

张玲,王建忠,王德志. 产业扶贫效果评价及路径创新研究——以肥乡区“康源模式”为例[J]. 江苏农业科学,2018,46(21):344-351. doi:10.15889/j.issn.1002-1302.2018.21.084

产业扶贫效果评价及路径创新研究 ——以肥乡区“康源模式”为例

张玲,王建忠,王德志
(河北农业大学,河北保定 071001)

摘要:基于对河北省邯郸市肥乡区退出第三方评估结果,凝练邯郸市肥乡区产业扶贫创新模式,评估其扶贫效果。首先,根据肥乡区精准识别和研判贫困区域属性,从微观角度选取一个典型企业——邯郸市康源种植有限公司,考察扶贫龙头企业对当地贫困户收入提高的促进作用,着重研究贫困户脱贫软指标的提升,探讨龙头企业扶贫可持续性模式;其次,在相关资料和数据的基础上,对康源产业扶贫模式运行绩效进行评价,提出模式优化建议及配套机制。

关键词:产业扶贫;龙头企业;康源扶贫模式;效果评价;路径创新;产业可持续性

中图分类号: F272.5;F324 **文献标志码:** A **文章编号:** 1002-1302(2018)21-0344-08

龙头企业在产业扶贫中起基础性作用,是市场与农户的桥梁,其经营事关农户利益和农业资源优化配置。本研究以河北省邯郸市肥乡区扶贫龙头企业康源种植有限公司为研究主体,结合“政府+龙头企业+合作组织+农户”四位一体产业扶贫模式的分析,肯定该模式的正面拉动作用,同时就其不足提出优化建议,在一定意义上丰富产业扶贫理论和相关政策,有利于探索可复制推广的模式经验,直击一些地方在发展

扶贫龙头企业时存在的政府主导、机制僵化、“扶富不扶贫”、缺乏持续性等问题。

1 调研设计

本研究运用社会学与社会调查研究方法、组织行为、管理知识、经济常识等相关理论进行系统综合分析,资料收集采用查阅文献,实地走访,对公司主要管理者、重要贫困户进行重点访谈和发放问卷等方式;采取定性定量相结合的方式进行分析。

本研究选定数据包括从肥乡区扶贫办获取的资料、进村入户问卷、企业负责人访谈等。对象包括加入扶贫龙头企业的脱贫户、未加入扶贫龙头企业的贫困户、加入扶贫龙头企业的贫困户、未加入扶贫龙头企业的脱贫户、龙头企业主要负责

收稿日期:2017-07-02

基金项目:河北农业大学社会科学基金(编号:SK201604);河北省教育厅人文社会科学研究重大课题攻关项目(编号:ZD201713)。

作者简介:张玲(1971—),女,河北石家庄人,博士,教授,主要研究方向为公司财务、精准扶贫、绩效评价。E-mail:zhling1128@163.com。

产要素的经济属性。通过制定城乡一体化的社会保障体系替代农地的传统保障功能,降低农民对土地的依赖程度,解除农民流转土地后的后顾之忧,保障社会资本进入农业农村发展过程中的农地顺利流转。

4.4 建立土地流转风险保障金制度

农业是弱质性产业,社会资本投资农业农村发展过程中面临着政策风险、市场风险、经济风险等诸多不确定性,需要农业保险来加强保障。因此,在土地流转面积较大地区,可通过政府补贴等方式,鼓励建立土地流转风险保障金制度。对农地经营规模较大的社会资本,制定专门的农业保险,以降低经营风险。

参考文献:

[1] Lin N, Fu Y, Hsung R M. The position generator: measurement techniques for investigations of social capital[M]. New York: Aldine de Gruyter, 2001.

[2] 道日娜. 农牧交错区域农户生计资本与生计策略关系研究:以内蒙古东部四个旗为例[J]. 中国人口·资源与环境, 2014, 24(S2): 274-278.

[3] 马志雄,张银银,丁士军. 失地农户生计策略多样化研究[J]. 华南农业大学学报(社会科学版), 2016, 15(3): 54-62.

[4] 朱建军,胡继连,安康,等. 农地转出户的生计策略选择研究:基于中国家庭追踪调查(CFPS)数据[J]. 农业经济问题, 2016, 37(2): 49-58, 111.

[5] 赵文娟,杨世龙,王潇. 基于Logistic回归模型的生计资本与生计策略研究:以云南新平县干热河谷傣族地区为例[J]. 资源科学, 2016, 38(1): 136-143.

[6] Rosenzweig M R. Risk, implicit contracts and the family in rural areas of low-income countries [J]. The Economic Journal, 1988, 98(393): 1148-1170.

[7] 王磊. 贫困农户生计风险管理策略研究:基于可持续生计分析框架[J]. 贵阳学院学报(社会科学版), 2017, 12(5): 43-46, 51.

[8] 谢周亮. 我国个人社会资本影响劳动收入差异的实证分析[J]. 广东社会科学, 2014(1): 37-45.

[9] 刘恩来,徐定德,谢芳婷,等. 基于农户生计策略选择影响因素的生计资本度量:以四川省402户农户为例[J]. 西南师范大学学报(自然科学版), 2015, 40(12): 59-65.

[10] Grootaert C. Social capital, household welfare and poverty in Indonesia[R]. Local Level Institutions Working Paper, 1999, No. 6, Washington, DC: World Bank.

