# 财富



企业真正的考验是把所有层面的问题贯通，能有系统地看自己的企业，能贯通思考全方位的问题，这是一个成熟企业家的必要条件。宗教和企业文化有三个基本的共同点，即感恩、欣赏、相信。感恩，要感谢老板、客户、股东；欣赏，人与人互相欣赏合作；相信，有了战略目标后就不要再争论，成功本来就在梦想中。中粮集团有限公司董事长宁高宁

## 来钱之道他向苍蝇要 养苍蝇年产值过百万

# 谁说“蝇头”是小利？

创意360°

把苍蝇当“宝贝”一样饲养，这样的新鲜事你听说过吗？令人生厌的苍蝇能养来做什么呢？您还别说，在合肥，就有一个名叫董善石的小伙子，凭借养苍蝇年赚百万元。究竟怎么一回事，和记者去看看吧！ 黄军志 记者 董艳芬



### 创业出“奇招”，他要养苍蝇

“在我的记忆里，蛆一直是个有用的东西。”昨日上午，在省城四季华庭小区的一间工作房里，记者见到了靠养苍蝇创业的合肥小伙董善石，他告诉记者，从记事起他就常跟爷爷一起去捞蛆来喂生病的鸭子。尽管，当时他不懂得鸭子吃了蛆就变精神是怎么一回事，但从小到大，他一直认为蛆就是个好东西。

董善石告诉记者，第一次听广播上说养苍蝇产蝇蛆，他无比兴奋，在他看来，做没有人做的生意，应该是条不错的创业路子。于是，不顾亲人的反对和朋友的质疑，董善石毅然投身于当时市场几乎为“零”的蝇蛆养殖业。

2004年注定成为董善石不平凡的一年。他得知用苍蝇产出的蝇蛆可以喂养出高质量的甲鱼，但目前还没有规模化的人工养殖。他用了大半个月，查阅了图书馆、书店所有关于养殖的书籍，还迫不及待地赶到山东，向养殖户取经。回来之后，他就辞了职，打算回家创业。

### 市场前景好，卖蛆年赚百万

说干就干，董善石随即把5000元的积蓄全部投进去，开始了养苍蝇的道路。他从山东引进种蝇，在老家长丰选了一块地，就开始“摸着石头过河”。与此同时，他开始在网上发布信息，出售干苍蝇和蝇蛆。很快，他就得到来自大洋彼岸美国的订单。

第一笔生意是做成了，可是要真正把蝇蛆做成产业化，董善石自知还需要很多努力。“不是所有地方都能做蝇蛆养殖的。”董善石告诉记者，蝇蛆养殖基地多分布在城乡结合处和农村，因为这些地方的生活垃圾和动物粪便能为蝇蛆提供丰富原料。

据介绍，蝇蛆富含高蛋白，既能加速动物的生长，也能增强动物的免疫力。然而，由于人们的观念问题，蝇蛆的市场价值目前只是在特种养殖业体现出来。董善石告诉记者，一开始很多厂家听说饲料是用蝇蛆制成的，就觉得恶心。

付出总有回报，2009年，董善石公司的蝇蛆产量达到50多吨，销售额也突破了100万。“目前养殖户数量已经有20多户，每个养殖场约有1000万只苍蝇。”据他介绍，蝇蛆的作用不仅可以充当养殖饲料，还能作为鲜活饵料。而蝇蛆生长周期短、产量高、容易受人控制，未来的市场前景自然也非常广阔。

### 扩大规模，争当“苍蝇王子”

一路上跌跌撞撞，董善石还是坚持下来并找到了一条正确的路，用他现在的话说，“我们争取让全国50%的蝇蛆都来自我们公司”。现在看来，这句话已经不太遥远了。

谈到对未来的规划时，董善石满脸自信，他表示，蝇蛆的生产已经不是问题，最主要的问题就是营销。现在，董善石正在拓展蝇蛆养殖的产业链，一方面，稳定增加养殖户，扩大生产规模，增加客户；另一方面，他设想未来或可利用蝇蛆的营养价值试水食品与保健品开发行业。

目前，蝇蛆养殖的年产值已达到一百多万元，而这一行的利润十分惊人，董善石算了一笔账，5000元投入的苍蝇成本，收益能高达10000多元，利润率高达200%以上。“一手抓产量，一手抓销量，两手都要平衡。”怎样把生产的蝇蛆销售出去，实现利润最大化，就成了他必须要面对的现实。

