

2 热点透析 Hot Dialysis

■ 唐振伟

今年 60 岁的唐传勤目前掌管着占地 50 平方公里(包括海参养殖基地的 40 平方公里海域面积)、固定资产 60 多亿元的好当家集团(下称“好当家”),并担任董事长。在山东省荣成市虎山镇这片区域,唐传勤的水产养殖业正呈现出一番“商业帝国”的庞大气象。

“做小企业、赚点小钱,主要靠个人努力;要做大企业,获得大的发展,要抓历史性机遇,也要靠运气”,唐传勤在接受记者采访时称,特别是好当家作为一家养殖业上市公司,要想不断发展壮大一定要因地制宜、借势借力、顺应时代发展的需要,要“顺势而为”!

唐传勤出生于 1954 年,其父亲唐厚运老先生创立好当家那一年,唐传勤 24 岁,从好当家成立到唐传勤从父亲手里接过“帅印”,用了 20 年时间。

唐传勤 18 岁当兵,23 岁做工人,42 岁出国留学,44 岁开始担任公司总裁。

与唐传勤接触比较多的人这样评价他:生于孔孟之乡、并出身行伍、在商场打拼多年的山东汉子,既重视传统儒家的伦理纲常,对今年已经 84 岁高龄父亲唐厚运老先生非常敬重,恪守孝道;又有军人的睿智、果敢,对下属要求非常严格,纪律严明;同时还有企业家特有的政治敏感和商业智慧,善于抓住新时代展现出来的新发展契机。2004 年,唐传勤带领好当家发展成为全国第一家以海水养殖及食品加工为主营业务的上市公司。

冲在“第一线” 打造“蓝色经济”

好当家坐落于山东半岛最东端——荣成

2014 民企 500 强发布 苏宁联想魏桥集团分列前三

■ 新华

10 月 26 日,由中国民营企业联合会、中国统计协会、中国管理科学研究院企业研究中心联合组织的 2014 年中国民营 500 强企业调研排序榜单顺利完成,并向社会发布。结果显示,苏宁电器集团、联想控股有限公司、山东魏桥创业集团有限公司分别以 2798.13 亿元、2266.46 亿元、2413.87 亿元的营业收入和综合实力名列前三甲。

由中国民营企业联合会、中国统计协会、中国管理科学研究院企业研究中心等单位联合组织的中国民营 500 强企业榜单排序发布工作已连续开展了 10 余年,受到广大民营企业、有关政府部门和社会各界的广泛重视,并产生了积极的社会影响。

过去的 2013 年是我国全面深化改革、继续实现国民经济稳中求进,经济结构加快调整的一年。在这一年里,虽然世界经济复苏缓慢、复杂曲折,但广大民营企业却一年来仅仅抓住国家全面深化改革带来经济健康发展的历史机遇,审时度势、抗击风险,稳中求进,积极调整产业结构、加快转变发展方式,实现企业经营规模 and 经济效益继续取得显著成效的可喜的成绩。统计显示,2013 年我国民营企业整体规模稳步扩大,技术创新和参与国际竞争能力不断增强,科学管理水平大幅提升,对国家税收和就业的贡献进一步提高,彰显出民营企业较强的活力与创造力。

审时度势 抗击风险 经营规模 and 经济效益稳中求进

2014 中国民营 500 强企业营业收入总额 130658.78 亿元,户均 261.32 亿元,比上一年

好当家唐传勤:借势借力做大企业



市,创立于 1978 年,经历了靠捕捞业打拼原始资本,靠养殖业积累经济实力,靠食品加工业实现二次起跳,靠造纸发电、滨海旅游等新兴产业竞争高端创业平台四步发展历程,现已发展成为渔工贸、产学研一体化的大型国家级产业集团,拥有固定资产 60 多亿元,下辖 50 多处企业,是全国农业产业化重点龙头企业、高新技术企业、国家级企业技术中心、全国水产养殖标准化示范区。

