

新锐富豪财智丛书

# 医药财神 创富揭秘

陈昌照 陈谊 编著

顶尖人物 尽收眼底

成功方略 全景扫描

感觉时代脉动 把握财富商机

人民出版社

新锐富豪财智丛书

# 医药财神创富揭秘

人民出版社  
陈昌照 陈谊 编著

策划编辑:郑海燕

责任编辑:卢 安

装帧设计:曹 春

## 图书在版编目(CIP)数据

医药财神创富揭秘/陈昌照 陈谊编著.

—北京:人民出版社,2005.4

(新锐富豪财智丛书)

ISBN 7-01-004825-8

I. 医… II. ①陈…②陈… III. 制药工业-工业企业管理-经验-中国 IV. F426.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 014080 号

## 医药财神创富揭秘

YIYAO CAISHEN CHUANGFU JIEMI

陈昌照 陈谊 编著

人民出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京新魏印刷厂印刷 新华书店经销

2005 年 4 月第 1 版 2005 年 4 月北京第 1 次印刷

开本:880 毫米×1230 毫米 1/32 印张:10.75

字数:252 千字 印数:1-5,000 册

ISBN 7-01-004825-8 定价:21.00 元

邮购地址 100706 北京朝阳门内大街 166 号

人民东方图书销售中心 电话 (010)65250042 65289539

## 前言

# 他们凭什么成功

近年来国内各种不同版本的“中国富豪排行榜”早已成为社会关注的焦点，它在人们心中掀起层层巨浪，无不刺激着人们的神经。许多富豪的大名如雷贯耳，耳熟能详。我们很多人只知其名，不知其实。他们究竟凭什么成为富豪？他们是怎么成功的？他们为什么能成就大业？这些问题常萦绕在我们脑际。

创富是人生的一个重大命题，不仅是芸芸众生的追求，更是整个人类共同的追求。随着历史的演进、时光的推移，人类的财富也在一天天积累着。王永庆说：“没有财富是可耻的。”我们一年到头忙忙碌碌为什么？求什么？因为对财富的渴望，所以，我们探求财富。因为希望拥有财富，所以，我们探寻富豪的创富历程。

新锐富豪是一个时代的标杆，他们的创富奇迹令人惊羡！财以智起，智以致财。打开财富之门的最佳捷径就是向财富高人取经。他们的创富历程和成功经验也是一种宝贵的财富。

每位成功富豪，他们发家创业的眼光、能力和智慧令人折服、钦佩，堪称一个时代的经典。探秘他们的财富历程，我们可以看到不同的创富模式：有从田野上奋斗出来的农民企业家；有出身寒微的铁匠、木匠、鞋匠、裁缝、建筑工、临时工、钟表

工、小商人、小业主等，经过艰辛的创业而成为名震一方的实业家、行业巨头，他们有的还将一种产品从国内卖到国外，甚至成为国家式的民族（产业）英雄；有以小搏大，靠胆魄与商机，土地和银行贷款而聚集惊人财富的；有纵横资本市场，凭借高超的财技，日进斗金的；也有勇于下海的前政府官员、职员、学者，他们把社会资源与市场机会结合得天衣无缝而成为各业翘楚；更有那信息时代的“知本家”，依傍自身的才智，把知识变成财富，年纪轻轻便家财亿贯，迅速崛起，成为引领时代潮流的财富巨星。

