

封面摄影：刘喜斌
封底摄影：刘然



新丽珠 LIVZON

2014年1月 第一期 总第60期

丽珠医药集团主办

经济视角 文化追求 市场涛声 弄潮情怀

新丽珠
NEW LIVZON

2014·第1期
总第60期



丽珠H股香港主板上市之路

丽珠跃上了历史发展的新起点
集团召开经理人会议部署2014年各项工作
丽珠集团29周年庆典暨迎春晚会

刘然风光摄影选登



卷首语 FROM THE EDITOR



丽珠跃上了历史发展的新起点

回顾已经过去的2013年，我们不断深化营销改革和团队建设，完成了全年的经营目标；集团的战略转型取得了阶段性成果，单抗和疫苗工作卓越；特别值得赞许的是，集团B转H股运作完美收官，使公司在外部环境十分困难的条件下走出了一波独立的行情；并在新年伊始圆满完成了丽珠H股在香港主板市场挂牌交易，使企业一举跃上了历史发展的新起点，极大地提升了企业的品牌形象和市场竞争力！

展望新的一年，我们信心百倍，但是接下来的任务又是极其光荣而艰巨的，重点要抓好以下几项工作：

第一，要全面提高管理服务水平，转变职能，改进作风，服从销售，服务一线，提高正能量，提高执行力，优化流程，简政放权，完成各

自的责任指标。

第二，要继续加快营销团队建设的步伐，要从根本上带出一支特别能吃苦、特别能战斗、特别能打硬仗的一流的终端队伍。要千方百计地做大做强销售，完成年度销售的奋斗目标，全面提高销售的整体实力，实现大兵团的规模战斗力。

第三，集团总部的整体搬迁要快马加鞭，要在新厂迅速实现规模生产优势，全体员工要在新厂建功立业，大显身手。

我希望全体员工要树雄心，立壮志，为实现2014年的方针目标努力奋斗，我们目标要始终盯在行业平均增长的水平之上，在管理层的带领下，开创风清气正的新局面，以优异的成绩迎接丽珠集团30周年！

丽珠集团董事长

CNTENTS



卷首语 From the Editor

01 丽珠跃上了历史发展的新起点 朱保国

封面特写 Cover Story

04 丽珠H股香港主板挂牌上市之路速写 刘喜斌

特稿 Special Report

12 转变职能 贴近一线 充分授权 严格考核 再创新优势 ——集团召开经理人会议部署2014年各项工作 张 驰

18 新丽珠 新跨越 营销改革精兵强将奏凯歌
新长征 新使命 整体搬迁跃马扬鞭铸辉煌
——丽珠集团29周年庆典暨迎春晚会纪实 朱荣华

营销 Marketing

22 打造过硬团队 整合优势资源 深化营销改革
——处方药事业部召开跨年销售会议 张 驰

28 集团OTC事业部召开2014营销工作部署暨表彰大会 朱 然

新闻 News

31 丽珠集团博士后科研工作站挂牌啦！ 周淑芳

32 新高度，新飞跃——“壹丽安临床回顾暨丽珠消化领域
科研发展”高峰会议在司胜利召开 刘 珍

36 集团召开2013年度注射用三花粉针剂临床药代动力学
研究总结会 李 莹



37 清毒安肾胶囊治疗慢性肾衰Ⅱ期临床试验总结会在珠海召开 陈晓媚

关怀 Solicitude

38 温暖岁末 至诚关爱
——2014年春节前夕集团慰问困难员工纪实 张 悅

40 爱心传递正能量
——光大员工抢救同事柯美锦捐款纪实 李建云

风采 Feature

42 雄关漫道真如铁 而今迈步从头越
——记“新长征、新跨越”大型励志徒步走进金湾” 如 来

46 勇攀高峰 勇于挑战
——写意集团信息总部徒步穿越凤凰山 默 默

文化 Culture

48 西藏行 陈晓媚

56 等花盛开 看树长大 周淑芳

58 我为儿子学理发 王 英

质量法规 Quality Regulation

60 药品经营质量管理规范（GSP）节选 集团质量管理总部

编后语 Afterword

64 用互联网思维开创新局面 刘喜斌

经济视角 文化追求 市场涛声 弄潮情怀

新丽珠
NEW LIVZON

2014'1 总第六十期

主 办：丽珠集团
社 长：朱保国
编 委：陶德胜 杨代宏 陆文岐 徐国祥
傅道田 李如才 司燕霞 周 鹏
王 锐 曾永清 王 蕙 汪卯林
刘 然 蔡信福 孔祥生 张 月
杨翔宇 刘喜斌

总 编辑：刘喜斌
本期责编：张 驰
编 辑：张 驰 朱荣华
版 式：刘喜斌 Carmen
校 对：张 驰 朱荣华

编 地 址：珠海市拱北桂花北路132号
邮 编：519020
电 话：(0756) 813 2126
传 真：(0756) 813 5042-3029
电子邮箱：xlz@livzon.com.cn
网 址：www.livzon.com.cn

登记号：粤内登字C第10420号
出版日期：2014年3月

内部刊物，沟通交流，版权所有，文责自负。



丽珠H股香港主板 挂牌上市之路速写

文 / 刘喜斌

新 年伊始，开门见喜——

2014年1月16日上午9:30'，这是注定要载入丽珠发展史册的重要时刻——丽珠集团董事长朱保国先生和国信证券董事长何如先生在香港联合交易所共同持槌鸣锣，丽珠医药H股隆重登陆香港主板市场，股票代码:1513，成为内地B转H股第二单，也是中国制药企业B转H股的第一个成功范例，由此而成为国内制药行业首家拥有A+H两大证券融资平台的集团公司，为丽珠进一步走向现代化、规范化和国际化延伸了路径，搭建了宽阔的资本市场舞台！

难怪一向极度低调、内敛的集团董事会秘书李如才先生在被问及丽珠B转H股成功上市的话题后，也无法按捺住激动和喜悦的心情，他说：没有做过B转H股，你就无法理解B转H股上市的过程有多难；同时我还认为：没有做过上市的董秘是不完整的董秘，进而还认为，好的股价能为投资者创造价值，董秘也就由此体现了其职业价值。

当日，丽珠H股以50.5港元开盘，最高达53.15港元，报收于51.0港元/股，收市市值约120亿港元。短短1个月，至2月18日丽珠H股股价已经迅速飙升至61港元/股，与A股表现旗鼓相当，比B股公告B转H复牌时升了1倍多，为广大丽珠投资者创造了价值。为股东、投资者和社会公众创造了价值。

一、B转H股为什么这么难？

回顾B转H股上市一波三折的艰辛路程，列位一定会问：

丽珠B转H股是不是从珠海到北京的2000公里的航线、3个小时的飞行距离？

丽珠B转H股是不是从珠海九洲港到香港码头仅有33海里之遥的1个小时的航程？

丽珠B转H股是不是从丽珠集团到中国证监会、再到深交所最终到香港交易所的文件资料的呈报、审核、批转、过会？

怎么说呢？

本文只能如此作答：既是，又不完全是。

首先肯定的回答是：根据集团董事长朱保国先生的运筹和部署，董事会秘书李如才先生和项目团队上京下港、走穗赴深，跑细了腿，磨破了嘴，文件资料准备了1间办公室，对公司经营成果如数家珍，成竹在胸，如实道来；而且随时踏上身不由己、说走就走的出差旅程，不分昼夜，更无节假日，飞机坐得已经要呕吐，快船和班车更是让他们一提起车船或出发就条件反射般的心情紧张，难怪B转H股团队核心成员高级投资项目经理杨亮和证券代表王曙光在当日H股挂牌后说：总算一块石头落地了，现在啥也不想了，啥也不干了，马上要连睡3天大觉，连发3天呆，太疲劳了！

本文还要说，又不仅仅是这些。

二、丽珠为什么一定要做B转H股？

丽珠集团是一家真正优秀的公司，这可绝对不是王婆卖瓜之言。

跑B转H股，跑上市，本来就不仅仅是简单的时空距离，也不是跑遍了所需要点卯的衙门，递足了如山的资料就可以拿到过会上市的通行证；整个过程更是对丽珠集团资产、品牌、实力表现的综合考察；是对管理层战略制定、运营管理的全面审视；更是对跑上市的董秘心智、毅力和应对指挥的炙烤与检视。

所以笔者曾在丽珠H股上市后发的图文微信里写道：

如果信任谁，就让他去做B转H股，因为可以让人成就一番功业；

如果折磨谁，就让他去做B转H股，因为这就是炼狱，可以让人迅即崩溃。

特别是在中国现行监管体制下的证券过会运行机制，既有法可依却又无规可循，特别是B转H股试水，本身也是中国证券市场对B股改革的探索与实验，处于摸着石头过河的阶段，严苛要求，谨慎操作势所必然。特别凑巧的是，丽珠B转H股的过程历经两任中国证监会主官易人，因人事更替、政策修订、环境变化都需要重新走程序或者等待的漫长时间；就如同当年丽珠的全球一类新药艾普拉唑的生产批文因国家药监局的人事变动而一度搁置一样，使效率在特定情境里限制了下来。难怪李如才先生对新华社记者感叹道：丽珠这次B转H股上市之难，绝不亚于一支新股的IPO。

一语道破了丽珠H股上市久拖不决的原因，这也是在非规范市场机制下办成任何一件事情都很困难的根源。

丽珠拥有行业内乃至整个中国制造业内最优良的资产，拥有国内最具社会影响力的品牌和质量，拥有最具



自生动力的研发力量，拥有国内最先进的生产技术、工艺水平，拥有行业内最完备的产品群和医患人员需要的全科产品，拥有最积极向上的企业文化精神，拥有最忠诚于企业、最能征善战的一线员工队伍，拥有最高管理能力和战略前瞻水平的企业高管团队。

所有这一切，都是有目共睹的。

所以，在20多年以前的上世纪90年初叶的1993年10月28日，丽珠B股作为境内外资股就先于丽珠A股率先上市，随后丽珠A股也登陆深交所，使丽珠集团成为国内首家A、B股相继上市的医药企业。

不得不自豪地说，在上世纪90年代末，当业界都还在侈谈什么现代企业制度等等时髦话题时；丽珠集团早在1985年创建之初，就是按照现代企业制度的思维，以股份合作的方式组建起来的珠海市第一家药企，随即通过合作研发、工贸

“集团董事会秘书处李如才先生最后对笔者说：B转H股的成功，说到底是丽珠在市场表现的成功，包括在产品的品质和品牌、企业形象和证券市场上社会公众长期认可的结果；特别是朱保国董事长对整个项目倾注的心血，老板多次召集中介机构商谈解决方案，对项目全过程给予关怀、指导和帮助，使我们的工作得以顺利的进行；集团管理层更是全力支持，协调各相关部门、各相关子公司，上下一心，目标一致，才使得H股成功登陆香港主板市场，为公司的国际化拓展迈开了坚实的一步。**”**

结合，推出了第一个拳头产品丽珠得乐，并在医患群体和市场上确立了坚实而崇高的地位；丽珠一经在证券市场上上市，更加充分展示了她的活力。从此，一家知名的集医药生产、研发和销售为一体的医药集团如新星般在改革开放的前沿冉冉升起，为社会公众和投资者所广为追捧和深刻铭记。可以说，以致力于人类生命健康事业为己任的丽珠集团，捷足先登资本市场的舞台，的确是大梦先觉，水到渠成，丽珠确实在行业内领先了一步。如今，丽珠上市已经21年了，从现在来看，丽珠证券资本运作的步子，应该说是遥遥领先了。

但是随着资本市场的不断发育，随着整个经济社会开放程度的不断扩大，中国的B股市场可谓是一潭“死水微澜”，丧失了起初的功能，价值被严重低估，遭受投资者的冷落。

怎么办？

作为在资本市场长袖善舞的丽珠集团董事长朱保国先生，在继通过二级市场强势增持丽珠股份成为丽珠实际控制人后，竞争对手最终招架不住，只好拱手出让手中的丽珠A股股份，朱保国不仅照单全收，成为丽珠控股股东，而且在2008年，冲浪人们视为鸡肋，食之无味，弃之可惜的B股市场，对丽珠B股进行回购，一方面绝对夯实了控股股东的盘子，也给资本市场和广大投资者惊鸿光影的一个华丽身姿。一石激起千层浪，B股市场一度活跃，丽珠B股也从十来元钱的股价蹿升到几十元。

但是，面对强大机制本身的情性，单个企业

的动作是显然无力根本带动B股市场的，丽珠B股既不能给投资者以良好的投资回报，也不能给公司和社会创造更多的价值。恰在此时，丽珠从国家证券监管高层得到了启动国内B转H股的信号，丽珠迅速踏上了B转H股的早班车，时间是在2012年的下半年。

随着中集集团B转H股的成功挂牌，市场和媒体普遍认为丽珠会和另一家地产企业将在2013年中或更早的时候在港交所鸣锣开市。可就是这样审慎保守的预测，鉴于机构、政策、人事的更迭等原因，市场却未能如期兑现如此美好的愿望。

丽珠人举全集团之力，开始了超过365天长跑的B转H股的不懈努力，跨过了远远超过365里长路的B转H股的漫漫征途。

三、精诚所至，天道酬勤！

种瓜得瓜，种豆得豆。只要耕耘，就有收获。

功夫不负有心人，在2013年底到2014年初这个辞旧迎新的时刻，丽珠H股即将挂牌上市的大局基本敲定，丽珠B股停牌，丽珠不断向市场发出公告，笔者也接到了起草B转H股上市的新闻通稿和集团董事长在港交所H股挂牌上市致辞的任务。

大家的心情是喜悦的、激动的、也有些许的忐忑与不安。记得1月15日下午我们把新闻通稿发给相关媒体并告知董秘处时，董秘处“责备”说：怎么可以现在发出去呢？我们还在等待港交所的最后通知，在接到挂牌通知前，任何可能性都是存在的，万一有还变化谁能负起这个责任啊。是啊，为了配合H股上市的进程，我们从公司运营管理的多重维度，多个视角就投资者关心的

公司发展前景草拟了20多份新闻稿，根据管理层和董秘处的部署择机先后发布，以回答社会公众的关切和提振投资者的信心。此刻，我们只得立即致电媒体，等待我们的最终通知，其中有些媒体已经将消息上版又撤了下来；直到晚上8点30许，我们在公司年会现场终于接到港交所正式挂牌的准确消息。我们未等年会结束便登上了当晚赶赴香港的末班船，笔者在船上重新落实媒体，大众媒体和行业媒体都给予了最好的配合。

说丽珠H股上市一波三折也好，惊心动魄也好，但说到底还是企业内功过硬，实力过硬，队伍过硬，做上市工作的项目组伙伴们功夫过硬。特别是项目组核心成员所付出大量的、艰苦的、细致的、繁重的劳动，令人肃然起敬。

谈到工作的艰辛，董事会秘书李如才先生说：做

这样一个重大的证券资本转股上市运作项目，说到底苦一点、累一点不足挂齿，何况这个项目是集团通力合作的全局性动作；总部的相关部门，各相关子公司相关业务都给予了全力配合，使得数据的收集、分析和处理做到了及时、准确和完整。

项目组的几个同事加班加点，通宵达旦，连续几十天没有休息日，谁都没有抱怨。杨亮、王曙光、庄健莹在项目进程中加班加点连轴转都是常事。

关键我们还要面对不实消息所引发的媒体质疑，要应对个别别有用心的人对公司的歪曲，特别要随时应对境内外监管部门的反复的、严格的核查。同时，我们还要不断向中介律师、保荐机构和投资者介绍他们所关心和追问的问题，要不断在国内和香港做大量宣导公司投资价值的活动。

