

# 家庭农场实现产业融合的路径与保障

## ——浙江吴创家庭农场例证

万国伟 潘庆 宋园园<sup>1</sup>

(浙江树人大学 现代服务业学院浙江省现代服务业研究中心, 浙江 杭州 310015)

**【摘要】:** 促进家庭农场实现一二三产业融合发展,是当下做好“三农”工作的重要任务。目前,家庭农场在产业融合中还存在层次不高、产品竞争力不强等问题,因此做好补短板、强弱项、增活力这一工作相当重要。以浙江吴创家庭农场为研究对象,通过对其经营现状及产业融合的调研分析,探讨了其实施一二三产业融合发展的合适路径和保障策略。

**【关键词】:** 家庭农场 产业融合 路径 保障 吴创

**【中图分类号】** F323 **【文献标识码】** A

2008年党的十七届三中全会首次提出“有条件的地方可以发展专业大户、家庭农场、农民专业合作社等规模经营主体”。之后,党的十八大及中央一号文件多次提出要鼓励发展家庭农场。家庭农场作为一种新型农业经营主体,是促进土地规模经营、转变农业发展方式、实现农业现代化的基础,是农业家庭经营的核心。在国家政策的鼓励支持下,各地方积极培育了一批具有现代农业特征的家庭农场,如上海松江、吉林延边等。据农业部的显示调查,截至2018年底,全国已有87.7万个符合农业部统计调查条件的家庭农场。然而,我国家庭农场发展起步晚,产业融合受多重因素制约,存在着生产成本低、产品知名度低、政策扶持少等较多问题。基于此,本文以浙江吴创家庭农场为例,通过对其发展现状与其产业融合中存在的问题进行剖析,进而提出相关的建议与对策,试图为加快家庭农场产业融合提供参考与借鉴。

### 1 家庭农场产业融合的发展现状及问题

关于“家庭农场”的定义,众多学者依据研究的侧重点给出了多个解释。姚麒麟等认为家庭农场是以农户为基本单位,面向市场,从事适度规模的农业生产、加工和销售的经济实体,具有企业性质。李学兰等指出:“所谓家庭农场是个体农场,是企业”。曾平生认为:“家庭农场是以农户为生产单位,以农业生产为主,从事与之相适应的农业生产,追求利润最大化,面向市场,自主经营、自担风险的企业主体”。本文认为,家庭农场是指以家庭成员为主要劳动力,从事农业规模化、集约化、商品化生产经营,并以农业收入为家庭主要收入来源的新型农业经营主体。产业融合则是指不同产业或同一产业不同行业相互渗透、相互交叉,最终融合为一体,逐步形成新产业的动态发展过程。而关于农村产业融合则在上个世纪就由今村奈良臣提出了著名的“六次产业”理论,即将农业向二三产业延伸,通过对一二三产业的有机整合,构建出生产、加工、销售、服务等一体化的产业链。

#### 1.1 我国家庭农场的发展现状

**作者简介:** 万国伟(1972-),男,教授,博士,研究方向:乡村发展、流通经济;潘庆(1999-),女,浙江金华人,在读本科生;宋园园(1998-),江苏徐州人,在读本科生。

**基金项目:** 浙江省哲学社会科学规划课题(15NDJC233YB);浙江省科技计划软科学项目(2018C35038);浙江省大学生新苗人才计划(ZSJ0619302C)。

### 1.1.1 家庭农场数量增长快速。

随着我国政策支持力度的加大、农业机械化的推进及土地流转速度的加快,农户的经营规模逐步扩大,种植大户也越来越多。截止 2016 年底,农业部共认定家庭农场 44.5 万个;2017 年增长了 23.3%,数量达到 54.9 万个;2018 年底,农业部共认定家庭农场 87.7 万个,较 2016 年增长了 97%。其中被认定为示范性家庭农场 7.8 万个,比 2016 年增长了 26.4%。