纵观二十多年来国内经济的飞速发展，有研究人士认为，中国社会转型时期出现了三次大的创财商机：1979年至1985年为第一阶段，以“胆商”为主，即“胆商时代”，其特征是“撑死胆大的，饿死胆小的”，谁胆大谁就可能发财。改革开放初期造就的这批富人，至今基本上已销声匿迹了，而极少数因其思想前瞻、新锐、行动超前果决而成为传统行业大浪淘沙之后留下的常胜将军。1985年至1993年是第二阶段，即“情商时代”，在价格“双轨制”的条件下，以“情商”居多，靠关系、靠路子起家，这拨人目前发展余地已不大，他们中还有部分在延续，而少数脱颖而出的佼佼者，才是今天真正的时代精英。他们的成就证明了他们的实力。1993年至今为第三阶段，即“智商时代”，出现了一批靠智慧和信息赚钱的“知本家”，与以往的富豪相比，他们不仅年轻，而且从创业到成功登顶时间非常短，还有一个很有趣的现象就是他们大都是靠一个很好的创意加不多的风险投资资金起家。创业对他们来说不再是艰苦卓绝的事，而是有点近乎偶然。他们当中有的以技术见长，有的以经营制胜，有的以资本运营获得成功。只要你对事业有一份创意、一份执着、一份痴迷、一份实干，就可能成就一番事业。他们的创业经历极富传

.....

奇！这就是信息时代的奇迹。

本丛书以广阔的视野，从各行各业的顶级领军人物中，精选出近 150 位具代表性的新锐富豪，对其成长经历、市场眼光、创业思路、创富策略、运营模式、经营思想等波澜壮阔的创富历程进行全景式的扫描，指出关键节点，以期激活读者朋友们潜在的财智细胞，激发个人去展开辉煌迤逦的人生画卷，去争取属于自己的成功。本丛书商业豪杰篇中的大多数富豪就出自“胆商时代”。家电巨头、地产大亨、国企英豪篇中有部分也出自那个年代，但大部分还是来自于“情商时代”，少数诞生于“智商时代”。而医药财神、农业巨子、食品大王篇的新锐富豪跨度较大，来自三个时代的都有。同样的社会环境，同样的市场机遇，因为不同的胆识，不同的资源，不同的人脉关系，不同的风险投入，造就了不同类型的富豪阶层。他们之所以能从激烈的竞争中取胜，成为行业巨擘，靠的是产品创新、销售创新、服务创新、市场创新、业态创新等经营创新。1993 年以后，新兴行业中的网络新贵、IT 英雄、文化精英、资本大鳄，基本上都是出自“智商时代”的财富英雄。这个时代的“知本家”是真正经受商业智慧的考验的。

横观各路成功富豪，他们都有一个共同的特点，那就是：从外部环境看，他们的智慧体现在对宏观大势的研判、中观行业的审视、微观企业的把握上；另外，他们对所处环境的考量、社会关系、人脉资源的协调上，可谓左右逢源、游刃有余。即对天时、地利、人和的结合、平衡方面有出色的掌控能力。从内部个人素质与能力因素来讲，首先，每个人都有强烈的企图心、强烈的创富欲望、成就一番事业的雄心和魄力；其次，有敏锐的市场眼光、商业直觉及捕捉商机的能力；最后，有很强的组织运作实施能力。他们从无到有，从小到大，从一个主意、一个小实体到

赢得大市场，获得大效应，再到上市裂变、并购运作、产业化，最后才造就财富航母。从这些新锐富豪的发展路径中，我们不难发现要得到财富并不难，关键是你怎么去发现。成功的人不是等待机会，而是善于攫取机会、运用机会、征服机会、驾驭机会并为己所用。只要做个有心人，在最普通的地方也能发现商机，一杯牛奶、一粒果冻、一个创意都能创造无尽财富。

我们身边的一切：衣、食、住、行、娱、购、游等都是财富的载体。各路富豪无非是能敏锐地发现社会需求，包括现实与潜在的需求，去满足，甚至去创造或引导这种需求，而后及时有效地组织各种社会资源，包括技术、资金、市场、人才，迅速地去满足这种需求，为各类消费层提供优质产品和优质服务。巨额财富的诞生不过是在特定的历史时空，把握机遇，利用一切可资利用的资源而创造出来的结果。150个创富故事，就是150个经典案例。

