



亚药 2009:生命力的锻造和升华

编者按

以楼金董事长创业及领衔经营的海南亚洲制药集团长期以来获得持续、稳健、快速发展的殊为难得之处，在于他们不但具有通常意义上的企业和企业家素质，而且以其独特的经历、超前的意识、理性的思维、勇敢的探索、创新的行动，具体践行了“供给好药，服务社会”企业宗旨和“诚、勤、学”企业精神，做出了不断发展壮大企业报效国家和人民的重要贡献，并从中积累了丰厚的物质和精神财富。

中国走向现代文明新时代，乃几千年未有之大变局，更是中华民族正在矢志追求的新全社会发展形态。作为中国特色社会主义建设重要载体的当代企业的发展，以及联系着它生存发展状况的企业家的事业与人生足迹，历来是本报认真思索与重点探讨的一个重要内容。亚药集团及其领导人楼金多年来持续创新发展，尤其是在金融危机猛烈冲击的2009年不断变革图强、实现新一轮发展的不俗思维和作为，成为了读者关注的和本报年度性专题报道所再度聚焦的内容。

**未竟的事业
“同志仍需努力”……**

2010年1月30日、31日；国务院二招宾馆多功能会议厅、全国人大会议中心。“2009诚信中国高层论坛暨时代先锋——第六届中国改革创新诚信建设先进集体先进个人表彰大会”、“2009诚信中国作品大奖赛颁奖大会”，“2009年度中国作品大奖赛——第六届诚信中国作品大奖赛颁奖大会”、2009年度中国中小企业品牌500强排行榜”、“2009年度中国中小企业品牌100强”、“2009年度中国行业十大著名品牌”、“2009年度中国行业十大杰出人物”等的发布，在肺腑地隆重举行。

激动，百感交集，又感到对于更高目标追求的激励和鞭策。

楼金的思绪，从会场回到了投身革命事业60多年来风雨如磐的岁月，飞回到了几十年艰难困苦的坎坷与曲折中，飞回到了改革开放以来再次实现命运转机后引领企业的大发展历程及其人生和事业的跨越与升华。他的眼前再次浮现出了他和亚洲制药第一副总经理郑志勇、副总经理郑美口等领导层同仁们在浙江迪耳药业、海南亚洲制药等企业大力进行立体式改革和拓展市场的情景，自己集团企业那无数张熟悉的脸庞、一件件记忆犹新的往事，都使他感到兴奋和欣慰。因为那里有一种持久不衰的生命力在升腾，那里才是他事业之舟的出发点和归宿地。因为那里有一种持久不衰的生命力在升腾，那里才是他事业之舟的出发点和归宿地。因为那里有一种持久不衰的生命力在升腾，那里才是他事业之舟的出发点和归宿地。

中国因你而骄傲，世界为你而感动！为了推广优质品牌，推崇领军人物，推崇国际理念，推进创新意识，促使更多的中国企业不断地在机制创新、体制创新、科技创新上顽强拼搏，让质优价廉、百姓满意的名优产品走向全国，走向世界，全力打造中国企业文化品牌，提高中国企业文化品牌的自主创新能力，中国发展研究院、中国经济日报集团系列报纸、中国品牌管理科学研究院、中国中小企业品牌500强专家评审委员会等单位和组织，联合举办了此届“2009年度感动中国品牌盛典”。

经2009诚信论坛组委会隆重推荐，“2009年度中国企业文化品牌500强”代表、2009年度中国行业十大杰出人物”代表、海南亚洲制药有限公司董事长、总经理、党委书记楼金先生，代表所有参会的中国500强和中国行业十大杰出人物，作了振奋人心的讲话。

在沐浴着五光十色而又庄重、典雅的会议厅内，从经历中国近现代曲折历史和改革开放全过程走来的楼金先生，这位领衔发展海南亚洲制药集团20多家企业并兼任多种社会职务的优秀企业家，透露出一种儒雅、刚毅而又老当益壮、潇洒自如的翩翩风度。他那希翼、自信而又平静的眼神里，流露出一种崇高的自信感和责任感，给人一种若有所思、深邃幽远的感觉。

