

优秀企业家

YOU • XIU • QI • YE • JIA



•275•5

SHI
JIE
CHUBANSHE

同济大学出版社

目 录

跋涉现代路

- 记浙江现代装饰材料公司总经理章鹏飞……慧 强 (1)

年轻的弄潮儿

- 记绍兴县安城针纺织厂厂长冯兴建……张德雄 (12)

向世界远航

- 记浙江丰球泵业有限公司总经理何智慧……汤基根 (20)

冲向大海

- 记宁波海光不锈钢管厂厂长张世方……张 潇 (26)

雄关漫道从头越

- 记余姚电视录音器材厂厂长张日明
……朱卫东 梁黎明 (34)

OK, 万安阀门

- 记宁波万安阀门厂厂长张勤昌
……蒋勇生 王卫华 徐真森 (41)

走向起跑线

- 记绍兴县毛纺染整厂厂长秋国强……盛 赞 (49)

为了辉煌的明天

- 记兰溪一新制药厂厂长郑亚津……余卫军 (55)

为了脚下这片热土

- 记上虞县南湖乡头社村党支部书记、
上虞染料化工厂厂长陈建扬……王水龙 阮兴祥 (66)

好汉正当年

- 记庆元县松源镇建筑公司经理姚建美……吴小平 (76)
-

在大潮中搏击

——记绍兴县兴兴纺织厂厂长杨来荣……舟 飞 月 慧 (84)

双屿港边一条“龙”

——记普陀龙山渔业公司经理张佳根……………林上军 (93)

东海家族“弄潮儿”

——记宁波市东海电子仪器实业公司

总经理周时敏……………蒋勇生 (100)

好一个活塞“战略家”

——浙江温州活塞厂厂长游高金……………六 存 祝 健 (106)

为了“远翅”高翔

——记萧山第一塑料厂厂长王建平……………边旭东 (114)

进取者的探索

——记安吉钢管厂厂长周生龙……………千永福 陈桂福 (123)

哦，熠熠生辉的明珠！

——记上虞县松厦镇海涂村党支部书记、

社建皮件厂厂长金明珠……………张丽萍 谢建英 (131)

报告会正在继续

——记萧山市西兴漂染厂厂长、

党支部书记于国荣……………建 中 品 磊 (140)

跋涉现代路

——记浙江现代装饰材料公司总经理章鹏飞

· 慧 强 ·

中国的商界，是一块动荡的海，

中国的商界，是一片蔚蓝的天。

一只大鹏，飞翔于海天之间，时而直上青云，时而凌空亮翅。
脚下，是多情而富庶的江南大地；身后，是一条令人仰视的轨迹。

当“浙江现代企业”的势力和阵容急速扩大发展的时候，当“现代”的名声像强烈的冲击波冲出杭城、覆盖浙省、辐射华东、广东乃至波及香港的时候，当“现代”策划的大型社会活动引起连锁轰动的时候，我们不能不写下这个名字——

章鹏飞。

一个29岁的年轻人，一个走过四五年创业之路的开拓者，一个拥有五个经营部、三家分公司的老总，一个人人可以与之拍肩的普通人。

一、创 业 篇

“往日崎岖的路程难忘，
昨夜的风依然说着沧桑，
以前的故事很长很长。

.....

——摘自《现代企业歌》

很长很长的故事开始于一条不长的街道——河坊街，座落于杭城吴山脚下。1988年8月8日，这一天将会记入杭州的史册——7号台风突如其来，杭州城内，树倒墙坍，一片狼藉。人们惊呆了。

