

# 圣和通讯

第3期

2002年8月

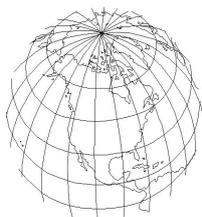
△ 公司网站更新设计工作已基本完成。新网站设有公司概况、圣和新闻、公司产品、销售网络、员工之窗、健康社区、公司求才等栏目，各栏目内容较以往更为丰富。圣和网站网址为：[www.sanhome.com](http://www.sanhome.com)，欢迎浏览。

△ 七月份以来的连日高温给在公司生产基地坚持生产的员工带来了不小的困难。为做好防暑降温工作，工厂行政部认真做好每日下午清凉饮料供应工作，并想方设法解决住工厂职工夜间休息的防暑纳凉，努力做好后勤保障工作，确保了生产任务的完成。

△ 八月五日在金陵药业领导的带领下，该公司保卫部同志来我公司生产基地交流安全保卫工作经验。位于南京经济开发区的金陵药业新生产基地与我公司生产基地毗邻，金陵药业的同志们对我公司在安全保卫工作方面所取得成绩表示赞赏，双方的交流对于促进两公司的友好往来、密切合作，认真做好安全保卫工作将起着积极的推动作用。

△ 为适应现代企业管理制度的需要，适应公司规模扩大和建设发展的需要，七月三十日总经理办公会议讨论通过了《关于提高公司管理人员素质的意见》。《意见》提出了管理人员素质“四提高”的要求，即：提高知识水平、提高学历层次、提高现代化办公设备使用能力、提高公文运用能力。根据《意见》精神，公司将每年组织一次管理人员有关知识和能力考核，考核结果将与岗位聘用挂钩。

△ 八月二日圣和药业制药厂实验动物房顺利通过了省药品监督管理局和省科技厅组织的检查验收。为迎接这次验收，公司对实验动物房的建设作了较大的投入，软硬件达到了国家有关标准要求。验收前，工厂还组织了一次全面自查和整改，确保验收工作顺利完成。



新闻速递

△ 为保障职工基本医疗用药，合理控制药品费用，规范和统一全省基本医疗保险用药范围，我省制定了《江苏省基本医疗保险药品目录》。我公司圣诺得克拉霉素胶囊、圣诺得克拉霉素颗粒剂、圣诺灵注射用阿奇霉素、圣可双扑伪麻颗粒剂、圣诺琥乙红霉素片剂、圣诺琥乙红霉素颗粒剂、圣诺韦阿昔诺韦片剂、圣敏清盐酸西替利嗪片、圣和健胃愈疡片、甲硝唑阴道泡腾片等十四种药品被列入《目录》。（郑忠民）

南京圣和  
药业有限公司  
坚持“高科技、  
高速度、高效



益”的企业建设与发展战略，致力于新产品的科研与开发，努力提高新产品的科技含量。

二〇〇一年九月十三日本公司被南京市科学技术局评为“高新技术企业”。同时，由本公司开发研制的“圣和”感冒胶囊、“圣可”感冒颗粒、“圣诺灵”注射用阿奇霉素、“圣诺得”克拉霉素胶囊，“圣诺得克拉霉素颗粒剂”等五个产品被南京市科技局认定为“高新技术产品”。（郑忠民）

知我圣和



## 医疗改革的重大举措 —— 药品招标采购

## 2001 和 2002 年 医药经济形势

医院是药品最主要的采购和零售单位，约占全国药品销售总量的 70%—90%。故有人称，得医院者得市场，得市场者得天下。

药品招标采购已在全国推行，改变了以往由药品经销商直接对医疗单位药剂科供应药品的状况。通过药品招标采购，增强药品采购的透明度，遏制药品流通领域不正之风。

招标采购，即网上药品竞标。通过某一专业网站发布招标信息，由符合条件的药品供应商参加，医院通过审查药品供应商的资质及投标资料，选定中标商，与中标商签定药品的供应合同。招标的目的在于大幅下降虚高的药品价格，减轻患者的负担，但这样一来，使本来就竞争激烈的药品价格市场更加白热化。

