

证券行业促进乡村振兴公益行动

2022 年县域经济调研报告

报告名称： 推动县域产业现代化与高端化发展，
助力东北乡村振兴——汪清县乡村振兴发展路径建议

调研县域： 吉林省延边朝鲜族自治州汪清县

牵头调研单位： 东北证券股份有限公司

联合调研单位： _____

调研组负责人： 骆孟炎

调研组成员： 董晨、张克伟、杨富强、游娜、
郭凤海、姜本成、杨丽媛

中国证券业协会

2022 年 8 月

摘要

汪清县地处吉林省东部、延边州北部，是典型的“老少边穷”地区。在国家政策扶持下，经过多年深耕特色农业，汪清县已于 2020 年成功脱贫摘帽，脱贫路径具有典型性。通过调研总结汪清县脱贫经验并提出农业现代化发展路径，对我国经济落后地区提升产业发展能级、实现乡村振兴具有很强的借鉴意义。特别是由于地理环境、气候条件、社会文化的相似性，汪清县在东北地区贫困县中具有较高的代表性，对东北贫困县实现产业突围具有普适性，有助于推动东北全面振兴。

汪清县生态环境优良，农业资源丰富，具备发展农业的先天优势。在地方政府精准扶贫政策支持下，通过发展黑木耳、黄牛等主导产业，推动农业产业化发展，实现了全县脱贫，人均生产总值稳定增长，但整体经济仍欠发达、财政收入有限、人口老龄化问题严重。综合考虑资源禀赋、产业基础、社会效应、资金投入等方面因素，建议汪清县现阶段继续集中人力、物力、财力打造黑木耳和黄牛优势产业，以特色支柱产业实现乡村振兴。

汪清县黑木耳产业规模较大，标准化菌包生产已形成规模优势；产品品牌和渠道建设成效显著，“汪清黑木耳”获批全国农产品地理标志认证，龙头企业生产的黑木耳依托新媒体和新零售渠道，实现了质优价优的目标。但木耳种植环节小农经济盛行，基地化、规模化水平不高；普通农户缺乏与龙头企业的利益共享机制，木耳收购价格较低，综合收益不高；农户对规避农业风险的金融工具认识不足，缺乏有效方式应对产量及价格波动，收益不够稳定。同时，汪清县还面临废弃菌袋回收利用能力不足、初加工产品附加值较低的问题，影响了木耳产业的综合效益，不利于产业的长远发展。综合考虑我国黑木耳市场情况及产业链情况，建议汪清县黑木耳产业以“提升木耳产业化经营水平，打造产业链优势，集中力量打造县域公共品牌，发力新媒体运营与电商渠道建设”为未来发展方向。

汪清县黄牛产业的发展基础是延边黄牛的品种优势，汪清县高度注重黄牛良种繁育体系建设，保障产出牛肉的优良品质；还引入龙头企业推进集中养殖，规模化、标准化养殖比重快速增长。但整体来看，生产方式仍相对落后，以小规模分散养殖模式为主，出肉率低于标准化养殖模式；汪清县黄牛产业以育肥为主，

缺乏饲草供应、屠宰加工、品牌与渠道建设等关键环节，也影响了养殖的经济效益。此外，因东北虎豹国家公园建设和林业禁牧政策，黄牛养殖须由上山散养变更为集中养殖，产业用地紧张问题也更加严峻。综合考虑我国牛肉市场情况及产业链情况，建议汪清县黄牛产业以“提升标准化、规模化、专业化养殖水平，打造中高端自有品牌，提升现代营销能力”为未来发展方向。

综合来看，为实现乡村振兴，建议汪清县继续集中力量发展特色农业，推动农业农村现代化发展，加快城镇化建设，并择机发展特色旅游业，发挥产业带动作用。一是推动标准化、规模化、专业化生产，加快打造现代产业园，以订单农业为纽带，发挥龙头企业带动作用，提升农业科技水平，实现农业产业化经营；二是提升现代营销能力，推动产品品牌化、高端化，形成以县域公共品牌为核心、质量标准清晰可追溯的农业品牌体系，并创新营销模式建立全渠道多媒体矩阵，运用东北幽默文化迅速出圈，试点“认养农业”，开拓新零售与线上销售渠道；三是以产业链视角，引导特色产业从生产环节向附加值高的上下游产业延伸，实现产业化、集群化发展；四是通过政府支持进一步激发产业活力，在育种研发与技术培训、产销对接与渠道建设、资金支持与保险保障等领域加强政策与资源倾斜；五是建设现代农业产业体系、生产体系和经营体系，逐步打破城乡产业联动壁垒与市场体系分割，走三大产业融合发展之路；六是推动城乡要素自由流动，加快农村城镇化建设；七是通过招商引资、主题策划、流量运营等手段，择机推动旅游产业发展。

最后，建议证券行业发挥综合服务优势，打造助力乡村振兴的长效机制。一是发挥研究优势，对结对帮扶县的经济发展提供更加持续深入的研究支持；二是依托客户资源优势，为结对帮扶县招商引资和产业合作提供资源对接；三是发挥客户资源和营业网点优势，为结对帮扶县特色农产品开拓销售渠道；四是鼓励旗下期货公司为农产品提供针对性的风险管理服务。

关键词：产业脱贫；农业现代化；品牌高端化；新媒体

目录

摘要	2
第一章 汪清县经济社会发展现状	1
第一节 资源和区位条件	1
第二节 经济发展情况	2
第三节 脱贫攻坚成果与主要经验	6
第四节 产业发展机会分析	10
第二章 汪清县木耳产业发展现状与发展建议	13
第一节 我国木耳市场概况	13
第二节 木耳产业链分析	15
第三节 汪清县木耳产业发展现状分析	17
第四节 产业发展建议：提升木耳产业化经营水平，打造产业链优势，发力 新媒体运营与电商渠道建设	22
第三章 汪清县黄牛产业发展现状与发展建议	28
第一节 我国牛肉市场概况	28
第二节 牛肉产业链分析	30
第三节 汪清县黄牛产业发展现状分析	34
第四节 产业发展建议：提升标准化养殖水平，打造中高端牛肉品牌	38
第四章 总结与建议	42
第一节 汪清县调研小结	42
第二节 汪清县现阶段产业发展建议	42
第三节 汪清县乡村振兴未来发展展望	45
第四节 建议发挥证券行业综合服务优势，打造助力乡村振兴的长效机制	47

第一章 汪清县经济社会发展现状¹

第一节 资源和区位条件

汪清县隶属吉林省延边朝鲜族自治州，位于吉林省东部、延边州北部，处于吉黑两省交界处，地理位置偏僻，交通和信息闭塞，是典型的“老少边穷”地区。另一方面，汪清县也是东北亚和哈牡绥东经济带重要交汇点，“一带一路”战略向北开放的重要窗口（见图 1）。

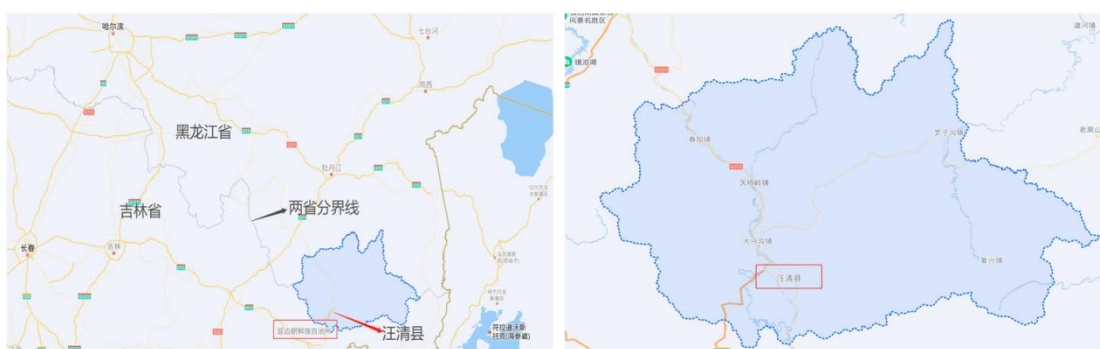


图 1：汪清县区位图

资料来源：百度地图

生态环境优良，农业资源丰富。汪清县全县总面积为 9016 平方公里，是吉林省区域面积第二大县，地处长白山林区，素有“八山一水半草半分田”之称。全县林业总面积 90 万公顷，森林覆盖率 87.55%，活立木蓄积量为 0.97 亿立方米，农特产品资源丰富，主要有黑木耳、人参、五味子、水飞蓟、水稻和包括红松籽、蓝靛果、松茸等山区特产品。矿产和水电资源丰富，共发现各类矿产资源 42 种，县内有流域面积 20 平方公里以上河流 104 条。

多民族聚居，城镇化水平较低，人口老龄化问题严重。汪清县辖 8 镇 1 乡 3 个街道 200 个行政村，有汉、朝、满、回、蒙等 18 个民族，属于多民族聚居县，其中汉族和朝鲜族分别占总人口的 69%和 25.4%。截至 2021 年底，汪清县户籍总

¹ 作者简介：骆孟炎，东北证券党委常务副书记，吉林大学法学硕士，曾先后担任吉林大学法学院党委书记，通化市委常委、组织部部长，长春理工大学党委书记，吉林省委组织部常务副部长等职务；董晨，东北证券副总裁兼战略规划部总经理，中国人民银行研究生部研究生，先后在南方证券、华夏证券、中信建投、宏源证券任职，拥有丰富的资本市场实务经验及宏观经济、资本市场和证券行业研究经验。

人口 20.98 万人，其中，城镇人口数量占比达到 57.57%，城镇化水平较低；0-17 岁、18-34 岁、35-59 岁和 60 岁以上人数分别为 2.30 万、3.52 万、9.62 万和 5.55 万，60 岁以上占比达到 26.43%，人口老龄化问题严重。

第二节 经济发展情况

一、达到中等偏上收入水平，但整体经济发展水平不高

2021 年，汪清县实现地区生产总值 57.8 亿元，按可比价格计算，较上年增长 7.3%，增幅略高于吉林省水平，低于全国水平（见图 2）。2017-2020 年，汪清县 GDP 增速均低于吉林省和全国水平，经济增长总体较慢。按户籍人口计算，汪清县 2021 年人均生产总值为 27336 元，约合 4231 美元，首次达到中等偏上经济体收入水平²。汪清县人均 GDP 保持稳定增长，但仍不足吉林省人均 GDP 的一半，约为全国人均 GDP 的 1/3（见图 3）。

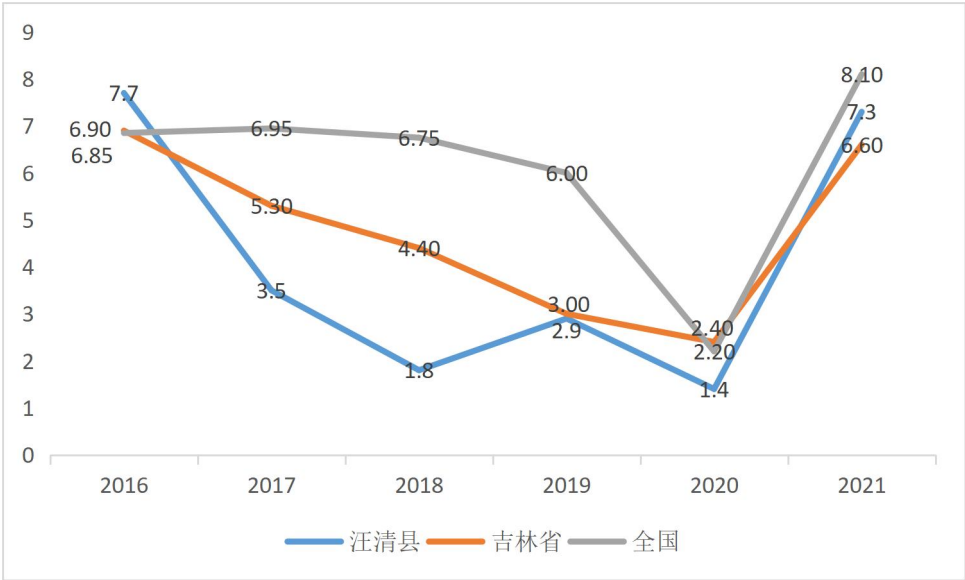


图 2：2016-2021 年汪清县、吉林省、全国 GDP 增速（%）

数据来源：汪清县统计局，WIND

² 根据世界银行标准，2011 年人均国民总收入在 4096-12965 美元之间的为中等偏上收入经济体，人均 GDP 与人均国民总收入大致相当。

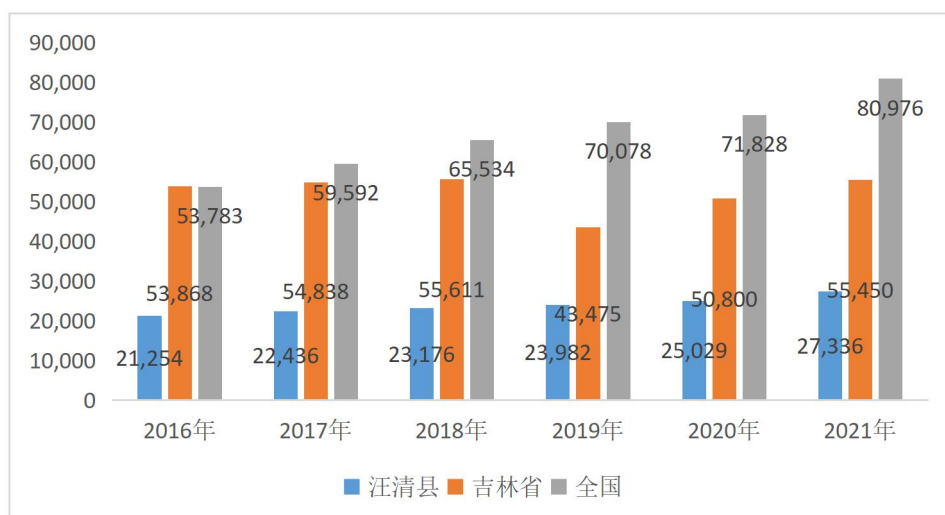


图 3：2016-2021 年汪清县、吉林省、全国人均 GDP（元）

数据来源：汪清县县委办公室，WIND

二、工业化发展程度较低，农业增速相对较快

2021 年，汪清县第一、二、三产业增加值分别为 14.53 亿元、11.52 亿元和 31.75 亿元，三次产业结构为 25.2:19.9:54.9，第一、第三产业为主要产业。同年，吉林省和全国的三次产业结构分别为 11.7:36.0:52.2 和 7.3:39.4:53.3（见图 4）。汪清县第二产业占比明显低于吉林省和全国水平，工业化发展程度较低。汪清县第一产业占比较高，且大部分年份增速较快，高于吉林省或全国第一产业增速（见图 5），农业为汪清县重要产业。

