



我国脱贫攻坚战取得了全面胜利,成为两会代表委员的热切关注。在上海对口帮扶的云南省,本报记者采访了多位援滇干部、帮扶企业负责人和当地干群,在他们看来——

细分至28级的云南石榴背后,是精准援滇“上海答卷”

本报记者 沈竹士

奋斗百年路 启航新征程 系列报道

脱贫攻坚答卷

编者按

本报今天推出“奋斗百年路 启航新征程·脱贫攻坚答卷”报道,聚焦上海对口帮扶云南的累累硕果,展现精准援滇的“上海答卷”。

一条石榴分选流水线,1秒钟拍摄280张照片,无损测糖,将云南特产软籽石榴细分至28个级别,最快36个小时送达消费者手中,为各种植户年增收10万元不等。这是沪滇扶贫协作瞄准如何连接市场、变“输血”为“造血”的一个典型案例。

在传统的扶贫叙事中,人们往往聚焦于东西部的两个端点。在西部,通过资本投入,将农民组织起来进行生产,纳入产业;在东部,通过购销订单等形式消纳产出的产品,提供市场。这是最实在的真金白银,也是最直观的扶贫成果。但现实中的产业扶贫并非一条简单的直线。一方面,受制于运输成本和消费习惯,很多农产品只能辐射就近的区域性市场。另一方面,农产品进入市场的过程中存在风险,缺乏市场意识的生产者不善于规避。这些问题是短期投入和包销包购所不能完全解决的。

近日,记者走访了云南昆明、曲靖、楚雄多地。在过去多年的沪滇扶贫协作中,上海充分发挥商业发达城市的优势,瞄准贫困地区农产品产业链上的薄弱环节,引进供应链管理企业和农产品交易服务,架起了农产品通往市场的桥梁。上海输出的不仅有真情实意,还有市场规律和市场意识。



石榴分选车间传送带俯瞰。

(均受访者供图)

有分选,价乃高

吴智,来自于浙江省台州市,那是个盛产柑橘的地方。他在上海的商场历练多年,尤其在水果供应链管理领域有着丰富的经验。上海市嘉定区对口帮扶云南省楚雄彝族自治州姚安县期间,他代表上海企业入滇,同时,带来了目前云南省内唯一的国内最先进的智能分选流水线。

姚安是云南软籽石榴的重要产区。由于高原光照强烈,水土适宜,姚安石榴的甜度最高可以达到20(普通柑橘的甜度多在8-13范围内,常见水果的甜度上限很难逾越20)。因此,很多扶贫项目都会选择种植石榴作为发展方向。那么,一条水果分选流水线能为姚安带来什么?有分选,价乃高。

一选外观。每颗石榴先经称重,随后进入核心检测单元,在果杯上360度不停旋转,12台高速摄像头从不同角度拍摄,1秒内就可以拍摄280张照片。照片传输到主机房,由计算机进行分析,并与先期采集的姚安及周边数以万计的石榴果体信息进行对比。由此,对石榴的大小、完整程度、光滑程度作出评判。

二选甜度。检测单元依靠光谱探测相关原理,不需破皮,用红外线无损检测石榴的酸甜度以及内部品质。

三是精选。流水线的核心优势之一就是数据精度。一般分选系统检测甜度的误差在1-1.5之间,而这套设备误差仅为0.5,这是一个在口感上几乎可以忽略不计的精度。此外,它对暗伤瑕疵的检测也十分精确。石榴从田间运到分选车间,难免挤压受伤,有些伤痕肉眼难辨,但是经过长途运输就容易烂。

经过层层严格筛选,姚安石榴被分为A、B、C、D等4个级别28个等级,按照不同渠道需求发货,精准匹配不同层次消费市场,最好的果子发往北上广深等一线城市,利润最大化。优选的3公斤礼盒装软籽石榴批发价在80元左右,零售价则在120-150元。吴智所在的云上优品农业发展有限公司是中通云仓、阿里巴巴数字农业等渠道商的

