



经济特刊

JINGJI TEKAN 2023年1月17日 星期二



商南林特产业优质高效发展

本报讯（通讯员 代绪刚 段俊平 刘 茜）去年以来，商南县实施提质增效行动，集中力量发展核桃、板栗、中药材等林特产业，实现林特产业优质、高效发展。

商南县把特色经济林产业与林业工程建设、乡村振兴、秦岭山乡村建设深度融合，不断推动特色经济林栽植由零星分散向规模集中转变。县上按照“干果上山、药油进川”的发展思路，探索林粮、林药、林油等复合间作方式，抓点示范、大小连片，形成了丹南干果、丹北药油、优势互补、均衡发展的林特产业总体布局，实现经济林增效、群众增收和村集体经济壮大提质的目标。县上按照“因地制宜、突出特色、区域示范、

综合管理”原则，新发展“商洛紫玉”红仁核桃基地2360亩，新建中药材基地4.5万亩，板栗嫁接改造1.51万亩，标准化管理3.5万亩，持续推动林特产业带贫增收。

商南县广泛吸引社会力量投资发展林业产业，精准落实县级林业产业配套扶持资金，统筹整合使用各类产业扶持资金，推行林特产业种植技术跟踪服务机制；抽调专业技术人员提供全方位技术服务和指导培训，举办林业产业丰产技术培训班50场次，培训1600多人次，培养农民技术骨干、种植能手和“土专家”200多名，从业者技能水平得到显著提升。

董兆斌

国内成功引种推广红仁核桃第一人

本报记者 王倩 李亮

特别关注



的那位客商，其认为董兆斌为人忠厚老实、做生意讲诚信，就把自己认识的唐山市专门做核桃壳外贸的朋友介绍给他。

“当时来的那个收购商是一位大姐，我想着人家在外做生意不容易，就帮忙订了旅馆，给买过几次饭，没想到很平常的事，给我带来了机遇。”董兆斌回忆说，当时他做中间商，跑路费500元，他给那位大姐安排食宿花去了300多元，自己仅挣了100多元。

多次的生意往来，董兆斌给那位大姐留下了深刻印象。经过牵线搭桥，董兆斌开始了解核桃壳加工的相关信息。当时，商洛还没有做核桃壳加工的企业，董兆斌抱着试一试的态度，一边贷款筹资租赁厂房、购置设备，一边收购原料，谋划销路，不到两个月，他建起核桃壳加工厂，以农副产品购销、加工为主，主要产品有核桃、核桃仁、核桃壳滤料、核桃壳磨料、核桃壳粉等。

董兆斌和唐山的客商保持着友好关系，他提供原料和初加工产品，唐山市的客商负责购销和市场拓展。董兆斌每次向唐山市的客商发货，都以低于市场的价格出货，装一车皮再送4吨货，一年下来，他让唐山客商多赚万元以上。董兆斌待人真诚赢得了更多的商机，生意由此越来越红火。

跨国做买卖

“不要小看这核桃壳，用处大着呢！”在董兆斌的核桃壳加工基地，收购来的核桃壳堆得像一座小山。一旁的生产线上，机器轰鸣，工人忙碌地加工产品。

董兆斌说，核桃壳产品是采用商洛优质核桃壳为原料，经物理工艺精细加工，不添加任何化学材料，产品无毒无污染，是新一代天然绿色环保材料，广泛用于模具、仪器、电机、金银首饰、眼镜、手表、高尔夫球杆等的清洗和抛光。核桃壳滤料具有硬度高、耐磨损、亲水性强等特性，主要用于油田含油污水处理、污水处理、冶炼等工业污水处理及城市给水排水工程……

在唐山客商的带动下，董兆斌不断摸索，很快掌握了核桃壳加工工艺。

2007年，电脑进入寻常百姓家，网络购物逐渐兴起，董兆斌在购物网站注册账号，定期发布货源信息，通过互联网销售核桃产品，在网上与全国的客商洽谈生意、签订合同、转账汇款。经过多年的发展，董兆斌尝试做起了外贸。2010年，他做成了第一笔外贸单子，把20吨核桃壳卖到了国外。

“以前，核桃壳都是作为燃料用来做饭或者取暖的。随着生活质量提高，核桃壳的利用价值变低，逐渐被人们当作废弃物处理，哪能想到，经过加工后的核桃壳有这么用途，会变身成为‘宝贝’，还可以做成跨国生意。”董兆斌说。

