四川农业大学重庆校友会“头雁”产业联盟
发展状况调研报告
（基于 2025 年 12 月问卷调研数据分析）

摘要

本报告基于 2025 年 12 月面向四川农业大学重庆校友会“头雁”校友开展的问卷调查，共收集有效样本 14 份，覆盖重庆市 11 个区县，涉及农业种植、农产品加工、农业服务、乡村旅游、环保科技等多个领域。报告围绕校友企业经营现状、发展成果、面临困难、成功经验及未来需求等方面展开系统性分析，旨在真实反映“头雁”校友在乡村振兴与产业发展中的实际状况，为校友会及“头雁”产业联盟下一步工作提供数据支撑与决策参考。

一、调研背景与目的

1.1 调研背景

四川农业大学重庆校友会自成立以来，始终以“凝聚校友、服务母校、贡献地方”为宗旨，积极搭建校友交流与合作平台。2025 年，校友会启动“头雁”产业联盟筹建工作，旨在整合在渝校友资源，构建“培育—服务—发展”全链条支持体系，助力校友企业成长与区域农业现代化。

为全面了解“头雁”校友的发展现状与实际需求，校友会于 2025 年 12 月开展本次问卷调查，旨在收集一手资料，为联盟成立后的精准服务奠定基础。

1.2 调研目的

1. 摸清“头雁”校友企业的产业分布、经营规模与发展阶段；
2. 总结校友在创业与发展中的成功经验与特色做法；
3. 识别校友当前面临的主要困难与挑战；
4. 了解校友对未来发展的规划与资源需求；
5. 为“头雁”产业联盟的服务设计、资源对接与政策倡导提供依据。

二、调研方法与样本概况

2.1 调研方法

本次调研采用线上问卷形式，通过校友会微信群等渠道发放，共回收有效问卷 14 份。问卷内容涵盖基本信息、企业经营、发展成果、困难挑战、未来目标与支持需求等六个维度。

2.2 样本基本情况

2.2.1 地域分布

受访校友企业覆盖重庆市 11 个区县，包括：

- 渝东北片区：万州区、开州区、城口县、云阳县、梁平区
- 渝东南片区：黔江区、酉阳县
- 主城及周边：涪陵区、北碚区、荣昌区、永川区、九龙坡区、万盛经开区

其中涪陵区、荣昌区各有 2 位校友参与，其余区县各 1 位。

2.2.2 产业类型分布

产业类别	代表企业/经营者	主要业务内容
种植业	吴清华、涂传兵、白平等	青脆李、玉米、大豆、水稻等
养殖业	吴凤	蜜蜂养殖
农产品加工	廖晓勇、王波、涂传兵等	面条、榨菜、淀粉、油脂加工
农业社会化服务	唐运毅、李建	农资供销、无人机服务、培训
乡村旅游	唐运毅（注：另一企业）	餐饮住宿、会议接待
环保与科技	杨勇（生态农业）、田冲（种业科技）	生态种养、种子推广

2.2.3 经营主体形式

包括家庭农场、专业合作社、股份合作联合社、有限公司等多种形态，反映校友企业组织形式的多样性。

三、校友企业发展现状与成果分析

3.1 种植类企业发展情况

3.1.1 酉阳县贵昌农业有限公司（吴清华）

- 经营规模：青脆李种植 260 亩，脆桃 20 亩，种苗培育基地 10 亩，中药材套种试点，玉米种植 30 亩。
- 年产值：约 120 万元。
- 发展特点：
  1. 技术导向：坚持“禁止使用除草剂”，注重土壤微量元素补充与病虫害提前预防；
  2. 差异化策略：“人无我有，人有我精”；
  3. 带动效应：已带动 60 余户农户增收，户均约 3000 元。

3.1.2 兵兵家庭农场（涂传兵，云阳县）

- 经营规模：
  - 大豆玉米带状复合种植 200 余亩；
  - 渝薯 27 高淀粉品种 500 余亩；
  - 油茶种植 1000 余亩。
- 加工配套：拥有红薯淀粉、粉条、菜籽油、山茶油、大米等多条加工线。
- 技术实践：
  - 玉米种植采用农膜覆盖，防杂草、防暴雨、抗倒伏；
  - 渝薯 27 全程黑农膜覆盖，免除草、免翻藤，节本增效显著。

