名家赢家 | MingjiaYingjia

侯建芳的雏鹰农牧被人称为“养猪第一股”,登陆资本市场后,侯氏家族财富膨胀至40亿元,成为农业领域顶级富豪之一。侯建芳认为,生猪养殖不但不是夕阳产业,而且还“看不到天花板”,相对极广阔的市场,雏鹰未来的发展空间可说是无限大。

侯建芳:出演“中国猪王第一股”传奇

□ 孙妍宁

2014年,雏鹰生猪出栏将达到360万头,侯建芳把宝押在了生态猪上。

尽管已经20多年不事稼穑,侯建芳还是常用浓重的新郑口音说自己就是个农民。

2010年9月15日,他的雏鹰农牧登陆中小板,总市值超过70亿元人民币,被人冠以“中国养猪第一股”的名号。

2010年9月15日,河南雏鹰农牧股份有限公司(以下简称雏鹰农牧)在深圳证券交易所敲钟上市,正式登陆深交所A股市场。此次IPO公开发行3350万股普通股(A股),发行价为35元,对应的市盈率为60.98倍。图为侯建芳(中带胸花者)在敲响上市钟声后与公司高层合影留念。

从养鸡到养猪

“河南猪肉消费量大,养猪不愁销路。”侯建芳说,当时北方缺乏大型生猪养殖企业,只用考虑质量问题即可。在新郑当地,侯建芳开始被人所知是因为养鸡,以养鸡业为主的雏鹰禽业即是雏鹰农牧的前身。侯建芳自言“在全国还算有名”。

1988年,侯建芳用200块启动资金搞了个家庭作坊式的养鸡场,鸡苗购自郑州市种鸡场,6年后正式取名雏鹰种鸡场。尽管期间也遭遇过挫折,但鸡场的发展颇为迅速。2003年,他与家族成员共同出资组建河南雏鹰禽业发展有限公司。此间,其主营业务一直为种鸡养殖,养猪为辅。

2003年的“非典”给侯建芳很大触动,他觉得单纯养鸡风险过大,开始逐渐扩大养猪规模。

除了疫情,另一个让侯决定转型的原因是他对市场的判断。

“南方养一只鸡赚3块,我们只赚1块。”侯建芳认为利润下降,在北方养鸡已经不好做了。

而在此时,侯建芳判断,生猪养殖的市场前景更为广阔。“河南猪肉消费量大,养猪不愁销路。”他说,当时北方缺乏大型生猪养殖企业,只用考虑质量问题即可。

谨慎的侯建芳在决定大规模发展养猪之前,先给自己留好了后路。

2004年,侯建芳与双汇发展建立合作关系,此时其第一批生猪养殖项目刚刚投产。双汇发展对猪肉的巨大需求量,让侯建芳更加放心地继续扩大生猪养殖的产能。

此后,雏鹰公司不断扩建生猪养殖项目,今年上半年,雏鹰农牧销售生猪37.69万头,实现营业收入已达4.2亿元,占主营收入比90%左右。

上下游通吃

2000年的一天,平顶山正大的一名业务员跑到新郑,找到侯建芳,说要跟他合办公司。

这名业务员给侯建芳提出的建议是,正大提供饲料,侯提供鸡苗,合作组建一家公司,然后把饲料和鸡苗一起销售给养殖农户。“我们赚饲料钱,你赚种鸡的钱。”

侯建芳觉得这个提议从理论上说,挺合理,但是他回绝了。

他认为主要利润在饲料上,自己并不赚钱。而且把饲料从平顶山运到新郑来的高运费,饲料公司不可能承担。更何况行情差时,农户赔了钱,饲料公司不可能再给他们补贴。所有这些风险都在自己身上,饲料公司只赚不赔。

