

手把手指导，往往过不了多久树势就会恢复，枝条均匀布满架面。“把好粉授关，亩产5000斤优质果没有问题”。

为了帮助更多果农增产增收，李凯将课堂从家里搬到地头，又从地头搬上手机屏幕。开春时，他开设了猕猴桃微课堂，在抖音上与省内外果农交流互动，帮助他们解决生产中遇到的技术难题。他撰写的《猕猴桃果园生草技术》课题成果荣获宝鸡市职业农民培育“微课堂”教学比赛第一名。

目前，李凯的猕猴桃生态家庭农场规模已发展到30亩。他将从新西兰学到的猕猴桃主干树皮环剥技术应用到了自己的果园，这项技术通过在环剥伤口愈合前阻断对根系的营养输送，将养分集中供给树冠，从而提高坐果率和单果重量。此外，他还尝试用有机肥进行土壤改良，每亩地每年施用4吨多羊粪等有机肥，使土壤更加肥沃、猕猴桃更加枝繁叶茂。他说道：“叶子就像人的脸面，你看这叶子颜色绿、厚、韧性好，看着就很健康，树强壮了，抗病能力就强，树上的果子就长得好。”

正因为有李凯这样土生土长、深受果农信赖的农业技术人员，不断在田间地头推广新知识、新品种和新技能，眉县果农们的种植管理和经营能力才得到了持续提升，眉县猕猴桃才能在全国和国际市场赢得广泛好评。

### 将新质生产力带回家乡

据熟悉眉县猕猴桃产业现状的李凯讲，目前眉县有些企业猕猴桃分选设备采用的数据，基本上都基于贝壳公司的多次试验、校正、改换后使用的标准。刘学的妻子表示，公司未来的奋斗目标就是要做国产猕猴桃标准制定者。

刘学和妻子在北京求学、工作数年后回到眉县的。妻子从小在山东长大，与外地的友人讲起猕猴桃，“他们都说很难吃，我就给她们快递了一些眉县的猕猴桃”。这一无心之举竟让他们开启了微商之路。

然而，在销售的过程中，他们发现了人工分选的弊端，“外地客户的猕猴桃，到货后不符合验收标准”，时常是一边退换货，一边应对客户的斥责。“我俩决定购置一套选果设备，所有的选果标准，都是基于我们经过无数次与客户沟通、改进、再沟通后建立起来的数据库。”他们还不断进行升级选果系统。从最初只能筛选果实大小，到如今已经能够剔除不符合形状、颜色等要求或者有果疤、果伤和虫眼的果实，“现在，机器甚至能检测果实内部的干物质，挑选出更适合储存、口感更好的猕猴桃。”

在不断将新质生产力引入销售环节的同时，刘学



贝壳公司正在分选猕猴桃的现场

也意识到，前期的种植环节对于高品质的产品至关重要。“我们不仅建立自己的种植园，也开始推广订单农业的模式。”目前，贝壳公司已拥有2000多亩的订单果园。每年春天，他们为每亩订单内果园免费提供半吨有机肥，并聘请农业专家、优秀种植户等技术人员，为农户提供专业的技术指导、农业服务，并以高于市场价的价格收购果品，引导果农按照高标准进行统一化种植管理，从源头把控好品质。

2023年，贝壳公司销售额首次突破2亿元。贝壳这个水果品牌逐渐叫响全国。

### 将眉县猕猴桃卖到国外

10月3日，云果冷链全球集配中心首批货物正式装车，开始走出国门走向世界，这是肖涵盼望已久的好消息。

2015年，肖涵从国内一所211大学毕业后，留在了上海航道局工作，自认为赚到了人生的第一桶金。2012年，他在西安经历创业波折后，次年转身回到眉县，从微商做起，逐步扩展至各大电商平台。2016年，他创办了陕西云果农业科技有限公司，通过以电子商务方式销售眉县猕猴桃，总销量超过2000多吨。到2023年，他和云果公司成了眉县官方认证的猕猴桃“十大销售功臣”，营收突破亿元。

肖涵凭借过去在同学和同事圈积累的人脉资源，帮助云果公司将眉县猕猴桃逐步打入东南亚、中亚和北美市场。为更好地服务好国外客户，肖涵先后在泰国、中亚等国家和地区设立了生鲜海外仓。2023年，公司向全球12个国家和地区出口猕猴桃3250吨，同时在国内市场也实现了6500余吨销量的销售佳绩。据他介绍，“中亚地区的塔吉克斯坦和乌兹别克斯坦等国家，特别喜欢我们这里出产的猕猴桃”。