

# 月均销售6万元 面点小屋成“致富小屋”

## 出口量从10吨增加到6000吨 陕西“阳光玫瑰” 缘何热销东南亚

近日，陕西新禧农业发展有限公司分拣中心车水马龙。工人忙着将冷库中一串串宛如绿宝石的“阳光玫瑰”葡萄套袋、包装、搬运、装车……

“我们在大荔县八鱼村和东羌白村流转土地500多亩，建立了出口葡萄园，已为‘阳光玫瑰’走出国门准备了2年。”看着满载果箱的大货车疾驰而去，公司董事长张全喜激动地说，“我们的‘阳光玫瑰’甜到了东南亚。”

“阳光玫瑰”口感好、香味浓、甜度高，深受消费者青睐。然而，随着近年来大面积种植，产量剧增，价格受到影响。

“出口是开拓市场最有效的途径。”渭南海关关长李亚荣说，以前，陕西很少出口“阳光玫瑰”，去年仅出口10吨。今年在海关、农业农村、商务等相关部门合力推动下，“阳光玫瑰”迎来了出口大爆发。前11月，陕西已出口“阳光玫瑰”6000多吨、货值1亿元。

据西安海关统计，外销的“阳光玫瑰”98%以上来自渭南，主要输往泰国、越南、印度尼西亚、马来西亚等国家。“东南亚人喜爱甜度高的水果。这两年，国内‘阳光玫瑰’持续降价，再加上运输成本较低，我省企业逐步打开东南亚市场。”西安海关动植物检疫处处长刘占元介绍。

鲜果出口，检疫要求十分严格。为此，陕西新禧农业发展有限公司实行统一规划、统一机耕、统一技术、统一种苗、统一销售的“五统一”种植管理模式，严把葡萄生产质量关。

“公司出口东南亚的‘阳光玫瑰’甜度在15度以上，单颗重量在8克以上，通过了15项海关检测。”张全喜自信满满，“客商对我们的果子很满意！”

良好的品质、科学的管理，吸引了大批国内外客商与渭南果企签约。

11月6日，陕西牛鲜生庄园农业发展有限公司总经理牛凯与上海佩鸿农产品有限公司总经理边先生洽谈“阳光玫瑰”出口事宜。

“与这位客商的缘分，还要从七八年前说起。那时，他看中了渭南的冬枣和苹果，便与我们合作，年年外销渭南果。”牛凯说。

“这些年，每到收获季，边总会来陕西走走逛逛。得知今年渭南出口的‘阳光玫瑰’量大，就待了十多天考察品质。”牛凯说，“和国内其他省份的种植基地比较，边总认为，渭南的‘阳光玫瑰’生长周期长、口感好、耐储存，品质上乘且价格便宜，销往东南亚一定有市场！”

于是，双方一拍即合，今年秋季签订了2600吨的大单，将“阳光玫瑰”卖到印度尼西亚、马来西亚等地。“明年公司还要加大出口量，至少增加30%。”牛凯信心十足。

“我们在稳定国内市场的同时，通过外贸公司牵线搭桥，今年首次将6吨‘阳光玫瑰’销往新加坡。”西安漫花园艺有限公司总经理周涛也瞄准了海外市场，“国外市场的开拓使‘阳光玫瑰’的价格更稳定，公司和果农实现了双赢。”

企业加力，政府助力。渭南市果业发展中心三级调研员韦建平表示：“每年举办的亚洲国际果蔬展览会、中国国际农产品交易会、中国—东盟博览会等活动中，我们都会动员本地企业参加，促进购销双方在种植、食品加工等领域开展深度合作。我们还组织全国各地的客商前来调研，借助他们的海外供应链，把我们的好水果卖出去，卖上好价钱。”

为促成葡萄顺利出国，帮助企业尽快获取出口资质，渭南海关协调兄弟单位开展登记现场考核，进一步压缩水果企业注册登记时长。今年以来，渭南新增“阳光玫瑰”出口加工厂22家、出口果园31个，同比分别增长3倍、5倍。