由于公司成立近30年，历史资料和数据浩如烟海，需要认真细致的梳理，多年的业务数据，多维度的历史资料的梳理、记述、分析和分类非常复杂。

李如才推开一间办公室，整个房间满满当当都



是资料，他说：为准备资料，复印机都印坏了两台。

杨亮说：其实说忙，主要是程序上的硬性规定和严格要求。为了以最快时间向证监会回复反馈意见资料，以争取时间，加快审批过程，我多次赶到北京连续2—3个通宵搞上报资料，逐字逐句地修订资料文本，不能有丝毫差错；其实，每一次搞资料通宵熬夜是免不了的，从李总到整个项目组团队成员都一样。

记得报第一次反馈意见，加班到凌晨6点多。洗漱一下，吃个早饭，没有休息就乘车赶往证监会递交资料，那是2013年4月底。

在整个B转H股期间，报送证监会和港交所的资料都有严格的时限要求，我们都是做到赶前不赶后。为此，找中介律师、保荐人、审批人员反复沟通，一环扣一环，不能疏忽脱节。

在集团内部，要对公司业务的各个方面，各个环节，细致梳理，清晰的表达，给中介机构和审批部门以坚定的信心，其中涉及产品品牌、社会责任、企业地位、企业形象和社会影响力，都要有资料支持。

我们的项目，面对包括境内外律师、境内外保荐



机构、境内外会计师事务所、医药行业顾问、以及境外内控审计顾问、境内外财经公关顾问、财经印刷（翻译）商，甚至于子公司所在的英属开曼群岛律师、澳门律师、驻英使馆等等，都要给出书面意见，需要大量的资料佐证。我们就是要无条件的配合他们完成资料收集，问题分析和反馈，工作协调、工作配合同量极大。此外，对各中介机构的阶段性付款都要及时跟进，保证良好的合作关系。

丽珠的B转H股虽然名义上说是转换上市地，即从深圳交易所转往香港联交所上市；但实质上，对于香港证监会和联交所，就是一家新的企业在香港IPO首次发行上市，因此从审批上与香港IPO没有任何差别。所以，公司要配合中介完成大量的尽职调查，包括对集团及二级公司所在地的工商、税务、国土、环保、药监、消防、质监等十几个部门前后三次，共约600份的合规证明的取得，数千个客户、供应商、第三份合约销售人员的抽查尽职调查；尽调销售代表、客户的访谈有上百家，找了好几百

人，协同销售相关部门一起做，大家都很尽责，也都很辛苦。

说到出差那就更是家常便饭了，出差香港和深圳，都是周末或节假日，因为要赶在周一提交回复资料，需要快速反馈信息给审批部门；香港方面都是周末要资料，我们只能是双休日在香港或深圳整理资料，连续工作30多天没休息。即便是休息一天半天，也是电话不断，都是这个项目的事，根本停不下来。年底的时候，因为连续工作导致的过度疲劳，加上冬天着凉，抵抗力下降，引起连续发烧到39度，还得坚持工作；打两天肌肉注射，不管用，

又挂了盐水才恢复过来；还好，总算顶下来了，H股终于在大家的努力下，在我们的手中成功的上市了，确实很开心。

集团财务总部管理会计中心庄健莹经理，是一位经常被董秘李如才夸奖为办事认真、利索、熟悉业务、又能吃苦的项目组成员。

庄健莹说：2013年春节长假回来后，就接到了为B股转H股做尽职调查的任务，我们要梳理的主要是20多年的财务数据，包括供应商、客户甚至大产品的详细数据资料。对这些数据进行收集整理和甄别，分类分析。这中间有两个关键的时间节点，一是4月30日要出招股说明书的初稿，去香港核对文稿和数据，加班就是连续2—3个通宵。香港市场很规范，监管严格，不仅数据要准确，资料表达也是国际化的，我们要配合好。还有一个时间节点，就是9月30日，向中国证监会提交审计报告，我们配合数据的替换、甄别或更正。这就是我在项目过程中参与做的一点工作。

回顾参与这个项目，我认识到B股转H股的意义或者

说影响有3点：1、H股上市对公司的长远发展影响深远，搭建了一个更广阔的证券资本平台，对企业形象有比较大的提升；香港是更规范的市场，我们公司的运营和治理得到了规范市场的认同和肯定；2、能促进公司与外企的沟通与联系；3、为广大投资者提升投资变现价值。规范市场是我们的标杆，人家的管理更严谨，人家说的每一句话都有数据支持。3、从企业内控来看人家对董、高、监有更规范的指引，对业务往来有更严格的内控，这都是值得我们学习借鉴的。

集团董事会秘书处证券代表王曙光说：在整个B转H股期间，的确有时很辛苦，但回过头来看，是值得的，但当时确实是很痛苦的。

刚开始是2013年1月3日，A、B股停牌，B转H股作为重大事项要公告基本方案；1月31日复牌，这段时间天天加班。最辛苦是3月16日年报，一直加班到凌晨6点钟，但7点还得赶往深圳开董事会，年报过程中还要连续不断公告项目的预案，我统计了一下，我们整个B转H期间，我们发的临时公告达到创纪录的70多篇。

在项目过程中，自己家里顾是不过来了，小孩睡了我才回去，小孩还没起床我又出发了，感谢家人给了我很大的支持。

有一次出差广州，是为了项目引起的媒体事宜，到了下午5点回到珠海；还没回家接到任务马上去北京中国证监会，要核对第一次反馈意见稿，凌晨1点到京，第二天又赶回珠海，由于航班晚点，直到

凌晨才到家。

B股转H股，其实是一种探索和尝试，为B股公司和投资者提供了一种选择，应该说这是很受市场和投资者追捧的，可能成为B股改革的基本趋势。

谈到我做证代工作的体会，说实话，能参与这个项目，很锻炼人；项目涉及多方监管机构，涉及不同的文化背景带来的文化差异，各方对事件的判断和理解是会有不同的，这也使我打开了思路和视野；我感觉，丽珠要走向国际化，不光资本运作，其他方面也要先走一步，包括管理思维、运营模式等，这都是做B转H股的收获。

前期对H股了解不多，做了才知道有多难；一般项目相对容易，可是境外上市的环境、程序，这在公司的历史上还是头一次，真是考验人的脑细胞。好在结果不错，丽珠的品牌和地位，境外比较认可，丽珠终于取得了B转H股的成功。

集团董事会秘书处李如才先生最后对笔者说：B转H股的成功，说到底是丽珠在资本市场上表现的成功，包括在产品的品质和品牌、企业形象和证券市场里面社会公众长期认可的结果；特别是朱保国董事长对整个项目倾注的心血，老板多次召集中介机构商谈工作方案，对项目全过程给予关怀、指导和帮助，使我们的工作得以顺利的进行；集团管理层更是全力支持，协调各相关业务部门、各相关子公司，上下一心，目标一致，才使得H股成功登陆香港主板市场，为公司的国际化拓展迈开了坚实的一步。



转变职能 贴近一线 严格考核 再创新优势

——集团召开经理人会议部署2014年各项工作

文 / 张 驰

开门见喜骏马当先携手搬新厂， 昂首创优龙腾虎跃并肩铸辉煌

2月8日上午，集团常务副总裁陶德胜携集团高管给在珠企业的一线员工送去了新春慰问。下午，公司在集团总部二楼隆重举办“丽珠集团2014年中高层管理人员认真工作会议暨管理培训”活动，部署全年工作，谋划未来发展，提升干部素质。会议强调，要在集团成立30周年之际，充分挖掘集团优势资源，以集团整体搬迁为契机，转变总部职能，紧贴销售一线，以顺利实现公司既定战略目标。集团常务副总裁陶德

面对全年的繁重任务，陶总要求集团上下要用互联网思维开拓工作新局面。陶总说：互联网思维并不是简单地只是上几套软件系统，搞几个流程优化方案，这些当然也都是题中应有之意；但更重要的是要像互联网企业那样贴心为用户服务，无条件为用户服务，全心全意为用户提供的工作便捷愉悦和效率观念方式，从而为用户创造价值，在为客户创造价值中实现企业的价值。



胜，副总裁杨代宏、陆文岐、徐国祥，集团董事会秘书李如才，集团总裁助理、财务总监司燕霞等公司领导出席会议。会议由集团行政总监周鹏主持，130余位集团经理人参加会议培训。

在管理培训上，深圳百思特公司陈总以“转变职能，贴近一线”为主题，指出现代集团企业，要充分厘清总部与子公司之间的战略定位，不断优化工作流程，明确各个层级的责权利。并给出五点建议：抬头（战略要清晰）、挺胸（多找内因）、健腰（练好内功）、放手（敢于授权）、勤腿（贴近一线）。

管理培训结束后，徐总、杨总、陆总、李总、司总先后就各自分管的工作作了安排和布置，集团常务副总裁陶德胜介绍了公司生物药研发现状及前景，同时就公司2014年的重点工作进行了部署。

徐国祥：**打造一支战斗力极强的销售集团军**

徐总说：近几年来，朱总亲自抓销售，思路清晰，步骤准确。通过不断深化改革，公司营销队伍已由松散型管理逐渐转变为集中管理。朱总希望建成一支具有极强战斗力、有极强终端掌控力的销售集团军，在2014年实现6大品种二甲以上医院的销售全覆盖，为未来10年公司战略规划奠定基础。展望2014年，销售一线的重点工作有以下几个方面：

一、增强销售人员素质，提高终端把控能力

随着销售队伍的不断壮大，销售一线要实现粗放式管理向精细化管理的迅速转变，特别是对于那些业绩差的、拥有多家医院的医院经理，要及时进行调整，要重新配置资源，使终端把控力不断增强。

二、把握招标机遇，开创销售新局面

2014年将是全国招标大年，也是全国医保的

调整年，将公司重点品种纳入全国医保和基药，是非常重要的工作，也是公司未来销售业绩增长的基本保证。招标事务部和各省公司要高度重视，积极推进。

三、全力以赴实现销售31%的年增长

目前销售团队士气高涨，怨声少了，干劲足了，有90%以上的省公司对完成全年31%的增长充满信心。很多省公司对集团的销售政策心怀感激，认为集团的考核日趋合理，更为重要的是，很多员工都把公司的事情当成自己的事来做，对终端的把控力越来越强。

徐总最后强调，2014年，药品销售的外部环境依然严峻，行业竞争非常激烈，务必注重安全销售，同时要开拓新的市场空间，以集团成立30周年为契机，搭建好客户交流沟通平台。

杨代宏：**建立丽珠生产质量管理文化**

杨总首先分享了一篇文章——《别把自己闷在GMP的罐子里》。由此引发的思考，对比集团生产质量管理工作，他给出了三点管理建议：首先要建立完善的生产质量系统，练好生产管理基本功，要加强现场管理和设备管理；其次要建立完善的技术管理体系，要管好集团产品的生命周期，为产品经营提供技术支持；第三要强化风险管理意识，确保安全。

在谈到2014年的工作，杨总指出：

一、要建立新的质量管理体系

作为监控风险的质量管理总部，在2014年将

承担更多的责任，以内部审计为抓手，以监、帮、促并重，来完善集团QEHS（质量、环保、职业健康和安全）体系建设。

二、确保当家品种的保质保量供应

首先要确保当家品种的保质保量供应，特别是参芪扶正注射液，生殖助孕类产品要高度重视，多投入一些精力，多深入企业一线开展工作。

三、形成新的丽珠生产技术文化

希望未来2-3年时间，能够建立起符合工业文明发展的、符合丽珠实际的生产质量管理文化，为丽珠的百亿战略提供强有力的支撑。

陆文岐：**创平台 搭班子 建制度 做精品****一、创平台**

从去年开始，公司科研部门开始引进人才，创建科研平台，目前已经建的有三个科研平台：一个是缓释微球平台，一个是吸入剂平台，一个是中药平台。通过一年的不懈努力，缓释微球平台进展不错，第一个品种很快就要上市另外两个平台，工作也都在有续展开。陆总强调，做科研就要“睁大眼睛看世界”，要不断吸引国外经验，挖掘科研尖兵，学会坚守，耐得住寂寞，就一定能够成功。

二、搭班子

重新搭建研究院班子。现在研究院的很多制度还相对零乱，是否可以调整改变，要加强这方面的工作。新的班子建起来，要职责清楚，目前人员结构不尽理想，年轻人偏多，部分管理者思想偏保守，因此要建立有吸引力的激励机制，不

断引进优秀人才。

三、建制度

一套完善的制度是研发好产品的基础，有了好产品这个基础，才能实现销售目标的达成，只有完成了销售任务，才能实现公司的宏伟战略，因此作为研发部门，我们要明确这个方向，我们的工作目的性要更强，集团领导在这方面也给予了充分理解和支持。

四、做精品

从现状来看，集团的研发水平还处在比较低的水平，因此我们要运用自主研发和对外合作的模式，以做精品为理念，丰富公司的产品线。今年我们将继续跟美国、台湾等研发领域领先的公司合作，不做简单的仿制药，要做有技术含量的品牌新药，我们没有太多时间等待，因此要加快研发进度，恢复丽珠在研发领域的辉煌形象。



李如才： 开启国际化新征程

李总十分自豪地说：希望大家记住2014年1月16日，这是丽珠自1993年A、B股上市以来又一次值得资本市场瞩目的一天，这一天，借助B股转H股创新方式，丽珠H股成功在香港联交所主板挂牌上市，从此也开启了迈向国际化的新进程。

李总强调，2014年，集团董秘处将按照集团战略要求，充分利用境内外资本市场新的政策

措施，发掘多种低成本的融资渠道，为公司进行必要的再融资，进一步改善资本或债务结构。同时，他也希望通过公司上下的努力，采用内部管理整合、收购兼并等措施，加强投资者关系管理，在资本市场充分宣导公司的投资价值，在医药市场快速变革的当下，给予投资者们更强的信心，进一步提升公司在资本市场的形象，为公司的品牌添锦加绣，为公司加快完成100亿的战略目标作出贡献。

非常丰富。希望单抗公司在搬迁新厂后，能够让中式车间迅速运转起来。

疫苗公司也非常不错，其中一个产品已经报了生产，今年拿到批件的可能性非常大，因此要做好车间，迎接上市准备。同时要做好生产车间的国际认证工作。

关于国际化，在2014年要实现50%的增长，目前在巴基斯坦、在中亚等一些新兴市场发展势头不错。在香港中标头孢曲松极有可能续标，因此也要做好这方面的准备工作。

随后，陶总说，受安宁总裁的委托，谨对2013年公司在各个方面取得的成绩作个小结。总体来说，2013年取得的成绩非常不容易，营销改革取得了实质性进展，销售业绩稳步提升，参芪突破了千万瓶大关，新品种亮丙瑞林销售业绩过亿，生殖助孕产品也取得了突破，因此2014年，处方药应该能取得更好成绩。在生产管理上，国家规定的生产线都在限期内完成了GMP认证工作，没有影响到公司销售和生产的正常运行，2014年要做

好GSP的期限内的准备工作。研发方面，化药开始转型，目前已经建立了两个平台，中药也要建立平台，希望在2014年化药、中药、生物药都能够建好平台，相信未来3-5年，成果一定会很辉煌，我们要有耐心同时也要有决心。财务方面，过去的一年工作非常辛苦，2014年现金流的压力很大，我们要充分利用新的融资平台，顺利渡过难关。董秘处在投资领域有新的拓展，在公司国际化路径上早做安排。

陶总还对今年的工作做了简要布置，他强调，对集团来说2014年有两件大事：一个是整体搬迁，希望每个部门都做好准备；另一个是集团成立30周年庆典。要提前做好策划和准备工作，希望大家出谋划策，集思广益，从不同角度不同层面考虑，从而达到不同目的。要完成这两件大事，必须坚持几个原则：在目标上，要坚持销售业绩达到60亿，同时要保证利润不能比2013年少，还有一定增幅；战略上，要细化集团未来18年千亿战略；管理上，要一切为销售一线，为科研一线，为生产一线，简政放权，权责一致。

