

复星医药

持续创新 共享健康

Innovation for good health

2013年01月

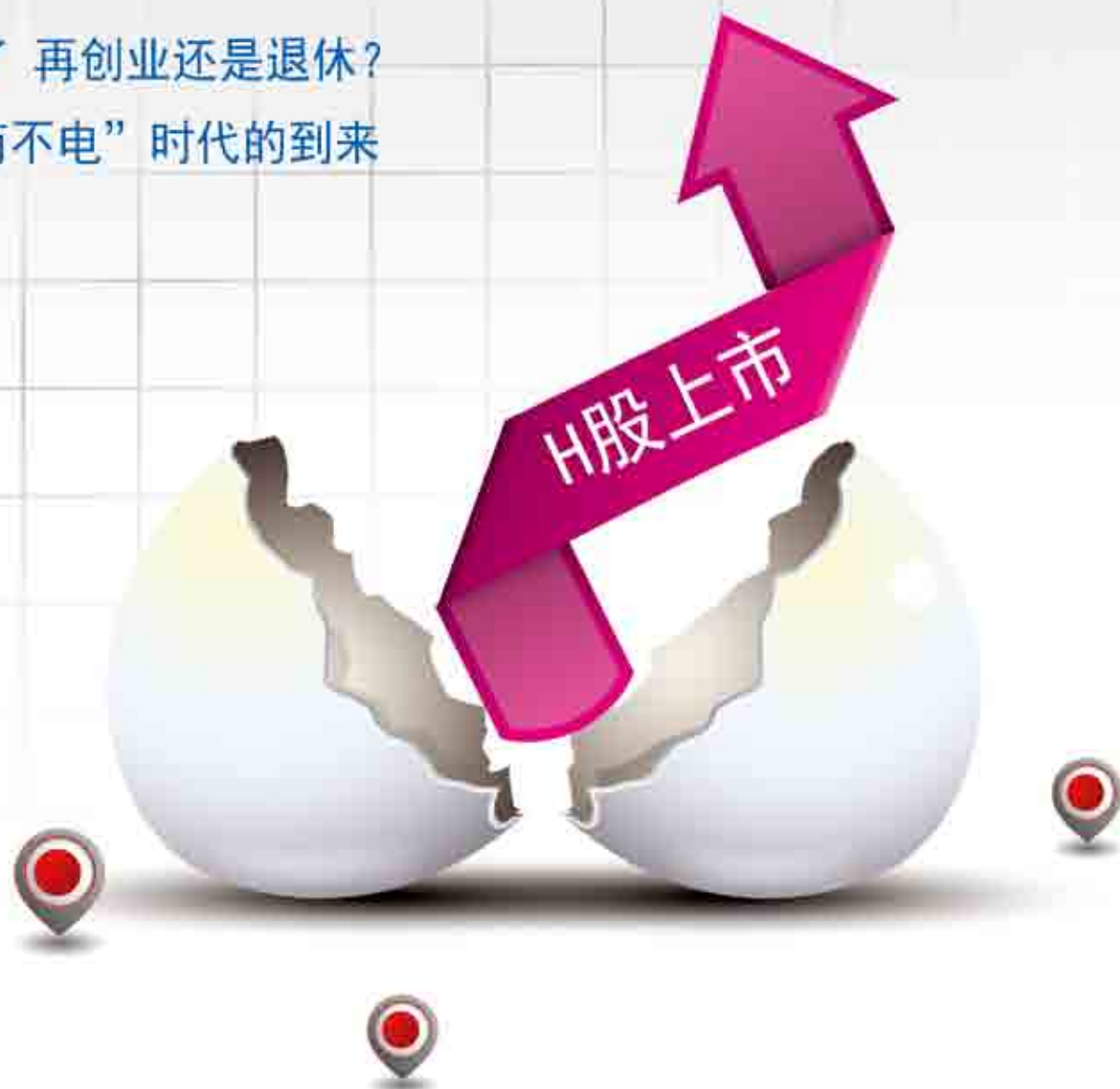
总第25期

复星医药H股上市

致力于成为全球主流医药市场一流企业

20年了 再创业还是退休?

“无商不电”时代的到来





Innovation for good health

信念

我们坚持最广泛意义的创新。
从前沿性医学科技发现和原创性发明，到应用技术改进

欲知详情请浏览公司网站 www.fosunpharma.com

FOSUNPHARMA
复星医药

新起点 新征程

带着收获的喜悦，我们满怀豪情地迎来了新的一年。

2012年，创立于1992年的复星迎来了20岁的生日。弱冠之年的复星不仅拥有着健康的肌体，更拥有着朝阳般的未来。作为复星旗下重要的产业之一，复星医药也历经风雨，走过了18个春秋。

回首2012，复星医药加大研发创新力度，产业升级，主业实力不断增强；这一年中，复星医药资本市场破冰，成功发行了H股，成为了内地第三家A+H结构的医药上市公司，为公司国际化拓展奠定基础。2012年，复星医药不断增加在中国市场制药及其他业务分部的市场份额，体现了强劲的发展潜力。

冬去春回，复星医药在日新月异的发展中一直未曾改变创业的理想：成为全球主流医药健康市场的一流企业。正是凭着一腔热血和执着的创业精神，复星医药才得以一步一步走到了今天。这是复星医药近20年来最宝贵的财富，无论在何时何地都不能丢弃。

新的一年即将来临。2013年，将会是复星医药聚焦主业，迈向国际化战略目标实施的关键一年。公司将坚持“内生式增长、外延式扩张、整合式发展”的战略发展模式，坚持产品创新和管理提升，并通过并购于中国业务具有优势或巨大潜力的医药企业，及在国际市场拥有独特产品线、研发能力及销售网络的制药企业，进一步提升在行业中的领先地位，持续创造价值。

复星医药将致力于成为中国领先并率先国际化的医药企业，成为战略性覆盖医药健康产业价值链多个重要环节的医药健康公司，为达成这一目标，需要全体员工持续发扬创业精神，团队合作，积极进取，让我们以昂扬的精神面貌，出色的工作表现，为早日实现我们的战略目标，做出积极贡献。

立足中国，面向国际的复星医药已成功踏进国际资本市场，未来，如何利用好上市后形成的竞争优势，提升公司的企业管治水平，从而促进公司的长远发展，在国际化发展的征程中走得更为稳健，将是复星医药需要不断探索的课题！

我们有理由相信，复星医药在新的起点，新的征程上将会把握市场机遇，不断创新开拓，保持连贯的发展战略与统一的发展愿景，在制药、分销、医药零售和医院等四大领域做到国内第一或者领先的位置。

乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海！扬帆进入新的征程后，复星医药将成就怎样的未来？我们拭目以待！

封面专题 [34]

[32]

复星医药于香港联交所上市缔造香港
IPO破冰奇迹

[34]

复星医药公开招股基石投资者热捧

[35]

复星医药H股赴港上市成为国内第三家
“A+H”上市药企

[40]

媒体热评复星医药H股成功上市

主办单位: 上海复星医药(集团)股份有限公司

策划支持: 桑迪咨询

编委会: 陈启宇、姚方、范邦翰、李显林、
乔志城、周文岳、张新民、朱耀毅、
丁晓军、周依亭、宋大捷

责任编辑: 易锦媛

美术编辑: 徐斌

通讯员: 陈琦(办公室)、孙丽、董晓娴、
王丽娜、尹婷婷、张佳胄、陈静、
尧云峰、李卉、王猛、陈苏梅、
程宁、熊艳捷、胡炜、李健、
赵伟、杨帆、张昱、郭新军、
刘胜光、朱明、宋益刚、张颖、
张烨、江培利、黄作贤、钱培静、
暴书婵、陈琦(诊断)、朱永军

地址: 上海市复兴东路2号
邮编: 200010
电话: 86-21-23138089
传真: 86-21-23138052
电子邮箱: yijy@fosunpharma.com
网址: www.fosunpharma.com

■ 本期部分图文依据资料, 请佚名作者
与本公司联系, 以寄奉稿酬

卷首语

03 新起点 新征程

资讯与视野

公司新闻

- 06 复星医药公布 2012 年前三季度业绩
制药业务高速增长业绩表现强劲 第三季度净利润同比增长 94.9%
- 07 拟投资 35 亿元进驻世界级药谷 复星医药张江创新研发基地开工
- 08 复星医药与上海药物所开启创新模式 合作共同开发抗肿瘤创新药
- 10 首个青蒿类复方制剂通过 WHO 预论证 复星医药抗疟药产品实现全面升级
- 10 复宏汉霖单克隆抗体创新研发技术平台取得重要突破
- 11 复星医药控股湖南洞庭药业 共同开拓中枢神经类药物领域
- 12 培育治疗非小细胞肺癌“重磅炸弹” 复星医药与大连万春签约合作
- 13 复星医药携手宿迁钟吾医院积极发展医疗服务
- 13 中国安徽济民肿瘤医院一加拿大麦吉尔大学肿瘤防治中心成立
- 14 诺贝尔奖得主穆拉德博士莅临安徽济民肿瘤医院 开展高端学术交流
- 15 复星摩罗丹现代中药产业园金秋奠基
- 15 优选医药创新路径, 改造提升传统医药产业
第十届全国重点医药研发单位院(所)长会议在重庆举行
- 16 复美大药房迎来第 400 家加盟店
- 16 D-SPECTTM 单光子发射计算机断层心脏成像系统首次亮相中国大型
医疗展会

公司荣誉

- 18 复星医药荣获“第六届上海市科技创新奖”
- 18 金象复星总经理徐军获“中国药品零售行业杰出贡献”勋章
- 19 朝晖药业被评为“2012 年度上海市创新型企业”
- 19 广济医院在行业医院管理检查综合评比中再获“第一”

contents

Fosun Pharmaceutical
2013年01月 第25期

行业风向标

- 22 行业政策
- 25 行业微播报

封面专题

- 30 复星医药于香港联交所上市缔造香港 IPO 破冰奇迹
- 32 复星医药公开招股基石投资者热捧
- 33 复星医药 H 股赴港上市成为国内第三家“A+H”上市药企
- 38 媒体热评复星医药 H 股成功上市

医药商学院

创新前沿

- 44 促进创新合作，实现医药产业创新发展
- 46 中外企业对中国最新医药创新计划意见一致
- 48 复星医药：用“理想”对接研发

品牌营销

- 51 “无商不电”时代的到来
- 53 拓展大健康，药企准备好了吗？
- 57 不容忽视的品牌架构管理

管理专栏

- 62 20年了，再创业还是退休？
- 65 好事为什么没有掌声

精英人物

- 68 沉睡的金象何以再次腾飞？一访金象大药房总经理张峥嵘
- 72 任小锦：妙手，当悬壶济世

社会责任

- 74 员工志愿服务：公司与员工整体社会责任的体现
- 76 我们用心承诺健康
—专访万邦医药糖尿病教育小组组长赵为连
- 79 加大公益慈善投入复星医药持续完善“未来星”公益体系
- 80 世界志愿者日 复星医药在行动
- 81 社区居民有了专属的家庭药师
—复美大药房转型店推出系列升级服务

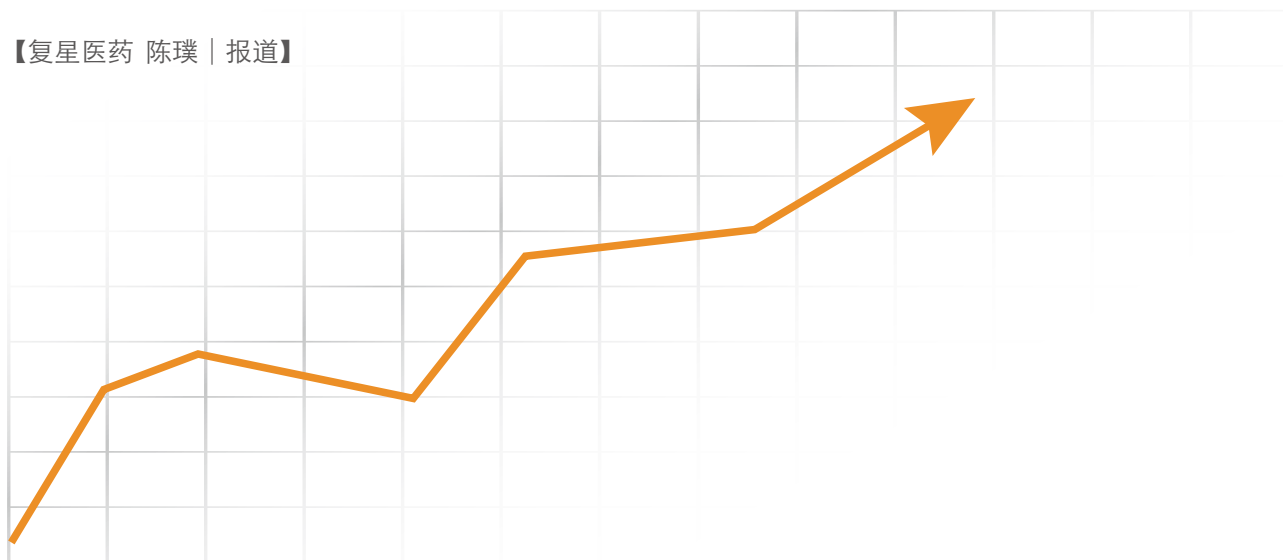
企业文化

- 82 大规模培养中层管理人员复星医药“Mini MBA 班”
第一期开班典礼顺利举行
- 84 好书推荐
- 86 舞动青春唱响生命万邦医药艺术团成立
- 88 信念——保持工作激情的兴奋剂

复星医药公布2012年前三季度业绩

制药业务高速增长业绩表现强劲 第三季度净利润同比增长94.9%

【复星医药 陈璞 | 报道】



[2012年10月31日 - 香港讯] 中国领先的医药健康企业，上海复星医药(集团)股份有限公司(简称“复星医药”，上海交易所：600196；香港联交所：2196)宣布截至2012年9月30日止前三季度业绩。根据按照中华人民共和国会计准则而编制的未经审计财务报告，于报告期内，公司营业收入达人民币53.88亿元，同比增长16.3%，归属于上市公司股东净利润达到人民币10.93亿元，业绩超过预期。其中，第三季度归属于上市公司股东的净利润达到3.91亿元，同比增长94.9%，且2012年前三季度净利润呈持续环比增长。这一高速的增长主要得益于公司在新陈代谢及消化道、心血管、中枢神经系统、

血液系统及抗感染等治疗领域核心产品销售规模的持续扩大以及国药控股持续稳定增长。

复星医药于2012年10月30日成功进行H股IPO(首次公开发售)，引入多元化国际机构投资者，包括主权基金、国际长线基金、保险机构以及亚洲和欧洲的私人银行客户，本次全球发售所得款项净额约为37.64亿港元，成为2012年至今全球第二大医药企业IPO项目，其中主要的募集资金将用于主要业务板块，尤其是制药业务的并购及研发平台的建设。

复星医药执行董事兼董事长陈启宇先生表示：“本次公布的三季度业绩，表现优异，再次证明了公司作为一

家中国领先的战略性覆盖医药健康产业价值链多个重要环节的医药健康公司，在中国医药市场快速增长的背景下，把握市场机遇，积极优化现有业务，持续投入创新研发，不断增加在中国制药市场及其他业务部分的市场份额，体现强劲的发展潜力。本次H股发行完成后，公司将持续投入研发创新，并通过并购于中国业务具有优势或巨大潜力的境外医药企业，及在国际市场拥有独特产品线、研发能力及销售网络的制药企业，进一步提升在行业中的领先地位，持续创造价值，与投资人分享公司发展。”

拟投资35亿元 进驻世界级药谷

复星医药张江创新研发基地开工

【上海证券报 宦璐 | 报道】



张江中区、南区迈入新一轮发展阶段的重要标志——预计投资达35亿元人民币的“复星医药张江创新研发基地”22日开工启动，投资建设周期为8年，建成后预计实现工业产值100亿元规模。定位于医药高端研发，该基地将成为复星医药新药研发、中试的一体化平台，为实现创新成果的产业化打下坚实基础。

复星医药聚焦主营业务的发展战略日渐突出，将加强制药方面核心研发创新能力的建设。2012年11月22日，复星医药宣布在张江建设创新研发基地，打造世界级的创新医药企业。公司董事长陈启宇透露，总投资额为35亿元人民币，资金来源为公司自有资金。建成后，预计实现工业产值将达到100亿元规模。

据介绍，“复星医药张江创新研发基地”的功能规划包括研发总部中心、创新药孵化平台、化学创新药研发中心、单克隆抗体研发中心、缓控释给药技术研发中心、临床诊断研发中心、创新药中试基地、国际合作发展中心等。

“生物制药已经成为全球制药领

域争夺市场的制高点，目前全球市场规模已达1400亿美元，仅单抗类药物2011年的全球销售额已超过560亿元。”陈启宇介绍，自2008年开始，复星医药集团在生物药物创新研发方面的进程开始加快，目前已形成上海、重庆、旧金山三地研发联动的模式，研发团队已超过580人，每年投入研发的经费为年销售额的5%至8%。根据公司规划，未来5至8年内，公司将不断推出有专利壁垒的创新药和一批“重磅炸弹”，实现集团医药工业的迅速壮大。

其中，单抗类生物药将打头阵。

“目前我们最快的一个单抗类药物Rituxan将于明年进入临床试验。”复星医药分管研发的副总裁傅洁民向《上

海证券报》透露，从未来的研发方向看，今后研发重点将聚焦于大分子生物制药（包括单克隆抗体的药物，主要用于肿瘤、关节炎的治疗）、胰岛素类似物及疫苗等，以及小分子化学创新药物等高技术壁垒药物方面。

在张江的创新基地未来将形成以研发中试基地为核心的运作体系，并建立新药研发与产业化基金，搭建一些开放式平台，引进更多国际项目合作，持续加强创新研发。“我们在张江的创新基地还将设立VC风险投资基金，总体投资规模在3亿至5亿美元，首期启动资金为1亿美元，将投资一些早期的药物开发项目。”陈启宇表示。

复星医药与上海药物所开启创新模式 合作共同开发抗肿瘤创新药

【产业公司 肖振宇 | 报道】



图左为上海药物研究所所长丁健院士，图右为复星医药集团董事长陈启宇

2012年11月20日，复星医药在上海宣布将与中国科学院上海药物研究所合作，共同开发3个靶点的抗肿瘤创新药物。此次合作模式区别于过去“产学研联盟”较为松散的CRO模式，而是共同发展（Co-development），双方共担风险，共同拥有创新药物专利，共享成果和收益。

近几年，复星医药聚焦制药业务的

发展，持续加大研发创新的力度，基本完成了新药研发体系的布局，形成了独具特色的“4+1”研发平台。其中，由入选国家“千人计划”的王为波博士于2009年创办的重庆复创医药研究公司（简称“复创”）是复星医药的小分子创新药物研发平台。该平台在新药设计与先导物优化、化合物快速合成方面具有很强的实力和丰富的经验，3年时间



内立项开发了6个一类新药项目（其中一个项目即将申报临床），申请了PCT专利6项。此次合作，复星医药将充分发挥复创平台的独特优势，加快创新战略的实施。合作双方将优势互补，共享资源，实现真正意义上的重大新药创制的“产学研联盟”，达到共赢。

复星医药董事长陈启宇表示，合作模式转变的基础得益于公司内生的研发实力在不断加强。“中国科学院上海药物研究所在新药研究方面享誉海内外，汇聚了国内顶级的科学家团队。这一民营医药创新力量与国家队创新能力的合作，将引领复星医药的创新药物能力全面提升，大大加快复星医药的5个蛋白激酶类抗肿瘤新药项目的进度，为复星医药的产品线储备更多‘重磅炸弹’。”

上海药物研究所所长丁健院士说：“我国生物医药产业进入依托科技自主

创新、转变增长模式的重要战略转轨期。我们此次与复星医药的合作，是采取集成创新战略和合作共赢的国际化战略，通过精诚合作研发出中国老百姓能够吃得起的好药，使中国的创新药物能够尽早地走向国际，更好地造福人民。我们相信复星医药的产业化资源和新药研发能力、中科院上海药物所的新药研发能力的合作是优势互补、强强联合，必将为实现我国生物医药三步走的发展规划贡献力量。”

复星医药通过此次合作，将逐渐壮大自己的研发实力，采取自身研发和与优秀的研发机构合作等多种模式，在最短的时间内充实自己的研发产品线，为集团工业板块的内生式增长打下坚实的基础。在未来5-8年内，复星医药集团将不断推出有专利壁垒的创新药和一批重磅炸弹，实现集团的医药工业迅速壮大的战略。

新闻链接：

中国科学院上海药物研究所创建于1932年，是我国历史最悠久的药物研究机构，是以创新药物的基础研究、应用基础和应用开发研究为主的综合性研究所，在国内外享有较高声誉的国立药物研究机构，现有6位两院院士。数十年来，上海药物研究所先后研制出了一大批重要的创新药物，在化合物合成、活性测试与筛选、候选药物临床前研究等方面具有强大的资源配置和丰富的研发经验。丁健院士领导的团队主要从事分子靶向抗肿瘤药物研发及机理研究。

首个青蒿类复方制剂通过WHO预论证 复星医药抗疟药产品实现全面升级

【上海科麟 熊艳捷 | 报道】

11月16日，世界卫生组织（World Health Organization 简称WHO）官方网站正式公布复星医药旗下桂林南药生产的复方青蒿琥酯阿莫地喹片通过WHO的预论证审核，列入通过WHO预论证的产品目录。这是桂林南药首个进入该目录的复方口服剂产品，也是公司第六个通过WHO-PQ的抗疟药产品。

桂林南药是复星医药集团旗下的

控股成员企业，在抗疟领域，不仅拥有完整的青蒿产业链，其自主研发的青蒿琥酯片及系列产品属世界首创，是国际抗疟领域的首选产品，也是国家商务部、外交部指定的援外药品。桂林南药一直重视抗疟药新产品开发和现有产品升级，自2008年开始复方抗疟药制剂研发工作，2011年向世卫组织提交首个复方制剂青蒿琥酯阿莫地喹片的预认证，并于今年11月获得

批准。

世界卫生组织药品预认证是将药品纳入国际非盈利资金采购体系的必要条件。目前，桂林南药还有包括双氢青蒿素磷酸哌喹片、蒿甲醚苯茆醇片等数个产品的成人及儿童剂型在研。相信在不久的将来，复星医药将向国际抗疟药市场贡献更多优质的抗疟药产品，为全球抗疟事业尽一份中国企业的绵薄之力。

复宏汉霖单克隆抗体创新研发技术平台 取得重要突破

【复宏汉霖 郭新军 | 报道】

近日，在各生物相似性抗体药物开发稳健推进的同时，复星医药控股子公司上海复宏汉霖生物技术有限公司的治疗性单克隆抗体创新研发技术平台也取得重要突破。复宏汉霖创新研发团队首先构建了库容量、基因序列多样性及抗体完整性等各项关键指标均处于国际领先水平的全人抗体文

库；建立了磁珠富集法、蛋白A介质法、固相免疫法等多种筛选方法；通过对4个不同类型的经典癌症靶标进行筛选，分别获得了一系列亲和力高、特异性强、基因型丰富的新型先导抗体，所获得先导抗体的亲和力、特异性、类别丰富度等明显优于国内外领先CRO公司的抗体文库中所筛选获得

的先导抗体。该全人抗体文库的建立和验证，对于复宏汉霖乃至复星医药的创新研发具有里程碑式的意义。

该全人抗体文库已经引起一些国际知名CRO公司的浓厚兴趣。基于该平台的合作方案目前正在进一步洽谈中。

复星医药控股湖南洞庭药业 共同开拓中枢神经类药物领域

【产业公司彭昱辉 | 报道】



12月21日，复星医药发布公告，宣布将通过控股湖南洞庭药业股份有限公司（以下简称洞庭药业），进入中枢神经类药物领域。据悉，此次并购完成后复星医药将控股洞庭药业77.77%股权。

精神系统用药是复星医药一直重点关注的治疗领域，且药物研发和生产均具有较高的进入壁垒。目前，抗精神分裂症用药市场正在逐步扩大，增速稳定。而国内中枢神经领域用药的年复合增长率约为20%左右，高于一般普药的增长。

随着我国国民经济的发展，社会竞争不断加剧，导致了各种心理应激因素急剧增加，精神卫生问题日益突出。据中国疾病预防控制中心精神卫生中心统计，2011年我国有不同程度

的精神疾病患者超过1亿人，其中重性精神疾病患者超过1600万人，但是，目前仅有不足20%的重性精神疾病患者能够接受系统、有效的治疗。

洞庭药业是国内精神类药物领域的领先企业，是中国精神药品和止血药品的主要生产基地之一，其主导产品富马酸喹硫平和氨甲环酸均居于行业领先地位。富马酸喹硫平作为国际上抗精神病药物的五大主打产品之一，2011年全球销售额超过50亿美元，目前洞庭药业在国内喹硫平产品的市场份额处于领先地位；同时，公司历经多年努力和发展，建立了可靠的产品质量保证体系，其传统优势产品氨甲环酸已通过美国FDA、欧盟COS、英国MHRA、日本PMDA多个国际原料药认证，并出口全球多个国家，居国

