

本期关注

疫情之下，企业发展的破局之道

——长三角地区四位女企业家讲述战“疫”故事



杜松杨



屠红燕



周伊凡



张君君

中国妇女报全媒体记者 李雪婷

“我们都有一个共同的认知，那就是企业要活下去，并且还要快速发展。”在近日全国妇联召开的“发挥桥梁纽带作用助力高效统筹疫情防控和经济社会发展”长三角地区调研视频会上，安徽富煌集团董事长周伊凡与大家分享了企业面对疫情考验的“料峭春寒”，仍然坚定信心谋发展。

此次调研会上，来自上海、江苏、浙江、安徽四省市县妇联、团体会员负责人和女企业家代表就助力企业复工复产等方面的做法和成效，进行了交流，并研讨下一步工作举措，就强化政策解读、加强思想引领、提供精准培训、发挥平台经济作用等，积极建言献策。

主动创新、主动链接、主动奉献、主动担当

浙江省妇联兼职副主席、万事利集团董事长屠红燕今年5月刚刚当选浙江省女企业家协会会长。万事利集团是杭州一家本土生长的传统制造企业，谈及当前企业发展所面临的问题，她表示：“我们要清醒地看到，经济发展的动能在不断增强，支撑经济高质量发展的要素环境并没有改变。作为传统制造业企业的一员，集团经过47年风雨，打积累起来的产业规模和技术水平才是我们今后立足的坚实基础。”她鼓励企业坚守主业，练好内功，同时更新观念，不怨天尤人，不垂头丧气，持续提升技术创新、产品创新、管理创新等能力，牢牢掌握主动权。

屠红燕特别提到，在一系列越来越多的不确定性中，企业的数字化趋势和数字化改革带来的机遇是可以更加确定的。她希

望在一系列稳企政策的制定实施过程中，更多关注企业特别是传统制造业，在人才、资金、技术等方面给予数字化改革的支持，帮助指导其在获取有效数据、分析精准数据、保护数据安全和隐私等方面提升运用能力。

助力共同富裕是新阶段赋予浙江民营企业家的新使命。浙江的女企业家占浙江民营经济的三分之一。屠红燕表示，尽管企业经营受疫情影响暂时性地遭遇困难，但女性企业家凭借特有的韧劲都在尽自己最大所能坚持向创新要出路，向管理要效益，与员工分享企业发展成果，推动高质量就业，助力扩大中等收入群体规模，为非常时期稳企业、稳就业贡献巾帼之力。

她表示，浙江女企业家协会将尽力发挥女企业家的优势和特点，通过点对点、一对一的方式加大帮扶力度，增强造血功能，进一步找准助力共同富裕的结合点和着力点，全面凝聚起女企业家携手奋进，推动共同富裕的强大共识和广泛力量。

上海市女企业家协会会长杜松杨代表上海市女企业家，感谢疫情特殊时期各地女企业家姐妹的支援和帮助。“她们克服物流不畅、人员紧缺等特殊时期的特殊困难，不惜一切代价驰援。这份跨越山海的情义我们铭记于心，永远感恩！”

她介绍，本轮疫情期间，上海市妇联带领我们进行了两次精准的社情民意反馈。上海市女企业家协会积极排摸会员企业、各区女企业家协会、重点外资企业、科创企业以及受疫情影响的旅游、商贸、餐饮等代表性行业，汇总整理了企业面临的五大困境、现有政策四个不解渴的问题以及扶持企业出实招七条建议，吁请政府出台针对性强、快速精准的支持政策，帮助企业渡过危机，为疫情过后获得经济增长、促进上海

繁荣打好基础。6月1日，一位参与过调研的会员企业代表把享受到的五险一金的减免政策整理了一张表，欣喜地告知杜松杨说：“政府周全到了，相信经济能恢复，上海就会好。”

疫情影响下，上海市女企业家协会主动创新、主动链接、主动奉献、主动担当，协助会员企业积极申请保供单位的同时，还鼓励会员企业变革思路寻找出路。上海市女企业家协会公益专委会号召协会内的女企业家们积极行动起来，抗疫捐赠物资总计价值超554万元，分别捐赠给复旦大学、复旦儿科医院、市疾控中心、多个方舱医院、多区的街道办事处等50多家单位。

