

C04

2013年1月13日 星期日

编辑:毛旭松

美编/组版:孙雪娇

# 苹果行业需要重建秩序

## 栖霞代表建议果农将苹果分好级别,打好包装存入经销商冷库



▲栖霞代表团代表、烟台天誉果品有限公司董事长王洪华。记者 刘清源 摄

□记者 刘清源 报道  
qlwblyq@vip.163.com

本报1月12日讯 “这两年苹果生意不好做了。2010年我们收购了1.5万吨苹果,2011年降到了5000吨,2012年只有3000吨。大公司也不得不像小公司一样把冷库出租给个体果农。”9日,栖霞代表团代表、烟台天誉果品有限公司董事长王洪华说。在新形势下,要想苹果行业健康发展,王洪华认为必须重建行业秩序。

作为烟台苹果的佼佼者,栖霞

苹果产业现状如何,又该怎样发展,成为各代表、委员关心的重点话题。作为全国苹果行业改革的领头人,栖霞代表团代表、烟台苹果协会副会长王洪华有着自己的看法。

王洪华说:“从2010年秋天开始,苹果行业出现了史无前例的亏损。”2011年,天誉公司亏损了1800万元,2012年受药袋事件影响又亏损了。不仅卖不出苹果,已经订出去的苹果也纷纷遭到退货。

对于苹果行业的亏损,王洪华分析,这与国内外行业环境有关。

从全国来看,苹果产量过剩,山东、陕西、甘肃、山西等省份都是苹果大省。并且国内苹果成本价高于国外,出口量也严重下滑。

为了打破困局,王洪华下到田间地头,给果农们讲苹果的销售和发展方向。王洪华要果农把苹果冷藏到他的厂子里,但要分好级别,打好包装。这些苹果和企业卖出的苹果是一样的品质。王洪华说:“果农卖的苹果和企业的一样,就好卖了。”按照预期,三年后,他可以收取3%的管理费,这样苹果行业的新秩序也就能重新建立起来。

### 延伸阅读

## “我对烟台苹果有着深厚感情”

### 王洪华讲述从事苹果收购20年的喜与忧

□本报记者 刘清源

对于烟台苹果,王洪华有着深切的感情。全国苹果由筐装变为箱装,由纸制包装变为泡沫网包装,又加上了保鲜袋,这一切都是他带头做的。如今,面对困境,王洪华有着自己的打算。



▶商贩在检查果农苹果,决定是否收取。(资料片) 记者 赵安阳 摄

### 曾经>>引进套袋技术价格涨4倍

1993年,王洪华是国内第一个引进苹果套袋的人。那时候,果农并不认可套袋,他们说,苹果要有光照才能上色,套上了袋子,怎么会有颜色?工作怎么都做不通,送给人家都不要。王洪华就让公司里的200多个女工,趁着中午的时候偷着到果园里给苹果套袋,袋子上写着何时摘袋和公司

的电话,套完就跑。就是这样,王洪华依然接到了无数的投诉电话,骂他为什么要给别人家的果园套袋。王洪华给出了保证,他绝对高于市场价收购套袋的苹果。秋天,果农们一摘袋都惊了,怎么这么红!那一年,不套袋的苹果卖9毛一斤,套袋苹果卖到了3.6元一斤,果农们沸腾了。

### 如今>>市场秩序混乱难以为继

作为业内人士,王洪华说,现在国内的苹果市场秩序乱了。早些年,苹果经销商从果农收购苹果,冷藏室储藏,再卖给商场或者南方客户。后来果农冷藏苹果自己卖,卖价比收购价高一两毛。果农冷藏苹果的比例从2010年的百分之十几,蹿升到现在的65%。

并非全是果农造成的。如果企业抬高收购价,就会减少利润,所以企业就减少收购量。以天誉为例,2010年他们收购了1.5万吨苹果,2011年是5000吨,2012年是3000吨。“我们这样的大公司也不得不像小公司一样把冷库出租给个体果农,起码还能挣出租赁。”王洪华说。

