

杨四知:成立医药商会是我最大的心愿——访新龙药业集团公司董事长杨四知

□ 邓隆飞 陈卫华

他的企业一年几十个亿的销售收入,但是在网上却找不到他的生平;他曾经为弱势群体和地震灾区捐助了数百万的药品和物质,却不见有新闻记者报道此事。他第一次与记者座谈,不是为了宣传他个人,也不是为了宣传他的企业,他希望湖北的医药企业应该团结起来共同做大做强。他就是湖北新龙药业集团有限公司董事长杨四知先生。

杨四知原名杨四芝,因到山西老家瞻仰了杨家老宅上的“四知堂”,了解“四知堂”的来历就是“天知,地知,你知,我知”。他一向为人低调,这四知正好符合他做人做事的风格,从此他就改名叫杨四知了。

命运在选择我 我也在选择命运

从当初的一个农民工进城,到现在的身家过亿,无数的企业、银行、合作人以及风险投资机构都在寻找他,因为行事低调,却没有一个人能真正走近他的内心。在记者的追问他,他只用一句话解释了自己的发家史,汉西药材市场的一开一关成就了杨四知。

1993年,武汉市汉西药品市场开张,这是中国药品市场第一次走向市场经济,全国各地的卖家和买家都云集于此,过去完全实行逐级划拨形式的药品供应渠道也开始有了市场供应的辅助渠道,它改变了以往各级医疗机构“缺货”的局



4月2日,在中国证监会对海胶集团首发申请进行审核中,海胶集团首发过会被否,此事引起业界关注。6日,海胶集团董事长王一新对此事作出回应。王一新表示,海胶集团挺进资本市场的决心和信念绝不会因此受挫,推进海胶集团上市的脚步也绝不会停止。海胶将更加满怀斗志充满

湖北的企业家在全国少有著名的,但是在医药领域却是湖北人独霸天下,一个九州通和一个新龙药业加起来的销售收入是其他省的总和。究其原因一是因为武汉的地理区域优势,另外一个就是湖北最早放开了医药流通市场。这里有一个人物十分低调,但是他杨四知想成立医药商会的念头却是意义重大——

面,方便了各类医疗机构的购药,同时,也让一些有着经济头脑的人嗅到了商机。在别的同行到海南炒地的时候,他却在汉西市场买下了自己的门市部,准备大干一场,他的本意是扎下根来专心做好药品的批发和零售。结果这个市场很短的时间内就关闭了,在这一开一关中,数百家企业亏损、破产,然而正是这一开一关却成就了杨四知。因为杨四知已经买下了经营的门面,他想走也走不了,只好静下心来扎根汉西,踏踏实实维持惨淡的经营局面,这期间,全国各地好多来买卖药品的厂家和经营者因为没有地方进货,只好绕道来原汉西市场碰运气,也有的人在杨四知经营的门店里找机会,也许是运气使然,也许是杨四知的执着,他就这样歪打正着,从一个小小的门市部成为买全国卖全国的医药大家。近20年来,杨四知一直专注医药领域,曾经经历过挂靠国有医药公司、承包医药实业公司、改制医药公司、买断医药公司的风云变故,1997年,当他的个人身份还是一个临时工的时候,就以无可争议的业绩被聘为国有企业的董事长,他也是第一家从没有身份的临时工变成企业的老板。直到后来他开始成立新龙公司。

谈到新龙公司的来历,杨四知像拉家常似地说,一是我属“新”字辈,二是新公司坐落在汉阳区的龙阳大道上,是一个有着很深文化底蕴的地方,更为重要的是这“新龙”二字加起来是十八画,对中国文化如痴如醉的杨四知认为,这其中一定有让他发达的玄机。面对这场命运的博弈,杨四知如是说:命运在选择我,我也在选择命运。

低调做人 高调做事

如果不是我们一再追问,我们在北京市场上看到的京芝堂很难与杨四知的新龙药业相联系,记者曾采访武汉爱尔康医药公司的郭宏武董事长,他从业十多年来,一直以为新龙医药在武汉没有自己的终端药店,他却不知京芝堂就是杨四知的全资公司;记者还找过多家医药企业的负责人,他们也不知道京芝堂与杨四知有关系。杨四知低调做人,高调做事的风格可见一斑。

