

一言至知 凝心聚行

# SINOPHARM 国药一致

ACCORD

2022. **10**  
总第 168 期

## 11 / 专题 会员管理新思路

### 卷首

喜迎二十大  
奋发向未来

### 19 / 事件

风华十载  
筑梦未来

### 22 / 文化

光影传情  
明月秋思入“镜”来

### 27 / 生活

游刃有余地与生活对话

喜迎二十大  
奋发向未来  
喜迎二十大

征途在星辰大海，潮涌于壮阔山河。置身于中华民族复兴大业的历史长卷，我们迎来了党的二十大这一伟大历史时刻。回望新时代的十年奋斗历程，放眼神州大地，江山壮丽，人民豪迈，前程远大。

每当遇上特殊的历史节点，总能给人们带来美好的憧憬和希望。党的十八大以来这十年，在党的坚强领导下，全国人民走过了一段波澜壮阔的历史：从我国 GDP 年均增长 6.6%，对世界经济增长的贡献率保持在 30% 左右，到近 1 亿农村贫困人口全部脱贫，中国人民实现“全面小康”，迈向“共同富裕”，再到“九章”极速计算、嫦娥五号飞天揽月、“奋斗者”号勇闯深海等一大批“大国重器”横空出世……一个个改天换地的创举，一件件“当惊世界殊”的大事，谱写了时代变迁的恢宏乐章，拓展了历史前行的宽阔航道。

**走得再远，也不能忘了为什么出发。**回眸新时代十年的辉煌，中国发展无比非凡，精彩纷呈，创造出令世界叹服的“中国奇迹”。十年来，奔跑在民族复兴的光明大道上，全国人民在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下，用辛勤的汗水和无穷的智慧把中国发展进步的命运牢牢掌握在自己手中，不断开辟中国特色社会主义事业新境界、新胜利。党的十八大提出了健康中国战略，国药一致作为生命健康领域的国家队成员单位，始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，牢牢把握“两个大局”，胸怀“国之大者”，拥护“两个确立”，做到“两个维护”，坚决把政治责任摆在首位，把经济责任扛在肩上，在践行健康中国战略、保障人民健康、助力经济发展、履行社会责任等方面积极担当作为，奋力走出一条契合中央精神、体现时代要求、符合企业实际的改革创新之路。

**面向未来，前进才能充满希望。**站在新的历史方位，党的二十大的召开，科学谋划了未来 5 年乃至更长时期党和国家事业发展的目标任务和大政方针，其意义不言而喻，其影响重大深远。民族复兴伟业的路上，一起拼搏、一起奋斗是不变的主旋律。迎接未来，我们要在重温新时代可歌可泣的伟大历史中，把对祖国的深情“告白”凝聚成砥砺前进的强大动能。面向未来，国药一致将坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻落实习近平总书记关于国有企业改革发展和党的建设、健康中国建设的重要论述和“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”的重要指示，坚持稳字当头、稳中求进，坚持十四五战略引领以及年度重点工作思路，以强烈的紧迫感和责任感，砥砺奋进，攻坚克难，以变应变，奋力完成全年经营目标任务，以实际行动扎实践行党的二十大精神。

展望来时路，我们走过千山万水；奋进新征程，我们更要跋山涉水，才能勇立潮头，奋楫争先。时间的刻度，标注历史坐标，昭示着前进的方向。在这充满希望的秋天里，让我们伴着铿锵有力的脚步，乘着喜迎党的二十大的浩荡东风，奏响爱国“主旋律”，在奔赴下一个“非凡十年”中跑出发展“加速度”，乘风破浪，奋发向未来！



2022.10 月刊

总第 168 期

准印证号 (粤 B) L017010082 号

### 《国药一致》编委会

主任: 林敏  
副主任: 郎葆琦

委员: 陈常兵 庄少青 武晓霞  
陈国静 彭燕 唐士清  
王颖 陈雨虹 陈伟秀  
于晓伟

### 《国药一致》编辑部

主编: 林敏  
副主编: 冀小飞

责任编辑: 陈伟秀 易银燕 李梦扬  
姜燕 谢秦 朱文艳

地址: 深圳市八卦岭四路 15 号  
一致大厦  
邮编: 518029  
电话: 0755-25875140  
传真: 0755-25875166  
网站: www.szaccord.com.cn

编印单位: 国药集团一致药业股份有限公司  
印刷数量: 3000 份  
印刷日期: 每月 1 日  
发送对象: 国药一致内部及相关单位

设计单位: 深圳市线艺形象设计有限公司  
电话: 0755-83460339  
网站: www.xianyi88.com  
印刷单位: 深圳市长江印刷有限公司

# CONTENTS

## 目录

### 卷首 FOREWORD

喜迎二十大 奋发向未来

### 速览 BRIEF

01 要闻报道

10 简讯

### 专题 FEATURES

11 会员管理新思路

——国大药房会员百日攻坚进行时

### 事件 EVENT

19 风华十载 筑梦未来

——记分销供应链部成立十周年

### 文化 CULTURE

22 光影传情, 明月秋思入“镜”来

——国药一致中秋主题摄影优秀作品展

### 生活 LIFE

27 游刃有余地与生活对话

## 北京市药品监督管理局局长吴彬一行莅临北京国大金象门店督导检查



10月2日,正值国庆节假期,为保障药店药品质量和疫情防控工作落实到位,北京市药品监督管理局局长吴彬一行来到北京国大金象大药房远店进行督导检查,市药监局办公室主任林松、市药监局直属分局二分局局长李红杰、副局长李学研、药械流通科科长李长虹、办公室主任周悠明,以及海淀区市场监督管理局副局长李秀丽、药械流通科科长李瑾等相关领导随同。北京国大金象党总支书记、副总经理咸辉及公司相关部门负责人陪同。

在门店,吴彬一行现场检查了药店疫情防控工作

文/北京国大金象 郑旭

各环节的落实情况。检查期间,店长从顾客进门前测温、扫健康宝、扫行程码、流调登记、“四类药”的管控以及从业人员健康管理工作等疫情防控措施落实情况作了详细的介绍。

检查后,吴彬局长对北京国大金象门店计算机系统销售“四类药”时有弹窗提示、“四类药”目录一册定期更新、店内“四类药”陈列有明显的标签提醒、对顾客登记信息仔细核实等认真负责的做法表示赞许。对北京国大金象在疫情防控工作中践行央企责任担当表示肯定。同时,对北京国大金象持续做好各项服务保障工作,进一步落实主体责任,强化质量安全管理,满足百姓购药需求,保障市场供应提出具体要求。

咸辉表示,北京国大金象会继续严格落实防疫相关要求,充分发挥疫情防控“排头兵”的作用,主动服务,坚决做到合规经营,用优质的药学服务,为首都百姓送去一份关爱与健康,为维护北京市良好的药品营商环境贡献力量。

## 宁夏国资委党委书记吴琼莅临宁夏国大调研疫情防控工作

日前,宁夏回族自治区国资委党委书记吴琼、副主任郭春萍一行莅临宁夏国大康乐药店,调研防疫物资储备、日常药品供应、配送服务等情况,指导药店开展疫情防控工作。宁夏国大党委书记李明陪同调研。

在康乐药店,吴琼详细了解门店人员体温检测、扫码、营业场所消毒、人员管控等疫情防控措施落实情况,仔细询问药品、口罩、消杀用品等储备供应情况。要求企业切实提高认识,压实责任,承担起国有央企的政治责任和社会责任,全力以赴助力抗击疫情,确保抗疫物资充足,满足群众需求。牢固树立人民至上、生命至上的思想,把好货源质量关,确保人民群众安全用药、安全防护。

