

華人世界

www.chineseworld.net.cn

CHINESE WORLD

2006.4



封面人物
刘一夔

倾心打造健康事业



n on Healthiness

gh generations,
our accumulated know
medical practice:
n, to ask, and to feel
prescription method:
, complementary and
our vast medical liter
hengnong-bencao, an

These monumental work

All practitioners sin
Soar high! With the ex

A new horizon we s
With the collaborated a

r tribute to the fie

se wisdom and

the source of o

ig of mankind b

ers the course of

solid foundation

la's lasting enterp

澳籍华人刘一褒：
倾心打造健康事业

刘丽琴 / 文

澳籍华人刘一寰先生，专家型企业家，工程哲学硕士。香港积华集团董事局主席。2004年，刘一寰先生被国家外国专家局授予2004年外国专家“友谊奖”。并参加了中华人民共和国成立55周年国庆庆典和国宴，在首都人民大会堂获国家领导人接见及颁奖。

一年一度的国家级“友谊奖”，是国务院授权国家外国专家局于1991年设立的，以感谢和表彰外国专家在中国社会发展和经济、科技、文化等建设事业中所做出的突出贡献。2004年全国约有25万名外国专家在华工作，其中84位专家获授“友谊奖”。“友谊奖”获得者是经过聘请单位和省、市、自治区政府、国务院有关部委的推荐，由国家外国专家局组织有关部委负责人和专家参加的“友谊奖”评审委员会，按照程序评审，投票选出的。

刘一寰先生先后创建积华投资有限公司、积华药业有限公司、积华医药化工有限公司、积华国际有限公司、积华澳洲有限公司、当代中医药研究中心、积华生物医药控股有限公司等组成“积华集团”，历任董事局主席。2003年10月14日，积华集团成功在香港证券市场主板上市，企业发展步入新里程。

刘一寰先生，出生于印度尼西亚，祖籍广东梅州。家里是典型的五代华侨客家大家族。梅州是国家级历史文化名城，是近代客家人的集散中心，有“客都”之称，名胜古迹很多，显示出客家先人的出色才华及高超技艺。1965年大文豪郭沫若到梅州时，写下“文物由来第一流”的诗句。梅州名人辈出，清末外交家、教育家黄遵宪；抗日志士、杰出诗人、教育家丘逢甲；著名的洋务运动家、军事家、全国四大藏书家之一的丁日昌；叶剑英元帅，著名爱国侨领张弼士等都是梅州人。

刘先生的父亲于20世纪初期便已在印度尼西亚创业。其企业大都与民生有关，包括食油、糖、淀粉、百货业等等。幼承父辈教诲，刘先生一生学问事业立足于科技和实业发展，他选择了工业工程作为治学和立业方向。大学毕业后经过了一系列大型项目建设的实践后，于1974年到香港大学工程学院任职，并在期间获得香港大学工业工程哲学硕士，其后成为美国工程师学会高级会员。



2004年，回良玉副总理在人民大会堂代表国务院向刘一寰先生颁发“友谊奖”

情系云南 创业报国

作为海外几千万侨胞的一份子，刘一寰先生秉承父辈传统，对祖国始终怀有一份特殊的感情，这份爱国、爱乡的民族情，让他在祖国故土，开始了创业发展。

1993年7月，刘一寰首次到云南考察，敏锐的他



刘先生参加青岛“2000年世界华人论坛”与国侨办郭东坡主任（左）、李海峰副主任（中）亲切交谈

发现，美丽富饶的云南蕴藏着丰富的天然资源，这里药品制剂生产又相对落后，他认准了这里可以大力发展生物医药产业。于是他果断投资，创建了（中外合作）昆明积大制药有限公司。把昆明作为发展实业的基地，在产业发展的初期，积聚更多的经验与实力，为日后的发展壮大，培养人才奠定基础。

乘着祖国开发西部的东风，在发展巨变中的云南商机无限。刘一寰认为，要创造商机，更要抓住商机，把商机转化为财富。在十二年的创业奋斗期间，他主动放弃了国外很多机会，扎根云南，在昆明居住长达九年，把云南当成自己的“第五故乡”，积极投身中国西部大开发经济建设。

对此，他被欧洲老板朋友形容为“不可思议”，媒体资深记者也将其评论为：“从未知道有先例。”

1978年，国家实行改革开放的大政策，香港由于自身独特的

地理位置及政治历史背景，成为中国与世界相连的窗口。当时国内对改革开放何去何从，尚存在很多意识形态上的争论。从中国的百年兴衰中，刘一寰先生深深地明白，中国只有通过与国际社会的接轨，通过生产能力的现代化，成为世界经济体系的一分子，才能越来越强大。