公司七、八月份在广东、湖北、河北、山东、重庆、宁夏等省、市、自治区，参加了几十家医疗机构的招标活动，涉及圣诺灵注射用阿奇霉素粉针、圣诺安奥硝唑氯化钠注射液、圣诺得克拉霉素胶囊、颗粒剂及圣和健胃愈疡片等多个品种，中标率处于较高水平。

药品招标不仅是销售商之间的竞争，也是药品生产厂家之间的竞争。生产厂家不仅要提供合格的产品，还要不断的研制开发新品种，不断的给企业带来生机，在竞争中赢得主动权。

2003 年 1 月，我国的药品分销市场将向世界全面开放，允许外国批发商和零售商进入中国市场。我们将面临更大的挑战。只要我们努力从现在做起，着眼未来，就能在挑战面前抓住机遇。（孙芳）

2001 年我国医药产品市场继续复苏，工业总产值、商业购销、进出口稳步增长，企业经营效益有明显的好转，最可喜的是医药工业生产经营集中度进一步提高。2001 年中期排名前 60 位的制药工业企业完成工业总产值占全行业的 35%，利润占总利润的 51.5%。



2001 年医药市场运行的基调依然是“整顿和规范”。全年共进行三次药品降价，10 月颁布了新《药品管理法》，2001 年底颁布实施 383 种常用药品定价方案，种种政策的矛头比较集中地指向中间环节的暴利和假冒伪劣，但是生产和流通企业根据政策进行的“措施变

通”随处可见。

2002 年全国城镇职工全面实施医疗改革、药品集中招标规模扩大至基层、药价平均水平再降低等因素将对我国医药市场产生重要的影响。考虑到我国人口老龄化问题、世界经济还没有出现复苏的迹象等其他因素，2002 年医药经济形势将呈现以下特点：

1、医药产品生产和销售增幅有所下降，同比增长 12%—13%；

2、药价水平可能再落一个台阶，药品生产和经营将逐渐进入“微利”时代，上市公司的总体盈利状况出现缓慢下滑；

3、医药产品购销活跃，但竞争激烈，医院用药需求增长放缓，零售市场虽快速增长但盈利前景不会乐观；

4、医药产品短期出口困难，进口总额仍高幅增长，增幅估计不低于 30%；

5、为了抵御外资进入风险，企业间的规模和产业整合不可避免，兼并重组促使医药行业集中度进一步加强，更多的现象是“大吃小”，不是“强强联合”。

（毕华双摘自医药卫生电子商务网）

## 粉针车间

## 一种精神

当前的粉针车间与其他车间比较，应该算是很精干的。就是这支精干的队伍，凭着一种精神，较好地完成了阿奇霉素的生产任务。

在这支队伍中，有“身经百战”的老师傅，有精明的领导，也有虚心求教的弟子。在这样一个虽然不大但很团结、默契的队伍中，你会被它的潜移默化所熏陶。

生产过程中辛苦自不用说，就让我给大家谈一些工作安排和工作中遇到的困难吧！

似乎这些人在读书的时候统筹学学得比较好。每天上班前，大家都不约而同的聚在一起，讨论工作安排，怎么做快、怎么做质量高，总能有一个好办法拿出来让大家满意。接下来就靠师傅的经验、领导的智慧和年青人的热情来投入到生产中。虽然空间那么大，机器那么多，要做的事也很多，但我们很有序、很稳、忙而不乱。为了一个共同的目标：保质保量地完成生产任务。这也许就是“效率”的真实写照吧！

工作过程中，遇到的困难也不少，特别是有时遇到机械故障之类的事，很是让人头痛。可一旦问题出现，领导总是会来到我们的身旁，给我们鼓励、支持，直到问题解决，直到生产工序全部正常。想一想，在这样的一种氛围中，还有什么理由不去尽力的干呢？还有什么样的困难踹不开呢？

