

把脉

中原枪手

解密医药界
灰色档案

把脉

从大学毕业到医药界老总，他只用了三年；
从千万富翁到阶下之囚，他也只用了三年。
一个精英眼中的医药界秘事……

中原枪手 著



打假英雄王海、国医大师李振华
作家慕容雪村、孔二狗联袂推荐

一本可能改变中国医药改革方向的小说
不法医院坑蒙拐骗伎俩大揭密
保健品行业骗局一锅端

引子

姜勇刚刚到家，却发现电话响了，拿起来一看，号码是他那漂亮女秘书打来的。看看时间已经快11点了，他犹豫了一下，还是按下了接听键，“这么晚了有事吗，小纪？”

“你在哪里，姜总？”秘书小纪着急地问。

“我刚刚到家，有什么事情吗？”

“姜总，我求你一件事情好不好？你明天可以休息一天吗？”

“什么意思？你是说让我别去上班带你们出去玩？”姜勇对部下很好，几个部门经理又大部分是他亲自提拔或者招聘过来的，所以经常开车带他们出去玩。

“不是。你别问了，姜总，算我求你了。你明天哪儿也别去，就在家休息一天好不好？”小纪带着哭腔说。

姜勇越发感到奇怪了。这小丫头怎么了？中邪了，还是去哪个半仙那里给自己占了一卦，说自己明天诸事不宜？办公室这帮小丫头都神神叨叨的，整天不是算卦就是测字，张口星座闭口手纹，据说有一次，几个人还一起去找过一个跳大神的问婚姻和事业。可那也不能不让老总上班啊！要真是这原因，传出去还不让人笑掉大牙？

“你总要告诉我为啥吧，小纪？我出差回来不回单位影响多不好！以后你们都这么混出差补助让我咋办？”姜勇半开玩笑地说。单位财务有规定，出差人员必须在回来后的第一工作时间到单位报到，以防有人虚报出差天数，多领出差补助。

“你想哪去了，姜总，你答应我好不好？我以后会告诉你什么的，真的，求你了。”小纪急了。

“好吧好吧，我明天不去就是了。你赶快休息吧，后天见。”姜勇拗不过，只好答应了小纪后才挂了电话。

挂过电话后，姜勇开始郁闷，却怎么也想不出这丫头今天为什么会提这个要求。小纪比姜勇小四岁，去年刚刚研究生毕业。小丫头长得很清纯，身材也很迷人，一副小鸟依人的样子。但是姜勇平时也仅仅是暗自流点口水而已，因为他知道做老总的在单位，不知道有多少人在盯着自己的裤腰带和位置，稍有不慎就会身败名裂。

常说女人“胸大无脑”，这话要在小纪身上对照一下绝对是真理，真怀疑这省会女孩是不是在真空中长大的。一次，她从家里带来了一箱颇贵重的“意大利果”，分给办公室的同事吃。那果子味道不错，就是壳太硬，吃得她和大家牙齿都快崩掉了。吃完了的时候见她一面抱怨，一面从箱子底拿出一个闪亮的玩意儿给大家看，“唉，你看现在这些奸商，为了压秤，居然在箱子底下放了块废铁！真是世风日下啊……”

姜勇凑上去一看：开口器！

还有一次是在公交车上，那时候姜勇还没有配车，天天和她们办公室一帮人一起挤公交车。那一站上来的人很多，就听这丫头在后边大喊：“姜总，快来啊，这里有个座位！”于是满车厢人的眼光“唰”地一下全都落到了姜勇身上。第二天开会的时候，姜勇宣布：“以后离开公司都要叫名字。”然后看着小纪疑惑的目光，姜勇不得不再补充一句，“不要在公交车上喊我姜总！”

