

再见，「江南药王」掌门人

本报记者俞菡

“我是一味中药，这味中药是甘草，普普通通的甘草，是诸多方剂中不可缺少的药，成分复杂，药效不错，常常用来调和药性。虽然普通，作用却很大，生长在狂风大沙中，经得起任何风吹雨打。”

4日凌晨，“江南药王”胡庆余堂掌门人、著名浙商冯根生逝世。众人纷纷在朋友圈转发相关消息，缅怀这位国药巨匠及其传奇的一生。

国药不兴，人生不畅

冯根生，几乎拥有改革开放以来中国企业家的所有的荣誉——全国劳动模范、全国“五一”奖章获得者、全国优秀企业家、中共十三大代表、中国经营大师……

而这一切荣誉的开始，是“江南药王”胡庆余堂的“关门弟子”。

1949年1月19日，冯根生小学毕业才四天就到胡庆余堂当学徒去了。祖母送他到店门口时反复叮嘱：老板给你的钱拿着，别的一分不能拿。要规矩矩做人，认认真真做事，多做积德的事，千万不可做缺德害人的事。

三年学徒，冯根生每天凌晨五点就晚上九点，16个小时专心其中。两千多种药的品相、药性、配伍、功效烂熟于心，丸、散、膏、丹的制用也驾轻就熟。满师后他又当了二年柜台，撮药配制当不在话下，此后又煎药二年，每天三百贴，十多万贴药从他手中出去，当年杭州人都知道他煎的药地道见效。

冯根生在胡庆余堂的学徒故事，如今收进了杭州本地的小学课本。

“我在胡庆余堂学到的生意经有六条，第一戒欺，第二诚信，第三不得以次充好，第四是不得以假乱真，第五童叟无欺，第六真不二价。”冯根生前接受采访时曾说。

与此同时，学徒经历埋下了他对国药入骨之爱，支撑他走过了60多年的复兴国药之路。

“我从不灰心，因为我太爱中药了，我们家祖孙三代都是胡庆余堂出身，国药不兴，我人生不畅。九十年代初一个外国老板出几百万美元的年薪叫我去搞中药，我拒绝了，因为那是出卖祖宗的。”

国企改革的“出头鸟”

1972年7月，杭州市要组建第二中药厂，冯根生出任厂长。“说是第二中药厂，只是一座破庙，边上都是坟地。三十六万元总资产，十八万元净资产，没有一分钱现金。”据知情人士回忆，冯根生当时向政府借钱才发出了厂里的员工工资，做点加工业务可谓“求爷爷告奶奶”。

直到改革开放。

1978年，冯根生怕错过药品推出最佳时间，毅然决定投产，第一时间拯救了产品救了企业。

1982年，一位清纯少女走进了电视广告，“青春宝”成为第一个投入大手笔广告的保健品，也是第一个采用片剂型的保健品。

1984年，在全国还没有实施厂长负责制之前，他率先在全国试行干部聘任制，全厂员工实行劳动合同制，第一个打破“铁饭碗”“铁交椅”“铁工资”。

1996年，冯根生的青春宝集团兼并胡庆余堂，史称“儿子吃了老子”，其实是“儿子救了老子”。

成为这个“江南药王”百年老店的新掌门人后，他让奄奄一息的胡庆余堂起死回生，重新擦亮了牌子，从亏损大户扭转为纳税大户。

“胡庆余堂不救回来是会丢中华民族药业脸面的，号称‘江南药王’，结果关门倒灶，外人会笑掉大牙。我对中药业、对胡庆余堂的感情，是什么语言都形容不了的，为了这份感情也要拼一拼老命，管他什么名声！”

