

B2 | CHUANGYEREN | 创业人

中医药院士很少,能把中医药学术研究转变成企业经营,并创造利润的院士就更为少见。吴以岭用水蛭、全蝎、土鳖虫、蜈蚣、蝉蜕等药味,另外加入人参、檀香,最后研制而成通心络胶囊,书写出一位科学家和企业家创业的传奇。

五只虫子 成就一个院士

1949年出生的吴以岭,挫折很多,但经历并不复杂。从小到老,吴以岭从来都没有离开过中医药行业。历经20年创业,以岭药业终于在2011年7月28日成功上市。不过,比上市公司创始人和董事长更加难得的是,吴以岭还是一名中国工程院院士,而且是中国罕见的中医药院士。

中医药院士很少,能把中医药学术研究转变成企业经营,并创造利润的院士就更为少见。吴以岭从1992年创办河北以岭医药公司,到1997年顺利完成第一次创业,5年间,吴以岭将自己研发的通心络迅速推向市场,其创立的以岭药业也从一穷二白增加到固定资产5000多万元。

吴以岭发现通心络处方,始于上世纪80年代。当时吴以岭在南京中医药大学心血管与糖尿病专业读研究生,在研究与学习中,吴以岭发现,活血化淤是中医诊治这类疾病的传统方法,但这种方法只关注了血管内血液的粘稠梗阻,而忽略了对病变血管本身的治疗。那么,有没有一个方剂可以改变这种状况呢?

后来,在一些关于络病的典籍记载中,吴以岭找到了破解难题的方法。1982年底,一个治疗心脑血管疾病的独特处方终于问世,吴以岭把它定名为通心络。

开出这个处方来以后,有的老中医说:吴大夫你这开的什么乱七八糟的?一堆虫子。这里所说的一堆虫子,便是现在通心络配方中看到的水蛭、全蝎、土鳖虫、蜈蚣、蝉蜕等药味,另外加入人参、檀香,最后研制而成通心络胶囊。

但之后给病人的治疗效果,却让老中医大跌眼镜,通心络也逐渐成为治疗心脑血管疾病的一剂良药。

直到现在,主要用于益气活血、通络止痛的通心络仍旧是以岭药业的最主要产品。通心络这道成就吴以岭院士身份以及亿万身家富豪的独特处方,看似被吴以岭偶然发现,深入探究,却发现又有许多机缘在这其中。

吴以岭出生于河北故城的一个中医世家,父亲吴世升便是地方上很有名气的中医,祖孙三代积累了大量的医学典籍。

年轻时的吴以岭,原本想学物理,但天不遂人愿,读高一时赶上了文革,他只好中断学业返乡随父亲行医。40年前不像现在,病人动辄到医院打针吃药,往往是依靠乡间的医生抓几服草药了事。正是这11年的乡间行医生涯,让吴以岭积累了大量的第一手资料,也让他有闲暇将家中医药典籍通读理顺。

1977年国家恢复了高考制度,他用一个月时间补习了所有高中课程,考上了河北医科大学中医系。上大学刚一年,几个老师觉得他知识扎实,又有多年学医的积累,就鼓励他报考研究生。凭着多年的积累,吴以岭只用3个月的时间就补完了大学5年的课程,并在1979年9月被南京中医学院录取为首届硕士研究生。而学业的继续,也让吴以岭对中医药的理解更加系统与深刻。

现在,每周二吴以岭都会亲自接诊,雷打不动。他坚持认为,只有亲自诊断病人,才能知道药效如何。

但比起20年前自己骑个破自行车,蜗居于没有暖气的陋室,辗转各地销售自己的药品,现在的吴以岭,担子轻了很多。毕竟儿子吴相君和女儿吴瑞在公司做事,经营管理方面大可交给经理层去做事。

(文问)

另类创业 | LinleiChuangye

陈松岩的自信在于,从1994年下海经商,就一直和矿石打交道。到蒙古之前,陈松岩在包头市已经是当地有名的矿老板了,从建筑装饰到装饰材料,花岗岩,生意做得很不错。

盘桓了一些天,起初考察的玉石矿,陈松岩并没有看上,他说,这个矿条件比较差,开采的价值并不高。此后,朋友又介绍了一处萤石矿,陈松岩敏锐地意识到,这个矿种,有更好的开采价值。“2007年3月考察,7月份就带着资金杀过来了。”陈松岩说。

战略资源

2007年,蒙古聚原力有限责任公司成立,在位于蒙古东部的苏赫巴托省土牧朝格图苏木,陈松岩的萤石矿开张。他虽然没有做过萤石矿的生意,却敏锐地意识到:这个矿种,在国内国际均很紧俏。

