

励志改变人生 创业成就梦想

本报记者 李亮 肖云

编者按:党的十八大以来,市委、市政府坚定不移贯彻新发展理念,着力推动高质量发展,全市经济发展稳中提质,综合实力大幅提升,人民生活水平逐步提高,经济发展成绩斐然。尤其是全市坚持优化市场准入环境,注重强化服务扶持,激发大众创业、万众创新活力,让越来越多的创业者来商投资兴业、回乡创业发展,携手共享发展机遇、共创美好未来。他们不惧困难、勇于拼搏,蓄势谋势、砥砺前行,用责任和担当诠释了新时代企业家精神。



杨刚平在广交会上推广农产品。

唯有创新,才能抢占一席之地

一次偶然机会,杨刚平得知油用牡丹加工牡丹籽油,含有丰富的亚麻酸,市场前景十分看好。他用了近一年时间专门考察油用牡丹种植、加工、销售情况,后来毅然转让了正在经营的餐饮、服装、矿产生意,开启了更为艰辛的探索。

杨刚平的底气源于三点:一是听西北农林科技大学一位教授说,油用牡丹的原产地就在秦巴山区,实验也证明洛南的气候、土壤十分适宜油用牡丹的生长;二是牡丹籽油市场潜力很大,值得挖掘;三是身为洛南人,回乡创业、回馈家乡是他的心愿。

2010年7月,杨刚平投资成立洛南县雨鹤农牧专业合作社,在高耀、永丰、石坡等镇租了200多亩地试种油用牡丹,但却因没能掌握技术要领而一败涂地。绝望之时,亲人朋友无条件地支持让他重拾信心。

在不断改进中,杨刚平带动全县9个镇种植油用牡丹4000多亩,并在永丰镇建起22座育苗大棚,还建成了年产1000吨的高端木本油料压榨精炼、自动化罐装生产线。他统一供应牡丹苗、培训种植技术、提供牡丹专用肥,统一保价回收,最大化让利于农户。

随着洛南核桃种植规模越来越大,知名度越来越高,杨刚平将核桃油作为主打产品进行生产,此外,他还增加了紫苏油、葵花籽油等新品种,成立陕西雨鹤生物科技有限公司。“目标是做大做强木本油料产业,形成从种植基地到生产加工,再到品牌化销售的全产业链条。”杨刚平信心满满地说。

其中,最难的是市场的开拓。“高端食用油属于小众市场,公司又没有知名度,别人为啥选择你?”杨刚平说,起初,他和业务员一起挨个跑特产店,推销自家产品,然而,被拒之门外、冷漠对待是常事。他不灰心、不放弃,采用线上线下不断拓宽销售渠道,积极参加北京、上海、广州、武汉、无锡、烟台等地产品展览会,以及杨凌农高会等农商交流会。“可以说,每年要跑十几场展览会,一次跑半个月不着家,风餐露宿不言苦啊。”

付出越多,回报愈大。2019年前后,变化悄然发生,很多外地客户慕名找到杨刚平,洽谈合作事宜。“印象最深的一次,是有个辽宁的客户,从山东、河南一路找来,最终和我公司达成协议,只用了一个下午就签下了5000万元的订单。”类似的事还有许多,杨刚平暗自欣慰:“找这个路子是正确的。”

目前,杨刚平公司的线下市场覆盖商洛、西安、南京、宁波、北京等地,也纷纷在京东、天猫、淘宝、拼多多、智农谷等电商平台开通了销售渠道。

多年的创业打拼,让杨刚平受益匪浅。他说:“唯有创新,才能在瞬息万变的市场中抢占一席之地。这包括挖掘自身优势和产品特点,精准找到市场需求点;重视新产品的研发,在技术上要和高校、权威部门加强合作;另外,在销售模式上也要不断创新。”

利用资源,延长产业链条

最近,位于商南县的陕西祥瑞源琪农业科技有限公司接到了一笔500万美金的订单:从鲜香菇中提取香菇多糖,运往越南、马来西亚等国。“只等商南的香菇一采摘,我们就开足马力加工生产。”公司董事长梅建中说。

这是公司投产后的第一笔国外订单,也是向梅建中当初定下“瞄准国际市场,打造陕南最大的出口创汇型企业”目标迈出的第一步。

陕西祥瑞源琪农业科技有限公司是在新冠肺炎疫情中诞生的企业,一路走来,可谓步履维艰,却又稳扎稳打。2017年10月,商南县召开第一届客商大会,梅建中应邀与商南县委、县政府达成全产业链示范园区建设意向并成功签约。2年后,公司顺利落户商南,成为该县重点招商引资企业。发展什么呢?梅建中心里早已设计好了蓝图。“商南县农业资源丰富,盛产茶叶、食用菌、猕猴桃,却没有一个大规模的农产品加工企业。”梅建中说,他的老家在河南西峡,那里农产品加工业十分发达,而这在商南是一个短板,也是一个商机。

