

## 30年 双汇全球 NO.1

在生猪养殖业、屠宰业、肉制品深加工三个领域均排名全球第一

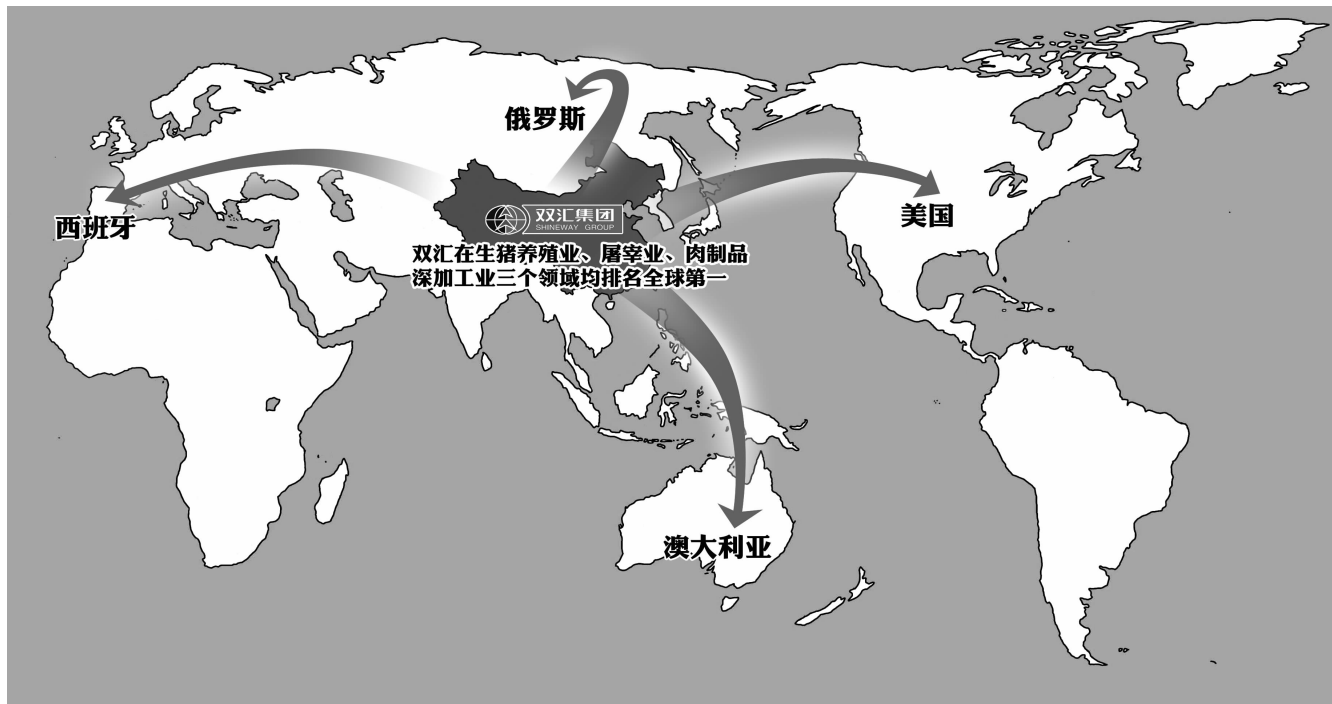
■ 本报记者 江丞华

12月8日上午,双汇集团“辉煌30年庆典大会”在漯河市体育馆隆重举行。

30年前的双汇,全部家当只有一座3000吨的冷库、一座日加工500头生猪的车间和一座炼油坊,固定资产468万元,亏损却有580万元。

30年风云激荡,双汇一步步走来,从出售分割肉到加工火腿肠;从“一把刀杀猪,一杆秤卖肉”的热鲜肉到冷冻肉再到冷鲜肉;从高温肉制品到低温肉制品等一桩桩重大事件,都记录了双汇的发展和变化。

双汇从一家资不抵债濒临破产的国营小厂成长为现如今销售额破千亿元的世界肉类巨头,这30年成长的背后,有哪些不为人知的故事呢?



