

邵松岐, 中国医药零售行业的“盟主”, 一位超越自我永葆第一的海派儒商。十一年来, 他率领上海第一医药股份有限公司创造出众多令人瞩目的第一。

海派儒商邵松岐

文 | 本刊记者 刘 晨



今

年春节前夕, 位于中华商业第一街的上海市第一医药商店顾客如潮、生意红火, 日销售额直线飙升, 至2月10日再创历史新高, 以315.87万元刷新全国医药行业单店日销售额的最高纪录。

日前, 在上海市第一医药商店的办公室内, 中国医药零售行业的传奇人物、上海第一医药股份有限公司总经理邵松岐先生接受了本刊记者的独家采访。

他从宁波乡下走来

近百年来, 上海滩就是一个演绎传奇梦想的地方。来自浙江宁波的叶澄衷, 近代中国的五金业大王, 曾经在黄浦江上摇舢板摆渡谋生; 叶的同乡虞洽卿, 民国时代上海赫赫有名的工商界领袖, 初到上海时是赤着脚打着油纸雨伞; 来自广东的洗冠生, 上海食品业名牌冠生园的创办人, 发家前只是一个在戏院门口摆摊卖糖果的小贩; 学徒出身的镇江人陈光甫, 上海商业储蓄银行总经理, 从开办“一元钱存折”的小生意做起, 跃升为当年中国民营银行的翘楚……

上海从来就对有理想有才华、勇于超越自我、敢于搏击商海的人敞开大门, 为他们提供舞台, 近代上海的繁华旖旎、海派商业精神和人文



第一医药商店外立面

性格的锻造成型，在台前幕后穿针引线、熙熙攘攘的海派企业家起了至关重要的催化作用。近几十年，海派商业精神香火重续，新生代海派企业家已成星罗棋布之势，邵松岐就是其中的一颗巨星。

6岁时邵松岐走出宁波乡下的田埂，跟着肩挑两只箩筐的舅舅上了火车，来到他父亲邵锡藩所在的远东第一大都市上海，走进了石库门里弄、南京路、淮海路、外滩……

出身于药业世家的邵锡藩是一位药业奇才，他16岁离开家乡到上海，在姜衍泽中药店当学徒。1958年，研制成功中国第一方风湿止痛宝珍膏，被誉为中国新膏药——氧化锌橡皮膏的开创者和膏药大王。专治伤风感冒咳嗽的“半夏露”也是他参与开发研制的。

也许是遗传因子的作用和邵父的言传身教，邵松岐上学时对化学特别感兴趣，复杂的化学分子式和方程式，在他心目中简直是一曲曲美妙的音符。以后几十年他的事业也确实同化学密不可分。

炮制中药的学徒

邵松岐初中毕业了。邵父希望子承

父业，他工资不高，要负担妻子和四个子女的生活，家境并不宽裕。上海药材公司招收40名“中药带徒”，属于“半工半读”性质，邵松岐成了其中一员。40人中有25人被分配去了商业系统，他和其他15人去了黄浦区药材系统。邵锡藩是中药三厂副厂长，邵松岐提出想去该厂工作，邵父说，我是副厂长，怎能将儿子留在身边。他对领导表示希望让儿子去最艰苦的地方锻炼，于是邵松岐去了胡庆余堂中药饮片厂，在复制组做中药炮制，这是药材行业出了名的最艰苦的工作。

当时炮制中药的方法和设备还比较原始和简陋。在三年的学艺生涯中，他做过牡蛎加工、炒炮姜、水泥池子泡药材等又苦又累又脏的活。牡蛎加工就是将牡蛎放进榔头机里粉碎，待其成颗粒状后再用鼓风机将牡蛎中的灰尘吹掉，榔头机开动的声音震耳欲聋，而鼓风机一吹顿时灰天灰地，将邵松岐弄得满身满脸都是灰，怎么也洗不干净。炒炮姜是将生姜放在锅子里反复炒，难闻的气味弥漫开来，不但令人作呕，且“绕梁三日”其味不去，很难从身上驱除。在水泥池子里泡药材，要将浸泡后变得沉重的药材捞上

来，往往累得腰酸背疼。

如此艰苦的工作，邵松岐却干得不亦乐乎，他还拜师学得一手筛筛子的绝技，手拿一只又圆又扁的筛子左右摇晃，就能将杂物筛干净，将中药材的大小档次区分出来。几十年后，他已是“第一医药”总经理，这手绝活仍没有丢掉，有时下药材加工厂，拿起筛子“表演”一番，功力竟不减当年，连第一线工人见了都啧啧称奇。

