

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

经营大师李一奎



中国经营大师征文启事 (常年举办征文并评选每个年度经营大师)

主办：国务院发展研究中心

承办：国务院发展研究中心中国第三产业杂志社
国务院发展研究中心中国发展出版社

协办：常年欢迎联系协办

市场经济，呼唤千千万万卓越的经营大师。

第三产业，需要千千万万优秀的经营大师。

滞后的中国第三产业，特别需要学习借鉴第一、第二产业中的经营大师的成功经验，造就自己产业的经营人

“谁欲求发展，我与谁有缘”。为更好地向市场经济提供有效的服务，为中国涌现出更多的卓越的经营大师，国务院发展研究中心委托中国第三产业杂志社、中国发展出版社常年举办“中国经营大师”征文活动，并评选每个年度的经营大师。欢迎全国广大作家、新闻记者、业余作者踊跃应征。

一、征文范围

1. 全国第一、第二、第三产业（包括商业、金融、保险、旅游、信息、咨询、法律、会计、审计、交通、通讯、科技、房地产、教育、文化、艺术、体育、卫生以及居民服务等为生产生活服务的众多行业）各行业（包括乡镇企业、私营企业、三资企业中高级管理人才）的经营大师均在征文之列。

2. 师者，传道授业解惑也。经营大师，要求具有独特的经营风格，高超的经营水平，优秀的经营业绩，突出的经营效益，一定的社会影响，为人们所认可的杰出经营人才。特别欢迎发现、推荐新的鲜为人知的经营大师。

二、征文事项

1. 体裁：纪实文学。要求真实性、科学性、新闻性、文学性并重；配有标准照和一组工作照；有主管单位签署意见。

2. 字数：7000字之内。

3. 时间：每年4月至次年4月底为一个年度。

4. 来稿：请在信封右上角注明“征文”字样，迳寄北京市西城区赵登禹路金果胡同8号，中国第三产业杂志社或中国发展出版社总编室。邮政编码：100035。

三、评选办法

1. 初选：由中国第三产业杂志社、中国发展出版社初选，入选者先行在《中国第三产业》杂志发表。

2. 复选：初选办公室交由中国第三产业杂志专家委员会及特约专家复选。

3. 终选：专家委员会交由评审团——中国第三产业杂志顾问团终选。

四、奖励

1. 获奖征文，除在《中国第三产业》杂志发表外，由中国发展出版社结集出版。高酬三付，奖金其一。

2. 入选大师，除受邀出席在北京举办的“中国市场经济与经营大师研讨

会”，除交流研讨、参加会见外，将在较高规格会议上受中国经营大师奖。

五、订阅

1. 《中国第三产业》邮发代号 82—524，可破季订阅，请向当地邮电局所办理订阅。

2. 邮购请向《中国第三产业》发行部办理，全年定价 33.10 元(含邮资)。

卷首导论

中国必须造就出一大批自己的经营大师

国务委员 国家体改委主任 李铁映

党的十四大明确了我国经济体制改革的目标，是建立社会主义市场经济体制。这是一个极其重大的理论突破和举世瞩目的伟大实践，具有重大的现实意义和深远的历史意义。

社会主义市场经济体制的建立和发展，必须有一大批高明的企业经营人才，一大批企业家、经理、金融家……依靠这些经营人才来推动和促进市场经济的发展。外国成功的经营思想、经营方针、经营艺术、经营之道，是邓小平同志要求我们吸收和借鉴的人类一切文明成果的一个重要组成部分。

在建立社会主义市场经济体制的今天，在我国进一步改革开放，与世界市场接轨的机遇面前，我们应当很好地参考借鉴国外的现代经营经验、科学管理方法。

同时，必须看到在我国十余年改革开放进程中，也涌现了一批我们自己的出类拔萃的经营人才，也有能够与世界级经营人才平起平坐的经营大师。他们为我国商品经济的繁荣，市场经济的建立，国民经济的发展，人民生活的富裕，做出了很大的贡献。他们之中，有国有大中型企业的厂长、经理，有集体企业、乡镇企业、私营企业中的企业家，也有三资企业中的中方高级管理者，以及其他生产、流通领域中经营管理的决策人物。他们的造诣和成就也是值得大书特书的。

现在，国务院发展研究中心委托《中国第三产业》杂志社、中国发展出版社举办中国经营大师有奖征文活动，我认为这是一件顺应时代潮流、符合市场经济需求的好事，应该得到社会各界的大力支持！

榜样的力量是无穷的。师者，传道授业解惑也。经营大师，不是一般的企业家，而是企业家中大师级的佼佼者。经营大师，要具有独特的经营思想，高超的经营艺术，优秀的经营业绩，突出的经营效益，一定的社会影响。写出我们自己的经营大师，把他们的成功之路、经营之道介绍给全社会，其积极意义是不言而喻的。

市场经济，呼唤千千万万卓越的经营大师。

第三产业，需要千千万万优秀的经营大师。

我愿借《中国第三产业》杂志，向社会呼吁——中国需要宣扬和造就一大批自己的经营大师！

引 子

春天，是美丽的。

春天，是播种的季节。

春天，到处都充满了生机与活力。

春天，对于李一奎来说，有着特殊的情感。每到春天，他的思维特别活跃，他的精力特别充沛，他的事业都有一个长足的发展……

1994年的春天，一个动人心弦的喜讯，飞越万水千山，传到长白山脚下的通化东宝集团。

请他参加“中国市场经济与经营大师研讨会暨‘93经营大师颁奖大会”。

时间：6月23日。

地点：北京京西宾馆。

李一奎被评为‘93经营大师。

这是一个多么大的喜讯啊！

“中国经营大师”是在国务院发展研究中心委托国务院发展研究中心中国第三产业杂志社、中国发展出版社举办的中国经营大师征文基础上，邀请国家级专家评选出的中国高级经营管理人才。这个光荣称号，在我国具有开创性和权威性。中共中央政治局委员、国务委员李铁映就此曾经发出呼吁：“中国必须造就出一大批自己的经营大师，以推动和促进社会主义市场经济的发展。”

李一奎捧着这份通知书，思绪如潮，感慨万千！

作为企业家，有什么能比获得“中国经营大师”称号更令他欣慰呢？

这是对他八年走过的创业道路的评价；

这是对他八年所取得的业绩的肯定；

这又是对他坚定走改革之路的鼓舞！

仅仅是一个称号吗？不是的，绝对不是的！

以李一奎为首的通化东宝集团的创业者们，追求的决非如此。在这改革开放的盛事之年里，他以叱咤风云之势，破除着种种禁锢，开创着自己的未来，编织着美好的理想。

他和他的同事们，在这绵亘千里的长白山脚下，演出了一场威武雄壮的创业活剧。

长白山，以其美丽富饶而驰名。山势磅礴雄伟，峰峦叠嶂起伏。天池、瀑布、温泉……莽莽苍苍的林海，奔腾不息的江河，构成了一幅独具特色的画卷。

长白山又是一座天然的宝库。在那茂密的森林里，在那崇山峻岭中，蕴藏着丰富的动植物资源。人参、灵芝、刺五加、猕猴桃、笃斯越桔、红景天；蝮蛇、马鹿、黑熊、哈什蚂……都是举世闻名的药材。

毕业于北京大学生物系的李一奎，从他返回这片热土的那天起，就暗暗下定决心，要用自己的知识开创出一条有益于人类健康的新路。他要把自己的青春年华全部奉献出来，报答养育他的故土和乡亲。

他走的路充满了坎坷！

他翻过的山布满荆棘！

在人生的征途上，迎着风雨，他顽强的搏击。

困难，磨练了他的意志；

挫折，增长了他的才干；

他和他的同事们，在这长白山脚下，创造出了一个又一个奇迹！

利用长白山资源，引进高新技术，开发研制出一个又一个新产品，有的被评为部优、国优，有的在国际上获得大奖！这些名优产品在国内外都是畅销品。

靠 2 万元借款起家的吉林通化白山制药五厂，如今已发展成为拥有 10 个企业，2000 多名职工，2.6 亿元固定资产，年创利税 9100 万元的集团公司；在权威部门评出的中国 50 家最大医药工业企业中最佳经济效益排序为第七位，并跨入中国 500 家经济效益最佳企业行列。

当人们欢庆这一个又一个胜利的时候，自然会想到带头人李一奎走过的艰难历程……

总 序

愿中国涌现出更多的经营大师

国务院发展研究中心主任 孙尚清

党的十四大确立了建立社会主义市场经济体制的目标，而这一目标的实现急需大批人才，特别是高级经营管理人才。在十几年的改革开放中，在由传统的计划经济体制逐步向市场经济体制转变的过程中，涌现出了一大批优秀的经营管理人才，其中的佼佼者，成为各行各业学习的榜样。把我国这些优秀人才的经营之道、管理之方、营销之术广泛介绍给社会，对于深化改革，扩大开放，促进发展，加带向社会主义市场经济体制前进具有积极意义和深远影响。

人才，尤其是高级人才，是目前市场竞争的焦点，也是世界经济舞台上争夺最激烈的对象之一。我国的改革和现代化建设也急需大批人才，包括优秀的经营管理者。把我们现有的、卓有成就的经营大师的成功经营之道加以总结、宣传、推厂，应该说是培育造就人才的一条重要途径。当然，我们也要采取走出去、请进来的办法，借鉴国外经营大师的成功经验。自己培育造就和借鉴国外经验，是相互促进的，但学是应该以自立更生为主。

有鉴于此，国务院发展研究中心从 1993 年开始委托中国第三产业杂志社、中国发展出版社常年举办中国经营大师征文活动。这项活动得到了社会各界的关注和支持，李铁映同志还为此专门发表了《中国必须造就出一大批自己的经营大师》的文章。

对于在中国经营大师征文基础上评选经营大师的工作，我们始终采用积极又十分慎等的态度。为了在征文活动的基础上评选经营大师，由中国第三产业杂志社先做大量细致的工作，反复评选出若干候选人。这些候选人都是经过各自上级主管、人事组织、工商、税务、审计、环保等部门认同的。这就使评选工作具备了很好的社会基础。最后经过专家们审读评选材料，由专家委员会以无记名投票方式选举产生每个年度的经营大师，或者经营大师提名奖获得者。

在专家评选会议上，我们还邀请了新闻界人士、律师和公证人员参加，目的是保证评选活动的严肃性、公正性和公开性，同时具有法律效力，从而使这一评选活动具有权威性。

我们相信这种形式和方法会得到越来越广泛的社会支持和舆论关注。

社会主义市场经济体制的建立，是一项具有伟大历史意义的系统工程。国务院发展研究中心将积极开展一些市场、人才、信息等方面有益的社会活动，希望继续得到社会各界的积极支持和帮助！

放在我们面前的《中国经营大师系列》，将陆续把每年评选出的经营大师的经营之道以通俗生动的纪实文学形式奉献给社会各界。每本集中介绍一位经营大师的经营管理经验，力求重点突出，有较强的可读性和可参照性。

我们打算在几年之内，形成一套具有中国特色、时代特征、行业特点、大师特性的活生生的经营管理参考书籍。我们希望这套书的陆续出版能促进我国企业经营管理水平的提高。

愿中国经营大师在建立现代企业制度、建立社会主义市场经济体制的伟

大实践中不断创造出更加辉煌的业绩！
愿中国涌现出更多的经营大师！

第一章 起步维艰

1. 起步于风雪交加

春天的信息

1935年冬，是一个最寒冷的冬天。那一年，通化的雪似乎来得特别早。刚入冬，那雪就纷纷扬扬地落了下来，把一座不大的山城严严实实地包围起来。街道上的积雪使人们不愿意做太多的滞留，而是更加眷恋于家庭的温暖。

二密河上结着厚厚的冰层，凛冽的寒风使劲地摇撼着那一排排高大的白杨树，梅花般的雪片飞琼飘玉似的裹了一树，把整个世界装扮得晶莹剔透。四周静悄悄的，似乎一切有生命的活动在此刻都已停止，只有那冬雪所特有的严寒在这块土地上肆虐着、疯狂着。冬季在带来严寒的同时也带来了那死一般的寂静。然而，在这被冰雪覆盖着的寂静的表层下面，你却可以隐约地听见那河水清脆悦耳的叮咚声。它宛如仙乐，给这个世界带来一丝生机，兆示着生存。那是生命的象征，是力量的代表。在这寒冬里它孕育着能量，当春暖花开，冰雪融化，万物复苏时，这不起眼的潜流将会冲破冰层，并以锐不可挡的势力卷走一切陈腐的东西，冲掉一切残冬的遗迹，高唱一曲春天的赞歌。

自然界如此，生活亦是如此。

在平凡的生活中，同样也存在着许多你看不见的潜流，在平静如水的生话表层之下，它悄悄地在滋长，在积聚力量，流动着、奔涌着，然后喷薄而出，使所有的人都为之震惊，为之感叹……

雪山收参乡亲情

“老乡，您这里有人参吗？”和着寒冷一同扑进屋里的李一奎，被那温暖的热流一激，不由自主地打了个寒颤。鞋上的雪融化了，在屋里那干干净净的泥地上留下了两个湿漉漉的脚印。

“这，这……”望着那两个湿脚印，他有些尴尬。

“哦！没事，没事，快进屋暖暖和和。今年这雪下得可真不小。”屋里的女主人很热情。“人参，有！陈年的、新收的都有！今年山封得早，路又难走，还没人来收呢！怎么？你是收参的？等着，我这就给你取去！”

“老乡，您慢着，我现在不能给钱！”一句话出口，屋里的人都愣了，似乎连那热乎乎的空气都变冷了点儿。“是这样的，我是新成立的通化白山制药五厂的厂长。如今厂子刚起步，工人开工资、买设备都需要资金。我合计着上山收些参来，咱自己加工了再卖出去，挣些钱，工人们能好好地过个年，厂子也能缓一缓。老乡，您放心，这参钱我决不会赖您，这是我的工作证，还有地址，只求您宽个限，帮我们一把。这些参我都比别人出的价高！真的，相信我！我，我决不是骗子。这……”望着那充满疑惑的目光，这个本来就不善言辞的年轻人就更是急得说不出话来，把一张脸涨得通红。

一时间，屋里的人都没了声，只有炉膛里燃着的木柴不时地发出噼噼啪啪的脆响。

女主人先笑了，“大兄弟，这话说的，我这屋里来过不少收参的，可像你这样的，我还真是头一回见着呢！来，你先坐着，容我们俩人合计合计！”说完，扯了男人进了里屋。

虽然隔着帘子，又压低了声，可他们的谈话却可以听得一清二楚。

“我说当家的，我看他不像是个说谎的。”

“嗯，我看也不像，这大冷的天能爬上这山来着实不易，瞅他那样子，挺着急的。”

“可不，你没瞧见他那满嘴的大泡，要是不着急、不上火能成那样！”

“他那工作证，依我看也不像是假的，可这事，咱从来就没遇到过呀！”

“咳！那你想咋的，你就预备着让人家空着手走？这大冷的天儿，跑一趟多不容易，况且他的价又高，又是为了厂子。”

“行啊！要不咱那参也是在那儿放着……”

听着这俩口子的话，李一奎，这个轻易不流泪的汉子眼眶潮湿了。他的内心深处被这纯朴的话语深深地触动了。有这样的家乡，有这样的乡亲，他还惧怕什么呢？

是否有好兆头

在古希腊的神话中，有这样一位英雄——安泰。他的母亲是大地之神，安泰要是把他的双脚牢牢实地踩在大地上，就会从他的母亲那里获得无穷尽的力量，而一旦他的双脚离开了地面，就将会失去所有的力量，在转瞬之间变成凡人，变成废人。远古的人们用这样的神话来启示我们一个道理：那就是人要有根本。人若是没有根本，就会像无本之源、无根之木一样很快地衰竭下去。对李一奎来说，他脚下的这块土地就是他的根本，就是他的力量源泉所在。儿时，他在这儿成长，故乡的山水哺育了他。现在，他在这儿起步，家乡的乡亲们鼓励着他、支持着他。他需要他的家乡，就如同安泰需要他的母亲——大地一样，他热爱这片热土，就如同安泰热爱他的母亲——大地一样，他要用他的青春和热血构我的鲜花来回报他的土地、他的母亲。

背着一包分量不轻的人参，虽是下山的路，但也极难走。他有些累了，站住脚，望着那被大雪封住的山路，深深地吸了口气。瑞雪兆丰年，这一句千百年来人们所习用的农谚，不知是否也预示了他的好兆头，这个他不知道，但是他相信他背上那包人参的重量。那是他翻山越岭，走村串户，磨破嘴皮子向农民收购来的一支支上好的人参，这才是他的“瑞雪”，才是他的好兆头！他深知那一枝枝根须饱满的人参，不仅仅是人类健康的补品，是生命延续的神药，更是工厂的补药，是使工厂起死回生，渡过危机的救命丹！

脸上的汗水和那呼出的热气在他那张年轻的脸上结了一层薄薄的白霜，但这并不影响什么，反而使他那双漆黑的眸子显得更加深邃了。他眺望那苍茫的远山，一股豪气顿时在他胸臆间滋长、膨胀。他不由地大声吟诵了一句毛泽东的诗：数风流人物，还看今朝！

好一句“数风流人物，还看今朝。”当年毛泽东面对苍茫群山吟出这一句，一时间激荡了多少优秀中华儿女的心扉，举国上下一时竞相背诵此词：“一代天骄，成吉思汗，只识弯弓射大雕。”同样，对于从那个时代走过来的李一奎在此时此刻，更清晰地了解这首词的潜意，真正领会这首词的情感——豪壮，悲凉！

2. 大山的儿子

“强”字的影响

这位在通化市内早已名动全城李一奎到底是一位什么样的人？还是让我们先看一段如下文字吧！

李一奎，1974年毕业于北京大学生物系，曾先后在通化白山制药总厂和分厂从事技术工作，1979年任通化白山制药厂科研所所长，1980年任通化白山制药总厂维生素丙车间工程副总指挥、维生素丙车间主任，1984年受聘到通化县造纸厂任副厂长……

一段短短的简介虽然没有太多的细节，但是细心的人们却可以从中看到故事。每个人的一生都会有或多或少或大或小的磨难和不平。而每一个人面对这些磨难和不平时都会有不同的态度，有的人是百折不挠，一往无前；有的人则是犹疑不前甚至是畏退三舍。不同的人生态度则会有不同的人生道路，会影响到他一生的命运。那么这位李一奎又是怎样对待他所面临的困难和不平呢？那就是一个“强”字！

“强”字的含义，对于学生物的李一奎来说，可能有些过于复杂。然而可能没有人能体会这个字在他一生中产生了多大的影响。艰苦的生活经历和那纯朴浓厚的乡风早已将这个“强”字刻入他的骨肉，融于他的血脉之中。千百年前，祖先们来到这茫茫的深山，面对冰雪肆虐、虎啸狼吟的大森林，他们没有丝毫的畏惧，而是义无反顾地选择了斗争。斩荆除棘，驱狼逐虎，用他们的青春和热血来浇灌这块贫瘠的土地。终于，这土地绽放了许多绚丽多彩的山花，结出了丰硕的果实。随着荒芜的消失和家园的建立，他们的精神已经完全融入他们脚下的土地当中，萦绕千百年，固成一个信念，支撑着他们的后人。

1970年，李一奎以工农兵大学生的身份来到北京大学生物系读书。那一年，他才20岁。20个风风雨雨转瞬即逝，弹指一挥间。随着他一天天地长大，一年年地成熟，他出生、成长的世界对他来说变得是那样狭小。李一奎稳坐在一条钢铁巨龙上，任其载着他奔向那个未知世界，奔向一个新鲜的天地。面对人类文明的飞速发展，他有些诚惶诚恐，但转而就是惊叹不已。

火车在飞驰，轮滚滚向前，车厢里的乘客或思或睡，或嚼着什么东西，或谈论着某些事情。来自四面八方的乘客都怀着什么样的心态，李一奎无法知道，他只能把握住自己。透过厚厚的车窗玻璃，他看到了无限深远的蓝天，无边无垠的广阔田野，以及地平线上远远的一排排顶立天地的乔木。面对天地的广阔博大，似而顿悟人类无比的伟大和无限的渺小，这只有那些在此时此刻有感而发的乘客才能体验到。心潮如海的李一奎百感交集，思绪如脱缰的野马在漫无边际地狂奔……

一张张表情各异的面孔，身份不同的送行者，把李一奎送出了家门，送出了山城。

“出去了，自己要多注意身体！”这是父母殷切的叮咛声，接过经母亲亲手打点好的行装，穿着母亲亲手缝制的黑裤褂，脚上穿着母亲托人给买的黄胶鞋，拎着母亲亲手淹制的一罐咸菜，心里涌起了对母亲深深的依恋。他不由自主地把手伸进怀里的小口袋，里边是他母亲日积月攒的3元钱，全部给他用作路费。看着母亲那银白的头发，他有些哽咽，苦有所思地重重点下

头：“放心吧！”

“一奎，出去了，多学些东西回来。”这是乡亲们众口一词的声音。是的，他知道这句话的分量。确实应该多学习些东西回来。小时候在一起玩耍的伙伴如今虽都已走向各自的工作岗位，可是谁也不曾把那幼时许下的心愿忘掉：建设咱自己的家乡，让大家都过上好日子。那幼时的声音虽然稚嫩，可是它却清晰地镌刻在每一个人的心里。

“一路顺风，努力学习，给咱家乡人争口气。”地方的父母官们更加语重心长。要说的话都说了，道别时只剩下这一句短短的话语。这话既温暖又沉重，暖在心里，压在肩上。出去！一个山沟的孩子能到北京去念大学，这是一件多让人眼热的事情。在众多的青年人之中，他能被选出来，被送出去，这是多么让人羡慕、让人高兴的事呀！面对这一切，李一奎没有被喜悦冲昏了头脑，他的冷静和理智使他领会了地方父母官话语所寄予的信任和厚望……

入夜了，李一奎毫无睡意地倚靠在车厢座位上，神情坦然恬静，是那样的沉稳和自信。然而，他心中的思绪却狂奔突涌，犹如那窗外不断远去的绵绵群山一样。他抚摸着簇新的粗布褂，望着脚上的黄胶鞋，又一次捏紧了怀中的3元钱，仿佛他一下子长大了，成熟多了。亲人、朋友、领导的话语仍然在耳畔回响，使这位踌躇满志的青年暗暗下了决心：一定要好好学习并以此来回报亲人，回报自己的家乡。

他不认输

北京城到了，展现在李一奎面前的简直就是另一个世界。那宽阔的街道，那古朴厚重的宫墙，那犹如潮水般的车流……所有这些，对于这个来自长白山脚下的穷孩子来说，都引发出了无限感慨和强烈的心灵震撼！不能不产生一种心态——反差对比。这是人类所特有的一种心态，它使人们在对比中奋进，它是激励人们前进的动力。

对比也使李一奎困惑甚至迷惘。著名的高等学府，从未接触过的学科，与家乡人完全不同的观念……这一切都使他有些不知所措。走出那深深的大山，他才知道“外面的世界很精彩，外面的世界很无奈”。对比后他确实有些迷惑了，但同时也激起了他血脉中因袭下来的那一份精神——要强！

