作者：隋坤

近日，多地药商哄抬连花清瘟颗粒、胶囊（以下简称连花清瘟）价格的新闻屡次刷屏。

随着各地防疫政策逐步细化优化，连花清瘟等部分热销药品出现暂时紧缺，这让一些不法分子动起了歪心思。

据市场监管总局调查，有药贩在连花清瘟进货成本变化不大的情况下，恶意哄抬价格。比如某线上药店11月进货时，成本仅为11元的连花清瘟 ，待到12月初售价竟高达88元。

对此，生产连花清瘟的以岭药业回应称：公司近来连花清瘟供货价格保持稳定。市场监管局也于近日表态，要“严厉打击囤积居奇、哄抬价格等违法行为”。

12月8日下午，以岭药业收盘封住涨停板，51.76元的价格创下了历史新高。

吴以岭是以岭药业掌门人，也是连花清瘟的研发者。他是企业家，是医生，也是中国工程院院士。

随着连花清瘟引发关注，吴以岭也走入更多人的视野。

中医天才

1949年，吴以岭出生在一个中医世家，父亲吴世升是河北省故城县小有名气的医生。

吴父好学，家中藏品不是药材就是医书。吴以岭从小“浸泡”在这样的环境里，很快展露了自己的医学天赋。

5岁时，吴以岭已熟背多个药方；13岁时，他能准确辨识出200多味中草药，并了解其功效；高中时，他接过父亲手中的《医学衷中参西录》《陈修园医书四十八种》等沉甸甸的古书，日夜钻研。

因学校停课，吴以岭的高中生涯断断续续，时常在家自学。那时他时常捧着家藏的中医典籍，起初还只是为了消磨时光，没想到后来竟慢慢“钻进去了”。《黄帝内经》、《伤寒杂病论》、《金匮要略》、《陈修园医书四十八种》……他几乎看了个遍，越看越有味儿。

1977年恢复高考后，他抓住时机复习功课，最终考上了河北医科大学的中医系，然后又攻读了南京中医药大学的首批硕士学位。

研究生毕业后，他回到燕赵故土，从事心血管一线诊疗工作，一干就是10年。

吴以岭

这10年是他事业起步的“地基”。在此期间，他逐渐摸索出一种治疗心血管病的药方。但因这个药方含有大量虫类，引起业内广泛讨论。

很多老专家对方子有很大疑问，吴以岭给出的理由是：“张仲景也曾运用虫类药”。

1989年，吴以岭研制新药成功，在治疗冠心病心绞痛方面做出突破。此后，他又研发了治疗心律失常、心力衰竭的处方。

1989年，有港商主动找上门来，表示愿意为他投资或与他合作，但前提是，必须先把他的科研成果拿到境外验证、注册。吴以岭拒绝了。

眼看着合作这条路走不通，他决定“下海”自己干。

1992年，吴以岭骑着一辆破自行车，背着一个旧人造革黑皮包，走进石家庄高新技术开发区，递交了开办医药研究所的申请。

半年后，他相继成立了石家庄开发区医药研究所附属医院（河北以岭医院前身）和石家庄开发区医药研究所黄帝制药厂（以岭药业前身）。

当时，吴以岭的拳头产品是包含“水蛭、全蝎、蝉蜕、土鳖虫、蜈蚣”5种虫类的通心络胶囊，主治冠心病心绞痛。

在以岭药业早期发展中，通心络胶囊“居功至伟”。即便在产品线日渐丰富的2008年至2011年，其收入还能达到6.4亿元、7.17亿元、9.21亿元，对应营收占比68%、44%、56%。

“院士首富”

时间来到2003年，“非典”在国内肆虐。吴以岭在公司组织了防治非典会议。

他认为，“非典”属于中医“瘟疫”范畴，因“疫毒”而发。疫毒所致疾病，以起病急、传变快、表证短暂、较快出现高热、烦渴为主要临床表现，这与“非典”起病即高热、寒战、肌痛、干咳的主要症状基本一致。

