

6 经营故事 Business Story

中医是中国对世界文明的贡献之一,从古时候开始就随着中国文化一起被传播到世界各地,在日本被称作汉方,流传甚广。

女企业家李宝珠:做对日传播现代中医的先行者

■ 孙璐 滕雪 赵松

中医是中国对世界文明的贡献之一,从古时候开始就随着中国文化一起被传播到世界各地。从鉴真等中日交流先行者在日本传播中医,至近代西医的传入,中医在日本经历了兴盛到衰弱的转变。随着现代生活方式快速变化,中医在健康调理方面的优势重新凸显出来。

在这一背景下出现这样一群人,他们与时俱进,将博大精深的中医文化加以改良,再次传播到日本。株式会社信宜社长李宝珠,便是一位在日本传播现代中医的先行者。从偏僻乡村的“赤脚医生”,经历日本留学,然后自主创业,直至成为在中国和日本拥有工厂和研发中心的企业家。

“赤脚医生”走向海外传播中医

很小的时候,李宝珠就像不少孩子一样,崇拜电影里在农村行医的“赤脚医生”。在上中学的时候,她每天自己到医院去学医,在护理中心学习注射、换药、输液、缝合等,后来又学了针灸以及医学基础理论。

高中毕业后,李宝珠作为知识青年下乡到了四川省邛崃县,在一个4000多人的村庄里当了4年赤脚医生。从17岁到21岁,正值青春年少,心里怀着对未来的美好憧憬,一心想要干一番轰轰烈烈的事业,每天除了干农活,还为老乡们治病,晚上回来拼命读书。因为为老乡们更容易接受中医,所以那时候,李宝珠学习了不少中医知识。

文革结束,李宝珠考入了天津南开大学,毕业后留校任教。后来,李宝珠到日本留学,



●李宝珠

成为改革开放后出国大潮中的一员。

在日本期间,李宝珠感觉日本人非常崇拜中国文化,其中包括中医文化,但他们对中医中药却知之甚少,生病以后只有去医院,不知道如何自我调理。那时候,她运用自己掌握的中医知识,常常教周围的日本人一些药膳的小常识,学到这些知识的日本人惊叹不已。不少人劝李宝珠把这些知识利用起来,去帮助更多的人,其实这正是她自己的所思所想。

研发汉方食品 终获日本市场认可

李宝珠对于在日本推广中医的构思是一步一步形成的。她说,中医很早就开始传入日

本,但是受日本哲学思想的限制,学得比较死板,而且不懂辩证施治。生活方式方面,日本战后经济高速发展,大量引入欧美饮食习惯,营养出现大量过剩,作息时间越来越趋向于夜生活化,于是现代日本人出现了一系列“生活习惯病”。而西医对于这些“生活习惯病”的效果有限,李宝珠认为这是研制中医产品、推广中医的一个好的时机。

通过对日本战后经济发展的历史、民众的生活方式演变史的了解,对日本法律法规的学习,以及对日本市场的考察,李宝珠提出了“信宜汉方健康食品”的概念,即开发以中医中药理论为基础,以现代日本人的体质为对象、以符合日本法律法规为准则的三位一体的汉方健康食品。在产品的开发方面,李宝珠从一开始就下大功夫,与国内外的大学、研

究机构开展合作,在科学研究的基础上对传统的土法子进行改良。

第一个产品的开发历程最为艰辛。为了得到日本厚生劳动省对于产品的认可,李宝珠花了一年多的时间,每个月提交各种研究报告,受到了种种的刁难,在当时看来不可能的情况下,锲而不舍,攻克技术难关,最终取得了认可。

经过十几年的努力,信宜公司在日本市场已经开辟了一片天地。据李宝珠介绍,包括为其他企业贴牌生产的类似产品,以及其他企业仿造的同类产品,现在信宜公司已经推出了几十种产品,品牌获得日本市场认可。

坚持中国制造 以推广中医文化为傲

李宝珠坦言,作为一名女性,在日本的创业过程非常艰辛。尤其是近年来,中国食品在国外的形象变差,加上中日关系恶化,信宜公司的产品销售也受到了极大的挑战。市场上大多数的中国制食品都改头换面,贴上了日本制造的标签。

对此,李宝珠称自己很坚持,不愿作假,始终宣传自己的产品是中国制造。不管是在演讲时,还是在接受采访时,都明确表明产品是中国制造,称“正因为自己的中医中药产品是中国制造,所以品质才是最好的。”

