脉动

我在怀来种苹果

咬一口的冰糖心。

当大自然赐予我们超乎寻常的美味，一定是因为那里有好的人。

□□　农民日报·中国农网记者　张凤云

一个从未真正涉足过农业的人带着一帮农民去种苹果，会是怎样一种结果呢？

初秋的一天，当我坐在河北省怀来县原乡西镇酒店舒适的大沙发里，吃着尹淼拿来的红苹果，忍不住在想这样一个问题。

“其实很简单，做任何事情，都是内容品质为王。租地种苹果就像我当年在北京电视台租时段做节目，我们的节目形式朴实，但内容全是干货，所以一炮打响。”这个住在别墅里，工作在没有卫生间的村庄里的女人，用她那雪白的手拢了拢长发，不紧不慢开始讲苹果的故事。

尹淼曾是京城广告界的知名人士。之前在北京电台、电视台制作的节目《名人访谈》《星海罗盘》《国安绿茵传真》《我的大学》都曾家喻户晓。十几年前，她实现了40岁退休的梦想，退居原乡养花弄草。直到3年前，她偶然去了帮她打理花园的老园丁家，震惊于别墅区外大片果园被抛弃，她觉得必须做点什么。后来在一个叫蚕房营的村庄发现了一片不到百亩的苹果园，开始创立自己的农业品牌：“淼苹果”。

有意思的是，在这之前，她几乎从未真正涉足过农业。

真的没有那么复杂

“你知道，真的没那么复杂。”

尹淼说她在怀来生活了十几年，对于土壤阳光水源气候都有了解。她以前就在别墅区自己家院子里种出过冰糖心苹果。当她看到蚕房营那个群山环抱面对官厅湖水的小果园，立刻就知道它能种出最好的冰糖心苹果。

“剩下的就是请教专家和农人。关于果树种植，我们村几乎所有60岁以上的人不少都能称得上是‘博物学家’，对祖辈传下来的果园如数家珍。”

“种苹果卖苹果需要了解世界、了解市场，懂得消费者心理，还需要会做营销。这些是村里人不曾涉及的。我23岁就成了独立节目制作人，一边做节目内容，一边找广告客户把节目卖出去。我的产品只有我最了解。”

“种苹果也是一样。其实任何事情，只要做到人同此心、心同此理，就行了。大家都知道冰糖心苹果好吃，我在离北京7公里的地方种出来了，我们的地理位置优势非常明显，有机种植模式经得起所有爱苹果的人前来考察。那除了需要时间让更多人知道，还有什么可担心的呢！”尹淼清澈的眸子盯着我，自信、阳光、侃侃而谈，让你觉得，确实没有什么好担心的。

尹淼接手果园的第一年，9月30号第一个冰糖心就切出来了。正好赶上国庆节，尹淼欣喜若狂，但是没人相信这是冰糖心苹果，甚至她发视频给农大教授，老教授也说不可能。只有尹淼觉得这是冥冥中上天给土地和勤劳的人的喜报。她激动得一夜没睡，第二天专门拿着这个苹果在果园里面录了段视频，给祖国献礼。

“我太知道这个苹果会为这个村庄、这片土地以及整个延怀河谷带来什么了。”尹淼的眼神里不经意地闪过一丝忧伤。

“我去过以色列，你看他们多不容易啊，土地那么贫瘠，搞农业比咱们艰难得多。你知道日本那个海洋气候苹果种出来要治多少虫，九死一生，但是他们能卖到几十块钱一个。我们村的土地、气候，水质还有农民，多好呀，我把同纬度所有苹果产区全都研究了一个遍，请教了很多专家教授，甚至附近村庄种苹果的农家都去拜访过，越来越坚信我们能种出跟新疆媲美的冰糖心苹果。”

温带季风性大陆气候使得怀来全年日照达到3000小时以上，采摘季节蚕房营的昼夜温差小气候能达到20度以上，特别有利于苹果糖分聚集，这些都是冰糖心苹果产生的绝佳条件。那为什么这么多年当地农民没有种出冰糖心呢？

尹淼解释那是因为张家口10月开始的大风把农民们吓坏了。“万一苹果被刮掉成了落果那就几毛钱一斤也没人要了。所以大家匆匆赶在大风来之前就把苹果全都下树，还没有成熟当然不够好吃了。这其中最重要的其实是把握好时机。”

