

# 安康“双循环”悄然发力

记者 唐正飞

伴随我国经济已进入从高速增长转向高质量发展的新阶段,加速转变发展模式,已成为大势所趋。在“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的新发展格局下,安康企业危中寻机,蓄势待发,“双循环”赛道已然开启。

在安康市圣泰生物科技有限责任公司营销副总经理冯文军看来,今年以来,面对新冠肺炎疫情的巨大影响,加之世界经济低迷的现状,企业如何加速转变发展模式,很大程度上也决定了企业长远发展的根基和“育新机、开新局”的发展走向。

这家位于安康高新区以茶叶种植、研发、精深加工和销售为一体的公司,产品茶多酚远销中东、东南亚等地区。近日,记者走进了该企业,在与冯文军的交流中,切身感受到了企业在注重产业宽度拓展和纵深发展上自内而外的迫切需求。

冯文军告诉记者,我市茶叶以清明前后绿茶为主,产量小,采摘周期短,加工不深,一定程度制约了产业发展。他们引进茯茶工艺,在清明过后采摘适合制作茯茶的“大叶茶”,经发酵、打包等工序,成为易保存、生命力更“顽强”的红茶、茯茶、黑毛茶等,一度受到市场宠爱,尤其茶多酚还走出了国门。

2019年上半年,公司接到价值6000万的海外订单,遂瞄准马来西亚区位和资源优势,欲在马来西亚考察洽谈、投资建厂之时,世界范围新冠肺炎疫情集中爆发了。冯文军说,疫情致使人“出不去、进不来”,他们也只有寄希望于通过互联网推进项目落地,但随着国外疫情的持续,这一计划至今搁置着。

“远水解不了近渴”,眼看到了今年茶叶采摘季,如果不能及时采摘,损失的不光是企业,还牵扯到那么多茶农的生计问题。公司管理层深知这一点,疫情之下惟有抱团取暖才能越过寒冬。公司总经理宋兵一方面通过校友会进一步研发新品、拓展销售渠道;另一方面将转内销业务外包给西安一家专业互联网公司。同时,线



安贝斯公司工人将合格的毛绒玩具包装打包

下积极参加各种展会寻找合作机会。

今年7月,他们克服各种困难,将价值6000万的海外订单如期交付。经此一“疫”他们看到,抱团取暖不光是优势互补,更重要的是从每个细节出发,提供消费者认可的服务。国内外市场开拓充满艰辛,等待外贸复苏的同时,他们刀向内,加大新品研发力度,“目前,我们根据国内外市场反馈,正在研发不同口感、不同香型的新品,以此满足不同消费者需求。”谈话间,冯文军向记者展示着新研发的糯米香型茯茶。

外贸转内销,实现双循环是外贸企业在艰难环境下的破局之策。自复工复产以来,我市出台一系列政策措施,确保疫情之下企业各项生产经营平稳运行。年初以来,我市加大对复工复产企业扶持力度和税费减免措施,进一步减轻企业负担;同时通过推动口岸和海关建设,建立安康无水港,提高安康本土外贸企业进出口货物通关效率,降低企业物流和交易成本。

面对订单量减少、库存积压,我市商务部门深入企业走访调研,围绕企业需求,提供精细化服务。一方面引导外贸企业从原来单一出口转变为“内销+出口”,一方面组织13家外贸企业参与省上组织的出口转内销、15家企业参加线上广交会、114家企业事业单位、7家企业参加跨采会等相关活动,对接平台服务企业。充分利用云展会平台,鼓励企业利用云展会平台,开拓多元化市场。

国际疫情的蔓延着实给外贸企业带来巨大影响。为应对困局,打造数字经济新优势,提升我市外贸企业跨境电商业务水平,今

年7月,市商务局、市毛绒玩具文创产业发展领导小组办公室组织20余家企业,召开为期2天的“安康市跨境电商发展态势、亚马逊平台能力和运营、利润核算、站内引流等进行详细讲解,得到安贝斯公司等企业的一致认可。

陕西安贝斯玩具科创有限公司于2018年落户恒口示范区,其业务包含文创设计打样、联系外国客商,再到批量生产和出口,客户以美国、欧盟和加拿大为主,并拓展至南美、中东等地。该公司总经理助理申奇琨告诉记者,疫情初期公司业务的确受到不少影响,但在政府支持、企业员工共同努力下,还是渡过了难关。“我们首先加强对原有基础进行提升,先从工人培训入手,发挥了车间员工提质量、营销人员拓市场、管理人员带好头的作用。加大对商超客户投入,最大限度开发适合商超的订单需求。”

“Penny and Anward,感谢两位对双方业务发展所做的贡献,合作期间我们更是积累了深厚的友谊。让我们同舟共济,共克时艰……”这是6月28日,陕西安贝斯玩具科创有限公司总经理沈爱华收到的来自美国沃尔玛集团副总裁Steven先生的邮件。信中,Steven先生称赞道:“我代表沃尔玛集团感谢您和团队的辛勤努力,难以置信安康工厂能在这么短的时间内生产如此高质量产品。”

