

如何突破收益“天花板”

——新疆林果业提质增效调查

本报记者 马呈忠



“

新疆是全国知名的“瓜果之乡”，林果种植总面积达2200多万亩，收入占主产区农民总收入的近30%。“十四五”期间，新疆把林果业列入重点发展十大产业之一。面对发展新机遇，林果业该如何将体量优势转化为市场竞争力，赢取更多消费者青睐？经济日报记者近日对新疆林果业提质增效深入调查发现，通过引导扶持，当地果农各显神通，有效突破了林果收益“天花板”的难题。

新疆有着“三山夹两盆”的地理环境与光照资源，是我国重要的林果产区。过去，由于新疆远离我国东部市场，林果产品商品率不高，且受制于加工基础薄弱，产业升级缓慢，导致林果收益面临“天花板”的难题。近些年，按照“人无我有，人有我优，人优我特”的发展思路，新疆深耕细作，大力发展南疆环塔里木盆地林果主产区以及另外3个林果产业带的民生产业。如今，农民房前屋后种满香甜瓜果，生活愈发甜美。

“十四五”期间，新疆把林果业列入重点发展十大产业之一。面对发展新机遇，林果业该如何将体量优势转化为市场竞争力，赢取更多消费者的青睐？近日，经济日报记者深入田间地头、企业厂房，对新疆林果业提质增效展开了实地调查。

种出源头好果

核桃是和田县农民增收的主导产业。在巴格其镇肖尔巴格村的百亩核桃提质增效实验田里，记者看到，镇林业站技术员阿布杜艾海提·依明的果树修剪课吸引了30多名果农前来学艺。“枝条修剪要保证让阳光照进树里，不能让枝条长得太密，核桃质量不好就不值钱了。”40岁的阿布杜艾海提不时爬上核桃树，示范修剪枝条要领。

近几年，阿布杜艾海提跟着直達田间地头的各级专家服务团队，学会了修剪、嫁接、施肥、病虫害防治等10多项技术，成为周边19个村的果树提质增效技术员。他通过带徒弟方式培养了一批“村级明白人”。“起初，大家不理解为什么要修剪果树枝条？如果不修剪，只是种树浇水、靠天收果，收入就提高不了。”靠着技术推广改良，该镇的核桃亩产从170公斤提高到260公斤。

“现在种高品质核桃的收入高了，大家围着树转的劲头大了。”46岁的阿布都热合曼·米吉提精心打理着3亩核桃地，去年收入达1万元。他在学习修剪、施肥技术的同时，还在考虑嫁接量质双优的新品种。

近几年，巴格其镇的5.8万亩核桃开展嫁接质量、产量较高的新品种工作。利用当地开展的种植技术培训，44个村都有了技术员，实现果农核桃修剪、病虫害防治、施肥等田间管理服务全覆盖。

以巴格其镇为例，新疆农民种好果树有了技术支撑。目前，新疆已初步建立“自治区有专家组、地州有团队、县市有骨干、乡有技术员、村有明白人”的五级林果技术服务体系。

“现在消费市场需要好果，倒逼源头农户加大优质林果培育力度。”新疆林果产业发展中心副主任张齐武说，以前核桃、红枣等林果产品市场供给不足，果树挂果就有收益，果农更看重丰产技术。但现在必须注重果园源头，为市场提供更多优质果品来提高果农收益。

如今，新疆正按照高质量、可复制、可推广原则，持续建设100余万亩各级林果提质增效示范园。通过领导干部、技术人员、示范农户“三位一体”管理机制，推行“水肥一体化”栽培管理模式，打好一系列组合拳。示范园正成为果农学习的“样板田”和林果业技术培训基地及推广服务基地。

前不久，麦盖提县央塔克乡12.2万亩灰枣获得了2020年特级农产品气候品质认证。“天地利加上到位的果树管理措施，我们县的灰枣不到半个月就被‘抢光’了。”麦盖提县刀郎果农农副产品有限公司法人赵志中告诉记者，新疆已有10余种农产品获得特级农产品气候品质认证。为避免林果品种同质化竞争，新疆正利用农产品气候品质认证等鼓励引导各地调优林果种植结构。各县市因地制宜打造“一县一品”，形