人。发放调查问卷共计 508 份,回收率为 100%,有效问卷 486 份,有效率为 95.67%,调查内容主要涉及贫困户基本信息、收入变化趋势、劳动力分布、消费结构等。问卷发放情况见表 1。

表 1 样本点分布 份

乡(镇)	村	调查问卷数	有效问卷数
屯庄营	后营	41	39
	周寨	45	44
	申营	39	39
东漳堡	积善	51	48
	索家寨	64	61
肥乡镇	赵庄	33	31
	城南堡	44	42
	郭家堡	37	36
旧店乡	南营	29	27
	许庄	32	30
毛演堡	前王固	35	33
	后王固	27	25
	后屯	31	31

2 产业扶贫模式运行现状分析

产业扶贫是我国市场条件下农村开发式扶贫的主要模式之一。产业扶贫包括多种模式,产业扶贫模式分类多种多样,尚无统一标准,体现明显的资源禀赋地域差异性和适用条件相对固定性。随着精准扶贫、精准脱贫的深入开展,产业扶贫模式创新研究成果也呈现井喷式发展。

2.1 缺乏总体规划,产业精准扶贫顶层设计不足

从总体上看,虽然各地都有自己的成功经验和发展模式,但部分地区缺乏长远思维,更关注以项目的方式切入,而忽视对全域扶贫产业进行统筹谋划,缺乏对产业发展的长远关注,风险控制和预警机制不完善。规划少且多停留在宏观层面,微观层面的指导性、精准性较差。

规划不明晰易导致对产业未来风险评估不足,判断失准。尤其是农业产业受季节性和市场影响较大,易出现较大波动,若无总体规划的控制和引导,极易造成“谷贱伤农”^[1]。

2.2 扶贫目标不明确,产业扶贫精准度不够

从上述梳理可以看出,目前各地都在进行产业扶贫,且取得了较好成效。但每个地方在实际发展中,往往过多关注产业本身的规模,如种植面积、产量、品牌、产值等,但产业扶贫不仅仅是发展产业,它的目标应该落在扶贫上,而扶贫的对象是贫困户。但多数地区在产业扶贫发展过程中容易出现“扶富不扶贫”的情况。

产业扶贫既要关注整体,也要关注个体,微观的利益主体是真正需要帮助的对象,只有每个贫困户得到精准帮扶才有可能真正脱贫^[2]。从这个意义上看,产业扶贫的精准度不够,并且如果产业发展的龙头组织没有与贫困户形成较好的利益联结机制,会出现“脱贫造假”等问题。

2.3 产业项目盲目设置,脱贫成效考核不到位

大多数地方产业结构不尽合理,扶贫项目过于粗放低效。不切实际的产业扶贫项目盲目实施后,往往面临资金、技术、人才等多方面的困局和瓶颈,部分地方政府当政者错误的政绩观也造成部分产业扶贫项目搁浅。脱贫指标设置不够合

理,使得脱贫成效考核问题突出;项目不能因地制宜,使得贫困户缺乏真正的脱贫手段,不能真正起到精准扶贫、精准脱贫的效果,推进巩固扶贫脱贫成效不明显。因此,要在主导产业带领贫困地区基本脱贫之后,完善地区产业体系,通过产业体的建设,促进贫困地区扶贫可持续发展。

2.4 组织形式匮乏,结构性问题突出

许多地区发展模式过于单一和僵化,一些地方还将公司或组织作为牟利手段和工具,不能从贫困户的实际情况出发,往往损害的是贫困户的利益。过多的产业扶贫项目集中于产业链的中低端,农业产业化流程再造进展缓慢,市场化和风险预警及处理能力都不强。在解决市场失灵的棘手问题时,公司和农户经常束手无策。我国目前处于产业化的中前期,许多农业产业化项目和顶层设计存在结构性问题,内部各利益主体之间协调配合困难,产业化进程推进缓慢,企业面临着农户的违约和毁约风险,而农户也面临着公司经营不善带来的风险。

2.5 贫困人口素质与可持续扶贫存在矛盾

贫困户居民素质普遍不高,接受新事物和信息的能力也不够,产业扶贫对地域经济的拉动作用远远超过对民智的开发和启迪。扶贫先扶智,治贫先治愚。许多地区更重视对产业扶贫形式创新的探索,而忽视了以人为代表的人本关怀,团队组织涣散,协作不当,欠缺创新意识和进取精神,会直接影响到扶贫工作的开展和持续发展^[3]。

3 “康源模式”运行现状及问题分析

3.1 康源种植有限公司发展现状

康源种植有限公司成立于 2010 年 9 月,主要从事蔬菜果品种植、加工、销售及新品种引进、新技术研发和推广等工作,公司占地 100 hm²。2012 年 4 月成为邯郸市重点龙头企业和扶贫龙头企业,并于第 2 年成为邯郸市科技型中小企业。2016 年联合全区 40 个村 392 户贫困户投资 800 万元建设扶贫示范园区实行股份合作。新建改建大棚 300 余个,设施蔬菜面积达 46.7 hm²,园区预计总资产达 1 800 万元(包括区政府基础设施建设投资 300 万元),年产蔬菜 5 000 t,优质蔬菜苗 3 600 万棵;销售收入达 3 500 万元。在长期生产实践和市场经营中,康源种植有限公司逐步总结出了一套比较稳定、行之有效的企业经营模式,并且处于不断发展完善阶段,企业经营的成功引来许多学习者,进一步验证了康源“政府+公司+合作组织+农户”产业扶贫模式的优势。

3.2 “康源模式”内容

3.2.1 涵义 康源种植有限公司利用自身市级蔬菜种植龙头企业的资源和技术优势,在扶贫村积极发展合作对象,用实践证明了政府培育公司,公司融合合作社,合作社密切联系贫困户的“政府+龙头企业+合作组织+农户”四位一体产业化扶贫模式的可行性,在此过程中充分发挥政府和市场的积极作用,既吸收了国家的帮助和支持,更注重“三个紧密联系”:与贫困户紧密联系、与科技创新紧密联系、与市场紧密联系。据调查,该模式已初见成效:实现贫困劳动力全覆盖;累计帮助群众销售蔬菜 8 000 多 t,平均每户年增收 1.2 万元,直接间接带动 500 户贫困户实现脱贫。引入节能设施,减少了对水电等资源的浪费,使土地得到集约高效利用。接受

培训的农户通过学习栽培技术,提高了劳动技能,培养了学习意识和理性思维。

3.2.2 要素

3.2.2.1 政府 充分利用政府的积极作用,康源公司可利用优先投放在贫困村的资金、技术和人才,获得优惠贷款和财政贴息,能自由参与农村土地流转,能够配置优势资源定向投入蔬菜产业。政府简政放权,优化政府职能,搭建了良好的政商沟通桥梁,为其提供良好的外部环境和政策支持。同时,利用财政资金的导向作用,最大限度撬动银行资金、保险资金和社会各类资金,实现资金来源的多元化。

3.2.2.2 龙头企业 康源公司成立之初,就着眼于规范经营,一方面引进科学的管理制度,另一方面注重科技创新,注重与高校科研机构的深入合作,重点招收贫困村劳动力,让他们有机会参与公司标准化的流程生产。