李宝珠说,信宜汉方健康食品如今已经在日本站住了脚,虽然赚钱不多,但也实现了父亲对她的期待——赚外国人的钱,为国家创汇。她也说,赚钱不是最重要的,通过自己的努力推广中医文化,并让一部分日本人接受中医,这是自己最为自豪的。

澳华人企业家 捐助挽救濒危犀牛项目

■ 徐海静



●塔朗加动物园首席执行官卡梅伦·克尔(左)、宝泽金融集团董事长王人庆(右)在犀牛雕塑前合影。

澳大利亚华人金融家、亚太证券交易所副主席王人庆3日向悉尼塔朗加动物园捐款,购得一个红色犀牛雕塑,善款用于动物园的犀牛保护和保育项目,以及保护野生犀牛、减少盗猎活动。

当天上午,这个红色犀牛雕塑被安放在悉尼唐人街标志“风水树”下做短期展览。王人庆说,雕塑身上画着一个人类婴儿图案意味地球上生物都是相互依存而形成的一个生物链,关爱野生动物就是保护我们的生态环境,就是保护人类自己,就是保护我们的子孙后代。我们特别把一只红色犀牛模型放置在唐人街风水树下,希望广大华人都来支持拯救濒危动物的工作。

塔朗加动物园首席执行官卡梅伦·克尔说,很高兴看到动物园发起的犀牛保护项目能够得到王人庆的宝泽金融集团的支持。他说,王人庆是第一个捐助该项目的澳大利亚华人企业家,希望他的举动能够在华人社区起到带头作用。

王人庆说,犀角、虎骨等是传统中药药材,但那形成于数百年前。当今,人类生活的环境发生了巨大变化,而现代医药有了突飞猛进的发展,人们治疗疾病有了更多选择。王人庆认为,对于中华文化应采取“扬弃”的态度,弘扬优秀的部分,放弃那些不符合时代现状的习俗。

塔朗加动物园发起的拯救犀牛活动1月31日在悉尼启动,在刚刚过去的这个周末,共有125个犀牛雕塑在悉尼歌剧院、皇家植物园等景点展出。这些犀牛雕塑是由动物园制作,然后由澳知名艺术家和儿童在雕塑上作画。结束在悉尼的展出后,这些雕塑将被送往从悉尼到新南威尔士州达博沿途的城镇展出。今年5月,动物园将对这些犀牛雕塑进行拍卖,善款用于塔朗加动物园达博分园犀牛的保护和保育项目。

宝泽金融集团推出了世界首个华人控股的证券交易所——亚太证券交易所,交易所刚刚启动,即将于下个月迎来最初两个公司挂牌交易。王人庆表示,展示结束后,红色犀牛雕塑将作为亚太证交所的吉祥物收藏。他说,犀牛具有强大的力量和勇猛向前的精神,希望中国来亚太证交所上市的企业就像犀牛一样力量强大、勇往直前,为广大投资者带来回报。

家庭农场模式让中国农民看到可观“钱景”

■ 董爱波

几年前,一款名为“开心农场”的社交网络游戏在中国风靡一时,让中国城市里的上班族体验到了回归田园当“农场主”的乐趣。

如今,中国农村地区正涌现出一批名副其实的“农场主”。他们身份的变换不仅改变了中国延续几千年的农耕方式,也展示了“职业农民”在中国大力推进城镇化背景下的良好前景。

40岁的褚俊财是中国东部产粮大省山东省安丘市的一个普通农民。与许多当地人一样,褚俊财进城打过工,做过小买卖,而两年前的一个决定,却让他之后的生活焕然一新,被同村人羡慕地称呼为“老发”。

两年前,褚俊财不顾父母的强烈反对,与妻子毅然承包了40亩土地,开始大规模种植大葱和生姜,成为了一名“家庭农场主”。“父母觉得承包这么多地风险太大,但我觉得年轻人应该闯一闯。”他对记者说。实际上,褚俊财在做决定之前是做过一番调查的。他所承包的土地位于安丘市坊子区,离他所在的魏家埠村大约10公里,那里的租金和人工费都便宜很多。

经营家庭农场的第一年就让褚俊财尝到了甜头。2012年大葱的收购价格坐上了

“过山车”,最高达到每斤2.25元,褚俊财种植的十多万斤大葱让他挣到了人生的第一桶金。

当年,褚俊财将大葱卖给村里的蔬菜加工厂后,抱着几十万元现金一溜小跑着回家的场景,至今在魏家埠村仍被人津津乐道。

事实上,随着中国工业化和城镇化的实施,大量农村人口转移进城市,在耕地总规模保持不变的情况下,“让更多的人种更多的地”将成为确保国家粮食安全的一个出路,也是现代农业发展的必然趋势。

