

企业如何更好地参与到产业扶贫中

作为社会组织中极其重要的一类主体，企业尝试从市场的角度来改善贫困问题，在提高贫困户收入、改善其生活水平的同时，企业自身也实现了利润最大化。

文 | 中国农业大学经济管理学院、中国人民大学中国扶贫研究院 宁静

从 20 世纪 80 年代开始，政府承担着反贫困的主要任务，通过集中资金、人力和物力等去改善贫困地区的发展条件和减少贫困人口数量。但是实践表明，政府作为单一扶贫主体存在诸多问题，并不能完全消灭贫困，特别是在创收增收方面效率较低。为此政府转变了扶贫开发的理念，引导鼓励社会组织共同参与扶贫事业，形成大扶贫的格局。习近平总书记在十八届四中全会中就强调要打赢实现建成全面小康社会的攻坚战，应动员全社会力量参与扶贫攻坚。

在各类社会组织中，企业是一个极其重要的主体，特别是在产业扶贫中，缺乏企业参与的扶贫产业难以有效地应对市场，因而政府主导的产业扶贫以失败居多。在精准扶贫阶段，“五个一批”中发展产业带动一批更是强调了企业等市场经济主体对贫困人口的辐射带动作用。国家也相继出台了一系列关于产业扶贫的政策文件，主旨均在于引导和鼓励广大企业通过产业扶贫、就业扶贫、公益扶贫等形式精准帮扶贫困村和建档立卡贫困户，在帮扶形式上也更加多元化，如动

员和支持中央企业设立贫困地区产业投资基金、开展“百县万村”等企业和贫困村一对一帮扶的行动。这些措施对于贫困地区的产业发展起到了重要的促进作用，也使相当数量的贫困人口收入得以显著提升。

回顾企业在产业扶贫中所发挥的作用，已有的一些利益联结机制将企业和贫困户通过商业运作联系在一起，他们之间的关系成了理解企业参与产业扶贫的关键。同样，企业参与产业扶贫需要用发展的眼光审视企业和贫困户之间的关系，两者良性发展才能相辅相成，那就是企业从市场的角度来尝试贫困问题，将贫困户视为潜在资源拥有者和企业的合作伙伴，在提高贫困户收入、改善其生活水平和帮助其提高自我发展能力的同时，企业实现利润最大化。

企业将贫困户视为资源提供者

与以往贫困户是救助对象的观念不同，企业将贫困户视为资源提供者，把他们纳入价值链中，提高贫困户的家庭收入和生活水平。作为资源提供者，贫困户往往可以参与

企业通过“企业+合作社+农户”的合作形式，整合在贫困户中的散落资源，为贫困户提供技术支持和拓宽销售渠道等服务。

企业价值链的大部分环节，包括原材料供应、制造、流通与销售等，而不再是简单的被动等待慈善捐赠或救助。如甘肃天耀草业科技有限公司采用“公司+合作社+贫困户”的利益联结产业增收模式，发展肉牛养殖。公司与当地农户的主要合作方式，一是收购农户苜蓿作为草料生产原料；二是收购农户自养肉牛进行育肥；三是与农户签订了玉米收购合同，实现了订单生产。甘肃天耀草业科技有限公司成立于2004年，注册资金1000万元，总资产1.6亿元。公司是一家集饲草种植、研发、加工、销售，畜牧养殖，有机肥研发、加工、销售，蚯蚓养殖、加工、销售为一体的省农业产业化重点龙头企业、省级扶贫龙头企业，也是甘肃省唯一一家“草-畜-肥”一体化生产的厂家。公司拥有60亩肉牛肥场一座，3000头基础母牛繁育场一座，草料生产线三条、2万吨有机肥生产线一条、30亩蚯蚓养殖区一个。在参与产业扶贫中，公司流转了周边48个村镇的土地建设牧草种植基地4120亩，与2450户农户签订了玉米种植收购协议，带动种植户增收3000元。公司采用“投母还犊”方式与贫困户结成帮扶对子，发放一头母牛和3250元现金给贫困户，并由公司提供统一饲料配方、统一技术培训、统一疾病防治、统一回收销售和统一信息服务等，合作社作为中间人，承担公司与农户沟通、组织农户、协调防疫和收购时间等工作。公司与贫困户签订合作经营协议，

当贫困户投放的基础母牛产出牛犊时，公司以高于同期市场价两个百分点进行回收，帮助贫困户持续稳定增收。

企业通过“企业+合作社+农户”的合作形式，整合在贫困户中的散落资源，为贫困户提供技术支持和拓宽销售渠道等服务。同时，将贫困户作为资源的提供者，通过签订契约或者订单等方式来为企业提供高品质原材料，形成稳定的供货基地。依托合作社实现贫困户与企业的联动，使二者合作实现稳定与互赢。贫困户作为资源的提供者，可以尽可能按照企业要求发展生产，降低企业的交易成本。

