

企业家风采

初心铸就梦想 展示美丽家乡新画卷

——记湖南海哥哥网络科技有限公司董事长谢海鸽



湖南海哥哥网络科技有限公司董事长谢海鸽

□ 韩建军 文/图

改革开放40多年来,不断涌现出许多优秀的女企业家。

她们是创业致富的模范,她们也是推动经济社会发展的重要力量。在这个群体中,湖南海哥哥网络科技有限公司董事长谢海鸽就是其中一位。

带领企业走向奋进共享之路

谢海鸽,湖南新邵县太芝庙人,家乡坐落在风景秀丽的雪峰山脉的龙山脚下。1994年她高中毕业后因家境贫寒外出到广东等地打工,帮助父母养育弟妹妹,瘦弱的身躯承担家庭的重担。经过不断努力,她成为家乡人外出打拼的成功样板。但她仍不满足,怀着带动家乡发展的心愿,毅然回乡创业,发展家乡经济,希望可以带动家乡人民走上共同富裕的道路。基于此,谢海鸽于2014年在家乡湖南省新邵县设立了湖南海哥哥视觉

展示有限责任公司。

湖南海哥哥视觉展示有限责任公司的主要定位是一家公益型企业,绿水青山就是金山银山发展理念,在各地拍摄制作《旅游新去向》系列公益影片。在她的努力下,一幅青山绿水、鸟语花香的美丽中国新画卷全面铺开。

2016年4月,谢海鸽在湖南长沙再次创办湖南海哥哥网络科技有限公司。2019年,谢海鸽创办以给全球人民提供安全的医药和食品为目的的湖南海哥哥商贸有限公司。“做人德为本、立业诚当先。”德、诚二字谢海鸽铭记于心,对企业员工进行诚信教育,把诚信融入到经营管理的各个方面。正因为如此,她所掌舵的企业发展蒸蒸日上,走出了一条奋进之路,科技之路,共享之路。

向世界展示民族品牌魅力

7月21日,习近平总书记在企业家座谈会上强调,企业家要带领企业战胜当前的困难,走向更辉煌的未来,就要弘扬企业家精神,在爱国、创新、诚信、社会责任和国际视野等方面不断提升自己,努力成为新时代构建新发展格局、建设现代化经济体系、推动高质量发展的生力军。

“作为一名企业家,在事业成功的同时,应该懂得回报社会,尽自己的所能帮助困难群众走出困境。”在谢海鸽看来,爱其实很简单,就是“穷则独善其身,达则兼济天下”,这是中华民族始终崇尚的品德和胸怀,也是新时代民营企业和企业应该始终坚守的责任和担当。多年来,谢海鸽带领企业

开拓创新,不断发展壮大,斩获许多社会荣誉。

疫情就是命令,责任重于泰山,国家有难,我们必将伸出援手。8月1日,湖南海哥哥商贸有限公司的创始人谢海鸽携《新去向》中国民族品牌,向全球华人问好,祝全球人民平安健康!主题巨幅广告强势登陆美国纽约时代广场的“纳斯达克”大屏,向全球传递出中国品牌生命勃发的力量,展现我国经济实力的雄厚,展示《新去向》中国民族品牌的无限魅力。

谢海鸽董事长表示,在当前经济形势下,扎根国内市场,推动国内经济大循环的有效畅通,也是企业家爱国的一种表现。企业将多元化发展经营,为社会创造更多的工作岗位,打造企业良好口碑,诚信经营,争做新时代一流企业。



金格馨玉酒庄工人在摘葡萄 徐金霞 摄

以扶贫助推乡村振兴 金格贡献新动能

□ 司 倩

“如果不是遇到他们,我只能卖掉家里所有的羊,然后去外地打工,留下正养伤的妻子没人管。”家住新疆南疆巴音郭楞州的维吾尔族青年如苏力口中的“他们”,指的是他在金格集团旗下馨玉酒庄的同事们。这座为响应中央扶贫政策而开在如苏力家门口的酒庄,为他的生活带来新的希望。

“母亲庄园”带来脱贫新希望

去年年初,如苏力的妻子不幸遭遇车祸,给本就贫困的家庭带来巨大的压力。经过一番东拼西凑,如苏力好不容易凑齐了治疗费用,但如今为了还账,如苏力寝食不安。

荒漠的尽头,总会有泉水和绿洲。如苏力注意到,山坳子外面那个巨大的城堡越来越热闹,来往车辆带来各种设备,也带来各色来客。

没多久,馨玉酒庄到村里招工,如苏力兴冲冲地去应聘,招工的人说以后日常要住在酒庄好方便工作,而这对于如苏力有些为难,谁来照料养伤的妻子呢?馨玉酒庄招工负责人问明情况后,拍拍如苏力肩膀说:“不用发愁,你先回去照料妻子,等她好些了,你俩一起来。”