靠捕捞业起家的好当家不断顺势而为,寻求新的经济增长点!在发展捕捞过热的上个世纪 80 年代末,好当家敏锐地意识到海洋捕捞资源的枯竭已不可避免,企业要想长远发展,必须寻找新的出路。

经过考察论证,好当家把发展重点放到了食品加工上,并且找到了“借外兴企”的捷径,通过合资办厂,把国外的资金、技术、管理

和市场引进来,大力发展食品加工业。从 1990 年成立第一家合资企业——荣成源运水产有限公司以来,好当家在 10 年的时间内,利用外资 3000 多万美元,与日本、美国、韩国、中国香港、中国台湾等国家和地区的客商合资兴建了 10 家合资企业,研制开发出的“好当家”系列冷冻食品,已形成了水产类、蔬菜类、肉类、面食类四大系列 200 多个品种,年产量 10 万吨,85%以上出口国际市场。

从 2004 年开始,好当家把“名牌经营”作为食品加工业的重点工作,通过科技创新、产品创新、管理创新,将“好当家”品牌创造成为质量水平高、知名度高、市场占有率高、消费者满意的国际国内知名品牌。

目前,当地区域公用品牌“威海刺参”评估价值为 48.32 亿元,在浙江大学 CARD 中国农业品牌研究中心今年发布的“2013 中国



20.4%;在所有参与调研的省份中,浙江、江苏两省仍是入选企业大户,其企业数量分别为 123 家和 98 家,分别占所有入选企业的 24.6%和 19.6%;入选省市居前五名的还有,山东省 52 家,占有入选企业的 10.4%;广东省 23 家,占有入选企业的 4.6%;河北 20 家,占有入选企业的 4%;此外,今年入选企业较多省份还有,上海市 19 家,占有入选企业的 3.8%。四川省和天津市分别 15 家,各占有所有企业的 3.2%。

扩大海外投资 参与国际竞争 实现民企新的增长点

调研发现,随着全球新一轮科技创新驱动产业变革和经济结构调整。信息、能源、生物、材料与先进制造等领域技术创新和融合

农产品区域公用品牌价值评估”价值榜中排名第十位,较 2012 年评估价值提高了 1.43 亿元,是价值最高的海产品品牌。

今年 6 月份,山东半岛蓝色经济区海洋生物产业联盟正式成立。目前,山东省已初步形成了以海洋药物与功能食品为主体,以海洋新材料与活性物质提取为辅的海洋生物医药产业基础,具备了较完善的海洋生物产品体系,一批龙头企业,如好当家、明月海藻、贝尔特、东方海洋等快速崛起,山东的海洋生物产业已经初具规模。

自从山东半岛蓝色经济区的战略构想提出以后,唐传勤就认定,蓝色经济区的提出,为威海提供了一个低姿态总结过去、高起点规划未来的契机。

唐传勤认为,虽然近年来威海海洋经济逐年壮大,但从发展理念、宏观规划、品牌打造等方面来看,还差一个质的飞跃。“作为海洋产业的龙头企业,好当家应当冲在山东半岛蓝色经济区建设的第一线”。

延伸产业链 掘金冷链物流

执掌“帅印”之后的唐传勤意识到,单纯的海产品养殖与初级加工仍面临产业链过短,附加值不高等问题,于是,唐传勤决定,好当家要走一条“渔工贸、产学研一体化”发展的道路,向下游延伸产业链、搞深加工,从食品到保健品,大力发展“冷链物流”,不断提高终端产品的技术含量和附加值。

“我们以前只做传统的海产品加工,现在业务面已经扩至育苗到精加工的整个产业链。”唐传勤表示,作为 2004 年就在上交所上市的企业,好当家一直不断进行技术创新,并

不断延长海水养殖的产业链条。

好当家与山东省科学院合作,建立了好当家食品研发中心,开发出即食海参、海参口服液、即食鲍鱼、即食对虾、即食扇贝等一系列高技术含量、高附加值的海洋生物食品。

“在研发上,我们成立了自己的育苗、育种中心;养殖技术上不断改进,现在可以做到上层育苗、下层养参,大大节约了海水资源;另外在产品加工上,对口服液、海洋保健品的投入也一直很大。”唐传勤说。

