

四、新型农业经营主体融合发展

■ 高效种养提品质 主体融合促发展

■ 上海市生飞家庭农场

上海市生飞家庭农场深耕稻米生态化种植、组织化经营、品牌化发展，通过成立农民合作社，开展农业社会化服务，通过组建产业化联合体，形成水稻产加销一体化经营格局，带动周边种粮主体实现了从“产稻谷”向“卖大米”的转变。

生飞家庭农场位于上海市浦东新区宣桥镇，创办于2015年，以3位家庭成员为主要劳动力，从事水稻生产，是上海市示范家庭农场。农场注重稻米生态化种植、组织化经营、品牌化发展，2017年牵头成立上海乔稼农产品专业合作社，2019年牵头组建生飞大米产业化联合体，搭建起农业经营主体协同发展的平台，形成了水稻生产、仓储、加工、销售一条龙发展的产业格局，实现了“产稻谷”向“卖大米”的转变。

一、创办家庭农场，探索绿色生态高效种养模式

一是创新稻菇轮作循环模式。农场联合上海市农业科学院，积极推行生态农业模式，在水稻收割后，将水稻秸秆、稻壳就地还田种植大球盖菇，实现“水稻+菌菇”轮作。水稻秸秆能够为食用菌提供栽培原料，大球盖菇栽培后的菌渣还田能够滋养土地，提高土壤有机质含量和微生物多样性，为后茬水稻生长提供更加良好的土壤条件。农场种植1亩大球盖菇，可消耗15～20亩的稻秸秆，亩产大球盖菇1500千克以上，轮作田块亩均产值超过1万元，实现了秸秆还田率和土地利用率双提高。

二是探索稻鸭共作生态模式。农场在水稻栽插后活棵至抽穗阶段，将鸭子圈养在成片的水稻田中，稻鸭共同生长。稻田为鸭子的生长提供食物、水域、遮阴等生活条件；鸭子在稻田里活动，实现为水稻除草、灭虫的功效，鸭粪还可作为肥料提高稻田土壤质量。2020年起，农场在每亩稻田放养鸭子10只，在稻米收入基础上，亩均又增加稻田鸭销售收入500多元。

二、成立农民专业合作社，提升农业社会化服务能力

为提升农场影响力，扩大粮食规模经营效益，农场主联合当地10名种植户，成立了上海乔稼农产品专业合作社，为水稻生产经营提供育苗、插秧、烘干、加工、销售一条龙服务。

一是建强设施设备。为满足种粮主体服务需求，合作社购置整合了水稻育插秧机器、拖拉机、田间管理机、收割机、植保无人机等农机具30余台(套)，购进7台粮食烘干机和大米碾米设备，实现年种植服务规模超5000亩，单次水稻烘干量72吨，大米日加工量10吨。农场还建设了容量150吨的稻谷储藏保鲜冷库，为合作社成员和周边种植户提供便捷的仓储服务。

二是组建专业服务队伍。合作社组建了30多人的工作团队，专门负责农资采购、农机调度、田间管理、技术指导、植保作业、品牌营销等工作。合作社联合上海市农业科学院、市区两级农业广播电视学校、农业技术推广中心等单位，定制专项培训计划，聚焦政策法规、经营管理、农机驾驶、农机维修、种植技术、生态农业等方面开展针对性培训，不断提高团队人员的服务技能和水平。

三是推广生态循环农业模式。经上海市市场监管局立项，农场牵头制定了稻—菇绿色循环轮作技术标准，并以合作社为种植基地，推广应用这一技术模式。目前，稻—菇绿色循环轮作示范面积已达100亩，总产值超过100万元。

三、组建产业化联合体，推动产业延链扩面

为确保品牌稻米的品质与产量，农场以上海乔稼农产品专业合作社的名

义，联合周边的上海巧禾农产品专业合作社，以及庆丰家庭农场、民联家庭农场等16个家庭农场，组建了生飞大米产业化联合体，实现了分工协作、互利共赢。

一是开展一体化经营。乔稼合作社作为联合体的发起单位，负责提供水稻种植全过程全环节的社会化服务，并制定统一的发展规划和生产标准，联合体其他成员按照要求从事标准化生产，提供符合质量标准的水稻。联合体内部通过统一供种、统一生产、统一技术、统一服务、统一收购、统一品牌，形成了大米产加销一体化经营格局。