双汇海外扩张路线图 王利博制图

走出国门:  
由“中国最大”奔向“世界最大”

2010年,双汇总资产超过200亿元,在中国企业500强排名中,双汇列第160位,品牌价值近200亿元,成为中国最大的肉类加工基地。这个成绩,给了双汇走向国际的力量。

2013年9月,双汇收购美国企业史密斯菲尔德;  
2014年4月,双汇收购澳大利亚企业Tabro Meat;  
2014年5月,双汇收购西班牙企业康博菲尔;  
2014年10月,双汇正式向俄罗斯出口猪肉产品;  
2014年10月,双汇发展旗下两家公司,首批获得俄罗斯农业监管部门批准进入俄罗斯市场。

至此,双汇坐上了全球第一的宝座。  
在2013年北京举行的央视经济论坛上,双汇集团董事长万隆就曾表示,中国企业借助并购重组获得外延式扩张,已经成为进一步发展壮大的必经之路。

在万隆看来,收购美、欧、澳的食品公司,不是学产业,而是学全球企业。

“比如我们拿来以后用,而且能够发挥我们双方的优势,我们买的是一个品牌,是一个百年老店,他们里边的产品技术含量在我们的行业里面都是全球领先的,所以我觉得买的是非常值的。”万隆如是说。

纵观世界肉类工业的发展史,产业大整合是必然趋势。目前占据全球前四位的美国泰森公司、史密斯菲尔德等几家企业生猪屠宰量,占美国生猪屠宰总量的50%、牛为79%、禽类为49%,丹麦的皇冠公司生猪屠宰量占丹麦生猪屠宰总量的80%。

业内人士评论说,欧美先进国家比我们提前10年进行本国产业的整合,提前进行国际化经营。因此,未来的中国必将造就出像美国史密斯菲尔德、泰森、丹麦皇冠这样的大品牌。双汇此举,让它在全球化背景下的扩张抢占了先机。

实际上,早在几年前,双汇集团董事长万隆就提出“打造国际化的双汇”口号,并且进行长期布局。

2014年1月21日,双汇国际控股有限公司(“双汇国际”)宣布更改公司名称为万洲国际有限公司(“万洲国际”)。万洲国际董事长及首席执行官万隆表示,本次更名显示了企业矢志巩固其在全球猪肉行业领先地位的决心。此外,新公司名称同时有助于更好地将本公司的企业品牌与旗下众多产品品牌进行区分。

随着对康博菲尔收购的完成,双汇从美洲到澳洲再到欧洲的海外扩张路线也已华丽走完。然而,成为“全球老大”的双汇是否就此停止脚步?双汇的下一步是什么?

“双汇实现国际化后,会继续更好地做好食品安全,更好地做一个对社会负责的企业。”万隆如是说。



双汇肉制品深加工车间



双汇生产线场景

## 决战贫穷:从亏损数百万到“全国响当当的名片”

“20多年前,我们还是一个地方小型肉联厂,既无技术,又无品牌,濒临倒闭;如今,我们已成为中国最大、世界一流的以生猪屠宰和肉类加工为主的大型食品企业集团之一。”谈及企业的发展,双汇集团董事长万隆感慨万千:“今天双汇集团之所以能够取得举世瞩目的成绩,主要得益于30年来中国始终坚持改革开放的政策,可以说,没有改革开放,就没有双汇的今天!”

时间追溯到1984年,就在这一年,国家取消生猪统购统销的政策,漯河肉联厂(双汇集团前身)只能自找活路。老厂长调走,44岁的万隆被职工全票推选为漯河市肉联厂的厂长。

一座3000吨的冷库,一个日宰500头生猪的屠宰车间和一座炼油坊,固定资产只有468万元,却已累计亏损580万元,这是当时肉联厂的全部家当。

为了扭转肉联厂亏损的局面,万隆迈出的第一步就是利用价格杠杆调节扩大生猪采购。

因为,那时的猪肉市场还没有放开,大家仍需凭票购肉,要想扩大供应,满足需求,就必须扩大生猪的采购,但因为猪价低,农民养猪的积极性并不高。

漯河肉联厂用价格杠杆调节收购生猪的消息,很快传遍了漯河及周边地

区。方圆十里乡村的生猪源源不断地涌进漯河肉联厂。最终,万隆的第一步救活了亏损26年的漯河肉联厂。

当年的肉联厂奇迹般地扭亏为盈,不但填平了500多万元的亏损窟窿,还盈利了8000元。虽然只有8000元,但这笔盈利却是肉联厂26年来的第一次盈利。

随着肉联厂的扭亏为盈,私人屠宰厂也迅速发展起来,为了避免在国内市场与众多小加工专业户进行竞争,万隆决定把重心转向海外市场,加强出口。

1985年,漯河肉联厂在资金极度困难的情况下,投资55万元对分割肉车

间及其相配套的设施进行技术改造,并顺利地通过了省级验收取得了出口资质。

1992年,第一根印着“双汇”两个字的火腿肠问世。

1994年,双汇选择了香港十大财团之一的华懋集团作为合作伙伴,引入资金1.27亿元,火腿肠生产线从45条扩展到69条,建立了亚洲最大的肉制品大楼。

“出差到外地,提起漯河,好多人都感到陌生,但一说到双汇,全国人民都知道。”一位漯河市民告诉记者,双汇已成为漯河一张响当当的名片。



## 改变历史:从热鲜肉到冷鲜肉

1999年,双汇再出妙棋,率先把“冷链生产、冷链运输”的现代化大工业和国际上流行的“冷链销售、连锁经营”的现代商业营销模式引入中国,推行肉类品牌化经营,在全国建立了双汇肉类连锁店,引发了中国肉类工业的一场革命。