李明汇报了宁夏国大疫情物资储备、供应、保障

文/宁夏国大 姜丽丽



情况,并表示宁夏国大作为国有央企,必须讲政治、顾大局,发挥主力军作用,全面落实各级政府疫情防控要求,抢时间、保供应、稳民心,继续强化疫情防控物资储备和质量管控,全力筑牢“防疫墙”,为宁夏战胜本轮疫情做出应有贡献。

## 沈阳市铁西区委书记一行莅临沈阳国大调研指导



10月8日上午，沈阳市铁西区委书记郭忠孝，区委常委、区委办主任邹积兴、区政府副区长单欣昌、区商务局局长王正伟一行莅临沈阳国大调研指导。沈阳国大总经理殷雅杰携班子成员参与座谈交流。

殷雅杰代表公司全体员工对郭忠孝书记的到来表示热烈欢迎，并对郭忠孝书记对公司的关心和支持表示衷心感谢。座谈会上，殷雅杰就公司经营发展情况、员工基本情况、常态化疫情防控及公益情况以及未来规划等方面做了汇报，同时就区领导关心的问题一一做了解答。

郭忠孝一方面对公司当前积极的发展态势给予肯定，对公司积极承担社会责任，关爱服务百姓给予了赞赏，同时也对今后发展规划提出了宝贵建议，希望沈阳国大敢于创新，勇于突破，提升企业综合实力，为铁西区的蓬勃发展贡献一份力，进一步做强、做优、做实、做大。

未来，在铁西区委政府的指导下，沈阳国大将继续积极承担社会责任，不断开拓创新，打造企业核心竞争力，为铁西区经济发展贡献力量。文 / 沈阳国大张艺馨

## 国药控股副总裁蔡买松一行赴宁夏国大开展安全生产和节能环保检查

9月28日，国药控股副总裁蔡买松赴宁夏国大开展安全生产和节能环保工作检查。国药控股安保部部长肖巍、风险与运营管理部部长卢凯、宁夏国大总经理周鑫、党委书记李明、财务总监魏红等陪同检查。

蔡买松一行到宁夏国大配送部，重点检查了配送车



辆、酒精储备库、冷库、电气线路等安全管控情况，当场提出改进意见。并召开座谈会听取宁夏国大运营情况和安全生产工作汇报。

蔡买松对宁夏国大近年来的发展经营成绩给予肯定，并指出，宁夏国大作为国药控股旗下第一家国资并购企业，要再接再厉，通过创新管理、优化能力资源、提高市场竞争力和业绩增长动力，巩固宁夏头部医药企业地位。同时，蔡买松强调指出，安全生产是企业的生命线，要深刻认识做好安全生产工作的重要性、必要性、紧迫性，时刻绷紧安全生产这根弦，牢固树立安全生产红线意识和底线思维，严格落实安全生产责任制，加强安全生产管理，深入排查化解风险隐患，坚决防范遏制各类安全事故发生，确保企业安全平稳运行。

文 / 宁夏国大 靳雯婷

## 国药一致党委书记、董事长林敏，总经理林兆雄一行赴中药控股参观交流

10月9日，正值金秋季节。国药一致党委书记、董事长林敏，总经理林兆雄一行赴佛山里水中药控股一方制药参观交流。并与中药控股董事长陈映龙，党委书记、副总裁杨文明，总裁程学仁等召开座谈会。

会谈中，陈映龙详细介绍了中药控股发展史，回顾了与国药一致的历史渊源，他表示，国药一致是集团内优秀的兄弟企业代表，在精益化管理方面有着优秀的经验。同时指出，近年来，中药控股坚持传承创新，以引领中药产业高质量发展为己任，着力打造行业领先水平的中药大健康全产业链，业务覆盖中药材生产及经营、中药饮片、中药配方颗粒、中成药、中药大健康产品及国医馆六大板块，希望双方能继续加强沟通交流，拓展业务合作新领域、新模式。

林敏表示，国药一致作为国药集团全国唯一医药零售整合平台，业务涵盖“药品分销+医药物流+医药零售+工业投资”全产业链条，多年来与中药控股保持了良好的合作交流，双方企业业态具有很多共性，希望能在中药饮片、大健康、中成药等多个领域进一步探讨，共同推动中医药产业稳健发展。

林兆雄介绍了国药一致企业发展情况，并表示中



药控股拥有丰富的中药品种和资源，且具有独特的品牌优势，希望国药一致可以借助分销零售终端平台优势，与中药控股进一步达成战略合作。

座谈会后，林敏董事长一行参观了中药控股一方制药国家企业技术中心、质量中心、中药饮片标本馆、中药配方颗粒智能化调配展厅和中药饮片剂型改革之路展厅等，详细了解中药配方颗粒历史沿革、生产工艺及质量管控等相关情况。

国药一致分销运营总部总经理王鑫、副总经理王虎彪、国药一致佛山区域子公司总经理余金城、李振坤、林风华等出席座谈并陪同交流。

文 / 佛山南海医药



## 国药一致总经理林兆雄一行赴国控中山、国控珠海调研指导

为加强子公司建设发展，促进年度目标全面达成，推动企业高质量发展。10月10日，国药一致总经理林兆雄赴中山、珠海区域子公司及物流配送中心调研指导，国控广州（分销运营总部）副总经理王虎彪陪同调研。

林兆雄听取了国控中山副总经理（主持工作）吕伟建汇报公司1-9月整体经营情况及“两降一减”工作计划，并围绕工作中的亮点、难点及客观存在的问题和与会人员进行深入交流。

王虎彪在会上指出，中山公司要不断提升运营质量，大力发展零售业务，提升创新项目运营质量，关注客户关系和团队辅导带教，充分发挥一体化优势，提高组织业务能力，构建高质量发展的核心竞争力。

林兆雄首先肯定了国控中山近两年业务发展，对一线经理提出工作中的问题给予指导。他强调“基础工作无小事”，必须重视业务一线基础工作问题的解决；对首营平台应用必须把好质量关，提升工作效率。同时，对国控中山提出了具体要求：一是要关注市场变化，把握关键业务，顺畅业务流程，提升工作效能；提升自采能力，加强药品准入能力，提高器械管理专业能力，提升企业核心竞争力。二是要重视创新项目管理，充分整合资源，做好分工，细化流程，全面提升项目运营质量；三是要重视零售业务发展，找准市场定位，整合资源，制定可

落地的零售拓展策略；四是注重人才梯队培养建设，加强新晋主管、新员工培训，提升员工技能。

随后，调研组一行来到国控珠海及珠海配送中心调研。林兆雄在珠海配送中心现场实地查看，重点关注珠海仓库搬迁进度，并针对冷库、中药饮片库、退回待销毁产品、物流资料保管等存在问题提出整改意见。

调研会上，林兆雄听取国控珠海总经理李献江关于珠海公司、属地药房经营成果、存在问题及明年工作规划情况介绍，并与经营班子及业务代表、药房代表进行深入交流。

王虎彪对国控珠海业务团队的付出表示感谢，同时指出国控珠海在营销转型、零售直销、“两降一减”方面存在的问题，要求要体现专业化，上下游联动，多利用业务手段解决存在的问题，抓执行、抓成效。

林兆雄对国控珠海在当前环境下取得的成绩予以了肯定，指出国控珠海要关注零售诊疗与零售直销业务，延伸器械耗材营销，“两降一减”关键举措落实等，强调全员要坚定信心、认真剖析总结经营发展经验，面对市场环境的变化，提高市场敏感度、开拓变换思维、把握机遇找到新的突破口，同时要严抓寄售库存、对账盘点等工作，严把风险管控关。

文 / 国控中山 蔡卫纯、国控珠海 阮锦娇



## 国药一致认真组织全级次收听收看中国共产党第二十次全国代表大会开幕会

10月16日，中国共产党第二十次全国代表大会隆重召开。国药一致党委把收听收看党的二十大开幕会盛况作为一项重要的政治任务认真对待，提前部署。全级次近2000名党员干部职工集中收听收看党的二十大开幕

