

# 伊利助力产业链上下游合作伙伴逆势突围

文·摄影/北方新报正北方网记者 知慧英

生产难以为继,资金严重短缺,产品滞销积压……新冠肺炎疫情爆发初期,众多牧场运营困难,经销商产品销售停滞,产业链上下游深陷生存危机。伊利集团作为整个产业链的中枢,在上游给牧场强服务、助融资,不拒收一滴合格奶;在下游帮经销商拓渠道、去库存,将疫情影响降到最低。伊利的积极带动,让产业链上下游合作伙伴顺利渡过危机,亦对疫情期间乳品市场供应稳定、行业运营有序起到巨大保障作用。

## 保障牧场正常运营

“正因为有了伊利的强大支援,牧场才顶住了疫情的冲击,保证了正常生产。”3月初,天津五福牧场的业主冀桂良对记者感慨道。

此次疫情爆发初期,天津五福牧场遇到了物资运输难、养殖技术难、资金难等一系列难题。对此,伊利第一时间了解防疫政策,帮助牧场解决运输问题,指导解决疫情防控与生产问题。如今,五福牧场运进了生产物资,运出了原奶,生产运营得以正常开展。

据了解,受疫情影响,各地交通不畅,牧场饲草料等物资运不进来,原奶运不出去,生产难以为继,伊利紧急开通24小时服务热线,调动产业链饲草料战略合作资源,全力保障牧场正常有序运营。

受到疫情影响,河南开封的李成龙和不少牧场主一样,也遇到了资金“卡脖子”的难题,一旦资金链断裂,牧场将难以为继,后果不堪设想。

针对牧场的资金难题,伊利特别开通融资绿色通道,第一时间向合作牧场开放融资支持。李成龙的牧场很快就收到了伊利提供的数十万元融资款项。“伊利真是‘及时雨’,资金到位太及时了,我们一收到钱就购入了饲草料、发放了工资,并且储备了防护用品。感谢伊利,让牧场在疫情期间无其他后顾之忧,全力主抓生产经营,保障了牛奶品质。”李成龙说。

据了解,在疫情爆发后不到50天的时间,伊利已经为上游牧场和奶农提供融资6.7亿元,全年预计将达到50亿元,令合作牧场在疫情期间再无资金方面的后顾之忧,可以全力保障稳定经营、实现可持续发展。

## 提供远程指导排忧解难

新冠肺炎疫情发生后,全国各地牧场经营受到影响,急需技术支持,伊利利用网络远程服务为合作牧场开展远程技术服务与诊断,及时有效地解决问题。

“老师,再排一节课吧,关于牧场配方设计方面的。”“老师,能不能把课延长到11点?”在网络直播培训平台上,一条条弹幕正在刷屏。这不是学校“网课”,而是伊利奶牛科学研究院为合作牧场安排的远程技术授课现场。

河北省唐山市兴牧牧场饲养了600多头奶牛,疫情发生后,牧场人手短缺,尤其缺少技术人员。就是此时,牧场出现了理化指标波动与产奶量下滑的情况,几天时间产奶量就下降了近一吨,这可急坏了业主刘宝军。作为伊利的合作牧场,刘宝军向伊利求援。很快,伊利的远程技术指导就帮他解决了难题。

有了伊利“手把手”的远程技术支持,刘宝军再也不用为各种技术难题挠头了。每天,他巡视完牛舍,就坐在电脑前认真学习。

在非常时期,不只是兴牧牧场遇到了难题,全国很多牧场都急需技术支持。借助先进的智能化系统,伊利在疫情期间快速调整服务方式,利用网络远程服务等创新手段,持续为合作牧场提供全方位技术支持。目前,伊利组建起21个远程技术服务支持小组,对牧场进行“远程问诊”。同时,每天还开展2~3场次的线上课程,为牧场提供专业技术指导。一个多月来,伊利通过远程服务已为200多家牧场纾难解困。

