

# 农村产业融合模式推进乡村振兴研究

## ——以巢湖市三瓜公社为例

吴潇 林语倩 曾令虎<sup>1</sup>

(安徽大学 管理学院, 安徽 合肥 230031)

**【摘要】:** 实现乡村振兴是我国的一项宏伟目标, 2020 年我国已全面消除绝对贫困, 下一步乡村振兴战略将在我国广袤的农村地区全面实施, 在这一背景下, 位于安徽省巢湖市的三瓜公社在全国率先做出了关于乡村振兴的路径探索。三瓜公社以农村电商为龙头, 实现“三产”融合, 形成特色产业融合的发展模式, 实践证明, 该模式不仅成功助力当地农民脱贫, 而且在实现当地的乡村振兴上发挥着重要作用。

**【关键词】:** 产业融合 三瓜公社 乡村振兴 农村电商 创新

**【中图分类号】** F832 **【文献标识码】** A

优先发展农业农村, 全面推进乡村振兴, 解决“三农”问题一直都是党和国家所关切的议题。2020 年我国实现全面脱贫, 全面建成小康社会, “三农”问题和乡村振兴也有了新的思路。十九届五中全会提出, “提高农业效率和竞争力, 实施乡村建设行动, 深化农村改革, 实现巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。”面对这样的新形势, 国务院也在 2020 年政府工作报告中做出了乡村振兴的重大决策部署。充分利用农村资源, 借助大数据打通城乡发展合作机制, 实现农村产业振兴成为乡村振兴的实现思路。三瓜公社作为安徽淮商集团与合巢经开区的联合投资项目, 以“整旧如故、体验其真”为规划理念打造特色小镇, 推行产业融合发展模式, 有力推动了乡村振兴。

过往的研究从不同角度对三瓜公社进行了一系列探索, 如邱浩, 王义德(2020)从城乡融合的视角出发, 探索“三瓜公社”推动城乡融合的措施, 并总结出推动城乡融合的一般性政策建议。朱文涛, 栾敬东(2020)分板块讲述了三瓜公社产业融合的举措, 并列举出这些举措对扶贫的作用。我们立足于系统融合的视角, 探索新时期三瓜公社特色产业融合模式对乡村振兴的推动机制。

## 1 三瓜公社产业融合模式的运营机理

### 1.1 “三产”融合

三瓜公社成功将第一产业、第二产业和第三产业融合在了一起。第一产业为农业, 三瓜公社结合自身的地理特色和文化特色发展种植业生产农产品, 如茶, 瓜子等。第二产业为工业, 即对第一产业当中的初级农产品进行深加工并包装, 使之成为能在电商平台销售出去的商品。三瓜公社的第三产业是以旅游业为核心的线下服务业。

---

**作者简介:** 吴潇(2000-), 男, 安徽黄山人, 安徽大学管理学院在读学生;;林语倩(2000-), 女, 安徽全椒人, 安徽大学管理学院在读学生;;曾令虎(2000-), 男, 安徽六安人, 安徽大学管理学院在读学生。

**基金项目:** 安徽大学 2020 年国家级大学生创新项目, 项目编号(202010357227)

---

三瓜公社特色旅游业的打造与其第一产业和第二产业密切相关：首先，三瓜公社的第一产业强调生态保护，其生产农产品的同时，也可以作为旅游景点向大众开放。另外，三瓜公社的旅游业还着重强调自身的文化特色，游客在旅游过程中受到其特色文化的影响，也会购买一些第二产业所加工出来的三瓜公社的特色产品。三产之间彼此促进，相互融合，共同发展。

### 1.2 “三旅”融合

“三旅”是指三瓜公社旅游业当中的“文旅”“农旅”和“商旅”。其中，“文旅”是三瓜公社依托半汤独有的六千年民俗文化史、江淮流域的农耕文明、巢氏发源地和中国四大古温泉之一的半汤温泉等优势资源，开发赋有本地文化特色的旅游项目和旅游产品。“文旅”依托的文化资源也是“农旅”和“商旅”的内在发展思路，农业旅游中农产品的销售就是这种特色的文化资源影响的结果。商旅则是商业旅游，是以半汤商学院为平台开展的电商交流与电商教育活动所带来的人群在三瓜境内的旅游活动，而其交流和学习对象的选择也与三瓜公社的文化特色和农产品模式相关。

