

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

2016 中国企业家年会暨中国优秀企业(企业家)系列专题报道之三

(本期隆重推出企业家:双汇集团董事长、万洲国际董事局主席万隆) 【采写策划统筹:陈琼泉】

《《《[详见P1/P4]

万隆 带领双汇走向全球舞台

■ 本报驻河南首席记者 李代广 特约记者 邢来彬



人物背景

万隆,被称为中国肉类工业教父,是中国肉类品牌创始人。是享受中国国务院特殊津贴的高级经济师、高级政工师,现任双汇集团董事长,世界肉类协会理事,中国肉类协会常务理事、高级顾问,九届、十届全国人大代表。曾先后荣获漯河市特等功臣、河南省劳动模范、全国劳动模范、全国优秀经营管理者、全国质量管理先进工作者、全国食品工业十大新闻人物、中国商业企业家、中国肉类十大功勋企业家等荣誉。

2013 年 11 月,美国《时代》选出全球十三食神,双汇掌门万隆成唯一上榜华裔。

2014 年,万隆入围 2014 年度华人经济领袖。



● 漯河市委书记马正跃(右)、市长曹存正(左)共同为万隆颁发“漯河市特等功勋企业家”奖牌。

人物语录

作为国内最大的肉类联合加工企业,双汇的成长与壮大得益于国家的改革开放政策,得益于消费者对双汇产品的青睐,得益于社会各界和各级政府的支持。双汇不但要为消费者提供安全、营养、放心的食品,也要履行企业的社会责任。

只要社会需要,我们会一如既往地参与社会捐赠。

时代造就了双汇,双汇无愧于时代。

——双汇集团董事长万隆



企业家日报微信公众平台二维码



企业家日报手机客户端 APP——太阳岛二维码

“9 月 21 日,第十三届中国国际肉类工业展览会在山东青岛举行,期间,与会的世界肉类组织、中国肉类协会、中外肉类企业代表,纷纷就双汇集团董事长万隆随国家主席习近平在美国进行国事访问、应邀出席西雅图中美企业家座谈会并发言,向我们双汇表示祝贺,他们认为,这不仅是双汇的光荣,也是整个中国肉类行业的光荣,代表了中国肉类行业在中国和世界经济发展中的地位。”9 月 25 日下午,河南双汇投资发展股份有限公司(以下简称双汇发展)副总裁宋保国在接受本报记者采访时,高兴地说。

9 月 23 日至 25 日,国家主席习近平在美国进行国事访问,成为当前中国最热门的话题,随着西雅图中美企业家座谈会的顺利召开,跟随国家主席习近平在美国访问的 15 位中国最顶级企业家,亦成为人们关注焦点。

来自河南省漯河市的双汇集团董事长、万洲国际董事局主席万隆,这位已经 75 岁的老人,又一次站在了全球的聚光灯下。

双汇集团在董事长万隆的带领下,已经走过了 31 年的发展历程,如今的双汇,正代表着河南企业,走向全球舞台,并与世界顶级企业一起深刻地影响并正在改变着我们这个时代。

也正是这个老人,一直在一个行业坚持做了 31 年,直至把一个资不抵债的小型肉联厂,发展成为世界最大的猪肉食品企业。

和马云、马化腾、杨元庆、巴菲特、库克、比尔·盖茨等等这些伟大的企业家,一起参加西雅图中美企业家座谈会时,万隆都说了些什么?

带领双汇走过 31 年发展历程的万隆,又经历了哪些传奇?在他的身上,又体现了一位伟大企业家的哪些优秀品质?

1. 站在世界舞台,谈中美两个企业合作成果

万隆表示,未来我们将充分利用中美企业的合作优势,开发全球市场,他希望两国政府进一步完善合作机制,为农业领域的投资贸易和技术交流注入强大的动力,携手推进两国农业合作向前发展,造福于两国人民。

中国肉类协会一位专家指出,万隆此次访美不但具有现实意义,而且具有深远的历史意义,他的出访表明,中国肉类企业已经有能力跻身于世界先进水平;同时,通过这次出访,他一定能通过和美国同行的交流与沟通获得更多的启示,而且能用前所未有的创新发展长远眼光,把中国的肉类食品加工业推向一个令世界为之瞩目的新纪元。