### 1.1.2 家庭农场以种植业为主并向种养结合发展。

根据家庭农场的经营产业,将其分为种植业、畜牧业、渔业、种养结合及其他这 5 种类型,其中种植业占比较大。2017 年,从事种植业的家庭农场 33.7 万个,占家庭农场总数的 61.5%;从事畜牧业的家庭农场 10.1 万个,占家庭农场总数的 18.3%;从事渔业、种养结合、其他类型的家庭农场分别为 3 万个、5.9 万个、2.2 万个,分别占家庭农场总数的 5.5%、10.8%、4%。其中从事种养结合的家庭农场个数比 2016 年增长 33.8%,占家庭农场总数的比重比 2016 年提高 0.9 个百分点,反映出农业结构调整和产业融合步伐的加快。

### 1.1.3 家庭农场享受政府补贴资助逐步增加。

截至 2017 年底,获得财政资金扶持的家庭农场有 3.2 万个,比 2016 年增加 2198 个,占家庭农场总数的 5.7%。扶持资金总额 17.5 亿元,其中,由中央扶持的占 6.9%,省级占 39.4%,市级占 13.5%,县级占 40.2%,平均每个享受财政扶持的家庭农场获得扶持资金 5.5 万元。获得贷款支持的家庭农场共有 3.5 万个,比 2016 年增加 6100 个,占家庭农场总数的 6.4%。

## 1.2 家庭农场在产业融合中存在的问题

### 1.2.1 产业融合层次不高。

目前,家庭农场的产业融合总体上还处于初级阶段,各产业之间的融合度不高,融合水平较低,附加价值不高,潜力还有待挖掘。农产品附加价值主要体现在加工环节,而目前经过加工转化成最终产品上市的农产品较少,基本都是初级农产品低价销售为主。休闲农业、旅游农业等多功能层次未完全开发,缺乏特色文化和民俗的带动,导致发展模式结构单一,缺乏差异化竞争。

### 1.2.2 基础设施落后。

家庭农场实现产业融合发展,需要较为完备的交通、通信、供电等公共基础设施的支撑。但是目前我国很多农村地区的基础设施还较为落后,这就使得家庭农场产业融合进入了瓶颈期,大大阻碍了家庭农场产业融合的快速发展。

### 1.2.3 农产品市场竞争力不强。

多数家庭农场的产品缺乏品牌化经营,市场同质化严重,市场上鱼目混珠,监管难度大,导致农产品质量难以保障。而且农业生产周期较长,回报见效慢,家庭农场在经营前期一次性投入比较集中,资金需求大,在生产资源约束条件下,农民生产利益没有得到切实保障。

### 1.2.4 人才技术支撑困难。

首先,农村劳动力大规模转移,从事农业劳动力呈现出年龄偏大、结构老龄化的趋势。其次,家庭农场缺乏专业的从业人员和管理人员,农场主文化素质低,缺乏商品流通意识、市场竞争意识和先进的管理理念。再次,我国大学生对农科专业认同度低,选

择意愿不高,相关专业毕业后工作大多专业不对口。最后,我国在家庭农场机械化方面缺乏创新,机械化程度较低,新科技推广慢,对农产品加工技术也比较落后,对产业融合的带动能力不强。

## 2 吴创家庭农场产业融合现状与问题剖析

### 2.1 吴创家庭农场基本概况

吴创家庭农场(下起吴创农场)位于浙江省江山市凤林镇,由浙江省江山凤舞九天农业发展有限公司于2018年投资100万元设立,共雇有员工20余名。目前,主要以培育与推广高端品质柑橘为主要业务,同时还培育优质苗木,以低价售卖并无偿给予种植技术指导,帮助农民增产增收,促进更多农户种植致富。农场产品主要通过微信公众号、朋友圈、小程序以及顾客上门购买的方式进行销售。2018年种植面积为2hm<sup>2</sup>,产量70000kg,年销售额300万元,形成了一定的柑橘产业规模。农场已经拥有了自己的商标,并投资1000多万元在高端品质柑橘的培育与推广之上。该项目现有柑橘农田11.33hm<sup>2</sup>,其中1.33hm<sup>2</sup>地已全面进行了高端柑橘的种植,20hm<sup>2</sup>已基本具备种植条件。

