

陇人骄子田积林

一颗苹果一生情

新甘肃·甘肃日报记者 杜雪琴

“您为什么会选择苹果产业?”——在兰州市平凉路“静宁苹果”专卖店里,面对记者的问题,刚获评2025年度“感动甘肃·陇人骄子”的田积林并未急着作答。他俯身从箱子中取出一颗红润透亮的苹果,递了过来。这位皮肤黝黑的西北汉子,全无龙头企业董事长的派头,倒像一位地道的老果农。

然而,正是这双布满老茧的手,改写了一枚小苹果的命运——让曾经每斤仅售3元的静宁苹果,卖到20元一颗,并带领万千乡亲从黄土里创出了“金疙瘩”。

静宁是“全国苹果规模栽培第一县”。一棵棵苹果树,承载着静宁人从“苦瘠甲天下”到“果香飘世界”的奋斗史诗。田积林——这位产业带头人,以半生坚守,在这片土地上书写了“苹果生金”的动人篇章。

感动甘肃·陇人骄子

以前每斤只能卖3元的静宁苹果,如今也能卖上好价格了

“一斤苹果能卖20元?”

2013年,田积林在北京出差逛超市的时候,无意间瞥见超市货架上美国蛇果每斤售价高达20元。

而家乡的静宁苹果,每斤售价仅3元,巨大价差刺痛了他。

“我花20元买了两颗蛇果,又花3元买了两颗静宁苹果,就想尝尝有啥区别。”

“尝来尝尝,还是静宁苹果好吃。”田积林说道。那时候静宁苹果虽说已经小有名气,但宣传跟不上,大家也没太强的品牌意识,再加上没有高端的销售渠道,常常陷入“好果卖不出好价”的困境。

那一刻,他立下宏愿:“一定要让‘黄土生金’,让乡亲致富!”

返回家乡,田积林依托商贸经验,全身心扎进苹果产业,立志打响“静宁苹果”品牌。

从收购苹果起步,第一年便收购了100多万斤。

2014年1月,首家“静宁苹果”品牌直营店在兰州开业;8月,200余平方米的北京直营店开门迎客……

“为单一水果开专卖店,大胆而疯狂。”田积林苦笑,“两个店年亏损近200万元,速度令人咋舌。”

这一亏,就是四年。

“想过放弃吗?”

“明知赔钱,但为了推广品牌,必须这么做!”田积林说,当城市华灯初上,“静宁苹果”四字亮起时,“很飒很亮”。

日复一日,年复一年,“静宁苹果”渐入人心。凭借过硬品质,静宁苹果开始与进口高端苹果同台竞技。

自2014年起,甘肃德美地缘现代农业集团有限公司累计投入3000余万元,在北京、深圳、兰州、西安等城市设立品牌形象店,开了全国以单一水果开设品牌实体店的先河。

打造区域公用品牌的同时,田积林精心培育企业自主品牌“德美果”。

“没有自己的品牌,相当于没有身份证,市场不认可。”2016年,“德美果”正式注册。

2018年,平凉市委、市政府在北京推介平凉特产,田积林更是卖力“吆喝”静宁苹果。

最终,凭借优良品质,静宁苹果“敲开”了国家体育总局的大门,成功列入国家运动员食谱。

“只要敲开门,就能在市场站住脚。”田积林说。

稳固线下销售之余,田积林敏锐地捕捉到电商机遇,成立德美电商中心,构建“网上下单、线上营销、线下体验”的O2O模式。

从天猫、京东等传统电商,到抖音、快手等社交电商,再到直播带货……销售版图持续拓宽。销售网络深度覆盖北京、嘉兴、深圳等核心批发枢纽,形成“线下枢纽+线上矩阵”的立体格局。

