

“酸果果”如何变成“金豆豆”

——以承德市沙棘产业链为例关于农产品产业链的破局之路

张绮璇 杨曼 李佳欣 刘玉洁

河北师范大学 河北省石家庄市 050024

摘要: 在乡村振兴战略深入推进的背景下, 特色农产品产业链的构建与优化成为激活农村经济的关键路径。本文以承德市沙棘产业为研究对象, 采用文献分析、问卷调查与实地调研相结合的方法, 系统剖析“企业+基地+村集体经济+农户”模式的运行机制与实施成效。研究发现, 该模式通过全产业链整合实现了生态效益与经济效益的协同发展, 但在种植技术、加工创新、品牌建设等环节仍存在瓶颈。基于波特五力模型分析, 提出技术赋能、品牌升级、全链条协同的优化策略, 为同类地区特色农业发展提供理论参考与实践借鉴。

关键词: 沙棘产业; 产业链整合; 乡村振兴; 产业模式; 承德市

引言

乡村振兴战略下, 2021 年中央一号文件推动农业产业融合。承德市作为京津冀生态屏障, 其沙棘产业兼具生态与经济功能。截至 2023 年底, 承德围场县沙棘种植 80 余万亩, 年产原果 6 万吨, 产值 4.8 亿元, 是农村经济支柱。

1. 调研背景和意义

1.1 研究意义

实现生态保护与经济收益双赢, 提供资源开发借鉴; 拓宽农民增收渠道, 带动就业; 推动乡村产业结构转型, 增强经济抗风险能力; 融合沙棘文化与乡村建设, 提升文化软实力。

1.2 文献综述

学者傅亚玲强调了特色农业利用当地气候、资源特点发展具有品牌 和市场竞争力的农业模式的重要性^[1]。随着农业产业化理论的发展, 张铎等人的研究展示了产业化企业的特征^[2], 而李春楠则着重探讨了乡村产业高质量发展的实质和推进策略^[3]。威廉 D. 桑德林发现在东南亚国家中利用合理的利益分配机制是实现地区林业的扶贫功能最大化的措施; 而 Mrs. Mercy O. Erhun 发现尼日利亚的矿产资源丰富, 可通过开采矿业缓减当地的贫困状态, 促进当地人脱贫^[4]。范东君总结了湖南省湘西州“弱政府+强市场”和“中立政府+中立市场”的创新产业扶贫模式, 重点研究了市场和政府在产业扶贫中所担任的角色^[5]。特色产业发展受政策重视, 利于乡村高质量发展; 国外探索产业扶贫模式, 国内

指出农业特色产业存在规模、产业链等瓶颈, 沙棘产业也面临政策与技术问题。现有研究多关注宏观, 缺乏对地区特色产业影响农户经济的微观分析, 本文以承德沙棘产业为对象展开研究。

1.3 相关概念

1.3.1 沙棘

1. 药用价值: 沙棘含多种成分, 能防治心脑血管疾病, 止咳化痰, 治疗胃肠道疾病, 促进伤口愈合, 还具有一定抗肿瘤作用。

2. 保健价值: 富含高生物活性成分, 可增强免疫力、抗衰老、保护视力和肝脏, 满足各年龄段保健需求。

3. 食用价值: 营养丰富, 含多种氨基酸, 食用价值高。

4. 生态价值: 根系发达, 耐寒旱盐碱, 适种范围广, 固氮能力强, 是水土保持和荒山造林的先锋树种。

1.3.2 产业扶贫

产业扶贫以市场为导向, 促贫困个体与区域协同发展。沙棘产业采用“企业+基地+村集体经济+农户”形式, 践行产业扶贫内容, 带动经济发展与农户致富。

1.4 相关理论

1.4.1 绿色发展与可持续发展理念

2023 年《新时代的中国绿色发展》白皮书指出, 需协调经济与环保发展, 推行生态友好、资源节约的生产模式。沙棘产业因兼具生态价值(如防风固沙)与经济价值, 是践

行绿色低碳发展的典型路径。

1.4.2 产业链延伸理论

产业链延伸指向上游拓展至技术研发、基础产业，向下游拓展至市场销售。该模式可充分利用企业物质资本与智力资本，降低创新成本与转型风险。

1.4.3 合作经济理论

合作经济以劳动者自愿联合为基础，通过合作社等组织形式实现资源共享、优势互补，提升生产效率。沙棘产业可通过组建合作社或合作企业，实现规模化种植与加工，增强市场竞争力。

1.5 研究假设

1. “沙棘模式”具有广泛适用性：其核心为资源高效利用与产业链延伸，可推广至沙棘种植区及特色农作物未产业化地区。通过深加工提升附加值、打造地方品牌，推动产业升级，挖掘产业潜力。

2. 该模式构建可持续循环发展路径：通过科学种植与生态保护兼顾生产，依托产业链延伸和资源循环利用平衡经济、社会与生态效益；企业与农民协作机制提升参与度，助力乡村振兴。