### 1.3 第三产业与电子商务的融合

三瓜公社旅游业的对外宣传有三个途径：第一是通过电商产品中附带的旅游手册对电商产品进行宣传；第二是通过来三瓜游客的社交平台向大众进行宣传；第三是通过三瓜自营公众号。这三个宣传途径都在很大程度上强调了旅游的特色以及相应游客的反馈机制。在这一点上，三瓜公社在境内设置了游客中心，在公众号内为游客提供一个反馈的渠道，及时解决游客问题，提高旅游体验。同时，三瓜公社在境内也大力扶持自营电商，游客经过旅游体验，感受到了产业中蕴含的文化特色，在旅行结束后也会在三瓜公社的电商平台上购买具有同样文化特色的电商产品来纪念旅行。

### 1.4 第一、第二产业与电子商务的融合

以电商为抓手，依托大数据来实现供给侧与需求侧信息对称，作为供给侧的三瓜公社结合自身条件生产出畅销的农产品，并选择受欢迎的深加工形式，对初级农产品进行深加工和产品包装，以电商为渠道将第一产业和第二产业生产出的商品销往需求侧，完成了需求侧与供给侧之间的信息对称，打通了产销。同时，大数据分析显示人们现在的旅游更加偏向于生态化，于是三瓜公社打出了“把农村建设的更像农村”的思路，以农业旅游为主营业务，满足了需求侧当中人们对于农村青山绿水的自然生态的渴望。

### 1.5 互联网与“三农”的融合

“三农”问题始终是乡村振兴中不可绕开的话题，三瓜公社利用互联网的大数据为“三农”问题的解决提供了一个可持续发展的模式。

“互联网+农民”指三瓜公社以半汤商学院为渠道，对农民进行电商相关知识的培训；“互联网+农村”指三瓜公社以“把农村建设的更像农村”为根本建设理念，在保持农村原有面貌的基础上，通过现代科技改进农村基础设施；“互联网+农业”指三瓜公社通过土地流转集中了土地，在此基础上实现农业的现代化、机械化和智能化。另外，互联网的大数据也把农业的供给侧与需求侧对应了起来，为农业的发展提供了方向。

最后，三瓜公社这种线上与线下融合模式的成功是政府、企业、村集体和村民四方参与的结果。政府在其中主要提供政策支持，加大三瓜公社境内基础设施的建设，为其后续发展奠定了坚实的基础。企业主要负责具体事务的管理和利润的考量，打造了三瓜特色的品牌效应和发展路径，积极与政府合作，使这个体系能够可持续的运转下去。村集体通过共同持股的方式参与三瓜公社，致力于为农民和村集体争取到最大的利益，为企业提供土地，同时也是企业和村民沟通的渠道。农民则是整个模式的最终执行者，是劳动力和土地生产要素的提供者，也是整个模式的受益者。政府、村民、企业和村集体四方相互协作共同推

动三瓜公社的项目发展(图 1)。

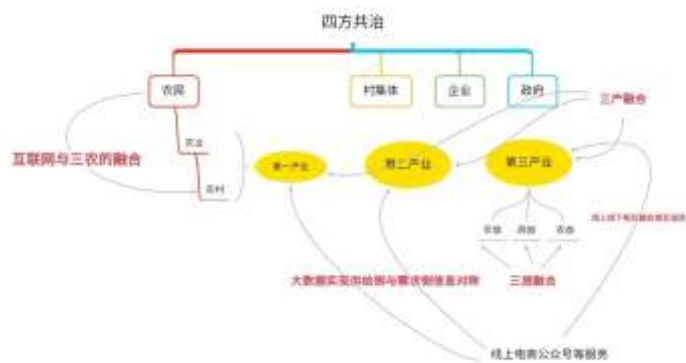


图 1 三瓜公社产业融合模式的运营机理

## 2 产业融合模式对乡村振兴的推动机制

“三瓜公社”最初是安徽淮商集团与合巢经开区合作的招商建设项目，主要是解决当地贫困村内的村民的脱贫问题，是一个带有慈善性质的项目，随着“三瓜公社”项目的良好发展，在安徽淮商集团与合巢经开区的共同努力下，“三瓜公社由一项单纯的扶贫项目，转变为一个系统化的乡村建设项目，在脱贫过后带领当地农民走向乡村振兴之路。

### 2.1 产业融合发展模式带动农民脱贫

#### 2.1.1 土地流转提升土地价值，带动村集体增收。

在三瓜公社建设初期，由于大量农民纷纷离开生养他们的土地外出务工，大量农村土地抛荒。为解决土地使用权的零星分散问题，三瓜公社通过土地流转，把散落在农户手中的土地使用权整合起来，集中力量开展三瓜公社的项目建设。

