

编者按

苹果产业之于烟台,意义不同一般。从去年开始,有着140多年种植历史、连续12年创中国果业第一品牌的烟台苹果,直面产业发展“人老、树老、品种老”“用工高、消耗高、成本高”“国际、国内、其他水果市场挤压”等“三老”“三高”“三压”等问题,加快推动产业转型升级。这是烟台苹果继上世纪80年代末完成品种革命后,又一次刨根换种的品质革命,方向直指高质量发展。

10月27日—10月29日,中国山东国际苹果节将在烟台国际博览中心举办,齐鲁晚报·齐鲁壹点特推出“烟台苹果 自我革命”系列报道,关注烟台苹果最新市场行情,挖掘苹果革命中的行业故事,讲述前后变化和变革带来的增产提质效益。

# 25元一个的苹果在枝头就被订走

## 今年烟台苹果行情好于预期,传统市场、直播带货都挺火

十月的烟台,田间地头一片忙碌,又到了一年苹果丰收季,各果蔬市场热闹起来。齐鲁晚报·齐鲁壹点记者走访了果园、市场、果企、合作社等调查发现,今年苹果的行情要好于预期,好果和高端果尤其受捧,价格也比较坚挺,平均价格每斤三到四元,最高的能卖到六七块钱一斤。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者  
时培磊 秦雪丽 钟建军 李岩松 麻晓晓

### 行情超出预期 果农排队卖苹果

沿着206国道行驶在烟台栖霞寺口镇路段,道路两侧的树叶在阳光照耀下金灿灿的,成片成片的苹果园,枝头结满了红彤彤的果子。

中午时分,还没到寺口果蔬批发市场门口,数百米外的马路上就能看到拖拉机在排队,一辆紧挨着一辆,连个站脚的地都难找,车斗里是成筐成筐的苹果。果农和客商熙熙攘攘,货车进进出出,好不热闹。

“咱往里停停,客商的车出不去,咱的果子也没法卖。”寺口镇林业站站长林天翊正拿着一个大喇叭,在现场指挥交通。“今年苹果行情不错,果农都赶着来卖了。”他指着市场说。从门口往里望去,这里简直成了苹果的海洋,100多亩地的市场,几乎被载满果子的拖拉机占满。

据林天翊介绍,寺口批发市场本是解决当地苹果卖不上价的问题,从2017年建成使用后,市场影响力越来越大,不少周边区县的果农和来自全国各地的客商都慕名而来。

中午时分,就连镇上生意很火的羊肉馆也空荡荡的,老板娘索性掩上了门。“现在人都在市场,中午哪有空来吃饭,晚上会好一些。”

开市以来,苹果市场行情大大超出了果农预期,头几天平均价格在3.3元至3.8元每斤,精品果子能卖到四五元一斤,甚至能到6元以上。这极大刺激了果农的热情,每天有两三千辆拖拉机载着苹果来卖,苹果交易量每天在150万斤以上。

来自河北唐山的客商张兆新一行来烟台已有近一周了,他们今年打算收购60万斤烟台苹果,眼下已经收了20万斤,虽然今年的收购价比去年每斤要高三四毛钱,但烟台苹果有口碑,味道丰富,多汁脆甜耐储藏,他并不愁卖。

### 卖完第一车 赶紧回来摘第二车

22日下午3点多,天有些冷,不时刮起大风。花园泊村的果农闫春胜和妻子曹红霞像其他果农一样,把拖拉机停在市场,等着客商来买货。车上装了15筐苹果,有千斤左右,这些果子是两口子天刚亮上地里摘的,他们按果型大小和上色情况大致对苹果进行了分类。“有两三个客商来问过,出价3块一斤。”闫春胜觉得,自己这车苹果的质量可以卖个更高的价格,选择了继续等待。

今年45岁的闫春胜在果农里算是年轻的了,不过他已经种了20多年苹果,家里一共有十多亩地,按照当地一般的收成情况,一亩地能收4000-6000斤苹果。闫春胜说,今年的收成和往年差不多,他大约套了16万个袋子(每个袋子套一个果)。不过,今年雨水偏多,又受倒春寒影响,不少苹果外表有瑕疵,好果率不比往年。

决定苹果价格的因素有很多,果子的品种、大小、外形、上色、瑕疵情况等都会影响,果子瑕疵越多,价格越便宜。在收购市场,残次果只能卖到8毛钱一斤,而一个好果,能卖到六七元一斤。

闫春胜的妻子本来很担心今年的价格,但开市后,她拉着第一车果子到市场卖,发现今年的价格是这几年来最好的,一斤能卖到3.7元。“卖完第一车特别高兴,就想着赶紧回来摘第二车。”头几天,闫春胜一天能卖两车。

到了收购的中期,随着客商收购需求逐渐平稳,闫春胜往往是早上起来摘一车,当天差不多就能卖出去。苹果的价格每天都在变



烟台栖霞寺口果蔬批发市场,几乎成了苹果的海洋。



今年苹果市场行情大大超出了果农预期。

■相关链接

## 网红主动上门帮带货

### 烟台两成苹果从网上卖出

苹果红了,蓬莱市大辛店镇田家村的四姐妹又开始忙碌起来!

