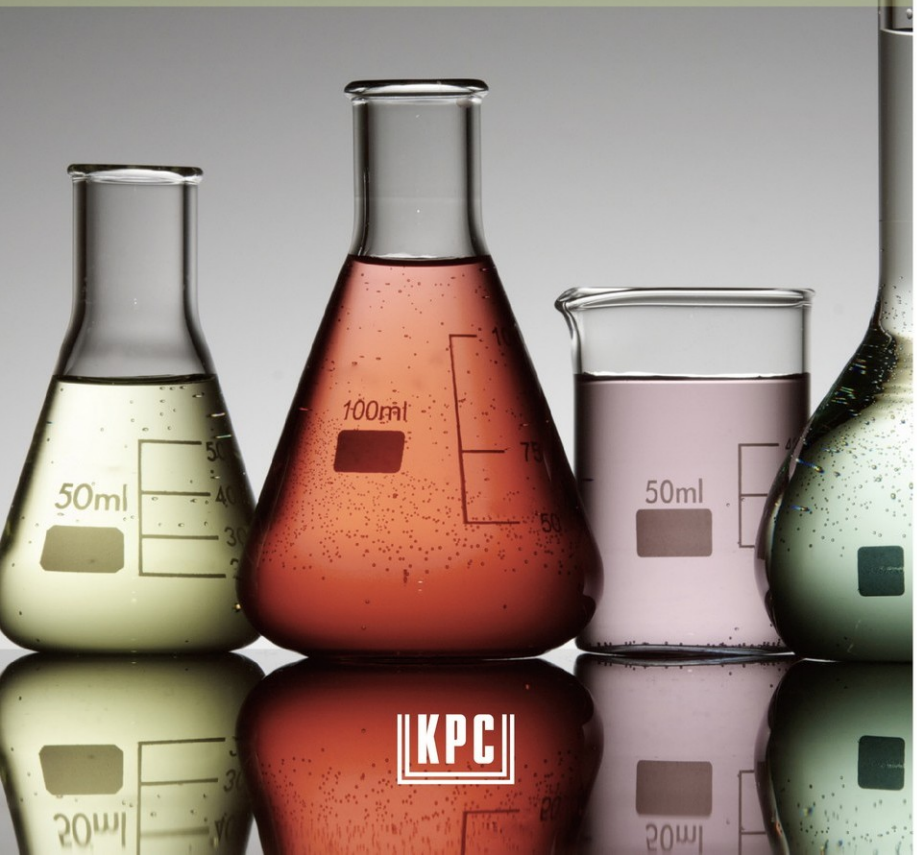
KPC PHARMACEUTICALS INC.

绿 色 昆 药 福 祉 社 会

昆明市高新技术开发区科医路166号

www.kpc.com.cn



昆药集团

KPC PHARMACEUTICALS INC.

绿 色 昆 药 福 祉 社 会

KPC

昆药人自己的文化家园

2016 / 第一期 / 总第37期

天眩清 天麻素注射液

三效合一，全面控制眩晕

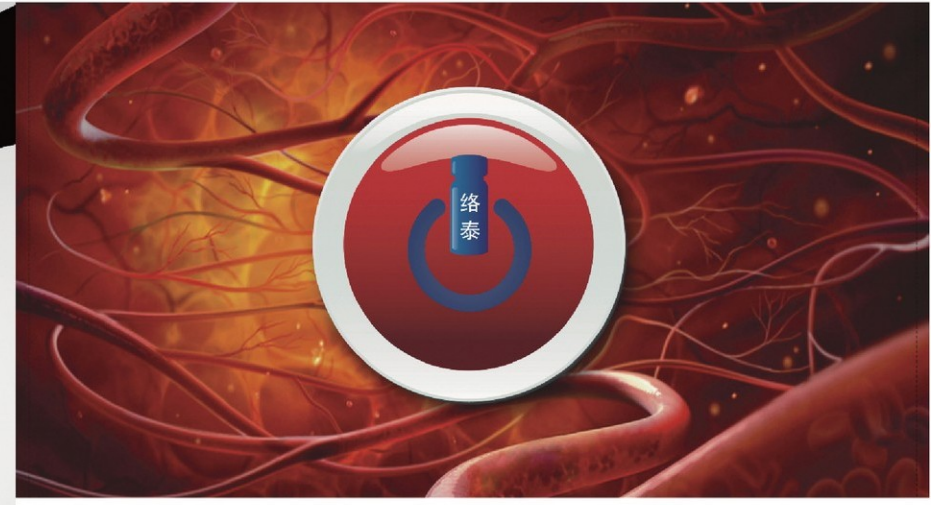
✓增加内耳血供 ✓抑制神经冲动 ✓减轻神经炎症

KPC

络泰 注射用血塞通（冻干）
血塞通注射液

批准文号：国药准字Z20028438
国药准字Z53020064
专利号：ZL 88101852.3

预防、治疗、康复的理想组合



说明书适应症：活血祛瘀，通脉活络。用于中风偏瘫、瘀血阻络证；动脉粥状硬化性血栓性脑梗塞、脑栓塞及脑血管疾病后遗症、胸痹心痛、视网膜中央静脉阻塞属瘀血阻滞证者。

KPC

昆药集团
KPC PHARMACEUTICALS INC.

2016 / 第1期 / 总第37期

主办 / 昆药集团股份有限公司
Sponsor / KPC PHARMACEUTICALS INC.

Editorial Team 编辑部

Chief Editor 总编辑 戴晓畅 Dai Xiaochang
Editorial Board Member 编委 孟 丽 Meng Li
何丽山 He Lishan
罗 静 Luo Jing
Copy Editor 主编 赵中华 Zhao Zhonghua
Art Editor 美编 施 瑾 Shi Jin
Photographer 摄影 王 伟 Wang Wei
侯文波 Hou Wenbo
Proofread 校稿 罗 静 Luo Jing
赵中华 Zhao Zhonghua
邬觀阳 Wu Jinyang

Contacts 联系方式

Address 地址 昆明市高新技术开发区科医路166号
166 / Keyi Road,Kunming High Tech Industrial Development Zone
Postcode 邮编 650106
Website 网址 www.kpc.com.cn
E-mail 邮箱 office.kpc@holley.cn
Tel 电话 0871-68319868

Copyright Clarify 声 明

· 本刊为企业自办刊物，仅供行业内部交流之用。
· 本刊图文未经本公司同意，不得以任何形式转载使用，违者必究。
· 本刊部分图片来源于网络，相关版权归原作者所有，作者可与本刊联系，领取稿酬。

扫一扫
加入昆药集团官方微信平台
了解更多精彩

Contents 目录

青蒿素专题报道 Special Feature on Artemisinin

【媒体报道】

04 助力全球消除疟疾 华立集团入选2015年最具世界影响力中国品牌

06 借力华立，昆药集团续写青蒿素传奇

08 独家揭秘“传奇青蒿素”：如何从研发到百姓可及

【人物专题】

12 汪力成：“救命药”不赚钱也要做

14 杨兆祥：一个创新研发者的青蒿素情结

16 杨恒族：攻坚克难，带领团队分离出蒿甲醚单体

19 赵敬祖：从俊小伙到老头子，他把一生献给了青蒿素

昆药动态 KPC News

21 汪力成：构建互联网时代的“华立大健康产业生态圈”
——汪力成主席在昆药集团发表重要讲话

25 戴晓畅博士出任昆药集团新一任总裁

26 省委书记李纪恒一行莅临昆药调研 探讨云药产业新发展

28 主动上门服务 为企业排忧解难
——昆明市副市长刘兵一行莅临昆药调研

32 昆药集团启动信息化建设项目 打造“互联网+”企业

33 多米尼加代表团访问昆药集团

34 我是股东——中小投资者走进昆药集团

36 弘扬非物质文化，助推云药产业发展
——云南省中药产业发展研讨会暨昆中药国家级非物质文化遗产传播会顺利召开

39 一路同行 感恩有您
——昆药集团医药商业有限公司成立十周年庆典顺利举办

40 探索新模式 携手京东帮
——剥隘七醋京东帮富宁县服务店正式启动

43 只有民族的，才是世界的
——记版纳药业参与傣医药生物多样性与传统文化保护行动

产品研发 R&D of Products

45 昆药集团“双氢青蒿素原料药”首家通过世卫PQ认证

46 昆药集团股份有限公司圆满完成2015年药品再注册工作

47 昆药集团缺血性脑卒中创新药物研发团队入选云南省创新团队

48 昆药集团蒿甲醚系列产品荣获“最具成长力产品品牌”称号

管理培训 Business Management

49 昆药集团2015年行政及人力资源工作会议圆满结束

51 构建滇沪药学和谐之家 助推医药产业跨越发展

53 2015“VESSEL巡讲”完美收官

55 2015“卒中基层诊疗巡讲”如火如荼

57 昆药集团VIP经销商会议在三亚顺利召开

58 昆药集团2015年1-9月营销总结暨2016销售策略研讨会顺利召开

59 “2015年发展中国家疟疾防治研修班”圆满结业

企业文化 Corporate Culture

61 25名贫困大学生每人获赠昆药集团6000元助学金

63 健康起跑 爱在昆药
——华立45周年庆暨昆药集团首届慢跑活动在昆明海埂公园拉开帷幕

65 2015杭马圆满落幕，昆药“高原雪狼”载誉归来！

67 舞动青春，放声歌唱
——昆药“唱响昆药 畅想未来” 第五届音乐嘉年华顺利举办

69 人生如戏，你就是主角！
——昆药集团2016年校园招聘正式启动

总裁荐书 Recommended Books of President

72 商业模式新生代 （瑞士）亚历山大•奥斯特瓦德 ,伊夫•皮尼厄/著

73 在中国，医药营销这样做 段继东/编著

「青蒿素专题」

媒体报道

从由一株不起眼的黄花蒿中提取出青蒿素，到制成抗疟疾药物，背后有云南的科研人员、制药企业几十年坚持不懈的探索。现如今，昆药集团已成为全球最大的抗疟药原料药生产基地，生产的药品拯救了数百万生命。

助力全球消除疟疾

——华立集团入选2015年最具世界影响力中国品牌

文 / 新华网 晏珊

在11月27日揭晓的“中国智造 · 世界影响——寻找具有世界影响力的中国品牌”活动上，华立集团入选“2015年度最具世界影响力的中国品牌榜”。据悉，本届由新华网主办的“中国智造 · 世界影响”活动，旨在深入挖掘中国品牌的成功案例，交流中国品牌在全球化进程中的典型经验，引领更多中国品牌走向世界。活动历经3个月，通过网络投票、短信投票、专家评审等多个环节，最终推出“2015年度最具世界影响力的中国品牌榜”和“2015年度中国品牌新锐榜”。为了加快中国药企走向世界的步伐，活动还特邀中国前驻古巴、厄瓜多尔、阿根廷大使、中国民族医药学会国际交流与合作分会副会长徐贻聪和与会嘉宾共同讨论中国药企国际化之路。

随着屠呦呦教授荣获诺贝尔生理学或医学奖，改写人类抗疟历史的“青蒿素”一时间吸引了全世界的目光。如今，被冠以“国药”之称的青蒿素系列药品是首个被世界公认的中国人自主研发的药品。作为全球唯一掌握青蒿素全产业链、全球70%的青蒿素药品都来自于它的青蒿素生产企业——华立集团，多年来一直担负着青蒿素提取及产业化发展的重任。据悉，华立集团旗下昆药集团生产的复方蒿甲醚系列药剂已成为全球最主要的抗疟药，其针剂主要出口南美、非洲、南太平洋地区，拯救了特别是发展中国家数以百万计的生命，创造了无数的生命奇迹。

青蒿素获诺贝尔奖还是“来迟了”

华立集团股份有限公司副总裁何勤表示，“我国科学家屠呦呦及其团队从20世纪70年代就已从青蒿中提取出青蒿素，但由于缺乏知识产权保护，直到2006年才成为WHO重症疟疾治疗的首选用药，每年挽救近300万人患者的生命。从这一点来说，我认为青蒿素获诺奖实乃姗姗来迟。”

据了解，在上世纪70年代，华立集团旗下昆药集团就开始参与青蒿素项目的开发，并把其作为企业战略发展的主攻方向。目前昆药集团拥有七个蒿甲醚系列产品品种，其中两个品种（蒿甲醚注射液，复方蒿甲醚片）被收入WHO的基本药物目录，成为国际知名药物。参与起草制定的5个蒿甲醚系列药品质量标准（青蒿素、蒿甲醚、蒿甲醚片、蒿甲醚胶囊、蒿甲醚注射液）收载于国际药典标准。

"青蒿是华立集团当年从2000多个投资项目中最终选择的一个项目，承载着中国老一辈科学家们共同的心愿，也凝聚了华立人无数的心血和智慧。华立集团董事局主席汪力成先生当年义无反顾地投资发展青蒿素产业链，更多地是被那些60年代研制青蒿素抗疟药的科学家的献身精神所感动，更多地是为了履行一个民族企业的国家责任、社会责任以及体现救死扶伤的人道主义精神。"何勤表示，"对于医药企业来说，最重要的是治病救人，抗疟药生产是个公益事业，是个慈善事业，能救活更多的生命，这对药企的发展来说十分有意义。"

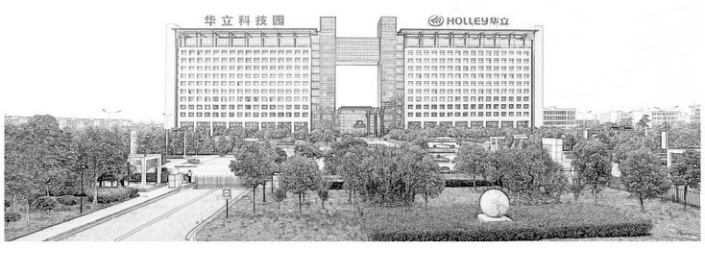
中药产业将向规范个性化方向发展

数十年来，青蒿素速效、高效的治疗效果得到了世界卫生组织的高度评价。在国际市场开拓方面，华立已在世界40多个国家、地区完成了蒿甲醚系列制剂及其他优势产品的国际注册、销售。完成与北京华方科泰的相关整合后，将实现双方的资源共享，带动双方蒿甲醚系列制剂产品及优势产品的国外注册推广工作，形成一条集研发、种植、原料提取、制剂生产、国际营销（合作）为一体的完整产业链，发挥协同效应，做大做强青蒿素产业，进一步巩固和提高公司在国际抗疟药市场的行业地位，使公司具备与国际制药巨头相抗衡的实力。

何勤指出，要想在国际市场占有一席之地，就要与所有青蒿生产企业携手共进，共同维护行业秩序。"从'中国制造'到'中国智造'，要想实现跨越式发展，就要苦练'内功'，从技术上提高，走精准化、个性化生产道路。"何勤说。

对于未来布局，何勤透露，华立将集中精力、集中资源，依托"互联网+"和以智能制造为主导的"工业4.0"，在未来的规划版图中，构建一个"华立大健康产业生态圈"。在这个平台上，华立将同步构建能源物联网产业群、跨境电商集聚区，紧紧围绕节约利用传统能源、积极促进清洁新能源发展，以用户、家庭、社区为中心，以医护健康管理为主线，结合O2O上门服务、跨境采购上门等新型社区商业业态的培育，让用户足不出户就能分享到健康、便利的医疗、医护、健康管理及其他生活服务。

何勤表示，"守护绿色家园、分享健康生活" 已成为华立集团未来的经营理念，这与"十三五"提出的绿色发展和健康中国的理念不谋而合。"华立大健康产业生态圈"是华立人的一个梦想，也是华立在"十三五"期间的一个愿景。其中，昆药集团作为华立生态圈里重要的药品制造者和提供商，要力争实现双轮驱动、创新发展，借助青蒿素已搭建好的国际快车道，继续加强企业国际合作，将更多优秀产品输送到海外市场，通过海外推广应用，更好地支撑我国优质产品"走出去"，服务"一带一路"建设。



借力华立，昆药集团续写青蒿素传奇

文 / 云南日报

伴随屠呦呦获得诺贝尔奖的新闻事件，青蒿素在一夜间火遍大江南北。殊不知，从研发到产业化到走向国际市场，无数国人付出了持久而艰辛的努力，早年布局青蒿素全产业链的华立集团就是其中的杰出代表。

资料显示，早在2000年就涉足青蒿素产业的华立集团，与云南有着密切关系，华立控股的两家上市药企中就包括云南的昆药集团，而在今年，华立集团已将青蒿素资产全部注入昆药，使后者获得该产业的更多资源和国际话语权。

在"一带一路"和"桥头堡"双重机遇下，青蒿素系列产品占到国家商务部援外抗疟药采购总量近1/2份额的昆药集团，在继续做大做强青蒿素产业的基础上，将寻求公司全产品的国际化进程。

把鸡蛋放进同一个篮子

投资学有一个著名的观点，"鸡蛋"要分装在不同的"篮子"里，才能有效规避风险。华立集团恰恰相反，华立掌舵者汪力成2014年底决定将华立旗下所有青蒿素产业注入昆药。对此，昆药总裁戴晓畅在接受采访时表示：华立把"全部鸡蛋放进一个篮子"的做法，初衷是为了让昆药集合所有优势资源，打造青蒿素全产业链，做大做强青蒿素产业。

对于昆药来说，大股东华立集团的这一做法既是信任，更是期许。追溯华立集团对青蒿素产业的整合和国际化之路，可用"一路风雨一路艰辛"来形容。2000年，青蒿产业前景才初露端倪，华立集团就陆续入主武陵山制药厂、湖南吉首制药厂、北京科泰、昆明制药（现昆药集团）等药企。在华立的推动下，2004年WHO（世界卫生组织）正式把青蒿素列为一线指导用药，华立生产的青蒿素类抗疟药也进入了WHO的目录。2006年，华立集团就整合了从种植到国际营销的全球最完整的产业链。2010年，华立青蒿素类抗疟药已在非洲40余国注册、销售，在10多个国家建立销售机构，并在坦桑尼亚设立制药工厂。

在全产业链布局渐成之际，华立做了一个看似大胆实则深思熟虑的决定：将旗下所有青蒿素资产注入昆药。2014年12月，昆药集团发布非公开发行预案，将华方科泰100%股权收入囊中。

事实上，华立这一举措早有端倪。早在2002年华立入主昆药时，汪力成就承诺将会不断加大对昆药集团的投资力度，促进云南省经济的发展。在云南的区位优势逐渐展现及桥头堡建设的历史机遇到来之时，汪力成果断拍板，定增昆药12.5亿元，其中2.5亿元用于收购华方科泰。这一做法，不仅兑现了华立当初的承诺，也有效解决了昆药集团与大股东华方医药在青蒿素产业上的同业竞争问题。

华方医药旗下北京华方科泰医药有限公司（即"华方科泰"）控制着湘西华方制药、重庆华方武陵山制药、浙江华立南湖制药等，主要从事青蒿素类抗疟药品的研发、提取、生产和销售，目前青蒿草的种植面积达10万亩，青蒿素和蒿甲醚的产能均超100吨，是全球最大的抗疟药原料药生产基地和种植青蒿素原料的最大组织者和管理者。

整合完成后，华立所有的青蒿素资产都已放置于昆药集团。汪力成对昆药的发展寄予厚望，他说，华立已将全部责任交给了昆药，希望昆药秉承老一代科学家的献身精神，将中国青蒿素进一步发扬光大。

拿到PQ认证，进入国际公立采购视野

业界人士介绍，虽然青蒿素类药物是当前中国被国际承认的唯一创新药物，但该类药品的主要市场由法国SANOFI公司及瑞士诺华公司等几家跨国医药企业控制，要进入这些地区就必须获得相关国家的GMP认证。

借力，是昆药集团从上世纪九十年代开启蒿甲醚国际化之路时就使用的策略，昆药的复方蒿甲醚就是在瑞士诺华的协助下走向国际市场的。如今，这一策略依然发挥着重要作用。在与国际医药巨头的合作中，昆药集团的蒿甲醚原料药生产线已通过世界卫生组织（WHO）、美国食品药物管理局（FDA）、以及澳大利亚治疗商品管理局（TGA）三重国际GMP质量认证。

做到这些，还是不够。业内人士介绍，由于非洲国家基础薄弱，疟疾流行时，大多无力购买青蒿素制剂产品，只能依赖联合国赞助，由 WHO 等国际组织采购，诺华和赛诺菲在拿到 WHO 的订单后，再向中国采购蒿甲醚或青蒿琥酯等青蒿素下游产品，经加工成复方制剂后再供应到非洲市场。虽然昆药生产的蒿甲醚针剂品种已经被列入WHO的采购目录，但蒿甲醚注射液尚未获得WHO的PQ认证，该产品尚无法进入国际公立市场采购。