就在那天早上，河坊街一片小小的店铺里依然传出装修的声响，七八个男女一刻不停地在忙着刷墙铺地，领头的就是章鹏飞，那年他25岁。

8天前，他挑头承包了这个原属杭州无线电元件二厂的门市部，在杭州民政系统内引起了一阵波澜。这巴掌大的门市部开了几年，靠卖本系统生产的塑料拖鞋，终于难以支撑了。产品躺在柜台里也不知多久了，年年亏本2万元以上，成了十足的包袱。就是这么一个“客户跑光，牌子做坍”的包袱，章鹏飞主动把它给甩在自己的背上了。初试身手便遇上一块“沼泽地”，亲朋好友为他捏着一把汗，新婚不久的妻子更是坐立不安，章鹏飞的心头自然也是压着一块大石头。但这毕竟是一次机会，岂能拱手相让，万事开头难，咬咬牙，也许挺过去就是海阔天高了。他那种“人生难得几回搏”的天性初露端倪。于是，杭州四通经营部开张了！

事后的一切证明，章鹏飞这一搏从此奠定了“浙江现代”的基业。一念之差，天壤之别。

章鹏飞做的第一件事就是市场预测，他虽没学过高深的市场经济学，但他却有预测市场走向的敏锐天赋。当杭州城里一片片居民小区拔地而起的时候，章鹏飞的脑子里概念也渐渐地清晰了——搞建筑装潢，只要中国的经济继续发展，只要人民的生活水平继续提高，建筑装潢就一定会成为一个辽阔的大市场。

这是1988年的事了，当时在杭州城里搞建筑装潢的可谓是凤毛麟角，即便有，也大多不成规模。

当时，章鹏飞从原先那家门市部继承的是三样东西——几万元卖不掉的仓库积压商品、2万元的债务和“倒灶”的坏名声。

他手中一文钱也没有。

他借到的第一笔钱是5万元，对方下的归还期限是50天。这是一笔让章鹏飞永远感激的借款，它是以后燎原之火的第一粒火种！

凭着这一粒火种，他来到了广东南海县，一家生产铝材的厂。对方问：“你一年能包销我多少产品？”这显然是个试探。“200万元销售额。”章鹏飞毫不犹豫地报出了这个数字。对方满意了，当即提出了一大堆优惠的条件。可同去的同事急得一个劲扯章鹏飞的裤管。“一年200万元的销售额”，对他们这几个初涉商界的人来说，几乎是一个天文数字。一旦签订合同，这牛皮可不是吹的，何况又处在治理整顿、经济滑坡的时期。

章鹏飞拿到了合同，信心十足地告诉扯他裤管的那位同事：“成事在天，谋事在人。如果我们一年连200万都拿不下，干脆回家晒霉干菜去！”