3.1.3 重庆市梁平区瑞稔水稻种植家庭农场（白平）

- 主营业务：水稻、蔬菜、油料作物种植、加工与销售。
- 发展现状：问卷中未填写详细数据，但据其表述“运行正常”，推测为稳步发展阶段。

3.2 养殖类企业发展情况

城口县蜂飞来家庭农场（吴凤）

- 业务范围：蜜蜂养殖、农产品销售、蜂旅融合（研学+露营）、无人机吊运与植保服务。
- 发展特色：积极探索“养殖+体验+科技服务”多元经营模式，体现产业融

合趋势。

3.3 农产品加工类企业发展情况

3.3.1 重庆市梓巴农副产品加工专业合作社（廖晓勇，涪陵区）

- 主打产品：桑叶面、葛根面等药食两用功能性面条。
- 技术特色：采用低温恒温生物酶发酵技术提取食材精华，科学配比添加入面条。
- 品牌荣誉：获“涪陵区小微企业名特优新产品”称号。
- 当前阶段：“正在成长”。

3.3.2 重庆雅博榨菜股份合作社（王波，涪陵区）

- 主营业务：榨菜生产加工。
- 发展现状：“缓慢稳步发展，还需积极努力”。
- 发展目标：计划 5 年内年产值达 2000 万元。

3.4 农业服务类企业发展情况

3.4.1 鑫稼源合作社 / 昌元供销社（唐运毅，荣昌区）

- 服务内容：大米全产业链、农资供销、无人机销售与服务。
- 发展现状：“基本成型上路”。
- 核心挑战：资源整合与规模扩张。

3.4.2 重庆天鹰兄弟无人机有限公司（李建，永川区）

- 业务范围：无人机培训、社会化服务。
- 经营状况：“目前经营状况良好”。
- 行业困境：行业内卷、企业间协调不足。

3.5 科技与生态类企业发展情况

3.5.1 重庆溱乡生态农业有限公司（杨勇，万盛经开区）

- 业务内容：果树种植（桃、樱桃、猕猴桃）、生态鱼养殖、农产品贸易、农业服务。
- 经营规模：种养殖约 60 亩。

- 社会贡献：10 年来带动村民增收约 120 万元。

- 财务状况：负债约 100 万元。

3.5.2 重庆优沃源农业科技有限公司（田冲，九龙坡区）

- 主营业务：农作物种子销售，聚焦鲜食玉米与优质蔬菜种子推广。

- 经营策略：传统渠道+种植大户服务。

- 发展目标：进入重庆种子销售额前十（国企除外）。

3.6 其他类型

北郊四季（重庆）乡村旅游发展有限公司（唐，北碚区）

- 业务内容：餐饮、住宿、会议、种植。

- 市场表现："接待量和满意度位居金刀峡前"。

四、校友企业发展中的成功经验与特色做法

4.1 技术创新驱动品质提升

- 吴清华：通过土壤改良与病虫害预防，实现绿色种植；

- 廖晓勇：采用生物酶发酵技术，开发功能性面条，提升产品附加值；

- 涂传兵：推广农膜覆盖与免耕技术，显著降低劳动力成本。

4.2 产业融合拓展经营边界

- 吴凤：打造"蜜蜂养殖+研学旅游+无人机服务"多元模式；

- 唐运毅：整合大米产业链、农资供应与无人机服务，提供一站式农业解决方案。

4.3 市场定位与差异化竞争

- 吴清华：坚持"人无我有，人有我精"；

- 田冲：聚焦鲜食玉米与优质蔬菜种子细分市场；

- 熊红：通过乡镇直销模式建立渠道优势。

4.4 社会带动与共享发展

- 吴清华：带动 60 余户农户增收，并计划扩大带动范围；

- 杨勇：十年累计带动村民增收 120 万元；

- 涂传兵：通过规模化种植与加工，促进本地就业与农产品增值。

五、校友企业面临的主要困难与挑战

5.1 资金压力普遍存在

- 廖晓勇："生产周转资金短缺"；
- 王波："运转资金不够"；
- 杨勇：负债 100 万元，经营压力较大。

5.2 技术与设施短板凸显

- 吴清华：急需滴灌系统、物理灭虫设施及果树改良技术；
- 涂传兵：基地基础设施薄弱，劳动力成本上升；
- 廖晓勇：生产加工设备需政策帮扶。

5.3 市场竞争与行业环境挑战

- 熊红："行业竞争激烈，传统农业萎缩"；
- 李建："行业出现内卷，相同企业之间不协调"；
- 田冲："品种同质化严重"。

5.4 区域条件与资源限制