3.2.2.3 合作组织 肥乡区康源蔬菜种植专业合作社负责提供技术指导培训,给种植户免费注册蔬菜种植基地、免费提供资金贷款担保,在全区所有贫困村中大力发展贫困户成员,实现公司与贫困户联手经营、互惠互利、合作双赢。目前,该合作社已经发展社员2 000多户,并与周边36个村签订了蔬菜种植合作协议,直接带动贫困户1 080户,直接带动种植面积237.3 hm²。

3.2.2.4 农户 习惯于传统耕作模式的贫困村群众,一方面可以通过公司技术员的带动掌握专业化蔬菜生产技术,另一方面可以直观地感受公司立体种植、多茬种植带来的巨大效益。参与市场化、标准化生产和企业管理,会使贫困户更有尊严感,树立起市场意识和创新思维,劳动能力不断提升。

3.2.3 优势

3.2.3.1 提供优质服务 产业扶贫,重在服务,康源种植有限公司在提供优质服务上用力最多,贫困群众成长的也最快。通过免费试种,优惠让利,垫资建棚等方式带动农户。利用农闲时间对贫困户进行农业实用技术培训,覆盖全区所有贫困重点村。

3.2.3.2 广泛开拓市场 市场是产业扶贫的关键所在,开拓占领了市场,才能真正让贫困农民丰产丰收。康源种植有限公司改变了原来农民在市场上单打独斗的弱势地位,增强了其话语权,解决了脱贫致富的最后一道难题。通过提升产品质量,大力宣传推介,保底收购产品。解除贫困户“卖菜难”的后顾之忧。

3.2.3.3 注重科技引领 农业领域创新转化慢,从业人员创新动力不足,康源致力于产业层级提升。不仅要让贫困农民富裕起来,而且要把贫困户的脱贫致富与农业产业的转型升级有机结合起来,高度重视与高等院校、科研院所以及先进企业集团的交流合作^[4]。

3.2.4 不足

3.2.4.1 企业规模小,资产负债率低 目前康源种植有限公司仍属于市级龙头企业,虽在县域范围内有一定影响力,但无论是在规模、影响力、带动农户数等方面还存在明显不足。一方面,自身发展能力受市场、自然等不稳定因素影响,抗风险能力不强;另一方面,运用外部资金的能力仍不足,导致资产负债率低,资金链稳定性不够,资金管理能力和提高。

3.2.4.2 与农户的利益联结不够紧密 部分农户个人诚信

意识淡薄,违约、毁约现象时有发生;加之康源种植有限公司目前的利益联结及奖惩机制不尽完善,使得部分贫困户利益诉求不能得到有效回应和保护,未真正做到让利于民,与农户的利益联结存在松散、不稳定和缺乏可持续性等问题。

3.2.4.3 企业文化有待培育,技术骨干人才短缺 康源种植有限公司企业文化仍处于培育阶段,部分参与劳动的贫困户缺乏对公司价值的正确认知,而企业本身的宣传也不够到位,导致企业员工存在一定程度的向心力和凝聚力不足;而且,该公司虽然注重农业科技创新,但仍缺少一支职业化、高水平的创新团队,主要的技术创新方式是与科研院所合作研发,显然缺乏持久的科技创新来源,缺少核心竞争力。

3.2.4.4 缺乏名优品牌,产品竞争力不足 康源种植有限公司的产品在县域内和周边市场以及部分海外市场占有的市场份额较小,缺少真正叫得响的品牌,由于农业属于先天的弱质产业,农产品本身差异性很小,农产品质量和知名度决定其市场竞争力,品牌的力量巨大,直接决定产品销路和受欢迎程度,影响康源种植有限公司的发展壮大,导致其产品在国际大市场下竞争力明显不足,缺少发展后劲和持久动力。

3.3 利益链接机制分析

3.3.1 康源种植有限公司与本地农户的几种利益联结方式

3.3.1.1 普通农户承包 针对有一定经济实力的普通农户,康源种植有限公司根据自愿有偿的原则对这些农户的土地进行集中流转承包,按每户大约3.33 hm²的标准承包,公司提供蔬菜种植技术支持和配套服务,包括播种、施肥、运输等费用由公司承担;农户负责蔬菜大棚的生产养护,其收益采取分成方式分配。公司与农户订立承包合同,收购价格根据市场价格波动而做调整,当收购价格高于市场价格时,按收购价格进行收购,当市场价格高于收购价格时,按市场价格进行收购,目的就是让农户得到实惠。康源种植有限公司还成立了奔康种植专业合作社,与分散的小规模农户直接进行合作,合作社主要负责人员都是熟悉本村情况的村干部,他们能根据每户的实际情况提供差别化的建议和对策。通过合作社,农户与公司的沟通更加顺畅,这样就提高了本地整体的生产效率,也能增强农户的市场竞争意识和参与度,如图1所示。

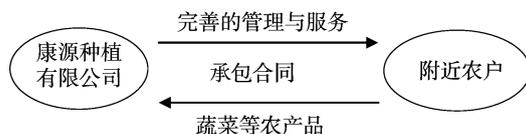


图1 康源种植有限公司与农户承包关系

3.3.1.2 贫困户订立劳动合同 为避免出现“扶富不扶贫”现象,与公司基地和奔康蔬菜合作社周边贫困户构建更稳定的利益联结关系(图2),康源种植有限公司积极吸纳有劳动能力的贫困户与公司签订劳动合同,约定公司每年提供约9个月的工作,根据不同的工作类型,工资每月2 500~5 000元不等。对于特殊困难农户,公司也免费提供食宿,在公司内安排合适的工作,每年累计用工约5万人次。通过为贫困户提供良好的工作保障也吸引了一批返乡就业创业人员,提高了劳动力整体素质,并且设置有各种奖励措施,对于工作成绩优异的员工,公司还会发各种补贴、奖金等,完善的培训服务工作和待遇增强了贫困户的信心,也提高了他们的工作积极性。

