

他是一个乡村医生,他是一个民营企业家,他是一个小人物,但他有着一个神圣的梦想和坚定的信念:健康中国!

周运杰儿时的梦想,就是像父亲那样,当一名妙手回春的乡村医生。

他出生于河南郑县柏坡周村,祖上世代从事医药,爷爷曾是中原最大的中药材集散地——禹州市的首富;父亲上世纪60年代初毕业于宁夏医专,由于家庭出身等时代原因,回乡行医,杏香十里,享有美誉。

1988年,周运杰从河南医科大学毕业,分配到禹州市人民医院骨科,成为一名外科医生。

他清楚地记得第一次参与手术时的情景:那是一例普通的桡骨接骨手术,雪亮的无影灯,面戴口罩、不动声色的主刀医生,冰冷的手术器械……手术刀寒光一闪,十几根血管像小型喷泉一样,同时迸溅。止血!主刀医生果断地伸出右手,却空无一物。回头一看,原来负责递送手术器械的周运杰,已经吓得晕厥过去了。

做完手术,主刀医生冷冷地瞥一眼瘫坐在椅子上的周运杰,声色俱厉地呵斥:“病人为什么要做手术?我们不是在伤害,而是在拯救!亏你还要当医生!”

周运杰猛然惊醒。医生,医生,医,就是为了生啊。

他的信心,渐渐站了起来。之后的3年,周运杰潜心学艺,孜孜以求,内外兼攻,很快便脱颖而出,成为一位小有名气的业务能手。做开腹手术,多数医生要分皮下层、肌肉层、腹膜层三次切开,而他则能一刀完成,准确无误,不仅大大缩短了手术时间,更为患者减轻了痛苦。

他的面前,一片光明。他的梦想,似乎初步实现了。

但是,让人难以置信的是,他竟然辞职了,主动斩断了与原单位的所有人事关系。

这在上世纪90年代初,不啻是一个有违常理的决定。

医疗行业的种种不正之风,让他失望,甚至绝望。作为一个满怀激情和理想的普通医生,他无能为力啊。最大的病人群体在农村,但由于经济水平的低下和医疗普惠制度的限制,很多农民患病却又不敢去医院,往往耽误时机,以致小病拖大,大病拖死。看着那一张张痛苦、无奈的脸和一双双祈求、无助的泪眼,周运杰的心在滴血。

创办自己的医院!

1991年秋天,他的诊所设在老家挂牌了,内设骨科、内科、外科、妇科等业务。医生呢,只有两位:他,和同样学医的妻子。

医术精湛,服务热情,价格低廉,病人自然络绎不绝。为了方便经济拮据的父老乡亲看病买药,周运杰破例允许用红薯干、玉米和小麦抵换。这一来,上门看病的人更加拥挤了。

3年后,他在平顶山市内又开设了一家诊所。

他的诊所一天天地红火起来,自己的日子也一天天地富裕起来,但他的心里,却是越来越沉重了。随着对医药市场内幕的深入了解,他发现更大的问题在于药品的质量和价格。市场上假药盛行,且价格昂贵,导致了许许多多的社会问题,在更大程度上污染着天使的白衣。

思考再三,他再次做出了一个出人意料的重重大决定:放弃诊所经营,进入禹州医药批发市场。禹州医药批发市场是什么地方?新中国成立前,他的祖上曾以真纯的药材和诚信的服务在这里创造辉煌,可现在已经不可同日而语了。市场上资金超过千万的大商户比比皆是,而自己的流动资金,只有30多万元。

1996年11月26日,在简朴的开业典礼上,周运杰郑重承诺:一是价格低,如高于其他药店,双倍返还;二是质量好,在他的店里发现一件假冒伪劣劣药品,假一赔十;三是甩零头,结账时百元以下的零头甩掉,为客户当茶钱。

人品即是药品!

