楼金:不以“龙的传人”自命

楼金在会议上

(上接B1-B4版)

一个偶然的事件导致一个长盛不衰的产业兴起,在美国的工业化进程中屡见不鲜——麻省(马萨诸塞州)的制鞋业始于一个叫达格尔的补鞋匠;普罗维登斯珠宝业的垄断地位则因为当地人发明了“镀金”技术;底特律的汽车工业是因为那里曾是马车生产基地……1859年,当时只有20岁的洛克菲勒从宾夕法尼亚第一口流着浓黑液体的油井中,看到了石油开发的巨大潜力,1865年,20多岁的洛克菲勒已拥有了克利夫兰最大的炼油厂,最终靠“点石油成金”发展成为当时世界上最大的石油托拉斯。

接着,“钢铁城”、“汽车城”、“飞机城”、“化工城”在美国版图上一一崛起,形成“扎堆”的制造业、庞大的城市群和产业带——以纽约为中心跨越10个州的大西洋沿岸城市带,以芝加哥为中心的中北部大湖区巨大城市带……美国人100年没有实现的梦想西进运动——西部大开发,在强大实力的支持下轻易实现,洛杉矶、旧金山等太平洋沿岸城市群形成新兴的高新技术产业带。加州的硅谷、北卡罗来纳的研究三角及航天城、信息产业等等新的基地,使以前的钢铁城、汽车城、飞机城黯然失色;微软、英特尔、惠普、雅虎等新兴企业不断面世,大踏步走向时代的前列。

一个产业衰落了,另一个产业随之兴起。不断升级的产业结构,持续地为美国经济注入新鲜的血液,接力式地领跑着美国经济,使美国经保持着经久不衰的发展活力,这是一个多么令人深思而值得借鉴的现象。中美两国都是伟大的民族,虽然文化背景相去甚远,现代化的发展道路却有着共同的法则、经济的规律,这是我们每一个走出封闭的中国人,都应当正视的问题。历史的逻辑难道不是这样吗?

历史常常有着惊人的相似之处,在中国走上正本清源的发展道路后,类似于美国的经济发展神话,同样出现在了中华古国。

1988年,中国著名的“龙年之灾”:生产、交通事故频发,大空难震惊世界;剧烈的通货膨胀引发席卷神州大地的抢购潮,外出打工潮形成“列车大爆棚”……年近“花甲”的楼金和同仁们却身带原材料,挤罐头式的列车硬座和轮船五等舱来到遥遥数千里外的海南,从那开始了从零起步的第二次创业。

随着驶出金华站的列车一声吼,这条铜铁长龙由慢到快颤动起来,逐渐把挤得如沙丁鱼罐头的硬座车厢抖得松散些、平静些了。列车经过山川、平坝、田野,钻山洞跨峡谷,呼啸着南行,乘客们昏昏欲睡,楼金却总难以平静下来。摆在眼前的是一条未曾涉足过的新路,他得反复思考到海南后如何站住脚跟、打开局面等一系列问题。离开金华时,他甩下过一句志在必得的话:“我只会成功,不会失败”。那是他针对畏难情绪和反对意见的坚定决心,真要成为事实,可不是一件轻而易举的事。

按理说,金华二药迅速发展,修成正果,楼金满可以潇洒洒西过小日子了。知足常乐嘛,这是人之常情,可楼金难捺那颗从不安于现状的心,一直苦苦地寻找着新的发展机遇。

事实上,江浙一带由于发展较快,率先崛起,名企扎堆,群雄逐鹿,市场蛋糕被瓜分殆尽,做大做强企业的空间相对较小。从发展趋势看,由于社会的巨变和人民生活水平迅速提高,必然增加对天然资源为主的药品的需求,构成对传统化学制药的挑战,这就需要资源的支撑。这一因素,正是地域较小的东南沿海发达地区所不足的,又正好是海南等欠发达地区的优势。楼金不愿小富即安,唯有向外扩张,闯出发展新路,开辟新的天地。

上世纪80年代末90年代初,海南最热的是房地产,炒地皮最容易一夜爆富。可时任厂长楼金和时任副厂长郑美口等同仁却商定了几条原则:去海南只做药,不炒地皮;到海南不留后路,事不成宁肯跳海也不回金华;绝不循常规走路,不按常理出牌……