算了，不想这小丫头了。不管什么原因，明天先在家睡个大懒觉，起来后再去网上好好玩一天游戏——好久没有痛痛快快地玩电脑游戏了。

第 1 章

姜勇来这家公司纯属巧合，因为在20世纪90年代，以职业经理人

自诩的阶层，都把去陌生单位应聘当做一件丢人的事情，特别是姜勇这种自以为在业内小有名气的人——大家都是在等待猎头来联系或者同行好友去推荐。

其实，这世界的职场上只有老板和打工仔两个阶层，哪里有什么职业经理人？姜勇偶尔在报纸上发现了这家生物企业招聘营销总监的广告，恰好那段时间没有事情做，才在招聘截止日的下午来到了这家公司。他这么做其实是要了点小聪明的，因为他知道，但凡在报纸上发布高职位信息的，一般从发布第一天起一周内，少则几百多则上千人会来撞运气，而最终能获得老总职位的只能有一个。想在这么多人里脱颖而出，不仅要靠实力，还需要点技巧，而在最后一天下午工作人员已经不那么繁忙的时候来应聘，绝对算得上是一个高级小聪明。

那天下午，姜勇悠闲地踱着方步敲开了这家公司的大门。接待的小姑娘递过来一张表格，他很认真地填完并交给了她。随后过来了一位年龄稍大点的女孩，把他请到了另外一个隔间，开始了简短的常规交谈。

“姜先生，我可以看一下您的毕业证吗？”

姜勇的毕业证还在原单位押着。那几年医药企业都这样，对各级管理人员要么扣押毕业证，要么需要熟人进行经济担保。姜勇离开原单位时间不到三个月，还没有取回自己的毕业证。

“小姐，我可以问一下您在公司的职位吗？”

“办公室主任，我姓孙。”

“哦，孙主任，我认为一个人的学历证明不了什么，而且我来贵单位应聘的职位是营销总监。根据我的经验，这个职位的决定权不在办公室主任手上。我能见见贵单位的老总吗？”

“姜先生，您误会了，审查应聘人员手续是我们办公室人员的职责……”这孙主任脾气还真是好，居然一点不生气，还解释了半天。

“哈哈，谁啊？这么牛气？让他过来见我！招聘半个月了，第一次遇见这么有个性的。”一个女中音在不远处响了起来。

“你好，我姓方，是这家公司的行政人事总监。我们公司的董事长兼总经理不在，暂时由我来行使总经理职权。姜先生，我有资格见您吧？”这次姜勇见到的依然是一个年轻女人，不到30岁，相当漂亮，那双眼睛特别迷人，略带点勾人魂魄的味道。她又指了指不远处另外一个30多岁的美女，“那位是赵总，我们公司的财务总监。”姜勇恍惚中还以为自己来到了女儿国，要不进公司一下午了，怎么就没有见过一个男性工作人员？

“姜先生，您原来是做什么行业的？”漂亮的方总眨着那双迷人的大眼睛问。

姜勇没有直接回答，而是从公文包里掏出了自己在原单位做的培训资料和各种包装及宣传品递给了她，“您自己看吧。”

“这些都是您独立制作的吗？”方总很认真地翻看了十多分钟。

“嗯，我做的东西不允许任何人更改一个字。”姜勇回答。

“您在原单位薪水是多少？”

“12000元。”姜勇报了一个真实的数字，因为他知道，在这上面撒谎没有任何意义，新公司一个电话就可以问出来。

“哇，这么高？”方总还是惊讶地叫了出来。

“嘿嘿，我在原单位薪水不是最高的，我们的生产总监还有销售总监的薪水都比我高，甚至比我早去两个月的营销专家团队里的人都比我的高。”姜勇原单位老板是那种财大气粗的人，一口气从知名企业挖了N个高层管理人员组建了一个专家团。

“专家团？你？专家？”方总睁大了眼睛。

“是啊，还是当地市委市政府出面聘请的。”姜勇略带骄傲地说。这也是原单位老板的一个高招，要求当地政府出面聘请各种生产和营销专家，给足了他们这些人面子。要不然，谁肯去那种偏僻的地方屈就啊。

“那你为什么还要辞职？”

“那地方太偏僻了，交通不方便，而且我这人个性特别强，和那

个团队一部分人无论如何也不能相容，所以我选择离开。”

“姜先生，问你一个例行的问题：这些年来，支持你努力奋斗的目标是什么？”

