

艾全莲：「共享粮仓」誉城乡

记者 王拥 通讯员 翁军



“时人不识农家苦，将谓田中谷自生。”这首名曰《农家》唐诗道出了庄稼生长的不易。近来，在安康的各大小区门口矗立了一个绿色“取谷机”，二维码一扫，“谷自生外婆”牌原生态晒米滚滚而出，吃鲜米、无污染、为健康，成了现代生活的一种新选择。

“谷自生外婆”晒米始发人、安康天成商贸有限公司董事长艾全莲，谈及引入“共享粮仓”概念，感慨万千：信息社会传统零售业遭遇了“电商”前所未有的冲击，实体经济路在何方？经深思熟虑后，她把目光投向了“万众兴农村”的田野和沟壑，发展绿色经济，以“晒”为贵，以“鲜”抢先，抢夺新零售的先机，让城里人吃上“胚芽米”，让农村人走上“富裕路”，这是她的夙愿，也是她的第三次圆梦。

梦想，在浪潮中起航

百善孝为先。2000年初，上有老下有小的艾全莲，虽然拥有大专文凭和执教工作，但微薄的收入，难以养家糊口。为了给父母和孩子好的生活质量，决然辞职下海，起初做起了贩卖西瓜、桃李、荔枝等水果的小生意，创业并非一帆风顺，这些都以失败告终，曾经有过到北上广打工的想法，但年迈体弱的父母放不下。

于是，她又四处借了4万多元，在安康城区兴安菜市场做起了水产干货生意，当时龙虾生意不错，白天贩卖，夜晚用篮子将龙虾摊到水西门夜市摊免费爆炒给顾客品尝，遭到的白眼没有少，为了生活也就拼了。活虾现炒，口感和味觉很鲜美，从嫌弃到接受，慢慢地深受消费者的喜爱，从客户爱搭不理的变成了提前预订，货供不应求，大家见了她就亲切叫“龙虾妹”，人缘广了，生意火了，达到了日进千元的可观效益。

尝到甜头的她，干劲更足了，增加了冻品和干货批发零售业务，由于勤劳肯干、服务态度好，价格合理，物品新鲜，很快和当时的餐厅和外县农贸市场取得合作关系，员工由当时的三人发展到十五人。从零售到批发，靠着诚信一路走来，慢慢地生意有了起色和好转。她的业务节节攀升，从商之路越走越宽，实现了经济社会效益“双丰收”。

这一干就是十年，买了车也买了房，农村娃变成了一个有模有样的“新市民”，她把父母接来和自己住，尽到做女儿的一片孝心。

爱予城乡

“我的成长离不开大家的帮助。”艾全莲在市场做生意，很早就加入了汉滨区工商联兴安市场组织。2012年“个升企”华丽转身，拥有了安康天成商贸有限公司。“小艾有担当、有爱心，是会员中一支铿锵玫瑰。”会长许生余欣慰的评价道。

他介绍说，艾全莲对商会支持很大，无论是“万企帮万村”的帮扶行动，还是参与公益活动，每次都她积极参加，慷慨解囊献爱心，巾帼不让须眉。

早在2015年，艾全莲就在公司账户上设立了专项扶贫资金，这个做法安康民营企业中首屈一指。当年7月就为汉滨区牛蹄村一贫困户残疾人送去救助款14000元，2016年秋，为中原镇团结村15户贫困户送去入冬物资价值18000元，2016年冬，为关庙镇唐湾村18户贫困户的孩

子送去学习用品及救助资金35000元，2017年5月，为张滩镇安沟村扶贫超市捐赠物资15000元，2017年5月，为早阳镇12户贫困户送去助学金28000元，2018年冬，为建民街道办茅坪村、黄石滩村23家贫困户送去春节慰问品价值38000元……据统计，2016至2018年底，受她帮扶救助过的贫困户就有125户，累计投入帮扶资金达58万元，其中帮助贫困户发展产业就有37万余元，与77户贫困户签订了长期稳定的订单生产合同。

她感到应该扛起更多的社会责任，她把目光聚焦到了青年人就业创业上，提议成立安康青创协会，以帮助支持安康大学生创业就业。从2015年至今，她随青创协会、慈善协会、西北大爱堂、兴安商会等组织帮助85名贫困学生实现了大学梦、创业梦，许多创业大学生都喜欢私下叫她一声“艾姐”。

在抗洪救灾中，身兼建民街道余家窑村村委会主任的艾全莲，和镇村干部一道昼夜值守，心系群众，冒着瓢泼大雨到滑坡点和不安全地带，劝说孤寡老人和留守人员紧急转移……“艾全莲同志的党性很强，在困难的面前总会挺身而出。”兴安商会秘书长何治中是位老党员，他是对艾全莲情况了然于胸：“疫情期间，各种防疫物资异常紧缺，小艾千方百计购置了1000只口罩和酒精、消毒液等物资捐给商会，发给商户，她还把朋友送的N95口罩，捐给了一线医护人员，自己戴普通的医用口罩，这一小小举动，足见她的大爱情怀。”