中国改革开放的初期，到处都充满商机。顺应时势，刘先生毅然创立了积华国际有限公司，短短的几年间，业务在医药、化工、科教设备、金属、土产等多个领域发展，除了将产品引进中国市场，还将中国的产品推介到东南亚、

中东、欧洲及非洲等地。

80年代初期，欧美企业的管理模式，遇到发展瓶颈，而日本的企业管理模式随着其经济的起飞而受到关注。理论界因而

开始出现对企业文化的重视及对其重要性的分析。刘先生



刘一寰先生被国家外国专家局授予2004年外专家“友谊奖”

当时并没有刻意地想为企业创立什么文化，但是他对“积华”应该办成一个怎么样的企业，应该有怎样的行为标准，却逐步的由个人的道德价值而转变为企业的文化宗旨。经过一段时间的凝结，刘一寰确认了“忠诚、负责、效率”作为“积华”的文化核心，而他自己首先通过身体力行来实践这些价值观。

创业初期，在接到国内相关部委的紧急产品进口委托后，受人所



温家宝总理等国家领导人接见外国专家

托，忠人之事，刘一寰试过与秘书二人，在一周内以打字机逐封逐封的发出超过1000份招商函，往往在受托业务完成后，公司却没有盈利；亦试过欧洲的合作伙伴由于生产规划出现问题，仓库的产品堆积如山，刘先生本着合作精神，主动提出承接所有库存，最终令合作伙伴渡过难关。通过这些长期的商誉累积，刘先生在欧洲及亚洲，建立了一个多渠道、高层次、诚信无间的商业合作网络，奠定了企业未来发展的基础。

随着企业各项业务的专注发展，“积华”亦走向集团化之路，相继成立了积华投资有限公司、积华药业有限公司、积华广告公司、积华医药化工有限公司、当代中医药研究中心、德馨医药开发有限公司等。1990年，刘先生在澳洲成立了 Jiwa Austwools Pty.。虽然这些公司涉及业务广泛，发展蒸蒸日上，其中亦有生产型的企业，刘先生却一直对未能发展出规模化的实业而耿耿于怀。于是从1990年起，刘先生开始探索研究产业发展，于1993年8月在昆明成立了昆明积大制药有限公司。

刘一寰对祖国怀有一种特殊的感情，为实现产业报国的心愿及实业传世的志向，他毅然选择投资于中国的医药产业。刘先生介绍说，这个决定的成因，是有其历史背景的。80年代中期，积华在药品制剂的经营上，已经取得了很大的成绩，在中国市场，成为包括 Scherring Plough、Pharmacia 等跨国制药集团的产品销售商，同时亦与多间欧洲的地区性制药企业，如 Pirrel、Lisapharma、Finchimica、Sicor 等等建立了战略合作关系。但是随着跨国制药集团分别在中国设立基地后，传统的经销业务必须转型。很多当年香港比较成功的药品代理企业，至



2002年在吉隆坡亚太经济峰会龙永图副部长与刘先生在一起

今已销声匿迹，就是因为无法回应这种急速发展中的转型。刘先生当时判断，中国医药市场在未来较长时间，将会是很有希望的朝阳行业，内销市场大，而中国的生产力及科研能力，亦会不断发展，令中国在国际竞争中占有一席之地。

人生的选择，往往是因缘际会，耐人寻味。刘先生与云南素无渊源，亦无亲无故，在投资建厂前，甚至从未踏足。1988年云南省澜沧、耿马大地震，灾情严重，由于香港大公报的呼吁，刘先生毅然向云南省人民政府捐赠了价值数十万的进口药品，此一义举受到了当时省政府的褒扬，或许亦因此而与云南结下了不解之缘。92、93年，刘先生在大江南北进行投资调研，于93年7月下旬首次到昆明时只抱着好奇的心情而来，但首次见面，即与后来的合作伙伴——云南医药工业公司（2000年改制成为云南医药工业股份有限公司）的几位

领导相谈甚欢，于是几天后，刘先生组织了7人小组到昆明进行考察，并在一周内初步落实了投资意向。

当时，各种外商投资审批手续还是比较复杂，尤其是在相对落后的内陆西南地区；但是1993年8



国务院侨办常务副主任刘泽彭（左）与刘一寰先生（右）亲切交流

月份，昆明举办了首届昆明交易会，并因这个交易会，成立了一条龙的审批服务。就在这个交易会期间，于8月8日，中外双方签订了合作协议，并且在一周内办理

了初步的手续及批文。这种高效的办事效率，亦预示了这个投资决定的成功。当然，实际情况并没有如此一帆风顺。

就在落

实投资的一个月后，刘先生于昆明进行筹建工作期间，获悉自己患上严重疾病。这对雄心万丈的刘先生，无异是一个很大的打击。后来在昆明医学院附属一院成功地进行了有关手术。如此一场重大健康事故，却丝毫没有影响刘先生的投资决心和建厂的速度。他在病床上指挥工作，审批文件，治疗结束后不到三个月，就投入到如火如荼的建厂一线现场，这里面，体现了一种“一万年太长，只争朝夕”的决心。结果，“积大”实现了云南省外商投资企业当年签约、当年投产的创举，其产品填补了云南市场的空白。庆祝典礼上，省政府领导高度赞扬了“积大”的建设速度和积大人的创业精神。

