

封面摄影：李严
封底摄影：李严



丽珠医药
LIV-ON

新丽珠 LIV-ZON

2014年10月 第四期(总第六十三期)

经济视角 文化追求 市场涛声 弄潮情怀

新丽珠
NEW LIVZON

2014·第4期
总第63期



我们的队伍向太阳——绩优省公司巡礼

感谢关注丽珠微信



我们面临着新的挑战与机会
陶德胜总裁明确总部工作基调和指导原则
丽珠集团向鲁甸地震灾区捐赠100万药品
吃水不忘挖井人

金
年

风光摄影选登



卷首语 FROM THE EDITOR



我们面临着新的挑战与机会

今年以来，集团整体产销形势不错，眼下要着力做好下半年特别是最后一个季度的工作，确保全年经营目标的完成，最好能够超额完成任务。

客观地说，整个市场环境趋势从紧，而这种从紧的政策环境将会是长期的、常态的。在全行业收紧的条件下，能够做到产销两旺，确实来之不易。

今年有几件大事对丽珠市场造好产生了持续的后劲。一是开年H股在香港主板成功上市；二是艾普拉唑获得广东省科技进步一等奖；三是GSP认证的顺利通过，要知道这次认证省内有30多家药企是没能通过的。四是集团的首个单抗品种已经进入了一期临床，这一切都对市场的良好预期具有催化作用。

当然最直接的原因就是营销政策的优化，重点品种齐头并进的作用开始显现；而制剂工艺的改进，装备的领先，还有原料药市场的回暖，不仅使公司的产品品质得到保障和提高，而且增长加快，特别是集团新的经营管理班子狠抓对一线服务的落地，焕发了企业整体的战斗力和创造力。

必须指出的是，最后一个季度的工作，一定要抓紧抓实，咬定全年目标任务不松口，扭住高于行业平均增长这个牛鼻子不放手，确保

马年骏马奔驰，马到成功。

作为一个老牌企业，我们不仅要从战术上打赢每一个阶段的战役，还要从战略上做好可持续发展的谋划。

眼下，全行业都注意到医药生产和经营正在发生有史以来最为深刻的重组与变革，挑战与机遇并存。制药企业将会随着GMP和GSP的严格推行而面临前所未有的挑战，或壮大或消亡。过去一些小厂或小作坊式的经营终将会被淘汰出局，大企业在迎来机会的同时，成本、质量和环保的压力也在加大，必须稳扎稳打。

另外，互联网对整个经济社会的渗入正在开始改变我们的思维观念、生活方式和经营方式，线上线下融合营销已经悄然启幕，我们要跟上整体步伐，不能掉队，而要抢占先机。

最后，无论市场如何改变，打铁还需自身硬，我们锤炼过硬团队的要求不能放松，无论方式如何改变或者多么残酷，只要我们锻造一批精兵强将，就一定能打胜仗。

丽珠集团董事长

CNTENTS



卷首语 From the Editor

- 01 我们面临着新的挑战与机会 朱保国

特稿 Special Report

- 04 陶德胜总裁明确总部工作基调和指导原则 刘喜斌

专题 Specia Topic

- 08 我们的队伍向太阳——绩优省公司巡礼 刘喜斌 张 驰 朱荣华
10 骏马奔驰自奋蹄 朱荣华
18 静水深流 润物无声 刘喜斌 张 驰
26 大上海 大格局 大跨越 张 驰
34 辉洒从容 创新沈阳 张 驰 刘喜斌

新闻 News

- 42 注射用艾普拉唑治疗消化性溃疡出血 II期临床试验总结会暨III期临床方案讨论会在北京召开 秦湘红
45 出行便捷啦，丽珠工业园公交开通了 朱荣华



风采 Feature

- 46 “丽珠杯”产品知识演讲比赛东部大区决赛精彩谢幕 张 驰
48 “丽珠杯”产品知识演讲比赛南方大区赛激情落幕 张 驰

文化 Culture

- 51 社团文化初见端倪 篮协激情谁与争锋 戴志芳 缪秋红
52 灾难无情，丽珠有爱 朱荣华
53 学历教育弥补公司培训 员工学习提高综合素质 缪秋红
54 吃水不忘挖井人 刘喜斌 朱荣华
57 十年，丽珠大爱浸润官儿乡 朱荣华
59 丽珠中秋晚会，热爆了！ 张 驰
60 览瑶寨地下河风光，增强凝聚力归属感 朱荣华
62 习书刻石有感 杨国建

编后语 Afterword

- 64 一个好的企业必定是有情怀和温度的 刘喜斌

经济视角 文化追求 市场涛声 弄潮情怀

新丽珠
NEW LIVZON

2014'4 总第六十三期

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 司燕霞 周 鹏 李如才
杨 亮 王 锐 曾永清 王 蕾
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10月

内部刊物，沟通交流，版权所有，文责自负。



陶德胜总裁明确 总部工作基调和指导原则

文 / 刘喜斌

集团总部的一切工作，都要围绕销售转，围绕生产转，围绕业务的增长转，围绕完成全年经营目标转。职能总部之间要加强协调沟通，相互增强交流互信，做到资源共享，把自己的注意力和落脚点放在服从和服务于企业业务发展上——这就是集团总裁陶德胜先生在职能总部半年度工作会议上为总部工作明确的基调和指导原则。

集团经营班子领导和部分董高监管理人员陶德胜、杨代宏、陆文岐、徐国祥、傅道田、司燕霞、周鹏、李如才、杨亮、汪卯林等出席会议，

各位领导在会上介绍了各自分管或主管的工作进展情况及下一步设想；集团各职能总部的负责人参加了会议并作上半年工作汇报和下半年工作计划。

会议由集团总裁助理、行政总监周鹏主持。

会议首先邀请九富投资公司作《加强媒体关系管理》的专题培训。

九富指出：在海量资讯推波助澜的全媒体环境里，任何企业必须高度重视媒体关系管理与维护；要建立媒体维护与管理工作机制；要体察媒体与企业的不同价值；要把媒体视为客户；要理解企业和媒体因所处位置会产生认识问题的角度不同；要清

醒地认识到任何企业即便没有硬伤也有软肋，因而一定要胜任媒体与企业的博弈，不要出现闪失。

管理培训结束之后，集团职能总部工作会议按议程正式举行。

杨代宏副总裁介绍了上半年生产、技术和QEHS风险控制情况；分别对药厂、利民、光大、合成和上海丽珠、试剂公司的情况作了简要分析，同时介绍了丽珠工业园收尾工作情况。

陆文岐副总裁对科研系统的工作作了简要介绍，希望集团在相关政策和人力资源方面给以更多的支持。

徐国祥副总裁介绍了营销一线和国家医药卫生改革的动态政策，销售工作面临严峻的形势，

提出了包括市场信息、网络营销等方面的工作举措。

傅道田副总裁介绍了单抗疫苗公司的研发、临床和试产等情况，同时展望了集团未来十年生物医药的前景，提出了国内领先、国际接轨的生物制药发展路径。

司燕霞副总裁介绍了集团财务和信息工作，在财务方面要逐步消化三个厂投入带来的包括折旧、负债率的压力；信息工作要进一步优化，满足前方需求。

周鹏总助介绍了集团行政后勤工作整合与推进、政府事务进展的丰收成果、集团三旧改造进展情况，还介绍了集团三十周年庆典的谋划和部门立项等工作。





李如才高管介绍了集团投资和资本市场的情况，提出抓住机遇通过并购做大企业，同时要保证集团在A+H两个资本市场的股价运作力量。

集团董事会秘书杨亮就证券事务和投资者关系以及本部门工作作了介绍，对董事会秘书处下半年工作提出思路和办法。

集团监事会监事长、法律监察总部总监汪卯林着重介绍了集团重点案件的办理情况，提出重点工作做好风险防范的建议。

各职能总部负责人简要汇报了各部门的工作进度与工作计划。

最后，集团总裁陶德胜发表了简短的、具有指导意义的讲话。

陶总开宗明义地指出：上半年工作很有压力，但经过大家的共同努力，整个集团产

销两旺，总的形势好于预期。在整个大环境趋紧的环境下，我们面临的挑战越来越多，越来越严峻，怎么办？一句话，迎难而上。下半年要继续坚持上半年的有效做法，继续简政放权，一切围绕销售和整体利润指标转，一切围绕生产一线转，一切围绕企业发展战略转，不断开创新的局面。换言之，围绕经营目标，支持并服务好销售一线和生产一线，这是下半年总部最主要的工作，是我们的工作基调和指导原则，是职能部门工作的出发点和落脚点，是总部的重中之重。

具体而言，一是要继续做好并适时启动股权激励方案，并不是为了股权激励而做方案，而是为了公司的改革与发展，为了股东权益，也是为了让员工分享公司发展的红利，这个任务相当艰巨，一定要扎实做好。

二是为了实施企业战略聚焦，要把企业兼

并、重组和整合的工作稳步推进下去，把公司做成研发型、专科型的高技术企业，这样明年就能轻装上阵，实现估值和市值的提升，巩固企业的品牌社会地位，让投资者和社会公众更加关注丽珠，推动企业跨越式发展。三是平稳完成整体搬迁。总部搬迁不仅是人和物的简单位移，更重要的是企业管理、企业文化的搬迁；人和设备的搬迁是简单的，关键是要在一个新的环境里塑造一种更加积极蓬勃的新文化，这是最紧要的。

陶总强调：明年1月集团将迎来公司30周年大庆，走过30年，对丽珠人来讲是不平凡的奋斗历程，值得永远铭记；我们要用具有人情

味的、节俭的方式，并且还要通过能对销售和研发带来品牌号召力的、有意义的系列策划，举办好集团30周年庆典，为丽珠的下一个30年，留下一些资料，为企业未来的发展开辟新路。陶总最后说：在坐的都是管理精英，各部门要不断加强密切配合，团结一心，拧成一股绳，围绕公司的发展目标，做出我们的不懈努力。在我看来，今天这个会议与其说是一次工作会议，不如说是一次团队沟通、团队建设的活动；要通过这次会议，进一步凝聚力量，达成共识，资源共享，服务一线，全面完成今年的经营目标，让股东、员工和公众满意，在互联网思维指引下打造丽珠新的辉煌。②



新丽珠
NEW LIVZON

NEW LIVZON
Special

专题
Topic

我们的队伍向太阳

绩优省公司巡礼

策划·统筹 / 刘喜斌 张月
采访·撰稿 / 刘喜斌 张弛 朱荣华



新丽珠
LIVON

骏马奔驰 自奋蹄

——河南二公司采访纪实

文 / 朱荣华



黄河孕育了中原文化，中原文化创造了河南的辉煌，使之成为华夏文明的摇篮，河南也理所当然地成为历朝历代兵家必争之地，从来都有得中原者得天下之说。同样，河南之于丽珠销售更可谓中原重镇，集团副总裁徐国祥曾带领精兵强将在此安营扎寨，取得了一个个“经典战役”的大胜，河南公司的传统就是永争第一，我们前往的河南二公司正在传承这个传统。

大丈夫，立言、立行、立德。言而无信，不足以立行，行不正何以立德，无德何以立于世。郑焕雷常以此自勉。

120%的完成率是河南二公司今年上半年交出的漂亮答卷。

一百零八个“好汉”是河南省二公司创造增长率的第一功臣，正是这个团队紧跟公司发展步伐，贯彻公司各项制度，不断努力才有河南省二公司现在的局面，郑焕雷说。我们从郑总的这句话可以了解

他管理理念：个人能力再强，也只有一双手、一个头脑，只有依靠团队，发挥团队成员创造力可持续发展的原动力。

在郑焕雷看来，成就他人，才能帮助自己，损害他人，只能是自寻灭亡，知遇他人，就是发展自我，发现每个人亮点，启用能干的人，善待团队每一个成员，想没有成绩都难。在我们采访时郑总一直说，要多采访他的地办和医院经理因为业绩是他们的，一个职业经理人所具备的爱护团队，支持团队发展的职业素质在郑焕雷身上得到了淋漓尽致的体现，这也是他历经多家药企的职业生涯修炼的结果，有了这个指导思想，带领团队就游刃有余了。

有的人可以把话语说得冠冕堂皇，行动却给了自己一记耳光。郑焕雷显然不是这种吹牛的人。为团队人员做好服务，关心团队每一位成员，销售能手朱未称之为保姆式的服务。空说无凭，朱未拿出手机，用郑焕雷发给团队成员的短信作为佐证：

6月13日，各位同仁，大家辛苦了，临近半年，请关注您上半年的指标，努力完成上半年任务，特别关注二公司咱们的重点品种。

7月5日，近日河南维持高温，弟兄们要注意防暑降温，努力销售重点品种的同时，多关心自己的身体及家人的健康。

7月20日，本月还剩10天，根据流向观察，本

月数据不乐观，请您多加努力，特别是重点品种。

短信真是“情真意切”，既有生活上的关心，又有工作上的叮嘱，无微不至。

每个人心灵深处都有柔软之处，一旦触及这柔软之处，死心塌地的做事也就不难了，这是一个奇招。河南二公司由于产品结构的特殊性，每一个成员必须付出相比其他省公司更多精力，与二公司一起成长已然成为每一个成员的愿望，朱未描述道。

