

## 案例正文

### 做正确的事，正确的做事：天士力的战略决策<sup>1</sup>

**摘要：**本案例以天士力的发展战略为切入点，描述了从公司成立、股票上市、实施 FDA 走出去以及大健康产业战略的发展过程，探讨了天士力不断实施战略决策的动因、有效的执行举措以及取得的业绩。提出，在大数据、云计算、人工智能以及新医改背景下，面对行业激烈竞争态势下，公司该如何进行战略决策，才能抓住机遇和迎接？本案例将对其他医药公司和企业实施正确的战略决策起到一定的引导作用。

**关键字：**天士力；战略决策；价值链分析；SWOT 分析

## 0 引言

“企业做事大处着眼、小处着手。企业建立工匠精神，企业的员工要成为工匠，打造工匠过去是专注，现在不但要专注还要创新。传统的工匠精神是工匠一人一天能够做一只鞋子或者一双鞋子，永远是一双鞋子。而现在，融入了创新元素的工匠精神要求通过创新的思维、创新的要素、创新的体系的构建形成标准，再通过机械化、自动化与智能化制造来满足 13 亿人乃至全世界众多人的需求。”天士力控股集团董事局主席闫希军在谈到他心中的“工匠精神”时如是说。的确，从创业之初的艰难探索、从“零”开始到如今激流勇进、顺利通过美国 FDA 三期临床测试，从最初的复方丹参滴丸技术放大到现代中药技术，再到现在的大健康理念，天士力的发展归功于这种极致的工匠精神。

人口老龄化与愈发沉重的医疗负担成为当今中国社会不得不面对的严峻问题。医保支付逐年“吃紧”，但是我国大小 4000 多家制药企业已经表现出相当比例的产能过剩。全球金融危机的阴霾尚未散去，一些行业内的企业尚无起色。在这样的环境背景下，天士力集团却交出了一份出色的成绩单：2017 年上半年，公司营业收入较上年同期增长 13.53%，其中医药工业收入增长 10.72%，医药商业收入增长 15.84%。2017 年上半年天士力集团主营业务收入为 726446

1. 本案例由天津大学管理与经济学部的郭焱、陈婧延、张擎撰写，作者拥有著作权中的署名权、修改权、改编权。

2. 本案授权中国管理案例共享中心使用，中国管理案例共享中心享有复制权、修改权、发表权、发行权、信息网络传播权、改编权、汇编权和翻译权。

3. 由于企业保密的要求，在本案例中对有关名称、数据等做了必要的掩饰性处理。

4. 本案例只供课堂讨论之用，并无意暗示或说明某种管理行为是否有效。

万元；利税总额达 76891 万元。

历经 20 年的艰难探索，面对变幻莫测的外部环境与新医改下新的行业竞争态势，天士力是如何进行战略决策的，又是如何一次次调整其发展战略的？未来天士力的发展方向在何方？作为天士力控股集团国际市场开拓的掌舵人和亲历者，闫总陷入了深深的思考……

## 1. 艰难探索 寻觅良方

时间回到 1991 年，一位令人尊敬的老首长因突发冠心病遗憾离世，这让闫希军更加坚定了要自行研制能治疗中老年人冠心病的药物的决心。一次次的筛选，他将目光停留在丹参的中药上，因为闫希军发现，在治疗心血管病的中医药处方中有超过 78% 的处方都使用的丹参这一味中药。在确定了药物主要成分之后，他们又再次面临着难题，要如何提高丹参疗效？以及突破中药传统剂型的局限？一次偶然的机会，在青岛举办的一个全军医药制剂会议上，闫希军的妻子吴迺峰了解到“滴丸”这种剂型可以让药物的有效成分快速的被人体吸收。一个新的想法在她心中悄然萌生，如果能在提取丹参的有效成分的基础上将它做成滴丸制剂，中药见效慢的问题或许能够迎刃而解。

在经历过一遍遍的湿度、温度、有效性、安全性等的试验后，终于在 1992 年复方丹参滴丸研制成功，于 1993 年获得了国家新药证书和生产文号批准。正是这一粒粒小小的滴丸，孕育着无数心脑血管患者生命的希望。2014 年和 2015 年连续两年复方丹参滴丸成为冠心病中成药市场全国销量第一。