姜勇还从来没有认真考虑过这个问题。为父母？父母都是退休干部，工资很高，而且老家还有两个哥哥，生活根本不用自己操心，甚至自己回家啃老也不过是一句话的问题。为名利？是有一点，好像又不全是。其实，姜勇心里一直憋着一口气，他一直认为，凭自己的聪明才智和行业经验，完全可以在业内做出来点惊天动地的事情。要不就这么回答她？但话出口的一瞬间，姜勇却告诉了方总另外一个答案。

“不同时期的美女是我奋斗的动力，因为我要做给我心爱的女人看。”

“哈哈……”方总和赵总以及办公室另外几个女人笑得前仰后合，“你是我见过的最直率坦诚的大男孩。”方总喘着气说。

“那……那问一句无关的话，你觉得我们公司的女孩漂亮吗？”不远处的办公室孙主任弱弱地问姜勇。

姜勇认真审视了一下她们几个人，这时候方总和赵总也都不笑了，端坐在那里很认真地等着让姜勇评议。几秒钟后，姜勇就给出了答案——

“你们公司漂亮的女孩都有点老，而年轻的女孩又都不够漂亮。”
… …

就这样，在一群女人的欢笑声中，姜勇来到了这家公司出任营销总监，前面还加了一个“代”字，因为双方要进行为期一个月的磨合。同时进公司的还有一个万总，磨合期过后如果合适，将出任公司的生产技术总监。

这家公司全称叫“北方生物科技有限公司”，董事长姓曹，据说是做城市园林绿化起家的。现在旗下除园林绿化公司外，还拥有一个人工体育运动中心、一家KTV歌厅和一家高尔夫球场。而这个生物科技有限公司主要经营蛹虫草养殖，走的是公司加农户的路子。具体点说，就

是为农户提供菌种和菌袋，然后负责高价回收成品，再想办法把成品深加工后销售出去。姜勇的职责就是负责把成品蛹虫草开发为一系列高附加值保健品，然后带领他的团队把这些产品面向全国推广。

姜勇毕业于河南中医学院，对虫草这味药材还是不陌生的。冬虫夏草，又称冬虫草、虫草。这玩意儿冬天在土里是蚕一样的虫子，来年四月后头部长出一根草来。冬虫夏草主要生长在高海拔的森林草甸或草坪上（4200米海拔所产最佳），以西藏甘孜、青海玉树所产为上品，是一种传统的名贵滋补中药材。在祖国传统医学里，虫草入肺、肾二经，与野生人参、鹿茸并称为三大滋补品。它药性温和，一年四季均可食用，老、少、病、弱、虚者皆宜，且大量服用不会产生任何毒副作用，比其他种类的滋补品有更广泛的药用价值。中华人民共和国成立以来，中科院每年都把虫草的人工养殖列为课题，但始终没有成功。可以说，冬虫夏草是可遇而不可求的。即便在产区之内，相邻的两座山上一座丰产、一座一根也不出的情况也是常有的。

近些年，由于经济的发展，北京、上海、广州等全国大中城市以及江浙经济发达地区乃至海外市场，对虫草的需求日益增加。于是，短短几年，虫草的价格就从每斤几千元飞升到了二十多万元，甚至超过了黄金的价格！可以这么说，吃一根虫草的时候，你基本和吃了你老婆的一段金项链或者一个金戒指差不多。

但是对蛹虫草，姜勇就不大明白了，于是特意请教了母校的一位药学专家，那专家哈哈大笑：“啥蛹虫草，那就是个蘑菇！一种类似于蘑菇的真菌，又叫什么北虫草或蛹草。这东西的始作俑者说法不一，社会上生产这类产品的公司很多创始人都自称‘蛹虫草之父’。我看哪，我还是蛹虫草的爷爷哩！……”

这位药学专家看来很痛恨这些传统药材的伪品，因为谈话的口气中多了几分平时少有的那种鄙视，“蛹虫草是现代产物，纯属不法商人坑农圈钱的牺牲品。虫草属系列虽然有200多品种，但真正能有作用的只有一种，近亲都不行，何况是攀了个虫草名字的蘑菇？但这些不

法商人还真有办法，花钱找到一些所谓科研机构做了鉴定。还有部分专家学者不负责任地以讹传讹，竟把其列入部分医学专著。据说近些年还有人要求把蛹虫草列入国家药典！……”

