

安徽

民营企业企业家口述史

信用，是创业的“硬通货”

口述人 姚广传



姚广传
安徽天鹰控股集团董事长

人物简介

2009年，姚广传创立安徽天鹰控股集团，业务范围涵盖工程建设、文化旅游、农业科技、商业贸易等多个领域。2017年，他积极响应“千企帮千村”行动的号召，与池州市石台县农户深度合作，实现企业+农户+产品的产销一体化新模式。2021年，姚广传又积极参与“万企兴万村”行动，在合肥市长丰县岗集镇打造天鹰小镇农业生态项目。在乡村振兴的道路上，姚广传率领天鹰控股集团始终积极作为，赢得了社会各界的广泛赞誉。

出走：饿出来的闯劲

我叫姚广传，是天鹰集团的创始人，今年61岁了。回头看看自己走过的路，像画了一个圈——从长丰县徐庙乡（后合并到罗塘乡）的田埂上走出来，在城市里摸爬滚打了二三十年，修路架桥，风风火火。最后，带着半辈子积蓄、经验、资源和一颗不安分的心，又回到了土地上。

很多人问我图啥？我说，这可能就是命！是我的根牵着我，走了一圈，又回到了原点。今天，我就跟大伙唠唠我这“从土地出发，又回到土地”的三十五年。

我的故事，得从“离开”讲起。

我生在合肥市长丰县徐庙乡，那是正儿八经的丘陵地，田少，旱地多。家里姊妹五个，粮食总是不够吃。小时候最深的记忆，就是饿！就是看着那几分薄田发愁。

我干过农活，犁田耙地，放牛喂猪，啥都干过。为啥？因为我是家里男孩，得扛事。可累死累活，从地里刨出的食儿，还是填不饱一家人的肚子。

那时候我就明白了，光守着这点地，肯定没出路！

十五六岁时，我就开始往外跑。去过滁州的工地搬砖，一个月挣18块钱；也到淮北，给人家的大楼外墙上贴马赛克，一个月挣35块。钱虽然不多，但比在家强，至少看到了希望。心里那股“不能再这么穷下去”的劲儿，越来越足。

真正的转折在1992年。我那时二十七岁，听

说在合肥开翻斗车拉土能挣钱，就心一横，买了辆五吨的翻斗车（自卸车），从老家一头扎进了省城。

当时的合肥，城市虽然不大，只有长江路、金寨路那几条主干道，但对我来说，这就是新的世界！

我的“事业”从繁华大道开始，晚上干活，白天休息。因为城里只有晚上才让拉土。挖掘机把土装上车，我开着车运到指定地点卸掉，一车一结，钱也挣得实在。干得好时，一个月能挣七八千，这在20世纪90年代初，可不是小数目，我看到了未来。

随着干这行的人越来越多，我们这群开翻斗车的，自然而然形成了一个小圈子。“哪里有活？多少钱一车？”信息通过彼此喊来喊去，大家也聚在了一起。

我身边也聚起了一帮长丰老乡，但我这人只要让兄弟干活，结账从来不拖欠，有事一起扛。慢慢地，大家有点啥事都愿意找我商量，半开玩笑地叫我一声“姚队长”！

我想，这个称呼，可能是兄弟们用慢慢形成的信任喊出来的。

但光在合肥市区干，活少人多，市场会饱和。为了找更多活路，我们从合肥跑到宣城，甚至更多地方，反正哪里有工程，车轮就滚向哪里。那段日子，虽然辛苦，但有盼头。“因为方向盘在自己手里，路就在轮子下面，我觉得我能闯出来！”

立业：信出来的招牌

真正的转变，发生在1996年。老家开始修合淮公路，淮南地方公路局需要车队拉料。我得到消息，心想机会来了！

我立马回到徐庙，找到项目部，问他们要不要车。对方说：要！而且需要十几台。我当时激动的状态现在还记得！

我回到合肥，把平时一起干活的乡亲们召集起来，对他们说：“老家有活，干不干？”大家信任我，异口同声地说：“我们跟着你干！”于是，一支十几台车的小车队就这样拉起来了。

公路局的施工队长看我组织得有条有理，就说：“以后就要你负责对接，你就当这个车队队长吧。”就这样，我这个朋友间喊的“姚队长”，有了正式的“任命书”。

慢慢地，我自己就从开车司机变成了联系业务、调配车辆、结算账目的队长。

反正，工程在哪儿，我的车队就跟到哪儿，大家每天干活虽然很晚，但也不觉累，反而觉得日子更有奔头。

这是我的第一次“商业启蒙”。同时我悟出一个最简单的道理：做人就要说话算话。

答应别人的事，砸锅卖铁也要做到；该结的账，一分钱也不拖欠。正因为这样，下面的司机兄弟信我，上面的项目方也信我。信用，成了我在这个行当里最硬通的“货币”。

同时，我还成立了“安徽罗塘路桥广传分公司”。这算是正式“创业”的开始吧。之后的日子，一切都是那么顺利和平静。

但是，往往看似平静的背后，常暗藏狂风巨浪……

2003年到2005年，我承包了阜阳到六安高速公路一段9公里的路基土石方工程，那次，我不仅投入了全部的家当，还拉着兄弟们调来了大量的挖掘机、压路机和车队，准备大干一场。

