

四、促进产业融合发展

种养结合精细生产 农旅互动协同发展

北京市密云区净田社家庭农场

北京市密云区净田社家庭农场以林下养鸡和有机蔬菜种植销售为主业，因地制宜探索农文旅结合的经营模式，采用预付费会员制，实现订单生产，应用自媒体平台培育农场粉丝团，形成了以用户口碑促进农业生产的良性循环。

净田社家庭农场位于北京市密云区古北口镇，由王申福和张姗姗夫妻二人于2006年创办，从村集体流转山地500余亩、耕地100余亩，主要从事有机杂粮、有机蔬菜种植和柴鸡散养，农场最高养殖量达到2万只，2020年产值达到500万元。农场主要成员包括农场主王申福及其妻子、父亲和儿子4人，王申福负责养殖生产，其妻负责客服，其父负责种植生产，其子负责网络推广。农场一家人既有懂专业技术的大学生，又有实践经验丰富的老农民，各自发挥自身优势，分工协作，走出了一条以林下养鸡和有机蔬菜种植为主业、农旅结合为特色的家庭农场经营之路。

一、科学布局，发展循环种养

农场主夫妻二人分别毕业于北京农业大学畜牧专业和南京农业大学动物科学专业。农场在创立之初就确定了种养结合的发展方向，流转100余亩农田主要种植食用玫瑰，在500余亩山地林下、玫瑰树下散养苏禽草鸡和绿壳蛋鸡，并严格按照土地承载能力设计养殖密度，鸡粪就地还田，既保证了鸡

的健康和鸡蛋的高品质，又养护了林木，改良了土壤。农场始终坚持有机种植，不使用化肥、农药、除草剂等投入品，坚持自配饲料，在蛋鸡产蛋期不使用任何化学药物，实现了养殖、种植环保协同发展。

二、农旅结合，延伸产业链条

2017年以来，为配合做好水源涵养区养殖业退养，农场开始艰难转型。养殖主体逐步迁移到内蒙古赤峰喀喇沁旗，农场在北京的生产基地以有机种植业为主、散养鸡为辅，主要种植食用玫瑰、玉米、谷子、葵花、蔬菜等，保留了1000多只鸡在山林散养，作为吸引消费者的展示窗口。为实现可持续发展，农场开始尝试农旅项目，筹建了净田舍农场客栈，建有客房16间，开展市民捡鸡蛋、采摘、小菜畦等活动，推行集生态种养、产品销售、科普学习于一体的农文旅综合型经营模式，进一步延伸了农业产业链，实现了产业融合发展。农场客栈已经成为很多家庭亲子旅游的首选目的地，累计接待游客超过3万人次。

三、订单生产，稳定销售渠道

为实现产品优质高效，农场瞄准北京高端市场，自2010年起探索会员制和订单生产模式。农场采取预付费式会员制，客户在农场网店储值，通过手机App下单，享受8~8.5折优惠，农场按照客户需求安排产品，通过顺丰快递直配到家，目前农场已拥有1000多名预付费会员。农场还开发了单位直供业务，与春播、觅唐粤菜、启明星双语学校、中华女子学院幼儿园等单位建立订单生产关系，在增加农场经营收入的同时，也增强了农场生产和销售的计划性，实现了产销平衡，年盈利稳定在50万元左右。随着农场客户群的不断扩大，为满足客户的多样化需求，农场开始代理销售其他农户、家庭农场和农民合作社的优质产品，累计为附近村民和其他省份的同行代销肉类、水果、杂粮、红薯、蔬菜等农产品总值超过1000万元。

四、推广品牌，提高市场知名度

农场重视市场推广，注册了“净田社”和“乐活村”商标，开通农场微博和公众号普及农业生产技术常识，扩大了农场品牌的知名度和市场影响力。在线解答客户咨询，与客户近距离交流互动，让客户能够及时、全面了解农场的经营模式和生产情况，极大地增强了客户黏性，提高了客户满意度，农场微博已经拥有12万粉丝，公众号有5000多人关注。

返乡报桑梓 生态换金山

天津市宁河区柴火妞谷物种植家庭农场

天津市宁河区柴火妞谷物种植家庭农场积极探索新技术应用与古法种植相结合的模式，发展生态循环农业，弘扬传统农耕文化，采取线上线下多渠道营销，打造农场特色品牌，形成了农旅融合、城乡互促的发展格局。

柴火妞谷物种植家庭农场位于天津市宁河区廉庄镇，成立于2014年，经营耕地500亩（其中大田作物380亩）。农场主王秀君返乡创建农场，创立“柴火妞”品牌，秉持“绿色环保、生态共享”理念，致力于修复土壤、水域，恢复古法种植，传播农耕文化。2019年，农场销售额突破200万元，收益达到90万元，实现了“生态换金山”。农场先后被评为天津市市级示范家庭农场、休闲农业示范点、巾帼现代农业示范基地和宁河区特色文化旅游基地、中小学生研学旅行基地、中小学生实践课堂资源单位等，农场主王秀君当选为天津市妇女代表（执委）、天津市三八红旗手。

