

工赋青岛

第九十六期

制造升级
城市向上



责编 段晓东 林 巍 美编 金琳 审读 王忠良 排版 韩淑华

书中财富

打通进口冻品产业链,服务2万多家大中小贸易商, 5年拿到4轮融资

直面全球经济 “沙克尔顿时刻”



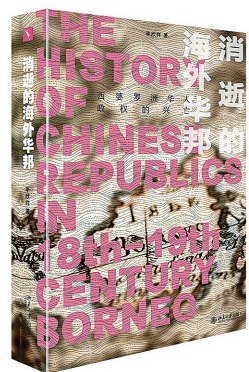
书名:中国经济2022:城市深化与产业重组
作者:王德培
出版社:上海远东出版社

100多年前,英国的极地探险家欧内斯特·沙克尔顿带着27名船员来到大西洋最南端的威德尔海,梦想横跨南极大陆,创下人类历史。但是很不幸,在距离目的地不到320千米的时候,他们的船只被浮冰围困,被迫弃船逃生,在浮冰上辗转扎营,不知洋流会把他们带往何处,一天减少的食物,难以忍受的低温……沙克尔顿很清楚,他真正要战胜的不是冰雪,而是要让所有人拥有能够活下去的信念。在信念的支撑下,沙克尔顿团队经历700天南极绝境求生,最终全员获救生还。这一经历,让沙克尔顿永载史册,尽管他毕生都未曾到达南极点。

《中国经济2022:城市深化与产业重组》这本书认为,对全球经济、企业乃至个人,眼下就正面临着这样一个“沙克尔顿时刻”,即不知道巨大的不确定性将持续多久,越来越多的问题开始冒出来,耐心却越来越少。“沙克尔顿时刻”的核心是信心,方式是熬,熬过巨浪,熬过食物短缺,熬过病痛,熬过恐惧和绝望,因为“活着的驴子比死去的狮子好”。

本书在剖析世界和中国经济形势的基础上,梳理未来经济动向与发展新亮点、新机遇。全球经济“危机四伏”,粮食、能源、财政、气候等多重危机叠加,进入不确定年代;经济增长动力不足,新冠疫情、地缘冲突、逆全球化进一步重创全球产业链、供应链、价值链,恶化本已严峻的经济形势。中国经济必须迎接外部挑战,完成自身的重大历史转折——产业升级、区域平衡、共同富裕。全书围绕数字化转型、“双碳”两大未来经济发展主线,带领读者读懂中国经济的基本逻辑,从不确定性中寻找确定,从变局中发现机遇。

另一个视角 看“下南洋”



书名:消逝的海外华邦——西婆罗洲华人政权的兴亡
作者:李欣祥
出版社:北京大学出版社

这是一部刷新认知的书。长久以来人们对华人的海外奋斗总是聚焦于经济领域,事实远非如此。华人下南洋,在南海周边的东南亚地区进行移民和生活已经有一千多年的历史。其中18—19世纪在今天印尼的加里曼丹岛(婆罗洲)西部的华人社群更是开创了华人海外社会的新阶段。他们创立了自己的多个政权实体,包括兰芳公司、大港公司、三条沟公司等等。

这些公司具有政治、经济、军事和外交功能,实际上已经相当于独立的政权,国内外也有一些研究者称之为国家。这些政权建立之后,不断受到西方殖民者的骚扰和侵蚀,最终被荷兰人逐个击破灭亡。

这些华人民族虽然在历史中消逝,但却了解海外华人历史的一个不可或缺的维度。本书作者广泛吸收、综合了中外研究者的文献和成果,并且亲身到海外广东、印尼等地,对这些华人的故乡以及海外政权的遗存进行了实地考察,是对这一主题进行的迄今为止非常详实、全面、系统的研究。

作者带领读者穿越二百余年时空,认识这批早期华人先贤和他们在婆罗洲创造的辉煌业绩,领略他们走向世界的胸怀和开疆辟土的气概,也总结反思他们所建的海外邦国兴起、衰落至灭亡的历史经验、教训。

飞熊领鲜: 为预制菜“预制”供应链方案

青岛日报/观海新闻记者 周晓峰

目前市场上大约有6.4万家预制菜相关企业,行业集中度低,多数是“摸着石头过河”的中小企业,亟需提高供应链能力。飞熊领鲜提出了云工厂战略,通过整合腰部加工工厂资源,为预制菜、餐饮供应链企业提供一站式原料供应链服务,并同时提供共享研发中心、资金对接、订单管理等服务,以提升加工厂及餐饮供应链企业的成本控制、供应链稳定、资金周转等能力。



进口冻品产业互联网数字化交易平台

Digital Trading Platform for Imported Frozen Products Industry



以产业互联网B2B交易服务为基础,打通从国外大F到国内大中小B的产业链路,提供数字化供应链服务,赋能上企业降本增效。

以加工履约能力为核心,集合一批优质的腰部加工厂,打造飞熊数字化供应链管理体系,为行业优化存量、创造增量。

冻品业“老兵新传”

