

# 贫困地区绿色产业发展问题研究——以白河县为例

陈爱平 (安康学院农学院, 陕西安康 725000)

摘要 针对典型区域绿色产业发展中存在的问题和实例, 提出了区域绿色产业发展的思路。

关键词 绿色产业; 发展; 探索

中图分类号 F320.3 文献标识码 A 文章编号 0517-6611(2007)28-09072-02

按照“十一五”规划, 我国960万 $\text{km}^2$ 的陆地国土被划分成优化开发区域、重点开发区域、限制开发区域和禁止开发区域4类。贫困地区的区域大多处于限制开发区域。陕西省白河县所处的陕南秦巴土石山区属于限制开发区域。该区域内生态较脆弱, 是关陇、成渝、江汉平原和中原地区四个经济核心区间最大的绿色宝库和最重要的生态屏障, 不适宜大规模人口和经济聚集。这就决定了该区在经济建设过程中, 只能通过发展对环境承载能力要求不高的绿色产业来实现全县经济社会发展的突破。

白河县位于陕西省东南部大巴山东段, 总面积达1450 $\text{km}^2$ 。全县地势南高北低, 山脉与沟壑相间, 无一处万亩平地。按海拔高度、地表形态, 全县可分为剥蚀构造中山区陵区和侵蚀构造低山河谷区。全县行政区划分为9镇6乡、124个村民委员会、3个城镇社区, 总人口为20.81万人, 属国家级贫困县。

## 1 区域绿色产业发展的经验与教训

**1.1 项目缺乏科学论证** 在项目选择上, 没有进行科学的市场分析与定位, 在产业项目发展期间, 只要有利可图, 群众就一哄而上, 等到市场过剩, 又一哄而下, 从而造成恶性循环。1987年白河县在茅坪乡计划建设一个小型的精干麻厂, 但由于盲目看好当时的精干麻市场前景, 对项目缺乏科学论证, 最后建成一个投资近千万的大型工业项目。为保证项目的原料供应, 县委、县政府号召全县农民大种苕麻, 发展苕麻基地。但苕麻基地和苕麻加工厂刚建起, 精干麻市场就下跌, 苕麻加工厂便立即转产, 农民只有忍痛挖掉苕麻, 可随后精干麻市场又开始回升, 但此时苕麻基地和加工厂已不复存在。

**1.2 缺乏龙头企业带动, 产业抗风险能力差** 在此前的产业发展中, 贫困地区大多采取粗放型的发展模式, 即始终以卖原料为主, 甚至连最基本的粗加工也未进行, 一旦遇到市场下滑, 便束手无策, 无计可施。1997年, 白河县在发展黄姜产业过程中, 吸取以前的经验, 一边建设黄姜基地, 一边招商引资建设黄姜皂素加工企业。虽然加工企业一度达到了7、8家, 但由于这些企业仍然是粗放式生产, 没有一家属于技术密集型的龙头企业, 因而缺乏抗风险能力。2003年皂素市场下跌, 部分企业停产、倒闭, 现在仅剩4家。受此影响, 全县黄姜留存面积由最高峰时的0.93万 $\text{hm}^2$ 降至0.27万 $\text{hm}^2$ , 黄姜产业也在渡过了短短的蜜月期后进入冰河期。

**1.3 缺乏持之以恒的精神** 20世纪80年代始, 白河县为发展农村主导产业, 曾先后号召农民群众种植苕麻、杜仲、天

麻、烤烟、肚贝、柴胡等多种经济植物, 依托绿色资源, 发展绿色产业, 但这些产业到现在都无进展。实质上, 发展这些产业没有错, 但因从干部到群众都没能有坚持到底的精神, 才致使这些主导产业刚开头便煞了尾。

**1.4 支农力度不够, 农民积极性不高** 农民群众是产业建设的主体。只有农民的积极支持, 产业才会有旺盛的生命力。但农民群众在产业发展过程中是赤手空拳与市场对抗。农民是市场竞争中最弱势的力量, 却在市场中承担着最大的风险。政府、企业在市场环境中缺乏对农民的扶持, 甚至有企业对处于市场逆境的农民乘火打劫, 农民在独自对抗市场的过程中总是以失败告终, 这就导致农民对发展绿色产业的热情不高。而企业总是能将市场损失最大限度地转移到农民身上, 从而使农民雪上加霜。2003年, 受皂素市场下滑影响, 白河县内企业均大幅度下调黄姜收购价格, 县内鲜姜收购价从2000元/t下调到500元/t, 给县内广大的黄姜种植户带来巨大的损失, 但黄姜加工企业通过降低收购价格, 仍有利可图。目前, 按1人1d开挖成品姜75kg计, 卖姜所得不足40元, 农民已无人愿意开挖, 而导致姜地荒芜。从2003年到现在, 种姜农民一无所获, 独自承担市场风险近4年。