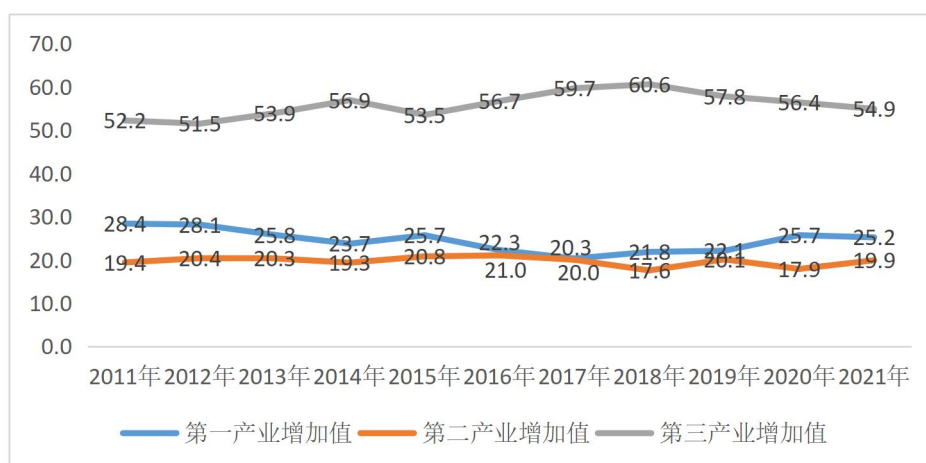


图 4：2011-2021 年汪清县三次产业占比（%）

数据来源：汪清县县委办公室

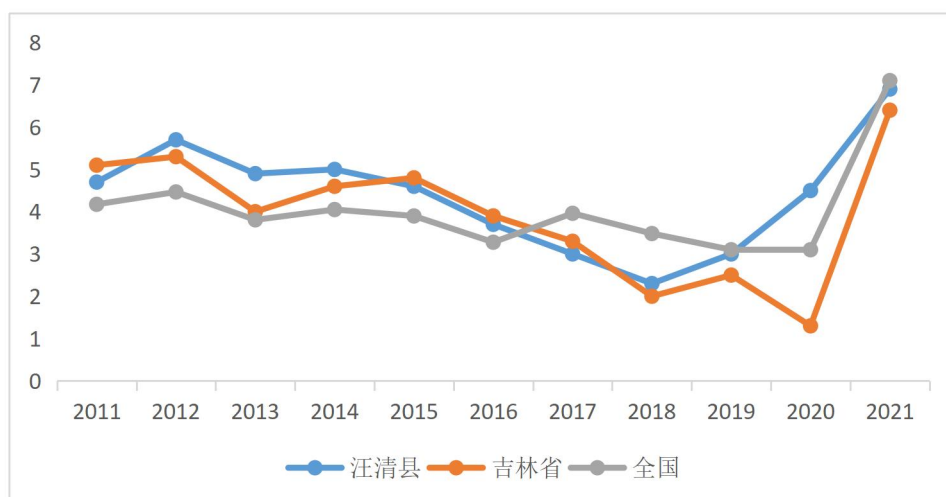


图 5：2011-2021 年汪清县、吉林省、全国第一产业可比增速 (%)

数据来源：汪清县统计局

三、人均可支配收入整体较低，农村人均收入增长明显

2021 年，汪清县城镇和农村常住居民人均可支配收入分别为 27490 元和 15116 元，分别是吉林省平均水平的 77.1%和 85.7%、全国平均水平的 58%和 80%（见图 6），农村人均可支配收入与全国平均水平的差距相对较小。从增速看，汪清县 2016-2021 年城乡人均可支配收入的复合年均增长率分别为 6.59%和 12.29%。同期，吉林省和全国城乡居民人均可支配收入的复合年均增长率分别为 6.08%和 7.79%，以及 7.12%和 8.89%（见图 7）。汪清县农村人口占比高，受益于脱贫攻坚工作，农村居民人均可支配收入增速明显高于吉林省和全国水平，带动贫困户脱贫，城乡居民人均可支配收入的比值也从 2016 年的 2.36 逐步缩减到 2021 年的 1.82。

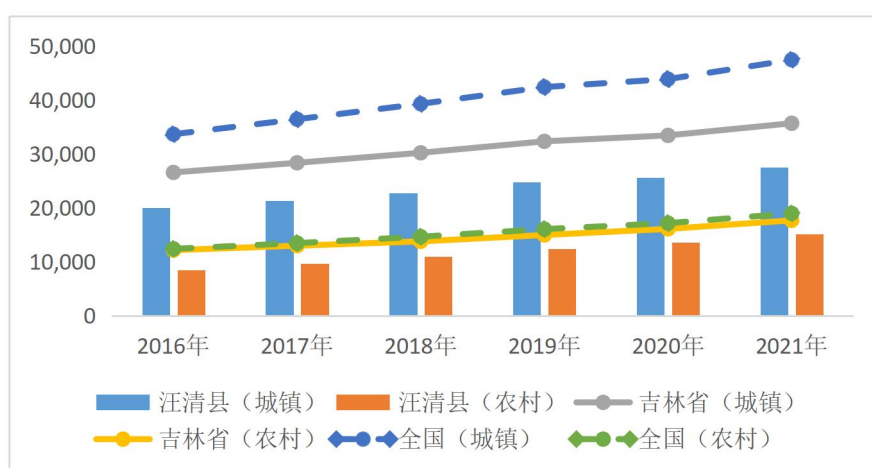


图 6：2016-2021 年汪清县、吉林省、全国城乡居民人均可支配收入（元）

数据来源：汪清县县委办公室，WIND



图 7：2016-2021 年汪清县汪清县城乡居民人均可支配收入同比增速和比值（%）

数据来源：汪清县县委办公室，WIND

四、财政收入水平低，财政收支严重不平衡

2021 年，汪清县一般公共预算财政收入 3.19 亿元，财政收入水平较低，通常仅为吉林省 40 个县市平均公共财政收入的 60%左右，在全省处于中下游水平（见图 8）。一般公共预算财政收入中，地方级税收收入 1.40 亿元，占一般公共预算财政收入的 43.74%，和吉林省及全国相比，占比明显较低。2021 年，吉林省和全国税收收入占地方公共财政收入/全国公共财政收入的比重分别为 70.75%和 85.28%（见图 9）。汪清县农业占比较高，因此税收收入较低，财政收入也较低。汪清县 2021 年全年财政支出 25.54 亿元，远高于财政收入，财政收支严重不平衡。

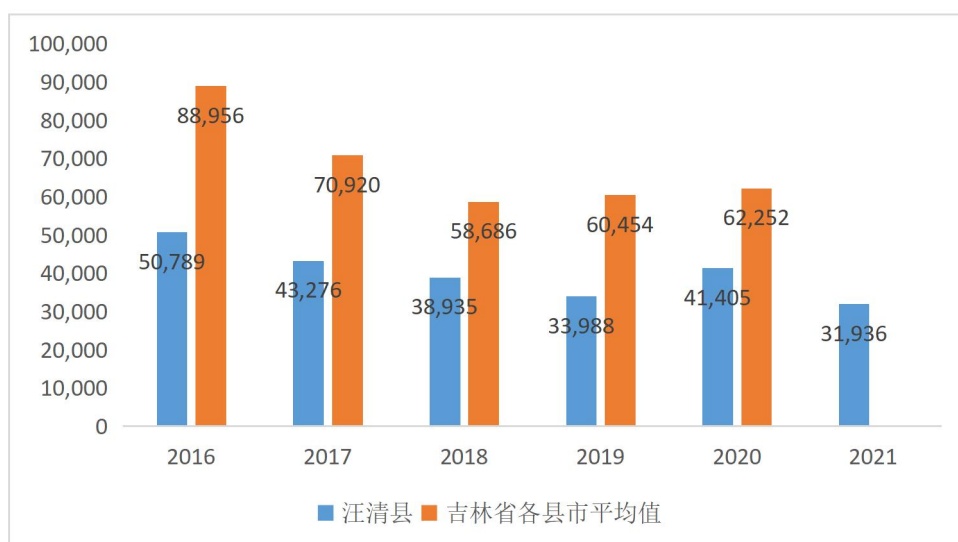


图 8：2016-2021 年汪清县地方公共财政收入和吉林省各州市平均值对比（元）

3

数据来源：汪清县县委办公室，WIND

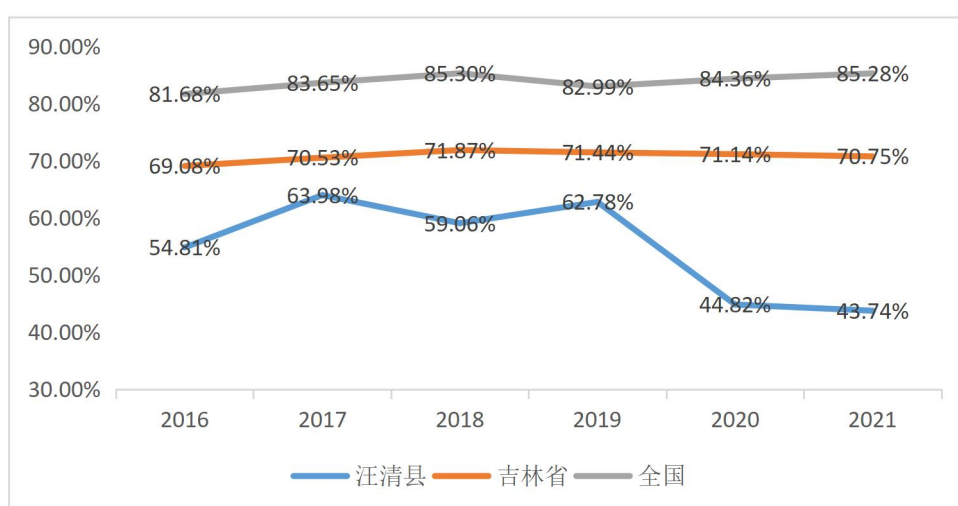


图 9：2016-2021 年汪清县、吉林省、全国税收收入占财政收入比重（元）

数据来源：汪清县县委办公室，WIND

第三节 脱贫攻坚成果与主要经验

汪清县于 2015 年底正式开始脱贫攻坚工作，于 2020 年 4 月 11 日正式退出贫困县序列，全县 9828 户 16379 名贫困人口全部脱贫，74 个贫困村全部出列，贫困人口人均纯收入从 2015 年的 2830.89 元提高到 2020 年的 12410.19 元，年

³ 未公布 2021 年吉林省所有县市地方公共财政收入。

均增长 34.4%。

汪清县的脱贫经验主要有以下几点：（1）发展特色支柱产业。汪清县立足资源禀赋，突出优势特色，全力打造黑木耳、黄牛等主导产业，通过产业实现脱贫，实现了“一方水土养一方人”。（2）推动农业产业化。汪清县通过引育龙头企业、推动标准化规模化生产、打造全产业链发展模式等途径推进传统农业向现代农业转变，提高生产效率和经济效益。（3）政府高度重视，制定精准扶贫政策。汪清县政府大力推进脱贫攻坚，建立扶贫收益分配机制，提供培训和平台支持，助力全县实现长效可持续脱贫。

一、黑木耳产业脱贫路径与经验

2021 年汪清县黑木耳栽培量达到 6.5 亿袋，产量 3.5 万吨，年产值达到 34 亿元。截止 2021 年，全县黑木耳种植户达到 6719 户 13805 人，近 4 万人从事木耳采摘等相关产业，占全县有劳动能力农业人口的三分之二，实现全民参与、全民增收。

（一）引育龙头企业，推动标准化、规模化生产

汪清县重点扶持汪清桃源小木耳实业有限公司、汪清百益生物科技有限公司等省州级龙头企业，推动黑木耳产业实现标准化、规模化生产。一是建设智能化生产车间和立体栽培温室大棚，树立生产技术行业标杆，实行全程标准化、自动化、有机化生产。二是大力建设规模化黑木耳种植基地，推行基地化、规模化种植，全县共有百万袋以上摆放基地 20 个、千万袋以上示范基地 4 个。三是推进园区化生产，汪清北耳（黑木耳）现代农业产业园获批省级现代农业产业园，推行黑木耳通用菌物资联采，最大限度节约土地和原材料成本。

（二）延伸发展上下游产业，打造全产业链生产

汪清县延伸发展木耳上下游产业，初步形成了集菌种培育、菌包生产、基地建设、产品加工、市场营销、废弃菌包回收利用为一体的全产业链发展模式。菌种研发方面，汪清县与中国农科院、吉林农业大学等科研机构开展战略合作，建立了黑木耳产学研示范基地和吉冠食用菌研究所，研发了 3 个新菌种。菌包生产方面，汪清县采取一条龙式菌包生产模式，全县标准化菌包厂共 56 家，定植车间 8 个，年产量达 2 亿袋以上。产品加工方面，汪清县积极探索木耳精深加工，开发木耳超微粉、木耳饮料等衍生产品。

（三）加强宣传、拓展渠道，塑造品牌效应

汪清县积极推进品牌化建设，拓展电商等新销售渠道。一是汪清县成功举办“2019 中国·汪清黑木耳产业发展大会”，初步建立“汪清黑木耳”系列品牌。目前全县登记注册黑木耳产品商标 27 个，其中“三品一标”绿色认证品牌 3 个，拥有“吉绿源”、“丹华”2 个中国驰名商标和“丹华牌木耳”省级著名商标。二是汪清县联合专业团队注册完成具有汪清县特色的电商县域公共品牌“一汪清水”，包含木耳、大米、蜂蜜等品类，为入围企业提供统一包装，并进行生产销售。三是汪清县在淘宝设立特色馆，通过淘宝、抖音等各大新媒体平台开展直播带货活动，探索木耳销售新渠道。2019 年全县网络零售额实现 4.3 亿元，其中农特产品 1.28 亿元。

（四）改良生产模式，带动农户增收

汪清县形成以“企业+合作社+基地+农户”为主的生产模式，帮助贫困户获得稳定收入，实现脱贫。汪清县企业与合作社合作，以成本价将菌包销售给合作社，合作社吸纳菌农入社，并设有技术人员和管理人员，通过能人带农户、老户带新户，帮助农户“顺利上岗”。目前，汪清县已基本实现了“统一菌包、统一技术、统一管理、统一采摘、统一销售”，推动由“农户生产菌袋+培养管护”向“菌包厂生产菌袋+农户培养管护”转变，菌包成活率大大提高，农户也不需要承担培育菌种的风险和压力，有效激发了农户参与产业积极性。

二、黄牛产业脱贫路径与经验

2021 年，全县肉牛发展数量达到 9.79 万头，其中存栏 7.13 万头，出栏 2.66 万头。黄牛产业作为汪清县畜牧业的主导产业，已成为汪清促进农民增收和乡村振兴的有效途径，扶贫项目每年可提供近 3000 万扶贫收益，带动全县脱贫户长久稳定增收。

（一）注重品种的保护和繁育

一是汪清县以黄牛良种繁育体系建设为重点，在复兴镇、罗子沟镇建设了两个延边黄牛保种区，累计完成繁育核心群建设 2000 头，建立了完整的档案、系谱资料，不断加强黄牛良种化建设。二是汪清县构建较好的畜牧业服务保障体系，有效促进品种改良扩繁。全县现有县乡动物疫病防控人员 50 人，建立繁改站（点）11 处，配备繁改员 11 人，村级防疫人员 200 人，保证了每村 1 名村级防疫人员，

