



查立 乾龙创投合伙基金创始人、合伙人

如果创业公司找不到商业模式，CEO在这时会经历严峻考验，与其等到最后一刻裁员，不如立刻动手，现实是残酷的，没什么面子和尊严。他建议深陷泥潭的创业CEO应快刀斩乱麻，静下心来重新思考，即创业公司有时需要休克疗法，归零重生。



陈九霖 中国航油前总裁、中资企业(新加坡)协会前会长

有人投了几个项目就趾高气扬，可有几个人赶得上巴菲特呢？有人建了个基金就牛气冲天，但彼特森一个黑石集团所管理的财富就超过我国上千只基金。有人发了点小财就目中无人，而比尔盖茨十多年蝉联世界首富却依然谦逊。山外有山、天外有天！比比就如自己的渺小了。

羽绒之冠

“白毛浮绿水，红掌拨清波。”闻名于世的皖西大白鹅更为人熟知的是作为合肥名产——吴山贡鹅的原料。

皖西大白鹅主要分布于安徽省皖西山区及河南省的固始县，体型中等，体态高昂，公鹅头顶有肉瘤大而突出，所以有“狮头鹅”的说法。

实际上，皖西白鹅最为珍贵的是羽绒。羽绒松软结构好，又可以摺得极为细小，多用于填充物保暖，羽绒分为鸭绒和鹅绒，同等条件下鹅绒的保

暖程度稍高于鸭绒。

皖西白鹅的羽绒绒朵大，蓬松度高，在国际市场上颇受欧美消费者欢迎，一般的脯绒市场价为160万每吨。

“全国很多地方鹅的羽绒都不如皖西白鹅好。”一家羽绒厂进出口部经理管华菊说，“东北的鹅绒油脂太大，而四川的鹅绒朵小，安徽的皖西白鹅相对而言质量上佳。”

水洗过的羽绒光亮如银，“抓起来成串不掉，这才是最好的羽绒。”羽绒

厂生产车间副主任邱月启说。

“正因为皖西白鹅的羽绒具有这样的特点，可以称为羽绒之冠。”六安市裕安区畜牧局副局长朱开育说。

位于六安市西北42公里的固镇镇，是全国四大羽绒集散地之一，“中国白鹅之乡”。

经过一个小时的颠簸和多次拐弯后，记者来到固镇镇，但令人惊讶的是，在固镇镇记者却没有看到关于羽绒的醒目招牌，这个集散地究竟在哪？



工人正在生产羽毛球



质量最好的“吊吊绒”

固镇镇另外一家羽绒厂的总经理张荣诗，从1989年去东北跑市场，到2006年回乡开厂给浙江厂家做代加工，这个不识字的老总如今却有着近百亩地的工厂。

在固镇镇的羽绒企业中，可以听到无数类似的例子。

在六安市裕安区，如今规模以上羽绒加工企业共有26家，企业年产值20个亿，作为该区工业中的支柱产业，占到了该区年产值的10%。

张荣诗将这种转型原因归结为自身的能力和素质，“我如果懂外语会英文，早就自己去去做外贸了。虽然文化程度不高，但我记性比较好，再加上和浙江茂龙方面关系比较好，所以才合资做服装厂。”

记者了解到，按照固镇镇的规划，在总规划2000亩的镇工业集中区，集中了羽绒加工企业，瑞祥羽绒、宝祥羽绒已建成投产，东星羽绒和黎明思羽绒两家企业已破土动工，日本伊藤忠商社、上海雁皇羽绒、浙江茂龙家纺和巢湖军辉服装等四家企业已与政府签订意向性协议，有望落户园区。

