



杨月兰中药养甲鱼 一招鲜吃遍天下



■ 本报记者 傅立钢

她是一位农民企业家,自主研发获得3项国家专利;她高中毕业后曾当过乡村民办教师,深受学生好评;而今,她以养殖甲鱼成为闻名沪浙的“甲鱼女王”,中央电视台记者专程对她进行采访报道;她不懈努力,靠自己钻研摸索养甲鱼的技术,并被邀请到海外传授。这个颇具传奇色彩的女性,就是农富缘特种生态养殖基地董事长杨月兰。

下岗后再创业

记者见到杨月兰时,她正在接电话,她的声音经常会有停顿,原来是一位泰国的甲鱼养殖户正在向她咨询养殖技术问题,双方正在通过翻译对话。记者在电视里看到杨月兰时,她正在几百亩的甲鱼塘间忙碌,而眼前的杨月兰,却是一副成功企业家的样子。

1993年,杨月兰从单位下岗,由于她是农村户口,下岗后的生活比较拮据。她打过工、开过厂、卖过饲料,直到1999年,杨月兰拿着多年积攒和东挪西借的40多万元,投资了上海一家饲料公司。由于杨月兰的能干和讲诚信,这家饲料公司负责人非常赏识杨月兰,把企业的内部管理全部交给了她。杨月兰接手后第一年的收入是6万元,第二年在10万元以上,第三年收入继续增加。但就在她事业蒸蒸日上的时候,杨月兰却提出回家,不干了。原来,在管理这家企业的过程中,她看到该厂生产的产品都含有生长激素。杨月兰的父亲是一位中药大夫,从小耳濡目染的她,深知生长激素对人体的危害,于是,即便报酬越来越丰厚,她也毅然辞职了。

从门外汉到养殖专家

辞职后,杨月兰打算另辟蹊径,用中草药给甲鱼防病

治病,并采用全天然的饲料来养殖甲鱼。她对记者说,养殖全天然的甲鱼,用中草药给甲鱼防病治病是首要环节。她说干就干,投入了几十万元,买来各种中草药以及30多个玻璃柜,专门批量收购有病甲鱼,她把这些患病的甲鱼按不同的病种进行分类贴上标号,并采用不同的中草药,按体重配比,用从父亲那里学的中草药知识给这些甲鱼进行治病防病试验。日复一日,不论是白天还是晚上,杨月兰都仔细观察并一一做好记录。但尽管如此,整整一年时间,试验几乎没有取得任何进展。

杨月兰的心情也可想而知,“投了十来万元没有成果,邻居甚至家里人都不理解。”在这个当口,试验是停止还是继续?在最困难的时候,她的一位亲戚把住房作抵押获得的银行贷款借给了她,这让她鼓起了继续试验的信心,这一次,杨月兰成功了。

此时恰逢邻近几家养殖大户的甲鱼相继发病,杨月兰这一手绝技正好得以施展,她用自己研制的中草药把患病的甲鱼全都治好了,这次牛刀小试,让杨月兰一举成名。目前,她的养殖基地共养殖甲鱼40万只,自主研发获得3项国家专利技术,攻克了许多科研院所都感到棘手的甲鱼养殖难题。杨月兰还建立了甲鱼食物链循环利用系统,使养殖场内的水质保持达标,对当地的水塘和河道等也不构成威胁,并解决了水体富营养化而造成的污染问题。

甲鱼卖到钓鱼台国宾馆

说起自己的创业经历,杨月兰颇为自豪,但也不免心酸。从2003年开始,杨月兰就一直往养殖塘里投钱。先是投入了近几十万元,解决了用中草药为甲鱼防病治病的问题,随后又用30多万元孵化出10万只小甲鱼,并放进了自己承包的池塘。在创业的过程中,她

发现自己把养殖甲鱼想得太简单了。从2003年到2006年,光孵化甲鱼苗就花了她近300万元,而这时家里的积蓄马上就要花光了,但她还要面临不断花钱买饲料的压力。由于杨月兰养殖甲鱼不添加任何生长激素,所以甲鱼生长速度非常慢。2006年夏天,杨月兰陷入困境,她卖掉了家里包括房子在内的所有值钱的东西,可还是缺钱。除了没钱投入外,还有很多债主也找上门来。最后,她只有把一部分才养了三四年的甲鱼,从池塘里挖出来卖掉还债。

杨月兰的坚持没有白费,她养的这些甲鱼虽然养殖时间比普通的甲鱼长了5倍左右,但这种“放长线钓大鱼”的策略还是给杨月兰带来了丰厚的回报。甲鱼上市她一点也不为销路发愁,很多顾客吃了她的甲鱼后都赞不绝口,都和她建立了长期合作关系,多家酒店都把她的甲鱼品牌“农富缘”命名为招牌菜。现在,她的甲鱼不光在浙江畅销,北京、上海、广州等大城市的知名酒店都慕名来采购,北京和上海还设立了专门经销点,“农富缘”甲鱼还成了钓鱼台国宾馆国宴上的一道特色菜。

