

## 中药的毒性与中药的规范使用

中医历来推崇“以毒攻毒”理论,即合理使用有毒中药治疗沉痾大疾,取药毒,攻邪毒,这是中医治疗的基本法则之一,也是传统药物的用药之精辟。有毒中药材作用的有效发挥关键在于科学炮制,正确配伍,严格对症,准确掌握用法和剂量。



### 中药的毒性之辨

中药之毒的第一层含义是中药中本身就存在有毒性的药物。《神农本草经》把中药分为上、中、下三品,上品“无毒”,中品“有毒或无毒”,下品“多毒”,大体上把攻病愈疾的药物称为有毒,而久服补虚的药物看作无毒。中医之所以要使用有毒中药,就是因为它是治病攻邪的良药。现代医学研究也已证明有毒中药治疗癌症、痹症、瘀症等疑难病作用明显,如用从砒霜提取的有效成分三氧化二砷治疗白血病就有效,这在国际上已得到公认。

临床事实证明,中药含有毒性成分,并不意味着对人体有害。这是因为一方面,药材经过炮制可以减毒增效,例如乌头(川乌、草乌、附子等)含乌头碱,可致呼吸中樞麻痹,引起心脏骤停,但经过炮制后,毒性成分大

多被破坏,而强心的成分依然保留,用其治疗心律失常、心力衰竭、各种休克有效率达86.5%。另一方面,某些中药材的适量毒性可以起到以毒攻毒的治疗作用,而中药的复方配伍可有效抵消其毒性反应。不同于西药的单一成分,中药多是复方,由多味中药组成。复方的配伍讲究“君、臣、佐、使,相生相克”,或增强药效,或制约毒性,达到最好、最安全的疗效。有毒性的中药不会单独使用,而是与其他味药配伍,保证复方药在发挥总体疗效的同时,其中单味药可能产生的毒性也降到最低,这在体内是一个动态的过程。但如果以西药的标准静止地做检测,毒性必定超标,而事实上这样的中药是安全的。当然,它在中药配方内的量是有限定的,有自身严格的规范。

中药之毒的第二层含义是中药的毒性并非来源中药本身,而来源于临床缺乏正确的使用。中药毒性反应主要包括对中药的不正常使用和不合理应用产生的后果,如中药质量不合格、使用中不符合辨证论治原则、超时超量使用等等,这些情况往往易被误认为“中药毒性反应”,大

### 中药的合理使用

是掌握在人的手里,并非仅仅看药材本身。使用不当,中药的毒副作用就会产生,而且即使是大家认为无毒的中药也会产生毒副作用。如甘草,《神农本草经》将其列为上品,因其味甘甜而得名,其功能为补脾益气、润肺止咳、清热解暑,为缓和及调补之药,归经能入十二经。现有资料报道,如用量超大、久服,即可出现毒副作用,如脱腹胀满或水肿等病。又如人参,它的功能可以大补元气、生津止渴、增强免疫力等。现有资料报道:“服用人参适量对身体各生理器官有益,如服用过量,对人的神经有兴奋的作用,或出现口鼻出血、烦躁不安等不良反应,严重者对人体可导致不良的后果。”另外,临床中,如果出现寒证用寒药、热证用热药、虚证用攻邪之药等辨证错误,中药的副作用也自然会产生。

事实上,在用药合理的情况下,造成的中药中毒事故不论在中医药学的典籍中,还是在现代的文献中都尚未有报道。

(江雪)

### 职工摄影园地

#### 霞光

(省医药 / 刘世杰 摄)



### 健康小贴士

## 腰扭伤,疗伤有“贴”士

“我被青春撞了一下腰……”是的,青春会撞你的腰,但是没有青春会撞腰,说不定你就容易闪到腰了。

搬重物时不小心闪了腰,提拿重物时扭伤了腰,跳舞练功时扭伤了腰,甚至叠衣服也能闪到腰……真心地服了吧?

一读者就来信倾诉:“妈妈叠衣服时不小心闪了腰,当时站都站不起来,过一会儿虽然还能走路,但是疼得不得了,完全不敢轻易弯腰和坐下,一侧身好像就肿起来了,晚上躺下睡觉都困难。我真是看眼,痛在心!请问治痛有何妙

招啊?”

