

大众周末

美丽乡村



悦多果业苹果文化展馆。



苹果种植园内的悦园亭。



苹果树上记录生产过程的标签。



工人们在采摘苹果。

周末人物 我们都是追梦人·庆祝中华人民共和国成立70周年

宋楠种植的“雀斑美人”已经进入国内80%的最高端超市，卖得比“爱妃”还贵。他免费教授周边果农技术，帮助他们种出高质量的苹果，然后利用他的仓储、包装和分拣设备，将产品卖入渠道，“使苹果卖出溢价，再由双方共享这部分价值”。

宋楠：海归小伙儿种出“金苹果”

□ 本报记者 王建 逢春阶 本报通讯员 刘兆阳

戴一副黑框眼镜，衣着时尚，初见荣成市小伙儿宋楠，谁都不会把他和农业联系在一起，可他却自豪地说自己是“种苹果的”。

宋楠出生于1988年，大学毕业后赴加拿大留学。留学期间，他通过个人奋斗创业成功，经营着几家餐厅。在事业蒸蒸日上的时候，宋楠作了一个出人意料的决定。2013年，他回到家乡，注册成立山东悦多果业有限公司，建立起2000亩的现代化苹果种植园，一门心思研究起怎样种出好苹果。

2017年，宋楠迎来收获的时刻，他栽下的苹果树开始挂果，最贵的苹果一个能卖到20多元。

“建立中国苹果行业第一品牌，把苹果卖到食品安全认定等级最高的北美市场。”在追逐梦想的路上，宋楠仍在全力奔跑。



宋楠向游客介绍苹果。

无心插柳成荫

“哇啊哦！哇啊哦！哇啊哦……”宋楠的苹果梦是从一连串惊呼开始的。

2012年的一天，宋楠陪同朋友参观国外的一处苹果园，眼前的景象让他大吃一惊：果园里的行距极大，大型农机可以自由出入进行作业，苹果树的株距又极小，一行苹果树紧紧挤在一起。

小时候，宋楠在农村的姥姥家度过了一段快乐时光，爬上果树摘下甜美多汁的苹果大快朵颐是他对这段时光的美好回忆之一。身处这家苹果园，宋楠情不自禁地想起了老家果园的样子：“果树挨果树，密密麻麻，人在里面腰都直不起来。”两相比较，宋楠发出感叹：“原来苹果还可以这样种！”

这次参观给了宋楠极大的震撼，完全颠覆了他对苹果园的认识，他说人家国外的苹果园是葡萄园式的，是像种葡萄一样种苹果。

宋楠是个有心人，他没有沉浸在震惊中不能自拔，而是敏锐地从两种种植方式的差异中洞察到了商机。

“我父亲做石油生意，我们判断未来一旦能源技术取得突破，对石油的依赖会越来越小，而农业是个被严重低估的行业。”宋楠一直非常看好农业，他把农业比作有待开采的金矿，“举个例子，一斤地在地头收一块钱，到市场上卖三块，在超市能卖十块二十块，工业产品已经没有这么高的利润空间了。”为什么不把这种先进的苹果种植技术引进中国？经过这次参观，宋楠认定苹果就是他想要开采的那座金矿。

“本来是陪朋友看果园，没想到自己一头扎进了苹果行业，真是无心插柳成荫。”谈起这段经历，宋楠笑着说。

宋楠想把他们的苹果种植技术打包带走，可人家将自己的先进技术视若珍宝，并不想拱手送人。宋楠想办法和对方沟通，他流利的英语帮了大忙，“种苹果的没有几个会讲英语的，我的英语还可以，我告诉他们希望把这些技术引入中国，同时可以帮助他们把设备卖到中国。”用三寸不烂之舌，宋楠终于说服了外方。

拿到国外的先进技术，宋楠兴奋不已，“当时想得很简单，照搬国外的先进技术种苹果，预计一亩地能产一万斤，一斤卖三块钱，成本一块五，挣一块五，一亩地挣一万五，一千亩地就能挣一千五百万。”宋楠似乎看到美好的前景正在朝自己招手。

享受种苹果辛苦过程

农业是金矿，看到是一回事，能不能开采出来又是另一回事。对行业的认识越来越深入，宋楠发现种苹果并不像当初想象的那么容易。

“人行之后，才知道以前想得那么简单，不是每亩地都能产一万斤苹果，也不是所有苹果都能卖三块钱一斤，还有卖三毛的。”经过测算，宋楠得到一个残酷的结论——纯粹种苹果根本不会挣钱，“不计算财务成本十几年才能回本，要是算上利息几十年都拿不回本。”

