

# 全球农化巨头都在买买买的时候,红太阳干了这么一件事

前不久,涉及资金规模达625亿美元的“拜耳—孟山都”收购案宣告尘埃落定。耗时整整两年多、先后说服了30多个国家的监管机构……漫长的婚约充分显示了这两大全球巨头对这次结合的坚定意志。

事实上,自2014年富美实收购科麦农以来,全球农化产业版图的格局调整就一直风起云涌,而且呈现的往往并不是“大鱼吃小鱼”式的吞并,而是强强联姻的霸主地位更迭。例如,杜邦和陶氏已于2017年8月底成功合体(涉及金额1300亿美元);世界农化行业巨头先正达被中国化工收购(收购金额430亿美元);近期又传出消息,UPL公司将收购爱利思达生命科学公司(PSP)的农药业务,这也是印度公司迄今最大金额的境外交易之一。

自2015年以来,全球农化市场持续低迷,巨头们的并购举措,既有抢占全球市场份额、争夺行业领导优势的现实考量,更有押宝农业与生物科技将是下一次科技革命爆发点的前瞻判断。在这样的情势下,作为世界农业大国以及全球最大的农产品进口国,中国的农化行业能否自立自强,无疑对未来的国力竞争具有举足轻重的作用。中国化工收购先正达的大手笔,自然体现了鲜明的国家意志,而以红太阳集团为代表的中国农化龙头企业,也纷纷围绕国家产业发展导向,大举推进并

购整合,就像近30年来这批民族实业为中国农化争得了世界话语权、定价权一样,再次发起了新的远征。

近年来,随着国家农药化肥零增长政策的进一步贯彻实施,高效、低毒、环保农药品种的比例不断增大,国内农药使用量不断下降,终端使用市场规模已经触顶。农业部数据显示,我国农药使用量零增长目标已经提前三年实现。随着使用技术的提升,机械化、智能化施药体系不断完善,未来用量只减不增。随着环保压力下的总供给收缩,市场向技术和规模领先的龙头优势企业集中,加之国内市场需求受制于“农药使用量零增长行动方案”难有大幅增长,国外农化巨头对中国市场的加力争夺以及中国农化巨头对国外市场的不断开拓将成为常态。今年,红太阳收购阿根廷Ruralco公司,只是其全球布局的一个缩影。

最近,一篇刷屏文章《苏商的十字路口》写了红太阳集团董事长杨寿海等改革开放后崛起的江苏第一代民营企业家,并特别提到“连红太阳这样如此传统行业的公司,也要做金控了”。把红太阳视为“传统行业的公司”,显然是前文作者的“老黄历”没有及时更新。在农化主业之外,红太阳集团近年来斥巨资布局的医药健康、智能汽车、环保与新材料、大数据等等产业集群,哪一个不是“传统行业”?

红太阳为什么要做金控,其实杨寿海7月9日在上海为红太阳金控揭牌时已经说得很清楚了:“当前红太阳集团正处于历史性的转折时期,金融的支撑作用尤为重要!”

进军金融,是杨寿海的多年夙愿,并为此筹谋多年,于去年11月成立金控公司。7月的这次揭牌,是红太阳金控运营大半年以来斐然成绩的一次正式检阅,杨寿海郑重宣示:“红太阳金控的揭牌,标志着红太阳集团‘一核四芯’5大战略新兴产业、22个行业全部成功落地,红太阳产业链生态圈闭环正式建成!”