没想到，工程干到一半，资金链断裂，项目部瞬间瘫痪，工程款没了着落。

我迎来了人生中最黑暗的时刻。工地停了，活儿白干了，最关键的是，盘算下来欠下了供应商、司机

兄弟们总共300多万元的工钱和机械费。而我那时候一年拼死拼活，毛利也就100万。

我记得很清楚，当时临近年关，就像一道“鬼门关”，债主们都回家过年，我拿什么给他们？

跑？我从来没想过。死？我不甘就这样放弃！

思来想去，我把几十位债主和老板请到合肥，先摆了几桌酒。酒桌上，我没躲也没藏，端起酒杯先干了，借着酒劲把难以启齿的话说了出来：“各位老兄弟，对不住。项目黄了，钱现在肯定给不了。但我姚广传今天把话撂这儿：所有欠款，我认！我把大家的结算单，全部换成我姚广传个人签字的欠条。我承诺，分三年，连本带息，一定还清！”

让我一辈子都感激的是，绝大多数兄弟，红着眼圈，把那张沉重的欠条接了过去。他们说：“老姚，我们信你。要不是你一个人撑着，这条线都断了。你肯认账，还认利息，比那些拍屁股跑了的强百倍！”有的兄弟甚至反过来安慰我：“有钱没钱，回家过年，别急垮了身子。”

那一刻，我眼泪也跟着下来了。眼泪里面是愧疚，更是被信任灼烧得滚烫。“说话算话”这四个字，平时是我要求自己的，而在我山穷水尽的时候，它成了托住我，让我不至于沉底的救命木板。

从那以后，我活得像个“苦行僧”。白天黑夜地找新活干，每个月雷打不动，第一件事就是筹钱还利息。功夫不负有心人，合肥滨湖新区大建设启动了，机会又来了！

我像抓住了一棵救命稻草，带着兄弟们玩命扑了上去。徽州大道、紫云路、中山路……合肥滨湖的很多路基，都洒过我们的汗水。没日没夜，我们拼命干，不仅是为了生存，更是为了兑现那份沉甸甸的承诺。

时光不负赶路人，原本说的三年，也大概只用了一年多，我把钱都还清了，我们终于缓过气来了。

那一天，我记得很清楚！我又摆了几桌酒，先干为敬！把那些欠条一张张收了回来、撕掉，来庆祝我们渡过危机。当时，“姚广传说话算话”这块牌子，在圈子里擦得更亮了。

转念：帮出来的新路

渡过危机后，我深知自己必须拥有“硬实力”，才能抵御不确定的风险因素。

2011年，我收购了一家具有高级资质的公司，成立了天鹰工程，并赶上了中国基建的黄金时代。工程越做越大，后来又和太平洋建设等大企业合作，做更多的项目，业务遍布省内外。那十来年，公司产值做到了几十个亿，是我事业的高速发展期。

钱虽然赚得多了，但我心里那个关于“土地”的感情，好像越来越明显。我是农民的儿子，看到老家和更多农村还是老样子，心里总是滋味。

机会在2016年又来到我面前，省委、省政府号召企业“千企帮千村”，我几乎没犹豫就报了名。当时我结对帮扶的是池州市石台县一个村。去了才知道，那里山高路远、交通非常不便。于是，我先后投了460多万元，帮他们修了一条“回水道路”，解决了出行难题；后来又在当地运营了“目连山景区”，种植当地的特色农产品，帮他们把茶叶等特产卖出去。

说实话，这些项目虽然盈利能力有限，但当我看到路通车了，老乡们能在车间挣点零花钱，脸上有了笑容时，那种踏实和满足，是工程合同上的数字给不了的。

在石台，我的脚又重新踩在真实的乡土上，心好像被洗了一遍。

我隐隐感觉到，时代的风向在变！直到一个念头越来越强烈：我是不是该回去了？带着这三二十年积累的资金、经验和人脉，回到我熟悉的土地上去，做点真正能扎根、有意义、面向未来的事。

归田：种出来的新法

2023年，我做出了一个在很多人看来很意外的决定：天鹰集团全面转型，投身农业和乡村振兴。

这不是撤退，是主动换一个赛道，更是我的“二次创业”。

我在长丰岗集镇，以原来的园林公司为基础，开始打造“天鹰小镇”农业生态项目。不像传统农业那样单纯种地卖菜，我想探索一个新模式。

因此，我提出了“从地里到锅里”的理念，想打造一条看得见的健康食材供应链，让消费者知道吃的菜从哪里来，怎么长的，做一个“共享菜园”。

有人经常问我，这个想法是怎么来的？

我发现城里很多退休老人需要生活上的寄托，而农村正好有土地资源可以利用。我就想，能不能在“天鹰小镇”划出100块小菜地，让城里的退休老人或家庭来认领？他们可以自己来种，也可以委托我们打理，成熟了就来采摘。他们来这里，不仅能呼吸新鲜空气、活动筋骨，还能体验农耕乐趣、吃到自己种的放心菜。同时他们的参与和消费，直接变成了当地农民的收入。

这样一来，城里人找到了健康的休闲方式，农村的地被盘活了，周边的农民多了在家门口就业的机会。

我希望更多的年轻人，尤其是大学生，来和我一起干农业。因为我知道：新时代的农业，不再是传统的“面朝黄土背朝天”的辛劳，而是新的生产方式，需要的是有文化、懂技术、会用无人机、会玩直播的“新农人”。我可以出资金、出平台，他们出智慧、出干劲，我们一起合伙，把这件事做成。

下一个十年，我的梦想，就是让这片土地重新焕发生机。

从土地出发，又回到土地。我画这个圈，画了三十五年。这不是简单的回归，而是一次带着阅历与积累的重新出发。现在，我把根，再次深深地扎进土里，希望它能长出不一样的、丰硕的果实！

（记录整理：本报记者 牛海 卞潘峰 窦振鑫 石大龙）



扫码观看视频