“种苹果比想象的难十倍。”宋楠感慨道，要让苹果变成“金苹果”必须要探索出一条新路。

一番思考后，宋楠找到了出路——在苹果

产业链的后端下功夫，“对生产、分选、营销、品牌、渠道进行全方位打造，提升苹果的附加值。”

单纯的苹果种植变成了复杂的苹果产业链，宋楠请人制订了详细的发展规划，“在种植端引进世界最先进的技术，进行有机种植，实现全程可追溯；在分选端，通过现代化工厂的精度分选按照统一的标准输出；通过营销打造品牌，进入到相应的渠道。”

有了规划，宋楠立即开始行动。2013年，他在流转的荣成夏庄镇甲夤曲家、马家、哈山、前寨等8个村的2000亩土地上，建起了现代化的苹果种植园。

这2000亩地原来是梯田，为了方便机械作业，需要改成坡地。工程开始后，宋楠和父亲就泡在工地上，现场指挥。从整理土地开始，苹果产业链的每一个环节，宋楠都亲自参与。

宋楠家庭条件优越，小时候在农村生活过但从没有干过农活，种苹果让他吃了不少苦头。宋楠幽默地调侃种苹果给自己生活带来的变化：“我过去是五点睡觉，现在是五点起床，以前一天换三件衣服，现在是三天换一件衣服。”

种苹果虽苦，但宋楠宁肯吃苦，也要干在一线。他说：“只有亲身参与，才能明白整个行业的逻辑，才能知道每个环节难在哪里。”在各个环节中，宋楠尤其重视种植，他打了一个比方，“就像造车，知道宝马奔驰好，造不出来没有用，想造出来就要从零部件开始研究，种植是整个苹果产业链的源头，光听人说不亲自去种，就不知道好苹果是怎么种出来的。”

“农业很苦，但我觉得还OK，我在加拿大创业做餐饮，也很辛苦，一直站着，每天睡三四个小时，现在我挺享受种苹果的这个过程。”说起吃苦，宋楠风轻云淡。

苹果好吃才是真的好

“好苹果是种出来的。”悦多果业把这句话奉为圭臬，为了种出好苹果，宋楠煞费苦心。

要种出好苹果，首先要明确什么才是市场认可的好苹果，宋楠发现，行业里生产者和消费者对好苹果的定义完全不同。

看货打价，这是宋楠涉足苹果产业后学会的第一句行话。“苹果的好坏，价格高低不取决于好不好吃，而是取决于好不好看。”说白了，看货打价的意思就是以貌取果。

宋楠说，在这种导向下，果农的一切种植行为都以让苹果好看为目的。“上猛药、摘叶、早采，这样种出来的苹果表皮光滑好看，但口感不好，大家现在觉得苹果不好吃了，就是这个原因。”

“实际上消费者当然更喜欢好吃的苹果，

哪怕外表不好看。”宋楠认为，看货打价让苹果行业跑偏了，而他要种出消费者喜欢吃的好苹果。

“农产品的质量有三个决定因素，气候、土壤和品种，三个因素都对就基本成功了，错一个就错一半，要是错两个基本上就全错了。”从果园选址开始，宋楠就坚持了高标准。

为了找到一个接近水源的地方，宋楠跑了好几个星期气象局，查了几十年的水文资料，“主要看降水量多少，有没有冰雹。”宋楠最终选中的夏庄镇，降雨量充沛，园区内修建了三处大型水利工程，“去年大旱，但是我们的果树基本没受到影响。”

接下来是调土。“苹果不好吃，一个很重要的原因是土壤中的有机质不够了。”宋楠介绍说，在整地的时候对土壤进行了调理，“深翻土，把深层土和表层土进行交换，再增施有机肥，然后把种苗栽下去。”

世界上最先进技术都拿来

走进悦多果业的苹果种植园，一行行苹果树排列得整整齐齐，如同威风凛凛的方阵，看上去十分壮观。

当初让宋楠感到震撼的国外果园密植的种植方式，在这里已经全部实现，“行距达到4米，能跑开大型农业机械，还可以增加光照和透气性，有利于苹果糖分的沉淀；株距80厘米，密植能提高土地的利用率，增加产量。”宋楠给记者介绍密植的好处。

巨大的行距并没有浪费，而是覆盖着一层厚厚的杂草。草是特意种下的，宋楠道出了它们的妙用，“草能保温蓄水，增加土壤的透气性，到冬天还能变成优质的有机质。另外，种草还是生物防治的手段，草长到20厘米，虫子不上树。”