回想起当初开发医院的艰辛，二十来岁的小姑娘朱未感触颇深。

朱未加入丽珠说起来很有渊源，她父亲原来为丽珠河南省公司商务经理，现已退休在家。家住江苏并在江苏上学的朱未毕业后，由他父亲介绍来到了河南并加入了河南二公司。一个刚出校门小女生，举目无亲，只身来到外地做销售，个中艰辛可能她完全没有预料。但这小姑娘骨子里有一种不服输的韧劲儿，既然来到了河南做销售，非要拿出点成绩给大家看看。市场开发她遇到了不少困难，刚开始医生基本不理她，她还没开口，人家就以太忙婉言拒绝，不给她介绍自己产品的机会。

对于刚刚接触销售的人来讲，这种打击是前所未有的。遇到困难找老郑。朱未向郑

焕雷“求救”。郑焕雷拿出诸多例子开导朱未，经过多次鼓励、打气，朱未明白了，有困难才能体现自我价值，世界上哪有容易的事情？何况是最具挑战的销售？朱未重拾信心，带上烧饼，抓住一切机会，瞄准合适的时间向医生介绍产品。连续几个星期吃烧饼，让朱未体重骤减，用她的话说，开发市场减肥两不误，这话纯属自我解嘲。烧饼没有白吃，一来二去，小姑娘的执着打动了人家，她负责的小块市场渐渐地接纳了朱未，接纳了丽珠的产品。以不在医保的利佑安为例，半年的时间她负责的医院销量比原来增长了10余倍，增长率滚雪球般的上升，尝到的胜利果实的小朱未乘势而上，捆绑其他产品一同上量，局面就这样打开了。

现在的朱未已经成为河南二公司最年轻的干将了，她的成长是跟河南二公司共同成长的。放开手脚，大干快上，这是朱未现在的状态。

“家”和万事兴。

区域经理王振国是一位老丽珠，对于这句话体会深刻。一个领导有方的“家长”必定能带领团队获得好的业绩，促进团队每个成员与公司共同成长。郑总是一个非常平易近人的领导，体恤每一个人的需要，让团队每一个成员心服口服，凝聚力不言而喻。抗生素销售受国家政策影响较大，“限抗”是全行业的问题，连续3个月排名第一的抗生素产品将面临停药的处罚，一旦出现





停药事件，就意味着这家医院从此从销售名单上消失，其后果是相当严重的。所以做销售时既要考虑上量的问题，更要考虑控量的问题，只有做好平衡，才能控制住局面。

始终紧跟集团的步伐是郑总的管理准则，王振国说道。郑总经常在会议上强调，既然公司把产品交到咱们手上，说明公司充分信任自己，维护公司声誉，做好产品销售就是义不容辞的责任。

任何事物的发展总有它的因果关系，种下善果，毋庸置疑收获的善果。陈艳民坚信这一点。河南二公司快速增长，正是在郑总的引领下，种下的好果实。和谐的团队氛围，明确目标任务导向，走跟催的沟通方式，凝聚力得到了极大提升。郑总根据团队每一个成员的实际

情况，采用不同管理方式。郑总认为，一种人需要考核来施加压力才能完成任务，另一种人自觉性较强，不需要施加压力他总会超额完成任务，奖勤惩懒才是考核的目的。爱护团队成员就像爱护自己的亲人，团队每一个成员得到了尊重，大家看好丽珠，看好丽珠的产品群，从某一个程度上来说，其实是看好一个带头人。有度量，有胸怀，这是二公司所有成员对郑总的评价。

一个人跟着自己干工作，作为管理者要始终要清楚别人为什么要跟着你干，拿什么吸引人才加入团队并留下来？郑焕雷作为二公司的“当家人”，一直用这句话反问自己，并采取不同的方式吸引人才加入且留下来干事业。

在国家限抗令的大背景下，河南二公司以高端品种实现增长率第一的业绩，其中的艰辛难以



表述，个中甘苦只有他们自己明白，特别是在吸引招聘新成员上必须付出更多的精力。但是，办法总比困难多，郑焕雷在招聘人才时喜欢算账，一算账，有意向加入丽珠的人啥都明白了。用他的话说，算账的目的是告诉人家知己知彼，扬长避短。以某产品为例，每年销售任务多少，一支毛利多少，集团给予什么政策，学术推广集团负责，按流向付费，大大减小了资金压力。明白人一看，优势出来了，销售丽珠的产品肯定是赚钱的买卖，账算明白了，必定吸引那些想做事的人的加入。

人才来了，能真正留下来才是王道。
信阳的一位经理陈仕军对郑总的信服可用一个词概括：五体投地。原因何在？说起

来简单，那就是情感投入。
陈仕军加入丽珠河南二公司不久，市场开发略有成效之时，不好的事情却发生了。初为人父的他，孩子不幸患上重病。这一打击让他有些喘不过气来，一边是事业刚起步，需要投入大量的精力，一边是心头肉需要照顾并支出巨额医疗费。这样的局面，他面临着取舍，再三权衡后，他决定放弃刚刚起步的事业，全部精力用在孩子重病的治疗上。当他向郑总说明情况提出辞职时，郑总却给了他这辈子最为意外的答案，郑总对陈世军说：“你先回去治疗孩子的病，公司保留你的市场，如果经济上有需要，尽管开口，我尽个人所能帮助你渡过难关，你安心回去照顾孩子吧，孩子的病情可耽误不起啊！”简单的话语让陈世军感动不已，一股暖流流淌在他心里。在

陈仕军孩子治疗期间，时常通过电话短信关心治疗情况。

患难才见真情，感恩这两个字陈仕军心里有着不一样的分量。

悉心的照料，再加高效的治疗，陈世军的孩子恢复了健康。陈世军以负荆请罪的心态登门拜访了郑总，并带上信阳的茶叶表示感谢，承诺全力以赴让二公司的产品在信阳打开局面。懂得感恩必是重信之人，通过陈世军的努力，信阳地区二公司的一个重点产品打开了局面。

千军易得，一将难求，留住人才才是可持续发展的根本，有了人才，公司发展才有了原动力，视员工为宝贵资源的公司方能立于潮头。

开封医院经理程怀珍是河南二公司又一干将。他原本为代理商，经营着多家公司的产



品，一直打游击战，日子过得很是滋润，多家公司邀他加盟，都被他拒绝。理由是做代理商自由。郑总刚接手河南二公司就邀他加盟，但他犹豫不决。可郑总硬是以刘备三顾茅庐的诚意将其打动，收入麾下。用程怀珍的话说，我

相信郑总的人品，跟着他干，尽管做军队医院不赚钱，但我赚了感情，何况郑总不会亏待我

们，再加上丽珠产品质量可靠，按流向付费减少了资金压力，干起事情来更加得心应手了。

张新亚也是老丽珠，原是丽珠合成厂一名员工，当看到集团这些销售改革，业绩持续增长，毅然辞去合成厂朝九晚五的工作，回到河南加入销售队伍。通过近两年的努力，现已成为二公司在开封中坚力量。在他心里，二公司的团队活力十足，每一个成员都在努力完成公

司下达的销售任务，并以超额完成任务作为自己的工作方向，不坐等靠，有一股比学赶帮超的团队精气神。

船行江河有航标，一个公司的发展需要一个好的领路人。

省总既是省公司的领导，又是贯彻落实公司政策的代表，更是传播集团管理理念的带头人。集团董事长朱总在每次会上强调打造团队，省总70%的工作精力用在团队建设上，有人才能打仗，集团徐总要求省总要千方百计管理好省公司的人财物，整合资源，并实现资源最大化利用。河南二公司始终贯彻集团领导指示精神，做到公司政策透明，让每一位成员都对公司政策了然于胸。充分利用各种资源，并把资源用在最需要的地方，用在亟待扶持的地方。强调精耕细作，增进团队建设是河南二公司创造高增速的重要条件，近两年的时间团队成员由原来的20来人，团队规模得到了迅速扩大了5倍。让团队每一个人明白在丽珠能得到什么，这是留住成员核心要素。省总代表的是公司，更代表公司对每一位成员的态度，郑焕雷始终这样要求自己。

丽珠的产品很具优势，省总要做的是做好集团信号传达不衰减，以项目管理的方式把集

团的政策逐个分解，制定出标准动作并分解成具体操作指引，让每一位成员从加入公司起，明白不同阶段要做的事情，取长补短，强化归属感，强化对公司的认同。

客观的分析，河南二公司的主打产品属于高端产品。二甲及以下市场推广难度较大，三甲市场是主要的销售战场。而这些高端产品必须以学术推广的模式才能解决根本问题。河南二公司为了解决伏立康唑的存在的二次结晶问题难点，曾在郑大一附院策划了从主任到实习医生，从护士长到实习护士都分别进行讲解，并制作U盘和操作手册，让每一位接触此产品的医生和护士对这一产品了然于胸，熟悉产品的特性。工作细致了，再加产品的疗效，上量的问题得到了解决。

今年快速增长，无疑明年的压力就增大了。这样的增速在河南基本趋于极限了，在国家政策趋紧的情况下，抗生素再有大的突破颇为困难。河南二公司很多医院的抗生素销售也已经接近极限，要保持一定的增速，继续做大总量就必须加大对周边市县市场开发。只有周边市县的强力拓展并异军突起，才能再创二公司新的增长，这是郑焕雷竭力想要推进的目标。

新丽珠
LYZU

静水深流

润物无声

——李年虎总经理和他的山东省公司团队

文 / 刘喜斌
张驰



生 龙活虎，虎虎生威。

这样的团队无论在哪都能让人眼前一亮，无论干什么职业都能让人热血沸腾。4年多来，这个团队从当初的10余人壮大到现在的100多人，销售额更是以平均每年超过45%的速度稳步提升，团队的那股战斗力，那种生龙活虎的气息不能不让人肃然起敬，不能不让人从心底发出“虎踞龙盘今胜昔”之感叹，这个团队的将领便是李年虎。李年虎，2007年加盟丽珠，



2010年调往山东省公司，在泰山脚下，他稳扎稳打，业绩一步步从当初的明暗末座，一举跃升为如今的前三甲，成为省公司销售当之无愧的标杆！今年，山东省公司继续保持高增长态势，能取得这样的成绩，与李总多年奋力开拓、

善于攻坚的一线管理经历、人格魅力、理想抱负以及公司不断深化营销改革的措施息息相关，特别是他的儒雅作派和低调扎实的风格——正可谓，静水流深，润物无声。

扎根济南，筑巢引凤，用心用情低调做人，高效做事

当初李年虎在大连省公司，《新丽珠》杂志曾对李总做过一次专访，其情其景犹在眼前：那时他正锐意开拓，挥洒自如，他说：“丽珠对我太有诚意了，我一定不负领导期望，做出一番业绩。”

那个时候他做销售的理念到现在仍然实用，并且他一直都是这样做的。那就是他坚信用心做事

就一定能做好，在稳定中求得持续发展，我们来年一定

胜过今年。短短两年多时间，他把大连省公司带得风生水起，



业绩迅速排在了各省公司前列。而他此前离开的那家公司的新任大连省公

司的头头，却因为业绩做不起来，回家挖塘养鱼去了。集团领导正是看重他排兵布阵、能打硬仗的能力，2010年初，又将他调往济南，再度封疆。

当时的济南就是一个“烂摊子”。李年虎说：为了打好翻身仗，集团营销副总裁徐国祥多次来山东指导，华北大区李文生总经理、销售管理部张月总监也多次来山东省公司助阵。当时集团领导告诉李年虎：山东省公司需要他这样的强者！

其实，早在李总在大连任上的时候就被委以代管烟台的销售，业绩不错。“我当然不怕困难和挑战。既然我选择了销售，就敢于面对挑战。刚到济南，第一次开会，我感觉不太好，屋子里坐了10-20人，从业务数据上看，真正能做好业务的不多，多数都是代理商、分销商，销售情形不容乐观。”李总回忆刚到济南时的情景。面对当时的局面，李总首先想到的是，要快速组建一支有战斗力的团队。李年虎心中已经盘算好了：首先要把外围环境建立好，在内部要把巢筑好，丽珠品牌在行业的号召力还是有的。李总说：有了好的公司环境，不怕没有人来找自己。记得当时在他去济南的路上，就有几个老部下打电话要跟随他，体现了李总极强的人格魅力和行业地位。

李总说，无论做什么工作，首先要用心，这是最重要的。把公司的利益放在首位，不能有私心才能把事情做好；李年虎的脑子里整天想的就是把济南公司做大做强，同时不断贯彻公司销售政策，强化执行力。用这样的干劲，怎么会有完成不了的任务？

