



爸爸de马拉松

2020.3.4 淄博保利剧院 票价: 280/180/100/50



文/图 记者 王晓明 王兵 赵博文

“咱张家泉村的苹果确实好，不仅好看，口感也好，就是今年的价格不大行。”2019年12月13日，站在自家的果园前，63岁的果农赵圣春谈起苹果来滔滔不绝。“每斤苹果价格两块钱左右，卖了也不挣钱，就先在冷库里存着，看看再说。”

“好果”想要卖“好价”，离不开传统产业的提档升级。目前，朱彦夫教育基地红色片区提升工程正在进行中，千亩果园示范区作为提升工程的重要规划之一，承担着拉动区域林果产业发展、促进农民增收的任务。

苹果产业走上规模化、标准化、品牌化的道路，将是带动村民致富、推动乡村振兴的“金钥匙”。



63岁的果农赵圣春在介绍苹果种植情况。



“红山梯田”位于张家泉村正北方向，山上的红色土壤十分适宜果树生长。

规划打造千亩有机果品基地 拉动区域林果业发展 果园示范区助力“红泉苹果”涨身价

亟待提升的苹果产业

在沂源县，苹果至今已有100多年的培育种植历史，昼夜温差大、光照资源丰富，土壤富含钾、钙等矿物质元素，独特的自然环境为果树生长提供了适宜的条件。成熟后的沂源苹果，皮薄色艳、质脆多汁、风味醇厚、糖度高、硬度大、酸甜适口，一直以来颇受市场认可。

随着苹果产业的发展，不少种植户进入了“瓶颈期”，在小农户面对大市场的生产格局下，按照“靠天吃饭”的生产模式进行果树种植，已经让不少果农遭遇“丰产不丰收”的局面。以2019年为例，苹果开市价格比往年每斤降了1块钱左右，这让不少果农选择将苹果入库“观望”，能否等到价格回暖？这是一个巨大的问号。

“张家泉村的林果产业非常具有代表性，就生产形势来说，典型的特点是‘三老一郁一酸’：品种老化、果树老龄、果农老龄；果园郁闭；土壤酸化。”朱彦夫教育基地红色片区提升工程专班成员杨红玉曾在沂源县果树中心任职，对苹果产业十分了解，

“有的果树已经二三十年；有的果农70岁了，仍是果园的主要种植者；有的果园郁闭、通风不畅，这些都是果品质量上不去的因素，直接导致苹果销售价格走低。”

好果才有好价

一提到沂源，苹果是最具代表性的果品之一。“沂源红”这个品种，就诞生在朱彦夫教育基地红色片区的山西万村。

记者在张家泉村采访时，杨红玉介绍起当地苹果产业优势时表示，“2012年沂源县举行苹果文化节时，山西万村的苹果获得金奖。他们的苹果和别的地方的苹果不一样，一般的红富士品种分‘长枝条红’和‘短枝条红’两种，唯独山西万村的红富士苹果具有‘短枝条红’特点，研究后发现：这是发生了芽变，出现了新品种。后来，经过专家议定最终命名为‘沂源红’，随后在全县范围内进行扩繁推广。现如今，山西万村的6棵‘沂源红’母树已经被保护起来，这也说明这个地域的果品有着得天独厚的资源优势。”

“虽然苹果品质很好，沂源苹果却在低端市场上竞争，果农在上肥时比较盲目，导致土壤有机质含量偏低；另外，果品生产的‘大小年’，也是个体果农难以解决的问题。”沂源县果树技术协会会长王存刚表示，“果树开花后所有的花都去授粉，在疏果时又舍不得，直接导致的后果就是果树负载过重，丰年时一亩地的苹果产量过万斤，优质商品果率却不及60%，大大降低了果品收入。”

普通品质的苹果2元一斤难以卖出，想大批量购买好品质的苹果却无处购买。果品品质提不上去，出现的问题就是人干不动、树产不出、果结不好、卖不掉，经济效益不高。只有通过规模化生产、标准化生产、集约化生产，加上平台化运作，引进现代农业技术，提升果品品质，才能实现产业的良性循环，为果农增收。