楼金他们的“原则”,是立足于真正有利于海南同时也有利于自己发展基础的,也是在高屋建瓴的审时度势和科学预测之后下的决心。他们在正式去海南创业前,仔细分析过海南的大小环境及国家政策。他们认为,海南接近热带地区,药物资源丰富,但当地及毗邻的东南亚地区却少有开发这些资源的工厂。搞得好,无异于抢占先机,完全可能建成一个新的药品生产基地,辐射国内市场及东南亚,发展企业并服务于海南经济。眼光犀利的楼金看准了这个“双赢”的方向。

可他们一无厂房,二无设备,三无资金。要做的是白手起家的工作。

楼金似乎怀揣锦囊妙计。他和郑美口等同仁们走出了今天称之为资本运作的三步妙棋。

第一步,借鸡下蛋。与海南五指山药厂联名生产人工牛黄,1988年11月将原料和设备从金华运到海口,12月投产,当月即见成效。第二步,租鸡下蛋。在海口灵山租用厂房,改建车间,建成海南亚洲制药厂,并引来联状发展外商。第三步,养鸡下蛋。海南企业做大做强后,再杀回浙江,兼并濒临倒闭的浙江森宝花粉厂,改建成浙江亚峰药厂,继之扩大战果,进军杭州,再辟发展新平台。

楼金进军海南最大的成功,是高擎起“亚洲制药”的大旗,由工厂到公司,由公司到集团,挺进纵深,全面扩张,最终开辟出比金华更大的战场。

当代市场之战实际上是品牌之战。按惯例,他们可以用地名称金灵制药厂什么的,可楼金却不循常理,提出取“亚洲制药”大名,首先再征地20亩,建起标准的现代化厂房。先后开发出清平乐、美尔中、奋乐、快克等药品,深受大陆市场及港澳台、东南亚等国家与地区欢迎,成为畅销药品。尤其是“快克”感冒胶囊,大量销往世界各地。全国“两会”及北京等大中城市的高档医院,都视快克为治感冒的专用药、特效药。《人民日报》市场报发布的全国感冒药物市场调查报告,“快克”获得了综合评价第一以及质量、疗效、信誉、售后服务4个第一,总计5个全国第一。

六、力克难关超前运作股份制的远见卓识

1300多年前,唐朝高僧玄奘离开长安,前往西天取经。他到了天竺国印度,苦苦钻研了10余年,带回1335卷经论。这件事被明代吴承恩写成神怪小说《西游记》,弄得家喻户晓、人人皆知。

西天有真经,西天有极乐,不知为什么,这个传说一直撩拨着东方人的心。可西天究竟在哪里?如今人们知道,印度和中国不论地理和文化都同属于东方。印度(阿弥陀经)所向往的西方极乐世界,显然不是印度,还得继续往西寻觅下去。

唐僧骑着白龙马终究没有走出东方,倒是西方使者1000多年后展着科学的翅膀来到了东方,带来了今中国人目不暇接、眼花缭乱的新事物:万国全图、坚船利炮、逻辑推理、天体运行与民主共和、市场经济。

从此,再也没有一个词像西方这个词一样,令中国人爱憎交加、百感交集了。

不是资本主义特有的现象,而是经济发展的必然要求,无论是资本主义还是社会主义都有其存在的条件和必要性。他说得头头是道,别人听得云里雾里,抓住一个“硬道理”给指了回去:“我们按红头文件办事,没有红头文件就是不行!”

1990年代初期,股份制之风在中国东南沿海地区刚刚刮起,当年最早主张搞股份制的楼金看到了可行的机遇。但像金华二药这样有着某些特殊性的企业,如何才能明晰产权,扩大自主权,将职工利益与企业真正捆绑在一起,还是一个新的课题。他和同仁们经过深思熟虑,在金华二药按贡献大小定量筹资200万元投入刚刚投产的海南亚洲制药,当年即分得可观的红利,调动起大家的积极性。接着将二药改制,建成股份合作制的公司,取了个象征性的名字“迪耳”。同时实行一套科学量化的方法,既充分考虑到贡献、工龄、职务等因素,又体现出劳动、知识、技术、管理和资本的价值,使人人持股,都能分红,又合理拉开差距,除职工个人购买外,还从公司净资产中拿出部分资金量化给职工。从而结束了以前企业那种虚幻的“主人翁”概念,使职工从资产上真正成为了企业的主人。