据此，吴以岭提出了一个宣肺泄热的中草药配方，采用连翘、银花、板蓝根、贯众、藿香、红景天等清瘟解毒，这就是现在的连花清瘟。

不过，待连花清瘟问世，“非典”已接近尾声。

吴以岭随即切换赛道，瞄准了更广阔的感冒药市场。他以“大市场在感冒，大机会在流感”的市场策略为指导，对连花清瘟的配方进行改造。

2009年3月，随着甲流疫情蔓延，国家卫生部对公众发布了第一版《人感染甲型H1N1流感诊疗方案》，连花清瘟位列中成药首位。

随后，连花清瘟的销量从2008年的1.76亿粒增至13.82亿粒，销售额从6000万元暴增到5亿元，同比增长670%。

与此同时，吴以岭也没忘记自己的医生身份。他汲取中医典籍营养，不断探索创新，逐步构建起络病理论的大厦。

同年12月2日，中国工程院对外公布了院士增选结果，吴以岭从449名有效候选人中脱颖而出，成为48名新院士之一。

以岭医院络病门诊室副主任医师李彦霞，对一次跟随吴以岭坐诊的情况记忆犹新。

有一次，一名七十多岁的患者来求医，自诉后背发冷，像背着一块冰，夜不能寐。吴以岭诊过脉，问身边的学生：“你们知道这是怎么回事吗？这是痰饮症。《金匮要略》中有明确记载，说‘夫心下有留饮，其人背寒有如手大’。”

李彦霞很纳闷：“《金匮要略》我也背过啊，咋没印象？”她马上找出大学学过的《金匮要略讲义》，一查，果然找到了这句话。

正是对中医典籍的熟稔，让吴以岭频频产生攻克顽疾的“火花”。

2011年，以岭药业正式登陆A股中小板，吴以岭身家接近50亿元，被称为“A股院士首富”。

新冠肺炎疫情暴发后，连花清瘟销量再次走高。

相关数据显示，2020年，由连花清瘟领衔的以岭药业呼吸系统类药物，收入从上一年的17.03亿元骤增至42.56亿元，拉动公司营收翻倍增长。

胡润发布的《2020胡润全球富豪榜》显示，那年吴以岭家族已坐拥15亿美元财富，折合人民币约105亿元。从此，吴以岭被称为“百亿院士”。

如今，吴以岭仍坚持定期出诊。作为河北省首届“十二大名中医”之一，他的挂号费在2008年至2015年仅为8元，2015年以后涨到了30元。

高处不胜寒

近些年，围绕着吴以岭和连花清瘟，也有不少议论。

《中国中医药报》曾在2004年的报道中写道，以岭药业在短短15天内完成了连花清瘟“提取、浓缩、干燥、成型”等生产工艺。此后多年，各家媒体大多沿用此说法。

但今年4月，以岭药业发布公告，又否定了“15天研发”的说法，称其“与事实不符”。至于当年到底多长时间研制的连花清瘟？以岭药业并未给出确切数字。

一起陷入争议的还有以岭药业。

吴以岭素来重视营销。

1997年，他亲任公司销售部经理，通过树立学术品牌形象进行战术营销，一度被称为“以岭销售铁军”。

2005年，吴以岭让长子吴相君挂帅以岭药业营销中心，主持公司药品市场销售工作，领导着近3000人的销售队伍。

与高调营销相对的，是以岭药业不算显眼的研发费用。据其财报显示，2019年，其研发支出为3.91亿元，销售费用则为22.27亿元。后者为前者的5.6倍。

据悉，目前以岭药业的营收比较依赖连花清瘟。据财报显示，该公司2020年的收入构成中，以连花清瘟为主的呼吸系统类产品收入42.56亿元，占总营收比重为48.46%，接近一半。

除此之外，据南风窗、澎湃新闻等多家媒体报道，吴以岭还被质疑“在学术圈搞裙带关系”。

2020年5月，医学类学术期刊《植物医学》发表了一篇论文，论证连花清瘟可以显著缩短新冠患者康复时间，有效缓解临床症状。文章的第一通讯作者名叫贾振华。

很快，有人扒出贾振华“刻意隐瞒的身份”。其实，他是吴以岭指导的研究生，参与了连花清瘟的药物改良与研发。

此外，他还是吴以岭的女婿，经营着一家以岭药业的子公司。

在贾振华补交给《植物医学》的勘误文件中，他承认了与以岭药业的利益联系，但也强调“并未参与该论文的实际研究或统计分析，不会降低论文结论的客观性”。

随着连花清瘟站上风口浪尖，围绕以岭药业和吴以岭家族的争议也逐渐浮出水面。当《环球人物》记者就这些争议进行采访时，多位业内人士均表示“太敏感”“不方便深谈”。

2004年，吴以岭曾在媒体面前谈到了人生信条：“雄心有多大，事业就能做多大。”

如今，吴以岭和他的以岭药业一起登上高峰。但高处不胜寒，面对纷至沓来的质疑，吴以岭的回应并不多。

今年上半年，以岭药业的公告称，该公司相信“清者自清”。

总监制： 吕 鸿

监 制： 张建魁

主 编： 许陈静

编 审： 苏 睿