



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(2008)准印连字第A16020号

总第187期

2008年10月

本期导读

- 云白药基地建设——农企和谐 城乡受益 A1
- 云南白药集团荣获省“优秀纳税企业”称号 A1
- 中共十七届三中全会在京召开 A2
- 云南白药合法进入泰国市场 A2
- 促销有了新突破 A3
- “我看改革开放30年”征稿启事 A4

本月要闻

◆ 在日前公布的“2007年医药制造业企业纳税排行榜”中,一百家企业榜上有名,云南白药集团股份有限公司位居第11位。

◆ 2008年9月24日,云南白药集团丽江药业有限公司片剂、硬胶囊剂、丸剂(水蜜丸)、原料药(岩白菜素)等药品GMP再认证顺利通过现场检查。

(技术质量部)

◆ 在2008年10月13日召开的大理市创建劳动关系和谐企业活动推进会上,大理市政府总结了全市开展创建劳动关系和谐企业活动工作情况,命名表彰一批劳动关系和谐企业,云南白药集团大理公司等十五家单位荣膺“大理市劳动关系和谐企业”称号。

(大理公司/何润明)

离退休老职工欢度“九九”重阳节

尊老、敬老、爱老是中华民族的传统美德。在秋高气爽的季节里,生活服务公司组织公司两百名离退休老职工来到富民龙腾苑山庄,欢度一年一度的“九九”重阳佳节。

10月15日这一天,天空湛蓝高远,在绿树环抱、空气清新的山庄里,老同志们相约登山畅游,漫步秋阳中。大家心怀白药情结,共忆往昔岁月,憧憬美好明天。在聚餐中,所有人或载歌载舞,或举杯祝福。多时不见的老朋友、老同事相互问候,共叙往事,同祝明天,大家度过了一个欢乐、祥和的重阳节。(生活服务公司/黄爱琳)

云白药基地建设——农企和谐 城乡受益

云南白药集团股份有限公司以科学发展观为指导,将药材基地建设与当地经济社会发展相结合,积极探索企业发展、农民致富、城乡统筹的新路子,从产业发展、劳务就业、结对帮扶、捐资助学等方面倾力扶持,使定县白路乡、高桥镇。7年来,白药集团药材基地稳步发展壮大,上交利税由几十万元增加到近1000万元;在基地的扶持推动下,周边11个村寨的农民人均纯收入增长近一倍,逐步走上了脱贫致富路。

2001年,白药集团在定县建立云南白药集团中药材优质种源繁育有限责任公司,承租1.2万亩山林坡地,投资兴建集科研、试验示范、推广、贸易为一体的中药材基地。通过“基地+示范户+农户”的方式,以户带村,以点带面推广种植,调动了周边农户种植中药材的积极性。白药集团把解决农村劳动力就



省领导组织召开了定县外委处长在集团党委成员陪同下,深入白路乡考察药材基地。

业、增加农民收入列为基地发展的重要内容之一,采取长期和临时相结合的用工方式,雇用周边11个村寨的劳动力到基地务工,使村民既学到了药材种植技术,又增加了经济收入。到2007年底,仅劳务费一项,基地就累计支出300余万元。

白药集团基地建设得到了当地党委、政府的大力支持。定县将中药材列入重点发展的

产业之一,县委、县政府及相关部门与基地建立政企联席会议制度,及时协调解决基地建设、发展中存在的困难和问题,努力为企业的发展创造良好的外部环境。县里积极协调帮助云南白药集团中药材优质种源繁育有限公司申报省级科技攻关项目,7年来,共协调帮助公司争取到项目资金829.3万元,用于支持企业发展。

如今,白药集团药材种植基地已初具规模。7年来累计完成投资5700余万元,形成固定资产1600余万元,拥有高级研究人员6名,博士后2名,硕士2名,中初级技术人员20余名。基地建立了博士后流动工作站,并与中国药科大学、武汉大学、昆明植物研究所、云南农大、云南中医学院等科研院所建立了广泛的科技合作关系。目前,基地收集种植药用植物200多种,示范推广种植稀珍中药材2700多亩。

“基地+示范户+农户”的产业化经营格局,有效带动地方经济发展,使当地农户获得较好的经济收益。白路乡布谷等4个自然村人均年纯收入由2001年的655元增加到2007年的1365元;高桥镇桃树等7个自然村人均年纯收入也从753元增至1239元。

(摘自“云南日报”08.10.8)

云南白药集团荣获省“优秀纳税企业”称号



2008年9月24日,云南省地方税务局直属征收分局戴兴华局长一行到云南白药高新区行政总部,向云南白药颁授

2007年度“优秀纳税企业”奖牌。

公司副总裁杨昌红致欢迎词,对云南省地税直属分局认真、务实、深入基层的工作作风表示欣慰,他说,感谢直属分局的各位领导和税务干部长期以来对云南白药的

税收服务支持和税收政策扶持,没有税企之间的良性互动,公司不可能发展得如此平稳和迅速。

杨昌红副总裁说,企业是一个营利性的组织,依法纳税是一种公司责任。税收的增长,依赖于企业经营的良性发展,公司的持续发展是保证国家税收增长的唯一途径。2007年,云南白药实现营业收入41.05亿元,缴纳的各种税费2.95亿元,每百元收入为国家创造税收7.18元。

