

宜川县云岩镇高楼村大力发展产业助民增收——

“苹果就是咱老百姓的‘摇钱树’”

记者 贺秋平 李勇锐



● 趁着天气晴朗，胡永胜在果园里修剪果树

新春伊始，趁着天气晴朗，宜川县云岩镇刘家卓行政村高楼村的果农们纷纷走进果园，修剪树枝、清理果园、涂白喷药，为今年苹果的丰收做准备。

“大家都常盼望着种棵‘摇钱树’，这苹果树不

就是咱老百姓的‘摇钱树’嘛。”正在果园里修剪树枝的果农胡永胜高兴地说。

胡永胜是高楼村发展苹果产业较早的农户之一。上世纪80年代，高楼村村民的收入主要靠种植烤烟和粮食，一年忙到头刚够全家温饱。当地

政府倡导大家种植苹果树，不少村民都心存顾虑，持观望态度。一听说要将种粮改为种树，村里的老人都反对：“种粮都吃不饱肚子，种苹果还能把人吃饱？”在村民的一片质疑声中，年轻有干劲的胡永胜带头种下了30棵苹果树。

“一开始，我并不怎么懂管理技术，都是靠天吃饭。1992年苹果进入盛果期后，一棵树能产400斤左右的苹果，拉到市场上每斤能卖七八毛钱。这么算下来，一棵树的收入能顶上种一亩地的粮食，大家也真切地感受到了种苹果带来的红利。”看到胡永胜种植苹果的效益后，村民们陆续开始平整土地，种起了苹果。

村民们发展苹果产业的积极性很高，但在管理上却是摸着石头过河。“起初我们都是粗放型管理，平时也就打打农药、修剪树枝，后来镇政府、果业部门经常组织技术人员来村里进行培训，家家户户的苹果品质和效益都越来越好。”从30棵苹果树到15亩苹果园，靠着小小的苹果树，胡永胜和妻子供3个孩子读书。现在，家里新盖了5孔窑洞，给儿子娶了媳妇，还在城里买车、买房，过上了以前想都不敢想的好日子。

中午时分，阳光透过窗户照进窑洞里，暖意融融。吃过饭后，胡永胜坐在客厅里算起了一年的收入。“去年，我有部分果园受了灾，剩余11亩苹果每斤4.2元，一共卖了20余万元，除去人工费、施肥等成本，纯收入在14万元左右。”胡永胜告诉记者，家里的苹果行情好的时候收入在30万元左右，行情差的时候收入也在20万元左右，“就这收

入，咱老百姓的日子还愁过不好？”

春节期间，胡永胜夫妇没有置办年货，而是去西安和儿子一起过了团圆年。说到新年的打算，这位务劳了几十年果园的老果农表示，自家的果园虽然目前产量不错，但都是乔化老果园，他打算投资打造矮化密植果园，将来留给儿子来管理。

“农村现在的生活条件越来越好了，攒再多钱，还不如给儿子攒块好果园。”胡永胜说。

高楼村的苹果产业起步早、发展好，在十里八乡很有名气，每年苹果收获季节，全国各地的果商络绎不绝，市场价格一路遥遥领先，这也离不开果业部门的悉心指导和培训。

“我们每到苹果生长的关键期都会来到田间地头，手把手地教果农科学管理果园，从修剪树枝到防雹网改良再到配合打造重点项目，为的就是让苹果产业更好地惠及更多群众。”宜川县果业技术推广和产业营销中心农艺师李卫说。

“2023年，我们高楼村全村苹果销售额在1100万元左右，90%以上销售单价在4元以上，最好的卖了4.5元，最多一户卖了45万元，挂果期苹果一亩平均收入在2万元以上。”刘家卓村会兼高楼村小组长谷红军告诉记者，今年村上会继续优化苹果产业，发展矮化密植新品种，让老百姓的钱袋子越来越鼓，日子越过越好。

电商达人卖果忙

记者 孙艳艳 通讯员 王文斌

“咱们这个新年礼盒装的苹果切记要严把质量关，尤其是包装箱内的防撞措施一定要到位，确保客户在新年期间能吃到最好的苹果。”春节前后，洛川县电商达人张秀秀依然忙得不可开交。在冷库里，张秀秀正和工人进行苹果分选包装，她再一次叮嘱大家，一定要严把苹果质量关，把苹果保质保量送到消费者手中。

每年春节前后，洛川苹果的线上销售都会迎来一个高峰期，这种情况对张秀秀来说已经习以为常了。最近苹果销售形势非常好，她更是不敢马虎，认真仔细地保障售出苹果的质量。

“今年苹果销量预计能达到600万斤，销售额能突破4000万元，与去年相比增加了三分之一，而且我们的销售额每年都在不断增长。”张秀秀掰着手指数跟记者算起了收入账。

看着这么好的销售形势，创业8年多的张秀秀非常欣慰。回想2016年刚开始接触电商的时候，她感触颇深。“我那时只是想把自己家的苹果卖出去，为家人减轻卖果压力。”

