



文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 钟建军

自找销路 雇货车小区门口流动卖果

80#一二级每斤价格在1.5元至1.7元左右,80#统货(大小果一起俗称统货)价格在1元至1.5元之间,75#一二级果也在一元上下……自年后开始,苹果价格相对低迷,行情不好,不少果商果农存在库中的苹果遭遇销售难。记者蹲点发现,即便行情不好,仍有不少合作社、果企在逆势中突围。

有的合作社在积极想方设法为苹果找销路。“我们的好果卖完了,剩下的是一些社员的统货,想方设法找销路。”招远市富凯水果合作社理事长李爱平说,今年市场需求量少、客商采购少,“以前是等着人家来买,行情变了,现在自己要找销路。”他雇了好几辆货车,每车拉七八千斤苹果,拉到山东、浙江等地的小区门口销售。

“库里剩下的是75#至80#二三级果。”李爱平说,80#果2.5元至2.8元收购价,如今出库价只有1.4元至1.6元。像货车拉的75#果及以上,出库价格为1元,售价司机说了算,卖10元4斤或5斤,预计一周能卖一车。“年后价格一直降,库里还剩七八万斤,市场需求量小只能多渠道销售,过段时间就卖完了。”

栖霞市唐家泊道駕芥村,位于牙山脚下,四面环山、昼夜温差大,形成独有小气候,所产苹果品质优良,口感甘甜酸爽,远近闻名。“2020年产了六七百万斤苹果,俺村的苹果不愁卖,只剩下四五万斤了。”道駕芥村书记王鹏绩自信地说,“好苹果不愁卖。”

2016年道駕芥村成立了党支部领办合作社,注册了“道駕芥”品牌,用有机肥、规范种植、精细化管理,3.5元每斤收的果卖3.8元至4元,装箱卖70元一箱,高端果卖120元一箱。“部分被客商提前预订,也为大客户供货,剩下的在微信小程序上销售。”王鹏绩称,果品品质好,没有过多中间商,受市场行情波动影响较小。

海外拓展 一周出80个货柜创下纪录

除了自找销路的合作社,这家公司在苹果行情不好的时下却表现得十分亮眼:齐鲁泉源供应链有限公司一周出80个货柜创下该公司纪录,苹果销量和业绩全线飘红。

“4月18日至24日,一周时间发了80个货柜,其中有3天每天发20个货柜,每个货柜装22吨至23吨苹果,创下公司纪录。”在栖霞市齐鲁泉源供应链有限公司,副总经理孙涛笑着说,“2018年销售额9亿元、2019年12亿元、2020年达到15亿,今年还会增加。”

2020年苹果收获季以来,收购价较高而出库价低于预期,加之市场行情变化,导致全国苹果行业普遍出现库存走货慢现象。齐鲁泉源为何有如此的出货量,销售业绩逆势飘红?