三十多年来，他的“破庙”成为世界上最大的现代化中药企业，资产从三十六万元增加到近五十个亿，增长一万多倍。从借债工资到累计上交国税几十个亿。

冯根生说，自己是“出头鸟”“弄潮儿”，不如说是国有企业的“终身保姆”，因为他什么也拿不走。

“江南药王”的大爱传承

杭州人民不会忘记，2003年整个“非典”期间，胡庆余堂的“非典”药不但没有一天断货，更没有一次提价，为此，胡庆余堂亏损50多万元。

当时，杭州市民在胡庆余堂门前排起了百米长队，抗“非典”药一天就卖出3万余帖。此后，出现了配方急需的金银花、野菊花等中药材供应价飞涨，若不涨价药店难以支撑等情况。

冯根生当即拍板，向市民作出承诺：哪怕原料涨100倍，也决不提价一分。

同时他还提出三项举措：一是企业所有预防“非典”的药品，一律赔本出售并确保足量供应；二是向经济困难的“非典”疑似病人和抗“非典”的一线医护人员，进行定向救助；三是利用企业技术平台，召集名老中医专家，尽快组织研制针对性强的抗“非典”药。

一百年前，红顶商人胡雪岩为了“达则兼济天下”，创建了胡庆余堂国药号。一百年后，“非典”置民众于危难，胡庆余堂再次义举。

“封建老板都能做到，对于一个老共产党员，还有什么理由做不到！”冯根生说。

企业家的个人素质决定着企业的文化，决定着企业的命运。冯根生励精图治，培养了企业的慈善文化与大爱传承。他守护了胡庆余堂古建筑，创建了杭州市见义勇为基金。他发起了中华老字号、浙江老字号协会和扶贫“春风行动”。他是第一批国家级非物质文化遗产中药界的唯一传承人。

“世界上从来就没有救世主，只有自己靠自己。只要我们有心，有志气，实干苦干，十年以后，我们杭州第二中药厂一定能成为全国第一流的中药厂。”

当年被嘲笑的雄心壮志，如今成了铁铮铮的事实。国药巨匠，可安息。

“蓝领创客”不变的初心

本报记者杨维成、毛振华

黎明，总是给人以憧憬、希望。在国家电网天津市电力公司，张黎明给人的印象就是一个值得信赖的人。

踏上工作岗位至今，张黎明扎根电力抢修一线，这一干就是30年。在长期的抢修实践中，他练就了一手电力事故诊断的绝活，还带领着“黎明共产党员服务队”，与辖区居民长期建立爱心服务热线。他也从一名普通工人，逐渐成长为行业里响当当的电力“蓝领创客”。

爱岗：创新，让工作更快乐

作为国网天津电力滨海供电公司配电抢修一班班长，张黎明是同事眼中的能人，他对岗位的执着、对技术创新的挚爱超出了很多人的想象。

张黎明所在的滨海新区有260万户居民，140余家世界500强企业。他心中一直有一个质朴的梦想：让辖区内所有居民想用电时就有电。在实现梦想的旅途中，张黎明求知若渴，不断在重复和失败中进行着探索。

“可摘取式低压刀闸”就是其中成功的一例。张黎明发现，社区用电超负荷或遭遇暴雨雷电天气时，线路变压器易发生保险片短路烧毁故障。以前，作业人员须爬上电线杆带电更换保险片，正常抢修耗时在45分钟左右。而一个变压器出故障，起码会影响150户居民正常用电。停电维修时，老百姓只能干等。

张黎明和同事一起反复试验，终于发明出一种一体式绝缘拉杆。利用物理学重力跌落原理，巧妙地将刀闸设计成可摘取式，抢修员不用爬电线杆在地面就能摘取更换，修复时间一下子缩短至8分钟，既安全又省时。如今，这项发明获得了国家专利并得到广泛推广，仅这一项小革新每年就可创造经济效益300多万元。

同事张可佳说，张黎明在创新上的勤奋是由于真正发自内心的对工作的热情。“在过去印象里，创新是实验室里科技人员的工作，没想到一线创新也能大有可为。”