## 2 阻碍产业实现突破的问题

**2.1 基地大, 企业小** 白河县农村五大绿色产业规模除烤烟规模稍小外, 其余产业规模都较庞大。黄姜规模一度达到0.93万 $\text{hm}^2$ , 木瓜面积超过0.67万 $\text{hm}^2$ , 生猪年计划出栏20万头, 蚕桑计划在“十一五”达到10万张。但与此相对应的是加工企业少之又少: 木瓜仅靠两家酒厂, 年消耗能力不足1000t; 生猪目前没有带动企业, 是一个两头在外的企业(仔猪外运、肥猪外销); 黄姜虽有4家粗加工企业, 但效益普遍不高, 难以发挥带动作用; 蚕桑产业也仅有2006年才刚刚建成的仅有两组自动缂丝规模的小厂。

**2.2 市场大, 措施少** 白河县五大绿色产业都有相当的市场前景, 发展空间大, 但目前做大产业市场的措施较少。提起木瓜就是木瓜酒、提起养猪就是卖肉、提起蚕桑就是白厂丝, 产品品种单一, 思路狭窄, 开拓市场的措施缺乏, 多有望“市”兴叹之感。

**2.3 产业风险大, 共担力度小** 任何产业的发展都有一定风险, 尤其是以原材料为主的农业产业, 由于市场完全在外, 不受本地调控, 一旦发生风险, 承担方便没有解决办法。目前该县的五大产业基本还是一个原材料市场, 产业发展的风险难以预测, 而这种风险现在基本由农民在全力承担: 产业发展顺利, 企业便可获利, 政府也可得到税收回报; 产业发展一旦失败, 企业便抽身而退, 政府无计可施。政府、企业、农民三方风险共担机制没有建立, 农民一旦在产业的发展过程

中受到损失,就难以保证产业的可持续发展。

### 3 发展思路

**3.1 结合农村实际,发展传统产业** 农村贫困地区受自然条件限制,传统产业只有种养殖业。要依托农村农民,大力发展传统产业,开拓市场,为农民增收。白河县是省列瘦肉型猪优势区域规划县之一,不仅农村群众素有养猪的传统,广阔的山林资源也非常适合发展绿色养猪业。近年来白河县委县政府把畜牧产业作为农村产业结构调整的重点,全县生猪养殖业发展迅速。县委县政府确定的2个畜牧强乡镇、3个畜牧重点乡镇、37个养殖专业村、1400多户养猪专业户以及近百名畜牧特派员已初步建立了全县生猪养殖业的框架。加快建设全县生猪喂养体系,要以“县抓良种繁育场、乡(镇)抓良种繁育中心户、村抓人工受精服务点”为总体要求,按“千家万户普遍养、能人大户重点养、专业厂家规模养”三个梯次,以约克、长白、杜洛克3个生猪品种为主,突出抓好仔猪繁育和生猪养殖工作。生猪繁育重点要以县良种繁育场建设为主,按照年供应20000头良种仔猪的要求,做好基础种猪的引进工作,力争引进、消化再吸收,以满足县内养殖户的需求,并加快向周边县区辐射。

与此同时,要加快屠宰业和肉食品加工工业等配套产业建设。要加快饲料加工业的招商引资工作。白河县有丰富的饲草资源,可通过引进资金,利用玉米、饲草等资源发展饲料加工业,建设畜禽饲料厂,产品在满足本县畜禽养殖的基础上,可通过向周边地区进行市场渗透,以达到做大规模的最终目标;要加大对肉食品加工工业的引资工作。农业的发展,必须依赖农产品加工业的支持与配合。生猪产业的做大做强,离不开肉食品加工工业的发展。可以县食品公司为依托,通过引进外资的方式,给企业注入资金,改革企业管理方式,盘活企业资产,迸发企业活力,为全县生猪乃至整个畜禽养殖业提供支持。

**3.2 依托政策,借机发展** 蚕桑生产在白河县有悠久的历史,现已成为该县农民增收的骨干项目。据统计,全县现有投产桑园0.23万 $\text{hm}^2$ ,其中具备灌溉条件的密植桑园0.05万 $\text{hm}^2$ ,有坎边桑1350多万株,折合成片桑园达0.18万 $\text{hm}^2$ 。年蚕茧发种超过4万张,产鲜茧150万 $\text{kg}$ 以上,茧丝产值达5150万元,蚕桑产业发展潜力巨大。县委政府应抓紧国家“东桑西移”机遇,进一步建好桑园基地,提高自有蚕茧的加工率,力争在缫丝、丝绸等产品生产上实现突破。同时应努力抓住国家对蚕丝产业全面放开的市场机遇,大力发展缫丝工业,提高自有产品的加工率,打破外部市场的垄断地位,实现农业促工业,工业带农业的良好格局。

**3.3 做大做强优势产品项目** 黄姜是白河县最具优势的绿色资源。其皂素含量高达4.2%,野生黄姜皂素含量最高达6%,居全国首位。黄姜更是甾体激素类药物的主要原始材料,被誉为“药用黄金”,有研究资料表明,黄姜的药用地位不可替代。

据调查,目前黄姜市场下跌并非由于市场过剩,而是皂素等初加工产品激烈和无序的市场竞争所致。双烯、沃氏等制药中间体市场需求并未减缓,其国内及出口市场价格呈现出稳中有升的态势。因此,黄姜产业走出低谷的关键在于对

