

修合无人见 存心有天知

白天松 重建药商的传统品质

时间永远都是检验一名企业家最好的工具，坚持到底，才是成功企业家的核心标准。昙花也有一瞬间的美丽，但要在几十年之中一路走来，风雨无悔，就不是那么容易的事情了。作为中药材的经营者，没有谁比白天松自己更能体会这些年的艰难，同样的时代，同样的环境，甚至是同样的诱惑，很多药商倒下了，很多药商退出了，白天松却能倔强地坚守着，不再是为了出人头地，不再是为了拥有财富，而是把“药商”这个曾让国人闻之变色的印象扭转过来，为此，他倾尽心血成立了“百盛堂”，让民营企业经营的中药材成为高品质的象征。

文/李莹

凡事皆有极困难之时 打得通的，便是强者

有两种人的成功是必然的，第一种是经过生活严峻的考验，经过成功与失败的反复交替，最后终成大器，另一种没有经过生活的大起大落，但在技术方面达到了顶尖的地步。白天松无疑属于前者。

1983年，30岁的白天松自信满满，他那时是梓潼县三泉乡团委书记，任乡政府农工商经理，负责农产品销售工作。当时体制改革，很多民营企业被承包，政府人员下海，心气高傲的白天松当然不会落后于潮流。

那个时代的生意就是利用城乡差距进行物质交换，农村把农产品销往大城市，而城市则将百货运往农村。白天松有乡政府的资源，可谓占尽天时地利，成功仿佛唾手可得，但命运并不按人类的逻辑发展。

第一笔生意是代表乡政府与某县农业局合作，合同签订后，款打给对方，对方却由于种种原因无法交货也不退钱，4万元顿时化为泡沫。对于初出茅庐的白天松而言打击是致命的，他不甘心，打官司，一波三折后，官司赢了，但钱依旧无法回收。

赔了钱就要还，4万元的债务，对于每月工资40元的白天松来说，那是看不到尽头的天文数字。

30年后的今天，白天松给人讲这段经历时，听者动容，不能想像他是怎样承受这样的压力，也许如今经历过无数风浪的白天松也记不得了，他只记得，他在此后的经商岁月中一言告诫自己，做事要慎重、清静，凡事先调查，做到知己知彼。

为了还债，他倒腾木材、钢材，但始终没有找到一条既符合政策又符合市场的道路。无奈之下，他决定到成都寻求出路。

他发现家乡很多中药材找不到销路，决定做中药材销售，但销给谁呢？10多年的团支部分工作经历，让白天松与下乡的知青有着良好的关系，一位在市政府工作的知青朋友帮白天松介绍了成都中药厂厂长。白天松对中药材价格、规格、质量要求一无所知的时候，就与成都中药厂签订合同，为对方提供3吨白术，中药厂给出的价格是39.5元/公斤。“无论再难，我始终坚信办法总比困难多”，从小研读毛泽东思想的白天松用毛主席的话语为自己打气：在困难的时候要看到成绩。

那么，白天松看到什么成绩了？他

看到那个时代的缺点是信息闭塞，因此，农村的产品往往不知销往何处，自己只要找到销路就会出成绩，现在，销路已经找好，自己只要尽全力找到产品就好。

白天松回到梓潼县贴了个信息，大量收购白术。他了解到市场批发价格是12元到13元每公斤，于是给出19元/公斤。遇上城里收购中草药的批发商来争夺，他就以22元/公斤的价格直接向农户收购。

“做生意第一步要做的就是各种各样的关系理顺，理顺的方法就是要让各方利益都考虑到，懂得让利才有未来。”

收购完交货时他甚至给成都中药厂让利了5毛钱/公斤，一个商人主动让利，这是成都中药厂从未遇到过的事，让所有人对他刮目相看。“这个过程中，有很多人觉得我是个傻瓜，不断地抬高自己收购的价格，等于自己挣的钱就少了。既然人人都爱利，能让利之人就是赢家，我整个经商生涯都贯彻这个原则，凡能得六分利，我只取四分。”