防疫及繁改工作覆盖率达到 100%。

（二）引进龙头企业，推进标准化集中养殖

汪清县以政府出资、企业租赁的形式，引入龙头企业，合作建设、经营肉牛养殖扶贫基地项目，有效发挥龙头企业引领示范作用，带动散养户逐步增加基础母牛存栏量。汪清县利用扶贫资金建立肉牛养殖园区，引入澎派集团旗下恒天然等龙头企业，投资 6.35 亿元打造吉天然肉牛养殖扶贫基地项目，实现了黄牛养殖一体化，推动黄牛养殖从分散饲养到规模经营。

（三）精准扶贫，带动产业持续发展

汪清县采用“政府+农业企业+合作联社+贫困户”的经营扶贫模式。一是企业优先录用具有劳动能力的贫困户，以高于市场价格流转场区周边土地种植饲料，优先收购脱贫户饲草料等农产品，实现了精准扶贫。二是汪清县建立起“养殖户培育犊牛、企业专业育肥”生产体系，由龙头企业澎派集团负责加工销售，吉天然肉牛养殖基地负责集中育肥，养殖户负责圈养培育犊牛，使养殖户全面加入产业链。

三、政策支持脱贫路径与经验

（一）建立投资利益分配机制，收入稳定增长

为实现政企共赢，汪清县与企业约定了投资和利益分配机制，即企业每年按照政府投资总额 6% 上缴投资收益⁴。汪清县政府利用企业上缴的投资收益在支持产业发展、设立公益岗位、奖励自主脱贫、落实大病兜底、实施特困救助等多方面实行因人因户差异化精准帮扶。通过科学使用收益，汪清县极大限度杜绝了收益资金“平均主义”和政策性“养懒汉”，激发了脱贫户的内生动力。

（二）举办培训班和入户指导，解决养殖技术难题

汪清县组织“畜牧业技术服务团队”以举办培训班和入户指导等形式，积极开展肉牛产业技术指导与服务，年均组织开展技术培训班 3 期，培训人员 300 余人次，组织技术指导员和畜牧技术专家团队年均开展技术指导 200 余次，有效解决贫困户养殖技术难题，提高养殖技术含量。

（三）建设交易平台，引导企业合作

一是汪清县政府牵头成立行业协会。例如，汪清县成立木耳协会，企业、合

⁴ 2022 年起，由于市场利率下降，扶贫收益收缴比例下调至 5%。

合作社、种植大户等全部入会，从而能整合资源取得市场定价权。二是汪清县政府推动建设交易平台。目前，汪清县已建立天成黑木耳批发交易市场，打造集商贸展销、物流配送、办公商洽等为一体的交易服务平台。三是汪清县政府积极与引导当地企业与外地知名企业对接。例如，政府推动恒天然和长春皓月屠宰企业合作，签订采购协议。

第四节 产业发展机会分析

一、工业化基础薄弱，难以做大做强

一方面，汪清县自身工业化基础薄弱。一是汪清县工业经济总量小，第二产业增加值较低，快速做大工业经济的基础相对薄弱。二是汪清县缺乏主导产业，企业体量小，以中小企业为主，且行业分散。三是发展工业需要大量资金，汪清县企业融资渠道狭窄，制约企业发展。

另一方面，汪清县周边地区经济发展普遍较为落后，产业基础薄弱，对汪清县发展工业的带动作用较弱。汪清县地处长白山林区，与吉林省延边州的珲春市、敦化市、图们市、延吉市，以及黑龙江省牡丹江市的宁安市、穆棱市、东宁市接壤，这些地区普遍经济发展水平不高，GDP 总量和人均 GDP 较低，工业产值增长也较慢，竞争力不强。汪清县缺乏中心城市带动，产业发展面临客观条件限制。

二、服务业发展面临障碍，需投入大量资金

一方面，汪清县生产性服务业发展滞后，生活性服务业无法作为主导产业。受限于经济发展水平和工业发展水平，汪清县服务业以住宿业、餐饮业等生活性服务业为主，与制造业关系紧密、贯穿企业生产上中下游各环节的高技术服务业、现代物流业、信息服务业、金融服务业等生产性服务业发展滞后。

另一方面，资源条件有限、地理位置偏僻，发展旅游业需要大量资金投入。当前，汪清县最高级别景区仅为 3A 级，缺乏特色旅游资源，且汪清县地理位置不佳，交通不便，主要景区景点的基础设施落后。若要打造汪清县特色旅游项目，需要投入大量资金，而汪清县地方财力有限，发展资金不足，难以支持旅游业的发展。

三、农业资源丰富，已初步形成特色产业，具备较好发展基础

一是农业资源丰富，具备发展农业的先天条件。汪清县拥有丰富的林业资源

和农特产品资源，包括人参、五味子等中药材资源，黑木耳等食用菌资源。同时，汪清县拥有辽阔的林间草地和丰富的林间沟系，为畜牧业和动植物养殖提供了优越的先天条件。

二是农业发展具有一定基础，部分产业已初步形成特色。汪清县第一产业增加值高较高，带动部分经济增长和人口就业。近年来，汪清县大力推动黑木耳、黄牛等特色产业的发展，引入大型龙头企业，已初步形成一定品牌知名度、形成一定特色。

三是现有农业产业链较短，产业化水平有待提升。一方面，汪清县创新能力较弱，三产融合程度较低，大部分农业产业链条较短，农产品加工以初加工为主，精深加工、高附加值产品较少，限制了农业的发展。另一方面，汪清县农业产业化水平还停留在初级阶段，大部分农业产业的规模化、集约化、专业化程度不够，龙头企业较少且与标准大型企业相比差距仍较大，需加快转型升级。

四、建议汪清县以黑木耳和黄牛特色农业实现乡村振兴

综上，建议汪清县通过大力发展农业及农业衍生产业，推动农业现代化来实现乡村振兴。汪清县拥有众多农业产业，包括黑木耳产业、黄牛产业、中药材产业、蜜蜂产业、烟叶产业等。其中，黑木耳、黄牛等特色产业已具备相当规模，为继续推进乡村振兴奠定了坚实的产业基础。综合资源禀赋（见表 1）、经济效益、社会效应、政府支持等方面因素，考虑到汪清县经济不发达、财政收入有限、人口老龄化较严重等问题，建议在中短期内，汪清县继续集中人力、物力、财力打造黑木耳和黄牛优势产业，除传统农业外，发展农产品深加工等，延伸产业链条，同时，充分发挥主导产业的辐射作用，推进一二三产业融合，以特色支柱产业实现乡村振兴。

表 1：汪清县黑木耳产业和黄牛产业资源条件分析

黑木耳产业	黄牛产业
-------	------

<p>1. 气候资源：春秋昼夜温差大，白天适宜黑木耳快速生长，夜间利于黑木耳积累营养；冬季温度低，不易感染杂菌。雨量充沛、空气清新，适宜黑木耳生长和蛋白质积累。</p> <p>2. 耕地资源：全县耕地面积 62599 公顷，乡村人口人均占有耕地面积 0.6749 公顷，土地土质肥沃，适合生产黑木耳。</p> <p>3. 林木资源：林业总面积 90 万公顷，森林覆盖率近 90%，活立木蓄积量为 0.97 亿立方米，可以为黑木耳提供大量的优质木料。</p> <p>4. 水力资源：县内有流域面积 20 平方公里以上，河流 105 条，年径流量 22.19 亿立方米，水系丰富，优质的水体有助于提高黑木耳品质。</p> <p>5. 品牌资源：“汪清黑木耳”获批全国农产品地理标志认证、中国农产品百强标志性品牌、农产品区域公用品牌，入选“中国农业品牌名录”。全县登记注册黑木耳产品商标 27 个，其中“三品一标”绿色认证品牌 3 个，拥有 2 个中国驰名商标和 1 个省级著名商标。</p>	<p>1. 气候资源：年平均气温-2 至 12 摄氏度，属于大陆中温带季风气候，年无霜期 170 天，年总降水量 550 毫米左右，年总日照时数 2234 小时左右，气候条件十分有利于发展养牛业。</p> <p>2. 林木资源：林业总面积 90 万公顷，森林覆盖率近 90%，林下草地丰富，年度空气优良天数比例接近 100%，有利于放牧。</p> <p>3. 水力资源：地处长白山腹地，地下水资源丰富，饮用水清洁无污染，适合养殖黄牛。</p> <p>4. 品牌资源：延边牛是中国五大良种黄牛之一，具有优良的产肉性能，独特的肉质风味，可与日本的和牛、韩国的韩牛相媲美。延边黄牛肉是吉林省延边州特产，也是中国国家地理标志产品，得到政府的大力支持。</p>
--	---

资料来源：汪清县农业农村局，公开资料整理

第二章 汪清县木耳产业发展现状与发展建议

第一节 我国木耳市场概况

一、我国木耳产销量整体稳定

我国黑木耳产销量趋于稳定。黑木耳是我国著名的食药两用菌，作为我国特色优势农产品，在农民增收、产业扶贫等方面发挥着重要作用。我国黑木耳年消费量与年产量基本匹配，黑木耳种植规模在经历了连续多年的高速增长后，自 2018 年以来逐步走向稳定发展期，2020 年我国黑木耳产量为 706.43 万吨，与 2019 年基本持平（见图 10）。

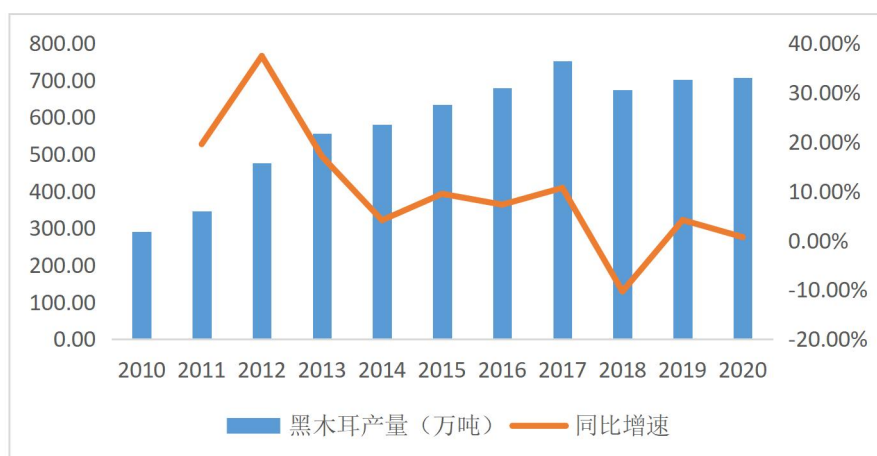


图 10：近年来我国黑木耳总产量和同比增速

数据来源：中国食用菌协会

二、我国木耳种植区域相对集中，东北地区是优势产区

我国素有“南菇北耳”的食用菌产业格局，黑木耳主要种植区域集中在东北及中东部地区。黑龙江、吉林两省的木耳产量常年稳居全国前两名，以 2020 年为例，两省的木耳产量分别为 315.32、148.30 万吨，占全国总产量的 44.64%、20.99%（见图 11）。

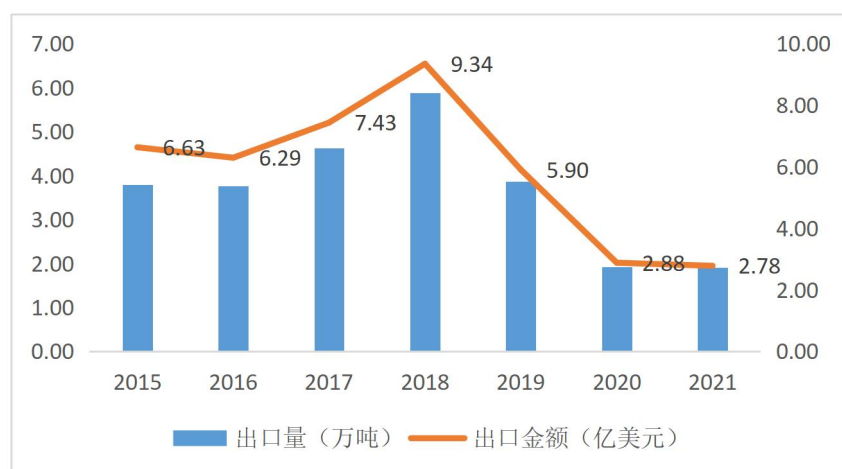


图 11：2020 年我国黑木耳前十大产区的产量及占比

数据来源：中国食用菌协会

三、我国木耳的出口竞争力较强，受疫情影响出口量有所下滑

我国是全球木耳的第一大生产国，也是最主要的出口国，但近年受疫情影响出口明显下滑。由于木耳具有耐寒、对温度敏感等特性，适宜培育于北半球温带地区，其中，中国木耳产量最高，占全球产量的 90% 以上⁵。我国也是木耳最大的出口国，主要出口至东南亚、韩国、日本及美国等国家和地区。海关数据显示，2015-2021 年我国累计出口干木耳 25.74 万吨，出口金额达 41.25 亿美元。但受新冠疫情影响，自 2019 年以来，我国干木耳出口量开始下滑，2021 年的出口量降至 1.90 万吨，出口金额为 2.78 亿美元（见图 12），分别较 2018 年的高峰期减少 67.69%、70.27%。我国干木耳出口价格相对稳定，近年来，出口均价保持在 15 美元/千克左右。



⁵ 资料来源：<http://www.cnfia.cn/archives/17661>

图 12：近年来我国干木耳出口量和出口金额
数据来源：中国海关

第二节 木耳产业链分析

一、木耳产业链的构成

木耳的上中下游产业链依次包括菌种培育、菌包生产、菌袋培育、木耳栽培、产品加工、市场营销、废弃菌包回收利用等（见图 13）。

（1）首先，要综合栽培地区的气候环境、原料资源和设施条件等因素，培育优质、高产、抗逆性强的菌种；

（2）接下来是菌包生产环节，要选择合适的基质原料、培养基配方，进行拌料装袋、料包灭菌及接种；

（3）菌袋培育环节即发菌管理，为黑木耳菌丝生长提供洁净、稳定的生长环境，储备出耳能量；

（4）木耳栽培环节包括基地建设、菌包开口与催芽、育耳促熟及采收；

（5）采收后的木耳进行晾晒烘干等初加工形成干木耳，或进一步深加工形成高附加值产品；

（6）最后，通过各类销售渠道到达消费者手中。

（7）此外，木耳废弃菌袋的回收与再循环利用也是产业的核心环节之一。

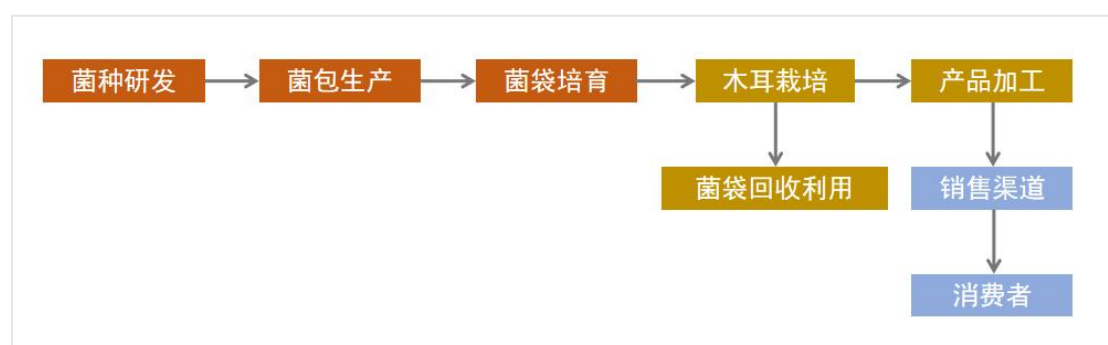


图 13：我国黑木耳产业示意图
数据来源：东北证券根据公开资料整理

二、菌包生产在产业链环节中的增加值较高

目前我国主要采用代料栽培法生产黑木耳，菌包生产是产业链增加值较高的环节。随着环保理念及生产技术的提升，我国不再以传统的椴树接菌栽培方式为主，转而使用代料栽培法培育黑木耳，菌包的主要原材料为木屑、稻壳、棉籽壳、麦麸、豆粉、豆粕等农林副产物。按照菌袋尺寸及摆栽方式，可进一步细分为长袋（15cm*55cm）及短袋（17cm*33cm）、地栽和大棚挂袋栽种等类别。根据现有资料，不同的生产方式及出耳质量对应的投入产出有一定差异，综合来看，每个菌袋的成本在 1.5-2 元左右，对应的袋产值约 2.5-5 元，菌包生产是木耳产业链增加值最高的环节之一（见表 2）。

