



●与经销商并肩站在主席台的杜诚斌(中)希望携手共襄共赢美好未来

杜诚斌：得益绿色现在更需要做好谋势谋事谋市

■本报记者 何沙洲

题记

中国在经济进入新常态之际,开启了从“供给侧”重视市场要素的合理优化配置、更加关注每个细分市场消费诉求供给、促进发展结构优化;开启了从“供给端”的政策释放与人才、资本等的优化,也开启了重视经济精明增长和可持续发展的改革方向。这些优化的开启必将对企业的生存和发展环境带来很大的影响,企业如何在新形势下审时度势,从战略层面到执行层面上进行全局统筹设计,找准未来的工作方向,从而实现发展上的新突破和自身实力的进一步增强。

马克思曾说,在一个国家的发展历程中,每一个阶段都要面对不同的情势,承担不同的使命。

“每个置身这一时代的企业,都需要将企业的发展与国家实现经济的可持续健康发展紧密结合起来。”四川得益绿色食品集团董事长杜诚斌在公司不久前召开的全国经销商大会上,向来自西藏、湖南、云南、湖北等省区的数十位优秀经销商、得益绿色集团全体生产员工、各销售公司及行政后勤人员表示,国家正在坚定不移推进供给侧结构性改革,而随着未来政策不断得到落实,中等收入群体扩大之后,消费领域的供给侧结构性改革将催生新的经济热点,得益绿色现在更需要做好谋势谋事谋市,要抓住新经济带来的机遇,进一步提升产品质量和创新产品供给能力,在新一轮市场竞争中争取主动;坚持为客户提供一流的产品,一流的服务,积极践行得益绿色“做食品就是做良心”的经营理念,实现企业与员工、经销商、消费者的共赢。

携手共襄共赢行业美好未来

2015年,已自主创业7年的得益绿色年产值达数亿元;该集团公司最新数据显示,今

年与去年同期相比,得益绿色方面米饭国内销售和出口,均实现了40%的增长。

无疑,得益绿色近年来的稳健发展已为企业持续发展奠定了坚实基础。

但是,经济转型时期,企业迎接新机遇时也将面临更大的压力。“现在企业进入了竞争更激烈的时期,事情特别多,大家都付出了常人难以想象的努力。消费领域的供给侧结构性改革势必加速企业的优胜劣汰进程,行业洗牌提速。因此,得益绿色发展一定要识大势,在座的都要更好的谋势,把握好行业的发展趋势、产业链的对接均衡与结构性调整……在任何时候都要冷静,最重要的是找到自己合适的空间,用自己合适的方法获得合适的资源,采用空适的方式去经营,要在不断地否定自己改革自己抓住机遇与时俱进。”杜诚斌在经销商大会上说,这决定了得益绿色要实现持续快速发展,必须抓住改革带来的机遇,在经济新常态中坚持走自主创新提高产品科技附加值和品质这一条路,重塑得益



●杜诚斌在大会上强调以不断创新推动产品和服务的差异化。

绿色新的核心竞争力。

“得益绿色要抓住机遇发展,公司的发展战略是走创新和品牌之路。”杜诚斌说,围绕方便米饭这一中心,公司一直持续不断地进行科技投入,以技术创新与技术进步保证产品品质,保持竞争优势,这是公司过去、现在和将来都坚持谋的大事。因此,近年来,得益绿色更是全面聚焦产品升级、品牌升位,集中产学研等优势技术力量对方便米饭的营养指标、工艺路线、料包搭配、口味口感等进行创新研发,先后推出具有自主知识产权的自热式米饭、自热式玉米饭、情侣系列、热心系列等畅销产品,进一步塑造起年轻时尚、绿色健康的品牌形象。同时,得益绿色紧紧围绕四川省打造“万亿级”食品饮料产业的宏伟蓝图,将创新作为引领企业发展的第一动力,并以此推动整个行业的技术革新与产业进步,在食品产业转型升级的大潮中率先走上了质量效益型发展道路,参与起草的方便米饭行业标准也已正式升级成为国家标准,成为当之无愧的“中国方便米饭第一品牌”。