这次我们去济南的当天，李总正在马不停蹄地为协调各种资源而奔走在前线，他是一个说话不多、办事牢靠的省总，各层面的人都愿意与他交朋友。李年虎坦言：“说的再多都没用，最重要的是把基础打好打牢，靠平时的点滴积累。朱总说的对——做事业就是做人，口若悬河，夸夸其谈的人做不好工作；要想在这个行业做长做久，就要脚踏实地，用心用情，否则很难持久。”

李总说：“老实讲，要让我唱高调，说大话是不可能的。我不是这样的人，我也说不出口；我的原则



是做10分，说7分，甚至不说；走自己的路，让别人去评判。我做事的特点就是用心负责，答应了的事就一定做好，否则就不做，不给别人开空头支票。我自己也是从业务员起步的，我知道干销售的艰

辛，必须摸爬滚打，吹牛皮是没用的；老板要的是数字，公司要的是效益，业务员要的是更好的生活保证。”时隔5年，如今的李年虎依然低调而稳健的前行。

推行云南模式，形成“济南思路”

无论做什么事，没有执行力肯定做不好。做销售更是如此。

在集团深化销售改革的这些年里，凡是执行公司政策好的省公司，业绩就稳定；凡是执行不到位的公司，业绩就时好时坏，无法形成持续增长。这也是为什么有些省公司今年排名靠前，明年就可能掉到后面的真正原因。

而山东省公司则不同。在李年虎总经理上任之后，济南每年以超过45%的增幅稳步提升，这样的业绩确实来之不易。济南作为省会，医疗资源相对来说还可以，但山东省公司的辖区是鲁西南和鲁西北等市场条件一般的地区，经济欠发达，资源有限，这让李总颇为头痛；经过4年的拼搏开拓，济南市现在的基数已经不小了，如何继续保持高速增长？

他们的做法是全力推行云南模式，并结合山东省公司实际，主动思考，系统布局，为可持续的增长做好铺垫，决不搞短期行为。对此我们眼前一亮，这种布局是不是可以称之为“济南思路”？

所谓济南思路，即：把云南模式与山东省公司实际相结合，从而形成了行之有效的销售举措，既要深入贯彻公司销售政策，又不死搬硬套。总之做大销售是王道。对周边地区如淄博、泰安、潍坊、济宁、滨州强化队伍建设，按照持续增长、做大规模

模的思路，不断挖掘适合做销售的人才，同时给予悉心栽培，绝不允许滥竽充数的人留在队伍里。

李总在对待选人问题上从来都是慎之又慎，招一个不好的人，会把市场搞乱，与初衷适得其反；在学术推广上，坚持“人人懂学术，个个会推广”的思路，但并不是说非要给客户讲学术，而是运用这个载体，不断强化公司品牌，从而形成良好的口碑；更为重要的一点是李总个人在济南具有广泛的社会影响力，他以自己的勤恳和诚信与各层面的资源成为亲密的朋友，所以办事比较灵，爬坡过坎时总能应裕自如，而自己的带领一帮的兄弟都非常愿意跟随着他。

而济南思路最大的特点就是相信事在人为：就拿招标来说，有些省公司总是说，产品没做好的主要原因是没有招标，或者说产品没中标。但李总不这么看。他表示，山东省公司也一样，很多标都是2009年以前的，但他到之后，第一件事就是给品种补标，进省新农合，很多产品都是后来补标的。2012年他们还率先在山东做了壹丽安物价备案，成为该品种全国第一个备案的省公司，也是该品种全国第一个进入了省医保的省公司，后来把NGF也补标了……把该补的品种补标，进新农合，基础就打实了。

李总表示，环境和平台很重要。随着国家医改的进一步推进，销售环境时刻都在面临新的变化，从这方

面来看，丽珠的销售政策是非常具有前瞻性的，不仅有利于规范医药市场销售，而且将规避市场的恶性竞争，正是看中了这一点，很多有能力的销售人才开始逐渐加盟到丽珠。

济南思路还有很重要的一点就是：绝不能应付

打造一流团队，争当销售标杆

俗话说，一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。能在济南做到现在的规模，除了李总的领导力和运筹部署，更在于他培育和带领出来的强大团队是分不开的。打造“品牌团队”，是山东省公司的又一重要举措。不但要推出几个全国顶呱呱的医院经理，还要推出管理能手，销售精英，使整个团队形成比学赶帮超的良好氛围。

武斌，目前是高端单品全国销售第一人。这位勤奋肯干的女将诚恳地说，李总来济南之前，当时她个人的业绩也没这么好，对未来发展前景感到模糊，目标不清，会议少，培训少，同事之间基本没什么交流。而现在大家能在一块沟通，一起参加产品知识培训，有什么问题当即处理；过去虽然也做丽珠的产品，总觉得丽珠集团比较遥远，现在我对丽珠真正有了家的感觉。

武斌直言：李总来了之后，我们踏实了，就像在外漂泊的小鸟，终于找到了归巢。开始我的产品销量并不多，但是现在增长了7倍多。可以感觉到，这个单品全国销售第一的能手，多少还是发自内心的有些自豪。她完全有理由自豪，她可是济南的标杆！

公司，不能搞上有政策下有对策那一套。他们深刻地认识到，虚与委蛇地应付公司的做法是不能长久的，特别是在落实公司制度上，必须不折不扣，这样的增长才是好增长，有质量的增长。

马军，一个30来岁的年轻帅小伙，到济南才1年零两个月，但是所负责的目标市场上量很快。他以前在威海别的公司做业务，李总来山东，他跟着来了济南，到济南之前没有人在他现在负责的这块市场做过。与武斌的感觉差不多，马军以前对丽珠的印象也特别模糊，李总来之前的济南公司比较乱，做事扯皮，政策不到位，李总来后的这几年平台终于搭建起来了。

马军表示，山东省公司这个团队的开始干的很辛苦，现在总算被李总慢慢带出来了。大家共享和分享成果，在云南模式前，山东省公司已经实现了责任到个人，这几年就是微调，因此团队力量不断增强。

小马心直口快地说：很多人说做业务不好做，其实就是有人不专心做丽珠产品；用心不用心，专注不专注，结果不一样；专注、用心就会去琢磨和创新，不用心的就会应付。我就非常喜欢丽珠的产品，销售思路要根据地域差异不断创新，加上公司大的方向，比如说公司提到的人人懂学术，个个会推广，这是非常正确的。马军的助手小丁也是一样，谈起做丽珠的产品销售很开心，笑得合不拢嘴。

徐立平是又一位女将。做了11年的参芪，对丽



珠有着深厚的感情。她讲起了当时选择参芪的真实原因：那时药品选择余地很大，我就问了一个中医方面的专家，他说他非常认可参芪，他说这个品种太好了。我就为这一句话选了参芪；包括现在的壹丽安，这个专家也很认可，我相信壹丽安也一定能做得很好。对于一个长期做药的销售人员来说，换品种非常麻烦，我是专一的代表，时间久了我本身也就成了一个品牌。

而李总来的这几年她感触最深的是：这几年变化大，原来处于无政府状态，没人负责，没人管事，李总来了，学术上的支持大，能够解决很多实际问题。李总到任后，跨过了一道道坎，能够让我们有一种集体的感觉。徐立平认为，做销售最重要的还是要实实在在做人，踏踏实实做事，“我感觉参芪就像自己的孩子，只要

一看到丽珠的产品就感到很亲切。”

孟祥涛是丽珠的老员工了，以前在山东省公司做学术推广，去年开始，转做产品。他对丽珠的销售管理非常熟悉，对现在的销售政策举双手赞成；他表示，销售模式变了，个人的积极性更高了，现在的定位既对公司也有利，也对个人有利，是一种双赢模式。“作为过来的人，我非常珍惜现在的机会，李总是个非常能干的人，他自己非常敬业，重结果，不搞面子工程，为人处事，非常公正，让人无可厚非。”

泰安的蒋冬林经理，加盟丽珠只有一年多时间，在泰安打开了局面。他说，自己原来在别的公司做，李总来山东了，我就跟着李总了。为什么？因为李总做事情首先为团队考虑，为下属考虑，制度透明，政策到位，我们在一线干事情可以放开手脚。虽然我手头只有一块小的市场，但是公司有很多好品种，我相信丽珠品牌的力量，深知丽珠的品牌深入人心，只要用心做，下一步

会越来越好。不得不谈谈城市经理王岩波。他主要分管滨州、东营、淄博、泰安、莱芜、德州等城市，并参与山东省公司的日常管理与协调工作。对目前这个团队，他更有发言权，他说：李总来了以后，把公共资源建立了起来，公共平台搭建好了，下面的人就自然而然的就

团结在一起了，现在的省公司员工都有一种归属感，这是其一。其二，每个人的变化也很大。李总个人的社会影响力，做市场的思路，每个人都能从他身上学到很多，这也是这么多人追随李总的原因，他具有很强的人格魅力，如果没有这个支撑点，就没有这么强大的凝聚力。

这个团队热爱销售



从集团深化营销改革这么多年以来，《新丽珠》陆续采访了一些绩优的销售省公司，而济南之行，最是让人感慨：因为在这样一个团队里，人人都在争当销售能手，就像前面说过的马军经理的助手小丁，他也开始着手在开发新的市场了，而且对未来的销售都信心满满，一路上他的业务电话不断，他才刚刚30岁，他还有更远大的销售理想。

武斌、徐立平、马军、孟祥涛、蒋冬林及一大批不胜枚举的攻城略地的精兵和骁将，他们深深地爱上了销售，以销售为乐趣，所到之处都在谈论着集团深化改革这几年来所走过的路，对丽珠的未来又充满了信心。因为，丽

珠集团这几年的营销改革，旨在规范市场，更加注重品牌效应，同时步履更为稳健。

随着集团50多个省公司基础越来越坚实，未来的年公司必将迎来销售业绩更大的提升，我们有幸聆听到销售一线的心声，与他们脉搏互动，更是信心百倍。李年虎总经理无疑是集团优秀省总经理的代表之一，他对未来的打算更为清晰，为了来年的目标，今年要调哪几个市场，已经开始谋划，他是属于谋定而后动的将帅，今年时间刚刚过半就已经在想来年的事。他说，凡是都要提前想办法，只有把丽珠的指标当成省公司的事，整个团队才能全身心投入，才能实现可持续的增长。

新丽珠
NEW LIVZONNEW LIVZON
Special专题
Topic

大上海 大格局 大跨越

——集团处方药事业部绩优省公司上海掠影

文 / 张驰

他是领导眼中的“救火队长”：从湖南转战到四川到浙江再到上海，他所去到的每到一个地方，都曾是集团销售的薄弱区域，只要经过他的一番整治，所在区域的销售业绩就会蹭蹭上涨；

他是集团新上海滩掌舵人：2010年前，上海的销售就是一盘散沙，带头人就像走马灯一样轮换，可是历任总经理都无法撬动这个有着特殊地位的庞大市场，业绩惨淡苍白，直到他临危受命，仅用了3年多时间，硬是一举收复了失地，扭转了困局，毅然将上海盘子做实做大，做成了一艘名副其实的巨轮；

他的到来像一股清风让上海团队迅速壮大：在这个团队里，有忠诚度极高的丽珠老员工，也有从别的企业“抢”过来的销售能手，还有刚刚进入这个行业的新入……如今，这个团队生机勃勃，斗志旺盛；

他就是徐国平——处方药事业部东部大区总经理兼上海市公司总经理。





这是《新丽珠》杂志创刊以来第3次专访徐国平总经理，前两次他人尚在湖南，这一次他已转战大上海，成为东部大区总经理兼上海市公司总经理。巧合的是，最近两次采访，都是在9月初，徐总都患上了感冒，只是这一次要严重得多，从来不曾挂过盐水的他硬没挺住进行了输液治疗。但生性坚强的他并没有因此而休息，每天的工作依然安排得满满当当，而留给我们的采访时间，仅仅是一个上午短短的两三个小时。

“上海公司完成今年公司下达的任务没有问题，但说老实话，我还不满意。毕竟上海是全国

举足重轻的金融中心、改革开放的最前沿，没有理由不做大做强。我来上海这几年，进行了资源整合，挖掘了一些人才，树立了一些标杆，但还没有达到我的理想要求。上海真正的崛起，是从明年开始……”徐总成竹在胸地说。

上海的销售总量目前已经位居全国第一，今年增幅也高居全国前三，但徐总并不满足现状，他有自己的宏大目标：上海至少要树立50家标杆医院，5年之后销售规模要达到10亿。这样的宏大目标，也契合着公司未来发展战略，但是熟知上海历史的同事们都清楚，上海能取得今天的业绩谈何容易！

从当初的全面沦陷到现在的逐渐崛起，是什么让曾经排名倒数的上海迅速实现了业绩的攀升？在集团深化营销改革过程中，在推行“云南模式”的进程中，上海又摸索出怎样的“上海经

