双汇:专心做好“杀猪卖肉”一件事

■ 宋晓东

从资不抵债的小肉联厂，到全球规模最大的猪肉加工企业,改革开放 40 年,双汇集团的发展记录着中国肉类行业的改革步伐。在改革中发展、在开放中飞跃,如今已成为民族品牌、世界名牌的双汇，仍然坚持着做好“杀猪卖肉”这一件事。“没有改革开放就没有双汇的今天，双汇的目标永远是让中国人吃上放心肉。”双汇集团董事长万隆说。

2 分钱 走出生存困境

位于河南省漯河市的双汇集团，前身是 1958 年建厂的漯河肉联厂。在 20 世纪 70 年代,这个河南全省最小的肉联厂连年亏损,每天只杀二三百头猪，淡季的时候长期停工待料,一年里有半年的时间“烟囱不冒烟”,一度濒临倒闭。

改革开放后，漯河肉联厂作为改革的试点单位第一批走向市场。1984 年,在第一次民选厂长改革中,万隆被大家推选为厂长,他上任的第一个目标就是把厂子搞活，不能让职工们丢了饭碗。为维持企业运转,万隆带领职工们杀猪、宰鸡、宰牛、宰兔、宰乳猪,只要是企业不停产,能做什么就做什么。

双汇跳出困境,靠的是“2 分钱”。改革开放后,城市经济体制改革不断推进,肉类行业的猪价、肉价开始向市场调节转变。瞄准了这个政策机遇，万隆在生猪市场还没完全放开时,将收购价向上浮动了 2 分钱,方圆百十里乡村的生猪源源不断地送进了漯河肉联厂,一下子改变了停工待料、无米下炊的困境,工厂的烟囱冒烟了,员工忙活起来了,企业经营也好起来了,当年不仅弥补近百万的亏损,还盈利了 8000 多元。第二年全国生猪价格体系全面放开,但双汇已经走在了同行的前面,给企业发展打下了基础。

万隆说,不要小看这 2 分钱,这就是政策的红利和机遇,双汇能活下来,靠的是国家改革开放的政策,靠的是面向市场的拼搏实干,双汇的今天就是在改革中干出来的。

在开放中走向世界

“想要发展就必须走出去,争取更广阔的市场。”万隆说,开放带动发展,从 80 年代起,双汇就已经把发展的目光瞄向海外。

1985 年,国内屠宰业逐渐放开,为了避免国内市场的肉搏战，双汇把重心转向了海外。为取得出口资格,漯河肉联厂率先对分割肉车间及配套设施进行技术改造，争取到了 50 吨对外出口分割肉的资格，到 1990 年企业年销售收入已经达到 1 亿元，产品销往东南亚等国际市场，走上了一条依靠外贸出口发展企业的道路。

双汇的品牌也是在开放发展中打响的。1989 年,已经走向世界的漯河肉联厂创立双汇品牌,1994 年组建了双汇集团,1998 年进行股份制改造。2013 年,双汇更是在开放发展中迈出了惊人一步，收购了全球最大的猪肉企业美国史密斯菲尔德公司。“当时有人说这是‘蛇吞象’,但事实证明这次收购是成功的。”万隆说。通过这次收购,双汇不仅成为全球最大的猪肉加工企业，拥有了全球最大的猪肉市场和竞争力，还充分发挥中美欧企业的资源优势和市场优势,进一步做大做强。

双汇在发展中还积极引进外资、吸引内资、上市融资,曾有 16 家外商在双汇投资。持续的开放发展激发了企业活力，目前双汇拥有了 2 家上市公司,2014 年双汇国际更名为万洲国际在香港整体上市,2016 年进入世界 500 强。

