

刘畅的尴尬： 新希望并购项目和新成立公司均现亏损

■ 金线 刘素宏

“名媛”亲尝猪饲料，这原本不是刘畅所追求的生活。14 岁的她留美读书，本畅想成为一名社交名媛，像其他富二代一样出入高端时尚场合。然而，2013 年 5 月 22 日，33 岁的她从前首富光环的父亲手中接班，成为了国内最大农牧业公司新希望六和的掌门人，沾满“乡土气息”。

“我父亲的时代要做饲料大王，而现在，新希望六和要做的是一个现代农业综合服务商。”接手公司后又消失在公众视线中三年，去年重返公司的刘畅面对媒体道出了公司的“新希望”。但去年公司并购项目和新成立的公司均出现不同程度的亏损。如何让传统农牧业长出“新肌肉”，让公司燃起“新希望”，刘畅正承压前行。

值得注意的是，在 5 月 9 日新财富杂志发布的《2017 新财富 500 富人榜》上，刘永好家族整体排名 31，但依然是四川首富。

刘畅独挑大梁交出首份成绩单

去年公司营业收入下降 1.04% 至 608.79 亿元，净利润增长 11.67% 至 24.69 亿元。

2017 年 4 月 22 日，新希望集团董事长刘永好、新希望六和董事长刘畅父女前往郑州参加 2017 中国绿公司年会。去年新希望六和在这个农业大省新投资设立一家分公司。一席黑色休闲西装的刘畅今年 37 岁。这是父女首次同时出席大型会议。

会后 5 天，4 月 28 日，独挑大梁的刘畅就交出 2016 年和 2017 年一季度成绩单。

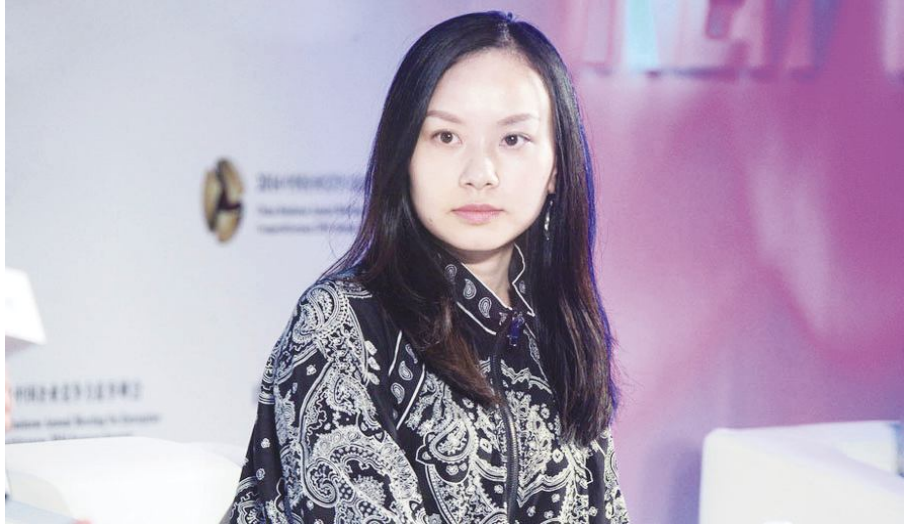
2016 年年报显示，新希望六和去年减收增利。去年公司营业收入下降 1.04% 至 608.79 亿元，为连续第二年营收下降。不过，归属于上市公司股东的净利润却增长 11.67% 至 24.69 亿元。此外，新希望六和的主营农牧业虽贡献了超 9 成的收入，但净利润贡献不足四成，民生银行的投资收益占比高达 63.92%。

2017 年一季报则是增收降利。一季度营收增长 19.41% 至 146.14 亿元，而净利润却同比下降 3.12% 至 6.39 亿元。这是刘畅独自挑大梁后交出的首份成绩单。“业绩反映出效果正向着我们希望的方向发展，公司变得更瘦、更有肌肉。”对此，刘畅如此解读。

2013 年 5 月 22 日，披着长发，身着香奈儿黄色套装的刘畅从父亲刘永好手中接棒新希望六和公司，成为国内最大农牧企业的第六届董事长。当时与刘畅一同“上位”的，还有接任公司联席董事长、首席执行官职位的“新人”陈春花。自此新希望六和开启双董事长时代。但 2016 年 5 月 21 日到期辅佐刘畅三年的老师陈春花提出辞职，回归教育。至此，2016 年是刘畅产后复出的一年，更是独自挑大梁的一年，新希望真正进入“刘畅时代”。

