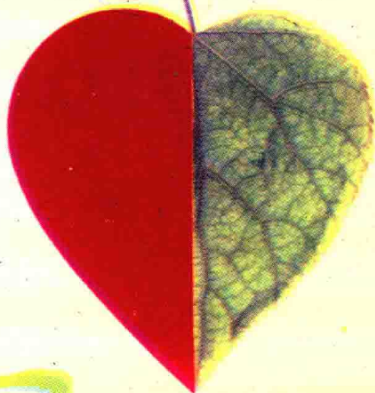




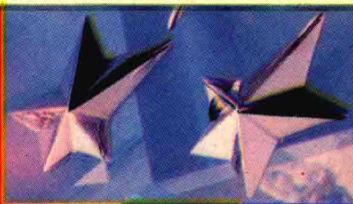
茅理翔◎著

飞翔岁月



Qimuyuan

西南师范大学出版社



飞翔岁月

茅理翔◎著

西南师范大学出版社

责任编辑 张先金

封面设计 远 近

飞翔岁月

茅理翔◎著

西南师范大学出版社出版发行

(重庆 北碚)

东方印刷厂印刷

开本 787×1092 毫米 1/32 印张: 6 字数 138 千

1998 年 2 月第一版 1998 年 2 月第一次印刷

印数 1—5000 册

ISBN7—5621—1430—7/C·21

定价: 12.80 元



【茅理翔】生于1941年，浙江慈溪人，1960年高中毕业后曾做过教师、主办会计、供销科长、厂长等。现任宁波飞翔集团公司董事长，高级经济师。

投身乡镇企业三十年来，茅理翔开拓创新，锐意进取，带领全体员工共同奋斗，经历了以电子打火枪和方太油烟机为代表的两次艰苦创业历程，把一个不足百人的乡办小厂发展成为拥有亿元资产、1200名职工、10万平方米花园式厂区的国家中（一）型企业，被外商誉为“世界打火枪大王”。公司下辖宁波飞翔厨房设备有限公司等8个全资企业。主要产品有电子打火枪系列、方太吸油烟机系列、汽车配件系列等。

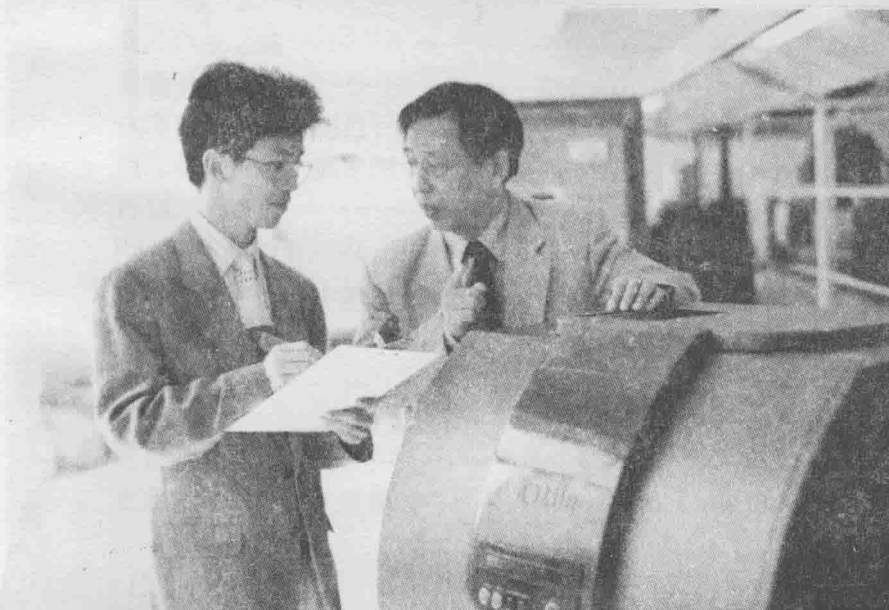
茅理翔连续多年被评为宁波市优秀企业家、宁波市优秀共产党员、宁波市劳动模范。当选为浙江省九届党代表、第二届振兴慈溪经济十大功臣，还因重视人才被慈溪市人民政府授予“伯乐奖”。