当年，张秀秀家里有12亩果园，她给客商卖了5亩地的苹果后，剩下的7亩地苹果决定自己在线上销售。到了年底，全家人坐下算了一笔账，线上线下销售对比下来，自己在线上销售的比在线下卖给客商的苹果每斤最少多卖1元，这给了全家人一个大惊喜。

“之后我们就下定决心，全力支持秀秀把这个事好好干下去。”张秀秀的爱人霍海龙告诉记者。

有了家人的支持，张秀秀更有底气，开始全身心地投入到自己的事业上。慢慢地，苹果订单量不断增加，张秀秀的电商路也从刚开始的只做网上零售，到现在专注于做社区一件代发和社外整车发货。随着供货量的不断加大，张秀秀夫妻俩也开始四处收购周边果农的苹果，这也打通了她的助农之路。

苹果被称为平安果、幸福果，寓意平平安安，春节期间自然倍受欢迎。在洛川高速入口旁边的苹果销售市场，龙腾果业的销售门店内，负责人屈金芳也忙得顾不上喝一口水。与张秀秀的销售模式不同的是，屈金芳是线上线下齐头并进。

屈金芳是洛川县凤栖街道马家庄村人，随着县城的不断外扩，村里的土地基本上都被征迁。为了不让失地群众没有后顾之忧，洛川县利用征迁的一部分土地开发成了苹果销售市场，村里的群众进驻还有优惠政策，趁着这个机遇屈金芳进入了苹果销售行业。

因为地处洛川高速入口，屈金芳一开始还是针对来往客流，以苹果的零售业务为主。凭借多年经营积累的良好口碑和客户，屈金芳也进入了电商销售领域。新年期间，他提前定制了一些喜庆的年货礼盒包装，特别受欢迎，销售量跟往年相比增长了一大截。

屈金芳告诉记者，洛川苹果的品牌影响力越来越高，尤其是在新年作为洛川年货的代表符号对外销售，占了自己全年销售额的一半以上。最忙的时候，店里每天电商发货量都在数百件甚至上千件。

据了解，为了支持全县群众依托苹果发展电商事业，洛川县专门成立了农产品电商服务中心，也出台了一揽子支持政策，为电商发展开辟绿色通道，在税费、土地、融资、人才、培训等方面多方位给予政策性扶持，为全县电子商务可持续发展营造了较好的政策环境。

目前，洛川县共发展培育各类电商经济体近千家，洛川苹果线上销售从2014年的年销售额400万元，发展到2023年销售额达18.25亿元。在相关网络平台，“洛川苹果”的话题播放量已经突破20亿次，进一步打响了“洛川苹果”这个金字招牌，有效助力“洛川苹果”在新年期间火遍全网，火遍全国。

2023年，洛川苹果总产量112.78万吨，其中库存苹果总量57.56万吨，截至目前，线上线下累计销售15.7万吨，占总库存量的27%。

“接下来，我们将在电商人才培训、三级物流体系建设、电商公共服务体系搭建以及传统商贸转型升级等方面全力做好电商服务，助力洛川苹果高质量发展。”洛川县农产品电子商务服务中心主任姜云表示。



养殖户郝荣平：

走好养牛路 过上“牛日子”

通讯员 刘娟



● 郝荣平配制草料

“虽然牛价降了，但是我会继续好好养牛，把产业发展好，把生活越过越好。”早春时节，天气晴朗，延川县大禹街道阳家村村民郝荣平在他的牛棚里一边拌着草料，一边笑呵呵地说。

今年61岁的郝荣平养了40多头牛，是村里响当当的养殖户，不但是因为他养牛技术好，大家更佩服的是他从头再来、破釜沉舟的勇气。在产业政策的扶持下，他凭着身上的一股“牛劲儿”，尝到了致富的甜头。

2017年夏天，正在山上给羊割草的郝

荣平突然肚子剧痛倒在地上，家里人赶忙把他送到县医院，但反复检查却查不出病因。为了给郝荣平治病，家里人卖掉了养殖的100多只羊。在辗转几家医院后，郝荣平的病因终于被查出了。“我怎么都没想到是肝病，是羊传染的……”治好病后的郝荣平不可置信地说。

病治好了，新的问题却接踵而至。羊卖了，家里今后该依靠什么生活？郝荣平一脸愁容。就在这时，镇村干部来村里宣传养牛政策，郝荣平眼睛一亮，赶紧跑到镇上找人咨询。经过近一个月的忙碌，郝荣平的院子里

多了一座牛棚。从刚开始的5头牛续开始，他开启了养牛生涯。

“每一次提起这个件事我都很感动。在我最困难的时候，政府给了我很大的帮扶，帮我贷助农贷款，还找了养牛能手手把手地教我怎么养牛。我能有今天，真的离不开政府的帮助。”郝荣平看着眼前的牛棚不禁感叹道。

