

杨姣英: 70岁产值过亿女企业家的传奇人生

■ 梅雪风 马冰燕

上世纪八十年代中期,杭州文二路附近老一辈的杭州人一定都还记得,在农贸市场的猪肉摊,有一个总是满脸笑盈盈的姑娘每天都雷打不动地在那里卖猪肉,她家的猪肉在市场上是出了名的好品质。她的摊位前面,顾客向来是络绎不绝的。

转眼几十年过去了,当初那个卖猪肉的姑娘在杭州可谓是无人不知无人不晓。

如今,大家都亲切地喊她“杨大妈”。也许你不知道杨姣英,但是提起“杨大妈”你一定会心一笑,说句“哦,她家的猪肉我吃过。”

从上世纪70年代末肩扛猪肉闯天下,到1997年正式进军猪肉配送业,再到后来成立杭州杨大妈农副产品配送有限公司,年产值过亿元。时至今日,从这里走出的冷鲜肉被运送到杭城各地,成为市民百姓餐桌上最安全的美食。

她的创业路上充满坎坷却也硕果累累:G20峰会唯一猪肉指定供应商;2017年被选为第十三届全国学生运动会指定猪肉供应商;2018年被双汇集团评为十大优秀经销商;浙江省AAA级守合同重信用企业;同年荣获第十二届浙商女杰·行业领军奖;2019年荣获浙江省企业家理事会执行理事长单位……这位从改革开放一路走来的女企业家,走出了一条不寻常的创业路,也抒写了人生别样的精彩年华。

用奋斗抒写青春韶华

杨姣英出生于上世纪五十年代浙江诸暨草塔镇一个普通农民家庭,以养牛羊为生。

出生在上世纪五六十年代的那人,虽然生在新中国,长在红旗下,没有经历过硝烟战火,但是由于新中国成立初期我国的经济水平不高,人民的生活还处在一个很低的水平。

杨姣英记忆中的小时候,贫穷总是如影随形。

1978年,邓小平提出改革开放的政策。那时候,改革开放还只是一个很模糊的概念。但始终想要改变自己贫穷现状的杨姣英决定去抓住一些机会。她跟村子里的人打赌,说自己五年之内一定要“发”。

于是,杨姣英开始了卖猪肉的生涯。

这一卖,就是40年。

当时交通不便,设备也不如现在先进,杨姣英每日在诸暨与杭州间往返,就用一根扁担挑着两只麻袋走街穿巷卖肉。“因为猪肉品质好,所以很受欢迎。”她至今依稀记得,在上世纪八十年代初,猪肉进价才9毛钱一斤,她每天起早贪黑挑到杭州,能卖到一块钱一斤,虽然赚得不多,但生意红火,吃苦也值得。

每天坐上从诸暨到杭州的中巴,一担猪肉一个人。风雨无阻,日复一日,年复一年。

1982年夏天的那场超级大台风,杨姣英依然历历在目。当车子行驶到戴村时,车子被台风掀起侧翻滚入河中,当时很多同行的年轻小姑娘都急哭了,一向坚强的杨姣英咬着牙没有哭。她探出头去喊“救命”。后来在当时戴村村干部的救援下,人和货被一样样地救上岸。当时由于台风的缘故天已经是漆黑一片,为了能及时把肉送到客户手里,杨姣英咬牙叫了一辆“面的”,当时打车价格很高打车到杭州就意味着今天的肉白送可能还要贴钱。但是为了诚信,就是亏钱也要把肉送到客户手里。当车子到了卖鱼桥,杨姣英挑着肉准备去给客户送的时候,天有不测风云,新鲜的猪肉遭到几个小



混混的疯抢,此时杨姣英忍不住哭了。她说,“那些新鲜的猪肉都是我要给客户的啊。”

后来,随着生意越做越来越好,上世纪八十年代中期,杨姣英在杭州文二路农贸市场租了个摊位,省去了往返两地的辛苦。

凌晨2点进猪肉,4点左右开始做准备工作,天蒙蒙亮就有人来买。

每天,她的摊位前都排着长长的队伍,一直要忙到下午才能歇一歇。杨姣英做生意最讲诚信,只卖好的猪肉,来到这里的客户越来越多,杨姣英的生意也越做越大,几乎每天都能卖掉20多头猪。