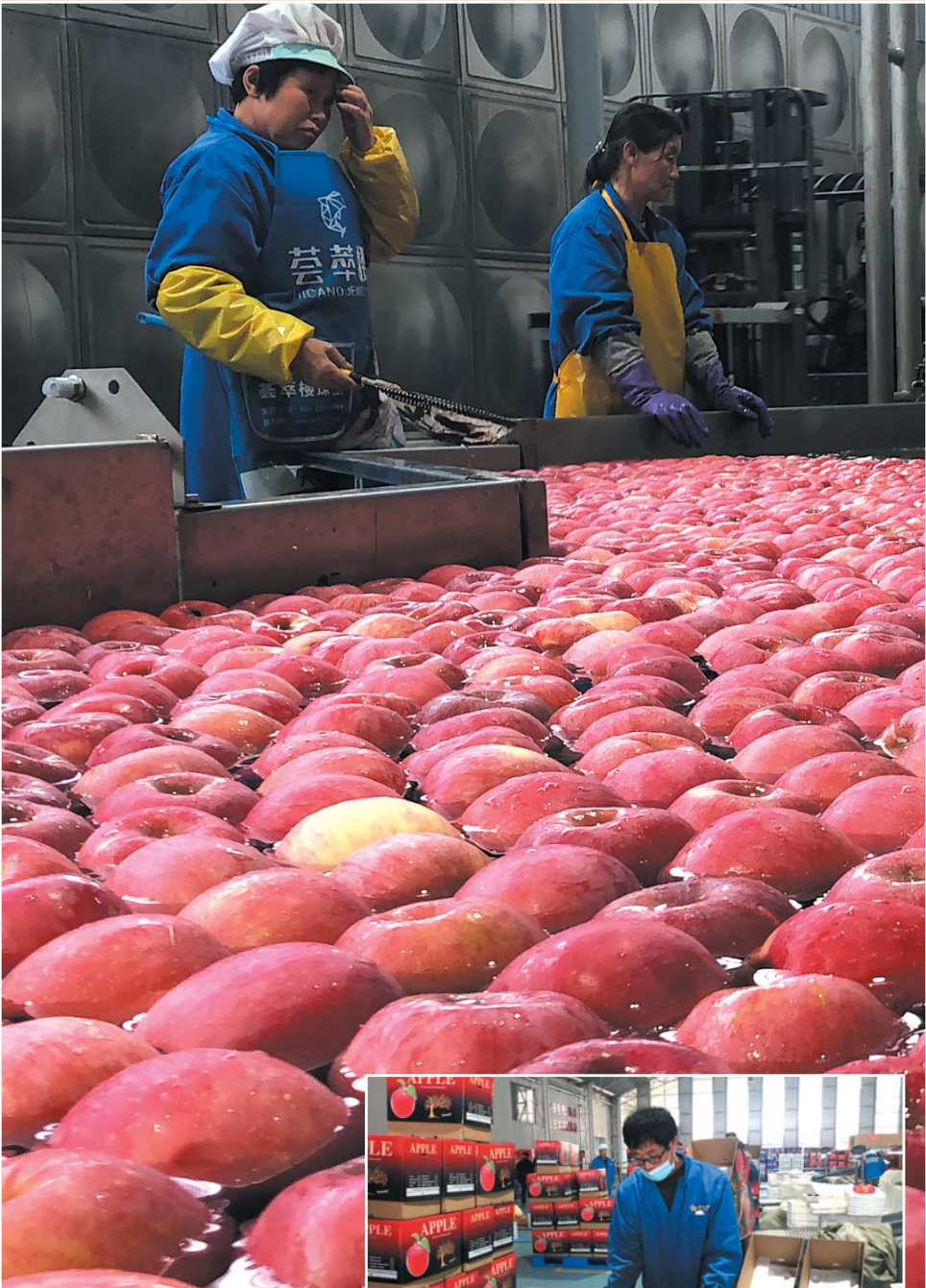
孙涛表示,这与近几年他们对海外市场的拓展有关,新开拓了不少国外客户。“7成走国外,3成苹果国内销售。”孙涛解释说,在出口方面,虽然国内苹果价格波动很大,但他们的订单和供货渠道稳定,相对来说受影响小一些。他们有6万斤库存,根据订单需求,他们也在积极帮助果农销售苹果。

“苹果脆片销售也直线上升,国内销售一部分,还出口到韩国、东南亚等国家和地区。”孙涛表示,围绕苹果脆片深度发掘市场潜力的同时,泉源集团也纵向延伸苹果酱、苹果粉、苹果保健品等休闲食品以及蔬菜深加工产品的研发。今后会生产苹果果酱、果胶等,提升苹果附加值。

逆势突围 他们“苹”什么

价格低迷,烟台苹果库存量多销售趋缓 好果飘红,果农企业走货各有应对之策

收购价格相对低迷、捂果惜售、不少苹果积压库中……烟台苹果较往年相比出现库存量高、销售缓慢的现状。为度过低迷期,果农、企业各有应对之策,调查发现,当下也有果企、合作社能逆势突围,它们“苹”什么?近日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者蹲点栖霞、蓬莱、招远等苹果产区企业,一探究竟。



▲苹果倒入全自动分选设备进行清洗、分级等。



▲将苹果装箱后,准备出口到国外。

专家说法

不惜售不抛售,顺市而为合理去库存

“2020产季苹果库存高,不只烟台存在这种现象,各地苹果优势产区以及非优势产区苹果冷库存量都在一个高位上。”烟台市苹果协会执行会长姜祉佑认为,烟台果农以及果商一直都有将收购的部分苹果入库的习惯,把苹果存放在气调库中有利于延长苹果的销售期,今年来看,苹果库存量比往年高约20%。“烟台苹果有着独特的优势,品质好。”他认为,5月至9月也是烟台苹果很重要的一个销售黄金期。