#### 轻度扭伤,疗伤有方

虽说叠衣服不是什么体力活,不需太花力气,但当弯腰过快时,肌腱、韧带等腰部软组织突然受牵拉过猛,导致撕裂受损,也会出现腰扭伤。

闪了腰,怎么办?别急,保持淡定,判断好扭伤的严重程度,及时妥善施治,一切都好说。

若疼痛剧烈难忍,没话说,赶紧及时到医院处理吧;若只是轻微的扭伤,疼痛尚可忍受者,则可先试着自己在家处理,比如用防冻伤的冰袋或者冷水、冷敷扭伤处,每次冷敷时间不宜太长,以能够止痛消肿且皮肤不产生麻木感就好,若时间太长冻伤了,可就不好了。

当然,也可用市售的跌打扭伤膏药或贴膏,如云南白药膏就是一

个不错的选择。运动场上的不少运动员受伤24小时以后,很多都用它来处理。

云南白药膏是在云南白药秘方的基础上研制的外用剂型,具有消肿止痛、活血散瘀等功效,对跌打损伤、瘀血肿痛、风湿疼痛有显著疗效;每贴云南白药膏的含药量高,吸收好,见效较快,且膏片的透气性较好,贴后皮肤过敏的发生率也较低。

#### 闪了腰,要多休息

腰扭伤后一定要注意休息,这个地球人都知道,但休息就只是让我们躺在床上一动不动?当然不是。这里也是有很多讲究的:

首先,要做好腰部保暖,以免受风寒,否则日后留下病根就麻烦了。

其次,宜短期卧床休息,最好睡铺了垫被的木板床。因为过软的

床铺会使脊柱发生侧面弯曲,导致腰部病症加重,而木板床则可避免这一弊端,有利于病情的好转。

再次,卧床时可在腰部垫一薄枕,或俯卧,以利于腰部肌肉和韧带松弛。

休息两周左右以后,伤痛大大减轻了,这时就不该老是躺着了,应该开始进行轻度肌肉锻炼,并逐渐起立活动,增加腰部活动。因为过多过久地休息,肌肉内胶原纤维组织增生,会减少肌肉的运动范围,故应及早锻炼。

结语:腰部扭伤不是因为青春不再,而是因为锻炼不够,所以我们强调以预防为主,平时应该经常锻炼腰背肌,运动或劳动前应做好充分准备活动,弯腰搬物姿势要正确,量力而行,这样青春不再的我们也不怕“闪”啦。

#### 温馨提示:

云南白药膏的膏片采用先进打孔技术,每贴膏片分布1600多个小孔,接近人体皮肤毛孔分布,膏片的透气性好,且新型“S”切刀设计,一拉一撕,让膏药像创可贴一样方便好用。使用时应注意,每贴使用时间一般不超过12小时;若贴膏过程中出现皮肤发红、瘙痒等过敏反应,可适当缩短贴膏时间。

(药品事业部)



传承文化 · 超越自我 · 济世为民

内部资料 免费交流

云南白药集团股份有限公司 主办 ● 云新出(2013)准印连字第Y00256号

总第238期

### 云南白药荣获

## 2012 年度昆明市市长质量奖



2013 年 2 月 18 日,在昆明市 2013 年产业发展大会上,云南白药被昆明市人民政府授予“2012 年度昆明市市长质量奖”荣誉称号,是云南省首家获得该奖项的医药企业。

昆明市市长质量奖所引进和实施的是一种国际先进的经营管理模式——卓越绩效模式,其产生于 20 世纪下半叶,在企业的生产经营活动中通过实施该模式可有效提升企业竞争力,实现企

业自身持续改进,保持企业不断增强竞争优势,最终促进国家经济发展,因此受到各个国家和企业的重视。

昆明市质量兴市活动的重要组成部分,是质量领域的最高荣誉,旨在引导和激励各行各业加强质量管理,改进和提高全市产品与服务质量水平,培育具有国际竞争力的品牌和企业,全面提升昆明的城市竞争力。

(运营管理部)

### 图片新闻



2013 年 2 月 8 日,在蛇年春节黄金周放假的前一天,云南白药控股有限公司党委书记、总裁王明辉率控股及集团公司领导班子成员,到集团总部每个部门向辛苦工作了一年的公司员工们送上节日的慰问和新年的祝福。

