Chinese News

潮汕鄉情

特区40周年——潮創故事·海南

從懵懂農村少年到引領兒童藥業航向的商界大亨——

“康芝藥業”掌舵人的激蕩人生

2019年9月23日，新西蘭天空城大酒店會議中心。當洪江游從國際潮團總會執行主席陳幼南手中接過潮團年會會旗時，會場歡聲雷動，經久不息。這意味着海南潮商經濟促進會成爲最大黑馬，脫穎而出正式獲得第21屆國際潮團聯誼年會主辦權。作爲黑馬中的黑馬，洪江游再次走到臺前，贏得全球潮人族群、潮商大咖的廣泛矚目。這位擁有“世界十佳新銳潮商”“中國新型工業化貢獻獎章”獲得者、“中國經濟百名新銳人物”“中國醫藥經濟年度人物”、康芝藥業股份有限公司董事長、海南省潮商經濟促進會會長等頭銜的實業家，他成功的背後，到底有哪些鮮爲人知的故事？

洪江游

溫馨童年 美中不足萌發夢想

潮汕平原西部，榕江、練江上游的普寧，人文鼎盛、商貿發達、英才輩出。1964年8月，洪江游就出生在這裏。父親主業務農，偶爾外出打工，母親是小學老師，副業還在家裏養豬。洪江游說，雖然父母學歷不高，但其實都是文化人，一家人和和睦睦，親情融融。從小他得到的家庭教育就是要學以修身，學以立業，勤讀詩書肇家聲。

洪江游印象中的家鄉山明水秀，如詩如畫。翠綠的田野、金黃色的油菜花、紫白色的番薯花，都是他記憶中美好的畫面。秋高氣爽，田野奔跑，自由自在，總讓他怡樂無窮。

在那個物質匱乏的年代，挨饑受餓難以避免。由于營養不良，家裏兄弟姐妹都臉色蒼白，被誤認爲身患疾病，洪江游甚至還曾經因饑餓暈倒過去。而鄰居家因爲有海外關系、有軍屬優待政策，孩子時常能吃上米飯，臉蛋都紅撲撲的，因此“紅臉蛋”的夢想很早就在洪江游的內心萌芽。

洪江游小時候喜歡摸魚、抓青蛙，可以賣錢，很有成就感。可是父母堅決不允許洪江游去做這些，而是嚴格要求他們專心讀書，放眼未來，因此，洪江游兄弟姐妹讀書都十分刻苦。洪江游中學就讀的普寧二中，是省內名校，洪江游在這裏植入了良好的基礎、優秀的品質。多年以後，他在這裏設立獎教學金助力母校發展，還在母校95周年華誕之際捐贈《弄斧就到班門去》雕像，洪江游的深刻寓意及其血脉裏面敢于超越的基因可以略見一二。

投身藥學 經銷大腕毅然下海

1984年，洪江游以優异的成績考上大學，填報志願時洪江游準備報讀臨床醫學，因爲他的父親曾經摔傷膝蓋，由于缺醫少藥，本來三天可以治好的皮外傷却整整拖延了一個月，所以洪江游特別希望自己能醫技傍身，治病救人。然而，父親的朋友在普寧做藥材生意的文叔却希望洪江游改讀藥學。普寧的藥材批發市場起步于改革開放早期，在中國舉足輕重，後來還成爲中國內首批八個國家定點中藥材專業市場之一，影響遍及中國多個省市及亞洲、歐美國家。文叔說洪江游報讀藥學肯定大有前途，就這樣洪江游就讀了當時的廣東醫藥學院（現爲廣東藥科大學）藥學系。後來他的兩個妹妹也跟隨他的脚步，一樣入讀藥學系，成爲學校的一段佳話。

大學畢業的洪江游被分配到深圳市醫藥生產供應總公司，準備籌建一家藥廠。閑暇時，父親不時跑來深圳，發現普寧的藥品比深圳便宜很多，覺得應該會有商機。洪江游于是通過在深圳武警醫院藥房工作的同學，見到了院長，果然拿到訂單。單第一筆生意，就賺了1000多塊，而當時洪江游的工資加補貼也就200多塊錢。

此後，利用工餘時間洪江游私下的藥品生意越做越大。當時，正好碰上單位籌備中的藥廠下馬，所在公司又因爲經營不善出現虧損，原來生產的氨基酸大量積壓，因此，公司不得已將洪江游從技術崗借調到業務崗，希望能够借助洪江游的關系賣掉一些產品。洪江游找到普寧的文叔，文叔一開口就要

