

为了推进洛川苹果走出国门，走向世界。增加农民收入，助力国家乡村振兴战略，2023年10月12日由洛川县人民政府、顶端果业、中石油昆仑好客有限公司共同主办的中国石油走进洛川“好客秦味”洛川苹果推介会圆满举办。



参加本次活动的人员有延安市政府、延安市农业农村局、延安市乡村振兴局、延安市商务局、延安市招商局、延安市果业服务中心相关领导；洛川县政府、洛川县农业农村局、洛川县苹果产业管理局、洛川县市场监管局、洛川县乡村振兴局、洛川县苹果生产技术推广服务中心、洛川县苹果营销服务中心、洛川县苹果产业

研发中心相关领导；中石油昆仑好客有限公司和顶端果业相关领导以及相关人士。



PART 1
开园仪式



01

洛川鼙鼓表演

“洛川鼙鼓”是国家级非物质文化遗产之一的洛川传统舞蹈，作为此次活动的开场表演，使得现场气氛热闹非凡。



02

洛川县人民政府副县长张军旗致辞



03

延安市果业中心副主任王建锋致辞



04

中国石油陕西销售公司党委副书记总经理李宝平致辞



05

中石油昆仑好客公司党委委员、副总经理、安全总监张恩怀致辞



06

中国石油陕西销售公司副总经理何瑛宣布“开园采摘”仪式正式开始



果园采摘精彩瞬间





在顶端果业的万亩托管基地之内的果园里，大家的脸上都洋溢着喜悦愉快的笑容，都非常开心的进行采摘和品尝，各位领导对于顶端果业托管基地的苹果品质表示极大地赞赏。



大家不仅可以体验现采现摘的乐趣，还可以把自己采摘好的苹果物流发货。

PART 2

参观红色革命地“洛川会议”旧址







接下来大家共同参观了“洛川会议”旧址。洛川会议是1937年8月22日至25日中共中央在陕北洛川召开的政治局扩大会议。会议决定把党的工作重心放在战区和敌后，在敌后放手发动群众，开展独立自主的游击战争，开辟敌后战场，建立敌后抗日根据地。洛川会议是在中国革命由国内战争转变为民族战争的历史转折关头召开的一次具有重要历史意义的会议。它高举抗日民族解放战争的旗帜，坚

持全面抗战路线和独立自主原则，为争取抗日战争的胜利奠定了政治思想基础。吃水不忘挖井人，追寻革命先辈的奋斗踪迹，作为后来人，我们时刻不忘他们英勇奋斗，顽强拼搏的精神。

PART 3

观摩顶端果业生产加工及供应链



顶端果业董事长赵恒亮向莅临顶端果业观摩的各位领导介绍了顶端果业的生产加工以及供应链模式。

我们公司是一家专注于洛川苹果产，储、加、运、销全产业链国家级龙头企业，现有员工 200 余人。公司旗下设有西安电商运营中心、洛川仓储物流中心、农资服务部，企业技术研发中心，并于西北农林科技大学组建技术团队，拥有互联网知名店铺 40 多家，线上线下齐发力，同时出口多个国家，也是中亚峰会后上合组织交流示范点，也是一带一路陕西特色商品。（全国范围内设有档口：广州江南市场、湖南长沙市场、江苏无锡及全国一线城市 7 大仓当天收货等），2 万亩绿色认证托管基地，目前建立大数据托管中心 2021 户，一户一档全程生产销售追溯。设有万吨气调库，5000 m²包装车间，法国进口 4.0 智能选果线 1 条，（外部检测：瑕疵、果型大小、着色度）实现了公司五统一标准：统一标准化生产，统一品牌，统一包装，统一价格，统一全程追溯。

（内部检测：糖度占比，酸度占比，水分含量占比以及霉心病等问题“霉心病是在开花期受到气候影响”）自有冷链车队并于顺丰、京东及四通一达长期合作，并入驻京东全国中央仓，实现了当日达和即日达时效性。