### 2.2 吴创家庭农场的经营现状

#### 2.2.1 主要产品组合。

吴创农场拥有2月份的甘平、6月份的河内晚柑、9月份的由良、11月份的红美人及晴姬等品种,并推出以高接换种、大棚栽培、智能管理为一体的智慧式现代农业管理模式。其中,主打产品“红美人”柑橘已于2018年初获得了无公害农产品的认证。除销售高品质的柑橘外,还将培育的优质苗木进行销售。吴创农场作为衢州市农科院红美人优质高产稳产栽培试验示范基地,掌握增加亩产量、提高产品品质技术,并结合现代科技,运用互联网系统,不断降低柑橘生产成本。

#### 2.2.2 销售渠道及盈利情况。

目前,吴创农场采用现场销售与手机微信端的销售相结合形式进行销售推广。顾客可以通过现场参观品尝,直接订购商品,也可以通过吴创农场的微信公众号及小程序直接购买。今后农场将与淘宝、天猫、京东、盒马鲜生等平台合作,进一步拓宽销售渠道。由于吴创农场尚处于起步阶段,前期种植大棚投入较大,2018年尚未盈利。截至目前,共获得政府补贴为565万元,预计2019年净利润可达500万元左右。

#### 2.2.3 种植技术与设施情况。

第一,吴创农场拥有自主培育技术。

农场通过全方位高清摄像头,温湿度传感器等现代化设施,对柑橘进行实时监控,对果树的修剪、管理(疏花、疏果等)以及施肥时间和次数也都有着严格的要求和控制。凡是计划大规模种植的品种,都会在前先小部分试种,因地制宜,找到更适合农场的培育方式后,再和其他相同品种进行比较,寻找自家产品的优缺点。

第二,吴创农场拥有标准化大棚设施。

农场准确地抓住了大棚技术的优势,充分地利用大棚设施,对柑橘进行完熟栽培,一方面保证把温度控制在最适宜橘树生长的范围内,另一方面也有效的防控了柑橘种植中难以克服的黑点病,吸果夜蛾等病虫害,大大提升了果实品质。

---

第三,吴创农场运用了“物联网+农业”技术。

农场配置了现代智能物联网和全覆盖网络高清摄像系统,通过高速光纤实时传输,对包括柑橘生长情况、投入品使用情况、病虫害状况等进行实时监控,同时也可对柑橘生长过程进行透明公开,让有需要的顾客了解到柑橘生长情况和动向,提高其对产品的信任度。工作人员通过电脑或手机可以直接遥控指挥,减少了人力成本的投入,防止资源浪费,以期达到最佳效益。

### 2.3 吴创家庭农场在产业融合中存在的问题

#### 2.3.1 经营者管理水平欠高。

吴创农场经营者缺乏前瞻性的目光,对于未来产业发展趋势的多变性,缺乏应对能力,难以在未来的竞争中占据优势。在企业文化方面,吴创农场尚未形成学习文化,管理者难以实现管理方面的创新,不利于促进家庭农场组织结构的优化。同时,吴创农场缺乏同行之间的合作交流以及专家指导,在经营方面很难获得有用的经验,经营管理水平有待提升。

#### 2.3.2 产品附加价值较低。

虽有政府资金的支持,但吴创农场仍存在自身的不足和缺陷。首先,吴创农场在加工上处于劣势,其柑橘在丰收旺季,未能进行有效的储存,时间过长会降低柑橘的品质,影响其后期销售。其次,吴创农场的柑橘只是简单的外部包装,对产品外观重视不够。再者,未能从产品的保健作用、食用功效、医用价值等视角进行柑橘文化宣传,故而营销效果不明显;此外,从供应链管理到市场营销体系打造,再到品牌建设等方面,都没形成较为完整的体系。“一产”与“二产”的深度融合,始终是待补的“短板”。

#### 2.3.3 产品销售渠道单一。

吴创农场在产品销售上都只是通过单一的销售渠道进行柑橘的售卖,如微信小程序的订购或是顾客上门订购。柑橘销售渠道单一,使得柑橘缺乏宣传力度。特别是未能充分发挥电商平台的作用,使得农场在产品销售上丧失了许多先机,也加大了农场的销售成本。因此,加强与电商平台及其他渠道成员的合作,打造完整多元的销售渠道体系至关重要。