“商无定市，善谋者胜”。在富豪得以成就之后，人们看到的只是他们高高在上的财富大厦，这种仰视意味着敬畏和高不可攀，这种不对等的视物方式拉大了我们与富豪的心理距离，也让我们在内心深处以为财富遥不可及。不过现在，机会来了。让我们登上时代的制高点，走进富豪们的财富世界，以平视的目光探索财富的创造过程，以更加平和的心态仔细打量富豪们的创富历程，去揭开罩在富豪头上的神秘面纱。当我们消除了对富豪的敬畏和对财富的仰视之后，财富之门已经为我们开启了一条缝，下一步怎么做就看你的了！

陈昌照

于深圳华轩工作室

2005年4月

# 目 录

|                                                                                                                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 前言.....                                                                                                                                                   | 1  |
| 1 演绎并购神话的资本运营魔术师——郭家学 .....                                                                                                                               | 1  |
| <p>借壳上市，疯狂并购，挥舞资本魔杖的郭家学带领东盛缔造了一个个的神话：东盛科技成立以来，在资本市场屡屡得手，至今没有出现一次败笔。郭家学带领着自己的团队让那些亏损的企业在并购后，都实现了当年赢利，短短的几年时间里迅速发展壮大，成为中国医药工业行业中的知名企业。人们惊讶郭家学对资本的长袖善舞……</p> |    |
| 2 在“修正”中发展的药业奇才——修涞贵.....                                                                                                                                 | 29 |
| <p>1995年，当时还是交警的修涞贵下海投身制药行业，9年时间，修正药业从濒于倒闭到年营业收入总额10多亿元，进入中国成长企业100强的前三甲。一家只有24万元固定资产的小企业成为吉林省民营企业第一纳税大户？1876%成长率的背后隐藏着怎样的艰辛故事？</p>                       |    |
| 3 敢为天下先的药业翘楚——张思民.....                                                                                                                                    | 51 |

“海王”是一家以市场为导向、以科技为龙头、以创新为灵魂、以质量控制为保障，覆盖医药工业、医药商业、健康食品等多个领域的综合性大型集团。海王的创始人张思民，从当年的3000元起家，以“敢立潮头歌大风”的气魄，以饱满的创业热情投身健康产业。在发展的过程中，张思民几经波折，大难不死，走过了一条发展实业、振兴民族工业的成功之路。

#### 4 由“太太药业”演化成的资本行家——朱保国..... 77

太太药业从一个单纯的保健品企业转型为一家综合性的制药集团，再到现在的公众上市公司，实现了一个个“质”的飞跃。综观其发展历程，其重要经验就是不断创新，结合民营企业机制灵活的优势，引进国际化管理模式，广纳贤才，培养了一支运作高效、有活力的管理团队；注重品牌建设、完善销售通路；重视新产品研发；不断结合行业特点，调整发展思路，不断变革突破，实现自身的成功转型，踏上健康发展的轨道。

#### 5 驰骋资本市场的药业高手——陈伟东 ..... 101

陈伟东的成功是凭借他机智敏锐的市场判断力，更源于他对自己信念的坚持。在他认定的领域里，他表现出了充分的热忱、超乎寻常的坚毅和足够的动力。万基能有今天，成功秘诀就是：以人为本，拿来主义。

深圳万基在医药业内知名度及实力均很强，在

国家经贸委医药司近期提供的医药行业销售收入前 60 家企业中，深圳万基名列第 27 位。2004 年中国百富排行榜陈伟东位列第 80 名，财富达 14 亿元。

## 6 东山再起，续写创业神话的企业明星——史玉柱 ..... 114

史玉柱的人生是段传奇故事。赤手空拳，从 4000 元起家，以高密度广告轰炸，做到几十亿的产业；横跨电脑、生物制药、房地产三个行业，让人惊心动魄；之后“巨人”轰然倒塌；在赔了天文数字后又再次站立起来，大胆而且自豪地说，“我要还清所有欠老百姓的钱”。