据了解,从2000年开始,新龙药业集团的销售业绩连年攀升,公司成立以来,累计销售达300亿元,上缴税金过亿元。公司分别成为“中国优秀民营科技企业”、“湖北医药市场质量保证诚信企业”、“AAA资信企业”等称号,连续五年跻身“中国企业500强”。

成立医药商会是我最大的心愿

在中国医药流通领域有两个传奇人物,一个是九州通集团的刘宝林,另一个就是新龙药业集团的杨四知,据说他们是亲戚。如果把刘宝林的九州通与杨四知的新龙药业加在一起,他们一年近300亿的销售收入,无疑是中国最大的医药航母。在政协和工商联的会议中他们经常会坐一个桌子共商药事,但是他们这两大巨头却从来没有谈过生意上合

作的事情。

据说九州通正在走上市的道路,但杨四知对于企业上市的兴趣不大,曾有许多PE和VC都在谋求与新龙集团的合作事宜,因为杨四知目前兴趣不在于此,他对上市有自己的想法。在记者的追问下,杨四知道出对成立湖北医药行业商会颇感兴趣,愿意联合湖北的医药企业成立一个湖北医药行业商会,把湖北医药物流企业的资源优势、行业优势及机遇进行重新整合。特别是他希望抓好国家医改的机遇,把湖北医药企业做大做强。据业内权威人士分析,在中国的医药市场,湖北的企业独具特色,这是任何其他省份无法比拟的,一是因为湖北市场放开比较早,二是湖北医药企业经过近二十年的洗牌,无论是发展的规模还是发达程度以及专业深度都在全国独占鳌头。在湖北一个很小的医药公司放在其他省份都是算大的企业了,所以,在湖北成立医药行业商会的意义重大。

杨四知,这个医药行业的领军人物正不断拓展中国药品流通市场,构建医药物流网络体系,计划在较短的时间内,根据“新农合”的需求,在全国重点中心城市新增几个大型医药物流配送中心,一批对农村辐射的二级区域中心和医药零售连锁终端。新龙集团将不断加大现代化、信息化配套建设的力度,使营销网络更有效地衔接上游供应商与下游物流行业 and 下游终端客户,以实现新龙集团营销网、物流网、信息网的三网合一,为城乡医药物流和城乡人民医疗保障发挥重要作用。

4月2日,在中国证监会对海胶集团首发申请进行审核中,海胶集团首发过会被否。王一新表示,海胶集团挺进资本市场的决心和信念绝不会因此受挫,推进海胶集团上市的脚步也绝不会停止——

王一新:誓将上市进行到底

激情,坚定不移地将上市进行到底。

有信心提供持续回报

有业内人士指出,此次海胶首发过会被否,“并不意味着对海胶的否定”。无论如何,天然橡胶产业是典型的资源约束型产业,我国适宜种植橡胶的土地面积有限,天然橡胶生产能力不足,天然橡胶作为现代工业四大基础原料之一,作为一种紧缺工业原料的局面将长期存在。中国是世界最大的天然橡胶消费国和进口国,最新的资料表明,目前中国对天然橡胶的进口依存度已达70%以上。

作为中国最大的天然橡胶生产基地,海胶集团目前拥有300多万亩胶园,具有无法比拟的资源优势。而且,其拥有一

批自主知识产权,橡胶生产技术达到世界先进水平,天然橡胶产品加工技术的许多方面也处于国际先进水平,产品质量在国际上具有相当的竞争力。即使去年遭遇了百年不遇的金融危机,海胶仍然实现了28亿元的盈利。

“海胶集团的可持续盈利能力丝毫不怀疑,我们非常有信心为投资者提供长期、稳定、持续的回报”,王一新说。

半年后将再次申请上市

也有业内人士认为,三年来,作为一个传统的农业企业,海胶在向现代企业演变的成绩有目共睹。不过,因为海南农垦长期以来的特殊体制和环境,也意味着海胶彻底转型成为一个真正的现代企业要

