



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(2014)准印连字第Y00256号 总第250期

2014年2月

创新·未来

——云南白药召开 2014' 主题年会

2014年2月21日,云南白药 2014' 创新·未来主题年会在公司总部顺利召开。云南白药全体高管、部门以上负责人、优秀员工代表等 170 余人齐聚一堂,总结回顾过去一年公司各项工作,展望行业发展新趋势,明确新一年目标任务,并表彰奖励优秀团队和个人。

会上,集团公司总经理尹品耀做《2013 年总经理工作报告》,集团党委书记、副总经理王锦,副总经理杨勇、秦皖民,中药资源事业部常务副总经理苏豹分别代表药品事业部、健康产品事业部、省医药有限公司、中药资源事业部四大业务板块报告 2013 年工作完成情况及 2014 年工作思路。集团公司副总经理蒋珍、人力资源总监余娟、财务总监吴伟、技术质量总监李劲、研发总监朱兆云、工会主席何映霞分别就生产、管理、研发、党群工作做专题报告。控股公司副总裁杨昌红做控股

公司项目工作报告;天颐茶品公司总经理黄卫东专题报告天颐茶品公司工作;控股公司党委副书记路红东就党群工作如何更好地围绕企业生产经营中心发挥作用提出了要求。

2013 年,公司生产经营各项经济指标再创新高。2014 年,宏观经济下行压力较大,产能过剩、地方债务风险、房地产泡沫、资源环境压力等制约经济发展。国际上,欧美经济增长乏力,人民币走势对进出口带来严峻挑战,企业走出去风险加大。面对传统产业升级难、内需启动慢和电商发展快、移动互联网的冲击等,只有创新,才有未来。云南白药控股有限公司党委书记、总裁,白药集团董事长王明辉在讲话中,以央视“中国经济年度人物”颁奖典礼上格力电器董事长董明珠与小米 CEO 雷军的 10 亿赌局、平安集团董事长马明哲对未来 10 年互联网金融时代的预判、腾讯以微信商业化重塑竞争模式三个事例,再次警醒大家,移动互联网正在借助用户的体验颠覆旧的商业模式,建立和



创造新的价值体系,改写我们的时代并催生一个新的时代。云南白药作为传统中药企业的代表,难置身世外,面对这个急速变化的年代,必须用移动互联网的思维来重新审视白药,抓住大健康产业发展机遇,勇于颠覆自我,主动变革。

主题年会上,王明辉总裁与其他领导签订了 2014 年目标任务责任书。随后,云南白药集团总经理尹品耀与相关领导签订目标任务责任书。

机遇只对有准备者开启。大数据正在改变生活、改变市场。传统产业的转型就是要学会应用互联网思维颠覆传统思维,就是要学会低下头来看世界,低下头来学习,低下头来把客户变为用户,低下头来做透新产品,低下头来重新琢磨过去的成功失败,低下头来不以做大为目标而以做活为追求,低下头来承认自己观念和行动上的差距,低下头来迎接互联网时代。王明辉总裁提出,低头经济时代只有创新才有未来,只有创新才有明天。(本报)



公司领导为优秀集体、个人颁奖

云南白药集团召开 2014 年党建工作专题会议暨 2013 年党建工作总结会议



云南白药集团于 2014 年 2 月 13 日召开 2014 年党建工作专题会议暨 2013 年党建工作总结会议,集团所属各党委、总支、支部负责人共 30 余人参加了会议。控股公司党委书记、总裁王明辉,党委副书记路红东及控股监事会到会指导。

会上,省医药、文山公司等五家表现突出的基层党组织就年度党建工作进行交流发言。集团党委

王锦书记就 2013 年全集团党建工作进行了总结。王锦书记就 2013 年党建工作“两大任务、两个保证,三个建立,两个落实”工作目标的完成情况进行梳理与总结,并详细剖析目前党建工作存在的问题与不足。王书记还要求各级党组织“不为小成沾沾自喜,不为小过灰心丧气”,继续努力,求实,归零,刻苦,创造!随后,控股公司党委副书记路红东对 2014 年