早前,杨寿海已经多次表示,红太阳金控要做红太阳集团引领产融结合的龙头,“金控不是金融单位,而是产融结合平台”的定调以及“以产促融、以融兴产”的八字方针,都表明了红太阳金控依托于产业生态、服务于产业发展的根本任务。这次揭牌仪式上,杨寿海更是进一步宣布,未来3年累计投资100亿元,加速金控发展,在为集团进军世界500强构建有力的金融支撑的同时,要把金控打造成为中国新时代“新金融”第一阵营的独角兽企业。

今年5月,叶辉在获颁“供应链金融年度创新人物”时,介绍过红太阳金控“供应链金融+产业资本”的双擎驱动战略。他表示,“产业链生态圈是围绕核心企业或者主导产业这

主轴,通过供应链关系、资金关系等网络联接起来的内生系统;供应链金融的使命是提升系统价值,而产业资本的任务是帮助主轴做大做强,二者缺一不可,相辅相成。”当时他透露,红太阳金控的供应链金融业务已在南京、苏州、常州、南通等江苏多个万亿级GDP城市全面落地,接入服务平台的中小微企业已经超过1300家;与此同时,红太阳金控已经与高盛、浙商产融、中信等国内外20多家一线投行建立了合作,共同组建近200亿资本,意在整合境内外的产业和金融两手资源,推动国际、国内两个市场的并购整合,大力提升红太阳在相关产业领域内的领先地位。

坐拥深厚的产业根基,背靠强大的资本支持,红太阳“买买买”的节奏,必然是紧跟甚至超越行业整体的鼓点。据悉,目前红太阳金控手中已有多项并购选项正在同步推进。

随着全球市场复苏以及优势产能扩大,海外市场战略价值提升,中国农化龙头的海外扩张有利于在短时间内助力公司扩大生产经营规模,降低成本费用;提高市场份额,提升行业战略地位、知名度及竞争力;快速获得先进的生产技术、管理经验、销售渠道、专业人才等各类资源,在全球农化巨头诸侯争霸的时代,为中国的民族实业争得战略高地和话语权。

张林峰、熊江弘

张春华:浅谈在桤溪学习半年的成长与体会

## 只有平台才能发挥自我价值 只有感恩才能回报红太阳

**集团董事长杨寿海:**张春华同志是在红太阳一直默默无闻、无私奉献的老员工之一,近几年来,通过华歌生化和华洲药业(桤溪)的历练,从技能到思想都有了长足的进步。希望我们各级干部像张春华一样,不断自我反思、自我体验、自我完善、自我优化、自我转型。加快适应红太阳新征程的步伐,加快用新理念、新精神为红太阳大家庭的共同事业、命运、价值做出各自的新贡献。

2013年初,我从桤溪到重庆万州工作,5年后,我又回到了桤溪!转眼间,我已在桤溪工作近半年时间,回顾这段时间的工作感觉收获颇多。因为在万州的五年,让我成熟了很多;又因为回到桤溪这个我成长的地方,让我再一次认识了自己。这么短短几年能够有这样的机会让我向不同的领导学习,请教是我的幸运。

在杨总的理解和体谅下,我回到桤溪,带着一颗真诚的感恩的心去奉献,回报红太阳对我这么多年的认同和培养;在公司领导的帮助下,我的工作开展也游刃有余,当然更多的是,领导们在实际工作中各种方法和经验的教导也让我学到了很多为人处世的道理。

以下是我通过近半年的学习获得几点感悟:

### 格局决定思路,思路决定出路

5月23日,桤溪中心天然气锅炉一次点火成功,正式开始运行。5月30日,公司接环保通知,从6月1日起燃煤锅炉全部禁止运行,桤溪又一次走在了政策的前面。

一开始整个公司对于负责人陈新春不断催促天然气锅炉的进度还是有点不理解,因为南京市工信局来公司检查锅炉时明确表示八月底天然气锅炉能运行就可以,时间还很充裕。而陈总要求五月底必须能试运行,好的领导必须要有好的格局、有政治家的敏锐感,事实证明了工作前移的重要性,让我们能够从容的面对政策变化而不至于措手不及。