从养羊变成养牛，看起来都是养殖，其中的门道却大不相同，但无论是养牛还是养羊，郝荣平对养殖的热情从未熄灭，这团火一直在他的心里燃烧着。牛每天吃几次？要补充什么营养？从最初拿着书一点一点地翻，到现在养牛的知识已经烂熟于心，从最初的5头牛发展到现在的40多头，这中间都离不开郝荣平的努力。

每天清晨，在郝荣平的牛棚里，他都会双手拎着桶，把提前配好的草料倒入料槽。一头头肉牛从栏内伸出脖子，迫不及待等待“开饭”。随着牛儿高低起伏的叫声，它们吃上了最新鲜的草料。

“你别小看我这随意搅拌的草料，这一点都没有添加剂，都是豆腐渣、麸皮、玉米粒、玉米秸秆等配制好的，绿色有机，都是纯粮食，可不是市面上买的饲料。”正是因为郝荣平富有营养的草料，他养的每一头肉牛都体型健硕、毛色油亮，找他订牛的人也越来越多。

2023年，郝荣平养的肉牛一次性卖了十几头，共卖了16万余元。

“今年，我要继续扩大我的养殖事业，不管从质量还是数量上，我要把我的牛养得越来越好，让全家的生活越过越好。”说起新年的打算，郝荣平信心满满。

“村景”成“风景” “风景”变“钱景”

记者 王静 通讯员 郝波 李东霖

新春时节，走进宝塔区冯庄乡李庄村，一座座整齐的大拱棚内四季如春，各种蔬菜瓜果香飘四溢，农民的收益不断提高。

“现在日子好多了，村上新建的温室大棚能让我们种植户多挣钱。我现在除了种植蔬菜还种甜瓜，一年四季只要你愿意种都能种，收入也是越来越多。”种植户刘金兰高兴地说。

冯庄乡李庄村是出了名的蔬菜专业村，种植户刘金兰已有20余年的大棚蔬菜种植经验。依靠大棚产业，刘金兰的收入越来越高，日子也越过越好。

记者了解到，以前李庄村的蔬菜种植户，产能低，种植的茬次也少。2023年，冯庄乡政府通过项目建设，将村上的残败弓棚全部进行改造。

村冯志强以前是李庄村的蔬菜种植大户，2023年种植蔬菜收入超过10万元，看到种植甜瓜效益可观，他于去年10月决定尝试在新建的温室大棚里种植甜瓜。在他的悉心管护下，头茬甜瓜长势非常好。

“我有两座温室大棚，全部都种植甜瓜，一棚就卖了7万元左右。”冯志强高兴

地说。

2023年，冯庄乡还对西河沟老果园进行了改造，接续实施了冯庄红色美丽乡村、杜坪葡萄产业园建设、李庄设施蔬菜产业大棚改造提升、冯庄设施蔬菜产业大棚改造提升等项目。在西河沟村，200亩新栽的果树整齐划一，新果园在降低劳动强度的同时，也让果农的收入不断增加。

西河沟村党支部书记王树军介绍说，去年，村上把坡洼地老果园打造成梯田式并新栽了果树苗，修剪、打药、除草都用机械操作，对果农来说不仅方便了，经济效益也会提高。

乡村要振兴，产业是关键。近年来，冯庄乡坚持因地制宜发展特色产业、优化富民产业，通过建设温室大棚和大拱棚，发展水果蔬菜等特色种植，架起农业增效、农民增收的兴农桥梁，也为乡村振兴注入了强劲动力。

2023年，“冯庄果蔬”累计收入700万元，全乡人均纯收入达到1.75万元，果蔬种植户人均增收6000元。建成温室大棚37座、大拱棚68座，改造老旧大拱棚49座，在李庄等13个村先后实施土地整治3900

余亩，土地翻耕1.1万余亩，土壤培肥1.1万余亩；成功举办首届“冯庄味道”丰收节·美食节系列活动，实现了“冯庄味道”特色产业由点向面的新增长。

从过去的靠天吃饭、靠地穿衣，到现在的“村景”成“风景”，“风景”变“钱景”，宝塔区冯庄乡探索出了一条不断发展特色农业产业与乡镇项目建设融合发展的新路子，引领带动广大农民增收致富。

冯庄乡乡长王向前表示，今年，冯庄乡将继续大力发展现代设施农业，不断优化产业布局，把设施农业作为调整农业产业结构、推进现代农业发展、实现农民增收的重要抓手，不断拓宽农民增收渠道。同时，还将立足资源禀赋，按照“蔬菜做精做优、苹果提质增效、农旅融合发展”的思路，持续巩固发展传统产业，壮大特色产业，为实现农业高质量发展、乡村宜居宜业、农民富裕富足的高质量发展注入冯庄新动能。

