

福安超八成葡萄园采取客商承包模式,提升了葡萄产业链的效率和专业化

果农种葡萄 客商采运销

□ 单志强 陈雅芳

眼下刚刚入伏,正值福安大面积采收季和葡萄上市期。天刚蒙蒙亮,赛岐镇象环村内已是一片繁忙景象:葡萄棚下,果农穿梭其中采摘、装筐;分拣中心内,员工仔细挑选、包装;寄件点外,一辆辆冷链车护送葡萄出村。

“前几天,客商来看了我家葡萄果形、长势,开出了每公斤13.2元的承包价。我觉得价格还行,便收了定金,把果园承包给了他们。”坐在自家葡萄棚下,象环村村民陈招柏向记者聊起了这些年在当地葡萄园新兴的客商承包模式。

果农: 管好种植 不愁销路

“以前葡萄季,那叫一个忙。”陈招柏回忆,当时,要凌晨进棚采摘,摘后还得分拣、装箱、寄货,一直到次日早上八九点都不能歇息。

客商承包模式,改变了陈招柏的生活。

陈招柏告诉记者,这些年,每年还未到葡萄采摘季,象环村内便会迎来一批前来“踩点”的客商,他们到各家葡萄棚内察看果子长势、果粉等情况,根据市场行情和果农洽谈价格,达成协议后先预付定金,等到葡萄熟了便直接入园采摘。“客商雇佣当地村民,全盘负责葡萄采摘、分拣、包装,还有专业的员工团队负责运输和销售。我们只需要把摘好的葡萄挑到指定地点过秤,当场就可以结算收款。”陈招柏说。

种植葡萄20多年的陈招柏坦言,随着年龄增长,身体已经逐渐吃不消繁重的采摘劳作,“客商进村承包,我们只管把葡萄种好,其他的都不用管了”。

早上8点多,象环村内葡萄采摘已经接近尾声。在村党群服务中心内,果农陈勇和几名村民坐着聊天,等着结算收款。“搁以前,这

会还得忙着将葡萄拉到外地售卖。把果园承包给客商,葡萄大批量成熟时也不用愁销路,省时省事。”

我市葡萄种植面积达8万亩,总产量约10.5万吨,惠及农户超3万户。然而,据不完全统计,当地57岁以上的葡萄果农占比超七成,果农老龄化成为制约葡萄产业发展的一大瓶颈。

“目前,福安超八成的葡萄园采取客商承包模式,让果农从采摘、包装、销售等环节中解放出来,专注于种植环节。”福安市葡萄协会会长陈荣华表示。

客商直接承包,果农效益如何?

“和自己卖差不多。”陈招柏算了一笔账,“今年我家葡萄每公斤承包价是13.2元,市场价是16元,虽然有2.8元的差价,但算上采摘人工和次果折损、快递等成本,利润差不了多少。”

这一模式让年老的村民从采摘劳动中“解脱”,也让年富力强的村民多了一份在家门口打工的选择。在陈招柏的葡萄园内,受客商雇佣前来采摘的村民陈秀荣一边挑选成熟的葡萄,一边与记者聊天:“摘一个小时能有30元工钱,一天能赚200多元。”

客商: 按需采摘 保证品质

万鸿果品贸易有限公司已连续5年到福安承包采摘葡萄园。“福安葡萄品质好、果粉好看,最重要的是产量大,供应稳定。”公司负责人杨旭东说。

承包新模式和过往从果农手中直接收购葡萄有何区别?

杨旭东告诉记者,各商超对葡萄的采购量每天都在变动,过去从果农手中直接收购,没法掌握量,常常出现葡萄滞销或者不够卖的情况,加之果农采摘时间各不相同,葡萄品质无法保证,



客商雇佣的村民在采收葡萄 李郁 摄

收购时间线也拉得长。“承包果园后,我们按照商超需求量,固定时间安排员工进园采摘,不仅能保证葡萄新鲜供应,还能避免采摘过多造成的不必要损耗和占冷库空间等问题。”

“客商进村”,还带来了冷链物流。

记者在位于象环村内一家名为莲山果业的分拣公司门口看到,几辆满载新采摘葡萄的皮卡车一字排开,受雇村民麻利地将葡萄卸下,运往分拣车间。车间内非常凉爽,数十名村民忙着将葡萄分拣、装盒,并搬入冷藏库,等待冷链卡车前来收运。