创新“共享粮仓”新零售模式

疫情下，众说纷纭的“大健康”究竟啥？艾全莲在乡村振兴中看到了商机，她曾经给结对中原镇、茨沟镇、建民办等建档立卡贫困户送仔鸡，帮助发展主导产业，冬去春来，脱了贫的村民提着整筐整筐的“土鸡蛋”来感谢。聊天中得知，农户散养鸡的“土鸡蛋”无人识货，卖不出好价钱。

她瞅准安康“晒”资源的独特禀赋，申请注册“谷自生外婆”商标，既有文化底蕴，又有乡土气息，并自行设计了富有地域特色的包装，把“土鸡蛋”的价值推升了一个档次。

“卖鸡蛋”是为农民解决致富问题，“买大米”是为居民探寻健康生活之路。

近几年来，电商冲击实体经济，创新发展是传统行业“突围”的必由之路。稻谷最重要的中心部分为胚芽。胚芽留粒率达80%，按国家标准等级精度米的常规生产工艺，真正做到保全糙米营养，并留存新米的鲜香。安康市天成商贸有限公司的“谷自生外婆”晒米，致力于打造“共享粮仓”项目，时下无污染成了人们对食物的首选。采用勿淘米专利技术谷自生外婆胚芽米，现磨现吃，绿色生态，按需提取，从粮仓杜绝浪费。该项目采取轻资产投入+互联网的经营模式，线下热销安康、西安的周边地区，线上销售全国各地。

艾全莲对谷自生共享粮仓（现碾鲜米）项目信心满满。她说：“我们做绿色食品的就是做良心食品，我们的使命：做胚芽米行业的开拓者，食品安全的缔造者，新零售财富模式的引领者，做一份能同时拥有健康和财富的事业。”并承诺共享粮仓项目从每斤米里抽出一毛钱来作为社会慈善基金。

42年前，为了能让兄妹们吃饱饭，他放弃仕途到了食品厂；35年前，他因能干敢闯、懂经营、善管理，临危受命当厂长；如今，他把曾经面临倒闭的工厂盘活并发展成规上企业，成为旬阳市食品行业的龙头企业。

他把职工当亲人，从不计较个人得失，工资同工人一样拿得一样多；他带领班子团队，审时度势，大胆作为，在市场经济竞争的大潮中冲锋在前，开辟了旬汉食品的新天地……他就是旬汉食品有限公司董事长陈先明。

童年味道“双麻饼”

1958年，旬阳县政府成立国营副食厂，这一年，陈先明也呱呱落地，那是一个缺衣少食的年代，陈家五个子女都饱受饥寒交迫的滋味。陈先明的父亲当时在公社当干部，长大成人的陈先明参加工作后也在农村待了两年。

1984年，陈先明的父亲过世，家庭的重担瞬间落到长子陈先明肩上，看着夜以继日劳累的母亲和4个尚未成年的弟弟妹妹，陈先明的心中只有一个念头：解决一家人的温饱问题。

在那个计划经济凭票供应的时代，旬阳县副食厂发展得如火如荼，陈先明放弃了仕途，到了旬阳县国营副食厂，通过自己的努力工作，解决了一家人的温饱问题，将弟弟、妹妹们都培养成才。

当年的副食厂，主要生产双麻饼，双麻饼起源于大约两千多年前，相传民间老百姓逢年过节的时候，喜欢用自制的面粉加上芝麻，烙成松脆美味的芝麻饼，平时也经常将其作为招待朋客的美食，在双麻饼的传奇故事里就有刘邓用芝麻馍宴请张良这段君臣佳话。

解放初期，人们不断改变生活方式和饮食结构，旬阳县先章等人成立私人糕点坊，用白糖、核桃、果脯等原料制成馅料加在馍中，两面再用竹器摇上密密麻麻的芝麻进行烤制，外黄内酥，美其名曰“薄切饼”，是那个时代的珍馐美味。80年代，物质慢慢丰富了起来，“薄切饼”中又添加更多的原料，改名为“双麻饼”。

1985年，市场经济开始活跃，旬阳县副食公司单列，在旬阳县城东门，成为独立法人和核算单位。1986年，旬阳县副食厂完全走向市场经济，推行法人承包责任制，厂长实行职工选举，民主评议，陈先明被商业局任命为厂长。

1998年，国家对县级国有企业进行改革，砸三铁、破身份、转机制，职工以买断负债、资随债走的形式入股买断成立新的旬阳县副食厂，有员工20人。企业在竞争的市场经济大潮中风雨飘摇，拼搏挣扎，勉强维持职工生存。

敢拼实干拓展空间

进入新时期，市场需求状况不断发生变化，食品行业竞争日益加剧，老字号企业处境艰难，举步维艰，旬阳县副食厂也不例外。

因为场地受限，技术落后，食品产能供不应求，陈先明带领企业在困难中寻找突破，他变被动为主动，四处筹措资金，增加设备、改造车间，首次申办国家生产许可证，2009年，旬阳县副食厂注册“旬汉”商标，公司开始蓬勃发展。

