

二、增强农业生产能力

坚持有机理念 培育健康蓝莓

北京市怀柔区聚园兴家庭农场

北京市怀柔区聚园兴家庭农场明晰成员责任分工，实行科学管理，在生产上坚持绿色高效种植，在销售上采取进驻商超、高端定制、社区团购、电商促销、亲子采摘等多种方式满足市场需求。农场还着力打造蓝莓品牌，开展技术输出指导，辐射带动当地产业发展和农民就业增收。

聚园兴家庭农场位于怀柔区九渡河镇黄花镇村，创建于2014年，农场主石廷栋等家庭成员5人流转了村里46亩土地，共建47栋大棚，种植浆果型蓝莓约1万株。农场通过更新经营管理理念、生产技术和经营品种，优化种植模式，树立产品品牌，发展农业旅游，综合实力持续增强。

一、明确农场分工，有序开展生产

为保障经营活动有序开展，聚园兴家庭农场进行了家庭成员分工，实行科学管理。农场主石廷栋主要负责引进蓝莓品种和栽培技术；其父母负责蓝莓管理，带领工人采摘，做好筛果、分级工作，把好质量关；其子负责蓝莓营销，做好电商推广及亲子采摘等项目。农场结合所在地九渡河镇的浅山优势，吸引客户到农场参观，到有山有水有长城的环境采摘，让客户亲身体验农场昼夜温差较大、土壤pH以及水质优良的优势，提高客户对农场产品的认可度。

二、科学栽培种植，确保产品品质

聚园兴家庭农场种植“蓝丰”“都克”“瑞卡”“莱克西”4个品种的蓝莓。为保持蓝莓绿色健康的品质，农场实行科学栽培管理，不断完善基础设施，改良生产技术，有效提高了生产效率，改善了果实品质。

一是健全排灌系统。安装了滴灌设备，采用深水井灌溉，对蓝莓进行定期定量浇灌。

二是坚持绿色种植。采用人工除草、剪枝，杜绝农药摄入，保证有机果实的质量和口感，抽检合格率达到100%。施用海藻有机肥，解决了果品大小不均、品质不高的问题。

三是强化技术支持。农场邀请辽宁省果树科学研究所专家驻地指导蓝莓疏花疏果、调土整地、调苗栽植等种植和管理技术，每年对蓝莓进行产后剪、促花剪、冬剪3次剪枝，为每个大棚安装了卷帘机、防鸟网、防冰雹网，在保护果实的同时确保大棚内温度适中、通风良好，农场蓝莓产量从2.5吨提高到12吨。

三、创新营销方式，拓展销售渠道

为切实解决蓝莓销售问题，聚园兴家庭农场实行多元化的销售策略。

一是进商超保销售。经过几年的积累，在怀柔及昌平地区累计与8家水果店进行长期合作。

二是高端定制销售。对农场积累的忠实客户，农场会在采摘期内按照客户的个性化需求安排产品发货，直接配送到家。

三是社区采购群销售。农场蓝莓粒粒饱满，口感纯甜，吸引了一批回头客，多个社区群订单不断。

四是电商平台销售。农场借助“山水兴农”公众号、微信、淘宝等平台进行网上销售，扩大销售量。

五是签约合作。农场实行农旅结合，与上海爱之果农业科技公司签约，

共同开展蓝莓亲子采摘活动，每个周末都会吸引30多个家庭前往采摘，有效拓展了产品销路。

四、注重品牌建设，提升市场影响力

为突出农场蓝莓特质，满足消费者“好吃又健康”的需求，农场把品牌化经营摆在首位，2018年注册了“山水兴农”商标，让消费者认准品牌。在农场和“山水兴农”品牌带动下，2019年农场所在的黄花镇村获得了“全国‘一村一品’示范村”荣誉称号，蓝莓种植成为村里的主导产业。

五、产业辐射带动，增强社会效益

聚园兴农场通过发展蓝莓产业，有效带动了周边经济社会发展。

一是带动当地就业。农场一年季节性用工近1500个，其中来自低收入户的用工近400个，带动了本村及周边农村劳动力和低收入群体就业，增加了农民收入。

二是输出技术支持。经过反复摸索，农场积累了蓝莓种植、口味改良等一整套技术方法，农场主石廷栋经常受邀为其他农场主解决种植、培育问题，提供技术支持。

多措并举谋发展 调优结构促增收

天津市北辰区幸福威尼家庭农场

天津市北辰区幸福威尼家庭农场实行规范化、精细化管理，通过引进新品种、调优种植结构、坚持绿色生产、改良土肥条件、提高农产品质量、注重技术示范推广，实现节本增效和特色品种的规模化种植。

幸福威尼家庭农场位于天津市北辰区双口镇前丁庄村，创办于2015年，2020年在北辰区市场监督管理局登记注册。农场流转土地132亩，建有办公室3间、存储仓库1栋、日光温室12个、冷棚2个，常年雇工2人。农场开展集约化、规模化、商品化生产经营，主要从事蔬菜、水果、薯类的种植及销售。农场多次被天津电视台都市频道《赶大集》栏目等新闻媒体报道，被选为天津市林果产业技术体系创新示范基地和俱乐部的活动实践基地。

一、引进优良品种，促进产业升级

农场在成立之初种植传统农作物，产品缺乏竞争优势，连年亏损。眼见投入的财力和精力得不到回报，农场主周述松一度想要放弃经营。在家人的鼓励下，周述松找出路、谋发展，向优秀农民专业合作社学习，向农业专家、种植能手请教，总结农场经营失败的教训，决定调整产业结构，走高端特色农业的路子。

一是引进种植高品质、高营养、高附加值的品种。农场先后引进种植烟薯25、西瓜红、哈白等红薯新品种5个，阳光玫瑰、甜蜜蓝宝石等葡萄新品

种10个，新黄金巨蟠、早黄油等桃新品种5个，早酥红梨、秋月梨等梨新品种2个。农场依托天津农学院和天津市农业科学院的专家指导，很快形成特色品种的规模种植，烟薯25等红薯品种亩产量提高1吨左右，收益增加1倍。

二是开展科学种植。农场以消费者需求为导向，坚持生态防控、物理除虫优先，严格控制化学投入品使用。聘请第三方论证分析农场土壤质地和养分状况，采用测土配方施肥技术，增施有机肥，改善土壤环境。2020年农场投资8万元铺设田间管网，实现了田间水肥一体化，施肥量较往年减少30%。农场积极开展农田残膜、棚膜及农药包装废弃物回收利用工作，将回收的农膜及农药包装废弃物主动交给专业回收机构进行处理，杜绝了土壤污染，保护了农场环境。

二、挖掘销售渠道，突出经济效益

农场采用产销一体化、服务全配套的生产经营模式，消费者可通过微信、电话等渠道线上下单，农场上门送货。采用特色销售方式拓宽销售渠道：常年开展农产品采摘业务，年接待采摘游客1000余人次；红薯成熟季节开展收红薯、烤红薯农事体验活动，吸引众多家长带孩子体验农事活动。2020年，农场探索开展果树认领活动，消费者累计认领桃、梨等果树150余棵，顾客认领果树后可自行管理或由农场代管，果实成熟后由顾客自行采摘。农场在节约了投入成本的同时，也带动了其他农产品的销售。

