

浓浓宁商情 协作促共赢

——商洛赴南京挂职工作组工作综述

2023年6月2日，镇安县主要领导赴南京市浦口区开展招商活动，在商洛赴南京挂职工作组的沟通对接下，浦口镇安苏陕协作招商项目签约仪式在南京顺利举行，镇安县与江苏鲤跃农业科技发展有限公司签订了鲤跃智慧三产融合产业园项目框架协议。

此后，镇安县在浦口区的挂职同志持续跟进项目协商进展，做好进一步对接工作。终于，在当年11月的第七届“丝博会”上，投资额达2.3亿元的镇安鲤跃农渔融合生态康养项目成功签约，目前项目正在有条不紊地推进中。

宁商一家亲，浓浓“山海情”。2022年12月，商洛市成立新一轮赴南京挂职工作组，选派23名党政干部奔赴南京市，开展为期一年的挂职锻炼，学习先进经验，搭建沟通桥梁，借南京之智，育兴商之才。

一年来，两地的各种交流连续不断，不仅推动宁商友谊越结越深，更让两地的桥梁纽带越拉越紧。

抓好理论学习 提站位强素质

“大家一定要珍惜这次难得的锻炼机会，把南京看作自己的第二故乡，扎实做好组织安排的各项工作任务，将南方城市经济发展的‘真经’取回来，真正达到解放思想、开阔眼界、提升能力、增长才干的目的……”在挂职干部即将赴南京挂职前夕，商洛市委组织部对挂职干部提出了殷切的希望。

南京素有“六朝古都”“十朝都会”之称，是“北文化”与“南文化”的汇合点，也是全国首个科技体制综合改革试点城市。商洛的干部来到“创新名城”南京，在各级不同岗位上感受当地的政治、经济、文化，学习他们的先进理念和经验，接受锻炼和考验，这不仅是挂职干部的一次机遇，也是对他们能力素质的挑战。

为快速融入当地、早日适应工作，工作组第一时间成立赴南京挂职工作组临时党支部，推选产生各党支部委员，划分党小组，明确挂职工作任务，确保各项工作有序推进。

临时党支部制定了理论学习计划和主题教育计划，积极与各挂职干部所在部门联系沟通，将所有挂职干部纳入所在地党员教育培训体系，并要求主动参加主题教育。挂职期间，临时党支部共组织集体学习9次，各党小组组织集体学习37次，23名挂职干部参加所在地党的二十大精神培训班、主题教育培训班等培训班60多班次。

“宁商一家亲，增绿一深心”“牢记历史、不忘过去，以史为鉴、开创未来”“弘扬雨花英烈精神、凝聚挂职奋进力量”等一场场精心组织的主题党日活动，让挂职干部党性得到锤炼，灵魂得到洗礼。临时党支部积极落实党支部会议、主题党日等制度，结合植树节、建党节等，利用南京的党性教育基地，合理确定主题，适时组织活动，挂职期间共开展主题党日活动9次。

挂职干部们坚持在学中干、在干中学，业务素质得到进一步提升。他们结合参与体验南京市合作招商、资本招商、产业链招商等方法，推动工作从管理意识向服务意识转变，实现从被动招商向主动招商突破，让挂职工作组同时承担了招商“小分队”的角色，有效促进了两地的协作交流，也丰富了挂职工作的内涵。

深入调查研究 控根源破难题

牛首山文化旅游区秉承“补天阙、修栈道、藏地宫、现双塔、兴佛寺、弘文化”为核心的设计理念，在修复自然生态景观的同时，全面保存了历史文化遗存，对于商洛市打响文旅品牌、促进文化与旅游深度融合，推动“22℃商洛·中国康养之都”建设具有很好的借鉴意义。

2023年2月18日，工作组前往牛首山文化旅游区，实地调研佛教文化与旅游产业融合发展情况，结合商洛旅游发展实际，大家深有感触。

调查研究是破解高质量发展难题的关键。工作组深入调研与充分讨论，最终确定《借鉴宁淮特别合作区经验打造西商融合创新合作区》为工作组重点课题，《厚植绿色发展优势 打造“中国康养之都”》《南京景区管理发展对商洛市的启发》等4个课题为党小组重点课题，《商洛康养事业的思考》《基于南京市农业农村发展经验商洛农业农村高质量发展路径探索》等18个课题为个人调研课题。

