

从益客集团全产业链深耕看农企如何助推脱贫攻坚

产业扶贫是将“输血式”转为“造血式”扶贫的重要推力，农业企业通过全产业链深耕，挖掘产业环节，激发产业潜能，盘活闲置资源，深化农村发展新态势，激发产业扶贫新功能，助力脱贫攻坚，是我国扶贫事业的强大动力。

文 | 中国人民大学中国扶贫研究院、中国人民大学农业与农村发展学院 杨丽 马兰

精准扶贫政策实施以来，经过五年的奋战，我国脱贫攻坚战取得了辉煌的成就。根据中央广播电视总台央视新闻数据报道，截至2017年年底，我国农村脱贫人口达到1238万人，农村贫困剩余人口从2013年8249万人减少到2017年3046万人，农村贫困人口累计脱贫6853万人，这个数字已经超越英国、法国的总人口数量。贫困发生率从2012年底10.2%减少到2017年底3.1%，农村居民人均可支配收入从2013年9429元增加至2017年13432元，增长约42.4%。一系列辉煌成就的背后是我党和政府部门周详布局、精细规划，是全国众志成城、进取拼搏的结果。其中，产业扶贫作为精准扶贫的重要手段，在我国脱贫攻坚战中发挥了不可磨灭的重要作用。

产业扶贫以市场为导向，以经济效益为重点，通过产业发展撬动扶贫开发，通过产

业链条发展助力脱贫攻坚，良好的产业链条有助于在产业的各个环节发挥扶贫效能。一个地区能够成功培育产业，必然要植根于原有的产业基础，植根于自有的资源禀赋和区位优势，才能具有生命力。企业产业发展需盘活闲置资源，充分发挥地区禀赋，并通过深挖产业的各个环节，形成完整、循环、绿色、精细和高效益的产业链条，通过产业深耕助推脱贫攻坚。本文将以江苏益客食品集团有限公司（以下简称“益客集团”）全产业链深耕助推脱贫攻坚为例，探讨农业企业产业发展路径。

全产业链深耕助力脱贫

益客集团是一家种禽养殖与孵化、商品禽养殖及技术服务、饲料研发及生产、禽肉分割与深加工、调理品研发与生产、熟食生产与商业连锁为一体的产业链型农牧食品企

业。在产业扶贫方面，益客集团立足企业发展，基于江苏平整广袤的土地和成本较低的劳动力资源，以及辐射全国的市场，借助宿迁传统农业发展的基础，发展公司全产业链，开辟了江苏益客集团全产业链产业扶贫路径。

益客集团的产业布局主要集中在八条产业链上，分别是：以畜禽养殖→禽肉屠宰→熟食加工、肉制品深加工、调味品为链条的第一食品深加工商贸产业链；以畜禽养殖→羽绒加工→羽毛粉、饲料生产为链条的第二羽毛粉饲料循环产业链；以畜禽养殖→羽毛加工→羽毛制品→工艺制品、体育用品为链条的第三羽毛产业链；以畜禽养殖→有机肥→有机蔬果种植为链条的第四有机肥生态产业链；以畜禽养殖→羽绒加工→羽绒制品为链条的第五羽绒产业链；以畜禽养殖→禽肉加工→生物工程为链条的第六生物工程生态产业链；以畜禽养殖→养殖设备、生物制药为链条的第七养殖协同产业链；以畜禽养殖→禽肉屠宰→禽肉加工→食品包装、食品机械为链条的第八食品加工协同产业链。从八条产业链可以看出，益客集团对畜禽养殖进行深耕，从禽肉、禽毛到禽粪，从养殖、屠宰到包装，从有机肥、蔬菜瓜果到生物工程，深挖畜禽养殖的每一个环节，将畜禽的每一部分充分开拓发展，激发每一个环节的潜能，将该产业的每一个部分用到极致，是全产业链深耕的典型代表。

第一产业链深耕助推脱贫实景

益客集团除自身不断发展产业之外，在全产业链深耕中不断助推脱贫攻坚。以第一食品深加工商贸产业链为例，以畜禽养殖为源头，延伸至饲料采集、畜禽屠宰、熟食加工、肉制品深加工，最后到产品包装、销售。在畜禽养殖上，公司成立养殖发展服务中心，

实行统一提供鸡苗、饲料、药品、饲养管理技术、回收产品的“五统一”服务，并与科研院所开展产学研合作，为养殖户提供养殖技术指导与培训。益客集团通过“企业+合作社+基地+农户”的形式带动农户发展生态养殖业，带领农户脱贫致富。首先由公司带头成立合作社，再与社员签约为社员提供银行贷款担保，签约方式为一批一签。社员入股后，只需完成定时定点投放饲料、打扫棚舍等农活，生产设备、生产材料、禽苗、兽药和饲料由公司统一提供。对于建档立卡贫困户社员，首付30%的资金由政府拨付的扶贫免息贷款支出，在最后的70%净利润中抽取50%还扶贫免息贷款和银行贷款，其余方面则和普通社员一样。基于此模式，在养殖端，江苏益客实现公司指导，养殖户实际操作的“产帮带”养殖模式，带动当地农户养殖再就业，实现“一人就业，全家脱贫”。

