

社会企业嵌入吉林省山区特色农业供应链的路径与机制研究

王娜

长春建筑学院，吉林长春，130607；

摘要：乡村振兴战略实施背景下，特色农业成为山区经济转型的重要抓手。吉林省作为我国重要的农业大省，其长白山区域依托独特生态资源，已形成以山野菜、冰麦、人参等为代表的特色农业产业集群。然而，受制于山区地理条件、产业链条短、市场对接不畅等因素，特色农产品价值实现仍面临诸多挑战。社会企业兼具社会使命与市场效率的双重属性，其在嵌入农业供应链过程中，既能弥补传统市场主体在公共服务供给上的不足，又能通过市场化运作提升产业效益。本文基于吉林省山区特色农业发展实践，系统分析社会企业嵌入供应链的可行路径与运行机制，为促进山区农业转型升级提供新思路。本研究以吉林省山区特色农业发展为背景，探讨社会企业嵌入农业供应链的可行路径与运行机制。通过分析吉林省长白山区域“山野菜经济”、东北油豆角、鲜食玉米及草莓种苗等典型案例，揭示当前山区特色农业供应链存在的短板与机遇。研究提出社会企业可通过资源整合、科技赋能、品牌共建和市场拓展四条路径嵌入供应链，并构建基于“三链融合”（产业链、价值链、利益链）的协同机制。进一步从政策支持、金融创新、数字赋能和人才培养四个维度提出保障措施，为社会企业参与乡村振兴提供理论参考与实践指导。

关键词：社会企业；特色农业；供应链嵌入；路径机制；吉林省山区

DOI：10.69979/3029-2700.25.10.049

1 吉林省山区特色农业供应链发展现状

1.1 资源禀赋与产业基础

吉林省长白山区拥有得天独厚的生态资源，孕育了丰富的特色农产品。以山野菜为例，白山市每年自然采集量达数万吨，包括大叶芹、刺嫩芽、蕨菜、刺五加等数十个品种，形成了“长白山珍”区域公共品牌。当地企业如宏昇食品已建立起从采集、加工到销售的初级产业链，通过去杂、清洗、焯水、速冻等工序实现产品锁鲜，并依托冷链物流将产品输送至全国商超和酒店。随着沈白高铁即将通车，长白山地区将迈入“高铁时代”，为特色农产品外销创造更便捷的物流条件。

除山野菜外，吉林省山区还培育了多个特色农业品牌。洮南圣一农业开发的冰麦”产品，蛋白质含量高达18%以上，通过“四个共享”模式（共享市场体系、生产车间、储存云仓和科研平台）与粤港澳大湾区企业建立深度合作。农嫂食品的鲜食玉米产品远销22个国家和地区，年产值达2.5亿元，带动2000公顷种植基地发展。奢爱农业则以草莓种苗繁育为核心，建成120公顷基地和100余栋温室大棚，创新“三金四定”合作模式（土地租金、打工薪金、入股股金；产前定苗、产中定标、产后定质、售前定价），带动周边30余家庭农场和20余家合作社共同发展。

1.2 供应链短板与挑战

尽管吉林省山区特色农业取得一定发展，但供应链各环节仍存在明显短板。在生产端，传统采集方式依赖人工，规模化、标准化程度低。如长白山山野菜仍以群众自发进山采集为主，缺乏统一的质量标准和溯源体系。在加工环节，多数企业停留在初级加工阶段，如宏昇食品仅进行简单的清洗和速冻处理，产品附加值较低。冷链物流等基础设施不足也制约了产品流通半径和保鲜时效。

在市场对接方面，特色农产品品牌影响力有限，销售渠道单一。虽然“长白山珍”区域品牌已初步建立，但市场认知度与高端品牌仍有差距。多数企业缺乏现代营销能力，如圣一农业虽有优质冰麦产品，但此前“一直觉得路不通、路难行”，难以有效对接大湾区等高端市场。此外，产业链利益分配不均问题突出，农户在价值链中处于弱势地位，参与度和获得感不高。

科技赋能不足也是制约供应链升级的关键因素。尽管部分企业如奢爱农业已引入智慧农业技术，但整体上山区农业数字化水平仍较低。人参产业虽尝试建立区块链溯源平台，但全面数字化管理尚未普及。缺乏统一的数据平台导致生产、加工、销售各环节信息割裂，难以实现精准供需匹配。