表 2：黑木耳不同生产模式下的成本及产值情况

生产模式	出耳方式	每袋投入成本（元）			袋产值（元）
		菌袋成本	大棚成本	管理成本	
短袋生产	直立地摆出耳	1.5-1.7	0.15	0.2	2.5-3.6
	大棚吊袋出耳	1.5-1.7	0.36	0.12	3.0-4.2
长袋生产	斜立地摆出耳	2.7-3.0	0.25	0.2	4.0-5.4

资料来源：华经产业研究院

三、废弃菌袋回收环节的市场空间广阔

随着黑木耳产业繁荣发展，废弃菌袋产生的环境污染不容忽视，做好废弃菌袋的回收利用是黑木耳产业可持续发展的关键问题。按照每袋菌包平均产出干木耳 0.05kg 测算，2020 年我国黑木耳产业约产生废弃菌袋 140 亿袋。以每袋食用菌用 0.5kg 木屑计算，每年就会产生 700 万吨废弃菌糠和 140 亿个塑料袋。部分村镇的田间、地头、河边到处都是废弃的食用菌废弃物，给周边环境造成较大压力。除了塑料包装袋难以降解造成的白色污染，废弃菌渣富含营养物质，长期堆放将成为霉菌和害虫的繁衍场所，若直接焚烧，也会产生大量有毒气体和雾霾的二次污染。

因此，通过集中堆放、袋料分离、综合利用将废弃菌包“变废为宝”至关重要。一方面，菌包塑料袋经过清洗加工，被处理成再生塑料颗粒，塑料企业的市场需求广泛；另一方面，通过生物降解技术杀灭有害病菌，可以将菌糠分解合成有机肥，还可以做生物质燃料等，实现能源循环再利用。

四、木耳精深加工产品的发展较为缓慢

木耳仍以初级加工产品为主，精深加工产品附加值高，但产销量有限。目前，黑木耳产品的销售多以晒制和烘干产品为主，只有约 6% 的产量用作产品精深加工原料。⁶其中，黑木耳茶、黑木耳果醋等饮料类产品占精深加工产品的 28% 左右，黑木耳超微粉等营养粉类产品占比约 8%，还有黑木耳休闲食品、黑木耳调味品等其他深加工产品（见图 14）。黑木耳精深加工产品的附加值较高，如，100 克黑木耳干品可制成药 70 克左右的黑木耳超微粉，再辅以其他膳食原料，产品附加值平均可增加 10-20 倍左右。

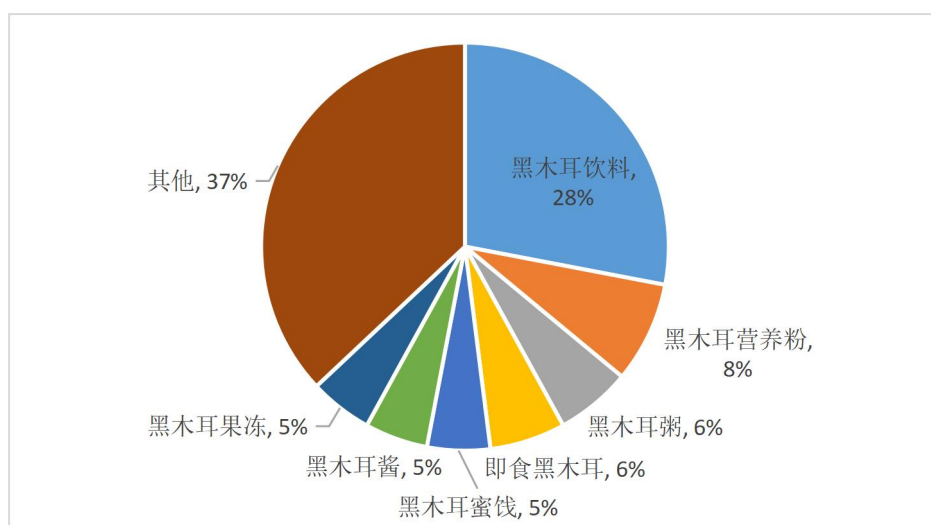


图 14：我国黑木耳精深加工产品类别和份额

数据来源：华经产业研究院

第三节 汪清县木耳产业发展现状分析

汪清县黑木耳产业基础较好，产业规模较大。汪清县自古富产野生黑木耳，1995 年被国务院命名为“木耳之乡”。多年以来，汪清县持续延伸发展木耳上下游产业，现已初步形成了集菌种培育、菌包生产、基地建设、产品加工、市场营销、废弃菌包回收利用为一体的全产业链发展模式。自 2017 年起，汪清县黑木耳年产值一直稳定在 34 亿元左右（见图 15），2021 年汪清县黑木耳栽培量达

⁶ 资料来源：

http://www.jl.gov.cn/szfzt/tzcj/zdxm/ncpjg/202101/t20210121_7920489.html

到 6.5 亿袋。据调研统计，汪清黑木耳产量约占全州产量的 40%，占全省产量的 28%，占全国产量的 7%左右。

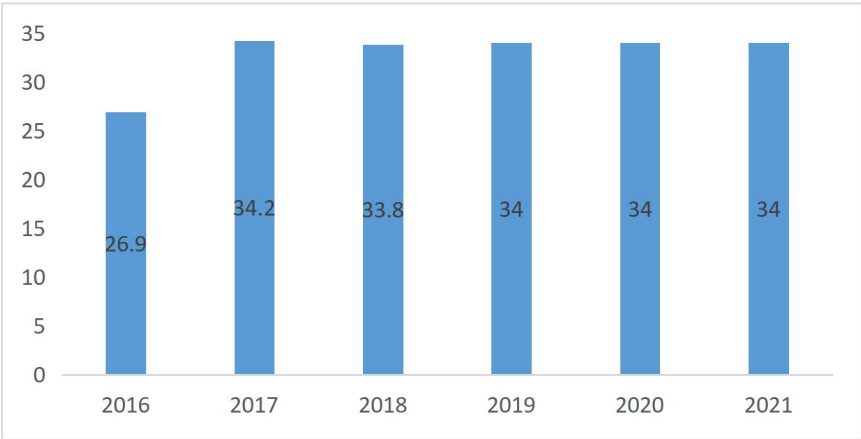


图 15：汪清县 2016-2021 年黑木耳产值（亿元）

数据来源：汪清县农业农村局

一、菌包生产环节的标准化程度较高，基地化、规模化种植水平仍有待提高

在汪清县的重点扶持下，部分龙头企业已基本实现标准化菌包生产（见图 16）。汪清县重点扶持汪清桃源小木耳实业有限公司、汪清百益生物科技有限公司等省州级龙头企业，建设先进智能化生产车间和立体栽培温室大棚，实行全程标准化、自动化、有机化生产。目前，全县标准化菌包厂共 56 家，定植车间 8 个，实行制袋、灭菌、接种、养菌一条龙式菌包生产模式，推动由“农户生产菌袋+培养管护”向“菌包厂生产菌袋+农户培养管护”转变。



图 16：汪清县黑木耳菌包厂内部环境

资料来源：中国吉林网

黑木耳种植方面，种植基地建设取得突出成绩，但小农经济依然盛行。全县共有百万袋以上摆放基地 20 个、千万袋以上示范基地 4 个；实现园区化生产（见图 17），汪清北耳（黑木耳）现代农业产业园获批省级现代农业产业园，推行黑木耳通用菌物资联采，最大限度节约土地和原材料成本。但总体来看，汪清县仍以小规模农户零散种植为主，木耳种植的规模化、标准化水平有待提升。目前，全县黑木耳产量中，农户零散种植的比例达到 63%。与规模化、标准化养殖相比，小规模零散种植存在通风不良、氧气不足、温度湿度难以控制、细菌感染风险更高等问题，不利于木耳出产。



图 17：汪清县黑木耳产业园的挂袋基地

资料来源：东北证券调研

二、品牌和渠道建设成效显著，但普通农户无法共享价格红利

持续打造“汪清黑木耳”品牌效应。汪清县成功举办“2019 中国·汪清黑木耳产业发展大会”、“2021 年吉林省食药菌产业大会观摩活动”；“汪清黑木耳”获批全国农产品地理标志认证、中国农产品百强标志性品牌、农产品区域公用品牌，入选“中国农业品牌名录”；全县登记注册黑木耳产品商标 27 个，其中“三品一标”绿色认证品牌 3 个。此外，已联合专业团队注册“一汪清水”品牌，作为汪清县特色的电商县域公共品牌，“一汪清水”包含木耳品类，为符合生产标准的入围企业提供统一包装及销售服务。

在新媒体、新零售等渠道拓展方面取得突破，但电子商务产业尚处于起步阶段。汪清政府积极对接阿里巴巴集团，在淘宝设立特色馆，还借助淘宝直播、抖音直播、脱贫攻坚公益直播盛典等新媒体平台直播带货，已取得一定成效。2022

年 8 月，汪清桃源小木耳产业园与盒马签约战略合作，正式落地吉林省首个“盒马村”（见图 18），汪清黑木耳将依托新零售渠道，进一步打响汪清农产品品牌。但整体来看，汪清县电子商务产业发展水平不高，电商渠道建设仍处于起步阶段。目前，汪清县存在服务中心（站）等基础设施不足、人员培训深度有限、未形成自身特色定位、头部企业/主播较少，带货规模不高等问题。同时，由于汪清县老龄化问题严峻，有文化、会技术、懂市场的年轻人大量外流，不利于电商渠道的建设。截至 2021 年底，汪清县 60 岁以上的老年人口占户籍人口的比例高达 26.43%。



图 18：汪清桃源小木耳产业园与盒马签约战略合作

资料来源：延边晨报

受产品质量、品牌与销售渠道的影响，企业与农户生产的黑木耳价格差异较大，农户产品的收购价仅为企业的 4 成左右。一方面，汪清县龙头企业生产的黑木耳获得地理标志保护产品授权，生产标准相对统一，在高于国家标准 GB/T6192-2019 的基础上，还要符合使用地理标志的相关规范，生产的黑木耳在全市场属于优质产品，主要销往线下商超和线上电商等渠道，以桃源小木耳为例，其在主流电商平台的售价达到 180 元/公斤，实现了质优价优的目标。另一方面，由于缺乏与龙头企业的订单合作、利益共享机制，农户零散种植的黑木耳质量未达到标准、缺乏品牌影响力和渠道开发能力，主要在“天成黑木耳批发交易市场”流通，由省内其他地区或黑龙江客商收购，价格不足 70 元/公斤，仅与市场中端

产品持平，有较大的提升空间。

三、废弃菌袋回收能力不足，不利于产业的长远发展

汪清县高度重视废弃菌袋治理问题，已引进环垦、净宇等农业废弃资源回收利用企业，并先后引进三聚万吨级秸秆生物质炭基复合肥、环垦木耳菌渣资源再利用项目，按照规划设计产能，年可消耗废弃菌袋 30 万吨（约 7 亿袋），实现当地废弃菌袋的循环利用。但这些企业的实际运行效果不佳，开发的生物质肥、有机肥等产品的市场认可度不高，现已基本处于停产状态。按照年栽培量 6.5 亿袋来看，汪清县的废弃菌袋回收利用能力明显不足，严重制约了当地木耳产业的长远发展。

四、信贷资金为产业发展助力，但缺乏有效方式应对产量及价格波动

汪清县持续深化政银企融资对接服务，为农户提供低成本信贷，纾解产业资金难题。一方面，组织线上、线下政银企对接会 7 次，聚焦重大项目、重点企业开展精准融资对接，一对一成功对接并放款 6 笔；另一方面，制定出台《汪清县深化农村金融综合改革服务乡村振兴实施方案》，提升农村普惠金融服务供给能力，以网商银行、“吉农金服”等金融服务平台为推手，健全覆盖县乡村三级的基础金融服务，为农户提供无担保抵押、低利率的信用贷款。

农户对规避农业风险的金融工具认识不足，农户收益不稳定。随着市场化程度和市场开放度不断提高，农户经济行为与市场的联系更加密切，农户面对的不确定性也越来越多。根据调研，汪清县的木耳种植农户普遍对农业风险有一定的认知，自然环境、气候条件、种植技术等因素极易使木耳产量发生巨大变化，同时，近三年相同质量的木耳价格每斤在 2-5 元范围内波动，同年不同质量的木耳价格差异更大，价差可能超过 10 元/斤。但大部分农户对于如何规避农业风险知之甚少，更没有实践经验。木耳产量和价格的波动导致农户收益的稳定性不足，农户对于种植规模的调整也变得更加谨慎。

五、产业链较短，缺乏高附加值的精深加工产品，经济效益有限

汪清县黑木耳产品主要以初加工产品为主，即对木耳进行晾晒、烘干后装袋为干木耳产品后进行销售，产业链条较短，产品附加值低，农业综合效益不高。究其原因，一方面，当地企业的创新意识不强，大部分企业满足于现状，缺乏研发、推广新产品的动力；另一方面，部分汪清县木耳企业近几年在精深加工领域

有所尝试，但投放市场后的销售效果并不理想，如，吉林省中华参科技有限公司生产的木耳超微粉、桃源小木耳实业有限公司生产的木耳饮料等，市场认可度不高，制约了企业进一步探索精深加工产品的意愿。

第四节 产业发展建议：提升木耳产业化经营水平，打造产业链优势， 发力新媒体运营与电商渠道建设

根据我国木耳产业发展现状和汪清县已有产业基础及薄弱环节，建议汪清县木耳产业以“提升木耳产业化经营水平，打造产业链优势，集中力量打造县域公共品牌，发力新媒体运营与电商渠道建设”为未来发展方向。产业环节方面，发挥标准化菌包生产优势，推行订单农业机制，补足废弃菌袋回收短板，探索精深加工产品；营销环节方面，利用新媒体提升公共品牌影响力，发力电子商务渠道；金融支持方面，加强资金扶持力度，完善“保险+期货”保障机制。最终实现黑木耳产业的规模化种植、标准化管理、产业化经营、品牌化销售和农户增收利益联结机制的“四化一机制”全产业链发展体系，提升产业影响力和辐射作用。