让更多海内外华人品尝美味

杨月兰告诉记者,她养殖的甲鱼不仅通过了浙江省水产质量检测中心的12项有害物质残留检测,还获得了国家农业部农产品质量安全中心颁发的“无公害农产品证书”。农富缘特种生态养殖基地二期项目占地500亩,其中一部分作为甲鱼养殖,同时兼具餐饮、酒店、垂钓、采摘等功能,许多城里人周末都到她的基地休闲度假。在自己勤劳致富的同时,杨月兰也不忘乡里,免费把技术传授给邻近的乡亲,让更多的人掌握这项技术而致富。目前,她正筹备在北京开办以“农富

缘”命名的饭店,让更多的北方人吃到来自南方的绿色生态甲鱼。

由于她经常为国外养殖户诊断甲鱼病,她的知名度在国外,尤其是在东南亚地区已经打响,接下来,她准备把她的甲鱼销售到国外。她对记者说,今年马上了到了投放新甲鱼苗的时候了,原来打算投放40万只,现在看来是不够的,根据目前的需求情况,杨月兰准备扩大投放到60万只。

随着事业的迅速发展,她也越来越繁忙,所幸儿子学成回来可以帮她,目前杨月兰正在让儿子学习管理和养殖技术,而她自己则希望腾出更多时间照顾家里,含饴弄孙,享受天伦之乐。



徐晶:用女性的柔韧完成职场跨越

■ 本报记者 袁远

见到徐晶是在北京刚刚回暖的初春,一身轻快的装束,一脸自信的微笑,徐晶丝毫没有给人微软大中华区IT总监这个“女强人”职位的压力。由于当妈妈不久,徐晶的身上还有一丝抹不去的温柔,让人在这个略带凉意的春天备感温暖。

当记者问起她当新手妈妈的感受时,徐晶脸上的笑意更浓了,“有了孩子之后,我明显感觉到自己的生活变得更丰富、更有质感,也更宽广了。在职场多年,自己不知不觉中被训练得理性有余,感性不足,而孩子的到来充分激发了我感性的一面,过去很少有事情让自己情绪激动,而现在明显泪点变低,特别是看到伤害孩子的事情,我就不由自主地义愤填膺起来。”

国家带给个人的发展机遇

生孩子之前,徐晶是母婴垂直电商网站红孩子的高级副总裁兼CIO,而在此之前,她有着10余年在日化巨头宝洁的工作经历,离开宝洁前,她已担任宝洁大中华区解决方案总监。有业内人士认为,徐晶第一次职业的转换可以说是随着中国本土企业的做大做强,高端人才从外企向民企流动的典型例证。不过,去年底她又从民企回归外企,担任了微软大中华区IT总监。对于自己的这一系列的职场转换,徐晶认为,这是伴随着自己的人生历程以及社会环境的变化而发生的。

2008年初,徐晶离开宝洁加盟红孩子,这个决定其实是她对外企用人方式的一次反抗。1998年,徐晶离开父母来到北京,就直接进入外企工作。“当时自己在那里接触到了形形色色的工作环境,如果说职业有宽度和高度之分,那么那时的外企工作拓宽了我职业的宽度,让我的眼界和经历都丰富起来。”徐晶对记者说。然而,渐渐地,徐晶发现,外企对人才的使用开始呈现出一种资源过剩的趋势。“外企在相对较长的发展时期里已经形成一套成熟的管理模式和理念,有清晰的组织框架,标准而规范的流程,工作岗位分工明确细致。这在一定程度上束缚了一些高端和精英人才的发展。”徐晶略带思索地说。

如果继续留在宝洁,徐晶可能就需要离开中国,去到新加坡等地区工作。但徐晶不想离开,中国正处于蓬勃的向上发展时期,徐晶感到这也是国家带给个人的发展机遇。从宝洁大中华区解决方案总监到红孩子高级副总裁兼CIO,徐晶的职场角色发生了变化,由执行者变为IT决策者,她实现了其职业生涯的一次跨越。徐晶说,这次角色转变为自己在业务决策和对IT方向的把握上提供了锻炼机会。

职场需要一定的延续性

其实,对于一个希望在职场有所发展的人,徐晶并不

赞成频繁地跳槽,甚至改变自己的专业方向。尽管徐晶有过几次跳槽经历,但是自己的专业——IT项目负责人的角色,却从来没有改变过。“我的理想是把这个专业做到最好,走一条专业化发展的道路。”徐晶语气平静但非常坚定地对记者说。在徐晶看来,职场是有一定的延续性的,她非常不赞成某项工作做一段时间就变化,那样非常不利于专业能力的积累。当然,徐晶认为自己的坚持也得益于自己的女性角色,“女性通常柔性较好,能克服职场上很多障碍和不利因素。”徐晶颇为骄傲地说。