司燕霞： 新管理 新思维

司总在展望2014年时强调，2014年是公司营销体制改革的关键年，随着支付中心与销售一线直接对接，这种支付模式将在行业极具前瞻性，成为丽珠营销的亮点，因此财务人员要高度理解，有责任有义务去做好这项工作。随着公司的发展，要求有新的管理模式，总结起来就是两句话：经营过程的充分放权与经营成果的严格考核，这就必然要求财务人员的职责要有所转变：在日常经营过程中，要更加尊重各二级企业的专

业意见，重点是审核业务的真实性、合规性、控制财务风险和经营风险，同时控制好预算；在对经营成果的审计时，要保证审计结果的公平公正，确实起到考核与激励并举的作用。

随着H股的上市，要更加关注财务报告的合规性，提高年报质量，帮助股价提升。司总指出，2014年，整个资本市场都将面临“钱紧”的现实，融资形势非常严峻，这必然要求财务部门不能再挤高速，要另辟蹊径，进行融资模式的创新，节约融资成本。

陶总最后指出：随着公司发展的日益壮大，我们每位员工都要用互联网思维创新管理，服务客户，要充满信心，调整心态，那些保守的，阻碍公司发展的思想要摒弃，今后的工作思路，就是要将经营过程充分授权，经营结果严格考核。希望大家都发挥聪明才智，在公平、公开、透明的政策下，用自己的知识、劳动，取得公司与自己的共同成功。②

陶德胜： 以搬迁新厂和公司成立30周年为契机， 实现公司新跨越

陶总在谈到自己分管的生物药研发时说：单抗公司成立3年来，取得了快速发展，2014年，第一个单抗药临床批件很快就能拿到，同时

还要上报两个品种到药监局审批，工作进展很快。目前，单抗公司在研的有6个品种，既有全球专利、拥有自主知识产权的1.1类新药，也有生物仿制药，产品线

新丽珠

新丽珠 新跨越 新长征 新使命
整体搬迁跃马扬鞭铸辉煌
营销改革精兵强将奏凯歌



——丽珠集团29周年庆典暨迎春晚会纪实

文 / 朱荣华

1月15日晚的珠海德翰大酒店金色年华和国宴厅张灯结彩，灯光璀璨。金色年华大厅舞台上巨大的LED显示屏上闪烁着“丽珠集团29周年庆典”的背景画，醒目的丽珠“29周年”字样被绽放的“礼花”簇拥在背景画面中央。舞台两边巨幅对联“新丽珠新跨越营销改革精兵强将奏凯歌，新长征新使命整体搬迁跃马扬鞭铸辉煌”和大厅四周八条巨大横幅烘托出浓浓的节日气氛。丽珠集团29周年庆



典暨迎春晚会在此隆重举行。集团董事长朱保国、总裁安宁、常务副总裁陶德胜、副总裁杨代宏、副总裁陆文岐、副总裁徐国祥出席大会，朱保国董事长作工作报告。集团在珠企业、销售团队和子公司部分管理层1700余人参会。大会分为两个篇章，第一篇章工作年会，第二篇章迎春晚会。

18时15分，集团董事长朱保国、总裁安宁、常务副总裁陶德胜、副总裁杨代宏、副总裁陆文岐、副总裁徐国祥在欢快的迎宾曲中步入会场并在主席台就坐，现场掌声经久不息。

麗珠騰飛我看行

辭舊迎新笑開顏
金色大廳來表演
葫蘆裏面是啥藥?
三句半!

去年任務難度高
攻克克難數營銷
老板運籌有法寶
高，實在是高！

團隊建設威力大
攻城拔寨練兵馬
壓力山大拿不下
牛叉！

戰略轉型鼓點疾
單抗疫苗人心齊
研發精英齊努力
給力！

管理沙龍大文章
職能轉變有妙方
服務一線沒得說
敞亮！

各地企業不簡單
參芪突破近千萬
試劑制劑和中藥
令人贊！

來年工作壓力大
整體搬遷跨駿馬
浩浩蕩蕩到新廠
出發！

新廠園區麗珠情
30周年再出徵
那時舉杯數獎金
我看行！



高管落座后，大会第一篇章拉开帷幕。朱保国董事长作工作报告。

朱总首先感谢全体员工这一年来的辛勤工作。他说，我们欢聚一堂，共同庆祝丽珠集团成立29周年，我谨代表集团管理层并以我个人的名义，向全体员工特别是为丽珠服务满20年和10年的员工表示最衷心的感谢！向回到总部参加各项会议的二级企业负责人和营销一线将士表示亲切的慰问，大家辛苦了！

回顾2013年，我们不断深化营销改革和团队建设，完成了全年经营目标；集团的战略转型取得了阶段性成果，单抗和疫苗工作卓越；特别值得赞许的是，新厂整体搬迁也将启动，集团完成了B转H股运作，H股明天将在香港挂牌上市，使公司在外部环境十分困难的条件下走出了一波独立的行情；为此，我提议：让我们以最热烈的掌声向全体员工表示崇高的敬意和由衷的感谢！

展望2014年，我们信心百倍，但是2014年的任务是光荣而又艰巨的。

第一，首先要继续加快营销团队建设的步伐，要从根本上带出一支特别能吃苦、特别能战斗、特别能打硬仗的一流的队伍。千方百计地做大销售，这是我们不变的目标，必须提高销售的整体实力，形成大兵团的规模战斗力。

第二，集团总部的整体搬迁要快马加鞭，要在新厂迅速实

现规模优势，全体员工要在新业，大显身手。

第三，加快单抗和疫苗的研发、临床和试产进度，抢占战略至高点，走在生物制药的前列。

第四，要不断提高管理水平，提高执行力，优化流程，简政放权，完成各自的责任指标。

最后，我希望全体员工要树雄心，立壮志，为实现2014年的方针目标努力奋斗，我们目标要始终盯在行业平均增长的水平上，这一点决不能动摇！

全体员工同事们：新春佳节快要到了，在此我给大家拜个早年，祝各位新年快乐、身体健康、谢谢大家！

朱总总揽全局的报告赢得阵阵热烈的掌声，鼓舞人心，催人奋进。

为践行见贤思齐的运营理念、鼓舞广大员工积极为丽珠跨越式发展作出贡献，大会表彰了王锐等18名员工20年员工和王伟等10年员工并颁发金牌。表彰了奋战在销售一线业绩突出省公司和个人并颁发奖杯和荣誉证书。表彰了行政总部等先进部门并颁发荣誉证书。表彰了在2013年获得“总裁嘉奖令”的团队和个人并颁发奖金和荣誉证书，2013年度共有6个项目获得嘉奖令，可谓是此奖设立以来

大丰收的一年。

表彰环节结束后，大会进入第二篇章——迎春晚。

晚会在合成厂开场舞《中华大家园》拉开欢乐的大幕。极富创意的手影《The Future》向大家展示了生命的起源，同时表现了单抗公司致力于生物药品研发的公司愿景和单抗公司员工敢于创新的精神面貌。试剂公司舞蹈《Belongs to you》表现了传统与现代相结合的视觉冲击。集团高管团队表演的《三句半》幽默诙谐，将晚会推向了高潮。二重唱《Endless Love》表现了丽珠生殖销售团队致力于营造天伦之乐的拳拳爱心。销售管理团队表演的舞台剧《争着上春晚》以超现实主义的表现手法让全场快乐升级，掌声雷动。晚会在药厂舞蹈《让我们舞起来》落下帷幕。穿插于节目之间的抽奖活动成为大会第二篇章的主旋律，各类奖项将晚会带入了欢乐的海洋。

二十九个春秋励精图治缔造医药伟业，岁月刻下的是丽珠人永不停息的奋进脚步。三十而立之际，丽珠即将搬迁至气势恢宏、设备一流、环境优美的丽珠工业园，这是丽珠发展历程上又一辉煌篇章，这也将再绘新丽珠新征程的宏大画卷。**22**



打造过硬团队

整合优势资源 深化营销改革

—— 处方药事业部召开跨年销售会议

文 / 张 驰

加强团队建设，打造一支善打硬仗的过硬队伍是未来企业发展的根基。整合优势资源，使资源优势最大化利用是未来集团销售改革的重中之重。这便是刚刚闭幕的2013年度集团第六次销售会议传递的重要信息。

从2012年底开始，集团渐次推行云南模式，一年来，取得了不俗的成绩，凡是贯彻云南模式好的省公司，销售业绩均高于行业平均水平。在深化营销改革的这几年里，在团队建设方面，处方药事业部从2013年初的1600余人，到年底增长了一倍多，基本达到预期目标。根据朱总要求，未来三到五年，集团必须实现全国二级以上医院的全覆盖，这必然要求我们的销售队伍在现有基础上再增长一倍，实现大兵团作战；所以，加强团队建设是近一段时间摆在各省总面前的头等大事。当然，团队建设并不是说只要大家找到预计目标的人数就行，更重要的是要让每一位地办（医院）经理都能够为公司发展做出应有的贡献同时享受到公司发展带来的红利，也就是说要继续加大公司优势资源整合力度，使其效益最大化，这也是云南模式的核心。

朱总强调：作为一线销售管理者的省总，找对人只是销售工作的第一步，更重要的是找到人之后要不断激励，使其坚守，打造一支有韧劲的过硬团队。通过2013年的营销改革，我们的销售思路更加清晰、考核制度日趋完善、队伍正在逐步壮大，分歧越来越少共识越来越多，这就要求管理者务必严格要求自己，同时把主要精力转移到带领团队上来。





“满堂开淑景借金蛇灵气传来八方捷报，群英会新春振龙马精神再创业绩新高。”

2014年1月13日至15日，位于珠海的集团总部被布置得焕然一新：这幅积蓄正能量、释放新气象的对联在集团总部大楼高高悬挂，这可能是集团在2014年实现整体搬迁前在这里召开的最后一次重要的销售会议。集团董事长朱保国，副总裁徐国祥出席本次会议。朱总在会议上特别强调，2014年销售工作的重点就是打造一支善打胜仗的过硬团队。他希望在新的一年，销售一线能够继续攻坚克难，敢打硬仗，覆盖全国所有二级以上医院。徐总在会议上做了回顾2013展望2014的主题报告：肯定了过去一年销售取得的成绩，指出了仍然存在的不足，同时为2014年的销

售理清了思路。

会议由处方药事业部销管部总监张月主持。来自全国50个省公司以及优秀医院（地办）经理、集团总部相关职能部门负责人一百余人参与了此次会议。销售管理部，市场推广部、销售人事部、商务中心、市场准入部、招标事务部、销售培训部分别作了2013年工作总结以及2014年工作计划；市场规范部做了过去一年冲货分析及商业违法案例通报；集团信息总部介绍了新网站使用方法；总体来看，2013年虽然没有百分百完成销售任务，但在外部环境日益趋紧的不利影响下，还是完成了年度任务的百分之九十，这份成绩的取得可谓相当不易。

朱总肯定了过去一年集团在销售方面取得的成绩。但就集团而言，持续深化营销改革，一切围绕销售转、强化干部责任仍然今后一段时间销售的重中之中。朱总在本次销售会议上一针见血地指出，销售做得好不好，最根本的原因就在于干部有没有强烈的责任心，拿湖北省总罗国良来说，每年不仅能完成集团下达的任务，而且总会在某些方面为集团带来惊喜，比如2013年，其倍能产量达到了历史峰值，这就是责任心的具体体现。

朱总在会议上毫不客气地说：完不成任务的省总都会有各种各样的理由，有些理由站得住脚，有些理由则纯属借口，这也是有没有责任心的具体体现。好的销售人员从来不讲借口，“没有不好的产品，只有不好的销售”，一个最明显的例子是，宁夏地处西北部偏远地带，经济发展相对落后，但宁夏省公司连年来都保持着高增长率。朱总强调，一个销售人员如果把集团下达的任务当作业，工作就极其被动，也是自欺欺人，只



朱总：责任是销售人员的核心素养

有那些将工作当事业的人，才能主动工作，带着责任心去工作。

人无远虑必有近忧，这就是责任。朱总语重心长地指出：集团营销改革这些年来，纵向比较，我们确实取得了一些成绩，但横向比较我们就明显看到了差距，近十年，集团在全国的销售数据排名每年都在下降，而像步长、天士力、扬子江等一大批药企，已经远远将我们抛在了身后，我们应该有危机感，因为我们的产品优势、研发优势、硬件设备等等都已经走在了全国前列，我们要对得起医药行业对我们的期待，不但要研发生产出老百姓用得起的好药，还要销得出去，只有这样，我们才有可能实现千亿级宏愿。

多年来，丽珠一直坚持着积极稳健的营销策略，今后仍要坚持。无论什么时候，安全销售是第一位的。朱总拿身边很多朋友铤而走险的例子来告诫大家：一定要做一名遵纪守法的公民，合法经营，规避风险，千万不能干违法的事情，否则就会堕落到“不忠不孝不仁不义”的境地。丽珠人就要光明磊落地做人，光明正大地挣钱。这不仅是对企业的责任，也是对自己的责任。

徐总：整合资源是销售管理的不二法宝

绩，徐总指出：

通过逐步梳理整合资源，终端销售队伍的数量和质量有了很大提升。有14个省公司百分百

徐总在大会上做了主题报告：回顾了2013年重点工作及取得的成绩，安排了2014年营销思路。对于过去一年取得的成



完成任务，倍能有15个省公司百分百完成任务，部分省、市医保、招标取得较好成绩。

过去的一年，外企、内企事件层出不穷，外部环境恶劣：国家“九不准”出台，行业整风愈演愈烈，医保、农合越来越难进，各地招标迟迟不动……在这种情况下，我们的倍能、伏立康唑等持续增长；终端掌控能力不断提升；独家品种进医保目录有了突破性进展；新产品的销售呈增长态势；2013年完成的四个大标指标有突破。

同时在过去的一年，一切围绕销售转，集团总部的内部的服务心态起到了质的变化：招标、医保、物价密切配合；市场布局，人力配合，强化培训，商务整合，及时支付；专门设立协调员，提高了总部的反馈速度；成立省经理工作微信群，实时处理各类问题；新费控平台简化了流程、缩短了周期。

现在各级人员的激情极大提高，怨声少了，信心足了，士气高了。大家对集团更加认可，目标更明确，融洽度高，执行力强。这些都是集团深化营销改革取得的丰硕成果。

但我们目前仍然存在不少问题，徐总指出：我们迫切需要一支能打硬仗的队伍，而不是东拼西凑！我们终端的把控力较弱，虽然人数有了大的提高，但人

均毛利差异悬殊，同时还有部分人对集团的管理不能充分的理解和认识。

针对这些问题，徐总指出，要在新的一年逐步推行城市经理，合理进行分工。今后相当长时间的主要工作就是资源整合，巩固现有阵地，终端为王，打造一支能拼敢打能赢的销售队伍。

品种资源方面：从22个重点品种聚焦到了6个。实施捆绑销售，强抓6大品种在二级以上医院的全面覆盖。人力资源方面：用3—5年的时间，发展壮大到6—8千人。终端资源方面：千方百计全面梳理，让个人、团队终端得到最大化利用。

徐总强调：企业最大的无价之宝就是一支能征善战的团队。事实证明，也只有有效团

队，才能赢得最终胜利，凡是销售做的好的公司，一定有好的团队，要让团队中每个人都获得他们希望得到的利润点，充分理解和尊重团队中每个人的需求，生理、安全、社交、尊重、自我实现，在团队中，让每个人各司其职，才能充分发挥其作用。他希望，在新的一年，从集团内部到省公司层面，树立一种以打胜仗为荣，以不能完成任务为耻的价值观出来。从内部到外部，对任务完成好的人员，给予充分的荣誉，树立一种尊重的氛围。