表 1 心血管零售市场明星产品

排名	华北	华东	中南	西部
1	复方丹参滴丸*	麝香保心丸	复方丹参滴丸*	复方丹参片
2	速效救心丸	复方丹参滴丸*	复方丹参片	速效救心丸
3	银杏叶片	雷士丹参片	地奥心血康胶囊	复方丹参滴丸*
4	立普妥片	复方丹参片	复方血栓通胶囊	血塞通片
5	通心络胶囊	银杏叶片	速效救心丸	脑血栓片

资料来源：中国医药经济信息网

## 2. 初出茅庐 披荆斩棘

闫希军夫妇敏锐的意识到复方丹参滴丸蕴含着巨大的商机，于是决定尽快成立公司。1994 年初，天津天使力联合制药公司成立。在闫希军“只有不想干的事，没有干不成的事”的激励下，面对产量低且简陋的设备，闫希军和他的团队逐一攻克技术难关，建成了一条生产性能稳定的第一代滴丸剂生产线。

随着公司的不断发展，闫希军认为“天使”的力量太小以至于不能延续公司的内涵与文化，1997 年公司正式更名为“天士力”，寓意着“追求天人合一，提高生命质量”的发展理念。1999 年，抓住军队企业移交地方的契机，改制成为民营资本控股的股份制企业，在当时 60 余家军转企业中，天士力是惟一家成功转制成民营企业的。这一决策后来被证明是富有远见的，它为天士力的发展扫清了机制障碍，使其能够在激烈的市场竞争中轻装前进。

2002 年 8 月 23 日，上证所一声锣响，天士力制药股份有限公司成功上市，首发和后来两次增发共募集资金 20 亿元，在资本市场反哺的支持下，打造了标准化、智能化、数字化、规模化和国际化的产业体系，为天士力的产业升级注入了助力剂。

### 3.激流勇进 惨遭滑铁卢

1996 年国家科委就提出中药国际化的战略，准备遴选一批较大的中药企业承担这一重任，那时几乎无人敢应。原国家科委的一位女局长在复方丹参滴丸通过 FDA 二期临床试验的一次会上回忆说，1996 年底她遇到天士力董事长闫希军，向他提出是否可以让复方丹参滴丸拿到美国去试试，看一看能否经得住 FDA 试验。闫希军当时就爽快地答应了她的这一要求，并且说：“不就是扛炸药包吗？我是军人出身，我来试。”

在国家中医药管理局的带领下，闫希军和其他 13 位企业家都背着一箱箱药，来到了美国药监局投石问路。而令他们万万没有想到的是，当时在美国中药没有获得药品身份，而只能以保健品、食品或食品补充剂的方式出现，甚至不允许标明疗效、不准广告宣传。去了美国之后，所有企业都感觉被泼了一盆凉水，天士力惨遭“滑铁卢”。这次重挫让天士力意识到不完善的产业链与落后技术指标体系是其国际化进展中最大的障碍。但令人可喜的是，前 FDA 专员孙鹤的加盟为天士力扭转了这一不利的局面。作为一名在美国 FDA 工作 14 年的中药高级评估管理员，他深谙 I、II 期临床试验设计的方案如果完全照搬西药模式只会走进死胡同，只有重新设计临床方案，既遵循了美国 FDA 的标准模式，又符合了我们中药的特点，才有可能通过 FDA 审核。天士力提出了“走上去，走进去，走出去”的国际化具体战略方针，“走出去”是从国内走向国际的初步阶段。“走进去”是一个将技术、标准与监管融合的过程。通过将中药融入目标国家的医

疗卫生体系中，实现技术标准的接轨的方式，中药真正成为具备药用资格的药品。“走上去”是技术体系、标准体系、制度体系、法规体系高度融合的系统，中药成为全球临床的一线用药，深受消费者青睐。在接下来的十年时间里，天士力暂停了 FDA 的申报，而是选择练就内功、完善自身产业链。

## 4. 练就内功 完善产业链

西药组成明确，化合物均一旦稳定，可以严格控制生产质量。而中药则与此迥异，药材品种、种植过程都可能使同一种药品变成不同，若想确保稳定性必须实现全程控制。闫希军看明白了这一点，开始将目光聚焦于产业链。逐渐的，天士力建立起涵盖药材种植、药品研制、药品生产、销售和售后服务的完整医药产业链。

### 4.1 药物研究与开发

在研发环节，天士力将现代中药研发与国际接轨，与世界知名科研机构建立起跨地域、跨行业的没有围墙的研究组织，同时按照美国 FDA 科研要求投入大量资金对复方丹参滴丸进行了更深入广泛的临床研究，与日本庆应大学、德国吕贝克大学等展开国际科研合作，在国内与众多大学、科研院所以及临床医院展开了广泛的合作研究，取得了大量的科研成果。

