



云南白药集团

YUNNAN BAIYAO

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239期

2013年3月

王明辉总裁出席全国“两会”



2013年3月5日至17日,云南白药控股有限公司党委书记、总裁,云南白药集团董事长王明辉作为全国人大代表出席全国十二届人大一次会议,并提交提案。(雷桐芬/摄)

公司简讯

云南白药集团召开第七届董事会2013年第二次会议

2013年3月17日,云南白药集团股份有限公司第七届董事会2013年第二次会议在集团总部召开,审议通过《2012年度董事会工作报告》、《2012年度总经理工作报告》、《2012年度内部控制自我评价报告》、《2012年社会责任报告》、《2012年度财务决算报告》、《2012年度报告》及其摘要、《公司2012年度利润分配预案》、《公司2013年度财务预算报告》等十八个重要事项。

云南白药董秘吴伟荣获2012年“持续回报公司董秘奖”

由上海证券报社主办的2012年度“金治理·上市公司优秀董秘”评选活动中,230名上市公司优秀董秘从中脱颖而出,云南白药集团董秘吴伟荣获“金治理·持续回报公司董秘”奖。

省委巡视组到云南白药开展巡视工作

2013年2月下旬至4月下旬,省委第七巡视组将对云南白药控股有限公司进行为期两个月的巡视。此次巡视目的在于推动国有企业领导班子建设、干部队伍建设、党的基层组织和反腐倡廉建设,实现企业科学发展和国有资产保值增值,确保省委、省政府重大决策部署在企业贯彻落实,推动“两强一堡”战略和“十二五”规划顺利实施,为建设开放富裕文明幸福新云南提供有力保证。这既是省委对省属国有企业的重视、关心和爱护,更体现了对云南白药控股有限公司的充分信任和支持。(本报)

府重大决策部署在企业贯彻落实,推动“两强一堡”战略和“十二五”规划顺利实施,为建设开放富裕文明幸福新云南提供有力保证。这既是省委对省属国有企业的重视、关心和爱护,更体现了对云南白药控股有限公司的充分信任和支持。(本报)



省国资委对控股公司领导进行2012年度综合考核

2013年3月20日,省国资委第五考核组对云南白药控股2012年度领导班子和领导人员、惩治和预防腐败体系建设暨党风廉政建设责任制、开展“四群”教育实行干部直接联系群众制度进行考核,并对监事会年度工作情况进行了综合考核。云南白药控股、集团公司领导班子成员、各事业部、职能部门主要领导、各子(分)公司党政主要领导、公司监事会成员、近三年退休的公司级领导、职工代表共计70余人参会。

考核大会上,省国资委副巡视员王保明对考核内容、程序、方法等作了详细的介绍,要求参会人员客观、公平、公正对领导班子进行评价,并对相关部门主要领导和各子(分)公司党政主要领导提出了严格要求。受云南白药控股公司总裁、党委书记王明辉委托,控股公司副总裁杨昌红作述职述廉报告;监事会主席朱亚玲报告了监事会工作情况。之后,考核组对公司领导班子及班子成员进行了民主测评,并听取个别意见。同时,考核组查阅了相关工作台账资料。

考核大会上,省国资委副巡视员王保明对考核内容、程序、方法等作了详细的介绍,要求参会人员客观、公平、公正对领导班子进行评价,并对相关部门主要领导和各子(分)公司党政主要领导提出了严格要求。受云南白药控股公司总裁、党委书记王明辉委托,控股公司副总裁杨昌红作述职述廉报告;监事会主席朱亚玲报告了监事会工作情况。之后,考核组对公司领导班子及班子成员进行了民主测评,并听取个别意见。同时,考核组查阅了相关工作台账资料。

(党群部/张璐)

图片新闻



2013年3月8日下午,为了庆祝三八妇女节,丰富员工的业余文化生活,弘扬团结合作、拼搏进取的集体主义精神,集团工会在呈贡雨花产业区举办了“庆三八”拔河比赛,来自集团所属各基层工会的18支队伍参加了此次比赛。经过激烈的角逐,制造管理部“志远队”通过了艰难的五轮比赛,最终取得了本次比赛的冠军。

云南白药集团党委强化服务推进党建工作有效落地



2013年3月9日,云南白药集团2013年度党建工作会议在省药物所会议室召开,集团所属各党委、总支、支部负责人40余人参会,控股公司党

委副书记路红东及控股监事会到会指导。

会上,集团党委王锦书记要求,各级党组织要紧紧围绕“深入学习贯彻党的十八大精神”和“企业生产经营”,切实抓好各项工作,充分发挥组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用。一是以十八大精神为指导,开展创先争优;二是确保党员发展质量,保证党员队伍纯洁性;三是建立企业文体团队,丰富员工文化生活;四是强化精神文明建设,抓好内宣工作。为圆满完成各项工作任务提供强有力的政治保