正大的业务员走后,他的提议却留在侯建芳那里。他想要更大的利润。

之后,侯建芳的公司开始统一采购大量饲料和药品,以他认为最合理的价格卖给农户。正式进入产业链上游。这也成为后来“雏鹰模式”的缘起。

“与其让经销商赚钱,不如自己赚了。”侯建芳对记者说。

侯的野心并不止于此,为了最大程度地实现利润,他想“从源头到下游”每一个环节都“通吃”,打造一条全产业链。除了可以赚钱,也能控制食品安全。

做得好是因为比别人看得远

生猪养殖企业要增强竞争力,除了降低成本,提高毛利率,就必须不断扩大产能。

一位持有雏鹰农牧的私募基金董事长说,侯建芳的自信源于雏鹰农牧的盈利能力,以及生猪养殖行业未来巨大的空间,还有它的商业模式,“养猪这块,我们不敢说自己盈利能力最强,但肯定高于行业平均水平。”

“我们跟广东温氏没有正面交手,将来很长一段时间也不会有。”侯建芳认为生猪养殖市场太大,据其一隅已足以傲视群雄。

“这个行业还处于整合的初期。”侯建芳预计,未来5年,甚至10年,养猪行业都不会出现恶性竞争,因为“我还没有看到它的‘天花板’”。

王小军:打造清洁新天地

□ 杨与立

说起清洁设备领域,不乏国际性的大企业,但是作为清洁行业的后起之秀,克埃姆也有着自己独特的企业魅力。如何在激烈的市场竞争中取胜?如何挑战行业空白占领高地?带着强烈的好奇,也带着对清洁企业经营模式的探索,记者采访了江西克埃姆清洁设备有限公司总经理王小军先生。

专注 专业 缔造市场奇迹

清洁行业近年来飞速发展,市场细分趋势明显,“民用清洁”“商业清洁”“工业清洁”三分天下。清洁行为也从最初的简单除尘去污发展成为高效率、高附加值的商业活动。目前,我国各种清洗设备生产制造经营企业已达1000多家,清洁洗涤剂的种类更是鳞次栉比。这对清洁设备企业立足市场提出了更严苛的要求和更迅速的市场反映。

对此,王小军深有感触,他表示:克埃姆区别于其他企业,更专注于民用设施清洗行业,铸造两柄“金刚钻”——专业清洗剂和专业清洗机。同时,王小军还称把行业细分化可以说是克埃姆最大的市场竞争优势,针对民用清洗进行专业研发,八款清洗机和九款清洗剂共十七个产品系列的成就是对此最好的见证,它的出现改变了行业没有专业设备的空白,还改变了空调清洗的方式。

十年风雨　被“坚持”启迪

在此次谈话中,记者了解到,1996年,王小军在南昌开幕了第一家空调清洗公司,并加入了中国工业清洗协会。但当时清洗领域处于工业设备和民用设备混用的阶段,缺少专业设备,在这一空白市场上,克埃姆可以说是抓准了时机,打造出了属于自己的一片天地。谈到这里,王小军感慨良多,他表示:整个产业链上游端产品功能的缺陷,下游端组织功能的缺陷,都预示着我们还有很长的路要做。

除此之外,曾专业学习冷藏工艺的他,在与记者交流中,谦虚的表示“自己只能算是行业人士”。并坦言曾由于资金问题离开行业十年,但是在外工作的这十年历程中他接触了更多的大企业,引发了自身更多的管理思考。也因此,2008年,王小军再次踏上了清洁领域的探索道路,借助奥运会重新起跑,这是何等的坚持与决心。

在采访最后王小军充满激情地表示:“我对未来的清洗行业充满信心,既然做了这一行,研发这个设备,我相信我们一定会走下去,为这个行业负责,为行业做出贡献。”这是一位摸爬滚打十几年的清洁企业家的心声,然而人们往往在多数时候只能看到了成功人士的辉煌,却很难体会这背后的坚持与艰辛。

相关链接

人物名片

王小军:江西克埃姆清洗设备有限公司总经理兼技术总监。我国民用设施清洗行业倡导者。八款清洗机和九款清洗剂共十七个产品系列主要研发者。中国商业企业管理协会清洁服务商专业委员会专家委员。我国《空调设备换热器翅片表面污垢专业清洗服务行业标准》的独立撰稿人。