面对第一次考试成绩，李一奎知道自己与那些有过良好基础的同学的差距，他承认事实，但不认输。在震惊之余，李一奎更多的却是冷静地思考，是想方设法尽快地赶上去。他心里默念着：“生我养我的长白山哪，生我养我的父老乡亲，你们的儿子决不辜负你们的期望！一定要用好的成绩向家乡回报！”

正如他的祖先在崇山峻岭之中开辟家园一样，李一奎也义无反顾地在那片陌生的知识领域里开始他艰难的耕耘。没有基础，没有参考，他只是凭一股山里人特有的倔犟劲儿，勇敢地向知识的巅峰攀登，再攀登！图书馆里的老师都差不多记住了这个衣着朴素的学生，教室的日光灯也常常将他孜孜苦读的身影镌刻至深；校园内的树叶习惯于在晨风中和着他的读书声一起沙沙作响；而教授们则会常常记起那一双求知若渴的眼睛。渐渐地，李一奎消瘦了，下巴尖了，眼睛凹了，颧骨高了，然而这一切的变化却使他变得更加成熟，更加神采奕奕。他脸上的自信和喜悦在一天天增多，知识的丰富使他的

生活也随之丰富起来。他不仅成绩跃居全班前列，而且他也成为一名学生会干部，成为一名光荣的中共党员。

上大学二年级时，他第一次回故乡柳河。肩上扛着一个几十斤重的袋子，那不是花钱买的，而是他把学校发给的细粮票全部积攒起来换来的面粉；手上拎着一个瓷罐，里边装的是满满一罐荤油。那也不是买的，是他把学校发的副食券全部换成肥肉，自己炼的油；脚上依然是那双黄胶鞋，虽已时过两年，却一点没旧，那是因为他舍不得穿，除了开会或重要活动，他总是穿旧布鞋或者打赤脚；兜里揣的还是妈妈给的那3元钱，他舍不得花啊！即便是阔别两年重回故乡，他也舍不得花钱坐汽车。这个农民的儿子，尽管在北京上大学，可他一点也没忘本色。此刻，他肩扛面袋，手拎油罐，沿着弯弯曲曲的乡路，脚步生风地往故乡返去。他引以自豪的是没有辜负父老乡亲的期望，无论在老师还是同学的眼中，他都是最好的学生。

面临人生选择

大学光阴如梭，4个年头过去了。当和煦的风又一次染红了香山的枫叶，李一奎开始面临人生新的抉择。夏末秋初，北京城的色彩是斑斓的。金黄的树叶，深红的宫墙，湛蓝的湖水，还有悠悠的白云。然而，李一奎的心却早已飞回到那千里之遥的长白山。他忘不了那莽莽苍苍的林海，忘不了那奔腾不息的江河，忘不了那攥一把都能出油的黑土地，还有那听惯了的醉人的乡音。他谢绝了导师的好意，放弃了留在北京工作的好机遇。他告别了朝夕苦读的未名湖畔，毅然决然地回到了生他养他的长白山区。用他自己的话来说：我是从山里走出来的，我还要走回去！

这不是什么豪言壮语，也不是什么壮丽诗歌，这是一个大山的儿子的心声！多么朴实的语言，多么浓厚的情感。长白山美，美就美在有这样的人为它点缀；长白山高，高就高在有这样的人为它托起脊梁。

一切从零开始

李一奎回到了通化山城。然而，等待他的是一切从零开始。

他被分配到通化白山制药总厂任技术员，在这个位置上他一干就是5年。5年，对于人生的黄金年龄来说是何等的宝贵。李一奎把这5年时间看成是锻炼自己、提高自己的机会。他在平平凡凡的岗位上默默地耕耘着，不计名位，不计得失，他在点点滴滴地积累着自己的人生。

有时，他也愿意活动，这个大山的儿子对山有种独特的感情。工作之余，他常常登山，登高望远。古诗中曾有这样一句箴言：“欲穷千里目，更上一层楼。”眺望那碧天、绿野，他觉得天地无比辽阔广大，一种豪情常在胸臆中滋生。他是学生的，看着那漫山遍野的药材，常会萌生一种意愿，那就是：尽自己所学，把这些丰富的资源开发利用起来，造福人类。

也许是机遇使然，也许是命运的安排，他受命担任VC工程的负责人。这无疑等于给他提供了一次发挥才智的机会。他真的激动了，激动得整整一个夜晚没睡。VC工程不仅仅是国家打破原材料进口的重点项目，也是改变吉林省医药产品结构的重要措施。毕业于北大生物系的李一奎十分了解这一点。为了攻克这个项目，他查阅了众多的资料，请教了许多专家教授。在这一期

间，他先后被任命为通化白山制药总厂科研所所长、通化白山制药总厂维生素丙车间工程副总指挥、维生素丙车间主任。他忙起来了，忙得脚不沾地；他干起来了，干得风风火火。这个年轻人哪，把一颗赤子之心全都给了他所热爱的事业。

正当他全身心地投入开发 VC 项目时，某些人却以资金不足为由，强迫项目下了马。而此时，李一奎还远在成都，向专家学者们满怀信心地提交自己刚刚完成的《超细纤维除菌板在空气净化中的作用》的学术报告。这个研究报告得到了专家们的好评，对他正在进行的 VC 工程有着至关重要的作用。然而，当他回到通化，回到药厂，映入眼帘的却是令人心酸的情景。他付出 10 年心血，先后投入 300 多万元的 VC 工程却在他不在厂的时候被迫下马了。参与研究的人员解散了，设备拆除了。车间也被封闭了！面对这一切，这个自信男儿有泪不轻弹的汉子，竟伏在桌上呜呜地痛哭起来。他深知 VC 工程的重要性，它不仅可以开发利用长白山区的资源，还可以填补我国医药生产的空白。他不甘心就这样把这样好的项目夭折，不甘心事业刚有起色就折戟。他开始四处奔走、呼吁，然而，没用。一个普普通通科研人员的话，在那个时候有谁能听得进，反而给自身带来了口舌是非，被无端停发了工资。此刻的李一奎只好无可奈何地仰天长叹：壮志报国愁无门！

他懂得了提条件

然而，璞玉永远不会被埋没的。这位受挫的“雄狮”终于被一位“伯乐”发现。他被李一奎那坚韧不拔的精神给深深地吸引住了。成大事就需要有这股子劲头！于是他主动找到李一奎说：到二轻来吧，别看是集体企业，但有你用武之地。李一奎被他那诚挚的话语感动了，经过慎重地考虑，他答应了。但他强调一个条件：厂子建起来，咋干必须由我说了算，让我们自主经营、自我发展，主管部门不得随意干预！

李一奎，他本不是一个喜欢弄权的独裁者，是事实告诉他，要干事业没有自主权不行。他懂得了为企业的生存、发展提出自己的条件，正是他走向成熟的开始。那位开明的领导者十分理解李一奎的心情，他向县委、县政府作了汇报，为李一奎赢得了经营自主权。

然而，李一奎要去的企业究竟是一个什么样的企业呢？在离市区十几华里的地方，有一个青山环抱的空地，五间大瓦房，几台老式的纸机，十几个工人，这里原来是一个知青大户，后来被改为一个小型的造纸厂。没有像样的设备，没有定型的产品，没有销售渠道，工人也好久都没有发工资了，工厂面临即将倒闭的危险。这里是那样的破败和萧瑟。有人说，李一奎吃了豹子胆；有人说：他昏了头；也有人幸灾乐祸地说：看他怎样收拾这个破烂摊子。

专业·主业·副业

漫步在二密河畔，李一奎的心抽搐着、叹息着。面对横涯无际的群山，莽莽苍苍的森林，耳听二密河水奔腾不息的流淌声，他感慨万千。长白山是我国天然药物资源的宝库，而且又有着最富营养的优质矿泉水。他认为这就是企业生命的依托。他决心利用得天独厚的药物资源，办个药厂，生产具有

长白山特色的滋补治疗药品，闯出一条创业振兴发展之路。

办药厂，谈何容易，没有资金，他四处奔走，筹措了2万元总算在银行开了户，又招收了40名工人，每人集资1500元。这个小药厂就这样上马了。

李一奎是学生的，搞药他是内行。他琢磨来琢磨去，还是上口眼液，生产保健滋补品，工艺简单，产品销路又快。那时候，厂子穷，哪有什么提取设备，可这难不到李一奎，他领着工人支口大锅，硬是给熬出药汁来。密封、灭菌……都是土法上马，质量问题，李一奎一点都不含糊。可拿到市上一卖，出事了！有人硬说他们生产的是假药，而且不知怎么闹的，竟被点名通报。一时间，通化城大街小巷传了个遍。有人替李一奎着急，捏着一把汗；也有人冷嘲热讽，等着瞧热闹。

面对着沸沸扬扬的舆论压力，工人们惊呆了，不知所措。要说李一奎，真够条汉子，没惊没慌，纹丝没动。他心里有底儿，那些人参王浆都是他亲手做的，里边有他的全部心血和汗水，却没有掺和一点假。之所以被通报，不是产品质量不过硬，而是生产手续不健全。按照《药品法》的规定，只有经省级卫生厅批准生产的药品才算合格，而他们只有地区卫生局的批号，所以被列为非法生产的药，并被抓了典型在全国通报。一些好心人劝李一奎，这回漏子捅得不小，赶紧躲出去避避风头。李一奎非但没有躲，倒是打定主意非要把这药是真是假弄个水落石出不可。也许这是山里人特有的遇事叫真儿的倔劲儿，也许是几年京城生活锤炼得他有了韧劲儿。他到县里、市里、省里，一口气儿找到那么些位业务主管、部门领导和政府官员。他一遍又一遍情真意切地向人家介绍自己的药厂、自己的产品，请求帮助健全手续。有时说到动情处，那泪水竟情不自禁地直往下流。

他一面跑，一面想方设法使企业渡过难关。他相信，事在人为，世上没有办不成的事！正业出了差子，就用副业弥补，带领人们做起了人参文章，只有这样才能补回可能发生的巨大亏损！

收人参，又谈何容易！那时候，人参紧俏得很。各县搞地区封锁，严密设卡，防止人参外流。厂子这时又一文不名，欠着人家的贷款，没啥特殊的关系你能收来人参吗？有人摇头反对说不行，有人疑疑惑惑怕不成，就连一贯支持他工作的老搭档，也是直晃脑袋打破头楔儿！可李一奎若是认准的事儿，任是谁也说不转他。他自有他的理儿。咱是药厂，不在药上打主意，能行吗？咱们不能离了本行鼓捣别的。把人参收回来，好好加工，准能赚钱！他的话，人们听着觉得也在理儿，更何况眼下根本也没有别的路子可走，就得破釜沉舟豁出来干了！

李一奎说到做到，这个红脖子汉有股子闯劲儿。他身先士卒，翻山越岭，走村串户，诚意收购。为躲卡子他宁可绕远，往往是扛着人参袋子，顶着星星月亮，一走就是几十里，于是就出现了开始的那一幕。

人的一生有许多的机遇，它可以造就人的一生，也可以毁灭人的一生。对于企业亦是如此。改药厂，收人参，这些明智的决定，不仅改变了企业的命运，也使李一奎的青春焕发出了绚丽的光彩。

冬天来到了，春天还会远吗？英国诗人雪莱曾作过这样一句振聋发聩的词句。当第一声惊雷炸响，那春潮便以迅雷不及掩耳的方式席卷了整个大地，横扫了一切。你可听见，那江河暴涨的潮声，夜夜拍打岸边，吟唱春曲；你可看见，那冰层断裂，激起千层雪！春天来了，一切都解放了。那冰层之下的河水，那封锁、困顿了一冬的河水就要开始显露它的力量了。

3. 不信邪才能成大事

面对风云雷电

人参总算是收到手了，跑了多少山路，串了多少人家，说了多少好话，磨破了嘴皮，跑细了腿肚，辛酸劳累，只有背着人把泪水往肚里咽。李一奎看着那一枝枝的人参，心里总算舒出一口长气，可这才算是过了第一关。接下来该怎么办呢？他沉思着，静默着。上面被全国通报，四处风言风语，下面厂子还前途未卜，步履维艰，职工人心惶惶。难道冥冥之中命运已将一切都安排好了么？他咬了咬嘴唇，下意识地看看天。当年西楚霸王自刎乌江，无颜见江东父老，他可算得上真正的汉子；韩信屈则能忍胯下之辱，伸则能保王征战，列土封侯。大丈夫能屈能伸，这才算是好汉！现今，我李一奎又该怎么做呢？难道就这样屈服了吗？我不信这个邪！

命运女神总是喜欢这样捉弄人，对跪倒在她脚下顶礼膜拜的人总是不屑一顾。相反，对那些敢于向她反抗、跟她分庭抗礼的人却十分尊敬，把命运的花环戴在这些人的头上，并指引他们走向成功之巅。

“厂长，不好！”厂部里一个工作人员急匆匆跑来说，“来了一帮农民，嚷着要欠款，说咱们收参不给钱，骂了好多脏话，还要打人呢，您快去看看吧！”

李一奎闻听此言，眉头跳动一下，很快又恢复了平静。“别慌，你先去好好劝劝乡亲们，一定不要争吵，我马上就到。”然后，他揉了揉几夜未合的双眼，稳定了一下情绪，振作起精神，大步来到厂院里。

此时，院子中里三层外三层地围了許多人，有农民，有交涉的职工，还有一帮看热闹的，他们三三两两地站在一边，抱着臂膀，一副事不关己的神态，嘴里还唯恐落不下地说着闲言闲语。“怎么样，说什么来着，李一奎这么鼓捣，非出事不可。这不，农民都逼到家门口来了，为啥？骗人家，一分钱没有愣去收参，现在讨帐的打上门来，看他怎么交待。”

“我早说过，他李一奎有啥能耐？尽胡干蛮干，光胆子大顶啥？没有金刚钻，就别揽那瓷器活。”

“农民可来了不少，回头还不得打起来，瞧这架式非闹出人命来不可……”

山雨欲来风满楼。院中的情景李一奎都瞧在眼里了。他只有一个想法：说服乡亲们！李一奎抱着这个主意不慌不忙地走到老乡们的面前，马上有几个收参时认识的农民围了上来。李一奎舐了舐干裂的嘴唇，面带笑容，冲着人们说：“大家静一静。这参钱本该给大家送去的，还劳大家跑这么远来，真是辛苦了。大家听我说几句话，行不行？咱们是一家人，你们是农民可我也是农民的儿子呀！今天当着乡亲们的面我说几句掏心窝子话，等我说完，任凭大家处置。过了该付款的日子，我也很过意不去，但大家知道，我绝对不是故意拖欠。我们厂子的情况，大家都看见了，就这么点家底，厂子刚建，资金不足，又碰上点儿麻烦，实在不得已，才上山求助各位乡亲。收这批参，为的是加工赚钱，好渡过眼前的难关，蒙乡亲们照顾，收上来这些参，还没来得及加工，回头等这批参卖出去了，马上就还款。眼下没法付给你们钱，我真是过意不去！可大家要相信我们决不赖帐。我也是五尺多高的汉子，决不会说话不算话。俗话说：跑了和尚跑不了庙，你们还怕我赖帐不成？”院

内气氛缓和下来。“乡亲们，说真心话，我也为难，你们已帮了我们一次了，请大家就再帮我们一次，宽限几天。大家都大老远地来了，我们厂子虽小，如果乡亲们不嫌弃，就住在这里，吃点儿便饭。好不好？”

静默无声。人群里不知谁轻声说了一句：“行啊！谁没有个难处呢？大家帮帮就过去了。”人们听了此言，望望眼前这个敦厚的汉子，再想想那句句在理、字字饱含深情的话语，不由地在心里认可了。土地、山水、乡风再次把他们心里的情感相互沟通了。浓浓的乡情使他们血脉相通、心气相连。

几个农民悄悄地离开了工厂，有几个农民虽没有马上就走，可也不像开始那样火气冲天。就这样，一场迫在眉睫的危机就在浓浓的乡情中冰消雪融了。李一奎凭着他的实在、赤诚和坦荡无私的胸怀感动了上帝，感动了乡亲，也感动了他的职工们。他们不由地从心眼里佩服他们这位带头人。

找到了起点

疲劳，极度的疲劳。有时，李一奎真想倒下来好好睡上一觉，可没有空闲，有许许多多的缠头事儿等着他去办，去料理。那一阵，就是能倒在沙发上，打上一个小盹儿，也是十分难得的事。李一奎脑瓜儿不停地转，脚板不停地走着，他像一个上足发条的斗士，勇敢地全身心地投入到工作中去，苦、累，全不在乎，他把自己整个儿地交给了他为之奋斗的事业。这就是他赋予自己生命的意义。

收上来的这些原料，下一步就要把它们加工成红参。可厂子一贫如洗，加上红参的设备用什么去买呢？从银行贷款，可企业这个状况，银行肯贷吗？可不从银行贷款，又能去哪里解决呢？李一奎拖着沉重的脚步在行长家门前徘徊。一连三天，他犹豫着、思索着。尽管难以出口，可为了事业，也只好豁出去了。李一奎果断敲开银行行长的家门。对于这位来客，行长早有耳闻，本地出了这样一位小伙子，大胆办厂，遭遇风险后不但没吓倒，反而另出险招，为了使本厂解困，一文不名赤手空拳地上山收人参。要知道这参可不是好收的，各地哨卡林立，即便是给你足够的钱也未必办得到，没想到李一奎办到了，而且是打着欠条，把人参扛回来的。不论别的，这里面下的功夫、费的心血就让人佩服，能想出这招并且做成了，也证明他是有胆有谋。行长冲这高高兴兴地接待了他。李一奎头一句话就是：“行长，我来请您到我们厂去一趟。有一批人参，您给估估价，加工以后能赚多少？”行长疑惑地望着他，思谋一会儿，恍然大悟，笑着说：“估参价，我不在行。恐怕你是醉翁之意不在酒吧？小伙子，有话直说吧！”李一奎点点头，诚恳地说：“行长，我请您去厂里，就是让您看看我们的状况，看看我们的工作，看看我们的希望。参，我们收来了，可要加工成成品，还有很多难处，找您就是要您帮我们一把。贷点款，上些设备。这批货一上市，我就还款，我们厂的希望全指望在这上了。”

望着这个为了事业奔跑得有些憔悴的小伙子，行长被感动了，二话没说就来到了厂里。院里晾着人参，屋里摆放着人参，里里外外简直就是个人参的世界。行长惊呆了，脑子飞快地转动着、盘算着、合计着这些参加工后可增值多少？精明的行长心里有了底，他想如果扶一把，这个企业一定能上去。于是问道：“贷多少？”

“二百万，三个月内连本带息一块付清！”

行长听着李一奎斩钉截铁的话，从心里相信这个人说话一定能算数的。

“行，贷给你。现在行里没有指标，我到省里给你请批！你放心，两天后贷款到位，怎么样？像你这样的人办企业，我们支持！”

泪水再次润湿了李一奎的双眼，这三十好几的大小伙子紧紧握住行长的手，激动得说不出话来……

钱有了，设备也买来了，全厂上下一片欢腾。室外是冰天雪地，数九隆冬，室内却是热火朝天，犹如盛夏。人们睁大着眼睛盯着硕大的坩锅：热气腾腾，熬制着一枝枝人参。那屋内的高温使人汗流浹背，苦涩的药味呛得人喘不过气来。李一奎就是在这样艰苦的条件下，带领工人们日夜奋战。他心里非常明白，这批药事关企业的兴衰、希望，熬的是父老乡亲的寄托，他全身心地投入，眼睛布满了血丝，用娴熟的工艺，精心加工出一批最上等的红参。而将这批人参摆到通化市的街面上销售，则又是李一奎的另一个高招。

冰天雪地里，那极有地方韵味的叫卖声在寒风中悠悠扬扬地传开，人们又一次惊呆了。身为一厂之主的李一奎竟放下架子和工人一同沿街叫卖，销售人参！难道他有魔法？看着那一枝枝令人眼花缭乱的红参，听着那一句句响亮、清脆、悠长的叫卖声，人们不得不再一次重新估计这位年轻人。人们不得不佩服他的才能和他的意志。

古之成大事者，不唯超世之才，亦有坚韧不拔之志也。

古人如是说，今人也如是说。

冬天过去了，一切都在重新绽放生命的光彩。3个月后，盈利100万，工厂不仅还清了贷款，而且还净赚了34万元。从此，通化白山制药五厂走上了发展之路。

第二章 借力起飞

1. 一招鲜，吃遍天

抓住一个“鲜”字

作为一个有作为的企业家，李一奎有自己的见解。他认为：干大事，成大业者，必须站得高，看得远，永远不满足现状。

他是这样想的，也是这样干的。他把自己的全部精力投入到工作中去，满怀豪情地拓展着自己所热爱的事业。

那时候，作为滋补珍品的“人参王浆”还在全国各地畅销。如果投产，马上可以打入市场，给企业带来效益。但李一奎却不点头，他把自己关在屋子里苦苦地思索着，没有流露出丝毫的行动迹象。

职工们都在心急火燎地等着，哪一个人不为自己的企业的前途挂心呢？这些受尽了贫困和饱尝企业濒临倒闭滋味的工人都期望着不放过任何一个能使企业振兴的机遇。

李一奎在想什么？他在想，一个企业，特别是一个刚刚有些转机的企业，要想有生气，要想蓬勃发展，需要的是竞争意识的普遍提高。没有强烈的竞争意识，企业不可能有大作为、大发展。我们不能跟在别人的后头，吃别人嚼过的馍儿。我们要另辟溪径，闯出一条新路。

闯新路，谈何容易！在激烈的市场竞争中，最为王牌的东西，便是产品质量。没有过硬的产品质量，就不可能有竞争力。李一奎决定把开发新产品作为他参与竞争、开拓市场的目标。他的决策，再一次赢得了职工们的赞同。

经过深思熟虑后，李一奎提出了生产“人参王浆”，在“新”字上作文章的设想，他要改变生产“人参王浆”所有的传统作法，采用全新的工艺，不仅要使人参保鲜，而且要提取鲜人参有效成份，精制成富含新营养的“鲜人参王浆”。这是一个多么大胆的设想！

有的人直摇头，多少年来生产“人参王浆”都是老法子，李一奎硬要改招子，用鲜参作原料，简直不可思议。李一奎不听那一套，他坚信任何事物的成功都是实践的可贵成果，任何知识都来源于踏实奋斗的结晶。

不善言辞的李一奎又埋头到实验中去了，他要用事实说服那些充满疑虑的人。然而，横在李一奎前进路上的困难，犹如陡峭的长白山，欲进就必须艰难地攀登。

当时，全部的实验设备只有几件最简单的试管、漏斗和一个功能单一的冰箱。李一奎和他的同事们硬是靠着一股子拼劲儿，在这最简陋的实验室里试验成功了“鲜人参王浆”。

当这一新产品批量生产时，人们欢呼雀跃。那些曾抱有怀疑的人此时也真的叹服了！

因为不管你承认还是不承认，这一富含高新技术的产品毕竟成功地问世了。连日劳累的李一奎明显地消瘦了，但他却发自内心地笑了。因为“鲜人参王浆”的问世，不仅改变了多少年来生产王浆的传统工艺，更重要的是改变了一些人的传统观念，普遍提高了市场竞争意识。在国内竞争日益激烈的医药市场上，“鲜人参王浆”独领风骚，创造了属于自己的小气候。