蒙古至今尚没有基本的工业体系,其国内市场的需求为零。但萤石矿的储量丰富,被陈松岩看上的这个矿,探明储量占蒙古储量的1/10。

从2007年到现在,6年时间里,陈松岩投资了将近3000万人民币,大部分资金用于购买采矿证。之后是做环保计划、开采计划、经济评估、安全验收、考古验收,前前后后办理这

些手续,差不多用了两年的时间。

很多中国人梦想到蒙古淘金,怀揣着大把资金,投入到这片广袤的土地上,但真正能够有所成就的,却是少数。蒙古投资热的背后,是一大批中国投资者折戟蒙古,巨额资金投入,没有挖出东西来。陈松岩至今庆幸自己的成功。

陈松岩特别强调说,萤石矿作为稀有矿种,很多国家已经将其作为战略资源来储备,例如日本和韩国,除了满足自身需求,仍在大量进口这种矿产。反观中国,虽然也有这种矿产,但储量并不大。对蒙古进口的该矿种,仍在征收很高的关税,抑制了萤石矿从蒙古的进口。

为此,陈松岩给中国商务部递交过报告,希望重视这个矿种,提高进口量。或者鼓励国内企业来开发蒙古的萤石矿,用作国内战略储备。

要命的运输

在蒙古开矿,运输是个很大的问题。

实际上,选择投资一个矿产,不仅要考虑矿产本身的质量好不好,运距也是最核心的考量因素。矿石开采出来后,一般都要运输到国内,蒙古国的交通基础设施非常落后,横贯蒙

2006年,在内蒙古的商圈里,掀起了一阵到蒙古投资开矿的风潮,那个近在咫尺却神秘莫测的国家,仿佛充满了机遇,地下满是宝藏,等着人去开挖。这股风儿,也把陈松岩吹到了那儿……

陈松岩的“蒙古式”创业



古南北的铁路,运力已达极限。

现实中,中国商人投资蒙古的矿产,多数仍选择距离中蒙边境较近的地带,最大限度地缩小运距,或尽量靠近仅有的铁路大动脉,否则,高昂的运费,足以将矿石的利润侵蚀殆尽。

陈松岩的萤石矿,位置比较偏远,运距也比较远。但优势在于,这个矿石露天矿,开采成本低廉,矿石开采出来,可以直接卖。现在,聚原力的萤石矿,卖到了美国、日本、韩国、印度、欧洲等国家。从矿场到车站,用汽车运到乌兰巴托,再通过铁路,一直向南,运到天津。在天津港,众多来自

蒙古国的矿产品,从这里输送到全球各国。

相比于煤炭、铁矿石等大宗矿产品,萤石矿的产量并不是很大。但陈松岩认为,自己抓住了一点,萤石矿就像吃饭时放的盐一样,在工业中,它属于没有不行,多了还用不了的矿种。

蒙古式管理

这几年下来,陈松岩频频在监管上吃苦头。

蒙古国经济落后,没有工业体系,他们思维里也缺乏对经济和行业监管的办法。就好比让不懂经济的人来管理经济,经常会出现很多意想不到的事情。

说来富有戏剧性。最近10年间,蒙古国从对矿产资源的几乎放任自流,到实施严密的监管,几乎是一大步便跨越了整个工业进程。如今,根据蒙古国在2006年制订的《矿产法》,法律条文已经非常细致。蒙古国的法律,既保持着计划经济时代的印记,又结合了近些年从俄罗斯、美国、韩国、日本等国家借鉴而来的成文。

法律条文可以迅速移植而来,工业管理水平却不能一夜提高。现实中,蒙古国的矿产部门,经常是机械

地执行法律条文,时常会出现一些匪夷所思的执法。比如,一些企业内部的事务,像生产计划、原料来源、出厂价格等,本是随时根据市场变动的行情,却被纳入监管范围。有时,甚至是厂房建得不好,没有向工人提供热水,也可以成为停产整改的原因。

为了应付这些检查,陈松岩做的工作常常超过国内开矿的事务。“这个跟蒙古没有工业,人们普遍没有管理思维,有很大的关系。”陈松岩认为,很多监管部门的思维,像是管理牛羊一样,随意而粗糙,这样一折腾,常常把黄金生产时间浪费了。

补记

陈松岩很快将萤石矿做到年产量10万吨左右,这在蒙古已经是首屈一指了。陈松岩已经牢牢掌握了话语权,和定价权,他计划筹建一个选矿厂,再开几个井,扩大产量,提高矿石的品位,这样,价格能提高不少。

陈松岩之后,越来越多的中国人意识到开采萤石矿的巨大商机,在他之后,开萤石矿的中国人,已经接踵而至。

(锦坤)

