



“父亲对我恨铁不成钢 我还要继续努力”

看这位二代企业家如何带动家族产业突围提升



策划:吴江 统筹:孙晶 李卉 文/羊城晚报记者 陈泽云 孙晶 图/陈泽云

关键词:突围
为家族企业开拓新板块

陈宏海的接班,很有步骤性。

2009年,他从澳洲大学毕业回国,进入了家族企业下面的初创公司第三方检验中心,负责财务与采购;2015年,他全面负责集团整个生物板块新业务;2016年,正式进入集团管理层,担任集团副董事长。

父亲的产业跨越农、林、矿、旅游业等多个产业,并无医学背景的陈宏海为何选择在一开始“杀”入生物医药领域?对于这个问题,陈宏海的解释很简单——家里的传统就是这样,哪里需要我,我就去哪里。

随着广东省整体退出煤炭开采行业的政策调整,对于陈宏海的家庭企业来说,产业结构的调整与转型势在必行。他的父亲前瞻性地布局生物医药产业,这个全新的板块呼唤新的开拓者,回来接班的陈宏海二话不说承担起了家族产业转型先遣部队的角色。

被寄予厚望的陈宏海没有辜负使命,很快展示出自己的创新能力。他用了三年将检验中心的初创公司做得有声有色,接手医药公司以来,他又多次推动新产品面世,就在今年5月,该公司率先在行业内推出首个冻干形态的甲型和乙型流感病毒核酸双重检测试剂盒,再次证明了华银集团产业突围能力。

关键词:压力和信任
没做怎么知道不行?

对于陈宏海来说,父亲坐镇集团大本营,他一个人在广州“开疆拓土”,压力可想而知。刚接手医疗板块时,陈宏海也曾试探性地跟父亲交底:如果我做不好,你就请个职业经理人来做。让他没想

到的是,当时父亲就瞪了他一眼说:你还没做,怎么知道你不行。

陈宏海告诉记者,就是这么一句话,让他一下子抛掉了自我怀疑,他下定决心,一定要做出点成绩,对得起父亲的信任。

关键词:鞭策 父亲几乎没有表扬过他

谈及接班以来所取得的成绩,陈宏海的第一反应总是下意识地摆摆手,连声称“我进步空间仍很大”。

这不是客套性的自谦,陈宏海发自内心觉得自己还要再努力,这跟他是个“完美主义者”有关,生活中性格温和的他,坦言工作状态的自己是个急性子。“我在公司很严格,工作雷厉风行,要求每一个细节都要尽善尽美”。

关键词:传承 发挥青年粤商带头示范作用

作为客家人,陈宏海也格外看重亲情和家族观念。几十年前,陈宏海的父亲开过拖拉机、搬过砖,靠着自己的努力把家族带出了小山村;陈宏海觉得,到了自己这一代,也应该传承这种精神。目前,陈宏海的几个堂兄弟也均进入在企业的不同板块工作,以身作则的陈宏海则成为了兄弟们眼中的主心骨。

“我哥哥他是真的很努

力。”谈起陈宏海,陈宏海的弟弟陈宏辉有点激动,“我哥给我们做了很好的示范,他太拼了,大家都以他为榜样,齐心协力想把公司做好。”

除了承担家族责任,还要担负起更大的社会责任。在陈宏海的理解中,“创二代”的使命,首先就是要传承粤商精神,接过父辈的班,把父辈开创的事业发扬光大。同时,要帮助企业实现转型升级,实现基业长青,

父亲的言传身教也起到了重要作用。陈宏海现在还记得,小时候放暑假,父亲常带他到工地,“我坐在小凳子上,看着父亲在烈日暴晒下一站就是一整天,忙忙碌碌地指挥工程进度”。这样的场景烙刻在陈宏海脑海中。“父亲在工作中就会进入忘我的状态。他不需要对我强调什么,看到他,我就知道应该怎么做”。

为广东经济的发展作出新的更大的贡献。

这种担当精神,也让陈宏海成为了诸多青年粤商企业家的榜样。广东省工商联相关负责人告诉记者,两年前选举广东省青年企业家联合会会长时,除了陈宏海自己,所有的会员单位都把这一票投给了陈宏海。“这个孩子品行好,诚实,踏实,肯干,深得大家信任”。

司有需求,我就会去哪个公司。如果一个公司都做不好,还谈什么接班的问题。一开始我只是做辅助,没有做决策,现在我开始做决策。

我觉得,我跟父亲是有默契的,公司做好了,将来会有接班的实力。集团还有工程、旅游、农业等板块。2016年,我做了集团的副董事长。我父亲说,他也老了,要我赶快把公司做好。

谈冲突:
如果有矛盾先冷静一下

羊城晚报:很多接班人都会面对如何与“老臣”相处的问题,你是如何解决的?