(总经办 / 管红林 摄)

### 昆明市二〇一二年度

## 纳税优秀企业

昆明市人民政府  
二〇一三年二月

2013 年 2 月 16 日,云南白药集团荣获昆明市人民政府授予的“纳税优秀企业”称号。

(资产财务中心 / 万美泉)

## 以健康企业打造健康产业

### ——云南白药 2013“健康成就未来”主题年会召开



2013 年 2 月 22 日,云南白药 2013“健康成就未来”主题年会在公司总部大楼报告厅召开,控股及集团公司领导、中层管理干部、2012 年为公司各项事业发展作出突出贡献的职工代表等 160 余人参加了会议。上午的会议由省医药有限公司、药品事业部、健康事业部、制造、技术质量、人力资源部、财务等各板块负责人就 2012 年重点工作情况及 2013 年工作思路作报告,下午进行公司重大项目进展和省工作报告。会议期间还宣布了公司 2013 年组织结构和人事聘用结果,并对 2012 年度明星员工、十佳团队进行了表彰。

#### 2012,亮点纷呈

2012 年,是公司搬迁呈贡的第一年,云南白药利用这一有利契机,加快转变方式、调结构,合理配置资源,不断提高管理水平。其中,药品事业部与透皮事业部完成整合,开始全面实施“大

终端、大商务、大后台”的营销战略并初显成效;省医药有限公司实现了由经营型向服务型的整体转变,物流配送能力得到较大提升;导入全面绩效管理考核模式,以制造体系为突破口进行第二次企业再造,打造战略支撑平台;通过联手药物所,与院校及研究机构的开展合作等形式整合研发资源;实施新的“五统一”,统一销售、生产、财务、采购、服务,深度整合企业内部资源,加强内控,推行精细化管理,使公司得以实现稳步增长,云南白药集团 2012 年营业收入同比增长 20%,净利润同比增长 30%,牙膏销售额突破 20 亿,气雾剂销售额突破 10 亿,公司市值稳居生物医药板块及云南板块第一,公司品牌价值达 88.28 亿元,同比增长近 30%。同时,大健康战略取得实质性进展,天颐茶品公司步入健康运营轨道;天颐茶源茶庄项目、大理双溪健康苑项目已顺利奠基;战略投资清逸堂项目实现当年投资当年收益。全年接待国家领导、外国元首,各界人

### 一线风采

## 平凡岗位上不平凡的技工李冰



他,是车间内大家最熟悉的面孔。他,是每年坚守在车间时间最长的员工。

他,不是高级工程师,但精湛的业务水平却可与高级工程师相媲美。

他就是云南白药集团健康产品事业部制造部设备维修主管李冰。

面对巨大的订单量,生产线只有每周 7 天、每天 24 小时连续开机。维护机器的时候,德国的工程师也感到

惊讶,说“机器是按照每天 8 小时,每周 5 天设计的。这样超负荷运转,机器怎么受得了。”这样一年下来,几条生产线真的发生了各种各样的故障,排出这些故障的第一人就是李冰。员工们常说:“车间缺了他整个生产线都要停机!”这确实是一句毫不夸张的话。他是车间设备不可或缺“大夫”,他那敏锐的观察能力总可以第一时间找到故障所在,他那手术刀般精确的判断能力,总能快速排除设备的疑难杂症。连德国工程师都无数次的对他竖起了大拇指。

其实,李冰的学历并不高,面对这样全进口的、一个中文都没有的精密机械,对于专业自动化工程师也是一种极大的挑战。但是这些精密的设备并没有难倒他,经常看到他拿着手机一个单词一个单词地翻译说明书,一有空就挤在办公室上网查阅各种资料,长年没有日夜的摸爬滚打使他

几条生产线了如指掌。不仅能迅速准确地判断故障原因,更精益求精细致维修。

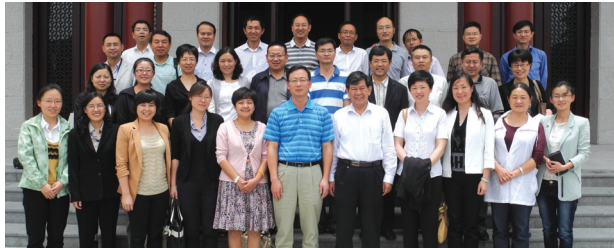
有人用这样一句话形容过他:“他呀,真应了那句话:召之即来,来之能战,战之必胜”。多少个深夜,1 点、2 点、3 点……不管多晚都是先解决了问题才回去休息,一年 359 天考勤记录说明了这一切。