一、发挥标准化菌包生产优势，继续做大规模向外县（镇）输出

汪清县标准化菌包生产模式已较为成熟，以自用为主，销往外地的占比较低。以汪清桃源小木耳实业有限公司为例，其投资建设了先进智能化生产车间，实行全程标准化、自动化、有机化生产，杂菌率由百分之一降至万分之一，生产技术已达到行业领先水平。2021年该公司共生产菌包2500万袋，其中，自用菌包300万袋、销往汪清9个乡镇1600万袋、帮扶脱贫户250万袋，其余菌包分销到黑龙江及州内的各个乡镇，即销往汪清县以外的地区的菌包占比仅14%左右，仍有提升空间。

以乡村振兴为契机开展菌包外销合作，扩大菌包产业规模。木耳产业已发展成为我国乡村振兴的“大产业”，但众多乡村的规模化优势不强、产业链布局不完善，主要以木耳栽培和初加工为主，缺乏菌包自产能力，尤其是部分地区仍以农户自己生产菌袋为主，杂菌率较高，产品品质不稳定。这些地区对于标准化菌包的外购需求较大，为汪清县进一步扩大菌包生产提供契机。未来，汪清县可以继续依托中国农科院、吉林农业大学等科研机构合作研发优质菌种，特别是针对不同气候条件的地区研发定制化菌种，与缺乏菌包生产能力的县（镇）形成长期

合作关系，在产业链增加值较高的菌包环节打造核心竞争力。

二、发展“订单农业+土地托管”，以现代农业技术实现集约化经营

为改善汪清县木耳产业以农户分散种植为主的生产经营模式，提升整体经济效益，应全面试点“订单农业”。由木耳企业与合作社提前签订木耳购销合同，合作社再将订单分发至基地或农户手中，到期由合作社收集相应数量和质量的黑木耳产品，并按约定价格向企业售出，企业在装袋后以品牌形式进行集中销售，有助于减少零散低价销售、品质参差不齐等问题，还能进一步做大汪清黑木耳的品牌规模。

订单农业通常与“土地托管”关系密切。通过将家中缺乏劳动力或种植技术不达标的农户的土地托管给种植大户、合作社或企业，进行土地集中连片管理，与订单农业结合，是实现规模化生产、提高产业效率的重要方式之一。

订单农业既能保障村民与企业形成稳定的供销关系，增加农户收入，还能强化农业技术输出机制，助力汪清县木耳生产的现代化。订单农业将龙头企业与农户深度绑定，为达到质量标准和产量要求，企业有动力向农户输出木耳栽培的先进技术，更高效地使用各类生产要素，引导合作社、种植户开展标准化、专业化的木耳生产模式。企业还能利用农业科技实现全生产环节的管理，如，对生产车间、种植大棚之间进行智能化联网，建立云平台对各大棚的温度、湿度、二氧化碳浓度进行实时监测，出现异常情形的可以向相关管理者预警并提供远程指导。

三、以统一包装进行品牌化销售，利用科技赋能定制汪清木耳的“身份证”

为改善品质优、价格低的困境，应加快推动汪清黑木耳的品牌化发展。大力发展县域公共品牌“汪清黑木耳”，对符合标准的木耳产品以统一包装进行品牌化销售。各村镇及时反馈上报黑木耳产品的销售渠道和价格信息，积极引导种植户不以散货低价进行销售。

同时，利用科技赋能，定制木耳产品的“身份证”，提供产品质量的“通行证”。由农业农村局牵头，推行木耳产品的追溯二维码，消费者通过扫描包装袋上的二维码，就能实现产地、生产时间、产品等级、农残速测合格证、种植户等信息的全程溯源，为消费者带来互动趣味，增加品牌安全感。

四、以“新媒体运营+电子商务+扩大出口”为抓手，推动公共品牌与渠道建设

加大宣传推广力度，提升品牌知名度，拓展黑木耳销售网络，实现产品价格提升。

（一）发挥东北特色文化和现代化互联网运营模式，建立全渠道多媒体矩阵

一是建立全渠道多媒体矩阵，在抖音、快手、微博、B 站、小红书等各类新媒体平台上进行汪清黑木耳产品的宣传投放、线上销售等系列运营活动。

二是借助幽默、豪爽、接地气、极具包容性的东北文化，在录制短视频、直播的过程中大量运用幽默元素，迅速拉近与受众的距离，获取关注度。

三是重视内容策划与互联网运营。结合各类平台特点（见表 3），策划具有传播性的内容，如，依托原生态的美丽乡村、动人的脱贫故事、木耳养殖过程中的趣事等吸引流量，拍摄黑木耳种植环境、培育过程、木耳美食等多角度专题片，对汪清县标准化基地、先进技术、优质木耳产品进行宣传。并利用电商的社交化趋势，以粉丝经济和信任为核心进行产品销售。

表 3：主流新媒体的平台特征与月活用户情况

平台名称	平台定位	用户构成与优势	月活用户数量（亿，截至 2021 年 3 月）
抖音	中国最受欢迎的原创音乐短视频分享平台	以一、二线城市 20-30 岁的年轻女性用户居多，潜在消费能力较好，互动属性强，适用于进行新潮、个性化的短视频宣传推广与电商营销。	6.77
快手	中国领先的内容社区和社交平台	下沉市场粉丝居多，在农产品带货上成绩不俗，互动属性强，适用于进行接地气的短视频宣传推广与电商营销。	5.20
微博	分享简短实时信息的社交媒体、网络平台	年轻女性用户为主，不断涌现的社会及娱乐类热门话题显示出强大的公域流量属性，适用于认证政务类官方账号，并通过粉丝互动、KOL 投放与转发等方式进行品牌宣传与电商营销。	5.30
B 站	中国年轻世代高度聚集	以 Z 世代用户群体为主，忠实程度较高，适应于优质内容的长、短视频投放与年轻	2.23

	的文化社区和视频平台	消费者培育。	
小红书	生活方式平台和消费决策入口平台	以一二线城市年轻女性用户为主,聚焦于时尚、护肤、生活方式等方面的内容指引,最欢迎高质量、真实的产品体验分享,适用于品牌宣传与推广。	1.37

数据来源：公司公告

（二）注重电商主体培育与资源整合工作，拓展线上销售渠道

依托汪清县网商协会，整合现有电商资源，加大“互联网+高效物流”基础设施投入，强化县域电商服务中心功能，加强电商孵化服务，广泛开展多层次的电商培训，举办各类短视频直播大赛，逐步推动全民电商氛围，促进更多优秀人才返乡创业。同时，以县政府统一组织、认证的形式，入驻天猫、京东等主流电商平台，开设汪清县木耳官方旗舰店，并通过直播带货、与央视及头部主播开展扶贫合作等形式推动线上零售渠道建设。

（三）依托区位优势，拓展出口订单

利用汪清县紧靠图们、珲春、东宁、绥芬河等开放口岸，毗邻朝鲜、俄罗斯的区位优势，以加大出口带动产业效益进一步提升。政府出资参与外贸企业建设，商务局帮助外贸企业保订单、稳客户，力争在疫情背景下实现木耳出口的逆势增长。

五、提升综合回收利用率，让废旧菌袋“变废为宝”

伴随汪清县黑木耳产业规模的扩张，废弃菌包环境污染问题也日益严重。“绿水青山就是金山银山”，产业发展不能以牺牲生态环境为代价。部分木耳种植户对废弃菌糠、菌袋随意丢弃在田间、河边的环境危害并不了解，汪清县应注重菌户教育，提高全县居民的环保意识，组织探索废弃菌袋的集约处理。

（一）建设集中堆放场地，保障废弃菌包 100%集中堆放

根据各村镇的木耳种植规模，就近匹配建设多个标准化集中堆放场地。督促种植户采收完成后及时将废弃菌袋集中堆放到指定场地，保障全县废弃菌包集中堆放率达 100%。

（二）给予电价优惠，盘活现有废弃资源回收利用企业的产能

盘活现有废弃资源回收利用企业的产能，恢复相关项目运营。考虑到菌包处理是高耗电行业，若按照商业用电费用将造成企业利润较低，可参照农业废弃物处理政策给予电价优惠，提升企业运营效益。

（三）研究论证各类再循环产物的市场需求，加大招商引资力度

从汪清县已有实践看，将废弃菌包加工成生物质燃料用于发电是可行的，能够为企业带来正效益，应继续加大回收发电领域的招商引资力度；同时，组织研究菌包塑料袋经过清洗加工后处理形成的塑料颗粒、菌糠处理形成的肥料等循环产物的市场空间，并在袋料分离与综合利用环节组织行业技术交流、引进先进设备和技术人员，彻底将废弃菌包“变废为宝”，让黑木耳产业走上绿色可持续发展之路。

六、探索“借棚/借袋还耳”、“保险+期货（权）”等模式，加大金融支持力度

（一）推动创新金融产品供给，推广“借棚还耳、借袋还耳”

为进一步做大产业规模，让更多村民受益于木耳产业的发展，汪清县应持续加大金融支持力度。继续加强政银企融资对接合作，为企业进一步投资扩产提供资金保障；构建农村普惠融资体系，推动创新涉农专项金融产品供给，为木耳种植户缓解资金难题，特别是确保生活困难的农户受益。以柞水县金米村为例，由村集体经济组织与企业签订借款合同，农户与村集体经济组织签订“借棚还耳、借袋还耳”协议，由村集体组织免费提供大棚和木耳菌袋，村民只要投入劳力进行挂袋、采摘、晾晒，每季将成品木耳上交统一销售，村集体组织将销售资金扣除借贷成本后返还给困难群众，让缺少启动资金的农户也能参与到木耳产业中。

（二）推广“保险+期货（权）”，保障农户收入稳定

为应对黑木耳价格及产量波动为农户带来的收益风险，汪清县应积极推广、运用“保险+期货（权）”等金融工具。与保险公司合作推出符合黑木耳产业特征的农业保险产品，在出现菌种感染、自然灾害、极端天气等造成产量波动，以及销售价格大跌等不利情形下，为农户兜底收入。由县财政给予补贴以降低保费，引导农户主动参与保障，规避经营风险。同时，保险公司通过与期货公司合作，利用期货（权）市场价格发现和风险管理功能，将自身风险转移至金融市场承担。

七、逐步试水精深加工产品，提升黑木耳产业附加值

（一）发挥黑木耳的营养保健功能，探索精深加工产品

目前，黑木耳活性物质提取与加工产品开发市场尚未打开，汪清县可密切关注市场中黑木耳相关的精深加工产品动向，在经过市场验证的产品领域加强布局，并在调味品、保健品等领域加强研发创新，通过在新媒体平台、带货直播间等进行宣传营销，以“小规模生产+电商预售制”模式进行产品试水，发掘真正适应市场需求的精深加工产品进行规模化发展；或加大招商引资力度，引进国内知名的黑木耳深加工企业及食品保健品企业落户汪清县，全面提升黑木耳附加值。

（二）借助“健康”新理念，开发黑木耳的药用价值

如，对黑木耳中富含的真菌多糖、萜类化合物、多肽、糖肽、多种氨基酸，维生素与维生素前体、微量元素及植物激素等进行提取开发，促进黑木耳产业与医药产业之间的对接，为医药行业提供天然优质的生态原料。

第三章 汪清县黄牛产业发展现状与发展建议

第一节 我国牛肉市场概况

一、国内牛肉供给长期不足，产销缺口依赖进口弥补

近年来，随着我国居民牛肉消费量不断增加，国内牛肉产量已无法满足消费需求，且供给缺口呈现扩大趋势，主要依靠进口弥补。2020 年我国牛肉消费量约 885.4 万吨，近 5 年的年均复合增速为 5.7%，而国内牛肉产量约 672.5 万吨，近 5 年的年均复合增速为 1.7%，供需缺口持续扩大（见图 19）。2020 年我国牛肉进口量达 211.8 万吨，进口量占消费量的比例从 2014 年的 4.6%逐步提升至 2020 年的 23.9%（见图 20）。

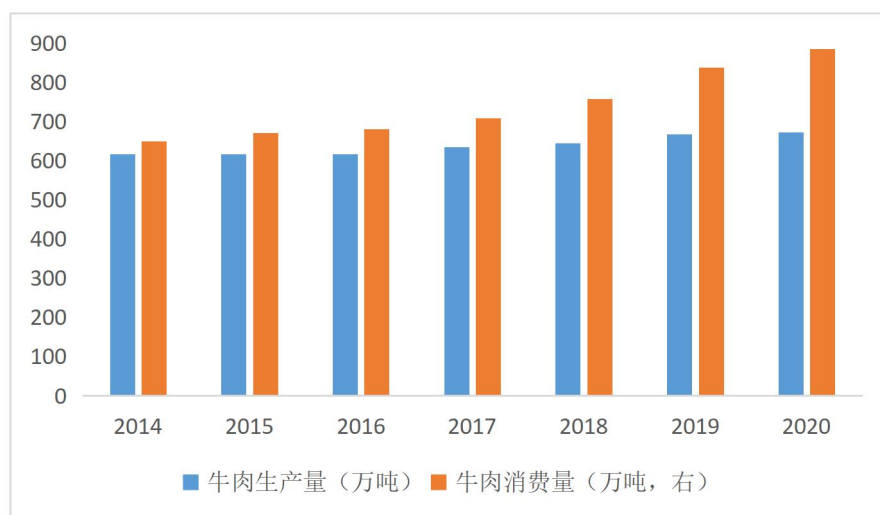


图 19：近年来我国牛肉生产量和消费量

数据来源：国家统计局，中国畜牧业协会牛业分会

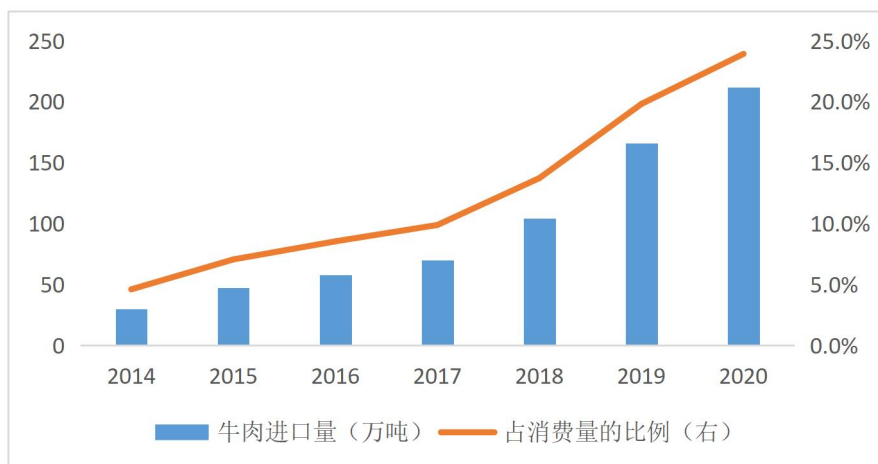


图 20：我国牛肉进口量及占消费量的比例

数据来源：海关总署，东北证券测算

二、人均消费量仍有提升空间，产业发展机遇较好

我国人均牛肉消费量仍有提升空间，牛肉价格稳中有升，肉牛产业面临较好的发展机遇。尽管我国人均牛肉年消费量从 2013 年 1.51 千克逐步提升至 2020 年的 2.30 千克（见图 21），但与发达国家相比，我国人均牛肉消费量仍明显偏低，根据经合组织-粮农组织农业展望数据，美国、日本 2020 年人均牛肉年消费量分别达 26.2 千克、7.48 千克。若与日本对标，我国牛肉产业规模仍有 2 倍左右的增长空间。与牛肉供需格局相对应，近两年，我国牛肉平均价格维持在 86 元/kg 的高位（见图 22），肉牛产业正处于较好的发展机遇期。

