▶▶▶▶▶ [上接 B1-B4 版]

亚药 2009：生命力的锻造和升华

在去年亚洲制药的营销会议上，楼金董事长以探讨如何越过风云、共赢未来的思路，庄严地表达了务必实现一次根本性的销售模式改革的决心和信心。他说对于价格的问题，我们不是没有认识，而是贯彻不好。10年前，在价格系统没有维护好的教训下，我们就提出了营销的十六字方针“统一价格，加强服务，开发终端，优化渠道”。根据营销学的经典理论——四p理论，第一位“Product”是产品。当我们产品解决了，即通过调研、了解市场的需求创造出产品，而且创造出产品的品牌，全国驰名商标；第二位“Price”，价格，要提升到第一位。一般经典的排法是：“Product”产品、“Price”价格、“Place”渠道、“Promotion”促销手段。我们把价格放在第一位是有道理的，事实证明价格搞乱了，其他部分就搞不好了。

他沉重地对大家说，当前的事实也说明了这个问题的重要性。过去，我们几次下决心解决过，但往往好了伤疤忘了痛，以后又重犯。是什么原因呢？它的病根在哪里？我们认为病根是忽视了终端工作。没有从终端去拉动，去推动销售……有的人还是以过去的观念搞销售，但现在销售应该是“营销”，营是去经营，去钻营，去谋求更好的销售，它是要做很多工作的。国际上通常把营销叫做marketing，market（市场）的现在进行时，就是去扩大市场、谋求市场的意思。更经典的解释是“去识别消费者的需求，满足消费者的需求并预测消费者的需求”（to identifying customer needs and satisfying them. and anticipating them at the future）。……我觉得这是销售模式上的根本性改革。

楼金董事长以渊博的学识和深刻的见解，指明了变革营销模式的方向，强调了变革营销模式的必要性。

事实上，中国大多数企业包括亚洲制药的销售工作重心，长期以来一直主要是围绕渠道展开，虽然也对终端做些日常的拜访，但其发力点还是在渠道上，还是典型的OTC产品“广告+渠道”的营销模式。如今，随着亚洲制药渠道工作的日渐成熟、经、分销体系日益完善，客户咨情关系的日趋紧密，此时还在渠道上发力，就会出现竞相压价、低价串货、扰乱市场秩序等行为，影响亚药产品的健康发展……而快克作为中国市场上具有最高知名度的品牌感冒药，一度沦为新店开张或者药店搞促销时的价格战的筹码，直至将快克拉到了最低层次的竞争。如果继续用原有方式开展市场营销，快克必将失去品牌影响力，严重时甚至可能会被迫退出市场，在这种情况下，跳出低端竞争，走向更高端的营销方式，成为了快克营销变革的必然选择。

亚药制药将这次营销变革形象地称为“快克小浪底工程”。楼金称做终端工作犹如打开水龙头，这样水管里的水才能哗哗地流淌出来；水龙头不开，水就只能阻滞在管道中。快克药业公司总经理何天立形象地阐述了其含意。他说在治水思路上，三门峡水库由于只用一个堵的方法，至今因为上游泥沙淤积，已面临溃坝的危险。而小浪底则是在黄河干流上修建一座集减淤、防洪、防凌、蓄水、灌溉、发电为一体的大型综合性工程，其中的泄洪系统是最具挑战性的施工项目，被誉为世界水工史上的奇迹。在2006年（亚药）年北大区会上，大家都去看过，那次正是我们公司下决心要治理快克价格、冲货问题的时候，当时就在那里开会，寓意就是让大家认识这个治理的思路和方法。

他说正在向我们这次的大医疗时代，以赢利为主旋律的“传统卖药”已不能适应时代发展的需要，日益激烈的市场竞争环境迫使每一家工商企业都面临着不转型就转行，不整合就整死的抉择。以往那种工业以商业为营销对象、商业以下家为营销对象的误区，是几十年来我们着魔似地走不出的怪圈。今天我们要走一条全新之路，建立以工商共同服务于消费者为宗旨的“医药营销新体系”。

何天立说这是一场以思想转变为先导，以渠道整合、梳理为引子，以稳定渠道产品价格为手段，以再造百姓、工商共赢的价值链为目标的“快克小浪底工程”。楼金简洁地称其为“工商合力快克小浪底工程”——“小浪底”的意思，就是要彻底地疏通渠道！

大政方针已定，战略已经明了，亚洲制药公司及快克药业公司做出了整顿队伍、武装思想，不遮风雨、精诚服务，去一户户开路，一次次走访的工作思路和方向：把企业文化再造与业务流程再造结合起来，坚持构建自觉投入、科学考核机制来建立强大的执行力。同时调整营销策略，不但在行业内进行各种场合的宣传、演讲来提高企业在业内的知名度，还对广告方式做了策略调整，在以往“空中轰炸”（电视广告）的基础上起用明星代言，选择当今中国最有影响力的魔术大师刘谦为快克药的形象代言人。刘谦的清纯、阳光、向上、亲和以及魔术手法的纯正、神速、简洁、大方，都与快克有着极大的契合性，符合快克在国内感冒用药中安全性、疗效、速度、质量、包装等各方面都属上品的特点，既可有效地节省广告铺垫费用，又符合快克产品内涵的表达需求，给消费者们留下了良好的形象。