在市场营销和品牌开发方面,好当家重点实施了开设“好当家”专卖店的市场营销战略,先后在荣成、威海、烟台、青岛、济南等城市建立了 200 多家“好当家”专卖店。好当家计划以此为契机,通过建设旗舰店和连锁加盟的方式,在全国范围内计划开设 500 家“好当家”专卖店,建立完善的市场终端营销网络。

这一转变,给企业带来不菲收益。“光卖原料的时候,1 斤鲜参也就卖七八十元,利润比较低,但加工成即食海参后,毛利率上升到 30%,如果做成保健品,这一利润水平会更高。”唐传勤表示,下一步企业还会拓展海产品冷链物流市场,“打算建立一个 5 万吨的冷链物流项目,完善产业链的终端。”

今年 5 月 13 日,好当家公告称,因公司建造冷冻灯光罩网渔船前往南海三沙作业,捕捞产量提高,为了更好地贮存、加工及销售,公司拟建造一座 3 万吨冷库与之配套,工程建设委托关联方荣成荣安建筑工程有限公司和山东邱家水产有限公司进行施工,预计工程造价为人民币 4400 万元。

事实上,早在 2009 年 6 月份,好当家公司就通过了一项投资 3000 万元建造公司“冷链物流配送中心”的议案,同时,在公司原注册经营范围上增加“冷藏运输”。

传奇投资 总裁夫妇被拘 800 多人被套 2.8 亿

又一家 P2P 网贷公司出事了!这次的主角是浙江传奇投资管理有限公司(下称传奇投资),由于被曝资金链断裂,涉嫌非法集资,传奇投资已被杭州警方于前日中午查封。

总裁夫妇被警方控制

与传奇投资一同涉案被查封的还有关联公司上海莱瓊资产管理有限公司杭州分公司(下称“莱瓊资产”)。目前传奇投资总裁、莱瓊资产股东郑玉莲已被警方控制,一同被控制的还有其丈夫,同是莱瓊资产股东的叶晓军。

10 月 23 日上午,记者在传奇投资和莱瓊资产所在地杭州市环城北路 208 号杭州大厦 C 座坤和商务中心发现,位于 17 楼的传奇投资和位于 25 楼的莱瓊资产均已大门紧锁,上贴封条。

800 多客户投资或“打水漂”

传奇投资成立于 2013 年 4 月 12 日,注册资本金 5000 万元。

据当地媒体报道,从已经掌握的情况来看,传奇投资的客户有 1500 多人,除原先投资已冷到期,现在投资尚未归还的有 800 多人,涉案金额 2.8 亿元,人均投资余额约 35 万元。

已经在公安机关登记备案的投资者中,最大的投资金额 600 多万元。公司经营模式为线下 P2P 借贷,并宣称以年利率 16%—18%和承诺 100%保本为诱饵,借贷期限 1—12 个月,并由金华浦江江南红管业有限公司进行担保。

公司员工也投了几千万

为什么传奇公司能吸引这么多人投资?一位投资者说,因为听起来挺安全。“他们说钱是借给他们的客户,客户借了钱,又到他们这里来买管道,钱不会流出去,风险小。另外的投资,说是(在省外)做市政工程,贷款给一些地方政府造公园和投资养老地产。我们以为这样的投资是安全的,哪里想到资金链会断裂。”

资金链为什么会断?有投资者分析,公司筹钱太快,对外投资太狠了。“之前公司给我们开会的时候,说投了三个项目,一个 1.5 亿元,一个 1 亿元,还有一个 3000 万元。因为投资者多,公司筹钱很快,他们对外投资也就轻率了。本来 1.5 亿元那个项目是分三期投的,结果后来听说公司一次性投了。”

还有一位投资者告诉记者,“传奇投资”90%以上的业务员自己也投资了,算起来应该有三四千万。“我听说最多的那个投了 800 万元。每个业务员做进一个单子就有两三个点的提成,他自己赚了 30 万元,都投进去了,又把亲戚朋友的钱集中到一起,弄了 800 万元投进来。现在他们自己都很着急。”

让好菜出现在离家最近处

■ 王晓磊 王晓洁

任牧,“青年菜君”创业三人组里的发言人,在记者采访时,这个 80 后创业者表示,他们的最大愿望,就是让好菜出现在离家最近处。

“有瓶颈就意味着有机会”

记者:作为一名社会学专业的学生,为什么选择竞争激烈的生鲜行业?