文 / 未然

“团结就是力量，团结就是力量，这力量是铁，这力量是钢……向着太阳，向着胜利发出万道光芒。”一首经典的鼓舞士气的富有团队精神歌曲成为集团OTC事业部召开2014开年暨表彰大会的开场白，高昂的士气萦绕在会场，每个与会者无不为之振奋，信心倍增。

2月13-14日，集团OTC事业部2014营销工作部署暨表彰大会在集团总部召开，OTC事业部省区经理、优秀地区经理以及集团各职能部门负责人、药厂负责人等近100人参会。集团常务副总裁陶德胜到会并作重要讲话，集团总裁助理财务总部总监司燕霞向大会致辞、药厂厂长王锐、法律监察部总监汪卯林、药厂供应链总监李严、药厂生产技术部总监徐晓等出席会议。集团OTC事业部总经理陈志怀作了OTC事业5年规划和2013年工作小结与2014年度工作部署的专题报告。大会由OTC事业部助理黄鹏主持。

会议再次明确了OTC事业部成立之时的五年规划，并制定出了实现这一规划分步走的具体举措，为规划变成现实提供了切实可行的操作指引，为OTC的发展指明了方向，具有很强的可行性。万事开头难，只有走好坚实的第一步，才能步步为赢。2014年是OTC事业实现5年规划的奠基之年，打好了基础，才能实现更大的突破。会议着重部署了2014的工作计划，全力以赴开好局，赢得先机。

集团常务副总裁陶德胜代表朱保国董事长在会议上作了重要讲话。他说，第一次参加OTC事业部会议，我就被这支队伍高昂的士气所感染。这次大会，OTC队伍的情绪饱满，斗志昂扬。在我的职业生涯中，也有二分之一的时间在做销售，我深知销售是一份富有挑战的工作，促使自己时刻保持激情，那段难忘销售的经历，那份激情直到现在还深深影响着我，特别偶尔懈怠时，受之大益。集团在2013年可谓丰收之年，完成了集团在去年年初制定

的销售计划；特别可喜的是集团大品种参芪扶正注射液完成了超过1000万瓶的销售；生殖产品销售也上了新台阶；部分分公司完成了新版GMP的认证；丽珠工业园建设基本完成，为2014年上半年整体搬迁打好基础；在研发方面，着重打造生物药、化药、中药研发平台，特别是不断加大对单抗、疫苗研发平台建设的投入；2014年开局很好，B转H股的顺利敲锣鸣锣上市，为集团发展搭建了新的融资平台；再就是根据朱总的要求，集团总部还要进一步改进了工作作风，进一步树立了一切为一线服务，一切围绕销售转的思想，上下达成共识。2014年将是一个承前启后的开局之年，主要有三件大事：一是完成销售目标60亿，为冲击100亿做好有力铺垫；二是完成集团整体搬迁；三是搞好30周年大庆组织策划工作。谈到梦想，在这里我向大家谈谈朱董事长的梦想。朱董事长的梦想是用近20年的时间把丽珠带

到1000亿级药企的行列。也就是在丽珠50周年的时侯，这个伟大梦想就将实现，当然这需要大家共同努力。怎样完成这一梦想呢？我想基本步骤是以化药中药为基础，在生物医药领域实现大飞跃。2014年集团将进一步转变管理思路、转变职能、优化流程、加强信息化建设，用互联网的思维为一线服务，简政放权，权责一致，充分调动大家的积极性，为集团快速发展作贡献。

会上，集团总裁助理财务总部总监司燕霞首先致辞。她说，两次参加OTC事业部会议有一个同样的感受——激情满怀，积极向上。OTC事业部成立只有半年的时间，却取得了骄人的业绩，从财务的角度看，数字非常可喜——完成销售增长53%，利润增长73%。这进一步表明，只有销售才能实现企业的发展，因此我们要为销售做好服务，一切保障销售是企业管理的核心思想。新年新气象，希望OTC事业部在陈志怀总经理带领下创造新的辉煌业绩。丽珠制



药厂王锐介绍了新厂建设情况，新厂拥有领先的制剂生产线和生产能力，确保前方攻城拔寨所需的武器弹药。法律监察部总监汪卯林在会上从法律层面向大家分享了一些案例。集团有关业务部门也在会上作了发言。

OTC事业部总经理陈志怀作了医零并举、跨越发展，成就丽珠品牌及普药辉煌伟业的5年规划以及2013年工作总结和2014年度工作的报告。陈总从七个方面作了规划：一是丽珠集团OTC事

业部使命；二是OTC事业部五年战略目标；三是OTC事业部五年发展战略；四是OTC事业部五年组织规划；五是OTC事业部营销战略规划；六是OTC事业部营销战术规划；七是丽珠集团OTC事业部文化。规划宏伟，令人振奋，规划核心是依托丽珠集团、健康元集团两大平台优势，整合产品资源、人力资源、品牌资源，成立“丽珠集团OTC事业部”，努力开拓“OTC渠道与低端医疗渠道”，高端树品牌、终端树形象，以“产品集群化、终端多元化、业务体系化、团队专业化、管理精细化”为手段，五年实现销售过10亿元，十年销售过30亿元，成为丽珠集团除高端处方药队伍之外的另一只铁骑，成为中国医药行业“OTC品牌与普药”营销卓越的后起之秀企业，实现股东利润最大化和员工福利最大化的经营使

命。

2013年OTC事业部完成了同比增长53%，实现销售利润增长73%的业绩。2014年目标是围绕“团队专业化、产品集群化、终端多元化、战术体系化、管理精细化”五大战略举措，提高组织执行力，确保

战略落地，确保2014销售目标（冲刺1.5亿元）实现。重点围绕“销售、市场”两个营销体系，打造“四大功能”团队，实现团队专业化，为2014年实现目标提供保障。着重做好以下几个方面：第一，销售队伍建设。

第二，市场队伍建设。第三，产品集群化战略推进“三项重点”工作计划。第四，终端多元化战略工作。第五，战术体系化战略工作。第六，管理精细化，提升组织能力。2014年强化组织管理是重点工作之一，提升组织效率、输出能力，从实际经营活动中落地“人才领先、机制领先”。找标杆，学先进。用华为“乌龟精神”坚定目标，即心无旁骛，聚焦业务，艰难爬行，不投机，不取巧，不拐大弯弯，稳步推进并实现OTC事业部5年、10年规划。

会议还隆重表彰了OTC事业部2013年先进集团和个人，营造比学赶帮超的大好局面。任命了部分省区经理并和全体省区经理签订了营销责任书。

大会在隆重热烈、士气高昂的气氛中圆满闭幕。



丽珠集团博士后科研工作站挂牌啦！

文 / 周淑芳

冬 日暖阳，心情飞扬。

近日，集团博士后科研工作站挂牌仪式，在集团总部大楼一楼如期举行。

出席此次挂牌仪式的领导有：珠海市人社局局长李伟辉先生、珠海市科工贸信局局长周凯先生；人社局专技科科长曾保群先生、副科长周文亚先生。

挂牌仪式由集团人力资源部总监蔡信福主持，单抗公司的傅道田博士、杨嘉明博士；中药

中心的曹晖博士、研究所的孙迎基博士等到场祝贺。

集团常务副总裁陶德胜在挂牌仪式上发言，他说，经过多年努力，丽珠集团终于在2013年成功申报了博士后科研工作站，从今天开始，工作站要切实地运转起来，我们要利用博士后科研工作站这个平台，进行高层次创新人才的培养、转化，为丽珠的后续发展做开创性研究；为企业发展、为医药行业的技术进步做出卓越贡献！



——“壹丽安临床回顾暨丽珠消化领域科研发展”高峰会议在司胜利召开

文 / 刘珍

2013年12月29日上午，筹备了半年之久的“壹丽安临床回顾暨丽珠消化领域科研发展”高峰会议，终于在深圳健康元集团会议室胜利召开。

这是近年来丽珠消化领域筹办的级别最高、意义最重大的一次研讨会，汇集了来自全国最顶级的二十余名消化界专家共同参与，专家包括：

- 中华医学学会消化分会现任主委、中国人民解放军总医院杨云生教授
- 候任主委、中山大学附属第一医院陈旻湖教授
- 中华医学学会继续教育部主任、前中华医学杂志社社长、总编辑游苏宁教授
- 上届全国消化副主委、《中华消化杂志》主编、上海瑞金医院袁耀宗教授
- 中国医师学会消化分会长、《中华消化杂志》副主编、北京市消化主委、北京协和医院钱家鸣教授
- 全国消化副主委、北京大学第三医院周丽雅教授
- 全国消化副主委、山东齐鲁医院李延青教授
- 全国消化副主委、四川华西医院唐承薇教授
- 全国消化内镜副主委、南方医院姜泊教授
- 全国消化常委、Hp学组组长、南昌大学第一附属医院吕农华教授
- 全国消化常委、上海主委、上海仁济医院房静远教授
- 全国消化常委、动力学组组长、武汉协和医院侯晓华教授
- 以及其他来自各省的省主委兼全国委员



强大的专家阵容体现出消化界对丽珠一直持有的那份关心、爱护，更饱含了对壹丽安科研发展的关注、期待。会议在严

肃紧张的气氛中进行，专家们就壹丽安的科研方向、市场定位展开了热烈讨论，令我们获益

十年研发路，感恩点滴情



徐总介绍产品成长历程



陆总致欢迎辞



杨总主持

众所周知，1989年丽珠知名产品“丽珠得乐”旋风席卷全国。历经几十年传承积淀，开拓创新，集团打造出了重磅级产品——新一代质子泵抑制剂壹丽安（艾普拉唑肠溶片）。它是中国首发上市的原研

1.1类新药，也是唯一由中国原创上市的质子泵抑制剂类消化溃疡治疗药物。

2004年启动临床研究，至今已历经十年，毋庸置疑，她的成长离不开众多消化界专家的高度重视与支持指导，丽珠对此心存感激。本

次高峰会以“新高度，新飞跃”为主题，回顾临床结果的同时，集合全国权威专家意见，为壹丽安把脉，从战略角度，规划、展望壹丽安更美好的明天。

会议由市场推广部总监杨翔宇主持。集团副总裁陆文岐首先代表集团致欢迎辞，感谢各位专家与丽珠携手培育壹丽安、帮助壹

丽安的发展。集团副总裁徐国祥介绍了目前壹丽安销售的最新业绩，并表示：作为一个原研专利产品，要面对的困难很多，如招标、医保等市场环境变化、外企的竞争与超国民待遇等；壹丽安作为新的药品，要有新的态势、新的服务理念、新的展示，也希望通过这个产品进一步加强与高端专家的密切联系和沟通，并加强市场宣传推广。

临床讨论分两个阶段进行



杨云生、袁耀宗、陈曼湖教授主持会议

一、临床回顾。由杨云生教授、袁耀宗教授主持。

临床研究报告分四个课题，分别由十二指肠溃疡、胃食管反流临床负责单位的周丽雅教授，剂量探讨试验的参加者陈其奎教授，IV期临床的负责人吕农华教授，代谢基因型研究的负责人许建明教授，就各自负责的系列临床研究作了精彩报告。专家们表示，以前参与了壹丽安的临床研究，但一直未系统了解研究结果，本次的集中报告是一

次很好的机会，对壹丽安有了更全面深刻的认识。

二、科研发展恳谈。由候任主委陈曼湖教授组织现场讨论及总结。

对临床疗效，专家们予以了肯定：壹丽安之所以有这么好的临床疗效，是因为她具有不同于其他PPI的独特代谢途径，半衰期长、夜间抑酸好。

对未来发展，专家们寄予了殷切期望：目前国家局已批准的只有十二指肠溃疡一个适应症，望加快胃食管反流病适应症的报批，未来还可开展更多新领域的应用研究，使壹丽安的临床应用更完善；



周丽雅教授主讲艾普拉唑治疗十二指肠溃疡、胃食管反流病的疗效及安全性研究（I~III期）



陈其奎教授主讲不同剂量艾普拉唑肠溶片治疗十二指肠溃疡临床研究



吕农华教授主讲艾普拉唑治疗十二指肠溃疡放大样本疗效及安全性研究（IV期临床）及四联根除Hp临床研究



许建明教授主讲艾普拉唑抑酸疗效及代谢途径研究

就目前已完成的临床研究来看，壹丽安已具备非常好的临床优势，未来应该加强学术推广，使更多的临床医生对产品优势认知、认可；随着壹丽安更广泛地应用，还可针对现有及新的优势，做更广泛、深入的临床研究，强化产品差异化优势。

专家们还传达了对丽珠的信心和鼓励：

壹丽安的开发，标志着丽珠已经从仿制跨入了原研，向着更高的水准和国际化方向迈进，相信壹丽安能够在以后的两三年里，如当年的丽珠一样，成就新的时代。

最后，集团领导对各位专家的支持及鼓励再次致谢，希望通过壹丽安与高端专家建立密切沟通的桥梁，为本次会议画下了圆满的句号。②



集团召开2013年度注射用三花粉针剂临床药代动力学研究总结会

文 / 李莹

2013年12月27日，注射用三花粉针剂I期人体药代动力学研究总结会在集团大楼2楼顺利召开。华中科技大学附属协和医院I期临床研究室主任黎维勇教授带领团队来到公司汇报研究成果，集团副总裁陆文岐出席会议。

临床中心胡海棠主任向黎教授一行人热情详细地介绍了丽珠的发展历史及三花粉针剂项目的研究历程，感谢他们的辛苦工作。中药注射剂药动学探索是高难度的科学研究，三花粉针含有6个组份，本次梯度法一次性检测血药浓度是国际首创。

黎教授对公司的热情招待表示感谢，随后又详细为各位参会人员介绍注射用三花粉针剂临床药代动力学的研究过程及结果。I期药代动力学研究过程非常严谨科学，结果可靠可信，能够为下一步临床研究提供一定的数据支持。

本次会议由临床中心孙虹经理主持。中药中心尚强副主任、张润容经理等参加了会议。会议得到中药中心大力支持！非常感谢尚强、张润容、戴慧卿、郭井妹的帮助！本次会务工作由临床中心孙虹、陈晓媚、杨苏河、黎兴毅、李莹负责，会议的顺利召开离不开他们的辛勤工作，在此对他们表示感谢！



清毒安肾胶囊治疗慢性肾衰Ⅱ期临床试验总结会在珠海召开

文 / 陈晓媚

清毒安肾胶囊治疗慢性肾衰Ⅱ期临床试验总结会于2014年1月3日在珠海度假村酒店召开。来自天津中医药大学第一附属医院、成都中医药大学附属医院、广州中医药大学第一附属医院、河北省中医院、南方医科大学珠江医院、上海中医药大学附属龙华医院、上海中医药大学附属岳阳中西医结合医院、中国中医科学院广安门医院共8家单位的22名中医肾病科专家及来自东南大学公共卫生学院的统计专家参加了本次会议。

会议由利民制药厂黄文华博士主持，医学临床研究中心胡海棠主任、中药中心主任曹晖列席参加。陆文岐副总裁代表集团致欢迎辞，天津中医药大学第一附属医院胡思源教授代表组长单位致辞。

医学临床研究中心项目经理孙虹首先对清毒安肾胶囊的研发背景，清毒安肾胶囊药理毒理研

究、药效学研究结果等进行了介绍。接着各参加单位对各自中心Ⅱ期临床试验情况进行了汇报。为了加深对Ⅱ期临床试验结果的印象，胡思源教授建议先揭盲再进行统计报告。遂在各专家的见证下，统计专家陈启光教授进行了第二次揭盲。