工人在口罩生產綫忙碌着

三汽車，就這樣生意一下子做成了！從此，洪江游在公司聲名大振，公司也與普寧建立了銷售關系，經營開始有所起色。1990年6月，洪江游被任命爲公司駐廣州辦事處主任，副科級，開始在商海大顯身手。很多生意一談就成，所向披靡。那一年，洪江游被評爲總公司“十大杰出青年”，獎勵他的筆記本到現在還保留下來。

風光的背後其實都是艱辛的付出，當年爲了完成公司年20萬利潤的承包任務，洪江游曾經自己雇了一部大巴車，裝上藥品，七天七夜住在車上，到韶關、乳源、江西推銷產品。承包的第二年洪江游一舉完成了30多萬的利潤，本來可以提成10多萬，但後來也不了了之。慢慢的，洪江游開始感覺在當時的國有體制下，盡管也有大好前途，但僵化的機制弊端不少，多勞未必能够多得，個人才能不能很好施展。在南巡講話中國掀起新一輪改革開放熱潮的鼓舞下，洪江游毅然打破“鐵飯碗”離職下海，獨自去開創那個機遇與風險并存的未來。

風光代理 發憤立志自創品牌

1993年，洪江游創辦了廣州市中瑞醫藥科技開發公司，開始藥品貿易。或許是前幾年積累的人脉，或許真是鴻運當頭，那年年中，一天，洪江游同是做藥品生意的夫人告訴他，說有一家進口公司有一種叫“菌必治”的熱銷藥，但是沒門路拿不到。洪江游聞風而動立馬打聽到這家公司，就是國際制藥巨頭羅氏公司駐香港的辦事處。羅氏把業務交給了找上門來的洪江游，瞄準機會的洪江游更是顯示出過人的膽識和魄力，發動親戚朋友集資，一舉拿下羅氏內地的總經銷權，從此開始了他一段風光十足代理國際大牌藥品的歷程。

事隔多年，講起當年的往事，洪江游仍然意味深長地說，羅氏制藥駐香港辦事處主任蕭偉民是他的第一個貴人。當時批發商要來拿貨“菌必治”，都要扛着一麻袋一麻袋的現金排着隊。洪江游更是被業內人士稱呼爲“菌必治大王”，也就在那時他賺取了人生的第一桶金！

此後，洪江游又相繼成功取得諾華視康、雪蘭諾、匈牙利吉瑞大藥廠、日本明治制藥等國際巨頭的國內代理權，洪江游說當時他的事業是如日中天。羅氏在世界藥企排名中數一數二，1996年它的總裁來中國和朱镕基總理會見之前，還專門跑到廣州拜會了洪江游。跟跨國公司合作，盡管收益立竿見影，也獲得許多先進的營銷理念和管理思路，但洪江游很快發現，代理的產品到底是別人的孩子，代理人始終缺乏自己的品牌。而且，隨着這些國際巨頭在中國銷售量的大幅增長，他們開始自己在國內投資設廠，并陸續收回產品代理權。不安現狀的洪江游一個念想橫空出世，要在醫藥行業長遠立足，做大做强，非自己創立產品和品牌不可！

連連虧損 壯志雄心不改初衷

從1997年開始，洪江游便在中國各地物色藥廠，費盡周折終于在海南從一家國營單位收購了其旗下的瓊山九州藥廠。盡管當時藥廠經營半死不活的，但是能够取得藥品的生產經營權，對洪江游來說却是意義重大，這標志着他創業路上迎來重要轉折，他打造自主品牌的宏願已正式邁上了新起點！

1998年10月，洪江游創辦海南中瑞康芝制藥有限公司。洪江游夫人姓鄒，夫婦兩人在醫藥界比翼齊飛，成就斐然，取各自姓氏前面字母組成單詞HONZ，翻譯成漢語“康芝”，寓意平安吉祥，又剛好能够通過工商注册，從此“康芝藥業”開始走進人們的視野。

醫藥行業門檻高、投入周期長，技術、資本是重要壁壘。國際上的知名醫藥企業普遍需要幾十年甚至上百年的專業積澱，這個行業很難有“黑馬”在短時間內跑出。“接手這家藥廠，起步十分曲折。前四年，藥廠沒賺錢，還有兩名股東退了股，”洪江游回憶說。洪江游把從貿易賺來的錢源源不斷注入到藥廠，并從產品、營銷、管理等進行大刀闊斧的改革。