——撒谎的最高境界，就是撒到最后，自己都信以为真。

中医中药如果有一天死掉了，那必然是死在了这些江湖骗子手里。市场上所谓的虫草花就是不法商人包装的蛹虫草。虫草花跟冬虫夏草的差别，基本上是鸡屎和鸡蛋之别，相同之处无非都是从鸡屁股里出来的，又都沾了个“鸡”字。

此时的姜勇隐隐觉得，自己来到的是一家“公司加农户”的非法融资的公司，或者干脆就是那种准备坑农的骗子公司。这类骗子变种太多，养殖类的，比如养蜗牛、獭兔、小尾寒羊、土鳖、狐狸、蚂蚁等；种植类的花样更多，一般药材、芦荟、仙人掌、咖啡豆、灵芝、蛹虫草等数不胜数。

这类公司统统一个特征：以增加农民收入为幌子，大力鼓励农户参与，并承诺高价回收产品。这类公司初期一般会高价回收产品，待达到一定规模或者企业资金形成“倒金字塔”以致无法再履行庞大的回收合同的时候，往往老板一跑了之或者公司破产完事，让千万农户傻在家里哭死掉。

当然，这类公司里部分领导人当初也是想成就一番大事业的，或者是被骗子蛊惑，觉得自己做的是造福于民的好事，譬如北方生物科技的董事长曹泰和先生。早几年的蚁力神，以及某中原大市的所谓未来农业，包括那个万里大造林，都是此类公司的代表。

进公司后，姜勇很快就知道了方总的名字叫方娅，英文名字“瑞塔”。真实年龄没有第一天看起来的那么老，和自己同岁，生日比自己还小了两个月，正在某名牌大学读在职法学硕士。

公司这帮女孩都很小资，喜欢玩些诸如AA制之类的西方玩意儿，而且每个人都有一个相当拗口的英文名字。之所以说拗口，是因为姜勇外语不大好，好像从接触外语这门功课那天起，他考试从来就没有

及格过。偏偏这帮女孩里有几个准备考研，于是每天在单位用英文会话练习口语，这让姜勇听起来很头疼。

姜勇还是很快就喜欢上了新单位，因为这公司美女太多了，而且个个年轻直率，都是些不谙世事、刚出校门没有几天的毕业生。未来的技术总监老万，年纪三十一二岁，但相貌看起来要比真实年龄大上几岁，是个喜欢朝美女堆里扎的家伙。他平时也喜欢拿别人开涮，而且每讲过一个不太幽默的黄色笑话后，就四处观察美女们的反应，要是有美女捧场一笑则会更加得意。因此，进公司不到半个月就落了个英文名字“野漏”，而且私下里那帮小姑娘都叫他“黄总”。

姜勇不大喜欢这人，因为他本身就很讨厌那种不分场合与对象，开口就是黄段子的男人。但人家老万好歹也是副总身份，不大好当面训斥他。偏偏这家伙不知姜勇的深浅，居然有一天送上门来找骂。姜勇在原单位不损别人则已，一开口那张嘴巴的刁毒阴损可是能让人心寒齿冷的，可以说是以打击对方的自尊、摧残对方的心理底线为目标。而且姜勇这人眼光奇准，一下就能抓住对手的缺陷所在。

那天中午合该老万受辱，这小子在大厅里和众女孩闹得正热火朝天，顺使用庸俗的故事招呼路过的姜勇，“小姜啊，来来来，我给你讲个女记者和奶牛的故事……”讲完后自己先哈哈大笑起来，还用蔑视的口气问姜勇：“美女们对你崇拜得不得了，听说你以前当过小报记者？”

姜勇木着脸仿佛没有听到他讲的笑话，也不接他的话茬，却用略带指责的口气一本正经地训斥道：“我说老万啊，让我说你什么好？你都快五毛（方言，指50岁）的结过婚的人了，整天朝小姑娘堆里来劲地钻个啥？我不到30岁的人也没有像你那样热情。没有事看点书呗，你那些专业知识和你刚刚讲的笑话一样早落后了，互相多维护下咱们的领导形象，咱们可都是来公司做未来的老总的。”老万没有想到姜勇出口这么厉害，一下子蔫了，估计也是因为姜勇话里暗指他外貌看起来像快50的人，这话太伤自尊了，又不好意思当面反驳。

