

地理标志创造富民奇迹

湖南省张家界市培育地理标志助力特色产业发展调查

经济日报 中国经济网记者 余颖



我国休闲农业经营主体复业率超95%

新华社北京11月5日电(记者戴小河)受新冠肺炎疫情影响,上半年休闲农业一度按下了暂停键。据农业农村部最新数据,下半年全国休闲农业快速回温,各类经营主体复业率已超95%。

休闲农业经营主体包括农业观光采摘园、民宿民居、农业科技体验馆等。

记者日前从乡村文化产业创新座谈会上了解到,地方风味、传统手工等民间文化工艺日渐成为休闲农业的消费热点,农业遗迹、民族村落、古村古镇成为新的旅游“打卡地”。国庆和中秋长假期间,85%的游客参与了各类乡村文化休闲活动。

《乡村振兴战略规划(2018—2022年)》明确提出要发展乡村特色文化产业。数据显示,去年全国乡村休闲旅游接待游客约32亿人次,营业收入8500亿元,直接带动吸纳就业1200万人。

乡村文化产业创新座谈会由全国乡村文化产业创新联盟和中国农业出版社联合主办,旨在通过交流全国各地乡村文化产业发展典型经验,研讨乡村文化产业创新的发展目标和路径。

慈利县冬桃受市场欢迎

本报讯 近日,从慈利县林朋合作社传来好消息,该社两年前嫁接的冬桃新品种种植成功,已经销往上海、长沙、常德等地,受到了消费者喜爱,还参加了广州的广交会。

2019年,在县政府、农业局、经管办的大力推广和帮助下,合作社引进了冬桃新品种,在慈利县山区海拔2000至2400米嫁接栽培,当年嫁接,当年挂果。

2013年,林朋合作社承包了80多亩荒山栽种桃树,由于桃树的种植成功,产生了可观的经济效益,消息传开后,引来该县200多人次前往合作社参观学习。现在慈利县已种植了几千亩冬桃。

据悉,明年是冬桃嫁接的第三年,也是果树的旺盛年,预计明年合作社约产1.5万公斤冬桃,产值达到40万元。(朱永初)

沅古坪镇：屋场会 连民心

本报讯 近日,永定区沅古坪镇屋场会在易地扶贫搬迁集中安置区召开。

屋场会上,镇司法所现场向村民们解读了《民法典》,利用实际案例,详细介绍了与日常生活息息相关的物权、动产和不动产、合同、人格权、婚姻家庭等相关法律;镇安监站对消防安全和冬季取暖安全进行了宣传,重点就如何预防小火亡人、一氧化碳中毒进行了宣讲;会上还对不动产办证注意事项及相关资料进行了宣讲,并现场指导群众填写,确保安置区不动产办证工作有序推进。

自去年以来,沅古坪镇广泛运用屋场会群众工作方法,常态化开展屋场会微宣讲活动,深受群众欢迎。下一步,该镇将继续以屋场会为载体,将党的理论、法律法规、卫生健康、农业农技、应急救援、文明新风等知识,以通俗易懂的语言、群众互动参与的方式在全镇范围内深入开展,将理论宣讲、倾听民意等与群众喜闻乐见的形式有机结合,让屋场会成为干群心连心的重要平台。

(本报记者 宁惠 通讯员 侯季妍)

乡村博物馆里的 脱贫密码

新华社记者 陈忠华 闫磊 白明山

100年前的织机,200年前的纺车,300年前的布料收纳柜;从粗布衣服到时尚女包,从床上用品到餐巾杯垫,从传统纺织表演到新品发布T台走秀

走进位于河北省赞皇县刘家庄村的原村土布博物馆,感受到的是土布不土。在这里,80岁的织娘和年轻时尚女模同台献技,小山村的非遗技艺透出国际范。

原村不是一个村子,而是泛指赞皇县所有纺织棉布的村庄。原村土布寓意用原始工艺生产原汁原味的土布。2013年,赞皇县原村土布纺织技艺被列入河北省级非物质文化遗产代表性项目名录。62岁的崔雪琴既是传承人,也是原村土布博物馆馆长。