内出口市场第一，在国际市场具备较高知名度。复星医药集团董事长陈启宇表示：“一直以来，国内精神类药物领域是跨国医药公司占有绝对市场优势，洞庭药业作为国内该领域中的领先企业，在现有生产和销售的产品基础上，大力加强新产品研发，现已在该领域研发及申报多个产品。复星医药不仅目前的研发平台有很多的精神系统用药，可以直接和洞庭药业的生产平台对接，而且，复星医药将积极利用自身在资金、人才、管理、研发等多方面的优势，帮助洞庭药业在精神类药物领域获得更快发展，为患者提供更多的平价药品选择和更好的服务；同时，通过此次合作，也将进一步丰富复星医药在中枢神经类药物领域的产品线，提升行业竞争力。”

培育治疗非小细胞肺癌“重磅炸弹”

复星医药与大连万春签约合作

【产业公司 智胜德 | 报道】



为进一步聚焦主营业务，提升研发创新能力，近日，复星医药宣布与大连万春生物技术有限公司（简称“大连万春”）合作设立合资公司一大连万春药业有限公司，共同开发抗肿瘤新药。此次合作将复星医药的产业化平台和大连万春生物的研发资源优势相结合，从而实现资源互补，互惠互利、共同发展的目标。

大连万春是位于辽宁大连的一家由国家“千人计划”获得者黄岚博士领衔

的新药研发公司，拥有1.1类创新抗肿瘤药普那布林(Plinabulin)的中国权利，该项目在美国已由Nereus公司完成II期临床研究（非小细胞肺癌）。公司创始人黄岚博士在抗肿瘤药物设计研发、生物技术项目评审及公司投资运作方面具有丰富经验。

大连万春药业有限公司成立后，下一步将在国内进行创新抗肿瘤药普那布林的临床申报、临床试验研究直至上市等工作。

通过此次合作，复星医药将对接海外优势资源，增强企业创新能力，充实研发产品线，为集团工业板块的内生式增长夯实基础。大连万春药业有限公司也将成为复星医药创新项目孵化的平台，促进集团产业化发展，并为“成为世界主流市场一流企业”助力。

复星医药控股宿迁钟吾医院 积极发展医疗服务

【复星医药 王新兵 | 报道】

近日，复星医药与宿迁钟吾医院正式签订合作协议，复星医药将持有该院55%的股权，这是复星医药集团在医疗服务领域的又一个控股优质医院项目。

宿迁市钟吾医院为宿迁市第二大医院，在宿迁市医改时由人民医院主要医疗技术人员共同创立。该院位于老开发区中心位置，交通方便，东

临宿迁最大的商品集散地—义乌商贸城，占地80亩，实际开放床位500张。

该院是宿迁市城镇居民医疗保险、职工医疗保险、新农合医疗保险、人寿财产保险、交通事故等定点医疗机构，是市“120”急救中心救护站。其技术、品牌、基础设施好，在宿迁区域有领先性，具有可发展的持

续竞争优势，提升空间巨大。

复星医药医疗服务委员会董事长张新民表示，宿迁市是全国民营医疗机构生存和发展环境最好的地方，该项目的成功合作有利于进一步拓展宿迁医疗服务市场，符合复星医药战略规划，且该院综合实力强、盈利状况好、发展潜力大，是较为难得的合作项目。

安徽济民肿瘤医院

成立加拿大麦吉尔大学肿瘤防治中心

【济民肿瘤医院 江培利 | 报道】

8月26日下午，第二十二届世界抗癌大会在加拿大蒙特利尔市召开期间，

“中国安徽济民肿瘤医院-加拿大麦吉尔大学肿瘤防治中心”签约仪式在加拿大麦吉尔大学隆重举行。加拿大麦吉尔大学肿瘤系主任Batist教授与中国安徽抗癌协会理事长、中国安徽济民肿瘤医院院长刘爱国教授代表双方签约。签约仪式由中国抗癌协会秘书长张广超教授主持，中国抗癌协会理事长、中国工程院郝希山院士出席并为“肿瘤防治中心”揭牌。

加拿大麦吉尔大学是加拿大著名

的医学博士类大学，是世界顶级临床治疗和研究中心，拥有世界著名的肿瘤专家、先进的技术和专业的培训项目，肿瘤基因分子治疗和干细胞研究处于世界最前沿，素有“北方哈佛”之称。安徽济民肿瘤医院是中国最大的肿瘤专业股份制综合医院，拥有众多知名专家和专科特色优势。双方的合作，致力于将“肿瘤防治中心”建设成为省内领先、国内一流、国际接轨，集医、教、研、防为一体的临床研究型现代化肿瘤防治研究中心，成为中国肿瘤专业高水平创新人才培养、高新技术研究和成果转化的重

要基地。

“肿瘤防治中心”成立后，将在安徽省建立首个“国外专家远程会诊中心”，通过跨学科多层次优势资源互补，实现医疗技术对接；麦吉尔大学将在今后五年内每年邀请壹至数名专家教授、诺贝尔奖获得者、临床医学专家和卫生管理专家、学者来院讲学，并进行诊疗技术合作交流；通过技术交流、人才互换，推动济民肿瘤医院包括肿瘤内科、肿瘤外科、肿瘤放射科、生物细胞治疗等相关学科与国际水平快速接轨。

诺贝尔奖得主穆拉德博士莅临安徽济民肿瘤医院 开展高端学术交流

【济民肿瘤医院 李唐玉 | 报道】



9月27日，应安徽省抗癌协会理事长、安徽济民肿瘤医院院长刘爱国教授邀请，世界著名科学家，1998年诺贝尔生理医学奖获得者——斐里德·穆拉德博士来皖进行学术交流活动。斐里德·穆拉德博士先后前往安徽省人大会议中心和安徽济民肿瘤医院，开展学术报告会和国际交流洽谈活动。安徽省副省长倪发科在稻香楼宾馆会见斐里德·穆拉德博士一行。

学术报告 谈“生命与一氧化氮”

上午9时30分，主题为“生命与一氧化氮”的学术报告会活动，在安徽省省人大会议中心隆重召开，安徽省卫生厅厅长、党组书记高开焰等领导应邀出席并发表讲话。会议由刘爱国教授主持。来自省抗癌协会、省医学会等单位的130余位省内外专家、学者认真聆听了此次报告。

报告主讲者斐里德·穆拉德博士，是美国国家科学院院士、中国科学院外籍院士；他多年来一直致力于研究“一氧化氮”技术及应用，1998年因其在一

氧化氮方面开创性研究而获得了诺贝尔生理医学奖。在医学界，穆拉德博士享有“一氧化氮之父”的美称，是知名新药——“伟哥”的理论发明者之一。

“人体内凡是有血液的地方就有一氧化氮存在。当人体内血液循环受阻，就会引发各种疾病，调理人体的一氧化氮含量使其保持平衡，对于改善、预防相关疾病有着重要作用。”报告会上，通过穆拉德博士的介绍，我们了解到一氧化氮是人体内不可缺少的“健康信使”，人体99.9%的疾病均与之有关。穆拉德博士用精彩演讲不仅“颠覆”了一氧化氮以往在人们心目中的毒气“身份”，还首次让众多专家、学者们亲身



领略到了一氧化氮之于生命和健康的“新奇”作用。活动结束后，参会者纷纷表示“受益良多，不仅增长了知识，更开拓了视野。”

省长会见 互表“爱慕”之情

上午9时30分，主题为“生命与一氧化氮”的学术报告会活动，在安徽省省人大会议中心隆重召开，安徽省卫生厅厅长、党组书记高开焰等领导应邀出席并发表讲话。会议由刘爱国教授主持。来自省抗癌协会、省医学会等单位的130余位省内外专家、学者认真聆听了此次报告。

报告主讲者斐里德·穆拉德博士，是美国国家科学院院士、中国科学院外籍院士；他多年来一直致力于研究“一氧化氮”技术及应用，1998年因其在“一氧化氮”方面开创性研究而获得了诺贝尔生理学医学奖。在医学界，穆拉德博士享有“一氧化氮之父”的美称，是知名新药——“伟哥”的理论发明者之一。

“人体内凡是有血液的地方就有一氧化氮存在。当人体内血液循环受阻，就会引发各种疾病，调理人体的一氧化氮含量使其保持平衡，对于改善、预防相关疾病有着重要作用。”报告会上，通过穆拉德博士的介绍，我们了解到一氧化氮是人体内不可缺少的“健康信使”，人体99.9%的疾病均与之有关。穆拉德博士用精彩演讲不仅“颠覆”了一氧化氮以往在人们心目中的毒气“身份”，还首次让众多专家、学者们亲身领略到了一氧化氮之于生命和健康的“新奇”作用。活动结束后，参会者纷纷表示“受益良多，不仅增长了知识，更开拓了视野。”

互赠礼物 叹愉悦之旅留下深刻印象

美好的行程总是短暂的。正如这位70余岁高龄的斐里德·穆拉德博士所感叹的那样，“中国文化中有一句话叫做‘人生七十古来稀’。今天能够来到美丽的安徽，并且和这么多的优秀专家进

行交流探讨，这是他的荣幸，更是自己一生中最难得的美好回忆。”这里的热情和专注给穆拉德博士留下了深刻的印象。

在参观考察和学术交流活动结束后，刘爱国院长为表达对这位科学界“泰斗”莅临安徽的诚挚感谢，还特别赠送了由济民肿瘤医院为穆拉德博士精心准备的黄山“迎客松”铁画，以祝愿彼此之间的友谊天长地久。而斐里德·穆拉德博士也向刘爱国教授赠送了自己的礼物，并主动要求在院长办公室留下了他们二人的亲密合影。

“此次斐里德·穆拉德博士携手安徽省抗癌协会、安徽济民肿瘤医院，通过将跨学科多层次的优势资源进行互补，把高新技术研究成果转化应用到实践，实现医疗技术的高端对接，树立了医疗卫生行业的典范。”活动结束后，安徽省卫生厅厅长、党组书记高开焰对此次活动做出了如是评价。

复星摩罗丹现代中药产业园金秋奠基

【摩罗丹药业 常胜军 | 报道】



9月22日，复星科技摩罗丹现代中药产业园项目在邯郸县奠基。该项目已列入2012年省重点建设项目、十二五战略新兴产业项目及邯郸市十大新兴产业培育和科技创新项目。产业园占地400

亩，总投资10亿元，包括中药饮品加工、植物药提取、现代中药制剂、中药保健品、生物制药、中医药研究院，以及符合国家最新GSP规范的邯郸现代医药物流、综合服务功能的集中区等。预计年产中药饮片10万吨、植物提取原料药5000吨、中成药1万吨、药用材料1000吨。

在项目奠基现场，摩罗丹公司董事长陈致懋表示，现代中药远产业化项目从提出、立项到开工，市、县领导高度关注，职能部门现场办公，在环评、土地、规划等方面给予了大力支持和推进。项目建成后，将实现年销售收入达

50亿元生产规模的中药七种剂型、饮片加工、植物药提取、中药保健品、生物药的生产，实现年收入达20亿元的邯郸医药物流规模的吞吐量。

中药产业园项目顺应国家扶持和促进中医药事业与国际医药GMP接轨的发展趋势，实现摩罗丹与复星集团强强联合，着力打造复星中药产业体系在邯郸的发展平台，打造国家新GSP规范下的邯郸医药流通产业集中地。现代中药产业园区建成后，摩罗丹药业将成为一个集中成药制剂、生物医药、医药物流、植物药提取为一体，融新型节能、绿色环保为一身的现代医药工业企业。

优选医药创新路径 改造提升传统医药产业 第十届全国重点医药研发单位院(所)长会议在重庆举行

【重庆医工院 张昱 | 报道】

由全国医药技术市场协会主办，重庆医药工业研究院承办、上海复星医药产业发展有限公司协办的第十届全国重点医药研发单位院(所)长座谈会，于2012年9月20-21日在重庆大世界酒店隆重举行。来自全国的27家医药科研院

所和医药企业，以及重庆市主要生物医药企业14家共计150人参加会议。

本届大会以“优选医药创新路径、改造提升传统医药产业”为主题，交流探讨医药研发创新路径，关注制药产业技术创新和关键技术的发展为主要

内容。会上8名资深专家进行了专题报告，各参会单位热烈讨论交流，对未来研发路径和技术创新进行了展望。

在渝期间，外省参会专家参观了重庆医工院、重庆莱美、重庆华邦制药，与企业进行了广泛深入的交流。

复美大药房迎来第400家加盟店

【复美大药房 张颖 | 报道】



2012年9月，复美大药房迎来第400家加盟店。这是继2011年10月第300家加盟店开业后的又一新的高度。

复美大药房自2002年实施加盟战略以来，规模和影响力迅速扩大，目前已经成为上海市药品零售连锁企业加盟第一品牌。近年来，随着复美品牌力不断提升，复美大药房对加盟战略做出了调整，提高了加盟店的准入资质，并且专设运营部门通过管理输出，对加盟店全面开展监督、指导和服务。2011年底加盟店咨询管理委员会的成立，在复美

总部和加盟店之间建立起一个有效的沟通交流平台。通过这个平台，总部和各加盟店广泛交流意见，及时反馈建议，各项管理工作得到了优化和提升，复美加盟店的管理工作步入了更为规范和系统性的阶段。

下一步，复美大药房将通过更为紧密的加盟合作模式，在质量管理、连锁运营、市场营销、品牌宣传等多方面让加盟店得到更多的专业意见，分享总部的项目经验，以期帮助加盟店不断提升整体盈利能力。

D-SPECTTM单光子发射计算机断层心脏成像系统 首次亮相中国大型医疗展会

【美中互利 朱永军 | 报道】

美中互利医疗在此次CMEF展会上首次展出了D-SPECTTM单光子发射计算机断层心脏成像系统、Cryo-Hit低温冷冻手术系统和Naviscan高分辨率乳腺专用PET/PET-Mammo扫描仪。新展品一经展出吸引了众多专业人士的高度关注。

D-SPECT与以往的同类产品相比，能进行更大辐射角度的采集，设计新颖的CZT扫描探测器使D-SPECT具有独一无二的重建算法，而完成全部门控采集仅需2分钟。

Cryo-Hit低温冷冻手术系统的出现开启了肿瘤微创治疗新纪元。不但适用于全身各部位实质肿瘤，而且是唯一可用于MRI、CT、超声引导的低温冷冻手术系统。

达芬奇机器人外科手术系统此前多次亮相各大展会，这次展会上各方专业人士对此产品的关注仍保持着极大热情。达芬奇手术机器人不仅具有核心技术优势，而且能最小化手术风险，提升患者治疗效果和满意度。

此外，美中互利医疗代理的骨科机

器人、神经外科产品、彩色超声产品、妇女健康产品、美容激光产品以及美中互利医疗旗下企业生产的牙科产品，输血技术产品和伤口护理产品也一并亮相展会。

心怀“真诚服务中国医疗市场”的使命与责任，美中互利将继续为中国和世界广大的用户提供优质的医疗产品和服务。

复星医药获评A股上市公司社会责任信息披露三强



近日，由国内社会评级机构润灵环球评级(RKS)主办的第四届A股上市公司社会责任报告高峰论坛暨上市公司社会责任报告评级授牌典礼在北京举行。复星医药《2011年度企业社会责任报告》在582家A股上市公司的总评榜上排名第三，评级等级为AA级，并再度获评“医药生物制品业最佳企业社会责任报告”。这是复星医药继《2008年度企业社会责任报告》获评医药生物制品行业第一位、年度总评榜前十名之后，连续第四次获此殊荣。

复星医药自2009年度首度公布《2008年度企业社会责任报告》后，不断努力，通过报告的编制，协助企业提

高在社会责任方面的创新与实践。

RKS的评价报告中显示，复星医药2011年度社会责任报告很充分地披露各个责任模块的可持续发展内容，关键绩效指标及数据披露十分全面，有效性很高，信息透明度风险很低。

评价报告中指出，复星医药的报告信息披露亮点在于详细披露医药行业特征责任内容与绩效，有效回应利益相关方关注重点。全面而系统地披露了责任战略与治理层面的各项信息，表明企业内部不仅就社会责任形成统一的战略高度认知，使社会责任管理具有战略有效性，而且具有高效的社会责任治理机制，以便发挥责任管理的作用。

复星医药获“中国企业社会责任优秀实践”奖



2012年12月22日，在《中国经营报》与上海交通大学安泰管理学院联合举办“中国企业社会责任论坛”上，复星医药获“中国企业社会责任优秀实践”奖。

“中国企业社会责任论坛”旨在通过挖掘优秀企业社会责任案例，推进企业社会责任的健康发展，为企业界和整个社会的长足发展尽一份力量和责任。论坛上，中国经营报社副总编辑吴刚、上海交通大学管理与伦理研究中心主任周祖城等就企业社会责任话题进行了内容丰富的主题演讲。

复星医药自1994年成立以来，秉持“修身、齐家、立业、助天下”的企业精神，始终将社会责任作为企业可持

续发展的源动力，在教育和研究、环境保护、医疗保健和社会需求以及文化领域参与并组织了大量公益活动，项目遍及多个国家和地区。目前，复星医药已经形成了完善的公益体系——“未来星”公益计划，通过支持教育、资助科研、医药健康社区服务、捐款济困、灾难援助等承担企业社会责任，回馈社会。

复星医药董事长陈启宇表示，“我们希望通过积极履行医药企业的社会责任，引领行业内优秀企业共同成长，进而营造一个更和谐的行业生态圈，带动行业的可持续发展，从而实现行业的整体提升。”

复星医药荣获“第六届上海市科技创新奖”



近日，在“2012年第六届上海科技企业创新奖”评选中，上海复星医药（集团）股份有限公司喜获“上海科技企业创新奖”殊荣。该奖项经上海市科委授权，由上海市科技企业联合会、上海市工商联、东方网、上海科技企业孵化协会联合主办，旨在加快建设上海创新型城市，促进上海经济平稳较快发展，鼓励表彰在上海创新驱动、转型发展中有突出贡献的企业及企业家。

复星医药（SH: 600196, HK: 02196）成立于1994年，1998年8月在上交所挂牌上市，2012年10月在港交所挂牌上市，是在中国医药行业处于领先地位的上市公司。

自公司成立以来，复星医药始终坚持创新，从原创发明到应用技术改进、从管理优化到服务创新，为民众健康做出贡献。秉持“持续创新 共享健康”的品牌理念，复星医药坚持自主研发投

入，力争在重要治疗领域取得原创性突破；致力于仿制药的应用改进，为患者提供安全可靠、疗效显著的药品；持续开展管理优化和服务创新，不断提高健康服务与管理水平。

复星医药持续完善仿创结合的药品研发体系，建立了独具特色的“4+1研发平台”，并取得了丰硕的成果：截至2012年6月30日，公司拥有专利220项，其中发明专利106项、实用新型专利35项、外观设计专利79项；截至2012年6月30日，公司在研产品超过100个。

多年来，复星医药在创新方面的努力与成就也得到了国家和上海市各级部门的肯定和支持，获得国家发改委“国家认定企业技术中心”和“国家高技术产业化示范工程”、科技部等五部委“创新型企業”等多项创新相关奖项与称号。

复星医药董事长陈启宇当选上海市新一届政协委员



2012年12月26日，中国人民政治协商会议上海市第十一届委员会第四十次常委会议协商决定，复星医药董事长陈启宇为中国人民政治协商会议上海市第十二届委员会委员。任期五年，从2013年至2017年。

本次会议表决通过了十二届市政协委员人选建议名单，市政协主席冯国

勤出席并指出，此次新一届政协委员的选任体现了政协大团结大联合的精神，适应了上海经济社会发展需要。委员会广泛吸纳各方面代表人士，进一步发挥政协职能，更多地吸收了战略性新兴产业、民营高科技企业、现代服务业、社会组织等方面的代表人士。

金象复星总经理徐军获“中国药品零售行业杰出贡献”勋章



2012年8月23~26日，由中康资讯与《第一药店》主办的“2012中国药品零

售业信息发布会”在海南三亚隆重召开。本次大会通过2011~2012年度中国药品零售市场发展报告、2012年度中国药品零售企业竞争力研究等多方面解读中国药品零售行业在宏观经济低迷、政策前景不明朗中应如何促进产业繁荣。大会共有来自业内1500多名精英代表出席。

会议主办方还对引领中国药品零售行业发展，做出突出贡献的优秀企业家进行表彰，感谢他们对中国药品零售行业的

发展所付出的汗水与智慧。公司总经理徐军在此次表彰中被授予“中国药品零售行业杰出贡献勋章”。在主办方的介绍中这样写道：他们是中国药品零售行业发展的开拓者，从襁褓筚路到卓尔不群；他们用创业精神和探路者勇气，推动着这个行业曲折前行。他们是布道者，勇于探索、乐于分享，他们用经营智慧和观察家思想，影响着这个行业的未来。

朝晖药业被评为“2012年度上海市创新型企业”



为了发挥标杆企业的引领、导向和示范效应，让企业坚持走自主创新发展之路，市科委、市国资委、市总工会、市知识产权局、张江高新区管委会联合组织了“2012年度上海市创新型企业”评选活动。经宝山区科委、国资委初审并推荐，报送市科委、市国资委、市总工会、市知识产权局和张江高新区管委

会审核通过，朝晖药业有限公司被光荣评选为“2012年度创新型企业”。

近年来，朝晖药业有限公司积极开展科技创新活动，设立了独立的研发机构，年度研发经费占年度总销售收入的4%以上。通过自主研发，共申请专利23项，其中获授权的13项。

广济医院在行业医院管理检查综合评比中再获“第一”

近日，岳阳市卫生局组织医疗、护理、院感、药学、卫生监督等相关专家对全市20多家行业管理医院就依法执业、医疗质量与安全管理进行了专项检查，广济医院不仅在医护综合成绩、医疗安全、医疗质量、抗菌药物合理使用

方面分别取得第一，而且获得了“综合排名第一”的成绩。作为湖南民营医院的唯一代表，广济医院还接受了国家药监局、国家卫生局领导的检查，并得到领导高度评价。



Continuous
innovation
不断创新

**Innovation
for Good
Health**

我们坚持自主研发投入，力争在重要治疗领域取得原创性突破。
我们致力于仿制药的提质增效，为患者提供安全可靠、疗效显著的产品。
我们持续开展管理优化和流程创新，不断提升健康服务与管理水平。



2012年度影响我国医药行业十大政策

【本文摘编自《医药经济报》】

有人把2012年称作医药行业的“政策年”，回顾过去的365天，2012年果然担得起这个称号：从年初的《国家药品安全“十二五”规划》，到年末开始执行的“五大行业标准”；从医药分开方案的发布，到各地层出不穷的地方医保政策；从降价大旗的高高举起，到麻黄碱复方制剂转处方药管理……我们看到在一系列政策的调控下，药品零售行业正朝着不断规范、不断提高集中度的目标迈进，我们也看到，在调控政策面前，行业正在学会适应、学会转型……

1

2月13日 《国家药品安全“十二五”规划》正式公布

影响力: ★★★★★

《规划》的内容包括：全面落实药品安全责任、建立从业人员诚信档案、对严重违法和失信的企业和从业人员实行行业禁入。其中，《规划》要求完善执业药师制度，并明确零售药店必须配备执业药师。

2

公立医院推行医药分开试点，取消药品加成

影响力: ★★★★★

2012年3月，两会期间，“医药分开”成为焦点，北京、深圳先后宣布启动公立医院医药分开试点工作，并出台了相关政策。

3

4月25日，卫生部发布 《药品经营质量管理规范（修订草案）》征集意见稿

影响力: ★★★★★

新发布的GSP“修订草案”扩容至201条。“修订草案”中关于“药品安全”的表述显著增加。明确提出药品批发和零售企业应当建立质量管理体系，制定并执行质量管理体系文件。

4

5月底《中医药事业发展“十二五”规划》出炉

影响力: ★★★★★

规划对我国中医药事业当前面临的形势做出了具体分析，明确了中医药事业发展指导思想、基本原则和发展目标及重点任务。规划特别指出，“允许药品零售企业举办中医坐堂医诊所”。

5

史上最严限抗令出台

影响力: ★★★

5月8日，卫生部公布了《抗菌药物临床应用管理办法》，这份将在8月份正式实施的条例主要涉及到三点内容：建立抗菌药三级管理制度；构建抗菌药在临床医疗机构的准入和退出机制；明确监督管理主体对象和法律责任。

6

药品安全黑名单将公开违规者或十年禁销

影响力: ★★★

8月15日,国家食品药品监管局发布《药品安全“黑名单”管理规定》,对于因严重违反药品、医疗器械管理法律、法规、规章受到行政处罚的生产经营者及其责任人员的有关信息,将通过政务网站公布,接受社会监督,并实施重点监管。《规定》自10月1日起施行,违规者或十年禁销。

7

药品降价

影响力: ★★★

10月8日,国家发改委正式对部分抗肿瘤、免疫和血液系统类药品的最高零售价进行调整,共涉及95个品种、200多个剂型规格,平均降价幅度为17%。早在今年3月30日,国家发改委就对消化类药品等价格作出大幅调整,平均降幅达17%。

8

新版基药目录品种扩容

影响力: ★★★

11月间,卫生部相关官员透露,新版基药目录品种数量扩大至500余种、2000多个品规,且具体品种较2009年版有较大调整。目录内品种全部为医保品种,药典品种占80%。