茶王创业:一坨茶卖上亿元

武义茶农闯京城

在俞学文的老家浙江武义,因当地农民的观念陈旧、渠道不通,茶叶找不到销路,茶树成片荒废。那时我每天蹲在茶园里,嚼着茶叶,心急如焚。抚今思昔,俞学文依然眉头紧锁。

没去过北京的俞学文知道北京有个茶叶一条街叫马连道。10年前,俞学文揣着2000元,只身前往,他要到北京去卖武义茶叶!据他观察,北京人对茶叶需求旺盛。然而,当他走街串巷推销武义茶叶后,半年下来,赚的钱却只够维持生计。

累得半死的俞学文强烈地意识到,小范围叫卖茶叶,前途暗淡,必须曲线救国。每天穿梭于大大小小的茶叶市场,俞学文发现北京人买茶,不论多少,店主只用白纸将茶叶包成四方块,非常简陋。俞学文感觉,茶叶包装在北京有一个巨大的市场。

既然茶叶卖不掉,俞学文决定卖茶叶筒!他从杭州进了几箱茶叶筒,推销给茶叶店:你的茶叶很好,再加上精美的包装,茶叶肯定卖得更好。起初,茶叶店主只买几个试用,结果经包装后的茶叶销路极好,俞学文的

茶叶筒生意也由此进入热销期。那段时间,往往茶叶筒还没进仓库,下货时就被一抢而空。

俞学文又马不停蹄赶去杭州找厂家协商,拿到了该茶叶筒在北京市的独家代理。俞学文仅一年就赚了近100万元,在业内小有名气。

茉莉花香飘京城

俞学文见好就收,归根结底他还是想卖茶叶。在北京生活了一段时间的他发现,北京人爱喝茉莉花茶,当时北京市场上,茉莉花茶份额高达

97%,前景无限。茉莉花茶是把茉莉花放在茶叶中熏制而成,熏的次数越多,茶叶上染的花香味越浓。然而,北京市场上大部分茉莉花茶只熏过一两两次,只有表香,泡两遍就没了味……茶质令人堪忧,但这也是俞学文杀入其中的好时机——如果自己加工生产出闻着香、泡几遍后更香的茶,一定会有市场!

聪明的人善于观察,能够改变。俞学文从福建、浙江等地采购了一批茶叶,再拉到全国最大的茉莉花茶加工基地广西,制作上乘的茉莉花茶。普通茉莉花茶茶叶只熏一两两次,俞学文的茶叶要熏6次,光是新鲜茉莉花就用了50多万斤。

半年后,第一车精制茉莉花茶运回北京。然而,市场跟他想像的完全不一样,经销商对俞学文所谓的上好茉莉花茶无动于衷,“我只好用纸罐、铁罐,一罐一罐装好样品,让经销商免费试卖。”很快,销售有了起色。买到俞学文的茉莉花茶的回头客纷至沓来,经销商也陆续前来要货。更有经销商开来一辆面包车,现金付款后装走一整车,其他人也几箱十几箱地往回抬。

短短半年,俞学文加工的20万斤茉莉花茶销售一空,净赚几百万元。第二年,俞学文成立了自己的“更香”茶叶公司。

(创文)

薛传方:运输领域独撑一片蓝天

“《阳光大道》农民工郑棒棒的60岁创业神话”一度成为媒体关注的焦点,多位圆梦团老总争相恐后为道德模范,来自重庆的“郑棒棒”送出自己的创业项目。节目中,主持人那威率先尝试能否挑起“棒棒”承担的近200斤的重量,老总们好奇地挑起那根棒棒与郑师傅比较力气,他们中间只有一位能够挑得起200斤重的担子,他就是来自江苏苏州金福车业的董事长薛传方。

薛传方1959年出生在江苏常州的一个偏僻农村,从小家境贫寒,兄弟姐妹共八人,他排行老六,因为老爸生病而不能维持家用,他读完初中就辍学开始承担家庭的重担。他从运输工人干体力活开始赚生活费,跟着村里的哥们兄弟在常州城里“混迹江湖”。没有稳定的工作,运气好的时候能在兄弟面前抽上大前门香烟,也有紧张的时候没钱交家里的伙食费。

在外打工期间,薛传方每天琢磨如何能够有稳定的收入。21岁时,他在常州表场饭店担任采购员,他想“荒年饿不死手艺人”,从此偷学饭店师傅的卤菜手艺。手艺学到之后,他每天起早贪黑,骑着三轮板车到处卖卤菜,到后来正式开了一家卤菜馆,起名阳光饭店。在担任经理期间,他脑子活、胆子大、敢作为,逐步成为家里的顶梁柱,很快成为当时最早一批“万元户”,并在业内率先采取了连锁经营的模式,他旗下的卤菜店曾遍布常州大小菜市场。