到底是什么让这个普通的白药员工得到同事们一致的尊重?是一种什么样的价值观造就了这样一个出色的人?听到李冰跟徒弟说的一番话,一切豁然开朗。他说“责任是一切的基础,一个有责任心的人才会不畏艰险,克服困难。当你不计较得失地去工作时,将会发现自我,提升自我,使潜力得到充分的发挥。你要把工作看作学习的课堂和施展才华的舞台,它里面包含着很多促使个人成长的机会。”

(健康制造部 / 新平)

## 十佳团队

**集团全面绩效管理改革项目团队：**这是由一群勤于“思考”、勇于“创新”的“专业人物”组成的团队。“思考”，他们思考如何把每个部门、员工的工作、发展目标与公司的战略目标连接起来，让公司上下一致形成强大的合力，共图发展。“创新”，他们用制度“创新”，创造一个“高效”、“积极进取”、“和谐”的工作环境。他们深知身上的责任，通过自己的努力和智慧，为公司崭新的未来做出贡献。



**云南清逸堂实业有限公司战略并购项目团队：**是经集团公司领导批准，因业务需要而组建的战略投资并购团队，团队成员跨板块、跨部门，是集团公司近年来少有的齐集各专业、由公司主要领导担任团队领导的项目组织。同时，团队组建以来获得了公司各个部门的大力支持与协助，在项目开展和实施过程中与相关部门充分沟通协调，获得了各部门领导的一致好评。



**云贵昆明终端团队：**这是一个年轻而且充满活力的团队。他们在最短的时间内实现了金口健的销量翻番，创造了月销售 5200 支的记录，同时也实现了卖场牙膏区销量排名第一的好成绩。这样的成绩离不开他们几年来摸爬滚打的经验积累，更离不开他们敢于颠覆、敢于创新的思维模式。他们只为一个共同的梦想：做一个骄傲的白药人！



**药品事业部商务部四川片区团队：**这是一支有着多年销售经验的团队，敢打敢拼的团队。不但能做好自己本职工作，还能协调与各个兄弟部门的团队；思想高度统一，都会秉着公平、公正办事的风格，从不讲个人条件，都能从大局出发，克服小困难，成就大事情。出色的配合学术一、二部、院店部，连锁店梳理、筛选、搭建商业渠道。参与院店部等纯销的每月营销方案的制定，特别是全程参与控销商与院店之间的无缝对接、配合、协调等工作。以事实为准则，对纯销部门的业绩认定做到公平、公正。2012 年预定任务 2.6 亿元，全年销售回款 2.93 亿元，且库存良性。



**南屏健康广场团队：**他们站在医药零售前沿，他们是最接近消费者的销售团队；他们创建了“云南白药专卖店”，第一次让云南白药产品形象在市场终端集中展现；他们搭建了云南白药集团电子商务运营体系，网销业务去年超过 3000 万；他们是众多国内外知名医药企业在云南零售最佳合作伙伴；他们致力于建立全新的药品零售运营模式；2012 年他们单店销售过亿元，其中白药旗下产品销售超过 4000 万，他们是当之无愧的云南白药旗舰店！



**企业债融资项目团队：**在王明辉董事长、杨昌红副总裁等领导的带领下，在团队成员的通力合作下，公司 2012 企业债以最短的审批时间，最低的利率发行，成功为云南省引入资金 11 亿元，得到了省委、省政府的高度认可。



**气雾剂联合团队：**这是一支朝气蓬勃、年轻有为的团队，在雨花分厂、动力装备部、制造管理部、采购部、质量管理部、检测中心、七甸分厂的全力支持下，气雾剂联合团队克服认证搬迁、两地作战，熟练工不足、订单大幅增加等诸多矛盾，秉承“成就团队辉煌 助我人生成长”的理念，完全打破部门界限，不找任何借口，全力以赴，真正在无边界合作共赢中创造了历史。2012 年 12 月 7 日，气雾剂产值破 10 亿元大关，这是药品中产值第一个过 10 亿的品种，我们为此自豪和骄傲，同时我们又及时冰心归零，向更高更远目标挺进。