且让我们看一看周运杰如何做生意。

有一个时期,狂犬病疫苗紧缺,中原农村市场需求量很大。可在禹州医药批发市场上,这种药品被一家商户垄断:进价每盒20元,售价却高达60元。周运杰动用多方关系,终于与生产厂家兼一级供应商取得联系。对方要价每盒21元,周运杰却主动给出22元,但惟一的条件就是保证长期供货。本来,周运杰可以借此大赚一笔,可他的售价却是每盒25元。除去人工等成本,所剩无几。

垄断随之被打破。客户们都说,周运杰哪是做生意,分明是在做慈善嘛。

小胜靠智,大胜靠德。仅仅两年时间,他的年销售额就在禹州医药批发市场上一举夺魁。

当闻一多叼着烟斗,拄着拐杖漫步在起伏的林荫小道;当沈从文在洋房里遥望着汇泉湾碧海蓝天和中山公园的满目翠绿;当老舍在绿草如茵的庭院里欣赏着邻居家的那棵樱花,听着大海呼吸;当梁实秋身着飘逸的长袍,行走在通往国立山东大学的崎岖小路;当萧红萧军在树木葱郁的观象山脚下那所用花岗岩砌成的小楼里烙油饼,烧俄国大汤时,或许不会想到,由于自己的到来,青岛,这座美丽的海滨城市从此开始凝聚起厚重的文化底蕴,在中国现代文学史上留下了光彩照人的一页。

上世纪30年代,被视为“文化沙漠”的青岛,一下子热闹起来。王统照、闻一多、梁实秋、沈从文、老舍、洪深、萧红、萧军、臧克家、于黑丁、王亚平、吴伯箫、崔嵬、刘西蒙、孟超,这些显赫的名字,在这座城市留下了光泽。

成群的文学大师在相对集中的时间里聚集青岛,一所大学的出现,应是不可忽视的动力。

上世纪20年代末,南京国民政府教育部决定筹建国立山东大学。蔡元培力主设在青岛,“青岛远离战乱,自然条件优越”,又极力推荐杨振声为校长。作为教育家,杨振声先生像蔡元培一样具有一种雍容大度、众采博收的胸襟,同时他又是一名文学博士、小说家,最懂得什么样的人才可以担纲大学的传授。在他的招揽下,闻一多、梁实秋先后来到青岛。前者任文学院院长兼中文系主任,后者任外文系主任兼图书馆馆长。沈从文则是文学院教师。杨振声卸任后,接任校长的是

■纪实

天使的梦想

□李春雷 萧根胜

周运杰,似乎成功了。但,他的梦想还没有展开呢。

2000年春天的一个下午,周运杰走访一家供应商,偶然发现仓库角落的药箱里满放着包装完好的一次性输液器。他随手拿起来一看,猛然发现其中一支的管壁上颜色略显陈旧,隐隐约约地残存着血痕。

凭着医生的直觉,他意识到这批货肯定有问题。

原来,有些人惟利是图、不择手段,竟然去医院回收用过的输液器和注射器,稍加处理后再次流入农村市场。周运杰上前抓住供应商的衣领:“你、你这个丧尽天良的东西,这会害死人的!”

供应商哆哆嗦嗦地说:“这、这是别人送来的,便、便宜。”

周运杰愤愤地摔门而去。

输液器械重复使用,消毒不慎致使患者交叉感染死亡,是当时中国医药界十分突出的现象,却又是一个十分难以根治的社会问题。为了保障人体健康和生命安全,1987年,卫生部第一次正式颁发了《关于推广使用一次性塑料输液器、输血器及注射器通知》,此举大大推动了我国一次性灭菌医疗器械产业的发展,更在整体上提升了中国医疗卫生事业的水平。但是,由于不少农村贫困患者仍然计较其中的低廉价格,被一些利欲熏心、丧尽天良的中间商趁机渔利。在河南,就因为重复使用消毒不彻底的输注器械,曾经导致多名患者意外死亡,也曾引发肝炎等传染病的流行,甚至使突死多年的病原虫和多种疑难病症死灰复燃。更加骇人听闻的是,竟然出现了震惊世界的艾滋病人。