她回忆，有一次和张黎明一起到兄弟单位学习。在创新展示厅，张黎明盯着对方职工的发明创造，眼神中充满兴奋。特别是在一个线缆固定打孔装置前，张黎明拿起来左右摆弄，还特意找来设备发明人沟通。回到公司没多久，这一装置的改进款就出现在了同事们的抢修工具箱中，这让不少同事大为折服。

2011年，以张黎明名字命名的“张黎明创新工作室”应运而生，这是天津电力公司的第一个职工创新工作室。工作室成立以来，张黎明带领同事们实现技术革新200余项，获得国家专利130余项、20余项成果填补了智能电网建设空白。“张黎明创新工作室”还孵化出“星空”“蒲公英”等8个创新工作坊，培养出众多“蓝领创客”，创造了大效益。

“工作是快乐的。创新，让工作更快乐。”张黎明常把这句话挂在嘴边勉励同事、徒弟们。去年8月，他又带领大家启动“电网抢修带电作业机器人”的研制。该项目技术含量高，张黎明拿出一套设计方案，与科研机构、高等院校联合攻关，先后攻克十几项关键技术难点。经过不懈努力，这个具有全国首创意义的发明预计今年10月份就能投入使用。



▲张黎明近照。图片由受访者提供

现在，经他手完成的技术革新多达200余项，创造直接经济效益超过2000万元。

为民：“公家”的好师傅

除了抢修班班长，他有一个特殊的“头衔”——黎明共产党员服务队队长。工作闲暇，他对这个“头衔”倾注了更多的精力与热情。

今年4月12日，滨海新区新开里社区按事先通知，安排实施计划停电检修。可就在断电前，黎明共产党员服务队突然接到社区居民范阿姨哭着打来的电话：她96岁的老母亲瘫痪在床，靠呼吸机维持生命，断电随时有生命危险。

“人命关天，跟我走！”张黎明叫上队员带上发电机火速出发。在现场，他们迅速架设起20米长的入户供电线路，实施了持续长达11个小时的特殊供电服务。制氧机咕嘟咕嘟运转起来，老母亲的呼吸恢复均匀，范阿姨笑着流下眼泪……

因为心里装着老百姓，每次给黎明打电话，最熟悉的的就是那句“好，我马上到！”不少受到张黎明帮助的居民并不知道他的名字，但在他们眼中，张黎明就是那个热心肠的“公家”好师傅。

说起张黎明，滨海供电公司配电运检室党支部书记许惠智竖起大拇指：“我认识黎明20多年了，他有一颗待人的正心，这让他服务大家时不但不觉得麻烦，反而当作一件快乐的事。”

张黎明的精神一直感染着服务队的队员们。他们主动印制了一些卡片发放到社区，创建起微信平台，与11个社区150多位老弱孤残人士长期建立爱心服务热线，从街道社区到居委会再到楼栋客户搭建起三级民生服务网络。“老百姓用电遇到困难首先想到的就是电力公司，我们就是百姓心中的秤砣。”队员甄建先自豪地说。

最近，黎明共产党员服务队没有停下脚步，又播种了一个新的志愿服务项目。张黎明到老旧小区抢修或看望孤寡老人时，发现小区楼道大都又黑又暗，光线不好，腿脚不便的老人行动更为艰难。看在眼里急在心里，他和公司青年志愿者商量解决方法。终于，他从网上找到一种能声光控制的LED节能灯泡，非常节能，一年下来使用电费仅需1元左右。

三峡船夫搏浪记

本报记者张琴、韩振

有着1700多年历史的巫山县大昌古镇，因三峡工程搬迁到数公里外的大宁河对岸已经12年。南门城墙上生长的古老而巨大的黄桷树还盘踞在此。石阶之外，宽阔的街道两旁是一栋栋仿古楼房。午后，一位耄耋老人从其中一户走出，一路快步行至古城码头，朝着正在靠岸的“古城7号”客船大声吆喝起来，正在驾船的船长孙怀平听到也大声应和。