六、“小浪底”攻坚：转做终端的营销之变（下）

2009年是农历牛年，可这年的“牛”不是温顺忠厚、默默无闻、埋头勤耕的脓牛，而是国际金融危机从大西洋彼岸如海啸一般席卷各大洋的狂牛。在这条金融危机狂牛的冲击下，亚洲制药集团的销售一度严重滞后，困局接踵而来，在这样的情况下实施营销大变革，要获得明显的收效，难啊！

亚药集团掌舵人楼金董事长以洞察国际风云变幻的审时度势，镇定自若，未雨绸缪，引领亚药集团将士坚定信心，沉着应对，迎难而上，共克时艰——

当他发觉在企业的干部和员工中，一时出现强调困难多，讲求客观多，有的粘手穷困，有的熟视无睹，在残酷的市场竞争中不敢亮剑时，他在去年年初学习“两会”文件后，向全体员工发表了一篇振聋发聩的檄文《猛喊一声》，严厉指出：“不猛喊一声，恐怕不易从梦中惊醒。”

“猛喊一声的目的是：醒过来，认清形势，大家一起同舟共济，共济中锻炼在生存竞争中的谋生本领。”他强调，“战胜困难得先战胜自己，苦其心志，然后才能变信心为勇气为力量，去‘取缝’，去‘凿井’，战胜困难”。在广大员工中引起强烈反响，促使亚药员工齐心协力，奋起直追。

当年9月大连会议上，快克公司在顾问公司参谋下制订并实施“小浪底工程”销售模式，10月即初见成效了时，楼金又在集团《亚峰》杂志发表了《初战告捷，胜利在望》，号召营销一线员工“必须乘胜前进”。并对一些有懈怠表现的人员提出忠告：“如果，你对工作产生消极情绪，任务完成很差……你挡在人们前进的路上就不行了，不能迁就了。”这一假铁不成钢却不乏严厉的再次“猛喊”，助推广大员工强力拼搏、乘势前进。

广大快克销售人员坚持渠道工作下沉、终端工作下沉，坚持由单兵作战向团队作战转移，在终端的日常工作细节上狠下功夫：做好价格维护、陈列铺货、POP展示（宣传单页、海报、产品样盒、台卡、挂件、气球、地贴、吊旗、产品袋等）、品牌宣传、店员教育、消费者健康教育……以及其他与销售虽然没有直接联系但却有利于树立企业和产品形象以间接促销的大量基础性工作，留下了奋战市场终端的一个又一个佳话——

为将快克的产品宣传和公益性健康教育完美地融合，杭州地区宣团队和有关人员来到杭州市江南实验小学，给30个班级学生每人分发印有“快克”、“小快克”广告的扇子和科学预防流感的健康手册，给每位老师分发了快克笔和快克的精美本子、手册。同时利用先进的可视电视、多媒体，让30个班级同时观看快克公司制作的PPT，共有包括家长在内的约1500人听了主题报告，既介绍了正在全球蔓延的流感疫情，强调了科学预防的重要性，传播了甲型H1N1流感防治知识，也向全校师生介绍了“快克”在预防和抬疗各种流感方面的独特效果。

当一场大雪悄然降临沈阳时，亚药辽宁办事处沈阳地区工作人员组织了一次和药店携手对抗风雪、服务消费者的活动。沈阳驻地人员每人负责一家KA药店，帮助药店人员清理门前积雪，帮助药店即货、理货，并进行驻店促销。经过一天的紧张忙碌，虽然他们的脸冻红了，手脚冻麻木了，却以让客户满意、消费者满意的实际行动，获得了良好的评价。

江西服务区的亚药人随着工作重心转向农村基层医疗终端，率先想到了一条新思路——“送门牌下乡”。他们发现很多乡镇卫生所、诊所的门牌非常破旧，有些经营多年的诊所连门牌都从来没有做过。他们就给这些乡镇医疗终端制作印有亚洲制药产品标识的门牌送去，既与基层医疗客户拉近距离，又起到了良好的品牌宣传效果。井趵鹏州市开心人大药房崩艰店开业之机开展“快克送健康”活动，既提高了企业知名度，又提升了产品形象！

沈阳东北大药房大连南沙分店一直未进过快克、小快克。亚药销售人员就在该店早上开门时主动前往提供力所能及的服务：帮助兑单子、理货、打扫卫生，与店员从早上8点一直忙到下午5点，深深打动了药店人。第二天，南沙店的店长主动打来电话，称快克和小快克都进了货，并说如果其他东北连锁有销货问题也可以帮忙。从中获得了意想不到的收获。