由于与昆明医学院附属一院的这场治病因缘，亦深感对昆明医药人才培养的重要性，刘先生于1996年捐资80万元港币以“教育科研基金”方式向昆明医学院资助教学和科研。其后于2003年，又在昆明医学院设立“刘一寰助学金”，专项资助经济贫困的优秀学生。

“昆明积大”创办初期，并不容易。当时昆明的很多硬件建设只是起步阶段，街道上马车、骡车载货视为平常。生活条件与沿海城市相比，亦有明显差距。人才

方面，云南人忠厚纯朴，但医药人才匮乏，敬业精神和经济发达地区相比也有差距。这期间，刘先生花了极大的精力进行内部人员的培养及发展，正因为此，“积大”今天有了一支凝聚力强，刻苦坚毅，专业化、能打硬仗的团队。2006年春节，“积大”为连续服务十年以上的员工颁发《长期服务奖》，共有29名员工获奖，他们对刘先生的栽培感激之情，溢于言表。

当时昆明的中外合资制药厂，较具规模的只有“昆明贝克诺顿”及“昆明积大”两家，因此，很多适用于三资企业的管理办法，甚至未有明文规定的管理措施，或者对制药及药品经营上的管理要求等，“积大”往往是首家申请或提出。于是，刘先生就经常被邀请去参加各种政府的政策研究或多部门办公会议，共同商议探讨新问题。凡此种种，均牵涉极大精力。可以说，在创业初期，企业管理、政策法规、日常营运、技术研究、人文文化、员工需求、行业发展、财务运作等等，刘先生均需事事躬亲，并不断培养人才。亦因此，积华的企业文化，“忠诚、负责、效率”，通过刘先生的身体力行，不但在员工之

间，亦在社会各界赢得广泛认知。今天，大家对“积大”首先肯定的，并非是它的投资或利税，而是其创办人及企业文化中所表现的敬业精神及专业操守。

在建设“积大”的同时，刘一寰亦关注到中医药的发展。自80年代后期，刘先生就先后创办了“德馨医药开发有限公司”及“当代中医药研究中心”。前者主力在中药及保健品的科研开发，后者网罗大陆港台中医



石广生主任（左）与刘一寰先生亲切会谈



石广生主任一行参观昆明积大生产车间



三代合家欢（学位装）

药专家，组织交流。当时，刘先生目睹很多国内的名老中医，日薄西山、徐徐老矣，但由于没有产业化的配合，多

年心血始终无法变为成果，这是个人的损失，更是国家的损失。这些名老中医，其中部份与刘先生是知交，因此，在公在私，刘先生义不容辞，投入资金与心力，进行中药开发工作。到目前，“积华”已开发超过20个中药品种，畅销香港及东南亚，并常年不断举办各种中医中药的推广。可以说，刘先生一方面通过“积大”，着眼于现代医药（西药），同时亦通过“德馨”，希望弘扬中医中药。从产业发展的角度，这种双线并举的策略，令企业的根更深更阔。

“积大”从96年起开始盈利，此后刘先生进一步确认企业的宗旨：“将科技溶入生命，把品质化为健康”。在“以人为本”的理念下，把“忠诚、负责、效率”作为企业选拔人、培育人、发展人的方针，以“创新，发展”作为企业精神，使企业始终保持活力。1994年至2004年，公司创造工业总产值累计23.6亿元；利税累计2.18亿元。2003年，根据国家经贸委公布年末统计数据，“积大”在国内化学制药企业前400名中的位次分别为：销售收入第114名，实现利润第73名。2002年以来，公司被云南省政府列为全省十户重点制药企业之一。

刘一寰最初到云南，是抱着企业家的理想和产业报国的热情，为了企业的发展而放弃了在澳洲和香港优裕的生活条件，在昆明为事业奋斗。从1993年到2005年间，刘先生最长一年在昆时间超过九个月，按他自己的说法，是把昆明变作“第五故乡”。正因为此，这一场

与昆明及云南的因缘，亦令他对这个地方充满了感情。多年来，不少国外的友人受刘先生之邀，到昆明考察交流，他们一方面惊讶于这个山明水秀的春城有了长足的经济的发展，同时亦对刘先生为事业扎根昆明的精神表示钦佩。12年来，刘先生在昆明的各个领域，和很多朋友建立了深厚的友谊。在国外，一有机会总不忘对昆明及云南作推介。他的推介，有身临其境的体会，有深入认识后的理性分析，“故乡之情”溢于言表，称其为一流的“昆明大使”绝不为过。多年来，刘先生受聘担任了不少云南省的公职，包括云南省侨联顾问、云南海外联谊会理事、云南省外商投资企业协会副会长、云南省九届政协港澳台侨和外事委员会特聘委员、云南海外经济