这位耄耋老人叫刘世杰，今年82岁，是党龄59年的老共产党员。十几岁开始跑船，8年前才退休，当过头纤、二驾长，到贷款20万、带动村民入股组建古城客运公司，又到经历三峡旅游的高峰与低谷，再到退休后闲不住，时不时要去船上看看，他已经与大宁河共度了近一个世纪的岁月。

生存

“冬天蒿杆凝结的冰都结块，站在水里皮针扎一样疼，大腿上都是一道道裂口。中途需要喝酒驱寒，没有下酒菜，就把石头加点盐巴放在油锅里炸，喝一口酒，舔一下石头。”82岁的刘世杰说起当年的艰辛直摇头。

三峡蓄水前，大宁河激流险滩，跑船的人都是“不要命”的。银河滩、大锣滩、磨角滩、生板滩……每到一处险滩都要下船涉水拉纤，还要用篙子两人默契配合勾住岩石缝隙拖船通过。遇到礁石，杆子一旦放错位置，船底就会磨出洞，船就沉了。

即便如此，刘世杰和他的兄弟们仍选择了跑船。“要生存啊，没别的选择，大昌人多地少，搞不了别的，只有跑船养家。”他说。

大昌镇当时有600多户、2200多人，人均却只有两分地，长年靠国家困难补助度日，每年春分村民都眼巴巴地等着政府发救济粮。就连最常见的红薯，大昌村民因为地少产量小，还得花钱去别的地方买来交集体。

刘世杰说，家里老人加上五个孩子，靠土地根本养不活九口人。跑船是唯一的选择。

50岁的沈远寿年纪不算大，已经是老船长了，也是12岁上船开始拉头纤，因为颇有天赋，16岁就当上了驾长。“不爱念书，家里就让去拉纤跑船。最冷时，上半身穿着棉袄，下半身穿着短裤衩，脚上是草鞋，却拉得满身大汗。”他说。

多年跑船，难免遇险。就连沈远寿这样技术大胆的老船长忆起遇险经历也是后怕不已：古城2号，水急浪大，船行至石燕沱的急弯，遇到“刨花水”，急流不断把船向悬崖峭壁上推。“水从窗户进到船里，衣服全都打湿了，很危险，有个术语叫填槽，必须从刨花水中间把船开过去才能顺利通过，否则船会翻。”经验丰富的他终于顺利通过。

多少年来，为了生存，大宁河上的船夫们就这样在险滩激流间冒险搏击，也让他们有了敢闯敢拼、果敢大胆、乐观开朗的性格和品质。碗叫粮盒，筷子叫蒿杆，吊桶叫黑板，用腊肉焖在吊锅里烧的饭在船夫们的口中是最美味的食物。谈及那些贫穷的岁月，刘世杰爽朗大笑。

求变

与激流险滩搏击需要胆大心细，与现实生活搏击同样需要胆大心细。1992年，刘世杰组建古城客运公司，集体经济性质，从供销社贷款20万元，两分利息。

“20万元，两分利息，这在当时是让人吓掉下巴的事，家里人也就说我疯了，但我决心已定。”刘世杰说。



▲6月6日，刘世杰在重庆巫山县大昌古镇古城码头岸边驻足眺望。新华社记者王金超摄

这位年过八旬的老人依然精神矍铄，大口抽着烟，声音洪亮。他说：“靠山吃山，靠水吃水，我们靠着大宁河，就要靠大宁河过好生活，不能只满足于饿不死。”

贷款的20万元用来打了几条船，每月收入先交集体5000元左右，用来补贴村里的提留款减轻村民负担，还有就是修路等公益设施建设和改造。剩下的钱用来还贷款利息，再有多余的给自家。很多时候，轮到刘世杰已没钱可分。

这笔巨额贷款前后还了五年多才还清，光是利息就还了近20万元。“说压力不大是假的，我当时还是村支书，很多事要忙，每天就睡4多个小时吧。”他说。

1995年，古城客运公司改为股份制，大昌镇65户村民入股，刘世杰被村民推选为董事长。他说，想入股的村民排成长队，但“拿得起笔的才要，拿不起笔的不要，有本事才能来”。入股后，船夫们的家庭生活水平明显改善。