姜勇说完话，在一群小姑娘崇拜的目光中走回到了自己的办公室。

从那天起，公司员工才真正开始把姜勇当老总。而在此前，办公室孙主任就在一次晨会上，让负责考勤的小丫头要求她每天签到，还说老总和员工一样考勤才公平。姜勇当时还说了一句多年后仍被公司员工传为经典的话：“在企业里没有永远的公平，如果你觉得不公平，你可以通过努力把咱们的位置颠倒过来。”

第 2 章

一个月的磨合期很快就到了。那天下午，姜勇要面对公司的中高层管理人员作述职报告，董事长也来了，就坐在姜勇对面认真地听姜勇的报告《医药保健品行业发展趋势》及《北方生物科技有限公司2001年销售大纲》。这两份报告前一份是姜勇给多个医药企业讲过的课题，可谓轻车熟路，从杨森团队做临床的万恶之源到CI战略，一路讲到4C、4P、10P以及那些年流行的整合营销、会议营销、旅游营销什么的，大屏幕上不停地配合着显示一幅幅幻灯片，台下的全体人员都在聚精会神地听着。

因为北方科技公司这些管理人员都不是营销专业出身，这么多的专业名词对他们来说每个都是新鲜玩意儿，都是些闻所未闻的东西。大家都惊喜得仿佛一下子提前进入了21世纪！报告结束，掌声雷动，开始进入自由提问时间。董事长心向神往地问了第一个问题，“姜老师，我们公司也能组建杨森当年那样的专业推广团队吗？”

“很遗憾，不能。”姜勇肯定地回答，“杨森当年第一批大区经理，是在千万医学本科专业优秀毕业生里遴选出来的，经过相当严格的专业培训，到市场上磨练多年后才成就了他们八个人。而我们公司员工医学专业的很少，这是第一个制约因素，相当于种子的问题。”

姜勇说完继续侃侃而谈：“第二个制约条件是土壤问题。我们的环境是远远不能和杨森相比的，人家是美国强生打造的合资企业，背后是强大的国际制药企业，所以他们的科研、培训、管理乃至资金等各种内外因素没有一条是我们所能比的。”

“姜老师，咱们企业里的员工就这么没有培养前途啊？模仿人家都模仿不来啊？”人力资源部的女经理悲哀地发问。

“没有必要刻意去模仿谁，我们将来要建立自己的培训机制，走自己的路子，因地制宜地设计自己的风格……”

… …

下半场讲销售大纲的时候就没有这么简单了，因为大纲是要触及各相关部门利益的。在公司年度战略方面，分歧尤为严重。在姜勇来公司前，公司的年度战略是把菌种推广放在第一位，要靠大量发展种植户吸取大量资金，同时囤积数量可观的蛹虫草。董事长的思路是，要做成长江以北最大的蛹虫草生产龙头企业，说是至多再发展一年就可以掌控国内市场一半的库存量，到时候就可以左右市场价格。我垄断了最多的原材料，那我就是老大，价格就由我说了算。

姜勇认为这是个十分幼稚可笑的想法，简直是和盘算着怎样垄断市场上的胡辣汤（原产于河南的一种汤类小吃，是河南一带最常见的早餐之一）的想法差不多。因为蛹虫草这玩意儿没有什么科技含量，太容易模仿了，基本上会种蘑菇的种植户都可以轻松捣鼓出来。即便你辛苦把价格拉了上去，别人一夜之间就可以上马。而且这玩意儿生产周期太短，你即便把市场上存货买光（当然这是不可能的），你收购还没有完成的时候别人新货就又上市了。想坐庄的想法不算错，但蛹虫草绝对不是合适的产品。

按姜勇大纲里的目标设计，公司年度战略中心必须马上全部向自己负责的营销这块转移，尽快把库存原材料转化为商品消耗掉，防止企业财务金字塔崩溃，否则到时候是要出大事的。同时，在香港、新加坡和北京注册新公司，公司开发出来的一系列高科技产品要分属新