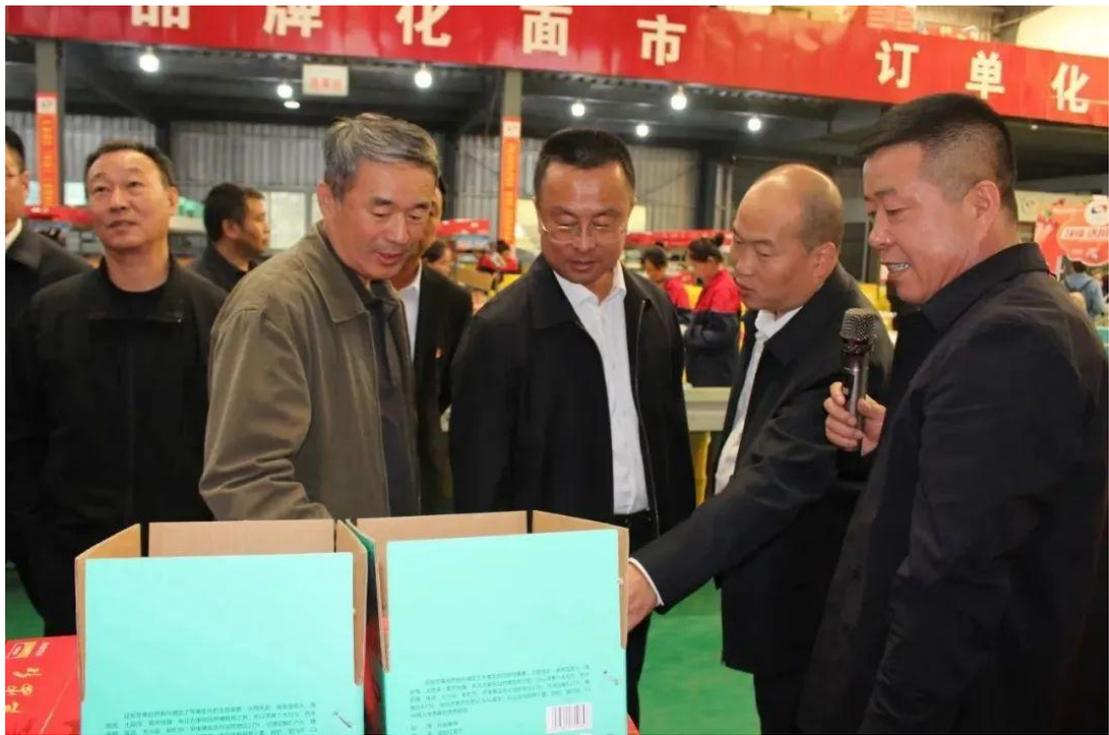
总的来说，九年来顶端果业在苹果产业后整理和高质量发展的道路上创下了“一个案例”、探索出了“一个模式”、坚持着“一个思路”。

一个案例：由于洛川苹果生产成本略高于其它产区，在网络平台不占价格优势，加上人才短缺、物流成本高等原因，洛川苹果电商远远迟缓于山东、山西等其它产区。2014年顶端果业成立，在西安组建了专业的电商运营团队，全网设立40多家店铺，每天投入大量的营销推广费，与上百名明星合作通过流媒体助销，拿到了洛川苹果网络定价权和话语权。期间曾在几个平台创下了连续三个月零差评的记录，在全网树立了标杆，形成了洛川苹果外界影响力和美誉度。企业销售额从2014年的不足200万元到2022年的上亿元，引领全县电商由2014年的不足400万元到2022年的15.13亿，占全县电商的50%。

