

辞旧迎新颂发展

上海市国资委领导王耕地亲切看望慰问老同志... 上海医药集团党委组织部党支部举行主题组织生活会



瑞兔送冬,祥龙迎春。1月9日,上海医药集团党委组织部第一、第二党支部在老干部活动室联合举行“辞旧迎新颂发展”主题组织生活会...

互祝新春 共话发展

(上接1版)加大工业投入,加快品种结构调整,并通过完成“两个转变”的三个课题项目,凝聚发展共识,优化管控模式,提升企业文化,聚全集团之力,扎扎实实办成几件大事,保持集团可持续发展的良好态势...



李杰、段勋令、安汉奎、毕金康、沈培达、高均芳和黄彦正等老领导在发言中都充分肯定了上海医药近年来的发展,对集团取得的成绩表示祝贺,对集团所给予老干部们一如既往的关心表示衷心的感谢...

上海医药召开 2012年工作会议

(上接1版) 张家林说,上海医药A+H上市后,大范围的资产重组整合已基本告一段落,但从发展的角度看,现在可以说到了深水期,现在的发展比以往的重组更加难。上市不是上海发展的终极目标,而是发展的手段,前进的台阶。上市后,我们有了一个全新的发展平台,下一步需要进一步调整结构,把我们的工作向更深、更高层次推进...

会上,上药控股、上药科技园、信谊药厂、第一生化、新亚药业、药材公司、正大青春宝、常药股份、中西三维、青岛国风、10家单位的经营负责人作了重点工作互动交流发言,分享了完成2012年预算目标的计划和举措。16家企业经营负责人进行了经营目标签约。



主办:上海医药(集团)有限公司

公司网址、本报电子版网址:www.pharm-sh.com.cn

2012年1月18日

沪(B)第0006号

(内部资料 免费交流)



振奋精神增信心 加快发展创价值

上海医药召开2012年工作会议

今天的第四次会议,是重组以来的第四次,经过了3年来重组,上海已经走上了一个历史性的关键台阶,特别是H股上市以后,这么一个产业集团,跨地区跨业务结构的全产业链在做,难度和压力越来越大。怎么凝聚共识,形成合力,怎么在“难,很难,难上加难”、“累,很累,累上加累”的情况下,实现上海医药2012年的新目标,说白了就是要用心实现“好,更好,好上加好”。

吕明方董事长在上海医药2012年工作会议上的讲话(摘要) 我们在讲那么多的新情况,那么多的不确定性不可预测,说到底就是客观环境、行业政策等等多方面的变化,就是集团内各单位、各业务发展的不均衡,难易程度、贡献大小不等,就是在大的战略方向统一的同时还存在一些认知的差异,有不少新情况、新问题、新困难、新矛盾,因此,需要找到理法方药、辩证施治,需要我们拥抱变化,从心开始。古老的中医理论博大精深,充满了智慧。中医讲脏腑,跟现代医学有所不同。中医讲心,跟讲人体解剖结构的心,又指脑。为什么心和脑是联系在一起的呢?这就是中医的哲学智慧,中医讲心主血脉,又主神机,包括情绪、意志。中医理论的博大精深超越了我们日常的理解,我们要好好的体会,从心开始,也是重新开始,要害是我们的观念要变,思维要变,团队行为要变,组织能力要变,才能实现药的新发展。

在变化不确定的全球金融股市场环境下,上海医药5月20日实现了在香港H股上市,成为中国第一家A+H大型医药上市公司,募集资金达160亿港元,创造了近十年来全球制药类企业最大规模的IPO和亚洲类上市(除日本)最大规模的医疗健康类企业IPO,也是上海医药最大的一次海外融资,入选2011年全球十大IPO之一。这也是我们上海团队的荣誉,也是上海的荣誉。这次香港上市,不仅搭建了境外两个资本市场的融资平台,更有利于上海医药产业的实质发展,依托境内外两大资本市场更高标准的监管和评价体系,更有力的推动公司体制机制的变革。上海医药连续十三年被评为中国医药连续“十大最有影响力企业”之一,并获2011年上海证券交易所“典型并购重组案例”。

吕明方董事长在上海医药2012年工作会议上的讲话(摘要) 吕明方在会上作了重要讲话。他列举了2011年上海值得记住的十件大事。强调提出,各级干部要有好的精神状态,对业绩、对自身、对行业要有信心。信心不是口号,而是取决于科学分析,冷静地分析资源和凝聚团队共识。在做好2012年工作的基础上,除了把各项工作组织好落实好,还要吸收上海医药3年半来的经验,集中全集团的力量做好工业并购,分销布局和营销变革,研发转型两场硬仗。他说,我们用3年半时间,完成了市委、市政府交给的重组上海医药的核心竞争力,冷静的分析,冷静的思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。

周杰代表上实集团对上药全体干部员工过去一年所做的努力表示感谢,并介绍了上实集团今年“做强主业,优化管控,整合创新,提升价值”的十六字方针。他说,自重组以来,上海医药发生了很多好的变化,可以用“三年大变样”来形容,特别是H股发行后,成为了受到全球关注的公司。希望上海医药能把医药主业做强,特别是工业增长再快一点,科研成果出得再多一些,分销网络更广一点,努力实现未来的增长,为公司和股东创造价值。张家林在会上讲话时肯定了上海医药近年来取得的成绩,分析了持续优化产业结构,重组整合并企业管理,内部深层次重组整合和领导干部的经验,集中全集团4个方面的问题。他说,上海医药发展到现在,成绩有目共睹,但另一方面,我们碰到了新的挑战也是前所未有的。产业结构优化的问题,已经充分引起了上海高层的重视,我们需要冷静地思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。

吕明方董事长在上海医药2012年工作会议上的讲话(摘要) 吕明方在会上作了重要讲话。他列举了2011年上海值得记住的十件大事。强调提出,各级干部要有好的精神状态,对业绩、对自身、对行业要有信心。信心不是口号,而是取决于科学分析,冷静地分析资源和凝聚团队共识。在做好2012年工作的基础上,除了把各项工作组织好落实好,还要吸收上海医药3年半来的经验,集中全集团的力量做好工业并购,分销布局和营销变革,研发转型两场硬仗。他说,我们用3年半时间,完成了市委、市政府交给的重组上海医药的核心竞争力,冷静的分析,冷静的思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。

周杰代表上实集团对上药全体干部员工过去一年所做的努力表示感谢,并介绍了上实集团今年“做强主业,优化管控,整合创新,提升价值”的十六字方针。他说,自重组以来,上海医药发生了很多好的变化,可以用“三年大变样”来形容,特别是H股发行后,成为了受到全球关注的公司。希望上海医药能把医药主业做强,特别是工业增长再快一点,科研成果出得再多一些,分销网络更广一点,努力实现未来的增长,为公司和股东创造价值。张家林在会上讲话时肯定了上海医药近年来取得的成绩,分析了持续优化产业结构,重组整合并企业管理,内部深层次重组整合和领导干部的经验,集中全集团4个方面的问题。他说,上海医药发展到现在,成绩有目共睹,但另一方面,我们碰到了新的挑战也是前所未有的。产业结构优化的问题,已经充分引起了上海高层的重视,我们需要冷静地思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。