#### 2.3.4 业务内容过于单一。

基于当前市场需求可知,生态旅游相当受欢迎。吴创农场拥有优良的生态环境,各品种柑橘的生长能够得到良好的保障。因此,除了柑橘种植以外,农场完全可以考虑建立学农基地和生态旅游基地,吸引更多的学生、游客前来农场,打造一个集自然风光、现代科技及文化科教为一体的多元化家庭农场。这些工作目前尚处于计划阶段,还未着手实施,第三产业的结合发展程度不够,如旅游、教育、文化、健康养老等产业深度融合等值得思考与探索。

## 3 吴创家庭农场产业融合的发展路径与保障

### 3.1 吴创家庭农场实现产业融合的路径

#### 3.1.1 提高经营管理者水平。

吴创农场的经营者在面对未来行业多变的情况下,要善于学习成功企业的企业文化,从中汲取适合自己的部分,从而形成属于自己独特的农场文化。不断听取专家的建议,结合自身实际情况,努力进行管理创新。另外,经营者还应加强同行之间的合作交流,结合各方的经营管理模式,发现自身的不足之处,不断提高自身的管理水平。

### 3.1.2 努力提升产后附加价值。

吴创农场实现产业融合要着重探讨如何通过产品包装、设计、流通加工等手段,加强产业链建设和供应链管理,逐步提升柑橘产品的附加价值,稳步推进一二产业间的融合。首先,应进行精细化包装,强化品牌形象,实现依靠品牌效应来体现出自己的特色和差异,以此来吸引广大消费者;其次,产品包装的设计直接影响产品在市场的占有率和消费者的接受程度,

吴创农场的产品设计必须让消费者瞬间认识产品并牢牢记住;最后,在产品加工中加入科技含量,通过规范的采后处理和保鲜存储,降低柑橘的腐烂率,保证质量以此来延长商品的供应周期。

### 3.1.3 拓宽产品销售渠道。

吴创农场始终以打造高品质柑橘为其核心经营内容,就应当重点运用互联网新兴渠道来推广自己的产品。其销售渠道应当线上和线下结合,实现与优质电商平台及快递服务商的强强联合,逐步形成多元化、高效率及高效益的销售渠道体系。积极构建农业物联网应用服务平台,推进“互联网+现代农业”的农业物联网的应用模式。只有延长产品的生命周期,实现四季均有采摘销售,形成自己独特的柑橘文化,客户的满意度才能逐步提升,产品品牌影响力才会大大加强。

### 3.1.4 发展学农与生态旅游基地。

基于当前市场需求可知,生态旅游相当受欢迎,吴创农场在完善柑橘基地建设后,着重打造学农基地、生态旅游基地势在必行。学农基地可包括田间板块、农产品深加工板块、拓展训练板块等。生态旅游基地将以生态友好的方式,举办柑橘节活动,构建生态迷宫(柑橘迷宫等)、自然氧吧、大地艺术等为消费者提供高质量生态体验的服务和要素结合,利用生态养殖、绿色种植所形成的“绿色、环保、原生态”的乡村自然景观,让消费者体会到环境责任、社会责任和文化责任与自己息息相关,让他们自然而然的融入到这一消费模式中。

## 3.2 吴创家庭农场实现产业融合的保障

### 3.2.1 政府扶持方面。

首先,加大政府扶持力度,特别是在政策上要给予更多的扶持,要想方设法支持鼓励农民工返乡、能人下乡创业创新,积极引导科技人才、管理人才参与农村一二三产业融合发展,培养跨产业、懂技术、善经营的复合型人才,加大宣传教育力度,为农业的发展提供多元化的经营人才。其次,加快完善农村水、电、路、通信等基础设施建设。加强农村环境整治和生态保护,建设持续健康和环境友好的新农村。完善休闲农业和乡村旅游道路、供电、供水、停车场、观景台、游客接待中心等配套设施。最后,在财政政策上,完善财政税费政策,综合采用直接补助、项目扶持、贷款贴息、担保补贴、以奖代补等方式,让家庭农场主的农业生产经营活动享受国家规定的各类扶持政策。

