

激流奋进勇者胜

—— 李光千先生艰难创业之历程

蒋国亮

“ 诚实、团结、敬业 ” 这是三维企业公司全体员工忠于职守，开拓进取，乐于奉献社会的生动写照。这幅悬挂于董事长李光千先生办公室的书法作品，端庄、凝重，令人瞩目。

李光千先生属典型的商海儒将，多谋善断，精明干练，他深邃的眼光透着对事业的追求和执著。他谈吐幽默，思维敏捷，具有强劲的凝聚力；他踌躇满志，虚怀若谷，拥有令人羡慕的事业。

大凡成功的企业家都有一段辛酸艰难的创业史。李光千先生走过了不平坦的创业之路，可谓一波三折。他有过失落、苦闷、彷徨，甚至绝望，然而，他终以顽强的意志挺了过来。

八十年代初期，李光千先生就曾以半脱产方式一面学习深造，一面勤奋努力地工作。很快，他过人的禀赋及才华得到领导的赏识，他从车间主任荣升事业部主任，但计划经济下的国有企业固有的机制老化，人浮于事的现状令

正直实干的他有种说不清道不明的失落感。他属于开拓型人才，渴望成就一番事业，开辟一番新天地。但是，在厂里那个狭小的空间，他的理想抱负却失去了腾飞的羽翼。

“受制于人”犹如一张无形的网扼住了他的思维、他的激情。他多想拥有一片属于自己的晴空，但是瞬息万变的市场经济浪潮竟能让他干些什么呢？

美好的愿望与严峻的现实之间总会有距离。可他不甘愿这样默默地浪费才华、熄灭信念，他深信自己的发展潜能。在寻求机遇，把握方向上，李光千先生进行了可贵的探索。在同辈人中，他对经济的敏感与领悟可谓胜人一筹。当一份世界经济类报纸悄然走进他视野的时候，他欣喜若狂，这是片广袤无垠的天地，是取之不尽用之不竭的知识宝藏，他遨游其中如饥似渴地吮吸着知识的琼浆，他的眼界豁然开朗。七十年代，英国首相撒切尔夫人在世界上率先实行企业私有化，当年就为英政府赚回 160 亿英镑，此举大大刺激了英国经济，缓解了日益紧张的英国财政危机；美国一家权威的社会调查显示，人一生中最渴望做的事情莫过于自创企业，有近 90% 的人作出了这样的选择；泰国之所以成为亚洲的经济小龙，原因之一就是她的私营企业搞得轰轰烈烈，如火如荼……他清醒地分析道：私营企业作为国营企业必要的有益的补充，是对国营企业某些领域的补课，在一定历史时期的确不失为一种较好的生产经营模式，符合中国国情，他渴求经济体制改革力度的加强。

对于创业者来说，机遇就是生命力。任何一个新事物的诞生，都有着它必然的发展规律，但是任何一个成功的人，除应有把握机遇的超人勇气外，还应具有正确运用知识，灵活操纵知识的才略和胆识。李光千先生经过长时间的思索，于 1989 年毅然辞去了工作。他睿智的目光以及对事物的洞察，对社会的分析，对经济的深入研究，使他敢于在关键时刻果断地抓住稍纵即逝的机会，并义无反顾，勇往直前。

李光千先生的辞职引起不小的震动，一些要好的朋友规劝他，替他惋惜，有的甚至善意地批评指责他。“下海”经商就是干“个体户”，个体户是被人看不起的行业，何必用“铁碗”去换“泥碗”。别人开始用异样的眼光看他，各种揣测议论也纷至沓来，而他恍若未闻。回到爱的港湾，妻子的不理解，令他陷入极度的苦恼之中，这也难怪，自己放弃美好前程，却幻想沙漠变绿洲，凭什么呢？就在他内外交困，心力疲惫的时候，父母以偌大的胸怀包容了他。在父母眼里，他有理想、有抱负，分析问题有深度、有广度，赞同他作出的选择，相信他定能取得成功。