为什么做一个冻品产业互联网平台?这要从飞熊领鲜董事长兼CEO李祥的产业实践说起。作为一名“冻品老兵”,李祥从1998年起开始从事进口冻品贸易,创立联合食品Unifood,并与北京二商、龙大美食、家家悦、某预制菜上市公司等成立肉类合资公司。虽然将肉类进口贸易做到了全国前三,但是李祥发现传统肉类贸易已经触及天花板,很难再做大规模,而且肉价波动的不可控风险日益成为痛点。

肉类的国际贸易较为特殊,上游产区相对集中,包括巴西JBS、丹麦皇冠、智利爱阁食品、荷兰Vion集团等大型肉类公司;下游高度分散,大型贸易商主要采购大宗期货,单次购买几十上百个货柜,而中小批发商、加工厂向其采购现货,需求呈现小批量、多频次特征,一次采购三五吨,两三天就可能采购一次。

“大型贸易商往往需要提前向国外厂商下单,先付30%定金,货物到港前支付尾款,采购销售周期长,资金占用量大。进口肉类的价格波动很大,如果把握不准的话,一下子亏一两个亿也有可能。像牛肉,去年最高涨到每吨近8000美元左右,之后又跌到4500美元左右一吨。”李祥告诉记者,“我们就考虑规避肉价波动风险,同时利用多年积累的产业资源赋能中小客户,打造进口冻品产业互联网数字化交易平台。”

具体来说,飞熊领鲜主要围绕商流、物流、资金流做了三件事——商流,即链接海外供应商资源,提供海外直采服务、B2B前置仓拼单集采服务;物流,即整合冷库、车辆等第三方资源,实现从港口到销地仓、县级市的配送;资金流,即与银行合作,通过供应链管理解决企业资金痛点。

数据显示,飞熊领鲜已服务2万多家大中小贸易商,提供30多个国家近300家海外肉类厂家的海外直采服务,链接国内200多个冷库、1万多辆冷链车辆,并与建设银行、工商银行等深度合作服务产业链中小企业。

赋能预制菜供应链

起步于冻品供应链服务的飞熊领鲜并不满足于一个B端分销的角色,而将新起点“锚定”在毛利更高的消费终端。

“我们希望更深度服务产业链下游的中小客户,而不仅仅是让它们在上买到货。”郝言军说。

冻品经过多级流转,大部分最终进入加工厂做成预制菜,流向连锁餐厅、超市、家庭等消费终端。疫情以来,预制菜潜移默化地渗透到了消费者的生活中,并在资本的加持下摇身一变成为新风口;另一方面,我国现存6.4万家预制菜相关企业,行业集中度低,多数是“摸着石头过河”的中小企业,亟需提高供应链能力。

2022年,飞熊领鲜提出了云工厂战略,通过整合腰部加工工厂资源,为预制菜、餐饮供应链企业提供一站式原料供应链服务,并同时提供共享研发中心、资金对接、订单管理等服务,以提升



飞熊领鲜为预制菜、餐饮供应链企业提供一站式原料供应链服务。

加工及餐饮供应链企业的成本控制、供应链稳定、资金周转等能力。

腰部加工厂区别于大型食品生产企业,是指年产值在5000万元到2亿元之间、有一定柔性化生产能力、对供应链需求较高的中小型工厂。“预制菜近70%的成本构成是肉类,肉价波动对产品毛利的影响十分显著。我们提供数字化供应链服务,可以在原料价格合适的时候帮助腰部加工厂备货,降低平均采购成本。打个比方,猪肚现货在4万元一吨的时候,价格已经很有优势了,但是工厂只有1000万元流动资金,如果依托平台则可以备3000万元的货。”他说。

除了原料供应、降本增效外,飞熊领鲜还在产品研发、加工生产、渠道销售等方面发力,链接加工厂与海底捞、外婆家、紫燕百味鸡、东方甄选等品牌方。以新型烤肉连锁餐厅小猪查理为例,飞熊领鲜与其合作研制烤肉产品,并帮助一家淄博加工厂对接订单。

目前,飞熊领鲜在京津冀、长三角、珠三角、川渝四大地区设立数字化研发中心,围绕火锅食材、烧烤食材、快餐、中餐、西餐等不同餐饮渠道,建立共享专业化区域性研发中心,研发上架30多款预制菜产品配方,多个品类已在云工厂投产。

5年拿到4轮融资

京东超市联合蓝鲨研究院发布的《2022预制菜年度消费报告》显示,2022年预制菜市场规模为4196亿元,同比增长21.3%,预计2026年将达到万亿级别。各类预制菜中,招牌硬菜及高性价比的大单品更受欢迎,以佛跳墙、猪肚鸡和牛大骨等为代表的招牌硬菜销售额占比最高,同比增长超190%。

