

新 吴中

【焦点】

内化于心 外化于行

2017年06月 第十一期



进取 积极进取，保持向上。
梦想 放飞梦想，志向远大。
灵动 轻灵跃动，吐故纳新。
慎思 审时度势，缜密厚重。
健康 快乐工作，健康生活。



江苏吴中
JIANGSU WUZHONG

地址：江苏省苏州市东方大道988号

电话：0512-66981888

网址：www.600200.com

邮箱：js wz@600200.com

敦本务实 志存高远

主办单位：江苏吴中实业股份有限公司



2017年 **12** 期
敦本务实 志存高远
内部资料 免费交流

总顾问：赵唯一
总编：姚建林
副总编：朱菊芳
执行总编：许良枝

编委会：陈佳海、丁昌、戴亮、范鸣、
管光彩、屈莉、沈琰、吴健敏、
谢能才、俞佳、周虹、赵立媛、
钟素芳

执行编辑：陈佳海、丁昌、戴亮、李兴旺、
屈莉、沈琰、吴健敏、谢能才、
赵立媛

(以上人员按姓名首字母排序)
准印证号：S(2017) 05000183
承印单位：苏州日报印刷中心



目录 CONTENTS

卷首语 FOREWORD

02 栉风沐雨 砥砺前行

视野 VIEW

03 公司动态
07 行业动态
09 政策速递

焦点 FOCUS

12 三年发展战略规划(2017-2019)编制概览
16 新定位、新方向、新业绩
18 新三年规划之吴中医药集团
22 新三年规划之恒利达化工

分享 SHARE

24 新思维
24 创新营销，在平凡中脱颖而出
26 “家”文化的一些新思考
28 云时代的财务
29 青蓝之声
29 感恩的心，感谢有你
30 沟通的力量

家园 HOME

32 好书推荐
32 《容忍与自由》
33 《一句顶一万句》
33 《东京人》
34 纪录
34 读书给我们带来什么
36 旅游
36 都江堰·九寨沟之旅
39 风采
39 春天在哪里
40 初夏忆蒲
42 厂有一老，如有一宝
44 桃花记忆
45 莫等亲不待
46 最钟情的风景

文化 CULTURE

47 姑苏人文
47 女红之巧，十指春风

时光剪影 TIME SILHOUETTE

49 时光剪影

02

卷首语 栉风沐雨 砥砺前行

我们需要深刻的分析企业自身的优势、劣势，更加期待分析之后的执行力与行动力，所谓“工具必见诸实用，砥砺前行，以期日新又新”，投入到真枪实战的市场上去磨砺，在一线的各项具体事项上去锻炼，才有机会看到改观、收获成果。“积力之所举，则无不胜也；众智之所为，则无不成也。”让砥砺前行的吴中人在新一轮的发展道路上创造新的辉煌，期待一个崭新的江苏吴中新面貌。

12

焦点 内化于心 外化于行

清晰的企业发展规划，正确定位企业奋斗目标，将使我们更好的适应市场的变化，充分发挥现有资源优势和潜力，避免发展中的大起大落，从而获得持久的竞争优势。江苏吴中人要坚持不懈地推进三年规划，用战略与愿景来统领企业的发展，用规划的实施将具体的目标落到实处，落到每一步的具体安排，注入企业持续发展的不竭动力。



“这是最好的时代，也是最坏的时代；这是光明的季节，也是黑暗的季节；人们面前有着各样事物，人们面前一无所有。”正如一百多年前狄更斯在其传世名著《双城记》的开篇所描述的一样，我们的企业也正置身于如此这般大利与大弊

并生并存的时代大潮当中，迎难而上便能成就一番事业，因循守旧只被动接受市场的无情淘汰。

这是最好的时代，也是最坏的时代。随着经济全球化及区域合作化的深入发展，中国的经济发展重遇新的机遇，在全球价值链里，中国正在向上游迁移。中国的“一带一路”倡议以及对外投资的兴起，受到了全球的关注，同时也将面临更多的挑战：金融市场的波动、跨境资本流动的加剧以及参与全球经济所面临的众多不确定的潜在风险。

这是光明的季节，也是黑暗的季节。中国经济的发展速度非常快，这是不可改变的事实。目前中国GDP总值，在世界上已经赶超日本，紧随美国的脚步。在这样惊人增长的背后也隐藏着很多问题：实体经济“脱实向虚”的趋向、继续相当低迷的民间投资现状以及资本外流压力。处于改革阵痛期、深水期的中国经济社会里，一切都在改革、一切都在发生调整，调整就会发生变化，经济的变化一定会引起企业的阵痛。

人们面前有着各样事物，人们面前一无所有。大数据在重塑我们的生活、工作和思维方式。我们可以尝试新的事物并开启新的价值形式。可以肯定的是，数据量将继续增长，处理这一切的能力也是如此。在巨大、丰富、冗杂的信息干扰面前，我们“做新、做多、做好、做快”的能力将释放出无限价值，产生新的赢家和输家。

古语讲，“三十年河东，三十年河西”，而在政策环境与经济环境都发生着颠覆性变革的当下，这句话可能就要变成：“三年河东，三年河西”，当下医药行业的形势更是如此——困难不会让人，政策环境对于简单的盈利运营模式不会有丝毫的同情，缺少精准成熟市场运作方式的企业只能在更专业化、更具创新性的竞争对手面前增长乏力、黯然失色；时机不

等人，发展机遇不会等待企业发展壮大，只有风雨兼程，迎难而上才能迎来企业的发展。我们需要深刻的分析企业自身的优势、劣势，更加期待分析之后的执行力与行动力，所谓“工具必见诸实用，砥砺前行，以期日新月异”，投入到真枪实战的市场上去磨砺，在一线的各项具体事项上去锻炼，才有机会看到改观、收获成果。“积力之所举，则无不胜也；众智之所为，则无不成也。”让砥砺前行的吴中人在新一轮的发展道路上创造新的辉煌，期待一个崭新的江苏吴中新面貌。



等人，发展机遇不会等待企业发展壮大，只有风雨兼程，迎难而上才能迎来企业的发展。我们需要深刻的分析企业自身的优势、劣势，更加期待分析之后的执行力与行动力，所谓“工具必见诸实用，砥砺前行，以期日新月异”，投入到真枪实战的市场上去磨砺，在一线的各项具体事项上去锻炼，才有机会看到改观、收获成果。“积力之所举，则无不胜也；众智之所为，则无不成也。”让砥砺前行的吴中人在新一轮的发展道路上创造新的辉煌，期待一个崭新的江苏吴中新面貌。

公司动态

01 公司召开2016年度股东大会

5月18日公司组织召开了2016年度股东大会，审议通过了《江苏吴中实业股份有限公司2016年度董事会工作报告》、《江苏吴中实业股份有限公司2016年度报告与年报摘要》、《江苏吴中实业股份有限公司2016年度利润分配与资本公积转增股本的议案》等议案。



02 公司召开机构投资者联合调研会



5月18日，公司组织召开了机构投资者联合调研会，20多家证券公司、公募基金、私募基金等机构投资者和行业分析师参与了本次调研。调研主要就公司的基本情况、下属产业经营现状以及核心产业的未来发展规划与投资者展开深入沟通交流，取得了良好的效果。

03 “芙露饮”牌匹多莫德口服溶液获江苏省名牌产品称号

近日，吴中医药收到江苏省名牌战略委员会发文，旗下“芙露饮”牌匹多莫德口服溶液荣获江苏省名牌产品称号。该产品是吴中医药的重点品种，为免疫力刺激调节剂，目前国内市场占有率领先。



04 公司获得一项内皮抑素相关专利

5月12日，公司全资子公司江苏吴中医药集团有限公司下属苏州中凯生物制药厂收到了国家知识产权局颁发的“关于一种重组人血管内皮抑素的提取纯化方法”的发明专利。



07 吴中医药荣获3项省市奖项

近期，吴中医药先后荣获3项省市奖项，包括：盐酸曲美他嗪原料药获江苏省高新技术产品认定、盐酸曲美他嗪片一致性评价项目获江苏省企业重点技术创新导向计划扶持、匹多莫德原料及口服溶液再创新及产业化项目获得苏州市科技进步奖荣誉。



08 公司召开2017年度人力资源工作会议

3月21日，公司召开2017年度人力资源工作会议，各成员企业汇报了2016年度人力资源工作状况及2017年工作计划。公司副总经理、董事会秘书朱菊芳参加了会议，提出了未来人力资源工作思路，并传达了公司总经理姚建林对人力资源工作的期望和要求。



05 公司剥离贵金属业务 集中资源聚焦主业

4月11日至5月18日，公司先后通过第八届董事会2017年第一次临时会议、第八届监事会2017年第一次临时会议和2016年度股东大会，审议通过了《江苏吴中实业股份有限公司关于转让苏州兴瑞贵金属材料有限公司全部股权暨关联交易的议案》，将公司持有的兴瑞贵金属51%股权全部转让给吴中投资，实现贵金属业务的剥离。

剥离完成后，将进一步明确江苏吴中的发展战略和产业布局，有利于公司集中优势资源发展医药、化工双主业。

06 公司董事长赵唯一获评区劳动模范

4月28日，在吴中区庆“五一”暨劳动模范表彰大会上，江苏吴中董事长赵唯一被评为“2014-2016年度苏州市吴中区劳动模范”。



09 公司3名青年技术骨干获“吴中好青年”称号

4月28日，在吴中区“纪念五四运动98周年暨建团95周年大会”上，陈静（吴中医药研发中心）、顾静燕（苏州制药厂）和刘超（中凯生物制药厂）等3名优秀青年技术骨干，被吴中区团区委授予2017年度“吴中好青年”荣誉称号，以表彰他们在“创新创业”工作中所取得的成绩。



10 公司与区社会福利院建立长期捐助、帮扶关系

3月9日，公司党委副书记、副总经理、董事会秘书朱菊芳带领妇委会委员、总部部门经理、各产业板块女职工代表等前往吴中区社会福利院，为福利院儿童送去温暖和爱心；6月1日，吴中医药集团女职工代表也来到福利院，与福利院儿童一起欢度儿童节。公司期望与福利院建立长期捐助和帮扶关系，带动公司员工关注弱势群体，为社会作出应有贡献。



11 公司召开2017年党群联席会议

4月21日，公司召开2017年党群联席会议，各总支（支部）汇报了2016年度党群工作开展情况及2017年工作计划。公司党委副书记、副总经理、董事会秘书朱菊芳在会上强调了非公党建的功能、定位，并从加强组织作用、加强支部建设、加强党员教育管理三个方面提出了今年开展好党群工作的期望和要求。



13 公司工会组织端午活动

5月30日，公司工会组织开展端午节包粽子活动，公司党委书记金建平、群团条线领导及各产业板块员工参加，活动分六组以比赛的形式进行，过程中穿插进行了端午节常识问答，很好地引导员工了解和感受传统节日气氛，继承和弘扬传统文化。



12 公司开展多元化系列培训

二季度，公司开展多元化系列培训，其中包括“青蓝计划”第二期完成了《目标计划与执行》、《管理识别与有效沟通》及户外团队拓展，公司首次营销条线专题培训也取得了很好的效果。后续，公司将继续推进培训工作系统化、精准化，以期更好地贴合公司经营实际。



14 公司举行2017年五四青年节系列活动

5月4日，来自公司各产业板块的四十多名青年员工代表相聚一堂，共同举行五四运动98周年纪念大会。大会表彰了2016年度团条线先进组织和个人，并举行了超龄团员退团仪式。公司党委副书记、副总经理、董事会秘书朱菊芳出席了大会，并勉励各位青年员工紧紧抓住公司跨越发展期所带来的良好机遇，尽快充实自己、提高自己，与江苏吴中共同成长。



行业动态

01 华润医药并购长效重组人内皮抑素项目

3月中旬，华润医药宣布通过并购北京普罗吉生物，引进国家一类分子靶向长效抗肿瘤候选新药“聚乙二醇重组人血管内皮抑制素注射液”项目。该药原由清华大学抗肿瘤蛋白质药物国家工程实验室（罗永章）与北京普罗吉生物共同开发，目前即将完成II期临床，预计上市后将成为首个受体指导治疗的长效内源性血管抑制剂类抗肿瘤药物，并以专有的重组蛋白质制备技术形成技术壁垒。

02 公立医院将于9月底前全部取消药品加成

4月11日，在全国医疗服务价格改革工作座谈会上，国家发改委要求各级公立医院于9月底前全部取消药品加成，并做好优化医疗服务价格结构、同步配套相关改革、平衡相关方利益等工作。此外，发改委还从倒排改革时间表、强化督导评估、加强宣传引导、同步加强监管等方面，对各地改革提出了具体要求。

