

鸡蛋撞上互联网

一只卖40元,凭的是创客思维



你肯出多少钱去买一只鸡蛋?1元?10元?创客邱兴玉和她的团队将一只小小的鸡蛋卖到了40元钱,其中奥秘究竟是什么?创客思维+大数据分析+全产业链布局,让一个鸡蛋的创新不惧怕企业经营风险。

在传统投资领域,邱兴玉反其道而行之,却获得了巨大成功。短短一年时间,几乎全国所有的家禽养殖大企业都成为了他们的项目客户。

本报记者 姜宁

创新一:

不光投资,还要分担经营风险

春节过后,青岛很多银行网点开始搞创新,在网点中销售蔬菜、大米等农副产品。

“这些新举措很大程度上都是基层支行自己的行动,整体上缺乏一致性。在银行内部统一销售某类非金融类产品,我们不是没有想过,只是风险大,可操作性不算好。”青岛农商银行一位负责人告诉记者。

这位负责人的担忧代表了一种普遍心态,在传统产业转型时,因为惧怕风险,很少有企业能够完全打破以往的思维模式。

但海尔金融的一个创客团队就打破了原有思维定势,颠覆了传统的、不分担经营风险的投资模式,利用大数据分析,确定出未来较为赚钱但现在鲜有投资进入的行业,并将资金投向该行业产业链的各个环节,从而能够通过投资控制企业,乃至是整个行业的经营方向。

这个创客团队带头人邱兴玉原本从事企业运营与战略咨询,去年5月来到海尔金融,从事农林牧副渔方面的产业金融投资业务。

这几年来,海尔正在由家电制造企业整体转型为创业平台,提供资金、品牌、财务与人事管理等创业资源。创业平台不仅对海尔员工开放,也对所有创业者开放,邱兴玉就是外部创业者一员。

邱兴玉团队通过金融注入,比如帮助小养殖户扩大规模,有些从10万只鸡很快扩展到50万只,帮有意向的养殖户拿土

地、建场地;找担保公司为养殖户提供流动贷款,买鸡和饲料;找高品质饲料商压低价格,因为他们有大量养殖户资源,销售不愁,饲料商可将销售成本让给产业链;找渠道能力强的品牌商,为其提供品质有保证、产量稳定和价格可预测的鸡蛋。

“这样整个产业链的死结就打通了。”邱兴玉说,“产业链各环节的利润分配透明公开,没有唯独大,大家协作共赢,这是这个模式健康发展的基础。”邱兴玉说,一只鸡的生长期大概为90-120天的时间,其中前30天为鸡蛋孵化期,这一时期养殖类企业需要资金注入。但是往往这30天的时间并不能为风投带来效益,所以很少有人愿意在鸡蛋孵化时就注入资金,我们不同,从一开始就给企业贷款,我们的行业竞争力就加强了很多,我们对企业的把控力就加强了很多。

海尔去年营业额2007亿元,利润150多亿元。做产业金融,没有雄厚的资金支持一切免谈。海尔的品牌形象为他们与大品牌商合作提供了基础。从去年开始,邱兴玉所在的海尔金融小微创客团队已经和六合、民和、益生、仙坛等一系列遍及祖代鸡、鸡蛋、饲料生产和肉鸡生产等整个鸡蛋养殖链条上的企业达成了合作关系。创业一年多,这个创客团队不仅人员扩充至20人,与他们合作的养殖户已有蛋鸡1000万只,预计明年将达到5000万只至1亿只。

创新二:

四面开花,有效抵御系统风险



邱兴玉创客团队与德青源云养殖项目签约。 (资料片)

邱兴玉告诉记者,跟不同的企业合作,他们往往会采取不同的合作渠道和合作领域,例如饲料、孵化、养殖等各个领域,这样一来,团队的业务触角就已经遍布到了整个养殖行业。“我们并不担心风险,事实上我们也不会遇到什么系统性风险。”邱兴玉说。

比如,一家养殖类企业现在要建一个饲料加工车间,海尔金融给他们贷款的同时,也牢牢地掌控生产环节,甚至在一些大型养殖企业实现参股经营。一旦这家公司出现经营风险,邱兴玉完全可以接替这家企业直接指挥经营。由于邱兴玉团队的业务触角遍布整个养殖行业,一家企业出现经营问题时,并不一定代表着整个产业链条出现风险,即便是接手这家企业,也能保证充足的盈利能力。

