

3月24日,郑东新区CBD,新郑州的标志性建筑会展中心、艺术中心静静地矗立在春日明媚的阳光中,大气彰显。如意湖一泓清流沿玉带般的人工运河潺潺涌动。

站在白象食品集团董事长姚忠良位于世贸大厦顶层的办公室里,新区美景尽收眼底。

这是一个高屋建瓴的视角。当描述未来的企业蓝图时,春日的阳光不意地洒在他的脸上,金光闪闪。那是一个庞大的食品王国,在生产方便面的基础上多元化发展,保健食品、生物食品、女士专用食品……

然而,十几年前的白象还只是河南省粮食厅下属的一个食品公司,由于背离市场规律,企业严重亏损。6年换了6任一把手,直到1996年,姚忠良接掌这个“烂摊子”。

此时的姚忠良才三十出头,有着很好的政治前途,他为什么会放弃光明的仕途,主动请缨去收拾这样一个“烂摊子”,完成他人生的一次华丽转身?

晚报记者 程国平/文 王银廷/图



— 回望感言 —

●其实,打市场就跟抓鱼一样,一般人只看到水面的浪大、水浑,鱼不好抓,即使有经验的渔民打上鱼的概率也是有限的。但当潜水员深入到水下以后,就能想抓什么鱼就抓什么鱼了。

●之所以会觉得搞企业难,是因为不明白如何解决供需之间的矛盾。如今有这样一种现象,企业想把产品卖出去很难,但与此同时,消费者也很难买到合适的产品。中国市场的空间仍然很大,只要找到供需之间的平衡点,找到别人找不到的东西,你就不难了。

姚忠良



郑州晚报 中共郑州市委党史研究室 联办

1.1991年9月12日,炎黄二帝巨型塑在黄河游览区隆重奠基。

2.1991年12月2日,郑州市集中供热管网工程举行开工典礼

接手亏损小厂,从街边叫卖方便面起步

10多年改革带领“白象”华丽转身

姚忠良 放弃仕途的领舞者

牵手白象

他放弃仕途接手亏损小厂

姚忠良心里始终有个梦想——当一名叱咤风云的将军。所以高中毕业后他没有上考中的大学,而是参军,梦想参加对越自卫反击战。但到了部队仗很快打完了,将军梦也随着战争的结束告一段落。

1983年,姚忠良转业到县粮食局继而又调到地区粮食局。这期间,他一面工作一面继续复习准备高考。那时候他最喜欢看《资本论》等经济学著作。对于萌动中的改革开放,他更加关注,也在思考着社会向何处去。

上世纪90年代初,改革开放的理念已在中国大地传播了10余年,特别是邓小平的“南巡讲话”,让人们朦胧的市场意识一下子清晰起来。姚忠良敏锐地意识到当时正在中国社会发生的这些深刻变革。

因为有了这样的认知,姚忠良一直希望到企业工作,参与市场经济的改革。然而此时他的仕途可谓一片光明,他从县城一路“走”到了河南省粮食厅。即便如此,1996年,他还是主动出任了粮食厅下属的那个严重亏损的小厂总经理。“现在四五十岁富有作为的一代企业家,是市场经济体制改革的推动者,我很幸运,成为他们中的一员。”姚忠良这样描述自己的感受。

领舞白象

从街边叫卖方便面起步

姚忠良走马上任时,向粮食厅要的唯一条件是“自主的用人权”。在他看来,这是一把“上方宝剑”,只有改变观念才能改换机制,才能让这个濒临绝境的国有小厂起死回生。他上任的第一件事是让一批老职工“带薪休长假”,然后按市场规律招聘符合企业发展理念的人才。姚忠良至今仍认为他最富远见的创举是招进来了一批大中专院校的毕业生。现在担任集团营销总监的刘艺,就是首批招录的大学生之一。回想当时打拼市场的情景,刘艺说:“为了打开市场,姚总提出‘千辛万苦,千山万水,千言万语,千家万户’的营销战略指导思想,目标只有一个——要将白象产品交到消费者手中!”姚总让他们在马路边上站成一排举起右拳宣誓助威,自己上前扯开嗓门大声叫卖:“来,来!都来买,都来尝,白象牌方便面真营养!”创业之初,姚忠良经常骑着一辆破三轮车带着他的兵一街两行地推销产品,无论是街边小店、菜市场,还是稍大点的超市,他都会亲自去推销“白象”。曾经乏人问津的白象方便面,在姚忠良“四千万”的口号声中,出人意料地供不应求了!在他接手的第二年销售额就是一个多亿,到了2000年,销售额已突破6亿元。