贵州服务区人员在公司实施“小浪底工程”以来，从“扫街”到铺货率的达标一步步扎实做起，走门店，路不熟买张地图一家家地找；店不熟，靠多走多干一回生二回熟。他们以多跑，多聊，多看，多听，多思考，坚持拜访终端，维护价格，顽强地做好销售工作。高萍，一个和陌生人说话都要脸红的小姑娘，就这样在挑战中迅速成长为一个专业营销人员。

重庆服务区杨义：我深深感到要从点滴做起。一家药店打算在二楼开药品超市，看见她们正在二楼打扫清洁卫生，我便走过去和店长攀谈，并且主动帮忙，从下午2点一直做到5点钟，店长受到感动，从那以后她每次看到我都特别热情，和先前的冷若冰霜形成了鲜明对比。现在我们公司的产品在该店的销量做起来了，展示也做起来了，俨然就成了我们的“专卖店”。

七、面壁十年图破壁（上）：构建亚洲制药的“桥头堡”

中国企业和企业家群体的崛起，是改革开放以来我国经济社会高速发展的一大典型现象。自从48年前自主创业以来，尤其是上世纪80年代浙江迪耳药业率先发展后南渡琼州开辟新战场以来，楼金董事长和亚洲制药副总经理郑志勇、郑美口等战友们勇敢顽强地开拓，呕心沥血地苦战，一点一滴地积累，在国家没有投入一分钱的艰难条件下，从无到有发展起一家家蔚为壮观的企业，这个地块做一个对国家、对社会、对公司有益的科技项目。这个理想和信念，楼董坚持了10年。”

改革开放以来，尤其是近10年来，中国市场涨得最快的、最值钱的生产资料，无异于土地了。可在以前，很少有人预测到土地升值的巨大潜力，偏偏楼金这位年龄虽“老”却心态和精力不老的人，以洞悉时局变化的超前意识，在企业并不太富有的情况下大胆决策，果断出手，奔赴杭州和上海的黄金地段购买土地。之后多年来不为出卖土地可能获得的巨大差价而动心，一直顶着压力不放弃这片黄金地块，以便为进军杭州创造更大的基业，为企业的可持续发展，打下重要的物质基础。如今，10年过去了，谁不知这些土地升值了多少倍？谁不知道在这里办企业意味着什么？抚今追昔，不能不令人感慨楼企先生极富远见卓识的眼光、卓越的经营才干和看准了目标就坚持到底的毅力和魄力！

“为了建好这件传世之作，我们选择了国际上有相当影响力的瑞士节能建设设计大师凯东教授及其团队，就是凯东建设技术有限公司进行设计的，采用健康、舒适、节能、绿色、环保的建设技术系统。”设计不仅要满足使用空间的要求，还要满足人体对健康舒适的要求，包括室内温度、湿度、空气质量、采光、噪声控制等。就是要做到室内温湿度稳定、空气新鲜、安静、无风感、空间完整、低能耗、低运行费用、高性价比等。

“楼董事长对这项工程可说是高度重视。他要求做成‘传世之作’，就是说这不只是建设一项工程，而是要将它打造成一件有独特建筑风格的艺术珍品，让它的美姿永久地傲立在钱江之滨。”

生物医药创新、创业的目的是为了提高人类的健康水平与生活质量，创业园设计方案紧紧围绕客户第一的原则，体现了生物医药行业的特点与功能，也直接体现了亚洲制药集团对于生物医药行业的理念。利用创业园这个平台，亚洲制药集团将整合各方面资源，与生物医药行业的创业者、创新者进行全方位的合作，共同推进我国生物医药事业的创新、发展。

两位项目负责人坦言：“因为坚持和信守承诺语得到了尊重，因为尊重而得到了信任，因为信任而得到了理解，因为理解而得到了百方最终的支持。所以说，项目进展顺利，其决定性原因是公司内外各方最终对项目的充分理解和支持，其关键性原因是楼金董事长的信心、决心以及十年如一日的信守承诺。”

亚洲制药有关人士与建设施工人员压上现场，奋战工地，科学指挥，攻克难关，优质高效地推进着该项目，工程建设一天一个样，十天大变样，做完复杂的地下基础工程，如今已经建到了地上好几层……全体参战的成员决心在2010年杭州创业园基地建设的关键之年，继续发挥团队精神，实施精细管理，扎扎实实保进度，保质量，齐心协力为完成工程目标而战。

