

## 品种换代 打开调产之“锁”

搬一个小“高扎”，拿一把园艺剪，和三四个同伴分组对苹果树进行修剪……2月10日，在位于临猗县北辛乡卓逸村的全国现代设施农业创新引领基地——王万保果品种植专业合作社里，社员王旭升正在果园里忙碌，在他身后水泥柱与钢丝绳框定的“方阵”里，一棵棵苹果树挺拔矗立，场面壮观。

“这是咱合作社积极推广的以‘新品种、新技术、新模式’为主要内容的果园，打破了传统管理模式，一年栽树、两年挂果、三年丰产，果品果价双提升，效益好得很。”王旭升边修剪边说。

王万保果品种植专业合作社位于临猗县峨嵋岭上的北辛乡卓逸村，主要从事苹果的种植、收购、储藏和销售，拥有优质苹果示范基地10万亩，辐射带动周边优质苹果种植基地16万亩，服务范围由卓逸村拓展到周边县（市、区）2160户果农。

谁先抢占市场，谁就有更大的优势；谁的货架期长，谁就有更好的效益。这条市场经济的基本规律，反映在苹果等生鲜商品销售上更加明显。

“合作社的苹果以前晚熟的品种多，早熟和中熟的少，这样导致社员的苹果因集中上市而拉低价格，货架期短不能实现效益最大化。所以咱调产的目标就是要上市早、品种优、结构好。”在果库的悠悠果香中，正在码放箱装苹果的合作社社长王万保说。

从2021年开始，王万保果品种植专业合作社按照“间伐晚熟、稳住中熟、发展早熟”的办法，“做给农民看，带着农民干，领着农民赚”，对果园全面进行改良换代，调产提效。

合作社郇阳果园新栽种的大卫嘎啦苹果成了香饽饽。受土质、光照等条件的影响，这里的大卫嘎啦苹果不仅颜色好、口感好、甜脆多汁，而且比其他地方上市早20天左右，在6月下旬鲜苹果市场空档期就可成熟采摘。去年，社员王海峰的174亩郇阳果园大卫嘎啦苹果全部被上海盒马鲜生以每公斤8元的价格包销，今明两年的苹果均已被提前预订。随着亩产量的增加，预计亩收益在2万元以上。

晚熟的“瑞雪”“瑞香红”等苹果品种也在增加。在合作社社员吴纪增、王春红夫妇6年的“两瑞”矮化密植标准示范园里，晚熟苹果新品种整齐划一，在宽行密植、水肥一体化、省力化管理、机械化操作等新的管理模式下，苹果的

## 解锁苹果“出圈”密码

山西临猗县是果业生产大县，苹果产业是农民收入的主要来源。近年来，为解决群众种果难、销果难等问题，临猗县王万保果品种植专业合作社因地制宜发展新质生产力，加大合作社的苹果调产、提质和品牌销售等步伐，创出了全省目前唯一的水果类中国驰名商标“王万保”牌苹果，打进全国56座大中城市高端市场，并出口到马来西亚、新加坡、印尼、孟加拉国等11个国家和地区，以苹果产业二次革命的“钥匙”，打开了果品销售货架期、果品品种、果品市场三把“锁”，走出了一条苹果产业高质量发展之路。



网络图片

挂果周期大大缩短。

如今，合作社早、中、晚熟苹果的种植比例达到4:3:3的结构，苹果的种植结构发生了根本性的蜕变，形成了“早中晚”“黄红绿”多元互补的品种格局，再加上12座冷藏保鲜库的存贮保鲜，保证了一年四季鲜果供应不断，也实现了从“卖一季”到“卖四季”、天天都有鲜苹果的跨越。

## 融入文化 打开增值之“锁”

2024年11月6日，在第十三届山西临猗果业高质量发展交流活动中，红楼梦系列文化艺术苹果，一经展出就受到消费者的青睐，一箱12个苹果卖到188元还供不应求，一个苹果卖出16.8元的

高价。这些文化艺术苹果，全部出自王万保果品种植专业合作社。

合作社销售总监王启民说：“要提高苹果的附加值，首先要提高苹果的品质，向市场供应多元化的好苹果。生产文化艺术苹果，就实现了苹果销售从‘论筐卖’到‘论个卖’的突破。”

“文化艺术苹果是阳光雕刻的艺术，蕴含大自然的祝福，把艺术情感融入苹果，让苹果成为传递情感祝福的媒介，投放市场以来一直是销售爆品。”合作社文化顾问、临猗县美协主席徐大虎一语道出文化艺术苹果的增值缘由。

近年来，合作社组织社员生产出临晋县衙、二郎担山、商祖倚顿，“四大名著”8大系列，运城的名人、名胜、名景、名吃等120多个花色的文化艺术苹果，

亩均收入超过3万余元。

苹果加强提质管理，才能卖上好价钱。合作社在发展郇阳果园的基础上，对于苹果园采用膜加纸双层套袋，配套推广果园间伐、铺反光膜、增施农家肥、生物防治病虫害等8项先进技术，生产的优质苹果个大色艳，汁多脆甜，芳香扑鼻。

“一分价钱一分货，咱合作社的普通苹果一箱12个，售价也在90元左右，平均一个8元。”社员王天义说，“这个从‘论筐卖’到‘论个卖’的变化背后，拼的是质量和品质。”

品质有多好，品牌就有多亮。2017年12月，合作社的“王万保”牌苹果被认定为“中国驰名商标”，并在各大农产品博览会上荣获国际国内金奖13枚。

## 多元销售 打开市场之“锁”

1月4日，满载16吨“王万保”牌苹果的冷链专柜重卡从合作社冷链物流库缓缓驶出，又一次开往新疆塔城，由此再销往哈萨克斯坦，这是合作社今年首次向口岸发货。

1月22日，“万保苹果”首次又以跨境电商“9710”的外销模式，将3万斤优质苹果销往澳大利亚，实现了从东南亚向大洋洲的跨越。

销售是合作社苹果产业链中的一个重要环节，合作社通过利用“两种资源、两个市场”，不断拓宽销售渠道。

在国内市场，合作社积极拓展大型商超、连锁、电子商务等渠道，同武汉中百超市、深圳沃尔玛、北京新发地等连锁商超建立合作关系。同时建立“龙头企业+合作社+果农”的产地营销模式，发展电子商务。他们在北京、天津、深圳、广州、杭州等全国9个城市建立了果品直销窗口，进一步拓宽果品营销渠道。

在做好国内市场销售的同时，合作社还通过打造优质果品出口基地积极拓展国际市场。截至目前，合作社有认证的出口注册果园6个，生产的苹果以色泽鲜艳、酸甜适度、极耐储藏和长途运输等优点，广受国际市场青睐；在塔城、霍尔果斯等6个口岸城市设立了销售点，同山东佳农公司合作加大果品出口。

2024年，王万保果品种植专业合作社的10万亩果园，平均亩产5000斤，总产5亿斤左右，年销售收入达10亿元，销售的渠道由单一的线下实体销售转变为线上线下同时发力，内销外贸同频共振，实现了苹果销售的转型发展，续写了小农户集群勇闯大市场的崭新篇章。

（范珍 王革 闫豪杰）

## 语言暴力，比冷箭还难防！

语言用得好可以救人，用得不好亦可伤人，且是伤人后难以愈合的一种武器。

## 文明用语