



电商扶贫：绿水青山能“变现”——对秦巴山区平利县扶贫工作的调查

核心提示

平利县位于陕西省安康市南部,是南水北调中线的重要水源涵养地,丹江口水库67%的水量来自安康,全县森林覆盖率达75.6%。然而这样一个钟灵毓秀的地方却曾十分贫困,原因是什么?那里的群众生活怎么样?他们最盼望的是什么?记者近日走进秦巴山区进行调查。



平利县良好的生态和气候非常适合高品质绿茶和绞股蓝的生长。图为依靠种植绞股蓝、网上销售实现脱贫的阳山镇张家坝村。

产业脱贫思路之变

平利曾经尝试发展特色产业脱贫,但效果不好。后来大家认识到:只有和市场结合、让企业成为主体才能实现当地产业脱贫

秦巴山区是全国14个连片特困地区之一,安康地处秦巴集中连片贫困地区的中心地带,10个县区全部为重点扶贫县区。为保证汉江“一江清水送北京”,安康市在主体功能区规划中被列为“限制开发区”,许多工业项目不能落地,多年来发展受到限制。尽管中央财政通过转移支付,给予安康一些补偿,但发展速度依然无法与发达地区相比。

平利南依巴山,北靠汉江,东接湖北,南邻重庆,地处陕、鄂、渝三省市交界。平利有3张名片——一是“女娲故里”,平利是女娲传说的原产地,有关“女娲补天”等的传说在平利有着丰富的民俗留存;二是“名茶之乡”,全县拥有茶种植基地面积23万亩,其中,15万亩绿茶、8万亩绞股蓝;三是“最美乡村”,全县森林覆盖率达75.6%,境内自然环境优美,景点众多,徽派民居和生态茶园交相辉映,入选“中国十佳最美乡村”。

沿平镇公路驱车南行5公里,即来到平利县城关镇龙头村,龙头村2014年就被农业部评为“中国最美休闲乡村”和“中国美丽田园”。村里的仿古街上,家家户户悬挂着大大小小的招牌,“十星级文明户”“五好文明家庭”“治安家庭”……每家门楣上都有代表着家风家训的楹联——“忍一时风平浪静,退一步海阔天空”“有道才有德,无道便无德,有德才有福,无德便无福”“奉先思孝,处下思恭;倾己勤劳,以行德义”……处处体现着文化、文明。

这样山清水秀、一派田园风光的地方,却长期摆脱不了贫困的桎梏。平利县城只有4万人口。无论是调研时与机关干部、企业职工座谈,还是与当地群众聊天,记者听到最多的是对未来的打算、对脱贫的向往。

平利并不缺少物产。域内海拔从280多米到2900多米,立体的地势特点使平利的植物多样性非常典型,物产丰富,有生物资源4612种,被称为“天然生物基因库”;地处富硒带,这也是平利特产的独特优势。

但是,独有的地域特征也使平利发展受到限制。由于巴山的阻隔,这些资源很难从大山里运出。安康没有机场,高铁也不经过,虽然比过去增加了几条公路,但是与发达地区相比,仍属洼地。记者乘车从一个镇到另一个镇,都需要在盘山路上穿行2个小时以上,颠簸辗转,而这些镇之间的距离最远也没有超过80公里。交通不便限制了平利的经济发展。这样的现实状况在不久的将来会得到改善,随着几条县乡之间的公路被打通,乡镇之间、县乡之间的距离将大大缩短。

翻过海拔1500多米的冯家梁,记者来到大山深处的万佛镇,在阿里巴巴橘色的门店外,正在往货柜车上搬东西的“百世汇通”快递小哥告诉记者,现在从村里运出去的货物比运进来的要多。国务院扶贫办主任刘永富介绍,现在全国一些地方在发展农村电商时,往往是发到城里上行的物流少,下行的多,也就是说,农村电商更多的是把农村作为市场来开拓,而发挥带动脱贫作用的主要是上行物流,平利上行与下行实现“顺差”,说明电商带动当地经济发展的作用更加明显。



电商在阳镇设立实体体验店铺,线上线下形成互动。

扶贫离不开经济发展,经济发展离不开产业支撑,平利像全国很多地方一样,在产业扶贫的道路上尝试着各种实践,“电子商务”在平利兴起是近一两年的事,与其说平利是在创造性地选择了电商脱贫的路径,不如说是被逼出来的“殊途”。