1997年，中国著名的原子能科学家九十岁高龄的王淦昌在香港与刘先生合影

合作促进会副会长、云南省海外交流协会海外理事、昆明市海外联谊会常务理事以及中国侨联华商会理事等。

为了表彰刘先生的贡献，云南省于2002年向刘先生颁发年度云南省外国专家最高荣誉奖——“彩云奖”。2002年“昆明积大”获国家颁发全国侨联“科技兴业示范企业”，在钱其琛副总理手上接过奖状时，作为侨商的刘先生倍感欣慰。其后于2004年，刘先生又从回良玉副总理手上接获2004年度中国政府授予在华外国专家最高荣誉奖——“友谊奖”。这些获奖进一步鼓舞了

刘一寰的企业发展宏愿。

倾心构建 勇登高山

香港自1997年金融风暴后，步入持续的经济衰退中。到了2003年，达到最低潮。一方面，社会中由于各种政治诉求的无法有效处理，而致民间弥漫了消极及对前途缺乏信心的气氛，另一方面，由于SARS肆虐，令香港的经济进一步受到打击。就在这个时候，刘先生开始规划他下阶段的发展大计。同年10月，积华集团经过重组，成立积华生物医药控股有限公司，进一步清晰地对健康事业发展定位，股票市场以超额179倍认购成功在香港联合交易所主板上市。与此同时，在昆明，刘先生进一步确立对旗下三家企业“昆明积大制药有限公司”、“云南积华医药物流有限公司”，以及“云南积华生物科技有限公司”的深化发展，总投资超过1.6亿，在昆明高新技术开发区新建了国际型的生产、科研、物流三个现代化生物医药新基地，到2005年已经建成包括粉针、水针、胶囊、片剂、颗粒剂、混悬剂、预灌注等七个系列，十一条GMP生产线，年产能可达10—15亿元。2004年，经国务院侨办的引荐，积华又与美国Rintech Inc. 成立合资企业，并于2005年6月通过收购成立“江苏积华灵大制药有限公司”，计划就系列高端医药原料发展世界级的生产基地。

目前，积华集团已发展成超过800人，于香港、国内各大省市均设有

分支机构的高科技地区性集团。通过多年的人才培养，集团的日常管理已分别交由不同的专才及职业经理人负责，刘先生更多的时间，用作规划集

团新阶段的发展，并以企业家的身份参与各种社会公职。从中国市场竞争到参与国际竞争，刘先生胸怀中的积华，在未来10年，将会以更快的速度，

在“健康事业”的各个领域里推进。

文以载道，诗以言志，这是中国人的传统。刘一寰大半生的追求，以他在2005年为积大新基地落成启用时，所亲写的“健康事业志”来概括，最为合适：

“无冥冥之志者，无昭昭之明；无惛惛之事者，无赫赫之功。”

夫创业伊始，孜孜以求治业新途，欲登高山，临深渊，至千里，绝江河。

岁月如流，五五春秋，业中诸君，同心戮力，勤勤恳恳，不求功著于景钟，唯望抚心而无愧。

基于此，吾常思以根之于历史者深，因之于地理者达，必生出凝不可懈之精神，即中华千年之文明，传统中医药文化之集萃。

承医家望、闻、问、切四诊，方家君、臣、佐、使配伍，养生却病，御七情六淫以远害。

盖天地交而生化万物，何以取其精，撮其粕，究博史，扬灵秀，正当为余实践志向，奋发而有所为之举。

然天下万事，莫不成于才，统于德。乃集现代昌明科技，行基因、经络、中西医药荟萃，创吾“健康事业”之最以济世。

是故，决苛定底本，严择专家，会聚学者，诚邀贤能，集思广益，悉心构建。倾拳拳之忧，奋勤勤之劳，落成此厦，精炼药业。



刘先生与云南省程映莹副省长（中）、省侨杨光民副主任（右）亲切交谈



刘先生三代家人欢度周末

本固则末茂，源浚必流清。献此 为我华夏博大精深之文化拾砖，厚德载物之民族精神添瓦。

业积中华，永固磐基；

汇积壮大，泽满寰球。

刘先生的人生爱好甚广，对中国文化涉猎尤多。作为工程学的专家，却爱好古文诗画、茶道及中乐。书法在行草之间，自成一格。在工作之余，喜好姜太公，垂钓湖边，悠然自得。

刘一褒事业的成功也得益于他有一个幸福美满的家庭。1964年他缔结良缘，妻子出身于书香门第，父亲原籍广东南海，母亲原籍江苏常熟，其舅公为著名核物理学家、我国核科学的奠基人和开拓者之一，中国科学院资深院士王淦昌。两人婚后育有一子一女，女儿通多国