了不少优势林果产区，量质齐升、市场抢手。

构建良性供给

1月8日，在和田县巴格其镇新疆核桃(和田)批发交易市场的交易中心大厅内，49岁的如孜买提·如孜正在排队，等着取回上周二卖核桃的2万多元交易款。

“以前都是一手卖核桃一手拿钱。现在胆子大了，钱放在这里慢慢取也不担心。”如孜买提有7亩核桃地，通过当核桃经纪人，去年仅核桃一项就收入4万多元。没有交易中心之前，卖核桃对他来说是一件“头疼的事”，“从9月份核桃采摘开始，每天都去巴扎(集市)卖核桃，还卖不上好价钱，有时要一两年才能收回款”。他向记者回忆。

新疆在鼓励种出源头好果的同时，为保护果农种植积极性，离不开稳定的市场环境培育和“优质优价”共识。如孜买提过去遇到的卖果“难”问题，除了核桃品质外，还有价格不透明、压价等因素所致。为此，新疆通过打出“两张网”与托市收购的组合拳来解决如孜买提的难题。

2018年起，新疆依托自治区供销社所属新疆果业集团有限责任公司，编织疆内收购网和疆外销售网“两张网”，截至2020年底，已使100万农村群众增收。

在核桃(和田)批发交易市场的电子屏幕上，记者看到，不同品级的核桃7天内成交价格一目了然。“现在看屏幕就知道核桃能卖多少钱，而且交易市场上收购的人多，还有果业集团来收购，我就想着怎么多种点好核桃，再也不担心核桃销路了。”如孜买提说。

“我们力争从产业链各环节让优质优价成为共识。”新疆果业集团和田果业公司总经理齐灏杰说，以前当地核桃按通货售卖，现在交易中心按照品种、出仁率、仁仁率、果形大小等标准划分为不同品级，价格按品级走；以前果农从核桃采摘到销售完需要大半年时间，有了交易中心后，时间缩短了一半。

为形成优质优价共识，稳定果品市场收购价格，2019年，新疆供销社和新疆果业集团按照分定级价、优质优价原则，组织收购队伍展开托市收购工作。

“企业会按照农户种植成本核算出获益建议价格，当收购价格低于建议价格时，企业会启动托市收购，让收购价格回到建议价格上来，确保果农利益。”齐灏杰说，通过开展托市收购，有效缓解了优质农产品销售难问题，当地优质核桃收购单价比之前每斤上涨了2元。

拉长产业链条

在巴格其镇新疆核桃(和田)批发交易市场的核桃仁分拣加工车间，核桃通过去壳、色选、去衣等工序，变身成为包装精美的多味核桃、核桃油等产品并销售到全国各地。2020年，他的店铺销售额达200多万元。

李博2019年10月回乡创业，除了原产地优势，更吸引他的是当地浓厚的电商氛围。其公司

“以前受制于加工、仓储能力不足，大多果品从田间地头按通货价格销往河北、山东等地加工，农产品升值慢，带动就业不明显。”新疆果业集团副总经理张豫告诉记者。从2018年起，针对红枣、核桃产地加工规模等薄弱环节，新疆果业集团投资3亿多元在新疆建立了100多条加工生产线，每年拿出销售额的3.5%进行生产设备和加工技术升级，提升了林果产品产地加工转化能力。

目前，新疆红枣产地加工规模从不足10%提升到50%以上，加工成本比其他省份低50%以上；



在新疆若羌县吾塔木乡一处晾晒场，枣农在晾晒、分拣红枣。一片片红色的枣子，成了阿尔金山脚下的一道火红的风景线。 确·胡热摄(中经视觉)

核桃、红枣产地初加工转化能力均达到50万吨以上，有效提升了核桃品质与附加值。

加工转化能力的增强，提升了新疆林果的国际市场认可度。1月8日，新疆果业集团1100吨核桃、核桃仁搭乘中欧班列发往哈萨克斯坦。“核桃出口为新疆农产品出口拓宽了渠道。”张豫说：“以质量作为支撑，产地规模化作为保障，新疆核桃在国际市场的优势正在提升。”今年，新疆果业集团已签订了1万吨核桃仁出口订单。