主动让利的这5毛钱，使白天松获得了成都中药厂上下一致的认同，也为以后的长期合作奠定了基础。

这笔生意白天松还清了4万的欠款，还有盈余。2年的坚持，他终于突破了人生最困难的阶段。很多年后，功成名就的白天松非常感激这段岁月，他说，从那以后，再大的灾难发生了，他也没有绝望过，“信心胜过黄金”成为他的座右铭。

凡事皆有极关键之时 抓得住的，便是胜者

经商的前途开始明朗，但他却不想做了，想回单位上班。“外界太凶险了，这2年做生意是为了还钱，钱还上了就不想过这种飘忽不定、朝不保夕的日子”，乡党委书记同意了，乡长却对他说：“40元每个月的工资，买几包烟就没有了。做生意就这么好，放弃很可惜，你还是不要回来了”。但白天松认为，自己在同学中一直是佼佼者，眼看同学们都走上了干部的位置，自己还漂泊着，有钱也没有面子。

面子是面子，理智是理智，他还是听从了领导的劝告继续投身商海，也确定了经营中药材的发展方向。与一般的批发商不同，他的整体思路非常清晰，他首先是建立买卖农产品平台，再建立收购、销售渠道。成都中药厂与他签订了3年的合同作为支持，很快，他拥有了

8万元的积蓄资本。

此时的梓潼已不能满足白天松的发展需要，于是向朋友和银行借了16万元，要在成都这个大都市大干一场。他瞄准了荷花池中药材市场并建立了摊点，重义轻利，让他在药材批发行业迅速拥有了人脉、金脉。

俗话说“七十二行，药材为王”，但中药材的选购是很专业性的，他必须学习中医药知识，不知不觉中，他迷上了这一行，学习、积累、实践，使他对中药材的直观鉴定已成为行业内的权威。

在那个全民经商的年代，以劣充优，以假充真比比皆是，药材市场也是如此。但白天松发现，中医这个行业处于传统文化的熏陶之中，虽然泥沙俱下，披尽沙砾，也有无数诚信文化之金。比如瑞蚨祥、同仁堂、胡庆余堂等。

中医这个行业处于传统文化的熏陶之中，虽然泥沙俱下，披尽沙砾，也有无数诚信文化之金。比如瑞蚨祥、同仁堂、胡庆余堂等百年老店，即便人心不古，依然坚守了“炮制虽繁必不敢省人工，品质虽贵必不敢减人力”。这让白天松心生敬仰，发誓以此为自己的奋斗目标。

百年老店，即便人心不古，依然坚守了“炮制虽繁必不敢省人工，品质虽贵必不敢减人力”。这让白天松心生敬仰，发誓以此为自己的奋斗目标。

实现信念除了品质以外，品牌也很重要，而实现品牌目标，平台是关键。白天松看中了四川省医保进出口公司，但他明白，国企这种“正规军”是看不起自己这种“散兵游勇”的，如何切入？他很快发现，省医保有价值1亿元的库存，销售不出去，于是找医保公司谈判，为他们销售积压库存。白天松利用自己的人脉，迅速为省医保进出口公司打开了销路，在医药界名声鹊起，人生的格局由此上了一个新的台阶。

国企的问题都是相似的，地区医保每年都会有大量的药材收购，但没有在销售上下功夫，库存积压过多，亏损严重。省医保借助外力的消息传了出去，绵阳医保就开始挖角，希望与白天松合作，于是双方协议，在成都成立了绵阳医保公司经营部，由白天松全权负责。“我看中的是医保公司能做外贸，将药材生意做到国外去是我的梦想”。他成为全国第一家“借船出海”的案例。

当时的中国传统文化尚未回归，无商、庆商文化反复回响，在这样的环境下，民营企业经营药材很难获得外商的认可。但白天松身上流淌着真正的商业基因，那就是对自己认定的目标有着狂热之爱，加之诚信与勤勉，一旦获得机会，其潜能的爆发让人侧目。出国考察东南亚市场，与广交会的外商广交朋友，自信的姿态，含忍与坚持，他将药材销售到国际市场，并获得无数外商的赞誉和友谊。

然而盛名之下，危机也出现了。一个私人药商的风头盖过了大牌国企，触及了别人的神经，甚至有人把国企经营不善归咎于有白天松与他们抢市场，并上告经贸部，要求将白天松从医药进出口行业赶出去。