中国企业家首倡举办“中国海外投资年会” 11月在香港举行

□ 李 媛

由中国企业家发起组织的首届“中国海外投资年会”将于11月15日至16日在香港举办。10月27日,年会主办机构在香港举行媒体见面会通报年会筹备的最新进展。

首届“中国海外投资年会”由香港中国商会主办,旨在关注全球资源重组与中国企业的海外投资战略。目前主办方已经成功邀请了百余名各国政要和商界翘楚出席。年会期间除了举办盛大的开闭幕式外,还将举行首届中国企业海外投资经典案例评选揭晓及颁奖典礼等大型活动。

配合主题论坛举行的多场精彩分论坛也大有看头,内容涉及“中国加入世界贸易组织十周年回顾与展望”、“海外华人华侨在中国海外投资中的作用”等。此外,此次年会还特别开设了“新兴市场投资环境推介会与咨询会”环节,由各金砖国家驻华大使、商务参赞等官员出席并主持,并广邀俄罗斯、印度、巴西、南非等新兴市场国家的企业代表、机构,与中国业界共商合作机遇。

香港中国商会会长、中国海外投资年会执行主席陈经纬先生表示,目前中国的对外开放格局已由“引进来”为主、转变为“走出去”和“引进来”相结合。他说,面对当今世界正面临的大调整大变革和大发展,中国企业和企业家应当实行更加积极主动的开放战略,希望年会能成长为引导中国企业更好推进海外战略的一个新平台。

2011最具全球竞争力中国公司20强榜单发布

□ 单小磊

罗兰贝格管理咨询公司与《环球企业家》杂志联合主办的第六届“最具全球竞争力中国公司”评选结果10月27日揭晓,华为等20家企业被评为“最具全球竞争力中国公司”,另外,联想、海尔等六家企业成为“全球化市场运营”等单项奖获得者(完整名单附后)。

出席发布会的嘉宾包括21世纪传媒执行总裁、《环球企业家》杂志社发行人刘洲伟先生,罗兰贝格管理咨询高级合伙人、大中华区副总裁丁杰先生,北京大学光华管理学院副院长武常岐以及东软高级副总裁、首席知识官、首席技术官张霞等。

为了更好地跟踪中国企业国际化的历程,罗兰贝格管理咨询公司与《环球企业家》杂志自从2006年起共同发起了“最具全球竞争力中国公司”的评选。该评选最大特色,一是它是国内首个以全球市场为坐标系、以全球化竞争力为测评维度来评价中国企业国际化成熟度的榜单;第二,其高级评委会成员不仅包括海内外专家学者,也包括中国企业的竞争对手——跨国公司高管以及VC/PE等投资者代表。

作为长期追踪研究中国企业国际化的观察者,罗兰贝格亚太区总裁常博逸提醒中国企业切勿盲目国际化:“首先需要学习和理解各种不同的管理文化,了解其背后不同的历史,因为企业家们必须知道他们现在所面临的管理模式已经不一样了,重点是什么样的管理方式是适合目前情况的。第二,中国的企业家需要尽快把中国管理文化定型下来,还要通过某种方式呈现,否则永远没有办法向别人解释清楚。第三个他们需要做的事就是管理好节奏,随时调整扩张步伐。”

21世纪传媒执行总裁、《环球企业家》杂志社发行人刘洲伟回顾说:“以2005年中国企业大规模国际化元年为起点,中国企业目前已进入相对成熟的新阶段,虽然过去一年来大交易乏善可陈,但中国企业越来越懂得如何更聪明地收购,做更有耐心的整合,以及发起更富成效的自我革命。这更令人欣喜。”

本次新闻发布会上,双方主办者还联合发布了《2011最具全球竞争力中国公司调研报告》,以评选数据库和专题问卷调研的回馈数据为基础,并结合对部分企业的调研,全面分析中国企业国际化发展的总体业绩、成功要素及战略格局,并提出未来发展的战略建议,对于中国企业迈向和深入国际化道路具有重要的借鉴意义。

“2011最具全球竞争力中国公司”20强榜单(排名不分先后)

