

柯愈鑫：买秦巴 卖全国 俏世界

记者 王珊 通讯员 柯毅会 吴波



临近春节,位于汉滨区南环快速干道的省内首家扶贫832平台体验馆内生意异常火爆,线上线下订单不断,人们在这里争相购买安康的山货美食,用来招待过年的客人或是作为新年馈赠亲友的礼物,仅一日的销售额,扶贫832平台体验馆和盛裕祥9个扶贫超市就卖出30余万元的山货。

“销售如此火爆的原因是832平台体验馆总经理柯愈鑫打造了一个具有安康特色的山货种植、加工、储藏、运输、销售产业链条。”汉滨区供销社主任刘自阳告诉笔者:“作为城东新区供销社主任、安康市鹏威商贸有限公司、安康盛裕祥有限责任公司董事长、汉滨区人大代表的柯愈鑫,既有大胆创新、经营有方的头脑与魄力,更有胸怀百姓、助农增收、帮农致富的情怀。”

基地+产品:荒地变“金地”

“我们村年轻人都出去打工了,年老的也干不动,久而久之,土地都变成荒地了,我们都成了没有收入的闲人了。”汉滨区坝河镇繁荣村村柯愈鑫告诉笔者:“自从柯愈鑫在村上成立盛裕祥生态养殖发展农民专业合作社,开始种植线椒、朝天椒、核桃和养鸡后,我便把土地流转给他,我们两口子又在他的基地务工,每年能挣四五万元,很快就脱贫了。”

繁荣村属于深山村,约有80%的土地被森林覆盖,山地面积比较多,农用地少,不适宜种植普通作物,林下土地基本处于闲置状态。2013年,柯愈鑫组织贫困户成立了盛裕祥生态养殖发展农民专业合作社,年种植核桃600余亩,林下种植经济作物400多亩,规模化养殖蛋鸡20余万只,总产值达800余万元。并按照“三变”改革模式,流转土地1000余亩,种植线椒、朝天椒400余亩,发展大棚蔬菜20余亩,聘请贫困户65户256人长期在合作社从事种植养殖、产业管护等工作,带动贫困户173户、683人入股分红,帮助群众脱贫致富。

像这样能够带动贫困户发家致富的山货基地,柯愈鑫在全市就有100多个点,有的是他自己投资建设的,有的是与别人合作建设的,有的与柯愈鑫签订收购协议。产品种类繁多,囊括茶叶、魔芋、核桃、大米、菜油、蜂蜜、木耳、香菇、鸡蛋、黄花、粉条、辣椒、花椒等800余种优质富硒农产品,构成了产供销一体化的产业链。

走进城东新区供销社院内,汉滨区农产品分拣包装中心和汉滨区农产品冷链物流中心几个鲜红的大字格外耀眼,几辆大型货车停在院内,工人们正在装运猕猴桃、蜂蜜、分装木耳、香菇等山货,一派热闹繁忙的景象。

“让农民种植的农产品能卖一个好价钱,消费者能买到放心的产品,是我们设立两个中心的初衷。”柯愈鑫介绍说:“本着这样的目标,我们积极主动在全市范围内对接农民专业合作社、农业园区,按照订单农业的方式,发展特色产业,照单收购农产品,特别是可以直接收购贫困户的初级农产品,对收购的农产品通过‘统一收购、统一培训、统一标准、统一质量、统一品牌、统一销售’的‘六统一’方式,进行线上线下销售,确保农产品质量安全。”

有了山货基地、农产品分拣加工包装和储存运输中心,一年四季层出不穷的山货,就有了走出大山走向全国的决心和底气。

线上+线下:山货变俏货

2020年10月16日,由市供销社、汉滨区供销社牵头指导,汉滨区城东新区供销社出资共同建设的陕西省第一家扶贫832平台体验馆正式开业。“我买了坝河贡米和汉阴豆腐干,这些土特产质量很好,价格也实惠,还能为扶贫做贡献,以后会经常来的”。当日,汉滨区香溪社区居民刘女士听说超市开业,一大早就赶忙去采购了。

这个占地500多平方米的体验馆是国家“扶贫832平台”设在汉滨区的线下体验中心,内设9县1区10个名优特产展销区,以汉滨区农特产为主,聚合全市名特优农产品,实现贫困地区农副产品在展线示、网上交易、物流跟踪、在线支付、产品追溯一站式聚合的综合性服务平台。

