210个家庭农场唱响田园牧歌

业内人士建议：创新运营和营销模式，做大市场蛋糕

近年来，随着绝育黄瓜、“自杀”西瓜、掺假的五常大米等食品丑闻频发，越来越多人从危机中嗅到商机，纷纷争当农业创客，推动了生态农业的发展。记者了解到，自2013年以来，我市家庭农场成阶梯式增长，从50多家跃升为210家，农场主通过“机器换人”提效、深加工增值等模式，尽享田园增收喜悦。

□记者 田妙联

A 现象 家庭农场突破210个

17日傍晚，前仓镇荆州村维哲农场湿漉漉的农田里，水稻已抽出黄绿色的幼穗头。“早稻长势优良，再过个把月就可以收割了。”农场主李维哲说。

早在2013年中央一号文件提出鼓励发展家庭农场时，李维哲就办理了“永康市维哲农场”营业执照，升级为“家庭农场”；并将经营面积从800余亩扩至1000多亩，除种有水稻、小麦、油菜等农作物外，又新增了紫糯米、红糙米等。后来，李维哲投入200多万元，添置了20余台大型设备，使水稻生产实现了从播种到烘干全程机械化。

在唐先镇夏杜曹村，发强家庭农场也经营得有声有色，有机葡萄、梨在当地小有名气。这几年，为发展观光采摘游，农场主曹发强对100多亩果园进行“乔装打扮”，铺上水泥路，还在葡萄园边搭建了一条300多米长的绿色走廊。“我今年购入了酿酒设备，准备研发果酒。”曹发强说，农副产品不仅要看天吃饭，更要懂得读取市场“气象风云”，所以在经营好新鲜水果时，还要对农产品进行深加工来增值。

其实，不只是这两家，2013年以来，我市家庭农场爆发式增长。截至去年年底，全市登记在册的家庭农场达210家，仅去年就增加了100多家。

B 原因 搭上政策顺风车农业创客激发活力

对于近两年家庭农场的兴起，市农林局产业科科长李方华说，主要是符合了社会发展和市场的需求，更有农机购置补贴等农业扶持政策带推动，目前，家庭农场已成为现代农业发展的生力军。

去年，曹发强投入80多万元改造农场，今年年初就拿回了32万元的补贴。“凡是农民专业合作社能享受的优惠政策，家庭农场都能享受。”李方华说，家庭农场在土地流转等方面都能享受专项补贴，税费缴纳上也有优惠。

此外，我市多家金融机构也纷纷送“资本下乡”，在贷款发放上为家庭农场亮起“绿灯”。永康农商银行把支持“三农”发展重点逐步向家庭农场等新型农业经营主体倾斜，加快培育和发展家庭农场。“一般农户只能贷款5万元、10万元，但示范性家庭农场最高可达100万元。”市农行个人金融部经理金连起说，银行会在贷款额度、利率等方面予以倾斜，对个人信用优良的家庭农场基本无需他人担保就可拿到贷款。

“我市农场起步好，发展快，基本涵盖了粮油、蔬菜、水果、花卉和水产等主导产业，为保持优发优势，今年我市将大力推进示范性家庭农场建设，积极扶持现代农业新生力量，引导家庭农场向可持续的现代型、特色型、效益型的农业发展。”李方华说，去年，我市共认定了12个市示范家庭农场，其中，因经营独具特色，维哲和发强家庭农场双双获评省级示范，在本月底，我市就将针对省市级示范性农场给予一定的奖励。

C 发展 众筹认投订单式生产打响品牌

发展家庭农场，我市不少农场主着力打造本土绿色农产品品牌，走上绿色生态循环农业之路。

维哲家庭农场种有“908”小麦，原麦自然生态、麦香味道真实。去年，“农二代”李维哲的女儿李盛桔为自家生产的手工土索面注册了“西津桥”商标，日均生产百余公斤，每到冬季，面就供不应求。

“注册商标，可以更好地推广有机农产品。”李维哲说，原来只知道闷头干事，如今借力品牌营销，进一步扩大了市场份额。

李盛桔也为农场的后续发展盘算好了路子：“农场毗邻大陈、盘龙谷、虎踞峡，随着乡村旅游的兴起，下一步，维哲农场将增种果树，发展观光采摘游。”

而随着互联网时代来临，不少农场主也开始琢磨起O2O模式，借助微营销，售卖农产品。

对于家庭农场未来的发展，业内人士认为，可以实行轻资产运营模式，推出众筹现代农业项目。针对目前市民对有机产品需求大的现状，农场主可以在农场划出区域，供人认投。认投人可以自己到农场体验，也可交由农场主代为管理，定时输送新鲜果蔬即可。

在营销模式上，农场主也可以大胆借鉴国外“CSA”订单生产模式，利用物流直供体系、直营店、网络营销和第三方终端平台，拓宽销售渠道、打响品牌、提高知名度，建成O2O的一体化终端渠道运营模式和直供系统，把市场蛋糕做大。

“恒耀”进军千亿集成电路封装市场

进口环氧模材料价格迫降95%结束暴利时代

协同创新晒成果

□记者 王导

16日，浙江恒耀电子材料有限公司一小批钽电容封装用环保型环氧模复合材料生产完成下线。公司副总经理吕高翔非常兴奋，因为这意味着最新项目终于实现产业化，公司也掌握了更多与世界500强企业竞争的筹码，在挖掘1000亿元级别的集成电路封装市场中多了一个拳头产品。

进军集成电路市场

在恒耀公司无尘生产车间内，身着工作服、戴口罩的工作人员正一丝不苟地操作着机器，记者只能隔着保温降噪双层玻璃静观，略显神秘。

但实际上，只要你拿起手机打个电话，就与该公司有了近距离接触。因为恒耀公司所生产的封装材料正是保护手机里的集成电路芯片用的。

事实上，空调、电脑等任何带集成电路的电子电器产品都需要封装材料的保护。但是多年来，由于材料的特殊性和高精密度的技术要求，国内尚无企业真正具备独立产研能力，导致封装材料都依赖进口。

2008年，生产分立器件应用材料已有4年的恒耀公司与浙江大学合作，致力于纳米改性超大规模集成电路封装用环氧模塑料的研发，准备向中端集成电路应用升级，剑指世界500强企业垄断下的集成电路封装市场。

经过多年研发，恒耀公司新产品在性能上已不逊于国外品牌，而且还有明显的价格优势。2011年，新产品上市第一年就斩获了1000多万元的销售额，次年升至4000万元，成功抢占了市场。

让吕高翔意想不到的是，恒耀的介入改变了国内环氧模材料市场的价格格局，日本某企业原本在我国售价60万元一吨的材料被迫降价近95%，结束了进口环氧模材料的暴利时代。

新产品频出向高端转型

这么多年，吕高翔尽管对国内市场充满信心，但直面与日本京瓷、韩国三星等世界500强企业的竞争，依然感到压力山大。

“想要进军高端市场，就必须在产品上有新突破，而最新下线的钽电容封装材料正是突破点。”吕高翔知道，要让市场接受国内产品还需要较长一段时间的检验。而在此之前，还需要更多的新产品和技术储备。

“现在，最新的大规模集成电路封装用新型环氧模塑料项目已进入中测阶段，下个月将迎来最后的验收。”吕高翔说。

下周，吕高翔还准备前往广东深圳，进一步寻找科研院校合作，开发适应高端市场的新产品，为进军高端市场做好打持久战的准备。