为了完善外围临床药理学研究，在进行美国 FDA II 期临床研究之前和期间，天士力对复方丹参滴丸的最大耐受剂量，对药物代谢酶的抑制性，药物的体内药代动力学行为，与多种化学药的药物相互作用，以及药物的量效关系进行了深入研究，以期保证复方丹参滴丸 III 期临床研究和上市后的最大安全性与有效性。

为了尽量明确药效成分，围绕复方丹参滴丸，天士力先后在国内学术期刊上发表论文 1000 多篇，在国外学术期刊发表论文 25 篇，出版著作十多种。汇集国内外近百名专家的心血和智慧，历时 10 年编撰而成的五卷本 245 万字的《丹参大全》，成为针对一味中药、系统总结古今中外研究成果的代表作。

### 4.2 药材供应

1998 年，天士力选中了享有“天然药库”美誉的陕西省商洛市作为第一个 GAP 药源基地的建设主攻丹参种植。就是这个药源基地，在后来被称为“中药现代化的第一车间”。该基地首次制定了有关基地管理、基地选址条件、人员条件和药材质量监控等内容的管理规范。例如，生产部负责组织指导药农进行中药材种植、田间管理、病虫害防治、采收加工，未通过培训的药农不具备生产的能力。再者，质控部对基地土壤、空气、水质和农药的使用、药材质量进行

全过程质量监控。

### 4.3 药品生产

公司进行了多年深入探索，尤其是近年随着技术的快速发展，天士力走出了一条以数字化带动和支撑工业化、以工业化促进数字化的新型工业化道路。公司逐步将信息技术、大数据运筹与应用技术与中药先进制造技术进行有效融合，开发了植物药在线工艺分析技术平台，创新运用国际领先的植物药过程控制技术，创先建立了中药生产过程一致性评价方法，实现了中药生产的数字化和智能化。“高速磁悬浮滴丸机”是公司自行研制的第五代滴丸机，采用工控机/触摸屏人机界面及 PLC 全自动控制系统，实现数据总控、智能化制造。

### 4.4 药品销售

在国内市场方面，公司营销系统辐射 29 个大区，782 个办事处，形成了完整的营销网络。公司通过资源整合、规范管理和创新营销模式，利用电子商务等方式，已基本实现营销个性化、专业化和知识化，形成了对公司产品熟悉和认可的专家、顾问、处方医生群体，与 200 余家一级商业经销商、2000 多家二级商业分销商建立了长期合作伙伴关系，覆盖包括 6 万余家药店，6 万余家基层医疗机构，近 2 万家医院在内的销售终端。

为了合理规划产业链各环节资源与时间的分配，天士力建立了从原料采购到药物种植再到产品销售三环节的企业资源计划(ERP),它在天士力分销中发挥举足轻重的作用。ERP 使得销售代表与客户紧密联系在一起，从而使药品的生产能根据订单顺序井然有序的稳步推进。

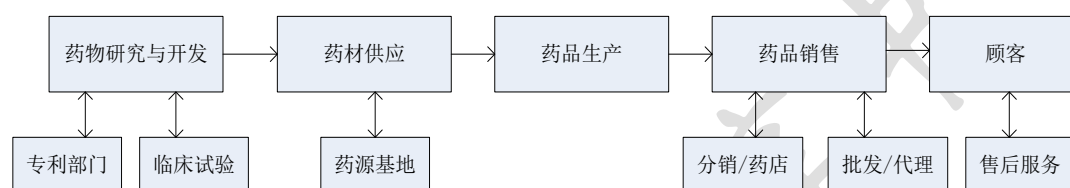
### 4.5 售后服务

天士力建立了严格的售后服务体系。例如，天士力专设了一个健康服务呼叫中心，这个免费呼叫系统可以同时接通国内外 90 部电话，接受消费者的咨询和意见建议，指导患者正确使用公司产品，介绍最新的医学进展和保健知识，向患者提供个性化的健康。所有通话都会被自动录音，并以最快的速度把相关信息传达给市场一线的工作人员，使得销售代表能够在 24 小时之内面对面的处理患者的疑问。一位天士力销售经理曾这样介绍：

我们在全国有 192 个办事处、2700 多名销售人员，理论上我们任何一名患者不管遇到什么问题，我们距离他最近的一名工作人员能够在半小时之内到达他的家中为他解决问题。

