

# 对话企业大咖

导言

对农业企业而言,2020年注定不平凡。突如其来的新冠肺炎疫情,打乱了企业的节奏和步点,不确定的因素增多,困难与挑战叠加,机遇和选择交织,考验着他们的勇气和智慧。

疫情是一面镜子,审视过去和未来。疫情中,他们积极推动复工复产,全力以赴保障菜篮子;疫情后,他们重新审视发展规划,主动融入市场竞争。本期《对话企业大咖》,记者专访唐人神集团、悠移庄园、锦兰豆制品公司、叁农企业管理有限公司等企业负责人,分享背后的抗疫故事和危机应对。



唐人神集团总裁陶业。王军 于红清 摄

## 专注“猪事” 逆势增长

——对话唐人神集团总裁陶业

株洲日报社首席记者 王军 通讯员/于红清

今年一季度,唐人神销售业绩增长73%,利润同比增加38倍。疫情期间,作为株洲农业企业的排头兵,唐人神集团开足马力保供给,创新方式“上云端”,守护着百姓菜篮子。近日,唐人神集团总裁陶业接受了株洲日报记者专访。

### 肉品有保证,饲料供应足

株洲日报:疫情期间,吃肉的问题一度让老百姓担忧,我们如何做到让百姓心里不慌?

陶业:菜篮子里有最大的民生,尤其是吃肉与百姓息息相关。疫情就是命令,供给就是责任,我们第一时间成立了疫情防控领导小组,一方面公司确保防控物资尽快采购到位,确保员工生命安全。另一方面,作为农牧行业龙头企业,公司主动关注顾客需求,全国各地近百家子公司快速复工复产,确保市民、农民所需产品充足供应。

我们25家养殖场、74家饲料厂、4个肉品加工厂,一直处于营业状态,在农贸市场、肉品摊位陆续关闭的情况下,30多家连锁店从正月初二开始就陆续开门迎客,所有肉品均是平价供应,最大限度地满足市民需求。

为保证猪肉供应,我们养殖事业部全国共有近千名员工春节期间没有回家过节,都在猪场坚守岗位,针对各地养殖户疫情期间饲料备货不足,我们70多家饲料子公司加班加点生产并第一时间安排发货,用实际行动履行企业应有的担当。

### 抢抓“云端经济”,引领时尚消费

株洲日报:疫情之下任何企业都无法独善其身,在挑战面前我们如何应对?

陶业:现在已经是5月份了,对我们来说疫情造成的影响已经逐步得到化解。在这期间,我们将商业场景迅速向云端转移,逆势开展线上业务,线上服务、线上管理,抢抓“云端经济”,为顾客、为公司、为员工创造新价值。

我们开展云直播,经过与“带货一哥”团队多次沟通,从1000多个产品中选中电商专供产品“五福”香肠作为唐人神电商“第一播”单品;我们开展云采购,疫情期间推进网络采购工作,成本下降两位数字;我们开展云培训,通过系列网上课程,我们的员工面对疫情的心态更积极、拜访客户技巧更多、各项专业技能有提升;我们开展云办公,打造猪场移动数字化平台,拓展全新的网络培训、交流及工作方式;我们开展云点单,小风唐餐饮创新推行“自点自取、团膳外送”的新服务模式,紧急登陆多家外卖平台,多渠道投放朋友圈、抖音新媒体广告,开通门店线上点单功能,实现到店零接触自取,确保安全放心。

### 扩产布局,恢复生猪产能

株洲日报:生猪复产恢复将是今后一段时间的重点,我们今后如何实现跨越发展?