三、带动周边农户，注重合作共赢

农场引进红薯新品种并试种成功后，免费帮助有种植意愿的农户订购幼苗，推广滴灌栽培、高埂密植等种植技术，采用现场演示传授、电话咨询答疑、主动上门指导等方式，帮助农户解决种植过程中遇到的难题。经过多年不懈努力，农场累计带动周边种植农户200余户，红薯种植面积扩大到2000余亩。近年来，农场还引进许多果树新品种，从中筛选出品质好、产量高的品种在周边农户中进行推广。

四、完善规章制度，实行规范管理

“不以规矩，不成方圆”，农场主周述松深知农场要发展，必须实行规范化管理。为此，他到农业企业参观学习，跟成功的农民专业合作社交流经验，结合农场实际制定了生产、财务、用工、学习培训及品牌培育推广等规章制度，形成了行之有效的制度体系。明确了农场组织架构，实行生产、销售、财务专人负责制，提高运行效率。严抓生产记录，认真做好生产、销售及田间农事操作记录，及时掌握市场反响好的产品种类进行种植生产，总结好的经验做法，不断改进种植方式。严格执行《幸福威尼家庭农场财务管理制度》，聘请专业会计进行财务报表、记账、结账等财务管理工作；农场主定期查看农场现金及银行存款余额，密切关注农场资金收支情况，研究增收节支方案。通过查看历年的经营收支情况，农场主发现采摘收入连年上涨，由此分析农事体验类服务市场前景广阔，于是便加大宣传力度，拓展了采摘、果树认领、户外拓展等业务，实现了农场收入大幅度提升。农场每年播种、施肥、收获时节需要临时雇用大批工人，经过成本测算，农场购置了播种、收获等农业机械，在田间铺设水肥一体化管网，在实现节约成本的同时还提高了作业效率。

玫瑰花开幸福来

河北省玉田县大安镇佳华家庭农场

河北省玉田县大安镇佳华家庭农场锁定中华鳖和食用玫瑰两大特色产业，通过“三合作、两引进、一创新”，促进先进种养技术落地应用，有效提升农场生产水平和产业发展活力，创办农业科技公司，探索产品增值、产业延链的发展模式。

佳华家庭农场位于河北省唐山市玉田县大安镇龙爪子村，2016年10月在玉田县市场监督管理局登记注册，由9名家庭成员从事农业生产经营，以中华鳖养殖和食用玫瑰种植为主，兼营休闲农业等多业态。农场被评为国家水产健康养殖示范场、河北省省级示范家庭农场、优秀科普示范基地、农业星创天地、巧手扶贫示范基地、巾帼乡村旅游点等。截至2020年，农场总资产619.3万元，其中固定资产78.3万元。

一、转思路、抓特色，另辟创业蹊径

甲鱼产业在20世纪末成为玉田县农业支柱产业，大安镇成为北方甲鱼主要养殖基地和全国甲鱼销售的重要集散地。玉田县特色甲鱼品种中华鳖具有“三黄一肥”的特征，营养价值高，市场需求大。农场主宋学飞抓住这一难得的发展机遇，在2006年投资100多万元，兴建中华鳖温室养殖棚24栋，占地15.32亩，创办了当地规模最大的现代化甲鱼场，实现了当年投产，3年回本盈利。

2015年，他开始接触到特色食用玫瑰品种四季玫瑰。该品种是中国农

业科学院培育的二次杂交新品种，具有抗旱抗寒、耐盐碱、适应贫瘠土壤、产量高、药食兼用等特点，一年三季开花。2016年1月，宋学飞创办了占地220亩的食用玫瑰生产旅游基地，种植食用玫瑰。

在甲鱼场和玫瑰基地基础上，宋学飞创办了佳华家庭农场，以农场为基础创办了佳华农业科技有限公司，全力推进中华鳖、食用玫瑰特色产业专业化生产、产业化经营，实现了农业生产、农产品加工、休闲农业融合发展。农场带动周边200余户农民种植食用玫瑰、30余户农民养殖中华鳖，平均每户增收1.2万元，促进60多名农村劳动力就业。

二、引技术、搞创新，提升产业活力

佳华农场摸索出“三合作、两引进、一创新”的科技创新机制，提升了农场发展活力和创新能力。

“三合作”。一是与大专院校、科研单位合作，开展农场管理理论、甲鱼养殖技术、玫瑰栽培技术、加工贮藏技术创新和项目技术合作。二是与农业技术推广部门合作，接受技术指导服务。三是与农民合作社和龙头企业合作，切磋学习技术和管理经验，取长补短、互相提高。农场依托玉田县鑫龙养殖专业合作社和佳华农业科技有限公司，制定了中华鳖和食用玫瑰生产技术标准、产品质量标准，注册了“奥陶”“蓝泉河”“大唐瑰丽”3个商标品牌和“玉田甲鱼”地理标志商标。“蓝泉河”被评为河北知名品牌。

“两引进”。一是引进人才，聘请大专院校、科研单位以及农业技术推广单位专家作为技术顾问，帮助农场解决技术创新和科学管理难题。二是引进先进种养技术，为农场生产经营创新提供技术支撑。

“一创新”。注重技术创新，将引进的品种和技术挖潜改造，实现本土化，增加新技术的稳定性和可靠性。农场相继合作开展了中华鳖野生驯化、品种品质改良优化等工作，实施的“玉田中华鳖新品种示范与配套技术推广”项目获得省级财政支持，把玉田县甲鱼产业发展水平推向了新的高度。进行玫瑰品种改良、栽培技术配套，玫瑰香猪、玫瑰柴鸡、玫瑰兔田间套

养，建设食用玫瑰标准园，探索循环发展模式，提取玫瑰细胞液，改造更新玫瑰花茶、玫瑰酒、玫瑰饼制作工艺技术等，取得了良好成效。农场存塘商品鳖、种鳖、种苗50万只，甲鱼蛋35万枚；年生产玫瑰苗60万株，玫瑰花瓣、玫瑰花蕾25吨，玫瑰花细胞液、玫瑰花露2吨；养殖玫瑰香猪150余头、玫瑰柴鸡500余只、玫瑰兔300余只，还生产玫瑰饼、玫瑰酒等，实现产值880.8万元，利润322.4万元。

三、夯基础、深融合，增加经济效益

农场加强道路、景观以及旅游设施建设，夯实发展基础。探索实施“食用玫瑰立体种植与精深加工+中华鳖生产+特种畜禽养殖（香猪、柴鸡、兔、蜜蜂）+休闲农业”的模式，年均来访游客近5万人次，旅游采摘收入达20余万元。2017—2021年，成功举办了3次佳华“九九九”玫瑰节，各路农业精英交流合作，在当地引起轰动。

四、献爱心、送温暖，勇担社会责任

农场积极投身脱贫攻坚行动，回报家乡和父老乡亲。一是实施产业扶贫，向本村及其他村的建档立卡贫困户无偿提供玫瑰苗、甲鱼苗及其他生产生活物资，传授制作玫瑰饼、玫瑰酒技术，将其产品纳入农场销售平台。2020年农场被县委、县政府认定为第一批玉田县扶贫产业园。二是吸收贫困户优先到农场打工，为贫困户提供就业机会。三是提供物资捐助，自2018年以来，农场为贫困户提供物资及产品价值20余万元，助力30多户贫困户陆续摆脱贫困。2020年新冠肺炎疫情防控期间，农场积极协助村集体抗击疫情，将400箱价值5万元的玫瑰萝卜无偿分发给本村村民。