利用当地丰富的农业资源来加工农产品,可以延长产业链,提高农产品附加值,增加就业岗位,带动群众增收,与乡村振兴战略有一致性。梅建中信心十足,于2020年3月底动工,克服疫情影响,投资1.2亿元在富水镇茶坊村建成集生产车间、原辅材料库及成品库、冷库、污水处理厂等一体的农业食品产业园。公司以产销连接为纽带,以服务连接为桥梁,以利益连接为核心,以机制连接为保障,实施订单化生产,解决当地农产品销售难问题。“利用夏季无人采摘的老茶叶,提取茶多酚;收购菇农的生香菇,提取香菇多糖……”梅建中说,他们还通过引进、培训新技术,提高了农户的种植积极性,推动全县香菇、猕猴桃、茶产业快速发展。

小食品、大产业,小商品、大贸易。梅建中把人才、科技、品质作为企业高质量发展的核心,坚持走“规模化、全链条、智能化、品牌化”产业发展之路。在县委、县政府的大力支持下,他成立了科技特派团农产品深加工专家工作站,通过“外联内育”,定期开展专家授课、现场教学等活动,培养生产专业人员25名,搭建起技术工人、研发团队、产业顾问“三级人才梯队”,成功研发出猕猴桃果汁、香菇萃精、果蔬脆片等8个品种产品,催生产业发展新动能;新建研发中心1处,引进国内先进生产技术、生产设备,建成4条生产线:一是罐头生产线,生产香菇、猕猴桃、黄桃、真姬菇等罐头;二是果蔬脆片生产线,生产香菇、猕猴桃、苹果、红薯、萝卜、土豆脆片等零食;三是饮料生产线,生产猕猴桃、青梅绿茶、柠檬红茶、茉莉清茶等饮料;四是进行生物提取,开发茶多酚、香菇多糖等产品。

“南京帮扶商南的领导干部来考察后,说饮料口感这么好,又是零添加,何不在南京开辟市场呢?”梅建中说,公司才刚起步,虽然产品质量很好,却因没有知名度,打开市场有一定的难度,而解决这一问题的关键就是实现“品牌化”发展,目前,他们正在“由企业向产业、由产品向商品、由厂商向电商”的路上摸索前行。



梅建中在工作室。



王宇朗在农户家收松塔。

做优特色,提升农特产品附加值

18岁步入商海大潮,借改革开放的东风,靠着勤奋和吃苦在商界摸爬滚打,承受了很多生活磨难,也享受到了收获的喜悦。他叫王宇朗,30多年来,从一家鞋店的打工仔发展到拥有多家公司的董事长,一路走来,在他身上发生了怎样的创业故事?

1991年,王宇朗离开家乡镇安县大坪镇到县城打拼。3年后,靠着学习到的经验,他开了一家鞋店,从散货到品牌专卖,随着经营思路逐渐打开,生意也变得相对稳定。而此时,别人眼里过得风生水起的他,却做了一个大胆的决定:注册一家农业企业,打造属于自己的品牌。

“当时就想着,我们这边林业资源丰富,松子、核桃等山货产量大,且颗粒饱满、味道浓郁,适宜于加工成商品销售。而当地又没有形成完善的加工销售体系,感觉到资源没有得到很好的利用。”王宇朗说。

2009年,经过多方考察,王宇朗注册成立了镇安县正丰农业发展有限公司,进行松子、核桃、板栗等农产品的深加工及销售,目标就是将生产出的商品打造成镇安坚果优质品牌。

厂子建在哪儿?这是王宇朗首先考虑的问题。经过调查,他了解到西口、茅坪两个回族镇附近松子产量多,就将初选厂建在了两个镇的交界处,既可以方便附近群众售卖,也可以带动部分群众就业。由于云盖寺镇孵化园离县城较近,各方面条件也比较适合,精选厂就选在了这里。初选厂将松塔初选加工成松子,精选厂将松子打磨、漂洗、油炸、开口后,制作成开口松子,经过包装进行售卖。

开口松子和琥珀核桃仁是正丰农业的主打产品。公司在精选厂建了两条生产线,一条负责加工开口松子,一条负责加工核桃仁。每年8月份,公司会派人去铁厂、大坪、米粮等一些核桃产量丰富的镇收购,再进行加工处理后,做成核桃仁出售。

“无论做什么商品,质量都是第一位。”王宇朗说,在公司的发展过程中,他始终注重产品质量,多次深入车间,从原料初选到生产加工每个工序都认真把关,确保品质优质可口。“我一直记得最初的梦想:打造一个属于自己的品牌,把家乡的美味推荐到全国各地。”他说,“朝着这个梦想努力,就是我坚持的动力。”

一路走来,王宇朗遇到过很多困难,尤其是资金问题。那时候建好了厂子,没有钱买设备,到处向亲戚朋友借钱,家里人一度跟着很狼狈,也曾向他抱怨:守着小店日子过得安逸舒适,为何要自讨苦吃?他也很责备自己。公司发展之初,他就吃了不少苦。为了节省人工工资,他跑到偏远的乡镇收货,特别是夏天衣服热得湿透,一天下来也顾不上吃饭,夜晚回到仓库,还有小商贩来交货,收货人忙完就到凌晨两三点了。即使这样,他从来没有想过放弃,他始终坚信,坚持自己的梦想和原则,就一定会迎来成功的曙光。

