

老将马相杰连任总裁，辅佐新帅掌舵双汇发展



大河财立方
2024-09-02 23:26:41

2024年：新帅与老将

【大河财立方 见习记者 夏晨翔】双汇发展新帅万宏伟接替父亲万隆成为董事长之后，在传承中维系了公司高层的稳定与连续（更多请点击相关报道：[双汇权力交接！万隆交棒，次子接班](#)）。

9月2日晚间，双汇发展（000895.SZ）发布公告称，经公司董事长提名、董事会提名委员会审议，聘任马相杰为公司总裁，刘松涛为公司常务副总裁兼财务总监，张立文为公司副总裁兼董事会秘书等。

一众高管虽略有变动，但也多为双汇老将。特别是马相杰，2017年底升任公司总裁一职并于次年进入董事会，至今已和万宏伟在董事会中搭班工作6年。在此期间，双汇发展营收规模突破700亿元，净利润超60亿元，创造历史辉煌。

不过，“楼船巨舰”也有遭遇前行阻力之时。辉煌过后，双汇发展最近三年的营收连续下滑，公司股价也在2020年达到历史高点后持续下跌调整。业绩压力背后，更深层次的原因是，当前经济形势下，快消品行业的消费信心仍然复苏缓慢。再次连任总裁的马相杰，该如何辅佐万宏伟掌舵领航、行稳致远，是外界关注的焦点。



2012年：生鲜冻品起势

技术研发员出身的马相杰，在外界的印象中显得颇为低调。不过，梳理其过往履历，2012年，对于他，对于双汇发展，都是一个绕不开的年份。

一直以来，肉制品业务（产品包含高温、低温肉制品两种）和屠宰业务（产品为生鲜冻品），是驱动双汇发展的两大引擎。

在2017年底升任双汇发展总裁一职之前，马相杰曾执掌生鲜品事业部6年之久。也正是在他的任期内，双汇发展的屠宰业务快速发展起来。

据了解，2012年之前，双汇发展的屠宰业务主要是“走精细分割以赚取差额利润”的发展方针，但却存在产品无法放量、产能利用率低的问题。

2012年，双汇发展坚定了“屠宰放量”思路，提出了“5329”发展规划（即逐步取消冻品销售，实现出厂肉品50%为白条、30%为分体、20%为分割、90%为鲜肉的销售目标）。与之相对应的

是，公司还调整了销售渠道，计划将农批市场销售比重从33%提高至50%。

年报披露，2011年，双汇发展的生鲜冻品实现营收144.72亿元，占营收比重仅为39.51%。时至2015年，生鲜冻品的营收已达到244.44亿元，占营收比重54.69%，首次超过肉制品业务。

在产销量方面，2011年，双汇发展生鲜冻品产量和销量分别为95.98万吨、94.37万吨。2012年，产、销量分别增长了19.19%、21.65%，而当年其肉制品业务的产、销量仅分别增长6.44%、7.16%。2017年，生鲜冻品的产量已达到152.93万吨，销量增长至151.93万吨。

此外，自2012年起，双汇发展的屠宰量也出现了跨越式增长。Wind数据显示，2003年至2011年期间，双汇发展生猪屠宰量最高时才523.49万头。2012年大幅增长至1141.86万头，2015年已超过1500万头。

另一方面，母公司万洲国际在全球范围内的布局，也为双汇发展开拓屠宰业务提供了助力。

2013年9月，双汇发展母公司万洲国际（彼时名为双汇国际）宣布完成收购美国肉业巨头史密斯菲尔德的全部股份，后者是当时全球规模最大的生猪生产商及猪肉供应商。

2014年3月，万洲国际将史密斯菲尔德精选冷鲜肉引入郑州市场，以“史蜜斯”品牌出售。此后，双汇发展加大了对史密斯菲尔德的采购力度。

2015年，双汇发展向史密斯菲尔德直接或间接采购猪分割肉、分体肉、骨类及副产品，采购金额合计约20.8亿元。2016年则全部采用间接采购的方式，采购金额增长到了41.91亿元。

资料显示，2016年，史密斯菲尔德向中国出口猪肉28万吨，占美国向中国出口猪肉总量的43.77%，占中国进口猪肉总量的9.48%。

生鲜冻品业务的起势，助力双汇发展迎来了高速发展时期。2012年至2016年，双汇发展的营业收入先后迈过400亿、500亿大关，净利润也从2011年的13.34亿元增长至2016年的44.05亿元。



2017年：临危受命任总裁

美中不足的是，双汇发展的屠宰业务毛利率始终远低于肉制品业务。一直以来，公司屠宰业务毛利率多在5%至10%区间浮动，而肉制品业务毛利率则保持在30%左右。

对于双汇发展而言，屠宰业务是其营收的重要来源，肉制品业务则是其利润的基本保障。

不过，屠宰业务扩张之时，双汇发展的肉制品业务却未能齐头并进，反而呈现出此消彼长的态势。

2014年至2016年，双汇发展肉制品业务的营业收入连续三年同比下降，旗下火腿肠、烤肠和午餐肉等高温肉制品的业务收入增长曲线也逐渐变缓。

种种因素叠加之下，2017年度，双汇发展实现营收504.47亿元，同比下降2.65%，归母净利润43.19亿元，同比下降1.95%。这是双汇发展自上市以来，首次出现营业收入和净利润双降的局面。