正是在发展中努力将自身的技术优势与社会发展需求紧密地结合将产品和服务的价值进行增值,主动关注和满足经销商、消费者需求,专业致力于方便米饭、高低温肉食品、下饭菜、四川泡菜和调味品的开发和生产的得益绿色公司及其产品品牌,都受到广大经销商、消费者和社会各界的社会赞誉,公司在自主创业7年间综合实力已居国内同行业前列,并成为世界肉类组织成员、国家农业产业

化重点龙头企业。

杜诚斌用日本当代经营之圣稻盛和夫的话说:“公司并不是经营者个人追求梦想的地方,公司应该在追求全体员工物质与精神幸福的同时,为社会的发展和进步做出贡献。”他希望在公司未来发展中,与国内外广大经销商达成整合资源、优势互补、共享网络、互利共赢的发展新格局,“只有既敢于竞争,又善于合作推动产业发展的企业,才能在这个时代中持续发展”。杜诚斌表示,得益绿色愿与社会各界人士携手,共同促进、相互依存,共襄共赢食品产业美好未来。

●做市场不仅是做产品,还要会做人懂感恩

作为国内方便米饭行业的开拓引领者和持续创新者,得益绿色方便米饭从研发到抢占市场先机,再到不断扩大生产规模和出口规模,在短短几年内,实现了几何级的快速增长。



●经销商在大会上分别发言提出意见和建议。

“得益绿色方便米饭的市场增长空间还很大。”杜诚斌说,根据“十三五”规划,我国仍将大力推进方便食品制造业的快速发展,而方便米饭行业经过“十二五”时期多年的市场培育和渠道深耕,正从启蒙式的市场导入期切换到爆发式的市场增长期;预计未来2—5年,方便米饭生产与消费将呈现快速增长势头,并以每年20%的速度,成为中国食品工业发展版图上增长最快、最具活力的产业之一。得益绿色只要认真做好谋势谋事和谋市,市场占有率就将迈入新台阶。

优秀的企业文化和科技质量是得益绿色发展的两只翅膀。实际上,近年来各级质监部门、欧美客商高层、世行集团官员、新老经销商、食品专家、餐饮行业精英、消费者代表等前往这家国内最大的方便米饭生产基地检查、调研和参观,看到秉承“做食品就是做良心”理念的得益绿色,从产品到市场,从技术到管理都已走向成熟,凭借强大的科技创新能力和产品竞争力在近几年的全球金融危机、经济形势严峻的市场环境下逆势上扬,“为全世界人民煮饭”的目标已经实现。

在社会各界人士为得益绿色系列产品品质和科技含量均处于国际领先地位感到敬佩的同时,杜诚斌“为天下人造饭”的“初心”也聚集了一批志同道合的合作伙伴。此次参会的经销商在交流发言中即纷纷表示,之所以选择与得益绿色长期锲而不舍的合作,正是被“做食品就是做良心”这一企业理念打动,得益绿色对产品的质量管理令人放心,有一批自主创新的好产品;同时,杜诚斌董事长

以及企业在业界的口碑让人佩服,得益绿色这个品牌确实值得信赖,能与这样的企业合作,实际上是背靠一棵大树,只要自己好好做,肯定挣大钱!

杜诚斌表示,做市场不仅是用高附加值、高技术含量的产品去更好地满足市场新的需求,还要会做人懂得感恩,无论做生意还是做企业,一定要懂得感恩,一定要大气,沉得住气,不要只顾眼前利益。当年自己就是四川仁寿县的一个农民,有幸到希望集团当上驾驶员,到最后干到老总位置。“可以这样讲,自己的身体是父母给的,现在的事业则是希望集团给的,我们一定要懂得感恩。”

企业之所以能一步步发展壮大,离不开社会各方面的帮助,包括自身所拥有的各种荣誉,都是社会给予的,这就是所谓的取之于民、用之于民、发展于民。“只有懂得感恩和回报的企业,才能发展于民。”杜诚斌说,“做食品就是做良心”理念强调的就是将产品质量和服务质量始终定位在企业的社会责任和做