03 优先审评提速 进口药利好更甚

截至5月21日，累计共有212个药品注册受理号获得优先审评，其中91个已进入临床自查核查，占比43%；对比2016年仅14%的临床核查来自优先审评，提速明显。

值得注意的是，其中在第二批

至第七批名单中，国产厂家受理号数195个，但优先审评仅12个；进口产品受理号216个，优先审评则达63个。表明本土企业仍以仿制药为主，且缺乏符合新规要求的项目，因此在优先审评中难得先机。

04 石化行业计划开展绿色发展六大行动



4月18日，中国石油和化学工业联合会发布《绿色发展六大行动计划》，针对行业在废水、废气、固废治理和节能低碳、安全管理、化工园区建设等方面存在的问题提出了要求。该计划将作为石化行业

“十三五”期间的指导性文件。按计划，废水治理将以5类高难废水为重点，推广清洁生产技术、提标废水处理设施；废气治理将推进脱硫脱硝和除尘协同处理、强化挥发性有机物综合整治；固废治理

将建立循环型产业体系；节能低碳推进节能改造；安全管理将完善责任体系和排查治理体系；园区建设将构建绿色化、智慧化、循环化发展模式。

05 上市房企中报业绩分化加剧

截至5月29日，沪深两市共计23家房企公布中报业绩，其中13家公司上涨、9家公司预减，业绩分化愈发明显。当前，房地产业需求端、资金端双向受抑，洗牌加速，尤其当资源越来越有限，获取难度

和成本不断提升的情况下，具有品牌、布局、资源等优势龙头房企更能脱颖而出，中小房企则面临生存难度的逐渐加大，更多谋求被重组或转型。



06 土地成交热度蔓延至三四线城市

进入5、6月，更多的房企将目光投向三四线城市。6月2日，石家庄正定新区推出6幅住宅用地，吸引了20多家房企参拍，平均楼面价

破2万元/平方米。而不久前的镇江土拍，最高溢价率则达到186%。综合来看，目前部分热点三四线城市的土地交易规模较大，溢价

率较高。但与此同时，多数三四线城市开发商也在紧抓政策红利加快出货，这在碧桂园、中梁、祥生等全国性房企中表现尤为突出。

政策速递



01 证监会、上交所：修订发布两条减持规定

5月26日，为规范上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份行为，促进证券市场长期稳定健康发展，证监会根据《公司法》、《证券法》的有关规定，修订发布了《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》（证监会公

告【2017】9号），上海证券交易所根据该规定，制定了《上海证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》。

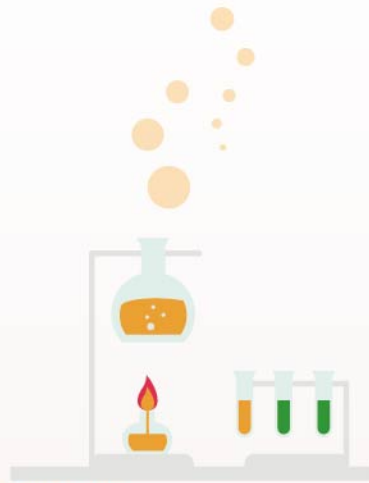
此次证监会及上交所出台的规定及细则，是继证监会【2016】1

号文发布后，在引导上市公司控股股东、持股5%以上股东及董监高规范有序减持股份的工作上，再次充分借鉴境外证券市场减持制度经验，结合我国实际，对现行减持制度做的进一步完善与有效规范。

02 国务院：医药代表登记备案管理办法今年完成制定

5月5日，国务院办公厅发布《关于印发深化医药卫生体制改革2017年重点工作任务的通知》，列出了要重点推进和落实的70项工作任务。其中，需要制定的文件达14

份，包括制定支持社会力量提供多层次多样化医疗服务的意见、制定改革完善仿制药管理政策的指导性文件、制定医药代表登记备案管理办法等。



03 国家食药监总局：印发《关于药物临床试验数据核查有关问题处理意见的公告》

5月24日，国家食药监总局发布《关于药物临床试验数据核查有关问题处理意见的公告》（2017年第63号），正式将7类行为定义为数据造假，具体包括：

1、编造或者无合理解释地修改受试者信息以及试验数据、试验记录、试验药物信息；2、以参比

制剂替代试验制剂、以试验制剂替代参比制剂或者以市场购买药品替代自行研制的试验用药品，以及以其他方式使用虚假试验用药品；3、隐瞒试验数据，无合理解释地弃用试验数据，以其他方式违反试验方案选择性使用试验数据；4、瞒报与临床试验用药相关的严重不

良事件，瞒报可能与临床试验用药相关的严重不良反应事件；5、瞒报试验方案禁用的合并药物；6、故意损毁、隐匿临床试验数据或者数据存储介质；7、其他故意破坏药物临床试验数据真实性的情形。

04 国家食药监总局：发布《2016年度药品检查报告》

5月31日，国家食药监总局发布《2016年度药品检查报告》。报告显示，2016年总局共开展药品注册生产现场检查、药品GMP认证检查、药品GMP跟踪检查、飞行检查、进口药品境外生产现场检查、流通检查以及观察检查434项。其

中，飞行检查的力度在逐年加大，GMP证书从2014年收回50张升至2016年172张。

2017年，国家药品检查计划遵循“以风险为基础，以品种为主线”原则，强化风险管控、突出问题导向，采取“双随机”、“回头

看”等多种方式，拟对466家药品生产企业进行检查，包括药品跟踪检查生产企业316家、“双随机”检查生产企业150家。同时，也会继续围绕药品生产、流通环节开展飞行检查。

05 国家食药监总局：发布一致性评价生产现场检查等四项指导原则

5月18日，国家食药监总局发布《仿制药质量和疗效一致性评价研制现场核查指导原则》、《仿制药质量和疗效一致性评价生产现场检查指导原则》、《仿制药质量和

疗效一致性评价临床试验数据核查指导原则》、《仿制药质量和疗效一致性评价有因检查指导原则》等四项指导原则的正式稿，进一步确立了一致性评价工作的具体要求。

06 国家食药监总局：发布三大审评文件征求意见稿

5月11日，国家食药监总局发布《关于鼓励药品医疗器械创新加快新药医疗器械上市审评审批的相关政策》、《关于鼓励药品医疗器械创新改革临床试验管理的相关政策》、《关于鼓励药品医疗器械创新实施药品医疗器械全生命周期管理的相关政策》三个征求意见稿。

专家表示，三大文件带来利好信息，将进一步改善药物创新的环境。如支持罕见病治疗药物和医疗器械研发，鼓励医疗机构优先采购和使用疗效明确、价格合理的新药，研究完善医疗保险药品目录动态调整机制，探索建立医疗保险药品支付标准谈判制度等。

此外，业界期盼已久的临床试验机构“资格认定”改为“备案管理”也在此次稿件中。一旦落地实行，未来具备临床试验条件的医疗机构在食品药品监管部门指定网站登记备案后，均可接受申请人委托开展临床试验。同时，社会资本投资设立临床试验机构也被鼓励。

07 国家环保部：“十三五”将出台千项环保标准

5月23日，环保部官员表示，将落实《国家环境保护标准“十三五”发展规划》，抓紧出台一批急需的环境质量标准和污染物排放标准，抬高环境准入门槛，以有效支撑水、大气、土壤环境管理和排污许可等重点工作，具体将包括800-1000项环境保护标准，以补齐现有标准不足的短板。其中，污染

物排放标准将涵盖农药、电子、涂装、油漆涂料、染料、畜禽养殖、污水/大气综合等。

此外，在接下来的环保标准制定过程中，将尽可能补全排污许可新管理制度中需要补全的标准，并将排污许可证本身的一些管理规定上升为技术规定，保证环保标准和许可证无缝衔接。

08 30城：楼市密集调控 管制投资行为

5月份，全国共计30城迎来新的政策调控，主要包括公积金政策、限购政策、限售政策、土地拍卖政策、房地产销售行为管制、装修政策、商办用房和二手房限制等，此外中央对特色小镇、雄安新区等也作了政策说明。

其中，郑州调整增加限购区

域；珠海3块宅地限售；三亚禁止现房和期房转让；海口明确调控细则；河北、长沙、无锡、淮安升级限购；南京新购房3年内不得转让；嘉兴住房产权2年内不得转让。

从分布来看，这些城市大部分为热点三线城市。去年年底以来，

受一二线城市外溢购买力的影响，部分三线城市楼市火爆，投资客开始入驻，而当前限售限购直接斩断了投资后路。应该说，此次全国对房地产市场的调控力度之大、态度之坚决，近年罕见。



内化于心 外化于行

三年发展，是我们志同道合，越过变革洪流的一个“大方向”；
三年规划，是我们青盛百年，续写时代风流的一个“小目标”。

清晰的企业发展规划，正确定位企业奋斗目标，将使我们更好的适应市场的变化，充分发挥现有资源优势和潜力，避免发展中的大起大落，从而获得持久的竞争优势。江苏吴中人要坚持不懈地推进三年规划，用战略与愿景来统领企业的发展，用规划的实施将具体的目标落到实处，落到每一步的具体安排，注入企业持续发展的不竭动力。



■ 许良枝

2016年10月，公司启动新一轮三年发展战略规划（2017-2019）编制工作，新三年规划是指导公司中期发展的纲领性文件，为公司描绘了中期发展蓝图和实施路径，对公司经营管理和可持续发展具有前瞻性意义。

三年规划编制的内外部环境

三年规划编制工作正式展开的时候，公司的内外部运营环境较上一个三年发生了深刻的变化。从内部看，公司于2015年和2016年在资

本市场完成了两轮融资，资本实力得到快速提升，为公司发展注入了腾飞的动力；公司核心管理团队实施了以“限制性股票”为技术手段的股权激励机制，提高了团队的凝聚力和 innovation 工作潜力；规划编制之前国家房地产政策的相对宽松，给公司的房地产业务提供了快速去库存的“窗口期”，占用资本较多的房地产存量在苏州市场初步完成了“出清”，回笼了规模较大的运营资金；公司对响水恒利达科技化工有限公司成功实施并购为公司重塑

双主业打下了坚实的基础；公司在资本市场的形象得到大幅度的提升，治理水平、创新能力和增长潜力赢得了广大投资者特别是机构投资者的认同。

从公司发展的外部环境看，国家宏观经济发展目标定位为“L”型增长，从重速度、重数量的扩张型增长逐步向重质量、重可持续性的增长方式转变。脱虚向实、产业结构转型升级是今后一段时间我国经济发展的主旋律，在“调结构、降杠杆、去库存、补短板”的发展



思路下，淘汰落后产能，着力发展高水平、高质量、高附加值的制造业和服务业将是今后一段时间企业发展的主流方向。因此具备高技术含量、具有产品升级换代能力，利用创新科技进行清洁、安全生产的高端制造业将迎来良好的发展机遇。公司的新一轮三年规划所重塑的创新趋动型医药产业和清洁生产型颜料染料化工中间体细分行业正处于这一高端制造业的范畴之中。

三年规划的编制原则

三年规划是为公司的中期发展定调。规划的核心内容是三年后公司在业务发展、组织管理、

资本市场和区域地位四大领域将达到什么样的目标，以及实现这些目标的手段和路径。在公司发展的内部潜力和外部环境有利的大前提下，新一轮三年规划总体编制原则是立意要高，前瞻性强；业务增长指标要具有先进性；达成规划目标的措施和路径既要有可操作性又要突出重点；强调问题导向，深入分析研究达至目标的“瓶颈”，规划要以思维创新、机制创新和方法创新来寻求突破“瓶颈”的措施。

在这一总体原则的指导下，公司确立了以“医药+化工”双主业齐头并进、实业经营与资本市场双轮驱动为核心的战略发展目

标。公司两大核心主业盘点资源、厘清优势、认清问题、规划措施。最终医药产业明确了在未来三年销售规模和净利润“双翻番”的发展目标；化工产业也确立了2019年的产销规模在2017年预算基础上翻一番，经济效益全面完成并购重组承诺的规划目标。与此同时，公司总部在新的三年发展规划中，将医药产业的并购重组、实现外延式扩大再生列入规划。

三年规划编制的特点

三年发展规划编制过程中，工作小组成员通过充分酝酿讨论、研究分析，在遵循正常的规



划内容结构之外，重点增补了部分有利于规划落地实施的内容。

1、注重三年规划与各年度经营预算的衔接，以突出规划的可执行性。规划起点的2017年，其规划指标与当年的预算经营指标完全一致；规划同时明确对于以后年度的经营预算指标，在无重大突发性变量影响的前提下，必须依照规划指标来编制。这样就有效地避免了规划与年度经营计划的脱节，防范了在规划之外经营指标下达与考核另搞一套的“两张皮”现象。

