



“松欣”公司生产橙皮罐头出口日本。(余建文 李贤君 摄)

农产品加工企业 克服 困难 复工 达产

罐头加工企业： 化危为“机” 努力拓市

记者 余建文 通讯员 李贤君

制成罐头食品是农产品加工的主要品类。在宁波，有不少出口主导型的罐头加工企业。新冠肺炎疫情对企业复工复产影响几何？当下，疫情在各国蔓延，会对罐头出口带来压力么？上周，笔者走进奉化相关企业实地探访。

3月5日下午，笔者来到位于松栎镇的宁波松欣食品公司。车间里，近百名工人正在生产线上麻利地加工橙皮罐头。手有订单心不慌。公司总经理卓成说，这种橙皮罐头是专门出口到日本的，只取“代代橘”的皮，不要果肉，用于做各种酱料。“企业是2月26日复产的，倒是日本客户催我们发货。过年前，我们从自己的种植基地里采收了200多吨橙子，现在原料不愁，生产很正常，每天要加工10来吨的橙子，同时发出几个集装箱的罐头。”

卓成说，罐头加工季节性非常强，像夏秋季生产高峰，要七八百名季节性工。“眼下做橙皮罐头，七八十人够了，出于防疫需要，都是从松栎本地招的。做完橙皮，到了3月底，就要加工水煮笋，包括收购、运输等，用的劳力就多了，企业已在谋划招工事宜。”

松欣食品是家有着30多年历史

的罐头加工企业，生产黄桃、橘子、水煮笋等罐头，产品全部销往日本，年产值近8000万元。最近，企业时刻关注新冠肺炎疫情在日本的趋势，“眼下橙皮的订单还未受影响，但水煮笋的行情就不好说了，每年都在变”，公司办公室方宏辉主任说，企业根据市场变化，随时调整生产计划，把不利影响降到最低。

位于溪口的宁波今日食品有限公司是国内最大的金枪鱼加工企业，国家级农业龙头企业，最近也进入忙碌的生产季。车间里灯火通明，几百名工人从头到脚严密防护，专心处理、加工鱼柳，现代化的全自动流水线每分钟生产600个罐头。

公司相关负责人介绍，金枪鱼加工是典型的劳动密集型产业，公司1000余名员工80%是外地的，往年正月初八就要复工，但今年受疫情影响，几百号员工不能按时上班，而出口的订单又要赶着做，缺人让企业非常焦急。

为了解决人手问题，“今日食品”想尽各种办法。从2月中旬起，公司利用包车从山东等地把员工接回，并发放补贴，鼓励员工自驾回厂上班，奉化区人社部门也伸出援手，把从黑龙江省海林市招来的100名工人安排进公司。

“今日食品”认真落实复工复产的防疫要求，备足各类防疫物资，实施严格的消毒和个人防疫管理督查制度，员工实行错峰吃饭，尽量少聚集。目前，“今日食品”到岗员工达到85%，平均日产罐头5万个，产能基本恢复正常，“就是鱼柳的加工，生产线需要再添点人手，才能达到满负荷状态”，企业史副总经理说。

多年来，公司一直瞄准欧盟和美国两大市场。去年，受美国发起的贸易战影响，对美出口出现下滑。这次疫情，对企业又是一个严峻考验，“我们也在考虑对策，一方面赶做出口订单，稳住国际客户，同时准备开拓国内消费市场，从单纯出口逐步向国内、国外‘并排走’转型，增强对市场的应变能力”，史副总经理说。近年来，除了生产传统的金枪鱼鱼柳罐头，“今日食品”的海洋生物科技项目取得快速发展，成功开发出金枪鱼浓缩液、胶原蛋白肽、鱼油凝胶糖果等多种高附加值保健食品。最近，公司正在招募、组建新的营销团队，以金枪鱼保健品为主打产品，通过电商、商超、餐饮等渠道进入国内市场，走入中国老百姓的日常生活。“国内消费市场潜力巨大，把这片‘蓝海’耕好了，企业发展将跃上一个新台阶。”

铜钱桥榨菜： 用85%人力 努力恢复100%产能

记者 沈孙晖 通讯员 何彦浩

三月，花红柳绿，春风和煦。位于余姚泗门镇的宁波铜钱桥食品菜业有限公司里，工人们正紧锣密鼓进行成品榨菜装箱。一辆辆运输车整装待发，只待这批榨菜装箱完毕，便抓紧发给外省的客户。

榨菜是铜钱桥食品菜业有限公司的拳头产品，中外驰名，畅销全国。该公司榨菜加工年产量10万吨，年销售额1.56亿元，其中武汉市场约占两成。但今年始料未及的新冠肺炎疫情，暂时羁绊了铜钱桥榨菜生产销售的步伐。