周杰代表上实集团对上药全体干部员工过去一年所做的努力表示感谢,并介绍了上实集团今年“做强主业,优化管控,整合创新,提升价值”的十六字方针。他说,自重组以来,上海医药发生了很多好的变化,可以用“三年大变样”来形容,特别是H股发行后,成为了受到全球关注的公司。希望上海医药能把医药主业做强,特别是工业增长再快一点,科研成果出得再多一些,分销网络更广一点,努力实现未来的增长,为公司和股东创造价值。张家林在会上讲话时肯定了上海医药近年来取得的成绩,分析了持续优化产业结构,重组整合并企业管理,内部深层次重组整合和领导干部的经验,集中全集团4个方面的问题。他说,上海医药发展到现在,成绩有目共睹,但另一方面,我们碰到了新的挑战也是前所未有的。产业结构优化的问题,已经充分引起了上海高层的重视,我们需要冷静地思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。



医药工会召开2011年度“上药之星”先进个人表彰座谈会

本报讯 1月17日下午,上海医药2011年度“上药之星”先进个人表彰座谈会,由工会主席陈欣主持。会上,上药集团党委书记吕明方、张家林、徐国雄等5位领导向荣获“上药之星”荣誉称号的12位先进个人颁发了奖杯和证书(见5-6版)。在2011年度“上药之星”先进个人评选的过程中,有14家单位推荐25人参加评选,经医药工会初审,上药集团、上海医药党委批准,有12家单位12名职工被授予2011年度“上药之星”先进个人荣誉称号,其中5人为沪外企业的职工,1人为外委务工人员。(下转5版)

等与2011年度“上药之星”先进个人欢聚一堂,喜迎新岁。医药工会主席陈欣主持了座谈会。会上,上药集团党委书记吕明方、张家林、徐国雄等5位领导向荣获“上药之星”荣誉称号的12位先进个人颁发了奖杯和证书(见5-6版)。在2011年度“上药之星”先进个人评选的过程中,有14家单位推荐25人参加评选,经医药工会初审,上药集团、上海医药党委批准,有12家单位12名职工被授予2011年度“上药之星”先进个人荣誉称号,其中5人为沪外企业的职工,1人为外委务工人员。(下转5版)

等与2011年度“上药之星”先进个人欢聚一堂,喜迎新岁。医药工会主席陈欣主持了座谈会。会上,上药集团党委书记吕明方、张家林、徐国雄等5位领导向荣获“上药之星”荣誉称号的12位先进个人颁发了奖杯和证书(见5-6版)。在2011年度“上药之星”先进个人评选的过程中,有14家单位推荐25人参加评选,经医药工会初审,上药集团、上海医药党委批准,有12家单位12名职工被授予2011年度“上药之星”先进个人荣誉称号,其中5人为沪外企业的职工,1人为外委务工人员。(下转5版)

互祝新春 共话发展

上药集团召开新老领导迎春座谈会

成功,不仅为上药募集了发展资金,同时也为国资国企改革做出了有益的探索,创造了一个可复制的模式。2011年上药的营业收入和盈利大幅增长,双双再创历史新高。目前,上药初步完成了全国布局,研发投入超过历史水平,离不开老领导们往日的辛勤耕耘打下的基础,也离不开老领导们今天一如既往的大力支持。他指出,集团重组3年半来,在方方面面的支持下,上药提前完成了重组的阶段性目标,初步恢复了行业地位。A股整体上市和H股IPO的



上海医药报编辑部

拥抱变化,从心开始,打开上海医药发展新空间

——吕明方董事长在上海医药2012年工作会议上的讲话(摘要)

素质为目的,提升整体队伍的能力,夯实基层基础。全年有13个党建品牌获评上实党委优秀党建品牌,17家基层企业评为第15届上海市文明单位。老干部工作进一步落实。初信初访化解率超过84%。

10.在看到新上药重组发展的同时,我们要看到老上药为新上药做出的贡献,为新上药创造发展环境做出的努力。老上药的同志们推进减债减负工作,归还了股东借款和银行负债12亿元人民币;处置出售非经营物业收入5000万元。在改革重组中,注重稳定工作落实,通过6项有效的评估机制,落实工作责任。在九州、新华联的员工分流中,做到了稳妥有效,员工满意。没有这些就没有新上药的增长,就不能保一方平安。

11.事件或者10个方面都是有数字的,是一个系统,互为促进,互为影响的。在座干部肩上的份量不同,角色不同,都要有共识,我们是整体,我们是一家,一定要整体思维,讲全局,我们一同分享,一同体会。今天上药最大的变化,是我们已经不是昨天的上药。我们的创新转型到了关键时期,我们的深化改革到了攻坚时期,也就是到了深水期,必须以更加开放的心态,更主动的拥抱变化。这次桑国卫副委员长专程视察上药,花了整整一天时间,给了上药很大的鼓励,也语重心长的提出了战略期望。市委、市政府的领导也十分的关心上药的重组与发展。我们一路走来,不容易,不简单,不轻松。我们如何让股东满意,让市场满意,让关心我们的方面满意,让爱我们的领导满意。上药必须变化,不变化就是倒退,必须是战略导向的变,必须坚定不移的落实,定目标,定措施,定责任,一件一件抓落实。上药有资源,有基础,有难点,有挑战,关键还是要持之以恒把我们自己的事情做好,创造价值。

关于2012年集团的经营活动,已经有了总体要求和具体安排,请大家结合各自实际情况安排好组织好,这里有几个主题词再跟大家强调一下,给大家参考。 1.关于精神状态,关于信心。我们必须保持良好的精神状态,保持和发扬重组中形成的良好的精神状态,锲而不舍,坚定不移,不怕困难,不轻易退缩。对业绩,对自身,对行业要有信心。我们要常常反思,包括我在内,我们的激情是不是弱化了,我们的信心是不是充分。如果我们对自己没有信心,是没有办法去帮兵打仗的;如果我们每天怨天尤人,每天只看困难,我们就没有办法前进。为了准备这

次年会,我参加了三四个座谈会,听到了不少情况和意见,还用了前两个礼拜的时间跑了浙江、山东、广东的10个城市,很感慨,也很体会。我们在看到困难的同时,更要看到我们每个地方每个团队都有优势。如果我们自己没有很好的精神状态,会很难成功。上药过去3年半为什么能成功,就是靠我们团队我们员工的激情。一个是激情,一个是冷静。 一定要有良好的精神状态,这是我们做好2012年工作的最要紧的凝聚。信心不是口号,是冷静分析资源,团队凝聚共识。如果没有这一条,我们会处处困难处处为难,因为你看到了是困难,因为你束手无策,缺乏激情。因此,重大问题上的思想统一和团队精神比什么都重要。2012年有很多的不确定,困难会比我们预计的多,要有过困难日子的心理准备,但是不能从上到下讲不确定,从上到下只讲困难,企业讲困难可以有一百个理由,但企业是要解决问题的。要有针对性地讲,我是什么情况,怎么把不确定变成确定,把不可能变为可能,充分的分析和拿捏问题,提出对策,坚定不移地去挖掘价值,创造价值。请大家好好体会这幅对联,上联是:“你开会,我开会,大家开会”;下联是:“你发文,我发文,大家发文”;横批是:“谁来落实”。

