

双塔食品二次创业:用互联网化改造传统食品行业

证券时报记者 崔晓丽

再一次采访双塔食品(002481)董事长杨君敏时,公司食品行业的B2B平台“粮人网”刚刚试运行,这个平台旨在通过信息化手段减少整个食品产业链的流通环节,提高产业链效率,并帮助经销商转型为运营商,这在整个食品行业还是首创。

传统行业的机会来了。”在杨君敏看来,他赶上了一个好时代,公司上市不到5年,互联网经济的大潮便滚滚而来。彼时,杨君敏正在苦苦寻找改造、优化传统粉丝行业乃至食品行业的途径。

上市5年来,双塔食品积累了一定的经验和资本,而今开始进入扩张阶段。杨君敏计划再造一个更大的“双塔食品”,力争五年内销售收入突破600亿元,将“双塔”打造成食品行业第一品牌。

为了这个首创项目“粮人网”能够获得成功,杨君敏于近日开始在公司启动相关程序,为二次创业打基础:他亲自任二次创业总指挥,部分管理岗位重新换人、重金外聘人才,再次采用军事化管理,等等。

这么大的战役,我一定要亲自指挥。”杨君敏早已经严阵以待。

公司规模今非昔比

今天的双塔食品,早已今非昔比。

2010年春天,公司IPO之前,记者去采访,当时公司只有两排厂房,以及一排只有两层高的办公楼。办公楼的地面积着灰尘,办公区只有二楼的一个地方,因为员工较少,显得非常冷清。公司董秘的办公桌,就在这个开放式办公区内。那个时候,公司的年销售收入只有3亿多元,年净利润最高时为2000余万元,总资产4亿多元。

而今天,占地200多亩的现代化厂区已经拔地而起,厂区内从原料入库到成品出库,从产品分装到配送销售,每个环节、每道工序都实现了自动化和智能化操控。

根据双塔食品公告,2015年上半年,公司实现营业收入5.41亿元,同比减少2.90%;归属于上市公司股东的净利润1.08亿元,同比增长77.80%。同时公司拟以资本公积金向全体股东每10股转增15股。

更重要的是,公司已经踏上了“互联网+食品”之路,杨君敏已经给公司规划好了一个用互联网改造传统食品产业的未来。

杨君敏认为,促成这一巨大转

变的,是资本的力量。

“一个企业要想做大做强,必须要靠两个市场,一个是产品市场,一个是金融市场,两个市场缺一不可。金融市场就像血液,是给产品市场输血的。”杨君敏说,在产品市场,要不断进行产品创新,同时不断沿着产业链去延伸;而在金融市场,要打通现金流,利用好各种融资工具。

尽管自2010年9月上市以来,公司只进行了一次再融资,加上当初IPO的募集资金,融资总额也不超过19亿元,但这些钱却对公司近几年甚至是今后的发展起到了至关重要的作用。

同时,在金融市场,双塔食品也已经搭建起金融控股集团的基本框架,相继成立了自己的境外贸易公司、融资租赁公司、境内外投资公司,杨君敏计划今年在融资租赁公司里分拆出保理公司。

目前,公司正在发挥资本市场内外的各种金融工具的杠杆作用,利用资本市场的定增、贸易融资、黄金租赁等多种融资方式,充分利用人民币、美元外汇资金池,做好大金融这篇文章,推动实体经济跨越发展。

而在产品市场,上市5年来,双塔食品实现了跨越式发展,形成了一条涵盖龙口粉丝、豌豆蛋白、豌豆淀粉、膳食纤维、食用菌、生物天然气等多种产品的全封闭式循环产业链条,具体包括:豆子种植-提取淀粉-粉丝加工-分离蛋白-提取膳食纤维-废水沼气发电-沼气提纯天然气-废渣提取酒精-粉渣培养食用菌-菌渣生产有机肥-沼液灌溉有机蔬菜。”

糅合“食品+互联网”

“粮人网”计划甫一推出,就引起双塔食品股价一路飙升。但投资者心里也许还是会有疑问:这个东西能成功吗?

杨君敏正站在新旧经济时代的交汇点上,来自旧经济时代的他,将怎样利用互联网这个新经济时代的工具?

现代化的东西太多了,我也在不断地学习,一切先进的、好的东西,都要学习,跟别人学,不丢人。”喜欢穿运动装的杨君敏,思想开放,善于学习,兼收并蓄。现在干果行业已经有上市公司了,我们为什么不以这些上市公司为榜样啊?我们怎样才能超过他们呢?我们现在粉丝、蛋白、纤维是全球行业老大,我们能不能把香菇、木耳做到全球老大?”这些都是杨