结合商洛市“一都四区”定位和江苏省“强富美高”目标，工作组系统梳理南京市党的建设、干部队伍建设、行政管理、社区治理、经济发展等先进经验，并组织挂职干部积极围绕党的建设、乡村振兴、文化旅游等重要领域和大数据管理、康养旅游、智慧城市等重点行业开展广泛调研，共组织集中调研9次，覆盖栖霞区、江宁区等7个区28个调研点，进一步开阔挂职干部工作视野。

“溧水区有南京市众多人口的支撑，吸引游客的压力相

对较小，商南县的一个短板是客流量不足，商南县相对于西安距离还是较远，而且西安及周边的景点起步早，优势已形成，所以要别出心裁想办法吸引游客……”这是《溧水景区发展对商南景区发展的思考与启示》调研报告内容的一部分。这篇调研报告直面问题实际，原因分析透彻，对策建议实在，被评选为陕西省挂职工作优秀调研成果。

为确保调研实效，工作组建立临时党支部班子包抓工作组重点调研项目、党支部委员包抓党小组重点调研项目制度，建立由党支部委员和党小组组长组织的联席会议，定期交流经验，通报工作进度，最终形成调研报告23篇，一些好的调研成果已运用到实践中。

深化交流互访 强招商促共赢

2023年4月13日，洛南县在南京市江宁区举办“宁洛协作谋发展 携手共赢创未来”2023招商引资推介大会，会上双方签约项目6个，总投资32.55亿元。

而在此后不久的6月19日，江宁区委主要领导率队赴洛南县实地考察对口协作工作，参加以“品甜蜜、享健康、促振兴”为主题的苏陕协作西瓜节暨农产品展销活动，进一步巩固拓展两地协作成果。

像这样的对口协作交流互访、举办活动，宁商两地单位常年都在开展着，工作组主动承担起了对接、沟通、服务等工作，为两地协作共赢提供了有力支撑。

一年来，工作组主动联系商洛各级各单位协助制订交流互访计划，做好来南京单位的相关服务工作，共在南京市各县区召开市级、县区级高层联席会议共10场，市级单位、县区政府和县级部门乡镇政府来宁对接调研566人次，协助达成协作项目16个。成功推动商洛核桃、木耳等10多种林特产品入驻江苏省财政厅政府采购平台，协助完成消费帮扶任务800多万元。

工作组积极当好两地投资“接洽员”，收集宁商两地各界基本情况、优势资源和招商优惠政策，整理汇编了2市18县区基本情况、优势资源和招商优惠政策，供两地领导、企业参考。他们组织、协助宁商工业发展合作交流暨商洛洛标准化工厂招商推介会、中国（江苏）老字号博览会商洛洛展区等商洛在宁大型招商推介活动15场次，开展非正式招商推介活动42场次，促成南京卫岗乳业绿色生态循环奶牛产业园等9个新签约项目，总投资11亿元。

经过工作组的不懈努力，洛南县绿色生态循环奶牛示范园三产融合、镇安渔跃农渔融合生态康养、商洛市粮油产业园鲜食玉米全产业链等5个项目已落地。同时，成功引进了“民宿+露营、咖啡屋、手工”等多种模式的“N+1+X”庭院经济”等经营经验，江宁贝贝南瓜、横溪小西瓜、新品种西红柿等高附加值农业产品跨区域引进试种成功，5个向日葵品种和4个甘薯品种在商洛试种，优质草莓苗繁育示范基地在洛南建成。

在年初的“春风行动”中，全市转移到江苏地区务工人员1525人，“点对点”发送专车31车，输出1152人。如今，“丹凤厨工”“商南技工”“山阳辅警”“镇安月嫂”“柞水缝纫工”等一个个响亮的劳务品牌，在南京已小有名气。

“特别是‘丹凤厨工’这一劳务品牌的打造，为丹凤县农村富余劳动力提供了就业机会，丹凤县已在南京市成立了雨丹协作劳务工作站，2023年初，丹凤县‘点对点’向雨花台区集中输出2批次12车500多人。”挂职工作组组长、临时党支部书记、商洛市国资委党委副书记陈静说。

强化管理监督 抓作风树形象

挂职干部的表现不仅代表着个人，更代表着商洛的形象。

商洛赴南京挂职工作组临时党支部在线上召开的第一次全体会议上，党支部及时传达了《苏陕协作干部挂职工作的若干措施》《陕西省挂职干部管理制度》，对挂职工作规定进行明确。此后，工作组又先后两次重新学习，做到及时提醒、警钟长鸣。