……

杭州，不但是我国最负盛名的历史文化名城和旅游胜地之一，而且拥有强大的产业支撑，各种行政资源集中，创业创新环境良好，是发展总部经济的理想之地，吸引了众多省内外企业的目光，已在浙江省乃至于华东地区的现代化发展中，成为了一个商家必争之地。随着10多年前亚洲制药集团布奇兵于杭州，如今的杭州已成为亚药集团最具活力的基地之一。由杭州生物医药科技创业园有限公司和浙江亚克药业有限公司于2004年7月投资创办的杭州创新中药标准化研究所，在2004年被认定为浙江省实施中药材GAP工作有关中药材质量标准和指纹图谱研究等专业技术咨询服务中心，2005年被批准设立杭州高新区企业博士后科研工作分站后，2009年又被评定为国家高新技术企业。其快速稳健的发展壮大，成为了亚药集团多家科研机构及其在杭州发展的又一生动印证。

2009年11月，海南食品药品监督管理局局长廖小平一行考察亚药集团正在修建的杭州生物医药科技创业园，对该项目发展前景给予了高度评价。从左至右依次为蔡泓薇、郑美口、刘鸿涛主任、楼金、廖小平局长、郑志勇、陈克强、袁旭东等亚洲制药和海南药监局成员。

以海南亚洲制药集团为投资主体的江西三清山金沙滩风貌街项目于2009年8月隆重奠基，标志着亚药集团以药为主的多元化发展谱写了新的篇章。

随着博士后的引进，亚药集团杭州中药标准化创新研究所短短几年间打破由原先仅以横向课题、对外服务为主导的研究方向，发展到省级重大专项纵向课题的立项及具有自主产权保健食品的研发，发生了一系列质的飞跃，丰富了科研内容和力度。如今，研究所已拥有250余万元仪器设备和10名高素质的专业技术人员。他们按照“安全、有效、质量可控”的药物三大基本要素进行新药研发，已搭建起四大研发平台，正在为亚药集团公司的发展和中药现代化事业的推进，从而也为亚洲制药集团夯实在杭州的“桥头堡”，作出了应有的贡献——

以孙静芸研究员为学科带头人的质量标准研究平台，几年来系担并完成了保健食品“国利咀嚼片”和“唯维康片”企业质量标准研究、中药材GAP基地山茱萸质量标准研究、NONI果企业质量标准研究、新药“鲜鱼胆草”胶囊质量标准研究、铁皮石斛企业质量标准研究、杭白芍质量标准研究等多个课题，并提供了多项优质的测试服务，取得了显著的成绩，创造了良好的效益。

以金圣煊博士为学科带头人的药物制剂研究平台，几年来围绕具有自主知识产权的创新中药和保健食品进行研发。其中“难溶性中药有效成分的制剂技术的研发——中药一类抗肿瘤新药益分生脂质体冻干粉针的研究”获得浙江省重大科技项目中药现代化专项资助；完成了“鲜鱼胆草胶囊”和保健食品“国利咀嚼片”、“唯维康片”的研制。并申报了4项国家发明专利，其中2项已获得授权。

以曾永旗博士为学科带头人的天然药物化学研究平台，联合药效筛选技术平台进行有效部位筛选并进行系统的化学研究，分离、纯化主要化学物质，进行结构鉴定，明确其物质基础等研究工作。已完成“灵芝酸对照品的分离制备”和“SAS治疗肾病综合征新药有效部位的化学研究”；并在研“治疗胃溃疡中药新药复方车前草有效部位的化学研究”；已申报发明专利1项。

以李军博士为学科带头人的药效筛选技术平台，研发的具有保护胃粘膜功效的保健食品“唯维康片”，经浙江省疾控中心组织的功能学、稳定性、安全性及人体试服试验，证明该产品胃粘膜保护作用良好，质量稳定，使用安全。并进而将其开发成一种治疗胃溃疡或慢性胃炎的新药。同时先后开展了抗胃病综合征药物SAS的有效部位筛选、调节免疫功能药物的筛选及抗肿瘤药物对荷瘤动物的实验治疗作用等研究。

短短几年间，杭州创新中药标准化研究所致力于推动中药现代化及中药新产品的研发，先后引进高层次人才开展了卓有成效的工作：承担浙江省重大科技项目中药现代化专项1项，并进行具有自主知识产权的系列创新中药和保健食品研发，申报国家发明专利5项，其中2项已获得授权；研究所不仅与浙江大学等技术力量雄厚的高校建立了产学研结合的长期合作关系，而且利用自身的特色和技术优势，为省内外数十家企事业单位提供优质服务，累计签订项目经费达300余万元，从一个局部展现了亚洲制药集团的科技创新和新药研发实力。

八、面壁十年图破壁（下）：坚守三清山的多元发展

从18世纪80年代美国正式建国到19世纪末期，美国经济版图100年间迅速扩张，从北向南、从东向西，从工业化、产业化到城市化，创造了现代文明的最大奇迹。可喜的是，当年美国的经济神话正在当代中国上演。改革开放以来，尤其是实行市场经济制度以来，中国的发展高奏凯歌，经济增长一枝独秀，产业经济风起云涌，昔日极度贫穷的面貌已经发生了天翻地覆的巨变。

