

技 术 简 报

第 03 期

国家苹果产业技术体系

2016 年 2 月 14 日

2015-2016 年度陕西省苹果入库与销售情况调研

贮藏与加工研究室 任小林 刘翠华

经过了上一年度苹果高开低走（年前苹果收购价高，年后苹果销售价低），销售滞销后，为了深入了解今年的苹果收购和入库情况，苹果采后处理与产地贮藏岗位专家任小林教授、西北农林科技大学刘翠华博士一行于 2016 年 1 月 19 日至 1 月 26 日之间，对具有“苹果之乡”之称的陕西省洛川县和乾县进行了走访调研，主要针对本年度苹果的入库、贮藏和截止到一月的出库和销售情况。本次调研是在洛川县果业局的帮助下完成的。

一、苹果的入库和出库状况

本年度洛川苹果的总贮藏量为 31.69 万吨，按照贮藏形式分类其中机械冷库的贮藏量为 26.55 万吨，另外 5.14 万吨为简易贮藏；26.55 万吨的冷库的贮藏量中 14.05 万吨为外地客商代贮，4.2 万吨

为果农自存，另有 8.3 万吨为当地企业或合作社贮藏。目前，洛川苹果的贮藏形式以冷库形式为主，占到总储量的 84%，简易贮藏仅占 16%左右，简易贮藏主要是农民自存；另外有 4.2 万吨为农民自存的冷库苹果，约占总贮存量的 13%。综上，农民自存的量约为洛川县总贮藏量的 30%。另外，洛川苹果以富士为主，最佳入库时间为十月上中旬，但由于本年度苹果收购价比较低，与去年相比，苹果价格约降低了 1.8 元/斤，存在农民惜售，苹果入库不及时的情况。

2015 年在苹果生长季节中，气候比较适宜，及时入库、管理规范国库中的苹果预计在贮藏后期问题不大，而没有及时入库的苹果在贮藏后期可能会有虎皮病的风险。

截止到调查时为止，出库量约占到总贮存量的 13%，与其他年份同期相比偏低。其中又以农民自存的出库为主。根据洛川县果树研究所的调查显示，洛川县农民苹果的投入为 0.99 元/斤，而净收入为 1.16 元/斤。所以农民自存的苹果可以以较低的价格出售，以收购苹果进行贮藏的客商或库主，与农民相比就不存在价格优势。此外，从全国范围看，今年苹果出库还有一个新的特点——山东苹果出库比往年早。以往山东苹果主要以气调贮藏为主，而且由于气候差异，山东苹果的糖酸比不如陕西苹果高，所以一般是 5 月前主要是陕西、甘肃等西部省份的苹果出库，5 月 1 日之后西部苹果基本出库完成，山东苹果再进行销售。此时，山东苹果的糖酸比会比入库时提高，销售价格会更好。但是由于上一年度苹果销售形势严峻，今年苹果上市后销量也走低，为了降低年后的销售压力，减小风险，

山东苹果销售商今年在年前就以低于陕西等西部省份的价格开始销售苹果。另外，东北地区发展的寒富苹果，果实大，价格比富士低，近两年大量结果，进入嘉兴等南方市场，这些因素也从一定程度上拉低了今年富士苹果的售价。

二、苹果的收购价格分析

本年度收购价格低于 2013 和 2014 年度的收购价格，根据苹果质量的不同，收购价格一般在 2.1 ~ 3.5 元/斤之间。但是对质量把控很严格的洛川延美合作社，收购价格为 3.62 元/斤以上，延美合作社仅在石头镇、土基镇收购苹果，果实限定 70 以上。虽然今年的苹果收购价格与 2013 和 2014 年相比大幅降低，但是农民的投入和净利润比约为 0.85:1。如果只从利润率上分析，应该说苹果价格是在前几年高价运行的情况下回归了理性的销售价格。这有利于建立稳定、合理的果品市场秩序。但是同时苹果种植存在自然灾害、销售困难等风险，在这样的售价情况下，农民一旦遭遇灾害，就会损失惨重。保障农民利益、提高农民抵御风险能力也是形成稳定市场的重要环节。应该鼓励社会保险公司和银行进入苹果流通环节，如针对苹果产区特殊天气的自然灾害险，冷库运行事故（如冻害、火灾等）的意外险，支持银行对从事果品贮运流通企业的贷款和对果农的支持服务。

三、苹果的出库价格分析

目前，苹果的销售价格与苹果质量直接相关，但是不同等级的苹果一般入库价和出库价约为 0.6:1.75 的苹果售价一般在 3.5 ~ 4.2

元/斤之间，超市高端品牌苹果 80 的售价则约为 10.6 元/个，85 的则为 14 元/个。但是今年这样高端苹果的销售量大幅降低。

苹果电商也是近两年出现的新的销售形势，很多销售商都有自己的网店，但是电商销售的比例不高，目前仍然以传统的销售渠道为主。洛川延美合作社的 2015 年的库存为 5000 吨，为淘宝年货节备货约 150 吨，但以 80 和 85 的苹果为主。由于电商销售的物流成本较传统销售渠道高，所以要以高品质的苹果为主的销售特点。但是不论是传统销售渠道还是电商渠道，销售商都应该注重培养自己的品牌，并且保证始终优质，这是苹果未来发展的必然。

四、分析造成今年苹果销售困难的主要原因

1、苹果产地收购价格虽然低于去年，但还是较高，另外，劳动力成本逐年上升，流通成本较高，苹果市场销售价格特别是大型超市苹果价格过高，导致苹果消费量受到影响。

2、国内各类水果产能不断增加，苹果所占份额在逐年下降。

3、苹果出口下降，各类水果特别是南方水果进口量猛增，苹果国内竞争加剧。

4、公款消费、集团购买力明显减少，经济调速社会购买力不足。

5、库存苹果虎皮病、苦痘病、霉心病、轮纹病、炭疽病等造成的次果率高于 8%，苹果出库包装成品率低，损耗大，影响经营效益。

6、由于今年苹果入库晚，入库慢，苹果糖度高了，但硬度下降。造成库存苹果不耐贮运，苹果的碰刺压伤很多，不利销售。

7、近年，由于苹果经营风险较大，客商自购自存自营的比例逐年

下降，而转嫁给果农贮藏销售的比例逐年增加，客商、果农、贮藏商利用互联网开网店销售的比例逐年增加。所以，整个流通渠道正处于一个不稳定的转型期。并且，电商的销售以优质高档苹果为主，流通过程中的包装、运输成本较高，导致销售价格居高不下，而另一端果农的出园价格不断下降。

综合以上所述，2016年的销售形势不容乐观，从现在到春节前后这个阶段走量至关重要，销售速度较慢，那么去年春天苹果价格下跌的一幕可能会再次重演。

报送：农业部科技教育司、农业部种植业管理司

发送：各苹果主产省农业厅、各功能研究岗位专家、综合试验站站长

首席科学家办公室成员

国家苹果产业技术体系首席科学家办公室

2016年2月16日印发
