

五、发展乡村产业

做勤劳务实 精益求精的“小蜜蜂”

北京市大兴区庞各庄镇小蜂哥家庭农场

北京市大兴区庞各庄镇小蜂哥家庭农场主营西瓜种植和销售，注重采用先进技术，提高生产能力，打造产品品牌，促进农场效益增长，利用区位优势，拓展农事体验、观光采摘等融合发展模式，在实现农场经营增效的同时，带动了周边瓜农共同发展。

小蜂哥家庭农场位于北京市大兴区庞各庄镇，创办于2020年，由农场主李立丰及其妻子、父母共同经营，常年雇用1名工人。农场利用自家承包和流转的50亩土地种植西瓜，并在此基础上，因地制宜地打造特色旅游项目，形成了集西瓜种植、农事体验、观光采摘为一体的产业融合发展模式。2021年，小蜂哥家庭农场被评为北京市示范家庭农场。

一、采用先进技术，提高生产质量水平

农场积极与科研院所合作，开展西瓜种植新技术试验示范，实施标准化田间管理，不仅提高了西瓜产量，而且保障了西瓜品质稳定、质量可追溯。

一是选育优种。农场在保证西瓜口感的前提下，精选丰产、稳产、抗病、挂果时间长且耐储运的品种，确保西瓜商品价值最大化。

二是精细管理。农场在生产过程中安排专人详细记录土壤耕作、灌溉时间、水肥指标对西瓜生长的影响情况，适时优化田间管理措施。坚持采用蜜蜂授粉，使用防虫网、黄蓝板、杀虫灯等绿色防控措施，减少农药使用量。

三是严格出品。上市前，农场会对西瓜进行批量质检，确保西瓜的成熟

度、甜度等指标达到合格标准。农场出售的西瓜均在外包装箱上加贴食用农产品合格证，为每一粒瓜赋予产品二维码，可通过扫码追溯生产及质量检测信息。2022年，农场西瓜平均亩产量达4500千克。

二、树立产品品牌，打通多元销售渠道

农场结合西瓜种植过程中使用蜜蜂授粉的特点，注册了“小蜂哥”商标，并以小蜜蜂为原型设计农场产品标识，提高农场产品的市场辨识度。农场采取分级销售的策略，将产品按照规格、品质、外观等进行精细分类、阶梯定价，以满足不同消费群体对产品的多样化需求，并使西瓜的平均销售价格提高了60%。农场在布局超市、社区等传统市场的基础上，积极开拓线上销售渠道。2022年，农场通过社区团购销售西瓜上万斤，对接企事业单位定向销售75吨，通过微信销售75吨，抖音、拼多多等平台销售15吨。

三、创新经营模式，带动瓜农共同发展

为突破单纯的产品售卖模式，农场利用京郊地理位置优势发展休闲农业，拓展了园区采摘、亲子互动、土地领养等多种经营模式，让西瓜在原地坐等城里人上门，既减少了农场的人工采摘和运输成本，又通过客流带动实现了更多经营创收。2021年，农场经营收入达230万元，其中50%来自休闲农业经营和观光采摘收入。在农场的带动下，周边越来越多的瓜农参与到了采摘经营的队伍当中。农场乐于分享采摘园经营管理经验，联合周边瓜农一起增加西瓜产品种类、开发农事体验活动，成功指导七八户农民独立创办采摘园，发挥了“领头雁”作用。

探索杜仲种养结合 做精地方特色农业

河北省邢台红满天家庭农场

河北省邢台红满天家庭农场深耕杜仲种植与蛋鸡养殖产业，以杜仲叶为原料，发明杜仲生物饲料配方，实现蛋鸡无抗养殖，提升蛋品质量。农场综合利用各类农林资源，探索延长杜仲产业链条，定位中高端消费市场，走品牌发展之路，取得良好经济效益和社会效益。

红满天家庭农场成立于2016年，位于河北省邢台市临西县老官寨镇樊庄村，是河北省示范家庭农场。农场流转土地1118亩，有家庭成员5人，常年雇工3人。农场以杜仲种植和杜仲蛋鸡养殖为主营产业，引进优良品种，加快科技创新，强化品牌营销，探索形成了杜仲林复合种植和林下养殖蛋鸡的生态循环发展模式。2021年，农场种植杜仲林近千亩，养殖绿壳蛋鸡3万只，年营业收入超过1000万元，利润109万元，取得了良好的经济效益和生态效益。

一、引进优良品种，做好选育驯化

农场通过大量市场调研，确定了杜仲种植与蛋鸡养殖相结合的发展方向，利用2016年临西县政府与西北农林科技大学签订《杜仲产业发展合作框架协议》的契机，用引进的杜仲优良树苗对农场的种植原生苗进行嫁接选育，驯化出适合本地种植的杜仲品种，杜仲叶用于蛋鸡饲料和提取可代替抗生素的饲料添加剂，杜仲树皮在生长期达到10~15年后可作为药材销售。农场还从中国农业科学院江苏繁育基地引进了绿壳蛋鸡，作为杜仲林下养殖的专用品种。

二、注重科技创新，优化种养模式

农场所在的临西县1988年就开始了杜仲引种栽培，也有部分农户用杜仲叶喂养家禽。为优化种养模式，农场与科研院所和农林技术推广部门紧密合作，创新种植模式和饲料配方，提高了综合种养效率和产品质量。

一是在种养模式上，农场采取林药间作复合栽培模式，对用于取皮制药的杜仲林按照株距2米、行距6米进行种植，对用于取叶喂鸡的杜仲林按照株距0.6米、行距1米进行种植。

二是在饲料配方上，农场以杜仲叶为原料，经过多年反复试验，发明了杜仲生物饲料生产配方，不仅可以实现蛋鸡的无抗养殖，而且能够显著提升鸡蛋品质，该成果《一种杜仲鸡蛋及其生产方法》申报了国家发明专利，已经进入实质性审查阶段。

三、延伸产业链条，综合利用资源

农场对杜仲种植和蛋鸡养殖的各方面资源高效再生利用，延伸了杜仲产业链，提升了价值链。

一是研发杜仲生物饲料。农场委托公司进行杜仲叶发酵和提纯，然后将基础饲料、杜仲叶粉、发酵杜仲叶粉和杜仲叶提取物按配方进行混合，生产杜仲生物饲料。

二是配制杜仲酒。农场在北京中医药大学教授指导下，按专用配方制作杜仲酒。经过两年试验，配方已经成熟，计划通过委托加工投入生产。

三是发酵自制有机肥。农场采用“高温快速发酵+自然堆制”技术，把鸡粪和其他农林废弃物加工成生物有机肥，然后再次投入杜仲生产，形成生态种养闭环。农场每年生产有机肥500吨左右，仅此一项就节省支出50余万元。

四、创新市场营销，树立农场品牌

农场注册了“玉丝仙”“青氩”“青窠金”等杜仲鸡蛋商标品牌，瞄准上

海、北京等一线城市需求，设计专属包装，采取高端定制、社区团购、电商促销等多种方式，为订单客户配送杜仲鸡蛋和杜仲鸡，提高产品溢价。农场还与餐饮企业合作，以杜仲鸡蛋、杜仲鸡为主要食材，研发食疗菜品，拓宽增收渠道。同时，农场与临西县职教中心合作，建设中小学生劳动实践和科普基地，接待中小学生来农场开展劳动实践和科普活动1000多人次；还作为县退役军人创新创业孵化基地，吸引退役军人100多人次来农场参加创业培训，扩大了农场的社会影响力。

产加销一体强实力 传帮带助力促发展

内蒙古自治区奈曼旗固日班花苏木巴日嘎斯台嘎查张全宝家庭牧场

内蒙古自治区奈曼旗固日班花苏木巴日嘎斯台嘎查张全宝家庭牧场通过发展奶牛养殖、奶产品加工和销售，走出了一条全产业链发展的路子，不仅提高了农场经营收入，增强了发展后劲，而且还带动当地农牧民实现了增收致富。

张全宝家庭牧场于2018年7月成立，注册登记为个体工商户，同年11月纳入全国家庭农场名录。农场管理制度健全，生产运营规范，2020年被评为市级示范家庭农牧场。农场有家庭成员3人、短期雇工3人。农场主张全宝负责奶牛养殖，妻子负责奶制品加工；另有挤奶师2人、兽医技术人员1人，根据生产需要为农场提供相关服务。2021年，家庭牧场经营净收入达60万元。

