

<<华瑞传奇>>

图书基本信息

书名：<<华瑞传奇>>

13位ISBN编号：9787501183821

10位ISBN编号：7501183821

出版时间：2008-6

出版时间：新华

作者：姜泓冰//凌志军

页数：462

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<华瑞传奇>>

内容概要

在上海“无肠女”事件曝光之前，恐怕并没有多少人知道“华瑞”（华瑞制药有效公司）的存在，然而，它却是我国和瑞典两国间的第一家合资企业，也是我国第一家临床营养专业公司，并且是亚洲最大的临床营养药品生产企业，它致力于提高中国临床营养治疗水平和人民的健康水平，是中国临床营养事业当之无愧的开拓者。

华瑞的引进，始于1978年，而从谈建设到投产之初，中间整整花去10年时间，经历过艰厄曲折，甚至濒临破产清算的境地。

作为跨国制药公司的一段“神经末梢”，上世纪90年代以来席卷国际医药行业的制药公司并购浪潮，也曾深刻影响着它的生存发展。

中国药品管理机制变化、医疗体制改革进程、药品市场的起伏波动，更是每年每月都在改写它的前途和命运。

无可非议，华瑞业已成为我国制药业自改革开放以来跌宕演变的一部缩影，一个样本，一座里程碑！

<<华瑞传奇>>

作者简介

姜泓冰，人民日报社主任记者，资深编辑。
文学硕士。
出版有译作《善恶园中的猎手》（小说）。

<<华瑞传奇>>

书籍目录

引子 医药，造福还是报复第一章 历史起于偶然 “到中国投资，你们是认真的吗？” 中国人在瑞典：初识脂肪乳 改革开放元年，跨国公司只是探头探脑 11个领域谈合作，10个谈不成 大使出面留住金女士 可行性报告？

结论是“不可行” 南丁格尔小姐说，50%病人死于营养不良 瑞典人起大早却赶了晚集 国王发话：会有一个包括国家资本在内的投资项目 50：50，我们一定要“平起平坐” 新的公司叫华瑞，中华的华，瑞典的瑞第二章 短缺 无锡的诚意 比太湖水面还低的地方 “请支持合资单位一点人才” 两台29寸彩电的魔力 要了16个宝贝大学生，进厂报到的只有两个 江南情结 开工了，副总经理却来不了 罗兰·奥尔松的烦恼 没有借口！

谁有钢材和水泥指标？

国家的钱，好像扔进了“无底洞” 贫穷和富裕的“时差”有多大 疲惫的罗兰·奥尔松走了 镀锌铁皮的回击和一次浇筑地坪的挑战 “走投无路”了，高惠如出马能“通天”第三章 树欲静风不定 上海出了个“无肠女” 开业，仅仅是个仪式 开业，也是个圆满句号 “谁来和我讲话？” 没人再唱“美就美在太湖水” 邻居家要装“煤锅炉”第四章 认识GMP 金南德先生的检查，代表瑞典和欧盟 先有药品事故，才有了GMP GMP在中国：谁懂，谁关心，谁在执行？

一间GMP工厂样本 原汁原味的瑞典GMP管理培训 “车间的地比家里的床铺干净” 小改小动，水乐维他变回“清蛋糕”第五章 危机 1989年，瑞典人说：“离婚吧！”

“人参、猪肠，拿什么换来“外汇平衡” 20年后能卖100万瓶脂肪乳，但现在怎么办？

雨果·铁林爬了一圈，王凤书站了出来 “太湖没有盖子” 1990年的大转折，合资企业曙光初透 讨论“长期经营”，绕不过去“外汇平衡” 王凤书赢了，卡比乐了，阿斯特拉有点郁闷第六章 新的转机和闪闪星斗 医药代表变形记 从水土不服到“双轨制” 中国第一支临床营养学术推广队伍 卡尔松建议华瑞改名，阿斯特拉究竟想要什么 王凤书的连声感谢里，一场小风波暂时过去