任牧:开玩笑说,人大社会学有创业的传统,刘强东就是典型。这大概是因为我们专业真的很难找工作吧。当然,生鲜行业确实存在一些瓶颈,一是“最后一公里”的宅配成本很高,二是损耗比较大。所以我们选择了“顾客头天网上下单,次日地铁口自提”的模式。某种意义上说,有瓶颈就意味着有机会,一旦能克服它,前方就会很辽阔。

记者:怎么想到把第一家门店放在回龙观地铁站的?

任牧:我们的联合创始人陈文住在这一带,对这里比较熟悉。再就是,回龙观地铁站

人流量密集,居民结构里 25 至 35 岁的北漂一族较多,是我们主要的目标群体。为了论证这里能不能承载足够的需求,我们用了最笨的办法——在地铁站蹲点“数人头”,一连数了好多天,反复论证后才敲定。

“让好菜出现在离家最近的地方”

记者:“青年菜君”的菜怎么定价?

任牧:我们有一个优势,“最后一公里”的宅配成本比较低,每天中央厨房制作完成后便统一送到门店和自提点,由顾客下班后自提。如此,我们可以把菜做得更物美价廉。基本上“菜君”走平价路线,一份素菜低至几元钱,很多荤菜也是十几元。这是很多别家的生鲜宅配做不到的。

记者:除了平价,用户选择你们还有其他理由吗?

任牧:我们设身处地,尽最大限度让用户方便。我们的门店在地铁站,但仅此还不够,许多用户下了地铁后不能直接到家,还必须换乘公交车。北京公共交通的早晚高峰很拥挤,你的菜再好,也不会有太多用户愿意拎着它挤公交。“青年菜君”希望让劳累一天的用户下班后,好菜会出现在距离他家最近处。

目前除了地铁门店,我们在大力发展社区自提点,和多家便利店开展合作。对于必须从地铁换乘公交的用户来说,社区便利店会更加方便。在这张回龙观社区地图上有许多彩色标识,每一个都是一个自提点。

记者:现在的销售量是多少?顾客的主要构成怎样?

任牧:目前地铁门店是每天 200 个左右,自提点上的销售量还在迅速增加。我们对顾客有统计,北漂族、上班族最多,而家中有小孩的年轻爸爸妈妈、白领女性是其中的主力。他们不但喜欢我们的菜,还经常问我们要菜谱呢。

房。它将从 200 平方米扩展到 2000 平方米,设备、条件会有很大升级。不要看我们“青年菜君”人少,我们的厨房很高级。

记者:创业 7 个月获得了千万元首轮投资,“青年菜君”的名字也被很多人熟知,有成功太快的感觉吗?

任牧:我们现在只是创业者,远谈不上成功。我们做了大量艰苦的工作,创业没有看上去那么轻松。

记者:对有志创业的人你想告诉他们什么?

任牧:科幻小说《三体》里的几个流行概念,一是“黑暗森林”,意即处处都有潜伏的对手,一不小心就会被干掉,创业者一定要有有这样的危机意识;二是“降维”攻击,如果你是一个“三维”生物,遇到二维生物的粗暴攻击时,会死得很快。在今天创业尤其要避免复杂,不要把自己的维度搞得太高。这也是为什么我们不宜宣扬高端食材,不讲天然有机、无公害、可追溯,不炒作流行概念,我们只把卫生、健康、美味、方便这几点做好。

“不要把事搞复杂了”

记者:目前正在着手的最重要的一件事是什么?

任牧:除了发展自提点,就是升级中央厨