

□□ 王圣婴 农民日报·中国农网记者 毛晓雅

啃上一口金黄的鲜食玉米，鲜香软糯的口感让人不禁回忆起“小时候的味道”。出现在大城市餐桌上的“乾玉谷”鲜食玉米，来自吉林白城市一家家农民的庭院，而它最大的卖点，就是包装显著位置标示的“来自于自家小菜园种植”，通过一项简单的真空锁鲜技术，实现了新鲜原味的“千里传送”。

遥远的嫩江湾畔，吉林大安市乐胜乡日新村村民王敬波正穿梭在自家小院的玉米秧中忙碌，若是回到两年前，一辈子没出过几次远门的他很难想象，自家小院里种的玉米能够走向千里之外的城市，成为“健康、品质”的代名词。王敬波抓紧时间将收获的玉米送到村里粘玉米加工厂，经过扒皮、清洗、真空包装等工序，4小时内迎来“华丽转身”，打上品牌、贴上标签后将被送往全国各地。在广阔的松辽平原上，像王敬波一样的农户十分常见，家家户户利用房前屋后的小天地开启了庭院种养的新篇章。

从农村小院到城市餐桌，从自给自足的农作物到流通的农产品，市场是最为关键的一环。解决了市场问题，庭院种养才能称之为庭院经济。依靠特有的资源禀赋，小庭院不仅能够开发出经济效益，还蕴含着从“小而精”走向“广而深”的无限可能。然而，对于“小散弱”劣势明显的单个农户来说，推进庭院经济标准化、规模化、产业化并非一片坦途，特色、渠道、引导缺一不可。

过去5年，吉林省将发展庭院经济作为农民增收、产业振兴的重要举措。通过政府统一规划、补贴引导，兼具特色与品质的庭院农产品在市场上突围而出，交上了一份高分答卷。目前，吉林省已实现1489个脱贫村庭院经济全覆盖，带动发展农户约127.14万户，促进农户年均增收1000元以上。

作为庭院经济的成功探路者，吉林各地是如何打破小农观念的束缚，找准符合市场定位与自身优势的种养方向？如何保证农产品销路，接入市场稳定经济效益？如何在市场倒逼下，逐步实现标准化、精细化生产，走上特色产业之路？沿着庭院经济背后的市场逻辑，记者进行了深入调研。

如何把农民“引上路”

所谓庭院经济，是指农民利用自有院落空间和资源，发展特色种植、特色养殖、特色手工、特色休闲旅游、生产生活服务等行业，在自给自足的同时，又能对外输出产品与服务。发展庭院经济不是回归小农经济，而是引导农民破除小农观念，拥抱新业态、接受新理念、对接大市场的过程。

“吉林省贫困户以鳏寡孤独户居多，60%以上是无劳动能力或半劳动力脱贫人口，大田耕作、外出务工都受到身体条件限制。但在这里，几乎每家都有着二三百平方米以上的园子地，农民居家劳作就能产生效益，政府便组织农户在自家小院里做起了文章。”吉林省乡村振兴局开发指导处处长秦国宝说。

自日新村村民吴德有记忆起，家里的小院就常种些土豆、玉米，养些鸡、鸭、鹅供自家食用，这在农村十分常见，不会有人觉得稀奇。前年，正忙于劳作的吴德被村里微信群的一条“发展庭院经济”的消息吸引了目光。村党支部书记号召大家把自家小院利用起来，统一上鲜食玉米，等待收获后统一卖给粘玉米加工厂。

庭院经济是怎么回事？鲜食玉米品种和自家种的苞米有什么不一样？之前没有了解过的吴德脑子里充满了问号。一场动员会听下来，“补贴”两字成为吴德对庭院经济的初印象。“虽然鲜食玉米种子价格要贵些，但政府给补贴，就算不能赚钱也亏不了，不妨一试。”抱着这样的想法，吴德成为村里第一批参与庭院经济建设的农户。有着丰富的苞米种植经验，400多平方米的庭院种起玉米来也算得心应手。今年收获季，吴德拉着1500多穗鲜食玉米送去加工厂，卖了1200多元，再加上政府补贴的1000多元，是去年总收入的三四成了。“以前手里的钱只够应付吃喝，现在也算有‘余粮’了。多了一笔收入，家里有什么急事用钱不犯难。”吴德说。

与吴德相同想法的农民不在少数。对于他们说，在小院种点作物并非难事，但对于新兴的庭院经济，看不清门道的农民往往不敢轻易尝试，担心只是“瞎折腾”，害怕几个月的辛苦打了水漂。以政府补贴为引子，农民的积极性被调动起来，在自家院里，听着二人转，就能把钱赚。