2.集中全集团力量,突出完成几件影响和推动全局的大事。 上药3年半重组一路走来有个很好的经验,就是集中全集团的力量办成大事。重点解决,解决重点,重点突破,突破重点。 第一是优化品种结构的内部整合和工业并购。这次新亚和中西三维的两个品种右美沙芬、佐匹克隆,转让给了西蒙艾克,实现了内部整合,有望成为非常有价值的大品种。一定要加大力度加快内部整合,向优势聚集。关于工业并购,已经公布了控股收购金和生物的信息,陆续还会披露。我们一定要像当初收购中信医药一样的有影响力的工业并购。我们最近筛选了不少项目,只要我们思想统一,审慎把握机会,一定有好的机会实现突破。在操作中我们既要抓住机会,也要冷静客观,把握资源,控制风险,必须做影响和改变全集团的重大事项。 第二是分销布局必须更有质量,形成优势,和竞争对手错位竞争,同时要善于跟竞争对手学习,深化细化渠道,整合好现有渠道,加快新业务开发,提升盈利能力。 第三是进一步深化打好两场硬仗,一个是营销变革,一个是研发转型,坚定不移的重点突破,形成新的成果,实现效率效益。中药、抗生素

一定要有时间表去突破现状,创造新价值。 举全集团之力,办全集团大事,一定会涉及利益格局的调整,一定需要我们的干部特别是领导干部进一步统一思想,干部一定要从大局出发,要有胸怀和和气度,抛弃小我,不计较局部的个人利益。要坚持整体价值,局部服从整体,以结果导向,股东利益最大化是评判要素,在这个过程中用心建立上海医药的市场口碑和市场信任。 3.关于“德”跟“才”,关于“和”跟“道”。 一个是“德”跟“才”,德和才是“才”素质不可或缺或缺的两个方面。有德无才,难以担当重任,有才无德,终究会败坏党的事业。我们当座的都是大大小小的领导,必须是德才兼备,“才”不仅仅是专业知识专业能力,更是做人做事,待人待事的态度和原则,最后反映到“德”上面。“德”不是一个空话,不是一个概念,某种意义上“德”就是怎么自律,严格要求,怎么服从集体,不是从自己的角度去计较权利大小,利多利少。个人的才能跟团队的天赋如何相适应,这就是其价值观问题。“团队的天赋”就是怎么从大局出发,维护大局,求真务实,而不是拆台。要害是要善于学习,加强学习。 最近,有位干部要退休了,给我写了一封很长的邮件,他为集团这3年来的变化高兴,又为发展中的瓶颈忧虑。他说,上药要真正摆脱教条主义,走上创新发展的道路,推动体制机制的变革。我看了邮件很感动,为这份期盼集团更快更好发展,防止和避免折腾的真诚之心感动。正是我们集团在很多这样的干部员工,不断的给我们信心,让我们更好地了解真实情况,更好地科学决策,更好地推动发展。 再一个“和”跟“道”。“和”就是让人讲话,“和”是统一认识。企业是经济组织,既要民主,也要集中。如果不集中,叫集体领导的不领导,不负责。任何一个企业都要有人去负责,去担当。做评论员、裁判员容易,做运动员不易。我们在工作中听取意见必须充分,但必须民主集中,主要领导必须敢于承担,敢于面对。 当企业组织达到一定规模的时候,团体之间的差异会增多。因此,更必须加强企业文化的建设,促成多因一果,公正包容。国家药监局一位老局长给我短信说,国企改革开拓不易,持续开拓不易。上药今天的阶段成果来之不易,大家都要用心去珍惜,去维护,去促进。关键是我们从下到上整体和调。不同意见,不同声音要有抒发场所,但结果必须是集中,必须是和谐。我们是在发展中创造更好的和谐的环境,有分享,有责任,同付出,共创道。只要我们大家齐心协力,求同促同,坚持发展是第一要务,坚持价值创造,通过“两个转变”实现“两个千亿”,上海医药一定会更成功,上海医药的股价和市值一定会“收复失地”。

一定要有时间表去突破现状,创造新价值。 举全集团之力,办全集团大事,一定会涉及利益格局的调整,一定需要我们的干部特别是领导干部进一步统一思想,干部一定要从大局出发,要有胸怀和和气度,抛弃小我,不计较局部的个人利益。要坚持整体价值,局部服从整体,以结果导向,股东利益最大化是评判要素,在这个过程中用心建立上海医药的市场口碑和市场信任。 3.关于“德”跟“才”,关于“和”跟“道”。 一个是“德”跟“才”,德和才是“才”素质不可或缺或缺的两个方面。有德无才,难以担当重任,有才无德,终究会败坏党的事业。我们当座的都是大大小小的领导,必须是德才兼备,“才”不仅仅是专业知识专业能力,更是做人做事,待人待事的态度和原则,最后反映到“德”上面。“德”不是一个空话,不是一个概念,某种意义上“德”就是怎么自律,严格要求,怎么服从集体,不是从自己的角度去计较权利大小,利多利少。个人的才能跟团队的天赋如何相适应,这就是其价值观问题。“团队的天赋”就是怎么从大局出发,维护大局,求真务实,而不是拆台。要害是要善于学习,加强学习。 最近,有位干部要退休了,给我写了一封很长的邮件,他为集团这3年来的变化高兴,又为发展中的瓶颈忧虑。他说,上药要真正摆脱教条主义,走上创新发展的道路,推动体制机制的变革。我看了邮件很感动,为这份期盼集团更快更好发展,防止和避免折腾的真诚之心感动。正是我们集团在很多这样的干部员工,不断的给我们信心,让我们更好地了解真实情况,更好地科学决策,更好地推动发展。 再一个“和”跟“道”。“和”就是让人讲话,“和”是统一认识。企业是经济组织,既要民主,也要集中。如果不集中,叫集体领导的不领导,不负责。任何一个企业都要有人去负责,去担当。做评论员、裁判员容易,做运动员不易。我们在工作中听取意见必须充分,但必须民主集中,主要领导必须敢于承担,敢于面对。 当企业组织达到一定规模的时候,团体之间的差异会增多。因此,更必须加强企业文化的建设,促成多因一果,公正包容。国家药监局一位老局长给我短信说,国企改革开拓不易,持续开拓不易。上药今天的阶段成果来之不易,大家都要用心去珍惜,去维护,去促进。关键是我们从下到上整体和调。不同意见,不同声音要有抒发场所,但结果必须是集中,必须是和谐。我们是在发展中创造更好的和谐的环境,有分享,有责任,同付出,共创道。只要我们大家齐心协力,求同促同,坚持发展是第一要务,坚持价值创造,通过“两个转变”实现“两个千亿”,上海医药一定会更成功,上海医药的股价和市值一定会“收复失地”。



上海医药报编辑部

本报仅供主办单位确定有限范围的机构、人士交流参考。本报所载的任何资料、信息均不构成主办单位对外公开披露的信息。本报所载的任何观点均不代表个人观点,并不表示任何单位同意该观点。本报的任何资料、信息、观点均不构成任何投资者买入或卖出上市公司股票的确切意见,据此操作风险自担。未经主办单位允许,本报所载任何资料、信息、观点,不得以任何形式转载。