作为一家有100多年悠久历史的老牌企业,云南白药在为消费者提供有神奇疗效的白药散剂时,并持续不断的丰富剂型,

挖掘新的用药途径,使云南白药“药尽其效”,因此,为消费者创造了独特价值。居于此,云南白药才可以为国家创造价值,为股东创造价值。这是公司不断成长的发展逻辑。

2008年是云南白药关键的一年,公司向平安人寿定向增发方案已上报证监会,企业整体搬迁项目进入实际运作,公司各事业部的新品投放也已开始,国家新的税法、劳动合同法都在今年开始实施。在这个重要的时期,云南白药更需要得到税局相关政策、措施的支持和业务及工作指导。(总裁办公室)

2008年大型巡回学术会议暨第四届云南白药杯茶艺大赛圆满落幕



由卫生部医药卫生科技发展研究中心主办,云南白药集团承办的2008年大型巡回学术会议于9月底圆满落幕。此次巡回会议历时2个月,分别在乌鲁木齐、西安、贵阳、长春、长沙、

南京、杭州、济南8个城市举行,共计2000名医生及商业客户参加了会议。学术会议会议以“用药安全及合理用药”、“妇产科热点难点问题”为主题,邀请了如中国药学会科技开发中心张石革教授、国家药品评审中心专家

孙忠实教授、妇产科专家浙江大学医学院附属妇产科医院石一复教授等十余位国内相关领域的知名专家进行巡回授课,会议另设“白药·茶缘商务论坛”,同与会代表分析了今年的公司政策和合作情况,并邀请知名专家就当前医药市场的发展趋势、政府针对医药市场的政策等多个课题进行了分析和探讨。

会议期间还举办了“云南白药杯”第四届茶艺大赛联谊晚会,共2000余名专家及代表参加。其中,前期通过预选赛选出

的80名优秀选手参加了本次茶艺大赛,她们优美的茶艺、流暢的表演给其他参会专家及参会代表留下了极为深刻的印象。晚会期间,云南白药员工及参会代表准备并表演了丰富多彩的节目,把晚会一次又一次推向高潮。晚会期间,云南白药集团精心准备的欢乐拍卖活动把晚会推到了最高潮。云南白药集团通过晚会展示了企业员工积极向上的精神风貌,传递了企业传播健康的文化理念。

此次巡回会议及茶艺大赛得到了参会专家及参会代表的高度评价。(药品事业部)

中国共产党第十七届中央委员会第三次全体会议



中共十七届三中全会在京召开

2008年10月9日至12日，中共十七届三中全会在京召开。大会提出：到2020年，农村改革发展基本目标任务是：农村经济体制更加健全，城乡经济社会发展一体化体制机制基本建立；现代农业建设取得显著进展，农业综合生产能力明显提高，国家粮食安全和主要农

产品供给得到有效保障；农民人均收入比2008年翻一番，消费水平大幅提升，绝对贫困现象基本消除；农村基层组织建设进一步加强，村民自治制度更加完善，农民民主权利得到切实保障；城乡基本公共服务均等化明显推进，农村文化进一步繁荣，农民基本文化权益

得到更好落实，农村人人享有接受良好教育的机会，农村基本生活保障、基本医疗卫生制度更加健全，农村社会管理体系进一步完善；资源节约型、环境友好型农业生产体系基本形成，农村人居和生态环境明显改善，可持续发展能力不断增强。

与基地周边村校联谊



▲寒冬将临，生产制造中心管理党支部党员和入党积极分子爱心捐款，专门订制了十三张崭新的高低铁架床，送到白路乡中心学校，解决了该校今年因扩招导致学生床位不足的问题。图为孩子们正在高兴地搬运新床。

集团本部党支部派人专程到沙拉普村，为对口帮扶村的困难老党员董文明送去生活用品。▼



云南白药

合法进入泰国市场

经过7个多月的注册审批，云南白药胶囊和散剂终于获得了泰国卫生部的注册批文。“云南白药集团产品泰国上市新闻发布会”



于2008年9月25日上午在泰国曼谷成功举行，标志着云南白药的海外市场开拓工作再下一城。云南白药泰文版产品正式进入泰国。云南白药集团技术质量总监李劲、海外业务部经理魏波、中国驻泰国大使馆左志福参赞、泰国卫生部泰中医学交流中心文梦贤副主任、泰国中华总商会主席吴志丰、泰国联华药业公会理事长翁亲厚理事长、泰国经销商凯福药业有限公司总经理徐冈、泰国医药界人士以及媒体记者等120多人出席了此次新闻发布会。

