



1951-2001



廣州市醫藥股份有限公司

GUANGZHOU MUNICIPAL PHARMACEUTICALS
CORPORATION

广州市医药公司司志

1951-2001

广州市医药公司《司志》编纂委员会 编

广州市医药公司司志

1951-2001

广州市医药公司《司志》编纂委员会 编

※

南方日报社印刷厂印刷
2002年第1版 第1次印刷

180.00

序

清风送爽，万木争荣。值广州市医药公司成立五十周年之际，我们编撰出版了《广州市医药公司司志》一书，谨以此献给那些曾经为广州市医药公司倾注了毕生心血的公司老前辈，献给兢兢业业为公司的持续发展而默默奉献的全体员工，献给长期以来热情关心、支持广州市医药公司事业的上级领导、兄弟单位、社会各界人士。因为，是大家共同的心血、共同的汗水，才托起了广州市医药公司的今天。

广州市医药公司成立于1951年6月1日，公司成立后，通过巩固和加强国营医药批发、稳定市场、改造私营商业等措施，于1956年实现公私合营，在当时对“保障供应、平稳价格、控制市场”起到了积极作用，一跃成为广州市场独占鳌头的国营医药公司。

1953年至1977年前后，公司经营随着国家形势与政策的变化作过多次调整，其间，因1958年“大购大销”和1966年开始的“文化大革命”的影响，受到一定冲击。但总的说来，公司仍然在曲折中得到了发展，公司通过医药商品批发、零售服务、卫生防疫和急救药品的供应、麻醉药品的管理和供应、兽用药械、化玻商品供应、计划生育宣传、避孕药具发放供应、成药下乡、协助建立农村三级医疗网和推行农村合作医疗制，扶持发展地方医药小商品生产等经营管理活动，在执行国家的有关医药商品经营计划和执行中央关于医药商品的物价政策方面发挥了不可替代的作用，特别是经过1960年按中央“调整、巩固、充实、提高”的八字方针进行调整和“文革”后的整顿，公司的经营管理重新走上了健康发展的轨道。

1978年12月，党的十一届三中全会提出“一个中心，两个基本点”的基本路线后，为了适应改革开放后逐渐活跃的市场新形势，广州市医药公司开始进行经济体制改革，进入“以计划经济为主，市场调节为辅”的经营发展时期，确立起新型的经营理念。到1992年，随着承包经营责任制的试行，以及改革的不断深入，企业活力得到进一步增强。

进入九十年代以来，在市场经济的大环境下，我国医药流通体制的改革不断深化。公司坚持改革创新，保持了高速、高效的发展态势，企业规模不断扩大，经营品种日益丰富，管理技术更加先进。属下分设有药品、新药特药、医疗器械、化学试剂玻璃仪器、医药小商品等五家批发部，振兴、大众药品销售两家分公司，以及为广大市民所家喻户晓的健民医药连锁店；公司经营国产、合资和进口厂家的不同规格的各类中西成药、化学药品、医疗器械、化学试剂、玻璃仪器、保健用品等近2万个品种。成为广东省首批GSP达标企业，并于2001年5月顺利通过了国家药品监督管理局GSP认证现场检查。公司的综合管理信息系统经国家信息产业部、国家经贸委、国家科技部评审推荐为应用示范典型。公司经济效益多年来一直稳居全国同行业前列，2001年公司销售额达39.43亿元，并顺利改制为广州医药有限公司，稳步向效益与规模并重的特大型医药商业流通企业迈进。

回顾走过的五十年风雨历程，广州市医药公司已逐步形成了一个以珠三角为中心，覆盖全国的销售网络，成为南粤地区较大的国有医药商业流通企业；按照现代企业制度的要求，公司经营管理不断向国际接轨，各项运作日益科学化、现代化、制度化；通过对服务工作的不断规范与创新，塑造了有自己特色的优质、专业的医药商业服务品牌；员工文化素质和知识结构逐步得到提高和优化，复合型人才在不断增加，形成了一支高素质的自强不息、追求卓越的员工队伍，积累了公司面向未来竞争的最宝贵财富。经过多年精心培育和提升的企业核心竞争力，更是公司具有强大生命力的最深厚的源泉。