验”？带着这些疑问，在与徐总和他的团队几天的采访接触过程中，谜团一个个被解开，答案渐渐清晰——

做好销售的法宝一：尽心 尽力 尽责

2007年《新丽珠》杂志第一次采访徐总，他说了几句让人印象特别深刻的话：第一句，在他的销售理念中，吃苦和用心是第一位的；第二句话，只要是别人能做好的事，他就一定能做好；第三句话，工作就是生活的全部。时隔7年，从湖南到上海，徐总的心态会有怎样的变化？

当我们把这个问题抛给他时，他憨然一笑：现在比那时更有信心。为什么呢？这个信心主要来自朱总的不断鼓励，一个人要想成功，就必须不断付出，特别要用心和投入。做人做销售都一样。要做大做强，就要坚持去做，只要坚持肯定就有希望。我做人的观点就是：尽心尽力尽责。

“刚到上海时，我用了一个多月了解情况，通过彻底了解，与每个人进行沟通，寻找积极分子，然后进行分区域管理，让积极分子去负责区域，从而瓦解了以前留下来的种种矛盾。管理捋顺了，人心就舒畅了，业绩也开始回暖。”

徐总坦言，无论做什么事，最主要是扎下根来，只要慢慢把根扎下去，就没有成就不了的事业，“到现在来看，上海总算有了丽珠人的身影和声音。”

跟徐总一起工作过的同事都知道，徐总就是个工作狂人。尽心尽力尽责可以说在他身上体现得淋漓尽致。在第一次采访时，他曾这样形容他进入这个行业时的情景（进行医药行业前，他曾做过8年老板）：记得我1999年刚转行做业务时，当时谁也不认识，对产品也不熟悉，连个可以交流说话的人都没有。怎么办？只有嘴勤腿勤，勤奋吃苦诚信，让客户接纳自己，靠勤奋打动人家。那时我两个月跑坏一双新皮鞋，坐火车没有座位，困了就躺在椅子底下，湖南的87个县跑了82个，慢慢从外行做成了业务的标兵。可以肯定的说，不管任何人，只要用心就没有做不成的事，第一要能吃苦，第二要能吃苦，第三还是要能吃苦。不用心，怕吃苦受累，绕着困难走，肯定做不好销售。如果业务员晚上做梦都是跑销售做业务，他怎么能做不好？我现在做梦就是这些问题，因为脑子里整天考虑的就是这些问题。

现任上海市普陀区区域经理石立昆讲述了这样一件事：做了多年的销售，石经理一直有早起的习惯，一般6点左右就起来了，但有一次徐总携他们团队外出旅游，第二天早上他突然发现，徐总起的居然比他还早，他就过去跟徐总交流，

为什么出去玩还起这么早呢？徐总告诉他，说刚到上海不久，天天都在考虑如何分配工作任务，如何找到更有能力的人。接连几天，徐总天天都

做好销售的法宝二： 挖掘人才 大胆识人 人尽其才

7年之后，徐总更加自信：我看人非常准。长宁区域经理姜晨才来丽珠几个月，但业绩增长迅猛，徐总给他的印象就很深刻：我来丽珠时间不长，但发现徐总就是广纳人才，知人善任。

宝山区域经理陈冲到丽珠时间也才大半年，他说：徐总确实有大胆识人这个魄力，只要你要有发展，有潜力，就会放手让你去做。

这里不得不提邱红——杨浦区域经理：她2005年加盟丽珠，近10年间先后经历了4任省总，邱红坦率地说，还是徐总魄力最大。事实上，正是因为徐总，邱红才改变了她的人生：徐总上任前，邱红一直在上海公司做内勤，通过沟通，徐总发现她性格外向，有做销售的潜质，于是在2011年初，徐总便大胆启用邱红，从医院经理开始，一年之后，因为业绩突出，又被提拔为区域经理，负责杨浦二区，短短3年间，她已经成为徐总身边的得力干将，销售能手。“当一个人被赶着走，突破了自己，那个人就是贵人，我由内勤转为销售，就是徐总给逼出来的。”

确实，邱红非常渴望这种突破，她说，自己想要改变。

起的比他早，这让石经理非常佩服，他觉得跟着这样的领导，才有方向，有动力。

因为做内勤的时候，邱红的经济条件不好：由于住的房子太小，只能使用公用卫生间，但她的小孩胆儿特别小，在公用卫生间不敢上厕所。有一次邱红带着孩子出去玩，小孩子对所住酒店的厕所羡慕不已，一直问妈妈，咱们家什么时候能用上这种厕所啊！回忆至此，邱红眼眶已经潮湿了。正是因为这个小孩子的促进——“什么时候有一个好厕所？”成为邱红人生的巨大动力。

所以当徐总上任之后，邱红坦率表达了她这种渴求，而这种渴求恰恰得到了徐总的的信任，从2011年起她开始做销售，到现在买了新房新车，邱红的生活品质发生了很大变化，这种变化的根源，她认为是“遇到了很好的领导，才有了好的方向，生活质量、生活价值才会得到相应的提升”。

当我们问及她的销售“秘诀”时，她从容地说：我是从底层做上来的，就不怕被拒绝，因为被拒绝也是一种动力。现在我学会了把心态放平和，微笑面对销售，始终站在对方的立场想问题。生活在上海，有徐总带着大家一起学习，团队成绩也好，我们每个人都深感荣幸，好领导可以让一个地方翻天覆地，我希望在杨浦二区，六大品种都能进



三甲医院，一步一步往前走。

王利，徐汇区区域经理，2005年加盟丽珠做销售。自从徐总上任之后，她所负责的区域毛利考核一直在前3名，绝对值排第一，但是盘子越大，增长越难。王经理表示，徐总在用人方面，给她的体会最深：就是物尽其用，人尽其才，分配的任务必须完成，这一招很灵，产品进不了就会被批评，可以说把人的能量都发挥到了极致。

“我们不能满足现状，要把能力全部发挥出来，现在回头看，这是必须的。但是上海大环境越来越

规范，我希望考核能再温暖一点，因为业绩不好时我们也在努力。现在上海的市场已经比较满了，单品排到前三名很危险，量不能太大，做大了就限量。9年多了，我对丽珠很有感情，特别是和徐总在一起：就一个字：爽！因为徐总更懂得人情世故。”

对于丽珠未来的销售，王经理也有自己的认识，她希望公司好的品种要加大市场推广力度，还要有更多的品种为一线提供火力，同时，时代在前进，学术要走在行业前端。

做好销售的法宝三： 培养一个注重学习的团队

“富不学富不长，穷不学穷不尽”。但凡开会，徐总就会用这句话来勉励他的团队。

徐总强调，特别是在上海，更要打造一个中西结合的现代营销队伍，才能适应时代发展，也

只有用学术来拉动才会让销售业绩不断攀升，稳步攀升，从而培养医患人员对丽珠这个品牌的使用习惯。一个团队要注重学习，也是集团要求，必须做到人人懂学术，个个会推广。



除了上海市公司内部加强了学习，还在东部大区创造各种交流学习的机会。

在东部大区，“丽珠杯”羽毛球赛已经举办了四届，成为省公司之间、客户之间相互交流、增进感情的又一平台，接下来徐总还在筹备“丽珠杯”足球比赛，他想让“丽珠杯”这个品牌不断衍生出更多的内涵。“搞这些活动，主要是培养大家的进取心，因为只有业绩前几名的才能参与，同时还可以邀请专家，费用由大区和省公司共同承担，今年这一届已经有60多人参加，这充分体现了我们团队的凝聚力和向心力。”徐总表示。

对此，城市经理茆锦华感受最深：作为一名土生土长的上海人，茆经理对上海市场更为熟悉，他认为，上海是比较客观的市场，需要一种更好的表达方式来达成自己销售目标，而通过丽珠人特有的团队活动方式，也不失为一种稳妥的销售策略。

茆经理坦言：在徐总身上，他学到了很

多很多，无论做什么事情，徐总都非常认真，要求每个人都能做到滴水不漏。所以在这个团队，大家都会精益求精，不断提高。

每天至少做一件对公司有意义的事，每周都有一次小结，并制定下周工作计划。这是徐总要求上海团队每个人都必须要做到的。“老实说，我很在乎这份工作，我把丽珠当成我人生的最后一站，我也希望上海能够尽快实现大的跨越。”虽然仍在感冒之中，在采访中他已经浑身湿透，但徐总还是一如既往地中气十足。

市场推广经理王琨是徐总亲自招的，加盟丽珠已经整整一年了，她对上海公司的学习氛围最清楚不过：每次开会，徐总都会鼓励大家去学习，去接触新事物。凡是在学术上，只要专家想合作，徐总都会全力支持。王琨表示，如果做市场推广，外企肯定比较成熟，但丽珠发展的空间更大。在丽珠，每个市场推广人员的作用更多，拥有的舞台更大。

做好销售的法宝四： 树立标杆，更上层楼

培养标兵团队，让标杆赚钱，让标杆现身说法。

现在的上海仍处在一个放水养鱼的阶段，还需要慢慢扩大，在全上海培养人。

我们的目标就是要做到50家标杆医院。

有伟大的目标才有伟大的方向。

我们要集中精力把片区做好，以点带面，树立大家的标杆意识。

徐总对标杆的渴求，对标杆的期待，上述言论已经充分体现。那么，徐总到底是怎样树立标杆的？又是如何激发那些已经成为销售精英的标杆们的潜力的？卢湾区区域经理袁春芳道出了其中原委。

袁春芳2001年加盟丽珠，当时在江西做销售，2005年转战上海，在更大的舞台上施展自己的理想抱负。通过不懈努力，在徐总到上海之前，她的个人业绩一直稳居上海前列。但徐总并不满足她已取得的成绩，认为她还有更大的提升空间。

“人人懂学术，个个会推广”在上海可不是一句空话。在学术推广方面，袁春芳就“吃了不少苦头”，由于她没有学医学药的背景，讲PPT成为她的弱项。但徐总每次开会，都会要求每个区域经理讲PPT。刚开始，袁经理只能硬着

头皮上，从一点一滴学起，通过很多次地磨炼，她终于战胜了自己。现在回过头来想想，她感慨到：成长确实是被逼出来的。

事实上，懂学术会推广带给销售人员的好处是显而易见的，与客户沟通共同语言更多了，情感交流也就更深入了。也因此，袁春芳十分理解徐总的良苦用心：如果他不对你负责，还逼你成长干嘛？！

袁经理希望未来的一天，丽珠的所有品种都能进到她负责的医院，以前她也没有这种想法。但徐总来了，才让她真正明白投资与回报的关系，对丽珠的感情也更浓郁了。她说：“我自己做人做事的原则，因为我是丽珠人，绝不会做对公司有损害的事。”

正所谓强将手下无弱兵。

上海从一盘散沙，到现在管理井井有条，标杆林立，学术氛围浓厚，销售业绩节节攀升，徐国平总经理可谓功不可没。在这背后，徐总和他的团队不知付出了多少的汗水与泪水，我们的采访只是冰山一角，更多的辛酸曲折，相信每个做销售的同事都心如明镜。不过话又说回来，付出与回报总是成正比的，我们期待着徐总的五年蓝图能早日实现，也期待着通过这次对上海市公司的采访能带给其他省公司一点启迪。■

辉洒从容

创新沈阳

——集团绩优省公司沈阳巡礼

文 / ??????