**药片院店部云南片区团队：**回首 2012，他们太多的艰辛与欢笑！经历过坎坷和磨难，遭受过困难和挫折。2012 也是丰收的一年，他们也收获了太多难忘的美好，平常更平凡，2012 年就是这样平常而平凡，他们坚信，做好一件事容易，但做坚持做一件事，不容易，但他们一定把简单坚持到底。2012 年他们圆满完成销售任务，2013 年他们再创新辉煌！



**云南省医药有限公司信息中心团队：**信息中心是白药集团云南省医药有限公司下属部门，负责云南省医药有限公司和云南白药大药房有限公司及其分公司、门店信息系统的规划、建设、运营、管理，主要工作有公司流程运营管理，信息化系统的规划、开发与实施，以及信息化相关设备设施的安全管理。开发并运维的系统有 ERP、CRM、WMS、WCS、协同办公信息平台、电子商务平台等。



**红茶及关联产品设计研发团队：**团队以云南白药“传承不泥古、创新不离宗”为宗旨，通过跨界创新与集成创新，完成了 40 余款红茶及相关产品设计研发工作，构建了天颐茶品较为完整的产品体系。特别是形成了团队独具特色的产品研发思想和方法，以及团结协作、追求卓越、认真实干的敬业精神，是这支年轻的研发团队今后取得更大成绩的核心所在。



**刘鑫：**他从进公司的第一天起，就在创造奇迹，谱写传奇。他曾经用两个星期的时间，在白药总部大堂建立起了白药第一个红茶馆；自公司成立大客户部以来，他作为大客户经理两年间一直蝉联公司销售冠军。他成功将天颐茶品挺进中国石油、中国移动、中国联通等大型领域，为天颐茶品开拓了新领域发展的步伐。作为白药的一员，他在白药续写着他的传奇。



**周国斌：**他幽默风趣，为人和善；他关心家人，体恤同事。自 2001 年进公司，他将“白药”二字已镌刻进生命的三分之一处。他踏实肯干，快速成长。2009 年任云贵省区经理一职，以健康年纪最小“亿哥”的身份，挥洒豪气与壮志，勇战沙场，披荆斩棘，所向披靡。他带领团队精耕细作，梳理渠道，打造大本营灯塔市场。2012，而立之年，他攻坚 2 亿任务大关，实现双指标超额增长。这是荣耀的终点，更是辉煌的起点。



**盛海龙：**一株植物，盘根繁衍出一片森林；一岁枯荣，磨练演绎出一章军乐！在白药的王国里打造一支军队，诚然不难，只需赋予一面印染养元青图案的旗帜，王国便从此得到一片疆土。而在快销品的无烟战场上，金戈铁马，横扫千军，却是不易，一面军旗的招展，需注入魂灵！



## 管理、服务明星

**苏豹：**2010 年担任文山公司总经理以来，凭着他对于三七的热爱与执着，白药的三七产业链延伸到种植、贮备、流通、研发等多个环节；凭着他对于三七的判断与洞察，抢抓机遇，2012 年为集团节约了 9831 万元；凭着他对于文山公司的热忱与倾注，公司每年实现一个大跨越，2012 年销售收入比 2009 年增长 15.8 倍；人均产值 322 万元，增长约 17 倍以上；净利润 7378 万元，成为文山三七产业的龙头，得到了当地政府的高度肯定和认可。



**王公华：**在 2012 年的质量管理工作中，他抓住质量管理各环节的关键，合理设置质量管理组织构架和人员配备，积极改善了与有政府部门的关系，强化团队合作，以 GMP 认证为契机锻炼质量管理人员，大大提升了部门全体员工的工作信心和工作热情。他积极参与学习，强化培训与知识分享，推动公司质量管理工作，大胆创新工作方式，取得一定成效。



**章金宇：**入职十四年来，他专注于生产制造，历任工艺主管、气雾剂、酊剂、牙膏等产线段长，现任健康产品制造部经理；是现代化气雾剂产线、高水平牙膏产线的奠基人之一；他参与完成了日化车间搬迁，在金陵日化车间组建、楚雄公司建设工作中也有他的身影；在健康制造整合中，他带领部门改进流程、提升效率，从点滴做好市场的后方保障工作。