这次改制,大大增强了浙江迪耳药业的活力,获得了快速的发展,到1996年即创出销售1个亿、利润2000多万元的业绩,自有资金猛增到6000多万元,以后一直保持着良好的发展势头,获得了浙江省政府授予的“转制好、效益好”称号及全省行业最佳经济效益企业、优秀工业企业等称号,并被评为全省企业管理优秀单位、百家质量信得过单位等,产品合格率和省级以上质检合格率,始终保持在100%,很快发展成为了一家生产化学原料、中西药制剂、化学制剂、食品添加剂等多种产品的以医药为主的综合型企业。

浙江迪耳药业和海南创业大获成功后,楼金和同仁们又将目光投向杭州,购地办起浙江亚克药业有限公司、浙江亚西亚医疗器件公司、亚峰药业公司等企业,开发国家和省、市的一些央端技术项目,使浙江迪耳拥有了6家子企业。接着又兴建杭州生物医药创业基地,使其成为科技医药项目成果转化的专业孵化器、接轨国际运作模式的科技创业园区,对产、学、研结合的产业化商业化运行,进行前瞻性的探索,以便在高科技领域大展拳脚。而以王善庆总经理领衔的海南亚洲制药投资公司投资建设的江西三清山旅游开发项目,即将大功告成,届时将成为一处集吃住行为一体的高档旅游景区,为海南亚洲制药集团的发展增添异彩。

在初步形成金华、杭州、海南三足鼎立的格局之后,楼金和一班人再演海南创业的一幕,向西进军青海,派出加盟亚洲制药集团的民营企业家张永高,在那里打出一片新天地,建立起拥有青海京科生物业精神——皆因其英文表达中7个词的首字母均为“S”而得名。人们亦可由此见到楼金英语表达之功力。

亚洲制药集团领导视察项目时合影

俞沛霖董事等在三清山景区考察项目时合影

王志昊副总与王亚平总监

销售大会合影

亚洲制药集团海口项目图

从此,中国人的命运就跟可恶、可疑又可爱的西方纠缠不清,合也合不来、割也割不断了……

直至改革开放后,方兴未艾的出国热、留学潮,空前未有的经济、科技和文化交往,不断将西方经世致用之学源源不断地输入中国,与古老的华夏文化结合,再造着这个几千年的古老神龛,中国开始了前无古人的巨变。

楼金在领衔金华二药的发展中,深深感受到落后的政治体制加落后的计划经济的那种从体制到机制的严重制约。几十年来,中国企业形成了上面管得太死下面则等靠要的顽疾,一直在沿袭着低水平低效率的重复再生产,其中一大重要因素,就是受到资本金短缺难以扩张发展,以及名为“全民所有制”实为“全民空有制”等一系列深层次矛盾的制约。

楼金以他对于世界经济发展史的了解和创新思维,想到了搞股份制以解决制约企业的发展问题。

自文艺复兴以来西方世界加快发展时期,企业难以承受大规模投资的压力和风险,以资金来源社会化、投资风险分散化和管理专业化为特点的股份制应运而生,得到迅速发展,到工业革命时期已渗透到各个生产和商业领域,成为各种产业和公用事业的主要运作形式,居于主导地位的企业组织形式。上个世纪初期,在新文化运动、五四运动倡导的科学、民主思想的推动下,中国科技、经济、文化事业在内忧外患的动荡中,依然获得了相当程度的发展,民族工业及其使用的股份制,起到了重要的历史作用,以至于日本1937年全面侵华前的10年间,中国的GDP年均增长达10%,钢铁年均增长高达40%,且科学、文化、艺术全面繁荣;1936年,中国的国民生产总值达到了新中国建立以前几千年的最高峰。万分遗憾的是,在1950年代起我国本应获得更大更好发展的时期,已将体现先进生产力的股份制扫荡殆尽。

如今,长期落后的中国要加快发展,搞股份制是多么地必要和重要啊!楼金以他对于时代趋势的审视与把握,萌发了一个出人意料的想法——在自己的企业搞股份制,为本厂的发展做大地盘!为中国企业的改革,进行一次大胆的探索,力争闯出一条新路来。1984年,他在考虑成熟后,写成书面报告,上报金华市政府有关方面,要求对金华二药进行股份制改造。