语言，于美国获得计算机及工商管理学士后，又在香港城市理工大学获翻译学硕士，今在欧洲研究儿童教育学，从事文化事业，定居于法国巴黎。儿子

毕业于香港大学，获工商管理学士，后又获英国新特兰大学药学学士及曼彻斯特大学工商管理硕士。现任职积华集团副主席兼行政总裁。

故地新途 百尺竿头

1993年的云南，对外开放的程度，经济发展的水平，政府的办事效率，基础设施条件，工业配套水平都较后进，加之地处内陆，交通不便，总体投资环境并不太理想。当记者问刘先生：“为什么当初选择在云南创

业投资？”刘先生对记者说：“这是我们经过对云南实地考察之后，发现了一些难得的商机，主要是：1、我的“健康事业”在云南会有较好的发展空间；2、云南人诚实、可靠，值得合作；3、云南有着得天独厚的自然资源。以后的发展实践也证明当时的选择是正确的。”

2003年“积华”投资“昆明积大”已经十年，确实取得了很好的社会效益和经济效益，但原来的框架及规模已适应不了公司发展的需要。“积大”面临第二次投资创业的选择，此时改革开放十年后的云南，宏观环境及微观环境都有了很大的变化。比如，政府改革开放的观念，办事的效率，招商引资的积极性和主动性有了很大的提高，整个基础设施，产业配套条件及产业政策有了很大的改善。医药生物产业正式列为省政府重点扶持发展的产业，积大公司也被列为了全省十户重点制药企业之一。省政府发展经济，支持骨干产业，支持非公经济发展的政策措施更清晰。总体上，纵向比较云南省的整个投资环境确实有很大的改善，而横向比较与东部沿海的差距依然存在。但令人鼓舞的是，随着云南省改革开放的深入，这种差距正在缩小。

积大公司二期发展的投资方向确实也存在一个选择的问题，是在昆明还是在沿海？是原址扩建还是易地扩建？是进入昆明高新技术开发区还是进入昆明经济技术开发区？另外还有产品方向、技术路线、装备水平、规模定位等等问题，此时，刘一褒果断地提出并经过董事会认真全面的论证分析后，决定在云南进行扩大深化投资，选择了在昆明高新技术开发区征地70亩，建设5万平方米的科研、物流及生产基地。其主要的考虑是，积大在昆明十年的发展已奠定了很好的基础，包括专业健全的技术队伍，高效精干的管理团队，与政府职能部门良好的沟通，公司品牌的高度认同；同时配合这里有利于医药产业发展的政策环境，昆明高新区快捷的办事效率与良好的配套服务，以及多年相互配合支持的合资中方等等。这次项目的投资也得到了政府大力支持，2004



刘先生与原云南省侨办主任李为佑先生（右）合影

年高新项目建成投入使用以来，整个运行状态非常好，逐步达到了原设计规划的主要目标。

孜孜以求 汇积壮大

2003年10月14日，积华集团在香港成功上市，企业发展步入新的历程。刘一寰对企业未来的发展前景充满了信心。他说，集团于2003年上市后，主要获得了

几方面的优势：1、通过架构重组，对集团发展健康事业的定位更清晰，而同时把“积华”的其它业务转至其它非上市的下属公司继续运作。2、在香港联合交易所主板上市，获得了一个良好的国际性融资平台。这两年间，香港联交所的发展很快，监管制度的完善及国际资本的加速流入，都令这个融资

平台的重要性越来越大。3、大大加强了公司管治及专业管理的素质。通过董事会的重组，引入专业的独立非执行董事，董事会发挥更强的决策及管治功能。同时，应上市条例的要求及投资者的意见，公司管理更加透明及制度化，这些都为企业未来参与国际竞争创造了内部条件。4、有利于吸入一流的管理及科技人才。

作为一家上市公司，对专才更具吸引力，同时公司亦能有效采用多种包括期权等奖励手段，令员工的利益与公司利益一致。在这种条件下，集团下阶段的发展目标主要集中在几个方面：1、以中国为基地，走向国际化。我们去年投资收购成立“江苏积华灵大制药有限公司”，目标就是要把它发展成全球一流的医药原料供应基地，首先就是要获得美国FDA认证，进入美国市场。这个国际化的目标，先是以产品的形式，最终还是要走海外投资的路线；2、深化科研，发展本身的专利产品。目前，集团已将抗菌素、心脑血管、消化系统、骨骼及