1991，太湖水涨 无肠女的新故事：生个“卡比宝宝” 5周年：需要一次狂欢 擎起临床营养的学术旗帜 英脱利匹特卖断了货 两位“高管”的特殊培训第七章 分家分化 “分家”，破解三方难题 “不是在谈判，就是在去谈判的路上” 门外排队，门内管“小事” 好日子滋生幸福感——工资3年大变样 好日子滋生幸福感——先人一步的住房货币化 当头棒喝：千万分之一的风险，百分之百的报废第八章 狭路相逢 医药合作的典范 临床营养产品进入“战国时代” 药品价格都归中央管制，包括英脱利匹特和凡命 新产品之痛 谁能“做正确的事，又正确地做事” 企业联手清理市场，演变成口舌争锋第九章 风云变幻 1%股权值多少钱 世界医药业忙并购 二期工程：等得心焦，建得轻松 法一普要卖营养部？

卖谁都行，只要不是费森尤斯 最漫长的谈判，通往费森尤斯和新产品 老对手，新关系：让我们一起工作吧！

德国老板带来“文化休克” 从MOVEX变成SAP，换的不只是电脑系统 去也不舍，留也艰难第十章 新世纪，新华瑞 刘洪泉归来 “小刘新政”：快刀斩乱麻 从年会到延安之行 华瑞的GMP使命 新药一齐上路 难以释然的出口情结第十一章 降价！

降价！

药品招标潮里的第一口“呛水” “阳光采购”的阴影下 进了医保中了标，挨他“拦腰一刀” 宁让价格，不丢市场？

欲往从之，道阻且艰第十二章 增长，或死亡 “我们意气风发走进新时代” 从马山到北京1347 重说“专业型”“学术化” 疼痛的水溶性维生素 卡文来了！

GMP进行时：“参数放行”了第十三章 和谐样本 读万卷书，或“阅人无数” “胜任力模型”，正直诚信第一 英伦培训与“华瑞大学” 一间温暖的食堂 “平等”前提下，“中等偏上”的幸福 公司生活，同事变成伙伴 年会上的“亮剑” 启示录 销售改写人生第十四章 目标蓝海 李岚清想看“合资”怎么样 是作小结的时候了 在“最好的时期”，求同存异 反贿赂风暴的意外收获 蓄势待发尾声 25年，新的起点附录：本书中涉及的部分人名、地名、药品及其他名称的中英文对照表

<<华瑞传奇>>

章节摘录

第一章 历史起于偶然 “到中国投资，你们是认真的吗？”

“不论是社会历史还是人生，许多日后看来影响重大的改变都始于偶然。

1978年秋天的某个早上，雨果？

铁林才到办公室里不久，就收到公司总裁伍尔夫？

魏登格润（Ulf Widengren）看上去十分随意的邀请：“中午一起吃饭吧！”

“中国人爱说“早吃饱午吃好晚吃少”。

相比之下，瑞典人的午餐通常只能算是一顿简餐，即使是老板请客，也并不丰盛，正适合于边吃边谈，特别是谈论工作。

果然，午餐吃到一半，魏登格润先生似是随意地提起：“今天早上，我听到广播里提到，中国将对外国资本开放，今后大家可以到中国去投资了——雨果，你觉得我们有没有必要在这方面做个市场调研？”

“雨果明白，这恐怕正是这顿午饭的真正主题。

对于中国，除了上学时学过一点历史知识、斯德哥尔摩街头那几间未必是中国人开的中餐馆和偶尔见诸报端的令人匪夷所思的文化大革命消息外，他所知甚少。

但那个国土面积几乎等同于欧洲、有10亿人口的国度，无疑是一个有诱惑力的市场。

他们开始讨论到这个陌生而诱人的新市场去投资、开发的可能性，从哪里着手？

天晓得。

两个人都同意——“首先，得找出一个合适的且有兴趣的人，由他负责调查研究和推进这个项目，眼下我们既没有相应的部门，也没有人对这个新市场略知一二。

“午饭吃完，雨果开始落实老板的意图：“谢谢您的午餐。

我这就去找人，关键是要挑选一个有进取精神、适合去开发这片新市场的家伙。

”

<<华瑞传奇>>

编辑推荐

《华瑞传奇》讲述的是一个有关中国制药公司的非常故事。

这个制药公司叫做华瑞制药有效公司，简称“华瑞”。

它是我国和瑞典两国间的第一家合资企业，也是我国第一家临床营养专业公司，并且是亚洲最大的临床营养药品生产企业，它致力于提高中国临床营养治疗水平和人民的健康水平，是中国临床营养事业当之无愧的开拓者。

《华瑞传奇》通过对它的建立、发展历程的介绍，解析了临床营养的奥秘，见证了医药市场的变幻。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>