9

商务部推5大药品流通行业

影响力: ★★★★★

由商务部制定的,《药品批发企业物流服务能力评估指标》、《零售药店经营服务规范》、《药品流通企业诚信经营准则》、《药品流通行业职业经理人标准》、《药品流通企业通用岗位设置规范》等五个药品流通行业标准于12月1日起正式实施。

10

5种含麻黄碱类复方制剂转为处方药管理

影响力: ★★★★★

继今年9月SFDA要求“含麻黄碱类复方制剂实名制购买”后,近日SFDA再发公告,加强对含麻黄碱类复方制剂药品的管理。公告称,麻黄碱含量超过30mg的复方制剂已从非处方药转为处方药管理。



1

李克强谈医改：让改革红利更多落在百姓身上

李克强称赞基层公立医院的改革是一场“创新体制的改革”。他说，过去几年的医改把推进基本药物制度作为突破口，在农村、基层医疗机构进行综合改革，使“以药养医”的情况在基层得到了比较大的体制上的突破。

2

医药行业：在防御中等待逢低布局机会

1、2月份是业绩真空期，资金博弈层面仍然在短期内可能左右股价的走势，预计在机构调仓、创业板大非减持预期以及周期股可能延续强势的共同影响下，医药板块现阶段可能继续承压，医药股的整体性投资机会仍需等待，短期内建议以防御为主。

3

抗肿瘤靶向药物春天仿制药洼地

2012年，国家发改委两度调整药品价格，部分毛利率较高的抗肿瘤药品自10月8日起正式降价。2012年我国抗肿瘤药物行业市场规模将达到约775亿元，2014年将突破1175亿元，到2016年，此市场规模将约达1760亿元；未来几年的市场增速将保持在23%左右。

4

年底医保控费因素发酵 影响医药行业增速

国家统计局近日公布的2012年11月份的统计数据显示，从2012年1-11月的数据来看，全国中西药品零售总额的同比增长率较已经连续两个月走弱。对此，国泰君安（香港）医药行业分析师孙凤强表示，医药行业增速下滑的迹象可能在10月已经显现。

5

“十二五”将个人卫生开支降到30%以下

“从国际上看，个人卫生支出在30%以下就能有效减轻个人灾难性的支出。”张茅说，“我们的目标是在‘十二五’期间能降到30%以下，从而逐步地缓解因病致贫、因病返贫的问题，从制度上保障比较贫困的居民能够抵御大病的灾难性支出。”

6

SFDA：滴眼液添加防腐剂并非不安全

日前有网文称滴眼液添加防腐剂不安全，在公众中引发疑虑和担心。记者就此说法采访国家食品药品监督管理局有关部门负责人，这位负责人指出，国内外上市的滴眼液均允许加入适量的抑菌剂，即俗称的防腐剂，通常含量是万分之一至万分之二。



7

人社部：养老金双轨制将合并统一

据新华社消息,人力资源和社会保障部副部长胡晓义接受采访时表示,无论是养老还是医疗,很多事业单位包括机关的社会保险制度改革正在稳步推进,其人员与企业职工一样逐步参加了各类社会保险。随着社保标准的提高和改革的不断推进,"双轨制"终将合并统一。

8

国家调整麻精药品流通企业布局 行业或洗牌

国家药监局表示,将联合地方药监部门,根据企业经营规模、经营质量管理水平、市场占有率和服务范围等指标综合评定,对符合条件准予定点的企业,应当按照《麻醉药品和精神药品经营管理办法(试行)》规定,办理择优确定定点经营企业。

9

医保推动 中药产业年规模达4100亿元

卫生部副部长、国家中医药管理局局长王国强日前表示,随着我国中医药快速发展,服务能力增强,产业规模明显扩大。目前,我国中药产业年规模已达4100亿元以上,占国内医药市场的3成,中药出口已达23.32亿美元,全国中药生产企业已近1500家。

10

城镇化目标引领 PE/VC热衷医院投资

中央经济工作会议明确了城镇化是扩大内需的最大潜力所在。城镇化过程中,农业转移人口的医疗需求,有望大规模增长。在此之下,嗅觉灵敏的PE/VC早已顺势而动,集体加码医疗健康产业,而长时间以来被人们遗忘的医院领域随之成为创投机构猎食的目标。

11

高强：公立医院改革重点在于医院创收机制

全国人大财政经济委员会副主任委员、卫生部原部长高强日前在北京表示,群众最关心的公立医院改革还没有开展,看病难、看病贵的问题还没有解决,而解决这些难点的关键是调整利益关系,改革医院创收机制。

12

呼吸用药等400余药品限价 平均降幅15%

近日国家发改委发出通知,决定从2013年2月1日起调整解热镇痛、呼吸和专科特殊用药等药品的最高零售限价,共涉及20类药品,400多个品种、700多个代表剂型规格,平均降价幅度为15%,其中高价药品平均降幅达到20%。



Continuous
improvement
精益求精

**Innovation
for Good
Health**

我们坚持质量第一，建立符合国际最高标准的生产质量管理体系，不断改进制造工艺，保障药品质量和安全。

我们尊重行业发展规律，不断创新并提升研发和经营能力，成为行业领先企业。

复星医药H股上市

致力于成为全球主流医药市场一流企业

P32 复星医药于香港联交所上市 缔造香港IPO破冰奇迹

P34 复星医药公开招股 基石投资者热捧

P35 复星医药H股赴港上市
成为国内第三家“A+H”上市药企

P40 媒体热评复星医药H股成功上市







复星医药于香港联交所上市

缔造香港 IPO 破冰奇迹

- 绿鞋前发行约3.36 亿股，占发行后总股本的15.0%，发行价格11.8 港元，募集资金约5.12 亿美元
- 成为过去三个月以来香港首宗规模超过5 亿美元的IPO 项目，是香港市场IPO 的破冰发行
- 今年以来全球第二大医药健康产业的IPO，也是香港今年发行规模第四大的IPO
- 目前已成为中国医药健康行业第三家“A+H”股主板上市公司



2012年10月30日，上海复星医药(集团)股份有限公司于香港联合交易所主板正式挂牌上市，由此复星医药成为中国医药健康行业第三家“A+H”股主板上市公司，这标志着复星医药迈向国际资本市场的一个重要里程碑。复星医药H股的成功上市，创造了香港冰封股市的“奇迹”，香港新股市场由此破冰。

复星医药H股上市前，香港新股市场表现一直不佳，市场疲软，大部分投资者对香港新股缺乏兴趣。在市场环境困难的背景下，复星医药仍然选择在这个时机上市，首先是看准了中国医药行业的无限发展空间和机遇。复星医药董事、复星国际有限公司执行董事兼总裁汪群斌先生表示，“在未来的五至十年内，中国医药市场将会成为全球第二大市场。目前美国医药企业前十强占美国市场77.8%的市场份额，而中国前100强医药企业只占到中国医药市场40%的市场份额，前十强占比还不到16%。中国领先医药企业市场份额的成长空间可谓潜力无限”。在中国医药蓬勃发展和整合时期，复星医药上市之后，更能加速在医药工业和医疗行业的整合。

其次，H股上市是复星医药既定发展战略之一。上市后，复星医药正式踏进国际资本市场，有利于提升公司的企业管治水平，并促进公司的长远发展。复星医药上市后形成的竞争优势，为国际化发展奠定了坚实的基础，复星医药的领先地位及独特优势也让公司未来发展的前景充满希望。

复星医药H股上市同时也获得了国际机构投资者和香港散户的认可和支 持。虽然国际金融市场波动，而国际投资者和香港公开市场的散户投资者仍然对复星医药的招股反应十分热烈。香港公开发行部分超过2倍覆盖，成为过去3个月以来香港首宗规模超过5亿美元的IPO项目，重新开启了香港IPO市场窗口，这些都标志着投资者对复星医药的发展信心百倍，这让复星医药H股上市的步伐走得更加坚定。

复星医药执行董事兼董事长陈启宇先生表示，“复星医药H股上市后，凭借现有的领先优势，结合我们未来的拓展策略，复星医药已经准备好在全球目前增长前景巨大的中国医药市场中把握机遇，致力成为全球主流医药市场一流企业，为投资者带来最大的回报。我们对公司的经营业绩飞速发展充满信心。”

同时，陈启宇董事长也表示，H股上市募集所得资金，将主要用于核心主业——制药业务的研发、并购等发展。复星医药将积极把握当前中国医药健康产业面临的历史性发展和整合机遇，聚焦制药主业、发挥整合优势、继续保持快速发展。

复星医药对H股发行募集资金的具体使用计划将分为三个方面：

(一) 医药健康行业优质企业的境内外并购：

境外并购：通过并购中国业务具有优势或巨大潜力的境外医药企业，以及并购在美国、欧洲等国际市场拥有独特产品线、研发能力及销售网络的制药企业，加速公司国际化战略的实施；

境内并购：把握中国医药健康产业市场发展机会，并购拥有较强市场竞争力和具有成长潜力的医药企业。

(二) 国际研发平台建设与扩展：在欧美等地建立和完善研发平台，大力发展以专利处方药和高难度仿制药为重点的研发体系，促进公司医药业务的长期发展。

(三) 现有主营业务的拓展：通过积极拓展现有业务，加强公司研发、营销、制造等核心竞争能力的建设，巩固行业领先地位。

H股上市后，复星医药将保持连贯的发展战略与统一的发展愿景，通过内生式增长、外延式扩张以及整合式发展，致力于发展成为全球领先的医药健康企业，在制药、分销、医药零售和医院等四大领域做到国内第一或者领先的位置。

复星医药公开招股 基石投资者热捧



国际金融公司
世界银行集团

复星医药公开招股后，机构投资者反应热烈，国际配售部分超购1倍。此次复星医药H股上市的两大基石投资者——美国保德信保险公司及国际金融公司（IFC）更是热烈追捧复星医药股票，共认购7500万美元（约5.85亿港元）股份，即占复星医药此次面向机构投资者的国际发售部份约14.14%至16.39%。

美国保德信保险公司按发售价认购复星医药5000万美国H股。美国保德信保险公司在美国新泽西注册成立，是美国最大的人寿保险公司之一，提供多种产品及服务，包括人寿保险、互惠基金、年金、退休金及退休相关服务及管理、资产管理以及银行及信托服务，业务遍及美国全国，在亚洲、欧洲及拉丁美洲超过30个其他国家亦有业务。

国际金融公司按发售价认购复星医药2500万H股，该投资是复星医药在香港联合交易所公开发行计划的一部分，主要用于帮助企业扩大业务规模，增加高质量平价药物在中国和其他发展中国家的供应水平。

国际金融公司中国副总裁冯桂婷女士（Ms. Karin Finkelston）在出席复星医药上市庆典活动期间表示，在市场整体环境不佳的情况下，复星医药能够上市成功，充分体现了公司的实力。她说：“我们与复星医药的关系展示了IFC向中国私营部门客户所提供产品的丰富性。我们为复星医药提供的金融服务，不仅具有创新性，同时也具有很强的

发展影响力。通过支持复星医药这样的企业，我们在中国帮助创造就业，并帮助增加高质量平价药品的供应。”

国际金融公司是世界银行集团成员之一，是全球最大的、专注于私营部门的发展援助机构。通过为各类投资提供融资，在国际金融市场中动员资金，以及为工商企业和政府部门提供咨询服务等方式，帮助发展中国家实现可持续增长。在2012财年，国际金融公司的投资达到200多亿美元，为历年来最高，有效地支持了私营部门的创造就业、开展创新、应对世界上最为紧迫的发展挑战等工作。据悉，今年早些时候，复星医药通过IFC的人民币互换项目获得了3亿元人民币（约4700万美元）贷款。2006年，IFC利用发行人民币债券，又称“熊猫债券”，向复星医药提供了3.2亿元人民币（约4000万美元）的融资。这两笔贷款都是在IFC的本币融资项目下进行的。通过该项目，IFC可以通过提供人民币贷款，满足中国私营部门客户的特定融资需求，并帮助他们管理外汇风险。

“作为复星医药H股上市的两个基石投资者，美国保德信保险及国际金融公司对于我们本次公开发行的成功至关重要。”复星医药董事长陈启宇表示，“特别在这样一个充满挑战的时期，两大基石投资者的投资及对复星医药的持续参与都向市场发出了积极信号。”

复星医药H股赴港上市

成为国内第三家 “A+H” 上市药企

复星医药H股上市历程回顾

10月16日 召开媒体发布会 宣布于香港联交所上市计划

2012年10月16日，上海复星医药(集团)股份有限公司宣布于香港联合交易所有限公司上市计划，并于2012年10月17日(星期三)上午九时正开始于香港公开发售，至10月22日(星期一)中午十二时正截止。公司股份于2012年10月30日(星期二)开始进行买卖，股份代号为02196。H股将以每手500股进行买卖。

复星医药执行董事兼董事长陈启宇先生表示：

“中国医药市场是全球目前增长最好的市场之一。复星医药的目标是巩固并进一步提升我们在中国作为领先医药健康企业的地位，持续投入创新研发，不断增加在中国市场制药及其他业务分部的市场份额，同时逐步进军极具吸引力的国际市场，以实现全球化布局，致力成为全球主流医药市场的一流企业。”

10月29日 公布全球发售招股结果 最终定价为每股11.8港元 股份于10月30日开始买卖

2012年10月29日，复星医药宣布国际配售及香港公开发售招股结果，每股发售股份定价为11.8港元。复星医药股份将于2012年10月30日在香港联合交易所有限公司主板进行买卖，股份代号为02196，每手股数为500股。

作为自2012年以来全球规模第二大的医药公司进行首次公开发行，复星医药的H股上市吸引了众多具代表性的多元化国际机构投资者，包括主权基金、国际长线基金、保险资金及亚洲与欧洲的私人银行客户。在香港公开发售方面，复星医药更获得超过2倍覆盖，是今年反应最热烈的新股之一。超额配股权行使前，扣除相关包销佣金及开支后，是次全球发售所得款项净额约为3,764.4百万港元，当中约48%用作集团于制药、医药分销及零售、医疗服务及诊断产品及医疗器械领域的收购与合并。

复星医药执行董事兼董事长陈启宇先生表示：“我们非常荣幸各界投资者对公司于香港联交所H股上市一直给予大力支持，这次成功上市是公司迈向国际资本市场的一个重要里程碑。目前，我们凭借着公司于各业务领域的领先地位，持续投入创新研发，不断增加在中国市场制药及其他业务分部的市场份额，致力巩固并进一步提升在行业中的领先地位。通过并购在中国业务具有优势或巨大潜力的境外医药企业，以及并购在国际市场拥有独特产品线、研发能力及销售网络的制药企业，复星医药致力加速国际化战略的实施。随着中国医药市场的快速增长，复星医药已经做好准备，抓住目前充满潜力的市场当中的机遇，为投资者带来最大的回报。我们对公司的经营业绩飞速发展充满信心。”

10月30日 在港交所举行上市仪式 股票开始上市交易 首日挂牌交投活跃 全日总成交约港币5.89亿元

2012年10月30日，上海复星医药(集团)股份有限公司于香港联合交易所有限公司主板正式挂牌并开始交易，由此复星医药成为中国医药健康行业第三家“A+H”股主板上市公司，标志着复星医药迈向国际资本市场的一个重要里程碑。

复星医药首个交易日交投活跃，全日总成交约港币5.89亿元。这次复星医药的H股发行是今年以来香港市场最成功的IPO之一，特别是作为最近三个月以来首宗规模超过5亿美元的IPO项目，被称为是香港新股市场的破冰发行，更进一步提振了市场信心。

瑞士银行香港分行、中国国际金融香港证券有限公司、摩根大通证券(亚太)有限公司及德意志银行香港分行是次上市计划之联席全球协调人。瑞银证券香港有限公司、中金公司、J.P. Morgan Securities (Far East) Limited及德银为是次上市计划之联席保荐人。瑞银、中金公司、摩根大通及德银为是次上市计划的香港公开发售之联席账簿管理人及联席牵头经办人。瑞银、中金公司、J.P. Morgan Securities plc、德银、农银国际证券有限公司及海通国际证券有限公司为是次上

市计划的国际发售之联席账簿管理人及联席牵头经办人。

复星医药执行董事兼董事长陈启宇先生表示：“复星医药是自2012年以来全球规模第二大的医药公司进行首次公开发行，也使我们成为中国医药健康行业第三家“A+H”股主板上市公司。对于公司的全球发售获得投资者的支持，我们感到非常荣幸。复星医药作为中国领先的医药健康企业，集团未来将致力把握市场机遇，积极优化现有业务，持续投入创新研发，并不断增加在中国市场制药及其他业务分部的市场份额。”

复星国际有限公司作为复星医药的大股东，非常支持复星医药的H股发行，复星国际董事长郭广昌先生表示，“复星国际非常高兴看到复星医药成功在香港上市，我们一直全力支持复星医药对接香港资本市场。集团相信本次复星医药成功在港上市，可为投资者带来了一个面向中国医药健康行业独特的投资机遇，让海内外投资者共同分享中国医药领域的高速成长。”





上市寄语

上海市副市长 沈晓明贺信



上海市副市长沈晓明在复星医药H股上市成功后，第一时间发来贺信：

“欣闻复星医药集团于近日在香港H股成功挂牌上市，我谨代表上海市人民政府表示热烈的祝贺，复星医药集团是上海本土成长起来的医药企业，通过十年的坚实努力，不仅成为上海乃至国内医药企业中的佼佼者，更成为我国医药健康行业第三家A+H股主板上市公司，充分展现了复星医药集团在研发创新、整合发展和国际化等方面的实力和底蕴。

生物医药产业是上海市为实现创新驱动转型发展而重点支持发展的战略性新兴产业之一，新一轮医药卫生体制改革，也需要包括生物医药企业在内的医药卫生行业各方面的支持参与。希望复星医药集团以此次香港H股上市为契机，抓住上海生物医药产业加快发展的机遇和深化新一轮医药卫生体制改革的形势，积极投入研发创新，积极投身医改相关领域，在推动企业快速和持续发展的同时，为上海生物医药产业发展和新一轮医药卫生体制改革作出积极贡献。

衷心祝愿复星医药集团百尺竿头，更进一步。

上海市普陀区区长 孙荣乾



这20年来，我见证了复星集团从一间办公室开始发展，逐渐走出普陀，走向上海，走进全国，现在进入了世界。复星集团的管理团队及下属团队的企业家们在这20年里练就了攻坚克难、勇于攀登和关切社会的精神，他们为企业做出的贡献给予民营企业的发展很多思考和很大影响。普陀区一直非常关注和重视这二十几年发展起来的民营企业，所以我非常高兴看到像复星医药这样一批企业的茁壮成长。

复星医药终于在各团队的不懈努力下成功在香港联交所H股上市了。

复星医药能够在目前的严峻市场环境下成功上市，充分体现了公司的实力，也充分体现了投资者对复星医药发展前景的信心，在上市过程当中，各界投资者一如既往地和我们站在一起，始终坚定地支持着我们。在此，特向各投资者及参与上市项目的机构表示深深的敬意和衷心的感谢！

复星医药董事长 陈启宇



复星医药从1994年成立，1998年在上海A股上市，到了今天在国际资本市场中又前进了一步，我们始终不断探索和追求，在中国的医药行业里奋勇前行，争取获得更多的进步。现在公司已经形成了竞争优势，为发展奠定了坚实的基础。我们相信公司的领先地位及独特优势，也足以让我们对公司未来发展前景充满希望和信心。

复星医药在未来将继续秉承“持续创新，共享健康”的理念，通过内生式增长、外延式扩张和整合式发展，抓住中国医药市场的快速成长和中国企业进军世界主流医药市场的巨大机遇，推动复星医药早日实现中国领先并率先国际化的医药企业的战略目标，努力以良好的经营业绩回报股东、回报客户、回报社会！



郭广昌
复星医药董事
复星国际有限公司董事长



非常高兴今天见证复星医药实现H股成功上市。我谨代表复星国际董事会，也作为复星医药的创始人之一，向复星医药管理团队表示祝贺，向在医药H股筹备上市期间提供大力支持的各位领导、各家投行、各界朋友表示衷心的感谢！

有人问我，市场情况如此艰难，你为什么还要同意复星医药来上市呢？我开玩笑说如果我真知道这么难的话，也许老早就不上了。但复星医药为什么最后还能缔造破冰之旅，成功上市呢？我觉得有几个方面：第一，我们看中了这个行业，看中了这个机会。中国的医药正好到了一个蓬勃发展的时期，同时又到了一个整合时代，大家从国药的发展就看出来，这种整合的力量有多大。复星医药这次上市之后，更要加快医药工业的整合，加快医疗的整合；第二，我们复星医药的团队非常好，他们在整个上市过程当中，表现出很强的战斗力，难能可贵。当然我觉得从今天起，你们不是一个事情的结束，而是一个事情的刚刚开始；第三，最要感谢所有投资者和各界朋友们对我们的信任和支持。有一点，我想强调的是复星医药一定是一个非常优秀的公司，复星医药也一定会让投资人赚钱。复星集团也会全力支持复星医药的发展，我会尽量多花时间在复星医药上，因为我真想让复星医药早点让投资人赚到钱。作为复星医药的大股东及创始团队之一，我们将继续全力支持复星医药成为全球一流的医药健康企业，以优异的成绩回报各位股东及投资者。

汪群斌
复星医药董事 复星国际
有限公司执行董事、总裁



作为复星医药原管理团队中的一员，我为我们的创业团队感到无比骄傲。1994年公司创立之初，我们就致力于创建中国自主创新的医药企业，对医药行业倾注了大量心血。1998年，复星医药在上海证券交易所挂牌上市，成为上海第一家民营上市公司。上市以后，复星医药更是获得了迅猛的发展——13年来，净利润增长近18倍。

复星集团非常高兴看到复星医药成功在H股上市。在未来的5-10年内中国医药市场将会成为全球第二大市场。目前美国医药企业前10强占美国市场77.8%的市场份额，而中国前100强医药企业只占到中国医药市场40%的市场份额，前十名占比还不到16%。中国领先医药企业的市场份额的成长空间可谓潜力无限。

目前，复星医药已成为中国市值领先的医药企业，成为中国上市公司中的标杆，稳居行业领先地位。如此快速的成长，归结于复星医药坚持“持续创新，共享健康”的理念，归结于公司坚持通过内生式增长、外延式扩张以及整合式发展的战略模式，不断进取，这是中国医药行业最具竞争力的模式。

复星医药的发展还刚刚开始。今年是复星集团成立20周年，复星集团秉持中国优势、利用全球资源，已经成为了中国领先的综合性民营企业。希望复星医药在这一机遇下，继续秉承“持续创新，共享健康”的理念，进一步加强在中国医药行业领先地位的同时，致力于打造具有国际竞争力的全球化医药企业。

各投行负责人对复星医药成功上市表示祝贺



瑞银证券有限责任公司董事总经理 投资银行亚洲区副主席 赵骏

复星医药H股上市项目开始于两年前，当时陈董事长就表示复星医药要走国际化的道路。这两年一路走来非常艰辛，多元化的产业模式是复星医药的特点，但也在审查过程中受到过一些质疑。但是复星医药以围绕医药产业为中心，在医药工业、医药流通、医疗服务、医学诊断及医疗器械领域全面发展，形成全产业链布局的发展模式，获得了绝对优势竞争力，最终得到了各方的认可。



中国国际金融有限公司董事总经理 单俊葆

此时此刻，我的心情可以用六个字表达，就是感谢、感慨、感恩。感谢各级政府机构和监管机构对于复星医药在上市过程中的支持，感谢广大投资人对复星医药的认可。中金亲历了复星医药的成长过程，这个过程让我感慨万千——复星医药的管理层对领先商业模式的理解以及走国际化道路的策略，对投行有很大的借鉴意义。最后，我非常感恩于复星医药选择了中金，巩固了我们在医药行业的投行地位。



摩根大通证券亚太有限公司中国区董事总经理 龔方雄

摩根大通和复星医药始终非常有信心完成复星医药H股上市这个目标，最后的结果也印证了我们的判断力。复星医药和各个投行的精诚合作是这次上市成功的关键。虽然上市最初投资人很少，但是机构投资人下单非常踊跃，这要归功于复星医药在行业内的影响力和良好的品牌形象。



德意志银行中国投行部董事总经理 秦靖

非常感谢复星医药给予德意志银行这个机会锻炼我们的团队，德银亚洲区主席蔡洪平先生专门致信给郭总以及复星的管理层：

“衷心祝贺复星医药成功上市。广昌，还记得五年前复星国际上市的情景吗？那时候十七亿美元发行，我们轻而易举成功了！汪总，你还记得三年前这时候，国药发行的情景吗？我们奇迹般的完成了百亿港元的发行并上市，股价当天涨了20%，市盈率达到了30多倍，那天的上市宴会让我终身难忘。我祝愿未来复星医药可以延续这些奇迹，获得不断成长！”蔡洪平



媒体热评

复星医药H股成功上市



2012年10月16日，复星医药宣布在香港交易所主板上市计划的消息引发了大陆及香港媒体的高度关注，包括《香港经济日报》、《星岛日报》、《大公报》、《英文虎报》、《新华社》、《21世纪经济报道》、《经济观察报》、《第一财经日报》、《东方早报》、人民网、新浪网、搜狐网、和讯、东方财富网等几十家主流平面媒体及网络媒体均对复星医药这一里程碑式的发展给予了高度评价，并一致认为，这是复星医药国际化的一个新起点。在此期间，掀起了强劲的舆论氛围，大大提升复星医药的国内国际影响力。

复星医药在久未大型新股上市的市场中上市挂牌，成为2012年中国医药健康行业在国际资本市场上最为重要的一次融资。复星医药H股成功发行并上市前，多家本地及国际的知名媒体均对此次发行进行了多项正面报道，香港本地平面及电子媒体对复星医药的上市计划更是给与了高度关注，并进行了持续且多为正面的报道。

媒体报道的内容主要包括：

1. 复星医药为今年招股规模第三大的新股，受惠国

策，属大型药企，有望于行业整合下壮大，预料可维持较快增长，盈利前景乐观；持有国药控股（01099）32.1%的股权，与国药控股的关系密切。

2. 复星医药已在A股上市，业务扎实，将以近半集资金净额用作收购，而收购将集中与核心业务制药相关的项目，借此及研发扩大产品组合。

3. 公开发售的认购反应比近月其他新股反应理想，包括孖展已录得2倍多超额认购，获多家中资背景的券商及散户踊跃支持。

4. 国际配售反应亦获超额认购逾三倍，投资者如长线基金包括主权基金及保险基金等均热烈追捧公司上市计划。同时公司亦获欧美投资者青睐，市场反应良好。

5. 引入基石投资者包括美国保德信已及国际金融中心，分别认购5000万美元及2,500万美元。

6. 以定价作估值参考，公司2012年的PE介乎于15至17倍，与同业相比较为算便宜，值得投资者留意。

复星医药H股上市 媒体报道摘要



香港媒体：iMoney (《智富杂志》)

中国制药前五强来港上市

复星医药董事长陈启宇 致力打造世界级医药健康企业

该主流财经杂志刊登跨页专稿，突出公司业务优势，强调行业发展前景向好的趋势。“复星医药作为在中国A股上市已经有数十年的企业，最近这个名字又在香港的资本市场中活跃起来，为较为平静的新股市场带来了生气。10月17日，复星医药（股份编号：02196）宣布公开招股，集资最多52.9亿元（计入超额配股权），为近三个月以来最大规模新股。更有市场消息指，发行首日国际配售已获超额认购一倍，进一步朝迈向成为世界级医药健康企业的目标进发。



香港媒体：《英文虎报》

PILLS FOR GROWTH

该媒体专版报道了复星医药董事长陈启宇的采访，并对复星医药的国际化发展之路充满信心。

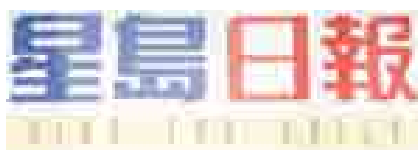
What makes Fosun Pharma's listing different this time is that it has taken place in Hong Kong, an internationally popular listing venue and the closest offshore capital market to the mainland. It is a springboard for the pharma giant to go international, Chen said.



