

陕西白水：“小苹果”撬动大市场

□陈晨 王泽昊

艳丽的红色、清新的绿色、怡人的黄色，陕西白水苹果以美味和颜值走俏，连续8年跻身“中国果品区域公用品牌价值榜十强”。全县超八成人口吃着“苹果饭”，形成了一条年产值110亿元的产业链。

不沿边、不靠海，常住人口仅22万人的陕西省白水县，在竞争激烈的苹果市场开辟出一方新天地，不仅成为西北地区苹果交易集散地，还在国际市场崭露头角。

小苹果做出大文章

盛夏并非苹果的传统销售旺季，但在白水，到处是繁忙的景象。

“85后”电商达人张明珍正在做直播，订单纷至沓来，印制快递单的打印机已有些发烫；龙头企业盛隆果业的自动选果线正飞速旋转，每分钟可根据果径、糖度等指标将323个果子分类，车间外卡车整装待发……

“我们主销本地品种‘瑞雪’，打开了海外高端市场。”盛隆果业副总经理韩继龙点开微信群，外国客商信息频频。“每天都有人询价，企业每年出口水果2000吨。”

白水地处关中平原与黄土高原过渡地带，是世界苹果最佳优生区之一。盛夏时节，白水县秋林苹果专业合作社理事长林秋芳熟练地为苹果套袋：“按礼盒卖，单个苹果能卖到20元，一亩地净赚7万元！”

除了种植，白水的苹果产业链不断延伸。围绕果箱生产、仓储物流、精深加工等，当地培育出涉果企业127家，其中国家级、省级龙头企业26家。

在白水县兴华果蔬有限责任公司内，果醋、果脆、果酒等深加工产品琳琅满目。“企业2024年的销售额中，果脆产品占比达三分之一。”公司副总经理程成永勤说，瞄准深加工的“蓝海”，当地一些龙头企业利用萃取工艺开展果胶、果酱、天然香精等功能性产品的研发生产，产业附加值不断提升。

随着产业规模的壮大，白水苹果已出口至泰国、马来西亚等14个国家和地区。全县现有进出口资质企业27家，年平均出口苹果15万吨，出口量稳居陕西省第一。

“去年，我们的果品出口越南、新加坡等国家达2.5万吨。”白水县润泉现代农业科技开发有限公司副总经理赵存说，未来，企业将加快海外市场开拓，争取实现果品年出口5万吨以上。

如今，对白水人来说，苹果不仅能增收致富，还为这座西



北县城增添了现代时尚气息：马路被命名为“瑞雪路”，多了一些诗意；工业建筑外观喷绘着五彩的苹果图案，添了几分美感；苹果研学游、果树认养等蓬勃兴起，给日常生活涂抹亮色。

白水县长王振华表示，近年来，白水聚焦种植生产、加工流通等多个产业链重点环节，多措并举推动白水苹果全链条增值、全产业链融合，不断做好苹果大文章，力争2025年全产业链产值达120亿元。

逆势突围靠什么？

苹果产业竞争近乎“红海”，仅在西北，就有洛川、静宁等多个产业强县。白水为何能有一席之地？

勇于创新，保持定力。

多年前，当周边苹果产业强县快速崛起时，白水的主栽品种红富士已过红利期。“加上果园老化、病虫害多发，苹果价格猛跌。”白水县苹果产业发展中心主任赵建信说。

“现实给我们上了一课。”回忆过往，白水县农业农村局党组成员段学军说，“围绕老品种‘卷’下去没出路，得靠创新另辟蹊径。”

2005年，瞅准西北农林科技大学发展校地合作的契机，白水引入陕西省苹果产业技术体系首席专家赵政阳团队，建起苹果试验站，陆续培育出“瑞阳”“瑞雪”“瑞香红”等“三瑞”新品种，一场“品种革命”就此发端。

可是，在“家家有果农、人人是专家”的当地，要引导大家改种新品种，谈何容易！“挂果前的3年没有效益，不是所有人都能承受的。”白水最早种植“三瑞”的果农之一曹谢虎说，“当时干部上门动员，所以我一咬牙豁出去了。”

“认准了科技创新的方向，

还要有耐心和定力。”段学军说。近年来，白水建设了一批标准化示范园，提供补贴推广高接换优等技术，每年培训果农4万多人次，示范带动、循序渐进。时至今日，当地种植“三瑞”苹果已达10万亩。

思路开阔，“抱着地球仪”做生意。

10年前，张明珍从浙江返乡做起电商，也把细分市场的理念带回了白水。她将不同品种的苹果打造为适合老年人、孕妇等不同群体的产品，订单络绎不绝。

如今，全县已有电商企业80余家，去年网络销售苹果近7亿元。

“白水交通便利，区位优势明显。南来北往的人流、信息流汇聚于此，有助于本地人打开发展思路。”白水县商务局副局长李弦惊说，这几年，白水建设了覆盖到村的物流网点，在瑞丽等口岸城市设立展示中心，还联手电商头部平台拓展海外市场。“我们正‘抱着地球仪’做生意。”