“吉林省西部地处平原地区，农民大多从事种养业，小院种养对他们来说轻车熟路，发展庭院经济有着天然优势。采取一定扶持政策，把农民引上路，是庭院经济融入市场的第一步。”秦国宝分享道，“发展庭院经济的五年来，吉林省根据种植品种，对参与庭院经济建设的农户每平方米补贴1—3块钱，实现了行政村的补贴全覆盖，越来越多的农户愿意尝试庭院经济这条新路子。”

靠补贴调动农民的积极性仅仅是个开始。能够种得好，带来稳定收入，是庭院经济被农民认可、在农村立足的基础。这其中，技术发挥着关键作用。

提到20多年前种辣椒因不懂技术而失败的经历，白城市洮北区黎明村村民赵金海仍然心有余悸。自2017年村里发展庭院经济以来，赵金海随大流在自家500多平方米的院子里种了两年土豆，每年增收1000多元，再加上补贴，总共增收2000多元，算是尝到了庭院经济的甜头。

村干部并不满足于于此。2019年，黎明村党支部书记崔志武到通榆县考察时发现，比起土豆，红辣椒效益更好。本村又有种植辣椒的历史，不如将红辣椒选作庭院经济的新作物。

虽说是抗病虫害的新品种，政府免费提供辣椒苗，每平方米还能补贴2元，但赵金海心里还是犯起了嘀咕。“当时怕再次失败。但想到之前种土豆带来了不少收益，我还是愿意跟着村里接着搞庭院经济。”赵金海抛开顾虑，开始精心照料自家的“小院”。“刚种下辣椒苗不久，技术员就上门查看辣椒种植情况并进行指导。整个种植期，技术员都会定期上门。”当

庭院经济『入市』之路有多远

年9月，赵金海把辣椒卖给了村里找来的收购商，赚了3000多元。“以前杂七杂八的收入，补助加起来才6000块钱。如今，光是庭院辣椒一项，就能有三四千块钱收入。”

改变在悄然发生。在农民心里，自家小院不再只是种养鸡，生产口粮的地方，更拥有着改变生活的另一种可能。“庭院经济种植的不是常见的大田作物，而是见效快、效益高、管理方便的经济作物。帮助农民解决技术难题，让农民切身感受到实惠，庭院经济才能由点到面、由户到村发展起来，为规模化接入市场打下基础。”白城市洮北区农民科技教育中心主任赵玉敏说。

每家每户增收的这几千元，看似不多，其意义却不容小觑。从小说说，对于脱贫户，它不仅带来了过上好日子的希望，也成为他们自食其力、改变生活的新起点。往大了说，庭院经济对于一地一城的农业发展提供了新契机，以崔志武考察的通榆县为例，通榆县天意辣椒公司带动了周边3个市(县)、2万多户农户签订订单，全县农户仅辣椒收入实现2亿元。在吉林省，发展庭院经济的农民达338.82万人，累计种植面积29.56万亩、畜禽养殖规模880万头，户均增收1000元以上。

最大卖点：“小而精”的生态种养

农家庭院向来是农村生产生活等多重功能的重要载体，发展庭院经济是对其传统功能的延伸与拓展。进入农产品流通环节，精心种养的小院农作物摇身一变成商品，想要占据一席之地，就要找准特色与定位，对接市场需求。

随着生活品质的提升，营养、健康成为近年来消费市场的刚需。凭借农村小院绿色、无污染的特有优势，庭院经济赶上了健康农产品需求的风口。

哪里能种出好吃又健康的鲜食玉米？吉林省玉谷食品有限公司创始人孙萌想起了家乡大安市农户宽敞小院的沃土。2021年，一直做着代销速冻玉米生意的孙萌决定回到老家大安市创业，种植符合中高端市场口味的鲜食玉米。

有了想法后，孙萌去拜访了许多鲜食玉米企业的“大咖”，这才发现种出健康、原生态的鲜食玉米并不是想象中那样简单。“种植过程很是讲究。想要种出鲜嫩的口感，需要进行精细管理，保证在籽粒刚饱满的2-3天内及时采摘，否则隔天可能就老了，影响品质。”

经过详细调研，孙萌将目光锁定在了大安市乐胜乡的农村小院，并说服了当地农业农村部门，乐胜乡副乡长于凤涛推荐了7个村子作为鲜食玉米的试点。第一年，孙萌挨家挨户将种子送上了门，经过



日新村农家庭院种满玉米。

资料图

从农村小院到城市餐桌，从自给自足的农作物到流通的农产品，市场是最为关键的一环。解决了市场问题，庭院种养才能称之为庭院经济。依靠特有的资源禀赋，小庭院不仅能够开发出经济效益，还蕴含着从“小而精”走向“广而深”的无限可能。