“与传统海运相比，这种过境第三国的方式，将货运时间压缩50%以上，极大增强了我们进军泰国市场的信心。”牛凯高兴地说。

在各级职能部门的大力支持下，品质优良、味道香甜的陕西“阳光玫瑰”走俏东南亚，走红国际市场。

“不仅是‘阳光玫瑰’，前三季度，陕西出口水果10.70万吨，同比增长57%。”刘占元说，“我们积极对接地方特色水果产业需求，开展出口注册果园有害生物监测，从源头把控水果质量安全，大力推荐特色水果取得境外注册资质。陕西特色水果正香飘世界。”

(肖倩文)

5月，向阳新村股份经济合作社100%控股的青岛金谷臻禾农业有限公司成立，这是一家共富公司。共富公司的成立盘活了村庄集体资产，面点小屋用的600余平方米场地就是村里的集体用房。

眼下，面点小屋主要有馒头等面食类和烘焙类，有小米、地瓜、玉米等农副产品，还有肉食类深加工，以及村里种的小麦加工成的面条。在不同的节庆里，面点小屋还会推出不同的时令产品，比如，在中秋节时推出了手工月饼，在即将到来的春节也会推出花馍等。

面点小屋的面点制作员岗位，还解决了黄彩霞等5名村里宝妈的就业。

面点小屋的“能人”黄彩霞，就是位二胎妈妈。因为要二胎晚，今年48岁的她，老二才上四年级，孩子上下学都由她接送并负责早晚的餐食。虽然黄彩霞很能干，又有着中专学历，此前还在服装厂、假发厂、冷冻食品厂等多家企业干过。但有些企业上下班时间固定，很难给到接送孩子上下学、照顾老人的时间。所以自从生了二孩，她就一直在家待着，没有再出去工作。而在面点小屋上班，面点制作员的工作时间灵活，有事可以请假。在这里，黄彩霞做到了工作、带娃两不误。

### 小小村面点 一级面点师亲自登门授技

刚开业的那段时间，由于缺乏花样面食的制作技能，面点小屋只出品了馒头、火烧等工序并不复杂的面食。

恰巧在那时，主校区位于即墨区的青岛市技师学院与即墨区委宣传部共建文化技能小院，正是有了这个契机，向阳新村聘请青岛市技师学院面点教研室主任、一级中式面点师、二级西式面点师隋雪超等3位教师为面点小屋店员做系统培训，并为店里的馒头、花馍等品种做了更新。

“当时，3天的时间，培训了近20个品种。培训内容较为紧凑，这样的培训量对学员来说难度挺大的，但她们都学下来了。”隋雪超说，“与技工院校的学生比起来，面点小屋的学员虽然没有基本功，但她们年纪较长，在家里都做过面点，上手也较快。而且她们在这里，每天都以练习。”集中培训之后，隋雪超他们还与面点小屋的员工建了微信群，根据学员反馈的照片和问题，随时进行线上指导。

记者采访当日，隋雪超又一次来到面点小屋，为店员做面点技能培训。看着面点小屋生产的各种产品，隋雪超很开心，“我觉得教学成果比较好，她们做的产品较为成熟。而且她们不仅学会了我们教的，还进行了产品创新，像喜饼、桃酥，我们并没有给她们培训，只是给她们提供了商用的配方。达到了培训的效果。”

“现在，村民对面点小屋很认可，员工也有了经验。下一步，要提高员工制作技艺，拿出品牌产品，在目前十余种产品的基础上，尽可能多出花样，让村民从内心对共富公司有深刻认识，叫大家伙都满意。”王丕友说。

面点小屋正计划针对市民对养生类食品的需求，在无糖蛋糕、无糖点心等产品的的基础上，探索出更多养生类产品，真正让面点小屋成为村里的“致富小屋”。

(张昌威 史雅如 文/图)