证和组织保障。

最后,控股公司党委副书记路红东向全体与会人员提出要求,在今后的工作中,要紧紧围绕生产经营,做促发展、提效益之事;团结职工群众,做聚共识、暖人心之事;加强支部建设,做强素质、树形象之事,把党组织的政治优势转化为发展优势,做强做优云南白药。

会后,全体与会人员进行了登山活动和军棋竞赛。

(本报)

云南省医药有限公司通过GSP认证

2013年3月1日~3月2日,云南省食品药品监督管理局对云南省医药有限公司进行第三次GSP认证现场检查。云南省食品药品监督管理局药品认证审评中心三位专家组成的检查组,对照现行的GSP认证标准对公司药品经营行为和质量管理情况进行了逐项检查,检查重点为物流现场、流程



控制、质量记录、票据凭证。经过2天的检查,检查组对公司的日常经营行

为和质量管理情况给予了充分肯定,并对拒收药品统计、中药标本管理、药品不良反应收集上报等工作给予了指导建议。最后,检查组评议:一致认为云南省医药有限公司符合《药品经营质量管理规范》的要求,顺利通过第三次认证。

(省医药有限公司/唐竹)



2013年3月23日,由集团工会和生活服务公司联合举办的“健康工作,快乐垂钓”的钓鱼比赛在集团总部焕章湖畔举行,共有来自集团各个部门的37位选手参赛,比赛通过手竿的垂钓方式,分别以总重量和总尾数计算成绩。经过2个小时的耐心考验,最后,生产制造中心七甸制造分厂的刘庆和雨花分厂的邹飞分别获总重量和总尾数的第一名。

省医药物流中心勇于创新保障配送

2012 年,是物流中心的发展之年、提高之年。全年出库总件数约为 430 万件,较上年增长了近 50 万件,增幅为 12.78%,销售收入同比增长 18.29%。在抓好生产经营的同时,物流中心重视与外部交流学习,共接待约 550 批次参观团体。并举办了形式多样、内容丰富的职业技能培训。同时还注重团队建设,举办舞会、运动会、快乐风向标等深受员工好评的娱乐活动,为营造积极、主动、团结的工作氛围奠定了坚实的基础。

为提高工作效率和服务质量,各部门在原有基础上创新工作思路

路:收货验收部与配送部陆续调整工作时间,同时配送部还专门成立了冷链配送小组,6 月份在昆明市内各 VIP 医院派驻上架员,打牢信誉良好的基石;仓储管理部科学合理设定暂存货位,提高货位的利用率;车管部实现了全年无事故安全驾驶,赢得满意的口碑;客户服务部协助对第三方物流公司进行绩效考核,收集、汇总考评数据,进一步改进服务质量;行政部本着低碳环保理念,有序展开对医院、集团的生产制造车间、库内废纸箱的回收利用,全年节约成本约 170 余万元;新成立的设备管理部顺利接手设备管理

工作,在成功破译设备控制程序的基础上不断改良、优化升级,使物流中心设施设备得到有效管理。

在竞争激烈的大背景下,商业物流仍然面临着很多困难和挑战,2013 年,公司的发展目标更高、任务更重。省医药有限公司将以牢固的责任意识、创新意识、大局意识,“基层具备责任心、中层具备上进心、高层具备事业心”,以更加坚定的信心、更加昂扬的斗志、更加扎实的作风投入到工作中去、同心同德,务实创新,为实现全年各项目标而努力奋斗。

(省医药有限公司 / 予颖)

健康产品事业部开展“温暖春风送爱心”活动

2013 年 3 月 7 日,健康产品事业部党总支一行 14 人代表事业部全体员工,赴楚雄州武定县高桥镇石蜡它乡冬瓜箐村开展健康产品事业部党总支“温暖春风送爱心”活动。

冬瓜箐村是一个典型的贫困村,这里海拔 2300 多米,气候干冷,距离县城有几十里的山路,交通非常闭塞,村里有 36 户人家,共有 126 人,均为苗族,文化水平都在中学及以下,住房均为土木结构。土地承包面积 164 亩,村民收入以种植业为主,畜牧业为辅,也有种植核桃和中草药材,但人均年



