

题目：《新加坡传统中药行风雨路》

组员：赖书亚（4P213, 组长）、梁永庆（4P215）、白东翰（4P219）、王宗骏（4P310）

一、研究目的与框架

1. 研究目的:

1.1. 让新加坡华人加以了解中药店在本地的发展与变迁

2. 研究框架:

2.1. 让新加坡华人加以了解中药店在本地的发展与变化

2.2. 解决方案

二、文献研究

研究了《中医学先驱人物与医药事业发展》的书籍。书里谈到了1876年以前的新加坡中医事业药发展。从新加坡开埠后到1866年这段时期，新加坡的中医都各自行医，关系不太好。

当时的英国政府不重视中医药这方行业，并不管制中医，也不给予中医任何法定地位。由于经营资本和售价有大小，大家在业务上，经常互相竞争。

三、分析与讨论

1.分析问卷调查

Q1. 你有使用过中药吗？

使用过	没使用过
41.4%	58.6%

Q2. 你认为中药在新加坡流行吗？

流行	不流行
60%	40%

Q3. 你了解新加坡中药的历史吗？

完全不了解	有一点了解	有足够的了解	很了解
74.3%	22.1%	3.6%	0%

分析：虽然大多数的回复者使用过中药，但他们对中药历史没有兴趣，认为中药店在新加坡不流行。从此，我们可以看出现代的年轻人对中药没有足够的兴趣和了解。

本地中药店的发展与背景

1) 华人南移和中医药的流传

中医药在中国有着数千年的悠久历史。中国华人，早在十四世纪之前，就已经从中国沿海各省移民到新加坡谋生。有华人的地域，就有华人的文化，中医学生为中国文化的一部分，当然也随着华人来新加坡，流传于华人社群中，并且，在当时的贫苦劳动民众的需求下，逐渐发展起来。新加坡开埠20年后，就已经出现一些中药店，如开元，成得记，同善和福安堂。

2) 开埠后50年的新加坡中医药活动（1819-1866）

从新加坡开埠后到1866年，新加坡的中医各自行医，互相不往来。当时的英国政府不重视中医药这方行业，并不管制中医，也不给予中医任何法定地位。因此，谁都可以自称中医。当时的中医多数在药店里诊病，生活清苦。行医时，也不规定诊病时间，几乎天天都应诊，日夜忙碌。在中药界，当时经营中药店的华人，多数是客属人士，广州人和琼州人。由于经营的资本有

大小之别，中药有售价，大家在业务上，经常互相竞争。殖民地时代，虽然自谋发展，但是，他们都为贫民的保健事业尽了心力。

昔日走过的风雨路

- ❖ 早期各地移民来新加坡定居，也带来了世代传承的不同医疗文化、医疗知识，例如马来传统草药、印度传统疗法等。这些不同的医疗文化，逐渐发展形成各具特色的民间医疗，但是它们的发展所呈现的往往却是脆弱和不稳定性。由于民间疗法或多或少都夹杂着江湖医术和迷信，不免给一部分求诊的民众带来了伤害痛苦，这也导致执政当局对传统医疗的误解。
- ❖ 日据时代，新加坡的中医与中国断了关系，药物的供应完全停止。当中药店缺乏了中药，他们无法治病，也无法维持业务。当中药店无法提供医药服务给本地人，本地人出于无奈，只好使用日军药品，不再使用中药。这样，中药店失去顾客，无法做生意，导致很多中药店关闭。
- ❖ 中医机构的大部分员工的薪金已非常微薄，加上中草药开销日益高涨等情况，已让各中医机构为了筹钱而烦闷苦恼，造成中药店没有足够的资金去发展和深入研究新中药材和物品。

现今挑战

- ❖ 中药零售业的营业时间向来很长，薪金不高，工作环境一般。中药店主须眉浩然，却后续无人。这令一般年轻人视为畏途，接班人相对减少。社会是现实的，在新加坡西医的行业比中医大，薪水较高，社会地位也比较高。倘若这些年轻人想学医，也会比较偏向西医。
- ❖ 年轻人比较喜欢现成的西药品。传统中药需要花长时间熬，熬药方步骤多，不简单。年轻人已经习惯容易吃的西药产品-例如药片，药粉和胶囊-，并且认为熬中药很麻烦，要花费很多时间。
- ❖ 现代的年轻顾客缺乏对中药的兴趣和了解。大多数使用中药的都是前一代的年老者，而现代的年轻人对中药的接触不够，比较偏向现成的西药。这造成本地中药店渐渐开始失去它的顾客。

