

创业致富做先锋 不忘初心担使命

——记洛川美域高生物科技有限责任公司董事长薛云峰

■ 本报记者 鹿娟

“我有一个梦想,我想让我的家乡中国的‘红色圣地’延安,成为世界的‘苹果之都’,让我的乡亲们富裕起来。”

从一个怀揣梦想却月收入几百元的打工仔,到一个拥有几百名职工的企业带头人;从一个只有高中文凭的毛头小子,到一个敢于创新、追求进步的商业精英,平凡的薛云峰历经坎坷后,终于打出一份属于自己的事业。

肯于吃苦,用双手打拼出自己的事业

“梅花香自苦寒来”,薛云峰的创业路上并非一帆风顺,但他从不放弃,硬是凭着不怕吃苦的精神和坚韧不拔的毅力,一步一个脚印,踏踏实实,打拼出了属于自己的事业。

俗话说,“穷人的孩子早当家”。贫穷、艰苦的童年生活磨砺出他坚韧不屈的性格。2000年,年仅22岁的薛云峰高中毕业后,就开始在县城租赁门面做润滑油代理销售,由于他肯吃苦、勤钻研,经营有方,很快就被上游公司聘任为业务经理。在新岗位上,他依旧勤勤恳恳,深受客户和老板认可,先后被委任为销售经理、销售总监、总经理助理、总经理等职位。

2010年底,在外闯荡多年的薛云峰响应洛川县委、县政府号召,回乡创业。用多年在外打拼的积蓄和向亲友筹来的借款,投资1700万元,在洛川苹果产业园区建设苹果醋饮品生产线,创办了以苹果醋加工、销售为主的洛川美域高生物科技有限责任公司。2011年9月工厂建成。

在企业经营过程中,薛云峰积极响应政府号召,不断开拓品牌市场。2012年4月,薛云峰自筹资金在上海开设了第一家“延安洛川苹果品牌店”。开店初期,月销售额不足5000元。面对这样的困境,他到处寻找渠道、研究改进销售方法,功夫不负有心人,终于在2013年,“美域高”苹果在上海的销售达到800万元以上。

精益求精,从源头产出优质苹果

因为有着之前打工的销售经验,薛云峰深知品牌的基础是品质,品质的源头在种植。他坚持要“重种植、管全程、提质增效”,让消费者吃到安全放心的苹果。

2013年,在经过详细的市场调研之后,薛云峰调整了公司战略,将重点业务从果醋加工转为鲜果销售。借助延安的地域名片和洛川苹果的品牌影响力,全力打造“美域高”洛川苹果品牌。

为了保证消费者吃到质量标准统一的

苹果,2014年,薛云峰提出按照“公司+基地+农户”的经营模式,成立了洛川美域高苹果专业合作社,通过果园全程技术托管及订单合同农业模式托管果园,聘请农艺师、务果能手把关技术,建立质量追溯体系,同时对基地果农实行农用物资补贴、免费提供有机肥、高于市场价收购等优惠,实现了公司和果农的“双赢”。

2015年,薛云峰在此基础上,又在全县发展了1650户果农成立种植联盟,聘请110个技术站长管理联盟果农,四大农艺师为联盟果农提供技术服务,联盟果园面积达15000多亩;菩提乡1500多亩“苹果出口基地”,老庙镇5000多亩“苹果可追溯基地”,旧县镇500多亩“苹果树认领基地”,全县其它乡镇8000多亩“苹果示范基地”。

从生产源头上严格把控,让“美域高”的苹果品质得到了保障,也让“美域高”的品牌更加坚不可摧。

开拓创新,建设全产业链模式

随着企业销售市场的不断拓展,薛云峰成功在上海、北京、西安等一线城市建立22家“延安洛川苹果直营店”,同北京、上海本来生活、携手网、上海城市超市等大型电商、超市建立了合作关系。

大企业就要做表率。为了积极响应延安市委、市政府提出的苹果产业后整理项目,2016年10月,薛云峰先后在延川县、洛川县投资近1.5亿元建成了1.5万吨苹果气调库及现代化选果线,同时成立了鲜果销售部、省级企业技术研发中心、生产基地部、采供运输部等,从源头严控苹果质量。2018年美域高公司投资380多万元对原有果醋生产加工车间进行技术升级改造,现年生产量3000吨以上。

