

2 大趋势 Major Trends

精耕细作宜糖食品

“绿巨人”要掀起“大米的革命”

■ 特约记者 方令航 金华报道

今年的市场消费低迷,让很多行业都面临前所未有的经营困局。但浙江绿巨人生物技术有限公司董事长徐开盛对企业的发展却信心满满:经过 3 年的精心选育,第四代宜糖米产品获得丰收,在口感和品质上再次跨越,试销后市场反映强烈。公司在安徽安庆种植的 800 亩宜糖麦首次收割,80 吨宜糖麦已经入库,准备与加工厂对接后制成宜糖饼干、面条、方便面等 20 多种系列功能食品,这些产品在年底投放市场后将迅速改变企业产品单调的格局,形成 2000 多万元的销售额。

糖尿病患者的饮食误区

“宜糖米”系由绿巨人生物技术有限公司联合浙江大学、金华市农科院运用现代生物育种技术,历经 8 年的攻关,在国际上率先培育出的高抗性淀粉水稻新品种。作为一种纯天然的功能大米,“宜糖米”的抗性淀粉含量很高,是普通优质大米 20 倍以上,粗纤维也高于普通大米,而蛋白质和脂肪相仿。因此食用“宜糖米”,不仅一日三餐可满足对抗性淀粉的保健需求,也可充分满足正常的营养需求。

“宜糖米”主要种植基地在金华婺城区的汤溪镇、罗埠镇和蒋堂镇,面积约 1 万亩。“宜糖米”种植过程中几乎不打药,每块田里都装有“杀虫灯”诱杀害虫,米质没有任何污染,受到消费者的喜爱,仅金华地区年销量约 30 万斤。上海华东医院用宜糖米替代同等数量的普通日常主食,对随机择取的 37 名 2 型糖尿病患者进行 12 周食用宜糖米的临床观察试验。研究结果表明,宜糖米对 2 型糖尿病患者餐后血糖、糖化血红蛋白等有明显的改善作用。食用“宜糖食品”能补充人体必需的抗性淀粉,从源头途径预防糖尿病、三高、肥胖和心脑血管等疾病,有利于肠道健康、防止便秘和结肠癌,这也是浙江大学教授、博导吴殿星评价绿巨人生物公司掀起中国人餐桌“大米革命”的由来,因为宜糖食品能使追求健康人士在一日三餐间轻松保健,宜糖米与普通大米生活活性不同,但有着相似的生物利用度、能量值和消化性。

“糖尿病患者一提到饮食营养治疗,就马上想到饥饿疗法,其实这是不对的。”中国营养学会理事、中国医师协会营养医师专业委员会常委、浙江省营养学会临床营养专业委员会主任委员张片红教授说,目前糖尿病人饮食治疗中存在不少误区,如认为单纯控制主食的摄入就等于饮食治疗,饭吃得越少对病情控制越有利;咸的食品或含甜味剂的糖尿病专用食品不需控制食入;多吃了食物,只要加大口服降糖药剂量可以使血糖正常;饮食控制已非常严格,吃点零食充饥没有关系;少吃一顿就不用再吃药;采用胰岛素治疗后饮食就不需要再控制了等等。“这些认知都是错误的。”张片红说糖尿病饮食



●第四代宜糖米口感超越香米,还可满足糖尿病人一日三餐对抗性淀粉的保健需求。图为徐开盛在察看新的包装。

首先讲究的是平衡膳食,患者应维持标准体重,摄入和标准体重及活动强度相一致的食量。若体重突然下降会引起代谢紊乱、营养失衡,不但不利于糖尿病的控制,反而加重病情。

第四代宜糖米的抗性淀粉含量很高,是普通优质大米的 20 倍以上,粗纤维也高于普通大米,而蛋白质和脂肪相仿,可延缓整粒米饭中糖的释放和吸收速度,有利于糖尿病患者平衡餐后血糖。糖尿病饮食首先是平衡膳食,各种营养之间需保持一定的比例。需要提醒的是,若碳水化合物不按照 55%~65%的比例摄入,将可能导致脂肪的过度分解,出现酮症甚至发生酸中毒。因此糖尿病患者的主食量每天不宜少于 250g~300g,饮食中的碳水化合物尤其是淀粉,与血糖稳态、脂肪代谢密切相关。抗性淀粉高的食物具有较低的血糖生成指数,从而可降低人体餐后的血糖值。目前,一些医院营养科包括金华市中心医院已经着手在临床上推广适合糖尿病人吃的宜糖米。