引子：

2014年，集团继续深化营销改革，探索一切更有利于公司销售的新思路、新方法。从上半年业绩来看，可谓喜忧参半：喜的是，增长率排前几名的省公司势头强劲，集团整体销售后劲十足；忧的是，还有部分省公司、部分产品出现负增长。朱保国董事长在年中销售会上再次强调人对于销售的重要性，那么，到底什么样的人适合做销售？如何找到更优秀的销售人员？如何管理这些优秀的销售人员？销售到底有没有诀窍？做不好销售的症结在哪里？根据公司领导安排，近期《新丽珠》编辑部深入销售一线，集中采访了销售业绩排名靠前的几个省公司，期待将这些谜底一一解开，我们第一站选择的是——沈阳。





陶辉总经理

沈阳，这个工业重镇历来在全国拥有举足轻重的地位。但从公司销售业绩来看，近几年来并不尽如人意，而这种局面在今年伊始有了新的转机。

在今年2月份下发的公司文件上：任命陶辉为沈阳省公司省总经理，负责沈阳省公司的销售市场管理工作。

如何能在最短的时间，迅速提升销售业

绩，继而完成集团下达的任务，这是少帅陶辉赴任沈阳后首先要考虑的问题。这个年仅36岁、浓眉大眼、体重90公斤的壮汉，生于泰州，却有着典型的北方人的粗犷与豪迈，说话声如洪钟，办事雷厉风行。从他赴沈阳后的一系列运作，我们不难发现，原来他粗中有细，目光长远，其在沈阳清晰的销售战略思维，竟如解放初期“辽沈战役”般惊人巧合——

锦州突围

迅速起量

陶总刚加盟丽珠的时候，负责浙东地区，连续取得年销售增长排名第一的佳绩。而沈阳多年来，销售业绩一直不温不火，任

务完成率不高，作为东北近千万人口的重镇，与排名靠前的省公司业绩相差甚大。

在这种局面下，作为新上任的省总经理陶

辉，该怎么办？

经过慎重考虑，他决定在现有条件下，采取从周边城市入手，围点打援，取得业绩的快速拉升。他的具体作法是把锦州、朝阳等地的市场进行调整，特别是令一人占有多家医院、量又做不上去的人让出部分医院，或者干脆在周边和沈阳市开发空白医院，促使上量。通过讲政策、讲考核、讲补偿，以更人性化的方式，合理配置资源，让做的好的医院经理能更让层楼，让有能力的新人进院开发，从而形成全方位的良性增长。

在锦州，拥有不错行业地位的刘永先对陶总上任伊始大刀阔斧的改革开始还有一定抵触情绪，但集团营销改革就是要解决多年来资源配置不合理、“一人独大”的市场格局，从而使公司销售格局更合理，终端更加可控，进而实现多赢的局面。通过陶总多次下锦州的反复沟通，刘永先深知集团的改革大势不可阻挡，也充分理解了集团的销售政策，于是他专心做重新分配后的医院，今年业绩不降反升，效果非常明显。

袁红星——一个下定决心要在销售上干出一番业绩、入职还不到半年的医院经理，虽然到锦州时间不长，但通过自身努力，所负责的医院已经有了很大起色。袁红星是泰州人，之前从事过其他销售工作。对于改行做药品销

售，他有充分的思想准备：我觉得大同小异，都是推销产品，性质一样，内容不一样。从泰州到锦州，他背井离乡，舍家弃子，怀着背水一战的决心加盟到丽珠：“我当兵的时候，就有一个信念，别人能做的事，我就一定能做，别人能忍受的事，我一定能忍受。”长相憨厚的他一看就给人踏实的感觉，而他的销售理念就是诚字当头，对客户尊敬有加，彬彬有礼，目前他所负责的医院开发进展的很顺利。

忆往昔，是否攻打锦州，当时的将帅还产生了意见分歧，但毛主席乾纲独断，坚持先打锦州，最终取得锦州大捷，为辽沈战役最终胜利奠定了坚实基础，成为解放全中国的第一大战役。

“一万年太久，只争朝夕”。很多沈阳的同事都觉得，陶总太急，说实话，他能不急吗？大的战略思路既定，重要的就是执行，从以前公司的销售来看，其实并不缺少规章制度，主要是执行力不到位，才让资源分配不公，不透明。

锦州初战告捷给了陶辉这个新团队极大的信心，特别是老的销售人员也在新的政策环境下取得了业绩提升，新的销售人员渐渐融入，渐渐成熟，又为完成来年任务埋下了伏笔，可谓皆大欢喜的局面。

巩固沈阳 凝聚人心

陶辉总经理接手沈阳，半年跃居全国增长率第4位。这是自公司营销改革以来，沈阳公司取得的最好成绩。但沈阳公司整体局面如何更上层楼，光凭打开锦州这一个市场显然不够，但其带来的正面效应已经凸显。

作为省中心的沈阳，以前的销售人员已经占有很大市场份额，如何把这部分销售人员的积极性迅速调动起来，陶总想了很多办法：首先他通过政策的反复宣讲，让大家充分了解公司销售政策，以及怎么样来利用政策实现公司及个人利益的最大化。其次凝聚人心，对于前任省总在沈阳打下的很好基础他表示感谢，对所有销售人员一视同仁，同时他开始对所辖的8个地级市一个一个地跑。对每个医院经理，各地市场遇到的不同问题，都一一记下来，聆听每个销售人员的心声。

陶总举了个例子：说辽阳有个业务员，做



了多年的丽珠产品，但一直做不好参芪这个品种，问原因原来他把情况搞反了，他居然把参芪当作了抗生素。这个事情对陶总触动很大，“必须加强销售人员

对产品知识的普及以及学术推广活动的力度”。还有一个妇幼保健医院的销售员，当解决了实际问题之后，现在一个月的参芪销量差不多是2013年全年销售的总和……这样的例子举不胜举。陶总把这些问题都归为沟通不畅，很多销售人员不懂得专业知识，而且缺乏必要的引导与培养，这就需要省公司要针对实际情况，对症下药。

陶总坦言：自他上任以后，几乎每个市场都走了一圈，每个人都过了一遍，在他这个层面能

解决的问题基本都解决了，特别是把遗留问题基本都解决了。现在产品知识集中培训、学术推广活动已经成为常态。对此，沈阳公司的同事对陶总的魄力赞不绝口：陶总把公司政策吃的很透，有魄力，很敬业，让大家折服，对于哪家医院存在哪些问题，哪里个销售人员有什么缺点，都了然于胸。

陶总说：“集团把我调沈阳，是对我的信任。我坚决服从，来沈阳担子更重了，但我信心也大。虽然

南北地域销售环境差异性大，北方回款不如南方好，但沈阳毕竟是辽宁的经济中心，政治中心，有800多万人口，医药市场潜力还是巨大的。同

时还有集团坚强的后盾，有沈阳一帮能打硬仗、能打胜仗的兄弟姐妹，沈阳做大做强只是时间问题。”

做实团队 知人善任

做销售关键在人。朱保国董事长的这个观点大家都非常认同。

但真正找到合适的人却不容易。

沈阳公司现在有40多人，离人事考核目标差了一大截。但在陶总去沈阳之前，公司只有20多人。对此，陶总有自己的看法：“我要的医院经理必须一个顶一个，不能滥竽充数，要以毛利为准，这是硬指标。在人员上，我绝不弄虚造假，在资源分配上也尽可能做到公平公正公开。”

陶总表示，上任伊始，最重要的任务就是稳定原有队伍，全面梳理资源，对于那些愿意干、有销售激情的，要鼓励，并强化公司目标，帮助他们持续做大；而对于那些滥竽充数的人，一个不留，坚决清除队伍。他坦言，对销售没有概念、干两三年就走

的人，上再多也没用，而且会给医院造成不好的印象，为日后的销售带来负面影响。

对李健亚、李晓庆、袁红星等销售人员的选拔使用让我们或多或少能看到陶总在选人用人方面的思路：

李健亚，城市经理，分管辽西公司，之前任吉



— 林松原地区经理，对东北市场颇为熟悉，已成陶总的得力干将。今年4月刚到辽西时他和陶总一起把所负责区域的二级以上医院都挨个儿走了一遍，掌握了在销医院和未开发医院的大致状况，并针对一些在销有潜力的医院，及时与医院经理沟通梳理，合理的重新签订了部分销售协议。他充分利用丽珠优秀的企业文化平台，过硬的产品优势平台，协助业务

员迅速开发了4家空白医院，并遵循公司倡导的资源共享法则，力所能及地帮助业务员处理市场问题，目前整体市场处于良性发展态势。李经理的这



些销售思路与陶总一拍即合，用陶总的话说，他们两人一个眼神就什么都明白了。

由于地缘因素，许多泰州人对医药销售都有浓厚的兴趣，通过深入了解，陶总物色到了李晓庆：李晓庆以前自己当老板，他思路清晰，性格坚定，凡是认准的道就会一直走下去。因此上手很快，特别他对这个行业的那股钻劲儿，更是让人佩服。产品不熟悉，他就到公司问市场推广人员，遇到不懂的知识，就会主动请教，不论何时何地，他都虚心求教，十分上进好学。现在，

说起壹丽安、参芪等产品，那是一套一套的，令同事们非常惊讶。同样，他负责的医院都有什么样的科室，有谁负责更是清清楚楚，虽然现在量还不是很大，但他乐在其中。这就是朱董事长一再强调的，要有销售热情。

像他们这样的例子，在沈阳还很多，而这些新人都是沈阳公司未来增长的强劲动力。陶总强调，他的每一个医院经理都是一个老板，必须对医院全方位负责，对公司的所有产品负责，要全面贯彻公司各项规章制度。

后记：用心经营 赢在未来

穷则独善其身，达则兼济天下。

这是陶总在他QQ上的签名，而且一直没有改动过。从这句孟子的千古名句里，我们似乎

能体会到陶总是那种拥有宽广胸怀的铮铮汉子。集团领导当然也看到他的大刀阔斧、成效显著抓销售的力度，于是在最近，又把临近沈阳的内蒙古赤峰市交给

他管理。这是一个非常偏远的地区，多年疏于管理。得到这一消息，他第一时候便去了赤峰，回来后却喜形于色：连没有中标维三联都能在赤峰的医院卖得红红火火，说明当地的医药关系还是维系的不错的，更何况赤峰那边的医院经理、销售代表极其期盼集团能够早日规范赤峰市场，有着巨大的销售热情，甚至感言“我们是流浪天边的孩子，终于找到了家”。这无疑又将成为陶总大展身手的又一个舞台。

荒年饿不死手艺人。陶总将这句老话一直记在心里，同时也传递给他的部下：做销售必须打下坚实的基础，深耕细作，只有长期坚持，付出才有回报。药品销售如果都能做好，还有什么事情做不好呢？

李健亚、邹文俊、张月琴、郝杰、唐咸明、曲亮……这个团队的每一个成员，谈到陶总时都

非常佩服：他能给销售人员解决实际问题，而且他敬业勤奋，要求严格，责任感极强，“我们算是摊上了好领导了！”



在沈阳公司，陶总还经常陪他们一起买菜做饭，在办公室门口还准备了一大堆拖鞋，每一次进门，都像回家一样——更为难得的是，很多时候公司账上没钱了，陶总都是先报员工的钱，自己的则用工资垫着。

如此用心经营一支队伍，陶总的目标很清晰，那就是他要打造一支拉的出、打得响、嗷嗷叫的兄弟团队，为实现公司的经营目标全力以赴，不遗余力。②



注射用艾普拉唑治疗消化性溃疡出血 Ⅱ期临床试验总结会暨Ⅲ期临床方案讨论会在北京召开

文 / 秦湘红

2014年8月30日，丽珠集团注射用艾普拉唑治疗消化性溃疡出血Ⅱ期临床试验总结会暨Ⅲ期临床方案讨论会在北京唯实国际文化交流中心二层多功能厅顺利召开。

来自北京大学第三医院、北京友谊医院、中国人民解放军海军总医院、山东省聊城市人民医院、青岛市市立医院、滨州医学院附属医院、山西医科大学第一医院、上海长海医院、安徽医科大学第一附属医院、安

庆市立医院、南京医科大学第一附属医院、温州医科大学附属第一医院、浙江省台州医院、中南大学湘雅二医院、中南大学湘雅三医院、湖南省岳阳市一人民医院、常德市第一人民医院、南昌大学第一附属医院、江西省人民医院、萍乡市人民医院、中山大学孙逸仙纪念医院、广州市第一人民医院、广州市红十字会医院、中山大学附属第六医院、中山大学附属第五医院、海南医学院附属医院、广西医科大学第一附属医院、福建医

科大学附属协和医院、第四军医大学第一附属医院、西安交通大学医学院第一附属医院、兰州大学第一医院、兰州军区兰州总医院、青海省人民医院、四川大学华西医院、第三军医大学第一附属医院、第三军医大学第三附属医院、贵州省人民医院、遵义医学院附属医院、昆明医科大学第一附属医院、宁夏医科大学总医院、新疆维吾尔自治区人民医院、新疆医科大学第一附属医院共42家医院的115名消化内科知名专家及北京协和医院临床药理研究中心临床药理学专家以及第四军医大学的统计专家参加了本次会议。

会议由医学临床研究中心主任胡海棠主持。

集团副总裁陆文岐代表集团致欢迎辞。陆总首先感谢Ⅱ期临床参加单位超预期完成了Ⅱ期临床研究；其次感谢临床中心所有员工的精心努力和市场推广部的大力协助；同时欢迎新

加入的22家单位加入到Ⅲ期临床研究中，恳请所有临床单位通力协作，又快又好地做好注射用艾普拉唑的Ⅲ期临床研究。

组长单位北京大学第三医院中国消化学界权威专家林三仁教授致辞，他说Ⅱ期临床完成得非常出色，大家确实也很辛苦，同时也与丽珠集团临床部的努力工作分不开，所有员工都非常尽



职 尽 责，参 加 研究 的 各 单位 也 都 认 真 努 力、一 丝 不 苟，高 质 量 完

成 了 Ⅱ 期 临 床 研究。林 教授 对 大 家 的 工 作 表 示 感 谢，同 时 希 望 在 Ⅱ 期 临 床 研究 的 基 础 上，Ⅲ 期 临 床 会 更 加 严 谨、科 学、认 真 努 力 地 完 成。