那年过了“十一”，周边的果子都下树了，尹淼的果园里还挂得满满当当的。负责生产的任队长坐不住了，给尹淼打电话，无论如何要摘果子。

“我种苹果几十年，我经过这个，什么时候刮风，什么时候冷，它是季节性的。白露前后始终要刮风，就咱这白露前后大小它要刮。搁这（因为这个）我说尹老师咱早点摘吧别摘太晚了。”任队长相信自己的经验。

但是尹淼不死心，就找她认识的农业教授打电话。问题是教授也不支持她。

“他说你不能冒这个险，我告诉你有多少多少次一夜之间大风把苹果全刮掉。再就是一夜之间来了霜冻了雪下得早了，然后把苹果全冻树上了，你组织全村人来摘都来不及。反正就跟我说了很多这种可怕的事。总之就是你不能冒险，你是有钱，但是我也见过血本无归的。”

尹淼顿了顿，捋了捋长发，然后跟我说了下面这段话。

“我觉得不行，不照着自己的想法做一下我不白干这事儿了嘛，我跟别人弄得是一样的有什么意义呀。你知道我喜欢三毛，有一年我去台湾寻找三毛故居，买了三毛那房子的文裴姐姐就送我几个，说是阿里山的蜜苹果，就跟我这个冰糖心是一样的。后来我说这个台湾卖80块钱一斤的苹果我也一定能种出来。我现在有了这么一大片果园，我还用的是矿泉水浇灌，我不坚持到底，怎么能甘心呢。”

所以那一年周围所有的村庄苹果都下树了，尹淼的果园还在坚持着。10月23号尹淼请朋友带着他的小球队来果园做了场直播。

事情讲到这里似乎就这么平平淡淡的下去了，可事实上直播还不到3天波折就来了。那年10月26号尹淼要去以色列，结果刚上飞机就刮起了大风。那次大风有10级，刮掉了六七千斤。好在那一年果园破天荒收了38万斤苹果，六七千斤也就不算什么，所以尹淼觉得也还扛得住。

“你知道春节后我们这个苹果测出来甜度可以达到多少？27.7，很多人专门买个大冰柜放这个苹果，能放一年。”尹淼略带自豪地说。

任何事情都是小马过河

尹淼就住在原乡，一个曾以丰富的社区生活著称的别墅区，被怀来县的大片农村包围着。因为是会员制，来西镇餐厅吃饭的大都是原乡的业主或者是业主的朋友。

“我就四个字——适可而止。别再往里投了。”一位大姐义正词严，尹淼的眉毛轻轻拧了起来。

“你知道吗，任何事情都是小马过河，不能听别人的。”只有我们两个人的时候，尹淼轻声细语地说了这么一句。

尹淼一开始做农业，很多人并不看好。她有个朋友本来花卉生意做得挺好，后来想进军精品农业，有人投资，找他管理，大概有个一两百亩土地的样子，种菜养猪养鸡，消费者每年交万把块钱，就可以吃到定期配送的有机蔬菜，结果弄了六七年赔了1000多万元。

“现在就说干不了了，最终还是回到花卉。他说他以前在广州还包过山林，说农业靠天吃饭，一会台风来了一会害虫来了，所以弄得他赔过一次。结果到这边来觉得靠着北京客户都是稳定的，没想又赔了。”

“但我跟他们做的不是一回事，他品类复杂，保质期短，苹果不一样，没有可比性。”尹淼说。

苹果一下树，冰糖果就把盒马鲜生吸引来了，专业评估之后，定价23.9元一斤，并且要求尹淼也不许降价。更重要的是，3年时间尹淼迅速构建起了一个微信网络。会员们就像住在一个虚拟社区，活跃度和黏度都很高。

“首先这个食物是大自然的馈赠，是上天对勤劳善良的人们的奖励，你怎么对待食物，也能看出来你怎么对待自然、对待他人、对待自己，这是一个人不断了解自然、了解自己的过程。”尹淼说她其实是想找到这么一群人，通过果树让他们跟土地有了感情上的联系，让他们知道他们对这个土地是有帮助的。