不久,妻子的伤好一些后,夫妻俩携手走进工厂,从

农民变成产业工人,还获得了保险和员工福利。夫妻俩上岗两个月,就还清了所有欠款,逐步脱贫。

在如今的新疆,越来越多的村民通过在金格馨玉酒庄打工而脱贫。因此,馨玉酒庄也被当地百姓亲切的称为“母亲庄园”。

多产业融合注入脱贫能量

近年来,金格集团扩大“葡萄酒+”的版图,与南疆冠龙酒业达成战略收购,为当地家庭创造了更多就业机会,为产业脱贫注入了新的希望。

2020年,金格馨玉酒庄紧抓巴音郭楞州博湖县成为全域旅游国家指定县的契机,在全面发展红酒加工和销售业务基础上,全面推进区域旅游,带动新疆当地产业转型,为当地税收、就业和农民脱贫致富做出巨大贡献。

目前,金格集团旗下“农业食品”板块通过农业生态园、香榧产业链、“葡萄酒+”产业、大闸蟹养殖、农产品电商、农业服务+科技构成了链条完整的产业生态。同时,他们将继续依托资源融合、产业整合,为各地乡村产业提供新动能,推动地方产业融合和城乡融合。

未来,金格集团将进一步体现民营企业的优势与担当,以产业扶贫助推乡村振兴,贡献金格动能。

袁隆平寄语“90后” 希望年轻人投身高科技农业

□ 司 倩

近日,2020年中国农民丰收节金秋消费季在北京启动。据悉,该活动是今年农民丰收节期间,落实农产品产销的主要举措。

为充分发挥电商平台新技术、新模式在农产品产销对接中的优势,金秋消费季活动期间,农业农村部将联合中央广播电视总台、拼多多共同举办5场线上线下联动的大型直播活动,以推动消费扶贫,助力“互联网+”农产品出村进城。

到一线挥洒热血 书写青春

首场直播中,中国工程院院士、杂交水稻之父袁隆平也以视频方式参与。“农业丰收了,大家都有饱饭吃了,农民也会富起来”,视频中,袁隆平向中国5.6亿农民送上祝福,期待农民们持续取得更大的丰收,为国富民强做出新的贡献。

科学是几代人的传承,在直播中袁隆平深情呼吁更多“90后”年轻人投身农业。一直以来,袁隆平都密切关注年轻人发展,鼓励年轻人树立为国家、社会做出贡献的理想。

袁隆平说:“把热血与汗水洒在祖国建设最需要的基层一线是高尚的,年轻人在我国乡村振兴、脱贫攻坚的大文

章里书写个人青春是值得骄傲的。”

努力为乡村振兴添一份力

四川大凉山返乡创业的“95后”空姐何爽等人一同在直播现场全程聆听了袁隆平的嘱咐。何爽是四川省凉山州会理县土生土长的川妹子,借助拼多多“多多果园”,短短3个月内帮助家乡卖出去800万斤石榴。

同样,在距离直播间1900多公里四川省蒲江县,90后“新农人”、第十一届“全国农村青年致富带头人”杨添财跟团队一起全程观看了这次央视直播。杨添财6岁时患上肌肉萎缩,渐渐不能走路。2018年,杨添财与另一位患有听力障碍的青年吴云开始合伙在拼多多开店卖水果,利用拼多多的拼单模式,杨添财的店铺2019年创下了1.2亿元的销售记录,也带动了当地其他残疾青年到团队就业。

何爽、杨添财只是农村新生代的一个缩影。据了解,本次金秋消费季中,战略合作电商平台拼多多上将有15万涉农商家参与本次活动,覆盖“三区三州”各主要农产区以及540个刚摘帽的国家级贫困县相关农产区。这些涉农商家的运营者,很大一部分是懂电商、懂农业的“新农人”。

行业观察

锁定万亿市场 构建国内领先农服生态

丰农控股深耕农服领域,形成了集种植服务、农业教育、农业科技、农产品销售、农业金融为一体的农业产业服务链

□ 梁畅水 文/图

近日,丰农控股现代农服生态大会在北京钓鱼台国宾馆圆满举办。大会围绕现代农服的发展现状和趋势,探讨了未来农服如何朝向更高质量方向发展。

与会嘉宾认为,现代农服面临良好的发展机遇,未来,覆盖全产业链的农服模式将是趋势,科技、数字、品牌的力量将逐步彰显,专业化、精准化的生产服务将会带领中国农服、中国农业走向更高水平发展。