老船长孙怀平上世纪90年代开始跑游船，月收入1000元；入股古城客运公司，跑客运月收入4000多元，分红根据效益，春节前后高峰期能有6000元。“家里没地，两个娃儿，还有老人，五个人，都靠我跑船。”他说是大宁河和古城客运公司养活了他一家人。

因为家里穷，沈远寿入股的时候找了四五个人才借到了一万两千元，还了好几年才还清借款和利息。但沈远寿依然为自己当时的选择感到高兴，仍在跑船的他不仅每月有固定工资，入股分红也是一笔收入。

“养活了多少人？你按一家至少六口人算嘛，65乘以6是多少？390多人，都是贫困家庭啊。”沈远寿说。

1996年，因船运搞得好，大昌镇被评为巫山三个小康示范村之一，县里组织去华西村参观学习，转了大半个中国，刘世杰长了很多见识，更加坚定了要靠船运致富的信心。

遇到货船来抢客，刘世杰和伙计们就去理论，有时会打起来。“没输过”，老人得意地说。

1997年前后，三峡旅游火爆，游客蜂拥而至，船不够用，很多办公室桌子都拼作床供游客睡，有的游客甚至就在街边院坝里打地铺。“那两年还是赚了些钱，每个游客50元，一次载40人，有时一天要跑三趟，120人总收入就是6000元。”刘世杰说，“人太多了，就像是秧鸡子，船一靠岸，人就往上涌，我就护着栏杆怕人被挤掉下去，一边招呼游客不要挤。”1997年底，为了

张黎明将滨海新区发放给他个人的一万元文明个人奖金悉数捐出，成立“黎明·善小”微基金，用来购买这种LED灯泡。经过协调各居委会，服务队队员们义务将节能灯泡安装好，将老旧小区楼道点亮。截至2016年底，服务队累计对600多层老楼楼道进行改造换灯，近2000户居民从中受益。

敬业：“实诚人”的“底色”

在同事眼中，从1987年参加工作起，张黎明就不仅是个勤于学技术、精于专业的技术工，更是一个办事认真敬业、值得信任的“实诚人”。

一年冬天，有位同事因家中有急事请假，张黎明主动替他去巡查沿线有77根电线杆，且路途较远的“军大线”。线路巡查是个良心活儿，如果投机取巧、半路偷懒，既没人看得见，也没人瞧得出，除非将来线路发生事故。

在寒风中夜间巡线异常辛苦。张黎明蹬着自行车，按着指定路线仔细巡查。当巡到中心庄路段时，线路周围全是稻田地，还有一道水渠，上面已经结了薄薄的一层冰。为了跨过水渠继续巡查，他本想将自行车举起抛到对岸去，但没承手早已冻得不听使唤，自行车落在了水渠中。没办法，他只好跳到水渠里，将自行车打捞上来，冰水也将他的棉裤浸透。线路尚未巡查完，上岸后，张黎明没有“打退堂鼓”，而是忍着逐渐结冰的棉裤所散发出的刺骨寒气，跨上自行车，硬是将整条线路逐段不落的都巡查完回家换衣服。

有人后来知道了这事给他“支招”：“偶尔少巡一点线路不会有事”，可他回上一句：“要是不巡查完，我就不放心。”这种“不放心”的执着和不知变通的“傻”，正是张黎明难能可贵的“底色”。

滨海供电公司配电运检室主任谭靖提起一件事，更印证了张黎明的这种“底色”。2015年天津港“8·12”重大火灾爆炸事故发生后，危化部队深入爆炸核心区连夜作战，急需现场接通照明。接到任务后，供电抢修班组的不少人都犹豫了。那时，事故刚发生，700多吨氰化物在事故中泄露的阴影笼罩在每个人心头，进入现场就意味着生与死的考验。