“蛋鸡品牌商+专业大户模式就是我们一个很好的互联网思维试点过程。”邱兴玉说,在这个链条中,饲料企业定期为海尔金融提供养殖户的情况报告,海尔金融根据情况报告为养殖户提供设备融资和青年鸡融资。养殖户在获得融资后,将优质鸡蛋卖给鸡蛋品牌商,从而保证将贷款贷给最需要的那一环节,更好地保证整个产业链的运营。

创新三:

开发美容蛋,一只鸡蛋卖到40元

最近,与邱兴玉团队合作的企业在海尔金融大数据的帮助下,成功向市场推

广了一款美容蛋,单个鸡蛋售价高达40元以上,上市后出现了供不应求的情况。

其实这款鸡蛋并不是用来煮着吃的。邱兴玉说,大数据分析显示,从1985年开始,国内禽蛋生产量已连续27年位居全球第一,中国蛋鸡产业去年达到3000亿元。在这种情况下,很多人现在都在开发鸡蛋的美容等一些非食用功能,这类人群现在更加追求鸡蛋的药用价值。“从2011年开始,国内高端鸡蛋生产量只有0.1%以下,但市场需求量仍在不断增加,一些以鸡蛋为噱头的面膜价格高达40元甚至是50元,这种情况下,我们尝试着为客户提供大数据支持,包括高端鸡蛋的用途和定价。”邱兴玉说。

据了解,这种美容鸡蛋是在母鸡孵化之前就用各种药草喂养,以保证鸡蛋的精细化品质。“其中添加了很多微量元素,我们还特地选取了两大目标群体,妇女和儿童,所以在定制时,刻意将这款鸡蛋的功能定格在为女士美容和促进婴儿大脑发育方面。果不其然,这款鸡蛋一上市就遭到了疯狂的抢购。”邱兴玉说,美容蛋正是抓住了消费者的健康、美容需求,才促使这款鸡蛋成功发售。

据邱兴玉介绍,在未来,他们还将探索更多的互联网思维运作体系,包括探索发展自己的电商平台和配送体系,将整个行业,包括蛋商、肉鸡商、农户、收购商整合成一个共同体,通过自己的电商渠道进行销售。

破解秋刀鱼“密码”

造船业一片哀鸿,蓬莱这家船厂活得滋润

这几年,国内造船业普遍不景气,而蓬莱一家船厂“偷师”学来工艺后,短短三年时间,已经建造了26艘77米长的秋刀鱼捕捞船,并且在远洋捕捞中赶上了秋刀鱼这波国际渔业追逐的新热点。

本报记者 任磊磊

京鲁一家捕获量抵全国三

分之一

秋刀鱼体形修长如刀,生产季节在秋天,故称秋刀鱼,营养价值和经济效益都很可观,日本家庭的小孩每周要吃三次以上,它也因此被视为日本的国鱼。

秋刀鱼具有天然趋光性,对捕捞船的灯光要求很高,同时还要有专门的捕捞方法。“2012年以前,中国造不了捕捞秋刀鱼的渔船。”蓬莱中柏景路船业有限公司副总经理郭书远说,此前中国渔船到公海捕捞秋刀鱼,同样吨位的船只,中国渔船只能捕到1000吨,而日韩等地的渔船能捕到三四千吨。

到了2014年,京鲁渔业8艘秋刀鱼渔船在一个捕捞季里共捕获秋刀鱼2.8万余吨,创我国远洋捕捞新纪录。当年,全国15家企业共派出秋刀鱼渔船44艘,捕获秋刀鱼7.72万吨,京鲁的捕捞量占全国总产量的36%,其中1艘单船产量达4000多吨,全国排名首位。

2.8万吨的产量是个什么概念呢?“拿陆地上亩产产量来说,如果亩产1000斤粮食,那么2.8万吨就相当于5万余亩良田的产量。”郭书远说。

京鲁渔业打的这个翻身仗,一切皆因为掌握了制造秋刀鱼捕捞船的技术。

3年造26艘77米大渔船

“之前,我们最欠缺的就是经验。”郭书远说。

日韩是捕捞秋刀鱼技术很高的国家,但他们对制造秋刀鱼捕捞船的技术严格保密。郭书远他们只是远远见过日韩的秋刀鱼捕捞船长什么样,从没有近距离接触过,只能照着人家渔船的样子依葫芦画瓢,可造出来的船根本不是那么回事,和日韩渔船捕捞量没法比。