李光千先生尽管遭遇各种挫折，背负沉重的思想负担，但他还是勇敢地迈开了步子。他思索着筹办企业，资金却极度短缺，他脱离一个困境旋即又陷入了另一个困境。家庭经济拮据，他只好四处求援。当时信用社贷款不仅数量少，而且所需程序复杂，他打消了这个念头。为了筹集资金，他东挪西借，他永远也忘不了那一双双热情援

助的手。有了启动资金，厂房却让他犯难，他舒展的眉头再一次深锁。朋友们被他的诚心感动，纷纷出谋划策。当得知迎江塑料厂已停产且由人托管时，他高兴得泪水湿润了双眼。他兴致勃勃地来到位于大西路弄子里的这家小厂，这里因少有人走动而显得格外冷清。通过一番谈判，1992年初，在一片锣鼓与欢呼声中，他终于含泪挂起了企业招牌。新企业不仅接纳原厂职工上班而且负责40名退休工人三年的工资。李光千先生创办企业之初就大胆地打了一场外围攻坚战，在北京市粮食局的大力支持和帮助下，三维进驻北京展开宣传，召开粮机配件推广会，宴请相关单位及同仁，它不仅让三维职工对外面世界、对市场有了一个初浅的认识，而且也锻炼了年轻的三维企业，为企业的发展奠定了坚实的基础。企业启动，领头雁李光千先生起了决定性作用，无论是社会调研、技术改造、产品经营、市场销售，他都事必躬亲，并动用在厂练就的本领小心而谨慎地运行。他说，他创办企业的目的之一在于吸收国企先进的管理经验，从而摸索一条适合私营企业发展的路子，为国企补漏拾遗。

尽管李光千先生为企业不辞辛劳地奔忙着，但变幻莫测的商海却令新生的企业步履艰难，人们对此褒贬不一、毁誉参半。他顶着强大的社会压力，置别人嘲笑于不顾，一步一个脚印地走着。他深知这作坊式的企业是渺小脆弱的，出不得丝毫的纰漏与差错。他时刻告诫自己，要做生活的强者，事业的强者。然而，他坚强的个性却背负着巨

大的精神压力：他担心市场行情会突变，担心业务资金不能回笼，担心企业时有被吞噬的危险……他诚惶诚恐地为企业而生活着，超负荷的心理压力让他时常产生幻觉。现实是残酷的，它根本不给人过多的时间去思考，为了生存，为了求得暂时的立足安稳，他只能走一步看一步了。成功之花，人们往往惊叹于它的瑰丽多彩，然而它成功的历程中却洒满了奋争的汗水。面对白眼和非难，面对严峻的生活现实，李光千先生表现出了勇敢和无畏的气概。尽管他的眼前仅现一丝微光，但坚强的信念仍支撑他不停地进行探索和尝试。企业的生存，是他生活的最大动力，企业的发展，是他奋斗不息的力量源泉。为了企业步入良性循环，为了争取时间加大投入，他卧薪尝胆，勤俭节约，率领一帮兄弟夜以继日地努力地工作着。

生命属于流逝着的时间，强健而幸福的生命只有在时间的激流中奋勇搏击，方能体现自身的价值。李光千先生在搏击商海的同时，尤其注意自己心态的调整。他渐渐摆脱先前界定的框框条条，置自己于另一高度重新审视，使自己的视野更开阔，目标更具体。要想山谷肥沃，就得时常种树。李光千先生不仅注意自身修养，亦非常重视人才的培养。他任人唯贤，唯才是举，在他的用人原则中时刻体现着“诚实、敬业”的用人宗旨。他说，企业的竞争说到底就是人才的竞争，是智慧才能的竞争，产品是构成市场的因素，人才是创造产品的动源。因此，他把培养人才放到了首位，他除了给人才各种优厚待遇外，还运用多种

方法，采取各种渠道造就新的人才。李光千先生在管理上有自己独特的方法。他严慈并用，在职工中享有很高的威信。工作中，他严格谨慎却从不盛气凌人；生活上，他谦虚和蔼却从不拖泥带水，他说，只有懂得尊重别人才能很好地被人所尊重。没有一流的人才，焉能产出一流的产品！为了职工安居乐业，解决职工后顾之忧，他给职工都办理了“三项保险”。近年来，为了回报社会服务人民，他陆续招用下岗职工，收到了良好的经济效益和社会效益。李光千先生心里明白，生命的意义在于看他贡献什么，而不是索取什么。因此，他力争使自己的思想达到一种“忘我”的境界。

