

国内苹果减产价格蹭蹭涨, 国外行情原地踏步不买账

# 果汁企业进退维谷陷尴尬

文/片 本报记者 戚淑军 见习记者 李娜



“收购价比去年翻了一番还多,但还是收不到。”眼下正是苹果大量上市的季节,可烟台一果汁生产企业负责人说起眼下原料果的收购,却是满脸无奈。苹果身价倍增,果农乐开了花,可以残次果为原料的果汁生产却怎么也乐不起来,成本上升,原料果收购困难,加之国外市场对苹果价格攀升并不认可,果汁生产面临“断粮”的尴尬。

在某果汁生产企业门前,卖果的车辆比往年少了很多。果农告诉记者,往年来这里卖果,要排上一两天时间才能进厂。



## >> 门前冷落车马稀 原料收购成难题

15日中午,烟台一果汁生产企业门前,停放着几辆汽车,车上装满了待售的苹果,“这些苹果属于残次果,上不了市场,只能用作果汁生产。”果农于春林告诉记者,今年苹果价格高,收购价差不多比去年翻了一番,残次果收购价也随之水涨船高,“今年七毛钱一斤,去年

的时候才三毛多,往年有些就扔了。”

“我到了一会就卖了。”威海的刘先生乐滋滋地告诉记者,今年排队卖苹果的车辆少多了,往年这个时候,正是残次果收购繁忙的季节,卖苹果的果农在果汁企业周边能排出一里路的队伍,“排一两天队才

卖上很正常”。刘先生对以往卖果的情况记忆犹新,“今年好,根本不用排队,价格也高。”14000斤苹果,七毛钱一斤,刘先生很是满意。

作为国内知名的果汁生产企业,烟台北方安德利果汁股份有限公司工作人员告诉记者,优质果销往市场,落地果、

残果等是生产果汁的原料,该企业收购的原料果主要来自周边莱山、文登、荣成、牟平等地方,“今年原料果收购太难了,提价都收不到,以前的时候,附近全是卖苹果的车辆,今年不行”。该人士告诉记者,截止目前,他们企业原料果收购量比往年少了接近70%。

## >> 果农加强管理 企业“口粮”锐减

威海江家寨附近一果园,果农张大姐正在收拾着自家苹果树下的落果,“今年残次果很少”。张大姐告诉记者,自家种了十多亩地的苹果园,往年苹果便宜,管理跟不上,落果、残果比较多,可今年这种现象少多了。“苹果贵了,一个苹果都卖到一两元钱,能不好好管理吗?”据介绍,今年张大

姐十多亩地的苹果园,残次果只有两三千斤,“那些管理好的果园,残次果比我家还少”,尽管残次果已经很少,可张大姐似乎还是不满意。

“现在果农管理精心了,又是套袋,又是生物农药的,优质果多了,残次果自然就少了。”烟台北方安德利果汁股份有限公司常务

副总裁杨涛告诉记者,以前苹果残次果能占到苹果产量的15%—20%,现在残次果产量明显减少,估计占到总产量的5%—8%,而且今年陕西、甘肃等苹果产地由于天气原因残次果减少,导致了果汁生产企业原料果显得比较紧张,牟平产区3万吨的果汁产量现在只有1万吨。

对此,烟台市苹果协会会长赵培策认为,随着苹果价格上涨,果农对果树的管理精心多了,从授粉、套袋到采摘,下的功夫大了,优质果增多,残次果比往年明显减少,而且今年苹果价格高,果农最大限度的将苹果销往鲜市,一定程度上加剧了果汁企业原料果不足的现象。

## >> 国内原料蹭蹭涨 国外市场不买账

俗话说“巧妇难为无米之炊”,在苹果价格飙升,残次果产量明显减少的情况下,以残次果为原料的果汁生产面临尴尬,不少企业减产甚至停产。

“原料果去年收购价最高800元,今年每吨涨到了1500—1600元,后续可能还要涨。”杨涛告诉记者,安德利生产的浓缩果汁90%销往国外,在国内

原材料价格不断攀升的情况下,成本增加,然而国外市场对不断攀升的价格并不认可。他告诉记者,果汁生产有季节性,往年安德利一般生产到春节,但今年坚持不到,他们已经发出通知,15日是原料果收购的最后一天,生产时间比往年大约减少两个多月,“原料果不好收,现在果农手里也没有了,而

且目前原料价格以及产品价格对企业来说压力很大”。

“在安德利,每个苹果要经过6次清洗、人工挑选、多次杀菌等诸多程序,从进去到出来,要经过24个小时,在国外果汁讲究的是营养与健康,我们的质量绝对保障。”由于这种先进的技术,雄厚的实力,过硬的质量,他们已经与可口可乐、哇哈

哈等诸多企业签下了订单。

可那些小的果汁生产企业就没有这么幸运了,由于抗风险能力低,目前省内不少果汁企业处在了停产状态,“没办法,原料果不足,价格又高,市场销售压力比较大,现在也只能等等看,希望明年情况会好些。”一位不愿透露姓名的果汁企业负责人无奈的告诉记者。

## 新闻链接 果汁市场风平浪静

苹果涨价,果汁成本增加,果汁市场咋样?记者在烟台市区部分超市、卖场等看到,果汁价格目前倒是“风平浪静”。

15日,记者在市区一超市看到,大约有十多个品牌的果汁产品,1.9升农夫果园混合果蔬售价7.9元,山村果园100%苹果果肉果汁售价10.5元。销售人员告诉记者,虽然苹果价格上涨,但果汁售价还没有变化。