### 原因>>违背市场规律两败俱伤

问题在于果农并没有销售渠道,冷藏后他们发现,苹果并非预期中的好卖,只能低价出售。王洪华介绍,2011年6月,一些栖霞果农拉着苹果到北京去卖,很多商贩看是果农卖苹果,围着货车就是不买。冷藏的苹果一天后就恢复常温了,拖一天腐烂的几率就翻着翻地上涨,果农只能一次次的降价,一斤卖到了8毛钱。

单打独斗的方式并不能适应市场规律。果农藏果,是想不经过经销商直接卖出超市价。一些超市从果农进果,冲的就是便宜,价格压得低。市场销路不好,果农只能降价。“果农要价高,超市宁愿选择证件齐全、果品规格正规的经销商。而经销商夹杂在果农和客户之间,利益空间也压到了最低。一斤苹果卖到超市,如今1斤只挣1毛钱。”王洪华苦笑说。

烟台「两会」专题报道

# 2013 新起点

· 会外



栖霞代表,烟台泉源食品董事长姜延泉。记者 刘清源 摄

## 再投入再扩大 是必然趋势

□记者 刘清源 报道

本报1月12日讯 栖霞泉源食品董事长姜延泉介绍,他们厂的苹果70%出口,30%在国内大型超市销售。虽然只有3成比例,姜延泉却引进了全国首家苹果物联网系统。

“在这个系统里,每一个苹果上都有一个条形码,扫描后就可以知道,苹果产自哪个果园,施过什么肥,打过什么药,即使是运输过程也都是GPRS全程跟踪。物联网里的苹果应该比普通苹果贵3毛到5毛,但现在卖价一样。”姜延泉说,考虑到将来的发展前景,他还是在积极扩展物联网。姜延泉不仅建立了物联网,还和农民建立了合作社,租用和雇佣农民的土地,劳动力进行生产,更新苹果品种,发展苹果深加工。他说,再投入再扩大是发展的必然趋势。

### 应对>>另辟蹊径重建行业秩序

面对现在的困境,王洪华又有新的动作。

从2012年冬天开始,王洪华每天都要往村子里跑。王洪华让经销商召集果农他来讲课。他上午8点到10点多,下午1点多到4点,就在村里泡着。现在王洪华已经跑了50个村子,他的计划是70个村子。他说,要不是开两会,他现在正在村里泡着呢!

在栖霞,很多人认识王洪华,果农们和他尤其熟悉,他们不会叫他王总,直接喊他姓名。到了村里,王洪华就给果农们讲苹果的销售和发展方向。王洪华要果农把苹果冷藏到他的厂子里,仍旧是只花费冷藏费,但是要按照标准要求冷藏。也就是在苹果入库之前就分好级别,打好包装。纸箱、包装,王洪华都按照成本价给

果农,这些苹果和企业卖出的苹果是一样的品质。王洪华还保证,苹果卖亏了,他倒贴钱给果农,价卖高了,利润仍归果农所有。

只要是业内人都会明白,这件事的难度有多大。所有的果农都是把苹果不分大小一股脑入库冷藏,按照标准入库要花费很多人工和时间。但王洪华很有信心,“栖霞果农们都认识我,我在他们那里有信誉度,就像当年的果袋一样。”按照他的预期,3年后,他可以收取3%的管理费,这样苹果行业的新秩序也就重新建立起来了。

说这一切的时候,阳光正好打在王洪华的脸上。这个59岁的汉子,脸上透着些对希望的憧憬。在他心里,有个和别人不一样的苹果王国梦想。

爱如初,就送吉斯姣元

**吉斯姣元**  
JISI JIAOYUAN

胶原蛋白 女人追爱

吉斯姣元一胶原蛋白果醋饮品,采用深海鱼皮胶原蛋白为原料,含有多种有益于人体健康的天然健康材料,本品无添加防腐剂,专利配方,吸收快,补水快,改善快,口感好。专利号:201210015355.9

JISI 吉斯集团 荣誉出品  
烟台吉斯波尔葡萄酒有限公司  
服务热线:400-658-2211

烟台旗舰店地址:芝罘区南大街西首150号附1-1-5号 电话:0535-6694999