

去菜市场买热鲜肉曾是中国人几千来的习惯,如今吃肉已进入冷鲜肉时代,而这与一个敢于“吃螃蟹”的中国年轻人密不可分。20年前,一个年轻人来到欧洲,发现了冷鲜肉和低温肉制品,更重要的是他发现了一个国内全新的空白市场。这个年轻人就是雨润集团创始人祝义财,如今雨润集团已从一家小肉食品加工工厂成长为年销售额破千亿元的大型企业集团。

T₄

2013年12月27日 星期五
责编:张虎 美编:时芸 组版:王盛吉



雨润控股集团董事长 祝义财



雨润集团参加“第七届跨国零售集团采购会”

2012年,雨润集团实现销售收入1061亿元,集团综合实力位列中国企业500强第112位,中国制造业500强第39位,中国民营企业500强第8位。



雨润总部大门



雨润总部办公大楼

雨润:做食品就是做良心

小肉食品厂“升级”千亿产业集团

一趟欧洲之行,让祝义财发现了国内市场的一个巨大空白。回国后,祝义财成立了南京雨润肉食品公司,但事情并非想象的那么简单。

第一个吃螃蟹的人拥有的不仅是机遇,更多的要面临风险和挑战。为了推广冷鲜肉,雨润对每一个顾客讲解冷鲜肉和热鲜肉的区别,同时,为了保证加工质量,雨润在创立之初就斥巨资从国外引进最先进的设备,这在上世纪90年代的中国民营企业中并不多见。此后20年,“雨润”不仅成为全国知名的食品品牌,还成功推广了冷鲜肉和低温肉制品,改变了中国人的肉食品消费习惯。

从最早的一个小食品加工工厂发展成为现在国内知名的民营企业,雨润集团表示,关键就在敢于冒险、善抓机遇。在20多年的发展历史中,曾出现了三次重大发展机遇,每一次都被雨润及时抓住。第一个重大机遇就是被媒体誉为“蛇吞象”的“南京罐头厂收购事件”,这次收购开创了江苏省民营企业收购国有企业的先河,也使企业进入了快速发展期。当年收购南京罐头厂,就实现了盈利,5个月销售9600万元,打破了罐头厂建厂以来的历史纪录。兼并重组、机制创新,使原本的国有企业发出了前所未有的效率和效益。

第二个重大机遇就是雨润与哈尔滨大众肉联的强强联合,也为雨润布局全国打下了坚实基础,拉开了进军全国的序幕。第三个机遇就是通过二级市场举牌收购南京中商,雨润集团从此走向多元化扩展、多产业齐头并进的发展局面。

除了食品和商业两大产业外,近年来雨润进军农产品物流业、旅游酒店业和房地产行业,也均是通过收购打开局面。如今,雨润集团已形成集食品、农产品物流、现代商业、旅游酒店、房地产、金融和建筑等七大子集团于一体的大型多元化产业集团,旗下拥有雨润食品和中央商场两家上市公司。2012年,雨润集团实现销售收入1061亿元,集团综合实力位列中国企业500强第112位,中国制造业500强第39位,中国民营企业500强第8位。

“做食品,就是做良心”

“民以食为天,食以安为先”,食品安全已经成为关乎国计民生的头等大事。食品安全

不仅要靠政府和媒体的有力监督,更要靠所有食品企业的道德自律。

“食品安全大于天,企业责任重于山。做食品,就是做良心。”这是雨润创始人祝义财经常挂在嘴边的一句话,也是雨润员工的工作信条。

记者了解到,为了保证食品安全,雨润已形成了颇具特色的文化体系。如雨润实施“食品安全一票否决”制,和每个经营企业总经理签订食品安全责任书,凡是违反食品安全管理规定的总经理,不论经营业绩大小,一律立即撤职下岗。

另外,雨润还构建了完备的食品安全管控体系,如形成完善的原辅料卫生检查体系,先进的出厂质量控制体系及完备的产品质量管理体系和全覆盖的物流冷链管理体系等。

雨润还率先在行业内推行食品安全全程可追溯体系建设,为每一批次产品建立“户口档案”并统一编码;对每个生产环节的数据进行记录保存;对每一家供应商实行在线管理并溯源等。

今年以来,雨润食品在原有成熟的“二维码”基础上,投资数千万元,进行升级版的“三维码”电子追溯系统建设,目前已经在部分工厂试运行,争取在明年底前全面推广。据悉,基于物联网技术衍生出来的“三维码”技术更加先进,功能也更强大,每件商品的商标上都安装有一个芯片,通过与北斗系统联网,只要一扫即可立体地追踪到其流动轨迹,包括从哪个仓库运送到了哪个零售点,以及实时冷链温度等,真正实现整个产业链全过程的电子记录追溯。

据悉,雨润牌低温肉制品市场占有率连续15年位列全国前茅,雨润冷鲜肉也连续第二年获得全国同类产品市场销售冠军,雨润食品被评为中国消费市场20年来最具影响力的消费品牌之一。如今雨润产品已经走出国门,出口至韩国、新西兰、澳大利亚等多个国家和地区,国际化发展的战略初步成形。

2015年销售力争破2000亿,冲击世界500强

回望雨润20年的成长历程,就是一条转型升级之路。如今,雨润已从食品主业拓展至农产品物流、现代商业、城市综合体、旅游酒店、金融保险等产业,全部围绕老百姓的“衣

食住行”,扎扎实实在实体经济领域耕耘。

为了实现这个梦想,自2011年11月起,雨润就着手进行企业战略结构调整与业务重组,逐步完善企业法人治理结构,厘清企业出资者与企业经营管理者的界限,期望以现代企业完善的法人治理结构为依托,通过七大产业子集团齐头并进的方式,最终实现进军世界500强的宏伟蓝图。

经过两年的不懈努力,目前已经形成以雨润控股集团为投资控股平台,以食品集团、农产品物流集团、现代商业集团、旅游酒店集团、房地产集团、利安人寿、建设集团等七大子集团为业务载体的全新战略架构。

雨润控股集团董事长祝义财表示,民营企业面对未来的发展机遇必须做好创业能力、责任担当和价值引领等多个方面。首先,民营企业要从战略高度培育可持续的创新能力。“创新不是‘天才的闪烁’,而是企业家艰苦努力的结果。创新既需要高昂的成本,又充满巨大的风险,需要企业家用躯体去铺路、用生命去探险。”

在全球经济发展的格局中,祝义财认为,中国企业与发达国家企业的最大差别是:中国企业是“价值的追随者”而不是“价值的引领者”。他认为,今后中国的民营企业要从价值的追随者到引领者,必须要有颠覆式创新的勇气,要有超强的战略眼光,从未来走势看,民营企业的价值引领,可以在两个方面进行突破:一是在实体经济的发展模式上,二是在产品制造和服务的精益求精追求上。

在资本市场的高回报下,很多人无心做实业,长此以往,必将形成产业的空心化,甚至危及国家的产业安全和金融安全。但有责任的民营企业必须通过管理创新、技术创新和流程再造,来坚守实业,壮大实体经济。只有实体经济强了,资本市场才会有可持续发展的基础。同样,当资本注入实体经济能获得稳定的回报,也会加速产业和经济的转型升级。“以雨润为例,我们做的是传统产业,但我们进入了资本市场。同样,我们在资本市场的影响力,可以更多地募集低成本的资金,来发展我们的实业,提高我们的产业竞争力。”

祝义财表示,以实业为本,让资本助力产业,使我们有信心在2015年实现销售收入突破2000亿元,向世界500强发起冲击。

现代快报记者 刘元媛