

前不久，一张宴会双人合照走红网络——画面左侧是赌王千金、前香港女首富何超琼，而右侧的女性却很陌生。她衣着朴素，肤色黝黑，满头白发，稍微有些驼背，却能与何超琼相对畅谈，落落大方。

穿戴简朴的她，实际上“富甲一方”。她叫雷菊芳，是奇正药业的创始人，被誉为“藏药女王”。作为一名曾经的物理科学家，她研究了十几年重离子加速器，研究成果曾获得过中国科技进步奖。从一名医药行业的“门外汉”，到成为中国藏药的龙头老大，雷菊芳的一贴止痛膏药一年卖出10亿元，如今她身家已经超过120亿元。

雷菊芳为人低调，却有一颗“高调”的心。多年间，她曾数次亲自前往西藏考察，请教藏医，研究藏药与藏文化。雷菊芳于1993年建立的奇正集团，如今已拥有30多家子公司，3800多名员工。

隔行如隔山，雷菊芳究竟是如何与藏药结缘，成为“藏药女王”的呢？

藏药女王

物理学家转行研发藏药
一贴膏药年入10亿元



雷菊芳

女科学家下海创业

1953年，雷菊芳出生于甘肃的一户农民家庭，从小就有“木兰”之志，痴迷《孙子兵法》，一心要当兵报国。

但事与愿违。由于当时国家更需要科研人才，自幼成绩优异的她，最终以“工农兵推荐”身份进入西安某大学学习物理专业，毕业后在兰州近代物理研究所工作。

一年后，所里承接了一个高精尖课题：真空室表面洁净处理技术。当时，这项技术已经被海外“卡脖子”许久，国内老一辈科学家费心费力地研究，却没有突破。雷菊芳看在眼里急在心里。她从老科学家那里借来相关书籍，又买来一些国外的前沿资料研读，终于在两年后将这一课题攻下，填补了国内的技术空白。

在超过10年的时间里，雷菊芳一直从事重离子加速器研究，还曾获得过国家科技进步二等奖，被评为高级工程师。

但就在科研一片大好前景时，为响应“科技人员走向经济主战场”的国家号召，雷菊芳毅然决然放弃了“铁饭碗”，决定下海创业。

这一年，34岁的雷菊芳借了1万元钱，租了两间房子，又弄来两张桌子，一手创办了兰州工业污染治理研究所。

第二年，雷菊芳所研究的除锈膏以及金属处理剂等产品，便顺利获得了国际荣誉证书以及国家重点产品奖。当晚，雷菊芳还没走下领奖台，所里的电话就已经被打爆了，订单像雪片一般砸来，回复都来不及。

短短两年时间，雷菊芳就赚到了人生的第一桶金——100万元。

然而，好景不长，知识分子的“理想主义”很快让雷菊芳栽了一个大跟头。

雷菊芳认为，大家都是一起办事，股权就该一起平分。但正是这个决定，让她在团队里失去了话语权。后来，雷菊芳认为“鸡蛋不能都放在一个篮子里”，提议最好再上几个新项目，合伙人却认为“当下赚到才是财富”。由于意见始终无法统一，合伙人都先后套现走人，只剩下雷菊芳一个“光杆司令”，手里的资金也所剩无几。

巨大的打击，让雷菊芳瞬间失去了人生方向，她急需换一个地方放松一下紧绷的神经，重新寻找慰藉。

而西藏，恰好成了雷菊芳事业的“拐点”。

瞄准藏药东山再起

在西藏，她不仅看到了雪域高原，还有淳朴的民风，高度紧张的精神状态终于得到了缓解。

此后数年间，她开始尝试深入藏区，进行了逾百次的考察和学习，也得到了与藏医大师深度交流的机会。

值得一提的是，雷菊芳还意外得知，藏医所绘制的《胚胎发育图》比显微镜证实胚胎发育要早1000多年，这让她对藏医更加崇拜。

雷菊芳眼前一亮，找到了新的奋斗方向：开发藏药，宣传藏药，让更多的人解除痛苦。

说干就干！1993年雷菊芳创办了奇正集团，专门研发藏药。

但凡触碰医药领域，产品都要依靠科学和实践，做

到标准化、可验证、可重复、安全又有效果。

不久后，雷菊芳研发的一款产品问世，便是未来畅销的“奇正止痛贴膏”。

产品推出之后，问题也随之而来，药膏怎样存放才能保持药效不减呢？当时，有些药企花了大价钱从国外进口真空冻干机来解决这个问题，但最便宜的机器也要300多万元。

来自财务的压力以及雷菊芳骨子里的工程师基因，让她再一次决定自己尝试。靠着扎实的物理基本功，一台真空冻干机硬是被她搞了出来，仅花了30万元，为企业节约了一大笔资金。

解决了产品的保存和运输问题后，接下来的难关，就是要把产品销售出去。

打广告没有钱，找代理没有路子，雷菊芳只能自己背着一大包的奇正止痛贴膏，走街串巷、挨家挨户地向药店推销。可是一问价格，药店人员立马把她推了出去。员工们见状，便纷纷来劝雷菊芳降价销售，却都被她明确拒绝：“既然推销不掉，那就到大街上免费送。”