第二次揭盲之后，东南大学公共卫生学院陈炳为博士对Ⅱ期临床试验临床试验统计结果进行了汇报。天津中医药大学第一附属医院姜晨医师对Ⅱ期临床试验进行总结报告。

最后，陆总总结会议并再次对出席会议的专家表示致谢。

清毒安肾胶囊治疗慢性肾衰Ⅱ期临床试验总结会的顺利召开离不开医学临床研究中心孙虹、陈晓媚、许睿、苏承云、谭志刚、黎兴毅、杨苏河等的辛勤付出，会议同时得到中药中心张润容经理、陈昕、王康宁、郭井妹、戴卉卿、陈磊的鼎力协助以及利民制药厂王宁、梁红、胡雅静等的大力支持。



温暖岁末 至诚关爱

— 2014年春节前夕集团慰问困难员工纪实

文 / 张 悅



每逢新春佳节，集团都格外牵挂生活困难的员工，希望通过集团的关怀让困难员工深切感受到企业的关爱，从而让他们度过一个温暖的节日。眼看年关将近，集团总裁安宁作出批示，要求集团工会要认真做好困难员工的节日慰问，让生活困难的员工度过一个祥和幸福的新春佳节。

连日来，集团工会联络下属各单位，深入了解集团困难员工生活状况，并做了详细的困难员工春节补助方案，力争将集团的温暖和关

爱及时传递到每一位困难员工心里，把困难补助金发放到受助者手中。

今年受到集团慰问的员工有刘学山、曾蓉、张翠霞、谢快华、陈坚、储蓓、陈锦平、王敦凤、黄汉强、郭政、曹心平、陈越武、罗小勇等14名员工。他们大多是集团多年的生活“困难户”，对丽珠都拥有一颗挚热的感恩之心，他们期待着能为公司发展贡献自己最大的力量。从1月15日开始，集团工会主席陆续将新一年的慰问金发放到各位困难员工手中，在领到生活困难补

助金后，很多同事都热泪盈眶，十分感激，发自肺腑地写下了一封封感谢信。

事实上，关爱困难员工一直是丽珠集团的优良传统。合成厂黄汉强已多次领到集团的救助金。18年前，黄汉强夫妇俩和很多怀抱梦想的年轻人一样，加入丽珠。3年前，他的妻子查出身患肺癌晚期，这一重病让这个幸福的家庭顿时陷入了经济拮据、生活窘迫的境地，去年，他的爱人因久病不治离开了人世，而黄师傅本人也因日夜操劳积劳成疾，合成厂领导和集团工会非

常了解他的生活情况。每到逢年过节，总会为这位老丽珠同事送去节日慰问。当黄师傅在春节临近时再次领到集团的救助金时，他难掩心中的感激：他说，感谢集团和公司领导的关怀，他一定在工作岗位上刻苦专研技术，努力工作，为公司的发展出一份力。

曹心平是丽珠试剂金标诊断试剂班组的员工，加入试剂公司仅两年。两年来，他工作踏实，积极进取，把公司当成家。但

在生活中他却有着揪心的不幸：他的妈妈因脑膜炎的严重后遗症，生活的担子就靠父亲；可是父亲在他8岁时因失火烧伤双腿，行动极其不便。对于一个父母均失去劳动能力的家庭来说，个中困难可想而知。去年春节前夕，曹心平在收到公司救助金时写道：“感谢丽珠给我提供的工作机会，我要在以后的工作中奉献所有力量。集团公司领导的关怀和同事的关心，使我的生活和人生由此变得不同！”今年，当他再一次领到集团春节救助金时，那份深深的感激更是溢于

言表，他表示绝不辜负领导期望，要在自己的岗位上为公司发展添砖加瓦。

还有罗小勇、陈越武、杨成清……他们大多是丽珠的老员工，有的已为公司的发展贡献出了最美好的青春年华，有的仍然奋战在工作一线，所有这些，集团领导看在眼里，记在心上，特别是逢年过年，集团领导总会把一份份沉甸甸的节日慰问送到他们手中，正如曹心平所说：

为自己是一名丽珠人而感恩而自豪！



——光大员工抢救同事柯美锦捐款纪实

文 / 李建云

2013年末的川西平原正值隆冬时节，阴冷雾霾，寒气逼人。然而，此时此刻四川光大制药的干部职工们，心里却是热乎乎的，因为他们正在用爱心传递着人世间最美好、最质朴的表达方式，重塑着人间真情。

2013年12月25日下午，公司护卫队员柯美锦

的老婆向人事行政部经理巫登菊讲述柯美锦因患肝病，导致肝腹水，目前已经昏迷以及被紧急转送到四川大学华西医院抢救的过程，现在来到公司求助，希望能够在公司借点钱，以应急需。对员工家属的要求，按公司的财务制度规定是不可行的，怎么办？公司能够见死不救、置之不理吗？于情于理

都说不过去，经请示总经理曾永清，并与工会主席阳洪军商议，认为当下最妥善的办法就是马上发动员工，为柯美锦同志募捐善款，以绵薄之力，解燃眉之急。

当天下午五时左右，为柯美锦捐款的“善捐倡议书”就通过公司公告栏、集团KM等形式发布出去了，随即，工会马上就收到了曾总带头捐出的1000元钱，不少同事通过电话询问了捐款方式，第二天上午刚刚上班，包装车间包装工尹淑君、污水处理工于阿林，就到工会分别捐款100元……见到倡议书后的许多同事，络绎不绝的到工会捐了款，阳主席端着捐款箱，从部门科室走到车间班组，从办公大楼走到生产一线，所到之处，无论是公司领导层还是普通员工，无论是固定工还是季节工，无论经济条件好的还是经济条件差的，都感到应该伸出援助之手，捐款多少并不重要，只要献出一份爱心就是最好。在包装车间，由于换了工作服，女工身上没有带钱，有的借管理人员的钱先捐，有的到更衣间取钱；综合制剂车间的女工们，也是现场无法捐款，利用中午吃饭的间隙，将每个人的捐款汇集一起，为了不影响生产，特意委托一位代表把善款交到工会，还有刚刚来公司的大学生和新调来公司的员工，对

于受捐者长什么模样也不知道，但仍然乐意捐出自己的善款；特别令人感动的是：因病致残疾、双眼失明在家休息的员工冯建华，听说此事后，在他人的搀扶下来到工会办公室，把三张100元人民币亲自投入到捐款箱里，就连已经不在光大工作的人员，闻讯后，也亲自前来或者委托他人捐了款……

在短短的三天时间里，光大仿佛沉浸在爱的海洋里，许多员工们都充满深情、怀揣爱心，他们根据自己的经济能力，力所能及的都把10元、20元、50元、100元不等的一张张人民币化着一份份浓浓的真情投入到捐款箱中，送给患病员工柯美锦，据最后统计，共收到善款2,2390元，由公司工会阳主席及时转交给了他的家属。员工们真情的期盼柯美锦能够度过难关，战胜病魔，恢复健康。

爱心传递、大爱无疆。通过这次募捐，也让我们看到了光大人在员工遭遇困难和不幸的关键时刻的勇于担当，生活在光大这个温暖的大家庭中的你我他，其实并不孤立无援，只要每个人都有爱心，在他的身边，总会有许许多多的人在关爱着他们！

这就是我们每个人生活的社会，四川光大人爱心传递着的正能量。



雄关漫道真如铁 而今迈步从头越

——记“新长征、新跨越——大型励志徒步走进金湾”

文 / 如来

2013年12月28日，在岁末年初辞旧迎新的时刻，集团举办“新长征、新跨越——大型励志徒步走进金湾”的大型励志竞走活动。参加这次大型励志拓展的近300名同事，不分长幼，不分性别，不论运动能力大小，更不论职务高低，都以一个普通行者的步履，用自己的双脚，跨过从总部到新厂这70华里的每一寸充

满丰富涵义的土地。

这次活动，是2013年集团总部最大型的一次团队活动，丽珠将以这次活动，作为公司辞旧迎新的庄严仪式。

正是这样一次极具正能量、极具感召力、极具誓师力、极具出征力的大型励志徒步竞走，谱写了2013年度跌宕起伏雄伟交响曲中最华彩的乐章！

大家在过往的体验中，一定或多或少地有过这经验和感觉：有一些事情或有一些活动，无论你怎样绞尽脑汁去升华，去联想，去牵强附会，都难以达到预设的高度；而有些事情和活动，一拉开大幕就注定了她的意义非凡——这场气势恢弘，群情激奋，心旌撼动的近300名横刀立马的队伍，刚一集结和出发，就令人不由得感到：这次活动无论从内涵还是外延都超出了活动的本身，这无疑可视为2013年度总部团队建设的一次扛鼎之作、压轴之作和完美收官之作，取得了超额的、令人喜出望外的巨大收获！

当大队人跨出厂门，跨过九洲大道，跨过前山桥后，便踏上了宽广平坦的珠海大道，这条宽阔的大道无限深情地迤逦到极其气派雄伟的新厂大门前。

参加活动的同事，情绪饱满，意气风发，享受于这项活动的意志磨炼和精神洗礼。

走，一马当先！
走，义无反顾！
走，目标明确！
走，加强锻炼！

天公作美，早晨的轻霾，临近中午时分渐渐散去，清劲的风，给行进中的健儿拂去征尘和运动的灼热。

通衢大道两旁挺拔摇曳的南国树木向竞走中的队伍行注目礼，3000多米长的珠海大桥横跨在向南奔流、即将入海的江面上，凭栏眺望，蓝蓝的江水奔流不息，蓝蓝的晴空洒下和煦的阳光，蓝蓝的运动T恤勾勒出丽珠健儿矫捷灵动的风姿！

描写总是诗意的，但70里路毕竟是要一步一步走过去的。

在这漫长的征途上，时有健儿结伴而行，时有同事健步如飞，时有伙伴弯腰扎紧鞋带，时有队友伫足舒展一下腰身，揉动一下双膝和脚踝。

每一个服务站的同事，为匆匆的行者，递上饮料，为夺牌的健儿递上食物；骑行大队的伙伴们英姿潇洒地穿行在70华里行军路线上，或引导，或帮扶，或指挥，或带路，如同一群跳动的音符！

路越走越远，人越走越累，但是就在大家你追我赶、擦肩而过时，都没忘记互道一句“加油！”互道一声“珍重！”

集团领导行进到泥湾门大桥东时，金湾区领导副区长夏志高一行在此迎候，工作人员向安总，陶总和全体徒步竞走的健儿献了鲜花，他们代表区委、区政府欢迎丽珠走进金湾。安总表示：丽珠整体搬迁到金湾后，将会在区委区政府的大力支持下，把丽珠建设得更好！随后区政府的领导和集团领导一行并肩走过泥湾门大桥，昭示了政企合作，共创辉煌的决心。

参加活动的健儿，经过脚踏实地，奋勇拼搏，终于徒步走进新厂。男子组第一名是药厂周武，仅仅用时2小时41分，第二名是行政总部张宏震，第三名是药厂的陈利丰，第四名是合成厂程华建，第五名是疫苗公司李本强，第六名是疫苗公司黄勇；女子组第一名是药厂刘彩霞，第二名是策略市场部马剑芸，第三名是研究所解荷芝，第四名是药厂吴雨佳，第五名是药厂王露



秀，第六名是合成厂魏丹。

团体一等奖是第一组，二等奖是第九组，三等奖是第十三组，优胜奖是第三组、第五组和第十组。

集团副总裁杨代宏先生仅用了3小时的速度第二位冲线到达新厂，作为集团领导他把获奖名次让给了普通的员工。

新厂大门布置一新，巨大的拱门显得气派、隆重、热烈，组委会在这里举行了颁奖仪式，颁奖仪式由集团行政总监周鹏主持。周总说，丽珠是在珠海成长起来的本土药企，从1985年创立至今已走过29个年头，在即将三十而立的时刻，在整体搬迁至金湾的历史节点，集团组织了这次徒步走向金湾的活动，这是丽珠新长征的起点，这是丽珠发展的里程碑。在金湾这片热土上，在金湾区委区政府和金湾人民的支持下将创造新的辉煌。此次活动的成功举办，得到了金湾区委区政府大力支持，区领导在百忙之中出席活动，在此，丽珠集团诚挚

感谢各位领导的莅临！

集团总裁安宁、常务副总裁陶德胜、总裁助理财务总监司燕霞、单抗公司总经理傅道田博士、药厂厂长王锐、金湾区委常委、常务副区长管伟、副区长夏志高、副区长童漫分别为个人和团体前六名颁奖。

金湾区常务副区长管伟在颁奖仪式上致辞，他说：金湾区委区政府、金湾区人民热烈欢迎丽珠入驻金湾。非常高兴参加丽珠举办的“新长征新跨越”徒步走进金湾的活动，从参加此次徒步活动的丽珠员工可以看出丽珠是一个蒸蒸日上、步入快速发展快车道的民族制药企业。丽珠的这种积极向上、勇于拼搏的企业文化必将使企业入驻金湾后，在战略转型升级的改革大潮中拔得头筹，金湾区委区政府将为丽珠的发展做好服务工作，助力丽珠迈向百亿级民族药企业，带动金湾医药产业又好又快发展。新长征，我们一起在金湾起航，新跨越，我们一起创造辉煌，再次热烈欢迎丽珠入驻金湾。

本次活动的获奖者固然可嘉，但是坚持用6个

多小时走完全程，不气馁，不放弃的精神尤为令人动容，这是一次大型励志拓展活动，这是一次最有意义的团队建设活动，如果不是团队的力量，怎么可能实现这样的目标？

这就回到了活动的初衷：为什么要组织员工徒步奔走70里路？大家走完了全程，道理就明白了。

在随后发布的无数的微信中，大家都强烈希望把这次活动作为公司辞旧迎新的保留节目坚持下去。有什么样的工作安排比大家的发自内心的由衷喜爱和积极参与更能说明问题？更能彰显民心、民意和提振士气呢？

庆祝和记述这样一件盛大的活动，当然不可以没有诗篇，笔者口占一首如下：

七律 题咏大型励志拓展徒步竞走活动

丽珠跃马正扬鞭，
健儿出征走金湾。
七十华里在脚下，
百亿目标蕴心田。
英姿焕发喜向前，
整体搬迁挥手间。
风尘未洗人不醉，
来日兼程唱凯旋！





文 / 默默

题记：这是一次令人印象深刻的自我挑战，每个人都从中体悟到生命的坚韧。最重要的是，它让这个团队变得与众不同，让生命之光刹那绽放。如果不是这个坚持了7年的传统，绝对不会有所谓的来者能够拥有如此独特的体验：当你回首往事，这一段时光定会让你铭记，当你面对困难，这一段行程一定会赐予你力量。

1 2月21日，老天格外眷顾。早晨还灰蒙蒙的一天，下午已是碧空如洗。

每到年末，集团信息总部都会召集部门所有同事，进行一次“岁末大考”——徒步穿越凤凰山。这项活动截止今年已经坚持了7年，发起人是

集团总裁安宁先生。7年来，每年参与此项活动的同事都不尽相同，有的因为工作原因缺席，有的则已远走高飞，还有的是一些新面孔，唯有两人见证了这7年的风风雨雨，他们是安总和钟国华。

凤凰山是一座神秘的山，山高路陡，容易迷路，还曾有驴友受伤、失踪……总之这是一座令人生畏的山。

12月21日一大早，信息总部的同事们在中山大学校区集结，按预定线路向凤凰山徐徐前行。此时，山中还存留着雨后初晴的泥土芬芳，林间小道也显得清爽了不少。看着同事们满头大汗相扶相携，相互鼓励，看着第一次参加此次活动的集团总裁助理司燕霞女士在困难路段长时间地手脚并用顽强抵抗生理的疲劳极限，看着走在前面的同事总是适时地在前方等待，而总有几位心细如发体力不错的同事走在最后帮助着体力最差的同事，你无法不为他们的这种团队协作、勇于挑战的精神而感动。