付出比别人更多的努力。

此次小挫,对海胶来说也并不完全是件坏事。一是海胶可以有更充分的时间,在前三年努力的基础上,不断完善自己的管控模式,随着其产业链的延伸和大营销战略的进一步推进,其持续盈利能力将进一步增强;二是从大环境来看,今年海胶将进一步走出全球性金融危机的影响,这一切都将大大增强海胶在资本市场的竞争力。

据悉,海胶集团计划半年后,将再次提起首次公开发行申请。

“毫不松懈,铆劲足,继续朝上市目标挺进”,王一新透露,海胶集团同时已经第一时间制定出下一步的路线图,即一切中心工作仍围绕着上市推进。

(曾苗 纪燕玲)



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 ⑩

挽救崩盘(下)

□ 赵晏彪

针对企业在管理上存在的弊病,汪海开始推行双星的正规化管理。根据原华青多年形成的因人设岗,因关系用人,机构臃肿、效率低下的现状,汪海在人事制度方面进行了改革,对所有值班主任以上的管理骨干实行民主评议,公开招聘,竞争上岗;打破了“干部终身制”,建立了“能上能下,当干部就要有压力,干不好就要被淘汰”的市场化的新机制,使真正的人才得到继续发展的机会,树立了正气,建立起一支“讲良心,讲道德,讲诚信,讲实事求是,懂技术,会操作,善管理”的复合型管理团队。职工们虽然认同了双星的吸收合并,但在观念上的脱胎换骨还需要一个过程,他们

心中还有许多疑问需要解答,如果沟通交流不好,员工的疑问会转变成焦虑和压力,这会给整个企业的正常运转带来影响。因此这时与一线职工的沟通方式和沟通内容都至关重要。

这时的汪海主动走进车间,和工人们一起劳动,促膝谈心,交流思想,四五个小时不出来。他在听取职工的意见后,在生活上为公寓楼通了暖气,在制度上,打破了工人和干部的身份界限,很快和广大职工贴近了感情。接着在全公司范围内推举了职工代表,实行了“民管官”、“民评官”等管理新机制,转变了企业的领导作风。

汪海还通过实施领导一线工作法、合理化建议、民主生活会、谈心会等措施,使企业文化得到了有效的整合。将员工凝聚成一股力量,攥成一个拳头,仅二个月后就出现了人心稳、人人想上进的新局面。

(下期刊登:“复活“休克狮”(上)

“世博游无锡体验之旅”台湾首发团抵锡

4月8日,台湾上海商业储蓄银行董事长、台湾中国旅行社荣誉董事长荣鸿庆先生,带领台湾“世博游无锡体验之旅”首发团成员30人来到无锡,为即将举办的上海世博会旅游活动热身。

作为荣宗敬家族的后人,这次荣鸿庆先生带领首发团成员来无锡,也是想看看无锡荣巷的乡亲和家乡的情况。他表示,台湾上海商业储蓄银行已发起赴无锡上海的员工世博旅游活动,预计将有员工和眷属约5000人会在上海世博会期间来无锡旅游。作为银行的子公司台湾中国旅行社现已取得了上海世博会台湾地区独家代理销售门票的授权。荣鸿庆先生称,为让更多的台湾人知

高效节能 CWJ 超微粉碎机

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司拥有自主知识产权并已形成产业化生产的新一代单元设备,获得科技部创新基金支持;评为国家重点新产品、列入国家级火炬计划和国家高技术产业化项目。

这是一种集粉碎与分级于一体的新颖高效组合式超微粉碎设备,设计先进,其创新性、先进性在于将高精度涡轮式分级和高速冲击微粉碎机有机结合,整个过程能实现机电一体化控制,成功地解决了粉碎过程中的升温问题,达到最大的节能效果,且有非常好的使用可靠性。并配有高压吸风系统,使产品结构紧凑、效率高、运行可靠、粉碎粒度达10微米以下,最细对中草药材可达3~5微米以下。在不停机的情况下,可任意