市工商联朱经才会长盛赞李光千先生具有灵活的经营头脑，昂扬的奋斗气概。面对动荡的市场经济，三维仍能以其稳健的脚步向前发展。这的确是三维不同于其他私营企业的显著之处。对此，李光千先生解释说：市场经济千变万化，私营企业稍有不慎就有倾覆倒闭的可能，他一方面采取保守的经营策略，一方面又积极地研究国际、国内经济形势，特别是探索同行业生产经营状况。“波峰浪谷”的启示使三维采用平行发展原则，经营互不相干的粮机配件和电子产品，在经济上产生了互补优势而相辅相成。李光千先生谦虚地说：三维发展得还不够快，目前正加大力度投资丁卯拓展新项目。他说，世界上没有长盛不衰的产品，社会舆论的支持只是一个阶段或一个方面，关键还得靠自己，能紧就紧，该松就松。质量是产品的生命，信誉

的基石，更是效益的源泉，只有产出高质量的产品，才能保证企业的平稳发展，才能立于不败之地。

三维企业在董事长李光千先生的率领下，在企业其他领导的培养和辛勤抚育下，蒸蒸日上，得到了长足发展。今天的三维企业已发展成为从事以塑代钢粮食加工机械配件，节能照明电器及多媒体产品研制和生产的专业化公司。现有员工 100 余人，具有中专以上学历的各类专业技术人员 30 余名，其中硕士研究生一名，1998 年全年实行销售 1000 多万元，完成税收 60 万元。

以塑代钢粮食机械配件类产品主要有塑料畚斗、畚斗皮带、塑料刮板等五大类二十多个品种，其中公司在消化吸收国内外先进技术的基础上，于 1987 年首家推出轻质高强度塑料畚斗，以其独特的产品性能，成为世界银行贷款项目配套供应产品，远销东南亚和南美地区。

运用公司专利技术研制开发而成的荧光灯用电子镇流器，一体化电子节能灯，1993 年获“江苏省第二届节能产品及技术交易会”优秀节能产品奖，1995 年、1996 年连续两年，通过国家电光源质量监督中心举行的质量全项次统检，并取得全国节电办颁发的《节电产品推广应用许可证》，被全国节电办纳入全国绿色照明工程定点配套企业之一。1997 年 6 月取得采标合格企业证书。公司先后为 20 余处大型绿色照明工程配套供应节能产品，其中由公司配套供应的国家大型绿色节能照明示范工程江苏省通州市平东镇牛头村工程，通过国家计委、经贸、电力、

农业、财政等 8 个部委领导联合验收，受到领导及有关专家的一致好评。

多媒体产品主要有为 VCD、DVD 配套用的智能性电子开关电源、射频调制器；以 PC 机技术为基础，研制开发 VGA、FAX 等各类板卡，通讯类产品主要有以 OEM 配套的电话录音模块等。

三维企业有今天的如此辉煌，李光千先生付出了别人十倍的心血和代价。他们一贯遵循“质量第一，以信为本”的经营宗旨，秉承“诚实、团结、敬业”的企业精神。在班子组建、项目论证、资金来源上，都是组织精兵强将落实到位，力戒一盘散沙。“发展才是硬道理”，李光千先生自企业创办之初就采用循序渐进的策略方针，不断地制定和完善规章制度，大胆地培养和启用新人。人生的价值不是用时间，而是用深度去衡量的。李光千先生正是用有限的时间去透视事物的本质，宏观上研究国际经济发展趋势，国内经济基本走向，微观上探索同行业经济发展动态。商海如战场，时有惊涛骇浪，风卷残云。面对变幻莫测的商海，李光千先生以其机智和胆略巧妙地调整、布局，使三维企业稳步朝前发展。李光千先生苦干、实干，舍得下功夫，具有敏锐的洞察力和顽强的竞争意识，具有无往而不胜，志在必得的英雄气概。有的项目，他一旦看准就舍得投入，不投则已，一投则一鸣惊人。他说一些项目理论上可行，实际操作却相去甚远，往往在此关键时刻，就得比魄力，比胆识，比策略，比意志。李光千先生