通过国际国内展销会、外贸合作、央视及新媒体宣传、甄选“苹果代言人”等多元途径,静宁苹果的知名度持续提升。“最贵的一个苹果能卖到20块钱。”田积林自信地介绍,德美

地缘一直深耕高端市场,主打高端精品苹果。

2020年,“静宁苹果”在新三板挂牌,成为陇东首家挂牌的公众公司,也是全国首家以地方特色农产品挂牌的企业,助力传统农业与资本市场的深度融合。

如今,“德美果”品牌价值达5.81亿元,位列全国苹果企业自主品牌前三,荣获“全国十

亿,秋收时节,果香扑鼻。“苹果到底什么味道?”着实让他惦记了好长时间。

母亲得知后,用一个鸡蛋换来一颗苹果,切成四块,分给四个孩子。“我是老大,最大的一块给了我。”

再讲起这个故事时,田积林与记者坐在兰州平凉路专卖店里,满屋果香。

“儿时的味道真香真甜,我心里许了愿:长大种几棵苹果树。”

不承想,这个愿望不仅实现了,更做成了一番大事业。

在从事苹果经销的过程中,田积林发现,本地传统果园机械化水平低,种植管护费时又费力。

他深知,想要深耕高端苹果市场,就必须先实现果园种植的现代化、智能化与机械化。于是,他下定决心打造属于自己的标准化果园。

为了精进种植技术,田积林带领团队奔走于国内外各地,潜心学习先进的果树培育和果园管理经验。

2015年,他信心满满地在城川镇流转了500亩土地,引进进口苗木,建设现代化果园。

然而,现实给了他重重一击。

进口苗木一株100元,成活率却不到一半。

“必须自己育苗。”发现价格昂贵的进口苗木并不适当地物候条件,田积林又开始琢磨培育苗木、改良土壤。

“静宁苹果”虽享誉全国,但传统乔化种植模式却存在“树体高大、结果晚、费人力、光照差”等短板,制约着产业发展。

面对瓶颈,田积林带队赴“矮化密植之乡”——陕西千阳县取经。

“很多人不理解,静宁人种了几十年苹果,还要去外地学?”这次考察,让大家看到了“矮化密植、早果丰产”的巨大潜力。

为从源头上确保质量,田积林邀请西北农林科技大学马锋旺、赵政阳等业内顶尖专家,推广水肥一体化、智慧云监测、绿色防控等技术。投资2300万元建成200亩“甘肃省国家苹果种苗繁育基地”,年繁育优质矮化苗木50万株。

面对盐碱地难题,他联合高校攻关,成功研发盐碱地苹果嫁接栽培技术,并获得国家发明专利。

十余年来,田积林累计投入近8亿元,用于科技研发、种苗组培、生态种植、冷链贮运与精深加工。在核心产区,他率先建成万亩现代生态果园和总容量5万吨的现代化仓储物流园。

同时,配备6条光电智能分选线,能对苹果大小、色泽、甜度等指标精准检测分级;投资5600万元建成的静宁苹果科创馆,集展示、推广、体验于一体,成为产业“科技名片”。

走进万亩现代生态果园,与传统果园截然不同的景象映入眼帘:1.0米×3.5米的宽行窄株设计,让果园更通风更透光;高纺锤形修剪和立架栽培,便于机械化作业与田间管理;每亩190株的种植密度,是传统果园的3倍以上。

“过去种苹果是‘人种天养’,靠经验、看天气;现在是‘数据种果’,靠科技、凭数据。”田积林介绍,果园搭建了智慧农业云管理系统,传感器实时监测土壤墒情、气象变化和病虫害情况,数据同步至云端平台,农技人员通过手机或电脑就能实现精准灌溉、定量施肥与科学防控,全程可追溯,彻底补齐了传统农业的短板。

得益于先进技术与管理模式,矮化密植果园实现“一年栽种、两年量产、三年丰产”。丰产后亩产约6000斤,是传统乔化果园的2倍;亩均年产值约3万元,优果率提升至85%以上。