八方村农家庭院种植的万寿菊盛开。

资料图

好品种才能撬动大市场。优质品种的选择是农产品实现从“小庭院”到“大市场”的关键一环，农业资源、地域特色、市场偏好等因素都关系到庭院品种的选择，也影响着庭院农产品的市场竞争力。

在引入鲜食玉米品种之前，日新村党支部书记吴忠并非毫无想法。“我在新闻联播上看到过庭院鲜食玉米的成功案例。几番对比下来，我觉得我们村资源条件都符合要求，也可以效仿种植鲜食玉米。”吴忠说。苦于当时周围并没有鲜食玉米加工厂，回收、加工、销售都是大难题，这一想法只能被搁浅。

后来，孙萌带着建厂的想法找上门来，吴忠之前一闪而过的念头终于落了地。孙萌熟悉玉米销售领域，对庭院鲜食玉米市场前景也有自己的看法，两人的想法不谋而合。找到了稳定的市场，吴忠也更有信心动员农户种植。就这样，“粒粒生金”的鲜食玉米种满了农户房前屋后的小院，日新村成为方圆百里首批种植鲜食玉米的庭院示范村。

在庭院经济探索过程中，依据市场选定生产品种已成为各村共识。头两年，大安市舍力镇主要种植马铃薯、葵花，收益远达不到预期。在多方考察后，舍力镇决定与当地辣椒合作社合作，将合作社需要的红干椒品种作为庭院经济的主要作物，在两个村进行试点。“我们选对了品种。红干椒最多能卖到六七块钱一斤，有了合作社经销，市场也非常稳定。2020年起，全镇20个村全面种植红干椒，农民平均增收1400元以上。”舍力镇副镇长李海庆说。

以市场为导向选择品种，庭院农产品卖出去不再难。然而，小农户对接大市场长期存在市场渠道不足、议价能力弱、风险应对能力差等问题。让庭院优质农产品卖出好价钱，必以畅通稳定的市场销售渠道为后盾。

新建村妇女主任赵会侠对此深有体会。早在2019年，全村200多户农户在庭院里栽种豆角，委托赵会侠做经纪人。8月份豆角收获，赵会侠兴高采烈地用面包车拉上了1000斤，却在蔬菜批发市场遭遇小贩压价，在市场蹲了两天两夜都没卖完，本是高品质的架豆王只能低价卖给菜贩子，悻悻而归。

要想庭院农产品不被压等级、降价，仅靠农户个体与市场对接是不够的。“吉林省在开拓庭院经济市场过程中，政府推动形成了龙头企业带动、合作社与经纪人引领、品牌拉动、‘互联网+’农户、‘私人订制’经营5种发展模式，增加农产品的销售半径，降低农民庭院生产的风险，打通庭院经济生产端与销售端的壁垒。”秦国宝说。

2020年，新建村开始“以销定产”，与白城市影浩商贸有限公司签订豆角订单，再也没出现过豆角卖不上价窘境。在金祥乡党委书记于立涛的建议下，赵会侠还为新建村豆角注册了“侠姐”品牌。赵会侠说：“除了订单外，我们还通过合作社、经纪人模式发展本饭店、幼儿园、包保单位订购豆角，村

里一些短视频平台粉丝量较多的村民也把超出订单量的豆角放在网上销售，获得了很多好评。”市场渠道畅通了，好豆角也有了好口碑。去年，新建村10万多斤豆角刚刚上市便销售一空，平均每户庭院收入可达2000元以上。

大安市华誉农村电子商务有限责任公司将庭院经济市场版图拓展到了线上，在京东、淘宝、大安消费扶贫小程序等平台开售特色定制农产品，开启笨鸡、笨鹅“私人订制”进行销售。华誉农村电子商务有限责任公司总经理从佳军说：“庭院散养的笨鸡、笨鹅养殖时间长，但肉质口感都好，在电商平台供不应求，每只都能标价上百元。顺应时势，我们也在开发农产品短视频、直播等新兴领域，探索庭院经济更广阔的新兴交易市场。”

从适应市场需求选择品种到开拓市场实现多渠道销售，吉林省在发展庭院经济过程中，始终将实现庭院与市场有效对接作为核心解題点，跟随市场变化调整发展方向。在市场牵引下，吉林庭院经济正朝着标准化、规模化、产业化方向不断迈进。

分散小院与标准化种养的矛盾

走向市场，庭院经济有了良好开端。然而，庭院种植分散、管理难的劣势与规模化、标准化生产似乎存在着天然的矛盾，如何解題？需要企业等市场主体与农户在反复磨合中建立起默契与信任，政府也发挥着关键的指引作用。经过几年的摸索，吉林的庭院经济已经从“小打小闹”迈向规模化、标准化，路上分散生产、联合经营、规模发展的特色产业道路。