科学种养一体化 绿色发展塑品牌

山西省襄汾县牧兴种养家庭农场

山西省襄汾县牧兴种养家庭农场实行种养一体化经营，形成了“粮食种植—秸秆回收—青贮饲料—肉牛养殖—沼气利用—有机肥还田”的循环农业体系，采用机械化作业节约成本，注重疫病预防降低养殖风险，精选种养品种提高产品质量，夯实品牌基础稳定销售渠道，确保农场收益有保障、发展可持续。

牧兴种养家庭农场位于山西省襄汾县赵康镇晋城村东北处。2017年，王玉玲注册成立了牧兴种养家庭农场。农场坚持市场先导、适度规模、标准精细、科学发展的路径，流转土地180余亩，2020年粮食生产纯利润10万余元，出栏肉牛110余头，年创收效益50余万元，走出了一条种养一体化循环发展之路。农场主王玉玲被授予“双学双比女能手”“创先争优先进个人”“科技示范户”“巾帼领头雁”“优秀共产党员”等荣誉称号，当选临汾市第四届人大代表。

一、种养一体，走绿色循环发展之路

随着循环农业发展模式的成熟应用，农场着眼于可持续发展，实行种养一体化经营，建立以小麦、玉米、畜草为主的饲草种植基地，建设800立方米青贮池2座、180立方米沼气池3座、2个蓄粪池和150平方米的饲料库房、150平方米的粮库、100平方米的饲料加工车间，形成了“粮食种植—秸秆回收—青贮饲料—肉牛养殖—沼气利用—有机肥还田”的生物封闭链循环系

统。粮食生产满足农场生活需要后，卖给面粉加工厂，取得收益；玉米、畜草直接青贮用于养牛，保障了肉牛养殖的饲草主要供给，降低了养殖成本；肉牛粪便投放沼气池发酵，沼气用于生活生产，发酵后成为有机肥用于种植生产，实现废弃物减量化排放、清洁绿色生产，也为全县养牛业发展提供了立体化、复合式产业样本。

农场无偿为周边农户提供牛粪，用于农户种植、沼气生产等。为方便周边农户玉米秸秆处置，农户收割玉米后，把玉米秸秆送到农场，农场按每千克1角钱收购，一亩地产1500～2000千克玉米秸秆，农民每亩地可额外增收150～200元，有力带动周边农户增加收入。

二、精选品种，以科技种养推广经验

在种植品种的选择上，农场针对当地小麦品种抗病性差、产量不稳的情况，引进了良乡66、山农17和鑫麦296等优良种子，经过两年的种植和筛选，选择抗病抗旱能力强、产量适中的鑫麦296品种自行培育优种，按成本价提供给周边农户种植，确保青贮饲料回收的品质。鑫麦296在农场周边推广了上百亩，亩均增产60～70千克、增效150元。

在养殖品种的选择上，农场采用后躯发育较好、瘦肉率高、生长速度快、饲料报酬高的西门塔尔、夏洛莱等品种，确保肉牛品质，积极向周边农户推广肉牛优良品种。农场主王玉玲多次到全国大型养牛场参观学习，积极参加农业、畜牧培训，向科技推广中心的专家请教，与兽医交流，将理论上汲取的营养灵活运用在实践中，不断提高农技水平，成为当地小有名气的女能人。农场的饲养配方全部自配，实行“常规饲草+自配精料”模式，自配饲料中玉米、麦麸、豆粕、中药、微量元素等成分按比例配置，成为肉牛品质保证的一道“秘方”，为农场的品牌经营打下良好基础。

三、统一经营，靠机械化增加效益

农场推行“产权明晰、责任明确、自主经营、自负盈亏”的经营制度，

并向机械要效益。在机械运用上，农场现有秸秆离田机、铡草机、粉料机、装载机、农用车等机械设备10多台，85%的生产过程靠机械实现，节省了人力成本，节约了时间，提高了质量。在养殖上，坚持“预防为主”的理念，学习先进管理技术，结合10多年饲养经验，做好小牛打虫、健胃措施，坚持一年两防疫、半月一消毒，病死牛严格按照国家标准处理。农场年出栏肉牛120头，按每头牛养殖15个月出栏、利润4000元，可实现利润40多万元。

四、舞活流通，靠宣传塑品牌

农场通过塑造品牌竞争力，积极与指导部门对接了解养殖政策，开展网络营销，与周边散养户抱团取暖，分享技术、经验，确保本地肉牛整体优势，为品牌塑造奠定基础。农场及时掌握市场信息，每天定时上网查询当天牛肉价格，与多位牛肉市场经纪人建立良好联系，咨询市场信息，确保及时调整价格，不误行情。农场建立起稳定的销售渠道，出栏肉牛进入西安、广州、石家庄等市场。

科技创新引领 节本增效致富

内蒙古自治区纳林柴达木生态家庭牧场

内蒙古自治区纳林柴达木生态家庭牧场成功试验并推广“一胎双羔异种”细毛羊高产技术，创新养殖模式，推进机械化作业，在实现农场规模化、专业化生产的同时，带动农牧户提高养殖产量、提升产品品质、增加经济收益。

纳林柴达木生态家庭牧场位于内蒙古鄂尔多斯市乌审旗苏力德苏木通史嘎查，创办于2017年，主要经营范围包括鄂尔多斯细毛羊、肉牛养殖，玉米、牧草种植，农机服务等。牧场被评为旗、镇、嘎查“细毛羊养殖示范户”、旗鄂尔多斯细毛羊多胎性研究实验基地，获得鄂尔多斯市“细毛羊科技创新示范户”“细毛羊育种大户”“细毛羊超产创收户”“草原状元户”等称号，2018年被评为自治区级示范家庭农牧场。

一、规模经营，节本增效

牧场有草场面积6431亩，鄂尔多斯细毛羊存栏数980只，其中基础母羊480只，年出栏羊760只，销售收入达到100多万元；改良肉牛57头，销售收入达到30多万元；水浇地120亩。牧场棚圈等基础设施完善，有砖混彩钢顶开放式和封闭式牛棚300平方米、羊舍400平方米、接羔室800平方米、青贮窖96平方米、饲草料房300平方米、农机库310平方米。

牧场架设有动力电，配备了大型喷灌机、拖拉机、割草机、搂草机、旋耕机、自动化饲喂搅拌机、打捆机等现代化农牧业机具，种植、养殖全部实

现机械化，劳动强度大大减轻，劳动效率显著提升。2020年，牧场利用现代化农牧机械，为周边农牧民服务耕地2900亩、打捆2500亩、播种2500亩、割草2300亩、药浴羊4500只，最远服务半径达到80公里，服务总收入超32万元，服务质量得到周边农牧民的高度认可。

