

---

# 湖南农业产业发展典型问题与对策

## ——以邵阳市洞口县为例

陈一 宾阳 刘林林 曾广胜<sup>1</sup>

**【摘要】**：“产业兴旺”是贯穿和衔接脱贫攻坚和乡村振兴的关键，农村和农民只有立足于发展好农业产业，才可保持乡村经济发展旺盛活力，改善农民民生，为乡村振兴提供不竭动力。为探究湖南省农业产业发展，以邵阳市洞口县为例，通过实地调研分析当地农业产业发展现状，梳理优势和短板，剖析发展面临的问题并提出相应对策，期望以此见微知著，为湖南农业产业发展献计，为乡村振兴战略助力。

**【关键词】**：农业产业 洞口县 发展对策

全国脱贫攻坚战进入决胜阶段，乡村振兴战略与其紧密衔接。党的十九大报告中指出，实施乡村振兴战略，加快实现农业农村现代化发展，要求建立产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕的新时代乡村。所有目标中，产业兴旺是关键，只有大力发展产业才能保证农村人口的稳定就业和持续增收，才能为集体经济提供源源不断的活水，才能从根本上保证高质量的稳定脱贫。农业产业是乡村产业发展的根本，千百年来，农村的广袤土地为生活在其上的农民提供了取之不竭的生活资料 and 财富。然而，农业产业的发展并非易事，既要形成稳定的产业结构，又要有科学的管理、经营和销售模式，还需与其他产业建立紧密的关联关系，是一个系统工程。中国乡村地域广阔，人口分散，涉及问题众多，发展好农业产业是一项巨大的挑战。

湖南省是脱贫攻坚的重要战场，也是传统的农业基地，发展新型的农业产业是湖南省的必然选项。然而，湖南省地形复杂，地貌多样，不同地域土壤和气候条件也存在差异，发展的农业项目没有统一蓝本，需因地制宜灵活配置，这也为产业模式的构建带来了复杂性。基于对湖南农业产业问题的探索，论文以邵阳市洞口县为例，对当地的农业产业（宏观农业，包括农、林、牧、渔）发展进行了实地调研。在了解其产业现状的基础上，梳理出了优势和短板，并尝试针对问题提出有价值的建议，期望通过此举见微知著，基于对共性问题的分析对湖南省农业产业发展提供借鉴。

### 1 洞口县农业产业现状分析

邵阳市洞口县位于湖南省中部偏西南，属江南丘陵大地形区，以丘陵、山地为主，兼有平地，为亚热带季风性湿润气候，四季分明，热量丰富，雨水充足。多地貌特征和多雨气候条件决定了洞口作物种植和禽畜饲养的多样化，重丘陵、山地则导致区域内产业趋于分散。通过对于洞口县 24 个乡镇（街道），上百个村落的实地调研，笔者初步摸清了洞口县现有农业产业概况、优势和短板，具体如下：

#### 1.1 产业基础较好，未来可期

##### 1.1.1 基础设施完善。

---

<sup>1</sup>**作者简介**：陈一（1982-），男，湖南衡阳人，教授，长期从事农业产业、农业废弃物利用研究。

曾广胜（1975-），男，湖南邵阳人，教授，博士，长期从事农业产业、农业废弃物利用研究。

**基金项目**：国家重点研发计划项目子课题：田园综合体现代农业产业协同管理体系研究（2019YFD1101305）

---

经过多年精准扶贫和大量人、财、物投入，村镇的基础设施建设逐渐完善，水、电、路基本实现全覆盖，灌溉用水基本得到保障，为农业产业的后续长期发展打下坚实基础。

#### 1.1.2 农民观念改变。

通过扶贫干部长期的观念灌输和乡贤人士的带头作用，农村地区，尤其是偏远地区农民的思想观念得到一定程度改变，等、靠、要思维改观，通过发展产业提高收入改善生活的想法逐渐深入人心。

