



蔡二成查看苹果冷藏情况。



新甘肃·甘肃日报记者 王朝霞

春天的喜讯,像枝头的喜鹊啼叫不停,接二连三从北京、浙江嘉兴传到甘肃省天水市秦安县的一家民营企业:秦安雪原果品有限责任公司被认定为第八批农业产业化国家重点龙头企业;雪原牌花牛苹果成功入选第一批《中国农耕农产品记忆索引名录》;雪原果业荣获嘉兴水果市场公布的“2024年度国产水果单品销售大王”名单中“苹果大王”称号,蝉联“三连冠”……

面对蜂拥而来的各项荣誉,秦安雪原果品有限责任公司总经理蔡二成淡淡一笑,却把关注点放在苹果产业转型、新型栽培技术、果园迭代更新等方面。记者采访时时有苹果客商、保险业务员、技术专家等寻访蔡二成,大家都评价他是一位埋头苦干、谦虚低调、淳朴和善的实干家。

蔡二成专注苹果30年,从挑着货担挨家挨户收购苹果,一直到全国各大市场设立销售点,将黄土高原的“甘味”苹果经营到全国各地,为陇原果农带来了实实在在的福祉。

### 走南闯北拓市场

“最早在自家地里种了四五亩苹果,前半年种苹果,后半年卖苹果。”蔡二成回忆,那是上世纪90年代,他在叶堡镇牌楼村精心打理着自家果园。

秦安县地处黄土高原优生苹果最佳栽植区之一,秦安苹果色泽艳丽、果形端庄、清脆可口、甘甜如蜜,每一口都饱含着黄土高原的日月精华,保留着北纬35度的自然禀赋,凝聚着农民的心血和汗水。

好苹果,长在深山人不识。由于本地市场有限,1999年秦安苹果丰收,但价格从每斤9毛下跌到2毛钱,苹果滞销,果农受损。

为了让乡亲们辛苦种的苹果卖个好价钱,蔡二成跑到重庆、嘉兴、广州等外地市场销售苹果。“当时开着小解放车拉苹果,路上跑三四天,才拉到重庆市场,1斤苹果售价三四毛钱,一车苹果收入近千元,算是很高了。最主要的是把苹果卖出去,不再积压贬值。”蔡二成说。

就这样,蔡二成起早贪黑,拎着一根老杆秤,走村串户收苹果,从步行肩挑到骑车拉货,从一年只卖一车5吨苹果,发展到卖几十车、几百车苹果,年购销2万吨苹果,一年年拉运、发展、壮大……2006年注册了“雪原”商标,于2008年成立了秦安雪原果品有限责任公司。

## 「苹果大王」的苦与甜



雪原公司生产加工车间。

本版图片除署名外均由新甘肃·甘肃日报记者王朝霞摄

叶堡镇程沟村80岁的程二娃满怀感激地说:“这里山大沟深,种了苹果也不知道卖到哪里。这些年,多亏了蔡老板收购苹果,去年我家2亩苹果收入5万多元,今年我和老伴、儿孙们要继续种好苹果!”

浙江嘉兴水果市场是华东地区最大的专业水果批发市场,辐射长三角地区。蔡二成将甘肃苹果拉到这里代销,一开始,市场只接受山东、陕西等地的苹果,蔡二成就赔下苹果,卖不掉、不要钱,渐渐得到市场认可。后来,客商一听是蔡二成拉来的苹果,二话不说,连果盒都不打开、不去验货,就让进库。

凭着多年跑市场的经验和积累,蔡二成于2011年跻身嘉兴市场,开设苹果品牌专卖行。刚开业,竞争激烈,一些商行模仿“雪原”品牌,牌面、包装、商标等几乎和“雪原”果品“一模一样”,全盘挤压下,蔡二成几乎快做不下去了,合伙人也时时准备撤离,但他硬是坚持下来,最终在嘉兴市场占有一席之地并赢得良好口碑。