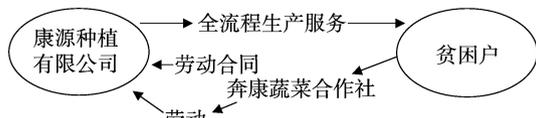


图2 康源种植有限公司与贫困户用工关系

3.3.1.3 无劳动能力贫困户入股 针对无劳动能力的“老弱病残”等群体,基于其客观实际,康源种植有限公司充分发挥作为扶贫龙头企业的帮扶和社会作用,积极申请股份合作项目,争取财政入股资金。目前全区包括康源种植有限公司在内的24家龙头企业和合作社加入股份合作项目,实现股份制全覆盖。根据劳动能力、贫困程度、个人意愿等因素,确定入股合作项目的资金为6000元/户的标准,资金全部由政府提供,农户与公司或合作社签订入股协议。在分红方式上,实行保底分红,年度结束后,贫困户不管行情好坏,分红都不低于入股金额的10%,实现了不同类型贫困户的全覆盖。另外,贫困户也能以土地入股,在企业当股东、拿租金、分红利,有劳动能力的贫困户又能在企业打工挣工资,实现可持续脱贫。

3.3.1.4 反租倒包式 所谓反租倒包即村委会将承包到户的土地通过租赁的形式集中到集体(称为反租),进行统一规划和布局,然后将土地的使用权通过市场的方式承包给农业经营大户或者农业经营公司(称为倒包)的土地经营方式^[5]。村集体作为村民利益的代表直接与农业公司进行沟通,能最大限度地提高沟通效率,村集体成规模地把土地承包,将租金分给农户,农业公司经营得好,再允许农户独立参与,农户的风险几乎为零,既可以收租金,又可以从后续生产中持续获利。

3.3.2 农户选择利益联结机制的影响因素 利益联结机制是各经济主体间在利益方面相互联系和作用的约束关系和调节功能。从康源种植有限公司与农户的实践来看,农户选择与康源种植有限公司合作,主要是想让自己的生产成果得到保障、销路更通畅、得到更多的技术指导与服务等,具体的影响因素有:

3.3.2.1 农户自身思想认知水平 有的农户知识水平较高,思想开放,能够看到龙头企业对自己实实在在的好处,并主动参与,而思想保守的农户可能会有顾虑;风险意识的强弱决定了农户是选择自己经营还是加入龙头企业。康源种植有限公司带动的主要是贫困户,而贫困户一般抗风险能力较弱,大多选择入股公司或签订雇佣合同的方式与公司保持长期稳定的联系。

3.3.2.2 农户客观生产条件 一家一户小作坊式农户因为规模小、产量少,受市场价格波动影响较小,反而较少参加龙头企业或合作社;而流转土地较多的农户或生产规模较大的农户,由于生产体量较大,受市场不确定因素影响的程度大,要找到减少市场经营风险的方法,因此更倾向于寻找规模或实力更大的龙头企业或合作社合作,寻求更稳定可持续的合作关系和更大的市场销路。就目前情况来看,康源种植有限公司吸纳农户入股和承包雇佣的比例相当。

3.3.2.3 农产品的种类 不同的农产品自然属性决定了不同的生产、加工和运输方式,各具特点,有的具有极强的时效性,如时令果蔬、鲜花、海鲜等,而有的则时效性不强,如麦子、

玉米等大田作物,其包装、加工、运输等方式也会不同。与大田作物相比,蔬菜的时效性更强,具有更短的保质期,这决定了相关从业者须要具备专业的经营温室蔬菜、大棚蔬菜的策略,因此大部分人需要专业的服务和培训,农户自营大棚跟公司签合同承包经营相比,一般农户多与康源种植有限公司签订合同。

3.3.2.4 市场因素 市场机制最重要的就是价格机制,农户的生产经营行为也是围绕市场价格的波动进行的,由于信息不对称等因素影响,农户须要与龙头企业合作获得更及时和准确的信息,当市场价格较高和平稳时,农户倾向于与龙头企业采取股份合作方式以获得更持续的收益,当市场价格偏低时,会选择保护性利益联接方式,公司以保护价格进行收购。

3.3.3 企业选择利益联接机制的影响因素

3.3.3.1 企业规模 龙头企业的规模越大,实力也越雄厚,抗风险能力更强,康源种植有限公司属于市级龙头企业,在现阶段带动的农户和经济容量能满足市场需求,主要采取股份合作式和合同式利益联结机制。

3.3.3.2 企业信用评级 康源种植有限公司信用评级较高,信用状况良好,得到了区级、市级银行的贷款和政府财政拨款,未出现违约等情况,农户对其信任程度较高。

3.3.3.3 市场环境 市场环境的稳定性直接关系着企业的战略选择和市场定位,目前蔬菜市场交易环境较为乐观,蔬菜价格较高,农户种植积极性也较高,市场行情较好使得农户都积极与企业合作,希望有更多销路进行农产品销售,农户与企业的利益联结也更为紧密。

由图3、图4可知,康源种植有限公司的用工需求一直在稳定增长,而且也吸引了越来越多的劳动力参与到公司活动中,公司的雇佣人次和雇佣费用都在不断增加,也从侧面反映出农户对该公司的认可程度和信任度。

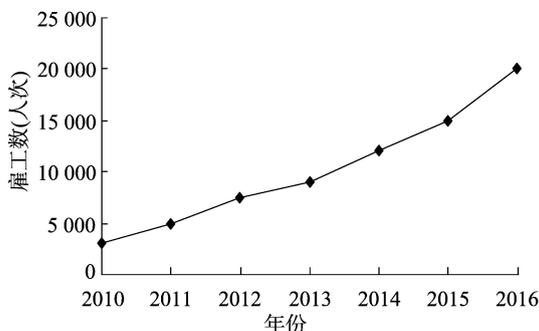


图3 康源种植有限公司年用工数量变化

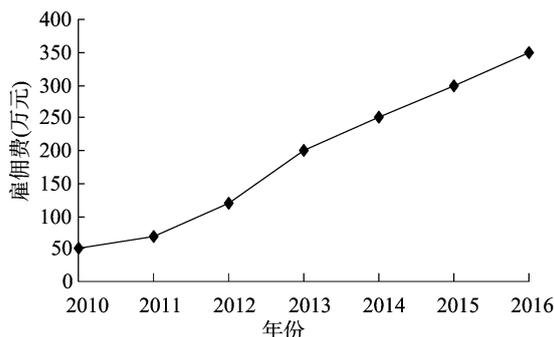


图4 康源种植有限公司年雇佣支出变化

由图5可知,康源种植有限公司效益越来越好,销售收入和利税额逐年提高,也意味着康源种植有限公司能为更多的农户尤其是贫困户提供工作机会,规模化生产经营的能力和影响力也在提高。