下班的时间快到了，大伙不是忙着回家，而是又聚到一起，讨论明天的工作内容和安排……

这就是粉针车间，很简单。（北方）

今年的夏日让我真实的领教和体会到什么是夏日炎炎，什么是炎炎夏日。今年的夏天特别热也特别长，每天出的汗感觉比别人喝的水还多。

不过，今夏也有一天是令我感到非常凉爽。

那是一个闷热难耐的阴天。上午，我象往常一样来到工作地点，当我看到那装有几十万只输液瓶的大卡车像座小山似的矗立在我的面前时，我不禁惊出一身冷汗。心里盘算我们该如何完成这艰巨的任务。此时，厂领导来了，这也让我吃惊，他们是来帮我们的吗？没等我反应过来，领导们带领的二十多个人也随后赶来了。

今天的场面很是壮观，让我有些激动。看着他们不论胖的、瘦的，年纪轻的、年纪大的，无论是领导、还是普通职工，轮着上阵，有的在车上，有的在车下，有的

打起赤膊，有的身上的衣服全都湿了。9点多，中场休息，领导早已安排人运来了西瓜，我们象是奔跑完了上半场的足球队员，缺水，猛吃，很

是解渴。9点半，下半场又开始了，那时地面气温大概有39℃左右，大家的头发湿透了，汗水象雨水湿透了全身。几位厂领导也和我们一样，他们热情不减，还给大家鼓劲，10点钟，领导让大家再次休息，大伙异口同声：“继续干，一气呵成吧！”就这样，那座“小山”不足两个小时就被移走了。活干完了，大家几乎没休息就回各自的工作岗位去了。

看着大家离去的背影，我深情地道了声“谢谢你们了！”虽是高温闷热，可我心里却透着凉爽。这些帮我们助战的师傅们，有的来自车间，有的来自仓库、有的来自工程部，再者就是可亲的领导。今天的事让我领略了集体的力量。真的，只要大家齐心努力，再大的山我们也能把它搬走，我想这也是圣和的一种精神，一种不怕苦，不怕累，团结协作的团队精神。（佚名）



## 身边故事

## 我，并非微不足道

“我，并非微不足道。”我对自己说。也许有人会讥笑我的狂妄自大，也可能会有人佩服我的勇气和信心。

常有一些人因为学习不好或工作上成绩不突出就垂头丧气，认为自己此生碌碌无为，微不足道。我认为他们大可不必。世界之大，众生芸芸，有伟人就有凡人。既然自己是一棵小草，又何必为不是高山而郁郁不乐呢？小草可以妆点高山，小草可以阻隔流沙，小草使我们的世界更具生机。可见小草虽“微”却是“足道”的。

所谓“天生我才必有用”。一个小小的原子也会释放出令人震撼的巨大能量，怎可随随便便放弃自己？

一个平凡的人不等于就是一个微不足道的人。当你帮助别人受到由衷的感谢时，当你认真出色的完成别人的嘱托受到赞扬时，你一定不会觉得自己是微不足道的。人的一生成功与否并不是看你有没有做出一番惊天动地的大事，而是看你为社会、为别人奉献了多少。所以，在日常生活中你也会感到自己的价值。

当你遇到挫折的时候，请不要泄气，要敢于对自己说：“我，并不是微不足道的。”有了自信，你才有战胜困难的勇气；有了自信，成功的果实才有可能被摘到。当然，有些人一味自信而从不付出辛勤的汗水，那他也不会有所建树的。当你觉得自己只是一个普通的人时，请你不要丧气，社会是由千千万万个普通人组成的，一个人的力量虽然微小，千万个人的力量却是无穷的。当你和大家团结一致，做出成绩时，你一定会感到成功的满足，平凡的人也可以做出值得称道的事情！

说吧，请勇于对自己说：“我，不是微不足道的！”（张倩）

## 学会生存

林语堂先生曾写过一本书——《生活的艺术》，让人津津乐道，百读不厌。生活的艺术又何尝不是生存的艺术？

学会生存的关键是怀揣一技之长。俗话说的好：荒年饿不死手艺人。这句话道出了掌握一门技术的重要性。我们年轻人好走两个极端，不是好高骛远、追求虚无缥缈的梦想；就是鼠目寸光，遇到困难、挫折就无限放大，仿佛自己是世界上最悲惨的人，然后将理想、目标放弃。应切记，无论做什么事情都要扎扎实实，一步一个脚印，人不能没有理想，但也不能无限夸大，否则会成为人生旅途中的重负。