一、立足自身优势，探索循环农业

一是发挥区域优势，扬长避短。农场所在的宁河区是国家认证的“小站稻”原产地、天津市原种场所在地。依靠多年土地修复和原产地优势，农场紧跟原种更新换代，每年精选“口感型”水稻品种进行种植。农场从改良土壤、改善种植环境入手，聘请天津农业大学、河北农业大学的专家学者实地考察，制定技术方案，遍访周边种庄稼的“老把式”学习技术，新老技术相

结合，试验蟹稻共生、鸭稻共生，提高水稻品质。经过几年的不懈努力，水稻品质大幅提升。同时，农场利用地处京津冀交界的地域优势，在三地发展稳定的消费群体，经客户推荐，大米已销到上海、广东、浙江、四川等地，消费者反馈很好。

二是发挥科技优势，提质增产。农场不断探索新技术与古法种植相结合的全新种植方式，通过请教专家，学习先进种植技术，改良优化品种，用科学的方式耕种和涵养土地。开辟“试验菜园”，研究运用植物相生相克的原理种植应季蔬菜，制作酵素、辣椒液、烟草液替代农药、杀虫剂。绿色化养殖家禽，利用动物粪便涵养土地。与农业院校合作开展项目，合理开发利用原有的温室大棚，实验新品种、新方法，探索温室循环农业。农场农产品品质大幅提升，产量突破瓶颈，蟹田稻平均亩产由150千克达到400千克，小麦平均亩产从不到250千克达到450千克。

三是发挥环保优势，良性循环。农场实施自然堆肥法5年来，解决了土地板结、营养透支的问题，节省了大笔资金。产品包装全面杜绝塑料制品，采用纯环保材料，种植环节严格控制塑料使用，确保回收按照规定统一处理。建设无害化处理生态厕所，经过处理的粪便直接用于种植。有效利用秸秆进行堆肥、建稻草迷宫、铡草脱坯、DIY手工制作等，不仅完全消耗了自有秸秆，还帮助周围农民解决了部分秸秆处理问题，社会效益显著。

二、创新经营理念，提升综合效益

一是做强品牌。2015年，农场注册“柴火妞”商标，着力打造“乐活康养、留住乡情”的品牌内涵。吸取国外胚芽米生产经验，购置机器设备，引进绿色环保包装设计理念，推出自加工的“柴火妞”素颜鲜胚米、杂粮、非转基因玉米系列、非转基因大豆、禽蛋系列产品。

二是发展电商。为顺应网络销售时代的需求，王秀君把大学毕业刚刚创业成功的儿子拉回了农场。年轻人团队利用抖音、微信小程序、社群、公众号等平台，让更多的人了解了农场和农场人。2020年，农场产品线上销售比

例占到全年销售额60%以上。

三是带动小农户。农场每年为周边农民提供就业岗位3000余人次，增加收入45万元，优先录用周边家庭困难的农民。在提供就业岗位的同时，向农户推广环保理念和种植技术，普及循环农业知识，带动农户向绿色种植转变。建设妇女微家、田间实验室、妇女儿童心理疏导室，邀请周边农民参加讲堂、沙龙活动，聘请专业人员讲政策、讲法规、讲传统文化，为农民答疑解惑、化解矛盾，助力乡村文明建设。

三、转型文化教育，发展休闲农业

2017年，农场进入了发展休闲农业的快车道，在发展传统种植、养殖业的同时，逐步向自然教育、农耕文化传播转型，推进“农业+教育”“农业+科技”“农业+传媒”等模式快速发展。农场组建了专业的自然教育团队，与多家教育机构合作，开展自然教育课堂、农事体验、农耕文化展示、农业科普实验等。农场广募英才，吸引了农业专家、环保人士、儿童教育专家、心理咨询师、摄影师等各行各业人士加入农场创始人团队、志愿者团队。农场尝试采用周末农夫市集、自循环水系、古法耕种等经营模式，每个周末举办小型论坛、课程，使大家通过不同的平台体验田园梦。举办了插秧节、开镰节、螃蟹节等特色活动，累计接待消费者3万余人，仅2021年3—6月，农场就策划主题亲子教育活动31场，接待游客4000余人。

产业融合开新路 全面发展创营收

河北省承德富硒家庭农场

河北省承德富硒家庭农场从资源禀赋和自身条件出发，丰富产业结构，探索农旅结合，逐步确立起“林上结果、林中旅游、林下种养”的立体经营模式，农场品牌知名度不断提升，经营效益持续向好。

