

爷爷探索水果种植,父亲着重“开疆扩土”完善产业链,儿子开发线上销售和进出口业务

祖孙三代打拼出一个“水果王国”

从种植水果到批发水果,未来还要做到水果“上云”,这是“天葡果品”一家三代人的水果“接力”。

21日,陶长林和儿子陶韬带着一箱葡萄和一箱羊角蜜回到老家黄陂区天河街道康桥村,看望父亲陶忠本。坐下不久,陶长林就和父亲聊起儿子最近开发的线上销售渠道。

“现在‘盘水果’真是和以前不一样,以前我就在自己的一亩三分地里努力,时代发展迅速,如今全世界的水果都能快速流通。”陶忠本感叹。

从最初的葡萄种植户做到线下水果销售龙头,陶长林仍不止步,他和儿子筹备着线上销售和进出口业务。他们不断扩张业务版图,要拼出一个“水果王国”。

第一代:种葡萄种出个特等劳动模范

祖孙三代人的“水果王国”,是从陶忠本种葡萄开始的。

陶忠本所在的康桥村属丘陵地带,山坡岗地较为干旱,不适合种植水稻。一年到头在土地上勤扒苦做也落不下几个钱的陶忠本常想:“是不是改种点别的?”

“我伯伯家有不少书,我有时 would 去借几本农业方面的书回来翻翻。”陶忠本回忆,有一次,他在一本书上看到了葡萄的插图,“耐干旱、贫瘠土壤”的描述提起他的兴趣。

“那是我第一次知道葡萄这种东西,我身边的人也都没有听说过。”陶忠本说,1989年,听说安徽有一个农科培训班能教葡萄种植技术,他简单准备了行李就去报名了。

那一年,陶忠本43岁。

从培训班学成归来,他一声不响地从自家的2亩岗坡地上挖走了500方土,挖完坑、抽完槽,陶忠本又找来树枝、石粒回填改良土壤,种下花500元购回的480株巨峰葡萄苗。这个举动令湾里的人都惊呆了。“当时村里人都说我是在‘扳命’,但我还是决定试一下。”陶忠本说。

一年后,这个全街道第一个种葡萄的人“惊到了”更多的人:当初种下的480株巨峰葡萄为他带来了2600多元收益。“在当时,一亩地的平均收成只有200多块。”陶忠本说。

陶忠本的赚钱效应很快传到十里八乡,因为学的人多了,他索性建了个苗圃,无偿向贫困农户提供种苗。为了教会更多人种葡萄,他还买回葡萄栽培技术的录像带,在家里办起了“夜校”,并编写出《黄陂地区葡萄高产栽培法》一书,无偿送给黄陂区一万多名农户。

“当时村里家家户户都种上了葡萄,周边村湾不少农户也在种,从东西湖来学种植技术的村民都是一车又一车地来。”陶忠本笑着说,他当时被大家称作“葡萄种植大王”。

在他的带动和帮助下,5年间,全街葡萄种植面积发展到了700亩,种植农户达到1800多人。

产量提升后,陶忠本又琢磨起村民们的葡萄销路问题。1994年,他发动天河街道在汉经销水果的个体大户与家乡的葡萄生产基地建立了经销网点,并申请注册了“天河葡萄园”商标。



陶忠本(右一)向村民普及葡萄种植技术。 资料图



在他的带动和帮助下,村民们蹚出了一条脱贫致富的路。1997年,陶忠本被授予武汉市特等劳动模范称号。

上了年纪的陶忠本,如今已不再种葡萄,但他常会在电视上看农业频道,每当看到葡萄种植的节日,他会看得入神。

第二代:把“水果版图”拼到全国

55岁的陶长林,每天早上睁眼第一件事就是打开手机上的三个天气预报软件,从武汉的页面滑到陵水,再滑到浦江、桂林,他订阅了十多个水果产地的天气。他的“水果版图”已从父亲的2亩地发展到遍布全国各地。

半个多月前,在看到海南陵水的高温天气后,陶长林预测“妃子笑”荔枝将进入成熟期,便乘坐飞机来到荔枝园察看产量情况、协调采摘进度。最近两周,天葡果品每天向湖北、河北、湖南等地发出100吨新鲜荔枝。

陶忠本当年的“试水”让武汉人吃上了本地的葡萄,他的儿子陶长林则让武汉人吃到了更多来自全国各地的水果。

陶长林回忆,2002年,他在南京一家大润发超市里看到货柜上堆放着砂糖橘,剥开一尝,“口感让我惊喜,这在武汉肯定卖得好”。问明产地后,他立马联系弟弟去采购。一周后,陶长林的弟弟从广东省四会市拉回5车砂糖橘,通过试吃推销,一抢而光。