#### 1.1.3 主导产业成型。

随着政府的介入，通过政策引导逐渐形成了大规模主体产业和小规模其他产业相互协同的模式。近年来，稻米种植外，洞口县主导的“三棵树”产业，即“油茶、茶叶、柑橘”在全县大面积铺开，除柑橘、茶叶为洞口传统产业种植面积均超0.67万 $\text{hm}^2$ 外，5年内仅新增油茶面积就超过0.67万 $\text{hm}^2$ ，贫困人口一人一亩“三棵树”。此外，农作物如玉米、红薯等，药材如天麻、黄精、百合、吴茱萸、七叶一枝花等，果树如杨梅、桃子、猕猴桃等在县内广泛分布，各类禽畜养殖如鸡、鸭、猪、牛、羊、鸽子、蜜蜂等在不同村镇均以小规模形式存在。在楠竹产地如罗溪乡、大屋乡，楠竹开发也成为当地的重要产业。

#### 1.1.4 产业模式多样。

除少量农民为个体管理和经营外，大部分农业产业均以合作社管理模式为主。有的村根据种植作物不同成立了多达5个合作社。此外，还存在如龙头企业+合作社+农户、专业合作社+基地+公司模式、农业休闲生态园模式、农场（农户）+协会+龙头企业等更复杂的产业模式。

#### 1.1.5 品牌逐渐形成。

部分农产品已经建立了粗加工体系，形成了品牌，产品附加值提升。除传统的茶叶品牌如古楼雪峰云雾茶（鼓楼乡和茶铺茶厂两个乡镇均主要发展茶叶）、柑橘品牌雪峰蜜桔（洞口知名品牌）外，其他多种作物如洞口的红薯、五彩稻米、紫米、百合、金银花、野生茶、杨梅等均实现加工并形成了品牌，鱼娃娃、辣妹子等品牌均逐渐打响。

### 1.2 产业发展存在瓶颈，极需改善

在构建了较好基础并积累了一定优势的同时，洞口的农业产业发展也存在问题和短板，有长期积累而成的痼疾，也有快速发展导致的缺陷，有全局性问题，也有局部的问题，只有准确细致的对问题进行剖析，才可进一步提高农业产业发展的质量。

#### 1.2.1 产业结构松散。

除传统产业如稻米、柑橘和茶叶拥有规模公司的参与、组织和管理经营外，其他小规模农业产业均以分散经营为主，缺少大公司或大规模组织的参与。虽然已成立大量合作社，但基本以村为单位，很多甚至是以家庭为单位，跨村、跨乡镇的大型合作社较少。这种现状既有地域分散、农作物产量较小等原因，也有政府引导不力、政策导向作用不明显的问题。目前这种小农业合作社仍然存在很多不足，如产权不清晰、政社不分、内部管理框架不科学、项目财务管理不清晰等，而过小的规模直接导致合作社实力较弱，抗风险能力不强，市场竞争力差，连接农户能力差等问题，没有真正发挥合作社的优势，极大的限制了农业产业的发展。

#### 1.2.2 产业选择不准。

---

部分区域和农户存在选择产业不科学、不精准、随意性较大的情况，种植作物不符合土壤、气候、海拔要求。对于市场把握不精准。这一方面是因为缺乏科学指导，农民只知道种植什么赚钱，而不知道自己的土地是否特别合适种植。另一方面也有政策影响的问题。政策大方向上，选择“三棵树”作为主导产业无疑是正确的，既沿袭发展了传统的柑橘、茶叶优势产业，又增加了具有经济和实用性特征的油茶产业，增加产业规模优势也有利于整体发展。但缩小到局部，政策要求的每个贫困户一人一亩“三棵树”目标下，部分区域按需满足政策而并未选择最优的作物品种。

产业选择中最突出的问题为优势资源未充分利用。洞口的楠竹超过 4 万  $\text{hm}^2$ ，资源极其丰富。楠竹砍伐有利其生长，可充分利用。但洞口目前对楠竹的开采和利用仍非常有限，即使开采也均采用低值方式如原竹出售或手工制作建筑用竹夹板，资源开发水平严重不足。

