的想法。

但是，因为还有重庆的生意，张永宁觉得建土织布厂时机还不成熟，就继续小规模在网上销售土织布品。到2017年，她已在西安建立了仓储运营中心，最多时一天就要发3000件货。她说，妈妈给她帮忙打包装，穿一双新鞋踩包装胶带纸，一周就踩坏了。

第一年还是难捱

渐渐的，村子和镇上的人都知道张永宁是个能人，而且是想为家乡做事情、愿意带领乡亲们一起干的人。

2018年麦收时节，张永宁回乡探亲，镇政府的干部找到她，请她讲讲创业的思路，她讲了才一半，镇领导就主动发出请她返乡创业的邀请，带领她去选址建厂。

没有征得家人的同意，她就一口答应了下来。

只用了一个星期时间，双方就把生产基地选在了鸿雁村。她说激动的心情过后，来自丈夫和哥哥的反对，也让她反思自己的创业能否坚持下去？反复思考后，她给哥哥发了长长的一封信，说出了自己这么多年对家乡土织布的情感，还有镇政府和乡亲们对自己的信任，请哥哥协助自己把这项事业发展好。经过多次沟通，丈夫和哥哥都支持了她的做法。

在当地政府的支持下，张永宁仅仅用了半年时间，就建起目前西北地区最大的土织布生产基地，木兰摇粗布家纺有限公司正式成立。为了节省成本，张永宁自己画图设计，把做工程时的基本功都用上了。她指着有新中式风格的办公室对记者笑着说："还好吧，是不是能看得过去？"

2019年，厂子正式投产。

张永宁说，第一年是最难最累的，那会儿车间生产要管、销售要管，几乎所有的事情都是她一个人在做。还有来自资金的压力，有时也压得她喘不过气来。

企业初创时，招聘员工也很难。村民不相信跟着她会赚钱，织土布大家都会，靠这个手艺能赚钱？另外，村民刚到厂子来工作，婶婶阿姨们几十人聚在车间，唠嗑、说闲话，很难管理。更有甚者，说着说着，有的就吵起来了，推开办公室门就要让她给评理。婶婶阿姨们都是看着她长大的，根本不把她当作企业的负责人，有时认为她评理有偏颇，不依不饶，搅乱了正常工作秩序。

为了让浑身都是织布手艺的阿姨团队尽快正规化，适应商品化生产，张永宁带领大家学习企业文化、培训接待礼仪。乡情亲情是连接大家的纽带，保证生产还是要靠规章制度。这些织布手艺人经过培训，渐渐地适应了厂子的管理。

稳定情绪树信心

创业者稳定的情绪、对产业各个发展阶段的把控能力，是张永宁一路走来值得自豪的经验。

为解决人员不足问题，张永宁通过以老带新开展培训，让当地和周边更多妇女掌握粗布纺织技艺。培训需要时间，一般织布工一个月能掌握技术，熟练工需要三个月以上打基础，这期间都要付给工资。

当时销售刚刚开始，资金无法快速回拢。看着公司月月没有资金进账，车间主任率先急了。他主动找到了张永宁，发愁地说，这么下去不行吧，自己光拿工资，带不来效益。张永宁知道，车间主任是担心厂子坚持不下去。当时车间主任月工资是1万元，她很坚定地告诉他，钱的事你别操心，我都没着急，你怕什么。我们厂子现在就像婴儿，要给他时间空间，让他成长，才能走路，才会跑起来。

张永宁说，我也挺佩服自己的，当时真有点像山穷水尽了，不断从家里拿钱出来，却没有看到回报。但她明白，企业遇难关，创业者的情绪要稳定。厂子状况大家都清楚，如果创业者阵脚大乱，整天是沮丧的表情，那员工们更不知何去何从了，好容易搭起来的架子就散了。

巧手织娘