纯收入不到 2000 元。

为缓解连续多年的旱情,去年 4 月,事业部党总支书记秦院民亲自到现场考察,资助村子修建了一个大的水窖,最大能够蓄水 60 立方。但从村子到新建的大水窖,大约有 500 米路程,因为连续干旱,道路周边植被不多,水土涵养不足,一到下雨天,这条路就变得泥泞难走。事业部党总支了

解到这个情况之后,多次和村长沟通商讨解决方案,决定资助村子把这条路拓宽修成砂石路,此行也将修路的部分款项亲自送到了村长手中,并嘱咐村长尽快召集村民将这条路修好,造福村子的百姓。

健康产品事业部此行还给村民们带去了电视机、DVD、农业种植和中药栽培技术方面的影像资料 and 书籍,给孩子的各类科普读物以及学习方面的资料;给家中有残疾人的 3 户困难户带去的米、油等物资,并给村民带去了事业部员工捐赠的衣物,代大家转达了慰问之心。

(健康产品事业部)

一线风采

位微不忘责任重



在省医药这个大家庭中,很多人在自己的岗位上默默付出。他们的奉献精神,集体利益高于一切的主人翁精神,让省医药感到自豪。物流中心收货验收部进货搬运组主管毕银春就是他们中的一员。

2012 年 8 月 6 日下午 1 点左右,一场倾盆大雨不期而至。物流中心受这突如其来大雨无情的“侵袭”,排水系统濒临崩溃。随着雨势的增强,毕银春发现物流中心内部许多地方都出现严重漏水

的情况,于是,他马上指挥组内的人员开始清除积水。雨终于停了,疲惫的大家陆续下班回家休息,但毕银春与部分同事却仍未休息,继续完成因暴雨而暂停的工作。工作结束后,毕银春回到家稍作休息后,就又接到冷藏药品到货的通知,而此时已是晚上 9 点多。虽然很累,毕银春仍然回到了公司,因为他知道那些冷藏药品应该尽快入库,才能保证药品的质量。可就在此时天空又一次下起了暴雨,雨势之大不逊于下午那场。电机箱再一次被雨水威胁,疲惫的毕银春并没有因为设备不是自己的本职工作而袖手旁观,立刻打起精神,迅速而仔细地检查库房内的漏雨情况,尤其是立体库电机箱。待他拖着疲惫的身子将整个库房仔细检查完后,他发现漏雨情况非常严峻。于是他迅速将情况反映给了物流中心领导。物流中心领导在第一时间赶到仓库现场,经过实验后大家商议决定使用塑料布对电机进行遮盖保护。小小的一块塑料布,多么简单的问题,而此时,却成了一个极大的难题。众所周知,公司现在

所处的区域本就是正在开发的新区,生活不便已是目共睹的事,加之,这样的深夜,这样的暴雨,想要在周边买到合适的塑料布已经成为天方夜谭,仓库内也没有找到任何类似的遮盖物。正当大家一筹莫展的时候,毕银春突然想起自己家中有一块可以遮盖的塑料布。于是他马上骑上电动车,冲入了倾盆大雨之中。十多分钟后,毕银春再次出现在大家面前,浑身湿透,泥点裹满衣襟,胸前紧紧抱着一大块塑料布,他来不及擦一下脸上的雨水,就迅速将塑料布交给在场的同事,拍拍肩膀说了一声“快...”。满脸疲惫的他看着同事抱着塑料布奔向电机箱,露出开心的笑容。做完所有工作,已经是夜里 11 点半了。

第二天一大早,设备人员检查后发现,因防护措施及时到位,电机没有淋到雨水,设备安然无恙,所有工作可以正常开展。大家心中的石头终于落了地。

毕银春同志用他无私的行动告诉我们:热爱集体,爱护公物是我们员工的基本素养。

(省医药有限公司)

七花动态

召开 2012 年度工作总结会

文山公司 2012 年度工作总结会于 2013 年 3 月 12 日召开。公司中层以上管理人员参加了本次会议。

会上,公司执行董事、总经理苏豹对各部门 2012 年的成绩表示肯定,并提出,公司近两年在增收方面取得了很大的成绩,但在节支方面还有很多工作可做。2013 年将是公司新的转折之年,集团公司将文山公司、丽江公司、武定基地、提取分厂合并

成立为中药资源事业部,工作任务艰巨,需要各部门、公司全员的共同努力,希望能不断开源节流,培养团队一荣俱荣,一损俱损的团队精神,心往一处想,劲往一处使,圆满完成 2013 年的各项工作任务。