香港媒体：《中国日报（香港版）》

Fosun Pharma to launch HK IPO

复星医药宣布H股上市计划后，中国日报（香港版）详细报道了复星医药的上市及路演情况，并称公司在“制药领域拥有清晰的公司战略”。该报撰文称：“The Shanghai-based drug producer plans to use 48 percent of its net proceeds from the IPO on acquisitions and consolidations in pharmaceutical related manufacturing, distribution and retail services; healthcare services and diagnostic products and medical devices.”



香港媒体：《星岛日报》

复星医药借上市收购壮大

该媒体用半版篇幅详细报道了复星医药招股详情及上市情况，并对复星医药上市情况信心满满，称“市场资金充裕，招股反应料不俗。押后多时的上海复星医药引入基金作股东在港H股上市，冰封近两个半月的新股市场终破冰。董事长陈启宇表示对公司业务充满信心，况且早已在A股上市，业务扎实，未来充满信心。”



香港媒体：《信报》

复星医药集资所得19% 作研发

市场回暖，复星医药（2196）率先展开招股程序，公司董事长陈启宇表示，制药业务毛利率的高低在乎其研发能力，故是次集资所得约19%，便专门为其现有的研发项目、扩充研发团队及收购新的研发项目融资。



香港媒体：《新报》

复星医药前景光明可吼

旗下影子股先行 国药走势硬朗

该报报道称医药是内地朝阳行业，复星医药公司整体毛利率逐年上升，“复星医药并非如一般新股，清一色由内地人士担任其独立非执董，当中包括东亚银行副行政总裁李民桥。”

素有“上海和黄”美誉的复星国际，旗下的医药板块复星医药来港上市自然获市场关注，开始招股前，其国际配售已传出超购1倍，而且复星医药已在A股市场上市逾14年，已有一定公开业绩及透明度，多项经营指标亦已居中国医药行业前列，为A股中的蓝筹股。同时，医药行业又是内地朝阳行业，业务不太受宏观经济所影响，发展前景可期。



香港媒体：《成报》

复星医药业务扎实

从首两天公开发售表现来看，复星医药的认购反应比近月其他新股反应理想，消息更指此股获多家中资背景的券商及散户踊跃支持，看好其上市后的表现。据悉，复星医药的国际配售已超额一倍，并获长线投资者包括一些主权基金的热烈追捧，加上公司早已在A股上市，业务扎实，属可靠之选，值得以中长线投资，投资者可多加留意。



香港媒体：《大公报》

聚焦制药业务 并购高毛利公司

复星医药配售首日超购一倍

卷土重来再次招股的复星医药（02196），今日起将开始招股，集资最多52.9亿元。据昨晚市场消息，在正式路演第一日（即昨日），国际配售已经录得超额认购约一倍，相关投行人士表示，医药板块的新股可望以其防守性吸引投资者“入飞”。



香港媒体：《苹果日报》

破冰之作认购复药

股评家撰文称，香港已经很久没有规模像样的新股上市，复星医药（2196）算是破冰之作。“作为破冰之作，只可成功不可失败，若复星医药上市跌破招股价，恐怕未来半年再也没有一家规模像样的企业会来港上市。”



内地媒体：《新华社》

《勇当先行者——上海在改革开放中砥砺奋发》改革的接力棒始终在上海传递

12月21日，新华社上海分社播发了通讯《勇当先行者——上海在改革开放中砥砺奋发》文章，并在多家主流媒体头版或重要位置全文转载刊发。值得注意的是，复星医药是唯一被引用的企业例案。报道撰文道：“投资35亿元，定位高端研发。今年11月底，沪港两地上市的复星医药启动了一个“航母”级项目，选址在上海张江高科技园区。论商务成本，上海肯定不低。但复星的选择自有其理由：在研发基地周边，有中科院上海药物所等创新机构可供合作，有诺华、辉瑞等一批跨国药企作为对标。“我们看好上海的世界级药谷氛围。”复星医药董事长陈启宇言简意赅。作为一家嗅觉灵敏的民企，复星显然觉察到了上海正在发生的变化。”



内地媒体：人民网

复星医药港交所上市 冲刺世界级医药企业

每股H股作价最高13.68港元 集资约52.9亿港元

目前，复星医药八成左右的制药业务收入均由中国市场贡献。“我们的目标是巩固并进一步提升我们在中国作为领先医药健康企业的地位，持续投入创新研发，不断增加在中国市场制药及其他业务分部的市场份额，同时逐步进军具吸引力的国际市场，以实现全球化布局，致力成为全球主流医药市场的一流企业。”陈启宇说。



内地媒体：新浪网

中国将成全球第二大医药市场

复星医药H股周三IPO 集资52亿 或为今年第三大新股

10月16日消息，据香港明报报导，港股表现好转，冰封多时的新股市场终有回暖迹象。属重磅股之一的复星医药(2196)明天公开招股，集资最多53.2亿元。有市场人士认为，复星医药若能破冰，成为今年第三大新股，新股市场第四季或有机会“翻生”。



内地媒体：《上海证券报》

复星医药H股定价11.8港元 今挂牌上市

复星医药10月29日宣布其H股招股结果，最终发行价为每股11.8港元；超额配股权行使前，扣除相关包销佣金及开支后，全球发售所得款项净额约37.64亿港元，其中约48%用于制药、医药分销及零售、医疗服务及诊断产品及医疗器械领域的收购与合并。根据安排，复星医药H股将于10月30日正式在香港主板挂牌交易。



医药经济报

办中国最好的专业报

内地媒体：《医药经济报》

复星医药借H股IPO 加档阶跃

复星医药阶跃的另一个亮点是制药工业。2012年上半年，其制药业务已占集团总收入的62.8%。“集团注重研发的策略确保了持续的研发投入，以进一步提升公司的生产力与生产效率。目前集团的研发活动以抗肿瘤、新陈代谢及消化道及心血管系统等核心治疗领域中的创新药、生物制药及化学首仿药为主，并建立4个致力于大分子生物药物及小分子化学药物等领域的研发平台，在中国上海、重庆及美国成立国际化研发团队。”陈启宇说。

复星医药这种“仿创结合”的研发体系，被投资界的人士认为是注重短期目标、中期目标和长期目标结合，“稳”字当先。

一个行业的新闻与资源中心

医药经理人

HEALTHCARE EXECUTIVE

内地媒体：《医药经理人》

复星医药：世界级药企的征途

从制药工业起家，通过一系列外延式扩张与资本运作，复星用不到20年的时间基本完成了医药全产业链布局。据不完全统计，截止2012年复星医药旗下控股参股企业有近70家，涉足了医药工业（制药和研发）、医药流通、医疗服务、医学诊断及医疗器械等产业链上下游。

“我们将更加专注于医药行业，放弃过去的一些非医药行业的投资业务，坚持聚焦主业，不断发展。”复星医药集团董事长陈启宇表示。布局全产业链，迈向国际化；聚焦主业，剥离非医药资产。告别成长期的浮躁，复星医药正在其迈向世界级药企的征途上。

南方都市报

办中国最好的报纸

内地媒体：《南方都市报》

复星医药赴港IPO 为并购筹资

筹资额最高52.9亿港元，已锁定两名基础投资者

国内最大的民营综合企业复星国际拆分医药资产赴港IPO终于成行，复星医药昨日开始在港公开招股。由于擅于投资，复星医药业内一直有“医药行业PE”之称。此次赴港上市后，复星医药是否会转型，以更好地聚焦于实业也成为市场一大看点。

公开资料显示，复星医药近年来针对医药全产业链的投资明显加速。在药品制药和研发领域的一系列并购之外，因看好美中互利旗下高端医疗服务品牌和和睦家医院，2011年，又相继收购安徽济民肿瘤医院49%股权和岳阳广济医院，并正式将医疗服务板块作为下一步培育重点。

21世纪经济报道

21ST CENTURY BUSINESS HERALD

内地媒体：《21世纪经济报道》

复星医药53亿港元H股IPO 破局 将继续谨慎并购整合

10月16日，新股复星医药（2196.HK）开始国际配售，为沉寂多时的港股市场打上一针强心剂。有不少投资者对复星医药表示兴趣，此次上市成功应当不成问题。若成功上市，复星医药将成为继伊泰煤炭（3948.HK）上市后，今年港股市场上集资金额第二大的新股。

文匯報

内地媒体：《文汇报》

形成“4+1”药物创新平台，布局全球“研发链”

复星医药：用“理想”对接研发

凭着远见与实干，复星医药集团聚焦核心制药业务，坚持产品创新和管理提升，坚持“内生式增长、外延式扩张、整合式发展”的战略发展模式，主营业务保持了快速增长。多年来苦练“内功”之下，复星医药去年制药业务收入38.67亿元，同比增长35.22%；实现分部利润总额7.46亿元，同比增长50.32%。

有远见，不急功近利，相信未来10年复星医药将在医药创新领域有所建树。

第一财经日报

CHINA BUSINESS NEWS

内地媒体：《第一财经日报》

复星医药H股募资52.9亿港元逾半款项用于并购

与其通过并购实现快速增长的模式一脉相承，复星医药拟将募集所得款项净额48%用于收购与合并，19%的募集资金净额用于发展和收购研发项目，其余资金用于偿还债务和补充营运资金。

复星医药执行董事兼董事长陈启宇昨日（10月16日）在香港记者会上表示，并购整合战略将集中在制药业务，五大治疗领域包括新陈代谢及消化道、心血管系统、抗肿瘤、中枢神经系统及抗感染等，将按此规划完成产品线，提升市场份额。但他称，目前并未有具体并购标的。

经济观察报

The Economic Observer

内地媒体：《经济观察报》

瞄准国际并购 复星医药H股大热

复星医药将进一步了解和关注国际市场的并购机会。从领域来讲，复星医药H股募集资金将主要用于制药业，包括制研发、生产以及制药业的国际化。“聚焦制药业”是复星医药最近两年一直强调的发展战略。陈启宇称，“如果这次融资顺利实现的话，将能够提高公司的资本实力，有利于公司进一步实施聚焦制药业务的战略发展。”对于聚焦制药业，未来复星医药一方面会增加对其控股的制药业的投资，尤其是研发方面，此次股权融资总额的19%，将被用来作为研发资金；另一方面，复星医药将逐步减少一些非控股资产的比重，逐步降低或者控制在此方面的投资，集中资源投入制药业。

華夏時報

CHINA TIMES

内地媒体：《华夏时报》

复星医药H股IPO附加值获青睐

持有含国药控股在内的13家上市公司股份

16日晚18:00，复星医药发布会同时在香港、北京、上海三地召开，执行董事兼董事长陈启宇语气欢欣鼓舞：“这是我们H股正式启动第一天，刚刚完成在香港的路演，参与机构的规格很高，反响相当的理想。”而对复星而言，此次发行H股并非只是募集资金这么简单，更是一次与全球投资者之间对话的机会。陈启宇表示：“我们在A股已经有14年的历史，借助H股我们可以进入全球性资本市场，品牌日益国际化，我们做国际业务的同时可以把先进技术从国际带回到国内，有利于公司中长期的发展。”对于未来的国际化战略，陈启宇充满期待。



创新前沿

促进创新合作

实现医药产业创新发展

【来源：中国药促会 2012-11-30】



2012年11月30日，由中国外商投资企业协会药品研制和开发行业委员会、中国医药工业科研开发促进会（中国药促会）、美国药品研究与制造商协会（美国PhRMA）共同举办的“2012国际医药创新峰会”在北京举行。中国药促会与美国PhRMA自2009年以来每年合作举办一届中美医药产业峰会，至今已经成功举办了三届，今年是第四届。本届峰会的主题是“创新引领健康中国”。来自政府、医药行业及相关组织约400多位中外嘉宾出席了峰会。全国人大常委会副委员长桑国卫院士出席峰会并发表重要讲话。上午大会礼来制药董事会主席、美国药品研究与制造商协会（PhRMA）主席李励达(John C Lechleiter)博士发表了“创新制药中的生态系统”的主题演讲，中国医药工业科研开发促进会年度会长陈启宇先生做了“改善市场环境，促进医药创新发展”的主题演讲，RDPAC执行委员会成员柯瑞龙（Ron Christie）先生向大会分享了“全力提升中国医药产业创新能力”的研究报告。



1	2	3
4	5	6

- 1、全国人大常委会副委员长桑国卫院士发表重要讲话
- 2、中国药促会执行会长宋瑞霖主持上午会议
- 3、RDPAC 执行总裁卓永清主持上午会议

桑国卫副委员长在讲话中指出，中国政府历来十分重视包括医药技术在内的科技创新，中国医药产业的快速发展，得益于中国创新药物研发与市场发展的综合有利因素，未来市场增长的动力将来自于对新药研发投入的加大和医药卫生改革的不断深化。“重大新药创制”科技重大专项，极大地推动了我国自主知识产权创新药物以及高质量仿制药物的研发工作，中国在药品创新领域取得了一批标志性成果。

桑国卫副委员长特别指出，纵观全球药物研发的趋势，产出率下降已经成为不争的事实。药物研发成本与风险的加大将进一步推动企业间特别是中国企业与跨国医药集团的合作。加强与国际先进企业的交流与合作也是国内制药企业提高研发与生产水平的重要途径。

中国医药工业科研开发促进会执行会长宋瑞霖先生指出，中国政府高度重视医药产业的发展，药品监管部门正在

- 4、礼来制药董事会主席、美国药品研究与制造商协会（PhRMA）主席李励达(John C Lechleiter) 博士发表“创新制药中的生态系统”的主题演讲

- 5、中国药促会年度会长陈启宇作“改善市场环境，促进医药创新发展”的主题演讲

- 6、RDPAC 执行委员会成员柯瑞龙（Ron Christie）作“全力提升中国医药产业创新能力”的研究报告

着手建立和完善与国际接轨的新药研发政策体系。仿制药质量一致性评价方案的实施，有利于医药产业整体水平的提升。随着医改深化和人口老龄化带动医疗需求的增长，为中国医药市场增长创造了巨大空间。跨国药企积极扩大在中国的投资，显示世界制药中心向中国转移的速度正在加快。我们高兴地看到，中国创新药物研发领域的国际合作正在逐步开展。

宋瑞霖表示，中国药促会一直以“创新、产业化、国际化”为办会宗旨，致力于推动医药创新、合作，造福人民。目前，中国药促会成员企业已经成为中国药物研发的主力军。随着政府对创新研发基础投入的加大，创新监管体系、市场环境的进一步完善，中国医药产业的整体创新能力必将提升，中国医药产业的发展壮大，不仅为13亿中国人提供健康保障，也将造福全世界的人民。



中外企业对中国

最新医药创新计划意见一致

【来源：FDC-PharmAsia News 2012-12-07】

北京—美国药品研究与制造商协会 (PhRMA) 公布的一份报告称，中国很可能成为全球创新的一大推动力量，有能力与美国抗衡，但这需要将创新整合到监管政策以及投资决策当中。

在这份于11月30日公布的《在中国建立创新驱动型医药产业》的报告中，PhRMA称其目前正在与中国外商投资企业协会药品研制和开发行业委员会(RDPAC)以及中国医药工业科研开发促进会(Sino-PhIRDA)合作，共同致力于“为中国，为世界(in China, for the world)”的宏伟目标，以刺激医药创新。

RDPAC执行总裁Joseph Cho在开幕致辞中向来自各行业团体的代表们表示，用一句中国话来说，这一合作可谓“你中有我，我中有你”。

共同的担忧

RDPAC在与这次会议相关的一份报告中指出，监管审批的拖延、定价和招标上的不确定性以及补偿款等待时间长等问题阻碍了中国的新药研发进度。

Sino-PhIRDA会长、上海复星医药集团股份有限公司(Shanghai Fosun Pharmaceutical Group Co. Ltd.) CEO陈启宇先生称，这些问题对中外企业都造成了影响，所以我们有些质疑现行体系是否有能力应对如此快速的变化。

陈先生说，去年中国国家食品药品

监督管理局(SFDA)受理的新药注册申请超过6,000份，但其中只有2,750份获得了批准。

近期在香港联合交易所上市的复星医药计划投入35亿元人民币(约合5.6223亿美元)建设其位于上海张江高科技园区的生物药研发基地，特别是单克隆抗体，这是这家目前仍然相当依赖仿制药的企业所决定的一个新的发展方向(“China's Fosun Pharma Targets \$650 Million IPO With Prudential Insurance As Cornerstone Investor” — PharmAsia News, Oct. 23, 2012 4:40 PM GMT)。

陈先生在会上表示，不过，鉴于目前中国的监管审批进度很慢，因此复星医药也在考虑台湾。他指出，自《海峡两岸医药卫生合作协议》签署以来，台湾在开发针对大陆市场的新药方面成效卓著(“Case Study: Cross-Strait Agreement Could Shorten IND Timeframe For Products Entering China (Part 2 of 2)” — PharmAsia News, Jun. 22, 2012 12:54 PM GMT)。

陈先生说，定价问题则是目前中国市场上最大的不确定因素，他指出现行的成本加税制度还有很大的完善空间。

PhRMA主席、礼来(Eli Lilly & Co.) CEO John Lechleiter最近提出了一项“公平、透明且一致”的定价政策(“Lilly CEO: China Must Evolve Faster If It Wants

To Be A Global Player In Innovation Ecosystem” — PharmAsia News, Nov. 30, 2012 5:31 PM GMT)。

进一步来讲，陈先生认为现行的一味追求降价的招标体系是“很危险”的，这“违背了创新原则，也忽视了产品质量上的差异”。他指出，新的定价体系应该能反映出产品的研发成本、社会价值甚至临床失败。

国家医保目录(NDRL)也是中外企业公认的另一大障碍，因为无论什么样的药品进入了市场，国家发改委5年才修订一次NDRL。上一次修订是在2009年(“Lost In Reimbursement? Innovative Drugs Encounter Lengthy Delays In China – IMS Study” — PharmAsia News, Aug. 13, 2012 7:16 PM GMT)。

RDPAC总裁Cho指出，相比之下，英国、德国和新加坡是滚动更新新药目录；泰国和墨西哥的更新周期不会超过6个月，韩国不会超过12个月(“MNCs And Chinese Domestic Companies Becoming More In Sync – PharmAsia Summit” — PharmAsia News, Sep. 26, 2012 3:11 PM GMT)。

陈先生还建议，在按疾病组支付的医疗费用补偿方案或者固定比例的补偿方案中提高创新药物的报销利弊。

陈先生表示，近年来，中国政府已经增加了医疗卫生开支，还计划进一



步加大投入，但由于慢性病患者人数不断增加，加之人口基数大，仍然面临着持续的预算压力，可能难以给新药提供充足的补偿。因此，政府应该积极引入社会和商业保险机构以及那些渴望进入中国市场的国际保险机构("Roche Looks To Improve Market Access In China Through Patient Assistance Programs, Reinsurance" — PharmAsia News, Sep. 12, 2012 5:20 PM GMT)。

陈先生还补充道，招标体系需要增补一种特殊机制以便在NDRL更新期间上市的新药能够进入医院的处方集。

具体措施

显然，无论是美国还是中国的研发型企业都认为有必要健全中国的药品监管框架，也提出了一些具体的建议，比如提高评审费，放宽首个人体临床试

验的相关规定等等。SFDA 计划在年底之前对有资格开展这类研究的首个机构进行认证("China Prepares Site For First-In-Human Studies But Safety Concerns Remain" — PharmAsia News, Nov. 9, 2012 8:26 PM GMT)。

陈先生还建议SFDA 提高药品评审收费，以减少虚假申报。

SFDA 药品审评中心(CDE)近期公布的《中国通用名药发展研究报告》称，通用名药重复申报的情况相当多。例如，到目前为止，中心今年共收到了3,950份仿制药（即通用名药）申请，其中已经批准20家以上上市许可的品种占到了58% ("China SFDA Generics Report Acknowledges Industry And Regulator Have A Long Road Ahead" — PharmAsia News, Nov. 30, 2012 7:26 PM

GMT)。

Lechleiter 和陈先生都强调亟需增加CDE的资金投入以及审评专家的人力资源。陈先生还建议，新聘请的专家应该具有丰富的评审经验，也可以聘请来自美国和欧洲的专家。SFDA在聘用决策上应该有一定的灵活性。

事实上，CDE最近刚刚在上海召开的一次会议上介绍了2名新的高级审评专家；一位来自中国主要的肿瘤药生产企业江苏恒瑞医药有限公司(Jiangsu Hengrui Medicine Co. Ltd.)，另一位则来自已在美国上市的合作研究组织(CRO)尚华医药(ShangPharma Corp.) ("China's CDE Survey Shows Oncology, Diabetes and Cardiovascular Studies Lead Drug R&D Efforts" — PharmAsia News, Nov. 26, 2012 7:23 PM GMT)。



编者按：复星医药的“理想”就是做全球主流市场的一流医药企业，创新与国际化是实现此目标的核心战略。

2012年12月6日，《文汇报》在显要位置刊发了题为《复星医药：用“理想”对接研发》的通讯文章，该文通过采访复星医药董事长陈启宇，生动地诠释地复星医药在医药创新领域所取得的成就，以及对未来发展的展望。本刊转载此文，以飨读者。

复星医药：用“理想”对接研发

【文汇报记者 唐玮婕 实习生 王肖潇 | 报道】

摘要：

复星医药集团聚焦核心制药业务，坚持产品创新和管理提升，坚持“内生式增长、外延式扩张、整合式发展”的战略发展模式，主营业务保持了快速增长。多年来苦练“内功”之下，复星医药2011年制药业务收入38.67亿元，同比增长35.22%；实现分部利润总额7.46亿元，同比增长50.32%。



■ 记者旁白

凭着远见与实干，复星医药集团聚焦核心制药业务，坚持产品创新和管理提升，坚持“内生式增长、外延式扩张、整合式发展”的战略发展模式，主营业务保持了快速增长。多年来苦练“内功”之下，复星医药去年制药业务收入38.67亿元，同比增长35.22%；实现分部利润总额7.46亿元，同比增长50.32%。

十八大报告明确提出，科技创新是提高社会生产力和综合国力的战略支撑，必须摆在国家发展全局的核心位置。报告还指出，深化科技体制改革，加快建设国家创新体系，着力构建以企业为主体、市场为导向、产学研相结合的技术创新体系。

有远见，不急功近利，相信未来10年复星医药将在医药创新领域有所建树。

这几年，上海复星医药（集团）股份有限公司董事长陈启宇一次次飞往美国，为的是在这个全球药物创新研究高地寻找到志同道合的顶尖科学家团队。与科学家们分享复星医药的发展成了他美国之行的一项重要功课。

