

舒礼华:用互联网与金融重塑饲料业规则

■ 本报记者 唐勃

曾经为希望集团早期营销人,1996 年希望饲料进军中国西北的营销第一人,是希望集团早期最年轻的分公司总经理第一人,舒礼华在传统农牧饲料行业开拓出新天地。

伴随着中国饲料工业 4.0 的出现,舒礼华带领下的豆蕊米应运而生。2015 年 11 月,10 余名畜牧、金融、互联网等国内知名企业高管及行业精英联名发起设立豆蕊米,并且投资了中国的饲料企业,使传统的饲料企业融合了金融思想和互联网创意。

这个采用云端服务的方式,实现养猪户以及整个猪元素产业链的经营升级的新模式受到一大批农业人的关注。作为中国 CPI 指数的中坚力量,猪具有重大贡献,但是养猪户的日子并没有因为猪的贡献大而获得收入的保障。三年亏两年赚,在一定周期内不赚钱是他们的生存常态。

基于此,豆蕊米独创了一种“事业合伙人”的互联网新模式,把饲料商和养殖户紧紧地绑在了一起。然后通过资本的对冲运作,从而致力于解决养猪户养猪不赚钱的行业痛点。完善成熟的企业运作系统和颠覆性的商业模式是实现上述愿景的基石,故豆蕊米公司专门研发了短期可视化产品系统与三化商业模式来推进上述愿景的实现。

近日,由中国国际期货有限公司及特约方考拉看看在四川成都举办的“2016 下半年宏观经济环境下农产品期货市场功能研究”论坛上,上海豆蕊米投资管理有限公司董事长舒礼华接受了记者专访。

饲料工业 4.0 实践者

众所周知,饲料行业是我国国民经济中不可或缺的重要行业,也是一个大有作为的产业。

近 20 年来,随着我国经济持续快速增长,人们饮食结构发生改变、城市化进程的加快、国家相关政策的扶持,使畜牧业规模化养殖比例得到有效提高。根据中国饲料工业协会的统计数据,2015 年饲料总产量超 2 亿吨,工业产值达 8000 亿元。

截至 2015 年底,饲料企业数量减少到 6000 家,40%的企业消失了。当然,这种消失,并不代表这个行业不行了,相反通过市场兼并,进一步促使饲料工业实现了产业集中化与规模化的内部升级。

产业结构升级是中国制造业必然经历的过程。比如我们现在常说工业 4.0、工业互联网,中国制造 2025,这都是产业升级的代名词。



人物名片：
舒礼华,饲料行业互联网 + 引领者之一;上海豆蕊米投资管理有限公司董事长;豆蕊米饲料品牌运营中心 CEO。

词。

当然,在饲料工业中也有 4.0。它是伴随着创新和创业浪潮而生,改变自建工厂实现的 OEM 新模式。

豆蕊米是饲料工业 4.0 的中国实践者。

2016 年,中央一号文件指出:完善农业产业链与农民的利益联结机制。鼓励发展股份合作,引导农户自愿以土地经营权等入股龙头企业和农民合作社,采取“保底+按股分红”等方式,让农户分享加工销售环节收益,建立健全风险防范机制,再加上传统饲料领域,养殖户就是饲料企业的客户,饲料企业的盈利来源于养殖户的购买力。在豆蕊米,养殖户只要购买豆蕊米饲料,就是豆蕊米的事业合伙人,最终享有股东、员工、经销商的三重身份。

在通过引导养殖户自愿以生猪资源入股豆蕊米,采取“保底+分红”的方式,让养殖户养自己的猪,赚本来赚不到的钱。这是豆蕊米商业文化的核心。

通过与养殖户结成利益共同体,在加强豆蕊米公司技术输出与转化的同时,也可以大大提升自身抗风险能力与服务能力。

品质产品 + 新模式

每一个创业项目最开始都不可能走得一帆风顺的,总会遇到点波澜,熬过来了,然后

才能迅速从羚羊变猎豹,最后再变成独霸一方市场的雄狮。豆蕊米也不例外,作为饲料行业里的初创品牌,它和所有创新事物一样,在刚开始并不被市场认可的。

如何快速获得客户的认可是豆蕊米创业初期的最大问题,他们主要做了三方面的事情:

首先,保证饲料品质的完美体验性。他们用科技的力量打造出一款独特的科技豆蕊米产品。豆蕊米北京生物科研中心联合瑞典科学家研发的保护肠道健康的 PRO 营养因子,对较为先进的“防重于治”的养殖理念进行大升级,倡导“养重于防”,做肠道健康卫士,可以让养殖户短期内看到效果。这叫做科技豆蕊米。

其次,互联豆蕊米,豆蕊米鼓励养殖户发挥圈子效应,利用豆蕊米移动互联系统分享豆蕊米产品,实现商业机会最大化。

最后,金融豆蕊米。养殖户目前最大的问题,还是资金有限的问题。因此豆蕊米专门策划了一个名叫米贷的金融产品,用以帮助急需资金的养殖户。当然,仅仅豆蕊米的力量始终有限,他们也衷心希望政府可以尽快完善金融机构农业扶植项目,加快金融创新试点步伐,从而开创服务“三农”新局面!