刘畅自 2013 年上任以来已有 4 年时间。《新京报》记者梳理刘畅上任以来的 4 年年报，数据显示，新希望集团持有民生银行的股份一直获得稳定丰厚的回报，每年投资收益占公司利润总额的 7 成左右。

随着经济形势下行，银行业净利润增幅整体放缓等因素，以及刘畅主导新希望六和加快转型，提高养殖等收入，农牧业务净利润不断提升，民生银行投资收益占比连续两年下降。



新希望六和 2014 年年报显示，当年公司归属股东净利润为 20.2 亿元，民生银行投资收益为 20.68 亿元，占公司利润总额的 79.13%。2015 年，公司总利润高达 31.8 亿元，民生银行投资收益 24.33 亿元，占比 76.49%。2016 年公司实现利润总额 32.71 亿元，民生银行投资收益占比 63.92%。

2016 年布局消费终端 刘畅买买买打通上下游

2016 年，刘畅主导收购浙江顶誉食品有限公司和北京嘉和一品企业管理有限公司。

来自民生银行 19.98 亿元的投资收益，确保了新希望六和 2016 年净利润增长 11.67%，然而，却仍难掩刘畅主导的两项收购都亏损的尴尬事实。

2016 年上半年，刘畅主导下公司收购拥有“久久丫”品牌的浙江顶誉食品有限公司和北京嘉和一品企业管理有限公司，被业内称为新希望“啃”鸭脖、“喝粥”。依据新希望六和公告，收购目的符合公司既定发展战略，旨在加强公司在食品加工以及零售环节的核心竞争力，为公司在一体化中寻找消费端的对接点，提升产品在终端的溢价能力。而 2016 年年报显示，这两项收购出现了不同程度亏损。

2016 年年初，新希望六和宣布拟用 1.72 亿元收购拥有“久久丫”品牌的浙江顶誉食品有限公司 20% 股权，成为其单一第一大股东。年报显示，截至 2016 年 12 月 31 日，已经支付 1.1 亿元。本期投资亏损 61.52 万元。

2016 年 3 月 24 日晚间，新希望六和又对外宣布，通过旗下投资平台——金橡树投资控股（天津）有限公司对北京嘉和一品企业管理有限公司的中央厨房（下称嘉和一品）进行全资收购，投资金额 2.98 亿元。

新希望六和年报显示，2016 年购买“嘉和一品”股权，报告期内亏损 124.16 万元。然而，购买北京嘉多乐食品科技有限公司（下称嘉多乐）股权后，报告期内实现盈利 450.96 万元。

不过，记者检索嘉和一品和嘉多乐工商资料发现，两者注册地完全一致，均为北京市顺义区南法信镇东支路北法信段 19 号，法人代表也均为蒋凯。嘉和一品相关人员对《新京报》记者表示，两者背后是同一家老板，但分工不同，嘉多乐是生产车间，嘉和一品是消费终端场所。依据嘉和一品与嘉多乐一正一负的盈亏计算，新希望去年收购嘉和一品及关

联企业收益为 326.8 万元。

除上述收购外，去年，新希望还发布公告拟出资 6.16 亿元购买陕西知名生猪养殖企业本香农业 70% 股权。2016 年年报并未披露本香农业业绩状况。但据媒体报道，本香农业近两年营业利润为负，收入来源主要靠政府补助。本香农业其 2014 年、2015 年未经审计的营业利润分别为 -464.76 万元、-1373.68 万元，以国家补贴为主的营业外收入分别为 1332.24 万元和 1279.14 万元。如果扣除高额的国家补贴，本香农业近两年连续亏损。

能否让传统农牧业 长出“新肌肉”？

2016 年，刘畅投资设立了 35 家公司，整体亏损 2359 万元。

2013 年 5 月 22 日，当 33 岁的刘畅“登台”后，这家成立于 1982 年的传统农牧企业注定要以“年轻”面孔示人。

在刘畅接班之初，有人质疑年轻的刘畅或不堪重任。对此，刘永好公开澄清，公司需要年轻化，而刘畅正是年轻人的代表，情商又高。新希望集团需要年轻人提供新思路，找到新的发展方向。

4 月 23 日，刘永好在中国绿公司年会上表示，新希望已经走过 35 年，老员工比较忠诚比较自律，成本也相对较低，这是好处，但他们变革的动力和拼搏的精神却不够，最好的办法就是让年轻人来。