二是发展精深加工。农场意识到，随着稻—菇绿色循环轮作生产模式的大面积推广，大球盖菇种植量将增大，随之也将面临销售和保鲜难题。为此，农场借助联合体的影响力，联手百年老字号酱料企业，联合开发菌菇酱，并推出菌菇酱与大米搭配的系列产品，延长了产业链，提升了产品附加值。

三是开拓农耕文旅市场。农场积极尝试直播带货，农场主自己担任产品代言人，相继开通“生飞农场”微商城和京东商城，积累了不少消费者粉丝。农场利用自身品牌优势，发动联合体成员一起开发“稻田里的秘密”农耕体验系列课程，实施“认养一亩田”计划，吸引线上消费者走进农场和种植基地，参与插秧、摸鱼、钓虾、米糕制作、酿酒等趣味活动，不仅增强了消费者与农场的市场黏性，而且进一步提高了品牌影响力。

坚持一体化集成服务 实现多主体共建共享

浙江省江山市佳源家庭农场

浙江省江山市佳源家庭农场创新“家庭农场+农民专业合作社+种粮大户”合作经营模式，突出抓好资源整合、质量把控、服务引领，推动内外部资源优化配置，有效实现粮食稳产增收，取得了较好的经济效益、社会效益与生态效益。

佳源家庭农场位于浙江省江山市石门镇长山源村，创办于2012年，是浙江省示范性家庭农场、浙江省质量服务信誉3A级单位。农场有家庭成员劳动力7人，常年雇工6人，季节性雇工40~50人，流转土地2300余亩，主要从事粮油种植、加工与销售。农场与合作社、种粮大户联合合作，在开展水稻育秧和粮食烘干的基础上，着力推进粮食生产加工一体化全流程服务。

一、坚持整合资源，向创新要活力

一是创新合作模式。农场联合6家当地家庭农场和农民专业合作社、15户种粮大户，组建江山市佳利粮食专业合作社联合体。联合体内部统一生产技术标准，共享资产、信息、市场、品牌，建立合作经营利益分配机制、监督约束机制，并在合同协议中明确相关违约责任。联合体对外发挥成员各自优势，为周边农户提供粮食生产社会化服务。目前联合体共有各类农机设备百余套，全年农机作业服务面积达2.3万亩。

二是打造集成服务。农场以粮食烘干作业环节为突破口，采取加大投

资、技术加盟等方式，从最初的2台烘干机快速发展到56台烘干机，并配套了大型锅炉蒸气集中供热、集中除尘等先进设备和技术，日烘干能力达400吨，年烘干量14000吨，居衢州市第一。联合体组建后，基本实现了粮食耕、种、管、收、储、碾、销服务全覆盖，有效满足了当地种植大户服务需求，业务范围还辐射到了周边地市。

三是拓宽销售渠道。农场利用多年积累的渠道资源，与省内外客户建立了长期稳定的粮食供销关系，健全完善粮食收储设施，探索形成了产加销一条龙产业链条，每年对外统一销售联合体成员烘干后的粮食达1.2万吨，粮食经营能力显著提高。

二、坚持质量把控，向管理要品质

农场加强安全管理、智慧生产，有效提升农场品牌与产品质量，绘就农业绿色发展新画卷。

一是抓好安全管理，保障平安服务。农场与江山市农业机械管理总站对接，签订安全生产责任书，协助推进平安农机体系建设，配合做好农机安全生产工作。农场设安全员1名，每季度由安全员组织农机手开展1次法律法规和安全知识学习，并定期开展农机安全性能检查和农机安全隐患排查，确保各项安全生产防范要求落到实处。家庭农场还对所有农机具、农机手进行台账管理，农机上牌率、检验率、驾驶人员持证率均达到100%。

