

巧媳妇把服装车间搬回村

“杨新焕可是俺村有名的‘巧媳妇’、‘能媳妇’，她把县城里服装厂的生产车间搬回了家。”在河南省台前县打渔陈乡尹庄村，提起两个孩子的妈妈杨新焕，村民的称赞声里透着一股羡慕劲。

这是黄河滩区一个普普通通的农家四合院，越走越近时，如雨点般密匝匝的缝纫机声也越加清晰。

只见院门前侧墙边，斜靠着一块长方形木牌，上面用蓝油漆写着“服装厂”三个字。

推开堂屋门，一片热气腾腾的生产景象：客厅里摆着5排长条桌，桌上是24台缝纫机，24名农家大嫂正在紧张地扎制成衣。客厅旁的主卧室也已腾空成“车间”，3台缝纫机响个不停。侧卧室里还留着一张床和一个桌子，3位大婶在裁衣服样。客厅里进还有一间狭长的房间，过去是杨新焕家的厨房，现在腾空放了两台钉扣机，做好的衣服在这里钉扣。

堂屋改成车间，杨新焕将偏房整修一新，带着两个孩子住在里面。她自豪地说：“俺家现已变成了县里雪鸟实业公司的一个车间，我就是车间主任，领着30个农家妇女在家做衣服。每个工人计件算钱，一月能挣2000多块。”

据介绍，雪鸟实业公司是河南省服装行业十强企业，去年出口创汇1000多万美元。记者在村里采访时，雪鸟实业公司董事长闫长在正好也在村里，他说，随着企业规模扩大，订单增加，招工却越来越难。厂里主要用女工，年轻姑娘们刚培养成熟练工，她们就要结婚生孩儿了。为了让熟练工回家也就业，从2008年起，公司实施了“巧媳妇工程”，通过鼓励熟练工领办，把生产车间搬进村、搬回家，目前已在全县开办了20多个“巧媳妇工厂”，吸纳1000多名妇女在家门口就业。

据了解，雪鸟公司向“巧媳妇工厂”免费配送生产设备，把标准衣样连同原料定期发送到“巧媳妇工厂”。公司还成立了流动质量检验队，走村串户，上门培训、上门检验，从而把生产线成功地延伸到了农村。

河南台前县委书记牛春堡说，“巧媳妇”工程的实施，不仅缓解了企业用工难，促进了农民增收，还有利于缓解农村“留守儿童”“空巢老人”等一系列社会问题。闫长在表示，公司计划在台前和周边县再增设“巧媳妇工厂”300个，吸纳1万名农村妇女就业。

（罗辉 林胤）

 **创业故事** ChuangyeGushi

把黑鹅毛漂白

这种黑鹅毛用来做什么才能有那么高的利润呢？这让安徽省舒城县的鹅毛销售商都非常振奋和好奇。可是他们详细询问姜楠的构想后，就再也提不起兴致了，因为这个事儿曾经有很多人想到过，并且无一例外都失败了。

2009年8月，带着众多的质疑和不解，姜楠拉着一吨黑鹅毛回到了高村镇。回去之后，姜楠的行为变得诡异起来，他把这些黑鹅毛直接放进了工厂的一个小房间。

他的财富秘密都装在这些小瓶里，还都编上了编号，进出工厂干活的工人们，每天接触的都是一堆数字，并不知道自己在工序里添加的是什么东西。

2003年，姜楠在上海创办了一家专门销售羽毛球的公司，一年能赚七八十万。慢慢地，市场发生了变化，羽毛球的进货价一直在涨。

姜楠去问了一下厂家，厂家就讲原材料紧张，没有那么多羽毛去做球。

2005年6月，姜楠到安徽采购羽毛球，见到了让他感觉很新奇的一款球。

姜楠说，那是我第一次见到黑鹅毛做的羽毛球。因为以前对这个羽毛球的概念都是洁白的羽毛。

白鹅毛价格逐年增长，而黑鹅毛丰富的原料，低廉的成本，无疑是一些厂家看中黑球的原因。2005年9月，姜楠采购了一批用黑鹅毛制成的羽毛球，然而就在卖出去不久，很多消费者就向他反映了一个情况，也正是这个情况，让姜楠发现了一个巨大的商机。