会直播，认真聆听习近平总书记所作的报告。与此同时，积极组织因疫情居家办公的和在零售药房、物流仓储等生产一线坚守岗位的广大党员职工分别结合实际情况收听收看开幕会盛况。

文 / 总部党群工作部



## 国药一致党委会开展“第一议题”学习

9月26日上午，国药一致党委会“第一议题”传达学习了习近平总书记重要文章和中央、省委有关会议精神，并研究贯彻落实举措。公司党委书记、董事长林敏主持会议并提出了工作要求，公司党政领导班子成员参加了会议。

会议集中学习了《求是》杂志第18期发表的习近平重要文章《坚持和发展中国特色社会主义要一以贯之》，以及习近平总书记在中央全面深化改革委员会第二十七次会议上的重要讲话《健全关键核心技术攻关新型举国体制，全面加强资源节约工作》。

会议指出，习近平总书记的重要文章从政治上、理论上、实践上，深刻阐明科学社会主义在中国成功的重大意义，对实现新时代党的历史使命提出根本要求。我们全体党员干部要深刻领悟“坚持和发展中国特色社会主义”的深刻内涵和重要意义，自信自强，守正创新，立足新发展

阶段，完整、准确、全面贯彻新发展理念，构建新发展格局，推动公司高质量发展；要深入学习领会习近平总书记在中央全面深化改革委员会第二十七次会议上的重要讲话精神，结合公司实际，加强对公司创新机制的研究和对各级子公司创新工作的指导，加速公司数字化转型和运营创新。

会议强调，坚持学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，在学习中找准目标、明确目标、狠抓落实、调整机制、创新提速，优化资源，以务实举措推动国药一致全面高质量发展，进一步彰显中央企业大国重器“顶梁柱”的责任担当。坚持以十四五战略为引领，以持续巡视整改为抓手，统筹推进稳增长、调结构、促创新、强科技、防风险，在“稳中求变”，在“变中维稳”，奋力完成全年计划目标任务，以实际行动迎接党的二十大胜利召开！

文 / 总部党群工作部 张莹

## 国药一致开展“防风险、保安全、迎二十大”节前安全检查



9月26日，国药一致召开2022年第三季度安委会会议，对前一阶段的安全工作进行了总结，并部署下一阶段的重点工作。会议强调，在十一假期及二十大即将召开之际，各公司务必再加强安全生产风险的防范工作，压实安全生产责任，将安全责任层层落实，不打折扣，同时，加大加强安全隐患排查及整治工作，确保不发生重大安全事故，为迎接党的二十大胜利召开营造良好的安全环境。

9月27日至30日，国药一致党委书记、董事长林敏，总经理林兆雄、副总经理林心养等领导分别带队前往各子公司开展国庆节前安全生产专项检查。

9月27日至28日，国药一致副总经理林心养一行前往山西国大万民、山西国大益源的物流仓储、门店、开展安全专项检查，并对企业运营情况进行调研。检查组一行深入现场检查重点部位、关键环节，重点查看了消防设施设备、操作规程、应急处置、用电安全等情况，并根据检查情况提出优化整改方案，要求各相关单位进

行落实整改。

9月27日至29日，国药一致总经理林兆雄一行对国控广州医疗科技、国控广州医疗供应链、国控广东恒兴、东方新特药、国控广州物流中心高唐仓和柯木塱仓开展安全生产工作专项检查。林兆雄要求各子公司高度重视安全管理工作，层层压实安全管理责任，强化隐患排查与整改，并深入第一现场重点检查了物流消防设备设施、高架库设备设施检维修安全、相关方安全管理、用电安全、物资储备、出入库管理等情况。

9月28日至29日，国药一致安全总监陈国静一行，及办公室、安保部相关人员分别前往国控深圳物流、一致中药饮片厂、深圳区域自有物业开展安全检查，对承租方安全管理协议的签订，消防安全、电气安全等进行现场督导检查。

9月30日，国药一致党委书记、董事长林敏一行前往广州华侨SPD项目中心仓库、广东省二院SPD项目院外仓库开展节前安全专项检查。林敏深入现场重点检查了消防设施设备、物资储备、用电安全及值班值守等情况，对检查中存在的问题当场指出，要求做到即知即改、立行立改。

同日，林心养前往广州区域天河吉山仓库、国药控股中山三大药房进行节前安全专项检查。深入现场检查重点部位、关键环节，重点查看了消防设施设备、用电安全等情况。对检查中存在的问题当场指出，立行立改，并要求各子公司强化安全管理，压实安全责任。

文 / 总部安保部 孙华超



## 国药一致启动国大药房总部法律板块管理提升专项工作



为进一步推进国药一致各级公司法治建设，持续提升依法治企合规管理水平。继分销运营总部重要子公司/部门法律工作调研后，国药一致法律合规部连同国大药房法律合规部，正式启动国大药房法律板块管理提升系列专项工作。

开展沃博联药品零售业态法律工作体系及机制交流。通过拜访沃博联法律及商采等部门人员，对沃博联亚太区法务总监陈一新进行专访，就药品零售业态法律工作体系、属地法律资源配置、常规法律工作流程及常见法律风险等板块内容，进行深度研讨、学习与经验借鉴，通过优势互补助力下一步国大药房各级子公司法律工作

体系与构架的完善。

同时，对国大药房重要子公司开展法律工作调研。通过查阅合同、重大决策、规章制度台账，抽查法律审核资料等，完成第一批上海国大、山西国大益源、山西国大万民、浦东药材4家重要子公司的走访调研。并对存在问题给予完善建议，助力子公司分阶段逐步完善法律工作体系。

调研结束后，总部法律合规部现场对每一家子公司开展了医药零售行业法律风险培训。结合公司典型案例，针对各子公司在日常合同法律审核、业务常见法律风险、相关法律问题咨询及案件暴露出的风险问题，普及药品零售板块常见法律风险及应对建议，进一步强化了各公司中高层管理人员及业务一线员工的法律风险意识。

国药一致将连同国大药房法律合规部通过不定期回访、抽查等方式，结合法律工作提升目标，督促重要子公司完成问题的落实整改。并将于年底前完成长春、沈阳、内蒙古、河北、广东等国大其余重要子公司的法律调研及基层普法工作，以期完善国大药房整体法律工作体系，提升其法律工作效能。

文 / 总部法律合规部 陈霜

## 国控珠海承办珠海市药品医保政策暨广东省药品集采研讨会

9月27日，为迎接党的二十大胜利召开，响应党中央“六保六稳”号召，贯彻珠海“产业第一”的政策精神，珠海市药学会联合国控珠海举办珠海市药品医保政策暨广东省药品集采研讨会。邀请医保研究专家、医疗机构药学工作者、重点药品生产企业代表等近百位业界人士参会，旨在帮助医疗机构、各药品生产企业更加透彻地理解珠海医保及广东省际联盟药品集采政策，为后续政策的执行指明方向。

会议邀请中山大学附属第一医院药学部主任黎曙霞讲解《广东省际联盟药品集采政策》，分享药学管理经验；珠海市医疗保险研究会张志叶副会长解读《珠海市最新药品医保政策》。

会议受到珠海市市场监督管理局大力支持，副局长黄建恩、二级调研员赵毅华分别为会议致辞并发表讲话。与会嘉宾也踊跃发言，为珠海市医疗医药行业发展建言献策。

国控珠海作为会议承办方，在短时间内统筹部署、精心组织，受到参会者的高度认可，体现了国控珠海坚定履行“责任、创新、合规、高效、共享”的企业价值观，为打造珠海医疗医药行业构建发展平台，积极响应国家集采政策，扎根珠海并服务于珠海人民作出应有贡献。