一个模式：顶端果业一直坚持“品牌化营销，标准化生产”的经营理念。2018年我们探索创新出顶端成品果园托管模式，聘请了土肥、园艺、植保专家及80名职业经理人开展托管服务。模式把果农和企业都镶嵌在产业链中，让各自在不同的链条上增强主观能动性，调动积极性，将企业和果农自身的长板做长。经过五年多的发展，在洛川核心区北五乡镇托管果园近2万亩，带动2021户果农年亩均增收2000多元，年户均增收2万多元，累计增收近1个亿。托管户果品品质得到了质的提升，标准化生产的落实，极大提高了果农种植苹果的信心和积极性，支撑了企业品牌化营销，也形成了良性的闭环模式。

一个思路：“顶端果业”从创建之初，就持之以恒把产品消费定位在高中端群体，始终坚持“品牌化营销拉动标准化生产，标准化生产支撑品牌化营销”的经营理念，运用互联网营销手段，以线上销售为主渠道，以电商大数据倒推产业链、供应链提升，让果农生产出的好苹果，卖上好价钱，获得好收益。打造全产业链标准体系，树立行业内标杆，实现洛川苹果搭乘“互联网”漂洋过海，走出国门，为洛川苹果网络销售助力乡村振兴做出龙头企业表率作用。经过多年探索实践，形成了具有顶端特色的“八化”生产管理模式。







01

生产管理标准化。公司聘请了资深农资专家，并聘请的 80 多名职业经理人（对经理人解释：经理人是常年在村里和果商之间收购苹果的）组建团队，根据实际考察果园果树生长的规律，制定土壤培肥、科学施肥、修剪疏花、病虫害防治等一系列规范标准，提升苹果生产标准水平。

02

投入品绿色化。施肥和植保防护

施肥：从肥料投入概念来说，绿色化就是以这个有机类肥料为主，无机类肥料为辅，以矿物质调理剂这种分化微量元素为补充。

植保防护：从农药这一块质保护上来说，以矿物制剂和生物制剂为主，以化学农药这个为辅，严禁使用这个高毒高残留农药。

03

采前检测无残化。在苹果成熟之后，咱们首先通过采前检查、入库送检、出库自检的方式，层层筛选，严格把控，并且在入箱时使用法国迈夫 4.0 智能选果线，主要选的是苹果的外在以及内在问题，外在主要是苹果的规格大小、表面瑕疵；内在主要选的是苹果的霉心病和糖度。苹果不仅要经过一道机选，还要经过三道的人工挑选，层层把关，最终才会把苹果送往消费者手里。

04

储藏气调保质化。建设最先进现代化标准化气调库 6000 吨，在零下 2℃ 的低温条件下让苹果处于休眠状态，随时保证鲜果固有品质和周年供应，确保果品质量的高度一致。

05

分选品控数字化。公司自建检测室，根据果品检测内在指标定价收购，实现由品观向品质提升的转变，三年来累计检测样本达到 5000 余份。利用技术托管大数据中心，为客户提供详实的质量管控参考溯源，实现了每一颗苹果销售质量全程可追溯，保证了每一颗苹果都来自洛川。