一次偶然的機會，洪江游發現公司員工購買自己藥廠的產品止咳橘紅顆粒，給家裏的小孩治療咳嗽，藥效極好。當時，這種藥一直主推老年人市場，這個偶然的信息讓敏感的洪江游開始思考兒童醫藥市場。調查發現，市場上可供兒童選擇的用藥十分缺乏，因此，洪江游大膽决定填補這個空白，果斷地將公司的市場定位爲兒童用藥，并確立瑞芝清（尼美舒利顆粒）爲公司主打產品。當時，這樣的决策在公司內部引起不少爭議。反對者認爲，這樣無疑是縮小產品銷售範圍，必定會使產品銷量大降。洪江游力排衆議，堅定認爲必須在細分市場上贏得競爭力，殺出新路。

定位兒童市場開始極不順利，洪江游甚至懷疑自己當初的判斷。後來通過醫院的反饋，得知不是產品的效果不好，而是競爭對手都是大牌進口藥品，這使洪江游恍然大悟。2003年他及時調整營銷方針，將目標市場定位在當時藥企較少介入的第三終端市場農村市場，從此產品銷售勢頭良好，潛力漸顯，公司業績大增。尤其是瑞芝清，連續8年每年均有超過50%的復合增長。到2007年中瑞康芝已實現年銷售收入超億元，純利潤超3500萬元，年上繳税金1200萬元，一舉從經營不善的小廠華麗變身爲令人矚目的明星企業。2008年洪江游榮獲“中國經濟百名新銳人物”稱號。

航母出海 長風破浪廣袤遠方

隨着康芝藥業效益的不斷提升，洪江游在證券工作的同學建議他考慮企業上市。通過了解學習上市知識，洪江游認識到上市可以促進公司全面建立現代企業制度，早日實現發展計劃和目標，更重要的是達致公司價值和股東利益的共同增長和最大化，帶動大家共同致富，是企業壯大的必由之路。

2007年，洪江游下定决心開始衝刺資本市場，一系列的上市準備工作隨之啓動。經過近四年的艱辛籌備，2010年5月26日，康芝藥業（300086）正式在創業板挂牌上市，這既是海南首家創業板上市的企業，也是海南首家創業板上市的民營企業，引來不少敬佩的眼光。有人按洪江游持有的股份計算，其上市後身家超過38億元，已成爲當時的海南“新首富”。

上市後的康芝藥業每年投入研發資金不低于收入的5%，累計投入研發資金數億元。早在2012年，康芝藥業的《兒科藥高技術產業化項目》就通過專家驗收，這標志着我國第一個兒科藥生產基地正式誕生。

如今，洪江游和他的康芝藥業已經今非昔比了，康芝藥業在海南、北京、河北、遼寧、廣東等省市擁有五大高度自動化、智能化的生產基地，僅海南康芝總部占地面積就達到150畝。“左邊是制劑車間四棟：粉針、固體、青霉素、頭孢，西邊是口罩生產綫20多條，還有在建的海南（國際）唯一醫療防護生產基地，”洪江游對記者説。康芝藥業目前產品已涵蓋兒童藥中的解熱鎮痛類、感冒類、抗生素類、呼吸系統類、消食定驚類和營養類，是國內品規最多、最全、銷量最大的兒童藥企業之一。除此之外，公司的主營業務也已擴展到生殖醫學醫療、婦兒健康醫療、嬰童康護用品等領域，是國家級高新技術企業。公司還先後獲得“中國十大最具成長力醫藥企業”、“福布斯中國潛力企業”、“亞洲品牌500强”等殊榮。

“打造中國兒童健康第一品牌，是我矢志不移的理想，”對于未來，洪江游志在必得，成竹在胸。洪江游期待早日與國外標準接軌，使中國的“民族品牌”走向世界，早日進入國際市場！