周运杰失眠了。

恰在此时,平顶山市有关领导找到了他。

原来,平顶山市有一家专门生产输注器械的中型国营企业——圣光医用制品有限公司,由于市场混乱,加上设备简陋,经营不善,已经严重资不抵债。而且,更为严峻的是,如果2001年6月底之前不能通过国家质量体系认证,企业将会被取缔破产,彻底淘汰。市领导希望他能够出资承包圣光,拯救这家濒临消亡的医药企业。

相熟的朋友劝说周运杰,圣光是政府手里的一块烫手芋,重新投产运营,最少需要几千万资金,钱从哪里来?干不好,自己赔个倾家荡产,干好了,承包合同到期,政府收回工厂,你白忙一场。放着红红火火的医药批发生意不做,蹚这条浑水河干什么?这年夏天,周运杰到中国一次性输注器械主要生产地——江浙一带考察。让他震惊的是,这里大都是一些家庭作坊,露天作业,尘土横飞,垃圾遍地。

据中国安全注射联盟统计,我国每年因不安全注射致死的人数在39万以上,致病致残人数更为庞大。单单是肉眼看不见的50微米以下的微粒,输液时一旦进入静脉,就会造成血管内壁刺激损伤,导致静脉炎。研究表明,70%的静脉炎与输液时进入人体的不溶微粒有关。静脉炎,严重时患肢皮肤溃烂,肌肉萎缩坏死,甚至截肢;微粒被巨噬细胞吞噬后,形成肉芽肿,从而引起脑、肺、肾和眼等部位不同程度的供血不足,造成循环障碍,直至坏死……

治病!致病!致命!人类,自诩为高度文明的人类啊!在地球上,还有哪个物种会为了自己难填的欲望,而把毁灭的魔爪伸向同类呢?如果世界有末日,那必定是从人类良心泯灭的那一刻开始进行了倒计时!

2000年10月,周运杰承包圣光。

他发誓:做中国老百姓最放心的输注器械!

国家对一次性无菌输注器械的生产企业要求极其严格,全部注、挤、吹塑件均应在本厂区内生产,特别是其中与药(血)液直接接触的零、组件和保护套的生产,末道清洗、装配、初包装等工序,必须在本厂区同一建筑体的10万级洁净区内进行,甚至对其中的滴斗、软管、瓶塞穿刺器、药液过滤器、空气过滤器,配套自用静脉针及针座、柄柄、芯杆等,都有具体及精细的规定。周运杰用真诚和高薪,请来国内顶尖的生产

著名戏剧家赵太侔,他又为山东大学罗致了洪深、老舍等作家。众多知名作家学者的到来,不论是所开课目还是师资水平,都使山东大学“牛气”得很,同时也带动青岛的文学发展进入了几乎与全国同步的繁荣期。

大师们虽担负教学之责,但创作更是他们的命根。文学的根源在于生活,青岛的山山水水便是大师们的文学创作源泉。山东大学正门地处青岛鱼山路,后门是阴岛路(“文革”中嫌不好听,改作“红岛路”)。当时大师们的居所基本围绕在大学四周。那是德国、日本侵占青岛时重点建设和居住之地,所以洋房特别多。沈从文住在一所德式建筑里,闻一多的住所是南欧风格,梁实秋住在大学正门的鱼山路7号,老舍则住在黄县路12号一所小院里。正是在这些今天看来已不再是特别令人瞩目的院落里,大师们完成了一部部日后被冠以现代文学代表作或里程碑的作品,为当时略显单薄的青岛文学创作留下了浓重的一笔。

闻一多全身心地投入到对《诗经》《楚辞》和《全唐诗》的研究考证。他的书房、书桌永远是充实而凌乱的,房间里到处都是线装书,书房中惟一的一把木根雕制的太师椅上也堆满了书。梁实秋在《忆青大念一多》一文中说:“我有时到他宿舍去看他,他的书房中参考图书不能用‘琳琅满目’四字来形容,也不能说是‘獐祭鱼’,因为那凌乱的情形使人有如入废墟之感。他屋里最好的一把椅子,是一把老树根雕成的太师椅,我去了之后,他要我把这把椅子上的书搬开,我才能有一个