然而与此同时，各色各类企业在中国经济社会的天地大变局中，长期经历着残酷竞争的优胜劣汰和变幻莫测的生死考验，多少名企风光不再，多少厂商跌入深渊，亚洲制药集团却以具有远见卓识的脑精图治和做强做精医药主业而又适当多元发展的开拓创新，进军海南开辟新的主战场，回师金华做大做强根据地，东进杭州上海提升企业发展层次，西进青海打下一片新天地，直至在江西三清山创建旅游新项目……从而以一次次深谋远虑的成功决策和脚踏实地的创新进取，在极其惨烈的企业竞争和产业经济的不断洗牌中，牢牢地站稳了脚跟，获得了持续而稳健的发展。

历经多年的运筹，以海南亚洲制药集团为投资主体的江西三清山金沙滩风情商貌街项目，在去年8月终于开始了正式开建。

在地球漫长的变迁史中，由于未受到第四纪冰川的影响，三清山奇迹般地保存了各种地貌的类型和大量古老孑遗植物。但由于交通不便和缺乏“知名度”，三清山长期“养在深闺”人未识。2008年7月7日在加拿大魁北克召开的第32届世界遗产大会上，三清山申报《世界遗产名录》获得成功，三清山成为了中国第七个、江西省唯一一个世界自然遗产地。

第32届世界遗产大会对三清山的遗产价值给予了高度评价：在三清山风景名胜区范围内展示了独特花岗岩石柱与山峰，丰富的花岗岩造型石与多种植被、远近变化的景观及霞蔽人心的气候奇观相结合，创造了世界上独一无二的景观美学效果，呈现了引人入胜的自然美……

位于江西上饶市的三清山之所以具有无与伦比、保存完好的自然美和文化遗产，一个重要原因乃地处偏僻，鲜为人知而开发较晚。楼金等亚洲制药集团高层领导以独具的慧眼，早在十余年前就盯上了这块“风水宝地”，并历经曲折将其在三清山的投资坚持了下来，最终修成正果，打造一处独具特色的项目，为亚药集团的多元发展谱写了新的篇章……

1996年，由金华市经济学会牵头，召开“开发三清山旅游经济研讨会”。与会的金华企业家一致认为，此处风景资源极好，应抓住机遇进行投资开发。并由几家企业共同投资1100万元兴建三清山东部索道工程，定于1997年7月香港回归之后，迎来旅游高峰。

旅游业被世界称为利润丰厚的“无烟工厂”。金华企业家高瞻远瞩的市场意识得了广泛的赞赏，却也引起当时上饶地区某些领导人产生一种狭隘保守的嫉妒心理，似乎在我的地盘上，让你们金华人去赚钱，心理难以平衡，酸溜溜醋劲大发，设置种种障碍加以阻挠。

金华企业家眼见大笔投资陷入亏损，一场“打持久的官司打了近10年，一直打到中央，官司虽然打赢了，但是官场上的保守腐败却使部分企业家心灰意冷，不少人打了退堂鼓，纷纷把股份都转让给上饶有关部门和单位。亚洲制药楼金董事长却十分看重这块风水宝地，坚持保留股份，并在那里办起三清山旅游度假村，还投入近亿元巨资修建索道等工程，寻找时机以远见卓识和极大的耐心运筹帷幄，终于迎来了深度发展三清山项目的机遇。2009年8月15日上午，鞭炮齐鸣，乐曲高奏，彩旗飘扬，以海南亚洲制药集团为投资方，坐落在“三清晨露、金沙美玉”的风景区内，以旅游、休闲、娱乐为中心，古典庭院布局，传统民俗与现代设施结合，依山傍水、错落有致，将建筑与自然景观融成为一体，分酒店商贸街两部分投资，总投资6000万元，占地面积21228平方米、建筑面积14969平方米的三清山金沙滩风情商貌街项目，终于隆重奠基了。

在“建一流项目，奠定千秋业”；“造一处好景，为三清添彩”的祝贺氛围中，亚洲制药集团高层领导和各方来宾登上前台。

“今天是金沙花园公司的金沙滩商情风貌街项目的开工典礼，感谢大家抽出宝贵时间光临我们的开工仪式。对此，请让我代表金沙花园实业有限公司及其投资主体海南亚洲制药集团，对大家的光临表示最热烈的欢迎和最诚挚的感谢！”

海南亚洲制药集团董事长、总经理楼金首先致辞。

“美如仙境的三清山是14亿年来的沧桑变化，数度陆沉海底，海底板块又挤压升高，约三千万年前，最后一次造山运动，形成今天的奇峰林立、怪石峥嵘、山川瀑布交映。同时，生物的长期进化，奇花异草遍布，树林参天，野生动物穿梭其中，一派大自然生态平衡的情景，形成名副其实的世界自然遗产。”

“山不在高，有仙则灵”，楼金一反平常的庄重严肃，以诙谐的话语侃起了“致辞”：三清山葛洪在此结庐炼丹，著书立说，宣扬道教，鼓吹“人能成仙”。这既是我们借葛洪以增加三清山的灵气，也说明葛洪是三清山的最早期开发者，是开发三清山的老前辈。