二是践行绿色理念，提升产品品质。农场以农药减量增效为目标，建成绿色防控示范区500亩，采取种植诱虫植物香根草、放置飞蛾诱捕器、安装太阳能杀虫灯等措施，带动周边农户科学减少农药使用。应用担架式喷雾器和遥控植保飞机等先进施药器械，开展专业化统防统治，提高植保作业效能。购置全套稻谷重金属检测设备，对烘干的稻谷进行抽样检测，确保外销的稻谷重金属指标符合标准。

三是加大创新投入，增强发展动能。农场投资建设了水稻智慧育秧中心，新建完成智慧农机水稻育苗房150平方米，引进育秧流水线2条，通过

暗化齐苗、智能温湿度调控等作业程序，将水稻出苗率提高到90%以上，为秧苗供给提供了有力保障。农场还投资100万元引进了大米精加工生产线1条，创立了“江山佳源”大米品牌，提升了产品的附加值和经济效益。

三、坚持服务引领，向市场要效益

农场秉承服务至上发展理念，持续拓展服务内容，优化服务质量，不断满足经营主体和农户生产需求，提升资源使用效率。

一是开展区域协作。农场与外地跨区机收作业队建立长期合作关系，在机收农忙时节，引进外地跨区机收力量，农场负责提供必要的便利条件。内外结合保障了当地粮食机收时间和作业质量，作业成本比农场自身“一包到底”更低，投入也更少。

二是深化主体服务。农场充分利用自身条件，积极探索开展技术培训、企划咨询等服务，发展农产品加工、贮运包装、品牌营销、电子商务、展示展销等业务。

三是加强示范带动。农场在新技术推广应用方面先行先试，作为江山市新品种展示示范基地，每年种植早、晚稻新品种20多个，积极推广应用水稻病虫害绿色防控技术，种粮户可以现场看禾选种，并学习绿色生产技术，进一步引领带动周边农户提升现代化生产水平。

■ 现代化规模经营开启新“稻”路

■ 广东省台山市斗山镇绿稻农场

广东省台山市斗山镇绿稻农场主要从事工厂化集中育秧、机械化插秧、水稻病虫害统防统治、仓储烘干服务及品牌化营销。农场秉承科技引领、生态种植、规模增效的理念，探索“稻鸭共生、一田双收”模式，大力发展绿色生态农业，打造自有稻米品牌，带动村集体经济和周边农户发展。

绿稻农场位于广东省台山市斗山镇五福村，农场主陈奂荣2014年辞去大城市的高管工作，携妻儿回乡创业，创办了绿稻农场，注册登记类型为个体工商户。农场流转耕地500余亩，大力发展绿色生态农业，拥有植保无人机、收割机、烘干机等生产机械设备，全年水稻加工量达1500吨，托管服务面积达1000亩，辐射带动当地农户213户。农场开展水稻全产业链建设，引进推广优质品种，工厂化集中育秧、机械化插秧，提供水稻病虫害统防统治、仓储烘干和品牌化营销服务。农场获评广东省级示范家庭农场，农场主陈奂荣被评为台山市劳动模范、广东省农村乡土专家。

一、推进机械化作业水平，发展规模经营

为实现节本增效，农场引进了智能收割机、植保无人机等先进农机设备，大大提高了农场的生产效率。为集约育秧，农场建设了2.5万平方米的现代化育秧基地，一台全自动育秧流水线每小时可完成1000张秧盘，每天育秧量可供400亩耕地使用，不仅大幅提高了育秧质量和效率，还能规避极端

恶劣天气带来的不利影响。

二、探索“稻鸭共生”，实现“一田双收”

农场发展生态种养模式，每亩稻田投放15～20只鸭子担当“田管家”，为水稻除虫、除草、施肥，有效减少了农药化肥使用量，改善了土壤肥力结构。“稻鸭共生”模式种出了“生态米”，养出了“生态鸭”，有效提升了土地的利用率和产出率。农场生产的“生态米”比普通米售价高出4元/千克，“生态鸭”比普通鸭售价高出20元/千克，每亩新增综合收益1200元以上，实现了生态效益和经济效益双赢。