如今,10年过去,正丰农业的产品遍及东北、甘肃、河南、南京多地,因其油香味醇、松香浓郁,受到了很多顾客的青睐。公司带动了近百人就业,年销售额达2000多万元,纳税100多万元。而王宇朗在带领公司稳步发展的同时,还投资注册了哈佛园幼儿园、顺胤建筑工程有限公司,事业顺风顺水。“人的一生最有意义的事,就是把个人利益上升到社会责任,把社会责任分担到个人肩上。”他说。

近年来,王宇朗积极投身公益事业,先后组织企业家及爱心人士为贫困大学生捐资68.9万元,为28个爱心超市捐款捐物100多万元,为武汉捐款捐物200多万元,并先后为西安、镇安捐赠价值18.52万元、30.61万元的抗疫物资。多年来,他个人向社会公益事业捐赠100多万元,赢得了社会各界广泛赞誉。

从创业有成到回报社会,王宇朗用一个企业家的责任与担当,用温暖的双手撑起了一座道德的高山,给多元化的社会带来了真善美的正能量。

长安银行商洛分行——

建设清廉金融文化 护航高质量发展

本报讯 (通讯员 张 巍)近年来,长安银行商洛分行充分发挥清廉金融文化建设的教育、激励、凝聚、导向和约束作用,不断强化措施持续推进清廉金融文化建设,在全行营造了风清气正的良好发展环境。

该行建立清廉金融文化学习教育长效机制,构建“班子引领+中层带动+典型示范+平台课堂”四位一体的学习教育模式,夯实全行清廉金融文化思想根基。在班子引领上,党委中心组、各基层党支部将党风廉政、清廉文化建设作为每次学习教育的必学内容,分行党委班子成员和各支部书记逢会必讲清廉建设,在全行持续释放清廉文化建设的强烈信号;在中层带动上,强化各部门、各支行主要负责人“一岗双责”责任,把清廉文化学习教育的带动引领作为重要考核指标,分管行领导定期检查并打分评价;在典型示范上,把辖属山阳县支行作为全行家风建设示范点,把镇安县支行行长树为总行级“清廉从业典型标杆”。分行党委出台商洛分行家

风建设指导意见,在全行开展评选清廉家风示范网点10个、示范部门5个、示范家庭50个;充分运用学习强国、秦风网、清风话语等网络平台,开设清廉金融文化微课堂,打造自主学习“指尖课堂”。

该行把丹凤康家河革命战争遗址、山阳县袁家沟、北宽坪等列为分行党员干部红色教育基地,定期组织活动,让大家赓续红色精神、传承红色基因;开展“百年党的历史、百年红色金融”主题征文活动、“党史故事我来讲”视频大赛等活动,把红色精神融入清廉金融文化建设;机关各部门、各机构创建清廉金融文化墙,在全行营造浓厚清廉文化氛围;分行纪委通过开设廉洁警示教育小课堂,每周推送警示教育小故事和党史中的廉洁故事;开展“我家的‘人世间’故事”主题征文活动,广泛征集家风故事并在线上展播,不断传递正能量。

该行从制度、监督、合规、生活等方面构建清廉之规,推进清廉文化建设。在“学用督改”基础上,充分利用巡察整

改、合规审计等检查结果,梳理操作规程或纪律规定漏洞,及时健全完善制度、规定23项。全面推行廉洁自律“四项承诺”,与所有干部员工签订《廉洁从业承诺书》。把一系列规章、规定、通知、禁令等作为维护清廉的保障,加强监督执行,维护制度规定的严肃性。广泛宣传“零物质往来”规定,认真落实“双通报”制度,深化“亲”“清”关系,将监管规定和清廉文化要素融入业务经营、内控管理等环节,把清廉从业理念和要求融入入职教育培训和日常教育管理全过程。

该行深入开展赵永军、杨建新、王旭明等严重违法案件专题警示教育,不定期组织员工观看《远离家庭腐败》《深化金融反腐》等廉政教育片,以案为鉴。邀请律师事务所律师围绕金融领域易发的涉刑案件种类,多角度剖析金融行业典型案例,以案说纪、以案说责,警醒并教育全体员工知敬畏、存戒惧、守底线。

该行把培养正气作为清廉金融文化建设的重要内容,在

全行党支部中开展以“党味、鲜味、拼味、情味、纯味”为主要内容的“五味”党支部建设,在党员干部中涵养正气;在全行员工中开展“素养、教养、涵养”为主要内容的“三养”教育,全面提升员工综合素质素养。把清廉金融文化建设要求融入银企关系维护中,通过签订《银企廉洁承诺书》、电话回访、银企共建等措施,不断深化“亲”“清”银企关系,真正让廉洁文化软实力转化为业务营销竞争力,以高质量的产品和贴心细致的服务打动客户。

加强清廉金融文化建设
商洛市银行业协会 主办