2014年，看着陈旧的老厂，不便的交通，前景看好的产品因场地受限，施展不开拳脚，产能难以进一步释放，陈先明便谋划着企业迁址。他带领全体员工凭借着老底子韧劲和钻劲，一路狂奔，2016年，旬汉公司从狭窄的老城迁址到开阔的吕河园区，顺利投产。

这一年，“旬汉”牌双麻饼系列产品立足本地，走出了安康，市场在扩大、品种在增加，声誉也在提高，同年，“旬汉”荣获陕西省著名商标、安康市名优特产品，年产值由原来几十万元一跃实现500万元。

“陈先明虽然年过六十花甲，但他经验丰富、35年的经商生涯、35年的辛酸泪，让他更加沉着。他经验丰富、

锐志不减，懂经营、善管理，不断调研市场，果断决策，研发产品上大胆创新，公司十余种产品出自他的谋划。他个人品德好、素质高，为企业的文化建设、品牌建设、制度建设做出了很大贡献。工人上班他上班，工人加班他加班，真是称得上工人的贴心人、工作上的实干家、人民的好党员。”退休职工柳进山对陈先明赞不绝口。

如今的“旬汉”牌食品种类多样丰富，除了众所周知的双麻饼、蒿子炕以外，还有酥卷、茶饼、果饼、核桃酥、各类蛋糕、面包等地方特色食品也很受市场欢迎，同时，公司对旬阳其他农副产品探索加工的脚步从未停止，一直向前。

匠心铸就知名企业

旬汉公司总经理柯勇军介绍，董事长陈先明自1986年担任旬阳副食厂厂长后，企业35年得以稳定发展，他吃过苦、生过气、受过的累比任何人都多，“他把职工当亲人，关顾退休工人，从不计较个人得失，工资同工人一样拿得一样多，‘旬汉’商标是他亲自注册的，旬汉公司组建、搬迁是他一手安排策划的。他带领班子团队，审时度势，大胆作为，勇于担当，在市场经济竞争的大潮中冲锋在前，开辟了旬汉食品的新天地。”

员工曹家兰说：“在这里上班，公司给的待遇很好，董事长对我们很爱护关心，大家其乐融融像家人一样相处，公司最近几年发展很快，我们也干得有劲。”

2018年，扩大规模的企业不断提升质量，组建营销团队，加大市场攻势，当年员工人数增加到50人，实现产值800万元，企业通过“SC9001”质量体系认证，荣获省级信用A级企业、陕西省成长之星企业、“3.15”信得过单位、被市质监局评为诚信计量示范单位、汉江流域名优农产品品牌企业。

当年双麻饼生产工艺及蒿子炕制作工艺通过专利预审，再次获得省质量管理中心“重质量、守信誉先进单位”和“陕西省AAA级信誉单位”、陕西省老字号企业、非遗工坊。

“董事长长年累月为旬汉食品操劳，把一个即将倒闭的企业盘活并发展成规上企业，成为旬阳食品行业佼佼者，旬汉双麻饼也成为旬阳的一张名片，产品通过线上线下销往全国各地。”副总经理郭妮说。

2019年，企业更是飞速发展壮大，解决就业人员150人，营销团队带着产品参加全国各类展销活动，积极投入苏陕合作、中核扶贫、832扶贫电商平台、微信小程序等网络平台把产品把产品远销全国各地；立足本地建立直营店，产品进产品进学校、进酒店、进超市的同时紧抓安康当地农村市场，辐射西安、湖北、四川等地。通过线上线下扩销，年产值首次突破千万大关，成为历史最好水平。

如今的双麻饼采用核桃、花生、干鲜果品及旬阳的农产品等纯天然优质原料，把传统工艺和现代技术相结合，经过13道工序精制而成，观之形如满月，色泽金黄；食之皮酥内香、口感饱满，让人回味无穷。每到中秋节时节，月饼作为这一节日的饮食载体，在旬阳本地，双麻饼是代表性的传统糕点，人们总是将其作为月饼用来馈赠亲友。

旬汉双麻饼已经成了人们舌尖上的美食，得到了广大消费者的高度认可，原来年产1000吨烘焙食品生产线已不能满足日益增长的市场需求，2020年2月，旬汉食品有限公司又扩建了年产5000吨的烘焙食品生产线，于8月份正式投产。

“我和旬汉食品公司同龄，都经历了65年的风风雨雨，如今迎来了好时代，我虽然是公司的董事长，公司却是大家的，我比大家多拿了一份董事长津贴，我把员工当家人，员工更是把公司当家，领导班子精诚团结，全体员工昂扬奋斗，公司才有如今的蓬勃发展。我现在最大的心愿就是带领‘旬汉人’风雨同舟，传承六十年的企业文化，走一条精而专、名优特产的发展之路，为旬阳经济发展做点贡献，为创百年企业而奋斗！”面对企业未来的发展，陈先明信心满满。



陈先明：

「双麻饼」里有「双赢」

记者 张妍