随着预制菜迈入B端向C端转移阶段,将继续催生进口冻肉需求,但市场上还缺少有影响力的冻品供应链服务平台,存在巨大的产业机会。

在郝言军看来,冻品行业从业者众多,飞熊领鲜的优势在于产业老炮+互联网老炮+小鲜肉组合,创始人拥有近30年肉制品产业背景,IT核心成员来自阿里,团队兼备产业、互联网和金融背景。行业龙头属性、增长确定性、创始团队背景等,也让飞熊领鲜迅速成为得到大牌投资机构青睐,由同创伟业、青岛财富中心联合投资;2022年再获亿元B轮融资,由国投资本旗下股权投资平台国形创投领投,同创伟业跟投。

2018年成立不到半年,飞熊领鲜即获得千万级天使轮融资;2019年完成数千万元Pre-A轮融资,由同创伟业、青岛财富中心联合投资;2022年再获亿元B轮融资,由国投资本旗下股权投资平台国形创投领投,同创伟业跟投。

当前,疫情防控措施进一步优化,各地加大促消费、扩内需力度,对消费市场恢复增长产生重要的推动作用,被压抑的消费需求逐步释放。对于冻品产业而言,这形成了强势的需求预期,有望促进冻品产业跑得更快更稳。

“从远期来看,中国对进口冻肉的需求还有很大的增长空间。”郝言军对未来信心满满,“经过5年的发展,飞熊领鲜的商业模式已经成熟,今年将进入一个快速成长期。”

新经济周刊
山东新闻名专栏

告别“大进大出”, 港口何为?

周晓峰

港口中低速增长比预想中来得更快,“大进大出、大吞大吐”的时代正在过去。

交通运输部最新发布的一组数据显示,2022年中国港口货物吞吐量同比增长0.9%,其中外贸货物吞吐量同比下降1.9%;集装箱吞吐量同比增长4.7%。排名前十的港口中,货物吞吐量增速均未超过两位数,上海港还出现了负增长。而在2000年到2010年,中国沿海港口货物吞吐量平均增速高达15.9%,2011—2015年平均增速也有7.4%。

港口是经济“门户”,全球大宗商品、航运、贸易等各种要素交汇于此。吞吐量由高速增长转向中低速增长,一部分短期因素在于新冠疫情、地缘局势紧张、全球通胀加剧、外贸需求萎缩等,更长期的因素则来自于绿色低碳转型和产业结构升级,与港口吞吐量密切相关的煤炭、铁矿石、原油等大宗商品进口逐步放缓,过去靠价格优势制胜的低附加值产品出口越来越困难。

这一进、一出的变化,将国内港口推入中低速增长的新阶段,摒弃“吞吐量为王”的传统思路,港口需要在新的维度上确立竞争的坐标。

“先行一步”的国外港口的发展路径可资借鉴。与伦敦港、新加坡港、鹿特丹港等世界一流港口相比,国内港口在港口功能、服务水平、港产城融合、智慧绿色发展等方面存在的差距,某种意义上正是进击的方向。

更重要的是,当前,中国正在加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,港口的增长动力将发生根本性转变,由出口导向型变为进出口内外并重,由单一的装卸、仓储、转运拓展到航运、贸易、金融、物流、信息等。

相应的,国内港口需要在港口功能上有所突破,从装卸港口向贸易港、金融港升级,着力打造与航运相关的供应链金融、大宗商品交易、港航保险服务、产业投资、金融科技等服务产业集群,提升全球航运资源配置能力。

要在枢纽能力上下功夫,海向进一步丰富航线网络,打造全球性门户枢纽;陆向持续优化调整集疏运结构,构建多式联运体系。以青岛港为例,近年来开通多条冷链消费品精品快航,来自东南亚的椰青、榴莲和龙眼等优质进口生活资料仅需7天即可到达青岛口岸,满足山东乃至北方腹地市场对冷链生活消费品的庞大需求,成为吞吐量的重要增量。

要在绿色智慧港口建设上跑出“加速度”,加快自动化码头建设和传统人工码头升级改造,推动港口用能多元化,打造“零碳码头”,致力于成为港航业数字化转型和绿色转型的先锋。

要在绿色智慧港口建设上跑出“加速度”,加快自动化码头建设和传统人工码头升级改造,推动港口用能多元化,打造“零碳码头”,致力于成为港航业数字化转型和绿色转型的先锋。

要在绿色智慧港口建设上跑出“加速度”,加快自动化码头建设和传统人工码头升级改造,推动港口用能多元化,打造“零碳码头”,致力于成为港航业数字化转型和绿色转型的先锋。

要在绿色智慧港口建设上跑出“加速度”,加快自动化码头建设和传统人工码头升级改造,推动港口用能多元化,打造“零碳码头”,致力于成为港航业数字化转型和绿色转型的先锋。

要在绿色智慧港口建设上跑出“加速度”,加快自动化码头建设和传统人工码头升级改造,推动港口用能多元化,打造“零碳码头”,致力于成为港航业数字化转型和绿色转型的先锋。

要在绿色智慧港口建设上跑出“加速度”,加快自动化码头建设和传统人工码头升级改造,推动港口用能多元化,打造“零碳码头”,致力于成为港航业数字化转型和绿色转型的先锋。