这位鲁迅的同乡，就有一股绍兴人不认输的硬脾气。

哪怕洪水滔滔，只要把晒干的菜用盐腌渍一下，照样能度过一个冬季。绍兴人的血液里就有着天生的吃苦精神。

时至今日，“浙江现代”家大业大了，章鹏飞时时提醒，别把“四通精神”给丢了，这就是艰苦奋斗精神！

短短的4个月，“四通经营部”生机勃勃，原来的债务还清了，冷清的店堂热闹了。年底结算时，会计兴奋地宣布：我们已经有2万元的盈余啦！

然而，天有不测风云，通往成功之途总是充满着挫折。

这一年的中秋之夜，正是章鹏飞25岁生日，一场大火平地而起，刚刚显露生机的“四通经营部”顷刻之间化为灰烬。一位同事被倒下的横梁砸得鲜血迸出，险些出了人命。

章鹏飞站在残墙焦壁前，呆若木鸡，欲哭无泪，他想找啊，找回刚刚还在的那座心爱的店堂，这是他的心血，是他几乎用全

身心血完成的作品。然而，他只看到了缕缕的青烟。一个人要想成功究竟要付出多大的代价？

有人断言：章鹏飞的“四通经营部”就此完结了。

但这话错了！

章鹏飞天生就是一块不认输的料。第二天，还是那七八个人，还是由章鹏飞领头，开始在废墟上清理。接着就是砌墙上梁。章鹏飞分明要告诉人们：只要人还在，“四通”就垮不了！

大火过后的70天，“四通经营部”就像神话中的不死鸟，又一次站立在河坊街头。在以后，经营范围从单一的铝型材扩大到地砖、不锈钢型材和配件。

年底结帐，销售额达到485.5万元，是当时订下的年销售200万元合同的两倍多。

章鹏飞的脚跟站稳了。

企业的成功，离不开人才的汇聚。在章鹏飞的身上，始终散发着吸引人的魅力。和他在一起，常常会为他的巧计与妙算所折服。这也许是他与生俱来的一种品行吧。

小时候，他曾用讲故事来换取小弟弟替他洗碗。邻家的小伙伴也被吸引过来了，每次来听总拿一口袋山核桃给章家兄弟分享。终于有一天小伙伴没来听，一打听，那伙伴被其父亲吊起来打了一顿。原来他每次带来的山核桃是他父亲替别人买的，却被这个儿子拿得一干二净。

现在的章鹏飞会用他那过人的胆魄和艺术心胸来使周围的人倾其全力同舟共济。

当我们聚焦于他的成功之路的时候，再把镜头推近些，不难发现，在他的心海深处，有着一双射穿眼前迷雾的慧光，有着一个处惊不乱的成熟胸怀。

1990年，这20世纪90年代的第一年，给中国经济带来的是一种沉重的气氛。

信贷紧缩，基建紧缩，经济紧缩……

章鹏飞的心也紧缩了，刚刚热闹了一年多点的店堂又变得冷寂了。

去年年底订下的合同还要不要执行？不执行，就意味着从此把刚接上的客户永远拒之门外；执行吧，这去年订下的价格，如果放到柜台上卖，零售价比进价还要低。尤其是铝型材大跌价，卖得越多，亏本越大。大家都盯着章鹏飞——怎么办？

“卖！”这个字是从章鹏飞的牙缝中挤出来的。他在短短的几天里，悟出了市场经济学家几十年研究出的学问，市场经济，优胜劣汰，意志薄弱者只能收拾行李，打道回府。

“我不能垮，我不会垮！”这句话以后就成了章鹏飞的座右铭。

章鹏飞一面为执行合同，亏本经营铝型材，一面又瞅准价格下降幅度并不大的地砖、不锈钢配件，大量进货。当时，同行大多都噤若寒蝉，处于“冬眠状态”，章鹏飞大量购进地砖、不锈钢配件实为惊人之举。然而，此举正好应验了足球场上的一句名言：最好的防御就是进攻！

经济紧缩并非经济停滞，路再窄也还是路。

就在同行袖手旁观时，章鹏飞的“四通经营部”又掀起了一个高潮。同行的休战，恰好把更大的市场让了出来，地砖、不锈钢配件的推出，弥补了铝型材的亏损。而其中最大的收获是，“四通经营部”名声扩大了，显得一枝独秀，尽得风流。客户网络急速发展，为日后的大发展打下了坚实的基础。

1990年终于过去了。那一年，“四通经营部”的销售额猛增到733万元。

优胜劣汰，章鹏飞胜了。

他微笑在商界大海的浪尖波谷中，他微笑在溶入生命的现代之路上。

二、现代篇

“高张的帆已经驶入汪洋，
遥远的天空还有一片晴朗，
我要去更远的地方。

.....

——摘自《现代企业歌》

1991年1月8日上午，庆春路中河路口，蔚蓝色的天空下，又矗起一方深蓝色的世界——浙江现代装饰材料商行开张了。作为商行总经理的章鹏飞面对门前静静流淌的中河水，心中翻起了记忆的浪花：几个月前，当他第一次把准备创办浙江现代装饰材料商行的计划和盘托出时，有人连连摇头：“四通”名声已叫响，守业就够忙乎了，再开辟规模更大的第二战场，岂不胆子太大？再说，人呢？资金呢？更大的市场又在哪里呢？