万隆说,借着改革开放的东风双汇发展起步,90 年代国家深化改革、扩大开放的政策又推动了双汇建立现代企业制度、走出去参与竞争,让双汇有机会走在行业发展的最前沿。

让中国人吃上放心肉

肉类加工行业是民生产业,是刚性需求,关系着百姓生活，但当前肉类行业的发展与群众对食品安全的期待还存在着一定的差距。“让每一个中国人都能吃上放心肉,吃得安心、吃得健康是我们努力的方向。”万隆说。

90 年代起,双汇就率先引进了冷鲜肉生产线,把“冷链生产、冷链销售、冷链配送、连锁经营”的冷鲜肉模式引入国内,不仅防止猪肉的变味、变质影响食品安全,而且做到每头生猪都检验,确保产品达到合格标准,仅在这一项上，双汇每年就需要支付上千万的检验和无害化处理费用。为了不断提升产品质量,双汇还引进、吸收、消化世界先进的技术和设备,改造传统肉类工业,先后从美国、德国、荷兰等国家引进 5000 多台先进设备,把世界前沿的腌制技术、乳化技术、冷分割技术、保鲜技术应用到了中国肉类工业。

吃得安全,也要吃得美味。2015 年,双汇将美国史密斯菲尔德的产品、技术、品牌引进中国，高标准建设郑州双汇美式工厂和上海双汇西式工厂，中国的消费者不出家门就能够享受纯正的火腿、香肠、培根。

“经过 30 多年的历练,双汇在全世界打造了中国肉类的名牌，未来我们还要继续擦亮民族品牌,让每一个中国人吃得安全、吃得美味、吃得幸福。”万隆说。

曹家富主持中国畜牧业协会白羽肉鸭工作委员会主席联席会

■ 本报记者 李代广

12 月 10 日，中国畜牧业协会白羽肉鸭工作委员会二届七次主席联席会在北京召开,中国畜牧业协会副秘书长宫桂芬、国家水禽产业技术体系首席科学家侯水生和主席单位、副主席单位的主要负责人出席会议,白羽肉鸭工作委员会主席、河南华英公司董事长曹家富主持会议，并对下一阶段的工作做出安排。

会议听取了新希望六和公司程好良所作的 2019 年白羽肉鸭市场行情分析报告,听取了鸭工委秘书处所作的年度工作报告，与会代表对其中的重点工作进行了交流和反馈。而讨论 2019 中国白羽肉鸭发展大会的主题及申请成立中国畜牧业协会鸭业分会是本次会议的两项重要议题。针对议题,侯水生呼吁大家为改变“鸭肉为低端产品”的错误消费认知贡献力量。宫桂芬强调,行业要同心一致,把鸭业数据监测和统计工作做好，注意会务活动的统筹安排。

会议最后,曹家富做了总结发言,他充分肯定鸭工委一年来的工作成果，同时也对 2019 年工作内容做出安排。他要求鸭工委要认清形势,把握趋势,做好定位,结合新形势,筹划好未来三年的发展战略，重点解决产业发展质量、食品安全、品质提升及环保治理等突出问题,保持行业健康持续发展;再就是加强自身建设,搞好服务,强化管理,共同把鸭工委的工作推向新的高度。

第 30 届中国经济新闻奖揭晓

本报记者李代广的作品荣获三等奖

本报讯 (记者 李凤发)12 月 8 日,在隆重庆祝改革开放 40 周年之际,由中国经济传媒协会主办的“ 2018(首届)中国经济传媒大会”在海南召开。

中国记协书记处书记潘岗，中国经济传媒协会名誉会长、经济日报原总编辑冯并,中国经济传媒协会名誉会长莫新元，中国经济传媒协会驻会副会长、副会长、常务理事单位、理事单位及会员单位等来自中央和地方经济媒体的主要负责人、专家学者、企业家及相关机构代表 300 余位嘉宾出席会议。

