国内统一刊号:CN51—0098　邮发代号:61—85　中国企业家网:www.zgceo.cn　电子版:www.entrepreneurdaily.cn　官方微博:http://weibo.com/jrwbd　http://weibo.com/qyjrb

企業家日報

华东周刊

EAST CHINA WEEKLY

总第085期　2021年6月21日　星期一　主编:马晓才　执行主编:李　洁　董国荣　美编:楼燕红　新闻热线:0571-85068763　战略合作:杭商传媒®

●杭州田野提花织造有限公司董事长田伟建　楼晋瑜/摄

田伟建:触摸跳动的改革脉搏

改革开放四十余年,中国已发展成为世界第二大经济体,田伟建有幸见证了蜕变的全程。他由衷感谢伟人邓小平的雄才伟略,感谢改革开放赋予广大民营企业家的机会,感谢经历过的苦难,感谢时代的恩赐。

■ 李　慧/文

初夏的燥热,要在日头高悬时才展现得尽致,采访当天,杭州田野提花织造有限公司董事长田伟建按照往常作息,四点半便早早起了床,踏着清晨的凉意外出散步,顺便采购些许当季新鲜蔬菜。

随着日头越升越高,气温悄然攀升。田伟建来到公司办公室,将外套置于一旁,沏起一壶茶,拾掇好讲故事的心情,静候着听故事的人。他有很多苦水想要向外人道,他有天方夜谭般的创业经历要与笔者分享。

◎书写"春天的故事"

"很苦很苦",田伟建笑着回忆当年的日子,往事的轮廓逐渐清晰……他情不自禁哼唱起《春天的故事》,"1979年,那是一个春天,有一位老人在中国的南海边画了一个圈……"

1979年,中国的温饱问题刚刚解决,改革开放的号角首先在南方沿海地区吹响,尚未抵达广大农村地区。农民没有自留地,还在等着分配粮食,可粮食产量低,一亩地三季粮只产1000斤,和如今1000公斤的水稻亩产量相比,简直是天壤之别。

那年10月,田伟建从如今的火箭军、当年的第二炮兵部队退伍归家,看到家乡一贫如洗的面貌,陷入一筹莫展的境地。

父亲是个普通工人,参加过抗美援朝战争,每月能拿60元的工资,一家子生活并不拮据,在当时算不错的水平。可最先困扰田伟建的就是住处难题,"三伯和我们一家共15口人,挤在80平方米的二层小楼里,我当兵回来后,没有住的地方,就搬去了婶婶家上百年的老房子里。"老房子破烂不堪,无人敢住,他却无比享受。

"那个时候啊,脑子里能够想象出来的东西,都要票!粮票、布票、火柴票、酒票、豆腐票、肥皂票、水产票……没有票就寸步难行。"田伟建细数起票证时代的印记,仿佛犹在昨日。

受外部环境限制,当时的田伟建空有一身抱负,却无处亦无法施展。他当然不甘碌碌无为,于是静静地蛰伏,等待着破茧成蝶的时机。

良机很快到来。1980年春节,一位朋友趁着年假,拿着海鸥120相机进村采风,田伟建便借此机会跟随对方学习摄影。彼时大家拍照都要花钱上照相馆,如果自己有设备有技术,何愁赚不上钱?于是在对方离开时,田伟建借用了相机。他给乡镇企业的员工拍照,一张照片7毛钱,利润5毛钱,一个月后便赚了人生第一桶金——1000多元钱,这可不是个小数目,相当于乡镇企业职工三年的工资!

到了1981年,村里改选党支部,按照村民们的说法,田伟建由于"人缘好,头脑灵活,肯吃苦",满票当选村支部书记,从此"村子的事情就成了自己的事情"。田伟建感叹道。

同年,24岁的田伟建接手了田家村丝织厂,厂里有8台国营工厂淘汰下来的62式铁木机,年产能相当于田野提花如今的日产能。田伟建很是苦恼,"计划经济时代无处可买原材料,丝织厂用的原料是国营工厂的边角料,织好后又没有市场。""愁进拜出"的阴云,始终笼罩着他。

1982年,田伟建当村支书的第二年,改革开放的春风吹到了田家村。田伟建为了给家里增加收入,便动起了脑筋。他除了继续拍照赚钱,还给家里添置了一台针织横机,买进15元一斤的开司米原料用于织造毛衣。生产一件毛衣需要消耗半斤开司米,花费1.2元加工费,日产量最多25件,淡旺季销量差距明显,实则赚不了多少钱。但日子还是要踏实过,生活还是要向前看,大伙儿都在为了美好的生活而努力奋斗。