我们用原始纺车和木织布机,一梭一梭纯手工编织,从采棉到成布,大大小小要经过72道工序。每一块布料,都凝结着传承与专注。说起原村土布,崔雪琴的痴迷之情溢于言表。

土布博物馆展示了传统文化,也带动着一个产业。2007年,在当地政府扶持下,崔雪琴成立了原村土布专业合作社,逐步从一个手工作坊,发展成集生产加工、研发、销售为一体的规模化企业,带动了6个乡镇17个村、800多名妇女脱贫致富。

卖布,更在卖文化。崔雪琴说,她们正在土布博物馆的基础上,打造一个融合土布加工、文化展示、游客体验、优质农产品展销为一体的原村土布文化产业园。

在约10公里之外,另外一个乡村博物馆——蜜蜂博物馆也吸引了众多游客。每逢节假日,都会有游客带着孩子来这里参观游玩。规模不大的博物馆里,有传统和现代养蜂工艺展览、蜜蜂科普知识长廊,还有蜂产品健康养生文化展示。

蜜蜂博物馆的创办人,是当地有名的养蜂大王陈秀英。20世纪90年代,陈秀英率先组织起养蜂协会,带领全县蜂农共同市场。目前,全县已发展1260个养蜂户,遍布11个乡镇96个村,共养蜜蜂5万多箱。养蜂业已成为赞皇县一大特色扶贫和富民产业。

2016年开馆以来,每年都有上万人参观,游客在游玩体验中,反过来又带动了蜜蜂产品销售。作为赞皇县土蜂蜜酿制技艺传承人的陈秀英说,蜜蜂博物馆是蜂农的金字招牌。

新华社石家庄11月7日电

特色农产品如何走出村落,走向全国大市场,带动一方经济发展、农民增收,是各地特别是贫困地区普遍面临的课题。特色农产品大部分是非标准化种植和生产,这成为其规模发展的拦路虎。湖南张家界市正是瞄准这个痛点,没有一味追逐销售端拓展,而是从产业源头寻找解决办法。

一个地理标志产品,怎么就带动沉寂多年的张家界莓茶 苦尽甘来?

一件地理标志商标,怎么就刚刚诞生两年的桑植白茶 品牌名气大增?

湖南省张家界市为什么能屡屡创造这些知识产权 奇迹?带着这些问题,记者来到了张家界。

老资格的茶界 新丁

来,尝一尝我们的莓茶。在张家界土家贡莓茶基地碧绿的茶园里,负责人覃国银笑着招呼大家喝茶。这杯淡黄色茶水入口微苦,虽有回甘,跟普通茶也没什么不同。

似乎看出了记者的 不以为然,覃国银又倒了一杯白水递过来,非要让记者喝一口。记者浅浅地一抿,怎么这么甜!谁能想到寡淡无味的白水,在入口莓茶之后,竟然像加了冰糖一样清甜。

对喽,我们莓茶就是先苦后甜,因为里面黄酮素含量特别高。覃国银大概见多了这样的场景,一边续水一边介绍。原来,莓茶叫茶不是茶,是一种名为 显齿蛇葡萄的藤本植物,生长于澧水上游的茅岩河流域。因为喝了之后能极大缓解咽喉不适,600多年来,当地土家族人经常采摘嫩芽、剥成段泡水喝,称作 神仙茶。

今年70岁的黄全是土家贡基地的顾问,他被当地人称为 莓茶之父。当年他在乡民家中发现了 神仙茶,成立了张家界莓茶研究所,不仅确定了莓茶种属,还于1997年注册了 茅岩莓 商标,1998年又为莓茶制备方法申请了国家发明专利。

张家界茅岩莓有限公司董事长李新秋是最早一批开发莓茶的企业家。莓茶研究所改制时,李新秋从研究所买断了 茅岩莓 商标,准备大干一场。可当时张家界旅游业还不是现在这般火热,国内电商也不成熟,莓茶始终走不出张家界。