盛世修志是中华民族的优良传统，编写广州市医药公司司志，对于我们“鉴往知来”，了解广州市医药公司的历史和现状，正确指导今后的工作，无疑是大有裨益的。

岁月沧桑，物换星移，回顾历史，是为了开拓未来。实事求是地记述广州市医药公司的历史，从中

吸取经验教训，对于在新世纪进一步鼓舞和激发广大员工的斗志，满怀豪情地开拓未来，必将起着积极的促进作用。

广州市医药公司无疑是一个历史悠久的企业，但又是一个朝气蓬勃的企业。随着我国胜利加入世界贸易组织以及知识经济的到来，我们将面临更新的竞争，更大的挑战，这就更需要我们继续发扬“医药人”精神，继续坚持诚信为本和争创一流的企业理念，励精图治，同心同德，奋发图强，为使公司成为具有先进营销水平和高度文化内涵的特大型医药商业流通企业，为实现广州市医药公司更美好的明天而努力奋斗！

广州市医药公司党委书记、经理 **冯赞胜**

广州市医药公司《司志》编纂委员会

编委主任：冯赞胜

编委副主任：钟心如 姚永方 于景辉

编委会成员：梁 祥 王红嫣 何 凯 吴兆林 麦桂莲 梁翠屏 王福英 何锡基

肖楚湘 郭卫华 高秀娟 杨瑞云 关曼萍 王南鹰 邱启鹏 陈志钊

何凤珍 罗宝琼 谭天佐 廖 然 林洁霞 陈惠卿 彭启星

主编：冯赞胜

执行主编：钟心如 王红嫣

专家课题组：广州企业文化协会

目 录

序

开 篇

- 一、广州市医药公司的历史回顾和奋斗业绩
- 二、五十年形成的企业精神、企业价值、企业理念及司训
- 三、高举旗帜，贯彻“三个代表”要求，开创美好的未来

沿 革 篇

第一阶段 辛勤创业（1951—1977年）

第一章 广州市医药公司的成立（1951-1955年）	9
第一节 旧中国广州医药商业简述和公司成立	9
第二节 改造私营商业，确立市场主导地位	12
第三节 业务、网点得到初步发展	15
第四节 经营业绩	16
第二章 调整经营 曲折发展（1956-1977年）	
第一节 从“统购统销”到“统一计划，分级管理”	17
第二节 “大购大销”对医药经营的影响	18
第三节 贯彻“八字方针”，调整经营	18
第四节 文化大革命的冲击	20
第五节 “文革”后公司经营重上轨道	20
第六节 大力开展批发、零售服务 满足600万市民需要	21
第七节 宣传计划生育 搞好避孕药具发放供应	22
第八节 开展成药下乡 为农民防病治病	23
第九节 积极协助农村推行合作医疗制	25
第十节 卫生防疫工作和急救药品的供应	25

第十一节	加强麻醉药品的管理和供应	26
第十二节	做好兽用药械供应	27
第十三节	供应化学试剂、玻璃仪器商品	27
第十四节	扶、帮、促 发展医药小商品生产	28
第十五节	提高服务质量 改善服务态度	29
第十六节	改善经营管理 提高经济效益	30
第十七节	开展技术革新、技术革命	32
第十八节	经营业绩	32

第三章 企业管理

第一节	计划管理	34
第二节	财务管理	35
第三节	质量管理	36
第四节	储运管理	36
第五节	物价管理	38
第六节	人事、劳动工资管理	39
第七节	后勤工作	40

第四章 党群工作

第一节	党的自身建设	43
第二节	加强对群众组织的领导	43
第三节	职工的思想政治教育	44

第二阶段 稳步发展（1978-1992年）

第一章 转变机制 活跃市场（1978-1984年）

第一节	改革开放的医药经营新形势	45
第二节	计划经济为主 市场调节为辅的经营	45
第三节	多渠道 少环节 多种经济成份的医药市场	47
第四节	搞好药品下乡 扩大农村供应	49
第五节	新药特药的经营	49
第六节	急救药品的供应	50
第七节	计划生育药具的供应	50
第八节	麻醉药品的管理和供应	51
第九节	业绩迅速增长 效益不断提高	51

