

构筑全产业链融合发展平台，帮助小农户对接大市场

——国际农发基金支持的陕西省镇巴县发展扶贫价值链案例

摘要

镇巴县从 2018 年开始参与实施国际农发基金贷款陕西农村特色产业
发展项目，在项目实施的前三年，主要以支持农牧产业的生产端投入为主。
为了进一步提升当地农产品的品牌影响和营销能力，从 2021 年项目中期
评估之后，镇巴县对项目实施方案进行了优化和调整，从支持产前产中端
为主逐渐向支持产后端转移，重点开展品牌推广、线上线下营销网络、产
业公共服务和数字农业等活动，构筑和完善了全产业链融合发展的价值链。

一、背景

陕西省汉中市镇巴县位于陕西省南部的秦巴山区，自然资源丰富，被
誉为“天然氧吧”和“天然中药库”，是国家生态保护与建设示范区，盛
产各种优质特色农产品。但同时由于镇巴县境内山势绵延、交通不便，形
成了镇巴县资源优势与区位优势并存的特点，长期以来经济发展相对滞后，
在 2020 年之前还是陕西省的深度贫困县。

镇巴县从 2018 年开始参与实施国际农发基金贷款陕西农村特色产业
发展项目。在项目实施的前三年，镇巴县主要以支持农牧产业的生产端投
入为主，极大地促进了当地农业生产端的生产水平，使企业和农户的生产
规模和销售收入都得到了明显提高。但随着项目实施的深入，也发现了一
些新的问题。单纯进行生产端的投入，农产品销售难的问题仍然没有得到

实质性解决，农户及中小企业的议价能力比较弱。生产规模的扩大反而使中小企业在市场营销、产品溢价、对接高端市场等方面的劣势更加凸显出来。

另外，在目前从扶贫转向乡村振兴的接续阶段，如何进一步加强和完善农业产业价值链、防止贫困人口返贫、促进乡村产业的可持续稳定发展，是需要面对的新的课题。

二、项目实施

在 2021 年 4 月项目中期评估期间，经过与国际农发基金和国内相关方面的商讨，镇巴县对项目实施方案进行了优化和调整，项目实施从支持产前产中端为主逐渐向支持产后端转移，重点开展产品品牌营销、产业公共服务和数字农业等活动。镇巴县在项目调整后主要采取的措施包括：

1. 建立线上线下资源共享的营销网络平台

镇巴县国际农发基金项目从 2021 年开始，采用特殊类型商业计划书，扶持建立了“千禾农仓”线上网销和线下推广相结合的营销平台。“千禾农仓”营销平台由五个回乡创业的青年企业家联合创立。以前五家企业都是独自开拓市场，企业在发展中遇到的市场营销和品牌推广的难题，使大家很自然地走到了一起。大家将各自的销售资源共享，真正达到了多赢的效果。

在国际农发基金项目的支持下，“千禾农仓”营销平台通过开展品牌注册、设计产品包装、建立线下农特产品体验馆和线上直播平台、品牌营销等活动，按照统一的质量标准引入或收购镇巴县当地中小企业和农户生产的特色农产品，设计统一的包装，采用“千禾农仓”商标统一进行推广，

解决了众多农户农产品滞销的难题，也让企业壮大起来。

特别是“千禾农仓”创建的线上销售平台，通过培训当地农户，鼓励他们直接参与直播带货，明显拉近了和消费者的距离，加强了消费者对镇巴特色农产品的信任 and 了解，使“千禾农仓”将镇巴县的绿色健康农产品推广到全国各地大中城市。成立短短一年多时间，“千禾农仓”年销售额达到 3000 多万元，平台销售农产品品种 158 种，带动了镇巴当地 24 家农产品企业。农户在企业的带动下收入普遍有了较大幅度地增长，累计带动农户 2800 余户。

“千禾农仓”合作企业之一的镇弘蜀乐食品公司，在 2020 年申请过国际农发基金项目实施镇巴腊肉订单养殖和加工项目，2020 年的腊肉产值为 800 多万元；2020 年-参与创建并加入“千禾农仓”营销平台之后，2022 年整个腊肉产值销售额达到 1,600 多万元，带动农户 400 多户。

“千禾农仓”的另一家合作企业赶馋猫食品公司的负责人何永志先生，原先是深圳一家服装电商销售公司的电商部主管，是“千禾农仓”线上营销平台的主要策划人，他 2015 年回乡创业后经营的赶馋猫食品公司主要从事彩色马铃薯的种植和加工，企业在 2020 年的销售额只有 500 多万元，在加入“千禾农仓”之后，2022 年企业销售额达到了 2040 万元，带动了镇巴县兴隆镇三个村约 1,200 户农户种植彩色马铃薯。



图 1：“千禾农仓”负责人之一吴琼在农产品体验店向消费者介绍产品

2. 开展品牌建设，建立特色农产品质量标准追溯体系。

项目通过建立特色农产品体验中心，开展品牌宣传推广活动，来扩大镇巴地理标志产品的影响力。同时为了规范和提高镇巴县特色农产品的质量，由县市场监管局等监管部门主导，建立了镇巴腊肉、生态茶园的产品质量追溯系统，并按照具有镇巴农产品特色的产品质量标准进行监管，提升镇巴特色农产品质量和食品安全水平在消费者心中的认可度。