在上海全面恢复正常生产生活第一天，上海市妇联与市教委共同主办，上海市女企协与诸多媒体合作，共同开展“有志者等你来”2022应届毕业生就业行动。短短一周时间，上海市女企协55家企业提供了超过1000个就业岗位，累计已有23所大学的学生通过市女企协公众号发布的招聘信息投递简历应聘简历。

把疫情看作企业再发展的助力剂

对于企业来说，疫情给正常生产经营带来了很大不确定性，如何维持稳定的生产经营并进一步激发企业的生命活力？周伊凡讲述了富煌集团的实践。

疫情形势之下，党和国家相继出台了一系列的政策导向措施。企业首先要做的就是积极学习并领会政府的各项文件要求，从严从细落实疫情防控措施，建立政府、企业、医疗机构多方联动机制，从源头控制和化解风险。与此同时，积极对接政策出台部门，全面落实各项税收减免及稳岗就业政策，极力争取延缓缴纳、留抵退税等各项政策。今年上

半年，富煌集团相继获得国家、省、市及地方各项政策优惠1200万元。

周伊凡认为，常态化疫情对企业的现金流、业务拓展、人员管理等方面产生了一定的影响，同时也加快了行业的新陈代谢和技术的迭代升级。这段时间，她带领全员全力修炼内功，做自己最强项、最熟悉的事情，把核心业务做好做深做强，同时开源节流，强化内控，加快内部各项技术的研发。今年1—5月，该集团销售收入同比增长26%，在保证集团经营业绩稳步提升的同时，实现了不减员、不降薪，并新增各类就业岗位3000余个，平均薪酬增幅达12%的不错成绩。

无锡朝阳集团是江苏省、无锡市重点商贸流通企业，也是无锡市“菜篮子”工程重点建设单位。据了解，集团董事长张君君刚刚在2022金砖国家女性领导力论坛暨金砖国家女性创新大赛中荣获“抗疫特殊贡献奖”，她也是唯一一位获得该奖项的中国代表。

张君君介绍，自2020年疫情发生以来，在民生保供和稳物价方面，企业做了很多努力，实现了“不断供、不闭店、不涨价”“疫情不拿下，我们不放假，买菜不出门，朝阳送到家”。

疫情当下，作为民生企业的朝阳集团进行了新的探索和实践。首先是跻身生鲜电商，通过“朝阳到家”平台与遍布全市的天惠超市实体店融合，在货源的品种、数量、品质、新鲜度及配送的时效性方面，都有了很好的保障。另外，开启直播电商。据悉，其“君董直播间”人气增长迅猛，已陆续开设午间直播、晚间超长直播、周末大厨菜小秘笈等灵活多样的直播形式，“君董实景互动买菜”也应运而生，“买菜+砍价，讲解+现煮现试吃”成为其最明显的特征，每场直播的销量和销售额不断创新高。

巾帼家政之星



孙秀英，现任阿姨来了家政公司黑龙江同乡会副会长，荣获“2020年度北京诚信家政服务之星”。

找护老工作打开一扇窗

孙秀英来自黑龙江省哈尔滨市嫩江县一个偏远的小山村，是一位普普通通的农村妇女，家里有一儿一女。丈夫因交通事故离世，做生意失败和家乡洪水灾祸，让这个原本幸福美满的家庭雪上加霜。

为了维持生活，她去饭店洗碗、去修车厂洗车，只要给钱，多累的工作都干。2008年，女儿被重点高中录取，学费没有着落，她发愁得晚上睡不着觉，偷偷流泪。后来她靠变卖首饰，给女儿交了学费。生活还要继续，两个孩子每年的学费，以后上大学的费用，都需要孙秀英来支持。

她尝试着去家政公司找工作，接到了护老工作的订单，工资800元。她对工作认真负责，每天早出晚归，照顾老人细致周到，雇主家人也都很喜欢她。谁知工作一周后，女儿放学哭着说：“妈妈你打工可以，可是别去我同学家呀，我在同学面前抬不起头来。”