文 / 国控珠海 郑会楷



## 国控广州顺利召开“双通道”政策分享交流会



日前，SPS+ 国药控股专业药房于广州成功举办“融合共创，同心共进——医保‘双通道’政策交流会”，与广东省一众合作伙伴齐聚一堂共谋发展。

会议由国控广州 SPS+ 国药控股专业药房主办，国控广州（分销运营总部）总经理王鑫、副总经理彭敏等领导出席本次会议，与众嘉宾共讨共研。

王鑫为大会致辞，向莅临现场的各位嘉宾表示欢迎与感谢，对未来医保“双通道”落地的前景给予了积极展望。

连锁管理部副总监郭江波向在场嘉宾介绍了国药控股专业药房的最新动态，展示了在合作伙伴的鼎力支持下获得的稳步发展。

连锁管理部总监罗薇薇对医保“双通道”政策动态进行了分享与解读。诚意满满的“干货”分享吸引了在座嘉宾的目光。

这场分享会创造了一次难得的行业交流碰撞机会，与会嘉宾们“融合共创赢未来，同心共进谋发展”，会议在热烈欢愉的气氛中圆满结束。

国药控股专业药房积极践行央企使命，发挥“批零一体”优势，持续网络纵深，至今在广东已布局院

边店超 100 家，围绕 C 端持续推进患者服务发展升级，其中多层次支付服务更是获得稳步发展。目前，在广东省已有 17 个地市的药房获得医保“双通道”定点，为患者提供“一站式”医保结算和健康管理服务，将惠民惠民的医保政策落到实处。

与此同时，积极推进与深圳、佛山、珠海等多地城市定制医疗险合作，共取得 15 个地市 30 家门店的补充医疗险定点资质。专业服务的坚持也获得了慈善机构认可，目前已有 19 个地市、34 家门店成为慈善援助定点。

另外，我们也将关爱照进“小众人群”。国控广州于佛山大药房建立了广东省首个“罕见病关爱中心”，搭建了罕见病关爱桥梁，从药品可及、可负担等角度为罕见病人群提供更优质贴心的服务与帮助，做到让爱不“罕见”。

为完善多层次支付服务体系，国药控股专业药房将探索更多创新支付服务，进一步减轻患者用药负担，并通过数字化赋能全面升级药品配送、用药指导等全周期药事服务，为患者提供更智能化、个性化、有温度的专业服务。

文 / 分销连锁管理部 吴仕星

## 国控广东恒兴组织召开架构优化调整方案宣讲会



在“批零一体”“一体两翼”的战略引领下，为有效加强部门间的统一管理，提高沟通执行效率，探索新盈利模式，完善终端网络，有效达成经营目标，打造新的企业核心竞争力，分销商业销售中心深入推进创新转型，对组织架构进行优化调整，促进服务升级，打造最具竞争力的商业营销服务品牌。

为更好地承接战略，贯彻落实分销商业销售中心架构调整要求，明晰目标，进一步增强公司运营效能，助力企业转型升级和高质量发展，国控广东恒兴召开员工大会，对分销商业销售中心架构优化调整方案进行宣讲。

国控广东恒兴总经理殷江波聚焦公司战略，围绕零售直销售额提升，结合未来商业价值重塑，新商业环境下整合的意义，全面详细地对分销商业销售中心架构调整方案进行了宣讲。为更好推进“十四五”零售直销发展规划，商业销售中心将以优化的组织架构，加大对模式创新、营销转型、特色会员店项目、数字化体系建设等相关岗位的资源投入；明确各岗位职责，提升沟通执行效率，通过优化品类资源，完善终端网络，创新转型，加快团队由分销职责向营销服务职责转型，购销联动，前中后台整体推进，快速提升零售直销售额，实现商业销售中心新的突破。

国控广州（分销运营总部）总经理王鑫出席会议，

对下一阶段工作提出四点要求：一是建立新的目标及使命，管理团队要勇于担当、建立首问责任制，加强补位意识，聚焦客户服务、打造团队氛围；二是保证效率及效益、加快资金周转，决策要快、配合要到位；三是加强开拓创新精神、提升零售直销售额、深度拓展零售市场，深化提质增效、推动精细化管理、一体化激发运营新活力；四是重点关注营销，提升企业效益。要全面冲刺 2022 年各项工作目标，确保“两降一减”工作目标达成，推进落实“十四五”零售直销规划，实现分销商业销售中心高质量发展。

分销商业销售中心将坚决贯彻公司“批零一体”“一体两翼”战略，落地“十四五”战略规划，优化整合资源、服务客户需求、深耕终端业务、模式转型创新，构建分销商业销售中心全新核心竞争力，打造中国领先的零售终端服务平台。

文 / 分销商业运营部 李蔚文

## 国大药房上海公司荣获 2022 年“上海市工人先锋号”及“上海市五一劳动奖章”



近日，上海市“人民满意的公务员”、五一劳动奖表彰大会在上海展览中心举行。国大药房上海公司南京西路店荣获“上海市工人先锋号”荣誉称号，店长刘佳美荣获 2022 年“上海市五一劳动奖章”。

南京西路店坐落于南京西路 555 号，2017 年 9 月开业。五年来，该店始终秉承“关爱生命，呵护健康”理念，坚持打造服务人民、奉献社会的健康平台，不断提升员工

专业素养和服务水平，努力为广大群众提供更用心、更贴心、更暖心的服务，赢得社会广泛赞誉。

在今年“大上海保卫战”中，南京西路店不关门、不掉线，店长刘佳美带领多名职工主动坚守“疫线”保供岗位、吃住在店 60 多天，承接了大量电话咨询、网络订单，承接上海团市委、市青年联合会“青春战疫 健康接力”社区代配药品专项志愿行动，累计完成近 15000 单市民急缺药品配送，保障各类药品物资供应近 7 万件。门店还克服困难，坚持做好全市 DTP 援助药品的慈善赠药项目，为所有患者一一建档，确保药品发放及时、准确，并通过电话、微信悉心指导，确保患者及时安全用药，用坚守和奉献守护患者健康，和这座城市一起守得云开见日出。

文 / 国大药房党群工作部 卢秋瑾  
国大药房上海公司 端木岑岭

1

**山西国大万民党总支召开党员（扩大）学习暨“党课开讲啦”**

近日，山西国大万民党总支采取线上线下相结合的方式，在大会议室召开党员（扩大）学习暨“党课开讲啦”会议，公司党政班子、党员、中层干部和业务骨干共 35 人参加会议。会上，党总支书记赵少波对国药一致“十四五”发展战略进行了全面解读，深刻阐释了“科技赋能、服务升级、批零一体、产融双驱”为核心的发展举措，详实剖析了全渠道、全品类、全生命周期的“1-2-6”数字化医药健康服务体系，系统讲解了选人、育人、用人、留人的人才保障机制，并带领大家学习了国药一致企业发展史。同时，就山西国大万民的“十四五”战略目标、落地举措及企业发展历程进行了宣贯。希望与会人员在历史中汲取智慧和力量，筑牢信仰之基、补足精神之钙、把稳思想之舵，以变应万变，用钉钉子精神，推动各项战略规划落地落实。

文 / 山西国大万民 赵变香

2

**山东国大开展红色主题教育**

10月6日，山东国大党总支以“弘扬沂蒙精神，凝聚奋进力量”为主题，在山东沂蒙党性教育基地开展红色主题教育。党员们来到中共鲁南第一党支部旧址及郊马民俗文化馆参观见学，学习红色文化，重温入党誓词，铭记先辈们的丰功伟绩，感悟沂蒙精神诞生的深层次文化底蕴。党总支书记袁曼作《不忘初心牢记使命，做忠诚担当的党员干部》专题党课，要求全体党员干部要持续学习沂蒙精神，将沂蒙精神同国有企业的初心使命以及自身的岗位职责进行充分融合，从沂蒙精神中凝聚奋进力量。