●传统产业在发展当中,有一些已经跟不上时代了,比如食品行业的食品安全问题、物流问题,必须利用互联网对其进行改造

●一个企业要想做大做强,必须要靠两个市场:一个是产品市场,一个是金融市场,两个市场缺一不可。金融市场就像血液,是给产品市场输血的

●我们要引进那些顶尖企业的人才,学习他们的理念和制度,来改造我们不足的地方,再加上我们自己的拼劲儿,基本上就奠定了成功的基础

崔晓丽/供图 官兵/制图

君敏经常琢磨的问题。

传统产业势必会受到互联网的冲击,但不会颠覆,那么我们就把传统产业和互联网进行嫁接。”在杨君敏看来,互联网之于传统产业,不存在颠覆,而是改造和优化。传统产业在发展当中,有一些已经跟不上时代了,比如食品行业的食品安全问题、物流问题,必须利用互联网对其进行改造。”

为此,双塔食品与北京磁云数字科技有限公司共同出资设立了北京双磁信息科技有限公司,公司占51%的股份。双磁科技定位于打造全食品产业链互联网第一开放平台,从物流、资金流和信息流三大维度深度挖掘并整合优化传统行业现有资源,并对流程进行优化升级再造,逐步打造以“服务交易型平台+物流平台+金融平台”为核心的业务模型,最终实现全食品产品链生态系统。

对于资本市场来说,赶在风口上成立一个互联网公司,简单描绘一下

公司未来的规划,公司股价随即走高,故事到这里就结束了。但杨君敏要面对的问题才刚刚开始,这个新的公司怎样运作才能将互联网行业与食品行业充分融合?

这个新的平台要有新的团队来运作,要有新的业绩。”怀着一份对于食品行业的责任感,杨君敏四处寻觅双方能够有契合点的项目及团队,最终,原京东高级副总裁CTO李大学被聘任为公司互联网技术顾问,原京东、阿里巴巴高管王泽成出任双磁科技CEO。杨君敏透露,公司还聘请了众多国内互联网顶尖人才,组成双磁科技的决策层与技术层。

杨君敏认为,双塔食品作为草根民营企业,虽然有拼劲儿,但缺乏国内外顶尖企业的人才、理念和制度,必须双方相互结合,才能奠定民营企业做大做强做久的基础。他把这称为“生洋”结合,“生”是杨君敏所说的草根民营企业,“洋”是指国内外顶尖企业。我们要引进那些顶尖企业的人才,学习他们的理念和制度,来改造我们不足的地方,再加上我们自己的拼劲儿,基本上就奠定了成功的基础。”

杨君敏不仅在人才与制度方面采取“拿来主义”,在项目方面,他也在“拿来”。7月7日,双塔食品发布公告,因筹划重大事项,公司股票当日停牌。在随后的停牌进展公告中,公司对这一重大事项做进一步说明,该事项涉及收购事宜,可能对公司销售模式、销售渠道产生重大影响”,目前,公司正与相关各方积极开展工作,具体方案尚在沟通洽谈中。

二次创业从军训开始

记者7月采访杨君敏时,他说:从明年开始,我要二次创业。从明年开始,一切东西标准化、精细化、全球化。”他计划将粮人网做成一个涵盖公司产品粉丝、面条、香菇,以及木耳、干

果、大米销售等农产品在内的B2B平台,减少这些产品从生产商到零售商中间的环节,并将双塔食品业务链条延伸到全食品类,实现产业的平稳优化升级。

8月初,公司董秘师恩战即告诉记者,董事长已经开始在公司为明年的二次创业打基础了,我们的军训又常态化了。”

大规划的实施,必须要有配套的团队和制度,杨君敏再次选择了军事化管理。我们搞军事化管理,在烟台市的企当中是最早的,1997年搞的,每年大会操,真表演,把预备役请来打分。”杨君敏认为,军队执行力最强,标准化最高,很适合双塔食品这样的企业。

1996年,杨君敏第一次创业,来到烟台金华粉丝厂当总经理时,公司员工素质之差、纪律之散漫是他没有想到的,怎么办?就得搞军事化管理,能够适应的,留下来,适应不了的,淘汰。”

于是,公司开始对员工进行军训,一个季度一次。同时,杨君敏要求公司的生产流程及操作要标准化。一段时间后,公司员工的精神面貌发生巨大改变,公司效益也稳步上升。“军事化管理,非常适合我们这个企业。”

而今,公司员工的军训再次恢复为一个季度一次,不论是车间工人,还是办公室行政人员,全员参加,毫无例外。

“二次创业我要亲自指挥,有些权力该收的就要收上来,有些岗位要调整。”杨君敏首先要解决的仍然是人才问题,公司高薪招聘了新的人力资源部经理、培训经理、绩效考核主管,先把人力资源部整合一下,然后培训下属公司经理,让任何一个人都要围绕公司大的目标去工作、去思考,否则就淘汰。”

“互联网+是个新事物,需要学习的东西太多,第二次创业肯定要比第一次创业付出更多,因为牵扯全球战略。”对于未来所面临的困难,杨君敏已经做好了充分的心理准备。

“粮人网”试运行 打造食品业B2B平台

证券时报记者 崔晓丽

近日,在双塔食品战略经销商峰会上,由北京双磁信息科技有限公司打造的全食品产业链B2B平台“粮人网”正式亮相,双磁科技CEO王泽成向与会的800余名经销商介绍了该平台的定位及运作方式。目前,该平台已经在北京开始试运行。

