

眼下,正是烟台红富士集中采摘上市季。在烟台苹果的众多销售渠道中,出口曾经是一条“财富捷径”。然而最近一两年,受国际市场挤压,烟台苹果“出口之门”越来越窄。

苹果出口

富士
难“红”



烟台苹果出口量“坐滑梯”

上半年,烟台出口苹果6.6万吨,同比下降三成多

独家报道
直击真相
967066

□记者 孙芳芳 苗华茂 报道
qlwbsff@vip.163.com

本报10月30日讯 记者从有关部门获悉,今年上半年烟台共出口苹果66181.25吨,与去年同期相比下降36.08%。

“大环境摆在那儿,怎么可能不受影响?”30日,说起今年的苹果出口情况,栖霞宏海果蔬食品有限公司总经理李国庆直说“不太好”。

在该公司的冷库前,装卸苹果的车辆不断进进出出。李国庆介绍,现在冷库基本上已经存满,苹果收购储存已进入收尾阶段。由于今年苹果行情走低,他们公司冷库的储存量增加了不少,预计将在一万两三千吨左右。“公司近六成的业务都在国外,今年出口量大概能减近三成。”

“市场行情好,走量快的情况下,出口确实是一个不错的选择。在国外照样能卖高价,又不用抢占国内市场。”栖霞德丰食品有限公司董事长潘德辉介绍,具有自营进出口权的栖霞公司大概有30家,但是随着国外市场萎缩,这块“肥肉”越来越难吃得到。

栖霞一家果品合作社负责人介绍,他们也曾往欧美等市场输送苹果,但是从2010年左右便停止了这项业务。“在欧洲市场,很多人买苹果都是单个买,消费量跟不上,而且欧洲本地的苹果由于没有运费,存在价格上的优势。”

出口企业的说法被一份数据印证了。据烟台出入境检验检疫局统计,今年上半年,烟台共出口苹果66181.25吨,与去年同期相比下降36.08%。

据了解,栖霞苹果主要出口地集中在东南亚、中东、欧美等地区。不少果蔬企业说,欧美市场订单量下滑严重,东南亚市场则比较稳定。



烟台泉源食品有限公司设有出口专用冷库车间。记者 赵金阳 摄

>>影响

出口企业争抢国内市场

无形中拉低苹果价格

□记者 孙芳芳 苗华茂

出口市场低迷,为寻求出路,不少果蔬出口企业开始转战国内市场。

“现在公司有相当一部分业务是走国内市场。”栖霞宏海果蔬食品有限公司总经理李国庆介绍,2009年以前,他们公司全部走出口销售的途径。随着国外市场日益难做,公司便逐渐将业务转向国内,目前出口业务仅占到公司业务的六成左右,其他全部进入全国各地的市场和超市。“周围不少具有出口业务的公司也在逐渐将重心转向国内市场。”

除了当地的果蔬公司,不少外地客商也在烟台收购苹果然后出口。随着市场萎靡,不少外地客商也开始将视线转向国内。“出口市场不好做,国内市场照样赚钱。”江苏客商张新峰说,他之前收购的苹果主要去向欧美市场,但是现在主要销往南方的大超市。

“以前来收出口果的客商非常多,现在很多都是发往国内。”桃村代购苹果的张明臣说,前两年找他代购的外地客商有三四个都是在做国外市场,但是现在大都在做国内市场。

也有企业的出口并没受到很大影响。“都是多少年的老客

户了,关系比较稳定,订单量也比较稳定。”烟台泉源食品有限公司董事长姜延泉说,他们七成本左右的业务都在国外市场,主要面向欧美、中东、东南亚等市场。“欧美市场有所影响,我们就集中精力多开发一下东南亚的客户,所以总体来说比较稳定。”

出口企业扎堆抢占国内市场,无形中拉低了市场苹果价格。“这么多苹果企业集中进入国内市场争抢份额,销售情况肯定不会很理想。”浙江客商张运鸣一周前运到当地市场上的3万斤苹果至今只销售了5000多斤。“销量不好肯定就不敢出高价收购,市场上苹果价格肯定得跟着降。”

>>相关新闻

政府牵线搭桥 为果农谋出路

日前,第十一届中国山东·栖霞苹果艺术节2012“农超对接”活动在北京拉开帷幕。据悉,经栖霞市委、市政府牵线搭桥,北京物美商业集团、美廉美、京客隆、法宝、大成等近百家超市设立的栖霞苹果直销专柜正式挂牌,累计年内将有5万吨栖霞苹果直供北京超市。

农超对接是果农增收、企业增效的重要渠道。据介绍,在去年的农超对接活动中,栖霞市相关果蔬企业与国内外10多家知名超市达成协议,设立了栖霞苹果销售专柜,为农民增收2亿元以上。

□记者 孙芳芳 苗华茂