



花想蜂公司产品亮相相博会,深受消费者喜爱。

宁商协作一家亲 消费帮扶奔富路

本报记者 王江波

袋,润科食用菌加工厂产能也提高了二至三成。

再创业 助农增收振兴产业

“核桃全身都是宝,商洛核桃更是品质优良,应该让更多的人知道它……”在“大秦岭牛伯伯”牛波的办公室,说起核桃,他总有说不完的话,做不完的事。

2015年,刚刚退休的牛波,没有选择安逸的晚年生活,而是选择了二次创业,进军“电子商务”。

“商洛核桃,历史悠久。早在1000多年前的汉代,就为当地百姓辛勤种植。唐代已是‘果之甚者,莫如核桃’。北宋《本草衍义》中记载:‘核桃风发,陕、洛之间甚多’。《直隶商州志》也有:‘商洛果之最甚者,无如核桃’的记述……”牛波的直播和很多带货主播不一样,在他的直播间,讲述的都是关于核桃的故事。“商洛核桃有得天独厚的生态环境和文化背景优势,核桃文化是商洛核桃特有的基因,我们应该让人了解关于它的故事。”牛波解释道。

6年多的时间,牛波除了每天都坚持在网络平台宣传商洛核桃外,他还着手进行核桃产品的研发。

“到底做什么产品呢?”受一款市场热门产品的启发,牛波尝试将核桃做成核桃酱,这样它既有核桃的营养,有酱的风味,而且也解决了保质期问题。经过40多次的反复调制之后,一款国内首创、以中国“核桃之都”商洛老树核桃为主要原料的大秦岭牛伯伯品牌核桃酱与消费者见面。

除了提高商洛核桃知名度、提高产品的附加值。牛波感觉到要让商洛核桃走出商州,关键是找到好的合作伙伴和专业的人才。为此,他紧抓宁商交流、南京和商洛对口帮扶等机会,向先进的食品加工企业学习经验。宁商协作开展消费帮扶以来,牛波已经参加了南京举办的各类农产品展销会16次,大秦岭牛伯伯品牌核桃酱在2018年被宁商两市供销社评为“最受南京市民欢迎的商洛农产品”。

“十几次的交流学习,让我眼界大开,不仅有了和更多人交流的机会,也让我从食品包装、营销、品牌打造等各个方面认识到自身的差距,促进了核桃产品的研发和更新换代……”牛波像打开了话匣子一般,开始滔滔不绝地谈起参加南京展销会的经历。

如今,大秦岭牛伯伯品牌产品已由最初的1个单品变成现在的30多个单品。“现在和几年前相比,变化太大了,宁商协作的消费帮扶给了商洛农产品更加广阔的平台。”他相信,在消费帮扶的支持下,越来越多的商洛优质农产品一定能够走向全国,走向世界。

科技兴农 多元化产品屡屡获奖

除了核桃,商洛的蜂蜜品质也十分优良,但一直未能走出秦岭。联络组在一次到商洛福之兴考察的过程中,了解到魏坤有开拓秦岭蜂蜜的想法,在帮助魏坤深入分析产业现状和未来突破口后,

2022年8月,一家专业蜂蜜加工企业——商洛花想蜂农业技术开发有限公司成功入驻商洛共建的

商州区产业脱贫示范园。

在联络组的支持推荐下,魏坤带领团队一路调研学习,以三岔河镇为示范点,开展了大规模采样行动,与三岔河镇签订订单农业合作协议,实现蜂蜜品质可控。据统计,截至目前,仅三岔河镇引龙寺村一个村的蜂蜜就高达4300公斤。

“农业永远离不开科技,只有科技才能助农。”魏坤十分清楚,科技在农业领域的关键作用。于是,企业聘请了西北大学食品科学学院的教授团队,在园区和基地内设立工作站,并入驻了秦创原(商洛)驱动平台,用专业的知识改变当地蜂农的传统思维,把所有的痛点一一解决。

8月15日,在第六届丝博会现场,商洛馆商州展区内,许多时尚的女士纷纷在商洛花想蜂农业技术开发有限公司的一款蜂蜡口红前驻足观看。“口红竟然还能用蜂蜡制作?”“你看,这支口红涂在皮肤上还可以变色。”不少人在产品前讨论和热议。

花想蜂公司将蜂产品做出了新花样。据介绍,该款口红都是用秦岭的蜂蜡提炼制作而成,有999正红色口红、蜂蜜柚子色温变口红、蓝色丽人变色口红3种色号。“相较于市面上工业加工口红,蜂蜡口红没有添加任何化学添加剂,每一种材料都做到了天然可食用,无刺激不过敏。同时由于蜂蜡具有顺滑细腻的特点,能使嘴唇长时间保持湿润,避免了长期涂口红唇唇干涩的问题。”魏坤说道。

近两年来,在花想蜂团队的努力下,公司在2021年的第六届陕西省农业科技创新大赛中荣获初创组三等奖,在今年的陕西中蜂蜂蜜品质大赛中获得了银奖,在第六届陕西省农村创新创业大赛决赛中该公司的“中华蜂加工与营销乡村振兴示范”项目荣获二等奖。同时,公司还是陕西省农产品加工协会副会长单位、省供应链协会副会长单位。