昆药集团有关负责人介绍，在制剂领域，昆药集团的蒿甲醚注射液为国内独家，华方科泰还拥有口服制剂双氢青蒿素哌喹片，这两个产品目前都正在申请WHO的PQ认证，有望在明年通过，这也意味着，一旦拿到PQ认证，就能进入国际公立市场采购视野。

"我们也非常希望青蒿素产业能够获得国家更多政策扶持，规范产业健康有序发展，同时也能给予昆药关于PQ认证和产品国际化的支持。" 昆药集团总裁戴晓畅表示。

借船出海还靠自身硬

据昆药集团相关负责人介绍，历经二十多年的市场开拓，昆药集团生产的蒿甲醚原料药及制剂已获49个国家的发明专利、在84个国家成功注册，年销售收入突破2500万美元，占全国青蒿素系列药品出口额的60%以上。自1999年以来，昆药已经销售了超过200吨蒿甲醚原料及5608万人份包括蒿甲醚注射液在内的青蒿素类制剂，满足了4.7亿人次的疟疾治疗使用，理论上拯救了约500万以上可能因重症复杂疟疾而病殁的患者。

不过，昆药集团依然在今年半年报中指出，"目前青蒿抗疟产业属于慈善产业，主要被国际大制药公司诺华、赛诺菲等垄断，关联方青蒿素业务每年实现利润较低。"2014年，昆药集团的青蒿素类产品销售额近2亿元，在该集团当年的整体营收中占比约5%。

"这些药品主要销往经济发展相对落后的国家，肯定不会想着去赚钱。"昆药集团相关负责人说，昆药集团的青蒿素类药品已经成为中外友谊的一个重要桥梁，从这一层面上来看，将青蒿素产业推向国际市场，其意义非同一般。

据记载，1990年4月，时任国家主席杨尚昆访问拉美四国，把6万支蒿甲醚注射液作为珍贵礼品赠送给时任巴西总统。2006年的北京中非论坛上，时任总书记胡锦涛提出8个方面的援助非洲政策，其中无偿援助3亿元帮助非洲防治疟疾，同时设立30个抗疟中心，这足以说明抗疟在国家政治、经济交往中的重要性。

当然，布局海外市场不仅仅是为了青蒿素，在昆药看来，昆药集团及华方科泰在东南亚、非洲都建立了较完善的营销网络，国际化能力提升后，公司可以谋划在这些地区的药品、保健品、医疗器械的公共服务平台。

"在'一带一路'战略构想的指导下，昆药积极实施'走出去'战略。公司位于乌兹别克斯坦的甘草项目基地将于下半年实现试运营；位于埃塞俄比亚的生产基地也将于明年完成选址、规划设计等系列工作。" 戴晓畅表示，昆药将继续借助上市公司融资平台的优势，推动企业的内外整合。这样，昆药的国际化布局将会越来越明朗，而这也恰恰契合了政府主导的"云药"走出去战略。

独家揭秘

"传奇青蒿素"：如何从研发到百姓可及

文 / 新华网 （刘映）

2015年10月5日，瑞典卡罗琳医学院在斯德哥尔摩宣布将2015年诺贝尔生理学或医学奖授予中国女药学家屠呦呦，以及另外两名科学家威廉•坎贝尔和大村智，表彰他们在寄生虫疾病治疗研究方面取得的成就。消息一出，举国振奋。这是中国生物医学界迄今为止获得的世界级最高级大奖。中国中医科学院终身研究员屠呦呦多年从事中药和中西药结合研究，突出贡献是创制新型抗疟药——青蒿素和双氢青蒿素。

作为在青蒿素产业链中耕耘近40年、全球唯一掌握青蒿素全产业链的企业，昆药集团担负了青蒿素提取及产业化发展的重任。

10月6日，昆药控股股东华立集团董事局主席汪力成在接受新华网采访时表示，当年，华立义无反顾地投资发展青蒿素产业链，更多地是被那些60年代研制青蒿素抗疟药的科学家的献身精神所感动，更多地是为了履行一个民族企业的国家责任、社会责任以及体现救死扶伤的人道主义精神。汪力成说，"屠呦呦教授获此殊荣是全球性组织对中国人、对那个时代的中国科学家群体孜孜不倦为人类文明作出贡献的一份迟来的肯定，如果将屠呦呦教授看成是参与'523'项目全体人员的一个代表，我认为是当之无愧的，我们都应该为之骄傲和自豪。"

疟疾肆虐，研发新抗疟药物迫在眉睫

说到青蒿素，自然要从疟疾说起。

疟疾是与结核病、艾滋病并称的全球最严重传染病之一，具有覆盖地域广、高发病率、高死亡率、对人类的健康影响极大、直接威胁人类生命的特点。据了解，在青蒿素问世和推广前，全世界每年约有4亿人次感染疟疾，至少有100万人死于此病，受影响最大的是儿童。

青蒿素的发现，改写了人类抗击疟疾的历史。上世纪六七十年代，在科研条件极为艰苦的环境下，屠呦呦团队与国内其他机构合作，从《肘后备急方》等中医古典文献中获取灵感，先驱性地发现了青蒿素，开创了疟疾治疗新方法，有效阻止了这场全球性疟疾灾难的蔓延，世界数亿人因此受益。青蒿素及其主要衍生物蒿甲醚被国际社会誉为"中国给人类最大礼物之一"。然而鲜为人知的是，云南也是化解这场危机的"功臣"之一。

云南是全国最大的蒿甲醚生产基地，也是最早实现大规模提取青蒿素的地区，被称为中国抗疟疾历史上的三大重镇之一。其中担负起青蒿素提取及产业化发展重任的，便是当时的昆明制药厂（昆药集团的前身）。

据悉，以青蒿素为基础的抗疟疗法的发现可以追溯到60年代越战时期，当时恶性疟原虫开始对已有的氯喹等抗疟药物产生广泛的耐药性，研发新的抗疟疾药物迫在眉睫。1967年，中国启动了一项代号523的绝密项目，该项目动用了超过60家科研机构及大约500名科学家，旨在研发一种新的抗疟疾药物。当时在云南昆明的"昆明制药厂"参与了此项研发工作。

8年奋战，将青蒿素类药物推向国际

从上世纪70年代昆药参与青蒿素项目的开发以来，青蒿素类药物发展一直是昆药的战略主攻方向。

在1979-1983年四年的时间里，昆药工作人员在简陋的实验室里进行了数千次的实验，并对各种数据、资料进行收集整理。1984年，昆药成立了中试车间，当时的生产工艺还谈不上成形，整个生产就在一个普通的电饭锅内进行。在青蒿素的产业化工作中，昆药投入了大量的人力、物力和财力，进行了一系列研究开发工作。经过8年奋战，1987年国家卫生部批准了昆药集团生产蒿甲醚原料和蒿甲醚注射液两个一类新药，昆药第一家将青蒿素类产品推向国际市场。

为解决青蒿素作为抗疟特效药用量大、提取成本高等问题，当时的昆明制药厂与中科院上海药物研究所合作，通过对青蒿素的结构改造，制成了吸收效果好，剂量小的青蒿素新型衍生品——蒿甲醚，也就是当今被国际社会使用最多的"抗疟圣"。1990年，法国药企罗纳普朗克正式与昆药集团签署蒿甲醚油溶液供应协议后，蒿甲醚开始走向海外。

为了彻底解决疟疾复燃及寄生虫易产生高抗药性这一问题，1990年中国军事医学科学院再次携手昆明制药厂联合研发蒿甲醚复方型抗虐特效药，通过杀灭疟原虫迅速、治疗效果明显、延缓抗性等多项指标综合判定的实验研究，形成了今天著名的A+B新复方，即蒿甲醚与本芴醇按照一定配比形成的复方蒿甲醚制剂，该组方是全球第一个ACT固定比例复方药，开创了ACT药物开发及应用的先河，昆药成为全球第一家以青蒿素类药物为基础进行疟疾治疗方法（ACT疗法）研究的企业。

1998年，复方蒿甲醚以商品名"Coartem"进入全球市场。昆明制药厂与中国军事医学科学院微生物流行病研究所等单位，与瑞士诺华公司以专利许可和市场独占的医药科技合作方式进行全球推广，在80多个国家获得了注册并销售。

2004年，军科院再次与昆药携手合作，成功研制出新一代复方抗疟药ARCO（复方磷酸萘杂酚喹片），首次实现了单次片口服即可治愈非复杂性疟疾，被公认为目前世界上疗效最佳的复方青蒿素类药品，在国家商务部执行的国家援外抗疟药品采购总量中，昆药集团的青蒿素系列药物占比接近1/2的份额。

据统计，目前昆药集团拥有七个蒿甲醚系列产品品种，其中两个品种（蒿甲醚注射液，复方蒿甲醚片）被收入WHO的基本药物目录，成为国际知名药物。参与起草制定的5个蒿甲醚系列药品质量标准（青蒿素、蒿甲醚、蒿甲醚片、蒿甲醚胶囊、蒿甲醚注射液）收载于国际药典标准。

时至今日，昆药集团生产的复方蒿甲醚系列药剂已成为全球最主要的抗疟药，其针剂主要出口南美、非洲、南太平洋地区，拯救了特别是发展中国家数以百万计的生命，创造了无数的生命奇迹。

完善产业链，建全球最大抗疟药原料药生产基地

2014年，昆药集团大股东华立集团定向增资昆药12.5亿元，用于收购北京华方科泰，此举使得昆药集团拥有了青蒿素业务完整的产业链，成为全球最大的抗疟药原料药生产基地，也是全球品种最全的抗疟药品供应商。

2014年12月8日，昆药集团甲醚注射液正式向WHO提交PQ认证申请，目前正处于审核反馈阶段。而华方科泰的青蒿素及衍生物原料药已通过中国2010版GMP认证，蒿甲醚原料药生产线已于2014年12月接受WHO的PQ认证现场检查，其主导产品双氢青蒿素也积极准备向WHO申请PQ认证。本次收购完成后，双方可以发挥在认证资源方面的共享，争取早日取得WHO的PQ认证，成为国际抗疟药市场上唯一一家注射剂和口服剂都通过认证的企业。

在国际市场开拓方面，昆药集团已在世界40多个国家、地区完成了蒿甲醚系列制剂及其他优势产品的国际注册、销售。完成与北京华方科泰的相关整合后，将实现双方的资源共享，带动双方蒿甲醚系列制剂产品及优势产品的国外注册推广工作，形成一条集研发、种植、原料提取、制剂生产、国际营销（合作）为一体的完整产业链，发挥协同效应，做大做强青蒿素产业，进一步巩固和提高公司在国际抗疟药市场的行业地位，使公司具备与国际制药巨头相抗衡的实力。

聚焦自主研发，创造更多传奇的"中国智造"

随着国际上各国药品监督质量管理法规的不断完善，对药品质量的要求也日益提高。被冠以"国药"之称的青蒿素系列产品是首个被世界公认的中国人自主研发的药品。

据介绍，目前昆药集团的蒿甲醚原料药生产线，已通过世界卫生组织（WHO）、美国食品药物管理局（FDA）、以及澳大利亚治疗商品管理局（TGA）三重国际GMP质量认证。

昆药集团的新发展战略是"成为聚焦心脑血管，专注慢病领域的国际化药品提供商"。未来，昆药集团将以三七系列、青蒿系列、天麻系列、中药产业现代化为重点发展领域，把更多云南优秀药品向全球推广。比如，心脑血管疾病已成为新的世界性疾病，云南特色植物三七系列药品，对心脑血管疾病的治愈有着独特的功效，或许不出几年，云药"三七"又将成为全球范围内另一面"来自中国的生命奇迹"的大旗。

未来，昆药集团将不遗余力继续推进青蒿素的国际化发展之路，并以优势产品和技术为主导，加强与各大科研机构、高等院校合作，引进国外优秀的制药企业和人才，依托互联网，把更多的优秀药品推向世界，向世人展示中国人民智慧的结晶，创造更多的"中国传奇"。

「青蒿素专题」

人物报道

从由一株不起眼的黄花蒿中提取出青蒿素，到制成抗疟疾药物，背后有云南的科研人员、制药企业几十年坚持不懈的探索。现如今，昆药集团已成为全球最大的抗疟药原料药生产基地，生产的药品拯救了数百万生命。

汪力成：“救命药”不赚钱也要做

文 / 新华网 晏珊

近日，屠呦呦因为青蒿素的发现而荣获诺贝尔奖，引发了全世界关注的目光。作为全球唯一掌握青蒿素全产业链、全球70%的青蒿素药品都来自于它的青蒿素生产企业——华立集团，担负了青蒿素提取及产业化发展的重任。而青蒿素从研发到百姓可及，也经历了很多人很多年的推动，在青蒿素产业链中耕耘多年的华立集团董事局主席汪力成更是从2000年开始，就一直推动青蒿素产品走向世界、造福世界人民。

汪力成在乌干达作市场调研

“擦肩而过”变“3亿布局”

在东非国家肯尼亚，有个名叫“Contecxin（科泰新）”的黑人小女孩，而这也是华立集团旗下一种青蒿素抗疟药的名字。

为何以这命名，汪力成讲述了这个“巧合”背后的故事：在疟疾重灾区肯尼亚奇苏姆省，小女孩的妈妈怀孕时得了疟疾。如果用奎宁或者氯奎医治，一般情况下即使母亲能活下来，胎儿也很容易流产或致畸。当地医生抱着试试看的心情用中国的青蒿素抗疟药“科泰新”治疗，奇迹出现了，不仅妈妈平安无事，孩子也健康地生了下来！妈妈一遍一遍亲吻孩子，给她取名“科泰新”，让她永远不忘记中国药的救命之恩。

如今，华立集团生产的抗疟药在非洲可谓家喻户晓，每年拯救的生命也不止千万。不过，汪力成说，他曾和青蒿素差一点“擦肩而过”。“我们集团之前主要做仪表和电力自动化，从来没想过做医药行业。”汪力成说。据悉，当时重庆华立控股的项目研讨会上提交了1000多份可行性报告，汪力成每一次都否决涉足青蒿素这个完全陌生的产业。

让汪力成改变主意的是一个残酷的事实：根据世界卫生组织（WHO）的数据，全球每年感染疟疾5亿人次，每年110万人死亡。撒哈拉以南非洲，疟疾是孩子和孕妇的第一杀手，非洲国家40%的医疗经费都用于防治这种由按蚊传播的可怕疾病。而到重庆酉阳的考察，则让汪力成第一次知道疟疾克星“青蒿素”。

酉阳是青蒿的主要产地之一，当地种植户以及官员们对屠呦呦等科学家们耳熟能详。当时，全国有几家生产青蒿素的企业，不过企业都很小，原料就是原料，半成品就是半成品，没有完全产业化。为此，当地政府请来了“523”办公室的老专家们，论证青蒿素产业化的事情。“523”是上世纪70年代一个疟疾防治科研项目，因当时越战中让越南人伤亡最多的不是美军而是疟疾，“523”正是在越南的求援下设立。在这次会议上，听完了专家们的讨论，汪力成不禁感慨地说：“青蒿素这么好的一个项目，为什么到现在在国际上我们没有主导地位？我认为，并不是我们在技术上有问题，根本问题是我们没有走产业化的道路，没有把各要素资源整合起来。”就在那天，汪力成毅然决定选择青蒿素这一产业作为华立主业转型的突破口，希望将这凝聚老一辈科学家们心血的发明推向世界。

于是，2000年开始汪力成投入3亿多元，布局青蒿素的种植、提纯、制药和分销环节。

从源头把控质量 "青蒿素"挺进WHO用药指导目录

在WHO采购抗疟疾药物的前几十年中，中国于1990年前即已审批的青蒿素、青蒿琥酯和蒿甲醚三个单方一类新药没有一个获得世界卫生组织（WHO）的认可，并进入采购目录。而自从2001年开始，WHO新规再度挡住了中国青蒿素制药企业大步走出去的脚步：当时的新规规定，制药企业生产的抗疟疾药物要进入WHO的采购目录，必须通过WHO的质量预认证（PQ），严格的预认证过程成了中国生产的ACT（联合疗法）药物进入国际市场的又一障碍，因为当时没有一家中国制药公司符合世卫药品生产质量管理规范。

汪力成在乌干达医院探望疟疾病人

见此情景，汪力成下定决心，要让中国的药挺进WHO用药指导目录。汪力成开始从源头抓起，采取"公司+农户"的模式种植青蒿，并按GAP（良好的农业规范）国际标准栽种的示范基地0.75公顷。同时和西南农业大学合作设立华立西农青蒿研究所，借助现代化手段选育青蒿良种，编制青蒿人工种植的GAP规范，对当地农业产业化起到了带动作用。如今华立已有了十余年大规模人工种植青蒿的经验，酉阳青蒿已经进入国家地理标志保护产品名单，华立选育的青蒿良种已经能够稳定的保持在青蒿素含量18%，部分高产田的青蒿素含量可以达到25%。在华立和众多专家的不懈努力下，2004年，WHO正式宣布把青蒿素列为一线指导用药。

而对汪力成来说，生产青蒿素药品，并不是一件多赚钱的事情。"青蒿有几百个品种，主要产地在重庆和湖南，销售90%卖给非洲人，买家是穷人家，不能卖得很贵，所以利润很低。"汪力成说，"即便华立是全球最大的青蒿素生产企业，每年销售额也就是两三亿元，从集团的角度看，利润贡献很低，但是哪怕它不赚钱，我们也要做。因为这是能代表中国发明的药，也是最能体现救死扶伤精神的药。"

杨兆祥：

一个创新研发者的青蒿素情结

——讲述青蒿素背后不为人知的故事

文 / 春城晚报

在杨兆祥的办公桌上，有一份刚发的云南省科技厅关于认定2014年度云南省创新团队的文件，杨兆祥作为带头人的"云南省蒿甲醚系列产品研发创新团队"入选。杨兆祥22岁进入昆药集团，从车间技术员做到昆药集团血塞通药物研究院院长，在药物研发这条路上，他一干就是30多年。

作为一名研发人员，杨兆祥在工作中经常提及的一条准则，就是"创新"。在前人研发青蒿素的基础上，他成功提取了青蒿酸，发明了复方青蒿搽剂，致力于青蒿素类的新用途研发。除青蒿领域外，他还代领团队研发了灯盏花素冻干粉针、三七皂苷冻干粉针等产品，累计销售额已超过500亿元，是国内极少有的成功大产品。

年轻时给屠呦呦写信探讨新药

1984年6月，杨兆祥从当时的上海第一医学院毕业，来到昆明制药厂(现昆药集团)工作，因所学专业为药学系药物化学，他被分配到生产车间当实习员，半年后调到昆药研究所（即现在的昆药集团血塞通药物研究院）工作。在这里，杨兆祥开启了他的药物研发生涯。

初生牛犊不怕虎，年轻时的杨兆祥想法特别多。为鼓励年轻人的创新思想，昆药当年年底便为他立了一个项目，即通过生物合成的方法，研发当时上海药物所、上海有机所的专家都认为很难的项目——重楼中主要活性成分偏诺皂苷的合成。1985年，杨兆祥又立项开发一种治疗慢性结肠炎的新药——马沙拉嗪衍生物（M-5-AS），后被国家重点立项成立的项目组证明为同类化合物中活性、稳定、安全性最好的化合物。

1986年，杨兆祥被聘为化学室主任，虽然这不是一个管理岗位，但代表了昆药对年轻人才的鼓励和肯定。凭着对新事物的好奇与强烈的求知欲，上世纪90年代初期，他从黄花蒿里成功提取了青蒿酸。当时，屠呦呦因为发现青蒿素在业界内无人不知，杨兆祥抱着试试的心态给屠呦呦写信，就青蒿酸的应用等问题进行请教和探讨，没多久，他收到了屠呦呦的回信，这让他开心了好长一段时间。能和业界顶尖专家交流，让他颇受鼓舞。从那时开始，杨兆祥便与青蒿素结下了不解之缘。

此后，杨兆祥参与了复方蒿甲醚片研发的相关工作，致力于青蒿素的其他新用途发现，在前人的研发基础上，杨兆祥创新研发出用于治疗皮肤病的复方青蒿制剂和治疗痔疮的复方青蒿搽剂。他把这些成就归功于专家的帮助和昆药的支持，"在一个兼容并蓄的环境里，研发工作才会特别有干劲儿，所以我常说，昆药有创新研发的基因和历史基础，这个文化我们要一直传承下去。"