以下为记者与舒礼华的访谈实录:

记者:你觉得豆蕊米和一般传统企业有

什么区别呢?

舒礼华:传统的农产品企业就只注重产品的研发和销售,但我们不一样。

1.我们引入互联网创意,导入了移动互联结算系统,达到手机一键下单,付款、结算、物流随即自动启动,安全、方便、快捷,这一举动大大减少了企业经营的运营成本。

2.我们独创了颠覆传统农牧业的三化商业模式,使简单的买卖关系变为紧密的事业合伙人。

因此公司产品上市大概 3 个半月的时间,便已开始实现盈利。

记者:如何实现的?

舒礼华:主要是依靠我们的三化商业模式来实现的。刚开始大家也不相信,后来我们通过科技豆蕊米、金融豆蕊米、互联网豆蕊米这个三维豆蕊米这个理念的践行,让大家看到我们的商业模式的优势,从而信任我们。

记者:养殖户经销商化,员工化,然后再股东化这种形式,刚开始的推进情况不容易吧?

舒礼华:对,刚开始大家都不太信任,甚至有的还认为是一种传销方式。后来我们通过自己的实际行动,比如产品的体验,给合作的养殖户购买五险,让他们老有所依,看到我们的合伙诚意。

记者:瑞典技术是核心竞争力吗?

舒礼华:算我们的核心竞争力之一,因为这个技术的引进和转化落地国内市场的过程中我们也有技术专家参与其中。

记者:贵公司有很大一部分人员是来自饲料行业,尽管你们用的是新媒体营销方式,但我还是比较好奇你们的转化率和获费率到底怎么样呢?最初的种子用户来自哪儿?

舒礼华:实际上正如你刚才所说,互联网是一个很烧钱的行业,我们作为一个跨界企业,通过将互联网精神和自身企业结合起来。比如我们将开发的平台搭载在现有的微信公众号里面,从而为平台进行导流。此外,我们也有专门的营销人员,负责去市场中收集客户的需求信息。所以我们的成本就只有平台搭建运营的成本和营销人员市场资料收集的成本两个方面,相较于其他纯互联网公司而言,我们的成本就会小很多了。

另外一个方面,我们在行业领域里面,目前是第一家,不存在恶性竞争、浪费成本费用的情况。

记者:豆蕊米针对的养殖户群体是什么样的?

舒礼华:我们主要还是针对有一定规模的养殖户,因为对养殖户进行了员工化的管理,因而也会对他们的规模提出一定的要求。

此外一些小户、散户入驻我们平台,我们也欢迎。但是我们跟小、散户之间就不存在员工关系,只是简单的经销商合作关系,尽管年终分红也会有份。

记者:除了猪饲料之外,还有其他产品吗?

舒礼华:除了自己的猪饲料产品之外,目前我们正准备利用平台搭载优质企业的兽药、疫苗、种猪产品。

记者:那就相当于给其他行业搭建了一个平台,是吧?

舒礼华:是的。我们通过引入其他产品和相应流量,让自身和入住的养殖户都可以获得一定的利益之处。比如我们平台的养殖户购买平台搭载的疫苗、兽药、种猪等产品都可以比外面便宜 20%到 30%的价格,并且质量保障。

记者:跟养殖户成为“事业合伙人”这是一种新模式?具体是怎么一个关系呢?

舒礼华:是这样的,在传统思维里面,饲料商和养殖户是上下游的关系,作为上游的饲料商赚下游的养殖户的钱,仿佛是一种天经地义的事情。但在我们公司,养殖户可以通过购买原本应该支出的饲料,然后成为我们的“事业合伙人”,两者之间不仅只有买卖关系,养殖户最后还可以通过合伙人的身份来共享我们的收益。

记者:那对养殖户的购买的门槛,和平台合伙人的规模、人数有没有相关的限制呢?

舒礼华:限制还是会的,我们有一个系统的规划:比如我们一个子公司会拿出 40%的股份来作为养殖户合伙人的投资占股比例。我们对每个子公司的股东的人数都是有控制的,而且对加入的股东自身的规模都是有要求的。

记者:三个半月实现盈利,秘诀是什么?

