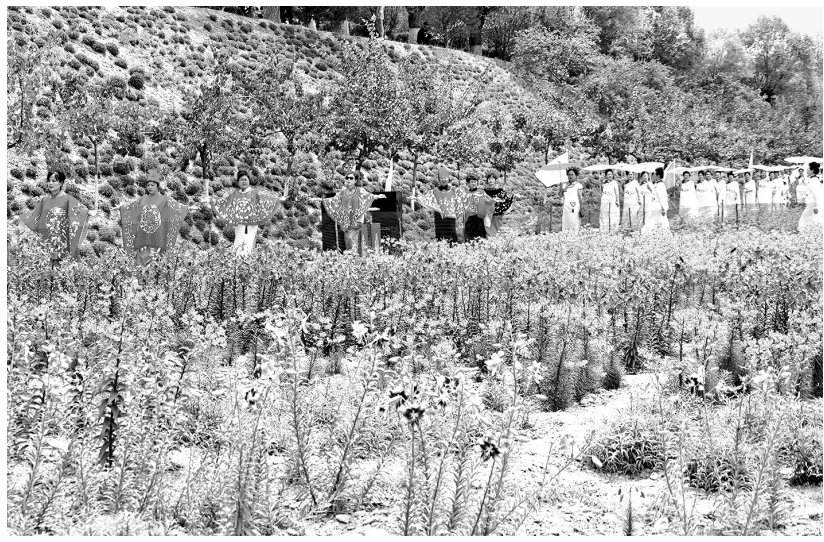


## 延安山丹丹花：“芳容”寻常见 “颜值”变产值



● 旗袍爱好者在山丹丹花丛中走秀

通讯员 杜程政 摄

本报讯（记者 南卫东 叶四青 通讯员 王明如）6月30日，宝塔区山丹丹花培育农民专业合作社理事长郝

和武一边向围拢过来的游客分发山丹丹花的介绍资料，一边对记者说：“原来卖一株种苗也就赚几元，靠的是数

量挣钱。现在与杨家岭景区合作打造山丹丹生态景观，一笔生意下来就能收入5万元哩。”

一首《山丹丹开花红艳艳》使陕北特有的野生山丹丹花闻名全国。可是，野生山丹丹零星散落山野背洼，人们很难“一睹芳容”。上世纪90年代和本世纪初，郝和武和延安大学齐向英团队分别“结缘”山丹丹。郝和武经过多年试验，改变了山丹丹喜阴、只开在背洼洼地的习性，让山丹丹实现成片种植、阳坡绽放。齐向英团队成功培育出“延丹1号”“延黄1号”等16个山丹丹新品种，让象征着“革命之花”“热情之花”“愿望之花”的延安山丹丹有了走入花店、走进景区、走向全国的可能。

好品种带来好商机。从2016年起，颇具市场意识的延安山丹丹培育人与长子市高柏山文化园景区携手打造山丹丹生态景观。6月28日至6月30日，景区举办第七届山丹丹文化艺术季，250余万株山丹丹争相吐蕊，吸引2.86万人次游客入园观赏，实现旅游综合收入995

万余元。

近年来，延安广大山丹丹培育人不断适应市场需求，选育优良品种、扩大种植规模，把山丹丹生态“风景”种进校园，受到师生们的欢迎与喜爱，先后在中国人民大学、浙江大学等10多所高校用山丹丹布景，绿色生态的造型景观，吸引校内外的人们纷纷“打卡”留念。山丹丹盆栽还频频到俄罗斯、阿拉伯联合酋长国、塞尔维亚等国“露脸”。

如今，延安各大景区内山丹丹已是寻常可见，并蕴藏着新的产业机会。延安市黄龙山国有林管理局虎沟门国有生态实验林场试种5亩“延丹1号”山丹丹，场长沈志平算了一笔经济账：“延丹1号”山丹丹以种球论颗卖，每年每亩地可收入4万元。延安市林业局副局长刘延民说，如果带动周边种植户大规模种植、探索“赏花+”模式，产业升级催生的综合效益将日益显现，助力我市发展生态旅游、养老服务、健康医疗等产业，形成较为完善的健康养生服务体系和产业链条。

## 农技专家现场讲解 宣传绿色农特产品

本报讯（通讯员 夏蓓蓓 记者 方大燕）宝鸡岐山的空心挂面、渭南的青提、安康紫阳的富硒茶、延安的小米锅巴、延川的红枣……7月4日，在富县举办的“绿色食品 健康引领”陕西省绿色优质农产品宣传启动仪式现场，琳琅满目的优质农产品吸引了众多市民参观、品尝。