所以在这个社群里，平时人们谈得比较多的反而是生活化的东西，比如对自然的态度，对人生的看法。前几天有人发现小区里到处都是美国大白蛾的幼虫，就在群里反映了这个事儿，说车上院子里爬得到处都是，该怎么办。偶尔的，他们也组织出去游学，跟着北大的教授到全国各地去了解中国的传统文化和古建。

“可是你知道吗，我们整个社会的消费意识还没到那个阶段，这就很难办。”3年来，尹淼也感受到了理想与现实之间的差距。

尹淼说她有个朋友是作家，没事老写点东西，有一天写一个老头在外面喊“磨剪子戗菜刀，3块钱一把。”她就跳出去了，兴致勃勃拿着她们家菜刀喊“两块五、两块五。”尹淼就很生气，说你还好意思这样呢，人家磨个刀容易嘛，3块钱你还给人砍5毛，你是不是到早市去买菜也得跟人砍价啊。

“农民卖菜我从来不还价。写作不是写技巧，或者要炫耀个什么，而是看你的本心、思想、内核，说明你是个什么样的人，代表什么样的价值观，体现出来的是对人怎样的影响。”尹淼说。

尹淼最后把原因归结为定价权，农产品就算有好品质也没有定价权，归根结底在于人们的习惯，说好多人买东西恨不得越便宜越好，根本不尊重有机种植，不尊重品质，所以农民没办法，没用化肥农药也卖不了10块钱一斤，还得跟人家一样卖两三块钱，那农民就不干了。所以当大家抱怨吃的东西是不是安全、是不是没有了小时候的味道的时候，最应该反思的是自己，这也是整个社会观念导致的。

“但是像这种比较有钱的女作家还去跟人家砍5毛钱呢，你说怎么办。”尹淼有点无奈。

你是一颗恒星还是一颗流星？

作为改革开放后较早成长起来的广告人，尹淼见识过无数的营销模式。大学一毕业就进了中信国安下属的北京国安广告公司，刚好碰上他们在北京经济台承包的一档栏目难以为继，就让尹淼去试试，结果她把那个事儿弄得挺平顺的，第二年就给公司赚了钱。

“现在会不会更复杂？”

“你说苹果更复杂？”尹淼把思绪拉了回来，“但是从某种意义上它也更简单，因为它是人人都需要的一个东西。只不过它琐碎，它销售的方式不一样，你得一个个卖。我那个节目是一整块内容，然后再去拉点广告就行了。但是我觉得这个更有意义，我能够实实在在帮助到农民，然后回馈这块土地。”

正如她对这片土地和人群的定位一样，尹淼走的是中高端路线。今年她还打算去趟土耳其，因为有人看好她这个苹果要来投资并且把苹果酒推销到国外去。

盒马给出的价格是23.9元一斤。这让尹淼的苹果无论从品质还是价格上都有了现实参照。尹淼也认为，这是成功帮助村里农户掌握定价权的标志性事件，他们太需要了。

当然波折也一直都有。刮10级大风那次尹淼原本是去以色列旅游的，后来活活演变成了一场跨国农业考察。因为那一年果园破天荒收了38万斤苹果，村里不停地给她打电话，“你知道38万斤是什么概念吗？”

她也有点懵。38万斤，第一年开始接手，没有现成的销售渠道，几个朋友拼命帮忙推销也是有限的。怎么办呢？后来尹淼就想出了会员制的办法。一开始为了获得会员她决定免费送，告诉大家建议价免费快递出去。具体给了什么样的人她也不清楚，就像盲盒一样，不过是反着用的，然后跟大家说谁要是认可她这个苹果并且愿意付费的可以支付，当然要是不愿意付费也没关系。这就要冒很大的风险，有人就来打听说你这儿发苹果？她说是，她说她就知道肯定不会付钱的，但是自己既然说了就给寄。

事实上有80%的人都给汇款了。其中有一对老夫妇，收到苹果后跟尹淼说，你这个苹果确实很好，但是这个价格我们消费不起，我就按我能消费得起的最贵的价钱给你付。

“我就特别感动，我说阿姨没关系，以后一直按这个价格给您。”所以她觉得这场有关人性的实验也没让她失望，反而增加了对人的信心。

“你知道吗，我做任何事从来没觉得第一目的是赚钱，我可能一直都很理想主义。比如说我去国安广告的时候，我就看他们那个招聘广告：流星还是恒星？在广告的星空中……我就觉得这得是多么有意思的一群人呀，我得去。”

