



# 百年华立

CENTENARY HOLLEY

情怀特刊

从产品走出去到产业走出去

从责任到情怀

从经营到慈善



# 百年华立

CENTENARY HOLLEY



主办：华立集团股份有限公司  
编委：汪力成 肖琪经 裴 蓉 贾亦真  
审核：张桂芳  
总编：戚永晔  
编辑：叶凡

电话：0571—88900703  
传真：0571—88900694  
地址：杭州五常大道181号创客社区  
邮编：310023  
网址：<http://www.holley.cn>  
E-mail：[baoliao@holley.cn](mailto:baoliao@holley.cn)

## 2017年7月总第17期 目录

### 【卷首语】

- 1 有一种情怀，叫匠心依旧

### 【以匠心致初心】

- 3 以“价值观”为行动向导  
7 华立国际化战略再回首

### 【从产品走出去到产业走出去】

- 11 我如何变成一个“泰国人”  
14 “一带一路”上的华立集团  
16 仰望东盟星空 升级服务平台  
21 砥砺前行 快乐奔跑

### 【从责任到情怀】

- 25 华立与青蒿素  
28 延伸阅读：青蒿素二三事  
31 青蒿产业的国际化之路  
36 二次研发：青蒿素的未来布局

### 【从经营到慈善】

- 39 慈善背后的责任情怀  
41 公益活动掠影



有一种情怀叫做

# 匠心依旧

华立新媒体

近几年，社会上掀起两种明显的浪潮，一种是“大谈匠心回归”，凡事沾点匠心的酱汁就似乎可以变得不一样；另一种是“羞谈情怀骨感”，觉得情怀看起来很美，却很遥远并不那么真实。何谓情怀？何谓匠心？见仁见智、各有态度，但仔细对比剖析后会发现实则大同小异，有种异曲同工之妙。

谈及情怀，想起鲁迅先生曾这般描述“无限的远方，无数的人们，都与我有关”。这是一种超脱本我、惠及大众的普世境界。在这个浮躁的时代，需要人们少计较一些功利的得失，用多一点胸怀，去心系“无限的远方、无数的人们”。

谈及匠心，人们首先会想到与之紧密相连的匠人、匠品，是手艺人对自己“作品”精益求精的理念，耐心、细节、坚持是对其的核心阐述；再之会联想到德国、日本等被世界公认具有工匠精神的鲜活案例，令人陷入反思。在中国，真的缺匠人吗？或许我们更多缺的是“修炼匠心的匠人体系和匠人环境”。

华立作为一家有着近50年历史的企业，在岁月的洗礼中，历经时代变迁，逐渐从萌芽起步到发展成熟。在一万七千多个日夜里，细细回想，曾用拿镰刀的双手挑战精密仪器是老一代手工艺匠人的创新；以赤子之心扛起青蒿素产业化的大旗，是新世纪之初技术匠人的初心；以利他之心打造海外工业园，助推中国企业抱团出海更是新机遇之时产业匠人的梦想……以匠心致初心，以匠心致创新！

无论世界如何变化，不管时代如何变迁，我们坚信有一种情怀叫做匠心依旧。再先进的科技也需要用一颗匠心不断地重复以达到新的巅峰，我们不知道完美有多远，但我们愿意往前多行走一步、多承担一点，以几十年如一日耐心专注、精益求精、追求完美的态度，在物欲横流的世界里，依然坚持以一股匠心清流给社会带来一份追求纯粹的美好和质朴的情怀。

# 卷

首语

JUANSHOUYU





# 以匠心致初心

增进社会福祉 · 实现人生价值



# 以“价值观”为行动向导

文 / 汪力成

2017年，是我个人接过企业重任接力棒的第30年，华立也在紧随时代发展之下，跌宕起伏地走过整整47年，回望和一代代华立人一起并肩作战之路，仿佛一切都在昨日、历历在目。

世界观、人生观、价值观是我们每个人从小耳濡目染着要思考和践行的问题，可往往大多数人是到了中年、甚至老年的时候，才会在岁月的洗礼之下，对这些思考愈发清晰，我想这也印证了那句俗语“人生之路越走越宽、越走越清晰”。同理，对于企业亦是如此，如今的华立已走过近50年，在这几十载的岁月中，企业也无形中形成了自己独特的价值观。如果按照阶段划分，我认为华立的企业价值观是第一代华立人在创业之初的实践中形成；在第二代华立人奋斗之路上，以价值观引领思潮、凝聚共识共创；在当下第三代华立人持续奋斗的未来之路上，我想华立的企业价值观更需在引领行动中，不断赋能、不断充实。

也许有人会说价值观是务虚的，无形的东西不必太关注。但近期发生在舆论焦点中的“由一款‘王者荣耀’游戏引发的企业价值观探讨之事”，恰恰让我想和大家分享几个由华立价值观引领经营发展的小故事，而这些故事也因为我们实践中的执着和坚持，让我们取得了一定的

收获。

2000年开始，华立结合过往实践的所思所感确定了“创全球品牌·树百年华立”的企业愿景，“增进社会福祉·实现人生价值”的企业宗旨以及“共识、共创、共和、共享”的核心价值观。当清晰了企业的愿景、使命、核心价值观之后，便开启了价值观引领之下的“技术领先·资本经营·国际化”三大战略以及“发掘价值·整合资源·合作共赢”的发展策略。在三大战略、三大策略的落地过程中，不断践行“勤俭敬业·团队至上·超越自我”的华立人精神。



## 践行使命： 青蒿素与华立

华立存续的最终目的是为了实现对社会和大众回报，不断为增进社会福祉做出贡献，以促进人类民主、进步、文明，追求人类之间、人类与自然之间的和谐共存，并在追求这一崇高理想及事业目标中不断实现自我人生的价值。对“增进社会福祉·实现人生价值”这条使命价值观最好的行动诠释，当属“华立与青蒿素”的故事。

对于华立与青蒿素的故事，在2015年屠呦呦教授荣获诺贝尔奖时，相信大家媒体报道中已经获悉了很多信息，这其中有褒奖华立历经千难万阻，上至世界卫生组织，下至原料种植基地，默默坚持十几载打造了从种植、提炼、制剂到销售的全球唯一青蒿素全产业链，并且掌控了全球70%的抗疟药原料……我想这些只是我们努力行动后的小收获，作为华立人我们更要从中思考的是“在价值观引领之下的‘利他’之心，使得善心善行获善报”。

2000年初，在华立试图布局立体多元化产业之时，从1000多个投资项目中，最后锁定以青蒿素为切入口的生物制药，并在推进中，通过资本运作入主昆药集团和健民集团，为当下华立“一主两翼”产业生态中的“医药+医



疗健康生活服务”产业奠定了基础。

其实，结缘青蒿素并扛起青蒿素产业化大旗的战略决定，在很大程度上离不开华立“增进社会福祉·实现人生价值”的使命价值观引领。当时摆在我们面前有太多的未知数，未知的行业、未知的市场、未知的投入产出……但有两点我们是深信的，那就是青蒿素产品是应用在“拯救疟疾高发地区人们生命的‘救命药’”，并且青蒿素是被全世界唯一公认由中国人发现的科研成果，代表着中医国药。所以在价值观的引领之下，华立萌生出了“实现青蒿素产业化，华立不为，谁为？华立要助推中医国药走向世界、造福人类”的产业报国使命。时过近二十载，凌驾于短期商业利益之上的成果，也给了我们最好的回应。在此，我也代表董事局感谢在践行使命过程中，在不同节点上，以共识的豪迈情怀付出心血的华立青蒿战士。

## 价值引领： 工业园与华立

说起工业园，要和大家讲讲的是华立在泰国的海外工业园。同样，借着当下国家“一带一路”战略的东风，在网络搜索引擎中随机输入“泰中罗勇工业园”或者“华立集团一带一路”，便可看到很多主流媒体的聚焦报道。

罗勇工业园的收获，我们现在仔细对比分析后发现和青蒿素产业化有着同样的共性。一是，华立选择做这件事的出发点也是“利他”，是站在助力其他中国企业更好地走出去，让走出去的中国企业少走弯路、少交学费，是将华立自身的利益放后，先利他再利己；二是，在打造海外工业园这件事上，无论是顺境还是逆境，十几载的岁月中，华立始终永不放弃。以“增进社会福祉·实现人生价值”的使命感，付诸行动，并且以不断超越自我的精神坚持到底。此外，还要和大家提一提的是华立核心价值观的引领作用。共识、共创、共和、共享是我们的四共价值观，在华立搭建泰中罗勇工业园的实践案例中，应该是充分诠释了这四种关系的内在逻辑和价值感召。

泰中罗勇工业园是华立集团与泰国安美德集团合作共同开发并由华立主导经营的项目，无论是在2005年的合作之初，还是“牵手”十二年后的今天，长期以来，华立和安美德始终



保持着“打造海外工业唐人街标杆”的共识不动摇，每一年在不同时期，要么我飞去泰国，要么邱威功先生来到中国，我们彼此之间都会通过各种探讨，达成每个关键节点的共识，而且我们之间的讨论焦点始终都是围绕着“如何以更优的服务，助力已入园客户和潜在客户在国外更好地发展”，正是每一次紧紧围绕“利他”、“助他”的观点碰撞，对于园区的经营模式，也从最初的1.0模式，升级到现在的3.0模式。

在达成共识之后，便是共创，说得直白点就是大家齐心协力把彼此的能力、动力最大程度地转化成合力，继而付诸行动。在不同地域、不同领域，彼此之间相互补充，合力共创更多的社会价值。在总结泰中罗勇工业园收获阶段性成功的经验中，华立也多次向外界表达了选择一个“靠谱”且达成共识合作伙伴的重要性。

在共创的过程中，在价值观的引领下，华立不但注重利益相关者之间的和谐共存，而且关注企业与社会、与自然的共和。举例来说，泰中罗勇工业园在招商中实行的“选商胜于招商”行动纲要，我们要求在经营活动过程中尽量不去破坏环境、尽量减少对环境的污染之外，选择的企业也应该是尽可能绿色的、可持续的、节能降耗的，以及善待环境、善待自然的。

共识是起点，共创、共和是过程，共享便是结果。在华立共享价值观中，有三个基本层面：华立与利益相关者的机会和成果共享；华立与社会共享我们为增进整个社会福祉的价值成

果；华立与自然的共享，尽最大努力增强对地球家园的呵护。在泰中罗勇工业园建设和发展过程中，我们不但带动了泰国当地20000余名员工的就业，而且改善了他们的生活水平；在罗勇工业园的上空，抬头所见便是洁净的蓝天白云，是一番尽享美景之中的心旷神怡。



华立从70年代创业至今，始终在践行着自己的企业价值观。近50载的发展路上，无论是在历史的“暴利”面前，还是在历史的“机会诱惑”面前，只要是不符合华立价值观的商业机会，我们都毅然选择放弃。尽管这一路有时走得像过山车、跌宕起伏，

