

关注度

7月23日,双汇发展披露,双汇集团决定于近日对济源双汇所有因“3·15事件”涉及的厂内封存、市场陆续退回的鲜冻肉、肉制品全部进行无害化深埋处理。需要处理的产品共计3768吨,处理损失约6200万元。这意味着,此次事件对双汇的冲击告一段落。

“我觉得‘3·15’的影响已经过去了”。就在23日,71岁的双汇董事长万隆在河南漯河双汇集团总部接受了记者访问。

这是一个特别的日子,就在27年前的7月23日,万隆被推选为漯河肉联厂厂长,之后将这个上世纪80年代中期不足千万元规模的小厂,发展成今天年销售规模达到500亿的双汇集团。



晚报记者 马健 图

股东说我可以退了,我就退,如果说我不能退,就继续干。应该说现在我们这个团队比较好,他们都干了一二十年了,杀猪卖肉这个活还干不好?它不像造武器。接班人要

从内部选,外部有我们也欢迎,原则上一定是内行管理。

——双汇董事长万隆

资产重组争取年内完成

7月21日,双汇发展股价回升至71.23元,资本市场的回暖反映出双汇在逐渐走出“3·15”阴影。

3月14日,双汇发展的股价是86.6元,按照重组后的市值是1038亿。用万隆的话,就食品行业来讲,仅次于茅台和五粮液,因为茅台和五粮液属于饮料,如果除了饮料行业,重组后,双汇的市值是最高的。

彼时,双汇发展已经推出了整体上市的计划,同时,员工持股的兴泰集团也通过境外股权变更取代高盛、鼎晖成为上市公司的实际控制人,双汇即将打通实业与资本之间的最后阻塞,同时冲向千亿级公司。资本市场对此高度认可,部分券商目标价给到百元。

不过之后双汇股价大幅受挫。5月4日,股价最低跌到56.22元,市值674亿,蒸发了364亿。之后随着双汇自救,股价上行,按7月21日的股价估算,市值达到855亿。

双汇股票还能不能买?这是一个万隆难以正面回答的问题,所以万隆以双汇的发展做回答,万隆在讲述这半年股价变化后透露,“现在我们重组还正在进行当中。我们最近会加快步伐,争取在今年年底前后,力求完成双汇集团的重组。”万隆表示,这也要看审批进度,如果快,今年可以结束,慢的话要到明年一季度。这一重组以后,双汇此前被批评的关联交易将不复存在,双汇的管理团队也会有所变化。

据介绍,如果今年重组完成,集团公司所有主业相关业务均要注入,报表合并,万隆希望进程越快越好,目前证监会仍在审批中。

屠宰场+养殖+饲料配套挺进上游

目前,双汇拥有资产100多亿元,从养殖业、饲料业、屠宰业、肉类加工业,到化工、包装、商业和物流业,实现了全产业链经营。正在逐步地向完善的、配套的产业链发展。特别是“3·15”事件后,双汇更为重视上游的推进。

记者了解到,今后双汇的上游领域将会配套进行,原则是屠宰业做到哪里,养殖业就跟到哪里。比如,200万头的屠宰场,配备50万头的养殖场,再配一个20万头规模的饲料厂,做肉类联合加工。

目前双汇一年大约有1300万头屠宰量,自产生猪约30万头,虽然在肉制品企业中养殖规模最大,但是比例仍然很低。

“养殖业投入很大,我们是跟日本企业合资进行的。双汇比较专业的是屠宰和肉类加工基地,养殖业正和日本企业合资做,这个我们正在加快发展,但我觉得没有10年以上的时间,养殖业和屠宰也不会完成(配套)。”

在猪产业链中,养殖业是高风险、高投入、低收益的环节。据万隆估算,按照标准规模化工厂建设,1万头猪投入基本上在800万到1000万元。

万隆表示,中国需要大力调整结构,发展规模化的养殖业,发展中大型的肉类联合加工企业。

对话万隆

需要大企业控制猪肉市场

记者:中粮、新希望、双汇等都在加大养猪力度,这会不会造成未来几年生猪市场出现泡沫?

万隆:中国每年出栏生猪是6亿头左右,是全世界猪肉的50%,可以说是世界上最大的一个猪肉市场,也是养殖业和猪肉消费最大的市场。但我们中国的养殖业和肉类加工业很多,几万家。人家外国三五家的肉类企业就控制了一个国家50%的市场,我们屠宰业是散、乱、差、小,管理起来难度也比较大。

所以食品安全的隐患也比较多,很需要中国武装起来一批大的企业来控制这个市场。政府监管的力度成本也会越来越小,所以我们很欢迎像金锣、雨润、中粮尽快发展起来。这么大的产业市场,我觉得不是三五家、10家、20家能够干完的。你算一下,今年1公斤生猪涨了5块钱,一头猪至少涨500块钱,一年五六亿头猪就涨几千个亿吧?我们不用担心会出现泡沫,出现泡沫实际上还早。

记者:双汇正在进军商业连锁店,自建渠道有哪些目标?