在掌握核心种植技术后,田积林团队持续引进瑞雪、瑞阳、蜜脆、维纳斯黄金等国内外名优新品种,经本土化培育改良,迅速敲开高端

市场大门,让静宁苹果实现从“数量型”到“质量型”的蜕变。

企业做大不算本事,带着乡亲一起致富才是真本事

“企业做大不算本事,带着乡亲一起致富才是真本事。”这是田积林常挂在嘴边的话。

2014年,他毅然放弃深耕多年的商贸领域,转身投而苹果产业,就是为了让家乡果农的好果子能卖出好价钱。

“企业做大了,就是社会的。不能让老乡背着苹果找不到婆家。”他深知,产业要稳、农户要富,首先得给果子的销路和价格托住底。为此,德美地缘主动与农户签订收购协议,以高于市场价每斤0.5元至1元的标准保底收购,给农户的收入上上了一道“安全锁”。

在此基础上,他引入“订单农业”理念,构建起“合作社+基地+农户+终端市场”的完整产业链;企业统一为农户提供技术指导、优质农资和销售服务,让农户心无旁骛种好果;企业则集中力量打通终端渠道,确保果子卖得好。

原本“单打独斗”的果农,就这样被嵌入标准化产业链,不仅降低了种植风险,“德美果”的品质也得以始终保持稳定。

“以前是我们求着客商收果子,现在是客商抢着来要货。”果农马云恒提起这事就赞不绝口,“老田搞的现代化果园和帮扶模式,是真的好!”

目前,这一模式已带动万余户果农增收,建成标准化种植基地6000亩,平均每亩增收超600元,让越来越多农户共享产业发展红利。

解决了“种好果”“卖得出”的问题,田积林又开始琢磨如何破解“价不稳”的难题。

“种出好果子只是第一步,让果农卖上好价、摆脱‘果贱伤农’的困境,才是长久之计。”深耕苹果产业多年,田积林太清楚市场价格波动对农户的杀伤力,要想让农户收益稳得住,必须借助金融工具的力量。

2018年,在县政府和银河期货的推动下,德美冷链物流园获批成为郑州商品交易所指定的甘肃省首批、平凉市首家苹果期货交割仓库,静宁苹果有了进入期货市场的通道。

传统农险保天灾,难保“丰产不丰收”。“保险+期货”的核心正是为价格“兜底”。

果农向保险公司购买保险,约定排面价。若现货市场价格低于排面价,差价由保险公司赔付,保障基本收益;保险公司则向期货公司购买场外期权“再保险”。

“等于给苹果价格买了份‘下跌险’。”田积林进一步解释,“价跌了有赔,价涨卖得多,果农怎么都不吃亏。”

这种模式在静宁已连续实施7年,覆盖18个主产乡镇238个行政村,累计惠及果农20119户。投保面积5.56万亩,承保苹果6.67万吨,提供风险保障5.11亿元。

带着果农致富的同时,田积林始终秉持“饮水思源,回馈社会”的理念,通过产业、教育、基金等多维途径,助力乡村振兴。

产业帮扶方面,德美地缘万亩现代生态果园及冷链物流园为当地提供大量就业岗位,常年吸纳农民工就业,高峰期日用工量达600余人。

教育帮扶方面,田积林连续十一年举办“爱心助栋梁,共圆苹果梦”大型助学活动,累计资助3000多名家庭困难学子圆梦大学,鼓励学子们回报家乡。“自己没上大学,因此更希望帮助孩子们上学。”

此外,他成立德美扶贫基金会,常态化开展公益行动,累计帮扶孤寡老人及困难群体1036人次,发放帮扶资金3022万元,为数千个家庭点亮希望。

从国家级龙头企业的崛起,到5.81亿元品牌的铸就;从联农带农的担当,到公益助学的温情……田积林用半生时光深耕一枚苹果,践行着“把静宁苹果产业做大做强,让更多乡亲过上好日子”的朴实誓言。



田积林(左二)四代人在果园里。

本版图片由受访者提供



田积林查看苹果长势。

大苹果品牌”等多项荣誉;“静宁苹果”入选《中欧地理标志保护与合作协定》名录,品牌价值飙升至181亿元,远销22个国家和地区。

那个好奇“苹果是什么味道”的男孩,后来有了万亩生态果园

20世纪70年代的静宁,种苹果的人并不多。上小学的田积林甚至都没吃过苹果。“当时上学要路过队里的一片果园。”他回