二、重视科技，创新发展

牧场主青克乐从小喜欢跟着父母饲养牛羊，慢慢积累了牛羊饲养、接羔、繁殖、看病等养殖经验，初中毕业后开始从事养殖事业。他尝试改变传统的鄂尔多斯细毛羊养殖模式，在自己家实验“一胎双羔异种”的细毛高产技术，实验的10只羊中有4只羊是“一胎双羔异种”，成功率40%。这极大地增强了青克乐的信心，他针对鄂尔多斯细毛羊的特点，详细记录和研究母羊的春季抓膘、秋季抓膘饲养、配种准备期、配种期、妊娠前期、妊娠后期、哺乳前期和哺乳后期等阶段的管理、饲养、医疗等工作，经过经年累月的反复试验，成功将细毛羊的双胎率从40%提高到70%，逐渐掌握了“一胎双羔异种”的细毛羊高产技术，成为牧民眼中的“青博士”。

三、技术推广，带动致富

牧场主青克乐通过“一胎双羔异种”细毛羊高产技术创造了可观的经济效益，走上了致富路，但他没有忘记牧区乡亲。2013年他将实验结果上报至乌审旗家畜改良工作站，旗工作在牧场进行了系统科学的鄂尔多斯细毛羊双羔实验，鄂尔多斯市家畜改良站和自治区、市农牧业科学研究院还在牧场进行了“营养对鄂尔多斯细毛羊多胎性影响”实验，实验成果显著。旗家畜改良工作站把实验扩大到全旗6个苏木镇102个鄂尔多斯细毛羊养殖户，累计完成了10334只母羊的双羔实验，在全旗范围内推广牧场的“一胎双羔异种”技术，让广大养殖户都享受到了技术的“甜头”。2018年，牧场双羔率达70%以上，接双羔143对，成为全旗鄂尔多斯细毛羊养殖超产创收户，吸引了国内外牧民考察团、技术专家多次来牧场考察交流。

四、新旧结合，绿色养殖

牧场积极探索养殖新模式，在吸取传统养殖的四季牧场、自然防疫等经验的基础上，充分研究自家草场及周边地区草场植物特性，结合现代化养殖技术，脱离圈养、季节性育肥，减少打防疫疫苗及季节性灌药，在降低成本的同时提高了肉质。牧场的鄂尔多斯细毛羊肉质、羊毛质大幅度提升，真正养殖出了绿色安全放心肉，毛质也不比澳大利亚羊毛差，销售供不应求。

创品牌 占市场 绿色农业显高效

吉林省集安市花甸镇王德利家庭农场

吉林省集安市花甸镇王德利家庭农场与农技推广部门合作，推广应用测土配方施肥、标准化育秧等生产技术，开展水稻新品种试验和种植新技术示范，为周边农户提供技术培训和托管服务，成为集安市水稻种植示范基地。

王德利家庭农场位于吉林省集安市花甸镇花甸村，创办于2014年4月，有固定从业人员3人。农场以种植超级稻、稻花香等绿色水稻品种为主，年均流转水稻种植面积500亩，亩均产量600千克，高于当地水稻平均亩产量20%，年纯收入20万元以上。农场被确定为市级绿色高产高效技术示范基地、全国基层农技推广体系改革与建设补助项目农业科技示范基地，2020年被评为通化市市级示范性家庭农场。农场主王德友荣获“通化市争先创优优秀共产党员”“花甸镇科技示范户”“青年创业致富带头人”称号。

一、自强不息，勇于创业闯新路

农场主王德友初中毕业后回家务农，发现每年秋季水稻收割的时候，许多种植户都会面临水稻收割难、脱粒难的问题。因水稻脱粒机少，有的农户一个多月也排不上，造成减产减收。2005年秋，他拿出1万元购买了一台水稻脱粒机，雇用了本村15个剩余劳动力，一个秋季就挣了8000多元。这件事对王德友触动很大，他认识到农业机械化对提高农业生产效率具有决定性

作用。随后几年，他购置了水稻脱粒机、拖拉机和农用车等农业生产机械设备，大胆承包140亩土地开始水稻种植。几年的尝试，让王德友取得了较好的效益，也坚定了他走规模化、现代化绿色农业生产发展路子的信心。2014年，他注册成立了家庭农场，确定了创业方向。

二、提高素质，推广科技增效益

农场成立后面临的首要问题是转变传统的农业生产管理模式，依靠科技进步发展绿色高效农业。农场主王德友积极参加省、市、镇各级组织的农业科技培训，学习水稻测土配方施肥、标准化育秧、机械化插秧、病虫害绿色无公害防控、新药新肥使用、看苗施肥控水等一系列新型农业生产技术，接受专家的技术指导服务。在生产过程中，农场采取提高有机肥使用率，稻草粉碎还田，严格规范使用农药、化肥和标准化经营管理等措施，广泛采用现代化农业机械提高生产效率，实现了生态、循环、高效可持续发展。农场每年拿出水田，与市级农业科技部门联合开展水稻新品种、新肥新药、无公害病虫害防治等科技推广实验，与市农技推广总站联合建立了集安市水稻种植示范基地，2021年开展了15个水稻新品种推广实验，全镇有机水稻种植面积近4000亩，占水田总面积的70%。

三、拓宽市场，增值增效促发展

为加快市场推广，保证大米销售，农场采取“农场+农户”“互联网+订单农业”等方式，与客商签订购销合同，保障了水稻和大米的销售。农场在延长产业链上找新路，注册了“画甸”有机大米商标，投资40余万元，新建加工厂房300余平方米，扩建库房300余平方米，建起大米生产线1条，年大米深加工能力达到100吨以上。农场严把大米品质关，严格执行生产流程，实行质量管理标准化，实现了生产、加工、销售一条龙，“画甸”有机大米成为市场上的“金招牌”。

四、牢记初心，扶贫解困奔小康

农场经常组织农户参加专家的培训指导，认真详细解答农户提出的引进什么新品种、该用哪些新技术、怎样防病除害等问题。农场生产基地成了农民交流讨论、学科技用科技的好地方。农场帮助农户1000余人次参加了各种培训学习交流活动，提高了农民群众的整体素质。农场取得了农民的信任，每年有许多农户把自家的水田交给农场托管。农场按照统一生产标准开展水稻品种选育、插秧、田间管理、收割，年托管水稻种植面积达到300多亩，农户亩均增产100千克，户均增收300余元。

每年农忙时节，农场优先雇用贫困户、流转户、残疾人务工，无偿为贫困户、无劳力户翻地、插秧、收割。农场每年用工50余人，用工支出及无偿帮扶费用超过8万元，带动10余户贫困户脱贫致富。在农场的带动和影响下，周边青年农民购置大型农机具20余台（套），建起了家庭农场，水稻种植面积达到300亩以上。

产销一体提效率 多元经营增效益

福建省福清市依扬家庭农场

福建省福清市依扬家庭农场以“人无我有、人有我优”的理念，优选种植品种，推行科学种植，打造高产优质生产基地，拓展产业多元化经营，实现了种植、加工、销售一体化发展。

依扬家庭农场位于福建省福清市一都镇善山村桐籽头。农场主陈文南看好未来农业的发展机会，弃商从农，于2014年在家庭果园的基础上通过流转土地，把面积扩大至100多亩，种植三棱橄榄、灵峰甜橄榄、蜂糖李、红山橙等作物。农场主借助父亲陈依扬是当地有名的果栽能手、“一都枇杷王”的美名，注册登记了“依扬家庭农场”。农场现有厂房1000多平方米，以陈文南夫妻及其父亲和3个固定雇工为农场主要劳动力。农场通过规范财务收支、加强技术品控管理，实现了种植、加工、销售一体化发展，生产经营和服务水平日益提升，经营收入不断增加。依扬家庭农场被评为福清市级、福州市级和福建省级家庭农场示范场。