工作组严格监督约束每位成员，认真执行挂职工作队关于请假的相关规定，对请假情况进行严格审核备案，明确临时党支部纪检委员负责，对每名挂职干部在岗履职情况进行定期、不定期抽查，确保人人有人看、事事有人管。同时，定期组织开展警示教育，进行党性体检，让挂职干部言有所戒、行有所止。

在严管的同时，工作组还通过举办迎春茶话会、联谊会、看望慰问等活动，让挂职干部感受到组织的关爱，有效激发了他们工作的积极性。挂职期间，他们纷纷参与当地的重要工作、重大活动，在修改《市属国企外派董事履职指引》等规章制度、大调研大走访以及重大招商会议等工作中表现出色，工作能力也得到挂职单位领导同事的认可，并受到称赞。（商洛赴南京挂职工作组供稿）

山阳小夫妻的电商路

上等福 上等福 上等福



喻琰在办公室

2015年的一次商洛市电商大会上，山阳姑娘喻琰认识了合阳小伙谭晓奔。在此之前，喻琰是回乡创业三年且已颇有成绩的女强人，而谭晓奔则是一家即将上市的农产品企业，小有成就的“校园创业明星”。

相近的想法让两人成为最佳工作伙伴，后来又升级为恩爱夫妻。让他们想不到的是，在苏陕协作的大力支持下，小两口的电商事业不仅走出山阳、走出商洛，更走出陕西，让更多人品尝到了商洛大山里的农副产品。

他们的故事，还要从10年前说起。

相遇：“你加入我的团队吧”

喻琰出生于山阳县中村镇，2006年考入厦门大学市场营销专业。2010年毕业后，她顺利在厦门找到一份品牌营销和策划的工作。凭着一流的专业素养和爽快的性格，仅用两年时间，喻琰就做到了公司的项目总监和策略部经理。

2012年，喻琰参观了一家即将上市的农产品企业，她意识到，做农产品也是大有可为的。跟父母商量后，喻琰辞去工作，回到老家开始创业。

在做市场调研时，喻琰在一家商店看到了售价高达上千元的进口手工挂面，而来自陕西秦岭深处的非遗传承——山阳空心挂面口感更好，却卖不上好价格。

于是，喻琰选定手工空心挂面作为创业项目。“2013年，电子商务刚刚兴起，我决定通过电商销售家乡手工挂面。”山阳县第一家销售挂面的电商企业就此诞生了。公司发展势头良好，

并于第三年开始盈利，年产稳定在300吨左右。

但喻琰对企业的现状并不满意：“只做空心挂面一个产品很单薄，我当时就逐渐萌生了想做山阳县农产品综合电商企业的想法。”

与此同时，商洛学院化材院2015届本科毕业生谭晓奔的大学生服务中心也已运营3年了。

大二时，谭晓奔萌生了创业的想法，考虑到自己既无资本，又无社会经验，他决定立足学校，分析学生的需求。于是，一个以快速和打印为主、文具和零食水果为辅的大学生服务中心开张了，这是商洛第一家将打印和快递合二为一的综合服务中心。

刚开始生意惨淡，谭晓奔就利用QQ、微信、微博等多种平台为小店宣传，以低于市场价25%的价格吸引顾客前来打印。经过他和合伙人的努力，打印业务终于在学生中打开了市场。此外，他们还拓展了收发快递的业务，平均一个月可收发7000多件快递。

2015年，谭晓奔已在商洛开设了两家分店，年营业额也由原来的1.5万元迅速增长到16万元。

一个初出茅庐踌躇满志，一个身经百战深思熟虑。在电商大会上结识后，两人经常交流对电商发展的新想法。很快喻琰就向谭晓奔抛出了橄榄枝，邀请他加入自己的团队。

相知：是夫妻，更是战友

党的十八大后，脱贫攻坚战打响。山阳县作为集中连片特困地区，出台了系列政策支持产业发展，喻琰顺势成立了专业合作社，吸引了200多名农民加入。合作社制定产品标准，收购农民的自制挂面，建立起“农户+生产企业+合作社+销售公司”的产销模式，带动一方百姓增收。

企业初具规模后，周边一些农民找到喻琰，希望她能帮忙销售核桃和魔芋。借此机会，喻琰扩大了企业的销售范围。

2017年，她的企业总销售额达到3000万元，其中挂面类产品年销售额1700万元。就在这一年，和喻琰惺惺相惜并肩作战2年多的谭晓奔向她求婚，二人走入婚姻殿堂。

结为夫妻的喻琰、谭晓奔二人发挥了“1+1远大于2”的能量。2020年，企业发展赶上消费扶贫和直播带货的双重红利，公司在全县范围内统筹农产品资源，种类拓展至100多种。