但最终我们都绝地反击、安然度过，这一切的执着和坚守，来自我们坚定的价值信念。

虽然从中短期来看华立的发展步伐有点慢、没有呈现几何式的增长，但暂时的慢，求的是稳、求的是练好内功，在稳中求进中多一份踏实、多一份自信。如果用一句话来形容，那便是“耐得住寂寞才守得住繁华”。在沉淀自我的关键阶段，我们不必过多地在乎别人对我们的眼光，我们要做的就是以“笑到最后”为目标，埋下头去不断行动。

万事皆有因，有因必有果，以价值观坚定初心，在践行道路上脚踏实地、坚持到底，一定会有所收获。



汪力成与邱威功会晤

# 华立国际化战略再回首

文 / 肖琪经

很长的时间段里，华立的国际化之路并不显山露水。但是，国际化在华立战略上，却是相当重要的一环，在这条道路上，我们已经坚持了26年。

从1991年设立国际贸易部到1995年成立华立进出口有限公司获得自营进出口权，再到90年代末提出“用全球视野开创华立事业，逐步推进以全球投资、融资、贸易为主要形式，以产业要素全球配置为手段进行布局”的全球化战略。从泰国、阿根廷到乌兹别克斯坦，华立“销地产”战略有效辐射周边国家和地区，为华立全球化网络奠定基础。值得一提的是，在国际化道路中，华立不但布局全球生产、营销网络，而且还感知信息，率先探索搭建中国企业抱团出海新平台，为中国企业出海远航开辟出一条新的道路。

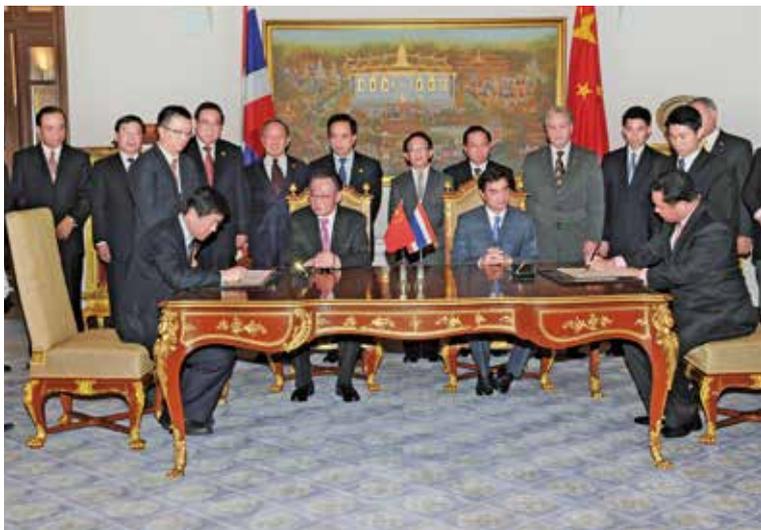
## 摸着石头过河

2000年10月，我们在泰国建立的电表厂，是华立在海外建立的第一个海外工厂。对华立而言，这是其国际化道路中一个具有里程碑意义的事件，它标志着华立国际化的主要形式从之前以产品出口贸易为主，转变为以生产转移，建设海外基地为主。

华立为何选择这个时刻加快了国际化的步伐？当时华立具备了哪些能力以至于确信自己能够走好这条路？政策导向的变化是一个原因，2000年前后，国家在政策上已经出现支持、鼓励国内企业实践国际化“走出去”的迹象，这让华立在投资海外市场时多了几分底气。

华立集团董事局的三大战略之一“国际化”，为华立的战略发展指出了方向。此外，华立的国际化，一直遵循着用贸易带动投资，以投资促进贸易的原则，循序渐进、稳扎稳打。我们基本不去从来没有生意往来的国家投资。一般都是先做贸易，在做贸易的同时了解当地市场，积累客户资源，组建本土化的团队，等到时机合适再进行投资。

华立牌电表在90年代就进入了泰国市场，之前是把整套电表的零部件卖给泰国当地一家工厂，从最初的设计到产品的生产，全部都是由华立完成，泰国那家工厂只是贴一个它的牌子去卖。经过多年的积累，华立对泰国市场的技术标准、产品



在中泰两国政府的见证下，泰中罗勇工业园项目签约

需求，包括当地的文化习惯都比较的熟悉，也积攒了一些人脉。尽管从建厂投产到打开市场的过程中也曾遭遇困难挫折，但之前打下的基础还是让华立少走了很多弯路，到2005年，华立已经占据了泰国电表市场30%份额。而且通过不断投入，在泰国的电气产品和农产品投资也取得了不错的业绩。

电表厂的成功也让华立对于如何掌舵国际化有了更深刻的认识，在推进泰国工业和贸易投资的同时，2005年，华立与泰国当地知名企业安美德集团合作开发建设了“泰中罗勇工业园”，历经十几载的努力和探索，走出了一条中国制造业企业抱团出海的新路子。

## 迈小步，不停步

华立当年单枪匹马在海外投资，过程并不轻松，一路上都靠自己摸索。通过工业园平台，可以帮助中国企业较快适应国际化的市场环境，实现国际产能有效承接。借助工业园这样一个平台，企业可以将各种复杂手续交由园区负责，借助园区相对成熟的配套设施迅速进入运营状态，同时也能获得当地政府在税收方面的优惠政策。再者，工业园的平台使得中国企业集聚在一起，抱团取暖效果更明显。



在海外投资，常常会遇到一些意想不到的情况，比如有时会需要相互之间资金拆借，这时候“抱团出海”的好处就显现出来，都是中国企业，事情办起来就比较容易。第二，中国企业扎堆之后，有利于形

成一定的产业链，相关物流、配套成本都能有所降低。第三，企业扎堆的直接效应便是会有更多的中国人聚集在一起，这有助于提升驻外人员的士气，让他们能够在当地长期安心工作。



今天回看华立的国际化道路，循序渐进无疑是一个重要的特点，从最初以贸易开路，然后进行投资，再到打造中国企业一同出海的平台，在不断的实践中提升企业国际化的能力。我认为，中国企业，特别是民营企业，走出去的第一步一定要扎实，用迈小步、不停步的方式积累经验，瞄准目标，一旦机会出现，果断出击。

## 文化融合

在跨文化管理之初，华立就在人才管理上遇到了较大的挑战。走出去伊始，华立在企业全球化方面还比较稚嫩，对很多国家的文化认识不够深刻。稍不注意，就会引起当地员工的反感，给企业造成不必要的麻烦。

所以，走向全球化，对华立企业母体员工国际化意识和能力也产生了更高的要求。华立十多年前刚刚走国际化道路时，首先挑的是外语人才，但后来实践下来发现，外语能力其实还是次要的，最重要的是这



些人员必须在具备强烈的开拓精神的前提下，要有意愿扎根当地、适应当地文化，并且有能力将华立文化和当地文化相融合。

多年来，华立派驻国外的人员不轻易调换，要求他们长期扎根当地，这么做就是为了能够让他们融入当地社会之中。华立最初派去泰国的那几个人，一直坚守在那边，至今已经十多年。一些驻外人员因为在当地多年，反而对国内的气候、饮食、文化变得不太适宜，变成了“外国人”。

在提升驻外人员的国际化能力同时，华立也在探索加强国内员工国际化思维的方法。如曾经推行的“蓝眼睛”计划，就是招募一些在

杭州、在中国其他地方留学的外国大学生到华立来兼职，在企业中加入一些有外来文化背景的人员，让他们参与到企业的经营中以此让中国员工去了解不同文化背景同事的习惯和思维。他们对待同样一个问题有什么样的看法和解决方式。同时，每年华立集团召开年会时，也会邀请一些海外员工代表参会，这一方面可以增强海外员工对华立的归属感，另一方面也有利于营造出华立团队国际化的氛围，在潜移默化中加强员工的国际化意识。

回顾过去，是为了照亮未来，我们有信心，更好地推动发展华立的国际化战略，也希望更多华立人加入到为国际化奋斗的队伍中来！





回望华立近50年的活法，第一次突破是为了生存自救，由手工业作坊突破为工业企业；第二次突破为了彻底活下来，由单一产品企业向构建合理产业体系以及产品结构转化；第三次突破为了活得更好，提升产业结构的战略行动；第四次突破为了活得更有价值，以“一主两翼”产业生态，守护绿色家园、分享健康生活，推动人类生活环境更美好，人类身心更健康。

“居安思危、突破自我”是华立发展轨迹的内在写照，历史中一幕幕鲜活的故事，已让我们感受了华立以超强的危机意识和超越自我的精神在产业、模式、战略、文化、机制上一次又一次的突破；“实现资源全球化配置，参与全球分工，化比较优势为竞争优势，真正适应全球化生存”是华立在新世纪之初践行全球化战略，打造跨国企业的目标。

截止目前，华立已在泰国、印度、阿根廷、约旦、坦桑尼亚、乌兹别克斯坦等国投资建立了各类产业的生产基地；在美国、法国、俄罗斯、菲律宾以及非洲的十多个国家设立了业务机构，代理和销售的产品遍及五大洲120多个国家和地区。尤其在积极融入国家“一带一路”战略中，华立早在2005年于泰国中部罗勇府投资开发的“泰中罗勇工业园”，不但实现了华立从传统规模增值到服务增值的转变，而且率先开辟了中国企业“走出去”的新模式。

华立在国际推进中，有过“陷阱”、有过“冲突”、有过“失控”……但在泥泞中华立始终会选择挣扎地站起来，而非轻言放弃。因为华立深知“世界上没有任何现成道路可走，前辈留下的只是一条已经走过的路。新的道路需要自己去开拓，开拓就意味着不断地探索，意味着要坚强地排除一切障碍，披荆斩棘、勇往直前”。



## 从产品走出去到产业走出去

世界上没有任何现成道路可走，前辈留下的只是一条已经走过的路。新的道路需要自己去开拓，开拓就意味着不断地探索，意味着要坚强地排除一切障碍，披荆斩棘、勇往直前。



# 我如何变成一个“泰国人”

文 / 徐根罗

曾经有媒体采访我的时候，说我的名字预示着与这片土地结缘的命运：根植暹罗、根植罗勇。

泰国人信佛、虔诚。作为一位在这里生活了快20年的“本地人”，我觉得这样的说法，可能对我个人来说，也预示了我的命运和发展。



## 从无到有： 工业园的前世今生

2000年，当我拎着背包来到这个炎热的国度时，没有厂房没有设备，不懂泰语，几乎是完全摸不到门道。前一年，华立集团刚刚确定了国际化战略：未来20年中，希望有一半的营业额和盈利均来自于境外。选国家、选项目、定投资一系列步骤之后，本来从事仪表技术人员和工厂厂长的我被派到了泰国。