调查发现,苹果库存高,存在多个方面原因。从国内市场来看,2020产季苹果收购价格高,采收期客商、果农备货积极,整体库存高;商品果率低于往年,部分产区苹果因

受天气影响果品质量下降;节日带动效应不明显,元旦、春节、清明等传统节日客商备货较往年少,苹果库存消化慢;疫情虽得到有效控制,市场整体恢复情况较好,但消费者购买力不足;应季水果相继上市,对苹果等传统水果销售造成一定冲击等,导致苹果价格持续下降。

“客商采购时,一些果农觉得价格没达到预期不舍得卖,觉得苹果品质好。”姜祉佑称,经销商和果农应该密切关注市场态势,顺市而为、顺势销售。“鸡蛋不能放在同一个篮子里”,不惜售也不跟风抛售,应根据市场行情销售部分,保本减少损失,在接近预期的基础上合理去库存。

虚实结合 现货亏损就在期货上找补

行情不好,富民果蔬公司的苹果现货亏损已成定局,但该公司董事长于江涛心态很乐观,这得益于他多年来构建的现货销售+期货交易+直播带货组成的立体化销售体系。

在蓬莱市富民果蔬有限公司内,进口分拣设备正在运行,苹果根据重量、颜色被自动分选到作业台上,被工人装进箱子里。“这装箱的是75#果,出口到东南亚。”于江涛边说边指了指旁边的牌子,公司是国际大果企的采购基地,销售渠道比较稳定。除了出口外,部分内销的苹果发往国内各商超和档口。“今年市场需求量少,商超、档口采购量也就是去年同期的30%,走货量少且慢。3个气调库收了5000吨苹果,现在只剩不到五分之一。”

在于江涛看来,苹果期货是对苹果现货很好的一个补充。起初,在学习阶段,他也跌了不少跟头,交了一些学费。“刚开始赔了40多万元。在这个行业里面,是专业的人挣不专业人的钱。”于江涛说,后来成立公司请来专业人士操盘,采用虚盘和实盘相结合的方式,也卖货也接货,从事苹果期现货交易。

“以前企业面临销售难,存货价格下跌时,只能被动承受,现在通过苹果期货,企业可以根据自身对后市行情的预判,对冲现货价格下跌风险。”于江涛坦言,政策是好的,不要投机取巧,要善用它,在期货市场的收益可以找补一下苹果现货的损失。他建议,非专业人士谨慎入市,以免造成损失。

另外,他还与人合伙开办了传媒公司,聘用主播对苹果以及其他农产品带货销售,每个月都有不少销量。

在苹果行业摸爬滚打多年,于江涛认为,市场行情下行与供需关系、各地苹果丰产、果品品质以及消费力不足等多种原因有关。他认为苹果市场两极分化严重,好果不愁卖,统货卖不上好价钱,建议果农把苹果标准化入库,分好等级、上下果都一样,诚信入库,各级果都能卖上一个合理的价格。

部门出手 力争9月中下旬完成清库

针对库存较以往偏高,农业部门有哪些举措呢?对此,烟台市农业农村局工作人员称,农业农村部门也在采取措施积极应对,根据现有冷库贮藏的苹果实际情况,定期发布好烟台苹果价格指数,多渠道建立产销信息对接平台,引导果农进行分级分类、顺价销售,力争在9月中下旬完成清库。

搭建平台,加大苹果销售力度。利用国内各类大型展销平台,吸引外地苹果经销商采购,营销烟台苹果;利用烟台苹果展示交易中心、拍卖中心、大数据中心等平台,大力发展“线上”交易。

鼓励发展精深加工,降低鲜果销售压力。鼓励市内果品精深加工企业,开发特色化加工产品,加强苹果酒、苹果汁、苹果脆片等产品的市场开发力度,增加鲜果加工量,缓解鲜果销售压力。

深入推进苹果产业高质量发展。以老龄果园改造和四级示范园区建设为引领,从源头上改良品种、提升品质,通过标准化、规模化、品牌化的协同打造,变“以量取胜”为“以质产生高溢价取胜”。

“已经过了上量的时代,通过这几年的市场行情可以看出,好果卖好价,混装在一起的大小果卖不上好价钱。”该局工作人员解释说,“标准化、规模化种植,苹果内在外在品质有保证,能卖上期望的好价钱。”