一、科学养殖提产量

农场主抓住每次外出考察和培训学习的机会，不断提升养殖技术，坚持标准化养殖、科学化管理。农场现有棚舍15间共700平方米、活动场地1500平方米、库房30平方米、草料库600平方米、管理间120平方米、挤奶间60平方米。为确保饲草料供应充足，农场在自家80亩承包地基础上，流转了250亩地种植青贮玉米和紫花苜蓿，还每年从呼伦贝尔和沈阳购进优质牧草、奶牛专用饲料作为补充。养殖过程中，农场保持棚舍通风良好，每3天进行1次消毒，每年进行4次集中防疫。四年来，农场的奶牛数量增长了2倍，达到65头，其中荷斯坦奶牛40头、西门塔尔牛25头，日产鲜牛奶500千克。

二、精工细作延链条

2017年，农场成立了巴日嘎斯台塔林西慕奶制品厂，建设加工场房4间150平方米，奶制品加工设备、产品保鲜柜等设施一应俱全。农场对自产鲜奶物尽其用，生产出奶豆腐、奶皮、奶酪等10多种产品。每天送到加工车间的鲜奶，一部分通过1~2天的发酵制成嚼克，然后熬制生产出黄油和黄油渣子，剩余部分用来制作酸奶和奶豆腐；另一部分鲜奶通过静置一夜后自然生成奶皮，剩余牛奶被加工成奶糖锅巴，最后残余的奶水全部用于喂养牛犊，既提高了牛奶制品的附加值，又最大限度利用了鲜奶资源。

三、多元营销促增收

2018年，农场申请注册了“塔林西慕”商标，在奈曼旗大沁他拉镇自设销售网点1个，专门销售自家生产的奶制品。农场积极利用微信、抖音、快手等新媒体平台拓宽销售渠道，形成老客带新客的良性循环。同时，农场开发了农旅融合体验活动项目，奈曼旗及周边旗县不少顾客利用周末时间自驾到农场参观游玩，现场观看奶制品制作，拉动了奶制品就地销售。通过专卖店营销、电商促销、农场直销多管齐下，农场奶制品年销售额达55万元。

四、示范引领共致富

巴日嘎斯台嘎查过去是出了名的贫困村，农场在小康路上不忘带动周边农户一起发展。农场每年在苏木会场组织养殖户开展传统奶制品加工技能培训，聘请呼伦贝尔的专业师傅一起为养殖户免费授课。在产奶高峰期，农场还会收购周边养殖户生产的鲜奶用于奶制品加工，能收鲜奶500千克左右，带动养殖户每年增收3万元。2020年，巴日嘎斯台嘎查摘掉了贫困村的帽子，奶牛养殖和奶制品加工已成为村里增收致富的主导产业。

发展蚯蚓产业 美化人居环境

辽宁省沈阳市宏锦龙家庭农场

辽宁省沈阳市宏锦龙家庭农场从牛粪中发现商机，2015年开始养殖蚯蚓，将牛粪变废为宝，改善村屯环境。农场与高校合作，建设科技示范培训基地，利用蚯蚓粪研制水稻肥料，培育水稻秧苗，防控病虫害。农场带动周边农户发展蚯蚓产业，解决了村屯剩余劳动力问题，带动村民增收致富。

宏锦龙家庭农场成立于2018年11月，注册登记为个人独资企业，主要从事谷物种植与销售，蚯蚓养殖与销售，蚯蚓粪便、有机肥料销售。农场有家庭成员3人，农场主董宝林统筹农场全面工作，妻子负责蚯蚓销售和技术培训，常年雇工5人负责蚯蚓收获、装箱和网上营销工作。农场养殖蚯蚓108亩，种植水稻163亩，拥有蚯蚓收获机、翻斗车、铲车等农机具25台（套）。2021年，农场经营收入总额250万元，净利润76万元。

一、变废为宝，选定农场主营方向

辽河滩内水草丰富，村里养牛的农户有20多户。随处可见的牛粪不仅散发出难闻的气味，还严重影响了村里的居住环境。农场主董宝林了解到养殖蚯蚓可以对畜禽粪便进行无害化处理，是一条变废为宝的致富之路，随即到河北、山东等地考察学习蚯蚓养殖技术。为保证蚯蚓养殖所需的牛粪，农场与350家养牛大户签订了牛粪购销清理协议，每半个月为养牛户免费清理牛粪一次，年清理牛粪1.5万吨，不仅帮助养牛户节省了清理费用，而且为

农场养殖蚯蚓节省了成本投入，按照每吨牛粪10元计算，每年可为农场节约成本15万元。

二、打破常规，延长蚯蚓产业链条

养殖蚯蚓的传统销路主要是药厂和饲料场，蚯蚓粪一般作为有机肥和花土直接出售。近年来，农场与沈阳农业大学合作，利用蚯蚓粪研制育苗基质和土壤改良剂，提高了蚯蚓养殖副产物的利用率和附加值。2022年，农场自建工厂化水稻育苗大棚一座，使用蚯蚓粪肥基质进行水稻育苗。与普通水稻育苗相比，农场培育的水稻秧苗长势好、根系发达，发根率提高了20%左右，水稻苗期的抗病能力也大幅提升。农场种植的水稻全部用蚯蚓粪肥代替化肥，平均每亩地施用蚯蚓粪肥5立方米，亩产水稻675千克，产量提高了9%。农场年产蚯蚓粪肥7900吨，其中350吨用作水稻育苗基质，200吨用于自家水稻田施肥，其余对外出售，每年为农场创收90万元。

三、开拓销售，带动周边共同发展

农场生产的蚯蚓和蚯蚓粪肥主要通过电商平台销往沈阳、吉林、长春等地，年销售额达50万元。2022年，农场与法库县孟家有机肥料厂签订了5000吨的蚯蚓粪销售合同，进一步拓宽了蚯蚓粪销售渠道。农场发展蚯蚓养殖业后，陆续带动周边4户村民养殖蚯蚓150亩，带动200多户村民发展以蚯蚓粪为底肥的有机水稻种植600余亩，实现增收近30万元。

发展循环农业 致富环保双收

吉林省东辽县凌云乡华宇家庭农场

吉林省东辽县凌云乡华宇家庭农场注重学习提升经营管理水平，积极探索种养结合发展循环农业，坚持打造自有品牌，利用互联网资源拓展线上销售渠道，带领周边农户共享“互联网+农业”红利。

华宇家庭农场成立于2014年，现有畜禽养殖场地4380平方米，种植沙棘树、果树、中草药近200亩，年出栏商品猪2000头，存栏繁育母牛108头，年产小牛犊90头左右；养殖母鸡和笨公鸡4000只，年产蚯蚓2.5吨，年产蚯蚓鸡蛋27万枚。2021年，家庭农场经营收入530万元，净利润120余万元。农场主于华2018年被辽源市科协评为高级农技师，农场2021年被吉林省农业农村厅评为省级实训基地，承接高素质农民培训近万人次。

一、注重学习提升经营能力

随着家庭农场畜牧养殖规模不断扩大，粪污处理难题和养殖风险接踵而至。农场主在浙江省的一户家庭农场参观时，感受到循环农业模式对农场生产经营的好处，受此启发在农场引进蚯蚓养殖项目，有效解决了农场的粪污问题。2017年，农场主参加了吉林省组织的新型农业经营主体带头人出国培训，赴法国参观现代化养猪场、养牛场，学习到先进的经营理念，回国后就对养猪场和养牛场进行了现代化改造，除养猪场里的上料外，其他饲养环节全部实现了自动化。

二、种养结合发展循环农业

农场起初以生猪养殖繁育为主，在经历了生猪市场的跌宕起伏后，农场将经营模式定位在种养结合、发展循环农业上。农场用种植的玉米喂养畜禽动物，再用猪、牛、鸡等产生的粪便养殖蚯蚓，蚯蚓既可以分解畜禽粪便，为有机蔬菜种植提供肥料，还可以为农场林下养鸡提供高蛋白饲料。这种循环种养模式，减少了化肥投放量，提高了农产品品质，降低了生产成本，增强了农场的发展韧性。2019—2020年，农场生猪养殖受市场波动影响损失了70万元，但依靠“溜达鸡”“蚯蚓鸡蛋”、蚯蚓种苗等产品，获得销售收入126万元，抵消了猪市不景气造成的损失。



家庭农场的养牛场

三、打造品牌开拓线上营销

2018年，农场注册了“于大丫”商标，为生产的“溜达鸡”和“蚯蚓鸡

蛋”产品品牌化经营奠定基础。农场积极开辟电子商务销售渠道，陆续在淘宝、微店、抖音、快手等平台上开设农场直营店铺，出售农场生产的猪肉、牛肉、鸡、蚯蚓鸡蛋、时令蔬菜、蚯蚓粪肥、蚯蚓鱼饵料等20余种农副产品，年销售收入达67万元。

四、回馈乡村带动共同致富

在县、乡、村的大力支持下，农场组织建设了一个500平方米的电子商务销售营业大厅，把本村和周边农户的特色农产品汇聚起来，为外地客商集中采购提供便利。农场还举办了4次电子商务培训班，累计培训175人次，帮助更多农民通过线上平台拓展农产品销路。