如今，天山南北优势林果资源更具“颜值”。葡萄酒、果酱、核桃油、果汁……越来越多的特色林果正从田间走向车间，附加值不断提升。

销售渠道多元

除了种植、加工等环节，新疆林果业也面临“酒香也怕巷子深”的困境。为此，新疆各地正从重经销向重营销转变，构建多元化销售渠道。

在阿克苏市电子商务产业园，李博正熟练地打单、发货、做客服，将本地产的苹果、红枣、核桃等产品销往全国各地。2020年，他的店铺销售额达200多万元。

李博2019年10月回乡创业，除了原产地优势，更吸引他的是当地浓厚的电商氛围。其公司

所在电子商务产业园是南疆首个集“商务、仓储、物流、培训、孵化”等功能于一体的园区，与阿里巴巴、京东等电商平台合作，形成线上线下互动良好的农副产品营销体系。

“孵化基地为创业人员免费提供电脑桌椅和办公场所，仓库租赁和运费有补贴，电商企业间实现农产品货源共享，创业人员还能得到系统的电商技能培训，这些都降低了创业成本。”阿克苏市电商协会秘书长周虎说，阿克苏电商产业从2014年起步，通过开展电商培训计划，电子商务产业园已累计培训电商学员4000多人。目前，入园电商企业达85家，2020年网零售额超20亿元。

援疆省市也成为破解新疆农产品流通难题的重要助力。2017年，浙江省与阿克苏地区联手打造“十城百店”工程，已在浙江省建成600多家门店，成为新疆林果产品销往全国的重要平台。目前，两地正在实施“十城百店”升级版，推动新疆农产品加快从“卖浙江”向“卖全国”转变。

“下一步，将在巩固已有成效基础上，持续提升全区优质果品的供给能力与标准化管理水平。”张齐武说，他们将通过加强“两张网”中间联结机制建设，打通产销对接环节，解决新疆优质果品外销问题。通过扶持、壮大一批电商企业，构建多元化营销渠道，让新疆瓜果畅销全国，让万千果农获益。

通过近20年努力，其特色林果种植规模

380万亩 扩大到 2200万亩 成为全国林果主产区之一

目前，林果业收入占新疆主产区农民总收入

30%以上 在一些林果大县 超过50%

截至2020年底 “疆内收购网”已在疆多地建成 集收购、加工、交易、电子商务于一体的农产品仓储加工交易集配中心 17个

用品质赢市场“芳心”

马呈忠

发展林果产业，新疆有着得天独厚的资源优势。近些年，新疆瞄准消费市场对于优质果品的需求，立足实际，先后出台《加快特色林果业发展的意见》《进一步提高特色林果业综合生产能力的意见》等，引导扶持林果业从规模化加速向标准化、规范化、优质化的民生大产业迈进。

在这一提质增效过程中，新疆的一些尝试记者在采访中感触颇深。

首先，精耕细作好果源。消费市场对于优质果品的需求不断提高，对果品原产地提出了新要求。新疆立足“好的不多，多的不好”林果现状，精心搭建起五级林果技术服务体系，编写12个主栽林果树种栽培管理技术“明白册”，通过打造“示范田”，让果农明白如何种出市场需求的好果来提高收益。

其次，保护好果农积极性。在新疆林果业从体量优势向质量优势转化的“爬坡期”，不能因市场信息不对称导致好果贱卖，让农户降低种植好果的积极性。新疆通过编织“两张网”，有效将企业、合作社和果农打造成利益共同体，提高市场抗风险和议价能力，形成了“优质优价”共识，让农户能专心深耕果园，实现优质好果的市场良性供给。