首创三个青蒿素类新产品

回忆参与研发青蒿素的历程，杨兆祥感叹："那时候研发、生产等各方面的条件都有限，但昆药人的研发激情却像熊熊烈火。"上世纪八九十年代，昆药集团相继参与研发出三个青蒿素类新产品：蒿甲醚、复方蒿甲醚和复方磷酸萘酚喹片，并将其产业化，推向国际市场，为人类抗疟事业做出了重要贡献。

杨兆祥介绍，为解决青蒿素作为抗疟特效药用量大、提取成本高等问题，当时的昆明制药厂与中科院上海药物研究所合作，通过对青蒿素的结构改造，制成了吸收效果好，剂量小的青蒿素新型衍生品——蒿甲醚。与传统抗疟药相比，蒿甲醚有着全新的化学结构，其抗疟效果比青蒿素强5-14倍。在蒿甲醚的基础上，又相继研发出复方蒿甲醚及复方磷酸萘酚喹片，彻底解决了疟疾复燃及寄生虫易产生高抗药性这一问题。

杨兆祥认为，屠呦呦教授获得诺奖是实至名归，而把屠教授的研发成果转化为生产力，把青蒿素及其衍生药品推向国际市场，昆药起到了关键的推动作用。杨兆祥说："昆药集团3次在全球首创性的推出创新青蒿素类产品，这在中国医药行业首开先河。"

青蒿素的新用途正在被开发

对成熟的药品进行二次开发，让其焕发新的价值，是杨兆祥非常乐意做的事情。正如他所说："这就是创新的魔力，通过二次研发，我们发现很多药品还有新的用途，还能为人类健康做出更大的贡献。当我意识到这一切很可能变为现实的时候，我对研发工作更加着迷。"

据了解，从参加工作到现在，杨兆祥发明了复方青蒿擦剂和喷剂、麝香酮三步合成法等新药，累计申请80多项发明专利，其中"灯盏花素粉针及制备工艺"等20多项发明已获得专利权。

在青蒿素领域，杨兆祥及其研发团队很早就开始了蒿甲醚二次研发的工作。他介绍："除了具有抗疟作用外，蒿甲醚还有免疫调节、抗肿瘤、抗炎、抗寄生虫等作用，其中抗肿瘤活性尤其引人注目。临床上也反馈过用青蒿素类药物治疗癌症成功的病例。"

为什么对蒿甲醚的抗肿瘤研发如此看重？杨兆祥讲述了自己的亲身经历：他的夫人前年被查出患有淋巴肿瘤（晚期），在确诊之前，他根据蒿甲醚的抗肿瘤的广谱、安全、独特性，让妻子提前服用蒿甲醚片治疗，在正常治疗后又继续服用蒿甲醚片配合治疗，今年再去检查时，肿瘤细胞已经全部消失了，这让他更坚定了把青蒿素类药打造成抗肿瘤新药的信心和决心。

为了支持这项研究，昆药集团成立了由杨兆祥牵头的云南省蒿甲醚系列产品创新药研发团队，开展了蒿甲醚在白血病、肺癌、结肠直肠癌、脑胶质瘤等方面的研发，并获得"一种治疗肺癌的药物组合物"等9项发明专利授权，目前KPC-XM47项目已在昆药积极开展。

创新研发是一个企业的生命力所在。从1998年担任昆药研究所（后改名为"昆药集团血塞通药物研究院"）所长至今，杨兆祥带领他的团队，致力于研发平台建设，引进多位海归博士和学术带头人，已取得了丰硕的科研成果，昆药集团也成为国内优秀的拥有自主知识产权体系的企业。

"与其说我是院长，不如说我是个平台搭建者。"杨兆祥说，现在的他更乐意做一个搭建平台的人，为昆药打造一个包容、开放的研发环境，为更多有想法的年轻人提供服务支持，让他们通过这个平台去实现自我价值。

杨恒族：

攻坚克难，带领团队分离出蒿甲醚单体

——讲述青蒿素背后不为人知的故事

文 / 春城晚报

上世纪50年代末从老家四川考上云大化学系，毕业后进入昆明制药厂（即现在的昆药集团股份有限公司）工作，参与奎宁类药物的研制，到后来负责蒿甲醚单体的分离直至成功提取，如果说杨恒族的经历是赶上了发展好时机，不如说机遇是留给有准备的人。

今年整整80岁的杨恒族，1957年考入云南大学化学系，1961年毕业后就进入当时的昆明制药厂中心实验室工作，80年代初参与蒿甲醚生产试制小组，后作为小组负责人，带领团队克服条件简陋等种种困难，经反复实验，历时半年多，终于从青蒿素衍生物蒿甲醚混合物中分离出稳定的蒿甲醚单体，从而实现蒿甲醚的规模化生产，也为昆药生产的蒿甲醚系列产品走向世界打下了坚实的基础。

研制奎宁让昆药名声大震

早在1820年，法国化学家就从金鸡纳树皮中提取出抗疟有效成分，并命名为奎宁。1945年，美国化学家首次人工合成了奎宁。长久以来，世界上通用的抗恶性疟疾药是奎宁类药物，我国一直从金鸡纳树的产地印度尼西亚购进，后由于种种原因，我国进口奎宁类药物的渠道被斩断。

1967年，由化工部、农业部等8个部委参与的代号"523"任务正式立项，化工部指定北京医药工业研究所和昆明制药厂共同承担研制奎宁类药物。为获取生产奎宁类药物原料，在云南的西双版纳州和德宏州建立了金鸡纳树的种植基地，并在芒市筹建金鸡纳生产工厂。

对于奎宁的研制和整个生产工艺，中国只能从零开始。1968年1月初，昆明制药厂杨恒族、王存志带着研制任务前往北京，一路上的艰辛难以言表。到达北京医药工业研究所后，该研究所徐文豪、张桂凤与昆明制药厂杨恒族、王存志一同开展工作。1968年10月，他们完成奎宁、奎宁丁、辛可宁研制及其工艺技术和产品工艺。

1971年，研制品放大试验在昆明制药厂进行，此后为扩大生产，选择由条件较好的上海化工设计院负责奎宁生产工厂及设备建设，北京医药工业研究所、昆明制药厂提供研制奎宁工艺技术等相关资料。

杨恒族说，因率先完成"523"计划下达的研制奎宁类药物的任务，昆明制药厂名声大震，在业内引起了广泛关注，并相继与昆明植物研究所、天津药物研究所等单位进行项目合作，也让昆药具备了参与青蒿素研发和生产的资格。

从瓦缸和搪瓷桶里开始了试制工作

在治疗疟疾的实践中，疟原虫对奎宁渐渐产生抗体，随着屠呦呦发现青蒿素，青蒿素抗疟崭露头角。但青蒿素虽抗疟效果好，复发率却很高。上海药物研究所研制青蒿素药物获得了蒿甲醚，疗效更优于青蒿素。

1981年初，上海药物研究所与昆药合作，希望蒿甲醚能进行批量生产。昆药成立了蒿甲醚生产试制小组，上海药物研究所负责移交该所研制的蒿甲醚技术并指导试制工作，之后离开昆药。历经一年的试制，蒿甲醚仍无法投入生产，主要原因是产品质量、产量不稳定。

此后，蒿甲醚生产试制小组负责人离开昆药，厂领导立即指定杨恒族接替其工作。

凭着多年的经验，杨恒族认为产品的质量和产量是由质量标准和生产工艺决定的，任何一个环节都不能忽视。于是，她决定首先着眼质量。当时的试制工作是在昆药中心实验车间一个偏棚里进行的，设备简陋到没有任何自控仪器，只有一个植物提取罐、一些瓦缸和搪瓷桶。

杨恒族说，整个实验中的操作、记录、观察等全程工作都只能靠人坚守。就温度而言，在试制过程中，测量温度是原始的温度计，温度变化情况需人目不转睛地盯着，温度高低全靠人手工操作调控。难怪当时有人断言"任务很难完成"。

杨恒族带领小组成员就是在这样的条件下开展工作的，经反复实验观测分析，发现反应温度是影响产品产量的关键因素，如果温度偏差控制在一定范围内，就可提高产量。

半年努力分离出蒿甲醚单体

产品质量一直是困扰杨恒族和同事们的难题，当时上海药物研究所制定的蒿甲醚产品质量标准为通过薄层分析，允许"四个斑点"。根据这个标准，杨恒族与同事们一批又一批地不断试制，用薄层分析产品质量，开始时都满足质量标准要求。但随着时间推移，蒿甲醚存放时间越长，杂质斑点就越多，产品颜色也加深，并出现粘稠状，这与在反复实验中观察到的现象——时间延长颜色便加深是一致的。

杨恒族断定：原质量标准允许"四个斑点"分离的物质实质上是以蒿甲醚为主体的混合物（杨恒族称之为"蒿甲醚多体"），很可能就是其中的非主体物质导致蒿甲醚质量不稳定。

如何分离出单一的蒿甲醚？杨恒族用不同的方法和多种溶剂反复进行分离、测试分析，历经半年终于成功获得蒿甲醚单体（现在所说的蒿甲醚就是指这个单体）。

他们发现，蒿甲醚单体薄层分析只有一个斑点，用肉眼直观不会出现随时间增长而颜色加深的变化，质量稳定的蒿甲醚获得了！

为母亲骄傲，女儿继承杨恒族的事业

王文灿是杨恒族的二女儿，如今她是昆药集团原料药分厂植物药车间主任。她有一个姐姐和一个弟弟，在她记忆里，她的童年是跟随外婆长大的，母亲忙于工作很少有时间陪他们，哪怕一起吃一顿晚饭都显得弥足珍贵。

王文灿说，母亲杨恒族带领的工作小组解决了当时的两大问题：一是研制出蒿甲醚制作关键工艺技术，分离出质量稳定的蒿甲醚单体。二是为修改蒿甲醚原有质量标准提供了正确的数据。此后昆药根据这些数据修改了蒿甲醚质量标准，并获得相关部门批准，蒿甲醚产品的质量新标准建立。从此，昆药集团开始了蒿甲醚的批量生产。

从小就在母亲对青蒿素的研发熏陶中长大的王文灿，对药品的生产研发也产生了浓厚兴趣，最后决定投身医药事业，这个决定得到了母亲的支持。如今杨恒族老人已经退休，她的女儿却延续着她的梦想，成为昆药集团生产线上不可多得的技术人才。

王文灿说，由于当时蒿甲醚的整个工艺流程属机密，母亲与同事们的成果不可能以论文、工作报告等形式公诸于众，但是，上海药物研究所和昆药为全世界抗疟药物作出的巨大贡献是毋庸置疑的。

赵敬祖：从俊小伙到老头子，他把一生献给了青蒿素

——讲述青蒿素背后不为人知的故事

文 / 春城晚报

"那时候条件特别苦，没钱没设备，生产就在一个电饭锅里进行，没想到还真做成了，昆药人真了不起……"谈到多年前云南发展青蒿素的历史，80岁的赵敬祖老人颤抖着竖起了大拇指，眼含热泪。

20年前，赵敬祖从昆药集团股份有限公司（以下简称"昆药集团"）副总工程师岗位上退休。如今他虽然头发花白，身体也没以前硬朗了，但思路依然清晰，忆及昆药发展青蒿素事业的峥嵘岁月，仍难掩内心的激动与自豪。

从生产车间工人到工程师，从上世纪70年代一路走来，赵敬祖见证了青蒿素在云南的发展壮大，见证了昆药在青蒿素领域的产业化过程，也见证了老一辈昆药人为青蒿素事业的发展付出的智慧与汗水。

在最美好的年纪 结识青蒿素

赵敬祖回忆，上世纪六七十年代，越南战争进入最残酷的阶段，疟疾严重削弱了军队的战斗力，国内南方地区的抗疟形式也日趋严峻，云南的普洱、版纳一带成为重灾区。当地流行一句话叫"要到思茅坝，先把老婆嫁"，意思是要到思茅一带去，先要跟老婆离婚，因为去了就可能因感染疟疾而丢了性命。当时江浙一带也流传着"得了疟疾不用焦，服用红糖加青蒿"的民谣。为了支援越南，同时对青蒿素进行更深入的研究，1967年，中国启动了一项代号523的绝密项目，该项目动用了超过60家科研机构及大约500名科学家，旨在研发一种新的抗疟疾药物，当时的"昆明制药厂"（现昆药集团）参与了此项研发工作，赵敬祖等一批年轻的昆药人，成为了这项伟大事业中的一员。

"我们云南人都称疟疾叫'打摆子'，因为发病的时候人会忽冷忽热，全身发抖，大夏天捂着大棉被还嫌冷。那时候我还年轻，听到老人们讲谁打摆子就觉得那人必死无疑，从没想过有一天自己会和这个工作结缘，而且一干就是几十年。"赵敬祖提到自己的工作，不由地仰起了头，眼神里都是自豪。

青蒿素的生产，在当时的昆明制药厂是一个政治任务，赵敬祖和同事们都知道这项工作的重要性，但对青蒿素却知之甚少。就这样，他们懵懵懂懂地跟随着老一辈专家们，开始了云南青蒿素的漫漫探索路。

投身青蒿素，是我这辈子最骄傲的事情

上世纪70年代，全国523小组、中药研究所、云南药物研究所等单位对青蒿素的提取、药理、毒理、临床等全面开展研究，取得了突破性进展。为了推动青蒿素的产业化，昆明制药厂成立了中试车间。

虽然一些细节老人家已经记不清楚，但是他一直强调反复实验的过程。"那时候条件特别苦，没钱没设备，专家们就在简陋的实验室里一次又一次实验，废寝忘食。当时的生产工艺还谈不上成形，整个生产就在一个普通的电饭锅内进行，没想到还真做成了，昆药人真了不起，他们的执着和毅力，至今鼓舞着我。"据资料查询，老人家说的这段时间应该在上世纪70年代末到80年代中期。经过八年的努力，1987年，上海药物研究所和昆明制药厂获得了蒿甲醚原料药和蒿甲醚注射剂新药证书。

蒿甲醚是青蒿素的新型衍生品，克服了青蒿素作为抗疟特效药用量大、提取成本高等问题。在蒿甲醚的基础上，中国军事医学科学院与昆明制药厂又研发出了复方蒿甲醚，彻底解决了疟疾复燃及寄生虫易产生高抗药性这一问题。

此后，在国家的帮助下，昆药投入了大量的人力、物力和财力，发展云南青蒿产业。云南省计划委员会1988年的一份批文显示，当时昆明制药厂的蒿甲醚原料药年产规模为2吨，蒿甲醚注射液年产规模为2000万支，蒿甲醚工程总投资达2703万元。

"如果你和我一样搞生产的，你就会知道这时候先进的生产设备对企业有多重要，尤其当你想在国际市场竞争的时候。"赵敬祖回忆，为了严格控制蒿甲醚注射液原料的质量指标，当时昆明制药厂引进了来自意大利、德国、日本等国的最先进设备。那个年代，对地理位置偏僻、生产条件落后的西南地区来说，这样高规格的投入并不多见。"可是昆药做到了，我们走到了行业的前面，迎来了青蒿产业发展的大好时机。"

回忆那一段艰辛时期，赵敬祖表示："说不苦是假的，但是心里是甜的，中国的青蒿素挽救了全世界上百万的生命。投身青蒿素，是我这辈子最骄傲的事情！"

蒿甲醚终于撬开了国际市场的大门

得到国家相关部门的批准认可，这仅仅是第一步。赵敬祖和同事们作为参与并见证蒿甲醚产品从无到有的艰辛历程的一线员工，也和企业一样，迫切希望能让青蒿素走上更大的国际舞台。而这，就面临着两个现实问题：一是通过哪种途径让外国人知晓；二是产品质量把控，必须达到当时的国际采购标准。

虽然中国在青蒿素原料上有绝对优势，但在那个物质极度匮乏的年代，我国的研发水平始终落后于国际，且当时人们的知识产权意识较为薄弱，中国在青蒿素的产业化过程中落入了国外的专利壁垒。即便如此，中国企业仍在积极争取国际抗疟市场的一席之地，步履艰辛，却从未放弃。

"借助国际医药巨头的实力，成为中国青蒿素厂家打入国际市场的必经之路。"赵敬祖回忆，为了确立中国青蒿素的国际地位，昆药积极寻求和国外巨头的合作。1990年，昆药与法国药企罗纳普朗克签署蒿甲醚油溶液供应协议，正式开始了蒿甲醚的国际化之路；1992年，复方蒿甲醚片（复方本芴醇片）（简称"A+B"）在瑞士CIBA-GEIGY LIMITED,BASLE（汽巴嘉基公司）的协助下打入国际市场，昆药作为独家生产新药蒿甲醚的厂家参加了合作；2002年，在瑞士诺华公司的协助下，复方蒿甲醚载入WHO基本药物目录。

既然是合作，外国药企肯定会对材料生产、制作工艺进行全面介入，赵敬祖意识到，昆药迎来了最好的发展机遇。"在与国外企业合作的过程中，我们确实看到了差距。"赵敬祖感叹，外国人对于产品线每一个环节的严苛要求，对质量管理和国际采购规则的把握，让每个生产一线的员工都感受到严谨、务实、细心的态度。

为了提供符合国际要求的蒿甲醚，昆药在瑞士诺华公司的帮助下，积极开展国际认证，2002年，蒿甲醚原料药车间获得澳大利亚TGA的GMP认证；2005年，昆药蒿甲醚原料药通过世界卫生组织（WHO）认证；2009年，WHO再次对昆药蒿甲醚生产车间进行了GMP认证的现场检查，并通过认证。

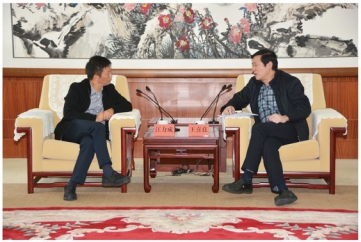
身退心不退 心系青蒿素

从生产岗位上退下来后，赵敬祖也时刻关注着昆药青蒿素的发展。"从我走进生产车间的那一刻起，我就一直坚信，这个由中国人研发、生产出来的造福了几亿人的"国药"，有一天一定会在国际舞台大放异彩，能在有生之年看到青蒿素登上诺奖舞台，我已经很满足了。"

如今，昆药集团在大股东华立集团的支持下，已完成了对华方科泰的收购，成为了全球最大的抗疟药原料药生产商，也是全球品种最全的抗疟药品供应商，拥有了青蒿素业务完整的产业链。老一辈昆药人的付出，迎来了昆药青蒿素更好的明天。

赵敬祖的家人告诉记者，在电视上看到屠呦呦获奖的新闻时，老人激动得落泪，家人都拿他开玩笑，说他比屠教授还高兴。

"虽然我只是青蒿产业大军里的无名小卒，但只要想到自己曾参与其中，就会有一种莫名的自豪感。只有亲历过，你才能体会那个年代祖国和人民的伟大！"每当回忆起那段与青蒿素结缘的岁月，赵敬祖脸上都会洋溢着幸福的笑容。



汪力成：构建互联网时代的“华立大健康产业生态圈”

——汪力成主席在昆药集团发表重要讲话

导语：

2015年11月5日，昆药集团大股东浙江华立集团董事局主席汪力成拜访昆明市代理市长王嘉良，共同探讨未来云药产业的发展。汪主席向王市长详细介绍了华立及昆药近年来的发展情况，中立今年又把12.5亿元现金投增进入昆药，且将旗下全部商业产业注入昆药。汪主席表示，华立非常看好云南的区位优势及桥头堡建设的历史机遇，将继续加大对云南的投资，并把浙江“海创园”人才改革发展试验区及华立集团创设的第五代孵化器纯湾(VUNWAY)的先进理念引入云南，助力云南经济的发展。王市长对汪主席在云南的投资及对云药产业发展做出的积极贡献表示感谢，指出生物医药在云南作为战略性新兴产业的重要性，未来会把昆药作为云药发展的一个重要平台，给予更多的政策扶持，助力昆药尽快实现战略目标。此外，还将组织更多企业到访海一带考察学习，也希望更多投资者像华立集团一样，打开国际化视野，参与到“云药”产业的投资开发中来。

与王市长会谈结束后，汪主席马不停蹄赶往位于昆明高新区国家生物产业基地的“昆药生物医药科技园”，重点视察了昆药子公司能研中药厂在建的“中药现代化提产扩能建设项目”，汪主席强调，安全与质量是不可触碰的底线，科技园的建设必须按照“工业4.0”、“二化融合”、“可溯源追踪”、“柔性智能制造”等要求严格执行，打造一个世界领先、国内一流的规模化、专业化、国际化生物医药园区。