当鲜人参王浆以其独特的药效风靡市场后，李一奎又开始了新的思索。在一次生产调度会上，他说出了自己的心事、自己的抱负、自己的目标：要创造出一系列属于自己企业的名牌产品。他缓慢地、清晰地向同事们指出：

“目前国际市场风行的滋补药，持续不了许久，我们要在时下滋补药盛行之际，立即转向开发研制治疗药物。”事后验证，他的思路是对的，他的决策是正确的！

他是一位气度非凡的企业家，有着超过常人的勇敢和智慧。正是由于他的远见和胆识，才使企业又一次走上了正确的经营之路。他开始寻找新产品开发的渠道，他深知自己企业的弱小，科技力量不雄厚，开发研制新产品不借助外力是不行的。

他运筹帷幄，要借力腾飞。

决策者的浩荡之气和恢宏眼光，引出了一场“镇脑宁”之梦。

“镇脑宁”之梦

天赐机缘。长春中医学院一位研究员，经过多年潜心研究的用于治疗血管性、神经性头痛的新药“镇脑宁”因原合作者中止合同，经费拮据无法进行。李一奎闻听如获至宝，立即赶到长春，同长春中医学院协商，愿提供经费和实验场所，共同开发研制。双方一拍即合，从此走上了共同开发研制之路。

那是1989年，新建的五药厂还不到4岁，人员待增加，设备待添置，规模待扩大，所有一切都需要钱。李一奎却咬紧牙关，宁肯别的什么都不干，也要把“镇脑宁”开发出来。李一奎说过的事、认准的理，一办到底。

当时，他想得很远很远，想到了苏颂，想到了李时珍，想到了千千万万为开发祖国医药事业付出无限艰辛的前人，想到了那些千百年来备受人们宠爱的名牌产品。

名牌的身份是诱人的，名牌的效益是公认的。他要全力争创自己的名牌。

为了开发研制新产品，无论是通化，无论是长春，无论是教授的研究室，无论是临床病房，到处都留下李一奎的脚印，到处都闪现李一奎的身影。4年，一千多个日日夜夜，他迎着春寒，顶着酷暑，冒着秋雨，披着冬雪，犹如一头永不知疲倦的牛，在为人类健康的事业上默默耕耘。4年，他承受着企业起步艰难的巨大压力，先后投入34万元用于开发研制“镇脑宁”。他要用自己全部的心血和汗水把这株充满希望的蓓蕾培育成群芳之冠。

他那壮健的身板，消瘦了；他那双充满智慧的眼睛，常常布满血丝儿；他太疲倦了，他太劳累了！

职工们望着自己的领头人，都心疼啊！他们打心眼里希望自己的厂长能够保重身体。

李一奎哪里有时间顾得上自己。他整个心里装的都是企业，是新产品开发，他嘴里常说的一句话就是：“重点投入”。资金要重点投入，精力要重点投入，一切重点投入都要放在“镇脑宁”开发上。

4年，在漫长的时间里，李一奎沉稳地带领职工和他的合作者，在充满荆棘的新产品开发道路上，艰难地跋涉着。经过千难万苦，终于获得了成功。“镇脑宁”以其特殊的疗效，被评为国家级新药。

“镇脑宁”一上市，就受到了用户的青睐和好评。省颁发了优质新产品奖，国家颁发了星火奖，在印尼雅加达国际博览会上获得了金奖。

“镇脑宁”成了热门话题；

“镇脑宁”成了疗效最佳的新药：

“镇脑宁”成了市场上的抢手货。

不仅国内订单如雪片纷至，日本、印尼、马来西亚、泰国、德国的客户也都争相求购。

“镇脑宁”卑品种年创产值 1.5 亿元，这在吉林省，恐怕全国也属罕见。

“镇脑宁”面市后带来的巨大经济效益和社会效益，深深地触动了职工们的心，进一步激起了向高层次开发新产品的信心和决心。

2. 增强后劲的思维与行动

精诚所至，金石为开

对于事业永不满足的李一奎来说，“镇脑宁”的成功只给他带来短暂的欢欣，他没有满足没有停步。在他的思维深处，又注入了新的意气、新的追求、新的向往。

他是那种专门家与思想家集于一身的现代经营者。他明白专业的创新总是伴着思想的突破。而他不断思考、不断探究的则是：怎样才能增强企业的后劲儿。

面对竞争日益激烈的医药市场，李一奎冷静地思考着，产品研制周期长，要保持企业长盛不衰的势头，必须使新产品开发一代接续一代。他认为应该超前构想，居安思危，在产品旺销时就该提前构思接续品种。他这样想的，也是这样做的。

1991年春节前一天，李一奎坐在电视机前看经济新闻，突然一则消息“用于治疗肺癌的新药——紫星口服液，已用于临床实验，被列为国家科技开发项目”，引起了他的注意。企业家灵敏的思维，使他意识到这是一个极好的开发项目。于是，他拿起电话同北京中央电视台联系，当他得知该药研究者马赤是长春中医学院的教授时，一种急于合作的愿望竟使他急不可待。

正月初三，当人们还在欢度佳节时，他已经轻车简从，翻山越岭，行程数百里赶到长春。当他敲响马赤教授的家门时，这位素不相识的来客令主人不知如何接待。老教授望着这位一身风尘、满脸倦容的不速之客，倾听着他言词恳切的合作愿望后，教授陷入了深思。

马赤教授年近七旬，从事教育科研工作已达四十多年，近年来身体多病，视力和听力明显下降，为了医药事业，老教授不顾年老体弱，对“癌症病”进行了潜心研究，经过反反复复的病理、药理实验，终于研究出制服肺癌的新药“紫星口服液”。这是她全部心血凝成的结晶，交给谁生产她不能不认真地考虑。

她推说节日假期难以洽谈，婉然谢绝了来客。

李一奎拖着沉重的脚步走出教授的家门。此时，雪花飘落在他的脸上，他才感受到严冬的寒冷。那时起时伏的鞭炮声，使他想起正值春节，来得过于唐突和匆忙。他苦笑着，拖着一身的疲倦踏上了回归的路程。

这次拜访的不成功，并没有使李一奎泄气。回到通化家中，他默默地思考着教授为什么没有答应。他仔细地分析自己企业的情况，把优势、劣势都摆了出来，他觉得有把握把这种新药生产好。可教授呢？教授有教授的难处、顾虑和打算。李一奎觉得企业竞争，分秒不容。不行，立即去长春，找教授再谈这件事情。

难得节日亲友相聚的盛会留不住李一奎，弥漫的风雪拦不住李一奎，曲曲弯弯的山道难不住李一奎。这个一心扑在事业上的硬汉又踏上了北去长春的路途。

当他再次敲响教授的家门时，老教授显得有些吃惊。她不相信自己的眼睛，可眼前，站着的分明是那个来自长白山区的五药厂厂长。他依然是一身风尘，一脸倦容，只有那一双慧眼里溢满了一片真诚。老教授感动了，感动得半晌说不出话来。李一奎这个沉默寡言的人，面对老教授，说出了他半生

中说得最多的一次活。听来客一番叙谈，老教授频频点头。李一奎满以为这下子有希望了，可教授告诉他，已经有十几个大药厂找过她，有的来自南方的厂家现在还在长春没走，由哪家生产还不能确定。李一奎又一次拖着疲倦的身躯离开了教授的家，心事重重地踏上了回归的路程。

他眺望着白雪覆盖的群山，那山势犹如波涛起伏；他凝视凹凸不平的路径，那山路恰似坎坷的人生。他忽发一种冥想，那山那路就像开创事业一样，哪里有一马平川，一帆风顺？只要肯下功夫，山再高再险也翻过来了，路再陡再峭也走过来了。这样大的事，哪有一二次就成的？想到这儿，他信心倍增，他脑海里幻想出那些大药厂的领导在教授家的场景。他暗自思忖，论实力，眼下我们也许竞争不过人家；论诚意，我们一定要超过他们。

李一奎这样想，也这样做。他一连七次到长春拜访马赤教授，这个纯朴憨厚的长白山的儿子，以其心灵的赤诚，终于赢得了教授的信赖，在十几家大企业竞争中，争得了这一高新产品的生产权。

如今，投资 1600 万元的“紫星口服液”生产车间的制剂大楼已经拔地而起。教授望着这崭新的厂房、崭新的设备，想着自己花费巨大心血研制的产品即将投产面市，她的心情无比激动。她感谢李一奎，感谢五药厂，为她研究提供的巨大支持。她满怀深情地望着永不知疲倦的年轻厂长，欣慰地笑了。马教授逢人便说，她选择的合作者是最好的！

施绝棋，出奇兵

长白山冬去春来。坐落在长白山麓的通化白山制药五厂，经过数度艰难的拼搏，充满了生机与活力。

李一奎望着巍峨的长白山，心里总有种说不出的冲动。他多么希望他们企业的翅膀尽快坚硬起来，像雄鹰一样冲出这重重大山，在广阔的天空中搏击翱翔。

是的，作为一个有志者，他不能够满足那两三个新开发的品种。他的眼睛已经瞄向了更高的水准，更广阔的市场。他要把功夫下在更高层次的产品开发上。

这种永无休止的追求，预示着他事业的拓起和兴旺！

他是一个不善言词，却极肯动脑的人。像一个临阵将军一样，他对医药市场走势和各方态势了如指掌。经过深思熟虑，他又走出了一招绝棋：研制产妇产用药。

谁也没有想到他会萌生出这样的念头，谁也没有想到他会在诸方正面攻坚战中会另出奇兵！每一个正常婚后妇女都将面临着分娩，千百年来人们习以为常。也许谁也没有认真动脑想过这亿万产妇的康复和保健，在生活水平日益提高的今天，是一个多么巨大的潜在市场！

人们又一次为李一奎的决策折服了。

为了使这种药尽快地投产面市，李一奎南下广东深圳，在那信息灵通的特区里，他找到了合作伙伴——东方药业有限公司。对事业追求的共识，相互合作的诚意，创造效益的合理分配，很快使双方达成协议，共同研究开发出一种名叫“产宝”的妇科良药。

李一奎掩饰不住内心的欣喜，马不停蹄地回到通化。为了使这个新产品顺利上马，确保质量，他立即组织力量改造了车间，派人去无锡购置了最新

产出的不锈钢多功能提取罐，重新调整了技术力量和生产人员。这位不尚空谈的实干家，又开始全身心地投入到这个新产品的开发上来。

仅仅几个月，在这群山环抱的五药厂里传出了振奋人心的喜讯：李一奎和他的同事们精心研制的妇科良药“产宝”获得成功。在1992年中国妇女儿童保健品博览会上荣获金奖！

当电视屏幕上打出“奉献丈夫的爱心，再现妻子的风采”广告时，人们轰动了，市场轰动了！这一富含高技术、高附加值、高效益的产品不仅填补了我国医药市场的一项空白，也为亿万产妇的健康做出了巨大的贡献！

当人们欢庆胜利的时候，自然会想到李一奎。他那开拓进取的闯劲儿，无私奉献的精神，他的高尚品格情操，无声地为职工们作出了最好的示范。

荣誉——压力

新产品的开发研制，不仅给通化白山制药五厂带来巨大的经济效益，也为企业带来巨大的荣誉和声望。

原国家卫生部长崔月犁，在1992年10月举行的全国妇女儿童精品博览会上看到“产宝”之后，欣然命笔题词：“祝贺为人类健康不断作出新贡献！”并专程来到通化视察了通化白山制药五厂。

全国妇联副主席、书记处书记杨衍银高兴地题词：“产宝，妇女之宝。”

全国人大常委会副委员长王光英为鼓励通化白山制药五厂，题写了“交易通四海，物用连万家”。

全国人大常委会副委员长王汉斌题写了“务实求新，争创一流”。

杨成武、杨得志、洪学智等老同志也为通化白山制药五厂精心研制的产品题了词。

全国政协常委沈醉先生特意题写了“精心研制，名牌良药，誉满中外，利国利民”的题词，鼓励通化白山制药五厂继续为人类健康作出新的贡献！

国家副主席王震，中共中央委员、书记处书记丁关根，中国残联主席邓朴方还亲切接见了李一奎。

李一奎成了受人尊敬的当代企业家。

为医药事业作出杰出贡献的李一奎，得到了应该得到的荣誉，他先后当选为通化市人大代表、吉林省人大代表，获得吉林省特等劳动模范、全国“五一”劳动奖章、中国优秀青年企业家等一系列光荣称号。

李一奎面对党和人民给予的荣誉，并没有骄傲，没有停步，反而觉得肩上的担子更重了，压力更大了。

李一奎还是那个李一奎。他依然还是那么纯朴、那么精明、那么倔犟，不过经过几年的锤炼，显得更沉稳、更成熟罢了。

3. 要干就干一流

拍卖场上语惊四座

在新产品开发上，李一奎追求的目标更高了，他在班子会、生产调度会上多次明确讲道：“不搞全面出击，实行重点突破，要干就干一流。”这些铿锵有力的话语，闪现出他作为企业家的睿智，作为战略家的精明，作为实干家的风格。

1992年9月，在北京中国中医药高新技术产品转让会上，面对来自全国各地的数百家大型医药工业企业的代表，李一奎沉稳地坐在自己的席位上。

国家级新药“抗病毒袋泡冲剂”，是中国医药研究院研究的最新成果，用于治疗病毒性感冒和上呼吸道感染，经数百例临床试验观察，具有特殊疗效。该成果转让费10万元人民币起价。

当主持人话声一落，场内便有人举手报价，10万、15万、20万、25万……各厂家在激烈地竞争着、角逐着……

李一奎不动声色，他仔细地盘算着药效价值，这种药的投入、市场潜力、效益回报率，他心里有了底。当人们报到60万时，李一奎扬起了他那粗壮的手臂：“80万！”

一语出口，四座皆惊！人们望着这位平凡的年轻人，有的瞪大了眼睛，有的张大了嘴巴，有的开始窃窃私语，小声询问着：“他是哪个厂的？”

李一奎朗声报道：“吉林省通化白山制药五厂”。

“啊，生产‘鲜人参王浆’的厂家！”

“生产‘镇脑宁’的厂家！”

“生产‘产宝’的厂家！”

难怪有这样的胆识！这样的气魄！这样的实力！

主持人三声询问，无人竞争，木槌击锣，一锤定音。

在那次最高层次、最大规模、最新成果转让会上，李一奎以大企业家的风度、大企业家的气魄，用220万元买下了当代中国三个国家级最新医药研究成果。它们是：用于治疗病毒性感冒和上呼吸道感染的“抗病毒袋泡冲剂”；用于治疗脂肪肝、急性肝炎、肝硬化等症的“东宝肝泰片”；用于治疗胃炎、胃痉挛、胃疼的“东宝胃泰”。

底数——条件

“东宝肝泰片”作为国家级新药，现代科学的最新研究成果，经过药理实验证明，以蛋氨酸、重酒石酸胆碱为主要原料及多种水溶性维生素配制而成的“东宝肝泰片”，在人体代谢中具有很高的驱脂作用，可防止脂肪在肝中沉着，从而减少脂肪充盈于肝细胞内，避免脂肪肝形成和肝硬化。实验还证明，它对脂肪肝、急性肝炎、慢性肝炎、肝硬化均有良好的治疗作用。“东宝肝泰片”是保护肝功能的最佳良药，并具有解毒和增强肌肉活动等疗效。李一奎决定，把“东宝肝泰片”作为第三代拳头产品，科学配方，精细选料，提高工艺，严格检测，培育成名牌产品。结果，“东宝肝泰片”以其特殊的疗效，一上市即成为抢手货而供不应求。不仅国内订单纷至，韩国派专人前来洽谈求购，一次就签约4000万人民币的供货合同。

如今“抗病毒袋泡冲剂”已试产成功，在市场试销中声誉颇佳，引起了用户的关注。

在新产品开发的道路上，李一奎的脚步越走越快，越走越坚实。继第一代拳头产品“鲜人参王浆”和第二代拳头产品“镇脑宁”之后，1993年又开发出第三代拳头产品“东宝肝泰片”，同时推出了高新技术产品“产宝”、“保尔康”等三个品种投入生产，同时推出高新技术产品“抗流感袋泡冲剂”、“东宝胃泰”、“糙米胚芽素”等，1994年又开发了“智慧神”、“东宝金丹”、“欢颜1号”、“耳栓宁”、“小腹逐瘀剂”等十几个新产品，有的获得了有关部门的批准文号，有的已完成了前期准备工作，即将投产。在此基础上，还着眼于企业的长远发展，把开发重点放在具有高新技术、高附加值、高市场占有率、高出口率的产品开发上来。

精明的李一奎有一次向人们交底说：通化白山制药五厂建厂8年，用于新产品开发总投资500万元人民币，累计创造的产值呢？他笑着说：“超过了5个亿。没有那些过硬的拳头产品，就不可能有五药厂这样好的效益，就不可能有五药厂今天这样的企业规模！”

你听听，李一奎这些话里充满了多少远见、胆识和魄力啊！这是企业家事业成功的基本条件。

纽约在等他

三月，春风又一次润酥了大地，杨柳抽出了新枝，报春花绽出了新蕾。首都北京机场，在熙熙攘攘的人群中，我们又看到了李一奎厂长。这个长白山的儿子，此刻衣冠楚楚，风度翩翩，目光炯炯有神，脸上洋溢着笑意。此行，他不是去早已熟悉的香港、印尼、新加坡、马来西亚，而是要飞越浩瀚的太平洋，到那遥远的、陌生的美利坚合众国，在世界最大城市，繁华的纽约市区里，有一个在世界生物领域里研究领先的项目等待着他的签约合作。如果合作谈成，这些将要开发的产品将成为东宝集团“九五”期间的主导产品。这些具有国际先进水平的产品，不仅填补了国内空白，也是国际市场上的抢手货，将给企业带来更加可观的经济效益和社会效益。

重重叠叠的长白山啊，你终于没能挡住他的视野；磕磕绊绊的荆棘哟，你也没能羁留住他的脚步。他带领他的企业走出千百年来封闭的大山，走向了那广阔的世界！

第三章 鼎力启动

1. 把产品送上世界最高峰

医药市场震惊了

企业经营富含着技巧，是一门高超的艺术。李一奎就是通过实践成熟起来的经营大师。

1987年，当他们历尽艰难，研制出“鲜人参王浆”时，通化白山制药五厂还是一个名不见经传的小企业。这种新产品不仅关系到企业的效益，也关系到企业的声誉。

李一奎感受到了无形的压力。“鲜人参王浆”是他力排众议、独家首创的产品。这里面倾注了他和他的同事们对事业执著追求的赤诚，凝聚了他和他的同事们的汗水和心血。他回想着研制“鲜人参王浆”时度过的不眠之夜，走过的坎坷里程，仿佛看到有无数双眼睛在关注着他。他下定了决心，要让自己的产品，不鸣则已，一鸣惊人，不走常规之路，在销售上另辟蹊径。

此时，恰好国家公布了中国、日本、尼泊尔三国联合登山队拟攀登喜马拉雅山珠穆朗玛峰的消息。谁也没有想到，这则与医药毫不相关的体育信息竟引起了李一奎的极大注意。他不愧是一位企业家，他相信这是一个极好的机遇。他要用自己的产品通过登山队送上世界最高峰，让这些首批服用“鲜人参王浆”的勇敢者的切身体会，使自己的产品引起轰动效应。这在当时，是一个多么大胆而又新奇的设想呵。

于是，李一奎带着“鲜人参王浆”，带着振兴企业的意愿，带着全厂职工的重托，带着一个中国企业家对体育事业的热爱，踏上了进京之路。

中国登山协会的领导人，热情地接待了这位来自长白山区的客人。认真听取了李一奎对“鲜人参王浆”药理、工艺、作用等方面的介绍，对这位年轻厂长投以钦佩和赞许的目光。然而，事关国际影响，非同小可，提出了进一步研究和检测的意见。李一奎了解自己的产品，坦然地应允。

离开中国登山协会，李一奎漫步在北京街头。他离开京城已近十个年头了，旧地重游，才感到首都发生了巨大的变化。望着崛起的高楼大厦，新修的多层立交桥，心里不禁萌生了要干就干一流的想法。几年后，他把“提高整体素质，要干就干一流”作为企业精神，激励东宝人干一流事业，这当然是后话。

仅仅几天，中国登山协会就作出了正式决定，通化白山制药五厂生产的“鲜人参王浆”，将作为中日尼三国登山队的首选补品。这是一个多么大的喜讯啊！

李一奎这个关东汉子，面对国家登山队的信赖，对自己事业的支持，禁不住热泪盈眶。当他用颤动的手，在同中国登山协会的协议书上庄重地签上自己的名字时，心中滚动着的是无比的激情。

“鲜人参王浆”没有辜负他和他的同事，没有辜负中国登山协会的厚望，当中日尼三国联合登山队服用“鲜人参王浆”，登上珠穆朗玛峰的巨幅彩色照片传输到祖国各地时，医药市场震惊了、轰动了，人们无不被这种新的高级补品所倾倒。订货电报、电传、信函纷沓而至，职工更加信服自己的厂长，人们开始对这个无名小厂敬重了。李一奎用高超的经营策略赢得了这一新产品的畅销，给企业带来了生机和活力。

先人一步的销售法

有了好产品不等于有好效益，只有产品打入市场，占领市场，创造效益才是好产品。所以，销售是企业经营的重要环节。

李一奎抓销售也有与众不同的办法。

那还是“镇脑宁”刚刚研制成的时候，怎么个销售法，自然成了人们的议论中心。有的说：“好酒不怕巷子深，咱这药灵验，坐在家不愁卖。”有的说：“‘镇脑宁’不是‘鲜人参王浆’，不能当滋补品以送促销，还是找批发站经销。”

李一奎听着，没有表态，他心里琢磨着，几种办法比较着，终于他提出了又是一个人们意想不到的办法。

他讲道：“我们虽然在长白山区，但我们不能禁锢自己，不能坐在自己家里，也不能局限在吉林和东北地区，我们的视野要广阔些，市场辐射面要大些，起点要高，要敢于抢占市场的制高点。这个制高点就是我们的首都北京医药市场。”

他掰起手指，分析着说：北京是全国政治、经济、科技、文化中心。交通便利，信息灵活，辐射面大，我们的产品打入北京，就可以影响到全国。我们一定要在北京选择一个合作伙伴，让我们的产品在北京站住脚，逐渐向全国推开。