陈宏海:我现在来到医疗板块,没有所谓的“皇亲国戚”,我父亲和我在思想上是一致的,现在有一些人事的推荐,他也会让我自己决策,不会干预我。

羊城晚报:你和父亲有矛盾如何解决?

陈宏海:我们矛盾主要集中在工作上,比如要不要上一些新项目,我和父亲之间发生冲突时,就冷静一下,换个话题,或者换个时间再谈。我还是不够好,在我父亲眼里面是恨铁不成钢,所以他常给我提意见。

谈接班:

哪个公司有需求我就去哪里

羊城晚报:你是何时明确自己要回来接班的?

陈宏海:父亲告诉我读完书就要回来开始工作了。我一直以为就能感受到父亲的辛苦,如果能帮助他,也是我的希望。

2009年,我在澳洲读完大学回来,就在集团旗下的第三方检验中心负责采购和财务工作,这是个初创公司,什么都要做。在我的参与下,目前这个公司发展得很好,销售业绩也从零到现在五个亿。

羊城晚报:其实,从送你到香港读书,再到回国进入初创公司,以及现在接管医药公司,都是父亲安排你接班的布局?

陈宏海:家族产业的接班布局,这方面我没有想更多。哪个公

司有需求,我就会去哪个公司。如果一个公司都做不好,还谈什么接班的问题。一开始我只是做辅助,没有做决策,现在我开始做决策。

我觉得,我跟父亲是有默契的,公司做好了,将来会有接班的实力。集团还有工程、旅游、农业等板块。2016年,我做了集团的副董事长。我父亲说,他也老了,要我赶快把公司做好。

羊城晚报:能介绍一下你父亲的创业经历吗?

陈宏海:我父亲年轻时家里穷,一年只能吃上几次肉。我姐姐小时候,我父亲还要为了挣上两三毛钱一晚上加班做农活。

为了改善生活,我父亲开过拖拉机,开过餐馆,后面又开始承包土石方工程,一点点把事业做起来。他常说要多付出才有收获,村民都很喜欢他,也很帮他。我父亲很务实,做事不是只为了眼前利益,这是他成功的原因之一。

羊城晚报:你从小到香港读书,跟父亲接触的时间并不多,能谈一下他对你的影响吗?

陈宏海:我父亲这个榜样就非常厉害,不用他跟我说什么,从他做了什么,我就会被影响。

小时候我暑假回来,父亲会带我去工地。在工地,他一站就一个上午,有时除了中午吃饭,一天都站在那里。顶着太阳,一直出汗。我是看得到的,晚上有时要到十一二点才从工地回家。他一直在工地上,就进入忘我的状态,为了工程一定要做好。

羊城晚报:你和父亲有矛盾如何解决?

陈宏海:我们矛盾主要集中在工作上,比如要不要上一些新项目,我和父亲之间发生冲突时,就冷静一下,换个话题,或者换个时间再谈。我还是不够好,在我父亲眼里面是恨铁不成钢,所以他常给我提意见。

羊城晚报:说到传承,你的家族是一个很特殊的案例,你认为家族如何能拧成一股绳?

陈宏海:这一代也好,下一代也好,维护关系要花时间,要亲身示范,如果你心里没有他们,没有真心为他们付出,大家也会心思各异。

我常常跟弟弟妹妹说,首先要为整个家族做点事情,然后为客家人做点贡献。从我父亲身上看到,他从乡村走出去,为村民、为客家人做了很多事情。我的平台很高了,我想为家族、为客家人尽一份力,为国家、为人民做点贡献。不要只是自己过好了,这没有什么意义。我想把公司做好了,也是为国家为社会做了贡献。

羊城晚报记者 孙晶 陈泽云

羊城晚报联合广东省青年企业家联合会、广东粤财信托有限公司、广州工业经济联合会、广州市企业联合会和广州市企业家协会深入调研,推出《经济新动能 民企新力量 创二代来啦!》,欢迎垂注!

经济新动能 民企新力量
创二代来啦!



“我做得还不够好”——这是广东省青年企业家协会会长、华银集团副董事长陈宏海常挂在嘴边的一句话。

尽管在外看来,这位37岁的青年才俊已足够优秀,他是“家里有矿”的“富二代”,却致力做勤恳努力的“创二代”,在生物医药新兴行业闯出一片天地;在忙碌的工作之外,他还担任广东省青年企业家协会会长,带领着一批二代企业家共同拼搏,赢得广泛好评。

接班进入第十个年头,陈宏海仍然勤勤恳恳不敢松懈。谦虚的背后,有父亲对他“恨铁不成钢”的严格要求,有带着家族企业转型突破的压力倒逼,也有实现自我价值的强烈决心。

“我哥哥他是真的很努

中国伟哥翘楚——白云山金戈谱传奇新篇!