艾普拉唑研发负责人侯雪梅对注射用艾普拉唑研发背景进行了详细介绍。

中国医学科学院北京协和医院临床药理研究中心江骥教授对Ⅰ期临床试验进行了总结，Ⅰ期试验结果表明：艾普拉唑在人体内的过程符合

新丽珠

线性动力学特征，绝对生物利用度为53%~54%；抑酸强度和持续作用时间呈剂量相关性，且可明显改善夜间酸突破现象。

北京大学第三医院周丽雅教授代表组长单位主持Ⅱ期临床试验总结和Ⅲ期临床试验方案讨论。

II期临床研究结果表明：注射用艾普拉唑钠每日1次治疗消化性溃疡出血与奥美拉唑钠每日2次标准治疗方案疗效相似，具有起效快的优点，推荐在Ⅲ期临床试验中进一步确证其疗效和安全性。

基于Ⅱ期临床试验结果，统计专家计算了Ⅲ期临床试验的分组及各组最低病例数，并建议采用中央随机化方法分配病例编号，各位专家教授对Ⅲ期临床试验方案进行了详细而热烈的讨论，提出了很多宝贵的意见并最终对关键问题达成了共识。

林三仁教授对会议进行了总结：Ⅲ期临床试验方案定稿后将申报组长和各中心伦理；10月份开始正是消化性溃疡出血的高发季节，各医院入组要抓紧，同时要严格把握入组标

准。

注射用艾普拉唑钠临床项目经理秦湘红介绍了艾普拉唑项目组成员以及Ⅲ期临床试验的具体实施和监查计划，希望大家紧密合作，顺利完成此次临床试验。

陆总最后对各位专家的辛苦工作再次表示感谢：感谢各位专家以往的支持和帮助，希望大家以更严谨、更认真负责的态度来开展注射用艾普拉唑钠的Ⅲ期临床研究！

为保证此次会议的成功召开，医学临床研究中心的同事严谨细致、认真负责地进行了准备。会议的会务工作主要由医学临床研究中心秦湘红、杨苏河、黎兴毅、陈晓媚、谭志刚、苏承云、李莹、刘芳负责，艾普拉唑项目经理侯雪梅参与协调，会议的成功召开离不开他们的辛勤工作；同时，此次会议得到了集团北京办杜万芳主任、市场推广部杨翔宇总监和艾普拉唑产品经理刘珍以及各省公司的大力支持，在此表示感谢！



出行便捷啦， 丽珠工业园公交开通了

文 / 朱荣华

9月1日上午，丽珠工业园公交站启用仪式在丽珠工业园西门举行，集团总裁助理周鹏以及金湾区政府、珠海公交集团相关领导出席仪式。公交站的启用是集团打造便捷工业园又一举措，更是关心员工工作和生活的大好事。

公交站目前营运的线路为两条，即813路和815路，始发站为丽珠工业园西门，终点站为金湾服务大厅。813路公交车约每15分钟由丽珠西门站开出，经丽珠东门、小林、联港工业区、红旗中心广场、艺术学院到达金湾服务大厅，单程运行约50分钟。815路公交车约每15分钟由丽珠西

门站开出，经大环、联港工业区、永安路中、永泰路口、红旗客运站、红旗医院到达金湾服务大厅，单程运行约55分钟。

集团总裁助理周鹏在接受采访时表示，丽珠集团即将实现整体搬迁，打造便捷的工业园出行环境一直是集团高管层工作重点之一。公交线路的投入运营，特别感谢金湾区委区政府的关心，以及珠海公交集团的大力支持。公交线路的运营是一举多得的好事，既是集团通勤车的有力补充又为丽珠工业园吸引人才、留住人才创造了有利条件。

集团行政总部副总监刘志出席仪式。



“丽珠杯”产品知识演讲比赛 东部大区决赛精彩谢幕

文 / 张驰

9月1日，经过精心筹备的“丽珠杯”产品知识演讲比赛东部大区决赛在上海拉开帷幕，这是继西北大区和华北/北京大区之后，“丽珠杯”产品知识演讲比赛举办的第3场大区赛。本次活动由集团处方药事业部销售培训部牵头，由东部大区主办。

参赛的24位选手都是经过东部大区各省公司层层选拔后产生的，通过

整整一天的比赛，各位选手尽显其能，充分发挥在各自产品领域的优势，并结合实战经验，整个演讲精彩纷呈，高潮迭起。

东部大区总经理徐国平、处方药事业部销售培训部经理韩强、市场推广部总监杨翔宇、销售人事部总监赵一纯等领导全程参与此次演讲比赛，并对每位选手给予精心指导。最终来自南京的医院经理邵斌夺得当天比赛的第一名。②





“丽珠杯”产品知识演讲比赛 南方大区赛激情落幕

文 / 张驰

领带打了又打，总觉得还不够满意；PPT改了又改，仍觉得还有提升空间；这是9月16日在深圳举办的“丽珠杯”产品知识演讲大赛南方大区决赛的某个片段。本场比赛是继西北大区和华北/北京大区、东部大区之后，销售培训部举办的第4场大区赛。经过一天的激烈角逐，从南方大区700余位销售人员中精选出来的20名参赛选手各显其能，整整一天的比赛可谓跌

宕起伏，竞争异常激烈，所有省公司从上到下，十分重视，都期待能够取得好成绩。

“从优秀选手中选出较差的选手，对所有评委来说也是很大的挑战”，南方大区总经理兼本次大赛评委的杜军赛后表示。的确如此，这精挑细选出来的20名选手，个个伶牙俐齿、精神抖擞、着装整齐：最终，来自佛山公司的黄杰凭借过硬的专业知识和精彩的表达勇夺第一名，珠海公司的麦顺田、广州

公司的邓国亮分获二、三名。第四至六名的选手分别是：广东精神领域的黄文电、深圳公司的李颖和广西公司的黄炜。

获得前6名的选手将代表南方大区参加今年的“丽珠杯”产品知识演讲比赛总决赛。夺得第一名的黄杰加入丽珠才一年多时间，他表示，这次能够取得好成绩，最大的功劳是在指导老师身上，希望在总决赛上能够取得更好名次。来自珠海公司的麦顺田对自己取得第二名的成绩非常满意，她期待在全国总决赛上能够更好地发挥自己的水平，多向其他选手学习。获得第三名的邓国亮，今年年初加盟丽珠，但做抗生素产品已经有十几年的经验，因此对所讲产品十分熟悉，他对公司开展产品知识演讲比赛很赞许，期待能够通过比赛，真正实现“文武双全”的目标。广东精神领域的黄文电做瑞必乐产品已经7年多了，对这个产品很有感情，他说参加这样的演讲还是第一次，在这个平台上学到了很多。深圳公司的李颖是丽珠的老员工，十四年来，一直做前列安栓这个产品，她对参赛成绩没有过多的

NEW LIVZON

风采
Feature



徐总在繁忙的工作间隙也赶到比赛现场，为选手加油鼓劲

奢望，感受最深的是这样的比赛充满了正能量，对个人来说是很好的成长机会。来自广西省公司的黄炜对壹丽安这个产品非常有信心，他期待通过比赛这种形式，能更好地促进业绩增长。

处方药事业部销售培训部经理韩强在比赛结束后强调，在即将到来的全国总决赛，希望所有进入全国总决赛的选手一定要全力以赴，精心准备，同时摆正心态，与兄弟大区的销售精英们相互学习，积极交流，共同促进丽珠集团的专业学术推广氛围，同时演讲要更加贴近实战，通过“丽珠杯”这个平

新丽珠



各省总为获得鼓励奖的选手颁奖



南方大区总经理杜军为获得第一名的选手颁奖



市场推广部经理刘珍（左一）为获得优秀奖的选手颁奖



销售人事部经理赵一纯为获得第二名的选手颁奖



销售培训部经理韩强为获得第三名的选手颁奖

台，真正推动公司学术营销氛围，从而全面拉动集团的销售业绩。

处方药事业部市场推广部总监杨翔宇、

销售人事部经理赵一纯作为评委也积极参与了此次比赛，并在比赛过程中给予了每位选手精心指导和中肯意见。



社团文化初见端倪

篮球协会激情谁与争锋

——丽珠制药厂3V3篮球赛纪实

文 / 戴志芳 缪秋红

为丰富药厂员工业余活动，以兴趣爱好组

带稳定员工队伍，并做好员工精力管

理。今年3月，药厂提出了营造“员工互娱、互帮、互爱的社团氛围”的文化建设思路，并成立了乒乓球、篮球、羽毛球、摄影及舞蹈五个社团协会。

在集团行政总部的支持下，药厂协会充分利用新厂现有活动资源，如火如荼地开展各项协会活动。从成立至今，羽毛球协会已开展6期集体活动，并定每周二为协会活动日，每次活动人数均有30-40人。同时，篮球协会于5月26日-5月28日组织了一场激情四射的“3V3篮球赛”。

本次比赛共有八个队参赛，分为A、B两组。每个参赛队共五名队员，四男一女。经过小组赛激烈的角逐，无菌制造部一队、无菌制

造部二队、质量部二队和设备工程部一队携手进入四强。

半决赛对决为：无菌一队VS质量二队，无菌二队VS设备工程一队，两场激战一触即发。其中质量二队和无菌一队的比赛尤为精彩。比赛结束后，双方打成平手，最终在女生罚球环节来自无菌一队的李悦怡以罚球绝杀质量二队，引得观众一片欢呼“偶像、偶像”，质量二队可谓虽败犹荣。

决赛在无菌一队与无菌二队的德比大战中进行，无菌二队的球员在身高上具有优势，在篮板球控制、篮下强攻以及二次进攻上都屡屡奏效，而无菌一队虽然打的非常顽强，但更多的只能通过外线跳投来得分。最终无菌二队以35:21战胜无菌一队，夺得本次篮球协会“3V3篮球赛”冠军。无菌二队的周健林更是一人独得22分，并当之无愧获得决赛“MVP”的荣誉。



灾难无情，丽珠有爱

丽珠集团向云南鲁甸地震灾区捐赠价值100万急需药品

文 / 朱荣华

8月3日16时30分，云南省昭通市鲁甸县发生6.5级地震，震源深度12公里。截至4日，目前初步统计，地震造成昭通市鲁甸县、巧家县、昭阳区和曲靖市会泽县391人死亡，地震造成人员伤亡和经济的重大损失。

灾情传来，丽珠集团高管层立即启动救灾应急预案，经对灾情的了解以及与珠海市红十字会沟通，集团决定向灾区捐赠价值100万的急需药品。

8月5日下午，捐赠仪式在丽珠工业园智能高架仓举行，珠海市红十字会副调研员吕建英、赈济部部长陈海蓉、金湾区副区长夏志高、集团总裁助理周鹏、丽珠制药厂供应链总监李严、物流经理韩冰、行政部经理王陆华出席了简短的捐赠仪式。金湾区副区长夏志高代表区委区政府从周总手中接过捐赠牌时表示，丽珠作为落户金湾的制药龙头企业，在云南大灾面前，积极践行企业社会责任，奉献爱心，是金湾区所有企业的楷模，金湾有这样的

企业是金湾人民的骄傲。

集团总裁助理周鹏在接受珠海电视台和金湾电视台联合采访时 表示。云南鲁甸发生地震后，集团高管层立即启动救灾预案，集团董事长朱保国、总裁陶德胜作出重要指示——向灾区捐赠急需药品，支援灾区生死大营救。丽珠集团作为民族医药的一面旗帜，积极履行社会责任是丽珠一直以来的运营理念，此次捐赠价值100万急需药品包括注射用头孢地嗪、口服药阿奇霉素片，这些抗感染药品将通过珠海红十字会以空运的方式发往灾区，希望灾区人民尽快走出灾难阴影，早日重建新家园。

灾难无情，丽珠有爱。

在国家重大天灾发生时，总能看到丽珠奉献大爱的身影。2008年向汶川灾区捐赠款物102万元，2010年向西南旱灾区及玉树地震灾区捐赠款物162.2984万元，2013年向四川芦山地震灾区捐款50万元，药品价值300万元……



学历教育弥补公司培训 员工学习提高综合素质

文 / 缪秋红

8月16日、17日，广东食品药品职业学院、中国药科大学函授培训中心珠海吉大站点人头攒动，31名丽珠员工正在进行2014级高升专和专升本的学习报名，其中大专6人，本科25人。

为推进公司学习型组织建设，有效提升员工专业素质，优化员工学历层次与结构，并通过员工学习稳定员工队伍，公司与广东食品药品职业学院、中国药科大学函授培训中心多次沟通后，为员工争取到报读函授大专、本科的优惠，员工可享受

免费考前培训、免费领取考前辅导教材以及享受学费优惠。中国药科大学本科函授班往年均在广州开班，今年是第一次在珠海设函授培训点，本次珠海开班着实为报读员工提供了极大的便利。