会上还宣读了公司《经营班子的分工决定》、《中层管理人员解聘及聘任决定》。苏总还与各部门负责人签订了《2013 年度内部经营管理目标责任书》。

召开第三届职工代表大会第三次会议

2013 年 3 月 13 日,七花公司第三届职工代表大会第三次会议召开。大会由公司工会副主席肖仕荣主持,会上选举了 10 位大会主席团成员,其中选举了罗庆伟为主席团主席、肖仕荣为主席团执行主席、毛洪伟为主席团秘书。工会副主席肖仕荣代表工会委员会作 2012 年工会工作总结,并提出了 2013 年工会工作的计划。工会财经委员会主任毛洪伟作工会经费报告。

报告结束后,职工代表审议通过了工会委员会报告和经审委报告;讨论通过了公司搬迁构建职工住宅区的问题,要求各职

工代表在会后充分了解员工对构建职工住房的态度,并通过民意调查住宅区的建设具体细则;审议了《员工劳动纪律管理制度及工资扣款管理制度》,公司职工代表各抒己见,为公司提供了很多宝贵的建议,充分发挥了职工代表的作用。



职工运动会圆满结束

文山七花公司运动会设个人项目和集体项目比赛:个人比赛项目有羽毛球单打、混双比赛,乒乓球单打、混双比赛,象棋,双扣;集体比赛项目有气排球、篮球、拔河和 50 米迎面接力跑。此次利用业余时间开展的运动会历时 7 天,经过激烈的角逐,各个赛场上留下了一幕幕感人故事和欢声笑语。

个人比赛项目第一名获得

者:双扣张梅、王晓丹组合;羽毛球女子单打曹洪焕,羽毛球男子单打王四明,羽毛球混双罗庆伟、刘连芳组合;乒乓球女子单打肖棋,双扣;集体比赛项目有气排球、篮球、拔河和 50 米迎面接力跑。此次利用业余时间开展的运动会历时 7 天,经过激烈的角逐,各个赛场上留下了一幕幕感人故事和欢声笑语。

(文山七花公司 / 刘连芳)

七甸分厂职工运动会“赛”出新天地

经过为期一个月的精心准备,云南白药集团七甸分厂迎来了分厂第一届职工运动会。运动会共设一百米冲刺跑、四百米接力、立定跳远、俯卧撑、立定投篮、拔河等六个比赛项目。目的在于推动全员参

与、陶冶情操、团结协作。通过比赛使大家在繁忙的工作之余得到放松,在比赛过程中享受快乐、缓解压力,促进员工间友谊及团队合作精神,增强公司各部门的凝聚力。

(七甸分厂 / 刘庆)

大理公司表彰 2012 年度优秀团队及优秀员工

2013 年 3 月 8 日,大理公司召开表彰 2012 年度优秀团队优秀员工会议。过去的龙年,广大职工紧紧围绕大理制造中心 GMP 认证和集团订单任务开展工作,实现了新的突破。经评选推荐和综合考核,制剂车间、动力设备部

被评为优秀团队,产生了优秀管理者 2 名,优秀班组长 1 名,优秀员工 17 名。会议号召全体员工以优秀典型为榜样,立足岗位赶超优秀、团结奋进,为公司的跨越发展做出新的贡献。

(大理公司 / 何润明)

健康铸未来，看我健康人！



一起走过的日子



白药牙膏协奏曲



志做白药人



铮铮誓言

2012，谨存荣耀 2013，共进共荣

根据尼尔森数据，2012 年云南白药牙膏大卖场和超市两个渠道超越联合利华的中华牙膏，排列第三，完成 21 亿销售任务，以百分之十的市场占有率，在激烈的日化红海中夯实高端牙膏地位，成功迈入了第一集团军！洗发水摸索各种突破路径，打开重点市场，面对惨烈的洗发水市场竞争环境，我们的团队仍然以不屈的毅力，坚守在前行的道路上！2013 年，健康产品事业将铿锵迎战，践行使命——健康，成就未来，健康人竭力前行！