合作基地,分选车间与冷库配套,全程冷链发货,最快36小时就能出现在销售终端消费者的手上。

对于本地农民,分选车间不收费,反而提高了石榴的收购价。对大多数种植户而言,平均每公斤可以多赚2元。姚安县白龙寺村的种植户高从华种了60多亩石榴,亩产1吨左右,分选之后一年可以增收约12万元。自从流水线投入使用以来,每天来交石榴的果农络绎不绝,除了姚安本土的,也有附近大姚、南华、永仁、禄丰等县的种植户慕名而来。流水线可适用于多种水果,软籽石榴采摘季节结束后,周边县市种植橙子、沃柑的农户也把水果送来分选。

“云上优品”去年4月成立,9月投入运营,已经形成了集分选加工运输为一体的软籽石榴配套物流中心。目前,流水线每天可分选约100吨石榴。按一个完整的石榴采摘季节计算,总吞吐量可达近4000吨。吴智估计,2021年整个产区的分选量可望达到2万吨。

“倒逼”农户按市场标准种植

山里的农民祖祖辈辈只是种些洋芋、苞谷,卖不了几个钱。当谈起石榴、车厘子等水果的价钱时,他们不自觉地放慢语速,他们要把那个数字重复一遍,那是感叹的意思,那确实是令人眼热的了不得的事情,是一座新发现的陌生的金山。

金鑫是姚安县第一个种植软籽石榴的人,5年过去了,如今他拥有500亩石榴树。目前,软籽石榴种植已经成为姚安县的四大主导产业之一,种植面积超过2万亩,占全县总产量的50%,年外销石榴1万吨,产值突破1亿元。然而,姚安石榴也曾面临盲目扩张带来的风险。随着全县种植面积不断扩大,2019年大部分农户的石榴销售均价一度下滑至每公斤7元以下。但这仍然阻挡不了农民种植软籽石榴的积极性,仅在2020年上半年,全县又新增了5000多亩的软籽石榴,并且仍有一些农户计划进一步引种和扩种。

快速扩张、粗放管理、品质不齐、品牌薄弱、销售困难、果贱伤农,这是一个恶性循环的陷阱。要克服这种风

险,追根溯源,要让经营者和农户真正对接市场,清楚市场的需求,了解市场的规律,认识市场的风险。在这方面,水果分选流水线能够“倒逼”农户,因为分选标准就代表了市场标准。

一位从几十公里外的大姚县赶来的种植户,第一次到仓储中心交果就被浇了一瓢冷水。验果的技术人员一眼就指出了石榴存在的问题。这意味着这些果子属于等外品,甚至都没有机会上线筛选。种植户还是肯认可技术人员的话,技术不行、肥料没有上好,这是事实,经验还是要学,不跑一趟、不交流,也学不到。

姚安县白龙寺村的白土祥种石榴已有四五年了。他说,往年都是等着收购商到地里去收果,人工验果,能卖多少的价格全凭嘴说,始终没个底数。现在,通过机器扫描来确定果子的等级,白土祥觉得比较公平公正,避免了以往交果子时因为评鉴标准不一而产生的纠纷。

每次收果,不论评分等级如何,吴智总会现场拉一张清单返还农户,上面详细写明了为什么不达标、是品相还是甜度存在问题、这些问题又是种植环节中哪些原因造成的。电脑拉单子,立等可取,就像医院开具的诊断书,农户可以根据诊断对症下药,有的放矢。

吴智说:“在长期收购中发现,以往农户与商贩的传统交易,对果品标准不统一,使得品质缺乏保障、交易效率低下。品质不统一,价格也将大打折扣,最终受影响的还是农户。脱贫搞种植不能一哄了之。从产业发展的角度来看,分选定价‘倒逼’果农提升石榴品质,促进农业的标准化发展。我们就是想通过这条分选线,建立姚安果品的标准,真正实现优品优价,让农民得到更大的收益。”

种植户们也表示,现在果农都意识到了,品质高的石榴更赚钱。种起来比从前更加精耕细作,很多地方都采用了滴灌给水,知道肥料一定要埋得深些,就连采摘和运输的时候都格外小心,怕破了相,卖不上价钱。