杨姣英以“顾客至上、质量第一”为宗旨,在当地颇有名气。当时,杭州市政工业园、警校和众多高校的猪肉配送,都被杨姣英承包了。也正是从那时候起,杨姣英开始与双汇合作,逐渐成为双汇集团诚信合作伙伴。

2009年,杨姣英成立了杭州杨大妈农副产品配送有限公司,前后历经8次搬迁,终于在良渚安溪工业园区站稳了脚。这里和农副产品物流中心近在咫尺,主营批发、分割、配送、零售冷鲜肉、蔬菜、调料等。

如今,“杨大妈”的规模相比刚成立时增长了数倍,员工人数达到近百人,公司的30多辆配送专车每天都不停地配送。

用诚信打造“杨大妈”品牌

杨大妈农副产品配送如今产值过亿,配送总量位居浙江省前列。杭城内外百姓经济生活中,频频出现“杨大妈”的品牌身影。

目前,“杨大妈”的上游供应商是国内外知名品牌双汇集团。它能够完成“冷链生产、冷链配送、冷链销售”的全程冷链,跟杨大妈合作可谓强强联合,而杨大妈有了双汇这一大品牌做后盾,必将输出更安全更新鲜的冷鲜肉。

“冷鲜肉的生产对环境温度和工作场所卫生条件要求非常严格,屠宰加工企业需要达到HACCP(危害分析与关键控制点)的管理水平。近年来,冷鲜肉逐渐成为欧美发达国家的消费主流,在中国市场也方兴未艾,对我们也提出更高操作要求。”

为此,杨姣英近几年来购置了数十台大排机、锯骨机、肉沫机等加工机器。但在必须由机器完成的工作步骤之前,她依然坚持人工分割,只为了更好的品质。“人工更注重细节,若客户需要一两的大排,人工能切好但机器不行。因为大排大小不均,形状不一。虽然机器一晚上能切几千斤肉,但人工分拣的环节必不可少。”

此外,“杨大妈”还建立起了信息化管理系统,通过数据统计每天的进出货物,记录肉类的各项数据,确保从“杨大妈”走出去的肉都是“放心好肉”。

去年,“杨大妈”全年输送肉类达到了

7000吨。今年,“杨大妈”每天的出货量都保持在30吨以上,维持着强劲的增长势头,不到半年时间就累积了5000多吨,杨姣英很有信心在今年突破10000吨大关。

而为了适应日益增长的出货需求,配送公司总部已经将车辆从23辆增加到30辆,而在杨姣英看来,未来这一数量还会持续增加。

在杨姣英的带领下,公司业务已涵盖农产品种植、肉类分割、净菜加工、农产品冷链配送等领域,客户量连年增长,销售网络已覆盖全杭州市。为省委党校、浙江大学、武警部队等单位提供配送服务,涵盖杭城各大高校、医院、中小学等。在餐饮企业上,则与楼外楼、新丰小吃等知名餐饮品牌达成了长期合作关系。

“我从事猪肉配送的这40多年,是见证了改革开放的四十年,党的政策好,大环境好,我的生意才能越来越红火。”凭着四十年的积累沉淀,杨大妈家的猪肉已经闻名浙江,成了“高品质、价格实惠”的代名词。目前配送品类涵盖猪肉、蔬菜、水产等,扎根于杭州及整个浙江地区。

用服务创造未来

走进杨大妈农副产品配送公司大厅,迎面就能看到文化墙上印着的12个大字:质量铸就品质,服务创造未来。

在杨姣英的会议室,“杨大妈”多年以来获得的荣誉铺满了整个会议室。ISO9001质量体系认证、HACCP产品安全认证,还有诚信经营示范企业、AAA级守合同重信用企业、G20峰会诚信供应商、杭州市“菜篮子工程”大户……数不尽的沉甸荣誉,不仅是简单的称号,更是“杨大妈”品牌成就的证明。