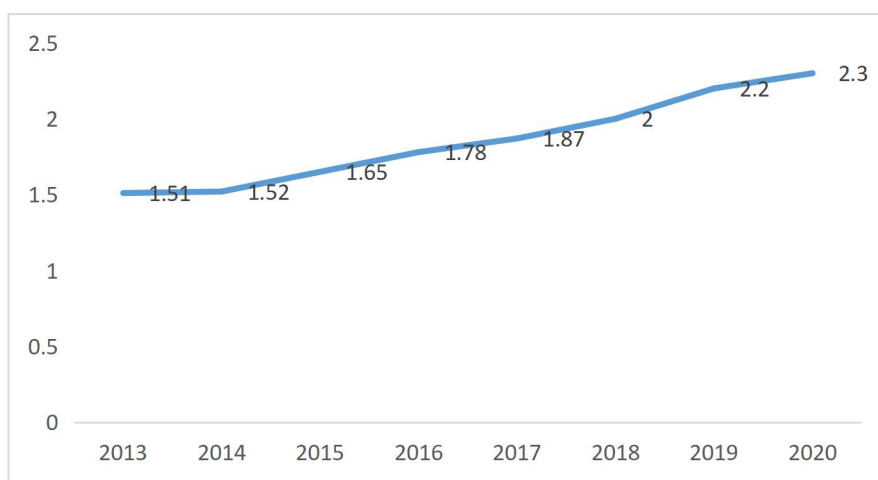


图 21：我国居民人均牛肉消费量（kg/年）

数据来源：WIND

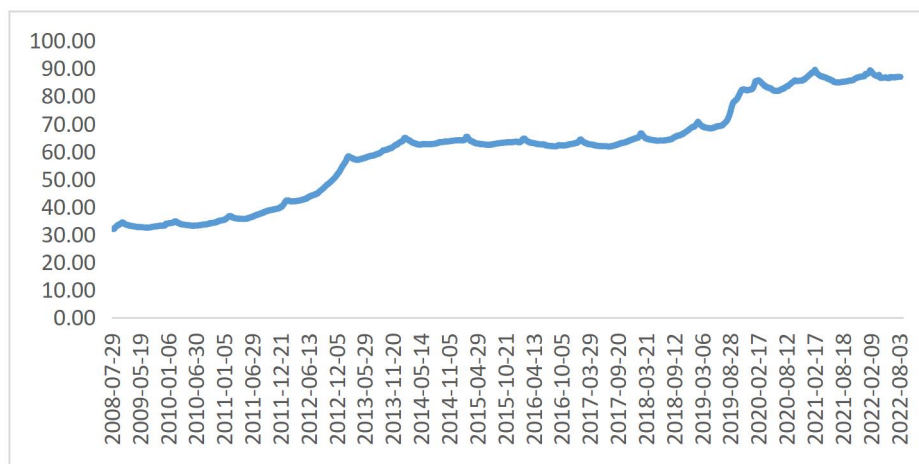


图 22：全国牛肉平均价格（元/kg）

数据来源：WIND

第二节 牛肉产业链分析

一、牛肉产业链的构成

肉牛产业链主要由饲料供应、育种、育肥、屠宰加工、流通消费五大环节组成（见图 23）。

（1）肉牛行业的上游产业主要由饲料与牧草的种植与加工，以及进行遗传育种的企业构成；

（2）产业链中游包括各类养殖户、规模养殖企业组成的肉牛养殖产业，以及肉牛的屠宰、加工专业企业；

（3）产业链下游主要是商超、餐饮、农贸市场、线上渠道等各类消费渠道，销售场景最终面向广大消费者。

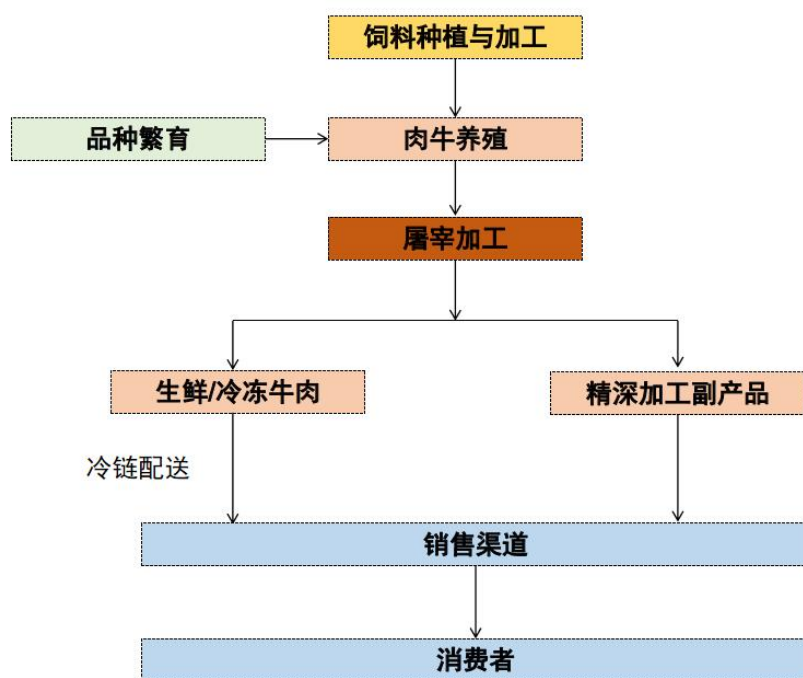


图 23：我国肉牛产业示意图

资料来源：东北证券根据公开资料整理

二、肉牛产业的整体效益较好，越靠近下游利润越高

肉牛产业的整体效益较好，产业链中越靠近消费者端，产业利润相对更高。从产业链视角看，在单头牛的利润分配中，产业链下游的流通零售环节利润占比接近 40%，中游的养殖、屠宰加工利润占比分别不到 30%、15%，上游的育种、饲料加工产业的利润占比约 13%、5%左右（见图 24）。受益于牛肉需求的快速增长，我国肉牛产业正处于景气周期，收益水平持续提升，以肉牛养殖为例，根据《全国农产品成本收益资料汇编》数据，2020 年我国平均出栏一头育肥肉牛的净利润为 4071.80 元，较 2010 年增长约 3 倍。

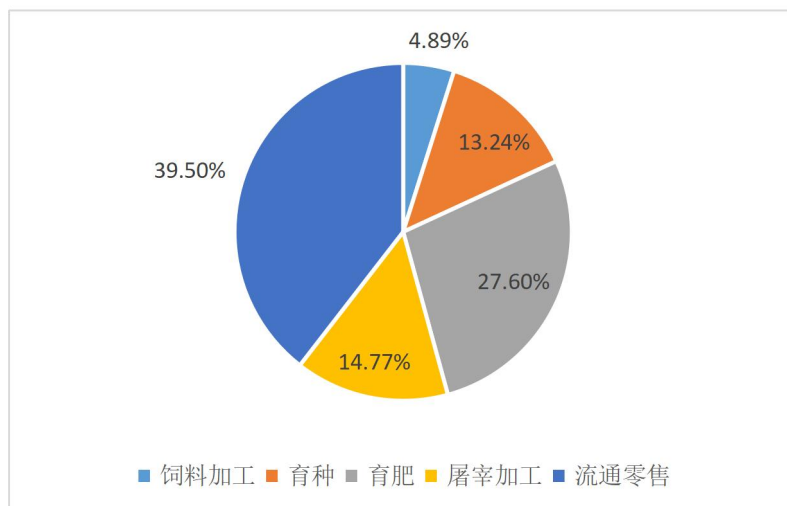


图 24：2020 年我国肉牛产业链利润分配情况

数据来源：布瑞克农业大数据终端

三、我国肉牛养殖及屠宰加工环节的规模化程度偏低

我国肉牛养殖和屠宰加工产业的规模化、专业化程度普遍偏低。养殖方面，我国大部分肉牛养殖仍采用小规模散养的模式，现代牧业和工厂化发展不足。2020 年，我国年出栏 1000 头以上场(户)数仅有 782 户，占比仅 0.01%，小规模散养（年出栏不到 10 头）的户数则达到了 707.51 万户，占比 93.46%（见图 25）。由于个体农户的养殖技术相对落后，我国肉牛的头均出肉率偏低。根据联合国粮农组织的数据，养殖规模化程度较高、饲养技术较发达国家的肉牛出肉率较高，加拿大、美国、欧盟在 2014 年肉牛的头均出肉量分别达到 392.7、371.2 和 284.3 千克，而中国肉牛的头均出肉量只有 139.8 千克，明显低于世界平均水平 209.6 千克（见图 26）。此外，我国屠宰加工环节的集约化、规模化程度也不高，以小微型企业为主，缺少大型、独立的肉牛屠宰、加工专业企业，在屠宰加工技术、食品安全、冷链物流设施等方面都有提升空间。

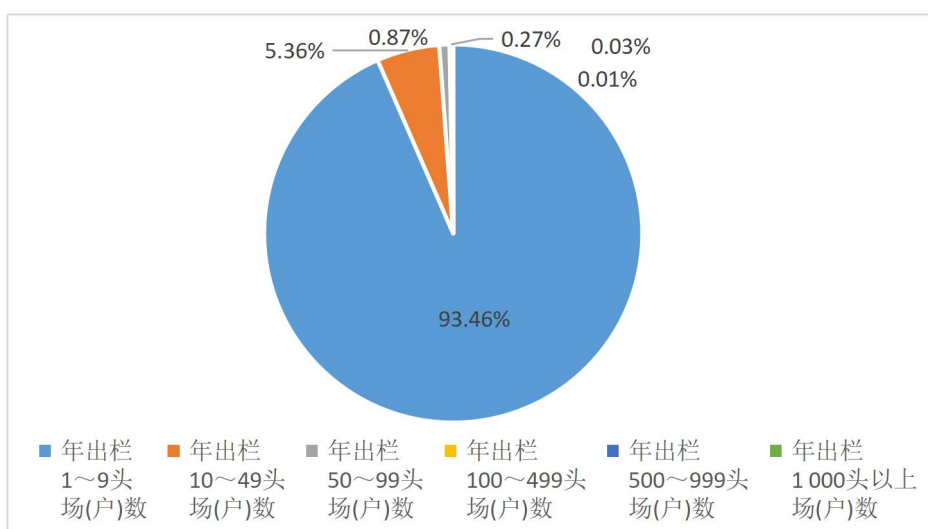


图 25: 2020 年我国肉牛饲养规模场(户)数分布情况

数据来源: 中国畜牧兽医年鉴(2021)

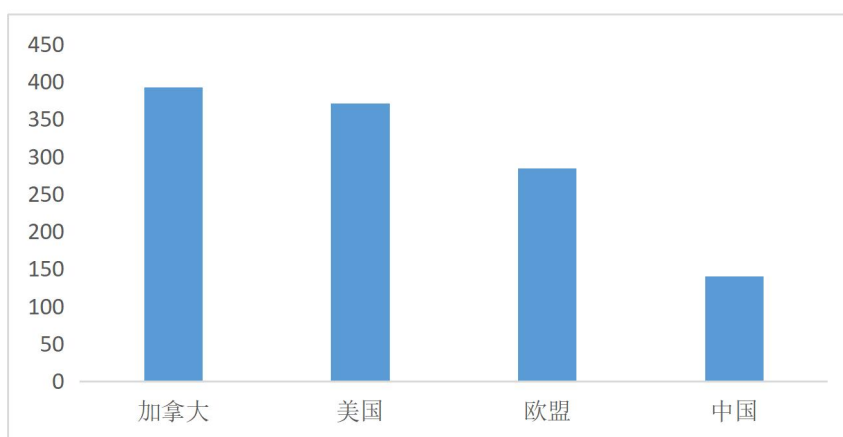


图 26: 2014 年部分国家的肉牛头均出肉量(千克)

数据来源: 联合国粮食及农业组织

四、肉牛的养殖成本仍有提效空间

在肉牛养殖环节，牛犊和饲料支出是养殖户的最主要成本来源。若不考虑牛棚建设等前期固定成本，育肥一头肉牛所需的养殖成本约 1.2-1.4 万元左右，其中，牛犊成本约 0.6-0.8 万元，饲料成本约 0.5 万元，分别占总成本的 50%、40% 左右，人工及其他管理成本相对较低，占比约 10%。由于一头母牛怀胎十月仅能产下 1-2 只牛犊，牛犊成本长期居高不下；饲料方面，散户可以通过自行种植牧草、玉米等方式降低部分成本，但大型育肥场通常采用标准化饲料，成本空间有限；人工和管理费用虽然目前占比不高，但随着肉牛养殖逐步走向自动化、规模化、专业化，仍有一定的提效空间。

第三节 汪清县黄牛产业发展现状分析

汪清县养殖的延边黄牛是我国五大良种黄牛之一，汪清县是延边黄牛肉的重要产地。延边牛是我国五大地方良种牛之一，已被农业部列入国家级畜禽品种遗传资源保护名录，也是中国国家地理标志产品，汪清县是其原产地之一。黄牛产业已成为汪清县畜牧业的主导产业。目前，汪清县黄牛产业遍布全县 9 个乡镇 200 个村屯，形成了以汪清镇、罗子沟镇、大兴沟镇、春阳镇、复兴镇等乡镇为主的黄牛产业带。受虎豹公园建设和林业禁牧政策影响，汪清县的肉牛存栏量在 2018、2019 年大幅下降，自 2020 年以来开始缓慢攀升，到 2021 年末，全县肉牛数量达到 9.79 万头，其中存栏 7.13 万头，出栏 2.66 万头。从牛肉产量看，2021 年汪清县的牛肉产量为 3940.2 吨（见图 27），占延边朝鲜族自治州全州产量的 17.20%。