万隆能够应邀出席这次高规格中美企业家座谈会,有一件事不能不提,2013 年 5 月,在国家主席习近平同美国总统奥巴马于美国会晤的前一周,双汇国际(现更名为万洲国际)宣布收购全球规模最大的生猪生产商及猪肉供应商史密斯菲尔德,收购金额包括债务在内共计 71 亿美元,这是迄今为止中美历史上最大一笔收购交易。

史密斯菲尔德被双汇国际收购后,业绩增长稳定,创下了历史上的最好记录;一年多以后,2014 年 8 月 5 日,万隆董事长在港交所敲响了两洲国际的上市钟,在当年,史密斯菲尔德和双汇的发展,都实现了历史上的最佳业绩。

万隆在发言时表示,双汇集团作为中国农产品加工的龙头企业,在过去的二十年间,积极参与了中美农业方面的合作与贸易,我们对中美两国在农业方面的投资贸易和技术合作充满信心,中美两国是世界上最大的两个经济体,在农业方面,美国具有先进的科学技术,充足的自然资源,农产品在国际市场有竞争力,但市场相对成熟。

中国作为世界上最大的发展中国家,人口众多,经济发展迅速,市场发展空间大,现在及将来中国对于国际市场上优质农产品有着持续的需求。中美两国农业及市场方面



● 双汇集团董事长、万洲国际董事局主席万隆的差异化,为双方在农产品领域合作,实现优势互补、互惠共赢提供了发展机会。

万隆说,收购史密斯菲尔德,为发挥中美两个企业协同效应,我们要把世界上最具有竞争力的猪肉生产能力和最具发展潜力的猪肉消费市场有机地结合在一起。

中美两个精英团队彼此信任、相互尊重、真诚沟通,虽然语言、文化不同,但我们利益一致,目标一致,全力配合,互相合作取得了优势互补、互惠共赢。

2014 年中美两个企业经营业绩均创历史最高纪录,在并购后短短的不到一年时间内,我们整合旗下中美欧 200 余家公司组成万洲国际,在香港成功上市,进一步增强了中美企业在肉类食品行业的实力和竞争力,中美企业的合作改变了世界猪肉行业的格局。

万隆表示,双汇将不断引进史密斯菲



● 双汇集团董事长万隆(左二)参加西雅图中美企业家座谈会并发言。

德品牌、技术、设备、原料,在中国的新工厂也即将竣工投产,中国的消费者很快就能吃上美国风味的香肠、培根、火腿。这些合作稳定了美国史密斯菲尔德 4.5 万名员工的就业机会,丰富了美国老百姓的餐桌,体现了优势互补、互惠共赢。

万隆表示,未来我们将充分利用中美企业的合作优势,开发全球市场,他希望两国政府进一步完善合作机制,为农业领域的投资贸易和技术交流注入强大的动力,携手推进两国农业合作向前发展,造福于两国人民。

2. 历经四个阶段,让双汇真正实现国际化

31 年,万隆领导着双汇,把一个资不抵债的小型肉联厂,发展成为世界最大的肉类食品企业(总资产由不足 500 万元到 670 多

亿元,员工由不足 800 人发展到 12 万人,年销售收入由不足 1000 万元发展到 1300 多亿元),在生猪养殖业和屠宰业、肉制品深加工三个领域均排名全球第一。

漯河市位于河南省中南部,因为诞生了亚洲最大肉类加工基地的双汇集团,成功摘取了中国首个“食品名城”的桂冠。

31 年前的双汇又是一个什么样的情况呢?

双汇的一位员工告诉记者,“作为一名老员工,我见证了企业的发展。30 年前的双汇叫漯河肉联厂,当时厂里破破烂烂,厂区内杂草丛生,晴天道路尘土飞扬,雨天一路泥泞,一年干不了半年的活。职工常常是八点上班,九点就下班了。万隆上任后,厂里的情况就不一样了,硬化路面、改造车间,职



● 双汇集团董事长万隆(左二)参加西雅图中美企业家座谈会并发言。

工有活干,工资有保证,年终还有奖金。当时我们肉联厂的职工也很辛苦,杀猪、宰牛、宰鸡、宰兔。职工早出晚归,加班加点,虽然很辛苦,但奖金收入多了,工作和生活有了保证,肉联厂的地位提高了,职工的荣誉感增强了,职工们都有一个共同的心声——选万隆当厂长选对了!”