此时，楼金那跃动着激情的眼神里，展示出他复杂的内心世界。他从早年参加共产党为人民谋解放的生死奋斗走出来；从追求科学真理而长期蒙难的风雨历程中顽强跋涉过来；从自生自灭的事业，仍需努力，所以也没有功成身退，可以告老还乡的感觉。”何况，“我们的企业规模还不大，2009年销售额约8个亿，其中感冒药快克，小快克还有近5个亿。”

楼金话语的练达和睿智，从容和幽默，深邃和悠远，尤其是他表现出的那种坚韧的意志、年轻的心态和永不停步的事业和人生追求，获得了

各方领导、与会代表和媒体人士由衷的钦敬、赞赏与好评。

以楼金董事长创业及领衔经营的海南亚洲制药集团长期以来获得持续、稳健、快速发展的殊为难得之处，在于他们不但具有通常意义上的企业和企业家素质，而且以其独特的经历、超前的意识、理性的思维、勇敢的探索、创新的行动，具体践行了“供给好药，服务社会”企业宗旨和“诚、勤、学”企业精神，做出了不断发展壮大企业报效国家和人民的重要贡献，并从中积累了丰厚的物质和精神财富。

中国走向现代文明新时代，乃几千年未有之大变局，更是中华民族正在矢志追求的新全社会发展形态。作为中国特色社会主义建设重要载体的当代企业的发展，以及联系着它生存发展状况的企业家的事业与人生足迹，历来是本报认真思索与重点探讨的一个重要内容。亚药集团及其领导人楼金多年来持续创新发展，尤其是在金融危机猛烈冲击的2009年不断变革图强、实现新一轮发展的不俗思维和作为，成为了读者关注的和本报年度性专题报道所再度聚焦的内容。

楼金的思绪，从会场回到了投身革命事业60多年来风雨如磐的岁月，飞回到了几十年艰难困苦的坎坷与曲折中，飞回到了改革开放以来再次实现命运转机后引领企业的大发展历程及其人生和事业的跨越与升华。他的眼前再次浮现出了他和亚洲制药第一副总经理郑志勇、副总经理郑美口等领导层同仁们在浙江迪耳药业、海南亚洲制药等企业大力进行立体式改革和拓展市场的情景，自己集团企业那无数张熟悉的脸庞、一件件记忆犹新的往事，都使他感到兴奋和欣慰。因为那里有一种持久不衰的生命力在升腾，那里才是他事业之舟的出发点和归宿地。因为那里有一种持久不衰的生命力在升腾，那里才是他事业之舟的出发点和归宿地。因为那里有一种持久不衰的生命力在升腾，那里才是他事业之舟的出发点和归宿地。

中国因你而骄傲，世界为你而感动！为了推广优质品牌，推崇领军人物，推崇国际理念，推进创新意识，促使更多的中国企业不断地在机制创新、体制创新、科技创新上顽强拼搏，让质优价廉、百姓满意的名优产品走向全国，走向世界，全力打造中国企业文化品牌，提高中国企业文化品牌的自主创新能力，中国发展研究院、中国经济日报集团系列报纸、中国品牌管理科学研究院、中国中小企业品牌500强专家评审委员会等单位和组织，联合举办了此届“2009年度感动中国品牌盛典”。

经2009诚信论坛组委会隆重推荐，“2009年度中国企业文化品牌500强”代表、2009年度中国行业十大杰出人物”代表、海南亚洲制药有限公司董事长、总经理、党委书记楼金先生，代表所有参会的中国500强和中国行业十大杰出人物，作了振奋人心的讲话。

在沐浴着五光十色而又庄重、典雅的会议厅内，从经历中国近现代曲折历史和改革开放全过程走来的楼金先生，这位领衔发展海南亚洲制药集团20多家企业并兼任多种社会职务的优秀企业家，透露出一种儒雅、刚毅而又老当益壮、潇洒自如的翩翩风度。他那希冀、自信而又平静的眼神里，流露出一种崇高的自信感和责任感，给人一种若有所思、深邃幽远的感觉。