公司。这样做不但有利于品牌推广，而且，以后即便总公司出现问题，或者分公司产品的某一环出现问题，也不至于全盘崩溃。

生产总监樊总立马不干了。这人在公司一直是二号人物，由于菌种技术和推广人员都是他带来的，所以平时在公司连董事长都让他三分。据说这人是农业大学高材生，三年前在安徽自己做的企业比现在的北方生物规模大多了，公司光小车就30多部，后来因为商业欺诈被政府强行关闭了，曾经行销全国多年的著名保健品三维灵菇液就是此人开发出来的。

老樊发难了，“公司目前这些原料远远不够，菌种推广的力度必须再加大，现在这点库存还不够卖。当年在合肥市，我们一天就能卖出去50吨！要你们营销部门是干吗的？我们既然能生产出来，你们就有责任卖出去，要你们销售就是为我们生产服务的……至于你说的崩溃，做事情前怕狼后怕虎能做成什么？”

“樊总，咱们之间不是谁为谁服务的问题，包括公司后勤那块儿也都是一种协作关系。”姜勇不温不火地开始反驳，“50吨原料加工成产品后市场价值将增加6到10倍，请财务计算一下这个数字是多少！可以这么说，别说一天一个城市，即便在全国我们每月能销售50吨也是一个很辉煌的业绩，基本可以超过财务的盈亏平衡线。我们做企业不能像个体户，生意赔了一躲了之，10万农户到时候堵到省委省政府，政府不找你说事才怪……”姜勇的嘴很“乌鸦”，一说就中，后来还真发生了这样的事情，但那已经是两年之后的事情了。

快要结束的时候，会议室的门开了，进来了一个个子很矮、大约二十八九岁的大男孩。整个会议室的人都起身招呼，“马老师来了！”连董事长也站起来打招呼，“马老师，快过来，正找你呐！”

马老师？这人是谁？怎么这么面熟？姜勇疑惑了。

“介绍一下，这位是咱公司的经济顾问马上飞马老师，我的多年好友。”董事长曹泰和开始作介绍，“这位是公司新任营销总监姜总。”

姜勇和马顾问握了握手。“欢迎你，姜总。我们等营销总监已经

很久了啊！我早就建议，公司必须尽快设置营销部门。”马老师的到来对姜勇是相当有利，看得出他不把樊总放在眼里，而且说话和姜勇一样刻薄。

马老师坐定后，姜勇继续阐述他的大纲。“同志们，我认为公司没有必要再上马一个种植基地（公司已经在郊区有了一个200多亩的基地，樊总却一直策划在郊区山上再搞一个占地5000亩的集观光、旅游、休闲于一体的蛹虫草天然种植基地），因为目前我们国家的GAP认证条件非常苛刻，而这个基地一旦上马，必然会占用大量资金，这样我们就没有钱再上马GMP的药厂了……”

“啥？GAP还认什么证？那5000亩地租金这么便宜，和白捡来的一样！我算过了，这个基地建设200多万就够了。建药厂能用多少钱，咱公司后院正闲着十多间大仓库，花个百八十万上几台机器不就成了？”老樊显然对姜勇撤销他认为属于他老樊的基地项目而建姜勇的药厂的想法非常不满。

“樊总，你那5000亩地光围墙200多万怕就不够，后期基础建设哪样不要花钱？曹董是做园林设计的，你让他说说，1000万够不够？”台下的董事长微微点了点头，表示支持姜勇的观点。

“还有，现在国家对医药生产企业GMP认证很重视，严格到生产用的水都必须进行三级净化，比咱们市场上买的纯水质量要求都高，空气净化最少要达到10万级！而且，对新上马的中成药生产企业，国家规定必须至少拥有两个三类新药证书。你知道一个证书多少钱？最少650万！咱们建的是制药厂啊，可不是个体户可以熬假阿胶的那两口大锅！”姜勇越说越激动，把平时和别人较劲的那种口气都带了出来。

“哈哈。”台下马老师肆无忌惮地笑了出来。他显然早就知道樊总的农民想法，“姜总，你太专业了！我认为你这想法很好，公司要尽快上马制药厂！”

