



白象掌舵人姚忠良：

利润低一点没关系 要做正确的事

2022年，白象频频登上热搜，不仅因为全年30次质量抽检100%合格的数据，还因为三分之一的员工是残障人士，赢得了人们的敬意。这一切，其实都跟白象的掌舵人姚忠良有关，他认为：“无论是坚持品质，还是坚持公益，都要坚持做正确的事。”

蹬着三轮车打天下

1962年，姚忠良生于河南的一个普通家庭，高中毕业后参了军。1996年退伍后，他来到河南省粮食厅下属的白象方便面厂。

当时的白象，有员工100多人，亏损1000多万元，产品滞销，债务缠身，五年换了五名一把手，姚忠良接手成为了第六名厂长。他雷厉风行，对白象进行了大刀阔斧的改革，解聘了那些不干活的人，招来了一批大专院校的毕业生。这些“新兵”经过两个月的封闭军训，就跟着他出去跑销售了。

当时，白象走的是中低端市场，姚忠良带着他们蹬上三轮车，到城市的菜市场、家属院和乡村推销产品。年轻人脸皮薄，不好意思吆喝，姚忠良就让他们在马路边上站成一排，举起右拳助威，自己上前大声叫卖。

在姚忠良的带领下，白象搭建起蜘蛛网式的产品销售网络，第二年就扭亏为盈，销售额超过一亿元。2000年，白象的销售额冲破六亿元，还成为当时全国粮食系统里最大的制造企业。

白象当时为什么能成功？姚忠良认为是他们做到了“四千四万”：“历尽千辛万苦，道尽千言万语，踏遍千山万水，将产品送到千家万户。”

然而，姚忠良的发展思路与部分企业高层存在着很大的分歧，他失去了话语权。无奈之下，他辞职去中国人民大学管理学专业读博。

失去姚忠良“掌舵”的白象，渐渐失去了活力，原有的市场被其他企业挤占，只能在中小城市苟延残喘。这让姚忠良心里很不好受，毕业后，他在领导的邀请下重回白象。他在对市场进行同行进行分析之后意识到，白象想要改变自己的艰难处境，就必须要走一条特别的路。

企业创新的带头人

方便面市场竞争十分激烈，业内流行着一句话：“要想快速发展，就做方便面；要想快速消亡，也做方便面。”白象应该如何发展呢？姚忠良认为，要走产品创新的道路。

姚忠良在员工眼里是个工作狂，他在办公室里熬过了无数个日夜，经常连续工作十四五个小时，终于带领白象推出了让行业震惊的新品，那就是“大骨面”。

此前，方便面一直饱受“垃圾食品”之讥，而白象大骨面将方便面与传统的骨汤相结合，为消费者提供更美味、更健康的选择，很快便得到了市场的肯定。白象找到了新的利润增长点，打下了更大的中低端市场。

当然，姚忠良认为，白象应该有更强的盈利能力，更高的品牌价值。2008年，白象与西藏登山队举行了签约仪式，“新品8848大骨皇”成为了西藏登山队和珠峰大本营唯一指定方便面。“新品8848大骨皇”作为一款高钙、高能量的运动型营养方便面，一经推出，就在中国方便面市场投下

了一枚重磅炸弹。同时也拉开了品牌升级的序幕。

随着食品行业产业结构不断升级，白象与时俱进，积极布局电商，适应新消费场景。成为中国“骨汤方便面”品类开创者后，白象不断深耕，并在2018年推出了以“汤包”替代“酱包”的“汤好喝”系列，之后又推出了“大辣娇”“姚小馆”等网红新品，以满足精致妈妈、Z世代、都市白领人群对营养与便捷的需求。2021年“双11”，白象数十款产品荣登各大电商平台TOP榜，销售额同比增长190%。

一名跟随姚忠良多年的老部下说：“姚忠良最让人佩服的是勇者无畏的精神，在任何时候都能带领白象不畏艰难、保持创新、奋勇向前，这也是这些年白象能快速发展的原因。”

“作为企业，社会责任是大事”

2022年3月，白象成为北京冬奥会的面食供应商，一度因有三分之一的员工都是残疾人而登上热搜。

数据显示，冬奥会期间，白象官方店的粉丝暴涨了300万，白象的产品在某电商平台上的销量暴涨近200%，在某直播电商里，订单额最高日增长幅度达650%。更可贵的是，面对网友的“野性消费”，白象发出了一则倡导理性消费的发货公告：“山河明朗，人间值得，五星闪耀，皆是中国。”人情味十足。

多年前，姚忠良被问到为什么会聘用这么多残疾人时，他的回答出人意料：“白象没有残疾员工，只有自强员工。”在部队里，他见过身残志坚的战友，他相信残疾人同样可以创造奇迹。所以，他在白象聘

用自强员工，给他们提供稳定的工作岗位，让他们能够用劳动养活自己。白象每年都会花费超过百万元，对所有的生产线进行无障碍改造，让自强员工有一个良好安全的工作环境。

在中国食品市场前景日益向好时，许多日企进入中国市场收购、投资了很多方便面品牌，并通过成熟的商业模式做足营销，抢占市场。然而，无论日企开出怎样优厚的条件，姚忠良都拒绝了。他说：“我们是中国人，是中国企业，就要为中国人做一碗地道地道的中国面。”其实，姚忠良还有一个担忧，他担心外资进入，自己无法主导白象的用人，那么自强员工是否能留下来就不好说了。

姚忠良的拒绝导致白象受到日系品牌的合力挤压，所占市场份额越来越小，但他始终没有动摇，“哪怕销量再少一点、利润低一点，没关系，要坚持做正确的事情。”

2020年，白象方便面的市场份额已经低于7%，然而，就是这样一家企业，在武汉遭遇新冠肺炎疫情时，第一时间捐出了500万元。在2021年河南遭遇洪水时，白象又捐了500万元，还不惜搬空自家库房，把方便面送到了救灾一线。事实上，多年来，白象一直积极而低调地投身社会公益事业，目前已累计投入数千万元。姚忠良说：“作为企业，社会责任是大事。”

如今，离姚忠良刚进入白象已经过去了26年，白象也成了消费者心中的“国货之光”。品质如山永在，美味生生不息，这是姚忠良和白象不变的情怀和向往。

据《时代邮刊》



中国邮政报刊发行
China Post Newspapers & Periodicals Distribution

随心订阅
“邮”享生活



关注“中国邮政微邮局”微信公众号

·报刊在线阅读网址 BK.11185.cn
·客户订阅电话 11185
·全国邮政营业网点
·合作服务电话 010-68859199

中国邮政报刊发行
China Post Newspapers & Periodicals Distribution

随心订阅
“邮”享生活



扫码订阅《吉林农村报》

·报刊在线阅读网址 BK.11185.cn
·客户订阅电话 11185
·全国邮政营业网点
·合作服务电话 010-68859199

本版合作媒体

文摘旬刊

全国各地邮政局所均可订阅

邮发代号:11-51

全年定价:96元

电话:0431-88601001

地址:长春市高新区火炬路1518号