技术专家,以全部高于国家要求的标准设计生产线。与此同时,他往返北京20多趟,主动邀请国家药监部门的各类专家检查指导,并于2001年4月拿到了输液器和注射器新的产品注册证书。

圣光恢复生产后,因产品质优价廉,大受市场欢迎,当年产量便达到8700万支,之后更是连续翻升……

2004年,圣光医用制品有限公司转产改制。周运杰乘胜而上,进一步在输注器械生产上做大做强。在国家有关部门的监督和扶持下,他连续大规模地扩建厂房,引进技术,招聘员工。

目前,圣光集团输注类医疗用品的年生产能力已达30亿支,位居世界同行前列,在国内市场占据16%份额,并畅销东南亚、欧洲等70多个国家和地区。

输注器械的大量生产,迅速密集地普及全国城乡医疗系统,使得售价进一步降低,低到让制假、贩假者根本无利可图。

近年来,社会上因为输注器械交叉感染导致死亡事故的新闻基本消失了。

不能不说,这其中有着周运杰的独特贡献。2013年7月,周运杰到北京出差,扁桃体发炎,赶紧去医院。护士输液时,用的是圣光产品。看到自己的产品用在自己身上,他不由自主地笑了,笑得让护士感到莫名其妙。这位迷惑的护士不知道,眼前这位看似普通的患者,就是当今世界输注类器械生产行业的“NO.1”。

老百姓常用的“感冒通”,药店里每片售价1.2元。你知道出厂价是多少吗?8分钱!

抗生素注射液,每支直接生产成本3.8元,而零售价却高达64.4元;治疗脑血管病的盐酸丁咯地尔,每瓶售价68元,生产成本呢?只有2.5元……

面对医药流通领域药价畸高的现象,国家曾屡屡出台调控措施,各级物价部门层层把关,可效果仍不理想。实行公开招标,低价中标的药品很快就会隐退消失。比如某种药品在某地区的中标价是3元,而同等药效的其他药品却售价30元。如果你认为3元钱的药品肯定会供不应求,错!恰恰相反,因为3元钱的药品利润空间太小,医生和业务员根本不向消费者推荐,反而被淘汰出局。

造成医药系统出现梗阻或不健康的原因,不是哪一项政策,更不是哪一个人群,而是一种机制、一种体系、一种环境。

医药销售体系改革滞后,依然存在计划经济的特性,医药生产厂家必须通过专营性和国营性的医药公司进行销售。而专营医药公司,其实不过是医药销售链条上的一个二传手,只负责开票,不承担推广销售义务,却可以坐收10—15%的销售利润。而让生产厂家自主推广,比如召开医药年会、新产品推介会、领域性的医学学术会议等等,一般厂家根本承担不起。可是,他们所生产的药品信息只有传递给医生或零售终端,才能变成处方,推销给消费者。因此,架通生产厂家和医生、零售终端的桥梁应运而生——代理商和医药代表。

代理商和医药代表并不从厂家直接拿取推广费,而是在药款中扣除。这样既不增加厂方的经济负担,也不损害代理商和医药代表的利益。这种回扣推广的营销方式,被医药界称为“高价价低折扣”。

一种出厂价25元的药品,定价100元,消费者必须花100元才能买到;专营医药公司给医院或零售终端按100元开票,但医院和零售终端实际支付给专营医药公司的是90元,这就是所谓的90扣;厂家以75元给专营医药公司开票,实际拿回75元,这就是75扣。这样看来,厂家的利润岂不是很大?其实不然,厂家必须从这75元里,拿出50元给代理商,然后由医药代表付给医生回扣费、药房“统方费”、科室交往费、医生单独拜访费、医生关系维护费、业务员提成等费用,不然药品就完不成销售。而生产厂家,只能得到25元的出厂价。