李劲总监在发布会致词中介绍，云南白药集团股份有限公司是中国唯一合法生产云南白药系列产品的企业，云南白药产品以其使用安全、疗效确切、质量可控闻名于世。经过持续的努力，云南白药散剂和胶囊两个产品在泰国卫生部核准注册，合法进入泰国市场，相信云南白药这一“伤科圣药”必将发挥其治病救人的神奇功效，造福于广大泰国民众。泰国卫生部官员文梦贤副主任从事泰中医学交流多年，他代表泰国卫生部对云

南白药进入泰国市场表示欢迎。他说，中医药在泰国正日益受到重视和欢迎，目前泰国已有约1000名西医师接受过中医针灸培训，在全国各地都有他们的身影。泰国已有2所医科大学开设中医学专业，中医药在泰国前景广阔。

配合此次上市活动，还于9月26日举办了“云南白药学术讲座”，由李劲总监和海外部产品部经理等来自泰国药店、医院、诊所和中医药大学的150多名与会者系统介绍了云南白药的现代研究成果和临床应用，并就如何识别云南白药的真货与假货以及正确用药等方面解答了参会人的提问。泰国卫生部泰中医学交流中心文梦贤副主任亲自做现场翻译。专注的听讲、踊跃的提问，让我们深切地感受到了泰国人对中医药的兴趣和对云南白药的热情。

产品正式上市仅只是开始，海外销售人员将继续努力，精耕细作，做好产品上市后的市场推广和销售工作，打牢基础，完善和丰富产品线，稳健推进云南白药产品在海外市场的开拓。（海外业务部）

健康产品事业部党支部开展“送温暖、献爱心”活动



10月16日，云南白药集团健康产品事业部党支部到对口联谊村寨一武定县高桥乡石腊它村冬瓜箐开展“送温暖、献爱心”活动，支部派出的11名代表深入村子里走访慰问，了解村民的生活状况，并代表支部为全体村民送去了棉被、茶壶等一批生活用品。

在村子里，支部代表和冬瓜箐村村民开展了一场简短而热烈的联谊活动，徐雨琼代表健康事业部党支部作简单发言，表达了支部全体成员对冬瓜箐村村民生活和生产状况的深切关注，并表示支部今后将按照实际能力一如既往地地开展帮扶工作。联谊过程中，支部随行人员将棉被、日用品等物资——赠送给村民。此次捐助活动向村民



捐助了棉被36床、茶壶、盆各36个以及书包、文化用品各40套，共计金额5118元。

此次联谊活动起到了了解、沟通、和谐的作用，冬瓜箐村的村民们激动地说，感谢云南白药健康产品事业部党支部送来了那么多的东西，一不沾亲，二不带故，可是你们惦记着我们，对我们这么好，捐助物资的到来将为我们度过这个严寒的冬天解决不少实际问题！

（健康产品事业部/郭英斌）

中药机遇



发平台进行重点改造，建设一批国际一流的研发平台，打破药品研究开发的瓶颈。

第三，对新药将给予政策倾斜。国家将通过创新新药研发的资金支持、创新新药的产品审批优化、创新新药的临床推广、自主产品定价等系列政策予以扶持。对医药企业而言，这是一个千载难逢的良机。

我国有传承数千年的中药，经历了长期和大量的人群实践，是我国人民在现代医疗技术兴起之前的健康保障。将传统中药与国际标准接轨，实现中药现代化将是我国医药界突破国际医药产业现有最有力的武器。因此，国家也将现代中药的研究与发展列为新药创新的重中之重。未来国家将在传统中药有效成分的提取、现代医学研究阐述中药机理、中药临床应用专科化方面进行重点投入。这些政策导向，也对现有的中药企业提出了新的要求和机遇。只有对现代中药进行深入研究的企业，未来才可能真正有核心竞争力。（撰稿）

增加也对医药创新提出了更高的要求。在这个背景下，国家科技部也对此做了一个长期规划。核心是：

第一，加速新药研发。未来将加大对创新的投入，实现研发能力和水平的跨越式发展。通过重大专项的实施，力争“十一五”末期，获得50个具有自主知识产权的一类新药证书，200个新药进入临床研究阶段，筛选鉴定出500个具有自主知识产权并且有前景的候选药物。

第二，建立国际一流的研发平台。利用国内已经建立的药物研

现有中国医疗市场的空间大约是每年8000亿-10000亿元，未来医疗卫生支出存在巨大的提升空间。截至2007年，我国的医疗费用支出占国民生产总值的比例仅为4.5%，不但远低于国际发达国家的平均值，也低于与我国经济发展水平相类似国家的水平。

简单来说，由于国内药企拥有自主知识产权的新药寥寥无几，国际巨头凭借原研药的优势将价格保持高高在上，国内企业只能依靠低级的价格战和销售战取胜。长此以往，国内医药市场的主导地位必将为外资药企所占据。这个背后的原因是我国新药研发的基础尚不完善。与国际发达国家相比，我国的医疗产业研发水平尚处于较低水平，规模小，优秀的研发人员少、资金投入少，全国医药研发投入尚不及国际医药巨头辉瑞一家药企的投入，获得国际专利的新药尚未产生。