2、根据目前公司的组织管理架构，分别在公司总部和产业集团层面确立了各自的规划目标。

这样在规划的具体落实和执行中做到明确责任、各负其责。概而言之，公司总部在新三年规划中的核心任务是：为产业集团优化经营环境提供“人、财、物”的保障；通过公司治理和内部控制在总体上防范和化解经营管理的风险；通过资本市场并购重组完成新一轮三年规划中外延式扩大再生产的目标。产业集团在新三年规划中的核心任务是：依托研、产、销各个环节的规划措施落实、落地，全面达成三年规划中各项定量经营指标和目标任务。

3、进一步强化三年规划在实施过程中的追踪督导。在三年规

划的实施过程中，公司将成立战略追踪的和评估小组，每年度对规划的完成情况进行监督检查并形成评估报告，及时发现执行中的问题并进行纠偏。通过追踪督导，确保规划执行不延误、不走样，分阶段的规划经济指标不掉队、不产生难以弥补的脱幅。

新三年规划的成果

在公司新一轮三年规划领导小组的决策和支持下，本轮三年规划工作小组编纂并完成了《江苏吴中实业股份有限公司三年发展战略规划（2017-2019）》文本，公司两大核心产业医药和化工也各自编制完成了自身的新三年发展战略规划。目前，公司的三年规划已经第八届董事会第十一次会议审议通过，并对外正式发布。2017年作为新三年规划的起步之年，各项经营管理工作正在三年规划指导下，围绕年度经营目标任务全面展开，我们衷心期望公司新一轮三年规划能按照既定目标圆满顺利的达成。

新定位 新方向 新业绩

——江苏吴中新三年规划面面观

■ 企管部 / 何其嘉

2017年4月,《江苏吴中实业股份有限公司战略规划(2017-2019年)》正式编制完毕。规划描述了未来三年江苏吴中的发展定位,界定了各板块的发展方向,同时也对战略保障工作进行了安排。

战略定位“双主双驱” 确立方针引导发展

按照规划,江苏吴中的战略发展方针被确定为:“医药+化工”双主业齐头并进、实业经营和资本运作双轮驱动,力求将公司发展成为资本相对充裕、管理理念先进、技术相对成熟的,具有较高增速和较大潜力的实业型主板上市集团公司。

所谓“双主”,就是指将医药、化工两个产业作为公司的核心

主业重点发展。一方面集中优势资源发展医药产业,在运营规模和运营质量等方面实现有效突破;另一方面在化工产业着力夯实内部经营管理,加快推进新品投产,巩固提升在细分行业内的优势地位;最终在双主业的推动下和其他辅助产业的助力下,实现公司整体运营上的腾飞。

所谓“双驱”,则是指江苏吴中要充分利用上市公司的资本市场平台和多样化的金融工具,整合资源反哺实业发展,实现双轮驱动。

优势业务量体裁衣 扬帆再起跨越征程

20多年来,江苏吴中已经通过多轮跨越发展,成长为一家百亿级市值的综合型企业集团。事实与经验表明,要执行好规划中的战略方

针,就必须做到因地制宜、量体裁衣,根据公司所属不同产业的行业特性和资源现况,差异化地再现跨越征程。

在医药板块,未来三年,药审新政、仿制药一致性评价、工艺核查、两票制等行业政策逐步趋严,行业盘整日益深化。面对这样的局面,吴中医药将通过“内生”、

“外延”两种增长方式巩固竞争优势,一方面继续围绕研产销三个方面进行战略落地:研发方面加快新药开发和仿制药一致性评价,生产方面推进工艺优化与智能化改造,销售方面深化精细化营销政策与模式,充分发挥吴中医药多年来的涵养和聚集在体内的优势要素,进一步提升公司产品组合的综合市场竞争力,突破制约发展的“天花

板”,实现高于行业平均水平的增长速度。另一方面,吴中医药还将积极关注业内动态,重点优选中等规模、与现有产品可形成互补的医药企业作为并购备选标的;同时寻找具有市场潜力的创新药物研发项目,通过并购或产学研融合等方式补充到公司在研产品群中,实现跨越式发展。

在精细化工板块,面对行业结构性调整,恒利达将围绕“环境友好”这一核心要点,以安全生产、环境保护等为工作目标,坚持以超前理念加大环保设施投入,运用先进的环境治理工艺与设备,实现“高新技术求效益”,力争成为行业内绿色制造和安全运营等方面的示范企业。与此同时,恒利达还将加紧推进高标准、高附加值的二期厂区建设,尽快实现新产品的产业化和循环经济先进技术的投用,并适时启动三期厂区前期筹建工作,为恒利达未来发展成为业内一流领军企业而奠定基础。

在房地产板块,中吴置业则将积极探索转型模式,一方面在当前房地产行业剧变的局势下,积极探索适合中小型地方房企的去化策略,加快消化存量项目和土地,逐步回笼资金;另一方面重点瞄准新城镇建设、地方重大基建和公益性PPP合作项目等方面的机会,积极探索实现产业转型的新方法、新途径。

职能层面提供保障 落地执行不可或缺

为给新战略的落地营造合适的执行环境,本次规划还从六大主要职能层面入手,界定了相应的保障工作。

首先,是资本运作层面,要着力推进资本市场和实业发展双轮驱动战略,充分利用资本市场的融资功能,为做强做优公司主营业务提供资本保证。举例来说,公司将对医药主产业深入进行产业和市场研究,争取通过发行股份并募集配套资金以支付并购股权的对价,完成前述中等规模医药类企业并购,并积极寻找具有协同效应的重大新药项目合作开发,迅速提升江苏吴中在医药产业的经营规模和盈利能力。

其次,是财务管理层面,要从保证现金流平稳顺畅、提高预算管理职能手段和总部财务中心建设等三方面着手,进一步提升财务管理水平,并通过对会计信息的研究、分析和加工,为经营决策提供必要的支撑。

第三,是人力资源层面,将从定期诊断组织架构、建立统一人资

平台、优化人才专业结构、完善职位发展与考核激励等四方面着手,进一步加强人力资源管理在企业经营中的促进作用。

第四,是组织流程层面,通过优化管控流程、公司治理、员工制度等组织保障机制,将战略体系融合进日常生产经营中,保证战略目标完成。

第五,是风险控制层面,将顺应新时期的经营需求,通过加强法务支持、内部审计、经营合规和预警机制,形成并完善积极主动的风控体系,有效预防和控制重大风险。

最后,是研产装备层面,将继续提升科研软硬件装备的功能性、准确性和多样性,满足日益提升的科研需求,加快开发效率;继续围绕智能制造、循环经济等主题,改造升级相关装备,助力节能减排、质量提升等工作。

结语

经过多年的内化调整,江苏吴中再次踏上了加速发展的快车道。相信在新三年战略发展规划的指导下,以及各职能条线的全力配合下,江苏吴中势必能够在不久的将来实现医药、化工产业的跨越式成长和地产业务平稳转型,壮大发展成为一家具有资本、管理、技术等相对优势的主板上市集团公司,并和股东、和客户,也和两千名江苏吴中人共同分享发展红利。





新三年规划之吴中医药集团

■ 吴中医药集团 / 吴振邦

医药行业秋风扫落叶式的大整治正渐渐过去，但润物细无声的持久整治，对药企的影响远超以往，如何才能在新一轮转型升级中更好地生存与发展？理清发展思路至为重要！吴中医药将坚守合规经营，加强集团管控力度，加快优化企业环境，主动应对各项挑战，扬长补短，不断推进全面创新，提高核心竞争力，紧紧围绕市场营销、研发技术、生产质量等工作拼搏进取不断超越，力争新一轮三年规划期内取得满意的经营业绩。



加强营销管理 扩市场提销量

继续推进精细化营销，大力加强骨干力量建设；灵活调整销售政策和营销模式，大力开发空白市场、缝隙市场；巩固现有重点品种的市场份额和增长态势，结合学术营销、招标/医保公关等工作，集中资源促进次新品尽快打开市场局面。

（一）招商方面

1、调整组织架构。设立商务队伍，统一管理商务渠道，稳定普

药销售。逐步建立区域学术推广队伍，为销售人员/代理商提供学术支持，指导其开展推广工作。推进招商队伍扁平化，由各个分公司进行市场管理，分公司经理专注于区域内政府事务、团队管理、资源分配、重点产品（新药）规划；省区经理专注于终端上量，通过增加销售代表来拓展空白市场。

2、完善激励政策。遵循多劳多得，不劳不得的原则，促动销售积极性并实行末位淘汰。定期进行营销技能、职业素养培训，定期进

行如拓展之类的团队建设。

3、加强政府事务。千方百计争取匹多莫德、美索巴莫、阿比多尔等进入医保目录；设定各产品医保支付价；独家产品临床路径药物释义入围等，为产品准入扫除障碍。

（二）终端方面

做到有人关注政策，有人专注医院，专注处方医生，做到360度全方位关注，真正做到，能开发、能上量，能被允许上量。

1、加强产品知识系列培训，做到人人会讲，人人能讲，加快树立吴中医药专业品牌。让每个代表明确工作目标，路径，清楚方法，做到每周、每月例会制，量化拜访目标，一定频率的科会制，做到会讲产品，能做客情。

2、每个办事处都密切关注各地推出的一系列政策，适时切入产品，做到病人到哪里，市场到哪里，产品就到哪里。

3、不断加强主打产品空白市场以及次新产品开发，不断优化调整产品结构，减少新一轮招标洛凯、洁欣等品种带来的不利影响。

（三）商业配送方面

1、强化服务意识，服务好上游，更要服务好下游，最大程度拿到产品配送权，争取医疗机构的配送份额。

2、拓展配送半径，力争跨出

苏州，提升配送效率。

3、加强业务培训，以老带新，每个节点有人负责，严格执行GSP要求。让每个业务员明确工作目标，做到周周清楚，月月完成。



加强研发管理 优结构增后劲

规划期内要完成内皮项目三期临床后续工作和生产准备工作，争取早日获批投产；力争获得3-5个高端仿制药生产批件；完成曲美他嗪、阿比多尔一致性评价工作。积极开展产学研合作，引进2-3个项目，每年选题立项自主开发不少于2个品种。扩建一支不少于50人的高效研发团队。

1、完善在审品种后续研究、 加快在研项目速度

按时保质完成利奈唑胺、埃索美拉唑钠及卡培他滨有关发补工作。

加快在研品种替格瑞洛原料及片剂、拉帕替尼原料及片剂、沃诺拉赞原料及片剂、乌本美司原料及胶囊推进速度。做好前期外部合作品种的后续研究工作，以及未来外部合作的调研论证，包括合作单位和项目的甄选。

2、加强一致性评价（包括标准提升等开发）

盐酸曲美他嗪片，2018年通过一致性评价。盐酸阿比多尔片2019年通过一致性评价。启动匹多莫德

口服溶液及重点注射剂品种一致性评价。

对匹多莫德原料及口服溶液、美索巴莫注射液等重点品种适时启动市场开展质量对比研究或质量控制标准提升研究（达到一致性评价要求）。

生产工艺核查及变更。对所有在产品进行梳理，对生产工艺和注册工艺不一致的品种，按CDE要求进行补充研究，完成工艺变更。

3、提高选题可行性与先进性

对于筛选的课题，充分考虑销售、市场容量、临床价值等因素。对技术、市场可行性进行充分论证，尤其重视临床应用价值的论证，确保获批上市、生产可行、销售可达预期。重点关注尚无国内企业仿制申报（包括因临床核查而主动撤回的品种），或者是国外近2年刚批准上市的品种或剂型。同等条件下，优先考虑非固体制剂产品。

4、强化项目过程管控

强化在研项目过程管控，合理制订研发计划，及时协调解决问题，解决好产业化条件配套如生产场地改造、高水平制剂所需的配套仪器设备等问题。严格把控产品研发质量，加强从药学研究到临床机构选择、临床方案设计、临床研究过程等各个环节管控，降低临床研究风险。



加强生产管理 控风险保供应

规划期内要进一步提升生产、质量、技术、设备、安全、环保、成本、人力资源等企业管理水平，严格过程控制，有效控制风险，稳步扩大对外合作和原料药的销售，争创效益。发扬及坚守工匠精神，不断提高产品质量，保质保量、保成本保供应；有序推进技术研发产业化配合工作，重点加强专业技术团队建设。

1、质量管理

加强内外部审计，坚持GMP规范管理常态化，提高产品质量水平。加强供应商审计，按照GMP组

织生产、检验、审核放行，重视产品使用情况及用户投诉。加强偏差、变更处理。对所有偏差要举一反三有效处理，所有变更有效控制，把风险控制到可接受程度。

2、生产管理

把在小容量二车间生产的能够提高无菌保证值的产品，有计划进行质量研究申报批准后转移至一车间，以达到两个车间产能的平衡。硫酸阿米卡星注射液今年下半年要进行再申报，2018年获得补充批件。