拉长产业链,缩短跑腿路

贫困地区群众致富的意愿是强烈的,只是受制于空间地理因素,距离市场很远。云南自古产铜,为国家铸币所

用,人背马驮再经水路辗转到京城,称为滇铜京运,非一年时间不可达。到了现代,受到长期采矿影响和气候因素,山体滑坡多发,出行依然艰难。

有一个故事,是当地的一位外科医生讲的。他救过别人的一条命。那时,山上的孕妇要生产了,救护车一边往山里赶,村民一边抬着担架往下走。山路一边是峭壁,一边是深流。医生看见抬担架的人了,可是患者沿着水边来的,汽车在路面上,高低落差很大。这么近,担架就是上不来,抬担架的人踩着河滩斜坡上的碎石子,走一步往下滑三步。孕妇转运到医院花了5个多小时,所幸她在救护车上得到了急救。

道路险阻不能阻拦群众脱贫的决心。楚雄彝族自治州武定县古柏村有一位退休的村支书,叫杨开忠,七十多岁,还在山上种樱桃。他说得很直白:“当时刚兴起种樱桃,一斤卖到十几块钱,让人眼热。”每天上山照顾樱桃树,晒着强烈的阳光,脸通红的,生了许多粗糙的肉疙瘩。虽然古柏村离武定县城只有16公里,但要先走路一个多小时到村委会,把一米多高的背篓放上拖拉机,再花半个小时坐拖拉机到县城,最后步行到县城的水果批发市场。

这样靠人力背出去叫卖,就像蚂蚁搬家。背篓看着虽大,实际只能装35公斤左右。家里种植的是国内的大樱桃品种,不同于车厘子,果肉更加娇嫩,不宜长途运输。背篓里要一层层铺放树叶,防止压坏。樱桃多了就压坏了,下雨天也不能卖,一沾水就烂掉了。

随着沪滇扶贫协作的深入,类似分选流水线、物流中心、仓储冷库、交易平台等市场节点修到了山村。武定县山居片区项目于2018年开工,硬化道路7644米,使片区内三个村落环路连接,片区道路连通;在半山腰间规划平整了一个约2000平方米的农产品集中交易市场,货车可以直接进山。修了路,有了交易市场,杨开忠再也不用背篓挑到县城卖了,而且一次就可以卖掉上百公斤。在这一片区,林果种植基地面积扩展到了3000亩,并配备了三条灌溉水渠。

在上海市援滇干部联络组副组长、临时党委副书记边慧夏看来,产业扶贫很重要是风险防范和产业链的打造。种出来的水果卖不出去、没有好价钱,都会伤害老百姓的积极性。因此,打通产业链很重要,冷库、仓储、物流、销售渠道等配套一个也不能少。

一个个市场节点拉长了产业链。比如,冷库仓储中心不仅满足了本地水果的分级、销售,还吸引了外地的种植大户纷纷前来交售,水果品类也不断扩充,服务能力越来越强,一些新的水果集散交易基地雏形初现。此外,这些市场节点也能够吸纳本地农民,使他们中的一部分逐步成为熟练的产业工人。

在东西部扶贫协作的过程中,有从事采购销售的中间商,转变为供应链服务资源的配置者,这或许是“从输血到造血”的重要内涵之一。边慧夏强调,走产业合作是一条长久之路,要发挥发达地区先进的市场意识和管理经验,针对产业链当中的关键部位和痛点,把适合的上海企业引进到云南去。