陈启宇喜欢把这个过程叫做“谈理想”。“复星的‘理想’就是做全球主流市场的一流医药企业，创新与国际化是实现此目标的核心战略。”他告诉记者，“药物研发一定要做，做比不做好，早做比晚做好，在实践中摸索经验，一定好于站在岸上看别人比赛。而创新的核心是人才。”

作为一家1994年成立的民营医药企业，复星医药搭建了创新药和仿制药的研发体系，脚踏实地建立起自己的“创新战略”。目前，已拥有多个海内外研发团队、4个研发平台、559名研发人员，去年累计研发投入达3.1亿元，在研新药及疫苗项目共118项，年内共有5个品种获得生产批件。可以预见，未来5年将会有一系列药物创新成果陆续出炉。

充满吸引力的“理想”

“做研发，光有资金可不行，关键还得靠人。”可大部分医药行业人才在国有科研院所、高校甚至国外，如何将这些人才聚集到创新产业链上来？

获得“上海市领军人才”称号的何平博士，目前正负责复星医药“缓控释”特色制剂研发平台的工作。何博士原在美国迈阿密一家知名制药企业工作，之所以回国创业，正是因为被陈启宇“谈理想”的诚意所打动。

4年前，当陈启宇找到何平时，一

句“回祖国创业”触动了他的心。何平说，“那家美国医药公司也曾开出高薪挽留，那天我彻夜未眠，最终还是决定回来，就是希望在中国医药行业国际化进程中贡献一份自己的力量，同时实现自我价值。”

在复星医药，像何平一样为“理想”归国的科学家还有不少。比如从美国归来的王为波博士，目前正负责复星医药小分子创新药的研究开发，其本人也是入选中央“千人计划”的海外高层次人才。目前，复星医药共引进海外留学人员38人，他们已经成为公司创新能力的关键力量。借鉴全球著名药企的管理经验，复星医药在投入代价高昂、技术密度极高的科研领域采用与海外科学家团队合作的方式，一起用创业的理念打造研发平台，已在上海、重庆及旧金山成立了国际化研发团队。

招徕优秀研发人才，需要有吸引力的激励机制。陈启宇表示，对研发人才，除了提供市场化的薪酬之外，复星医药也给予项目股权，“这种做法很有效，研发人员自我管理、自我约束、对技术的保密都做得不错。”

创新“马拉松”贵在坚持

药物的创新研发犹如一场马拉松，过程很长，需要投入大量的资金与人力。

“做创新药没那么简单。”复星医药高级副总裁傅洁民坦承，在2006年以前，光做创新药的研发，医药企业很难在市场上站住脚，“一来大家都在埋头搞仿制药，二来就算你想研发什么新东西，也有人立马跑来‘复制’，创新很难体现价值。”在他看来，要让医

药企业沉静下来安心研发，离不开创新的土壤：管理措施、配套政策、行业风气……

2007年，国家鼓励自主创新，实行“重大新药创制”，为有心做研发的企业鼓了劲。越来越多的医药企业把目光放在创新层面上来思考未来。陈启宇表示，“我们其实一直在为‘研发’积累底气。”现在复星医药已经组建起自己的药物研发创新平台，形成高难度仿制药、小分子化学创新药、大分子生物药、特色制剂（缓控释、吸入给药技术）4个研发平台，以及1个创新投资基金平台，实时跟进全球仿制药和创新药的研发动态。

基于公司内生研发实力的不断增强，复星医药充分利用已有的研发优势，加快创新战略的实施。今年11月20日，复星医药在上海宣布将与中国科学院上海药物研究所合作，共同开发3个靶点的抗肿瘤创新药物。这一民营医药创新力量与国家队创新能力的合作，将引领复星医药的创新药物能力全面提升。

跑马拉松贵在坚持。复星医药制定了创新战略规划——每年保持一定的药物研发投入强度，坚持每年投入研发资金，每年推出新产品，不断积累经验。目前，公司研发经费投入占工业销售收入的7.5%以上。

“理想”最终需要落地

当然，“理想”最终要落地。在做“药物研发”这件事上，陈启宇深深地意识到，“知识产权一定要先行”。为此，复星医药打出“以专利为核心的知识产权战略”，历经数年培养起一批专



业的专利律师队伍。仅在去年，复星医药制药板块申请专利70项，其中发明专利65项，医学诊断和医疗器械板块申请专利17项，其中发明专利16项。

复星医药将医药研发环节前置至欧美成熟市场，前期研发由海外科学家团队孵化完成，中后期研发交给国内。

“这样一来，我们跟最前沿的技术保持接轨，不输给欧美，也缩短在海外的药品注册时间，同时尽可能实现低成本。”陈启宇介绍，“研发需要大量的人工和大实验室资源，复星医药在重庆

和上海的相应成本就比欧美发达国家更有优势。未来我们要探索的是如何以最终产品和高附加值药品的形式进入主流市场的机会。”

作为牵头单位，复星医药联合天津医药集团、天津金耀集团、中科院上海药物所、上海医工院、天津药物研究院、药明康德、中国药科大学、中国药促会共同组建“复星医药技术创新战略联盟”，推动研发成果产业化。

就在去年，这个联盟被批准为“国家新药创制重大专项”，获得国家政

策、资金支持。复星医药将在其中主导创新的方向、内容，而且将会是最终成果产业化的最大受益者。

眼下，位于上海浦东张江南区的“复星医药张江创新研发基地”已顺利开工，未来将形成研发中试基地为核心的运作体系，并建立新药研发与产业化基金，搭建一些开放式平台，引进更多国际项目合作，持续加强创新研发。

“我们有信心在5年内有创新药的突破。”陈启宇表示。



品牌营销

“无商不电”时代的到来

【金象网 牛征翌 | 文】



牛征翌，男，工学硕士，中共党员。曾任职普天集团，长期从事通信、软件、网络等方面的技术、市场以及管理工作。2006 年底参与创立北京金象在线网络科技有限公司，主持工作。现任北京金象大药房医药连锁有限责任公司总经理助理，金象网CEO。

2012 年11 月里，网络“疯狂了”，“消费者”也疯狂了！在一年一度的电商“双十一”大戏上，“淘宝加上天猫”两个平台的一天成交额高达191 亿人民币，着实让所有人震惊。有报道称今年中秋国庆8 天假期里，沃尔玛、家乐福、苏宁、国美等北上广等544 家重点零售企业的总营收也就150 亿元左右。最新数据显示，截止到2012 年11 月30 日，大淘宝（淘宝和天猫）用了11 个月实现了1 万亿的年交易额，而根据中国统计年鉴，2011 年中国便利店、折扣店、大型超市、超市、百货店、仓储会员店总计60744 家，133 万的正式从业人员，有6000 万平方米营业面积，其一年的营业额10289 亿元。对比了以上数据，我们确实将进入到一个“无商不电”时代！

我们哪里被改变了？

当年“携程网”出来的时候，很多人不知为何物？大家都觉得所有的写字楼都有机票代售点，这个模式行吗？今天，中国有一大部分商旅人士都在使用“携程”，从订机票、发展到订酒店、订旅游线路。这是一个典型的电子商务

崛起的案例，是一个消费模式转变的过程。

很多朋友问我，到底什么是“电子商务”？根据我个人的理解，电商的本质是在互联网的基础上，重塑价值链，并且这种重塑过程是不可逆转的。首先，互联网是个平民色彩很浓的产物。所有互联网成功的公司，都有很深的“草根”创始人文化。开始早期是没有依靠资源来进行发展的，“用户至上”才是王道，而这个聚合大量用户的过程是极其辛苦和漫长的。从互联网发展的历程来看，重视用户体验、重视产品价值成了最核心的“理念”，这与传统的“坐商”价值观有很大不同。其次，互联网电子商务是“赢者通吃”的结局。在过去商业社会里，每个细分领域都会有大小不一的企业，大家在一起都可以进行和平相处。由于电子商务的买卖信息是依据互联网来传播的，因此信息的透明度极高，商业的竞争也是极其残酷。过去一个商品流通到最终消费者手里，需要很多的步骤，而现在这个环节可以大大缩减。最近流行的“C2B”（例如：小米手机在网上的销售模式）预定模式，大大明确了生产计划，促进了生产者的效率。在过去所有互联网公司的竞争中，都是具有很大规模的公司才能胜出（这也是互联网的特性，比如中国的门户以新浪为最、



邮箱当属163 网易等例子，第二名和第一名差距明显)。最后，电子商务的底层是技术驱动的，这就导致了产业的流程化、扁平化和精准化。技术推动企业流程化和扁平化是可以监控的，而且所有的人都在技术系统上进行操作，操作步骤都是透明的，这样会使得生产能力得到提高。由于全过程是技术监控的，也必然导致精准化。比如过去在传统媒体上投放广告，永远不知道“有一半钱浪费在哪里了”。而在互联网上，用户的每一次搜索、点击和浏览都是可以通过技术进行监测，可以为所有的生产者和广告者提供完整的广告链条。

因此我们可以看到，未来所有的生产商、品牌商和经销商，他们通过电子商务已经改变和客户的关系，完成新的生产、销售的价值流程再造，概莫能外。

敢问路在何方？

“网上买药靠谱吗？”这是金象网在2007 年上线后在北京公交车、地铁上第一次投放“电视广告”中的广告词。那时，这个中国的互联网对医药电子商务完全没有任何认识。有很多朋友都问过我，药品为什么能做电子商务啊？我有如下一些看法：首先中国的医药流通体系是个比较分散的体系，且市场巨大，适合用电子商务进行聚合；其次药品是标准化产品，可以进行大规模的销售；再次，随着老龄化社会的到来以及人们对自身健康关注度的增加，医药健康市场在快速成长；最后美国的一些做法可以借鉴，美国每年的药品电子商务交易额很大，尽管和我们国内不尽相同。经过几年的努力，金象网已经成为国内医药电子商务B2C的一流公司，连续获得过“商务部电子商务示范企业”、“中国医药电子商务十强”等国家和行业的诸多奖项。

2012 年下半年，全国传统零售通路在房租与人工成本

上涨后，经营压力大的是前所未有。在经历了这几年的医药电商发展以后，我对医药电商的未来之路充满了信心。目前大家都在讨论什么样的电商未来会成功？我觉得如下3 种形态将主导未来的电商：一是大而全的平台（也包括一些特殊门类的平台），什么产品都卖，但这种平台竞争后数量有限；二是大量小而美的业务，这样业务是会大量出现的，也是未来很多差异化产生的地方；三是O2O（线上和线下结合），这会是很多传统公司的选择，但是服务比较容易做，产品的O2O 是比较难突破的。

电子商务在这几年已经从“玄学”逐步过渡到“显学”，从社会认知、技术基础、法规条件、从业人才都进入了一个很好的时代，我愿意和大家一起去做“弄潮儿”，路就在脚下！

人类一思考，上帝就发笑

前一段时间，大连万达集团在微博上200 万年薪招聘电子商务的负责人；银行、保险等虚拟的金融产品也在纷纷触网。在这十年间崛起的中国快递业翘楚“顺丰快递”也适时推出了电子商务网站“顺丰优选”。面对每天穿梭在城市里的千百万电子商务快递员来说，他们每个人不仅在通过劳动获得报酬、也在通过新的方式节约着中国巨大消费群的“社会时间”成本，更重要的是，社会产品与服务的供应方式和价值链也在悄然发生着变化。十年前，刘强东为了消化“非典”肆虐带了客流减少刚刚创立“京东商城”时，我们没有会对电子商务有如今这么高的期望；而在未来十年之后，我们每个人一定会通过各种方式来享受“电子商务”给我们生活带了的便捷与快乐。

有一句名言“人类一思考，上帝就发笑”。电子商务一直都在人们的质疑声中成长，百折不挠。用狄更斯“最好的时代和最坏的时代”已经很难形容当今我们遇到的“无商不电”的时代，面对互联网及电子商务的大潮，我们企业已经毫无选择，必须顺势而为，虽然历程中充满着无数的挑战和不确定性。

亚马逊（amazon）的创始人贝索斯从开始创立自己的电子商务公司，到去年市值已经过千亿美元了。他讲自己的坚持和远见赋予到他的一言一行之中，他自身的历史也是电子商务的历史。现在，用他的一句话结束来我这篇文章“没有什么能够阻挡内心的向往”！

拓展大健康

药企准备好了吗？



张继明个人简介：

桑迪营销咨询机构首席咨询官，品牌6力营销实战理论创始人。全国进行过100场营销专题讲座与企业内训，发表营销观点、案例分析论文200万字以上，著有《谋定市场》、《智揽天下》、《营销无规则，执行有标准》（与人合著）、《透视》（与人合著）、《借力共赢》、《医药营销那些事儿》等，倡导“不做无销售力的策划”的行销理念。

近日，全球最大生物制药公司辉瑞下属的健康药物部在上海宣布，将携“善存沛优”系列进军中国营养保健品市场。其配套的服务平台——健康体验中心也在当日揭晓。

另有了解称，法国头号制药商赛

诺菲安万特和可口可乐公司已建立合作关系，将联手推出一系列保健、美容饮品。预计该产品今年秋季登陆法国各大药房，后期可能推广至欧洲其他国家。

上述报道是近日国外大型医药企业的经营动向，放眼国内，诸如此类，

由医药转向药妆、保健品、功能饮品、食品等领域的不胜枚举。

构建医药智库，促进行业联盟。中国医药联盟采访到桑迪营销咨询机构首席咨询官、实战派营销专家张继明老师对此动向分享他的看法。



中国医药联盟：请问您对当下医药企业经营领域转型有什么样的感受和看法？

张继明：

当下医药企业经营领域转型主要来自三方面：

首先，市场健康需求潜力大。21 世纪是健康产业的世纪，健康产业将成为带动整个国民经济发展的强大动力。近几年，我国内地城乡居民保健类消费支出以15%—30% 的速度增长，明显高于发达国家的增长速度。资料显示，2011 年中国有1500 亿元左右的保健食品市场容量。据保守估计，到2020 年我国保健食品市场总量可望突破4500 亿元人民币。

其次，医药环境及竞争形势所逼。这几年医药市场环境发生巨大变化，行业竞争形势严峻，同质化严重，受政策环境影响颇大。同时，同行低价恶性竞争，一方面药价下降的呼声高涨，一方面原材料成本不断上升，因利润空间一再被压缩，企业获利甚微，积极性受挫，不少药企只得开始另谋新路，被迫考虑进军保健食品、功能性饮料或药妆等行业。

第三，企业规模化高速发展的需要。健康产业与药业密不可分，纵观国内外药企的发展，健康产业与药业整合发展成功实例比比皆是，甚至出现健康产业有效推进药业发展，如：辉瑞制药、罗氏制药、哈药、天士力、广药集团等。但是药品研发周期长，需要高端技术，投资巨大，中途夭折屡见不鲜。相反，健康产业进入门槛低，消费人群广泛，易于市场启动。企业要规模化发展，必须寻找新的增长点、爆发点，因为准入门槛低，有研发支撑，大健康成为当前被药企追捧的对象。

随着医改的不断深化，大健康成为众多企业的选择之一，深化药店渠道，延伸商超渠道成为必然。未来将形成处方药、OTC、大健康产品共同分享药店终端资源的局面。

中国医药联盟：您目前关注比较多的医药企业经营领域转型大致有哪几种类型？

张继明：

我认为主要有以下三种方式：

1、依托研发背景，直接切入功能版块，全新启动大健康

如振东制药，处方药市场做的非常好，肿瘤用药市场颇有品牌影响力，虽然OTC 市场相对薄弱，但企业注重研发，研发实力背景强，现在也开始尝试介入大健康，成功开发了一系列针对个人健康护理的产品，正在筹备推向市场。

2、依托企业渠道终端资源，拓展保健品，寻求新增长点

如江中制药，在健胃消食片取得巨大成功后，

江中制药开始向保健品延伸，并进行适度的品牌拓展，推出的针对病人礼品的初元氨基酸营养液、高端礼品参灵草，都取得一定得成功；

3、依托集团品牌资源，拓展大健康，规模化增长

如云南白药，去年提出了以“产业”为基础的“新白药、大健康”战略。公司健康事业部主要为牙膏、洗发系列和药妆系列产品。同时，基于公司大健康的战略布局，未来有可能向茶、酒，甚至医疗器械等领域发展。其中茶业已经在大股东旗下开始经营，成熟后有望注入上市公司。

中国医药联盟：您多年从事医药工作，而且对我们医疗体制改革有比较深入的了解，您认为这种医药企业经营领域转型的发展变化，有哪些因素在起作用？

张继明：

首先因为中国医疗市场拥有庞大的基数。以前是巨大的潜在市场，如今，正在向一个医疗服务完善的市场过渡。

其次消费者的观念也发生了变化，而在此之前，大家谈起中国医疗健康市场时，更多的还是针对治疗，有病治病；但现在，无论是从群众的意识，还是商业态势方面，都在从有病治病，转变到预防与治

疗并重。这种观念的深刻转变，也为健康医疗的发展提供了更广阔的发展空间。

第三，在目前医疗健康产业中，还是呈现相对分散的局面，集中度不高。这也同时蕴含了大量整合的机会。比如一些科研势力较强的企业、一些渠道优势企业等，可以利用自己的核心竞争力，进行相关链条上的整合。

中国医药联盟：您认为这种医药企业经营领域转型的发展变化，会带来哪些行业、社会以及企业自身的影响？

张继明：

医药企业经营领域转型的发展变化带来的不仅仅是医药行业的变化，我觉得带来的是整个国民健康的变化，这也是随着健康意识增强而产生的。经济的发展、生活工作的压力的增大、健康需求的唤醒、自我药疗意识的提高等都促进了医药企业经营领域转型的发展变化，而医药企业的变化，也会对经济、技术、社会环境有越来越高的要求，二者是相辅相成的。

医药企业身处这种大环境中，是这个变化的主角。所有的变化都会引起新一轮的竞争，而这个竞争也越来越激烈。因此医药行业一定是朝着更高的方向发展，结合越来越先进的技术，不断迎合大众对健康越来越高的要求，这也就促使了医药企业不断良性的发展，提升整个行业的研发水平与管理水平。我觉得这三者之间的影响不是单方面的，而是不可分割的统一体。



中国医药联盟：最后针对我们医药市场的现状，您有什么建议可以分享给正在忙转型或打算转型经营的医药企业？

张继明：

经营转型是个美好的梦想，目前的确是个热点，很多企业都在蠢蠢欲动，打算大干一场，事实上并非那么简单，以药妆为例，媒体炒作好几年了，很多企业纷纷开发药妆产品急忙推向市场，但到目前为止，成功的企业寥寥无几，屈指可数，媒体的关注热度也过去了。现在媒体又开始追捧大健康，企业的热度更大，都知道健康产业是块巨大的蛋糕，但如何去切割，不仅需要企业的财力，更需要企业经营者的智慧。

任何一个新领域，如果进入想获得成功，都是需要系统性整合性思考的。我们常说“营销无规则，执行有标准”，每个成功的企业我们可以学习，但不能照搬成功经验。桑迪营销咨询机构自成立起就专注医药保健品行业的营销咨询策划，至今整整12年了，我们研究了200多个品牌或企业，有成功的，有失败的，总结出一个“六力营销”实战理论，这对医药企业的精英是有帮助与参考价值的。六力营销的“六力”分为：决策力、产品力、企划力、执行力、创新力与品牌力。

要不要做大健康，方向如何选择，怎么做？这是决策力问题。产品如何选择，如何包装？这是产品力提升问题。如何精准定位，如何系统策划推向市场？这是策划力问题。营销团队如何构架，如何高效运用？这是执行力问题。不同的发展阶段需要不同的策略与战术，固步自封肯定不行，经验主义也不行，这是创新力问题。有品牌如何操作，没有品牌如何操作？怎样快速打造品牌，或借助品牌影响力带动其他产品？这是品牌力问题。不把这些问题考虑清楚，做扎实，就匆匆上阵，肯定会出问题。

营销策划是个系统工程，单纯的点子与创意解决不了根本问题，我们必须借助系统营销工具望、闻、问、切，找出问题的关键点，审时度势，对症下药，才可万无一失。六力营销能帮助企业系统解决营销问题，辩证的看待营销过程出现的问题，不同的阶段，企业的问题不同，需要加强不同的“力”，灵活运用六力营销方法工具，才有可能保证企业基业长青，品牌长盛不衰。



不容忽视的品牌架构管理

【复星医药 周依亭 | 文】

我们往往谈论到品牌战略时容易将品牌架构忽视，而事实上品牌架构是仅次于品牌定位的核心管理内容，因为它不仅是回答一个企业需要多少品牌以及品牌之间关系的问题，还涉及到企业内部长期的管理目标、管控模式、管理行为以及企业文化，甚至涉及到从员工到客户（消费者）怎么来看待你所有的产品和品牌。

品牌架构真的那么重要？

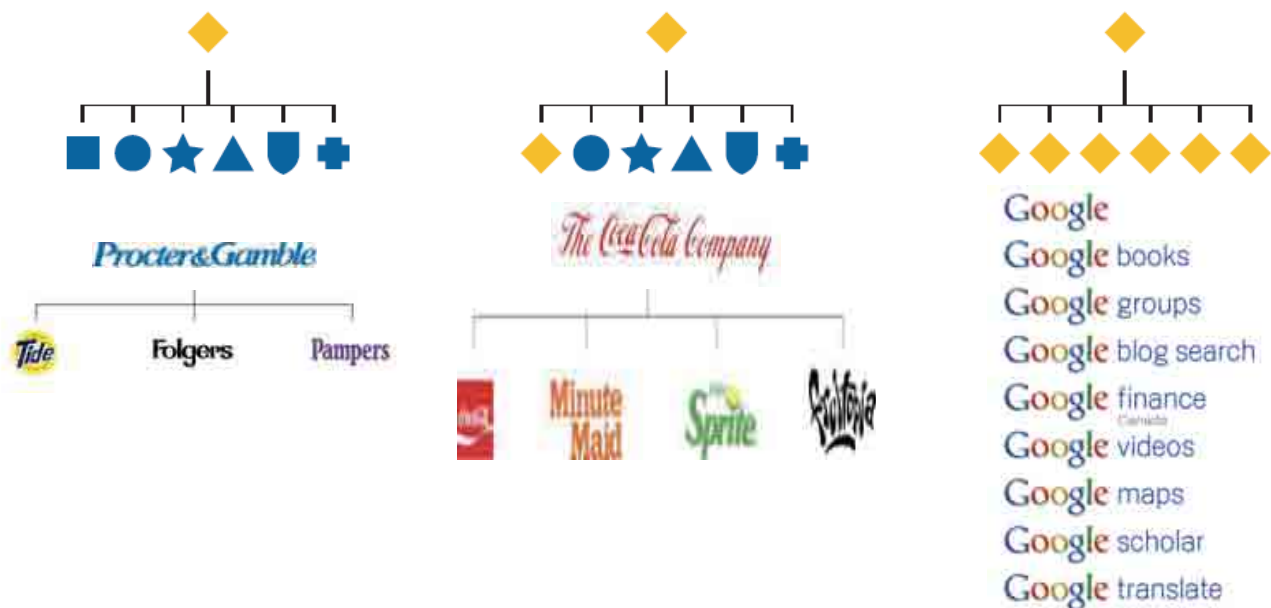
是的。从内而言，清晰的品牌架构能使决策者在脑海中形成一个长期的业务目标，从而使全体员工都有清晰的努力方向。梳理品牌架构其实是对资源合理再分配的一个过程，让我们认清我们有什么品牌，他们之间是否相互竞争？是否相互重合？哪些需要重点让消费者所熟知？经过一番梳理和评估并结合企业战略，我们必将认清未来重点发展品牌和各品牌未来发展的重点，这对未来资源的投入和发展优先级

判断是非常有价值的。

从外而言，能让客户全面的了解整个品牌，从而放大单个品牌的作用。消费者常常是以整体而非孤立的方式来看待品牌。人对一个品牌产生联系是通过直接或者间接的体验，经常通过一个而联想到另外一个。例如，贴着强生的创可贴，用着强生的仪器测血糖，最后买药品的时候强生肯定也是考虑品牌之一，这个就是客户受不同产品影响的最终形式——我们看到了强生品牌的覆盖。

什么是品牌架构？

从理论角度来讲，是公司组织管理在市场中所呈现的方式。通俗来讲，我们经常把品牌架构比作公司战略的脸，因为他始终应该与你的公司战略相匹配，并提供支持。目前两种最常见的品牌架构模式为统一架构、独立架构和混合架构（见图）



统一品牌架构：即所有的子品牌使用同一个品牌，有时只是用描述语加以区分。例如Google 和IBM 就是较为典型的案例，这种架构适用于在市场占有主导地位的企业，产品和服务所针对的行业相对单一，并且各类客户的相关性也比较高，能较好的相互利用品牌资产。例如Google 的品牌内涵是“创意”并利用单一品牌的方式将此联想灌输到其各个子品牌中，同时各子品牌又有自身的独特价值，例如“分享”、“丰富”等等，但他们也都得益于主品牌的影响力，这对于品牌延生和新品牌进入市场将会非常有利。