在股份制还被人们视为资本主义异端邪说的当年,楼金关于搞股份制的报告送到市里后便没了下文,他找到有关领导力陈己见,说明股份制是商品经济和社会化大生产的产物,对推动经济的发展非常重要,尽管它是在资本主义社会中普遍发展和成熟起来的,但它并技术开发公司、青稞酒厂、房地产公司等一系列子企业组成的“京科集团”,便正药集团的“地盘”和实力进一步扩大。与此同时,在海南和国内几个省市建立起几家医药方面的研究所,成立起专门生产经营亚药主导产品的快克公司和康宁公司;在江西、安徽等地开辟出新的战场,进入旅游等新领域。建成了遍布多省市的跨行业、跨所有制的20多家企业,形成了事实上的大型企业集团,所有制药企业全部通过GMP认证。这些企业聚集在亚洲制药集团的旗下,一直保持着稳定、较快的发展态势。

七、在物欲大泛滥时代高擎“诚”的大旗

相传早在中华文明的源点,就有龙的身影。伏羲时,黄河出现龙头马身的神兽,形成“龙马河图”的神话故事。《周易》中有“见龙在田”、“飞龙在天”、“亢龙有悔”等卦爻,历史上把“龙、麟、龟、龙”合称“四灵”,不仅如此,人们还习惯于用龙来比喻贤者与英雄。孔子拜谒老子,归来对门生说:“吾今日见老子,其犹龙邪!”《三国演义》中曹操煮酒论英雄,也是以龙作比喻:“龙能大能小,能升能隐,大则兴云吐雾,小则隐介藏形;升则飞腾于宇宙之间,隐则潜伏于波涛之内……龙之为物,可比世之英雄。”

然而到固幽王和褒姒后,帝王的罪孽与龙的权势,联手造就了中国的大混沌时代。一时间,中华大地上冒出了100多个国家,彼此吞吃,十年九战,尸横遍野。

刀枪背后,诡诈如云。智慧与阴谋结拜为兄弟,道德献身给功利作婢女,连上天、古道这些神圣的字眼,也只是邪恶者掌股间的玩偶了。

看吧,与字里行间流溢着巍巍天道、荡荡公义的《尚书》截然不同,一部《左传》充满了累累罪恶和斑斑血污。与《诗经》300首纯洁无邪的馨香之气恰恰相反,一部《战国策》充满了智慧的诡诈和人心的险恶。

人们争权夺势、尔虞我诈,甚至儿子杀父亲,父亲杀儿子,弟弟杀哥哥,妻子杀丈夫。有一次,齐桓公对易牙说:“你做的饭太好吃了,只是还没有吃过你做的蒸婴儿肉。”第二天,易牙就把自己的小儿子蒸熟了,献给齐桓公。又有一个叫竖刁的大臣,得知齐桓公对后宫不放心,毅然割了自己的生殖器,去后宫服侍——这位勇敢的竖刁,也许就是后来成千上万太监们的始祖吧。

与中华民族2000多年沿袭至近现代的经济社会落后和道德的失落相反,世界上发达的市场经济国家,无一例外地拥有健全的信用不见的手”,也要讲“看得见的手”;既要讲经济规律、价值法则,也要讲信用、信誉和道德,这是维也无法否认的天经地义。问题的关键在于,在我国经济体制转型及多种历史与现实因素的影响下,当利益的诉求高缺乏共同的道德和制度规范,尤其是当不诚信的现象尚相当普遍而成为一种社会风气并形成许多“潜规则”时,原本理所当然的诚信道德,就难免成为举国上下极其关注的大问题。

自从50年前自主创业以来,楼金从逼上梁山的创业先驱到成为享誉业界的“大老板”,无论企业的财富如何增长体制机制如何变化,以及无论社会和市场如何变化,他都自始至终正正派派做人,老老实实干事,从来不搞账外账、小金库或化公为私、以权谋私,该上交的税收一分不少,该付别人的款项嘣紧裤带过日子也要还,该为职工办的事无论再困难也要尽最大可能办到。在利益面前,他和领导成员们主动后退一步;在困难面前,他和领导同仁们又总是冲锋在前。他为人正直,平等待人,礼贤下士,心中总是装着别人而从不为自己着想,50年如一日全身心扑在工作上,为亚洲制药的发展壮大做出了最为感人的论证与贡献,深得集团公司干部职工和当地党委、政府、社会民众及业界人士的好评。

八、姜文代言:让快克出击!