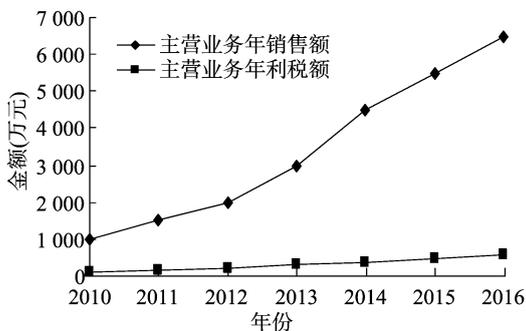


图5 康源种植有限公司主营业务年销售额与主营业务年利税额

由图6可知,康源种植有限公司的科技研发投入占销售收入的比重逐年上升。作为一个农业公司,它不仅有稳定的市场环境和好的销路及劳动力供应,这几年也逐渐组建了自己的科研团队,并与更多的农业科技公司和高校合作开发新品种和新栽培技术,也在一定程度上增强了市场竞争力。

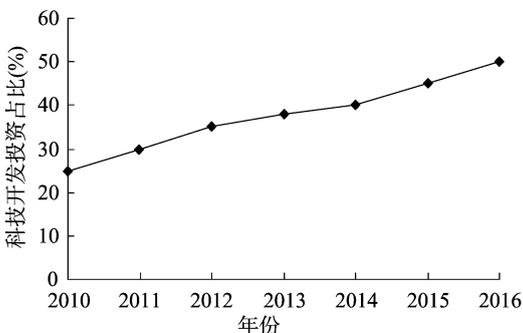


图6 康源种植有限公司科技开发投资占销售收入比重

4 “康源模式”扶贫效果评价分析

4.1 经济效益分析

为考察该模式对周边农户的实际带动和提升作用,笔者在康源种植有限公司进行了关键人物访谈,了解企业对农户的帮扶情况,并抽样对肥乡区的乡镇进行问卷调查。问卷内

容主要包括公司用工人数和雇工费用的变化、主营业务年销售额和主营业务年利税额的变化趋势、科技开发投资占销售收入的比重、公司直接采购比例、农户年收入变化情况、农户生产经营成本的变化、农户生产效率的变化、生活质量的变化等。

在所有脱贫户收入来源中,务工收入为最主要收入来源,每人每年平均约12066元务工收入,可见增加非农业生产收入是改变贫困的有效途径。发展本地产业,脱贫一批贫困户是各种扶贫措施中最稳定的一项,但肥乡区个别脱贫户是由于较高的子女赡养费才达到脱贫标准的,真正通过扶贫项目大幅度提高收入的还不多见。

由图7可知,肥乡区整体的农村人均纯收入是逐年增长的,2016年较2010年人均纯收入增加了34%,而且数额基数不算太低,但仍有增长空间,农村居民收入的提升因素是多方面的,包括扶贫工作的深入推进和干部的对口帮扶等举措。

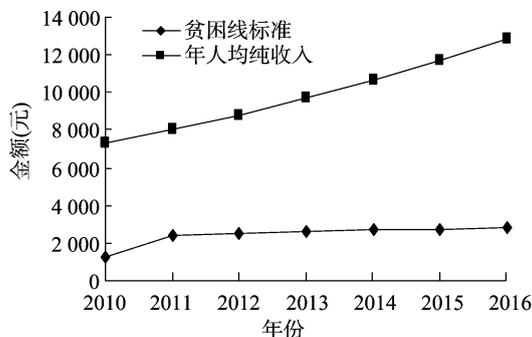


图7 肥乡区农村年人均纯收入与贫困线标准变化

表2是从结构层次角度呈现的农户收入分布情况。

农户手里有多少钱跟实际能拿多少钱消费是2个概念,须要密切关注农户的实际购买力问题,这关系着农户生活质量的提高。从消费领域看,不论生活消费还是生产消费,只要是用于购买商品或劳务支出均形成有效的购买力。从形成购买力的来源看,包括居民所得到的各种货币收入,如工资收入、出售产品和财物收入、财产性收入(租金、利息)、转移性收入(各种补贴、赡养费)等。可见,居民购买力首先是居民自己可支配的,其次是以货币形式表现的。以在康源种植有限公司工作的被调查贫困户为例,工作2年能买得起空调、冰箱等大型家用电器的比例增长了近40%,很大程度上提高了农户的生活水平。

表2 农户家庭收入结构分布平均值

收入类型	家庭总收入	种植业总收入	经果林经营总收入	其他农业总收入	养殖业总收入	其他家庭自主经营总收入	务工收入	财产性收入	转移性总收入	基本养老金高龄补贴总收入
平均值	24 024.479	5 934.020	670.398	527.850	651.33	540.141	12 066.430	708.940	2 262.780	662.590

如表3所示,从目前资料看,农户居住条件有明显改善,土坯房几乎没有了,大部分都住在砖木结构和砖混结构的房子里,这也是农户生产生活的基础之一。

表3 受访农户房屋情况

房屋类型	占比 (%)
土坯房	2.11
砖木结构	30.21
砖混结构	62.40
钢筋混凝土结构	5.28

值得注意的是,农户的主观评价也很重要,调研采访的过程中大部分农户对自己收入支出的数额都表示没细算过,只记大概的数,他们在对自己增收的感受上感性认知多于理性认知,笔者更须要通过询问、查看来判断住户的住房、饮水、用电、子女受教育、医疗养老等软指标是否达到了一定标准,不能仅仅以收入的增长为唯一指标,那样会过于片面。表4显示,大部分农户对参与康源种植有限公司合作以增收致富持积极态度。表5显示,与2010年相比,2016年农户食物支出占家庭消费的比重下降了很多,而其他项目都有所上升,说明

表4 受访农户主观评价 %

指标	改善很多	稍有改善	没有改善	稍有变差	变差很多
收入水平变化	73.28	9.33	8.65	8.74	0
生活水平变化	46.64	36.47	9.08	7.81	0
总体满意程度	非常满意	满意	一般	不满意	非常不满意
	65.54	22.86	9.73	1.87	0