利用业余时间，茅理翔撰写了许多理论文章和文艺作品。大多数已刊发在《中国乡镇企业报》、《厂长经理日报》、《深圳特区报》、《剧本》、《浙东》文学杂志等报刊。主要著作有“飞翔三部曲”：《飞翔岁月》、《飞翔的管理》、《飞翔的文化》。曾获《中国乡镇企业报》“横店集团好稿奖”等多种奖项。



▲作者和他的妻子、飞翔集团副董事长张招娣女士在一起。

▼作者和他的儿子、宁波飞翔厨房设备有限公司总经理茅忠群硕士在一起检查产品质量。



序

戚天法

哲学家尼采说过这样一句话：“人需要一个目标。人宁可追求虚无，也不能无所追求。”

我的老同窗茅理翔是个有着执着追求的人，少年时代他对文学就怀有特殊的感情，常有“豆腐干”见于报端，大有驰骋文坛的势头，但为了家乡的改革建设，他全身心地投入了乡镇企业迅猛崛起的大潮中，将个人的追求和一个时代的命题紧密地结合起来。他追求、他执着。随着事业的成功和农村经济的发展，那股被悄悄掩藏起来的写作追求，不断地发出信号，在实践中他萌发了以企业文化促进企业发展，以企业发展带动企业文化，精神文明和物质文明双翼齐飞的新构想。他这样地思索，也这样地做了，在繁忙的企业活动中，写下了许多耐人寻味的理论文章和文艺作品。如《论乡镇企业的出路》和《论企业文化的发展》被收集于《中国企业家的新谋略》一书在香港出版。他的散文《出发前一天》收集于《慈溪人一日》。他还以乡镇企业的发展和自己的经

历为素材写了小说、剧本和歌词。《东方神火》获省银奖、市特等奖；《地摊合同》获省企业小品一等奖，并在中国戏剧家协会的《剧本》杂志上发表。他的作品产生在繁忙的企业管理工作中，在赴美一个月时间内就写下了一万八千字的考察笔记。他以他的勤奋获得了创作上的累累硕果，他以他的企业文化推动了企业的飞速发展。他一贯重视党的思想政治工作，使一个小小的乡办厂在不到十年时间就跨上了集团公司的新台阶，随之茅理翔同志也成为浙江省党代会代表、宁波市劳动模范、慈溪市十佳党支部书记。

《飞翔岁月》一书汇集了茅理翔近年来的论述文章、文艺作品和考察笔记。诚然，这里缺少华丽的词藻，缺少传奇的故事，但是迎面扑来的却是一股带有淳朴泥土气息的芳香，这对于每一个有上进心的青少年，特别是青年企业家，恐怕不无裨益。因为只有植根于深深的土壤里，才能长成参天大树。

（戚天法，专业作家，宁波市文联副主席。）

出版絮语

廖 岷

本书已在两年前编印成册，原名《飞翔的轨迹》，并拥有一些读者。为了满足更多读者的需要，让更多的朋友了解方太，了解飞翔，了解此书的作者——宁波飞翔集团董事长兼总经理茅理翔先生，在企业家协会出版基金会的帮助下，现易名为《飞翔岁月》，由西南师范大学出版社正式出版发行。

对茅理翔总经理来说，这本书肩负着一项重要使命。它成功与否，并不在于销售量的大小，甚至不在于真正把全书阅读的读者的多寡，而是在于：有多少读者朋友从书中了解飞翔发展的轨迹，从而获得一些启示。同时，作为一种精神财富，如何成为飞翔集团跨世纪的驱动力。

我认识茅总是在五年前。那时，我在宁波慈溪市采访，有不少同志给我推荐，说长河有个飞翔集团，企业文化很有特色，总经理茅理翔还会著书立说，知名度颇高。于是，我慕名驱车前往慈溪市长河镇，采访了挂牌不久的飞翔集团和

