

经济特刊

JINGJI TEKAN



微信扫描二维码
关注安康日报公众平台

2019年8月19日 星期一
总第714期 第五版

经济特刊 编辑部

主编 陈俊
执行主编 来庆琳
电话 3268512
QQ群 287809304(经济特刊)
邮箱 akjtk@163.com
本版编辑 来庆琳

要在「干」字上下功夫

彭召伍

脱贫攻坚在中国历史上是件前无古人的大事。不论是既有的经验还是现实状况都告诉我们，要解决必须增收的问题，就必须要在“干”字上下功夫。

任何事情都没有比“干”最好最实的办法。而解决“干”的问题也只有凝心聚力解决难题。脱贫难，难在产业发展上。一方面要落实“产业扶贫是稳定脱贫的根本之策”，一方面是要“建立稳定脱贫长效机制”。无论是“稳定脱贫”还是“长效机制”，都要求把产业做准做实做久，切不可因完成任务切而违背产业规律、盲目蛮干。

发展产业，必须遵守产业发展的规律，发挥好市场主体力量。产业培育同样需要“怀胎”过程，不可能一蹴而就。发展产业必须坚持以市场为导向，以经济效益为中心，切实通过市场机制培育当地主导产业和品种，增强资本积累能力，进而建立贫困地区、贫困农户的内生发展机制，从根本上促进贫困户与贫困区域协同发展，根植发展基因，激活发展动力，阻断贫困发生的动因。需要注意的是，在产业发展过程中，市场导向不明，行政力量运用过多过猛，导致贫困户参与程度不高，内生动力难以形成。

发展产业的起步和可持续发展，根本的制约因素之一还在于缺乏高素质的劳动力和必要的人才。扶贫与脱贫有着本质的不同，扶贫是帮予，脱贫是培育自我发展能力。这些年来，随着城镇化大规模进行和人力资源市场迅速成长，农村特别是贫困乡村具有一定文化的年轻人，他们怀揣梦想，走出大山深沟，浩浩荡荡流向城市。农村贫困的深层次原因固然很多，而更多的是人才缺失。当前解决农村主体是妇女儿童老人这种人力结构问题，已成为解决产业扶贫最现实的问题。

这几年，脱贫攻坚，特别基础设施、农民居住环境等都取得了有目共睹的成绩，积累了不少行之有效的经验。但不可否认，产业依然是脱贫攻坚中的短板与弱项。其中一个突出问题就是产业上缺少支撑，还需要在“干”字上发力，下功夫、出实招，众志成城，以排山倒海之势打通“最后一公里”，全面实现脱贫攻坚目标。



在石泉县“长安银行杯”消费扶贫特色产品展销会上，石泉手工产品受追捧。

在上个月举行的石泉县“长安银行杯”消费扶贫特色产品展销会上，河海大学等众多爱心单位、爱心企业和爱心人士纷纷加入爱心义购行列，助力石泉现场签订1亿多元的购销协议。

一连串的购销协议，是石泉县通过消费扶贫助力脱贫攻坚的缩影。自国家深入开展消费扶贫工作以来，石泉县依托丰富的生态农特产品资源，根据市场规律及市场需求，探索实施政府部门推介、苏陕协作助力、帮扶单位带动、爱心力量认购、龙头企业订购、电子商务直营、旅游带动促销等多种消费扶贫模式，开辟了贫困群众增收致富的新路子。

为加快农特产品“走出去”步伐，该县每年组织相关企业，积极参加“丝博会”“广交会”等大型盛会，与市场广泛对接，扩大石泉农特产品市场销售空间。围绕鬼谷子腊肉、桑叶系列产品、黄花菜、黑花生、桑葚酒、有机大米、魔芋料理包等10余个具有石泉地域特色的名优农特产品，坚持标准化生产，设立直销市场，统一贴标销售，打造了一批享誉市场的石泉品牌。

去年“扶贫日”活动中，该县供销社组织开展农副产品展示活动，百余种质优价廉的农副产品吸引了众多群众购买，并有7家本土爱心企业现场认购22万元农产品。

“苏陕协作显真情，熨斗白菜千里行！”在苏陕协作工作中，2018年金坛区选派农艺专家组成援助组，帮助熨斗镇无筋白菜取得有机产品认证，并牵线金坛区一号农场签订收购协议。今年1月10日，石泉县新沙农业种养专业合作社将首批25吨熨斗白菜运到一号农场。

此外，金坛区还依托“茅山竹海”、“江南春米业”现有实体店、微商城、年货大街、展销会等线上线下营销渠道，大力推介销售石泉大米、香菇、木耳、蜂蜜、辣椒酱等，助力石泉特色优质农产品进入江苏百姓生活。

河海大学自2012年定点帮扶石泉县以来，大力推进消费扶贫。仅在“长安银行杯”消费扶贫特色产品展销会上，河海大学就与石泉县签订300万元农产品购销协议。此外，河海大学还发动校友企业购买消费石泉农副特产，搭建“寻味石泉”电