笔者查阅史料得知，东晋升平年间，炼丹术士、著名医学家葛洪与李尚书上三清山结庐炼丹，著书立说，宣扬道教教义，至今山上还留有葛洪所掘的丹井和炼丹炉的遗迹。尤其是那口丹井，历时一千余载，依然终年不涸，其水汪洌味甘，后人称之为“仙井”。于是葛洪便有了三清山开山始祖、三清山道教第一人之称。至唐朝，道教被朝廷奉为国教，三清山的道教也随之兴盛起来，香火不断，朝山香客络绎不绝。

楼金抒发老当益壮的情怀。“说句玩笑话也是实话，很荣幸葛洪和我是同行，他炼丹试验长生不老药，是个制药工作者（实验是否成功不知道），我也是制药的，做药已做了47年，除快克一年生产5亿粒外，治癌的药也有一定研究。三清山有药用植物349种，兰目6科7种。葛洪说可以成仙，我则说在三清山负离子多，在此休养可以长寿。”

“有人说，三清山是集道之秀丽，峨嵋之壮观，庐山之灵气，华山之险峻于一身，集名山大川之精华，别具一格。这样美好的世界自然遗产，认真保护，并使之便利于人类对它的欣赏和享受，也就是进行爱护性的开发，应该是现代人类的天责。”楼金说，我们便知道德高望重的企业家楼金董事长了。2002年承担了《亚峰》月刊印刷工作，我耳濡目染楼金同志事迹就多了。革命战争年代，不畏艰难；蒙难受冤，毫无怨言；从第二制药厂到迪耳公司，到海南亚药，22个成员厂无不是楼董心血的结晶。作为晚辈深知办企业难，经营更难，时时遇到这样那样的问题。当我看了《趋衡论》，让我懂得如何应对社会、人际及心理不平问题；亚药企业宗旨“供给好药，服务社会”，教我如何诚心诚意为客户服务；亚药企业精神“诚、勤、学”，教我怎样办好公司。尤其楼董那从不满足、从不懈怠，勇往直前精神，更是我们年轻人学习的榜样。”

“每每遇到困境，我便以楼董为镜子，振作精神，克服困难，使企业绕过暗礁，闯过险难，不断发展壮大，感谢楼董！感谢《亚峰》月刊！”

自从鸦片战争到今天，历史给我们提供了这次千载难逢的发展机遇，中国以她自我积累的实力再度崛起，走进了世界经济大国的前列。许多像楼金这样的人牺牲了舒适，选择了风险，走上了经济一线的主战场，去为实现现代化强国的目标而苦苦地积累着，奋争着，发展着。他们是我们的需要，民族的需要，是人民共和国走向更加美好明天的需要，也是我们大家理当作为“镜子”对照学习的榜样。

正如一位亚药员工写下的看法：“在我们海南亚洲制药有限公司，有两个人的学习精神是值得我们每个同志学习的。一是董事长楼金，他是一位德高望重的老革命，叱咤南海的杰出企业家，更是一个孜孜不倦学习的典范。当我想起他站高台，挂木牌、挽批斗时，还全身心地去求解物理难题，这种学习精神和心态是我辈永远望尘莫及的。二是集团公司副总经理郑美口，据说，她今年还报名参加了浙江大学的EMBA学习。每当谈起他们的学习精神，心中除了崇敬，更是一种鞭策。我想正是这种活到老，学到老的精神，使他们永葆革命的青春以及的灿烂青春。”

楼金在今年初“2009诚信中国高层论坛暨时代先锋——第六届中国改革创新诚信建设先进单位表彰大会”表彰大会“和“2009诚信中国作品大奖赛颁奖大会”的讲话，话语平实却有着深刻的内涵：“有人说，楼金是中国最年轻的董事长了吧，我说，不是吧。一般情况下，我不是不服老，而是没感到自己年老，在与时俱变的世界市场面前，我觉得我还是一个在不断学习过程中的新手……”他说自己当年投身民主革命振兴中华民族和国家民主富强的夙愿，“这个夙愿虽然部分实现，但还是未竟的事业，‘仍需努力’，所以也没有功成身退，可以告老还乡的感觉。”

尤其他讲的“我不是不服老，而是没感到自己年老”，这种富于哲理而又积极进取的人生态度，是最值得人们尤其是身为“成功人士”的企业家们效法、学习的。

去年的一次会议上，楼金以长者拉家常的口吻，讲起了自己“长寿的秘密”。他说我到现在体检，还没发现大的毛病，每年的体检有一个项目，就是检查癌症的五个指标，我的五个指标都是阴性。有次到上海检查，12个癌症指标也很正常。他说首先要感谢父母给了自己良好的遗传基因，“在我三岁那年，金华县儿童健康比赛，按年龄分组，我是三岁那个组的全县第一名。”