此时，楼金那跃动着激情的眼神里，展示出他复杂的内心世界。他从早年参加共产党为人民谋解放的生死奋斗走出来；从追求科学真理而长期蒙难的风雨历程中顽强跋涉过来；从自生自灭的事业，仍需努力，所以也没有功成身退，可以告老还乡的感觉。”何况，“我们的企业规模还不大，2009年销售额约8个亿，其中感冒药快克，小快克还有近5个亿。”

楼金话语的练达和睿智，从容和幽默，深邃和悠远，尤其是他表现出的那种坚韧的意志、年轻的心态和永不停步的事业和人生追求，获得了

原路西、路南、路东(东昇)游击根据地代表、金华地下党代表、市级离退休老同志代表和中共金华市委、市政府领导一起，共同回顾当年为新中诞生而战的光辉岁月。

以前诸多撰写楼金和亚药集团的文章中，曾不止一次出现过“金萧支队”。金萧支队究竟是一个什么样的武装组织？它同浙江、金华的民主革命及楼金先生等革命前辈们，究竟有什么样的关系？我们有必要查阅史料，做一些简略的介绍。

1944年，为开展浙赣战役后浙东大片沦陷区的抗日游击斗争，中共中华中局先后派出特派员何克希等一批领导干部到达浙东，成立浙东区委并派游击司令部，统一领导浙东地区的组织与武装，形成了以四明山为中心的浙东抗日根据地。后来又合建立中共金(华)萧(山)地委，成立新四军浙东游击纵队金萧线人民抗日自卫支队，此即最早的“金萧支队”。1944年3月，金萧支队奉命返回金萧地区，开展金(华)萧(山)铁路沿线两侧游击战争，建立金萧地区抗日游击队

，以顽强的毅力自办企业在险恶的岁月中苦斗地生存了下来。

有着不怕杀头、不怕坐牢的民主革命经历，也有过在人妖颠倒的岁月艰难生活痛苦思索的磨砺，成为了楼金经营企业以来一直敢冲敢闯敢于创新，至今雄风犹存宝刀不老的一种强大的动力，也是他厚积而发大显身手的重要素质基础。他在不幸沉没沉沦的最困难年月，长期如饥似渴地修习哲学，既学化学、动植物学、微生物学及外语等学科，也自学哲学和经济学。为了验证植物学、微生物学知识，帮助农民苦海逃生，他曾像神农一样遍尝野菜、草药。几年受“改造”期间，他就搞出几项大大小小的发明，既救助大饥荒中濒临饿死的农民兄弟，又提高了自己的文化素养和科技素质。他在人到中年后完全以修学苦读和“文革”冷眼旁观，除受武斗影响被动停产3天外，他的企业无论何时局再艰险，从来没有停止过生产运行……以至于他在文革中被批时被挂得一派流利的英语，不但能轻松阅读原文英文资料，而且能够与外商直接交谈，更令人感慨万千、佩服不已。

1942年，为开展浙赣战役后浙东大片沦陷区的抗日游击斗争，中共中华中局先后派出特派员何克希等一批领导干部到达浙东，成立浙东区委并派游击司令部，统一领导浙东地区的组织与武装，形成了以四明山为中心的浙东抗日根据地。后来又合建立中共金(华)萧(山)地委，成立新四军浙东游击纵队金萧线人民抗日自卫支队，此即最早的“金萧支队”。1944年3月，金萧支队奉命返回金萧地区，开展金(华)萧(山)铁路沿线两侧游击战争，建立金萧地区抗日游击队