市场，这个捉摸不定的大海，在章鹏飞眼里却是一个大显身手的战场。正是为了赢得市场，经得起风浪，他才决定开辟第二战场。

现代商行的创办，与四通形成遥相呼应的格局，只是前者的营业面积比后者扩大了4倍，经营范围几乎包括了所有的装饰材料，人员迅速增至100多人。这时的章鹏飞，才感到大鹏的双翼已有了张扬的力量。他，要起飞了！也正是从这时起，章鹏飞作为在浙江建筑装饰业中的“大哥”地位成了一个无可争议的事实。

起飞的大鹏，把成功书写在了辽阔的蓝天上。

起飞的大鹏，没有忘记助之以力的脚下土地。

企业的发展，奠定了章鹏飞事业的基础，然而他的目光并不

仅仅停留于此。他深深知道：是大地给了他振飞的力量，是社会给了他成功的信念；抓牢市场，企业才能不败，而服务社会，事业才能兴旺。

于是，在现代之路的征程中，又添了几行令明眼人折服、令目光短浅者费解的足印。

1992年初夏，国内铝锭提价，杭州城内铝型材一时告紧，价格因此受到冲击，每天平均以500元幅度上涨。许多经营铝型材的同行以为奇货可居，便按兵不动。当时，章鹏飞疾赴广东，四处要货。同时，他又向家里下了“死命令”：凡“浙江现代”售出的铝材，价格一律不能高于当时市面上的平均价格。在家的业务主管纳闷：现在市面上铝材抢手，正是赚钱的大好时机，怎么……？章鹏飞的解释依然是以他的那个“要市场”的观念为基调——“我们的价格同别人一样高，那客户到别人那儿去买也一样，从长远角度看，我们的市场岂不是让别人分占去了吗？”于是，在那一阵子里，“浙江现代”以价格优势紧紧地抓住了老客户，发展了一大批新客户，市场在手，岿然不动。

1992年5月，浙江省的各主要新闻媒介同时出现一条广告——华东地区最大的建筑装潢经营地“浙江现代装饰城”开业。

然而，章鹏飞没让自己的人马先登堂入室，而是向广东的建筑装潢材料生产厂家发出了邀请：“谁愿意设点推销，我提供场地，只收取水电费。”天底下哪有这等好事？广东的人马带着自己的产品争先恐后地开进了“浙江现代装饰城”，一下子占了那儿的半壁江山。

自己辛辛苦苦建起的“装饰城”缘何就这样白白拱手相让了呢？章鹏飞的算盘打得更细，这叫“筑巢引鸟”。百鸟归林，客户自然闻声而来，假他人之手，壮我之声势。这一招真够叫绝！

今年起，在“浙江现代”旗下先后开设的上虞、余杭、嘉兴和永康等4家分公司，也和“装饰城”有异曲同工之妙：提供十

几万元资金铺底,提供技术辅导,提供价格最平的材料,而每年的返利只要3万元就行。但要求却绝对高:不能把“现代”牌子做坍!

“现代”的牌子竖立在超群的经营手段土壤上,“现代”的旗子飞扬在领先的公关意识上。

1991年4月,由浙江现代装饰材料商行和杭州电视台联手主办了“现代杯”居室装饰大奖赛。

也许是以前在我们的生活中十分注重“乐业”的质量而情愿或不情愿地放弃了对“安居”的关注,当“美化居室”叠映入我们脑海时,那份陌生,那份惊奇,幻化成一片浓浓的兴趣。

许多家庭都寄来了自己的居室设计稿,有几户装修还未竣工,急急打来电话,要求延长报名日期,以便他们装修完可参加比赛。急切的参与,比试的企盼,在杭城的空气中扩散,扩散。