今年增加一台口服液全自动灯检机，升级改造后包装生产线以提升单班的批量（每批25万支提高到

28万支，8支装也采用全自动包装），释放约12%产能，可用于生产大容量注射剂25批，如果口服液销量再增长，则需要考虑阶段性或长期两班制生产或重新建设车间。

冻干粉针剂车间产能已经达80%，考虑车间无菌保障水平及设备维保、验证等时间，目前基本满负荷，如果以后销量增加只能考虑新建车间或者委托其他企业进行生产。

粉针剂车间没有单独人员编制，现与冻干粉针剂车间共用，希望增加粉针剂产品的销量（委托加工也要争取上量）来提高开工率（2016年产能仅达35%）。

今年上半年新购高速压片机和外包装装盒机配合投入使用的内包装机，有效打破了固体制剂车间产能瓶颈，多出空余时间可用于生产滴丸和药品研发的中试。如果产能继续扩大到2亿片左右则新购置更换一台包衣机和湿法制粒机。

滴丸剂车间（含中药提取）目前产能不足，近期能满足生产及销售的需要。如果销量继续扩大则单

独配置一班人员进行生产，则每年可以生产滴丸1.14亿粒（折算成24粒/瓶则为475万瓶）。

匹多莫德原料药（现有最大产能可生产口服液1亿支/年）等主要品种目前可满足制剂自用，在扩建二期原料药项目中拟建两个精烘包车间和合成车间以满足越来越多的研发项目需要。

中凯生物制药厂区洁欣产能（折合75ug/支）可达200万支/年，现实际产量不足100万支/年，产能远大于实际产量；内皮抑素设计产能年产18万支，本规划期内可以满足销售需要，如果销量扩大要在未来新厂区通过总体规划分步实施解决。

3、安全环保管理

加强安全管理三级管理，持续开展安全、环境隐患排查、清洁生产工作，重视节能减排。加强从源头导入安全环保管理理念。

4、成本管理

加强工艺攻关工作，全面实施溶媒的回收工艺和变更验证研究工作；进一步提高设备自动化程度，

提高劳动生产率；继续寻找优质供应商；开发重点品种及恢复老文号以增强产品综合竞争能力；加强物料消耗精细化管理。



继续实行稳健的财务管理

实行稳健型的财务战略，协助经营层改善经营效率。适应外部发展形势，改善内部管理基础，重点研究相关财税政策，从长远利益和风险管控的角度出发，为销售条线提供现行政策下规范的业务操作模式。稳定基础核算岗位，加强稽核内控岗位，加强财务与运营的协作水平。

规范和改善现有的管理工具和信息系统，学习外部高效先进的管理流程，让更多有效的财务数据能实时、准确、高效地传递到经营管理层，同时实时分享基础数据给一线人员。

由原来的“点到点”或“点到线”式的财务管理模式逐步过渡到“线到面”或“面到面”式的全方位财务管理模式。最大限度降低风险，形成一套成熟的贴合于最新财

税政策的医药财务结算体系。优化财务人员结构和岗位分工，加强管理深度，不断提升基于销售、生产、研发的财务分析管理能力。



大力加强企业文化和 人力资源建设

要进一步解放思想，引进各条线骨干人才，重点引进一批高水平的技术人才，并储备、培养一批后备人才，搭建合理的人才梯队。改善现有薪酬结构，提高员工平均薪酬水平，规划期内争取达到苏州地区行业中上水平。健全培训体系，侧重能力培养，完善各级员工的评价标准和激励措施，通过选、用、育、留保证各条线有一支有活力、有冲劲的员工队伍。切实加强企业文化建设，让“敦本务实、青盛百年”的文化理念具象化，将企业文化融合体现在各类活动中，起到潜移默化，润物无声的推介宣传效果。

新三年规划之恒利达化工

■ 恒利达化工 / 吴健敏

股份公司新三年发展战略规划总结了上一轮规划实施取得的成绩和经验，找出了存在的差异和不足，分析了前三年公司内部运营环境的变化，以及目前产业板块的内外部环境，为我们的发展指明了方向。恒利达必将围绕规划要求，将规划目标与年度目标相结合、总体方向与具体任务相结合、把战略要求转变为具体行动，切实改善经营管理，提高市场应变能力。

1.及时学习领会，组织宣讲贯彻

新三年的目标已经确定，新的蓝图已经绘就，作为江苏吴中的核心产业板块之一，恒利达责任重大，全体干部员工必将瞄准新任务、盯紧新目标，在思想上紧跟公司步伐，全力以赴抓好各项工作落

实。要认识到学习新三年发展战略规划的重要性和紧迫性，要及时学习领会，通过系统性学习宣讲，增强恒利达持续发展的紧迫性，增强管理团队创新发展的激情和工作责任心，提升员工做好各项工作的主动性。

2.把握战略方向，铸就优秀品牌

新三年发展规划期间，恒利达发展重点是要实现规模扩张、结构调整、质量提升、品牌效益。以产品结构高端化、节能环保生态化、营销平台网络化为主要发展路径；以产品结构优化、制备过程集成化、智能化为主要发展方向；以科技创新和体制创新为核心驱动力；以提升产品国际竞争力和可持续发展能力，使产品实现高附加值、高利润率。在国内科技化工行业中进

入第一梯队，在染料和颜料的制造领域铸就优秀品牌。

3.围绕规划目标，抓好任务落实

面对新三年的经济目标，我们任重而道远。根据规划，恒利达2017~2019年分别要完成6.73亿元、9亿元、13亿元的销售收入；完成8970万元、1.234亿元、1.435亿元净利润。我们必须围绕经济目标，层层分解抓好落实，制定相应工作计划，落实具体措施，我们将通过完善各项管理制度，进一步理顺管理流程，推动恒利达管理工作提档升级。2016年恒利达管理制度汇编和内控流程已基本形成，2017年开始将实现企业管理制度化、规范化、标准化，推动和服务于新三年规划目标的顺利完成。

4.推进二期项目，早出经济效益

二期项目主要产品均为高档分散染料和高档有机颜料及其中间体，具有广阔的市场前景和良好的预期经济效益。必须在保证工程质量的前提下，加快二期项目建设步伐，确保2017年下半年顺利投产，早出经济效益，增厚每股收益。

5.调整产品结构，拓展高端市场

年产28200吨中高档有机颜料和50000吨高档分散染料生产线一期项目2012年8月建成投产，而二期项目规划的产品均为高附加值的高档产品，其中色酚AS-IRG及红色基KD为高档有机颜料中间体，靛红、喹哪啶及分散黄3G为高档分散染料及其中间体，均具有较强盈利能力和较好发展前景。今后三年将继续加强研发队伍建设，加快高端新品的研发力度和进度，提高产品竞争力，确保公司发展后劲。

6.建设营销队伍，开拓内外市场

面对复杂的国内外市场形势，加强营销人才的招聘力度，及时建立一支强有力的市场营销队伍，同时，通过公开、公正、公平的绩效考核制度来奖优惩劣，优化组合一支内贸、外贸都过得硬的精英队伍，从而提高公司市场营销竞争力。

7.实施技术改造，实现提产降废

恒利达将高度重视染料颜料中间体清洁生产、循环利用，生产过程智能化、自动化，加快生产方式的技术改造，改善车间生产环境与劳动强度。通过完善现有的DCS控制系统，并规划引进MES系统，打造企业生产的智能化车间，实现生产实时可视化监控，严格过程控制，提高产品质量和产量。进一步通过工艺改进和环保设施设备的运用，高效运行尾气吸收、萃取和MVR装



置，并集成创新，保证染料颜料中间体生产清洁化、绿色化，最大限度降低“三废”的产生，减少环境污染。

8.进行标准提升，打造质量优势

标准是规范经济和社会发展的最高形态，是知识产权争夺的最高形态，是知识经济时代下企业核心竞争力的基本要素。恒利达将加快产品质量标准的提升，力争成为行业多个产品首家行业标准起草单位，这将极大地有利于确立产品的质量优势和产品的知名度，提升恒利达的品牌，更有利于产品的推广宣传和市场营销，建立起恒利达产品的核心竞争力。

9.加强人才建设，支撑持续发展

恒利达将以原有成熟经营管理团队为基础，保持现有管理团队、业务团队和核心技术人员的基本稳定，以发挥好现有团队的成熟管理能力和较强技术水平，调动其积极性，保持经营活力并提升整合绩效，保证公司业务经营的连续、稳定。另一方面，将培养和引进计划与股份公司接轨，重点建设出高效的中基层生产、研发和营销管理队伍。同时针对工艺改进、质量安全

等环节培养核心人员，提升可持续发展能力。

10.建设企业文化，营造和谐氛围

恒利达已经成立了企业文化建设工作小组，制定了文化建设落地方案，并开展了多场宣讲活动，将股份公司“生命如青”的企业文化建设延伸到了工厂。新三年中，将通过多种手段和方式，侧重于文化理念的入心、入脑，注重理念统一、思想统一、行为统一，组织开展丰富多彩的主题活动，形成健康向上的精神风貌，丰富员工的业余生活；将企业文化与公司发展对接融合，让企业文化在发展战略、规章制度、薪酬体系、福利保障、奖惩激励等方面得到充分体现，改善工作环境和氛围，调动员工积极性。

新三年发展战略规划的目标任务已经明确，新的征程已经开始，恒利达全体干部员工必将齐心协力、克服困难、努力拼搏，在股份公司的正确领导下，严格按照公司新三年发展战略规划的部署，全力抓好内部管理和市场开拓，圆满完成股份公司新三年规划确定的各项任务目标！



新思维



宿迁房地产自2012年开始进入买方市场，市场竞争、消费需求在不断变化，适应这种变化是企业生存发展的基础，创新是适应这种形势变化的关键。家天下项目自2014年10月开盘至2015年10月，中间一年多时间一直销售不理想，排除市场萎靡的因素，与营销策略“不符合”也有很大关系。

提高竞争力最重要的就是提高房地产企业的创新能力，尤其是面对目前国内各大品牌开发商（恒大、碧桂园、万达、万科等）纷纷将战略重点转移至三四线城市的局面，创新更是成为当今营销领域的“杀手锏”。房地产的创新包括两个方面，即营销创新和产品创新，这两者必须结合起来才能真正获得市场最大化、利润最大化，但在家天下一期产品已经成型，并与市场需求严重不相符的情况下，唯一可以创新的就是营销及管理。

管理模式创新

把营销团队划分成若干个团队，精简人员，用团队的精神去战胜其它竞争楼盘。在此过程中制定对应的规章制度、个人“职责”及绩效考核“指标”，“规章制度”和“指标”也就是各个团队必须遵守的一种呈现我们核心力的东西并围绕此核心不断的奋斗达成甚至超过团队指标。

这种模式的好处在于：①可以有效控制人员膨胀，不会造成中央集权。②人员精简后，可以加快作业流程的速度。③可以增加个人表现的机会。④可以在团队内部形成竞争，使各个小团队都能迅速成长起来，形成核心竞争力，在风云变幻的房产代销售中争取立于不败之地。

营销策划原则

营销是一项复杂的系统工程，在房地产营销实践中，有很多的规则和原则必须要把握，最重要的是

以下三大原则。

1 必须从客户和市场需要出发——

虽然这条原则是老生常谈，做营销哪个不知道客户和市场的重要性？然而，事实恰恰相反，策划人最容易犯的错误的也在这里：以自己的价值观、鉴赏品味去取代目标顾客的购房品味，因而不顾市场反应平平，一味陶醉于自己的策划成果。须知特定的产品有特定的购买群体，他们的年龄、性格、家庭构成、文化程度、工作经历、爱好等形成的一些特性未必和策划人或开发商的相应体验与表现相同。所以，惟有在搞好市场调查的基础上，从客户出发，综合分析、投其所好，才能打动他们，夺得更多的市场。

2 始终保持整体营销的观念——

营销策划讲究的是创意，然而思维上的灵机一动表现在具体的策划工作上可能就成了“孤军深

入”。因此，策划的灵感与创意一定要忠实于总的主题。客户最终选择产品的因素中，性价比是竞争胜出的关键，没有哪一个因素是绝对第一重要的，同样也没有哪一个因素是可以被忽视的。这就要求策划的各个细节环环相扣，在尽量面面俱到的前提下统筹安排，广告发布，工程进度，设计优化，物业管理，价格变动等，都要规范布局、互相协调、目的一致，实现营销的整体性。

3 营销策划与销售紧密呼应——

营销策划的最后工作就是销售策划，销售情况也是验证前期所有策划工作效果的标准。因此，销售也应该纳入统一的总体策划思路中去。策划的目的就是为了促进项目成交，优化项目品牌。要提高策划对项目销售的帮助程度，就必须强调销售对策划的反馈，强调销售对策划思路的理解与配合。市场与信息的变化是永恒的，策划与销售二者互为表里，彼此修正，紧密呼应，这才是真正负责且科学的营销思维方式。

