中国改革报 CHINA REFORM DAILY
2018.02.14 星期三
本版编辑：于 馨 Email：jenny1938@126.com 热 线：(010)56805032

农村创业：看延安苹果出山

农民三亩果园能脱贫 网络销售收益涨三成

□ 孙庆玲 孙海华

在延安367万亩的黄土塬上，一排排矮化密植的苹果树在寒冬中整齐排列，只等春天一到便开始抽芽、开花、结果。2017年，从这里产出的苹果达332.9万吨，不仅走进了国人的果篮，还飞往澳大利亚、阿联酋、德国等海外市场。

延安当地人自豪地说，带着当年延安自力更生印记的红苹果，如今已经成为陕北人民脱贫致富的金果子。

世界最佳苹果优生区

说起苹果与延安的渊源，要从一个陕北汉子李新安讲起。

1947年春，李新安赶着毛驴把自己在河南培育的200株苹果树苗运回了家乡延安市洛川县阿寺村，成了洛川苹果种植第一人。从此苹果在延安扎根70多年。

延安属暖温带大陆性季风气候，黄土丘陵沟壑区被农学家认为是世界最佳苹果优生区。近年来，当地看准了苹果种植的资源优势，多次邀请全国一流专家来延安研讨，并最终把苹果列为全市农业主导产业和农民脱贫致富的重要平台。

延安市黄陵县隆坊镇党委书记张海宁告诉《中国青年报》记者，该镇采取“政府+合作社+果农”产销模式，政府在苹果种产销的每个环节都会参与，在整地、树苗栽植管理、喷药、修剪、套袋、施肥等方面，提供一系列综合服务，可以说服务到了田间地头，实现统一标准生产。

之前，延安市宝塔区临镇庙家源村果农李延军不信这一套。村里人去培训，他不去，觉得“只要能种出苹果就行”。但眼瞅着别人家的苹果越种越好，李延军纳闷了，同样是种苹果，别人为什么种得好卖得多？

抱着试一试的心态，李延军也跟着去培训，结果苹果个头大了、颜色红了，口感也好了，1斤能卖到4元，一年挣了16万元。

“如果没有苹果产业，可以想象延安的贫困面有多大，程度有多深。”延安市果业局局长路树国感慨地说，“1个农民，只要有3亩果园就可以脱贫。”

在推动苹果产业改造升级的过程中，延安市引导整合涉农资金向苹果产业倾斜，近年来，延安市与各县每年投入苹果产业的资金在3亿元以上，建成国家级标准园11个、省级标准果园137个，市级标准化示范区50万亩、示范园226个；同时，积极开展“千名科技人员服务低收入村”“111”百万果农素质提升培训工程等培训，切实做到“扶贫扶智”，使广大农民掌握果园管理新技术，受益人次超过40万。

“后整理”成就“大产业”

解决了苹果标准化种植管理的“前生产”问题，如何把苹果产业继续做大做强被提上议程。

据统计，延安苹果在成熟后，60%~70%将直接通过果商收购，从乡间地头进入初级市场。这也带来一大难题——大小不同、成熟度各异的苹果，掺在一起混卖，不仅影响了品质，还形成了低价竞争的恶性循环。与此同时，随着各地苹果产业发展迅猛，产业的区域竞争开始从大众转向高端，从产量竞争已升级为品质、品牌竞争，从国内转向国外。

陕西省果业局局长高武斌曾分析：“延安苹果种植管理已经形成优势，靠增加产量提升产值，空间比较有限，发展的核心应该在‘后整理’。虽然现在‘后整理’是产业链的薄弱环节，但越薄弱的环节就越有发展空间。”

2017年，苹果“后整理”被正式提出，即在苹果分拣、包装、冷藏冷链、市场营销等环节上下功夫，精准对接消费需求，增加高端优质供给，不断延伸产业链，提升苹果附加值。

在延安市委、市政府联合下发的《关于加快苹果产业后整理的通知》中，明确市、县两级将苹果产业“后整理”工作纳入各县年度目标责任考核，并作为重要内容。

为解决苹果产业链的资金短缺、融资难、融资贵这些痛点问题，延安市发放补助资金1500多万元，支持企业、合作社购置智能选果线。可以说，洛川美域高生物科技有限责任公司就是苹果“后整理”的一个示范。几万个红润香甜、大小匀称的苹果沿着16条选果线前进，先是清洗，然后将按照颜色、大小、糖度、瑕疵等多项指标进行智能分拣，经过包装后将通过电商平台，以每个6元到60元不等的售价发往各地。