杨大妈农副产品配送,如今已占据浙江省配送总量第一。

从业四十余年,杨姣英最不敢忘的就是食品安全。“筑牢食品安全防线,保障广大人民群众舌尖上的安全,这是‘杨大妈’品牌的基本内涵,也是作为供应商必须肩负的使命和职责。”

2017年,“杨大妈”与全国第十三届全国学生运动会达成合作关系。为确保肉品质量安全,杨姣英亲自坐飞机到漯河双汇考察。待肉品经过18道检验完全合格后,她又专门派人将鲜肉送到北京国家体育总局指定检测机构进行检测,同时配合余杭区市场监督管理局到公司进行鲜肉抽检,结果显示“杨大妈”所有批次全部合格。

年近七十的杨姣英依旧冲在农副产品加工、存储、销售的第一线。

这些年,杨姣英专门在公司配备专业的检测人员和检测室,为杜绝食品安全问题,与大型企业河南双汇合作,构建可追溯可监控的科学肉类产业链。“杨大妈”还建立起上千亩的绿色蔬菜种植基地,只为让老百姓吃到最安全的农副产品。

自去年8月辽宁省出现国内第一例非洲猪瘟以来,我国多个省份发生疫情。受非洲猪瘟疫情和猪周期叠加等因素影响,我国生猪生产持续下滑。

农业农村部公布的数据显示,2019年7月份生猪存栏比上月减少9.4%,比去年同期减少32.2%;能繁母猪存栏环比减少8.9%,同比减少31.9%。

由于供应减少,自春节过后,猪肉价格出现了“淡季不淡”的现象,并且呈持续上涨态势。

农业农村部官网显示,7月猪肉价格继续

大幅上涨,主要受生猪供需缺口扩大影响。上

旬北方多数地区生猪存栏量下滑,供应紧张导致生猪、猪肉价格大幅上涨;中旬受重生猪供需缺口扩大、高温天气导致终端消费下滑等因素影响,生猪、猪肉价格高位震荡。

这种增长势头对“杨大妈”来说,并不是一个好消息。今年七八月,仅仅两个月的时间,猪肉价格上涨导致“杨大妈”亏损300多万元。

“因为签订了长期的配送合同,我们不能也不会无理涨价。虽然现在公司的很多单子基本是亏本的,但这并不影响我们年底10000吨的配送目标,有多少我们就要送多少!”杨姣英说。

用温暖回报社会

当大多数人还在睡梦中的时候,杨姣英已经提前赶到办公室,开始了新一天的工作。

一年365天,除了春节三天,她的日常生活起居几乎都在公司。

如今公司的机器设备、交通运输、公司管理都已实现稳定运作,年近七十的她却从未考虑过放下工作,享受轻松的退休生活。

“工作已经成为我的习惯,是实现梦想的方式,是生活中不可分割的部分。自己一手创办的公司,就好比亲生孩子,儿再大,也时时牵动母亲的心。”

在公司内部,杨姣英更是如家人般对待员工,不仅会关心他们的工作状态,更会在生活方面给予方方面面的关怀。除了逢年过节给员工各种福利,还会经常组织员工旅游、聚餐。

许多老员工都与杨姣英共事十几年甚至更多,在“杨大妈”工作,让大家感受到了家庭般的温暖。

杨姣英有一颗热衷公益的心。

自从2006年来到良渚,杨姣英就坚持和员工一同投身公益事业。杨姣英还将公益融入到工作中,把村里一些年纪大找不到工作的村民安排到自己公司,为当地解决了部分劳动力再就业问题。

在邻居眼里,杨姣英是出了名的热心肠。

“社会给予我温暖,我更希望将这份温暖回报给社会。”逢年过节,杨姣英都会带领企业员工到敬老院慰问老人,为他们送去“杨大妈”放心肉,并把健康有机的理念传递给他们。“尊老、敬老、爱老是我们中华民族的优秀传统,我会一直把这种精神传承下去。”

淳朴善良的品质不仅融入到了“杨大妈”的每一位成员心中,更是形成了能够让这家企业血脉相承的传统,为相关产业的企业家起到了榜样示范作用,每月都会有企业家来到“杨大妈”参观。