独立品牌架构：截然相反的模式，是由许多不同的品牌所组成的，每个品牌独立运营，独自获取市场份额和利润。这种模式更受到那些直接面对消费者的行业，如快消、化妆

品、汽车及医药等领域。因为他们直接面对消费者，通过这样的方式能满足不同种类不同区域消费者的多变需求，受限更少更灵活，多数情况下，在相同的条件中采用独立品牌架构的利润总和会大于统一架构利润的总和。例如宝洁可以快速利用旗下各种产品占满你看到的超市货柜，从而扩大市场占有率。

当然还要解释一下，这里谈到的独立品牌架构，主要是指品牌logo 本身。在品牌运作过程中，宝洁旗下品牌的运作方式，主要是以强关联的方式来运作，举例来说，宝洁旗下所有品牌的包装上，会有宝洁出品的字样或宝洁的logo 背书，来支撑产品品牌的实力。

混合架构：还有一些公司将上述两种方式混合，有独立

品牌、有统一品牌，也会有强关联或弱关联品牌。例如可口可乐、GE、欧莱雅。这种具备了上述两种方法的优点，主品牌能给各子品牌传递优质的联想，而子品牌也能给主品牌带来更多的活力。但缺点是需要更为丰富的管理经验，由于主品牌和子品牌处在同样的位置，对资源的分配也提出了更多的挑战，如管理不当就会给消费者带来困惑，也给品牌相互之间带来伤害。

品牌架构的评估标准是什么？

从策略角度，首先对现有的品牌架构进行评估，可以针对每个品牌从业务、品牌、客户视角来做一次简单的自我审查（见图），当然这种审查也可以改为对调整后的架构进行评估。

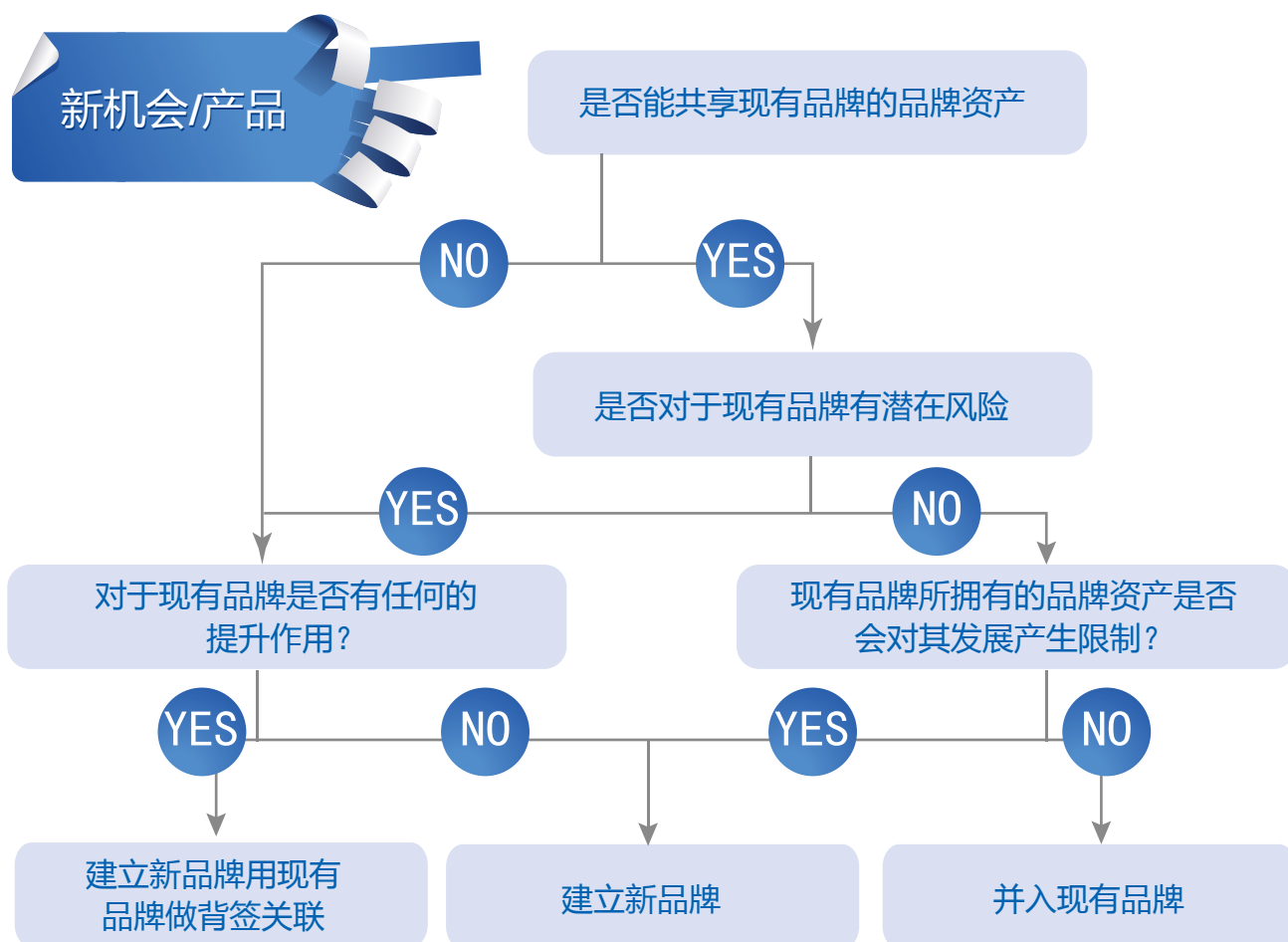
业务	品牌	客户
与战略匹配 ◆目前架构是否能支持公司战略？ ◆目前架构是否能加强或者发挥已有的核心能力？	品牌资产 ◆目前架构是否能有效保护现有品牌资产并能创造出新的品牌资产？	客户认知 ◆目前架构是不是能使得现有客户和潜在客户对我们的品牌更为清晰的了解？ ◆目前架构是否适用于多种类型的客户群？
灵活性 ◆目前架构是否能使得组织对于市场的变化保持足够的反应能力？	品牌定位与联想 ◆目前架构是否符合公司品牌定位和品牌应有的联想？	客户期待 ◆在现有的情况下，目前架构是否满足客户对品牌或者需求的期待？
应用性 ◆组织对目前架构有足够的执行力？	品牌协同 ◆目前架构是否能使各个品牌之间创造出有效的协同性？	市场适用性 ◆目前架构是否有能力服务于不同的市场的不同客户？
财务 ◆我们是否能保持低风险的情况下还能有效的支持目前架构？		

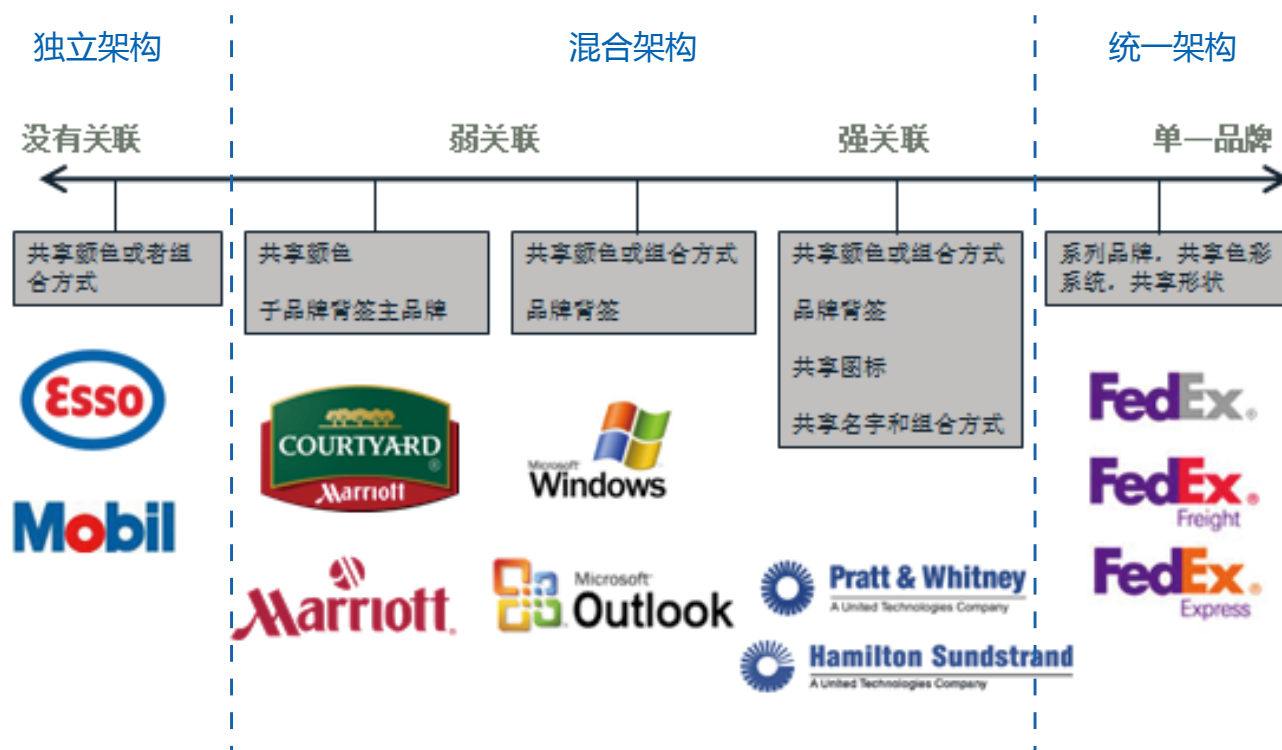


如何处理新产品？

我们已有了自己的品牌构架方式，但随着公司的发展我们需要不断开拓新市场，发现机会、生产新的产品。这时我们又应该如何处理所带来的品牌构架问题？（见图）当然，

该图表只是示意介绍对于新产品的可以用的判断处理方式，而对于收购的品牌还应有另外一套相应的决策树系统来判断，例如，复星医药对于新品牌如何导入到现有的品牌架构中有一套严格的决策流程，我们通常叫做决策树，通过这样的方式决策过程将更为明晰和简便。





如何以视觉的角度呈现品牌架构？

在考虑品牌架构的同时，我们也不能忽略视觉表现的重要性，因为视觉往往是体现品牌架构关系的最为直观的方法。从较弱关联到强关联品牌，品牌之间的关系可以用许多不同的方式来表达。弱关联的表现可以用颜色、形状的区别或者仅仅是小小的图像暗示，而强关联可以使用图标共享或名字共享等方式。（见图）

品牌架构的重要性不容忽视，但从本质上讲不存在这种架构方式好于另一种，关注架构本身是没有太大意义，我们是要强调的是通过架构是否能与企业战略发展相配合，是否能清晰定义自身，是否能适应市场的变换，是否被客户所感知。无论采取何种架构方式，唯有根据自身资源和业务发展做出适当的调整和整合，才能平衡资源投入，实现整体和个体品牌有效增值。

参考资料/文献：《合理规划”品牌构架”实现品牌增值》——Interbrand、《品牌架构：创建品牌组合的力量》——Prophet 品牌咨询、《品牌策略》——Labbrand



20年了 再创业还是退休？

在复星20年的时候，我们一定要选择再创业，我们一定要重新开始，我们一定要有能力、有信心、有干劲，把复星带上一个新的高度。包括我个人在内，经过这几年的调整，我自己感觉蛮好。所以这里我首先恳请大家对复星集团董事会可以有信心，包括对我个人，也可以有信心。在这里，我承诺一点，我想通了，未来20年，我不提退休两个字。我一定会保持我的创业精神，跟我们董事会成员一起，一直努力做下去，把复星做好。

说一些想法，大家一起再讨论一下。



选择退休还是再创业

第一个想法，这一次汪总把董事会这一次的讨论汇报过了。也是我提出来的，就是说复星20年，这个问题提给董事会成员，其实首先是提给自己的。就是选择退休，还是选择再创业，这的确是个问题。

信军大概三四年以前在演讲的时候，也讲到这个问题。有时候觉得很累，何必呢？也不缺什么，生活质

量好像比较差，该怎么安排自己的生活。我们20年前，很年轻，现在好像也不年轻了，都45岁了，也快奔50了，很快。有时候我听张华也说过这个问题，哎呀，那么累，何必呢？那么辛苦，又何必呢？这就是所谓的世界观、价值观的问题。我感觉，做企业的人，你完全靠钱，真的很难让他一直保持那种创业的冲动。光靠荣誉啊、肯定啊，也不是长远的。其实真正的动力，一定是来自于你内心深

处。你真正认为这样做是有价值的。

我最近也在看一些书，学一些东西。我们儒家里说的话，是儒释道三家，讲的三句话，还是蛮有道理的。所谓佛家，佛为心，就是佛家是讲慈悲为怀。的确是我们从心底深处，愿意为社会做点事，如果没有这点价值观，你最根本的动力还在于说我为这个社会做点事是对的，否则你会委屈死的。第二个，道为骨。汪总跟我最近稍微忙一点，的确我把高尔夫戒

掉了，以前礼拜六、礼拜天，总会去打一场球，一打球就六七个小时没有了。现在我每个礼拜六、礼拜天争取给自己六个小时，用来练太极拳，然后陪小孩玩两个小时，然后再学两个小时的英语。就比以前丰富多了。我们道家，的确是一个修身的文化。人身体不好的时候，的确会受到很大的影响。所以我们要提倡太极拳，让大家身心健康、愉悦。第三个，就是儒为表，讲究出世，讲究责任感的。所以复星从第一天开始，我们就提出“修身、齐家、立业、助天下”，这的确是从“修身齐家治国平天下”来的。儒家讲的是不断学习，要出世，要为社会做点事情。我自己用这三个在不断的勉励自己。

做企业的人，你一定要拿出那种我不入地狱、谁入地狱，我为了把企业做好，我为了把事情做对，我真的愿意勤奋去做。我们一直说到我们干部的路线，我们该怎么组织我们的公司，我们应该找什么样的人。就是董事会有一个非常明确的观点，我们一定要找那种有创业企业家基因的职业经理人，从心底里面他就有那种很强烈的动机，这个动机来自你内心深处，我想努力，想做好，而不是被别人逼的，也不是为了拿到那点钱，就是真正从心底里面，我想去做事的人，而且是身体好的人，而且是会想办法的人，是一个聪明的人。这一点，真的非常重要。

我跟康岚也是一直在沟通，职业经理人，我用一个不好的字，希望大

家接受，还是要改造。往那边改？就是要往创业企业家的思维改。创业企业家有很多人，有各种各样的，但是内心深处的那种动力如果没有的话，一定是很难发展的，是靠别人给你装动力，那你就是一个被动的人。只有每个人都是一个发动机，企业才能更快更好的发展。不是说职业经理人不一定要用，也不是说我们土生土长的就一定好。这两者都不对。我感觉，我们每个人，其实最根本的不在于你现在的有没有什么，而在于你有没有一个发动机，自我发动机，有没有一种自我学习的能力。按照我自己来说，其实复星就是一个典型的“三无”企业，无人才、无技术、无资金发展过来的。有的就是我们几个人，就是我们对市场的敏锐，然后我们不断学习。那时候我们出来，懂什么？接受过MBA的教育吗？我们懂什么？要的就是一种学习力，你不断的削尖脑袋去努力、去做。这是一个非常重要的精神。所以我希望我们的干部一定要有这种精神，要有这种素养，然后不断学习、不断提高。

其实我自己有一种很大的压力，就是觉得你有那么多东西要做，你跟得上吗？其实复星能不能往前发展，为什么我提出来是创业，还是退休？其实这真的是一个问题，是一个非常大的问题。因为如果我自己个人觉得还是每天打打球、练练拳，喝喝红酒，如果这样的人生我感到更幸福的话，为什么要把大家搞得那么累呢？而且我会误了大家的前程。因为

如果我们这些人都不好好做，复星一定不会好。所以我也一直在回答这些问题。我们董事会还是非常一致的，大家说，在复星20年的时候，我们一定要选择再创业，我们一定要重新开始，我们一定有能力、有信心、有干劲，把复星带上一个新的高度。包括我个人在内，经过这几年的调整，我自己感觉蛮好。所以这里我首先恳请大家对复星集团董事会可以有信心，包括对我个人，也可以有信心。在这里，我承诺一点，我想通了，未来20年，我不提退休两个字。我一定会保持我的创业精神，跟我们董事会成员一起，一直努力做下去，把复星做好。谢谢大家。

复星集团的定位问题

很多人问我这个问题的时候，我一直跟他们说，有选择，是很奢侈的事情。你说当我们四个人一起出来的时候，就3万8千块钱，我们能养活自己就不错了。现在复星集团20年的时候，我们的确是有选择的。就是我们做什么，我们不做什么，我们现在有1400亿、1500亿的资产，我们有一个架构，我们怎么做，我们是有选择的。

我们也曾经说多元化运营，其实我们是在做投资集团，经过讨论，大家非常明确，复星将来定位成一个立足于中国动力的全球资产管理集团。我们现在管理的资产，是1400亿、1500亿。我们目标是在不久的将来，



希望管理1万亿的资产。无非就是说，有些资产是100%是复星集团自己的，有些资产是我们管理第三方的资产。现在我们大多数是我们自己的钱，是资产表里面的，未来有些钱可能会来自于我们保险资金，一步步去培养。

这样一个定位，我们未来的话，还是要按照这个架构进一步的明晰化。我们看任何一个资产，还是从一个资产管理公司的角度看，你是不是做得有效，是不是IRR最高。当然，我们还是要坚持我们是一个价值投资者，我们不是只是看一年的IRR多少，我们更看重的是长远的投资，不是说为了今年的发展，医药就不做研发了，我们更注重的是一个长远的发展。我们坚持理性的投资，我们坚持有纪律的投资，我们坚持价值投资。我们看重现在，我们也看重未来。所以，我们可能未来会回到这样一个架构，我们一步步的发展明确化。

总的来说，我们未来20年，我们还是紧紧围绕刚才讲的，立足于中国动力的全球的投资集团。我也相信中国未来十年、二十年还会继续发展，我也相信我们现在制订的这个战略，以中国动力为核心对接全球资本、全球资源这个战略，应该说已经形成了复星的一个独特的价值点所在。而且是为全世界所认可的。在中国，在民营企业里面，能够拥有这么一支有国际化能力、又熟悉本土的这样一支队伍，是很不容易的，是非常值得我和董事会、大家珍惜的。

横向到边纵向到底

第三点，面对这个明确的定位，我们又提出了八个字，“横向到边，竖向到底”。有人说，这又是神经病嘛。你管理着万一资产，还要做到横向到边，竖向到底，怎么可能？首先，我觉得，以复星这20年的实践来看，凡是不能到边和到底的，都是要出问题的。Hold不住的东西，就不是你的。怎么把它Hold住？这个Hold，从太极上来说，靠你的根基。你根基越深，你就越Hold住。所以从这个角度，我们就是要围绕“横向到边，竖向到底”，要把我们的管理架构、管理基础做扎实。而这个做扎实里面，最重要的，是几条线。

第一个，是产业条线。如果我们产业上水平非常高，如果你经验非常高，一个工程，你们一看就知道有没有问题，那就不一样，就Hold住了。但如果你没有这个感觉，你靠下面人汇报，没经验，就Hold不住。医药，首先从产业角度，你Hold住吗？

“横向到边，竖向到底”，并不是说我们每时每刻都到边到底，而是说我有这个能力。所以首先在产业上，我是有这个能力的。地产，我还好一点，医药，我是Hold不住的。Hold不住，有阿汪啊及我们团队啊，你还是要Hold住啊。我们投的每个项目，一定要知道产业风险的边在哪里，要知道最大的损失在哪里，要去学习、提高。当然我们要做这么大的企业，会更辛苦，但你会更快乐，因为你有很多要学习，很好玩，每次你都碰到的是最优秀的人，你要学习。

第二个，就是财务。这是一条线，你要守住。

第三，审计。这段时间我跟审计开会比较多，开了几次会。我们不能光靠老季发现问题啊。审计很多问题没发现啊，当然，发现别人的问题还可以，发现自己的内部问题，发现得不够，发现得不够多。包括地产，当然，实际上看得比较多。我不觉得其他的就没问题。

最后，反腐。

就是这几条线，我们要做强，做深，做透。当然我们自己要更辛苦，我们在问问题的时候，解决问题的时候，我们可以不要每次都到边到底，但我们一定要有到边到底的能力。在决策上，一定不要分层决策。分层管理，这是必须的。但是，我们一定不要变成隔层，不要把这个分层变成隔层，割断了，信息到你这里的时候，面目全非了。你的决策，一定不能是隔层的。我们的智慧，一定不能被分散。一个集体的决策，我们目标是什么？目标是智慧是一种集中的过程，每个人对这个决策都有贡献，而不是层层都把智慧筛掉，最后是我们最差的人跟别人最好的人在打。因为报到你这里的时候，是临时决定Yes或No的。这不叫智慧的叠加，不叫集团作战，这个其实就是拿你最差的人跟最好的人在打，你一定打不过。真正好的决策，是你真正看到第一线的战士在干嘛，你要帮助他们提供智慧，告诉他应该怎么做，虽然你没有在第一线，但你知道他在干嘛，或者他有什么事情一定向你请示。（本文摘编自复星集团董事长郭广昌在集团2013预算、编制及目标工作讨论会上的讲话）

好事为什么没有掌声？

【济民肿瘤医院 刘爱国 | 文】



安徽济民肿瘤医院院长 刘爱国

为进一步深化医药卫生体制改革，缓解患者看病难现状，卫生部针对中高级职称医师分布不合理现象，提出突破原有注册做法，允许中高级医师多点执业的措施。作为医改的一大亮点，渴求医疗技术人才的民营医院为之振奋，期盼着能够尽快听到人才资源丰富的大型公立医院及其医务人员响应卫生部指导意见的鼓掌声。然而，两年多时间过去了，无论是试点地区还是非试点地区，公立医院表现冷漠，其医务人员表现平静，民营医院的人才瓶颈依然如故。笔者作为省级抗癌协会理事长，有机会与各地同道探讨多点执业问题，现就这项好政

策却没有掌声谈几点看法：

（一）对于卫生部开展多点执业的部署，公立医院和民营医院的热情有着天壤之别。分析当前医疗技术人才分布状况，大型公立医院人才资源丰富，副主任以上职称医师群星云集，他们面临职称晋升的激烈竞争，在疑难技术操作上也难觅用武之地。而民营医院人力资源贫乏，副主任以上职称医师更是凤毛麟角，已经成为限制发展及妨碍医疗质量提高的瓶颈。从理论上说，这项医师执业管理的改革意义深远，有利于缓解大医院的看病难，有利于医师在可用武之地发挥才干，也可以获得以技术服务换

取的收益。对民营医院来说，是十分渴求的好事情，而公立医院及其医务人员却并不支持政策给予医师多点执业的机遇。

（二）80年代后期出现的“乱办医”及“非法行医”现象，严重扰乱了正常的医疗秩序，国家加快了对医疗机构及执业医师管理的立法。依据执业医师法规定，医师实行执业注册制度，只能在注册的地点行医，适合医院对单位人的管理思路。随着医院发展中竞争的需要，医院不仅将人力资源视为自己的财产，更视为医院的核心竞争力，如果允许医师多点执业就意味着分流了医院的核心竞争力。



开展医师多点执业是推进医改缓解患者看病难好政策，也是有助于优质医疗资源让更多患者受益的好事情，好事却没有掌声，甚至在试点工作中纷纷遇冷，折射出的是对必须全面推进医改这项系统工程的反思。



在院长看来，医院培养一位专家投入很大，如果让其多点执业，就是让所有的辛苦为他人所用，会影响医院对病人的吸引力。随着医保政策解放出来的就医群众涌向城市大医院，患者看病难和医院的逐利性引发了公立医院的扩张浪潮，病床数量迅猛增加，本是人才荟萃的医院也感到了人力紧张的压力。因此，医院对真正有影响力的医师，是不愿意同意其多点执业的，有医院就规定，“想到外面干可以，必须交辞职报告”，这种认识阻碍了多点执业政策的实施。

（三）对医师来说，要上门诊，管病房，做手术，带教下级医生，更新自己知识，为晋升职称做科研、写论文，还要接受与执业资格及经济收入挂钩的考核，哪还有精力再去别家医院执业。加之西医诊疗是一个团队合作的结果，所需要的医疗设备也是一些民营医院不具备的。想参与多点

执业的医师会担心发生医疗事故影响自己的专业前途。更让许多医师望而却步的规定是申请多点执业必须“取得已注册医院的书面同意”。一位主任医师说：“多一处执业利于自己事业发展，收入也会有所增加，谁不乐意呢。但是现实归现实啊，去其他医院执业需本院书面同意，就令人为难了。毕竟自己编制在医院，福利待遇靠医院，提出申请就会给医院留下不安心工作的坏印象，很难说不会影响自己的前途”。一些响应多点执业政策的大医院，在医师大会上宣读文件后，却没有医师向医院提出多点执业申请。

（四）医师更不能承受的是医院对到外院执业所采取的遏制措施，本地一家大型公立医院多名已达退休年龄的专家，满腔热情地应聘到一家条件很好的民营医院执业。然而不多时，医院就做出决定：如不在限期内

返回医院，即终止医院延聘或返聘资格，取消研究生导师资格及申请科研项目的资格，而这些却是老专家们视如生命般重要的珍宝。到外院执业的热情和愿望怎能不戛然而止。

（五）医院知名的手术科室医师，并非都全身心地院内工作，在所属单位之外做手术一直是被青睐的公开秘密。这种行为能为外地患者省钱，能让患者得到理想的专家治疗，患者欢迎。邀请医院的保密和承担医疗责任又能让走穴专家既得到报酬又无后顾之忧。其实真正私下流动坐诊、手术并不少见，他们认为虽然不符合规定，但大家心照不宣，而申请多点执业并不现实。相比之下，医师更乐于选择私自到外院执业。