“其实你说我们村穷吗，也不穷，你看好多汽车是吧。但是这个土地是荒芜的，年轻人都走了，没走的也想着走，我就想能不能把这个地方也变成一个大家都想来长久生活的地方，而不是像流星一样，转瞬即逝。”

加一点蒋恩钿的故事

有段时间，尹淼在原乡做一档读书类视频节目“尹淼的书房”，找到北大一位博物学教授刘华杰，提到海坨山原生物种的保护问题。

“他写的这本书叫《西方博物学文化》，我第一次就让他来讲这个。他就说我们的原生物产保护得不怎么好。”尹淼自小热爱植物，所以对刘华杰的讲解很上心。

“他说现在国际花卉市场倾销的大都是外国人研究的品种，其实你们海坨山上的花都特别好，有的完全可以做园艺花草。但是你看我们的小区用的花都是一样的，全是日本的矮牵牛什么的，种出来之后结了籽也种不出第二代，还得再去买他的种子。”尹淼就觉得这是一个很值得思考的问题，而且和她现在种苹果也能挂上钩。这就牵扯到她想做的另外一件事。

刚种苹果那年刚好赶上世园会，开园之前尹淼和朋友先去参观了一次。但是去了之后就很失望。

尹淼和她种出的苹果。

5年前尹淼去云南深山支教，与孩子们合影。

屈师傅扔下了自己的果园，去别墅区做了园丁。

“没有文化，只有建筑，只有摆在这儿的这些外国人研究出来的花朵，这些花朵跟北京人有什么关联？但是你知道50年代的北京人、40年代的北京人是非常风雅的。你知道有个月季皇后叫蒋恩钿，她在50年代认识一个老人吴先生，是个月季专家。他们家在胡同里有一个大院子，月季花开的时候家门都是敞开的，大家随便进来赏花。他家开宴会不为什么别的，就因为月季花开了，邀朋友们来一起欣赏美。那时候的北京人是这样的，是有这种闲情逸致，是有文化的。”

当时尹淼就出了个主意，说加一点蒋恩钿的故事。她觉得应该把北京人跟园艺跟自然的关系这些软性的人文的东西揉进去，这个才是关键，是能引起大家共情的。尹淼觉得有点可惜，我们其实也可以做得更好。

尹淼受了启发，后来再去海坨山上看见那些花，就想着如果能够引种推广把蚕房营做成基地，让孩子来看看，从小体会人和自然和花草的关系，做一个适合我们本土文化的植物园林基地。“如果能够改良驯化野生物种，让我们的街道园林花卉市场里，全都是我们的原生物种，那就太棒了！”

“目标是不是有点散？”

“不会啊，我觉得我目标挺清晰的。这个事情里面有非常多的意义点，本身你吃到了好的放心的水果，又帮助这个土地恢复它原有的价值，帮助农民找到尊严，然后你帮助了乡村复兴。那么未来如果有人愿意找这样一个地方去抱团养老，可能我找到3000家这样的人，把这里打造成不次于原乡的社区，一个名副其实的苹果小镇，院落就散落在山水之间，用苹果林来隔绝。大家可以自己种苹果，也可以雇人来种苹果，可以卖给我，我再推广到全国全世界去，我觉得都是可能的。”

“你一个人？”

“会员里有很多志同道合的人呢，想要找到更多的‘同类’，只能自己一点点做起吧。”

“其实你知道美国那个出产葡萄酒的纳帕溪谷，就是因为一个老人，她以一己之力让所有的酒庄联合起来，成就了新世界葡萄酒。一定得有这么一个人。”

为了后面这个更大的梦想，尹淼还专门写了一份发展计划书。

“跟县里或者镇里提过吗？”

“没有，我觉得我得先干出点样来吧。我得先把这个苹果打出品牌来，要不我就空说有什么意义呢？”