接班近 4 年，刘畅于 2013 年便带领新希望六和开始转变战略，全面推进创新与变革。在农牧端，淘汰落后产能，进行产品瘦身。加强高端料业务，提高饲料盈利水平；在消费端，优化产品结构，在屠宰板块提升畜、禽肉食冰鲜品比例，加大食品深加工业务的比重；此外还推动渠道多元化发展和国外新兴市场的布局。

如今，接班后的刘畅恰逢中国社会消费升级与互联网+的时代，与曾经做个“社交名媛”不同，刘畅要在这个年轻人没那么热衷的行业里做出新意，让更多人理解新希望。“是在消费升级与互联网+的时代，作为一个 80 后，一个消费者，作为一个妈妈，一个在家里负责买买买的人，要跟城市端的消费者，跟周围的亲朋好友，跟爸爸妈妈、亲戚朋友们来介绍新希望产品”。

今年两会期间，刘永好在接受《新京报》记者采访时丝毫不吝惜对女儿的赞赏，“她表

现不错，有很多变革创新的思路，大家很认同她。而且她情商高，特别努力，我给她打 90 分”。

2017 年 4 月 28 日，面对独挑大梁后的首份业绩，刘畅曾表示要让公司变得“更瘦、更有肌肉。”然而，如何让公司长出“新肌肉”，刘畅压力不小。

2016 年，刘畅投资设立了 35 家公司，但盈利状况并不乐观。报告期内投资设立绵阳新希望六和农牧科技有限公司、河南新希望六和农牧科技有限公司等 35 家公司，除了 8 家备注对整体生产经营和业绩无影响以及贵州新希望六和养殖有限公司、邯郸市新六养殖有限公司两家盈利之外，其余皆亏损，整体亏损 2359 万元。

加快海外布局 刘永好坦言走出去确实很难

“走出去确实很难，但走出去的市场很广阔，投资回报相对比较高。”刘永好说。

“山不在高，有仙则灵；人不在多，够牛就行。年轻就是新希望，年轻就来新希望”。2016 年 10 月 11 日晚，灰色毛衣、黑色卷发、苗条利落的刘畅现身北京大学光华管理学院“新希望集团 2017 年校园招聘北大宣讲会”时说。

宣讲会上，提到国际化，她说：“这也是我们未来核心增长点”。目前在全球有很多产业布局，不管是自己去建工厂还是去投资，大概有两种思路。

具体而言，首先，去一些有比较好的品牌和技术发达国家，比如澳大利亚，它们有特别好的牛肉和奶源，产品天生条件与中国市场形成互补。其次，到发展中国家探究人口的红利，以原有产业供应链角度投资。

“针对国内市场发展放缓、市场利润率下降的问题，公司加快了在对外投资的步伐，积极把握其他新兴市场的成长空间”。新希望六和在近期披露的 2016 年年报里如是说。

2016 年年报显示，新希望六和新设立两家海外公司，分别为新希望印度尼西亚食品有限公司和新希望农业科技尼日利亚有限公司。目前，海外业务连续多年保持高于国内业务的增长势头。目前，新希望已在越南、菲律宾、孟加拉、印度尼西亚、柬埔寨、斯里兰卡、新加坡、埃及、土耳其、南非等国家建立了公司。

2016 年两会期间，刘永好表示，未来国际化仍然是新希望的重要战略，“现在是企业走出去的窗口期”。

“走出去确实很难，但走出去的市场很广阔，投资回报相对比较高。中国产品过剩，中国饲料业产能利用率连 40% 都不到，超过 60% 闲置，只能走出去。”刘永好说，饲料市场现在已经饱和了，靠饲料发展不现实。

在成为新希望董事长之前，刘畅拥有另外一个董事长的头衔，即新希望集团在新加坡设立其海外投资公司总部董事长。因其有多年的海外求学经验和国际化视野，刘畅自然成为新希望海外投资公司最高决策者之一。

2010 年，新希望六和股份有限公司全资子公司新加坡（私人）有限公司创立，刘畅被派往东南亚负责海外业务。据媒体报道，这一段时间，她工作压力大，甚至在海外锻炼期间，自己亲尝饲料。

邬贺铨：2017 年中国互联网大会 5 大亮点

■ 新华

2017 中国互联网大会将于 7 月 11-13 日在北京国家会议中心召开，本届大会会有哪些亮点？如何看待大会的主题“广连接、新活力、融实业”？如何抓住新一轮信息技术发展带来的历史机遇？近日，记者专访了中国互联网协会理事长邬贺铨。

2017 年中国互联网大会会有哪些亮点？

2017 年中国互联网大会的亮点主要体现在会场和展场进行了全新升级、汇聚很多互联网牛人和新网红、大会更加接地气、展览更讲求场景式和互动性、配套活动颇具特色五大亮点。