总部设在杭州的海南亚洲制药集团自从其位于浙江金华的投资企业或源头企业自闯市场求生存谋发展以来,企业创始人、董事长楼金和郑志勇、郑美口等集团主要经营理者,和两三代亚药集团员工付出了无数心血、智慧和汗水,终于在开辟海南等多省市的新战场中,培育出了在感冒药中独树一帜的快克品牌,并将其发展壮大成为了全集团的支柱产品、全国感冒药中唯一的“中国驰名商标”,成就了感冒药领军企业的地位。

2011年10月9日,北京秋高气爽,令人心旷神怡,八方宾客云集北京会议中心,亚洲制药集团和快克药业公司的领导及经销商、分销商等数百人,同中央电视台、中央人民广播电台、新京报、京华时报、北京晨报、广州时报、南方都市报、中国电影报道、医药经济报、新娱乐在线、人民网、搜狐网、新浪网、腾迅、优酷、奇艺网等多家媒体,共同见证了一场别开生面的“让快克出击——姜文代言快克品牌启动仪式新闻发布会”。

海南亚洲制药集团暨海南快克药业有限公司董事长楼金和海南快克药业公司总经理何天立,分别作了重要讲话。主持会议的中央电视台主持人杜云女士,以互动的方式将新闻发布会推上了高潮。

闻名世界的影视巨星和优秀导演姜文,身着黑色便装和牛仔裤,神采奕奕、步履轻盈地走进了会场,一声“各位朋友们,下午好,我是姜文”的问好,激起与会者热烈的掌声。

主持人以姜文导演和主演的《让子弹飞》设计的让姜文和快克药业总经理何天立共同用激光枪打击大屏幕上出现的感冒、流感标靶,在现场音响伴奏和礼花的配合下,但见“叭、叭”两声清脆的枪响和一团火光,将感冒、流感标靶击得粉碎,屏幕上顿刻霞光万道,闪现出“让快克出击”五个醒目大字,在场的人仿佛如梦初醒,暴发出雷鸣般的响声并纷纷用相机、摄像机记录下这精彩的一幕。

当主持人问到“什么选择姜文作为快克品牌代言人时,何天立总经理说到:我最喜欢姜文先生导演的电影,尤其是《让子弹飞》,让人回味无穷,印象特别深刻。他一连用了几个“最”字赞誉姜文,称他是能表达快克对未来的愿景及追求。身为顶级大牌名星的姜文,在回答主持人“快克的什么东西吸引了你时”风趣地说:你们看何总,给人非常强的信任感,我看到他心里就踏实,看到他的药心里也踏实,这个药能把感冒给收拾了。他笑称:“药不能吃错,要不然麻烦就大了。所以除了何总可信外,这个药靠不靠谱?他拿了很多国家级的证书、证明,当然(我)在感冒时也吃过快克。”

当主持人问到“您今天出现在这里,把中国的电影业跟制药业联系在了一起,您觉得二者之间的关系在哪里时”,姜文说到:“这还用说吗?你不带点药怎么拍电影啊。说实在的,尤其是出去拍电影带得最多的就是感冒药。而且有时遇到点这个流感,那个流感,什么猪啊、禽啊、鸡啊,你必须带点常用药。我们团队人就劝我,老姜想不想拍电影啊?我说拍啊,团队人说那就把快克这事办了。不说玩的,有时候剧组一片倒下了,一个星期甚至10天不能干活。他们跟我保证了,说何总来了,你剧组将来不会有感冒的情况。反正我信了。”

看得出来,姜文这位大明星的代言是真资格的,绝非有的代言那种从未沾边的做作和矫情。这也是在明星代言风波不断的当今,几乎从来不做代言的姜文却答应为快克代言且极具信心的原因之一。

楼金董事长在新闻发布会上作了讲话。他首先解释称大家为新老朋友之缘由:“我想,这用友的朋字,为什么由两个月字所组成呢?我想这不是时间的概念,更不是友情短暂,过两个月就友情谈化、人走茶凉之意。”

历来不苟言笑的楼金,也如年轻人一样玩起了时尚和幽默:“有一首歌,可能很多人都会唱:‘爱你有多深,爱你有几分,你去想一想,你去看一看,月亮代表我的心。’月亮的皎洁、明亮,代表心地纯洁、透明、善良,两个月字代表两片心,纯洁明亮,心心相印,这就叫朋友。”

“我们之间怎么样?我不能说我公司做得很好,还有很多不够。但是,诚意是有的。”他说这次我们好不容易聘请到了姜文先生做我们快克的代言人,拍了新的快克广告片,以利做好我们双方的快克销售,就证明我们是非常努力的。“你们想一想,你们看一看,这就代表我们的心。”