陶业:去年以来,借力最强“猪周期”,我们就在大手笔扩产布局,先后布局湖南花垣县年出栏30万头瘦肉型苗猪项目、10万头湘西黑猪苗猪养殖项目、河南南乐县年出栏30万头良种苗猪养殖项目、甘肃天水市存栏1200头原种猪及2400头一元猪核心原种场项目等养殖项目,湖北武汉市年产15万吨特种水产膨化料项目,广东清远市年产24万吨动物营养核心添加剂研产销一体化基地、广西钦州市年产24万吨高科技生物饲料生产线、株洲市年产24万吨动物营养核心添加剂研产销一体化基地、广西钦州市年产24万吨高科技生物饲料生产线、株洲市年产24万吨动物营养核心添加剂研产销一体化基地等饲料生产项目。

疫情期间,甘肃武山、云南禄丰、四川雅安、株洲攸县等多个100万头绿色生猪产业链项目相继签约、动工。

目前,全国出台了一系列稳价保供政策举措,推动生猪产能开始逐步恢复。今后我们将加快全国性扩产布局,助力生猪产能恢复。

## 痛并快乐着 终将走向美好

——对话株洲市悠移庄园董事长殷水安

株洲日报社首席记者 王军

从一个小小的葡萄园,到休闲农业企业的翘楚,株洲市悠移庄园,在惊喜中长大。今年疫情期间,企业主动承担社会责任,成为天元区集中隔离点,走在抗疫最前线。

近日,悠移庄园董事长殷水安畅谈企业在困境中做出的选择和做强休闲农业的构想。

### 花香难留回头客,只等疫情消散时

株洲日报:疫情来势汹汹,让企业遇到了哪些困难?

殷水安:看到我的白发吗?有多少就说明有多难。因为疫情来了,游客走了,我们一季度营收几乎为零,酒店订单全退了,其他休闲体验项目也是门庭冷落。

疫情期间,我们错过了花经济,错过了草莓经济,大樱桃也全送给了天元区的部分防疫单位和组织。

实际上,这几年企业的发展已经走上了正轨,政府出台了多项政策支持休闲农业发展,湘江大道连接线通到了庄园门口,我们也开发了农耕体验、汽车电影、24节气坊、龙虾垂钓、小动物园等休闲体验项目,去年一季度我们的经营总收入就超过了3000万元,城郊休闲去悠移成了很多市民的首选。

这次疫情带来的影响巨大,当然也给了企业苦练内功的时机。休闲农业企业需要创新,我们正好利用这段时间拓展休闲体验项目品种,通过项目带项目、产业带项目的方式,延长产业链,推动降本增效。我们预计,8月前客流量能恢复到正常水平的60%,到年底恢复到90%左右。

### 明知山有虎,偏向虎山行

株洲日报:听说当时承担天元区隔离点,有不少反对的声音?

殷水安:我是一名有十多年党龄的党员。当时区里征求我的意见时,我毫不犹豫就答应了。

最开始公司内部还是有反对的声音。我带着几名高管和党员组成“敢死队”,2月2日就开始全面消毒,撤掉酒店地毯,准备好热水和其他生活物资,还联系了外地朋友第一时间筹集5000多个口罩,有半个月的时间我们自我隔离在酒店做“服务员”。社区有些同志也不理解,反对把隔离点引到家门口,甚至还有居民当面找我“理论”,但这些声音慢慢地都消除了,后来又有很多志愿者加入,圆满地完成了隔离点承担的任务。

但现在到了5月份,“后遗症”慢慢显现出来。我们原本上半年会议订单是满的,婚礼订单也不少,但大家一听说悠移庄园曾做过隔离点,就都不敢来了。

我能理解大家的担忧,但我想说的是,从一开始我们庄园就做好了最严格的防控措施,也没有出现过疑似病例,大家完全可以放心来休闲体验、放松身心。

### 树大好乘凉,绽放满天星

株洲日报:付出总有回报,困难是暂时的,我们如何以退为进?

