

南京藥企研產合一 可觀摩生產環節

港醫藥生內地全方位實習

港生北上實習故事

透過先聲藥業實驗室門口的玻璃，一位身穿「白大褂」的年輕人格外引人注目，他時而搖晃着試管，時而注視着電子天平。這就是陳彬，他現在的身份，是該公司的一名實習生。實驗中心每天9點開門時，他都會準時出現在這裡，帶他的實習老師都說，「這個孩子時間觀念特別強。」

內地看重術業有專攻

這是陳彬第一次來內地實習，第一次接觸內地藥企。他在先聲藥業實習期間，一直跟着老師負責藥劑配比工作。近一個月的實習下來，陳彬最大的感受就是：內地在藥物學科目劃分非常精細，擇業方向也比較固定。「比如藥劑學就是單一的研究藥劑，擇業方向可能只有藥劑師可以選擇。而在香港，藥劑學不僅僅研究藥劑，還會涉及一些臨床治療的相關內容，在擇業方面的選擇性比內地學生多些。」

說到內地和香港藥物學工作範圍的不同，陳彬有自己的理解，「也就是說在香港比較強調綜合素質，而內地卻更看重術業有專攻。」

陳彬在先聲藥業實習，讓他印象深刻的，是學到了很多香港學不到的東西。「就藥企環境來看，內地藥企確實比香港規模更大，研發與生產同步。香港的藥企大多只做研發，生產一般放到國外。」

內地藥企綠化到位

另一位實習學生梁晴，曾在北京宣武醫院有過一次內地實習經歷。而今在先聲藥業實習，給她的印象是公司佔地面積廣、環境好。「有幽美的小湖和竹亭、寬敞明亮的辦公樓、乾淨舒適的食堂，而且綠化也非常到位。這樣的藥品企業在香港是看不到的。」

工作之餘，陳彬對南京這座城市的觀察，也帶着明顯的專業色彩。「我發現南京很少有私人診所，我在



香港文匯報訊（實習記者 王穎 南京報道）陳彬和梁晴分別是香港中文大學藥劑學和內外全科醫學的學生，兩人今個暑假均參與內地實習計劃，並同時派到江蘇南京先聲藥業公司學習。陳彬表示，這次到南京實習，不僅能接觸到藥品研發，也能觀察到藥品生產環節，學到了很多以前在香港學不到的東西。

陳彬在南京一間藥企實習。圖為他工作的情况。實習記者王穎攝



梁晴北上實習，對南京藥企的規模和環境，留下深刻印象。實習記者王穎攝

南京市中心幾家大商場都沒看到過私人診所，街上也看不到。當地人告訴我，他們看醫生大多是到公立醫院。之前聽說內地看醫生很擠，當時想不明白，現在知道了，都擠到那幾家大醫院，肯定很擠啊。」陳彬說，在香港，私立醫院、私人醫生遍地都是，基本每個大商場附近都會有一家私人診所，「但是這種私人診所收費很高，內地公立醫院人多，但沒那麼貴，應該說各有利弊吧。」

「潮語」風行難適應

香港文匯報訊（實習記者 王穎 南京報道）在南京實習期間，內地一些年輕人習慣的「潮語」，陳彬和梁晴直呼聽不懂，「覺得好糗。」陳彬說：「內地「潮詞」太多，我們聽不懂。比如「吊絲」（編者註：草根之意）、「極品」、「無語了」等。這些詞我們在香港從來沒聽說過。」陳彬說：「和我在一個部門實習的同事問我，有沒有人說過我『吊絲』？我當時一頭霧水，以為她在誇我好帥，還在一旁傻笑，後來才知道她原來是在開我的玩笑。」

與陳彬驚訝於南京難覓私人診所不同，喜歡看書的梁晴對南京的先鋒書店情有獨鍾。她在實習總結裡寫道：南京大學的同學十分友善熱情，初到南京便帶我們來到南京大學附近的先鋒書店。聽說這家書店在內地很有名，進去一看，不僅環境幽靜，而且書的種類非常豐富，牆上一個大大的十字架，更給人安靜平和的感覺。「我一有空就會去先鋒書店看書，每次書店都有很多人，但大家都很安靜，感覺南京人很愛看書，才有這麼好的書店。」



陳彬和梁晴都說，內地藥企研發和生產合一，能學到的東西更多更全。實習記者王穎攝

實習老師讚港生博學

香港文匯報訊（實習記者 王穎 南京報道）在實習指導老師李玲眼中，陳彬是個非常謙虛好學的孩子，陳彬的博學，更讓李玲吃驚。「知識面廣了，不僅學習能力更強，而且畢業後找工作也會更有競爭力，這一點，內地的醫學教育應該跟香港多學學經驗。」

「這個孩子在此之前沒有任何的實習經驗，只懂些課本上的基礎知識，僅經過兩周的實習，就能夠快速掌握藥品的檢測和取樣方法，初步了顆粒車間、片劑車間和膠囊車間的工藝流程及生產管理，這麼強的學習適應能力，讓我印象非常深刻。」李玲說，「雖然他是藥劑學專業的學生，但是對藥物化學、藥物分析、藥理學，甚至臨床醫學的課程他都非常了解。這一點與香港的醫療教育體系有關，因為那邊學習的科目比內地多，雖然大多是些基礎概論，但對拓展學生的知識面是很有幫助的。」

實習生配合能力高

梁晴的指導老師過為則對她的配合能力印象很深，「梁晴能積極主動地配合其他同事，協調完成各項治療方案。在很短的時間內就掌握了工作的要點和技巧，並將其合理地運用到工作中去。也能積極主動地向同事學習，彌補自己在臨床藥物調配方面的不足。實習期間，梁晴的理論水平及操作技能均很大程度的提高。就學習和配合的能力來說，感覺香港學生確比內地學生強些。」