靠近果树，更多的细节浮现出来。每棵树的树干上都贴着条形码，树枝上一些五颜六色的卡片在随风起舞。“条形码作为每棵果树终生唯一的标识，是它们的‘身份证’，树枝上悬挂的卡片记录了每一项作业和作业工人的姓名。”宋楠说，实行编码和标签管理，让整个苹果种植的过程可实现可追溯。

宋楠原计划直接复制国外引进的苹果种植技术，但是为了种出最好的苹果，他已不满足于于此。美国的机械化，日本的精细化管理，以色列的水肥一体化技术，宋楠说：“悦多几乎把世界上用在苹果种植上的先进技术都拿过来了。”

虽然每个环节都争取做到极致，挫折还是不期而至。宋楠付出了几年的心血，眼看树上就要挂果，迎来丰收的时刻，果园里突然爆发了虫害，“一开始对种苗不了解，在购买种苗的时候混入了带虫的种苗。”

“虫害有传染性，不除掉整个果园都会遭殃。”宋楠忍痛砍掉了200亩果树，据他估算，直接经济损失超过1000万元。

宋楠感受到了前所未有的挫败感，但他并没有放弃，他将错误视为宝贵的财富，“种苹果的周期很长，一个农民一生只能收获三四次，今年错了就得等明年。”

四名硕士常驻在悦多的果园里，专门负责种植技术。此外，悦多还有国内外专家组成的顾问团，宋楠经常通过邮件向外国苹果专家请教。

凭借强大的科研力量，悦多的苹果种植技术不断提升。宋楠说，直到今天悦多还在犯错，但错误正变得越来越少。2017年，树上结出了第一批苹果，宋楠终于种出了他期待的好苹果。

32张照片给苹果做全身CT

好苹果是种出来的，但种出来的不一定是好苹果，“同一棵树上的苹果最多能分成九个等级，价格能相差三十倍。”那么如何保证消费者吃到的每一个苹果都是让他们满意的好苹果呢？

悦多果业苹果种植园的一旁，坐着公司的苹果分选加工车间。不同于冬日果园的寂静，这里是一片热闹景象，车辆来来往往，每天要向外发送三千个苹果快递。宋楠神秘地说，车间里有他保证每个苹果都是好苹果的“秘密武器”。

走进车间，看到工人们在一条条苹果分拣线上忙碌着，所有分拣线上的苹果都来自安放在车间里的一台机器。这台名为迈夫罗达的全自动果品分选仪是世界上最先进的果品智能分选机器，它就是宋楠所说的“秘密武器”。

苹果在机器上经过清洗、抛光等环节后，会来到一个地方，这个地方不断发出亮光。宋楠介绍说，这是机器在给苹果拍照，“每一个苹果都要拍32张照片，每一张照片都对应一个数据，包括尺寸、颜色、质量等等，相当于给苹果作了一个全身CT。”

拍照之后的另一个重要环节是测糖，机器通过测糖仪测定每一个苹果的糖度。根据测得的数据，机器将苹果送往不同的分拣线进行封装，然后进入不同的销售渠道，给到不同的消费者。宋楠告诉记者，悦多果业生产的每一个苹果都要经过分选仪的分拣。

“好苹果是种出来的，也是选出来的。”宋楠说，一千个人眼中有一千个哈姆雷特，靠人工根本无法对苹果进行标准化分级，“今天吃好吃，明天吃不好吃，质量不能保证，就不会形成品牌。”机器能把苹果分成三十个等级，确保消费者吃到的苹果都是一个味道，“保证了品质，才能有品牌。”

“雀斑美人”可以和“爱妃”竞争

果园里的风吹日晒，让没有干过农活的门外汉变成了苹果专家，说起与苹果相关的技术，宋楠滔滔不绝。宋楠告诉记者，他现在是一个外国农业部的国家访问学者。

不过，相对于苹果专家，宋楠更愿意把自己定位于产品经理，“对于技术我只是略知一二，我主要还是负责营销，从市场角度来看待苹果是什么样子。”

好苹果并不能自然卖出高价，“消费者作出选择只需要1秒钟的时间，两个苹果放在一起，他在一刹那还是会选择红的那个，虽然带回家后发现并不好吃，要说服消费者，把好吃不好看的苹果卖得比好看的苹果更贵，就需要营销。”这正是毕业于市场营销专业的宋楠所擅长的。