农场发展稻鸭共养生态种养

三、精心选取品种，打造自主品牌

农场地处水稻种植优势地域，亚热带气候带来充足雨水，日照时间长。农场选种象牙香黏丝苗米，创立“奭乡味”自主品牌，打通线上线下销售网

络，在抖音、快手、微信公众平台等新媒体上注册了营销账号进行品牌推广宣传，将产品卖到全国，年订单量185吨、销售额180万元，带动农户200户，平均每户增收1000元。

四、发挥带动作用，发展集体经济

农场积极响应号召，示范应用新品种、新技术、新模式，推广现代农业生产技术和种养模式。农场与当地村集体经济组织建立起合作共赢的利益纽带，由村集体负责土地流转协调，农场每年向村集体支付20元/亩的土地管理费，并将净利润的15%分红给村集体，有效增加了村集体的经营性收入。

■ 规模出效益 科技创品质 订单稳销路

■ 广西壮族自治区田东浩胜家庭农场

广西壮族自治区田东县浩胜家庭农场坚持绿色生态发展理念，走规模经营、科学种养、高效办场的发展路子，通过“公司+家庭农场+农户”的生产模式，发展订单农业，畅通产品销路，发挥示范引领作用，带动当地种植户提升芒果品质，实现优质优价。

浩胜家庭农场位于广西壮族自治区百色市田东县朔良镇宝达村，创办于2014年6月，注册登记类型为个人独资企业。农场自有土地200亩，流转土地300亩，主要从事柑橘、芒果种植销售及生猪养殖销售。2021年，农场收入388.98万元，净利润188万元，被评为田东县标准化芒果园、百色市示范家庭农场、自治区级示范家庭农场。2022年，农场主韦日宝被评为田东县十佳种养能手。

一、规模经营，节本增效两手抓

农场地貌以浅丘为主，地势起伏平缓，土地肥沃，光照充足，昼夜温差大，地理环境跟季候非常适宜芒果、柑橘种植及畜禽养殖。立足当地产业优势，农场把种养结合作为发展定位，考虑到市场前景和经济效益，重点发展芒果、柑橘和生猪三大产业，在绿色、生态两方面下功夫，改造基础设施开展适度规模经营。

一是提升规模效益。在自家200亩承包地基础上，农场流转了300亩土地种植芒果和柑橘。为解决劳力不足的问题，农场铺设了供水管网，架设电

力设施，硬化道路，建设了一个容量200吨的冷藏库，配齐机动喷雾器、配药桶、猪场料塔及猪粪干湿分离机等设备，实现了节水、省时、省力，经营效益大幅提升。2021年，农场还对外提供社会化服务面积3万多亩。

二是加强资源利用。为提升果园地力，农场利用自家猪场产生的粪便，经过干湿分离机固液处理生产有机肥料，施用于芒果及柑橘种植，不仅扩大了有机肥料来源，而且实现了资源循环利用，每年节省开支8万多元，实现了经济效益和生态效益双赢。

二、绿色种养，产量品质双提升

尝到适度规模经营的甜头后，农场又开始在绿色生态上做文章。为了将芒果、柑橘打出自家的品牌，农场将目标锁定在绿色生态食品上。

一是潜心学技，科学管理。农场主积极参加各类农技培训，向农业科技推广中心的专家请教，到先进农场参观学习，逐渐掌握了良种培育、生物防治、水肥一体化等绿色生产经营技术。农场逐步形成了发展绿色生态农业的标准化管理模式，农作物产量、质量不断提高，芒果亩产由1.2吨增加到1.5吨以上，柑橘亩产由1750多千克提高到2000多千克，亩均增收1000～2000元。每年农场的芒果、柑橘上市后，很快就被各地的采购商抢购一空，还有企业与农场签订了长期购销合同。

二是绿色种植，保证品质。农场在芒果、柑橘种植过程中坚持使用太阳能诱杀灯、粘虫板等物理手段防治病虫害，减少化肥、农药使用量。农场杜绝使用除草剂，采用人工去除杂草，果园亩均用药成本降低40元。2019年，农场生产的优质芒果通过了绿色农产品认证，每千克价格高出当地市场价6元左右，极大提升了农场的经济效益。在农场带动下，同村及周边农户50余户发展起了自己的绿色农业，产品价格高于普通产品30%，有效增加了收入，激发了农民种芒果的积极性，实现了家庭农场与周边农户的共赢。