压力在前，老将马相杰临危受命。2017年12月27日，双汇发展发布公告称，马相杰接替游牧，受聘为公司总裁。

2018年8月，马相杰进入董事会，与其一起进入的，还有万宏伟。自此，两人正式在董事会中搭班工作。

在马相杰任职总裁之后，双汇发展的产品结构也进行了调整。围绕着“稳高温、上低温、中式产品工业化”的产品战略，双汇发展加大了产品研发力度，2018年研发费用同比增长24.68%。

数据进一步显示，2019年，双汇发展推广的中高端产品中，肉制品特优级结构占比提升了2.1个百分点，核心产品王中王销量增幅超过10%。新产品销量占肉制品总销量的比例提升1.1个百分点；“辣吗？辣”、无淀粉王中王、肉块王等新产品年销量均超过1万吨，火炫风刻花香肠、俄式大肉块香肠、斜切特嫩烤火腿等新产品年销量均超过5000吨，新品上市成功率和市场竞争力不断提高。

另一方面，双汇发展也进一步提升了销售渠道的把控力。2017年，双汇发展共有生鲜冻品销售网点数目超6万个，网点数目年均增速20%。

而根据其2017年—2020年的扩充计划，公司每年将新增超1万个生鲜销售网点，在2020年实现超10万家全国生鲜网点。

此后，双汇发展的业绩再次起飞。2019年营收同比增长23.74%，首次突破600亿元大关，归母净利润同比增长10.7%，首次突破50亿元大关。

2020年，双汇发展更是实现营收738.63亿元，归母净利润62.56亿元，再次刷新公司业绩的历史纪录。



2024年：新帅与老将

8月29日晚间，双汇发展发布第九届董事会第一次会议决议，选举万宏伟为公司第九届董事会董事长，万隆为董事会审计委员会委员。

84岁的创始人万隆，终于在双汇发展成立40周年之际，将董事长之位交到了儿子万宏伟手中。

接任之后，万宏伟表示，将做好战略传承，围绕肉类加工不动摇，围绕肉类产业不转向，今后方向不变，目标不变，落实第九届董事会经营工作的目标。

也正如万宏伟所说，接替父亲万隆成为董事长之后，双汇发展首先在传承中维系了公司高层的稳定与连续。

9月2日晚间，双汇发展发布公告称，经公司董事长提名、董事会提名委员会审议，聘任马相杰为公司总裁，刘松涛为公司常务副总裁兼财务总监，王玉芬为公司总工程师，乔海莉等为公司副总裁。

一众高管虽略有变动，但也多为双汇老将。而马相杰再次连任双汇总裁，将辅佐万宏伟踏上新征程。

“双汇创始人万隆交棒董事长但留任董事，可见他对新团队扶上马送一程的良苦用心。马相杰可以说是万隆一手提拔的‘老人’，有着压舱石的重要作用。而万宏伟董事长接棒后，一个更年轻化的双汇发展管理团队也将正式扬帆起航。”专业投资人郭天杰告诉记者。

不过，摆在新帅和老将面前的，仍是重重考验。

财报显示，双汇发展的业绩在经过2020年的辉煌之后，逐渐陷入低谷。2021年至2023年，其营收分别为688亿元、627.3亿元、601亿元，呈现持续下滑态势。归母净利润也由2020年的62.58亿元降至2023年的50.53亿元。今年上半年，双汇发展实现营收275.93亿元，同比下降9.31%，归母净利润22.96亿元，同比大幅下降19.05%。

表现在二级市场上，2020年8月31日，双汇发展盘中股价最高曾达到58.98元/股。截至2024年9月2日收盘，双汇发展股价仅为23.26元/股，相比高点已经腰斩。

在今年4月举行的2023年度业绩说明会上，面对“2023年业绩承压，2024年会采取哪些措施扭转局面”的提问，马相杰回复称，2024年公司肉制品业将继续落实“两调一控”，推进网点倍增，顺应市场渠道变化，大力开拓新兴渠道；生鲜品坚持“六个结合”的经营策略；同时全面推进养殖业的管理提升，加快推进新兴产业的发展。

在当前经济形势下，再次连任总裁的马相杰，该如何应对外部经济环境压力，克服各种挑战，辅佐万宏伟掌舵领航、行稳致远，要交由时间去证明。

责编:陶纪燕 | 审校:陈筱娟 | 审核:李震 | 监审:万军伟

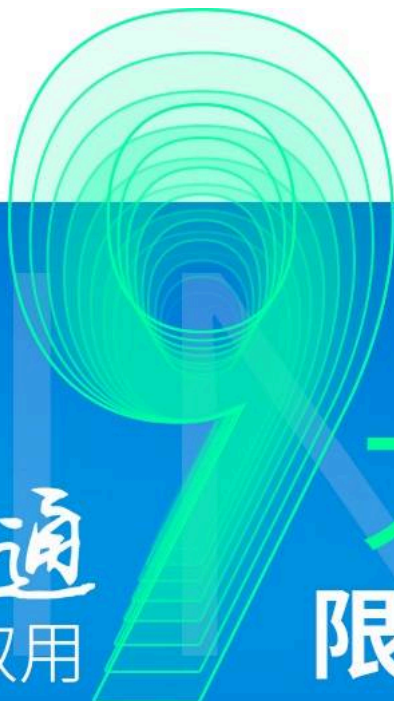
版权声明

大河财立方所有原创内容，未经大河财立方书面授权，任何媒体、网站、个人及其他组织不得转载、复制、重制、摘编、展示、改动或建立镜像。如已转载，请自行删除，如需转载或合作，请联系：0371-67911632；bq@dahecube.com。



三方招采通

全网覆盖 灵活取用



大权益

限时免费体验

Anyprint v1.4