他从医药行家和自身体会，谈到许多养生保健的知识，强调生活方式对于健康的作用尤其是心理因素的重要性。

“心理平衡了，有许多问题就不痛苦了。举我自己为例，我很早投身革命，对国家对党是很忠诚的。但在五七年，我被打成右派下放农村。当时被打成右派的许多人都心理不平衡，结果自杀了。但我能够平衡我自己，在中学当校长的时候我教过生物，对达尔文主义、孟德尔遗传学说、摩根的遗传学说比较了解，知道人在自然界的位置。从中学校长到了农民，我觉得没什么，只是苦了点，但还可以学习这。一想，心理就平衡了。我自己一直看书，用知识充实自己。当时大跃进办农药厂、化肥厂，我就起了作用，把环境变成了好事情。后来到了文化大革命，我这个‘右派’要挂牌，要示众，要低头，要一直低头好几个小时。我当时认为这低头太浪费时间了，我就在那时候解几何难题，把题解出来我就感到很愉快。所以，我现在什么都想得通，没有什么懊恼的东西，遇到许多困难，就想着怎么把困难解决转换成愉快的东西。大家问我为什么身体这么健康，我就告诉他们只要心理健康了，身体就可以健康。我从来没有感觉到自己已经80岁了，感觉自己的心理年龄还是比较年轻的。”

楼金称：“这是我从来没有如此全面地深刻地暴露过的秘密。”

大发明家爱迪生75岁那年正在实验室忙乎，有个来访的记者问他：“爱迪生先生，你打算什么时候退休呢？”75岁，在爱迪生的时代，绝对是“古来稀”的高寿了。可爱迪生对这问话感到很奇怪，不屑一顾地说：“糟糕，这个问题我活到现在还没来得及考虑呢！”

这同楼金“没感到自己老”，何其相似乃尔！

楼金虽然十多岁即投身革命，但却是在历经大苦大难后，人到中年时才开始转向企业；32岁创业，60岁闯海南，70岁后闯过两北，后来又闯大上海，说来已“功成名就”，可“革命尚未成功，同志仍需努力”，他和亚洲制药的事业如日中天，肯定正忙得像爱迪生那样，“还没来得及考虑”坐享清福的事呢！

纵观古今中外的历史，人干事业的年限乃至寿命的长短，有着极大的个体差异，也有着职业方面的巨大区别，并无一定的规则可循。古希腊地区马其顿王子亚历山大经过十余年征战建成空前的大帝国后，病死于大帝位上，年仅33岁；他的老师亚里士多德成就了世界古代史上最为卓越的百科全书学问，却在61岁时亲历了“白发人送黑发人”；为大清帝国入主北京实现中国大统一的顺治皇帝，还未活过30岁即撒手西去；而开创中国古代史上最为辉煌康乾盛世的康熙帝和乾隆帝，在皇帝位上的时间分别长达62年和60年，成就了中国古代史上经营国家最为成功的经典案例。

历史进步到今天，一个人左右一个国家甚至影响整个世界的现象新去渐远，一个人紧紧着一个企业命运的现象却在强化和深化。当代经济大战的残酷和壮烈，要求企业必须像军队一样围绕着一个人格化的坚强领导核心去赴汤蹈火。在机器动力出现尤其是科学技术高度发达的今天，人类的竞争早已不是原始人群肌肉力量的比拼，而是智慧、学识、才干与经验的较量。年轻人生理的肌力和精力无与伦比，年长者智慧的结晶和经验的积累，更是无法自然形成的宝贵财富——一种人格化的企业财富。

也许，这是楼金虽然年长但自己却并不感到老，并且越“老”斗志越坚，搞好企业的决心越强，也越发受人尊崇受人拥戴的根本的、本质的原因。

虎年伊始，楼金在《虎年随笔》中畅谈感想：

“虎是勇猛、威武，强壮有力的象征，人称虎啸风生，生龙活虎。”的确，不但中国人，外国人也都认为虎的精神勇猛，机智灵活。他们把自己命名为虎，充分学习虎的精神，如果美国“飞虎队”（flying tigers），也称“美国空军美国志愿援华航空队”，以5—20架日P—40型战机，在1941年底，到1942年7月的时间里，击落日机近300架，自己损失仅11架。以后美国对日宣战，并入美国空军第十四航空队，这个航空队三年时间击落日机2600架，重创日本商船、军舰等，击毙日本官兵66700名，并担负空中防务和空中战略运输等。“这说明当时一批正义勇敢的美国青年，学习虎的精神，以飞虎自居，充分发挥了虎的精神，勇猛杀敌，创立了抗日战争辉煌的战果。”