李一奎得到了职工们的支持，他又一次踏上了进京之路。

北京何等之大，药店何等之多！李一奎不辞辛苦，每日里乘汽车、坐地铁，时常步行，走街串巷，在偌大个京城里寻觅意中伙伴。

几经挑选，几度察访，终于选定了位于北京最繁华的王府井大街上一家著名药店——百草药店。然而，这只是一厢情愿。

当他走进会客室，同药店经理说明来意后，经理不但没有表现出他希望看到的那种热情，反而委婉地谢绝了他的请求。这不啻于在他充满期望的热火上浇了一盆冷水。他只好快快告退。

李一奎脚步沉重地在大街上走着，思虑重重。他的心回到了千里之外的长白山区，眼前浮现出职工信赖的目光，耳边回响着同事们的嘱托。他仔细分析着：百草药店是京城药界老字号，重信誉、讲质量，靠经营有方赢得客户青睐。人家对五药厂不了解，对“镇脑宁”不知底，一见面就让人家表态，这实在难为人。自己应该主动介绍情况，推销自己。想到这儿，劲头儿来了，他折身原路返回，又一次走进了百草药店。

百草药店的经理惊讶地面对这位来自长白山区的五药厂厂长，也许是他一身风尘、一脸倦容引起了经理的同情，也许是他一片热诚、一席话语使经理受到了感动，经理友好地愿听他再次倾谈。

李一奎虽不善言辞，但对自己企业、自己产品情况了如指掌，他详尽地介绍了企业情况，介绍了“镇脑宁”的药理、药效，并提出：愿拿出一批药请药店代销，先不收款。如果销售好，以后长期合作；如果销售不好，这批药分文不收。

面对一脸诚意的李一奎，经理的心被打动了，同意在百草药店破例摆放五药厂的“镇脑宁”。

李一奎笑了，他终于使自己的产品打入了首都北京。

经营是门艺术，谁能娴熟地驾驭它，谁就能给企业带来生机与活力。李

一奎作为企业家，他的经营确有独到之处。

北京之行，使他与百草药店结下了商缘。他并没有就此止步，他又动脑筋、想主意，要把这次销售活动搞得声势再大些，影响再远些，效果再好些。于是，开始了新的动作。

他用几台汽车装了几千件“镇脑宁”，从通化出发，经辽宁新宾、抚顺、沈阳、锦州，过山海关、秦皇岛、唐山、天津，一路宣传，一路售药，一路定点，直达北京。十几天，人不离车，晓行夜宿，十分辛苦。但当他们看到自己的产品在各地落了户，心情非常高兴。这些随车销售的职工，祖祖辈辈都生活在大山里，有的从没出过家门，更不要说来到梦寐以求的北京。他们不仅开了眼界，长了见识，也经受了锻炼和考验，增长了销售知识和才干。

百草药店的经理热情地迎接了这些来自长白山区的客人，他们对话而有信的年轻厂长更加敬佩，双方增强了合作的欲望和信心。为了打好这一仗，李一奎大胆拍板，尽囊中所有，在中央电视台作出了“镇脑宁”上市的广告。这一举措，在当时还很不为人接受。有的人说，千辛万苦，好不容易挣这点钱，送到电视台几秒钟就花光了，不值得。李一奎自有自己的主见，但他理解这些与自己同甘共苦、艰难创业者们的心情。他能说些什么呢？只能缄口不语，让事实说服自己的同事。

中央电视台的广告宣传，起到了意想不到的效果，在北京乃至全国都引起了轰动效应。北京百草药店客不暇接，通化白山制药五厂订货单日日增加，由日产 2000 件增到 8000 件还根本不够用，“镇脑宁”成了市场的抢手货，受到了海内外用户的青睐和好评。

人们叹服了！李一奎总是先人一步。到后来，广告费增至千万元时，没有一个人反对。因为精明的东宝人早就算过一笔帐，这几年广告投入和产出效益为 1：11，“镇脑宁”单品种年创产值高达 1.5 亿元，是我国药品销售最高的品种之一。

2. 人才代表企业形象

选最棒的打市场

企业经营，不是一时之举，它是企业生存与发展不可缺少的一个方面。作为一厂之长的李一奎知道，企业里有许许多多的事情需要他去拍板决断，他不可能只充当一个大销售员的角色。于是，他开始培养和建立自己的销售队伍。他的脑海中浮现出自己所熟悉的每一个人，对他们的性格、特长、人品仔细地过目，他要把最优秀的人才选拔到销售队伍中来。要知道，这是一支代表企业形象和力量的队伍啊！

他的脑海里首先出现的是宋瑞。这个年方 30，身高 1.9 米，浑身透着精明灵气的小伙子使他久久不能忘却。他和他算老同事了，几度患难，相濡以沫，可谓知心。但他现在却在车间里默默地调整安装管件，实在可惜。人才难得，他立即把他调到销售科，并委以科长重任。宋瑞果然没有辜负厚望，上任伊始，先抓市场调研，分析态势，采取可行措施，走出几招高棋。他思路敏捷，脑瓜灵活，遇事果断，很快打开了销售局面。

福建是医药经销的重要市场，宋瑞亲自带人进驻福州。他总结了各地销售经验，采取了全新的举措。大胆地在福州日报上登出了整版广告：“请等待……”“请再等待……”“明天将有重要产品面市……”一连三天悬念式的广告宣传，引起了福州人的好奇，第 4 天，福州日报赫然整版刊出“镇脑宁”的广告，整个福州为之惊叹。结果，福建订货成为最好的省份之一。

长春是吉林省会，对通化白山制药五厂来说，自然有着特殊的引力和意义。但长春又是众多医药厂家竞争之地，挤进这一市场谈何容易。李一奎同宋瑞反复研究对策，最后采取了一种新的模式。那一阵子，在长春的电台、电视台、报纸、杂志上几乎遍布东宝的产品广告，频率之强，特色之浓，效果之好，几乎无人能与之比拟。以“镇脑宁”为代表的东宝系列产品，在长春几乎家喻户晓，真是达到莫说药，说药即东宝的程度。东宝产品终于以其实力占领了省会长春市场。后来，人们把这种密集式的宣传称为轰炸式的广告。

在东宝，人们都承认，宋瑞的点子多，实际上他是个极肯动脑的人。新产品“产宝”问世后，他琢磨来琢磨去，竟琢磨出两句极具概括力的广告词：“奉献丈夫的爱心，再现妻子的风采”。这一倾注深情厚意的广告创意，一下子征服了千万人的心，产品一上市就颇受欢迎，销路十分顺畅。人们又把这种广告宣传称为引导式的广告。

宋瑞用他的聪明才智和辛勤努力为五药厂的销售经营工作立下了功勋，被通化市命名为“销售大王”。这里面当然离不开伯乐李一奎，离不开李一奎的信赖和支持。

要启用一批能人

知人善任，是李一奎的特长。任用能人、贤人绝非宋瑞一人。何忠诚，原来是一名极普通的销售员。但他肯动脑，能吃苦，善交往，是块经营人才的料。李一奎就着意培养，让他到艰难的环境里去锻炼，提高他的适应能力、开拓能力和社交能力。当宋瑞担任经营副厂长后，即把他提到销售副科长的

岗位上，让他承担更大的压力。上海一直是北方药厂视为老大难的市场，不容易打进去。何忠诚主动承担重担，单枪匹马杀进大上海，几个回合捷报回传，“镇脑宁”终于在上海有了立足之地，并以其凌厉攻势，不久便抢占了市场制高点。何忠诚没有辜负全厂重托，人们更佩服李一奎用人得当。

吕海章，是个颇有经营头脑的人，当过车间主任、河南分厂厂长，当宋瑞另有任用后，李一奎便调这个能人接任经营副厂长主管销售工作。他抓经营，采取重点销售和一般销售结合，重点品种和一般品种结合的办法。上任后，亲自带人参加长春、沈阳、天津、樟树、百泉几大药交会，妙招迭出，捷报频传，经营工作抓得有声有色。在这几个药交会上，东宝产品成交额一直居于前几位。

“千军易得，一将难寻”。李一奎正是善于发现人才，善于任用人才，使经营工作得以长足发展。

建立过硬的销售队伍

经营工作涉及面宽，而且都是“硬件”。李一奎认为必须建立一支过硬的销售队伍，才能适应市场经济的需要。这几年，通过招聘、推荐、培养等方式，这支队伍已由建厂初期的几人发展到现在的一百多人，初具规模。为了使这些销售人员胜任自己的工作，还采取办班培训、送出去进修、岗位练兵等活动提高他们的整体素质。李一奎经常亲自给这些人讲课，不仅在业务上培养他们掌握真本领，而且在思想上指导他们不断提高认识，增强事业心和责任感，还在生活上关心他们，让他们放心出去工作。销售工作非常艰苦，远离单位出门在外，一走就是十天半月，要靠自己独立处理和应付一切，很不容易。李一奎理解他们，关心他们，支持他们，使他们时时感受到温暖，感受到有强有力的后盾，所以工作都比较主动认真。销售员齐信负责四川省的销售工作，在四川一住就是半月二十天，家里顾不上。去年回厂述职，刚在家呆几天，便因业务需要急调返蜀。李一奎知道后关心地让他在家多住几天，另外派人去川处理业务。齐信深受感动，他想领导越是关心自己，自己就越应该努力工作。四川的业务别人不一定熟悉，还是自己去比较稳妥，在家少住几天没有什么。于是，他来不及安顿家务，便又南下四川，直到把事情办完才又回通化。像这样的事情，多得数不清，随便你同哪位销售员聊聊，他们都会跟你说一段李一奎关心他们的故事。难怪这些销售员和自己的厂长这样贴近，工作这样卖力。

区域战略

经营是个大舞台。李一奎常讲，我们活动的范围要大些、再大些。不能局限在通化、吉林省，要面向全国、面向世界。

李一奎相信自己的产品，相信自己企业的实力。只要经营得好，占据国内市场，打进国际市场没有问题。他曾不止一次地站在中国地图、世界地图面前久久地沉思。他的眼前浮现出的是竞争日益激烈的各地医药市场，胸中滚动着的是抢占市场制高点的激情。

他把自己企业经营的重点划为三个区域：神经性、血管性、顽固性头痛病多发区；营养、保健、滋补品南方沿海畅销区；以东南亚为重点的国际中

药市场。

他有条不紊，一步一步地实施着自己的计划，像精明的棋师一样，运筹决断，努力走活每一步棋。

第一步，重点突破。他按照经营区域，选择重点省份，选派得力人员攻坚，务必占领各省的医药市场。

第二步，以点带面。利用重点省区医药市场的效应，辐射周围省区医药市场。纵横阖捭，连锁竞销。第三步，跨国直销。国内医药市场产品畅销的轰动效应，必然在国外引起反响，采取直销办法打入国际市场，已经不是难题。李一奎正是抓住这个机遇，同印尼、马来西亚、新加坡等国家建立了合作关系。

这几步，使五药厂的产品不仅在国内 30 个省区的医药市场上占有举足轻重的地位，同时在东南亚、日本、德国、美国等国家也崭露头角，成为国际医药市场上崛起的新星。

3. 挺进世界市场

雅加达升起五星红旗

随着事业的发展，李一奎的经营视角越来越宽，追求的目标也越来越高。那是 1991 年的 4 月，春风初度，长白一片新绿。李一奎又一次离开企业，前往印尼参加世界博览会。

飞机从北京机场起飞，在海拔 12000 米的高空上翱翔。天空湛蓝，浮云绵白，李一奎凭高眺望祖国的大好河山，心中涌动着澎湃的激情。他微微地闭上眼睛，倚在靠背上回顾着往事。他眼前又浮现出那苍翠的群山，清澈的二密河，绿树环抱的厂区。然而那里曾经是那样的荒凉、贫瘠。忘不了，知青大户茅草房里，用一口大锅创业时的困苦；忘不了，寒风凛冽中，踟躅街头摆摊卖药时的寒伧；忘不了，还不起参债四处求情的屈辱；忘不了，收参时夜行山路曲折坎坷的艰难。他怎能忘记，那许许多多说不清走过的充满荆棘的路程，作为长白山的儿子，他把自己无私地奉献给了企业，献给了生他、养他的故土。

如今，他像一只勇猛的长白雄鹰，要飞出这重重叠叠的大山，掠过千山万水，飞越浩瀚的南中国海，到素有千岛之国称谓的印度尼西亚首都——雅加达参加世界博览会，他的心又从往事回顾中收回。此行对他来说何等重要，事关产品的声誉，企业的发展，他不能不认真地对待。

他不再眺望窗外，而是陷入了深思。他熟悉自己的产品就像熟悉自己的孩子一样，每一道工序，每一个环节他都了如指掌，他觉得质量绝对有把握，疗效非常可靠，他没有理由不信任自己。

4 月的雅加达，是木棉花盛开的季节，在炙热的阳光下，一朵朵木棉花怒放着，像燃烧的火炬。

印尼人用浓郁的风情接待着来自远方的客人，那热情就像燃烧着的木棉花一样充满着炽热。

对李一奎来说，这是一个陌生的国度，陌生的民族，陌生的风情。一切一切都充满了新颖和奇特。他无暇去游览巴厘岛旖旎的风光，无心去体味那异国的浓郁风情，他默默地滞留在博览会的展厅里，细细地考查来自世界各地的样品，他珍惜来之不易的机会，要尽可能地把别人之长带回去。

短短的十几天里，李一奎竟把参展的来自世界各地的数十个国家的展馆全部考查了一遍，不论是对自己企业现在有关还是无关的每个国家送展产品的性能、功效、销价、产地、厂家都明晰地作了记载。谁也不曾料到，这个有心人三年后把企业经营范围扩大了不知多少倍，而这次博览会对他有着多么大的启迪。

“镇脑宁”获得了雅加达世界博览会金奖！

当灿烂的五五星红旗在庄严的国歌声中升起在印尼首都上空时，李一奎感受到了作为一个中国人的骄傲，他手捧那金灿灿的奖杯，激动得久久不能平静。面对无数只伸过来的麦克风，他哽咽着只说出了一句话：“我将永远献身人类健康事业！”

电波载着喜讯，越过千山万水，传到东北通化，五药厂沸腾了！长白山沸腾了！东宝人终于以其坚韧不拔的精神，持之以恒的不懈努力，赢得了崇高的声誉。李一奎作为企业的带头人，又一次受到了人们发自内心的崇敬。

一连串的轰动效应

没有投入，怎能会有产出？李一奎认准了这个理儿。为了提高企业和产品的知名度，李一奎宁可在其他方面节衣缩食，在产品宣传上从不吝啬！他花钱有个原则，花多花少就看值不值得，效益如何。

1990年，在首都北京庄严的人民大会堂里，举办了一场由通化白山制药五厂出资赞助的“镇脑宁”杯桥牌赛。除了来自各地的桥牌名将和爱好者云集这里参战之外，竟有50多位中央副部级以上领导参加，丁关根、王汉斌……当这些人们熟悉的领导来到人民大会堂参加这场桥牌赛时，人们惊呆了——“镇脑宁”有如此巨大的魅力，使这些受人敬重的领导在百忙中光顾这里。当杨成武、杨得志、洪学智、饶正锡这些老同志为勉励五药厂挥毫题词时，李一奎激动得难以自己。作为企业家，他明白这场桥牌赛的价值。他的企业、他的产品赢得了无上崇高的荣誉。

这场桥牌赛使他在全国同行业中独领风骚。但他并没有就此罢手，而是扬旗擂鼓，再战京都。1991年，在北京又举办了“东宝杯”乒乓球赛。当来自全国各地的乒乓球队陈兵北京，一决雌雄时，通化白山制药五厂的名字和拳头产品“镇脑宁”，通过报纸、电台、电视台传遍了海内外，李一奎在北京又一次引起了轰动效应。

李一奎的脑子不停地转动着，他的经营思路越来越宽阔，他的经营舞台越来越博大。1992年末，在全国人民盼奥运的时刻，李一奎又独出一招儿，出资30万元人民币在北京友谊宾馆举办了一场高品位的“奥运之春”文艺晚会。邀来了国内著名的歌星、舞星、笑星韦唯、刘欢、那英、谢晓东、黄宏等，东宝集团以崭新的名字一下子传遍了京城，传遍了世界。

也是1993年，李一奎在东宝集团所在的通化县城，又一次引起了轰动——他决定出资100万元人民币赞助一所中学，改善办学条件，购置办学设备，让这所山区中学步入国内先进行列。这一义举使许多人不理解，甚至连他的同事都有微言。然而，李一奎自有他的主见。尊师助教，为振兴山区培养人才是企业的责任。他在班子会上说服了同事，在生产调度会上赢得了中层干部的支持，在全厂大会上得到了职工的理解。不久，东宝集团助教的事迹在全国引起了反响，被评为“全国尊师助教先进单位”。当李一奎出席“全国尊师助教先进单位表彰大会”，从当时的国家副主席王震手中接过奖状时，东宝集团此举赢得了多少社会效益，恐怕谁也说不清楚，因为它将永远载入中华民族尊师重教的光荣史册！

有人把这些活动称之为“赞助式”宣传，其实也对也不对。因为在李一奎的心里，这些，不仅仅是投入和产出的关系，他想的远比现在得到的更深些、更远些。

“借用式”宣传

这几年，东宝集团在通化、在长春、在北京举办了无数次文化体育活动，像“纪念毛泽东诞辰百年文艺晚会”、“春节文艺联欢会”、“厂庆焰火晚会”等，这些活动不仅提高了东宝集团的知名度，也给东宝集团带来了巨大的社会效益和经济效益。

李一奎的脑子不停地转动着，他的经营思路越来越宽，经营招数越来越

高。他从赞助文化、体育、教育等公益活动中受到启示，他开始琢磨起名人效应。做广告，不做则已，要做就要请名人。他一锤定音。可中国如此之大，名人如此之多，请谁呢？精明的李一奎盘算来盘算去，“镇脑宁”是专治头痛的良药，患者大部分是中老年人，让天真烂漫的儿童做广告不行，让充满青春活力的漂亮明星做广告也不行，他苦苦地思索着。突然，一个念头在他心中闪过，一个形象浮现在他的眼前，那就是请电视剧《渴望》中扮演刘大妈的演员韩影来做广告。电视剧《渴望》曾在全国引起过巨大反响，刘大妈纯朴善良的形象给人们留下极深的印象，请她做广告再合适也没有了。李一奎当即拍板，派人前往北京，经几度商谈，韩影同志高兴地决定为“镇脑宁”做广告宣传。

当中央电视台黄金时间里播出“刘大妈”那可亲可爱的形象，听到她那用京腔京味介绍“镇脑宁”药效时，人们都很信服，这则广告是成功的。当然，这里面倾注了李一奎的不少心血。

李一奎并不满足，他是个极善动脑的人。东宝集团出名后，上级和兄弟单位领导不时前来参观、检查指导工作，李一奎觉得这是难得的好机会。不论是国家、省市领导还是文化、体育、科研单位的领导来企业，他都安排人通过汇报来宣传企业和产品，扩大影响。善于总结的人又把这称之为“借用式”宣传。不管怎样说，这几招确实使企业的经营越搞越活。

生产经营活动中，启动市场是最艰难的：没有好的产品不行，没有好的销售不行，没有好的宣传不行，没有好的公关不行，没有好的思路不行，没有好的招数不行……这一切，归结到一点，就是没有人才不行，没有过得硬的队伍不行。

李一奎所以成功地启动了市场，就是由于他把以上的方方面面进行了“最优配置”，从而鼎力启动，达到了出人意料的效果。

第四章 合力兴盛

1. 为什么管理出效益

管理如何得心应手

一个聪明的企业家，他所关心的决非仅仅是产品，他更关心的是有利于企业发展的经营管理。

所有的东宝人都明白，仅有拼搏奉献的精神和先进技术，远不足以在国内外同行业竞争中决一雌雄。必须向管理思想、管理组织、管理手段、管理方法的现代化迈进。

李一奎作为明智的企业家，深深意识到了管理的作用。是啊，一个上千号人的企业，没有一套切实可行的管理办法是不行的。他开始潜心琢磨，从企业的特点、人员的构成、发展的趋势……反反复复地思考着，终于，制定出了生产、物资、财务、劳资、质量五大方面管理办法。

生产管理，是企业最基本的管理。李一奎没有陷于俗套，而是独辟蹊径，另有新招。他按照行业特点，设置了发酵、片剂、胶丸、口服液等专业生产车间；按照生产工序划分作业班组；按照工种对每个人都实行定岗定位。这是一套全新的管理体制模式，车间之间特色分明；班组之间作业明确；岗位之间责任清楚。管理起来，得心应手。

以生产“鲜人参王浆”、“脑心舒”、“产宝”、“保尔康”等产品为主的口服液车间，是五药厂的核心生产车间，产品质量是一流的，在国内外市场都享有盛誉。然而，有一阵子却连续发生了几起瓶爆伤及用户的事件。李一奎同车间领导一起，逐道工序地检查，终于发现这是由于封口时没有达到真空所造成。这不仅是技术原因，也暴露了管理上的问题。于是，围绕瓶爆问题在生产调度会上进行了管理因素分析，进一步发现了有工艺要求，无过细把关；有岗位章则，无监督检查；有促销措施，无售后服务等问题，找到了根源所在，便引导大家从爆瓶问题提高思想，增强管理意识，加强堵塞漏洞措施，使管理工作上了一个台阶。

发言权是怎样获得的

原材料是生产加工的基础。没有好的原材料，很难有好的产品。尤其是医药行业，对原料要求更高。因此，原材料的管理工作，在企业占有相当重要的位置。李一奎对原材料的组织、购进、贮运都要求得相当严格。他熟悉业务，对祖国数千种中草药材了如指掌。不论是南芎还是北芪，不论是东胶还是西贝，他都能说出哪种药材产于何地，生物特性，药理功能；何时采收，怎样加工，如何运贮，头头是道儿。有人说，我们李总不知哪来的精力，没有他不晓得的事！

也许还是因为他业务熟，所以在原材料把关上绝对在行。有一次，因为清理陈欠，从江西顶帐要回一批鹿茸。南方的鹿茸同北方的不同。这批原材料的样品拿回来检验，人们见鹿角大、分杈多，以为茸质一定好。李一奎拿起来细细一看，连连摇头。他向负责进料的人讲：这批鹿茸已经木化，不能入药。经他一指点，人们仔细观察，果然发现鹿角纹理粗，纤维化明显，是已没有药力的干杈。当然，这批药没有造成损失。不过这倒使李一奎意识到了生产管理不仅仅是一种行政手段，还需要有过硬的业务本领。所以后来他

提出了“提高整体素质”的要求，希望每一名职工都能胜任本职工作。

理财的学问

五药厂靠艰难创业起步，也靠勤俭持家守业。开源和节流，成为五药厂财务管理的两大环节。这几年，通过以药为主，开展多种经营，增加创收项目，经济效益连年成倍递增。日子好过了，有人开始大手大脚，花钱不在乎了。李一奎却不是这样，他认为，该花的钱一定要花；不该花的钱一定不能花；少花钱能办的事一定不要多花。他这样说，也这样做。

1993年冬季的一个夜晚，他和市体改委的一位领导连续乘车近10个小时从通化来到长春。他们拖着疲惫的身躯来到东煤宾馆寻找常驻这里的本厂销售员，却是人去屋空。

司机望着这简陋的房间，爱惜地对他说：“到省宾馆去住吧！那里条件好些，还可以洗洗澡、解解乏。”