“宁商协作这么好的平台,一定要把精深加工体现出来,要在商洛的农产品上提炼出来更加有附加值、可以带动更大的社会效益和经济效益的产品。”魏坤自信地说。科技让秦岭土蜂蜜走出了大山,走向全国,让养蜂成为商洛的“甜蜜”产业。

消费帮扶不是终点,而是双方协作新的起步。在一辆辆装满商洛农产品的物流车里,一场场展销会上,一次次交流合作中,宁商两地将进一步巩固协作成果,为商洛发展注入源源不断的动能。



陕西供销兴茂科技有限公司核桃分选现场



魏坤与蜂农探讨蜂情情况

桥,商洛福之兴现在就是在架这座桥。”魏坤笑着说道。通过渠道融合,目前,福之兴公司在陕西签订了6家省级龙头企业南京的江苏总代理,一家苏陕协作企业的南京总代理,为这些知名品牌在东部地区的销售贡献自己的力量。

去年5月份,南京栖霞区对口帮扶展示馆开业前夕,福之兴公司在联络组的帮助下,跑遍商洛六县一区,同商洛市90多家企业进行对接,找寻了300多种类的商品。那段时间,魏坤同联络组一起奔波于商洛和南京两地。南京方对货品不熟悉,就安排商洛团队去分类摆放货品;商洛团队对南京消费习惯不了解,她就亲自做起了产品讲解员,给南京群众讲解商洛的名特优产品。半个多月的筹备,也让栖霞区的对口帮扶展馆成为同类展馆里产品种类最全、辐射区域最大的一个馆。

销售渠道打通了,产品品牌打响了,福之兴公司的订单量也随之增加。但在历次的发货过程中,运输方式单一、时效性不强、运费普遍偏高、破损率高等物流问题一直制约着两地市场的长期稳定健康发展。

经联络组积极协调,牵线中央定点帮扶商洛的中国邮政集团,成功开辟了商州—栖霞邮政专线,无论整车运输,还是一件代发,都大大提高了运输效率,而且节约成本。

加大推广 助力企业解决难题

在商洛福之兴农产品贸易有限公司不远的陕西供销兴茂科技有限公司内,工人们在有条不紊地忙碌着,一颗颗核桃经过流水线处理,成为一袋袋包装精美的核桃产品,仔细核对订单后,将一箱箱成品核桃打包,准备发往全国各地。

2019年,陕西供销兴茂科技有限公司通过人社部门的苏陕协作社区工厂认定,不仅为公司带来了一部分资金,同时栖霞区还在公司成立电商中心,帮助公司通过抖音、拼多多、京东等线上平台进行销售,每年销售额超过1000万元。公司营业收入也从2019年的3000多万元增长到现在的1.2亿元,更是解决了附近400多名群众的就业问题。

陕西供销兴茂科技有限公司的发展壮大,只是宁商协作立足消费帮扶的一个缩影。在商洛,越来越多的企业通过宁商协作搭建的消费平台,让自家的优质农产品销往全国各地。

商州区润科农业投资开发有限公司是一家食用菌生产企业,受制于自身市场开拓能力的影响,产品销售一直都是该企业发展的瓶颈。为提高企业市场竞争力,助力国企扩销促产,持续带动农民增收,联络组从市场规律出发,积极促成润科聘请福之兴专业销售团队作为“职业市场推广人”,形成“福之兴管销售+润科管生产”的协作模式。按照专业化发展思路,润科依托生产优势,全力做好食用菌产品生产,守牢产品品质核心竞争力;福之兴依托销售优势,积极开拓全国市场。在这样的分工协作下,两家企业形成更加紧密、更加融合的市场开拓模式。

借助畅通的销售渠道,润科食用菌产品先后走进华润、永辉等大型超市卖场,蟹味菇和白玉菇日单品销量可达1万

宁企扎根 搭建“商”货入“宁”通道

“还是主推秦岭土蜂蜜系列吧,南京人还是喜欢高品质原生态的特色产品。”在商洛共建的商州区产业脱贫示范园内,南京企业家魏坤正操着一口标准的南京普通话和员工一起打包商洛特色农产品,准备参加在南京举办的南京市农产品产销对接会。“这两年,南京市各类农产品展销会,都会邀请我们企业入驻。每次销量都美得很,这次农产品一定能像前几次展会一样大卖。”她又操着半生的商洛话自信地说道。

2021年3月,栖霞区对口帮扶商州联络组(以下简称联络组)在商州区举办了一场商州—栖霞消费帮扶对接活动。活动中,很多商州农产品企业代表都热情地与这位南京企业家打着招呼,更有一些代表由衷地表达对魏坤的感谢。京东商洛馆的负责人回忆说:“当时因为核桃滞销,库房的核桃堆积如山,几经介绍,最后抱着试试看的心态给魏坤打了电话。结果她二话不说,就拉走了所有滞销的核桃。”不仅如此,她还代表该企业维系着在南京展会上签订的当地客户,充当着两地企业的“业务员”。

通过这场会议,联络组积极招引,将有丰富农产品销售经验的魏坤留在了商洛,正式在当地注册成立了商洛福之兴农产品贸易有限公司。

“一直以来,在市场销售环节中,宁商两地存在诸多差异,它们中间好像夹着一道墙,但是把墙推倒了,就是一座



花想蜂公司蜂蜜加工车间