以多年的从业经历,周运杰深深知道这其中的黑幕。

黑幕背后,肥大的是某一个群体,而损害的却是最广大的老百姓!在周运杰看来,这已经

■讲述

一座城市和她的文学

□王 溱

位子。”梁实秋在幽雅的小院里度过了一生中家庭生活最幸福的4年。也正是在这里,他开始了最为后人所欣仰、也是规模最为浩大的“工程”——《莎士比亚全集》的翻译。多达37种的戏剧,外加3部诗集,梁实秋“穷年累月,兀兀不休”。遗憾的是他离开青岛后此项工程中断了,直到30多年后,他才最终完成。但梁实秋忘了青岛,当多年后他在台北接过火车带回去的青岛海沙时,唏嘘不已,感慨万分。

沈从文的住屋临海而立,幽静雅致,使其兴奋不已。“一到海边,就觉得身心舒适,每天只睡3个小时,精力特别旺盛。”精神愉悦,创作必然丰厚。《胡也频传》《八骏图》《记丁玲》《月下小景》等重要著作,都是这个时期完成的。更让沈从文刻骨铭心的是,在青岛期间,他还用华美而频繁的情书,成就了与张兆和的柔美爱情。

老舍在青岛分别住过三个地方,无论住在何处,他每天都忙着看书、查资料、备课、编讲义。在

不仅仅是一种极不公平的商业行为,而是一种明火执仗的勒索和掠夺,更是精神文明层面的一种道德缺失和良知丧失。

周运杰萌生了一个天真的想法:把河南全省的108个县级医药公司联合起来,打造医药战略联盟,构建一套从医药生产企业到一线终端用户产销通畅的业务网络系统,实行药品集中采购、统一配送、统一结算的运作模式。这样便可从根本上规范药品销售渠道,大大减少流通环节,降低药价,使假冒伪劣药品全面退出市场,真正让最广大的老百姓用上平价药、放心药。

这是一个美丽的梦想!

但这又是一个虚幻的梦想!

有时候,品味着自己的梦想,周运杰也会为自己的天真感到可笑。但是,恰在此时,世界金融危机不期而至,大小企业家自顾不暇。而且,就在这个寒意浓浓的秋天里,国家宣布新医改政策即将实施,这对混乱无序的中国医药界,无疑是一记严厉的当头棒喝。

这一切,竟然为周运杰提供了实现梦想的天赐良机。

为了从根本上规范医药流通市场,国家新医改政策对基本药物的生产、采购、配送都做出了明确规定,一旦全面实施,县级医药公司因为规模小、基础差、经营手段原始、配送效率低下,满足不了发展要求,将面临着被淘汰的危险。而医药生产企业呢,形势同样不容乐观。国家限制药品价格,高成本的运作致使利润空间锐减,将大大降低市场竞争能力,其前景也是举步维艰。

而医药战略联盟一旦实施,医药生产厂家只要与圣光集团一家签订合作协议,就等于建立了河南省108个县级医药公司的销售网络,完全省去了市场开发成本。对于县级医药公司来说,可以享受圣光集团与生产厂家签订的一级代理协议中的所有优惠政策,获得圣光集团的资金支持以及信息管理服务。因此,实施战略联盟,可以让大家“抱团取暖”,共同抵御世界“金融危机”的“寒冬”。

周运杰的梦想,正好赶上了一个好气候。周运杰的梦想,正好契合了一个真理:行大道,利天下,成霸业。

作为医药战略联盟的探路石,周运杰的第一步棋就是开办“圣光爱心大药房”。

以前,在国家政策的要求下,很多医药公司高举“平价”大旗,降低了部分药价。然而,他们降价的只是一小部分知名品牌药,大部分药品价格依然居高不下,这些药品均属于药店的“自营”品牌,平均毛利率仍高达70%以上。因此,药品销售终端所谓的“平价”,实则含有很多水分。

圣光爱心大药房则是从生产厂家直接到消费者,中间没有其他加价环节。2000多种百姓常用药品,完全平价销售。比如三诺安稳血糖仪,市场价150元,而圣光爱心大药房则为75元;韩国产唐博士血糖仪,市场价为580元,而圣光爱心大药房的售价为208元。