如今的美域高,已经成了延安现代化果业的象征,是洛川苹果销售企业中一张耀眼的名片。美域高是洛川苹果带皮吃、上户口、论个卖的践行者;美域高是延安苹果产业后整理的先行者;美域高是洛川苹果品牌建设的实施者;美域高是延安苹果企业+合作社+果农(产销联盟)的开创者;美域高是洛川苹果一卡通营销模式的创新者。

富而思源,精准扶贫见真情

美域高的事业是根植于黄土地的事业,是人民群众的事业,所以美域高无时无刻不以群众利益为出发点,从群众中来,到群众中去,时时刻刻与种植户保持着血肉的联系。

美域高的精准扶贫工作是公司走群众路线的重要体现。2015年到2019年美域高公司与洛川县扶贫局达成协议,通过产业帮

扶老庙镇化石村、太夫塬村、槐柏镇上花园行政村、贾家沟红军后代贾怀义、困难户残疾户冯文等135个贫困户。5年来,公司累计投资50万元为贫困户搭建防雹网50亩,按照农业农村“双减”工程目标,无偿给贫困户供应有机肥400余吨,折合人民币80万元;供应果袋480万只,无偿给予补贴18.7万元;供应有机农药30万元,无偿补贴5万元。流转17户贫困户土地476亩,使户均年均增收12600元;在上海农委的帮助下组织义卖,帮助红军后代贾怀义实现果业收入5万余元;针对贫困户苹果销售难的问题,公司按照收购标准,对贫困户苹果每公斤高于市场价0.1—0.3元优先收购,并免费为不符合质量标准收购的苹果户代储苹果,5年来共收购140户贫困户的苹果270万斤,免费代储1050吨,为贫困户实现增收75万元。通过与洛川农商行、长安银行合作,为贫困户担保办理农资贷款700万元用于购买农资产品,为贫困户补贴银行利息23万元;投资2万元在太夫塬村、车王村建成美域高爱心超市。截至2019年薛云峰累计捐赠48万元资助贫困户24名学子完成学业。同时在公司苹果分选和果醋加工车间,常年增设贫困户就业岗位10个,吸纳了10名有劳动能力的贫困户,年户均增加家庭收入5万元。

勇担责任,大疫面前显真情

“2020年的‘节’奏不一般,看到李克强总理深入武汉考察指导疫情防控工作,我看到了希望;看到84岁的钟南山恪尽职守一线工作,我感到了沉甸。为众人抱薪者,不可使其冻毙于风雪;为大众开路者,不可使他们困顿于荆棘……”在全国上下抗击新冠肺炎疫情的时期,薛云峰在朋友圈发了这样一段话。

每天关注着武汉的疫情,薛云峰是看在眼里急在心里。2月13日,在企业全面复工后,薛云峰第一件事就是为武汉捐赠苹果。他说:“洛川苹果不光口感脆甜,还营养丰富、绿色安全,所以复工复产的第一时间,我就将苹果送给武汉一线医务人员,希望他们能加强营养,提高免疫力,以更好的精力投入到抗疫战斗中去。”

他精心挑选出3100箱价值31万元的优质洛川苹果,并把对医护人员的感谢和祝福通过慰问信放在每一箱苹果里。为了将物资顺利送达一线,他想方设法通过多种渠道联系,终于在2月15日把苹果送到了武汉中南医院、湖北荣军医院。

不仅如此,薛云峰率先筹集价值5000元慰问物资,前往洛川县疫情防控检测点慰问一线人员;他响应号召向洛川红十字会捐赠1万元现金,资助湖北抗击疫情……抗击新冠肺炎疫情中,他累计捐款捐物达40万元。在抗疫期间,他践行了共产党员的初



心,履行了企业家的职责和使命。

薛云峰还热心于教育等社会公益事业,自觉承担社会责任,积极伸手扶贫济困。2014年至2019年间,薛云峰为洛川籍26名大学生每年每人资助4000元学费,累计资助资金25万多元。