（健康产品事业部 KA 部 / 陈奕）

铆啄同时 由我起航

作为健康人中的 80、90 后新兵，从成为健康人中的一份子开始，“叛逆”、“过分自我”、“好高骛远”、“无责任心”，不再是我们的标签。

转型，打破“叛逆”的过往，我们学会在融入团队的同时坚持自我。在健康人的舞台上，我们能够用肩膀扛起属于自己的一份责任！开展千余场社区推广活动，我们扛帐篷，背垫箱，第一次将产品卖出，我们看到了，梦想就在前方；百余场“云南白药牙膏畅享健康”推广活动，即使大雨倾盆，我们仍然拿着话筒，向来往的顾客介绍着产品，因为销售没完成，但动作可以继续影响；6 大城市的“养元青我要上封面”推广活动，我们熟练地撑起帐篷、太阳伞，搭建促销桌、垫箱，营造专业的头皮检测、皮哨子起泡体验，甚至活动现场搭建舞台，主持节目我们都亲力亲为。我们能够贡献自己的一份力量，敢担当自己的那份责任。

积淀，我们学会沉静踏实地完成每一个细节。在前方，我们学会琢磨领导的部署，管理自己的卖场业务，从达成最小的销售目标开始积累；在后台，我们为前方及时提供充足的弹药与市场方案贡献着自己的绵薄之力；在舞台，我们为呈现团队的精气神策划绝佳的节目创意。这个过程，即使偶有浮躁，最终的结果不甚完美，但与团队在

一起，我们无所畏惧，我们独当一面，我们行、感、知。

（健康产品事业部市场部 / 聂京）

第一次

广东洗护团队，45 名成员，100%85 后，80%应届毕业生……

我们无畏，迈出大学校门，迈入超级卖场。那些属于年少的浮华憧憬，被现实撞碎，也支离了一张张曾经稚嫩的面孔……

当我们走进卖场，第一次拿着折页，忐忑不安，一句“您好，欢迎了解云南白药养元青洗发水”，传递的不仅是产品，更是第一次向梦想的挑战。

当我们第一次拿着耳麦，疯狂叫卖，叫喊的不仅是产品，更是一直以来对梦想的苦苦召唤。

当我们第一次入社区，扛帐篷，背垫箱，第一次将产品卖出，充满欢笑，我们看到了，梦想就在前方。

当我们第一次在大风撕裂帐篷的晚上，拉下衣角，蜷缩身体守着物料，合上颤抖的双眼，期待着第二天完美的开场。

当第一次我们熬了几宿做出完美的堆头形象，辉煌的销售，似乎冲掉了所有的困倦。

当第一次我们不再畏惧谈下免费特陈，似乎卖场主管也没想象的那么可怕，只是我们总被自己假想恐慌。

当第一次我们落后了，知耻后勇，重整旗鼓，争取勇夺桂冠。

经历了所有的第一次，我们已不再是那个懵懂少年，不再稚嫩。汗水磨练了我们顽强的意志，泪水坚强了我们炽热的心灵。

苦累是上天赐予的磨砺，能承担多大得压力，就能创造多大的业绩。狭路相逢勇者胜，我们无畏，我们始终相信自己：因为我们，是不可战胜的，养元青人!!!

（健康产品事业部广东洗护团队）

志做白药人

聚光灯下

团队的光芒正在闪耀

爬起又跌倒，跌倒再爬起

越挫越战，越战越勇

奔向共同的拼搏目标

拼搏吧

进取的氛围靠心的营造
理想的火焰在这里燃烧
合作精神是他们的法宝

他们的拼搏变成了刚强的勇气
存在健康人的心里
他们的努力变成了赫赫的战绩
美在健康人的心里
他们辛勤耕耘变成金色的硕果
甜在健康人的心里
他们的泪水变成了自豪的记忆
刻在健康人的心里
他们的希望变成了成功的笑容
埋在健康人的心里
拼搏吧
一举夺魁是你我共同目标
默契互助的力量将心环绕
健康未来由大家一起创造！

他们以时间为纸以勤劳为笔
绘就了一幅壮丽画卷
他们以岁月为石以执着为斧
铸就了一块历史丰碑
他们以平等为歌以务实为曲
谱写出一首感人的歌
他们以激情为帆以创新为志
塑造出健康人的文化
他们以时光为速以发展为翼
创造出健康人的传奇