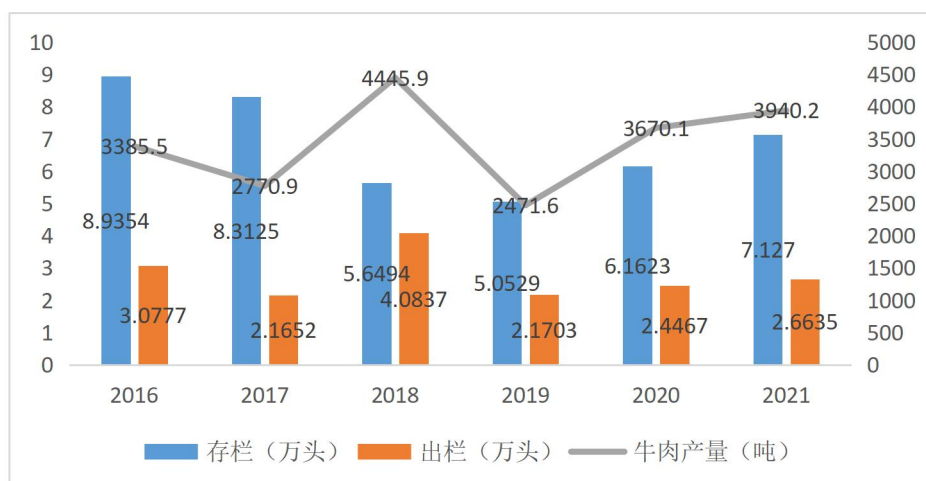


图 27：2016-2021 年汪清县黄牛存栏、出栏数及产量情况

数据来源：汪清县农业农村局

一、品种优势突出，高度重视良种繁育体系建设

延边黄牛的品种优势是汪清县肉牛产业发展的基础。作为中国五大良种黄牛之一，延边牛具有优良的产肉性能和独特的肉质风味，延边黄牛肉也被认证为中国国家地理标志产品，汪清县作为地理标志产品保护范围划定的 8 个县市之一，在良种繁育方面具有得天独厚的优势。

汪清县注重黄牛品种的保护与繁育，为牛肉产量与品质提供保障。一方面，

汪清县建有延边黄牛品种资源核心群，在复兴镇、罗子沟镇建设了两个延边黄牛保种区，累计完成繁育核心群建设 2000 头，建立了完整的档案、系谱资料，不断加强黄牛良种化建设。另一方面，汪清县还强化人才科技支撑体系建设，建立了 11 处繁改站（点），配备繁改员 11 人，组织参加全省肉牛培训项目，开展延边黄牛选育繁育等技术攻关和成果转化项目，持续推进品种改良扩繁，保障产出牛肉的优良品质。

二、引入龙头企业推进集中养殖，但整体标准化、规模化养殖程度仍偏低

汪清县肉牛产业向适度规模化经营发展，规模化、标准化养殖比重快速增长。汪清县以政府出资、企业租赁的形式，引进龙头企业，合作建设、经营肉牛养殖扶贫基地项目（见图 28）。现已建有恒天然牧业、兴帮牧业、犇得牛业、富利养殖场等 10 个肉牛规模养殖场。其中，2018 年建设总投资 6.35 亿元的吉天然肉牛养殖扶贫基地项目，2019 年-2021 年的肉牛存栏量分别为 0.05 万头、1.01 万头、1.43 万头。全县规模化养殖占比持续提升，目前已达到 70% 左右。此外，汪清县正谋划推进黄牛集中饲养标准化养殖小区建设项目，计划投入超 2 亿元在 6 个乡镇新建 32 个黄牛集中养殖场小区，新建牛舍 80 栋 16 万平方米，项目建成后可实现东北虎豹国家公园内 1.6 万头黄牛集中饲养。



图 28：汪清县肉牛养殖扶贫基地

资料来源：东北证券调研

但整体来看，汪清县肉牛产业的生产方式还是相对落后，仍以小规模分散养

殖模式为主。截至 2021 年末，全县共有肉牛规模养殖场 10 家，养殖合作社 106 家，家庭农场 7 家，专业农场 4 家，肉牛养殖户 3279 户，养殖户占比高达 96.27%。从出栏情况看，年出栏 1000 头以上、年出栏 100-499 头的养殖场户分别仅 1 家、5 家，规模化程度与国内先进水平相比还有较大差距。

龙头企业对当地产业发展的带动能力有限，没有发挥内联农户、外联市场的作用。一方面，汪清县肉牛养殖龙头企业主要从事肉牛的育肥，向外部企业销售活体牛，产业链条短，能够辐射带动的就业有限；另一方面，农户以自主养殖、自寻零售渠道为主，尚未形成“龙头企业+基地+农户”的产业化经营格局。

三、农户养殖技术相对落后，专业化程度仍有待提升

与小规模分散养殖模式对应，肉牛养殖的专业化程度不高，生产效率还有提升空间。汪清县多次组织“畜牧业技术服务团队”以举办培训班和入户指导等形式，积极开展肉牛产业技术指导与服务，组织技术指导员和畜牧技术专家团队年均开展技术指导 200 余次，培训人员 300 余人次，对提升养殖技术含量起到促进作用。但由于个体养殖户的数量众多，且习惯于依赖自有经验，全面推广饲料配给、疫病防控、粪污处理等新技术的难度较高，农户养殖的黄牛出肉率略低于标准化养殖模式，且可能存在动物疫病发生隐患和畜禽粪污污染环境等问题。

四、虎豹公园建设和林业禁牧政策下，产业用地紧张

汪清县地处林区，黄牛养殖长期以林下放牧为主，但因东北虎豹国家公园建设（见图 29）和林业禁牧政策，黄牛存在无处放养的问题。2017 年 1 月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《东北虎豹国家公园体制试点方案》，推动国家公园生态保护。东北虎豹国家公园的部分区域地处汪清县内，全县划入试点区面积 56.7 万公顷，占全县面积的 62.89%。园区内原住民高度依赖黄牛养殖产业，但由于其经营活动对东北虎豹栖息地连通性造成一定影响，国家林业和草原局多措并举推动黄牛下山。数据显示，2021 年东北虎豹国家公园内的黄牛存栏减少了约 1.6 万头，减幅达 18.6%⁷。受此影响，汪清县的肉牛存栏量在 2018、2019 年大幅下降，即使到 2021 年末，存栏量也未能恢复到 2016 年的水平。

黄牛养殖由上山散养变更为集中养殖，对产业用地供给提出较高要求。按照《自然资源部、农业农村部、国家林业和草原局关于严格耕地用途管制有关问题

⁷ 让黄牛下山请虎豹归山 国家公园 国家林业和草原局政府网 (forestry.gov.cn)

的通知》（自然资发【2021】166号），农场、牛舍等建设涉及一般耕地的，需待耕地“进出平衡”总体方案编制完成并办理设施农用地备案审批后方可实施。因此，汪清县面临土地资源供应紧张的难题，黄牛产业的大规模建设用地紧缺，一定程度上限制了产业规模的扩张。

五、缺乏自主品牌及销售渠道建设，未实现牛肉产品优质优价

由于汪清县没有成立统一的自主牛肉品牌，并缺乏由政府牵头的产品宣传和渠道推广意识，目前的交易流通渠道仍相对低端，销售价格与牛肉品质并不匹配。除了大型龙头企业与外部企业签订协议采购订单，以17元/斤的价格出售活体牛外，其余养殖户的屠宰肉牛均销往汪清县当地的集贸市场，销售价格在45元/斤左右，与全国牛肉的平均价格相当，并未体现延边黄牛肉的中高端品质。售价偏低导致养殖户的收益水平不高，也影响了养殖户进一步扩大存栏量的意愿。

六、饲草供给、屠宰加工等产业链条不够完善，冷链物流等基础设施也有待健全

肉牛产业链的关键环节包括饲料供应、育种、育肥、屠宰加工和交易流通，汪清县以育肥产业为主，缺乏饲草供应、屠宰加工等关键环节，一定程度上制约了产业发展。一方面，汪清县内没有大型的饲草加工企业，大型龙头企业多在延边州其他地区外购精饲料，养殖农户的饲草则主要来自于家庭自种的秸秆。企业外购的精饲料价格普遍较高，但自己种植的饲草无法完全满足肉牛的营养需要，虽节约了成本，但育肥增重相对缓慢，影响了养殖的经济效益。另一方面，汪清县仅有1家定点屠宰场负责屠宰肉牛并销往集贸市场，没有肉牛屠宰深加工企业，不利于提升肉牛利用率、实现肉牛价值最大化。此外，由于缺乏配套的冷链物流设施，新鲜的牛肉无法运往外省市，只能在本地集市销售，也限制了牛肉产品的价格。

目前，汪清县正系统谋划拓展上下游产业链条，计划以吉林省实施“秸秆变肉”和千万头肉牛工程建设为契机，依托县内绿色有机大豆、玉米等优质资源，积极发展饲料生产、肉牛屠宰加工、冷链物流等上下游产业，不断延伸完善黄牛产业链、价值链、利益链。

第四节 产业发展建议：提升标准化养殖水平，打造中高端牛肉品牌

综合考虑我国肉牛产业链情况和汪清县产业发展现状，建议汪清县以“提升标准化、规模化、专业化养殖水平，打造中高端自有品牌，提升现代营销能力”为未来发展方向，提高肉牛品质和养殖效益，向下游延长产业链，将汪清县建设成为全国知名的高端牛肉生产基地，并强化利益联结机制，让广大农户共享产业发展红利。

一、发展标准化规模养殖示范基地，支持能繁母牛扩群增量

面对我国牛肉供给不足，生产模式整体较落后的发展机遇期，汪清县应加快扶持发展肉牛产业，紧抓标准养殖，扩大养殖规模。

针对散养比例高的问题，可以采取资金支持、税收减免等方式鼓励建设标准化规模养殖场，带动培育一批存栏量 100 头以上的专业合作社、家庭农场。

针对规模增长缓慢的问题，既要鼓励优质育龄母牛扩群增量，也要统筹解决用地问题，将闲置空地和低效用地重新再规划，提升土地使用效率，并引导农户充分利用荒山、荒坡进行放养，缓解产业用地紧张的压力。

针对养殖标准化不足的问题，以补贴等形式引导养殖场（户）改造提升基础设施条件，修缮现有棚舍，统筹建立饲草储备、粪污处理等设施，并逐步推广应用智慧农场管理追溯系统，全面提升标准化养殖水平。

二、提高专业化养殖水平，搭建统一的质量控制体系

（一）加强育种、养殖相关技术的培训与交流

积极推进农户教育，加强养殖技术培训的深度和广度，确保就地、就近的技术培训对养殖户的全覆盖，加快饲料配给、疫病防控、粪污处理等前沿技术的推广应用，同时，组织开展高校、龙头企业与规模化养殖场的技术交流，探索品改繁育、饲养管理等方面的技术路线，不断提高专业化的养殖水平。

（二）制定完善产品质量标准

由政府牵头，科研机构、龙头企业、养殖户代表参与，制定完善汪清县肉牛产业质量标准，标准涵盖饲养、加工、肉质分级等各个方面，逐步完善质量控制体系，树立品牌形象，增强竞争能力。

三、鼓励发展专业合作社，打造利益联结机制

一是积极发展肉牛养殖专业合作社，鼓励农户以资金、土地、农业设备、劳

动等形式入股，增加农户的财产性收入。

二是充分发挥地方政府及龙头企业的联农带农机制，构建“政府/企业+合作社+农户”的产业发展格局，整合各类资源，以技术输出、品牌/渠道共建、提供就业岗位等方式让广大农户参与到肉牛产业链条中，共享产业增值收益。

四、完善肉牛产业链条，根据产业发展阶段，优化饲料供给和屠宰加工能力

饲料供给方面，制定科学高效的饲养配方，前期由政府统一协调采购精饲料，提升肉牛出肉率和肉质的同时，尽可能压低养殖户成本。待产业规模提升后，择机设立饲料加工企业，依托县内绿色有机大豆、玉米等优质资源发展饲料种植，推广新兴加工技术，提高秸秆饲料化利用率。

屠宰加工方面，引育大型屠宰厂和精深加工厂，进行集中检疫、集中屠宰，并应用肉牛深加工技术，实施精细化分割和肉质分级，提升肉牛价值。

五、明确产品中高端定位，提升现代营销能力

尽管规模化、标准化、专业化的生产方式将带动汪清县牛肉产量的提升，但考虑到土地资源对养殖规模的限制，单纯依靠增产难以大规模提升汪清县的产值瓶颈，“好产品”需要“好价格”，必须多从市场角度下功夫，将汪清县建成国内知名的中高端牛肉生产基地，实现农户增收增利。

（一）与延边州政府合作宣传品种优势

以延边黄牛的品种优势为依托，加强县政府与延边州人民政府的合作宣传，充分发挥各级平台、新媒体的宣传作用，在景点景区、机场车站等对外窗口充分展现延边黄牛的产品元素，扩大地理标志品牌效应。

（二）打造中高端定位的公共品牌

打造县域公共品牌，在基地养殖、产品加工、渠道销售、宣传推广的各个环节使用汪清黄牛特有的 VI 品牌形象，并加强产品质量控制，以优质的产品、统一的品牌确立汪清黄牛中高端的产品定位和价格体系，将产业链延申至下游高利润的环节。

（三）完善冷链物流等基础设施建设

由县政府组织构建牛肉流通网络，与木耳产业在冷链物流建设方面进行协同，打通牛肉由“内销”转向“外销”的最后里程，助力精品商超、新零售等下游渠道的开拓。

（四）创新营销模式，以短视频、认养模式等迅速出圈

一方面，在抖音、快手等主流新媒体平台进行汪清黄牛的宣传推广，以品种优质、饲养环境原生态、无工业污染为主要宣传点，结合东北特有的幽默文化，拍摄短视频，扩大品牌效应，为新零售渠道引流。

另一方面，借鉴先进经验，试点“认养农业”（见表4），通过为黄牛佩戴智能项圈、在标准化养殖基地安装视频设备等，为消费者提供认养黄牛的实时视频直播，实现牛肉产品全程“信息化、可追溯化、透明化”，满足日益增加的高品质消费需求。同时，欢迎消费者实地参观养殖基地，并组织“亲子农业节”、“认养文化节”等活动，让小朋友亲身体验喂养黄牛的樂趣，增加农业知识，增强消费者体验感，使品牌形象深入人心。

表 4：认养农业的运营模式及技术举例

代表案例	主要模式	实现所需的技术
“一颗认养”平台	推出“互联网+认养+可视化+可追溯”的农业认养运营系统，消费者出资选定农场主为自己种、养殖指定的生态农产品，农场主在认养周期结束后将认养产品通过物流等方式交付消费者。消费者可以通过认养平台观看认养产品的24小时全程视频直播，形成从“种植、养殖+销售+用户体验”的消费闭环。	平台在农场安装监控及物联网设备，为网络已覆盖的养殖、种植基地农场主安装视频直播设备，为客户提供可靠的实时信息展示；并结合二维码、射频等技术手段对农产品数据进行有效管理，可在线对土地进行浇水，施肥，除草等命令。
内蒙古鄂托克旗“草原云牧体验”	通过草原云牧体验平台公众号，开展“宠物羔羊认养+肉羊线上交易”项目，消费者选购羔羊/肉羊后，和牧户通过平台签订认养合同，饲养期为一年，羊只的产肉标准为35斤，按照实际产出多退少补，若消费者选择宰杀吃肉，需向牧户缴纳一定的饲养费，期间产生的	为确保认领羊只的精准识别，鄂托克旗为农牧户建设了智慧牧场，包括智能项圈、草原直播、卫星放牧等功能，让消费者直接看到所购买羊只的成长环境、饲养情况以及羊只的运动轨迹等。