富硒家庭农场位于河北省承德市兴隆县大杖子镇小杨沟村，创办于2015年10月，占地面积1001亩，主要发展经济林及林下经济，建设了山野菜繁训、研发、种植、推广基地和君子兰养植基地，被评为河北省省级示范家庭农场、承德市市级示范家庭农场。农场创新总结出“林上要果、林中旅游、林下间作”的立体式经营模式，实现农旅互动、产业融合，经济效益和生态效益双提升，带领山区农民走出一条创业致富的新路子。农场主王琰璞是民建河北省委第九届农业委员会委员，河北省承德市双滦区第八届、第九届政协委员，农民高级技师、农作物植保员，多次获评民建优秀会员、双滦区优秀政协委员。

一、立足地区实际，明确发展思路

承德是“八山一水一分田”的山区市，山区面积约占全市国土面积的80%，具有四季分明、光照充足、冷暖适中、昼夜温差大等气候特点，适宜林果产业发展。农场因地制宜发展经济林产业，将市场消费的目标群体聚焦京津与东三省，在承德与京津接壤的兴隆县选择了生产位置，流转坡耕地290亩、林地711亩。在经济林树种选择上，农场摸索实践，听取相关专家

建议，引育了岳红苹果、国光苹果、金翠香梨、寒红梨等一批适合当地栽植的新品种。

二、注重产业融合，创新发展模式

农场四周群山环抱，多奇山怪石和自然景观，为农旅融合发展提供了条件。农场从创建之初就意识到，单纯发展经济林卖鲜果，易受市场因素影响，需要充分利用土地资源多元发展，提高农产品附加值。为此，农场大力发展采摘业，种植翅果油树200亩、刺嫩芽260亩、苹果32亩、桃30亩、梨20亩、板栗30亩、枣50亩、君子兰1万棵。特别是引进种植的繁训野生刺嫩芽和老山芹，抗自然灾害能力极强，倒春寒、冰雹等自然灾害发生的时候它们已经采收完成，对其没有任何影响，仅需要春季采收，其余三季可以粗放管理，成为适合在山区半山区劳动力少的农户家庭种植推广的“懒农”模式。

围绕利用经济林下闲置土地，探索发展林下经济，从东三省引进种植老山芹300亩，养殖藏香鸡、大骨鸡、番鸭、狮头鹅、藏香猪等畜禽。随着果树挂果，来农场的游客陆续增多，农场成为承德周边“赏自然美景、摘生态果蔬、吃农家饭菜”的休闲游重点场所，年接待旅游人数1000余人次。通过林上结果、林中旅游、林下种养，推动一产与三产深度融合，实现了农场经济效益最大化，趟出了山区半山区推动乡村振兴新路子。

三、完善基础设施，改善生产条件

农场致力于改变靠天吃饭的局面，从建立之初就着手兴建水利设施，建设2300立方米和100立方米蓄水池各两座，铺设灌溉管线2000多米，并安装滴灌设备、施肥罐，在果园实现水肥一体化，极大地节省了灌溉、施肥用工投入，提高了肥料利用率。投资40万元建设了326平方米地下果蔬冷藏保鲜库，实现果蔬保鲜增值，有效缓解了收获季节果蔬集中上市的压级压价。修建混凝土作业路7.1公里，使家庭农场与村级公路联通，方便了农场生产生活 and 游客采摘。

四、突出品牌建设，扩大市场影响

过去在果树挂果初期，农场主每天都要跑超市、跑市场，联系客商销售果品，因为没有品牌，价格总是被压得很低，不太好卖。这段经历让农场充分认识到了品牌建设的重要性，开始加强品牌策划，注册了“菁稷”商标。相对于商标注册前，农场生产的果品和野菜价格提高近50%，提升了农场产品的知名度，拓展了销售渠道，京津地区和东三省的部分客商开始主动与农场联系洽谈业务。目前，农场已与天津食品集团、天津劝宝农副产品有限公司等多家企业签订合作协议。

五、健全规章制度，提高管理水平

农场实行企业化管理，建立岗位责任、标准化生产、财务管理、学习培训等一系列经营管理制度，构建了职责分明、流程严密、科学合理的管理体系。农场设生产部、市场部、财务部，农场主王琰璞负责市场部的经营管理和营销，其他家庭成员负责生产部、财务部。农场主的主要精力放在开发客商上，通过打造农场优良环境，吸引客商到农场洽谈合作、采摘观光。规范化的管理使农场建设已进入良性发展轨道。

六、勇担社会责任，助力乡村振兴

农场成立后，主动和兴隆县大杖子镇小杨沟村委会联系，为建档立卡贫困户提供20个就业岗位，每人每年增收8000元以上，帮助他们摆脱贫困。在中秋节、春节等重要节日，农场为贫困户送去米面油，让他们感受到温暖；在新冠肺炎疫情防控期间，农场向村委会捐赠价值5000元物资。同时，农场积极为周边有意愿发展经济林产业的小农户提供技术和服 务，组织专家和高素质农民开展经济林产业发展培训30余次，培训农民3000余人次，帮助他们掌握生产技术。