2014 年 4 月 30 日,金华市科技局组织专家对绿巨人公司承担的“糖尿病专用优质粳稻品种选育与开发”项目进行验收。有关农业、种子、食品、医学专家听取了项目组的汇报,对研发的第四代宜糖米产品进行了品鉴鉴定。专家组认为高抗性淀粉优质粳稻新品种不仅解决了之前三代宜糖米品种的口感问题,而且通过项目实施,育成了抗性淀粉含量高达 10%以上的高抗性淀粉优质粳稻品种“宜糖粳 1 号”,优质高抗性籼稻“宜糖籼 1 号”等品种 4 个,以宜糖米为研究对象,完成了宜糖米 GI(血糖生成指数)研究及对血糖的影响等功效认证,并形成了 2 份研究报告,证明宜糖米是一种低 GI 食品,对糖尿病患者具有明显的改善体质作用。

互联网思维助推大市场

大米是民生食品,近年来各地也有一

批优质大米注重打品牌提高附加值,但更多只停留在口感层面。而作为功能食品的宜糖米系列产品独有优势,符合特殊人群的需求,只是因为缺乏认知,需要更多推广渠道。这些年来,徐开盛经历了各种尝试,甚至付出了比研发产品更多的心血,希望找到一条嫁接消费者的捷径。

去年开始徐开盛把宜糖米搬到网上销售,在绿巨人公司的“网上商城”,链接了宜糖米的天猫商城店。刚刚上线的时候,5 公斤装的第三代宜糖米一月销量只有 50 多件,但几个月后就实现了翻番,如今一个月达到 200 多件。这让徐开盛甚是惊喜:“在线下找经销商做渠道建设很花功夫,想不到在网上轻轻松松就能实现翻倍的交易量。”

一直以来绿巨人的销售模式都是经销商加盟,除了企业所在的金华地区为直营之外,其他所有的推广宣传和销售都交给区域经销商来完成。因此对于当地市场的实际开拓和销售情况,公司并不能准确把握。传统食品尤其是大米在网上销售受到物流成本的限制发展起来比较困难,但是宜糖米作为具有特殊保健功能、适合糖尿病等特殊人群食用,这种差异化的卖点在网上销售可以大大弥补传统渠道的短板。除了天猫商城 1 号店,徐开盛还在考虑增加京东商城等更多的网络店铺。

目前在网销售的宜糖米产品种类并不多,但让徐开盛有信心的是,宜糖食品对糖尿病人控制血糖效果明显,食用后较短时间就能感觉到功效,因此从点击率到实际产生购买行为的转换率高于一般食品的网上销售(新客户转换率 20%,老客户转换率 40%),并且重复购买率也相当高。“有段时间发货我们注意到,发往广西的快递频繁起来,仔细一看发现几乎都是一个村里的,这说明已经形成了口碑效应。”网络销售数据以及反馈及时的销售细节,让习惯了找传统经销渠道的徐开盛开始考虑电商的推广。试水电子商务不仅

将产品推广到了经销商没有覆盖的地区,还让绿巨人前所未有地掌握了渠道的完整话语权。尽管线上销售的定价跟线下相同,但销售成本显然更低于线下。

“网络上潜在的市场规模是开辟一两个区域的传统渠道所无法比拟的,我们已经在杭州天河高科技园区成立宜之糖科技有限公司,聘请原来在磐石、阿里巴巴的骨干人员作为合伙人加盟,把网络渠道作为主渠道来发展。”徐开盛表示,过去宜糖米产品一般以江浙沪和国内一线城市销售为主,现在通过电子商务结合现代物流和支付工具,弥补了这一销售短板,东北、广西甚至新疆等边远地区也将成为网店的主力消费群体。去年绿巨人公司用功能米为原料酿造的原浆白酒投放市场,被誉为“浙商红”的家乡酒,随着全球浙商的脚步进入各地高端市场。同时随着宜糖麦的问世,包括面包、糕点等系列功能食品都将问世,宜糖食品加盟店也将在线下同步推开。

在做好渠道建设的同时,徐开盛还尝试建立购买优惠机制,比如实行会员制,对于买得多的顾客给予折扣优惠;还有就是推荐购买的激励制,对于推荐购买的消费者给予积分减免等方式,通过这些实实在在的增值服务回馈客户;“赚钱还是其次的,我们长远的目标是要树立绿巨人的功能食品品牌形象,打开宜糖米、宜糖麦的认知度。”

作为从农技干部起家的徐开盛,在商品经济大海里摸索着现代销售的门道,他坚信功能食品“小而美”的逻辑:“现在做大众产品没有优势,但是符合特殊人群的功能产品还是会有很大的增长潜力,这就是一种互联网思维,绿色农产品未来的发展十分向好,只要产品是安全健康的就不愁销路。如今正是新型农业发展的好时代,因为消费者愿意为安全的饮食掏腰包,关键是我们要耐得住冷清,真正把产品做好、服务跟上去。”