11月6日上午，基于与王市长的会谈及对昆药的视察工作，汪主席在百忙之中抽出时间，对昆药一二级平台责任人发表了重要讲话。这是汪主席继去年9月到昆药视察工作后发表的又一次重要讲话，公司约60多位中高层领导参与了会议。

此次讲话围绕互联网时代，传统企业如何颠覆传统思维迎接挑战来展开，阐述了华立未来大健康生态圈的构想，为昆药未来的发展方向提出了指示与期望。

互联网时代下的颠覆与重生

去年9月，汪主席曾围绕互联网思维，为昆药职工做过创新、融合的主题演讲。这一次，汪主席的讲话内容更加深化也更加具体。他坦言：对于昆药这样的传统药企来说，由于行业的特殊性，可能目前对互联网的冲击感受还不是很深。但是，传统行业因互联网发生巨变却是不争的事实，互联网对医药行业的冲击迟早会到来。

接下来中国将进入老龄化社会，中国60岁以上的老人将超过2亿人，就算国家现在放开二孩政策，也不能解决这个断层的影响。如果说30年来老百姓为了提高物质生活水平，都在“拿命拼钱”，那以后，随着老龄化社会的到来，越来越多的人将会“拿钱换命”。当前医保已不堪重负，体制上必定会做出调整，当消费者对药品具有自主选择权的时候，医药市场将彻底改变。如果到那时企业才感受到冲击才来应对，那就为时已晚了。

传统商业利用的是信息的不对称，而互联网的本质，就是消除信息不对称，它对医药行业的最大影响，就是解决中国人均医疗资源配置不对称的问题。一旦资源重新配置，行业的游戏规则也会发生改变。但我们要知道，互联网只是一个工具和手段，始终代替不了实业。我们更多要考虑的，是在信息对称的时代，如何黏住消费者，继续为消费者提供优质的产品和服务。

因此，华方医药基于对互联网的理解，做了一年多的规划，致力于营造一个“华立大健康产业生态圈”，回归本质以用户、家庭、社区为中心，发展生物制药、远程医疗技术、可穿戴设备等新兴产业，让用户足不出户就能享受到健康的生活服务。

为什么是“+互联网”而非“互联网+”

对于目前被炒得火热的“互联网+”一词，汪主席有自己的理解。他说，相对于“互联网+”这一概念，我更倾向于“+互联网”。

在互联网的体制下，没有一家传统企业会活得轻松。“互联网+”的主导者往往是互联网企业，就像电子商务是互联网向商业的逆袭。这种由“新”向“旧”的突入式扩张，让很多传统企业面临着被互联网企业并购的命运。而“+互联网”则让传统企业有更多的主动性，主要是传统企业在主导着融合进程，是传统行业以既有业务为基础，主动颠覆自己，利用互联网，持续为用户提供优质的产品和服务。

在传统商业里，像昆药这样的传统药企，苦心经营几十年，却连自己的消费者在哪里都不知道的企业还有很多。在互联网时代，这样的经营模式很明显已经行不通。一方面迫于外部特别是互联网企业的压力，另一方面迫于内部问题导向的压力，传统企业利用互联网进行自我创新甚至自我革命，具体到每一个行业每一个企业可能命运各异，但总体上这条路是符合“继承—创新—再继承—再创新”这条历史逻辑的，用B2C的理念照样可以做B2B的生意，但很多人还没有认识到这个问题。

抓住时机弯道超车

去年在昆药的演讲中，汪主席就曾提到“弯道超车”的概念，此次讲话，汪主席再次重申了这一概念。

互联网的发展，让传统商业的发展正处于“弯道”上，此时正是传统企业实现跨越式发展，超越竞争对手的良机。应当说，经济发展上的每一次危机，都是产业重新布局，企业重新洗牌，新机遇不断涌现的关键时期。昆药如何实现自我的颠覆与超越，到了一个重要节点。

互联网改变了传统经济的价值链，去掉中间层，让信息、价格变得透明。以后医生的处方里可能不再有药品的具体名称，处方只是医生的建议，真正的选择权在病人手里。这时候，如何让消费者在成本、价格透明的情况下，依然认定某一企业的产品，就需要企业提前下功夫了。好产品+好形象+好服务，把产品和服务做到极致，是赢得消费者的关键。

汪主席强调，十年规划里常常提到的十年后要把企业做到什么规模，盈利多少，并无实际意义。我们能看到的只是一个发展趋势，结果如何，无人知晓。因此，我们要做的，是顺势而为，在当前的趋势判断下，在已具备的基础上，回归本质，构建属于华立自己的大健康生态圈。

华立大健康产业生态圈的构想

对于生态圈的构建，汪主席认为，这是体系的竞争，有融合，但不会互相消灭，正如京东与腾讯的合作、阿里和苏宁的合作。在这个圈里，谁有能力，谁就去构建一个属于自己的生态圈，若无实力，就需要在生态圈中找到合适自己的位置。

近两年来，华立一直在思考这一问题。经过多年的积累与实践，华立已具备构建生态圈的基础，在这场厮杀中，华立不愿做配角，而是要集中精力、集中资源，在华立未来的规划版图中，营造一个“华立大健康产业生态圈”。在这个平台上，同步构建能源物联网产业群、跨境电商集聚区。汪主席说，守护绿色家园、分享健康生活已成为华立未来的经营理念，华立将紧紧围绕节约利用传统能源、积极促进清洁新能源发展，以用户、家庭、社区为中心，以医护健康管理为主线，结合O2O上门服务、跨境采购上门等新型社区商业业态的培育，让用户足不出户就能分享到健康、便利的医疗、医护、健康管理及其他生活服务。

如今，国家出台的所有政策，都在鼓励企业往这个方向发展。在新体制下，要自己构建生态圈，难度可想而知，可是一旦成功，华立将会在行业里拥有自己无可取代的领军地位。

在这个体系里，华方、健民和昆药都有交叉，这是一个相辅相成、共生共荣的生态圈，昆药最主要的任务，就是把药做好。传统企业的价值链里，就是一个“零和游戏”，一方的收益必然意味着另一方的损失，上游多赚一块钱，下游就少了一块钱，整个社会的利益并不会因此而增加一分；但在新的生态圈里，是大家共同受益。汪主席举例说，在自然生态圈里，不同的物种互相依赖又互相竞争，但是没有什么是多余的，大家都在共同进化，发挥作用。而现在，华立已完成生态圈的构想。

接下来，需要大家各自分工。昆药是华立生态圈的一个重要平台，定位于药品制造者、提供商。昆药的职责就是专心致志做好药，优质、可靠、高效的产品是核心，无论怎么变，最终还是要回归到研发与制造。做药不仅是一门生意，还是一门救死扶伤、具有崇高使命责任的事业，因此最终又回到用户这一原点。昆药一年生产几亿盒药品，究竟多少人在吃，吃了以后反馈如何，我们不得而知。但是在互联网时代，这些都是我们要去挖掘的信息，重视消费者的感受将会成为新的市场游戏规则的重要一环。

汪主席表示，现在我们拥有一个很好的政策环境，云南把“生物制药”作为重中之重的战略性产业，昆药应该抓住这一机遇，向政府、社会证明企业的价值。华立对昆药12.5亿的注增，体现了华立对昆药未来的信心，这样的增发绝不是最后一次。昆药这一次对管理层做了调整，也明确了未来发展的战略布局，新的时代即将开启。

昆药“两个轮子”一起转

明确了未来发展方向后，昆药需要提前布局，走在行业发展的前列。汪主席提出了昆药“两个轮子”一起转的战略措施。

一是重视并持续加大研发的投入，这是内生发展。目前昆药已确定了研发战略“多地多元化”的发展思路。例如植物药在云南，化学药在北京，生物药在上海等，华方也在美国设立了投资基金。即使身在云南，昆药也应该胸怀全球，走出云南，实现资源配置的全球化。

二是继续加大并购力度，这是外延发展。我们不能对自己已取得的成绩沾沾自喜，要与优秀的同行相比较，这样就能看到自己的差距。即使是跨国大公司，支撑企业的也未必就是自己研发的产品，因此并购一批战略性产业，无论是技术项目还是品种的并购，都将对昆药未来的产品线起关键作用。

汪主席最后强调，企业越大，对创新的压制也就越大。企业要发展，归根到底还是要靠人，破除旧制度，激活内部机制，打造“合伙人”制度，才是昆药创新发展的源泉动力。

此次汪主席的讲话，进一步阐明了华立未来的发展方向，也说明了昆药在华立未来产业版图中的重要位置，为昆药未来的发展指明了思路，也让在场的每一位管理者明确了自身的定位和未来的工作方向。正如汪主席所说，要想成功，需要对自己的职业资源及未来的发展趋势有一个准确的判断，无论企业还是个人，最忌讳投机取巧。脚踏实地、回归本质，专心致志把药做好，在互联网时代顺势创新，才能迎来企业更健康、更快速的发展。

戴晓畅博士出任昆药集团新一任总裁

昆药集团2015年9月10日发布董事会决议公告显示，根据公司发展需要和公司法人治理建设的需要，聘任戴晓畅博士为公司总裁，2015年9月11日起上任。

戴晓畅博士具有国外教育及研发资深背景，曾担任过上市公司董事长、大学教授等职位，是医药行业知名人士。自2005年元月加盟昆药集团，并担任昆药与以色列TEVA合资的子公司昆明贝克诺顿制药有限总经理，带领贝克诺顿在中国及东南亚市场创下了良好的声誉，其致力于普及全球医药成就的理念完全契合昆药集团未来的发展理念和发展战略。戴晓畅博士的加入，将为昆药集团坚定实施“聚焦心脑血管，专注慢病领域的国际化药品提供商”战略提供强有力的保障。

戴晓畅先生简历：

戴晓畅，男，1963年2月出生。教授，博士生导师。

- 1983年7月毕业于云南师范大学化学专业。
- 1988年7月于中科院上海生化所生物化学专业取得硕士学位。
- 1998年9月于美国史克利浦斯研究中心（The Scripps Research Institute）化学系取得博士学位。
- 1998年11月至1999年12月在美国加州理工学院(Caltech)生物系JohnN.Ableilson实验室从事博士后研究。
- 2000年8月获得教授职称。
- 1983年至1985年在云南大学附属中学任教，1988年至1991年在云南大学化学系任助教。
- 1999年担任云大科技股份有限公司董事、科学咨询委员会主任、博士后工作站主任、首席科学家。
- 2001年，担任大连高新生物制药有限公司总经理、董事长，深圳市云大科技产业有限公司董事，云南绿舟药业有限公司董事长。
- 2002年至2003年任昆明云大科技股份有限公司董事长。
- 2002年至2004年任云南沃森生物制药有限公司董事长。
- 2000年至2005年在云南大学药学院任院长，2000年至今在云南大学药学院（现云南大学化学科学与工程学院）任教授、硕士生及博士生导师，云南省中青年学校及技术带头人。
- 2005年1月至今，任昆明贝克诺顿制药有限公司总经理。
- 2015年9月11日起任昆药集团股份有限公司总裁。

省委书记李纪恒一行莅临昆药调研探讨云药产业新发展

综合服务平台 赵中华　罗艺灵

2015年10月10日上午十点半，云南省省委书记李纪恒率省委常委、常务副省长李江，省委常委、省委秘书长曹建方等组成的考察团一行，在昆药集团视察调研。李书记对昆药集团近年来的高速发展给予高度认可，肯定了昆药在云药产业发展中做出的贡献，鼓励企业积极适应新常态，坚定发展信心，要求有关方面降调历、为“云药”发展探索出更多可借鉴的经验和模式。

华立集团把全部鸡蛋放进一个篮子 加大在云南投资

近日来，昆药集团因青蒿素登上诺奖舞台而备受关注。借此机会，袁平东陪同李书记一行参观了昆药蒿甲醚生产线及三七冻干生产车间，向各位领导详细介绍了昆药青蒿产业的发展情况，以及昆药大股东华立集团对云南投资环境的肯定和对云药产业发展前景的信心。

袁总介绍，华立集团非常看好云南的区位优势及桥头堡建设的历史机遇，在工业增速持续回落、工业企业效益下滑的背景下，依然持续加大对昆药的投资力度。在华立集团的帮助下，2013年昆药集团成功增发融资7亿元；2014年华立集团又向昆药增资12.5亿元，并使用2.5亿元资金用于收购北京华方科泰，此举使得昆药集团拥有了青蒿素业务完整的产业链，成为全球最大的抗疟药原料药生产基地，也是全球品种最全的抗疟药品供应商。2015年7月，基于对昆药未来发展和业绩增长的信心，公司实际控制人、华立集团董事局主席汪力成先生，通过二级市场以个人名义再次增持昆药股份，有效推动了昆药集团“内生、外延”双轮驱动战略的顺利实施。

李书记对华立集团的投资热情及前瞻视角表示赞赏和肯定，鼓励昆药继续瞄准以青蒿素类药物为主的抗疟疾标准疗法，引领药物研发向纵深推进，希望更多投资者像华立集团一样，参与到“云药”产业的投资开发中来，共同开发云南的生物资源，共同分享发展成果。

四大升级 助力昆药再次腾飞

在调研中，李书记与大家探讨了我省生物医药产业的发展的现状。我省拥有丰富的生物资源，生物医药产业发展有着良好的政策环境以及发展、投资空间，企业应该抓住新一轮发展机遇，大力发展生物医药，力争将我省建设成为具有国际影响力的生物技术研发、生物制药产品生产和出口基地。

对此，袁总介绍了昆药在“一带一路”的战略构想下的产业升级之路，公司将以青蒿素产业为纽带，在已修建好的国际化高速公路上，把更多的“云药”产品输送到国际市场，同时通过“昆药生物医药科技园”的建设以及生产制造、国际市场开拓、研发并购等，促进企业转型升级，保证企业持续的高增长。

战略升级，抢占“一带一路”发展先机。云南作为“一带一路”战略的核心区域，省内医药产业，尤其是中医药的发展，迎来了难得的发展机遇。昆药集团紧抓这一轮机遇，积极实施“走出去”战略。2015年，昆药集团制定了新的发展战略，将企业定位于聚焦心脑血管、专注慢病领域的国际化药品提供商，力争 2019年实现营业收入百亿元、净利润10亿元。公司位于乌兹别克斯坦的甘草项目基地将于下半年实现试运营；位于埃塞俄比亚的生产基地也将于下半年完成选址、规划设计等系列工作。未来，昆药将继续借助上市公司融资平台的优势，进一步推动企业的内外整合，同时加大并购力度，为我省云药产业走向国际化做出表率及榜样。

制造升级，打造工业4.0时代的智能产业。昆药积极响应昆明市政府关于“整体搬迁、集约发展”的要求，同时解决公司产能不足的瓶颈，拟投资30亿元（第一期投资），按照“工业4.0”、“二化融合”、“可溯源追踪”、“柔性智能制造”等要求，在昆明高新区马金铺的生物医药产业园建设“昆药物医药科技园”，打造“关键工序智能化、关键岗位机器人替代、生产过程智能优化控制、供应链优化”的智能数字化制造基地，让昆药生物医药科技园成为世界领先、国内一流的规模化、专业化、国际化生物医药园区。

营销升级，用互联网+思维开拓国内、国际市场。在互联网+背景下，公司积极涉足互联网医疗，在北京成立全资新媒体子公司，全力孵化“医生社群”、“患者社群”两大项目，搭建云联网药品推广的线上平台，实现企业“云联网+大健康”战略。国际市场方面，昆药从来放弃过争取在全球人类健康市场上应有的一席之地。刻有中国符号的青蒿素终登上诺奖舞台，屠呦呦女士获得诺贝尔奖，将带动昆药青蒿素产品的海外放量，并通过这一平台，将更多“云药”推向国际。

研发升级，以国际化视野多点布局。研发是药企的生命之源，公司正实现从仿制药到原创药及创新药的研发升级，目前自主研发灯盏花乙素等5个全新的一类植物创新药，同时加大对产品二次开发的力度，开展葛甲醚抗肿瘤等领域的研发，用创新的思路统领昆药的产品战略，以持续开发新药的能力，强化现有的心脑血管疾病药物、抗癌药、神经系统药物等优势领域。2015年，昆药集团确定了未来研发战略的方向：在云南构建以植物药为重点的研发和制造基地；在北京打造以化学药为重点的研发基地；在上海打造以生物制药为重点的研发基地。同时，在日本、美国、欧洲各国积极寻找优势合作项目，以昆明贝克诺顿有限公司为国际市场的化药制剂生产销售平台，以美国Frani Therapeutics公司的“糖针胶囊”项目作为起点，非局新型生物医药，打造研发、销售在国际、国内市场齐头并进的双轮驱动体系。

在听完袁总的汇报后，李书记对昆药的产业升级给予了充分肯定，再次强调生物医药产业是云南重点培育的战略性新兴产业，政府在给市场主体更多的自主权，激活其主动性的同时，各相关部门在财税、土地、政策等方面也要给予相关企业支持和保障，全力推动云药事业的振兴和产业发展，以吸引国内外优秀的企业家、科技人才、资本到云南投资发展。袁总表示，在政府的大力支持下，昆药集团有信心助力我省生物医药产业的蓬勃发展，通过创新机制，为“云药”实施“走出去”战略做出更大的贡献。

主动上门服务　为企业排忧解难
——昆明市副市长刘兵一行莅临昆药调研

2015年11月19日下午三点半，在市委、市政府的安排下，昆明市副市长刘兵一行莅临昆药集团，就企业十三五发展规划、众创空间建设、公司搬迁等问题进行意见交流，主动倾听企业诉求，为企业排忧解难。随行领导有段明市政府副秘书长孙杰、高新区管委会副主任赵小平、市土地矿产储备中心常务副主任宣进波、市工信委总经济师李建书、呈贡区政府副区长王兵、市国土资源局副处长李斌、市规划局高新分局局长雷贤、高新区投促三局局长李荣凯及高新区住建局局长赵斌。昆药集团袁平东董事长、戴晓明总裁及董少瑜、徐朝晓、刘鹏、孟丽等高管参加了调研会议。

主动服务企业　推动云药国际化发展

刘副市长一行首先参观了昆药历史文化展厅，对企业的发展历史及情况有了更为全面的了解。在调研会议正式开始前，刘副市长表达了对此次调研的重视，他提到，11月5日昆药集团大股东浙江华立集团董事局主席汪力成先生曾拜访昆明市王富良代理市长，就企业及云药产业的发展交流意见，市领导非常重视，将全力支持把昆药打造成云药发展的重要平台。此次特派他及各个领域的相关负责人前来企业，学习并了解情况，对企业在发展中遇到的困难和问题逐一协调解决。刘副市长说：“企业的发展关乎我市经济的发展，任何影响企业发展的事情，哪怕是小事，政府也不能掉以轻心。”他鼓励昆药的参会领导畅所欲言，与各位相关部门的负责人积极交换意见，政府定会竭尽全力支持企业健康发展。

袁平东董事长代表企业，对市政府及区政府领导的重视表示感谢，简单介绍本次沟通的几项议题后，会议直入主题。昆药徐朝晓副总裁对公司十三五发展规划及实现路径进行了简要汇报，并对云药产业的整合发展提出诚恳的建议。徐总介绍，昆药发展至今已有60多年的历史，如今又到了一个发展的重要转折点，公司制定了“聚焦心脑血管、专注慢病领域的国际化药品提供商”的战略定位，希望在国家“十三五”规划完成的时候，实现公司营业收入百亿元、净利润10亿元的目标。今年公司大股东浙江华立集团两次增资昆药12.5亿元，为把昆药打造为云药发展的重要平台奠定了良好基础，也为企业实现“内生外延”双轮驱动提供了强有力的保障。

为促进我省医药产业的发展及企业战略规划的顺利实施，徐总从土地、税收、并购、人才、技术创新及相关配套政策等方面提出了政策扶持建议。并从传

统企业转型升级、内生外延、并购方向及产业整合等方面，对实现企业“十三五”规划的路径做了介绍。在云药整合方面，徐总根据我省植物资源的优势，从植物药、中药、化学药、生物药、特色民族药，特别在三七、青蒿等优势资源整合方面，提出了中肯的建议，希望借助互联网思维，开拓国内、国外市场，将云药推向国际，实现规模化发展。

听完汇报，刘副市长肯定了企业的发展思路，同时请工信委主动研究企业的发展规划，认真考虑企业的建议，尤其在我省生物医药建设方面，昆药提出了很多有道理、有价值的建议，请政府在做十三五规划时对这些建议进行参考与借鉴。