随着收购的卡车开进村，大安市龙沼镇八方村的村民们骑上电动车，将采摘装袋的万寿菊装车赶去收购点，队伍排得很长，鲜花称重、现金结算。万寿菊装满一卡车后，被运到乾安县赞字万寿菊加工有限责任公司进行加工，提取叶黄素，再卖向全国。

每年7月下旬到9月末，这样的收购在八方村以及周边十几个种植庭院万寿菊的村子里，要陆续进行七八次。“万寿菊采摘次数多，放在大田种植，规模太大很费人工，种起来不划算，每家每户庭院不大，一家两口子负责自家的三四百平方米小院，完全可以应付得来。”赞字万寿菊加工有限责任公司负责人朱晓雯告诉记者。

“品种优质的万寿菊才能长出纯正的橘黄色，生长期要薄肥勤施，养护精细着呢。加工厂收购规模覆盖8个乡镇的7000多户农户，庭院面积5000多亩。如何高效指导农户实现标准化种植，产出符合品质的万寿菊，是项大工程。”朱晓雯说。公司的做法是，在每个村选定一位技术员，万寿菊生长期内的喷药施肥由他统一指导完成。

“整个生长期要打6次药，喷施一次叶面肥，该打药的时候，公司会给我发一张用药指导流程，按步骤操作就可以。电喷壶喷药也不费力，全村走一遍下来，两天就喷完了。”八方村村民刘祥付成了公司的技术员，每季下来能有1500元的收入。

从分散种植到整村种植，村干部发挥了关键作用。八方村党支部书记刘忠义说：“万寿菊既美化环境又促进增收，选定为庭院种植品种后，种子由政府出钱购买，每方平米还给农民补贴3元。算下来，300—400平方米院子就能产出2000—3000元。”化零为整后，只要刘忠义提前在微信群吆喝一声，分发种子、定点收购就能有序开展，生产流程更加规范统一。加工企业把种子送到村里，由村委进行分发，收获期再由村委告知村民，及时采花送到收购点。如今，八方村185户村民都在小院里种满了万寿菊。从烈日炎炎到秋风习习，浓郁的花香始终弥漫，竞相绽放的万寿菊将八方村村点缀成了一片橘黄的花海。

规模化是发展特色庭院产业的必由之路，同时也倒逼庭院经济走向生产标准化。“从顶层设计到具体规划，政府和市场主体积极联合，争取实现品种、技术、订单回收的统一，从而实现高品质、高标准，形成地区特色产业，庭院产品的附加值也才会更高。”赵玉敏说。

鲜食玉米已经在乐胜乡7个村实现规模种植，实现精细化管理的背后，孙萌与农户也在不断磨合。“现在签约了3000多户农户，无论是玉米排期种植、精细管理还是分期采摘，实现统一是很困难的。”孙萌曾经也很苦恼，“开始总有农民不按照计划实施。种植期‘撞车’了，收获期玉米‘老了’，不符合收购标准。”后来，孙萌想了新办法，不再将玉米种子大批量分发，而是对农户按排期、分批进行管理，并安排专职人员上门查看同一排期的玉米长势，指导农户将成熟度过关的玉米掰下来送至加工厂。

合作久了，农户心里对把控玉米质量也有了心得。“回收鲜食玉米分为一等、二等两个级别，要符合鲜嫩程度才能被收购，老了就只能拿去卖玉米粒。在种植过程中我们也会特别注意，不会错过采摘的最佳时期。”吴德说。

“现在还是存在10%—20%的玉米不达标，即便不断在与农民磨合，但还有少数农户没有认识到符合标准的庭院农作物才能成为商品，不能严格落实生产标准。”孙萌坦言，“这个过程中也需要村里从上到下对村民进行引导教育。解决了标准化生产的问题，我们的规模才能进一步扩大。”

拓展庭院经济“广而深”的产业维度，配套基础设施建设也要跟上。对于大安市华誉农村电子商务有限责任公司来说，全市93个村级电商服务站帮了大忙。驻扎在各村的电商服务站定时派出管理人员，对笨鸡、笨鹅的生长过程进行记录，通过视频、照片、数据等形式将农户养殖情况记录下来，达到订购标准后，由农户送至电商收购点进行称重包装。“每卖出一笔，服务站人员也能收取一定的费用，因此他们参与管理的积极性很高。”从佳军说。

“政府一直在有组织地对庭院经济产业化做出引导。针对当前庭院经济在仓储、物流、包装、加工设施等方面的困难，尝试进行补链、延链。把庭院资源与加工业、服务业、休闲农业融合，拓展庭院经济的功能作用，吉林部分地区已经有了成功探索，也是接下来庭院经济的发展方向。”秦国宝说。