三、订单护航，服务创收两不误

田东是“中国芒果之乡”，2017年第十二届世界芒果大会就在田东举办。农场借助县域产业优势，在搞好自身生产经营的基础上，把周边农户组织起来，与省级农业龙头企业签订芒果柑橘产销合作协议，通过“公司+家庭农场+农户”的生产模式发展订单种植。公司、农场、农户三方分工明确，公司负责收购和技术指导，收购价格不低于市场价，家庭农场和种养大户负责做好果园的日常管理和成熟后的采摘，保障水果品质。农场开设了农资综合超市，采取“质优价廉、薄利多销、送货上门、全程服务”的方式，销售优质农资，方便农民购买化肥、农药、地膜和药械等农业生产资料，并开展农资赊销配送服务。发展订单农业后，农场实现了统一品种、统一用药、统一施肥、统一技术、统一加工、统一销售的“六统一”服务，芒果及柑橘订单价格普遍比市场价高出0.8元/千克。

■ 众人拾柴火焰高 抱团取暖共发展

■ 重庆市合川区七棵树水果种植家庭农场

重庆市合川区七棵树水果种植家庭农场主要从事优质稻米、葡萄种植，牵头组建合川区庄稼地水稻种植专业合作社和庄稼地水稻种植农机专业队伍，发展联合经营，共享技术装备、品牌商标等资源，为成员及其他农户提供社会化服务，实现要素共享、抱团取暖、共同发展。

七棵树水果种植家庭农场位于重庆市合川区大石街道竹山村，创办于2012年3月，2017年登记注册为个体工商户。农场主要从事优质稻米、葡萄的种植销售和农业社会化服务，农场主夫妇共同经营管理，秉承“做良心人、干良心活、产良心粮”的理念，突出绿色、生态、优质服务，取得了良好的经济效益和社会效益。



家庭农场水稻育苗作业

一、返乡创业，葡萄藤结出“精品果”

农场主王丹夫妇2012年以前在广州东莞从事塑胶进出口贸易，党的“三农”政策方针，使他们看到了农业农村发展新机遇，坚定了返乡创业发展农业产业的信心和决心，毅然踏上了农业耕耘创业路。回到家乡后，夫妻俩开展市场调查和创业规划，结合当地气候及土地的适宜度，决定发展葡萄种植，流转150余亩土地建设“香提多葡萄园”。在请教了葡萄种植技术员和农业专家后，农场引进了既适合当地生长、口感香甜，又耐储存耐运输的黑提、加州红提、夏黑、郁金香等早、中、晚三季葡萄品种。近5年，农场葡萄园的各葡萄品种陆续进入丰产期，累计产出优质葡萄100余吨，有8个品种通过绿色农产品认证。农场累计吸纳周边2300余户农户季节性务工，帮助8个贫困户就业脱贫。

二、合作联营，庄稼地长出“优质米”

2020年，农场再流转300余亩土地用于发展优质稻米产业。

一是统一生产标准。农场牵头组建了合川区庄稼地水稻种植专业合作社，农场入社资金10万余元，占出资总额的9.26%，农场主担任理事长。合作社统一引进优良品种、配置加工设备，实现统一品种、统一技术、统一加工、统一品牌、统一销售。目前，已有50户农户加入了合作社。

二是购置农机设备。2021年，水稻合作社组建了庄稼地水稻种植农机服务队伍，在满足自己生产需求的同时，为周边农户提供全程农机社会化服务。2022年，合作社为周边农户提供农机服务2000余亩。

三是打造特色品牌。为打开产品市场，农场加强品牌建设，注册“合州新米”与“大办新米”两个品牌，进行规范包装、品牌化营销，使原有产品价格提升了15%~20%。

四是共享销售平台。农场利用葡萄园线上线下销售平台，把自家大米销售一空，还为合作社成员销售大米2.5吨。

三、饮水思源，小农场散播“幸福花”