“大到一个国家，小到一个团体，总有一些精神需要传承，这正是推动历史车轮不断前行的源泉。很难得信息总部能将这一传统保持了7年，也许7年算不了什么，但如果再过10年仍然能有这样的坚持，我们一定会为自己感到骄傲，我也期待着能和大家一起，继续传承这种精神。集团正处在爬坡的关键时期，朝着既定目标奋力前行，需要每一位同事上紧发条，勇于担当。未来3-5年，公司销售额将突破百亿，未来10-20年，公司将实现销售额过千亿的目标，在实现公司战略转型的关键期，集团信息总部必将承担着越来越重的任务，如何更好

地实现信息移动化办公，继而实现信息国际化，需要每一位同事不断更新知识，勇于探索，提高专业技能。我相信这是一次巨大挑战也是一次的巨大机遇。”在行程过半之时，利用正午午休时分，安总侃侃而谈。

安总还分享了自己的职业生涯历程，为年轻的同事们鼓劲：“机遇永远留给那些有准备的人。每个人都不能抱着混日子的态度面对人生，面对生活，那样的话只能被时代淘汰。组织大家进行这样的团队活动，其目的就是磨练意志，凝聚团队力量。无论将来面对多大困难，我都希望大家不要退缩，凡事贵在坚持。人活着就得活出点仪式感，否则还有什么意义！”

大家伙儿围坐一起，聆听着集团领导推心置腹的教导，也各自总结着一年来的工作得失，这是一次别致的“凤凰山山顶会议”，这个传统也已经坚持了7年。沐着山风，一颗颗年轻的心正在把理想放飞，和着集团改革的号角，青春的脉搏在大山激荡……

终于爬上高高的凤凰山顶，体验了一览众山小的畅快；下山时不停回望，看斜阳下的遍山金黄，还有遍野的山花，连绵起伏的群山就这样被轻轻地甩在了身后，熬过疲劳期的同事们，脸上绽出灿烂的笑容。

西藏行



文 / 陈晓媚

西藏有多令人心醉，去了就知道了。

尽管心心念了很久，但当作这个决定时，实在是很仓促的。我连线路也没搞清楚，珠海报团和当地报团有什么区别也不知道，到底为什么要这样的方式去西藏也不细想，坐火车是什么滋味也不期待。只是有一天打开网页，看到有团招募去西藏，只跟周姐招呼一声，她说也想去，于是我们就这样报了名，交了钱，再没跟其他人招呼。

我当然知道为什么要西藏了。

有人说：三十岁之前要去的四个地方，纽约、东京、台北、拉萨。

为什么？不知道。或许去了就知道了。

我从西藏回来的时候遇到了侯姐，侯姐问我还想不想再去，我说想。侯姐说刘所这几年都去西藏，去了5、6次了，西藏有那么吸引人吗？

我没告诉侯姐，我们在坐火车回来的时候认识了两个女孩子，她们刚从墨脱回来，其中一个女孩子比我还小一岁，今年已进藏5次，有几次还

是自己一个人去的。

你说西藏有什么吸引人的呢？它是“人间的最后一片净土”，你去不去？

听说我要去西藏，大伙儿眼睛比平时大了好几倍：“啊？你要去西藏？！！那里海拔高、气候寒冷、还很乱，很危险的！”我腰脊一挺，柳眉一竖，豪气万千地说：“年轻人不去冒险，不去旅游，不去经历，那么还要青春来干什么！”于是大伙儿都很崇拜，我一脸的得意。

一转身，我脸色惨白、浑身颤抖地向许博士求救：

“我要去西藏，怎么样才能活着回来？”

许博士很鄙夷：你得了吧！然后很认真地嘱咐到：西藏是一个随时会下雨，随时会出太阳，早、晚温差大的地方，要备上冲锋衣、羽绒服、帽子、手套、雨伞、太阳镜、防晒霜，还要备上感冒药、镇痛药、胃肠炎、红景天，以防水土不服和高原反应，护肤霜和润唇膏是少不了的，还可以带上维生素素和巧克力。

根据许博士的指导，我很仔细地准备着衣服药品，而事实证明这些装备是十分有用的。

“去西藏，心要虔诚。”许博士说。

● 坐上火车去拉萨

从广州到拉萨的火车要坐3天2夜，上车前珠海的导游跟我们说火车上前两天没什么风景看的，尽情地睡，第三天早点起来，把相机充好电，尽情狂拍！因为第三天的风景实在太美了！

我没有狂睡，这是我第一次坐火车呀，而且是第一次坐长途火车。我要看沿途不同的山、不同的水、不同的城市、不同的村庄，尽管钢筋水泥勾勒出的高楼大厦都是一样，可是江河湖海、一草一木，飞墙走壁、一砖一瓦，皆不一样。更何况，我大半年的工资都花在这次旅行上了，我就算是看泥土也要看个够本，不然我会心痛很久。

而且火车上一直在放着“坐上那火车去拉萨呀……”我们不正是坐着火车去拉萨吗？于是一车人都跟着吼起来；然后又放《天路》，大家又跟着吼起来：“那是一条神奇的天路哎……”日子过得真快乐。这条通往圣域西藏的长途，真是一条神奇的天路。

第二天晚上7点多，我们到了西宁，换了另一趟列车，此处海拔已经有3000多米了，由于列车供氧，大家基本上没有出现高原反应。

马上就经过格尔木、可可西里、沱沱河和海拔5000多米的唐古拉山了。可可西里呀，美丽的可可西里传说！我们都充满期待，听说晚上会经过全长100多公里的青海湖，可惜外面漆黑一片，所以我什么都看不到。

第三天，一大早醒来，已经看到了雪山，彼时7点多钟，天还黑着，可是大家都振奋呐，怎么还睡得着？有些人更是5点多就爬起来架起相机守候日出。雪山就在我们身边，那么近的距离，我还是第一次看到雪山，白雪皑皑，连绵不断。导游果然没有骗我们。

听说就要进入可可西里了，一车人都振奋了。为什么？

因为那部电影《可可西里》的传说给了人无限的向往，因为可可西里是无人居住区，因为只有在可可西里才能看得到野生藏羚羊！

在进入可可西里之前有一座山，昆仑山！这又是一座充满神秘色彩的山。可惜我不知道我看到了没有，都没有人吼一声：看！那是昆仑山。哎，人生地不熟啊！

怎样去描述可可西里？壮阔，列车驶开去，没有尽头；静，无人干扰的平静；美，不加修饰的美。我充满崇敬，心中只有崇敬。

真的看到了藏羚羊，可惜近视看得不真切，都不知道有长角还是没长角；相机不是单反也不能对焦，拍得不清晰。哎！此行最大的失策就是没带单反。

然后看到了藏野驴，我拍到了一只雪地低头的小驴，Rainy说她8月份去西藏的时候在这个地方也看到了一只小驴，一模一样的姿势，所以她怀疑驴是假的。哼，怎么可能，冰天雪地的，你指望人家能有什么姿势？一定是真的。

然后到了风火山，风火山海拔5010米，以红褐色的泥土出名，山上的土是千年冻土，但也并非寸草不生，风火山隧道是世界上海拔第一高隧道，当年的人们在建设青藏铁路时，风火山隧道是最艰难的路段之一，据闻当年在这里，十里倒3人，我们今天能如此舒服地看着这么美丽的风景，背后有多少人的牺牲和付出！所以生活一定要学会感恩。

我没有仔细听广播，不知道哪座是风火山，反正看到了不少红褐色泥土的山体。

然后是沱沱河，我没有拍到沱沱河，因为不知道那就是沱沱河，因为它实在不像一条河呀！后来才知道沱沱河是长江之源，而且是正源，可是它太小了，居然还有很多



分支。好在周姐保持着警惕，因为广播说十分钟就看到沱沱河，十分钟的车程里确实没有出现像河的景象，于是当列车一处赤红色洼地，形成很多分叉流的地方，周姐立马断定那就是沱沱河。我惊讶得忘了举相机。

过了沱沱河后就是唐古拉山口，唐古拉山口是青藏线必经之地，也是青藏线海拔最高的地方，也是我们此行西藏海拔最高的地方，5231米。但是我们完全没有产生高反，这当然是因为列车供氧，而且，众人一副心思都在风景上了。在进入唐古拉山口前10分钟，列车员跟我们说唐古拉山口是通往拉萨全程最美的风景，让我们赶紧拿好相机准备。

“马上到了，马上到山口了，你们快看！”

“看什么？”一车人你看我，我看你，就是不知道

● 拉萨—林芝

今天是我们真正游西藏的第一天，只游一个景点——在藏族同胞心目中有着“神湖”地位的巴松措，然后住林芝。

林芝是西藏很大的一个地区，包括林芝、米林、工布江达、墨脱、波密、察隅、朗县等7个县，我们今天要去的是林芝县，我们说的林芝是指林芝县。带领我们是

要看什么。可是列车太快，我都不知道发生了什么事，听说就过了山口。

可是竟然有人兴奋地大叫：“哎呀！拍到了，拍到了。”

“拍到了什么？”

“拍到了山口呀。”

“切！”大家一阵失望，又对列车员提供的信息一阵失望，实在不明白不过就一个隧道山口，不过是山上有雪，怎么会是全程最美的风景呢？什么都没有看到呀！

关键是我连山口都没有看到哇！

可是列车驶过唐古拉山口后，我们看到了人间天堂。

导游和师傅，导游叫仁多，师傅名字没记住，两人都藏族人。他们俩都长得黝黑，师傅比仁多黑，但牙齿比仁多白，而年龄又比仁多大一点。我以为他们是长期在外的原因，后来发现在西藏地区那些穿袍子的人都偏黑，才确定这西藏人民普遍偏黑。呵呵，看来神山雪水没有美白的效果呀！

仁多说，从拉萨到林芝车程要县10个小时。天呀，车程要10个小时！而事实上我们从早上8:30出发，直到晚上10点钟才到了目的地八一镇。一天的折腾劳累得到一个收获：可以洗澡了。

我们在火车上3天2夜没有洗澡，到拉萨的第一天不能洗头也不能洗澡，因为会产生头痛、头晕较强烈的高原反应，有真实案例，就是我们珠海的导游，她来西藏好几次了，每次都感觉良好，以为已经很适应高原地带了，一次带团来拉萨的当天晚上就洗了澡，结果第二天头痛得十分厉害！其实有一个更真实的是案例，就是我们的燕子，燕子昨晚也洗澡了，然后今天在车上一边吸氧一边呻吟着：“哎呦！头好晕。”哎，不听话的燕子。

从拉萨到林芝八一镇只有一条公路，318国道，沿着拉萨河一直走，经过米拉山口，再经过工布江达

● 南伊沟—扎西岗村

南伊沟处在中印边境交界处，属西藏米林县，翻过南伊沟对面那座山就到印度了。据说真的有游客从南伊沟进去，翻过一座山，直接到印度继续游玩。由于地处中印边界，南伊沟有很多武警守卫，盘查十分严格，每个进南伊沟的人都要把身份证交给武警战士，出来时再把身份证拿上。这个时候我们从仁多口里得到一个信息：港澳台同胞是不允许进藏的。呵呵，那一刻我终于不再哀怨自己不是香港人。

什么叫做原生态？南伊沟就是。进入南伊沟后，流水潺潺，空山寂静，古木参天，植被盖地。一棵老树参天而起，遗世而独立，没有一片叶子，但已成风景。在南伊沟，有很多这样不带一张叶子的树干，年老得仿佛即将要枯萎，但它们就这样挺拔地立着，就这样成了风景。

在我们家乡，这样的树干早就被砍下来拿回家当柴烧了，咋可能还让它慢慢的枯萎腐烂？在南方城市的森林公园，这样的树干也会被砍掉以免影响市容。可是在南伊沟，你随处可见这些参天的树干，它们慢慢地老去，慢慢地枯萎，慢慢地倒下，慢慢地腐烂，最后化作年轻树木的肥料。从存在到消失，没有任何人为的干预。

在南伊沟，你真的可以领略到天、地、人、自然的和谐，那是真正的和谐。

所以为什么那么多人不远千里万里，不惜辞职，不怕舟车劳顿，甚至忍受疾病痛苦也要来西藏？因为在这里，你真正领略到自然的震撼之美。西藏处处体现着人们追求自然、崇尚自然、敬畏自然的态度。天

县，就到了林芝八一镇。这看上去只经过了一个县，但我们坐了一天的车！可见西藏有多大了。

拉萨到林芝必经米拉山口，林芝到拉萨也必经米拉山口，米拉山口海拔5013米，汽车一路开上米拉山口，路两边都是耸立的山群，气势十分壮阔，随着海拔越来越高，大家觉得渐渐胸闷气促。

会当凌绝顶，一览众山小。那种感觉很好。可是当上到米拉山口后，往右边一扫，是深不见底的山谷，往左边一扫，又是深不见底的山谷，往前看，弯弯曲曲一条公路悬在山崖之边！吓得胆都裂了，哪还有心思观赏拍照。

幸亏仁多说，今天我们先不拍照了，人太多了，停车不方便，我们回来还会经过米拉山口，到时大家再拍照。

“对对对！人太多了，我们不拍了，回来再拍。”一车人都欣然赞同。

葬是怎么来的？藏民认为他们的一切都是自然赋予的，所以死后要将自己归还给自然。

扎西岗村令我遗憾太多。

我们一直记着珠海导游的叮嘱：一定要在天黑之前到扎西岗村，那里太美了！但天黑之后就什么都看不到了。果真如此。

我们确实在天黑之前到了扎西岗村，导游没有骗我们，反正我没有住过这么美的村庄，一进村子就看到很大片的草甸，仿佛人工修剪过那样整齐漂亮，北边是森林灌木，南边是大片的草甸，村庄前面有一条清澈的溪流，自然而然，整个村子就像一幅恬静、优美的风景画。

想象一下：夕阳在山头落下，炊烟在屋顶升起，童子走过石板桥从村外归来，母亲在屋檐下等候，想象那样的场景，你可否会泪湿衣裳？

可是我明明可以不用想象，而就这样放弃了，因为我们去吃了石锅鸡。当时天还亮着，如果没有跟大部队去吃石锅鸡的话，我就可以到村口走一走了，我就可以跟牛羊说说话了，这样的地方适合一个人走走。可是我去吃了石锅鸡，然后天就黑了。然后第二天一大早7点钟又出发了，彼时的扎西岗村还在一片夜色中，我们什么都看不到。

燕子也很遗憾，她说要是扎西岗村呆上一两天就好了。不过石锅鸡味道总算不错。

我们住在平措大叔家，平措大叔家真厉害呀，就像个小博物馆，最引人注目的就是墙上的照片和一桌子各色各样的钱币。

平措大叔大概60多岁，十分瘦削，见惯了大场面，

所以见到我们毫不生分，用酥油茶来招待我们，这是我们第一次喝到正宗的酥油茶，集市卖的是加了糖的，味道就像普通的奶茶，而当地人喝的酥油茶不加糖，带有咸味，还有很浓的油味，味道还ok。

然后平措大叔给我们介绍照片墙的历史，都是平措大叔与别人的合影，这别人可不是普通人呐！你看，有广东省委书记汪洋、中央政治局常委刘云山，墙上还贴着刘云山同志的办公电话！还有央视的崔永元、王小丫、演员陈坤……都来过平措大叔家与平措大叔合影留