舒礼华:第一,由于我们是轻资产运作,所以我们的盈利起点不会太高。第二,养殖户的年龄和知识结构的更新,致使 70 后、80 后这批具有一定互联网思维的养殖户进入这个市场,从而使我们的体验性更容易做起来。第三,颠覆性的三化模式,使养殖户的事业得到扩展。第四,行业透明,信任危机消除。

记者:刚刚听你说说公司最终还是会上新三板,希望用资本的力量去冲击和改造传统行业,那公司近、中期有没有一个大致的规划呢?

舒礼华:我们董事会内部有这样一个计划是两到三年内,在中国的中西部地区建 5 到 8 个子公司。而且我们一开始的整个财务和人事系统就是按照上市公司去做的,我们的中期目标就是公司上市,从而才有更多的能力去促进整个产业链的发展。

百达通汇金融集团董事长张秦强：把台湾的期货交易经验带到祖国大陆

人物名片：

张秦强,台湾数位量化科技公司创办人,狙击手智能操盘决策系统创始人,百达通汇金融集团董事长,麦格理证券集团(Macquarie Securities Group,简称MSG)期货部门(Futures)分析师。在我国台湾各大金融学院担任讲师,期货选择权交易特训班、期货波段当冲强悍程式交易、智慧平台及期货、选择权策略、技术分析教学,大户筹码统计分析。

■ 彭谨

张秦强,证券期货市场资历超过十八年的从业经验,涉猎波段、趋势、量化,也是 K 线密码大师的得意门生,致力于程序化交易系统,有着一个梦想,把稳定的股票交易程式发扬光大。

成立于 2002 年的台湾数位量化科技公司,在中国台湾拥有 15 年的金融操作经验,以研发、販售股票期货电脑程序化交易为主要业务。整合 9 年的数据经验,公司在 2011 年开发了狙击手天网智能交易系统。

2015 年,台湾数位量化在厦门和成都成立了百达通汇金融技术服务公司,希望将中国台湾成熟稳定的股票交易程式带入祖国大陆。

近日,在中国国际期货公司及特约方考拉看看举办的“2016 下半年宏观经济环境下农产品期货市场功能研究”论坛上,台湾数位量化科技创办人、百达通汇金融集团董事长张秦强接受了记者专访。

记者:市场上有很多程序化的交易平台,百达通汇公司的狙击手平台有何优势?

张秦强:我们有两个优势,一是时间,好的程序化交易平台必须用时间去酝酿,就像



盖房子一样,地基要足够稳,结构如何考量,外墙如何包装,设计如何操作,对于这些问题,只有两年经验的工程师和有着 20 年经验的工程师,盖出来的房子完全不一样。

百达通汇从 2002 年就在这个行业操作,在台湾经营了 13 年之久,相对于那些成立两三年就倒闭的公司,我们经住了时间考验。

其二,我们对实盘的修正能力强,这其实是第一个优势的延伸,因为我们有长时间的实盘操作经验。进入中国期货市场市场的过程里,我们会面临许多交易环境问题,就会对实盘进行多次的调整,使得系统越来越吻合整个交易的环境。

祖国大陆的期货市场开放才不久,新兴的交易平台经验不足。但百达通汇把在台湾十多年的经验带到大陆,能够更专业更快的满足市场需求。

记者:全自动程序化交易能够赢过人脑吗?

张秦强:为什么阿尔法狗能够打败李世石?电脑与人脑的交战,不是现在才开始,而是二十几年前就开始了。按常规,电脑下围棋不会赢过人脑,但我们可以看到,从十几年前起,电脑和人脑的距离就开始拉近。直到今年,胜利了。

这十几年间,电脑就积累了足够多的实战资料和场景,所以才能赢人脑。程序化交易也是如此,只有具备充足的实盘场景资料,才能够在实盘的操作上快速反应。而且随着时间的推移,资料的丰富,反应会越来越精准。

记者:狙击手的资料库从何而来?

张秦强:资料库是从实际交易中来的,我们从台股期货交易开始做,交易记录以及发生过的场景都会被记录。在交易过程里面,进场不是问题,关键在于出场。

在大陆市场也是一样,我们会对整个交易环境进行分析,比如,调查买单比较多还是卖单比较多等等,用多个因素来辅助预估盈亏,决定是否离场。数据会告诉电脑,根据过去十年的状况分析,现在这个状况上升或下滑空间有多大,以此来辅助决策。

记者:狙击手平台的操作模式和流程是怎样的?

张秦强:就像狙击手这个名字一样,我们会等待最佳的出手时机,所以不管是日内的操作策略还是中长期策略,我们的交易次数都不会很频繁,不会做高频交易。

在日内,系统一天最多操作一到两次。而中长期策略的话,一年下来不会超过 100 次,过度交易会使得交易成本提高。所以,我们的策

略就是等待最好的时机进场,把握最好的商机。

记者:目标群体是哪些人呢?