▼ “三变”改革以来，周家寨村贫困人口从2014年的180户810人减少到现在的43户130人，共计减贫137户680人已从贫困村出列。



企业将贫困户视为合作伙伴，贫困户通过与企业合作，建立一种稳定的信任与依赖关系，并共同承担责任和分享利润，实现了企业与贫困户的共赢。

企业将贫困户视为合作伙伴

企业将贫困户视为合作伙伴，贫困户通过与企业合作，建立一种稳定的信任与依赖关系，并共同承担责任和分享利润，实现了企业与贫困户的共赢。如贵州省六盘水市开展的农村“三变”改革即是时将贫困户视为企业合作伙伴的一个典型。贵州省六盘水钟山区大河镇周家寨村积极探索“三变+合作社+基地+扶贫”模式，引导村里致富能手共同组建了民润蔬菜种植农民专业合作社，通过产业化、市场化的扶贫利益联结机制，盘活土地和劳动力等资源，帮助贫困户增收致富。“三变”改革的主要做法是土地经营权入股分红，以技术管理入股挣薪金，以村集体资产入股获股金。通过土地经营、技术和村集体资产等方式入股合作社，成为合作社的合作伙伴。具体说来，土地经营权入股分红：周家寨村147户农民以2810亩土地20年的经营权入股民润合作社种植葡萄和林下套种蔬菜、养殖土鸡等，合作社对入股农户采取“保底分红”+“收益分红”的方式进行收益分配。在无效益产生甚至亏损的年份，农户每年可获600元/亩的保底分红；合作社盈利后，可按入股土地面积获30%的实物分红或现金分红。以技术管理入股挣薪金：6名蔬菜种植技术员用技术、5名管理人员用管理才能入股合作社，根据成员大会议定，占合作社0.08%股份，在无效益产生年份，

保底分红4.8万余元，产生收益后，追加高山冷凉蔬菜收益分红1%，分红约为2万元，每个技术或管理人员年底可分红6.8万元左右。以村集体资产入股获股金：周家寨村将管理粗放、收入不高的200亩茶叶林入股合作社，占股3%，由合作社统一经营管理，实现“产、加、销”一体化发展，村集体每年可获保底分红5万元，促进村级集体经济发展壮大。目前，“三变”改革以来，周家寨村贫困人口从2014年的180户810人减少到现在的43户130人，共计减贫137户680人已从贫困村出列。曾经面朝黄土背朝天的农民，如今通过“三变”改革成为了股民，成为了企业的合作伙伴，过上了入股数钱的好日子。

六盘水“三变”改革中合作社扮演类似“企业”的角色，总体而言，企业将贫困户闲散的、低效的资源（耕地、林地和荒山坡地等）进行整合，提升了资源的价值。贫困户将这些资源入股到企业，这些资源转变为贫困户与企业合作中的物质资本，进而企业和贫困户建立资金、股权等方面的合作关系。与只为企业提供原材料的合作不同，贫困户通过资源入股成为企业的合作伙伴，每年能从中获得红利或租金，拓宽了贫困户的增收渠道。同时，在与贫困户合作的过程中，企业与贫困户建立起了互惠互信的关系，降低了企业的交易成本。企业将其技术、人才和资金等优势与贫困户的土地、劳动力等优势结合起



◀ 贵州省六盘水钟山区大河镇周家寨村的农业生产基地

来，形成了较强的合力，并共同承担责任和分享利润，最终实现了产业发展、企业盈利和贫困户脱贫。

企业参与产业扶贫的对策

企业不管是把贫困户作为资源提供者还是合作伙伴，都需要承担额外的责任，如选择有优势的特色产业、构建强大适应能力的商业运作体系，开发贫困地区人力资本推动其自我发展，这些工作有利于扶贫产业的可持续发展。

首先，要瞄准优势产业。企业应在对市场需求进行分析的基础上，结合当地的自然资源、人力资源和土地资源等优势，寻找适合当地发展的优势产业，从而汇聚各类资源和集中各种生产要素，把握产业的比较优势，构成产业脱贫的基础。

其次，建立商业生态系统。单个企业进

行建设不仅成本巨大，还很难保证建设的效果和效率。在贫困地区，大部分取得成功的企业都在当地建立起以市场为导向的商业生态系统。因此，企业应联系贫困地区内的各活动主体，包括贫困群体、当地其他企业、政府相关部门与非政府组织（NGO）等，共同构建起一个多部门的商业生态系统。

再次，提升贫困群体的人力资本。贫困地区有大量的劳动力，但大部分贫困群体文化素质低且缺乏技术，企业可以对其进行适当的培训以提高其技能，累积人力资本。贫困群体中存在着大量的年轻人都渴望得到继续教育的机会，但由于经济压力只能保持现状。因而，企业可以通过实施人力资源开发的项目，如为年轻人提供企业实习的机会或开展技能培训活动等，为企业培养人才。在不断提升贫困群体人力资本的同时，找到与该群体共同发展的双赢模式。👉