一、打造机械化、标准化果园基地

农场种植规模扩大后，对劳动力的需求也随之增加，必须在机械化上想办法、谋出路。农场先后购置了农用车1部，安装单轨运输设备1000多米，既方便了肥料、农用物资和产品运输，又提高了劳动效率。随着果树长大长高，原有的人工背式喷雾机出水量小、速度慢且喷洒不均匀，造成果实大面积黑斑，果品售价也随之下跌。为了提高日常喷药效率及产品品质，农场于

2015年购置了10套动力喷雾机，修筑了10个蓄水池，并在果园内全部铺设了PVC管道，使喷药效率提高了10倍；修建1000平方米的作业场房，用于橄榄采收后的清洗、晾干、分级、装运等，减少了以往每年采收季节临时搭棚作业的成本。2019年，农场安装三相电后，又购置了10套电力喷雾机，进一步提高了生产效率。2020年，农场购置了2台果实风干机，自然风干速度慢、受占地面积局限的问题迎刃而解。通过机械化作业升级，农场不仅提高了产品的品质，而且有效降低了人工及物料成本，每亩节约4000~5000元。农场主陈文南十分注重学习，主动向省农业科学院农技专家、高校教授请教各类农业实用技术，对果园进行科学管理，制定了种植、管理、病虫害防治的具体操作标准，使水果质量和口感保持稳定。

二、推广应用高产、优质种植品种

农场通过镇政府牵线搭桥，在福建省农业科学院专家的指导下优选种植品种，嫁接了福建省农业科学院新培育的“三月白”等枇杷新品种，做到“人无我有、人有我优”。农场在培优自家品种的基础上，积极向周边农户、种植大户、家庭农场推广新品种，开展高产种植、病虫害防治等技术指导，提供果树苗、化肥农药等农资集中采购服务，帮助周边农户降低生产成本，带动周边农户、种植大户和家庭农场共同致富。

三、塑造绿色化、品牌化产品定位

农场严格按照绿色生产标准，采用生态种植模式，保证产出农产品的口感和品质。为了避免使用除草剂，农场购置了5台割草机进行人工除草，草风干后烧成的草木灰被作为肥料施在果树根部，实现了种地和养地相结合。2018年，农场用鸡鸭粪肥替代化肥试种了15亩红薯和油菜，加工成的红薯干和菜籽油品质优良，投入市场后短时间内就被抢购一空，为农场增加收益3万元。农场注册了“依扬”“依都橄榄王”等商标，于2016年加入“福建省食用农产品达标合格证与一品一码可追溯平台”，以货真价实的品质赢得

消费者信赖。农场的“依扬”牌枇杷膏等农特产品远销国内十多个省份，生产的优质水果市场认可度和影响力也日益增强。

四、创造集约化、多元化经营模式

2016年，农场经历了一次冻害，导致果树受灾并减产，这使农场主意识到，单一种植模式风险高，极易受到天气和市场的影响而造成农场收入大幅波动。于是，农场逐步朝着集约化、多元化方向发展，积极拓展经营范围：一方面，优化农场的种植结构，利用橄榄树种植间距大的特点，在橄榄树苗期内实行套种，种植生产周期短的蜂糖李、红山橙、茶籽树，并在田间、地头空地上插种红薯、油菜等，使土地利用率最大化；另一方面，延长产业链条，实施生产、加工、销售一体化经营，提升农场利润空间。2016年，农场购买了一批加工设备，把那些个头小、外观差、价格相对低的枇杷加工成枇杷膏，使用传统手工工艺酿制枇杷酒、青红酒、橄榄酒等具有地域特色的农特产品。依托一都镇的旅游资源优势，农场还开办了“依扬家庭农场土特产专营店”，通过线上线下相结合的方式，把农场的产品销售到全国各地的消费者手中。农场年产值从2018年的65万元增至2020年的330万元，连续3年创造产值翻一番的佳绩。

■ 精准定位 精心管理 打造精品农场

■ 湖南省宁乡市肖胜蓝家庭农场

湖南省宁乡市肖胜蓝家庭农场力破辣椒冬季生产和品种选育技术难关，成为湖南冬季辣椒市场主要供应商。农场通过分析投入产出比，科学确定经营规模，实现产销平衡，避免盲目扩张；采用绿色生产方式，稳定挂果数量，提升辣椒品质。

肖胜蓝家庭农场位于湖南省宁乡市花明楼镇花明楼村，经营面积110亩，主要从事设施辣椒的栽培和销售。2009年，农场主肖胜蓝主动放弃城市的稳定工作，投身家乡产业发展，并动员在深圳工作的妻子也回到农村，成为远近闻名的返乡创业大学生“夫妻档”。经过12年的发展，农场成功走出了一条紧扣市场、依靠技术、适度规模、绿色高效、效益明显的精细农业发展新路，成为湖南省示范家庭农场。2020年，农场实现净利润100万元。

一、瞄准市场空白，促进生产与市场高效衔接

湖南是辣椒种植大省和消费大省，人均每年消费辣椒50千克以上，但湖南冬季气候寒冷、光照不足，不适宜辣椒生产，即使大棚辣椒也不能越冬。看到冬季本地辣椒供不应求的市场商机，农场从2014年开始研究冬季种植辣椒技术，先后突破品种选育和生产技术等难关。在品种选育上，农场与湖南省农业科学院、长沙市农业科学院合作，根据本地的气候特点先后引进近20个辣椒品种进行适应性种植，还自主开展20世纪80年代老品种的复育扩繁，最终挑选出中长研15号、兴蔬215、兴蔬皱皮辣、长研青香等适宜秋

延后再生栽培的辣椒品种。为掌握冬季栽培技术，农场主肖胜蓝前往山东寿光的蔬菜大棚工作3个月，赴湖南农业大学进修了本科园艺管理专业，同时积极参加各类培训。通过不断摸索试验，农场成功首创了湖南越冬辣椒早春再生栽培技术，使本地辣椒的上市时间从10月持续到次年3月中旬，错开了辣椒批量上市时间，成为冬季湖南本地辣椒的主要市场供应者，掌握了自主定价权，产品上市时供不应求，实现了较高的市场收益。

二、坚持效益优先，促进生产与规模有机平衡

设施栽培辣椒销售市场广、利润高，但前期建设投入大，并且对生产管理要求严格。农场科学分析投入产出比，综合农场成员的数量、经营管理能力等因素，最终将生产规模稳定在100亩左右。在投入过程中，严格控制负债，主要靠自有资金有序扩大规模，避免了因盲目扩张增加的经营风险或者因管理跟不上导致的产品品质下降。多年来，农场依靠每年的利润留存，累计投入资金300余万元，购置了旋耕机、割草机、秸秆粉碎机、病虫害防控机等各类农机设备，与当地的4个村民小组签订了长期稳定的土地流转合同，既保证了自身的持续健康发展，也保障了农户的稳定收益。