第二章 深化改革 增强活力（1984-1992年）

第一节	在承包经营下的医药市场	52
第二节	理顺经营机构 向下放权搞活	52
第三节	组织适销对路商品 扩大纯购、纯销	55
第四节	一业为主 多种经营	56

第五节	急救药物供应.....	56
第六节	计划生育药具的供应.....	57
第七节	麻醉药品、精神药品的供应和管理.....	58
第八节	推广应用计算机管理信息系统.....	58
第九节	业绩稳步增长.....	59
 第三章 文明经商 规范服务		
第一节	批发服务.....	60
第二节	零售服务.....	61
第三节	增设服务项目 提高服务质量.....	63
 第四章 企业管理		
第一节	计划统计管理.....	65
第二节	财会、审计管理.....	66
第三节	物价管理.....	69
第四节	质量和储运管理.....	69
第五节	劳动人事管理与职工教育.....	75
第六节	积极推广应用现代化管理方法.....	79
第七节	档案管理.....	80
第八节	后勤保障工作.....	81
 第五章 发展中的党群工作		
第一节	加强党的建设 发挥党的政治核心作用.....	85
第二节	提高员工队伍政治素质 加强员工的思想政治教育.....	87
第三节	加强党对群众组织的领导.....	88
第四节	落实政策.....	93

第三阶段 阔步前进（1993—2001年）

第一章 面向市场 扩大经营（1993-1996年）		
第一节	市场经济环境下的医药经营.....	94
第二节	持之以恒的特色服务.....	98
 第二章 经营的新飞跃（1997-2001年）		
第一节	经营策略的调整.....	100
第二节	扩充市场网络，覆盖广东、辐射全国.....	102
第三节	良好的信誉、优质的服务赢得市场.....	102
第四节	连锁经营的不断扩展.....	103
第五节	总代理、总经销有了新发展.....	105
第六节	OTC药品经营.....	106

第三章 管理达标 增创优势

第一节 行政管理·····	108
第二节 财务管理·····	109
第三节 质量管理·····	111
第四节 基本建设投资·····	111
第五节 人力资源管理·····	112
第六节 安全管理·····	115
第七节 企业信息化管理·····	118

第四章 参与广州药业香港H股上市工作····· 120**第五章 面对WTO的二次创业····· 121****第六章 改革开放中的党群工作**

第一节 围绕中心发挥党组织的政治核心作用·····	122
第二节 加强学习 更新观念 适应改革需要·····	124
第三节 两个文明建设同步发展·····	125
第四节 发挥群众组织作用 调动群众的积极性·····	126

基 层 篇

医药批发部（简称药批）

第一章 医药批发部的成立及历史沿革·····	129
第二章 巩固和扩大国营医药批发阵地·····	131
第三章 “大购大销”和贯彻“八字”方针·····	132
第四章 抓革命、促生产、保障社会用药·····	133
第五章 发展经济 保障供给·····	134
第六章 以计划经济为主、市场调节为辅的经营·····	135
第七章 实行承包经营责任制·····	136
第八章 积极参与市场竞争·····	137
第九章 微利竞争下经营策略调整与发展·····	138
第十章 经营业绩·····	139
第十一章 企业管理·····	141

医疗器械批发部（简称器批）

第一章 历史沿革·····	145
---------------	-----

第二章	企业概况·····	146
第三章	经营情况与经营策略·····	148
第四章	商品质量管理·····	152
第五章	电脑开发·····	152
第六章	仓储建设·····	153
第七章	人员培训·····	153
第八章	购、销、利、费表·····	154

化学试剂玻璃仪器批发部（简称化玻批）

第一章	化玻批的发展沿革与经营情况·····	156
第二章	仓储工作与质量管理·····	161

新药特药批发部（简称新药批）

第一章	发展概况·····	163
第二章	创业时期——艰辛创业（1978-1986）·····	165
第三章	发展时期——竞争中发展（1987-1998年）·····	167
第四章	改革时期——二次创业（1999-2001年）·····	173

医药小商品批发部·····178

健民医药连锁店

第一章	“健民医药”的变迁（1952-1982年）·····	179
第二章	稳步发展（1982-1996.6）·····	182
第三章	连锁企业的成立与发展（1996.6-2001年）·····	184
第四章	党建和精神文明建设·····	190