产业新语

中国文艺未来五大主流趋势

■ 芮德培

10 月 15 日,习近平总书记主持召开文艺工作座谈会。他要求广大文艺工作者认识自己所担负的历史使命,坚持以人民为中心的创作导向,努力创作更多无愧于时代的优秀作品,弘扬中国精神、凝聚中国力量,鼓舞全国各族人民朝气蓬勃迈向未来。

总书记的讲话经过媒体传播,经过各级党委政府的学习传达,迅速从文化艺术界的圈内讨论学习,演变成让全社会为之瞩目并激动的广泛而热烈的全民大讨论。

从总书记的讲话、参会的人员及发言、会后文艺界相关人士的表态,笔者认为未来中国文艺将呈现以下五大主流趋势:

一是表现爱国爱党爱人民内容的文艺作品受追捧。总书记说,社会主义文艺从本质上讲就是人民的文艺。文艺要坚持为人民服务、为社会主义服务这个根本方向。实现“两个一百年”奋斗目标,实现中华民族伟大复兴的中国梦,文艺的作用不可替代。与之相对应,无论是老派艺术家闫肃提出的“铁马秋风,战地黄花,爬冰卧雪,边关冷月”的“风花雪月”,还是暴得大名的周小平、花千芳等的《击溃抹黑中国的这条战线》、《请不要辜负这个时代》、《你的中国你的党》等等,都涌动着爱国爱党爱人民的汨汨热血与继续柔情。文艺是时代前进的号角,最能代表一个时代的风貌,最能引领一个时代的风气。因此,作为对新一届中央领导集体的施政风格与执政理念的回应,表现爱国爱党爱人民内容的文艺作品将受追捧。

二是以社会效益为首要目标的文艺作品获扶持。总书记说,一部好的作品,应该是把社会效益放在首位……文化艺术不能当市场的奴隶,不要沾满了铜臭气。文艺不能在市场经济大潮中迷失方向,不能在为什么人的问题上发生偏差,否则文艺就没有生命力。联想到刚刚荣获第十三届精神文明“五个一工程”奖的《我们的中国梦》、《历史转折中的邓小平》等,及刚刚发布不久的 2014 年度中央文化产业发展专项资金拟支持项目名录,可以预见。

虽然“社会效益和经济效益相统一的文艺作品”效果更加理想,但“不负如来不负卿”的两全者毕竟是少数。因此,以社会效益为首要创作目标的文艺作品将成为新一轮的扶持重点。

三是反应朴素、坚韧、报国、进取等思想形态的文艺作品将成为新时代的主旋律。总书记说,低俗不是通俗,欲望不代表希望,单纯感官娱乐不等于精神快乐。我们要通过有筋骨、有道德、有温度的文艺作品,书写和记录人民的伟大实践、时代的进步要求,彰显信仰之美、崇高之美。联系目前党中央关于“中国梦”的伟大理想的系统布局,以壮士断腕决心“打老虎”的真抓实干,卢沟桥“七七事变”纪念讲话的先烈缅怀与警示未来,以及“群众路线教育实践活动”、“反对形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风四风”、“不要搞奇奇怪怪的建筑”的活动与要求的陆续推出,我们不难预见,反应朴素、坚韧、报国、进取等思想形态的文艺作品将成为新时代的主旋律。这也是总书记“艺术可以放飞想象的翅膀,但一定要脚踩坚实的大地”的题中之义。

四是交融杂糅东西方文化的中国文艺受重视。总书记说,中华优秀传统文化是中华民族的精神命脉……必须认真学习借鉴世界各国人民创造的优秀文艺。坚持洋为中用、开拓创新,做到中西合璧、融会贯通,我国文艺才能更好发展繁荣起来。联想到总书记多次提到的阅读书单:莱蒙托夫《当代英雄》、托尔斯泰《战争与和平》、肖洛霍夫《静静的顿河》、罗曼·罗兰《约翰·克里斯多夫》、雨果《悲惨世界》、海明威《老人与海》……再联想到 9 月 24 日,总书记出席纪念孔子诞辰 2565 周年国际学术研讨会暨国际儒学联合会第五届会员大会开幕会并发表讲话,提出“古为今用、推陈出新”。

3 天后,在全球孔子学院建立十周年暨首个全球“孔子学院日”来临之际,总书记再次祝贺称孔子学院属于中国,也属于世界。不难看出,交融、吸取并杂糅东西方文化观念、内容、风格、流派等技法与智慧,推动中国文化崛起与繁荣的文艺创作方式与表现技法,应成为当前“文化走出去”发展战略的重要实现路径。