肌肉系统、精神系统五大领域作为主要产品科研定位，仿创结合，争取在五年内推出系列有竞争力的专利产品；3、产业链的完善。“积华”从一开始，就致力自身完善医药的整个产业链，目前我们从科研、原料生产、制剂生产、市场营销都已有相应的下属企业，在未来两至三年，我们还要增加中药生产及生物工程生产企业；4、产业整合。融资平台的建立，就是为了加速通过收

购合并等手段进行产业整合，利用集团的综合资源及管理优势，引入优良企业，补充自身产业链的不足，把集团做大做强。我们相信，集团未来几年的发展，会较以往任何时期都快。



国务院外国专家局政策法规司赵立宪司长（中）、
黄立金副司长（右）与刘一寰先生（左）座谈

彩云之南 商机无限

随着全球经济一体化发展的进程，由于地缘优势，中国与东盟多领域的合作正在加快，我们已注意到两次GMS会议（大湄公河次区域合作机制）以来，中国与东盟贸易额以年均增长41%的速度翻了两倍，去年达258.2亿美元。云南有与东盟三国接壤的特殊区位，同时具备产业相对优势及互补优势，加上政府间的大力推动，进展很快。“昆曼”（昆明—曼谷）高速公路在中国境内今年4月内就直通景洪，中国援建老挝段的也将今年内完工，云南至越南220千伏输电大通道年底开通，物流中转基地的建设进入规划等等，尤其去年第二次GMS会议在昆明举行发表了“昆明宣言”之后，整个的发展态势比较热，云南与周边政府及民间的经贸往来日愈密切。这是我们进入东盟市场的客观良好环境。

刘一寰先生向记者介绍说，对东盟市场，我们有两个层次的行动计划：一是以“积大”为桥头堡，利用区域优势，以贸易、合作、合资方式进行缅、泰、越市场

开发,这方面,“积大”已有了几年的探索,发展前景看好;二是在“积华”的健康事业范畴内,以资本运作为手段,以参股、收购方式投入东盟市场,形成中国—东盟—美国三区互动的运营竞争商机。

对于进入东盟的商机如何把握,刘一寰是这样认为的:政府间的推动为企业的经营活动提供了非常重要的政策环境和发展的空间,但它不能提供项目成功的全部要素,成败的关键在于企业能否从自身的具体条件和项目的具体情况出发,找准切入点,具体说应该是两个方面:第一,这个项目是否是自己可发挥比较优势的项目;第二,切入点是否合适。

“积大”建设高新项目的定位就是高起点、外向型,以优良的制造体系满足产品出口的要求。进入东盟是我们的计划之一,我们相信随着整体经济大环境的迅速改善,我们也会不断地找到一些新的切入点。

以人为本 创新发展

“积大制药”作为云南重点制药企业,其企业文化

核心,实际上就是刘一寰创立积华时所定的六个字:“忠诚、负责、效率”。当然,随着企业的发展,这6个

字所包含的意义会不断的丰富,但是其中心思想是不会变的。

在刘一寰于1993年创立“积大”时,就制定了企业管理目标。每位员工在入职时,都要进行对这个管理



刘先生与云南省侨联陈碧云主席合影

目标的培训,“积大”的员工手册,第一页就有这个内容:

中外合资昆明积大制药有限公司致力成为具持久生命力、活力及持续发展的企业;我们要踏实而稳健地发展,获取丰实的社会效益和经济效益。每一个积大人都应该以“忠诚、负责、效率”的企业宗旨要求自身,令“积大”变得更有创意和效益,令“积大”赢得客户、同业及社会的尊重。我们要:

一、努力地向国外、国内先进企业学习,不断改革,不断创新,生产出比其它同业品质更好的产品,比其它同业更有效地服务于我们的客户——人民大众。

二、逐年提升效益,我们追求的是信誉和利润。

1、一丝不苟地深化和提升产品和企业的形象,进一步赢取客户信心。

2、继续不停地引进和开发有市场前景的新产品,谨慎开发市场,但不要害怕错误。

3、继续努力开拓新市场,与客户建立长远发展的伙伴关系,但要谨慎选择客户,我们将及时停止与不守信誉的客户继续业务往来。

4、对内要当机立断开除没有生产力的人。

5、要有效地利用工作时间,避免职责的重复及资源的浪费。

三、维持崇高的企业道德标准。

四、保持一个有纪律、愉快的工作环境。每一个积



大人应秉承精益求精、兢兢业业的精神；管理人员待人处事时刻要保持公正和坦诚。我们要阻止只求个人利益的行为。我们希望员工怀着愉快的心情在积大工作，使积大成为最令人振奋的创业家园。