一刻也不能分割
广药集团与新中国 70 年 史话 特别报道

十年前,一说起抗ED(勃起功能障碍)药,很多人自然会想到万艾可等外资品牌,“洋伟哥”一度垄断了整个ED市场。2014年白云山“金戈”(枸橼酸西地那非)亮相后,仅用1年的时间,凭借首仿、首家以及质量疗效、品牌渠道等优势,白云山金戈销售量就超过“洋伟哥”,成为国产抗ED领先品牌!2017年、2018年连续两年双11购物狂欢日,金戈在天猫交易平台药品类榜中名列前茅!

金戈传奇如何铸就?

文/陈辉 图/受访者提供

16年磨一剑,伟哥之父助力

金戈的传奇故事还得从上世纪90年代说起。白云山制药总厂厂长黄海文介绍说。在那个尚处于谈性色变的年代,白云山凭借高瞻远瞩的战略布局及勇于创新的精神,在研发枸橼酸西地那非的路上迈出了开创性的一步。

2004—2005年期间,枸橼酸西地那非原料合成工艺发明专利获得授权,走出了一条属于自己的工艺之路,摘取了金戈研发之路上又一枚甜美的果实。

2012年9月,广药集团以高瞻远瞩的战略性眼光和国际化视野,聘任1998年诺贝尔生理医学奖得主、“伟哥之父”穆拉德博士指导白云山金戈研发,这让白云山金戈的研发如虎添翼。在穆拉德博士的指导下,白云山制药总厂遵循“质量源于设计”理念,按美国和欧

洲标准以及国家最新、最严的标准要求开展系列一致性研究,使产品质量达到了国际质量标准要求。



5月11日,在钟南山院士、美国科学院院士Joe G.N.Garcia、广州医科大学王新华校长及上百位国内外著名肺血管病诊疗专家的见证下,白云山金戈蓝唇新生计划2019年再启航,捐赠126万元金戈枸橼酸西地那非片

2014年9月2日,白云山制药

总厂终于获得枸橼酸西地那非原料和制剂的两份生产批件,这距离启动研发已经过去了整整十六年。

研发的路上寂寞总是多过掌

声,挫败总是多过欢呼。十六年来,多少白云山人坚韧不拔、锲而不舍,凭借着坚持到底的信念一次又一次尝遍心中的酸甜苦辣……

多的患者。

中南大学湘雅医院公布了金戈生物等效性研究结果,研究证明“相同剂量(100mg)的金戈与原研品在空腹与餐后条件下吸收速度和吸收程度均无显著差异,根据国家相关规定,两制剂生物等效。”金戈品质与原研品一致,两制剂生物等效,这有力回击了坊间攻击国产仿制药的言论,给中国消费者吃了一剂“定心丸”。

2003年6月,枸橼酸西地那

非原料药与片剂获得国家药监局一类新药证书,白云山摘取了金戈研发之路上第一枚甜美的果实。

2014年9月18日,白云山召开首个中国伟哥——白云山金戈新闻发布会,次月对外宣布产品正式上市,并首次公布了5个不同包装规格的价格,单次用药金额比原研产品下降超过60%。

白云山金戈一亮相,就引起了行业的巨大震动。

中国泌尿外科和男科学科

带头人郭应禄院士、中国工程院院士唐希灿等专家分别给予白

云山金戈充分的肯定,认为这是中国医药行业的一件大事,白云山金戈的诞生,不仅将结束外资药企在中国抗ED市场长达13年的垄断,对于满足临床需求、降低药品费用也有着重要的社会效益和经济效益。

作为仿制药的坚定支持者,“伟哥之父”弗里德·穆拉德博士评价说,白云山金戈品质与原研产品一致,值得信赖,而且仿制药凭借价格优势,可以造福更

多的患者。

中南大学湘雅医院公布了金戈生物等效性研究结果,研究证明“相同剂量(100mg)的金戈与原研品在空腹与餐后条件下吸收速度和吸收程度均无显著差异,根据国家相关规定,两制剂生物等效。”金戈品质与原研品一致,两制剂生物等效,这有力回击了坊间攻击国产仿制药的言论,给中国消费者吃了一剂“定心丸”。

2017年开始,白云山金戈在钟南山院士及上百位国内外著名肺血管病诊疗专家的见证下启动“蓝唇新生计划”爱心援助项目,向已确诊并适合服用枸橼酸西地那非片的肺动脉高压患者免费赠送金戈,缓解中国肺动脉高压患者的用药困境和经济压力,帮助更多患者对抗疾病,重新找回青春的感觉,让我真正体验到了性福。你们真是好厂制好药,好药惠民众啊!”这封信也表达了

千千万万个家庭。

2016年春节刚过,白云山制

药总厂收到了一封从遥远的大西北写来的信。信中这样写道:“我是一

位耄耋老人,我真心向你们表示感谢!你们生产的金戈,让我重新找回了青春的感觉,让我真正体验到了性福。你们真是好厂制好药,好药惠民众啊!”这封信也表达了

千千万万个家庭。

2016年春节刚过,白云山制

药总厂