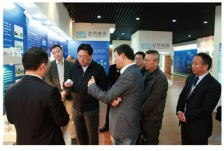
打造昆药众创空间 建我省首个互联网+孵化器

本次调研的另一个重要议题，是“昆药集团生物医药众创空间”项目。在本月5日，华立集团主席拜访王嘉良代理市长时，就阐述过将“润湾孵化器”理念引入昆明的想法。这一想法得到了王市长的支持，政府非常重视。此次刘副市长一行到访昆药，对如何打造这一平台进行了更深层次的沟通。

“昆药集团生物医药众创空间”是润湾（RUNWAY）孵化器在昆明建立的一个分支机构，计划2017年昆明中药厂搬迁后在其旧址上改建而成。该机构将在昆药的生物医药资源的基础上，建立一个产业生态圈，为创业团队及项目提供资源与平台，以筹资、筹智、筹项目等形式，激发全员创新，打造一个完全开放的创新创业平台。

戴装裕总裁介绍，华立集团的RUNWAY孵化器在沿海地区得到了较好的推动，“萝卜车”便是一个成功案例。多年来的创新研发及国际推广经验，培养了昆药的创新基因，企业有实力也有能力将RUNWAY的创新理念进行推广。在“一带一路”的理念指导下，昆明需要有众创空间这样的平台，来带动我省科研力量的发展和壮大。这样的孵化平台，即使在全国进行推广，也是非常有价值的。

刘副市长对昆药提出的“众创空间”的创意表示赞赏，他强调，在“大众创业、万众创新”的背景下，创业平台并不是一个新概念，但是像昆药这样基于生物医药生态圈、围绕企业独特产业开展的孵化平台并不多见。这是一个非常好的尝试，目标明确、定位精准，系统性较强，未来的成果也将运用到昆药生态圈中，这样的好项目，政府会大力支持。接下来请企业制定详细的实施方案，过程中若有任何困难和问题，可随时与政府部门进行沟通解决。



排忧解难 助力企业重大项目顺利推进

昆药集团位于昆明高新区国家生物产业基地的“昆药生物医药科技园”建设项目，也是本次调研的重点之一。董少输副总裁介绍，在政府的支持下，该项目一期建设的天然植物原料药创新基地、研发中心、昆明中药厂提产扩能等项目正在顺利推进，其中中药厂的建设项目预计在2016年底完工并投入生产。

项目建设完成后，企业将面临着搬迁带来的员工住房、交通等问题。刘副市长说，此次调研带了这么多部门来，就是要解决企业提到的涉及到各部门的问题，落实企业建设发展中的需求。呈贡区政府、市国土资源局、市规划局、高新区住建局等部门参与调研的领导相继对企业搬迁面临的问题提出解决建议。下一步，昆药将在各部门的帮助下，逐一解决这些问题，为员工解决后顾之忧，也为企业搬迁后的正常运营，顺利开工打好基础。

本次调研会议持续了近三个小时，袁总表示：“政府部门肯坐下来花这么长时间听企业“诉苦”，想企业所想、急企业所急、解企业所困，对各种问题进行逐一回复和建议，我们内心无比感激。也对企业未来的发展充满了信心。”

昆药集团经过了最初的创业期和调整期，目前已进入改革升级、扩大规模、掌握更多核心技术的关键时期，此时政府的支持便显得尤为重要。调研结束后，刘副市长再次强调：为企业排忧解难是政府义不容辞的责任，在经济形势十分严峻的情况下，政府更应该主动上门服务，帮助企业解决发展难题。在发展的关键时期，若政府肯推一把、扶一下，企业就可能在激烈的国际竞争中抢抓先机，实现飞跃式发展。

昆药集团启动信息化建设项目 打造“互联网+”企业

综合服务平台 熊顺金

毋庸置疑，这是一个信息大爆炸的时代，互联网思维强烈冲击着传统企业。置身大数据的洪流中，主动出击迎接挑战，成为传统企业生存下去的不二法门。早在2014年，昆药集团就拟成了组织架构“倒三角”模式的改革；2015年，昆药集团全资新媒体子公司在北京成立，全力孵化“医生社群”、“患者社群”两大项目。同年八月，昆药集团正式启动信息化建设项目，获得昆药打造成为组织更加轻盈化、运营更加简单化、产品与服务更加智能化、商业模式更加多样化、管理与文化更加个性化的“互联网+”企业。

8月19日，昆药集团信息化建设项目启动大会正式召开。昆药集团袁平东总裁、经营管理委员会成员、公司各平台/事业部、各子公司的中高层领导和业务骨干人员参加了会议。

充分利用大数据 实现集团信息化

在启动大会上，袁总提到，在信息化技术蓬勃发展的今天，医药行业的信息化也在快速发展，昆药集团信息化水平与整个医药行业相比，仍有很大提升的空间。通过此次K3Cloud信息化升级项目，昆药将建设完成营销资源系统、采购系统集成、人力资源管理系统和移动工作平台。预计明年，子公司财务核算、集团的BI系统将全面建成。届时昆药集团将在企业内部实现战略的统一、财务的管控、业务的下沉,打通企业内外部供应链，真正成为运营一体化、业务流程最优化、响应机制快捷化、大数据管理扁平化的“互联网+”企业。

信息化建设项目是个系统的工程，项目的顺利推进，需要严谨的工作计划和详细的人员安排。合作方“金蝶”除协调人手投入足够资源之外，还将抽派资深项目经理和团队驻扎昆药。金蝶项目经理刘芳和昆药项目经理林蔚分别对项目进度计划、人员分配、项目章程、沟通机制做了详细的汇报，预计通过三个月系统规划，两个月系统上线并行，一个月系统验收的总体计划，在有限的时间内完成项目一期。

互联网+时代的ERP 助力昆药转型升级

互联网时代的企业，必须具有锐意创新、持续改革的动力。早在今年年初，昆药信息化建设就被提上议程。经过反复沟通和论证，最终确定了昆药集团信息化建设方案。在为昆药量身打造的ERP系统中，打造连接云端的业务系统只是第一步，接下来，在组织运作方面，昆药将利用信息化系统连接员工，打造移动办公平台，激发员工的创新能力，构建分享协作型组织；在外部合作方面，昆药将利用信息化系统提高企业与用户、上下游伙伴的连接能力；在商业模式方面，昆药将借助强大的信息业务系统，不断探索B2B、B2C、O2O等创新商业模式；在运营管理方面，昆药将充分利用自己的大数据平台，增强企业的分析、预测与决策能力，为企业战略清晰化、组织扁平化、营销精细化提供更有价值的参考依据。

转型完成后的昆药，有望成为一个连接员工、用户和合作伙伴的智能化社群组织，实现办公、财务、人力、渠道、供应链、制造及服务等各环节的智能化管理，助力昆药管理与文化、运营与商业模式、产品与服务的全方位创新。

“没有成功的企业，只有时代的企业”，信息技术的快速发展，已经将我们推向了“互联网+”的时代。我们只有积极推进信息化建设，顺应互联网时代潮流，勇于站在时代的风口浪尖，才有机会成为一个真正的“互联网+”时代企业。

多米尼加代表团访问昆药集团

北京科泰 董立平

2015年10月12日下午，昆药集团董事长袁平东在北京会见了多米尼加共和国科技部副部长Dr. Placido代表团一行，双方就医疗卫生方面的合作进行了友好会谈。昆药集团和华方科泰领导姜晓斌、包军、李伟陪同参加会谈。

袁董代表公司对代表团的来访表示热烈欢迎，技术总监李伟向代表团介绍了昆药集团和华方科泰在青蒿素抗疟领域所做的工作和贡献。多方代表团对多米尼加共和国的情况做了简要介绍。代表团此行拜访，一方面寻求在疟疾防治领域和糖尿病等慢性病领域的科研和商贸合作，同时也热烈欢迎昆药集团去多米尼加考察，并在当地投资建厂。袁董表示，昆药集团一直在积极开拓国际市场，已经在很多国家设立了分公司或建有工厂，对代表团的诸多提议很感兴趣，愿意与多米尼加专家深入探讨，寻求医疗、健康、服务等方面的合作，也欢迎代表团到昆药集团总部参观。

多米尼加共和国位于美洲的中心地带，地理位置优越，经济稳步增长，对国外投资有很多保护和激励政策。虽然多米尼加共和国尚未与中国建交，但是对中国人民向来十分友善，中国是除美国外最重要的进口来源国之一，多方希望能加强与中国在科技和商贸领域的合作。

投融资部 艾青

2015年11月13日下午，昆药集团再次迎来了由上海证券交易所主办的"我是股东——中小投资者走进上市公司系列活动"，来自全国各地的多位中小投资者以及央视、第一财经、湖北卫视、证券时报、一财广播、经济参考报、大众证券报等多家主流媒体记者来到昆药，参观了公司的历史文化展厅，并就昆药集团近年经营情况、未来发展趋势等进行了深度交流。

上市以来，昆药集团始终高度重视投资者利益，随着业绩的提升，公司受到市场的关注与好评，到公司调研、考察的投资者越来越多。在业绩稳步提升、为股东财富保值、升值的同时，公司做到信息披露真实、准确、完整、及时、公平，严格按照上海证券交易所的规定接待来访的投资者，董事会秘书全程参与调研的接待。近一年多，研究机构多次给公司出具调研报告，调研报告内容没有超出公司公开披露的信息，不存在信息披露不对称的情况，切实做到了公平对待每一位投资者，赢得了广大投资者的信任，2009年以来，公司股价由5元附近逐步上涨到目前的35元/股左右。

在历时半天的活动中，80多位中小投资者代表及主流媒体记者首先参观昆药集团历史文化展示厅，了解昆药集团的历史进程，并观看了公司宣传片。上交所投教中心林雨洁老师为大家介绍了上交所投教工作，银河证券首席分析师李平祝老师为大家进行了医药行业分析。昆药集团戴晓畅总裁对中小投资者进行了"互联网时代下的创新——昆药集团国际化发展之路"的发展战略汇报，并与袁平东董事长、徐朝能董事会秘书等公司经营管理层代表就昆药集团经营管理、发展战略以及在投资者关系管理和保护投资者权益方面的实践等方面进行了交流。

通过"我是股东—中小投资者走进上市公司"系列活动，为公司搭建了一个与中小投资者沟通交流的平台，使昆药集团的中小投资者更加直观的了解了昆药集团的良好的发展建设情况及面对互联网时代的以创新变革求发展的决心和战略规划。在拉近中小投资者与上市公司距离的同时，也让上市公司更加清楚地知道中小股东的诉求和期望，进一步促进上市公司的透明开放，从而赢得资本市场更大的信任和支持力度。

弘扬非物质文化，

云南省中药产业发展研讨会 助推云药产业发展

暨昆中药国家级非物质文化遗产传播会顺利召开

文/昆中药 王云鹏

昆中药非遗传播会剪彩

昆明集团总裁戴晓畅（左一）与昆中药非纪理林钟展（左二）共同启动非遗传播仪式

研讨会现场

昆明中药厂有限公司是昆药集团的全资子公司，发展至今已有630多年的历史，其“传统中药制剂”于2014年入选国家级非物质文化遗产名录。作为昆药集团中医药板块的重要支柱企业，昆中药在“华立大健康产业生态圈”中也发挥着重要作用。昆药集团总裁戴晓畅博士在云南省中药产业发展研讨会上表示，随着昆中药的发展，原产能已满足不了市场的需求，昆中药将整体搬迁至昆明高新区国家生物产业基地，建设昆中药现代化提产扩能项目。搬迁后，昆中药拟将实现销售收入百亿元。戴总强调，搬迁不仅只是解决产能瓶颈，更重要的是要实现产业的升级转型，提高产品质量，让消费者满意，也让投资者对昆药集团的发展更有信心。昆药集团将在资金、技术、人才等方面全力支持昆中药的发展，为我省云药产业的蓬勃发展贡献力量。

2015年11月25日，云南省中药产业发展研讨会暨昆中药国家级非物质文化遗产传播会在云南省政协礼堂召开。

上午9时，由省政协主办、昆中药承办的以“弘扬非物质文化遗产，做强做大健康产业，推动云南中药产业跨越发展”为主题的云南省中药产业研讨会准时开始。云南省省委常委、宣传部部长赵金，云南省人民政府副省长高峰，云南省政协副主席罗黎辉等相关领导出席。云南省卫生计生委副主任郑进、省文化厅副巡视员魏斯庆、中科院昆明植物研究所研究员裴盛基、云南中医学院副校长熊磊、云南白药集团中药资源事业部副总经理苏豹、昆药集团总裁戴晓畅、昆明中药厂有限公司总经理林钟展等相关领导和行业权威专家就如何开拓中医药产业国际市场、深化医疗卫生事业改革、增强中药产业资源基础、发挥“一带一路”区位优势等相关话题献计献策。会议由云南省政协秘书长车志敏主持。

研讨会上，赵金部长说，云南中医药历史古老悠久、文化底蕴深厚。独特的地理特征、多样的气候类型，使云南具有发展中医药得天独厚的资源和条件。要充分发挥优势，坚持创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，高度重视中医药文化遗产保护，深入挖掘中医药文化资源，大力弘扬中医药文化，推动中医药产业做大做强、健康持续发展，为健康中国建设作出贡献。赵金部长表示，昆中药传统中药制剂入选第四批国家级非物质文化遗产代表性项目名录，标志着实现了我省中医药入选国家级非遗项目零的突破，这既是我省中医药企业获得的一份殊荣，也是我省非物质文化遗产保护工作者的一件大事，可喜可贺。

大会中，来自全省卫生、文化、企业、学校、医院的各位领导专家以及众多媒体共聚一堂，齐贺“昆中药传统中药制剂”入选国务院公布的“第四批国家级非物质文化遗产代表性项目名录”。伴随着热烈的掌声，高峰副省长向昆明中药厂有限公司总经理林钟展颁发了文化部授予的“国家非物质文化遗产”匾牌。去年12月，我公司“昆中药传统中药制剂”入选第四批国家级非物质文化遗产代表性项目名录，也是我省传统中药首次入选国家级非遗项目。

据了解，第四批国家级非物质文化遗产代表性项目的申报与评审工作自2013年9月开始。国家文化部组织专家按照评审标准对全国31个省、自治区、直辖市和新疆生产建设兵团、香港特别行政区、澳门特别行政区及中直单位申报的1111个项目进行了审议。本次评选对各地区申报数量和申报材料均有了更为严格的标准，更加突出非物质文化遗产的“代表性”。

昆中药肇启于明太祖洪武十四年(1381年)，正式开工于清道光六年(1826年)，至今已有600多年的历史!昆中药是我国五大中药老号之一，公司全称“昆明中药厂有限公司”，是“中华老字号”企业，高新技术企业，云南省企业技术中心，云南十大历史品牌，云南老字号企业。“昆中药传统中药制剂”的成功入选，不仅证明了云南传统中医药及传统民族医药的深厚底蕴，同时也证明了近年来云南省各级政府对于非物质文化遗产保护工作——尤其是对云南传统医药遗产保护工作的重视。

下午，由昆中药主办的昆中药非物质文化遗产传播会也按议程有条不紊的举行。《南涧跳菜》、《炎黄二帝》祭拜仪式等具有我国深厚文化底蕴的节目精彩纷呈的出现在观众眼前，昆中药非遗启动仪式、非遗传播大使认定、非遗保护专家委员会的成立、老药工传习会的恢复、非遗战略传播协议签订等一项项传承、保护措施在昆药集团总裁戴晓畅、昆中药总经理林钟展及全体参会嘉宾的见证下纷纷落地。

现实是历史的继续。登高望远，有利于鉴定目标，感悟使命。抚今追昔，昆中药634年的历史值得我们梳理和总结。昆中药是云南中医药的典型代表，也是昆明中药史的缩影。昆中药的历史既是昆明中药业的历史，更是云南中药业的历史。面对新的机遇和挑战，昆中药在林钟展总经理等高层领导的带领下，不断追求卓越、创新转型，昆中药的持续、快速发展将掀起新的历史篇章!

昆中药董事长刘鹏，昆中药副总经理杨茅权、金凌等公司高管，一心棠、健之佳、福林堂等领导嘉宾150余人全程参加了会议。

一路同行 感恩有您

——昆药集团医药商业有限公司成立十周年庆典顺利举办

文 刘欣 图 侯文波

2015年8月20日，昆药集团医药商业有限公司成立十周年庆典在昆明世纪金源大饭店举行，此次庆典邀请了供应商和客户代表共计400余人参会。昆药集团总裁袁平东先生、昆药集团执行副总裁孟丽女士、公司高中级管理人员出席了本次庆典活动。公司财务总监刘辉主持了庆典。

庆典首先由集团公司总裁袁平东先生致欢迎辞。袁总裁赞誉昆商的十年是勇气与责任的十年。十年的南征北战，昆商积累了业界的诚信和口碑；积累了与供应商、经销商的鱼水关系。结合当前互联网+的背景，袁总裁分析了当前昆商的发展前景，指出了企业清晰的未来发展规划。

接着财务总监刘辉女士带领大家一起观看了昆商十周年发展历程的视频，细数十年来的点点滴滴，十年来的风风雨雨，铸就了昆商今天的辉煌业绩。一路同行，感恩有您。

接下来，昆明中药厂总经理林钟展先生和西双版纳动用药业有限责任公司总经理陈晋先生作为嘉宾代表分别进行了发言。两位嘉宾代表对与昆商的十年合作给予了充分肯定并对未来的合作充满信心。

随后，公司员工代表进行了《十年风雨追梦人 昆商颂歌献真情》为题的诗朗诵，表达了昆商全体员工对10年来一直支持昆商的各位合作伙伴的真挚感谢，赞扬了十年来昆商稳步向前的发展步调。

诗歌朗诵结束后，昆商公司总经理汪俊先生对在场所有嘉宾、同事做了感谢致辞。回顾往昔，汪总感谢一直以来彼此支持与鼓励的合作伙伴，感谢十年来辛勤付出共同奋斗的每一位同事，是他们的陪伴与奉献，才有了昆商的今天。展望未来，汪总结合当前医药流通行业的现状，分析了公司的发展战略，建立以分销为主，推广和终端为两翼的业务模式，努力为客户提供全方位的多元化的产品和服务。

晚宴在公司副总经理祝有强先生致祝酒辞后正式开始。除了美酒佳肴外，昆商公司还为现场的嘉宾准备了精彩的文艺表演和丰厚的奖品。

红红火火的开场舞《盛世欢歌》、绝魅曼妙的现代舞《魅影空渠》、动感震撼的舞蹈《电光舞》、身姿婀娜的傣家舞《竹林深处》、激情澎湃的《低族加林赛》以及一轮又一轮的抽奖使整个庆典活动变得有声有色、妙趣横生。

最后，晚宴在《相亲相爱的一家人》的歌声中落下帷幕，至此，昆药集团医药商业有限公司成立十周年庆典活动圆满结束。未来，昆商将继续秉持“以人为本，客户为先”的经营理念，创造更加辉煌灿烂的业绩！

探索新模式
携手京东帮

剥隘七醋京东帮富宁县服务店正式启动

文 金泰得 张家盟 王磊

随着互联网时代的到来、电商的覆盖面已经越来越为广泛，网购早已不是城市的专属。最近，京东又在做着新的尝试和探索。

“京东帮服务店”模式，将大家电服务店开进山区，为县级城市及农村消费者提供大家电配送、安装、维修、保养、置换等全套家电一站式服务解决方案，积极响应“带工业品下乡、促进农产品进城”的国家战略，是实践国家“电子商务进农村”和京东渠道下沉两大战略的重要举措，因此，京东大家电可在四至六线城市进行物流提速，令更多消费者享受到京东“快速送货、安装维修”的全流程优质购物体验，通过红杆社会资源，有效解决农村地广人稀、战线过长的服务难题。

但是，京东帮模式在进入新地区时也会遇到重重困难。找到当地企业进行合作将资源进行整合，实现高性价比的运营，成为此模式运作的关键点。京东帮在进驻文山州富宁县时，就经过多方考查，最终决定与当地知名传统企业剥隘七醋有限公司进行合作，利用其原有的运输渠道进行资源整合，既实现了互利共赢、又实现了价值最大化。

7月1日，文山州首家剥隘七醋京东帮富宁县店正式开业。富宁县政府领导、县各大局领导、业界各企业家等重要人士出席了此次开业典礼。县政府领导在讲话中表示：“此次，京东帮服务店入住富宁，实现了京东大家电的‘最后一公里’服务，让农民与电商实现亲密接触。解决了农村价格高、品类少、不送货、安装慢、退换难等五大难题，让农村市场的消费者能够享受和北上广一样的低价和服务，消除了城乡家电价格歧视，做到了全国同价，让村里人与城里人享受同等的消费服务。”