第三，增强加工能力。新疆曾作为低价原料供给端，在增值加工环节上长期受制于人。近些年，新疆通过扶持提升企业在原产地的加工能力，实现了果品升值与带动就业的双赢。

但也要看到，新疆林果业仍面临产业结构需要优化、加工配套服务能力不足、标准化生产能力不足等问题。相信通过不断补齐短板，有效对接市场需求，“新疆大果篮”一定会香甜万家。

调查手记

□ 本报记者 钟华林

微调查

秦巴山区特色农业怎么搞

乡村要振兴，产业是关键。对于山区来说，产业如何发展？地处秦巴山区的四川广元市的答案是，必须构建现代农业产业体系，且这个体系必须符合广元实际、具有广元特色、拥有广元优势，通过增强造血功能，最终实现乡村振兴。山区种粮效益低，但广元昭化区稻田亩均收益达到3400元，好收益是如何实现的？

“关键在于把劣质稻田变成了优质稻田，走出了一条渔稻综合种养发展的新路子。”昭化区农业农村局党组书记徐国刚告诉记者。

昭化区多是低洼地，虫害严重，收益极低。近年来，在相关农业科研部门帮助下，昭化区探索实行稻鱼、稻虾共作和轮作，农药和化肥用量减少约70%，原来的普通大米摇身一变，成了供不应求的“高端米”。

“以前每斤只卖3元左右，现在20元一斤还要提前预订。”当地大米经销商孙正明告诉记者，稻田里的“稻花香”也颇受欢迎，增收显著。

如今，这里生产的大米已获全国绿色农业十佳粮油地标品牌，并正在全区推广这一模式。在广元朝天区中子镇，虽然天气寒冷，冬草莓大棚里却是一番生机盎然，一个个大草莓，鲜

红的、粉红的、粉白的。

这是浙江客商吴志成投资建设的冬草莓项目基地，共有500多亩，投资1200多万元。吴志成介绍，当地农民将不适合种粮的部分土地流转给基地，并在基地打工，年底基地拿出5%的纯利润分给农民。据测算，2020年，基地支付给农民打工、流转的费用共计250多万元。

“作为一个东西部产业扶贫项目，除了让农民挣工资外，还应该让他们学会自己闯市场，比如同样种水果，有特色才能有销路。”吴志成说。

种植冬草莓就是老吴带领当地农民走出的一条特色新路。“冬草莓品质好，价格高，且收获季节长达半年，刚好是普通草莓的空档期。广元一些较高山区不适合种粮，但可以种冬草莓。”让吴志成欣慰的是，当地不少农民快速掌握了冬草莓种植管理的基本要领。目前，基地周边6个村的农民已种植冬草莓1200多亩。

朝天区罗圈岩村海拔1800多米，生活十分不便。几年前，在扶贫工作队的帮扶下，该村修通了盘山公路，大力发展优质高山蔬菜300多亩，兴办高山度假村，如今不仅脱贫致富，还成为“秦巴山中的桃花源”，吸引了不少游客前来。

目前，广元已建成现代农业产业园107个，“一村一品”特色产业园2500多个，形成7个百亿特色产业群，特色产业基地达480多万亩。苍溪红心猕猴桃、青川黑木耳等畅销海内外。

朝天区秦川印象农业开发有限公司总经理左光源告诉记者，2020年公司销售了约3000万元土特产。“直接支付给农民的收购款有2000多万元，这是一笔实打实的收入。”

“电商最大的作用就是把产业链打通。”左光源分析，电商对于市场需要的产品种类及品质最为敏感。为此，他们与当地合作社签订了种植合同，种什么、种多少、什么价格，让农民心中有数，省去“折腾”之苦。

目前，广元已大力发展电商、农民专业合作社、产业协会等利益联结主体4000多个。其中，仅朝天区就有骨干电商8家，带动当地4800多户农民参与其中，发展个体网商500余人，有效增加了产品销量，形成了“1个快递物流园+12个乡镇转运服务站+103个村级配送服务点”的物流配送体系，建成农产品冷藏库17个，乡镇、村物流覆盖率分别达100%、83%，畅通了农产品流通渠道。



工人们在和田县新疆核桃(和田)批发交易市场核桃仁分拣加工车间加工核桃。 马呈忠摄