胜不骄，败不馁，勤于思考，敢于冒险，于同行业中很快就脱颖而出，闯出虎虎声威。

李光千先生为三维企业可谓勤勤恳恳，呕心沥血，但作为省工商联常委，市人大常委会，市工商联副会长，他更没有忘记自己的神圣职责，参政议政，递交提案，受到市领导的赞赏。当谈及个私经济的发展时，李光千先生自有一番见解：他认为个私经济作为一种新的经济增长点已成必然，个私比国企更复杂，运行更困难，更具风险性，政府对个私的扶持采取谨慎态度是完全必要的。但个私的发展壮大却离不开政府输入的新鲜血液。这次由联合国开发计划署、国家经贸委、中国国际经济技术交流中心联合提出并指定由镇江市承担的中小企业担保基金项目，1999年在我市正式运行，这是名城镇江的一大盛事，给镇江经济注入了新的活力，李光千先生也渴望这股春风吹入个体私营企业，有重点、有选择地帮助和扶持一批充满生机，潜力巨大的企业。

“路漫漫其修远兮 吾将上下而求索”。这正是李光千先生的追求所在。

志在彩霞满天

——记镇江恒强纺织有限公司董事长姚志强

郑继棠

改革开放的春风吹绿了祖国的大地，一批批个体私营企业如雨后春笋拔节而起。在镇江市众多的个私企业中，恒强纺织有限公司，就是一颗熠熠生辉的明星。

恒强纺织有限公司是一家专业生产纺织品、针织品等系列产品，集织造、染色、印花等于一体的外向型企业，注册资金 200 万元，拥有世界上最先进的意大利法斯特剑杆织机和一整套台湾大亚的整治、浆缸设备，还有从国外引进的具有印染一流水平的成套设备及配套设备。公司汇集了横跨六个省的印染色织行业技术、营销、管理人才，产品远销欧美及东南亚等 30 多个国家和地区，年销售额达数千万元，年创利税 200 多万元，还大量吸纳了原国有企业职工，及时足额地为他们缴纳三项保险基金，使他们的工资收入大幅度提高，不仅改善了生活，还免除了后顾之忧。恒强纺织有限公司为镇江的经济发展和社会的稳定作出了不小的贡献。2001 年 2 月，恒强纺织有限公司被评为镇江市私营企业 20 强，年轻的董事长姚志强被评为

镇江市“十杰青年光彩之星”。

一位尚不满而立之年的年轻人，在短短的几年中，竟能创造出如此骄人的业绩，原因何在？难道姚志强有三头六臂、神通广大？难道姚志强有可作靠山、能呼风唤雨的社会背景？非也，非也。

姚志强是一个极其普通的人。他，1972年出生于素有鱼米之乡之称的丹阳市吕城镇。这是个古老而美丽的江南古镇。因曾是三国时生擒关羽、收复常州的名将吕蒙的封邑而得名。少年时代，他曾不知多少个夕阳西下的傍晚，坐在古老的大运河岸上，望着波光鳞鳞的河水，数着南来北往的帆船，想象着外面的世界一定很精彩；多少个朝霞满天的早晨，看着沪宁铁路线上一列列火车风驰电掣，呼啸而过，就会情怀激荡，久久不能平静。

作为生在农村、长在农村的姚志强，他深知农村生活的艰辛。自懂事起，就主动帮助家里干一些农活，用稚嫩的肩膀与父母共同挑起家庭生活的重担。田野的风雨，辛勤的劳作，使他长得精悍壮实。姚志强从不叫苦喊累，更不怨天尤人，他要做生活的强者。

