

# 庆祝 新中国成立70周年 1949-2019 地方成就



静宁苹果。侯素慧摄

## 甘肃:让“甘味金果”扬帆远航

□□ 吴晓燕 鲁明

甘肃,苹果栽培历史悠久,是全国的苹果优势产区和大省。其中,地处陇东南黄土高原上的天水、陇南(礼县、西和县)、平凉、庆阳是甘肃苹果主产区,这里光热资源丰富、海拔较高、昼夜温差大、空气干燥、自然隔离条件好、病虫害危害轻、土层深厚、土壤疏松,具备最适宜苹果种植的7项生态指标,产出的苹果以着色鲜艳、外形美观、肉质细腻、可溶性固形物含量高、口感好、风味佳、耐贮藏、营养丰富而畅销国内外市场,深受消费者喜爱。近年来,甘肃的苹果面积、产量、产值持续快速增长,品种结构进一步优化,新优技术得到推广普及,贮藏、加工、包装、营销能力显著提升,“甘味”苹果的影响力和知名度与日俱增,已成为主产区农民群众增收致富的主要渠道,是真正的“富民金果”。

今年,甘肃苹果全面丰收。据统计,甘肃苹果面积达657万亩,其中挂果面积468万亩,预计产量将达到650万吨,较2018年增产197万吨。由于生产规模扩大,产量增加,甘肃苹果在集中上市期出现了价格走低、销售迟缓等现象。为了应对好苹果销售迟缓对群众增收带来的影响,甘肃迅速采取行动,多措并举,打响了一场力促苹果产销对接、扩大销售规模的“攻坚战”。

### 线上线下载发力,多措并举力促产销“两旺”

“目前,以花牛苹果为主的天水和礼县产区商品果收储已基本结束,入库苹果销售价格开始回升;以富士苹果为主的平凉庆阳产区正在收储和销售。总体上,好苹果不愁

卖且价格抗跌,品质一般的苹果,市场销售相对缓慢,价格有所下跌。”甘肃省农业农村厅相关负责同志说。

为了促进苹果销售,助力果农增收,按照省委省政府统一部署,甘肃不断加大线上线下产销对接力度,强化培育市场主体,拓展营销渠道,通过加强与长三角、珠三角、国际陆海新通道沿线省份等地大型农产品批发市场的产销对接,邀请全国大型市场采购商来甘洽谈苹果采购,推进以电商扶贫为重点的东西协作产销对接,协调甘肃苹果进入大型综合超市销售渠道,参加境内外专业展会,举办2019年全国农产品产销对接扶贫(甘肃行)等活动,使苹果的销售规模不断扩大。甘肃省农业农村厅相关负责同志表示,下一步,省农业农村厅将利用即将在江西举办的第十七届中国国际农产品交易会,组织全省苹果主产区经销企业集中进行专场推介和现场展销活动,并配合天水市、礼县加强与阿里巴巴等电商企业合作,借助“潘石屹”名人效应和培育网红模式促进销售。

在促进苹果销售上,甘肃各苹果主产市也是“各显神通”。天水市制定了《2019年度农产品销售优秀企业奖励办法》,举办全市推进农产品销售视频大会,天水花牛苹果大赛、市属企业支持苹果收储工作座谈会、天水花牛苹果擂台赛等活动,促进苹果“走出去”。陇南市紧盯国内国外两个市场,力推苹果行销东南亚各国以及中东地区等国外市场及北京、上海、广州等国内城市。庆阳市在与中国联航达成合作协议的“庆阳号”飞机上着意突出“庆阳苹果”元素,扩大宣传,并通过京东、天猫、淘宝等旗舰店扩大销售,预计全市全年苹果线上销售将突破1亿元……

### 育主体强冷链抓加工,提升“甘味”苹果市场竞争力

长期以来,由于果农自身“弱散小”的特点,导致其出现市场信息不灵,且易受到苹果经销商价格打压的状况,这对他们依靠发展苹果产业增收造成了一定影响。为了改变这一局面,帮助农民群众更好增收致富,近年来,甘肃大力培育新型经营主体,引导全省各地的县党委政府下大力气培育果农合作社、经销协会等新型经营组织,有效组织农民进市场,提升果农谈判价格的能力,努力让苹果卖个好价钱。

今年,为了促进苹果销售提规模、增效益,甘肃总结推广去年省政府拿出2.39亿元在贫困村建设保鲜库的成功经验,由省市县财政安排专项资金,全力加强冷链物流体系建设和精深加工。针对花牛苹果收储期短的特点,甘肃积极加大冷链体系建设,同时动员企业加大冷库收储力度,支持企业抱团应对市场风险,错峰销售能力不断增强。天水市专门出台了《2019年苹果收储专项贷款实施方案》,设立专项贷款风险补偿资金5000万元,撬动社会资本和金融资本5亿多元,支持苹果收储销售。甘肃还重点扶持合作社、经销商在村社建设中小型气调库,便于储藏,延长销售,避免在田间积压堆放,实现错峰上市。同时,甘肃还大力发展苹果精深加工,延长产业链条,支持规模大、带动力强的龙头企业开展苹果采后清洗、分级、包装、预冷等商品化处理,开发果汁、果醋、果酒、脆片等多元化产品,带动苹果产业集聚发展。

