

苹果义卖第四天

40000斤又没了 假期继续热卖!

本报济南3月31日讯(王颖颖 高倩倩) 31日是“齐鲁有货·壹起吃苹果”爱心助农活动的第四天,第四天卖出40000斤,四天以来共卖出160000斤。

“我前天买了两箱,闺女说好吃让我再来买。”早上9点多,66岁的王大爷一到苹果义卖现场就笑着跟记者说。王大爷是骑了45分钟电动车,从工业南路专程赶过来的,每年都会买几箱栖霞苹果。“就喜欢这个脆甜口,每天都吃俩,早晚各一个。我外甥女六岁多了,每天下午放学吃一个,一家人都爱吃。”

上午,一辆三轮车开到了爱心苹果义卖现场。“我们要54箱,不过我们这个小车一次拉不了,先给你们钱,我们再来一趟。”李先生对记者说。原来,李先生也是在报纸上看到了苹果滞销的报道,跟单位几十个同事一商量,每人买了一箱,凑了54箱。“不用留名字了,都是小事儿,我们既得到了好吃的苹果,又帮了果农,多划算的事儿啊!”

“我要四箱,给康复中心的孩子们送去。”31日下午,徐梓澈在义卖现场买了四箱苹果,打算送到白马山附近的济南众伟康复中心,给那里接受康复治疗的孩子吃。“五六年了,我每年都会去那边几次,去看看孩子们。本来打算六一去的,昨天看报纸看到义卖苹果,便决定买了苹果送过去,毕竟献爱心不分早晚嘛!”

3月30日,乘坐代步专车出行的市民或许会收获一颗“U爱”的苹果。车主在为市民提供服务时,更送上了一份爱心。31日,滴滴专车公司也组织了一批爱心司机来认购苹果,一时间,百余箱爱心果被装在专车上,“我们司机也想献爱心,做公益,但缺少这样的机会和平台,看到晚报搞的这个活动,我们就赶紧一起来报名了。”一专车司机说。

清明节假日,爱心苹果照常卖,销售地点不变。不过节日期间,销售时间为每天早上9点到晚上6点。

购买方式:

一、线下自提:

即日起,现场交钱取货(只支持现金),销售时间:早8:30—晚7:30(清明假期为早9:00—晚6:00)。

提货地点:回归自然实体店(泇源大街新闻大厦对面,泇源大街3号,绿色门头,可乘坐102、103、K96、165、49路等公交车在新闻大厦站下车),后期将陆续增加提货点。

二、线上购买:

1、微信搜索“qiluyouhuo”,或扫描下方二维码,进入微店购买。

2、打开淘宝搜索“齐鲁有货”,天猫搜索“日新食品专营店”,或扫描下方二维码,找到相应产品拍下即可。

注:整箱出售,每箱20斤,正宗栖霞红富士,直径80mm,一二混级果,售价47元。线上购买需自理邮费13元,顺丰送货上门,仅限山东省内购买。购买咨询电话:0531-85196713、85193283。



淘宝二维码
齐鲁有货



日新食品专营店
二维码



微店二维码



本报3月28日封面一张老农民手捧苹果的照片,打动了无数市民前去购买苹果。3月31日,记者找到了这位名叫王东的大爷,将20000多元苹果采购款交到他手里。图为本报记者李大鹏(右)在果园将钱交给王东(左)后,王大爷在开心地数钱。 本报记者 李大鹏 吕奇 摄影报道

苹果公主咋成了灰姑娘

提品质讲个性多触网,栖霞苹果也要转型

2009年12月,“栖霞苹果”成为地理标志产品。在苹果市场,无论色泽、口感还是营养都是当之无愧的“NO.1”。本身品质过硬,又受采购商青睐,销售从来不是栖霞果农烦心的话题。然而今年,被忽视太久的市场给了果农狠狠一击,很少有果农不赔钱,差别在于少赔或多赔。那么,想要走出困境,栖霞的果农又该怎么办?

本报记者 鞠平 李大鹏 孙淑玉 实习生 王勇 蔡云飞

种了十多年还是老一套

苹果是栖霞每个乡镇的主题,苏家店镇也不例外,稍微特殊一点的是这里的冷库和气调库是最多的,大大小小的有六十来个。今年60多岁的刘大叔是这个镇的村民,对他来说,种苹果是最习以为常的事。

十多年来,他都是在跟苹果树打交道,这个交道几乎没什么太大的变化,除了化肥农药的名字常变,改变最大的就是这五六年渐渐兴盛的冷库和气调库。他不再需要自己储藏,卖完头茬好果或是果价不太令人满意的时候,他就会把自家的苹果送进冷库,等待价格升高。跟他一样,太多太多的栖霞果农在近几年都是这种选择,而且这种选择前几年都没让他们失望,获利不少。

2014年的冷库果卖了一个极高的价格,2015年,当头茬果销售即将结束时价格明显回落,大部分果农直接选择了冷库。没想到,一年的光景,市场的变化那么快,苹果的价格从顶点骤降到最低点。1.5元左右的出库价,还得支付冷库费,远远不够果树种植的化肥、农药、套袋等成本,更不要提自家的人工费了。

因为苏家店镇基本是混合储存,即苹果不分大小混在一块,出库率仅在30%左右。“以前太好卖了,反正怎样都有人来收,也就是低个一毛八分的,没想到好好分等级……”刘大叔说。

刘大叔家只有两三亩地果园,今年的低价对其影响还不算很大。邻村王大叔就不一样了,去年光套袋的袋钱和人工费就花了三四万元,现在睡不着觉已经成了他的常态,整晚整晚都想着冷库里那些苹果。“那是一年的辛苦,不舍得卖,还卖不出去,别提心里那个滋味……”2016年的苹果树马上就要进入开花季,往年这个时候王大叔心情都特别好,总喜