，以并购等方式将诸多企业收至旗下，最终在好几个省建起亚洲制药集团的企业，并寻找机会进军海外。实现了以制药为主的多元发展，建成了总产值超10亿元、年销售8个亿的实质性企业集团，统领着旗下20多家企业在多个领域奋战。尤其是亚洲制药有限公司生产的“快克”复方氨酚烷胺胶囊这个拳头产品，在多如繁星的同类药品中超越一个又一个对手，在全国治疗感冒药物一枝独秀，唯一获得中国驰名商标，填补了感冒药无中国驰名商标的空白，至今一直保持着我国最负盛名、市场反应最好，获得称号最多的感冒药品牌称号。

快克销售的六个优势——

第一，产品疗效好，抗病毒，不光是普通感冒的问题，包括禽流感、猪流感”等，专家认为都是有效的。

第二，快克是唯一拥有国家自主知识产权产品极少的落后状况，大力研发民族品牌的新的药为建设创新型国家作贡献，对于实施以人为本，全面、协调、可持续发展的科学发展观，走好中国特色社会主义道路，有着至关重要的意义。亚洲制药人的难能可贵之处，正在于他们以强烈的使命感和责任心，力克历来很难享受到优惠政策等诸多困难，就在医药新产品极少的形势下，在做好一般药品的同时，尽其所能为造福社会的新药作贡献。

快克在“2009诚信中国高层论坛暨时代先锋——第六届中国改革创新诚信建设先进集体先进个人表彰大会”上获得“时代先锋”荣誉。

第三，市场还有很大的空白，说明销售还是有潜力可挖的。

第四，公司还配合了相当大量的宣传广告。

第五，各级政府对我们公司比较重视，也比较支持。

于杭州，以并购等方式将诸多企业收至旗下，最终在好几个省建起亚洲制药集团的企业，并寻找机会进军海外。实现了以制药为主的多元发展，建成了总产值超10亿元、年销售8个亿的实质性企业集团，统领着旗下20多家企业在多个领域奋战。尤其是亚洲制药有限公司生产的“快克”复方氨酚烷胺胶囊这个拳头产品，在多如繁星的同类药品中超越一个又一个对手，在全国治疗感冒药物一枝独秀，唯一获得中国驰名商标，填补了感冒药无中国驰名商标的空白，至今一直保持着我国最负盛名、市场反应最好，获得称号最多的感冒药品牌称号。

快克销售的六个优势——

第一，产品疗效好，抗病毒，不光是普通感冒的问题，包括禽流感、猪流感”等，专家认为都是有效的。

第二，快克是唯一拥有国家自主知识产权产品极少的落后状况，大力研发民族品牌的新的药为建设创新型国家作贡献，对于实施以人为本，全面、协调、可持续发展的科学发展观，走好中国特色社会主义道路，有着至关重要的意义。亚洲制药人的难能可贵之处，正在于他们以强烈的使命感和责任心，力克历来很难享受到优惠政策等诸多困难，就在医药新产品极少的形势下，在做好一般药品的同时，尽其所能为造福社会的新药作贡献。

快克在“2009诚信中国高层论坛暨时代先锋——第六届中国改革创新诚信建设先进集体先进个人表彰大会”上获得“时代先锋”荣誉。

第三，市场还有很大的空白，说明销售还是有潜力可挖的。

第四，公司还配合了相当大量的宣传广告。

第五，各级政府对我们公司比较重视，也比较支持。

同欧美发达国家的距离，但中国能源消耗高、环境污染重、自主创新能力差以及几乎无穷无尽的销售政策、推广方案的解读，无论是对内还是对外，都作了周密的布置……

亚洲制药开发的新药“快克”，不但为快克系列药谱再添风采，而且再度证明了企业自主研发的实力。诚如楼晓峰董事长所言，我们企业不求最大，但求最负责任，不但要将产品做成一流品牌，而且要将亚洲制药的人做成一流品牌。

事实正是这样，多年来，亚洲制药虽然也在进行努力扩张的外延发展，但更在乎提高企业素质和贡献的内涵扩大再生产，在乎产品的功效和品质，那就是既有的产品一定要力争做得最好，新开发的产品一定要达到独特和优秀，哪怕企业为此付出更大的代价，这成了亚药集团公司制胜于市场的一大重要保障，也成为了他们扩大销量的基础。