学会生存，要健全你的心智，丰富你的情感，提升你的品位。用亲情、友情和爱情温暖你的人生，以事业上的成就显示存在的社会价值。

学会生存，还要掌握宽容、妥协、忍让、坚持和决断等艺术。如果说生存的前两步是物质和精神需求的话，那么这就是调控物质和精神的软件。没有它，人生的一切可能毁于一旦。珍惜生命，就看你能否学会生存。

学会生存，先做一个有责任心的人，对自己、家庭，对社会勇于承担责任的人，就有了至高无上的灵魂和坚不可推的力量。生活只选择少数，这也是学会生存的箴言。（陈红波）

### 笑话：怀疑

一个病人到医院看病。当医生看完病，开出药方时，病人拿在手里看了看，问：“您是大夫吗？”

“您有什么疑问吗？”

“您写的字我怎么都看得懂？”（摘自新浪网）



## 简单生活

我一直向往着能过一种简单的生活，虽然我是活在一个复杂的社会里。

“采菊东篱下，悠然见南山。”每次读到陶渊明的这句诗时，心底总是会有一种恬静平和的感觉。

虽然心里明明知道，这样的生活我可能永远都无法拥有，对我来说那种对安逸的向往是一种奢侈！

远离那些无聊的争论，一个人安安静静地坐在书桌前看书，或是打开电脑，信手写点东西，听着手指在键盘上敲出寂寞的声音，对我来说已经是莫大的享受了！

天黑的时候，总喜欢在房前依着走廊的栏杆，看一片漆漆的夜色。这时如果有人走过来问我在想什么，我会告诉他：“我什么都没有想，只是看看夜色而已。”

而别人总是不相信我的话，不会那么简单吧？

每当这时，我总是对他笑笑，然后走开，虽然我也很想跟他说些什么。

其实我真的就是这么简单，其实我真的只是站在栏杆前看夜色，仅此而已。

有时候，感觉自己是一个奇怪的人。向往简单生活，却又想不停地漂泊。然后又想，漂泊的本身或许就是简单的，因为行走本身就是简单而机械的。

这样想着，便觉释然。（阿鸣）



## 第一课

海伟大学刚一毕业，就顺利的应聘到了一家装潢公司，当上了采购科的采购员。海伟初涉社会，思想还很单纯，他总想着只要自己好好干，老板是会提拔自己的。

他们科里总共有8名采购员，海伟是个新手，所以第一次接受公司装饰材料的采购任务，他便和其它几个采购员一道去做。虽然他第一次有点生疏，好在事情进行的还算顺利。他第一次采购材料，因为他没有吃回扣，所以在价格上就比他的几个同事便宜了6%，这一下子就为公司省下了几万元资金，公司的李总经理为此很高兴，当众夸奖了海伟。

而与海伟同去采购的几个人由于干这行很久了，对吃回扣自然是见怪不怪了，所以也就没有把价格给压低。李总经理便有些心里不舒服了，质问他们为什么向海伟这样的新手都能办到的事你们却不行？这几个人大眼瞪小眼看了半天，都低着头没有说话。

出了李总办公室，几个采购员便开始教导起海伟来，要他明白干采购这行的规矩和诀窍，说以后要聪明点，别自己犯傻又让我们难做。海伟当然明白他们的意思。当晚他整整想了一夜，觉得想要干好这一行，还真不容易，还是少出风头随大流为妙，这样既能和大家和平相处且又自己得利，何乐而不为呢？

于是第二次采购时，海伟也就和他们几个人一样吃了回扣，这样一来，大家的进货价格便一致了，但是这回李总经理就对海伟不满。他把海伟叫到办公室，问他这次价格为何没有上次那样得到优惠。

海伟在做这事以前，就知道免不了要被问话，因此他早就将托词背熟了，他解释说：“是供货商说最近市场出现了问题，材料有点紧缺，所以价格也就不好优惠了。”在说这话的时候，他心里一直怦怦直跳。