会场和展场进行了全新升级。2017 中国互联网大会将首次移师北京国家会议中心举办，硬件服务将会进一步提升：会场面积更大，能容纳更多的参会者。展览区的面积也比去年有了增长，可以让更多优秀的产品和服务有了展示机会。

汇聚很多互联网牛人和新锐网红。目前，我们已经邀请到多位国际互联网名人当选者，阿里巴巴、腾讯、百度、京东、奇虎 360、用友等国内外互联网领军企业及发展势头很好的互联网创新创业的企业也将参与大会。围绕“融实业”的大会主题，今年大会还将邀请来自传统产业大咖。

大会更加接地气。大会继续关注双创，开辟“创业街”区域，免费为草根创业者者和初创团队提供公益展位。去年的“今日发布”环节也全新升级为“今日启航”，为小微企业继续提供重要发布产品、服务的亮相平台。

展览更讲求场景式和互动性。大会把炫酷黑科技融入体验区的场景中，将会有全息眼镜、智能汽车、人工智能等在现场进行展示和试玩，真正让观众现场体验一把未来。大会拟将第三天作为“公众开放日”，让更多观众有与互联网零距离的机会。

配套活动颇具特色。大会配套活动“发现 2017 中国互联网驱动新活力与创造新潜能”将于 2017 年 3 月-7 月展开，经过公开征集、实地调研、专家论证、成果亮相等过程，“中国互联网驱动新活力”和“中国互联网创造新潜能”案例将在 2017 中国互联网大会现场向媒体和广大观众展示。

本届大会的主题“广连接 新活力 融实业”有哪些考量？

既符合技术发展的趋势，也考虑现实的需要。

万物互联的时代，物联网的发展进入了新阶段，能有效解决物联网碎片化的问题，最近加快制定 5G 标准，其中一个很明朗的应用场景是支持大连接。所谓大连接是指做到 1 平方公里 100 万个传感器联网，从技术上现在我们已初步具备了大连接、广连接的能力。另外，应用上的需求逐步加大，中国提出“中国制造 2025”，其他国家提出“工业 4.0”，产业互联网实际上都是基于这种万物互联，这种连接不仅面向消费者，而且面向产业。所以广连接的意义有两方面，一方面连接的是数量之广，另一方面连接应用范围之广，不仅仅是消费者，包括将来的智慧医疗、产业互联网，而且可能会用到智能终端可穿戴设备，用到虚拟现实，增强现实方面。

连接不是目的，重要的是怎么提高用户的感受和体验，给用户在生活学习方面增加新的活力。我们更希望通过这种广连接，为互联网的发展找到新的空间，也提供新的活力。更重要的是为传统产业提供新的引擎，也给传统产业增加新动能、新活力。

融实业是指我们从现在开始或者今后一段时间都会推动互联网和传统经济的结合，为国家经济转型升级，为经济增长方式的转变更好地发挥互联网方面的作用。

中国互联网大会下一步有哪些工作安排？

协会致力于做产业发展的研判分析、做未来独角兽的挖掘者、做新兴企业的摆渡人、做互联网行业和传统产业交流合作的平台。

做产业发展的研判分析。大会每年都会邀请相关政府领导对产业发展政策进行深入解读，邀请具有前瞻性的国内外领军企业代表、专家院士等嘉宾对互联网发展做出有针对性的预判。大会上还会发布一系列研究报告和研究成果，比如去年大会上发布的《中国互联网发展报告 2016》、《中国网民权益保护调查报告 2016》等，深度解读了行业趋势。

做未来独角兽的挖掘者。大会提供了一张遇见“独角兽”的地图和攻略。大会汇集的优势资源和平台，就是给未来的独角兽们展示亮相的机会，为他们提供舞台。

做新兴企业的摆渡人。大会的宗旨之一就是服务草根，非常注重扶持和帮助草根企业的成长和发展。比如中国互联网高层年会中的“投资人说创业”板块，就从投资人的角度为创业者把脉创业方向，与大家倾情分享创业故事，指明互联网创新创业的新蓝海。

本土云服务商 huayun 战略升级 许广彬解读“背后的力量”

■ 王婉莹

中国经济增长趋稳，产业升级正当其时。云计算、大数据的强大力量掀起信息化转型的巨大风口。近日，以“背后的力量”为主题的华云战略升级发布会在北京召开。此次发布会上，华云数据首次以集团化架构的全新面貌亮相。