莓茶遇到的尴尬,桑植白茶同样没躲过。桑植县是张家界下辖县,当地白族人家家流传一种特殊制茶技艺,将鲜叶发酵后制成白茶,不仅春季收的嫩茶叶可以制作,夏秋

茶也可制作,距今已有700多年历史。2017年1月,桑植县与湖南省茶叶龙头企业湘丰茶业集团有限公司达成战略合作,注册了湖南湘丰桑植白茶有限公司,开展白茶产业研发、销售渠道开拓和品牌推广,着力打造新品牌 桑植白茶。

张家界莓茶和桑植白茶 年纪 虽老,却是茶界 新丁,想闯出名堂来,怎样才能做到?

覃国银遇到的问题在张家界莓茶产区一度比较普遍。为此,茅岩莓种植最集中的永定区曾发布《关于禁止在张家界莓茶种植生产中违规使用禁用农业投入品的通告》。多管齐下,刹住了违规使用农药的风气。日子久了,特别是随着茅岩莓茶逐渐得到市场认可,乡亲们也意识到,维护品质才能让茅岩莓茶卖出好价钱。

2017年,李新秋作出了一个惊人举动:他把自己重金注册的 茅岩莓 商标无偿出让,供全市莓茶企业使用。同时,张家界市还主导制定了《张家界莓茶种植技术规程》《张家界莓茶产地加工技术规程》两项地方标准在全市推广,改变了莓茶栽培品种混杂、加工技术不统一、产品质量参差不齐的情况。这些举措为莓茶申请地标奠定了基础。

桑植白茶 也在湘丰桑植白茶有限公司进入后加速标准化。记者在初秋去湘丰公司时,看见仓库里还堆着收来的一袋袋鲜叶,满是清新的青叶气息。我们在继承传统工艺基础上,加入 晒青、晾青、摇青、提香、压制,反复调整确定了 养叶、走水、增香 工艺参数,也明确了白茶的品级标准。据湘丰桑植白茶有限公司常务副总经理黄晓介绍,他们还研制出一条白茶生产线,固定生产参数,确保品质稳定。

为了发展 桑植白茶 品牌,桑植县还成立了桑植白茶协会,以湘丰桑植白茶有限公司的企业标准为基础,制定了桑植白茶标准加工工艺,在全县推广。

桑植白茶 4个字也是特意设计的,白底红字短小跳跃,充满童趣。现在,桑植白茶被包装成年轻人喜欢的简约风,进入到张家界数百个零售小店,今年预计还将扩大到2000个零售店,成为张家界旅游伴手礼。

解决了标准化,就解决了莓茶和桑植白茶地标之路最大的障碍。如今,茅岩莓茶 桑植白茶 先后获得农产品地理标志、地理标志商标,张家界莓茶 今年有望获批地理标志商标。当地企业如果想要使用这些商标,就必须向当地茶叶协会申请,并确保产品外观、品质、口感和加工工艺达到统一标准。

金灿灿的富民招牌

贴上地理标志专属绿标签后,产品就像拿到了进入消费市场的VIP卡。2019年地理标志证明商标获批后,销量猛增、售价翻倍。黄晓透露,虽有疫情影响,但地标产品带动力超强,今年上半年公司销售额上涨超过50%,已经完成了全年销售目标。

目前,桑植白茶已培育出湘丰茶业、西莲茶业、万宝山茶业等12家龙头企业,2019年产值达2.8亿元。龙头企业带动了农民增收。65岁的泉峪村村民谷金玉把土地流转给万宝山茶业有限公司,每年有几百元租金,自己从2月到10月为公司采茶,一年也有5000多元收入。

在张家界莓茶丰收季,57岁的杨端妹对她的采茶收入也很满意。在土家贡莓茶基地茶园里采茶的她采摘一芽一叶的报酬是每斤20元,芽尖更贵一些,我一天能采6斤到7斤,采茶季一天能挣200元左右,去年挣了1万多元。