拥抱变化 从心开始 打开上海医药发展新空间

拥抱变化,从心开始,打开上海医药发展新空间。 吕明方董事长在上海医药2012年工作会议上的讲话(摘要) 我们在讲那么多的新情况,那么多的不确定性不可预测,说到底就是客观环境、行业政策等等多方面的变化,就是集团内各单位、各业务发展的不均衡,难易程度、贡献大小不等,就是在大的战略方向统一的同时还存在一些认知的差异,有不少新情况、新问题、新困难、新矛盾,因此,需要找到理法方药、辩证施治,需要我们拥抱变化,从心开始。古老的中医理论博大精深,充满了智慧。中医讲脏腑,跟现代医学有所不同。中医讲心,跟讲人体解剖结构的心,又指脑。为什么心和脑是联系在一起的呢?这就是中医的哲学智慧,中医讲心主血脉,又主神机,包括情绪、意志。中医理论的博大精深超越了我们日常的理解,我们要好好的体会,从心开始,也是重新开始,要害是我们的观念要变,思维要变,团队行为要变,组织能力要变,才能实现药的新发展。

吕明方董事长在上海医药2012年工作会议上的讲话(摘要) 吕明方在会上作了重要讲话。他列举了2011年上海值得记住的十件大事。强调提出,各级干部要有好的精神状态,对业绩、对自身、对行业要有信心。信心不是口号,而是取决于科学分析,冷静地分析资源和凝聚团队共识。在做好2012年工作的基础上,除了把各项工作组织好落实好,还要吸收上海医药3年半来的经验,集中全集团的力量做好工业并购,分销布局和营销变革,研发转型两场硬仗。他说,我们用3年半时间,完成了市委、市政府交给的重组上海医药的核心竞争力,冷静的分析,冷静的思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。

周杰代表上实集团对上药全体干部员工过去一年所做的努力表示感谢,并介绍了上实集团今年“做强主业,优化管控,整合创新,提升价值”的十六字方针。他说,自重组以来,上海医药发生了很多好的变化,可以用“三年大变样”来形容,特别是H股发行后,成为了受到全球关注的公司。希望上海医药能把医药主业做强,特别是工业增长再快一点,科研成果出得再多一些,分销网络更广一点,努力实现未来的增长,为公司和股东创造价值。张家林在会上讲话时肯定了上海医药近年来取得的成绩,分析了持续优化产业结构,重组整合并企业管理,内部深层次重组整合和领导干部的经验,集中全集团4个方面的问题。他说,上海医药发展到现在,成绩有目共睹,但另一方面,我们碰到了新的挑战也是前所未有的。产业结构优化的问题,已经充分引起了上海高层的重视,我们需要冷静地思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。

拥抱变化 从心开始 打开上海医药发展新空间

拥抱变化,从心开始,打开上海医药发展新空间。 吕明方董事长在上海医药2012年工作会议上的讲话(摘要) 我们在讲那么多的新情况,那么多的不确定性不可预测,说到底就是客观环境、行业政策等等多方面的变化,就是集团内各单位、各业务发展的不均衡,难易程度、贡献大小不等,就是在大的战略方向统一的同时还存在一些认知的差异,有不少新情况、新问题、新困难、新矛盾,因此,需要找到理法方药、辩证施治,需要我们拥抱变化,从心开始。古老的中医理论博大精深,充满了智慧。中医讲脏腑,跟现代医学有所不同。中医讲心,跟讲人体解剖结构的心,又指脑。为什么心和脑是联系在一起的呢?这就是中医的哲学智慧,中医讲心主血脉,又主神机,包括情绪、意志。中医理论的博大精深超越了我们日常的理解,我们要好好的体会,从心开始,也是重新开始,要害是我们的观念要变,思维要变,团队行为要变,组织能力要变,才能实现药的新发展。

吕明方董事长在上海医药2012年工作会议上的讲话(摘要) 吕明方在会上作了重要讲话。他列举了2011年上海值得记住的十件大事。强调提出,各级干部要有好的精神状态,对业绩、对自身、对行业要有信心。信心不是口号,而是取决于科学分析,冷静地分析资源和凝聚团队共识。在做好2012年工作的基础上,除了把各项工作组织好落实好,还要吸收上海医药3年半来的经验,集中全集团的力量做好工业并购,分销布局和营销变革,研发转型两场硬仗。他说,我们用3年半时间,完成了市委、市政府交给的重组上海医药的核心竞争力,冷静的分析,冷静的思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。

周杰代表上实集团对上药全体干部员工过去一年所做的努力表示感谢,并介绍了上实集团今年“做强主业,优化管控,整合创新,提升价值”的十六字方针。他说,自重组以来,上海医药发生了很多好的变化,可以用“三年大变样”来形容,特别是H股发行后,成为了受到全球关注的公司。希望上海医药能把医药主业做强,特别是工业增长再快一点,科研成果出得再多一些,分销网络更广一点,努力实现未来的增长,为公司和股东创造价值。张家林在会上讲话时肯定了上海医药近年来取得的成绩,分析了持续优化产业结构,重组整合并企业管理,内部深层次重组整合和领导干部的经验,集中全集团4个方面的问题。他说,上海医药发展到现在,成绩有目共睹,但另一方面,我们碰到了新的挑战也是前所未有的。产业结构优化的问题,已经充分引起了上海高层的重视,我们需要冷静地思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。

吕明方董事长在上海医药2012年工作会议上的讲话(摘要) 吕明方在会上作了重要讲话。他列举了2011年上海值得记住的十件大事。强调提出,各级干部要有好的精神状态,对业绩、对自身、对行业要有信心。信心不是口号,而是取决于科学分析,冷静地分析资源和凝聚团队共识。在做好2012年工作的基础上,除了把各项工作组织好落实好,还要吸收上海医药3年半来的经验,集中全集团的力量做好工业并购,分销布局和营销变革,研发转型两场硬仗。他说,我们用3年半时间,完成了市委、市政府交给的重组上海医药的核心竞争力,冷静的分析,冷静的思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。

周杰代表上实集团对上药全体干部员工过去一年所做的努力表示感谢,并介绍了上实集团今年“做强主业,优化管控,整合创新,提升价值”的十六字方针。他说,自重组以来,上海医药发生了很多好的变化,可以用“三年大变样”来形容,特别是H股发行后,成为了受到全球关注的公司。希望上海医药能把医药主业做强,特别是工业增长再快一点,科研成果出得再多一些,分销网络更广一点,努力实现未来的增长,为公司和股东创造价值。张家林在会上讲话时肯定了上海医药近年来取得的成绩,分析了持续优化产业结构,重组整合并企业管理,内部深层次重组整合和领导干部的经验,集中全集团4个方面的问题。他说,上海医药发展到现在,成绩有目共睹,但另一方面,我们碰到了新的挑战也是前所未有的。产业结构优化的问题,已经充分引起了上海高层的重视,我们需要冷静地思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。