临行前，汪董给了我几句话“自我积累、自我滚动、自我发展”，于是，用20多万美元的初始

资金，在曼谷郊区租赁了一个破旧不堪的厂房，请人简单装修了一下，懵懂中启动了仪表生产线。

大半年后，我才渐渐明白了一些门道，譬如需要泰国人加班时，

应该以什么样的方式告诉他；还学会了以怎样的方式来管理经营泰国的公司工厂。

2003年，华立电表力压日本富士品牌进入泰国主流市场，这



本文作者担任华立技术员期间的老照片



给了我和我的团队巨大的信心。之后的一年，就着手规划买土地，建厂房。这时结识了泰国最大工业地产商Amata（安美德）集团老板——泰国著名的企业家邱成功先生，当双方聚到一起时，都觉得该干的事情不仅局限在买卖土地上，还可以展开其他项目的合作。

于是我邀请汪董来泰国参加新工厂奠基仪式时，将两个集团的老板拉到一起，泰中罗勇工业园的雏形开始勾画。2005年7月1日，中泰建交三十周年，泰中罗勇工业园作为重点项目被时任泰国总理的他信带到了北京，并签署了开发泰中罗勇工业园的备忘录。

## 从小到大： 团队的给力

很幸运，完全从市场需求出发的泰中罗勇工业园项目，刚好吻合了当时中国政府鼓励企业“走出去”的政策。2006年6月，园区参加中国商务部的境外经济贸易合作区招投标，此前商务部合作司司长2006年初亲自带队来泰国进行项目考察。投标成功后，罗勇工业园成为中国商务部确认的首批中国境外经济合作区。

2007年1月开始，我带着团队开始了罗勇工业园的招商生涯。从一开始，我们就立志将泰中罗勇工业园打造成中国境外运营最好的园区之一，我们秉承“招商是硬道理”的宗旨，推行“感动客户”的招商服务理念，整个团队长年累月像打了鸡血一样激情洋溢，收获了一个又一个成果，十年前还是一片荒芜的山丘到现在已建设成一座座现代化化工厂鳞次栉比。时至今日中国境外经济合作区在全球共有19家，但运营正常达到预期目标的只有八九家左右。如果从招商数量、投资强度和 quality 上来说，泰中罗勇工业园排列第一，截至2017年6月底，已经有90家企业入驻，带动中国对泰国投资超过25亿美元，累计实现工业总值超80亿美元，解决当地就业超过2万人。

数字看起来简单，其实背后，有着很多让人记忆犹新的事，记得昆山的一家企业是最早客户之一，当我们得到投资信息时对方已和另一个园区签署了意向书，想方设法劝该企业老板去园区看看，2个小时的车程中，我权当不是招商，而是像拉家常那样讲述了一个又一个建设和管理泰国工厂的小故事，我说个不停，他听得入神，到达那片荒芜的山丘我们汗水淋漓爬上爬下，回程的车上他婉拒了那个园区已约的晚餐，此时我想他已被我们的坦诚态度所感动，被我们的敬业精神所感染，过后不久的2007年元旦，我们几位冒着少有的鹅毛大雪奔赴昆山，一鼓足气地敲定了项目。几个项目下来，我们摸出了招商门道，中企境外投资担忧的不是资金，也不是营销，而是如何安全的落地，如何来管理泰国本地的公司，如何来规避项目落地后的潜在风险，而这些正好是我们团队所具备的。十年的招商，我们团队建立了项目担当，专业分工，协同服务体系，一有项目信息大家闻风而动，默契配合，快速响应，记得07年初刚起步招商时，在曼谷的报刊上看到另一园区有家诸暨的企业在招工，心想怎么浙江企业落户那里去了？第二天立即登门拜访，结果捞到了盾安也有想来泰投资意愿的信息，回曼谷的路上随即让国内团队联系盾安，立马建立了关系，整个团队跟踪了一年半终于落户了我们园区。记忆犹新的还有一家摩托车企业，困在曼谷附近的一所破旧不堪的工厂内，被当地合作伙伴坑了几年，损失数千万元，公司经营大权死死被对方掌握，就连国内外派来的管理骨干工作证都无法解决，得悉此项目后，我们随即正面导向，步步为赢，引导落户园区并为其申领了包括高难度的摩托车准入证在内的所有资质证书，企业终于步入正规发展方向，此故事当年还被搬上凤凰台龙行天下（上下集），影响力非常大。企业入园的小故事很多，我们也并不想刻意的渲染，做人做事做口碑是我们的口头禅，我们只想真实实为中国企业”走出去“做一点实实在在的事，我多次与投资者老板说过，我只想你们能安全落地，开花结果，



若干年之后你看见我笑笑，我看见你笑笑，这样感觉超好，很有成就感的样子。

## 由内及外： 文化的融入比什么都重要

近十年后的今天，我们已经捻熟于泰国的国情民情，深度把握泰国的企业文化，我想，这也是罗勇工业园成功的原因之一。

且不谈战略发展之宏大叙事，只从工业园官方微信平台窥豹一斑。跨国企业创建新媒体平台并不少见，然而，将平台经营得有滋有味而不是只有官样文章摆设的为数不多，我觉得，泰中罗勇工业园的微信公众号，是我们团队成功氛围的一个很好的例子。

我本人，也以“鱼尾”作为笔名，在工作之余撰写一些发自内心的短文。内容当然是泰国文化、工作心得、投资经验和中泰关系的调研。这或也是成为一名“泰国人”必修的功课，是对扎根十几年的这片沃土的深情厚谊。

今天的工业园区的新媒体平台可谓风生水起。这里有关于泰国最新投资优惠政策和工厂法摘要等实用资讯，也有“全民水仗紧急，我等奔赴主战场”的鲜活图文，有“泰国GLN全球定位码及UPC条形码知多少”这样的专业信息，也有“世界那么大，想不到工业园来看看”的招聘启事，有投资风险研究和对克拉地峡项目的深度调研；也有麻雀早市、汤圆奶奶这样的风情点缀，不一而足。

互动性强的新媒体平台内容和操作吸引了外界眼球带来了实效。如今，罗勇工业区招商的三分之一是通过互联网促成的。

我觉得，想要在泰国成就一点事业的国人，要把自己融进当地的社会，把自己变成一个泰国人，所谓民心相通、文化相容，才能走得更远更宽。

愿与同行者、后来者共勉。





# “一带一路”上的华立集团

截止2017年5月17日，华立集团共接待了中央、省市各级80余家主流媒体的采访，发布了总数超30万字的文字报道和时长超10小时的视频报道。



华立·泰中罗勇工业园  
2005年一期1.5平方公里项目签约  
2010年二期2.5平方公里项目签约  
2015年三期8平方公里启动开发

更多精彩请扫码阅读





截止2017年7月1日，泰中罗勇工业园共有**90家**中国企业入驻，其中浙江企业**24家**。园区带动中国对泰国投资超**25**亿美元，累计实现工业总值**80**亿美元，解决当地就业**2**万余人，已成为中国传统优势产业在泰国的产业集群中心与制造出口基地。



# 仰望东盟星空，升级服务平台

## 东盟区域总部海外布局新举措

文 / 刘文欣

华立投资泰国已经16年有余，泰中罗勇工业园取得了阶段性成功，同时也面临着产业和平台升级的巨大挑战。挑战来自泰国投资环境、投资政策、中资企业进军东盟加速等等宏观环境的变化，也来自微观环境比如泰中罗勇工业园后续土地资源是否能够跟上招商进程等一系列问题。

除了早期投资泰国的央企（金融、基建等）、民企（传统制造），近年来中国的新经济巨头华为、阿里、腾讯、京东、携程等频频发力、纷纷布局泰国及东南亚：2015年华为把东南亚区域总部设在曼谷，投资1200万美元建成客户解决方案集成和创新体验中心和培训中心，总面积超4300平方米；阿里巴巴更是在去年大手笔10亿美元收购东南亚版的“淘宝”当地电商巨头LAZADA的控股权；2016年腾讯收购泰国最大的网站之一Sanook.com；今年京东积极打破原来自建平台的国内策略，和印尼最受欢迎电商平台TOKOPEDIA就控股进行谈判，背后原因之一是拥有2.5亿人口的印尼将以50%的年均增速在2020年成为全球第三大电商市场，印尼超过70%的线上流量来自移动端；2016年滴滴打车和软银6亿美元领投东南亚另一家互联网独角兽企业——共享打车公司GRAB；今年5月，携

程和泰国最大的连锁酒店集团CENTARA开启全面战略合作；而泰国最具优势的农业、医疗健康和旅游产业方面，泰国企业也积极寻求中国合作伙伴，借力中国资本、布局中国市场，本就水乳交融的泰中经济在一带一路大背景下呈现新升级。

我们愈发意识到，在传统制造、基础设施建设领域之外东盟还为外国投资者提供了一个更广泛、更多元化、更具想象空间的投资和合作领域，中资进入泰国和东盟的规模和速度也远远超过原来的想象，在时局发生重大变化之时，早早进入泰国投资的华立泰国的战略升级也刻不容缓，HHT做为区域总部，需要在工业园的基础上为华立泰国开辟一个广阔天地，最大限度的深入当地、立足泰国、覆盖东盟，并充分利用曼谷国际化程度高、在东盟具备地缘中心等优势，搭建中国与东盟，东盟与世界的投资桥梁和沟通渠道，在新的行业和投资领域与来自世界各地的企业 and 专业精英建立积极和紧密的联系，广度与深度相结合，真正实现跨国企业平台功能，为中国企业尤其是众多中小企业投资泰国和东盟、深度融入当地经济最大限度消除障碍、解决痛点、全面助力。

**HHT基本组织和业务架构：**根据华立集团对HHT的使命定位，即对华立泰国子公司和投资项目进行属地管辖和资源整合；充当中泰两国企业相互投资和战略合作的沟通桥梁和平台（中企区域总部大楼即是这个平台的承载硬件），并在此过程实现华立在东盟自身发展的新突破。围绕HHT六大核心职能即区域战略中心、区域管理中心、区域营销中心、区域信息中心、投融资平台、项目孵化平台，有计划、系统性地推进以下各项工作落地，逐步实现集团在东盟的战略目标。

四个中心两个平台构成HHT的六个基本职能模块，这六个模块并非孤立存在，而是互相依托、紧密联系、环环相扣，形成一个完整的管理和业务架构及循环。即使过程中集团对总体战略进行调整和修正，所有调整或增加后的具体工作任务仍可以各就各位地快速落实到各个工作模块中，最大限度保证战略的稳定性、连续性和灵活性。



## 关于区域总部3.0平台 – 全方位投资服务生态体系的实现路径规划

### 1. 需要明确平台定位和服务对象

具体而言，区域总部的平台定位和升级路线：一是通过子公司即传统制造业平台泰中罗勇工业园来为中国投资泰国及东盟的企业提供厂房租赁、工业土地、证照申办等传统的招商服务。二是在此基础上升级延伸，为中国包括制造业在内的跨行业企业提供深度投资泰国和东盟的投融资相关服务，包括设立区域总部、区域营销中心、研发中心、投融资中心。

平台的服务对象主要来源有三大类：

一是本身在工业园有投资的中企尤其是在国内就和华立有紧密联系的浙江民营企业，他们已经在工业园经营发展多年，有了一定的积累，客观上有扩大投资、业务升级的需要，同时和华立本身已经形成战略合作伙伴关系，互信程度比较高，合作默契度也较好，这类企业可以通过类似区域总部大楼的硬件来和华立进行进一步深度合作，而HHT在区域总部政策申请和解读已经是一个先行者，这一类企业将成为HHT代表的综合服务生态平台的首批服务和合作对象。

