



「苹果之城」越来越美

记者 莫娟 实习生 钱应凤 谭琦 宛世杰 文/图



秋风送爽,瓜果飘香。8月的昭通,游人因苹果而来,产业因苹果而兴,果农因苹果而富。走进昭阳区永丰镇、苏家院镇、乐居镇、洒渔镇,道路两旁绵延至山顶的上万亩苹果园映入眼帘。一个个红苹果挂满枝头,散发着阵阵果香。苹果园里,各地游客与果农们一起收获丰收的喜悦。

这段时间,昭通的早熟苹果“红露”“华硕”等品种纷纷上市,游客、果农、电商穿梭在郁郁葱葱的果园里,目光所及皆是丰收的喜悦。

2023年10月19日,昭通荣获“中国高原苹果之城”称号。“城在园中、园在城中”的“苹果之城”一天比一天兴旺,游人尽情领略“苹果之城”的城市温度,充分感受“苹果之城”的发展热度。

苹果红了

7月20日,“华硕”开园啦!
7月27日,“红露”开园啦!第一车还没有装完,又排了一辆15米长的拖挂车。
8月9日,“红露”开始排单。

7月以来,昭通市昭阳区祺祥农业开发有限责任公司总经理李文韬忙得不可开交,每天都穿梭在果园内,对选果、采摘、包装、发货等环节进行严格把关,只为让购买昭通苹果的消费者获得更好的消费体验。开园以来,他已经接到了30万公斤的订单。

在苏家院镇双河村,37岁的李文韬无疑是一个引人注目的人物,年纪轻轻便拥有了850亩苹果园,经过10年的承包经营,销量日益攀升。这些优质的苹果不仅销往全国各地,而且还成功打入了国际市场,每年出口至老挝、缅甸、俄罗斯的苹果高达10万公斤。

李文韬的商业生涯并非始于果业,他曾在商业领域摸爬滚打,最终选择转型,销售农产品,他看中了昭通苹果的发展潜力。尽管初入行时缺乏经验,但他凭着坚持不懈的精神,跑遍农贸市场和批发市场进行学习,并尝试涉足电商领域,逐渐摸索出了一条适合自己的道路。

如今,李文韬的苹果园已经成为一个充满活力和希望的地方,是因为这里不仅有着丰收的果实,还有着像摘果工马花这样的故事。

马花是当地的一名摘果工人,她在摘果前接受了专门的培训,学会了如何不损伤苹果进行采摘。每天,她的身边都会有100多位同伴在果园里忙碌,她们大多数是来自附近村庄、不能外出工作的人。这样的采摘工作不仅为她们提供了稳定的收入来源,还方便她们照顾家庭。一年四季,无论是施肥、剪枝还是摘果,只要果园需要人手,她们总是随叫随到,这片果园的发展离不开她们的辛勤劳作。

“家人们,我们家的苹果纯甜,没有酸味,嘎嘣脆,嘎嘣甜,皮薄肉厚,汁水饱满。”

“……我们现摘现发,所见即所得,咬开一口都有糖心,秒拍秒付款。”

果农笑了

在这片热闹的果园里,还有一位特殊的卖家——杨松。他与李文韬合作了3年,他的直播间每一天能售出800多箱苹果,巅峰时段更是达到了1000多箱,每斤利润在一元左右,一季下来收益可观。

杨松的团队有3位成员,大家轮流直播,每人每次持续一个多小时,特别是在上午10时至11时、下午5时至6时这两个高峰时段,观众最多,销量也最好。他们的回头客非常多,即使换了直播号码,依然有老顾客主动来购买。

果园内,大家各自为生活奔忙着。

在苏家院镇迤那村,46岁的苹果种植户孟勇是一个对苹果充满热情的人,初中毕业后就投身于苹果种植事业。他的果园占地20亩,主要种植“红露”“华硕”和“红富士”3个品种的苹果,这些品种以其优异的口感和高品质在市场上广受欢迎。

孟勇深知品质的重要性,他始终注重苹果的品质管理,确保每一个苹果都能达到最佳状态。为了应对病虫害的威胁,孟勇与农科站紧密合作,采取了一系列有效的防护措施。农科站不仅提供必要的农药,还传授最新的技术,帮助孟勇更好地管理他的果园。此外,通过农科站的介绍,他拥有了一批忠实的老客户,这使得他的苹果销售有了稳定的渠道。

