

洞口“80后”姑娘张红辞职做农村电商,线上线下“双联”带领乡亲脱贫

雪峰山下电商“红”

谢定局

每天清晨,驾驶着电动摩托迎着刺骨的寒风穿梭在乡村的养殖、加工基地,观察生态土鸡、土鸭等鲜活家禽的生长情况;上午前往各农家蔬菜基地查看长势,去各腊制品加工点查看包装情况;下午回到县城电商服务站,查看订单、确认产品……这就是35岁的洞口县雪峰广场淘宝服务站“掌门人”张红一天的生活。

辞职“下海”做农村电商

“我喜欢挑战自我,以前在广东打工,就小打小闹和朋友一起开过淘宝店,主营女装和零食,也能赚些零花钱。”“80后”女孩张红有着与同龄人一样的青春梦想,但她笃定的眼神却传递出男孩一样的坚毅和义无反顾。

张红大学毕业后在广东谋得一份稳定的工作,但每次看到年幼孩子和年迈父母期盼的眼神,心中就涌起创业的冲动。“我想趁年轻做些自己喜欢的、有挑战的事情,同时也方便照顾父母、孩子。”

机会总是留给有准备的人。2016年底,洞口县通过招商引资引进农村淘宝平台。得知消息的张红马上辞去了原本稳定的工作,回乡参加电商招聘并成功应聘为该县第一批淘宝电商合伙人,随后开了县

城第一家农产品上行服务站。

线上线下“双联”促脱贫

张红出生在雪峰山下的双联村。该村由于基础设施落后、信息闭塞,发展后劲不足,2014年被定为省定贫困村。

“张红,现在双联村的农副产品销售模式比较单一,你可以通过网店帮他们进行销售,形成双赢的合作模式。”2017年初,驻村帮扶工作队第一书记刘军进驻双联村的第一天就走进张红的电商服务站,给她下了“军令状”。

扶贫工作队进驻双联村后,推行“春油、夏鱼、秋粮、冬猪”产业发展模式,打通精准扶贫“最后一公里”。该村按照“四跟四走”模式,采取“公司+合作社+农户”的模式带动贫困农户发展生猪、生态鱼、优质稻等产业,村里相继成立了生态养殖、优质稻种植等专业合作社,发展社员700余户,其中建档立卡贫困户176户。

“现在人们越来越注重健康养生、追求原生态,这些‘土’的东西反而备受青睐,这不就是个很好的商机吗?”张红敏锐地捕捉到这个商机,开始动起了脑筋,她要给这些“藏在深闺”的农特产品插上互联网的“翅膀”,同时让群众在购买化肥、家电、日常用

品等时都享受到电商优质、便捷的服务。

市长“站台”助电商腾飞

2017年3月以来,张红利用QQ以及微信朋友圈作为电商平台,为村民代卖特产雪峰蜜橘,还帮助村民向外销售自制的腊肉、腊肠、猪血丸子以及自养的土鸡、土鸭、土猪等。与此同时,她还利用这个平台,为村民代购家电、日用百货、农机家具、饲料、肥料等。

2017年11月2日,市长刘事青在双联村宣讲党的十九大精神时,兴致勃勃地来到该村电商服务站了解运营情况。得知张红的生意不错,也给村民带来了很多信息和便利,刘事青笑着嘱咐她,要抓住时机,备战好“双十一”,让营业额再上一个台阶。

“自从刘市长帮我‘站台’后,我抓住机遇,全力以赴备战‘双十一’,当月勇夺全市天猫优品销售冠军!”在张红的手机上,一直珍藏着那张与刘事青市长的合影。

脱贫攻坚战鼓擂,雪峰山下电商红。一个人的力量是有限的,只要有学习的机会,我都会带上村里想做电商的年轻人参加。现在我们村里从事电商销售的已达12人。”告别当初的稚嫩和懵懂,“80后”电商女孩插上电商的翅膀越飞越高。

新邵“进高校揽英才”

首战告捷

本报讯 近日,新邵县2018年高级中学(职中)人才引进工作在湖南师范大学拉开帷幕,共有58人报名,其中“985”“211”大学毕业生39人;40人参加面试,22人入围,其中硕士研究生18人、“985”“211”大学毕业生10人。该县“进高校揽英才”行动首战告捷。

据了解,本次引进将于1月底开展体检、考核及协议签订工作,经体检、考核合格并签订协议的全日制硕士研究生,“985”工程、“211”工程重点高校全日制本科一级学院毕业生将分别给予每人每年2万元、1.5万元、1万元工作补贴,直至在该县参加工作满5年为止。在该县工作初期暂无居所的,由用人单位安排周转房。

(陈历林 钟天成)

党员服务队情暖五保老人

本报讯 “现在家里有电啦,不用到东安打煤油了!”1月10日中午,在新宁县供电公司 and 当地政府的共同努力下,一渡水镇莲花村71岁的五保老人陈代银终于用上了电,望着明亮的电灯,老人欣喜地说。

装表、架线、安装电灯泡,仅用半个小时,供电公司的工作人员就为老人接通了电。通电后,工作人员又手把手地教老人开关电灯,照亮了黧黑的房子,结束了照煤油灯的日子。

去年12月,陈代银老人前往毗邻的东安县打煤油,在途中晕倒,被好心人发现并送回家。村干部将这一信息反馈到了国网新宁县供电公司,该公司高度重视,第一时间赶到现场进行查勘,制定供电方案,并与老人充分沟通,使其同意安装电灯。

看到老人家庭贫困,现场进行电力安装的国网新宁县供电公司共产党员服务队员慷慨解囊,自发捐献爱心款1180元。临走时,担心老人购买灯泡不方便,工作人员又贴心地预留了几个灯泡给老人,以备不时之需。