第二类则是更多已经进入或即将进入东盟市场的中国中小企业。一些中国行业巨头比如华为、阿里、腾讯等由于已经具备很强的规模实力和品牌影响力，可以直接对接泰国和东盟顶层资源，不再需要第三方平台为其进行投资服务，但大多数中国中小企业不具备这样的实力，因此也非常需要华立这样的投资平台，从信息、资金、政策、市场给予引导和支持。

第三类是泰国当地企业、机构。来自与泰国本地优势产业比如农业、医疗健康、旅游（都属于大健康产业范畴）甚至包括前景广阔的互联网新经济创投企业，他们或是迫切需要进入中国市场、或是需要相关中国的重要信

息、或是需要中国资本来加速发展。



### 2. 需要找到当地各领域重量级的优质战略合作伙伴、建立跨界社交网络

HHT 已经在近一年的时间为搭建新的信息渠道和合作平台、物色潜在战略合作伙伴做了大量实实在在的工作并取得明显成效，从传统制造领域到医疗健康产业，从国内企业家平台到泰国政商名流，从大中华区台商房产企业到高度国际化的互联网新经济领域，从实业界到投资界，结识一批泰国企业精英，HHT的朋友圈甚至扩展到了柬



埔寨。有效建立、维护和发展这类全新的、高质量的信息渠道和社会资源网络，从中物色到新的在各自行业有影响力的战略级别合作伙伴，是HHT实现平台升级的重要基础条件之一。

### 3. 需要更深入研究、深刻认识泰国/东盟投资环境的复杂性，合理管控投资风险；找准当地经济发展脉搏和趋势，在朝阳行业、产业提早布局，抢占先机。

不管是出于HHT和华立自身业务发展的需要，还是为中资企业投资泰国提供投资平台服务，都需要HHT进一步发挥信息中心和投融资平台核心职能，用更为专业严谨的手段深入研究和了解当地政治经济文化，这样才能正确地评估当地投资环境和具体的项目风险。

比如HHT通过一段时间收购总部大楼的过程中发现：长久以来，限于对外国企业持有土地问题流于表面的思考，部分中国公司陷入了或者违法或者不作为的两个极端。有的粗暴的采用代持方式，不顾《外商经营企业法》《土地法》的明文限制，随时面临被法律处罚和强制处置的风险。有的简单归结为不可能，不做任何尝试。但现实到底如何，HHT与当地多个律所律师研讨了泰方真实出资，内保外贷，保证中方控制权的交易架构可能性；研读《民法典》寻找中泰合资公司中掌握控制权、一票否决权的关键点；与远东国际律所律师探讨《组屋法案》，验证了完全持有写字楼组屋49%单元，再通过业主大会控制管理整栋大楼物业的可行性；

同时，我们在这个探索过程中逐渐意识到**必须正视泰国投资环境的复杂性和多样性**，一方面泰国作为被西方经济体系认可的市场经济国家，有高度重视法治和保护环境、保护私有产权的现代国家的一面，同时和其他东南亚国家一样，泰国也存在着广泛的贪腐（反腐国际组织“透明国际”的数据显示泰国排名相当靠后，属于贪腐严重地区）和暗箱操作现象，同时泰国法律对泰国本地企业和本国国民保护具有强烈的倾向性，一旦外国企业和泰国本国人士发生法律纠纷，会容易处在一个不利的位置。

所以不管是华立自身的投资需要，还是为中国企业提供投资咨询等相关服务，我们自己必须做到深入的了解泰国的投资和经商环境，透过现象看本质，有效的评估和管理投资风险。

因此，在意识到某些传统投资领域包括土地、资源开发性项目的高风险性的同时，HHT不能局限现有的信息圈子和固有的经验认识，更需要结合华立的大健康战略和泰国国际发展战略，在泰国健康产业、新经济、资本投资等领域找到有发展潜力的投资项目和投资信息，以及**更专业、更有现代契约精神的当地合作伙伴**，只有这样，我们在当地的投资活动的风险更可控、腾挪空间才更大。这是实现平台服务生态的知识储备和观念升级，在过去一年HHT在这方面的认识已经有了很大的飞跃，这取决于过去一年里扎实开展了覆盖面非常广的新行业调研和信息收集。

### 4. 需要明确可持续发展模式、盈利模式 可持续发展发展路径（三大方向）

1) HHT投融资平台功能延伸：依托中国总部大楼硬件平台，搭建东盟投资咨询平台=》东盟投资项目推介平台=》东盟投资基金（华立做为GP，联合或聘请当地专业基金团队，投资东盟各国热点领域及题材）。主要通过**战略性和财务性投资**获得华立海外资产增值。服务对象：B端 - 企业/机构投资者 C端：个人投资者

2) HHT大健康医疗旅游项目（已启动）：**医疗旅游会员卡销售项目=》**高端健康管理俱乐部/健康管理公司=**》实现盈利=》**健康产业当地供应商实体投资=**》国内客户引流平台投资=》**健康管理产业链形成。客户群体：国内高净值人群；服务特色：现代健康管理+泰国传统养生+个人和客户企业的投资服务。这个模式主要是从传统的产品销售开始，实现营收后再拓展到供应链的整合和投资。

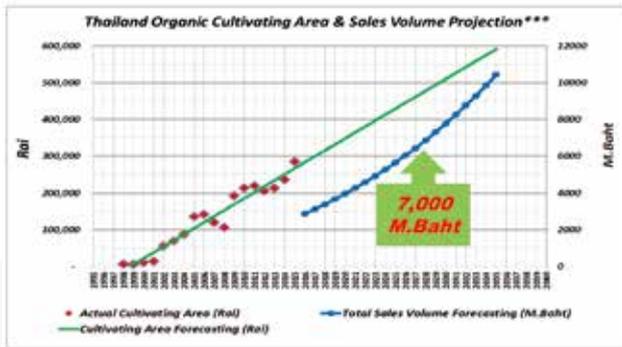
1-Thailand	8-Costa Rica
2-Hungary	9-Brazil
3-India	10-Mexico
4-Singapore	11-South Korea
5-Malaysia	12-Columbia
6-Philippines	13-Belgium
7-United States	14-Turkey

项目背景：泰国卫生部提供的最新数据称：2015年泰国医疗旅游产值高达45.16亿美元，并继续保持两位数增长，泰国已经成为亚洲乃至世界医疗旅游的“领头羊”，

其成熟的管理，低廉的价格，到位的服务、良好的隐私保护性，与优质的自然、人文旅游资源相结合，多种因素促成其成为了国际游客青睐的旅游目的地国家。据彭博社和《无国界病人》杂志报道，从接待人数来看，泰国稳居世界医疗旅游目的地的首位。



健康食品/有机农业项目=》HHT贸易平台出口中国市场，实现盈利=》参股或控股泰国供应链



图：泰国有机农业用地和产量每年达到两位数的快速增长

3) HHT投融资平台+大健康项目：中医药一带一路项目 - 泰国连锁中医馆项目（已启动）=》与当地中医药创投企业合作=》小规模投资中医连锁医馆=》扩大投资并参与持续运营中医连锁体系=》增加衍生产品体系=》东南亚上市。客户群体：当地居民及国际医疗旅游客户。项目特色：政策红利+市场需求+首个东南亚中医连锁品牌+资本市场题材 模式：战略性投资、通过项目本身盈利或通过资本市场增值退出变现

## 5. 需要更多专业人才储备

根据以上项目的发展速度和产出情况，逐步增加以下人员的招聘和储备（全职员工或外聘顾问）：投融资人才、销售/营销人才、IT工程人才、PR公关人才、健康管理领域专业人才。

设立东盟区域总部最初动机是整合华立自身在泰资源、实现华立系企业的资源共享、统筹发展。这个目的主要是通过属地监管来实现，本质上还是内生性的传统管理职能。但随着泰国及中国投资大环境的改变、随着泰国和东盟自身的飞速发展变化，东盟区域总部必然会从一个传统的企业集团内部区域管理机构走向一个开放性的资源和信息平台，成为联结中国和东盟企业、资本、人员、信息的桥梁和枢纽，HHT将发挥的资源汇聚、信息汇聚的平台杠杆作用，它自身产生的资源撬动和整合作用将远远超过它自身的规模。到这时，3.0乃至更高版本的全方位服务生态圈才能够得到真正的实现。因此：

**HHT的发展必由之路是：属地监管机构 =》华立东盟区域投融资平台 =》具有开放性、共享性、双向的3.0 投资服务生态体系平台**

2016年10月8日董事局会议确定了HHT的核心定位和六大基本职能，在之后汪力成董事长提出和完善了升级投资服务平台的构想，HHT的战略发展路线更为清晰和明确，区域总部的最终平台目标将通过6大工作模块的任务分解得到落地和实现。

# 砥砺前行，快乐奔跑 ——华立海外工业园布局新篇章

文 / 蒋鑫

## “泰中罗勇”是种情怀

最开始有开发墨西哥工业园设想时，经常提到的是要复制泰中罗勇工业园模式，可真当我们撸起袖子干的时候发现，“复制”包含了更多的含义。

就发展模式而言，经过十多年的发展和历练，罗勇已经总结出了一整套帮助客户在海外成功的经验，其“保姆式”的真诚服务让客户有了宾至如归的感觉。打造完善的商业生态环境是华富山工业园复制罗勇的关键一步。



更重要的是在精神层面上。罗勇成功招商的案例我听徐总跟客户讲过太多也经历过太多，但他不会告诉你为了招商他在机场通宵接过客户，他更不会告诉你年近六十身体欠佳的他依然奔波操劳在第一线。这是一位老领导、老华立以身作则的姿态，这就是罗勇的情怀。这种精神状态不仅体现在一把手的身上，罗勇的中泰籍同事也同样耳濡目染，身体力行。学习罗勇艰苦创业的精神情怀将是华富山项目始终的座右铭。

## 原来你是这样的墨西哥

很多人对墨西哥的认知停留在“仙人掌”、“玉米饼”、“玛雅金字塔”上，的确，这些都是墨西哥的象征符号，但真的了解墨西哥后会发现，他是世界第七大汽车生产国，第七大家电生产国，第十三大经济体，拥有全生态的工业体系、门类，其商业、服务业完全看齐美国。



华富山工业园项目所在地新莱昂州蒙特雷市是墨西哥的工商业中心，由于靠近美国，蒙特雷吸引外来投资占到整个墨西哥的10%以上，仅蒙特雷就有超过3000家外资企业，其中大部分为美资企业，是美国资本、产业转移最佳目的地，近年韩资日资也蜂拥而至。蒙特雷是墨西哥的汽车制造业中心之一，起亚、戴姆勒等大型车企在此均有投资，蒙特雷更是世界级的家电制造中心，惠而浦、联想、LG、凯利等世界巨头已在此耕耘多年，其家电产能占到墨西哥的一半以上。难怪某大型中资企业负责人说：墨西哥是中国企业能参与到的最发达的市场。