房产促销策略

一个楼盘拥有良好的品牌形象是否就能够成功呢？当然不是。优秀的营销人懂得如何将这一潜在的

优势转化为利润。因而可以说，影响利润的决定性因素在于销售，而销售关键在于营销手段的运用。在营销过程中，房地产企业的促销手段主要有以下几种方式：

1 广告

广告是与产品关联的表现形式和构思产品和服务的促销方式，广告促销有其独特的功效，是一种王牌手段，它可以为房地产企业的产品树立长久的良好的形象。

而当下广告媒体众多，选择什么类型的媒体也至关重要，宿迁属于三四线城市，且家天下项目又属于非市中心项目，因此需要先对成交客户进行系列的分析，从分析结果中进行总结，最终筛选出了最符合宿迁市场和家天下市场的媒体形式。主要包含：项目现场围挡、大牌、市区及项目周边公交站台、老客户集中所在乡镇的跨街广告、市中心的灯箱等。事实证明此类广告媒体在后期每轮促销活动的释放上起到了至关重要的作用！

2 销售促销

销售促销是鼓励消费者购买房地产产品和其他服务的短期刺激方法。销售促销有很多方法，如赠券、优惠、赠品等。销售促销通常可以引起消费者的注意并提供信息

把消费者引向产品，刺激产品。具有明显的诱导效果，促进消费者达成交易，完成原定销售任务。家天下主要采用的促销形式就是以模糊的促销概念将客户吸引到现场来，然后再向其介绍产品优势，同时运用各种杀客手段将其逼定。

3 新闻报导

项目刚开始时，周边客群对家天下了解不多，甚至很多出租车司机不知道项目在什么位置，因此果断借助新闻媒体对项目进行了一轮报道：将项目相关信息及时通报有关新闻单位，邀请报刊记者到现场了解项目进展，并以新闻报道的方式介绍开发项目，运用“官方”传播将项目推到目标客群面前，这通常比一般的广告更具可信度和吸引力。

4 公司展示

恰逢市场低迷，众多开发商由于资金短缺，出现的工程节点不能如期完成、甚至烂尾的现象，因此很多购房客户比较看中项目开发商的实力。家天下的开发商是上市公司，但大部分客户都不知道，所以紧紧抓住了购房者的心态，持续重点宣传开发商品牌，增加购房者对项目及开发企业的信心及认可度，提升项目成交量！

策略和手段是营销的生命，楼盘最终需要通过市场的反应去实现自身的价值，由此，营销中采用的合理策略、手段则成了“检验真理”的试金石。通过产品、定价、促销、渠道等各种营销策略的组合，再依靠营销手段使其具体化，那么最终的结果才能令人满意。



“家”文化的一些新思考 ——【家训篇】——

■ 吴中医药集团 / 于鹏举

中国的名门望族都是有家训的，指引着家族子弟发展的方向。指引企业发展方向的叫做企业文化，与家训异曲同工。江苏吴中的“如青”文化就是我们吴中大家庭的家训了：如人、如生、如志，故生命长青。

我们处于变革的洪流当中，近些年医药行业的变化更是令人眼花缭乱，若要在纷繁复杂的环境当中保持“长

青”，就得顺势而为，适应新形势了！

近期，政府管理层面在强力推动医改、两票制等政策，未来的处方药市场将仅存在生产、配送、推广、处方四个环节，生产企业将着力在生产和推广环节，医药代理人将专注于推广环节，两者的合作将更加紧密。这样也带来一个问题：市场利润减少了，怎么合作？

要回答这个问题，需要我们理清一个概念：我们的客户是谁？之前，招商制企业往往把代理商作为最终客户，一手交钱一手交货，交易完成。其实，我们真正的客户是患者，只是由于药品销售的特殊性，我们目前的工作重点在于医院医生、药店店员的推广教育，致力于医生处方习惯、店员推荐习惯的培养。基于此，需要把代理人的工作视为销售环节



的一部分，我们进行支持和管理，共同完成整个销售过程！

有一种观点认为，我们已经拿到货款了，已经为公司取得利润了，没必要再去花费时间、资金帮助代理商做市场，那样只是增加了我们的成本，帮代理商多赚钱而已。短期来看，这种观点是对的。但是，我们的目标是“长青”，需要对于整个销售环节进行有效的掌控，在市场遇到困难的时候能够及时有效的进行调整。在这个过程中有两个关键点，一是及时、准确地反馈市场动向，以利于企业进行预判和调整决定；二是调整的动作需要

快速、无误的到达终端客户，抓住有利时机并评判调整的有效性。要做到这两点，就需要我们的触角深入到市场终端，需要整合代理人的工作到我们的整个推广环节当中来。我们的销售工作要延伸！

把代理人的推广工作纳入统一管理，是一个长期的过程，需要根据各地情况灵活调整，在这里提出两点供大家参考。首先以包容、尊重的心态视代理人为企业的一份子，是“自己人”而非博弈的对象，这是代理人的“兴趣点”。销售管理人员不是简单的下达销售任务，而是与其一起分析市

场，制定详细的销售计划并监督执行；市场部及推广部人员为其提供推广方法和工具，并树立模板终端，指导其推广行为，明确推广方向。这样，代理人将更有兴趣参与到推广过程当中来。其次，两票制执行之后，代理人最大的“痛点”是失去对货源和货款的掌控，利润的安全性不能保证。所以，商务人员定期的流向统计成为必需，并且把配送公司到终端的真实流向提供给代理人，让其明了自己推广工作的成效；商务和财务及时处理各种推广费用，让其落袋为安。解决了“痛点”，代理人就更安心的参与到推广过程中。

当然，随着监察部门对于“统方”的严厉打击，如何有效的维持处方习惯将是一个新的课题，留待以后讨论。

总之，将代理人视为家人，帮助其提升“兴趣点”，解决“痛点”，有效地纳入整个推广环节，紧密地开展市场行为，更有利于我们的企业、产品、团队长青！



下笔之前，想想自己拟定这样一个题目，似乎范围太大，无从下手。“云时代”？蓦然想到最近生活中的一件小事。年逾古稀的老爸要学微信（为了方便联系牌友），因为不会拼音输入，就让我买了一支触屏笔，手写输入文字。后来竟像模像样地写起了之乎者也的文章，建立了同学群，发展了朋友圈。再后来，老爸听说某同学学会了网上买火车票，坚决要求下载12306客户端，在家戴上老花镜，研究起火车时刻表和支付宝。细细想来，老一辈尚且紧跟时代不落伍，我们在工作中更要用好现代信息技术，不断提高工作能力。

当前“大数据”、“云计算”、“移动互联”已经在各行各业广泛运用，财务也由原来的核算，转型到管理，又升级为管控。而财务管控中“控制”不再是核心，“共享和服务”即将成为主旋律。这样的管控已经不仅仅停留在

财务层面，而是深入到企业的生产、采购、营销等各个业务层面。我们需要把自己掌握的数据先进行精细加工、共享给各个兄弟职能部门，甚至是需要其他部门汇总采集的数据，反过来影响财务的各项决策。这种需求推动了会计管理工具和方法的深耕细作，“云管理”的概念由此产生，它让会计管理工作变的更加高效。要达到“云管理”目标，必须重视财务系统，同时要架构具有前瞻性的大数据系统。最近我们吴中医药的财务数据大升级正是在这样的环境和要求中自我完善，与其说是财务数据升级，其实是集团运行大数据库的建立，销售数据模块首当其冲，其它业务板块也会逐步跟进。

目前，除了我们内部管理数据升级需求，外部的税务环境也在悄然发生着变化，税务由传统的办税大厅现场办税转为足不出户的网上办税、自助办税。同时，云平台数

据计算和大数据应用大大加强了对纳税人的智能化管理。对于企业纳税人而言，我们所有的销售、报表等财务数据都暴露在税收征管系统中，税务局可以根据同期或行业横向比对，发现税负率、增减变动率等数据异常变化，启动相关的纳税评估甚至是税务稽查。对个人纳税人而言，多处申报收入肯定难逃补缴税，全省乃至全国联网数据共享已经实现，个人信息将来可以连通社保、银行信贷、保险公司等相关部门，一旦数据联通，新一轮的个税改革就呼之欲出了。

从生活到工作，互联网、云数据时时刻刻渗透在我们身边的每一个角落。云时代是财务与管理服务发展的必然趋势。如何利用好这个信息时代的工具提升企业风险管控能力与内部管理水平，是每一位财务工作者应该积极思考的问题。

青蓝之声

[编者按] 沸腾的心在拓展中燃烧，团队的活力在拓展中绽放，沟通与协作在拓展中升华。5月13日，公司第二期“青蓝计划”户外团队拓展在木渎中华园进行。通过多样化的体验式培训，有效地激发了团队成员潜能，同时也很好地展示出青蓝学员的青春活力，让我们一同倾听学员的心声，一起欣赏他们的精彩……

感恩的心 感谢有你

■ 恒利达化工 / 潘琦骏

春光明媚的5月，绿树红花很是美丽，在这样的季节青蓝班开展了一次户外拓展活动，这是一段震撼心灵的历程，使我重新认识和体验了团队精神的力量，也激发了我们个人的潜能，增强了挑战自我的勇气和信心。

当天的拓展项目都很有意义，比如：高空单杠、呼吸的力量、盗



梦空间等，不过逃生墙项目是我认为其中最特别也是让我感触最深的一项，在拓展活动即将结束之际，教练把我们带到了一面墙前，要求团队中所有队员需要不借助任何外物翻过这堵墙，即为安全逃生。那道墙不算多高却也有四米多，光靠个人的力量想要翻阅过去是不可能的，需要队友们的协助才能完成的一次逃生体验。教练对我们进行了指导，让几位队友们用肩膀和膝盖给我们当阶梯，让我们踩在队友结实的膝盖和肩膀上不断的攀爬，先上去的人则向下伸出援助的臂膀，其余队友们则在四周做出保护的姿势……

很快我们就有条不紊的将一个队员送到了墙上，成功越墙逃生的人越来越多，最后只剩下四位，他们是值得我们每个人感谢和感激的，犹如大海中航行船只的船长，把生的希望留给了我们每个

人，用肩膀支撑我们每个人，确保我们所有人安全逃生。

最后一刻、“感恩”与“感谢”之情在整个团队中弥漫，感谢队友的鼓励和帮助、感谢教官的指



导、感谢公司领导的关怀，同时也感谢生我养我的父母、是你们让我真正明白了什么是“感恩”与“责任”。

我们每一个人都有说不完的“谢谢”和说不完的“对不起”，这不是做作，更不是虚伪，这是真情的表露，更是内心的直白。

它告诉我们要打破传统的思维定式，开拓思路，在工作中总结失败的教训及成功的经验，建立一种

新的工作模式。同时让我们学会了相互沟通，学会了换位思考。使大家尝试一种全新的生活，同时教导我们每一个人要学会感激，学会宽容，学会回报，学会让步，整个团队才会是最团结奋进的、最优秀的团队。

短短一天的拓展训练就这样结束了，这次拓展把妙趣横生的任务和我们的工作、人生、事业、团队、亲人和朋友等很多美好的事务联系在了一起，时间虽短，但使我感触颇深，也受益非浅。

沟通的力量

■ 苏州制药厂 / 宋利来

5月13日周六，公司组织青蓝学员进行了一次非常有意义的户外拓展培训，我们收获了很多在课堂上和平时工作中鲜有接触的知识和体会，这对正处于工作奋斗期的我们来说无疑是注入了一种促进成长的催化剂。

到达拓展基地后，培训老师先是一个简洁的开场白，紧接着通过互相问好、手指歌、数数抱团等小游戏瞬间活跃了现场的气氛并有效的拉近了学员之间的距离，原本陌生的环境和相对紧张的气氛瞬间变得格外自然与和谐。接下来，我们

完成了分组、选队长、选队秘、起队名、做队旗、团队形象展示等事项，我们组队名为火箭队（另外两组为利剑队、万达队），一天下来，我们共成功完成了好几个拓展项目，如高空抓杆、盗梦空间、呼吸的力量以及毕业墙等，个个都是印象深刻、意义非凡其中。一个半小时的“呼吸的力量”项目给我留下了较深的印象。活动开始后，各队先是第一时间完成了组织的建立：决策层、管理层和执行层等，接下来则是基于教练下达任务的分配及实施。最后，顺利完成任务后

的喜悦不必多说，更重要的是培训过程中让我对组织、沟通和协作有了更深的理解。

目标沟通、下达、实施技巧之及时性、有效性。在实施过程中，我们三个组或多或少都出现了执行层在等待任务下达的“漫长”过程中无所适从的现象，这在企业管理或项目实施中，就等同于坐等分派任务、不主动参与和积极分担和缺乏团队目标感的现象，通过活动过程中的实践与老师的指点，我们及时认识到了此问题的严重性，并找到了改善解决措施。