依托嘉兴这个全国十大果品批发市场的平台,“雪原”果品年销售额达1亿多元,形成了以嘉兴市场、金华市场直销模式为中心,辐射华东地区的销售范围。蔡二成还在北京、上海、辽宁、福建、江苏、浙江、江西等全国各大市场设立经销商模式,2024年销售额达1.67亿元。

### 聚沙成塔塑品质

像诸多农产品一样,蔡二成发展苹果产业,时时经历着自然风险、市场风险“双重风险”的考验。

春季,苹果花开艳丽,但遇到“倒春寒”天气,一夜之间,苹果花冻蔫掉落,影响结果;夏季,苹果一天天圆润饱满,但一场冰雹“噼里啪啦”打下来,果子受伤;秋季,苹果红彤彤即将成熟,但遇到连绵阴雨,苹果外皮产生小黑点,直接影响口感及价格……

“果园管理是个精细活,花开繁密,不利于结果,需要疏花;果子结得太多,不利于营养供给,需要疏果;为防止虫啃鸟食,提高果面光洁度,降低冰雹危

害,生长期要给苹果套袋;但为了增加果实糖分,让果皮充分上色,成熟期又得拆除套袋,一棵树上结了成百上千颗苹果,拆袋不小心就落果了……”

蔡二成历数着栽培苹果的繁杂环节,感同身受着果农种植苹果的种种辛苦,更对市场波动带来的“果贱伤农”深有体会。

2014年,苹果市场起伏波动,先扬后抑。蔡二成收购苹果时,均价1斤3元多,到了后期销售,苹果市场价下跌到1斤2元。果农们都疼惜他,要求将收购苹果的零头退还。尽管蔡二成损失惨重,但他坚持不欠果农一分一厘。

“果农种苹果十分不易,苹果树5到10年才进入盛果期,苹果价格太低,果农收益减少,苹果产业发展就不稳定了。有的地方‘果贱伤农’,果农就将果树砍了。咱们甘肃多年发展苹果产业不容易,这个产业一旦毁坏,恢复起来很难。”蔡二成感慨道,“我希望果农能将苹果卖个好价钱,苹果产业才能持续发展。”

蔡二成勤跑市场、收集信息、分析行情,探索苹果交易由传统现货交易转向期货金融市场交易的模式。2018年10月,秦安雪原果品有限责任公司被郑州商品交易所指定为苹果期货交割仓库,代号“秦安雪原1830”,这是甘肃首个苹果“保险+期货”项目。通过期货交易“套期保值”,规避了现货价格波动带来的风险,稳定了当地苹果销售价格。

“2024年,由于霜冻苹果减产,货少价高,市场价格高开高走,横径85以上的花牛苹果售价1斤5元多、富士苹果6元多。”蔡二成分析。

2025年苹果市场价格如何?从事苹果行业的产业链各方高度关注。在雪原公司,记者见到了来自深圳的苹果经销商李贵海,他专程来拜访蔡二成。“我和蔡总打交道20多年了,他坚持做一流品质的苹果,一直是诚信经营,受到苹果业界的认可,每年的苹果行情大家都要询问他的建议。”李贵海边品尝“黄金维纳斯”苹果边说,“甘肃苹果虽是后起之秀,但果形、口感、品质在全国是最好的。”

蔡二成由衷地说:“好品质才能获

得好收入,好品牌才能居于高价位。这也是多年来甘肃苹果占据国内市场价格高地的根本。苹果市场价格应保持合理预期,预计今年苹果价格基本平稳,要继续关注今年的天气影响、苹果长势、品种结构、全国各地产能等综合因素。”

### 只为农民展笑颜

走进雪原公司,南来北往的大货车拉运苹果,一派忙碌景象。

仓储车间里的苹果,带着一股冰凉气息。在国家实施冷链物流体系建设的政策支持下,雪原公司建成果品储藏保鲜库50多间、大型加工厂3处,年收购贮藏果品2万吨,实现了苹果保鲜贮藏、延期销售、错峰上市。