# 现代企业如何赢得员工的忠心？

问题

星报·商学院

虽然公司的业绩一直都稳定地增长，但还是感受到了巨大的阻碍。在管理专家帮忙做的员工调查报告中，都是这样的一些抱怨，“我们老板没有识人的眼光”、“这个公司让人感觉不到有奔头”。

我的公司到今年已经成立了21年。我将创业之初的艰难历程当做宝贵经验，但在许多方面都还不够成熟，到底如何才能够提高员工的凝聚力？

解答

### 珍视个人方能产生凝聚力

你一心想要让公司发展壮大，所以会一个劲地督促手下的员工努力工作，但这并不足以让员工产生紧紧追随你的动力。

在创业之初我的厂也只是一家小工厂而已，当时来应征的全都是些普通的人，然而我却从一开始就非常珍惜这些员工。我自身经营思想的根基就在于，如果企业的经营者无法重视员工的个人感情，那么也就无法将企业的所有成员团结到一起。

当然我这里所说的善待是指在可能的范围之内。当企业运营还没有步入正轨时，很多时候员工的薪酬甚至要低于业界平均水平。而又必须要求员工比其他公司的同行们工作更长时间，付出更多努力，这无疑是一个矛盾。

在这种情况下，如果企业经营者对于员工不是注重感情上的诉求，而是只求助于物质上的奖励，那必然难以赢得员工的忠诚。也就是说，要想让员工能够产生对企业经营者的敬佩之情，经营者自身就必须首先在员工身上倾注自己的感情。

### 严格要求才是真正的“大善”

如果企业的经营者想要培养优秀的员工并赢得他们的尊重，就必须对其进行严格的要求，这才是真正的“大善”。当我们在行这种大善之时，或许会有人责难道：“这个老板真是不通人情！”但是正如在教育小孩时，作为父母，严格的要求就在所难免，而并不能说明父母不爱自己的孩子。

作为经营者，你有必要与员工一道，携手制定企业的经营方针。经营者需要与众人共同推动企业的各项活动，并且还要能够以下面这种姿态向员工们表示：“让我们大家一起来共同承担公司的经营活动！”

虽然在现代企业当中，由于事业部门制度使得各部门的员工和负责人会承担各自不同的责任，从而也就使得企业领导者要轻松许多，但是当企业规模较小时，企业领导者还必须亲自去注意这种细节之处。

作为经营者，如果你真的能够秉持关心爱护的态度对待手下员工，那他们就一定会对你忠心，你的公司就必将得到快速发展。（作者：稻盛 来源：《中国经营报》）

# 享受摄影成果 品味潮流家饰

## 伊赛特首届潮流家饰艺术节摄影大赛颁奖仪式隆重举行

10月30日下午，伊赛特首届潮流家饰艺术节摄影大赛的颁奖仪式在伊赛特A馆中庭隆重举行，伊赛特家居汇和《市场星报》相关领导及中国摄影家协会会员、资深摄影专家陆开蒂先生出席本次颁奖典礼并发言，相关领导还为获奖选手颁发了获奖荣誉证书。多家媒体参与本次颁奖典礼的采访报道。

颁奖仪式上，主办方伊赛特和《市场星报》的领导分别发言。《市场星报》相关领导表示：《市场星报》还会一如既往的举办类似活动，以给大家更多交流的机会。“这次比赛的作品质量还是十分高的”，陆开蒂先生肯定了本次比赛作品并给选手们提出了自己的意见，“大家在拍摄的时候还是要注意构图和画面的简洁”。

接下来是颁奖仪式的高潮部分。摄影大赛的获奖选手们纷纷登台亮相、接受颁奖者颁发的荣誉证书。在颁发证书之后，颁奖的领导和选手们一起合影留念，现场媒体和摄影爱好者都用相机记录下这精彩时刻。“以前也拍摄过家饰品，但没有比这一次更为华丽高端的，很感谢伊赛特和《市场星报》能主办这样的活动”，二等奖选手胡青枫说，“我学摄影十几年了，但是主要的技术的增长还是在类似的比赛中，很期待以后更多的参加类似活动。”

本届潮流家饰艺术摄影比赛从24号开始，到31号正式结束。艺术节期间，伊赛特家居汇的100多家世界品牌为摄影爱好者提供了华美的摄影素材，这些家饰品造型本身就是艺术的凝聚，摄影师用镜头发现了它们更美的那一面，将人文、自然、艺术完美的结合于拍摄的作品之中。 张明龙/文