云南白药党群工作提出要求,希望各级党组织在做好生产经营的基础上,多做聚共识、暖人心之事,将党组织的政治优势转化为发展优势。

会议最后,王明辉书记结合辽沈战役经典战例分析企业发展将整个会议推向高潮。王明辉书记通过战役中国共两党的群众策略对比,引申出党群工作的重要性。王书记说,辽沈战役是一个战例,更是一个案例,“得民心者得天下”,

共产党依靠群众力量取得的胜利非常值得放在企业层面上进行思考。做好群众工作,“润物细无声”地让员工在人文、在生活的方方面面感受到企业的温暖与关爱,让理论联系实际,才能将党委工作落到实处。

会后,集团党委对年度优秀宣传组织及个人进行颁奖,并组织全体参会人员“天黑请闭眼”、“军旗竞赛”等益智活动,通过游戏实战增强团队合作精神。(本报)

云南白药获“2013 内控知识竞赛”优秀组织奖

在由财政部会计、中国注册会计师协会、国务院国资委财务监督与考核评价局、证监会会计部主办的“2013 年企业内部控制知识竞赛”中,云南白药获“优秀组织奖”。(资产财务部/万美泉)



图片新闻

《星光大道》主持人毕福剑与公司员工进行文化交流

2014 年 2 月 20 日,中央电视台著名主持人、《星光大道》制片人毕福剑老师作为特约嘉宾来到“云南白药·创新·未来”主题年会文化活动,与云南白药广大职工近距离接触,畅谈“梦想、艺术、人生”。

与毕老师同行的还有中央电视台广告中心何海明主任一行。2014 年,云南白药与中央电视台及《星光大道》栏目进行合作,毕福剑老师等人此行主要是为了进一步了解企业经营状况和文化氛围,为增进合作契合度打好基础。(本报)



集团党委王锦书记作为本次沙龙主持,与毕福剑老师畅谈“梦想、艺术、人生”。



毕福剑老师及公司领导一同在“白药沙龙”签名板上留下签名。



毕福剑老师现场挥毫写下“星光大道”赠与云南白药。



毕老师现场作画赠予公司员工。



公司员工与毕福剑老师愉快合影。

云南白药集团2013年年度明星团队、明星员工

2013, 在全体白药人的共同努力下, 公司业绩再上一个台阶, 营销、制造、

管理各板块亮点纷呈。在这里, 本报和您共同回顾在这一年中表现卓越的明星团队和明星员工, 回顾他们的责任与坚持, 回顾这一年的努力与付出。

优秀个人

◆销售体系明星员工



云南省医药有限公司：李盈佳
80后，7.1亿，12年，三个毫不相干的数字在她身上却紧密相连。80后的胆识与闯劲，赋予了她朝气和上进心；7.1亿的销售额，蕴含了她对工作的付出与担当；12年的工龄，让她历练与沉淀。平凡的工作，却显现出不平凡的光芒。



云南省医药有限公司：陈亚鹏
他是一个身材健硕的山东大汉，对于工作却有着发丝般的细腻用心。他的脸上总是洋溢着最真诚和坦率的笑容，稳重内敛，话语不多。他用他的坚强和执着谱写着营销人员的优异，过去六年来将所负责区域的销售业绩由2000万元提升到2亿元，将公司的形象和口碑牢牢地树立在客户的心中！



云南省医药有限公司：蒋艳玲
担任业务员时，她十年如一日，乐观向上、勤于思考、开拓进取，销售连续多年保持30%以上的增速，并实现单家医院销售过亿元的优秀销售业绩。担任项目主管期间，出色完成部门布置的项目工作，起到优秀示范带头作用，向客户充分地展示公司的实力和信息化管理水平。