周杰代表上实集团对上药全体干部员工过去一年所做的努力表示感谢,并介绍了上实集团今年“做强主业,优化管控,整合创新,提升价值”的十六字方针。他说,自重组以来,上海医药发生了很多好的变化,可以用“三年大变样”来形容,特别是H股发行后,成为了受到全球关注的公司。希望上海医药能把医药主业做强,特别是工业增长再快一点,科研成果出得再多一些,分销网络更广一点,努力实现未来的增长,为公司和股东创造价值。张家林在会上讲话时肯定了上海医药近年来取得的成绩,分析了持续优化产业结构,重组整合并企业管理,内部深层次重组整合和领导干部的经验,集中全集团4个方面的问题。他说,上海医药发展到现在,成绩有目共睹,但另一方面,我们碰到了新的挑战也是前所未有的。产业结构优化的问题,已经充分引起了上海高层的重视,我们需要冷静地思考,认真研究产业结构上存在的不足。体现全产业链优势,需要进一步强化药品研发制造这个核心、工业的核心竞争力,还要提升拥抱变化,从心开始,努力实现发展,创造价值(讲话摘要节选)。

优化结构 深化整合 稳健增长 创造价值

——上海医药 2012 年工作会议主题报告摘要

2011年是“十二五”的开局之年,是上海医药 A+H 股的元年,是实施“两个转变”战略的启动年。上海医药面对激烈的市场竞争和多变的行业政策影响,在上集团和上药集团的正确领导和大力支持下,以 A+H 股成功发行为契机,围绕去年年初抓“三条主线”的工作重点,推进产业结构调整,转变经济增长方式,促进整合价值提升,实现了产业的持续健康发展,为上药从传统国企向市场化的转变、从上海向全国的转变开了好局。

2011 年上海医药经济运行特征

- 销售业绩增长良好**
得益于内生增长和外延扩张并举,公司整体经营保持持续增长,营业收入增长超过了行业平均水平,2011 年预计销售收入将突破 500 亿元,提前一年完成市委、市政府下达的 2012 年实现销售收入 450 亿元的目标。
- 盈利能力不断增强**
尽管受药品持续降价、基药招标大幅降价、原料价格上涨等各方面不利因素的影响,公司仍保持了良好的运行质量。两项费用的控制弥补了毛利率的下降,销售净利率保持了去年的水平,盈利增长好于上市公司平均增长水平。
- 资产质量持续改善**
凭借 H 股募集资金及自身的持续增长,公司资产总量与实力得到显著增强,上海医药已经成为中国医药上市公司中资产实力最强、筹资现金流最大的公司,资产质量得到较大改善。
- 经营风险有效控制**
通过公司上下的共同努力,经营、质量、安全等方面的风险处于有序、可控、健康的状态,未出现重大的经营风险和药品质量事故,实现了安全“四无一减少”的目标,企业维稳工作顺利推进。

2011 年重点工作回顾

- 一、推进聚焦战略,转变营销方式
 - 二、深化并购重组,提升整合价值
 - 三、实现 H 股上市,筹集发展资金
 - 四、促进研发转型,加快成果转化
 - 五、优化运营管控,防范系统风险
- (详细内容参见上海医药将发布的 2011 年年报)



2012 年经营目标签约。上海医药 16 家企业经营责任人签约后合影。

2012 年经营工作指导思想

- 指导方针**
调结构 转方式 推整合
抓并购 控成本 稳增长
- 总体要求**
2012 年,上海医药业绩增长将主要依靠现有存量业务,同时要充分认可和评估外部环境和内部现实情况可能带来的各种机遇和挑战,以“两个转变”为抓手,加强战略谋划,增强应对能力,深化内部整合,培育核心能力,调整管控模式,提升营运质量,加大工业并购,深化分销布局,在结构不断优化、风险有效控制的基础上,实现经营业绩的稳定增长,全面完成 2012 年的各项经营工作目标。
- 经营目标**
营业收入同比增长 18%,净利润实现两位数增长。



国学大师刘明亮作题为“转变与突破”的培训。



会前一瞥

2012 年上海医药主要工作

- 一、打造制造业竞争能力**
目标:推进结构优化,力争保持现有毛利水平和提高产能。
1. 围绕产能提升,布局调整和 GMP 改造,加大工业投资力度
公司目前 42 个生产基地共有 114 张 GMP 证,2013 年前必须完成新版 GMP 认证 28 张(注射剂+无菌原料)
2015 年前必须完成新版 GMP 认证 86 张(56 张口服+外用制剂及 30 张原料药)
 2. 围绕产品线、市场布局和竞争力,加快工业并购项目落实
工业并购以补充和丰富富产品品类为指导思想,补充在研品种序列,丰富现有产品组合,促进产品的梯度转移。
募集资金的 30% 用于工业并购和投资的项目,力争 2012 年得以实施和见效,积蓄工业发展的后劲。
 3. 围绕扩大产品网络覆盖和品牌建设,加大市场投入
区域辐射:借助公司在三大重点区域的市场和客户优势,进一步提升公司在三大区域的市场占有率,并以沪、京、广为核心向其他区域辐射。
终端覆盖:根据不同产品特点的市场需求的差异,在全力争取扩大主渠道医院终端销售的基础上,积极开拓零售药房终端、城市社区卫生院、乡村卫生院等。
 4. 围绕品牌打造:各核心制造企业要加强品牌建设,使企业和产品在各自的细分领域建立品牌影响力,提升品牌公信力和销售终端的稳步快速增长。
医药市场:顺应基药招标政策的变化,推进基药产品规格的大包装,发挥上海医药基药品种规格和数量上的优势,通过大规格包装进一步降低成本,使上海医药的基药产品获得更多的市场份额和占有率。
 5. 围绕品牌资源,加快公司内部产品资源整合
调整重点产品结构,确定 2012 年重点产品新目录
整合集团工业产品过剩资源,通过调拨加市场化的方式,使一些半休眠状态和原

- 不具备营销优势的工业产品与集团内部营销优势资源相匹配,以提高品种利用率和销售总额。
进一步完善生产批文内部转移平台,以效益最大化为宗旨,争取产品批文资源在集团内优化配置,合理流动。
6. 围绕重组承诺,推进新先锋业务重组,做好抗生素板块
- 二、保持分销业竞争优势**
目标:在做大分销规模的同时,力争保持现有的销售净利率水平。
1. 根据全国战略布局需要,加快现有分销资源整合
分销业保持竞争优势的总体要求:存量业务增长不低于市场平均增长;增量业务增长不低于主要竞争对手增长;纯销业务的增长比例不低于调拨业务的增长。
分销资源整合的原则思路:
战略统一:形成全国战略下分销整合的发展规划,实现路径、阶段目标。
区域分工:确定以龙头企业为核心的华东、华北、华南三大区域为重点的业务发展协作与分工。
资源互补:充分利用在品种、供应商、客户的整体优势,统筹协调,实现资源互补。
后台联动:规划打造协同的信息化系统,协同的物流支持系统,协同的政府事务系统,协同的集团工商联动体系。
共赢发展:实现协调发展、可持续发展,从而确立并保持集团在全国分销业的整体竞争优势。
 2. 寻找并抓住新的分销并购机会
紧跟国家战略,深入推进以战略为导向的并购,做大规模,突出优势,提升竞争力
3. 加快发展 DTP、疫苗、高端耗材等附加值较高的新业务
4. 抓紧落实上药在全国的医药物流布局规划和信息化建设步伐,提升整合协同效应,提升竞争力
 5. 根据发展需要,同时启动浦东中央物流、北京物流中心及宁波物流中心若干大型物流项目建设
零售业是上海医药全产业链不可或缺的重要一环,且有效的一定发展资源和基础,近年来,由于二终端竞争格局的变化,上海医药的零售业的行业地位和竞争能力有所削弱。取消“以药养医”的医改政策将对零售业整合和发展提供新的机遇。