恰巧，八一篮球队当时正在兰州集训，雷菊芳决定让队员们免费试用，效果确实比以往的膏药贴都好。有了队员们的推荐，雷菊芳信心满满，带着药来到了国家体育总局，给这里的高水平运动员们试用。

3个月的时间，雷菊芳送出去了上万贴膏药，价值不菲，由于营业收入长期入不敷出，公司的财务压力也越来越大。

就在这时，奇迹出现了。随着时间线拉长，运动员们之间最初的口口相传，开始在社会各界发酵，起到了绝佳的宣传效果。一夜之间，大量订单飞入奇正。

此后相当长的一段时间里，雷菊芳天天在生产线上忙活，200多位工人轮流上班，机器24小时不断生产，依旧跟不上销量，3个月内断供了4次。

但雷菊芳依旧清醒，深知“创业难，守业更难”。要让奇正藏药走得更远，不能看眼前的利益，要一步一个脚印，踏踏实实地干，才能经得起时间的考验。

为了藏药走向更广的市场，雷菊芳决定在西藏建厂，让藏药从家乡出发走向世界。

向善利他正道正业

1995年，雷菊芳被光彩事业“义利兼顾”理念打动，这个理念与奇正企业的文化“向善利他，正道正业”不谋而合。

她再次前往西藏，并决定在西藏林芝建厂。

建厂就要用到砖，可那时西藏没有铁路，从甘肃把砖运到西藏成本太高，雷菊芳就花3万元买了一台机器，就地生产砖块，减少了80%的运转成本。

至于其他的所需物资，就靠汽车在4000多米的世界屋脊上奔跑运输，一跑就是几千公里。

除此之外，内地人很难适应高寒缺氧的环境，研发人才在这里扎根坚守极为不易，这些困难都在考验着雷菊芳。

雷菊芳没有退缩，她坚定地认为，发展藏药不能离开西藏的土壤。投产招工，雷菊芳招募了大量本地农牧民和残疾人，他们基本上没有受过教育，也没有生产的概念，但是他们有着与雷菊芳一样的一腔热血和干

劲。

在招揽人才方面，雷菊芳一直认为，企业发展离不开本土人，青年人是形成本土人才的关键。

正是如此，奇正一直以来都在不断吸收国内知名学府的藏族大学生、研究生，同时建设学校，不断培养藏、汉、回等多民族复合人才。

2006年，奇正在西藏林芝建设了职工公寓，残疾职工优先入住。

现在，他们已经是家庭里的经济支柱，在奇正的庇护下有了生命的尊严。

面对各界夸赞，雷菊芳谦虚表示：如果说，林芝建厂是藏药的材料原地，那么榆中建厂就是践行“向善利他”，回报家乡。

奇正的第三座药厂建在了甘肃榆中，这里是有名的贫困县。

选址时，成都曾开出过很诱人的扶持条件，但雷菊芳却力排众议，把厂子建在了榆中。

这一决定，让公司的财务每年要多投入600万元。

但雷菊芳认为，办企业就是要回馈社会，而家乡一定是首选。

目前，奇正已经成为了榆中当地的重要经济支柱，在公益、教育、医疗等方面累计投入数亿元。

率企业登录中小板

2009年，奇正藏药傲然上市，成为了首家登录中小板的西藏企业。

15年后的今天，奇正集团已经是藏药现代生产的标杆企业，拥有30多家子公司，药品远销20多个国家。

在藏药领域，奇正手握141个批准文号，有100多项专利技术，2个国家保密药方，被定为中国驰名商标。

不仅如此，奇正还拥有各类研究基地十万余亩，药材保护基地3090亩。

但一个无奈的现状是，我国似乎已经“沦为”日韩的中药原材料基地。在世界中药市场上，80%到90%的市场被日韩垄断，而日本产品75%的原材料都是从中国进口。

近些年来，我国一些百年中药企业甚至被海外资本围合绞杀，被外企蚕食。就在不久前，有着145年经营历史的“余仁生”竟传出被日本用50亿元巨资收购的消息，这着实让人吃惊。

这已经不是日本第一次收购中国药企了。1918年成立的陕西紫光辰济药业，已经被日本津村药业控股，天津盛实百草同样被津村收购。而且，津村一边收购中药企业，一边还出资与国内中药企业合资建设新厂，“借壳赚钱”越发熟练。

目睹老祖宗留下的宝贵遗产变成外国人的盘中餐，实在痛心。好在，我国的中医药传承队伍中，还有像雷菊芳这样的人。

从女科学家转行做藏药，孜孜不倦、锐意进取，是雷菊芳的人生基石。

可以预见，在雷菊芳的带领下，奇正会勇攀高峰，走向一个又一个的辉煌。也相信，我们一定会把中药和民族药发扬光大。 据中新网、中国西藏网、兰州日报