



“扶贫夜话”之三 构建可持续电商扶贫发展新模式

11月11日0点，由湖南广播电视台、湖南省扶贫开发办公室主办，湖南经视、大农科技股份有限公司、湖南粮食集团有限责任公司承办的“电商扶贫，百县直供，2017我是县长我代言”大型公益活动正式启幕。11日凌晨4点，“扶贫夜话”第三场正式开始，大农科技股份有限公司CSO、互联网专家文丹枫博士主持。

农业部农村经济研究中心专家刘年艳、中央财经大学教授欧阳日辉、湖南省电子商务协会常务副会长彭坚、长沙市零售行业协会会长李顺、大汉集团董事长傅胜龙、湖南润农生态茶油有限公司董事长田海林、唐人神集团总裁办总经理于红清、湖南高格电商集团董事长尹晓东等领导、专家、企业家结合自身视角，解读如何构建一个可持续的电商扶贫发展新模式。

电商扶贫要走“创新+精准”的路子

作为有着多年农村经济研究经验的刘年艳，从农村贫困问题的根本出发，发表自己的观点。他认为：“农村贫困问题的根本是没有可交易的东西，没有商。要解决这个问题，就是解决贫困地区有东西卖。第一个要解决的事情，推出产业生产，建立基地，进而解决农村有交换的东西。第二个就是推动单一的农业向融合转型，多元产业扶贫，搞特色小镇，构建创意农业。要研究市场，转变农村人员的思考，把视野放得更远，做好产业配置，建立新型农业。”

李顺作为长沙市零售行业协会会长，依据长沙零售行业现状，说道：“精准扶贫，通过互联网的技术，大大提高了效率，有现实和时代的意义。长沙市零售行业协会通过线上线下多种渠道，依托互联网技术，实现精准对接，使产品迅速到点。”

“互联网+是新时期下扶贫的一种模式。湖南高格电商集团协助政府帮农户对接阿里、苏宁，打下电商基础，打通了最后一公里。做了一个农产品可追溯体系建设，通过二维码可以看见整个农产品生产过程。通过模式创新，实现产业的融合，做旅游电商。”尹晓东表示。



电商扶贫要走“互联网+产业”的路子

欧阳日辉作为经济学领域研究专家从宏观角度阐述了自身观点，他认为：“可持续发展的电商扶贫发展模式要坚持下去，需要一个正确的方向。电商扶贫大家也怀疑过，从业者也质疑过。这些观点经过近几年的发展，也解决了。电商扶贫往那个方向走呢？农村的消费者价格很敏感。从发展的角度、成功的角度，我的观点是电商+产业，扶贫才能走得久。”

大汉集团董事长傅胜龙

从自身企业发展经验出发，表述了自身观点：“大汉在发展过程中，一直致力于与政府一起，构建一个电商平台孵化器。如果单纯从商品交易而言，农民优势不足。因此，农业必须得成为一个产业化的模式。电商是创新还是继承原有资本经济的模式？电商作为一个敲门砖，敲开的是互联网的产业大门，需要在利用互联网的优势同时，利用专家、资本的优势，建立新的标准，帮助农业走向产业化。”

电商扶贫要走“品牌+品质生活”的路子

企业代表于红清认为电商扶贫应建立品牌，提升农业附加值，他说道：“农业产业扶贫，应致力于农家富裕，打造绿色产品。现在我们的扶贫模式是：以产业为主，根据农户具体情况做针对性指导，进行技术、资金的扶持。农产品附加值不高，是因为它没有品牌。电商时代下，农户可以通过互联网时代进行商务升级。”

“中国的农产品，特别是优质农产品，要满足大多数人追求品质生活的需要。追求品质生活，我觉得电商在其中应当是有所作为的。产业扶贫着重关注基地与老百姓的关系，企业要与老百姓

建立融洽的关系。”田海林作为农副产品行业的优秀企业代表，发表了自己的观点。

“我们做电商现在已经到了从传统电商到智能电商的高速发展时期。真正的电商风口是在农村，农村有很多电商的接合口。一是产品，产品要解决的问题是产品+通道。二是服务。三是依托农村自有资源。这三个问题解决了，田园生活也就可以实现。体育扶贫，运动休闲，农业旅游是非常有前景的。电商扶贫，怎么样改变农民的意识，首先要加大农村口电商的培训，让他们学会这个工具，让更多的人实实在在享受互联网的便利。”彭坚总结道。