三瓜公社在流转农民土地过程中，与汤山村委会联合成立“汤山旅游公司”，汤山村采取村民持股和占股的形式参与合作经营，享受到“三瓜公社”项目所带来的红利，进而提升了村集体的收入水平与经济实力，达到脱贫致富的效果，2018—2020 年，三瓜公社旅游业年接待能力达到了每年 400 万到 500 万人次，每年的旅游收入近 10 亿元。

#### 2.1.2 复耕复垦充分盘活农村土地资源。

三瓜公社通过复耕和复垦盘活抛荒废弃的土地资源。在 2016 年前，汤山村的耕地面积是 1/3 有人耕种，2/3 处于半抛荒和完全抛荒的状态，土地抛荒现象十分严重(图 2)。

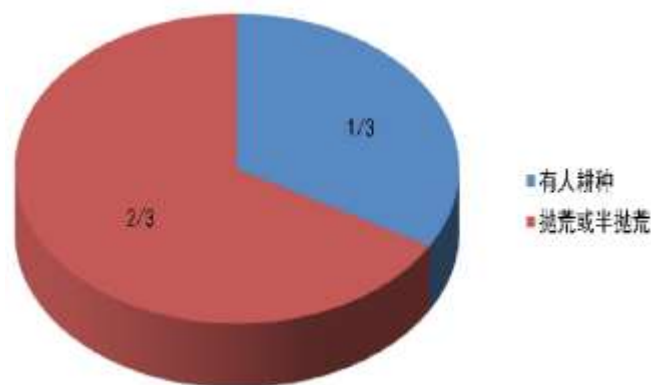


图 2 2016 年前汤山村土地使用状态

为此，三瓜公社在合巢经开区和汤山村委会的支持和配合下，对三瓜公社三个中心村和辐射范围内的村庄，共 1.9hm<sup>2</sup> 土地分别进行保护、复垦和复耕的农田开发。在土地流转、保护和复耕复垦的过程中，“互联网+三农”的思维、“一、二、三产融合”和“三旅结合”的乡村建设路径，逐步植入“三瓜公社”的建设中。三瓜公社所在三个村落的产业结构从单一的传统农业向“农业、乡村旅游业和农村电子商务服务业”等三位一体的产业发展模式转型，为当地脱贫致富打下坚实的基础。

#### 2.1.3 “三产”融合发展给农民增加了收入，实现了农民身份的转型。

在三瓜公社项目的建设过程中，农民把土地流转出来并不意味着农民就完全离开了他们的土地。相反，三瓜公社凭借其“三产”融合发展的优势，通过对农民进行旅游业、服务业的职业培训，实现了农民身份的转型，由传统的农民转型为新型农民；由传统农民转型为农、旅、电商等产业的新型农民。收入来源由原本单一的农产品销售收入，转变为集“农产品种植、加工收入”“农产品销售收入”“电商零售利润”、“从事服务业所得工资”于一体的多元化收入，从而提高了农民的收入，提升了农民的生产积极性。

#### 2.1.4 “互联网+农民”提升了农民知识技能，助力脱贫攻坚。

《十九届五中全会公报》提出实施“乡村建设”行动。中国近代乡村建设倡导者之一的梁漱溟先生提出：乡村建设的两大任务就是农民教育和乡村组织改造。三瓜公社项目中“互联网+农民”版块就是一个符合中国当下乡村实际的乡村培训教育体系。利用“半汤乡学院”开展的电商技能培训，通过对农民进行文化、知识、技能的培训，帮助农民学会应用互联网信息技术提高生产效率、改善生活水平，从而让农民运用自己所学的知识创造更多财富。

### 2.2 产业融合推动“脱贫”转向“乡村振兴”

2020 年，我国已经全面消除绝对贫困并走上“乡村振兴”之路，在这一背景下，三瓜公社项目也逐步从“脱贫工程”转型为“乡村振兴”工程，以创新思维、互联网思维、融合发展思维引领乡村不断走向振兴。

#### 2.2.1 “三产、三旅”融合助推就业与创业。

农村劳动力的过度流失是当下我国农村发展面临的一个重要问题。据国家统计局发布的《2018 年全国农民工监测调查报告》数据显示，2018 年农民工总量为 28836 万人，比上年增加 184 万人，增长 0.6%。其中，在家乡就地就近就业的农民工 11570 万人，增长 0.9%；外出就业的农民工 17266 万人，增长 0.5% (图 3)。

