

[各抒己见]

家庭农场发展要增速提质并重

从2013年中央一号文件首次提出“家庭农场”的概念以来，几年间，家庭农场从无到有，经营产业不断多元，发展模式不断多样，在保障重要农产品有效供给、提高农业综合效益、促进现代农业发展等方面发挥了重要作用。总的来看，家庭农场培育工作取得可喜成效，扶持政策框架初步构建，财政支“场”力度不断扩大，指导服务能力不断加强，省市县三级示范创建体系初步形成。

同时，发展质量不高，带动能力不强也是现阶段家庭农场的总体情况。总体看，我国家庭农场仍处于起步发展阶段，持续健康发展还面临诸多困难。部分地方盲目追求“垒大户”，出现了规模扩大但经济效益下降等问题，违背了适度规模经营的初心。各个地方对家庭农场的认识不统一，工商登记参差不齐，家庭农场的法律主体地位不明确。各类农业生产要素成本逐年上涨，家庭农场经营压力加大，迫切需要更多的政府指导、资金支持和风险保障。

破解家庭农场发展面临的问题，既要“增速”，也要“提质”，更要“加力”。中央农办、农业农村部等十一部门和单位日前联合印发的《关于实施家庭农场培育计划的指导意见》为家庭农场的健康有序发展提出了解决方案。实施家庭农场培育计划，有利于培育出更多规范成熟的家庭农场，提升土地集约水平，增加农业生产效益，有效避免农地“非农化”倾向；有益于稳定家庭农场的生产经营预期，不断提升自身实力和管理水平，推动传统农业向现代农业转型跨越，推进农业经营方式不断完善创新；有助于将普通农户通过适度规模经营引入现代农业发展的大格局，助力农业供给侧结构性改革向纵深推进，促进乡村全面振兴。

加快培育发展家庭农场，要以开展家庭农场示范创建为抓手。各地既要加大示范家庭农场创建力度，也要积极开展家庭农场示范县创建。通过宣传推介一批家庭农场典型案例，树立一批可看可学的家庭农场发展标杆和榜样，提供可复制、可借鉴的培育经验，提升家庭农场的整体发展水平。

加快培育发展家庭农场，要以建立健全指导服务机制为支撑。要完善家庭农场名录管理制度，健全名录系统；加强家庭农场统计和典型监测工作；强化家庭农场培训，使家庭农场经营者至少三年轮训一次；鼓励地方根据需求组建家庭农场协会或联盟。

加快培育发展家庭农场，要以完善政策支持体系为保障。各地要制定家庭农场培育计划，建立促进家庭农场发展的综合协调工作机制，形成合力，在加大财政支持力度的同时，在节本增效、绿色生态、改善设施、提高能力、风险保障等领域探索一套符合家庭农场特点的普惠性支持政策。重点推动建立针对家庭农场的完全成本保险和收入保险、金融支持、高标准农田建设等普惠性支持政策。

一花独放不是春，百花齐放春满园。我们相信，在新的指导意见颁布以后，家庭农场必然向着更高质量方向发展。通过示范引领、强化服务、多元支持，将有千千万万个成熟茁壮的家庭农场在广袤的农村土地上开花结果，推动我国农业农村现代化不断大步向前。

石亚楠

新型农业经营主体让乡村产业兴旺起来

习近平同志指出，“产业兴旺，是解决农村一切问题的前提”。国务院近日印发《关于促进乡村产业振兴的指导意见》，要求聚焦重点产业，聚集资源要素，强化创新引领，突出集群成链，培育发展新动能，加快构建现代农业产业体系、生产体系和经营体系。乡村产业振兴既是攻坚战又是持久战，应坚持问题导向、目标导向、发展导向，切实走出一条符合实际、科学有效的产业发展之路，为乡村振兴提供坚实支撑。