三年的磨练，邵松岐熟悉和掌握了中药行业的技术和秘诀。学徒期满，上级给他的评分是最高的，给他定的工资级别也是最高的，月工资42元人民币。

想要“拆鸟笼”的学子

自进入药材行业至今，邵松岐先后在七个行业工作过。“文革”后期，周恩来总理去世后，“四人帮”极其爪牙不但阻挠、破坏群众自发的悼念活动，还对参与者加以追查和迫害。值得一提的是，当时在公安系统当政保干部的邵松岐仗着一腔正义感，甘冒风险，保护过一位上海最早写诗悼念周总理的热血青年。这位当年的热血青年，而今已是上海社会科学院的知名学者、研究员，多年后当他回忆此事时仍是感念不已。

勇于超越自我的邵松岐很早就具备了创新意识和开放思路。早在胡庆余堂中药饮片厂时，他就是技术革新能手。出任新成立的劳动服务公司经理后，在上海最繁华地段开办过一家工艺品商店，将广州的新潮衬衫引进上海市场。他在胡庆余堂中药饮片厂三进三出，第三次回去当厂长时，主持改建了位于北京东路的旧厂房。他跑遍申城觅到一支优秀的打桩队，打下一根根细桩、小桩，崭新的中草药厂房矗立起来了。在市中心地块打桩改建旧厂房，邵松岐是第一人。

自我超越和创新开放离不开理论素养和文化知识的进修和提升。1983年，他考入上海电视大学经济管理专业。毕业后他并未止步，10年后再获工商管理硕士学位，后来又戴上了博士帽。

勇于实践和敏于思考是邵松岐的两



供图 ic.eastday

大优势。1986年秋季，在财贸干校学习时，他在论文中大胆设想，提出在市场经济运作中必须形成一种能够适应市场经济的价格体系；还提出了国民经济运转应该“拆鸟笼”的主张，得了个“拆鸟笼”的雅号。

在调任黄浦区财办后不久，上级又安排他去南京路鞋帽公司当总经理。邵松岐筹建了南京路八大改建工程之一的长城商厦。接下来的创新招法源源不断：拆除封闭式柜台、实行开架销售；名店、特色店挂牌销售；在南京路商厦中首先使用条形码，将商品全部编码，输入计算机……

1993年，一纸调令又将他派遣到新世界控股(集团)公司当副总经理。

医药零售业王者

1996年6月，邵松岐从新世界调任黄浦区医药公司和医药一店总经理，再度回到阔别已久的医药行业。1997年8月，已到知天命之年的邵松岐通过干部竞聘，走马出任改制后的上海市第一医药商店有限公司总经理，从此步入他个人事业的黄金期和高峰期，同时也揭开了“第一医药”走向辉煌的序幕。

同年，他写于1994年的论文《黄浦商业的重组和再崛起》被收录进《黄浦商业论文集》，他在论文中呼吁黄浦商业要形成拳头，要摒弃行业分割太细的传统陋习。引起了商界的关注。

前几十年的人生历练，使他在商业系统经营管理的实践和理论两方面均已臻化境，为他领航“第一医药”，起到了良好的铺垫和积累作用。

今天我们走进宽敞明亮的第一医药商店，感受到的是顾客盈门、服务热情、专业、贴心的景象。但1996年邵松岐踏进医药一店商场时，呈现在他眼前的却是另一幅图景：营业员三三两两嬉笑聊天，还有个别人竟将脚伸在柜台里打瞌睡……看到员工身上洗了又洗，已薄如纸衣的白大褂，了解到每个员工不论工作好坏奖金一律“平等”的情况，邵松岐知道问题出在机制上。

邵松岐的改制目标是加强管理、再塑形象、推行现代企业制度。变化的第一步是通过上海媒体向全社会公开征求意见，主题是“为民健康，为我透视”，一个多月，收到3000多封来信，还请来两位来信代表与大家面对面交流，此事引起

了全体员工的震动。接着从公司副总经理开始实施竞聘上岗，1998年又推出干部转岗轮岗的方案，员工也告别了“铁工资”，竞争机制形成了。

形象的再塑也不可忽视。从药店楼面的设计装修、药品的摆放、不同楼层的功能定位，均有了全新的面貌，邵松岐还在四楼开设影视厅放映科普片，普及医学常识和医学科学。在此基础上他将上海市第一医药商店有限公司的名称提炼为“第一医药”，勃勃雄心昭然于天下，他还提出独特的八字企业宗旨：“呵护人身，永葆第一”，作为企业的核心价值观和公司品牌，“第一医药”由此脱胎换骨、凤凰涅槃。

邵松岐一手缔造了“第一医药”，他驾驶着这艘航船向着新的目标远征：

1998年，邵松岐在全国连锁会议上大力倡导全国连锁医药销售网络，并促使全国连锁的倡议终于成为现实。“第一医药”的连锁经营也很快形成规模，并向全国延伸。邵松岐超乎常人的市场敏感度和超前思维再次得到了验证。