薛传方很能吃苦耐劳,人生真的很奇怪,一次浮沙掠影见面,一个小小的改变和选择,有可能会影响一个人的发展轨迹。1990年,他和朋友一起开了家新华汽修配件厂。从生产汽车、摩托车配件开始加入了制造业的



行列。伴随企业的成长,在1999年,接手了一个接近倒闭的国有企业——常州金狮自行车工贸集团,并改制成立了常州金狮摩托车有限公司,担任董事长。这年过后的春节是他压力最大的一年,128个下岗工人找上门要他发工资,他冥思苦想,辗转反侧,怀疑自己选择并购金狮是掉进了一个脱不了干系的沼泽地。

不努力就永远没有出路,多年在社会上的打拼他得出一个自己的人生信条,“永远别说不可能,事在人为肯攀登。”经过一年时间的调整,他收购的企业逐渐解决了下岗工人吃饭问题,帮助他们提供新的工作岗位,同时拿到了整车生产能力及相应资质,他从零件配套起步,逐步向三轮车、电动车、电动汽车整车装配挺进,

任何机遇都是给有准备的人,2002年,薛传方通过收购、合作等方式,相继在广东、河南、河北、重庆等地设立了产销基地,并与南京玉河集团合作,成立常州福莱特摩托车有限公司。年产摩托车40万辆、三轮摩托车60万辆,一张遍布全国的产销网络初见雏形。

2008年,薛传方成立了江苏弘州金福车业有限公司。他重视品牌建设,聘请了专业策划公司,重新设计企业LOGO,提升品牌视觉吸引力,他考虑到摩托车生产属劳动、资本密集型行业,伴随长三角地区劳动力成本、物流成本不断上涨,金福车业逐渐把生产基地往内地转移。在河南、河北、重庆、广东等几个主要市场,选择当地有一定知名度、具备过硬生产

能力、且有生产资质的摩托车企业,或收购,或股权合作,通过一系列资本运作,改造成金福车业的生产基地。技术过硬,源源不断推出新品。金福车业坚强地站稳了市场,扩大了品牌。

在激烈的市场竞争中薛传方发现新的商机,金福车业的扩张并没有沿着普通扩大生产的老路走下去,而是以转型为目标,将以往的产品输出,变为技术输出,利用社会化大生产专业化分工协作,把一些制造环节外包给其他企业,而由金福车业做技术、做标准、做物流、做品牌。

随着企业的壮大和员工数量的增加,只有初中文化的薛传方感觉到了知识的贫乏,管理水平跟不上,他不顾劳累,利用业余时间学习管理知

识,向同行学习,跟朋友请教,聘请高端技术人才。恰逢常州“龙城千人计划”,不少海外博士回国开展科研,他很好地利用了政府搭建的科技创新平台——千人计划常州新能源汽车研究院,这个高科技团队打造了新能源汽车核心零部件的研发和产业化基地。这让他思路开阔,又发现了新的机会。金福车业开始向新能源汽车迈进。雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。新的目标制定,薛传方开始了更高的奋斗征程。

事业拓展的同时,他没有忘记一个企业家的责任与担当,他积极帮助下岗工人再就业,扶持社区的孤寡老人。创办企业,优先录用残疾人、低保用户,帮助解决他们的日常生活来源;向低保残疾人家庭赠送家电、专门为残疾人设计电动车。2012年3月,他带着自己的免费创业项目,带着自己浓厚的乡土口音和浓浓的乡土气息,还有他那些宝贵的创业经验,参加央视七套大型农民工互动栏目《阳光大道》,帮助有志农民工在全国各地创业开展自己的农用车直营店,奔向自己的幸福创业之路。自参与节目以来,他是我们农民工的福星,帮助过数不清的有志农民工开启了自己的创业项目,拥有了自己的店面,坐上了自己的农用车,走上了共同富裕的小康之路。他带来培育梦想的种子将帮助更多的草根人物实现自己的创业梦想。

当60岁的郑棒棒来到《阳光大道》栏目,薛总不仅为他那种憨厚的样貌、朴实语言还有着坚韧性格所吸引,更重要的是看了郑大叔那种诚信的为人。他说:做生意,最重要的是什么?是诚信,诚信才是做事业成功的根本!所以他选择了郑棒棒,可能有人问他是不是傻,但他不摇头,他相信好人有好报,郑棒棒的诚信能使他的农用车直营店站稳脚跟。

(李晓梅)