近几年来的世界金融危机,既颠覆了许多西方人一直以来的优越感,也惊醒了许多中国人的盲目幻想,市场的复杂多变日益明显,楼市日渐趋冷、股票不断缩水、物价持续上涨、上学难看病贵……不断打击着消费者的心理秩序;贫富悬殊、需求下降、市场萎缩加上无处不在的贪腐弥漫、社会不公和道德缺失,又大大干扰了企业的正常运行尤其是产品销售。面对市场的反复无常及企业领导者的疲于应对,如何在市场的变中求变,又如何在变中寻求不变,探索发现变与不变的营销规则及其内在联系,从而打赢一年又一年的营销攻坚战,始终是亚洲制药集团年复一年紧抓不放的大课题。

楼金对姜文的代言寄予厚望,他期望通过广告片使广大消费者更了解快克,了解快克功效的“好”和“快”,留下深刻的印象,浸润到广大消费者的心田。但他坦言:现在医药行业不好做,困难是多方面的。“医改”的用意是好的,“基本药物制度”、“零差率”是想解决“以药养医”,有利“医药分开”,但是这一工作有些过火,影响了正常的市场运营,冲击了品牌OTC药的销售,药的生意越来越难做。他说这是我们共同遇到的困难,需要我们相互沟通,共同商量,探讨共商合作应对的方法。

楼金对亚洲制药人也对与会的各界人士坦率陈辞:“医药销售,看来还应该有创新的路子,但创新是艰难的,要调研、论证、试点,摸索出新的道路。我们愿意与朋友们一起探讨,创造出一些新的营销模式,而这些营销模式也应是共赢的。”

血与火的战争是扭曲了的政治的延续,经济之战则是全人类共同进步和发展的必然结果。直面中国转轨变型时期社会新生的阵痛尤其是商业贿赂成为社会常态的销售市场,提出并历来强调亚洲制药“供给好药、服务社会”企业宗旨和“诚·勤·学”企业精神的楼金董事长旧陈,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。

自从1959年科学家塞特发明金刚烷胺,1964年戴维斯在临床观察中意外发现金刚烷胺抗击病毒的特效,美国将其宣布为第一个防治流感的抗病毒药后,医生对感冒的治疗有了历史性转折;金刚烷胺能减轻感冒症状,缩短病程,成为感冒治疗史上一次划时代的科技进步。1990年9月,亚洲制药“快克”牌复方烷胺胶囊产品正式投产,引领了感冒药的新潮流。其后为了解决小孩吃大人药的问题,亚洲制药又根据小儿的生理特点,以草莓为口味,于2003年研制推出了小快克,而且还在包装上作了精准化设计。

如今,快克成为了复方氨酚烷胺胶囊处方的创研者和该处方质量标准的起草者,随着其第一品牌地位的确立,眼见和模仿者蜂拥而至,但快克却从未被超越,它以其八大优势,确保了自己始终高屋建瓴地处于竞争的高地上——快克用的空心胶囊,是采用目前国内唯一不使用消毒剂和防腐剂企业生产的空心胶囊,它的采购成本是其他厂家的4倍多,快克每年为此要增加成本近千万元。快克胶囊中有5种成分,其中4种是国际统一标准,唯独起延缓病毒抗药性的人工牛黄是国家标准的。不少感冒药企业是用牛羊胆酸代替药典规定的贝斯索,快克则是严格按照国家规定组方配比自购定点加工的原料,成本是市场上规成制品的两倍以上。更让同行折服的是,快克的内包装采用双层铝塑模,有效地避免了药品在储存和运输过程中因受潮和光照引起化学反应导致药效降低或变质。

据浙江省有关药检专家介绍,复方氨酚烷胺胶囊国家规定的有效期为3年,而快克复方氨酚烷胺胶囊留样产品5年后检验还照样有效,并且在含量范围和微生物检测等方面都高于国家标准。专家称这就是快克以配方科学、质量高标准为基石的产品竞争力的真实体现。仅仅在2010年,快克的销售额即同比净增一个多亿,2011年又更上一层楼,创下了残酷厮杀、激烈竞争的感冒药市场乃至整个OTC类药品销售中的一大奇迹。

九、洛神“婉若游龙”世界都在“趋衡”

多年来,浙江、海南政界、国内企业界人士及全国广大消费者,对海南亚洲制药、浙江迪耳药业等企业的良好形象引以为荣,社会各界有目共睹楼金和同仁们率领集团企业苦战经济一线服务社会和国民经济的出色业绩,各级领导也给予了以楼金为代表的管理团队权威性的赞扬与好评。海南亚洲制药集团诸多企业以其改革、发展、创新事长旧陈,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。