莓茶成为地标产品之后,当地茶农分享到了品牌红利。随着张家界莓茶成为公共品牌,当地百姓种植莓茶积极性提高,仅用2年多时间,种植面积由2万余亩扩大到15万亩,每亩收益超6000元,带动5万人致富。

截至2019年,仅我们一家企业就推动张家界莓茶基地发展突破万亩,带动建档立卡贫困户3800人以上。覃国银说。

目前,张家界从事莓茶种植、加工、销售的农业新型经营主体已有40余家,莓茶深加工企业30多家,其中省市级龙头企业11家,注册产品有茅岩莓、灵芝、仙踪林、银嗓子、土家贡、天门郡等20余个品牌,开发出面膜、牙膏、含片、黄酮营养液等系列深加工产品。

张家界市市场监管局党组书记李步群介绍,26年来,在国家知识产权局支持下,张家界已培育出 张家界柑桔 张家界葛根粉 桑植魔芋 桑植蜂蜜 等6件地理标志商标、洞溪7姊妹辣椒 桑植萝卜 等3个地理标志产品和 张家界菊花芯柚 慈利杜仲 等4个农产品地理标志。另外,还有桑植黑猪、桑植粽叶、武陵源葛根等6件地标正在培育中。每一件地标,都带动着一个产业发展。绿色地标产业正在成为金灿灿的富民招牌。

来源:经济日报

危改房不能让一户老百姓掉队

本报记者 陈洁

农村危改房工作挺有难度的。说这话的,是慈利县零溪镇党外副镇长吴贤波。他因为负责全镇的农村危改工作,所以对工作的难度深有体会,吴贤波向记者讲述了危改改造实施过程中最令他印象深刻的一户典型。

零溪镇百寿村有一位老人叫姚进之,今年七十七岁,和老伴住在一栋破旧的小土砖房里,危改房工作铺开之后,许多列入计划的农户都积极响应,唯独姚进之直接拒绝,怎么都不肯改建房子。姚进之患有心脏病等疾病,老伴染杨梅也有高血压,老人养了三个子女,两个女儿已出嫁,儿子儿媳在外面打工。照常理来说,现在有国家政策资金支持,姚进之把危改房改建了,安度晚年,是一件顺理成章的好事,但吴贤波和镇危改办的工作人员几次上门,都吃了闭门羹。市总工会驻村帮扶工作队队员和村干部做工作,都没有效果。

话虽这么说,但吴贤波没有放弃,他决定采用迂回战术,找姚进之的儿女做工作。姚的两个女儿嫁得不远,找到后都表态支持建房,小女婿还答应拿出8000元钱,为了得到老人子女的支持,吴贤波又联系老人的小儿子姚国喜,只是几次电话打过去,对方态度都非常冷淡,没有答应建房,这件事情便僵持了下来。有村民反映姚国喜的儿子在外面发了财,有房有车,不符合建房条件。面对疑问,吴贤波决定摸清真相,派人到广东出差摸底,并向帮扶后盾单位市总工会汇报了想法得到支持。2018年中秋节前夕,由市总工会副主席吴江涛带队,乡危改办董红辉主任和一位村干部参加,到广东调查情况。几经周折后,终于找到了姚国喜的儿子工作遇到了困难,所以无法支持建房的原因。

找到了症结后,帮扶后盾单位和村里一起商量解决办法,危改房工作决不能让一户老百姓掉队,再难大家一起想办法解决!市总工会主席吴名凤一锤定音。帮扶干部及村干部和姚国喜反复沟通,姚国喜担心房子修得毛糙,提出了许多要求,譬如房屋的面积要多宽,地基要比屋前的地面高,要有通屋顶的楼梯,内墙要刮瓷等等,只要不违反政策,吴贤波都一一答应。工作做通后,建房工程便立即开工,虽然4万元危改补助资金远远不够,工作队通过多方筹资,仅用两个月多,一栋漂亮的砖瓦房建成,姚进之老两口欢欢喜喜地搬进新房子过了春节。

