



◀冯根生在慈城寻根,了解慈城冯家家族史。图片出自《午年望族慈城冯家》一书。

## A 慈城冯家 药商为本 打破“富不过三代”怪圈 千年医药世家 出了个传奇浙商

北京同仁堂,是慈城药材商乐尊育于清康熙八年(1669年)在京城前门大栅栏开设的药铺。乐尊育乃明代永乐年间被称作“串铃医”“走方郎中”乐良才的曾孙。乐良才后人在明末创建过中药铺“万金堂”,这家设在北京的中药堂颇有影响。

而在省内,杭州除了由慈城药材商掌控经营权的胡庆余堂外,还有影响不小的九德堂、翁长春堂等,都由慈城药材商开设与经营。宁波冯存仁堂创业者冯映斋亦是慈城人,他长年累月深入陕西、四川一带偏僻山区采购药材,行销于上海、宁波等地,并在康熙初年(1662年)开办冯存仁堂于宁波的新街,他的后人冯云濠扩大了冯存仁堂的事业,在宁波药行街开设“冯万丰”药号,其信誉佳,影响广,以至于甬上许多药材商靠“冯万丰”批发运销而发财。“冯万丰”药号一度成为浙东最大的药材批发与销售中心。冯云濠的侄子冯吾楼还将冯存仁堂经销的药材扩展到香港等地。

“慈城药材商世代薪火相传,父子相继,兢兢业业,艰苦奋斗,为中国药材业的发展立下过汗马功劳。我们应该为在中国药业史上作出过巨大贡献的慈城药材商大书一笔,并为浙东商贸文化中有这样灿烂的篇章而深感自豪。”徐定宝说。

### 3 慈城药业为何长盛不衰?

连绵千年的慈城药业为何能薪火传承、长盛不衰?张明认为,这要从慈城特殊的地理环境和人文传统去探索,原因有三:

一是慈城地狭人众,自古以来有向外求生谋利的传统,在重仕轻商的古代都有“不为良相即为良医,不为良医即为良商”的小环境,使人乐于从商,善于经商。

二是慈城“田家有子皆读书”,人们的文化水平普遍较高,而药业经营需要较高的文化基础,慈城的药商和药业从业人员因文化发达而产生广泛的群众基础和人力资源。

三是自北宋以来,慈城冯氏家族五马桥支系即以经营药业致富,历千年而不衰。药业的丰厚回报和利润使众多乡人之向往,因此许多家族举合族之力经营药业,如董家、陈家、缪家、叶家、王家等都是这样。其强大的家族资本和良好的望族信誉使之长袖善舞,屡战屡胜。而以孝义著称的慈城人,其特有的平和谦顺和诚信之道又获得社会广泛认同,于是自明至清延及民国,慈城药商的事业和影响日益发展,终于形成了与山西平遥票号、安徽徽州盐商鼎足而立的三大地方专业商帮。

《鄞州文史》主编、我市著名文史专家戴松岳认为,冯根生是冯氏家族和慈城药业的杰出代表,同时也是宁波帮的杰出代表,“能够立足传统,与时俱进,让企业扭亏为盈并屹立30年而不倒,冯根生的确是一个传奇。”



青年时期的冯根生

## B “狂商” 冯根生的传奇一生 马云:他自己 也是一味改革的猛药

冯根生,中国青春宝集团原董事长兼总裁。在全国还没有实施厂长负责制之前,他率先在全国试行干部聘任制,全厂员工实行劳动合同制,第一个打破“铁饭碗”“铁交椅”“铁工资”。曾获首届“五一”劳动奖章,被评为首届全国优秀企业家。

### 末代学徒

冯根生出身于医药世家,14岁时进入胡庆余堂做学徒。杭州城解放后,他成了胡庆余堂的“末代学徒”。在三年的学徒生涯中,他汲取了足够多的医学养料,为他以后在中药界发展打下了坚实的基础。

