周运杰：构筑百年圣光梦

■ 陈天恩 本报驻河南首席记者 李代广

随着中国未来二十年老龄化趋势的进一步加剧，城镇医疗卫生机构的持续扩容，民众医疗养生意识的不断提高，本土医疗器械市场容量将大幅提升。但是，在医疗器械领域，一些高端诊疗设备一直依赖进口，国外品牌市场占有量达 70%以上。国家出台相关政策法规，意在支持民族企业加速技术创新，掌握尖端医疗技术，转变生产格局，实现医疗器械全产业链的转型升级，成为高端医疗器械产业的强国。可以预想，在推动我国医疗器械产业向高科技、智能化的方向发展进程中，政策推动、自主创新、消费提高等因素也将推波助澜，医疗器械企业或将面临大洗牌。而在其背后，其实是人才的竞争、理念的竞争、创新能力的竞争、产业模式的竞争。

在医疗器械行业残酷竞争、创新竞赛的万千大军中，“圣光”品牌在中原大地上悄然崛起。无法想象，圣光成立短短 13 年，从只有一个生产输注类产品的小厂到横跨医疗器械、医药物流、中药制药等领域拥有 50 多家分子公司的集团化企业，从生产单一产品到两百多个品规，从产值不足 200 万元到突破 100 亿元……13 载，圣光人创造了一个又一个奇迹，圣光人的创业奥秘何在？

近日，本报记者专访了圣光投资集团董事长周运杰，探源企业发展背后的故事。

特色企业文化：为品牌塑造植根凝魂

记者：周董您好！感谢您百忙之中接受我们的专访。您非常重视企业文化建设，圣光的企业文化与众不同，请您简要介绍一下企业文化建设的情况？

周运杰：作为企业，五年发展靠机遇，十年发展靠管理，百年发展靠文化。可以说，文化是经济发展之源。先进的企业文化是优秀企业的灵魂。

文化的灵魂是凝聚人心，无论是员工的创新意识，主人翁意识，责任心等等，都要从企业文化体现。从文化的引导激发员工的积极性和责任心。一个企业家，如果没有亲和力，没有对员工的关爱，这个企业肯定没有凝聚力，是不会长远的。

圣光企业文化经过十多年的丰富和沉淀，已经形成独具特色的文化内涵。圣光投资集团的标识是以日、月、星为主体形象组成，分别象征着圣光无限的市场空间、多元化发展。

文化，就要文以化人。真正的企业文化不是挂在墙上，不是写在纸上，而是将我们的用人理念、创业理念、经营理念贯穿到员工的思想深处，体现在企业发展的细枝末节，真正做好企业发展的助推器和增长点。企业文化，就是企业信仰。

记者：您认为圣光企业文化的核心在哪里？与其他企业文化相比特色之处在哪里？

周运杰：以用人来说，十几年来，我们把孝道放在第一位。通过这么多年的灌输和熏陶，没有听说哪个女员工与婆婆不和睦，哪个男员工对岳父岳母不孝顺。我们用人标准的第一条就是要用孝心的人，如果对生身父母都不孝，就不可能做到对同事、朋友、老板忠诚。无论穷富，无论工作再忙，都要抽出时间回去看看父母，钱不在多少，重要的是一颗真诚的心。我要求高管们一个月回去探望一次父母，国外的员工也要定期回国看望家人，来回机票报销。不孝敬父母的人，不能交朋友。真诚的心比任何东西都重要。同时，根据我创业 20 年来的体会，始终秉承舍得理念，在用人中，也要看其是否有舍得奉献精神，没有舍得的理念，没有向前的眼光，没有长远的规划，就不可能成就大事。

一个男人，再有能力，再有水平，老人面前不能丢了孝心，妻子面前不能乱耍脾气，员工面前不能摆架子。09 年我们想请一位总裁来圣光搞管理，我亲自赴广东考察，我到这位老总的办公室和家里转一圈，就下定决心，这个人不能用。办公室里杂乱无章，说明工作缺乏计划性；他在妻子面前耍大男子主义，说明他不能体恤家人、朋友和下属。因此，在圣光团队里决不能出现这样的人。