培育新型农业经营主体

当前，我国不少从事种植业的农户仍然是小农户。面对大市场，小农户生产规模小、发展成本高、抗风险能力弱。促进乡村产业振兴，需要解决好小农户与大市场对接问题。

解决小农户与大市场对接问题，关键是要解决生产什么、如何生产、如何销售问题，解决如何提高农业的集约化、专业化、组织化、社会化水平问题，从而有效带动小农户发展。解决这些问题，一个有效途径是培育新型农业经营主体，通过新型农业经营主体带动小农户对接大市场。新型农业经营主体主要有家庭农场、农民专业合作社、龙头企业等。与小农户相比，新型农业经营主体的优势主要有三个方面：一是市场灵敏度更高。能够充分利用“互联网+”的优势收集市场信息，快速反应，灵活组织生产，避免因盲目生产导致农产品价格下跌、销售困难等问题。二是市场竞争力更强。新型农业经营主体可以充分发挥规模化生产优势，进一步延伸产业链，提高产品附加值，也可以更好地借助电商等方式扩大销售、增加收益。三是化解市场风险的手段更多。新型农业经营主体可以利用多样化、专业化、组织化手段应对市场经营、财务管理等方面的风险。

培育新型农业经营主体，一方面应依据各地资源禀赋、区位条件、产业基础等，聚焦优势特色产业，调整优化产业布局结构，重点扶持一批龙头企业，集中连片形成规模，打造大型农业企业集团，使其在农业产业化发展中成为主力军。另一方面，应顺应部分非农企业向“三农”领域转移的新趋势，充分发挥市场配置资源的决定性作用，推动资源要素向农村流动，加快推动农业经营主体多元化发展，搞活农村市场。在实践中，应统筹兼顾培育新型农业经营主体和扶持小农户，发挥新型农业经营主体对小农户的带动作用，完善新型农业经营主体与小农户的利益联结机制，实现小农户家庭经营与合作经营、集体经营、企业经营等经营形式共同发展。新型职业农民培育工程和新型农业经营主体培育工程要将小农户作为重点培训对象，帮助小农户发展成为新型职业农民。

构建乡村产业品牌体系

很多乡村并不缺少优质农产品，但往往有品质无品牌或产品的品牌价值较低，缺乏市场竞争力，只能获得有限的生产环节收益。推进质量兴农、绿色兴农，构建乡村产业品牌体系，是实现乡村产业可持续发展的重要基础，也是构建乡村现代产业体系的重要环节。当前，应重点抓好以下三个方面：一是抓好产业选择和培育。坚持因地制宜选择产业，彰显产业的比较优势和地域特色，着力在“优、绿、特、强、新、实”六个字上做文章，形成产业竞争力。二是抓好质量管控。质量管控是乡村产业品牌的生命线。要从产业链各环节加强质量管控，健全绿色质量标准体系和可追溯体系，大力推进绿色生产、标准管控。引导各类农业经营主体建设标准化生产基地，推进标准化生产。加快建立农产品质量分级及产地准出、市场准入机制。三是抓好品牌建设。品牌建设重点在于品牌认知与认同。在品牌认知方面，地方政府应大力打造区域公用品牌，培育一批有影响力的区域公用品牌和企业品牌，创响一批“土字号”特色产品品牌。在品牌认同方面，应坚持质量兴农，对农产品进行准确的市场定位，锁定目标消费群体，培养消费者的品牌认同感和忠诚度。