华为技术有限公司
中兴通讯股份有限公司
阿里巴巴网络有限公司
腾讯控股有限公司
东软集团股份有限公司
联想集团有限公司
上海复星高科技(集团)有限公司
长沙中联重工科技发展股份有限公司
中国石油化工集团公司
中国华能集团公司
中国海洋石油总公司
中国化工集团公司
江西赛维LDK太阳能高科技有限公司
海尔电器集团有限公司
美的集团有限公司
上海宝钢集团公司
中国五矿集团公司
中国航空集团公司
中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司
吉利汽车控股有限公司

广西多领域探索中国-东盟合作共赢模式

□ 刘伟　熊红明

构建中国-东盟交流平台,完善双边合作机制;建设中马钦州产业园区,探索中国-东盟产业对接模式;打造中越跨境合作区,为中国-东盟跨境合作探路……随着中国-东盟自由贸易区建设不断深入,广西作为中国与东盟交往合作的“试验田”,不断创新实践为中国-东盟合作提供新思路。

“广西已经成为中国-东盟交往合作的试验田,在推进中国-东盟交往合作机制建设上作用十分明显。”中国-东盟博览会秘书处秘书长郑军健介绍,于10月26日闭幕的第八届中国-东盟博览会、中国-东盟博览会投资峰会同期举办的中国-东盟人口与家庭发展论坛、中国—东盟智库战略对话等14个国际性会议,先后达成了有关消除技术性贸易壁垒的《南宁联合宣言》,形成了关于中国-东盟出版行业合作的《南宁宣言》等一系列纲领性文件,加深了中国与东盟的互信合作,从机制上推动了中国-东盟合作向纵深发展。

“中国与东盟各国世代友好,未来共同面临着诸多挑战。”新加坡国立大学东亚研究所高级研究员杨沐表示,中国与东盟各国之间从来不担心有不同意见的存在,关键在于加强交流合作,求同存异促进互信。在广西举办涉及各领域的论坛会议,目的就是深入交流,探寻中国与东盟的合作共赢之路。

第八届中国-东盟博览会以“环保合作”为主题,开启了中国与东盟各国在环保合作领域的新天地。第九届中国-东盟博览会的主题已经确定为“科技合作”,科技合作必将成为中国与东盟展开合作又一新兴领域。

“广西将充分利用中国-东盟自由贸易区和中国-东盟博览会重要平台,与东盟各国建立节能环保技术及节能环保产业的合作机制,共同开拓结盟环保产业市场。”广西壮族自治区副主席林念修表示,环保合作和科技合作是今后中国与东盟之间最有合作潜力的领域,广西与东盟国家海陆相连,正是推动中国与东盟在各领域合作的最佳实践地。

“自贸区已经建成近两年,中国与东盟之间的经贸投资合作需要一个更新的平台,开创更新产业对接模式。”广西钦州市委书记张晓钦表示,落户广西钦州的中马产业园区将为中国与东盟经贸合作提供新的动力。

由中马两国总理共同揭牌的中马钦州产业园区总体规划面积50平方公里,是马来西亚在中国设立的首个产业园区。中马钦州产业园区将以综合制造业、信息技术产业和现代服务业为主导,致力建设成为中国-东盟区域性先进制造基地、信息智慧走廊、文化生态新城和合作交流窗口。

在全长2010公里的中越广西边境线上,分布着5个国家一类口岸、7个国家二类口岸、4个边贸码头和25边民贸易互市点。随着中国-东盟区域合作不断加深,昔日中越边陲已经成为中越跨境经济合作热土。

目前,广西正在积极与越南合作,在中越边境建设中国凭祥-越南同登跨境经济合作区、中国东兴-越南芒街跨境经济合作区,为“南宁至新加坡经济通道”建设跨出了实质性的步伐,同时也为中国与东盟各国的区域合作提供样板。

10月25日,全长147公里、总投资100多亿元的崇左至靖西高速公路开工建设,这是继靖西至那坡等高速公路之后广西在中越边境地区开工建设的又一条高速公路。

广西交通投资集团董事长余昌文表示,崇左至靖西高速公路的建设对于加快构筑中国-东盟国际大通道、促进我国西南地区对外开放和经济发展等具有重要作用。