文 / 山东国大 王安

3

**山西国大益源门店推出健康义诊服务，多元化营销赋能新零售**

为更好地服务顾客普及健康知识，提高健康意识，促进门店销售。9月以来，山西国大益源在院区门店连续开展系列健康义诊活动，目前已开展 5 场。活动现场，门店工作人员为大家提供常规体检，耳穴试贴，花茶试饮，中医推拿、针灸等义诊项目。中医大夫现场免费义诊，不仅认真为顾客把脉、按摩等，还指导顾客正确认识自己的疾病，并结合他们的生活习惯，讲解一些中医调理和预防保健养生知识，帮助顾客培养健康的生活方式和生活习惯。

自健康义诊活动开展以来，门店的客流、客单价、销售均有大幅提升。山西国大益源以“大健康”为发展定位，从健康消费需求和服务提供模式角度出发，将销售从救急的药品延伸到防病的健康生活方式指导。通过开展义诊活动，宣讲健康知识，提升了国大药房的竞争力，提高了社会效益，扩大了国大药房品牌的社会影响力。

文 / 山西国大益源 郭子琪

4

**患者送锦旗致谢河南国大 彰显浓浓医患情**

“感谢国大药房崔大夫对我妈妈的治疗，我妈妈现在恢复得很好，也吃胖了不少，真是太谢谢你们了！”近日，一位顾客杨先生来到河南国大药房五分店，将写有“医德高尚，妙手回春”的一面锦旗，送到了崔永超大夫手中。据了解，患者是杨先生 80 多岁的老母亲，住在许昌市，近几个月胃不舒服，吃不下饭，在许昌襄城县找了好多医院，做了各种检查，吃了很多药，就是不见好转，眼看着老母亲日渐消瘦，杨先生万分着急和心疼。经朋友介绍，得知崔永超大夫擅长用中药调理的方式治疗老胃病，就带着母亲前来治疗。崔大夫先是以熬的中药汤剂进行调理，症状减轻后又将中药打粉让老人早晚冲服，经过药物的调理和杨先生的精心照料，老母亲的身体慢慢恢复了健康，看着母亲吃得好，睡得香，走路有力气，人也胖了十几斤，杨先生心里乐开了花，特别高兴。

一面锦旗，承载着患者对河南国大的信任和感激，是对河南国大和崔大夫最大的肯定。河南国大将以此为动力，更加努力地为每位患者提供更加优质的服务。

文 / 河南国大 毛白杨

专题·FEATURES

VIP  
会员管理  
新思路

——国大药房会员百日攻坚进行时

随着新医改政策的不断推进，行业竞争亦越趋白热化，医药零售市场面临着机遇与挑战并存的关键时期。会员管理对于药店经营而言显得越来越重要，作为贡献销售量的核心力量，各大医药零售企业都在提高对会员管理的关注度。

作为医药零售龙头企业，国大药房更是以服务为中心，以会员为核心，以新的消费需求为导向，不断寻找突破，启动会员百日攻坚项目。通过重塑内部会员管理体系、数据分析、对标同行等，展示零售会员管理工作的优化和提升，让消费者真切地感受到零售门店更专业化的优质服务和体验。





# 强化服务意识 盘活私域流量

近年来，医药零售行业竞争加剧，客流的争夺成为行业竞争的焦点。店均客流受竞争加剧影响逐年下降，会员营销提升成为同行友商最重视的项目。为了更好地满足会员的健康需求，提升会员服务体验，盘活和扩展私域流量，国大药房于2022年6月21日—9月30日启动“会员百日提升项目”。

项目得到了国大药房各级领导和相关部门高度重视，由总部总经理牵头发起，总部营销、创新、拓展、健康管理、采购、信息等多部门和子公司管理层、对应条线等部门积极参与实施。各个条线就传统会员、DTP会员、慢病会员（建档会员）、线上线下会员一体化、信息化技术支持等工作的提升进行细致沟通讨论。同时，邀请会员营销第三方服务机构共同参与项目提升工作，从第三方营销工具上给予支持。项目围绕提升会员规模和会员质量，从新会员拓展、会员服务提升、商品满足、会员分析、项目检核跟进等方面制定了相应的目标、方法、流程和分工。

**一、会员服务提升。**将提升会员服务贯穿于会员营销工作的全过程。总部和各级子公司整合资源，积极开展用药咨询、健康管理、健康检测、健康理疗、送药上门、疫情防控等多项贴心、暖心的服务项目，提升了会员体验感，增强了对新会员的吸引力和老会员的粘性。



会员服务提升

**二、新会员拓展。**各子公司进一步明确细化会员开拓目标，指标落实到店、到人、到天，倡导带着服务项目走进社区、商场、菜市场、企事业单位等，在为广大民众提供健康服务的同时，积极开展会员营销宣传，吸纳更多新会员。此外，通过对标优秀，积极优化会员权益，加强宣传等举措不断发展新会员。项目期间，新会员发展数量较项目前提升了近47%。



新会员拓展

**三、老会员复购提升。**针对老会员的复购提升，一方面抓商品需求满足，一方面对相关会员进行重点回访。活动期间，对会员的品类销售变化进行细致分析，门店在营状况进行同类门店对标分析，补充和优化在营商品，满足顾客更多需求。子公司前台营销部门通过筛选潜力会员，统计数据，制定相关激活复购等措施。项目期间，成功唤醒睡眠会员超67万人。



老会员复购提升

**四、检核跟进。**总部营销管理部每日通报子公司各项指标达成情况，每周汇总问题点，与子公司沟通提升措施。项目期间，针对指标分解、会员招募活动开展、回访和唤醒、会员日活动的宣传准备工作、会员管理工具使用等工作进行电话、信息系统后台和门店抽查等多种形式检核，共计抽查800多家门店，给出改善措施和建议60多项。健康管理部重点抓各区域的慢病管理提升和门店服务质量提升，针对各个区域的慢病会员群的运维给予指导和改善。创新发展部推出会员引流及线上服务宣传，进一步促进O2O会员同比增长。同时，每周收集各子公司的优秀案例进行分享，促进各个区域间的交流学习，取得良好提升效果。



检核跟进

经过100天的促进和提升，国大药房会员规模和质量都得到了明显提升，截至9月底，新增有效会员数较项目前提升近47%，复购会员人数同比增长约9.5%，会员总销售额同比增长20.5%，远高于整体销售增长。各个子公司在项目期间基本建立了适合本区域的会员营销提升方向和体系，为今后会员营销持续提升奠定了良好的基础。

文 / 国大市场营销部

# 沈阳国大 优化创新管理 提高会员粘性



近年来，随着整体市场大环境的变化，医药零售市场面临着机遇与挑战并行的关键时期，各大连锁都在提高对会员营销的关注度，并在思想中增强会员服务意识，创新会员服务手段，拓宽会员服务领域，提高会员服务水平。

随着大数据的发展，越来越多的连锁开始注重会员粘性，同样，会员也成为沈阳国大立足之本。沈阳国大开展以为会员提供优质服务及便利的主要工作，在此期间推出线上会员平台并给到指定优惠政策，让会员享受便利同时也为百日会战提供销售助力。与此同时，在线上会员平台定期推出优质公众号，让会员享受优惠的同时又收获健康知识，潜移默化输出品牌影响力。



面对工作中的困难，沈阳国大始终保持不厌其烦的耐心、层层剥笋的细心，不断优化会员服务跟进方式及策略。在国大总部的指导与帮助下，截至2022年9月末，沈阳国大共累计优质会员800万余人，此外已累计线上会员10万余人，沈阳国大分布于沈阳、本溪、葫芦岛、鞍山、朝阳、大连、铁岭等多个城市，在互联网的政策扶持下，沈阳国大不断发挥专业服务特长，并将健康科普知识传递给更多的会员，不断帮助会员群中收获健康，更好地做好疾病预防以及治疗康复，从而提高会员服务体验和药房满意度，不断提高会员粘性和会员忠诚度，最终提升门店客流量及销售额。



