



码上看报



码上订报

从合作社到家庭农场 不断探索现代化生产经营

现在正是设施蔬菜的换茬期，市场上寿光地产菜的供应总量正在减少，不少合作社也进入了交易淡季。但在孟家官庄村的令欣蔬菜专业合作社内却有着另一番景象。早上，一批批新鲜蔬菜被运到合作社仓库中，工人们将蔬菜进行简单的分拣、包装，然后装运到物流车中。为了满足终端市场的消费需求，合作社不断开拓货源地，保证为消费者全年供应新鲜蔬菜。合作社负责人孟令欣介绍，2000 年以后，村里蔬菜产业逐步走上正轨，发展越来越快。于是，很多相关产业应运而生，如物流、仓储、销售等等。为了方便菜农销售蔬菜、减少菜农寻找市场的困难，孟令欣就带领一部分菜农以入股的形式成立了合作社。随后十几年，合作社不断扩大，社员不断增多。原来只有收菜、销售业务的合作社，也逐渐成为一家集生产种植、冷藏、加工、销售、电商平台运作、物流配送于一体的合作组织。

除了合作社，孟令欣还领头创办了纪润家庭农场，以新的生产经营模式带领村民闯市场、找销路。家庭农场是一种灵活性强、风险低的农业经营模式，有利于实现农业经营规模化、品牌化、标准化。在政策鼓励和市场利好的背景下，全国各地都兴起了创办家庭农场的热潮。孟令欣在蔬菜行业中“摸爬滚打”的几十年，自然敏锐地看到了这一难得的机遇。在创办家庭农场上，孟令欣有着不少有利条件。这些年来，由他创办的合作社已经拥有了完整的组织体系、标准化的种植规范、技术高超的种植高手，市场竞争力越来越强，这些都是他创办家庭农场的基础。

但家庭农场是什么？应该如何运营？对这一问题，孟令欣带领乡亲们开始了初步探索。他们到各地经营成功的家庭农场中学习取经，参加相关的培训、讲座，逐步对家庭农场有了更清晰的认识。这一生产经营模式不需要长期雇佣很多劳动力，通过自身家庭成员的力量，以及农业机械的辅助，完全可以应付一定规模的农业生产。无论是种植粮食还是果蔬，家庭农场既能进行灵活有效地调整，也能规避一些自然灾害和种植管理风险。孟令欣还了解到，家庭农场若能形成一定的规模，就可以将家庭农场为主体的种植模式连成一片，从而实现更大规模的种植，有利于农产品品质升级、深加工及销售渠道的整合和发展。但是，家庭农场在经营中也会面临资金短缺、销售、品牌等问题与风险。

随着竞争的激烈，纪合菜农也面临着更加变幻莫测的市场，亟需从产业升级中探索解决之道。如何将分散的生产力整合起来“抱团”发展？合作社是一种方式，家庭农场是另一种。2016 年，孟令欣带头创办了纪润家庭农场（下称“农场”），总投资 1000 万元，常年聘用管理人员 80 人、技术员 60 人。经过多年的经营，如今，该农场已成为集生产种植、冷藏、加工、销售、电商平台运作、物流配送于一体的现代化农业经营主体。农场下设工程部、生资服务部、农残检测部、加工部、配送部、物流部、运营部等多个部门，可独立开展果蔬产销、农场园区规划、温室工程建设、大棚材料供给、电商运营、生鲜冷链物流配送、生态采摘观光、生资配送经营、农技推广咨询等业务。同时，农场还建设了纪合为农服务中心，为周边农户提供农技培训、蔬菜冷藏加工、冷链物流配送、农资直供等服务，调动了农户扩大生产规模的积极性，推动周边大棚的升级改造和新技术应用。近年来，农场更是探索创新了“家庭农场+公司+协会+基地+农户”的运营模式，吸纳周边的优秀种植户加入农场，严格按照蔬菜标准化规程进行生产。目前，纪润家庭农场现有绿色蔬菜种植基地 1100 亩，带动周边农户 3000 多户，带动蔬菜种植基地 6500 亩。