双汇的一个经销商告诉记者,“1992 年,由于工作单位倒闭,一夜之间,我从吃商品粮、端铁饭碗到衣食无着、迷茫无助。就在这人生的十字路口,一个朋友向我推荐了双汇火腿肠,让我看到了人生转机的曙光,但细想之后,这一丝曙光也很快黯淡。一没钱、二没人,还缺乏做生意的经验,双汇能让我经销吗?我怀着忐忑不安的心情,来到漯河见到了万总,我得到了万总的大力支持,失去‘铁饭碗’的我,从此端上了双汇这个‘金饭碗’……在双汇的扶持下,走过了 20 多年,我如今拥有车辆 14 部、多处房产,有了

自己的公司和事业,两个女儿都在美国读书,我也被推举为临沂市政协委员、糖酒商协会副会长。”

军人出身的万隆,1984 年在漯河肉联厂,被职工推选为厂长,从此开始了 30 年的企业家人生。

他的从业经历划分为四个阶段:

1984 年至 1991 年,以改革求生存阶段。当时,万隆在肉联厂破“三铁”,推行“三能”,触及了厂内所有的既得利益阶层,有人往万隆家里扔黑砖,有员工拿着杀猪刀当面恐吓他,但万隆眼都不眨一下,“憋的就是一口气”。

铁腕之下,不到 5 年的时间,双汇产品远销苏联、东南亚及我国港澳地区,成为当时中国最大的肉类出口基地。有一个人所皆知的经典桥段是,为疏通关系搞贷款,万隆曾肩扛两箱精心准备的风干肉,半夜敲响某银行领导的家门。

1992 年至 1999 年,以创新谋发展阶段。1992 年,双汇火腿肠问世,开启肉制品深加工元年,当年双汇产销量进入全国前三强。1994 年与香港华懋集团合资,建设亚洲最大的肉制品加工项目。随后,通过建设双汇食品城二期工业项目,兼并漯河市罐头厂、四川绵阳肉联厂、内蒙古集宁肉联厂等,使双汇肉制品产销量迅速发展壮大。

1997 年,国家统计局、经贸委公布“全国最大工业企业最优 500 强评价排序”,双汇列第 107 位,屠宰和肉类加工业第 1 位。曾经的春都、郑荣等肉制品企业的“三国演义”,以双汇的胜出而告终。

万隆是这场战役的指挥者,人们第一次领略了他运筹帷幄的“将帅风采”。

“这一时期,我们在中国改革开放的特殊阶段,在中国这个特殊的人口大国,选择了适合国情的高温肉制品这一特殊产品,迅速做大了规模,做强了企业,实现了企业规模化、产品品牌化、管理科学化、技术现代化,催生了双汇庞大的肉制品产业。”万隆曾这样总结。

2000 年至 2012 年,凭竞争上规模阶段。2000 年,双汇引进第一条现代化、规模化、标准化的屠宰分割生产线,率先把“冷链生产、冷链销售、冷链配送、连锁经营”的冷链肉模式引入国内,开创了区域肉类品牌。鲜肉模式,双汇制订了“六大区域发展战略”:围绕北京开发京津冀,围绕上海开发长江三角洲,围绕广东开发珠江三角洲,围绕沈阳开发东北地区,围绕成都开发西南地区,围绕河南开发中部地区。双汇产业化成功配套,产业集群效益大幅提高。双汇肉类年销量从 50 万吨发展到 300 多万吨,年销售



● 万隆(左二)参加西雅图中美企业家座谈会并发言。

收入从 60 亿元发展到 500 亿元,成为中国最大、世界领先的肉类供应商。

2013 年 5 月至今,成为世界最大肉类食品企业。2013 年 5 月,双汇宣布,以 71 亿美元并购美国最大、同时也是世界最大的猪肉食品企业史密斯菲尔德;到了当年年底,双汇再以 7 亿欧元收购欧洲最大的肉制品企业 Campofrio。

2014 年 8 月 5 日,双汇旗下另一家公司万洲国际在香港成功上市,与双汇发展一样,成为全球关注的公众公司。

至此,万隆真正让双汇实现了国际化。31 年,万隆领导着双汇,把一个资不抵债的小型肉联厂,发展成为世界最大的肉类食品企业(总资产由不足 500 万元到 670 多亿元,员工由不足 800 人发展到 12 万人,年销售收入由不足 1000 万元发展到 1300 多亿元),在生猪养殖业和屠宰业、肉制品深加工三个领域均排名全球第一。 [下转 P4]