当时,整个村子的境况也不好。田伟建除了当支部书记,还兼任民兵连长、大队长、治保主任、共青团书记,以及妇女主任。集体所有的田家村丝织厂奄奄一息,一两年后,改制成为许贤织锦厂,田伟建任厂长。这个厂,就是后来在业内如雷贯耳的田野提花的前身。

1987年,改革开放的春风强劲起来,允许自由买卖了。计划经济时代,物资分配要严格按照比例调拨,田伟建注意到,广东因为气候的缘故,多年来在仓库里积压了大量被面。他敏锐地嗅到了当中的商机,打算将被面倒回杭州赚上一笔。问题来了,有货没钱怎么办?田伟建东拼西凑借了5万元,月利息2毛,"我倒腾了两次,赚了8万7千块钱!"紧接着,他又着重强调了金额数字,呷了口茶,停顿稍许,给笔者消化的时间。

同年,田伟建承包了许贤织锦厂,工厂用这笔钱支撑了两年,又面临"活不下去"的难题。最困难的时候,八台机器中只有一台在运转。灯芯燃尽,火焰将息。1989年,田伟建着手安排"后事"。巧妇难为无米之炊,大伙儿不得不去"自己找饭吃"。

工厂的供销员跑到辽宁大连,带回来一块波纹牌窗帘布。田伟建产生了好奇,较之前细腻的真丝产品,这块窗帘布未免太粗糙,"积累了十余年织锦缎、古香缎等丝织品的织造经验,这种窗帘布我们闭着眼睛都能织了。"

此类窗帘布真的有市场吗?经过一番调查,田伟建做了一个大胆的决定:着手织造提花窗帘布。最大的问题又来了——没钱!工厂和8台破机器根本不值钱,没法抵押贷款,田伟建就天天跑去信用社"上班",用自己的小钱买些黄酒和卤味,三不五时地带给信用社的员工。最终,他的牛皮糖精神打动了信贷员。

贷款金额是5万元,田伟建将第一笔贷到的2.5万元,用于购买原材料和改造机器。这笔钱只能买1.5吨原材料,而一台织机的日产量只有八九十米,毫无疑问,又是入不敷出的局面。于是拿到第二笔贷款时,田伟建调整了销售模式,通过缴纳预付款,边生产边改造。这种模式很快奏了效,提花窗帘布热销,一年半的时间,利润赚了整整100万元!到了1991年,田伟建还承包了海宁的厂房,88台机器共同运转,"咔嚓咔嚓"——好一派热火朝天的景象。

一路走来,田伟建积累了不少企业经营管理经验,并将这段经历总结为90年代信贷员领导下的厂长分工负责制,小乡镇企业缺钱,去银行贷款没有抵押物,而去农村信用社贷款,信贷员拥有很大的权力。"浙江人到哪都有生存的空间,走遍千山万水,历经千辛万苦,道尽千言万语,想出千方万法,这是浙商的"四千"精神,也是浙商的创富精神。"田伟建感慨万千地说道。

◎南下历险记

我国最早的公司法于1994年制定出台,在这之前,企业经营无法可依。包括田伟建在内的随着改革开放成长起来的一批民营企业家,在我国民营经济发展道路上,是第一批吃螃蟹的人。

作为改革开放前沿阵地的广东,是提花窗帘布的主要销售市场。随着窗帘生意越做越大,田伟建将目光投向广东地区。而在1990年,许贤织锦厂所在区域尚未通公路,要将布匹运出去,需要肩扛人背到马路上装车。这时候,田伟建又动起了脑筋,如果用火车托运,运费过于高昂,何不找货车直接从田家村整车装货发运到广州天河停车场?

1990年农历12月20日,这个日期深深铭刻在了田伟建的记忆里。田伟建洽谈好了来自广西的两辆货车,并准备亲自押车将第一批10吨布匹发往广州。沿着320国道往南,车子行进到金华路段被拦下查税,"我们票货相合,各项证件齐全,就是不给放行,对方要求将货物卸下一一核对,这显然是强人所难。"这不仅愁坏了田伟建,还冻坏了一

►►►[紧转A2]