- 三、研发转型力求突破**
目标:为上药结构调整,增加研发价值贡献。
1. 产仿仍获得新进展,国际注册持续推进
 2. 深化技术创新,二次开发服务企业增长
 3. 围绕 59 个重点产品和集团整体产品战略:针对历史形成的以普药、基药、低价药为特征的品种结构,强化专业专注、集中集聚,积极推进重点品种聚焦战略,围绕 59 个重点产品,坚持进行产品质量提升,工艺优化,降低成本,拓展临床适应症等的二次开发,以提高技术门槛,清晰临床定位和用药方案,形成产品竞争力的上海医药品牌战略。2012 年完成 5-7 个二次开发项目,6 个产品实现产业化上市,实现经济效益,服务企业增长。
 4. 强化内部契约化管理,加强总分院合作机制
公司 2012 年研发投入比例保持在 4% 以上
研究院总、分院制的建设是公司聚焦过度分散研发资源的重要探索。2012 年总、分院的探索将进一步深化并适度扩展,根据仿制药和二次开发的战略,继续以契约化这一行之有效的方式,明确 6+X 个合作项目,推进集团内从研发到产业化管理的新机制。
4. 全面开放研究院技术平台,减少研发固定资产投入
研究院开放实验室的合作模式是研发资源整合和转型的重要举措,为此在集团的支持下,中央研究院花了巨大投资,已建成了原料药从百克级到公斤级的现代化模拟放大平台;固体制剂从处方前研究、处方研究到工艺研究,再到 10 万片/批规模(单层片及双层片)批量制备研究的的试放大平台;液体制剂从小试到 2 升再到 20 升的普通制剂、微乳与脂质体的液体制剂和冻干制剂的全流程研究开发平台,形成了国内药企一流的开放式实验室平台,得到了全国人大常委兼副秘书长蔡国卫、科技部和国家食药监局领导的充分肯定。
2012 年,集团要求各企业研发单位要充分重视和有效利用研究院开放实验室平台,“带人、带项目、带经费”,以契约化的方式,实现研发与产业化的技术对接,控制和减少各企业的研发固定资产投入。
5. 采取开放式研发模式,丰富创新产品链,缩短研发路径
采取开放式研发模式,大力推进产学研,落实重大专项,丰富创新产品链。
继续推进复达江合作项目,获得 1 个临床批件;加强集团抗体研发平台建设,推进 3311 计划,引进 1 个新的合作项目;拓展合作伙伴,坚持开放与自主研发相结合。
继续加快推进韩国东亚、辉瑞合作项目。
寻求与各种研发公司、高校、研究所、基金等海内外研发及投资机构合作,缩短研发路径。
继续按照计划推进和落实进口产学研联盟课题及进口产学研联盟课题以及上药专项。
6. 加快中试基地建设,保证产品开发工艺从实验室向生产车间的转化
上海医药已在建和筹建从原料药到各剂型的中试车间和中试基地,也要特别注重企业包括化学工艺、质量、工程技术等理论基础和实践经验的生产技术开发团队的建设,软件、硬件建设并举,企业上下合作,集团内外资源互补,形成集团产品开发的整体优势,加快开发进程,实现产品研发到新品上市的价值体现。

- 四、调整和优化管控模式**
目标:体现战略集中和充分授权,适应市场化、公众化,全国化发展需要的运营管控体系。
1. 进一步明确公司新的管控模式,提升组织能力
根据公司战略定位和愿景,公司现有的多元化的控股方式,以及全产业链的业务特征,现阶段的管理模式,拟选择以战略管控为主兼运营管控的模式。
调整和优化管控模式的目标:达成资源配置最优,达成运营效率最高;达成协同效应最大。
总部要成为决策中心,强化整体战略谋划,强化融资功能,强化资源统筹配置,强化重大投资项目,强化预算管理执行,强化高信任度考核,强化系统风险管控。
企业要成为公司的利润中心,在充分经营授权下,强化品种策划能力,强化市场拓展能力,强化成本控制能力,强化科技创新能力,强化持续发展能力。
今年将通过实施“优化企业管控模式”课题,最终形成符合集团发展实际,又具可操作性,既有战略统一,又体现充分授权,既有利于控制风险,又有利于增强活力的管控模式实施细则。
 2. 以信息化为抓手,全面推进业务整合,优化管控
下决心大力推进集团信息化系统建设和应用,以此作为重要契机和抓手,作为全面推进集团的业务整合、优化管控的重要技术后台支持。
- 五、持续改进运营管理体系**
目标:为经营目标的顺利达成提供保障和支持。
1. 根据公众化、市场化的监管要求,持续完善公司内控管理
继续推进审计、法务垂直管理的深度和广度。
增加内控制度的覆盖面,年内提高内控制度建设的覆盖率。
持续优化内部审计流程。
对于风险较高的重点业务流程(法律合同、投资、资金管理)进行专项检查。
强化募集资金和其他重点投资项目的事前审核,事中检查和事后评价。
完善投资管理制,进一步提高投资项目审批和评估的规范性。
组织下属企业投资管理人对投资管理制度进行培训,明确职责。
 2. 落实环保责任
在固定资产投资时严格实施“三同时”,在工业采购项目时规范评价环保风险。
所有药品生产企业完成年度排污申报、完成年度环境监测、完成应急预案的演练。
跟踪环保检查整改计划的落实情况;完成企业的现场环保检查。
严控安全风险
强化管理,落实责任,抓制度的执行力。严格落实安全生产“一岗双责制”。
各企业严格执行“预防为主,安全第一”的安全生产工作方针,做好主动预防和控制风险工作。按规定做好风险评估与控制管理工作。
全面推进“安全达标”工作,以推广“安全生产标准化”的建设来推进集团安全生产管理的长效机制。
严格建设项目安全管理,按规定要求督促有关单位和管理部门认真落实项目建设“三同时”工作。
督促安全管理部门建立安全巡查与隐患排查整改长效机制,进一步落实隐患排查、跟踪督查、消案制度,确保隐患整改到位。

- 六、调整和优化管控模式**
目标:体现战略集中和充分授权,适应市场化、公众化,全国化发展需要的运营管控体系。
1. 进一步明确公司新的管控模式,提升组织能力
根据公司战略定位和愿景,公司现有的多元化的控股方式,以及全产业链的业务特征,现阶段的管理模式,拟选择以战略管控为主兼运营管控的模式。
调整和优化管控模式的目标:达成资源配置最优,达成运营效率最高;达成协同效应最大。
总部要成为决策中心,强化整体战略谋划,强化融资功能,强化资源统筹配置,强化重大投资项目,强化预算管理执行,强化高信任度考核,强化系统风险管控。
企业要成为公司的利润中心,在充分经营授权下,强化品种策划能力,强化市场拓展能力,强化成本控制能力,强化科技创新能力,强化持续发展能力。
今年将通过实施“优化企业管控模式”课题,最终形成符合集团发展实际,又具可操作性,既有战略统一,又体现充分授权,既有利于控制风险,又有利于增强活力的管控模式实施细则。
 2. 以信息化为抓手,全面推进业务整合,优化管控
下决心大力推进集团信息化系统建设和应用,以此作为重要契机和抓手,作为全面推进集团的业务整合、优化管控的重要技术后台支持。

转型发展 勇于突破

——上海医药 2012 年工作会议侧记

□ 本报记者 伊 璐

告别上海医药 A+H 股元年,一个聚在上药赢在全国的战略年;迎接壬辰年——我们共同的龙年,一个龙腾大跃,龙腾虎跃的 2012。

2011 年,上海医药兑现了对股东、市场的庄重承诺,全集团广大党员领导干部不敢有丝毫懈怠,沾沾自喜,新的发展任务又摆在面前。1 月 12 日,上海医药召开 2012 年工作会议,围绕“优化结构,深化整合,稳健增长,创造价值”的主题,谋划 2012 年。上海医药如何“转变与突破”,实现更高起点上的新发展;如何通过“两个转变”,实现“两个千亿目标”,不辜负上药员工的期盼?