药品事业部：郭海磊
面对各种困难与挑战时，他积极应对，沟通各个业务环节，不断发现新的机会并切入市场，力求将每一件工作做到最好。在管理工作中他发挥每一个成员的优点，形成最大力量直面市场变化，突破瓶颈，保持增长。较2012年，他2013年销售增长90%，圆满完成事业部下达的销售指标。



药品事业部：王淑梅
2004年进入公司工作，09年至今一直从事稽查工作，兢兢业业，刚正不阿。工作至今，除做好本职工作外，还到全国各地协助指导其他稽查开展工作。2013年间，个人或协同小组稽查人员共核查落实特殊、重点违规事件28件/次，涉及违规销量金额194万多元，直接减少市场费用损失五十余万元。



药品事业部：郑祥伟
他在白药工作将近10年，从西南到东北，超凡的适应能力让他在辽宁、吉林打赢了他的第一场战役。转战到北京、天津，不计较个人得失的水起，年年捷报频传。多年不同市场征战赋予了他丰富的市场经验，也让他培养出无数个优秀团队和个人。



健康产品事业部：李景华
他为人正直、诚恳，他处事积极、果断。他2007年加入清逸堂，数年间，他经过与卖场的沟通、争取资源，加强陈列等一系列的努力，从最初接到150万销售任务指标时茫然，到最终实现超额完成业绩，他把日子品牌在卖场里打造成为陈列第一、形象第一、销量第一的品牌。



健康产品事业部：王铭霞
她没有突出的优点，没有天才的头脑，但她有极强的责任心。在团队管理上她严格执行公司各项考核；她对所有人员公平公正，所有扣罚有记录可查。她知道，要完成任务，就必须带出一支执行力强并不断进步的团队。



健康产品事业部：廖美
他是一个来自农村人家的普通孩子，朴实、勤奋、上进。他大学一毕业就毅然加入白药，将最有激情与活力的6年和白药共同燃烧。2010年，他带领赣北团队取得全国第二的优秀业绩；2011年，所负责江西渠道回款全国第一。他说，他会继续跟随白药共同成长，始终如一，共创未来……



云南白药大药房：庞忠黎
2004年，她大学毕业便进入云南白药大药房保山店工作。公司在2008—2012年授予“优秀员工”称号。其管理门店腾冲冲店公司2005年—2013年月销量从12.5万增长至51万元，增长38.5万元，增幅超过300%。2012年、2013年腾冲店连续两年获得最佳销售奖及最佳毛利增长奖。

◆技术制造体系明星员工



武定基地：魏明
通过灭虫灯、粘虫板及农药的综合防治，他首次成功防治了钻心虫对重楼种子的危害；通过群体内套袋杂交，他首次收获7份重楼资源种子，为重楼资源保存、利用奠定基础；通过努力，他让披麻草种子繁育首获成功，为人工种植披麻草提供了有力技术支持。



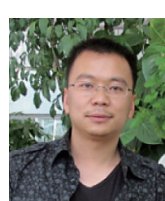
七甸分厂：黄应庭
80后的他在工作以饱满热情不断的创新。对小儿宝泰康颗粒浸膏提取工艺进行改进，使生产周期缩短为原来的1/5；他积极探索，成功解决板蓝根提取物出现多批溶化性不合格的问题。他与团队成员一起，突破三七总皂苷生产工艺。他在技术和质量上严格把控，坚守着自己对消费者的承诺。



生产制造中心工程装备部：刘廷建
白药地处大学城中心及入滇河道旁的环境高敏感区域，使环保问题成为不能逾越的红线。作为集团的环保专家，所有环保难题在他手上都能迎刃而解，他兢兢业业为白药正常的生产经营与高速发展保驾护航。



中药资源事业部：赵仁
他年近花甲加入到云南白药大家庭，用毕生积蓄奔波于云南的山水间，为中药种植生产竭尽全力，并在科研成果与书籍出版中取得成绩。能为云南白药采购和种植生产出地道优质中药原料是他的工作的宗旨，他说，维护白药品牌的辉煌是他肩负的职责！