其深加工。双烯、沃氏等深加工项目是延长产业链条,增加产业附加值,提高产业竞争力的有效途径。据测算,生产100t沃氏产品,需年开挖黄姜3万t,黄姜2年开挖1次。由此可见,建设年产100t沃氏项目需有年留存0.4万 $\text{hm}^2$ 黄姜作为保障。据估计,白河县目前实际留存黄姜面积不足0.27万 $\text{hm}^2$ ,仅此一个项目就可使全县的黄姜产业起死回生。生产1t沃氏需皂素1.95t,皂素目前市场价为13万元/t,沃氏市场价为60万元/t,企业生产沃氏效益是生产皂素的近3倍。企业只要拿出1倍的收益来回报农民,鲜姜收购价即可上涨0.15元/kg左右,再加上其他竞争因素,黄姜价格应可达到1000元/t以上,由此农民种植黄姜才有利可图,才会带动新一轮的产业建设。

**3.4 提升品质为中心,做优农副产业** 白河县是我国光皮木瓜原产地之一,素有陕西“木瓜之乡”的美称。木瓜具有强壮、兴奋、镇痛、敛肝、和脾、化湿、舒筋、活络等功效。内含多种微量元素和对人体有益的成分,营养价值高,是卫生部2003年公布的30个药食两用食品之一。据统计,全县现有木瓜基地0.68万 $\text{hm}^2$ ,其中连片木瓜园达0.42万 $\text{hm}^2$ ,预计到2008年可年产鲜木瓜20万~50万t。“十一五”规划全县将继续巩固0.67万 $\text{hm}^2$ 木瓜基地,并建成0.43万 $\text{hm}^2$ 木瓜丰产业园。

县内现有两家以木瓜为原料生产果酒果醋,分别是逸酒厂和百益酒厂,但年生产能力不足1000t,且生产工艺以勾兑居多,所消耗木瓜不足100t,根本不足以消耗掉数以万吨计的木瓜。果酒、果醋是深受人们喜爱的绿色保健饮品,市场潜力巨大,因此需从满足市场需求出发,在提高产品质量的基础上,努力扩大生产规模,提高市场占有率,增强消费者对产品的认同度。

**3.5 实行开放的招商引资优惠政策** 绿色产业能否实现突破,关键在于企业的带动。而企业有无投资意愿,关键在于创业环境。因此,应以良好的环境吸引投资,认真落实县上制定的各种优惠政策,严肃查处影响投资环境的人和事,简化办事程序,提高工作效率,规范各种收费行为,树立良好的政府形象;全力帮助企业排忧解难。企业有需要,我们就应力所能及的去解决,企业有资金方面的困难,我们应根据国家产业政策及投资方向,争取更多的国债等专项资金给予支持,协调金融机构优先为绿色产业企业发放贷款;实行招商引资责任制,重奖县内外招商功臣,并实行一个项目、一套班子、一抓到底的工作责任制。

**3.6 加大对产业农民的扶持力度** 农民是产业建设的主体,也是我们发展产业的最终目的。在产业发展中,农民把握市场经济的能力最弱,是最易受到损失的一方。而全县产业的突破发展离不开产业农民参与,因此农民也是最需要受到保护的产业群体。扶持产业农民,我们一要加大对农民的直接补助;二要加大对农业基础设施建设的投入。要继续实行农田基本建设、小型水利工程等项目建设,下大力气提高农业基础设施建设水平,减少产业发展对“老天”的依赖;要积极推广农业机械,减小农民的劳动强度,提高生产效率。三要带领引导农民积极降低风险。政府要成立专门的机构,对产业发展的市场进行深入研究,提出措施和办法,对农民

(下转第9081页)

(上接第9073页)

发布市场预警信息,引导产业农民规避市场风险,增强适应市场经济和市场竞争的本领,从而提高农民的产业收益。

**3.7 关注龙头企业的成长** 要引导县内企业积极开展市场竞争,通过竞争淘汰落后的生产能力,积极建立产业规模大、经济效益好、带动辐射强和具有市场竞争力的龙头企业,通过与农户订立合同等形式,形成稳定的购销关系,提高抵御市场风险的能力,促进绿色企业成长,培育绿色企业集团。

**3.8 注重精品名牌战略** 发展绿色产业,须着力培育精品

名牌产品。要做好产品商标注册登记,建立绿色产品的专业示范区,并积极争取产品原产地保护工作。在市场建设上,要引导企业与全国各大城市联网、物流与信息相结合的各类专业批发市场联络,发挥市场的辐射功能,保证绿色产品销售通畅。

参考文献

- [1] 史瑞建,杨志刚.汉中“十一五”绿色产业发展思考[J].陕西综合经济,2007(1):21-23.
- [2] 江鸿田.培植绿色产业 促进县域经济突破发展[J].陕西综合经济,2006(6):37-38.