

苹果卖不动 碑鲁咋有“道”？

这个村的苹果一天能卖6万斤，合作社是渠道、口碑积淀成品牌

□本报记者 王帅 实习记者 唐双飞 于莎

苹果价格较去年大跳水，各地苹果陷入滞销，威海苹果同样销路不畅。虽然卖果难，碑鲁村仍迎来了不少顾客。

“苹果困境”下的威海样本

21日，在寨子农副产品批发市场苹果批发区，苹果批发商们坐在躺椅上晒起了太阳。好点的红富士批发价在3元左右，个头小一点的批发价仅2块多钱，而去年的苹果批发价却在3到4元，今年这个价格这是让他们提不起精神。一女批发商介绍，去年零售销量基本在3000斤/天，今年却不到1000斤/天。

在大世界附近，苹果商贩刘女士说，虽然价格较去年便宜1块钱左右，但销量却少很多，去年每天能卖近200斤，现在仅能卖40斤/天。在昆明路上的某超市，鲜有人光顾苹果销售区。超市工作人员介绍，今年苹果销量数据还未作具体统计，但进价普遍比去年降低了1块钱左右。

批发市场、超市的苹果滞销，如此压力肯定会传递给上游果农。荣成埠柳镇不夜村果农韩先生介绍，今年的苹果销量情况较差，他的苹果大部分已存至冷库，对于未来的苹果价格行情，他比以往更充满了忐忑和不

安。石岛赵家山村的慕先生目前正忙着寻找客户，他去北京等大城市找商机，但没有结果，目前他和其他村民一样，只能把苹果存到冷库。

两位果农的困境也表现在与之休戚相关的冷库经营者身上。经区桥头镇桥头村某冷库工作人员鞠先生说，目前冷库已存入2500吨苹果，苹果入库一个月来，还没有客户前来进货。

关于威海苹果的整体情况，威海市水果商会负责人介绍，到目前全市138家冷库共储存了26万多吨苹果，其中，128家冷库存储了25.3万吨，同库的去年储存量是24万吨。

关于苹果滞销的原因，市水果商会负责人分析，今年国内苹果产量较高是个原因，例如中国果品流通协会发布消息称，“预计今年全国苹果较2011年增产200万吨，增幅约5%，达到3800万吨左右。”另外，山西、陕西等地苹果销售的未入库苹果价格较低，出口量减少等因素也导致苹果滞销。

价格大幅下降，库存量却比去年增加。这个背离市场供求规律的“苹果困境”已经不是价格、供求等单纯的市场工具所能解释。



▲碑鲁村某冷库内，村民往箱子里捡苹果，为客户备货。记者 王帅 摄

威海样本中的“碑鲁别市”

虽然出现苹果价低、销量低的情况，但与威海市很多冷库出现生意未开张的情况比，桥头镇碑鲁村冷库的苹果销路很不错。

22日上午，在碑鲁村果品专业合作社冷库，几名工作人员正在捡苹果，将苹果套上网套后，放入果箱内。工作人员介绍，装箱的苹果不能有瑕疵，拥有一个小疤的苹果也不能入选。

与往年相比苹果销量大幅下滑，但该村苹果每天迎来不少客户。当日，北京、天津两家公司共采购了4万斤苹果，冷库负责人邹女士说，他们都是多少年的老客户了。邹女士介绍，冷库的储存容量为2000吨，与往年比，今年价格较低且销量少，去年3.9元/斤，一

天能销10万斤；而今年为3.5元/斤，一天销量为2万斤。

据了解，碑鲁村共有三个冷库，每天都会迎来不少顾客，平均销量为6万斤/天。桥头镇观里村的王先生也经营一家冷库，他说，“碑鲁村库里的苹果卖的差不多，才轮到我们。”

虽然不少果农卖果难，但在碑鲁村的农民专业合作社，社员们的苹果不但不愁卖，而且价格比普通果农能高出三到四角钱。邹女士说，虽然3.5元的价格较去年降低，但对比其他果农的苹果价格，“这算是少有的高价。”

碑鲁村村支部书记刘明介绍，碑鲁村的苹果远近闻名，色泽好、表光好、口感好，已打出了品牌，今年村里苹果总产量6000多吨。每年，在相关部门的邀请下，国内外苹果专家亲临碑鲁村，带来先进种植技术，在果品套袋、果树微灌、保果疏花、保质疏果等方

面给予指导，从而产出高质量苹果，得到客户青睐。

刘明说，合作社起到代存代销的纽带作用，多年来，积攒了国内外大量客户资源，可为果农联系销路。

商会建议 不要等、不要赌

苹果入库一个月生意还未开张的鞠先生并不悲观，他认为，他的“春天”还未到，明年1月份左右开始卖果。由于和各地的苹果储存商均有联系，鞠先生经常就苹果价格及销量情况进行沟通，从而找准出售苹果的时机，“今年情况不会太差，毕竟苹果质量好。”

威海市水果商会负责人建议果农不要等，不要赌，应顺价销售，瞅准时机果断出手。