

单打独斗卖不出好价钱

苹果价格要想卖上去,经营方式得改变



工人正在往苹果筛选机上放果。记者 姜宁 摄

独家报道
直击真相
967066

◎相关新闻

果树老化竞争激烈 栖霞优势不再明显

□记者 姜宁 报道

“栖霞的苹果发展最早,早早确立了优势地位,这是一个好处,但伴随着果树树龄的增长,苹果质量距离‘八年最优’差距拉大,果子质量不如以前了,所以价格一直卖不上去。”栖霞市唐家泊镇尹家庄村种植户刘大爷告诉记者。

在采访中,记者了解到,同一种型号的栖霞苹果收购价要比牟平蓬莱低3到5毛钱。

烟台恒城果业产业合作社董事长岳海波告诉记者,“在我的记忆中,栖霞二十五年前的果树现在还有,这么长的果岭,果子质量明显不行。”

“栖霞市是传统的苹果种植区,这一点没错,可栖霞很多的苹果树龄过长。”牟平区观水镇党委办公室主任齐照良告诉记者。“最近几年,栖霞的外地客商人数也有所减少了。”

栖霞唐家泊镇一位村支书告诉记者,“可以用淘汰的方法更新新苗,‘保持一批果树的生长,保证生活所需,同时更新新苗,这样也是一个有效的方法。’

可是更新新苗木,种植户又力不从心。

“更换一棵果树,需要最少三年的时间,这三年,我们的收入如何保障?”谈到更换品种,蛇窝泊镇苹果种植户说,“更换苗木,我们更想,比如现在的80新果,价格不低于三块钱,而我们只能卖到2块7、8,在一亩产7、8千斤的情况下,这也是一笔不少的收入。”

没有销售渠道

栖霞苹果外地卖

□记者 姜宁 报道

在调查走访中,记者发现作为苹果主产区的栖霞市,大果少了,价格降了,很多种植户开始到外地卖苹果。

栖霞唐家泊镇种植户唐淑香告诉记者:“一些农户到平均价格高的地方出售,没办法,人家那里的价格高,咱们这里又没有销售渠道,反正烟台苹果的品质都是差不多的。”

这一说法得到了观水镇党办主任齐照良的印证:“从往年来看,市场规范起来以后,有栖霞的农户过来卖苹果。”

不过齐照良看来,“现在栖霞苹果外地卖的情况虽然存在,但是数量并不多,但由此也能折射出一方面问题,栖霞苹果由于种种原因,价格低了。”

“我们也接触过一些栖霞农户过来卖苹果的,直接联系我们苹果加工厂。”牟平区观水水果业有限公司负责人唐文超所在的苹果厂也碰到过这种例子。

□统筹 苗华茂 本报记者 姜宁

烟台苹果协会会长赵培策提到,烟台市最近几年的苹果主产区苹果价格,蓬莱最高,其次是牟平,栖霞最低。究其原因,记者调查了解到单打独斗的经营方式使栖霞苹果价格卖不上去,合作社统一定价让牟平的苹果掌握了定价权。

◎对比

栖霞苹果

农户单打独斗,苹果多卖给商贩

在栖霞市众多乡镇,记者发现,大部分采用单打独斗的经营模式,种植户各自为战,或呆在家里等着收购商上门收购,或者在路边支一个棚子。

“没有固定市场和固定客户,每年虽然都有收苹果的老客,但是谁来收我们就卖给谁,客户不固定,收入也不固定。”栖霞种植户刘永春告诉记者。

据了解,近些年来,一些苹果收购商开始青睐新兴的牟平蓬莱产品,在栖霞收购商不见增加的情况下,内部竞争自然大,各个村镇农户之间为了卖出苹果,不断压低价格。

“人家给多少钱咱觉得合适的话就卖了,外面的行市是多少,咱也不太清楚,凑合着卖吧。”种植户刘永春告诉记者。

“价格不统一,栖霞年产苹果150万吨,经营压力大,难

免会有些竞争压价,这很正常。”栖霞市宇冠公司经理林义杰说。

栖霞的一家苹果收购企业负责人分析说,单打独斗、各自为战的经营模式让栖霞的苹果市场变成了买方市场,主动权掌握在外地收购商手中,也是这几年栖霞苹果价格低于别地的原因。