“当时我们找的一位网红，一晚上就可实现十几万单成交量，所以我们就想培

养了自己的‘网红’，第一个‘网红’就是他。”喻琰笑着指着身旁的丈夫。

视频里，谭晓奔身着古代帝王的衣服，走在山阳大街上——这也暗合了后来二人于2023年创办的公司名称：陕西赢正文化传媒有限公司。

视频获得了超高的点击率。公司还在淘宝、映客、花椒、YY等各大网络直播平台推出“汇吃”的秦始皇”网红。开播首日，全网观看人数超过万人，跃居当日直播“元气生活”全国TOP2。短短一周时间，全网累计百万人次观看直播。山阳的农特产品在全国的互联网上也火了一把。

公司的发展蒸蒸日上，但喻琰和谭晓奔并不满足于于此。“我们不想把山阳的农特产品卖出去，更想把全商洛乃至陕西的农特产品产业串珠成链。”

携手：苏陕协作带来更大舞台

就在喻琰和谭晓奔思考公司下一步的发展方向时，新一轮东西部协作的春风从南京吹到了山阳。根据苏陕协作部署，南京市对口帮扶商洛市，南京市六合区对口帮扶商洛市山阳县。

为切实帮助山阳县农产品走出大山、促进当地经济发展和贫困户增收致富，六合区充分利用成熟的市场资源和销售网络，采取线上线下结合模式，建立山阳县与六合区农特产品产销一体化供应链，通过搭建线上线下联动的“消费帮扶”形式，帮助山阳县与脱贫群众有紧密利益联结机制的合作社和企业拓展农产品销售渠道，拓展山阳农特产品进入南京市场途径，精准带动脱贫群众增收，探索出一条通过“消费帮扶”帮助山阳增收的有效途径。

六合区还多次组织山阳县的企业家代表赴南京乃至整个长三角地区交流学习。谭晓奔还代表公司连续两次参加在南京举办的“江苏对口支援协作合作地区特色商品展”。他说，江苏之行对自己冲击很大，江苏企业立足当地发达的物流、完善的供应链体系、高品质的产品、先进的营销理念，企业发展体量、规模大、智慧化、现代化，有的农产品企业一个月的营业额是他们企业的六倍之多！

他们意识到自己之前在山阳的布局还不够，公司的产品也亟须提质升级。与六合区在山阳挂职的干部多次交流后，他们萌生了一个想法：为何不借助苏陕力量搭建一个山阳自己的“线上+线下”农特产品销售平台呢？他们把这个想法向南京市六合区对口帮扶山阳县联络组成员、山阳县副县长李舜作了汇报，



谭晓奔(中)和他的同事们

对方说六合方面会全力支持。

2022年10月，在六合区100万元的苏陕资金和技术支持下，喻琰和谭晓奔的宁商协作电子商务平台内测上线试运行，2023年1月起正式运营。平台串珠成链，整合了山阳县18个镇办63家本土供应商的特色农产品，方便客户自主选购，一键下单平台配送至指定地址，还可为企业提供食堂原料集采、福利慰问及职工服务一体化解决方案，让企业省心省力。各单位可通过平台，按照企业购、个人购、“832”平台购等模式开展消费帮扶工作。

山阳的土蜂蜜、核桃、木耳、香菇、手工挂面、土鸡蛋、魔芋、中草药等优质农副产品将依托山阳县宁商协作电子商务平台，改变以往产销信息不对称、销售渠道不畅通等问题，翻山越岭走进千家万户，助力乡村振兴。截至2023年12月底，山阳县宁商协作电子商务平台销售山阳县农土特产10.5万单，营业额近2300万元；通过劳务用工、消费协作和帮扶产品销售，实现累计带动农户4357人。

江苏之行对这对青年企业家夫妻的影响还在持续发酵。“接下来，我们还将进一步”产品质量持续稳定、产品升级开发能力、产品数量供应稳定”三个维度持续发力，打造高品质产品，完善农产品流水线标准初加工、冷链仓储配送和线上线下销售流程，整合山阳县乃至全商洛市的优秀农产品，不仅要努力“走出去”，积极拥抱市场，拓宽本地产品的销路，还要实现“引进来”，未来在我们的平台上还可以买到江苏的优质产品，实现两地互换两地直采。”说起未来的规划，这对夫妻的眼中充满了坚定和希望。

（文/苏秦 图/顾宇洁）