面对产品的供不应求,“白象”开始一路扩张。从租厂盘活到买断办厂,“白象”相继建起了河南、湖南、山西、山东、江苏、吉林、四川、河北、陕西等九大生产基地。如今,“白象”拥有国内一流的方便面生产线90条,还有一座挂面厂、一座面粉厂、两个调味料公司,20余个

系列产品300多个品种,行销到全国30多个省、自治区、直辖市,并出口海外。

白象转身

5年改制多“磨难”

然而就在姚忠良踌躇满志的时刻,他所掌舵的“白象”却遭遇了一场前所未有的磨难。

2000年,“白象”已经成长为全国粮食系统最大的制造企业。这也引来了多方关注。姚忠良的上面有了董事长,下面多了几位抓基建、管采购的副总经理。与当初他操盘时的情景完全不同,企业的发展方向他不能主导了。

“与其如此,不如退出。”2001年,姚忠良考上了中国人民大学,攻读管理学博士。毕业之前省政府有关领导要求他回到白象,他提的要求是,如果改制一定回来,不改不回。

当时,因为体制,闻名全国的“会跳舞的火腿肠”——春都最终垮掉了。为了避免出现“春都现象”,寻求改制,是让企业走上健康轨道的重要一步,结果却遭遇了旧体制顽强的抵抗。2002年到2006年,就在这样的博弈中,“白象”的改制整整历经5年。在这5年中,一些远不如白象的竞争对手已将“白象”甩在了身后。

“如果不是折腾了5年,‘白象’会远远超过现在40个亿的年销售额。”时至今日,姚忠良仍心疼不已。

白象胃口

一天吃掉一个专列的小麦

改制成功之后的“白象”出手不凡,重磅推出大骨面。其市场诉求正迎合了时下消费者的饮食养生需求,从而在中、高档面消费市场上占领了一席之地,并赢得了骨类面的“定位权”,为白象由低端产品向高端产品进军打了一场漂亮的突围战。

姚忠良和他的团队每天所做的工作,就是将产自河南的一粒粒优质小麦变成金灿灿的方便面,再送到消费者手中。在这样的转化过程中,每一粒小麦都会身价翻番。“白象”平均每天消化小麦3000吨,相当于一个专列,也相当于5个行政村一年的产量,折合方便面就是2000万包。

2007年末,“白象”固定资产16亿元,员工13000余名,年转化小麦120余万吨,实现综合销售收入40亿元。形成的产业链创造就业岗位50余万个,带动包装、机械等相关企业数千家……

白象走向

打造自己的食品帝国

10多年时间,企业飞速发展,这让姚忠良对自己所从事的行业前景更加信念笃定:全球60亿人,中国十几亿人,人人要吃,永远要吃。“我们这样的企业,既不属高污染也不是高能耗,每年还大量转化农民的余粮,它所创造的社会效益是其他产业所无法比拟的。”这是姚忠良有成就感的地方。

如今,姚忠良又做起了一个庞大的食品帝

国梦,几年后,“白象”将在方便面的基础上多元化发展,剑指巅峰。

谈到个人爱好,姚董事长脱口而出:“上学!”“我每年都会抽出一定的时间到世界知名的商学院当学生听课。只有学习最新的经济理论,才会让自己的管理思想永不落伍。”中国人民大学管理学博士、天津财经学院国际贸易硕士、香港长江商学院EMBA,说起这3个学位,自豪、满意的神情在姚忠良的眉宇间毫不掩饰。

采访结束走出姚忠良的办公室时,《道德经》中一句话突然跃入脑海:

执大象,天下往。

办公空间装修专家
 郑州九鼎装饰60917982/3
 农业路国际企业中心www.zzjdzs.com

解开情感密码 排遣寂寞心情
 感性话题心随你定
9600111
 网通固话小灵通均可拨打

中国南方航空 CHINA SOUTHERN

河南梅苑航空服务有限公司

郑州—深圳 420元起 郑州—广州 340元起
 郑州—上海 240元起 郑州—香港 1200元起
 郑州—新加坡 1400元起 郑州—悉尼 3300元起
 郑州—首尔 800元起 郑州—釜山 900元起

南方航空新增航线: 郑州—呼和浩特 郑州—武夷山
 郑州机场新增航线: 郑州—西安 郑州—南昌 郑州—合肥
 另有多条国内航线提前15天购票可享受2-5折优惠
 国际航协代码: 08310702

24小时订票热线:

96677
 省内直拨/市话收费
400-65-96677
 国内直拨/市话收费

Http://www.65622222.com