### 1.2.3 科技含量不足。

大部分农产品均存在不同程度品质问题。即使洞口知名的雪峰蜜桔，也因产地和批次不同而良莠不齐、口感不一。一方面，土质和气候条件对作物产生影响，另一方面，品改缺位也导致了产品品质一直没有改良。在其他农业产品中，此类问题更加明显。农产品的品质极其重要，直接影响品牌塑造和销售，然而普通农户推动品改非常困难，一是技术来源缺乏，二是新苗价格高，且周期长、成本高，农户缺乏动力。同时，作物的后期培管也存在隐患。虽然大部分农户的产业已加入合作社，但小规模的合作社会因人员和技术水平原因无法完全保障后期培管的效果。部分产业由农民自行管理，其中涉贫人员的种苗来自乡镇免费提供，农民本身重视程度不够，技术能力不足，后期培管上存在较大隐患。尤其是部分山区农户选择了特殊经济作物，这些作物周期较长，如七叶一枝花（2~3 年）、红心猕猴桃（2~3 年），且对于技术要求较高，一旦培管不利，将对作物的收成和品质产生极大影响，从而增加了农户返贫的风险。

### 1.2.4 销售渠道不畅。

销售的问题往往是农业产业最大的问题，产出来还要能卖得出去。而洞口县农业产业仍存在销售渠道不畅，经常导致产品滞销的情况。这里既有产品本身的问题，也有销售方面的问题。产品问题中，除了上文提到的品质问题外，最大的缺陷就是龙头效应弱。龙头往往起到带动作用，如保靖的黄金茶，炎陵的黄桃，这种地域名片式的打造不但可以实现自身的巨大商业价值，也可带动周边的农产品销售。在洞口众多农产品中，仅雪峰蜜桔、古楼雪峰云雾茶、洞口红薯粉具有一定品牌知名度，但也未形成真正的龙头产品和大众品牌。提到洞口，很难直接联想到产品和品牌。这种龙头效应缺乏直接导致洞口农产品在同质化竞争中无优势。

此外，销路本身也存在缺陷。由于农业产业分布广、种类多、产业集中度低等因素，销售无法集中，部分农户即使加入了合作社，由于其规模限制，在销售上依然没有规模化优势。虽然每个乡镇均已配置了电商平台，但商铺影响力较小，人员销售能力不足，同质化严重，物流无法完全跟上等问题导致电商渠道并没有发挥最大效应。虽然经常有类似芒果云扶贫超市等大型扶贫销售会，但农产品产出本身存在周期性，可集中销售的产品较少也导致效果有限。在调研中，我们发现如蜂蜜、杨梅等产品仍存在一定滞销情况，农产品存放时间有限，冷链不健全，一旦滞销将导致农户损失重大。

除以上问题外，洞口县农业产业还存在如农村劳动力短缺、技术人员缺乏、资金短缺、林下经济不发达不科学、产业关联度低等省内大部分县域的共性问题。这些问题既有短期问题，也有长期隐患，如不加以解决，产业的可持续发展，农民的持续增收仍要打上问号。部分隐患在扶贫工作队、扶贫政策退出、消费扶贫力度逐渐减弱时将更加凸显。如何解决以上问题，笔者在下文中将给出一些自己的思考。

## 2 洞口县农业产业优化发展对策思考

---

农业产业的发展是一项系统工程，最主要仍是发挥政府的引领、服务和统筹的作用，如农业农村局，商业局等职能部门应承担更多的职责，以制度为保障，以科技为支撑，其宗旨应是低服务成本，宽服务口径，尽可能提高辐射面。

## 2.1 全局统筹，引领发展方向

### 2.1.1 把握全局、指导产业发展。

调研发现，部分农户对种植什么品种、发展什么产业、林下经济的优化以及相关的培管技术等方面的认知薄弱。村民的信息量和科学知识有限，往往导致产业选择随意性大，后期培管不科学。针对此问题，县农业农村局应组织专家在全县域范围内切实调研、科学统筹，针对县域内不同区域（细化到乡镇、村）的地形地貌、土质和气候条件，提出科学的种植指导意见，并组织不同形式培训和宣传（如组织村干部、村民培训、编撰成宣传册等）。此举将为农民提供便利，极大降低选择产业的不科学性。

同时，当县内农业产业形成了品牌和规模优势时，其发展将进入长期的快车道，将极大提升农民的收入。省内炎陵的黄桃，保靖的黄金茶、隆回的百合均为典型。品牌的塑造既需要有本身的优势产品，更需要统一的规划和策划。这就需要政府部门在这方面多下功夫，科学论证突出优势，避免同质化竞争，内抓品质建设、规模和产业模式，外抓宣传和销售网络构建，逐渐形成人们对品牌的认同。