李总一直目不转睛地盯着海伟的眼睛，听着海伟讲完。最后，李总一语不发，挥手让海伟出去了。（下转第7页）



## 把信 带给加西亚

这篇短文，原作者是  
Ecbert Hubbard，最先出

现在一八九九年的Philistine杂志上，后来被收录在戴尔·卡耐基的一本书中。这篇文章，几乎被世界上所有的语言翻译过。纽约中央车站曾将它印了一百五十万份，分送出去。日俄战争的时候，每一个俄国士兵都带着这篇短文。日军从俄军俘虏身上发现了它，相信这是一项法宝。就把它译成日文。于是，在天皇的命令之下，日本政府的每一位公务员、军人和老百姓，都拥有这篇短文。目前，这篇《把信带给加西亚》已经被印了几亿份，这对历史上的任何作者来说，都是破纪录的。

在一切有关古巴的事物中，有一个人最让我忘不了。

当美西战争爆发后，美国必须立即跟西班牙的反抗军首领取得联系。加西亚在古巴丛林的山里——没有人知道确切的地点，所以无法写信或打电话给他。美国总统必须尽快地获得他的合作。

怎么办呢？有人对总统说：“有一个名叫罗文的人，有办法找到加西亚，也只有他才找得到。”

他们把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。关于那个“名叫罗文的人”，如何拿了信，把它装进一个油布制的袋里，封好，吊在胸口，划着一艘小船，四天之后的一个夜里在古巴上岸，消失于丛林中，接着在三个星期之后，从古巴岛的那一边出来，徒步走过一个危机四伏的国家，把那封信交给了加西亚——这些细节都不是我想说明的。我要强调的重点是：总统把一封写给加西亚的信交给了罗文；而罗文接过信之后，并没有问：“他在什么地方？”

像他这种人，我们应该为他塑造不朽的雕像，放在每一所大学里，年轻人所需要的不是学习书本上的知识，也不是聆听他人种种的指导，而是要加强一种敬业精神，对于上级的托付，立即采取行动，全心全意去完成任务——“把信带给加西亚”。

加西亚将军已不在人间，但现在还有其他的加西亚。凡是需要众多人手的企业经营者，有时候都会因为一般人的被动

——无法或不愿专心去做一件事——而大吃一惊；懒懒散散，漠不关心，马马虎虎的做事态度，似乎已经变成常态；除非苦口婆心，威迫利诱地叫属下帮忙，或者除非奇迹出现——上帝派一名助手给他，没有人能把事情办成。

不信的话，我们来做个试验，你此刻坐在办公室里——周围有六名职员。把其中一名称来，对他说：“请帮我查一查百科全书，把哥立奇的生平做成一篇摘录。”

那个职员会静静地说：“好的，先生”，然后就去执行。

我敢说他绝不会这么做。他反而会满脸狐疑地提出一个或数个下列的问题：

他是谁呀？

哪有百科全书？

百科全书放在哪儿？

这是我的工作吗？

你不是指俾斯麦吧？

为什么不叫查理去做呢？

他是过世的人吗？

急不急？我是否把书拿来，由你自己来查？

你为什么要查他？

我敢以十比一的赌注跟你打赌，在你回答了他所提出的问题、解释了怎么样去查那个资料，以及你为什么查的理由之后，那个职员会走开，去找另一个职员帮助他查哥立奇的资料，然后又回来对你说，根本查不到这个人。当然，我这个赌可能会输。但根据几率，我还是会赢的。真的，如果你是聪明人，你就不会对你的“助理”解释，你会满面笑容地说“算了”，然后自己去查。这种被动的行为，这种道德的愚行，这种心灵的脆弱，这种姑息的作风——把这个社会带到三个和尚没水喝的危险境界。如果人们都不能为了自己而自动自发，你又怎么能期待他们为别人采取行动呢？

你登广告征求一名速记员，而应征者中，十之八九不会拼也不会写，他们甚至不认为这些是必要条件，这种人能写出一封给加西亚的信吗？

在一家大公司里，总经理对我说：“你看那个簿记员。”