● 扎西岗村—嘎定沟—拉萨

早上6点多，扎西岗村还沉睡在梦乡中，天空飘着小雨，天气很寒冷。这里海拔也有3000米左右，山里的气温就是低一些。可是女主人早已为我们准备好了早餐，我们6点钟起的床，她一定比我们还要早起。早餐相当不错，有白粥、小麦做的大饼、酥油茶、家鸡蛋，我很久很久都没有吃过这么营养健康的家鸡蛋了，真不错。

坐在暖暖的屋子里，喝着酥油茶，看着女主人把柴草搁进炉子里，跳跃的火苗温暖了一屋子人的心，这样的生活有时候也是可遇不可求的奢侈，我多想停留久一点，可是我们马上要走了。珠海的导游说这里有很多东西值得买，像手掌参、奶酪，可是我们都来不及问，主人居然也没有向我们推销。

7点钟，扎西岗村依旧在夜色中沉睡，我们看不到村口那座桥、那条溪流，我们带着遗憾离开了扎西岗村。

我们今天只游一个景点，嘎定沟。嘎定沟即卡定沟，牌坊写的是卡定沟，我比较喜欢叫嘎定沟。嘎定沟位于林芝八一镇，距八一镇有24公里。

大约在上午9点半我们到达嘎定沟，天下着小雨，发觉我们每天早上出发都在下雨。嘎定沟最出名的应数那一面山崖峭壁和那条落差近200米的瀑布飞流，据说明山崖上有很多天然而成的佛像。不是据说，我们在景区

● 布达拉宫

“那一世，转山转水转佛塔呀，不为修来生，只为途中与你相遇……”我不是佛教徒，不过是为了亲身遇见你的经历，所以一直嚷嚷着要来布达拉宫。

游布达拉宫不容易，因每天限制参观人数，布达拉宫门票很难买到，散客票只有700张左右，要凭身份证才能购票，每张票上都规定参观时间，过了规定时间就不能进馆参观，且参观时间只有1个小时，超过1个小时必

念，哇！我一个都没见过呢，怪不得平措大叔这么淡定了。还有那一桌的钱币，各国的样板都有，经过细致观察，我断定那些纸币都是真的。即使说不同肤色、不同阶层的人都来过扎西岗村，住进过平措大叔家，可见这扎西岗村多有名气了，平措大叔家有多出名了。后来我们一个接一个地要求要与平措大叔合影。呵呵，平措大叔心里有多少骄傲？又有多少无奈？谁知道呢？反正我们都合影了，可是陈团长把我们照得太模糊啦！只看到一团人影，真不爽。

入口处确实看到了高手拍的石壁上的图像，有大佛、观音、神龟叫天、酥油灯的等等的形状。

可是传说中的种种我都看不到，由于下雨，山崖上云雾很大，山崖陡峭是够陡峭的了，怪石嶙峋也够嶙峋的了，抬头望去，直插云霄，看不到顶，可是云遮雾罩，什么大佛、什么女神，我都没有看到。呵，我还是个凡夫俗子呀，跟女神缘分也浅薄。周姐说她看到了那盏酥油灯，还指给我看，我……我实在很眼拙。

瀑布飞流嘎定沟最出名的就是这落差近200米的瀑布了，这瀑布大有名堂，叫“天佛瀑布”。可是呀，云遮雾罩，我们看不到“飞流直下三千尺”的壮观，很艰难地只看到了源头那一点点，不过即使天气晴朗，这瀑布飞流也不可能气势磅礴，因为瀑布水流很少，可能还比不上我当年在台山看到的龙潭瀑布的水流。有人形容这瀑布的水流量为“童子尿”，大家千万不要当真，它比童子尿大多了。

观过“天佛瀑布”后，看了一棵千年老树，再绕过竹林一圈，最后转了一下门口的转经筒和经石，嘎定沟就这样游完了。

上车前陈团长买了一个大大的向日葵，我很不客气地坐到最后一排和他们一起掰向日葵籽吃，就这样又往拉萨而去。

须要出来。

布达拉宫有很多注意事项，殿内不允许戴帽子，脚不允许踩门槛，否则表示对佛的不敬；不允许拍照，否则相机会被没收，别存侥幸心理，因殿内布满了监视仪，布达拉宫在藏传佛教中的地位非常高，所以游布达拉宫，一定要听话照做。

仁多说，现在的布达拉宫更像是一个博物馆，供人

参观游览，没有多少僧人在打坐念经了。可是我还是想去布达拉宫。

我们参观布达拉宫的时间是在下午1点20分，在这之前先参观了西藏博物馆，了解了一下西藏的历史，然后到布达拉宫广场拍全景照，当时天空有点阴沉，看不到蓝天白云。但我们运气总算不错，到了布达拉宫后，天就放晴了，阳光灿烂，而且过于灿烂了，可是大家都不介意。大家一边拍照一边往布达拉宫入口赶去，在未到入口时有一排转经筒，大家都兴奋地转动起来，然后又在仁多和团友的催促声中往前赶，我们是团体票，人要齐了才能进去观看。在一阵混乱和排队等候中，终于进了布达拉宫。

我不是一个记性好的人，尤其对方位，仁多带着我们在宫殿里游走，介绍着这是哪个达赖喇嘛的塑像，这是哪个班禅大师的塑像，哪里是达赖喇嘛的宝座，哪里是开坛设经的地方，哪里是休憩的地方……内容非常丰富，我听得晕乎晕乎的，不知道其他人记住了多少。倒是对达赖喇嘛的灵塔记得十分清楚。

一世至四世达赖喇嘛的灵塔安放在日喀则的扎什伦布寺和哲蚌寺，五世至十三世达赖喇嘛的灵塔都安放在布达拉宫内，唯独没有六世达赖喇嘛仓央嘉措。殿内仅有六世达赖喇嘛遗迹的地方，是他曾经的寝宫——德丹吉殿。

塔葬是西藏最高贵的一种葬礼，只有极少数的高僧活佛才享有这样的葬礼，达赖和班禅是西藏宗教里面地位最高，都可享有塔葬。但六世达赖喇嘛只是实行了天葬，天葬是很普通的一种葬法，是在被废黜六世达赖称号、押解上京的途中病逝，死时年仅24岁。对于六世达赖仓央嘉措，我宁愿相信他没有死，而是乘乱逃了出来，周游列国，继续弘扬佛法，寿终正寝。

納木措

今天游最后一个景点，纳木措。纳木措是西藏“三大圣湖”之一，是世界上海拔最高的湖泊，中国第二大咸水湖面积达1920平方公里，，我们第一天看到的巴松措才6千多亩（即4平方公里），“天湖”措那湖也不过300平方公里。

早上出发时又下起了雨，而且雨势还不少。仁多说，如果按照这样的天气，那根拉山口很有可能是在下雪，下雪路就有可能被封了，我们可能就去不成纳木措了。

去纳木措要经过海拔5千多米的那根拉山口，据说昨天有一批游客去纳木措的时候，就遇到那根拉山

第一最好不相见，如此便可不相恋。
第二最好不相知，如此便可不相思。
第三最好不相伴，如此便可不相欠。
第四最好不相惜，如此便可不相忆。
第五最好不相爱，如此便可不相弃。
第六最好不相对，如此便可不相会。
第七最好不相误，如此便可不相负。
第八最好不相许，如此便可不相续。
第九最好不相依，如此便可不相偎。
第十最好不相遇，如此便可不相聚。

——《十诫诗》

如果他只是世间一普通多情郎，那该有多好，可惜他偏偏是至高无上的达赖喇嘛，世间的万民都敬仰他，他不能拥有凡人的七情六欲。他不甘，可是不甘又如何？在那样的年代，反抗的代价只有毁灭，仓央嘉措，令多少人唏嘘。但也正因为这样，人们才深深记住了这位极具才华的达赖喇嘛，他的故事终将被流传下去，流芳万年。

仁多告知，布达拉宫里面达赖喇嘛的灵塔都是用黄金白银建造的，拥有一座达赖喇嘛灵塔的财富便已经富可敌国，听到都流口水。每一座达赖喇嘛的灵塔造价都不一样，最高的是五世达赖的灵塔，因为五世达赖的贡献最高，他的灵塔花费了3000公斤的黄金，3000公斤的黄金呐！耗黄金最少的是9世达赖喇嘛的灵塔，他9岁成为达赖，11岁去世，在位仅两年。可是即使耗黄金量最少的灵塔造价，也听得我们流口水。

由于知道布达拉宫的夜景很美，所以晚上我们又来到了布达拉宫广场，在广场上跳国舞，观看音乐喷泉和喷泉下的布达拉宫，果然很美啊！我们都舍不得走，彼时已经是晚上9点多钟，嘴上一直说着“好了好了，回去了回去了”脚步却一直没有移开，直到音乐停止了，喷泉停了，舞蹈也停了，我们才恋恋不舍地离开。

口大雪封路了，昨天那一批游客都无功而返。

不知道是不是前天到嘎定沟转了一下山水的原因，又或者是昨天去布达拉宫时够虔诚，我们出发没多久居然就阳光灿烂了。然后我经历了到目前为止的人生阶段中最美妙的事情。

天，我居然看到了双彩虹！天，一车居然都没有反应！我忍不住大吼一声：看！彩虹啊，彩虹啊！这时一人仿佛才从睡梦中醒来，“呀，真的是彩虹啊，好漂亮的彩虹！”我已经快步走到了车门前。

下了车，看得更真切了，两到彩虹在远处的山头拔地而起，一大一小，一亮一暗，从光学的角度来说，阳光在

水滴内经过一次反射光线便形成了彩虹，我有很多年都没有看到过彩虹了，即使我是在雨水充足的南方。我是第一次看到双彩虹，仁多说，即使西藏彩虹经常出现，能看到双彩虹的时候并不多，那是要很大的福气的。我们多有福气呀！真美，尤其是那道大的，从山头上伸出，在半空中划出一道拱桥然后伸到很远很远，太美了！我们惊叹着这大自然恩赐的礼物，难以移开脚步，直到仁多再三催促才上了车。

车继续往前开，我坐在窗边，彩虹就在身旁。天下起了雨，彩虹渐渐被隐没，终于消失不见。

中午吃了什么已经忘了，我甚至忘了那天中午有没有吃午饭，可是那一场雪仗我一直都记得。

下午1点左右，我们来到了那根拉山口，此处海拔5190米，是我们此行西藏海拔最高的一个山口，也是我们玩得最high的地方。

运气真好，没有下雪，没有大雪封路，阳光灿烂。在那根拉山口观景台，已经隐约可以看到远处的纳木措了。我正在拍着照，忽然，“噗”的一声，有东西砸到我身上，我回头一看，有团友拿着一块雪团砸到我身上来了，打雪仗了啊！我突然就疯狂起来。南方的人连雪都没见过，更别说打雪仗了，我们这一团人大部分都是广东人，虽然他们游历过很多地方，但都跟我一样没见过雪，没打过雪仗。我们就像孩子一样互相砸起雪来，仁多也加入进来了。不用担心雪砸到身上会痛，那雪花非常轻，几乎没有感觉。最后，我整个人都躺到雪地里去了，由于顾及形象没有在雪地里滚一圈，想想真是有点可惜。

太美好的经历了，我们完全忘了我们是在海拔5190米的地方玩雪，这样做后果是，晚上回到酒店就感冒，幸亏第二天我们马上回珠海了。

从那根拉山口到纳木措，一路上都是雪山，白皑皑的雪铺天盖地，美得像童话，此处的雪比其他地方的雪更加洁白。在冰天雪地中竟然看到了一群羊！仁多说，从这里到纳木措，6、7月份的时候看到的是草原，绿色的草原，草原上都是牛羊，现在只能看到雪和部分枯黄的草地。仁多还说，现在的纳木措是一年中最美的时候，远处有雪山映衬，夏天是看不到雪山的。

汽车往前驶，已经看到纳木措的一角了，湖水很绿呢。珠海的导游说，当渐渐接近纳木措的时候可以看到碧绿的湖天一色，我们都非常期待。可是我们没有看到湖天一色，那天云太多，遮住了蓝天，雪山太白，把湖水都染白了，倒是看到了雪山跟白云一色。

仁多只给我们一个小时游纳木措，1920平方公里的范围啊，一个小时怎么够呢？所以我们只看了纳木措的三分之一不到，或许四分之一都不到。怎么形容呢？反正没有初遇措那湖那般的惊艳，不过总算近距离接触了圣湖，湖水清澈见底，底下的石头看得一清二楚，原来湖水不是绿色的，湖很大，都不知道尽头在哪里。白色的牦牛我很想绕着湖走一圈，可惜时间不允许。

由于这是圣湖，每年都会有很多的朝圣者来此转“神湖”，然后捧上一小口喝，只是喝一小口。我也捧上一口喝了，不是因为我是朝圣者，而是因为这湖水实在太清澈了。没有味道，很冰凉，没有咸味，可是为什么叫咸水湖呢？后来仁多告诉我们，湖里面含盐量很低，所以几乎感觉不到咸味。

結語一格桑花

阿忠师弟说他将准备去西藏，去寻找八瓣的格桑花。

我一直以为格桑花是非常神圣的一种花，会很难才遇到，原来不是，它只是开在高原上一种生命力顽强的普通野花，第一天去巴松措的时候，车上有人问酒店后面的是不是格桑花，我才知道格桑花的存在。可是那又怎么样呢？西藏的一切是那么普遍，那清澈的湖水，那洁白的雪山，那天然的植被，随处可见，可这些对我们来说，是多么的珍稀。所以普通的格桑花在我们眼里，就是非常珍稀的东西。

藏族有一个美丽的传说：不管是谁，只要找到了八瓣格桑花，就找到了幸福。

原来格桑花是有花语的。

仁多说6、7月份的西藏，格桑花漫山遍野地盛开，十分美丽。我们在许多藏民家的院子里看到了格桑花，五颜六色的格桑花甚是好看。如果漫山遍野开满五颜六色的格桑花，那将会是一个怎样的场景？

仁多还说6、7月份的时候，路上会看到许多的朝圣者，他们向着拉萨的方向，三步一叩而来。

在藏语中，格桑是幸福的意思。据说格桑花是由格桑活佛变成的，给藏区人民带来吉祥。

我相信阿忠师弟一定能寻到八瓣的格桑花。

格桑花的花语是“怜取眼前人”。❷

等花盛开看树长大

文 / 周淑芳

“鱼儿，你觉得妈妈最近的表现怎么样？喜欢妈妈吗？”星期天的早晨，当鱼儿从睡梦中睁开惺忪的眼，露出他明亮的眸儿，正在窗台边晾晒袜子的鱼美人便放下手中的活儿，快步走到鱼儿床前来，轻声问。

“如果满分是100分，我给妈妈的喜欢是92分！”鱼儿故意翻着小白眼，调皮地说。随后，鱼儿一手搂住妈妈的脖子，小野兽似的撒着娇地叫唤。

想想一个月前，母子俩的关系可不似现在这般融洽。因为鱼儿学习上的事儿，母子二人关系甚而可谓紧张。起因是那段时间，鱼美人发现鱼儿的英语单词堂听很不理想，长单词如“elephant\brother\friend”写不出倒也罢了，简单的如“his\not\pen\nice”居然也写错，看着老师在堂本打出的一个个红圈圈，鱼美人简直要火冒三丈，心想肯定是这臭小子学习不认真、上课不专心听讲了。无独有偶，那天晚上，鱼美人又收到数学老师发来的一条短信，大意是鱼儿上课不专注，叫他回答问题答不上来。亏他当了好几年的数学科代表呢，一直以数学大学自居的鱼儿，竟然沦落到如此田地？究竟是怎么回事？看来必须得好好收拾他一下。按捺住“呼呼”直冒的怒火，鱼人发话了：“今天晚上，你要把第三课的单词全部搞会，30分钟后我来听写。”此情此景，鱼