而创新和医药产业的成长密切相关，同时国民医疗消费需求的



促销有了新突破

南白药牙膏才是重点产品,人们对于接受一个新的产品还是有一个过程的,“金口健”和“白药牙膏”陈列在一起许多顾客还是愿意内购“白药牙膏”,使得其它产品的销售一直没有打开路子。

我们在大区会议上一起商讨工作的方法,最后得出了:外场促销的开展对新品牌推广才是最重要的。以往我们都是把白药牙膏放在了首位,而这次把金口健放在了首位。以往我们外场促销金口健就卖一两支,有时甚至挂零。而意识转变后,每次金口健的销量都有所突破,有时一个小型的外场促销也能够卖几十支。这让我们更加坚定了外场促销才是提高我们“金口健”销售的重要环节。

大区经理要求我趁热打铁,申请一场大型的“路演”促销来快速提升消费者的认知度和购买欲。我们提前派发宣传资料并对“金口健”全面宣传,在活动当天总计销售达到了400多支。这一天的销售相当于超市半个月的销售了,而其中金口健更是占到了一半以上,相当于该超市一个月的金口健销量。“路演”的费用是昂贵的,这种活动毕竟不能在所有地方都推广。我们

有了新的思路:不一定需要“路演”,把促销思路放宽点。我所负责的区域属于较分散的市场,不能单纯依靠一个好的市县带动一个州的销售。按照新思路我们转战另一个县城,免去了“路演”直接促销,把促销做大,做成“金口健”牙膏专场提升热卖气氛,当日销量接近300支,其中“金口健”也占到了一半,而费用接近为零。可见这一方案的可行性。而此时我们又做了一个大胆的尝试就是在同一个县城的另一家相对销售少的店做一场促销,两家超市的距离不到200米,因为场地有限我们的促销阵容少了一半,但销售是可喜的,当天卖出了100多支,其中金口健占到了一半。两天卖出的“金口健”是这个县城原来一个月的销售量!慢慢地,“金口健”在当地的销售有了明显的提高。显然我们的这种模式迅速打开了“金口健”在该地区的销售,同时把宣传费用降到最低。大型活动不一定依靠“路演”来聚人气,只要营造出一种热卖的氛围同样也能达到预期的效果,让更多的消费者在接受白药牙膏的同时,能为同类产品打开一条属于自己的销路。

(健康产品事业部/杨剑)

促销,众所周知就是促进销售而采用的一种快捷、简便的方法。但是这一看似简单的工作其实是需要做许多努力才能够真正达到目的。

促销以我们现在的操作方式可分为场内促销和场外促销。现有的超市操作模式注定了如果想要产品迅速的在超市销售就必须要有很好的陈列和促销员的现场活动。作为业务人员此时最需要做的就是找一个导购人员来实现内场促销所要达到的价值。但这种促销方式存在的问题是所需费用很高,如果该超市的销售达不到一定数量,这种促销方式是很难实现的,并且还有一定的局限性。

对于“金口健”牙膏和“艾嘉”鞋爽的促销,用场内促销来带动并不能有所突破。就拿我所负责的市场来举例,这两个产品在我掌握的重点门店的销售始终处于一个瓶颈的状态。因为在这些超市里

让企业文化托起企业扬帆远航

文化,是一个民族、一个国家、一个世界和谐发展的基石。中华文化为中华民族生生不息、团结奋进提供了不竭的动力。感受2008北京成功举办奥运会,展示了中国特色文化,彰显了和谐世界理念,弘扬了奥林匹克精神,续写了奥林匹克巨著极具东方特色的文化篇章。在历史的长河中,每一个伟大民族都有自己博大精深文化,每一个国家都把文化作为推动社会发展进步的重要力量。无论是个人的成长,抑或是一个民族的兴旺,还是一个国家的强盛,都离不开文化强有力的支撑。文化,是民族凝聚力和创造力的重要源泉,是综合国力竞争的重要因素,是满足人的精神升华的重要保证。文化的发展促进社会的全面发展。我们的企业,经历30年改革开放的洗礼,市场竞争不再是财力和物力的简单比拼,

还需要注重企业文化建设,造就推动自身持续、稳定、健康发展的原动力。市场竞争既是经济的竞争,同时又是文化的竞争。譬如国外的通用电气公司的企业文化,真正把六西格玛管理这一有效的质量管理战略变成管理哲学和实践方法,100多年过去了,许许多多的公司来的来,去的去,惟独通用电气英雄不倒。又如国内的优秀企业海尔、双星、长虹等集团,把企业文化视为经济战略的关键、企业的灵魂,企业管理中有的还贯穿儒家思想,以激发企业活力。由此可见,百年企业之所以保持蓬勃向上的朝气,来自企业文化长期的积淀和创新能力与时俱进的提升。