●得益绿色为来宾送上特别的礼物。

人的道德和良心上,使顾客不仅能从得益绿色的优质产品中获取最大受让价值,而且可以体会到企业积聚研发力量,融入到产品中的切切实实的关怀。得益绿色只有致力于做专做精做强,让更多客商、消费者、员工及社会从企业的发展中“得益”,企业才能在社会的尊敬中获得持续发展。

●企业长远发展更重要的还是谋人

从通常意义上讲,食品行业不属于周期性的行业,人口大国的刚性需求更是使其应对经济变化的能力较强。但得益绿色食品集团总经理杜诚斌仍希望这次消费领域的供给侧结构性改革是行业的一次“洗牌”,是企业提升和发展的一次机遇。

近年来被众多媒体关注的杜诚斌,在2013年他考上了理想的大学时,却被父亲杜诚斌要求暂停学业到企业负责经营管理,并期待他能秉承“做食品就是做良心”的理念,踏实、苦干、创新,在企业管理的实践中优秀毕业。

“企业谋势谋事谋市最终还是要靠人来完成,企业的长远发展最重要的还是谋人。”杜诚斌说,干一番事业不是靠一个人的远见才能办得到的,也不是靠一个领导团队的正确努力就能实现的,要靠全员认同、全员参与;得益绿色开启“创二代”的培训计划并支持杜诚斌等年轻人放手干,是希望企业能始终坚持自我否定、自我更新的内生性创新与改革,带来更高效的管理、精干的员工、优质

的产品和广阔的市场空间,唤起全体员工自身的力量和信心,并把这些力量和信心汇聚到一个方向。

作为成都市农业产业化龙头企业协会会长的杜诚斌,同时还希望自己有更多时间去思考得益绿色的发展战略和成都市农业现代化产业化发展等等。企业战略是当今企业长期生存与发展的前提和基础,关键是要让它转化为员工的共同愿景,以及具体落实为各部门、岗位、个人的责任。“一个能持续发展的企业,不仅要得到员工的忠诚,还要有相当利益者的信赖和支持。”杜诚斌说,支持着得益绿色持续发展的“得益人”,不仅仅指员工,也涵盖了经销商、供应商、消费者和其他相关人员这个“命运共同体”。

记者了解到,得益绿色日常的企业文化培训,已让得益人将公司大愿景地实现与自己要实现的小愿景联系在一起。目前得益绿色还建立起了科学的绩效考评体系,在这种激励政策下,得益人都自觉自愿地为企业发展



●各位经销商现场签下销售协议。

献计献策,大家的心往一处想,劲往一处使。

正是在这个“命运共同体”的合力下,出任得益绿色总经理两年的杜诚斌,交上了一份让令人亮眼的成绩单:在过去的2015年,得益绿色旗下全线产品销量增长40%,外贸出口增长50%,国内市场销量同比增幅超过35%,其中,自热方便米饭销量增长达70%。同时,他还带领得益绿色通过积极参与标准制定树立行业“话语权”,占领发展制高点,公司参与起草的方便米饭行业标准已正式上升为国家标准,为方便米饭标准化、品牌化、国际化发展奠定了坚实基础。

“增长本身并不重要,关键是它能告诉你,你的营销模式是否真正有效。营销模式反映了围绕管理的系统思想。”杜诚斌在全国经销商大会坦诚地说,现代营销是产品与客户互动导向的动态发展,现在市场环境不好,要心存敬畏做好产品做好服务,一定要以不断创新推动产品和服务的差异化,为经销商和消费者提供更好的产品、价格和服务。

当今的顾客已不再是产品与服务的被动接受者,他们比以往掌握更多的知识、信息与技能。杜诚斌在会上表示,让全国经销商与公司员工聚在一起开会,让生产商、经销商真正成为一家人,共同探讨在目前市场环境下,消费者到底喜欢什么样的产品?如何创新经营管理,为经销商、消费者提供更多的服务?第一时间把意见与建议提出来,从而强化内控管理、提升产品品质和品牌形象,来应对挑战和迎接机遇,这样的企业才会基业长青。