



一颗卖20元的“金”苹果

默默无闻了几十年的李延军,因一颗苹果卖20元,成了名人。

天南海北的人纷纷来取经,这苹果咋种的?

“给苹果‘敷面膜’。”李延军一语道破。

苹果不套袋,却拥有“好皮肤”。这个延安市宝塔区庙塬村的果农,2019年开始使用这项技术后,让单果价格从最初的10元,飙升至去年的20元。到了苹果采收季节,客商的电话一个接着一个。“根本不够卖!”他说。

在个别地方苹果滞销、更多地区苹果仍论斤卖的当下,李延军的苹果成了名副其实的“金”苹果。其背后的含金量几何?

李延军使用的“苹果面膜”,由陕西科技大学的科研团队研发,也叫腐植酸型苹果免套袋膜剂。只需轻轻一喷,苹果就会敷上一层“面膜”。这不仅为苹果的生长发育提供营养,还能防虫防晒。

该项技术可使苹果亩产量提高20%至30%、营养价值提高近20%。在首届秦创原高价值专利大赛上,该项技术荣获优胜奖。

除了给苹果“敷面膜”,李延军还研究起种植富硒苹果:给土地施富硒肥,在苹果成熟期喷3次叶面肥。这样种出来的苹果往往果个更大,果形端正,颜值、内涵“双优”。

如今,李延军的果园里,处处闪耀着“智慧”的光芒:连片白色自动防雹网为果园穿上“防弹衣”,水肥一体化设施将养分精准输送向每棵果树,豆类轮茬实现“以地养地”,还有太阳能杀虫灯、水分自动检测器、小型气象站等新式“武器”。

“敷面膜”“富硒”“智慧”,成了李延军种“金”苹果的“三板斧”。2022年,他的6亩富硒苹果收入达30万元。



2022年,洛川苹果总产量达101.9万吨,创历史新高。图为洛川苹果采摘现场(资料照片)。

延安苹果

挑起乡村振兴“金扁担”

有人说,世界上有“四个苹果”:希腊神话中的苹果,牛顿的苹果,乔布斯的苹果,还有延安的苹果。

虽然“四个苹果”的说法有待验证,但“十个苹果”却是实打实的:全国每10个苹果中,有一个产自延安。

2022年,陕西苹果产量1301.7万吨,延安苹果产量431.8万吨,约占全省产量的三分之一,居陕西第一。在延安,苹果收入占农民经营性收入的61%,果农成了农民中的高收入群体。

如今,从黄土高原山坳坳“走出”的小苹果,不仅去了“北上广”,还香飘国外、“翱翔”太空。小苹果挑起了乡村振兴的“金扁担”。



延安市安塞区南沟村村民张杰在果园搬运苹果(资料照片)。

眼下,果农们不再满足于“跟着专家走”,而是在自家果园里搞起了自主试验。田间刮起了“科技风”。

210国道旁,是洛川县安善村果农李育宏的10亩“试验田”。这个“试验田”里,全部是不套袋苹果、高钙苹果,有“福布拉斯”“九月奇迹”“秦脆”等品种。

“对于新品种,一般我要先试种一些,观察其抗病害、品质、产量情况之后再决定要不要种。”李育宏说。

谈起他的高钙苹果,李育宏坦言其秘诀是肥料。

“三方复合肥、菌剂……”5年里,他不断调整用肥比例,终于配出了适合高钙苹果的肥料。

然而,高钙肥研制出来后,习惯了眼见为实的农民大多不买账。怎么办?

2022年开始,李育宏将高钙肥的详细配比编进了一个小册子——《功能苹果绿色标准化生产技术规程》,并在洛川“苹果俱乐部”会员中推广。在他的指导下,周边

500多亩果园用上了高钙肥。

有了高钙肥,售卖时,“苹果俱乐部”有了更多的议价权:2022年,俱乐部会员李荣辉等人用上了“会员价”化肥,每吨低于市场价200多元。苹果采摘季之前,200多户会员、农资供应商以及来自上海的经销商坐上谈判桌,共同商讨高钙苹果的定价。

在创新的路上,“技术控”李育宏从未停下脚步,他还研究起了“矮化树乔化管理”技术。

“乔化树每亩能栽种40多棵,矮化密植每亩能栽种110多棵。采用矮化密植管理技术,苹果产量可由每亩3000斤攀升至8000斤,而且还适合小型机械作业。”说起矮化密植管理技术,李育宏如数家珍。