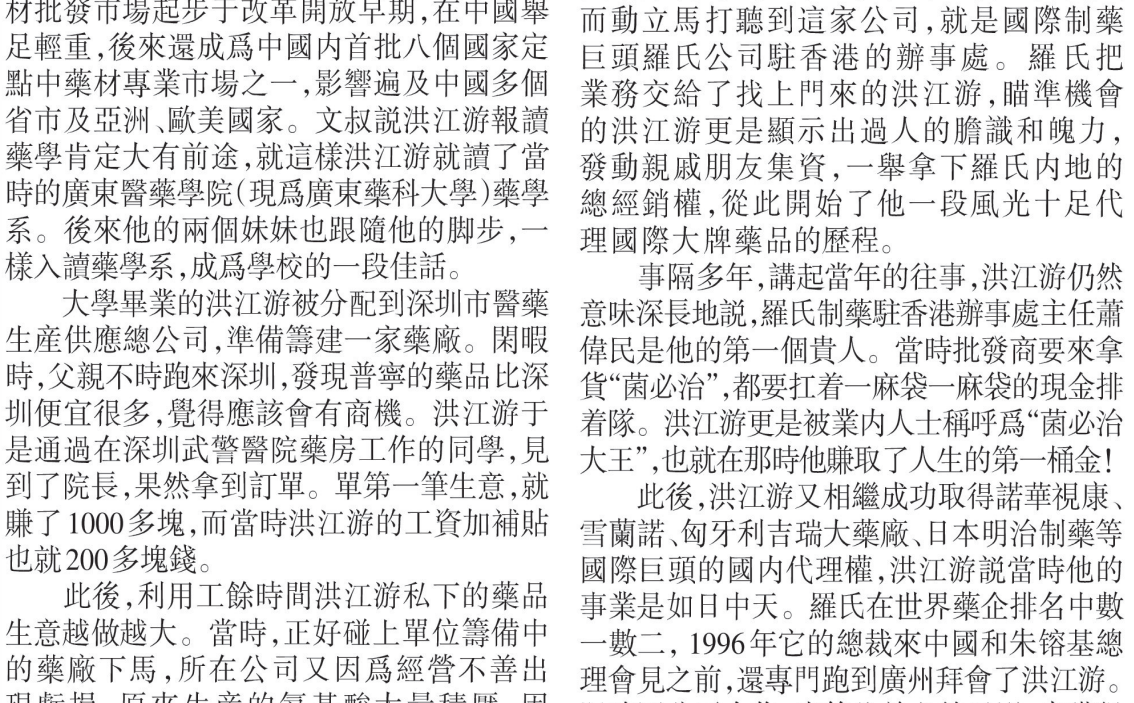
奉獻社會 篤行不倦家國情深

少年智則國智，少年强則國强。兒童是祖國的未來，衹有兒童健康成長，國家才能發展强盛。事業有成的洪江游，不能容忍小時候因挨餓而臉色發青的經歷還在新一代的兒童身上出現。2011年，康芝藥業向中國兒童少年基金會捐資啓動“康芝紅臉蛋基金”項目，讓每個孩子都擁有健康的紅臉蛋，讓每個孩子都擁有健康的體魄。“康芝紅臉蛋基金”致力爲貧困兒童提供營養補助、免費午餐、愛心家訪、心理輔導、物資捐贈、捐建圖書館等多種形式的系列公益行動，惠及中國逾千萬兒童。

其實洪江游的熱心公益由來有自。從1993年向湛江灾區捐贈開始，到之後的印尼海嘯、2003年“非典”、雅安地震、普寧水灾、海南水灾、九寨溝地震等，洪江游總是身先士卒帶頭捐款捐物。今年新冠疫情期間，康芝奮戰8天建成一條口罩生產綫，填補海南空白，日產口罩4萬個，緩解了海南一罩難求的局面。作爲第二十一屆國際潮團聯誼年會理事會主席的洪江游，在發生疫情的第一時間發動各地潮商捐出400多萬元，購買物資送往灾區，在中國疫情受到控制好，又把剩餘的數十萬元捐贈給聯合國。

從潮汕走出的洪江游，念及故鄉總是心生眷戀。在他的出生地流沙鎮軍屯村，他拿出1000萬元設置敬老金，倡導敬老愛老；在母校普寧二中捐資1000萬元設立“洪氏獎教獎學基金”，弘揚“尊師重教，興學育才”的良好風尚，其桑梓情誼可見一斑。對于明年即將在海南舉辦的第二十一屆國際潮團聯誼年會，洪江游正啓動新思路、新辦法、新方式，聯合在瓊潮人力量，争取政府的支持，全力以赴辦好盛會。他要把國家建立海南自貿港這樣一個千載難逢的商機分享給全球潮人，搭建平臺，發掘合作項目，讓各方共謀發展，共贏未來！

回望洪江游的創業之路，多少事與願違、多少一波三折、多少化危爲機，然而，正是這個多彩、壯麗的時代，讓每一位精于探研、勤于奮鬥、甘于堅守、敢于超越、樂于奉獻的有志者，都有可能鑄就輝煌，綻放光芒！（撰稿 黄漢東）



洪江游國際潮團大會接過會旗

责任编辑 蔡燕芳