荣誉满身,不忘初心再上路

在薛云峰的带领下,公司先后被评为延安市第五批、陕西省第六批农业产业化重点龙头企业,陕西省级优秀民营企业,陕西省优秀企业,陕西省第四批工业品牌培育示范企业,陕西省农业产业化明星企业等;2014年“美域高”商标及英文图标荣获陕西省著名商标,延安市知名商标;公司于2015年获得ISO9001质量管理体系认证和良好农业规范认证。“美域高”洛川苹果在2013年至2019年先后获评上海最受欢迎的十大果蔬品牌;多次被中华人民共和国外交部作为“国礼”并指定为接待外国元首专用水果。2017年10月“美域高”品牌被陕西省农业厅授予“陕西省优秀品牌”,美域高商标被延安市政府授予“延安市商标引领品牌建设使用贡献奖”,2017年“美域高”洛川苹果被授予陕西名牌产品称号。2018年2月公司获得延安市农业局颁发的“2017年度苹果产业后整理工作先进单位”奖牌。2017年公司经郑州商品交易所评审成为全国首批19家“苹果期货”指定交割服务机构之一。公司将3年上市目标确定为公司中期战略目标,力争成为延安市第一家主板上市的本土企业。

前进永不停,发展无止境。在未来发展的道路上,薛云峰满怀信心,带领“美域高”将一如既往地以“服务苹果产业,推动行业发展”为企业使命,创业致富做先锋,不忘初心担使命,为广大果农提供放心、高效、优质的服务,为亿万消费者提供优质、安全、有机的洛川苹果,以一个新时代优秀青年企业家的激情、豪迈和干劲,为推动洛川经济发展贡献自己的力量。

中企大数据招商平台创新产业服务新模式

■ 本报记者 鹿娟

由20多名开发人员历经3年研发的中企大数据招商平台,日前顺利上线运营。

据中企大数据招商平台相关负责人介绍,该平台是与新三板挂牌企业——中科建友共同合作开发的。平台主要以招商工作为核心,分为事前、事中、事后三个部分,简单概括就是“找、请、跟”三个字。“找”就是利用大数据技术去搜寻各种信息,产业分析,项目策划,企业挖掘等;“请”就是数据与人的互动推进过程,一边“刺激”、一边“审核”,“猜”企业所想,“推

企业所需,利用大数据技术为企业做体检,进行实时监控并预警;“跟”是通过大数据技术去实时捕捉企业各种不同维度的数据,做到预警,分析企业在战略转型中遇到的问题,并及时提醒,同时给企业持续推送利好的政策信息,助力对企业的招商工作顺利完成。

大数据招商平台主要涉及8大板块,包括政策库、项目库、企业库、院士库、产业地图、产业链搜索、园区信息等。其中,政策库,主要采集招商引资相关的政策,聚类各省市及区县的优惠政策、税收优惠政策、人才引进政策等等,以招商服务政策

库为依托,在开展招商引资活动时,第一时间掌握政策大方向。企业库,包括企业基本信息、变更信息、企业下级控股公司信息、投资记录、年报信息、违法警示、新闻舆情、所属产业链等等全维度信息,基于这些数据,可以做更延伸的分析,并围绕数据采集、整理、分析、发掘、展现、应用等环节,打造较为健全的招商大数据信息体系,大力发展与重点行业领域业务流程及数据应用需求深度融合的大数据解决方案。平台还纳入了人才库,把中科院、工程院院士和专家所属研究方向与产业发展相结合,挖掘潜在的招商、投资机会。

此外,大数据招商平台还具有产业链分析、央企分析、产业园区分析等功能。在产业链分析环节,可系统分析数据后展示产业链上中下游涉及的产业及企业。在央企分析环节,可分析展示央企以及下级控股公司。在产业园区分析环节,可分别进行国家级、省级、县级园区的查询和展示,并查询园区入驻企业和企业相关产品、供销关系信息。

特别值得一提的是,大数据招商平台还具有系统部署的功能,在商业模式上支持微服务、云部署、需求定制等,可以快速根据客户需求进行开发,快速上线运行。