“我看到了，他怎样？”

“他是个不错的会计，不过如果我派他到城里办个小差事，他可能把任务完成，但也可能在途中走进一家酒吧，而当他到了闹市区，可能根本忘了他的差事。”

这种人你能派他送信给加西亚吗？

近来我们听到许多人，对“那些为了廉价工资工作而又无出头之日的工人”，以及对“那些为求温饱而工作的无家可归人士”表示同情，同时又把那些雇主骂得体无完肤。

但从没有人提到，有些老板一直到年老，都无法使有些不求上进的懒虫做点正经的工作，也没有人提到，有些老板长久而耐心地想感动那些当他一转身就投机取巧的“员工”。在每个商店和工厂，都有一个持续的整理工程。

公司负责人经常地送走那些显然无法对公司有所贡献的“员工”，同时也吸引新的进来。不论业务多么忙碌，这种整顿一直在进行着。只有当景气不佳，就业机会不多，整顿才会被摒弃在就业的大门之外。只有最能干的人，才会被留下来，为了自己的利益，使得每个老板只保留那些最佳的职员——那些能够把信带给加西亚的人。

我认识一个极为聪明的人，他没有自己创业的能力，而对别人来说也没有一丝一毫的价值，国为他老是疯狂地怀疑他的雇主在压榨他，或存心压迫他，他无法下命令，也不敢接受命令。如果你要他带封信给加西亚，他极可能回答：“你自己去吧！”

当然，我知道像他这种道德不健全的人，并不会比一个四肢不健全的人更值得同情；但是，我们也应该同情那些努力去从事一项大事业的人，他们不会因为下班的铃声而放下工作。他们因为努力去使那些漠不关心、偷懒被动、没有良心的员工不离谱太多而日增白发。如果没有这份努力和心血，那些员工将挨饿和无家可归。

我是否说得太严重了？也许是吧。不过，当整个世界变成贫民窟，我要为成功者说几名同情的话——在成功机会极小之下，他导引别人的力量，终于获得了成功；但他从成功中所得到的是一片空虚，除了食物外，就是一片空无。我曾经是个为了三餐而替人工作的人，也曾经当过老板，我知道

这两方面的种种。贫穷是不好的，贫苦是不值得推荐的。并非所有的老板都是贪婪者、专横者，就像并非所有的人都是良善者。



我钦佩的是那些不论老板是否在办公室都努力工作的人；我也敬佩那些能够把信交给加西亚的人：静静地把信拿去，不会提出任何愚笨问题，也不会存心随手把信丢进水沟里，而是不顾一切地把信送到，这种人永远不会被解雇，也永远不必为了要求加薪而罢工。



（上接第5页）没有几天，人事部便发出了通知，将海伟和其它几个采购员同时辞退。这一下可是海伟没有想到的，他不明白为什么自己干的好好的却被炒了鱿鱼。他心里不服气，便去找李总问个究竟。

当他向李总提出疑问时，李总望着他，遗憾的说：“其实，当你第一次进货就比别人优惠时，我就怀疑了，因为你是个才出校门的学生，从没有做过这一行，为何能做到他们做不到的事情。我原想莫非你和供货商认识，可后来我经过调查才了解了其中的原因，原来你是没有要回扣，所以就给公司省下了几万元！说实在的当时我很感动，我觉得你不错，可能是刚踏入社会吧；我想如今像你这样的年轻人很难得了，很值得我信赖，将来可以考虑重用你。”

说到这儿，李总顿了一会，随后叹道：“可惜啊，你第二次就变了，没有信守自己做人的原则而与其他人‘同流合污’了。为此，我不得不将你们辞退，我不希望我的公司存在这样的员工；海伟呀，你刚出校门，对社会还不了解，社会可是所大学校，你要学的东西很多，但不论学什么，都要先学会如何做。今天我讲这些，就算是给你上了一课，作为你踏入社会的第一课，希望你在以后的人生道路上要好自为之！”说完李总伸手拍了拍海伟的肩膀。