会议揭晓了第 30 届中国经济新闻奖项、2018 中国经济新闻人物、2018 中国创新企业、2018 中国创新经济媒体的评选结果,对获奖单位和个人进行了表彰。

由本报报送的、本报首席记者李代广采写的作品《金龙铜管重组大幕落下 制冷铜管之王花开重庆》荣获三等奖。

“中国经济新闻大赛(中国经济新闻奖)暨经济新闻人物评选” 是由中国经济传媒协会主办、中央主要媒体和全国经济媒体共同打造的经济新闻界最高奖项，是经中央批准同意的全国评比达标表彰保留项目；评选活动旨在检阅我国经济新闻报道年度成果,发挥优秀经济新闻作品的示范作用，扩大经济新闻人物的影响力,促进经济媒体创新发展,促进经济高质量发展。

中国经济传媒协会会长赵健在讲话时表示,中国经济传媒协会主办以“改革开放再出发”为主题的首届中国经济传媒大会,就是要发挥经济媒体行业组织的作用，为推进更高层次的对外开放,促进经济高质量发展,提供强有力的舆论支持。改革开放再出发,创新发展是紧迫任务;要以人民为中心,让人民有更多的获得感、幸福感;经济媒体本身也要融合创新。海南正在成为中国新时代全面深化改革开放的新标杆，希望首届中国经济传媒大会也将成为经济媒体融合发展创新发展的新起点。

据主办方介绍，经济新闻作品评选范围包括有正式新闻资质的报刊、通讯社、广播电台、电视台、网站及新媒体,经济新闻单位、人物评选范围为 2017 年至 2018 年间在中国经济领域具有创新实践和影响的主流媒体、经济学专家及相关人士。

中国经济传媒协会相关负责人表示,从此次评选结果看，获奖的经济新闻作品坚持正确舆论导向,聚焦社会关注点、接地气正能量，体现了 2017-2018 年度经济新闻报道的较高水平，反映了经济新闻现代化传播手段的新成果。

《金龙铜管重组大幕落下 制冷铜管之王花开重庆》这篇稿子,主要内容写的是,金龙集团作为世界级制冷用精密铜管制造龙头企业,最终和重庆市万州区达成了战略合作,把企业总部搬迁到了重庆，这在中国制造行业都是一件举足轻重的重要新闻事件，本文翔实地记录和反映了这一重要经济事件的全过程。

在采访过程中,作者亲赴重庆万州区,参与了“金龙集团重组签约暨年产 8 万吨精密铜管铜合金管项目投产仪式”,采访到了双方相关负责人、企业员工等,及时写出稿件,并在第一时间传到编辑部，经过责任编辑修改编辑后,及时在企业家日报头版头条刊发。

作品刊发以后,在河南省、新乡市政府层面,以及河南省经济界、金融界引起了强烈反映,河南省主管经济工作的领导,新乡市委、市政府主要领导均高度重视；在整个新乡市民间，更是引起了一场金龙集团总部该不该搬迁到重庆的大讨论；作者把这篇文章上传到网上以后，达到了 56 多万的阅读量,近 900 人在网站留言表达关注。

据了解，这不是本报记者李代广第一次获得这个新闻奖项。

2003 年 8 月,他的作品《是谁搞垮了贫困县的支柱企业?》获得第十六届中国经济新闻大赛好新闻三等奖;2005 年 5 月,作品《省道“大白线”三年未修通:谁为企业上亿元的损失负责?》获得第十八届中国经济新闻大赛二等奖;2006 年 8 月,作品《“亚细亚”商标泪别河南》获得十九届中国经济新闻大赛二等奖;2014 年 6 月,作品《中美财富的一次大对接——双汇收购美国史密斯菲尔德食品公司评述》获得二十六届中国经济新闻大赛一等奖，这篇文章入选了中国经济报刊协会编辑的《30 年中国优秀经济新闻作品选》。

红旗汽车销量突破 3 万辆

中国第一汽车集团有限公司 12 月 15 日发布消息称，该公司旗下红旗品牌今年累计销量已突破 30000 辆,其中红旗 H5 为 20825 辆,红旗 H7 为 9175 辆,提前实现全年年销售目标。