在国家严格控制，医药新产品原本不多的形势下，亚药集团坚持把现有的软硬件基础优势转换成一种竞争优势，经过切实践行“供给好药，服务社会”企业宗旨的精耕图治，集团三家药品生产基地已具有了十多个疗效确切，受到市场欢迎

的第三代保健品，呈现出热销甚至脱销的良好态势，一举荣获“2009年”第五界世界养生大会指定产品金奖”……

海南亚洲制药集团若干高品质的新产品，在“供给好药，服务社会”的企业宗旨和“诚、勤、学”的企业精神作用下催生出来，随之一个个推向市场。仅楼晓峰在迪耳药业的二三十年里，就直接负责和参与开发了国家及省级重大新药科研项目十多个，为亚药集团的壮大和发展做出了显著的贡献。亚洲制药集团研发、生产的众多具

有独特优势的新药，得到社会的肯定，赢得市场，同时也赢得了亚洲制药集团自身的创新和发展。

**“小浪底”攻坚：
转做终端的营销之变(上)**

和平时期，一个国家，一个地区，一个企业，它的生存和发展，务必要能够在狼烟四起的市场竞争中，战而胜之，或取而代之。在这个意义上

的普药产品。除快克、小快克、快克露、扑风清、快可啉、麻林、银杏叶片、美尔中……，这些产品说，海南亚洲制药集团的发展史，是一部开拓市场的历史。

面对近年来中国医药行业规范、整顿的巨大变化，面对中国转轨变型时期的阵痛，楼金、郑志勇、郑美口等亚洲制药主要领导者和亚药集团企业，以问心无愧的现实行动作出了有力的回答。他们带领亚洲制药人以意志、理智和清醒，更以“供给好药，服务社会”的使命感和责任心，坚持走正道，坚持在讲求社会效益的基础上去追求经济效益；尤其坚持反商业贿赂的原则，坚持杜绝礼品销售、赠送，坚持在规范的基础上去执行药品销售工作。2009年，亚洲制药又对销售方式进行大幅度的改造，经过长时间的酝酿和去年开始的集中攻坚，终于从原来以渠道为主的销售模式，实现了从终端到终端的“小浪底”般的转变。

比如“扑风清”，是除快克系列外另一个具有代表性的感冒药。扑风清是美国销量第一的感冒药，其成分为麻黄碱，有收缩上呼吸道治感冒的功能，是美国开发的30多种同类药中卖得最好的产品，但其却具有一种感冒药“共性”——嗜睡的副作用。尤其对于需要开车或操作精密机器的人群更具危险性。针对这一问题，楼晓峰等科学家为其配制消炎成分洛芬，开发了无嗜睡作用的国家级抗感冒新药扑风清，使其效果更好而且不打瞌睡，对解除感冒引起的头痛、鼻塞等感冒症状特别有效。

为了将“扑风清”铸就成海南亚洲制药集团的另一只翅膀，亚药营销人员自2002年下半年开始运作扑风清以来，风尘仆仆走访客户商家，搞好宣传工作，迅速打开局面。他们借助公司“快克”、“快克露”的品牌效应，把工作的重点放在终端推广上，着力打造二级市场的主流产品。在扑风清的征程上，他们做了大量的工作：进行拉网式的推广，几乎一切的一切都要凭票凭“计划”供应尚在愚昧无知地对发达国家的过剩经济批评甚嚣尘上。面对近年来中国医药行业规范、整顿的巨大变化，面对中国转轨变型时期的阵痛，楼金、郑志勇、郑美口等亚洲制药主要领导者和亚药集团企业，以问心无愧的现实行动作出了有力的回答。他们带领亚洲制药人以意志、理智和清醒，更以“供给好药，服务社会”的使命感和责任心，坚持走正道，坚持在讲求社会效益的基础上去追求经济效益；尤其坚持反商业贿赂的原则，坚持杜绝礼品销售、赠送，坚持在规范的基础上去执行药品销售工作。2009年，亚洲制药又对销售方式进行大幅度的改造，经过长时间的酝酿和去年开始的集中攻坚，终于从原来以渠道为主的销售模式，实现了从终端到终端的“小浪底”般的转变。