生产制造中心雨花分厂：李侯
他好学上进，无止境；他会管理，懂技术，勤于总结，精于传授；钻工艺质量、擅设备维护；甘于奉献，吃苦耐劳。2013年他忙于口服液、注射剂生产线建设及GMP认证，为完成厂房布局、工艺流程设计、梳理、文件体系的建立运用，设备的改进，出色完成领导交办的各种事项，他工作至凌晨已成习惯。



丽江公司：杨宗承
他立足于任务繁重的仪器分析岗位，始终践行白药质量人的责任，严把质量关。丽江公司转型中，他承担了白药集团第一个获准注册保健食品高原维能口服液等多个转型产品试生产和开发的试验工作。他通过工艺改进试验工作，在保证订单生产的基础上，大幅降低原料采购成本。



健康产品事业部健康制造部：洪涛
虽然没有高学历，但他凭借刻苦钻研、勤奋好学、踏实肯干的精神，在高新技术控制的自动化生产线面前毫不畏惧，并独当一面。他在牙膏进口自动化生产线的设备操作、故障排除、设备技改、提升效率及班组管理等各方面表现出超强的能力，成为健康制造部技术最全面、班组管理最出色的复合型人才。



生产制造中心分析检测中心：方东然
29岁的他喜欢爬山，喜欢和植物、草药打交道。在他的世界里，一花一木皆有情。在药材检验的工作中，尽心尽职，将乐趣融入工作里，探知草药的大千世界，用镜头展现药物在显微镜下的多彩画面。在战略药材验收工作里，他尽显火眼金睛、公平公正、严格把控药材质量安全。



战略委员会办公室：李辉
他从皇贡转战临沧，作为“新白药、大健康”战略的践行者，在一个块全新的土地上，进行一项全新的开拓。他在创新中执行，在执行中创新，按照既定目标，提前4个月高质量完成临沧茶庄工程建设、开办筹备任务。他体现白药人在新兴领域无限的创造力和超强的执行力。



采购中心：马国柱
进入白药14年，他曾从事过生产、销售、工程等多个岗位的工作，每次工作调整他都能迅速适应新岗位。工作再忙，他从未抱怨和拒绝，他时刻以热情、高效服务大家。正是这股兢兢业业、不断学习的精神让他在白药有着广泛而优秀的口碑。



生活服务公司：马金生
几十年来，他在自己的岗位上任劳任怨的辛勤工作，默默坚守职责，再苦再累，从不张扬。他始终热情、周到、耐心、诚恳的待人，在工作中表现出责任感和无私精神，感动了每一个人。2013年底他正式退休，在交接工作的过程中，他主动找到领导说：“领导您放心，我一定会把工作交接好，今后如果有需要，我随时随到！”这就是一位真心热爱白药，心怀感恩的朴素的老员工风貌。

优秀团队

◆销售体系明星团队



药品事业部：学术二部北京团队
学术二部北京团队已走过了两年；团队纯销金额从2011年的6600万增长到2012年9400万，2013年的14800万；云南白药膏单品从零到2011年的4500万增长到2012年的6600万再到2013年的10500万，单月最高值为1400万，每年都不停刷新纪录，因为他们坚信付出总有回报！



药品事业部：院店部团队
2013年，院店部率领院店团队1911人，在克服招标不利、外部环境差及同比锁定终端数量减少10000家的前提下实现纯销增长15%，取得了23亿纯销业绩。2013年间，院店部推进实施了“保重点、突增量、强推广、严考核”的十二字营销策略及全面推进打造1122工程，全面做到了激发潜力、提升效能。



药品事业部：商务部四川团队
这是一支有着多年销售经验的团队、敢打敢拼的团队、敢打硬仗的团队。他们思想高度统一，秉承公平、公正办事的风格，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，连锁部梳理、筛选、搭建商业渠道。他们以事实为准则，对纯销部门的业绩认定做到公平、公正。