李一奎摇摇头说：“我们就住这里，省一宿宿费，说不定一会儿他会回来，不然相互找又要耽误时间。”

就这样，这位年创效益数千万元的大企业老板，在这样一个普通房间里，盖着别人的被褥，睡在硬板床上，度过了一个免费之夜。第二天清早，当销售员从外地回到自己的房间时，他惊呆了，望着熟睡中一脸倦容的李总，他的心抽动了，他满怀敬意地悄悄退出了房间。

还是那年冬天，他和市直机关的一位同志来到长春，在省宾馆的大厅总服务台前，他细心地询问了房价后，要了一个里外套间。负责接待的同志不解地问道：“你们三人住一个套房只有两张床，怎么住法呢？”李一奎笑着说：“两个人住里间床上，一个人睡在外间沙发上；晚上睡觉，白天会客，一点不耽误，既省钱，又实惠，这不挺好吗！”。人们望着这位赫赫有名的东宝集团总裁，说不上是赞同呢，还是别有感触。李一奎是吝啬吗？不！他曾为赞助教育事业一掏百万，可他自己却宁肯睡在沙发上。这就是我们这位企业家的品格！

为了事业，节省每一个铜板。他的无言行动，为企业做出了榜样。春节前，正是企业转为股份制的紧张筹备阶段。李一奎为了征得有关部门的支持，带人在省会长春四下奔走。多少次误了饭时，多少次夜不能寐，跑了多少路，拜了多少门，求了多少人，随行的人员最清楚。有一次，为了找一位领导汇报情况，中午没有吃上饭，下午还有部门约他介绍企业情况。他顾不上饥肠辘辘，不停地奔走着、汇报着，直到晚上10点回到住地，又早已过了饭时。他歉意地对随行人员说：“真对不起，让你们也跟着挨饿。今天我请客。”说着，从兜子里掏出几袋方便面，用开水泡了起来。

此刻，谁能说什么呢？大伙心里都清楚，李总比谁都累、比谁都饿，可他却一脸诚意地跟大伙儿道歉。对这样的领导、这样的作风、这样把自己整个交给事业的人，人们怎能不打心眼里赞叹呢！

此刻，正是隆冬静谧的夜，窗外轻轻地飘着雪花。家里的职工也许早已安睡，可他们怎知自己的李总却在远离通化的长春市内宾馆里，一边吃着方便面，一边还在运筹着企业改成股份制后的宏伟大业呢！

榜样的力量是无穷的。李一奎以无可挑剔的风范行为潜移默化地影响着每一名职工，企业里逐渐形成了一种关心事业、热爱事业的良好风尚。

口服液车间的女工吕玉花，年仅二十几岁，善动脑，肯钻研，她发现用于实验的包装物一次性丢损浪费太大，便自己回收，并研究出一种更新办法。仅此一项便节省资金 36000 元。

开源节流，使企业财务管理不仅井然有序，而且通过严格把关，每年都为企业节省了大量开支，大大提高了经济效益。

2. 冲破旧体制的尝试

解放人的热情

从挫折和困境中走出来的李一奎，对旧体制束缚生产力、知识和人才浪费现象有着切身的体会。他决心创造出一个人尽其才，物尽其用，平等竞争，优胜劣汰的氛围，让生产力在五药厂得到最大发展。

于是，他顶着重重困难和压力，在劳资管理上连出几个高招儿，使企业的体制从根本上有了改变。

分配不公，是影响工人积极性的一个重要因素。但打破几十年来人们已经习惯的工资制度谈何容易。李一奎眼前仿佛是一座陡峭的高山，不搬掉它，工人的激情就永远受到压抑。搬掉它，自己就要承担巨大的风险。

李一奎思索着，权衡着，一个企业家献身事业的精神呼唤着他。终于，他拍板决定取消一线工人的8级工资制，实行无限额的计件工资，上不封顶，下不保底；机关科室实行目标管理，小指标百分制，奖金、工资按工作质量、数量、效益、出勤考核情况上下浮动，真正体现多劳多得。这是工人盼望已久的事情。当消息从厂部传到车间、班组时，全厂引起巨大反响，厂区一片沸腾。

望着摩拳擦掌、跃跃欲试的工人，就连一向沉稳的李一奎内心都受到了震动。

被压抑的热情一旦被解放出来，便会释放出巨大的能量。一线工人张会敏技术熟练，月工资超过400元，干得不好的连基本工资都拿不到。“镇脑宁”车间过去月产2000件，现在月产9000件，超额几倍完成生产任务，为企业创造出较好的经济效益。

旧体制不仅表现在不合理的工资制度上，也表现在浪费人才上。李一奎觉得，企业能不能有活力，关键在于能不能不拘一格地启用人才。他环顾自己的周围，不能不发出感叹！他们中有刻苦钻研、学有专长的技术人员；有头脑灵活、协调能力强的公关人才；有精明心细、善于管理的干将。可惜这些人或由于没有文凭，或由于没有干部身份，至今仍埋没着。如果把这些人挖掘出来，五药厂将是怎样的一幅情景啊！李一奎感到有一股热流在心底涌动。破除旧的观念和体制同样需要勇气和魄力。敢为人先才是企业家的风格。于是，他大胆地破除了陈规旧习，采取了全新的办法，干部要靠竞争上岗实行聘任制，真正做到能者上、庸者下。仅1988年一次调整，就有10名工人投标，有8名工人当上了各级干部，包括担任厂级领导，有20名干部下岗当了工人。这在当时，是一个了不起的举动！来自各个方面的压力，来自各个方面的传闻，几乎能令人窒息。然而，为了企业，李一奎默默地承受着，他相信自己的决策没有失误，一切将在实践中验证。

李一奎用自己的胆识和魄力，又一次赢得了赞誉。因为这些走上干部岗位的工人，没有辜负他和全厂职工的厚望，他们以自己的聪明和才智在新的岗位上创造了出色的业绩，展示了才华、能力和水平，足以说明有实力胜任肩负的使命。

震惊全厂的举动

“铁饭碗”和“大锅饭”也许是我国企业中存在着的最大弊端。李一奎经过深思熟虑，决定要彻底解除这个束缚企业发展的枷锁。

他严肃地向全厂职工宣布：五药厂没有“铁饭碗”，包括厂长在内一律实行聘任制。工厂有权决定职工的去留。1993年，从机关中抽调30名干部到生产一线劳动，明确讲清锻炼合格者回科室工作，不合格者就当工人。几名偷拿产品的工人被发现后，多少人说情没有用，全被开除出厂。此举一出，全厂震惊。那些机关里的工作人员感受到了改革的威力，再也不能像以前那样稳坐清谈了；而那些好逸恶劳、常犯小毛病的人也不得不收敛起来了，因为蓬勃发展的五药厂像湍急的大潮，一切泥沙都将被淘汰出去。

李一奎正是以他的远见和胆识，在劳动管理上采取了一系列的举措，才使生产力犹如脱缰的烈马，在商品竞争的战场上纵横驰骋。

3. 最重要的是质量管理

只有质量是王牌

质量管理，是李一奎最为重视的。

在激烈的市场竞争里，最为王牌的东西，便是产品的质量。没有上乘的产品质量，便没有竞争力。李一奎把追求产品的高质量，作为他参与竞争、开拓市场的首要目标。

李一奎开始下功夫增强职工的质量意识。

一个企业，要想有生气，要想有竞争力，要想蓬勃发展，需要的是质量意识的普遍提高。

而企业质量意识的提高，关键在于个人质量意识的提高。没有强烈的个人质量意识，便没有有竞争力的蓬勃发展的企业。

这是严峻的现实，这是最普通、最浅显的道理。

质量意识的增强，使得职工参与意识有了明显的提高。这种积极的参与意识，又为企业增添了活力。

为了创造自己的名牌，李一奎在实践中总结出了一套自己的质量管理办法。他要求全厂职工要把好“进料、加工、分装、包装、灭菌”这五关。

“产宝”的一部分原料药来自南方的一座城市，有一批来料由于长途运输，密封不好，染菌指数超过了规定标准。李一奎立即组织力量，采取措施补救。但由于贮运时间过长，无法奏效。李一奎当机立断，为了保证产品质量，宁肯损失也倒掉不用。

“镇脑宁”是五药厂的名牌产品，为了达到国家颁发的装填标准，李一奎亲自深入车间示范作业，每粒胶囊克重误差不得大于0.025克。这是一个多么精细的工作！在已售出的数百亿粒胶囊中，至今还没有发现一粒低于标准。

“镇脑宁”是纯中药制剂，其中一味重要的原料便是猪脑粉。猪脑是一种极易染菌的原料药，用它配制的药物不仅含有酶菌，而且含有杂菌。李一奎便组织技术人员攻关，通过加大干燥度高温灭菌，原料和成药双重灭菌等办法，解决染菌问题。为了使产品真正无菌，他决定不惜重金，每批货都要运送沈阳、公主岭等地进行钴60射线灭菌，使产品通过国际GMP标准检测达标。挑战没有绕开“产宝”、“镇脑宁”。

机遇也同等地留给了李一奎和所有的东宝人。

如今，“镇脑宁”、“产宝”、“鲜人参王浆”获得多项国内外殊荣。东宝人谈起他们的企业灵魂和精神支柱，依然是从历史深处走来，并将指向永恒的两个字：质量。

因为，那些曾为金牌付出过思想和劳作的人最清楚：这上面熔铸着东宝人的强烈责任感和质量意识。

走自己的管理人才造就之路

随着企业的发展，管理人才的匮乏及其素质的低下已远不适应市场经济的需要。李一奎知道，一个现代化的企业，没有一批具有较高素质和管理才能的人是不行的。但五药厂建立不过几年，这个在艰难中起步的小厂，一下

子上哪里去寻找那么多适合自己需要的管理人员呢？

李一奎沉思着，几种方案在心里比较着，他觉得还是分三步走比较合适。人才的培养，还要靠自己为主，走一条自己造就管理人才之路也许是企业长久之计。

经过推荐考核，把基本能够胜任的人提拔到各级管理岗位上，边干边提高，这是解决管理人员不足的最直接办法。

荀桂春，是位年仅 30 岁的女同志，在生产一线时工作认真，掌握技术快，而且原则性强，又善于团结同志。李一奎认为这是一个有培养前途的好苗子。于是大胆地把她提到口服液车间担任主任。并亲自传授她当车间主任的要领，支持她大胆开展工作。荀桂春果然没有辜负期望，工作抓得有声有色，车间生产形势一直很好。

张凤兰，也是一位 30 多岁的女同志，话语不多，却颇有心计，工作非常踏实。李一奎把她提拔到二车间担任主任。二车间主产品是“镇脑宁”，直接关系到整个企业的经济效益。面对如此沉重的担子，张凤兰抓根本，讲效率，使车间很快发生了变化，不仅产品质量好，而且产量直线上升，每月的产值都超过千万元。

王敏，是位性情开朗、工作认真泼辣的女同志。李一奎慧眼识珠，把她提拔到发酵车间担任主任。她一上任就带领工人改设备、抓检测，使车间出现了新气象。几年来，从不计较苦和累，在车间里同工人摸爬滚打，为企业的发展作出了贡献……

这些人才的脱颖而出，当然是李一奎善于发现、善于使用的结果。但他觉得，这只是暂时缓解了一下企业管理人才急需的矛盾，从根本上来说还要有更多更高层次的管理人才，才是企业长盛不衰之举。

于是，他采取了送出去培训的办法。在自己的企业里，选拔年轻有为，具有一定文化基础，又有培养前途的干部和工人到吉林大学、长春中医学院、延边医学院、长春医药学校等院校进行深造。这几年用于培训的费用就高达几百万元，先后选送培训人员达 40 多人。他们之中有的攻读制药技术，有的选学企业管理，有的专攻检测分析，都做到了学有所长，回厂后在工作中都成了骨干力量。

市场的竞争，是技术的竞争，从根本来说，还是人才的竞争。李一奎认为拥有人才是企业实力的象征。这几年，他通过各种方法招聘人才，引进人才，使企业走上了兴盛之路。

依法治厂靠什么

管理需要人才，但也需要制度。李一奎走访了多少企业，查阅了多少资料，他像一只不知疲倦的蜜蜂，广采花粉，精心酿制自己的纯蜜。他要拥有一套完全符合本企业情况的管理办法，他不能不为此付出巨大的劳动。

从生产、经营到财务、行政、后勤，从机关、车间到班组、岗位，像一个网络一样，他把管理工作渗透到了每一个层面和微点。

有章可循，有纪可守，他在依法治厂道路上开始了新的探索。

为了使药厂成为一个文明生产单位，他下令严格禁止吸烟。这对于大多数职工来说都很理解，也十分认真地遵照执行。但对少数人来说，无论是心理上还是行动上都难以接受。李一奎认为，吸烟不仅有害健康，也危及工厂

的安全，必须按章办事。一位科长在办公室里吸烟，被点名批评；两位副厂长在室内吸烟，被罚款并在调度会上通报。有人说，李一奎太不讲情面了。可他却认为，这面子给不得，都不遵守厂纪，管理如何能有起色？

有一位销售员，出差坐软卧。李一奎知道后，同他耐心地进行谈话，指出虽然你有特殊情况，但财务管理制度是不能违背的，如果我们的销售员、业务员和其他职工出差都坐软卧，那我们的财务制度还要它何用？这位销售员承认了错误，并自己报销了车费。

经过几年的教育，如今在东宝，法制观念增强了，企业走上了正轨。人们说，李一奎治厂总是与人不同。

4 . 团结与榜样的力量

心正 · 身正

通化，三面环山，绿水相绕，是座美丽的山城。盛夏，满山的杜鹃竞相开放，一簇簇、一片片，姹紫嫣红；浑江犹如一条飘带，波光潋滟，缓缓从城中流过，给人一种秀美之感。

此时，我得悉，一位来自北京的总编辑专程到通化采访李一奎。我作为主要接待人员，驱车来到东山宾馆，参加了这次长达5个小时的采访。

李一奎平素话少，不善言表，从不披露自己的往事。但今天兴致特别好，侃侃而谈。他动情地讲述着去北京上大学，回山区药厂从事技术工作，VC车间被迫下马，含泪受聘造纸厂，含辛茹苦创办五药厂的经历……

屋里静极了，静得能听得见录音磁盘转动的沙沙声窗外万家灯火，习习的晚风吹来，把那轻柔的纱帘，刮得微微摆动……

我和那位总编辑对坐在沙发上，吸着烟，入神地聆听着，被李一奎那充满艰辛和坎坷的经历所触动，引发了无限的遐想和沉思。是啊，他起步之初，就如同额尔敏河那样曲折，然而实践磨练了他的意志，培育了他的本领，增长了他的才干。

“一奎，请谈谈你究竟用什么办法，把大伙儿凝聚在一起，跟着你一心一意创大业的呢？”总编辑插话询问。

李一奎没有犹豫他说：“我觉得，不论在一个单位还是一个企业，作为领导者，最主要的是人要正派，心正、身正。所谓心正，就是对人、对事都要出以公心，要一碗水端平，不能有亲有疏。身正，是要严格要求自己，处处作表率，多看别人长处，特别是团结好班子成员，当好‘班长’”。

李一奎是这样认识的，也是这样实践的。在同他共事一年多的实践中，足以令人心悦诚服。每当回忆起一些同事向我介绍他的情况的时候，仿佛历历在目。

五药厂原党委书记李洪喜，是个实干家。从小受苦，当过村干部、乡干部，为人老诚实，有啥说啥，对人对事，从不会耍心眼，而是一锛一斧子的脚踏实地的干。虽说没有多少文化，可有股子钻劲。他来到五药厂，像头老黄牛，一天到晚，不着闲地干，从不说苦、不叫累。对当时担任厂长的李一奎，全力支持其工作。这样好的人品，是难找寻的。

李一奎对他从心里敬重。遇有大事从来都是一起商量，一起拍板。1985年，他们接管濒临倒闭的造纸厂，力挽狂澜，扭亏为盈，并改建转产创办五药厂。这在于他们有一个共图大业、能打硬仗的领导班子，而领导班子的关键，在于书记和厂长的亲密无间的合作。

李一奎从不以厂长为“指挥中心”而自居，他自觉尊重党委的意见，接受党委的监督。对书记李洪喜更是视为自己的师友，相敬如宾。

李洪喜从不以“政治核心”为资本，他全力支持李一奎，他说：“在企业，放在头等位置上的应该是生产、是经济效益。没有生产和效益的单位是贫穷的、落后的、愚昧的。”

书记和厂长风雨同舟，真正拧成了一股绳，同唱一台戏。因此，无论是生产经营，还是思想政治工作；无论是处理外部事务，还是加强内部管理；无论是决策之前，还是决策之后，书记和厂长都是配合默契，步调一致。遇

到困难，携手而上；碰到重担，两人争挑。书记和厂长形成合力，使企业出现了大发展的喜人局面。

1988年12月，李洪喜因积劳成疾，不幸病逝。李一奎深为失去老战友、老搭档而痛惜。追悼会上，李一奎怀着无比沉痛、无限崇敬的心情，缅怀李洪喜同志的业绩，号召五药厂全体职工向李洪喜同志学习。说到动情处，李一奎哽咽无声，极度悲恸，使在场的所有人无不感动落泪。

李一奎兼任党委书记后，处处以老书记为榜样，严格要求自己，思想和生产经营都抓得有声有色。以后的每年清明节，李一奎都要祭扫老书记李洪喜墓。1992年春，又派人选购上等石料，为李洪喜精心刻制了墓碑，让东宝职工世代铭记为企业发展作出过突出贡献的老书记。

众人拾柴

现在的康宝龄公司总经理宋瑞，年轻、聪明、能干，原本是工人。李一奎看他是个好苗子，调到销售科搞经销工作。他脑瓜活，点子多，肯吃苦，善学习，工作很出色，很快又被提拔为科长、经营副厂长。他潜心研究市场学、经营学、商品学、公关学，不断拓宽自己的知识面，并在实践中应用。在长春、福州，北京等地的销售活动中，以其出色的工作，使企业和产品的知名度大为提高，并打开了局面，闯出了路子，被通化市、县授予“销售大王”称号。

现在的化妆品公司总经理于永利，也是工人出身。他头脑冷静，反应机敏，处事沉稳，李一奎把他提拔为主管行政的副厂长。他兢兢业业，任劳任怨，在繁杂琐碎的事务性工作中，默默奉献。由于他的精心操持，不仅减轻了李一奎的负担，也为企业的管理做出了很大贡献。

党委副书记杨青，是个谦虚谨慎、实实在在的人，不论把什么工作交给他，他都会踏踏实实地去完成。这几年，他还分管基建工作，每年都有大量的基建任务，他从不叫苦，从不喊累，总是默默地辛勤耕耘着，为企业的发展做出了有目共睹的奉献。

吕海章和兰心集，算是班子里边的两位中年副厂长。吕海章，精明干练，曾在河南分厂工作两年，回来后主管经营，由于他的积极开拓，销售工作一直搞得有声有色。兰心集，曾是五药厂的党总支书记，后来主管生产。他办事沉稳，为人忠厚，不仅自身素质好，而且极有组织协调能力。如今他被派到山东威海新建的东宝药业公司，独挡一面地进行工作。

还有一位女副厂长，叫王凤兰，当过技术科长、质检科长，长期从事技术工作。虽说也是四十多岁了，但工作积极，大胆泼辣，那个遇事叫真劲儿，对工作负责劲儿，不能不叫你从心里钦佩。

还有周振发、丛福义、高泽生……都是些有事业心、有组织能力的好同志，他们在各自分工的岗位上，努力开拓，奋力进取，为五药厂的发展立下了功劳。

领导班子集体的智慧和力量是不容置疑的。但一个班子的好坏，有没有凝聚力，能不能带领大伙办好事业，关键还是这个班子的一把手。

李一奎说的心正、身正，对他来说，是恰如其分。他正是靠的一身正气，赢得了人们的信赖，赢得了各界的支持，赢得了事业的兴旺！

作为共产党员，他对信仰的忠诚，对事业的执著，对自身的严格磨练，

对工作一丝不苟的献身精神，都是无可挑剔的。

李一奎的事迹，不仅在五药厂有口皆碑，在通化城也是广为传颂的。

雪夜疑踪

那是隆冬的一个夜晚，寒风刺骨，大雪纷扬，我和值班经济警察在厂区巡逻。突然，发现正在建设中的康宝龄公司工地上有几个人影在晃动。能是谁呢？在这隆冬的夜晚，风雪弥漫之中，在这空旷的工地上！我们匆匆赶了过去，不禁惊呆了，原来是我们的董事长李一奎。

他刚从国外归来，从长春下飞机，乘坐了近 10 个小时的汽车路过这里，没有来得及回家休息，便直接到工地察看工程情况。

康宝龄公司是东宝和马来西亚的合资企业，也是东宝集团首次同外商合作建厂。为了这个企业的筹建和发展，李一奎花费了不知多少心血。不用说立项、寻找合作伙伴和进行艰苦的业务洽谈，就是确定厂址、工程设计、施工建造，也没有一处不凝结了他的心血。

为了加快厂房建设，即便是在国外他也时时牵挂着工程的进度和质量，因为马来西亚客商不久将要来华考察。他希望到那时，这里不再是一片旷野，而是一个崭新的厂区。

在越洋电话里，他曾不止一次地关心询问。哪一垛围墙的走向，哪一个门窗的摆放，他都铭记在心，了如指掌。

他仰望着这座拔地而起的高大厂房，心里踏实了，脸上露出欣慰的笑容。他向走在身边的分管基建的副厂长杨青征询着、指点着……

钱是身外物

在当今的社会里，有些人把金钱看得很重。一切为了钱，一切围着钱转。李一奎却不然，他把钱看得很淡。

那还是我刚来厂不久，为了表彰李一奎为国家做出的贡献，上级奖励他 54 万元人民币。54 万元，对于一个普通人来说，简直就是一个天文数字。然而，对于李一奎来说，面对这巨额的奖金他没有丝毫的动心！

他想起了和他一起共事的班子成员，每个人的脾气、秉性、长处、短处，他都了如指掌。在创业初期他们一起相互帮助，支撑着这摊事业；在拼搏发展中，他们一起历尽艰难，使东宝走向辉煌。八载的风雨同舟，肝胆相照啊……

他离不开朝夕相处的同事，同事们也离不开他！

他想起和他一起共忧患的全体职工。困难时，和他一起共创业；成功后，同他一道共守业。八年风雨历程，心相通，手足情，他把自己从来都置身于平民之中。

他决定，把奖金分给全体职工！

群众哗然了！

五药厂沸腾了！

有人说李一奎傻，上级发的奖金，名正言顺，凭啥不要？！

有人说李一奎不缺钱，可你也许不知道，他年迈的父母至今仍在柳河乡下需要他奉养；他亲属中多数在农村，仍然需要他来资助。

他心里装着的是事业，是同事，是员工……

他一言九鼎，谁说也没用，奖金按着他的意愿分给了各级领导，发给了全体职工。看到员工们的笑容，李一奎舒心地笑了。

士为知己者死

如果说李一奎把奖金分发给职工引起了轰动效应，那他把政府分给他的三室一厅新居室让给科技人员则成为通化的又一大新闻。

谁都知道，城市里住房多么紧张。在通化，得到一套新居室是多么不容易。

通化市从关怀知识分子的良好愿望出发，新盖了几栋面积较大、标准较高的住宅楼，分配给那些有突出贡献的知识分子。李一奎作为有突出贡献的科技实业家、高级工程师，分到了一套 125 平方米的新居室，他的亲朋好友都为他高兴。