未来，在国大总部的指导下，沈阳国大会更加努力奋进，不断推出及优化会员服务营销，使会员群体有着更高的满意度及认可度。零售会员管理工作是一项长期且繁杂的工作，沈阳国大将持续在**思想上重视，责任上明确，措施上落实，工作上到位**，不断总结经验，将为会员提供优惠及便利工作为首要任务，借鉴及吸收优秀连锁成功案例，不断成长。

文 / 沈阳国大市场部 贾立冬

# 云南国大迪升 精细化管理 提升会员服务水平

当前，行业竞争加剧，会员管理成了必然要迈出的重要一步。为改善会员管理现状，强化基础会员服务、提升会员精细化管理，提升会员基数与会员黏性，推动整体销售增长，结合国大药房会员百日提升项目，云南国大迪升顺应企业发展要求，多举措开展会员管理服务升级工作，并取得初步成效。



**一、动员。**召开活动动员会，保证将活动目的、任务等重要信息细致、准确地传达给每一位员工，调动员工积极性，激发斗志，确保大家心往一处想、劲往一处使。



**二、锁客。**通过线上会员活动政策，提高平台关注度，精准传达活动信息；通过会员转化做好锁客工作，提升消费频率和消费量；加强线下会员办理，普及会员权益；鼓励员工创新会员开发渠道，做到周边资源利用最大化。

**三、唤醒。**通过进行会员数据详细分析，制定目标任务，并按照“片区—门店—店员”的落实模式进行分解，以责任到人的方式进行数据统计，每周例会、每月例会跟进、指导、督促完成；通过对标做好市场调查和活动观察，及时调整策略；积极开发新会员，针对线上消费群体鼓励网上订单；积极回复和改进顾客提出的意见和建议；完善调研回访，不断提升专业服务能力。



动员



锁客



唤醒



福利



宣传

**四、福利。**每周设定固定会员日，通过优惠返利、公益服务活动等为消费者提供优质福利服务。

**五、宣传。**加大活动宣传力度，开展形式多样丰富多彩的线下活动，不断增加会员黏性；通过组织开展社区公益活动提供专业高质量公益服务，为开发新会员奠定良好基础。

通过以上会员管理政策，云南国大迪升会员管理水平明显提高，有效会员人数不断增加。会员管理是一项长期而细致的工作，云南国大迪升将持之以恒地坚持下去，按照精细化管理的心态及思路，做到换位思考，真正地把工作做细做实，给予会员更加贴心的服务及更加良好的感受，赢得会员的忠诚及信赖。

文 / 云南国大迪升 周燕

# 江门国大 从“心”开始 助力会员管理提升

今年6月以来，江门国大全面开展“会员百日提升”项目，精心部署，以会员管理为核心，优化会员管理形式，抓牢抓实会员服务提升工作，努力练好内功，夯实基础，让会员顾客满意舒心。

## 用心优化会员形式

为了给顾客带来更好的消费和会员服务体验，公司不断优化会员管理形式。目前顾客可以通过关注公众号后领取会员卡，并在微信公众号和小程序上查看会员信息，实现在线购物、送药上门、寻药抓方、预约咨询等一系列服务；进一步调整会员权益，通过新权益提高会员消费频次和会员粘性。

同时还根据会员的消费行为、年龄层次、消费习性等进行会员人像描绘，建立会员数据库，通过对会员消费行为分析进行会员分类，搭建会员管理体系，针对性开展会员活动，拓宽客源渠道，使会员宣传推广工作更加精准、高效，打造企业口碑形象。

## 尽心提升会员服务

深挖每一个会员价值，在会员生命周期管理中，重点做好活跃会员的营销管理；实施会员体验，提升客户忠诚度，以便捷和舒适改进客户体验；努力在服务品质上下功夫，定期开展健康监测、回访关怀、健康讲座等，提升会员互动，增加会员粘性，吸引二次消费。

通过会员形式优化和服务提升，江门国大会员营销管理水平成效显著。新增活动会员达成率为 141%；会员销售同比增长 33%。



会员销售  
同比增长 33%



新增活动会员  
达成率为 141%

江门国大将本着“健康所需 尽在国大”的工作宗旨，坚守服务初心，优化服务模式，提升会员管理水平，让消费者感受到更精准更贴心更优质的会员服务体验。

文 / 江门国大 谭映



# 广东国大 以热情的态度，专业的服务 开启会员管理新模式

为期 100 天的会员百日项目拉下帷幕。在此期间，广东国大新增有效会员 8.9 万人，会员交易次数占比提升 19%。本次项目主要围绕着“服务和专业”两个核心，从以下三个方向入手。

## 一、创新动作提升会员服务体验感

在获取新会员的环节中，我们设计了创新会员福利，提升顾客消费体验感；同时通过“兑换专区+二次导购”两种形式体现会员权益，增加会员客单价。



兑换专区 + 二次导购

## 二、基础服务突显专业，进店四部曲成闭环

“简单的事情认真做”，在日常接待顾客的时候，基础服务往往是最能体现员工专业度的地方。牢抓开始营业的第一个环节——慢病检测服务，让每个员工关注慢病会员的重要度，熟练慢病检测操作方式、慢病会员建档步骤。



日常接待顾客四部曲——第一步进店问候；第二步询问需求，询问顾客的情况，了解顾客的需求，用专业服务顾客；第三步关联用药，根据顾客的需求用药关联对应的商品；第四步温馨提示，提醒顾客用药的注意事项、日常生活需要关注的地方，提供有温度的专业服务。“顾客接待四部曲”将一个顾客从进店到出门的环节串联起来，形成服务闭环。



## 三、善用营销工具，打造专属服务

在快节奏的一线城市，抓住顾客的时间，销售就已经成功了一半。每周通过设定不同主题，不同内容的宣传内容，通过企业微信平台延续会员服务。既有专业知识输出，也有会员福利回馈。企业微信社群互动、群内找药定药等，随时为会员提供服务，满足会员需求。

在市场变化、竞争激烈的环境下，唯有服务好会员，才能稳固根基。会员百日项目仅仅是一个开端，接下来的每一天，我们将贯穿“服务与专业”两个核心，**稳扎基础服务，精进专业知识，以热情的态度，专业的服务做好会员管理。**

文 / 广东国大 林凤花

# 国大吉林益和 双驱建模 打造高质量会员服务

国大吉林益和自 2021 年起开启数字化会员管理进程。今年 6 月借力国大药房启动会员百日攻坚项目，定期进行专客专服、深挖客户消费习惯、完成健康信息交互，倒逼健康理念升级，逐步建立起“双驱”健康服务运维模型，探索出一条精进会员服务的实践路径。

## 经营单元最小化——驱动一线员工销售动能

启动会员百日攻坚项目后，国大吉林益和着力突破传统会员管理桎梏，激活最小经营单元，细化分工，实现店员逐一对接会员，打造一对一会员专属健康管理师，与目标客户进行有选择的、及时的、互动沟通，从而建立起长期稳固、轻松友好的客户关系。



## 会员服务精细化——驱动健康信息相互融通

用大数据说话，实现互联互通，以会员为中心，想在客户前面，做到用户心里。把顾客的健康需求准确传达，将各合作方提供的健康方案 / 活动查筛组合，国大吉林益和真正成了健康信息交互枢纽。



凭借销售数据，匹配健康需求一致的会员，发送定期健康提醒，使会员形成专病管理习惯；发送不定期定向活动方案，实现精准蓄客、快速营销。根据不断完善的会员信息，结合普遍性、季节性、周期性等用药需求，联合各合作方争取更多优惠资源回馈会员。