- 杨勇："无区域优势，地区条件差，产值效益不好"；
- 涂传兵：呼吁增加种植大户财政补贴，提升积极性。

5.5 资源整合与规模扩张难题

- 唐运毅："整合资源做大做强"；
- 吴清华：希望扩大农户参与规模，推动技术普及。

六、校友企业发展目标与支持需求

6.1 发展目标汇总

校友姓名	远期发展目标
吴清华	年产值 300 万元以上
王波	5 年内年产值达 2000 万元

校友姓名	远期发展目标
熊红	创建玉米种业 A 证企业，实现行业领先
李建	把无人机相关业务做得更好
涂传兵	扩大种植面积增加收入
田冲	农作物种子销售额进入重庆前十（国企除外）

6.2 支持需求分析

6.2.1 政策支持类

- 吴清华、廖晓勇、涂传兵等：希望获得农业设施补贴、加工设备帮扶、种植补贴等政策支持；

- 熊红、田冲：呼吁行业政策倾斜与市场规范。

6.2.2 技术与设施类

- 吴清华：滴灌系统、物理灭虫设施、果树改良技术；

- 涂传兵：基地基础设施投入；

- 廖晓勇：生产加工设备升级。

6.2.3 资金与金融类

- 廖晓勇、王波：生产周转资金、银行贷款支持；

- 杨勇：债务缓解与再发展资金。

6.2.4 市场与资源整合类

- 唐运毅、李建、田冲等：希望获得销售渠道拓展、业务互补合作、资源整合支持；

- 杨勇：寻求合作项目或市场合作机会。

七、调研结论与建议

7.1 主要结论

1. “头雁”校友企业已形成多产业、多形态的发展格局，涵盖种植、养殖、加工、服务、旅游、科技等领域，体现农业产业链的完整性与融合趋势；

2. 多数企业处于稳步成长阶段，部分已形成技术特色、品牌效应与社会带动能力；

3. 资金、技术、设施、市场是当前四大共性瓶颈，且因地域与产业差异呈现不同表现形式；

4. 校友对政策支持、资源对接、技术合作的需求强烈，期待通过组织化平台获得系统性助力；

5. “头雁”产业联盟的建立恰逢其时，可围绕共性需求设计服务模块，实现资源共享与协同发展。

7.2 对策建议

7.2.1 对“头雁”产业联盟的建议

1. 设立“资源对接专班”：针对资金、技术、设施、市场等需求，分类整合银行、科研单位、设备商、渠道商等资源，开展常态化对接活动；

2. 组织“技术共享工作坊”：邀请优秀校友（如吴清华、涂传兵、廖晓勇等）分享技术经验，开展实地观摩学习；

3. 推动“产业链内部合作”：促进种植、加工、服务类校友企业形成供应链合作，提升整体竞争力；

4. 建立“政策资讯服务平台”：及时解读农业补贴、贷款贴息、设施补助等政策，协助校友申报项目。

7.2.2 对校友会的建议

1. 开展“头雁校友能力提升计划”：围绕企业管理、品牌建设、电商营销等主题组织培训；

2. 搭建“校友企业风采展示平台”：通过公众号、展会、推介会等形式宣传校友企业产品与服务；

3. 推动“区县校友联络机制”：加强地域性校友交流，促进本地化合作与资源共享。

7.2.3 对校友企业的建议

1. 强化数据管理与规划意识：建议完善经营数据记录，明确阶段性目标与实施路径；

2. 积极拥抱新技术与新业态：关注智慧农业、农产品电商、农旅融合等趋势，探索转型升级；

3. 主动参与组织化平台活动：通过联盟获取信息、资源与合作伙伴，实现借力发展。

八、结语

本次调研较为全面地反映了四川农业大学重庆校友会“头雁”校友的发展实态、成就与困境。校友们在乡村振兴一线展现出的创业精神、技术追求与社会责任感，正是“头雁”力量的生动体现。

“头雁”产业联盟的成立，将成为整合资源、赋能校友、服务产业的关键平台。校友会将以本次调研为基础，持续关注校友需求，优化服务内容，助力每一位“头雁”飞得更稳、更高、更远，共同为成渝现代高效特色农业带建设贡献“川农智慧”与“头雁力量”。

报告撰写： 四川农业大学重庆校友会秘书处

数据分析： 基于 2025 年 12 月“头雁”校友调查问卷

报告日期： 2025 年 12 月 19 日

川农大.头雁产业联盟