振兴分公司

第一章	概况·····	192
第二章	沿革·····	192
第三章	经营管理·····	194

附 篇

广州市医药公司行政（业务）架构图·····	197
中共广州市医药公司党组织架构图·····	198
历任公司经理简历·····	199
历届公司行政领导班子·····	201
历届中共广州市医药公司委员会·····	203
历届中共广州市医药公司纪律检查委员会·····	206
历届基层经理·····	207
历届基层书记·····	209
历届工会负责人·····	211
历届工会女职工委员会负责人·····	212
历届共青团组织负责人·····	213
历年职工人数表·····	214
1951~2001年公司购、销、利、费表·····	215
历年公司所获市级以上各项荣誉称号·····	217
历年获市级以上荣誉（含市级）先进人物·····	221
有关广州市医药公司的部分新闻报道一览·····	222

大 事 记·····	223
------------	-----

编 后 语·····	232
------------	-----

开 篇

冯 赞 胜

2001年，是广州市医药公司成立50周年。50年前，广州市医药公司诞生之时，员工只有30多人，面对的是新生的社会主义共和国刚刚摆脱了历史的深重灾难，又遭帝国主义经济封锁的严峻局面。年幼的公司肩负着党和人民的重托，为保证国防医药供应，保证广州市医药供应，稳定市场，稳定药价，为人民健康作出了极大的努力和贡献。50年后的今天，公司已发展壮大成为拥有13亿总资产、7个批零企业、近100家零售连锁店、1500多名员工、营销网络遍布全国、年销售额接近40亿元的大型医药商业流通企业。

在这里，我们要向为广州市医药公司的建立和发展作出巨大贡献、终生为促进我国医药事业发展的老领导、老前辈致以崇高的敬意！

向为促进广州市医药公司的事业蒸蒸日上、蓬勃发展、使公司在各个不同的时期始终保持领先地位而立下赫赫战功的先进集体、先进个人致以最亲切的慰问！

向长期以来对广州市医药公司关怀备至、全力支持的省、市、集团公司等上级领导以及各界的朋友表示最衷心的感谢！

回顾公司几代人半个世纪的奋斗历程，我们感到无比的骄傲和自豪。当我们站在新世纪的起跑线上，沐浴着深入改革开放的春风，展望公司未来的发展，我们充满必胜的信心。

一、广州市医药公司的历史回顾和奋斗业绩

50年来，广州市医药公司从小到大，不断发展，虽然机构历经多次变革，但为人民健康服务的宗旨始终不变。50年来，公司的干部、员工将自己开创的事业与党和人民的健康事业结为一体、紧密相连。可以说，广州市医药公司的发展历史也是中国医药商业发展历史的重要组成部分。

我们公司伴随着共和国诞生而成立，为确立和巩固国营医药购销阵地，平抑药品价格，保障医药物资供应发挥了重要的作用。1951年1月，广东省卫生厅拨出15亿元（当时币值）药品和25亿元（当时币值）流动资金，由省卫生厅军代表石军同志带领药库30多人筹建中国医药公司广东省分公司（即广州市医药公司前身），6月1日，公司在广州沙面正式成立，石军同志出任首任经理。从此，广州市医药公司融入我国经济建设的大潮，成为我国医药商业流通中的重要力量。

我司为规范市场和夺取医药批发阵地，与市内医疗单位、私人诊所和药房建立了合同供应关系，控制药品货源，狠狠打击外地帮客与本地不法商人合谋的走私、抢购、投机倒把活动，确立了国营医药商业的主导地位，进而全面发展协议批购，按计划供应，逐步取得了在市场购销、商品流转、制定价格上的绝对领导地位，并成功地完成了对广州市私营医药商业的社会主义改造。

我们公司安排好城乡供应计划，拓展流通渠道，促进销售网络的发展。1953年，广州市医药商业被正式纳入计划经济轨道，管理体制基本上是集中统一管理模式，商品实行分类分级计划管理，分层次按系统进行调拨供应。我司为促进地方工业生产、改善农村医药供应和基本满足广州地区600万人口的医疗需要，将全市医疗单位用药纳入计划供应，千方百计组织原材料和药品采购，还重点保证郊区工矿单位

用药，配备联络员定期上门；成立市场管理组，管理零售市场；组织轻骑队、成药下乡工作小组送药下乡，农忙时节，供应到田头。在做好供应与服务的同时，还派出工作组积极协助农村建立三级医疗网和协助郊区建立医药批发网点，之后，扩展县以下批零网点及基层供销社网点，形成我省三级医药批发的雏形。