在大家犹豫不决之时，老师傅张黎明挺身而出接下任务。酷热难耐，他主动从地上拿起厚重的防化服就往上套。在他带领下，班组成员们整装待发，迅速前往爆炸核心区任务点，连夜布置好照明线路。走出核心区进行全身洗消时，他又是第一个脱下防化服，乐呵呵地与队员们说笑，大家原本紧张、担忧地情绪很快被他一扫而空。

“没有完美个人，只有优秀团队。”张黎明从抢修设备中琢磨，将遇到的近万个故障进行总结分析，用录音、视频等多种方式向身边的员工传授。他还将其中常用的11个抢修小经验、8大抢修技巧、9个经典案例印成《抢修百宝书》，遇到故障，大家可以像“查字典”一样按图索骥，效率成倍提升。“能跟着黎明师傅真幸运。”张雨未说，张黎明带徒弟总是毫无保留地传授技巧，用他的话说就是“掰开了、揉碎了”讲，生怕徒弟们听不懂。

爱岗、为民、敬业，张黎明看似平凡中蕴含着不平凡的精神，一直温暖和感染着身边的人。一路走来，从全国优秀共产党员，到首届“国网工匠”，再到党的十九大代表，不断变化的是一串串的荣誉，不变的是他的“初心”。

享福

蓄水前，南门城墙上那棵特立独行的黄桷树还在对岸数公里外，古树遮天蔽日。几步之遥，大宁河流淌了几千年，雨后湿润的青石板、竹竿上晒着的大蒜、夜不闭户的人家、打麻将的老人、河边洗衣的妇女……蓄水后，风干萝卜炖腊蹄蹄、秧鸡子和不知名的野菜，香气四溢的味道似乎并没有变化，然而人们的生活却发生了巨大的改变，三峡船夫们过上了祖辈想也未曾想过的幸福生活。

2009年，刘世杰退休，职中毕业后也开始跑船的儿子刘兴明任董事长。

“一天吃了玩，玩了吃，日子不要太好了。”刘世杰笑着说。每天三顿酒，一天半斤酒少不了；25元一包的芙蓉王，每天一包半，想吃啥吃啥；早上在面馆吃面，凡是熟人都替人买单，“只要认识都买，十碗八碗都有”。

刘世杰给记者算了一算：每月退休工资1100元，养老金1435元，股份分红平均5000多元；当初买下的五栋联建房，每栋五层，下面一排门面房年租金28000元，出租一套住房年收入4000元。

“每年十多万吧，我们两个老人肯定花不完，多的给儿女补贴一点。”老伴每月养老金1000多元，刘世杰说那是给老伴的零花钱，打麻将用。

82岁的刘世杰依然耳聪目明、精神矍铄、步伐矫健，爱好是看书、听歌。他还时不时转悠到古城码头船上看看老伙计们。大家都说路不好叫他别去，可固执的老人每次都大步流星踏上船，坚决不让人扶。

刘世杰说，现在船上工作的人每月收入四五千元，入股分红平时三千多元，高峰期七八千。“这种生活，以前都不敢想，真是享福啊！”

还在跑船的沈远寿最近几天请假了，给马上要结婚的小儿子装修新房。衣服上都是泥子点的他说：“等我装修完继续跑船，这两天请假，将来要跑到跑不动的那天。唯一遗憾的是两个儿子都在重庆打工，不愿意跟我学驾船，嫌苦嫌累。”

大昌镇马家堡居委会主任邓超说，大昌以前买个陶瓷碗都难，因为车程6小时，陶瓷易碎，有了船运就能很方便买到。古城客运公司不仅致富了跑船的村民家庭，还带来运输业和个体户的生意兴隆，比如做服装生意的可以用船拉货了，纺织厂的成品也可以运出去卖钱了，对整个大昌镇都有带动作用。

▶扫二维码观看《重庆巫山老船长》，与三峡船夫面对面