万隆:我们建双汇连锁店的目的也是为了卖肉,我们叫“围绕工业办商业,办了商业办工业”。把自己的商业建起来,有利于带动工业的发展,所以我们才发展这种以销售肉为主的连锁店。

但我们之前办得不是很成功,现在商业竞争很激烈,所以下一步我们要调整战略。其实我们整个战略都要调整,发展肉类工业,今后首先要在省会城市,在一、二线城市发展。比如我们在哈尔滨、长春、沈阳、南京、昆明、南昌、郑州等地规划建设,南昌和郑州的快开业了,其他的地方,因为今年“3·15”的影响,推迟了一下。预计四季度,陆续又要开始了。

记者:有位专家提到国内生猪还存在抗生素的滥用、重金属超标等问题,您觉得如何保障一头猪的安全?

万隆:你提这个问题确实符合实际,中国对防疫问题和药物的使用,确实要加大监管力度。

这条产业链是比较长的,在这个产业链上应该说是各负其责。第一,企业要尽到主体的责

任。第二,政府也要按照产业链分工,加大监管力度。比如瘦肉精,没有喂瘦肉精的饲料,就不会有瘦肉精的猪。没有瘦肉精的猪,屠宰业也不会生产这样的肉,食品行业产业链的各个环节都要尽到自己的责任,严格划拨,搞好检验,政府要加大监管力度,把各个环节应该解决的问题解决掉,也要严格监管,力求做规范,确保食品安全,确保药残、兽残、农残的残留达到国家的要求。

记者:怎么考虑接班人的问题?

万隆:股东说我可以退了,我就退,如果说我不能退,就继续干。应该说现在我们这个团队比较好,他们都干了一二十年了,杀猪卖肉这个活还干不好?它不像造武器。接班人要

从内部选,外部有我们也欢迎,原则上一定是内行管理。

据《南方都市报》

永乐启动“优质大店战略”
打造家电卖场新坐标

2011年河南家电连锁市场迎来新变革,注重单店效益的“大店战略”已成为行业发展焦点。据悉,今年河南永乐将在保持网络渠道第一竞争力的基础上,大范围开展以“优质大店”为核心的门店转型战略。作为试点门店的建文店、大岗刘店将于8月5日重张开业,重装后年销售额将超过亿元,成为河南家电连锁市场又一卖场新坐标,将给郑州市民带来更贴心、更完善的服务。

巨资打造家电卖场新坐标

据了解,改造后的永乐建文店、大岗刘店在商品品类布置、商场格局方面进行了全面调整,其中彩电专区增加了店中店,环境优雅,更适合样机摆设和展示;还增设了数码、手机专区,新品数量也大幅增加,并增派了专业的数码、手机导购员。

河南永乐采销总监刘露女士表示,在经营规模、服务标准、消费体验、营销模式、购物环境上,把建文店、大岗刘店打造成明星家电产品大卖场,巩固河南永乐省会市场的战略布局,给郑州市民带来更贴心、更完善的服务,激活郑州家电消费潜力。

刘总还介绍,建文店、大岗刘店将借鉴日本、欧美家电卖场的优点,进行全面的升级改造,传统家电、生活家电和3C家电将会得到最充分的展现,其消费定位将涵盖所有的消费电子产品消费者。建文店、大岗刘店再次开业后年销售额将

超过亿元。

永乐门店战略转型
推行旗舰战略

据悉,永乐电器投入重金,闭店近两周对建文店、大岗刘店进行全方位升级。对于零售店来说,每闭店一天就要损失一大笔销售额和利润。究竟是怎样的考虑,驱使永乐推出如此“大动作”?

刘露告诉记者,此举缘于河南永乐整体战略布局。据悉,2011年河南永乐将大范围开展门店转型战略。在家电行业利润越来越低的今天,提高单店经营质量将成为行业未来发展的方向。去年河南永乐开始试水门店战略转型,改造后门店销售同比提升了70%以上,牢牢稳固了郑州家电卖场霸主地位。此次升级的建文店、大岗刘店是河南永乐2011年战略转型的首批试点店。永乐电器不惜重金打造旗舰店的消息表明,一场以集中精力打造“优质大店”,提高单店质量的“大店战略”正在向业内渗透。

樊无致/文