发展立体种养模式 探索综合赢利路径

江苏省句容市下蜀镇东来家庭农场

江苏省句容市下蜀镇东来家庭农场主动适应市场变化，调整优化种植结构，逐步形成了种养结合、四季有果的生态循环模式。农场坚持好品质产出来，积极改良土壤质量，适时精准施肥，科学控制种植密度，通过产品建信、增信、树信“三步法”，实现优质优价，走出了一条立体种养、综合赢利的致富路。

东来家庭农场位于江苏省句容市下蜀镇六里村，成立于2014年，2019年8月注册登记为个体工商户，是江苏省示范家庭农场、省级园艺标准园。农场总面积123亩，其中山坡地30亩、水面10亩，种植葡萄40亩、火龙果10亩、食用菌12亩、甜瓜5亩、桃梨树10亩，养殖鸡鸭鹅2000羽、小香猪16头、黑猪32头、山羊12只。农场建有50立方米的冷库1座、200平方米堆肥场1个，通过种养结合初步形成了生态循环的农业系统。2021年，农场销售收入突破100万元，实现净利润30多万元。

一、因地制宜规划，脚踏实地开垦

农场主何后军是位80后，2014年他弃商从农，成立家庭农场，承包了句容市下蜀镇60余亩的荒地种植杨梅，由于是个门外汉，第一年投入的20多万元打了水漂。何后军没有气馁，在当地政府的帮助下，报名参加了句容市农业实用技术培训班，学到了知识，结识了专家，也明确了农场发展方向。

一是确立主打产品。农场将葡萄作为主打产品，采取避雨栽培技术，并根据市场需求，不断调整葡萄的品种结构。目前，农场的葡萄以中熟品种阳光玫瑰为主，辅以早熟品种夏黑、早中熟品种金手指和黄蜜、中熟品种巨峰和蓝宝石、中晚熟品种浪漫红颜、晚熟品种白萝莎，葡萄上市期从7月初至国庆节假期结束。

二是丰富果品结构。为拉长产品的销售期，农场逐步增加了采用设施栽培的草莓、火龙果、西瓜、甜瓜4个产品，还在山坡地上种植了蟠桃、水蜜桃、油桃以及翠冠梨。除了每年的1月和12月，农场都能月月有果，满足了消费者对水果的多样性需求。从2019年开始，农场每年接待采摘游客约1000人次以上，就地销售农产品10万元左右。

三是增设畜禽养殖。为减少果园的虫害和草害，农场尽量少用或不用农药，农场在葡萄园、桃园、梨园里放养草鸡，在火龙果园里放养鹅，在水池里放养鸭，以提高果品的品质。为充分利用土地资源，农场还在20多亩无法开垦的山坡地上放养黑猪、小香猪、山羊。目前，畜禽销售收入约占农场销售总额的20%，经营面积也由最初的60亩扩展至123亩。

二、坚持生态种植，提升产品品质

农场通过改良土壤、精准追肥、间伐树苗三项措施，奠定了农产品质量提升的基础。

一是改良土壤。农场在每年的10—11月，围绕果树施用基肥。在每棵果树周边开挖宽30~40厘米、深50厘米的沟槽，按照60~80吨/年的标准，两年一个周期，对农场所有果树轮流施用酸性的“醋糟+羊粪”、碱性的“羊粪+菌渣”两种发酵有机肥，以中和土壤的酸碱度。通过近八年的改良，农场的土地由贫瘠的黄黏土变为肥沃的土壤，一根木棍可以轻松地插进30~40厘米，能够保障果品较高的氨基酸含量。2019年，农场成为南京农业大学土壤改良定点试验单位。

二是精准追肥。为促进农作物健康生长，农场根据果品的不同生长期，

实施精准追肥。在葡萄抽条期、西甜瓜种下10~15天和坐果后5天左右，用菜籽饼和生物菌按照2:1的比例混合，再加适量的鸡杂、鱼肠，发酵成3吨的肥料原液，再将肥料原液和水按照1:2的比例混合，采用水泵浇肥，促进根系生长；在葡萄快要转色、西甜瓜果实达到小碗大小时，采用滴灌的方式，按20千克/亩的标准施用高钾肥，以促进果实增甜。

三是间伐树苗。为平衡树势、提高果品的口感，农场根据果树的生长期进行科学间伐树苗，以葡萄为例，按照两年间伐一次的速度逐步推进，最终目标是巨峰达到6棵/亩、阳光玫瑰达到1棵/亩。

以上三项措施的落实让农场的绿色防控水平上了一个台阶，农场于2017年成为镇江市“1+1+N”（1个首席专家或团队+1个本地农技推广服务小组+若干新型农业经营主体）绿色防控示范单位。

三、培育产品品牌，畅通销售渠道

农场在农产品销售上下足了功夫，形成了独到的营销模式。

一是为产品“建信”。随着农产品步入丰产期，农场主动给农产品建立信用档案，生产的葡萄、草莓、火龙果、西甜瓜、草鸡等农产品陆续进入农产品追溯体系，消费者可通过商品外包装上的二维码查询产品生产过程。2018年，农场的农产品获得了句容市农产品质量安全信用等级A级认证。

二是为产品“增信”。为实现产品的优质优价，农场注册了“悠厚”商标，为生态种养高效循环的优质产品提供了品牌保护。

三是为产品“树信”。农场生产的多是初级农产品，货架期短，时效性强，确保销售通畅是变丰收为增收的关键。为打开产品销路，农场积极改变营销策略，探索开辟了五条销售渠道：**微信建群销三成**，建立农场销售群，不定期开展酬宾、采摘活动，锁定一批老客户，销售30%的农产品；**单位团购销二三成**，通过商会推荐，开展企事业单位的团购活动，销售20%~30%的农产品；**展销会销一成**，积极参加各类农产品展销会，销售10%的农产品；**直播带货销一成**，通过抖音直播带货，销售10%的农产品；

农场摊点销一二成，发挥农场交通便利的优势，在农场门口开设销售摊点，销售10%~20%的农产品。五条销路基本解决了农场产品的销售问题，而且销售价格高出市场同类产品20%左右，实现了优质优价。

四、调整种植结构，提高亩均效益

近三年来，随着阳光玫瑰葡萄、奶油草莓、红心火龙果等果品的价格逐步回落，农场的亩均纯收益从最初的4000~5000元下降到2500元左右。为此，农场着手新一轮的种植结构调整。2020年，农场与江苏农林职业技术学院合作，待葡萄全面下市后，于11月在3亩葡萄大棚里铺上50厘米左右的稻秸秆，堆垛成条，浸水后接种菌种。2021年3月农场收获了第一批赤松茸，并于当年在江苏省食(药)用菌大健康产业论坛暨首届江苏“好鲜菇”品鉴推介活动中荣获银奖，这是句容市菌菇产品首次获得省级奖项，让农场种植赤松茸的信心大增。

在葡萄园里套种赤松茸，不仅将葡萄园的亩均纯收益重新提高到了5000元，而且还可以增加葡萄园土壤的有机质含量，改善土壤通透性，减少了化肥农药的使用量。从2021年底开始，农场淘汰了5亩草莓，全部种上了赤松茸，又拿出7亩葡萄园套种赤松茸，赤松茸面积达到12亩。为配套赤松茸的销售，农场新购进烘干机1台，根据市场需求，适时调整鲜、干食用菌的比例，从而有效规避了市场风险。

“小青虫”养成大产业 特色种养促农增收

江苏省灌云县马亮果蔬种植家庭农场

江苏省灌云县马亮果蔬种植家庭农场专注豆丹（豆青虫）养殖，潜心研究室内制种和人工养殖技术，实现了豆丹产品反季节市场供应。农场积极推广“豆丹+大豆”“豆丹+蔬菜”种养模式，带动周边种养农户四季皆有收成。农场还积极创办“田间学校”，在全国范围内建立豆丹种苗孵化基地，推动特色产业发展。

马亮果蔬种植家庭农场位于江苏省连云港市灌云县侍庄街道侍圩村，2017年创办，主要从事豆丹养殖技术服务和蔬菜销售，家庭成员6人，另长期聘用8人组成一支服务团队。农场经营土地500余亩，年产值400万元，年交易额8000万元。农场主专注养殖灌云特产豆丹，致力于打造自有豆丹品牌。农场以江苏省农业科学院、市县农业农村部门、乡镇农技站以及江苏海洋大学、扬州大学农学院为技术后盾，以豆丹室内制种、反季节养殖、技术推广为核心，已发展成为集示范基地建设、科普教育、养殖技术培训、豆丹回收深加工以及豆丹附加值研究于一体的农业科技型农场。近年来，农场被授予“全国农业重大技术协同推广计划试点项目专家指导站”“江苏省农业科技入户科技示范户”“连云港市示范家庭农场”等称号，农场产品入选江苏省优质农产品名录。农场主马亮被评为2018年江苏省农技协优秀乡土人才、2019年灌云县十大杰出青年、2022年最美灌云产业振兴带头人、乡村振兴技艺师等。