表5 农户家庭消费项目占比情况 %

年份	食物	日用品	家用电器	交通通信	教育	医疗保险	水电费
2010	52	9	8	7	11	9	4
2016	44	10	10	9	12	10	5

农户生活质量有很大程度的提高。

参与公司生产农户收益的提高主要还是得益于改变了原有的一家一户小作坊式的生产模式,放弃了“小而杂”的种植结构,为公司做工的农户既可以把地承包出去获得地租,又能通过公司统一的行动进行更有针对性的劳动,效率更高,还能获得额外的劳动收入和技能培训,这在一定程度上促进了生产的专业化、规模化、集约化水平,培养了农户的市场竞争意识。原来种植的大田作物,主要是玉米和小麦,成本高,产量低,能获得的额外收益较少,而改种经济作物类,如蔬菜,实现了一年数茬,通过在温室大棚、春秋大棚等种植的反季蔬菜不仅产量高而且很稳定,市场价格也较高,种植蔬菜虽然流程较为繁琐,但收益提升是显而易见的。具体见表6,表中所涉及价格和单位产量均为2017年平均标准,与往年相比有一定波动。

表6 产量对比

作物种类	时间	产量 (kg/hm ²)	单价 (元/kg)	收入 (元/hm ²)
蔬菜(以油菜为例)	1年	75 000	3.0	225 000
玉米	1年	7 500	1.6	12 000
小麦	1年	7 500	2.2	16 500

各环节中最为重要的是公司与农户的利益联接关系是否紧密、稳定、可持续,本研究基于问卷数据和掌握的资料,重点观察哪种农户与公司的利益联接关系效果最好。所用数据是抽样后经过测算的平均数据,能反映一些基本特征。

本研究尝试在相同背景下探讨各种利益联结方式中农户的收入情况,现实中每家每户情况可能都不尽相同,有的在公司打工之余还经营自家大田作物种植,有的既入股合作社也承包菜地,这些情况不能一一体现在表中,所以本研究将各种条件简化,单纯比较仅特定利益联结方式下的收益情况。如表7所示,根据被调查农户类型,各选取了每种利益联结方式的农户25户;蔬菜种植品种以油菜为例,每斤油菜价格根据问卷和市场价格确定平均数值;大田作物包括小麦和玉米,一年2季,麦子和玉米的价格按目前市场价格平均数确定;土地流转金额根据土壤质量的优劣不同,价格在800~1 100元之间,上述土地租金拟选取1 000元为标准;统计时间为2016年全年;工资标准按最基础工种工资确定,包括采摘、养护、包装等工作,月收入人均2 500元,一年按受雇9个月计算。

4.2 社会效益分析

扶贫龙头企业不仅要实现自身盈利以获得可持续发展,还要带动周边贫困户脱贫致富,更要参与到本地区农业产业结构转型升级的行列中来,为本地产业的持续发展提供源源

表7 不同利益联结方式下农户单位产量收益比较

收入和支出项目	元/hm ²			
	承包	反租倒包	入股	自营大田作物
收入	180 000	195 000	46 500	30 000
蔬菜收入	180 000	180 000	0	0
打工收入	0	0	22 500	0
大田作物收入	0	0	0	30 000
土地租金收入	0	15 000	15 000	0
其他收入	0	0	9 000	0
成本:	22 500	22 500	0	9 000
生产(化肥、农药、种子)	6 000	6 000	0	9 000
运输	1 500	1 500	0	0
土地租金支出	15 000	15 000	0	0
纯收入:	157 500	172 500	46 500	21 000

不断的动力支撑。

4.2.1 带动农业扶贫产业全产业链联动发展 康源种植有限公司拥有66.7 hm²蔬菜种植基地,并采取承包的方式不断扩展种植面积,还成立了专门的奔康种植专业合作社,为周边农户免费提供优良的蔬菜种子,并进行全程技术指导与服务,采取收购和自产自销的方式确保产品供给,广拓销路,在发展壮大自己的同时也将其经营模式和理念传递给其他企业,与其他企业开展广泛合作,实现互利共赢。目前,公司正在推广股份合作制扶贫,并且已有包括康源种植有限公司在内的24家企业加入其中。

从全产业链的角度来看,康源种植有限公司能实现供产销一体化经营,与其他上游和下游企业更多的是合作借鉴交流的关系,并且具有其他相关企业所不具备的技术和管理优势,公司会进行免费培训等服务,传授给农户技术、经验和知识,这就有了知识和技术的溢出效应,伴着企业规模逐步扩大,产业链向纵深发展,水平不断提高,这种技术经济联动效应更加明显,整个区域经济活跃度会不断提高。

4.2.2 促进扶贫产业园区建设 按照“资金入股、企业入园”的思路,肥乡区正在打造扶贫产业园区,目前已有10家企业入驻扶贫产业园区,最早发起并参与这个项目的康源种植有限公司是其中规模最大的一家,园区内也正逐步推行康源扶贫模式。康源种植有限公司为园区的基础设施建设投入大量资金,起到了示范带动作用,包括修建多条园区至各种种植基地的公路,在公司周边道路两旁增设路灯等照明设施。而扶贫园区的建设能吸引更多的资金、企业、人才、技术等入驻,壮大园区规模,这种相对集中的产业布局能提高工作效率,协调联动效果更好。

4.2.3 助推智力扶贫向纵深发展 贫困群众是扶贫开发的主体,康源种植有限公司充分发挥自身在人才、技术、信息等方面的优势,通过举办专题讲座、进行现场指导、建立示范基地等多种形式对项目基地贫困群众进行技术培训与指导,不断提高其自身发展生产的能力,以企业先进的经营理念和管理方式来带动贫困群众产业发展,转变传统观念,拓展视野,适应现代农业生产方式。通过吸纳农村贫困劳动力,进行岗位培训,逐步提高他们的合作意识以及适应工业化、社会化生产的能力。