3. 推广农产品保险，提高农民的风险意识，维持产业长期稳定发展。

为了提高农民的风险意识，引导农民建立长期稳定秩序发展的理念，2021 年镇巴县与保险公司合作，对镇巴县国际农发基金项目中的育肥猪和能繁母猪养殖户、茶叶种植户开展农业保险试点，先后为茶叶种植投保 52438 亩，育肥猪投保 1000 头，项目提供保险补贴 308.58 万元。



图 2：在农业产业价值链中各阶段的项目参与方式

三、成效

镇巴县国际农发基金项目从 2018 年开始实施国际农发基金项目以来，已实施了 74 个商业计划产业发展项目，项目涵盖产前、产中和产后等价值链不同环节，涉及茶叶、中药材、畜牧、食用菌、蚕桑、魔芋、蔬菜等特色产业生产加工、农产品营销体系和全产业链融合发展项目，项目覆盖了全县 20 个镇、127 个村，约 1.7 万户 5 万余人，带动脱贫户约 0.7 万户 1.7 万余人。

特别是在 2021 年项目中期进行优化调整，加强对产后端的支持后，使当地农业特色产业的发展获得了新的动力，初步形成了全方位、高质量的农业经营支持体系。镇巴腊肉、毛尖、大黄、天麻、黑木耳、花魔芋、树花菜、香菇等一批镇巴县独具特色的地理标志产品品牌影响力逐渐加强，也帮助企业形成了集群效应，对接中大型高端市场的能力明显加强，镇巴

县具有地方特色的农副产品通过营销平台销往全国各大中型城市。同时，在经过提升质量标准、产品包装设计、建立追溯体系、改变营销模式等措施之后，传统的农产品产生了非常明显的溢价效益，从农户到企业都能够得到更合理的回报。

四、经验与启示

本项目实施的主要经验和启示如下：

1. 通过企业资源整合和优势互补，建立全产业链融合发展的营销网络，是帮助农村产业做大做强的有效手段。

近年来镇巴县特色农产品企业的市场探索经历证明，农村企业要走出深山，只有通过资源整合、改变营销模式，才能有效地去对接大市场。这一方面需要企业之间通过优势互补和资源共享，建立集群效应；另一方面也需要依靠政府部门结合当地资源特色，推广地域品牌，加强农副产品质量标准建设和质量监管，注重全产业链融合发展，为企业创造更大的发展平台。

2. 小农户通过融入全产业链融合发展的价值链，提升产品品质，是对接中高端大市场的有效途径。

目前处于从脱贫攻坚到乡村振兴的接续阶段，保证已经脱贫的贫困户不再返贫，关键是要帮助小农户建立稳定的产销体系。但是传统的小农户生产模式很难解决市场问题，小农户应对市场风险的能力也比较脆弱。小农户通过和当地具有全产业链融合发展能力的企业合作，借助企业建立的营销网络，才能对接大市场，实现稳定持续的盈利。

3. 借助全产业链融合发展模式，建立现代新型乡村企业，是吸引知识青年投入到乡村振兴发展事业的必然选择。

近年来镇巴县在国际农发基金项目中实施的特殊类型商业计划书，参与市场营销、网络直播、品牌建设、数字农业等项目的主要以年轻人为主，特别是那些在外打工多年，学习了大城市市场经验回乡创业的年轻人，他们有知识有魄力，已经不能满足于以前传统的小农户生产方式。而这些年轻人的加入，也显著带动了当地农户的观念转变和持续增收。

五、真实故事

“千禾农仓”农产品网络销售主播张正平：张正平家住镇巴县兴隆镇黑水塘村，今年 31 岁，是两个孩子的“宝妈”。张正平以前在家以种植蔬菜为主，年收入只有 1 万多元。2021 年 8 月她报名加入千禾农仓，尝试在各大直播平台推销千禾农仓推选的镇巴优质土特农产品。短短不到一年时间，她的直播账号粉丝达到了将近 20 万人，平均月销售额能够达到 70-80 万元左右。看到自己能够把家乡的父老乡亲种植的健康绿色农产品卖往北京、上海等全国大中城市，让她充满了喜悦和成就感。



图 3：张正平正通过网络销售平台进行直播，推销家乡的土特农产品

种植农户牟虎昌：陕西省镇巴县渔渡镇长滩河村村民牟虎昌，今年63岁。以前他和老伴两个人主要依靠国家发放的低保生活。近年来他参加了千禾农仓创办企业之一秦南牧业公司组织的淫羊藿和羊肚菌种植，实现年增收2万元。看到自己种植的农产品经过企业回收及统一包装，通过千禾农仓销售平台销往全国各地大城市，牟虎昌感到十分兴奋和喜悦。



图 4：农户牟虎昌（右）和“千禾农仓”创始人之一程开平（左）一起收获种植的羊肚菌

照片拍摄：张逸飞、阎红兵