“扶贫832平台体验馆是助力脱贫攻坚的有效载体,更是一件利民惠民的大好事,体验馆的建成是我们供销社大胆探索开门开放的

结果。我们本着‘联合建店、汇集名特、促进消费、助推扶贫’的经营理念,一方面扩大了扶贫农产品的展销阵地,让贫困户得到收益,另一方面也让高质量的农副产品能走进城市,走向更大的市场,进一步完善了扶贫帮困体系。”市供销社副主任陈大江介绍说。

体验馆负责人郭峰在电脑前忙个不停,他在扶贫832平台接受网络订单,“短短几个小时已经接了30几单,这几天的订单多是购买核桃、蜂蜜、木耳和香菇的。”体验馆采用“线上+线下”同步模式,顾客可以通过扶贫832平台直接在网上下单,打通了安康农特产品走向全国的销售“渠道”,让“特产”变成了“网红”,“山货”变成了“俏货”。

“扶贫832平台和盛裕祥扶贫超市帮我发了大财。”提起山货销售,岚皋县民主村村民祝振斌的感激之情溢于言表。“柯愈鑫每年帮我销售腊肉、茶叶、土豆片、洋芋粉、豆腐乳、魔芋干、炸辣子、炒苞谷花、芝麻红薯糖、山野菜等60多种山货50多万元,让我不用再愁销路,真是感谢他,更感谢政府提供了好政策,好渠道。”

据了解,扶贫832平台体验馆让安康的优质土特产汇聚到了一起,通过线上和线下方式销售,为全社会广泛参与采购贫困山区农副产品提供高效平台,为助力脱贫攻坚,推动本地区消费扶贫目标的实现打下坚实基础。

“每天平均营业额3万多元,许多西安、成都、北京的游客品尝了我们的土特产以后,都说好,网上回购率很高,现在木耳和香菇都空了,有点供不应求了。但愿我们的体验馆能销售更多的扶贫产品,让贫困群众的‘钱景’更广、更远。”郭峰对体验馆的前景充满期待和信心。

诚信+口碑:品牌变名牌

“多亏柯总,眼看我们村上种的菊花丰收了,却迟迟找不到销路,柯总知道情况后,全部收购,加工包装后,打上‘泰政祥’的品牌,全村的菊花一销而空,看来我们明年还要多种一点。”汉滨区张滩镇安沟村第一书记彭焜一脸兴奋地说。

同样深有感触的,还有安康世满农林科技有限公司的经理崔世满。“我生产的‘秦巴老崔粉’自从入驻832体验馆以后,每年销售粉条30多万斤,带动了企业发展,助推了群众增收,‘秦巴老崔粉’也成为名牌产品了。”

“我们体验馆和超市以打造‘平价扶贫’品牌为重点,利用重大节日及周末不断开展大、中、小各种形式的促销活动,让利于民,让困难群众吃得起,让大众消费者得实惠,助推脱贫攻坚。”盛裕祥扶贫超市负责人柯贤飞介绍说:“体验馆和超市在招聘员工时尽量安排困难家庭子女,目前为贫困户解决就业岗位400余个,帮助贫困户增加收入。仅2020年,就为贫困村销售粉条、木耳、南瓜、黄瓜、辣椒等860余个品种,总销售额6000余万元,加快了贫困村脱贫步伐。”

为了提升绿水青山颜值,做大金山银山价值,柯愈鑫千方百计把山货品牌做成名牌,增加无形资产含金量,目前,注册商标60多个,拥有地理标志品牌产品30余个、著名品牌200余个,央视、陕西电视台、《陕西日报》等各大媒体多次进行实地采访报道,832体验馆、盛裕祥扶贫超市已经成为物美价廉质优的安康山货代名词。

“我就是喜欢在扶贫832平台体验馆和盛裕祥扶贫超市买东西。”一位前来购物的消费者说:“这里不但价格低服务好,而且大部分是无污染、原生态的土特产,质量有保障,吃着放心。”

“汉滨区扶贫832平台体验馆不仅是一个品牌,而且是一张名片,在柯愈鑫和社会各界的努力下,安康山货成为带动扶贫、旅游和经济社会发展的朝阳产业。”汉滨区供销社主任刘自阳说。

“我们将以安康富硒生态资源为基础,围绕茶叶、魔芋、核桃、生猪、水产渔业等支柱产业,遵循‘为农、姓农、务农’宗旨,奉行农业兴、农民富、商业旺的原则,继续完善山货产业链条,丰富品种,吸纳农民从事经营活动,增加劳务收入,加大线上线下销售力度,让安康的山货俏销全国,成为乡村振兴的强力引擎。”对于下一步发展,柯愈鑫信心满满。