这套新房，不仅地理位置好，而且环境优美、交通便利、设计合理。很多人羡慕得不得了。能到这里居住，真是一辈子的福气。

李一奎领到房产证，从心里感谢政府对他的关怀。他望着这宽敞明亮的住宅，回想自己居住过的山村草房，心里不无感慨！

望着，想着，他的心里不知被什么触动，思绪又飞回了遥远的过去。

他是个出色的技术人才，但同时又是一个难得的厂长。他想起了那些和他一起选题、一起立项、一起攻关的知识分子们，有的进了中级职称，有的进了高级职称，他们在企业里发挥着重要的作用。他们的工作环境、生活条件虽然有了较大改善，但有的依然相差甚远。但他们从不计较，甚至都不肯言语一声，依旧似老黄牛一样，默默耕耘着、奉献着，这就是中国的知识分子！

深明事理的李一奎不能不为之心动！这个情义无限的关东汉子，又一次作出了令人震惊的决定：把房子让出去！

他同爱人程春虹商量：“咱家现住的房，虽说也不宽绰，可还能将就，把分到的这套新房让给最需要的人吧！”

程春虹是个通情达理的贤慧妻子，她懂得丈夫的心，对他做出的决定，她从来都是尊重的。她点头表示赞同，可让给谁呢？她轻声询问着丈夫。

“给高泽生！”

李一奎经过考虑后表态说：“老高已是五十多岁的人了，是侨属，又是高级工程师，咱厂的业务骨干。从建厂到现在，选项目，抓攻关，搞开发，没少出力。老实巴交的，在荣誉、待遇面前，不争、不抢、不闹，总是闷头干。这样好的老同志，不给他给谁！”

程春虹高兴地拍手称赞：“对！就是要鼓励那些劳而苦干的、有贡献的！”消息传开了！

人们心悦诚服！

高泽生，这个毕业于中国科学院的老知识分子，闻讯后竟激动得泪流满面。他的儿子正要筹备结婚，而苦于没房，全家正犯愁呢，可他却没有吭声，没有向组织提一点困难。他做梦也没有想到，李一奎会把分给自己的新房让给他！

老俩口子激动得一夜未眠！

几天后，在祝贺他乔迁新居的喜筵上，当他和人们碰杯时，人们看到那

大滴大滴的泪水从他的眼眶中涌出，那是激动的泪，感触的泪，这个从不沾酒的老知识分子，那一天高兴得竟破例干了三大杯！

他人未醉心已醉，从心窝里喊出一句话：“士为知己者死！”

在场的人，哪一个不被李一奎的淳情所感动！有这样的领导，谁还能不舍出全力！

重要的话题

窗外，灯火依旧，微风徐吹，我收拢了思绪。

李一奎和总编辑的谈话已进入尾声，他们谈论着的依然是班子、核心、凝聚力的问题。

这是一个多么重要的话题啊！

如果说，今天东宝的事业已开始走向辉煌，那么在众多的因素中，最重要的莫过于东宝有一个好的领导班子，这个班子有一个好的班长——李一奎。

在企业发展过程中，李一奎始终把同他创业的上上下下、大大小小的掌权者和普通职工，视为至亲的伙伴关系，他对那些为事业振兴作出过贡献的人，哪怕是出过一点点主意的人，都视为有功之人。为此，在工作上，他支持他们，信任他们，使用他们，为他们的聪明才智，提供一个施展宏图大略的机遇。

而他自己，却是一丝不苟，严以律己，宽以待人。

心正，身正，这就是堂堂正正的李一奎。

他靠这身正气，赢得了人们的信赖和敬重，带领东宝走上辉煌的里程。

一个企业能否兴盛，是由诸多的力量能否综合发挥威力所决定的。李一奎和他的同事们、职工们，正是把管理的力量、知识的力量、精神的力量、改革的力量、质量的力量、人才的力量、法治的力量、团结的力量、榜样的力量……努力综合发挥到最大。而这种“综合”关键还是管理之方。可见，有了好的管理，形成一种独特的、锐不可挡的合力，兴盛还有什么问题呢？！

第五章 规模跨越

1. 发展规模经济的探索

两个小厂的起死回生

那还是在建厂初期，当人们还沉浸在“鲜人参王浆”创造了较好的经济效益时，李一奎的心里就萌生了一个念头：“立足山区，面向市场，发展规模经济”，增强企业的竞争力。

他把目光瞄向了二轻系统内的县木器厂。

这是一个累计亏损 52 万元，濒临倒闭的小型集体所有制企业。设备陈旧，工艺落后，产品不对路，工人已经许久没有发放工资了。当听说五药厂要兼并这个企业时，人们的目光里充满了疑虑，内心里的感受是一片迷茫，他们不知道自己的命运将会怎样。

而来自五药厂内部的压力更是难以表述。有的人嘴上不说，心里却嘀咕着一百个不愿意；有的人则公开表态，咱们苦巴巴的折腾，好不容易熬出个温饱来，又要拣个穷包袱给自己背上，这图的是个啥呢？

李一奎理解职工们的心情，他比谁都更知道眼前这日子是来得多么不容易！可他深知自己的企业在商品经济的海洋中是一艘多么经不起风浪的小船。如果只满足于靠一个品种创造的微利，企业怎么能够长足发展、跨跃腾飞呢！”“不，我们绝不能束缚自己！”他斩钉截铁地说：“我们不止要兼并一个木器厂，还要把与它毗邻的人造板厂也买过来！干一番大事业，就要有一个大舞台！”

李一奎不愧是一个开拓型的企业家。他说服了自己的同事，终于以 52 万元的代价兼并了木器厂，以 48 万元的筹码赎买了人造板厂。这两个亏损以至将要倒闭的企业，从此划入了通化白山制药五厂的序列。

有人嗤之以鼻，有人说风凉话，有人说李一奎犯傻，也有人替李一奎捏着一把汗。不用说这两个亏损企业百十万元的外债咋还，这两个企业百十号人的工资咋开？人们用不同的眼光瞧着，看结果到底怎样。

李一奎不动声色。没准的话儿他不说不说，没把握的事他不不做，没影的愿他不许。在人生的道路上，他从来都是一步一个脚窝，实打实凿地画着自己坚实的轨迹。

面对兼并企业职工那充满期望的目光和五药厂战友们信赖的眼神，李一奎深感肩上担子的沉重，他思谋着，筹划着，比较着，终于他拍板定音了。

对这两个兼并过来的企业实行大刀阔斧的改组、转产。将其改建为五药厂的辅料分厂，专门生产制药的辅助材料和药品包装物，如药盒、药箱、胶囊及安瓶等。

人们惊呆了：这个决策是那样的突然，又是那样的意外，谁都没有想到已经有过几年生产史的木器厂和人造板厂从此结束了。这些机器设备虽说陈旧老化，可还能将就着用，难道都扔掉？不太可惜了吗？那些久已习惯木器加工的工人，对着摆弄惯了的设备更是心里充满了依恋。

然而，这些都没有用。李一奎就是要取消那个作坊，打破旧的机制，用全新的模式改变这里的旧貌，一切要从头开始，重新迈步。他要使这两个企业成为五药厂不可分割的有机组成部分，在发展商品经济的浩瀚长空里一起腾飞翱翔。

经过一年的运行，奇迹出现了。这两个被兼并过来的企业改为辅料分厂

后，设备变了，工艺变了，产品变了，人的精神面貌也变了。工人们以前所未有的激情投入到忘我的劳动中去，生产力得到了极大的解放。还清了这两个企业赊欠的 90 多万元欠款外，当年盈利 100 万元。

人们信服了！不管你愿意还是不愿意，这是事实！李一奎以他的远见、胆略和魄力使这两个将要倒闭的企业起死回生，并创造了百万收入，也为他在发展规模经济的道路上迈出了坚实的一步。

敢开兼并的先例

企业是社会经济的细胞，而人则是组成企业的最基本的因素。企业的亏损倒闭，使劳动力失业、闲置，必将造成社会的不稳定因素。

李一奎在兼并了木器厂、人造板厂之后，人们从实践中体会到了它的含意，不只是挽救了两个企业，更重要的是有着不可估量的潜在的社会效益。

1987 年，对通化的国有企业来说，是一个不寻常之年。原材料价格上涨，能源水电费用增加，产成品市场滞销，不少企业处境艰难。坐落在市区的通化县食品厂，是一家老国营企业，由于种种原因，产品积压，生产瘫痪，负债 75 万元，数度公开招标，竟无人敢接，成为“老大难”单位。

李一奎听说后，陷入了深思。他所在的五药厂是一个集体所有制企业，兼并的木器厂和人造板厂也都是集体企业，这没有什么大问题。如果把食品厂兼并过来，体制上有差异，在当时我们的国家还没有先例，会不会有副作用？他认真地考虑着。他觉得，对于一个企业来说，无论它是全民所有，还是集体所有，关键在于它有没有存在的价值，能不能为社会创造效益。如果它连生存都很困难，谈何贡献？如果我们把它接过来，通过技术改造，让它能够为社会创造财富，有何不可？

他考虑成熟了，决心也就下定了。他慎重地召开了领导班子会议，阐明要兼并国营食品厂的意义和目的。他着重说：兼并这个企业与前两个不同，食品厂地处市内，交通方便，信息灵活，工人素质也较高。这就为我们在市区增设了一个窗口和阵地，为我们从山沟走向城市开辟出一条道路。

他的意见得到了班子成员的一致赞同。在通化，五药厂开创了集体企业兼并国营单位的先例。这自然又成为人们关注的焦点和热门话题。

李一奎通过大量的市场调研，决定把兼并过来的食品厂改为五药厂片剂分厂。他亲自选定产品，亲自考察设备，亲自指导生产。他同工人们摸爬滚打整整苦干一年，又一个奇迹出现了。这个多年亏损的企业，还清陈欠 75 万元后，还剩余 100 多万元。当工人们第一次开满薪，第一次拿到奖金时，整个分厂都沸腾了。

寻求国际合作伙伴

为了了解国际市场的需求和不断变化的趋势，也为了寻求更多的合作伙伴，李一奎开始走出大山，踏上通往国际市场的征途。

在德国，那个遥远的国度。当豪华的波音宽体客机降落在柏林机场时，映入李一奎眼帘的完全是陌生的景象。宽阔的街路两侧是鳞次栉比的高楼大厦，静静流淌着的莱茵河在阳光下泛着银波。李一奎无暇去浏览这异国的绩旋风光，他把全部的精力都投入到业务洽谈和考察上。

西门子，这是一家历史悠久的德国公司。它研究制造的精密机械曾风靡世界。李一奎仁立在这家公司的产品展窗前，望着那一次可同时印刷六色的

设备，羡慕得久久不肯离去。他是一个企业家，深知包装对产品在市场竞争中的作用。他多么希望自己的企业也能拥有一套这样先进的设备，把产品包装得更漂亮些，在市场上更加引起人们的垂青和注目。然而，标价上巨额的马克，令他眩晕得不能不痛惜地离去，他暗下决心，迟早要引进这样的设备。事隔六年，李一奎兑现了自己的诺言，当海德堡多功能印刷机从遥远的德国运抵山城通化时，他欣慰地笑了，笑得是那样的惬意，那样的自豪！

雅加达，那千岛之国的首都。他没有像别人那样去观赏闻名于世的烟波浩渺的斯腾湖；也没有去光顾动人心魄的阿斯加拉火山，而是整日滞留在展馆里，对着来自世界各地的名牌产品细心地琢磨。他要把别人的好的东西全部存入自己的记忆档案中，带回去以便消化借鉴。

当“镇脑宁”荣获印尼雅加达国际博览会金奖的消息传出时，李一奎激动之余，立即抓住这一机遇，面对众多的订货者，他冷静地分析着、筛选着，终于选定了具有一定经济实力和知名度的印尼宝马公司作为合作伙伴。通过这家公司，把自己的拳头产品打进了印尼市场。

办合资公司和海外公司

9月，长白山已经是五花山的季节。红红的枫叶，黄黄的刺秋，掩映着一串串、一簇簇的山葡萄、山丁子和笃斯越桔，到处都散发着醉人的馨香。在这丰收的季节里，五药厂迎来了来自马来西亚的客人。

以洪俊彬总经理为首的马来西亚环亚集团代表团飞越千山万水，慕名来到这长白山麓的通化白山制药五厂，真诚地期望进行友好合作。

李一奎和他的同事们热情地接待了来自远方的客人，坦诚地介绍了五药厂的发展史和现在的情况。

客人参观了厂区，参观了生产线，参观了产品展室。面对花园式的厂区，现代化的生产设备，国内外闻名的拳头产品，发出了啧啧的赞叹声！他们对五药人艰苦创业，8年的辉煌业绩表示由衷的钦佩。

经过几轮会谈，双方达成了协议，在通化建立中国通化康宝龄有限公司，主要生产具有世界先进水平的高科技营养保健食品——糙米胚芽素。由马来西亚环亚集团提供技术和设备，五药厂提供厂房和人力，双方按投资比例分成。

康宝龄公司的建立，使五药厂迈出国门，有了第一家合资企业。同时，也使五药厂在马来西亚进一步提高了知名度。

初冬，李一奎和副厂长宋瑞应邀访问马来西亚。

此刻，长白山区已经是冰封万里。然而，马来西亚首都吉隆坡却依然是木棉盛开，芳草如茵。

李一奎此行主要是同环亚集团进一步商榷合作事宜。他的思路，他的目光，早已飞出国界，他要把自己的企业推向更广阔的世界舞台。

值得庆幸的是，在吉隆坡他又结识了一位马来西亚商界巨子——联通行董事长曾钦泉先生。

几度接触，几番交谈，也许是李一奎的质朴，也许是他执著的事业心，使曾先生对这位来自中国大陆山区的企业家产生了无比的好感。双方商定，合作在马来西亚建立直销公司。

李一奎使自己的企业朝着规模经济方向又迈出了一大步。

2. 缩小城乡差别的壮举

他要兼并恒德村

奋斗的结果不只是疲劳。奋斗的过程中就蕴藏着无限的乐趣。站在大海边的人，是永远也不能体会到冲浪者的乐趣的。人生就应该有声有色。五药厂发展到如此兴盛境界，厂长李一奎是不是可以卸下肩上重担，停一停，歇一歇呢？

可他是个永不知足的人，对事业的执著追求又使他开始酝酿下一步……

李一奎要兼并恒德村了！

方圆十里都归了五药厂！

消息传开，人们为之振动！“兼并一个村？就是那个穷得叮当响的村子？这李一奎是咋想的？”

“就是嘛，怪事儿！”

1992年夏天，烈日当空、天气炎热，通化人却奔走相告，纷纷传递着一个消息：李一奎提出，要将五药厂所在地恒德村整个儿兼并过来。这事，人们觉得新鲜，可也透着不解。企业兼并农村，在中国毕竟是新鲜事儿。

别说是通化人不理解，听着这消息，五药厂职工也有些担心：这恒德村有近千口人，几万亩土地，可人均年收入仅仅700多元，说是穷得叮当响根本不过分，这么大的包袱，我们负担得了吗？再说，工厂和农村掺和到一块行吗？下这么大的赌注，李厂长是怎么想的呢？

这事还得从头说起。

古老的关东大地具有悠久的历史，素有“渤海古国”之称，骠悍善战的满族人也是从这儿发祥、入关建立清王朝的。据说，出天子的地方有龙气，不管传说是否有根据，但关东大地的确是人杰地灵、土地肥沃、物产丰饶，狂风大雪锻炼得人们勤劳、善良、直爽，透着豪迈，有股闯劲儿！

可是，地处中国东北一隅的这片土地，因为多方面因素的局限，造成在改革开放中人们改革意识相对薄弱，商品经济意识相对淡薄等落后局面。在沿海地区、上海浦东特区如火如荼地掀起商品经济热潮，经济迅猛发展的时候，东北的形势则相对显得平静。尤其是农村，许多农民仅仅满足于：吃，足于填补肚皮；穿，足于遮寒避冻即可，根本没有想到自己与别人的差距越来越大！而更多的人则是想富却又找不到出路！

令人欣慰的是，这片土地上也有许多有志之士正为家乡故土的经济发展和腾飞而日夜操劳，四处奔波。他们像一只只领路的头雁，带领人们致富发家。年轻的企业家李一奎正是这些志士中的一员，他的事业蒸蒸日上，而他不但立志要搞好企业，而且还要进行多方探索，走出一条以工带农，工农商结合，全面发展的新路。他试图以铁一般的事实改变人们落后守旧的思想，树立奋斗开拓和深化改革的意识。怀有这样远大的抱负，他牵挂着的就不止是一厂的天地了，他要在中国创造一个新的模式。

李一奎热爱自己的事业。为此，他可以呕心沥血，毫无怨言。但他更热爱生育、养育了自己的黑土地，热爱信任他、鼓励他的人民。这个长白山的儿子，对故乡有着深厚的感情。然而家乡的穷困落后，父老乡亲的艰难生活，让他心情沉重，常常夜不能寐！在企业富裕兴旺的几年中，他曾不断地捐资给恒德村，但是，救济对这片极端贫瘠的土地，无异于杯水车薪，无济于事，

而且还有故乡柳河呢？还有周围那些乡村呢？怎样才能从根本上改变家乡的穷困状况呢？他面对长白山的崇山峻岭，苦苦地思索着出路。

恒德村其实是个很美丽的村庄。一片肥沃的黑土地，人们日出而作，日落而息，男耕女织，老人憩息，稚子嬉戏，有清澈的河水蜿蜒流过，远处青山如黛。若是在古代社会，倒真有些田园诗意、世外桃源的味道。不过，时间已进入20世纪90年代，这种封闭自守的生活早已不合时宜，更何况村民一年到头忙忙碌碌，却只能落得下年的口粮，经济收入更是微薄，贫困的生活还谈何诗意呢？

恒德村也是个自然条件相当不错的地方。它拥有3万多亩耕地和山林，且不说脚下那一望无际的黑油油的土地，肥沃得握在手中简直可以冒油，和那条奔腾不息的二密河，单说这横亘无涯的长白山，就蕴藏着丰富的自然资源：上千种植物，数百种动物，人工培育的人参、鹿茸以及纯净甜美的矿泉水。这些都是取之不尽、用之不竭的宝藏，长白山其实就是一座堆满宝藏的金库！

这里的风光是那样的秀美，这里的物产是那样的富饶，这里的土地是那样的肥沃，这里的乡风又是那样的淳浓。

然而，多少年来，这些宝藏就这样白白地搁置着、浪费着。未开发的宝藏、未开垦的处女地等待着人们，而恒德村的人们守着这座宝库，却找不到开启大门的金钥匙。这真是守着聚宝盆却穷得没饭吃！

每每看到村民们奔波忙碌却又收入甚微，每每看到他们简陋低矮的房舍，每每看到老人们干枯消瘦的双手和孩子们天真烂漫的笑颜，李一奎的心中就顿感沉重。

他曾不止一次漫步在恒德村头，面对林木葱郁的八宝沟出神，也曾不止一次伫立在二密河畔，那奔腾的涛声引发他无限的感叹！他的眼前曾不止一次浮现出自己去西德、瑞典考察时所看到的情景：

同样是农村，同样是种麦养瓜，可人家的生活水准与故乡的农民生活简直不可同日而语！在生长着郁郁葱葱的庄稼、果树、蔬菜的农田旁边，矗立着的并不是国内常见的那种挤满低矮简陋农舍的小村庄，而往往是一幢幢高大宽敞、种满鲜花的美丽房舍，和一些高耸整齐的大楼，整个环境十分整洁优雅。在途中休息时，他曾走进几户农家参观，眼中所见是当地农民无论生产、生活条件都相当现代，而生活水准与城市居民相比毫不逊色，甚至在某些方面更有胜人之处。不仅是西德、瑞典这些西方国家如此，就连印尼、泰国、马来西亚、新加坡这些小国家和地区也达到了相当的水平。

李一奎深知，农村经济发展到与非农业区差别很小的地步，与这些国家的经济实力雄厚、经济文化高度发达的条件是密切相关的。以我国目前的经济实力自然是无法一下子达到，那么只能是等待吗？天上不会掉下馅饼来的，像自然条件远远不如恒德村的农村都能发展起来，恒德村又为什么做不到呢？生我养我的故乡啊，我该怎样回报你呢？

为了扶持恒德村，几年来五药厂曾拿出百万元，可村里用这大笔的钱财除了堵上欠帐窟窿外，几乎一无所剩。事实证明，单纯用钱改变不了这里的面貌，解脱不了这里的贫穷。

回头眺望自己的企业，李一奎感到深深的自豪：五药厂犹如一颗长青的松树，已深深地扎根于这片土地上，并不断成长壮大为一株参天大树。但是他也清楚地意识到，在越来越激烈的市场竞争之中，这单一的一个厂家就如

一支小舟在巨浪中拼搏前进，就如一棵孤木在狂风暴雨中挣扎困战，孤木难成林，势单力薄地赤手空拳打天下，难以在强手如林的商海中称雄。

如何才能使五药厂变成一艘现代化的远洋巨轮，让它在商海中乘风破浪、势如破竹呢？

李一奎苦苦思索着。忽然，他的眼前一亮，如果把恒德村兼并过来，让我们来开发，我们厂投资，投入技术力量，充分利用这里的资源优势，实行生产要素的合理配置，优化产业结构，组建集团，发展规模经济，以企业为实力，带动这方土地的发展，这里将形成一个经济区域，一定能很快发展繁荣起来。

他的心跳加快了，这是一个在中国大地上还没有过的新模式。如果说这是改革中出现的新事物，那么他愿意大胆地进行探索。他为自己的设想所激动。如果我们起一个带头作用，企业发展了，农村也发展了，带动全省乃至全国效益好的国有企业、军工企业、集体企业、乡镇企业，一家负责兼并或包干开发一片农村，我们的城乡差别不就大大缩小，我们现代化进程不就大大加快了么！他激动不已，决心将这一设想变成现实。此刻，他的目标早已超过了一个企业家追求的范畴。

有着强烈竞争意识和发展雄略的李一奎，决心依靠这片辽阔而坚实的土地，在改革开放的广阔天地中奋力搏击，乘风而上，结合恒德村与五药厂的优势，形成规模经济，增强企业在市场上的竞争力。

高明的政府

李一奎找到了通化县委书记张正国。向他谈了兼并恒德村，组建东宝集团的想法。

这位年轻的县委书记，也是位有头脑、有能力、有水平、有开拓精神的县委书记。他对李一奎的想法给予了鼓励和支持。“不过”，他沉吟了一下说：“这是个好事儿，但涉及到很多问题，牵扯到许多部门，要处理好，协调好。比如：农民的土地问题、山林问题、参场问题、就业问题、优扶问题等等，这些问题都涉及到政策，一定要慎重。”