	绒毛等副产品归牧户所有。	
“认养一头牛”品牌	“云养牛游戏+实名认养+联名宣传”，通过线上养成类的互动游戏、预定牛奶、推出 IP 联名卡及定制权益等方式，为消费者提供 24 小时的牧场直播，定期反馈奶牛照片和各项生长数据，并享受直送到家服务。	通过慢直播技术、物联网技术，对牧场奶源、生产制造加工、物流供应链等多个环节与消费者进行连接、互动。

资料来源：东北证券根据公开资料整理

第四章 总结与建议

第一节 汪清县调研小结

我国已如期完成新时代脱贫攻坚目标任务，首次整体消除绝对贫困，正式进入“后减贫时代”。2021年，《中共中央国务院关于实现巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的意见》正式出台，实现巩固拓展脱贫攻坚成果与乡村振兴有效衔接，是当前和今后一个时期“三农”工作最重要的任务之一。

在党的坚强领导下，在各级政府的大力支持下，汪清县立足于自然资源优势，选准特色产业，凭借踏实勤劳的奋斗，走出了一条具有汪清特色的经济社会发展之路，从当初的民生贫弱到如今的蓬勃发展，这片土地发生了翻天覆地的变化。脱贫摘帽不是终点，而是美好新生活的起点，汪清县取得的脱贫攻坚伟大成就，为持续推进乡村振兴，带领全县群众迈向幸福的小康生活打下了坚实的基础。

从我国现有脱贫经验看，依托国家政策扶持进行特色农业脱贫是常见手段之一。从客观条件看，经济落后地区普遍存在地理位置偏僻、交通和信息闭塞、贫困人口文化程度偏低、传统农业低质低产等问题。发展特色农业是我国农业结构调整、增加农户收入的迫切需要。但这些地区的农业发展仍面临不同程度的产业化水平不高、品牌不突出、科技含量偏低、价值创造能力不强、产业链高端化不足的困境。

汪清县的特色农业发展也同样面临上述挑战。因此，为实现乡村振兴，汪清县应继续发挥当地资源条件优势，发展特色农业，通过政府支持激发产业活力，推动农业现代化与高端化，发挥现代农业的带动引领作用，逐步实现一二三产业融合发展，为当地群众铺设增收致富之路。

第二节 汪清县现阶段产业发展建议

一、发挥当地资源优势，发展特色农业

将生态优势转化为产业优势，以产业发展带动乡村振兴。汪清县生态环境优良，农业资源丰富，通过因地制宜发展特色农业，培育壮大黑木耳、黄牛等产业，打赢了脱贫攻坚战，也为乡村振兴奠定了坚实的产业基础。下一阶段，要坚定不

移发展汪清特色支柱产业，集中力量做优做大产业规模，以现代化农业带动地方经济增长和人民收入持续提升。同时，推动农业与食品加工、商贸物流、技术服务等产业深度融合，引领更多相关产业发展。

二、推动标准化、规模化、专业化生产，提升产业效益

一是全面提升农业标准化程度。转变木耳零散种植、黄牛分散养殖的模式，推动现代农业产业园、专业合作社、家庭农场等主体建设，重点打造一批省州级特色农产品标准化生产基地，以统一木耳菌包、统一黄牛饲料、改造基础设施条件等方式推动产业标准化。同时，制定并落地汪清县肉牛产业质量标准，对符合标准的产品授予公共品牌使用权和销售渠道共享权，促进特色农业的发展。

二是发挥龙头企业带动作用，以订单农业为纽带，实行农业产业化经营，做大市场规模。一方面，鼓励农户参与木耳、黄牛的专业合作社，推行“订单农业+土地托管”机制，形成“龙头企业+合作社+基地+农户”的产业合作模式，通过利益联结关系，集种养、加工、产销、农科教为一体，能更好的适应市场需要，控制产品品质、做大品牌规模。另一方面，持续扩大汪清县龙头企业在标准化菌包生产环节的优势，向缺乏菌包自产能力的县（镇）供应优质菌包，进一步扩大菌包产业规模。

三是提升农业科技水平，打造现代农业“新引擎”。围绕特色优势产业，联合科研院所、龙头企业和基层技术人员，组建科技创新平台和技术创新团队，针对关键技术难题进行攻关，形成一批可推广的产业技术成果，加快推动现代农业科技示范基地建设，提升特色农业的科技支撑能力。例如，木耳、黄牛产业持续优化菌种研发、品改繁育环节，提升产品竞争力；在木耳栽培、黄牛养殖环节通过数字化平台、智能化联网等方式逐步实现便于管理、全程可追溯的智慧农场模式，提升产业专业化水平。

三、提升现代营销能力，推动产品品牌化、高端化发展

强化品牌战略，形成以县域公共品牌为核心、质量标准清晰可追溯为支撑的农业品牌体系。一方面，加快推动农产品的品牌化发展，集中力量打造中高端定位的县域公共品牌“汪清黑木耳”、“汪清黄牛肉”，对符合标准的农产品以统一包装进行品牌化销售，引导农户不以散货低价销售，推动产业价值提升；另一方面，加强农产品地理标志品牌保护，不断完善特色农产品的质量控制，并利

用科技赋能，搭建互联共享的农产品全程溯源服务平台，以“一物一码”增强品牌安全感，提升品牌知名度和美誉度。

创新营销模式，建立全渠道多媒体矩阵，开拓新零售与线上销售渠道。一是结合东北特有的幽默文化，在抖音、快手、微博、B站、小红书等主流新媒体平台策划具有传播性的内容，通过拍摄优美生态、脱贫故事、农业趣闻、美食制作等短视频及宣传片，扩大汪清县农产品影响力，为新零售渠道引流。二是创新试点“认养农业”，策划农业文化节等活动，组织消费者实地参观养殖基地，体验喂养黄牛的乐趣，引爆品牌话题性与传播度。三是结合产业特点，积极拓展线上线下销售渠道，提升产品价值。黄牛产业由县政府组织构建牛肉流通网络，开拓精品商超、新零售等下游渠道；木耳产业注重电商主体培育和资源整合工作，以品牌旗舰店入驻天猫、京东等主流电商平台，并通过直播带货、与央视及头部主播开展扶贫合作等方式做大线上零售规模。

四、拓展产业链条，向产业链高端环节延伸

以全产业链发展视角，引导特色产业从生产环节向附加值高的上下游产业延伸，实现产业化、集群化发展。依托县内优质资源和产业基础，有针对性的培育、引进实施产业链配套项目，重点突出龙头企业的引领带动作用。木耳产业做大标准化菌包生产规模，补齐废弃菌袋回收利用短板，逐步探索精深加工产品；黄牛产业积极发展饲料生产、屠宰加工、冷链物流等上下游产业。形成种/养、加工、销售为一体的产业链条，并加快发展农村电商。

五、加强政策与资源支持，激发产业活力

充分认识产业发展是乡村振兴的唯一出路，全面完善、落实各项产业扶持政策，加大政府资源倾斜。在《汪清县产业振兴发展规划（2020-2035年）》及其配套文件的基础上，进一步协调解决产业发展中面临的技术、渠道、财政金融支持等关键问题，确保扶贫产业高质量发展。

一是发挥政府在产学研合作中的桥梁作用，广泛开展育种研发与技术培训，为汪清县产业发展注入智慧动力。一方面，由政府牵头，加强龙头企业、科研院所、高等院校之间的研发合作，在优质木耳菌种、黄牛品改繁育方面深入探索，从源头增强产业竞争力。另一方面，组织产业培训与指导服务，落实特色产业专家组与产业发展指导员制度，由专家组定期为龙头企业、合作社、产业大户、指

导员提供前沿技术培训与交流，由指导员入户开展政策宣传、技术指导、主体对接等服务，确保对农户的全覆盖。木耳产业主要关注杂菌率、出耳质量、废弃菌包处理、精深加工产品开发等领域，黄牛产业重点加快饲料配给、提升出肉率、疫病防控、粪污处理等技术的推广应用，提升产业专业化水平。

二是利用政府资源，推进农产品产销对接，拓展优质渠道。一方面，注重传统线下销售渠道的建设，完善联农带农机制，大力推广“订单农业”，同时，推动木耳、黄牛肉产品进驻大型商超，并由政府出资参股外贸企业，与省州级资源协同拓展木耳产品的海外销售渠道。另一方面，深入实施“电商+新零售”渠道建设，加大“互联网+物流”基础设施投入，发力电商主体培育和资源整合工作，在主流电商平台开设汪清旗舰店，并协调参与更多公益助农直播活动；持续巩固与阿里巴巴集团的合作成果，让符合条件的木耳、黄牛肉产品入驻盒马等新零售渠道。

三是由政府牵头组织与各类金融机构的合作，为产业发展提供资金支持与保险保障服务。一方面，加强政银企融资对接合作，强化对产业化龙头企业、合作社、专业农户的资金扶持，尽快培养出一大批标准化、规模化的生产经营主体，创建现代化农业产业园。木耳、黄牛产业以补贴奖励、税收减免等形式鼓励建设标准化规模养殖场及智能大棚；同时，增加创新金融产品供给，由村集体组织与农户约定“借棚还耳、借袋还耳”，为农户缓解参与木耳产业的资金难题。另一方面，完善特色农业保险政策措施，由政府充分调研企业、合作社及农户的保障需求后，与保险公司、期货公司对接，合作推出符合黑木耳产业特征的“农业保险+期货（权）”产品，并在试点初期由地方财政给予补贴，加强政策宣传，引导农户主动参与保障，减轻产量及价格波动带来的风险。

第三节 汪清县乡村振兴未来发展展望

一、推动农业农村现代化，形成城乡产业融合发展的格局

一方面，建设现代农业产业体系、生产体系和经营体系，培育新型农业经营主体，通过技能培训、继续教育，将农民塑造成懂技术、懂经营的现代新型农民，推动农户和农业产业化发展的有机衔接，以现代技术改造传统农业，提高农业生产率，缩小与非农产业生产率之间的差距。另一方面，打破城乡产业联动壁

垒与市场体系分割，走一二三产业融合发展之路。加强城镇工商业与农村农业产业的对接，以土地资源、成本优势、政策优惠等引导二三产业下乡，推动农业与城镇精深加工、现代物流、休闲旅游等产业的融合发展，同时，以基础设施互联互通推进产品市场的城乡一体化，以现代要素激发产业活力。

二、加快农村城镇化建设

我国《乡村振兴战略规划（2018—2022年）》提出要“坚持乡村振兴和新型城镇化双轮驱动”，农业劳动力向生产率和收入水平更高的非农产业和城镇地区自然转移是长期趋势。推动城镇化与乡村振兴协同发展，合理分配城乡之间的资源要素，是提升汪清县经济长期发展水平、实现共同富裕的必由之路。

将城镇与乡村进行统一规划，破除妨碍城乡要素自由流动的体制壁垒，推动劳动力、土地、资本等资源要素的均衡配置。深化户籍管理制度和社会福利制度改革，实现城乡居民身份的同一化、福利的均等化，使农业转移人口能够真正在城镇扎根；深化农村土地制度改革，推动农村集体土地流转入市，实现城乡用地的有效衔接，吸引城镇现代化要素注入乡村，共享城镇化成果；发挥小城市低成本优势，辅以财政投入保障机制，吸引更多的外部资本和农民创业，带动城镇就业。

三、通过招商引资和申请政府专项资金，择机发展特色旅游新业态，发挥产业带动作用

作为高度复合型产业，旅游业具有乘数效应，不仅能带动相关产业发展，还能提供大量就业机会，实现居民增收。现阶段汪清县受制于旅游发展资金有限、旅游资源开发不足、疫情冲击严重等，旅游业的发展有所停滞。建议汪清县在特色产业做大做强、财政压力有所缓解的情况下，择机推动旅游产业规划与落地，将汪清打造成为“东北亚森林养生休闲度假旅游核心区”。

一是充分利用汪清县旅游资源，规划深层次精品主题和特色线路。一方面，以冰雪温泉影视城项目为开端，充分发挥汪清特有的“冰雪+地热”资源优势，加大冰雪主题与温泉主题的融合力度，契合当下年轻人的诉求，打造独具特色的集娱乐、养生为一体的旅游基地。另一方面，以汪清县传统旅游资源为基础，如，国家级森林公园、国家湿地公园、朝鲜族象帽舞等，依托原始的森林生态与热情的朝鲜族文化带来的碰撞，打造自然美景与民俗风情共赏的特色主题之旅。

二是加大资金支持，完善项目开发与基础设施建设。一方面，申请国家省州专项资金支持文旅产业发展，强化地方财政对旅游业的资金支持，加大招商引资力度，以政府与企业合作开发运营的模式发展旅游业，重启已暂停运营的“满天星综合开发项目”，促进项目的可持续发展。另一方面，完善交通、酒店、餐饮、购物、娱乐等配套基础设施建设，建立旅游公共交通体系、游客集散中心、自驾游营地等旅游公共服务工程。

三是创新营销方式，以 IP 合作+内容投放进行流量运营。一方面，近年因热门影视剧、热门综艺而成为旅游胜地的成功案例频现，汪清县可以对接传媒公司，寻找影视化或综艺化合作机会，借助大 IP 使旅游品牌深入人心。另一方面，KOL 撰写的旅游攻略，以及携程、去哪儿、马蜂窝、小红书等平台的游记分享都已成为年轻人出游选择的重要参考，汪清县可以加强内容运营，通过图文、视频、直播等多种形式呈现，借助网络红人及口碑传播在主流平台进行线上推广，增强对用户的触达和转化。

第四节 建议发挥证券行业综合服务优势，打造助力乡村振兴的长效机制

证券行业具备强大的研究实力、丰富的客户资源、多元化的金融服务工具，建议监管部门和行业协会组织行业力量，充分发挥证券行业综合服务优势，助力乡村振兴和县域经济发展。

一、发挥券商研究优势，结对帮扶县进行长期深入研究

鼓励证券公司对结对帮扶县进行长期跟踪研究，为县域经济发展提供更加持续深入的研究支持。例如，东北证券可以为汪清县长期提供产业链研究、市场分析、产业发展建议、产业专家授课培训等。

二、依托券商客户资源优势，为结对帮扶县提供资源对接服务

依托券商大量的机构客户、企业客户资源，为结对帮扶县招商引资和产业合作提供资源对接，特别是借助证券公司资本市场客户资源，为结对帮扶县引介上市公司相关产业链资源。

三、建议监管部门出台专项支持政策，鼓励证券公司销售结对帮扶县特色农产品

建议充分发挥证券公司客户资源和营业网点优势，为结对帮扶县特色农产品开拓销售渠道。例如，东北证券可以通过公司官网、手机 APP、营业网点等渠道，销售汪清县特色农产品，扩大汪清县农产品销售渠道。

四、鼓励证券公司旗下期货公司，为结对帮扶县农产品提供针对性的风险管理服务

加大“保险+期货”模式推广力度，并根据结对帮扶县特色农业产业链开发针对性服务产品。例如，东北证券旗下的渤海期货可以与保险公司合作，用期货工具为汪清县木耳和黄牛产业链开发“保险+期货”风险转移方案。