下一步,甘肃将坚持政府市场两手并用,全省各主产区党委政府将充分发挥统

筹调控作用,承担起苹果种植、收储、加工、销售各环节的组织服务职能,支持新型经营主体提升储藏、加工、营销能力,完善利益链接机制,保护好果农的基本收益,实现产业链上生产、加工、销售主体间利益均衡,稳定苹果栽培面积,提高单产、提高品质、提高效率,完善苹果产业政策体系,实施品牌营销战略,着力培育和培育在国内外具有影响力的“甘味”知名苹果品牌,持续提升甘肃苹果的市场竞争力,推动苹果产业转型升级。

### 金融保险“保驾护航”,助力产业增效保障果农利益

为了给全省苹果产业健康发展“保驾护航”,甘肃着力强化金融保险对苹果产业的支持。甘肃积极争取金融机构支持,加大了对苹果产业升级和产品收储贷款发放力度,解决苹果收储和发展资金短缺的问题。甘肃还积极创新保险产品和服务模式,扩大“保险+期货”苹果价格保险的试点范围,稳定果农收入。同时,支持设立农业产业发展基金和农业产业风险防范基金,支持苹果产业提质增效。

为了保障果农利益,今年,甘肃省苹果保险积极抓好自然灾害保险,承保面积达101.15万户,占计划任务的100.7%,投保果农14.63万户。截至目前,已完成赔款849.37万元,受益农户3634户,其中贫困户获赔112万元,户均4029元,预计全年苹果出险案件在2600件左右,预计赔付1.6亿元。同时,甘肃在秦州、静安、静宁、西峰4个县区开展苹果“保险+期货”价格保险试点,争取中央财政补贴1500万元,承保苹果面积10万亩,争取郑商所试点补助资金1000万元,承保苹果4.6万吨……一系列金融保险的支持措施,有效助力全省苹果产业的发展,保障了果农的利益。



合作社工人正在分拣礼县苹果。礼县县委宣传部供图



合作社工人正在分拣礼县苹果。礼县县委宣传部供图

## 天水花牛:好苹果不愁卖

□□ 刘可 鲁明

“我们放牛村的花牛苹果,品质好,不愁卖,国内国外都吃得开。今年,各地苹果丰收,听说有些地方苹果卖得慢,价钱低了,但我们放牛村的花牛苹果却一个都没剩,全被外地客商买走了。”日前,在甘肃省天水市秦州区藉口镇放牛村,刚刚在天水花牛苹果大赛暨果品营销大会上斩获金奖的果农刘小兵对记者说,花牛苹果风味独特,香气浓郁,口感好,深受海内外消费者青睐,也为放牛村带来了良好的品牌效益。

花牛苹果是甘肃省天水市的特产,也是国家地理标志产品。多年来,花牛苹果以其肉质细、致密、松脆、汁液多、风味独特、香气浓郁、口感好、品质优的特点,被许多中外专家和营销商认可为与美国蛇果、日本富士齐名的世界三大著名苹果品牌之一。2016年10月20日,“花牛苹果”



天水市秦州区放牛村果农正在果园里劳作。刘可摄

被评为“中国驰名商标”。

放牛村平均海拔1200米,土层深厚,昼夜温差大,年均降雨量600毫米左右,年日照数2200小时以上,是苹果种植的最适宜地区。从上世纪90年代起,村里开始发展花牛苹果种植。刘小兵所说的花牛苹果的品牌效益,放牛村果农郭焕生也有着深切的感受。“我以前是个普通的种植户,后来在村里早早种起了苹果,现在家里有8亩果园,年收入能有六七万元。”郭焕生说,花牛苹果在市场上很受欢迎,正是靠着种植花牛苹果,他家里逐渐富了起来,如今,身为果农的他有了另外一个新身份——苹果经纪人,放牛村每年不少花牛苹果是经他销往全国各地的。

苹果丰收的季节,从山顶举目望去,放牛村几乎被郁郁葱葱的果园包围。据藉口镇党委书记杜长江介绍,放牛村现有耕地4431亩,共种植苹果3220亩,其中贫困户103亩。受惠于苹果产业的发展壮大,放牛

村的贫困发生率从原来的10.37%降到了如今的1.7%。2018年全村人均纯收入1.1万元,其中,贫困户的人均纯收入达6300元,林果产业户均收入增加到8万元以上。

据了解,总结放牛村花牛苹果产业发展的经验,秦州区以放牛村为辐射重点,打造培育了藉川道放牛片区果品产业示范基地,带动周边16个村发展林果产业,该片区已建成果园3.8万亩,带动收益人口1.5万人。截至目前,秦州区已建成果园60.12万亩,其中苹果栽培面积31.17万亩,预计2019年产量50万吨、预计产值将达到9.54亿元。