目标沟通、下达、实施技巧之目标分解。活动过程中，存在这类现象，“决策层——管理层——执行层”在互相传递接收信息时，存在着层层传递的偏差。这里我认识到：沟通必须要明确好合适的对象，发布命令的人要将信息进行合理的分配打包，再结合目标完成的进度，做到执行者需要什么信息时，能够在适当的时机给予或提供适当的信息。

沟通协作之流程管理与对象选择。老师总结时举了个现场案例，我们建立组织时，其中一组因为管

理层不太懂图形及工程，结果出现了沟通困难、效率低下的情况，最后车间执行层内的人员与管理层进行了互换，通过专业与专业的交流，该组的沟通效率得到了大幅提升，顺利完成了任务。这点给了我们一个重要的启示：沟通时应当要有一个正确的流程，选择合适的沟通对象尤为关键。

沟通协作之信息澄清与确认的必要性。一个较好的做法就是接收信息者应当主动或被动的将所获得的信息重复一遍，以免出现听完记不清、听完记不准、实施不准确、

过后又不能及时得到纠正的现象。

整个一天的拓展训练，给了我们很多的启发，每一项活动的完成都凝结了大家共同努力的汗水与克服困难的决心。面对挑战时我们有过质疑、有过害怕、有过退缩，但任何一个退缩的想法或行为在最终的成功面前都显得毫无意义；我们对待每一项工作都要时刻保持积极的心态和必胜的信心，通过合理的流程与正确的方法，在遇到挑战时我们必将勇于克服阻力，与团队一起向前，达成最终目标。



推荐



《容忍与自由》

■ 江苏吴中进出口公司 / 范青

作者: 胡适

图书简介

胡适先生是二十世纪中国最重要的知识分子之一，中国自由主义的先驱、新文化运动的领袖。他拥有三十多个博士学位，历任北大文学院院长、驻美大使、北大校长及“中央”研究院院长，一生坚持自由民主的理想而不辍，影响深远。本书精选了十八篇胡适先生以自由、文明、社会、中西文化等为主题的最著名、最具代表性的文章和演讲，涵盖其一生学术文化，涉及大量的人生哲理和社会时事等方面的内容。他用最通俗易懂的语言解答了很多难以回答的现实问题，如“怎样对待理想和现实的差距？”，“读书选专业，毕业找工作该听谁的？”，“为了挣钱，必须从事缺乏乐趣的工作怎么办？”等等。让他赞誉有之，谤亦随之的这些思想、观点和主张，在本书中都有全面的体现。

推荐理由

虽然身为学富五车的著名学者，但其杂文却一点都不晦涩难懂。他坚持自由，认为对于别人的意见和观点不要轻易去否定或肯定，也不要以为自己的观点是绝对的正确。“自由的前提是容忍”；他坚持大同，认为法律应该对任何人都有约束的。需要依法而治，就需要法律的普遍性；他坚持乐观，认为人生在于奋斗，即使在潦倒的窘境，也要对前途有起码的乐观和自信。阅读全书，会发现先生观点犀利，思想先进，用词浅显生动。文中的诸多主题不但契合当代人的许多困惑，也能带动读者的共同思考，对于我们今天的生活仍有启发。

《一句顶一万句》

■ 党委办 / 屈莉

图书简介

该书是中国当代著名作家刘震云的重要作品。获得2011年第八届茅盾文学奖。小说主要分《出延津记》和《回延津记》两部分，暗合“出走”和“回归”的主题，似乎在追问整个中国大历史。“出延津记”讲述的是二十世纪前期的河南农村，一个孤独无助的农民——吴摩西为了寻找与人私奔的老婆，在路上失去了唯一能够“说得上话”的养女——巧玲，为了寻找巧玲，他不得不走出延津；下部“回延津记”讲述了巧玲的儿子牛建国，同样为了寻找与人私奔的老婆，走向延津的故事。

推荐理由

这篇小说故事情节看似简单，实则里面的人物数量庞大，人物关系复杂，故事情节热闹，刘震云运用了类似于《水浒传》的传统叙事结构和本色的叙述语言，以一条线索捋出另一条线索的方式，将文中各色人等的人生轮流叙说、娓娓道来。独特的叙事话语，有点绕，但是又让人感觉很接地气。小说通过热闹的表象，描述了一种刘震云中国式的孤独感和友情观。这本书也被称为中国版的《百年孤独》。它让我们看到现代社会中，有精神苦闷的不仅仅是知识精英，普通百姓都有。

文中对老杨和老马的描写给我留下了很深的印象。卖豆腐的老杨和赶大车的老马是大家眼中的好朋友。实则老马不把老杨当朋友，觉得他说的都是废话；老杨知道老马不把他当朋友，但遇事就是喜欢找老马出主意；老马每次出主意也并不都是真心的。这两个“好朋友”，就这样你来我往的相处了一辈子。人的内心敏感、复杂，可以由一句话繁衍成一万句，然后即便是一万句也无法达到沟通，反而让心越离越远。小说标题五个字“一句顶一万句”正是对小说的最精炼的概括。



《东京人》

■ 中吴置业 / 汪利

作者: 川端康成

图书简介

这本书讲述的是战后日本东京敬子一家努力生活的故事。丧夫的敬子认识了岛木俊三和他女儿弓子。俊三的妻子因病长年在热海疗养，敬子和俊三便组成了一个临时家庭。敬子支撑全家人包括俊三妻子的医药费，但当俊三的公司经营每况愈下，濒临破产时他选择了不告而别、离家出走。敬子在孤独中开创了新的事业，收获了有违社会伦理的爱情。

推荐理由

细腻舒缓的描写了敬子在战后面临各种生存压力，在孤独生活中面对欲望无奈选择，时时刻刻维护风姿绰约的形象。从书中你能体会到川端康成一贯崇尚的日本古典美。通篇带有忧郁之美，最终人性的善良战胜私欲。



我认为人生最美好的主旨和人类生活最幸福的结果，无过于学习了。
—— 巴尔扎克

古今中外，先贤们对于学习的认知都是不谋而合、高度统一的，学习使人明志，学习使人进步，学习是传承文明、推动社会发展的重要手段。多年前，公司董事长赵唯一先生提出了“要在实践中构建‘学习型企业’，市场千变万化，技术千变万化，我们要做到‘以不变，应万变’，唯有加强学习，在实践中学习，摸索出一套适合企业经营发展的路子”，同时提倡决策层、管理层、操作层都要在工作中学习，在学习

中工作，形成良好的全员学习的气氛，以打造企业可持续发展的核心竞争力。

2012年公司开始重塑新文化体系，并通过文化宣贯、三级梯队培训、拓展培训等多种方式和渠道将无形的文化理念落地、入心。2014年6月，《新吴中》创刊，创刊栏目推出“读书”栏目，提倡全员阅读。2015年，“吴中读书会”应运而生，通过“读书会”把爱读书、爱思考、爱分享的同事们聚集在一起，旨在分享好书、分享知

识、分享心得、分享经验。

人作为组成企业的个体，是一个多维而又多元的存在，而个人所学的专业又只是其中的一个元素。读书，不仅可以拓展自身所需的更多元素和探索更深的维度，挖掘人生更大的可能性，还可以让心灵得到另一层次的慰藉，让生活质量得到提高，精神生活也会更加饱满丰富。

“读书会”活动可以帮助理解和相互启发，让更多的人通过读书会这种非常接地气 and 有效的推广活动形式，唤醒大家读书的兴趣，养成长期阅读和交流分享的习惯，扩充更宽广的知识领域，或者通过互相学习、讨论、沟通，让某一问题的理解变得更深刻、更宽泛。可以说，“读书会”活动是公司建设学习型企业的又一尝试与创新。

公司“读书会”的创办初期，是以会员制的形式组织推广，而最新一年的组织计划又推出了轮值会长制度，让活动更有序更规范。自创办以来，读书会活动形式也是丰富多样，包括主题讨论、好书推荐、主题授课、购书、观影等。通过“谈谈印象最深的一本书”这样的主题讨论，会员们在活动中推荐自己读过的书，将书的内容通过自己的理解用自己的语言讲述出来，不仅锻炼了自己的思维构建能力，还大大加深了自己对书的认知和理解，甚至在与别人的心得交流中，不同的观点和角度会让自己有新的认知；通过“一些常见的经济术语及其与我们生活的关系”这样的主题授课，让会员们深刻领会到那些常见的经济术语与自己的生活究竟是如何关联的，以及个

人的活动、创造、消费等生活形态是怎样影响经济发展，又是怎样推动社会发展的；通过“中国文学导游、外国文学”等主题授课，让大家在文学的海洋里畅游的酣畅淋漓，体会到这项艺术形态带来的无限的精神性价值；通过“《悲惨世界》、《特洛伊之战》、《基督山伯爵》”等名著影片观赏活动，激发了大家再读名著，关注经典的兴趣，也让每个人自身的审美意识获得进一步提升。值得一提的是，读书会活动还特意挑选了《大国崛起》的部分内容，组织大家观看后又进行观后感讨论，从九个国家在不同时期，以不同方式完成强国历程的角度，思考中华民族伟大复兴之路，思考企业发展经营之路，思考个人职业规划发展之路。通过每一次团队学习，会员们的知识体系从不同角度、不同维度得到了扁平化横向扩充。

法国著名哲学家伏尔泰曾经说过“当我第一遍读一本书的时候，我仿佛觉得找到了一个朋友；当我再一次读这本书的时候，仿佛又和老朋友重逢。”读一本好书，可以认识世界、拓宽视野；可以认识自己、发现自己；是一次心灵的旅程，更是一次精神的升华。把读书作为人生的一种乐趣，并把读书和学习结合起来，做到勤读、勤学、勤思，指导自己的学习，让自己不断成长的同时，也能让身边的人一起成长，进而推动公司的长足发展，这也正是我们建立学习型企业的目的所在。

都江堰·九寨沟之旅

■ 苏宿置业 / 周依倩

我们一行十九人去年秋天，进行了一次成都“都江堰·九寨沟”之旅，至今还记得那里的山水，那里的美。

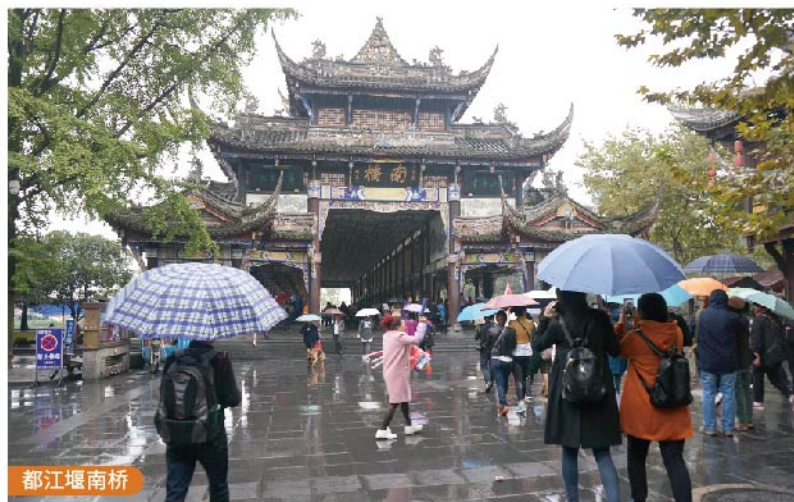
在深夜，搭乘的航班缓缓降落在成都双流机场。成都素有“天府之国”之称，是我国西南重镇，省会城市，发展日新月异。夜晚灯火如同白昼，天上繁星和城市闪烁的霓虹灯交相辉映，映衬着城市林立的高楼。夜晚的美景和陌生城市的新鲜感驱散了我们旅途的疲惫和睡意，目不转睛地注视着窗外……

早上八点半，我们来到第一站，我国古代最伟大的水利工程、世界级文化遗产的都江堰水利工程景区。都江堰座落在成都平原岷江之上，距今已有2200年的历史，由战国时期秦国蜀郡太守李冰率众修

建，被誉为世界水利文化的鼻祖。下车前行，映入眼帘的是古色古香，飞檐翘角廊式古桥——南桥。滔滔岷江水从宝瓶口奔腾而下，经南桥流向仰天窝鱼嘴。俗语有踩过南桥“风调雨顺、五谷丰登”之说。

进入景区，见有一个喷泉，四周围着一个竹子编的细长的竹

筩，里面放着很大的鹅卵石，旁边还有几个粗壮的木头桩，用绳子固定成三角架，同样内置鹅卵石，据说李冰父子当年就是用这两个法器把水拦住。喷泉中间放置四根又粗又长的铁桩，说是古时每年都要清理江底的淤泥、沙石，李冰就是用这样的铁桩做标记，挖到铁桩后为