三、突出绿色发展，促进生产与生态和谐互促

农场坚持把绿色发展理念贯穿生产各环节，力争以最小的投入和环境代价实现最好的产出和效益。农场依据绿色食品生产标准制定了肥料管理、农药管理等制度，严格按照各项规章制度实施生产，并作详细记录。在病虫害防治上，按照“防大于治”的理念，尽量减少农药用量，利用6月多雨天气进行“水浸法”除菌，利用7月、8月高温天气进行“暴晒法”消毒，同时配合使用石灰进行全面消毒，不仅减少了土壤中的病原、虫卵，还改良了土壤地力，增加了肥效。作物生长阶段，利用黄板、频振式杀虫灯等进行物理防治，坚持每日巡田，及时掌握田间作物的生长发育情况和病虫害的发生情况，将病虫害控制在萌发阶段；使用地膜覆盖栽培，减少杂草生长，定时清

理沟间杂草，不使用除草剂；发展水肥一体化设施栽培，减少灌溉用水50%以上。绿色生产方式不仅稳定了挂果数量，提升了辣椒品质，还大幅降低了生产成本，实现了经济效益和生态效益有机统一。

四、加强品牌打造，促进生产与销售紧密结合

农场坚持品牌化经营，申请注册“肖胜蓝”商标，通过微信朋友圈、抖音等新媒介，对农场生产的各个环节进行实景展示，有效扩大了宣传范围，增加了客户信任度，提高了产品预售比例。在销售上，坚持线上线下相结合，线上开通抖音、淘宝和拼多多店铺“肖胜蓝的辣椒园”，制作短视频在多平台投放，为农场引流，2020年末开通抖音小店，产品上架7天，销售额超过10万元，产品复购率超过15%；线下则将辣椒经过分级后，依托餐饮企业配送、订单式生产、高端社区团购等渠道进入不同的消费终端，确保所有产品都能卖出去并且卖上好价钱。

五、履行社会责任，促进经济和社会效益高度统一

农场常年雇工3人，农忙时季节性雇工6~7人，为周边农民提供了就近就地就业机会。在生产和经营趋于稳定后，农场还为周边的农户提供技术支持，带动周边大户进行辣椒种植，实行统一收购、统一销售。2019年，农场发动5户农户种植秋延迟辣椒，间接带动就业20余人，人均增收8000余元；2020年，带动周边地区50余户种植秋延迟辣椒，间接带动就业200人以上。农场主肖胜蓝现场指导来农场参观学习的学员，还通过抖音直播、微信直播等方式开展技术分享，培训指导5000人次以上。新冠肺炎疫情期间，农场了解到武汉新鲜蔬菜缺乏，立即采摘新鲜辣椒无偿捐赠；还发动宁乡蔬菜种植大户共同支持武汉，捐赠50多吨蔬菜和1万枚鸭蛋，为疫情防控贡献了自己的力量。

增强农业生产能力 健康发展保增收

贵州省普安县黄万金烤烟种植家庭农场

贵州省普安县黄万金烤烟种植家庭农场通过连片流转土地开展机械化耕种，实施品种培优、统防统治、作物轮种等科学管理，降低生产成本，提高种植产量。农场积极参与“公司+合作社+家庭农场”组织模式，享受“五提供、一保证、一回收”服务，实现节本增效。

黄万金烤烟种植家庭农场位于贵州省黔西南州普安县龙吟镇红旗社区，该场一直以家庭成员为主进行烤烟种植和经营。农场主黄万金曾在浙江和广东打工，2008年回到家乡承包了50亩土地开始种植烤烟，除去包括租地、人工、农机设备等成本投入外，当年纯收入达到9万元，这样的收获给了黄万金极大的鼓舞，从此走上烤烟种植之路。他说：“种植烤烟虽然很累，但是收入也是很可观的，比自己出去打工好。而且在自己的家乡，不仅有收入，还能照顾家里的老人和孩子，何乐而不为。”农场在经营过程中，坚持耕、种、收全程机械化，采用轮作倒茬方式，提高土壤肥力，精选新品种，开展统防统治，节约成本，提质增效。近年来，农场逐渐扩大种植规模，2021年达到200亩，预计收入在20万元左右。

一、机械耕种，节本增效

经过头3年的摸索，黄万金发现土地不集中，种植起来很费人工和时间，因此决定连片流转土地，在一些比较集中的地方进行种植。流转土地后，农场配齐了旋耕机、开沟机、转孔机、喷雾器等农机具，开展半机械化

经营。目前，农场能够做到耕、种、防机械化，既提高了工作效率，又降低了生产成本。以种烤烟为例，如果租用别人的机械耕耙、开沟、打孔，一套流程下来一亩地至少要花费230元，而用自己的机械所需费用还不到90元，这样不仅节约了成本，还能在农忙期间将机器出租，从而增加农场收入。

二、精选品种，增产增收

烤烟是一种喜温作物，一般在24～28℃最适宜生长，对水分、日照、土壤等都有很高的要求。经过多次试种，黄万金发现有一些品种虽然回收价值高，但是不适应当地的自然条件，种植后成活率低，导致补种成本增加，并且产量也不是很高。针对当地种植的一些烤烟品种抗病性差、品质不佳、产量不稳、市场销路不好的情况，农场从烟草公司引进了优质品种云烟87，通过试种，该品种表现出了优异的抗病性和稳产高产等特点，而且市场销路平稳走高。2020年，农场将150亩地全部改种云烟87。目前，该品种已在全县得到推广，占到全县烤烟种植面积的“半壁江山”。

三、统防统治，科学管理

种植前期，烟苗容易被冰雹、大雨等自然灾害损坏，加之易得病，导致后期的补种数量增多，增加了成本。为此，农场与烟草公司和本地农民合作社在统防统治上进行合作。

一是用“扣杯”的创新方法来减少损失，在烟苗上扣一个塑料透明杯子（碗），杯子可以再次利用，这样既降低了成本，又能减小烟苗受自然气候的影响。

二是由烟草公司提供防控药物和专业的防控技术指导，合作社负责统一进行农药喷洒，做到统一防治。不同于普通小农户凭借个人生产经验进行多次、多量施药，合作社根据烤烟生长的不同阶段，在密切关注气象信息的基础上，与当地农业技术人员保持实时沟通，严格把控施药时间和用量，保证药效充分发挥，降低生产成本，实现生态保护。

四、合作发展，互利共赢

近年来，普安县委、县政府在脱贫攻坚期间，将发展烤烟种植作为全县主导产业之一，积极推广“公司+合作社+家庭农场”组织模式推动产业发展，黄万金烤烟种植家庭农场正是在这样的背景下成立起来的。公司通过采取“五提供、一保证、一回收”的方式来保证农场收益：“五提供”是公司提供烟苗、肥料、药物、免费技术指导和烤房；“一保证”是保证农场得到合理利润；“一回收”是农场进苗前与公司签订种植合同，公司对农场生产的烤烟进行分级回收。这种模式有效解决了产品技术和销售问题，实现了规模经营、稳定就业、增收创富。在这种模式中，农场发挥了劳动生产优势，合作社发挥了组织管理优势，烟草公司发挥了技术销售优势，形成了互利共赢、和谐共生的产业联合体。

