

实体“造血”帮扶 打造“靓丽名片”

—— 贵州金沙县市场监督管理局脱贫攻坚工作纪实



贵州金沙县委常委、常务副县长吴学静在安洛乡义乌购超市开业时作讲话



贵州金沙县市场监管局实地走访农户,了解蔬菜情况,解决农户蔬菜销售难题



贵州金沙县市场监管局工作人员到帮扶的安洛乡下坝村麻窝组为农户清洗白萝卜、打包装车

□ 李贵平 张晋黔 图/文

贵州省金沙县安洛乡下坝村是县市场监管局结对帮扶的联系点,距县城20余公里。这里山高坡陡,石漠化严重,土地破碎零散,全村2000余亩耕地中25度以上的坡耕地就占了60%,全村1864人,是全县典型的贫困村。

扶贫先扶智 治穷先治愚

2017年,金沙县市场监管局按照“一达标,两不愁,三保障”精准扶贫要求,在系统召开“脱贫攻坚”专题会,对习近平总书记在全国深度贫困地区脱贫攻坚座谈会上的讲话以及全省深度贫困地区脱贫攻坚推进大会精神、市县脱贫攻坚会议精神等进行了深度讲解学习,要求各党支部开展“1+1”模式党建帮扶,由局领导亲自率队到安洛乡下坝村展开走访调研。干部一边走访调研,一边宣传党的惠民政策和县委、县政府重大工作部署,宣传工作起到了良好的效果,激发起群

众脱贫的积极性。

大多数村民认为,要发展、要增收、要脱贫,就要转变观念。一些村民主动承包闲置的土地种植大头菜,合作种植青脆李,家庭养猪等。市场监管局经多方努力,先后协助为该村解决种植青脆李资金50万元,购买仔猪送贫困户饲养资金30万元;多方联系帮助贫困户销售马铃薯3万多公斤、大头菜1.5万公斤、大白菜250公斤、土豆3000余公斤、萝卜1000余公斤、生猪3.5万余公斤。同时,发动金沙个私协会多家会员献爱心,在春节前给该村贫困户送去了被子、鲜肉、鸡蛋、米、油、面条、健康炒锅、家用小麦粉、饮料、儿童乳饮品、卫生纸品等,折合现金12,000余元。通过输血式帮扶虽然取得了一定成效,但只是解决了一时的燃眉之急,不能从根本上解决贫困问题。

授人以鱼 不如授人以渔

2017年下半年,市场监管局就如何为下坝村寻找一条有效的脱贫

渠道,发动党员干部进行积极探索,寻找帮扶的切入点,建立帮扶的长效机制。

为此,市场监管局与村支“两委”座谈讨论,多次组织群众召开院坝会、谈心会、交心会。通过走访掌握的情况认真调研,集思广益,创新推出了“安洛下坝村经济股份合作社分社‘义乌购’”实体经济“造血”帮扶办法,由原来的输血式扶贫改变为产业发展实体“造血”帮扶的一条新途径。以“合作社+贫困户”的发展模式,让每一户贫困户参与入股,不但能解决贫困户收入,还能解决部分贫困户就业问题,让村里的农特产品有了销售平台,这是一条产业扶贫、农民致富、企业互动发展的新思路。

但实体“造血”资金问题确成了大难题,怎么解决?市场监管局与村支“两委”协商,利用政府推进“村社一体化·三资促三变”的惠民政策,申请到了100万元启动资金。又通过市场监管局动员本单位党员干部职工筹集无偿无息使用3年的100.5万元资金。同时,争取到金沙

义乌国际商贸城的大力支持,提供了3年免租金的1000余平方米的经营场所。

万事俱备,只欠东风。市场监管局一边派人到浙江义乌进行市场调查、联系货源,一边组织场地装修。在市场监管局与下坝村村支“两委”紧锣密鼓的筹集下,金沙县安洛下坝集体经济股份合作社分社“金沙义乌购”于2017年12月5日正式开业,至此经济实体“造血”帮扶模式拉开了帷幕。

通过近半年的经营,该实体经济逐渐取得成效。“金沙义乌购”这一创新帮扶举措得到了贵州省委组织部部长李吕飞等上级领导的充分肯定和社会各界的好评。这是帮扶单位精准扶贫的一个缩影,也是金沙脱贫攻坚工作的一张“靓丽名片”。