“爱心大药房”深受追捧,顾客盈门。但有的业内人士说,这周运杰不过是作秀而已,他能不图挣钱赚吆喝吗?看吧,兔子尾巴长不了。

可谁也没有料到,接二连三,这样的爱心大药房又开设了48家,遍及河南各市。

与此同时,周运杰的医药战略联盟构想正在有条不紊地推进。

为了提高联盟单位的整体素质和管理水平,进一步更新观念,开阔视野,2009年初,周运杰一次性花费100多万元,包乘专机,带领全省县级医药公司的150多位负责人,赶赴东南亚,深入考察医药销售体系。

为了让联盟单位最大限度地得到实惠,周运杰不仅让其分享生产厂家的所有优惠政策,免费安装时空信息软件,实现管理、服务、信息等资源共享,而且还在资金上给予全方位支持。

3年之内,周运杰结结实实的投入,超过7000万元。

堂、吉珂德大战风车。明知山有虎,偏向虎山行。周运杰图什么呢?

他说,我让利7000万,是为了建立一个规范的医药秩序,是为了营造一个良好的市场环境,是为了让老百姓用上质优价廉的放心药。我是一个小人物,我虽然决定不了什么,但我要试图实现什么,这就是一个医疗从业者的人生价值和意义。

拼将赤诚与热血,不信东风唤不回!

让人庆幸的是,在国家新医改政策的推动下,在河南省各级民政部门的支持下,周运杰艰苦的努力和巨大的付出,终于有了回报。

目前,圣光医药联盟的会长级单位已经达到19家,会员级单位超过100家。销售网络覆盖的乡镇以上医疗机构达1718家,诊所82800家,集

中采购的联盟产品近万个,河南市场覆盖率达到100%。

医药联盟所到之地,药品价格普遍下降5—6个百分点。什么概念?按目前圣光集团年销售额200亿元计算,药价下降5%,就相当于为老百姓节省了1亿元的医药费;如果全国药价都能下降5%,按当前全国人民年医药消费1.8万亿元计算,将节省900亿元,折合全国每人每年节省药费近70元。

圣光医药战略联盟的成功实施,使过去医药销售——从生产厂家到省医药公司、市医药公司、县医药公司,再到医药代理商、医药代表、医院和零售终端——层层加价的销售模式被彻底打破,从而实现了只生产厂家通过医药战略联盟直达医院和零售终端的扁平化销售。

这是一条集约化发展的道路。而这条路,正是中国医药市场健康发展的未来。

2012年《中国心血管病报告》显示,我国心血管病患者2.9亿人,每5个成人中就有1人患心血管病;每年因心血管病死亡350多万人,平均不足10秒就死亡1人,占总死亡原因的41%,居各种疾病之首。其中,心肌梗死高达250万人。

这是一个噩梦般的数字!而且,这个数字随着环境的恶化还在急剧增加。

对于这个庞大的患者群体,国内通用的医疗手段,越来越多地集中于成熟且便捷的心脏支架置入治疗,的确,一个心脏支架可以挽救一条生命。

2000年,我国实施心脏介入手术2万例,到了2011年,这个数据激增至40.8万例。据统计,每台心脏介入手术平均使用约1.6个心脏支架。2011年,我国介入支架使用量超过65万个,占世界使用总量的四分之一!而这其中,有95%以上的心脏支架从国外进口。一个进口的心脏支架,平均高达3.8万元!仅此一项,就需要234.65亿元人民币。而且,一旦用上这种心脏支架,必须终生服用与之配套的进口溶栓药,否则将会再次血栓、心梗。

