

“不怕种不出,只怕卖不掉”“山货真的好,难卖好价钱”……这是困扰城步苗民多年的难题。电子商务出现并风靡城步后,苗民笑了,企业笑了,电商也笑了。依靠电商平台,建档立卡贫困户实现了“有尊严地脱贫”,山寨里的普通苗民插上了致富的翅膀。

按照“政府引导、企业带动、协会引领、市场运作、统筹资源、融合发展”的思路,城步全力打造扶贫开发新引擎,实现了农民增收、企业增效、就业增加的阶段性目标,逐步走出了一条贫困地区搭上电商快车,依靠特色产业助推精准脱贫的新路子。



▲正在建设中的城步电商物流园。 邵阳日报记者 申兴刚 摄

电商搭台 产业兴旺

城步属于典型“老、少、边、穷”地区,特色产业渐成规模,但面临发展瓶颈。电商平台,让城步产业突破了发展瓶颈,特色产品销路越来越畅。依靠电商平台,该县汀坪乡隘上村3组村民刘星将小小的红薯干做成了大产业。

“我的根在农村,我要把山里的好东西都通过电商卖出去,带着更多的乡亲过上好日子。”2015年底,刘星凭借一台智能手机,半年内就将乡下农产品销到全国各地,之后成立了星青缘电商工作室。2016年,由县电商扶贫指挥部工作人员指导,刘星选择红薯干做主打产品。当年,她收购乡亲们种的红薯,做了5万包红薯干,销售一空,赚了10万元,一下子成了远近闻名的“红薯妹妹”。2017年,她牵头成立青青缘薯类种植专业合作社,发动村民42户(其中17户为贫困户),种植红薯80多亩,以保护价进行收购,并聘请村民务工。发展到今年,刘星和她的线上线下公司(店)预计销售额将达300万元以上。

以前一直在县城开超市的刘银莲,将目光投向乌骨鸡等养殖产业。她融资创办养殖场,成立城步银濮电子商务有限公司,并逐步扩大养殖规模,将养殖的乌骨鸡数量增长到2万只。通过电子商务平台销售,乌骨鸡和绿壳鸡蛋的市场看好。刘银莲利用“公司+基地+合作社+农户+电商”的运营模式,养殖创业4年来,投入资金200万元,淡季时每月毛收入达30万元,旺季时毛收入达70万元。

汇蜂农业发展有限公司总经理段才太靠原生态蜂蜜致富后,带领包括60多户建档立卡贫困户在内的苗民,迈上脱贫致富的希望之路。他们公司生产的百花蜂蜜,通过电商平台的推介,在市场上尤其

畅销,今年1月至9月已实现销售收入600多万元。

事实上,红薯干、乌骨鸡、原生态蜂蜜在城步算不上大产业,但自从插上了电商的翅膀,再不起眼的特色产品都能风靡市场。

当优势产品遇上电商,产生的化学反应更加强烈。城步以优势农产品、优势林产品、优秀旅游景点为重点,推动全县电子商务产业集聚发展。该县着力提升以南山品牌为代表的奶业,以苗香梨、猕猴桃、蓝莓等为主的特色水果,以西红柿、南山萝卜、红茄、辣椒等为主的有机蔬菜,以有机土鸡、有机肉牛等为代表的生态养殖产品,以有机清水竹笋罐头等为主的竹木深加工产品的品牌价值。目前,全县高山蔬菜种植面积达到41.9万亩,创建了6个省级现代农业产业示范园,苗香梨、猕猴桃、青钱柳、三红蜜柚等特色种植项目总面积达15534亩,全县“一乡一品、一村一店”的产业格局逐步形成。

该县大力扶持已获批为“国家地理标志保护产品”的城步青钱柳茶产业,做大做强中央电视台深入挖掘推介的城步虫茶。

以青钱柳为例,湖南青柳源生物科技有限公司采取“电商销售+工厂生产+农户种植”的经营模式,发展青钱柳种植基地7000亩。搭上京东的电商快车道,该公司的电商销售实现了跨越式发展,现在每天通过京东平台销售产品100件左右。该公司在淘宝开设的企业店铺、自建的微信公众号和微信商城,2017年销售额达200万元。2017年,该公司的总销售额突破3000万元。

目前,该县共培育电商企业55家(其中省级3家),发展淘宝店铺1300多家、微店3万多家、村级电商服务站96个。2017年,电商交易额突破3亿元。

山货遇上电商 托起脱贫希望

——城步苗族自治县探索发展电商扶贫新模式纪实

邵阳日报记者 兰绍华 通讯员 彭贤良 阳望春 肖辉武



城步电商公共服务中心为电商企业提供培训孵化、农产品检测、电商运营、品牌培育等全方位全链条服务。 通讯员 肖辉武 摄

能人带头 精准脱贫

电商搭台,产业腾飞,良性循环;政府引领,能人带头,精准脱贫。

汀坪乡隘上村4组村民曾庆应家有七口人,曾因病、因学致贫。2016年,刘星成立星青缘电商工作室后,曾庆应就尝试与她一起做红薯干。当年,他们家种了3亩红薯,刘星为他们家提供种苗,解决红薯干的销路问题。当年,曾庆应家就收获9000元纯收入。加上务工收入,2016年底,他们就脱贫了。同村的龙道艳妻子生病,儿子龙怀富先天残疾。刘星免费提供种苗等,动员龙道艳种了3亩多红薯,让他家获利近万元。刘星还教龙怀富开微店,在网上销售红薯干等土特产,获利数千元。2017年,龙道艳家成功脱贫。除了这两户,刘星还带领十多户农户发展苗乡土特产业,实现脱贫。