10月23日下午,秋阳高照,记者和吴贤波以及市住建局的的工作人员,来到姚进之家探访,屋旁的一棵大樟树枝繁叶茂,宽敞的晒坪、挂满黄澄澄果实的橘树、屋前的农田、满眼绿色的菜园,开阔的视野……

今天太阳好,刚从床上爬起来晒晒太阳,姚进之谈及当初的危改房改造,坦言自己的态度很不好。记者问当初为什么不答应建房?姚进之说道,家里没有钱,补助款修房子远远不够,想让政府帮扶,又担心村干部为难,还不如不动。姚进之说她非常感谢帮扶的干部们。

从不认识到认识、从认识到熟悉,再到如同亲人,是一个漫长艰难的过程。吴贤波告诉记者,在危改房工作中,一线危改房的工作人员,帮扶后盾单位及工作队,还有市、县相关职能部门多次现场办公,啃下了一个个硬骨头。经过真心真意的帮扶,村民们都看在眼里记在心里,更加支持政府的各项工作,这也成为大家最大的工作动力。

腊树村 扶贫干部变身 推销员

文/图 通讯员 黄岳云 孟洪涛

11月6日,通过湖南省交通运输厅驻腊树村帮扶工作组的联系,中铁交通投资集团有限公司庐岳高速项目部在慈利县杨柳铺乡腊树村开展消费扶贫活动。

在此次腊树村开展的消费扶贫活动中,订购了750公斤柑橘、750公斤猕猴桃、110公斤牛肉。该项目部的负责人表示,还会在春节前再来一次。

今年下半年以来,湖南省交通运输厅驻腊树村的帮扶干部积极为农户滞销农产品想办法拓销路,变身山货推销员,助力困难群众增收。

湖南省交通运输厅驻腊树村帮扶工作队第一书记邓志斌介绍说,工作队全力帮助腊树村的贫困户销售土特农产品,重点销售猪、牛、土鸡蛋、黄桃、野生葛根粉等。仅仅11月初,工作队已经联系了厅机关、厅直二级单位、3家企业和社会爱心人士到该村开展消费扶贫活动,合计销售了牛肉1500多公斤,橘子2500多公斤,猕猴桃2900多公斤,总收入达20多万元。今年年初至10月底,共计销售农产品3万多公斤,收入达57万元。目前,工作队正在筹备年货的消费扶贫订购活动。

三年前邓志斌刚到村里时,看到村民家里堆满了南瓜、红薯、萝卜等山货,甚至烂在地里无人采摘,这可愁坏了。邓志斌当即发动帮扶单位及帮扶责任人等各方力量找销路,向贫困户宣传培育农特产品 卖出去的市场意识,增加家庭收入。工作队还根据各贫困户家庭的劳动力情况、技术特点等,结合市场行情为每个贫困户量身定制了适销对路的产业。有了驻村干部帮忙推销,贫困户徐平华、蒋冬林在工作队的帮助下,在家人干起了黄牛、山羊、生猪的规模养殖,不仅实现了脱贫致富奔小康,今年还扩大了养殖规模。在工作队的不懈努力下,村民们生产的山货源源不断送进了城里人的餐桌,村民的钱袋子鼓了起来。

2021年,工作队会继续巩固腊树村种养并重的生态基地。坚持输血和造血相结合,引导村民订单产业发展,继续通过爱心消费扶贫进一步巩固腊树村脱贫攻坚成果。同时,



通过消费扶贫活动村民们售出了柑橘。



在工作队的帮助下,脱贫标兵彭海养殖的生猪已被客户预定。

村里还将进一步打造 暮归老牛 的特色品牌,通过微信、直播带货、电商扶贫等方式,将腊树村的农产品通

过在网上进行线上销售,扩大消费者范围,让腊树村的品牌走向全国。