尽管如此,孟勇并没有因此而松懈。他坚信,只要坚持用心种植,不断学习和探索,就一定能够让自家的果园继续繁荣下去。他这种积极的态度和不懈的努力,也为当地的苹果种植户树立了一个良好的榜样。

然而,种植苹果的道路并非一帆风顺。在种植初期,由于技术和经验的欠缺,孟勇的果园也曾面临各种困境。凭借着坚持不懈的努力和不断的学习,六七年后,他的果园开始逐渐扭亏为盈,走上了稳定发展的道路。后来,在当地农科站的协助和指导下,苹果的产量和品质都更上一层楼。但是,天有不测风云,2021年,“黑心病”的突然暴发给当地乃至整个昭阳区的苹果产业带来了巨大的打击,这是一种一旦出现便会快速在果树间传染的病,很难根治。面对受灾面积超过50%的果园,孟勇无比痛心。在那之后,农科站和农户深化合作,从各个方面寻找预防“黑心病”的方法,取得了很好的效果,农户从受灾的痛苦中重新振作起来。

值得一提的是,孟勇如今的果园利润率高,亩产约4000公斤,年收入预估可达60万元,这在当地的苹果种植户中算是相当不错的成绩。

在昭通苹果良好的市场前景吸引下,谭宇一家毅然从彝良县迁居到昭阳区乐居镇,投身于苹果产业。如今,他在乐居镇经营着168亩的果园,主要种植苹果,同时也栽培车厘子。丰产期时,他的苹果收成可达30万公斤,其中早熟的“红露”品种尤受市场青睐。

谭宇的果园实行精细化管理,除了自家劳动力外,平时还雇佣2—3名临时工协助,忙碌时则增至5—6人。他种植的苹果销往全国各



地,销售渠道涵盖了洒渔苹果交易市场、昭通本地零售店,以及各种线上营销模式。

然而,创业之初并非一帆风顺。谭宇一家在昭通创业初期,面临诸多困难。最初在苏家院镇尝试发展,因为水源不便等,他们不得不搬至乐居镇。2017年,谭宇接手了一家已经经营3年的果园,开始正式踏上苹果种植之路。

谭宇初入苹果产业,面对种植、灌溉和人工管理等众多挑战,他一筹莫展,后来在当地政府的扶持下得到了专业的技术指导。谭宇也利用亚洲开发银行的贷款政策,加上自己的资金,筹集了120万元资金用于打造水肥一体化系统。该系统通过水泵从蓄水池中抽取水,并将肥料均匀混合后输送到果园,显著减少了人力需求和成本开支。他还建立了冷库,将新鲜采摘的苹果进行冷藏保存,有效延长了苹果的保鲜期,减少了损失。通过与周围经验丰富的果农交流学习,谭宇不断积累知识,逐步提高了自己的种植技术。

政府提供的技术支持为谭宇的成功奠定了坚实的基础。昭通市农业科学院的指导员文波每周都会到谭宇的果园,提供从种植到收获的全方位指导。这些措施帮助谭宇于2020年迎来了首次丰收。谭宇坦承,自己最初对这些技术一无所知,因此对政府提供的大量帮助充满感激。

随着谭宇对苹果种植技术的日益熟练,他的果园收益也逐步增长。尽管曾遭遇大规模的苹果“黑心病”灾害,但是谭宇凭借及时的防范措施,将损失降至最低。这不仅展现了他在苹果种植方面的成熟度,也为他未来的发展奠定了基础。

在采访中,谭宇热情地带我们参观了他的果园,并展示了水肥一体化设备的运作过程。他还谈及了未来的规划,计划进一步提升果品质量,并通过建立轨道车来简化果实的运输流程。此外,他打算在渠道上进行拓展,通过加入拼多多、抖音等电商平台,进一步拓宽市场,提高苹果销量。

2023年6月,谭宇的苹果顺利通过了绿色食品认证。他对未来充满信心,期待着在苹果产业中走得更远,取得更大的成就。

市场忙了

8月,正是苹果成熟的季节,步入昭阳区洒渔苹果交易市场,此起彼伏的叫卖声充满整个市场,果农们争先恐后地向批发商展示自己的苹果。

钱芳也是这些果农中的一员,她土生土长于洒渔,深谙此行的门道。她将自家的运货小货车停在显眼的地方,期待着买家的光临。她说:“我家种‘华硕’和‘红露’两个品种,每亩地能产4000公斤苹果,4亩果园每年能赚8万元。”提及这些,她的脸上洋溢着自豪与满足。