都江堰南桥



都江堰鱼嘴

止，这样正好是2.15米的高程，深浅适宜，宜于分水。否则会影响该水利工程的效用，直到现在江底下都有那样的铁桩。

过安澜桥，不远处就能看到“宝瓶口”。宝瓶口由人工开凿控制内江进水的咽喉，它把一座山分成了两部分，一部份的水流向内江，另外的水分流到了外江，成都市区的用水多半是内江的水。因它形似瓶口而功能奇特，故名宝瓶口。再向前走就是“飞沙堰”，它的主要作用是泄洪排沙，内江流经飞沙堰，就像过滤过的一样，水就很干净了。我正在感慨古人的伟大时，不知不觉地来到“鱼嘴”。因为它形似一个扁平的鱼嘴，而得名鱼嘴。就是它把岷江活生生分成了内江和外江。都江堰这项伟大的工程，科学地解决了江水自动分流（鱼嘴分水堤四六分水）、自动排沙（鱼嘴分水堤二八分沙）、控制进水量（宝瓶口与飞沙堰）等问

题，消除了水患。我们不得不钦佩古人的智慧和才干。

九寨沟我来了，令人心驰神往，魂牵梦绕的地方。二十一日清晨，我们早早地来到景区门口，远远望去可是人山人海，挤得水泄不通。期盼入沟的急切的心情，跃然于脸，不时地颠脚眺望，随着人群鱼贯而入。

九寨沟位于四川省阿坝藏族羌族自治州九寨沟县境内，地处青藏高原向四川盆地过渡地带，距离成都市四百多公里，是一条纵深五十余公里的山沟谷地，总面积六万多公顷，森林覆盖率超过80%。因沟内有树正寨、荷叶寨、则查洼寨等九个藏族村寨坐落在这片高山湖泊群中而得名。

蓝天、白云、高山，浓浓的大自然的气息便扑面而来。座座高山连绵不断，朵朵白云悠闲地绕过苍翠的山腰，高高的山顶上堆积着皑皑白雪，让人仿佛置身于仙境中。

清澈的溪流顺着公路边流淌下来。我们坐车来到了离太阳最近的景区最高点，海拔3060米的九寨沟原始森林。高耸入云的冷杉、云杉遮天蔽日，一缕七彩阳光直射进来，宛如进入了静谧、神奇的童话世界。

沿着栈道拾级而下，经过芳草海、天鹅海。极目远眺，深谷幽壑，山峦叠翠，层林尽染。金黄色占据了九寨沟，显得多姿而灿烂；黄色的树叶倒映在清澈的水面上，煞是好看。那种美让人窒息，让人馋涎。走着走着，一步一回头，不知不觉已来到了剪竹海、熊猫海。熊猫海海拔2587米，深14米，面积9万平方米。据说九寨沟的大熊猫最喜欢来这里游荡、喝水、觅食，因此这一片海子被叫做熊猫海。

熊猫海海水澄澈，倒影清晰，与箭竹海相似。湖上蓝天白云，岸边层林相间，湖畔群峰静立，倒映水中，一片迷离景象。湖边岩壁纹理奇特，倒映湖中，与湖傍水下自然地生着几圈黑色花纹的浑圆的貌似熊猫的白石，相映成趣。熊猫海瀑布，因瀑水由熊猫海流出而得名。海拔2587米，瀑布高约为65



芳草海、天鹅海



五花海

米，分三级迭水，是九寨沟飞瀑中最高的一個。瀑布气势浩大，声如洪钟，似山崩谷裂，蔚为壮观。颇有“飞流直下三千尺，疑是银河落九天”的壮美。瀑布水奔流不息，仿佛有千万匹战马在奔腾，让人惊心动魄。

顺流而下，来到海拔2472米，深5米五花海。五花海就像多姿的少女静静地躺在那里。素有“九寨沟一绝”和“九寨精华”之誉的五花海四周的山峦，笼罩在一片绚丽的秋色中，一株株彩叶交织成锦，如火焰流金，色彩丰富，姿态万千，独霸九寨。蓝绿的湖水，清晰得令人心醉。蓝色绿色相间相融，湖光水色呈现出亦真亦幻，如梦迷离的神奇色彩。湖底的古树，枯枝，仿佛是被施了魔法沉在湖底的睡美人，沉沉地睡着，只等到王子的到来，将它们从魔法中唤醒，重新绽放美丽的容颜。

时光匆匆，来不及细看，来不及回味，快到集合时间了，兴致冲冲来到诺日朗瀑布。诺日朗瀑布海拔2365米，瀑宽270米，落差20米。是我国大型钙华瀑布之一，也是中国最宽的瀑布。“诺日朗”三



诺日朗瀑布

个字为藏语的译音，翻译过来是男神的意思，象征高大雄伟。因此诺日朗瀑布意思就是雄伟壮观的瀑布。它从高高的翠岩上奔涌而下，似巨幅珠帘凌空飞落，声若滚雪，雄浑壮观。溅起的无数小水珠，化作迷茫的水雾在朝阳照射，时常出现瑰丽的彩虹，景色迷人。使人赏心悦目，流连忘返。

九寨沟的山，峭不如泰山，险不如黄山，奇不如桂林，但它连绵起伏，层峦叠嶂。山中古木参天，巨树耸立。斑驳的树皮裹覆着青苔，见证它们从远古而来的坚强，因而九寨沟因山而神秀。九寨沟，更因水而美，因水而活，因水而灵秀。水是九寨沟舞动的精灵，不论是静静流淌的小溪，还是汨汨流动的涌泉，不论是平静如镜的海子，



九寨沟长海

还是热情奔放的飞瀑，都让人惊叹，让人欣喜。

江山如此多娇，引无数文人墨客竞折腰。九寨沟的风景令人流连忘返，在这青山叠翠，万木峥嵘，鸟雀鸣唱，瀑布声喧的童话世界中，更让我体会到九寨的美。难忘九寨清澈见底多彩的海子，溪流；难忘九寨一望无际的芦苇海，更难忘九寨那美丽而又神奇的灵山秀水。一步一景，移步换景，360度每一个角度都是美景，美丽而又神秘。只要你会拍摄，你就是摄影师，无需你去构思和刻意追求，真可谓“清水出芙蓉，天然去雕饰”。看不完九寨的景，道不完九寨的美。九寨沟的美是无法用言语来表达，只能心灵意会。慢慢去感受，慢慢去体会。（摄影：杨斌）



风采

春天在哪里

行管部 / 高冬梅

听，春天向我们走来
岸边的柳枝吐出点点新绿
远处的青山换上桃色的裙装
河里的游鱼摇曳着尾巴撒欢
青蛙在池塘里呱呱叫凉水
.....

“春天在哪里呀，春天在哪里，春天在那清脆的山林里，这里有红花呀，这里有绿草，还有那会唱歌的小黄鹂，嘀哩嘀哩嘀哩哩.....”一群带着小红帽的孩子在老师的带领下边走边唱着。或许是远离了校园可以尽情的游玩，他们的脸上都洋溢着快乐的味道。我的思绪被他们带着，在春天在哪里的歌词中激荡着，不免心生情愫想去探寻春的脚步，寻找春的影子。

春天在枝头的花瓣上。

上方山脚下，折大捻之中，抚

七彩之花，畅骑行之道，搭帐篷为屋，倚吊袋为床，携柯基为宠，闻鸟语花香，听琴瑟在御，感叹岁月莫不静好。

目之所及，虽没有西藏雪域的高原，花湖的环绕；没有大理洱海的花，苍山的云，但她的美却静静地一茬一茬向我们展现。

自古梅花香自苦寒来，第一抹的梅花香味唤醒了沉睡的春姑娘。枝头经历了寒冬的冷艳的姿色慢慢舒展，倾吐出股股清新淡雅的幽香。真是最销魂梅花三弄，一弄春风起，二弄万物苏，三弄从头越。

金灿灿的油菜花一片一片的。行走其中花的香味夹杂着雨后清晰的泥土味，一阵微风拂过，仿佛其他都静止了，只有金黄色的海洋在摇曳着。真是“日暮平原风过处，菜花香杂豆花香”。让你觉得没有菜花海中穿过，你便辜负了整个春天。

送走了油菜花，百花像是要把一年的力量全部释放，迎来了大爆炸花期。桃花、樱花、郁金香、绣球花.....竞相开放，目不暇接。走到哪都是花的海洋，蝴蝶在上面翩翩起舞，春的情影如影随形。

春天在舌尖的味蕾上。

苏州自古便喜“不时不食”，顶讲究食材的新鲜度，在春天更是把这种挑剔的精神发挥到极致。

约三两好友走进太湖人家，临湖而坐。点上菜花甲鱼、腌笃鲜、蚕豆、樱桃酱汁肉，再来上一份七头一脑——治愈系的枸杞头、清新系的马兰头、流行系的荠菜头、异形系的香椿头、温柔系的苜蓿头、内涵系的豌豆头、低调系的小蒜头和特色系的菊花脑。

泡一杯明前的碧螺春，看着它在透明的玻璃杯里慢慢旋转伸展，散发阵阵清香。再来上一两只伴着

青草香味犹如翡翠般的糯糯的豆沙青团子和点缀着金黄色秋天味道的桂花撑腰糕。品上一口，整个春天便在嘴巴里蔓延开了，通过味蕾上的神经传到全身百会。仿佛身染山川翠色，心藏日月精华。

春天在逐梦的风筝上。

春风挽着碧草，携着温暖悄悄吹向每一个角落，撩拨着人们想要放飞希望。

大人孩子都化身成追风筝的人，蔚蓝的天空化身巨大的画布，一只只五彩的风筝便是上面的图案。雍容华贵的凤凰、威风凛凛的大蜈蚣、展翅翱翔的雄鹰、卡通可

爱的动漫人物……地上一张张欢呼雀跃的笑脸和天上各色的风筝交相呼应。春天把大家的梦想系在牵线的风筝上，向着更高更远的地方飞去。

春天穿梭在百花丛，像个精灵舞动着手里的魔法棒，让我们看到它的绚丽夺目，生机勃勃；

春天徜徉在舌尖上，像个大厨采集着大自然的珍馐，让我们品尝它的丰富多姿，天然本味；

春天驰骋在蓝天下，像个战士展示搏击长空的威武，让我们见识它的坚韧不拔，逐梦青春。

初夏忆蒲

■ 办公室 / 李蓉

闲暇时读《诗经》，总会邂逅故乡阔别多年的草本植物，蒲便是其中的一个。《诗经》里回荡着许多草本爱情，蒲也不例外。相思的少年借蒲表达他的缠绵情思：“彼

泽之陂，有蒲与荷。有美一人，伤之如何。彼泽之陂，有蒲与兰。有美一人，硕大且卷。彼泽之陂，有蒲菡萏。有美一人，硕大且俨。”在那河畔，她与荷一起，与兰一

起，与莲一起，多像那卓尔不群、亭亭玉立的少女，怎不叫人惹相思？

其实，在我的记忆里，她是故乡再寻常不过的植物。

有水的地方，几乎都能瞥见她的身影。她端然坐着，青罗带裙，长发飘拂，碧水缭绕，清爽爽，淡淡香。我们女孩儿家常掐下一枝编进辫梢，一低头，便嗅到隐约的清香。

春末夏初，蒲会抽出穗来，未开花的穗叫“蒲黄”，小孩子们争相掐来，捋下一把蒲黄，送入嘴里，绵软触于舌尖，清香溢于齿颊。盛夏时，蒲黄落尽，长出橙黄的穗，像小小的棍棒一样，故乡人叫它“蒲棒”，采下晒干后拿来点燃熏蚊子，屋子里也散发着好闻的蒲香，蚊子便躲得远远的，给人们留一个清净的梦乡——现在想来，真是健康环保的驱蚊方式。有时我们点燃着它，当灯举着，去草丛里捉蟋蟀、蚂蚱和苍蝇，来喂家里的鸡，一个夏天过去，鸡们常被我们喂得肥肥胖胖的。因此，蒲棒还有一个别名“水蜡烛”，真是好名字，她替鱼照明，替莲和菱照明，替我的童年照明。

端午节，大人一声令下，去采些蒲和艾来，我们便领旨一般，撒了欢地直奔它们而去。问大人何为挂这些，回答说是辟邪。至于为何能辟邪，姥姥的解释是艾叶像虎蒲似剑，邪气鬼怪不敢沾边儿。姥姥还会拿檐下风干的菖蒲泡酒，她的腿有风湿，一旦隐隐作疼，就拿蒲酒在关节处拍打以减少疼痛。

冬天，收割的蒲晒干，可以做成厚厚的蒲席。蒲和苇（《诗经》里的“蒹葭”）像一对孪生姐妹，一同摇曳在夏天的水湄，一同回荡在《诗经》里，一同变成寝席。苇席薄而凉，只陪伴乘凉的夏夜；蒲席厚而暖，能温暖一冬的梦境。