墨西哥的商业、工业地产之发达令人折服，利用信息不对称获得客户信任的原始优势荡然无存。比如说，墨西哥有相当多的地产中介，他们跟我们通常理解的带去看房、看地、收佣金的中介有着本质的区别，中介为客户投资提供全方位的考量和解决方案，而中介服务费只是他们利润中的一环，客户落地后的咨询、财务、法务、劳务合作让他们的收益几何增长。这也正是华富山工业园所倡导的“一站式服务”的轴心内核。

墨西哥的工业地产开发商也让人眼界大开，蒙特雷大大小小的工业园有上百家。这些园区开发商的生存模式各

异，有的自建自营，有的围绕大型制造厂打造生态闭环，其中的几家佼佼者均为“建而优则商”，简单地说就是从建筑承包商起步，规模壮大后自己开发园区，并且承包园区内所有自有的、客户的厂房建设。更有提供选地、规划、设计、开发一条龙服务的开发商，即帮别人建工业园。这跟华富山工业园的愿景定位不谋而合，朝着综合性工业地产开发商的角色迈进是华富山工业园打造商业生态体系中重要的一环，将最终形成“以工带商，以商促工，工商结合”的现代化工业园区。

## 我们的优势在哪？

在美资几十年的滋养下，墨西哥的制造业、商业体系已经相当成熟，在这么一个充分竞争的红海市场我们要争取到一席之地并且获得可持续性发展，我们的优势在哪呢？

### 1、相信未来，把握风口

十几年前泰国可能只有华立一家制造企业，如今超过200家，各类服务性的个体、企业不计其数，泰国俨然成为中国企业走出去投资创业的必经之地。墨西哥何尝不是？华富山工业园成立之时就定位于以中国企业为主体，实现全球招商。2015年项目刚成立时我们形单影只，如今，一波





又一波的制造型中资企业如雨后春笋般的落户墨西哥。最近更传多家中资汽车制造企业将投资墨西哥。这就是墨西哥，一个不鸣则已一鸣惊人的国度。这就是未来，一个正在迅速增长的市场。

川普的竞选口号变成嘴炮后，投资墨西哥恢复了活力，在日益增长潜力巨大的市场中华富山工业园应加快步伐，尽快为投资者提供一个夯实可靠的投资平台。经过一年多的缜密筹备，华富山工业园项目将于 2017 年年底具备企业入驻条件。目前园区已由世界知名设计公司完成了园区的深化设计，首期高水平的标准厂房正在建设当中。站在风口，时不我待！



## 2、相信自己，匠心独运

跟十多年前泰中罗勇工业园刚成立时不一样，在内部，华富山工业园受到了集团、合作伙伴从资金、资源、渠道各方面大力的支持，老汪甚至多次为我们冲锋陷阵招商引资；对标罗勇，在创业期的华富山应主动迎击各方挑战，先发制人掌握主动权；情怀加持，创业期的华富山更应艰苦奋斗，自强不息。在外部，华富山项目受到了来自国家政策性银行战略性资金支持，支持半径同样辐射入园企业。中墨各级政府给予了华富山项目充分的关注，2017年3月中国政商界代表团考察园区，墨西哥当地政府举行了隆重的接待，媒体对事件进行大量积极正面的报道，对园区招商引资提供良好的口碑效应。

融汇本地先进的商业思维，参考当地可持续的开发理念，墨西哥工业园作为华立集团和富通集团在海外第一个独立开发运营的工业园，在墨西哥这片竞争激烈的市场，园区将因地制宜，取长补短，换道超车。园区将借鉴和创新泰中罗勇工业园成功发展经验，打通双边资源信息共享渠道，完善互动互利机制，拓展招商口径、延伸招商渠道、创新招

商方式。园区将以中墨两国“民间大使”的姿态帮助中国企业走出去，以服务中国企业为主体，实现全球招商。同时加强与当地政府的联动，深化解夯实信任，争取更多的政府支持。园区应从管理模式、盈利模式、服务模式等多方面创新，打造完善服务体系，创建完整商业生态环境，以“工匠精神”研磨出属于华富山的“保姆式”服务，帮助企业“抱团出海，抱团竞争”。

## 砥砺前行，快乐奔跑

说了那么多墨西哥的好，当然他也不完美，他有着中国人般的谦虚勤奋，也有着欧美式的拖沓反复无常，这一年多，我们遇到了墨西哥电力市场的改革，经历了美国大选的冲击，见识了民主制度的随意。就像墨西哥人经常自嘲的那样，他们的“等一下”可能是几分钟、几小时，甚至几天几星期。了解墨西哥，融入墨西哥，吸纳他们的优点，更要接受他们的缺点，就像泰国人一样“栽烟烟”做一个乐天的“老墨”何尝不是本地化、属地化的一部分呢。其次，与泰国最大的不同在于所有基础设施全部需要我方自己投资建设，其开发难度远超预期，园区筹备过程中永远都是在发现问题与解决问题中砥砺前行，但积累下来的开发经验将是我们可持续性发展中的必修课。

当然，在一个陌生的国度迥异的环境中创业必定孤独且艰难，但我们肩负的是华立集团海外工业地产全球布局的蓝图，更是“一带一路”倡导的倾力实践。磨炼成熟后的墨西哥团队积极配合、奋力追赶，将园区开发推向了一个新的高度。

2017，已然过半，我们将在砥砺前行中前行，用快乐的姿态向前奔跑，以匠心，致青春。





# 从责任到情怀

把中国青蒿素产业发扬光大，并通过青蒿素产业的国际化，实现中国医药产业国际化的伟大跨越！





# 华立与青蒿素

青蒿素的发明得益于传统医药学，凝聚了中国科学家们探索实践、献身科学的精神。华立集团作为全球最大的青蒿素生产企业（掌握了中国70%的青蒿素原料），也是最早将中国自主研发的青蒿素类抗疟药品带到非洲大陆的中国医药企业。在将中国人发明的青蒿素产业化和国际化的历程中，华立人谱写了开创青蒿素事业的辉煌篇章。



## 华立为何选择青蒿素产业

1999年，华立响应国家西部大开发号召实施华立的“西进战略”，通过收购重组重庆川仪股份有限公司实现了借壳上市。而后，华立就着力在重庆当地培育发展新的产业增长点，挑选新的投资项目。2000年初，一个偶然的机

会，酉阳武陵山制药厂进入了华立的视线。经相关人员多次考察后，华立集团董事局主席汪力成亲自邀请当年参与“523项目”的专家、政府官员和有关人

士，先后召开了三次项目论证会。在2000年5月的一次论证会上，523专家，中国军事医学科学院的教授周克鼎老先生说到青蒿素的价值时说：可以说，我们是捧着金饭碗在讨饭，没有给国家创造更多的财富，我们的优势没有能发挥出来。也就在这次会议上汪力成说：青蒿素这么好的一个项目，为什么到现在在国际上我们没有主导地位？我认为，并不是我们技术上有问题，根本问题是我们没有走产业化的道路，没有把各要素资源整合起来。

早日实现青蒿素的产业化是老一代科学家们共同的心愿，华立毅然决定选择青蒿素这一产业作为华立主业转型的突破口，希望将这凝聚老一辈科学家们心血的发明推向世界。这也是华立当时在1000多个投资项目中最终选择的一个项目，可以说在后续的产业化推进过程中，华立青蒿素产业发展的历史，就是秉承老一代科学家的献身精神谱写的中国企业自强不息的发展历程。

## 华立如何整合培育青蒿素产业之路

华立在充分利用西部地区特色资源——青蒿素的同时，强化青蒿素及其衍生物的产业化工作，打造了从青蒿种子培育、种植、加工提取、成药制造、科研开发、国际营销完整的青蒿素产业链。

2000年11月，组建重庆华阳自然资源开发有限公司进行青蒿的种子及种植研究；

2001年4月，收购了原重庆武陵山制药厂；

2001年12月，华立与广州中医药大学一道组建广州华立健公司，构建起青蒿素产品研究平台；

2001年8月，收购了原湖南吉首青蒿素制药厂；

2002年8月，华立并购了昆明制药集团股份有限公司（现在的昆药集团，原昆明制药厂）；

2002年11月，收购了原北京科泰技术有限公司（华方科泰前身），搭建了青蒿素国际销售平台；

2003年3月，重庆华立武陵山制药有限公司通过GMP认证；

2004年7月，华立（吉首）青蒿素制药有限公司通过GMP认证；

2004年7月，青蒿素种植全球首家通过GAP认证；

2014年，华立集团定向增资旗下昆药集团12.5亿元，用于收购北京华方科泰，此举使得昆药集团拥有了青蒿素业务完整的产业链。

## 华立甘为 青蒿素产业推动中的幕后英雄

华立对青蒿素产业的发展，不仅是践行者，更是推动

者。华立将原来青蒿素产业分散的点通过资本运作的方式进行购并，又通过产业整合带动了产业链上的企业及产业的发展。

1、促成青蒿素抗疟药作为WHO推荐抗疟首选药。为促成青蒿素抗疟药作为WHO推荐抗疟首选药，华立多次邀请WHO人员来重庆酉阳考察，最终让其确信华立的青蒿种植原料能够满足全球需求（当时，全球需求标准为年产200吨）。同时华立不断游说WHO，结合国际抗疟专家各种渠道的呼吁，所谓皇天不负有心人，在华立坚持不懈的努力下，终于在2001年起，全世界51个国家和地区（其中34个非洲国家）遵照WHO的建议将青蒿素相关药物作为抗疟指定药品，替代奎宁和氯奎等已引起抗药性的传统抗疟药品。2004年5月，WHO将青蒿素类药品由二线用药提升至一线用药，由此，以青蒿素产业为契机带动中国药品国际化的快速发展，从而形成我国医药工业新的增长点。

2、促进青蒿素外交。在过去的几年中，商务部（原对外贸易经济合作部）对外援助司多次采购华立的抗疟药用于对非洲国家的援助，累计数量二千多万人份，药品价值近3亿元。华立一直坚持以优质低价的原则向疟区人民提供药品，不仅如此，华立还联合中国卫生部CDC（疾病防治和控制中心）在非洲国家通过义务的学术交流、培训当地的技术人员、科普教育、义务诊断、免费发放预防用品等方式，向非洲人民传播疟疾防治的方法。华立员工走进非洲，与非洲人民结下了深厚的友谊。

## 华立青蒿素产业今貌

经过10多年的努力，2014年华立青蒿素产业已完整移交给旗下昆药集团（前身昆明制药）。在完整青蒿素产业链基础上，目前已经形成全球最大的青蒿素生产基地（占全球70%）；全球最大的蒿甲醚生产基地；中国最大青蒿素类药品出口企业；青蒿素类产品国内创新能力最强的企业；在非洲已形成完整的销售网络。