位于秦巴腹地集中连片的贫困带,没有工业基础和

交通便利的优势,平利只能结合当地实际发展茶叶、竹笋、腊肉等农产品加工产业。之前,平利也曾经在发展特色产业方面做过不少尝试,也曾试图通过发展特色产业脱贫,但效果都不是很好。例如,当地曾经通过发展土鸡养殖带动扶贫,免费为贫困户发放土鸡鸡苗,鼓励机关干部帮助贫困户卖鸡和鸡蛋,并分解了任务,但是效果不佳。养殖发展起来了,但是下游的需求无法控制——进行产业规划时土鸡市场供不应求,但养殖业具有周期性,市场变化很快,等到土鸡可以进入市场时,市场已经发生了变化,销路成了问题。为了不让贫困户收入受损失,不少承包了销售任务的干部不得不自己把卖不出去的土鸡买下来,上了自家餐桌。这样的大包大揽式的产业扶贫碰了壁,大家明白了一个道理:只有和市场结合、让企业成为主体才能真正实现产业脱贫。

绿水青山激活“变现”

电商为平利“限制开发”的不利条件向“生态储备”的有利方面转化提供了可能。绿水青山正在转化成“金山银山”

记者在八仙镇的电商服务中心见到了正在忙着接单的店主邹权,在网购达人大呼“吃土”的时候,他却靠山吃山,靠土吃土,真的做起了“吃土”的生意。随着越来越多的人向往田园生活,选择用植物美化环境,对土质的要求也越来越高,邹权发现了这个商机,借助“万能”的网购专营起巴山的腐殖土,每斤卖到2元,他还在山里承包了块地,专门做起“养土卖土”生意,绿水青山直接转化成“金山银山”。



在平利,很多贫困户都加入到电商产品的生产之中,这些产品受到买家和卖家的欢迎。图为外地游客在电商体验店采买土特产。

电子商务对资源、信息、市场的对接整合的优势最为突出,最能突破上述条件的限制,从2015年开始当地政府着力引入电子商务、培育电商企业,并将扶贫工作纳入电子商务产业规划和制度设计。在短短两年时间里,农产品电商销售额由2014年的4000万元增至2016年的2亿多元。

电子商务打破了资金、地域等限制,使农村“草根”创业者搭上了信息化的超车道,并由此改变着传统农村的生产生活方式。从农资农具到家用电器,从居家百货到日常用品,以前要走几公里甚至到城里才能买到的东西,现在只需坐在家里点鼠标或下载手机淘宝APP,就能选到物美价廉的商品,再依托“阿里巴巴—菜鸟网络—黄马甲配送”的物流体系,村民不仅享受到了“足不出户,买卖到家”这种以往城里人才有的快捷服务,山沟沟里那些土产,也成了城里人“买买买”的电商品牌——“香香公主”“腊肉王子”“养鸭大婶”……昔日种地的山里人也成了精通网店经营的店主,聊的是“聚划算”、“淘抢购”、B2B、B2C。

在形形色色运往城里的土产中,最能叫得响的、最有比较优势的就是“纯天然、无污染、生态环保”。据当地群众介绍,富硒生态大米已经卖到200多元一斤,绞股蓝、绿茶这些优质产品经过对其生长环境的网上展示,附加值明显提升。

电商更像一根杠杆,撬动了平利一直沉淀的发展资本,使“绿色银行”释放出“生态红利”。没有生态欠账,没有“无工不富”的路径依赖,平利显示出白纸上作画的后发优势,电商为从“限制开发”的不利条件向“生态储备”的有利方面转化提供了可能,为县域发展实现突围、脱贫攻坚“撞线冲刺”提供了精准的着力点。

平利女子创业协会会长贺胜春热情地将自家生产的

腊肉干递到记者手里,请记者品尝。这个协会2015年成立,经营腊肉生意已经颇有规模的贺胜春担任了会长。现在协会28个会员,都是当地的创业带头人,大家都有一个任务——扶贫,而且都是通过电商经营特色产品的形式。

贺胜春本人帮扶了4户贫困户,她去年为每个贫困户送了一两头价值1000元的仔猪,一年后出栏时再以高于市场价的价格收购回来加工成腊肉,其间还要给他们培训养殖技能,每个贫困户养一头猪可获得3000元收入。特色产业的脱贫带动作用十分明显,蜂蜜电商向鑫带动5户18人脱贫;八仙云雾茶土特产电商罗显春今年已带动6户20人脱贫。

小产业对接大市场

网店带动、电商产业带动、电商创业带动、电商就业带动形成复合作用,使平利电商告别碎片化的“小打小闹”