中华民族上下五千年灿烂文化的延续和世界优秀文化的融合,促进了先进生产力和先进文化的发展,我们的中国屹立于世界民族

之林。这对于当今的企业而言,做企业,实质上也是在做文化。做大做强做长久,是企业所共同追求的目标。这就需要在做企业过程中,一方面认真汲取中西文化精华,建设自身独特的企业文化,为企业健康发展提供强大的思想保证;另一方面深入贯彻落实科学发展观,推动企业转变发展方式,实现科学发展。有这样一句话说得很切实,民族文化是产品创新的根,企业文化是质量管理与创新之魂。中外成功企业共同显著的特点,就是借助文化,提升企业竞争力和提高效益,实现企业长久又好又快发展。倘若我们把民族文化和世界文化比作浩瀚无际的知识海洋,企业文化宛如大海汹涌的浪花,势必托起企业万舸争流的股股乘风破浪远航。

(大理公司/老七)

从《西游记》中感受团队力量

四大名著《西游记》在儿时给我们留下了深刻的印象。其中的师徒几人一开始绝对不是优秀的团队,先看团队的“领袖”——唐僧,他整天想着西天取经,弘扬佛教,境界极高,但善恶不分,软弱偏执。孙悟空,他是整个团队的“精英”,降妖伏魔绝对的主力,可是充其量也只是一个正堂的猴子,实在看不出他对佛教有多少虔诚,只不过是看他对佛教有多少虔诚,只不过是看他对佛教有多少虔诚,只不过是看他对佛教有多少虔诚。

唐僧取经意志坚定,孙悟空本领高强,猪八戒善于协调,沙和尚吃苦耐劳,连谁不出个人样来到白龙马都好几度救唐僧于危难。领导者用人的关键在于使团队各尽其能,实现优势互补。

三是有良好的人际关系。回顾《西游记》,我们会发现孙悟空遇到难题时随时可以上天入地寻求支援和救助,遇到实在棘手的问题时观音和如来还会亲自施以援手。可见,拥有融洽的人际关系对解决平时工作中的困难尤其重要。

唐僧取经意志坚定,孙悟空本领高强,猪八戒善于协调,沙和尚吃苦耐劳,连谁不出个人样来到白龙马都好几度救唐僧于危难。领导者用人的关键在于使团队各尽其能,实现优势互补。

三是有良好的人际关系。回顾《西游记》,我们会发现孙悟空遇到难题时随时可以上天入地寻求支援和救助,遇到实在棘手的问题时观音和如来还会亲自施以援手。可见,拥有融洽的人际关系对解决平时工作中的困难尤其重要。

四是彼此开诚布公。做任何事情都需要团队共同支撑,工作中单靠一个人、一个部门不可能完成任务,同级之间、上下级之间重视沟通,有问题及时解决,方能使政令通达,事半功倍。

又到一年年终时,敢问路在何方,踏在我们每个人脚下,走好我们的每一步,成功就在眼前。
(生产制造中心制冰车间/诺敏)

“三鹿问题奶粉”事件的启示

“三鹿问题奶粉”事件,犹如乳制品行业爆炸的一颗高能原子弹,产生了威力无比的冲击波。

首当其冲受冲击的是乳制品全行业。在全国开展的婴幼儿配方奶粉三聚氰胺专项检查中,有22家企业的批次产品检出了含量不同的三聚氰胺,国产名牌无一幸免。数十家企业、数千吨问题奶粉下架、召回,涉及婴幼儿救治、索赔,都直接波及乳制品全行业,为建国以来少见,世界范围罕见。

三鹿的教训不仅仅是河北的企业的教训,也不仅仅是乳制品行业的教训,而是所有企业的教训。通过该事件,我们可以得到以下几点启示。

第一,质量观任何时候都应至上。质量是名牌的生命,没有质量的名牌,是短命的名牌;质量是企业生命,不重视产品质量的企业将会在洗牌中消亡;质量是领导者的生命,不履行质量管理职责的领导不仅会失去职务,还会因追究法律责任而失去政治生命;质量是消费者的生命,三鹿问题奶粉导致数以万计的婴幼儿受病痛之苦,有的甚至为此付出了生命。

第二,必须重视客户投诉。三鹿公司对客户的投诉,用几箱奶

粉搞定后,就再无下文,不对问题奶粉进行召回,未重视潜在的危机。最终导致事态扩大,并波及整个乳制品行业。该事件说明,企业必须重视客户投诉,分析投诉反映的问题,主动对发生问题的产品先行召回,或能避免由局部的问题演变为全面的爆发,避免由政府强制召回带来的灭顶之灾。

第三,必须重视原料供应商的管理。根据目前公布的调查结果,问题奶粉中的化学品是人为加入而非工艺所致,亦是原料奶中出现而非工厂生产过程产生,似乎三鹿本部责任不大。但细究一下,绝非如此。作为生产企业,从原料到工艺、成品乃至销售,其所有环节都应在自己的掌控之中。无论哪一个环节出了问题,企业都难辞其咎。三鹿问题奶粉事件尤其说明了生产企业对原料供应商进行严格管理的重要性和必要性。