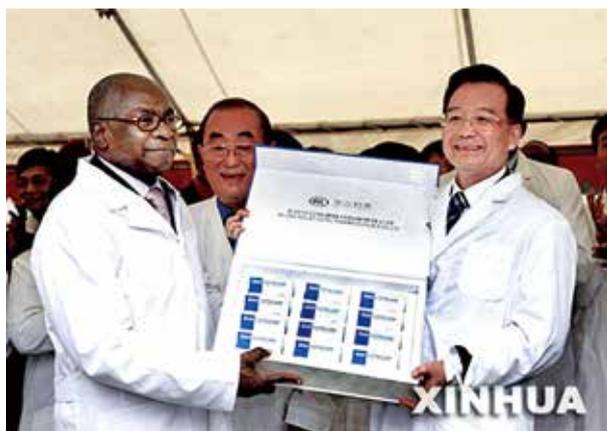
目前，昆药集团拥有7个蒿甲醚系列产品品种，其中两个品种（蒿甲醚注射液、复方蒿甲醚片）被收入WHO的基本药物目录，成为国际知名药物。

在原料领域，目前昆药集团的蒿甲醚原料药生产线，已通过WHO、美国食品药品监督管理局（FDA）、以及澳大利亚治疗商品管理局（TGA）三重国际GMP质量认证。华方科泰下属的全资子公司重庆华方武陵山制药和南湖制药已获得了世卫的GMP证书。

在制剂领域，昆药旗下的蒿甲醚原料药和双氢青蒿素原料药，都已通过WHO的PQ认证（通过该认证即可参与联合国大宗公立采购，解决以非洲为主的贫困国家和地区的需要）。在青蒿素及其衍生物原料药的放量都将不再受制于海外企业。

## “送给世界人民的礼物” ——华立青蒿素

多年来，华立集团青蒿素抗疟药品不仅成为许多非洲国家高级官员相互赠送的档次高礼品，而且多次被我国领导人出访非洲时选定为国家级礼品馈赠给有关非洲国家。



（本文综合《华立志》、华立30周年和40周年画册、昆药集团资料、香港麦锦荣博士提供资料等内容）



## 延伸阅读：青蒿二三事

华立对青蒿素产业化17年的执着和坚持。最大的源动力一方面来自于最初和青蒿素发现结下的责任情怀；另一方面来自于践行青蒿素产业化的责任初衷。



### 【故事1】

促成青蒿素抗疟药作为WHO推荐抗疟首选药。2000年前后，从重庆到酉阳那条险山恶水的路上——水路和陆路上，洒下了华立人无数艰辛的汗水、泪水和鲜血，几次翻车，甚至差点跌入悬崖，好几个华立人断了几根肋骨。为促成青蒿素抗疟药作为WHO推荐抗疟首选药，华立多次邀请WHO人员来重庆酉阳考察，最终让其确信华立的青蒿种植原料能够满足全球需求（当时，全球需求标准为年产200吨）。同时华立不断游说WHO，结合国际抗疟专家各种渠道的呼吁，所谓皇天不负有心人，在华立坚持不懈的努力下，终于在2001年起，全世界51个国家和地区（其中34个非洲国家）遵照WHO的建议将青蒿素相关药物作为抗疟指定药品，替代奎宁和氯奎等已引起抗药性的传统抗疟药品。2004年5月，WHO将青蒿素类药品由二线用药提升至一线用药，由此，以青蒿素产业为契机带动中国药品国际化的快速发展，从而形成我国医药工业新的增长点。

### 【故事2】

在2006年召开的中非民间商会代表大会期间，汪力成向记者讲述了一个中非友谊的故事：在疟疾重灾区肯尼亚奇苏姆省，小女孩的妈妈怀孕时得了疟疾，如果用奎宁或者氯奎医治，一般情况下即使母亲能活下来，胎儿也很容易流产或致畸。奇苏姆省的医生抱着试试看的心情用来自中国的青蒿素抗疟药“科泰新”治疗，奇迹出现了，不仅妈妈平安无事，孩子也健康地生了下来。妈妈给她取名叫“科泰新”，让她永远不忘记中国药的救命之恩。



### 【故事3】

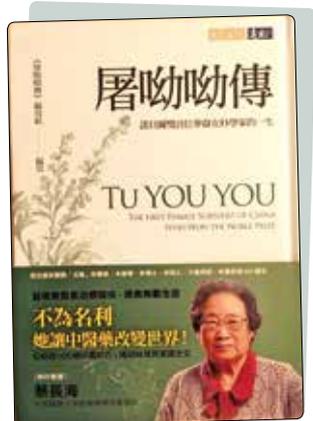
从重庆到酉阳的公路是国道319线的一部分，其中从涪陵到武隆近一百公里，公路开凿于乌江绝壁之上，风景绝佳，但是也极为险峻，在涪陵到武隆路上有很多个转弯，在涪陵到武隆的路边有很多棵树。但是其中的一个弯道，在这个弯道上的一棵树，是我们经常往来酉阳的华立人印象深刻的。那应该是在2002年的时候，公司几个高层一个车从酉阳回重庆，雨天路滑，加上其他原因，车子在那个弯道失去了控制，向着绝壁滑了过去，绝壁的下面，就是水深流急的乌江。幸亏，只能说幸亏，司机王师傅经验丰富，正好路边又有一棵较粗壮的树，最后车被树拦住了。那棵树，在我们那一批人心中，被称为“救命树”。



### 【故事4】

记得是2002年的时候，华立刚初步完成对青蒿素产业链的打造：通过华阳资源在重庆、湖南和四川推广青蒿的人工种植；通过酉阳和吉首实现了对青蒿素原料药的控制，通过广州华立健实现复方制剂的研发，通过北京科泰实现国际市场销售。那时候青蒿素在国内资本市场还没有得到广泛的认可。2001年的股东大会上，在众多的法人股股东之中，一个来自大连的流通股股东引起了我的注意。他报到的时候只持有几百股，却是专程到公司来参加股东大会的。更让我注意的是，他不像其他股东那样关注公司的分红派息，而是关心





我们对青蒿素产业的发展思路。事实上那时候国内很多人根本没有听说过青蒿素，更没有得到资本市场的认可。所以会后，才了解到，他是一个纯粹的个人投资者，在2002年春节的时候和朋友一起去非洲旅游，在出国前防疫部门配发了一些防疫药物，其中就有华立生产的青蒿素抗疟药“科泰新”。当时他对疟疾并没有太多的重视，结果到了非洲之后，和当地朋友交流起来，才知道原来疟疾仍然肆虐在非洲大陆，抗疟药物在非洲拥有巨大的市场。于是他就根据“科泰新”包装顺藤摸瓜，找到了公司。参加了公司股东大会后，他就坚定地成为公司的长期股东，一直持股到股权分置改革之后。

### 【故事5】

春哥，是公司青蒿素抗疟药物国际市场的主要负责人。他不但要在国内和WHO、卫生部、商务部等协调公立市场采购渠道，又要经常去非洲协调公司在当地的销售渠道和数百位销售代表。有一年秋天，春哥从四季如春的肯尼亚回到寒露初起的北京，工作之余，突然觉得头疼发热，认为自己应该是感冒了，于是就到某大医院去看病。大夫和他聊了几句，就让他去验血。大夫拿着验血报告，看了一阵，让他先坐一下，然后就出了诊室。春哥心里一咯噔。过了一会，大夫带了十多个更年轻的大夫就进来了，一群人把春哥围在中间，老大夫就说话了：“大家看啊，这个病人就是典型的疟疾症状。虽然疟疾在中国已经很少见了，但是在非洲……”这边现场授课，那边还不忘了安慰春哥：“你不要紧张，疟疾我们有特效药，青蒿素。只是现在北京难得有疟疾病人了，所以我让我的学生们来现场学习一下，了解一下症状啊，谢谢你配合……”其实除了春哥之外，常驻非洲当地的同事老会、大为、阿勇、大璐等，几乎人人都感染过疟疾，人人都经历过在非洲被抢劫、勒索的困境。但是为了缓解疟区人民的痛苦，为了中国的青蒿素产业走向世界，他们仍然乐此不疲地在非洲奋斗着，还有同事在非洲递交入党申请书，有同事把老婆接去非洲共育了新生命……

(本文综合《华立青蒿素》白皮书)



# 青蒿产业的国际化之路



重庆华立与国际机构如MMV、WHO、牛津大学和意大利签约双边青蒿素临床前的记者发布会

## 昆药蒿甲醚走上国际舞台

云南是全国最大的蒿甲醚生产基地，也是最早实现大规模提取青蒿素的地区，被称为中国抗疟疾历史上的三大重镇之一。当时的昆明制药厂（现昆药集团）有幸参与了中国的“523项目”，担负起青蒿素提取及发展的重任。

新中国成立之初，百废待兴，卫生环境差，包括疟疾、血吸虫、腹泻等烈性传染病十分流行，尽快改善卫生环境、提供相关药品是政府的当务之急。昆明制药厂（现昆药集团）义无反顾地承当了 this 重任，很快开发出抗疟药奎宁片等；1970年，与北京医药工业研究院合作，又从滇产金鸡纳[Cinchona Succirubra Pav.ex Klotzsch]属皮中研制出硫酸奎宁，分离出其光

学异构体——硫酸奎尼丁。

从上世纪70年代初起，昆药集团在青蒿素这一新型抗疟药研发方面做出了卓越贡献：

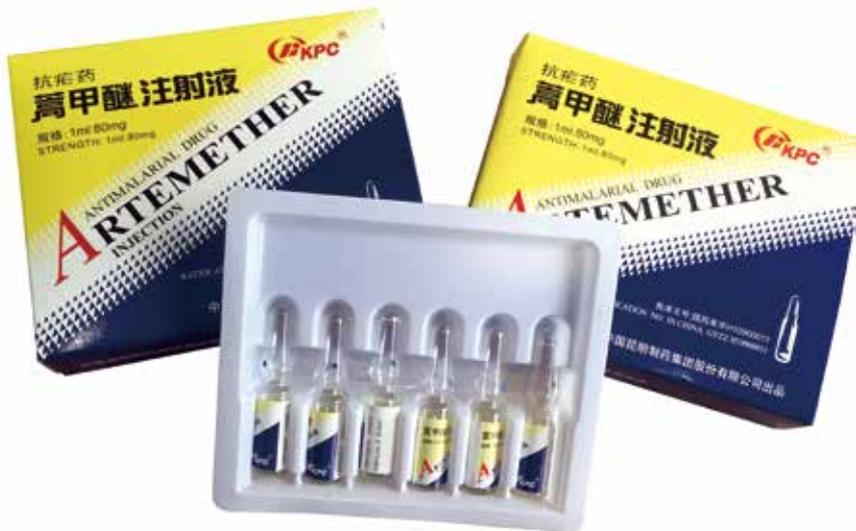
1974年，昆明制药厂完成世界上首次青蒿素中试放大，并确定了溶剂汽油法，该法一直沿用至今。

