

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代人,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,车子被台风吹起侧翻滚入河中,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正要给客户的啊。”

后来,随着生意越做越大越来越好,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

副主任。2011 年 7 月,开始担任北京市旅游发展委员会党组副书记、副主任,此后又历任党组书记、主任,并于 2018 年 11 月担任北京市文化和旅游局局长。其在北京市文化和旅游局的工作分工为主持行政全面工作,主管旅游工作。

据悉,段强从 1993 年到 1995 年任北京市副市长,此后于 1998 年负责组建北京首都旅游集团有限责任公司(首旅集团),并出任首旅集团董事长、党委书记。据首旅集团官网显示,目前该集团旗下拥有首旅酒店、王府井、首商股份、全聚德四家上市公司,集团资产规模超过千亿元。有消息称,卸任后段强仍将担任世界旅游联盟主席和中国旅游协会会长职务。

(来源:新京报 记者:吴婷婷)

杨大妈农副产品配送如今年产值过亿,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”的上海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。“牢筑食品安全防线,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的肉类产业链。“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;中下旬受适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,就好比亲手带大的孩子,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,杨姣英的孙子杨杭徽从美国留学回国,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副书记、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、



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化企业,并将其创新管理模式复制到旗下多



个跨国并购的企业,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·诺兰此前表示,海尔帮助我们发挥潜能,我们可以自由地重塑业务、实现增长。

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。