专家观点

养好白鹅，打响品牌 六安市裕安区畜牧局副局长朱开育

“皖西白鹅我们已经注册了商标。要打响品牌，以羽绒产业为龙头，形成皖西白鹅的产业体系。”朱开育说。

对于羽绒产业，裕安区政府已经有了发展的规划。针对白鹅供应量的不平衡和繁殖率低，进行标准化养殖。更重要的是，打造属于皖西羽绒企业自己的品牌。进行羽绒精品加

建大型交易市场，引进大型羽绒企业 六安市羽绒产业协会秘书长赵传银

赵传银秘书长认为，由于产量跟不上市场需求，当务之急是提高鹅的产量，没有鹅哪来的羽绒呢？

其次，六安应该建一个大型的全国性的贸易市场，信息流畅后，六安的羽绒产业才能做大做强，“浙江苏山

固镇镇的政府工作报告里提到，将要放大产业集群效应，加快延伸羽绒两端产业链条，大力开发中高档系列羽绒制品；加快羽毛制品、羽毛球自主品牌的开发生产，做大做强羽毛产业，形成羽毛工艺品、羽毛球生产基地，培育一批国内驰名、省内有名的品牌。

取现，爱莱依羽绒和浙江柳桥这两家大型羽绒企业已经准备入住六安市。下一步，要宣传皖西羽绒这个品牌，企业自身也要搞好自己的品牌建设。

羽绒企业就可以直销给大企业，形成抱团取暖。

如今，爱莱依羽绒和浙江柳桥这两家大型羽绒企业已经准备入住六安市。下一步，要宣传皖西羽绒这个品牌，企业自身也要搞好自己的品牌建设。

六安：羽绒深加工突围战

六安羽绒——这一地域特产经过当地企业家多年孕育逐渐形成了羽绒代加工产业集群，但因为缺乏有效的品牌营销，行业的整体协调管理，以及遭遇普遍的用工荒、企业融资难及宣传乏力，使得这一产业外表朝气蓬勃内里则困境重重，成了徘徊不前的「代加工名牌」。当下，六安羽绒行业的企业家们是否能够博得突围？

管部门给出的建议是，在政府扶持养殖完善原材料供应的情况下，做好企业自身品牌的开发，做到真正的深加工，提高产品的附加值。

记者 赵汗青 文图

求才若渴

打开厂房的大门，张荣诗指着一堆堆码放整齐的袋装羽绒，“看，这就是我们的产品。”

由于农忙，工人们都回家去了。偌大的工厂，只有张荣诗和看门老头在。固镇镇的羽绒企业都面临着用工难的问题，按照固镇镇政府工作人员的说法，尽管外出务工人员不多，但用

深加工之感

“应该说，我们皖西羽绒的质量在全世界排得上名次，但我们的羽绒加工乃至深加工企业一家上品牌的也没有。”赵传银秘书长惋惜地说。

实际上就品牌而言，在六安几家产值最大的羽绒企业中，六安海洋、安徽一隆、安徽明牛、皖西羽绒等业内还稍有名气，但做的还是原料加工和贴

原材料之困

“可以说现在的羽绒产业处在一个徘徊的转型期。”朱开育副局长说，当前固镇镇所加工的羽绒本地产的只占到20%，其他需要大量从外地进购。而原因就在于白鹅养殖量不够。朱开育认为，由于皖西白鹅的繁殖少、对季节要求高，以及由大量的散养户在向集体养殖过渡，白鹅的整体养殖量徘徊不前，这就导致了整个羽绒行业的发展受制。现今，不少羽绒企业都是从黑龙江、山东等地购进羽绒再加工。

六安市政协委员余金海认为，白

工是个问题。

而更棘手的是专业人才匮乏。管章明曾经引进高端人才，由于外贸的需要，一些懂外语懂外贸的大学生进来，但羽绒羽毛专业人才、营销管理人才缺乏。

“镇里的外在环境和投资环境都不行，人才也不愿意来。”管华菊说，作

牌生产，没有自己真正的品牌。

在采访张荣诗时，他给记者看了一幅挂历，是与他合作的浙江茂龙家纺做的，其中一幅大图片是“狮头鹅”的照片，其实就是皖西白鹅，而文字说明只字未提六安。

“这其实就是我们的皖西白鹅，但我们就没有想到如何宣传。还是浙江

记者手记：资本的力量

作为社会发展的力量，资本与企业扮演了极为重要的角色。

资本总是要运动，而企业则要通过资本运作达到增值的效果，而这些就需要同社会碰撞，产生火花。

五一嘉年华 欢乐滨湖城——碧桂园滨湖城五一劳动节活动落幕

滨湖城为了丰富业主的生活，提高业主的生活品质，经常性举办各种业主活动。就在五月一日下午，有25名家长和22位小朋友来到滨湖城销售中心参加“五一嘉年华，欢乐滨湖城”的活动，活动中的双人自行车比赛让家长们都乐开怀。而沙画比赛、气球大爆彩比赛也是让孩子们喜上眉梢。还有家长和孩子们合作所完成的空桶投球、3D立体拼图比赛等，不仅加强了家长与孩子之间的沟通与协作能力，还进一步拉近了家长和孩子们之间的亲密关系，让许多的家长和孩子们都喜在了心里，笑上了脸庞！