面对热潮,章鹏飞通过报纸、电视、广播等新闻媒介,把他那“花钱少,效果好,面积小,利用巧”的比赛宗旨输进了现代生活之中。

是啊,现代的生活需要现代观念的濡养。正是这“花钱少,效果好,面积小,利用巧”的比赛宗旨,引导着参赛者,引导着广大市民更深层地了解了现代装饰材料商行。

花钱宣传现代生活观念,开发现代生活的深层蕴意,章鹏飞使同行们默叹不止。

电视机里播出了荣获“现代杯”居室装饰大奖赛一等奖的居室录像。章鹏飞逼视着屏幕,思绪却随着身旁那杯清茶的香味袅袅升腾,再没有比为社会作奉献更能使他舒心的了。

时隔一年,章鹏飞将再次以规模更大、范围更广的第二届“现代杯”居室装饰大奖赛,让社会领略到他那颗拳拳之心。

这个大奖赛,已成了杭城市民心目中一年一度的装饰之节。

熟悉章鹏飞的人都知道他的一个最典型的形象,那就是他的眉头总是紧锁着的,细心体察,不难发现,这是一个极具危机意

识的人。这种危机意识来自于他对事业的强烈的责任感，来自于他对社会的敏锐的洞察力。短短几年的经商生涯除了给他的头上添了几许白发以外，也赠予了他一条竞争的圭臬：企业的发展与社会的进步息息相关，而社会的进步有赖于有识之士的共同努力。

他不是演讲家，不会用词藻来侃侃表述其思想，他是实业家，用他那别一样的方式来昭示心中的愿望，他是“现代商行”的总经理，用无愧于“现代”之称的行动来为当今生活徐徐吹进现代之风。

在他的努力下，浙江乐坛第一支正宗摇滚乐终于在省体育馆奏响，爵士鼓点敲在了1991年10月15日的日历上。

那一个夜晚，整个体育馆成了一只巨大的音箱，在那里面高歌劲舞的不只是几位来自大洋彼岸的高鼻梁，更有那六七千黑头发、黄皮肤的当代中国人、跨世纪的中国人。多少人拍疼了手掌，多少人唱哑了歌嗓，但，他们依然在拍，依然在唱。也许我们听不懂一句台上用英语吼出的歌词，然而，我们一定能听懂观众席上用生命在呐喊的每一个音符，这是一个站起来的迎接世界挑战的群体在豪迈地歌唱！

这一种自豪，这一种沸腾，把章鹏飞也推上了舞台，随着最后一曲强烈的节奏，他情不自禁地放开了手脚，手在空中有节奏地挥着，脚在台上有节奏的踩着，生命在这沸腾的空间里放射出永恒与顽强。

面对台上台下、身前身后舞动着的生命，章鹏飞第一次尝到了眼泪的另一种滋味——那是，甜甜的呀！

有人说：章鹏飞真会花钱。对此，章鹏飞则有他独到的解释：没有社会各界的支持，哪有“浙江现代”的今天，取之于民，用之于民，只取不予，问心有愧。

1992年6月，轰轰烈烈持续了两个月的现代杯广告模特

大奖赛即将揭晓，多少人都希望能得到一张颁奖晚会的入场券。有人估计，一张甲级票至少可以定价20元，而黑市价翻它一番都能出手。事情却变得出人意料，章鹏飞决定，5300多张入场券一张不卖，全部无偿赠送给社会。在晚会前一个星期，几十名统一着装的“现代礼仪小姐”频频出现在杭州的大街小巷，将5300多张入场券送到一位位素不相识的市民手中。他们当中有半夜下班的护士，有清晨上街的环卫工人，有钱江大桥的守桥战士，也有在大墙内服刑的犯人。在杭的全国“五·一”劳动奖章获得者像英雄般地被隆重请进晚会的会场。那几天，“我们相识在现代世界里”的口号像一股清风在四处吹拂。