一打黑球的价格比白球便宜三四

安徽省舒城县是我国鹅毛的集散地之一。黑鹅毛在这里从来不是俏销货，价格只是白鹅毛的十分之一，很多人都是捎带着卖。可是姜楠却告诉别人，在他的手里，黑鹅毛将不再是垃圾货，并且利润将变得很惊人，要高出白鹅毛三倍，做得好一年能轻松地赚到几百万。姜楠认为：那就是两分钱变成两毛钱这样一个概念，利润空间很大。

“黑变白”带来的财富



十元，可是黑球的弊端让很多人无法接受，很快地，黑球就被挤出了市场。现在偶尔也能看到，都是一些厂家特意定制的。原因是黑色的羽毛球看得不是很清楚，尤其当杀球的时候，这个球速非常快，黑色，人的视觉反应来不及，经常会有漏球。

国内羽毛球一年销售额接近100亿，而且这些球都是用白色鹅毛制成。制作羽毛球的白鹅毛一片价格大约2角钱，而一片黑鹅毛的价格才2分钱，是白鹅毛价格的十分之一。如果能把黑鹅毛漂白，那么姜楠就能靠着巨大的成本优势获取震动人心的财富，同时，他还将改变中国羽毛球制作的原料来源，占据产业有利位置。

创业生活就这样开始了

姜楠是山东省文登市人，大学毕业后曾经到英国牛津大学游学，认识了很多的朋友。

2006年9月，姜楠开始行动了，他联系了自己在牛津大学一些学化工的朋友。

姜楠：朋友里面有做化工的，也有



在国外读书的，我就让他们帮我去找这方面的资料。

结果回来的消息全都是正面的。因为英国人是最早研究黑鹅毛漂白的这个技术，他们在七八年的时候就有这样一个专利。

2006年底，姜楠把上海的羽毛球销售公司托付给一个合伙人打理，自己则拉了一车化工原料回到了老家——山东石岛。

这里是高村镇，距离姜楠老家石岛40公里，有丰富的水源和大功率的变压器。姜楠投资20万元租下一处废弃的厂房，买了一台小面包车。同时招来17个工人，创业生活就这样开始了。

满心兴奋的姜楠谋划着一个大的

计划，他要做大规模的生产。在高村人看来，姜楠创业的动静弄得不小，可是在随后的一年里，高村镇的村民发现，姜楠的工厂不但没有什么起色，相反就连姜楠本人，也再也没见到。

姜楠：感觉自己一种疯癫的状态吧，那时候跟个刺猬一样。真的跟刺猬一样，我大约有一年没有出这个厂子门。



姜楠在那一年时间里到底遭遇到了什么，为什么一个设想中震动人心的财富计划在那么长的时间里没有声息了呢？

从2006年6月开始，姜楠就按照朋友提供的配方和数据，开始从头摸索。黑鹅毛漂白的技术虽然早就有了专利，可国内还没有人把实验室的研究成果转化到工厂的规模化生产，要把商机变成产业，其间要经历小试、中试和大生产三个阶段。

黑鹅毛漂白的中试每次需要用一斤的鹅毛切片。可当他们做起来的时候，却发现事情远非他们想的那样简单，仅仅一个中试就耗费了一年多的时间。

姜楠说：当时，我、弟弟、厂长我们

三个人，我们做了大量的实验，做了300多斤羽毛的实验，没做出来。这个羽毛是黄色的。这怎么办？

只能向前，没有退路

2008年2月3日，姜楠至今都记得那一天。那一天是腊月二十七，父亲拿着四处借来的7万块钱来到厂里。给工人发完工资，全家只剩下500块钱过年。尽管父母对他们做的事情越来越质疑，却始终不曾在孩子们面前提起。

一轮又一轮的打击让姜楠意识到，他只能向前，没有退路。2008年，刚过完春节，姜楠决定筹集资金，亲自拿着样品去趟英国。后来，他索性3天就把上海的办公室也卖了，用来缓解试生产紧张的资金压力。

2008年4月，姜楠去了英国，他觉得这一次前途未卜，然而就连姜楠自己都没有想到，戏剧性的一幕出现了。仅仅3天时间，连试验都没有做，困扰他一年多的问题就解决了。是朋友一巴掌拍醒了姜楠。