董兆斌将核桃壳变废为宝，延长了核桃加工产业链，增加了群众收入，优化了自然环境。目前，商洛盛大实业股份有限公司已建成年产1万吨核桃壳深加工系

列产品生产4条，开发核桃壳系列产品六大类23个花色品种，产品畅销福建、上海、四川等10多个省市和美国、加拿大、荷兰等15个国家和地区，年产值1亿多元。其中“一种非结块型猫砂及其制备方法”和“一种结块型猫砂”研究分别获得国家知识产权局发明专利授权，这种猫砂不仅有利于猫咪健康，同时该产品属于生物制品，可达到天然降解作用，无环境污染，深受美国、加拿大客户欢迎。

“核桃壳系列产品的开发研究属于核桃的后续产业，可变废为宝，延长产业链，增加附加值，既减少了核桃壳废物对环境的污染，又增加了经济效益，实现了资源的综合循环利用。”董兆斌说，尤其是近年来，在保护环境的大背景下，无污染的核桃壳产品深受国外客户青睐，公司也因势利导，克服新冠肺炎疫情带来的影响，积极调整经营策略，不断创新思路，大力发展国际贸易。

2020年，董兆斌投资建成标准化出口食品社区工厂，为出口产品加工、分级、包装、检测、贮藏提供了固定场所，进一步扩大了出口规模，提高了产品质量，规范了出口产品程序。2021年10月26日，伴随着嘹亮的汽笛声，满载着商洛盛大实业股份有限公司700吨核桃及核桃仁的中欧班列从商洛陆港集团货站缓缓驶出，经“一带一路”，销往中亚和欧洲国家，标志着该公司的核桃外贸出口业务达到了新水平。

引种新品种

董兆斌长期从事核桃壳生意，发现商洛核桃虽然栽培历史悠久，曾因产量高、品质优享誉国内外，但是随着全国核桃栽培面积扩张、产量持续增加，核桃产品供过于求、价格低迷、经济效益不高的问题日益凸显，严重影响村民发展核桃的积极性。

一次，董兆斌在互联网上搜索核桃相关资料时，了解到美国加利福尼亚州有红仁核桃的品种，其营养价值高、资源稀缺、特色鲜明，预计有广阔的市场前景，董兆斌便萌生了从美国引种红仁核桃的想法。此时，不少人奉劝他：从国外长距离引种程序烦琐、技术难度大，有可能既耽误时间又赔钱。但董兆斌认为，只要持之以恒，就没有克服不了的困难。

董兆斌查阅大量文献资料，走访林业研究机构，请教有关专家，组团赴美国实地考察。经过他人引荐，董兆斌找到了核桃专家、长期从事核桃科研工作的商洛市核桃研究所教授级高工王根宪，多次向其请教红仁核桃的种植事项。王根宪被董兆斌干事的热情和真诚所感动，便受邀加入董兆斌的公司团队，及时就美国红仁核桃的引种进行了详细分析论证，同时就引种目标和程序、试验研究、品种审定鉴定、示范推广等进行了系统指导。

董兆斌历经近一年时间，通过逐级上报资料，终于拿到国家相关部门的同意引种批复文件、美国官方许可文件及我国海关进口准入证件等。2015年4月，董兆斌从美国加利福尼亚州引进价值60万元的100株红仁核桃嫁接苗顺利落户商洛。

引种红仁核桃过程中，董兆斌一边学习红仁核桃种植知识，一边探索科技创新。他领导的公司依托技术团队，与相关部门和科研机构紧密协作，先后开展了高效栽培关键技术、高抗砧木引种筛选、整形修剪模式、病虫害防控、低温晚霜预防等研究，均取得了丰硕成果。2018年，董兆斌引种

的红仁核桃通过了陕西省林木品种审定委员会审定，定名为“红仁核桃”，后来取得了陕西省林业局颁发的红仁核桃苗木生产经营许可证。经过专家鉴定和科技查新显示，该品种属于国内首次成功引进研究和推广，为核桃家族增加了一个新品种，填补了国内空白，研究成果达到国内领先水平。

串成产业链

“与传统核桃相比，红仁核桃果皮色鲜红，富含花色苷和鞣花酸，营养价值高、口感酥嫩微甜，目前每公斤能卖到200多元，比普通核桃的市场价格要高10多倍。”王根宪说，红仁核桃不仅被人们称为“核桃中的贵族”，市场前景广阔，还因其成熟期较晚、避寒能力强、丰产性好而深受种植户喜爱。