儒林镇玉屏村的刘银莲一边努力带领团队创业,一边带领本村和周边村以及苗寨深处的农民一起抱团发展。玉屏村1组的陈立家曾经是建档立卡贫困户。2015年,他养鸡1200羽,由于技术不好,收入较低。2016年,在刘银莲的指导和帮扶下,他将养鸡数量扩大到3000羽,通过电商平台实现纯收入8万元,当年就脱贫了。之后,他越干越起劲。去年,他养了6000多羽鸡,纯收入15万元。今年,他养的6000多羽鸡已销售4000羽。早在2016年时,陈立家就成立了养殖专业合作社。曾经是贫困户的他,现

在正带领其他村民尤其是建档立卡贫困户脱贫致富。

茅坪镇桐龙村的阳兴林在刘银莲举办的养殖培训班上长了知识,并了解到电商平台销售的好处。去年,他养了少量鸡鸭,由于技术不成熟,销售渠道不畅通,获利极少。今年,他决定加入刘银莲的团队,建养鸡棚,预订1000羽鸡苗。现在,与刘银莲合作的建档立卡贫困户已达100多户,她联系农民创业户达800多人。今年,刘银莲还创办了城步锦程职业学校,培训了400多名月嫂、育婴师、护工等社会急需人才,解决了200多名贫困户的就业问题,并开展“电商+种养殖技术”培训,让200多名建档立卡贫困户受益,为苗乡贫困户外出务工、在家创业提供了良好的平台,创造了有利条件。

天元农业公司通过“公司+电商平台+合作社+基地+农户”的经营模式,以互联网为平台,通过线上线下一体化经营帮助贫困户实现脱贫致富。目前,该公司收购农户的高山乌骨鸡、绿壳蛋、大米、水果、野百合粉、野生茶叶及山茶油等苗乡土特产在网络销售,供不应求。特别是高山乌骨鸡养殖惠及白毛坪、儒林、威溪等8个乡镇19个村,受益贫困人口达2000多人,养殖户年均增收5万元以上。

据统计,2017年,该县电商企业累计带动创业就业1.5万余人,带动脱贫3500多人。

政府推动 集聚发展

刘星、刘银莲等创业带头人小有成就,曾庆应、陈立家等贫困户或脱贫或致富的背后,是各级党委政府这个坚强后盾。

近年来,城步苗族自治县委、县政府把电商扶贫作为脱贫攻坚的主抓手,注重运用政府“有形的手”全力推动电商扶贫工作。该县将电商扶贫列入全县绩效考核范围,使电商扶贫成为了一项全县性、系统性的重点扶贫工程。同时,加大对电商扶贫业绩突出企业的奖励力度。2017年,该县对电商扶贫企业奖励的资金总额达40万元,进一步释放电商扶贫的强大动力。此外,成立了县电商协会、物流协会和合作社联合会等机构,负责统筹全县产品资源、电商资源和物流资源,打造城步电商扶贫新模式。

该县建成电商产业孵化园,入驻企业17家;新建县电商公共服务中心,为企业提供培训孵化、农产品检测、电商运营、品牌培育等全方位全链条服务;建成村级电商服务站96个,其中贫困村分布31个,另外56个正在抓紧推进,确保每一个贫困村村民都能享受到电商扶贫带来的实惠;加快线上线下特产馆建设,现已在广州、长沙、济南、邵阳、株洲等地建成OTO特产馆,并在淘宝、京东、搜农坊、友阿云商等国内知名电商平台上申办了城步特产(扶贫)馆,为城步农副产品的销售提供了有力渠道。

该县强化物流体系建设,着力围绕“优势产业电商化”工作核心,建立健全了电子商务行政推进体系、硬件支撑体系、电商培训体系、农产品质量保障溯源体系等九大体系。目前正在建设中的电商物流园,建成后将为该县农产品提供快递分拣、统配统发、物资集散等服务。该县还引进菜鸟物流加盟,有效解决了先到村、村出县物流的“断崖”问题。

城步还大力拓展电商扶贫和新媒体网络营销的渠道,有力地打响了特色农产品的网络营销品牌,促进了农民增收。该县结合“六月六山歌节”、县庆等大型节庆活动,举办了“电商特产展销会”;2016年至2018年,连续三年举办了“杨梅节”;2017年新春、国庆及2018年元宵,连续三次在长沙举办城步电商扶贫特产长沙展销会。同时,该县积极组织电商企业参加各类展销活动,如湖南省电商扶贫展销会、中国食品博览会、湖南省旅游特产展销会、湘桂黔少数民族风情特产展销会等。通过举办和参加展销活动,原本深藏在大山里的特色农产品迅速被外界知晓,知名度得到了提升,销路也不断打开。



小小红薯干承载着村民尤其是建档立卡贫困户脱贫致富的梦想。 通讯员 肖辉武 摄



目前,城步已建成村级电商服务站96个,其中31个分布在贫困村。 通讯员 肖辉武 摄



城步五团镇高寒山区的村民将种植的红茄等高山蔬菜打包,并通过电商平台销往全国各地。 邵阳日报记者 申兴刚 摄