五、不断地改革、创新、巩固和提升现代化管理运作，并致力于完善现代化的医药市场体系。

六、我们钦佩努力工作、对人友善、认真踏实的人。我们将重用实干和巧干者。我们提倡诚实，对公司诚实，对我们产品的人民大众诚实。

七、充分而更有效地运用公司各部门、各地区的资源来解决彼此的问题，互相协作，互相帮助，形成团结的力量，我们要清楚明确地划分权责，但要相互包容，彼此扶持。

如果我们能做到上述各点的要求，那么积大将赢得良好的效益和名誉。而每一位积大都会因此而骄傲，并生活、工作得更好。

积华集团发展至今，已经是一家地区性的企业，有超过800名员工。虽然我们在大陆、香港等城市拥有分公司、办事处和联络点，但是它们不是独立为政的，不是分隔的，“积华”是个完整而不可分割的企业。

刘先生如是说：“我们期望在客户和社会的眼中，‘积华’包括‘积大’的风格是相同的，没有实质的差异。我们提供的服务，我们的品牌所代表的质量和技术

含量，在全世界都是一样的。我们不能容忍，‘积华’在一个城市里很杰出，在另一个城市里，却显得马马虎虎，毫无精神。”

企业能否



刘先生与云南省侨联领导合影

继续发展壮大，这是一个很困难的课题，亦视乎能否有效解决这个问题，核心就在于如何建立一个强劲的企业文化。

任重道远 矢志不渝

作为专家型企业家，刘一褒先生对中国制药行业的现状有独到的见解。他说，尽管各个层面总是有新的问题和困难出现，事实是，中国的制药产业和药品市场正处于蓬勃发展的阶段。

在过去的十到十五年中，不同的数据均显示，中国制药市场年增长率大概为13%~18%，2006年预期增长率将达11%~14%。20世纪50年代到80年代，发达国家的医药市场在较长时间内一直维持了双位数的增长，相信中国目前正经历此一增长状态，一段时间内会维持较国民生产总值增长较高的发展。如此庞大的内销市场给中国制药工业的发展提供了重要的基础和支持。

当今，中国的人口数量占世界人口总数的1/5，而中国的药品市场却不及国际药品市场的4%，这个市场所拥有的发展潜力是巨大的。我们很乐观地预见，假如中国经济能够持续稳步地发展，这个庞大的市场对药品的需求将会逐步与发达国家贴近。

任何行业的良性发展都必须存在于该行业优质、完



刘一褒先生与本社常务副社长李皓在一起

善、行之有效的管理体制之下。随着国家 1999 年食品药品监督管理局 (SFDA) 的全面启动和运作, 在这短短的 6 年间, 从研发、临床、生产、流通、使用等方面, 整个系统的药品管理法法规上都有了明显的完善和改进, 从中我们可以看到中国特殊国情与发达国家管理理念的融合, 这对于规范制药行业的管理和竞争, 为国内企业同国际市场的接轨创造了良好的条件。

随着大量吸引外国资金、吸取国际先进技术、加强国内高等教育的改善和普及, 以及大量“海归”专业人才的努力下, 中国的药品科研能力在近十年内发展迅速。相比于发达国家来说, 中国药品市场存在着科研“性价比”较高的现状优势。在过去的 3 年中, 我们可以明显地感觉得到一个趋势, 那就是许多跨国企业不仅仅把中国作为其发展的市场, 更是作为他们全球科研的延伸部分, 甚至是核心部分。

从产品竞争力及产品生命周期的角度来看, 在未来的五到十年间, 中国及印度将会发展成为世界医药原料的生产基地, 同时从 2007 年到 2014 年又将有大量“重磅炸弹”的专利到期, 这为我国的制药行业提供了诱人的国际市场。

当我们谈及中国的制药行业目前面临怎样的危机时, 他说, 我国当前的制药行业虽处于良性的发展形态下, 却仍存在着不少的危机。如果我国的行业政策及行业同仁不能够及时地对这些危机作出有效地回应, 那将会导致中国的制药企业在未来的发展中遭遇瓶颈之难。

由于国内医疗体制改革并未达到预期的目的, 使得一方面, 我国面对病人的药品价格仍然居高不下; 而另一方面, 制药企业的利润又在不断萎缩。药品价格的“虚高”迫使政府采取相应措施进行控制, 可是这种控制往往只能转嫁成为对药品生产企业的价格压力, 最终将会导致生产企业没有足够的盈利能力去扩大企业的发展、去吸收一流的人才和投入科研开发。

经过 GMP 认证的洗礼, 目前我国仍有几千家药品生

产企业。生产能力的富裕和过剩, 导致的结果就是大量的重复投入和低水平竞争, 造成了社会资源的严重浪费。

虽然我国的知识产权观念和状态在不断改进和改善, 但就目前而言, 整个知识产权的保护力度与发达国家相比还存在着较大的差距, 这样不但大大地制约了中国企业投入专利产品开发的力度和决心, 在很大程度上也影响着跨国企业将核心科研移入中国的信心。如果没有科研的发展, 我国至多也只能是“世界工厂”, 绝对无法成为国际制药行业的领头羊。