剥隘七醋有限公司董事长李斌表示，金泰得药业剥隘七醋有限公司将积极配合京东帮相关工作，响应国家政府“电子商务进农村”的号召，秉承京东“客户为先”的服务理念，依托京东强大的电商平台，通过快捷、高效、专业的服务，让富宁的父老乡亲们享受与北京上海一线城市同等的消费服务，同时依托京东平台把我们的七醋远销到全国各地，希望通过不懈的努力，能将京东优质的服务传递给富宁的千家万户。

此次合作，既帮助京东帮解决了关键问题、又提高了剥隘七醋有限公司的资源利用率、带来新的收益，同时也标志着剥隘七醋这一传统企业向现代化电商新模式靠拢跨出了至关重要的一步。

路泰®

道地药材，优质三七总皂苷
获云南省名牌产品称号

批准文号：国药准字Z20113072

国家医保品种
国家中药保护品种
云南省重点新产品

昆明制药集团金泰得药业
正式更名为

XST KPC 昆药集团血塞通药业股份有限公司
KPC Xuesaitong Pharmaceutical Co., Ltd

全新风貌 扬帆起航

昆药集团血塞通药业股份有限公司
KPC Xuesaitong Pharmaceutical Co., Ltd
［原昆明制药集团金泰得药业股份有限公司］

路泰®

道地药材，优质三七总皂苷
获云南省名牌产品称号

批准文号：国药准字Z53021342
批准文号：国药准字Z20093021
批准文号：国药准字Z53021554
批准文号：国药准字Z53021343

XST KPC 血塞通片

XUESAITONG PIAN 糖衣/薄膜衣

防治兼顾 · 心脑无阻

用于心脑血管疾病的预防、治疗及愈后

国家医保乙类
国家中药保护品种
云南省重点新产品
部分省份基药
国家低价药目录品种

KPC® 昆药集团

昆药集团血塞通药业股份有限公司
KPC Xuesaitong Pharmaceutical Co., Ltd
［原昆明制药集团金泰得药业股份有限公司］

只有民族的， 才是世界的

---记版纳药业参与傣医药生物多样性与传统文化保护行动

文 版纳药业 普琳晶 图 刘芳

11月1日—2日，在中国民族植物学会主席，中国生态学会中药资源生态专业委员会副主任梁盛基教授的带领下，来自缅甸、泰国、越南、柬埔寨、老挝、尼泊尔、印度等十个国家的传统民族药开发与保护的国际组织对西双版纳傣医药社区保护项目进行实地考察，并参观了公司的四塔傣医药传习馆，公司副总经理王剑作为项目单位负责人参与了调研和考察。

西双版纳傣医药社区保护项目由美国多特瑞公司资助，云南生物与文化多样性保护中心组织实施，旨在通过社区就地保护途径，加强西双版纳傣药植物保护和傣医药知识的保护，为我国民族医药事业发展和生物多样性保护和湄公河区域可持续和谐发展做贡献。“自然圣境”的保护便是其中的项目之一。

所谓“自然圣境”，是指被民众称为“圣山”、“龙山”以及神树的自然景观，其大多存有一些原始森林的片断，残存着珍贵的原始森林物质资源，据不完全统计，“自然圣境”的热带分布属达207个，占总属数的93.7%，这一现象引起了各国植物学家的浓厚兴趣，经过对“自然圣境”的深入研究后一致认为，“自然圣境”与生物多样性保护密切相关，与各民族的植物观，生态观以及生存与发展密切相连，近几年，在植物学界掀起了深入研究、保护“自然圣境”的热潮。

其间，裝老及国际傣医药保护组织参观了公司的四塔傣医传习馆，参观了传习馆傣药材标本、傣医药的发展传承、傣医特色疗法等各个区域，深入了解了目前傣医药的发展状况。裝老很赞赏公司为民族药发展所做的贡献，希望我们将傣药植物保护和傣医药文化遗产的保护理念传播出去。为此裝老为我公司做了“弘扬傣医文化、传承傣药知识”的题词。

这些来自缅甸、泰国、越南、柬埔寨、老挝、尼泊尔、印度等东南亚国家的民族药研究专家，都是从事民族药开发和保护的科技人员和从事生物多样性保护的管理者。通过实地考察，研究促进东南亚和南亚国家民族药的开发和保护方案，提升民族药开发与保护研究的能力和水平。此次参观交流，在充分展示我国在民族药研究和开发方面的成就和经验的同时，希望能通过与东南亚和南亚国家在民族药开发、研究和药用植物保护等领域的合作交流，让傣医药走出国门，振兴民族医药。

作为傣医药生物多样性与传统文化保护行动的一份子，我们很荣幸能参与这个项目。我们将牢记自己的使命，在开发民族医药的同时，对西双版纳野生药用植物种质资源进行保护，加快建设野生傣（南）药材人工栽培的规模化、标准化傣（南）药材种植基地，为傣药生产提供充裕的后续资源，拓展企业自身发展的空间。力求把景洪市建设成为集科研开发、中试孵化、种植基地、生产销售“四位一体”的天然傣药“南药”原料基地和现代化傣药南药生产基地,发扬光大民族医药。

西双版纳版纳药业有限责任公司
XISHUANGBANNA BANNA PHARMACEUTICAL CO., LTD.

（产品新包装）

双姜胃痛丸

傣名“雅叫帕中补”，意为“亚洲宝丸”；
被冠予“治胃之宝药，调理之奇药”的美称。
民族医药中的奇葩——傣王御用品；
保护胃黏膜，中和胃酸；
独家研制生产的国药准字号药品。

功能主治：
理气止痛，和胃降逆。
用于中焦气滞所致胃脘痞满胀痛，慢性浅表性胃炎见上述证候者。

全国招商电话：0871—65361635
生产地址：云南省景洪市澜沧江路39号 邮编：666100
电话/传真：0691—8993167（景洪）
网址：www.xsbnyy.com

昆药集团 “双氢青蒿素原料药”首家通过世卫PQ认证

文/华方科泰 于宁、朱古清

2015年11月19日，昆药集团大海外事业部华武制药的“双氢青蒿素原料药”正式通过世界卫生组织（WHO）的PQ认证,昆药集团也成为我国首家通过该原料药世卫PQ认证的企业。

“双氢青蒿素原料药PQ认证项目”在华方医药何勤董事长的指示下立项，2013年8月由华方科泰包罕总经理组织成立项目组，制订了实施方案和工作计划。项目组由工业事务总监于宁负责，主要成员有华方科泰注册部田斌，华武制药副总欲阳敬等。

项目组成员经过半年的准备工作，于2014年初向世卫提交了双氢青蒿素原料药的PQ认证申请并被受理；根据世卫组织的要求，生产工厂华武制药投入大量人力、物力，按照世卫标准对双氢青蒿素生产线进行了改造；2014年底华武制药通过了世卫的GMP的现场检查，2015年8月正式通过世卫GMP认证；2015年11月19日，项目组提交的技术文档通过了世卫专家组评审，“双氢青蒿素原料药”收到正式通过PQ认证的确认函。

昆药集团成为我国双氢青蒿素原料药第一个通过世卫PQ认证的企业，标志着公司GMP管理水平达到国际标准，为公司抗疟产品的国际认证奠定了坚实的基础。

昆药集团圆满完成2015年药品再注册工作

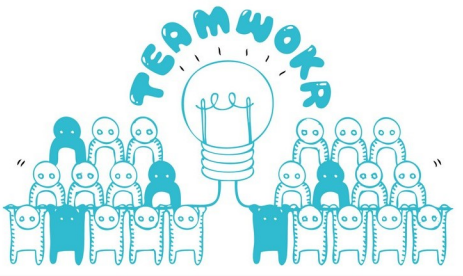
文/研发平台 车蓉

截至2015年10月，经云南省食品药品监督管理局批准，昆药集团股份有限公司喜获311张药品再注册批件，这标志着昆药集团311个药品批准文号全部通过本轮药品再注册，2015年药品再注册工作圆满收官。

2014年底，由于公司新的组织架构变革，再注册工作又重新落到了研发平台上，怎么办呢？药品再注册工作是公司大事，关系到上千名员工的吃饭问题，而昆药集团拥有311个药品批准文号，一个也不能落下。根据《云南省食品药品监督管理局关于做好药品再注册工作的通知》（云食药品监[2015]8号）的要求，药品生产企业必须于2015年5月31日前将所有再注册申报资料上报省局，因此，五年一次的药品再注册工作在本来就紧张而繁忙的研究院展开了。

由于再注册工作是涉及多部门、跨系统的协作，且需要大量的人力、物力支持配合。在研发平台吕勇均副院长的主持下，质量平台、生产平台、采供服务平台、财务运营平台积极配合，组织相关人员整理、提供相应材料，在时间紧、任务重、人力少的情况下，各部门人员加班加点、任劳任怨，经过两个多月剑苦奋战，最终在规定时间内由研发平台撰写整理出详实完整的311套药品再注册申报资料及时上报省局。研发平台又于7月份迎接省药监局到公司对全部再注册资料进行了细致严格的现场检查，之后，研发平台积极跟进再注册批件的办理，并对申报资料按照省局要求进行了整理和归档。批件办理并非一帆风顺，期间也出现了一些问题，但在公司领导的关心和支持下，最终获得了全部药品再注册批件。

此次再注册工作的圆满完成，离不开各平台的同心协力及公司领导的关心支持，是大家共同努力的成果。然而，在药品新政促使下，为了公司发展战略的需要和下一轮药品再注册工作的顺利进行，我们需要充分梳理和盘活未产品种，积极应对，做好充分准备，任重而道远。



昆药集团缺血性脑卒中创新药物研发团队入选云南省创新团队

文/研发平台 张伟

金秋十月，收获的季节，研发平台收到了由云南省科技厅传来的昆药集团股份有限公司缺血性脑卒中创新药物研发省创新团队入选2015年度云南省创新团队的喜讯。该省创新团队是继2009年由杨兆祥院长领衔的昆药集团蒿甲醚系列产品研发省创新团队入选后由昆药集团潜心培育打造的第二个省级创新团队。该团队以昆药集团国家认定企业技术中心等技术平台为依托，立足于云南物种多样性、植物资源丰富和多民族民间特殊医药的基础，以药学研究为核心，与药理、毒理、临床等相关领域紧密配合，在昆药集团多年心脑血管科学天然药物研发的积累上，运用国内或国际先进的研究技术手段，重点开展心脑血管创新药物的发现、药学研究、药效学评价。团队云集了哈佛大学心脑血管转化医学专家王晓英教授、体外药理专家张建文博士、体内药理专家肉建华正高级工程师和药物设计专家李剑峰博士等一批国内外知名专家，团队由杨兆祥院长作为整个团队的科学顾问，张伟作为团队学术带头人。

众所周知，昆药集团战略聚焦在心脑血管，专注慢病领域。年初，集团为了进一步坚定心脑血管领域的战略定位，强化“血塞通”品牌，积极筹建了昆药集团血塞通药物研究院。此时，昆药集团股份有限公司缺血性脑卒中创新药物研发省创新团队入选2015年度云南省创新团队，无疑为集团心脑血管品牌宣传再添一砖，同时为心脑血管战略实施奠定了人才基础。

昆药集团蒿甲醚系列产品荣获“最具成长力产品品牌”称号

文/ 综合服务平台 赵中华

10月28日，由CFDA南方医药经济研究所主办的第27届全国医药经济信息发布会在历史文化名城江苏泰州隆重举行。此次盛会上，《医药经济报》对一直坚定履行社会责任的中间力量、大浪淘沙中成长起来的后起之秀，以及仍在时代变革中传承优良传统的中华老字号，从“企业社会责任礼赞”、“最具成长力产品品牌礼赞”、“中华老字号品牌礼赞”三个单元，向当选的企业进行了礼赞。昆药集团蒿甲醚系列产品荣获“中国医药企业最具成长力产品品牌”称号；昆药集团子公司昆明中药厂“云昆”商标荣获“中国医药企业老字号品牌”称号。

最具成长力产品品牌 ——昆药集团蒿甲醚系列产品

“昆药是一个长大、成熟的过程，经历成长，品牌由稚嫩走向成熟，由起步迈向主流。品牌成长力，对于一个产品而言，是对其品质、市场潜力、营销能力、行业地位的综合度量。”昆药集团蒿甲醚系列产品因青蒿素登上诺奖舞台而备受关注，获“最具成长力产品品牌”称号实至名归。

昆药集团生产的复方蒿甲醚系列药剂已经成为全球最主要的抗疟药，其针剂主要出口非洲、南太平洋、东南亚地区。在国家商务部执行的国家援外抗疟药品采购总量中，昆药集团的青蒿素系列产品占比接近1/2的份额。截至目前，昆药集团生产的蒿甲醚原料药及其制剂已获得49个国家的发明专利、84个国家的成功注册，已经创造了数十亿元的销售额，其中约85%销往非洲，蒿甲醚制剂连续10多年位居中国药品单一制剂出口首位，2014年青蒿素类销售额近2亿元。

中国医药企业老字号品牌——昆中药

“中国医药产业历史源远流长，博大精深，是中华民族的历史文化瑰宝，是中国医药现代健康的精髓。如今，很多口口相传的民间技艺和方法随着老中医、老药工的慢慢老去而面临失传的风险，重给中医药行业的尊严需要优势企业的担当。”昆药集团子公司昆明中药厂已有630多年的历史，其“传统中药制剂”入选为国家级非物质文化遗产名录，目前公司具有150个品种，21个独家品种，是云南最大的中药生产企业之一。昆中药“云昆”商标荣获“中国医药企业老字号品牌”称号，是对其在中医药产业发展中的地位及贡献的极大肯定。

未来，昆药集团将通过创新机制，以优势产品和技术为主导，加强与各大科研机构、高等院校合作，引进国外优秀的制药企业和人才，依托互联网，把更多的优秀药品推向世界，为“云药”实施“走出去”战略做出更大的贡献。

昆药集团2015年行政及人力资源工作会议圆满结束

文/人力资源部 杨柳

2014年昆药集团进行了组织架构的变革，希望通过变革使公司成为一个以市场为导向，业务行云流水开展的扁平化的敏捷组织。这个新架构能否快速达到改革的目的，行政和人力两大服务平台的工作将起关键性的作用。

为此，昆药集团于2015年9月16-18日召开了2015行政及人力资源工作会议，会议以“团结、融合、创新”为主题，集团本部及下属子公司的行政人力领导和业务骨干参加了会议。

创新、团结、责任 打造昆药组织管理新模式

围绕“创新、团结、责任”三大主题，袁总在会上作了重要讲话。当今时代发展的速度快到令人咋舌，一切早已今非昔比。企业要想适应这个迅速发展的时代，就必须有组织结构和管理模式的创新，我们需要新的组织结构理念和平台，需要新的激励体系和企业文化。员工自主创新的潜能能否激发，将决定产品的竞争力。为促进新组织机制高效率运行，袁总对企业行政及人力工作进行了部署：

第一，企业文化建设。袁总提出，根据公司的发展，“创新、团结、责任”将是昆药企业文化的精神所在。昆药60多年的成长历程表明：企业只有具备创新进取、敢于争先、与时俱进的精神，才能紧跟时代，推动企业快速向前发展。

袁总说道，要在激烈的市场竞争中脱颖而出，就必须把昆药建设成为一个机制灵活、共生共荣的生态圈，为广大员工打造一个开放包容、机会均等的发展平台，培养他们的团队意识和创新思维，塑造企业“团结”的文化。一个企业要想做强做大，必须有一股拧在一起的强大力量，助推企业朝着统一的战略目标坚定不移地前进。

“成功源于责任”，袁总强调，员工只有对本职工作尽职尽责，才能充分发挥自己的积极性、主动性、创造性。员工的责任感造就了企业坚不可摧的精神堡垒，是企业的生命得以延续和蓬勃发展的重要保障。如何培养员工的责任感，让企业快速地拥抱互联网，进入新一轮的高速发展，需要公司行政、人力的同事进一步完善各项内部机制，做好相应的后勤服务工作。

第二，信息化建设。通过 K3Cloud信息化升级项目，不仅实现财务ERP的升级，更重要的是全面建设完善营销资源、采购、人力资源等级管理系统，建立起移动工作平台等，实现集团对责任单元、各子公司的业务下沉。

第三，品牌建设。集团与子公司品牌整合工作将全面推进，以实现集团与子公司之间品牌、产品等资源的整合共享，真正实现年会上强调的“品牌整合赢未来”。

第四，人才选拔。人才是企业发展的基石。企业最大的文化就是用人文化，因此必须建立公开透明的用人机制，实行竞聘上岗；加强第三方机构评估，减少用人风险；昆药管理学院多方向建设，加强培训工作的开展。

共创共享 推动“互联网＋”时代的集团化运营

会议中，集团综合服务平台针对如何实现集团资源的共享、共建，从行政事务、品牌建设等方面和大家进行了探讨；同时，各子公司人力资源责任人分别从人力资源关键指标分析、新型人力资源管理创新工作、人力资源信息化建设等方面进行了汇报分享。在互联网思维的冲击下，各子公司人力资源工作也取得了较好的成绩。昆中药践行“学、习、行”的创新工作，人才培养战略更上一个台阶；昆商“HRBP”业务融入服务部门；北京科泰“N+1”人才交流平台搭建，实现零距离交流；南湖制药“CPU”项目人才培养，打造创新型人才……各子公司都在改革创新的道路上锐意进取，探索着互联网时代的企业与人才生存之道。

此次会议，不仅仅是对行政及人力资源相关工作的总结和展望，更多的是昆药与各子公司在新组织架构下的拥抱、融合。如何发挥最大的组织优势，积极应对市场的挑战，三天的工作会议以分享+互动+团队活动的形式进行了探讨。除了行政及人资源的工作分享外，还以专题互动的形式开展了“人力资源信息化建设”的相关学习、交流和团队活动。

时代在进步，市场在进步，企业也在进步，未来的昆药一定还会有越来越多新成员的加入。各子公司的融入，给昆药带来的将是焕然一新的面貌。在这个庞大的大家庭中，只有凝聚各个子公司的力量，实现昆药的品牌整合，在不断地交流和学习中团结创新，才能进一步推动大品牌的集团化运营，打造互联网＋时代的昆药集团品牌。我们相信，昆药会越来越壮大，昆药的明天会更好！

构建滇沪药学和谐之家 助推医药产业跨越发展

——研发平台参加并协办2015滇沪中药与天然药物学术讨论暨中药生产自动化研讨会

文 / 研发平台 孔玫 图 / 刘国光

昆药集团历年来均为云南省药学会制药工程专委会的主任委员单位，研发平台一直积极参与并配合协办专委会各项事务，今年夏天参与并承担了"2015滇沪中药与天然药物学术讨论暨中药生产自动化研讨会"的大量准备及会务工作。此次研讨会由云南省药学会制药工程专业委员会、上海药学会天然药物专业委员会、生药学专业委员会共同主办，云南优克制药公司、长沙今朝科技股份有限公司共同协办和赞助，于2015年7月30日至31日在昆明云安会都顺利举行。来自上海和云南本土的数十名知名学者、专家、教授以及云南省各药企的代表近百人参加了此次会议，就天然药物研发的最新前沿进展以及中药生产企业最迫切解决的实际问题等进行了沟通、分享和交流，并希望以此为契机，促进产学研的融合以及滇沪医药产业发展优势互补的融合。

30日上午9点会议正式开始，作为出生在云南、现任上海药学会生药学专委会主任委员、上海复旦大学药学院的陈道峰教授，具"既可代表云南人，亦可代表上海人的双重身份"，幽默风趣的向各位与会代表表示了热烈欢迎，同时也对支持本次会议的各界人士表达了诚挚的谢意。

首先，由云南省药学会孙学明理事长致辞。孙理事长充分赞扬和祝贺本次会议召开的"正当时"，他从宏观角度分析了当今经济发展放缓和资源危机的艰难形势，又客观的点明了云南省的地理气候环境等优势，再剖析云南省委省政府对省内生物产业发展的利好政策，介绍了云南在中药与天然药物发展方面的一些努力及成果（例如已认定50个云药之乡和楚雄建成的80万亩中药材种植基地）和制约发展的因素，也恳切的表达了对促成滇沪学术与产业结合、优势互补的殷切期望，希望通过各方努力，种植出更多的、具有云南特色的道地药材，同时深入研究开发出更多的疗效确切的天然药物和保健品，为大众健康作出新的贡献。