农业农村部农村合作经济指导司司长张天佐指出,为推进农业生产性服务发展,应坚持市场化导向,以行业龙头企业引导并带动其发展,同时注重现代农服行业资源整合。

农民日报社社长唐园结表示,要充分发挥舆论引导主力军作用,及时把现代农服的好经验、好典型推介出去,为现代农服的发展提供更好舆论支持。

“现在农业科技贡献率在59.2%,跟发达国家比差距较大,特别是以小农户为主的农

业,科技转化难度很大,非常需要像丰农控股的这样企业提供生产性服务。所以我觉得丰农控股也是农业科技集成创新平台。”中国农业科学院副院长、研究员刘现武介绍说。

丰农控股董事长闫子铜指出,近年来,全球众多大型农业公司通过并购形成综合农业生态,促使更智能的农业管理服务、数据服务诞生。同时,共享、团购、反向拍卖等形式进入农资流通领域后,将进一步降低交易成本,促进高水平农业发展,也将带动更广阔的农业教育市场,从而加快数字化技术应用的落地,促进农产品品牌化。

作为此次大会的主办方,丰农控股已深耕农服领域多年。他们以“提升农业价值”为使命,形成了一个集种植服务、农业教育、农业科技、农产品销售、农业金融为一体的农业产业服务链,并成为国内互联网农服服务领军品牌。其旗下包含天天学农、识农、丰诚上品、甲子启航等子品牌,构成“种、学、管、卖、投”5大版块,实现了农业全产业链覆盖。此次大会上,丰农控股各大子公司先后亮相

并发布了一系列农服新品。

为解决农民农资购买渠道单一、植保服务短缺、大基地管理难以及专业检测难等问题,丰农控股创立专业互联网农业种植服务平台——大丰收。目前经过6年深耕,该平台已发展出线上农资商城、大丰收植保等多项业务,为

此次会上新发布的数智化“基地托管服务”打下了坚实基础。

科技与互联网的不断发展推动着农业行业变革,给农服领域带来了巨大的机遇和挑战,新型农业经营者、中小农户、农业服务者及相关从业者的关系也在变化中不断被重



丰农控股现代农服生态大会活动现场

经验分享

解民忧办实事 人民的日子更“甜”了

河北高碑店市公安局探索具有本市特色的“枫桥经验”

□ 司 倩

“不推事儿,光揽事儿。”这是高碑店平安警务群里,市民们对民警的评价。今年以来,河北省高碑店市公安局发动全体民警,成立了667个平安警务服务微信群。目前,进群人数超过15万,算下来,差不多每个家庭都有人在群。

特色警务品牌初见成效

近年来,习近平总书记就坚持和发展“枫桥经验”作出重要指示,极大地推动了“枫桥经验”在新时期焕发出新活力。

“枫桥经验在风雨嬗变中始终历久弥新,关键就在于民本理念的不断彰显以及实践中的创新发展。新时代枫桥经验

的核心是坚持以人民为中心的发展理念,维护好人民群众的根本利益。”高碑店市副市长、公安局局长于建军介绍说。

今年以来,高碑店市公安局充分利用社交网络平台,把创建警民微信群作为践行“枫桥经验”、推进基层社会治理的重要载体,并坚持线上线下联动,精心打造“矛盾不上交、平安不出事、服务不缺位”的特色警务品牌,深受民众喜爱,取得了初步成效。

成立微信群之初,不少居民有防范和抵触心理,觉得群里多了民警,不愿意多说话。社区民警就从小事入手,解决邻里纠纷、告知政策法规逐渐获取信任,甚至协调水电维修……

建有温度的群,做暖人心

的事儿。高碑店市公安局在落实“枫桥经验”中探索出自己的路径:及时回应民生关切,征集群众最不满意的问题,并认真解决,让群众看到了变化,树立了信任。今年上半年,在保定市委托第三方问卷测评中,高碑店市群众安全感百分率达91.74%,群众满意率88.1%。群众满意率比去年提升21%。

挖掘“枫桥经验”新时代落脚点

几天前,高碑店市团结路派出所民警接到110指挥中心电话,称某家属楼的63岁独居老人失联两天,担心出意外。民警赶到老人家门外,敲门询问中,听到屋里有微弱的声音。情况紧急,亲戚没有家门

钥匙,民警便找来开锁公司。打开房门后,发现老人昏倒在卫生间里,无法动弹。很快,救护车赶到,民警和医务人员一起将老人送医院救治。因救治及时,老人化险为夷。

这是高碑店市公安局打造“枫桥式派出所”的一个缩影,也是高碑店民警每天日常工作的回放。

“做好群众工作是协助政府部门更好地践行人民至上执政理念的目标,是营造平安的社会环境的保障。”于建军说。

据了解,高碑店市公安局开展警民微信群落实“枫桥经验”的探索实践,得到高碑店市委书记侯晓平高度肯定。他指出,通过警民微信群开展民意访评、反馈工作机制,突破了群