



“扶贫夜话”之二 从成功案例寻找扶贫新思路

资源渠道人才,手手都要抓

11月11日,“电商扶贫,百县直供,2017我是县长我代言”大型公益活动启动。其中“扶贫夜话”活动之案例分享,在11日凌晨2点-4点进行。本场对话由湖南商学院电子商务研究中心主任唐红涛主持。

陕西新丝路电子商务研究院院长董驰、湖南食品行业联合会荣誉会长刘送保、黑龙江省庆阳农场场长汪永辉、湖南省茶业集团副董事长吴浩人、湖南惠生农业科技集团总裁于济世、黑龙江省农垦北大荒牧业有限公司董事长姜涵、新化县副县长刘劲彪、新化县枫林办事处接龙村支部书记谭波……专家、企业、基层干部在对话中分享了各自的亲身扶贫经历,探讨扶贫发展新思路。

黑龙江省庆阳农场场长汪永辉就这一主题率先进行了案例剖析:庆阳农场在黑龙江属于较小型农场。总的来说,通过搭建平台,整合资源进行销售,使基地的品牌价值得以保证。从他的经验来总结,产业扶贫政府只能是引导,更多的是要为企业服务,让企业增长竞争力,从而保障农户的生产和收入。

湖南惠生农业科技集团总裁于济世谈到了“惠生”的扶贫之路:以养猪为例,“惠生”为贫困户负担养猪所有的养殖成本,贫困户只需提供场地和人力,“惠生”负责收购。在产业扶贫中,要用心挖掘当地特色资源,既要有自然资源,也要有人文资源。接着就是要打造标准,明确化、唯一性,从而实现规模化生产。

湖南省茶业集团副董事长吴浩人,黑龙江省农垦北大荒牧业有限公司董事长姜涵提出要加大对农户的帮助和指导。吴浩人表示湖南省茶业集团对茶农十分重视,一直以来规范茶树种植标准,给予技术培训支持;最大程度地通过生物技术,提升营养保健价值,规模化标准化生产;最终实现了产业的带动,也以示范带动的效果,使民众意识得到了提高。

姜涵表示,“我曾切身感受过老百姓生产种植的辛苦。我期望通过努力,使他们的付出更有价值。我们有自己的技术指导,使种植户的生产标准达到统一。农户在自身对接市场上是有欠缺的,这就需要政府来实施,好多巴多就是我们的推介窗口之一。”



电商与产业结合,政府做好服务

电商扶贫是扶贫的重要手段。如何利用电商进行精准扶贫,需要不断创新和实践。

陕西新丝路电子商务研究院院长董驰表示:今天虽是电商扶贫和产业扶贫的结合,但任何地方的模式都只能借鉴,不能拷贝,我们应该从自身产业基础出发,面向市场。“一县一品”的推广,就需要单一农产品的种植面积达成一定的规模,打造区域公共品牌。

新化县委常委、副县长刘劲彪对此结合新化县的情况作了进一步的阐述:电商是对接实体经济,面向市场。但各地区状况不同,因此政府要做好土壤的培育,气候的维护,市场的调节,在公共服务上下功夫。新化县建立了县一级电商服务中心,免费开展培训和宣传,打造村一级的服务工作站,并列重点推介的农产品品类,从而营造一个良好的环境。

“电商扶贫,百县直供,2017我是县长我代言”大型公益活动,为电商扶贫提供了新思路,有效地整合了各方力量,是脱贫攻坚的有力抓手,在助力精准扶贫和农产品上行方面,具有全国性的标杆意义。

思维带动转型,思想转变助脱贫

湖南食品行业联合会荣誉会长刘送保提出了令人深思的一个问题:行业组织究竟该如何加入扶贫这项伟大的事业中?

刘送保表示:产业扶贫需要龙头企业的带动,他们正在发动联合会骨干企业到贫困地区去办企业。通过资金流、信息流,把人才留住;在农产品和贫困地区建立原产地,指导它继续发展,并提升产品质量。

基层干部在扶贫工作中如何发挥战斗堡垒的作用,新化县枫林办事处接龙村支部书记谭波阐述了自己对脱贫的看法。2012年,谭波研究生毕业后,回到自己的家乡任大学生村官,当时他们村中没有任何企业,青壮年也都外出务工。他们通过引入产业合作社,进行大规模的生产,最终实现了脱贫。谭波认为,思想转变了,离脱贫就不远了。