我们公司经营规模逐步扩大，经营范围涵盖医药领域的各种业态和品类以及其他相关商品。在公司初期的经营中，医疗器械、化学试剂、玻璃仪器与药品兼营，随着我国医药卫生事业的发展，医疗器械、化试、玻仪类逐步形成规模化产业，公司的经营架构也随之作出了调整，先后成立了医疗器械营业部（器械批的前身）和化学试剂营业部（化玻批的前身），基本上保证了城乡各级医疗单位不同时期的需要，较好地支持了科研、生产及教学事业的发展。器械批从60年代开展修配业务和售后服务延续至今，深得用户的好评。50年代，公司接收了位于永汉路（现北京路）的著名“老威”药房，后改为“健民”药店，并逐步将“利众”、“友邦”等老牌药房收编旗下，为公司零售业的发展奠定了基础。

悠悠岁月，沧海桑田。今天，公司已形成批零一体的经营格局，经营品种类别包括有国产或进口的化学药品、医药原料、医疗器械、化学试剂、玻璃仪器、中成药及保健品，品种规格达2万多个。

我们公司乘改革开放的春风，积极推进承包经营责任制和经理任期目标责任制。80年代，我们积极推行简政放权、抓大放小，完善企业经理任期目标责任制，进一步扩大基层企业的自主权。充分利用改革开放的政策，抓住机遇，对公司营业场所、储运条件以及职工宿舍进行较大规模的改造和建设，使经营环境得到了显著的改善。

我们公司参与资产重组，规范上市，实现国有资产增值保值。1997年，在广药集团部署下，我司与其他10个医药企业组成“广州药业”在香港上市。我司优良的资产质量和优秀的经营业绩，赢得境内外评估公司的一片赞誉声。上市以来，我司各项经济指标在高基数基础上稳步攀升，为促进广州医药事业的发展作出了重要的贡献。

我们公司实行代理配送、连锁经营，形成集约化经营的规模优势。在市场经济条件下，工商联手，结成战略联盟，是现代营销发展的必要。80年代初，我司首开全国之先河，在营销领域中推行总代理、总经销制，注重工商双赢，与众多的工业伙伴进行品种合作，取得了一大批品种的全国性总代理或区域性独家经销权，这些品种已成为我司销售和效益增长的重要支柱。代理配送制使我司经营优势不断凸现，加速了我司从计划经济时的中间商向市场经济的代理经销商的角色转换，实现从传统的商业销售公司向销售、推广、服务一体化的现代医药流通企业的转变。

1996年，我们以原“健民”、“友邦”、“利众”三个零售基层为基础组建健民医药连锁店，在全国范围内较早地实行医药零售连锁经营。现在，健民医药连锁分店已逾100家，“健民医药”的连锁品牌在医药市场上越打越响。

2000年，我司按照国家对药品实行分类管理的要求，及时组建了以销售非处方药为主的大众药品销售分公司，成为全国首家OTC药品销售专业公司，其影响空前，意义十分深远。

我们公司坚持不懈地加强企业管理，科技兴商，积极推进企业管理现代化。从80年代开始，我们大力推行全面质量管理，落实GSP管理规范。严格的质量管理、健全的质量保证体系，受到广大群众和社会媒介的一致好评。1996年，公司成为广东省第一家GSP达标企业。2001年，公司和健民医药连锁店先后顺利通过国家药监局GSP第一批认证试点现场检查，并于11月正式成为全国首批通过GSP认证的企业。这是我司质量管理工作的一个里程碑。

90年代以来，我们积极推行业务流程重组，开展更快更好工程活动，大力推进企业信息化管理工作，计算机不断升级换代。公司的综合管理信息系统于2001年7月4日通过专家评审，成为同行业首家通过评审的企业。国家信息产业部、国家经贸委、国家科技部认为我司企业信息化建设在全国处于先进水平，在全国医药经营企业中具有应用示范作用，建议在全国推广应用。