欢去果园转转。他说今年没兴头,准备再雇人照顾果园,和老伴两个人能套多少就套多少,套不了的就那么放着,起码不用太多的开支。

新品种更适合市场

郑海言是栖霞官道镇邢家窑村的村支书,现在他是全村甚至全镇最被羡慕的人。他的14亩果园中10亩新品种的苹果,在头茬果价格最好时都卖了,每斤四元,还存在冷库里的数量不多。

3月28日下午,郑海言挺忙,他和妻子正忙着收拾其他村民送来的蜂蛹(用于果树授粉),是苹果带来的副产品。这个生意他已做了好几年,一开始是自家蜂蛹用不了尝试着销售,后来有了渠道,村民都找他代售。更大的改变则源于读计算机专业的儿子,儿子帮他做了一个小的电商平台。“现在经常接到各地的电话,都是来自网上的,我今年卖了2000万只蜂蛹,不过受苹果价格影响,蜂蛹的价格也不高。”

邢家窑村有170户村民,果树900多亩。在“六山一水三分田”的栖霞,这就相当于每户把所有的地都种上了果树。如今村里的库存率在50%左右,不算高,与此相关的另一个数据,是该村的新品种更换达到了80%。这些品种都是来自烟台农科院的推荐,周围的一些村受到影响,也纷纷进行了老树的更新。分级储存,新品种为主,这让该村的村民在这波市场的冲击中并没有像苏家店镇“受伤”那么严重。

这两年,郑海言一直忙着筹建农业合作社,现在也算做成了一个,不过规模很小,只有十户。让他沮丧的是合作社有名而无实,各家还是各干各的。在郑海言心目中,合作社应该统一劳动,统一收成,统一销售,降低成本并形成数量和质量上的积聚,可惜他的这些想法在此之前都只能是想想。

建合作社抱团闯市场

对于栖霞的果农来说,如果市场不好,他们也没有太好的办法。种苹果不像种蔬菜,种上树苗到坐果要三年,盛果期都是10年左右的树龄,品种不能说换就换,他们需要寻找别的解决办法。

其实有不少人已经意识到栖霞苹果与市场的距离,希望抱团去接近市场,比如郑海言,但合作社不被果农看好。在栖霞市有很多家公司或是私人开办的合作社,但大多职能跟二道贩子相似,挂着合作社的牌子,做分销苹果的生意。

像泉源公司这种形式的则少见,这是一家国家级的合作社,囊括约2200户果农。即便这样,他们能做的也不多。郭经理说,现在我们只能给果农提供一个较低的化肥价格和冷库价格,以及一个内销外销的渠道。在栖霞,不少果农不愿意加入合作社。在统一销售方面,合作社还有很长的路要走。

烟台苹果协会的姜会长说,2013年,当果农知道烟台苹果需求大,利润多的时候大量扩种,协会天天开会提醒,可是拦都拦不住。年前,苹果收购价格达到三四元时,他们就发现好多果农囤积着不肯出手,做了大量的动员工作,给他们讲现在的经济形势,有些果农听进去了,但很多果农不相信。

烟台农科院副院长姜中武希望果农更多地与“大市场”接轨。市场上对农副产品的需求正向多元化发展,为适应市场,果农需要改变传统的种植和销售观念。他建议果农,根据市场需求种植质量好、抗病能力强、产量高的新型品种,积极发展现代农业。对于广大果农来说,从长远看,加入农村合作社,走向规模化、合作化经营,提高技术化、市场化、组织化程度,抱团闯市场。

姜中武表示,对于果农,也需要拓宽多种销售渠道,比如

充分运用“烟台苹果”这个大品牌和“栖霞苹果”这个明星品牌,利用网店、微商这些新型渠道销售苹果。

用好电商这个新契机

对于栖霞的果农来说,用好电商是一条明道。

最有名的莫过于在淘宝上卖苹果的“王小二果园”,他叫王乐,栖霞女婿,为了帮助岳母和乡亲销售苹果,王乐利用自己学计算机的特长,做起了电商。一年前,记者曾去过他的冷库和分拣基地,苹果被严格地分级,每盒装的大小色泽极为相近。当时他曾说,每年的果损率达到百分之二三十。也许就是这种对苹果的苛刻,才让客户认可了他,也才有了王小二果园在淘宝上亿的销售额。

56岁的郭淑斌是烟台人,三年前成立了农产品电子商务平台——星火吉民生,苹果是他们的经营项目之一。

对于苹果不好卖,这位电商女掌门有着自己的看法。以星火电商为例,卖的“毛主席吃过并夸过”的大冒顶苹果,在线上一天就能零售五六百箱,更别说线下成交的大客户了。她认为,苹果品质高低,关键看土质。烟台有着新疆、陕西不可替代的土,不好卖的主要原因是烟台苹果没有练好内功。比如说,在储存环节,果农就应分等级。另外,现在烟台苹果在种植环节没有统一管理,卖相不一,更没有统一标准衡量价格。

郭淑斌说,栖霞苹果一定要向高标准发展,努力做到统一种植管理,生产出果形正、色泽好、表光好的高品质果品。简单说栖霞苹果低价难卖,这样会影响高品质苹果在市场上的占有率,引起果农的种植恐慌。

电商是目前栖霞政府为果农解决困境打出的组合拳。日前,栖霞市与“我的未来”网正式签署战略合作协议,200万公斤优质栖霞苹果将通过该网站供应到全国各地高端市场。