药品事业部：连锁部华北团队
工作中，每一个团队成员都充分发挥主动性，尝试新的销售方法，并总结、提炼、分享。遇到挫折时大家相互鼓励，分析原因，找出方法，解决问题。华北片区2013年销售增长90%，圆满完成销售指标。正是每一个团队成员不断贡献自己的智慧、团结身边的每一个人，才使得华北团队取得好的业绩。



健康产品事业部：养元青落地整合推广活动团队
一直以来，他们为寻找一条养元青差异化、精准化、多维化传播之路而战。CBD写字楼“骚动”活动、百货中庭“溯源”展示、主题影院推广……行业创新案例不胜枚举。他们实现了十余重点城市的活动覆盖率、超2亿人次的产品曝光率，降低媒介成本10%，降低市场运作成本25%……他们用独辟蹊径的推广，为养元青而战！



健康产品事业部：江苏洗护省区团队
从刚开始成立时只有3个团队成员到现在有40名稳定成员，他们从无到有，不断创新，锐意发展。江苏洗护团队专人做专事做造型创意比赛得到很多卖场的高度认可，让同行业竞品一直跟风学习。8月开始江苏洗护销量得到很大的突破，纯销出货环比迅速增长。2014年洗护团队会不辱使命，做到更好！



健康产品事业部：京津分销团队
京津分销团队的团队经理都不怕吃苦、工作敬业、分销铺货经验丰富，有着较好的团队带头作用。团队成员每一个人都有着不肯服输，动手能力较强，不甘落后的精神和勇气，执行力强、工作勤快、自我时间管理强、都有着对团队对整体的责任心；2014年他们有基础、有能力、有信心做得更好！



云南白药大药房：南屏健康广场团队
他们是全国亿元门店中坪效最高的门店；他们打破了传统门店的运营模式，搭建了云南白药电子商务网络营销平台，2013年“双11”单日销量突破900万，全年电商业务超6千万，成为云南电商的领军者；2013年他们单店销售突破1.5个亿，白药旗下产品超7500万，他们是云南医药零售的标杆，也是当之无愧的云南白药旗舰店！



中药资源事业部：药材运营团队
一花独放不是春，万紫千红春满园。他们凝聚起每个人的力量来投入到集体的工作中，他们奉行共同奉献，为工作注入无穷无尽的能量。2013年药材运营团队抓住采购时机，控制了采购成本，他们的业绩来自于每个伙伴的个人成果，以团结战斗的精神去完成共同的任务与目标。



天颐茶品公司：云南大区销售团队
云南大区是云南白药天颐茶品有限公司营销中心最有力的一支销售团队，承担着公司最主要、核心的销售任务。他们肩负做强本土的使命，是红瑞徕云南市场的塑造者。团队自成立以来，独立、创造性的实现了一个又一个创新的营销模式，不断刷新红瑞徕在云南省的布局与业界影响力新纪录，成功打造云南样板市场！

◆生产制造体系明星团队



健康产品事业部：制造部自动化包装生产线团队
2013年下半年新生产线的引进中，他们仅用了40多天就完成了设备的安装调试工作，产能现已按进度达标。目前健康制造部自动化生产线的产能是新线引进之前的160%。2013年，在人工成本不断上升情况下，牙膏生产制费用较2012年仍下降了12%，产品的一次合格率一直维持在99.25%~99.5%的较高水平，全年牙膏产值25.5亿元，人均产值达到1307万元。



无锡药业：驻常州OEM管理团队
携着30%的增长目标一路打拼，无锡药业驻常州OEM管理团队始终“从容”应对巨额不均衡订单、市场需求的剧增与频繁波动、产能频繁受阻等困难，群策群力实现质量攀升和产能突破。2013年膏药内包装产能提高5.88%，膏药外包时间缩短25%，浸药车间产能提高50%，膏药卫生学不合格率比去年降低65.29%，云南白药膏单品突破10亿大关。