他让李一奎拿出个具体方案，在县委常委会议上讨论，由县委常委做出决定。

李一奎得到了县委、县政府的全力支持！

仅仅几天，常委会就通过了李一奎“关于兼并恒德村组建东宝集团”的方案。还派出了以市人大常委会副主任邢新武同志为首的工作组，到五药厂协助搞好兼并工作。

一个工业企业兼并农村，带动农村致富的壮举，就这样在长白山脚下拉开了序幕。

风险与勇气

然而，事物的发展需要一个过程，而人们的头脑接受新事物也是需要—个过程的。对于企业兼并村庄这一史无前例的事，那些好心人不能不充满着忧虑和犹豫。尽管他们早已熟悉和敬佩这位年轻厂长的远见卓识和说干就干的雷厉风行作风，但还是心中惶惑，手中替他捏把汗。

倔强的李一奎，是一个真正的开拓者。打从建厂，他就是勇往直前，猛打猛拼，愣是从没有路的地方闯出一条路来，闯出一方天下！他具有极强的开创意识，别人没想到的他想到了，别人不敢做的他却做到了，处处走在人前，敢为人先。此时人们的反应，李一奎早已料到：要做开创性、超前性的事情，人们的反应往往是不理解甚至反对，而只有事实才能胜于雄辩。在事实面前，人们会信服的。

他认准的事儿，头拱地也得干。李一奎就是有这股子韧劲儿，平和中透着刚气。只要认准了的道儿，任谁也说不转，挡不住。面对人们写满问号的脸色，李一奎却不在乎。他心中早已算好了一笔帐，五药厂的经济效益逐步提高，实力有了一定基础。产值和利税都以百分之百的速度递增，1991年实现利税1600多万元，而1992年上半年就实现产值4626万元，创利税1616万元。有这样的家底作基础，还愁盖不起摩天大楼？兼并恒德村，组建集团，发展规模经济，将占用一定的资金，也许会出现一时的流动资金周转紧张的情况，但是为了明天的灿烂前景，五药人暂时勒紧裤带也是值得的。而且，还可以引进外资，不但以后会有大量外资投入，就是现在，像这样的一个开发活动必然会吸引外商注意的。所以，有五药的财力、人力以及信息和技术作“底儿”，带动恒德村发展是可行的。

经过缜密的思索和计算，李一奎更加认定了这个计划。当然，风险是有一些的。然而，害怕冒风险又怎能成大事呢？人生可怕的不是去冒险，而是永远也不敢去冒险。无限风光在险峰，他决定攀上这个险峰！

所以，对于“这事儿能不能成功”之类的问题，李一奎的回答是肯定的：“行！肯定成功！”

他不善言讲，但说出话来便掷地有声。人们只要他这一句话，就如同吃了定心丸一般放下心来，因为人们对过去几桩大事仍铭记在心。

不是吗？当滋补类口服液在市场上大红大紫的时候，李一奎却力排众议，耗资34万元，前后历时4年多时间开发研制了国家级新药“镇脑宁”；当口服液“失宠”时，“镇脑宁”却一炮打响；兼并那几个亏损企业时，人们也是众说纷纭，可李一奎坚持要做的事，什么也拦不住他，接收过来后，他不但使这些企业起死回生，还创造了更大的效益……这些事，他都走在了人们的前头。对于人们的议论，他付之一笑，淡然置之，而事情的结果却总是出人意料的好，人们无不钦佩、信服李一奎的科学决策。

毕竟是90年代的工人阶级，排除了最初的不安心理之后，虽然还不可能完全体会得到李一奎的心思，他们或多或少地理解了厂长的深意。除了对厂长的信心，他们也深知“船行逆流，不进则退”的道理，企业不发展，就会落伍，就会竞争失利。五药人充满信心地憧憬着美好的未来。

父老乡亲哦别摇头

兼并恒德村、组建东宝集团、发展规模经济，对五药厂来说是件好事，是发展壮大实力的机会；对恒德村来说，也是一件好事，它将从根本上改变这里的面貌，对工农结合、城乡结合，探索工农商一体化发展道路有着十分重要的意义。

然而，俗话说“好事多磨”，世上的事一帆风顺的时候不太多。

原来以为这种互惠互利的好事情一经提出，便会得到热烈响应，而结果

却是许多农民摇头反对。

中国农民两千年历史的自耕自种、自给自足的生活方式，形成了中国农民特定的小农意识，而土地观念更是根深蒂固。他们总是以自己的农家小院为中心，放不下许多思想包袱。这种封闭式经济和思维方式的包袱，禁锢了农民的头脑，束缚了他们的手脚，使他们的行动和思想发展受到了极大的局限和约束。在他们的意识中，土地是最保险的，他们不敢设想没有土地、不种地的日子将怎样过。

因而，有人问：不种地，这一千多口人吃什么？

有人问：不种地，我们去干什么？

还有人问：五药现在行。万一有一天不行了，咋办？我们的土地没了，靠啥？

甚至还有人提出：你说统一规划，让我们住楼房，可我们的鸡舍、鸭棚、羊栏、猪圈、牛棚怎么办？

不给变城市户口，不让吃商品粮就不干……

七嘴八舌，说三道四，归根到底，顾虑重重，就是不同意。面对农民的这些想法，五药厂一些职工也火了：咱厂长好心好意帮着他们致富，还尽出难题，干脆别理他们，他们愿意受穷就让他们永远穷去吧！

对农民这些想法和顾虑，李一奎虽然没有料到会有这么多，但也有些心理准备。新生事物，让人家接受，总得有个过程么！他一边说服职工，一边想着办法。

为此，几次召集厂级领导班子会议，分析村民提出的各种理由和条件。大家认为，尽管村民的理由各有不同，但根本在于“害怕冒风险”这点上。而究其原因，大致有两点，一是他们自身所固有的安于现状的守旧思想，使他们对于中国乡村与西方发达国家之间的差距，北方农村与南方乡村之间的距离没有充分的了解；二是他们对正在迅速成长起来的五药厂没有信心，而这主要是由于他们对我国目前大力深化改革的政策缺乏充分理解，对于五药厂蕴含着的潜在的旺盛生命力和组建集团的大好前景不了解的缘故。

摸清了村民的心思，工作也就有了眉目，针对村民的心中所想，来对症下药。李一奎和他的同事们分头走村串户，向农民宣传、讲解发展前景，解答村民提出的各种问题。那一阵子多少个清晨，他身披朝霞，脚步匆匆地行走在访农的乡路上；多少个黄昏，他顶着暮色，挨家逐户地叩开门扉，同农民兄弟促膝倾谈。

兼并后，一部分农民将进厂上班，一部分农民承包山林土地，一部分农民栽参种药，一部分农民发展第三产业。农民的收入每年可增长1倍，集团将创造条件尽快提高农民的生活和消费水平。两三年内争取让农民全部住上暖气楼，结束祖祖辈辈住草房土屋的日子。以五药厂为核心的东宝集团，将由现在的1亿多元产值发展到十几个亿的大家业……

李一奎动情地说着，人们听得如醉如痴。尽管有的人曾经怀疑过、阻拦过、反对过，可李一奎那片对故乡、对亲人的真情实意，不能不让他感动，不能不让他有愧。李一奎对家乡的贡献还算小吗？县财政的每3元中，就有五药厂的1元钱哪！李一奎对家乡已经付出那么多，图的是什么呢？当初，要不离开北京，不搞企业而去从政，以他的本事、他的为人，早已官运亨通。可他却依然在这长白山脚下，默默地耕耘着，踏踏实实地为乡亲们办实事。

人心都是肉长的，这个有情有义的汉子啊！终于以他的理想、他的为人、

他对事业的执著和对乡亲们的赤诚，赢得了全厂职工和恒德村民的支持！

恒德村 249 户，962 口人，31000 亩耕地和山林，全部划归了将要组建的东宝集团。

对兼并恒德村后，将组建的东宝实业集团，李一奎提出了“全方位开放，多元化经营，深层次开发，多功能服务”的指导思想。并对区域经济发展提出了规划设想。东宝区域将分为四个小区：工业区、农业区、商贸区和旅游区，同时建立养殖场、综合加工厂、花木园艺场和狩猎场。在有计划地开发工、农、商贸、旅游业的基础上，东宝集团将发展成为一个跨行业、跨省区、跨国度的现代化企业。

企业兼并农村，在全市、全省乃至全国引起了轰动！这是改革出现的新事物，这是一场巨大的生产变革、社会变革和思想意识变革，它的意义是深远的，它的价值是无法估计的，它的影响和作用将在实践中逐渐显露出来。

东宝集团横空出世

1992 年 12 月 1 日，山城通化沉浸在欢乐的海洋中。

银装素裹的玉皇山披上了五彩缤纷的盛装；冰雪覆盖的浑江打扮得分外妖娆；长白山剧场的上空飘悬着无数条巨大的气球牵引的彩带，鼓乐声响彻云霄。

通化人像过节一样涌上街头，奔走相告：以五药厂为核心组建了东宝集团。这是通化的光荣，这是通化人的骄傲啊！

面对祖国的河山，面对父老乡亲，面对海内外朋友，面对无数支话筒，李一奎的心是那样激动，他庄重地宣布：“中国通化东宝集团成立了！”

锣鼓喧天！

鞭炮齐鸣！

无数只彩球飘向了湛蓝的天空！有两只巨大的气球悬挂着的两条彩带分外醒目：开拓进取，白山五药拼搏七载实现利税八千万；

团结奋斗，东宝集团商海弄潮扬帆更上一层楼。

人们祝愿着、企盼着东宝的腾飞！

第六章 求索奋斗

1. 爱心怎样献给故乡和祖国

感人的一幕

村长关连山，是个纯朴憨厚的关东汉子。言语不多，办事实，在恒德村的百姓眼里，是个信得过的人。此刻，他正甩开大脚板儿，风风火火地挨家逐户送信儿。

恒德村划归东宝集团后，首批招工开始了！

面对这突如其来的喜讯，有的人惊呆了，有的人迷惑了，有的人摇头不信。

“李一奎真的说话算话？”有人将信将疑地发问。

“那还有假？李厂长啥时糊弄过大伙儿？”老关兴冲冲地回答。

“那，得啥条件？”又有人问。

“18~35岁，男女不限，初中以上文化。不过，必须得是咱恒德村人。”说到这儿，老关不无自豪。

人群沸腾了！

恒德村沸腾了！

有人后悔得直拍大腿，当初只图家里多个劳动力，硬是不让孩子上中学，如今这可咋办哪！

有人着急得直跺脚，那会儿怕孩子扎在恒德村跟着受一辈子穷，狠着心肠硬是把姑娘嫁出老远去，如今这可怎么整啊！

有人心里有病不托底，都因为穷，好不容易从外地娶个媳妇还没办手续，没有户口能算恒德村人吗，如今这可怎么着啊！

有人担心害怕直嚷嚷，论阳历，是大了一岁；论阴历，不算大，这招工可不能给拉下，不然我就让你们看户口！

人们说着，喊着。

人们笑着，闹着……

恒德村人心里明白，让咱农民进工厂，这是做梦都没敢想过的好事儿，难怪有人着急，有人担心，有人后悔呢！

那些周围村庄的人，更是眼气得不得了，羡慕得不得了：看人家恒德村，多有福气，有李一奎拉帮着，照应着，还能不富？啥时咱这儿也出个李一奎，大伙儿都跟着借点儿光。

说归说，办归办。恒德村干部办事认真那是远近闻名的，他们感受到了肩上重担的压力，体会到了这次使命的庄重，因为这里面有李一奎的重托，有东宝集团的信赖，有乡亲们千百双眼睛的关注。他们既感到责任重大，又感到无上光荣，因为他们将要完成的是一次不寻常的使命。

村里几位干部，都是土生土长的恒德村人，对每一家每一户的情况都了如指掌。他们把全村249户，962口人，按照性别、年龄、文化程度、行为表现，划分成几种类型，研究确定出首批招工预备人选名单。

刚从国外回来的李一奎，立即请来几位村干部，同他们一起研究招工方案。当他听完这段工作情况，满意地笑了。他知道，对恒德村来说，这是一件新鲜而复杂的工作，几位村干部已经付出了艰辛的劳动。

“不过”，他沉吟着说，“按照现在的这个方案，难免会出现这样几种情况：有的家，可能一个也没被招上；有的家，可能会被招上几个；有的确

有能力、水平，但由于年龄差一两岁就被淘汰。这不仅不利于发现人才、重用人才，也不符合我们的初衷。”

几位村干部频频点头。

“我看，在总的原则不变的前提下，可适当放宽一些条件，不受名额限制，够条件就可参选，但必须要采取考试和考核相结合的办法进行选定。”

几位村干部一致同意李一奎的意见。就这样，在民主推荐的基础上，恒德村进行了有史以来的第一次招工测验。

那一天，考场设在五药厂的大会议室里。人们像办喜事一样蜂拥而至。年过七旬的老爷爷，拍着孙子的肩头，叮咛又叮咛；头发花白的老妈妈，拉着姑娘的手，嘱托又嘱托；那些年轻人，也一改往昔的笑闹，庄重地迈步跨进考场……

无论是场内还是场外，无论是年老还是年少，人们心里都激动着、企盼着。因为新一代恒德村人，将要从这里开始从根本上改变自己的命运，告别世代相传的耕种生涯，用自己的双手去编织一个美好的未来。

当监考人员公布，有 250 人通过这次测验，符合招工条件，被录用为东宝集团职工时，大厅里响起了经久不息的掌声。守候在场外的男女老少一起涌进了考场。多少人眼里流出喜悦的泪花，多少人激动得说不出话，整个大厅荡漾着汹涌澎湃的热潮。

作为主考官，目睹欢乐的人群，李一奎心中更是无比的激动。他健步登上主席台，扩音器立时传出他那充满情感的声音：“乡亲们，我祝贺今天参考人员取得的好成绩。我给大家再出一道题，东宝集团兼并恒德村究竟有什么好处？”

人们静下来，开始思索，没有人回答，大厅里没有一点声音。

李一奎缓缓地、动情地说道：“我们兼并恒德村，不是为了要土地，要森林，要村里的那点固定资产，更不是为了要什么好听的名声，我们是要在这里开创一个前所未有的先例——工业企业兼并农村，走以工带农，工农结合，共同致富的道路。在通化、在吉林，乃至全国走出一条新路。

“兼并恒德村，我告诉大家有五个好处，那就是：有利于资源的重新配置和合理流动；有利于安排农村剩余劳动力；有利于培养和造就新一代农民；有利于扩大企业实力，增强发展后劲儿；有利于恒德区域经济的全面发展。

“今天，我们招收的是第一批工人，今后将陆续招收第二批、第三批，让恒德村没有闲人，每一个人都能用自己的双手为社会创造财富，为国家作出贡献！”

随着李一奎那富有感情的话语，掌声，雷鸣般的掌声席卷着大厅，仿佛像春潮在东宝大地上涌动。

每逢佳节倍思亲

隆冬，天空飘着雪花，嘎巴嘎巴的冷。恒德村人的心里，却是暖融融、甜丝丝的。因为人们不像往年在家猫冬，而是都上了班，手里有了余钱，日子也宽绰了。有的添置家具，有的装修室内，有的忙办年货——春节要到了。

村长关连山和党支部书记王永海几个村干部比别人都忙，他们从上围子到下围子，敲开了一家又一家的屋门。这次他们接受的是一项特殊的任务。

嘭、嘭、嘭，一阵敲门声。七十多岁的五保户赵丽芝老大娘打开房门一

看，只见村党支部书记王永海和会计林贵清捧着一叠布高高兴兴来到自己家。

王永海把布擢到炕上，神情庄重地对赵大娘说：“春节快到了，这是咱东宝集团李一奎总经理的心意，他惦记着咱村的五保户、困难户，特意买了一些布料送给你们。因为忙，派我们几个村干部给送到各家各户。请您老收下，做套新衣服吧！”

望着这簇新的布料，老人感动得半天说不出话来，他拉着王书记的手哽咽着说：“咱恒德村老百姓是哪辈子修来的福，遇上了李一奎这样的好领导。他那么忙，想不到我一个孤老婆子穿衣吃饭，他都记挂在心上。请你们给他捎个信儿，咱东宝集团上千号人，那么多事儿等着他做，往后别老为我们操心。领着大伙往前奔，咱东宝一定能兴盛起来。”

周德文是位六十多岁的庄稼汉，十多年前没了老伴儿，拉扯几个孩子着实不易。虽说他老实巴交的能干，可他自己个也说除了莳弄地，没别的能耐，一年忙到头，还欠了不少饥荒，家里穷得叮当响，是恒德村出了名的困难户。

当村长关连山把布料送到他家时，这个苦巴了半辈子的老农民，百感交集。他怎么也没想到，李一奎对他们这些农民是这样的亲、这样的疼。当初那会儿，他怕归了土地，还不大赞成。看人家李一奎那胸怀，没挑的，感动得他逢人便夸：社会主义好，东宝集团好，李一奎是党培养出来的好干部，跟咱农民心贴心，豁出这把老骨头，也要为东宝集团的发展作贡献。

孙权清是位军属老大爷，儿子在外当兵，家里全靠自个儿忙活，虽说不算困难，但也不宽裕。当村干部把布料送到他家时，他感到很意外，因为他不属于五保户、困难户。

可村干部却庄重地告诉他，这是李一奎总经理的一片心意，你儿子在外参军，集团有责任照顾好你，你就收下吧。孙大爷感动得许久说不出话来，活了大半辈子还没收过别人的礼物，不，这不是礼物，这是一颗心哪！李一奎真是为咱农民操心哪！

这一天，恒德村12家困难户、五保户，家家都收到了新布料。

令人难以相信的故事

东宝集团给农民发养老金了！

恒德村农民有劳保了！这消息像春风一样传遍了通化大地。

农民有劳保？

这是真的？人们不敢想！

别人不敢想的事，李一奎做到了。

东宝集团兼并恒德村后，短短几个月，农民那种纯朴憨厚的感情，勤劳奉献的精神，深深打动了李一奎的心。如果说，兼并前有些农民对东宝集团怀有这样或那样疑虑的话，现在，他们以实际行动证明了他们对东宝集团发展前景的信心，这就是我们可爱的农民。

兼并后，一部分农民进入东宝集团所属的各个企业，当上了工人；一部分农民承包了山林、土地和参场；一部分农民办起了第三产业。他们的聪明才智在集团内得到了充分发挥，不仅为集团增添了新鲜血液和动力，同时也为集团的综合经营拓宽了门路。

他们的作用是不能低估的！

他们的贡献是应该肯定的！

李一奎默默地思考着，他的眼前不时浮现出战斗在各个岗位上的农民形象。他们中有充满朝气的年轻制药工，有认真稳健的中年土建工，有踏实肯干的年长辅助工。他们都意气风发地工作在生产岗位上，把自己的命运同东宝集团紧紧地维系在一起。

突然，他的眼前闪现出那些老年农民的形象。由于年龄和身体的原因，这些人已不可能再为东宝的建设添砖加瓦，但作为恒德人他们也曾为这片土地付出过汗水。难道他们的晚年就只能依靠自己的子孙？

李一奎心潮起伏。他接受了这片土地，接受了这里的劳动力，但他也丢不下那些失去劳动能力的人，因为他是一个农民的儿子，血管里流淌着的是有情有义的血。

他在班子会上提出给 60 岁以上农民发放养老金，我们东宝集团要对恒德村的农民负责到底。班子会开得十分热烈，一致赞同他的提议，因为这些人也都是同农民有着千丝万缕关系而又有着侠肠义胆的人。

这是一个春光明媚的日子，恒德村男女老幼齐集在东宝集团的大会议室里。人们的脸上布满了笑容，心里涌动着炽热的激情，因为从今天开始，恒德村 60 岁以上的老人将领取养老金，享受劳保待遇。这是一个多么大的变化啊！

过去，只能是有单位的人才能有这份待遇。而今，这些劳作一辈子的庄稼人也享受了劳保，能不叫人激动吗！难怪，对着主席台上高悬着的“东宝集团为农民发放养老金大会”红底白字横幅，张大娘的眼里噙满了泪花，王大伯那花白的胡须一直在颤动。这些苦巴了一辈子的泥腿子怎么也不曾想到自己的晚年竟会有这样的福气。

够条件的老人被安排坐在前几排，每人胸前都佩带着一朵红花，他们受到了从没有过的敬重。当他们从李一奎手中接过那一份份用红纸包着的养老金时，场上响起了暴风雨般的掌声。

年过花甲的李老汉捧着红纸包的手微微颤动，这个平素寡言少语，老实巴交的庄稼汉子此刻难以抑制内心的感情，冲着身边几个乡亲无限感慨地说：“这钱不在多，可这份情义重啊！豁出这把老骨头，为东宝咱也不能吃闲饭，出把子力吧！”

七十多岁的赵大娘拉着孙子的手，动情地嘱咐着：“好好干，千万别忘了东宝啊！”

就这样，通过为农民发放养老金，东宝集团进一步增加了凝聚力，同时也带来了巨大的社会效益。

长白山的惊叹

这几天，人们发现，李一奎时而依窗眺望，瞑目沉思；时而脚步匆匆，在厂外穿行。他在运筹什么呢？

没多久，一个令人惊喜的消息从东宝总部传出：为村民盖住宅楼！

有人高兴，四处奔走相告；

有人怀疑，八方探听消息；

有人反对，想法串联劝阻。

马路边，院门口，三个一群，两个一伙，人们都在呛呛这件事儿。

有人说：“住楼房，有暖气，又干净，又宽敞，咱农民住暖气楼，是做梦都梦不着的美事儿，这全是托东宝的福啊！”

有人说：“住楼房，上下楼梯多别扭。再说，这鸡舍、猪圈、牛棚咋办？还有那狗窝呢？！”

“都啥年月了，还老是想着你自个儿的鸡鸭猪狗？”

“你没听李总说嘛，咱这儿要办现代化的养鸡场、养猪场，土地集中承包，实行机械化耕种，要发展大农业嘛！”赞同的人理直气壮地说。

“话是这么说，可眼下呢，没鸡、没猪、没牛，行吗？就是没有狗，晚上靠啥看家呢？”反对的人也不示弱地嘀咕着。

人们说着，议论着，有时闹得脸红脖子粗。因为，这对千百年来习惯于传统耕种和独门独院生活的农民来说，毕竟是一件大事。这在表面上看是改变生活环境和条件，而在实质上是将从根本上更换他们的一切。

面对一部分人的疑虑和反对，李一奎没有动摇。他坚信，事实最终会让农民兄弟满意。

清晨，山风夹着鲜花的幽香吹来。在淡淡的薄雾中，你会看到李一奎那结实的身影，步履矫健地行走在八宝沟工地上；黄昏，伴着额尔敏河不倦的涛声，在落日的余辉里，李一奎站在测量仪旁精心地描绘着蓝图，是那樣的充满自信。