儿最好识趣地赶紧坐到书桌前去发奋。但是鱼儿不，他居然还敢抗议：“怎么可能嘛！要这么快？”鱼美人火了，厉声叫道：“我不管，反正你得全部搞会，搞不会今晚就别睡觉了。”鱼儿恼火地瞪了老妈一眼，没有再说什么，他低头就范。类似的状况持续了三四天，说实话，这段时间里鱼儿都能按要求学习，但是进步不明显，更让人窝心的是，他不像从前那般快乐。

鱼美人向鱼爸爸求援，鱼爸爸说：“你别着急嘛，你一急，说话语气就很难听，像下命令似的，孩子听了心里肯定不舒服。好了，这事交给我吧！我来和鱼儿谈谈。”鱼爸爸的沟通能力，不是恭维他，真行啊！父子俩谈了近一个小时，谈完之后，鱼儿的情绪明显好转，他又能眉飞色舞地开始搞怪了。事后，鱼爸爸说，我首先要让鱼儿觉得我和他是站在同一边的，他信任我，他才会听我的话。另外，我们要尊重孩子，不要让孩子觉得爸爸妈妈以大压小，要让他真正感觉到我们是为他好。关于记单词，鱼爸爸是这么建议的：“一次记一课太难了，可以改为一天记两个嘛。两个可以吗？”鱼儿朗声答应：“两个可以！”“三个可以吗？”鱼爸爸用商量的口气继续问。

“嗯，三个太多了。”鱼儿表示。最后，我们商定一天记牢两个单词，如果还有余力，可以

再记多一个，当然这个不强求。

对于孩子的教育，急躁显然不是办法。当鱼美人放下心中的焦虑，热情而耐心地和孩子一起应对的时候，事情居然很快就有了改观。

接下来的一周，鱼儿的英语堂听情况明显好起来，连续几天都全对，复杂点的单词如“birthday\candle\balloon”听写也不在话下。鱼儿记单词的能力似乎突然间就提高了；不仅如此，过不几天，在数学第四单元测验中，鱼儿又获得了100分的好成绩哦。语文课上，鱼儿积极举手发言，据说他在第十七课《孔子拜师》一文中的精彩回答让老师大为赞赏，并请全班同学鼓掌为鱼儿喝彩！是什么原因让鱼儿在这么短的时间内进步如此之大呢？教育专家杨杰的一番话或许言之有理，她说，当孩子被温暖、愉悦、轻松的感觉包围时，就会主动选择做得更多、更好、更完满，并顺便以此来回报大人。细细咀嚼这话，鱼美人深以为然。

现在的鱼儿，浑身是劲儿，他欢欣领悟而好奇、自信且有责任心。鱼美人相信，孩子巨大的生命能量一旦激发，他便不再需要监督催促，他会听从内心的声音，追寻自己的人生目标。

且让我们陪伴在孩子左右，以足够的耐心和无条件的爱，等花盛开，看树长大！

我为儿子理发

文 / 王英

儿子半岁时，长得白白胖胖、虎头虎脑的。大大的眼睛，双双的眼皮，逢人便张着没牙的小嘴笑得一脸灿烂，活像个弥勒佛。邻里见了无不夸孩子可爱，让初为人母的我感到无比骄傲。

让我们犯愁的是，儿子一头密实的头发又该剪了。记得第一次给儿子理发，我和婆婆配合理发师一起费了九牛二虎之力才剪掉了他那一头胎发。由于儿子的不合作，儿子的小脑袋变成了深一道浅一道的花皮球，让我和婆婆好一阵心疼。听老人说婴儿的颅骨在未长合前要特别小心，因此，我仍心有余悸，不知儿子这次能否驯服地度过剪头关，干脆把先生也搬上了阵。

理发店里，儿子一听到那刺耳的电动推子发出的声响，眼里就立刻露出了惊恐的神情，小脑袋本能地左躲右闪，两只小手试图去阻挡理发师手上的剪子，惊

得我出了一身冷汗。我让理发师站在儿子身后，可是，儿子似乎提高了警惕，只要电动理发推子趋近就不顾一切地挣扎，拉锯战中险象环生。儿子眼睛里惊恐的神色似乎在哀求我们手下留情。几个回合下来，理发师已不耐烦了。情急之下我狠狠心和先生合力把住孩子，试图来个速战速决。好小子，那么丁点个人儿竟然爆发出惊人的力气猛烈地抗争，凄厉地哭叫。理发师顾不了许多，瞅准机会东一剪西一剪草草收兵，儿子则满头疮痍，带着轻伤光荣撤离火线。

经此一役，一家人再也不轻易提儿子理发的事了，给儿子理发成了全家最头疼的艰巨任务。我每天盯着儿子的脑袋苦思冥想，突然想起，儿子对电动的理发工具异常敏感，难道是电动理发推子发出的噪音令孩子恐惧？于是，立刻跑到超市买来一套手动理发工具试着给儿子理发。当我第一次战战兢兢地剪下儿子的一缕头发时，奇迹出现

了——儿子不仅乖乖地让我摆布他那颗顽烈的脑袋，还张开小嘴朝我露出憨憨的笑容。那一霎，我觉得儿子的笑容是这世界上最美好的了。虽然我一下子还得剪发要领，儿子的脑袋被我初学理发的手艺理得那么扎眼难看，但那一刻，我突然感到我是这世界上最幸福、手艺最精湛的理发师了。

此后，为了给儿子理好发，婆婆和先生也自告奋勇让我在他们头上练兵。曾经练得婆婆不得不去理发店修成超短发，练得先生头皮暴露不得不将头发推光。儿子一天天在长大，我的手艺也在这特殊的磨练中不断提高，后来，我仅凭一把剪刀一把梳子就可以给儿子理出漂亮的发型。时间一长，婆婆和先生也放心地把理发的差事长期交给我了。

如今，儿子已长成半大的帅小子。虽不再畏惧理发，但依然很依赖我，他振振有词地说：“还是我妈手艺好，外面理得不够酷！”

(本文原载于2005年9月7日《南方都市报》城市笔记)





第二章 药品批发的质量管理

第五节 设施与设备

第四十三条 企业应当具有与其药品经营范围、经营规模相适应的经营场所和库房。

第四十四条 库房的选址、设计、布局、建造、改造和维护应当符合药品储存的要求，防止药品的污染、交叉污染、混淆和差错。

第四十五条 药品储存作业区、辅助作业区应当与办公区和生活区分开一定距离或者有隔离措施。

第四十六条 库房的规模及条件应当满足药品的合理、安全储存，并达到以下要求，便于开展储存作业：

(一) 库房内外环境整洁，无污染源，库区地面硬化或者绿化；

(二) 库房内墙、顶光洁，地面平整，门

窗结构严密；

(三) 库房有可靠的安全防护措施，能够对无关人员进入实行可控管理，防止药品被盗、替换或者混入假药；

(四) 有防止室外装卸、搬运、接收、发运等作业受异常天气影响的措施。

第四十七条 库房应当配备以下设施设备：

- (一) 药品与地面之间有效隔离的设备；
- (二) 避光、通风、防潮、防虫、防鼠等设备；
- (三) 有效调控温湿度及室内外空气交换的设备；
- (四) 自动监测、记录库房温湿度的设备；
- (五) 符合储存作业要求的照明设备；
- (六) 用于零货拣选、拼箱发货操作及复核的

作业区域和设备：

- (七) 包装物料的存放场所；
- (八) 验收、发货、退货的专用场所；
- (九) 不合格药品专用存放场所；
- (十) 经营特殊管理的药品有符合国家规定的储存设施。

第四十八条 经营中药材、中药饮片的，应当有专用的库房和养护工作场所，直接收购地产中药材的应当设置中药样品室（柜）。

第四十九条 经营冷藏、冷冻药品的，应当配备以下设施设备：

- (一) 与其经营规模和品种相适应的冷库，经营疫苗的应当配备两个以上独立冷库；
- (二) 用于冷库温度自动监测、显示、记录、调控、报警的设备；
- (三) 冷库制冷设备的备用发电机组或者双回

第六节 校准与验证

第五十三条 企业应当按照国家有关规定，对计量器具、温湿度监测设备等定期进行校准或者检定。

企业应当对冷库、储运温湿度监测系统以及冷藏运输等设施设备进行使用前验证、定期验证及停用时间超过规定时限的验证。

第五十四条 企业应当根据相关验证管理制

路供电系统；

(四) 对有特殊低温要求的药品，应当配备符合其储存要求的设施设备；

(五) 冷藏车及车载冷藏箱或者保温箱等设备。

第五十条 运输药品应当使用封闭式货物运输工具。

第五十一条 运输冷藏、冷冻药品的冷藏车及车载冷藏箱、保温箱应当符合药品运输过程中对温度控制的要求。冷藏车具有自动调控温度、显示温度、存储和读取温度监测数据的功能；冷藏箱及保温箱具有外部显示和采集箱体内温度数据的功能。

第五十二条 储存、运输设施设备的定期检查、清洁和维护应当由专人负责，并建立记录和档案。

度，形成验证控制文件，包括验证方案、报告、评价、偏差处理和预防措施等。

第五十五条 验证应当按照预先确定和批准的方案实施，验证报告应当经过审核和批准，验证文件应当存档。

第五十六条 企业应当根据验证确定的参数及条件，正确、合理使用相关设施设备。



第七节 计算机系统

第五十七条 企业应当建立能够符合经营全过程管理及质量控制要求的计算机系统，实现药品质量可追溯，并满足药品电子监管的实施条件。

第五十八条 企业计算机系统应当符合以下要求：

- (一) 有支持系统正常运行的服务器和终端机；
- (二) 有安全、稳定的网络环境，有固定接入互联网的方式和安全可靠的信息平台；
- (三) 有实现部门之间、岗位之间信息传输和数据共享的局域网；

第八节 采购

第六十一条 企业的采购活动应当符合以下要求：

- (一) 确定供货单位的合法资格；
- (二) 确定所购入药品的合法性；
- (三) 核实供货单位销售人员的合法资格；
- (四) 与供货单位签订质量保证协议。

采购中涉及的首营企业、首营品种，采购部门应当填写相关申请表格，经过质量管理部门和企业质量负责人的审核批准。必要时应当组织实地考察，对供货单位质量管理体系进行评价。

第六十二条 对首营企业的审核，应当查验

(四) 有药品经营业务票据生成、打印和管理功能；

(五) 有符合本规范要求及企业管理实际需要的应用软件和相关数据库。

第五十九条 各类数据的录入、修改、保存等操作应当符合授权范围、操作规程和管理制度的要求，保证数据原始、真实、准确、安全和可追溯。

第六十条 计算机系统运行中涉及企业和管理的数据应当采用安全、可靠的方式储存并按日备份，备份数据应当存放在安全场所，记录类数据的保存时限应当符合本规范第四十二条的要求。

加盖其公章原印章的以下资料，确认真实、有效：

- (一) 《药品生产许可证》或者《药品经营许可证》复印件；
- (二) 营业执照及其年检证明复印件；
- (三) 《药品生产质量管理规范》认证证书或者《药品经营质量管理规范》认证证书复印件；
- (四) 相关印章、随货同行单（票）样式；
- (五) 开户户名、开户银行及账号；
- (六) 《税务登记证》和《组织机构代码证》复印件。

第六十三条 采购首营品种应当审核药品的

合法性，索取加盖供货单位公章原印章的药品生产或者进口批准证明文件复印件并予以审核，审核无误的方可采购。

以上资料应当归入药品质量档案。

第六十四条 企业应当核实、留存供货单位销售人员以下资料：

- (一) 加盖供货单位公章原印章的销售人员身份证复印件；
- (二) 加盖供货单位公章原印章和法定代表人印章或者签名的授权书，授权书应当载明被授权人姓名、身份证号码，以及授权销售的品种、地域、期限；
- (三) 供货单位及供货品种相关资料。

第六十五条 企业与供货单位签订的质量保证协议至少包括以下内容：

- (一) 明确双方质量责任；
- (二) 供货单位应当提供符合规定的资料且对其真实性、有效性负责；
- (三) 供货单位应当按照国家规定开具发票；
- (四) 药品质量符合药品标准等有关要求；
- (五) 药品包装、标签、说明书符合有关规定；
- (六) 药品运输的质量保证及责任；
- (七) 质量保证协议的有效期限。

第六十六条 采购药品时，企业应当向供货

单位索取发票。发票应当列明药品的通用名称、规格、单位、数量、单价、金额等；不能全部列明的，应当附《销售货物或者提供应税劳务清单》，并加盖供货单位发票专用章原印鉴、注明税票号码。

第六十七条 发票上的购、销单位名称及金额、品名应当与付款流向及金额、品名一致，并与财务账目内容相对应。发票按有关规定保存。

第六十八条 采购药品应当建立采购记录。采购记录应当有药品的通用名称、剂型、规格、生产厂商、供货单位、数量、价格、购货日期等内容，采购中药材、中药饮片的还应标明产地。

第六十九条 发生灾情、疫情、突发事件或者临床紧急救治等特殊情况，以及其他符合国家有关规定的情形，企业可采用直调方式购销药品，将已采购的药品不入本企业仓库，直接从供货单位发送到购货单位，并建立专门的采购记录，保证有效的质量跟踪和追溯。

第七十条 采购特殊管理的药品，应当严格按照国家有关规定进行。

第七十一条 企业应当定期对药品采购的整体情况进行综合质量评审，建立药品质量评审和供货单位质量档案，并进行动态跟踪管理。

编后语 AFTERWORD

用互联网思维开创新局面

在开年的经理人会议和OTC事业部会议上，陶总代表朱保国董事长部署了全年的工作任务。陶总明确指出：2014年集团有三大任务，一是实现全年经营目标60亿元；二是上半年完成总部整体搬迁；三是从现在开始筹划集团30周年庆典，进一步整合并强化企业理念、提升丽珠的社会形象和品牌影响力；之前，还有一个大项目已经率先完成了，这就是朱总在香港主板市场为丽珠H股挂牌交易隆重鸣锣开市，丽珠由此踏上了新的发展征程。

面对全年的繁重任务，陶总要求集团上下要用互联网思维开拓工作新局面。陶总说：互联网思维并不是简单地只是上几套软件系统，搞几个流程优化方案，这些当然也都是题中应有之意；但更重要的是要像互联网企业那样贴心地为用户着想，无条件地为用户服务，全心全意为用户提供工作的便捷愉悦和观念方式，从而为用户创造价值，并在为客户创造价值中实现自身的价值。

陶总说，在我们的公司运营中，就是要坚决贯彻朱总的指示，深化转变总部职能，简政放权，风清气正，为一线员工、

为前方市场做好服务；集团上下都要树立管理就是服务的理念，从研发、生产、销售一直到总部的各项管理都要以客户为中心，在公司内部一切都要围绕做大做强销售做好服务；无论是各类资源配置系统，还是后勤服务系统；无论是业务部门，还是职能部门，都必须不打折扣地落实好朱总对集团工作的总要求，特别是在总部搬迁的环境下，要切实搞好员工的生活后勤服务保障工作；集团所有的工作要以满足员工的正当要求为衡量标准，以员工的满意度为衡量标准，创造性的运用互联网思维和社会资源，确保集团生产、研发和管理对前方市场销售的支持；要扣得紧，不断档，这才是互联网思维在丽珠工作体现的本质要义。

要完成全年的任务，我们一定要贯彻执行陶总代表朱总所做的工作部署，充分深刻的理解：要实现今年的经营目标，只有用互联网思维才能开创新局面。

总编辑：刘善斌



刘然风光摄影选登