一、因地制宜，技术先行

灌云县有着上百年食用豆丹的历史，人们将捉回的豆青虫加工后制作成菜肴，不仅味道鲜美，而且营养价值丰富，逐渐形成了独具灌云特色的美食文化。每年春季是豆丹需求量最大的时候，但市场供给不足。家庭农场瞅准商机，探索通过人工养殖豆丹来供应市场，走上了反季节养殖豆丹的道路。

为提高制种水平，农场专心研究豆丹室内制种技术，成功探索出豆丹卵生长前期消毒处理技术，在不影响孵化率的前提下，延长虫卵保存时间，有效提高了豆丹种苗的存活率，大大降低了养殖成本，也提高了养殖后期的利润率。农场通过对种苗筛选、幼虫筛选、成虫筛选三个关键步骤的控制，淘汰带有病毒和致病菌的蛹、蛾、卵，既有效解决了豆丹病害问题，又实现了孵化出体质健康的豆丹幼虫的目标。同时，农场还在土壤消毒、豆种选择、优化种植密度等方面开展研究，通过在大豆田每亩投放8000粒豆丹种苗的方式，由豆丹将大豆叶子吃掉一部分，帮助大豆实现更好的通风效果，不仅大豆基本不减产，还可以收获30千克左右的豆丹。

二、两种模式，多端交易

农场在推广应用“大豆+豆丹”综合种养模式过程中，探索引进天敌防治技术消灭大豆虫害、减少大豆施药量，实现标准化养殖，并参与《大豆豆丹综合种养管理模式图》编写和江苏省豆丹养殖行业标准制定。农场还为周边农户提供豆丹种苗，年销量达7000万株，待豆丹成熟时再回收代销，品质好的继续留下用于种苗培育，品质稍次的发往市场或进入农场冷库加工成豆丹肉进行销售。如今，全国灌云豆丹集散中心已在农场建成投用，交易中心占地5000平方米，以豆丹交易、加工、储藏、运输、直播等服务为支撑，配套交易大厅、豆丹保鲜库、加工生产线、包装间、直播间、停车场等设施，实现了豆丹产品一站式采配，日交易量最高达50吨，年交易量1000吨，年

交易额7000万元。

由于豆丹养殖时间较短，农场积极发展“豆丹2+1”模式，即“两季豆丹养殖+草莓种植”“两季豆丹养殖+芦蒿种植”，实现四季皆有收成。在农场的带动下，越来越多的农户采取“豆丹+蔬菜”的种养模式来提高经济收益。为进一步拓展销路，农场投资建成了蔬菜精检中心，将农户种植的包菜、西葫芦、大扁豆、丝瓜等回收并分等级销售，蔬菜年销售量5000吨，交易额达1000万元。农场还建立了产品质量安全实验室，联网接入江苏省产品安全质量追溯体系，实现农产品质量可追溯，种植全程大数据联网，实时视频监控。2019年，农场加入灌云县蔬菜联盟，下一步还将成立净菜公司，提高蔬菜的品质等级，以适应市场需求。

三、培训示范，拓展提升

农场凭借先进的豆丹制种技术和养殖技术，吸引了全国慕名而来的客户。5年来，农场共开设培训班30期，培训专业技术人员以及养殖户200余人，带



农场主马亮讲解豆丹的制种流程

动600余人就业，年服务近5000亩耕地。农场主还赴河南、安徽、山东、湖北等地举办讲座，推广“大豆+豆丹”综合种养技术，年开班指导学员2000余人次。农场与连云港市科协联手，面向全市中小学生及种植大户开展科普教育，成立灌云县首家农广校“田间学校”，不定期组织田间观摩研学，普及豆丹养殖技术。

农场积极参与全国大豆振兴计划，与江苏省农业科学院合作“试验大豆种”，与扬州大学合作“豆丹疾病预防”，与江苏海洋大学合作“豆丹深加工和田间管理”，提高豆丹种苗的孵化率，降低养殖成本。同时，农场还在全国建立了5个大中型豆丹种苗孵化基地，降低了运输成本，减少了回收运输途中豆丹水分流失、消瘦及死亡等损耗，还可以在省外基地就地加工成成品，节约成本8%左右，从而实现降本增效。

种好富硒果 蹚出致富路

江西省寻乌县柿外桃源家庭农场

江西省寻乌县柿外桃源家庭农场利用当地富硒土地资源的优势，积极调整产业结构，种植富硒猕猴桃等特色水果，通过优选品种、制定技术规程、开展标准化生产、创建自有品牌、线上线下营销等一系列措施，实现高质量发展。农场还引领带动全县农户提高种植技术水平，蹚出了一条果业致富路。

柿外桃源家庭农场坐落在江西省赣州市寻乌县文峰乡大路村，于2017年成立，注册登记为个人独资企业。农场利用当地土壤资源优势发展富硒水果产业，现有果园130亩，配套农机、冷库等设施设备，2021年农场资产达319.5万元，实现经营收入160.4万元，净利润23.7万元。农场主彭礼斌作为回乡创业的年轻人，联农带农意识强，带动了周边上百户农民参与富硒果业发展，农场也成为寻乌县直供粤港澳大湾区的骨干果蔬供应商。

一、挑大梁，返乡创业谋发展

2015年，寻乌县柑橘黄龙病大面积暴发，对当地果农造成沉重打击，彭礼斌家也不例外。曾经硕果累累的果园满目疮痍，父母亲愁眉苦脸。2017年春节返乡过节的彭礼斌望着家乡父老乡亲紧锁的眉头，毅然放弃广东的高薪工作，带着妻子返乡创业，决心用自己在外边学到的新理念带动父老乡亲进行产业转型。他于2017年4月创办了柿外桃源家庭农场，以种植猕猴桃为主，脐橙、蜜橘为辅，发展富硒水果产业。农场建立了明确的分工，由父母

负责基地日常管理，妻子负责财务管理，农场主负责生产技术及产品销售。2020年，农场被评定为江西省示范家庭农场，农场主彭礼斌当选为寻乌县新型职业农民联合会秘书长。

二、抓生产，绿色生态为导向

一是**优选种植品种**。农场深入四川、江西奉新等地的猕猴桃主产区进行考察，了解适栽品种，与湖北省农业科学院、江西农业大学等院校的专家建立协作关系，积极参加市、县农业农村部门组织的专业培训，学习掌握先进种植技术。为选出适合本地气候、土壤条件的种植品种，农场初期小规模试种了8个猕猴桃品种，通过对比果品成熟期、产量、口感等指标，结合市场调查，最终确定上市早、品质优、耐储存的红阳、东红作为农场的猕猴桃主打品种。

二是**建立生产规程**。农场依托中国农业技术推广协会富硒农业技术专业委员会的技术力量，开展猕猴桃富硒生产技术研发及试验，并以此为基础，建立了富硒猕猴桃、富硒脐橙、富硒蜜橘等的生产技术规程，成为当地科技示范推广的排头兵。

三是**组织标准化生产**。农场全部采用水肥一体化滴灌，推广使用无人机飞防、杀虫灯、生物菌肥等绿色防控技术，建立了果园农事活动和投入品使用记录制度，并接入江西省农产品质量监管平台，利用“合规宝”（智慧监管平台合格证开具系统）实现了农场果品生产全程溯源。

四是**创建富硒品牌**。农场依托寻乌县农产品品牌孵化中心，注册“德善果”商标，积极开展产品认证，提升品牌价值。2021年，农场种植的猕猴桃、脐橙、蜜橘均获得省级富硒产品认证，还获得了中国食品发展中心的绿色食品认证。

三、重营销，开拓渠道增效益

为拓宽销售渠道，农场坚持线上线下联动的销售方式。一方面，充分利

用互联网优势，依托淘宝网、832平台、建行善融等电商平台，以及微信、抖音等社交电商进行网上直播销售，使产品走向全国、走进粤港澳大湾区，电商销售额占农场销售总额的33%。另一方面，通过线下参加各种展会、邀请媒体宣传等一系列举措，扩大品牌影响力，提升品牌知名度。农场还投资数十万元，建立了冷链储藏库，可储藏果品50吨，延长了果品的销售期，增加了经济效益。

四、守初心，助农帮农奔富路

近年来，农场在自我发展壮大的同时，主动为周边农户排忧解难，无偿提供技术指导和服务，累计接待前来参观学习的种植户2000多人次，发放富硒果品生产技术资料、明白纸等1万余份，带动全县1500多户农民发展猕猴桃产业。为帮扶脱贫户获得稳定收入，农场优先雇用脱贫户参与生产劳动，带动20名脱贫户实现户均年增收5400元左右。在农场主帮扶下，文峰乡东坑村的脱贫户学会了猕猴桃种植管理技术，种植猕猴桃2000多株，户均年收入达10万元，实现了产业致富。