它的领导者茅理翔总经理。深入采访，我才了解到这儿原来是世界上最大的电子点火枪生产基地，拥有全球80%的市场占有率。茅理翔也被誉为“点火枪大王”。回到报社，我写了一篇专访文章《东方第一枪》，刊在《厂长经理日报》头版。此后，我每次赴宁波采访，都要去看看茅理翔总经理和他领导的飞翔集团，每年大约都有六、七次。这样，我们便成了朋友。

时至今日，飞翔集团已拥有3个工业园区，8个紧密层企业，20个松散层企业，产值3亿多元，集团所属飞翔厨房设备有限公司生产的方太牌油烟机投放市场便一炮打响，风靡全国。飞翔集团已形成一种多主体、多经济成分、多元化、立体化的开放式发展驱动态势。茅理翔总经理同时又推出了三部著作：《飞翔岁月》、《飞翔的管理》、《飞翔的文化》，宁波作家汪卫兴采写的茅理翔总经理的长篇传记文学《飞翔拥抱世界》，也将出版发行。这对于茅理翔总经理而言，可谓是双丰收：物质财富和精神财富的丰收。作为茅总的朋友，我在心中为他鸣礼炮二十三响以示庆贺。同时，我还将献上我为飞翔撰写的拙著《方太：一个中国品牌的崛起》，为茅理翔总经理、为方太的设计者和主持人茅忠群硕士、为飞翔集团迈向更高峰助威、加劲！

最后，真诚地祝愿茅理翔总经理取得更辉煌的成功！

（廖岷，厂长经理日报社主任记者，青年作家，有著作多部。）

目 录

出版絮语	廖 岷 (1)
序	戚天法 (1)

□ 经营心得 □

我的创业之路	(3)
夹缝中求生存	(8)
认清自我、找准定位、寻找新的突破口	(14)
当好双重角色, 抓好两个文明	(19)
再创一个飞翔	(27)
ISO9000 真的管用吗	(31)
给公司部长们的十封公开信	(34)
方太营销指南	(50)

□ 文化漫笔 □

论企业文化的效能	(65)
企业文化和企业的发展	(76)

企业文化包括五个方面	(81)
企业文化：提高职工素质促进企业发展的 有效途径	(84)
从乡镇企业的发展看传统文化在市场经济中 的地位和作用	(89)

□ 生命感悟 □

纪念杨贤江同志诞辰一百周年	(105)
悼念父亲	(108)
哭亡弟理军	(113)

□ 文学港湾 □

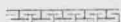
点燃青春之火（短篇小说）	(119)
我想了很多很多（散文）	(131)
地摊合同（话剧小品）	(133)
诗 歌（11首）	(139)
东方神火——宁波飞翔集团之歌（歌词）	(143)
《山乡巨澜》序	(145)

□ 域外手记 □

出发前一天	(151)
北美考察观感	(155)
旅欧散记	(165)
赴日小感	(175)



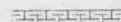
经



营



心



得



我的创业之路

我们飞翔集团是国家中型企业，是国家机电产品出口基地，浙江省五个一批企业。现已拥有近 4000 万资产、1200 名工人、55000 平方米的花园式厂区。连续八年被评为省级文明单位。

飞翔集团能有今天，靠的是党的改革开放政策和全体飞翔人艰苦创业的精神。

1985 年，我受原长河乡党委安排，负责创办慈溪市无线电九厂。当时我抱着为家乡谋求繁荣富强的炽热心愿，决心大干一场。

然而 1986 年，由于受经济宏观调控的影响，企业陷入了举步维艰的困境。24 个关系单位只剩下一个，6 个月的工资毫无着落。许多技术骨干都自己办厂去，工厂陷入了停工的境地。我坐在厂长室里，好像坐在针毡上一样，心情也十分沉重，连走路也不敢抬头，总感到对不起全厂职工，对不起父老乡亲们。