而国内生产的心脏支架虽然质量可靠,价格低于进口产品,但因为医疗界的潜规则种种原因,就像低价药品一样,始终没有市场。

面对这种现实,周运杰痛苦而忧心。为此,他不得不进一步展开他的梦想。

几年来,他已经累计投资上亿元,与美国BD、百特公司合作,成立一个高端实验室,面向中国市场,自主研发药物心脏支架。目前,核心技术已经取得全面突破,即将进入临床实验阶段。这种比小米粒稍大的小精灵,携带的缓释性药物比人的心脏血管内可以施放10年以上。而且,它的灵活性、示踪性、生物相容性、扩张性、抗血栓性、支撑力等将达到国际领先水平……

那价格呢?周运杰承诺,绝对不超过2000元。他说,我是农民的儿子,心脏支架最大的需求群体在农村,我要让有需求的父老乡亲人人都能用得起、装得上。

这,就是周运杰的梦想。

其实,周运杰的梦想,才刚刚开始……

比如,他正在继续加大省内并购扩张力度,依托圣光医药战略联盟平台,计划到2015年在省内建立36家股份制医药公司,打造河南省最健全的终端网络。同时向全国扩张,编织全国销售网络,让全国的老百姓都能吃上低价放心药。

比如,他已与台湾广得利、日本注射针株式会社、德国德玛格、瑞士肖特利和波兰HTL等公司在安全自毁式注射器、穿刺针、胰岛素针头等领域达成项目合作,并已动工实施;与美国MB公司、AMT公司在体外诊断试剂、生物医药等领域也达成了合作意向。

比如,他誓言要重新振兴中国中医药文化,让人们用上最地道的中药材,享受到最高水平的中医治疗。现在,他已拥有近万亩位于全国各优质中药材产地的种植基地,近年将扩展到20万亩以上。他已经组建了一个阵容精锐的专业研究所,借鉴西医精粹,全力开发中药材,使中药可以口服、贴用、注射、输液……

周运杰,这个46岁的中年人,他根本的身份还是一个医生。

夜深人静的时候,他常常拿出自己的执业医师资格证书,认真地端详。那是一个红红的小本,恰似一面红红的国旗。每当这时,他总会感觉到四周的天空里,似乎布满了什么。他知道,那是一张慈祥而又严峻的脸,那是一双双仇视而又懂憬的眼,那是一颗颗殷切而又期待的心……

医者天地心。医生王孙思邈曰:“古之善为医者,上医医国,中医医人,下医医病。”

周运杰,小人物,上医也!

抒发老舍对青岛的深厚感情。“开开家门,正看见邻家院的一树樱桃。再一探头,由两所房中间的隙空看见一小块儿绿海。这是5月的青岛,红樱绿海都在新从南方来的小风里。”闻一多以“斗士”著称,但来到青岛后仿佛进入了诗的境界。他把对青岛的深情挚爱融入了他的散文《青岛印象》之中,这是他一生中创作的惟一一篇即景抒情散文。“到夏季来,青岛几乎是天堂了。双驾马车载人到汇泉浴场去,男的女的中国人和四方的异客,戴了阔边大帽,海边沙滩上,人像小鱼般,暴露于日光下,怀抱中的是熏人的威风。沙滩边许多小小的木屋,屋外搭着伞篷,人们仰天躺在沙上,有的下海去游泳,踩水浪,孩子们光着身在海滨拾贝壳。”沈从文对青岛有着深沉的眷恋。他在《忆青岛》一文中写道:“在青岛那两年中,正是我一生中工作能力最旺盛、文字也比较成熟的时期,《自传》(月下小景),其他许多短篇也是这时写的,返京以后着手的如《边城》,也多酝酿于青岛。”“小说中的人物形象也有崂山北九水姑娘的影响。”后来在北京写成的小说《八骏图》,就是以福山路住宅为背景,对福山路3号的庭院、汇泉湾的景色、海水浴场的沙滩都有精彩的描写。

时光荏苒,最后一个辞职离开山大的是老舍,那是1936年。而山大也随着新中国成立后院校撤并,早已迁至济南。但那段文学大师相聚的盛况,人们不会忘却,更不会忽略由此而带给一座城市的荣耀和影响。

如今,周运杰的梦想,才刚刚开始……