“三鹿问题奶粉”事件反映的食品安全问题,必然会引起对产品质量安全的更多关注,政府的监管力度将会进一步加强。该事件充分说明,生产企业必须“咬定质量不放松”,确保产品的质量,确实承担起自己的社会责任,才能确保企业核心竞争力和企业形象的提升,确保企业在市场竞争中做大做强做久!(云南白药研究院/蒋彪)

怀旧和畅想

不觉中,已过一个环境太久,渐觉平淡。

然而,7月9日,一个没有特别意义的日子,却犹如一颗惊喜,荡涤我的灵魂。早上11时左右,我例行到二楼检查工作,看着那些在我眼皮底下运行多年的“老爷机”,没有太多感觉,我的同事孙玉华突然对我说“唉,几个老工人没有相机,不然照几张照片多好”,突然,我好像有所思考。

她们怀念过去,因为正是这两台机器给了我们不断发展的机遇,她们是追随气雾剂从年产数十万瓶到如今两任余万瓶,陪伴这些老爷机一路走来的元老,因为要告别过去,总有些舍不得。今天,是她们和他们的老伙计最后一次亲密接触,明天,崭新的全自动灌装线即将就位并投入使用,面对即将暂时退位的功勋卓著的老英雄,尽管他白发苍苍,但却犹如一个可敬的老人,让人敬佩。

十三年风风雨雨,一路走来,她们记载和见证了白药发展历程的点点滴滴。

回首,不仅是因为留恋过去,更有助于展望未来,畅想明天。

过去的日子里,气雾剂人通过一系列改进,台班产量不断提高,并在设备引进2年后(04年)基本达到了设备设计产能。

伴随公司的高速发展,尽管我们台班产量已经基本饱和,然而,不断改进我们的流程,攻克制约产量和质量进一步提升的难



关,减少浪费,不断提高我们的产能和质量是我们永恒的追求和目标。

不断提高生产效率和生产柔性,是我们永恒的主题,纵观我们的生产,占我们产量30%的85g、30g产品周期最长,所耗工时最多,就在这时,制造中心领导们适时果断决定引入30g全自动灌装线和套标机,该两项目的实施,按08年产量计算,全年可以节省7名员工,数十万元人工成本,并将最短生产周期由152小时缩短为56小时。

此外,我们增加一套配制罐,实现每天配2批配制液,为子母装开班奠定了基础,气雾剂自包线在高峰时的生产能力显著提高,生产柔性得以显著改善。按每月30天全负荷运行,原有条件每月峰值产量为25批,而增加一套配制罐后,单月最大峰值产量约为35批,增幅40%左右,较好的满足了市场多变的需求。

7月11日下午4时,30g全自动灌装线如约安装成功,看着产品缓缓流出,心理有一种莫名的喜悦,就像自己的孩子诞生般的美好。现场所有的工作人员,脸上荡漾着迷人的微笑,此时此刻,看着眼前热火朝天的情景,我为之动容,也深深感受到白药这列高速战车的魅力。

我的那些同事之所以怀念过去,不仅仅怀旧,更是一种感慨,一种畅想,因为她们知道,告别昔日,为的是迎接更加美好的明天。
(生产制造中心制冰车间/孟晓华)

纪念中国改革开放30周年

1978—2008

“我看改革开放30年”征稿启事

改革开放30年,汹涌澎湃的历史潮流浇灌着岁月的河岸,波澜壮阔中,云南白药乘着改革的东风勇往直前,取得了天翻地覆的变化。回首30年,白药人内心激动,回首30年,往事如梦如歌。为纪念改革开放30年,感慨

往昔,畅想明天,本报拟从下月起开辟“我看改革开放30年”专栏,面向集团内所有员工征稿,请您用笔记录改革开放30年给企业发展、个人生活带来的巨大变化,具体而微地展现改革开放的伟大成果。体裁不限,每篇字

数不超过1200字。

请以各个党支部为单位踊跃参与。各党支部将稿子收齐后,发内部QQ到2033,或发传真至8323975,云南白药集团党群工作部收。截稿时间:2008年11月30日。



思念

冬天到了,气候慢慢变冷了,我越来越思念逝去的母亲和亲人。

我跑到玉龙县城去看望我那已有95岁高龄的大姨妈,向她诉说我那对母亲和亲人的牵挂。她悄悄的告诉我:“我的侄女,不怕,你只是看不见你的妈妈而已,实际上她就在你的身边,当你想她的时候,你就轻轻的和她说话,虽然她无法回答你,但她听得到你的话”。心里明白我那慈祥的大姨妈是在安慰我,但我宁愿相信,那怕是自欺欺人也是心甘情愿的,因为,妈妈及亲人离我而去的这二十多年来,实在没有什么能够填补因过早失去妈妈及亲人而掏空了的整个胸腔,有时,我真的不希望有那喧嚣的白天存在,只希望一天二十四小时都是夜晚,因为在夜晚的美梦中能够见到我日夜牵挂的妈妈和所有的亲人,并且能与他们在一起开心地谈笑。