解决方案

- ❖ 中药店必须提升专业知识和形象。2017年，卫生部决定拨款1000万元来升中医药领域的专业水准与能力，进行教育计划和给予津贴。中药店积极参与这计划，可以提升自己对于中药的技能和知识，便更有能力满足顾客。
- ❖ 中药店必须加强宣传力引来更多人的兴趣并且找到接班人。它们可以通过社交媒体来加强宣传力度,让更多本地人接触到中药，引起他们的兴趣。这就能引来更多年轻顾客,也解决接班人不足的问题。
- ❖ 本地中药店可以使用现代的科技来提高药物的品质，并且不断创新。由于传统中药要花长时间熬，很多现代顾客不喜欢吃中药。因此，余仁生设立了产品发展与科学委员会来研究出现成药品。他们制造出的现成药片-保婴丹和白凤丸-在销售上最受欢迎。本地中药店可以照样模仿余仁生,开始把科技融入中药里头，制作现成药品。此外，我们采访的泰山要行已开始在新加坡职工总会平价合作社(NTUC)的商场里售卖自己的药包。从此看出,本地中药点已开始迈向前进的方向。

中药行的未来展望

李显龙总理出席同济医院150周年慈善晚宴时表示，我国多数的老年人喜欢使用中药多过西药，因为他们从小就接触中药，对中药更有信心。因此，在我国面临急速老龄化问题这时刻，中药行将扮演重要的角色，为国家的老年人提供医疗服务。

根据卫生部，国人对中医的需求与要求愈来愈高。近年来，国人会根据自己的健康情况‘中西合并’，不但看西医，也看中医，希望双管齐下，尽快恢复健康。中药和西药行必须意识到双方的潜能,不把对方视为对手,并密切合作，为未来的新加坡提供更好的医疗服务。新加坡医药协会表示，中药和西药可以相辅相成，提高医疗过程的效率。研究显示，使用中药和医药可以更有效地治疗糖尿病和肾盂病，而我国政府已经开始推动新政策让中西一起合作，发扬各自的优势。同济医院已经积极参与有关计划，和新加坡中央医院进行合作，研究我国各族群在患上糖尿病、肾病时所出现的不同中医征候。

余仁生的成功关键

确保药品质量

余仁生推出世界首个中草药品鉴标准，让消费者能从商品上的标志确认中草药的安全与品质。余仁生与农粮科技的科学家都会亲自到农场巡视场地与中草药种植过程，并训练农民种植中草药应注意的事项，如收割中草药的人必须自行消毒，收割时要带着手套，并在限定的时间内将中草药储存在适当的地方。这提高了余仁生的可靠性，加强顾客对药品的信心。

余仁生成立科学研究所，目的是来研究新药品，提高品质。余仁生发现传统中药需要花长时间熬，让现代顾客觉得很反感。通过研究，他们把药品改变成胶囊，药片和药粉，让顾客更方便吃。

接班计划

很多公司努力使用2-3年的时间执行有效的接班计划。然而，余仁生考虑到今后20年的情况以及那时需要的领导才能。接班计划的重点在于决定家族参与企业的方式以及确保企业与家族的价值观保持一致。余仁生着眼于企业的长远发展，他们避免做出可能满足短期需求但损害长远发展的决定。

在新市场试水，学习未来发展之道

余仁生一直以来认为他们不仅仅是个中药企业。他们的愿景是利用中药知识进入范围更广的自然健康领域。由此，他们最近收购了一家澳大利亚的健康食品连锁店。该收购为他们将自身的中药知识带入西方市场提供了机会。而这一西方市场可以作为他们进入其它西方国家的试验场。通过收购的方式进入一个现成的市场可以帮助他们加速学习进程。

创造独特的购物体验，满足市场的需求

余仁生仔细观察市场趋势，了解顾客的需求，要为客户创造一种“差异化”的购物体验。公司培训店员通过分享其深厚的产品知识，来应对顾客的需求，同时鼓励员工不要太“急于求成”。余仁生利用传统节日-譬如华人新年，母亲节和教师节-来推荐新产品和打折扣来吸引顾客。通过明确核心业务，公司能够在需要稳定的业务上保持稳定，同时根据需要制造差异。

四、 结论

新加坡传统中药行有了悠久的历史，为本地人提供一百多年的医疗服务。从新加坡开埠时生活清苦，直到现在接班人不足，新加坡传统中药行每个时代都有它的挑战要克服，有它的风雨要度过。有人曾经说过，每次风雨过后，就会出现彩虹。随着科技的发达，国民对中药的需求愈来愈高和国家快速的老年化问题，本地传统中药行将会在未来扮演更重要的角色。

五、 个人反思

白东翰

通过了传统中药专题作业我学会了不少生活技巧，认识到传统历史以及传统文化的重要性。我从中学到的生活技巧有与人相处的技能、分工合作的重要性、准备过程的重要性以及学到了如何接受不理想的结果等。如在作专题活动时，我们遇到了不少挫折，好像中药店们拒绝我们访问的要求、队员各自都十分忙无法亲自来约会，只能上网讨论或有时便要分配谁会出现等。但我们一次又一次的坚持下去，找出新的办法和方法解决个人问题。我从专题作业中，也更了解了传统历史、传统文化，如：中药的独特性、如何用中药、中药和西药的不同等。我也学会了要是想要确保中药还是流行便要如何变化和本地中药历史。