他理直气壮地吵架：“国门打开，我做外贸合不合格不是某些人说了算”

，“正当的出口创汇如果被压制，那么必然是走私流行，这才会动摇药材业的根本，更何况，国家的发展趋势是改革深化，只会扩大开放才对。”

这一场争吵惊动了国务院的相关部门，最后，上面有人站出来说话了：“白天松是民营企业的骄傲，发展的风向标，作为标杆性企业家，应该受到表扬和鼓励以及支持。”

凡事皆有极重大之时 沉得住的，便是智者

近距离观察白天松，会发现他是多种复杂对立气质并存的雄浑之人。他个性刚烈，宁折不弯，却又不乏圆通机智，善于保护自己；他无惧与上级部门吵架，决不妥协，却又谨小慎微，处处留心。

这次的事件虽以自己的胜利告终，也让白天松警惕，再好的平台没有掌控权，未来一定会有很多不可测的因素，如果你是成功的商人，下一步你该干什么？

走自己的路，发展自己的品牌。

他总结了三点：其一，一定要清楚自己的目标是什么，为了保证企业的发展目标，与其发展相悖的问题要及时解决。其二，用可控的方式去处理问题，这就要求指导思想明确，处理方法谨慎。

“我也可以不发展自己的品牌和技术，一味地赚钱，为赚钱而赚钱，但是企业目标的设立与追求是另外一条路。既然决定发展企业，脑子里一定要很清楚企业家和商人的区别”。

白天松在公司讨论问题的时候是敞开的，谁都可以说，什么都可以说。但是一旦做出决定，他就勇往直前，不管不顾，不会方方面面都照顾到，做不到中国人通常追求的“四平八稳”。

他在成都市内买了3.5亩土地，以个人名义成立了双水中药材储存站，建工厂、建宿舍、建加工厂，克服了无数难以想象的困难，并于1998年注册了百盛堂药业有限责任公司，2000年成为同仁堂的合作伙伴。巨大的成功，使当初“泼冷水”的朋友为之动容，问他如何做到的，“怎么做成的？客观公正实事求是去评判问题，不要断章取义自己给自己想象那么多困难。只要坚定相信自己，问题都可以解决。”

凭借着同仁堂供应方的牌子就可以使企业无忧无患，但白天松还是致力于发展自己的产品，十余年的不懈努力，如今，他已建立了经国家食药局GMP中心批准的十万级净化车间。

俗话说“丸散膏丹，神仙难辨”，是说药材一旦被制成了丸散膏丹，从外在形态上你很难辨出真假。地道，内里

用的药材是不是真材实料，加工炮制是不是偷工减料了，顾客无法辨识，无从知晓，进而药效会如何就难以判断了。因此，白天松经常对员工们讲：“回头客，值千金”。企业有了诚信度，就自然会在顾客心中形成品牌，比什么样的宣传广告都更有效果。

拥有企业家眼界与胸怀的白天松不仅谨遵古训，还彰显着吐故纳新的发展观，引入国外的加工手段与创新技术。白天松认为，只有持续改善和不断地提升产品质量，才能使消费者和企业之间的“红娘”——产品，永葆市场青春。他总结中国古人的保健精华与现代人的消费特点，与中医联合研制出一系列的低温超微粉中药保健品——虫草含片、黄芩含片等产品的问世，解决了千年累积的煎药历史。

不可否认，现在社会上的商业伦理形在神失，亟需凝聚。怀着对诚信文化发自内心的尊重，对家国的责任感，白天松的愿望是让自己的企业发展与市场规则形成良性合力。他认为，财富好像流水，是留不住的，能留住的是企业的品质和企业家的胸怀，所以，自己能给社会的财富就是让“百盛堂”的品质持续传承下去，成为瑞蚨祥、同仁堂、胡庆余堂那样的百年老店，所以虽至“耳顺之年”，他还壮怀不已，筹划着与医学院的合作，全国的市场推广，忙碌并快乐着。

成功的企业家几乎都是与生俱来的乐观主义者，他们就是相信自己，也相信他人，坚信这个世界总是美好的。脚能走多远，终归是由心有多宽决定的。