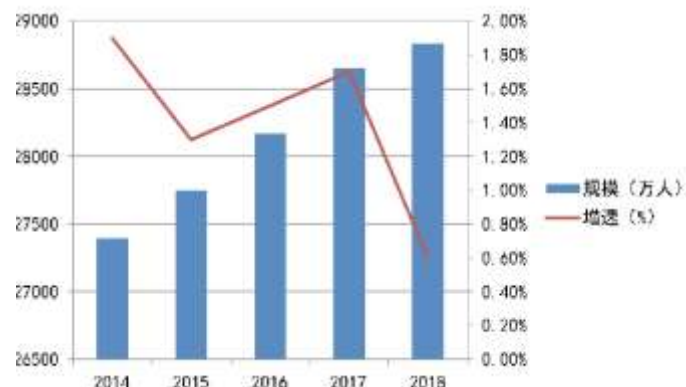


图3 2018年农民工总量及其增速

农村的发展离不开年轻人，但随着城市化的发展大量青壮年劳动力流入城市，许多农村呈现“空心化”现象，严重制约者农村发展。正是在这一背景下，三瓜公社发起“乡创”与“农创”，吸引大量优质劳动力回到农村就业与创业，从而带领村民实现乡村振兴。

“乡创”——建产业平台、吸引人才返乡创业：城市生活的压力与返乡的顾虑构成了当下年轻人的就业矛盾。为了解决这一矛盾，三瓜公社为返乡创业的年轻人搭建产业平台、提供孵化服务、完善硬件建设、协助产品开发。在硬件建设上，三瓜公社在工作场所的装修、工作用品的配备、设备的维修等方面为就业创业人员提供方便，解决硬件投入的后顾之忧，降低了回乡就业创业的门槛，从而吸引更多的年轻人回到农村、建设农村。在产品开发上，三瓜公社以品牌运营为核心，围绕品牌进行产品开发，为创业者提供产品支持。在项目孵化上，三瓜公社通过“互联网+三农”，一、二、三产融合打造创业大平台，通过项目孵化降低创业者的创业风险，通过人员招聘培训、入职培训和农村电商培训为就业创业者提供技术支持。

“农创”——“合作社+农户”，带领农民脱贫致富：三瓜公社通过电子商务打开农产品销售的市场，通过市场需求带动农产品的生产加工，实现“互联网+三农，一、二、三产融合”，帮助本地农民加入到产业链各环节，实现就业增收。三瓜公社成立了花生专业合作社、山里邻居食用菌等专业合作社。合作社打破传统的运作模式，将种植、养殖、生产、线上线下交易、物流等环节融为一体，使产品产量、价格得到提高，农民的积极性得到激发，参与性也更加热情高涨。

#### 2.2.2 “互联网+农业”推动农业现代化、高效化。

“乡村振兴”必然要求农业的现代化，其中生产技术科学化是农业现代化的动力源泉；农业产业化是农业现代化的重要内容；农业信息化是农业现代化的重要技术手段。三瓜公社利用“互联网+农业”的发展模式，借助互联网、大数据、电子商务等信息技术不断推进生产技术科学化、农业产业化、农业信息化，从而推动农业现代化，助力乡村振兴。三瓜公社的具体做法是利用互联网了解外部市场需求，利用外部市场需求指引内部产业布局，用电子商务驱动农产品生产加工，订单农业是三瓜公社农业现代化的发展方向。大数据技术为三瓜公社的农产品生产者提供了全国各地不同种类农产品销售情况、消费群体销量分布情况等一系列数据，从而破除了农产品生产方与消费方之间的信息不对称问题，打通了产销，实现了农业精准化生产，提升了生产效率。

#### 2.2.3 “互联网+农村”实现农村基础设施智能化。

三瓜公社的“互联网+农村”将互联网等信息技术运用到农村基础设施建设的过程中，使农村基础设施更加便捷化、人性化、智能化。在硬件上，三瓜公社通过对当地农村进行主干管道网络建设，实现了对整个区域电气、无线网络(AP)、光纤宽带的全

---

覆盖，为构建“智慧旅游平台”奠定基础。在软件上，通过引进“甲骨文”溯源体系，三瓜公社与消费者可以借助互联网对三瓜公社销售的产品进行从种植-加工-包装-流通全流程的溯源与监察，从而明确了产品生产各环节的责任，保证食品安全，树立起品牌效应与企业的良好形象。“互联网+农村”推进了农村基础设施建设，使农村不再是“凋敝”、“破旧”的代名词，缩小了城乡差距，为农村改善交通、引进人才、推动乡村旅游，最终促进乡村振兴提供了物质保证。

