市企业家协会深入食品行业调研

看瑞安食品企业如何化“危”为“机”

■记者 黄丽云 通讯员 王正 文/图

病从口入，此次新冠疫情将食品安全推到了风口浪尖，也更近一步地推到了每个人的心里。

只有在食品安全上做到生产数据真实、完整、可追溯的企业，才能真正获得客户和消费者的信任，才能立于不败之地。食品生产企业提升自身生产管理水平、加强食品生产追溯已迫在眉睫。

实际上，近几年来，我市食品行业极为重视品牌建设，在这方面取得了不斐成绩。目前，我市食品行业有国内注册商标5000多件，发明专利12件，国际注册商标36件。中国名牌农产品1个、中华老字号企业2家、国家高新技术企业1家、国家绿色工厂1家、全国食品工业优秀龙头企业4家……

特殊形势下，如何化“危”为“机”，是眼下食品行业共同面临的问题。日前，市企业家协会和市食品行业协会深入浙江香海食品股份有限公司、瑞安市华忠水产食品有限公司等六家企业，深入了解疫情后食品企业发展状况。

扫一扫 看图文

[华盛]

获批捕捞许可证 禁渔期增捕3200吨丁香鱼

日前，我市结束了今年特批的丁香鱼专项限额捕捞，总捕捞量达到了3200多吨，价值2000多万元。

据悉，我市是全国首个丁香鱼专项限额捕捞试点城市，今年已是我市第三次获得专项限额捕捞资格。根据规定，5月1日至6月15日，我市43艘渔船可以限额捕捞丁香鱼4000吨，且全部都安排在华盛水产有限公司（以下简称华盛）两个海上加工平台进行加工，全程接受监督，确保数量可控。

“禁渔期一到，渔船都要靠岸，大家都只能休息了。有了丁香鱼专项捕捞许可证，等于多了一个多月的收入。5月正是丁香鱼的旺季，状况较佳的情况下，一天就有十几万的渔获。”一位一直与华盛水产合作的渔民表示。

“丁香鱼专项限额捕捞试点的成功申请正是瑞安市渔业三位一体的积极尝试和实践。”华盛董事长陈善平介绍，丁香鱼捕捞出水后短时间内极易腐败变质，保鲜和鲜销难度较大，开发利用程度极低。为突破该“瓶颈”，早在十几年前，华盛就首创海上加工平台，提升了丁香鱼资源的开发利用水平和经济效益，走出了一条以企业为主体、市场为导向、生产加工相结合的创新模式，促进了渔业转型升级。

华盛水产出品的产品可分为海洋冻品鱼类、初加工海洋鱼干制品、深加工海洋鱼类食品、海洋休闲食品、特色农产品五大系列，产品远销美国、日本、韩国、欧盟等20多个国家和地区。

“因为品质过硬，产品现在供不应求。”陈善平说，预计今年该公司的产值将提升10%至15%。

[香海]

提前布局直播带货 今年线上销量将超30%

6月20日，薇娅直播间里出现了两款浙江香海食品股份有限公司（以下简称香海）的产品——黄鱼酥和鳕鱼肠，在短短几分钟的直播时间里，销售额达300多万元。此次直播旨在为浙江农产品赋能，薇娅直播间在前期推浙江特色农产品中，经过层层精挑细选，最终确定了15款产品，其中香海的产品占了2种，一个公司同时入选两款产品是非常少的。

“此次活动，将为香海带来众多的后续流量和订单，亦能为香海产品的品牌加分，也将提升香海产品在全网的影响力。”香海董事长陈勋弟表示。

香海一直很重视线上销售，直播正是香海打开线上销路的新探索之一。据悉，多年来，香海设立了多个电子商务官方交易平台，实现了24小时不间断交易，并先后与阿里巴巴、淘宝网、天猫、京东、拼多多、快手、抖音、社区团购等十来个电子网络营销组织合作销售公司产品。

“经过长时间的布局，香海产品线上销售的比例不断提升。”香海副总陈勇介绍，尤其是在疫情发生后，线上销售增长得更快了，去年线上销售占全年总销售额的20%左右，今年预计将达到30%至40%。在总销售额上，公司今年虽然受疫情影响，但预计增长率依然会在10%以上。