截至目前,双汇已在全国建立300多家连锁店,所到之处无不顾客盈门。

双汇由此又走出了一条“以商业销售带动工业生产,以工业生产促进商业占领市场”的良性循环发展之路。

双汇首创的“冷鲜肉”概念,是在低温环境下(0—4摄氏度)进行精细加工。这也符合冷鲜肉“营养美味,安全放心”的特性。

作为连续多年销量第一的肉食品品牌,双汇总能准确把握市场动向,并将消费需求第一时间付诸产品,不断引领和推动中国肉类食品加工业的进步。

例如,双汇引进先进的检测仪器,实行生猪“在线头头检验”开行业之先;并对原辅料批批检查,严格审查供应商资格,与供应商签订质量安全承诺书,对提供有毒有害等非食品原料的供应商进行处理和索赔;负责检测检验的技术人员和采购人员,都必须经过双汇专项培训才能上岗。

此外,在“冷链”技术保障方面,双

汇亦有高招。首先,双汇自购了数百辆各种型号的全自动控制冷藏车辆。所有冷藏车辆全部采用进口制冷设备,可以根据产品所需温度先行设定,保障产品在途恒温运输。

不仅如此,双汇为有效监督车辆送货途中冷链运行状况,所有车辆都安装了温度跟踪仪。通过温度跟踪仪反馈的数据,对产品在途温度控制做到了全程监控。并通过物流ERP系统、车辆GPS定位系统,做到冷链物流科学管理,冷藏车辆实时监控。双汇也因此打造出“从源头到终端”的全程食品安全监控体系,做到了“源头有保障,全程有冷链”。

双汇始终站在高质量、高标准的前端,通过全产业链的打造,逐步构建其质量管理体系,实现全方位的质量管控,把安全产品送到每个消费者家中。

在放心肉的最后环节——终端销售上,双汇在全国率先建立了肉类销售连锁店,通过现代化的制冷设备,保证在终端环节的温度环境在冷鲜肉的安全要求范围以内。

双汇的冷鲜肉,实现了从加工、运输到终端的全程冷链运输,真正体现了“放心肉”的精华所在。

从白条肉到分割肉,从冷鲜肉到火腿肠,再到低温肉制品、腌腊制品、调味

料制品、速冻制品、方便汤料,由生到熟,由粗到细,在不断的变化中增值,市场也在这个过程中不断细分、做大。

公开数据显示,双汇平均每10天就推出一款新产品,形成高低温、中西式肉制品和冷鲜肉、速冻产品、调味料5大类600多个品种、1000多个花色的产品群。

而另一个事实则更具有社会意义。由“散养”到“公司+农户”再到“公司+基地”养殖方式的转变,是双汇改变了中国几千年养殖业的传统模式。

传统养殖模式“散养”的特点是规模小、防疫差、效益低,两次养殖方式转变后,从源头到餐桌的全程标准化控制与管理,将使我国肉类产业成为真正意义上标准化的现代大工业产业。

可以说,双汇的快速发展与其董事长万隆有着密不可分的关系。万隆所信奉的理念是“一生只做一件事”。“万总平时没什么爱好,不抽烟不喝酒,一心一意地就想着怎么把猪杀好。”身边熟悉万隆的人这样评价。

正是在万隆的带领下,双汇在连续27年的时间里,历经各个经济周期,始终平稳,一直在增长,这在中国不得不说是个奇迹,而这一切都源自于双汇的“专注”。

20多年前,双汇还是一个地方小型肉联厂,既无技术,又无品牌,濒临倒闭;如今,已成为中国最大、世界一流的以生猪屠宰和肉类加工为主的大型食品企业集团之一。

1999年,双汇再出妙棋,率先把“冷链生产、冷链运输”的现代化大工业和国际上流行的“冷链销售、连锁经营”的现代商业营销模式引入中国,推行肉类品牌化经营,在全国建立了双汇肉类连锁店,引发了中国肉类工业的一场革命。

早在几年前,双汇集团董事长万隆就提出“打造国际化的双汇”口号,并且进行长期布局。随着对康博菲尔收购的完成,双汇从美洲到澳洲再到欧洲的海外扩张路线也已华丽走完。