“原先,果农将苹果采摘后放入地窖,能贮藏两个月,到第二年开春,天气暖和,地窖潮湿,苹果容易变蔫起皱、变酸发酵。”蔡二成说,“现在有了冷藏库,我们与省农科院通过技术合作,反复试验,苹果采摘后48小时内放入冷库,可贮藏到第二年9月,出库的苹果保持着采摘时的新鲜,咬一口水分充足,清甜脆爽。”

在生产车间,公司引进了全球最先进的法国麦福第七代四通道苹果智能化分选设备,对苹果进行水洗、烘干、抛光、扫描、筛选。特别是CT机对每一颗苹果进行360度全方位拍照,对其形状、重量、果肉、瑕疵及糖度等精准检测,将有外伤、疤痕、黑心的苹果筛选出来,让优质苹果“秀外慧中”。

工人们用机器筛选后的苹果进一步质量监测、等级分拣、分类装箱。来自安伏镇安伏村的殷小惠,一边麻利地精挑细选苹果一边说,“我在雪原公司工作4年了,每天上班8小时,干活很轻松,中午还管午饭,上下班有班车接送,月收入四五千元。家门口就业,能照顾上老人和孩子。”殷小惠说。

像殷小惠这样的固定员工在雪原公司有400多人,还有季节性用工1000多人,促进了当地群众就近就业务工。雪原公司通过订单收购、劳务用工、联农入股分红3种方式每年带动农

户1.2万户,年带动增收4359万余元。

“我们的苹果基地都在山上,海拔1600至1900米,昼夜温差大,通风透气,光照充足,病虫害少,生产的都是优质苹果。”蔡二成说。

记者驱车翻山越岭,一片片现代化山地生态果园铺展梁祁川原。雪原公司技术专家魏谷焕正为叶堡镇程沟村果农讲授技术,“最近天气变化大,为了防止倒春寒,苹果开花时要放烟熏提高温度,有防霜机的果园可启动机器防冻害……”

程沟村果农刘富荣笑着说:“我种了10年苹果,近8年都把苹果卖给蔡老板,他的价格比市场价1斤高出3至5毛,还免费提供技术服务,随时有啥病害就派技术员防治。去年我家的富士苹果1斤平均收购价5.6元、黄金帅苹果3.8元,共收入20多万元。这些年孩子上大学、买汽车等各项开支,都靠种苹果了。”

雪原公司发展全产业链苹果产业,引导果农向精细化管理模式转变。按照“公司+合作社+经纪人+农户”的农业产业化联合体,下设17个合作社,每个合作社覆盖一个主产区,培育了秦安本地及静宁、甘谷、庄浪、清水、麦积等周边优质的苹果主产区,建成苹果标准化基地2000多亩。

“针对当前果树老产区、果农老龄化等制约因素,我们积极培育优质种植基地,推动产业转型升级,未来5年孵化出150个种植专业合作社,逐渐变成15个经营生产联合体,打通整个产业链条,把市场需求和果农种植结合起来,实现从产品向商品再向品牌的转变,最终建立一个良性循环的市场销售网络和一个稳定的基地种植网络。”蔡二成表示。

雪原公司先后荣获首批“甘味”农产品企业商标品牌、国家绿色食品和农产品地理标志认证、中国果业十大杰出品牌营销奖等荣誉。蔡二成也荣获省委、省政府授予的“全省脱贫攻坚先进个人”称号等。

时值春日,苹果林带漫山遍野,果树舒展枝条,花芽蓄势待放,果农笑语喧喧。蔡二成与果农们必将迎来硕果累累的丰收季节。



△秦安苹果喜获丰收。

△秦安县标准化苹果产业基地。 秦安县委宣传部供图