这对刚刚当上厂长的我的确是当头一棒，该怎么办呢？

我痛苦，我思索。看着我吃不好、睡不香的样子，家人也劝我保全自身算了。不是连副厂长也自顾个人了吗？你又何苦守着这个烂摊子呢？

不，不能，我绝不能临阵逃脱，我要坚持办下去，一个厂长的责任感要求我这么做。但是怎么坚持呢？光给别人加工始终摆脱不了依附性，必须拿出自己的产品才能在市场上站稳脚跟。于是我东奔西走，看市场、找技术、寻机遇，终于从一个朋友那里得知，河南信阳某仪表厂有一个急待开发的产品。为了争取这个项目，我特地从合肥长途跋涉奔赴河南信阳，坐了11个小时的长途汽车，在傍晚到了安徽与河南的交界处，车子从山坡上跌了下去，我腿部受了伤，手出了血，关节炎又发作了，只好在山坡上过了一整夜。第二天才搭车赶到信阳。

谁知，千里迢迢到了信阳又扑了空。创业的艰辛和奔波的苦涩点点滴滴涌上心头，此时的我真想哭出来，也真想撒手不干了。但想起家乡父老乡亲期待的眼睛，我别无选择，只能在心里憋足了劲：闯！在夹缝中闯出一片天地来。

这一次我从信阳辗转北京，总算在北京电子技术研究所以几位朋友的帮助下有所收获——它就是后来使飞翔集团打响的电子打火机。历经沧桑的我如获珍宝，当机立断回厂研制。一个半月后，电子打火机试制成功。我们又趁热打铁派出销售员去全国各地展销，结果均两手空空扫兴而归。许多人又气馁了，在别人的哀声叹气中，我抱着最后一线希望亲自到上海、北京等地，一家一户免费安装，又说服煤气公司给灶具厂配套，总算订回来第一张合同。

星星之火，可以燎原。点火器面世后，全国40多家灶

具生产厂家纷至沓来。产品得到了用户广泛的好评，获得了浙江省名特优新产品“金鹰奖”和全国民用商品“精英奖”。

1988年开始，当时的县领导对外向型经济抓得很紧，大会小会天天讲。但我始终打不开外销局面，脸上有点火辣辣的。我曾委托外贸公司将产品带到广交会上，但没有生意。1989年秋交会，我决定亲自去试一试。走进交易大厅，我找了一个最好的位置，8号馆4楼北京家电总公司的摊位。小小点火器夹杂在各种琳琅满目的展销品中并不显眼，外商一晃而过，根本引不起注意。两天过去了，竟然无人问津。我急了，熬不住了。于是第三天一大早，我索性在走廊上来个现场示范。双手各持一支，左右开弓，蓝色的火苗在清脆的“嗒嗒嗒”声中跳跃出来，对着迎面走来的外商，我满面笑容地说：“哈罗，该史雷塔。”

说也奇怪，外商一下子围了上来，他们饶有兴趣地听北京外贸公司的朋友用英语解释点火枪的妙用，纷纷翘起了大拇指。我在走廊上不断地吆喝：“哈罗，该史雷塔。”聚集在我们摊位的客人越来越多，旁边某进出口公司的摊位冷冷清清，他们的副总走过来板着面孔叫我立即停止吆喝，停止表演。我笑笑，没理他，他就说：“你这样有损中国人的形象。你看看整个广交会，有人这样做生意的吗？你是哪里来的个体户？”我的自尊受到了伤害，气上心头，顶了一句：“你知道什么？这就叫做生意！”后来其他摊位的人也围上来，嫌我阻塞了交通，还把保卫科的警卫叫来干涉我。我又跑到楼梯口吆喝，结果保卫科没收了我手上的点火枪。

最后，我干脆跑到大门口，摆起了地摊。这一招还真灵，外商又围上来了，也没人来干涉。当天就订了1万2千