云南的农民说,石榴树种的年头越长,挂果越多,果实越扎实,收益会逐年放大。这种可持续的活力,也正是东西部协作所期盼的成效。



姚安县高端水果种植基地培育了18种质优价高的热带水果。



果农正在为石榴进行套袋。



种植户正在采摘大樱桃。



水果分选流水线适用于石榴、柑橘等多个品种。



高原鲜花也是云南特色产业之一。

记者手记

习近平总书记在脱贫攻坚总结表彰大会上发表重要讲话,指出乡村振兴是实现中华民族伟大复兴的一项重大任务。要围绕立足新发展阶段、构建新发展格局带来的新形势、提出的新要求,坚持把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重,坚持农业农村优先发展,走中国特色社会主义乡村振兴道路,持续缩小城乡区域发展差距,让低收入人口和欠发达地区共享发展成果,在现代化进程中不掉队、赶上来。全面实施乡村振兴战略,要完善政策体系、工作体系、制度体系,以更有力的举措、汇聚更强大的力量,加快农业农村现代化步伐,促进农业高质高效、乡村宜居宜业、农民富裕富足。

乡村振兴战略的总要求是实现产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕。其中,产业兴旺是基础。乡村振兴,关键是产业要振兴。产业振兴的主体是农业现代化。农业现代化只依靠资金投入和组织本地农民规模生产是不够的,还需要企业家精神、供应链体系,统一的市场和区域发展规划,需要结合乡村自然地理禀赋,对这些不同类型的要素资源合理配置的能力。

观察沪滇扶贫协作过程,可以看到上海不仅是在“输血”,而且为当地发展“调理血脉”。投入资金和基础设施建设之外,为特定区域、特定产业进行精细化的资源配置。协调发挥好政府和市场无形之手的作用,这本就是上海的长处,也是西部乡村所亟需的。对西部地区而言,通过配置资源,上海给予了产业种子,同时改善了产业的生长环境,传授了培育的经验 and 思维。

上海为西部地区引来了企业家和经营者。这些企业不全是上海的企业,但是最符合西部的自然禀赋条件,是在某一领域最具有现代市场意识的。这些企业家吃不惯当地的花椒蘸水,吃不惯当地的苞谷米酒,但是他们看好独特的地理条件和区域市场前景。他们熟悉各自领域最新的市场情况,带来了最先进的生产方式和效率至上的运营观念。

上海引入了以水果分选为代表的供应链企业。上海没有局限在生产性环节上。农业现代化需要供应链管理,需要生产性服务业,需要一根充分拉长的产业链以及产业链中全面细分的多种角色。经过针对性地拉长产业链环节,农产品的价值被充分挖掘提高了,对接市场的渠道也更加稳固,乡村产业更加茁壮,并大大增加了乡村产业吸纳劳动力的能力。

乡村振兴、产业兴旺与“调理血脉”

沪滇扶贫协作成效显著

自中央确定上海市对口帮扶云南省以来,上海市委、市政府把帮扶云南作为重要的政治责任和分内工作来抓,倾注真情实意,投入真金白银,坚持真抓实干,开展全方位多层次帮扶协作,150余万人从援建项目中受益实现脱贫,有效助推了云南脱贫攻坚进程,20年援滇帮扶和5年携手攻坚取得了显著成效。

多年来,上海坚持“中央要求、云南所需、上海所能”,贯彻“民生为本、产业为重、规划为先、人才为要”的帮扶方针,持续帮助云南

改善基本生产、基本生活、基本教育和基本医疗卫生条件,推进对口帮扶合作取得重大成效,有力助推了云南经济社会发展、贫困地区群众脱贫致富、民族团结进步和边疆繁荣稳定。

云南省立足资源禀赋和产业基础,研究出台一批产业扶持政策,滇滇积极推进“沪企入滇”工程,上海一批知名企业、商会纷纷到云南投资兴业。

“十三五”以来,上海引导企业332家在滇投入产业合作资金共96.52亿元,带动云南省贫困人口

7.92万人,其中,通过吸纳就业帮助贫困人口脱贫1.03万人,通过利益联结机制带动贫困人口6.87万人。在云南省“沪企入滇”工程推动下,上海复星集团、绿地集团、新沪商联合会等133家知名企业、商会到云南投资兴业,实际到位资金46.57亿元。上海蔬菜集团、上海农产品中心批发市场在云南11个州市建成18个蔬菜产销对接基地、3个市外蔬菜主供应基地,云南省成为了上海市农产品的重要来源地之一。

(云南省委宣传部提供)