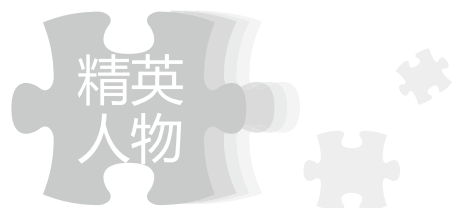
开展医师多点执业是推进医改缓解患者看病难好政策，也是有助于优质医疗资源让更多患者受益的好事情，好事却没有掌声，甚至在试点工作中纷纷遇冷，折射出的是对必须全面推进医改这项系统工程的反思。就公立医院管理体制改革的而言，在一系列的改革措施尚未落实的情况下，仅仅对多点执业这个环节采取政策措施是难以如愿的。要想把多点执业政策实施好，需要各领域综合改革的推进，制定必要的配套的细则，让公立医院在改革过程中，降低逐利倾向，控制盲目扩张，通过事业单位改革、人事制度改革，逐步让医师由“单位人”过渡到“社会人”，逐步构建医师多点执业政策能够落到实处的基石。

Care

for Life 关爱生命

Innovation for Good Health

我们尊重与关爱生命，这是我们所发展的动力之源。
我们重视顾客的健康，坚持制造过硬安全、环保。
我们积极参与有利于公众健康和社区进步的企业公民活动。



沉睡的“金象”何以再次腾飞？ ——访金象大药房总经理张峥嵘

【金象大药房宋益刚、高莹莹 | 报道】



北京金象大药房医药连锁有限责任公司 总经理

在北京医药零售市场近7000 多家的门店格局中，品牌药店金象大药房（简称“金象”）独树一帜，不仅在京城家喻户晓，并且已覆盖了北京、

天津、四川、山东、河北、山西、内蒙古等多个省、市、自治区，目前拥有全国门店数量近300 家，会员人数超过60 万。

“正是金象找准了战略定位，并牢牢把握住了发展中的三个重要机遇期，金象才能有今天的发展。”金象大药房总经理张峥嵘表示。作为知名

医药连锁企业，金象大药房的发展是伴随着中国医药零售行业的发展而发展的。创立品牌伊始，金象人就勇于创新，敢为人先，于1999年成为北京地区第一家创办连锁公司的医药零售企业，不断锐意进取；接着在2000年取得了跨省连锁资格，为日后的扩张奠定了坚实基础；2001年的企业改制又进一步加快了金象的发展步伐。

然而，金象的发展也并非一帆风顺。近几年来，随着新医改的步伐加快，医药流通行业竞争日益激烈，药店利润面临下滑的隐忧，药店经营者普遍反映零售市场难做。在2007年之后，金象的发展曾一度停滞，究竟要往哪里走，又该如何走，成为金象大药房亟待回答的问题。

增资控股 为金象注入“活力之源”

作为金象品牌的主要创始人之一，金象大药房总经理张峥嵘颇为感慨，他说：“好的国企要发展关键要解决好用人机制和分配体制的问题。金象虽然改制已经多年，但作为国有体制下转制而来的企业，国有体制下的固有观念和惯性思维并未完全根除，在某种程度上阻碍了企业的快速扩张与发展。”2010年10月10日，在北京市西城区政府的关心和支持下，金象大药房连锁公司增资协议签约仪式在北京举行，复星医药成功实现增资控股北京金象大药房。

回顾金象大药房两年来的发展，

一步一个台阶，一年好过一年。“金象这些年的发展有赖于复星医药集团的全面领导和大力支持，特别是在人力、物力和财力上都对金象的发展给予了优先考虑和照顾。”张峥嵘说，“复星医药的这笔增资可谓给金象注入了活力之源。这不仅是资金的注入，更是市场机制和先进管理理念的融入，提振了金象整个团队的信心。”

复星医药控股金象后，金象充分借助复星医药集团先进的管理经验和内控体系，细化和优化各项业务流程，明确授权与责任，狠抓细节与落实，不断改进和加强公司管理，显著提高了企业执行力和工作效率。

在复星医药集团的鼎力扶持下，金象大药房积极推行“源头活水、人尽其才”的用人战略，对人才的引进、培养和使用进行了一系列变革，使职工看到了企业未来发展的希望，重拾了在金象实现自我价值的信心。一是金象根据近两年员工的实际收入情况，结合企业的营利情况，推行了员工工资的改革，使每个人的收入都得到了不同程度的提高，得到了实实在在的实惠。同时，全面推行绩效考核制度，加大奖励与激励力度；二是加强对内部员工的培养与使用。根据人才培养的实际需求，制定了针对性的培训方案，加大内部员工的培养力度，并本着人尽其才的原则，大胆启用新人，为新人创造发展平台，培养和锻炼了一批骨干力量。三是加大外

部人才引进力度。根据企业实际，不断加大重要部门与重点岗位人才的引进力度，并在薪酬待遇上予以适当倾斜，为企业的发展不断注入新鲜血液和活力。

特别值得一提的是，金象的管理更加人性化，而且更加注重推进企业文化建设，更加关爱员工生活，关注个人发展，使员工更加深切感受到企业的关怀与温暖，不断增强员工的认同感和归属感，努力为人才创造一个安于工作、乐于工作、忠于工作的人文和谐的工作环境。

创新经营 加速发展

2011年，在精确把握企业管理现状，洞悉行业脉动的基础上，张峥嵘总经理率领他的团队确立了“夯实基础，提振信心，深入挖潜，良性发展”的工作方针，取复星医药集团管理之长，补金象大药房之短，全面夯实企业管理基础，提高企业执行力和风险防范能力，开局之年就取得了销售毛利双增长的可喜成绩。在企业重又迈上良性发展之路之时，“抓住机遇、加快调整、完善内控、创新发展”成为2012年企业发展的主旋律，金象团队准确把握市场机遇，加快调整与转型，不断创新经营模式，企业的管理水平、盈利能力、品牌影响力都有显著提升，在同行业都纷纷下滑的不利环境下不降反升，焕发出勃勃生机。

金象大药房正借助增资契机，积极推进经营战略的调整，走出了一条不寻常之路：

探索“以医带药、医药共生”的经营模式

随着国家新医改的逐步推进，中医因其独有特色和优势受到政府的高度重视，同时也越来越受到百姓的认可和青睐，政府陆续出台政策鼓励符合条件的药品零售企业开办诊所、鼓励医师多点执业等。在这样的背景下，金象大药房深入挖掘企业品牌内涵，在原有企业品牌形象“专业、安全、健康、时尚”的基础上，增加养生的概念，致力打造“专业、安全、健康、时尚、养生”的品牌形象，力图发挥中医资源和连锁门店的联动效应，以诊所优势拉动饮片销售，寻求和探索现代连锁药店和传统中医药的完美融合，创新诊所营销方式，探索以医带药、医药共生的经营模式。

2011年上半年，金象大药房对西单国医馆进行了重装改造。重张开业后的金象国医馆以“三新”的全新面貌迎接各地的医疗患者：一是模式新。不仅诊室数量由2个增加为7个，而且还汇集了来自台湾的知名中医坐诊，同时诊所还与同仁堂、东阿阿胶的生产企业对接，以达到销售联动的效应。二是服务新。金象国医馆专门增加了专业的导医人员，为患者提供挂号、导引、录入健康档案以及饮片代抓等等一站式全程服务，还特别为看病的患者提供免费药茶、代煎中药等增值服务，极大地方便了患者治疗和康复。三是环境新。独立的诊室、古朴的装修风格，安静的就诊环境，为患者提供了舒适、尊享的就诊服务。

实践证明，不仅诊所的就诊量稳步上升，而且较好地拉动了中药饮片的销售。

当前，金象大药房还将位于旅游区域的地外中医诊所和西内台湾医馆纳入改造日程，计划分期进行全新设计和装修改造，力争在医药结合的模式探索上取得更大的成功。

优化商品结构

多年来，金象倡导的商品结构为“全特优新”，但仅限于药品。虽然金象最早尝试了非药品销售，在北京第一家将药妆品牌引入药房，一度非药品的销售占比超过了药品。但这两年由于金象门店的特点以及市场形势的变化，非药品的占比有所下降。金象在京的直营店中有一半是位于商超和大卖场的店中店，近几年店中店的竞争愈发激烈，赢利愈发困难，不管是商超还是大卖场，都将压力转嫁到店内的商户身上，逐年增加租金和扣点。此外，药妆化妆品也一改只在药店内销售的战略，抛开药房直接进入商超卖场，使得金象店中店的销售大幅度下降。加之，社区药店也受到社区卫生中心零差率的持续冲击，销售面临了空前的困难。

如何尽快适应市场变化，探索新形势下店中店和社区店的商品结构，成了摆在金象大药房面前的一项重要课题。在这样的压力下，金象大药房对商品结构进行了及时调整，增加商品项数，特别是增加保健器械、保健食品、参茸营养品以及宠物食品的

品项数。

推动门店转型

继西单店二层国医馆改造之后，金象大药房就开始着手进行西单旗舰店整体的重新设计与改造，目标就是要重塑旗舰店品牌形象，打造亿元门店。2012年初，金象大药房在全国海选西单店店长的同时，聘请了专业的商业设计公司对门店店堂、商品陈列、整体VI设计等进行全新设计，使其改造之后更加符合企业“专业、安全、健康、时尚、养生”的经营定位。改造后的店堂环境和灯光色彩上具有较高的美学价值，团队能力、员工素质与服务水准得到明显提升，商品陈列、品类补充的调整更具有前瞻性，实现了打造京城最全的新特药及生物制品销售商改造目标。此外，改造后的西单店的资源使用决定权上移，由总部统一管理和开发。金象西单旗舰店的转型在重装开业的当月销售就较去年同期提升了20.39%。

在推进西单旗舰店改造的同时，金象大药房根据地外店所在区域的特征，正在积极筹备地外店的转型工作，着重突出中医药养生与旅游资源结合的特色，同中轴路的申遗相结合，打造中医旅游文化特色店，预计改造后的地外店可实现千万元店的目标。

调整开店模式

经过了迅速扩张时期，金象大药房及时转变战略思路，着手实施直

营店与加盟店的比例调整，提高直营门店在公司整体门店数量中的比例。而对于加盟店，则由数量型向质量型调整，并非不注重加盟，而是注重吸引和鼓励认同企业品牌和管理理念的投资者加盟金象，同时加强对加盟店的^①服务和管控，实现服务和管理两手抓，两手都要硬。通过实行加盟店统采，2012年上半年比往年同期增加了1294万元，增幅达22.52%。直营店的拓展方向上也结合市场特点，开始由由店中店占比过大向社区店和普通商业街店调整与转型，由店中店向店边店调整与转型，并尝试礼械店、小药箱进社区等新项目。

勇于开拓 打造潜力电商“金象网”

金象网由北京金象大药房医药连锁有限责任公司于2007年6月18日推出上线，为用户提供药品查询、商品订购、送货上门、健康服务的一站式服务。作为网上购药第一店，转眼五年过去，金象不断优化提高用户体验，共计改版4次，获得长足发展。

金象网始终以“信于行，健于质”为目标，同时以先进便捷的商务模式带给令消费者满意的服务，先后获得商务部“电子商务示范企业”、“^②百佳购物网站”、“电子商务创新模式奖”、“电子商务百强企业”等多个重要奖项。

近两年，在复星医药集团的支持下，金象网加大了推广的力度，通过导航站、搜索引擎、垂直网站、网站联盟、短信、EDM、平面媒体等多渠道的全面覆盖，实现宣传推广全面开花的局面。2012年上半年比2011年下半年，PV增长63%，独立访客增长

28%、IP增长33%。此外，金象网还借力新媒体，发挥官方微博、移动互联网优势。移动互联网方面，金象网率先建设手机站，开发IPHONE平台使用的“家庭药箱管理”客户端，开发ANDROID平台使用的“买药一金象网”客户端，开创行业先河，同时也使更多的用户通过新的渠道了解和走近金象网。

2012年9月，金象网大胆尝试业务创新，正式对媒体和社会公布了上线“金象一小时”业务的消息，并承诺北京市四环内多数地区的用户，在发生突发急病时，在一小时内就可以收到订购的药品，很好地解决了顾客对药品配送时间急切的问题，提升了用户体验。中关村、CBD、金融街、望京等地区的上班族都很乐于“尝鲜”，订购感冒发烧、健胃消食和外伤感染的药品，所有用户都是在1小时内收到了药品，准时率达100%。当月订单量翻三倍，用户满意和好评率达90%以

上。

此外，金象网在立足企业自身发展的同时，始终不忘回报社区，积极参与各类社会公益事业，认真践行社会责任，社会影响力逐步扩大，受到了中国商务部、中国电子商务协会、北京电子商务协会等社会各界的肯定与好评，成为医药电子商务领域最具潜力企业。

面向未来，张嵘和他的团队已经描绘出2013年“加快规模发展的速度、强化内控管理的力度、推进转型创新的深度、延展服务品牌的广度”的发展总轮廓，未雨绸缪，充满自信

和力量！
“中国零售连锁百年老店”是金象人为之不懈努力奋斗的梦想！金象人在路上，还在脚踏实地，风雨兼程，从产品到服务，从服务到规模，从规模到效益，一步一步走近自己的梦想。

张嵘和他的团队已经描绘出2013年
“加快规模发展的速度、强化内控管理的力
度、推进转型创新的深度、延展服务品牌的
广度”的发展总轮廓，未雨绸缪，充满自信
和力量！

任小锦：妙手当悬壶济世

【广济医院 李柏杨 | 报道】



副主任医师，广济医院耳鼻喉—头颈外科主任，1984年毕业于南京大学五年制本科五官科专业，先后在卫生部耳鼻喉科重点培训班（上海医科大学）、北京同仁医院、中山医科大学、湖南医科大学进修深造，师从我国一代名医五官科王正敏院士、许庚教授，曾任岳阳市二医院五官科分院院长，系岳阳市医学会医疗事故鉴定专家库成员。资深的“任一刀”学徒遍布岳阳许多医院。

广济医院 “任一刀”

在湖南岳阳的五官科学界，特别是涉及到耳鼻喉-头颈外科的治疗和手术，任小锦是湖南岳阳医疗界公认的领军人物之一，人称“任一刀”。

2007年9月7日上午，岳阳广济医院五官科专家任小锦主刀完成了一起高难度右颈部颅底巨大肌纤维瘤切除术。患者48岁，肌纤维瘤由右锁骨、胸骨下直达右侧颅底，占据

整个右颈部，与颈部的大血管神经和颅底粘连一块，加之患者去年前因车祸颅脑外伤，致使右侧偏瘫偏盲，长期卧床，更增加了手术的风险。患者家属选择了广济医院五官科专家任小锦医师进行手术。术前任小锦医师组织了全院专家进行了会诊，对手术过程中可能出现的意外都部署了应对方案，手术从9：50开始至13：30结束，取出来的肌纤维瘤长13cm*7cm，外形酷似一只哑铃，实属罕见。手术成功后，



任小锦从事耳鼻咽喉-头颈外科科临床工作**24**年，从未间断，诊治病人近十万人次，主持各类手术上万台，会诊抢救各类危重疑难病例数千次，名气遍布湘北大地。



患者家人甚为感激，特为“任一刀”送来了感谢信。

“任一刀”从事耳鼻咽喉-头颈外科科临床工作24年，从未间断，诊治病人近十万人次，主持各类手术上万台，会诊抢救各类危重疑难病例数千次，名气遍布湘北大地。

行业学术领头羊

任小锦从医以来，向课堂学、向书本学、向名师学，广闻博记，兼采各家之长，是他“磨砺”了“湘北耳鼻喉——头颈外科第一刀”的基础工程。1984年从南华大学五年制本科五官科专业毕业后，任小锦分配到岳阳市二医院。为了更有把握地救治更多的病人，他又先后在上海医科大、北京同仁医院、中山医科大进修深造，先后师从我国一代名医五官科王正敏院士、许庚教授。

正是由于任小锦的边实践边潜心学艺，他的医疗技能渐渐取得了突破性进展，在湘北的耳鼻喉——头颈学科声名大震，在省、市内率先开展各类新技术十余项。20多年来，任医师对耳鼻喉—头颈外科各种疑难杂症治疗积累了丰富的经验，创立了许多独特的治疗方法。

一花独秀不是春。任小锦深知，自己虽有悬壶济世的雄心，纵有三头六臂，也不能救助广大五官科患者。要救助这些人，还得在坚持临床教学的同时，培养后起之秀。在这种理念的支配下，他培养各类临床医生达数百人，主持基层医师培训班8期，为本市基层医疗单位培训了大批专业骨干。

此外，他还无数次下基层指导、会诊、手术和解决疑难病例，

医患和谐的楷模

任一刀不仅手术做得漂亮，而且为人非常直率，因此，他从医以来，一直有着极其好的口碑，属于典型的构建医患和谐的先行者，在他的医生生涯中，收到过无数的锦旗和感谢匾。

对于社会上的“医闹”现象，任小锦这样评价，“当医师，何必要让人骂你？如果是医师做得不好，老百姓的骂就是鞭子，该抽两下。如果医师做好了，老百姓还会骂吗？个别不通情理的人骂和吵，那是素质问题，代表不了绝大多数的老百姓。因此，不能夸大医患矛盾，因为我感到我接诊的绝大多数的患者，是讲道理、讲人情的。”在“任一刀”看来，讲道理，就是医院和医师做事要做得完美；讲人情，就是医生要有爱心去关心患者的疾苦。这两点做好了，医疗纠纷就成无源之水，造成不了洪灾。

24年来，任小锦工作精益求精、认真负责、细致入微，病人满意度极高，几无医疗差错和纠纷。他坚守职业道德，视病人如家人，还多次下乡扶贫、抢险救灾和进行各类义诊。在广大患者中享有极高声誉，深受湘北鄂南人民的好评，同时也获得卫生行政部门的一致认可。



员工志愿服务：

公司与员工整体社会责任的体现

【张旭 | 报道】



作者简介：

张旭 和众泽益志愿服务中心上海办公室副主任、上海市外企志愿服务联盟副秘书长

2003 年起投身公益，2008 年开始专注于企业员工志愿服务领域，曾经为拜耳、ABB、强生、辉瑞、微软、GAP、英威达、安利、玫琳凯、如新、3M 等数十家企业提供员工志愿服务培训与项目支持。

对企业员工志愿者组织有深入的研究，参与建立拜耳、强生、西安杨森等企业的志愿者协会，长期为拜耳志愿者协会提供管理运作及项目咨询。

社会责任，近些年成为企业树立企业形象言必称的重要概念。在开展企业的社会责任项目时，也时常关注在以下几方面：慈善捐赠、社会投资、环境贡献等，这些指标无一不体现着公司层面对于社会的回馈。而员工的参与，在早期的社会责任中较少提及。

经过2008年四川地震和北京奥运会，2010年的上海世博会和广州亚运会，志愿服务也成为社会的热点和焦点，越来越多的人，包括很多企业员工投入到社会服务当中去。一个问题展现在企业面前，员工有着巨大的热情，在企业之外寻求这样的机会去参与社会服务，为何企业不能给予有热情

的员工提供这样的机会。

企业为员工提供平台与资源，帮助员工释放志愿服务的热情，缓解工作压力，实现自我价值；同时员工广泛参与到企业公益战略的实施，增强员工对企业的信心与忠诚度，共同构建企业关爱文化。从公司到员工的全面参与，自上而下构建全面地社会责任，更有利于企业与社区的和谐相处，体现企业的社会价值。

因此，越来越多的企业认识到企业志愿服务的重要性，开始将员工志愿服务列入公司的公益战略，系统化、规范化的发展。志愿服务也渐渐成为与慈善捐赠、社会投资、环境贡献等一起成为衡量企业社会责任的重要指标。放眼医药保健行业，国外公司已经走在了前列，拜耳、强生、阿斯利康、安利等企业通过建立成熟的志愿服务体系，将企业志愿者文化扎根到企业文化当中。

成熟的企业志愿服务体系，主要体现在以下几个方面：

清晰的定位，员工志愿服务并非孤立于企业的战略存在，而是完全能够与之结合，有确定的使命、目标、关注领域，将公司的志愿服务与其他企业、机构相区分开来，也使员工更加明确的了解公司的志愿服务的方向。

品牌的志愿者项目，品牌项目的建立并非一蹴而就，通常会经历几个发展阶段：员工适应期，持续服务期，企业项目期。当企业和员工都开始有意识的选择和设计既符合公司价值观与关注点，又配合员工的兴趣和能力，又满足社会需求的长期项目，经过发展培育，才有可能成为具有社会或行业知名度的公司品牌公益。

明确的政策支持，公司的支持，并非单纯体现在公司高层的表态与号召，如有更为可执行的政策支持，如建立企业关爱日，带薪志愿服务假期，明确的财政投入等，将会对提升

员工参与志愿服务的信心与积极性，拓宽员工参与度起到非常积极地影响。

成立志愿者组织，这里的志愿者组织并非指虚有其名的机构，而是有着持续开展的志愿服务项目，通过一定的机制与规范保证运作的团队。建立自组织团队，使员工能够自主参与到企业志愿服务的管理运作当中，缓解企业在社会责任方面人员投入的困难，极大地发挥员工对企业社会责任的贡献。

企业志愿服务的完善，是一个系统性的工程，它涉及到社区、员工、公司、公司内部各部门的相互协调，在这个协调过程中，企业能够把核心价值观及社会贡献价值传递到相关部门及群体，自上而下体现公司及员工的整体社会责任。



和众泽益志愿服务中心

和众泽益志愿服务中心是专业从事企业志愿服务培训、咨询和研究的机构。从成立至今，服务的企业超过百家，500强企业接近50家，共有超过10万名志愿者贡献超过100万志愿服务小时，累计帮助超过500多家公益组织，直接服务的老人、儿童、残疾人等弱势群体超过10万人次，间接受益群体超过百万人次。



我们用心承诺健康

— 专访万邦医药糖尿病教育小组组长赵为连

【万邦医药 陈苏梅 | 报道】



万邦医药糖尿病教育小组从2010年成立至今一直秉承着“用心承诺健康”的理念，用心回报社会，先后从事患教公益活动1500余场次，接受教育人数50000余人次，患教步伐遍布全国24个省（自治区、直辖市）的200多个城市。患教“1+6”套餐（以糖尿病教育大课堂为中心，免费测血糖、营养配餐、户外运动、糖友联谊会、糖友演讲比赛、大型义诊活动为辅）的推出深得患者喜爱，这种寓教于乐的患教形式在患者中树立了良好的口碑，也为公司塑造了良好的社会公益形象。

2012年万邦医药的患教活动开始下沉到基层医院（乡镇医院、卫生所），其间的困难与艰辛难以想象，但他们却用坚强与执着开辟了基层患教的一片天地。风吹、日晒、雨淋……糖尿病教育小组的步伐从未停止过。作为糖尿病教育小组的组长，赵为连日前在接受万邦医药品牌与公共关系部采访的时候向我们表达了“将患教进行到底”的决心。

问：能向我们介绍一下万邦医药患教的发展史和成立缘由吗？

赵为连：万邦医药的患教最早可以追溯到2004年，算是患教的萌芽期。当时的患教是以药店为主的，负责人是万邦药店的季秀梅经理，曾经和徐州市以及一些国内单位联合组织过一些公益活动，但这时候的患教还不够系统，仅仅做一些回馈性质的活动，如邮寄资料、做一些免费咨询服务、出去

协助做一些活动等。2005年，公司成立了糖尿病患者服务组织——糖尿病服务中心，开始做专门的患者咨询、患者服务等，也开始在国内的部分城市、医院组织一些患教育活动。但是早期的患者服务主要是配合销售进行的，公益性色彩比较淡。2010年1月份，因公司发展需要，同时为了更好地服务患者，公司成立了糖尿病教育小组，由我来负责筹备、建立和管理。其间，人力资源部给予了大力的配合，把

李梅经理从市场部调到患教小组任教育主管，又从徐州医学院招聘了4位本科生，在全国范围招聘了5位代表，就这样万邦医药糖尿病教育小组成立了。患教小组的职责之一就是负责区域内医院的患者教育工作，协助医院相关科室对糖尿病患者进行综合管理，使患者得到正规护理、科学的治疗，减少并发症。也是从这时开始，我们的患者教育开始走向完全公益化。

问：患教小组成立以来，最令你印象深刻的事有哪些？

赵为连：患教小组成立之初，我们既得不到医院医生的支持，也得不到当地医药代表的支持，因此我们在很多地方做患教经常会受到冷待遇，我们的代表很多时候都是流着眼泪给我打电话的。但我们还是坚持下来了，现在很多医院或医药代表都会主动邀请我们去做患教；因为我们的患教内容丰富多彩，有的医院还表示希望所有的患教活动都由我们来做。我们还先后编写了适合患者学习的10套患教手册、6套患教墙贴、8套教育课件，并制作了大量的患教小礼品无偿赠送患者。这些投入都是没有什么直接回报的，但公司却给予了我们大力的支持，让我们感动。