要想实现精准,离不开深度。平利将电商和精准扶贫深度融合,通过电商发展专业合作社,合作社与种植基地和贫困户建立订单收购关系,将产品通过网络销往全国各地,再根据市场需求有计划地指导农户,这样“电商+专业合作社+产业基地+贫困户”的路子,实现了电商、合作社、种植基地、贫困户共赢。

县里和阿里巴巴、京东、苏宁等国内电商领军企业建立合作关系,改造和发展电商企业42家,培育淘宝网店390家,去年全县电商产品销售额突破1.8亿元,电商网商发展指数排名全省第一,平利被商务部评为“全国电子商务进农村综合示范县”。“草根创业”“电商换市”成为平利经济发展的新引擎。

发展电商,离不开基础设施建设。发展电商主体是企业,政府需要做的是信息基础设施升级和“三网”融合。平利县加快已有的信息基础设施互联互通,建成了县电商服务中心、创业孵化中心、展示运营中心、技术保障中心,以及镇村电商服务站点。启动供销社在线县级服务中心建设,农产品检验检测中心进行设备采购。加快推进宽带下乡、提速降费,100%的集镇实现了光网覆盖,90%的行政村实现了网络覆盖。加快建设电商物流配送体系,引进物流快递企业25家,14家快递企业覆盖全县11个镇,初步解决了“山货进城、网货下乡”双向流通“最后一公里”问题,基础设施建设为电商发展奠定了坚实基础。

形成规模,离不开聚合资源的平台。县电商中心内设电商体验、产品展示、众创空间、洽谈服务、技术指导、培训会务、物流统筹、综合协调等功能区,招募各类电商专业人才30多人,业务非常活跃——常年开展知识普及、基本技能、微信营销、创业讲坛、电商沙龙等培训,每年培训电商3000多人,推动各类网商抱团发展;推行政府PPP项目合作,授权专业电商公司,为电商创业者免费提供技术咨询、美工设计、摄影摄像等公共服务;通过大数据监测分析农产品市场,引导农民生产适销对路的产品;加快传统企业电商改造步伐,着力开发一大批蕴含地方文化、包装简洁大方、方便贮存运输的网售产品,扩大特色产品销售渠道;建立农产品质量安全溯源体系,推动企业提升产品质量、打造知名品牌、实现转型升级。

产业发展初期,离不开政策激励。平利设立电商发展专项基金500万元、整合部门资金500万元、争取项目资金1500元,全部用于奖补电商体系建设、基础配套、主体培育、品牌打造、电商扶贫、人才培养“六项工程”;制出台电商发展“两免一补”政策,为孵化基地电商创业者免3年房租、免宽带费用;对在网销售贫困户农产品,根据销售额予以一定奖励。对争取到的各级项目发展资金,全部用于扶持电商发展,做到规范管理、专款专用。

网店带动、电商产业带动、电商创业带动、电商就业带动形成复合作用,使平利电商告别碎片化的“小打小闹”,正在摆脱“小、散、全”的初级阶段,产业发展在加快、脱贫力度在增强。平利县委书记郑小东告诉记者:“发展电商,就是让‘小产业’对接‘大市场’,小生产聚成大产业,让群众因产业而脱贫致富。”

2016年阿里巴巴集团发布全国网商指数,平利排名全省第一,平利还与阿里巴巴集团签订“农村淘宝”合作项目。在正阳镇,“农村淘宝”通过10余家公司和专业合作社与贫困户签订农产品收购、代售协议,直接或间接带动周边贫困户50户,有效帮助贫困户脱贫致富。

脱贫攻坚到了啃硬骨头、攻坚拔寨的冲刺阶段。“经过多年努力,容易脱贫的地区和人口已经基本解决,越往后脱贫攻坚的成本越高、难度越大、见效越慢。”国务院扶贫办主任刘永富说,现在所面对的都是贫中之贫、困中之困,采用常规思路和办法、按部就班难以完成,须以更大决心、更精准的举措、超常规的力度,才能如期完成任务、实现目标。

在这样的形势下,有的地方为完成艰巨的脱贫任务,想出了“变通”之策。比如,个别地方利用扶贫小额信贷,把贷款给企业用于发展,每年给贫困户分红,但是在整个资金使用、企业发展过程中,贫困户不参与,他们的技能没有得到提升,观念没有发生转变,违背了扶贫的根本目的,这种方式其实无异于变相吃利息。