4.2.4 加快本地区行业标准规范的成型 健全行业标准是龙头企业不断发展的关键环节,龙头企业要发展壮大,必须坚

持以市场为导向,以效益为中心,以基地为纽带,做大做强主导产品,加强农产品质量标准体系建设,提高农产品质量,生产绿色环保无污染的放心产品,是龙头企业获得成功的重要条件。康源种植有限公司自成立之初就将企业愿景定位为农业标杆型企业,在产品质量控制、农业科技创新、员工技能培训提升体系、规范化管理等方面都做出了不懈努力并总结出完整的框架。经实践证明这种模式效率高、持续性强,可以作模板范例应用推广。

4.2.5 助力扶贫可持续性发展 产业扶贫是现阶段扶贫工作的重点,该模式优势明显,对贫困群众的带动效果最好,而龙头企业是农业产业化发展的基础,与市场 and 农户联系最直

接密切,只有让这些微观市场主体稳定和谐运转,才能巩固与农户的利益联结关系,加强农户增收的源源动力。龙头企业肩负着如何使产业兴而不费、扩大辐射范围的责任,正是激烈的市场竞争和逐利意识让龙头企业不断创新,适应变化。

4.3 示范效应分析

开展精准扶贫项目之前部分贫困村的集体收入可持续性较差,大多数村集体收入的来源是集体用地流转费用,主要类型是承包荒地及土地租赁、机井租赁,来源单一,额度低。近年来随着康源模式的成功实践和股份合作制在全区铺开,企业扶贫效果非常明显,具体见表8。

表8 示范企业帮扶情况

农业公司	注册资金 (万元)	主营产品	2015年产值 (万元)	入股贫困户数 (户)	入股资金 (万元)
肥乡区冬爱家庭农场	6 000	肉鸡养殖、饲料生产	12 040	540	2 100
肥乡乳旺奶牛养殖专业合作社	1 735	奶牛养殖	1 570	240	530
肥乡区丽园农业发展有限公司	5 000	特色苗木	1 240	320	560
邯郸泓昊昌养殖股份有限公司	600	肉牛、肉鸡	750	220	440
肥乡县宏凯农业发展科技有限公司	1 570	化肥、农药	1 100	410	390
河北卫昌园林绿化工程股份有限公司	1 500	特色苗木	1 050	520	550
肥乡区索家寨种植专业合作社	1 200	经济林木、经济作物	980	540	610
肥乡区梅梦家庭农场	800	饲料生产	900	280	410
肥乡区鑫超葡萄种植专业合作社	1 000	葡萄种植	1 210	360	510
肥乡区存岭家庭农场	650	肉鸡养殖	990	340	480

充分借鉴康源模式的成功经验,市场化扶贫的思想深入人心,只有通过市场机制优化配置资源才能使经济运行主体有充分的发展潜力。

扶贫产业园区进行了整合资源和机制创新,近年已建设24家农业产业化龙头企业,扶贫示范园区3个,扶贫特色园区2个,培育设施蔬菜、苗木花卉等多个产业门类,覆盖全区52个贫困村16 529个贫困户。

园区的发展,主要依托股份合作模式,按照平等、自愿、互利、多赢的原则,扶贫户以财政扶贫资金、小额扶贫贴息贷款、土地等生产要素入股扶贫龙头企业,采取“保底收益+按股分红”形式,确定股民年保底收益不低于入股金额的10%,企业年终经营纯利润超10%的部分,入股贫困户参与分红。入股群众与规模企业的有效联结,实现了“1份土地挣4份钱”,即土地被流转获得租金、扶贫资金保底收益、入股获得红金、打工获得薪金。目前,已基本实现乡乡有产业园区、村村有合作社、户户有产业股份,促进贫困群众持续增收。

5 “康源模式”发展路径创新对策

对于发展特色产业龙头企业一定要结合当地自然条件、资源禀赋、社会发展水平、人力资源结构、市场环境等多方面因素。在现阶段精准扶贫、精准脱贫大背景下,龙头企业的发展应遵循2个最基本的原则:(1)扶富也扶贫;既要帮助生产发展遇到瓶颈的群体,也要帮助自身发展能力不足的贫困群体,保证社会的公平正义;(2)因地制宜:扶贫切忌“眉毛胡子一把抓”,一定要找到本地区的比较优势和企业的核心竞争力。

5.1 新增利益主体,增强协同性和效率

为了优化精准产业扶贫模式,使之更好发展,并实现贫困

区域善治目标,应该引入复合治理理念,构建复合型扶贫治理体系。在本研究“四位一体”产业扶贫模式的基础上,可尝试以贫困家庭为中心,以基层农村社区为场域,通过政府主导牵头,吸纳企业等市场主体、民间组织或志愿者团体等社会主体参与其中,组建复合型扶贫治理主体,构建“政府+龙头企业+合作社+农户+金融机构+科研机构”六位一体的复合型扶贫治理体系,发挥金融杠杆作用和科技的乘数效应,协同政府各职能部门、各类非盈利社会组织、各类企业的力量,构建多元复合、协同互动和合作共治的网络型扶贫治理架构^[6]。进一步构建产业链式扶贫机制,促进贫困户融入产业链增值环节,逐步成长为市场主体。

规模发展产业必须在发展初期做好规划,明确定位,研究未来销售和深加工可行性,根据市场分析,研判决策发展规模,而非盲目根据扶贫任务做无用功。制定公司战略和愿景,分析企业面临的内外部环境,寻找核心竞争力,做到全产业链的专业化经营,打通各营销渠道,树立好品牌形象。另外,贫困地区发展特色农业产业进行扶贫,应该秉持“宜农则农”“宜林则林”“宜牧则牧”等客观规律,当前扶贫产业项目设置同质化明显,如果不能有所创新,导致企业经营不善,则易发生亏损,继而损害贫困户的利益。

5.2 优化顶层设计,增强扶贫项目可持续性

建立和完善龙头企业识别机制,加强政府对农业企业和合作社的扶持力度,加强对扶持资金入股项目的审查,落实到贫困户,保证贫困户扶贫项目的可持续性。针对贫困村、贫困户致贫的具体原因,按照“缺什么,补什么;需什么,帮什么”的原则,因地制宜、因人而异、因人支招、精准滴灌、靶向治疗,着力增强贫困人口内生发展动力,突出抓好用好不同扶贫措施,保证扶贫效果的实现。其中,产业扶贫是重要的扶贫项