公司通过组织开展学历再教育活动，为员工搭建学习平台，培养员工的人才和市场竞争意识，增强员工发展的紧迫感和自觉性，同时有效提高员工工作的积极性和稳定性。



吃水不忘挖井人

文 / 刘喜斌 朱荣华

丽珠集团举办专题活动，深切缅怀已故十年的利民制药厂科研总监兼研究所所长谢伟宏先生。以此作为一次凝聚力量、薪火相传、回顾历史、继往开来思想文化活动。

9月15日上午九时整，集团在利民制药厂为已故十年的利民制药厂科研总监兼研究所所长、享受国务院特殊津贴的高级工程师、为集团的支柱产品参芪扶正注射液付出毕生智慧和心血的谢伟宏先生举办追思会。

集团高度重视这项活动，陶德胜总裁不仅与利民管理团队共同策划了这项活动，并亲自撰写了联句：

参功至伟

芪绩恢宏

扶优百千

正气万古

利民制药厂管理班子成员谢海燕、蔡信福、刘东

来和厂部其他成员及研究所、技术支持部全体成员约40余人怀着崇敬的心情，在谢伟宏巨幅照片下默哀一分钟，随后大家参加了座谈追思会。

利民研发总监、利民研究所所长黄文华博士主持追思会。

利民药厂厂长、党委书记谢海燕首先介绍了谢伟宏同志的生平。

谢总说：吃水不忘挖井人，前人栽树，后人乘凉。谢伟宏老所长生前全程主持参芪扶正大输液的项目研发，在项目开花结果的时候他却离开了我们，令人扼腕和痛惜，令我们无限的怀念他。今天，参芪已经成了集团的支柱产品，更是利民的一棵擎天柱，但谢伟宏老所长却没有享受到这颗饱满甘甜的果实。谢伟宏老所长是利民建厂近50年来在任逝世的厂级领导，我们深切缅怀这位为利民的发展倾注了毕生心血和智慧的一代科研带头人。

斯人已逝，风节长存。我们要通过缅怀和追忆老所长的业绩，来凝聚力量，以他的科研精神、奉献精神来塑造和弘扬利民精神。

谢海燕厂长还告诉大家，谢伟宏老所长的照片在利民研究所已悬挂了10年，这个决定是当年陶总作出的：我每次到科研大楼，面对老所长的照片都会对他笑一笑，遇到困难就会在心里默问老所长：您能告诉我有什么办法吗？虽然老所长已经走了，但他还在我们的心里，还在我们的身旁。

老所长对事业、对项目的坚守，成为激励我们这代人奋勇前行的榜样和力量，但是这种精神传承，还需要我们每一位利民人、每一位科研工作者去不断思考。

刘学华深情地回顾了十年前老所长在弥留之际对生命的渴望和对未竟事业的不舍。他说，我们在整理老所长的遗物时，只有几件破旧的衣物和他从事研发工作的文稿和工作表。

可以告慰老所长的是，这10年来，参芪的产销从当年的百万瓶达到了现在的1300万瓶，累计达到了6000万瓶。

刘学华接着说，前两天在安徽参加一个院长会议，中国医药管理协会于明德会长说，丽珠集团的参芪扶正注射液，是中药的一个典范。

可是各级领导和我们的研究人员都知道，谢伟宏老所长呕心沥血，在工艺上做了大胆创新，才换来了今天的辉煌。

利民制药厂常务副厂长蔡信福说：通过对老所长谢伟宏的追忆活动，对我们弘扬参芪的研发精神，提炼利民的企业精神都是一次有力的推动。参芪研发与专利研究还在持续进行，当初老所长克服

了多少困难，吃了多少苦，是今天的我们难以想象的，但老所长和当年一批科研管理骨干硬是在极其艰苦的条件下，把一个看似不起眼的产品做成了集团的拳头产品，并且还在发扬光大。我们就是要有这样一股劲，把利民的工作做得更好，特别要做好产销衔接和临床安全的风险管控，保障集团的经营目标不打折扣。

利民制药厂副厂长刘东来说，谢伟宏老所长在研发工作中忘我奉献，锲而不舍的精神和创新精神，值得我们永远铭记；但是我们不能10年后20年后还是靠参芪这一个品种，不能只靠吃老本；我们能否再用10—20年的时间研发出一个新的——象参芪这样的大产品，我们要有这种追求和理想。

研究所副所长宋艳刚说，通过追思会，我才知道老所长谢伟宏不是学中药专业的，却在中药领域作出了巨大的贡献，而我们就是学中药专业的，更要把利民的中药研发开展好，一要把对中药研发的兴趣不断提高，要有饱满的热情和激情；二要踏实、扎实做好手头的工作；三要养成良好的习惯，注重细节，不断积累，力争突破；四要有创新精神，设想一下，上世纪80年代就能研发出中药大输液，这需要多大的勇气和创新精神！

利民药厂研发总监、研究所所长黄文华说：通过对谢伟宏老所长的缅怀，我们了解了利民的不平凡的风雨征程，特别是参芪从项目起步到成为大品种的艰苦卓绝的历程，这对我们今天的研发工作提出了更高的要求。首先，我们要为开发新产品，特



谢伟宏 (1944-2004)
广东梅县人，1968年毕业于天津大学。
高级工程师，享受国务院特殊津贴的专家。
历任利民制药厂医药研究所所长、科研总监。
参芪扶正注射液的主要研究者之一。

别是从结构明确的天然药物中寻找机会和可能；其次，我们要把现有的产品标准提高并进入药典，以国家法规标准的形式固定下来；再就是要把参芪进入国家目录，通过安全性再评价，把产品做进“国”字号“笼子”，保证销售的顺畅；最后是以产品自身过硬的含金量和实力实现优质评价，研发一要为生产和销售创造最好的条件；研发更要从源头上管控好临床安全。

陶德胜总裁就举办对已故十年的利民研究所老所长谢伟宏老活动，多次指出其意义所在：大家应该知道，在丽珠发展的30年历程中和利民发展的近50年征途上，有很多人做出了重要的贡献，特别是在企业发生转折的各个不同的关口，他们忘我工作，无私奉献，丽珠都将永远铭记，并且一定要载入丽珠集团的史册。谢伟宏老所长就是其中最为杰出的一个代表人物，我们不仅无法忘记，我们还要告诉企业的新人，在公司的发展变革中有谢伟宏老所长这样的人，他们是企业宝贵的财富，也是企业精神的化身。

所以说，利民举办对老所长谢伟宏的追思会，是一项有意义的活动。这不是利民的活动，这是集团对做出了卓越贡献的已故老一辈科研工作者的真诚纪念。

这次活动不仅缅怀了老一辈科研工作者在艰难困苦的条件下建功立业的不平凡的事迹，也给今天

参功至伟
芪绩恢宏
扶优而千
正气万古
P.D.W.

陶德胜总裁撰写的联语

他，这个奖也是对他最好的告慰。
现在我更想说的是，丽珠集团致力于人类生命常青的宏伟事业，秉承以人为本的宗旨，为了我们的伟大事业和理想，我们将永远铭记和感激为企业发展做出了重要贡献的人。

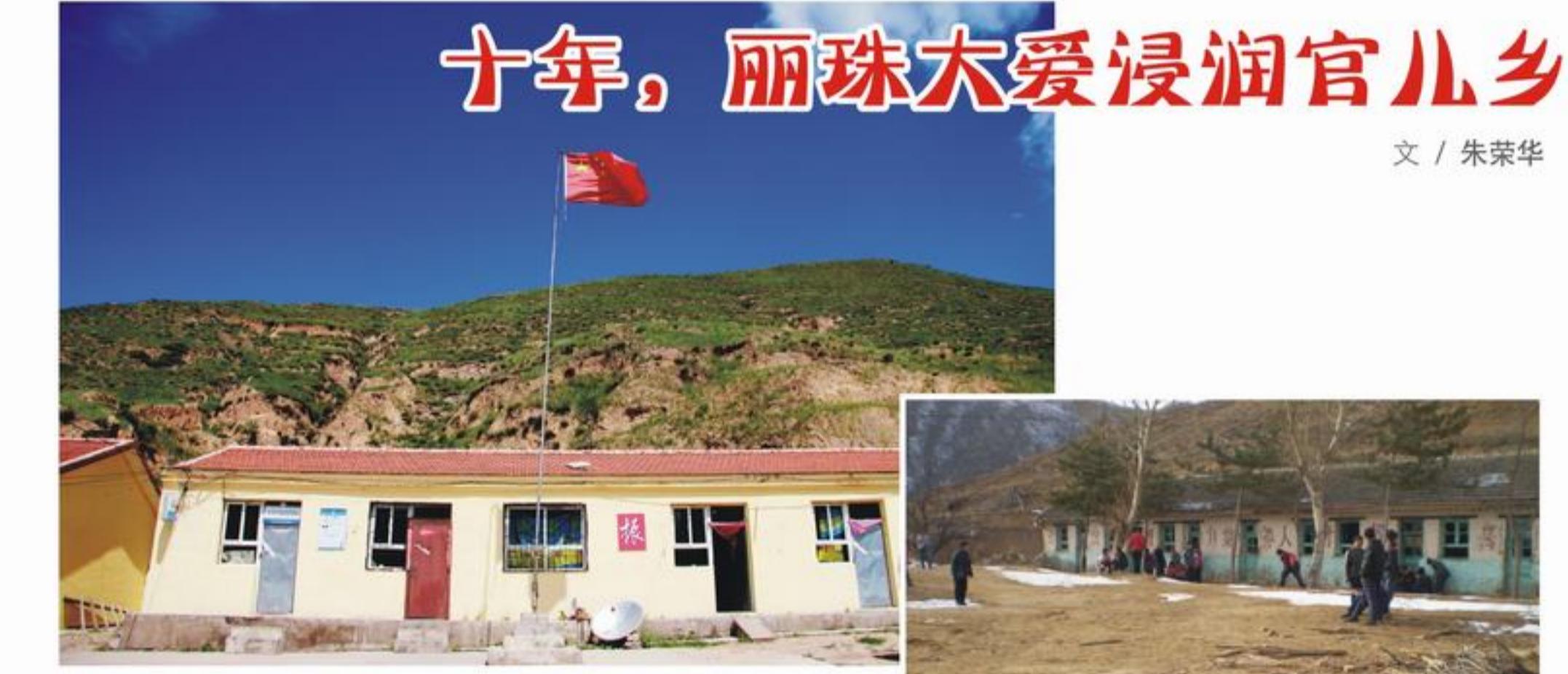
吃水不忘挖井人。丽珠是一个有社会责任感的企业，也是一个有人文情怀的企业，更是一个对股东、对公众、对员工不断回报的企业！我们不仅是企业目标的经营者，更是一个重情重义的伟大企业！

的我们提出了重大课题：从集团层面讲，我们曾有过丽珠得乐的辉煌，也有今天参芪的辉煌，下一步我们靠什么？我们目标和方向早已经明确，但是我们将以怎样的精神状态投入到再创辉煌的征途上，这是需要面对和思考的。

更为重要的是，我们将以怎样追求真理的严谨与务实去发现相对真理？怎样做到理论联系实际并不断地创新进取？因为在科研的道路上，在企业的变革道路上，不可能有平坦的道路，而是注定要在崎岖的险路上攀登才有可能开辟出我们宏伟事业的康庄大道。

陶总还告诉笔者：科研工作是一项长期的艰辛的工作，需要几代人的努力和奉献；记得参芪获得省科技进步一等奖是我就对你们说过：参芪项目自1986年开始，历经20余载，在利民制药厂三代人的不断探索和研发坚守下才取得了成功的；获奖，我是代表20多年来整个研发团队来领奖的。遗憾的是我们的主要研究人员谢伟宏老所长，为了参芪的研究，积劳成疾，数年前离开了我们，参芪项目的获奖，也使我更加怀念

他，这个奖也是对他最好的告慰。



做 一件好事不难，难的是长期把这件好事做下去。

十年如一日，丽珠人用行动证明了坚持做好事虽然也难，但更难的是用心用情。履行企业社会责任，丽珠始终当仁不让。

官儿乡地处山西浑源县西南大山深处，交通闭塞，贫困成为这里的代名词，但这里却盛产地道药材黄芪。为保证集团中药大输液的品质，集团于2005年9月在浑源县筹建了黄芪GAP基地，种植黄芪近万亩，并成立了大同市丽珠芪源药材有限公司，这一投资行为有力的带动了官儿乡的经济发展。

2004年筹建黄芪基地时，官儿乡中学贫困状况让基地筹建组的同事心寒：缺腿的课桌、泥砖板凳、透风的泥巴墙、屋外大雨屋里小雨的教室、满手冻疮穿着单薄的孩子们……以公司的名义帮助官儿中学，帮助官儿中学的孩子们记住了丽珠，记住了山外的好心人。