“浙江现代”帐户上的钱并不是多得用不完，家大业大，用钱的地方很多。可为社会公益花钱，章鹏飞觉得值！

这就是他的价值观。

这就是“浙江现代”尽得市场风流的奥秘所在。

个子不高、敦实机敏的章鹏飞迈着他特有的急匆匆、咚咚作响的脚步走出了办公室，握着“大哥大”，拉开了“奥迪”车门，刚跨进一半，停住，转身，对属下叮嘱着……

此刻，他是要去刚刚投资创办的浙江现代职业高中，给新学员讲授关于居室设计，关于市场调研？这所于今年9月开学的我省第一家由社会集资创办的职业学校，凝聚着他对企业远景的一片憧憬。

或许，他是要去《钱江晚报》社，与编辑商讨如何进一步办好“现代装饰”栏目？这个以实用性为主、旨在向读者提供切实可行的居室装饰方案的栏目，自今年4月开办以来，颇受读者欢迎，虽然每周只有一期，却几乎天天有读者来信咨询或索要设计图纸。

……

车在宽敞笔直的中河路上奔驰着，他曾为之打扮、装饰过的

城市从车窗外连绵闪过。

南来的风，吹拂着这个城市。

前面，是更大的一片天地，章鹏飞握正方向盘，踩下油门，“奥迪”如同一匹黑骏马，向着前方，飞奔，飞奔！

浙江现代装饰材料公司概况

浙江现代装饰材料公司创办于1990年底，于1991年1月8日正式开业。一年多来，公司在激烈的市场竞争中脱颖而出，开业第一年即销售900余万元的商品，现在，公司已发展到下设4个销售门市部、一个装饰材料市场、两个装饰工程部、一个运输部，还开设了两个以生产、加工不锈钢型材和配件、塑钢门窗等装饰材料为主的工厂，拥有营业面积3000多平方米，仓库面积5000多平方米，生产场地2000多平方米，大小汽车7辆，还有和各个经营网点联网的电脑和复印机、传真机等先进的办公、通讯设备，与广东、香港和全国各地的厂家、同行保持密切联系，随时向用户提供最新信息，初步形成了集生产、销售、装修服务于一体的工、贸结合的企业。到目前为止，公司已在省内设立了嘉兴、金华、上虞、余杭、永康5家分公司，经营来自香港、台湾和国内外百余家生产厂家的50余类、2000多种新型装饰材料，部分商品还打入安徽、上海、山东等外地市场，成为浙江省装饰材料行业最大的一家企业。

1992年年初以来，乘邓小平同志南巡带来的春风，又创办了浙江省现代广告策划公司和杭州现代娱乐城，广告公司为用户策划大型公关活动、广告制作和模特表演等项目，娱乐城集餐、饮、卡拉OK、音乐茶座等娱乐活动于一体，使企业的经营方向和格局有了新的发展，进一步完善了经营机制，更上了一个台阶。

年轻的弄潮儿

——记绍兴县安城针纺织厂厂长冯兴建

• 张德雄 •

冯兴建小时候有过许多色彩斑斓的理想之梦，可从没有想到日后自己这副稚嫩的肩膀上会压上厂长的重担。

冯兴建兄弟三个，自己排行老小。也许是生活时代的变化，冯兴建与他的两个哥哥有着不同的个性与追求。他的两个哥哥当时是家中的骄傲，实际上也是村子里的骄傲，他们各自以优异的成绩先后跨进了大学这一神圣的殿堂。于是，在家里人或村里人眼里，毫无疑问，老三冯兴建也理所当然地应该步他的兄长的后尘。可冯兴建在这一点上让大家失望了，他选择的是一条与他的兄长们完全不同的路。

初中毕业以后，冯兴建设没有按一些人的设想上高中，然后去叩响大学的校门。他却进了孙端财会学校，学起了专门与数学打交道的学问。当时他不会料到，在财会学校的一年，为他以后的企业领导生涯奠定了扎实的基础。

人们常说，老大稳重、老小活络。不管此话有无科学依据，但却被实践无数次地应验了。冯兴建的活络，在他财会学校毕业后的求职过程中表现得淋漓尽致。

他先被安排在乡印染厂当助理会计。

应该说，这是个令人眼红的职位。对于许许多多泡在车间里、机器旁、三班倒的操作工人来讲，最大的愿望恐怕就是在厂部办公室有一张属于自己的办公桌了，何况冯兴建的工作是与经济直接打交道。尽管眼前的会计前面还有助理两个字，可谁能说