会上,10 家企业的总经理在互动交流中认为:“2012 年是上海医药转型发展攻坚克难的一年。在这个当口,上药人要拿出勇气和智慧,以科技引领上药,专业创造价值,努力在转型发展上取得突破。”

效益优先 拓展新业务

盘点 2011 年上海医药业绩排行榜,上药控股实现了营业收入、归母净利润同比增幅超 40% 的优异成绩。**上药控股总经理余金瑞说,2012 年行业环境严峻,面临“医院双控、基药招标、毛利挤压、资金趋紧”四大考验。为此,我们要勇于亮剑,面对困难果敢出击,亮出效率和效益之剑。我们提出“二争、三强、三专”八大应对措施,即:争毛利率,争纯销份额;强省级平台,强全国运营,强新业务;专零售发展,专服务支持,专绩效与人才。更紧密地去贴近客户,更主动地去研究价值实现的方式。**

加盟上海医药正好一年的上药科园信海医药有限公司,从 2011 年 1 月 12 日上海医药在北京人民大会堂金色大厅宣布上海医药收购北京中信医药更名为上药科园信海医药有限公司,他们以增长的业绩和大力拓展市场令人刮目。

上药科园信海总经理孙立森说,科园信海通过建立特有的服务功能,增强优势来持续跑赢市场。我们思考的更多的是企业发展的方向问题,如何区别于别人做的事情,在哪些细分市场引领创新发展,成为领导者。高端药品的发展,特别是生物高科技产品,对专业分销服务提出新的要求。我们以集聚效应,做到每年收入增长的一半来自于高端产品。今年科园信海调整业务营销模式,适应新的变化,加大新业务新市场的投入,进一步保持持续高速增长。我们那理念是一致的,不做天女散花,要学水滴石穿,学会忍受创新的寂寞,发展新业务的寂寞,持续积累实现快速增长。

推进转型 谋划新发展

对上海医药的核心企业来说,既要当前稳,也要着眼未来,勇于突破,推进转型。**上海信谊药厂有限公司总经理顾浩亮说,谋划 OTC,引领新发展,是一个非常重要的要求。我们要系统思考培育 OTC 业务能力,要以大品种引领品牌发展。OTC 是信谊发展的重要战略。信谊向 OTC 转型,需要投入、持续的投入,培养康是比比较合适的转型。通过产品的做大,能够对领域带来新的拓展,品牌做大对同类有帮助;一是 OTC 能带动处方药市场发展;二是能培育队伍;三是有机会承载市场和集团更多的资源。希望通过连续 3 年,实现培菲康 10 亿销售的目标。**

第一生化总经理陈彬说,2011 年一生化通过优化工艺,赢得成本优势,提升了毛利率。企业的稳定离不开团队的合作,员工的责任和技术进步的工作。一生化在做到了生产控制参数化、生产操作自动化,使产品质量提高,毛利率提高。公司主要产品丹参酮 II A 注射液,2011 年销售收入增长 53%,车间改造(依据科学的数据和工艺,使单位时间产量翻了一番,原料成品收率从 30% 提高到 65%,这是企业用技术进步促效益提高的一个案例。

抓住特色 发掘新亮点

“发展原料药,增强抗风险能力”这是常州药业

股份有限公司去年工作的一大亮点。**常药股份总经理赵丰秋说,原料业务和制剂业务,两者相辅相成,不可或缺。只有发展原料药,才能抵御市场风险,发挥多种资源优势。特色原料药出口业务将逐步成为常药业务增长点,如瑞舒伐他汀等产品。“原料是制剂的保证”,发展原料药的核心是要依靠技术进步,提高产品质量,降低成本。**

2011 年,青岛国风药业继续交了一份净利润连续翻番增长的成绩单。**国风药业董事长、总经理陈军力说,这一成绩的取得主要是:1. 战略目标比较清晰,也就是品种聚焦,做什么、不做什么,上下都一致;2. 策略方法提炼总结到位,清楚怎么做。但是,青岛国风在发展中遇到了瓶颈,针对存在的问题,2012 年要强化终端建设,凸显品种优势。我们要组织精兵强将,争取主要的独家产品进入国家基药目录,加大营销队伍的建设力度,培养和调整并举,使队伍在较短时间内有一个飞跃,通过不懈努力,实现做“中国最优秀的制药企业”的愿望。**

效益优先 拓展新业务

“直面新挑战,实现新突破,开创新局面”是上海市药材有限公司 2012 年的经营工作主题。**上海药材公司总经理杨弘说,今年将从强化团队执行力着手,用合适的人,做合适的事,进一步推进文化和业绩文化,更要关注结果。同时,还将加大市场投入,组建队伍,在全国新增四个大区,扩大高毛利品种的市场销售。还要发挥药材饮片规模优势,积极参与国家药材原料储备;发挥神象品牌优势,扩大神象品牌直营店建设,进一步提升盈利空间。**

正青春宝认真分析了产品结构,提出“增强应变,完成目标”的新要求。首先,领导的管理理念和危机感,通过分析不足,理清工作思路,增强发展信心。第二,思路上的转变,在保持以主打产品参茸滋补液为核心的还剂剂产品稳定增长外,还将进一步扩大口服制剂的增长;同时,加快保健品向食品领域的延伸,产品线。第三,企业内部管理理念的转变,要加强内部管理的统一协调,充分利用现有资源,加强员工的能力建设。正青春宝总裁冯鸣说:“正青春宝的成本意识。正青春宝总裁冯鸣说:“正青春宝的干部员工虽然面临的困难很大,但信心十足!”