以“智”取胜“慧”种地

山东省广饶县张守凤家庭农场

山东省广饶县张守凤家庭农场以粮食和蔬菜种植为主，集成应用新品种、新技术、新模式，形成生产、收储、加工、销售全链条发展格局，走出了一条生态、绿色的智慧农业发展之路，实现了经济效益、社会效益、生态效益多方共赢。



家庭农场全貌鸟瞰图

张守凤家庭农场位于山东省东营市广饶县李鹊镇小张村，于2014年10月注册登记为有限责任公司，经营土地2100亩，主要从事粮食和蔬菜种植、

仓储加工及销售。农场主刘超是一名返乡创业大学生，全家5口人中有3个劳动力全部参与农场生产管理，常年雇工3人。农场注册使用“家庭农场随手记”，农场主和家庭成员能够同时使用统一的注册账号和密码进行登录，随时随地记录和查看生产经营信息，农场财务管理能力得到进一步提升。2021年，农场生产粮食1300吨、蔬菜1700吨，经营收入1100万元。农场被评为山东省示范家庭农场，农场主刘超被授予“全国劳动模范”“全国三八红旗手”“全国青年致富带头人”等荣誉称号。

一、发展生态农业，聚焦标准生产

农场积极探索绿色生态发展新路子，率先开展有机肥替代化肥试验，示范推广沼渣沼液利用等技术。2015年，农场建设4座高标准羊圈开展鲁东种羊培育，配套建设500立方米沼气池和过滤沉淀池等设施，形成了“羊—沼—菜”绿色生态循环链，每年可处理秸秆3700吨、粪便440吨，产生的沼气为农场节约成本50万元，实现了农作物秸秆综合利用、养殖粪便无害化处理。农场严格落实农产品合格证管理制度，建设农产品检测室1间，安装应用质量追溯监控系统，对蔬菜生产实行全程质量安全监控，做到产品来源可追溯、去向可查证，有效提升了农场标准化生产水平。

农场与山东省农业科学院建立稳定合作关系，共同建设小麦、甘薯绿色标准化生产基地，聘请山东省农业科学院教授作为技术顾问，对播种、栽苗、除草、施肥、浇水等过程进行跟踪指导，推广应用微生物修复等土壤改良养护技术，采用水肥一体化滴灌设备进行浇水施肥。示范种植的济麦44号实现亩产763千克，济薯26号实现亩产3900千克。

二、打造智慧园区，助力农场转型

农场立足打造智慧化蔬菜产业园区，2020年投资1270余万元，建设了智能钢构温室大棚10座，配套农业物联网、视频信息采集等设施设备，通过“智能种植监控系统”，实时监测棚内温度、湿度、采光等数值，实现灌溉、

施肥等环节科学决策和智能管控，减少化肥及农药用量15%以上、节水60%以上，每年节约人工成本约30万元，年增产优质胡萝卜500吨、五彩椒200吨，增加销售收入450万元。农场还与山东省大数据平台实现数据联网，向平台传输农场湿度、温度等实时监测数据及作物生长图像，并从平台获取基于农场数据分析得出的管理建议，运用大数据指导开展科学生产，推动农场逐步由粗放化种植向精细化管理转变。

三、创建特色品牌，拓宽销售渠道

农场积极探索品牌带动产业升级的模式，注册了“守凤”“罗小卜”等商标，并依托李鹊镇农副产品协会注册国家地理标志“李鹊胡萝卜”。目前，农场种植的胡萝卜、甘薯等12种农作物，有5个获得了绿色农产品认证，“李鹊胡萝卜”远销日本、韩国等海外市场，2021年出口订单销售额600余万元。农场在做稳订单农业的同时，开设淘宝企业店铺，对接宅配平台，积极拓宽电商销售渠道，2021年电商销售额达320万元。农场用好媒体资源，宣传创业故事和特色农产品，参加各类农业展会20余次，品牌知名度不断提高。

四、延长产业链条，发力加工仓储

农场围绕产业链延伸实施了农产品初加工仓储基地项目，投资1250万元，先后建设总储量3500吨的蔬菜冷藏保鲜库1.5万立方米、储量100吨的甘薯储藏窖40座、蔬菜初加工车间2座、配套净菜加工流水线2条、物流运输车2辆，同时购置冷库配套周转筐2万个、标准化物流托盘6500个。农场的胡萝卜、大葱等蔬菜经过挑选、分级、清洗、包装后，加工成净菜产品，通过冷链配送至超市、食堂、餐饮酒店，可直接下锅烹饪，避免了择菜、洗菜等工序，为消费者带来了便利，真正实现了从基地到餐桌的全产业链发展。农产品初加工仓储基地项目的实施，使农场年流通蔬菜量达1.5万吨，年均营业收入增加1000万元，净利润增加150万元。

五、强化示范引领，带动增收致富

农场积极发挥技术引领作用，自主创新并获得农业大棚用蔬菜支架等实用新型专利8项，每年开展品种试验、技术推广示范等培训观摩活动50余场次，培训农户2000余人次。农场主动与周边农户建立“订单式”利益联结机制，通过“基地+农场+小农户”的模式，辐射带动农户1000余户。农场负责统一提供田间管理、技术指导、农资采购、产品销售等服务，农户按照订单要求进行标准化生产，户均增收1万余元。同时，农场还直接为周边村民提供临时就业岗位280余个，人均年增收5000余元。

深耕特色产业 凝聚发展合力

河南省温县九五外婆珍果园家庭农场

河南省温县九五外婆珍果园家庭农场依托专家团队组建服务平台，辐射带动周边农户、合作社、村集体经济组织等发展特色水果种植产业。农场通过推广新技术、引进特色优良品种，进行科学化精细化管理，带动周边千亩面临淘汰的老旧种植园区重新焕发生机。

九五外婆珍果园家庭农场位于河南省焦作市温县黄河街道张庄村，创办于2014年。农场以发展特色水果为主，种植西洋梨300亩、黄金油蟠桃200亩、阳光玫瑰葡萄100亩。农场由家庭成员经营管理，农场主张益豪主要负责技术与销售，其妻子负责财务，其父亲与叔叔负责生产管理，同时聘请生产园长5人。在多年实践中，农场探索出了以提供技术服务为载体、在优势产区发展特色水果的经营思路。2021年，农场销售额达到2000万元，带动周边农户200余户，实现每亩增收1万元以上。农场获评河南省省级示范家庭农场、河南省农业生产社会化服务示范组织，农场主张益豪被授予“焦作市乡村产业振兴先进个人”荣誉称号。

一、突出产区优势，抢占高端市场

起初，张益豪建了一个约两亩的半地下温室种植火龙果，吸引了十里八乡的乡亲们前来参观。之后，他又去全国各地考察学习，了解适宜发展的种植项目。经专家分析，温县属于黄河滩区冲积平原，是优质的蟠桃生长区，于是他与中国农业科学院郑州果树研究所联系优良品种，发展种植了30亩黄

金蟠桃。到2017年，黄金蟠桃采摘价30元/千克，批发效益也达到每亩2万元。通过成功种植黄金蟠桃，张益豪看到了优势产区发展特色品种的市场红利。为了提高收益，拉长供应周期，农场又挖掘本地西洋梨在国内最早上市且价格坚挺的优势，开始种植西洋梨。农场还紧跟市场需求，扩种了阳光玫瑰葡萄等优质品种，该品种在本产区上市时间恰逢中秋、国庆双节前，能够作为高端礼品满足客户节庆消费需求，实现优质优价。农场通过不断更新理念，掌握最新技术，提升管理水平，主打高端水果市场供应，逐渐将产品销售到了广州、上海等地。

二、开展技能培训，带动周边农户

从2018年开始，农场着手探索“家庭农场示范+低收入人员务工+产业技能培训+统一管理”的发展模式。农场自营示范园区，采用标准化作业、数字化管理，达到了生产有数据、销售有保障的示范效果。农场吸纳低收入农户前来务工，通过实际生产教学、免费发放苗木、统一销售的方式，帮助他们增加收入。农场建立了“田间学校”，对前来学习的农户提供免费培训指导，并帮助农户做好规划、管理和销售。2019年，农场利用中央财政农业生产发展资金项目，新建农技培训中心，承担了温县果树栽培、高效设施农业等高素质农民培训工作。近年来，农场共举办田间培训300余次，培训农民2万余人次。通过农场的示范效应与大量的培训教学，周围农户看到了产业致富的希望，增强了依靠特色水果种植致富的信心。