1972年,杭州市在原胡庆余堂制胶车间基础

### “狂商”冯根生

“狂商”,是香港媒体送给冯根生的一个称号。而纵观冯根生的一生,他至少“狂”了7次。

第一次是1978年,青春宝抗衰老老片虽通过药理检验,但因种种原因始终未能获得生产批文。坚冰未破,冯根生怕错过药品推出最佳时间,毅然决定先投产。

第二次是1984年,冯根生向旧体制发出挑战,在全国还没有实施厂长负责制之前,率先试行干部聘任制,全厂员工实行劳动合同制。第一个打破“铁饭碗”“铁交椅”“铁工资”。同时打破传统的医药企业供销模式,建立了企业自身完整的供销队伍。

第三次是1991年,面对名目繁多的对国有企业厂长的考试,冯根生率先“罢考”,引发一轮轩然大波。最后,在《人民日报》等媒体的报道下,全国范围内掀起了一股“为企业领导人松绑”的大讨论。

第四次是1992年,青春宝受困于机制,发展缓慢。为此冯根生与泰国正大集团合资,并让外方控股。与当时大多数合资不同,冯根生独辟蹊径采取了母体保护法,保留品牌,总资产重新评估,只将其核心部分与对方合资。此举既有利于国有资产的

### 罹患帕金森病多年

2010年8月,冯根生宣布正式退休。之后,罹患帕金森病多年。浙江大学医学院附属邵逸夫医院一位医生告诉记者,一年多前他参与老先生的会诊,当时老先生因反复感染入住感染科,身体状况不佳。

冯根生在邵逸夫医院住院期间,浙商朋友们曾去探望。彼时,被帕金森折磨多年的老先生已难以和老友互动。

2015年10月,浙商总会成立,马云当选首届浙商总会会长,冯根生被聘为浙商总会第一届理事会顾问。马云和冯根生的交往,此前还有不为人熟知

上,创建杭州第二中药厂,冯根生出任厂长,并迅速将一个作坊式的中药加工厂发展成为中国中药行业规模最大的现代化企业之一,被国家医药管理局命名为“全国中药行业样板厂”。

1992年,在杭州第二中药厂的基础上,冯根生创建中国青春宝集团公司。

保值增值,又为企业发展赢得了机会。

第五次是1996年,冯根生在胡庆余堂濒临倒闭、负债近亿元的情况下接手。儿子兼并老子,一时传为美谈。

第六次是1998年,青春宝改制,实现“工者有其股”,冯根生作为经营层,必须持有2%的股份,折合成人民币是300万元。但以冯根生的收入根本买不起,这就引发了著名的“冯根生难题”。为了改革成功,冯根生一咬牙,向银行贷款270万元,再加上家庭所有的积蓄30万元,买下了股份,使改制工作得以顺利进行。

第七次是2000年,冯根生再次成为第一个吃螃蟹的人。企业家的贡献有多大?身价几何?冯根生要“量化”一下。浙江浙经资产评估事务所最后作出评定:冯根生的贡献价值是2.8亿元人民币,利润贡献价值是1.2亿元,其管理要素对效益的综合贡献率是15%—20%之间,现阶段是18%。

对于“狂商”的称号,他是这样说的:人是一口气,如果没有这一股子狂气,冯根生也就不成为冯根生了。

的一段。就在西湖边的三台山路上,马云和丁磊、冯根生、沈国军等7人曾一道组建了江南会。

昨天上午,马云在总会理事的微信群中对冯根生的逝世表示悼念。他写道:“冯董事长是江南药王,也是改革的先行者,是我的榜样。他不仅把中医药发扬光大,而且他自己也是一味改革的猛药,他的勇气、远见和担当,是我们浙商的经典代表。在我早期创业时,他还几次指导、鼓励过我。冯董事长,一路走好。”

记者 董程红 实习生 姚青云 姚梦露 整理