

编者按

苹果产业是洛川县域经济发展的支柱产业,2000多名“苹果经纪人”作为洛川苹果产业链上的“活跃因素”,不仅帮助洛川苹果打开了更广阔的市场,还极大地推动了洛川苹果产业的高质量发展。那么,让我们走近他们,聆听他们的故事。

洛川,活跃着这么一批“苹果经纪人”

郑小东:“做一个有温度的‘苹果经纪人’”

记者 白雪 通讯员 白利民



● 郑小东到冷库查看苹果装车情况

“咱曾经也是果农,知道农民辛辛苦苦一年到头就依靠苹果过生活,苹果熟了卖不出去,那种心急的感觉我比谁都懂。”金秋九月,正是洛川县早熟苹果集中上市的时节。在金塔果业冷库里,郑小东正督促工人将客商预订的苹果搬运到门口的卡车上,准备发往全国各地。在这里,郑小东跟记者讲起了自己当上“苹果经纪人”的故事。

郑小东今年54岁,是洛川县凤栖街道办蒋村人,1995年他家里的苹果面临滞销,为了找到销路,原本不善言辞的他硬着头皮四处找客商推销自家苹果,没想到不仅成功卖出了苹果,还帮同村的人销售了好几单,赚到了代办费。从那时开始,他就下定决心,干起了“苹果经纪人”。

“我干代办生意快30年了,每年从我手里交易的苹果量少则200多吨,多则500多吨,没有客商和果农对我的双重信赖,我干不成这个事。”郑小东说,和其他经纪人相比,自己年龄大了,腿脚也不灵活,但因为办事靠谱和一副热心肠,他把这份事业做得蒸蒸日上。

在郑小东的手机通讯录里,常年长期合作的有来自广东、四川、河南、湖南等地的客商,这些客商每年一到苹果丰收期,都会提前联系他订购洛川苹果。接到订单后,郑小东一刻也不停歇,立即到周边村子和洛川县其他村,了解果农苹果销售情况,再对接客商,协商价位、质量、数量,确保把果农的优质苹果送到客商的手上。

程建军:“取之于果农,更要服务好果农”

记者 白雪 通讯员 白利民



● 程建军(左)查看苹果丰收情况

“做苹果代办生意其实跟说媒是一回事,必须要对接到双方都满意,你这宗‘亲事’才算说成了!”作为洛川县小有名气的一个“苹果经纪人”,程建军只要说起自己的苹果“生意经”,话匣子一下就打开了。

今年51岁的程建军,是洛川县旧县镇故现村人。自从2000年开始从事苹果代办生意后,他就对这件事物彻底着了迷。

原本程建军主要做化肥农资销售生意,出于工作原因,他常常和果农打交道,不知不觉也和许多果农处成了朋友,每次听说哪家的苹果又卖不出去了,他就想办法联系看自己周围有没有客商愿意收购,久而久之他就成了一名“苹果经纪人”。

刚成为一名“苹果经纪人”的时候,程建军一年最多只有10万到15万公斤的交易量,直到2010年以后,他的交易量达到了到100万到150万公斤。交易量10倍增长的背后,是他不变的初心。程建军说,从做苹果经纪人的第一天起,他就信奉着一句简单的话:取之于果农,更要服务好果农。

这段时间正是洛川早熟富士成熟的季节,一大早他就着急地赶去同村果农雷守旺的果园了解今年果子的销售情况。

“你的苹果今年能产多少?现在有没有客商要收购?”程建军跟雷守旺聊着天,电话也响个不停。程建军说,他一年四季奔走在洛川塬上,和果农相熟的同时,也掌握了最真实的市场信息,哪里苹果产量高、质量佳,他一清二楚。同时,为了信息对称,他还利用微信、抖音等社交媒体拓展客户群体,增加销售额。

打开程建军的抖音个人主页,他经常把自己的日常工作拍摄成短视频发送到平台上,真实的自然场景和独特的本地资源为他吸引了不少客源,这些客商顺着平台找到他,达成新的交易。

去年,一位来自山东菏泽的客商牛老板在抖音私信他,表示自己想订购一批苹果,价格约1.6元每斤,程建军手里正好也有相应的苹果资源,很快二人一拍即合签订合同达成了这批3万公斤的苹果买卖,程建军也轻松地赚到了3000元。

“跟我合作过的老板对我办事都放心,前段时间牛老板又跟我订了4卡车的货,4万公斤的苹果又卖出去了,这就是信任带来的买卖。”程建军说。

这些年,程建军所做的苹果交易主要集中在延安、洛川本地市场,近两年,为了提升收入,增强能力,程建军努力扩大“朋友圈”,将一部分目光移向大型果业企业和批发市场,和他们形成了更加稳定的合作关系。

“我和建军是偶然认识的,4年前我急着想要3万公斤的苹果,抱着试一试的想法找到建军,结果他很熟悉市场,给我提供的苹果也货稳价优,所以今年合作有订单,我第一个就想到了他。”西安雨润水果批发市场客商杨峰说,今年他和程建军再次合作签订了10万公斤的苹果交易协议,代办费依旧还是5分钱每斤,划算又省心。

借助手里的独家资源和踏实认真的工作态度,程建军也在代办市场闯出了名气,经朋友介绍,他又和陕西自然搭档农业发展有限公司的负责人李总认识,这次他拿到了50万公斤的订单,完成交易后他将得到近5万元的报酬。

“苹果经纪人消除了果农与客商之间的信任障碍,架起沟通的桥梁,拓展了苹果交易渠道。”程建军说,今后他还要继续努力,转变思维,不仅要做好优秀的“苹果经纪人”,更要尝试完成从经纪人到客商的身份转变。

任峰杰:“我要让更多的人吃到洛川苹果”