我们公司不断适应改革，加强结构调整，在大风大浪中保持持续稳定发展。近年来，国家大力推行

社会医疗保险制度、医疗卫生体制和医药流通体制改革，在国家宏观政策的调控下，优胜劣汰，使医药市场的竞争日趋激烈，我司的经营亦遭受前所未有的冲击和影响，经历了一次又一次的挑战和洗礼。在困难面前，我们坚定信心，统一思想，适应改革，提出要做到三个适应和抓好五个结构调整，即做到思想上、管理上、行为上适应改革和认真做好品种、库存、企业、网络、客户等5个方面的结构性调整，大力推行集中经营、分区管理和销售、推广、服务一体化的经营管理模式，着重培育和提升企业的核心竞争能力，既市场的竞争能力、新产品的开发能力和企业再学习的能力，使公司形成较强的发展后劲。

二、五十年形成的企业精神、企业价值、企业理念及司训

50年的风雨春秋，看似漫长，但就历史的长河而言，仅仅是浪花一朵。医药公司的几代员工用辛勤的汗水，为公司的成长与发展写下了光辉的诗篇。企业的进步，必然产生出与其发展和进步相适应的企业精神、企业价值和企业理念。物质是基础，精神是强大的推动力。50年来，公司所形成的这些企业精神、企业价值和企业理念是属于我们的一笔最宝贵的财富。

公司诞生在艰苦的年代，正值新中国的曙光划破旧中国冗长的黑暗，面对百废待兴，面对龙蛇混杂、繁复纷乱的市场，面对刚刚摆脱身上沉重枷锁的劳苦大众，“一切为人民健康服务”成为公司员工最响亮的口号。我们的员工，白手起家，资金短缺，设法筹措；货源匮乏，多方挖掘；运力不足，肩扛人驮，心中只有一个信念，就是想方设法满足人民群众用药需要，不辜负党和人民的期望。这是什么精神？这就是艰苦创业的精神。

50年来，我们的员工崇尚勤劳与节俭，公司虽然比过去富有了，工作环境变好了，但是公司的前辈们珍惜一纸一墨、爱护一草一木，连用过的信封也翻过来再用的精神，影响着几代人的成长。在激烈的竞争中，我们的基层领导都十分注意开源节流，降费增效，致力于控制经营成本，加强费用管理。这是什么精神？这就是勤俭办企业的精神。

50年代—70年代末，我们的员工为改变农村医药卫生落后面貌，不辞劳苦，长途跋涉，在穷乡僻壤一边销售药品，一边宣传各种药品用途和用法，并积极协助建立农村基层医疗和供应网络。80年代—90年代，我们的员工面对激烈的市场竞争，牢记“竞争靠实力，管理靠素质，提高靠学习”的真谛，不断充实自己，提高素质，以实力描绘公司的自尊、自信和自豪。这是什么精神？这就是爱岗敬业的精神。

长期以来，公司倡导“家”文化，凝聚了几代员工。我们的员工来自五湖四海，为了一个共同的目标，走到一起来。只要是为人民健康服务的，各部门、各基层企业间就不分彼此，互相支持、互相配合，互相帮助；人与人之间在工作、学习和生活中的交流、理解和默契，使我们每个员工都感受到大家庭的温暖。这是什么精神？这就是团结协作的精神。

公司50年的发展充满坎坷，充满曲折。从解放初期各路投机商贩云集广州走私贩药，投机倒把，哄抬物价，围攻我司，到市场经济条件下百业经药，无序竞争，抢占市场；从80年代挑灯夜战，抢运商品投放市场，满足供应，到今天的适应改革，全线动员，日夜奋战，沉着应对各种挑战。这是什么精神？这就是敢打硬仗的精神。

50年来，我们公司的员工，理想伴随红棉深深扎根，追求伴随太阳天天上升。为使我国从医药大国变为医药强国而奋斗不息，为创建一流的医药公司贡献毕生的精力。这种价值观和信念，就是“造福大众”，在员工日常行为中得到充分的体现。每当社会上出现重大的灾情疫情，“一方有难，八方支援”，当中总少不了来自我公司的诚挚支持与热情帮助：50年代的流感肆虐；60年代的流脑爆发；70年代的广州长堤大火；80年代的广州包装材料厂气体中毒事件；90年代的深圳清水河化学物品仓库大爆炸；2000年的江门烟花厂大爆炸……我们公司总是竭尽全力，在第一时间把急需的药品、医疗器械送到医疗单位，为拯救生命作出一切的努力。公司24小时急救热线电话自1978年开通至今，仍是“有求必应”。健民药店夜间售药窗口坚持亮灯30多年，是广州市一盏特别耀眼的“长夜里不灭的灯光”，被微