生产制造中心雨花分厂：片剂OU团队
2013年，是雨花分厂片剂作业区充满挑战的一年，也是他们在风雨中茁壮成长的一年。面对年初市场缺货的巨大压力，片剂OU突破极限挑战自我，再次刷新历史记录，取得了55.6亿片的新人业绩，比去年同期增长22%。



◆职能支持体系明星团队
34期简报、19期沙龙；500份发行量、1843人参与。从无到有，通过派迷和沙龙创造价值来体现自身的价值。《行动派》以轻松、幽默的软性方式传递着公司的制度、主张和价值取向；主题沙龙搭建了员工与闻达之人、贤达之人、公司领导沟通的平台，让员工在工作之余开阔视野、提升素养、品味生活。两年的时间，月月和大家见面，潜移默化、润物细无声般贴近白药人的需求，让112岁的白药有了一颗20岁的心脏。



人力资源团队/信息部：人力资源信息化建设团队
云南白药集团人力资源信息化建设团队自2013年4月启动项目以来历经半年，集团人力资源信息化系统成功得以实施，开启了公司全新管理模式的变革和实现高效服务的里程，为全面提升人力资源管理决策的科学性和高效性、推动HR从后台支持向战略合作伙伴角色转型以及迎接大数据时代的变革打下了坚实基础。



药品事业部：信息部团队
药品事业部信息部共19人，平均年龄28岁；部门工作分为信息化建设、数据分析三个板块。部门12012年初成立，经两年历练，已能满足事业部绩效考核及营销费用的全系统支持、各部门业务运作调整、多维数据分析、运营情况反馈等工作。部门内部团结精进，能打硬仗，且具备较好的员工成长环境，团队稳定。



资产财务中心：审计税务团队
审计税务部全体成员锐意进取，将枯燥的数字用智慧和汗水书写成做人的成绩。全年完成了12项审计项目；为公司争取了9471万元的税收优惠、1566万元的税收财政返还，规避了4902万元的税收风险；全面内控深化了8个业务流程，完善了26个内控标准手册（章节），组织了1179人参与内控知识竞赛并荣获全国优秀组织奖；出色完成了物价、保险等方面的工作，为公司财务做出了积极的贡献。



云南省医药公司：质量管理团队
这是一个年轻的团队，平均年龄28岁，但是，她们却精心守护着云南省最大的医药流通企业的质量安全。从基础数据的建立与完善到质量内审与风险控制，从常规药品的规范化管理到管管及冷链药品的质量管控，从公司内部质量管理到供应链全过程的质量延伸，她们在不断丰富与拓展质量管理体系的内涵与外延，并成为云南省的行业标杆！



生产制造中心质量管理部：GMP认证及现场质量检查团队
GMP认证及现场质量检查团队成立于2012年3月，先后组织完成了10次新版GMP认证，取得6个GMP证书；通过了多次GMP现场检查、清真认证和有机认证；实现了170个批准文号的产品生产地址变更，相关品种分别从原生产地址西坝、兴中、云健、药物所变更到呈贡产业园区。在现场质量检查工作中，他们通过一系列工作，实现公司全面质量管理，为产品质量保驾护航。



大理公司：GMP认证工作团队
这是一支老中青相结合的团队，他们都在生产质量、项目建设的主要岗位上，多数身兼数职。他们不一定是能力最强、技术最好的人员，但他们绝对是最具敬业精神、最有战斗力的团队。近两年的时间里，他们在完成订单生产、转产搬迁、产能提升改造等多项繁重工作的同时，团结协作，奋力拼搏，敬业奉献，成功组织完成了大理公司新老厂区的三次GMP认证。

云南白药暖冬行 送温暖送安全送健康,药品支部开展爱心行动



2014 年 1 月 25 日,药品事业部党总支组织各支部代表和应急急救培训团队一行前往对口帮扶对象——武定县高桥镇分水岭村,开展主题为“送温暖送安全送健康”的爱心活动,为全村 43 户家庭送去“家庭健康呵护组合箱”和儿童学习用品,并组织开展了一次应急急救技能培训。本次活动旨在有效地改善村中缺医少药的现状,提高留守村民对日常健康的关注和病痛伤害的处理能力,进一步促进党群干群联系,为关爱民生事业尽企业的一份绵薄之力。