他立下读书求学的誓言。十年寒窗，苍天不负有心人，1987年他以优异的成绩跨进了江西理工大学，主修化工专业。

1991年大学毕业后，姚志强和大多数大学毕业生一样被分配到丹阳一家国有企业。按部就班的作息制度，简单枯燥的工作程序让他不禁黯然神伤；体制僵化、气氛压

抑、论资排辈、人浮于事的国企通病使他沸腾的热血渐渐变冷了。姚志强感到彷徨、失望，但又无奈。他仰头问苍天：难道我的青春年华就在这单调的令人窒息的日子里耗去？我的豪情壮志，我的人生价值何时才能实现？思来想去，经过多少个不眠之夜，凭着年轻人特有的气血方刚和敢作敢为的激情，姚志强作出一个石破天惊的大胆决定：辞去公职，自己创业去！他与几个志同道合的同学一拍即合，“与其这样不声不响地没名堂，不如出去搏一搏，我们现在也许一无所有，但至少我们还很年轻！”当他把此想法告诉亲朋好友，立即遭到一片反对声。“十年寒窗，好不容易谋到一份固定工作，一只铁饭碗，却要辞掉它，打碎它，你疯啦！”反对最激烈的是含辛茹苦抚养培育他的父母。但经过深思熟虑，他还是义无反顾地离开那家国有企业，踏上了个人创业的艰难道路。

姚志强和几个年轻人一起办起了生产染化助剂和医药中间体的吕城供销社化工厂。

当他得知有一种化工原料在市场非常吃香，立即跑原料，跑资金，跑设备，跑销售，果真取得好效益，几年功夫，既积累了资金，又丰富了经验。姚志强又不“安分”了，他想大干，他想到镇江去闯荡。

1997年初，国家关停并转了一批缺乏市场竞争力的老国棉企业，鼓励印染织造业朝小、精、全方面发展。这时，传来镇江某印染厂停业的消息，姚志强在作了大量调查研究之后，认为“衣食住行”是人类生存的四大必需条

件，而服装又居有重要位置。随着人们生活水平、生活质量的不断提高，对家居饰物、服装面料的要求将愈来愈高。因此，他决定向印染纺织业发展。

姚志强采取了先租赁再逐步添置先进生产线的推进战略，稳扎稳打，跻身于竞争激烈的印纺行业。

一开始，被租赁的原倒闭企业职工普遍存有抵触情绪。姚志强当年才 25 岁，白净的脸庞，文文静静，一副书生模样。职工们议论纷纷：这样一个嘴上无毛、肩膀稚嫩的小伙子能挑得起这副重担？倒闭的工厂还能起死回生吗？几百个家庭要吃饭、要生存呀！工人是最讲实际的，他们的担心是可以理解的。

在全体职工大会上，姚志强满怀信心地作了就职演说后，向全体职工郑重地承诺：为每位职工按时交纳“三金”，保证每位职工每月最低工资不少于 400 元。姚志强一番实实在在的话语很快博得职工的信任，会场一片沸腾！“厂兴我荣，厂衰我耻”，职工们决心与新来的老总同甘共苦、休戚与共，把自己与企业的命运紧紧地捆在一起。

姚志强放手大干，全身心地投入。他投资近 200 万元新建了厂房，更新了设备，扩大了生产规模。他经历了国有与私营、计划经济与市场经济、保守观念与开放精神的冲突、磨合期。由于机制的转换、观念的碰撞而形成的工人与业主之间的隔阂，最终还是被消除了。可是，一件令姚志强痛心的事发生了——原有一名与他志同道合的出资

人在企业仅仅运作一个多月，还在继续投入尚未见效之时，便已改悔，硬要抽走已投入的 30 万元资金。

这 30 万元在整个企业投资中虽然是个小头，但在一个企业刚刚起步的关键时刻，30 万元却是个不小的数目。姚志强没有沮丧，没有泄气，而是横下一条心往前闯。他咬咬牙，想方设法，东挪西凑，满足了这位合伙者的要求，单枪匹马继续干下去。

谁知时隔不久，在东南亚金融危机的影响下，纺织面料市场受到了极大的冲击，不少厂家纷纷落马，或降价倾销，或停产歇业，有的甚至关门倒闭。姚志强也陷入深深的思考、艰难的抉择：若是继续维持生产，势必造成产品积压，资金周转困难；若是就此停产，无疑会失去来之不易的已抢占的市场份额，又怎么面对几百名职工殷切的目光？还有自己的事业，自己的理想……姚志强想与其坐以待毙，不如奋力一搏。经过深思熟虑，反复权衡，他果断地决定：开发新品，抢占更大的生存空间。