三、创新托管模式，搭建服务平台

面向前来学习技术的果农客户，农场推出了特色水果种植托管服务，实行统一提供生产资料、统一免费技术服务、统一免费销售的服务模式，以“数字化示范引导+标准化复制”扩大种植规模，以“技术标准化+管理流程化”优化生产链条，以农资集中采购降低生产成本，以高品质产品面对市场竞争，迅速在全省范围内发展了5000余亩高档特色水果种植基地，其中阳光

玫瑰葡萄的一级精品产出率占河南70%以上的市场份额，并连续3年创造了河南最高收果价（30元/千克）和亩产值记录（10万元/亩）。

四、深化社企合作，实现多方共赢

为有效降低果品流通腐损率、减少物流环节的消耗，农场投资建设了一座651.7立方米、能容纳150吨农产品的气调贮藏库，提高了农场仓储保鲜、商品化处理和减损增值的能力，确保产品有效实现外销、远销，解决了水果种植户的后顾之忧。农场与各大商超合作，将产品销售到一线城市，与京东、淘宝等平台签订供货协议进行线上销售。2021年，农场联合技术专家组建河南九五农业科技发展有限公司，为种植户提供产供销一条龙社会化服务，共同发展高端果品产业。农场负责园区基建，免费提供专利葡萄品种苗木，以及栽培、修剪等技术指导，统一配送生产物料。农户等种植主体可入驻园区，承包葡萄生产模块，负责模块内的葡萄生产管理，并承担用工和物料费用。园区内产出的果品由农场负责全部回购包销，销售收入由农场和园区入驻主体五五分成。这种依托专利保护品种和统一技术服务的合作模式，保证了种苗的唯一性、生产的灵活性、销售的稳定性，有效降低了经营风险，实现了多主体合作共赢。2022年，农场共规划园区300亩，20个月后进入初挂果期，预计亩产1吨，预期销售价格60元/千克，亩产值6万元，农场与承包农户可分别收入3万元/亩。

多元融合促进产业升级发展

湖北省竹溪县群鑫生态林牧家庭农场

湖北省竹溪县群鑫生态林牧家庭农场利用当地资源禀赋，实施种养结合、生态循环、农旅一体的融合发展模式，推动产业提档升级，传承了竹溪生漆工艺技术并将其发展成为特色产业，辐射带动160余农户实现增收致富，推动乡村产业振兴。

群鑫生态林牧家庭农场位于湖北省竹溪县泉溪镇双桥铺村，于2013年8月登记注册为个人独资企业，共有成员4人，常年雇工6人。农场流转林地983.5亩、耕地67亩，种植林下魔芋300亩，养殖郧巴黄牛108头；建有标准化栏圈1500平方米、牧草加工车间800平方米、生活办公区600平方米；合作开办漆器工坊一处，面积200平方米。农场注册了“金漆世家”商标，累计申报11项技术专利，2014年获评湖北省示范家庭农场，并被认定为全省科技型中小企业。

一、种养结合，循环高效

竹溪大木漆是竹溪县特有经济林品种，被誉为中国国漆。农场历时3年栽植了近万棵漆树，由于漆树从栽植到进入盛产期需要8~10年时间，农场开始探索在漆树林下套种魔芋，与湖北省农业科学院签订产学研协议，聘请两位博士到基地进行指导。经过不断学习实践，农场逐渐形成了林下魔芋良种繁育、魔粮套种、有机肥起垄等科学种植管理模式，掌握了垄厢种植、种芋分级、化学除草、喷施叶面肥等实用新技术，有效解决了高海拔地区魔芋

种越冬难的问题，为实用科技在农村普及打下了坚实的基础。随着种植基地面积逐年扩大，漆树、魔芋生长所需有机肥量日渐增多，农场于2013年初引进了郧巴黄牛养殖，探索生漆林下培育魔芋种、缓坡地种植商品魔芋、杂木灌木林地用于养牛的种养结合、生态循环经营模式。农场一方面利用腐熟的牛粪作为漆树、魔芋种植的有机肥料，另一方面充分利用玉米、魔芋等作物的茎秆、下脚料作为牛的青贮粗饲料，把收获的农作物加工后作为育肥牛的精饲料。通过种养结合的规划布局，农场以养辅种，初步实现了生态立体、可持续发展的经营模式。

二、平台共建，创新发展

魔芋丰收了，育肥牛可以出栏了，销售却成了农场面临的一大问题。2014年底，农场联合相关农业市场主体，组建了竹溪县老味道农产品农民专业合作社，建立统一的销售标准，搭建统一的销售平台。合作社以直营店、微商城、年货节等多种方式，把竹溪县的牛、羊、黑猪、土鸡、蜂蜜及



家庭农场郧巴黄牛养殖

农特产品打包销售，使这些以前只能在县内零散销售的优质农产品，俏销到全国各地。

2017年，竹溪县将生漆产业作为县域经济发展的主打产业，建设了“生漆博物馆”“漆艺村”及“生漆交易中心”。家庭农场成员张昌喜成功申报漆艺非物质文化遗产传承人。借助县域经济规划发展的东风，农场的漆器家具、漆艺制品进驻各大电商平台。2018年，农场根据全县产业发展需要，利用自身技术优势，建设生漆育苗基地50亩，通过核心技术培育出的大木漆苗保留了传统大木漆的优良性状，具有生长快、出漆率高、树龄长的特性，为全县生漆产业发展提供了优质的苗木保障，农场在自身经济效益得到迅速提升的同时，也带动了周边农户增收致富。

三、农旅结合，延伸产业

在各级农业农村部门的指导下，农场建立了一整套科学完善的管理制度，聘请专业会计，建立了规范的财务账目，有规范的生产和销售记录，实现了农产品生产销售可追溯。2019年，家庭农场与县生态旅游公司联合，在石板河游客服务中心开办了漆器工坊。农场利用现有的漆树基地，为漆器工坊提供优质的原材料，打破了竹溪生漆产业仅靠出售原材料存活的局限，摆脱了竹溪生漆市场联动效益小、话语权少、附加效益低的窘境。同时，农场利用游客服务中心的流量，将漆器制作这一传统工艺传播出去，打造以竹溪生漆为主的环保涂料、漆艺家具和文创产品；通过生漆树种植、漆器制作、研学基地的团队融合，建立擦漆家具、手工艺品制作销售平台，拓展了产业发展空间。

深耕农旅融合 推进产业发展

湖北省仙桃市心怡家庭农场

湖北省仙桃市心怡家庭农场种植葡萄、桃、柑橘、梨等各类水果，以农旅融合为抓手，高起点规划，高标准建设，高质量管理，积极探索资源融合、技术融合、市场融合、功能融合的新路径，推动产业提质升级。

心怡家庭农场位于湖北省仙桃市陈场镇依湾村四组，成立于2014年9月，注册类型为个体工商户，经营面积520余亩，主要种植葡萄、桃、柑橘、梨等各类水果，葡萄获得绿色食品认证。农场将水果采摘与乡村休闲体验紧密结合，积极探索农旅融合新业态，挖掘农业多种功能价值。2022年，农场营业收入483万元，接待游客2万多人次，采摘游收入占农场总收入的1/4以上。农场获评湖北省首批示范家庭农场、科普教育基地、休闲农业示范点等，农场主田习姣获得仙桃市劳动模范、湖北省五一劳动奖等荣誉。

一、完善设施，打牢产业基础

2014年以前，农场只是进行常规的水果种植，基础设施比较简单。为发展特色水果采摘，2014年起，农场按照高起点规划、高标准建设的要求，开始了一系列基础设施改造。

一是提升生产设施。农场按照“一树一点、一品一景”的目标，投资230万元，将葡萄园架式改为双十字V型，利于双膜覆盖促成葡萄提早上市；投资52万元，建成联栋钢架大棚4300平方米，进行柑橘延迟栽培；投资25

万元，将梨树改建成棚架栽培；新修水泥生产通道1500米，初步形成了春夏水果飘香、秋冬林木成景的格局。

二是建设配套设施。农场新建两座建筑面积近1500平方米的办公楼和培训楼，内设办公室、培训室、财务室、农残检测室、信息室等；建成300米的特色葡萄文化科普长廊、1000平方米的停车场等相关设施。2018年以来，农场完成了葡萄园智能水肥一体化建设，投资13万元购买了一台大型枝条粉碎机，投资16万元建成一座1200立方米的秸秆发酵池，实现了农场废弃果树枝条的综合循环利用。

二、精细管理，提高水果品质

一是更新果树品种。农场与华中农业大学、湖北省农业科学院果树茶叶研究所建立了良好的合作关系，根据市场需求，每年引进一批市场热门的果树新品种进行试种，推动果树品种更新换代，品质不断提升。