原来孙秀英打工的这家老人的孙子和女儿是同学，她诚恳地对孩子说：“妈妈是靠双手，靠劳动挣钱，咱不丢人，在谁家都一样，只要我认真工作就好。”虽然嘴上这么说，但是工作一个月后，她还是和雇主提出了下户，因为怕女儿心里不舒服，影响学习成绩。之后孙秀英在朋友的劝说下学习做月嫂，月嫂工作虽辛苦但工资高。孙秀英边工作边学习，每天直至深夜还在看书、记笔记，最终以优异成绩拿到月嫂证书。

靠家政工作改变生活

正式开启月嫂生活后，她一做就是五年，每年都连续接单，从来不休息。有了稳定的收入，家里的生活水平逐步提高。2012年，孙秀英来到北京，加入阿姨来了家政平台。

北京的家政员收入高，客户的要求也高。孙秀英面对从未见过的电器发愁。后来女儿给她买了很多育儿方面的书籍，她白天工作，晚上学习。阿姨来了旗下的培训品牌嘉年华学校，为孙秀英提供了学习的机会，一休息她就马上赶往阿姨大学学习。她清楚地认识到，知识是取之不尽的宝库，学习才是硬道理，要不断地给自己充电。

凭借专业技能和丰富的育儿经验，孙秀英得到了客户的一致好评，并且在现任客户续签了第四年合同。当客户主动提出涨工资时，孙秀英却婉拒了，“我们已经做到不是亲人胜似亲人的关系了，这种知心不是一两千块钱能换来的。”

在家政行业摸爬滚打十多年，孙秀英的年薪已超过10万元。家政服务工作让她的家庭脱贫，她还在河北固安买了新房。2020年，她参加北京市最美家政服务员评选，被评为“2020年度北京诚信家政服务之星”。她对今后的生活充满了希望，她说：“是家政改变了我的生活，改写了我的人生。我要把我的精力投入无限的家政行业中去，发挥自己的余热，让自己老有所为。”

(供稿：全国妇联妇女发展部)

孙秀英：家政改写人生

农村姑娘王静结束打工生活，回乡种植、销售农产品，成为靠自己和新平台跳出传统既定道路的好样本——

回到家乡，闯出一片天

中国妇女报全媒体见习记者 田梦迪

接完电话，王静开心了一整天。电话来自一位素未谋面的网友，对方兴奋地告诉王静，在她的指导下，年前种植的600包菌菇获得了大丰收，下一步他打算扩大种植面积到20亩，请她帮忙估算需要买多少菌种合适。

王静已经记不清收到多少类似的反馈了，被信任和切实帮助到别人的成就感让她感到幸福。3年前刚开始接触抖音拍短视频时，那时的她未曾想到，自己有一天能拥有270多万粉丝，“通过短视频和直播，不但能帮助粉丝、网友，还能带动周边村县的乡亲们一起致富，这让我觉得自己很有价值。”王静告诉中国妇女报全媒体记者。

贫困的农村姑娘除了辍学、嫁人、打工外，还有没有别的选择？王静或许是一个靠自己和新平台跳出传统既定道路的好样本。

离乡、返乡

王静1990年出生于贵州黔东南苗族侗族自治州黄平县。因为贫穷，王静的母亲在她小学五年级时离家，再也没有回来过，而父亲身有残疾。她盼着“长大了一定要走出大山，然后再也不回来了”。

初中毕业，周围的人劝她赶紧嫁人，以后和丈夫一起出去打工挣钱——这是村里很多单亲家庭女孩的唯一出路。王静不甘心，

她找堂哥借了钱，继续读书。毕业后，王静来到深圳，一边打工一边读大专。她白天在一家日企打工，下班后骑半小时自行车去上课，晚上十点半下课后，再踩着自行车回去。每天三点一线，这样的日子持续了三年。