他们的拼搏
是一段历程
前线的战士披荆斩棘
无数的终端各个击破

他们的拼搏
是一种荣耀
省区团队所向披靡
健康产品名扬四海

他们的拼搏
是健康人愚公移山的豪言壮志
开山辟石苍海桑田
胸怀四海志比天高

他们是健康的英雄
他们是健康的希望
挖掘一段历史和财富
酝酿一种精神和文化
秉承中华民族优良传统
发扬健康人的勇敢智慧
创造更大、更高、更强的发展空间

他们在庆祝一种成功
他们在分享一种喜悦
他们在讴歌一种无畏的精神

他们在回忆一段无悔的路程
在白药的发展史上昂首阔步大步向前

拼搏是他们发展的血液
团结是他们永恒的生命
信誉是他们宝贵的财富
创新是他们成功的源泉

他们风雨兼程，结得春华秋实
他们披星戴月，创造丰功伟业
他们探索前行，终获满怀喜悦
健康成就小我，拼搏创造未来！
（健康产品事业部市场部 / 武 聪）

肩负责任 梦想起航

常言道：人之所以能够成功，除非凡的智慧外，更重要的是多于常人的付出与努力；产品之所以能够畅销，除独特卖点外，更重要的是赋予消费者的服务和生活理念；企业之所以能够在风云变幻的市场中处于不败之地，除雄厚实力外，更重要的是上下一致、团结一心的凝聚力与必胜的信仰。

作为一名后台服务人员，我们努力拼搏，为销售一线的同事们服务到位，对于销售前线和后方的兄弟部门提出的要求，永远只说：“好的，我马上！”。

新的里程，始于责任，身为健康人，做好自己分内工作，将是我

的最大愿望！

（健康产品事业部销售部 / 顾靖磊）

初见之心 砥砺前行

上亿支牙膏的背后，有这样一群人：他们负责人工投料，1.8 万吨的原料压出汗水，背出辛劳；有这样一位技工，一年 365 天，359 天奋战在岗；也有这样一群人，走街访村，把一支支牙膏推送到售点；每到周末，还有这样一群身影，穿梭忙碌做“唱响健康”，“我要上封面”市场推广活动，风尘仆仆奔赴全国各地，披星戴月布置活动物料……无论后台服务职能部门，还是前线员工，都没有休息日的界限……。后台员工，付出得无怨无悔，作为前线战士，拼搏得安心奋勇。每一个任务的达成，每一份业绩的达成，每一次闪亮的登场，都不是一个人的成绩，而是一个团队。健康

事业部风风雨雨七载，每年、每天都会收获不一样的新感触，都有更多的新发现。有如初见之心，激励着我们前行，无论路程是坦荡，是荆棘，我们一如既往饱含深情，激情，精诚携手，砥砺前行！
（健康产品事业部市场部 / 李佳）

感动健康

2012 年 11 月 29 日，当同事们拿着一盒“云南白药牙膏”到我办公室“报喜”时，我就知道他们激动了。对外人来讲，那只是一支普通的牙膏，没别的意思，对我们却不一样，那是健康产品事业部生产制造部所生产的，2012 年价值第 20 亿的那支牙膏！

说实话，当 20 亿这个数字再一次次被提及，已经没有了当初的激动，但感动却在心底一次次荡漾开来。

首先，我被战斗在前方市场的战友感动了。记得一次，因为任务没有按期完成，所有战士为了抢回目标不顾一切把命都要豁出去了，他们打出的标语是“为生存而战”！作为生产后台，我们能做的唯有进一步拉近和市场的距离，主动以最好的服务给前方战友提供充足的弹药，再现当年“前方打胜仗、后方支前忙”战争情景。

制造板块的员工也让我感动不已，为他们创造的人均 1200 多万元产值所感动。他们心系前方，变市场拉动生产为生产主动跟进来确保订单完成，甚至连他们的家人也做出了巨大牺牲。他们当中，有为确保设备完美运行而一年 359 天坚守岗位的员工；有在孩子罹患重大病症之际仍坚守一线的员工；有妻子怀孕待产仍战斗在生产线上的员工；还有制膏班，他们靠最原始的方式，完成了 1.8 万吨的投料，创造了日化生产的奇迹……健康事业部在短短几年中，销售从 5 亿到 20 亿；5、10、15、20，这是小学生都熟悉的数字，但背后却有多少白药健康人的汗水、泪水甚至是血水。

公司领导的勉励将感动推向了巅峰。这既是对我们的肯定，又是对我们的期望。尽管我们离事业部和公司领导的期望还相差很远，但是为了这份信任，我们在未来将会更加坚强，更加勇敢，更加拼搏！
（健康产品事业部生产制造部 / 靳平）

高原维能口服液诞生



高原地区由于空气稀薄、气压低，人们易产生缺氧现象，引起人体的不适，而这些症状最直接的轻度表现就是乏力、疲倦。高原维能口服液就是针对上述易发生的症状，以及缺氧环境人群而设计的一款保健食品。

2004 年 7 月，高原维能口服液通过复旦大学食品毒理与保健食品功能检测中心的功能学试验和安全性毒理学试验。

2004 年 7 月，经国家体育总局运动医学研究所兴奋剂检测中心检测，高原维能口服液未发现国际奥委会 2004 年规定禁用的刺激剂、麻醉剂、 β -阻断剂、利尿剂和激素类药物。