■ 创新经营增效益 振兴乡村显活力

■ 吉林省榆树市老董家生态家庭农场

吉林省榆树市老董家生态家庭农场抓住种子和耕地两个要害，引进优质稻种提高产量质量，采取“秸秆过腹还田+绿肥种植”培肥地力；引进鲜米加工设备，设计专属包装，为订单客户配送现磨鲜米，提升产品附加值；利用松花江畔资源优势，发展农旅餐饮、手工编织等多元产业，带动农户拓宽增收渠道。

老董家生态家庭农场位于吉林省榆树市大坡镇南坊村，2015年进行工商注册，承包水田面积80亩，流转土地面积180亩，经营范围以优质水稻机械化绿色种植、秸秆收储运输、加工销售为主，创新经营有机蔬菜种植、养殖、食品加工销售、农艺推广、秸秆手工编织、艺术草雕、景观设计制作等。农场的家庭成员18人，投身生产主力5人。农场注册了“董家禾”农产品品牌商标，有耕、种、收现代化农机设备及农产品加工设备18台（套），固定资产约350万元。2018年农场被评为长春市示范家庭农场。

一、精选品种，示范推广

农场针对当地水稻品种抗病性差、产量不稳、市场销路不好的困难，利用自有地块与吉林农业大学种业专家合作开展实验种植，引进优质香糯性粳稻“小圆粒”和香味型杂交稻“稻花香四号”，稻米口感好，符合国家A级绿色食品标准，试验成功后在全村（组）示范推广。相比当地产的普通水稻每千克销售价格2.6~3元，农场的优质稻谷销售价格每千克3.2~3.6元，

按每公顷产量9吨计算，多收入5000多元。农场走现代农业发展模式，大力提升机械化水平，采购了旋耕机、开沟机、插秧机、收割机、机动喷雾器、大米扒皮机、色选机、包装机等设备18台（套），提高了作业效率，节省了人员开支。

二、绿色种植，培养地力

农场每年按标准取土样送土肥站进行检测，结合检测和产量预期，建立科学配方施肥台账。采取“秸秆过腹还田+绿肥种植”模式，对田块进行分片轮休，从育苗环节就使用秸秆蚯蚓粪有机营养土，从苗前到田间减少化肥使用量，有效培养地力。农场依靠“引松入河”工程进行沟渠改造，种植的水稻田地全部采用江河水灌溉，水田地有机物质含量显著提高，提升了粮食品质和市场竞争力。农场开展秸秆综合利用，帮助当地种植大户和家庭农场与秸秆饲料、化肥料、化燃料市场销售对接，秸秆变废为宝，稻草秸秆每公顷产秸秆5~6吨、每吨销售500~600元，收入3000余元。农场把当地秸秆企业的部分秸秆用草绳兑换回来，在农场休闲时间编织秸秆草雕制品，再次创收。

三、发展电商，激发活力

农场主董玉辉是70后农民，思维活跃，参加高素质农民农村电商培训后，在农场建设了农村电商现场直播演示间150平方米，通过互联网直播分享农场现实生活，做起了农村电商直播，为客户展示鲜米现吃现磨加工过程。为提升产品品质，农场引进进口鲜米加工设备，鲜米现吃现磨，按时配送给客户，由原粮变商品，专属包装制作，每千克稻谷加工包装后多卖1元，每公顷二次创收8000~9000元。

四、因地制宜，多元经营

农场水田地处于松花江畔东岸、老干江上游段，土壤肥沃、水源洁净、

气候优越，具有悠久的耕耘历史。农场依托自然资源优势，带领乡亲们开展有机蔬菜种植、家禽养殖、野生鱼夏捕、河蚌养殖、稻田河蟹养殖、垂钓旅游、乡村餐饮、秸秆手工编织、艺术草雕等产业经营，为当地百姓创收200余万元。农场与当地吉富米业公司成立农业产业化联合体，严格按照指定品种和生产标准种植，公司负责资金支持、技术指导培训和包销，收购价比同期市场价每千克上浮0.2～0.4元。

倾心发展养蜂农场 用心耕耘甜蜜事业

江西省赣州市龙南县甜蜜谷养蜂场家庭农场

江西省赣州市龙南县甜蜜谷养蜂场家庭农场严把蜜蜂选种关、饲养关、防疫关，夯实一产质量基础；建设加工车间，研发特色蜂产品，打造自有品牌，提升二产增值收益；依托区位优势，建设集蜂业发展、旅游观光、休闲度假、农事体验、教育科普于一体的农旅基地，拓展三产发展空间，形成一二三产业融合发展经营格局。