呂雙輝聯結大陸、台灣60家中小企業，在香港註冊成立海促會。本報福建傳真

閩商呂雙輝的創富經歷堪稱傳奇，被很多財經雜誌評為白手起家的典範。他在大陸改革開放後外出打拚，從流浪漢變成億萬富翁；在邁入知天命的年紀時，他把目光投向兩岸交流領域，成立海峽兩岸中小企業聯合促進會（以下簡稱「海促會」），大規模邀請台灣中小企業、個體戶赴大陸參展，想讓有意「登陸」打拚的台胞在大陸有個家。在飽嘗種種遺憾與成功後，呂雙輝稱，「別人成功的標誌是業績，我的成功則是我的經歷和精神。」

香港文匯報記者 林蓉、蘇榕蓉 泉州報道

「民間使者」

呂雙輝：樂做兩岸橋

呂雙輝1957年出生在福建泉州一個窮苦農民的農家。1979年，改革春風吹過南海之濱，同年10月，呂雙輝坐着拖拉機顛簸了九日九夜來到廣東深圳，據其而言，「是開始了『找飯吃』的生涯。」

農家子弟獲台商提攜

起初，呂雙輝去了一個廢品收購站，才可幹了幾天就被老闆趕出來，身無分文的他只好露宿街頭。後來，呂雙輝過着一邊打零工一邊流浪的生活。1985年，呂雙輝的生活開始出現轉機。由於平時工作認真，深圳一名村民以8,000元（人民幣，下同）的造價，將一棟70平方米的私人建築承包給他，呂雙輝此後有了點積蓄，事業亦開始出現轉機。

1990年，大批外商、台商前往深圳投資辦廠，這是深圳建築行業的黃金時期。呂雙輝獲悉台商吳能明將攜巨資在龍華設廠，雖然他當時已在建築界小有名氣，但比起實力國企仍顯得微不足道。憑着誠懇、自信，呂雙輝終於攬下了工程。之後的10多年裡，吳能明把自己所有的工程全部交給呂雙輝做，還給他介紹了台商朋友的許多業務。這

樣，呂雙輝的財富急劇增長，他所創辦的深圳新輝大實業公司也逐步向集團化邁進，涉及建築、五金、高科技、醫療等多個領域。現在談起吳能明這位台商老友，呂雙輝還是心存感激。

隨着大陸和台灣的經濟貿易聯繫加強，兩岸之間的依存關係日益凸顯。呂雙輝很早就發現了這關係。他說：「之前我們曾組團去台灣考察，和當地的中小企業結下了深厚情誼，雙方都表達了加強合作的願望。」

利用經常在台灣交流的機會，呂雙輝廣泛和島內中小型民企、個體戶、農民接觸，了解他們在「登陸」創業方面的真實需求。「很多台商來大陸發展，缺乏平台，缺乏組織和依靠。若因為這些原因而阻隔了兩岸的交流，是非常可惜的。」

赴港註冊便利交流

通過兩年多的調研和考察，2012年12月，呂雙輝攜手兩岸的60家中小企業，在香港註冊成立海促會。對於緣何在港註冊，呂雙輝表示，大陸社團有時在台灣交流會有限制，而台灣社團有時在大陸也會有限制，

香港的社團角色超然，更能發揮連接兩岸的功能。

雖只隔着一灣海峽，但兩岸的發展情況卻大相逕庭。呂雙輝說，兩岸的農業都面臨着明顯的發展短板。台灣農業發展較早，農業生產技術先進，但生產成本高、資源少、市場小，發展空間不足。相較之下，大陸的資源要豐富得多，卻存在着技術水平差、生產效率不高的問題。

兩岸優勢互補抱團發展

呂雙輝告訴記者，他不忘來路，不改初衷。海促會的夢想是，集結海峽兩岸的中小企業，實現優勢互補、抱團發展，合力打造一個永不落幕的交易市場。這一點，他已和所有會員企業、理事達成共識。

朝着這個目標，海促會帶領會員企業在大陸各城市考察，參與主辦、協辦了多場有影響力的台灣農產品展會，如2013年8月長春國際農博會、2014年6月泉州塗嶺兩岸農副產品訂貨會及產品流通會論壇等。目前，海促會在台灣、福州、深圳、廈門、貴陽等地設有聯絡處，為中小企業打開更寬廣的市場通路。

經營事業需「三本」

「大陸近幾年一直和台灣加強各方面合作，也有很大成果，美中不足的是，仍有很多不到位的地方，偏重在產官學交流。大陸希望加強與台灣中南部地區、中小企業、基層民眾和青年的親密接觸與溝通，這也是海促會成立的目標與宗旨。」

呂雙輝表示，台灣中小企業前往大陸做生意，資源有限，人生地不熟，往往難於開拓。他續稱，海促會不是空殼協會，而是一個日日運轉、時時做事的協會，實實在在給兩岸中小企業帶來永續經營與發展。海促會除了協助台灣中小企業在大陸展銷之外，亦協助台商處理各種突發事宜。

例如，曾經有台商在江蘇蘇州投資休閒農場，卻碰到政府強力徵收開發道路，只獲得4萬元的補償。後來找到海促會出面協調，最後獲得40萬元的賠償，並且獲得完整的土地重劃。

呂雙輝總結，經營事業需要「三本」，即本人——本人親自監督管理；本事——如何與大陸當地管委、工商局等政府部門進行互動；本錢——能充分了解當地市場，找到市場需求的產品。

呂雙輝在川臺農業合作論壇上表示，運作海促會，目的是引導台灣中小企業到大陸尋找更多商機。本報福建傳真