通过“双驱”运维，截至 9 月 30 日，国大吉林益和会员百日攻坚项目新增活跃会员达成率均超 100%；会员交易笔数同比增长 9.1%，超任务目标 7.1%。

未来，国大吉林益和将以模型为基础，打造更富活力、更具竞争力的高质量会员服务体系。



文 / 国大吉林益和 张艺士

## 福建国大 抓基数重服务 做好会员管理两大步

当前，在疫情防控常态化的大市场环境下，药店日常经营难度增加，会员买药环节更繁琐。公司在 2022 半年度经营总结中发现，会员管理在业务开展中的影响越来越大。

首先，要让门店一线店员深刻认识到会员管理的重要性与持续性，而开展会员管理的前提是拥有一定基数的会员量。因此，会员开发是首要任务。今年以来，借助总部扶持与第三方平台系统上线，福建国大在会员开发中加大了新会员的优惠力度，更新了会员服务工具，强化了会员权益宣导。下半年起，福建国大新上线会员每月稳步增长。

其次，“切实做好专业服务”非常关键。福建国大始终以“服务好”消费者为宗旨，为顾客提供便利购物体验：常规药品，免费送货上门，线上自助下单。发挥专业特长，遵循问病卖药，用药提醒。指定慢病药品，开启公众号及短信用药关怀与健康提示。定期查看短信回复，及时回复回访，用耐心与专业服务好每一位会员。另外，抓住会员日的销售机会，定制特色服务；充分利用厂家资源，从检测筛查，试用试吃，健康知识科普等多个方面给会员带来实实在在的体验与收获。让会员怀着期待来，带着满意走，凭着信任再来。

最后，保持敏锐市场洞察力，包括相关政策要求，友商经营情况，会员需求变化等；以此为据，及时优化会员管理的重点方向，创新会员管理的方式方法。也要拥有持续创新学习力，专业知识技能时时更新，时时检验。福建国大将以顾客为导向，以结果为导向，继续加强会员管理工作。

文 / 福建国大 王晓燕



怀着期待来



带着满意走



凭着信任再来



## 事件·EVENT

# 风华载 筑梦未来

### ——记分销供应链部成立十周年

光阴似箭，岁月如梭。转眼间，分销供应链部在今年迎来了十周岁生日。2012年8月，在医药大厦11楼北翼，一个45人的团队组建成功，从此分销供应链部正式成立。在这十年里，分销供应链部始终秉承公司“关爱生命、呵护健康”的核心理念，落实“责任、创新、合规、高效、共享”的核心价值观，锐意进取，砥砺前行，从无到有，从小到大，伴随着公司的发展壮大而不断成长。



## 10<sup>th</sup> 发展扩大，积淀文化

在公司战略及领导们的正确引领下，分销供应链部组织架构不断优化，人员配备逐渐完善，功能划分有序细致。业务队伍由负责订单全链条运作的订单组、承担药品采购保供的库存组、保障业务系统数据维护和数据监控的客服组搭建而成，从最初服务国控广州、国控广东恒兴和国控广东粤兴三个货主，逐步扩大业务对象，于2015年拓展服务于深圳医院销售部，2022年又新增了深圳健民、深圳药材、一致器械及延风公司，目前广深两地共有114名同事为此努力和付出。随着公司业务发展的不断扩大，部门各组之间协同合作，各司其职，共同为打造智慧供应链出谋划策，积淀供应链人高效服务，务实前行的文化基础。



2012年公司年会部门合照

## 10<sup>th</sup> 十载耕耘，硕果累累

十年来，分销供应链部紧跟公司战略指引和发展步伐，落实数字化转型与一体化运营管理指导方针，从工作中思考，从实践中创新，提出了一系列优化需求，努力推进需求落地，助力业务快速发展，提升客户满意度，大大提高了整体效能。数字化创新方面，我们实现了销售订单全链条自动化建设，开发了VMI供应商服务平台，打造出智能化库存管理体系，创新升级专门针对器械业务的FYCMS；一体化管理方面，为了响应国家两票制政策，搭建一体化票据平台；为了链接两广子公司业务，开发销售请货自动移库功能；为了融合一体化业务数据，打造了“库存统计平台”……在一步步的探索成长中，分销供应链部默默耕耘，收获硕果累累，这些成绩得到公司的认可，因此也多次获得“责任”“高效”“共享”文化践行流动红旗、“转型开拓创新奖”“提质增效专项奖”“特别贡献奖”“疫情防控先进集体”等殊荣。



荣誉

## 10<sup>th</sup> 用心服务，责任先行

“供应不停歇，服务不断档”，不管是日常快速满足客户需求，还是抗疫保供，分销供应链部始终勇往前线，责任先行，尽自己最大努力去达成每一项使命。特别是新冠疫情以来，部门在公司及领导们的部署指挥下，承接省储备，中央直达储备等各项防疫物资的收储工作，合计采购防护服，口罩，采样管等各大类防疫物资，金额累计超4亿。今年年初至今，国内疫情反复，各地相继暴发疫情。供港专班，援沪等各项紧急支援任务同时并行，分销供应链部时刻关注疫情动态，收集防疫物资需求，快速响应，协议价格维护，订货跟踪物流情况、配合物流的防疫要求协调到货，跟进货物紧急上架，完成订单批卡，实现全链条全程跟踪服务。



深圳区域合照

## 10<sup>th</sup> 不忘初心，坚定信念迈进新十年

十年的探索，十年的追求，分销供应链部一路走来，紧跟公司发展步伐，持续不断地挑战自我，开拓创新，从自身业务和更好服务客户的角度出发，不断提出优化需求，取得一系列的进步果实；始终以匠心致初心，用专业、专注、一丝不苟且孜孜不倦的工作态度，迎接每一年的机遇与挑战。未来，我们会继续在公司的带领下，勇往直前，披荆斩棘，不断创新，扬帆起航，为实现公司战略目标而努力！



2020年分销供应链部荣获“优秀部门”（广州区域）合照

文 / 分销供应链部 孙晓芝

## 10<sup>th</sup> 人物寄语

### 彭敏

国控广州副总经理兼供应链部总监

“十年易春秋，风华正茂；十年载耕耘，硕果累累”。回首分销供应链部成立走过的十年，在公司领导的带领下，在供应链全体小伙伴的共同努力下，顺势适变，勇于创新，打造出全新优势的医药商业内部运作模式，为公司业务运营的提质增效创造了重要贡献。过去十年只是新的起点，希望在新的未来，通过全体小伙伴对公司战略的理解与认同，对管理与决策的强有力执行，对共同事业的执着与坚持，持续推动数字化转型与创新，勇于变革，保持领先，为公司未来的持续发展贡献力量！



### 梁颖康

原供应链部总监，现任国控广州物流中心总经理

分销供应链部成立之初，涉及9个部门人员、流程的业务整合，在不能影响业务运作的过程中完成转变，挑战非常大。在各位同事的忘我付出和公司领导、各部门的支持下，我们很快稳定下来，得到了客户的认可。在公司发展过程中，首创业务中台的运作模式，是公司实现一体化运作、精益化管理的基础，也是实现供应链数字化转型、提质增效的核心部门。未来数字化之路还很长，在分销供应链部成立10年之际，我希望各位供应链人不断开拓创新，再创佳绩，也祝各位同事身体健康，心想事成！

### 李宇辉

原供应链部副总监，现辉瑞投资有限公司地区经理

衷心祝贺分销供应链部成立十周年，我感到非常高兴，供应链能走到今天离不开所有曾经或现在为之努力和奋斗过的“你我他”，每一位都值得尊重和尊敬！众所周知，供应链管理就是三流集成的业务价值最大化，而疫情的反复、信息科技的日新月异都会给供应链带来极大的挑战以及持续优化的良机，国控广州是业内最大的平台，也拥有最优的资源，藉此周年之际，祝分销供应链部继续成为公司的基石，不断提质增效，亦祝愿各位不断学习成长成就自我的同时，持之以恒为公司和部门实现全局价值最大化做出贡献，成就下一个更美好的十年！



