

特约记者 李书忠 张其玉

他是位 80 后的大学生，年纪只有 32 岁，笑起来脸上还带有几分腼腆，然而，他在 29 岁就成为董事长兼总经理，拥有资产上千万元，他叫范建文，现任宁波思创水冷机械有限公司董事长兼总经理、莱芜天一冷暖科技有限公司。小小年纪怎么有如此大的胆魄、胆略、胆识和胆气，靠什么创建了“宁波思创水冷机械有限公司”，并荣获 20 余项国家级的荣誉及 20 余项国家专利，又开设了“天一冷暖科技有限公司”。

盛夏到来时节，记者走进天一冷暖科技有限公司探寻范建文创业百味体验。

磨难与忍耐 积淀人生财富

2001 年范建文凭着自己好学上进，圆了自己的大学梦，考上曲阜师范大学，然而，面对贫寒的家境，高昂的学费，年迈的父母已无力支付，亲戚朋友已经倾力相助。在这种情况下，范建文还是毅然踏上了求学道路，他边上学边打工，赚取学费，完成学业。期间他先后干过勤工俭学、建筑零工、修铁路、洗盘子刷碗、卖油饼、路边小摊饭店店员、商场促销员、直销保健品等等。在被动与无奈的打工经历中，自己学会了为人处事，学会了人际沟通，学会了团队合作，学会了独立生存，学会了面对挫折，学会了面对社会，学会了自立。

谈起这段往事，范建文面带苦涩，他说，记忆最慢的事：“在修山东枣庄一条火车路时，一群人住在破旧的粮仓里，盖着麻袋，看着星星住了 3 天，每次想起，都是苦中有乐。当然，也有最值得我骄傲的事，在学校食堂打工时跟厨师学会了炒菜做饭（京酱肉丝、拔丝地瓜、蚂蚁上树、雪山飞狐等等）直到现在都受益无限，乐此不疲。”说起这些，他颇有感慨。范董说，人生最大的财富是苦难，人生要结交两种人：良师，益友；能吃得下两样东西：吃苦，吃亏。当然，这也算不上什么苦难，只能说更加磨炼了自己坚强、稳重、自立、自信的性格，使自己的生活很充实，丰富多彩，颇有情趣，这段经历使自己受益匪浅。

梦想与现实 路在何方

四年的大学生活很快结束了，在兴奋、希望中，他意识到了现实问题——就业。毕业后究竟路在何方？此时此刻，他心中布满惆怅，是通过考试，当个教师，还是去闯荡社会实现自己的老板梦？与其找路子做个安逸的老师，不如搏击人生，验证人生价值。范建文说，一个人最大的破产是绝望，最大的资产是希望；不要等待机会，而要创造机会。范建文不想虚度时光，挥霍着自己本不富余的青春与生命。

梦想从这里起航。2005 年 7 月，大学毕业后，范建文不顾父母的极力反对和亲朋好友的好言相劝，毅然决然的选择了南下打工去创业的思路，改变人生的道路。他在同学的引荐下，南下到无锡，来到了一家生产新型节能冷却设备的厂家工作。

在学习中发现商机。作为公司招聘的第一批大学生，人事部安排他到车间进行锻炼。在车间工作的一年时间里，他从学徒工做起，虚心请教老师傅，先后学会了电焊、铜焊、氩弧焊、维修、质检。为掌握技术他付出了惨重的代价，在操作电焊、铜焊、氩弧焊工作时，由于高温炙烤脸部，自己的脸部几经烤炙，脱了多次皮；由于强光刺激眼睛，自己的眼睛也无数次因刺痛而流泪。至今清晰记得：刚到公司时的第一个月里为试用期，公司不提供宿舍，自己当时也无力支付高额的租房费用，自己竟在公园的躺椅上睡了 11 天。范建文，这位农村出身的大学生，幼时农村艰苦的环境，磨炼了他不怕苦不怕累的坚强毅力，处处事事吃苦在前，享受在后，各项工作都以善始善终的突出表现，赢得领导赞誉，不久，公司人事部分安排他到公司办公室工作。

在办公室里，他始终坚信：“一屋不扫何以扫天下”的工作哲理，尽职尽责的从打扫卫生做起，从别人看不起的小事做起，认真真，兢兢业业。在办公室一年多的时间里，他做过文员、合同档案管理、生产任务下达、设备发货、财务余款催要、客户售后服务。如果说在车间他学到了专业技术，那么，在办公室工作他了解掌握了公司运营流程，明确了公司是全国第一家生产新型节能冷却设备的公司，也是当时唯一的一家。弄清了这些信息后，他彻夜未眠，他看到了此行业的“前景”与“钱景”，看到了自己的机会与机遇，于是暗下决心学精技术、掌握真本领，为自己创业作铺垫。