### 2.1.2 以奖代补，提高散户积极性。

散户种养在农村中仍占有一定比重。为进一步引导散户的产业发展方向，充分发挥其积极性，改变单纯补助导致的培管不利和等靠要思想严重的问题，以奖代补是更为行之有效的方式。目前国内已有不少县域逐步开始实施以奖代补的政策，也取得了较好的效果。奖补方案的科学性与否对于其引导方向、激发散户积极性的作用至关重要。首先，奖补政策的标准应更加科学，要注重公平性和持续性，应综合考虑产业发展基础、条件和成效，对于管理效果好、产品品质优良、产业发展快、持续性好的项目应给予重点奖励。其次，奖补政策应有差异化。既要考虑全县范围内的平衡，也要在不同乡镇、产业中存在差异，应优先奖励符合乡镇发展需求和产业方向的项目。再次，应注重重点面结合，既应对少部分发展得好的项目给予重奖以树典型，也应该让大部分积极发展产业的农户享受到不同的奖励福利。

### 2.1.3 科学规划，整合农业合作社。

大量小而分散的村级合作社模式虽可让大部分农户参与其中，形成有组织经营，但也存在管理水平层次不齐、效率低下、人才和技术相对缺乏、机制不健全、财务制度欠规范、销售各寻其道等问题。这种合作社类似小作坊，无法真正在生产、销售、农资服务、品牌创建方面给予产业带动力和影响力。在此方面，更大规模的合作社和组织显然更有效率，规模化组织生产、培管、销售对于成本控制、规范管理和整体规划均有益处。所以，应因地制宜，在县、乡统一部署下实行规划和协调，通过政策引导逐步建立更大规模的合作社或其他类型创新的产业模式，以增强力量进行统一管理并打造精品。在这方面，已有很多的范例可以借鉴，仅在湖南省内即有 7 个国家级的国家农民合作社示范社，如浏阳市好韵味油茶种植专业合作社、湘潭绿新蔬菜产销专业合作社等，这些合作社基本整合了区域内的一种农业产业。典型如好韵味油茶种植专业合作社共建立了 6 个服务片区点，合作的油茶种植户达到 740 户，总种植面积超过 466.67hm<sup>2</sup>。有了规模化作为基础，合作社进一步打造油茶特色小镇，逐渐“链”起、融合一二三产业，形成了金健茶油、“油茶三华”等品牌产品，还将打造油茶文化古街、油茶文化博览馆、油茶协同创新及集成示范科普场馆等油茶主题的特色项目，形成一条油茶文化精品旅游路线，以“油”带“游”，展现出油茶特色小镇的魅力。

## 2.2 集中资源，打造特色龙头

### 2.2.1 重视品质，打造县域精品。

产品的品质是打造知名品牌的前提，这就需要技术的强大支撑。针对品改和科学种养问题，县委县政府、县农业农村局应建立专门机构积极与省农科院、湖南省农业大学等高校和科研院所联系，建立稳定的合作关系，针对全县主要农业产业进行联合开发，通过技术引入并配合财务补贴以实现品改、培管、林下经济、多产业搭配等问题的解决，提高产品的品质。同时，也为特色种植和养殖提供咨询服务。最典型的如雪峰蜜桔的品改，如可通过品改和种植技术提高和统一橘子的甜度，延长产出周期，则将更有利于其品牌建设。

### 2.2.2 集中力量，开发优质资源。

靠山吃山、靠水吃水，在保护生态环境的前提和红线内大力开发现有富集自然资源是效率最高、回报最高的方式。洞口县楠竹资源非常丰富，总量约4万hm<sup>2</sup>，且楠竹的砍伐对其生长有利，不会因砍伐而造成破坏。就目前现状来看，楠竹开发主要采取以下几种方式，（1）砍伐外卖；（2）制作建筑用竹夹板（低附加值）；（3）编制竹制品（量小）；（4）竹笋加工（量小）；（5）实现初级加工，如引入圆竹展平工艺，开发初级竹板制品、加工竹炭等（刚起步）。虽然县内对于楠竹的重视程度逐渐提高，如拟在盛产楠竹的大屋乡建设特色“楠竹小镇”，逐步引入一些加工企业，但总体而言，开发程度不够，技术含量和附加值较低的问题依然存在。对于楠竹资源开发，提出以下几个方面建议。一是提高重视程度。成立专门的产业领导小组，建立责任机制，优化资源配置，集中力量办大事（如在资源富集区针对性完善基础条件建设）；二是科学规划，讲好故事。制定长-短期结合、不同模式结合、一二三产业融合（如工业、农业、生态旅游相结合）的开发规划，注重资源的综合利用，打造品牌。三是强化技术引入和招商。竹开发技术日益丰富，传统的如作为竹制家具、板材等，新型的如竹炭产品、竹纤维制品、竹包装制品等，通过一定的优惠政策引入高新技术企业利用现有技术开办分厂或创办企业，打造龙头企业提高规模化开发程度。