携手合作 共赴脱贫路

今年1月以来,金沙县财政局谋划,以市场监管局经济实体“造血”帮扶为先导,针对本单位联系帮扶

的金沙县太平乡环路村产业少、劳动力缺乏、资源匮乏、内生动力不足等实际情况,紧紧围绕“没有产业怎么脱贫”“不养懒汉”的理念,坚持扶贫与扶志、扶智相结合,以扶真贫真扶贫为目标,从“扶思想促内生动力、帮产业拓增收渠道、建实体帮扶”的新思路,让精准施策不为空话,争取到资金120万元入股“金沙义乌购”,更好地发挥“金沙义乌购”的优势,不断壮大集体经济实力,让更多的贫困户得到有效帮扶,让“真扶贫、扶真贫”落到实处,为村贫困户增加创收渠道,实现利润共赢,共同脱贫。

2017年4月26日,市场监管局、财政局联系帮扶的安洛下坝村、太平乡环路村在金沙县义乌国际商贸城正式签署了合作协议,标志着金沙县精准扶贫脱贫攻坚行动跃上新的征程。两个村合作经营后,所产生的利润20%留在村集体,80%用于贫困人口平均分红,受益贫困户人口达500余人,为圆满完成脱贫攻坚的政治任务起到有效的助推作用。

(李佳佳)

物联网助力传统贸易高质量发展

北斗世连积极探索在仓储、货运、公共服务领域物联网金融的发展模式



北斗世连物联网科技有限公司董事长曾钊

□ 于 健 文/图

物联网是超越互联网的一种新兴技术。全新的物联网体系将重构目前的互联网商业环境。在目前的生态环境下,互联网金融的信息流、实物流、资金流是脱节的,互联网环境下的信息是人为输入的,线上是线上,线下是线下,而物联网则是线上线下不区分的。物联网到来以后,就会形成信息流、实物流、资金流的深度合一,物流、商贸等领域都会发生颠覆性变化。北斗世连物联网科技有限公司是基于领先的物联网理论、技术和应用示范成果,积极探索在仓储、货运、公共服务领域物联网金融的发展模式。积极推动物联网技术在实体经济中的应用,架设线上北斗物联网,线下北斗千城万店,通过北斗自驾万里行,以自媒体、直播间跟踪录制实时报道,通过官网、微信公众平台等各

类传媒方式宣传宣导和形象展示,车行万里路,店铺千万家。线上线下的消费者是北斗世连的会员、交易员,也是公司的店主、店员,更是各店的股东、供应商、渠道商甚至生产商。北斗世连与多地各级政府合作的智慧农业板块,拥有海量优质农副产品生产基地;与大量国企、外企、民企的合作,拥有丰富多彩的高科技产品线,更拥有多姿多彩的旅游自驾线路。线上线下融合发展优势互补,是北斗千城万店的发展方向。比如线上的优势是商流、信息流和资金流。在商流方面,在线下单订购可以减少中间环节,可以让生产者 and 消费者直接见面。在信息流方面,在线下单订购的信息和消费者的年龄、职业、性别、区域都直接挂钩,这些信息可以直接反映出消费趋势。资金流方面,支付的便利、快捷,优势更加明显。而实体的千

城万店在物流、服务和体验方面具有优势。由于没有配送“最后一公里”的问题,实体店的物流成本比网购要低得多。按照规划,北斗千城万店实体店网点分布均匀,通过发展网订店取、网订店送,可以发挥明显的物流优势。此外,还有服务、体验都需要面对面,千城万店实体店优势明显。当把线上商流、信息流、资金流的优势,与线下物流、服务、体验的优势结合起来,千城万店的优势就会显现并会真正发生“流通革命”。当北斗千城万店轰轰烈烈铺设到一定程度,北斗自驾万里行将沿着“一带一路”,把传统文化以及企业的产能、库存、个人梦想、北斗梦想乃至中国梦,输送到“一带一路”沿线国家,输送到全世界,在实现个人梦想、企业梦想的同时,为实现构建人类命运共同体的宏伟蓝图,做出北斗世连人的贡献。



浙江兆泉智能科技与北斗世连达成战略合作



宜兴新创成长健康科技与北斗世连达成战略合作