“短期内能生产出超出对方预期值的产品,正是源于我们在整个工艺、设备上作了很多提升。原来还担心消费者消费能力可能会下降,但



圣泰公司员工正在调试茶制品灌装线

我们产品上架后不久就脱销了。疫情虽然打乱了原有节奏,但国外商超订单增加明显。整个下半年订单安排很满,除了美国沃尔玛订单,还有像美国Target、Dollar等一些大型超市。”沈爱华说。

“外贸虽然是我们的主业,但国内市场是企业发展的根基,同样不容忽视,只有两条腿走路才能走得更稳。单一的国外市场不可控因素也多,所以我们正通过政府多方牵线搭桥,参加国内各种展会和线上销售等方式,积极开拓国内市场。”申奇琨介绍,目前公司已在拼多多、淘宝等平台布局6家店铺,下一步将加大国内电商运营团队建设,拓展直播、短视频营销方式。虽然现在外贸订单逐步恢复扩大,订单排满,但他们还是加大了生产投入,承接了“苏宁小狮子”等国内业务订单。



# 经济特刊

JINGJI TEKAN



微信扫描二维码 关注安康日报公众平台

2020年12月21日 星期一  
第41期(总第771期) 5版

经济特刊编辑部

主编 陈俊  
执行主编 来庆琳  
电话 3268512  
邮箱 akjtk@163.com

## 秦巴山区,「归雁们」做起外贸生意

新华社记者 张斌

沿海地区一度是外贸型企业落户的首选。而记者近期在陕西采访发现,随着政策红利不断释放,越来越多外贸型企业正在秦巴山区“安家”。

“月薪4000元,每天工作8个小时,周末双休,离家挺近。”45岁的徐晓侠正在机器前赶制服装样品。曾在福建泉州等地务工的她,如今回到家乡陕西省安康市白河县,在一家名为益成服饰有限公司的生产车间里工作,对自己的“归雁生活”,她颇为满意。

白河县位于秦巴山区深处,这家公司包括管理人员在内,大多是当地召回的“归雁”。

益成公司负责行政工作的陈学梅说,公司2019年正式开业,主营外贸服装,当年产值1800万元,今年尽管有疫情影响,产值也达到了2000万元。“我们还在乡镇设立了两个小厂,招聘了二三十名老乡。”她说,公司员工平均工资达到2500元。

从“远走高飞”到“落脚家乡”,最吸引“归雁们”的当属一系列暖心政策。“当地招工比较方便,生产成本低,而且还有各类奖补政策,比如今年水电补贴就有10万元。”陈学梅说,“这些钱我们用来培训新员工、发放奖金,节省支出,也让员工得到实惠。”

白河县委书记陈晖说,脱贫攻坚战打响以来,白河县围绕招商引资不断出台各种优惠政策,覆盖项目、场地、人才等多方面,产业类型不断丰富。尤其是今年疫情期间,全县实行“一个重点项目、一名县级领导牵头、一个部门负责、一套班子服务、一个方案落实”的工作机制,帮助企业解决难题,不断加快经济复苏步伐,目前多项经济指标增速都由负转正。

位于白河县的陕西聚创灯饰有限公司同样是一家外贸型企业,主要制作加工彩灯等文创产品。“我们刚做完一批价值500万元的订单,现在手上还有1000万元的订单正在赶工。”公司负责人胡滨说,“这些货物会统一发到沿海港口,然后运往国外。”目前,聚创灯饰采用“社区工厂+家庭作坊”的模式,已在当地镇街孵化公司6家。

“在山区发展,除了实打实的低成本,还有一对一的贴心服务。”胡滨说,“我一直想直接做出口业务,但手续比较复杂,得知我的想法后,招商局的干部找到我,准备带我去办。”

记者采访发现,不仅在白河县,秦巴山区里外贸型企业正越来越多。今年12月8日,首列“安西欧”中欧班列就从位于秦巴山区的安康市顺利首发,班列满载43个集装箱、700余吨货物,一路驶向欧洲。

胡滨相信,不久后,在当地政府的帮扶下,自己公司的彩灯也将坐上中欧班列,直接开启“跨国旅程”。



第三届进博会上我市参展企业推介“紫阳富硒茶”

## 八旬老人王兴志: 苦尽“柑”来享幸福

通讯员 刘杨 罗妍

“你看,咱们家今年的柑橘收成不错,最近不少人上门来买。你在学校好好学习,等你放假了,爷爷陪你去城里买套新衣服!”王兴志在自家的柑橘园里给正在城里上高三的孙子打着视频电话,丰收的喜悦溢满了心头。

王兴志今年81岁,老伴儿汪福焕今年73岁。他们家住在汉滨区新城办九里村,是村里数一数二的柑橘大户。曾经,一次次意外打破了他们平静的生活,也一度让两位老人一蹶不振。在亲戚朋友和镇村干部的安慰鼓励下,他们走出阴霾,开始发展柑橘产业。