“自2月15日公司复工后，来自全国各地的订单应接不暇。”铜钱桥榨菜品牌总经理陈亦贺告诉记者，初期出于疫情防控需要，众多外地员工未返岗，用工缺口大，导致产能当时仅恢复30%，加上之前陆路货运不畅，每天的发货量也有限，远远无法满足订单需求。

“客户没有收到货物，订单无法及时完成，货款回收就会出问题。这直接影响我们下阶段榨菜原料的收割和收购，毕竟农时不等人。”如何把生产效率提上去，与时间赛跑，争取把订单进度抢回来，成了陈亦贺心中思索的问题。

陈亦贺与管理层商议后，决定采用“亲情招工”“友情招工”，鼓励老员工介绍亲戚朋友入职填补岗位空缺，并建立了一整套奖励机制。比如老员工成功介绍一名新员工入职，可获得1500元奖励；新员工能在工作岗位稳定下来的，可获得500元奖励等。

泗门镇政府了解到铜钱桥公司用工不足的情况后，协同余姚市

人社局、交通局积极安排外地员工包车返岗，同时帮助企业建立返岗员工“一人一档”，做好企业复工复产防疫保障工作。在政企合力下，目前该公司员工返岗率已达85%，用工问题暂时得到缓解。

为了完成之前耽搁的订单任务，就要尽可能恢复100%的产能。为此，铜钱桥公司灵活调用其他岗位的员工参与一线紧张的生产。统计员、机修工、管理层……都加入榨菜生产包装中来。临时串岗劳动效率不算高，三个新手工人可能还比不上一个熟练工的生产效率，就用“加班”来凑。生产线上的工人全员响应号召，加班加点提高产出。

好在，“机器换人”也助了铜钱桥公司一臂之力。“早在八九年前，我们就未雨绸缪，对榨菜生产线逐步更新升级，如今已基本实现自动化，以前千余人的用工量可减少到两三百人。”陈亦贺介绍。

通过全厂员工齐心协力，目前铜钱桥公司每天产出榨菜70吨左右，已和往年日均产量基本持平。每天生产多少就运走多少，火速供应市场，全力追赶订单进度。

三四月份正是榨菜的收割时节。铜钱桥公司的榨菜种植基地内，2000亩成熟的榨菜正静静地等待收割。

“眼下最重要的事，就是确保榨菜原料的收割和收购。”但收割这项工作，仍需不少劳动力，陈亦贺估计公司2000亩榨菜田需要近600名工人，才能如期收割完毕。“必要时我们会从生产线灵活调度员工参与，保证收割顺利进行。”陈亦贺告诉记者，“有关机械化种植收割榨菜的技术我们也在研究，有成果后可大大减少用工需求。”



铜钱桥公司员工加紧赶制单罐度。(杨银泉 沈孙晖 摄)

美栖：拓展销售新渠道

记者 孙吉晶
宁海县委报道组 徐铭峰
通讯员 张春涛

3月6日上午，笔者走进宁波美栖生物科技有限公司大楼，闻到了阵阵枇杷花的清香。在一间加工房里，3名工人正在将烘干好的枇杷花装入袋中，用机器塑封好，再装入包装盒。

“年前就从白枇杷种植户那里收购了近4万公斤的鲜枇杷花，晒干后差不多有4000公斤的花干。”美栖公司副总经理李建军说，2月19日公司开始复工，一接到订单，他们就加班加点，到现在卖了近20公斤的白枇杷花茶。

美栖生物科技有限公司位于宁海市镇，是一家生产枇杷花茶、枇杷蜂蜜粉、菊花枸杞茶等100余种产品的农业龙头企业。宁波地区线下销售门店有10余家。

正常情况下，公司生产需要180名员工，目前只到了80名，一部分生产车间还开不了工。为了保证客户的订单，公司加工工资延长了工人的上班时间，同时招收了10余名本地的临时工。

“目前联系的30余个客户都是老客户，但销售人员只有3名，想要拓展新的销售渠道必须得招人。”李建军说，一方面通过网上渠道发布招聘信息，另一方面发布产

品信息扩大销路。

去年8月，美栖公司研发了一款新产品枇杷花粉茶，该产品主要面向高端客户，价格每克约15元，目前已经销售了2.5公斤。今年，公司将加大推广力度，线上淘宝店将于本月底前开业，线下已和多家企业开展销售合作，预计能带来销售额2000万元左右。

疫情期间，客户订的货发不出去，线下门店顾客减少，门店发货量不及往年一半。对此，李建军信心满满地表示，前期的影响后期可以补回来，预计今年各种系列的花茶销售额可达7000万元，比去年增长近一半。