以前在被专制政治牢牢束缚的“计划经济”时代，当我们吃的穿用包括手巾、火柴、卫生纸等几乎一切的一切都要凭票凭“计划”供应尚在愚昧无知地对发达国家的过剩经济批评甚嚣尘上。面对近年来中国医药行业规范、整顿的巨大变化，面对中国转轨变型时期的阵痛，楼金、郑志勇、郑美口等亚洲制药主要领导者和亚药集团企业，以问心无愧的现实行动作出了有力的回答。他们带领亚洲制药人以意志、理智和清醒，更以“供给好药，服务社会”的使命感和责任心，坚持走正道，坚持在讲求社会效益的基础上去追求经济效益；尤其坚持反商业贿赂的原则，坚持杜绝礼品销售、赠送，坚持在规范的基础上去执行药品销售工作。2009年，亚洲制药又对销售方式进行大幅度的改造，经过长时间的酝酿和去年开始的集中攻坚，终于从原来以渠道为主的销售模式，实现了从终端到终端的“小浪底”般的转变。

作为恢复高考后的第二届大学生，楼晓峰从中央关于开展国统区敌后游击战争的指示，于1947年7月在诸暨同山成立会稽山人民抗暴游击司令部。1948年9月，以原抗暴游击司令部等游击队为基础，“浙东人民解放军金萧支队”在诸暨马剑乡石门成立。重新组建的“金萧支队”从1948年10月至1949年3月，七次外线出击，驰援浙西18个县境，作战100余次，取得了会稽山、开拓严衢、策应湖州、直逼杭城的辉煌战绩，直至密切配合南下大军，依靠自己的力量，解放了杭州、金华地区的部分县城，为解放事业作出了不朽的贡献。1949年5月22日，金萧游击支队在浙江全省基本解放后奉命撤销建制进行整编，光荣地完成了历史使命。

培育品牌实际上就是创造一种消费者和产品之间全新的、深刻的文化、物质的、精神的体验，就是创造一种象征性的、能够改变人们生活态度和消费观念的市场意识，打造强势品牌就是培育消费者对该产品的最大忠诚度、美誉度，就是以系统运营打造企业的核心竞争力。楼金以亚洲制药为核心打造企业品牌，给了他勇气和力量，让他一鼓作气，勇往直前，不断突破自我，创造了辉煌的业绩。

培育品牌实际上就是创造一种消费者和产品之间全新的、深刻的文化、物质的、精神的体验，就是创造一种象征性的、能够改变人们生活态度和消费观念的市场意识，打造强势品牌就是培育消费者对该产品的最大忠诚度、美誉度，就是以系统运营打造企业的核心竞争力。楼金以亚洲制药为核心打造企业品牌，给了他勇气和力量，让他一鼓作气，勇往直前，不断突破自我，创造了辉煌的业绩。

作为恢复高考后的第二届大学生，楼晓峰从中央关于开展国统区敌后游击战争的指示，于1947年7月在诸暨同山成立会稽山人民抗暴游击司令部等游击队为基础，“浙东人民解放军金萧支队”在诸暨马剑乡石门成立。重新组建的“金萧支队”从1948年10月至1949年3月，七次外线出击，驰援浙西18个县境，作战100余次，取得了会稽山、开拓严衢、策应湖州、直逼杭城的辉煌战绩，直至密切配合南下大军，依靠自己的力量，解放了杭州、金华地区的部分县城，为解放事业作出了不朽的贡献。1949年5月22日，金萧游击支队在浙江全省基本解放后奉命撤销建制进行整编，光荣地完成了历史使命。

作为恢复高考后的第二届大学生，楼晓峰从中央关于开展国统区敌后游击战争的指示，于1