家庭农场是一种现代农业种植模式。早在 2013 年的中央一号文件中就首次提出，要发展“家庭农场”这一新型种植模式。而在今年 3 月农业农村部发布的《关于实施新型农业经营主体提升行动的通知》中更是提出，要鼓励有长期稳定务农意愿的农户适当扩大经营规模，成长为家庭农场。近年来，我国家庭农场发展迅速，且多数为中小型农场。这类中小型家庭农场，一方面降低了种植风险，另一方面经营活动更加具有灵活性。山东省潍坊市寿光积极推动农业规模经营，发展家庭农场，有效带动了农业增收和农民致富。寿光纪合镇孟家官庄村的纪润家庭农场，通过建立产销一体的生产经营方式，打造特色蔬菜品牌，成功走向了市场竞争，年销售额达 1.2 亿元。

纪润家庭农场

迸发农业发展新活力
创新经营



好品山东 走遍菜乡探品牌¹⁹

打造产销一体的 农场运营模式

为了让果蔬的品质更好，农场依托合作社进行了统一、标准的生产管理。孟令欣说：“与一些现代农业园区一样，合作社对社员和产品的管理也实行了‘六统一’，将农资供应、技术指导、品牌包装、销售渠道等环节，统一在规范的管理制度下。‘六统一’的最终目的，就是实现果蔬产品的标准化生产，以更好地适应市场竞争的需要。尤其是面对近年来线上销售模式的爆发式增长，果蔬的标准化生产也要与新的线上销售‘合拍’。”为适应市场对品质蔬菜的要求，如今，菜农们更多地学会使用生物农药、菌剂、有机肥、菌肥等产品，学会了保护土壤环境的同时，提高蔬菜品质。

农场负责人孟令欣表示，纪润家庭农场始终坚持“绿色、生态、安全、营养、健康”的经营理念，不断发展高效智慧型农业，培育优质有机品种，从 2016 年至今，已培育出了“富硒茄子”、“富硒西瓜”、“富硒羊角蜜”等七大类、十几个有机蔬菜品种，并全部通过国家绿色食品发展中心和国家质量认证中心验收，获得绿色食品基地和良好农业 GAP 认证，被中国农产品流通协会评为全国农产品百强企业。同时，纪润家庭农场立足资源优势 and 特色产业，着力打造特色品牌，先后申请注册了“寿光茄子”“寿光黄桃”两个地理标志产品，取得了“塑钢大棚骨架”“手工黄桃罐头”两项新型实用技术发明专利，申请注册了“孟家高欣”“纪润”两个商标品牌，扩大了农产品的知名度，提高了农产品的销售价格。

农场的果蔬产品主要通过两大渠道销售，一是农超对接，二是线上平台。农场为多地的大型商超供货，生产的果蔬供应范围几乎覆盖全国。线上平台合作则涵盖了盒马鲜生、淘宝、天猫等，主要是为一些品牌生鲜供货。无论是大型商超还是品牌生鲜，都对果蔬的大小、果型、颜色、农残检测等有具体要求。农场对所有销售的产品进行检测并出具检测报告，经检测合格后才允许采摘上市销售，检测数据会直接上传到农业局监管平台，提高产品生产经营过程透明度，极大地提升了农场优质农产品“走出去”的水平。孟令欣介绍，为保证果蔬安全，农场规定在果蔬采摘前进行农残检测。只有检测结果合格后，才可以采摘。“我们为农户提供的一系列便利服务，减少了农户的一些后顾之忧，让他们想种、敢种，种出的果蔬不愁卖。正因如此，菜农们才更加支持农场的工作，服从统一规定。我们的蔬菜才能进一步走向标准化。”孟令欣说。

农场成立后，孟令欣带头到全国各地考察，积极寻求更多的市场资源，经多次实地调研和接洽，最终达成了与全国各地的大型超市、酒店、连锁餐饮、部队后勤保障及批发市场的长期果蔬贸易合作。在保证线下交易的同时，农场在近年来还积极探索“家庭农场+电商”的销售模式，在 2017 年申请注册了“中国果蔬平台网”网络销售平台，先后与地主网、淘宝、供销 e 家、慧聪、美菜、八喜旅游网等多家网络销售商建立了长期合作关系，果蔬年均销量 18000 吨，销售额达 1.2 亿元。

本报记者 王凯旋