梦想在“忍受”和“享受”中锤炼。在这期间，由于自己房租到期，未能及时找到住宿，自己只能花 1 元钱买一张火车站站票，到候车室歇息，在火车站温暖的候车室里，住了 17 天，直到找到住房才结束。打工的 2 年时间里，他不仅学到了此行业全部的生产流程和技术，同时还对未来充满了憧憬，创业当老板的念头萌发。

机会总留给有准备的人。2007 年，国内生产此类产品的第二家公司成立，公司老板通过调查，发现范建文是个懂技术、能管理的人才，向他伸出了橄榄枝。面对千载难逢的机会，他加入了此公司。如果说在第一家打工是在被动打工中学到了技术，那么在第二家公司打工完全就是有选择性的主动学习。范建文来到新公司，如鱼得水，很快进入角色，施展自己智慧，在经营管理中，他发现在中国的老板中，有 80% 是先从销售做起，后转身为老板的。只有懂得销售才能拉近与老板的距离，只有做销售才是成为老板的最短路径。于是，他选择了做销售，2 年的时间里，他走遍了祖国的大江南北，踏遍了全国各大城市，受尽几多磨砺，没有白天与黑夜的出差，吃在车上，住在火车上，睡在飞机上，被出租车司机骗过钱，挨过电话亭老板拳打脚踢，经常被小偷光顾，多次险些丧命，无数次上门被拒绝……经历了人间冷暖，经历了风风雨雨，有时病了顾不得看，吃点药就上路，放弃了无数个节假日与老婆孩子的团聚。但是，耕耘的背后换来的是硕果累累，业绩从零开始做起逐步提升到 100 万，500 万，1000 万，3000 万；销售从销售助手做起，逐步做到销售经理，片区经理，销售部长，公司副总。与此同时，自己的收入也与日俱增，自己的能力也在日俱提高。这些，都为范建文创办自己的企业打下了良好的基础。谈到这里范建文感慨地说，在创业的过程中，要学会忍受风险，忍受孤独，忍受落空，但也要学会享受，因为生活变得更加充实，你是有目标地在为人而奋斗。年轻时吃点苦，是一种财富。“任何业绩的质变都来自于量变的积累；只有注意积累才会有升华，只有善于跟踪才能有超越。”这是范建文在销售工作中的一条体会，并常常以此激励自己去努力拼搏。

勇气加激情 实现创业梦

多年的磨练对于范建文来说，拥有多少财富并不重要，重要的是，他拥有了创造这些财富的能力！与其给人家打工，不如自己当老板。于是，范建文不甘平庸，决定突围打工，走上创业路，成立了宁波思创水冷机械有限公司。现在，当谈起创业时的感慨，范建文感慨地说：“人，不远方没有未来”。

说起当时的创业，范建文感慨道，“创业真的太难了，充满激情而又要坚持不懈。”公司创立时只有 3 个人。2009 年 4 月，他和合伙人用自己的首桶金与 3 个朋友初步成立了宁波思创水冷机械公司，此时公司仅有他们 3 个股东，当时，公司筹建时连电脑都没有，只能靠笔和纸记录数据，租了一间 500 多平方米的小屋做办公室兼车间。饿了，就凑合着吃包方便面；渴了，喝瓶矿泉水；累了，大家就互相鼓励几句；困了，就找个地方打个盹。功夫不负有心人，从公司筹建到产品试验成功，仅用了 20 天时间。

范建文可谓是全能手，复合型人才，敢干能干，在他身上既蕴含着南方人细腻温和的气质，也潜在着北方人豪放乐观的气概。他经常说，做事要扑下身子，做人要放下架子。他一人兼多岗，既是管理者、技术人员，又是销售人员，他们三人分工不分家，有生产制造的，有经营外销的，然而，一个月过去了，公司销售居然起色不大，范建文心急如火，不能坐以待毙，经过一个月的努力，生产的质量也提高了，销售量也随之提升了，公司员工开始增加了。

但范建文还没有来得及高兴，新的问题又出现了。同行嫉妒，技术模仿，但范建文没有放弃，他每天利用生产之余查资料，找信息，跑到用户现场听建议，不断改进技术性能，晚上还要生产产品，一个月下来，他瘦了 10 多斤。终于，他又改进研制了防冻型封闭式冷却塔、节能型封闭式冷却塔，产品一投往市场就深受客户的亲睐。结果，当年