殷水安:株洲的休闲农业经过多年发展,一些企业逐步打响了自己的品牌。比如响水大雁、茶陵茶花、清水江桃花等一批有辨识度的休闲旅游基地,对这样的势头我是非常欢迎的,毕竟独木难成林,一花独放不是春。

我们悠移一直有个“树状思维”,具体而言就是把悠移打造成一棵树干,引进其他休闲体验项目作为枝叶,树干粗壮营养富足,枝叶才会繁茂。因此我们下一步首先要做的是优化休闲体验项目,划分多个板块引进合作伙伴,打造像百货大楼一样的农业综合体,同时推动去层级化管理,拿出更多的利润吸引更多小老板,达到降本增效的目的。新业态下电商是不容错过的一波行情,我们也将培育电商平台,最大限度推广庄园的休闲产品和农副产品。

田园的梦想,从来不是一个人、一家企业就能实现,悠移庄园承载的,就是人们对美好生活的向往。

株洲市悠移庄园董事长殷水安。王军 摄



锦兰豆制品公司董事长陈兰。王军 摄

## “西施”卖豆腐 芳香藏不住

——对话锦兰豆制品公司董事长陈兰

株洲日报社首席记者 王军

在株洲的农产品加工企业中,锦兰豆制品公司算是后起之秀,但在市场上却是一枝独秀,2018年销售额超过3000万元,2019年超过7000万元。

令人惊讶的业绩,还有令人惊讶的领头羊,年纪轻轻的陈兰,怎么看都找不到农业人的影子,脸上写满了芳华,疫情期间化危为机,游刃有余。近日,锦兰豆制品公司董事长陈兰接受了本报记者专访。

### 原材料涨价,豆制品平价

株洲日报:豆制品是日用品,疫情期间我们如何保证供给?

陈兰:“锦兰”就像一个邻家女孩,可她并不娇气。我们原计划是2月8日复工,但我们很多员工在外地,尤其还有一部分湖北籍的工人,就在我们为此担忧时,荷塘区相关部门也做了很多工作,帮助我们的员工陆续返岗,所以我们在2月17日就恢复了生产。

当时我们的黄豆库存严重不足,只能勉强维持一个星期,也是政府给我们开了绿色通道,保证了原材料供应。当时一吨黄豆的进价比平时高了2000多元,而我们的日常出货量在60吨左右,意味着每天的生产成本就要增加三四万元。

即使在这样的情况下,我们的豆制品批发价还是一分钱没涨,虽然生产越多亏损越多,但关键时刻需要有民营企业的担当。我们一季度总体销售额下降1%左右,利润相比同期也在下降,但看到“锦兰”被越来越多的市民接受认可,我心里比蜜还甜。

### 推出新品种,确保高品质

株洲日报:利润空间收窄,我们采取了什么样的措施应对难关?

陈兰:进入豆制品加工这个行业,源于几年前第一次亲眼目睹家庭作坊的“脏乱差”,恰好当时荷塘区整合了工业园推广豆制品标准化生产,于是我吸纳了78家个体户进入公司,由专门的团队负责不同的豆制品品种。当然,这个过程需要在保持传统工艺的基础上,统一技术标准,保持产品竞争力。

我们申报了两个专利,7个食用新型,始终把创新作为企业发展的灵魂。比如在疫情期间,我们就推出了瓶装腐乳、臭豆腐、泡泡干等休闲系列食品,在包装上还有公司二维码,方便客户溯源,这类新产品仅3月份就创造了200多万元的销售。

所以在疫情面前,我们用创新来面对困境,通过产品升级转嫁成本上涨带来的不利影响。并且在新品种推出过程中,我们绝对不会偷工减料,比如公司选用的油都是本地山茶油,因为品牌的打造最终还是靠品质说话。

### 涉足电商,走融合发展之路

株洲日报:酒香也怕巷子深,今后如何让“锦兰”家喻户晓?