云煜智(云南)农业发展有限公司已在昭通深耕13年,该公司在洒渔经营苹果批发。该公司负责人蔡树云介绍,公司在“红露”“2001”“华硕”等苹果品种上拥有稳定的出口业务。该公司每日可销售十七八万斤水果,除供应国内各主要水果市场外,业务已拓展至越南、孟加拉国、俄罗斯等国家。同时,该公司加强与电商平台的合作,以实现更广阔的市场覆盖。

然而,随着业务的迅速增长,道路拥堵问题成为该公司面临的主要挑战之一。为解决这一问题,云煜智(云南)农业发展有限公司正在优化物流路线,选择更为高效的运输方式,并采用先进的物流管理系统进行实时追踪,以降低拥堵风险。此外,公司还与多家物流公司建立了战略合作伙伴关系,以确保物流的多样性和稳定性。

蔡树云表示,该公司将继续致力于提升品牌影响力,通过广告、社交媒体等渠道进行宣传推广,并积极参与农产品展销会,展示优质产品,以吸引更多新客户。同时,该公司计划与其他农业合作社、农户建立合作关系,形成规模效应,共同推动农业发展。随着市场的持续扩大和新挑战的不断涌现,该公司将继续秉持创新和务实的精神,不断提升自身竞争力,致力于为国内外客户提供更优质、更丰富的水果。

除了苹果的买卖以外,苹果包装商亦成为市场中的一个显著亮点。程书华,一位年逾50却依旧满怀激情的苹果包装商,他的产品丰富多样,从传统到时尚的包装箱应有尽有。程书华表示,在外观设计上,他们始终紧跟时代的潮流,积极进行市场调研,并投入心思进行设计。他们已经从普通的大型包装箱发展到第六代的精致美观的盒子。他还特别提到了一款樱桃桃苹果箱的设计。他回忆道,在新冠疫情暴发期间,由于物流受阻,大箱苹果的运输变得困难,他们抓住了这个创新的机遇,推出了这款樱桃桃苹果包装箱,赢得了客户的喜爱。不仅如此,这款包装箱还帮助洒渔的果农解决了一部分苹果销售的难题,带来了可观的收益。这位充满创意的大叔,言语中流露出的自豪感,深深地感染了在场的每一个人。

洒渔苹果交易市场,这个充满活力、充满生机的地方,一直以来都是洒渔人民心中的一块瑰宝。它不仅仅是一个交易场所,更是洒渔人民幸福与美满的源泉。市场热闹非凡,充满了欢声笑语,每一个摊位都在诉说着一个幸福的故事。

日子甜了

在苏家院镇,苹果种植面积已经扩展到4.6万亩,红彤彤的苹果扮靓了这个风景如画的小镇。

为了提升当地苹果的质量,彭炬所在的农科站派出了专门的苹果辅导员,他们深入每一个苹果种植区,对农户进行专业的指导和技术培训。

彭炬表示,通过政府、社区和农户的共同努力,苹果产业必定成为推动当地经济发展的强大引擎,每一颗苹果都将成为带动农户致富的“金果果”。

苏家院镇农科站工作人员蒋忠梅介绍,目前,苏家院镇苹果年产量超过14万吨,年产值超过8亿元;创建了东达、汉湖、喜浪、绿健等28个高标准苹果示范基地,解决了3000余名群众的就业问题。

昭通苹果带着浓浓果香,迈出了不寻常的脚步。近年来,昭通通过打造“苹果之城”,提升昭通苹果知名度,实现产城融合、城乡一体化、“城在园中”、“园在城中”、“半城苹果满城香”,打响昭通苹果品牌,大力培育和扶持苹果产业发展。

数据显示,全市苹果产业面积达85万亩。作为昭通苹果的主产区,昭阳区强化联农带农机制,形成了政府引导、企业主导、群众参与的联动发展新格局,通过土地流转、资金入股、劳动力就业等多种方式,带动农户11.7万户45.6万人增收。

李文韬、马花、杨松、孟勇、彭炬、蒋忠梅等,这一个个闪烁着光芒的名字,他们充满热情、勇于创新、敢于担当、乐于奉献,他们在昭鲁坝子这片肥沃的土地上演了一个个感人至深的故事。

昭通苹果不仅牵动着人们的味蕾,还记录着人们的时光记忆、岁月情怀和经济社会发展的轨迹……