五、作物轮种，提升地力

种过烤烟后，土地会变得比较“瘦”。为保护土壤生态环境，提高作物产量，农场在种植烤烟的土地上进行禾本科的小麦、黑大麦，豆科的大豆、豌豆轮作倒茬，在提升烤烟品质的同时，也能恢复提高土壤肥力、抑制病菌生长，有效防止了作物病虫草害，维护了土壤生态环境。2020年，农场种植大豆、小麦等作物80亩，基本实现了烤烟、麦豆作物轮作。每年的小麦和大豆都能为农场增加15%的收入，真正实现了经济效益和生态效益双丰收。

六、示范带动，共同富裕

由小农户稳步发展而来的黄万金烤烟种植家庭农场，对当地小农户而言是最好的榜样标杆，示范带动作用明显。在黄万金的鼓励和带动下，周围的农户也纷纷开始种植烤烟。2018年，龙吟镇只有几家烤烟种植家庭农场，现在已发展到十几家，带动小农户几十家，农场与农户走上了共同增收致富之路。

■ 强基础 提能力 促增收

■ 青海省共和县恰卜恰鑫海蔬菜种植家庭农场

青海省共和县恰卜恰鑫海蔬菜种植家庭农场坚持科学生产、精细化管理、品质优先的发展理念，制定了蔬菜标准化生产规程和质量安全管理细则，为产出优质、卖出优价奠定了坚实基础，带动农民共建“一村一品”。

恰卜恰鑫海蔬菜种植家庭农场位于青海省共和县，成立于2016年，现有蔬菜种植基地100余亩，蔬菜大棚82栋，年产果蔬约400吨。农场现代化农业机械设备配置良好，家庭成员2人，农场主长期从事蔬菜行业，具有丰富的种植经验，经营管理能力突出。农场长期聘用蔬菜种植技术人员4人，农忙时节临时雇工10余人。农场自然条件和气候环境优良，实行果蔬大棚、露地种植、自繁育苗等多种生产模式，引进优质新品种，优化产品结构，开展绿色生态种植，带动周边农牧民发展高质量农业，起到良好的示范引领作用。2017年农场被评为省级示范家庭农场。

一、强化科技支撑，保证产品品质优良

农场在经营过程中高度重视产品质量，引进先进的管理经验，坚持绿色种植理念，实行轮作模式，全部使用节水灌溉，采用根部防治虫害绿色防控技术。农场定期请专家和技术人员现场指导，并组织人员到农业高科技示范园参观学习，把测土配方施肥、合理密植、培育壮苗、病虫害综合防控等新技术应用在农场生产管理中，大大提升了农场生产果蔬农产品的品质、色泽

和口感，产品市场售价高于同类产品，仍然供不应求。

二、优化产品结构，实现最佳经营效益

农场坚持“以市场为导向，靠品质求发展”的思路，引进马铃薯、白菜、草莓等10多个蔬菜水果品种，优化种植结构，丰富产品供给。农场2017年从内蒙古引进马铃薯新品种希森6号，2018年从安徽引进草莓新品种红玉，2019年从山东引进红油香椿，产品一经上市就广受欢迎。农场通过研究适合当地的生产技术，实行设施化生产和精细化管理，先后建立了《生产质量安全管理规范》《标准化生产操作规程》等，探索出了一条稳定增收的经营模式。比如，农场合理计算种植时间和成熟时间，进行错峰种植，错峰上市；合理安排用工，实现了农场四季飘香，果蔬销售从每年的2月一直持续到年底，既减少了高峰期集中用工量，又提高了农业生产效益，实现了经营效益最大化。

三、加强品牌建设，带动特色产业发展

农场积极开拓营销渠道，利用美团、微信、淘宝等平台开展农产品电子商务，加大营销力度，注册了“金海旭丰”商标，提升了农场知名度。农场开发了草莓趣味采摘项目，探索农旅结合的多元化经营，草莓亩均收益达6万元，带动了当地“一村一品”发展。

农场还通过引进示范、技术指导、就业帮扶、订单农业等方式，带动农民致富增收。组织开办农民“田间学校”，指导农民学习应用病虫害绿色防控、节水灌溉等技术，并收购周边农户的农产品，纳入农场销售渠道。对于没能力创业、风险承担能力弱的农户，农场给他们提供工作岗位，安排其到农场打工，每人每年可增收4000元左右。

生态农业促发展 科技观光创效益

云南省安宁丁家才种养家庭农场

云南省安宁丁家才种养家庭农场根据果品成熟期科学搭配种植品种，实现错峰上市，林间套种矮化早熟豆科作物，增加果树生长期的种植收益，采取“鸡—沼（肥）—果”循环模式，提升资源利用率和种养生产能力，取得了良好的经济效益和生态效益。

丁家才种养家庭农场位于云南省安宁市曾冲村，成立于1991年，依托包产到户的6.8亩耕地和拍卖到的33.7亩荒山进行生产，经营总面积40.5亩，主要从事红梨、樱桃、红花木瓜种植和土杂鸡养殖。农场年经营总收入123.4万元，纯收入48.81万元。2020年，农场被评为昆明市市级示范家庭农场。

一、规模适度，节本增效

农场主丁家才一家5口人，其中劳动力3人。包产到户后，丁家才从劳动力、技术、土地资源等情况出发，种植了安宁优质红梨21.7亩、樱桃10亩、红花木瓜3亩，并在果园中建设鸡舍1幢。农场实行规模化生产、集约化经营，根据农场需要购置了小型翻犁机械、电动打药机械和除草机械等生产配套设施，降低了雇用临时工、租用农机具的费用，避免了因租用机械型号不匹配而伤根伤苗的现象。

二、特色生产，生态发展

农场以优质果业生产和土杂鸡规模养殖为主要业务。

一是种植方面，农场通过早、中、晚熟品种搭配种植实现增产，红梨选择栽种了早熟品种95-2、中熟品种满天红和美人酥，以及少量晚熟品种云红1号，通过错峰上市实现增收。面对果树生长期较长且挂果前没有收益的实际，农场引进挂果早的红花木瓜进行矮化栽培，并实行了大豆、矮生红豆间套种，实行以短养长，利用豆科作物根瘤菌的固氮特性培肥土壤，利用植物不同科属种间病虫害的差异性抑制果树病虫害的发生。农场每年向市场供应优质豆产品5吨以上。

二是养殖方面，农场在土杂鸡传统养殖的基础上，为鸡舍配套修建了4立方米的沼气池，利用鸡粪和秸秆等生产沼气，利用剩余鸡粪通过密封堆捂发酵生产有机肥，最大限度减少化学肥料的施用，提高了果树的产量和果品品质，形成了“鸡—沼（肥）—果”生态模式及配套技术。

三、科学管理，融合发展

一是在果树生产管理中，农场主充分发挥自己的技术优势，实施精细化管理，通过春防病虫害、秋季抓清园、冬季精修剪、有机肥深施、灌好芽前水等措施，农场种植的红梨平均亩产达2.5吨，樱桃亩产达1.5吨，实现了果树高产、果品优质。农场还组建了一支果树技术服务团队，为周边农户提供市场咨询、技术培训、果树修剪、嫁接管理等服务，每年外出修剪果树面积2000余亩、嫁接果树500余亩。