海伟的心在颤抖，他觉得自己的眼睛有点湿湿的，霎时一片模糊……（摘自《微型小说选刊》）



## WTO 与我国医药

## 医药面临重新洗牌

入世后，医药的进口量会由于关税的降低而增加。因为关税降低，必然会使化学药品的进口量加大，这对我国研制新药和仿制进口药品的生产能力形成挑战。近年来，国内不少企业大量进口头孢菌素类原料药以加工制成制剂产品，或者直接进口制剂，投放到市场中去。在这种情况下，中国加入 WTO 会使这些产品的生产厂商直接面对国外的竞争，从而有可能在竞争中败下阵来。另外，尽管我国国内已经能够生产一些大型精密医疗仪器和高档医疗设备，但产品的生产能力很低，产品的质量、性能无法与国际先进水平相抗衡，必须国家保护才能发展，但若放开市场，这些产品生产业将受到极大的威胁。当然，加入 WTO 后，并不会对我国现在居于世界生产水平前列的药品产生冲击，如青霉素、维生素 C 等，老百姓仍然可以以较低价格购买。在医疗器械方面，由于国内生产的常规医疗器械和一般化学原料药与国外同类产品差别不大，因此，入世对这些产品的冲击不算很大。其次，近年来，由于医药行业缺乏竞争，制药行业中某些药品的经济效益较好，从而引发了重复建设，技术经济水平差，缺乏规模经济效益。如氟哌酸，1990 年的生产企业总共为 32 家，总开工率为 37%，目前只有 5 家可以正常营业。这种低效的生产企业产品结构在市场经济机制正常发挥作用的条件下是不会存在的。中国入世之后，在公平的环境中，外国企业和产品可以付出很低的代价进入我国市场，从而形成竞争，竞争却可以迫使中国的医药行业优胜劣汰，从而促使产业结构和产品结构的合理化。

中国医药企业最关键的是尽快转换经营机制，建立市场经济观念，建立和完善新产品开发体系，努力发展新产品，不断调整产品结构，以适应国内外市场变化的需要；建立严格的质量保证体系，以努力保证本企业在国内外用户和消费者中确立的产品信誉；吸引外资，引进外国先进技术，提高企业的素质；组建大型医药企业集团，实现人才、技术、资金等生产要素的优化组合，以增强竞争实力。

同时，中国的医药企业应努力确保我国中医药的优势。加强中医药学科建设，提高科研水平，加强理论的基础性研究，力争研制安全、稳定、高效的现代化中药。开展国际交流与合作，以医带药拓展中医药进入国际医药市场的渠道。实行重要产业强强联合，迅速组建科工贸一体化的中药与保健食品现代化的大企业，集中优势力量，使之具备高投入、高科技的实力和在国际市场上竞争的能力。（诺微摘自《WTO 知多少》）

2002 年是我国医药行业全面开放前的最后一年，也是新的药品管理法实施的第一年，在竞争压力加大，监管加强，流通领域继续整顿和规范的生存环境中，医药行业预计将呈现以下发展态势：优势企业利润增长依然可期。具有资金、产品、管理与市场优势的企业在 2002 年将保持业绩的较高增长，增幅预计在 10% 以上。由于药品广告监管的加强，产品和市场网络的优势将是竞争与取胜的决定因素，管理成本与应收帐款的控制将是提高利润率的关键。

区域优势企业在流通领域形成。流通领域的整顿依然是 2002 年医药行业发展的主要方向，流通领域优势企业通过收购与兼并将形成具有区域优势的代理商和配送中心。

整顿价格可能殃及生产企业。药品价格的混乱一直是业界和消费者最关心的问题，也是 2002 年医药行业发展中的最大变数。如果整顿定价，那么药品生产企业无疑将受影响。

中药与生物技术领域风景独好。受“十五”计划以及计委与科技部在中药与生物技术领域发展政策的扶持，2002 年这两个领域的发展将继续保持强势。部分企业在这两个领域的新产品可能带来业绩改善的预期，并

成为市场炒作的热点。（摘自中国证券报）



篆刻：

人生处处有青山

（郑忠民）