音先生誉为“宗旨不变，灯光不灭”。

50年来，公司形成的理念就是：诚信为本，健康之桥，争创一流。

诚信为本。诚信是公司每个员工的根本，是思想品性的要求。正可谓诚者可信，信者可用。一个公司要兴旺发达，没有诚信不行；一个人要实现他的价值，没有诚信更不行。

健康之桥。为健康搭桥就是我们公司的使命，医药商业的社会定位就是医药的桥梁。我们要有一仆二主的精神，做好对工业客户和终端客户的服务，形成公司不一样的服务精神和不一样的服务品格，促进医药事业的发展。

争创一流。争创一流的内涵与实质就是创新。只有创新才能造就一流的企业和一流的员工。创新是对因循守旧、固步自封的一种鞭挞；创新是对不思进取、思想僵化的一种冲击。

50年来，公司形成的司训就是：勤修善学。

勤修善学。中国儒家思想十分强调勤修之道，勤修者，一是修身，修成正确的行为举止。只有修身，才能正确处理好集体与个人、社会与家庭、婚姻与幸福等关系；二是修为，要做到有志向，有作为。只有修为，才能将追求远大理想与脚踏实地的工作精神结合起来，才能将不平凡的成功与平凡的工作结合起来，才能将企业的大业与个人的事业结合起来。古语云：善学者，心善渊。我们生活在一个激动人心的变革时期，每天都有不寻常的事情在身边发生，一些旧的东西逐渐消亡，一些新的东西顽强涌现，这个时代的特点就是变革和挑战。在这种情况下，个人和企业要继续朝气蓬勃发展，就必须善于学习。这样，其心思才最沉静，才能应对各种艰难与险阻。

在庆祝建司50周年的时候，我们必须进一步学习和发扬公司的企业精神、企业价值和理念及牢记司训，与时俱进，以我们的实践，不断灌入新的内容和内涵，使之成为推动企业持续稳定发展的一种永不枯竭的动力和源泉，为此：

1、只有管理干部学好做好，才能继往开来。管理干部是企业的中坚力量，我们必须学会处理物质文明建设与精神文明建设的关系，重视精神力量对物质力量巨大的推动作用。必须善于学习企业的精神、企业的价值和企业的理念及司训，鼓励员工、激励员工、感召员工，为企业的发展不断创造新的机会和新的增长点。

2、只有全体员工努力实践，才能发扬光大。公司的这些企业精神、企业价值和理念及司训是公司几代人50年实践探索得出的一种宝贵的企业文化的升华和精髓。老员工要注重言传身教，身体力行；新员工要注重秉承传统，发扬光大，将其一代一代传下去。

三、高举旗帜，贯彻“三个代表”要求，开创美好的未来

经过50年的发展，我们公司在医药行业中所处的地位，我们公司所处的外部大环境，都发生了重大的变化。公司已从年销售额只有200万元的商业公司发展为年销售额近40亿元、纯利润逾5000万元的大型医药流通企业；已从一个地区性的国有企业，成为一个在全国乃至世界医药界内具有一定知名度、举足轻重的大公司；已从一个处于相对封闭的自我建设环境中发展的公司，成为一个走向全国、走向世界的大公司。

展望未来，毫无疑问，我们公司未来的发展，将融入广药集团的整体性发展战略之中；我们公司未来的发展，将融入广州市率先实现现代化的发展进程之中；我们公司未来的发展，将融入我国从医药大国迈向医药强国的伟大事业之中；我们公司未来的发展，将融入经济全球化大潮之中。公司发展的历史，令我们每一个员工感到无比的自豪；公司发展的前景，令我们每一个员工感到无比的振奋。

我们纪念广州市医药公司成立50周年，必须继续高举马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论的旗帜。公司50年的历史经验证明，只有高举旗帜，才能明确前进的方向；只有高举旗帜，才能使我们的事业不断地从辉煌走向辉煌。