但是,建矮化密植果园,每亩建园成本近2万元,相比乔化树一亩几百元,成本高,很多果农不愿意种。于是,李育宏有了一个大胆的想法:进行“矮化树乔化管理”试验。

“这样栽培的好处是,能节

省在矮化密植园中搭建水泥架的钱,还省了钢丝的钱。”李育宏说。

眼下,李育宏仍在自己的果园里辛勤探索着。

有人探索“矮化树乔化管理”,也有人尝试“乔化树矮化管理”。

卜晓愚是宝塔区果业局原副局长。退休后,他醉心于研究苹果种植,笑称自己是“半个果农”。没有一亩果园的他,通过推广“乔化树矮化管理”技术,让十几位果农有了当上“百万富翁”的指望。

宝塔区罗家湾村的罗建娃就是其中一位。

2019年,在外务工多年的罗建娃回村发展产业。家里的7亩果园,是他唯一的指望。

“都是种一亩地,为啥人家挣上万元,我挣几千元?”罗建娃一直想不通。

听说卜晓愚来村上搞栽培试验,缺技术的他决定紧跟这个“活财神”。

卜晓愚推广的是“乔化树矮化管理”技术。乔化树要6年至7年才挂果,而矮化树3年就可挂果。

增施有机肥,多留枝、早拉枝、强拉枝,将地布覆盖与坑施肥水充分结合……罗建娃一步步按照卜晓愚的指导来做。他的果树,经过矮化管理,枝条不再过多向四周生长,而是柔顺地伸向地面。

四年过去了,如今,罗建娃的果园中,商品果率达到90%。“苹果个头大,又脆又甜。我家年收入十几万元不成问题,提前3年把钱赚了!”他说。

一条因苹果兴起的产业链

育种的、栽培的,生产农机具、防雹网的,卖苹果、化肥的……在延安,一个苹果,串起了一条完整的产业链。

育种上,更多“中国芯”被植入——

洛川苹果试验站内,不同品种的苹果树有序排列。这里是国家级苹果选种场,占地面积160亩。

“我们开展杂交育种,选育出‘秦脆’等苹果新品种,还进行芽变选种,比如‘延长红’是红富士的芽变,该品种正在吴起等北部县区试种。”西北农林科技大学园艺学院研究员、洛川苹果试验站站长安贵阳,正与同事们选择适生优品种在黄土地“安家”。

这个苹果“育儿所”里,有国内外700多个优良品种,已育成杂交后代万余个。

销售上,更“聪明”“智慧”——

洛川青怡公司内,红彤彤的苹果经过分选机,不断流到各条生产线上,然后进入包装

箱。不远处的屏幕上,苹果大小、光泽、糖度等特征被区分得清清楚楚,犹如“做CT”。

这条4.0数字化苹果分选线,日分选加工量可达200吨。在洛川,这样的智能选果线有36条。出了工厂,苹果被送到新一代快递分拨线上,不再经快递转运中心,实现从田间直达消费者“舌尖”。

配套产业上,防雹网让产业链继续“生长”——

洛川县润禾农业科技有限公司内,防雹网生产车间的机器24小时飞速运转。

“我们每天能生产260亩果园所需的防雹网,每年能满足10万亩果园的防雹网搭建需求。”该公司生产总监贾芙蓉说。

现在,这条不断“生长”的产业链,释放出巨大的“磁石效应”,吸引着四面八方的人。

陕西王掌柜农业发展有限公司是洛川县引进的产、加、销一体化的大型果业龙头企业。“王掌柜”的“掌柜”王超是山东人。他为啥从同样是苹果大省

的地方,来陕西做生意?

王超认为,洛川县不仅拥有53万亩优质苹果,一大批经验丰富的农民,还有国家级洛川苹果销售市场……2019年,“王掌柜”决心落户延安。

“我们采取‘公司+合作社+农户’的模式进行订单式销售。2022年,公司出货量约8.2万吨,全年用工达5800人次。”王超说。

一家龙头企业的到来,能快速整合产业链上不同环节的企业,带动更多人增收。

在延安,苹果产业辐射农民80多万人,越来越多的人靠苹果“吃饭”:果业类农民专业合作社达2248家、家庭农场9818家;果袋、有机肥等关联加工企业有141家,国内最先进防雹网厂、西北最先进纸箱厂纷纷落户……以现代工业理念谋划农业,农民告别了“靠天吃饭”。

种植、采摘、销售、农旅融合、“走”出国门、“翱翔”太空……这个“大有前途”的产业,串起了一条“致富路”,也串起了一条“上星路”。

(据《陕西日报》)