“有伊利,我们扛得



牧场工作人员线上学习技术课程



伊利经销商王亚飞(右)正在查看销售情况

住!”刘宝军的牧场只是一个缩影。在伊利的帮助下,很多牧场驱散了疫情的阴霾,保持平稳生产和运营。

## 为经销商拓展销售渠道

经过一个月的线上销售,库房积压的产品卖了一大半,伊利液态奶经销商呼和浩特市新城区兴业配送公司经理王亚飞紧皱的眉头终于舒展了。

3月12日9时许,记者见到王亚飞时他正在库房查看伊利产品的库存情况,几名工作人员正忙着装货、配送。与疫情爆发初期所面临的巨大压力相比,现在的王亚飞从容许多。

春节期间向来是销售旺季,与伊利合作了17年的王亚飞年前就储备了充足的伊利产品并配送到500多家终端门店。突如其来的疫情将所有的预期计

划全部打乱,好多终端店因不能营业纷纷退货,短短几天库房被退回8万箱产品。这可不是个小数目,公司所有的钱都投在了这些产品上,如果一直积压卖不出去,公司可能会面临倒闭。王亚飞愁得寝食难安,无处排遣的焦虑感如重石压在心头。正月初四,事情出现转机,伊利工作人员打来的电话让他有了希望。

伊利工作人员给出新的销售方案——启动线上销售,通过手机下单、送货上门的方式进行产品销售。在伊利的支持、指导下,王亚飞和员工们迅速接到了订单,微信群的人数也在不断增加,从最初的几百人增加到现在的3000多人,牛奶销量明显

提升,仅2月份就把6万箱积压产品卖了出去,3月初,其余的两万箱产品也销售一空。王亚飞算了一下,线上销量与平时的线下销量完全持平。

“这简直无法想象。还是伊利有办法,跟着伊利干就是有保障。”王亚飞乐呵呵地对记者说道。前几天,他公司运营需要周转资金,不到两天时间,伊利就把110万元的贷款打到账上,解了燃眉之急。

同样,伊利液态奶经销商呼和浩特市新城区尤明双烟酒副食店老板尤明双对于伊利的帮助也深有体会。他告诉记者:“正是因为伊利有责任有担当,为我们解决实际困难,才让我们在疫情中走出困境。疫情期间,口罩和消毒液是最紧缺的物资,然而伊利为我们配备了这些物资,给我们的安全提供保障,既贴心又暖心。”

记者了解到,新冠疫

情爆发以来,伊利及时对合作的3000多家经销商进行帮扶指导,拓展营销渠道,提供疫情防控用品,全力支持大家共渡难关。在伊利的支持带动下,下游销售网络已恢复有序经营状态。

## 带动全产业链有序运营

疫情期间,对于伊利冷饮经销商赵卫星来说,意外和惊喜是他想都不敢想的。

疫情爆发初期,人们的出行受到限制,大量店面关门,冷饮产品还能卖出去吗?尤其面对库存积压严重的问题,年轻的赵卫星感到前所未有的压力,就在他焦虑不安的时候,是伊利帮他渡过难关。

通过伊利工作人员的指导,赵卫星及时推出了线上销售免费送货模式,没想到效果非常好,人们的购买意愿很强。除了线上销售,他们还在各个小区发展了团长,由团长代卖冷饮产品。

“正是得益于伊利的多方面的支持,今年前两个月冷饮产品销量不降反升,1月和2月的达成率分别为120%和105%。”3月12日,赵卫星说,是伊利让他有信心继续前行。

自新冠肺炎疫情发生以来,作为民生企业,伊利集团积极响应市场监督管理总局等部门联合启动的“保价格、保质量、保供应”的三保行动,加紧乳制品的生产 and 市场供应,以实际行动兑现对社会的庄严承诺。伊利集团董事长潘刚指出,要坚持“疫情防控”和“业务发展”两手都要抓,两手都要硬,确保产品品质、确保生产安全和员工安全,以及确保人民群众健康营养必需品的充足供应是伊利人的重要责任。

尽管疫情当前,但在伊利的带动下,整个产业链已迅速恢复有序运营状态。全国各地种植、养殖、饲料、包装、物流、销售、服务等相关产业积极应对疫情,直接和间接为社会稳定了数十万就业岗位,以实际社会效益促进我国经济发展。