记者：圣光的企业文化建设是如何培育和践行的？

周运杰：我们在培育企业文化建设不仅重于在一线岗位上做标杆，而且也通过圣光的 LOGO、圣光的标准化厂房、圣光的第一岗、圣光彩虹门、圣光风采报刊、圣光网站等来树好外在形象，让圣光的员工充满自豪感。与此同时，我们怀着感恩之心，做了很多关爱社会的实事，从精神思想层面提升员工的综合素质。多年来，圣光从慈善协会捐助、光彩助学、创办圣光班、防治“非典”，到汶川、玉树大地震等，圣光的社会公益捐助已达四千多万元。尤其是对我的家乡郑县柏坟周村中凡是 60 岁以上的老人，每人每年给予 1000 元的生活补助；八十岁以上的老人，每人每年给予 2000 元的生活补助和健康体检费用。此外，我们还主办了两届“圣光感恩尊老敬老文化节”，不仅弘扬了中华民族的孝道文化，倡导了新时代的精神文明，为构建和谐社会做出了贡献，而且丰富了企业文化，提高了圣光的公信力和社会影响力。

记者：请您谈谈圣光的企业文化与经营管理之间的关系是如何搭建的？

周运杰：圣光成立 13 年来，以“先做人、后做事”的处世箴言树立人生信念。先做人的实质是“舍得”，是主动付出。有舍必有得。帮助别人赚钱就是帮助自己赚钱。只有时时处处想着别人，才能赢得别人的尊重，赢得别人的信任。这个理念成就了圣光医药战略联盟。圣光之所以能联合全省 108 个县（市）的医药流通单位共同参与，真正建立起一个资源共享、成果共赢的合作平台，就是以舍得为前提的。还有圣光医疗器械孵化园，也是以舍得理念，奉献圣光的各种资源，共同做强做大医疗器械产业。在“百年圣光”的发展道路上，企业已经到了积淀文化、宣扬文化、传承文化的阶段，未来将依靠文化品牌推动圣光事业的发展。

独特产业模式：为企业发展开疆拓土

记者：圣光成立短短 13 年，取得了非凡的业绩。这是否与圣光独特的产业模式有紧密的关联？

周运杰：业绩与企业模式紧密关联。圣光集团坚持按照“商业开路、工业立足，工商联动、协调发展、合作共赢”的发展模式，在医药商业领域，以圣光集团医药物流有限公司为运作主体，创造性地实施圣光医药战略联盟发展模式，并在联盟合作的运营中，经过股份制改造，组建了开封康德、南阳宛都、南阳社旗、郑州官渡、信阳潢川、驻马店平舆等控股子公司，形成了在商业领域的支柱产业。

在医疗工业领域，自 2010 年以来，通过圣光医疗器械孵化园创新发展模式的运作，在商业合作、渠道拓展的基础上，首先在郏县产业聚集区建设圣光医疗器械孵化园区，致力于医疗器械产业的主题发展，成为在工业领域的支柱产业。

两大核心产业集群发展，遥相辉映，商业市场与渠道的拓展，拉动工业产品与产能的提升；工业产品的不断丰富，又推动了商业市场的进一步繁荣，走出了一条既切合产业集聚战略、又适合我们产业群体特色的成长道路。

记者：医疗器械产业是创新能力的竞争。请您谈一下，圣光的自主创新和高新技术开发是什么现状？

周运杰：创新能力是一个企业生命力所在。尤其像医疗器械行业，要持续不断地创新，不创新就死路一条。我们采取创新型战略模式，通过产、学、研结合，科、工、贸一体化的联合互动，迅速实现企业技术资源的优势互补、优化配置和快速突破，提高技术创新的效率和效益。目前，圣光已经在北京、上海、深圳和郑州建立四个研发基地，同时计划联合国际知名医疗机构在美国、德国等地建立研发中心。现在专业研发队伍有 300 多人，每年研发产品 200 多种。

记者：2010 年，圣光实施“圣光医疗器械孵化园”发展模式。请您谈一下孵化园发展模式的情况和现状？

周运杰：圣光孵化园是以圣光医用制品有限公司为核心，以“圣光”商标为产品品牌，结合医疗器械、医用耗材、医疗保健、微创介入类、电子器材等为系列产品的新产品研发、工业生产加工、统一市场营销等综合孵化基地，采取以商招商的方式，逐步形成圣光独资、内部合作、对外合资、外来投资、内外结合等多种投资经营方式相结合的圣光医疗器械孵化园。孵化园产品有普通的医疗器械、医用耗材、医疗保健，也有世界顶尖级高科技品种，如 PICC 导管、药物心腔支架（研发）、中心静脉导管、无针注射器、安全式留置针、自毁式注射器等。

孵化园的运作通过多渠道合作、全方位发展，拉长产业链、丰富产品线、完善产业体系，特别是针对我们产品的上下游关联企业，实行厂房免费使用的特殊优惠政策，使郏县迅速成为全国乃至全球医疗器械产业系列产品的高科技研发、生产加工、流通销售的综合基地。