80后田春影、85后田冬影、90后田俊影、95后田汶鑫,她们是田家四姐妹。2014年,看到乡亲们为苹果销路发愁,四姐妹很不是滋味。思来想去做了一个大胆的决定,辞职回乡,创立了自己的电商品牌“田家果园”,通过电商平台、直播带货等方式,帮助销售家乡特色农产品,“蓬莱四姐妹”也成为苹果圈子里的“网红”。

“现在苹果红了,我们四个都特别忙。”大姐田春影介绍,随着苹果成熟,果园里除了果农就是网红的身影,10月23日霜降,她们刚做了一次预热直播,在未来的两周里,几乎每天都有苹果直播。

田春影介绍,她们四姐妹分工各有不同,有人负责市场,有人负责产品把控,有人负责平台运营,有人负责宣传策划,直播的平台包括抖音、快手、淘宝村播等多个,平时大都是二妹和四妹在做,如果遇到大的活动或节点,四姐妹会合体直播。

“除了我们自己的直播外,近期还有不少网红主播主动联系到我们,提出帮着带货。”田春影说,

尽管没有具体统计,但随着苹果上市,前来联络的网红确实不少,根据粉丝量和销售情况,她们也会给带货主播相应的佣金。

除了传统市场走货,近年来,苹果销售搭上互联网快车,无论是电商平台还是网红直播带货,烟台苹果经营者积极尝试,莱州市琅琊岭小龙农产品专业合作社就从中尝到了甜头。该合作社理事长王景波介绍,目前,合作社40%的苹果都是从网上销售,这一比例还在增加,今年还举行了多次直播带货活动,效果都非常不错。

烟台市苹果协会会长姜中武介绍,从目前来看,产区20%的苹果是从线上销售的,作为一种生鲜水果,苹果个头大,货运成本高,从目前来看,还是传统线下走货多。作为一种新兴业态,线上销量也在逐渐增加,但与传统市场不同,线上销售更要在营销上下功夫,满足消费者电商消费心理,“现在的年轻人,讲究精致,不喜欢一大箱子地买。”姜中武说,可以进行单果销售,一箱最多不要超过8个,可以多个品种搭配销售,这样更有吸引力,也降低了货运成本。

动,到了中期,价格有些走下坡。当天下午4点多,一位代办来询问,最后开出每斤2.8元的价格,闫春胜两口子摇了摇头,表示价格太低,“到了下午了,客商也想压压价”,闫春胜打算第二天一大早再来卖。

### 苹果收购进入中后期 不少果农选择入库

再见到闫春胜,是23日上午10点多,他和妻子刚从市场回来,车里的筐都空了。闫春胜告诉记者,他23日早上6点多到了市场,最后以3.3元每斤的价格把头一天摘的苹果卖了,“价格还算满意,这一车比昨天2块8的价格要多挣500多元。”

闫春胜告诉记者,开市以来,他已经卖了十多车,大约3万个苹果,每斤价格都在3元以上,地里还有10多万个苹果没有卖,随着霜寒节气的到来,他们不打算再到市场上卖了,这之后采摘的苹果,全部入到冷库。

“没有时间再去卖了,我们怕天气不好,万一刮大风,苹果全落了,再晚些,苹果的水分也锁不住了,会有流失。”曹红霞说,随着后期客商需求量减少,苹果不像初期那样好卖,他们需要入库后再慢慢卖。

所谓入库,是果农交纳了冷藏费后将苹果存在当地冷库,客商来收购时,冷库通知果农出价并询问果农是否出售。“入库后一般价格主动权不在我们这里,报多少价,收多少,都不一定,可能高也可能低,但是一般价格相对低些。”

### 高端果受宠 果在枝头就被订走

尽管进入苹果收购的中后期,好果和高端果依然不愁卖。“今年因为天气原因,好的苹果比往年少,客商要好果,把价格带起来了。”据烟台博士达集团苹果基地负责人李建忠介绍,今年高端果的销售要好于往年。

22日下午,在公司自动化分拣车间,一个个苹果在经过清洗、抛光、甜度和霉心病检测后,按照个头大小分类落进包装线,工人们正对苹果进行包装。这是公司生产的有机苹果,几天前,果子还没摘,就有客商预订了1000个苹果礼盒,公司正在进行包装。

“现在全国各地都在种苹果,即便是丰产,没有特色,也不能控制价格。”据李建忠介绍,公司从2012年开始种植200亩有机苹果,从浇水、施肥、打药等环节进行全面严格管理,高端的好果被包装成礼盒售卖。每盒12个苹果,苹果大小不同,价格也不同,规格90mm以上的一盒要299元,85mm以上的199元,80mm以上的99元。这样来算,最贵的苹果一个要25元左右。“现在越来越多的人认识到有机苹果的好处,销售情况很不错,往年各个规格的都能卖上万盒,今年的情况应该还要好于去年。”