“通过智能选果线可以精确测出苹果糖度，根据人们对酸甜口感的不同喜好，有针对性地上市，有效对接市场不仅提升企业竞争力，也给果农带来了效益。”该公司董事长薛云峰介绍说。

在该镇新建的苹果交易中心，LED电子显示屏上滚动播放着实时果品分级收购价格，大厅内分区设置包装展示区、电商培训区、电商工作区、果商接待区等，厅后的“果商之家”则实现了果品的“全流程”收购、分选、运输、冷藏等。

在陕西省委常委、延安市委书记徐新荣看来，苹果“后整理”不是随意提的一个概念，而是着眼于推进农业供给侧结构性改革，加快推进苹果产业转型升级、创新发展，让农民分享苹果全产业链的利益，推动延安由苹果大市向苹果强市跨越。

如今，苹果产业已成为延安市种植规模最大、覆盖面最广、对农民增收贡献最大的特色产业。

苹果搭上“互联网+”快车

拿着手机、坐在电脑前就能卖苹果！以前果农们不敢想的场景，现在却成了延安“苹果圈”的一种风尚。

黄陵县隆坊镇果农王翠丽是一名资深电商卖家。2016年10月，她家的淘宝店、“邮乐购”店、“邮掌柜”店，以及朋友圈的“微店”已全面开张。订单一到，王翠丽就去冷库取苹果、包装，坐等邮政物流车上门拉货。

网店上线之初，订单并不多，不过3个月后，她的生意便开始红火起来。与传统客商来田间收购相比，王翠丽觉得，网上卖苹果战线会拉长，价格会更高，“果农收购1斤两元多，网上1斤4元多，因为都是挑出来的精品苹果。”2017年，王翠丽家的苹果通过果商收购只卖了五六万元，但在电商上卖的精品苹果却收入约10万元。

为扩大市场占有率，目前延安已建成国内苹果直销窗口138个，“洛川苹果”信息中心与80个产地县和42个批发市场建立产销信息共享，免费开通手机版苹果信息发布软件，与阿里巴巴等电商平台签订网上交易平台建设协议。

在延安苹果的主产地洛川县，已在各大电商平台开通苹果销售网店512家、微店4630家，并通过跨境电商平台上线向国外销售，目前累计通过电商销售苹果24,570吨左右，销售收入3.45亿元。

“通过互联网，果农不但可以提前预售、计划生产，还能精准营销、减少仓储。由于参与终端销售、分享销售环节利润，果农收益提高30%以上。”在洛川县农产品电子商务公关服务中心主任杨世峰看来，电商还有另一个不可替代的作用，那就是扩大宣传效应，“可以让更多人知道我们洛川苹果，比做广告更划算。”

山东沂源：巧手创业 助推乡村产业兴旺

近年来，山东省沂源县充分发挥广大家庭妇女心灵手巧的特长，积极围绕农产品加工、工艺品制作、特色种植等产业大力开展就业创业，目前全县形成种植、加工等特色产业近20种，带动当地6000余名家庭妇女实现居家就业创业增收，助推了乡村产业兴旺。图为一名当地妇女在摆放玻璃工艺品。

新华社发(赵东山 摄)

从农民工到制壶大师

——辽宁企业家白雪峰的创业故事

□ 孙仁斌

数九寒冬，北方许多地区已是白雪皑皑，银装素裹。48岁的辽宁喀左县农民白雪峰在自己的工作室里埋头做一把紫砂壶。他现在更准确的身份是辽宁省工艺美术大师，也是一名紫砂壶制壶师。近日，他向新华社记者讲述了他的创业故事。

白雪峰出生在当地的白塔子镇大西山村，自幼喜欢画画，少年时便画遍了家乡的山山水水。20岁时，他加入南下打工的大军，成为一名农民工。在城市里，他用一支画笔谋生，给沿街商户画广告牌、给饭店画室内装饰。后来，他到深圳学电脑设计、美容美发、彩绘纹身……“能赚钱的行当都去尝试。”他说。