“在中国，自古就颂扬虎的精神，如虎胆，虎威，虎勇，虎将，虎子……都是褒义，虎往往和英雄、威武相联系，许多人将自己名字也取成虎，把儿子也计划在虎年出生。”香港有一个“飞虎队”，是警察中的精英队伍，他们武技高超，风驰电掣，除暴安良，让香港成功被称为世界上最安全的地方。他们不但身强力壮，而且必须不吸烟、不喝酒，心理素质优良，身份保密，通身本领；在香港人人称誉，“粉丝”多多。

楼金坦承：“我写过羊年、鸡年、狗年等新年祝词，但并不相信没有科学根据的事，只不过是借个生肖年的题目，发挥一点感慨和希望，也就是借题发挥罢了。”

从楼金这些洞察苏历史风云的见解和对于“虎性”的剖析中，人们即明见到的是一位年轻智者开阔、深邃的思维和作风，何曾会想到这是一位实际上已年届八旬的长者！难怪那么多年轻人由衷地表达向他学习的愿望。

“2010年，我们企业为了取得经济上更大的成绩，完成和超额完成工作目标，有所创新，必须在变化的复杂的医药市场中，再打一个漂亮仗，为此，要带一点虎气，勇猛直前！希望出现一些像美国飞虎队和香港飞虎队那样正义，勇猛，坚强，夺取胜利的小虎队或个人。”……

科学的和现实的无数事实表明，一个人只要能不断唤起生命力的搏击、体力和智力的发挥与情感的振荡，永远以积极进取的态度去发掘生命的潜能以铸造健康的身心与丰厚的人生，就一定能在有限的生命中大放异彩。受益的，将不仅仅是自己个人，更将是他所从事的事业与所经营的企业，是他赖以人生历程中始终满怀深情报效的国家、民族和人民。可以肯定地说，这是我们希望楼金先生既拥有长寿的人生也拥有长寿的事业生命的一个最重要的原因。

本报记者邹声都在2009诚信中国高层论坛上与荣获中国行业十大杰出品牌人物称号的楼金董事长合影。

本报记者邹韵在2009诚信中国高层论坛上与荣获中国行业十大杰出品牌人物称号的楼金董事长合影。

在随后进行的几个项目中，拟与国际方面的专家合作办一个养生的会所，以现代医学最先进的体格检查、饮食调养、多吸氧气、旅游锻炼、休闲疗养来达到养生强身的目的。“这也是受葛洪住此山可以成仙的启发，我们说，住此山你们可以养生、健康、长寿，毫不夸张。”

该项目开发单位负责人、浙江迪耳药业公司董事长王善庆在表态发言中介绍，金沙滩商情风貌街项目是金沙服务区的核心构成部分，项目建成后拥有特色店铺、大型餐饮、茶吧、KTV歌厅、足疗足浴、宾馆等场所，承担旅游购物、休闲、娱乐、餐饮、观光等功能，必将是服务区内的一颗“明星”。他感谢上饶市政府、三清山风景名胜区管委会和三清乡党委、政府的热诚关心和积极支持。他表示：“我们有海南亚洲制药快克品牌的实力作支撑，我们有一支高素质的管理团队，我们将选择优秀的建筑施工单位，一定以最快的速度、最好的质量、与周边最好的衔接和配合做好这个项目，充分发挥各种优势，做出明星项目应有的优雅、美观、方便、舒适、环保的素质……为三清山风景名胜区这个世界自然遗产的保护和旅游业的发展作出我们应有的贡献。”

三清山风景区党委副书记、集团公司总经理徐泽民代表三清山风景区党委、管委会、金沙开发建设指挥部向金沙滩风情商貌街项目开工隆基表示热烈的祝贺，向专程赶来参加开工典礼的楼金董事长以及海南亚药集团各位高管人员表示亲切的问候。“希望各有关单位、部门要密切配合，大力支持，为工程建设提供良好的外部环境。与此同时，工程建设、施工、监理等单位也要精心组织、精心施工、精心管理，又好又快地把金沙风情商贸街建设成为优质工程、精品工程，成为展示金沙旅游休闲中心风貌的标志性建筑。”

……

美国人在19世纪工业化进程中短短几十年创造了举世瞩目的经济神话，已进入工业化中期的当代中国如今正在演绎当年的美国神话，或者说是崭新历史时期在更高的层次上加速自己的创新发展。三清山风景区管委会代表徐泽民称，金沙滩风情商贸街街的开工建设，“标志着金沙服务区旅游商贸流通业将迈向一个新台阶，有利于进一步健全旅游六要素的功能，特别是对服务区娱乐、购物、餐饮功能的完善有着十分重要的意义，将为旅客提供吃、住、娱、购一条龙服务。”

三清山景区内千峰竞秀、万壑奔流、古木茂盛、珍禽栖息，以得天独厚的自然条件构成了雄奇险秀、云雾迷蒙、空气清新、山清水碧、花木葱郁的自然景观。三清山不但有1600多年积累下来的道教遗迹、炼丹圣地、古文化石刻石建筑构成的人文景观，可谓亿载造化和千秋人文相融合的典范，形成了三清山独具特色的“仙境奇观”、“