自 1958 年红旗品牌创立以来,红旗轿车长期被用作中国重大庆典活动的检阅车,是中国民族汽车品牌中的高端品牌代表之一,但在汽车消费市场表现不佳。为加快红旗复兴进程,红旗品牌已经启动市场化改革,并于今年年初发布了新战略，努力通过多元化产品闯市场。

今年以来,红旗品牌加快产品布局,陆续发布高端定制车型红旗 L5、首款纯电动 SUV 车型红旗 E-HS3、首款 C 级高档 SUV 红旗 HS7 以及中国第一款具备量产能力的 L4 级自动驾驶乘用车红旗“E·界”等产品。

中国一汽董事长、党委书记徐留平表示,红旗将向 2020 年销量 10 万台级、2025 年 30 万台级、2035 年 50 万台级的目标迈进。红旗未来将推出更多产品,至 2025 年前将推出多达 17 款全新产品，包括多款新能源汽车和 SUV 车型,努力成为“中国第一、世界著名”的“新高尚品牌”。 (张建)

▶▶▶ [上接 P1]

把握变与不变 方能守正出新

——专访海天盛筵创始人、鸿洲集团董事长王大富

王大富认为,自 2010 年以来,海天盛筵始终坚持不断丰富展会的多元性，提升活动的品质感,在亚太地区乃至世界都享有盛誉。未来海天盛筵将会持续引进更多健康的、正面的,也让人惊艳的元素加入,成为未来海南国际旅游岛的一张名片和标志。

发展,只有通过变革才能实现

虽然“海天盛筵”的举办给国内游艇产业的发展起到巨大的推动作用,但是,面对目前的发展形势，王大富对记者说到:“游艇业从全世界来看都是很特殊、很专业，虽被人关注,却是只有少数人参与的行业,要想在这一领域跟上步伐,满足需要,实现发展,不仅要实力和信心,更多的则要极度的智慧。”他形容游艇业在中国看起来很美,完全的高大上,其实,做起来还是相当的不容易。

纵观游艇发展的现状,王大富一直强调,游艇不应该只是富人的专属，而应该是所有国人的选择。面对目前国内游艇业发展的瓶颈,特别是高达 47%的关税,很大程度上限制了国内游艇业健康发展。

这需要国家有关部门对比国内外的口岸管理方式从游艇进出关、游艇登记、游艇使用、游艇租赁、游艇旅游、出海限制、游艇航区、游艇关税方面放宽管理制度和给予政策支持。

交通运输部近日印发《贯彻落实〈中共中央国务院关于支持海南全面深化改革开放的指导意见〉实施方案》,提出了 26 项具体的政策措施和工作任务。王大富认为,从国家层面调整关税是一个系统的过程，涉及到诸多方面,不是一朝一夕的事。但三亚甚至海南如果决心发展游艇经济，很多调整是只争朝夕的事儿。随着国内中产阶层基数的迅速壮大,游艇经济前景广阔。暂时的困难,并不能阻挡这一大趋势。

“政府只要把握游艇产业的前瞻性,解决税费等问题，国内游艇行业将迎来一个大发展的时代。”王大富信心十足地对记者说。

这一点，记者从知名的帆船游艇制造商法国博纳多(Beneteau)的亚洲市场经理金嘉懿那里得到印证，博纳多是海天盛筵的坚定支持者，并已经连续多年参加海天盛筵的游艇展会。她认为,面对中国经济发展的机遇和挑战,中国的游艇业前景仍然十分广阔,特别是每年中国都会催生众多富豪，这些人都是游艇的潜在客户，并且每年中国会有数量庞大的人跻身中产阶层。随着“快乐生活”理念的深入,这个消费群体的基数是无法统计的。

游艇不再是富豪的符号，而正在走入平常人家。王大富告诉记者,鸿洲集团的游艇俱乐部推出了租赁业务，今年的营业额同比增长了近三倍。一家人,或者亲朋好友、商业伙伴,租个游艇出去玩上几个小时,花上一两千元并不算贵。