通过多年的勤劳耕耘，2018年，农场所生产的魏可葡萄、夏黑葡萄、玫瑰香葡萄等多个产品获得“重庆市名牌农产品”称号，“香提多葡萄园”被评为全国优秀农民“田间学校”。农场主当选区第十届人大代表和第十七届政协委员、合川新乡贤等，荣获合川区绿色发展贡献奖，被中央农业广播电视学校特聘为乡村振兴实践指导师。农场在收获成果的同时，也尽力反哺社会。2016—2018年教师节，农场向全区教师赠送万斤*葡萄鲜果；2020年新冠疫情防控期间，农场向社会捐赠大米、葡萄万余斤；2015年起，农场每年都参与团市委、团区委组织的“冬季阳光、温暖你我”新春关爱行动，向官渡镇兴胜村困难学生资助生活和学习用品。

* 斤为非法定计量单位，1斤=500克。——编者注

注重融合发展 助力乡村振兴

新疆生产建设兵团第一师阿拉尔市疆小侠果品种植家庭农场

新疆生产建设兵团第一师阿拉尔市疆小侠果品种植家庭农场探索“家庭农场+合作社+公司”融合发展模式，三方抱团取暖、分工协作，打通了产供销全产业链条，发挥出“1+1+1>3”的产业发展优势；通过自主品牌和区域公共品牌的双轮驱动，增加了产品附加值；抓住短视频和直播电商的风口，拓宽了农产品销售出路。

疆小侠果品种植家庭农场创办于2020年，主要从事红枣种植和销售。农场以五口之家为基本生产经营单元，农场主赵东赛是阿拉尔市十三团十八连职工，姐弟三人均为返乡创业的90后大学生，是家庭农场主要劳动力。农场流转土地的规模由成立之初的89.32亩，逐渐增加到2022年的370亩，常年雇工人数30人左右，带动农户50余户。近年来，为推进一二三产业融合发展，农场构建“家庭农场+合作社+公司”全产业链运营管理模式，实现了红枣种植、加工、销售一体化发展。2022年，农场产出红枣369吨，营业收入367.11万元，净利润45.53万元。

一、提高管理水平，增强内在素质

农场坚持专业化经营，以管理求效益。

一是分工明确。农场建立了生产销售、财务收支、业务培训管理制度，按照家庭成员的岗位职责，明确各自目标任务。农场主统筹安排农场全面工作，姐姐、弟弟主管营销，父母主抓生产，外聘技术人员负责技术指导，形

成分工明确、责任落实的管理体系。

二是精细记账。农场坚持对生产经营费用及时详细记账，核算经营成本，优化资金投入。

三是绩效考核。家庭成员各自负责一片枣园，红枣的投入成本与产出效益等指标均纳入考核范畴，考核结果与月工资、年终分红挂钩，有效提高了家庭成员参与农场经营的积极性。

二、主体融合发展，打造全产业链条

为扩大生产经营规模、提高统一服务水平，农场联合多名红枣种植大户组建了阿拉尔市叁颗枣果品农民专业合作社，与阿拉尔市十三团枣源宏果品农民专业合作社、北漠商贸有限责任公司共同组建了红枣全产业链联盟。联盟各组成单位分工明确。家庭农场是基础，专心生产，与合作社签订合约，按照市场需求和合约规定的品种、数量、质量种植生产红枣；农民合作社是纽带，专注服务，红枣成熟后由合作社验级、收购、加工；商贸公司领头，专注做市场，进行红枣包装和销售。三方抱团取暖，打通了红枣种植全产业链，建立了有效的利益联结机制，形成了相互渗透的盈利模式，发挥出“1+1+1>3”的产业发展优势。

三、提升产品品质，强化品牌建设

农场注册了“疆南姑娘”“北漠果业”“一盒心疆”等商标，获得了区域公共品牌“塔里木河”的冠名授权。农场把产品品质作为发展的生命线，着重从控肥控药、质量追溯、品牌设计等方面提升产品品质。

一是从生产源头控制肥药使用。农场从果园选址、果树栽植到果园管理、果品销售，注重每一个生产环节，建立完整的生产档案，重点做好水、肥、药、温精细管理，采用测土配方施肥，优购巧施优质肥料，多施生物有机肥。把握用药时机，减少农药施用量，精准防治病虫害。

二是构建和完善质量溯源体系。农场采用在包装袋上印二维码的方法，