创造“史氏营销学”、“广告轰炸学”的开山鼻祖是如何产生？如何破灭？又是如何复生的呢……

## 7 医药市场龙头企业“战略家”——刘存周 ..... 145

刘存周一一直是媒体“爆炒”的对象，从“补钙”之争到“广告集束轰炸”，闹得沸沸扬扬。与巨大的广告投入相比，哈药集团的产品销售额也在飞速增长，成为医药行业上市公司的老大。哈药集团展开的这场声势浩大的广告宣传战，烧遍了大江南北，在带来巨大经济效益的同时，也引来众多的议论。刘存周在这场大战中取得胜利并使哈药集团制药总厂成为中国第二大抗生素生产厂，连续 6 年跻身全国 500 家最大工业企业行列。

## 8 热心“造血扶贫”的“贵州药王”——张芝庭 ..... 162

有谁知道，张芝庭当过赤脚医生、教师、技术

员、厂长、工程师后任兴义日化厂厂长，如今已经成为一个大型企业的老总。神奇集团的崛起绝非偶然，倾注着张芝庭巨大的心力和高超的智慧……

如今，神奇和玛奇卡商标已经成为国内驰名的商标，神奇系列产品“珊瑚癣净”、“神奇止咳露”、“神奇止咳颗粒”、“神奇止咳胶囊”、“全天麻胶囊”等已经成为著名的名牌产品，并已开始走向世界经济舞台。

## 9 开创藏药奇迹的巾帼企业家——雷菊芳 ..... 181

雷菊芳的成功，为西部产业的开发上了生动的一课。熟悉雷菊芳的人形容她是一个虔诚而执着的人，很容易地就能获得别人的尊重。她崇奉佛教文化，并把“向善利他，正道正业”的理念当做企业的核心价值观。雷菊芳的好心态，是她取得成功的原因。也正是这种价值观铸就了奇正藏药的诚信精神，这不单使奇正藏药集团在过去的11年里成长为全国首屈一指的民族医药企业，也给雷菊芳带来了近3亿元的财富。

## 10 靠发明创造财富神话的“知本家”——郭立文 ..... 195

郭立文堪称是学习的表率，他总是狂热地学习、思考和工作。他出差到任何地方都随身携带书籍，大量阅读与产品和营销相关的书籍和资料，他总是教导手下一句话：“做好一个产品必须首先成为这个产品的专家。”

可以说，他的成功和他最欣赏的一句话密切相

关，那是出自《论语》——“敬事而信，节用而爱人”，这也是他的座右铭。继承传统医学、发展民族科技、创立精品战略、服务人类健康是哈慈宗旨也是郭立文个人的最高理想，这也最终决定了他的  
人生道路。

## 11 从“治秃圣手”到“红色大亨”——赵章光…………… 210

20 多年前，赵章光为了研制 101 生发水经历了上百次的试验，几乎耗尽了他的心血和家产。章光 101 的品牌就是由他的名字和发明的艰难历程寓意而来的。从治愈第一个患者开始，101 产品从国内走向国外，行销 60 多个国家，为数百万脱发患者解除了痛苦。“东方魔水”风靡全球，连获 15 项国际金奖。由于赵章光的杰出贡献，先后受到了邓小平、江泽民、李鹏等党和国家领导人的亲切接见，美国《财富》杂志评他为中国 50 名富翁中的“红色大亨”。

## 12 中国基因制药业先锋——娄丹…………… 247

三生的成长故事可以说是中国高级知识分子下海创业的典型案例。10 年间，在微生物、免疫学、遗传学等专业领域很有造诣的专家娄丹带领下，从一间简陋的实验室起步发展成为中国规模最大、品种最多、并具有国际水平的基因工程制药基地，三生公司的重组人红细胞生成素（rhEPO）的市场占有率已超过 40%，被公认为国内最好的品牌。4 年来累计为国家纳税近 5000 万元，已发展成为国内同