北京双磁信息科技有限公司是双塔食品与北京磁云数字科技有限公司共同出资设立的,注册资本1000万元,双塔食品持有51%的股份。双磁科技定位于打造全食品产业链互联网第一开放平台,从物流、资金流和信息流三大维度深度挖掘并整合优化传统行业现有资源,并对流程进行优化升级再造,逐步打造以“服务交易型平台+物流平台+金融平台”为核心的业务模型,最终实现全食品产品链生态系统。公司CEO王泽成曾在京东、天猫的市场及运营等重要岗位任职。

“我们不做颠覆性的东西,只做改造和优化。”王泽成告诉证券时报记者,粮人网将通过打通信息流、资金流、物流来优化产业链,提高产业链效率,降低消费者购买成本,并推动上下游企业高速发展。这个平台还可以帮助经销商转型成运营商,在保留他们原有业务的基础上,使他们能够参与配送、仓储、金融等产业链上其他环节的业务,让他们的业务变得更加多元,更有竞争力。”

王泽成介绍,作为传统行业,食品产业链长期以来较为封闭。食品从种植户到达消费者,要经过采购商、原料加工厂、食品加工厂、一级代理商、二级分销商、零售商等诸多环节,在这个过程中,商品流、信息流、资金流、物流效率低、资金使用成本高、用户体验差,如何转变思维方式,通过互联网的力量,来改变食品产业链的现状,降低流通成本,提高商品及资金周转效率,将是整个食品行业共同面临的课题。

双塔食品董事长杨君敏说,尽管双塔食品是全球最大的龙口粉丝生产基地、非转基因豌豆蛋白生产基地、豌豆淀粉生产基地,而且已经形成了龙口粉丝、豌豆蛋白、豌豆淀粉、膳食纤维、食用菌、生物天然气等多元化发展格局,年销售收入超过11亿元,但与万亿级的食品市场相比,还有很大的增量空间。此次与磁云科技合作,就是为了拓展和完善食品全产业链,并进行全面的互联网+产业转型升级。”

杨君敏计划将双塔食品的整个营销体系全部纳入粮人网,我们现在有800多经销商,今年要发展到1000个经销商,然后我们再通过线上、线下把经销商的资源整合起来。每一个经销商都有几十辆车,有他们自己的仓库,我们要把他们的仓库变成我们的仓库,把他们的车变成我们的车,这样,我们的物流就打通了。”

王泽成介绍,粮人网“粮人”有三层意思:一是该平台做的就是食品业务;二是这个平台的股东及运营者,都是有良心的人;三是这个平台运营的产品必须品质优良。



双塔食品员工参加军训。

崔晓丽/供图

细分行业公司如何走向“大而强”?

证券时报记者 崔晓丽

“大而强”已经成为经营上市公司的普世价值观。对于一个细分行业里的上市公司来说,怎样才能“大而强”?也许双塔食品的尝试,可以为这个问题提供一个案例。

资本市场有众多像双塔食品这样的公司,看上去不起眼,但却是某个细分行业的龙头企业。他们都曾

经面临同样的困扰,行业的市场空间就那么大,怎样突破这个天花板?

杨君敏的法宝是,首先要把产业链拉长。“我们是全球粉丝行业的老大,但粉丝这个市场很小,全球也就400万吨。我们不能单纯地盯着粉丝这个市场,要把它看成一个大产品、大行业,粉丝这个行业主要原料是豌豆和绿豆,这个源头下面,淀粉、蛋白、纤维有多大市场,综合起

来看,这个市场就大了。”

其次,要做好两个市场:一个是金融市场,一个是产品市场,让金融市场给产品市场输血。其实,这一点说白了就是企业要发展,就必须保证有足够的现金流。怎样保证现金流呢?那就要充分利用各种金融工具及融资渠道。

最后,“土洋”结合,才能奠定民营企业做大做强做久的基础。杨君敏要用草根民营企业的拼劲儿,去结合顶

尖企业的人才、理念和制度。这一点听上去有些“拿来主义”的意思,但却不仅仅是“拿来”。杨君敏说,人才引进来之后,他们带来了顶尖企业的理念和制度,让他们去培训公司老员工,让公司老员工慢慢理解、接受这些理念和制度,从而改造整个企业。同时也要让这些人才慢慢融合进公司的文化中。

其实,杨君敏的“法宝”看上去并不高深,资本市场也并不缺乏双塔食

品这样的案例,但这“法宝”背后体现出来的,是杨君敏乃至整个双塔食品的开放心态,以及强大的学习能力。也许外聘人才谁都想,但关键是能不能诚心聘请?请进来以后,能不能坦诚接受外聘人才带来的理念和文化,而不是一味要求他融入公司文化?“拿来主义”谁都会,但拿来以后怎么用?

有了这种开放的心态及强大的学习能力之后,似乎一切都将不再是难题。