甜蜜谷养蜂场家庭农场成立于2019年，位于江西省赣州市龙南县武当镇石下村。农场现有固定养蜂点1个，占地10亩，常年保护蜂群200多箱；设立营销窗口1个，占地50余平方米；建有蜂产品生产加工车间1个，年产蜂蜜4吨，蜂场年产值40万元，年利润12万元。长期聘请2名脱贫劳动力负责蜂场管理、蜂产品生产销售工作，帮扶带动脱贫户31户。2021年，农场被评为省级示范农场。

一、把好四道关口，夯实产业发展基础

农场主叶时锋、叶兰坤夫妇家住龙南市武当镇。该镇位于山区，林木品种丰富，四季花开，花源充足。2018年，已年过半百的夫妻俩，经过深思熟虑后，决定创办家庭农场，开启养蜂事业。在经营管理中，农场牢牢把好“四道关口”，夯实了产业发展基础。

一是把好选种关。蜂种好，则群势强、产值高。建场之初，农场根据赣州市养蜂协会蜂业专家推荐，在浙江湖州种蜂场精心挑选了抗病能力强、抗

虫能力强、采集花粉能力强的蜂种，一次性选购了优质蜂种150群，奠定了家庭农场的产业基础。

二是把好饲养关。为提升养蜂技术，农场主虚心向同行拜师学艺，积极参加各类养蜂技术培训，自主订阅养蜂报刊10余种，结合农场实际大胆实践应用，养蜂技术水平日益精进。

三是把好防疫关。农场建立了定时查验制度，坚持每隔10天打开蜂箱检查一次蜂群，随时了解蜂王产孵、蜂群孵势、幼虫发育动态，及时处置子脾烂仔、病虫害等情况。

四是抓实效益关。农场加强与同行、专家和科研机构合作，改进加工工艺，先后研发南武当甜蜜谷蜂蜜枇杷膏、棒棒糖、桃干蜜饯等蜂业产品15个，提升产品附加值，促进经济效益最大化。

二、坚持三条路径，切实加强品牌宣传

农场多措并举，打响蜂蜜品牌，提升农场名气。

一是立足当地优势，加大推介力度。2019年9月，在龙南县第三届国际文化旅游节上，由世界环球旅游小姐担任蜜蜂推广大使，在农场基地现场品尝蜂产品，很好地对外宣传了农场和所产蜂产品。

二是加强对外合作，提高农场知名度。2019年6月，农场邀请深圳卫视《一米天空》栏目剧组做客蜂场，现场考察并拍摄了《狂野三宝勇闯蜂巢》节目，节目播出后，农场知名度显著提升。

三是申报注册商标，加强品牌建设。2020年，农场申请注册了“南武当甜蜜谷蜂蜜”商标，被江西省农业农村厅评定为江西省五星级示范蜂场，被赣州市养蜂协会评为赣州市星级示范场，蜂场生产的乌柏蜜被评为优质产品。

三、探索两种模式，助力增收致富

武当镇原为龙南市的省级贫困乡镇。农场在做大做强的时候，肩负起社

会责任，积极参与精准扶贫，采取“就业务工带动”和“自主经营带动”两种模式，助力低收入群众增收致富。农场聘用2名贫困户作为长期雇工，既解决就业问题，又增加务工收入。农场还依托养蜂技术和市场资源，推广“1+X”结对帮扶，吸纳有养蜂条件的贫困户加入蜂产业或认养代管农场蜂群。农场对帮扶对象提供统一技术指导、统一蜂蜜采集、统一产品销售等服务，按产量向代管户支付蜂群看护工资。两年多来，农场先后帮扶贫困户31户，累计提供帮扶资金5万余元。

四、坚持一个理念，促进农旅融合发展

农场依托武当山景区的区位优势，坚持“科学、绿色、生态、健康”的经营理念，不断探索“农业+旅游”服务模式，打造了集蜂业发展、旅游观光、休闲度假、农事体验、教育科普于一体的农旅融合基地。农场现有养蜂科普、蜂蜜采集等多种休闲旅游项目，开发了讲蜜蜂故事、采蜜蜂成果、尝蜜蜂产品等亲子活动，受到游客好评。农场生产的蜂巢蜜、蜂蜜棒棒糖、蜂蜜枇杷膏3个产品连年获得县（市）最佳旅游产品奖。农场每年80%以上的产品直接在基地销售。

五、建好一个基地，全力打造科普品牌

农场投资118万元设立了一个占地10亩的科普基地，将蜜蜂团结协作、勤劳奉献的优秀美德作为基地的建设主题。科普基地建在武当山景区，长年放养颜色形状各异的蜂箱160个，制作科普宣传板46块，现有科普宣传员2名，可为游客生动讲述蜜蜂的故事，让游客既享受大自然的美景，又能从中汲取精神养分。农场科普基地每年经营收入达30万元以上，日平均接待游客2000人次以上，开展中小學生科普基地研学312场次，接待中小學生2800人次，被授予龙南县科普养蜂基地和赣州市科学教育基地称号。