2001年6月，“第一医药”通过资产重组成为中国第一家以医药零售业作为

主营业务的上市公司,并依托现代企业制度的管理模式和创新机制,实现了第一医药商店的品牌化、连锁经营的规范化,批发经营的代理化,成为全面反映上海、全国乃至世界医药最新动态的窗口。

2002年6月,“第一医药”改为上海第一医药股份有限公司,邵松岐被新的董事会聘任为总经理。

十一年来,邵松岐领航的“第一医药”以敢为天下先的精神创造出中国医药界的众多第一:旗下上海市第一医药商店的销售额连续保持医药零售药房的全国第一,全球第一,今年2月10日创下了单日

销售315.87万元的新纪录;第一批被批准为全国跨省市医药连锁企业、第一批荣获“全国文明示范药店”、第一家GPP(优良药品调剂作业规范)试点单位、全国医药零售业内第一家获ISO国际质量体系认证证书、第一家获“全国商业质量管理奖”的医药企业、业内第一家启用网上购物、第一家设立“电子药柜”、亚洲首家引进自动化药房系统……截止去年,竟创出令人惊叹的“17个第一”纪录。

提倡“呵护人身”的邵松岐深知“第一医药”肩负的社会责任,在企业经营“永葆第一”的同时,开展形式多样的回馈社会

的活动,赢得社会各界的认同和尊重。

邵松岐个人凭借其卓越的现代企业管理理念和非凡的成就荣任中国非处方药物协会副会长、中国医药商业协会常务理事、中国医药商业连锁协会副会长、上海市黄浦区人民代表等,并荣获上海市质量金奖个人、上海医药商业行业先进个人、上海市科普贡献奖、上海市商业教育先进个人、抗非典先进个人。

惟有超越自我才能永葆第一,邵松岐的创新精神、超前思维和脚踏实地的个性风格与前辈海派企业家们一脉相承,而这正是他的成功之处。■

对话邵松岐

创新而不逾矩

身材高大魁梧、嗓音洪亮的邵松岐是一个乐观、开朗的人,言谈间时时迸发出欢快的笑声。同这位精明而又高明的海派儒商对话,是令人愉快而富启发意义的。

上海经济:去年“第一医药”从德国引进国内乃至亚洲第一套自动化药房系统,在当时曾引起轰动,请问一年来实际运转情况如何?

邵松岐:当时引进这套系统是有争议的,有人担心国内顾客能否接受这种先进的售药方式。实际情况是很受顾客,特别是外地顾客的欢迎。

它的成功之处在于,首先保证了质量,杜绝了药品“调包”的可能性;其次是推出与之配套的“一站式”服务,方便了顾客。对我们而言,最大收获是节约出几百平方米营业场地,有效增加了健康产品销售量,提高了单位面积销售额。

上海经济:海外药店有向药妆店发展的趋势。有种观点认为,国内药店也应和国际接轨,也要向药妆店方向

发展,您认为“第一医药”是否应走这条路?

邵松岐:我曾提出过一个理论,即在药品利润低于零售商品平均利润时,可以走药妆店的道路;在药品利润还高于零售商品平均利润时,没有必要走这一步,第一医药商店还是卖药品。

有人只看到海外前半段的发展情况,即将药品店改成便利店,没有看到他们后半段的情况,如我国香港台湾地区,为了与已和便利店混淆的药店区分开来,特意将专卖药品的商店标明为药局。我们看海外的发展,既要看到他们的前半段,也要看后半段。

药妆店方向不是不可以发展,可以两条轨道走路,进行适当的调整。但提前照搬国际上的模式,把药品店换成药妆店,我是不赞成的。

上海经济:在您几十年的事业中,让人感受最深的是创新精神和超前思维,据了解,您父亲也是一位富创新精神的药业奇才,他对您产生了哪些影

响?有哪些经历对您的成长起到了关键的作用?

邵松岐:我父亲喜欢创新,小时候常常见他把酒精、瓶瓶罐罐带回家里做试验,这种精神对我确实很有影响。我当过三年的“中药带徒”,这段经历对我的成长至关重要,使我明白一个道理:脚踏实地做实事。我最反感别人说“搞定”两字,我做事的原则是亲力亲为做实事,不说空话大话。创新不是凭空想出来的,也要有一定的规矩,不能脱离实际,盲目追求创新。

上海经济:作为上市公司总经理,据了解您在企业中并无股份,是什么力量推动您不断创新,带领公司一步步走向辉煌?

邵松岐:靠的是一股精神力量吧。呵护人身、永葆第一是“第一医药”的经营理念、核心价值观,我相信有了“呵护”精神和“第一”的目标,无论个人还是企业,都会活力四溢、绽放出永恒的生命力。■