另一件印象深刻的是，在患教中，有一位河南的八岁小患者，父母是残疾人，需要注射胰岛素，没有钱买。在接到她的求助信以后，我们立刻向她赠送了一年量的胰岛素注射液和胰岛素专用注射笔——万邦笔，并教会她如何使用万邦笔。2011年当这位患者解决了基本的医保问题后，只是希望我们优惠提供胰岛素注射液而非赠送。近日当我们知道由于一直应用万邦笔注射，她的万邦笔刻严重度损时，我们立即通知当地代表为其无偿更换新一代万邦笔。患者父亲在电话那头非常激动，而这激动与感激的声音让我觉得我们做的一切努力都很值。

问：2012年万邦医药患教开始深入到基层医院，其间的辛苦不言而喻，是什么力量在支撑着患教小组继续前行？

赵为连：一方面来自患者，另一方面来自公司。乡镇卫生院许多糖尿病患者从来没有接受过教育，缺乏糖尿病患者应了解的知识，许多患者因为各种原因，一到两年才检查一次血糖。我们在给患者进行免费血糖监测时发现，有的患者空腹血糖12-15毫摩尔每升还喝酒、抽烟甚至满不在乎地在田里干活；很多患者迷信偏方、服用广告药；而乡镇卫生院许多医生限于条件，不会使用或不愿用胰岛素治疗糖尿病。这里的患者血糖控制几乎百分之百不达标。作为专业的患者教育人员，强烈的责任感要求我们把患者教育深入基层卫生院、深入到老百姓的院子里。

基层卫生院设备简陋，没有患者通讯录，所以很多患者都是医生骑着自行车从田间地头喊过来的；有的患者听不懂普通话，当地的医药代表就帮忙翻译；讲完课，许多患者会拉着我们教育专员的手提出很多问题，久久不愿放开……得知患者是走几十里山路过来听课，看着患者对糖尿病知识那渴求的眼神，我们将“患教进行到底”的决心就更加坚定了。

另一方面，万邦医药“部队、学校、家庭”的企业文化也是支撑患教团队继续前行的重要力量。从“部队”文化上讲，我们有严明的纪律和考核制度，所有的患教活动都要严格按照计划进行，所有的患教代表都有严格的考核；我们还坚持“回访制”，即对每一位参加公司患教活动的患者都进行回访。这样，既保证了患教的有序进行，也保证了我们的患教质量。并且，我们会对每一次患教都进行总结，因此我们的患教系统也在一步步完善，当这些事情形成流程、制度的时候，患教工作也会越来越轻松。从“学校”文化上讲，公司会定期为患教代表做专业培训，加之我们的工作非常锻炼人，所有的患教代表在这里都会得到快速的成长。从“家庭”文化上讲，我们会定期为患教代表做培训，患教代表在这里能得到快速的成长。我们团队内部还有着浓厚的“家庭”文化氛围，大家经常一起交流、分享，遇到困难也会一起想办法解决。我也会坚持每周都给他们每一个人打一次电



话，并要求他们到任何一个新地方都要向我电话汇报，这样既能及时帮助解决患教中遇到的问题，又能了解她们的工作状态，更重要得是提醒她们注意安全。

患教需要花费公司巨大的费用：人员费用、差旅费、教育经费等，并且这些投入是不会给公司带来任何直接经济效益的。但无论是吴以芳董事长还是万邦营销总裁李胜利、副总裁杨波亦或是内分泌事业总经理部袁春，都对我们的患教工作给予了极大的支持，可以说没有他们的支持就没有我们患教小组的今天。

问：万邦医药的患教由起初对基层患者的教育发展到了对基层医生、患者的共同教育，您如何看待这种模式？

赵为连：走访基层的过程中，我们发现很多基层医生根本不会使用胰岛素，更别提糖尿病治疗，有的卫生院甚至连存放胰岛素的冰箱都没有。因此，我们在进行患教的同时，会根据基层卫生院的要求，对基层医生进行教育，希望能间接培养一批懂得糖尿病治疗的基层医生。并且，如果使医生掌握

了患教知识和技巧的话，他们就可以自行开展患教，这样我们的患教力量就会变得更强大。

问：以“我们用心承诺健康”为企业使命的万邦医药，正在且并将继续履行其作为企业公民的社会责任，万邦医药患教在未来几年将有哪些规划？

赵为连：万邦医药的企业愿景是“世界糖尿病治疗领域的知名企业”，而这个愿景的实现不仅仅包括糖尿病治疗药的研发和推出，还应该包括患者服务工作的推进。因此，公司要想实现这个远大的目标，就必须建立专业的患教队伍，并坚持“走出去”，和大型的糖尿病服务组织建立紧密的联系。因此，下一步我们会和人力资源部合作，进一步扩大患教队伍，让糖尿病知识惠及到中国更多的地区、更多的医院。

另外，在教育领域上，我希望我们的教育能涉及高血压、抗肿瘤、肾病等更多的领域，真正实现“我们用心承诺健康”的使命。

加大公益慈善投入

复星医药持续完善“未来星”公益体系

【复星医药 孙丽 | 报道】



2012年11月30日，由复星集团联手复星医药、复地集团发起成立的复星公益基金在北京正式宣布启动。作为中国医药行业的领先者，复星医药继香港上市后，在公益慈善与社会责任方面的空间更为广阔。

近日，复星医药在社会责任方面屡有新举措，持续加大在教育以及医疗领域的慈善公益投入。11月20日，复星医药向“谈家桢生命科学奖”捐赠300万元，扩大该奖项的奖励基金，以激励中国生命科学工作者不断创新，促进生命科学研究成果产业化；11月30日，“复星爱童康复计划”又正式启动，通过捐赠“和睦家儿童医疗基金会”20万美金，为孤儿及贫困家庭的孩子免费提供必须的医疗服务。和睦家儿童医疗基金会是和睦家医疗集团旗下的爱心机构，复星医药对和睦家儿童医疗基金会的捐款将用于北京、上海与本基金会有合作关系的孤儿寄养机构的孤儿的各种手术，帮助这些孤儿得到优质的医疗服务，并最终得到领养，回归家庭，健康成长。

复星医药自创立以来一直坚守“修身 齐家 立业 助天下”的企业精神。1998年上市以来，复星医药在教育、研究、环境保护、医疗保健和社会需求以及文化领域参与并组织了大量公益活动，项目遍及多个国家和地区。目前，复星医药已经形成了完善的公益体系——“未来星”公益计划，希望通过支持教育、资助科研、医药健康社区服务、捐款济困、灾难援助等承担企业社会责任，回馈社会。

据悉，新启动的“复星公益基金”属于非公募基金，其原始基金总额1000万

元，旨在帮助社会弱势群体，进行自然灾害救助、医疗救助、扶贫助残，资助文化公益事业、教育公益事业、资助青年创业就业等各项公益活动。未来，复星医药将不断完善“未来星”公益体系，与社会各界一起投身公益，推动中国经济及中华文化复兴。

社会责任已列入复星医药集团的总体战略体系，自2009年开始，复星医药已连续三年向社会发布企业社会责任报告。复星医药也将在社会责任方面持续不断地努力，努力成为医药健康领域最受尊敬的企业公民之一。复星医药董事长陈启宇表示，“复星医药一直认为企业应该给社会两份出色的答卷——一份是出色的企业社会责任报告，一份是出色的财务经营报告。我们希望通过积极履行医药企业的社会责任，引领行业内优秀企业共同成长，进而营造一个更和谐的行业生态圈，带动行业的可持续发展，从而实现行业的整体提升。”

面向未来，复星医药将继续秉持“持续创新，共享健康”的理念，建立更为完善的可持续发展的社会责任组织架构，从产品与服务的创新到企业管理的创新，以生产更安全、更有效、更平价的药品，实现医疗产品与服务的普及，力求以优质的产品和一流的服务，使更多民众享有获得健康的权利。



世界志愿者日 复星医药在行动

【复星医药 陈琦 | 报道】



12月5日是世界志愿者日，复星医药组织了各项志愿者活动。

在公司党委的统一部署下，复星医药集团本部志愿者举行了“好心人帮好心人”慈善募捐，大家踊跃捐款，用爱心带动行动，一共募得1800余元，并送至普陀区红十字会，奉献了一片爱心。

复星医药诊断事业部的志愿者们也积极响应，他们自发组织赴南翔镇苏民学校（民工子弟学校）开展了助教活动，为小学三年级的同学们上了一堂有趣的科学实验课。志愿者老师通过轻松有趣的视频给这些小学生们带来了全新的知识，并且带领学生们一起动手做实验和互动……这些都让同学们感受到学习、思考和探究的乐趣，体验大自然的奥秘，拓宽眼界

和思路。

据了解，这是复星医药诊断事业部志愿者队伍和苏民学校的“手牵手 共成长”的青年志愿者活动项目之一，主要利用复星医药科技青年人才的特点优势，帮助学校开设课外兴趣课程。目前志愿者队伍已有三十多人，他们大都是青年党员或团员，来自于各个部门和岗位。在项目活动中，志愿者们自己编写课程教案，收集资料，准备道具，每一次的实践锻炼和磨炼着他们，企业提供志愿活动的资金支持，给予志愿者工作时间的活动安排，学校则安排专人对口志愿者活动，三方的努力将促使“手牵手 共成长”的青年志愿者活动不断持续发展 and 成长。

社区居民有了专属的家庭药师

—复美大药房转型店推出系列升级服务

【复美大药房 张颖 | 报道】



11月11日，沪上最大的医药零售连锁企业—复美大药房旗下10家转型升级店与社区居民见面，并推出了系列创新服务举措，家庭药师与居民们亲密接触。

复美大药房创新性地推行健康药店转型项目在业内受到了高度的关注。该转型项目从顾客需求出发，以人为本，着重打造高专业度的药师服务和高满足率的商品结构。转型升级后的药店为社区居民的常见病、多发病、慢性病，提供更为快捷、及时、个性化的服务和多元化的商品。复美大药房通过“E化”药店，即采用信息化技术手段的组合拳，建立电子药历、远程咨询、b2c与实体药店“天地合一”等服务体系，为社区居民构建起一道现代化的绿色健康防护墙。据卫生部的数据显示，我国目前确诊的慢性病患者已经超过2.6亿人，因慢性病死亡占我国居民总死亡的构成已经上升

至85%，未来10年将消耗财富5580亿美元。值得一提的是，药店的执业药师将通过对社区居民的专属电子药历进行管理，持续分析和跟踪服务，为居民提供合理化用药建议，这将对慢性病的控制产生积极的作用。

转型店开业活动当日，复美大药房还举行了社区帮困捐赠仪式，社区家庭药师签约仪式，开展了主任医师专家咨询，向社区居民提供免费的血氧饱和、血糖监测，血压测量，以及家庭药箱清理等众多公益活动。同时，作为上海市社区健康教育项目示范点，复美大药房致力于传播健康理念，倡导健康生活方式，组建一支健康教育专业队伍，走进社区，走进居民家中，作为家庭药师，让居民足不出户就能享受到点对点的体贴式药学服务，构建企业与社区居民协调互动，促进企业与社区的和谐共进。

大规模培养中层管理人员

复星医药“Mini MBA班”第一期 开班典礼顺利举行

【复星医药 陈卓 | 报道】

11月8日上午，复星医药集团中层管理人员综合领导力发展课程第一期开班典礼在上海举行。复星集团总裁汪群斌、复星医药董事长陈启宇等集团领导，以及集团旗下各企业相关负责人和来自复星集团总部和成员企业的44名学员出席了开班典礼。

这一被简称为“Mini MBA班”的课程是根据企业未来发展战略和人才培养需要举办的面向企业中层管理人员与业务专家的大型综合性人才培养项目。课程由行业内声誉卓著的群英国际管理学院和中国药科大学国际医药商学院专家精心设计，内容涉及基础经济管理理论、医药行业知识以及企业经营管理实务课程。它与CEO沙龙、管理培训生计划等有机组合在一起，构成了复星医药从高层、中层到新入职青年员工的完整的培训体系。

开班典礼上，复星集团总裁汪群斌先生以《复星集团：创业、前景、人才》为题发表了重要讲话。汪总表示，今年是复星集团创业20周年，

集团董事会近日提出了“再创业”的口号，要求复星人发扬光大企业家精神，追求第一，面向未来，围绕目标对集团重新定位，进一步树立客户导向和服务意识，通过创新不断寻求“蓝海”机会，以全球视野和思维布局未来发展。他说：“实施战略靠人才，建设具有企业家精神的团队是复星医药做到可持续发展的关键，集团管理团队非常关注具备年轻化、专业化、国际化特点的未来领导人培养。他勉励学员认同复星的价值观，不断提高团队领导能力，积极投身到复星的再创业进程中去。”

开班典礼结束后，学员们随即开始了第一学段的课程学习。复星医药董事长陈启宇为学员讲授了第一课——《复星集团的企业家精神》，详细解读了“企业家精神”的内涵。他说，人才培养是企业基因传承和选择的过程。复星医药经过18年的创业积累，要把企业家精神传承给那些年轻富力强、具有职业理想和发展潜力大



的人。陈总用大量实例对“目标导向、执行能力、持续创新、团队复制”等能力在复星医药集团内的具体涵义和行为标准做了一一解读，他勉励学员要做到“五商俱佳”，即在智商、情商、财商、逆商和健商等方面不断提高自己，在集团后备人才培养过程中脱颖而出，承担更多责任。陈董的课程引发了学员们对未来职业发展更多的思索，并引起强烈共鸣。

在之后预计时间长达20个月的课程中，学员将每两个月一次的四天集中学习，并和其他学员一起组成不同的小组，结合企业实际问题完成个人和小组项目报告，并在小组

之间展开各种富有挑战的竞赛，从而培养和展现学员的个人和团队领导力。

复星医药高级副总裁兼企业文化工作委员会主任周文岳对学员提出了殷切要求，他表示，“复星医药成功实现H股上市，公司面临着难得的发展机遇，同时也感受到巨大的人才挑战。公司需要培养一大批具有企业家精神、领导能力和专业素质的后备人才。”他希望学员珍惜机会，学有所获、学以致用、多多交流，通过参加此次课程为自己在复星医药的职业发展打下良好基础，在未来担当起企业长远发展的重要责任。



好书推荐



《公司的企业家精神: 高层管理者和业务创新》

内容简介: 分析了企业的业务现状、管理文化、公司哲学、组织政治以及高层管理者个性、偏好等要素, 在对企业家精神作系统理论分析的同时, 对如何有效地管理企业家精神提出了可行性建议。对企业高层该做什么和不该做什么, 如何识别机会和陷阱, 如何利用现有管理知识与经验创建新的业务, 从而促进企业保持活力、稳定增长和迈向成功等一系列问题作了深入阐述。

《选择卓越》

内容简介: 本书不同于柯林斯先前的著作, 这是因为它的关注重点不仅仅在业绩表现上, 还在时下领导者所面临的不稳定的环境类型上。作者在全美2万多家公司中进行了11层筛选, 找出7家安然度过产业逆境与动荡的企业。基于超过20人的研究团队, 柯林斯和汉森对那些在充满巨大力量和急剧变革——这都是领导者所无法预测或控制的——的环境中取得卓越成就的公司进行了研究。研究结果颇具争议性, 亦让人感到吃惊。比如, 最优秀的领导者并不比对比组公司的领导者更具冒险精神、更具远见或更具创造性; 他们更恪守纪律, 更注重实证验证, 更为焦虑。



《引爆责任感文化》

内容简介: 在如今激烈的竞争中, 企业若想实现既定目标、取得优异战绩, 首先应该让成效导向型的责任感文化深入企业的骨髓。这种以实现目标成效为唯一目的, 人人对彼此负责、人人对企业负责的责任感文化, 绝不是对失误和失败的惩罚, 相反, 它是积极而有力, 能够确保企业朝着正确的方向发展。它不是一种选择, 也不是一种时尚, 而是当今的商业社会对企业提出的一项基本要求。

《人才管理大师》

内容简介: 人才管理大师首先会着眼于人才, 然后再考虑绩效, 理由很简单, 因为人才能够创造绩效。企业的成功源于人才, 因为他们能够着眼全球, 评估哪种风险应该担当, 哪种风险应该规避。

《人才管理大师》集中体现了人才管理大师的特质组合: 比尔·康纳狄在通用电气效力长达40年之久, 曾跟通用电气的CEO 杰克·韦尔奇、杰夫·伊梅尔特一起通力合作, 使该公司成为世界上享负盛名的人才库; 拉姆·查兰则是全球排名第一的管理咨询大师。两人将他们无与伦比的经验和洞见总结出来, 写成这本人才研究指南——以突破性的观点告诉我们如何将企业带到一个新的高度。



Win-Win
cooperation
合作共赢

**Innovation
for Good
Health**

我们秉持共同的价值理念，推崇团队协作的企业文化，重视团队的整体贡献，创造
协同价值。

我们努力寻求社会、客户、员工、股东共赢，推动行业可持续发展。



舞动青春唱响生命

万邦医药艺术团成立

【万邦医药 陈苏梅、马乐 | 报道】

万邦医药艺术团组成：

名誉团长：吴以芳、李博

团长：马乐 副团长：陈苏梅 艺术顾问（特聘）：杨秀敏

团员名单：王静、孙田、陈苏梅、付艺玢、孟艺花、魏迁、侯莉、刘蒙蒙、郭梦瑾、刘姣、渠佳凡、孙林、陈红霞、王小婉、孟娟娟、周斑、王晓梦、马珊瑚、唐瑞、宋大伟、于江、许蕾、梁化强、邴小雨、韩方文、苗松、毛剑飞、朱权

为迎接复星医药2013年春晚，同时丰富万邦医药员工精神文化生活，公司于2012年成立了首个艺术团。

万邦医药艺术团由公司工会、团委、人力资源部领导，其成员由公司范围内具有文艺特长和爱好文艺表演的员工组成，艺术团将代表公司参加慰问演出等各类企业文化或体现企业社会责任的活动。入围的艺术团团员享有获得相应的演出补贴；优先享受

艺术团组织的大型、专业演出观摩学习机会；免费接受专业艺术指导老师培训等权利。同时，入围团员需履行认真完成本职工作和学习任务，努力加强艺术修养；听从指挥、服从安排、认真完成训练、演出任务；团员之间互帮互教、团结友爱，积极协助完成训练和演出过程中的事务；爱护艺术团的一切财务，如服装、演出道具等；鼓励个人或集体创作等义务。



参加复星医药H股上市庆典演出



万邦医药年中会演出合影

艺术团团员招募工作从今年三月份正式启动，由李博副总裁、马乐经理牵头，在人力资源部、品牌与公共关系部、综合事务部等部门的通力协作下，艺术团先后进行了宣传、召开各部门领导协调动员大会、报名、海选、现场海选、复审等程序，初步确定了首批艺术团团员名单；艺术团徽标、《万邦医药艺术团管理办法》也已设计完成。为提高艺术团的专业化水



团员后台合影



舞蹈《美丽的心情》团员合影



徐州站合影



去上海演出途中

平，经过认真、严格的招标、对比，最终确定由徐州幼儿师范的4名专业艺术老师分别担任艺术团的艺术顾问和艺术指导老师，其中艺术顾问1名，艺术指导3名，负责艺术团剧目的编排和指导工作。

目前为止，万邦医药艺术团分声乐队、舞蹈队、综艺队三个分队，共有团员28名，其中舞蹈演员20名，声乐演员8名。声乐队汇聚了一批热爱

歌唱表演的员工，他们中有60后、70后、80后、90后，其中“老男孩”组合已经组建起来，并在万邦医药年中晚会上初露锋芒。舞蹈队排练舞种涉及民族舞、古典舞、爵士等，舞蹈主题鲜明，特点突出，富有时代气息。综艺队是小品、诗朗诵、主持、戏曲等曲艺人才汇聚的队伍，目前人数不多，但个个都有自己的拿手才艺，他们将会对艺术团展演节目的创新与丰

富起到非常重要的作用。

艺术团自成立以来，积极投入到企业文化和企业社会责任建设工作中去，先后承接万邦医药年中晚会、参与复星医药H股上市答谢晚会、徐州云龙区普法演出，共3场大型演出，并于近日获得了徐州云龙区政府颁发的“法治文化艺术团”称号。

信念：保持工作激情的兴奋剂

【万邦医药 马乐 | 报道】



每当看到万邦营销的先锋们风风火火地为了销售指标你追我赶时，每当看到生产质量的伙伴们为完成任务加班加点时，每当看到各级管理人员为了紧急事务日里万机、挑灯夜战时，我首先感觉到的是：他们在为企业创造直接的价值，这些内容我称它为“经济建设工作”，属于“物质文明”建设的范畴；而我现在所从事的工作关乎企业文化、关乎员工发展，属于“精神文明建设”，我把它称之为“非物资文化建设”。

当精神文明遭遇经济建设，发生小小的碰撞时，我特别能理解其中的判断：从轻重缓急的角度来分析，毋庸置疑，前者是“锦上添花”，后者却是“雪中送炭”。因此，我所从事的这些工作往往被放在了“重要但不紧急”的象限，甚至还被很多人列为“在工作之余才建议涉及的领域”。

当我所做的工作“被业余”、“被让路”、“被低调”时，我也会失落感，我也会抱怨，“我为什么要以认真的态度去做这些‘无关紧要’的工作”？但这些念头只是一闪而过，能够让我很快调整好心态并以充分的热情去开展工作的，是我总结的能够让我认同并快乐工作的一些信条。

大家都认同没有“炭”，“花”是添不成的，但是，如何让“送炭”的人义无反顾、源源不断地送，我想这就是我们做企业文化及培训工作者应该主动去实现的目标，这也是这个岗位能够发挥独特作用的价值所在。”

这些话，说给别人听，可能会被嘲笑，“别拿自己太当盘菜了”，或是太有阿Q精神，但是没关系，就当作是心灵鸡汤，自己喝起来有滋有味有养分就已经足够了。

70后的我，仍坚守并热爱我所在的岗位，怀揣着职场新人的工作热情，每当遇到挫折时，我自己总结的信条就会让我变得强大起来。企业文化及培训工作推进过程中，我会遭到一些“不理解”、“往后放”或“业余派”的思想碰撞，但当我看到员工们在没有任何物质激励下、没有考核指标的约束下，仍然斗志昂扬地参与到我们周末组织的企业文化活动或培训活动时，我又找到了自己前进的动力，我愈发体会到了自己的工作价值。

我给自己的动力是：越是在以工作结果为导向的团队中、越是在一切向“钱”看的氛围中，越应该有这样从事文化的人员的存在。我们应该努力维护好“张与驰”的平衡。

我们总是说，员工的满意度始终纠结在薪酬上，这是大多数企业的共

性。仿佛这样就可以忽略我们对员工“自我价值认同”的关注。企业文化说白了就是通过各类活动及表象的展示，让最普通的员工都能对我们倡导的文化有看得到、摸得着的感觉，只有让员工参与其中才能谈到让员工认同企业文化。通过这些工作，让员工感受到自己在领导眼中，并不是一部只管工作的机器、帮助领导完成指标的“达人”，更有机会成为一个展示真实自我和快乐工作的“达人”。企业文化传播的过程，还可以帮助我们为员工建立多种多样的自我实现和价值认同平台；精神层次的丰富，才能让员工更有活力地面对工作。

“人性化”这个概念不是领导挂在嘴边的演讲词，是我们在权限范围内能给员工提供的一切事情，如果我们真正理解了，并且为之努力付出过，那么，当我们再看到富士康“十二跳”的类似事件发生时，至少可以扪心自问：我们曾为员工的文化生活、精神归属、心灵慰藉、自我认同等做过哪些工作。

不要把企业文化当成完成工作指标的负担好吗？时刻记着给员工们“添”朵会心的小“花”，才会有那支与你并肩的作战团队。

“不断寻找自己工作的价值”，这个信条至少对我自己快乐工作起着非常大的作用。因此在实际工作中，

当我们的一些活动或工作计划遇到“被让路”、“被业余”、“被低调”时，我仍然心态平和，因为我充分理解“雪中送炭”和“锦上添花”的关系，被如何对待和处理并不重要，能否拿捏和平衡二者之间的关系才是最重要的，是否有能力用不同的方式来调衡才是最重要的，是否付出了努力和坚持去影响我能力范围内所能影响的才是最重要的。

我的信念在说服自己的同时，也在改变着身边的人和事。当我做足功课并真诚地把我们的理念、想法、计划充分与各级管理人员沟通时，他们对落实企业文化和培训工作表现出来的热情与支持让我感动，他们那种从心底里对员工的人文关怀，以及对工作整体的从容把控和调度，显示出的领导者运筹帷幄的气度，让我钦佩，让我真正感受到我们这个团队中始终有强大的、物质激励之外的精神动力存在。

你不认同？没关系，这关乎价值观、关乎岗位立场，没有对与错之分。即使现在我还不能改变什么，但我仍会坚持去做。

这，就是现实工作中我给自己的一剂强心针，一味面对任何工作都通用的兴奋剂。



持 续 创 新 共 享 健 康
Innovation for good health

上海复星医药(集团)股份有限公司

地址：上海市复兴东路2号

电话：23138089 邮编：200010

传真：23138052 网址：www.fosunpharma.com

■ 复星医药品牌与公共关系部出品

■ Designed by Brand & Public Relationship Department of Fosun Pharmaceutical (Group) Co., Ltd.