■ 锚定绿色谋转型 农旅融合兴产业

■ 湖北省钟祥市叶玉生家庭农场

湖北省钟祥市叶玉生家庭农场以农村环境综合整治为契机，创新经营模式，发展垂钓经济，开辟果蔬采摘基地，兴办休闲农旅，打造自有品牌，走出了一条农场美、农家富的生态发展之路。

叶玉生家庭农场位于湖北省钟祥市大口国家森林公园和虎爪山国家森林公园相交的长滩镇付巷村，距城区45公里，创办于2013年，农场总面积2300亩，农场成员由叶星一家人组成。2018年以前，这里还是一个以投肥养鱼为主，兼营养猪、养鸡、养鸭和水稻种植的传统综合种养农场，费工多、污染重、收益低且不稳定。近年来，在各级农业农村部门支持下，农场坚决贯彻落实国家关于实施农村环境综合整治的政策措施，围绕旅游办农业，将田园变游园、将田道变游道、将农产品变游客体验品，构建起农旅融合新业态。2020年，接待游客3万人次，主营业务收入300万元，纯收入230万元，实现了农场美、农家富。农场跻身湖北省示范家庭农场行列。

一、人放天养，发展垂钓经济

农场承包的1300亩安坡水库水面，过去采取投肥养鱼方式，每年产鱼250吨，收入150万元左右，是农场的主要收入来源。2018年禁止投肥养鱼后，农场调整了鱼苗结构，以花鲢为主，与鲫鱼、鲤鱼、草鱼、鳊鱼、翘嘴白、甲鱼6个适宜垂钓的品种一起投放；调整养殖方式，不施肥料、不撒饲料，动用劳力从山上收割青草养鱼，打出“安坡生态鱼”品牌；同时投资8万元，建设2个岸边垂钓

区，购买游船2艘建成2个移动垂钓平台，日可接待垂钓游客150人次。2020年，虽然鱼产量降至110吨，但鲜鱼单价由过去的每千克6元提升至10元，年销售收入依然达到100万元，纯收入比以往增加了10万元；同时年增加垂钓收入10万元，还带动了餐饮、采摘、休闲娱乐、购物等业务发展。

二、拆栏布景，发展休闲经济

农场过去有牛栏40间、猪圈3栋、鸭舍1万平方米、鸡舍2000平方米，虽然每年毛收入有120万元左右，但饲养成本高达60%以上，纯收入不足50万元。尤其是家禽产生的粪便导致环境脏兮兮、臭烘烘，没有人愿意来这里。实行禁养政策后，农场一边拆栏除舍，一边从武汉聘请旅游景点设计师规划休闲项目，投资250万元新建了占地3000平方米的湖滨园林，游客在这里可以自由选择运动健身、赏湖风光，尽享快乐。农场没了臭气，从此人气大聚，成为从京山市虎爪山到钟祥市大口两个国家森林公园旅游的重要节点，游客纷至沓来。

三、分季种果，发展采摘经济

农场按照“四季有果、想摘就摘，天天有菜、想采就采”的思路，将闲置的1230亩坡地开发出来，先后种上红桃、枇杷、杨梅、大棚蔬菜、露天蔬菜等果蔬。果蔬种植一律施用农家肥、生物农药，保证质量安全。对已经成熟的果蔬，实行明码标价，游客自主采收。由于生产的产品安全、优质、口感上乘，农场的红桃卖出了每千克16元的高价，枇杷价格比市场价每千克高出10元，实现了优质优价。2020年，农场供游客采摘果蔬约100吨，收入90多万元。

四、吃住一体，发展营地经济

农场注重体现“家”的风味、“农”的本色来吸引游客、留住游客。2018年下半年，农场投资60万元，办起了可同时容纳150人就餐的“农家乐”饭庄。厨师从本地最有影响的民间“烧火佬”中聘用，食材全部来自农场，能源主要

是就地取材的柴火。为了让游客能有更好的休闲体验，2019年农场又投资80万元建设了露营驻地。游客既可以长期租住，也可以短期歇息；既可以到饭庄就餐，也可以自己采摘蔬菜、自己烹饪。2019年“农家乐”饭庄收入突破60万元，2021年上半年已实现65万元，租住收入也累计实现8万元。

