

他利用虾苗孵化工厂空闲期创业，主打多宝鱼等经济苗种，通过物联网技术和反季节生产实现产业突围，搭建起孵化、养殖产业链，带领公司快速成长为业内知名企业。黄骅姬正凯——

# 物联网养鱼 掘金水产养殖

本报记者 吴梦

## 物联网养殖更省心

日前，在渤海新区黄骅市一家养殖公司，小伙子姬正凯正指导工人进行鱼类分池，一批体型相同的多宝鱼苗被放入新养殖池。鱼儿一入新家，就撒开了欢，池里一时水花飞溅。不断注入的氧气也欢快地吐出泡泡。

“我们利用新厂区建设时机，正在探索鱼类的数字化养殖，通过物联网将养殖车间内各个数字设备连成一个整体，多宝鱼苗放入新养殖池，随着鱼类消耗，池水内传感器发现含氧量不足，控制终端就会启动氧气泵工作，现在养鱼可省心了。”姬正凯笑着介绍。

“依托物联网技术，上千亩的养殖工厂，所有信息尽收眼底，再也不用逐个车间巡视，大大节省了人力和时间，同时为企业提供了更加精准可靠的数据。”姬正凯兴奋地说。

依托物联网技术，姬正凯带领公司快速成长为业内知名企业。“室内养殖，水体含氧量是保证鱼虾正常生长的基本条件，不同品种、不同生长周期和密度的需氧量差异很大，我们正在根据养殖鱼种和密度的变化不断完善数字化养殖系统，希望不久就能实现复制推广。”

## 反季节孵化“淘金”

姬正凯表示，推进数字化养殖是产业发展大势所趋。

姬正凯曾在大连一家水产企业做了多年技术员，养殖多宝鱼、半滑舌鳎等高价经济鱼类。近年来随着国内消费市场发展，多宝鱼等鱼种需求日益扩大。恰好此时，他发现了老家黄骅市很多虾苗孵化企业上半年生产、下半年空闲的市场规律。

“高价值经济鱼类养殖需要现代化的养殖车间，大规模资金投入成为创业者不能承受之重，空闲虾苗孵化企业正好可以利用起来。”姬正凯发现了新商机。

姬正凯立刻回到黄骅，通过与孵化企业合作，企业与生产场地入股，大家利用虾苗孵化淡季，共同发展鱼苗孵化产业。

此外，黄骅沿海是泥滩，浮游生物多，饵料丰

富，鱼苗生长快，病害少，十分适合鱼类繁育、养殖产业发展。

第一年，姬正凯就收获了惊喜。“我们第一次就成功孵化出150万尾多宝鱼苗，此外还有舌鳎等种苗，孵化出苗率超出了预计。”

好种苗，一下吸引来日照、葫芦岛等地养殖企业，让姬正凯信心更足了。他开始不断扩大育苗规模，很快达到了300多万尾。

正当姬正凯开始憧憬事业美好未来时，产业遭遇“黑天鹅”，一地多宝鱼养殖区突然曝出农残超标，市场信心受到打击，带动苗种价格暴跌。姬正凯的孵化厂受到冲击，经营陷入困境。

## 闭环养殖防患未然

为走出困境，姬正凯带领企业开始转型。

“我们首先在育苗环节引入数字技术，直到成品苗种出售。这样提高了出苗率，减少了人力等资源投入，让企业在孵化端优势显现。”姬正凯说。

同时，他们建立了自己的养殖工厂，在苗种价格走低时，将苗种转化为商品鱼进行养殖，避免突发事件对单一业务环节的冲击。

“商品鱼养殖中，生产数据不断上传、储存，我们可以时时了解养殖环境变化，做到防患未然，减少药品使用，避免出现农残超标等现象。同时，数据说话，取得了下游客户信任。此外，探索数字化养殖，初步提高了养殖效率，也提高了工厂的经济效益，实现了消费者和养殖企业的双赢。”姬正凯边观察多宝鱼苗采食情况边说。

近年来，姬正凯意识到闭环养殖的重要性。今年初，他开始探索闭环循环水养殖。

养殖尾水处理一直是困扰水产养殖发展的难题，闭路循环水养殖就是将尾水处理后再次投入养殖中，实现养殖废水循环利用，减少了对沿海水体的需求，可避免外来污染源影响正常生产，预计年底前就能完成相关设备调试生产。

## 创客朋友圈



姬正凯查看商品鱼生长情况

## 电商供应链初探⑤



教学印刷强化图书产业供应链

依托特色产业，众多企业发力电商供应链，搭建起各具特色的产品供应链平台，借助大数据、5G等数字技术加强产品生产、流通、加工、消费各环节建设，在业内打响品牌，实现企业转型升级。

