

# 关于全县林果产业龙头企业（专业合作社）、农村电商发展情况调研报告

县政协第四调研组

根据县政协统一安排，第四调研组先后深入到县直相关部门、部分乡镇及相关龙头企业（含专业合作社，以下均称龙头企业），了解核桃、蓝莓、油用牡丹等林果龙头企业及农村电商情况、分析存在的问题，就促进林果龙头企业及农村电商发展提出意见建议。

## 一、全县林果龙头企业、农村电商基本情况

**（一）全县林果龙头企业情况。**全县成立林果龙头企业 9 家，其中核桃 2 家、油用牡丹 5 家、蓝莓 2 家。目前襄阳佰蒂、良裕农业、聚芳牡丹 3 家企业运转基本正常，其他处于停产或半停产状态。全县注册成立核桃等林果专业合作社 170 家，目前正常运转的 16 家，占 9.4%。其中，核桃 144 家，正常运转的 7 家，占 4.9%；牡丹 22 家，正常运转的 5 家，占 22.7%；蓝莓 4 家，都在正常运转。取得的主要成效：一是推动了基地规模发展。全县共发展核桃 45 万亩，实际保存 30 万亩，牡丹 1.25 万亩，蓝莓 0.45 万亩。二是促进了就业和农民增收。正常情况下佰蒂蓝莓、圭萃园、聚芳牡丹三家企业，提供长期稳定就业岗位近 100 个，每年为当地提供劳务及地租收入 500 多万元。三是提高了产业的科技含量。龙头企业通过与科研院所、大专院校的科技合作，在品种培育、种植加工等环节加大了研发和成果转化应用力度，提高了产业的科技含量，提升了产品的知名度。四是增加了产品

的附加值。龙头企业通过积极开拓市场、研发产品、加工转化，增加了产品附加值和产业的综合效益，稳定了农民发展信心。

**(二) 全县农村电商发展情况。**已建成县级电子商务运营中心 1 个、镇级服务站 8 个、村级服务点 102 个，电子商务企业 20 多家，网店 400 多个，从业人员 4600 余人。2017 年全县电子商务交易额达 6.2 亿元，今年上半年达 4.15 亿元。建立了“保依康”县域电商公共服务平台，130 多款保康农产品在“汉购网”、“京东商城”和供销 e 家等电商平台上线营销。在全市率先建成首个县级农产品质量追溯平台，对全县 8 家农业龙头示范企业涉及的 60 多个农产品生产基地，100 多个农产品品种，形成了来源可查、去向可追、责任可究的农产品追溯体系。同时，以县域服务中心、乡镇服务站、村级服务点为一体的三级电商服务网络基本构建完成，具备了物流配送服务功能。

## **二、林果龙头企业、农村电商运行中存在的主要问题**

**(一) 从业人员素质偏低，影响了企业发展。**从调研情况看，龙头企业从业人员文化水平低，专业人才严重匮乏，影响了企业的发展。调查统计，全县核桃等林果龙头企业从业人员，文化水平低下，高中以上学历仅 100 余人，对企业的运作、营销、管理，缺乏系统性、专业性的稳定团队，很难满足企业发展需要。

**(二) 资金投入严重短缺，危及了企业生存。**调研发现，资金短缺是当前企业运转中面临的最大困难。据企业统计，圭萃园公司民间借贷约二千多万元，个人贷款二百多万元，拖欠地租等近一百余万元。佰蒂蓝莓公司银行贷款二千万元。主要原因：一是投入周期长。核桃、蓝莓、油用牡丹等林果产业从种植到进入

丰产期，需投入无产出的时期相对较长，企业生产经营压力大。如圭萃园公司，发展 1.2 万亩核桃，建园、管理按最低投入计算，在见效之前需投入资金 6000 万元以上；佰蒂蓝莓公司 0.35 万亩蓝莓基地，仅建园就需要 3000 万元以上；聚芳牡丹合作社 0.3 万亩牡丹基地，见效前需投入 1000 万元以上。二是资金链断裂。圭萃园公司从 2014 年开始，因受资金制约，致使基地不能有效管理，购回加工设备无力安装；金康园公司有厂房、有设备，并且在汉江农博会上获得了核桃食品金奖，但因资金短缺，长期处于关停状态。三是银行贷款难。龙头企业在申请贷款上，存在金融部门门槛高，贷款审批手续复杂，一定程度影响了企业生存与发展。