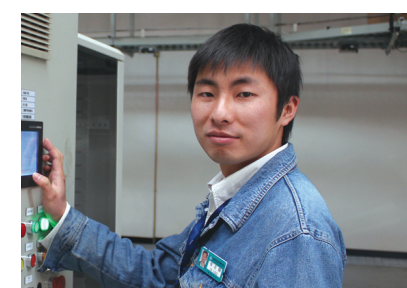
**李媛媛：**她，总带着自信的微笑，恬静从容。公司对外接待、搬迁庆典、公司年会、全省工业经济大会观摩会，都能看到她忙碌的身影。在部门领导的指导下，通过良好的协调和组织，工作细致入微，有条不紊，圆满完成公司各项重大会务、接待、外联工作，彰显出规范化与专业化。职业素养的形成，源于领导的关心指导、同事的支持和自身的持续努力与提高。



**杨文云：**颗粒剂作业区在他的领导下通过科学生产排程来保证各相关生产单元和辅助系统能与生产保持一致，减少制造过程的过量生产、生产停顿和频繁换场造成的浪费。通过近一年来调整和改善，颗粒剂的人均劳动产出从 2011 年每人每月的 6.81 万袋提高至 2012 年的每人每月 14.05 万袋，短短八个月时间劳动生产率提高了一倍还多。

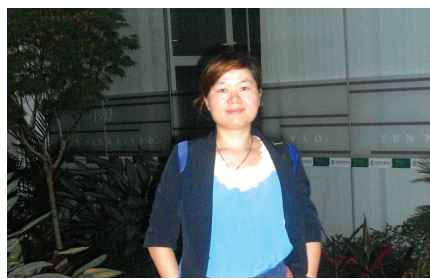


**张志翰：**2012 年是云南省医药有限公司步入现代化物流的元年，他作为一个无经验的新兵，接手物流中心设备管理工作，他带领团队对设备进行故障排除、维护保养，并破译了设备控制程序、优化改良，之后又编写设备资料，搭建内部培训体系，通过一年的努力，使团队技术能力得到了较大提升，同时也使物流中心设施设备得到了有效管理。



## 销售明星

**高万香：**她是一个极具有责任心的人，在工作中她坚持 3 个原则：原则一，工作上任何事情对企业负责、对客户负责、对自己负责。原则二，凡事包容、凡事相信、凡事忍耐。原则三，以诚待人，她对每个人都有个诚恳、热切的心。在 2012 年中商务考核的流通板块以超额 520% 的完成率完成 2012 年的考核指标，同时也顺利的完成回款指标。



**付健：**回望白药七年，为完成回款喜悦过、为完成分销开心过、为促进成功笑过、为市场方案争吵过、为工作失误被领导批评过；我们曾经笑过、哭过，这一切都成为我们的一种阅历，一种不可或缺的资金；从促销员到拓展代表再到区域经理、渠道经理、片区经理，这一路上放弃过、纠结过；坚持下来回望这一路上，真是回味无穷；踏上白药这艘航母，我们继续征程……



**许佳明：**2010 年，许佳明签订了某市级医院的集中配送协议，使公司成为该客户的唯一配送商，为公司开展该项工作奠定了基础。2012 年，在与大理某医院静脉配置中心合作项目的投标中，力排众敌，使公司最终成为唯一的中标企业，为公司在该院的销售创造了更大的平台。2010 年中，许佳明被任命为大理分公司经理，2011 年历史欠款由 120 万清收至 9 万。2012 年上半年 150 天以上坏账同比减少 43%，实现销量 2377 万元，同期增长 37%，有效回款 1773 万，同期增长 45%。同时，大理分公司上半年实现的扭亏为盈。结束了大理分公司持续多年的亏损和低落的士气，为分公司员工及公司领导带来了新的希望。