商平台，在校内组织“石泉食美”创意营销大赛，在校内设立石泉特产展示专柜。这些举措不仅畅通了石泉县农特产品销售渠道，还让贫困群众拿到了“真金白银”。

位于西安市雁塔区朱雀大街的石泉县农产品直营店，是在省食药监部门大力支持下，石泉县供销社携手农林科技局、扶贫局在西安市开设的第一家农产品展销实体店。该店上架石泉擀辣子、手工红薯粉条、野生黄丝菌、土蜂蜜、高山土豆、黑花生等9类百余种农产品，带动贫困户200余户。此外，省食药监部门积极助力石泉建立农超对接，石泉鲜辣椒、土豆等绿色无公害蔬菜顺利进入华润万家、永辉超市、人人乐等西安各大超市销售。

随着网购持续升温，石泉县将电商作为开展消费扶贫的重要载体和抓手，运用京东、天猫、淘宝等网上展销平台销售产品30余种，建成运营“魅力石泉”、珍品农电商平台、博晒农产品电子商务销售平台等多个电商平台，线上线下年销售旅游商品及农副产品达200吨以上。同时，针对农产品上行“物流成本高、效率低”的痛点，建成1个县级运营中心、11个镇级电子商务服务中心、46个村级电子商务服务站，基本形成覆盖全县的电商服务体系。据统计，2018年全县电子商务交易额达3.178亿元，其中网络销售额1.547亿元，网络购买额1.631亿元，快递收件92.56万件，快递发件24.70万件。

消费扶贫既要靠农产品“走出去”，也要靠农村旅游“引进来”。该县在大力发展全域旅游中，充分利用旅游推介活动、景点电商体验馆等，助推农产品宣传及消费，提升农副产品市场影响力。去年以来，在中坝作坊小镇成功举办第七届汉水庖汤会旅游文化节，在饶峰驿站成功举办百合花节、农民丰收节、斗牛大赛、“汉水之春·蝴蝶之恋”主题游等大型文化旅游活动，累计超过20万游客前来体验、参与和消费，使得当地大批特色优质土特产迅速“变现”。



「消费扶贫」助农奔富路

通讯员 孟少猛 记者 来庆琳



在石泉县“长安银行杯”消费扶贫特色产品展销会上，造型简洁、色调素雅的鎏金铜蚕布包受到广大消费者青睐。鎏金铜蚕布包是市妇联培育扶持的巾帼手工制作品训基地推介的一款手工布包。



琳琅满目的石泉本土农特产品。



2018年10月，河海大学举行校地对接帮扶活动暨石泉县招商引资项目推介会，石泉特产备受瞩目。

增收致富的“金蛋蛋”

通讯员 贾玉梅 刘长兵



套袋后的红心猕猴桃



马社友正在查看红心猕猴桃

炎炎八月，走进马社友的田间地头，葱郁的藤蔓间挂满绿里透黄的“金蛋蛋”，堆堆簇簇，分外喜人，眼前这丰收在即的景象让马社友对今年的收入有了谱。

所谓的“金蛋蛋”，是马社友2017年初试种的新品种——红心猕猴桃。

在当地，野生猕猴桃很多，但说起红心猕猴桃，不少人不仅陌生，甚至对马社友种植的新品种持怀疑态度。

家住宁陕县江口镇江镇村的贫困户马社友，最初每年都在山上采摘野生猕猴桃，在公路边售卖，收入还不错。之后又在自家的菜园子栽了10棵野生猕猴桃，现在已到丰产期，每年收入

在5000元左右。

野生猕猴桃栽种成功后，马社友对发展猕猴桃产业有了想法。

2017年初，在村里产业大户的带动下，马社友从重庆市苍溪县引进了红心猕猴桃苗子，把自己的3亩平地全部栽成了红心猕猴桃，还培育了500株猕猴桃苗子。

“种猕猴桃也是个细活，地要肥，主要松软，种植苗木的间距要掌握好，后期的灌溉、搭架、疏花、授粉、疏果等都要按照技术标准开展，咱们这土地好、空气好，种植的猕猴桃非常受欢迎。”谈起红心猕猴桃种植技术和前景，马社友讲得津津乐道。

同村的王富莲，起初也只是抱着试一试的态度，如今，看到挂满枝头的猕猴桃果，高兴地合不拢嘴。“以前栽种包谷要不少的投入，不仅得种好，还要防止野猪糟蹋，减掉种子、农药、肥料、人工等开支，所剩无几，现在种植猕猴桃都是些时令活，丰产期每亩地能收入1万余元。”交谈中王富莲道出了内心话。

像这样的猕猴桃种植户，村里还有10余户，都加入了本村的益农盛源合作社，合作社专门聘请了业内专家对土壤、温度、湿度进行了取样论证，非常适宜栽种猕猴桃。合作社通过流转土地和散户入社等方式扩大种植规模，力争明年红心猕猴桃种植面积突破500亩，届时将带动150户农户增收致富。

“这块6亩的种植园采取红心猕猴桃与魔芋套种的模式，从2017年种植，经过3年的试种，目前已挂果，9月初可采摘，我们整个园区加上村里散户的产量有望达到50000斤。”宁陕县益农盛源合作社负责人介绍说。顺着他手指的方向看去，葱葱郁郁的藤蔓爬上了水泥架子，枝头挂满即将成熟的红心猕猴桃，园下低杆农作物长势喜人，呈现一派生机勃勃景象。

“在国家脱贫政策帮扶下，搬迁新房已经入住，两个孩子也都考上了高中，生活改善了不少，继续把猕猴桃产业发展好，以后的日子会越来越好。”交谈中马社友说。