在民营企业,往往会有一些元老级别的人,他们或许不像CEO一样欢迎外来者,接纳新鲜的事物和想法也比较慢。对此,徐晶认为,也是女性的柔韧在很大程度上帮了自己,因此通常女性从外企跳槽到民企成功率更高。

跨国猎头公司Manpower公布的一项对外资与民营企业人才竞争力的调查显示:选择跳槽时,在现有企业担任管理岗位的求职者中有61%会首选民营企业,并且这61%的人大部分来自外企。显然,民营企业蓬勃向上的发展趋势是促成这种人才流动的一大因素。不过,要真正在民企站稳脚跟,还需要像徐晶那样积极修炼内功,“男性会过于关注战略层面的沟通,其实赢得创始团队信任往往靠的是执行层面的成绩。从外企到民企,要适应很多文化差异,柔性非常重要。”徐晶说。

留给孩子最丰富的人生财富

徐晶告诉记者,自己从红孩子出来又回归外企——微软,并非与企业文化差异、价值理念等因素有关,主要是由于红孩子自身发展潜力所致。不过,这次职场环境的改变反倒更适合自己的新身份——一个2岁孩子的妈妈。相比民企,外企更相信个人能平衡好家庭和工作的关系,因此给个人的工作自由度很大,你可以很大程度上自己安排自己的工作时间。

由于38岁才生下儿子,徐晶意识到自己不能像别的妈妈那样,有五六十年的时间看孩子慢慢长大,甚至变老……即便自己能活到80多岁,那时儿子也才刚入盛年。如何在最有限的时间内留给孩子最丰盛的人生财富,徐晶不敢耽误,尤其是他还是个男孩子,独立、乐观是必备品质。“我想让他能站在我的肩膀上看到更高、更丰富的人生。”徐晶目光悠远,缓缓吐出这句话,仿佛这想法已在她体内沉积多年。为了让孩子今后有主见、有是非判断能力,从不到一岁开始,徐晶就开始对儿子进行独立性训练,就是任何事情都坚持让孩子自己做选择,无论是食物还是玩具,永远都会给孩子多准备几个备选方案。

焦点人物

陆兆禧接棒马云 任阿里巴巴新CEO

阿里巴巴集团近日正式宣布,2013年5月10日起,阿里巴巴集团首席数据官陆兆禧将接任阿里巴巴集团CEO一职。这比预定的阿里巴巴集团新CEO人选公布时间整整提前了两个月。

借人事调查发力大数据

在任命CEO的内部邮件中,马云如此描述陆兆禧:“不仅热爱并熟悉集团各项业务,参与阿里的文化和组织建设,培养了众多人才,而且有自己独特的领导风格和魅力。陆兆禧对新事物的欣赏和学习能力、对关键问题的判断和决断力,以及强大的执行力令人印象深刻。”

阿里巴巴一内部人士证实:阿里巴巴集团的商业生态建设规划,与大数据密不可分。他暗示,这正是马云选择陆兆禧作为继任者的最重要原因。

早在2012年的网商大会上,马云就宣布阿里

巴巴将从2013年1月1日起转型,重塑平台、金融和数据三大业务。平台搭建完成之后,他想做金融,最后做数据,按照马云的设想,“数据就是经济气象预测台,可以提前预知经济形势的变化。”

在交易平台方面,淘宝C2C被打散到各个事业部作为底层支撑;在金融方面,阿里集团筹划成立小微金融服务集团,阿里巴巴集团首席人力资源官、支付宝原CEO彭雷出任小微金融服务集团CEO。在做大平台、发力金融的基础上,数据平台已经呼之欲出。此次由陆兆禧担任阿里集团CEO,正是释放出这一信号。

从端盘子干起的老总

“对铁木真这个人,我是打心底里敬佩。”在阿里巴巴集团内部,素有给人起武侠小说“花名”的惯例,陆兆禧“花名”就是《射雕英雄传》中的“铁木真”,铁木真素来以“深沉而大略,用兵如神”著称。

公开资料显示,陆兆禧1988年考入广州大学学习酒店管理。大学毕业后,从服务生一步步地做到大堂经理、客房经理、餐厅经理等职位,于2000年加入阿里巴巴集团。

在阿里巴巴,陆兆禧从一线销售人员起步,陆续承担了阿里巴巴集团几块核心业务的全面管理职责。他在业内被称为“从端盘子干起的老总”。根据阿里巴巴退市前的一份年报披露,在其2011年B2B公司高管年薪、花红及股票套现,陆兆禧以4757万元位居第一。

日前,马云强调:“出任阿里巴巴集团CEO是个极具挑战和艰难的工作,特别是接任我这么一位创始人的工作,身上肩负的职责和各方压力可想而知。”

来自阿里巴巴的信息显示,陆兆禧CEO工作的职务交接将于5月10日完成,他表示:“和所有阿里人一道,践行‘让天下没有难做的生意’这个核心使命,为实现成为一家卓越公司的梦想努力。”

(黄远)