今年7月，隋雪超(右一)为面点小屋面点制作员开展了为期3天的面点培训。

冬日，室外寒风凛冽，但山东省青岛市即墨区大信街道向阳新村的面点小屋却一派热火朝天，顾客络绎不绝。

这个开业半年的面点小屋，如今月均销售额达到6万元，不仅方便了村民购买面食，还解决了村里5名宝妈的就业问题，让她们从家庭妇女变成赚钱小能手。这里的面点操作师，个个都是专业“面点大师”的徒弟。之所以能够得到专家指点，得益于青岛市技师学院和即墨区委宣传部在向阳新村共建的文化技能小院。

12月9日上午，记者来到向阳新村探访这家面点小屋，了解背后的故事。

### 村里开起面点小屋 月销售额达6万元

面点小屋位于向阳新村新搬迁至的福海乐居小区一号商品房，虽然叫“小屋”，但却十分宽敞明亮，有600多平方米，里面摆放着制作馒头、烘焙面包的各种设备。

冬日上午，室外寒风凛冽，里面却一片热气腾腾，有不少村民前来购买面食。5名面点制作员正在忙碌着，准备原料、和面、发酵、制作面点、蒸(烤)……店面的产品也很丰富，从中式的面点、开花馒头、福饼、鱼花、桃酥，到西式的老面包、蛋糕、蛋挞，足足有10多种。

“周末生意更好。周末孩子们在家，要吃的点品类食品更多。主食每天的销售量都差不多。”负责面点制作的向阳新村村民黄彩霞说，“我们的明星产品是面包和开花馒头，都是4元一个，和集市上一个价，村民们都是‘大集价’。”如今，面点小屋每天要用掉面粉200多斤，平均每天销售额2000元。

“我们这个小区是个新小区，距离公路远，地址位置相对偏僻。面点小屋是明档，制作过程都可以看到，卫生都可以放心。”运营至今，黄彩霞觉得，面点小屋的运营情况比预想的效果要好。

除了做各种面点销售给村民，面点小屋还时不时会接到各种订单，有线上的订单，也有附近村民、企业的订单。“我们有微信群，附近村民可以在社群里订货，我们也可以送货。”黄彩霞说，之前她们去过附近企业做过

产品推广，不时会有企业来订货，尤其是过节的时候。

当天，她们就在忙着做周边一家企业的订单。这家企业年底做活动，需要给员工发放伴手礼，就到面点小屋订了176份面点礼包，有面包、巧饼、蛋糕卷。

面点小屋是今年7月底开始营业的。“在村里生活的老人多，出门行动不方便，做面点小屋方便村民，减少老人外出。村民吃得也放心，心里也舒坦。”向阳新村党委书记王丕友说，

自打村民搬进新小区，一直缺一间面点店。面点小屋投入运营，解决了村民就近购买新鲜面食的需求。

这家面点店的名字叫信大嫂食品坊，但村民们都亲切地叫它“面点小屋”。

在王丕友看来，眼下面点小屋仍处于试验阶段，虽然月均销售额6万元，但去除原料、员工工资等成本，每天的利润只有百八十块钱，还只是刚刚起步。

### 带动宝妈就业 家庭妇女变成赚钱小能手

说起当初开这个面点小屋，王丕友说，搬迁到新小区后，向阳新村自建的商品房，也是村里的集体资产需要盘活。村委也在考虑发展集体经济，增加村集体收入。

他在网上看到有的村庄推出面点制作项目，他觉得很不错，在农村搞农副产品加工，较为切合实际。“原料就是当地的农产品，通过咱的技术，深加工一下。不过要做，就不能满足于祖祖辈辈的馒头，要做各式各样的面点，投放市场，让顾客吃个新鲜。”

今年4月，向阳新村党委开始筹建面点小屋。当时，向阳新村党委副书记王晓娟找到了村里几个赋闲在家的家庭妇女，谈及想在村里做个加工面点的工厂，看大家有没有意向。几个妇女一商量，大家觉得本身在家就做面食，做面点加工上手也快。

说干就干，王晓娟带着村里她们四处考察，学习、研讨面点制作，既看市场，也看运营得好的面点企业。“我们去了王哥庄大馒头、莱阳喜饼、平度花馍，觉得面点的市场大，做得健康的食品很受欢迎。”黄彩霞说，“吃到肚子里的东西，不仅要健康，口味、感官还要好。”