06

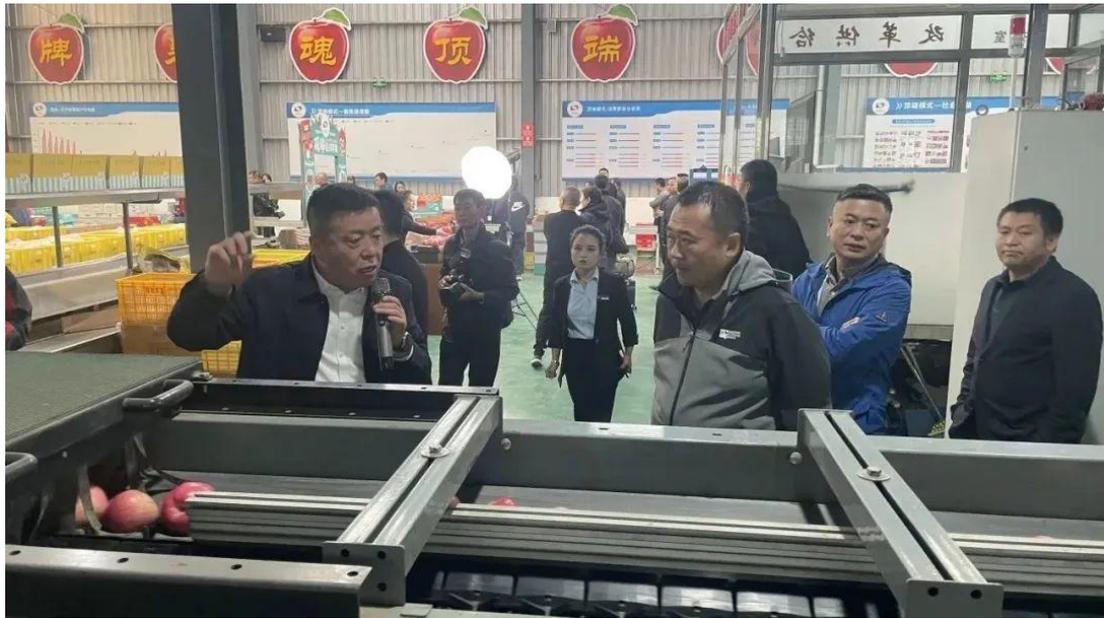
对标销售精准化。细分客户群体，打通全网高端渠道。根据不同年龄、不同职业、不同区域划分消费客户结构人群，根据消费习惯、喜好设计出六个系列 40 多款产品包装，满足不同消费者所需要。目前，全网精准客户达到 100 多万，发展年供装客户 2 万多人，企业团购客户 200 多家。

07

冷链发运全程化。从出库到分选，从运输到销售，备有多辆冷藏车辆，全程采用冷链运输，保证鲜果固有品质和周年供应，确保果品质量的高度一致。

08

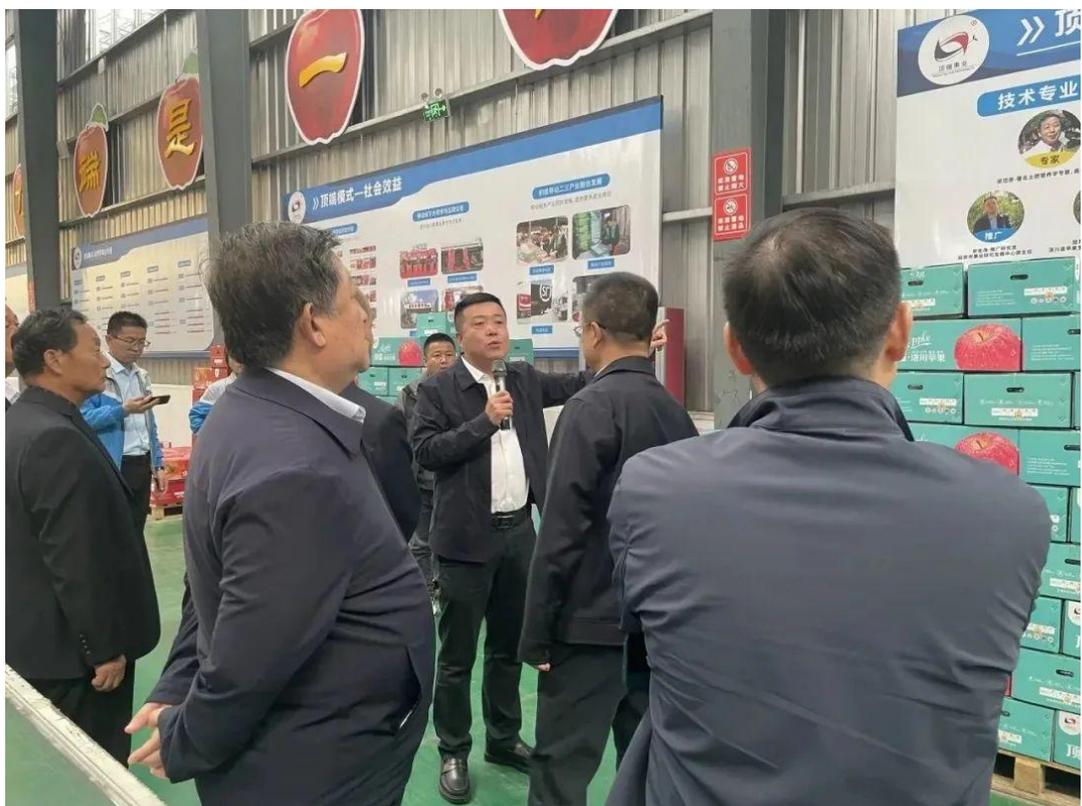
售后保证追溯化。建立大数据库，一户一册，同时组建 30 多人的售前，售中，售后客服团队，并开发一果一码追溯系统，让每颗苹果都有溯可查，让消费者买的放心，吃得安心