书亚

做这个专题作业比我想象中的困难。我刚开始认为，中药这种那么广泛的题目，肯定会可以搜擦到很多丰富的资料。可是出乎意料，国际图书馆和网上都缺乏我们需要的资料；我们的专题作业小组便遇到了内容不足的问题。后

来我们决定采访两家本地中药店，加以了解他们面临的挑战，但最终得到的内容和成果也不多。这个专题作业遇到的最大挑战，就是找不到足够的有关资料，造成最后的内容有点空洞。此外，我们在联系中药店时也出现了困难。很多中药店不愿意采访，我们也找不到合适的时间，最后采访拖了一两个星期。总而言之，我从这个专题作业更深一层地了解到本地中药的历史与变迁以及他们所面临的挑战。我也从中得到启示，意识到了中药行在新加坡的价值和把中药行继续传承下去的重要性。

梁永庆

我认为做这传统中药专题作业非常有意义，因为它让我学到了传统中药在新加坡的历史和文化，也激发了我对中药的兴趣。在做专题作业的过程中，我们需要在网上查资料，去图书馆找跟新加坡中药店有关的书籍，并采访中药店。这让我常常需要使用华文写字，与人沟通，渐渐地提高了我的华文水平。不但如此，我也学到了安排好时间的重要性，中四是个非常繁忙的时段，我们有很少时间做专题作业。因此，我们一定要跟组员安排好时间，决定几天需要做专题作业。当我们要找中药店访问时，许多中药店不肯接受我们，不让我们采访他们。可是，我们没有轻易地放弃，坚持到底，继续联络不同的中药店，希望他们能让我们采访他们。而我们的坚决并没有失败我们，因为几天后，我们成功访问了两个著名的中药店，泰山中药店和德仁信中药店。从采访中，我们对中药店面临的挑战有更深入的了解，并想出了更多解决方案来帮助中药店变的更流行，更受人欢迎。总而言之，这传统中药专题作业是个宝贵的学习经验，让我学到了很多关于新加坡中药店的知识，也教了我坚持到底和安排好时间的道理。

王宗骏

经过这次的经验，我与中药的接触更多了，理解更深刻，欣赏更上一城楼。我了解到《吃得苦中苦，方为人上人》的意思；中药店受了百多年的苦，才能终于得到今日的成功、收获但在二十一世纪里却面临这前所未有的挑战。这教导我‘不断改进’的精神的重要性-当我们无法改变周围的环境时，我们必须改变自己，要时时刻刻调适自己做生意的方法等，才能坚强地生存下去。再此，通过这个选题作业，我也学到合作精神的重要性；组员们都一起合作

的时候能事半功倍，节省许多时间，整租的效率也会提高，学生们也能互相帮忙，补充资料，掩饰缺点。最后，通过访问的活动，我学到主动性的重要性；所想做到，达到，得到的都需自己去进取，而不能守株待兔-就例如采访中药店的情形，如自己不主动与别人进行联络，就永远无法完成任务。

六、参考资料

- ❖ 新加坡中医学院 (1998) 新加坡中医学院教学大纲，新加坡中医学院。(nd.).
- ❖ 陈鸿能 (2001)，中医学先驱人物与医药事业发展，新加坡中华医学会。(nd.).
- ❖ 蔡源国 (1993) 中医药新论，新加坡中医药出版社。(nd.).
- ❖ Wang, L., Hong, L. Y., He, Y., Han, C., & Huang, Z. (2014). 南洋大学新加坡华族行业史调查研究报告. Singapore: 八方文化创作室.
- ❖ Gao, V. (2018, May 25). 从馆藏文献资料认识中医药在新加坡的历史与发展. Retrieved June 25, 2018, from <http://www.nlb.gov.sg/biblioasia/2017/10/11/从馆藏文献资料认识中医药在新加坡的历史与发展/>
- ❖ 新加坡文献馆. (2012, March 19). Retrieved June 27, 2018, from <https://www.sginsight.com/xjp/index.php?id=7978>
- ❖ 刘. (2016). 抚今追昔 展望未来. Retrieved July 6, 2018, from <http://scda.org.sg/archives/558>
- ❖ Khalik, S. (2018, April 04). Changes planned to improve TCM sector. Retrieved July 4, 2018, from <https://www.straitstimes.com/singapore/health/changes-planned-to-improve-tcm-sector>
- ❖ 领导家族企业成长：向余仁生学习。(n.d.). Retrieved from <http://thinkbusiness.nus.edu/article/leading-growth-in-a-family-business-learning-from-eu-yan-sang/>