### 张丽

原供应链部订单组主任，已退休

亲爱的小伙伴们，感恩相遇，非常怀念一起工作，一起成长的日子！在分销供应链部成立10周年之际，祝福部门人才济济、专业高效！祝福小伙伴们都能成为行业的引导者！

虽然我已退休离开部门，但是我依然想引用莫扎特的一句话与大家共勉：谁和我一样用功，谁就和我一样成功，大家加油！

# 光影传情

## 明月秋思入“镜”来

国药一致中秋主题摄影优秀作品展

月色满人间，玉兔逐清辉。

皓月当空的中秋佳节，阖家团圆的温情，亲朋好友一起赏月的安宁，亦或是赏灯笼的趣味，哪一刻让你最难忘？

按下快门，让我们用镜头截取一抹月色，遥寄一缕秋思，定格自己心中的中秋美好瞬间。



①

②

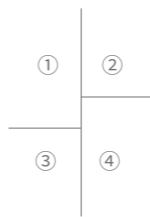
③

- ① 赴月踏星河  
国控广西 谢冬婷
- ② 月桂香满园  
南京国大 李婧婧
- ③ 望月的思考兔  
沈阳国大 包放





- ① 中秋夜思乡  
呼伦贝尔国大 于学富
- ② 美在心  
江门国大 蔡祺
- ③ 团圆之四世同堂  
云南迪升 赵敏
- ④ 月之森  
国控江门 朱琳



- ① 月明如盘，塔尖明月 广东东方新特药 马倩玮
- ② 情溢中秋 福建国大 陈旭玫
- ③ 定知玉兔十分圆，已作霜风九月寒 国控广州 姚少燕
- ④ 千里共婵娟 国控广州 汤玮



- ① 月满人间 国控梅州 林雅
- ② 包包 江门国大健丰 黄超媚
- ③ 奔月-登月 福建国大 杨晓明
- ④ 中秋月趣 国控广西 黄肇钰



生活·LIFE

# 游刃有余地 与生活对话

每个人的一生  
都或深或浅地走在“寻找”的路上  
我们通过走过的每一个脚印  
看过的每一处风景，读过的每一本书  
与生活对话，与自己对话  
寻找生活的“答案”  
寻找更好的自己，收获成长





## 胸有天地宽 自有渡人船



之前读过一段话：“假如你是一棵树，别人对你的态度就是一阵又一阵的风，如果你总是很在意，随便一阵风都会让你剧烈摇动，甚至将你吹倒。”百事从心起，若是心态不好，再小的事也能变成天大的事。

蔡澜被金庸称为“真正潇洒的人”，两人经常出去旅游，蔡澜始终在旅途中保持着愉悦的心情。路途颠簸，他从不抱怨；导游脾气大，他也从不恼怒；食物不可口，他也会咀嚼得津津有味；即使在路上和外人起冲突，也不耽误他继续游玩的心情。他教金庸怎样喝低劣辛辣的意大利土酒，怎样在新加坡大排档中吮吸牛骨髓。金庸说：“我会皱起眉头，他始终开怀大笑。”蔡澜从不记挂那些烦心的小事，把日子过得悠然自在，如游戏人间一样。

李诞在《笑场》中写道：“想把事儿做好，就得大材小用，可我们都做不到，所有人都在硬撑，都想往上够一点儿，也只够着一点儿。”心里装的东西太多，就没法盛进幸福；每天都会花大量时间进行这种内耗，没法注意到眼前的美好。一个人如果事事锱铢必较，只会流于苟且，陷入生活的泥淖。

“人生要有不较劲的智慧，不和自己、别人和老天较劲。”一滴墨汁落在一杯水里，则黑色晕染一片；若是融在海里，大海仍是万里澄清。打开自己的格局，接纳生活的磕磕碰碰，日子也会顺遂许多。正如《菜根谭》中所说：“世亦不尘，海亦不苦，彼自尘苦其心尔。”毕业以后我渐渐明白，一个人大多数的不开心，只是太过纠缠当下小事。

文 / 信息技术中心 曾腾彪



“什么是快乐？”对于这样一个简单的问题，我想不同的人的回答肯定会有所不同。就像水是鱼儿的快乐，风是云彩的快乐，花是蜜蜂的快乐。在我看来，快乐其实很简单：一个会心的微笑，一句真诚的赞许就足够了。

我们生活在这个世界上，不尽如人意的事时有发生，我们要有“宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天上云卷云舒”的心胸和气魄，如果一个人一直生活在愁眉苦脸和唉声叹气之中，那么他的人生还有什么意义呢？当我们以这样的心胸和境界面对生活，苦难便拿我们无可奈何。

生活中并不缺少快乐，只是缺少发现的眼睛，缺少寻找快乐的心。也许此时的你很快乐，因为你得到了你所向往的生活，也许你并不快乐，因为你还在痛苦的道路中挣扎。而当我们面对痛苦，发现无法改变周围的环境时，一定要学会改变自己的心态，不能失去创造快乐的能力。对快乐的感知纯粹是内在的，是由自己的观念、思想和态度决定的，只要你主动选择，你就会得到快乐。

英国作家萨克雷有这样一句话：“生活是一面镜子，你对她笑她就对你笑，你对她哭她就会对你哭，如果你具有乐观之心那你的整个世界都是快乐的！”只有空着的心才能聆听到花开的声音，能听到花开声音的人一定是这个世界上最幸福的人。快乐生活，拒绝愁苦，用心聆听花开的声音！

文 / 信息技术中心 曾小锋

## 快乐生活 拒绝愁苦



## 平凡自有 万钧之力

平凡的世界，平凡的生活，平凡的人们，只有平凡的大众才是最真切感人的。

在《平凡的世界》一书中，作者路遥把国家大事、政治形势、家族矛盾、农民生活的艰辛和新一代的感情纠葛以及黄土高原古朴的道德风尚、生活习俗都真实而细腻地描绘了出来，构成了一幅中国 70 年代中期至 80 年代中期农村生活的全景式画卷。

人生的自尊、自强、自信，人生的奋斗与拼搏、挫折与追求、痛苦与欢乐，日常生活与社会洪流冲突纷繁地交织在一起，一幕幕爱情故事催人泪下，一次次苦难中展现出的顽强坚韧使人精神升华。孙少平身上以上进求尊严，从不好高骛远的情怀也深深地打动着每一个读者。田晓霞的出现，让主人公人生有了目标与方向，从此他也可以用自信去面对生活的不幸与艰辛。他们的爱是让人奋进，是纯真、向上的，他们身上所透射出来的对爱情对人生的美好的追求与向往，无不激励着每一个读者。

每次读完《平凡的世界》都觉得有新的感悟，它让我知道“人生就是永不休止的奋斗！只有选定目标并在奋斗中感到自己的努力没有虚掷，这样的生活才是充实的，精神也会永远年轻。”

文 / 山西国大益源 郭子琪



# 国药一致

SINOPHARM ACCORD  
综合性医药上市公司

## 企业文化 价值体系

使 命  
愿 景  
定 位  
核 心 价 值 观  
经 营 观  
发 展 观  
人 才 观

关爱生命 呵护健康

打造领先的国际化医药健康服务平台，让人们享有美好健康生活  
成为批零一体、客户导向，高品质医药健康产品及服务提供商  
责任、创新、合规、高效、共享

让客户体验感动 让员工实现价值 让股东分享回报

专业、持续、健康、共赢

精专业、善学习、勇担当、乐奉献、强执行