激发乡村创新创业活力

近年来，各地依托乡村资源积极培育新产业新业态，休闲农业、农产品精深加工、乡村旅游等蓬勃发展，乡村创新创业日新月异。同



时也要看到，目前乡村产业仍然过多依赖传统要素投入，产业集中度较低，科技贡献率不高，优质绿色农产品特别是精细化中高端农产品较少，乡村产业发展所需人才明显不足。

当前，应进一步激发乡村创新创业活力，特别是要深化改革，盘活、激活、放活乡村各类资产资源，大力推进农村一二三产业融合发展。一是有效打通农村资源变资产的渠道，跨界配置农业和现代产业要素，形成“农业+”多业态发展态势。二是深入推进“互联网+”现代农业，大力发展休闲农业和农村电商，推进农业与旅游、文化、教育、康养等产业深度融合，发展数字农业、智慧农业。三是推进政策集成、要素集聚、功能集合和企业集中，加快建设一批现代农业产业园和特色产品基地，形成多主体参与、多要素聚集、多业态发展、多模式推进的融合格局。四是落实创新创业扶持政策，搭建创新创业平台，引导农民工、大中专毕业生、退役军人、科技人员等返乡入乡人员和“田秀才”“土专家”“乡创客”创新创业，培养一批创新创业带头人、优秀乡村企业家。

完善利益联结机制

农民的主动参与是乡村产业实现可持续发展的基础。促进乡村产业振兴，决不是企业“唱独角戏”，也不是政府“包打天下”，而是要调动农民的积极性、主动性、创造性，提高农民参与度。当前，要

以农业农村资源为依托，以农民为主体，通过完善利益联结机制，让农民更多参与并分享乡村产业振兴的收益。

一是大力发展农产品精深加工。农业生产要实现效益最大化，不能仅仅停留在生产销售初级产品阶段，而应在延长产业链上下功夫，并通过产业链形成利益联结机制。要统筹农产品产地、集散地、批发市场发展，建设一批专业村镇、精深加工基地和加工强县。同时，加快乡村基础设施建设和农村人居环境整治，为农产品精深加工和农村产业发展创造更好条件。

二是引导农业产业化龙头企业与合作社、家庭农场、小农户开展生产经营合作。在完善“龙头企业+基地+农户”模式的同时，积极推进“农户+合作社”“农户+公司”等模式，通过就业带动、保底分红、股份合作等形式，让农民稳定长期合理分享全产业链增值收益。扶持一批农业产业化联合体，以龙头企业带动、合作社和家庭农场跟进、广大小农户参与的方式联结起来，实现抱团发展。

三是鼓励农民开展多种形式的合作与联合。加快农村集体资产清产核资和集体成员身份确认，推动发展多种形式的股份合作。加快推广“订单收购+分红”“农民入股+保底收益+按股分红”“土地流转+优先雇用+社会保障”等多种利益联结方式，让农户分享加工、销售等环节收益。

刘璐琳

[选载·建设管理]

发展农民专业合作社，是市场经济条件下推进农业产业化经营的重要举措，是创新农村经营体制、提高农民组织化程度的有效方法，更是实现农业增效、农民增收，促进农村经济发展的重要途径。

（一）分销渠道的长度类型及其选择策略

农产品分销渠道有以下几种常见的模式。

1.生产者—消费者

这种模式叫零层渠道，也称直接分销渠道。是指农产品由生产者向消费者或用户转移过程中不经过任何中间环节，直接由生产者供应给消费者或用户。这是一种最简便、最短的渠道。例如，农民在自己的农场门口直接开办门市部，以“前店后场”的形式销售农产品。在美国的休斯敦市，有一家世界上独一无二的蔬菜超市——拉笛尔蔬菜超级市场。其最大

特色就是种植同销售融为一体。作为种植与销售蔬菜于一体的“前店后场”式大型超市，由于拉笛尔蔬菜超市省去了各地收购、运输和中间商等多道环节，损耗率极低，因而其售价比市面上的蔬菜价格普遍要低5%—7%，与同类蔬菜市场相比具有明显的质量及价格优势。

直接渠道主要形式还有农产品生产者市场上摆摊设点、上门推销、电话订货、通过订货会或展销会与用户直接签约供货，或者农产品生产者利用计算机网络直接与客户达成交易等形式，将其生产的蔬菜、果品、水产品、禽蛋等农产品销售给直接消费者。（未完待续）



本书对于指导农民专业合作社健康发展、规范经营具有重要参考价值。

农民专业合作社基础知识(一百零六)