当日，由陕西省农产品质量安全中心、延安市农业农村局、中共富县县委、富县人民政府主办的“绿色食品 健康引领”陕西省绿色优质农产品宣传启动仪式在富县麟州博物馆广场隆重举行。活动现场设置了26个绿色优质农产品展示区，来自全省各市（区）绿色优质农产品生产企业、绿色生态生产企业、绿色认证机构和延安各县（市、区）绿色优质农产品生产企业携特色产品参与现场宣传品鉴。

在绿色优质农产品宣传区，工作人员现场进行农产品农残快速检测演示，农技专家向市民讲解绿色食品相关知识，受到市民的广泛关注。通过对绿色优质农产品理念、内涵、品牌形象的宣传，让更多人深入了解了绿色优质农产品，增进对绿色优质农产品品牌的关注。“富县农产品质量安全检验检测站站长鲁义锋说。

近年来，富县不断强化农业标准化生产、农产品质量安全监管，累计认定良好农业基地26.4万亩、有机农产品基地7.65万亩，形成了37.4万亩苹果、1.56万亩水稻、1.48万亩烤烟、6.5万箱中蜂和61.94万头（只）养殖产业规模，并成功创建全国首家良好农业规范认证示范区、首批国家农产品质量安全县、国家级出口水果质量安全示范区、国家生态原产地产品保护示范区。先后成功创建全国首家“良好农业规范认证示范区”“国家农产品质量安全县”“国家级出口水果质量安全示范区”“国家生态原产地产品保护示范区”，富县绿色农业正向低碳、生态、环保、健康持续发展。

## 小康梦圆

# 果品生产标准化 好果卖出好价钱

记者 孙艳艳 通讯员 王文斌 田伟

“咱们在打包的时候千万要仔细，坚决不能出现带有瑕疵的苹果，要保证客户买到的苹果都物超所值……”近日，在陕西顶端果业科技有限公司智能化生产车间，公司董事长赵恒亮正在选果线上与工人沟通交流，叮嘱大家一定要严把手头关卡，保证销售出去的每一颗苹果都是最优质的。

陕西顶端果业科技有限责任公司成立于2014年，主要立足于在线上各大平台推广销售洛川苹果，努力打响洛川苹果在全网的知名度和影响力。目前顶端果业在全网开设了40多家店铺，成为陕西省苹果电商龙头企业。

赵恒亮介绍说，2014年，公司开始组建团队做洛川苹果互联网营销的时候，是第一次进入农产品销售领域，不计成本的投资对企业来说是特别困难的。但是他坚信，洛川县是世界苹果的最佳优生区，生产的苹果肯定也是最好的。

“就是要千方百计增加洛川苹果在网上的曝光率，提升知名度。”赵恒亮

说，“我们每一天都要投入三四万块钱的推广费用，在投入推广费用的同时，我们也努力把服务、品质做到最好，得到了网上很多高端客户的认可。”

得到客户的认可，让企业的发展充满了动力，加之洛川县委、县政府在全国范围内大力宣传推介洛川苹果，顶端果业也得到洛川县苹果产业协会授权，在全网各大平台成立了洛川苹果官方旗舰店，让更多的人感受到洛川苹果的优异品质。

在2018年，企业又组建了直播团队。目前，直播带货团队已经拥有30多名主播，24小时不间断直播，公司的销售额也在逐步上升，到现在直播销售已经成为顶端果业销售端的中流砥柱。

“到2023年年底，我们直播销售额达到3000万元左右，今年我们预计直播销售额将突破5000万元。”陕西顶端果业科技有限公司销售总监赵锋告诉记者。

随着效益越来越好，顶端果业的总体销售量也在不断攀升。到今年，

企业销售额已经连续4年突破亿元。更让人欣慰的是，这些年顶端果业在取得长足发展的同时，也大力打响了洛川苹果在网络上的金字招牌。

2018年开始，顶端果业开始推广果园托管模式，在果园生产周期内全流程指导果农种出更优质的苹果，然后以高出市场价每公斤0.6-1元的价格进行收购，提高果农收入的同时，企业也有了更优质的货源，实现农企双赢。

顶端果业托管团队的区域负责人冯保民告诉记者，通过几年托管，果农的效益发生翻天覆地的变化，每年的苹果产量、品质都稳步提升，好苹果卖上了好价钱。

洛川县旧市镇洛阳村的冯建明就是顶端托管模式的受益者。“我家有5亩果园，以前没有托管的时候，每年苹果亩收入不到9000元。2019年加入托管后，苹果品质提高了，收入一年比一年好，去年一亩地能收入1.5万元。”冯建明告诉记者。