二是推行设施栽培。农场大力发展设施农业，葡萄实行双膜覆盖避雨栽培，桃树实行大棚覆膜栽培，梨树实行棚架栽培，柑橘实行大棚保温栽培，有力增强了应对极端天气等自然灾害的能力。

三是精心疏果控产。为确保水果的果形和品质，农场把葡萄亩产控制在1吨左右，梨子亩产控制在2吨左右，桃子亩产控制在1吨左右，使养分能够有效集中供给，提高精品果的比重。

四是确保质量安全。农场建立了农药、化肥等相关生产物资的采买、入库登记、使用记录等台账制度，对农业生产投入品实行分类管理。在生产季节，农场将农产品按要求定期采样送检，并为周边的果农和菜农提供相关检测服务。

三、注重宣传，拓展市场空间

一是对接重点景区。农场利用距离4A级景区仅3.5千米的地理位置优势，2018年以来连续举办“心怡杯”太极拳表演赛，汇集200余名太极拳爱

好者在农场进行表演，吸引了众多游客前来观看。如今，农场4月有赏花节，5月有广场舞大赛，6月有葡萄开园节，7月有农场体验学生行活动，8月有篮球邀请赛，9月有合作社年会，10月有家酿葡萄酒品酒会，大大提升了农场的知名度。

二是创新营销模式。农场注册了“杨田心怡”商标，打造自有农产品品牌，并开通农场公众号，探索网络营销方式。在水果销售旺季，农场还每天邀请本地知名网红直播团队到农场开展直播带货活动，农场20%的产品通过网络直播实现了订单配送，销往全国各地。

四、精准帮扶，助力乡村振兴

一是务工脱贫。农场员工中有5名曾是贫困户，他们通过在农场务工，年收入达到2万多元，靠务工实现了脱贫。

二是技术脱贫。农场通过技术指导、市场统一销售等措施，带动周边农户发展水果产业，帮扶仙桃市陈场镇泗河村、沙埂坝村两个重点贫困村发展水果产业，指导村民开展水果种植，两个村都实现了脱贫摘帽。

科技助力 绿色发展

发挥家庭农场示范带动作用

湖南省长沙市望城区贤乡耕生态家庭农场

湖南省长沙市望城区贤乡耕生态家庭农场立足本地红薯种植和初加工传统，积极适应市场消费需求的转变，借助科研院所和外部专家的技术优势，培育高产优质良种，引进现代加工设备，做精做细农产品加工，示范推动了红薯种植品种、加工技术、产品品牌、销售渠道等各环节创新，辐射带动本地红薯产业转型升级。

贤乡耕生态家庭农场位于湖南省长沙市望城区茶亭镇静慎村，由回乡创业大学生姚栋夫妻于2016年创办，农场流转经营面积202亩，以红薯种植及深加工为主营业务，是湖南省示范家庭农场。2012年，姚栋夫妻放弃城市高薪职位回乡创业，坚持科学绿色发展，不断创新产品、打造品牌、拓展销售，带动全镇发展红薯种植2000多亩。2022年，农场销售额达千万元，带动周边农户近百人，实现年人均增收1.2万元。农场获评长沙市科普示范基地、长沙市青年文明号等。

一、以科技创新为支撑

茶亭镇地处长沙市最北端，属于丘陵地带，山地旱土较多，土壤含矿物质及微量元素丰富，种植的红薯富含膳食纤维、胡萝卜素、维生素及钾、硒等10余种微量元素。当地老百姓有丰富的红薯种植和加工经验，但市场化、商品化程度不高，以家家户户零星种植为主，全镇大大小小的红薯加工作坊

有60多家，制作的红薯粉也多为自产自销。农场整合资源，挖掘当地红薯种植和加工经验，结合市场发展和消费需求，将“种好薯”作为农场生产经营的发展目标。农场坚持把农业科技作为提高产业质量效益的重要支撑，加强与湖南省农业科学院、湖南农业大学、中南林业科技大学等科研院校合作，推动技术、品种、模式创新。在种植方式上，实施红薯与油菜套种，既改良土壤，又提高红薯产量；在品种选育上，选用高产、适合后期加工的品种，实现亩产从以前的自留品种1吨提高到3吨；在深加工上，修建加工厂房，聘请中南林业科技大学食品科技学院教授，制定加工标准，探索加工工艺，开发出红薯粉、红薯片、红薯脆条等一系列红薯产品，大大提高了红薯的附加值。



家庭农场红薯种植基地机械化采收

二、以绿色发展为方向

农场坚持绿色发展理念，全力促进生产生态和谐共生。依据绿色食品生产标准制定肥料、农药管理制度，严格按照各项规章制度组织生产，详细记录存档。全面采用病虫害绿色防控方式，在红薯生长阶段利用黄板和杀虫灯

等进行物理防治，采用人工除草，杜绝使用除草剂；推进秸秆还田肥田，将套种产生的油菜壳、油菜秆、红薯藤打碎还田，实现资源循环利用，生产出来的产品具有更好的口感和品质。

三、以品牌打造为动力

农场注重品牌建设，注册“薯夫妻”商标，统一设计商品包装，着力提升品牌影响力。在产品种植和加工环节，农场通过微信圈、抖音等各类新媒体平台进行宣传，让更多人了解农场的经营理念、产品生产加工的全过程，提升客户的信任度。在产品销售上，农场通过淘宝、抖音直播等平台以及高端社区团购等渠道，将产品远销上海、广东、北京等地，抖音直播平台单日销售额最高达22万元。

四、以产业帮扶为责任

农场在实现自身发展的同时，不忘肩负起社会责任。采取统一免费发放种苗、统一免费提供技术服务、统一免费进行农机服务、统一保底收购的“四统一”服务，持续帮扶本村41户建档立卡户巩固脱贫攻坚成果，防止其返贫。农场还积极参与长沙市对口帮扶龙山县的产业扶贫活动，为龙山县20多家合作社免费赠送红薯苗和技术，捐款20万元参与美丽乡村建设和教育助学活动。

■ 规模适度重科技 猕猴桃变“致富果”

■ 贵州省水城县蟠龙镇百车河庭银家庭农场

贵州省水城县蟠龙镇百车河庭银家庭农场充分利用家庭劳动力资源，推行科学种植技术，开展红心猕猴桃标准化适度规模种植，带动周边群众增收致富，激发出乡村产业活力。

庭银家庭农场位于贵州省水城县蟠龙镇百车河社区沙坡九组，创办于2015年。农场主晏庭银是本地村民，农场用有机方式种植红心猕猴桃15亩，2021年农场实现亩产1850千克，年经营收入达83万元。农场被评为贵州省级示范家庭农场、贵州最美猕猴桃园、六盘水猕猴桃单产王、水城县最美果园，农场主晏庭银获得六盘水市劳动模范、十佳种植能手等。

一、返乡创业重在选对产业

2011年以前，农场主晏庭银在深圳的五金厂打工，凭借爱学习、善钻研、肯吃苦的性格，只有初中文化的他从工人成长为工厂的管理层。家里老人逐渐老迈，孩子需要入学，他萌生了返乡创业的想法。2011年，晏庭银回到家乡，却一直没有遇到产业发展的好机会。2015年，六盘水市被中国野生植物保护协会授予“中国野生猕猴桃之乡”，是我国重要的猕猴桃种质资源库、全球高品质猕猴桃最佳产区之一。六盘水市将猕猴桃作为当地三大特色农业产业进行重点打造。晏庭银家所在的蟠龙镇是当地猕猴桃产业带的重要区域，这让他看到了发展的希望。他果断将存款和自家承包地全部投入到猕猴桃基地建设中，并流转了10亩土地，成立了庭银家庭农场，拉着妻子一起

潜心钻研猕猴桃事业。农场采取适度规模经营，在冬季集中施肥和春季授粉期间少量雇用短期工人，其余阶段以夫妻二人为主要劳动力，父母和子女在猕猴桃套袋和销售季节阶段性参与劳动。农场定期分析收入支出明细账目，不盲目贪大求全，将种植规模稳定在15亩左右，充分利用家庭劳动力资源，降低了用工和管理成本，提高了劳动生产率，几年来一直保持良好的经济效益。

二、运用科技实现绿色发展

打工多年的经历使农场主深信，掌握了科学技术才能取得成功。农场主参加六盘水市首届猕猴桃种植技术培训，学习标准化种植技术和精细化管理模式，积极邀请猕猴桃管委会选派技术人员到农场驻地指导，并邀请中国科学院、贵州大学等专家赴农场开展培训，将科学技术与生产实践相结合。农场按照“六盘水市猕猴桃生产技术标准体系”要求，摸索出了一套符合农场实际的生产管理模式。

一是坚持合理负载。农场每年春季疏蕾、疏花、疏果，每株树疏掉2/3的果，保留200个生长健壮的果，既能保证每年每株产量在18千克左右，又能让树体健康生长，做到产果与树体生长相平衡。