表：吉林省山区特色农业供应链现状分析

供应链环节	现状特点	存在问题
生产环节	依赖自然采集与小农生产；部分产业实现规模化种植	标准化程度低；科技应用不足；抗风险能力弱
加工环节	以初级加工为主；部分企业建立速冻、冷链能力	精深加工不足；附加值低；设备技术落后
流通环节	依托传统农贸市场；逐步发展电商与冷链物流	物流成本高；冷链覆盖率低；信息化程度不足
销售环节	区域品牌初步建立；部分产品进入高端市场	品牌影响力有限；渠道单一；市场对接不畅

2 社会企业嵌入山区特色农业供应链的理论基础

2.1 社会企业的概念界定与特征

社会企业作为一种融合社会使命与商业运营的新型组织形式，在国内外学术界尚未形成统一定义。英国社会企业联盟将其定义为“以商业手段实现社会目的的组织”，强调通过市场化运作解决社会问题。经济合作与发展组织(OECD)则认为社会企业是“任何为公共利益而生产的私人活动，具有企业家精神策略，且不以利润最大化为主要目标”。结合我国实践，本文界定社会企业为：以解决特定社会问题为根本目标，采用市场化运作方式，将不少于 50% 的盈余再投资于社会使命实现的创新型组织。

社会企业区别于传统企业的核心特征体现在三个方面：一是目标双重性，既追求社会价值创造，又注重经济可持续性；二是治理参与性，强调利益相关方共同参与决策，特别是弱势群体的赋权；三是利润锁定性，规定盈余主要用于社会目标而非股东分红。这些特征使社会企业在嵌入农业供应链时，能够更有效地平衡经济效益与社会效益，促进包容性增长。

2.2 供应链嵌入的理论框架

供应链嵌入理论源于企业网络与资源依赖理论，指某一组织通过资源交换、关系构建和制度适应等方式，融入现有供应链体系并获取价值的过程。Granovetter 的“嵌入性”概念强调经济行为受社会关系网络影响的程度，为分析社会企业参与农业供应链提供了理论基础。根据嵌入层次，可分为结构嵌入（网络位置）、关系嵌入（信任合作）和认知嵌入（价值共识）。

在农业领域，供应链嵌入表现为新型经营主体通过技术、资本或组织创新，重构农产品从生产到消费的全过程。社会企业的嵌入具有独特优势：一方面，其社会使命导向有助于解决供应链中的公平贸易、环境保护等

市场失灵问题；另一方面，市场化运作能力可提升供应链效率，弥补政府与纯公益组织的不足。如奢爱农业通过“三金四定”模式，既保障了农户利益（土地租金、打工薪金、入股股金），又实现了产品质量标准化（产前定苗、产中定标、产后定质、售前定价），体现了社会企业与供应链的深度融合。

2.3 社会企业嵌入农业供应链的价值创造机制

社会企业嵌入农业供应链可通过四种机制创造综合价值：

（1）资源整合机制

通过集聚分散的生产要素，提高资源配置效率。如吉林省“四个共享”模式中的共享储存云仓和共享生产车间，降低了中小企业参与供应链的门槛¹。资源整合机制旨在通过集聚分散的生产要素，系统性提升资源配置效率，构建协同发展的产业生态。

（2）风险共担机制

通过契约联结或合作组织形式，分散市场与自然风险。农嫂食品与农户建立订单农业关系，保障了原料稳定供应和农民收入。

风险共担机制是农业产业化经营中化解市场与自然双重风险的重要制度创新。农嫂食品通过“公司+农户”的订单农业模式，与生产基地签订长期采购协议，构建了紧密的利益联结机制。在契约设计中，企业承诺以保底价格收购符合质量标准的农产品，当市场价格低于保底价时启动风险补偿，而市场价格上涨时则实行溢价分成。

（3）知识溢出机制

通过技术推广和培训，提升供应链各环节能力。奢爱农业不仅为农户提供种苗和技术支持，还吸引中国农业大学等高校人才加入，促进先进技术扩散。

（4）价值增值机制

通过品牌建设、精深加工等途径，提升产品附加值。圣一农业与广东港三元合作开发冰麦点心，将初级农产品转化为高端食品，实现了价值链跃升。

这些机制共同作用，能够有效解决山区特色农业供应链中的“小农户对接大市场”难题，促进产业增效与农民增收的良性循环。同时，社会企业的嵌入也重塑了传统供应链权力结构，使弱势生产者获得更多话语权和利益分配权，体现了包容性发展的核心理念。

3 社会企业嵌入吉林省山区特色农业供应链的路径分析

3.1 资源整合路径：构建联合生产体系

社会企业可通过组织创新整合山区分散的生产资

源,构建规模化、标准化的联合生产体系。具体可采取三种方式:

