

采访人员：邓可益 叶者 赵梓君 雷逸诺

采访对象：平明香酸菜厂老板杨先生

采访时间：190728 下午

采访结果如下：

公司的起步阶段

- 请问公司于何时成立？

答：15 年 12 月获得营业执照，16 年 6 月产品正式投入市场。

- 当时注册资金有多少？

答：注册资金 200 万。

- 一开始公司（原定）经营范围是什么？有没有改变？

答：公司主营方面是农产品，主营方面没有改变。

- 公司的运营对您自身有什么影响？

答：厂房开张，孩子来当地上学了，本来她是在天水市里上学的。

- 您为什么考虑在这里建厂呢？

答：老家就在这里，我的父亲也是开厂子的，我从做销售转过来，有经验。

公司经营现状

- 公司人员结构是怎样的？

答：就我和我的妻子一起负责，她负责销售，目前 9 个员工 准备发展到 30 人。

- 近期公司营业状况如何？

答：生意还算可以，利润每年都增加。

- 公司目前主要生产的产品种类是什么？其产品特色是什么？有什么竞争力？

答：主营酸菜、野菜地方产品；野菜卖的比酸菜好，因为野菜是时令菜；天水酸菜本身就比较有名，在天水竞争企业十几家，连续三年市场占有率排名第二。

- 公司目前每年生产产品数量有多少？

答：一天一百多件，每件 30 袋，销售一个礼拜 10 吨。

- 产品主要销往哪些地区？市场规模如何？市场占比多少？

答：本地外地都有销售，兰州销量很大，也有销售到新疆等地，到西安为止，往东就卖不动了，这些产品只在大西北有销量。在天水市 80%的超市有公司的产品。

- 贵公司通过何种方式运出货物？

答：第一年我自己开货车配送，第二年我就开始雇佣司机开卡车，现在电商卖的很好，比如淘宝、拼多多、微信等。

- 请问贵公司的资金情况如何？

答：还是很紧缺，负债几十万，还是因为刚开始的投入，预计最迟明年还清。

公司目前的发展

- 目前公司发展遇到了哪些问题？

答：资金紧缺，没有向政府详细商谈过贷款，政府并不愿意支持；

缺土地，想扩大规模；

想要招收员工，外出打工的不愿意来；

行业门槛低，产品无明显保密竞争力。

- 公司有什么克服困难的发展？

答：考虑过建大棚，但算下来成本太大；

打算与当地农户合作，免费发苗，然后按标准收购，同时利用当地农户闲置

土地，但是当地农户没有十分配合，农户没有任何进行商业合作的意愿。杨

老板认为，农户只需要投入购买杀菌的药。

- 请问您能不能分享一件关于贵公司解决问题的事情？

答：刚开始和一个发小合作，准备办厂时，朋友说要 30 万起步包括拿营业证，

我没意识到朋友有他的小心思，交了 10 万元的定金。后来建厂时，朋友突然说

不做了，10 万元钱被扣留了一年。最后找另外一个朋友了解了情况，自己花了

5000 元不到，拿到了营业资格证。

- 公司目前有什么优势？准备如何保持并继续发展？

答：最大的优势就是这边建厂成本低，靠山吃山，主要是运输成本；而且天水气候好，适合种植农产品；农产品生产是零报税的；我是做销售行业转过来的，所以在把产品转化为商品这一环节我们公司很容易处理。

- 公司未来准备做何种程度的扩张或其他发展？

答：五年之后，现有厂房左右的地都要收购，统一建厂，但是政府有所限制。目标西北市场全部覆盖。

当地政策影响

- 当地政策对贵公司有何帮助或限制？（如企业借贷优惠，市场优惠、强制劳工费上调）

答：政府没有给公司一点帮助，也没有批贷款。政府得不到好处，他们不会帮助名企，没有真正落实帮助民企。政府要让我加入合作项目，也许我会得到贷款，但之后我赚 10 万元只能得到 5 万元。我肯定不会选择加入，目前我就只需要发展扩充我的客户就好了。去年，统计镇内经济收入时，镇政府要我少报一点收入。我们镇刚好脱贫。

公司为当地的贡献

- 雇佣当地员工有多少？员工待遇（工资、作息制度）如何？

答：底薪 1500 每月，有奖金，最高 1800-2000，一天工作至少 8 个小时，有加

班费，周末不休息，没有社会保障，原因是成本太高，夏季是生产旺季，需要加班。我其实潜移默化地解决了劳动力问题。

● 公司和齐寿镇的关系是怎样的？

答：以前天水市里连齐寿是什么，在哪里都不知道，我的产品现在卖到了市里、各个县内大大小小的超市内，现在越来越多的人知道齐寿镇了。

其他

您能谈谈齐寿镇的教育吗？

答：我认为齐寿中学不错，班上老师挺负责。我女儿至少也得考上天水三中。但是其他班的老师有点不求上进、见识略显短浅，每天捧着手机，玩游戏，刷“快手”，并没有保持学习，交给学生们新鲜事物。