范建文

实现收支平衡。范建文说，我懂得一个道理，就是知难不难，迎难而上，知难而进，永不退缩，不言失败。

29 岁成为董事长。2009 年 4 月成立宁波思创水冷机械有限公司，注册资金 200 万元人民币，自己担任董事长。范建文深有感触地说：“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行”。他认为，首先要给自己一个梦想，有了梦想，再给自己一个承诺，才能把这个事情做好。自公司成立到现在的 3 年里，资产由最初的到几百万元发展到现在的几千万元，产值由百万元发展到年产销近亿元，职工由几个人发展到几百人，设备由几台发展到百余台（套），成为集研发、生产、制造、加工、销售、服务为一体的专业机械加工企业。在积累了足够的精神财富和物质财富的基础上，购买了属于自己的房产和私家车。为了事业夫妻俩南北各持一方，范建文常常奔波于山东与浙江之间，历经几年的打拼，生产制造的封闭式冷却塔、蒸发式冷凝器、换热器等各种产品，广泛应用于电炉（熔炼炉、保温炉、透热炉、真空炉、淬火炉）感应加热设备、淬火液、中央空调、液压系统、空压机、注塑机以及铸造、锻造、热处理、冶炼、制冷、汽车、军工、电力、冶金、纺织、化工等领域，并以其提高使用寿命、节能降耗、降低电解腐蚀、解决防冻、结垢和堵塞等不同特点和优势，得了广大客户的认可。

通过不懈的努力，他从 2009 年至今已经创办了 3 家企业，先后获得 20 余项国家级的荣誉及 20 余项国家专利；2010 年 5 月 15 日中国工程协会颁发“水处理设备博览会金奖”；2010 年 6 月 28 日中国能源学会颁发“节能产品一等奖”；2010 年 7 月 8 日中国铸造协会颁发“国际铸造机械博览会金奖”；2010 年 9 月 2 日中国铸造协会颁发“中国铸造机械优秀产品供应商”；2010 年 11 月中国电工工业协会颁发“中国电工工业协会会员”；2010 年 11 月 28 日中国中小企业家年会组委会和中国中小商业企业协会；颁发“2010 年度全国优秀中小企业家金钻奖章”；2010 年 11 月 28 日在北京人民大会堂，参加了第五届中国中小企业家年会与人大常委陈昌智、顾秀莲，政协主席厉无畏、张怀西合影留念；2010 年 12 月 14 日山东省铸造协会颁发“山东省铸造协会会员”；2011 年 12 月 5 日山东省铸造协会颁发“山东省铸造协会会员”；实用新型专利证书 11 项（中华人民共和国国家知识产权局颁发）；2010 年 11 月 24 日《节能型封闭式冷却塔》，2010 年 11 月 24 日《防冻型封闭式冷却塔》，2011 年 3 月 9 日《封闭式冷却塔冷却器铜管的焊接结构》，2011 年 3 月 16 日《封闭式冷却塔的防垢除垢结构》，2011 年 5 月 11 日《封闭式冷却塔冷却液位自动检测装置》，2011 年 11 月 2 日《封闭式冷却塔延时启停装置装置》，2011 年 11 月 2 日《封闭式冷却塔碳钢管散热器专利》，2011 年 11 月 2 日《封闭式冷却塔耐腐蚀散热器专利》，2011 年 11 月 9 日《封闭式冷却塔专利》，2011 年 11 月 9 日《中频电炉专用封闭式冷却塔专利》，2011 年 11 月 9 日《淬火液专用封闭式冷却塔专利》；还兼任中国铸造市场理事会理事，安

徽省机械工程学会铸造专委会理事会理事。

创业的路上，范建文挣来了大学毕业后的第一桶金，范建文坚信创业闯出一片新天地，路就在自己脚下。

政策加回报 拓宽创业路

2012 年 5 月范建文带着“所学”、带着“思路”、带着专利产品、“专门项目”来到了山东省莱芜市农业高新技术开发区工业园，创建莱芜天一冷暖科技有限公司。

范建文一回到莱芜，就被当地政府干事创业的氛围所感染，莱芜市委、市政府、共青团莱芜市委、莱城区各职能部门、农高区党委、政府给予了厚爱，在土地、用电和人力上给予了大力支持，使浙江宁波莱芜天一冷暖科技有限公司应运而生，公司位于农高区工业园，注册资金 500 万元人民币，总占地面积 100 亩，一期计划总投资 2.1 亿元人民币，建筑面积 27123 平方米，一期建设于 2012 年 5 月 8 日开工奠基，2012 年 12 月中旬竣工，建设的两座车间，一座已全面投入生产，道路硬化、场地绿化及辅助设施已经基本完成，二期三期建设计划正有条不紊实施。在生产现场，记者走进车间看到行车运转，焊火飞溅，一派繁忙、紧凑有序地生产景象，来自四面八方的销售定单连续不断，工人们冒着酷热的天气加班生产。目前，公司已生产的制冷自动化产品、冷却塔、蒸发式冷凝器、冷冻机、空调、地源热泵、中频电炉、电磁吸盘、铜铝分离设备、电力节能设备、空气制水机、水泵、风机、散热器等产品，已源源不断地销往全国各地。莱芜天一冷暖科技有限公司在莱芜的安家落户，不仅带动了当地经济发展，而且安置一大批剩余劳动力，为下岗职工创造了发展平台，实现下岗了再就业。