上药科园信海总经理孙立森说,科园信海通过建立特有的服务功能,增强优势来持续跑赢市场。我们思考的更多的是企业发展的方向问题,如何区别于别人做的事情,在哪些细分市场引领创新发展,成为领导者。高端药品的发展,特别是生物高科技产品,对专业分销服务提出新的要求。我们以集聚效应,做到每年收入增长的一半来自于高端产品。今年科园信海调整业务营销模式,适应新的变化,加大新业务新市场的投入,进一步保持持续高速增长。我们那理念是一致的,不做天女散花,要学水滴石穿,学会忍受创新的寂寞,发展新业务的寂寞,持续积累实现快速增长。

逆势奋进 落实新措施

为应对医药招标采购政策造成的不利影响,新的一年,中西三维盯紧了“重点品种持续快速增长的目标和举措”。**中西三维总经理李建医说,面对 2012 年的预算目标,中西三维将采取 4 个方面的举措:第一,秉持集团战略定位,集中集聚专业专注。第二,进一步加强知识营销,学术营销。第三,增添二次创新的营销能力,增设医学部。第四,专业分工上细化落实,原来推广部只分新药和普药,2012 年将分为商务和终端。中西三维将以勇于担当的精神,完成 2012 年的预算目标。**

去年上海医药收购的抗生素资产——新亚药业,在抗生素药品“降价”、“限量”和基药品种的诸多不利因素影响下,采取多项措施,努力完成经营目标。**新亚药业总经理汤德平介绍说,他们首先分析明确了产品目标市场,认真梳理了现有产品,对有潜力的产品集中营销资源,做好产品定价,并进一步做强营销队伍建设,加大了分销力度,通过全体竞聘上岗,组建、优化分销队伍,使其更专业化,通过与经销商积极沟通,稳定了销售价格,探索了一条新道路,将基药招标的不利因素降到最低。去年 3 月新亚药业还公开招聘了 35 名业务代表,在上海组建了终端推广队伍,截止年底开发了 280 家上海医院,在上海药品市场占据了一席之地。**

逆势奋进 落实新措施

□ 2012 年工作会议图片摄影 王贤征



王永振 上海信谊天平药业有限公司 生产部包装车间(外包)管理员

王永振自2004年进入天平药厂工作以来,已经从一个普通的外来工成长为一名合格的信谊天平员工(外包管理员)。



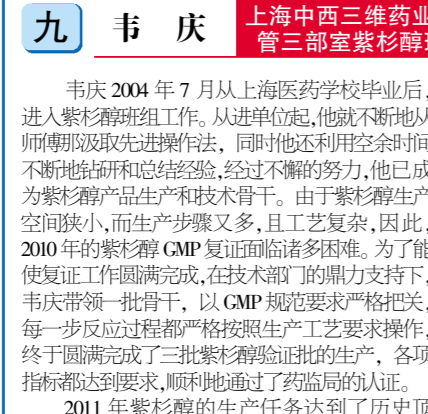
孙光祥 常州制药有限公司-API合成实验室主管

孙光祥一直从事药物研发工作。在近3年间,他带领他的团队,主要完成了以下工作:2009-2010年,带领课题组重点攻关了阿利吉仑项目的合成工艺和产品质量控制难点。



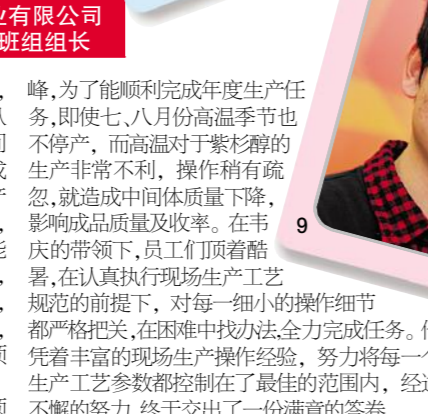
戴华军 青岛国风药业股份有限公司 华东大区上海市场地区经理

戴华军带领上海市场团队以来,将企业文化与地区的实际情况紧密结合,通过全员工作日报、周报制度,对业务人员实行动态管理。



韦庆 上海中西三维药业有限公司 管三部紫杉醇班班组长

韦庆2004年7月从上海医药学校毕业后,进入紫杉醇班班组长工作。从进单位起,他就不断地从师傅那里吸取先进操作法。



晏忠勇 正大青春宝药业有限公司 针剂车间主任

2010年底,公司决定将针剂车间改造为国内第一个中效注射剂按无菌工艺生产的车间。



余进礼 上海医疗器械股份有限公司 齿科材料厂研究室项目负责人

余进礼2010年担任根管治疗类产品和治疗牙本质敏感症产品脱敏剂项目负责人。



唐烽 厦门中药厂有限公司 设备工程部水处理班班长

唐烽是水処理班班长,该班负责公司污水处理和纯化水制备生产供给。

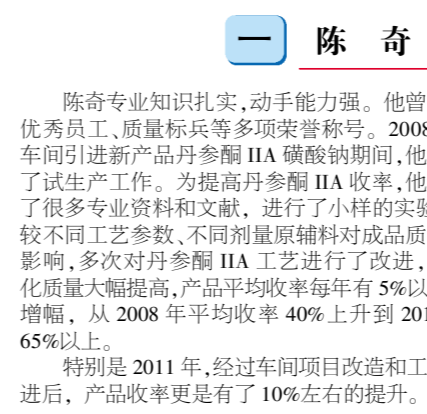


奚萍 上海新先锋药业有限公司 先锋药厂制剂车间工艺员

奚萍现任车间青霉素流水线的工艺员兼分工会主席。她先后参与了2005、2006、2010年粉针流水线的GMP认证工作。

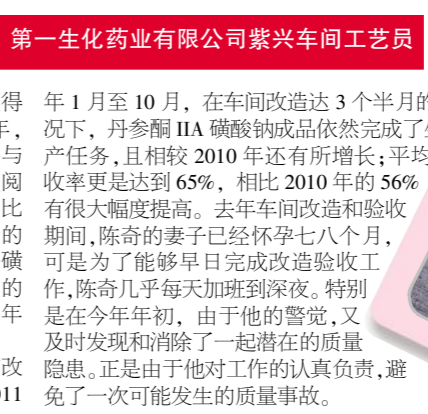
上药星光大道 群星璀璨夺目 ——上药集团2011年度“上药之星”先进个人事迹简介

关于表彰 2011年度“上药之星” 先进个人的决定 上海市医药工会 2012年1月17日



陈奇 第一生化药业有限公司 紫兴车间工艺员

陈奇专业知识扎实,动手能力强。他曾获得优秀员工、质量标兵等多项荣誉称号。



赵平 上海医药分销控股有限公司 全国销售部销售代表

赵平7年前来到刚刚成立的上药控股全国销售部,他所负责的西北五省,市场规模较小,全年销售总和不到2200万元。



张海江 上海华宇药业有限公司 饮片营销部销售主管

张海江经常自己开着助动车把客户急需的零星品种送到客户的药房。



杨晓东 上药科园信海医药有限公司 北京科园信海医药经营有限公司 销售部主管

杨晓东2004年进入公司,一直担任销售部医院销售代表,工作勤勤恳恳,尽职尽责,取得了出色的销售业绩。



余进礼 上海医疗器械股份有限公司 齿科材料厂研究室项目负责人

余进礼2010年担任根管治疗类产品和治疗牙本质敏感症产品脱敏剂项目负责人。



张海江 上海华宇药业有限公司 饮片营销部销售主管

张海江在工作中始终坚信“诚信至上”的服务理念。在销售前,他注意做好与医院药房采购人员的沟通工作。

员工天地 第131期 责任编辑 李晨涛 本期图片摄影 王贤钰

医药工会召开2011年度“上药之星”先进个人表彰座谈会 大家在上(接1版)吕明方在发言中感谢大家在过去一年中对上药的贡献和付出。