闲暇时，白雪峰常去博物馆闲逛，一次偶然的机会，他看到博物馆里展出老家辽宁朝阳出土的红山文化时期的陶土罐等展品，思乡心切的他终于下定决心回乡创业。

喀左县地处辽宁、内蒙古、河北三省交界的地方，境内紫砂等陶土储量达到10亿吨以上。改革开放初期，这里曾建有几家紫砂厂，但由于生产工艺较差，只能生产花盆、瓦罐等廉价产品。

当时，喀左县正筹划建设“北方紫陶之都”，与国内著名高校合作，引进研发团队，组建辽宁省紫砂产品工程技术研究中心，大力发展紫砂产业。白雪峰回乡后，拿出自己打工多年的积蓄，开始尝试烧制紫砂壶。其间，他多次赴江苏宜兴向制壶师、窑工、泥工请教，经过长达两年多的实验，始终没有成功。

“把汽车也卖掉了，一无所有。”白雪峰回忆说，当时自己的心态就像一个赌徒。在初冬的一个傍晚，最后一炉壶胚被送进电窑里，“这一炉如果还不成，我就得继续出去打工。”

命运没有亏待他，启炉后，紫红色的壶闪着幽光，完好无损——他成功了！

端出一把壶捧在怀里，白雪峰蹲在地上号啕大哭。

从那时开始，白雪峰的紫砂壶企业挂牌成立。为了纪念那个改变他命运的傍晚，他给自己的企业起名叫作“晚窑”。

之后，他遍访名师学艺，并从宜兴请来不少制壶名师传授制壶技艺。2016年，他被评为辽宁省工艺美术大师。在他的影响带动下，喀左当地的紫砂壶厂也如雨后春笋般涌现。

白雪峰的工厂里有30多名制壶师，他们按照白雪峰设计的壶型，用10多种工具拍打桌上黑紫色的紫砂泥，随后把这些泥片制作成壶身、壶嘴、壶把等。

在这座辽西小县城里，制壶师和相关从业人员共有1万多人。他们大多和白雪峰有着类似的经历。

“在家门口赚钱，看得到家乡的山水，不用再遭常年在外奔波的罪。”白雪峰说。

如今的白雪峰，生活非常充实。除了做壶、画画、学习制壶工艺和文史知识，他还会接待许多慕名而来的访客。“这两年，喀左紫砂的名气越来越大，不少外国人来这里参观。”白雪峰对此感到高兴。他希望家乡的紫砂壶卖到世界各地。

这一看似遥远的希望正在慢慢变为现实，近年来，喀左紫砂壶工艺水平不断提高，产品卖到法国、日本、韩国、美国等地。

“原来做一车花盆，只能卖几万块钱，现在一把好壶就能卖出一车花盆的价钱来。”白雪峰说，在喀左，越来越多的年轻人回到家乡，借助这门小手艺，实现个人和家庭的新梦想。

喀左县县长刘敬华说，当地正依托中央提出的乡村振兴战略和《中国传统工艺振兴计划》，大力推进紫砂特色小镇建设，未来，将有越来越多的当地农民实现就地就业，同时拉动乡村经济繁荣和振兴。

建 言

乡村振兴汇聚“三气” 让人提气

□ 王俊禄

2018年中央一号文件对实施乡村振兴战略进行了全面部署，提出让农业成为有奔头的产业，让农民成为有吸引力的职业，让农村成为安居乐业的美丽家园。

媒体近期在浙江乡村调研发现，一些年轻“学霸”返乡变身“农创客”，一些慕名到乡村养老的外地人超过本村人。“养猪养羊不如‘养’城里人”，这是一些山村百姓的玩笑话，却反映了一些农民的获得感：人气高了、财气旺了、朝气涨了。

振兴乡村首先要聚人气，即疏导人才回流的通道。要在优惠政策、服务措施、基础设施等方面创造条件，让“农创客”有施展才智的舞台，新乡贤乐于反哺故里。

行走在浙江安吉、仙居等地农村，这里呈现出人来人往的景象。因为住在村里的外来“新村民”远超当地人。农村“有景可看、有活可干、有钱可赚”，大家在这里各寻其美、各得其乐。