江卫军给农户们的鹅提前注射疫苗，在网络上找订单，然后按照客户的需要向农户们收鹅。

在固镇镇青龙村，村民王自兵家里养了300多只鹅，他就是江卫军的其中一家农户。由于感觉外出务工很累，他从2007年回家用自家的20亩地养鹅。

“现在散养鹅的也有，但很少，全村能有30多户在集体养殖。”王自兵说，由于近年来饲料和人工成本的提高，鹅的养殖成本也由以前的50-60元升到75-80元。

为羽绒企业，最重要的就是营销人才，作为管章明的女儿，她大学毕业后一直留在父亲的企业里做外贸，不久，就成了“进出口部”的经理。

管华菊曾到合肥参加过招聘会，希望能引来一些高素质人才，可是她发现很少有人愿意过来，大家更愿意在城市里生活，乡镇确实很偏僻。

人会做生意，他们的面铺得很宽。”张荣诗说。

“我们的产业发展了那么久，实质还是在卖原料、卖绒，真正的深加工，真正的提高产品的附加值，六安的羽绒企业还没有做到。在安徽，只有鸿润家纺还可以说品牌做得不错。”赵传银说。

所感，或有所悟，而这一切，都在推动着市场经济的迈进，乃至社会公民的启蒙。

政府注意到了这种力量，作为服务者和引导者，也就更应该打造良好的环境，力图得到良性的双赢。

而碧桂园滨湖城在此之后，又专门为成功人士打造了32套可世代相传的好房子——【钻石·墅】，传承高品质生活，世袭优雅自在人生。6月30日倾情钜献，湖景山境，一墅尽藏！

碧桂园滨湖城叠加美墅230-244平米，均价4000元/平米；双拼别墅153-260平米，均价7500元/平米；湖景多层【观澜】85-122㎡户型，均价3880元/平米。

爱心齐聚 美丽“童”行——圣大地产慈善爱心捐赠活动正式启动



4月28日，圣大地产举办的“爱心齐聚 美丽童行”慈善捐赠活动启动仪式在圣大国际商业广场现场营销中心隆重举行。

上午九点左右，圣大爱心理业主以及社会各界爱心人士已来到现场，纷纷将其精心准备的物资捐赠到售楼

处，有图书、文具、衣物，有书包还有电脑等等，转眼间捐赠处就堆成了一座“小山”！就连圣大的小业主们也没“闲着”，他们用精彩的舞蹈来表达对山区小朋友们的祝福。

“圣大地产一直以来积极关注社会公益事业，关注祖国边远山区的贫困儿童，所以圣大地产在推进品牌建设、不断创造社会价值的同时，一直不忘服务社会、回报社会，为社会爱心事业积极贡献属于自己的力量，给弱势群体以温暖。”圣大房地产开发有限公司总经理骆恩婷感慨地说。

“我既是圣大地产的业主，又是圣大地产的忠实粉丝！我觉得圣大

地产是一个负责的地产公司”，圣大地产老业主郑先生扛来一整包物资，兴奋地对记者说，“所以，我一接到圣大商业广场售楼处的电话，我就准备好了物品！有些是我家小孩的衣物，也是八成新的；另外还有一些我新买的文具，希望贫困山区的小朋友和我们自家的孩子一样幸福成长！”

“爱心齐聚 美丽童行”活动正式启动，希望更多社会各界爱心人士前往圣大国际商业广场捐赠物资！5月中旬，圣大地产将组织广大爱心人士共同前往、看望贫困山区的孩子。敬请持续关注！

王珊珊