莱芜是全国著名的“三辣一麻”（生姜、白皮蒜、鸡腿葱和花椒）生产加工基地，公司所驻的农高区就是被国家农业部授予的“大蒜之乡”，大蒜面积达到近了 20 万亩。然而，如此大规模的种植，给大蒜加工带来了诸多不便，仅脱皮一项就费力费劲，干一天大蒜脱皮累的不仅手发麻，而且令手火辣辣的，也不出斤两，范建文看在眼里，急在心里，他费尽心力，几经研制，终于生产出了大蒜剥皮机，一投入市场就深得蒜农和加工厂的欢迎，仅生产了 20 台，两天就销售一空。

创业环境是影响经济社会发展的重要因素，为企业提供了发展空间。为此，范建文由衷地感谢莱芜市党委、政府以及农高区工业园和胡家村父老乡亲的关心与支持，他表示将不负众望，勇于担当，用加快经济提升，多启用剩余劳力，回报生养自己的这片热土，让青春，在创业路上闪光。

天时加人和 创业正未有穷期

范建文虽然年纪不大，但说起管理经

来滔滔不绝，有理有据，不愧为师范专业的本科生，当说起人生的感悟，给人的感觉，他有着不惑之年的阅历，感悟多多，感悟深深，谈起对企业的管理他有颇为实际的实践理论，他说：“一个企业的成功，30%靠策略，30%靠团队，40%靠执行力；执行的落实；要‘用对的人才’；用‘对的策略’；‘完成对的营运’；管理的本质是通过别人完成任务；心在哪里，收获就在哪里；适者生存，恐龙虽大但没能在地球上生存下来，蚂蚁虽小但生命极强。”一个人的成长，靠“让”和“包容”；容忍别人就是容忍自己，就是给别人一个理解自己、喜欢自己的机会；一个人说话表达不清，说明没思路，脑子里很乱；工作就是不断遭遇问题、发现问题、正视问题和解决问题的过程。范建文常常用身边的事，现实生活中寓言教育员工，引导员工，不断使员工在寓教于乐中受到启迪。

谈起对今后企业发展的谋划，董事长兼总经理范建文更是运筹帷幄，胸有成竹：

狠抓班子建设，逐步形成一个坚强有力的领导核心，积极规范机构，着力打造一支科技精干的天一队伍，严格制度落实，构筑一个质量管理体系，全力提升素质，精心塑造一个良好的企业形象，以质量争市场，质量是企业赖以生存的命脉。范建文说，现代市场竞争很大程度上是产品品牌的竞争。企业品牌的建设有三个重要阶段：一是建立知名度，二是建立美誉度，三是建立忠诚度。为促使消费者更广泛地认识和接受自己的产品，公司将采取三管齐下的策略：一是根据市场发展趋势，以自主开发的方式，不断提高新产品研发力度，增大研发投入，适时开发出新产品投放到市场，满足市场需求，保证企业旺盛的生命力；力争下半年延伸江南和江北的经营区域，再开辟两个新市场，把研制的空气制水机，投放在云南缺少水源的边远山区和新疆沙漠，利用空气制水机把空气变成纯净水，让利用困难的地方，再也不犯难，这项专利产品已研制成功。二是克服广告宣传中的盲目性和不稳定性，先声夺市场，倡导消费新时尚。三是针对公司产品特性、行业特点，有的放矢地集中对各中心城市进行宣传，充分发挥各种媒体的优势，培植一批忠实的顾客群，提升公司的知名度、信誉度。

在市场竞争形式严峻的情况下，范建文提出了“回报源于付出”的文化内涵，以此内强素质、规范管理；外树形象，凝聚人心。质量管理，一点一滴严格要求；生产线上，一点一滴规范操作；业务经营，一点一滴注重绩效；服务工作，一点一滴细致周到；财务管理，一点一滴增收节支；思想工作，一点一滴以人为本；回报社会，一点一滴奉献爱心。

有一种期待，叫做你能行；有一种信任，叫做你可以；有一种祝愿，叫做你最棒！范建文，年青有为的董事长、总经理，张开了腾飞的翅膀，正迎风翱翔，冷暖科技的明天精彩而又辉煌！