中国经济网记者了解到，华云的核心技术团队成立于 2007 年，是最早一批提出云计算概念的中国本土云服务商。2010 年华云集团成立后，始终致力于在中国企业云服务领域为用户提供有效价值，在其“高品质公有云”、“私有云”、“IDC 转云”等业务相继获得市场成功后，“混合云”成为后续重点发展的目标。此次重大战略升级，内容不仅涉及品牌形象国际化，更在产品战略、渠道策略等方面做出完善。

匠心独运 打造中国云计算旗舰品牌

发布会现场，华云集团董事长许广彬用几组数字说明了华云的成长。2016 年 12 月 31 日，华云正式获得京道基金领投，海通证券、万向集团等企业、机构跟投的 10 亿 D 轮融资。2017 年上半年度，华云再次超额完成 5

亿 D+轮融资。资本的高度认可，让华云得以快速实现从 0 到 1 的成长，进入从 1 到 N 的快车道。从厦门到无锡，再到如今在北上广深、杭州、香港、临沂设立分公司。华云集团已经从最初的十几人创业团队扩大到如今 600 多人的规模。

对于华云的定位，许广彬这样解读道：“华云拥有自己与生俱来的基因，那就是企业级客户的服务。这是我们与与众不同之处，是我们特别的标签。很多云计算厂商喜欢谈‘轻’，但是为了实现用户价值的最大提升，我们 300 多人的研发队伍愿意为客户而‘重’，进行更好的私有云定制化开发。”

在谈到华云此次发布的全新品牌名称从“华云数据”到“华云”时，许广彬强调：“从华云数据到华云，字数更少了，承载的内容却更多了，读起来也更响亮了。这不仅是企业名称的简单变化，也是集团格局的升级。在华云集团这个大生态中，我们承载的不仅仅是云计算，还整合了 IDC、CDN、SaaS 云办公软件以及云通讯 PaaS 服务平台等内容。”而对于从“china”到“huayun”的转变，许广彬自豪地说：“在我眼中，中国的，才是世界的。”

技术为核 全云能力敢执产业“牛耳”

云计算、大数据，作为以技术驱动型朝阳产业，其研发理念、产品架构代表了一个企业的核心竞争力。华云集团副董事长、首席技术官郑军介绍了华云集团技术战略升级，他说，与许多云计算厂商一样，华云数据起源于公有云领域，壮大于私有云领域。针对企业端的解决方案是华云业务的重中之重。郑军表示，云计算作为一种新型的生产资料，其目的就是“让企业客户帮助他的客户获得成功。”目前，华云数据已经平稳运行了 7 年，7 年间持续为用户提供“安全、自主、可控”的优质云服务。华云目前也在进行大数据产品的深度研发，整个行业在经历了一段漫长的瓶颈期后，随着计算分析的崛起，又一次将大数据从低合同向上推进。华云也正在通过机器学习、通过大数据分析来为用户提供核心产品。

郑军告诉中国经济网记者，华云目前的重点产品是“私有云”，华为为用户提供的私有云平台能够提供资源的自动化管理，网络整体运算等硬件资源的整合和数字化的处理，这些技术发展到今天仍然是中国大部分企业甚至全球企业的重点，“可靠”仍然是云最核心的东西，我们也看到华云产品在军队、国防、交通等场景应用，这些场景需要非常强大简单易耐用的产品。

据了解，华云集团在“高品质公有云”、“私有云”、“IDC 转云”和“混合云”领域均有客观建树，华云今后将以“开放、融合、生态”的产品战略和全面云服务能力执行业“牛耳”，以“自主、安全、可控”的深厚内力打造中国云计算旗舰品牌。

“渠道为王” 为合作伙伴提供有力支撑

在渠道战略发布环节，华云执行副总裁马杜介绍了华云的合作伙伴战略。他表示，当前使用公有云的大多是创新企业包括互联网、电子商务和中小型企业；而使用私有云的主要是传统型客户，包括政府、教育、医疗、央企国企、制造业；而混合云则既包括传统用户又包括新用户。

在提到华云对合作伙伴支持时，马杜介绍，在传统的品牌市场、售前支持以外，华云还有些不一样。第一，华云愿意把产品跟合作伙伴一同测试和验证，仅 2016 年 5 月份，华云与伙伴一起完成了 92 个项目。第二，华云不仅将云产品提供给合作伙伴，同时还我们的技术嵌入到合作伙伴的产品中去，提高产品性能，这是华云跟其他云服务商不同的地方。“我们愿意做合作伙伴背后的力量，他们的成功就是华云的成功。”