二是在土鸡养殖销售中，农场开展订单养殖，与养殖公司签订合同，由公司提供鸡苗和饲料，派员开展技术指导、疫情防控和消毒作业，土杂鸡年出栏15000只，经济效益稳定。多样化的种植结构，使得农场春季有樱桃，夏秋有红梨，初秋有红花木瓜。农场还拓展了休闲农业，吸引消费者在农场自由采摘，带动了农场周边发展樱桃采摘园200余亩。

“小肉肉”的多彩事业

宁夏回族自治区银川市兴庆区多肉植物家庭农场

宁夏回族自治区银川市兴庆区多肉植物家庭农场根据市场需求开展高端品种驯化繁育，利用废弃资源加工栽培基质，以农文结合、线上营销拉动生产能力提质升级，通过“农场+基地+农户”模式，带动农户实现家门口创业增收。

多肉植物家庭农场位于宁夏回族自治区银川市兴庆区掌政镇五渡桥村，成立于2015年，农场主要劳动力是一家四口，母亲负责农场管理和人才培养，父亲负责多肉植物品种遴选、繁育和示范应用推广，女儿负责策划宣传和线上销售，儿子负责线下销售。农场拥有大棚10栋，引进多肉植物上千种，实现年营业额100余万元，带动周边农户26户，被评为市级示范家庭农场和自治区四星级示范家庭农场。

一、市场引领，规范经营管理

农场根据市场需求，投资建设了多肉植物花卉基地，通过规范化建设、精细化管理，带动当地农户种植多肉花卉，逐步形成了“农场+基地+农户”的市场化发展模式。

一是制定技术指导实施计划，从技术层面精细化管理多肉母本，梳理多肉植物花卉驯化繁育技法，最大限度统一技术标准。

二是根据多肉植物生长习性，优选种苗，提高驯化繁育水平，提升多肉植物观赏价值和经济价值。

三是加强人才培育和团队建设，教会工人驯化繁育基本知识、技能，强化责任意识，抓好过程管控，严把质量关口，确保花卉产品口碑良好。

二、多措并举，拓展销售渠道

农场基于多肉植物的观赏性和适宜长距离运输的特点，确定了线上批量销售和线下休闲体验销售相结合的经营模式。

一是打造种植基地，夯实产业基础。农场将种植大棚进行了功能划分，设置了种植区、休闲区和体验区。种植区主要开展多肉植物的培育、驯化和供应线上销售；体验区主要为客户提供科普、栽培、组盆等体验服务，定制个性化产品，提升附加值；休闲区结合文创理念，在产品包装、宣传中加入多肉文化，融销售、观赏、交友、餐饮为一体，打造精品和高端服务。

二是组建电商团队，实现最佳效益。农场以雇工为主要成员组建了电商网络销售团队，在抖音、快手开设直播间，通过推介多肉产品、讲授多肉培育知识、打造爆款产品等方式，打通线上销售渠道。农场还借助微信朋友圈、微信群建立了稳定的本地客户源，为农场吸引源源不断的消费者。

三、注重生态，进行技术革新

农场充分利用当地农作物和生活废弃物资源，将稻秸秆、玉米棒、棉籽壳、炉渣等回收，加工成种植多肉植物所需的高效养分无土栽培基质，实现对废弃物的循环利用，节约种植成本。近年来，多肉植物变异优选品种的市场需求持续升温，农场在多肉植物驯化繁育中，逐步掌握了美杜莎、黑金刚、悦神、红颜等高端优选品种的驯化繁育技能，迎合了市场需求，提升了经济效益。农场还对周边种植户进行多肉植物变异优选品种的驯化繁育示范推广，确保种植农户“不落伍、不掉队”，进一步扩大驯化繁育规模，带动周边花农增收致富。农场对二代老旧温棚进行盘活利用，每栋支付租金

8000元，增加了周边农户的财产性收入；每栋温室解决2个劳动力就业，每人年工资性收入8000～13000元；帮助多名大学生在农场就业或周边创业，通过技术指导、提供就业岗位、合作经营等方式，培养了一批高素质青年农场主。

农牧结合 做生态农业的践行者

青岛市莱西市怡禾家庭农场

青岛市莱西市怡禾家庭农场践行绿色生态可循环的生产理念，一手抓粮食蔬菜种植的科学化管理，一手抓奶牛养殖生产的现代化作业，形成种养结合、高效利用的经营模式。

怡禾家庭农场位于青岛市莱西市姜山镇兴隆屯村，创办于2013年，农场主与妻子一同返乡开展奶牛养殖、农作物种植、生产服务等，依托临近雀巢公司的地理优势，稳定农场销售渠道，不断提升农场发展质量，辐射带动周边农户40余人，被评为省级示范家庭农场、青岛市先进集体。

一、坚持农牧结合，发展循环农业

一是引进新设备新模式。农场投资200多万元，引进德国挤奶设备，建设了现代化挤奶大厅，实行统一管理、统一喂养、统一免疫、统一挤奶、统一销售的生态养殖模式，保证了产奶的数量和质量。

二是打造高标准生产基地。在青岛农业大学等高校专家指导下，农场打造了千亩高标准种植基地，其中种植小麦、玉米等作物600亩，种植黄秋葵、大白菜等蔬菜400亩。

三是发展循环农业。农场将玉米秸秆用作饲料养牛，灭菌处理后的牛粪作为有机肥改善土壤墒情，既保障了小麦、玉米高产，又提高了蔬菜和牛奶品质。农场被雀巢公司挂牌认证为示范养殖场，每千克牛奶收购价比市场价高出0.6~1元，生产的大白菜、黄秋葵等被有关进口国认定为免检产品。

二、适度规模经营，效益环保双赢

一是注重技术创新。农场与中国农业科学院、青岛市农业科学院花生研究所等科研机构建立合作关系，与青岛农业大学合作建立了畜牧生产基地。农场依托科研机构探索应用测土配方施肥、小麦适期晚播、氮肥后移、玉米适当晚收、合理密植等10余项新技术。

二是开展适度规模经营。农场升级蓝莓基地，种植面积由100亩扩大到200亩；做大牧场基地，奶牛存栏规模由360头增加到700头以上；深挖农场基地，打造黄秋葵医疗保健品牌。

三是发展绿色农业。农场投资200万元建立了大型沼气池，将牲畜粪尿变废为宝，为每户村民免费提供沼气、沼渣和沼液作为肥料反供农场。

三、加强利益联结，带领群众致富

农场坚持“省钱就是赚钱”的理念，帮助周边农户降低生产成本。

一是降低农资成本。农场统一采购，减少中间商赚差价，降低农资成本。如农场从厂家直接购入沃夫特化肥，可为农户每亩节省成本36元。

二是降低销售成本。农场统一销售，利用量多质优的优势增强市场议价权，帮农户获取好的销售价格。如2021年小麦的市场价为每千克2.32元，而农场销售价为2.58元。

三是降低农机服务成本。农场将深耕、保护性耕作等多种机械作业补贴直接补给农户，为农户每亩降低成本40元。