以后注定不能往上升呢！

可冯兴建的想法却与众不同。

冯兴建渴望搞经济，渴望直接参与经济活动，渴望去闯天下，可坐在办公桌前整日与算盘、帐册和发票打交道，这太令人乏味了。

于是，在厂里呆了不到一年，冯兴建便作出了令人吃惊和捉摸不透的决定：他辞去了这份助理会计的差使。

接着，他来到了县化纤公司工作。

他以为这里大有用武之地。

可是，他的想法错了。现实是冷酷的：在县化纤公司里，在这完全是做生意的地方，他却只被安排为一个“跑龙套”的角色。跑跑车站，点点货物，与搞业务压根儿不搭界。显然，冯兴建没法过这种日子！

走！天下之大，总有一个适合于自己的位置。

1986年，冯兴建干起了个体户，跑到武汉卖布去了。

当时的绍兴县，乡镇企业已经崛起，纺织行业更是势头凶狂。生产出来的大量涤纶布，由于没有一个专业批发市场，都得靠外出推销。企业除了由供销员和在外地开设的门市部来承担此任外，余下的，就是靠相当数量的个体卖布户了。

这是一个辛苦的、但却是赚头很大、令人眼红的行当。

凭着活络的头脑，冯兴建在卖布中很快从外行变成内行，并且打开了销路。在布匹频频发往武汉的同时，钞票也一张张飞进了冯兴建的腰包。

当时谁都以为冯兴建会当一辈子的卖布商了！

冯兴建是怎么想的呢？

是啊，与前面几次工作相比，当个体户毕竟畅快多了！无论如何，毕竟可以独立支配自己的行动，可以在商品经济的大潮中考验自己、锻炼自己。然而，在他的心中，总觉得有一种不满足

感存在。不满足什么呢？他真的连自己也无法说清。

1987年初的一天，当时安城乡的党委书记诸锦芳找到了冯兴建。书记的一席话点亮了他的心，也使他真真切切地看到了存在的不满足感。

“兴建，回到村里来吧，办企业正需要你这样的年轻人。你脑子活络，能力强，对纺织又比较内行。只有你能担当此重任。”

原来，冯兴建所在的宋家湊村有一家针纺织厂，还是在1984年就创办了。可是，几年以来，由于企业领导经营管理上存在的问题，企业日益走下坡路，终于到了非动大手术不可的地步。

而乡党委却想把此重任放心地交给当时年仅22岁的冯兴建。

冯兴建跃跃欲试了，对党委信任自己的感激与为家乡父老乡亲献一颗赤心的欲望交织在一起，使这个血气方刚的年轻人夜不能寐。

这是一个多么好的机会呀！尽管干起来会有许多意想不到的困难，可毕竟，这是个供自己施展本领的极好舞台呀！

冯兴建，你敢不敢上？他一遍遍地问自己。

上了！去他妈的卖布！上！

作决定是不容易的，而真正干起来却更不容易。

当冯兴建满怀信心来到安城针纺织厂上任时，迎接他的是稀稀落落的织机声和懒懒散散、眼光中充满着怀疑的职工。

企业的不景气如瘟疫一般传染到了每位职工的脸上，从他们漠然的表情中，你能想象得到背后的一切。说是有20张织机，可实际只有18张在时断时续地生产，剩下的2台已名存实亡，零件拆的拆、卸的卸，都被拿去修理那另外的18张织机了。问题的关键还在于，18张织机织出的布匹只不过是进一步增加了成品仓库的压力，卖不出去的结局实际上使企业越生产越亏损。

大量亏损企业，往往有许多共同点，安城针纺织厂也不例外：财务混乱、管理松懈、人心思散。令你无从下手。