当然,这也需要人们从观念上做些改变。王大富举例说，有很多白领阶层的年收入都在二三十万左右,拿着这样的收入,你干嘛非得贷款去买几百万一套的房子来居住，去租一个条件和环境不错的房子住着，不仅不会背负还债的压力，还能使自己的生活保持很高的品质。

当然,国产游艇品牌的崛起,也会很大程度改变这样的局面。此次海天盛筵期间,国产游艇品牌“歌洋”共售出 33 艘各类游艇。这批订单是三亚首次实现游艇出口，合同总金额超过 11.94 亿元。

“海天盛筵”自身的定位也在悄然改变。在王大富心中,它将不再是曲高和寡、仅针对富人阶层的平台，而正在演化成一个向公众传播优质生活理念的平台。这也和海南省委省政府要把海南打造成为中国一流的游艇消费旅游目的地、世界一流的游艇品牌展示窗口、中国游艇产业改革发展创新试验区的定位完美契合。“海天盛筵”的发展得到当地政府的全力支持。

虽然在配套设施、产业链等方面,三亚跟国外还存在着很大的差距，但有着很强的消费后劲。王大富认为,海南地处“海上丝绸之路”的重要支点,有着世界上最优质的海洋、阳光与空气环境资源，是国内外游客向往的旅游胜地和度假天堂，也是发展游艇业的理想之地。而政府也在极力打造三亚成为游艇的“四个中心”:游艇交易中心、出海旅游中心、游艇维修中心、游艇培训中心。

如此看来，游艇产业和会展业是海南省着力发展的重点产业,“海天盛筵” 是以游艇为主的展会，面对海洋科技能力是未来经济发展的核心竞争力，要发展壮大游艇产业,“海天盛筵”就要在需求对接、创新驱动、整合相关资源三个方面发力，责无旁贷地担当起排头兵。

于是,人们看到“海天盛筵”在往年的公务机、游艇、高级轿跑车、珠宝精品,高档酒会等内容的基础之上增加了许多亮点及创意内容:开设意大利、英国等主题馆;继 BLUE 计划和“微笑行动”之后,今年展会延续去年与三亚社会福利院合作帮助脑瘫患儿，传承以“善”为王的盛筵主题。

这些举措都在于辩证推进“变”与“不变”,努力进行“变”,坚定保持“不变”。通过“变”与“不变”,一个崭新的、媲美世界游艇王国摩纳哥的东方游艇之都三亚在不久的将来便会展现在国人面前。

挖掘机“投篮” 筑路工比拼职业“绝技”

挖掘机铲斗和履带两头撑地,“拱起身子”越过障碍物;挖掘机铲斗“钩取”篮球,180 度“转身”将球投入篮筐……

最近,2018 年中国技能大赛——第十届全国交通运输行业“中联重科杯”筑路工职业技能大赛总决赛在湖南长沙举办。来自全国各地的筑路工“高手”操作着挖掘机、压路机,在一起比拼职业“绝技”。

本次比赛分为职业组和学生组,22 个省区市的 82 名职业组选手和 29 所职业院校的 87 名学生参赛。职业组比赛项目包括挖掘机跨越障碍、精准刷坡和快速装卸，压路机上坡、S 路行驶等;学生组的比赛项目包括柴油机电气故障排除、挖掘机液压故障排除、发动机零部件精密测量等。

挖掘机操作竞赛裁判长张宏春介绍说,比赛考核的是实际工程操作中的关键技能,比如精准刷坡项目来源于公路和河道边坡修整作业，需要操作挖掘机的三个液压油缸进行精准的复合动作,具有很大的技术难度。

据了解,此次大赛由交通运输部、人力资源和社会保障部等多部门主办，中联重科股份有限公司协办，是筑路工行业的国家级技能竞赛。 (白田田)