此外，天士力的营销体系还获得了药品经营质量管理规范（GSP）认证，把产业链延伸到了消费者终端。这条贯穿药材种植—中间提取—制剂生产—医药营销的产业链，以其环环相扣、节点配匹、集中度高、集约性强的特点，不仅为天士力从一味中药迈向产业规模经济构筑了坚实平台，而且为现代中药产业化提供了示范样板。此外，天士力全力打造安国数字中药都。以中药资源上游产业链的开发和经营为核心，搭建安国数字中药都新型交易平台。通过推进天士力的中药材战略资源，来获取和掌握上游药材资源并掌握行业大数据。

图1 中药产业链上中下游简易图



## 5. 勇攀高峰 再战 FDA

“很多人都是只有没招了才看中医。中药在中国也是二等公民，慢慢就三等了，没有市场。所以你要倡导一种最高的境界，最高的标准。”闫希军解释道，尽管中药在中国市场没有饱和，但是中药正逐渐边缘化。20 世纪 90 年代，一股回归自然的世界性风潮席卷全球，国际市场对天然药物的需求日益增加。天然药物的销售额达 160 亿美元，占世界植物制品销售额的一半多，并以每年 10 % 的速度递增。各国竞相采用现代技术研究开发传统医药，抢占国际天然药物市场。天然药物热潮涌起，使得中药成为朝阳产业中的热点领域，也为中医药走向世界提供了难得的契机。

通过完善自身产业链，建立“研究开发-药物种植-药品生产-销售-售后”产业链，实现源头与提取过程标准化。2006 年，沉寂十年后的天士力重新向 FDA 申请临床研究，2010 年复方丹参滴丸顺利完成 FDA 二期临床试验。2016 年 3 月，复方丹参滴丸进入数据统计和新药申报准备阶段。2016 年 12 月，天士力公布其生产的心血管药物复方丹参滴丸已圆满完成 FDA 三期临床试验，成为全球首例完成美国 FDA 三期试验的复方中药制剂。截至 2016 年底，天士力先后承担完成了国家“863 项目”、“973 项目”、“重大新药创制专项”等近百项，国际化研发项目达到 13 项。天士力已获得国际传统药批件 58 个，处方药国际批件 9 个，植物药批件 14 个，产品进入了 23 个国家与地区。柴胡滴丸、芪参益气滴丸、藿香正气滴丸、穿心莲内酯滴丸等多种中药产品已经注册批准成为加拿大天然

健康品。丹参胶囊顺利获得欧盟植物药品注册批件，成功以药品身份进入欧洲市场。

目前，天士力正努力搭建起我国中药国际化科研平台——中医药世界联盟。目前已有 7 家单位 8 个产品依托联盟的力量进入国际申报，形成了中药国际化的“集团军”。通过一个产品使用后有疗效来推广中医理论，然后再用中医理论带动其他产品走向国际市场，这种“滚雪球”式的国际市场开拓策略被天士力运用得炉火纯青。

**表 2 复方丹参滴丸 FDA 申报历程**

时间	进程
1998.9	获得 FDA 的新药临床试验（IND）申请
2006	向 FDA 重新申请 IND
2007.2	开始准备 II 期临床试验
2008.11	II 期临床试验开始
2010.1	II 期临床试验结束
2010.8	发布 II 期临床试验结果
2012.8	III 期临床试验开始
2016.3	III 期临床试验结束
2016.12	发布 III 期临床试验结果

资料来源：公司公告

## 6. 政策利好 大势所趋

2016 年国务院出台了《中医药发展战略规划纲要（2016-2030 年）》，这部国家级中医药战略纲要提出，到 2020 年，实现人人基本享有中医药服务，中医药产业成为国民经济重要支柱之一；到 2030 年，中医药服务领域实现全覆盖，中医药健康服务能力显著增强，对经济社会发展作出更大贡献。

2017 年国务院出台《中医药“一带一路”发展规划（2016-2020 年）》。中医药“一带一路”发展还面临着诸多困难和挑战。由于文化背景和理论体系的差异，沿线卫生管理模式大部分建立在现代医学体系上，中医药面临政策和技术等方

面的壁垒。传统医药在大多数国家处于补充和替代地位，发展环境不容乐观。国内中医药事业发展质量和效益尚显薄弱，“走出去”的基础有待加强。同时，现有外向型合作机制还不能很好地适应形势发展需要，具有国际竞争力的外向型团队尚未形成，中医药参与“一带一路”建设的任务依然十分艰巨。