2005 年 7 月 26 日，高原维能口服液经国家药监局批准获得国产保健食品批准证书，批准文号为国食健字 G20050633，是云南白药集团第一个取得批准文号的保健食品。

2008 年 6 月 25 日，国家知识产权局授予公司“抗疲劳提高缺氧耐受力的保健食品”的发明专利(专利号:ZL 2005 1 0010733.4)。

高原维能口服液取得批准文号后，由于产品沉淀和浑浊、含量测定等问题不能得到解决，该产品一直未能生产上市销售。2012 年 3 月集团公司将高原维能口服液确定为丽江公司转型的重点品种。丽江公司和集团运营管理部共同成立项目组进行攻关。高原维能项目组解决了困扰高原维能口服液上市的一系列难题，于 2012 年 9 月生产出 1 万瓶高原维能口服液成品，并在集团内部进行试用体验，经小范围试用调查，获得广泛好评，基本满足产品上市要求。

应丽江公司邀请，全国五一劳动奖章获得者、中国十大杰出青年、全国自强模范、身残志坚的丽江纳西族著名口书法家志刚先生为高原

维能口服液题写品名。和志刚先生顽强拼搏、积极向上的精神很好的诠释了高原维能的产品形象。

2012 年 10 月，丽江公司正式启动厂房和生产线改造、保健食品 GMP 认证、销售团队组建工作。

2013 年 2 月 8 日，丽江公司取得云南省食品药品监督管理局颁发的《保健食品 GMP 证明》(滇食健 GMP[2013]035 号)以及《保健食品卫生许可证》(滇食健生证字[2013]0079 号)。丽江公司取得口服液剂型保健食品生产资格后，将接受集团公司高原维能口服液的委托生产。按集团公司的统一部署，高原维能口服液将于近期正式上市并首先投放丽江旅游市场。(丽江公司)

多元化 or 专业化 向左走 or 向右走?

自上个世纪 90 年代以来，国内外关于企业经营战略选择的讨论有很多，主要集中在两个方面：一个是专业化经营，另一个是多元化经营。专业化经营可以利用核心技术强、资源集约以及经营效率高等优势将业务做精、做细、做透。多元化经营则可以扩大企业的业务范围、分散经营风险、加快企业的成长速度。二者各具特色，不分高下。在管理理论界，对到底该多元化还是专业化的问题一直被热炒，有类似“不能把鸡蛋放在一个篮子里”、“船小好掉头，船大抗风浪”的争论。

在管理学上，专业化是指企业将所有的资源与能力集中于单一业务，以求增长发展；多元化又称多角化、多样化、多种经营，是指企业增加新的产品或事业部，向更广泛的业务领域拓展。就定义来讲专业化与多元化似乎是两个相对独立或相互对立的经营战略。但事实上，专业化和多元化都是相对而言的，二者是不能截然分开的，多元化是专业化基础上的多元化。所谓的专业化还是多元化，是相对于具体的企业来说的。同一个战略对于某企业而言是难得的佳肴，但对另一个企业可能是致命的毒药，这和企业的规模、经营模式、管理手段等有密切的关系。

多元化与专业化两种经营战略，在不同政治、经济、文化背景下，在不同地区、不同性质企业、同一个企业在其发展的不同时期、不同阶段、不同条件和情况下，的确相对有优势和劣势之分。企业是否选择多元化，以及选择后能否成功，主要取决于企业自身的资源、组织、能力、技术和战略目标相匹配的程度，以及对实施多元化战略条件和要点的认识和落实程度。就专业化经营和多元化经营本身来说，并没有优劣之分。专业化与多元化都只是企业不同的经营战略和发展模式，专业化并不排斥多元化，国内外很多成功的企业都经历了由成功的专业化起家，然后扩张到多元化，最终在多个行业实现专业化的历程。有远见的企业家充分结合自身发展实际，选择正确而又适合的经营战略，才是制胜之道。

借用习近平主席的一句话：“鞋子合不合脚，自己穿着才知道。”不论专业化经营或多元化经营，只要适合企业的发展，就是好的战略，只有符合自身需要的，才是最好的选择。

(江雪)