对总量增长的信心，来自于近些年来香海的不断创新。多年来，香海始终专注于健康海洋休闲食品的科技研发，坚持走“绿色、健康、可持续发展”的海洋休闲食品创新发展之路，在行业内率先研发出的“香海烤虾”、“香海黄鱼酥”等系列产品，成为行业追逐热点和爆品。

“公司非常注重技术研发，现有授权发明专利2项，在审发明专利1项，是国家高新技术企业，每年我们都会推出新品，或者在老产品的基础上，进行技术革新。”陈勋弟说，近些年来，公司新产品的销售额占比达到60%左右。

[华忠水产]

研发新品 销售额同比增长30%

昨日，记者来到瑞安市华忠水产食品有限公司（以下简称华忠），一栋玻璃外墙的“大楼”出现在眼前，楼下一辆辆铲车不时进出，将一箱箱货物搬上货车。据悉，这栋“大楼”总投资1亿多元，总建筑面积约36000万平方米，是全国规模最大的5万吨级大型单体冷库。“该冷库引进了先进的冷冻设备和智能管理系统，货物采取分层、分架式冷藏，使各类货物之间彼此分离，保证货物外形完好。”华忠董事长林建华说。

今年疫情期间，该冷库就发挥了大作用。三四月份，渔民恢复生产，但是很多加工厂产能并没有完全恢复，因此不少渔民捕回来的鱼销路上出了问题。华忠凭借该5万吨大型单体冷库，不到一个月的时间，就收购了1万多吨鱼，保障了渔民的收入，也为自身的生产备足了原料。

“现在华忠的主导产品是鱼糜系列衍生制品，它要比粗放加工的鱼糜售价高1倍。”林建华介绍，华忠先后引进了细切机、螺旋速冻机等生产设备，进行技术改造，开发新产品，并重点研发鱼糜衍生制品，现已有百余个品种，日生产能力600吨。

值得一提的是，华忠刚研发成功一款新产品——海鲜关东煮，各种鱼肉制品加上粉丝，用水一冲一泡就能直接食用。

“这款产品老少咸宜，健康又美味，正式推向市场后，将会为企业贡献较高的产值。”林建华说。据了解，今年3至5月，生产正式恢复后，在大环境不景气的情况下，华忠的产值同比增加了30%，年产值预计将从去年的2亿元左右增至2.4亿元左右。

[山民]

传统的腌菜手艺与机器化生产技术完美融合

通过一条蜿蜒曲折的盘山公路，花了将近90分钟，日前记者来到了位于林川陈雅山村的温州山民食品有限公司（以下简称山民）。

“我们这里海拔高，空气好，常年雨水丰沛。菜类、笋类、菌类等资源极为丰富，拥有得天独厚的地理条件和资源优势。冬天种植芥菜，根本不用喷农药，天然无公害。”山民董事长陈志海说。

陈志海是土生土长的陈雅山人。因为交通不便，当地很多村民只能将卖不掉、吃不完的农产品用来喂猪或直接烂在地里。对此，陈志海一直惋惜不已。于是，解决乡里乡亲的农产品销售难题，让优质农产品走出去，成为他创业起家的一个重要原因。

据悉，山民创办于2001年，是致力于高山农产品生产（种植）、研发、加工、销售为一体的温州市级农业扶贫企业。目前，山民已成为温州最大原鲜蔬菜种植、腌制菜加工企业，在全市蔬菜业中起到模范和龙头作用。

为了保证质量，扩大生产规模，山民投入150万元引入了腌菜池，购置集洗菜、预煮、计量称重、包装、杀菌于一体的全自动流水线。“一个腌菜池一次可以腌制近120吨的酱腌菜，产量翻了好几番。”陈志海说，在山民，传统的腌菜手艺与现代机器化生产技术实现了完美融合。

目前，山民拥有咸菜笋丝、榨菜、雪菜、泡菜、笋干、金针菇等六大系列共80多个品种。产品畅销全国十多个省市，并已进入永辉、家乐福、人本、大润发等300多家超市。

“通过技术研发，山民的泡菜发酵技术位居全国前茅。”陈志海介绍，除了腌菜和泡菜，山民还开发了脱水蔬菜。

疫情期间，陈志海将目光放到净菜上。他还有成立社区生鲜蔬菜超市的想法，打算借助自身现有的资源优势，将健康有机的食品带到千万家。

[金旺达]