### 只有想不到,没有做不到

6月15日桤溪中心污水收集池完成土面绿化,至此污水大塘无害化生态整治全面完

成,使用20年的污水收集池画上了圆满的句号。2016年10月污水收集池停用,历经20个月到2018年6月,从废水处理到污泥固化,特别是从今年四月份污泥灌装开始,桤溪中心集中所有力量,争分夺秒、全力以赴在中央环保督察回头看之前圆满完成回填工作。污水收集池作为一六年督办的环保问题,备受各级政府的关注,省、市、区开始对桤溪中心进行频繁的检查,各级领导带着问题来检查,带着满意的答案离开,各界政府对桤溪中心自加压力,合法合规进行无害化回填绿化污水收集池表示了高度认可。

同时桤溪中心抓住环保核查的契机苦练内功,一是进行厂区地下管网改造,地下管网因年久失修漏点较多致使厂外沟废水居高不下,本着花小钱办大事的原则,利用管廊原有闲置管道进行地下管网改造,将地下管网全部上管廊,停用所以地下管线,目前已全部整改到位,从根本上解决了厂外沟平时废水多的问题,消除了这个一直存在的环保隐患;二是对厂区清污分流进行排查整改,组织员工共清理雨水沟近12000米,进行雨污分流整改15处,彻底杜绝了地面长流水;三是对原有环保考核制度及时进行了修订,严格奖惩力度强调一把手的责任,使环保工作进入常态化管理的良性循环。

### 高度的敬业精神和责任心

没有对比就没有突出,同样的平台为什么有那么大的差别,为什么他能独挡一面,而你却碌碌无为,现在我终于明白做人做事的态度和责任担当最终导致了人与人之间的天地之别。一直讲态度决定一切,现在终于有点体会,如果我们自



动自发的把工作做好,还不停反问自己能不能做的更快、更好,以高度负责的责任心去对待我们的事业,我想就可以成功,就能够完成别人做不到的事情,达到别人达不到的高度,这一点在我回到桤溪工作后由其体会深刻。我想红太阳正是因为有一群“5加2”、“白加黑”的有高度责任心的、敬业的、有工匠精神的一群人才使得红太阳的发展越来越壮大。

### 勇于担当实干兴业

以前看到一句话说“管理是盯出来的,技能是练出来的,办法是想出来的,潜力是逼出来的”,但是体会不是很深,可能是没有那么大的压力。现在却深有体会,面对桤溪中心的转型升级和环保督查常态化的压力下,我们不但完成了当年复产、当年扭亏为盈的奇迹,而且桤溪各产品在技术和环保上的进步也是惊人的。敌草快今年真正实现了清洁生产,三废零排放。吡虫啉不但含量达到98%,而且废水量减少一半以上,COD排放总量削减90%以上,库存危废下降50%以上等等一系列工作的完成,不但让各级领导看到了希望,更重要的是使桤溪中心走上了绿色可持续发展的道路。

### 关心关爱员工凝聚发展合力

在桤溪转型升级的关键时期,如何让杨总提出的“全员幸福红太阳落地生根,在幸福的道路上一个不掉队”,这是我们积极要做的事情,面对大部分十五年以上工龄的老员工朝夕相处一起工作,不是亲人胜似亲人,怎样才能得到大家认可和理解呢,我想唯有深入车间到员工中间不带任何目的和他们交心,倾听员工的心理话,了解员工的真正诉求,解决员工的实际困难,只有这样才能让大家信任我们理解我们的苦心,只有通过这样不断的沟通交流,员工不断的得到正面的信息才能使大家越发的理解支持我们的工作,这也让我深刻体会到员工都是非常淳朴的,你对员工付出越多得到员工的回报就会越多,工作就越容易开展。

经历的越多,感悟就会越多,就会越觉得自己需要学习的越多,就会越体会到自身的不足,感谢总部调我到万州让我开拓了眼界,更感谢总部让我回到桤溪对照标杆认识到自身的不足。在桤溪转型升级的关键时期,我唯有自加压力、自觉自行的加强学习,为桤溪生态农业产业园的转型发展以尽绵薄之力,来感谢公司的栽培和厚爱。