“农村合作社,我们这里也有,但是不普及,不多,平常村干部也得种地啊,每年就发给他几千块钱的补贴,不种地吃什么?”栖霞当地乡镇一位工作人员告诉记者。

当问到为什么不实行农超对接时,部分种植户解释说,首先,现在的大超市都是第三方支付,要压一个月的货款,果农等不起,再就是没有任何门路,产量小了超市看不上,个人配送也无法取得超市的信任。

牟平苹果

合作社统一定价,还能农超对接

“客户固定,每年基本上出口的多一点,外地收购商也是固定的,咱们观水镇的苹果基本上都一个价钱,要买这苹果第一镇的苹果,到哪都一样。”恒诚果业董事长岳海波说,“收购苹果也基本上一个价,每年都有固定的本村种植户前来送货。”

“外地商贩想来以价压价,这是不可能的。”观水镇纪委书记李峰告诉记者,“现在牟平苹果一半以上都是观水镇生产的,而观水镇几十个村子都有自己的合作社,每村合作社的负责人同时也基本上是村干部,价格统一,就算是卖苹果,也有专门的市场,普通街道上是不准搭棚子摆摊卖苹果的。”记者在观水镇发现,市场上确实有很多交易苹果的商贩,而在苹果田地外,很少有自己搭建的棚子。

牟平区观水镇党政办主任齐照良说,“统一了市场,农户被组织到了农村合作社中,农村合作社上面又有商会,这样价格就基本统一。”

同时,成立合作社以后,在购买化肥农药方面果农也得到了实惠。“每年还会组织农户一起购买化肥农药,不仅能便宜,更重要的是让果农避免买到假货。”岳海波说。

除了合作社,牟平苹果还实现了农超对接,将摘下来的苹果直接卖到超市。“很多超市,都是第三方支付,所以要压一个月的货款,这对收获期的普通农民可能是难以承受的,但是我们合作社不一样,能够抵御这种压力,一言以蔽之,集体的力量是最大的。”齐照良说,为了切实推进农超对接,观水镇政府担保为果农和公司贷款,以促进这一方式的发展。

价格不确定 商贩多观望

一些外地商贩认为今年烟台苹果价格将回归理性

统筹 苗华茂
□记者 姜宁 报道
jiangning73150@126.com

本报10月9日讯 随着红富士上市,越来越多的商贩来到烟台囤积苹果。记者连日走访调查发现,今年刚上市的红富士,大果价格和去年基本持平,75果以下的中小果价格相对去年有所下降,大部分商贩处于观望态度,出手谨慎,专家认为今年苹果价格将高开低走。

“我们刚收了一批苹果,80果收的价格是3.2元,这个价格与去年相比,差的并不大,75果今年的收购价是2.6元,去年的价格是3.0元,相比能便宜四毛钱,85的大果收购价是3.6元。”恒诚果业董事长岳海波告诉记者。

宇冠公司的林义杰经理也给出了同样的说法:“今年红富士80果价格现在是3.0元,和去年持平,现在公司还处于观望中。”往年也会有一些观望态度的商家,今年也不例外,毕竟才

刚刚上市,价格不确定。

栖霞唐家泊镇的种植户刘满强告诉记者,他刚刚下树的五百斤75红富士苹果都卖出去了,价格比去年低了,2.7元一斤。

在烟台苹果协会会长赵培策看来,今年红富士苹果的价格还是高了。他分析说,主要有两方面原因,首先这几年苹果的收购价都非常高,农户对今年行情抱有上涨的期望;其次今年陕西苹果的价格较往年没有什么变化,所以烟台苹果上

市也不会有太大的变化。

对未来苹果价格的走势,赵培策也表达了自己的看法:“苹果价格高开低走是必然,未来应该会下降的,现在的价格,企业负担不起,要赔钱。”

采访中,很多外地商贩认为今年烟台的苹果价格将回归理性。“来烟台买了这么多次苹果,这次的价格还是能够接受的,价格降了一些。”湖北富迪超市负责人告诉记者,“过一段时间,苹果大量上市后,还会回来多收购一点苹果。”