### 2.3 多管齐下，优化销售效果

让农产品可以销售出去，是兑现产业福利的基本要求。笔者调研时发现，由于农产品种类多、分布地域广、产出时间跨度大、部分产品无法长期保存、销售渠道分散，导致农产品滞销压力依然存在，尤其是一些特种种植养殖品种，如杨梅、桔子等存放时间短，没有好的销售渠道很容易造成农民产生大量损失。不可否认，除传统的销售渠道和模式外，县内近年来大力发展电商扶贫，如与阿里巴巴合作引入农村淘宝，开设了农村淘宝洞口特色馆；引入电商企业乐村淘，建立电商县级中心和多个乡村电商站点；大力构建“政府平台+电商企业+金融机构+网店+农户”五位一体的电商扶贫模式，为农民解决了一部分销售问题。但从实际效果来看，电商销售渠道依然存在较大改善空间。首先，就宏观而言，县县都以类似方式发展电商平台，且农产品本身品种类似，导致同质化严重，特色不特，吸引力较弱。大型网上扶贫促销活动只能覆盖少量该时间段内滞销的量较大的农产品，不具持续性。其次，从具体站点建设上来看问题也很明显。如站点经营人员虽然经过选拔和培训，但专业性依然较弱，往往无法真正起到基于精细化的本地化电商的功能，只起到简单销售和代理物流的作用；各村情况差异较大，部分村电商点盈利能力较差，仅靠补助维持，容易造成人才流失和经营的不可持续。基于以上现实，提出几点参考建议：一是适度整合平台，科学物流。分区域规划电商平台，统筹销售产品，提高销售的规模化并降低成本，科学设计物流体系，建设冷链物流，平衡投入与效率，集中资源打造更加稳定的电商点。二是专业的人做专业的事。策划和包装是电商做大做强关键（如李子柒即通过策划取得了巨大的销售和推广成功），通过一定形式引入专业电商营销策划团队（如成片包干，并在达到不同销售效果后给予不同比例分成），由营销团队对农产品资源进行整合和整体策划；三是集中资源打造知名品牌。针对县内龙头产品，加大宣传力度（传统媒体和网络宣传结合），形成龙头优势，进行电商主推，以此带动其他产品销售；四是深入现代化的农业互联网技术使用，建设农产品溯源系统，以提高产品在电商销售中的品质和信誉度。

## 3 结语

农业产业兴旺是农村发展的立足之本，也是乡村振兴实现的前提条件，更是广大农村农民实现幸福生活的关键。为了更好

---

从政策层面支持农业产业发展，本文以邵阳市洞口县为例，分析其农业产业的现状、优势和短板，并对产业发展面临的问题提出了一些建议以供参考。同时，以上分析涉及到一些共性问题，也可为湖南省各县域农业产业的发展提供参考和借鉴。农业产业问题的解决绝非一朝一夕，但只要政府进一步强化重视程度，把准发展方向，以长远的眼光、科学的规划、创新的思想 and 务实的精神去不懈奋斗，终将实现农业产业的长久兴旺。

#### 参考文献:

- [1]陶学林, 陈超. 邵阳市农业气象灾害及防灾减灾措施[J]. 南方农业, 2015, 9(27):224.
- [2]陈江, 胡敏, 许雅兰. 竞帆·浏阳之治④|镇头解题记[N]. 浏阳日报, 2020-06-19.
- [3]张亚慧, 黄宇翔, 于文吉, 等. 我国竹产业的发展历程、现状及趋势[J]. 中国人造板, 2019(6):32.
- [4]汪衡. 决胜 2020 | 湖南: 春风化雨润万物产业扶贫“拔穷根” [EB/OL]. 红网, 2020-01-08.