# 打造特色平台 供应链“孵”出强品牌

本报记者 吴梦

## 域外平台落户沧州

日前，肃宁电商供应链产品选购中心负责人王海涛再次来到雄安新区，对一家毛绒玩具企业生产车间，从原料采购，到生产品控等，多维度考察其潜在合作企业是否具有进入公司电商产品供应链平台的能力。

“我们从去年开始，在肃宁打造电商产品供应链平台，经过一年的实践，目前平台已初具规模，吸引雄安新区、广州、石家庄等地众多企业前来合作。”王海涛高兴地说。

王海涛在电商行业深耕多年，打造的服装电商产品供应链平台，经过多年发展，在石家庄及周边深受电商认可，尤其在服装尾货领域已成为国内知名品牌。高峰时，平台一款产品就能销售

500多万件，很多服装企业纷纷前来合作。

去年，王海涛来沧州考察，被沧州特色产业的强大供应链所吸引，带领企业落户肃宁，搭建起肃宁电商供应链产品选购中心。

“近年来，沧州大力发展电商产业，针织服装、工艺玻璃、渔具、乐器、化妆刷等产业电商在国内领先，因此辐射效应明显，带动我们自用的供应链平台快速发展成区域性电商产品供应链平台。”王海涛介绍说。

平台上线不久，一家企业主动上门谋求合作。

“这家公司以生产牙膏为主，但由于产品小众化，在业内一直默默无

闻。我们考察后，认为产品质量可靠、特色鲜明，很适合作为特色商品向特定人群推荐。”王海涛淘到了新宝贝。

特色牙膏入驻供应链平台，很快被一些网红直播选中，通过直播销售一下火了起来，其中一场直播就卖出了2000多万元。

目前，平台商品囊括服装、渔具、五金、乐器、图书、食品、玻璃制品、美妆产品等主要电商销售目录。

“今年，我们主要精力是进一步挖掘沧州特色电商产品潜力，目前平台驻扎肃宁，运营团队进驻河间，加大了工艺玻璃、针织服装等品类推广力度。”王海涛阐述自身平台发展战略。

## 借力平台孵化品牌

经过一年多的实践，王海涛带领电商产品供应链平台又开始了升级探索。

按照现代电商发展趋势，平台通过“聚”，已经拥有了很大的产品推荐势能，将入驻的产品推向了全国。平台要想进一步发展，就要向“融”上发力，通过融合各家品牌电商之长，孵化自己的品牌，实现平台品牌化才能实现可持续发展。

前不久，王海涛邀请广州多家知名服装企业负责人来到肃宁，通过当地强大的产品供应链体系，拿下10多个品牌授权。

“通过授权，我们拥有了知名品牌使用权，按照授权方生产技术要求，可以快速提升合作工厂生产能力。同时以品牌为引导，再次提升企业的软实力，

可以实现1+1>2的效果。”王海涛描绘着新未来。

像肃宁电商供应链产品选购中心一样，河北富益春种子有限公司也正借助电商供应链，向“融”上发力，打造出业内知名供应链品牌。

公司总经理王蒙表示，近年来企业由传统种子销售开始向现代园艺、设施农业建设转型，强大供应链支持日益凸显。

“现代园艺和设施农业项目体量大，因此采购规模和种类繁杂多样，很少有种子企业能够提供一站式采购所需，这为公司转型指明了方向。”王蒙解释说。

明确方向后，王蒙通过内联，与国内设计企业合作，强化公司设计、建设

能力；通过外引，与荷兰、美国、土耳其等国育种企业合作，引入优种，丰富产品目录，通过中高端产品，抢占国内高端园艺、蔬菜种子市场。

企业转型，向一站式园艺服务平台发展，通过打通产业链，为客户提供各种优质花卉、蔬菜、粮食种子，同时还提供种植技术指导、项目设计、农产品销售等一体化服务，让“富益春”打出了品牌，先后拿下云南、贵州等省多个大型园艺项目。

“借助品牌效应，我们又开始涉足大宗农业产业，在河间等地陆续试验了大豆、高粱等大宗农产品一站式服务，受到客户高度认可，下一步我们将继续扩大产品种类和服务区域。”王蒙自信满满。

## 数字供应链打造品牌发展制高点

正当众多沧州企业探索打造特色供应链平台时，前不久，国内知名管理学者王为来到沧州，在“重做”大讲堂中分享数字供应链建设思路。

王为表示，供应链是品牌发展的制高点，没有优秀的供应链就没有优秀的品牌，通过数字化建设精准推进产品生产、流通、加工、消费各环节，是培育精品品牌的重要方式，数字供应链的每一个环节都关乎品牌打造。