一艘秋刀鱼渔船,最讲究的是灯光。“此前,我们不知道人家用的是哪个品牌的灯管,也不知道遮光板上需要刷耐高温的油漆,甚至不知道遮光板上还需要开散热孔。”郭书远说,直到京鲁船厂为台湾一客户建造秋刀鱼捕捞船后,一切才有了改变。

2012年,一位台湾客户打算找国内船厂订制一艘秋刀鱼捕捞船。他考察了福建等多个地方的船厂都没有谈拢,很多船厂只会造船,却不懂得捕捞技术。“京鲁本身就有远洋捕捞的经验,台湾客户与我们一谈就很投机,仅用了半个小时,我们就拿下了这个订单。”郭书远说。

一艘77米长的秋刀鱼渔船造价约为5000多万元,利润可观。但京鲁看中的,是从中能掌握建造秋刀鱼渔船的技术,这与5000万收益相比大得多。

经过八九个月生产周期,京鲁船厂的第一艘秋刀鱼捕捞船终于诞生了。没想到,这次成功给公司带来了巨大的声誉和订单。截止

到目前,京鲁已经为不同国家和地区的客户打造了26艘77米长的秋刀鱼渔船。

远洋捕捞的大国博弈

在远洋捕捞业,金枪鱼因价格昂贵、市场需求巨大被称为海洋“软黄金”。2014年初在日本东京的一场竞拍中,一条重230千克的蓝鳍金枪鱼成交价达42万元人民币。

市场追捧使金枪鱼日益稀缺。纪录片《寿司之神》中,著名主厨小野二郎感慨道,像金枪鱼这样年轻时唾手可得的上等食材,如今却陷入短缺。

根据国际惯例,为避免各国过度捕捞,全球17个区域渔业管理组织对有经济价值的洄游鱼类进行管理,向各成员国分配捕捞限额,金枪鱼便是其中之一。

“中国已经错过了金枪鱼的捕捞时机,不能再错过秋刀鱼了。”郭书远表示,秋刀鱼渔船的建设是具有国际战略意义的。目前秋刀鱼资源尚未达到捕捞极限,国际上还没有对秋刀鱼实行配额限制。将来一旦实施配额限制,各国拥有的渔船资源便成为分配配额的考量因素之一。“比如,别国有10艘秋刀鱼船,中国只有一艘,那么中国就只能分配到一艘船的捕捞配额,这显然很不利。”

“目前,许多大洋渔业资源,中国还未充分合理化利用,这就是远洋捕捞带来的



►建造一艘秋刀鱼渔船,灯光是最重要的环节之一。

机遇。”郭书远说,像北太平洋、东南太平洋和西南大西洋公海鱿鱼、秋刀鱼等中上层渔业资源将成为开发重点。

上半年鱿鱼下半年秋刀鱼

秋刀鱼的捕捞方法很特别,常见的是用500瓦蓝色或白色的强光灯具固定在渔船一侧,另一侧为较弱的红光。当鱼群被强烈的白光吸引集中时,灯光被换到船的另一侧,通常整群鱼就会被网住。

在京鲁船厂,一艘正在建设的秋刀鱼渔船周身挂满灯柱,每个灯柱上有很多灯泡,船身共有3600个灯泡。渔船顶端还有一个大灯泡,约有7000瓦,单这一个灯泡就价值7万元人民币。这艘造价5000多万元的秋刀鱼捕捞船单船日冷冻能力达150吨,已达到国际同型船先进水平。

捕捞秋刀鱼的最佳时机为每年的6月份到12月份。如果是单用途渔船,过了捕捞季就得闲置。如今在京鲁已经实现一船两用,一艘秋刀鱼渔船既能捕捞秋刀鱼又能捕捞鱿鱼,因为鱿鱼的捕捞季恰好是每年1-6月,而鱿鱼也具有趋光性,两者属性一致又能错时捕捞。

“一艘秋刀鱼渔船兼鱿鱼船,两三年都不用回港。”郭书远告诉记者,很多船都是在西北太平洋公海捕捞完秋刀鱼后直接开到西南大西洋、东南太平洋捕捞鱿鱼,大大节省了捕捞成本。