

因雪出圈,因其独特的风味供不应求

# 一个卖20多元,烟台“雪苹果”咋种出来的



文/片 杜晓丹 吕奇 烟台报道

## 提前五个月预订 “雪苹果”供不应求

2024年12月中旬,下过几场雪后的烟台寒风凛冽,果园里的农活也早已结束。然而,在位于栖霞市翠屏街道的中惠果业科技园里却是一片繁忙景象,工人们正忙着将“雪苹果”分拣、装箱,打包发货。

在分选包装车间,机器轰鸣,工人们正将苹果一个个放在智能分选设备的托盘上,“每个托盘都有二维码,每个苹果的糖度、规格、重量等信息会实时显示在这台设备上,每条分选线筛选的标准不同。”烟台中惠农业科技有限公司总经理周靖凯指着一台带显示屏的设备介绍说。站在分选线末端的工人,则快速将苹果装箱。“商品果的销售,我们只选择糖度在14-16区间的,这样的苹果风味最佳,酸甜比刚好,口感酥脆,果香浓郁。糖度太高的话,会掩盖其他风味。”周靖凯说。

周靖凯有三块“雪苹果”种植基地,总面积近200亩,2024年“雪苹果”的总产量大约有120万斤,其中优质果占到60%以上,他们是从11月28日开始采摘的,一个星期就全部采收。“每年7月份,客户就开始预订“雪苹果”,目前已全部订完,现阶段的工作主要是打包发货。”周靖凯说。

“‘雪苹果’的销售不受市场行情影响。”周靖凯说,“我们的包装分两种规格,一种是十斤装的,售价258元一箱,90#以上的果装12个,85#以上的装15个,80#的装20个。一种是五斤装的,售价190元。客户来自全国各地,每年回购和转介绍的客户特别多,供不应求。”

每天同样忙着将“雪苹果”打包发货的,还有位于蓬莱区的烟台市联丰农业科技有限公司总经理刘冬,2024年他们种植了70多亩“烟富3”,亩产6000斤左右。“每年的小雪节气开始采收,11月底基本全部预订完,销售不愁。”刘冬说,公司目前大部分是和企业合作,还有一部分客户是转介绍的,全国各地的客户都有,但主要集中在山东、北京、广东、辽宁、湖南、重庆等地。

## 种植“雪苹果” 源于一次意外

“雪苹果”悄然走红,深受消费者喜爱,但它的发现过程却是源于一次意外。

聊起“雪苹果”是怎么来的?周靖凯的父亲周志勇打开了话匣子。“我以前是做肥料的,当时种了50亩‘烟富1’,主要是用来给老百姓和客户展示肥料的效果。等客户参观完了,我们就赶快生产肥料,没顾上采收苹果。”周志勇笑着说,“记得很清楚,那年是2012年,一直到下雪了,我去果园一看,大部分苹果都冻坏了,那些没冻坏的,口

当烟台冬日的皑皑白雪遇上缀满枝头的红苹果,成为这个季节最亮眼的风景,吸引着众多摄影爱好者前来拍照打卡,雪中的苹果也被网友们称为“雪苹果”。红红的苹果给萧瑟的冬日带来生机,雪的降落则使得苹果风味更加浓郁。

近年来,烟台中惠农业科技有限公司种植的阳光娃娃“雪苹果”因其独特的风味,供不应求,深受消费者喜爱。

阳光娃娃“雪苹果”是该公司选育的晚熟品种“烟霞红”,每年11月下旬开始采收。为何其他苹果早已下树,“雪苹果”还能在枝头挂两个月?近日,记者走进“雪苹果”主产区,探寻风味独特的“雪苹果”是如何种出来的。



栖霞中惠雪苹果基地,周靖凯查看苹果长势。



工人将苹果放到托盘上检测,将大小、甜度不同的苹果送到不同的分装台。



选好的苹果被装箱打包,准备发往外地。

感和风味反而更好。”

雪打后的苹果外观不好看,也卖不上价格,周志勇便将这些苹果送给了亲戚朋友。“大家都反馈说这个苹果很好吃,我就想这能不能作为一个点,种晚熟的苹果。所以‘雪苹果’其实是在无意中发现的。”周志勇说。

如果说“雪苹果”的发现源于一次意外,那么它的品种“烟霞红”的发现则有更多幸运的成分。周志勇说,苹果新品种的来源有三个途径,芽变、杂交和非性杂交,而“烟霞红”是由“烟富1”芽变而来。“果树产生芽变,可能是果型和颜色有变化,可能变好,也可能变得不好。”周志勇说,“当时我