调节粒度,粒度分布面窄;机内带有分体机构,能把分级和粉碎部分轻松分开,便于检修和清洗。特别适宜于中草药材纤维类、矿物类、骨质类常温下的超微粉碎,且粉碎细度能达到与气流粉碎机同样的要求,便于工业化生产。

该机是化工、农药、塑料、食品、饲料及非金属矿等行业超微粉碎加工的理想设备;能最大限度地利用资源,提高粉体产品的档次和附加值;各项性能达到国外同类产品水平,价格只有进口价的十分之一,产品已出口到泰国、马来西亚等东南亚国家,并替代进口设备在国内各行业企业中使用。

咨询热线:(0575) 83105888 83100888 83185888 83183618 网址:www.zjfngli.net 邮箱:fengli@zjfengli.cn

以案说法

协办单位:成都市青羊区人民法院

未订书面劳动合同并违法解除加倍担责

近日,成都市青羊区法院审结一起劳动争议纠纷案,用人单位由于未与劳动者订立书面劳动合同并违法解除劳动合同,被判向劳动者支付工作期间二倍的工资729320元,按经济补偿标准的二倍向劳动者支付赔偿金2000元。

案例:
 2008年3月10日某公司聘胡某为员工,未签订书面劳动合同,从5月开始为其办理社会保险,此前的社会保险费已由胡某自己缴纳。6月11日,胡某因报销出差费用与公司会计发生肢体冲突。同日公司领导劝胡某辞职被拒绝,遂代其填写了辞职申请表并通知其离职。次日胡某不再上班,向劳动争议仲裁委员会提起申诉。10月25日仲裁裁决送达后,公司不服提起诉讼。

法律解释:

法院认为,公司与胡某没有订立书面劳动合同,但已形成事实劳动关系,双方权利义务的享有与承担,应适用劳动合同法的规定。由于公司未与胡某订立书面劳动合同,依照劳动合同法第八十二条关于“用人单位自用工之日起超过一个月不满一年未与劳动者订立书面劳动合同的,应当向劳动者每月支付二倍的工资”的规定,应向胡某支付工作期间的二倍工资。公司作为用人单位依法应为作为劳动者的胡某办理2008年3月10日至4月底的社会保险。由于胡某自己缴纳了这段时间的保险费,公司不能重复缴纳,在事实上和法律上已无法补办。胡某所缴纳保险费的承担问题,应由双方协商或另行通过诉讼解决。

公司劝胡某辞职被拒绝,即以胡某的名义填写辞职申请表并要求胡某离职的行为,属于用人单位违法解除劳动合同。依照劳动合同法第四十八条的规定,用人单位违反劳动合同法规定解除或者终止劳动合同,劳动者要求继续履行劳动合同的,用人单位应当继续履行;劳动者不要求继续履行劳动合同或者劳动合同已经不能继续履行的,用人单位应当依照劳动合同法规定的经济补偿标准的二倍向劳动者支付赔偿金。而劳动合同法第四十七条对经济补偿标准的规定十分明确,“经济补偿按劳动者在本单位工作的年限,每满一年支付一个月工资的标准向劳动者支付。六个月以上不满一年的,按一年计算;不满六个月的,向劳动者支付半个月工资的经济补偿。”“劳动者月工资高于用

人单位所在直辖市、设区的市级人民政府公布的本地区上年度职工月平均工资三倍的,向其支付经济补偿的标准按职工月平均工资三倍的数额支付,向其支付经济补偿的年限最高不超过十二年。”“本条所称月工资是指劳动者在劳动合同解除或者终止前十二个月的平均工资。”据此,法院作出了前述判决。

一些企业认为劳动合同是“紧箍咒”,不愿留下白纸黑字。为了遏制这种现象的发生,劳动合同法规定了“支付双倍工资”的杀手锏。即使未订立书面劳动合同,只要劳动关系在事实上成立,解除时也必须依法进行,否则当事人将承担相应的法律责任。

(青法 朱新朝 赵勇)