1980年，昆明制药厂完成蒿甲醚原料生产的中试，剑指蒿甲醚注射液。

1990年，历经14年的艰苦努力，与上海药物所合作，研发出了划时代的抗疟新药——蒿甲醚注射液，并获得国家一类新药批文。

1992年，获得蒿甲醚胶囊新药批文。

1992年，与军科院合作完成复方蒿甲醚片国家三类新药批文号，并与军科院、中信公司等共同合作，与国际知名的跨国制药公司瑞士诺华（Novartis）合作开拓国际市场，已在



2002年列入WHO第12th版基本药物核心目录。迄今复方蒿甲醚已获得49个国家的发明专利、79个国家的成功注册。复方蒿甲醚的运作实现了四个创新：科工贸国际联合的创新模式；知识产权合作与转让的成功国际合作模式；中国发明的专利药物如何进入国际主流市场的创新模式；以坚实的应用基础研究推动WHO实施ACT疟疾治疗方案。

1996年，获得蒿甲醚新用途产品批文，血防灵诞生。

1997年，根据市场需要又开发出蒿甲醚片并获得生产批文。

2005年，获得ARCO三类新药证书及生产批文，并开始国际化运作。

昆药最新的产品——复方磷酸萘酚喹片（在国外注册商标名为ARCO，以下简称为ARCO），具有一次服药就可治愈的特点，是国际上唯一一个复方口服抗疟药，拥有自主知识产权。因为复方磷酸萘酚喹片符合WHO推荐的青蒿素类复方药物治疗疟疾（ACT疗法）的治疗原则，病人的依从性很高，是目前国际上非常具有竞争优势的新型复方抗疟药。昆药根据不同国家的要求进行了进一步的研究开发，并在巴布亚新几内亚、尼日利亚等国进行了注册，同时不惜巨资在一些主要疟疾发病国家进行临床的验

证和注册。

据统计，目前昆药拥有七个蒿甲醚系列产品品种，其中蒿甲醚注射液与复方蒿甲醚片收入WHO的基本药物目录，成为国际知名药物。参与起草制定的5个蒿甲醚系列药品质量标准（青蒿素、蒿甲醚、蒿甲醚片、蒿甲醚胶囊、蒿甲醚注射液）收载于国际药典标准。最终成为国药“蒿甲醚”及其制剂的产业化者！

从上世纪70年代昆药参与青蒿素项目的开发以来，青蒿素类药物发展一直是昆药的战略主攻方向。在青蒿素的产业化工作中，昆药投入了大量的人力、物力和财力，进行了一系列研究开发工作。经过8年奋战，1987年国家卫生部批准了昆药集团生产蒿甲醚原料和蒿甲醚注射液两个一类新药，昆药第一家将青蒿素类产品推向国际市场。

历经二十多年的市场开拓，在国内作为蒿甲醚注射剂唯一合法生产企业，昆药集团的蒿甲醚注射剂在海外32个流行国家有药品注册许可，在40多个国家和地区有销售，年销售收入突破2500万美元，占全国青蒿素系列药品出口额的60%以上。自1999年以来，昆药已经销售了超过200吨蒿甲醚原料及5608万人份包括蒿甲醚注射液在内的青蒿素类制剂，满足了4.7亿人次的疟疾治疗使用，拯救了特别是发展中国家数以百万计的生命，创造了无数的生命奇迹。

## 华方科泰的青蒿素国际化

1992年，双氢青蒿素片，青蒿素衍生物（由诺奖获得者屠呦呦所在的中国中医研究院研究开发）通过卫生部新药评审委员会鉴定，这是一个难得的历史机遇，1993年10月，北京市科泰新技术公司（华方科泰前身）决定将公司主要经营目标锁定非洲，倾其人力和财力，致力于开拓非洲疟疾防治药品市场，旨在造福非洲人民。1993年公司获得双氢青蒿素片的生产批



文，1994年9月在东非肯尼亚完成疟疾药品注册手续，随后经过同法国、英国等西方国家医药公司激烈竞争，先后在20多个非洲国家完成疟疾药品注册经营手续，打开了这些非洲国家的疟疾防治药品市场，开创了我国疟疾防治药品以自己的品牌参与国际医药市场竞争的成功之路。

2002年11月，华立集团通过资产重组收购北京科泰新技术有限公司，并更名为北京华立科泰医药有限责任公司，作为华立集团医药国际营销的平台，青蒿素产业的核心板块。2012年集团再次进行资产优化整合，北京华立科泰医药有限责任公司更名为北京华立科泰医药有限责任公司。

走进非洲，无疑是华方科泰的国际化之路的又一重要坐标。

1993年底，华方科泰经过对非洲医药品市场进行综合分析评估后，决定首先开发肯尼亚药品市场。经多方努力及肯尼亚总统的大力支持，终于在1994年10月办完“科泰新”注册手续，开始上市销售。至1996年，经过一年多时间的艰苦奋斗，先后完成了“科泰新”在20来个非洲国家的药品注册，形成了东、西、南、中部非洲四个人口超过1亿的销售稳定增长的市场。截至2006年底，科泰新累计销售2000万人份，挽救了数百万人的生命，科泰新也因此在非洲也成为了家喻户晓的抗疟神药。

2005年，因科泰新属于WHO单抗限制范围，为抢占市场先机，华方科泰于2005年开始进行科泰复（双氢青蒿素复方片剂）的非洲大范围注册的准备工作，并在WHO发布正式限制要求后，

加速开展科泰复的注册与上市工作。

而后，华方科泰通过邀请国际、国内疟疾防治领域专家，组建了专家顾问团队，定期向一线团队讲授抗疟知识，并在非洲28个国家，赞助举办了大小1300场CME（继续医学教育），积极推广科泰复产品，逐步确立了“科泰复”及其组分在抗疟药中的地位。

截至目前，科泰复累计销售2500万人份，挽救了一个又一个的生命。科泰复成功接棒科泰新成为非洲最好的中国品牌抗疟药。

根据非洲国家疟疾药品市场的特殊需要，加大科研力度，先后开发出“科泰新”粉剂、儿童干糖剂、栓剂等新型品种，以便适应当地各类患者服用需要，并且根据当地传统习惯采取灵活多变、适应非洲市场的方式和方法经常开展促销活动，从而迅速扩大“科泰新”在当地的市场影响。

2004年，华方科泰在坦桑尼亚收购了当地的一家药品销售公司WEB公司，建立了第一家海外营销分公司，随后在肯尼亚、乌干达和尼日利来设立了办事处并逐步升级为营销分公司，确立了适合中国医药产品开拓发展中国家市场的





营销模式，组建了本地化市场推广队伍，掌控终端市场，形成了完备的市场分销网络。华方科泰成为中国第一个直接管理非洲终端市场的医药企业。

华方科泰自2004年与牛津大学合作，持续开展双氢青蒿素哌喹片的临床试验。先后在肯尼亚、乌干达、布基纳法索、苏丹、泰国、科特迪瓦、塞内加尔等国开展科泰复临床实验6000余例；另外，科泰复样品赞助进行的临床总量也达到6000余例，试验结果证明，双氢青蒿素哌喹复方具有良好的有效性及安全性，多个国家推荐做为一线抗疟药用使用。

2008年12月“科泰复”组份（双氢青蒿素+磷酸哌喹）被列入全球基金（GF）药品需求目录（EOI）中。2009年8月，“科泰复”组份被WHO列入抗疟药用需求目录（EOI）。2010年3月，“科泰复”组份被WHO列入抗疟药用指导目录（Guide Line）。

## 华立青蒿素对国际抗疟事业的贡献

“对社会负责、受公众尊敬”是华立的发展使命和终极追求，在过去的45年中，华立参与各类慈善公益事业总支出2亿多元。其中在青

蒿素产业，华立更是坚持履行一个民族企业的国家责任、社会责任以及救死扶伤的人道主义精神，不但践行青蒿素产业化、推进青蒿素国际化，更是在此过程中，发扬华立“增进社会福祉”的企业宗旨，甘为“苦行僧”，发展青蒿、弘扬国药、造福人类。

中国在上个世纪60年代曾有每年3000万疟疾病例，而如今已经很少有疟疾病例发生，其中重要的一个原因就是中国开发了青蒿素并将其用于疟疾的治疗。在过去的17年中，华立不但坚持以优质低价的原则向疟区人民提供药品，并联合中国卫生部CDC（疾病防治和控制中心）在非洲国家通过义务的学术交流、培训当地的技术员、科普教育、义务诊断、免费发放预防用品等方式，向非洲人民传播疟疾防治的方法；更坚持向疟疾高发地区人民捐赠华立青蒿素系列产品，提高中国企业形象，与非洲人民建立友好情谊。

2006年初，公司设立“华立医药奖学金”。2006年3月，教育部国际司批准将此项目列入《2006-2010年中肯教育交流合作协议书》。2006年4月，时任中共中央总书记的胡锦涛访问肯尼亚期间，华方科泰与内罗毕大学、莫伊大学确立了设立“华立医药奖学金”的议项，于2006年8月正式签定协议，计划五



年共出资50万元，颁发给学习成绩优秀、家庭困难的医药专业学生。2006年下半年又将这种公益活动推广到坦桑尼亚，赞助KIBAHA和MUSOMA两地医学院毕业典礼并对优秀毕业生进行奖励，旨在鼓励学生努力学习，毕业后更好地服务于社会。这种形式获得了极好的社会效益，受到了中国政府和非洲国家政府的高度赞扬，中非媒体也多次宣传报道。这是第一家中国企业在非洲国家学校设立的奖学金，充分体现了华立集团履行诺言，积极从事社会公益事业，造福人类的崇高理念。自2006年起，华立医药奖学金已出资30多万元资助肯尼亚和坦桑尼亚200多名贫困学生完成了学业。

2004年12月26日上午，印度尼西亚苏门答腊岛以北海域发生里氏8.9级强烈地震，并引发海啸，东南亚、南亚多个国家遭受重大损失。2004年12月31日，华方科泰紧急向驻印尼、泰国、缅甸、孟加拉、斯里兰卡、印度、塞舌尔、坦桑、肯尼亚、马来西亚的524名外交人员提供抗疟药科泰新，用于减少灾后可能引发的疟疾危害。

2007年10月，时任昆明制药集团董事长何勤向科特迪瓦巴博总统捐赠了价值4200万西非法郎的青蒿素类抗疟药品复方ARCO片和蒿

甲醚针，支持科特迪瓦防控疟疾。

位于肯尼亚东南部的马赛马拉国家野生动物保护区，是肯尼亚最大、世界上保持最好的野生动物园。2007年8月27日，汪力成在肯尼亚与当地政府签署“绿色共享”马赛马拉野生动物保护基金备忘录。基金会（由华立集团董事长汪力成发起和捐赠的非公募基金会）每年向此项基金捐款16万元人民币，暂定十年，用于该地区野生动物保护宣传、教育、研究等方面。

十七年来始终不忘责任初衷，就如华立集团董事局主席汪力成，在屠呦呦教授获得诺奖当晚23:00写下的千字感言中提到的那样：

“平心而论，15年前，华立的决策并非是想在青蒿素产业上赚多少钱，因为抗疟药主要是给世界上最穷的人吃的。华立对青蒿素产业始终有着挥之不去的责任和情怀，华立人始终忘不了非洲人民感激的眼神，对生产称之为“救命药”的中国企业发自内心的尊敬。”