二是注重精心管护。农场自猕猴桃开花到采果结束，做到对每一朵花人工授粉，提高了授粉成功率，增加了果实重量；对每一个果实进行套袋，防控病虫害伤害，保证果实内在品质与外观品质相统一。

三是实施绿色生产。农场坚持不使用农药、化肥和激素，不使用除草剂。采用人工锄草、以草控草相结合，利用杀虫灯、杀虫板等病虫害绿色防治技术，做到病虫害绿色防控；用有机肥和农家肥代替化肥，按照猕猴桃树体生长发育物候期及需肥规律，做到少量多次、按需施肥，每年施农家肥5~6次，冬季每株猕猴桃树施用40千克生物有机肥，保证猕猴桃树体能产果、产好果、长产果。

四是做好防灾减灾。农场结合自身实际和当地气候特点，在果园里建设

了灌溉水池和管理房，安装了防雹网，提升了农场的防旱防雹能力，有效降低了倒春寒、冰雹等自然灾害的影响。

五是严格品质管控。为保证出地猕猴桃的质量和口感，农场规定猕猴桃糖度低于7.0的绝不早采下树，单果重低于70克的绝不售卖。生态有机的种植技术和严格的品质管理，使得农场的红心猕猴桃亩产达到1850千克，平均售价长年保持30元/千克，高出其他同类产品一倍以上，实现了优质优价。

三、双线销售促进丰产丰收

农场不断创新经营思路，依托“线上+线下”的营销模式，将红心猕猴桃销往全国各地。农场每年都参加当地猕猴桃节，在线上预销售猕猴桃。中国邮政在农场专门设立了快递点，并提供猕猴桃专用包装箱，保证农场的猕猴桃当天采摘、当天发货。每年农场猕猴桃丰收季节，进出农场的车辆络绎不绝，销售旺季每天线下营业额近万元。短短几年内，农场就积累了一大批忠实客户，每年产多少，客户就要多少，家庭成员不用出基地，通过线上和线下，猕猴桃就销售一空。

四、示范带动实现乡亲共富

农场产业的发展带动周边农户纷纷种植猕猴桃。一有空，农场主就主动到其他农户的猕猴桃种植基地，教乡亲们修枝整形、水肥管理，带动乡亲发展猕猴桃产业。邻近的阿戛镇和蟠龙镇的果农都来农场请教，经常请农场主到田间地头进行指导。遇到不懂的问题，农场主就打电话问县管委会的技术员，给乡亲们拿出一个靠谱的建议。农场带动周边农户60余户；技术指导131户，其中脱贫户21户，指导农户果园超过1.5万亩。2021年，当地猕猴桃种植户每户增收2万~10万元。

科学种田创效益 产业延伸促发展

厦门市翔安区叮叮家庭农场

厦门市翔安区叮叮家庭农场引入现代农业科学技术，实现农业绿色发展；注重产品质量安全和品牌建设，提升品牌效益；通过发展加工业，向产加销一体化发展要效益，走出了科技增效、产业融合的现代农业发展之路。

叮叮家庭农场成立于2015年，登记注册类型为个体工商户，位于厦门市翔安区内厝镇上塘社区。农场主许丁上是返乡创业大学生，家庭劳动力3人，常年雇工2人。农场流转耕地230余亩，年经营收入250多万元，建有蔬菜初加工和冷库设施近2300平方米，主要从事胡萝卜、小葱、马铃薯、火龙果等蔬菜和水果的种植及胡萝卜初加工。农场致力于新品种、新技术、新肥料、新农药的引进、应用和示范，与区农技推广中心合作创建了新品种、新技术试验示范基地和农业（蔬菜）标准化生产示范基地，注册了“许来耕”商标，走出了一条质量效益双提升的绿色发展之路。2017年，农场被认定为省级示范家庭农场，2018年获评福建省创业创新园。农场主许丁上荣获“100名福建新型职业农民”“厦门市劳动模范”等称号。

一、夯实基础，节本增效

一是适度规模经营。2010年，许丁上毅然辞去稳定的助理法官工作，流转本村土地10亩，开始进行杂交红萝卜等蔬菜种植。2015年成立家庭农场，经营规模不断扩大，共流转耕地230亩，通过土地规划、整理、改良，配备

耕、种、收等农机具，实施机械化作业，实现了土地集中连片种植，大幅提高了生产效益。

二是加强设施建设。2016年，农场投入115万元安装节水喷灌设施，实现作业面积全覆盖，大幅降低人力成本，有效节约水资源，促进胡萝卜、小葱、蔬菜等高效作物规模化生产，亩产值从原来6000多元提高到18000元，实现了生产、生态双收益，并示范带动本村和邻近村庄2000多亩种植基地推广应用喷灌设施。

三是全面改良土壤。农场邀请专业机构进行土壤检测，分析制定土壤改良方案。通过使用海沙、海土和有机肥，有效改善了土壤酸碱度，增加了有机质含量，形成良好土壤团粒结构，从根源上减少了土传病害的发生，促进了农作物健体栽培和产量提升。

二、科学种植，提质增产

一是精心选种。农场与区农技推广中心合作，重点开展胡萝卜、马铃薯等新品种的引进试种与示范推广。农场引进国内外胡萝卜新品种56个、马铃薯新品种7个，筛选出“红帝大根”“金帝七寸”“连天红”等胡萝卜品种和“荷兰十五”“希森4号”等马铃薯优良品种，全面推广种植，有效保证了品质、提高了产量。

二是精准施肥。农场结合农田小气候监测点建设，开展土壤肥力检测，根据检测结果进行化肥减量、配施有机肥、配套高氮高钾低磷配方肥试验，总结形成了适合农场生产实际的化肥减量增效技术规范，并全面推广应用，平均每亩次减少化肥使用量25千克，年减少化肥使用量近10吨。

三是精细管理。农场主积极参加高素质农民培训和农业院校大专学历教育，掌握农作物高效绿色栽培技术，提升生产能力。农场广泛采用机械化耕作、微喷灌和水肥一体化等先进技术，积极开展配套栽培、肥水管理、种植密度和播种期等技术研究，发挥良种良法的优势。为调动员工积极性，农场在给常年务工人员发放固定工资基础上，还结合亩均收益发放绩效奖励，有

效激发了员工的工作责任心。通过新技术应用和科学精细的管理，农场种植的作物每季平均亩产量增加18%~25%，全年增加收入约35万元。



家庭农场种植的优质胡萝卜

三、打造品牌，绿色增值

一是实施绿色防控。农场与区农技推广中心合作开展蔬菜病虫害发生调查，实行病虫害发生的周年预测预报，指导适时科学防治。全面选用植物源、生物源或矿物源农药，减少农残污染。配备使用高效雾化喷雾器，改良施药方法，全面提高农药利用率，减少农药流失和环境污染。通过综合防控措施，农场年减少农药施用1~2次，农药利用率达40%以上，连续7年农残抽检实现零超标。

二是开展质量认证。为打造安全放心的特色农产品品牌，农场注册了“许来耕”商标，创建了厦门市种植业标准化生产基地，2017年通过市级考核验收，在农业投入品管理、技术规程制定、生产全程记录、产品全面检

测、质量安全可追溯等方面综合施策，形成标准体系。

三是严格质量追溯。农场购置电脑、农残检测仪等硬件，并选派技术员参加市、区农业农村部门举办的技术培训，将农场检测数据主动纳入厦门市种植业农产品质量安全追溯系统，通过产品农残自检把关，确保了产品质量安全。

四、畅通渠道，多元增收

一是加强产销对接。为保证产品的销售渠道畅通，农场主积极加入区经纪人协会和蔬菜协会，每季播种前及时与协会和对接采购、加工、出口企业沟通联系，了解掌握市场需求，优化选择种植适销对路的品种，并按照出口基地农残管理要求严格管理，确保销售畅通。

二是实行订单销售。农场制订了规范的《蔬菜销售合同》，提前与经销商签订供销合同，确保农场系列产品价格和收益稳定。农场还免费给其他种植大户提供合同样本，减少买卖双方纠纷，保障农民合法权益。

三是推进产业链延伸。为提高农产品附加值，农场投资500余万元，建设以胡萝卜为主的蔬菜初加工场地和冷库设施近2300平方米，每年能初加工蔬菜2000吨，除全面满足农场产品的初步分拣、加工、冷藏、包装需求外，还向其他经营主体和农户提供加工服务。仅此一项，每年为农场增加150多万元的收益。农场每年生产约1600吨胡萝卜，获得出口加工企业青睐，成为出口市场高端产品的优先选择，每吨利润提升500元以上。通过产业链延伸，农场有效解决了周边农户1000余亩胡萝卜的销售难问题，并吸收60余名村民就近就业。