### 3.2.2 吴创家庭农场自身方面。

吴创农场应利用本地的自然资源,打造以柑橘文化为依托的生态旅游农业,充分重视家庭农场的多功能性,加强统筹规划,推进农业与旅游、教育、文化、健康养老等产业深度融合。努力提升管理水平和服务质量,建设一个具有文化与地域特点的家庭农场。这样,不仅能打造本土化、特色化的产品,还能加大宣传力度,扩大影响力,形成产品的品牌,实现农业从生产向生态、生活功能拓展。同时农场经营主也加强学习,吸纳日本、美国等发达国家的先进经验,努力提升自己的经营与管理水平。

### 3.2.3 外部合作伙伴方面。

---

健全农产品产地营销体系,推广农超、农企、农校、农社等形式的产销对接。鼓励龙头企业、农民合作社、各院校等形成产业联盟,联盟成员通过共同研发、统一营销等方式,实现信息互通、优势互补。鼓励从事农村产业融合发展的工商企业为职工提供技能培训,带动农户扩大生产规模。与当地的相关企业展开合作,结合现代技术,运用互联网系统,降低柑橘生产成本,力争逐步扩大产业链。同时借助各种合作伙伴的力量,减小资金压力,不断壮大自我。

## 4 小结与展望

本文简要梳理了我国家庭农场产业融合的发展现状与问题,并以吴创农场为例,重点分析了其实现产业融合过程中存在的问题,提出了家庭农场实现产业融合的主要路径与保障。从2013年中央一号文件首次提出“家庭农场”概念开始,我国家庭农场产业融合的发展取得了长足进步,但也还存在一定的问题。政府应该抓紧制定和完善相关规划、政策措施,统筹安排财政涉农资金,加大投入,开展家庭农场产业融合发展试点示范,引导资金、技术、人才等要素向农村产业融合集聚。家庭农场自身也要加大发展农产品加工、销售,拓展合作领域和服务内容,加快农产品冷链物流体系建设,提高在线营销能力,推进现代信息技术应用于家庭农场生产、经营、管理和服务中。另外,还要不断推进家庭农场与外部资源的合作,逐步推进农业与教育、文化、健康养老等产业深度融合。

我国各地农村的经济情况和资源禀赋各异,因此各地要因因地制宜,具体问题具体分析。文中对吴创农场的实例分析,发现了一定的问题并提出了相应对策,为浙江等发达地区的家庭农场产业融合提供了很好的借鉴和参考。家庭农场产业融合发展是乡村振兴战略中的重要内容之一,关于浙江以外地区的发展现状,笔者在后续研究中将持续关注。

### 参考文献:

- [1]袁梦,易小燕,等.我国家庭农场发展的现状、问题及培育建议——基于农业部专项调查34.3万个样本数据[J].中国农业资源与区划,2017(6):184-188.
- [2]王赛,张青,郭丽华.我国家庭农场发展现状及问题研究[J].中国市场,2016(17):207-208.
- [3]姚麒麟,黄慧珍,董辉,等.以家庭农场为依托推进农业现代化[J].农技服务,2009(6):162-163.
- [4]李学兰,汪上.农业组织化的实现形式:家庭农场[J].安徽科技学院学报,2010,24(4):91-94.
- [5]曾平生.我国家庭农场发展现状及其对策研究[J].中国农业资源与区划,2016(4):56-61.
- [6]小田滋晃,長命洋佑,川崎訓昭,等.六次産業化を駆動する農企業戦略論研究の課題と展望-ガバナンスとコンフリクトを基調として[J].生物資源經濟研究(日本),2014,19:73-94.
- [7]农业部经管总站体系与信息处.2017年家庭农场发展情况[J].农村经营管理,2018(10):21.
- [8]刘小英.农村产业融合发展现状问题及对策探讨[J].南方农业,2018,12(4):66-68,87.
- [9]朱肖.我国农村基础设施建设对农村经济增长的影响[D].开封:河南大学,2019.
- [10]张正宝,栾香录.我国家庭农场融资现状及制约因素分析[J].农业经济,2015(12):85-86.

---

[11]郭熙保,冯玲玲.家庭农场规模的决定因素分析:理论与实证[J].中国农村经济,2015(05):82-95.