行业最具竞争力的企业，创造了中国药业的一个奇迹。

13 “电子药丸”新兴产业国内第一人——周简 ..... 271

开发一种既能治病和保健，又无任何毒副作用的药物，是人们长久的期盼。电子药丸的问世，解决了传统药物毒副作用的世纪性难题，是对传统药物的重大突破，赋予了传统药物以新的内涵，它将取代许多传统药物。电子药丸是纯正的绿色药品，它的问世，在一定意义上讲是药业史上的一次革命。

电子药丸在国外早已不是什么新鲜的事情，而在国内却鲜有所见，周简的成功，应与他敢于尝试新事物不无关系。

14 创建肿瘤治疗网的“科技黑马”——唐雪飞 ..... 284

双环灵顿在国内首创的应用快速中子治疗肿瘤的高新技术，使我国治疗癌症的水平开始进入世界一流治疗水平国家行列。如今，灵顿中子刀被誉为“21世纪的癌症克星”。

唐雪飞的成功：抓住了一个“新”字，找到了市场上需求的空白点，就是成功的最大保证。而“高科技+医疗产业+服务网络”的商业模型，使灵顿成为中国最大的肿瘤综合治疗服务网络。由此形成的以高科技为主导的新型肿瘤治疗产业，已取得长足发展，前景看好。



15 “自然美”国际美容集团创始人——蔡燕萍 ..... 298

“所有的成功，都源自于有心人的开始”，NB自然美创办人蔡燕萍，自二十余年前起开始努力探索和研究天然生物制造护肤美容化妆品，曾多次远赴欧、美、日等国家进修，综合最新的生物学、皮肤生理学、美容科学等技术理论，经历千万人次的皮肤临床经验，创立了完全以天然生化草本植物为主要原料，适合东方人肤质，并配合各种不同气候、年龄所需的“自然美”高级天然护肤系列，最终成为全球华人最知名的专业护肤美容产品集团。

16 “全员营销”模式的创始人——白礼西 ..... 316

从一个县办小厂到全国最大的中药产销基地，从“急支糖浆”、“儿康宁”到“太极通天液”、“曲美”，从几乎一无所有到拥有固定资产达102亿元，年销售收入突破30亿元，上缴利税超3亿元，白礼西带领太极人完成了脱胎换骨的角色转变。

白礼西用借人借脑借市场的营销战略迅速收聚人才，集聚资金，开发产品占领市场，以创建的“全员营销”模式闻名全国。这种独特的营销管理成果获2000年国家管理成果一等奖。



编后记 ..... 328

# 1

## 演绎并购神话的资本运营魔术师 ——郭家学

医  
药  
财  
神  
创  
富  
揭  
秘

### 一、成就高度

西安东盛集团有限公司是以高科技医药产业为主体的大型集

#### 郭家学简介

1966 年，出生于陕西旬阳，毕业于陕西安康师范学校，陕西师范大学 MBA，现任西安东盛集团有限公司董事长兼总裁；

1985~1987 年，在陕西安康师范学校工作，后到一家公司做业务经理；

1991 年，辞职创业，“东盛”的前身是代理医疗设备，后很快转做茶生意，迅速完成原始积累；

1996 年，“东盛”进入医药行业，以零资产收购宝鸡一家制药厂，当年收益数千万；

1999 年，收购了“青海铜仁铝业”，实现买壳上市，后又收购输液公司及合资工厂；

2000 年，收购因“盖天力”、“白加黑”而知名的“启东制药厂”和青海省一家生产麻醉药的公司；

2003 年 6 月，收购“潜江制药”，成为其第一大股东；

2004 年 3 月 31 日，“2004 年当代经理人陕西高峰论坛”开幕式上，当选“陕西省创业领袖”；曾荣获共青团中央中国青年企业家协会“全国振兴千家中小企业先进个人”称号和陕西省经贸委、共青团陕西省委员会授予的“陕西省杰出青年企业家”称号。