“市场上的果汁并非浓缩果汁,而是浓缩果汁兑兑而成的,我们浓缩果汁今天的报价每吨2200美元。”烟台北方安德利果汁股份有限公司常务副总裁杨涛认为,现在国内市场上销售的果汁价格之所以没有调整,是因为生产企业自我消化了增加的成本。正因为如此,果汁生产企业面临着巨大的压力,很多企业都主动缩减了订单数量。

一果汁饮料公司人员告诉记者,随着原料价格上涨,企业利润空间越来越小,但现在谁都不敢主动提价。在目前这种状况下,如果贸然提价很容易带来不利影响,而且各生产果汁种类很多,不只限于苹果汁,所以果汁销售商都比较沉得住气,暂时没有提价的打算。

戚淑军 李娜

## 大窑镇计生服务促发展、暖民心

在服务中加强管理,该镇狠抓性别比专项治理,强化婚育管理措施;健全结婚、生育、节育全程监督体系;杜绝选择性终止妊娠;对重点村排找薄弱环节,落实有效措施;在性别比治理工作中下功夫、求实效;各村积极开展清理清查、漏、错报活动;避免因管理漏洞出现计划外生育,特别是对未婚同居、再(离)婚人员、下岗职工、迁入迁出人员、非转农家庭等特殊人群进行一次全面彻底的清理清查,建立健全管理与服务档案;发现问题及时上报处理。

在服务中促进创业,该镇注重发挥农村中涌现出的女科技致富带头人的示范作用,帮助和带动更多的

妇女走科技致富、勤劳致富之路,对有创业意向的妇女开展定向培训,增强了培训的针对性,真正实现了“政府买单,群众受益”,在发展模式上,推行“基地十合作社十女大户”,成立专业合作社和特色养殖基地;并提供信息、技术等服务。

在服务中倡树新风,镇团委、妇联、计生协会联合发出倡议,号召全镇适龄青年开展“大兴婚育新风,争创时代新人”活动,各村由村民代表通过,群众签字同意,制定了村规民约,鼓励男到女家落户,子女随父也可随母性,实现了真正意义上的男女平等,提倡喜事新办,厚养薄葬,禁止铺张浪费。

(于翠娟 李济远)

## 大窑镇“四个融入”促农村和谐

一是把“生育文化进村,婚育新风进家”活动融入新农村建设;促进乡风文明通过向群众广泛宣传晚婚晚育、少生优生、生男生女顺其自然、男女平等、计划生育丈夫有责等观念;引导群众树立科学文明进步的生育观念;积极开展争创“星级生育文明户”活动,提倡文明健康的生活方式,尊老爱幼和邻里和睦相处的道德风尚;促进农村建设帮助指导整改工作,并联合组织、民政等部门开展帮促活动,破解人口难题。

二是把实施“少生快富”工程融入新农村建设;促进农村经济发展,实施计生“民心工程”协调相关部门在项目、资金、技术、信息方面,重点帮扶计生贫困户,帮助他们发展生

产,尽快脱贫致富奔小康。

三是把计生优质服务融入新农村建设;提高育龄群众生殖健康水平,在健全和完善镇、社区、村三级计生服务阵地和网络的基础上,不断提高人员素质,扎实开展庄重服务“三下乡”活动;使群众在自家门前能享受到生殖健康、避孕节育、优生优育知识的学习、咨询和服务。

四是把落实计生奖励优惠政策融入新农村建设;促进农村计生家庭真正得实惠,认真组织实施国家计生奖励制度;督促发放奖励金;对农村自愿放弃二胎指标的独生子女户,落实奖励金,切实帮助解决农村计生特困户就医、入学等实际困难。

(晓娟 济远)

## 强化投入保障 推进新机制建设

近年来,姜格庄镇以科学发展观为指导,坚持三个“强化”,全面推进新机制建设。

一是强化领导机制,坚持党政一把手亲自抓、负总责不动摇;坚持以人的全面发展统筹解决人口问题,在每周,镇党委、政府领导都对人口与计生工作专题进行研究,把人口计生工作纳入全镇经济社会发展统筹之中;综合决策,综合协调,综合治理,同时,把人口计生工作纳入重大事项的督查范围;不定期进行重点检查和专题调查,帮助解决实际问题;积极营造良好的工作氛围。

二是强化投入保障机制,为确保计生投入;镇党委、政府都及时足额安排计划生育事业经费和有关专项经费,财政部门全力支持;按

上级考核要求,列入预算;全镇财政投入计划生育事业经费人均超过了考核标准;并确保及时足额到位、专款专用。

三是强化组织保障机制,镇党委、政府非常重视和加强计划生育机构、队伍建设;健全完善了计生组织网络以及镇计生服务站、村计生服务室两级服务网络;确保计划生育机构和人员稳定;保证编制到位、人员配备,对缺编的情况通过人员调整、公开招聘等途径努力配备;对村级计生主任采取“村用、镇管、区备案”的方式;统一由镇政府管理,对工作突出、成绩优异的给予重奖;对工作被动的给予警告、诫勉,直至解聘。

(尚岩 武正)