引进日本先进技术 最强做精企业

日前，记者走进温州金旺达食品有限公司（以下简称金旺达），这里的生产井然有序，

据悉，温州金旺达食品有限公司创立于1998年，是浙江省最大的饼干生产企业之一。

面对突如其来的疫情，消费者对于食品安全与清洁卫生的重视程度在短期内迅速提升。金旺达引进日本严格按国际先进的质量管理方法控制和稳定产品质量，采用国际先进生产技术，促进产品升级，设备工艺配方和进口原材料生产达到国际标准，精细化管理满足了消费者需要。

“作为一家老牌食品企业，近些年来，金旺达一直在压缩产能，我们不需要做大，而是要做精做强，做出特色。”金旺达董事长黄建国说，他们的产品畅销全国各地，得到消费者的青睐和好评。

8年前，黄建国带队去日本学习先进的生产和管理技术，经过深入地学习与合作，金旺达开始转型升级的步伐。

“转型升级的路是艰辛的。”黄建国说，前6年，金旺达在设备和技术上的投入，远高于产出，近两年才慢慢扭亏为盈。

现在金旺达无论是生产还是管理都已经步上正轨。“我们的产品完全达到了日本的标准，烘焙类的产品不含防腐剂，不添加色素，没有人工甜味剂，但味道极佳，且保质期还能够达到两个月。”黄建华说。

黄建华在食品行业已奋斗了几十年，对这一行深有感情。他深知国内的食品行业跟日本等发达国家还有不小的差距，他会静下心来，脚踏实地，努力将金旺达最精做强。

[顶味]

疫情下产销倍增 成行业的“逆行者”

新冠疫情使中国经济遭遇不小创伤。浙江顶味食品有限公司（以下简称顶味）复工后仅3个月，产销量却超过了往年前6个月的总和，创历史新高，以产销量的增加换取了被延误了的时间，成为行业的“逆行者”。

“在非常时期，顶味公司采取了一系列应对措施，化危机为商机。”顶味总经理夏光银说。

据悉，因疫情的突发性和广泛性，方便食品成为紧俏货而一度脱销。而提供方便面配套产品的顶味公司作为“即刻复工”的对象，成为全市最先复工的企业之一，避免了产品断供的严重后果。在高速封道、物流停运期间，政府将企业产品列为民生应急物资，特例向顶味出具了物流特许通行证，使产品火速运送给客户。针对物流受阻的地区，公司不顾亏本，以每吨10000元高于正常运费20多倍的代价，通过顺丰快递运送了50多吨的大件产品，缓解了客户的燃眉之急。

“现有生产设备受工艺限制已接近满负荷。在当前市场日益拓展、订单不断增加的情况下，今年公司投入了500多万元用于车间和设备的改造，以提高生产能力。”夏光银介绍，疫情期间还应急增设了2台大容量的反应釜，替代了原有1.5吨老旧的反应釜，使单位产量倍增。

另外，由于疫情期间受餐饮业停业和出口的影响，味精生产企业产品严重积压、库存爆满，导致了味精价格下跌30%，4月份顶味抓住有利时机，一次性采购了1000吨的优质廉价味精，大大降低产品成本。

“我们会不断研发生产适合市场需求的香精调味料，使产品不断更新换代、产品从传统的方便面调味料，逐步向快餐连锁等迎合潮流的消费领域拓展。”夏光银说，这不仅能扩大市场，同时也化解了行业风险。

[短评]

各个企业疫情之下，最重要的是做好防护工作，只有在安全的基础上，我们才能把这场硬仗打下去。从这几家企业不难看出，前期对技术的创新以及线上销售的布局，成为打赢这场硬站的一个重要因素。成熟的线上渠道，如主流电商对流量和物流都有一定的保障，使得他们将此次疫情的影响降到最小。如果前进的步伐已经被拖慢了，也不妨借此机会，静下心来好好做内功，梳理企业的供应链、产品结构、未来走向，总结经验，优化应急方案等。我们要相信，疫情终究会过去，一切都会好起来的。

（记者 李雅）

社址：浙江省瑞安市安阳新区安福路30号 邮编：325299 电话：(0577) 总编办：65816333 发行部：65836178 广告部：65917777 广告发布登记证：3303812017001B 全年订价：258元 印刷：温州浙报文化有限公司