(1) 领办农民专业合作社,

奢爱农业带动周边 30 余家家庭农场和 20 余家合作社,形成集约化种植基地。通过统一提供种苗、技术指导和质量管

(2) 发展订单农业仿照农嫂食品模式,与农户签订保底收购协议,建立 2000 公顷的冰麦、山野菜等种植基地。订单农业能稳定原料供应,降低农户市场风险。

(3) 推动土地流转与托管,

社会企业作为中介平台,促进土地向新型经营主体集中,实现适度规模经营。可借鉴“土地租金+打工薪金+入股股金”的“三金”模式,确保农民获得多元收益。

在生产环节,社会企业应重点引入生态种植技术,保障特色农产品品质。长白山区山野菜产业可推广林下仿野生栽培,减少对自然资源的过度采集;“冰麦种植坚持”零除草剂、零杀虫剂、零添加剂”标准,保持产品的高蛋白特性。同时,建立可追溯体系,如通化市基于区块链技术的数字溯源平台,赋予每棵山野菜或人参“数字身份证”,提升产品可信度。

3.2 科技赋能路径:推动供应链数字化转型

社会企业可发挥创新引领作用,推动山区农业供应链全链条数字化升级。在生产端,引入物联网、遥感等技术,建立智慧农业管理系统。参考梨树县凤凰山农机合作社经验,安装农田监测装置,实时采集气象、土壤、病虫害等数据,实现精准农事管理。该系统可使每公顷土地节本增效近 4000 元,大幅提升生产效率。针对山野菜等特色作物,开发专用传感器和算法模型,监测生长环境和采集时机。

在加工端,社会企业可投资建设共享加工中心,配备智能分选、清洗、包装设备。宏昇食品的山野菜加工流程(去杂、清洗、焯水、速冻)可通过自动化设备优化,提高处理效率和产品一致性。引入 AI 视觉检测技术,实现山野菜品质的自动分级,满足不同市场需求。冷链物流是山区特色农业的薄弱环节,社会企业可整合资源,构建“产地预冷+冷链运输+销地冷库”的全链条温控体系,借鉴东辽县“中国蛋谷”的智能仓储冷链模式,降低产品损耗。

在销售端,搭建数字化营销平台,整合线上线下渠道。一方面,对接京东、拼多多等电商平台,开设“长白山珍”官方旗舰店;另一方面,开发会员制直购系统,

连接城市消费者与山区生产者。圣一农业与粤港澳餐饮供应链联盟的合作表明,精准对接高端渠道能显著提升产品价值。社会企业还可利用大数据分析消费偏好,指导产品开发和营销策略,形成“需求牵引供给”的良性循环。

3.3 品牌共建路径:提升产品附加值

品牌化是山区特色农产品突破低端竞争的关键路径。社会企业可采取“区域公共品牌+企业自主品牌”的双品牌战略,协同提升市场影响力。具体实施包括三个层次:一是挖掘文化内涵,将长白山生态文化、朝鲜族民俗文化等元素融入品牌叙事,增强情感联结。如“长白山珍品”牌可讲述山野菜的采集传统与食疗价值,唤起消费者文化。

以下是关于“社会企业嵌入吉林省山区特色农业供应链的路径与机制研究”的参考文献列表,包含作者、时间及来源信息,涵盖智慧农业、供应链优化、社会企业参与模式等相关研究:

参考文献

- [1] 赵晓飞(2023),《加快推进农业智慧供应链高质量发展》,湖北社会科学,2023 年 12 月 15 日。
- [2] 吉林省农业农村厅(2024),《吉林:播下“智慧”之种结出丰收之果》,2024 年 6 月 24 日。
- [3] 新华社(2025),《促进乡村特色产业延链增效 贵州吉林拓宽农民增收渠道》,2025 年 3 月 16 日。
- [4] 吉林省邮政公司(2022),《邮政赋能长白山人参产业振兴》,2022 年(具体日期未明确)。
- [5] 兴隆信用社(2022),《兴隆信用社更新理念拓展市场》,2022 年 2 月 25 日。
- 京东科技(2023),《依托数智供应链发掘农业特色产品,京东搭建产业生态激发乡村潜能》,2023 年 3 月 27 日。
- [6] 数商云(2022),《打通产销对接,构建新型数字化农副产品供应链》,2022 年 6 月 6 日。

作者简介:王娜(1982-),女,汉,吉林抚松人,职称:副教授,学历:硕士,单位:长春建筑学院,研究方向:供应链。

基金项目:本论文支撑吉林省科技厅 2025 年吉林省科技厅项目《社会企业嵌入吉林省山区特色农业供应链研究》,项目编号为:20250801165FG.