

# 林鹏：从跋涉者到领航者

□ 本报记者 李亚洁/文  
马 健/图



■ 记者手记

## 跋涉者的心

在林鹏的办公室，记者看到了一张镶水晶框的照片，林鹏像是在引吭高歌。

“这是2005年元旦的一次团拜会上，我朗诵了自己写的一首诗《超越梦想一起飞》。”林鹏告诉记者，为此他配乐排练了100多遍。可见他对每一件事的执著。

林鹏有一个梦想——通过自己和企业努力，让河南6000万农民富裕起来，使生活在农村的人也能像生活在国外的农庄一样。林鹏说，虽然这不是一朝一夕就能完成的事情，但他认为，整个社会的产业链条将发生重大的变化。未来的100年内，中国有望成为这样的国家。

农民太苦了。出身农民家庭的林鹏对此深有体会。在他的财富观里，更多谈到的是如何用钱建立起一个农村的利益共同体，让农民富起来，让孩子不再因为贫困而辍学，不再因为贫困而在医院里无医救治。他说，企业盈利了才能生存，而能够承担社会责任，传播爱，企业生命才能持久，企业的价值才更大，员工的工作也才更有意义。

“生命的确是黑暗的，除非有了激励；一切的激励都是无效的，除非有了知识；一切的知识都是无用的，除非有了工作；一切的工作都是虚无的，除非有了爱。”林鹏即兴给记者朗诵起了黎巴嫩著名诗人纪伯伦《论工作》里的一段话。这段话一直激励着他，激励着他仁爱地工作。

他说：“工作是眼睛看得见的爱。”带着爱心去工作，纺织出来的布帛仿佛你深爱的人来穿，烤出来的面包仿佛你深爱的人来吃，酿造的酒仿佛你深爱的人来喝，写的文章仿佛是给你心爱的人来欣赏。工作就是爱的传递，工作就是梦的飞翔，让生命充满激情，让知识在工作中变成许多人生命中享受的一部分，让个体的生命来丰富更多人的生命。世界充满了爱，你便可以张开怀抱，静等幸福的不断降临。

### 用脚跑出来的“营销大王”

公司全年销售额1300万元，他完成了580万元。

1995年元旦前夕，林鹏到一家上海公司应聘业务员。在香港回归前，世界各地100多个品牌的饲料添加剂都从这里销往全国各地。当时公司招了13个人，要淘汰7个。规则很简单：一人跑一个省，一个月后，能拿回来10万元订单的留下，否则走人。

“当时河南市场没有人愿意来，我说我去吧！”1995年元旦，林鹏从郑州火车站出来，小伙子感到有些茫然：从哪儿下手呢？公司一无产品介绍，二无价格表，三无交货方式，一切得靠自己去了解。

林鹏是用脑子做业务的。他想到了行业主管部门——省畜牧局。在这里，他如愿得到了所有饲料行业的资料，并根据相关资料，制定出相应的销售策略。26天后，他跑遍了河南省17个地市中的10个，挨家挨户地走访了140多家客户。

这26天是对他意志的磨砺。在许昌被人抢，损失260多元钱；在鹤壁，遭流氓敲诈不服，被暴打，耳朵蒙了半个月；在开封，包被小偷偷了。就在月底回单位汇报工作前一天，林鹏把所有的票据、资料整理好放在包里。

“我摸清了这个行业市场的情况。”林鹏脚上的鞋子已经烂得实在不能再穿了。可是，他只拿到了7万元订单。

临行前，他在郑州火车站看到一家鞋店正在处理皮鞋，就想买一双新鞋换上。“记得是30元一双的那种，谁知道刚蹬上一

只，放在旁边的包就不见了！”林鹏回想起来就觉得好笑，“太彻底了，浑身上下只剩下上衣口袋里的一张返程车票了。”

“回公司后才知道，我的销售业绩排名第四。”林鹏说，“我就跟领导分析我所了解的河南市场，并向他保证，只要再给一个月时间，我每月的销售额不低于10万元。”林鹏被破格留下来。1995年，公司全年销售额1300万元，林鹏完成了580万元；1996年，公司全年销售额达到2700万元的时候，林鹏8个月就完成了1000万元。林鹏成了公司名副其实的“营销大王”。

1996年8月，林鹏再一次选择了离开，这又是怎么回事呢？

“为牟取暴利，香港公司开始作假，把原来的1吨稀释成20吨来卖，这不是坑老百姓吗？”林鹏强烈抵制，最后愤然辞职。

### 8年磨一剑，放飞梦想

“太阳说梦想是红色的，充满激情与火热；大海说梦想是蓝色的，充满深情与广阔。当太阳在海面上冉冉升起的时候，地平线上便有了红色和蓝色的完美组合。”