“不经历风雨，怎能见彩霞？”在管理领导层会议上，姚志强耐心做好说服工作，以取得大家在思想与行动上的高度统一。

为确保高档纺织面料的质量，姚志强深入生产一线与专家们共同研究、取样、试制。经过几个月艰辛的劳作，当第一匹带着温热气息细腻、匀滑、色泽鲜亮的高档面料如彩练般在纺机上舞动跳跃的时候，姚志强疲惫的脸上露出了欣慰的笑容。

迎难而上搞新品开发，这条路走对了！

恒强高档面料一经投放市场便受到了消费者的欢迎。不到几个月的时间，全国各地的订单纷至沓来。

办好一个企业的关键是什么？答案可能是多种多样的。姚志强的答案是：人才。他说这两个字，不是某些人的装腔作势，不是另一些人的鹦鹉学舌，也不是还有些人的追求时髦。他是发自内心的，是自己的认同，是自己的需要，因此也是他自己的渴望。

姚志强求贤若渴，四处奔波，高薪引进了一批技术、营销、管理人才。他包下了一座四层楼的招待所，雇用了好几名卫生管理、后勤服务人员，专门照顾这批人才的生活；他还一次性给付高额风险保证金，使引进的人才消除了后顾之忧。姚志强透露，他引进人才所花费的资金与他改造设备所投入的资金比例几乎是 1 比 1！

姚志强大学本科毕业，学的又是化工，这在纺织业民营企业家中并不多见。但他总是谦虚地说：“我对技术并不十分内行，所能做的，只是提供一个舞台，把最优秀的人才吸引过来。”

相反，这个企业里却没有一个他自己的亲朋故旧。姚志强是现代的大学毕业生，他和那些热衷于搞家族化企业的私营企业主截然不同。

倘若不是亲眼目睹，说什么也不能让人相信，如此规模的一家纺织印染公司，管理队伍却十分精干，基本上每人都身兼数职，连董事长也不例外。姚志强不无感触地

说：“目前国企冗员情况严重，机构不精简、体制不改革绝无出路！”

姚志强的印花厂腾飞了，色织厂发达了，产品从低档的地摊、小门点供应发展到高档的室内装饰品、寝具及服装面料，走向外省、飞往国外……

企业发展了，姚志强也随之富起来，但他仍保持俭朴的生活。几年来，他一直在默默资助着几名失学儿童，从不张扬。对职工他是倍加关怀，经常到职工中了解他们的食宿情况，关心他们的疾苦，帮助解决各种困难。谁家的孩子升学，谁家的亲属生病住院，甚至连谁结婚生孩子等等，他都了解得清清楚楚。倍受感动的职工们便全身心地扑在生产上，全厂红红火火，兴旺发达。

事业蒸蒸日上，荣誉接踵而至，姚志强该心满意足了吧？不，姚志强怀有鸿鹄之志。在交谈中，这位年轻却沉稳干练的企业家，根本不愿涉及个人的成绩和荣誉。他说，创业才刚刚开始，未来的路长着呢。他将进一步提高企业形象，抓住发展机遇，力争年销售额突破伍仟万元。他也不排除到新的领域去探索、去发展……他要在不断创造的过程中感受愉悦，他是一个永不满足的人。他感到企业在发展，担子重了，压力大了，常有如履薄冰的感觉，所以在 2000 年商务十分繁忙的情况下，仍抽出时间定期去北京参加清华大学组织的总裁研修班进修，不断提高自己的领导和管理能力，以适应企业发展的需要。

“上天生下我就是为了拯救法兰西。”姚志强十分欣

赏拿破仑的这句名言，并要见贤思齐，做能当元帅的士兵，迎着改革开放的春风展翅飞翔。

如果说，天空因彩霞美丽，人间因生命而丰富，我们深深地感谢造物主，感谢这美丽的缔造者。每天“恒强”的织造机上缓缓流淌出彩霞般绚丽的面料正在装点着人间，使人们的生活更美好。

姚志强，志在彩霞满天。