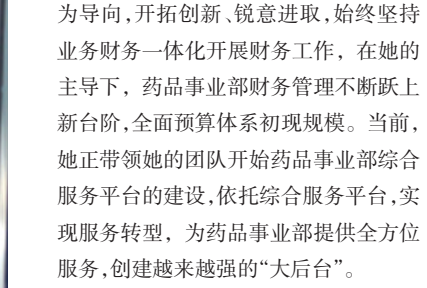
**吴晓：**2006 年进入云南省医药有限公司，历任行政助理、销售员、营销二部大客户经理，主要负责省级医院销售工作。在 2010 年~2012 年销售工作中，她结合公司“实施由经营型向服务型整体转变”的战略目标，带领年轻的团队，摸索出适合所负责市场的新销售模式：以“扎实销售基础工作”与“关注细节，发现创新”相结合的方式，让客户与公司建立起长远的战略合作关系，同时也带来突出的销售增长，成为省医药 80 后员工的榜样。



**李海英：**她在白药工作 12 个年头，参与并负责多个信息系统项目成功实施上线，云南白药信息系统建设奠基人之一。她带领 IT 团队历经 6 年打造的药品事业部终端管理系统，彻底解决了销售人员业绩考核的难题，同步建立起来的数据中心为药品事业部的下一步持续发展提供有效数据保障。她带领财务团队 4 年来以业务需求为导向，开拓创新、锐意进取，始终坚持业务财务一体化开展财务工作，在她的主导下，药品事业部财务管理不断跃上新台阶，全面预算体系初现规模。当前，她正带领她的团队开始药品事业部综合服务平台的建设，依托综合服务平台，实现服务转型，为药品事业部提供全方位服务，创建越来越强的“大后台”。



**符德欢：**他作为项目主要研究成员，参加完成的“低纬高原地区天然药物资源野外调查与研究开发”重大项目，荣获 2012 年度国家科学技术进步一等奖。作为项目组长，完成了云南省科技计划社会发展（基础研究）面上项目“黄草马和滇南草马的 DNA 分子标记鉴定研究”，顺利通过云南省科技厅组织的相关专家验收。



## 技术明星

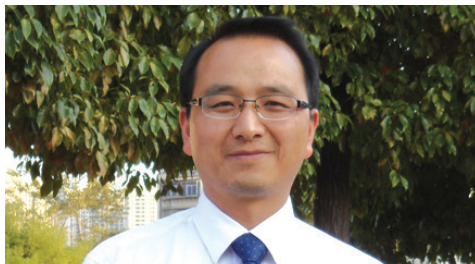
**张新华：**他话不多，用“纳于言而敏于行”来形容他再合适不过了。对于他来说，那些大大小小的分析仪器，俨然已经成为他肢体的延伸，用起来简直就是得心应手、出神入化了。这不，翻开《中国药典》2010 年版来看看，“云南白药”和“云南白药胶囊”已赫然在列，这就是他多年的技术积淀与这些铁家伙软硬结合的众多成果之一哦。你再看，那些高科技武装起来的铁家伙，时不时的有个头痛脑热、耍点小性子之类的，在他手里，那都是手到病除，一个个被收拾得服服帖帖的。



**张蜀云：**他带领技改团队，承担着集团及下属子公司的工程项目规划、项目管理、实施、技术改造，同时还承担着新设备、新工艺、新技术的学习、推广、运用等一系列工作。在实际工作中，他始终以建立学习型团队为理论，把培养高素质项目经理作为开展技改工作的根本保证。2012 年，他承担了技改项目 180 项；目前这支年轻的团队正以朝气蓬勃、活力四射的面貌，走上专业化、标准化的发展轨迹。



**赵忠庆：**他以敬业与奉献实现自身价值，靠拼搏和进取获得业务提升，凭技术和突破引领团队发展，在平凡的工作岗位上做出了不平凡的成绩。2012 他所带领的团队生产的针用三七总皂苷在得率、稳定性、合格率等方面均高于同行水平，通过深度挖掘三七总皂苷的资源利用效率，创新三七总皂苷醇提新工艺等，全年共为公司创造价值 500 多万元。



**符德欢：**他作为项目主要研究成员，参加完成的“低纬高原地区天然药物资源野外调查与研究开发”重大项目，荣获 2012 年度国家科学技术进步一等奖。作为项目组长，完成了云南省科技计划社会发展（基础研究）面上项目“黄草马和滇南草马的 DNA 分子标记鉴定研究”，顺利通过云南省科技厅组织的相关专家验收。