团企业，也是我国医药行业内具有一定影响力的品牌企业。集团董事长郭家学于 20 世纪 80 年代辞职下海开始创业。目前，企业控股、参股了 3 家医药类上市公司，总资产已逾 50 亿元，进入全国医药工业前 20 强。2003 年，企业的技工贸总收入达到 80 亿元人民币。在医药产业领域内迅速建立了“白加黑”、“盖天力”、“维奥欣”、“小白”、“东盛牌四季三黄软胶囊”、青海牌麻醉药、宝鉴堂国药、“远”字牌定坤丹和龟龄集等不同品类的知名品牌。其中“白加黑”首创白天黑夜分开给药的独特方法，是国内感冒药市场的领导性品牌。其实，人们大多是从几年前东盛那部很有意境的茶品广告里开始知道它的，进而知道了陕西也出好茶叶。随后东盛茶业品牌迅速在国内外崛起。由于资金的缺乏，东盛发展遇到了“瓶颈”，但自 1996 年开始，东盛发动资本扩张，在陕西、青海、江苏、广东、山西、湖北 6 个省先后参与了十几起国有企业的改制、改组、改造，在资本市场上大显身手，而集团董事长郭家学更是被誉为握有魔术棒的资本“魔术师”。

### 东盛记事

1996 年 12 月，东盛集团成功兼并了陕西卫东制药厂，从此进入制药行业；

1997 年，陕西卫东制药厂更名为陕西东盛制药有限公司，当年实现销售收入 1100 万元，上缴税收 200 多万元；

1998 年，兼并国有医药商业企业西安化工医药供销公司万年经营部，成立了专门负责集团的药品销售的陕西东盛医药有限公司；

1998 年 8 月，控股中美合资陕西济生制药有限公司，进入世界领先水平的 P.P. 大输液生产领域；

1999 年，东盛对上市公司青海同仁铝业股份有限公司 53% 的国家股股权进行了收购，成为该公司的第一大股东；

2000 年 2 月，同仁铝业股份有限公司更名为东盛科技股份有限公司，东盛集团成为陕西首家在省外成功借壳上市的企业；

2000年8月，东盛科技与青海省国资委达成了认购青海制药集团有限公司49%股权的协议；

2000年11月初，东盛科技股份有限公司完成了对国内知名制药企业江苏启东盖天力制药股份公司80%股权的收购工作，成立了东盛科技启东盖天力制药股份有限公司；

2001年8月，东盛科技投资7000万元，控股国有独资企业青海制药集团；

2003年5月，东盛集团受让了国内老字号中药企业——山西广誉远中药有限公司95%的股权，进入了传统中药及保健用药领域；

2003年6月，受让上市公司——湖北潜江制药29.5%的股权，成为其第一大股东。

## 二、成长经历

郭家学大学毕业后，在母校陕西安康师范学校留校工作了2年，1987年开始从事药品和办公设备的贸易。后来，他转行到了一家公司做业务经理，1991年他辞职创业，创建了“东盛”公司的前身。公司主要是代理医疗设备，后来便很快转做茶生意。随着人们对那部很有意境的茶品广告的了解开始，东盛茶业品牌迅速在国内外崛起，完成了原始积累。1996年，郭家学开始进入医药行业，当时“东盛”以零资产收购了宝鸡一家制药厂，当年就收益数千万。如今，“东盛”共有3个主要医药品牌，分别是感冒药、抗癌药物、麻醉药。与太太药业不同，东盛几乎是伴随着并购成长起来的。郭家学在并购上已有了8年经验，他进入医药行业都是通过兼并制药厂而实现。正当东盛茶业品牌迅速崛起的时候，由于资金的缺乏，东盛遭遇了发展的“瓶颈”，由此东盛的资本运作道路也从此开始。因此郭家学不仅深谙并购之道，而且知道在并购前后如何良好的运作企业，使之在短时间