记者 孙艳艳 通讯员 井北斗



● 任峰杰(左)检查苹果包装

2018年,任峰杰也面临着人生重要的选择。面对一份专业对口、待遇优厚的工作,任峰杰慎重考虑后决定放弃。“毕业后到西安一家电商公司打工,淘宝店铺就一边打工一经营。”

电商作为新兴业态,既可以推销农副产品、帮助群众脱贫致富,又可以推动乡村振兴。近年来,为抓住电商经济新机遇,助力县域农产品电商发展,为洛川苹果销售赋能,洛川致力于农村电商培训和农产品电商示范企业打造。

任峰杰了解政策后,一年后,他结束了在外漂泊的日子,回乡创业当主播。

“当时想着,要做好苹果销售,离开产地肯定是不行的,而且父母一年到头种植苹果很辛苦,自己回去也能帮忙分担。”任峰杰说,得知政府全力支持电商发展,回乡创业的信心就更坚定了。

回到家乡后,任峰杰开始做包装设计,认真学习果园管理技术,了解苹果生产中苹果在不同时期的生长特性。“只有自己了解了才能更好地给粉丝介绍,让粉丝放心购买。”任峰杰说,仅2020年,他的淘宝店铺销售额就达到了10万元。

作为土生土长的洛川人,任峰杰深知洛川苹果的巨大市场潜力。2021年9月份,任峰杰进入抖音直播平台,但不可抗拒的原因,销售受到了影响。

这期间,任峰杰并没有灰心,而是不断地提高自己,积攒人气。2023年3月份,任峰杰注册成立陕西省十二点钟农业发展有限公司,组建了团队,形成了收购、销售、物流为一体的公司运营模式。2023年,公司的销售额达到了1000多万元。

“我们目前在淘宝、抖音、拼多多都有自己的店铺,专门销售洛川苹果,有6名主播进行直播销售。现在,平均每天的订单量有1000单,旺季或节日高峰期能达到4000多单。”任峰杰说。

回乡创业不仅让任峰杰收获了事业,还有幸福的生活。2021年11月份,任峰杰有了自己幸福的家庭。

“无论是在外上学还是打工,那些日子心都是在外漂泊的,是家乡的这片产业成就了我。”任峰杰说,以后还要靠自己的努力,把公司经营得更好,为乡村振兴助力,为洛川苹果高质量发展贡献自己的力量,让更多的人吃到洛川苹果。

靳小芳:“好的‘苹果经纪人’,要做到‘全过程’‘保姆式’服务”

记者 白雪 通讯员 白利民



● 靳小芳为客商收购的优质洛川苹果

色泽好,整体品质特别好,所以订购小芳自家的苹果就更放心了。”

为了吸引更多长期、优质的客商合作,靳小芳每一单都会全程跟踪,全过程服务,从找工人装车、入库、出库,从不缺席每一个现场,总是第一时间处理出现的临时问题,确保苹果能顺利运送到客商手里。他认真负责的工作态度,吸引了越来越多的客商慕名而来。

伴随着交易量的上涨,他的经纪人业务逐渐从单纯的地头收货,扩展到帮助客商从冷库调货,还经常和同行合作,一起完成大型订单。

“前段时间,桂林的客商陈小红跟我订购9万公斤嘎啦苹果,湖南客商张老板要订购10多万公斤,这两个人都跟我长期合作,当时感觉20万公斤苹果我一个人代办有些吃力,就赶紧想办法了。”靳小芳说,要在短时间凑够订单容易,但是确保质量的同时还要全过程细致服务,这是一个有难度的挑战。

在多番考虑后,靳小芳谨慎地选择了几位符合他要求的同行一起合作,很快订单高效完成,他们也拿到了2万元的佣金。

“从事苹果交易行业,作为代办一手托两家,既要保证果农的利益,还要保证客商的果品质量。”靳小芳说,他把每一次交易都当成是一种学习,在学习中提升自我、积累人脉、丰富经验。

有一次,靳小芳接到了客商的一个大订单,要求给广东市场发将近75万公斤的苹果,有了经验,从看货、签合同到调货等一系列的事情变得流畅,全过程服务,也让客商和果农忍不住为他点赞。

“去年我的苹果熟了卖不出去,小芳给我联系了湖北鄂州的客商刘朝红,他收了我2万多公斤苹果,我入账六七万元。刘老板对我的果子很满意,后来他到洛川还专程请我和小芳吃了一顿饭,这一切幸亏有小芳替我张罗。”洛川县旧县镇侯井村果农王俊林说。

“一个好的‘苹果经纪人’,要做到‘全过程’‘保姆式’服务,同时对接好果农和客商,‘责任心’告诉他,要保持到这一单交易彻底结束才算完事。”靳小芳笑着对记者讲起了他的经纪人“秘籍”。

56岁的靳小芳是洛川县旧县镇靳家塬村的苹果种植户,也是一名“苹果经纪人”。作为一个苹果交易市场上的“老把式”,他的客商资源遍布湖北、四川、广东等地,每年收购、销售的苹果达二三百多万公斤。像靳小芳这样的苹果经纪人,在洛川如今有2450名,绝大部分洛川苹果都是通过他们走出洛川、走向全国。

“成了经纪人以后,首先自己种的苹果不愁卖不出去了,今年种了13亩苹果,早熟富士套了2万袋子,刚成熟就被客商预订,卖了4.2万元,价格很不错。”靳小芳说,靠着苹果产业和代办生意,他一年收入近20万元。

买走靳小芳苹果的渭南客商张志广是靳小芳的老朋友。今年他刚听说靳小芳的苹果还没卖,就直接下单订购了。张志广说:“和小芳合作一直很顺利,每次他代办的苹果总是个头大、