我们庆祝广州市医药公司成立50周年，就是为了要全面贯彻“三个代表”的要求。江泽民总书记提出“三个代表”的重要思想，进一步从根本上回答了在充满挑战的21世纪，我们党要把自己建设成为什么样的党和怎样建设党的问题。“三个代表”的重要思想，是我们党的立党之本、执政之基、力量之源，是新时代的中国共产党宣言。只有不断加强党的思想建设，中国共产党才能永远保持“三个代表”的本色。我们企业内的所有共产党员和全体员工，都必须认真学习、贯彻落实“三个代表”的要求，按照公司提出的“改革创新，优化资源，积极发展，做大做强”的经营方针，用开创未来的精神来做好各自的工作，争取早日实现年销售50亿元，成为具有先进营销水平和高度文化内涵的特大型医药流通企业的宏伟目标。

我们要坚持从实际出发，解放思想，实事求是。以改革的思路、改革的方式、改革的方法来实现企业管理的改革；以创新的思路、创新的方式、创新的方法来实现市场营销的创新；以发展的思路、发展的方式、发展的方法来实现公司的规模发展，使公司始终保持凝聚力、创造力和战斗力。

我们要坚持发展就是硬道理，不发展就没有道理。用辩证唯物主义的观点来处理好做大与做强的关系，只有真正做强，才有可能做大。正确处理好速度与效益、成本与规模的关系，特别要重视加强企业的基础管理工作，使公司始终能保持稳健的经营运行状态。

未来我们的公司，将是先进营销水平和高度文化内涵相统一的公司。公司将拥有令人侧目的营销组织和架构，将进一步确立“诚信为本，健康之桥，争创一流”的企业理念，并构筑与之相适应的独特的企业文化体系，力争成为中国现代企业发展的先驱和典范。

未来我们的公司，将是多元化经营发展的公司。公司将通过横向、纵向、多元化的扩展及相应的联合和兼并，形成从事企业业务活动的完整功能。公司的经营范围，将从单纯的药品、医疗器械、化学试剂、玻璃仪器等四大类品种向相关领域及其产品延伸；公司的经营方式也将从单纯的商业流通向加工和生产领域扩展，模糊医药商业的专业概念，降低经营风险，积极而稳健地发展，逐步建成中国医药企业大商社的模式。

未来我们的公司，将是按现代企业制度的要求去管理的公司。公司将坚持制度创新，建立起科学的经营管理架构，形成合理的分配机制和先进的产权关系，公司的员工和管理层将拥有一定的股权，真正实现所有权和经营权的分离，促进生产要素的跨地区流动，体现高效性、灵活性、大型化、集中化的特点，使公司保持持续稳定的发展。

未来我们的公司，将是全国性的、世界性的大公司。公司的经营是跨地域、跨国界的经营；公司的办公业务是世界平台上的办公业务；公司将成为众多优秀人才梦寐以求的施展才华、实现自我的事业天堂。在全体员工的共同努力下，我们公司将在全球经济信息化、网络化的新时代中成为真正的大型科技公司。

员工同志们，理想的实现，必须要付出艰辛的劳动；公司美好的明天，需要我们努力去开创。“生于忧患，死于安乐”，我们一定要居安思危，牢记“成功是失败之母”，不做流星、不做昙花。要做恒星，永远闪烁；要做鲜花，永远盛开。

我们要在意识观念上超前领先。我国已经迈入WTO的大家庭，各路竞争对手虎视眈眈、蓄势待发。我们必须认识到，经营思维的习惯性，常常和传统观念相联结，形成习惯性思维，并具有极其顽固的保守性。我们必须随时警惕和突破自己头脑中固有的思维定势和模式，克服经营思维方式的习惯性、自发性、传统性，这样，我们的意识观念才能跟上时代，才能跟上社会发展的步伐，才能走在时代的前列。

我们要在经营方式上超前领先。随着经济全球化的程度不断提高，跨行业综合发展已越来越显示其重要性。我们要充分利用与各大厂家间的良好关系，利用我们的优势资源，实现优势互补，强强联合。公司属下各基层之间也要注意互相配合，取长补短，平衡发展，使公司内部资金、网络、技术、客户、信息、人力和管理等资源得到合理、有效的配置，形成整体向前的良好态势。

我们要在管理规范上超前领先。管理出效益，管理出生产力。要注重运用新的管理思想、新的管理