五、开山造林，发展观光经济

农场起初承包了村集体400亩山林，由于长期闲置长成了一片杂木。兴办旅游项目后，农场按照规划先种上了松树、栗树、三角枫等风景树，收到意想不到的效果。过去游客主要在水库北岸游玩，因为空间有限，玩个半天就待不住了。南岸园林开发出来后，男人钓鱼，女人带着老人和小孩到山林游玩赏景，成为众多家庭的选择。看到潜藏的商机，农场又流转临近农户山林500亩，种上了白蜡、皂角、榆树等，办起了盆景园。为方便游客踏行，农场自筹资金30多万元修通了1.3公里的水泥路。现在，一座倚湖而建的生态园林悄然形成。

六、生态种植，发展品牌经济

农场注重依靠生态优势打造农产品品牌。200亩水稻田处于两片山林之间，泉水灌溉，病虫害少，加之采用绿色种植规范操作，生产的水稻有刚有柔、清甜可口。农场注册了“十口粮”商标，并通过了国家绿色食品认证。过去用化肥种植水稻亩产700~800千克，虽然产量可观，但每千克价格卖不到2元钱，到处托人销售却无人问津。如今产量虽然每亩只有400千克，但每千克价格卖到了7元。农场产出的80多吨稻谷，通过游客现购10吨，饭庄转化5吨，网络销售10吨，其余55吨基本被上海、武汉等地客商订购一空。为扩大品牌影响力，农场请来市电视台拍摄了专题宣传片，既向游客播放，也通过电视台向社会宣传；建立了微店、论坛、手机农产品App平台，实行订单出售。如今，叶玉生家庭农场生态农产品成为钟祥市民和游客心中信得过的放心食品。

■ 确保品质促发展 三产融合增效益

■ 陕西省西安市长安区一花一草家庭农场

陕西省西安市长安区一花一草家庭农场实行产加销一体化经营，以自产葡萄为原料加工果醋、葡萄酒、白兰地等产品，利用区位优势开展休闲采摘、农事体验等活动，借助媒体开展宣传营销，实现了三产融合发展。

一花一草家庭农场位于陕西省西安市长安区魏寨街道，成立于2016年，流转土地200亩，家庭成员4人，常年雇工10人，主要种植鲜食葡萄，开展葡萄采摘、加工、销售。农场种植基地南依秦岭、北临泾河，昼夜温差大、沙质土壤肥、光照水源足、自然禀赋独特。利用这些优势，农场种植以“户太8号”为主的优质葡萄品种20多个。农场年经营收入180多万元，带动长安区和蓝田县发展优质葡萄1000余亩，被评为省级示范家庭农场，农场生产的葡萄系列产品获得全国葡萄产业科技年会评优大赛“金奖”、第二十四届农高会“后稷奖”等。

一、科学种植，确保产品品质

农场将产品品质作为实现高质量发展的生命线。

一是严格检测，确保安全。农场建设葡萄品种试验大棚2000平方米、葡萄避雨大棚5万平方米，建设了农产品安全检测室，在销售前对每一批采摘的葡萄进行抽检，检测合格后，在每一箱产品上贴明追溯码，消费者通过扫描就可以了解葡萄生长周期和全程管理的情况。

二是严控产量，提升品质。为确保葡萄品质和口感，农场把葡萄亩产控制在1吨左右，使养分有效集中供给，提高糖分和可溶性固形物含量，提升葡萄品质和口感。

三是物理除虫，降低农残。农场葡萄生产区全部采用杀虫灯、黄黏板、性诱剂、糖醋液等物理防虫、除虫措施，实现减药降残，减少面源污染。

四是林下种草，改善生长环境。农场在葡萄树下套种鼠茅草，保持土壤水分，降低高温侵害，改善根际小环境，提高土壤团粒结构，创造适宜葡萄生长的土壤环境。

五是增施有机肥，提高葡萄品质。农场依托“户改厕”项目，收集各村粪污、养殖户牛粪鸡粪等，与果树枝条混合进行堆沤发酵，腐熟后用作葡萄基肥，不仅提高了土壤有机质含量，提升了葡萄品质口感，而且帮周边养殖场实现了粪污无害化处理及资源化利用。

二、注重宣传，开拓销售市场

农场在坚持高品质产出的同时，在产品营销上也有独到的做法。

一是采摘直销。利用紧邻交通要道的区位优势，吸引观光游客采摘，让客户在享受田园乐趣的同时，品尝新鲜美味的高品质水果，取得了不错的经济效益和带动效应。

二是农超对接。主动与西安市6家高端果品超市联系进行销售，畅通盛果期销售渠道。

三是订单配送。农场在紫薇花园、西工大社区、曲江龙湖社区等地开展订单直供，并组织收购其他家庭农场和农户的优质农产品垂直销售和配送。

四是网络营销。农场和新媒体公司签约，利用快手、淘宝等直播平台销售产品，打造线上线下结合的多元营销模式，为大规模生产解决了销路问题。

五是品牌营销。农场申请注册了“果优特”商标，每年在农场举行不同主题的特色园区活动，宣传推介特色农产品。

六是讲好农场故事。农场积极参加中央电视台17套《听党话、感党恩、跟党走》、陕西省农林卫视《西安农产品推介》等节目，通过报纸、电视和自媒体等渠道宣传农场主创业故事，扩大产品影响力。