目,产业扶贫应基于供给侧改革视角,充分考虑产业结构的合理性,按市场需求发展持续增收产业,对扶贫产业进行评估,优化产业结构,因地制宜创新多种产业。可打破刚性行政区划,统筹规划产业链体系,在不同村因地制宜发展产业链体系内的不同产业,实现多村互动,共同致富。

因地制宜完善扶贫专项资金使用比例,提高用于基础设施建设的扶贫专项资金使用比例;加强各部门和各类扶贫资金的整合和综合利用,明确各级各部门的职责,制定出台一些具有较强操作性、可行性的整合有关涉农资金投入的规定,同时加大力度督促资金的投入与使用过程;简化报账手续,避免出现项目等资金滞留情况;鼓励金融扶贫,加大扶贫贷款到户贴息资金比例,实施好金融扶贫富民贷款等项目,放宽或开展多元性融资贷款方式,解决贫困户担保难、贷款难的问题。

5.3 关注政策动向把握发展机会

充分利用扶贫政策。时刻关注扶贫相关政策和市场环境对龙头企业的培育和发展是非常现实的问题,最主要的政策就是经济类政策,包括税收优惠、财政专项资金等。笔者认为龙头企业的培育不能单纯看资金上的优惠和扶持,还须要结合自身条件量力而行,从发掘企业自身潜力和主观能动性入手,要敢于接受市场残酷的竞争和挑战。

积极培养市场洞察力。密切关注市场中影响农产品价格的因素,这需要灵活的企业管理和市场把控能力,根据市场反馈及时做出生产经营方面的调整。

5.4 开发消费需求引导价值观转变

引领行业风向标。现在人们越来越关注绿色低碳环保健康的生活方式和价值理念,这些变化体现在生活工作的方方面面,公司也须为人们传达新的价值观。

拓展营销新领域。农业龙头企业应该通过更多的市场调研分析判断用户需求,在此基础上开发培育消费者新的消费需求。拓展经营形式,比如开发休闲体验农场,增加农事活动的趣味性和参与度,这一方面能让消费者保持新鲜感和熟悉度,另一方面也能激励龙头企业强化对业务开拓和盈利上的保障。通过龙头企业持续不断地优化农产品供给的质量与水平,也能在一定程度上促进农业产业结构的优化和提升^[7]。

5.5 吸纳劳动力,构建多方共赢的紧密利益联结机制

提高农户组织化程度。目前农村仍然以“人人包地,户户种田”的经营格局为主,农业生产经营单位极其分散,农户市场观念普遍淡薄,农户对于企业的利益联结不够重视,缺乏与企业同风雨共命运的意识,规模化、集约化经营在一些地区仍很难实现。因此,首先应该从意识上改变一部分农户的旧有观念,培养他们的合作意识、竞争意识、市场意识。

完善产业组织形式,规范运作管理。农户某种程度上的趋利性使得违约现象时有发生,违约行为会损害公司信誉,也会破坏公司与农户间的信任度,所以一方面应加强相关法规和制度的宣传,另一方面也要加强公司在管理和服务上的水平,明确合同章程,与农户签订正规合法的合同,一切经济行为以合同的规定为准,做到任何行为有据可循。

加强对农户的技能培训。扶贫也要扶智,让农户成为有知识的人有利于其转变思路,扩展视野,更加认可龙头企业的

帮扶带动作用,能更加积极地参与到帮扶活动中来,所以龙头企业要培育自己的专业化技术指导和培训队伍,进行免费服务,让农户真正得知识,得实惠。

开展股份合作。引导农户以土地、资金、劳务、技术入股,培养农户在公司的主人翁意识,更能调动其生产积极性,也可减少农户承担风险的概率,股份合作能增强企业运行的可持续性,与农户建立更持久的合作关系。

打造规模化扶贫产业园区。对农业龙头企业、劳动力和基础设施建立相对集中的设置可以最大限度地集约利用土地和资金等各类资源,而且能形成较大的规模效应、联动效应、辐射效应,对企业的持续高效运转和产业结构升级起到支撑作用。

5.6 建立风险防控预警长效机制

生产设施的风险防控。生产设施是进行生产的重要基础,也是企业的固定资产,企业经营过程中要对生产设施进行定期的养护、检修,建立定期巡检机制,在公司内部推广生产设施的规范使用流程,并定期进行防灾演练,模拟真实的突发情况。

合作伙伴违约风险防控。合作伙伴包括原料供应商、批发商、农户等,由于信息不对称,利己思想等原因,合作伙伴违约现象的出现有时不可避免,但企业应该提早进行这方面的风险防控。经营活动中留好各类材料,包括凭证、发票、合同等,管理层应了解基本的法规知识和维权手段,做到发生矛盾时有证据支撑;对于合作农户,要保护农户的利益,农户的利益得到保障会产生更大的社会效应,公司可以组建专门的工作小分队到村委会了解每户的基本情况,对参与公司生产的农户进行风险偏好分析和信用评估,形成书面报告,供合作时参考。

外部市场风险防控。造成市场波动的因素有很多,而且企业无法准确预知和识别,市场风险很大程度上会影响农产品价格与销路,所以龙头企业要培养对于市场风险的预判能力。加强与高校科研机构的合作,培养科研实力,提高产品科技含量和核心竞争力。

参考文献:

- [1] 汤玉慧,严立冬.恩施州生态资本运营式扶贫的SWOT分析及对策建议[J].农村经济与科技,2016,27(13):166-168.
- [2] 孙光慧.民族地区金融服务与特色产业精准扶贫耦合模式探索[J].西北民族大学学报(哲学社会科学版),2016(3):154-159.
- [3] 白晓波.我国产业化扶贫及其对策研究[D].北京:华北电力大学,2015.
- [4] 胡宝贵,庞洁.企业技术创新效率与协同主体相关关系——基于农业产业化龙头企业的实证分析[J].经济问题,2016(2):74-79.
- [5] 马尔萨斯.人口原理[M].丁伟,译.甘肃:敦煌文艺出版社,2007.
- [6] 朱霞梅.反贫困的理论与实践研究[D].上海:复旦大学,2010.
- [7] 程萍.社会工作介入农村精准扶贫:阿马蒂亚·森的赋权增能视角[J].社会工作,2016,(5):15-23.