科技部、国家中医药管理局 2017 年印发的《“十三五”中医药科技创新专项规划》提出，到 2020 年，建立更加协同、高效、开放的中医药科技创新体系，解决一批制约中医药发展的关键科学问题，突破一批制约中医药发展的关键核心技术，加速推进中医药现代化和国际化发展，促进中药工业绿色智能升级。

《中华人民共和国中医药法》于 2017 年 7 月 1 日正式实施。《“健康中国 2030”规划纲要》作为今后 15 年推进健康中国建设的行动纲领，提出了一系列振兴中医药发展、服务健康中国建设的任务和举措。

尽管我国中医药领域依然存在以下不足：资源总量仍然不足，中医药服务发展规模和水平还不能满足人民群众健康需求；中医药高层次人才缺乏，继承不足、创新不够；中药产业集中度低，野生中药材资源破坏严重，部分中药材品质下降；中医药走向世界面临制约和壁垒，国际竞争力有待进一步提升。但是国家一系列重磅文件也先后发布使中医药行业正在悄悄发生变化，这些变化影响深远，很可能正在奠基未来几年中医药市场的格局。

## 7.未来之路 进军大健康

人口老龄化与愈发沉重的医疗负担成为当今中国社会不得不面对的严峻问题。医保支付逐年“吃紧”，但是我国大小 4000 多家制药企业已经表现出相当比例的产能过剩。

2008 年 1 月 8 日，从俄罗斯考察返津的闫希军，拂去一身风尘，便紧锣密鼓地开会商议当年的“头等大事”。在此次战略规划会上，天士力确定了将“大健康产业”作为全面升级发展的战略。“随着社会需求与疾病谱的改变，人们对健康需求的不断提升，天士力开始选择进军大健康产业。当然，天士力任何时候都不会放弃制药这个主业，并将一如既往地聚集专业人才做专业之事。发展大健康产业，就是既能让消费者吃上安全放心的药，又能呵护他们的身心健康，并通过普及生命科学使之重返健康。为此，天士力构思成型了‘还原健康平衡学说’的大健康核心理论”。闫希军介绍说，在 5 年发展规划里，“大健康产业”成为天士力战略定位的关键词。

在闫希军的带领下，天士力集团立足于倡导、推动、实践大健康五大体系，即树立大健康理念、普及大健康教育、创新大健康技术、发展大健康产业、完



善大健康服务；紧紧抓住“治未病、治已病、治末病”三个环节，通过实施“五个一”工程，即设计好一套健康管理方案，做好“一盒药、一瓶水、一杯茶、一瓶酒”，努力做健康产品的创造者、健康方案的设计者。天士力不再局限于药物研发与生产，而是将产业链延伸至大健康领域的方方面面。它致力于成为大健康产业领导品牌，以及以医疗、医药、健康服务产业为主的天士力医药品牌；以健康食品、饮品产业为主的帝泊洱品牌；以保健品、日化用品产业为主的金士力品牌；以儿童教育、文化与健康产业为主的华夏未来品牌。

现如今，医疗改革如火如荼，随着新医改的深入，医改相关政策接二连三的出台，医药行业整体受到一定的影响：药品招标使药品降价已成常态；多种原因导致医药产业链中的流通环节生存环境严峻与商业模式可能会出现颠覆性的变化；药品使用终端由于“二个总量控制”与“总额预付制”及“药占比的规定”与“抗菌药物分级管理”等因素致使用药金额同比增速出现明显的下降；重大新药创制专项虽然解决了研发单位和生产单位创新的动力源，给了创新药物“出生证”，但是新药上市后没有给予相应的“身份证”和市场“通行证”，在进入临床应用的通路上不能及时进入医保、医院而未发挥出相应的临床价值和市场价值。以上种种态势让闫总陷入了沉思：在工业 4.0 全面到来的时代，面对医改的新形势，天士力要如何抓住机遇迎接挑战进而赢得竞争优势呢？

（案例正文字数：7248）

## **Doing the right things and doing things right:**

### **Tasly's strategic decision-making and implementation**

**Abstract:** This case takes Tasly's development strategy as an entry point, and describes the whole development process of the establishment of the company, the listing of the stock, the implementation of the FDA and the strategy of big health industry. It also discusses the reasons for Tasly's continuous implementation of strategic decisions, effective strategy implementation and achievements. Under the background of big data, cloud computing, artificial intelligence and new medical reform, facing fierce competition in the industry, how to make strategic decisions in order to seize the opportunity and meet the challenges? This case will give some advice in implementing the correct strategic decisions for other pharmaceutical companies and enterprises.