2013年中央一号文件提出,鼓励和支持承包土地向专业大户、家庭农场、农民合作社流转,发展多种形式的适度规模经营。其中,“家庭农场”的概念首次在中央一号文件中出现。

褚俊财去年种了8万斤生姜和15万斤大葱,在播种和收获的两个阶段,他都得大量雇佣当地人来完成。虽然人工成本有了十几元的涨幅,但他觉得还可以承受。

近两年,褚俊财家的生活有了极大的改善。去年,他在安丘市的新城区购买了一套128平米的商品房,每平方米3600元的单价在当地属于中档水平。此外,他还购置了一辆微型面包车,方便运送一些农用物资。

尽管成为了同村人眼中的有钱人,并在

城里购置了房产,但褚俊财却没能过上“体面”的生活。

他说,他和妻子每年只能在过年期间休息半个月,其余时间都在地里忙活,为了防止有人偷菜,晚上都得在地里睡。孩子托付给老人照顾,通常两个星期才能见上一面。

令褚俊财感到欣慰的是,上初一的女儿在父母的照料下,学习一直非常优秀,并且坚持三年学习钢琴,今年准备考九级。提到对女儿的希望,他说:“最大的心愿是她能顺利考上大学。”

提到经营家庭农场面临的困难时,褚俊财表示,蔬菜收购价格的大幅波动对他的收入影响最大。希望当地能推广“企业+合作社+农户”的经营模式,与农户签订蔬菜保护价收购协议,减少农户的后顾之忧。

此外,由于他承包土地时与农户们都是私下签订的协议,有的甚至是口头协议,而没有签长期的土地流转协议,因此他不敢下决心扩大经营规模。

如今,安丘市有些大型家庭农场已经得到了政府的认定,不仅从工商部门领取了营业执照,还能享受到政府在资金、技术、人才、用地保障等方面的扶持措施。

褚俊财期盼着,自己的小型家庭农场有朝一日也能够“转正”,享受到当地政府的帮扶政策。

王凤:轮椅上飞起的金凤凰

■ 赵国华 张富想

见到王凤时,她刚被丈夫抱上轮椅。她微笑着与记者谈起创业的大起大落,人生的辉煌与暗淡,在她的言语里都变得平淡,闪亮的眸子里透出她面对挑战时的坚韧和聪慧。

王凤今年48岁,是宁夏吴忠市金元方虫业开发有限公司董事长。21岁时,王凤辞去教师职务,与丈夫双双下海。她销售家电,丈夫经营酒店。短短3年,他们就有了30多万元的积蓄。

然而天有不测风云。1989年,正当王凤处于事业顶峰时,一场车祸造成她高位截瘫。“感觉自己变成了一个废人,对生活彻底失去了希望,在将近5年的时间里我根本不愿意见亲戚和朋友。”王凤说。

在病痛中消沉了5年之后,王凤开始涉足餐饮行业。眼看着生意越做越红火,王凤却因长时间坐在轮椅上工作,得了严重的褥疮,刚刚35岁的她不得不再次退出商海,在家休养。

“2005年,爱人承包工程亏了30多万元,让我觉得不仅要找对项目,还要做别人没涉及的领域。”从此,在报纸、网络、电视上,王凤开始四处寻找商机。

“2007年,我偶然得知山东有家公司用黄粉虫配饲料喂鸡,鸡蛋营养成分高。我敏感地预料到,养‘虫子鸡’是个绝好的商机。”在老公的陪伴下,王凤亲自坐着火车去山东考察项目。“上厕所不方便,17个小时我都不敢



●宁夏吴忠市金元方虫业开发有限公司董事长王凤

喝一口水,起了满嘴的泡。这一趟没白去,我看到了‘虫子鸡’广阔的市场前景,更坚定了我的信心。”

回到宁夏后,王凤用借来的3万元租下场地,当时包括她和爱人在内只有6名员工。“资金不足,暂时养不了鸡,我就先养黄粉虫,‘借鸡下蛋’。”王凤找来蛋鸡养殖户,免费提供黄粉虫,再以1斤高出市场1元的价格回

收鸡蛋。

创业并非一帆风顺。三个月时,喂黄粉虫的鸡不仅产蛋量下降,甚至还出现死亡的现象。“当时,心里七上八下,但已经没有退路,只能硬着头皮做下去。”她重新调整黄粉虫在五合饲料中的比例,经过多次试验,总算解决了这个问题。