通过实行社保政策兜底,实现完全或部分丧失劳动能力的贫困人口脱贫,是一种扶贫开发方式。而有的地方把希望完全寄托在低保兜底上。低保是用来保障基本生活的,但是个别地方认为,把贫困户纳入低保就实现脱贫了,据此任意扩大低保范围,这种“一兜了之”“简单粗暴”的方式,是对脱贫攻坚的敷衍。

要想让脱贫结果经得起历史和实践的检验,就要坚持实事求是,切实找到“穷根”,靶向治疗,让贫困人口“跟着跑”,而不是“背着跑”。

扶贫不是慈善救济,也不是“送温暖”“养闲人”。党和政府有责任帮助贫困群众致富,但不是大包大揽、送钱送物,不能搞大水漫灌、走马观花、大而化之,而是要引导和支持所有有劳动能力的人,依靠自己的双手创造美好生活。坚持“扶贫先扶志,扶贫必扶智”,帮助贫困群众提高增收致富的能力,摆脱思想贫困、意识贫困。

各地采取哪种攻坚方式,取决于“坚”的特殊性。现在,各地都在结合当地的实际条件,精准施治,探索出了电商扶贫、光伏扶贫、旅游扶贫、扶贫车间等创新路径,这些做法有效地激发了贫困人口的内生动力。平利探索的电商扶贫,其示范意义就在于“电商+”在延伸产业链条、打通“最后一公里”的同时,组织贫困户参与电商产品的生产之中,有效地调动了贫困人口的主观积极性和生产力,为贫困群众创造了摆脱贫困的机会和条件。从某种意义上讲,扶贫是对贫困人口的人力资源再开发。

案例

余新强的“如意算盘”和方菊花的新生活

在平利城关镇的兴强富硒茶业电商公司厂房,一筐筐正在晾晒的绞股蓝碧绿清香。该公司经理余新强告诉记者,公司去年业绩大增,他还要再流转100多亩土地,改进生产设备,带动更多的贫困户加入到电商中……

余新强从1989年开始种植绞股蓝,从种植大户发展到今天的兴强富硒茶业电商公司。2016年,平利县被确定为电子商务进农村全国示范县,加上“农村淘宝”合作项目落户平利,余新强的生意进入了“升级版”。

经营网店的余新强经常组织公司参加“淘抢购”“聚划算”活动,他推出的“爆款”一天销量几十万元,把平利绞股蓝卖到了全国,北至黑龙江,南至海南。5月14日母亲节那天,兴强富硒茶淘宝店参加“淘抢购”,“镇店之宝”绞股蓝当天成交2906件,销售额150889元。在网店后台看到变化的数字,经营了几十年绞股蓝生意的余新强还从未见过这样的“抢购”场面。目前,他的公司不仅在县内拥有10家淘宝店,还在浙江、广东、安徽、湖北、四川、山西发展了32家代销网店,年销售收入过3000万元,其中90%是通过电商销售的。

为了扶贫,余新强成立了兴强电商绞股蓝专业合作社,每年投资30多万元,免费为合作社贫困户提供绞股蓝种子、种植技术和有机肥。到现在,他的公司已经带动460户贫困户发展绞股蓝基地2281亩,仅今年贫困户就从公司和基地获利近300万元,为贫困户找到一条稳定增收的路子。

生活被电商改变的还有长安镇双杨村的村民方菊花,她原来是村里有名的贫困户,如今她的生活规律而充实:每天早上7点,就要赶往附近的兴强电商绞股蓝专业合作社基地务工,她采摘1公斤绞股蓝可收入6元钱,每天能挣50元左右。除此之外,她还是该基地一名田间管理者,每年固定有7000多元收入。方菊花说,她家如今脱贫,全靠余新强的电商。

像余新强和方菊花这样扶贫和脱贫的良性互动,在平利形成了特有模式——根据所在镇村和原材料生产基地的特色,通过订单生产、产品回购、代销代卖的方式,带动贫困户发展种植、养殖和家庭手工业,提高生产效益。电商企业还将分散在千家万户的“小而精、小而特、小而美”的农特产品,推广销售出去。通过“农村淘宝”和“聚硒优”电商平台,企业收购贫困户生产的绞股蓝、茶叶、腊肉、竹笋、蜂蜜等优质农特产品,在网上实现销售对接,帮助贫困户解决农产品“难卖”问题,把那些不具备市场开发能力、缺乏技能的贫困户纳入到了电商产业链条之中。