五是德艺双馨的文艺工作者获尊重。总书记说,文艺工作者要不断提高学养、涵养、修养,加强思想积累、知识储备、文化修养、艺术训练,认真严肃地考虑作品的社会效果、讲品位,重艺德,为历史存正气,为世人弘美德,努力以高尚的职业操守、良好的社会形象与文质兼美的优秀作品,赢得人民喜爱和欢迎。这与近日的广电封杀令暗相吻合:10 月 14 日,国家广电新闻出版总局正式下发“封杀劣迹艺人”的通知,明确指出“有吸毒、嫖娼等违法犯罪行为者”参与制作的电影、电视剧、电视节目、广告节目、网络剧、微电影等,都列入暂停播出范围。

颇有喜感的是,座谈会后第三天,未能受邀与会的赵本山(其购置私人飞机、豪车的奢侈多次被媒体曝光)立即通过媒体表示:“我是反复仔细看了很多遍习总书记讲话,我很激动,很兴奋……要多出好作品来报答人民。”回想与会享受荣光的李雪健、六小龄童等老艺术家,德艺双馨无疑是党和国家对于“文艺工作者作为灵魂的工程师”的要求与期望。

海南省企业家协会举办首届海南私董会

■ 王惠璋 邓立新 海南报道

2014 年 10 月 16 日,由海南省企业联合会、海南省企业家协会、中信银行海口分行与深圳清华大学研究院 YU 培训中心、盛高企业管理咨询集团联合举办的私董会在海口如期举行。原海南省人大副主任符兴、海南省企业联合会执行副会长兼秘书长冷明权、中信银行海口分行行长王炯和 14 家知名企业老总们汇聚海口喜来登大酒店,亲身体验了私人董事会的价值与收获。

私人董事会起源于 1957 年的美国,2006 年被引进中国,研究表明,拥有私人董事会的企业成长速度是其他企业的 2.5 倍。私董会的成功关键在于教练以及团队所营造出来的信任、彼此贡献智慧的氛围。盛高私董会作为企业家困惑交互与持续价值提升体验的平台,致力于帮助企业家人成为卓越的企业教练,与各行业领军人物为友,集体智慧决胜千里之外。

本期私董会教练为盛高咨询集团董事长、创始合伙人、首席专家——徐沁博士,国内权威“战略执行+并购整合”管理咨询专家与企业人力资源管理专家。课程安排一天,上午徐沁教练带领大家在轻松、自由、开放的氛围下,深刻了解了私董会的起源、作用、组织运营以及关键流程的要领,通过自我介绍和游戏让大家初步了解并建立良好的沟通环境。下午为私董会真实体验环节,记录员、时间管理员、纪律委员、主题管理员,确保私董会严格按照流程一环扣一环地紧张而有效地进行。



●部分与会者合影留念。

通过两轮表决,大家一致通过海南鸿洲置业王总的问题——如何在集权与分权中提升组织效率作为本期私董会讨论的主题。各位学员结合自身经验与感受从各个角度进行尖锐提问,帮助王总澄清问题所在,并从战略规划、组织、制度流程、企业家自身学习提升等方面提出建设性意见,王总最后进行总结,他感动地说:“正确的思想靠不同的思想碰撞出来的,特别感谢每一位学员,我是今天收获最大的学员!”,其他学员也在讨论过程中有了自己的收获。海南通威集团易总:“会议的程序、全新的思维模式与解决实际问题都很

好。”

中信银行海南分行王行长用“启发思维、借鉴经验”八个字进行了精辟总结。最年轻的格力海南贸易公司总经理李诗源说:“让自己的思想跟上大佬们的轨道,让自己思想受到自上而下的洗礼。”海南企业联合会执行副会长兼秘书长冷明权作了“说真话,听真言”的精彩发言。最后,海南省人大副主任符兴进行总结,他说:“这种培训+咨询+决策智囊+诊断的模式让召集人、参与人都受益,希望让更多更多的企业参加私董会。”

首届海南私董会在大家依依不舍、浓

浓情况中圆满完成,期待着下一期的智慧碰撞!

海南省农垦集团股份有限公司、海南美亚实业有限公司、粤海铁路有限责任公司、海马汽车集团股份有限公司、海南天能电力有限公司、海南省国营八一总场、海南鸿洲置业集团股份有限公司、海南东汇集团有限公司、海南倚能房地产有限公司、海南白马建设开发有限公司、通威股份有限公司海南分公司、海南盛世欣兴格力贸易有限公司、海南腾讯电子有限公司等 14 家公司的老总们参加了首届海南私董会。