**（三）品牌优势尚未形成，制约了企业做强。**品种多规模小是我县农产品的现实。龙头企业规模小而弱，标准化能力不足，品牌优势不明显。如圭萃园、金康园两家核桃企业就处于有基地无效益、有厂房无生产、有商标无产品的尴尬局面。佰蒂公司现有生产加工能力至少需要 8000 亩的蓝莓基地，而现在可采摘基地面积仅 2500 亩。同时大部分专业合作社网络的农户参与度低，利益链衔接不紧，“企业+合作社+基地+农户”的生产经营模式还没有真正形成，制约了企业做大做强。

**（四）必备基础要素不全，限制了电商发展。**通过调研发现，基础要素不齐全限制了电商发展。一是缺主打产品。保康的农产品无论是香菇、木耳、茶叶，还是核桃、蜂蜜、蓝莓，虽然品质口碑很好，但大部分是无品牌无包装的散货，整体质量难以保证，没有形成真正的品牌产品，还没有满足电商发展要求的网购网销

产品。二是缺专业人才。尤其缺既精通网络技术、线上营销、物流管理又熟悉农业经济运行的复合型人才，在电商运营服务方面，也急需电商运营、网络营销、数据分析、专业美工等方面的人才。因人才匮乏，导致县级电子商务运营中心有形无力。三是缺物流基础设施。尤其缺乏农产品大型仓储、冷链等物流基础设施。在农产品进城方面，由于村级电商网点形同虚设、“小而散”的生产方式、农产品保质期短、生鲜品物流损耗大、包装成本高等原因，网销农产品综合物流成本较高。在消费品下乡方面，因农村人口居住较分散、配送量较少，导致单件商品物流成本较高。

### **三、对策和建议**

**（一）进一步引导规范化建设。**一是进行优化重组。充分利用现有资源优势，通过联合、股份、招商等形式，引导企业进行兼并重组，资产整合，建立能发展、可发展、发展好的龙头企业，增强带动力和影响力，引领农业产业高质量发展，增加农民收入。二是加强企业规范化建设。帮助企业制定更加贴近实际的发展规划，指导企业按照要求进行规范化建设和管理。鼓励企业积极开拓市场、研发产品、打造品牌，增强造血功能，做大做强企业。

**（二）进一步加大支持力度。**一是要加大政策支持力度。要结合全县主导产业发展实际，出台金融扶持优惠政策，降低银行贷款门槛，简化程序，打开绿色通道，为企业发展提供金融支持，缓解龙头企业资金困难现状。在惠农政策和项目扶持上，要向有实力、有前途、效益好的企业倾斜。集中人力、物力、财力，支持农业龙头企业，严格项目实施，加强项目监管，切实发挥扶持作用，引导企业健康发展。二是加大企业人才培养力度。要利用

政府各部门培训平台，帮助企业培养人才。龙头企业一方面要引进懂管理、会营销、精策划的专业管理人才、技术人才，另一方面要对现有企业人员进行培训，加强专业技能培训学习，提高企业从业人员素质，引领企业向专业化、正规化发展。

**（三）进一步加强产业培育。**立足我县农产品资源禀赋，对我县核桃、蓝莓等林果资源进行整合，因地制宜实施“一镇一品”或“多镇一品”，彻底解决产业不上规模、质量不上档次等问题；加强农产品品牌打造，借助农产品质量安全追溯系统，加强农产品供应链体系建设，培植更多的“三品一标”产品，同时下气力培育保康的公共品牌，叫响保康农特产品牌子。

**（四）进一步扶持农村电商发展。**发挥政府引导作用，积极整合部门力量，围绕电商+农业、电商+旅游、电商+文创、电商+金融，在建立机制、搭建平台等方面出台政策，引导农业龙头企业培育具有本地特色的知名电商产品，提升现有电商企业产品线上销售策划、设计包装、宣传推介能力。引入多家物流公司并建立和完善各物流公司各级物流体系，通过电商扶贫政策补贴，减免物流成本，为农产品开辟绿色通道。要对农特资源丰富、产业基础好的村进行重点扶持，打造一批电商专业村。

带队领导：刘四朝

组    长：王远兵

成    员：孟凡东 李敬相 李孝鑫 屈万华 张顺婕

张艺璇 王军 朱万刚 詹经彩 周全林