这是42瓶水，重21公斤，姜楠就是带着这样等量的水去了英国，他给42瓶水编了号，那些水是生产的每一个环节所提取的水样。他本意是要带着水到英国找朋友化验，到底是哪一步出了问题，然而到英国的第3天，朋友见到他带的水，突然说了一句话。听完这句话姜楠扔掉水扭头就回国了。回国后姜楠马上组织生产，就在从英国回来的第7天，他成功地把黑鹅毛漂白了。

黑漂白羽毛球凭借着很大的成本优势，逐渐赢得了羽毛球生产商的青睐，现在，他的羽毛球切片供不应求，2011年销售额达到了500万。

（富 福）

游族林奇：浪迹在游戏行业的80后CEO

他叫林奇，说到他像80后也许只能通过相貌而定，如果凭借管理能力他比70后一点也不逊色。他做事很执着，一件普通的事在他眼里都很重要，即便是节假日也宁可把节后的工作安排完再走。

经历风雨才见彩虹

每个成功的人士背后都有一段精彩的故事，林奇一生已经创业三次，这三次给予林奇的一生终身难忘。从国营单位到与朋友一起创业，失败在创业，巧遇贵人等等，或许这故事就像发生在昨天。

林奇是一个技术出身的信息系统专业学士，卖过广告、话语不多透露着坚强。他从小就离开家，从十几岁在外读书到大学毕业10多年一直只身在外度过，在大学时期他除了学习就是游戏，他认为游戏是如今时代最好的娱乐方式，花钱不多只要适量体验，提

神、解乏。或许在这个时候林奇就爱上这个娱乐项目，他认为游戏很神奇，不仅能考验人智商、更能体现团队精神，从那时起就有一颗做游戏的种子埋藏在他的心中。

大学毕业后，获得管理信息系统专业学士的他显示在杭州电信软件工作担任工程师，在此期间，他发现很多理想在这里不容易实施，如果自己一直在这样的企业待着即便薪水不错，10年后还是只能依靠薪水来度日。

2005年，他与一群朋友创办了上海天软软件技术有限公司，身兼总裁的他一干就是两年，苦于当时3G手机市场的迟来，SP市场的频频下滑让原本做从手游做起的他感到十分的失落……

2007年，他创办了任悠易互通（北京）广告有限公司，在这两年内他忽然发现很多客户都是做网页游戏的，并且有很大的发展空间，这让他再度燃起做游戏的想法。

2009年，通过广告合作认识几位



游戏行业的人与他们再度创业并成立了上海游族，真正开始了自己的游戏梦想。如今他们已经在上海游族身兼重要的角色，成为林奇成功的路上最亲密的伙伴。

拼搏中寻找真情

农谚称：十分收成，七分辛劳。农夫种地将就勤劳，从耕地到施肥、从浇水到除草然后才有收成。2005年的SP

时代很苦，3G迟迟不来让众多企业烧钱到倒闭，林奇也是当时的一家，他如今还清晰地记得那时候的心酸。

打开关于林奇的新闻，我们往往看见的是一个西装着身、领带笔直的他。然而在现实中的他很简单，一件普普通通的T恤衫，清秀的面孔却折射着一种沉稳。在公司里他不允许大家称同事，需要称伙伴或者兄弟。

他的话不多，衣着很朴实，一副眼镜遮盖着一双红肿的眼睛。“估计昨晚又熬夜了，大家注意点，今天尽量减少找林总谈事，他很忙让他多休息。”助理悄悄地把话传给了大家，大家都懂这已经不是第一次了。

甘当早起的笨鸟

早起的鸟儿有食吃！这个故事不仅是林奇激励大家的故事，也是鼓励自己的言语。这道理好比做公司，勤劳的付出才会得到好的收成，并且有意

想不到的收成。如果懒惰就会导致整个企业的文化、精神低落。

林奇很勤奋，加班加点就不说了，甚至和自己的员工打成一片。据游族内部员工表示：林奇中午经常和同事一起吃饭，他不仅与大家聊家常还和大家聊生活。他想知道大家对公司的看法，他想知道员工对公司的建议、他想知道大家都怎么看如今的市场。