**Keywords:** Tasly; strategic decision-making; value chain analysis; SWOT analysis

# 全国Mini-MBA职业经理双证班 (29年热招管理培训项目)



允许提前获取证书 全国招生

你可能准备跳槽或者求职,却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧,但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大,因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

**29年成熟项目：企业管理难题1对1咨询辅导+免费MBA职业经理海量赠课=全新实战模式** (+ 教授互动微信：122285053)

全国迷你MBA职业经理双证书班®, 全国招生, 毕业颁发双证书, 近期开课. 咨询电话:13684609885

## 【招生专业】

认证项目	颁发双证	企管辅导
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国：工商管理 MBA 课程实战班 100%	高级职业经理资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产经理资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质经理资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	总经理高级资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《IE 工业工程师》MBA 高等教育双证	高级 IE 工业工程师资格证书+2年制MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目经理资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店经理资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《人力资源管理师》MBA 双证书班	高级人力资源管理师资格证书+2年制MBA 高等教育证	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师资格证书+2年制MBA 高等教育研修证	1280 元

全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《工商管理培训教师资格》双证班	工商管理培训教师资格证+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《经济管理师》MBA 高等教育双证	高级经济管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《六西格玛管理师》MBA 双证书班	高级六西格玛管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《管理架构师》MBA 双证书证	高级管理架构师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

**还开设：**薪酬管理师、绩效考核师、职业生涯规划师、企业管理师、物流经理、工厂管理、5S管理师、精益管理师、心理咨询师、健康管理师、养老机构管理、现场管理师**等MBA课程**（本期只收管理咨询辅导费）。



**【授课方式】** 全国招生、函授学习、权威双证

**知识产权专利课程！**采用国际通用3结合的先进教育方式授课（远程函授+教学网盘自修+专家1对1企管辅导在线答疑）**知识产权专利：**[TSA-01-2021111908015912](https://www.chinacourt.org/court/01-2021111908015912)



**【颁发证书】** 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



**【证书说明】**

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，



**【学习期限】** 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



**【收费标准】** 全部费用1280元（本期只收取企管辅导费1280元。超多赠课、证书等不再收费）  
函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。**一次管理咨询，终身MBA核心课程赠送学习辅导。**



**【考试说明】**

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



**【颁证单位】**

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



**【主办单位】**

哈尔滨美华企业管理有限公司（前身：美华管理人才学校成立于1995年：是国内最早举办MBA实战教育的专业化办学单位之一）。美华人侧重于把复杂的知识简单化，深奥的理论通俗化，迄今为止，已为社会培养“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训。旗下：美华管理传播网开辟了公益MBA教育的先河，全面开放MBA工商管理专业教学资源库已近30年，品牌机构、信誉保障！

### 【报名须知】

1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)

2、交费后请及时电话通知确认，以便于收费当日为你办理票据邮寄等手续。



### 【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)



(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



### 【缴费方式】企业管理咨询业务卡(支持网转、柜台办理和自动取款机办理)

方式一	支付宝	支付宝账户：13684609885 户名：徐传有 微信转账：122285053 (学校唯一指定官方微信号/经理圈)
方式二	企业账户	企业帐号：562080100100076073 账号户名：哈尔滨美华企业管理有限公司 开户银行：兴业银行 哈尔滨新阳支行
方式三	中国银行	卡号：6217855300007073962 户名：徐传有 开户行：中国银行哈尔滨爱建支行
方式四	邮政储蓄	卡号：6217992600016909914 户名：徐传有 开户行：哈尔滨南马路支行
方式五	工商银行	卡号：6222083500001062507 户名：徐传有 开户行：哈尔滨市道外区太平桥支行
方式六	农业银行	卡号：6228450176006094464 户名：徐传有 开户行：道外支行民众分理处

可以选择任意一种方式缴纳费用（建议首选工商银行账户）。收费当日展开管理辅导、特快专递票据等！

【咨询电话】13684609885

【学校网站】<http://www.mhyy.net>

【微信客服】122285053 【微信公众号】MHJY1999

## 知识产权专利：

参加管理咨询 送MBA课程学习

知识产权专利：TSA-01-20211111908016799

针对个人职场能力提升开发的管理咨询管理辅导业务-结合管理咨询、职业测评、管理辅导、赠送MBA管理课程、职业生涯规划等

**你该充电了！**

**中国第一代管理教育机构-美华管理传播网 火热招生 请速参加**