目前，我国的农产品标识分三个层次：由低到高依次为无公害农产品、绿色食品、有机食品，此次朱彦夫教育基地红色片区内的果品提升目标就放在了最高的“有机”档次。

对于管理提升带来的收益，王存刚也非常期待，他说：“通过对果园实行水肥一体化，果树种植者能及时通过物联网技术监测温度、湿度，果树什么时候渴了、什么时候需要水分，再及时进行补给，包括肥料也是这样，需要的时候再进行精准施肥。随着土壤得到调理，果品品质自然就上去了，包括目前正在推广的成熟郁闭果园改造技术，能够实现优质果率超过80%，经济效益十分可观。”

打造千亩果园示范区

“我的果园已经参与土地流转了。”赵圣春表示，“我种植了200多棵苹果树，一年的产量在3万斤左右。现在，我的果园让公司帮着管理，下一步会改造果园，水肥一体化、飞防这些技术都能用上，购买肥料这些事也不用个人操心，肯定是比我们自己管理要好。”

据了解，朱彦夫教育基地红色片区内规划打造千亩有机果品基地。目前，核心片区的土地流转工作已经完成70%，越来越多的果农正在参与此次提升

工程。

“这是农业供给侧结构性改革的一个方向，市场对高档品质苹果的需求旺盛，我们就奔着这个方向去。”杨红玉说，“打造千亩有机果品基地是一个样板，之后还将辐射周边地区，吸纳更多的农户参与。这里不仅有着独特的小气候，还有朱彦夫的先进事迹作为品牌故事，通过林果经济与文旅产业、教育培训等业态结合起来，塑造‘红泉苹果’的品牌形象。同时，果农的身份也变了，可以在果园务农，也可以到物业、餐厅打工。产业发展升级，果农也跟着实现了增收奔小康的目标。”

农，天下之大业也。朱彦夫教育基地红色片区正在着力进行的千亩果园示范区打造，正是紧盯农业供给侧结构性改革主线，推动林果产业高质量发展的具体举措。同样是苹果，有的按斤卖、有的按个卖，背后体现的正是品牌的力量。千亩果园示范区的工作开展，鼓舞了果农坚定发展的信心，通过先进技术对苹果产业“强筋健骨”，让“红泉苹果”走上未来产业升级、质价同升之路。

新闻点评

质价提升是沂源苹果的根本出路

毋庸置疑，传统的沂源苹果产业，面临“果老、树老、果农老”的现状，如何解决？迫在眉睫。

要揽瓷器活，得有金刚钻。这把“钻”，就是“提质增价，升级换代”，别无他途。重任在肩，要咬住目标，抓好落实。

首先要“快”。天下武功，唯快不破。对定下的决策、实施的措施，都要快执行、快突破、快见效。“市场对高品质苹果的需求

旺盛，我们就奔着这个方向去。”千亩果园的建设，正如杨红玉所讲的那样。

其次要“升”。升级品质，升级品牌。当地土壤天然富硒，要突出朱彦夫故乡“红泉苹果”的富硒概念，坚持在“苹果供给侧改革”上向深处做文章，大力唱响“质量育果、绿色兴果、品牌强果”主旋律，并围绕苹果深加工，千方百计延伸产业链，提升价

值链。

三是要“转”。转观念，转思路，转脑筋。“转”的核心在于人，没有“人的现代化”，乡村振兴非常困难。要打造“红泉苹果”这一品牌形象，离不开人才的支持，离不开朱彦夫品牌故事的支持。一方面就地培养，塑造更多“土专家”“果秀才”，讲好“彦夫故事”，突出“绿色红泉”，吸引更多外出的农民工返乡创业；另一

方面尊重农民的创造精神，充分调动他们在“升级换代”中的积极性、主动性，真正让他们成为乡村振兴的参与者和受益者。

四是要“引”。没有技术上的创新，“升级换代”便是镜中花、水中月。要引技术、引人才、引人气。有无读书郎，决定技术强不强。“工作专班”中的杨红玉，就是沂源著名的苹果行业专家，他在朱彦夫教育基地红色片

区工作，就为这里的发展提供了技术优势；还有农业专家周巍的加盟，他倡导的“智慧农业可视化追溯体系”，可为“红泉苹果”建立“身份证”，苹果从生产到流通、直至入口，所有环节均可实现全程追溯。

多少事，从来急；天地转，光阴迫。蓝图已绘，时不我待。“红泉苹果”正破茧而出，期待它脱胎换骨、引领江湖。