养成的商品肉鸡进入第二个环节——屠宰场宰杀加工后，公司采取“公司+农户”的经营模式：公司屠宰加工所用的毛鸭、毛鸡全部来自合同养殖户自建养殖场。公司在鸭苗长成之后以合同约定价格从养殖户收购毛鸭，公司回收合同鸭只数按双方签订合同数量的98%计算，超出部分按照当日当地市场价格收购。益客集团通过“低算高收”的方式给予养殖农户更大的优惠，体现出“公司让利，农户增收”的扶贫思路。对于毛鸡采购，目前公司与养殖户主要签订两种合同，保价合同和一体化合同。其中保价收购协议中约定收购保底价格，在收购当天以保底价格和当日市场价格较高者进行收购。由于农产品市场价格波动大，农户承担的风险较多，益客集团通过此方法保障农户的权益，将价格波动的风险转移到公司，体现出“公司兜底，风险承担”的扶贫思路。

屠宰完成后,进入加工阶段,熟食及调理品业务所需的原料肉采用“自产自销”的方式,从屠宰事业部下辖的生产平台购进。在熟食加工和肉制品加工两个环节,益客集团的扶贫助力功能主要体现在创造了大量的就业机会,雇佣大量的当地农民进入生产车间,有利于消化吸收农村富余劳动力,增加就业机会,提高农民收入,带动当地经济发展。2017年,公司自创品牌“爱鸭”熟食产业、出口宠物食品产业、肉制品加工产业等第一产业链相关产业协调发展,为当地提供10000余个就业岗位,工资性收入近10亿元,带活当地经济,促进产业发展。其次,在江苏宿迁,38个低收入农户在益客集团就业,人均工资性收入4万元/年,该38个低收入农户已成功脱贫。另外,公司给不能参加工作的人员提供生产、生活用品,帮助其脱贫。在山东新泰,安置贫困人口265人就业,人均月薪3000元左右。截至2018年11月,已帮扶126户贫困户实现脱贫。

益客集团全产业链深耕模式的启示

益客集团全产业链深耕表现出的惊人的扶贫助力功能,可启发更多企业在产业扶贫发展路径中开拓进取,钻研和创新产业发展,深耕产业链环节,挖掘农业企业潜力,将产业更多的经济效能释放到脱贫攻坚中。在我国目前的扶贫情景中,作为农业企业,享有政府的税收优惠政策和扶贫资金支持,农业企业应该借用此契机,立足原有产业基础,积极创新,“用活”新思路,学习已经取得成功的企业的经验,学习新的技术和新的知识,紧跟时代步伐,结合时代脉络,创新发展道路,走出一条新的发展之路。

农业企业需要时刻关注原有产业在培育、养殖、加工、深加工、物流、包装、销

售等各个环节的痛点,深挖该企业所在行业全产业链的各个细节,变废为宝,深入发展精细化、分类化、标准化的工业模式,打造产业可塑性,打通全产业链发展各个环节。农业企业基于原有产业基础的全产业链深耕,应结合市场特点,自身资源禀赋,政策条件和区位优势,因地制宜逐步发展。农业企业依托的自然资源禀赋充足且交通便利、市场广阔时,产业链发展可着眼于前端销售,包装、出口或者周边产品的开发,以便输出更多种类的产品,更好地满足市场发展的需求。农业企业与当地省会相邻或地处经济三角区等经济枢纽或核心地带,全产业链发展可以充分发挥周边地区的区位辐射优势,通过对原有产业的创新和探索,与科研院所等学术科研机构合作,开发新的产品,在生产后端做出产业创新的探索。农业企业需要抓住科技的机遇,在全产业链创新上投入资金并制定合理的战略部署,江苏益客集团采用IBS技术实现全自动化养殖,可实时监控室温、水分、鸡鸭食物、疾病和卫生清洁等情况,且同步更新市场售价、出栏量、销售量、库存量等关键信息。正是对科技的重视,为该集团深耕养殖全产业链各个环节并不断做大做强、成为当地龙头企业打下基础,该点思路值得农业企业借鉴学习。

当农业企业完成全产业链深耕“关键一跃”后,企业发展应和当地扶贫相结合,情系三农,造福社会。农业企业凝聚力量,合作发展、分享成长,通过全产业链深耕,创造更多的经济收益和社会收益,造福当地贫困户;通过产业环节完善,创造更多的就业机会和产生更大的辐射作用,带动当地贫困户脱贫致富;通过农业企业发展,不断做大做强,产生更多的正外部性和溢出效应,为当地发展创造更多的机会,助力脱贫攻坚。