记者：打造一流品牌，实现百年梦想，势必要走国际化道路。在国际交流、贸易、合作方面，圣光有怎样的规划和发展？

周运杰：实现百年梦想就一定要把发展理念、管理理念、用人理念与世界接轨。产品走出去，技术人才引进来是圣光国际化发展战略的两个核心要素。我们结合国家走出去的战略，开发国际市场，采取以商招商的方式，引入国际战略投资合作伙伴。在圣光国际医疗器械产业园落地生根。

圣光要利用世界顶级产品和新型高科技成果，加快实现与国际资本、国际市场及国际品牌的强强联合，为圣光走向世界奠定基础。

▲圣光投资集团周运杰先生

▲圣光董事长周运杰（中）向省委书记郭庚茂（右 1）汇报圣光情况

企业家小传

周运杰：河南省平顶山市郏县冢头镇柏坟周村人，毕业于河南省医科大学。现任圣光投资集团董事长，2000 年承包平顶山市圣光医用制品厂，2003 年收购平顶山市第二制药厂，2007 年收购郏县康宁医药公司并成立圣光集团医药物流有限公司，并联合全省 108 个县级商业医药公司成立圣光医药战略联盟，2010 年至今先后在郏县、鲁山、平舆、潢川、郸城等地建设孵化园区。周运杰先后被授予河南省优秀民营企业家、河南省改革开放 30 年民营经济领袖人物、平顶山市劳动模范等荣誉。2009 年当选为河南省平顶山市人大常委，2013 年 11 月，当选为河南省健康产业发展研究会副会长。

周运杰语录

- 先做人、后做事；我真诚地把所有资源奉献给需要的人，我的成长发展挡都挡不住别人的帮助。
- 不学习，不持续学习，就是文盲。
- 真诚的心比任何东西都重要。
- 做人做事要大气，小气的人做不成大事。
- 只有对父母尽孝、对朋友尽忠的人才是最幸福的。
- 忠于企业，首先要忠于父母和自己。
- 帮别人赚钱就是帮自己赚钱。
- 分配原则：政府第一、伙伴第二、员工第三、股东第四。

持续发展战略：为百年梦想奠定根基

记者：圣光人正在努力做大“圣光医药战略联盟”品牌，我们充满期待。请您谈一下“圣光医药战略联盟”品牌的具体情况？它对圣光发展战略起到什么样的作用？

周运杰：圣光医药战略联盟是以圣光集团医药物流有限公司为核心，全省 108 个县（市）的医药流通单位共同参与，采取统一采购、统一价格、统一配送、统一结算的一个自愿组合、资源共享、共同发展的医药商业流通联盟组织，联盟宗旨是“合作、创新、和谐、共赢”。通过战略联盟，塑造统一的对外形象，提升各市县医药商业的管理水平、资金偿付能力、仓储运输能力、客户维护能力等，建立规范的服务流程与标准，达到上游医药工业资源、下游市场终端资源和市场营销人才资源的全面整合。

记者：您在中国产业集聚区发展中原高峰论坛上提出圣光的“八五一五”战略，请您简要介绍一下？

周运杰：我们计划在 2013 年到 2020 年，8 年时间里，完成医药商贸、医疗器械、中药材、模塑科技、养老康复医疗 5 大产业总投资 1000 亿元，到 2020 年，实现 5000 亿元销售目标。有人质疑我的说法，说水分大。我认为按照圣光模式：采取工商联动模式，结合国家宏观经济良好环境，利用现在企业的发展速度和良好势头，是完全可以做到的。在 2000 年 10 月，我承包濒临倒闭的医用制品厂时，只有 37 个工人。我当时说，未来三到五年时间要达到员工上千人，产值亿元目标，人们都笑我太夸张了，结果我做到了。事实上，只有勇于挑战，敢想敢干，坚定信心，定下目标就大胆干，宏伟战略才能实现。

10 月 21 日，河南省委书记、省人大常委会主任郭庚茂莅临圣光调研指导工作，对圣光给予高度评价，他说，这是一个好企业、好产业、好模式、好机制、好机遇，省委省政府将对圣光集团的发展给予全力支持和指导，希望我们抢抓发展机遇，努力引进国际人才，加大产品研发力度，实现裂变式发展。这是郭书记第二次到圣光视察，有省委省政府、有各级领导对圣光的支持，更加增强了我们实现目标的决心和信心。

