

“我用生态苹果撬动传统果品行业”

——专访陕西海成农业科技有限公司董事长王鹏

本报记者 郭志明 张晋



“给我一个支点，我可以撬起整个地球。”古希腊物理学家阿基米德的这句名言形象阐释了杠杆省力的原理。

在陕西关中盆地，一位80后企业家同样找到了让他得心应手的创业支点——澄城生态苹果。他就是“生态苹果”业态创始人王鹏，他用一颗颗饱满的果实走出了一条新经济时代的产业发展新路。

用商业思维颠覆果品市场

11月下旬，陕西澄城县苹果种植户老王正在悦颐有机苹果农民专业合作社的万亩生态苹果果园里为网络订单客户打包苹果。

不久前，果园通过西安海港云端电子商务有限公司加入了线上电子商务交易平台。线上线下两条销售渠道“同时作战”，让老王忙得不可开交。

科技改变商业形态，果农老王对此深有体会。

老王告诉《中国企业报》记者，以往农产品生产销售大多属于“靠天吃饭”，“丰收、歉收要看天气，产品销售要看收购商脸色。”

自从加入了网络销售平台，形势逆转了。老王告诉记者，现在他能随时随地从互联网上获取订单，能根据订单情况分析客户喜好、产品优缺点，从而为明年的生产积累经验。

改变老王命运的正是“生态苹果”业态创始人王鹏，作为陕西海成农业科技有限公司与西安海港云端电子商务有限公司两家公司的董事长，王鹏的心中早就勾勒出了一幅传统产业的革新版图。

澄城县是农业大县，也是全国苹果生产30强县、国家苹果标准化示范区，苹果畅销湖北、湖南、四川、广东等地。近年来，随着澄城县电子商务进农村综合示范项目的实施，王鹏通过电子商务平台全面推广销售澄城生态苹果，积极发展特色产业，打造了地域辨识度较高的地方品牌。

与此同时，生态苹果还通过媒体宣传、外出参展等方式促进销售。为了全面落实果品营销政策，王鹏牵头邀请外地客商召开果业发展与营销座谈会，力促澄城优质果品销售，并动员全县果品销售企业、销售经纪人加大与外地客商联系，吸引客商来订购果品。



用工匠精神打理万亩果园

工欲善其事必先利其器。

王鹏手中的“利器”正是公司旗下精心打造的万亩生态果园。

王鹏分析说，以往果农种果树，往往重视育苗而轻视果园的“基础建设”，“就像孕育新生命一样，遗传固然重要，但备孕阶段的精心也是必不可少。”

从果园建立之初，王鹏就以工匠精神的标准要求员工。土地的平整度、渗水率是否达标，土壤中微量元素的含量是否充足，关中盆地特有的偏大陆性气候有何特点，王鹏都邀请了农业专家进行过一一论证。

果园地处渭北台塬黄龙山南麓，海拔高度920米，光照充足，昼夜温差大。自2014年建园以来，王鹏带领他的团队秉承100%产自生态果园、100%有机栽培流程的

生产理念，坚持以优质农家肥和国家“八五”、“九五”重大科技成果推广项目AA级绿色食品专用生产资料硅酸盐菌剂为基础，配合具有治理土壤污染、恢复农产品原生态功能的无公害环保型肥料有机硅水溶肥，实行精准化、集约化经营管理。

二月修建，四月开花，五月套袋，十月摘袋。通过五年执著的探索，王鹏和他的团队回敬世界一颗颗无公害的生态苹果。

王鹏说，种苹果和养孩子一样，“吃什么很重要”。再健康的孩子也会生病，但并不见得非得“打针吃药”。为了以物克物不施农药，果园中用蛇皮恐吓麻雀，饲养土鸡避免虫害。

他说，很多人可能没时间，所以就先把苹果给他们挑好。看着网店中一条条客户好评，王鹏和他的团队很知足。



用创业情怀带动一方致富

王鹏毕业于西安建筑科技大学。参加工作10余年来，一直在国家大型建筑项目中摸爬滚打。如果不是性格使然和一次偶然的经历，很难将创业与这个工科大男孩联系起来。

王鹏原本就是个商业迷，李嘉诚、比尔·盖茨等巨贾成长历程他不知读过多少遍，但真正让他从理论走向实践的是几年前一次偶然的下乡扶贫。

当时，王鹏所在的项目部对口扶贫澄城县一个贫困村。尽管就是土生土长的关中娃子，但王鹏还是被偏远乡村的现实生活惊呆了。他不由得产生一个疑问：澄城本是全国知名苹果种植基地，为何会出现这种“抱着金饭碗要饭吃”的情形呢？

从给父老乡亲创造更多就业机会的朴素想法出发，王鹏开启了他的创业人生——

澄城苹果以其丰富的品种和较高的品质成为当地名片，也成为带动村民致富、带动村级经济发展的主线路；有机肥替代化肥项目的实施，不仅能够利用好国家项目资金，落实好国家惠农政策，更能实现改善土壤结构，提高产品质量，促进农民增收的目的；电商平台销售和品牌的创建，增加了农民收入，进一步助推贫困户脱贫致富。

苹果甜不甜全都写在脸上。
“为了这份精挑细选的期待不被时间所辜负，我们用了足量加厚防摔网套和加厚泡沫牛皮箱来锁水保鲜。为了延伸苹果产业链，我们相继开发了苹果土豆饼、苹果脆片、甜甜苹果圈等多种产品。”王鹏自豪地说，纯天然生态苹果已经让第一波商家和终端消费者尝到了甜头。