云南省制药工程专委会主任委员、昆药集团总裁袁平东也代表昆药集团和省内药企表态，真诚欢迎上海的专家学者指点迷津、促成更进一步的合作，希望政府出台建立省外人才基地等吸引人才的政策，一同创造"最好的环境"以保证"最好的研究"。孙理事长吟诗一首"江南千条水，云贵万重山。五百年后看，云贵胜江南。"将会场气氛引向了最高潮。

上海药学会副理事长王峥涛教授则代表上海的专家学者们，表达了希望通过此次研讨会，促进滇沪在药学产业方面的合作，推动资源、学术、产业相结合并"开花结果"，用陈教授的话说是"在茶马古道上发现更多的宝"。

此次会议分三个环节：学术交流、生产问题讨论和优克制药生产实地考察。几位海归专家用浅显易懂的语言带来天然药物研发方面国际最前沿的学术资讯信息，诸如"三七药效物质基础、作用机制、质量标准研究"、"中药来源补体抑制剂的分离表征与药用价值"、"从胃肠道代谢发现黄芩、连翘的药效物质基础"等等；昆药集团药物研究院杨兆祥院长从企业角度分享了在科学基础研究中选项的思路"如何在野蛮丛林中发现红木"；云南优克制药的唐秋海总经理讲述了优克在"中药产品生产自动化的实施和探讨"，也提出了其迫切需要解决和专家沟通交流的问题；长沙今朝科技股份有限公司压力容器分厂技术总监陈亮则展示和详解了其自动化的中药提取设备……这些都是含金量非常高而且平时听不到的故事，与会者纷纷表示收获颇深、不虚此行。

2015'滇沪中药与天然药物学术讨论暨中药生产自动化研讨会，是一次高水平、全方位的研讨会，也是一次滇沪合作优势互补的成功尝试，相信日后不管是上海的专家学者、还是省内的药企，都将以此为契机进一步交流合作，一起在转型发展的道路上走得更快、走得更顺。

2015“VESSEL巡讲”完美收官

文/天眩清事业部 纳耀慈

2015年8月22日上午8：30，VESSEL（VErtigo &dizzineSS problEm soLving courses）眩晕规范化诊疗巡讲昆明站在昆明新纪元酒店拉开帷幕。会议由云南省第一人民医院神经内科主任丁里教授主持，特别邀请北京大学航天中心医院神经内科杨旭教授、解放军总医院耳鼻喉头颈外科吴子明教授、加州大学洛杉矶分校神经中心田军茹教授作专题讲座。三位讲者分别讲述《眩晕诊断的临床诊疗思路》、《 眩晕症诊治现状与挑战 》、《血管源性孤立性前庭综合征》。

昆明站巡讲作为2015年VESSEL巡讲的收官之作，开创VESSEL巡讲自2013年11月启动以来的规模之最，也从另一侧面说明巡讲得到了广大临床医师的认可和支持。三百多人的会场，座无虚席。精彩之处，手机拍照声此起彼伏。连续三小时的讲座，会场井然有序。最后40分钟的互动提问，讲者与听众间的激烈讨论，更是把巡讲推向高潮。

VESSEL巡讲项目是北京脑血管病防治协会及天坛卒中学院主办，昆药集团独家承办的学术项目，在推广眩晕/头晕研究进展的同时，也为天眩清的推广奠定了良好的学术基础。VESSEL巡讲采用多学科合作模式，每场巡讲会前精选3-4个课题，由不同领域的专家主讲。VESSEL巡讲专家团队由各大知名医院神经科、耳科、骨科专家组成。目前专家团队成员已扩至24位，皆为眩晕领域科研与临床方面的领头人。

2013年11月9日正式启动开讲以来，已在国内18个城市举办22场讲座，巡讲课时近70小时，覆盖医生近万人。VESSEL眩晕论坛微信平台自2014年3月上线以来，累积医师关注数已达6250人，文章阅读率平均2500人次/篇，平台推广的价值已逐步体现。

VESSEL巡讲一路走来，有掌声、有精彩。

2015“卒中基层诊疗巡讲”如火如荼

以加强多层次卒中领域科学研究和学术交流，推进基层卒中的规范化诊疗为目的的2015“卒中基层诊疗巡讲”活动正在如火如荼的展开。该会议由中国医师协会中西医结合医师分会神经病学专家委员会主办、昆药集团独家承办。

2015年8月2日 山东临沂

会议发函到各区、县卫生局及各级医院，基层医生都踊跃参会，当日到会164人。临沂市人民医院神经内科蒋建章副院长担任了本次会议的主席，在会上他介绍道：“目前中国卒中患病人群庞大，流调学数据显示每年新发卒中200万人，每年150万人死于脑卒中，每21秒就有一人死于脑卒中，卒中的发病率剧增，死亡率难以下降。基层脑卒中诊疗规范和质量控制的推行迫在眉睫。脑卒中基层诊疗巡讲是基层医生非常需要的学术盛会，通过多层次的卒中领域科学研究和学术交流能够促进基层医疗水平的提高，让更多的医生获益、为更多的卒中患者造福！”

参加本次会议专家团队成员为：中国医师协会中西医结合分会神经病学专家委员会蔡定芳教授、中华中医药学会神经病学专家委员会副主任委员袁灿兴教授、山东省医师协会神经内科医师分会主任委员杜怡峰教授。报告内容包括了：“中西医结合未来卒中研究”、“脑梗死中药中西医结合应用”以及“卒中的宏观管理与整体化治疗”。

2015年8月30日 河北石家庄

本次会议参会130人次，河北省中医院脑病科主任苏志伟担任大会主席。参加本次会议专家团队成员为：中国中西医结合学会神经科专业委员会常委陈志刚教授、北京中医药大学东直门医院东区副院长马洪明教授、河北省中医院脑病科主任苏志伟教授。报告内容包括：“中风治疗现状与思考”、“缺血性脑卒中的诊疗思路”以及“活血化瘀与缺血性脑血管病”。

本次会议主要采用讲座与经验介绍相结合的模式，由专家对常见病、多发病提出诊疗方案、判断措施及解决方法，会后专家与参会人员展开研讨互动，为多层次的卒中领域科学研究和学术交流提供了很好的平台，得到了业内各位专家与同仁的一致认可和好评。

2015年9月13日 云南红河州蒙自市

此次“卒中诊疗基层巡讲活动”的专家阵容强大，邀请了国内脑病、神内领域的一流专家，分别是中国中医药学会脑病分会主任委员、云南省中医医院脑病（神经内科）主任林亚明教授；中国民族医药学会脑病分会常务理事、北京中医药大学东直门医院副院长马洪明教授；红河州第一人民医院神经内科主任蔡连勇主任，其中蔡连勇主任担任了本次大会的主席。

本次会议发函到云南省各州、县卫生局及各级医院，基层医生非常珍惜这次难得的学习机会，踊跃报名，当日到会179人，会场内座无虚席，昆药的工作人员还主动为晚到的医生让出了座位。

2015年11月7日 陕西西安

除西安会场外，会议同时在西区部分地区（四川绵阳、贵州遵义，陕西榆林、安康，重庆永川，新疆乌鲁木齐、伊犁）进行网络直播。

会议当天，虽然西安突降大雨，但是未能阻挡参会医生对于学习的渴望，西安站到会人数230人次,四川绵阳到会人数更是达到了610人次，整个会议西区共有1213名医生参会。大会邀请中国人民解放军第四军医大学第一附属医院西京医院神经内科韩军良教授担任大会主席，邀请北京中国人民解放军海军总医院神经内科主任戚晓昆教授及中国中医科学院附属西苑医院神经内科主任李涛教授组成专家团队。报告内容包括《脑静脉血栓的诊治》以及《中药治疗脑梗死的思路》。

昆药集团VIP经销商会议在三亚顺利召开

文/营销服务平台 罗瑞

2015年9月8日，昆药集团络泰事业部、天眩清事业部的VIP经销商会议在椰风海韵的三亚国光豪生度假酒店顺利召开，会议云集了来自全国各地40余位昆药VIP合作伙伴，大家就当前医药环境及战略合作进行了坦诚的沟通与交流。

本次会议在国内医药经济环境急剧变化、公司营销组织架构改革以及营销精细化管理持续推进的背景下召开，许多经销商顾虑重重。为了打消经销商的顾虑，本次会议由营销服务平台负责人钟祥刚先生主持，气氛轻松活泼。钟总先邀请各位经销商自由发言，逐步引导各位经销商畅谈与昆药合作的历程及感想，各位经销商表示在昆药这个大家庭中获得了良好的发展，对昆药充满了感激之情，同时，从会务组良好的接待与安排中感受到公司的情谊与尊重。

各位代表自由发言之后，由经销商代表进行了演讲分享。四川VIP经销商黄维勇先生就四川应对市场竞争开展"蜀战行动"的方案与实施效果与参会代表进行了分享，让大家深刻体会到公司营销精细化管理以及"一省一策"所带来的双赢格局。陕西VIP经销商窦蓉女士就与昆药合作的历程、医药环境变化等进行分享，指出在当前形势下，各位VIP代理商要改变观念，跟上时代与公司改革的步伐，否则，就会落下脚步。

会议的最后，昆药集团营销服务平台负责人钟祥刚先生就昆药目前的发展规划及战略部署与各地代理商进行沟通，钟总表示，昆药定位于"聚焦心脑血管、专注慢病领域"的国际化药品提供商，所有的经营、并购、研发都朝这个定位走，关于品牌、关于学术，关于营销精细化，公司都有清晰的战略思路，并将坚定不移的推进，这是不能阻挡的潮流。

会议结束后，VIP经销商在私下与公司领导进行一对一的沟通与交流，会务组也组织了丰盛的晚宴及游艇派对活动，大家把酒言欢，共叙情谊，坚定信心，深化战略合作，为昆药的未来共谱光荣之歌。

昆药集团2015年1-9月营销总结暨2016销售策略研讨会顺利召开

文/营销服务平台 罗瑞

2015年10月17至18日，昆药集团2015年1-9月营销总结暨2016销售策略研讨会议在风景如画、绿树成荫的安宁心景酒店顺利召开，公司高层、各事业部领导及各支持服务平台相关责任人参加了此次会议，共同探讨昆药2016年营销策略及行动方向。

2015年是昆药营销组织变革及精细化营销管理深入开展的第一年，人力资源平台负责人就公司"人才战略规划"向与会人员进行了精彩的分享。财务运营平台就2015年1-9月公司运营状态进行分析，提示风险；市场准入部就当前国家医疗政策及各省的招投标现状进行了解读与分享；销售管理部就公司营销资源数据进行解构、分析，为事业部提供了多维度的BI数据展示，也为下一阶段公司构建智能的营销资源信息管理构画了美好蓝图；市场部就市场部的职能定位、公司产品梯队建设以及产品行动方向等方面进行细致的分析，着力成为一个好的市场参谋。

营销力永远是企业最重要的生产力。各事业部结合市场部产品经理的分析以及销售管理部营销资源数据，就2015年1-9月份市场销售过程存在的问题、影响营销未来的难点及疼点进行开诚布公的分析，并对2016年的营销工作进行规划与分析。

世界唯一不变的是变，在纷繁复杂的大环境下，企业营销改革是一艘永不停航的大船。本次会议上公司就云南、广东精细化营销改革试点进展及规划进行了分享与交流。

昆药积极拥抱互联网，极力推动传统医药行业与互联网结合，公司互联网平台——北京医洋科技的同仁给参会精英们分享了其思路及运作项目，并在互动中得到参会精英们的良好建议。

本次会议是公司新任总裁戴骁畅先生第一次与公司营销各级管理人员的会议交流。戴总以他专业、严谨的思维以及营销老兵的实战经验不时对参会人员进行点评、发问，并引导大家积极思考、良好互动，并对大家提出了更明确的要求。戴总表示昆药是一个拥有创新基因的公司，这种研发精神我们不仅要体现在产品研发上，更要在体现在营销上。营销改革会涉及诸多的利益纠葛及重重障碍，但公司营销改革的决心很大，希望大家支持变革、拥抱变革。下一步希望大家能和其共同探讨市场业务方面的问题，公司也将合理、客观的制定业务指标，并将严格考核，末位淘汰将是常态。

最后，汪思洋先生对本次会议进行了言简意赅的总结。汪总表示营销改革是公司第一要务，公司将不惜一切代价将这一课补上。公司战略推行的决心是不可逆的，个别人的抵抗和不理解是无效的，能力不足可以提高，但如果思想观念不转变，不换思想就换人。从今年以来，昆药的营销体系做了大量的改革，但才走了第一步，未来昆药的营销方法要与国内一流企业及国际接轨，希望昆药将来在整个营销能力上真正得到大家尊敬，这才是昆药的成功。

“2015年发展中国家疟疾防治研修班”圆满结业

文 / 朱占清

2015年8月24日，由商务部主办、华方科泰承办的“2015年发展中国家疟疾防治研修班”圆满落下帷幕。商务部援外司人力资源处处长彭曙坚和华方科泰总裁包军出席了培训班结业典礼。

本次援外培训班为期三周，来自14个发展中国家的45名从事疟疾防治的官员和专家参加了培训。中国CDC和江苏寄研所的专家为学员讲解了中国疟疾防治的经验。培训期间还参观考察了国家级重点实验室、抗疟药生产企业南湖制药和北京友谊医院。学员在华期间，华方科泰为学员安排了最具中国特色的文化体验，太极、书法、中国结、中国舞蹈、京剧、变脸让学员体验了中国传统文化的博大精深。

参加培训班的学员通过培训学习，不仅学到了中国疟疾防治的理论和方法，同时更加深了对不同文化的了解，为中国与各国在该领域的交流合作打下了坚实的基础。培训结束后，学员们不仅感谢中国政府、商务部和华方科泰成功举办了此次援外培训，同时也感谢援外培训管理小组二十多天的热情接待和周到安排，并希望能在今后的工作和发展中与华方科泰在内的中国企业紧密合作，实现共同发展。

几年来，华方科泰积累了丰富的援外培训经验。通过援外技术培训来结交国际同行，不断拓展公司海外市场的营销渠道。

昆中药
肇启于1381年

批准文号：国药准字Z53021163 禁忌及注意事项详见说明书
忠告语：请按药品说明书或在药师指导下购买和使用 OTC

梅苏颗粒

清解暑热
生津止渴
药准字健康饮料

昆明中药厂有限公司
KUNMING CHINESE MEDICINE FACTORY CO., LTD.
中 | 华 | 老 | 字 | 号　精 | 品 | 昆 | 中 | 药

25名贫困大学生每人获赠昆药集团6000元助学金

昆药集团携手浙江绿色共享教育基金会助力新生圆梦大学

文/综合服务平台 赵中华　图/ 王伟 罗艺灵

2015年8月15日上午，由共青团五华区委、五华区关心下一代工作委员会联合浙江绿色共享教育基金会、昆药集团等单位举办的“爱心圆梦大学——绿色共享•学子情深”捐资助学活动暨五华区青年城市定向亲子趣味活动在翠湖春晓广场正式拉开帷幕。浙江绿色共享教育基金会和昆药集团向五华区捐赠15万元爱心助学款，助力25名五华学子圆梦大学。共青团五华区委、五华区关工委向浙江绿色共享教育基金会、昆药集团颁发了“爱心助学”铜牌，感谢基金会和昆药长期以来对五华区公益事业的关心和支持！

在启动仪式上，浙江绿色共享教育基金会副理事长兼秘书长孙丽娟女士向现场的家长和孩子们介绍了基金会致力于环保和野生动物保护的历程，呼吁全社会共同参与到公益事业中来。昆药集团执行副总裁孟丽女士也与大家分享了企业的公益之路：昆药集团发展60多年来，一直致力于人类健康事业，旗下三七、天麻、青蒿三大系列产品享誉国内外。在治病救人的同时，企业积极履行社会责任，将健康、环保与公益结合起来，每年定期举办捐资助学等公益活动，希望能带动社会各界更多的朋友对公益事业的关注和支持。

为让更多的人关注并参与公益，今年的捐资助学活动别出心裁，共青团五华区委以“环保+助学”的微公益方式，引入“城市定向亲子趣味微公益活动”，通过网络宣传和线下参与，组织60组网络报名的亲子选手在翠湖公园和昆明市动物园开展城市定向环保趣味活动，通过参与野生动物竞猜、环保知识问答、定向寻宝、小小环保志愿者扮演、环保志愿签名等15个游戏环节，让孩子们快乐玩耍、亲近大自然的同时，增强保护环境和野生动物的意识。此外，家长们还在五华区公众号唧唧歪歪社区发布亲子照和保护野生动物话语，呼吁更多的人关注环保、积极参与到公益活动中来。

上午的活动结束后，基金会孙秘书长在昆药集团及五华区团委工作人员的陪同下，走访了几户贫困家庭，了解孩子们的成长环境，与家长和孩子们交流学习心得和体会，并鼓励孩子们树立远大理想，把生活中所有的困难和挫折都当作是对意志的磨练，努力实现人生价值。

值得一提的是，协助此次活动圆满完成的志愿者们，都是曾经受到资助的大学生们。他们利用暑假时间，主动参与到社会各项公益活动中来，用自己的实际行动回馈社会。一位志愿者感慨地说道：“去年顺利考上理想的大学，还得到了爱心企业的帮助，心里都是感激，我当时就告诉自己，以后我也会尽一己之力，去帮助更多的人，传递正能量，绝不辜负大家的期望。”

助人是昆药集团开展捐资助学活动的初衷；为学子们成才尽心尽力是企业的社会责任；让受助的学子们在这个过程中，学会自助并主动去帮助别人，是昆药集团的收获。昆药会把这项活动一直开展下去，为社会公益事业的发展做出更多的贡献。

【新闻链接】

浙江绿色共享教育基金会成立于2007年，由华立集团董事局主席汪力成发起，是浙江省民政厅民间组织管理局批准设立的非公募基金会，致力于慈善助学及野生动物和环境保护事业。2008年起，基金会携手昆药集团在云南展开“爱心圆梦大学”捐资助学活动，至今已成功开展八届，共捐赠助学金157万元，帮助五华区、富民县及禄劝县167名当年参加高考并被二本以上全日制普通高等院校录取的贫困家庭的大学生圆了大学梦。为帮助受助学生树立“受助、自助、助人”的理念，践行“受助于人，应帮助于人”的诺言，共青团五华区委还联合昆药集团团委在受助学生中成立了春城志愿者五华服务总队“爱心圆梦”大队和共青团五华区“爱心圆梦”志愿者大队工作委员会，每年接受资助的大学生均在自愿的基础上加入志愿者大队，受助学生需承诺每年进行不少于80个小时的志愿服务。

健康起跑 爱在昆药

华立45周年庆暨昆药集团首届慢跑活动在昆明海埂公园拉开帷幕

文/ 综合服务平台 赵中华 图/市场部 侯文波

2015年9月19日，昆药集团以“健康起跑 爱在昆药”为主题的慢跑活动在海埂公园如约举行。昆药一直以来非常重视企业文化的建设，公司工会、团委及各部门也经常组织形式丰富的文体活动，但举行此次慢跑活动的意义更为特别：在中秋、国庆来临之际，总部华立集团也迎来了45周年庆。为了纪念这些特殊的节日，一场以运动、健康和爱为主题的慢跑活动隆重启动。活动当天现场热闹非凡，参加活动的员工达500多人。

以爱之名 为健康起跑

上午九点，活动准时开始。袁总在开场仪式上发表致辞，预祝大家中秋、国庆双节快乐，对华立集团及昆药集团的未来进行美好祝愿的同时，强调了文化建设对企业的重要性，要求各部门根据自身情况多多组织有益健康又能让员工相互交流的文体活动，丰富大家的业余生活。袁总说道，昆药是一个充满爱心的大家庭，我们在为社会的健康事业做出贡献的同时，也要增强自己的体质。只有强健的体格，才能撑起企业的未来、国家的未来。希望大家赛出风格、赛出水平，为爱起跑，为健康起跑，为我们美好的未来起跑！

本次慢跑活动设置了专业组、家庭组、情侣组及个人组四个组别。其中专业组为8公里小马拉松竞赛，成绩优异的选手将代表昆药集团征战2015杭州马拉松大赛；家庭组全程3公里慢跑，情侣组全程5公里慢跑，在活动规定时间内，家庭组及情侣组只要集齐沿途的印章，就可到兑奖处兑换精美礼品；个人组不限人数，报名异常火爆，可见大家都是健康运动的爱好者，也体现了物质文化生活水平的不断提高的背景下，员工对精神文化需求的日益增长。