2. 调研设计

2.1 调研目的

习近平总书记强调：“脱贫摘帽并不是终点，而是新生活的起点”，因此，本文以河北省承德市围场县沙棘产业为研究对象，通过对围场县沙棘产业发展现状、扶贫模式及其成效的调查，分析出沙棘产业的防返贫功能瓶颈，为沙棘产业防返贫的可持续性提供解决思路，进而为巩固脱贫成果有效衔接乡村产业振兴战略奠定基础^[6]。调查旨在了解围场县沙棘产业的发展现状、潜力及对农民增收的作用，评估种植情况、技术及管理模式，考察产业链条，分析协同效应与增值潜力，调查种植户收入、成本效益、技术培训及参与意愿，评估产业对农民生活及减贫的贡献，识别发展障碍如自然灾害、资金、技术、市场风险等，并分析政策、市场需求、技术创新等机遇。

2.2 调查方法

2.2.1 文献调查法

在文献调查中，熟悉文献资料的来源及其检索方法，是调查工作成败的关键。其中主要来源为调查人员个人笔记、企业档案和图书资料等相关资料，其中包括各次调查的资料

积累和企业的历史记录，如客户名单、历年销售记录、市场报告、客户函电等内容^[7]。通过网络、书籍、政府官网及企业档案等渠道，广泛收集特色农业产业防返贫相关资料，梳理国内外研究成果与扶持政策，明确研究方向，构建理论框架，为对策建议提供依据。

2.2.2 问卷调查与访谈法

以沙棘产业从业者（种植户、企业负责人、销售人员）、政府代表、专家学者为对象，设计访谈提纲聚焦产业及产业链发展。采用随机抽样确定样本，通过邮件、纸质问卷收集数据；合理安排访谈时间地点，对问卷数据编码统计，访谈内容归纳提炼，结合二者撰写研究报告。

2.2.3 统计调查法

运用随机或分层抽样选取农户、企业等调查对象，通过线上线下载卷、访谈（龙头企业、种植大户等）、实地观察（种植基地、加工厂等）多渠道收集数据，利用统计软件分析，为政策制定提供科学依据。

2.2.4 案例分析法

以承德围场县沙棘产业为案例，结合产业发展模式与逻辑模型构建分析框架，剖析政策、科技、市场等因素的影响及相互作用。收集产业发展数据，整理分析后以图表展示趋势，总结经验教训，提出未来发展建议。

3. 模式分析

3.1 乡村环境分析

承德市围场县是沙棘产业发展核心区，种植面积 80 余万亩，年产原果 6 万吨等，产值 4.8 亿元，依托于以下环境：

自然环境：围场县属大陆性季风型高原山地气候，冬寒夏凉、昼夜温差大，利于沙棘积累养分；土壤盐碱化且贫瘠，适合耐受力强的沙棘生长，其固氮特性还可改良土壤；当地生态脆弱，沙棘防风固沙、保持水土的特性，有助于修复生态、维护平衡。

社会环境：政府将沙棘列为重点产业，制定规划并提供资金支持；随着人们对高营养产品需求增加，沙棘制品国内外市场潜力大；承德宇航人等龙头企业采用“企业+基地+村集体经济+农户”模式，带动产业发展，为乡村经济注入活力。

3.2 全产业链分析

3.2.1 上游育苗及种植

种苗培育：传统杂交与现代基因工程、组织培养技术

结合，提升抗逆性。

市场竞争：供应商包括企业、科研机构等，优质种苗以根系发达、抗逆性强为竞争优势。

种植模式：规模化种植管理规范但投资高，农户分散种植灵活但产量不稳定，承德采用“企业+基地+村集体+农户”模式互补。

3.2.2 中游产品加工及研发

原料加工：收购渠道含种植户直供，价格受供需等因素影响，加工工艺提升产品附加值。

研发创新：产品种类丰富，研发投入聚焦新产品开发与技术改进，通过品牌建设增强竞争力。

3.2.3 下游销售与拓展

渠道推广：传统渠道（超市、专卖店）竞争激烈，新兴渠道（电商、直播）成本低、传播快，需组合渠道并强化品牌宣传。

产业融合：与旅游结合开发采摘观光，与文化融合赋予产品文化内涵，提升附加值与竞争力。

3.3 “企业+基地+农村集体经济+农户”经营模式

“企业+基地+农村集体经济+农户”模式：企业投入资金技术，保障生产质量和市场对接，开展培训；基地标准化生产，绿色生态管理；村集体整合资源合作，合理分配收益，发展特色产业和乡村旅游；农户提供土地和劳动力，获租金和劳务收入，技术培训降低风险，提升积极性。

