

推迟收购让农户左右为难

合作社、种植基地的日子也不好过

本报记者 王红

独家报道
直击真相
967066



●探因

酒厂推迟收购 种植户陷入两难境地

为什么今年的葡萄行情这么不好?

葡萄代购商邹瀛认为,前段时间网络上对葡萄酒的一些虚假报道给葡萄酒厂敲了警钟,导致各大酿酒厂今年对酿酒葡萄的收购标准提得高而严。而今年雨水比较多,葡萄糖分低,可能是为了追求糖度,酒厂就把收购时间推迟了。“成熟后不摘,葡萄的水分就会蒸发,糖度自然提高。”

一位不愿透露姓名的收购商说,推迟收购带来一个新问题:葡萄成熟后容易遭受病菌侵害,如果不及时喷洒农药容易腐烂,但酒厂又严控农药残留,种植户们不敢喷农药,

使得种植户们陷入尴尬境地。采访中,不少种植户表达了这种左右为难的情绪。

该收购商推测,种植户们为了不让葡萄烂在地里,提前把葡萄采摘下来。这一提前糖度就容易不达标。糖度不达标情况一多,就拉低了今年的收购价格。“不过,酒厂以质量为先,是很正确的一种做法。”

潮水镇郭家村葡萄种植基地投资者赵庆林曾就今年的行情跟一些酒厂沟通过,他说:“当时酒厂给出的答复是:收购本土的葡萄榨汁,成本太高,远不如直接进口国外的葡萄汁。酒厂酿酒不再单纯依赖烟台本土的葡萄种植。”



葡萄不敢喷药,受到病菌侵害,烂了许多。王红 摄

●现场探访

行情不好 合作社连喊难卖

近些年来,蓬莱市各个酿酒葡萄种植乡镇的销售模式在不断进步。据介绍,五六年前一批果品合作社兴盛起来。自此,农户们除了等待收购商上门收购,还可以通过合作社联系外地商户,销售渠道拓宽了。

潮水镇郭家村村民郭增阳就是一家果品专业合作社的创办者。他说,没有合作社之前,通过网络发布销售信息,外地收购商基本不相信,也不会贸然过来收购,但有了合作社以后,以合作社的名义发布销售信息,外地收购商基本都相信。而且由于通过合作社出售的葡萄可以免税,合作社也比较受外地收购商青睐。

“去年我给自己合作社的社员卖完葡萄后,还帮村里其他种植户卖了不少。今年就不行了,我自己家的葡萄还得托种植基地的朋友才能卖出去,太难卖了!”郭增阳摇头说道。

大柳行镇的司严东也有一家果品合作社,他告诉记者,这十几天的销路确实很不好。

有基地想缩减 葡萄种植面积

“今年的酿酒葡萄不管谁都难卖。”合作社不好卖,葡萄种植基地情况也不容乐观。

7日,潮水镇郭家村葡萄种植基地投资者赵庆林大倒苦水:6日卖了一批烟74,张裕酿酒厂要求糖度须达到12度,基地里的葡萄有300箱不达标被退回来。按照往年的话,糖度标准定得低,就算不达标,也不会直接退货,顶多给落落价钱。

记者了解到,种植基地同酿酒厂之间签订有收购合同,酒厂每年会在年底综合市场收购价给出定价。

赵庆林的种植基地在潮水镇面积最大,有600亩。赵庆林说,5年前响应当地政府号召,投资1000多万元建了600亩葡萄种植基地,前3年是投入和培育期,3年后开始收获葡萄。哪曾想接连两年的冻害几乎绝产,损失惨重。坚持到今年,本是个丰收年,谁料市场价格跌到谷底。

“今年将缩减种植面积,否则一年这么多损失真是承受不起。”