二密河畔，八宝沟口，依山傍水的坡地上，响起了机器的马达声，汽锤的轰鸣声和搬运工那高亢悦耳的号子声。李一奎带领东宝人踏上了一个新的征程。在这里，在长白山脚下，他们开拓出前无古人，足以带动农村致富的新路。

奔腾不息的二密河记载着东宝人创业的艰难历程，雄伟壮观的长白山铭刻着弄潮儿的铮铮脚印。

如今，一幢幢新楼在八宝沟口拔地而起，东宝小学、东宝中学、东宝疗养院、东宝文化中心正在建设之中。2万多平方米的农民住宅楼已经建成。这是一个环境优美、设施先进、功能齐全的生活新区，令城镇人赞叹不已。

人们望着这昔日荒山沟的巨大变化，谁能不感慨呢！那些疑虑、犹豫和曾反对过的人，在铁的事实面前心悦诚服了。

2. 怎能做对不起祖国的事

风言乍起

3月，南国早已花团锦簇，然而北方却依然春寒料峭。从长白山峡谷中吹出的冷风，使人一阵阵感受到刺骨的寒冷。

“五药厂被骗了，听说让外国人骗了三千万！”

“李一奎携款外逃了！”

一时间，蛊惑人心的谣言传遍了山城通化的大街小巷。

人们愕然了！惊呆了！

难道这是真的？五药厂走过了辉煌的8年，东宝集团成立的焰花还没有从人们的记忆中散去，李一奎这个年轻而持重的企业家形象在人们的心目中烙下深深的印记。这怎么可能？！

有人担心。

有人不信。

不管你是信还是不信，这可憎的谣言却依旧传播着，传播着……

紧急调查

那阵子，东宝集团的职工缄口不语，他们信赖自己的老总，可却说不清底细。

人言可畏！

那会儿，李一奎的亲友们哪个不着急，可一奎却远在异国马来西亚。纵然他们浑身是口，怎抵挡住这阴暗角落里吹出的流言蜚语。

这谣言越传越广，这谣言越传越大，终于传到了市、县领导的耳里。经过分析，他们没有相信。可爱护企业家、保护企业家的责任感，使市、县领导对此十分重视。

主管工业的副市长找到了省下派五药厂任职的副厂长，关切地询问此事。得到的答复是绝不可能被骗。因为双方合作基础是稳固的，彼此是了解的，而且合作的形式是对方提供设备、技术，我方提供厂房、人力，合作总金额仅几百万美元，怎可能被骗几千万元呢！

了解到事情的真相，市里领导心里托底了、放心了。

不屑的目光

李一奎从异国回到了通化。他从迎接他的同事们那种焦虑的目光中，意识到可能发生了什么事情。可在越洋电话里，知道家里生产正常，销售良好，没有什么大的问题。然而，这些人的表情告诉他，肯定有重大情况！他放松了一下自己，轻轻问道：“有什么事吗？”

人们望着经过数小时空中飞行，又乘几百里长途汽车归来的李一奎，真不知说什么好。此刻，多么希望李总能够好好休息一下，不愿那可憎的谣言刺痛他的心。可李总那锐利的目光容不得半点犹疑。他们不得不以实相告。

李一奎静默了。面对这意外扑来的风雨，他思潮翻滚……

那瞬间空气仿佛凝固了一样，没有一点声息。人们从寂静的沉默里，听

到了李一奎那颗起伏跳动的心！

人们理解他！

李一奎这个钢浇铁铸的汉子，在无数风险面前没有退缩，在无数困难面前没有低头，但是他不曾想过，竟有人用如此卑劣的谣言中伤他。

许久，人们从李一奎平静的脸上，看到下屑的目光。他不愧是一个成熟的企业家，他把个人的得失置之度外，他心里装着的全是他为之奋斗的事业！

李一奎没有被谣言吓倒，他像额尔敏河一样，没有徘徊，没有畏缩，而是更加义无反顾，奋力向前。

谣言不攻自破

一辆又一辆大型集装箱车驶入东宝院内，这是来自大连海港的专用车辆。车上运载的是马来西亚发来的成套设备。这些被分解开来的机器上，刚刚喷刷上的英文字母在阳光下熠熠闪光，一些零部件电镀法蓝锃明瓦亮。

人们指点着，议论着：这就是我们合作伙伴发来的设备呀！

有人抚摸着，感叹着，这大家伙飘洋过海到咱这山沟来可不易呀！

人们欢笑着，眼神里流露出的是喜悦，心胸里涌动的是自豪！东宝，不仅在国内知名，在国外名字也同样响亮。作为一个东宝人，此时此刻谁能不为之动情！

有人居然污蔑造谣，说什么我们被外国人骗了，说什么李总外逃了！事实胜于雄辩！合作对方按时发来了设备，我们的李总依然在为东宝操劳！

谣言不攻自破！

李总呢？当人们的目光投向装卸设备的塔吊时，霞光里，李一奎正同工人们一起挥汗如雨搬运着设备……

额尔敏河奔腾不息地流淌着，它记录下了东宝人勇往无前的创业精神。筑坝拦洪，开渠引流，修路建桥，东宝区域一片沸腾！

李一奎奔走着，从一个工地到另一个工地，每一个工地都留下了他的足迹。

李一奎忙碌着，从一个所属企业到另一个所属企业，每一个企业都洒下了他的汗滴。

他瘦了，消瘦得眼窝深陷，双眼布满了血丝。但他是个倔强的汉子，咬着牙也不肯歇一歇。

妻子程春虹是个知情达理、聪颖贤慧的好妻子。在企业中，她是个主管人事和档案工作的中层干部，本身工作也不轻闲。为了减轻一奎的压力，家务事几乎由她全部承担。可一奎太忙、太累了，她多么期望能替他分担更多的重担啊！

多少年，风风雨雨，相濡以沫，她深知一奎的为人和处事，也深爱并敬重他对事业的执著和赤诚。

那一阵子，通化流传着闹猪口蹄疫，集市上猪肉很少，即便有卖也不肯轻易买。春虹看到日渐消瘦的丈夫，心疼得没有办法，四处想法买了点没有问题的猪肉，回家给一奎精心地做了他最爱吃的红焖肉。他知道这是妻子对自己的关照。可他想了想，把这碗肉用小盆扣了起来，对春虹说：“把这肉给马厂长吧，他从省里到咱这儿任职，住宿舍，吃食堂饭，不容易呀。”春虹明白丈夫的心，他惦记工人、惦记干部、惦记所有的人！春虹无奈地笑了。

她从来都是支持丈夫的。

当李一奎捧着这碗肉送到马厂长宿舍时，感动得马厂长许久说不出话来。

一个企业家，如果他对人民、对祖国有着炽热的爱心，他便会从各个方面体现出来。李一奎对故土、乡亲的爱与奉献，正是他求索着如何爱故乡、爱祖国，如何把实实在在的东西奉献给她们。是的，赞助只是暂时的，扶植才是永久的——愿更多的李一奎扶助更多的恒德村走上农村共同富裕的道路吧！

要奋斗就会有牺牲。牺牲有各种含义。李一奎“不屑的目光”正是奋斗者们所应具备的。

希望更多的求索者、奋斗者谱写出更多更壮美的爱故土、爱祖国、爱乡亲、爱人民的感人诗篇！

第七章 凭力腾飞

1. 现代企业制度的威力

深圳合资

90年代风行神州大地的横向经济联合，是社会化大生产、商品经济发展带来的新的、必然的趋势。横向联合的发展和企业集团、企业集团的兴起，显示出强大的生命力。

李一奎就是乘这股强劲的东风，把东宝集团的对外经济发展得如火如荼。

那时候，经济特区成了全国的热门话题，李一奎自然也没有忽视。的确，经济特区有其特区的优势，但长白山区也有其资源优势，取众家之长，避众家之短，从企业经营的角度来看乃明智之举。

为此，他首先选中了深圳。

这是一个颇具战略眼光的选择。这几年，东宝产品不仅畅销内地，而且销往香港、东南亚各国。如果在深圳建立一个企业分支机构，生产以长白山资源为特色的营养滋补保健品，那将是一个非常具有影响、有竞争力的壮举。

李一奎不愧是一个大企业家。他的经营开始跳出原有的那个狭小的舞台，眼光瞄向了广阔的世界！

说了就算，定了就干，困难再大也不变！这是李一奎的风格。

他风尘仆仆，千里迢迢，来到深圳。

南方，6月如火，酷暑难耐，热得人喘不过气来。一些公司的老板们早已躲在别墅里，开着空调，品着香茗，在轻歌曼舞中度假消闲。

李一奎却脚步生风，顶着烈日在深圳大街上穿行。汗流如注，口干舌燥，他哪里顾得上这些。他眼不停观，脚不停步，心里想的只有一件事——选一处合适的厂址。

终于，在蛇口工业区的南头，看中了一处场地。这里，不仅交通便利，水电充足，而且毗邻码头，适宜出口。

几经谈判，500万元买下了那幢8层的大楼，从此东宝在深圳有了窗口。

他立即飞抵马来西亚，同联通行的董事长曾钦泉先生谈定，联合在深圳建立了东宝保健品有限公司，联合开发，共同研制，产品以外销为主。

如今，在深圳，东宝保健品有限公司已是一个小有名气的合资企业，经济效益和社会效益都取得了一定成就。

威海投资

南下风尘未洗，李一奎又马不停蹄，东进山东威海。

威海，这个位于渤海湾胶东半岛上的滨海小城，虽然人口不多，规模不大，却因甲午海战举世闻名。在封闭了多少年后，随着改革开放春风的到来，向世人展示了她美丽的姿容。她隔海同韩国相望，与日本毗邻。如果在这里创办企业，产品辐射日本、韩国市场，将具有十分重要的意义。正因为如此，她以其优越的地理优势，优美的自然环境，优惠的招商政策，吸引了无数海内外企业的光临。

与其说李一奎看中了威海，毋庸说他看中了日本、韩国的潜在市场。他要利用这里的“三优”条件，建立一座独具特色的制药企业，以威海为阵地，

产品不仅占领沿海市场，同时要打入日本、韩国。

李一奎拨通了威海经济开发区的长途电话，询问开发区的有关政策和为投资办企业可能提供的优惠政策。答复是令人满意的。因为，威海的建设需要引进资金，欢迎国内外有识之士前去威海洽谈。

李一奎踏上了新的征程。为了节省时间，他没有乘火车，而是带车前往山东。风餐露宿，晓行夜宿，两天行程一千多公里。到达威海时，他觉得腰酸腿疼，嗓子红肿。然而他顾不上休息，立即又投入了紧张的工作。

威海火炬开发区，就坐落在海滨。湛蓝的大海，金黄的海岸，一座座新崛起的建筑，使这里仿佛是一幅正在精心绘制的画卷。

他漫步在沙滩，海风吹起他的头发，拂动他的薄衫。他面对浩瀚的大海，眺望海天相连处的白帆。那阵阵汹涌的涛声，仿佛战场上擂动的鼓点，催促他在市场经济大潮中冲杀。

那几天，他在威海火炬开发区内不知走了多少遍，那里的每一块土地几乎都留下了他的足迹。他反复测量着，比较着，从地理位置，地势地貌，到土壤成分，地下水分都细心地了解、记录下来。最后，他选择了一块靠近海滨、地势平坦、交通便利的地块作为厂址，买下了所有权。他要在这里创办一座现代化的制药厂。他考察了国内无数个药厂，又考察了东南亚、欧洲一些国家的制药企业。心里有谱了，他提出了要干就干一流的要求。

投资 1600 万！这在当时的威海，确是一个不小的数目。李一奎一言九鼎，落地有声，他要在威海建一座一流的制药企业。

从购买地皮之日起算，仅一年时间，一座造型新颖的 8 层综合大楼已经矗立在威海火炬开发区内。这座药厂的建成，不仅改变了东宝集团的生产格局，也使企业的规模更大了。

这就是东宝的精神，东宝的速度，东宝的标准，东宝的实力！

“紫星”投产

额尔敏河以坦荡的胸襟，谱写着自己行程的忧乐。河水时而清澈见底，时而深不可测，时而狭窄湍流，时而宽阔平缓。然而它总是以自身的力量在向前奔流。李一奎对眼前的这条河流的性格也许并未探求，然而他自身的性格和追求却如额尔敏河一样，他自身的潜力如同企业的潜力一样，只有充分挖掘出来，才能显示出更美的光泽。

胜利既可以化作迷幻剂，使人头脑发热；也可以化作清醒剂，使人再思进取。巨大的成果可以做成安乐椅，使人自慰满足；也可以做成阶梯，使人步步登攀。李一奎在想什么？他的头脑是清醒的，他的眼光是远大的。成绩只能说明过去，进步才能迎接未来。每走完一步，他总是这样提醒自己。

国家卫生部科研所派人来找李一奎，商谈联合生产化妆品事宜。他们提供配方、技术；东宝负责厂房、设备、生产。这是一个在新的领域里开展的联合。

李一奎用心地思谋着。他不能不认真地考虑。当今市场上化妆品的种类不少，既有国内的，也有国外的，其中不乏名牌产品。然而卫生部科研所提供的“紫星牌”化妆品，却是一个独具特色的新产品，它的配方不仅独特，应用效果也极佳。投放市场肯定能受用户的欢迎。

产品决定于市场导向。经过深思熟虑后的李一奎毅然拍板，组建东宝化

妆品有限公司。搞多层次、多渠道、多种经营的经济联合，促进企业的发展。

东宝大地又一次响起了基建的马达声和汽锤声。仅仅十个月，化妆品公司大楼便拔地而起，配套设备不断运进。经过紧张的安装调试，如今已开始试生产。一种用于治疗雀斑、蝴蝶斑，并能够抗皱、延缓衰老的新产品“紫星”牌系列化妆品已经批量生产，投放市场。“紫星护肤霜”、“紫星增白粉蜜”、“紫星抗皱霜”、“紫星洗发香波”……一个个新产品闪着诱人的光泽走进了千家万户。这是东宝人在发展商品经济中，为人类健康作出的又一个新的贡献。

2. 不断为所爱的人们创造美

向文化领域进军

李一奎的视野越来越宽，经营越来越活。他要使自己的企业立足山区，面向市场，在发展规模经济的道路上腾飞。

在通化市城区的中心，有一条文化街。这条街虽然被冠以文化街名，昔日却没有一丝文化色彩。倒是摊床林立，道路泥泞，从早到晚，人来车往，小贩叫卖声不绝于耳。

有一次，李一奎路过此地，面对这文化街路牌，触景生情。这里地处市中心，人口密集，交通便利，如果改造好，增设文化娱乐设施，不仅可以为山城人民的夜生活提供一个好去处，而且也能拓宽企业经营渠道，提高经济效益。

他把这个想法向市里领导作了汇报，得到了市里的全力支持。

李一奎开始全力筹建东宝文化娱乐中心。

他亲自派人去长春洽谈，从日本引进最新型的学习机和游戏机，并亲自指导娱乐中心的内部设计、装潢。经过几个月的努力，一个集歌、舞、餐、饮、游艺和其他文化活动于一体的东宝娱乐中心正式建成开业。

文化街更名为东宝街。宽阔的街路新铺上了柏油，两侧新建的文化娱乐场所栉比鳞次。入夜，霓虹闪烁，乐曲飘扬，人们漫步在这条街上，真正感受到了浓郁的文化氛围。

而东宝街给企业带来的不只是丰腴的经济收入，它像一条巨大的彩色广告横卧在通化市中心，每时每刻都在向人们宣传着东宝。这是一个多么微妙的构思啊！

不断的追求

暮春时节，我又一次来到了东宝。在宽阔的柏油路上，来往车辆穿梭般地奔流着。一部部满载各种包装的药品、食品、化妆品的卡车驶出厂区；一辆辆装着原料、建筑材料的车辆驶入厂内。这里人流如注，这里笑语喧天，这里是沸腾的世界！

脚手架耸入云霄，焊枪弧光闪烁，汽锤声震耳欲聋……成片的建筑楼群正在拔地而起。

我为眼前的景象所折服！

这里仿佛是炙热的火团！

这里燃烧着春天的花簇！

在这里，我看到东宝的事业如同旭日冉冉东升；

在这里，我看到东宝前程有如盛开的鲜花姹紫嫣红。

于是，我为李一奎步入市场经济后能有如此兴旺的事业而祝福！

恰在此时，楼内走出满面春风的李一奎和副总经理于永利。没容客气他们便邀我上车，风驰电掣般地驶出了厂区。

小车沿着蜿蜒的山路奔驰，窗外那郁郁葱葱、充满勃勃生机的景色映入眼帘，春风拂来，使人感到十分惬意。

“去哪里？”我轻声问。

李一奎凭窗眺望，微笑着没有言语。

“告诉你一个好消息，”于副总掩饰不住喜悦地跟我说：“我们买断了白山制药二厂！”

“啊！真的？”我惊喜地问。

李一奎轻轻地点点头。

白山制药二厂是通化制药行业的老企业，在山城曾一度颇领风骚。只是听说近两年效益不佳，没想到竟被东宝集团买断。

“东宝实力又壮大了！”我掩饰不住内心的喜悦，脱口而出。

李一奎微笑着说：“白山制药五厂实行股份制，改名为东宝药业股份有限公司后，我一直在想，五药厂的牌子在国内外都很亮，它是我们8年奋战的结晶，这块牌子不能丢。天赐良机，我们买断二药厂，又可以恢复五药厂了。”

听着他的话，我心里一动，名牌效应——是招好棋。

汽车驶入通化县城快大茂镇郊的黎明开发区，原白山制药二厂就坐落在这里。

东宝集团的先遣接收人员早已在这里等候我们。

这是一个由前后两栋楼构成的四合院，厂区比较宽阔，只是楼房显得陈旧，院落不甚规整。也许是早已停产的缘故，给人一种萧条之感。

李一奎没有进楼休息，只是在院子里喝了一口凉水，便立即开始工作。这是他的一贯作风，什么事都抓得很紧很实。

他指着楼前临街的一排低矮的平房对于副总经理说：“扒掉！重新砌上花墙，门面一定要宽敞明亮！”

他抬头看了看斑驳陆离的楼墙，皱了皱眉头，接着说：“全部重新贴上白色的瓷砖，统统换上铝合金门窗。”

他指着院中央的锅炉房，同随行的工程技术人员商量后决定：“把它挪到同后楼拉齐的厂区角上。”

我们又一起来到院外的空地上，这里东靠河流，南邻小溪，方方正正足有15亩地。

李一奎用步丈量着、测算着，汗水顺着脖胫直往下滴，可脸上却挂满了喜气。

他显得特别兴奋：“临街同老厂房拉齐再盖一栋楼，同老厂区的旧楼拉齐也盖一栋楼，形成一个新厂区，把大门挪到新老厂区中间，厂区内修花坛，植树木，铺油路，生产环境和生活环境都要有一个根本的改善。”

原本杂乱无序、陈旧衰败的院落，经他一点拨，变得宽敞、整洁、美丽多了！

我轻轻问他：“你是怎么想出来这个格局的？”

他笑着说：“我已考虑了很久，这几天晚上都想得很晚，想不好睡不着啊！今天把你们几位请来就是一起再研究一下么！”

听着他的这番话，我的心里仿佛有一股热流在涌动，是感触、慨叹，还是赞叹、钦佩，我说不清。面对这个一心扑在工作上的人，我能说些什么呢！在我们960万平方公里的土地上，在我们12亿华夏子孙中，如果能多有些这样献身事业的人，我们的国家将会是怎样的更加繁荣呢？！……

尾 声

李一奎和他的伙伴们这些动人的创业事迹是难以划上句号的。因为时代在前进，东宝在发展，他们每时每刻都在创造着奇迹。

每当我想起在东宝的岁月，那些令人激动、难以忘怀的往事，就常常浮现在眼前。因为我同他们并肩战斗过，亲眼目睹并体会过他们创业的艰难，分享过他们的苦与乐。

在困难时，听过他们不服输的呐喊，那高亢的声音在幽谷中回响，在山峦中盘旋，一切困难都慑服在这发奋的强音之中；在挫折时，见过他们的企盼，那深邃坚毅的目光，给奋斗者以激励，给懦弱者以藐视，一切挫折都在这无畏的进取中崩溃；在胜利时，体会过他们追求的深远，那持之以恒的拼搏精神，把每一次成功都视为新的起点，在实现理想的征程上坚韧不拔地登攀。

应该说，李一奎的成长和东宝集团的发展不是偶然的。我们这个时代是英雄辈出的时代，李一奎是市场化改革呼唤出的最优秀经营管理人才中的杰出一员。他的脱颖而出不是孤立的，他的文化水平、科技知识、决策能力、自身素质，无不渗透了党的培育，他的成功离不开各级组织的强有力支持。中共通化市委、市政府，通化县委、县政府的许多领导同志都曾给过他支持。党组织的关怀和支持是他事业成功的强大后盾。

东宝集团领导班子成员和科室、车间、班组中那些骨干力量，也是李一奎事业成功不可缺少的部分。共同的理想使他们走到一起，相互信赖，相互支持。李一奎从来都把他們看成是自己的伙伴，视为企业最宝贵的财富。他对部属的挚爱是真诚的！他的每一份感情都无言地体现在行动中。职工对自己的李总是信赖的，这种信赖含着深深的敬慕和爱意。领导者和部属这种水乳交融的感情，成为东宝事业成功的保证。

作为企业的领导者，李一奎有着常人所无法具有的磁石般的凝聚力。如果你到东宝，想了解李一奎，无论你怀着什么样的目的，你都会感受到，东宝到处洋溢着一种纯朴实在的情谊。每个人都会对你述说一段李一奎的事迹。他的无私奉献，他的严人律己，他的浩然正气……每个故事里都深寓一个含意。让你真正体会到，一个领导者只有心正、身正，他的形象才能在群众中树立起来，他的地位才能得以巩固，他的抱负才能得以施展。

这几年，党和人民给予李一奎很多荣誉：省人大代表、通化市特等劳动模范、吉林省特等劳动模范、全国“五一”劳动奖章获得者、全国优秀青年企业家、'93经营大师等。李一奎每得到一份荣誉，都感到增添了一份压力。而这压力又成为他前进的巨大动力。

有人问他：东宝集团已被评为全国最大医药工业企业之一，并进入全国500家经济效益最佳企业行列，新的追求是什么呢？

他站在奖杯前沉思。

李一奎清醒地认识到，这些荣誉只能说明过去。“我们的产品，有的虽然在国内外畅销，并获得了金奖，可并没有能垄断市场。我们东宝的基本建设任务还很重，股份制刚刚开始运行，想在国际市场上占有一定地位和份额还很不易，但我们正朝着这个方向努力！”……

在中国的经济坐标中，寻找到重要方位和最佳自我之后，这一面对整个世界的思考又使他拥有了更加深远的目光。

他开始酝酿构筑跨世纪的工程——跻身国际市场。

这就是李一奎和东宝人将为之奋斗的理想！

我们期望，在中国经济改革的恢宏合唱中，能再一次听到李一奎及其伙伴们那启人心灵的独特节奏声。