目前，很多企业打造供应链，尤其是综合性产品供应链，大多倾向于丰富的产品，而忽略了供应链的数字化建设，导致很难发挥供应链平台的能力，让有潜力的平台籍籍无名。

推进数字供应链，首先要具备数字化思维，供应链上会产生生产、流通、科研、消费海量数据，需要有足够的

数据敏感度去捕捉有用的数据信息，通过大数据分析为品牌发展决策作出科学指导；要进行智能化改造，让研发设计、生产经营、物流仓储、营销服务、管理决策等各个环节变得更加“聪明”；要注重协同化发展，供应链各个环节要素的协同配合，使各要素演化为方向一致、协调有序的体系，才能做出效果更好的品牌；要进行安全性控制，在数字化转型过程中，产业发展、过程控制和存储积累的数据量将不断增长，防范数据安全风险、构建数据安全保护体系不可随意。

打造数字供应链，还要结合不同区域的特色，因地制宜打造区域公用品牌，沧州推出的“肃宁匠作”“品味南皮”等区域公用品牌都是很好的尝试，联通周边市场，提升品牌美誉

度，这会让特色产品更加受到消费者的欢迎。

此外，打造知名供应链还要横向发展。供应链在提供产品同时，还应提供推广策划、设计、金融支持等增值服务。这些就像一个磁场，能把客户牢牢吸引住，其引力有时会强于平台上的特色产品。

更为重要的是，随着直播电商发展，供应链平台选择性日益多样，这更加凸显了供应链宽度的重要性。平台如果没有多样化的增值服务，就没有了流量，将逐渐被市场边缘化。



## 适度冗余让创新更有效率

创新中，企业可以尝试生物组织生长中的“灰度法则”，即在创新产品时，像允许生物进化中的变异一种，允许“不完美”，因为“不完美”，才能刺激企业更加勤奋地进一步完善。

——欧菲光集团董事长 蔡荣军

创新常常发生在冗余的地方，在企业中那些看起来无用、累赘的东西对创新往往很重要。企业如生物体，生物体中很多新基因的诞生就是冗余的结果，一个基因的拷贝在繁殖过程中因为错误变成了两个，就产生了一个冗余，在冗余基因上能够做更多的基因变异，放在企业中就是创新。

——字节跳动创始人 张一鸣

储备冗余和排列组合是两种创新方式，有一个共同的前提是牺牲一定的效率。所以，做商业首先要有意地放弃最大化效率，把节约的效率用来储备冗余，探索不同发展方向。

——浙江大学教授 王立铭

产品创新来自于强大的技术研发，往往能更有效的“研发产出”，即同样的研发费用投入，产出更有效、更有价值，这才是企业考量的标准。

——哈佛大学教授 克莱顿·克里斯坦森

## 拥抱变化 实现基业长青

这世界上唯一不变的，就是变化本身。对于一家企业而言，青春在于“能否有勇气继续引领创新，能否保持那少年般对待消费者的初心，能否面对责任和挑战当仁不让。”

——新东方集团董事长 俞敏洪

变中求胜是企业永恒的主题。企业都想永恒发展，都希望基业长青，但关键是能不能不断以变制变、变中求胜。

——海尔智家副总裁 黄晓武

一个好的企业是引领型的，他敢于引领创新、敢于技术升级、敢于突破自我，这样才能为顾客创造价值，为员工创造价值。

——敬业集团创始人 李赶坡

生存下来的物种，不是最强壮，也并非最聪明，而是最能适应改变的。企业要适应变化、拥抱变化，才能实现基业长青。

——腾讯集团董事局主席 马化腾

## 商业竞争转向新生存空间竞争

今天的商业世界，中国企业需要经历一次深刻的竞争方式转型，从专注于效率和狼性、致力于真刀真枪地消灭竞争对手的竞争思路，转向强调新生存空间和独特竞争力的竞争思路，以及适应环境变化、主动营造和改善环境的竞争思路。

——通威集团董事局主席 刘汉元

时代性和国际性是商业模式的试金石，21世纪企业的竞争不是产品，而是商业模式的竞争，商业模式好不好主要看它是否具备两性——时代性和国际性，它们可以检验模式是否有效。

——伊利集团董事长 潘刚

## “炸开”思想 让优秀人才涌现

如何留住优秀人才？物质激励不是最主要的，第一点应该是他找到自己热爱的岗位，当他热爱时，就会踏实工作。

——华为公司总裁 任正非

公司要创造人才成长的土壤和宽容的环境，让大家畅所欲言，“炸开”思想，让优秀人才涌现，英雄辈出。

——古茗联合创始人 戚侠

随着互联网经济的发展，会讲故事几乎是创业者的标配。但基业长青的企业中，比起讲故事他们更在意留住人才，不断涌现的人才才能保证产出先进思想，保证企业永葆青春。

——英伟达公司CEO 黄仁勋