“要什么GMP标准的？我的意思是能省点就省点，比如咱基地那套检测设备，还有那胶囊生产线都可以利用，那些都是目前国内最先进

的生产设备。”基地里有老樊负责引进的几台医药设备，他一直在公司里吹嘘那是全国最尖端的机器，这次又拉出来炫耀了。

“嗯，樊总引进的那几台机器我看过，的确不错。”姜勇肯定地说。老樊更加得意洋洋。

“这种机器上机率高，胶囊不容易破碎，如果能配合大厂精制胶囊，上机率可以达到98%以上。而且这种机器的生产厂家对售后服务很重视，他们老板黄小杰是做技术出身，每次都亲自去商户那里做维护。三年前我负责引进过他一台SR-1型的，花了二十七八万吧，到现在几乎就没出过毛病。我和黄老板认识，还帮他介绍过不少客户。”听完姜勇这番话，老樊打了个寒战，他没有想到做销售出身的姜勇居然会精通设备，还认识人家厂长！姜勇说的那种设备比他引进的这台先进一个级别，才花了二十七八万，自己这台在公司报的价可是35万！他闭口不敢再谈这个话题，任姜勇继续阐述大纲。

这次报告让姜勇拿掉了头上的“代”字，也让自己成了公司排名三号的人物。董事长一号，樊总二号，马老师不算公司正式员工，不在排名之列。马老师背景深厚，公司前期拿到的几笔贷款都是该人帮忙运作的。这人平时在公司到处指手画脚，几乎所有的中高层领导对他都非常忌惮，生怕招来杀身之祸——公司做人事安排的时候他的建议董事长总是照单全收。姜勇能这么快扶正，其人功不可没。另外，那个爱犯黄的老万就没有那么幸运了，被人事部门通知降级使用，抽调到了药厂筹建组。其人自觉无颜，接到通知后当天就递交了辞呈。

在马老师鼎力支持下摆平高层、做了营销总监后的姜勇，仅仅是解除了外患，还有一场虽然不足以构成致命威胁却总是让他时刻感到很头疼的内患在困扰着他。原来，公司还有几个元老级的部门经理，早就盯上了营销总监的位置。但董事长和马老师认为他们能力不够，所以一直迟迟未决，就让他们一个负责联系专家开发新药，两个去了基地负责配合老樊搞建设，说是要观察一段时间再定，这也是姜勇初

到公司的时候很少看到男性的原因。现在几个人回到了总部，却发现总监的椅子上有张屁股，再朝上一看，屁股上边是张陌生的脸！这让几个人都感到很不爽：老子辛辛苦苦去干活，你却趁乱空降过来坐了我的位子！

从此，这几个人各自拉拢起自己的小团队，私下里聚集在一起嘀嘀咕咕，还经常一起越级去董事长那里汇报工作，和公司里别的副总也打得火热，甚至马老师那里他们也频频走动。再后来，居然发展到部门有什么文件，不经姜勇签字就直接递到了董事长办公室！这事情在姜勇眼里是绝对不允许的，他并不是特别喜欢在不相关的文件上签字，因为企业不像官场，签字是权力的象征；在姜勇看来，企业里的各级领导签字更重要的意义是责任，你签字了就代表你对文件内容是要负责任的。这帮家伙目中无人倒在其次，万一报告出了事情，是要姜勇领导的团队来负全部责任的。

这几个人要论能力还是可以的，做出的业绩也都可圈可点。譬如那新产品开发部的张经理，在姜勇母校找了位省管优秀专家、药学院院长，在两个月时间内就开发调配出了虫草口服液配方，并生产出了第一批样品供大家品尝鉴定。姜勇在他们提供的没有任何标志的系列产品中（里面大部分是老樊调配的），每尝一个就用纯净水漱漱口，准确地一把抓出了张经理带回来的新产品，用不容置疑的口吻决定道：“就这个，将来销售就上这个配方。”

这让老樊很没有面子，悻悻地问：“为什么？”

“因为其他那些口感都不像药而像饮料，只有这个略带苦味和中药芳香，在口感上就能让消费者信服。”姜勇回答。

另外两人，一个是销售部宋经理，一个是策划部齐经理，他们都有独到的本领。譬如那个宋经理，此人理论上有一套，讲什么东西都可以马上给你上升到理论的高度，而且满嘴时髦术语，偏偏运用得非常准确：借钱不叫借钱叫“融资”；和一个朋友聊天不叫聊天叫“谈个项目”；和多个朋友神侃则叫“论坛”；甚至公司要扒个茅房，人