曾经有好多好多的时候,我爬到象山的山顶,朝着妈妈和亲人长眠的方向,疯狂地呼喊他们:望着所有能用我的眼睛寻得到的空间,贪婪地寻找他们。在这喧嚣的白天,望天空,只有飞翔的孤鸟,想请它把我的牵挂带给我的妈妈和亲人,可鸟儿听不到我的

声音;俯视城中的人海,个个来去匆匆,实在找不到能够帮我把这份沉沉的牵挂带给妈妈和亲人的人儿。于是,我就这样在无止境的牵挂中度了一天又一天,一年又一年。

今天是我四十四岁的生日,妈妈不仅在四十四年前给了我生命,还和爸爸一起用毕生的心血供我读书,可我们的母女缘仅有二十三年一个月零二十八天,记得在我离开妈妈去外面读书的那三年里,每个假期回到家,我都会搂着妈妈,向她诉说心里的思念——她轻轻地抚摸着我的脸庞,眼里闪烁着泪光,柔柔地告诉我:“我的闺女,你知道吗?你想妈妈,只是一条长长的绳,而妈妈想你却是一条长长的路,一条水无到头的路——”那时,我哭了,泪水浸透了我身躯的每一个细胞。从那时起,伟大的母爱更加滋润了我的生活,使我在学习上更加奋发——

到今天,逝去二十多年的妈妈又何从知道,其实,我想妈妈,同样也是一条长长的路,一条水无到头的路,真是宇宙可探,而牵挂和思念无边啊!这份水恒的思念就象那夜空中从不缺勤的月亮,一直伴随着我。

(丽江公司/羽)

女为悦己者容

味道都是苦涩的。

Dior 代言美女 Monnica Bellucci 粉色唇彩艳光四射的大幅广告在城市的夜幕霓虹下展示着 Dior 最新丝缎系列化妆品的美艳,惊人的美不单单吸引他,更多的她趋之若鹜。妆容服饰珠宝配饰……不菲代价的付出为的是靠衣服、妆容这些外在的东西驱走迟迟不散的自卑,增添抹亮爱人眼中那可能闪烁的惊喜,是多么令人兴奋憧憬的美而场景啊。

不过,一个关于希拉里的故事却很有意思的将中西方盖莫能免的依附权贵生长的女性上升到了一个新的高度:高速公路上,克林顿夫妇的汽车抛锚了,当加油站的工人来帮忙的时候,希拉里悄悄说:“比尔,他是我的初恋情人。”“幸好你没嫁给他,否则你就成不了第一夫人了。”“不,要是我能嫁给他,他就是总统了。”希拉里冷静地答道。

这个故事一定是典型的女权主义者的手笔。对大多数普通人,普通平凡的女子来说不会有这样的自信。在我自己,因为不美,所以我愿意打扮,愿意象千百年来的普通女子一样为爱我的人我所爱的人投入感情,付出未来。

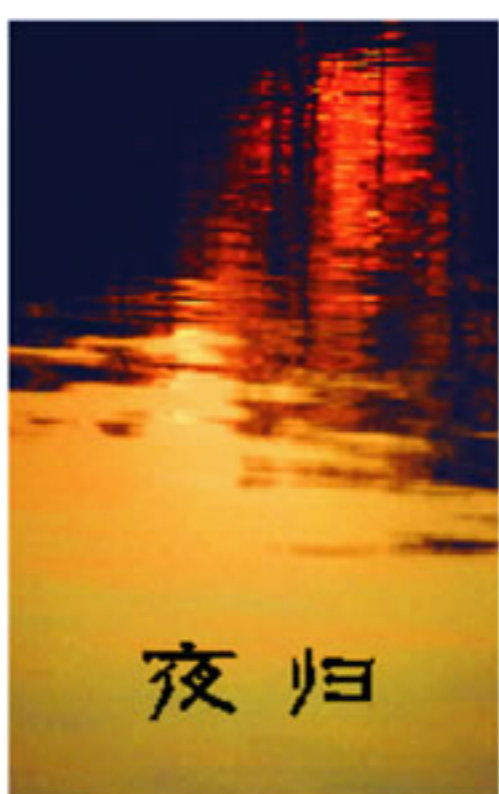
(一品蓝四)

轻轻地抹去。心情逐渐放得轻松起来,也不用急着回家,缓缓的蹬着车,像个醉汉般在路的中央晃荡。小路沿着河伸展出去,但也不算十分曲折。河道是才新修葺过的,缓缓地流着水,有灯光的地方就会在潺潺的水面上显出晃动的倒影,犹如朦胧的眼睛在温柔地注视着路上的行人。河两岸都种了好多树,然后在其间的草地上用碎石板铺出弯弯的小路。小路上有些散步尚未回家的人,仍然互相搀扶着,悠闲地走在树影里,轻声细语,或许在细数着家事,或许在回味着过去。也有不少亲密的情侣,手拉着手走路,在僻静处相拥,享受这夜色的甜蜜……