做一次好事不难,难的是坚持做好事。杨姣英的公益事业一做就是十多年,猪肉事业更是四十年如一日的坚守品质。

杨姣英现在最大的愿望是,她希望拥有一块属于自己的土地,建造一个更大、更先进的厂房,让更多的人能吃到她的放心冷鲜肉和绿色蔬菜。

而这,也不仅仅是她一个人的愿望。

在杨姣英的影响下,2017年,杨姣英的孙子杨杭帆从美国留学回国,全身心投入到杨大妈农副产品配送有限公司,担任杨姣英的助理。他一边学习公司管理经验,一边为公司注入新的活力。

也许未来还有很长的路要走,但为了这个愿望,他们愿意一路披荆斩棘,风雨兼程。

公益路上她初心不改,步履不停;事业上不忘初心,砥砺前行。

老来不失凌云志,化作春泥更护花。

北京市文化旅游局局长履新首旅集团董事长

北京市文化和旅游局党组书记、局长宋宇履新首旅集团。目前,首旅集团官网的董事长致辞已经由段强变为宋宇。

宋宇在首旅集团的董事长致辞中表示,首旅集团坚持走战略重组、产业整合的强企之路,先后进行了多次整合重组,资产规模不断扩大,综合性全产业链优势逐步显现,是北京市国有资本运营公司首家试点企业,成为了最具竞争实力的涵盖旅游商贸服务业、具有多业态、多板块和多种所有制形式,具备较为完善治理结构的现代国有企业,进一步增强了国有资本的活力、控制力和影响力。

目前,北京市文化和旅游局官网“领导简历”一栏中依然有宋宇的相关信息。信息显示,宋宇曾任北京市发展和改革委员会党组成员、

(来源:新京报 记者:吴婷婷)

中国企业家在伦敦分享“管理经”

■ 新华社记者 杨晓静

近日在伦敦举行的一场商业管理大会上,来自全球的近500名商界精英、管理学者戴着同传耳机,聆听中国企业家与美国媒体人探讨管理哲学与模式创新的对话。

这是本月18日在伦敦“全球50大管理思想家”颁奖大会上的一幕。当天主讲的中国企业家是海尔集团董事局主席兼首席执行官张瑞敏,提问的媒体人是《哈佛商业评论》杂志总编辑阿迪·伊格内修斯。

由英国学者发起的全球50大管理思想家排名每两年发布一次,今年发布的是第十次排名。张瑞敏今年第三次入选,最新排名为第15位,理由是他“创造了独特、创新、进化、融合东西方管理哲学的商业模式”。

张瑞敏从现代管理学之父彼得·德鲁克的有效管理理论谈到老子《道德经》,再谈到海尔如何融合东西方文化、激发全球8万多名员工潜能。长达50分钟的对话赢得了场下观众阵阵掌声。

为克服“大企业病”,海尔顺应互联网时代“去中心化”“去中介化”潮流,将组织拆分为“小微”团队,并赋予充分决策、薪酬和用人权,从而激发员工积极性和创造性。“管理的对象不是资产,而是人,关键是如何发挥人的作用。”张瑞敏说。

短短30多年,海尔从一家濒临倒闭的冰箱制造小厂成为引领物联网生态的全球

跨国并购的企业,构建国际品牌大生态。

2016年海尔收购美国通用电气家电部门就是典型例子。张瑞敏说,被海尔收购前,通用家电常年陷入停滞甚至负增长,如今在美国家电市场整体负增长背景下,该公司却保持了两位数增长。

美国通用家电首席执行官凯文·诺兰此



海尔目前在全球已设立10大研发中心、25个工业园、122个制造中心。2018年,海尔实现全球营业额2661亿元人民币,同比增长10%。

“我觉得(张瑞敏讲的)这些经验很实用,我们这样的企业就可以复制。”英国市场调查公司CARD集团创始人、首席执行官阿尔伯特·汉密尔顿告诉新华社记者。他还拿着英文版的海尔传记找张瑞敏现场签了名。