(药品事业部党总支)

武定基地党支部走进对口村寨大树村



2014 年 1 月 24 日上午,武定基地党支部来到了对口联谊村寨大树村,与大树村党支部一起开展组织活动。武定基地向大树村村民小组捐赠了价值 10673.94 元的药品,并为当地贫困户送去水壶、军大衣和食用油。支部成员与大树村党员、干部一起交谈,对大树村的经济发展和生产生活情况给予了真诚的建议。

(武定基地党支部)

重沐家风

“家风”一词,唤起了我的很多记忆!从我记事的那天起,父亲就告诉我,国有国法、家有家规,家就是一个小国家,要牢记祖宗传下来的家规,只有先做好自己,才能为社会、为国家作出贡献。

家风、家规是世代相传的道德准则和处世方法,它深深的影响一代又一代的后人。每个家庭都是从正确的角度建立家风,一个家庭有了好的家风,家庭就很和睦、很团结;千万个家庭有了好的家风,社会就很和谐、很有向心力,民族和

弘扬家风、传承文化

国家就有了凝聚力和战斗力,就会越来越繁荣昌盛。

对我产生直接影响的,当然是葛氏家族分支的家规,老祖宗留下了很多宝贵的经验教训,20 多条关于尊老爱幼、勤劳勇敢、谦虚谨慎、勤学上进、与人为善、宽容大度的准则,构成了我们家族的家规。尤其是父亲常说的:“无论在什么场合,做事、说话,都要站在对方的立场、替对方着想。”这句话,深深的刻在了我的脑海里,告诫我在工作和生活中,要时刻不忘换位

思考。

随着社会的发展,家族的家风、家规也在与时俱进,更加健康、向上。例如:当初严厉的体罚措施,现已不再使用,但只要发现子孙后代有做得不够好、或违反家规的,长辈都会细心教育。家风是家人的,也是社会的。修身、齐家、治国、平天下是中华民族仁人志士的追求,让我们不断成长,时刻不忘从自身做起、不断进步、弘扬家风;奉献社会、崇德向善、传承文化。

(省医药 / 葛彩艳)

不是舞台不够大

回首一年来的白药生活,酸甜苦辣有之,挫折挑战有之,迷茫进取有之,我却在坚持与努力中渐渐收获着理想与信念,发现自己的价值所在。

2012 年底我从部队转业进入白药,习惯了部队的“大锅饭”生活,初来白药,严格的绩效管理考核让我无所适从,“白药之旅”充满困惑,价值何在?

但随着时间的流逝,当我真正融入这个“新白药、大健康”的队伍中时,我发现自己竟然慢慢喜欢上了这里,领导的鼓励

和同事的关心,让我体会到了家的温暖,看着在一线岗位上默默奉献一辈子的老员工,我在敬佩的同时暗自告诫自己:不是舞台不够大,而是自己努力的心还不够坚定。在部队流传这样一句话:“干一行、爱一行、专一行、精一行”,我要让自己的目标越来越明确,让进步越来越明显。经过一年来的努力,在党支部李春平书记的指导下,七甸分厂各项党建文化工作取得了优异成绩,从此以后我不再把简单、机械型的重复工作当成是

“无意义、作秀”,因为我明白了那是每一名白药人必备的技能 and 素质。我融入到了这个集体,我爱上了这紧张有序的白药生活,我喜欢这里的一草一木,更珍惜这里的一分一秒。

在奋斗中拼搏、在拼搏中奉献、在奉献中成长,是我们白药人不变的追求!心有多大,舞台就有多大! 2014 愿我们的七甸分厂在“新白药、大健康”的舞台上谱写出更加动人的乐章!