“鸡蛋有了,怎么卖出去又是一个大难题。

一个民营企业家的 马年新愿景

■ 吴家兴

没有什么比拥有一份好心情更重要的。当时间之旅跨入2014年又迎来马年之际,嘉兴四通车轮股份有限公司董事长张建荣依旧是忙碌碌碌。从年初三开始,车间、办公室就成了他过大年的地方。然而,当记者在企业车间见到他时,感受到的并不是疲惫,而是满满的愉悦。“相信今年会是马到成功的一年。”张建荣的满满信心感染着记者。

技术攻关“开花结果”

2月5日,年初六,上午10时。记者在南湖嘉兴四通车轮股份有限公司车间,见到了公司董事长张建荣。“这个春节一直在忙着新生产线的最后调试,年初三就过来上班了。”此时的张建荣正忙着和企业的技术团队一起进行最后的技术“攻关”。

张建荣的企业去年6月开始着手建设这条新的生产线。春节期间,通过反复调试,他们将单件产品的生产时间再次缩短,从45秒“压缩”到25秒。

“现在基本算是成功了,真是件让人兴奋的事。虽说春节加班,但是我和整个团队成员心里都特别高兴。”张建荣告诉记者,对他们来说春节期间加班是件“常事”,不过与龙年春节他们还在与研发中的各种困难“搏斗”相比,这个马年春节心情明显愉悦和轻松多了,节后这条新生产线将投入批量生产,这也意味着他们多年默默投入、无数次失败和尝试换来的技术成果将在马年“开花结果”,变成企业实实在在的业绩。

张建荣所说的即将“开花结果”的技术成果就是企业的拳头产品——双层金属复合材料制动鼓。据介绍,这是一种由钢制外壳和特殊铸铁摩擦圈,通过特殊的双金属冶金复合工艺制作而成的全新的制动鼓,目前四通是国内唯一,也是全世界第二家具备该项技术和规模生产能力的企业。在这项技术的研发上,四通已经投入4000多万元资金。

“这条生产线上马后,月生产能力可以达到3万件。另外还有一条生产线也在筹建中,预计今年8月投入使用,到时候生产能力可以再扩展每个月6万件。”张建荣说。

马年展望信心满满

记者了解到,在此前的6年时间里,张建荣和他的团队一直都在绕着这个“双层金属复合材料制动鼓”技术“转”,头三年是忙着技术研发,后3年则是通过小批量试生产,不断提高技术的稳定性。

6年时间过去了,张建荣期待着2014年这项技术能给四通带来“爆发式”的增长。“之前虽说只是小批量生产,我们的订单也已经排得满满的,可以说一直是供不应求。今年,随着制动鼓产品的大量投产,我有信心实现产值翻倍。”张建荣称,2013年企业的产值约为1.5亿元,预计2014年的产值可以达到2.5亿元至3亿元,2015年预计可以突破5亿元。

与技术研发同步启动的,还有四通的“上市之旅”,除了之前在浙江股权交易中心挂牌外,张建荣还谋划让四通在今年进入“新三板”,进一步和资本市场牵手并最终走向上市。

那时,普通鸡蛋的市场零售价是每斤2.7元,而我的鸡蛋是1.5元1个,比普通鸡蛋贵太多。如何让大家看到‘虫子鸡蛋’的好处,愿意花高价来买,其实我心里也没谱。”王凤说。

没有资金做广告,她就每天去幼儿园、小区门口免费送鸡蛋。王凤说,为了打开市场,她就将“虫子鸡蛋”分成生、熟两种,再和普通鸡蛋放在一起,让消费者从口感、味道、颜色等各方面亲自体验区分。

一年下来,这种笨方法起了作用,消费者的认可度逐渐提高,王凤打开了“虫子鸡蛋”的市场。“办法总比困难多。车祸之后的生活让我明白,做事就要有追求的目标,只要方向正确,遇到任何困难都不能退缩。”

2008年,王凤获得了30万元的政府贴息贷款。有了资金,王凤开始自己养鸡,事业逐步进入快车道。2010年,公司年收入已达200万元以上。2011年,她投资在吴忠市孙家滩国家级现代农业科技示范区建立有机养殖科技园,2013年8月,占地1500亩的科技园正式投产。

如今,王凤的公司年收入超过2700万元,是3年前的10多倍。除宁夏外,王凤还在河北、甘肃开设分公司。2014年,她将投资建设饲料厂、有机肥厂,使企业形成一条完整的产业链。

“我已经忘了我是一个坐轮椅的人,我唱过秦腔,卖过家电,干过餐饮,现在又搞养殖,没事还喜欢绣十字绣、织毛衣。我就是敢于尝试、敢于挑战,轮椅根本困不住我!”王凤说。