

□晚报记者 李亚洁/文 马健/图

在一次高峰论坛上，主持人是这样介绍林鹏的：14年间，从“发配”到农场的大学毕业生到分管生产的副场长，从推销员到销售经理，从饲料送货员到宏展集团副董事长。他白手起家与人合作创办宏展公司，历经8年风雨，成为本省年销售额超10亿元的行业“领袖”。

其间，他接触过30多个行业，也有过机会，却又在事业将要抵达巅峰之际，毅然选择了离开，原因只有一个：“道不同不相为谋。”这个“道”就是价值观。

“有过激情与保守的碰撞，有过制度与情感的冲突，有过动荡与平安的交替，有过意见与分歧的争论，有过伤心、有过难耐、有过不理解、也有过不同思想的剧烈搅拌……”两年前，林鹏在《走过冬天》里写到。这也是他个人创业的心路历程。

初涉社会，激情和保守撞了一下腰

他对企业领导说：龙身已僵，龙脑瘫痪，龙眼已瞎。

1992年7月10日，对生活充满激情的林鹏从哲里木畜牧学院（现为内蒙古民族大学）本科毕业，得知自己被“分配”到一个偏远的农场时，户口也由上大学时的“市民”重新变回了“农民”。他没有太过沮丧，而是回家收拾了一下，就直接去单位报到了。

这个农场坐落在辽宁、吉林、内蒙古三省交界地，是一个下属30多个厂、8000多名员工的国有单位。“76块钱加补助费，一个月能发100多块工资。”林鹏清楚地记得，当时年轻力壮的他光每天的生活费就得5块钱。“呵呵，就在那儿养鸭子。”林鹏有些调侃地说。凭着所学专业，林鹏“填”过鸭，还负责给鸭看病，做过技术员、统计员、团总支书记和生产副场长，不到两年，他连升五级。

那时，农场已经从世界银行贷款1.7亿元，准备把它打造成北方最大的农场。“一起工作的还有

北大、中国农大、沈阳农大的一批大学生，我们激情万丈地畅想着把单位搞好。”回忆当年，林鹏感慨地说，“到了管理层后才发现，像某些国有单位那样，这个农场体制僵化，为了按计划花完贷款，养鸭场都建得像宾馆，贴着来自台湾的高档墙纸，而每年所养的鸭子连利息都不够还。”

1993年年底，他在一次年度总结大会上“炮轰司令部”，当着36位中高层干部，力陈被称为一条龙企业的农场存在的种种问题，并毫不客气地断言：龙身已僵，龙脑瘫痪，龙眼已瞎，建成之日就是倒闭之时！所有领导都被“崩蒙”了。

1994年，林鹏辞职了。

“我感到了深切的痛心，一个本来有很多机会、资源和优势的企业，却因为僵化的体制和领导的无能而导致资产流失、经营惨淡，最终死亡。”林鹏说。

峥嵘岁月 乐观成就“奇才”

“我用手一摸一拈，闭着眼就可以鉴别180多种木地板的好坏优劣。”

从农场辞职后，林鹏决定考研，结果以4分之差落榜，没有办法，只得去找工作。

林鹏给自己的定位是“部门经理”以上职位。结果，怀揣创业梦想的林鹏处处碰壁，人家要的都是干活儿的人。接下来的9个月，林鹏做过30多份职业：外币期货操盘手、电视节目主持人、编辑，还推销过医疗器械、干红葡萄酒、汽水饮品等。“都没有挣到钱，后来就开始做些苦力活儿，扛麻袋，背木板。”林鹏坦言，“如果说前期找工作是为了梦想，到了后期纯粹是为了糊口。”最苦的时候，每天只能吃馍蘸辣酱。

“我从来都是一个乐观的人，也不觉得在混日子，更像是在等一个机会。”林鹏说，“无论做什么，我都会很用心。”

在一家木地板公司做搬运工时，林鹏一有空闲，就和守门的老

伯做游戏——盲测木板质量。“结果我用手一摸，闭着眼就可以鉴别180多种木地板的好坏优劣。”林鹏说，“包括水分含量、产地、重量、档次和适合哪类客户。”当时工资只有300块钱，但他每天过得很快乐。

一个“小工”玩成了公司的“奇才”。不久，他直接荣升“副总”，并借着强劲对手300多万元广告的影响，不失时机地将销售公司搬到对手的“上风头”位置。“客户到对手那里必然先经过我们这里。”这一招，给公司赚了300多万元。

好景不长，林鹏再一次决定辞职。这又是为什么呢？

“我发现了一个秘密，公司总在招人，大部分人都是在试用一周后，以不合格为由辞退，一分钱工资也不发。”林鹏痛心地说，“太不地道了！” 请继续阅读 C02 版

林鹏 从跋涉者到领航者



林鹏，1968年生，内蒙古人，1998年10月创建河南宏展集团，集团现排名全国饲料行业十五强。

时尚水晶鞋、陶瓷商业街 您先来瞅瞅？

C04 创富·新商机

项目、资金、商铺 尽览海量创富资讯

C06~C07 创富·资讯