(七甸分厂 / 刘庆)

色彩·灰

黑色的海洋,蓝色的火,红色的树,绿色的血
你的色彩嵌入我的魔方
我在不断的翻转
从不间断
假如我爱你
那一定是迷失在你的色彩里
贴着我的肌肤
充满了你滚烫的紫色血液和唇彩

之前
据说是一抹蓝
给你的双手带来安慰
之后
已经是亲密无间的混合
磕磕碰碰,碰碰磕磕
色盒里,充满了富含水份的块状稠
猩红,还是猩红,倾向于长锈的红

从来不会是洁白,
我怎么会错认了白呢
在你的手掌折射出原木和花岗岩砸碎的色彩
刺得我闭上眼睛
是我在退缩
趁着,全部彩虹还没有装进一池墨里

我走上桥
浑身散发着黑色的味道
逆流
冥冥之中
你向我,移交了一整条河流的洁白
于是便有了灰……

(质量管理部 / 李懿)

体验白药

极具体验感的红瑞徕,你体验了吗?

对于“红瑞徕”的品鉴相信大家并不陌生吧,也许你只是在办公室小酌过一杯“红瑞徕”,也许你已经到红茶馆体验过“红瑞徕”,相信“红瑞徕”的高品质早已流入你的心田! 所以小编希望

今天能够带你一起深度体验你所不知的“红瑞徕”:说到深受大家喜爱的“红瑞徕”,不得不从天颐公司的各个体验店开始:



南亚店:

昆明市滇池路南亚风情第壹城的云南白药红瑞徕南亚店,开业于 2012 年 4 月 23 日,是红瑞徕品牌创建以来全国第一家形象体验店,店面面积在 300 平米左右,共两层。一楼为大厅,所有红瑞徕的茶品均有展示,二楼为包房,三间包房各具特色。南亚店三间包房是店内最大的亮点。英式下午茶包房、清饮包房、养生包房,在这里,你可以体验“南亚”这个喧嚣的小“市中心”之外的那抹闲暇。



顺城店:

作为后起之秀的顺城体验店,地处繁华的南屏街商圈,店内设有两种不同风格的包房,除了提供传统的清饮红茶,还有各式各样的特色养生调饮。同时,每天都会推出一款特色红茶调饮,如丝滑的奶茶和爽口的柠檬红茶,通过多种方式让您体验到红茶带来魅力。如果想在繁忙的工作之余放松些许、想与亲友寻找喝茶谈心的休闲空间亦或是想在购物之余歇脚,不妨体验一下这与都市生活不一样的放松和愉悦!



龙园店:

团结、互助、拼搏的龙园店,藏着美丽的获奖茶艺师、最棒的明星销售精英、最帅气的男调饮师,还有极具潜力的新人们。不断演绎着“追求更好、力争最好”。



临沧店:

位于有着“世界佤乡,天下茶仓”之称的云南省临沧市,临沧体验店的成立具有非凡意义。在这块有着 3200 年锦绣茶祖的福泽之地,体验着“红瑞徕”最纯正的茶香,这一刻,世界似乎停止转动!

品完了这几家体验店的“红瑞徕”,相信你的思绪会不自觉来到那个高端大气上档次,低调奢华有内涵,奔放洋气有深度,简约时尚国际范(此处省略一万字)的红瑞徕

旗舰店!

刚踏进旗舰店,就被那“穿越”两层楼的典雅的红色水幕墙所吸引,对,那便是中国人骨子里的红!

拾级而上,气宇轩昂的“红瑞徕赋”极其夺人眼球,让你禁不住字斟句酌地诵读起来,一览源自澜沧江世界茶源的悠悠文化。“红瑞徕”文化墙的展厅更是将“红文

化”诠释到骨子里,国人都爱“红”,懂“红”的人现在都喝“红瑞徕”了!

相信坐在这么美的茶艺师旁边饮“红瑞徕”,尊崇感立马达到顶峰! (天颐茶品)