“今年柑橘园产个两万斤没问题,到时候能卖个七八万元可以和两个孙子高高兴兴过年!”如今站在家门口,放眼望去,一株株挂满“金果子”的柑橘树,让王兴志与老伴彻底告别了过去那些不堪回首的苦日子。

### 干部真心帮 助力奔小康

2005年,九里村“两委”拟定产业发展目标,准备大力发展柑橘产业,制定了以“山上生态林盖帽,坡上果树成园,四季有果,四季有花,观光游客不断”的产业规划,引导全村6个村民小组稳步推广柑橘种植。66岁的王兴志抓住机遇,通过九里村干部的帮扶,在家门口的撂荒地上,开始试种千亩6亩柑橘。

“两个儿子虽然走了,但是还有两个孙子要吃饭,我只能把痛苦和辛酸往肚子里咽。我必须要把振作起来,把家里经济收入搞上去,把孙子抚养成人,这是我活下去的动力!”王兴志含着泪花说起往事。2004年,王兴志的大儿子因车祸意外身亡,时隔不到3年时间,唯一的小儿子再次因交通意外不幸去世,家中两个顶梁柱撒手人寰,抛下两个幼小的孙子留给两个孤苦伶仃的

老人。

万事开头难,刚开始由于不懂技术,不知道怎么施肥用药,抓不住关键时间节点,看着只有手指般粗细的柑橘树苗,王兴志一度丧失信心。九里村村干部了解到情况后,派技术专家上门指导的同时,组织村干部与王兴志为代表的村民出去观摩学习,在村干部的帮助下,王兴志的一个个难题得到解决。三年后,随着园子里的柑橘树进入了丰产期,王兴志家里的日子一天比一天好起来。家里的新房盖起来了!钱袋子鼓起来了!两个孙子如同柑橘园里的幼苗般茁壮成长!

“真心感谢党和国家的好政策,让我们改变了贫困现状,过上了今天的幸福生活。我不能忘记帮助过我的人,我还要用自己的能力去带动更多的人一起增收致富。”王兴志感激的话说不完,道不尽。

### 勤劳有梦想 富不忘老乡

看着从外地引来的柑橘树苗和两个孙子一天天长大,王兴志觉得生活有了盼头。“技术跟不上了,树苗子越长越好,我觉得这项产业选对了。”第一次柑橘的大丰收让王兴志信心倍增。

“要想把事情做好,一个人咋行呢?只有大家心往一处聚,劲往一处使,产业才能越做越大,越做越好。”王兴志心里暗暗有了想法。

2015年,在村党支部的号召下,王兴志牵头在九里村成立了九里村柑橘合作社,吸纳成员20余户100余人。合作社非常注重提质量、树品牌,除了一季度开展一次农技培训会以外,还定期组织社员交流学习研讨。2017年,合作社注册了“九里湾柑橘”商标,依托电商以及政府扶贫平台,每年销售季,九里村柑橘都供不应求。



随着柑橘产业的日益发展,“汉滨果品第一村”的名气在安康打响了。年事已高的王兴志夫妇邀请周围贫困群众来合作社务工,给他们开工资。农忙时节,一天就有150元的收入。

“大家都说我们老两口很照顾大家,都是苦日子过来的,所以我们从不拖欠工资。只有互相信任,别人也才愿意跟着我一起干。”

“只有种好了柑橘,彻底摘掉‘穷帽子’,才真正对得起党和政府对我们的帮助。”

“现在我们赶上了好政策和好机遇,最大的心愿就是要把柑橘园变成观光园,让游客来咱们这个地方观光游览,让大家都能知道九里村这个世外桃源!”面对未来,王兴志信心满满。

### 奔向好光景 幸福日子美

如今,走进九里村,笔直的通村公路两旁坐落着整齐别致的小楼房,家家户户房前屋后被各种果树包围着。九里村自1999年至今,确定以柑橘为主、多种小杂果为辅的产业发展模式

已经走过了20余个年头。原先的庄稼地、撂荒地变身成飘香千里的果园,柑橘产业已带动400余户像王兴志这样的家庭增收致富,人均纯收入达13000多元。

“我现在的日子非常幸福,已经达到理想目标了,我祖祖辈辈都不识字,从小过着苦日子穷过来的,两个儿子虽然不在了,但是现在两个孙子,一个高三在读,一个马上大四毕业了,我觉得我这辈子已经圆满了。我给大孙女说了让她不要有顾虑,让她继续读研究生,家里靠着这些柑橘树供得起她念书!”

“我今年虽然已经81岁了,但觉得自己还不老,今年有机会还要再出去学习一下柑橘种植技术,回来在合作社还要再和大家分享心得。”王兴志指着面前丰收的柑橘园,谈起自己的产业规划滔滔不绝。

目前,汉滨区九里村将打造立体生态观光农业,以乡村振兴战略为契机,打造九里村柑橘品牌牌上农业。争取在两年内达到人均一亩柑橘园,吸引更多游客来采摘游玩。