三、三产融合，提升经营效益

农场坚持“一产做实、二产做精、三产做活”的融合发展理念，不断提升产业经营效益。

一是对葡萄进行深加工。农场用自产葡萄酿制葡萄酒、白兰地、果醋等产品，不但直接降低了成品果的损耗率，而且延长了产品销售时间。

二是开展观光研学活动。农场结合经营策略和现有销售渠道，开展观光游、科普研学等项目，在提高产品附加值的同时，提升对客户吸引力。

三是拓展农事体验项目。农场建设了1800平方米的葡萄新品种展示长廊，用于丰富消费体验，引进种植草莓、羊肚菌等新产品，建设草莓、羊肚菌实验栽培钢架大棚1万平方米，增加农场的观赏性和趣味性，有效提高了农场人流量，延长了游客驻园时间，增加了经济效益。

建联盟共成长 促融合闯市场

大连市瓦房店市田权家庭农场

大连市瓦房店市田权家庭农场组建畜禽产业联盟，统一开展初加工、品牌包装和产品营销，构建线上线下多渠道销售网络，加强冷链仓储设施建设，组建自有运输团队，实现社区订单保鲜直达，形成了抱团发展、融合增效的经营模式。

田权家庭农场位于大连瓦房店市老虎屯镇，创建于2014年。农场主要从事生猪养殖，果树和蔬菜种植、加工与销售。农场承包土地200亩，存栏黑猪1108头，年出栏5200多头，养殖跑山鸡、芦花鸡6万余只，散养蛋鹅1000多只。农场不断延伸产业链，建立了加工包装车间、产品贮藏库房、实体销售门店等，形成了产加销一体化经营模式，逐渐发展成集种植、养殖、加工、销售、农事体验于一体的生态田园综合体，实现了一二三产业融合发展，年销售收入超1000万元，净利润达400多万元。

一、建联盟强合作，增强发展实力

2018年，田权家庭农场带动20个家庭农场共同组建了“田权家庭农场联盟”，田权家庭农场牵头集中经营，为310余户联盟农户提供产品加工、品牌包装、技术指导、统一定价、统一销售等服务。单体家庭农场发展中面临的困难是建立销售网络，创建线下门店、雇用销售人员、搭建线上平台等每年需要花费近20万元，占年经营成本的1/5。家庭农场联盟共担这一运营成本，每个农场可节省成本20%。联盟中的单体家庭农场共享销售渠道，

建立起以辽宁为主，覆盖北京、上海、安徽等地的销售网络，主营产品涵盖黑猪、跑山鸡、蓝莓、大米、铁柿子等50余类特色农产品，满足了市场消费者的差异化需求。

二、线上线下联动，扩渠道拓市场

农场积极开拓销售市场，综合多种销售模式，提高经济效益，年销售额达1300万元。农场投资4万元在瓦房店市老虎屯创建了全国首家“3第农产品体验展销店”（第一书记代言、第一时间送达、第一品质保障），经营黑猪肉、禽蛋、蔬菜、水果、粮食类特色农产品。农场创建4个直营门店，在驻村第一书记助力下，与10余家企业、机关、学校建立起了合作关系。2020年，农场投资近30万元建成了100平方米的生鲜食品冷库、蔬菜仓储库，购置了配货车，创建物流运输团队，确保运输专线配送，第一时间送达订单产品。农场利用加工后的枣渣、枣汁喂食牲畜，利用牲畜粪便种养果蔬，实现种养良性循环，促进了果蔬和肉类品质双提升。农场积极探索电子商务销售模式，依托抖音、快手等新媒体平台，多渠道开展带货直播与网络直销。

三、建标准保质量，发展生态农业

农场不断完善质量监管体系，创建区域品牌，逐步扩大产品的市场影响力。推行标准化生产，实现农产品生产、作业标准化，在对产品进行质量检验后统一加工包装，注册了“田氏梦枣园”黑猪品牌，确保产品质量安全。开发创新产品，自主研发里脊肠、排骨肠、原味肠、风味肠、肉枣肠等20余种不同口味的香肠，开发了猪肉、猪蹄等原味熟食加工产品，拓宽了产品的受众人群。

农场以生态农业为发展方向，承包荒山、田地200多亩开荒种树、垒田造地、改良土壤，现已种植大枣100亩、樱桃50亩。依靠科技支撑推进生态种养，运用“有氧发酵”技术将牲畜粪便转化为有机肥，投资30万元建成标准化有机肥生产基地，提升种植品质。逐步探索发展休闲农业，集水果采摘、休闲娱乐、农业观光为一体的基地已初见雏形。