### 3 乡村振兴背景下三瓜公社产业融合模式面临的挑战

#### 3.1 交通面临的挑战

三瓜公社小镇规划用地面积 380hm<sup>2</sup>，其中建设用地面积 380hm<sup>2</sup>；已建成区域用地面积 153hm<sup>2</sup>，其中建设用地面积 13hm<sup>2</sup>。分为西瓜美食村、南瓜电商村和冬瓜民俗村，三瓜公社小镇的面积很大，游玩半径也很大，小镇内的交通工具选择成了一个难题，共享自行车和共享电瓶车虽然可以解决一些问题，但车辆数量过多，也带来了停放和充电的问题，同时对游客来说也颇为劳累，这也给很多初次来体验的游客造成了一定的麻烦。

#### 3.2 可持续性发展面临挑战。

三瓜公社是以“线下体验，线上销售，企业引领，农户参与，基地种植，景点示范”为营销模式，围绕民俗、文化、旅游、餐饮、休闲等多个领域重建的乡村，这种模式为三瓜公社带来了巨大的经济、社会和生态效益。但是，随着这种模式的不断发展，随之而来也带来了可持续发展上的挑战。目前，三瓜公社内部开发趋向完全，如何创新销售模式和游玩模式，完善游玩设施，吸引更多的游客，更好的打造特色品牌吸引更多的顾客，更多的为农民和农村带来经济收入，这都是三瓜公社目前所面临的挑战。

#### 3.3 农村电商进一步拓展存在挑战

三瓜公社目前电商主要集中在南瓜电商村，以炒货、麻花、辣酱等一些农特产品销售为主。主要是通过农产品加工生产，品牌包装，线上线下销售带来附加的经济收益。但是，三瓜公社品牌相比较于同类产品，品牌知名度仍然偏低，虽然三瓜公社采取了微信、微博、抖音等一系列措施进行宣传，也增加了品牌的知名度，但相对于新顾客来说还是很陌生的。因此在进一步的捆绑宣传上有着较大的提升空间。

### 4 促进农村产业融合模式与乡村振兴统筹衔接的建议

#### 4.1 不断完善小镇内基础设施建设

基础设施建设是农村产业融合与乡村振兴的物质基础。以三瓜公社为例，其在基础设施建设方面较为完善，但面对未来不断增加的客流量和顾客，则应该进一步完善小镇内部的交通体系，满足游客的多元化的交通需求，连通各个景点、客栈等其他观光场景，构建更加完善的交通网，进一步提高小镇的服务水平，满足顾客多样化的需求。

#### 4.2 进一步推动农产品进城，帮助农业转型升级

农村产业融合模式中，品牌知名度和影响力普遍存在发展瓶颈，因此进一步驱动农产品进城、进一步加大宣传力度，在原有宣传渠道的基础上增加新的宣传渠道十分必要。此外，应该完善品牌的宣传方式，进行更加全面的品牌捆绑销售，推出更具特色的农产品。加大对农民和员工的培训力度，培养员工和农民的电商意识和农产品加工生产销售意识，推动第一产业和第二、第三产业的联动，推动产业转型升级，帮助农民增收增产。

---

#### 4.3 以乡村旅游驱动市民下乡，帮助农村增收致富

农村产业融合应继续坚持以“农旅”为主营业务，大力发展休闲观光农业。让农民从传统的农民转变成旅游业从业者，打造“农旅”体验点，强化农业的体验性，吸引游客，应该进一步完善景区内的开发和规划，在坚持以当地特色为主的原则下，建造多方位、适合本地旅游发展的游玩场所，满足游客游玩多元化的需要，增加游客的体验感和满足感，推动一二三产业的融合发展，推动农业发展、农村增收、农民致富。

#### 参考文献:

[1]邱浩,王义德.城乡融合发展视域下乡村振兴的实现路径——以巢湖市三瓜公社为例[J].佳木斯大学社会科学学报,2020,38(06):53-56.

[2]朱文韬,栾敬东.产业融合理论视角的“三瓜公社”扶贫实践路径及启示[J].河北农业大学学报(社会科学版),2020,22(03):54-59.

[3]陈海梅,何惠钧,沈皓涛,等.基于乡村振兴战略的“互联网+”农产品供需营销平台建设——以茂名地区为例[J].中国市场,2020(36):127-128.

[4]孙月,俞建飞.农村“双创”背景下新农人培育引领乡村振兴的对策建议[J].农学学报,2020,10(12):18-20.

[5]罗应机.乡村振兴视角下农产品电子商务的发展[J].食品研究与开发,2020,41(23):238.