陈兰:“锦兰”还很年轻,年轻意味着发展空间和潜力大。这次疫情也让我在思考,我们的原材料都从外地购进,价格波动大,因此我们在荷塘区仙霞岭流转了400亩土地,试种本地黄豆,一方面带动当地农户增收,另一方面也是公司走一二三产业融合之路的尝试。

疫情也倒逼传统销售模式转型,线上销售是企业必须做出的改变。我们也在筹备开通电商平台,与抖音、快手等直播平台合作,通过直播带货的方式,让锦兰豆制品能更快地走进千家万户。

## 小荷才露尖尖角 早有蜻蜓立上头

——对话湖南叁农企业管理有限公司总经理萧军

株洲日报社首席记者 王军

明星产品、金奖产品、产业链标准化示范区……湖南叁农企业管理有限公司虽然“小荷才露尖尖角”,却斩获了市场上的金杯和老百姓的口碑。

今年疫情期间,公司推出了“菜多多”配送平台,满足了市民对时鲜蔬菜的需求。近日,公司总经理萧军畅谈了公司抗疫复产的感受。

### 线下转线上,卖菜也不难

株洲日报:疫情对蔬菜生产销售的影响大吗?

萧军:疫情下没有企业能幸免,湖南叁农也不例外。因为交通管制、工人无法返岗复工等原因,湖南叁农的产业园区建设几乎停滞,种苗培育基地延后近两个月开工,露天蔬菜推迟了一个多月上市,经济损失500万元以上。

此外,受疫情影响,蔬菜生鲜等农产品线上销售量暴增,2月份湖南叁农线上平台销售蔬菜等农产品300余万元,3月份突破600多万元,同比增长300%,截至目前线上销售累计2000多万元。

但线下门店销售基本处于停业状态,我们在市区布局了十多家实体店,但2月份销售额仅5万多元,3月份10万余元。随着疫情防控形势的好转,加上基地蔬菜即将大量上市,后期实体销售会回归正常水平。

### 有了“菜多多”,田间到餐桌

株洲日报:无接触配送在疫情期间很火,你们是如何组织实施的?

萧军:疫情发生以来,我们在天元区政府的组织下,积极承担社会经营主体责任,迅速组建菜多多社区农产品配送平台,保障社区居民的基本生活供应。

菜多多平台前端对接农民,末端对接市民,有效地进行产销对接。我们一方面对天元区农户滞销的农产品进行上门收购,另一方面建立社区微信服务平台,将市民需求的农产品配送到家。目前,菜多多社区农产品平台已覆盖了株洲市200多个小区,日销售额10多万元,月销售农产品2000余吨。

事实上,叁农一直在发力高端品牌农业,培育出“三门土辣椒”、“三门肉冬瓜”等特色品牌和“小亲椒”、“泡蓝花”等商业附加值农业品牌。并且,我们是打造蔬菜全产业链发展模式,从种苗培育到消费者餐桌实现无缝对接,既无中间环节降低成本,又有效保障产品的品质和供应的稳定。就在前不久,我们还被评为湖南省首个蔬菜全产业链标准化示范区,这也对我们培育新型职业农民,实现农业生产流程化、标准化、技术化提出了更高要求。

### 发力品牌建设,带动农民致富

株洲日报:经此一疫,企业下阶段有何发展规划?

萧军:品牌是农业企业的终极追求,我们将加大科研投入力度,重点培养一个国家级农产品(小亲椒),两个地理标志农产品(三门肉冬瓜、三门土辣椒),打造特色农业、品牌农业和功能性农业。

同时,我们将持续推广星火农民万亩蔬菜合作计划,即以当地农民为主体,帮扶连接五类人群,以统一翻耕土地,统一发放种苗等“六统一”模式,壮大蔬菜产业规模,力争2020年新增蔬菜种植面积500亩,辐射天元区14个行政建制村。

我们已经获批了粤港澳大湾区菜篮子工程的蔬菜供应基地,这对我们而言意味着站在了更高的舞台上竞争。今后我们将依托“湘菜出湘”走出去战略,重点推动“三门肉冬瓜、三门土辣椒”等地方特色农产品,走向全国、走向世界。

湖南叁农企业管理有限公司总经理萧军。王军 摄