到家的时候看看表,才发现这一趟路走下来竟比原来多花了一倍的时间!想了想明天要开展的工作,舒舒服服倦倦,再看一眼窗外黑黑的天空,踏实地进入了梦乡。(研究院/张春雨)

逢一知己,值得去死,为一个自己喜欢的人,值得梳妆打扮。“生死”这么重大的选择可以和“容”相提并论,足可见女孩子化妆美容的郑重,对着镜子,眼里的珠花粉黛映见的都是那个人的影子,莫名地惧怕担心自己的不美,不能愉悦他的眼。其中就里的心结如此惨烈,比将生命轻易就能抛掷的勇士更加可怜。

从魏晋南北朝到二十一世纪,据说:“任何年代,要判断那一个阶层最得势,只要看最美的美女都嫁给了什么人。”从王侯将相到新兴工业主和国际买办,现代叶限、辛德瑞拉们钻进南瓜车寻找的已经从王子变成了比尔·盖茨,“书中自有颜如玉”变成了“没有钱之万万不能”。人眼中的美色什么时候



夜归

闹更显得亲切了许多,更让人觉得充满了浓浓的生活气息。

由于道路施工,就只好走另一条比较僻静的小路了。夜晚的空气很好,月亮也很圆,洒下清幽的光提醒着人们路上的小坑洼。虽然才十月中旬,但已有了丝丝的凉意,正好把这一天的疲惫都



自古到今,“士为知己者死,女为悦己者容”这句话就一直陪伴着国人走过了很多日子。明明是愚蠢的飞蛾,偏背上“士”的义气和节烈,让扑火的行为挂上愚忠的砝码,就显出庄严和价值。而对坐妆台前描眉画黛的女子如果不是为了心里那个人,是一定不会那么麻烦而蓬头垢面黄脸示人而自不觉的。

相传魏蜀才女谢道韞面见特地来求见美人的会稽太守刘柳时,粉黛不施,素衣素袍,坦然相见之后的相互敬服惺惺相惜。这样的雍容气度和淡定风度,不仅仅是源于她聪明机敏、才学过人,背后积淀的是显赫门阀、高贵神性。脱略形迹是要有硬衬的,没几两散碎银子垫底就敢上街活活?

总感觉时间过得很快!才刚关掉闹钟挣扎着起床,就要急匆匆匆匆忙忙,随便抓点什么塞在嘴里,飞也似的蹬着单车冲到公司。然后时间就过得更快了,楼上楼下跑了几圈,还没有等背上擦出的细汗干透,这一天就这样结束了。看了一下计划,该做的事情还没有做完,到公司门口随便弄了点吃的,回来继续把工作完成。

回家的时候,天已经全黑了,街道上全都亮起了灯。路上来来往往各式的车,载着各式的人,穿行于各式的楼房之间,追逐着各式的梦。店铺、饭馆门前亮出五花八门吸引人的广告牌,看得人眼花缭乱。饭馆里的人还没有散尽,路边的人行道上就已经摆出了许多的烧烤摊,阵阵的肉香味弥漫在街道,引得路上的行人驻足,又驻足。辛劳了一天的人们围坐在杯盘狼藉的桌子前,红着脸,敞着怀,互相碰着酒杯,大声的说笑着。相较起白天的忙碌,夜晚的喧



在黑暗中寻找光明

在这灯火阑珊的夜里,落叶轻轻的舞下——是啊,她也该休息了,深秋的寒风早已冻得她打颤。我不忍抬头寻找树叶落下的地方,却看到了天。没有北极星的耀眼,只有几架客机飞过,落叶累了。飞机走了。灯光暗了。

黑夜这才初期而至。我与他又重复着简短的谈话:“你来了?”“是啊,我来了。”又是一阵寂静得瑟瑟却又熟悉的不语……

夜色越来越黑,却越来越接近黎明!

或许是夜真的不甘就这样离去,他问我:“你知道上帝为什么创造我吗?”

我摇头不语。他继续不甘平庸的说:“是为了让人们去寻找光明”

愣住了。接踵而至的是一声

舒心的笑。是啊,世上有太多的美好,让我们极易忽视了这不可缺少的光明。于是上帝创造了夜,创造了黑夜。“黑夜给了我黑色的眼睛,而我却用它寻找光明。”是夜的静,让人们去寻找光明;是夜的不期而至,让人们等待着——守候这第二天的黎明。

我曾几次看过日出,当他的光芒划破了这一夜的黑暗,心中就信心无比。也许看过日出人都体会到了,体会到了迎接黎明到来时欣喜的心情,体会到了在黑暗中寻找光明的心思涌动。

于是,我爱上了黑夜。不是因为他的黑,亦不是因为他的静,而是因为他在黑暗中,我可以寻找光明!

(原村丰间/佳书)