任队长的担忧

车子驶出别墅区，进入怀来乡村。经过村庄，道路两旁都是北方农村很常见的院子，间或还有土坯墙，跟原乡的别墅比起来凌乱许多，完全两个世界。

一条红色的关于有机种植的横幅就挂在果园门口的树杈上。很安静，我们顺着小路往上走，已经预定出去的苹果树上挂着主人的名字。这是一种经过两次嫁接的矮化品种，都是十几年前河北农大来推广的日本先进技术成果，口感比起传统品种要好吃得多，但是需要两次嫁接，10年才能丰收。据尹淼了解整个怀来县只有这片小果园和村里20家农户尝试留存了下来。当地还有一种原种苹果叫“彩苹果”，周总理曾亲笔题名，也因为果皮太薄不宜储存濒临灭绝，有研究说这可能是世界上最古老的苹果树。尹淼舍不得，去山上挖了些回来，都已引种成活。

太阳正好落山，余晖照着湖面。为了涵养水源也为了给北京供水，有着千年历史的怀来古城已全部淹没。村庄就在果园和官厅水库之间。背后是海坨山。到了冬季，西伯利亚的寒风就是从这里入关，把云吹散，把大地上的一切吹得萧瑟，也吹出一个个艳阳天。

“你看我们村的位置多好，这个角度看山看水，比原乡好多了。”尹淼的身影也静静的嵌在这风景里。

据村民说这些年政府给予村庄的投入并不低，但是年轻人还是走了。

20世纪七八十年代蚕房营篮球队一路过关斩将打到了省城。现如今，村里想搞个广场舞表演人都凑不齐。

“年年到这（时候）都牙疼。因为啥？我老担心她不挣钱。春起尹老师到村里开会，我说俺们大伙儿都觉得你不会再回来了，连着两年都赔钱，都说你不会再接着干了，没想她又来了。”任队长说，尹淼每年给村集体大笔承包费，这片果园从来就没收入过这么多钱。为了种出口感更好的苹果，今年他们下了血本，每棵树下埋了十几斤香油渣子。这两年，陆陆续续有20多户把荒废的果园拾掇了出来。

但是任队长依然担忧，他对于眼前这几年都是不确定的。如果从现在开始栽种果树苗，10年之后到了盛果期会怎样一点把握没有。我问尹淼，你对村庄未来的那一整套规划他们能理解吗？

尹淼却很肯定，“你知道我那次跟他们开会，说到我梦想中的咱们村以后怎样，有个农民就很激动，站起来说，‘尹老师，你就带着俺们好好干吧。’你知道也有开发商找我合作，但是我不想把村子推了重建，我们村有不少古建我想保留。不过村民都想住楼，不想住院子。”

当然，任何事情都会有它的另外一面。尹淼有个大姨在农村，去年她就想给大姨寄点苹果过去，尹淼的母亲就不同意，说千万不能跟你姨说，而且不能让老家的其他亲戚知道。老太太害怕丢人，说好不容易奋斗出来不当农民了，你怎么又变成农民了，她觉得老家的人理解不了。

“主要我妈还是老观念，其实我觉得老家人未必理解不了。”尹淼说到这里就咯咯地乐。

前几天我看新闻，说北京郊区下雪了。苹果群里马上又有人晒出了海坨山银装素裹的照片，透过图片都能感受到那股来自大自然的宁静与力量。想到海坨山去走走了，尤其是久居这嘈杂的快节奏的都市。可转念又想，在这当中，尹淼的果园又要经历什么呢？当大自然和那些辛劳的人们为我们准备了美好的食物，真的应该感念吧。

紧接着，就收到了尹淼发来的一条短信，说浙江刚刚印发了一份关于实施10万“农创客”培育工程的意见，到2025年该省将累计培育“农创客”10万名，辐射带动100万名农民实现增收。

尹淼就很羡慕，觉得人家搞得好，河北好像也没有这样的政策。“今年苹果也‘内卷’，附近更多农民找我帮他们卖苹果，虽然跟我们不是同一品质，但我也想办法找销路呢。”当然，从她那悦耳的声音里，听不出绝对的担忧。

本版图片均由受访者提供

地址：北京市朝阳区惠新西街15号　邮政编码：100029　电话：(010)84395001或85815522　传真：(010)85832154　新闻热线：(010)84395089或84395112　每份：1.35元　月价：35.00元
广告经营许可证：京朝工商广登字20170186号　广告部电话：(010)84395213或84395219　广告总代理：北京华农通达文化传媒有限公司　开户行：中国农业银行北京小营支行　账号：11-042601040011350