向送水不留名字的罗女士学习

2 月 8 日，大理“2·6”森林火灾火情蔓延，山火直逼云南白药集团大理制造中心南部外墙树林。凌晨四、五点钟，一位车牌号为云 A977VF 的罗女士租了一辆出租车引路，先后两次抵达火灾现场，为现场灭火的消防战士和云南白药集团大理公司应急分队赠送了 10 件饮用纯净水。对于罗女士勇担社会责任的精神以及乐于献爱心的义举，大理公司全体职工表示感谢并向她致以崇高的敬意。号召全体职工向她学习，在今后的工作中将以饱满的劳动热情和一丝不苟的姿态，履行制药行业使命，生产制造出优质的药品回报社会。

(大理公司 / 何润明)

职工摄影园地

整装待发

(省医药有限公司 / 刘世杰 摄)

健康小贴士

肩周酸痛,定期喷喷

提到肩周炎，人们并不陌生。日常生活中，很多体力劳动者、长期伏案工作者、久对电脑的白领一族，常常被肩周酸痛所困扰，轻则带来短时的皮肉之苦，肩酸颈痛腰无力；重则常年如此，严重影响了心情，甚至降低了工作效率。

难道真的要一忍再忍，任凭肩周酸痛，直至发展为肩周炎吗？不，我们需要主动出击，开始对肩关节实施保护行动了。

肩周炎,越来越年轻化

肩周炎，全称肩关节周围炎，是以肩关节疼痛和活动不便为主要症状的常见病。过去，肩周炎的好发年龄大多在 40 岁以上，女性的发病率略高于男性，且多见于体力劳动者。由于 50 岁左右的人易患此病，因此它又被形象地称为“五十肩”。

如今，随着生活水平日益提高，人们的体力劳动程度有所下降，但需要长期伏案工作、长时间握方向盘开车，或 8 小时对着电脑办公的人群越来越多。这些人，对肩关节的

使用不遗余力，却缺乏相应的肩关节保护意识，很容易因为疲劳和磨损而产生肩周酸痛，这也使得肩周炎的发病呈现越来越年轻化的趋势。

据国外相关统计资料显示，全球大约每 50 人之中，就有 1 个是肩周炎患者。保护肩关节，已势在必行、刻不容缓了。

肩关节,不堪承受之重

肩关节是典型的球窝关节，在人体所有的骨关节之中，它是灵活性最大的一个支系，可做屈、伸、收、展、旋转及环转运动，让人自由活动。

肩关节周围有大量肌肉通过，这些肌肉对维护肩关节的稳固性有重要意义。但关节的前下方肌肉较少，关节头与关节窝的面积差度大，关节囊薄弱而松弛。这种特殊的结构特征，使得肩关节的牢固性、稳定性相对于其他关节要差，是全身大关节中结构最不稳的一个。

肩关节的健康，大部分只能靠关节周围的肌肉、肌腱和韧带来维持。如果肩关

节长期负重，得不到休息，或者长时间保持同一姿势，难以舒缓放松，就必然造成肌肉劳损，形成肩周肌肉、肌腱、滑囊和关节囊等软组织的慢性炎症。长此以往，酸痛和僵硬逐渐加重，肩关节就会发生退行性变化，导致活动明显受限。

护肩:运动加良药

很多人一遇到肩周酸痛，最直接的做法就是去按摩，感觉揉一揉捏一捏，就舒服多了。按摩，的确可以松弛肌肉紧张，有利于缓解疼痛，但它只能解一时之痛，并不能拔除肩周炎的病根。防治肩周炎，最有效的方法，其实还在于运动和药物。

适合肩周痛人群的运动方式有很多，如以下两种，就非常适合患者在家自行练习——

爬墙运动:患侧手指接触墙壁，并逐渐向上移至最高点，然后慢慢移下来。

摸颈运动:坐位或立位均可，两手交替摸颈的后部。

上述方法应根据个人具体情况选择，活动时以不引起

剧痛为限。

此外，肩周酸痛由于主要是肌肉使用过度、长期紧张所致，因此治疗还应以舒筋活络、活血化瘀为主，可使用一些贴药或喷药，如云南白药气雾剂就是值得推荐的一种。该药的一大特点在于双瓶双效，表里兼顾。红色瓶是保险液，独特的制冷工艺，迅速冷敷镇痛；白色瓶药液吸收好，起效快，喷到皮肤上能形成药膜，充分发挥活血化瘀、消肿止痛之效，无须拍打与揉搓，药效持久，方便清洁。

如果你身边的人正饱受肩周酸痛之苦，不妨为他备上一瓶云南白药气雾剂，镇痛与疗伤，一步到位——既治愈了他的病痛，更温暖了他的心。

(药品事业部)