药品行业是一个高度管理的行业, 其最大的附加价值部分来源于制剂的销售。制剂的注册与销售, 在每个国家都受到非常严格的管理。而我国目前非常缺乏在国



刘先生在昆明积大制药接待本刊记者采访

外, 尤其是在发达国家制剂注册的经验 (中国目前尚未有一个药品制剂以药品的形式在美国成功地注册和销售)。相比而言, 印度的内销市场虽然还不到中国的一半, 但是他们凭借语言的优势和历史的因素, 对国际市场的渗透却凌驾于我们之上。

当今最大的制药跨国企业年销售额, 折算成人民币超过 2 千亿, 而中国最大的制药企业 (如果把集团中流通领域部分去除) 年销售额还不到 50 亿人民币, 整个企业群显得散、乱、杂, 根本无法有效地将资源整合和组织起来与跨国企业抗衡。

中国的法规管理常常都在执行上出现问题。当我们与国家食品药品监督管理局(SFDA)的官员进行沟通时,能够感觉到他们清晰的理念、宽远的视野,对行业客观的理解以及对发展合理的规划,但是,往往到了地方一级却对政策的理解和执行变了样。各省市之间还是存在着较强的地方保护主义,这不但令我们的内部竞争环境难以达到国际水平,同时也使得企业在发展全国市场时,增加了流通费用。

刘一寰也谈到了该如何应对这一系列危机。他认为,1、有赖于国家对下阶段医疗体系的改革和医药行业的管理能够有机地相结合。不但要真正实质地按照WTO的方向做到本土企业与外国企业享受同等国民待遇,同时也要在产业政策上对有发展潜力的领域加以支持和促进。2、要加强培育基础竞争优势,对制药行业来讲主要集中在专业人才、医疗机构的用药水平以及综合实验和检测水平方面。3、要更有效地促进高新技术与社会资本的联结。我们的风险资金市场还非常不发达,类似于美国NASDAQ的融资平台,始终没有建立好,而医药的科研发展与风险资金是分不开的。只有有效地利用融资平台,才能真正加速产业的整合,才能有效扭转散、乱、杂的局面。4、政府一方面要加强法规的执行,同时对于专利的保护条例也要加速完善,要鼓励高附加值的药品出口,充分发挥“海归”专业人士在这方面的优势功能。

采访即将结束,记者问刘先生:“作为企业家,您认为企业家的社会责任是什么?”他这样回答说:“作为一名企业管理者,最重要的职责就是要使自身企业能够不断创新、稳步发展,以及持续赢利,就像通用电器前任CEO杰克·韦尔奇所说的那样,‘一家赢利的企业,才是有效地利用了社会的资源,才算是为社会创造了价值、为股东创造了回报、为员工创造了事业。’事实上,企业的利润就是企业价值的直接体现。”

“一个实业型的集团、专注于某个领域发展的企业,

它的核心功能就是把高端的科学研究与社会大众的需求有效地连接起来,通过专业化的管理,使之最有效率地服务于社会大众。”

“‘积华’、‘积大’是中国制药行业的一份子,我作为这个企业的管理者,有责任为提升整个行业的水平尽一份绵薄之力。这就要求我们不但要展示出自身很高的企业道德标准和一丝不苟的质量水平,同时也要通过对国际制药行业的了解,及时把这种信息和需求反馈到国内。”

“作为云南省的‘十户’重点制药企业,我们与业界的同仁一起,为打造云药出谋献策、为发展云药事业不懈地奋斗。”

“一个优良的企业不单是一个经济体,同时还承担着‘大学’的功能。通过企业专业化的培训和培养,不断为社会创造出有品德、有能力的技术人员和管理人才。这么多年以来,从积华、积大出去的员工,有很多已经成为优秀的企业领导人,这是一个让我倍感欣慰的事情。”

“作为一个侨胞,我深深地热爱着我的祖国。当今世界经济竞争日益激烈,不但是企业与企业之间的竞争,更是国家与国家之间的竞争。只有强大的祖国,才会有强大的民族企业;同样地,只有强大的民族企业,才会有强大的祖国。近来,欧美一些发达国家纷纷对我国的出口产品及我国企业的海外拓展进行不同层面的遏制,这就充分说明了这个问题。因此,作为一个企业家,在国家需要的时候,要毫不犹豫地站出来,要不遗余力地参与到祖国的建设和产业的发展中去。”

处于中国——东盟自由贸易区建设前沿的云南,今日投资环境之变化、发展前景之明朗,让刘一寰这样的海外华人和企业家们看到了未来企业发展的前景,云南经济发展的脉象,为海内外投资者带来新的发展机遇。今日中国,有多少与刘一寰一样的华侨华人,在这片广袤而富饶的土地上,辛勤地耕耘着,收获着……