目前，董兆斌通过土地流转已建成试验、示范园5块1820多亩，累计生产红仁核桃嫁接苗80万株。市、县、区采取政府推动、企业带动、示范引领、效益联动等推广模式，在商洛市及周边地区已发展红仁核桃3.5万亩，为丰富我市核桃品种资源，改变现有核桃品种结构，满足不同消费者的需求等问题找到了解决的途径，也为核桃产业升级换代带来了新希望。商洛盛大实业股份有限公司已成为集红仁核桃引种推广、核桃壳系列产品开发、核桃产品国际贸易为一体的科技型企业，初步形成了核桃生产、加工、国际贸易的全产业链格局。

“有38人长期在公司上班，主要在各基地、加工厂、合作社进行核桃壳的加工和核桃仁的分拣、包装等工作。除了固定工，基地季节性用工每年有100多人，主要在种植基地从事施肥、灌溉、整形修剪、病虫害防控等。一年下来，公司付用工费近200万元。”董兆斌说，“公司将加大技术研发力度，注重产品质量，打造知名品牌，扩大生产规模，开拓国内外市场，做强做优做大红仁核桃产业，从技术培训、提供种苗、产品销售等方面为群众提供服务。核桃成就了我，我也深爱着核桃，我想让更多的人通过核桃增收致富。”

结缘核桃壳

董兆斌幼年时，家里生活十分艰难。初中毕业后，他回家务农，帮家里割草、放牛、拾柴、种地，挑起养家糊口的重担。他捡过破烂、当过建筑工人、种过烤烟、收购过核桃、贩运过药材……凡是能想到的商机，他都大胆尝试。

2002年的一天，一位来自汉中的药材收购商找到董兆斌帮忙联系药材。董兆斌尽心尽力帮忙，很快就收购了一车药材。交易结束后，董兆斌没有将这件事放在心上。不久后，正在外地干活的他接到一个电话，正是汉中做药材生意



加工核桃壳

村民当主播 “触网”卖年货

本报通讯员 谢 丹

“这个黑色的是黑木耳、黄色的是金木耳，营养丰富，口感极好。咱们有袋装、盒装，大小包装都有，大家根据家庭用量需要自助下单，我们24小时内随拍随发，保证大家第一时间收到我们金米村的产品。”1月13日一大早，柞水县小岭镇金米村村民陈庆海在年货直播间对着手机屏幕热情地吆喝着。直播基地的产品也是琳琅满目，一盒盒木耳、一罐罐木耳酱、一袋袋木耳笋干，正在通过网络销往全国。

陈庆海是金米村的木耳种植大户，自从他加入金米村木耳生产专业合作社以来，连年承包地栽木耳，从最初的两万袋试验种植到现在引领村民种植20多万袋，年产量达7500多公斤，年增收近5万元。

“这是我的木耳销售中心，通过线上、线下销售各种木耳产品。临近年关，直播间人气大增，木耳销售数量猛增。”陈庆海自己开启了网络直播销售渠道，做起了线上“农民主播”，真正让木耳产业成了村里的“摇钱树”。

陈庆海说：“今日热销的木耳曾一度被‘困’在大山里。早些年，我们卖木耳，不是到镇上集市摆摊销售，就是等木耳贩子上

门回收，挣不了几个钱。近几年，电商新风吹进了金米村，我们的木耳产品开始‘触网’可卖。”

自2020年习近平总书记来到金米村考察之后，金米村抢抓机遇，围绕产业格局，确定“产业脱贫、产业富农、产业强村”的发展思路，推动木耳产业接二连三发展壮大，累计发展大棚木耳200亩270万袋，塔栽、地栽木耳220亩130万袋，引进农业龙头企业5家，建成木耳大数据中心、年产2000万袋的木耳菌包生产厂和1000吨的木耳分拣包装生产线。2022年，全村带动150多户600多人参与到木耳种植产业链上，年收益达1500万元，户均增收8000元以上，以产业的高质量促进了金米村宜居宜业、农民富裕富足。

“近年来，县里健全乡村电商服务站，加强物流配送体系建设，发展壮大电商产业链，助力木耳等更多山货出山，订单越来越多，我们种得也越来越有劲。高质量才能赢得大流量，木耳粉、木耳茶、木耳笋干、木耳啤酒等木耳深加工产品在不断更新，品牌化经营，产业链增值，带动木耳涨了身价。我们要继续精心耕耘，持续擦亮柞水木耳的金字招牌！”金米村党支部书记李正森的话语中透露着坚定和决心。



陈庆海在直播带货（本报通讯员 刘宝权 摄）