风雨兼程，砥砺前行。如今的华立，仍然会在社会责任的道路上，凭借自己的力量，坚持走下去，为实现“受人尊敬的百年老店”而不断努力。

（本文综合《华立青蒿素》白皮书）



## 二次研发：青蒿素的未来布局

伴随着青蒿素的发现，国内外学者研究发现，青蒿素类药物除作为高效低毒的抗疟药已经得到了全世界的公认外，还有免疫调节、抗肿瘤、抗炎、抗血吸虫、卡氏肺囊虫、鼠弓形体、人类免疫缺陷病毒、人类巨细胞病毒以及单纯疱疹病毒的感染等作用。

为将这一伟大的药物发扬光大，华立集团的医药板块，特别是昆药集团，正在积极研发青蒿素衍生物蒿甲醚的新适应症。未来，青蒿素的二次研发，一定将成为华立医药的新成果。

### 青蒿素及其衍生物抗肿瘤研究

青蒿素的衍生物其抗肿瘤活性得到了广泛关注。自20世纪90年代以来，不断有研究证实青蒿素及其衍生物对多种肿瘤具有抑制作用，且相较于目前临床使用的化疗药物存在有毒副作用大、易耐药等问题，更显青蒿素类药物成为理想的抗肿瘤候选药物。临床上也不断反馈了用青蒿素类药物治疗癌症成功的病例。根据查询近五年文献，国内外学者对青蒿素及其衍生物的抗肿瘤研究综述如下：

临床实验结果显示新型抗疟药青蒿素及其衍生物具有抗肿瘤活性特点抑制或杀伤肿瘤细胞；诱导肿瘤凋亡；阻滞胞期；抑制血管生成；延缓逆转肿瘤细胞的多药耐药性；与铁制剂合用或与转铁蛋白结合可提高对肿瘤细胞的选择杀伤作用；与传统抗肿瘤化学治疗药物具有协同、增效作用且不存在交叉耐药性。临床病例报告也提示青蒿素类药物具有抗肿瘤方面的治疗或辅助治疗作用。青蒿素类药物毒性很低，对于抗肿瘤的联合疗法具有特殊的重要意义。因此有必要进一步加强对青蒿素类药物抗肿瘤的临床前药理及长期毒性研究，重视青蒿素类药物抗肿瘤临床研究，争取有计划地进行大规模的双盲临床试验以进一步明确青蒿素类药物的抗肿瘤性质、范围、剂、疗程及不良反应。

## 蒿甲醚治疗血吸虫病的研发

至今全球范围内血吸虫仍为主要的传染性疾病，是WHO要重点消灭的病种。

昆药集团与上海寄生虫病研究所肖教授等合作，经过多年艰苦的研究开发，于1996年蒿甲醚胶囊增加预防和治理血吸虫病适应症获国家卫生部批准为五类新药并获得新药证书。之后，蒿甲醚胶囊（血防灵）持续获得国家的多项荣誉：

1、1996年5月，口服预防血吸虫病药物研究荣获国家计委、科委、财政部颁发的科技攻关重大技术成果；

2、1997年10月，血防灵胶囊经国家经贸委认定为一九九七年度国家级新产品；

3、1999年12月，蒿甲醚口服预防血吸虫技术被卫生部列入“十年百项计划”；

4、2001年12月，蒿甲醚预防日本、曼氏和埃及血吸虫病的应用及基础研究荣获国务院颁发的国家科学技术进步二等奖。

血防灵的成功研发，让血吸虫病“可治不可防”的历史宣告结束，只要在感染后的5-21天内服用蒿甲醚，即可将幼虫“扼杀在摇篮”中，在疫区推广使用蒿甲醚，尤其在水利建设、水文测量和防洪抢险等工作人员防护上已“大显身手”。WHO已在全球范围内推广应用该药，专家认为，该成果实现了血吸虫病口服预防药“零的突破”，

对于全球预防、控制血吸虫病具有深远意义。

## 红斑狼疮新突破

2016年，昆药集团与屠呦呦团队就“双氢青蒿素片新适应症—红斑狼疮”项目在北京签约合作。昆药集团出资7000万元人民币，正式获得中国中医科学院中药研究所持有的项目临床前研究所取得的相关专利及临床批件。

红斑狼疮是一种慢性的自体免疫疾病，多见于15-45岁年龄段，女性发病概率为男性的7-9倍，目前暂无根治办法。1992年，在双氢青蒿素作为新型抗疟药被批准为一类新药后，屠呦呦教授带领团队开始重点研究青蒿素对自身免疫性疾病的治疗，发现双氢青蒿素片对红斑狼疮的治疗有确切、稳定的疗效。其中，对盘状红斑狼疮的疗效超过90%，对系统性红斑狼疮的疗效超过80%。目前，“双氢青蒿素片新适应症—红斑狼疮”项目已通过国家食药监总局审批，获得药物临床试验批件。这也是双氢青蒿素被批准为一类新药后，首次申请增加新适应症。

如果双氢青蒿素片能进一步取得临床试验成功，将填补这一疾病有效治疗领域的空白，为人类治疗免疫性疾病作出重大贡献，其意义或许将不亚于青蒿素在抗疟领域的成就。青蒿素是被世界公认的最能代表中国发明的药物之一，此项目正是青蒿素焕发新生命的开端。

未来，华立和昆药将持续投入更多资源和力量，希望青蒿素能再次创造奇迹，进一步增强在全球的影响力，带动更多的中国优质药品走向国际。

（本文综合昆药集团官方微信稿件）







# 慈善背后的责任情怀

企业存在的目的是为客户创造价值，然而一个企业的发展不能仅仅考虑自己的利益，任何一个企业都有其浓厚的社会色彩，尤其是一个想基业长青、走向百年的企业，必须考虑自己的社会角色。

华立的名字源起“日本有日立、中国有华立”，并把“增进社会福祉、实现人生价值”作为华立的宗旨（价值取向）。此般定位具有很强的社会性，也表明了任何一棵参天大树的存活和成长都离不开社会这个大土壤。古人云“做大事、不求做大官”，企业赚钱的目的也应该是为了做更大的事。做事为谁？一方面为自己做，实现个人财富的积累和自我价值的实现；同时也是为社会做，贡献更多更好的产品和服务，为老百姓解决就业，为国家创造税收。同理，力的作用是相互的，企业在为社会、为国家、为人民作出贡献、价值的同时，也必然会得到社会公众的认可、赞誉以及政府支持，这些反作用力同时也为企业的进一步发展提供了支持和保障。

在华立的发展历程中，有过独特的历史、场景、产品、服务、生死考验、变革历程，稀缺精神……“成功源于责任、激情成就梦想”是华立的品牌内涵。在创新发展，积累原始资本的过程中，华立在实践中深刻理解到通过努力获得成就感，到助力他人肩负责任感，形成了“对社会负责、受公众尊重”的责任观。

自上世纪90年代初，在企业逐步走出困境走向健康发展之时，华立积极主动地参与各类社会公益事业和慈善活动。据不完全统计，从1988年-2008年期间，华立用于各类慈善公益事业总支出5761.2万余元，其中人民币3723.8万余元，实物折合人民币1865万余元，美元折合人民币172.1万余元；累计至今，华立环境保护、灾难救助、扶贫帮困、农村

教育等社会公益、慈善活动方面已累计捐助超过2亿元。同时，华立参与光彩事业和全国工商联扶贫帮困以及建设惠农产业总支出3.0620亿元，其中，支援西部经济建设组建企业6354万元，青蒿素生产线改造1.15亿元，青蒿种植等1亿多元，青蒿素良种繁育中心项目2800多万元。

在慈善数字的背后彰显的是华立对社会的浓浓情怀和深深责任。华立集团董事局主席汪力成先生更是将“回馈社会”作为人生的追求目标和慈善事业。2007年他个人发起并捐助设立了“浙江绿色共享教育基金会”，专门致力于帮助贫困学子完成“大学梦”、资助贫困地区的教育事业、宣传野生动物保护和环境保护意识。截止目前，汪力成个人已向基金会捐助逾2000万元现金，他还决定未来要将其本人在华立的大部分股份收益通过基金会平台逐步回馈给社会。浙江绿色共享教育基金会从成立至今已经全面实施了“绿色共享·万名助学”、“绿色共享·马赛马拉野生动物保护”、“绿色共享·助教行动”、“绿色共享·梦想计划”等项目，赢得了社会的广泛尊重和赞誉，2012年基金会被授予“浙商最具影响力慈善基金”称号，2013年被浙江省民政厅评为首批5A级非公募基金。由于基金会低调、务实、规范、透明、有效的各项公益慈善活动，赢得了华立集团管理层及社会爱心人士的信任，近年来越来越多的人纷纷将慈善爱心捐款委托给基金会具体实施。

“星星之火可以燎原”。在浩瀚的宇宙中，或许华立只是那一点小火星，但我们坚信，只是要发自内心的善举，只要是这个社会所需要的，只要持之以恒的坚持下去，终究可以影响和带动更多火苗的燃烧，形成大能量。



### 浙江绿色共享教育基金会会长汪力成在“基金会十周年”庆典上的讲话

2007年，浙江绿色共享教育基金会成立时，我自己的银行欠款还有6000万元。那时我就想，等我有钱多得花不完的时候，再来做慈善，那就晚了。

创造物质财富是衡量人生是否成功的标志之一，但肯定不是唯一的标准。我个人决定发起设立一个非公募慈善（公益）基金会的初衷，旨在将个人奋斗所积累的财富通过基金会平台，以合适的方式逐步回馈于社会上需要帮助的人和事，为社会文明进步贡献一份力量。

华立作为一家坚持科学发展、致力于振兴民族工业、产业报国并为社会创造财富的公众型企业，始终秉承“增进社会福祉，实现人生价值”的企业经营理念，就需要时刻不忘自己身上担负着的对于社会的一份责任与神圣使命，关切着国家与人民的利益，关心着经济社会的可持续发展与进步，关注着人类的生存与未来。

而我个人，则希望将慈善事业当作一项能永续的事业来做，这将会比前半生积累财富的过程更有意义。终有一天，我会卸下华立集团董事局主席的职务，但绿色共享教育基金会会长、发起人的头衔将终生印在我名片上。我认为，只有当一个社会出现大量的财富终极拥有者完全出于某种信念、理想或者感恩而从事慈善事业，才代表这个社会开始进入和谐的轨道。

如今，浙江绿色教育共享基金会已不再是由我一人出资，我相信随着基金会公信力的提升，社会各界越来越多的资源会在这里汇聚，共同为慈善事业出力。我的中国梦就是希望中国的企业家，不仅仅是被人羡慕，更要被人尊重。要做到这一点，需要有理念，更需要有情怀。



## 公益活动掠影

华立摄影俱乐部供图



HOLLEY 华立

百年

CENTENARY HOLLEY

华立



激情成就梦想