3.4 龙头企业分析——承德宇航人高山植物应用技术有限公司

1. **供应商议价能力：**企业主要依赖承德北部及自有小规模沙棘种植，供应量充足，市场竞争激烈。企业与当地农户合作，政府提供优惠政策，促进农村增收和乡村振兴。

2. **行业竞争者：**宇航人享有良好口碑和技术优势，拥有多项自主研发产品，竞争力强。但化妆品保健品行业竞争激烈，品牌影响力不足，竞争压力大。

3. **购买者议价能力：**企业产品种类丰富，满足不同需求，降低购买者议价能力。品牌知名度高增强消费者忠诚度，但市场同类产品多，大型经销商可能要求优惠价格。

4. **新进入者威胁：**宇航人具备技术优势和品牌优势，有完善的生产销售体系及研发检测中心。进入壁垒高，但市场前景好可能吸引新竞争者。

5. **替代品威胁：**沙棘具有独特价值，产品创新降低替

替代品威胁。科技进步可能带来新材料技术，相似植物提取物产品影响市场份额。

4. 结论和建议

4.1 问题

4.1.1 种植环节

围场县沙棘种植存在技术落后、环境恶劣等问题。村民采用传统单一方式种植，忽视种植环境与作物需求，导致土地盐碱化、大水漫灌，影响植物生长；施肥不当也破坏土壤和果实质量。此外，当地春秋多风沙，旱季灌溉设施差，病虫害等灾害也威胁沙棘生长。

4.1.2 加工环节

沙棘加工存在设施不足、产品同质化、质量难控等问题。农村加工设施缺乏，难以完成高温杀菌等工艺。市场上沙棘产品类型单一，同质化严重，企业只能靠价格战竞争。同时，受原料和加工多环节影响，缺乏完善质量控制体系，产品质量不稳定，影响消费者信任。

4.1.3 销售环节

销售渠道单一与品牌建设薄弱制约产业发展。沙棘产品主要依赖线下传统渠道，线上拓展不足，市场覆盖面受限。且市场品牌众多但缺乏影响力，定位、推广同质化，消费者忠诚度低，难以形成稳定市场份额。

4.1.4 产业协同环节

产业链各环节沟通不畅，种植户不了解市场需求，企业不清楚种植情况，导致原料供需失衡，影响产品销售。此外，沙棘产业未形成竞争力强的产业集群，企业分散独立，竞争过度，难以实现资源共享和规模经济。

4.2 对策建议

4.2.1 培训与支持

农业部门和科研机构应通过线下培训与线上咨询，传授沙棘种植技术。监管部门要规范种苗市场，确保种苗质量。多部门协作构建灾害预警系统，推广农业保险，指导农户防灾减灾。

4.2.2 技术创新驱动发展

政府设立专项基金，扶持企业技术革新，鼓励引进先进设备和技术，推动产学研合作。通过举办创新大赛、建立奖励机制等，鼓励企业创新产品种类。建立完善原料和加工质量标准，引入先进检测设备，加强员工培训，保障产品质量。

4.2.3 搭建完整信息平台

政府或行业协会主导建立信息平台，实现产业链各环节信息共享，优化生产与销售策略。政府出台优惠政策，鼓励企业集聚发展，强化集群内企业合作，共享资源，联合开展研发、物流、营销等活动，提升产业集群竞争力。

结束语：

利用多渠道宣传沙棘知识与产品，举办各类体验活动提升知名度。鼓励企业拓展电商等线上渠道，融合线上线下销售。制定品牌战略，明确定位，加大宣传，提升产品与服务质量，联合打造区域品牌，增强竞争力。

参考文献：

- [1] 傅亚玲. 绍兴市特色农业发展路径研究 [D]. 浙江海洋大学, 2017.
- [2] 张铎. 农业产业化联合体构建路径研究 [J]. 山西农经, 2022, (19): 69-71.
- [3] 李春楠. 农业产业化促进农户增收——基于河北省时间序列数据的实证分析 [J]. 新经济, 2022, (08): 68-73
- [4] Mrs. Mercy O. Erhun. The Contribution Of The Minerals And Mining Industry To Poverty Alleviation and Sustainable Development In Nigeria —A Legal Perspective[J]. Journal of

Energy Technologies and Policy, 2015, Vo1.5.

[5] 范东君. 精准扶贫视角下我国产业扶贫现状、模式与对策探析——基于湖南省湘西州的分析 [J]. 中共四川省委党校学报, 2016(4): 74-78.

[6] 张雪璐. 内蒙古清水河县沙棘产业防返贫功能研究 [D]. 西北农林科技大学, 2021. DOI: 10.27409/d.cnki.gxbnu.2021.000799.

[7] 高继文. 文献调查法在市场调查中的应用 [J]. 企业改革与管理, 2007, (08): 62-63.

作者简介：

第一作者：张绮璇（2005 年 1 月），女、蒙古族、河北省承德市围场满族蒙古族自治县，本科、无，法学

杨曼（2004 年 11 月），女、汉族、河北省保定市高阳县，本科、无，法学

李佳欣（2005 年 5 月），女、汉族、河北省承德市隆化县，本科、无，法学

刘玉洁（2004 年 12 月），女、汉族、甘肃省张掖市临泽县，本科、无，法学

项目：河北师范大学大学生创新创业训练计划项目
202510094006