尝到新品种源头直采的“甜头”后,他四处走访,又陆续采购了克伦森葡萄、大凉山丑苹果、冬枣等当时在武汉还未普及的水果。他成立了武汉天葡商贸有限公司,组建起一支30人的溯源团队,专门研究水果品种和行情,长期待在地标水果产地。

“源头直采还得从源头把控水果

品质,才能解决种植与采购‘两张皮’问题。”为此,他又筹备起砂糖橘种植基地,并开始承包苹果、荔枝果园。陶长林提到,很多人是包果不敢包园,因为包园风险会更大,需要同时懂农业和商业。

“从源头到餐桌,如果冷链运输不行,那也是白搭。”陶长林回忆,有一年夏天,他和同行们一起去新疆采购水果,一位同行在品尝到哈密瓜后,当即决定采购运到武汉。

陶长林拿起两个瓜一碰,尝了几口后有些犹豫,他向基地负责人提了一个问题:周边20公里有没有冷库?“当时气温高达40℃,如果凌晨采摘后马上进冷库,就能保障新鲜度。”但由于周边没有冷库,长途运输肯定损耗高,他果断放弃采购。

陶长林回忆,不认同他观点的那个同行当时采购了两车,3天后,那批运到武汉的哈密瓜一大半已腐烂。

“水果大都存在保质期短、损耗率高的问题,冷链运输和保鲜储藏技术是破题的关键。”除了在40多个城市租赁了田间冷库,陶长林还在天河街道建了一座万吨冷库,大宗水果在这里中转发往全国各地的水果经销商。

“水果批发销售作为水果产业链的中间环节,一头牵着种植,一头牵着冷链配套及加工。”陶长林说,多年来,他不断推动公司向产业链两端延伸,目前业务已覆盖种植、加工、储藏、冷链物流、销售、服务等全产业链。2023年,公司水果销售额达6亿元。

第三代:依托电商把水果生意“买全球”“卖全球”

最近一周,从老挝采购的香蕉一车接一车地驶入陶长林建设的香蕉气调库。

“从香蕉园到香蕉加工、再到催熟,产业链前端环节都掌握在我们自己手上。”陶长林的儿子陶韬介绍,前



△陶长林来到荆门市的柑橘园察看可岛橙长势情况。

◁在回老家之前,陶韬在电商平台从事水果供给渠道管理。

不久,他和一家知名直播电商平台签订年度合作,年供给香蕉600吨。

4个月前,27岁的陶韬从美团优选辞职回到武汉,接过父亲手中的接力棒。除了拓展线下渠道,线上渠道的开拓,是他重点发力的方向。

“我是在水果堆里长大的。在爷爷和父亲的影响下,我从小就喜欢琢磨水果。”陶韬回忆,在他10岁那年夏天,他常常陪着父亲一起从货车上卸载西瓜。“他总说,干水果这一行,只要不怕吃苦、肯努力,总会有所收获。”父亲的话如同种子种在了陶韬心里,长大之后,他也想和水果打交道。

2021年,对线上销售感兴趣的陶韬从悉尼大学数据分析专业后,没有直接回到家乡,而是进入了美团优选商品部从事水果供给渠道管理。“我觉得互联网平台能带给我不一样的视野和体验,线上销售是个大趋势,也能补足家里的线上渠道。”陶韬说,在美团的3年,他曾轮岗北京、成都、陕西、武汉四个地方,独立负责水果单品供给。

其间,由于突出的渠道管理能力,陶韬每年晋升一级,并成为公司招聘纪录片中的主角。积累3年后,陶韬回到家乡,接过父亲手中的销售渠道。

在外锻炼的经历,让陶韬看到了传统农贸批发市场的发展方向。“未来,我想做智慧冷链,建设云仓,形成智慧农贸批发网络。”

“父亲特别希望我能进一步拓展进出口业务。”陶韬说,为此,他不仅掌握了英语,还专门去学习了西班牙语,方便以后去智利、加拿大等国家采购。

在陶韬看来,爷爷是在探索水果种植、带动村民增收,父亲是在“开疆扩土”、完善产业链。“我希望未来通过线上渠道,让更多国内外的特色水果直达千家万户。”

汪丽婷 通讯员徐思慧 刘福宇