家打的报告都是《关于我公司卫生间暨污水排放系统重建的立项报告》，厚厚的居然打了三四页，看得姜勇一愣一愣的，可是递上去以后董事长看了喜欢！

那齐经理更是个神人，喜欢畅想公司美好未来和发展前景。平时总和董事长建议些公司将来要投资拍三四十集的什么什么电视连续剧，还要请最好的导演，然后请周润发或者成龙演男主角，保证火。有一次，齐经理居然和姜勇说准备策划在基地的荒山上，铺设600公里环山铁路，还要分成一号线、二号线，这样职工既可以当班车乘坐了去山顶工作，也可以让游客用来观光……姜勇惊得目瞪口呆：乖乖，咱北方生物科技怎么会有这种神人？姜勇也是个唯恐天下不乱的人，于是不动声色地做出很崇拜的样子说：“好，很好，你这想法很好！齐经理，要尽快形成文字，递到董事长那里去……”这神人真的在第二个周一的一大早，睁着红红的眼睛来找姜勇了，手里拿着他厚厚的《关于在我公司基地铺设观光铁路的报告》，这次居然很恭敬地请姜勇签字。

姜勇粗略地翻看了一遍还给了他，“齐经理，辛苦你了，整天为公司的发展壮大着想。字我就不签了，这里面没有我的功劳嘛！”那家伙抱着他的报告欢天喜地地上楼找董事长了。不一会儿，董事长秘书打来电话说有请，姜勇上去后发现马老师也在，董事长很慎重地拿着报告征求姜勇和马老师的意见。姜勇低声对马老师说：“马老师，青藏铁路也才1000多公里，那可是国家重点工程……”马老师接过报告，一看标题就哭笑不得，再一读内容立刻气得破口大骂：“疯了，这老齐他妈的我看是疯了。自己营销分内的不策划，为基地那块儿瞎操什么心？”董事长想想也笑了，“奶奶的就是不中用！下雨天打孩子，闲着也是闲着，就让他策划着玩吧！”

第 3 章

老齐的报告被董事长搁置后，他们并不气馁，三个人开始一起嘀咕为公司策划点小事。正好基地观光旅游开始对外开放了，三个人遂找到老樊密谋，准备策划出来点花最少的钱还要有新闻效应的事。

有一天，一篇题为《北方生物科技邀请您参加野生娃娃鱼宴》的帖子出现在了省内各大门户网站和论坛上，三个人各显神通实名发帖，连宴会日期都选好了，还各自留下了自己的通讯方式。娃娃鱼学名“大鲵”，因其夜间的叫声犹如婴儿啼哭，所以俗称“娃娃鱼”，是国家二类野生保护动物，也是农业产业化和特色农业重点开发的品种。

这几个家伙自然不会弱智到不知道这东西不能吃，打好的如意算盘是：一旦帖子火了，赶快找地方采购点人工养殖的，事后再发帖道歉，说是因为自己不属于基地人员，造成了信息失误，邀请大家来山上免费吃人工养殖的娃娃鱼，以表示北方生物科技公司对网友的歉意……到时候网友一看有免费娃娃鱼吃，肯定会蜂拥上山，白送的娃娃鱼可以从其他菜品或酒水里捞回来，还可以扩大公司的知名度……这帖子果然火了，被各大网站纷纷转载，而且都是预想中的一片谴责声和质疑声。三个人和老樊天天捂着嘴偷笑，等待着最后发道歉帖的时刻。

可是，人算不如天算啊！基地突然来了一大批人，包括野生动物保护中心、环保局、林业局、公安局的等，随行的还有大批记者。这批人把基地厨房和仓库翻了个底朝天，连基地的几个水塘都没有放过，用大网细细地来回拉了几趟，自然是一无所获。原来这帖子被野生动物保护中心的人看到了，连夜递到了主管农林口的副省长和人大副主任那里，甚至主管农业的政协主席那里。于是各级领导纷纷批示要严查此事。

这下好了，董事长带着老樊当天就去了省里挨训，还要挨个儿