“消费者不会花两三分钟去看文案，一个好的推广语用简单几个字就能把消费者的眼球抓住。”悦多果业有一个苹果品牌叫风霜蜜，这是宋楠起的名字，他还配了一句广告语，“挂树189天，历风霜，自然熟，天然蜜”，“通过这句话是想告诉消费者这个苹果没有早采，自然成熟口感更好。”

类似的创意还有很多。有一次，宋楠发现一座果园的苹果口感不错，就全部收购下来。

这座果园旁边有一个养牛场，果园主人告诉宋楠，他没用到一粒化肥，用的全是养牛场的牛粪。怎样告诉消费者这是有机种植的苹果？宋楠灵机一动，想出了“牛场旁”的名字，在名字下面写着“二百头牛喂出的好苹果”。苹果拿到网上销售，消费者很好奇，纷纷询问啥意思，宋楠把果园的照片发上去，这款苹果很快就被抢购一空。

“我是学营销的，了解消费者的需求，同时长期在第一线干，知道产品的特点，能把两者结合起来，用简单的一句话提炼出最大的卖点。”宋楠坦言自己为何有如此多的创意。

悦多旗下的苹果品牌，最让宋楠骄傲的是“雀斑美人”。

“雀斑美人”是在王林苹果的基础上改良而来。它外表普通，但香气怡人，甜度惊人，口感细腻多汁，“用‘雀斑美人’来将这种外表与内里的反差形象化，同时提炼出‘自然果点阳光甜’的概念来给消费者一个强有力的购买理由。”宋楠介绍说。

宋楠把“雀斑美人”寄给客户试吃，“我们的客户都是吃出来的，他们吃了就成功了一半，来了就成功了99%。”对于“雀斑美人”，宋楠充满信心。

果然如宋楠所料，“雀斑美人”成功打动客户。去年11月3日，宋楠为“雀斑美人”举办了一场隆重的首发式，与多家渠道商签订了合作协议。

好消息接踵而来。有一天宋楠接到了一条导购发来的信息，“她说咱家苹果火了，我赶紧问怎么回事，她告诉我一个客户把店里3000多块钱的苹果全都买走了。”

宋楠告诉记者，“雀斑美人”已经进入中国80%的高端超市，还被摆上了最好的位置，“在‘爱妃’苹果旁边，和世界上最好的苹果正面竞争。”

“爱妃”苹果的英文名是Envy，意思是被嫉妒的苹果，它集美貌与美味于一身，价格昂贵，被誉为“苹果之王”。“雀斑美人”能和“爱妃”摆在一起，证明了自己的实力。更让宋楠高兴的是“雀斑美人”在竞争中的表现，“卖得比‘爱妃’贵，卖得还很好。”

“‘雀斑美人’摆在‘爱妃’旁边，不是我们的要求，而渠道认为我们可以和‘爱妃’竞争。”这让宋楠感到自豪，也坚定了他追逐梦想的信心，“这个梦想是建立起中国苹果行业第一品牌，把苹果卖给食品安全认定等级最高的北美市场。”

外国人惊讶：“我们的果园只是果园，而你的像公园”

2018年是宋楠种苹果的第五个年头，他对公司进行了重新定位，“我们要做一家以种植为核心、以农业为载体的平台型服务公司。”

在悦多果业的苹果种植园里，有一处名为传习讲堂的建筑，这是宋楠免费教授果农苹果种植技术的场所。宋楠通过输出技术和标准，帮助周边果农种出高质量的苹果，然后利用悦多的仓储、包装和分拣设备，将产品卖入渠道，为大家提供服务，使苹果卖出溢价，再由双方共享这部分价值。”宋楠希望通过服务带动更多的果农致富。

这一年，宋楠年满30岁。俗话说三十而立。在加拿大，宋楠已经有一段成功的创业经历，但是他觉得真正让自己三十而立的是在家乡种苹果，“中国是世界上最大的苹果消费市场，但是还没有一个叫得响的品牌，这是个‘无中生有’的事，很难，但也更有成就感。”

宋楠初见国外苹果园的时候曾惊讶地合不拢嘴，现在他的果园已经开始让外国人感到惊讶。美国华盛顿州苹果协会的一位副主席曾经到访，参观完果园后，他对宋楠说：“我一个月以来去了中国所有的苹果产区，你的果园是我见过的最棒的，我仿佛站在了美国的果园，哦！不！你的更好，因为我们的果园只是果园，而你的像公园。”

责任编辑 郭爱凤