(李中 李胜华)

千人聆听殡改公益课

本报讯 1月16日至18日,邵东县“禁炮殡改公益大讲堂”先后走进大禾塘、两市塘、宋家塘街道,三个街道办禁炮殡改区域内及县城周边村的村干部、群众代表等近千人聆听了禁炮殡改公益课。

自去年12月1日起,邵东县启动城区全面禁止燃放烟花爆竹并倡导移风易俗推行殡葬改革以来,通过出动宣传车、签订承诺书、悬挂横幅、张贴标语、举办“万人签名”活动等多种方式,让县城禁炮和殡葬改革制度家喻户晓、深入人心,得到了群众的支持。

农历新年将至,为进一步加大禁炮殡改的宣传力度,打好禁炮殡改攻坚战,邵东县委宣传部组织县旗袍协会、县语言艺术研究会开展了此次“禁炮殡改公益大讲堂”活动。

活动现场,邵东县优秀志愿者陈玉杰讲解了城区禁炮殡改对邵东县经济社会发展的意义及给人们生活带来的好处,号召大家支持县城禁炮殡改,引起了群众的强烈共鸣,博得了阵阵掌声。邵东语言艺术研究会会员郑雅星则对城区禁炮殡改区域及相关具体政策进行了深度解读。

“这个大讲堂让我们进一步了解了政策,禁炮殡改对整个社会都有好处,空气质量变好了,还省钱,年轻人压力也小了很多!”大禾塘街道城东社区84岁的宁吉和老人高兴地说。

(刘昭云)

违反“禁火令” 拘留不留情

本报讯 1月16日,城步苗族自治县森林公安局依法将违规野外用火的村民夏某祥行政拘留五日。

2017年12月25日,城步苗族自治县人民政府发布“禁火令”,从当日起至2018年5月30日,县境内全域禁止一切野外用火。

1月13日下午,该县长安营镇大寨村违法行为人夏某祥在家里吃过午饭后,带上锄头、镰刀和打火机,来到自家屋后长田山脚做农活。夏某祥先靠近山边田埂上的杂草割倒一部分,再用锄头钩拢堆放荒田中间,再拿出打火机来点燃。当时风大,火势蔓延到山上,当地镇村干部和村民接到火警后迅速出动,火灾才被及时扑灭,过火林地面积0.8亩。

火灾损失虽小,但该县森林公安局丹口派出所立即依法对违法行为人夏某祥作出行政拘留5日的处罚。

事后,夏某祥后悔道:“我明明知道县政府‘禁火令’,还抱着侥幸心理,认为烧田埂不会出事。请大家以我为戒,不要违规野外用火。”(唐承元 何高安)



新春临近,邵阳县下花桥镇的农民专业合作社成员、种植协会成员、科技种粮大户都忙着购储化肥,为农田备“年货”,迎接新年春耕大会战。图为1月17日,该镇储英村村民在给镇农资经营部装卸复合肥。

黎建成 钱沸涛 摄影报道

邵阳县培育茶油品牌助农增收

加个小标签 茶油卖得俏

记者 杨波 通讯员 阮正强

“我们公司的茶油,比周边县市或者其他省份的茶油最少要贵5元一斤,销路从来就没愁过。”1月16日,邵阳县华强粮油发展有限公司董事长陈小勇一边忙着查看仓库的储货情况,一边笑着对记者说,“去年我们销售额就达到了3000万元,而且中间有几个月一度出现了脱销。”

“就是有了这个小标签!”谈起脱销的秘密,陈小勇得意地说。他所指的小标签,就是“邵阳茶油”国家地理标志证明商标。

近年来,邵阳县委、县政府明确提出把“邵阳茶油”产业作为富民强县的第一产业来发展,

并作为全县农业支柱产业的领军产业来扶持,努力实现油茶林数量、茶籽产量和茶油质量“三量”齐升,知名、著名、驰名商标“三级”到位,最终让“邵阳茶油”走出湖南、走向全国。

“商标就是品牌,有品牌和无品牌的最大区别就在于,品牌是开拓市场、巩固市场的金钥匙,无品牌只能小打小闹,成不了气候。”采访中,该县食品药品监督管理局局长吴清政感慨道。

一直以来,该县食品药品监督管理局把国家地理标志证明商品工作重点放在“邵阳茶油”的推广、推介和保护上,

并以此带动其他地理标志证明商标的申报、管理。该局鼓励企业做好产品和品牌的市场定位,对使用“邵阳茶油”商标获得无公害食品、绿色食品、有机食品、中国驰名商标等认证的名优产品和知名品牌,分别给予1万至50万元奖励,对参与起草制订国家茶油标准的企业奖励50万至100万元。同时,积极推进邵阳茶油产业规模发展,使“邵阳茶油”商标的市场美誉度不断提高。目前,全县已成立89家油茶专业合作社、18家油茶种植公司、4家油茶规模加工企业,并采取公开招商的模式,规划1470亩土地,引进中诚大通

投资集团,投资8亿元,建设集科研、标准、仓储、交易、博览、加工、旅游等于一体的中国·邵阳国家油茶产业示范园,逐步建立科技示范、标准示范、金融示范、产业集群示范、产业延伸示范服务平台,实现茶籽年交易量50万吨以上。

品牌效应集聚,使农民的钱袋愈加鼓胀。目前,邵阳茶油在国内外市场已闯出了“名号”,不但销路好,而且价格高,平均价格从过去的每公斤30多元提升至现在的每公斤140多元,累计带动3.1万贫困群众实现了脱贫致富,占全县累计脱贫人口8.9万人的34.8%。