张秦强:我们对大陆市场观察了很久,大陆市场比台股市场庞大很多。

公司在初期,希望能够积累足够多的散户。未来,如果中国金融市场开放,那么全球很多金融大鳄都会进来,很可能引发资金外流的现象。如果某个平台有一两百万的客户,那么资金实力是很雄厚的,可以抵抗外资的竞争。

在祖国大陆,散户们需要投资工具。而在经历过大涨大跌的恐慌后,人们通常会寻求专业机构的帮助。至少可以跟着主力买,跟着主力抛。电脑操作和判断的速度基本会比散户自己操作快。

积累散户不是我们的最终目标,当公司发展趋于成熟稳定后,还是会以发产品为主,比如基金。比如,开发 5000 万元一档的基金,服务于高端客户。一方面,高端客户对投资的认识更成熟;另一方面,高端客户能理性面对风险。

记者:如何控制资金风险,达到较为稳定的收益?

张秦强:所有的平台都会告诉你,控制风险,稳定收益的办法是止损。他们思考的前提是输,那么如果遇到不断止损的情况怎么办?期货市场的程序化交易最大的盲点在于盘整,几乎 90%的程序化交易在盘整的时候都是输钱的,因为来回波动,就要不断止损。如果一天止损四五次,就要输很多钱了。那如何保障客户的资金?我们是用提高胜率的策略,采用单一商品多策略的方式,在可控风险范围内,拉高胜率。

普通的程序化交易平台,移动式止损、止损都是基本的,但单一商品多策略是比较少见的。因此,不见得每笔都会成交,而是要拉到一个程度才成交,我们不会做过度交易。而经过多次实验,这样的胜率是比较高的。

记者:近期在大陆市场有何新动作?

张秦强:目前,大陆期货市场,还处于一个真空状态,了解的人不多。我们公司在下个月计划举办商品期货模拟大赛,由期货公司出资,为胜者提供奖金,用模拟手段进行,参赛者没有风险。

参赛者只要参与,就可以获赠半自动的程序化交易,可以通过交易平台进行模拟交易,而我们则可以在平台上监控他们的操作盈亏数据。

参赛者一进场,平台会教学怎么看虚拟盘,增加胜率。由此,通过模拟比赛,在用户不

承担风险的情况下,公司就此打开市场。

另外,我们会在近期推出一款基金,分为四个档次,每个档次 600 万元,包括 200 万元的优先股、400 万元劣后股。其中,每档中优先的 200 万元的年化率能达到 24%,而且没有风险。

当然,如果对操作技术没有把握,公司不会提出年化率 24%如此高的条件,这样的做法是为了打响知名度。

记者:用户如何操作狙击手系统?张秦强:每个交易日,平台会通过线上 qq 等渠道,在合适的时候,给客户操作讯号。在什么时候,买进什么,或者平仓什么,客户可以直接根据指令操作。客户不会看没关系,期货公司会教你。

对于不懂期货交易的人,建议先买全自动系统,资金门槛为 10 万元,一年的服务费为 2 万元。一年内,本金不能撤出。

狙击手系统采用多策略多商品的操作模式,具体买什么电脑系统决定,满足移动止损止盈。用户每天可以检查自己的盈亏,这在手机端就可以操作。如果一个月赢了两万,用户可以领涨,也可以继续放进来。

而实际上,因为你有实际的资金在里面,你会去了解产品,而且了解的速度会很快。开仓是什么?权益数是什么?期货公司会乐意回答这些问题。

当客户对交易有了自主判断之后,可以用半自动程序化交易系统,对于进场、平仓、加码等,客户可以加入自己的主观判断。

记者:平台如何搭建和维护技术支持?张秦强:公司的专业技术团队,一个礼拜开一次会,不管是视讯还是 qq,或者面对面。根据实盘的变化,大家进行讨论,然后由程序员调整完善,对实盘进行微调。

在中国台湾,我们做到六七年的时候,一个月开一次这样的会议,因为系统已经比较稳定了,后来一个季度才开一次会。系统一旦稳定了就不用花那么多时间。

在台湾,对于台股期货指数的研究,我们进行了十年,那么在我们目前到了祖国大陆,也正在经历调整的过程。

记者:如何确保用户资金安全?

张秦强:用户的钱进入平台后,是在资管账户里面,用以保证资金安全。在达成合作之前,会与客户签署免责声明,需要明确双方责任。

在台股市场,百达通汇能创造 30%到 40%的月收益率。不过在祖国大陆市场,年化率 12%左右就不错了,因此我们不会提出过高的年化承诺,没必要承担这么大的风险。