由于此次专业组的报名人数较多，为鼓励大家的运动积极性，工作组特意增加了获奖名额。男子组前十名，女子组前二名将获得“昆药运动达人”的奖励，其余在规定时间内完成比赛的专业组选手，也将获得“昆药毅力达人”的奖励。除此之外，公司还在活动正式开始前，对所有专业组选手进行了网络风采展示，并通过网络投票，评选出5名最受欢迎选手。最终，丁文义（贝克诺顿）、陶颖聪（生产平台）、魏灿钧（生产平台）、杨云豪（管理工会）、徐建学（管理工会）等五名同事获此殊荣。最受欢迎选手是不是实力最强的选手呢？大家都期待着他们赛场上的表现。

有竞赛有游戏 精彩纷呈开心不断

在专业组正式开始比赛前，集团特别邀请专业健身教练带领大家进行现场热身活动，松弛肌肉，避免运动损伤的发生。全场动起来，气氛很快活跃起来。

在专业评委的监督下，一声令响，专业组正式起跑。为避免人群聚集占用跑道，工作组在跑道旁的大草坪上为业余组和广大员工组织了有奖游戏互动，以考验亲子及情侣的默契度为主，如你比划我来猜、风中接力运送乒乓球、绑腿默契跑等小游戏，大家踊跃参与，孩子们玩得不亦乐乎，情侣们恩爱秀不停，临时组建的搭档们跃跃欲试。

这边游戏正在如火如荼的开展；那边专业组的选手已经杀回终点。来自技术服务部的罗永成以34′09″的成绩拔得头筹；来自质量平台的王正青和来自口服剂分厂的魏灿钧紧随其后，分别以34′34″及35′15″的成绩获得专业组二、三名。我们的女子组选手也毫不逊色，坚持跑完8公里，最终来自针剂分厂的李金丽及来自KBN的杨鹏鹤获得女子组前二名。

专业组比赛结束后，业余组（家庭组和情侣组）开始启程。大人们牵着孩子，情侣们手牵手，凭着手中的路线图，开始集印之旅。小朋友们很给力，年龄最小的孩子，跨着小步子，坚持自己走完全程，骄傲地赢得属于自己的奖品。

在一片欢声笑语中，昆药集团首届慢跑活动圆满结束。名次很重要，但比赛和游戏中的培养的团结互助精神才是最大的亮点。多年来，昆药一直把开展职工全民健身活动作为企业文化建设的一项重要内容，并努力完善全民健身活动和体育运动条件。未来昆药还将组织形式更丰富的文体活动，也希望大家把运动中发扬的顽强拼搏、勇于争先的运动精神，带到日常工作中去，凝聚成克服困难完成各项奋斗目标的强大合力，共同谱写昆药发展的新篇章。

2015杭马圆满落幕，昆药“高原雪狼”载誉归来！

图文/ 综合服务平台 邹戴阳

天青色等烟雨，而我在等你。杭州的秋天是多雨的，飘雨的西湖是多情的。在这个多情的清晨，昆药的六位马拉松队员和华立集团各位同仁一起参加了第29届2015杭州马拉松。本届比赛有来自英国、法国、奥地利、澳大利亚、阿塞拜疆、肯尼亚和中国等45个国家和地区的3万名路跑爱好者参加，是历年来参赛国家最多的一届。本届赛事设马拉松(42.195公里)、半程马拉松(21.095公里)、小马拉松(7公里)、情侣跑(4.5公里)和家庭跑(1.2公里)等5个项目的比赛。其中马拉松、半程马拉松总计15000人参加，小马拉松12000人，家庭跑和情侣跑各1500人。其中有国际特邀运动员23人。昆药集团“高原雪狼”马拉松小组的六位队员参加的是半程马拉松。

在比赛前，华立集团所有参加杭州马拉松的队员在体育馆内做了短暂的热身运动，热身运动间隙华立集团董事局主席汪力成和昆药的“高原雪狼”们进行了简单的问候，让队员们在远离家乡的杭州感受到了家的温暖。

比赛开始后，华立方阵在汪主席带领下匀速前行，边跑边呼喊着“华立加油，华立加油”，这不仅仅是对自己这次跑步的加油鼓劲，也是对华立集团未来不断发展的美好期许。

方阵行进到3公里自行解散，各位运动员都为了自己的目标往前跑，奔跑吧！兄弟！在行进过程中，赛事官方在沿

途安排了大量的供给点，而华立集团也在13公里处设置了一个供给点，为路过的队员们提供巧克力，香蕉等运动补给品。

在绵绵阴雨中，最终，来自昆药质量部的王正青以1小时51分54秒，总排名873的成绩率先完成比赛，在华立集团内部排名第四；随后不久，来自昆中药的宁益通以1小时54分33秒，1119名的成绩完赛；罗永成以1小时54分38秒，1130名完赛；何林以1小时58分，1499名完赛；卢子存1小时58分47秒，1588名完赛。让我们祝贺昆药的健儿们！而魏灿钧由于旧伤复发，非常遗憾未能在规定时间内完赛。

小编手记：虽然杭马结束了，但是奔跑的精神要继续传承。华立集团是一个富有运动精神的企业，也是一个富有竞争意识的企业。我们要脚上华立的脚步，从“脚”做起，跑出健康美好的未来！

激动之余，昆药的六位小伙伴有话说！

魏灿钧：今天我们一大早从华立出发，杭州依然是阴雨绵绵，出发时，雨下得更大了，不过这样的天气条件丝毫没有消减人们对杭马的热情。最终在汪主席的带领下，队员们相继完赛。对于我来说，太遗憾了，由于旧伤复发，我未能完赛，不过这次我还是充分体会到了杭州马拉松激情，感受到了马拉松带给人们的快乐！

王正青：今天进行了比赛，虽然天公不作美一直下着小雨，但还是完美地完成了比赛。在比赛中不停地追赶，虽然很疲惫，但还是收获了很多东西，感谢杭马，感谢一起奋斗的小伙伴。

宁益通：第一次参加马拉松，还是淋着小雨跑，成绩还不错，给自己打个满分！

罗永成：杭马终于开跑了，阴雨天气完全不影响大家对杭马的热情。第一次现场感受30000名运动员爱好者和几千名志愿者工作人员集结的壮观场面。眼睛大部队冒雨跑完半程，很爽！最后，真心感谢我们的小邹领队，全程管我们的吃住行，很贴心，辛苦了！！！

何林：今天开赛，感受颇多。首先是起得早，在雨中。其次是在汪主席带领下起跑，天气虽然不尽人意，但有汪主席在总有家的感觉。雨水、汗水的混杂也没让我们感觉到寒冷和疲惫。

卢子存：杭马，第一次雨中跑，第一次和很多素不相识的人相遇，第一次……太多的第一次。自己不言弃，坚持就是胜利，我骄傲大声地说，我成功了！

“舞动青春，放声歌唱”

——昆药“唱响昆药 畅想未来”第五届音乐嘉年华顺利举办

文/综合服务平台 邹飘阳 图/施瑾

11月13日晚七点，随着制造支部精心编排的开场舞《花团 Cheering Leading》火爆登场，全场的热情瞬间被点燃，在热烈的气氛中，昆药集团第五届“唱响昆药 畅想未来”音乐嘉年华隆重拉开帷幕。

本次比赛共有来自昆药集团以及各子公司团支部的16支代表队参赛。参赛节目的形式相比去年更加多样化，有独唱、对唱、合唱以及歌舞表演，其中部分选手是今年刚加入公司的新人，他们用自己的才艺征服了现场所有的大众评审和观众，为观众带来了一场极具活力的视听盛宴，同时也展现了昆药年轻人的蓬勃朝气。

“彝族小王子”何建龙为大家带来充满浓浓爱意的《我要抱着你》，昆中药合唱团带来拿手好歌《昆中药人多自豪》，口服剂支部赵林云献上婀娜多姿的《新贵妃醉酒》，财务支部孙西霖用走心情歌《爱在记忆中找你》赢得阵阵喝彩，针剂支部的“昆药twins”黄彩云、保加奇也不示弱，一首闺蜜之歌《一个像夏天一个像秋天》唱出了别样的味道，制造支部于海闯、梁姗姗和魏贤充满甜蹈风的《发如雪+Trouble Maker》更是将比赛推向高潮。相比去年，本次嘉年华的节目内容更加新颖，也更加符合当代青年的文艺喜好，而样式新颖、内容独特的节目又将晚会气氛推入一个又一个的高潮。

本次比赛的评分规则相较去年有所优化，开设了大众评审打分的单元，我们共邀请到各支部一共30位大众评审现场投票，根据最后的投票数选出音乐嘉年华大奖；同时在比赛开始后各位选手的粉丝也可以通过昆药集团的微信公众号进行投票，人气最高的前三名获得最佳人气奖。本次嘉年华还在比赛过程中为观众们提供了三次抽奖的机会，观众凭借入场时获取的票根参与抽奖。抽奖活动带动了现场观众的热情，也让观众在精彩绝伦的节目之中得以喘息的机会。

优化后的评选规则让比赛变得更加透明和公正，活动的关注率和参与面也得到了提升。在仅有的2小时网上投票过程中，昆药微信投票平台的点击率超过了3800次，相当于不到两秒时间就有一位粉丝上线投票，其中排名前三的选手周紫艳，黄彩云、保加奇组合和黄茜获得的线上投票数分别达到了453票、384票及316票，相比上届嘉年华的热度可谓有过之而无不及。

在大众评审的投票评选中，竞争进入到白热化的程度。得票数前8位的选手中有三位选手的得票数相同！本次比赛的激烈程度可想而知。最终演唱走心情歌《爱在记忆中找你》的孙西霖凭借30位大众评审中16位的投票获得第五届“唱响昆药，畅想未来”音乐嘉年华大奖。

在发表获奖感言时，孙西霖说：“感谢团委，感谢公司给我这个机会上台展现自己，今天非常开心，很大程度上不是因为得了名次，而是在这样的舞台上积累了社交经验，培养了我的综合素质，谢谢大家。”来自口服剂支部的赵林云、制造支部的于海闯、梁姗姗、魏贤的三人组合以及昆中药团委代表队凭借精彩的表演获得本届嘉年华二等奖。来自原料药支部的彝族小伙何建龙、吕镇江，管理支部的罗峙铭以及针剂支部的黄彩云、保加奇组合获得三等奖。

随着公司文化建设的不断深入，迎合员工精神文化需求的的活动越来越多，从9月份的慢跑活动，到这次音乐嘉年华，公司的员工们都在活动中培养了友谊，加深了对于公司的文化认同。今年的比赛，从参赛选手的风貌，参赛节目的质量到评审形式的创新，都远远超过了之前的比赛。昆药团委将继续努力，为大家奉献更加精彩的活动。

人生如戏，你就是主角！

-----昆药集团2016年校园招聘正式启动

文/人力资源平台 杨柳

人生是一出没有彩排的戏，我们一生都在“赶场”，在每一段旅途奔波中寻找心的方向，在每一次角色轮换中追逐新的梦想。绿色昆药、心之所向、梦之所往，10月13日，昆药集团“人生如戏，你就是主角”2016年校园招聘会在云南大学呈贡校区拉开帷幕，昆药大戏正式上演。

规范、系统、创新 开启昆药集团全新招聘模式

秉承“规范、系统、创新”的三大原则，昆药集团“人生如戏，你就是主角”主题校园招聘于10月13日正式启动。总结历年招聘的经验，人力资源平台对此次招聘进行了新的突破，从最初的策划、前期的宣传、中期的实施、后期的跟进都进行了系统性的规划、创新性的提升，具体表现在以下方面：

第一，瞻前、系统、规范的招聘计划。早在8月底，人力资源平台就开始了2016年的校园招聘计划，从最初招聘流程的编写、各大院校的联系、校招航线的事先确立、主题策划与前期宣传都十分到位。还未正式进行校园宣讲，各大院校毛遂自荐，纷纷递上邀请函；招聘热线不断，毕业生咨询和投递简历者络绎不绝。相比往年，本次招聘前期准备工作更加充分，流程更加细化，招聘邮箱满满的都是各大院校学生的简历。

第二，主题鲜明，招聘信息别具一格。此次校园招聘以“戏”为主题展开，以昆药大电影为题材，按招聘岗位拟定角色名，以实际岗位职责确定角色戏份，将公司人才培养战略转化为“求职演员”的签约福利，深入昆药大戏的主题。“百变大咖”之学术专员、“霸道总裁”之管理培训生，昆药“特种兵”之储备销售，兢兢业业的技术“小黄人”……岗位信息上突破以往的条条职责，全新的命名迎合广泛90后大学毕业生开放、创新的思想，吸引更多求职者的眼球。

第三，宣传形式多样化、广度扩大、周期延长。信息技术的快速发展，已经将我们推向了“互联网+”的时代，随着信息化建设的推进，顺应着互联网的潮流，昆药集团2016年校园招聘充分利用集团官网平台、微信平台以及各大招聘网站，宣传海报、招聘手册，结合线上线下的宣传模式，吸引了无数优秀的毕业生求职者。同时，秉承着昆药“创新、专业、开放”的企业精神，在以往的人员宣讲互动模式中，加入了“昆药电影”等创意视频，在现场宣讲中取得了很好的效果，饱受现场求职者的青睐。此外，企业中“青春导师”和学院“校园大使”的设立，为此次招聘搭建了广泛的交流平台，实现了企业与校园的充分互动。

以人为本 务实高效 实现集团持续发展的人才战略

昆药集团2016年校园招聘的第一站——云南大学，宣讲会在云大呈贡校区楠苑综合楼多功能厅217室举行，昆药集团人力资源平台相关人员全程参与。作为首站“海选”校区，昆药大戏的上演，吸引了众多云大的“明星”前来试镜，300多人的现场座无虚席。会场气氛活跃，昆药大电影的播放、人力资源平台的宣讲、企业销售前辈的热情分享、以及现场各种抽大奖、抢红包等互动，让此次的宣讲会呈现出一种轻松、积极的状态。应聘者纷纷发言提问，积极与招聘人员交流互动，一份份精心准备的优秀简历，也得到了招聘人员的充分认可，最终，人力资源平台携带300多份简历满载而归。

二十一世纪的竞争归根到底是人才的竞争，人才竞争力是构成企业竞争力的最核心部分，因而人力资源成了企业最宝贵的资源。二十一世纪又是营销制胜的时代，只有产品和服务通过营销过程实现了最终消费，企业的经营目的才得以实现。而一切营销活动都是要通过人来完成，人员素质的高低决定着企业经营的成败。当今时代发展的速度快到令人咋舌，一切早已今非昔比。日益激烈的企业竞争其实就是人才的竞争，人才战略是企业实现经济发展和战略目标的核心。

作为国家重点高新技术企业，昆药集团在人才选拔方面，坚持“以人为本、务实高效”的原则，建立公平公正的人才选拔机制，实现竞争上岗，同时也打破常规，大胆创新，为企业发展挖掘更优质的人才。因此，要在激烈的市场竞争中脱颖而出，就必须把昆药建设成为一个机制灵活、共生共荣的生态圈，为广大员工打造一个开放包容、机会均等的发展平台。在科学技术飞速发展的今天，在互联网冲击的时代，昆药只有吸引更广大的优质人才，充分发挥人才整体开发战略，才能在日益激烈的市场竞争中立于不败之地。

人生如戏，你就是主角！

昆药集团2016年校园招聘分站

广州站

广州中医药大学、
广东药学院

关东站

沈阳药科大学

吉林大学新民校区
（即原白求恩医科大学）

天津站

天津中医药大学南区

帝都站

北京中医药大学

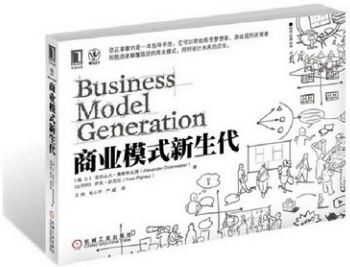
川渝站

"天府之国"
四川大学，成都中医药大学

"火炉之城"
重庆医科大学

总裁荐书

Recommended book of Pre:



《商业模式新生代》

作者：（瑞士）亚历山大 · 奥斯特瓦德 ，伊夫 · 皮尼厄

作者简介

Alex osterwalder，博士

他是商业模式创新领域的作家，演讲者和顾问。他和YvesPigneur博士一起设计的实用型商业模式设计方法广泛地应用于各个行业的公司里，其中包括了3M，爱立信（Ericsson），凯捷（Capgemini），德勤（Deloitte），特力诺（Telenor）这样的老牌知名公司。他曾帮助建立和出售过一家战略顾问公司。他曾在一家泰国的国际非营利组织工作，与艾滋和疟疾斗争。他也曾在瑞士的洛桑大学从事研究工作。

Yves Pigneur，合著者

Pigneur博士自1984年起，担任洛桑大学的信息系统管理教授，同时还担任亚特兰大乔治亚州立大学和温哥华英属哥伦比亚大学的访问教授。作为主要研究人员，他参与了许多涉及信息系统设计，需求工程，信息技术管理，创新，和电子商务的研究项目。

Alan Smith，创意总监

Alan是位兼具细节和全局的思考者。他是The Movement公司的共同创办人。在TheMovement，他与客户合作，进行社区知识，商业逻辑，和设计思维的融合。最终设计出的战略，交流内容和互动项目如同来自未来的艺术品，却始终能没有脱离于现实生活。为什么？因为他把每一天，每个项目都当成梦想来设计。

内容推荐

当你愉快的看完第一章：商业模式画布，赫然发现这些构成要素全都交织成一幅清晰的图像在脑海中呈现，它们如何互相影响、如何交互作用全都历历在目。利用商业模式画布分析瑞士银行、Google、Lego、Wii、Apple等跨国企业，归纳出三种不同的产业模式，也涵括新近的热门现象免费效应及长尾理论等。在这些有趣的例子中，我们不仅更熟稔如何利用这个画布作分析，也更知道如何自己自身企业的处境。

以上的内容，只是企业再造的基础，了解现在，是为了能帮我们想象更好的未来。想象力、创造力，不只是设计师或艺术家的专利，更是白领必备。上班族们，不是每天都在创造新的东西吗？作者列举了六种有趣的方法与工具，像是移情地图、沙盘推演、图像思考，说故事创新等等，附上详尽的说明与操作方法，让人很想赶快召集伙伴，在白板上画满模型贴上便利贴，一同进行头脑风暴。当然，本书不仅是天马行空的创意发想，在书籍的后半部，作者着力于如何将发散的创意集结成可实行的策略，以及策略执行的五个主要步骤，将商业模式创新这看似艰深复杂的工作，化整为零，让每个读者跃跃欲试。

《在中国，医药营销这样做》

段继东/编著

作者简介

段继东：中国医药企业管理协会副会长、北京时代方略企业管理咨询有限公司董事长、清华大学、北京大学特聘教授。现任及曾任多家医药企业董事、独立董事，包括仁和药业、昆药集团、康恩贝、舒泰神等九家医药上市公司，及齐鲁制药、重庆医药集团、锦州奥鸿等多家非上市企业。

深刻了解中国医药产业的现状、需求和困惑，对中、外企业的管理特色有切身体会，对战略管理、组织再造、运营管理、集团管控模式、购并与整合、营销管理等方面有深入研究与实践。

曾代表中国医药行业在“中非合作论坛”部长级会议上演讲，被评为中国医药行业十大企业家”，两次受到温家宝总理接见，专著有《中国医药企业经典管理大系》，《决胜十年—谁是医药新王者》。

时代方略是国内领先的战略创新与资源整合平台，为百余家中外医药企业提供过咨询服务。

内容推荐

本书是时代方略在医药营销领域思想、方法文章的精选合集，也是关于医药营销经验和智慧的集大成者。

本书针对医药企业和本土营销环境的现状，涵盖了营销战略、营销计划、团队管理、营销战术、市场推广和案例分析等丰富的内容。十五年来，时代方略给国内数十家各类型的医药企业开展过营销咨询，对医药营销有着深刻的积累和理解。编者本人及其团队大都来自于企业的市场营销体系，有着丰富的实践经验，同时和一线营销体系时刻保持着密切的接触。得益于这些独特的优势，在本土的医药领域，他们提供的营销智慧应当是无出其右者。

本书正是以编者为主的多位作者将这些智慧和自己在市场中多年的积累倾囊而授，实在弥足珍贵。

西双版纳版纳药业有限责任公司
XISHUANGBANNA BANNA PHARMACEUTICAL CO., LTD.

全国招商电话：0871—65361635
网址：http:www.xsbnyy.com