截至目前，顶端成品果园托管模式，

经过6年多的发展，托管果园2万多亩，带动2021户果农亩均增收2000多元，户均增收2万多元，累计果农增收1亿元以上。带领洛川苹果网络销售从2014年的不足400万元到2022年的15.13亿元，公司成为全省产业联合体带动效应最为显著的一家农业民营企业。

今年是该公司成立的第十个年头，公司也从刚开始单一的电商企业逐步发展成为集苗木繁育、标准化种植、农资统购服务、智能储藏、工业化代工、数字化分选和品牌化营销的全产业链现代化科技型农业企业。2017年，顶端果业成为延安市农业产业化经营重点龙头企业，2019年成为陕西省农业产业化龙头企业，今年又成为农业产业化国家重点龙头企业。这些荣誉既是对企业发展的肯定，更是下一步发展的有力鞭策。

“下一步，我们将继续通过线上线下营销，进一步优化洛川苹果品牌化，提高洛川苹果标准化水平，让洛川果农有信心种出好苹果，卖出好价钱，促进洛川苹果产业高质量发展。”赵恒亮表示。

## 干群携手为果苗送水解“渴”

本报讯（通讯员 班彩彩 记者 王静）连日来的高温天气，“解渴”保苗成为果农心头大事。近日，在宝塔区临镇镇任家塬村新建矮化密植果园里，果农们采用大面积反复浇水的方式抗旱保苗，全力以赴抗旱稳产。

拿管、浇水……果农们穿梭在果园间，水浇灌到干透的泥土里，瞬间被吸收，发蔫的叶片也慢慢舒展了开来。

该镇镇长薛军军介绍说：“新建幼果树刚成活不久，连日来的高温干旱天气导致这些新栽果苗的成活率逐渐降低。面对这一情形，我们迅速组织果农行动起来，拉水浇灌，减缓旱情，保苗保产，切实提高幼苗成活率。”

为有效应对当前旱情，临镇镇政府高度重视，积极采取措施，抓好农业旱情防范应对工作，把抗旱保苗工作作为当前工作重中之重。

“我们每天清晨5点多就开始给果树浇水，避开中午高温时段，傍晚五六点再开始浇到天黑，一定要保住我们来之不易的产业。”村民周钦军说，连日高温，看着果树渐渐枯萎，大家都心急如焚。

任家塬村的千亩新建矮化密植果树基地是临镇镇苹果产业提质增效、高质量发展的典型示范。高温干旱天气，果树苗也“干渴”缺水。为了确保成活率，不影响后期生产，果农、党员干部都行动起来，田间地头到处活跃着干部群众同心协力抗旱的忙碌身影。

任家塬村党支部书记周钦军介绍说，村里组织群众充分利用早间、傍晚及夜间，采用大面积浇水和重点区域喷灌的方式，对新栽果苗实施浇灌作业，全力以赴落实好抗旱浇水保苗等生产管理措施。连日来，任家塬村针对新建幼果树苗反复浇水灌溉4次，覆盖率达100%，幼树成活率90%以上。

## 喜看葡萄挂满藤

通讯员 宋妮 记者 李欢

盛夏时节，走进延川县延水关镇，只见处处绿意盎然，处处瓜果飘香，应季水果接连上市。

作为延水关镇的特色水果，早熟葡萄也开始进入采摘期。在该镇新胜古村的葡萄园里，户太八号、蓝宝石等品种的葡萄相继成熟。种植户高泽辉正在葡萄大棚里忙碌着，一串串果肉饱满的户太八号葡萄挂满枝头，在绿叶的映衬下仿佛紫色的宝石一般。高泽辉和前来帮忙的村民不断穿梭其中，他们娴熟地剪下一串串成熟的葡萄，进行打包、装箱，随后发往周边的水果超市。

“我种的葡萄品种是户太八号，葡萄果粒大、口感好、香味浓、耐贮藏，在市场上特别受欢迎，今年天气热，我这个葡萄早熟，已经上市两周了。”高泽辉介绍说。

据了解，高泽辉的葡萄之所以能够提前上市，离不开他的精心管护。从葡萄的育苗到成熟，高泽辉进行了十几次人工修剪。挂果后，为了保证葡萄的甜度和品质，他还要在每一串葡萄中剪去一些果实，以便让更充足的营养输送到剩余的葡萄当中。