在公司的另一幢大楼，是连成一排的10余间加工房。走进其中一个房间，工人们正在紧张地制作红豆薏米茶、玫瑰花茶等产品。“公司和多家知名企业合作，开展代工服务，产品销往全国各地。”李建军表示，该业务受疫情影响较大，特别是在武汉地区，产品遭到客户退货，直接经济损失达500万元。

“我们对接了湖北经销商，退回的产品统一运到专业公司进行无害化销毁。”李建军说，为了消除疫情影响带来的影响，美栖拓宽销路，和全国多个药店总代理商达成意向，枇杷花茶、枸杞茶等产品将通过5000余家药店销售，拓展新的渠道。



工人在加工枇杷花茶系列产品。(徐铭峰 孙吉晶 摄)

编者按：

农产品加工企业，一头连着农户，一头连着市场，对于延长产业链条，提升农产品附加值，具有重要的意义。

疫情发生后，我市农产品加工企业也面临着人手紧张、物料短缺、物流不畅等难题。

农时不等人。这段时间，正是西蓝花、白枇杷花的加工旺季，也是榨菜收储的准备阶段。我市农产品加工企业克服困难，在抓好防疫的同时，有序组织人员返岗，尽快复工达产。



“慈蔬”员工在车间加工速冻蔬菜。(谢燕彬 陈章升 摄)

“慈蔬”打通西蓝花产销“最后一公里”

记者 陈章升
通讯员 谢燕彬 景锦

分拣、杀菌、冷却……日前，慈溪市蔬菜开发有限公司内呈现一片繁忙的景象，工人们正在加工来自长河镇的新鲜西蓝花。“2月3日复工以来，公司收购加工西蓝花约400吨，不仅解了本地农户蔬菜销售燃眉之急，而且满足了国内外客户的需求。”公司总经理莫旺成说。

长河镇是我省的“蔬菜之乡”，常年蔬菜种植面积1.8万亩。“往年，农户除了将蔬菜供应给本地企业、学校、超市外，还与合作社、蔬菜加工企业产销合作，种的蔬菜不愁‘嫁’。”该镇农办负责人说，突如其来的新冠肺炎疫情使蔬菜销售一度受阻。

春节后，长河镇近千亩西蓝花进入成熟期。“当时，复工的企业不多，学校没开学，超市蔬菜销量不大，‘慈蔬’人手又紧缺。为了销售西蓝花，我忙得团团转。”蔬菜种植户王冬恩说，受疫情影响，西蓝花无法及时运出去，蔬菜粗加工点也不能集中开工，“销售问题不解决，西蓝花就会烂在地里，还会影响春季蔬菜播种。”

为打通西蓝花产销“任督二脉”，慈溪市蔬菜开发有限公司携手当地合作社、农户提前拉开生产大幕。在确保加工点安全、人员不集中的前提下，慈溪市菊银蔬菜合作社与农户先对采收的西蓝花就地粗加工，再将它们运到“慈蔬”进行深加工。“统一收购分散加工，破解了‘慈蔬’因人手紧张造成加工能力不足的困局，使得西蓝花及

时进入冷库。”该合作社负责人说，2月初以来，经他们粗加工的西蓝花200多吨。

合作社、农户携手合作，提升了“慈蔬”生产效率。连日来，该公司70多名员工加班加点，从沥水、速冻、挑选，再到检测、包装入库，及时完成对西蓝花的深加工。其间，总经理莫旺成还利用慈溪“健康岗亭”大数据服务平台招聘新员工，确保防疫生产两不误。“现在是速冻蔬菜加工旺季，流水线用工吃紧。除了西蓝花，我们还要加工来自嘉兴基地的油菜花。”他说，有了多方支持，人手紧缺问题得到及时解决。

经过“慈蔬”精细化加工，新鲜西蓝花变成优质速冻蔬菜。2月初以来，一批批长河西蓝花“搭乘”冷链物流车，走向世界各地。

“这些速冻蔬菜除了供应国内知名连锁餐饮店、网购平台外，还被销往日本、美国等国家和地区。”莫旺成说，客户拿到速冻西蓝花后，经过解冻即可烹饪，“做沙拉、炒菜、放汤或下面条吃，味道都不错！”

在长河蔬菜“出口军团”中，“宝塔花菜”人气颇旺。去年，该镇从省农科院引进这种新品花菜后，在农场试种推广。今年1月以来，经“慈蔬”加工出口至国外的“宝塔花菜”就有50吨左右。“‘宝塔花菜’亩产量是普通西蓝花两倍，收购价高出20%。”长河镇相关负责人说，近年来，在农合联、专业合作社、农业龙头企业的联合带动下，长河农户引进蔬菜新品种，推广种植新技术，不仅实现增收，市场销路也进一步拓宽。