记者：您非常重视人才的培育和引进。请您介绍一下圣光人才成长发展战略的情况？

周运杰：人才是企业发展的根本，人才是圣光发展的核心要素。圣光尊重人才、重视人才，在培育人才、用好人才上下了很大功夫。我们管理团队的用人标准便是用有孝心的人、用有爱心的人、用有诚心的人、用有责任心的人、用有事业心的人、用有自信心的人，通过企业文化对人才进行精神层面的灌输。与此同时，圣光还成立圣光精英班。精英班是为培养高级管理人才举办的特殊培训班，是圣光培养人才和高管团队的摇篮。精英班学员学历在本科以上，学员在公司边实践边学习，学制二年，合格毕业生将被分配到二级中层以上岗位任职。在圣光留下的精英，实现二级机构班子成员的最终培养目标和“20-20-120”高标准配置（20 万年薪、20 万以上的轿车、120 平方米以上住房）。

此外，圣光联合郏县教委在郏县第一高级中学特别设立具有圣光企业文化特色的“圣光班”。“圣光班”按照每届 4 班、每班 50 人的规模滚动发展，圣光班学生的全部费用开支由圣光承担，为圣光的远程人才积极储蓄。每年从郏县一高毕业生中选拔 200 名学生，加入圣光医用制品市场营销队伍，两年内打造为年收入 20 万元的优秀销售业务精英。为了未来的发展，圣光投资集团在培养人才方面不遗余力，无论是管理人才还是其他岗位人才，都要为其搭建阶梯式人才成长通道，组建后备人才队伍，为打造百年企业积累雄厚的人才资源。

记者：卫生部发布的《健康中国 2020 战略研究报告》明确指出，未来 8 年将推出涉及金额高达 4000 亿元的 7 大医疗体系重大专项。科技部指出，“十二五”期间国内新增医疗器械产值预计达 2000 亿元。可见，新医改的政策推动力将为医疗器械行业迎来新机遇。圣光对于这个战略机遇点是如何规划和把握的？

周运杰：医改政策推动、技术创新驱动、医疗消费提高这三个方面是医疗器械行业高速发展的主要原因。作为圣光来说，核心的内容就是加大创新力度和科研投入，做出更高科技的医疗产品。走老路，吃老本，不改进，不创新，永远没有出路。医疗器械行业，科技创新一日千里，如果不带着如履薄冰、居安思危的意识，不带着发展的眼光和超前的思维，就会被市场淘汰。所以，自己才是最大的竞争对手，与自己竞争，才是最大的竞争。

记者手记

资源整合大师周运杰

周日，我们驱车两个多小时奔赴河南平顶山市专访圣光投资集团周运杰先生，到达目的地已经是上午 9 时。让人吃惊的是，周运杰从早上 5 点开始已经主持召开了两个会议，接待了两批客人。圣光接待人员告诉我们，凌晨召开会议在圣光已司空见惯，周董每天的睡眠平均也就三四个小时。此时，我们或许已经找到了圣光人走向成功的秘诀，但随着专访的进行，我们又有了新的答案。

梳理圣光投资集团的发展脉络，更让人惊奇。从 2003 年至今，几乎每年都有上千万元甚至数千万元的项目投资，可见圣光的发展速度并非直线上升，而是几何式增长。

圣光从资产不足 200 万元到如今产值总额突破百亿大关，只用了 13 年。从圣光医药战略联盟，到圣光医疗器械孵化园，每一种创新发展模式的背后都是在整合资源。

“资源整合”的思想从古至今皆有之。“资源整合”注重的是一个“合”。当前是一个资源整合的时代。国际大企业深知通过资源整合来实现企业价值的最大化和企业平台的拓展，对于高速成长的圣光，周运杰深谙此道。山没有脉，就无所谓雄伟；树没有脉，就无所谓高笋入云；人没有脉，就无法创造辉煌。周运杰对父母以孝、对朋友以义、对家庭以责、对事业以忠、对员工以益、对社会以爱，这种大孝大义、大德大容、大爱大忠、大智大勇的精神境界，何患无朋友可做，无生意可谈，无发展可言？就像周运杰所言：我真诚地把所有资源奉献给需要的人，我的成长发展挡都挡不住别人的帮助。

周运杰创业 20 年，前十年从 30 万的本钱做到 3000 万，创造了一个奇迹；后十年从 3000 万的资本做到产值百亿的集团企业，他创造一个传奇。这其中的一个核心要素便是周运杰将人脉、资金、时间、团队、管理等要素进行了最大程度的优化整合，使其发出巨大的能量。然而对于周运杰来说，他和圣光的发展才刚刚开始。圣光百年，百年圣光是他和圣光人的梦想。

提起他的个人梦，不禁让记者替他一阵心酸。周运杰最大的奢侈品就是时间，他最大的梦想是腾出时间多陪陪自己的父母和爱人，真想喝上一碗母亲做的南瓜汤，真想陪爱人说说暖心话，真想一家三代共聚一堂谈天说地。但是，圣光人的梦想、圣光的事业还在等着他，他还要前行，还要奋战！