深挖！每次开会林奇似乎都会提到这个词，他认为游族是一个发展中的企业，要想更好地迈向成熟就必须依靠大家的能力去深挖掘。他并且认为游族的员工都是人才，只是某些员工目前没有发现他们的优点。

勤挖！林奇认为每次与不同的员工沟通都会有意外的收获，不同的员工所执行的岗位不通，所接触的职场不同，眼光不同、认知不同……三人行必有我师，游族在发展，需要大家一起努力，我更加需要努力。

（郑化锋）

张胜超：在校生当上总经理

悟能力很强的学生，老师一讲，他基本上就明白仪器如何操作。

大一上学期，张胜超参加了学校的测量协会，很快凭着扎实肯干，技术过硬，测量知识丰富，当选为协会的副会长。为了检验自己所学的测量技能是否实用，大一暑假，张胜超到相关测量公司做暑假工，到工地上协助师傅们做测绘。

到大一下学期，张胜超基本上对现有测量仪器摸了个透，仪器的操作方法、注意事项了然于胸。

上了大二，张胜超感觉现有的知识和技能已不能满足需求，于是，他开始尝试和亲朋好友承包一些测量工程。在工地上，他踏实肯干、认真负责，逐步得到了客户的欣赏和认可，这为

张胜超创业奠定了一定的客户基础。

当时，学院投资100多万元创办大学生创业园，鼓励学生自主创业，每年拨付专项资金资助入园的大学生创业者。

怀揣创业梦想的张胜超经过认真思考后，决定申报入园。然而，第一次由于项目策划书不够完善，申报失败。张胜超虽然有些沮丧，“但自己不可能那么容易被打败”，他和队友仔细分析失败原因，并向分院党总支书记请教，他们的项目得到了分院的大力支持，经过一番完善和策划后，张胜超决定二度申请，终于成功入园。

2011年11月，张胜超和所有的毕业生一样，忙于奔波寻找工作。在网上看到中国瑞林工程技术有限公司赣州

分公司（原南昌有色金属研究院）在全省招聘一名职员，而且待遇丰厚，张胜超尝试投了份简历。毕竟全省只招一名，张胜超对自己并没有多少把握。但他参加面试仅仅3分钟，扎实的理论基础和丰富的实践能力，就让面试官折服。当天下午，张胜超就接到公司的录取通知书。

但张胜超很快发现自己并不适应安逸的工作，相反内心深处创业的渴望越来越强烈，“自己还年轻，为什么不出去闯呢”，3年的工作合同就像绳索捆住了他创业的梦想。仔细考虑后，张胜超第5天辞去了每个月底薪3500元的白领工作，毅然决定在赣州创业。

辞去工作的张胜超首先遭到亲友

的反对，家境并不宽裕，待遇丰厚的工作却主动辞掉，这不符合情理。有亲戚认为张胜超不懂事，不知道感恩父母。

张胜超向父母解释了辞职的原因，诉说他创业的渴望，父母听后沉默了，他们接受了儿子的选择。带着对父母的感激回到赣州，张胜超首先找到4个有着共同创业理想的同班同学，在赣州湖边租了一家办公室，作为对外营业的基地，并取名为“赣州市天博测绘有限公司”。公司以销售测量仪器、做工程为营业项目。

曾经在暑期实践中做工程认识的客户顺理成章地成了自己的客户。为了增加营业额，张胜超于今年2月将公司搬到交通方便、客流量大的赣州章贡区客家大道，并组建了自己的核

心团队。

接手的第一单生意，是通过朋友介绍的一个路面断层工程，为把工程做到最好，他和队友重新勘测现场，得出数据后再动手做。张胜超记得，那个路面断层他们反复做了4次。这第一次工程没有赚到钱，但赢得了客户的赞赏，客户夸他们是群做事踏实的青年。

2011年年底，张胜超的公司成功申请到了品牌仪器拓普康、三鼎在赣州的销售代理权，而且是当地唯一的代理权。张胜超告诉记者，公司从2011年11月营业以来，纯利润达到6万多元。张胜超认为：“大学生创业优势明显，有扎实的理论基础知识和专业技能，只要用诚信服务的态度去对待每个客户，创业并不难。”

（张贤旺 李青莹）