在林鹏看来，奇迹都是在年轻时创造的。

1996年8月，林鹏刚从上海那家公司辞职，决定自己干。善于学习和总结的他，手里已经掌握了饲料行业几乎所有的“秘籍”。

“万事俱备只欠‘资金’，”林鹏说，“那时激情满怀，四处打听合伙人，一共谈了二三十个人。”这些人当中，有搞建筑、期货、房产、百货和钢材的等。当时

饲料行业整体挺赚钱。

“我在饲料行业积累了厚厚一摞材料，有生产、销售网络和技术，唯一缺的是钱。”林鹏说，“毕业4年来，一直在这个领域，也一直有个梦想，就是把这个饲料生意做大，这是一个大方向。”1996年8月，林鹏终于找到了合伙人，并注册了一家饲料有限公司，第一个月就销了1000多吨，第二个月开始赚钱，不到两年的时间，就成为行业里的知名企业，林鹏也成了这个行业里具有传奇色彩的人物。

1998年秋天，林鹏再一次选择离开。当年10月，河南宏展农牧集团第一家分公司——河南宏展实业有限公司成立。

“当时只能租赁一家民营饲料小厂。”林鹏说。但是，在他的脑海里已经勾勒出了一幅美丽的画面。“太阳说梦想是红色的，充满激情与火热；大海说梦想是蓝色的，充满深情与广阔。当太阳在海面上冉冉升起的时候，地平线上便有了红色和蓝色的完美组合。”这正是宏展集团1998年10月诞生的红蓝商标，也是林鹏和他的团队追梦的境界。

如今，林鹏用了8年时间，使河南宏展集团从16个人增长到1500多名员工，拥有了14家子公司，20多个商标，年销售额超10亿元，站在了饲料行业的“第一梯队”。今年4月13日~14日，2007中美农牧企业世纪高峰论坛在北京九华山山庄举办，林鹏以“中国现代成功企业家典范”的身份应邀参加，资料显示，河南宏展集团“已跻身中国饲料行业15强。”

### 以家庭的名义，事业可以缓

“以事业为借口，不尽孝心；因为工作忙，而不顾家庭。都是不对的。”

有很多人总是把家庭和事业排序，林鹏不以为然。

“以事业为借口，不尽孝心；因为工作忙，而不顾家庭。都是不对的。”林鹏说，如果是创业初期，废寝忘食是可以理解的，但平时大部分时间都用在了工作了，已经足够了，尽量不要再透支属于家庭的时间了。

林鹏有一个活泼快乐的家。谈话中，他接到了女儿的电话，听了她稚嫩的咿呀声，放下电话，脸上洋溢着掩饰不住的幸福：“女儿刚1岁半，可爱极了，现在会喊爸爸妈妈了。”

“如果父母生病，你就该回家，来到他的身边。”2003年非典时期，还在内蒙古老家的母亲不幸生病，因当地医疗条件有限，几经周折让母亲从沈阳飞到郑州。“虽然家里有姐弟照顾，但作为她其中的一个儿子，你也不能以此为借口不尽自己的努力。”林鹏说。如果不是应酬，他很少到大饭店吃饭，最爱吃的仍是东北大炖菜、生菜蘸酱等家常菜。平时总是想办法抽时间陪陪父母，给母亲做几个爱吃的菜。

在高中、大学、刚毕业的那段时间里，打工挣钱成了林鹏岁月的重要部分，他深知钱对贫穷的生活意味着什么。林鹏说，自己现在有了一些钱，首先要改善家人的生活，起码要帮助周围的亲人、亲戚和朋友生活得更好一些。

**郑州久宝公司隆重推出——花生蛋白多肽挂面、馒头等系列食品**

蛋白质是生命存在最基础物质，是人类各年龄段必需的营养，而小分子蛋白质更容易吸收，且花生中所含的钙、铁、锌等多种微量元素更有益于健康。

花生蛋白多肽挂面与馒头口感香、甜、筋、且不含蔗糖与糖精，营养更健康！

终端销售摊点招募中，灵活多样的合作模式，欢迎咨询 0371-65387327 13333718933 柳先生 13203881572 杨先生

★中国食品安全放心品牌 ★国家质量卫生安全达标食品 郑州久宝生物工程有限公司