其次要增财气。在不少农村，果树、林场、商标权、承包权等“沉睡的资本”被政策唤醒，“草根银行”扑下身子到村头“扫街”，农民贴身的金融服务不再遥不可及；同时，产业兴带动了财源旺。一些乡村充分发挥各类物质与非物质资源富集的优势，利用“旅游+”“生态+”等模式，推进农业与旅游、教育、文化、康养等产业深度融合。

要汇聚各方力量来支持农村的发展，补齐农村公共服务、基础设施和信息流通等方面短板；利用改革开放40年的积累反哺农村，搅动农村创业、创新的热潮；让城市的人才、文化、资金优势在乡村振兴过程中得到充分发挥。

再次要添朝气。实施乡村振兴战略，“城市让生活更美好，乡村让城市更向往”。“农创客”、电商园和信息流下乡了，农产品、活海鲜和乡村美名进城了，一进一出之间，城乡鸿沟变为互通有无、共建共享。一些城里人有的消费，如衣食住行的方便，乡村也有了；而城里人缺少的“好东西”，如青山绿水大氧吧，乡音与乡愁，历史的记忆、童年的回忆，只有乡村才有。如此城乡互动融合发展，才能为我国农村建设持续增添活力。

双创汇

海南去年电商交易额同比增长超三成

本报讯 2017年，海南电子商务快速发展，全省网络交易额实现1556.17亿元，同比增长35.7%，农村电子商务发展体系逐步建立。

据了解，2017年海南提出电子商务规范发展、创新产业等16项专项行动，增强电商发展力度。在商贸流通行业加快线上线下融合发展，社区电商、智慧商圈、服务型电商深入渗透居民生活，出现了三亚乐天城智慧农贸市场、海口“日月广场”商圈、“冻品云”传统餐饮配送转型发展等创新典型。

同时，海南积极推进农商协作，发布《海南省深化农商协作大力发展农产品电子商务工作方案》，指导农村电子商务建设发展。农村电子商务发展体系逐步形成，在白沙等五个国家电子商务进农村综合示范县的带动下，全省大部分县域电子商务公共服务体系已经初步建立。

2017年，海南电商扶贫成效初显，提前半年完成300个建档立卡贫困村的电商服务站建设任务，通过各类电商渠道实现贫困村农产品上行销售额达1.2亿余元，带动1.06万贫困人口通过电商就业创业增加收入。 （吴茂辉）

河南今年将新增返乡创业担保贷款60亿元

本报讯 近日，河南省人力资源和社会保障厅负责人表示，河南2018年将把支持返乡下乡创业作为实施乡村振兴战略的重要抓手，着力支持农民工返乡创业，将新增发放返乡农民工创业担保贷款60亿元，开展返乡农民工培训和创业辅导15万人次，新增返乡下乡创业20万人。

据介绍，近年来，返乡下乡创业在河南已形成“雁归效应”。为支持返乡下乡创业，河南设立了总规模100亿元的创业投资基金，建立了返乡下乡创业基金项目库，开展“返乡下乡创业助力脱贫攻坚”项目大赛等活动。2017年全省新增农民工返乡创业24.74万人，累计返乡创业100.95万人，累计带动就业594.78万人，在全省形成返乡下乡创业热潮。

（孙清清）

山东筑巢引凤吸引在外鲁商返乡创业

本报讯 近年来，随着营商环境不断优化，大批在外地的鲁企纷纷返回山东，掀起一股返乡创业潮。

去年，山东省委、省政府紧紧围绕实施新旧动能转换重大工程，深化放管服改革，出台非公十条意见，一系列真金白银的政策，引领大批海内外资金纷至沓来，齐鲁大地正在成为新的投资沃土。

据了解，目前在深圳的山东籍企业家达30多万人。曾经，他们从老家挖人才、抢资源到深圳创业，而今，他们不仅承担山东到深圳的招商引资任务，更带着资金人才技术亲自返乡创业。仅去年一年深圳山东商会就在深圳组织57场山东招商会，吸引100多亿资金投向山东，为历年之最。这些项目紧扣“四新”促“四化”战略，环保、电子、文化、教育等投资占到9成。

（齐 鲁）

本报社址：北京市亦庄地盛西路6号中改传媒大厦 邮政编码100176 值班电话(010)56805051 广告发行部(010)56805116 广告经营许可证：京朝工商广字第8183号 零售价1.00元 本报照排 经济日报印刷厂印刷