们成为基地筹建组同事的共识。

基地筹建组回到珠海总部后，首先向集团领导汇报了官儿中学的状况，并请示在集团范围内发起募捐。这一善举得到了领导的大力支持，同时也得到了集团众多同事的热烈响应。提起募捐的事情，虽然已过十年，作为此次善举发起人之一的孔祥生却记忆犹新，他悉数着当初大家的捐款数目：陶总捐款1万元，赵擎总监捐款1500元，时任销管部总监王美福捐款1000元，自己捐款1500元，还有其他同事捐款近2万余元。募集到的善款分成了两部分，一部分善款用于官儿中学教学设施改造上，买课桌，粉刷教室墙壁，另一部分善款直接送到孩子们手中，用于购买避寒衣服和学习用具。从此，孩子们记住了丽珠，记住了山外的好心人。



第一次募集成功后，陶总进一步要求：由丽珠搭台，不断吸收社会资源，积极支援浑源贫困山区的孩子完成学业。在丽珠人的倡导下，一大批社会爱心人士，其中包括港澳人士，积极为官儿中学募集善款，为官儿乡的孩子们筹集学费，丽珠人多次带领爱心人士走进官儿中学，给大山里的孩子讲山外面的故事，拳拳爱心在校园里涌动。

近三年来，丽珠不断加大对官儿中学捐献力度，2011年，捐助当地中学学生25名书本费，用以购买御寒棉衣现金1万元；

2012年，捐助选择留在当地、并继续升入高中的13名学生全额学费，追加学生用柜子70个，以供学生存放生活必需品；2014年，“丽珠与您为爱助行”公益活动再次走进了官儿中学，为孩子们带去了学习和体育用品，并为贫困家庭的同学送去慰问金。

在丽珠集团的影响下，在政府的扶持下，在社会各界的支持下，如今的官儿中学发生了翻天覆地的变化，有了和城里孩子一样的桌椅，有了和城里孩子一样的宽敞教室，有了像样的篮球场，孩子们的笑容在朗朗的读书声中绽放。②



丽珠中秋晚会，热爆了！

文 / 张驰

9月4日晚，集团在丽珠工业园举办2014年中秋晚会，这是集团首度把中秋晚会搬到金湾联港工业区的新厂区。在远离市区35公里之遥的新厂区，会不会吸引员工和家属来参加，还曾是主办者所担心的。但是，昨晚晚会现场人潮涌动，灯火辉煌，各个活动前都排着长龙，你追我赶，踊跃参加；抽奖现场更是异常热闹，盛况空前。

副总裁杨代宏、陆文岐、傅道田等集团

领导以及党政工团负责人亲临现场，和员工一起活动，共迎中秋佳节！整个晚会气氛吉祥和谐，其乐融融，为总部整体搬迁到新厂做了一次文化预热，也是为集团30周年庆典进行了一次很好的预演。

参加活动的员工和家属对这个活动由衷地喜欢，而住在工业园区的同事更是十分兴奋，对活动赞不绝口，把活动办到了新厂区员工的家门口，现场真是热爆了！！②

览瑶寨地下河风光， 增强凝聚力归属感

——记集团第一批文化拓展学习活动

文 / 朱荣华



6月6日-8日，由集团工会、人力资源总部组织的为期三天的集团第一批文化拓展活动在风光秀丽的清远“开营”，来自集团公司的30名员工参加此次活动，无论是千年瑶寨风情，还是瑰丽的地下河湟川三峡风光，都给大家留下了愉快、难忘的记忆。活动的举办，旨在让员工共同分享集团发展成果，增强员工的凝聚力和归属感，并将集团的发展和自我的发展紧密相连，努力工作，积极投身到集团迈向100亿、1000亿级企业的滚滚大潮中。

一路欢声笑语，一路风光无限。

活动第一站是素有“岭南第一溪”美誉的牛鱼嘴，大家在导游的带领下，索溪而上，奇花异草、老树古藤、怪石林立、流水潺潺，原生态的自然美景让人心醉。祭祀坛、湖中欢乐

桥、自然山石亲水游泳场、滑草场、沿溪园林、锦鲤池人文景致让人迷恋。

山山水水似丽江，刀削斧砍如夔门。自然的神力如艺术巨匠，妙手绘就了潢川三峡绝美画廊。潢川三峡美景让大家惊叹不已，游船甲板上的快门声此起彼伏，定格的不仅仅是满脸的笑容，还有作为丽珠人那份荣耀与快乐，龙泉峡楞伽峡羊跳峡的山涧飞瀑可以见证。

如果说牛鱼嘴和湟川三峡是大自然的醉意朦胧之时的肆意挥洒，那么连州地下河溶洞就是大自然的精雕细琢和人类文明的巧妙泼墨，千姿百态的石钟乳在五彩灯光映衬下如水彩画一般艳丽夺目，岳母刺字、单刀赴会、鹊桥相会等历史神话故事在导游的妙语中赋予奇态石钟乳于灵气。

文化拓展之旅最后一站是千年瑶寨，古朴瑶族居民风不得不感叹祖国历史文化的悠久与灿烂。古寨依山而建，房屋层叠，错落有致，有民居700多幢、1000多户、7000多人。大家穿行在瑶寨石板路上，热情的瑶族阿妈在路边用香甜的米酒迎接远方的客人，一杯接一杯的米酒沁人心脾，耳边传来的是导游讲述的瑶寨故事，浓浓的文化气息扑面而来。

说起此次文化拓展之旅的感受，王德林这样说道：“这是我工作以来第一次有幸参加这样的文化拓展学习活动，真诚感谢公司的组

织，感谢公司的关怀，无以回报，只能以认真努力的工作来感恩！”另一位同事罗隽说：“非常美妙的行程，又一次开阔了眼界。在感叹美丽风景的同时，感谢公司对员工关爱，作为丽珠员工是幸福的，努力工作吧！”

活动的举办得到了陶总等公司高管层的大力支持，让员工感受到集团公司关怀，增强员工凝聚力归属感是集团工会、人力资源总部工作重点之一，集团工会、人力资源总部将不遗余力以多种形式搭起公司员工的沟通桥梁，凝聚力量为集团实现100亿、1000亿级目标作出贡献。



司书刻石有感

文 / 杨国建

每 每欣赏到精湛的书法作品，真比享用一顿美餐还要过瘾。从咫尺之间到方寸之内，可以感受到艺术的熏陶和哲思的启迪。通过近些年来习字刻石，我深有感触：

由于书法篆刻的内在规律和法度决定了临书习刻的严谨性，必须持有热诚、严谨、认真的态度。通过勤奋不息、孜孜不倦、加强修养、拓宽意境、学古通今的实践才能取得长足的进步。

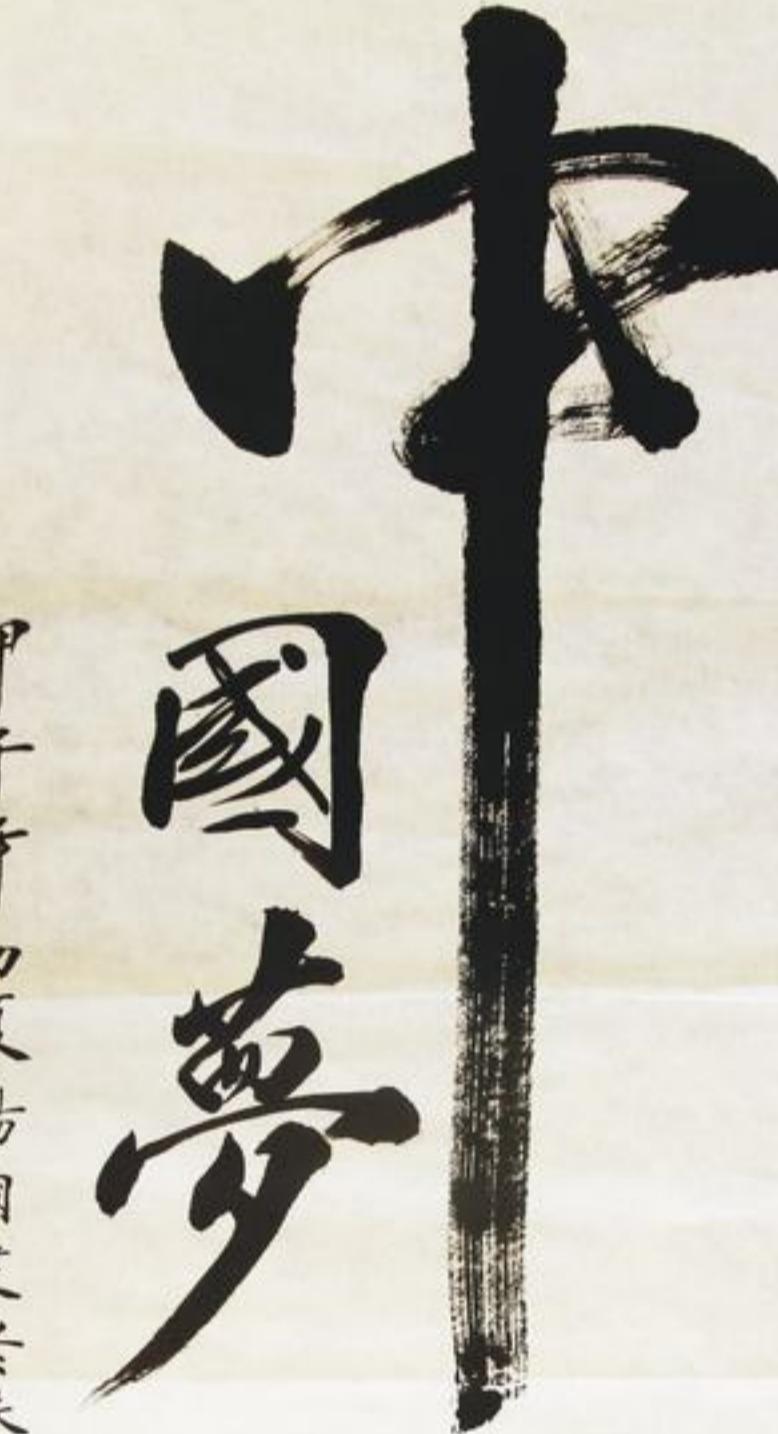
人能写得一手靓字，无论是学习、工作，还是生活，都会给人留下很好的印象，从而增强人的自信心，更好地培养人的专

心、细心、耐心和毅力等优秀品质。

在习书刻印过程中，还可以起到一定程度的养生保健。人在写字时“不思声色，不思得失，不思荣辱，心无烦恼，形无劳倦”，使躯体和精神放松，对肌体起到调节、修复等作用。

通过习书刻印还能释古通今，陶冶情操，启迪思维，拓宽知识，对人的成长进步大有益处。让我们通过弘扬中华文明，激发出我们的生机活力和创新能力，使丽珠的明天更加光彩辉煌。

借此机会诚挚感谢《新丽珠》杂志的领导和鼎力相助的良师益友，更期待各位读者多提宝贵意见。



甲子年初夏楊國建於珠海敬書

實現中華民族偉大復興就是中華民族近代以來最偉大的夢想

习近平总书记在二〇一三年十一月参观复兴之路展览时的讲话

编后语 AFTERWORD

一个好的企业必定是有情怀和温度的

九月中旬，集团在利民药厂为已故十年的利民药厂科研工作者谢伟宏举办追思会，深切缅怀这位为参芪研发，为企业的发展呕心沥血，献出毕生精力的人。

在快速转动的历史车轮中，在瞬息万变的市场竞争中，10年对一个企业来讲很多事情是容易淡忘的，因为在周而往复的爬坡过坎后，始终还是要负重前行的，能够停下来喘息和反刍的时间很少，甚至已经习惯了风尘不洗、不醉不醒的疲惫征程。

这正是很多企业难于炼成百年老店的原因，因为他们只盘算一城一池的得失，而忘记了那些为了攻城拔寨而献出青春、智慧乃至生命的人。

丽珠集团在谢伟宏老所长病逝十周年后，能够为他举办一次追忆和缅怀活动，表达了我们的企业以人为本的人文情怀，让人感受到企业精神并不是干巴巴的口号，而是有温度的，可感知的，是一种深切的关怀。

这一点极为重要。

总编辑：刘喜斌



丽珠集团即将迎来30周年，利民也将迎来50周年的发展里程碑，企业从初创到成长、壮大，总是一大批人奋斗的结果。作为致力于生命常青事业的制药企业，更不能忘记在自己每个历史转折关头作出重要贡献的人，任何严明的纪律，都没有企业的人文关怀更会让员工有归属感，有奉献精神；任何励志的名言警句都没有人文关怀具有那么强大的感召力和凝聚力。

任何伟大的事业都是需要强大的队伍去完成的，而能引领企业与团队前行的除了经营目标就是人文情怀，而人文关怀就应当是企业经营目标的题中应有之意。否则打了胜仗还会输掉的，因为失掉了民心。抗日战争之所以获得胜利，解放战争之所以获胜，就是因为依靠人民并勇于为人民而牺牲，这种前赴后继的精神才会感召人们为伟大的事业继续前行。

风光摄影选登

李五

文/王雷