优化服务，助力企业安心搞发展。

一边是县级领导包联，为企业购置选果线等提供支持；一边是把各类检查“合并同类项”，为企业减负……白水苹果集散加工交易服务中心负责人尚雄说，当地干部“随叫随到”“无事不扰”，服务但不干扰企业发展。

今年4月，白水县兴华果蔬有限责任公司向塔吉克斯坦出口苗木1.6万株。“如果不是在白水，我们出海的步子也不会这么大。”成永勤说，当地政府牵线搭桥为企业觅得商机，还提供项目支持，派出专人指导，帮助他们首次进军中亚市场。

居安思危走新路

白水苹果出名了，白水人

的头脑依然保持清醒。对标一些产业强县，白水仍有不足：人才短缺、品牌建设薄弱……

探索数字赋能，是一条补短板的新路。赵建信说，白水正在建立覆盖全县的苹果生产技术和营销信息大数据平台，推广应用换土栽培等12方面新技术，以期实现苹果生产全过程的智能化作业与精准市场分析。

产业该去向何方，一线从业者的观察同样敏锐。

“白水苹果经历几番浴火重生抓住了一个词：创新。”最近，年逾花甲的曹谢虎与一家物流公司合作，把前置仓开到了西安。在他看来，离消费者近才有出路。

在白水，不少企业都在显眼处挂着一幅“中国苹果产业地图”，各苹果产业大省的发展现状一目了然，也透露着行业日趋白热化的竞争态势。

“白水是时时有危机感的。”王振华说，向未来，朝线上走、向海外走、往精深加工走，是产业发展的关键。

一批企业已经行动起来。“国外对苹果汁需求量很大，企业去年出口浓缩果汁5000余吨，货值6000多万元，主要市场在澳大利亚。”白水安德利果蔬汁有限公司工作人员王静说，随着苹果精深加工技术的不断升级，持续挖掘并提升苹果产品附加值，未来发展大有奔头。

闯市场，人才也是关键。

“全县2万名销售人员大多是传统果商转型而来，已不能完全适应市场需要。”白水苹果产业发展协会常务副会长段红民说，当地还要加快培育带货网红、职业经理人等群体，开拓“苹果+文旅”等更多赛道。

勃勃雄心的“苹果之乡”，正在迈向更广阔天地。

(来源：新华社)

广西平乐：

满山黄皮压枝低

□涂昆 黄洁萍

夏日蝉鸣，金果飘香。近日，广西桂林平乐县大发瑶族乡的黄皮果进入集中采摘期。

连绵的山丘上，低矮的黄皮果树郁郁葱葱，一串串厚重的果实已开始由墨绿转向金黄，在阳光下闪烁着诱人的光泽。酸甜可口的黄皮果正趁着高温天气“抢鲜”上市，成为当季“热宠”。

走进大发瑶族乡印山村的黄皮果种植基地，一串串圆润金黄的黄皮果宛如小灯笼般压弯枝条，在绿叶的映衬下更显新鲜诱人。

“我种了8亩鸡心黄皮果，已经连续种植了8年。今年收购价每斤5元左右，产量比较稳定，主要销往广州、深圳等地水果市场，预计可达10多万元，收入非常可观。”村民罗兆泉满脸笑容地说道。

在印山村，随处可见像罗兆泉一样的果农正忙碌地采收、摘果、去叶、装车，一筐筐黄皮果即将运往市场，承载着丰收的希望与喜悦。

黄皮果富含丰富的维生素和矿物质，具有健脾消食、行气止痛等功效，其酸甜适中的独特口感和丰富的营养价值，使其成为夏季消暑水果。

近年来，大发瑶族乡利用丰富的山场资源和优质的气候条件，产出的黄皮果果大、肉厚、核小、味甜，深受市场欢迎。

当地种植的品种有鸡心黄皮、无籽黄皮、黑金刚黄皮、冰糖黄皮、水晶黄皮、土黄皮等，尤其是鸡心黄皮与传统的黄皮果相比，除了果大皮薄、糖分甜度高外，其挂果稳定，地域适应力强，根须发达，成活率高，矮化树更便于管理，成为当地特色产业。

金灿灿的黄皮果挂满枝头，沉甸甸的不仅是甘甜的果实，更是村民们增收致富的希望。

起初大发瑶族乡村民种植的黄皮果，只是当地的“土特产”，供自己食用。随着市场需求量不断增大，近年来，村民采取“合作社+基地+农户”发展模式，通过乡村振兴产业帮扶政策，充分发挥合作社联农带农作用，逐步拓宽销路，推动黄皮产业提质增效。

目前，大发瑶族乡黄皮种植面积达900多亩，亩产量达2500斤左右，预计产值1500多万元。小小的“土特产”已经成为“黄金果”，让村民对致富增收的信心更足了。

(来源：中国新闻网)