此外，高泽辉的葡萄种植还采用了物理杀虫、有机肥料等新型种植技术，减少了葡萄种植过程中对农药和化肥的依赖，葡萄成熟后个头大、味道鲜、口感佳，是真正的绿色食品。

“我今年种了6棚葡萄，到现在已经卖完2棚了，按照市场价，今年我的收入大概能有10多万元。”高泽辉开心地说。

记者了解到，近年来，延川县延水关镇大力调整农业产业结构，鼓励引导村民因地制宜发展葡萄、西瓜、李子等特色水果种植，不断推进农业规模化、特色化、产业化发展，为乡村振兴注入源源不断的动力。今年新胜古村共种植葡萄50棚，每棚产量在500公斤左右，预计年产值可达80万元左右。

“下一步，我们将立足现有产业优势，通过政策支持、技术指导等措施，加快推进葡萄产业快速发展。同时，我们还将积极争取资金，完善葡萄采摘园周边基础设施，对葡萄园管理房进行提升改造，不断推进农旅融合，发展休闲农业、观光农业、采摘农业等，助力村民走上产业致富的道路。”延水关镇新胜古村村干部郝明说。

## 我有好产业

# 康云龙的新“鸡遇”

通讯员 胡梦丹 胡凡 记者 任琦

盛夏时节，记者走进宜川县安里乡南四方村，村子里绿水青山相映成趣，处处充满生机。“00后”的康云龙像往常一样，正站在自家后院的鸡舍前给鸡群投食喂水，一把玉米粒撒下，鸡群立刻蜂拥而至。

2022年，学习新能源汽车技术专业的康云龙顺利毕业后，与大多数同学一样，选择留在西安一家汽车公司工作。但大城市的生活压力让他非常焦虑，工作情况也不甚乐观，经过多方考虑后他决定回到家乡发展。

“当时有人建议我养鸡，我心想小时候家里养过几只鸡，也算有些经验，就想着试一试。”康云龙说，他家的后院有近两亩闲置地，是一个不错的养鸡场所。“如果我在这里养鸡，鸡生蛋蛋生鸡循环往复，收入应该也还不错。”对于康云龙的设想，父母刚开始并不同意，他们认为孩子读过大学，应该有更好更体面的工作。尽管如此，康云龙还是想尝试养鸡。

当时康云龙的启动资金只有5000元。他和家人一起动手搭建鸡棚，并将所有资金用于购买鸡苗。他满怀信心地从山东引进了第一批乌黑鸡鸡苗，由于鸡苗过于幼小，成活率低下，加之缺乏养殖经验，这批鸡苗最终全部死亡。“我当时心里有挫败感，也不

知道下一步该怎么办。”康云龙告诉记者，为了维持生活，他不得不暂时外出打工，但养鸡的计划他始终放在心上。

2023年5月，康云龙决定再次养鸡创业。为了掌握养鸡技巧，他在网上学，网上学，前往洛川、富县的养殖场学，参加养鸡技术培训班，向专家取经，与同行交流。日常养殖细节、疾病防治与市场营销策略，每一个环节，他都力求精通。

“这次我选择了体型稍大的本地散养鸡，这些鸡种适应能力强，成活率高，散养的方式能让它们有更大的运动量，在增强免疫力的同时，减少疾病的发生，肉质也会更加紧实，口感更佳。我们通过纯粮食喂养，鸡肉中的微量元素和营养也更加全面。”康云龙说。

农村的环境为康云龙的养鸡事业提供了得天独厚的条件。康云龙充分利用这些优势，对鸡群进行了精细化的分割管理。因其生态放养、纯天然、无污染的特点，康云龙的土鸡和鸡蛋收获了大量好评。老客户们纷纷回购，新的顾客也慕名而来，他的养鸡事业发展得越来越好。

2024年1月，为了进一步拓展业务，推动养鸡事业的发展，康云龙在宜川县城开了首家陕北土鸡专卖店。这家门店不仅提供他精心养殖的土鸡，



● 康云龙给鸡群投喂玉米粒

还附带宜川地区的小米、稠酒和土蜂蜜等特色产品，吸引了众多顾客的关注和光顾。

康云龙的养鸡事业发展火热，吸引了其他养殖户前来咨询养殖相关事宜，康云龙也总是热情帮忙分析解决。“我也是学习了别人分享的经验才走到今天，所以有人来咨询，我一定毫无保留，倾囊

相授。”

目前，康云龙共养殖了1000多只鸡，预计收入近6万元。对于未来发展，康云龙信心十足，“接下来我将着重扩大养殖和门店规模，并加强与周边养殖户的合作，共同建立养殖基地。同时，加大线上线下宣传力度，提高散养土鸡的知名度，努力带动邻里乡亲共同走上致富之路。”