当各位领导参观了解完顶端果业整个的顶端果业生产加工、供应链模式以及企业文化和联农带农案例之后，对于顶端果业的经营模式表示极大地肯定与鼓励。

PART 4

签约仪式

活动最后的高潮就是签约仪式的进行。看中国石油如何为顶端洛川“苹果加油”？那就在这里祝贺顶端果业和中石油昆仑好客有限公司成功签约 500 万斤苹果。













顶端果业营销经理赵锋还向大家详细介绍了顶端洛川苹果的“特别之处”，顶端洛川苹果的“先天”和“后天”优势。

01 先天优势

核心园区的地理位置优越：这里位于本地原始森林覆盖区，辖区五乡镇，该地海拔 1200—1400 之间，昼夜温差更大，糖分积累更高，平均糖分达到 15 度以上。

土壤有机质均值高：这里有机耕地开发利用历史不足一百年，经测定土壤有机质均值在 1.37，明显高于洛川大塬之 1 左右，原壤基质良好，能保证生产优质苹果。

土壤矿物质营养丰盛：洛塬北部地质结构中丰富的砂岩风化物使该地原壤基质中矿物质营养丰盛，其中尤以硅（gui）、钙两种元素天然蕴含充足，所以所产苹果更显硬度大，去年采前检测值高达 10.66kg\c m²，其营养功能性、耐贮耐运性更高，货架寿命更长。

气候环境优良：洛川北部塬面窄，沟壑深且宽广，但坡度缓，森林覆盖率达 65% 以上，所以，小气候环境好，空气富氧，温热及降水利用率高，形成土壤涵养性极好，加之周围无任何工业污染，是天造地设的风水宝地，更是有机、绿色农产品生产理想用地。

02 后天优势

一是不离优生区

洛川属于苹果种植优生区，顶端洛川苹果在优生区的优生区定位，因为此处海拔较中片和南塬又高出 100—200m，昼夜温差又大了 2—3 度，真正的天然氧吧。这一区域土壤开发利用历史才不足百年，从土壤深度、矿物质含量、每每售价，价格相对大塬高出 0.5—0.8 元/斤，这才是顶端果业托管中心园区选择于此的核心所在。

二是不离优质果园

所谓优生果园，主要指园子的后天人为管理状况良好，主要有五方面指标：一看品种是否属富士优系；二看树龄是否老弱；三看树势是否强壮；四看枝组配置是否得当；五看光路是否通畅（株距行（hang）距合理），只有园貌整齐、树势健壮、管理基础良好的果园才能成为顶端托管园。

三是不离优秀果农

指学习意识好、发展意识强、执行力到位的果农。事在人为，内因是关键，外因是条件，只有内外因联动，才能产出高质量好果子，达到好效益。







油助振兴路，致富“幸福果”，此次“中国石油走进洛川“好客秦味”洛川苹果推介会”的举办是非常圆满的。金秋十月，洛川塬上苹果正红，借此次机会，也希望更多领导，合作伙伴们，来到洛川，品尝我们美味正宗的洛川苹果。