“我们每天安排30多名雇佣的村民到田里,从晚上8点一直摘到第二天早上8点,一天大概能摘2万~3万公斤。”莲山果业负责人许光华介绍,葡萄对温度十分敏感,企业自有的冷链物流,可以在运输途中将温度把控在3~5℃,最大限度保持葡萄品质。“目前,葡萄主要销往广东、上海等地商超,月销售量超500万公斤。”

采访期间,莲山果业不断有满载新鲜葡萄的皮卡车驶入;分拣装箱的葡萄则被装上冷链车,源源不断发往各地。

“借助下游客商的丰富销售渠道,福安葡萄能快速对接各地市场,进一步打响了品牌。”陈荣华说。

记者手记

客商下沉农产品上行

在福安,葡萄是“金名片”,也是“致富果”,当地15万人的经济收入与葡萄产业密切相关。近年来,福安葡萄名气越来越响,产业规模不断扩大,但许多果农却年事渐高,回乡种植葡萄的中青年又十分有限,加之葡萄具有较强的时令性,对采摘时效和运输温度要求十分严苛。如何在采摘季解决劳动力资源和市场需求之间的矛盾,提升葡萄“采摘—分拣—运输—销售”这条产业链的效率和专业化,成为近年来困扰当地的难题。

客商进村承包果园,为破解这一难题提供了新的思路。客商有较为成熟的团队、冷链物流、销售网络等,通过安排雇佣的村民进园采摘,再到建立分拣中心进行分拣包装,最后利用自有冷链物流将葡萄销往各商超,不仅大大减轻了果农的负担,还减少了中间成本,提升了福安葡萄上市的时效,打通葡萄进城“最初一公里”。

客商资源下沉,农产品上行。客商进村承包果园这种模式,不仅让更多果农从采摘、加工等环节中解脱出来,也让福安葡萄产业走上合理分工的专业化道路,走向更广阔的市场。

水蜜桃、脐橙、芙蓉李……在福安,还有很多与群众增收息息相关的农产品。要想走好增收致富路,就应当以更开放的思维,探索推广更多像客商进村承包果园这样的新模式,推动农村经济从单一的农业生产向集生产、加工、销售、服务于一体的现代化农业转型。这既是推进农业供给侧结构性改革的题中应有之义,也是进一步推动乡村产业转型升级和高质量发展,夯实乡村全面振兴产业基础的内在要求。

推进制造业与数字技术深度融合

“全家福安”工业互联网平台入驻企业超200家

本报讯(张文奎) 7月7日,记者从市工信局获悉,自“全家福安”工业互联网平台上线以来,已有超过200家企业入驻,享受到了数字化转型带来的显著效益,加快推动“智改数转网联”。

我市作为积极响应国家新型工业化发展战略的前沿阵地,正加速推进制造业与数字技术深度融合,将数字化转型视为提升工业竞争力的关键一环。为深入贯彻《福建省工业数字化转型三年行动计划》精神,福安市工信局指导建设了“全家福安”工业互联网

平台,旨在加速推进制造业高质量发展。

“全家福安”平台遵循“1+2+N”战略蓝图,即围绕一个核心平台、构建两个服务中心、集成N项服务与管理应用,尤其注重为电机电器产业链上的中小企业构建资源共享与协作的生态系统。平台特色在于其“平台+生态、应用+场景、线上+线下”的全方位服务模式,为入驻企业提供包括行业制造云、设备运维管理、安全监测在内的120余款云端应用,以及一体化综合服务解决方案,有效促进企业间的信息互通与资

源优化配置。

“自从接入‘全家福安’平台,我们的生产效率和管理水平有了质的飞跃。依托平台,亚达隆实施了数字化改造,投入多台搭载信息化技术的自动化设备,实现了生产数据的实时监控,数据处理能力和决策效率提升,资源浪费大幅减少。目前,企业的设备稼动率提升15%,产品良品率提升3.7%,员工工作效率提高15%,这种变化让我们在市场竞争中更具优势。”福建亚达隆电机有限公司董事长刘铃清说。

市工信局进一步细化工作策略,推

出“1+2+3+N”行动路径,依托平台,通过构建企业“四类清单”、数字化诊断成果库及L1至L3分层次积木式转型方案,精准解决企业转型中的共性与个性问题,为不同发展阶段的企业提供标准化解决方案。其中,荣耀健康、亚达隆电机、博禾电子、嘉创铸造等多家企业依托平台成功实施了“透明工厂”改造项目,实现了生产数据的实时监控与智能分析,工作与决策效率分别提升12%与15%,资源利用率也提高了10%,形成良好的示范效应,带动更多中小企业积极投身数字化转型浪潮。