每当感觉苦的时候，王静就特别想家，想念父亲做的糟辣椒、酸汤和粉，甚至农村的鸡鸣狗叫。2013年，王静决定回老家黄平发展。

找到自己的路

回乡后，为了“讨生活”，王静做过很多尝试：做语文老师，电商运营，开百货店，还曾投资茯苓基地和魔芋基地……

2017年，王静参加了当地政府组织的一次培训，第一次接触到短视频直播带货。2019年初，王静关了百货店，全身心投入做抖音，自己包揽内容策划、出镜、文案、剪辑等工作，拍摄由丈夫或临时找旁边的农户帮忙完成。

王静每天出门拍视频，拍好之后，经常一个人对着手机捣鼓几个小时。她四处请教别人的意见，也想过要不要像有些播主一样，在视频中唱歌跳舞来吸粉，最后她得到了一个结论：一定要给别人带来价值，我的内容才有意义。她决定专心输出优质内容。

她想起自己最拿手的是农业技术知识。开通账号近一年后，王静发了一条利用废弃的玉米芯种出一大片漂亮平菇的视频，一下子火了。质疑也接踵而至。有的人按照她的办法

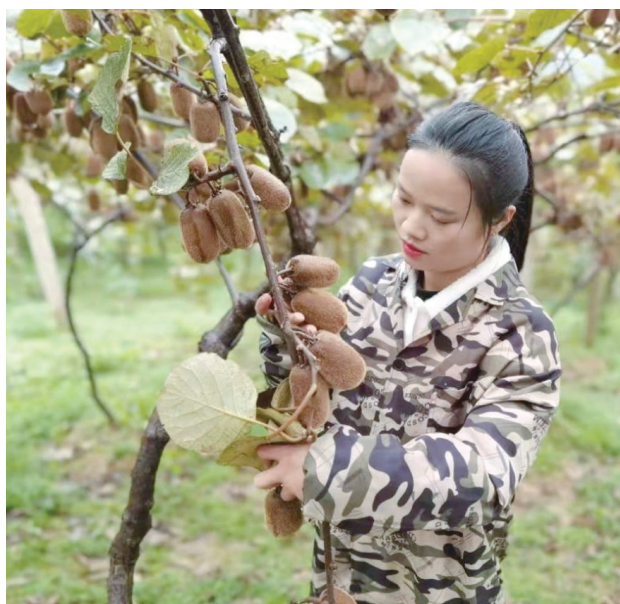
尝试，却没有出菇，便在评论区骂她“骗子”，还有人把这个东西要能出菇，我把玉米秆吃了”。王静当时压力大，一直等到粉丝到了八九十万，才开始尝试卖菌种。

当时是2020年7月左右，王静先是“心里颤颤巍巍地”跟厂家订了5000包菌种做预售，没想到10天内被抢购一空，她又追加了1万包，也在预售期内售空。不到半年时间，她就卖出了接近30万包菌种，也带来了30多万元的利润。

反哺家乡

王静的生活发生了翻天覆地的变化。以前到了季节，她得自己去乡下收魔芋、茯苓等农产品。刚开始带货时，找当地厂家买菌种，对方嫌量少，不太相信她的能力。如今，厂家主动找她合作，请她通过直播平台销售。

至今，王静总共帮助县里上千农户销售



王静2020年9月在贵州省镇远县大地乡猕猴桃基地考察学习。(受访者供图)

农产品，销售额上百万元，仅2021年，收购超过50吨农产品。她从村民手里定期收购小米、魔芋、黄豆等，也教他们种植技术，人均一年能增收至少一千元。

从前，村里的经济作物要肩挑担扛到县里去卖。现在，他们直接送到王静的仓库，几天后，便通过快递送到了全国各地的顾客手中。有产品爆单，王静会特地找来村里七八位妇女来包装，每个人收入也能多七八千元。

一路走来，在工作中积累的农业知识，不仅帮助王静改善了自己的生活，还帮助更多乡亲致富，让她找到了更高的人生价值。

返乡近10年，王静从未后悔过自己的选择。“我也希望农村的年轻人能够像我一样，回到家乡，运用自己学到的知识，闯出一片天。”她说。