在一棵果树上发现芽变后,每年都观察,我发现这个枝上的苹果颜色好、果形正,主要是成熟期晚,放到最后落雪了,其他枝上的苹果开始褪色了,它还一直很好很鲜艳。”

2014年,周志勇便选取了这个芽变的枝条,开始了“雪苹果”的种植实验。2020年7月,“烟富1”的芽变品种“烟霞红”通过了农业部的品种审定,成为富士苹果系列的一个晚熟新品种。“‘烟霞红’这个品种非常稳定,抗落叶抗落果,果个大、果形正、果色好,比其他富士品种有明显的着色优势,而且可溶性固形物含量高。”周志勇开心地说。

## 优质品种搭配科学管理 成就高品质“雪苹果”

从开始种植“雪苹果”,周志勇就树立了追求高品质果的目标。

在周志勇看来,种苹果和养孩子一样,不能一味多施肥追求产量,而是要适当施有机肥养好树,增强树体自身免疫力,才能结出好吃的苹果。“我们通过提升土壤有机质养好树体,其次是在疏花疏果的时候,会去弱留强,通过控制产量等方式来提升品质。”周志勇说。

2018年,周靖凯从北京一家设计院辞职返乡,接过了父亲手中的这片果园,将原来的乔化树改成了矮化密植的栽培模式,全都换成了新树,并采用了物联网数字化管理。“‘烟霞红’的种植管理是将我父亲他们老一辈果农的经验与现代科学精细化的管理相结合。”周靖凯说。“我们在基地安装了测土设备、监控设备和气象监测设备等,通过手机就可以看到果树的生长情况,根据温度、湿度、风向、土壤的pH值,进行科学管理。比如今天下雨,明天就不用浇水了吗,这不一定,要看雨水的渗透情况,通过监测设备可以精准了解土壤含水量。”周靖凯说。

周靖凯还将每个基地分成不同的区,并画成图纸,进行精细化管理。“西城区的一区总共有360多棵树,这些树每年用的肥料、人工都是可以计量的,通过上线选果会选出这一个区苹果的大小、糖度、最终成品率是多少,这样可以和其他区的苹果做对比,就知道哪个基地管理得好,从数据中找到问题出在哪儿,看看是基地经理的问题,还是员工配备不足,或者是浇水不足等等,这样每年都可以改进,并且成本降低了。”周靖凯说。

从最初的50亩果园到如今的近200亩,周靖凯说种植面积暂时

不会扩大,“天冷的时候树体会极力给苹果输送养分,等天再冷一些,树体要休眠,苹果养分开始回流,连颜色都会退化。它的采摘期就一周,时间长了会影响口感,得在最佳采收期内全部收完。”

“并不是所有在下雪后采收的苹果都是‘雪苹果’。”周靖凯说,它是好的苹果品种搭配科学的种植管理方法,而种出的高品质苹果。目前,果园里的苹果早已采收完,但在栖霞阳光娃娃种植基地,有一棵果树还未采摘,这是他们留作实验的果树。“对高品质苹果的追求是无止境的。”周靖凯说。

## 延伸产业链条 打造“雪苹果”IP

除了鲜果销售,周靖凯还想围绕“雪苹果”的IP做更多文章。

“我们给‘雪苹果’注册了一个品牌,叫‘阳光娃娃’。鲜果销售只选取糖度在14-16区间的,但其他‘雪苹果’的品质也都很好,我们计划把这个‘雪苹果’再加工成NFC果汁。榨完果汁后还有果渣,再把果渣加工一款产品,让我们的一颗‘雪苹果’都不浪费,计划这一系列做三四款产品吧。”周靖凯指着中惠果业科技园的一块空地,说,目前生产车间正在建设中。

此外,周靖凯还想围绕“雪苹果”的IP做研学和文旅。“研学方面,会围绕苹果的生长过程,‘雪苹果’的品质来讲。”周靖凯说,“文旅方面可能会做像现在比较流行的亲子游的一个小区域,亲子游的小农场、草坪和露营。拿出一块很大的空地来做露营,我也想盖几座小房子,冬天的时候可以看着‘雪苹果’吃火锅。”

而刘冬给他们的“雪苹果”注册的品牌是“红孩儿”。刘冬说他们接下来的方向是拓宽“雪苹果”销售渠道以及带动周边农户种植。