自今年苹果上市以来,为加快苹果销售进度,帮助群众特别是贫困户有效增收,秦州区从全区优选了12家果品经销企业,对接镇村有果品的贫困户,各经销商采取多种有效途径,尽最大可能优先收购、上门收购贫困户果品,确保贫困户苹果销售。秦州区相关负责同志说,目前,通过网络直播和电商销售等新型销售方式,秦州区已销售花牛苹果累计超过500万斤,销售总额达到3000多万元。全区预计将销售40万吨左右。

“好苹果不愁卖!”天水汇农林果农民专业合作社总经理李雷说,甘肃生产的花牛苹果和富士苹果品质都很好,很受市场欢迎。今年汇农合作社收购花牛苹果共560多万斤,前期收购价格为每斤2.5元到2.8元,中后期为每斤1.5元左右。目前已经销售花牛苹果130多万斤,剩余的苹果将储存在库,主要用于春节期间错峰上市销售。

“目前,天水市田间地头采收期已结束,部分尾果进入果汁加工厂。至10月底,天水市花牛苹果共销售、储藏224万吨,占总产量的90%。”天水市有关部门的同志说。

□□ 李娟淑 鲁明

从进入10月开始,甘肃省静宁县的各家物流公司所承接的货物85%以上是“静宁苹果”。随着运输车队的日夜兼程,这些新出阁的“苹果姑娘”奔赴全国各大终端市场,并被送到千家万户的餐桌上和千千万万消费者的舌尖上。

静宁县是农业农村部划定的黄土高原苹果优势产区之一,生产的“静宁苹果”拥有“中国驰名商标”。同时,“静宁苹果”还先后取得了国家地理标志产品保护、绿色食品、良好农业规范和出口创汇4张国家级名片。“前不久,在2019年北京世园会优质果品大赛中,‘静宁苹果’摘得了金奖。”静宁县委书记王瑞军说,作为苹果种植大县,静宁县今年农民人均果业收益将突破5800元,占农村居民人均可支配收入的70%以上,苹果产业真正成了静宁农民群众脱贫致富奔小康的“铁杆庄稼”。



甘肃省静宁县果农迎来苹果丰收的喜悦。侯素慧摄

## 静宁苹果:步入品牌为王时代

2019年,是静宁整县脱贫摘帽之年,苹果销售情况好不好,直接影响着静宁的脱贫攻坚进程。“静宁苹果”区域品牌就是全县脱贫攻坚的重要靠山。“为了决胜脱贫攻坚,静宁县把拓展苹果销售渠道和推进消费扶贫作为重要抓手,包括王晓军在内的全县1.5万名干部和帮扶工作队队员,纷纷通过制作个人扶贫大使代言海报,以扶贫大使的身份宣传“静宁苹果”品牌,促进苹果销售。目前,这项活动日日发布宣传海报量已达3万余张,平台日曝光量2.2万次,平台粉丝2.5万人,销售足迹遍及全国各地。

为了让消费者更加信赖“静宁苹果”品牌,吃到真正放心的“静宁苹果”,今年10月中旬,静宁县携手京东集团在京举行了“2019‘静宁苹果’品牌战略发布会暨京东·静宁苹果电商节”,获得了“京东生鲜农场”认证,成为京东生鲜直供基地,并与京东生鲜、中投公司签订了《战略框架协议》。

由此,静宁苹果种植基地成为京东生鲜在全球的40多家认证生鲜基地成员之一。事实上,早在去年11月底,京东静宁扶贫馆就已正式上线。据介绍,截至目前,京东生鲜特约产地已带动超过5000多个当地贫困户加入产业扶贫联合体,共售出“静宁苹果”等农产品超15万件,成交额近1000万。仅在2019年中秋期间,京东平台就销售静宁合作社贫困户农产品约6万件,帮助户均增收8000元以上。

与京东合作卖苹果,只是静宁县借助互联网提升区域品牌影响力、拓宽苹果销售渠道的重要探索之一。静宁在建立县乡村三级电商营销服务网点的基础上,近期又成立了对外贸易协会和电商协会。除了入驻运营京东商城、“苏宁易购”静宁扶贫馆2个县级农产品销售平台外,还在阿里巴巴、苏宁等知名电商平台入驻各类电商店铺3000多家,并建成“静宁名品汇”自主电商平台,全县电商交易额达1.58亿元。此外,随着郑商所“苹果期货交割库”的建立,苹果“保险+期货+银行”试点全覆盖项目的实施,本土果品企业在“新三板”上市,静宁苹果市场化运作水平不断提升。

“历经30多年发展,‘静宁苹果’的国际影响力和竞争力日益增强,区域品牌价值已达133.99亿元。”静宁县相关负责同志介绍,今天的“静宁苹果”,早已告别在田间地头等待交售的时代,步入到“品牌为王”的新时代。静宁县将以“静宁苹果”品牌来提升产品溢价,进一步增强苹果产业的抗风险能力,并借助互联网平台,缩短从田间到餐桌的距离,拉近消费者与原产地的距离,实现“从行业知名到市场知名”“从产地优势到产业优势”“从产品经济到品牌经济”的飞跃,帮助贫困户从扶贫之路进入致富之路。