蒲还可以入药。在药香弥漫的中药铺里，在一排排小抽屉上那婉约的名字中，我曾看到一味“香蒲”。老中医告诉我：她的花粉入药叫“蒲黄”；果穗绒毛入药叫“蒲棒”，鲜嫩的根茎入药叫“蒲弱”。蒲性温味辛，有开窍化痰、健胃提神、去湿之效，用于治疗癫痫、痰热惊厥、胸腹胀闷、风湿骨痹等症。我开始讶异于自己的无知了，记忆中再普通不过的蒲，是如此的非同一般。不见蒲已经很多年了，每每回到故乡，都去觅她的踪影，寻到的要么是干涸的河道，要么是发黑的河水，要么是土地消化不了的随处飘飞的白色垃圾，再也不见蒲那曼妙的身姿。当时只道是寻常，觉得她不过是湖里野生野长的草罢了，像身边的亲人，依着靠着亲着爱着却不自知。离开至今日，才懂得她的好：入得了菜，入得了酒，入得了药，还入得了爱情。在这样一个初夏的午后，寂然凝坐于书房的我，忽然想回到有蒲熏着的童年，回到当年那个香蒲摇曳的故乡。



厂有一老，如有一宝

■ 中凯生物制药厂 / 刘超

我们厂设备工程部原经理詹荣生是一个老中凯人了，从建厂开始一直服务到现在，在中凯近二十年的发展中，他可以说是看着厂里的一草一木、每条产线、每幢建筑成长发展起来。平日里厂区同事们对他尊敬有加，习惯叫他“詹工”。在我们眼中，詹工就是我们的大家长、老师傅，对大家既严厉又关心。去年底，骤然听到詹工到龄退休的消息，我们一阵怅然，不过公司又继续聘用了他，大家由衷的感到高兴。

年青同事的好老师

刚来中凯工作，初识詹工就令我印象深刻，身体硬朗，精神抖擞，嗓音洪亮，穿着干净整洁，严肃又不失平和地介绍着厂区的情况。他还安排我到各部门实地了解，熟悉厂区情况，为我走上自己的岗位打好基础，那段时间，我从其他同事和领导口中加深了对詹工的了解。作为一名老党员干部，厂里的许多党员及骨干都是由詹

工发展出来的，对年青的同事，詹工从来不吝关怀，指导照顾有加，经常下到岗位手把手的指导大家。在负责党务团务工作时也很关心年青人，甚至记得大家的年龄籍贯，关心大家生活。作为厂里的老人，詹工经历阅历丰厚，常常能对我们青年人的困惑做出指导和教育，不仅工作出色，口才也不落下风，讲解教育这件严肃的课题从他口中说出，不但通俗易懂，还让我们印象深刻，在挑起我们的兴趣间，人生道理、工作要点这一桩桩一件件就都生动的印在了我们脑中。

无所不能的老师傅

在厂近二十年的工作中，詹工基本了解了每一个岗位，无论是设备工程还是生产质量，又或者物料仓储，都对其日常运行了如指掌。作为曾经的设备工程经理，对厂里设备故障、厂房设施维修、难寻部件损耗甚至生产工艺改进，詹工都能给出指导与解决办法，以至于每次出现问题，当我们各部门同事都尝试且无法解决时，大家最后都会不约而同的说到：“把詹工请来看看，他一定能有办法。”作为我们公认的技术大牛，他对厂区工程维修、改造也能指点江山，不仅可以自绘设计图纸，甚至还能说服来厂的技术工人对他们给出的方案进行修改，指导他们根据本厂情况与需求做“私人定制”。詹工虽然是厂

里最年长的人，但也非常善于学习新事物，不但熟悉如今的各类电子产品，而且能够熟练应用网络学习解决各类问题，厂里的技术NO.1非他莫属。

无所不知的老管家

今年厂里接到通知，要为厂区搬迁做好资产核对，拿着下发的搬迁评估资产明细表，我们面对建厂至今的资产一个头两个大。万幸有詹工在，明细表上一个个冷冰冰的文字，对一个老中凯人来说是一段段往事，一幅幅回忆画面，每一个我们无法确认的项目，詹工都能把它找到归处，对号入座。我负责统计确认厂区绿化，面对种类繁多的绿化植株、花木种类，我也是一头雾水，心想只能拍照回去网络搜索，没想到只说了绿化种植地点，詹工就能说出它是什么植物，何时种植及其原价，仿佛一个对厂里大小事务无所不知的老管家，我对詹工充满了深深的敬意。

厂有一老，如有一宝。

公司的崛起离不开携手开创的老员工，老前辈们。如果说，我们年轻人是公司的希望，那么这将自己青春和热血奉献给公司的老员工，更是公司最大的财富。这个春天，最美的鲜花，最亮的掌声，都应该属于你们。





桃花记忆

■ 恒利达化工 / 刘梅华

记忆在指尖上流淌，
勾勒出一片斑白的旧时光。
不知不觉间，
文字已染上忧伤。

梦里江南的水乡，
十里桃花正悄然绽放。
繁花似弥漫的烟云，
带着我的思念飘向远方。

我站在世界的尽头回望，
那些如花的过往，
相伴着似水的流年，
慢舞着一种淡淡的芬芳。

我取一缕水墨的清香，
把经年的风霜，
和着悠长的岁月，
书成一曲浓郁的念想。

往事如歌如诉在风中飘荡，
耳畔响起你年少时的浅吟低唱。
我说过落花的时候就会回来，
和你一起走到白发苍苍。

你静静的等在相约的地方，
哪怕时间散场依旧是初心不忘。
我不知道要用多少个春天，
才能把漫长的等待丈量。

我不知道明天是明媚还是忧伤，
我不问情为何物，也不说地老天荒。
我只想在这桃花盛开的时候，
为你写下这浅浅的诗行……



匆匆时光，“80末”的我们大多已为人父母，从小生命的诞生伊始，我就开始在学习、思考如何做好一个尽心尽责的母亲，怎样更好的教育孩子。即便在养儿育女的过程中，深深体会到了父母的艰辛，也继续心安理得地享受着他们对我的操劳和关心，只是想等着等以后赚钱了一定要好好赡养他们。殊不知，旦夕祸福，“子欲养而亲不待”的痛楚悲惨会让一切破灭。

父亲在四月底查出身患急性髓系白血病，晴天霹雳，整个人完全是懵的，为什么跟我预想的完全不一样呢？在我自己的构图中，父母是会好好地在家等着我，等着我带他们品尝美味，带他们走出呆了一辈子的家乡，带他们去旅行见识缤纷的世界，带他们去品味不同的风土人情，他们最终会是在天伦之乐中寿终正寝的，而不是在未知的道路上与恶魔进行着无法掌控看不到结局的残酷斗争。我所幻想的美好怎能还未开始就结束呢？

悲痛过后，还得继续面对这突如其来的一切，整理好自个的心态，不能去想以后怎么办，只能着重眼下，宽慰父母、打听病情、讨论治疗方案，让自己疲于奔波。然而当我给父母买饭、做菜的时候，才猛然发现自己居然并不了解他们爱吃什么，又不爱吃什么，枉我自诩是父母的“贴心小棉袄”，这么多年来

竟然一直不曾好好了解他们，自责、愧疚爬满心头挥之不去。

小的时候，家里条件不好，经常会拖欠学校里的各种费用，也不能参加学校的春游活动。我清楚地记着那时心中会不由自主地埋怨父母，埋怨是他们使我在老师同学们面前丢了脸面，伤了自尊。记得小学一年级开学时家中没有钱交学费，只能让老师宽限几天，结果全班就我一人没有课本，既自卑又怨恨，红着眼将气全撒在了父母身上，父亲没有说一句话，立马带着我跑到学校硬是从老师手上将我的课本直接搬回家。我紧紧跟在父亲的身后，抬头望着他用宽厚的肩膀承担了我一学期的所有期望，脑袋瓜里还在一边思考着父亲的这种行为合不合规，一边又享受着就算天塌下来还有父亲在的安全感。

现在父亲躺在病床上接受着痛苦的化疗，整个人是如此的瘦小，不知从何时起，那个在我心中如山的父亲已渐渐远去，在我面前的只是个特别普通的老人，他开始需要我的照顾和关心，需要我为他撑起一片天。我诚心祈求上天，再借我十年借我二十年，我一定要扮演好一个女儿的角色，让我成为父亲的一束光照亮他的晚年，陪他一起静看光阴荏苒。

看到过这样一段话：趁青春还在，趁微风不噪，趁父母未老，多爱他们。也许明年，也许今后，他们是否还在你的身边，一切都只是未知。富有不及温暖，幸福不及父母。世界上最不能等的事，就是孝顺。

所以，给自己一个命题吧，如何做好一个合格的儿女？万万不可想着等以后，时间不等人，生命无常，有些人有些事一旦错过，就是一生，所以就趁现在吧。带父母定期体检、旅行，用心做一桌父母爱吃的菜，陪他们唠唠嗑散步，倾听他们的心声，了解他们的需求，多点耐心，少点不耐烦，并将心底对他们最深沉的爱都表达出来，纯粹的美好都是会定格在记忆最深处的，值得我们细细品味。

最钟情的风景

■ 王梦怡



一年有四个季节，问我最爱哪个季节？好像没有唯一的答案。大自然给了我们四种完全不同的风景，四种独具魅力的风情。

春天的雨是大自然最美妙的旋律。淅淅沥沥，点点滴滴。落在初绽花朵娇嫩若绸缎般的花瓣上，如泉水洗净婴儿的脸庞；落在刚刚舒展的微微翘起的翠绿色新叶上，如天使掉下的最纯净的眼泪。“好雨知时节”、“夜来风雨声，花落知多少”很多美好的诗句都曾赞美过这春天的味道。春雨总是在所有人都熟睡得时候以甘甜滋润每一颗美好的心灵，用悄无声息的方式给所有人以慰藉。曾几何时，走过那平江路石板青砖的小巷里，坐在猫的天空之城，读着张爱玲的文，喝杯热气四溢的奶茶，打量着门前那小花伞下的美丽背影。如此甚好。

是谁？出淤泥而不染。是谁？映日别样红。是谁？将那浓浓的妩媚和高贵揉进那丝丝缕缕的美丽。恐怕，只有莲吧。

红和绿是最普通的颜色，而它们的搭配也往往粗俗刺眼。而莲，却把这两种颜色至于天堂，把它们搭配的如此完美与相得益彰。像丝一般的质感，拥有“莲花宝座”的圣洁。苏州的园林，属那拙政园最大最美了，池塘里一朵朵莲花肆无忌惮的绽放着，偶尔伴着那高高的树上还有那一只蝉在唱着歌。

飒飒地落下，轻轻地飘起。她是天使，只因眷恋人间的美好，留在人间。她曾说过，她的离开是风的

追求，还是因为树的不挽留。她还说她要变成秋天的叶子，在最美丽的季节落下，灿灿金裙舞动，飘到世界上每一个地方，享尽人间的曼妙和富华。当一切逝去，红颜衰老的时候，她便回到树下，化作尘土，用生命报答这片泥土。不知何时，爱上了秋叶，爱上了她发自心底深深的清高和凄惨。日落黄昏时，何不去看看那道前街缓缓落下的银杏叶，和那夕阳映衬出的一片片金黄色来个美丽合影吧！

冬天的雪是最两性的，那南方的雪轻轻扬扬飘下，说不出的柔弱和乖巧。偶尔夹杂着一些细雨。还未看清那六瓣花的模样，就已悄然化去。落在孩子的脸上，手轻轻一挥，瞬间化成那晶莹剔透的冰珠。北方的雪，像极了北方的汉子，大气、粗狂；更有着“千里冰封，万里雪飘”般的豪壮。

雪的味道是甜的。那晶莹的六边形轻轻点在舌尖，瞬间融化只留一股清凉。不知雪是什么圣物，如此圣洁又转瞬即逝，剩下的惟有悲凉和惆怅。不知何处是她的归宿，是她飞舞的天空，是她长眠的大地？融化了一个冬天的雪第二年又会重头再来。像是在石头中还能开出鲜花的种子，那么坚韧而从不放弃。期待2018年的雪来的更猛烈一些吧，让那些逝去的青春在打雪仗中寻找它的点滴回忆……

最钟情的风景，一年四季。那些美丽的地方，风都会带着我的爱走过。

（作者为兴瑞贵金属公司范鸣之女）

姑苏人文

女红之巧，十指春风

■ 办公室 / 赵立媛



[编者按] 苏州从古至今不仅人文气息浓厚，商业贸易繁荣，各种手工艺同样兴盛，早已成为苏州民间文化中不可分割的一部分。工匠对产品精雕细琢与精益求精，既是一种职业态度，也是一种精神理念。我们本期从苏绣开始，以“发现百年技艺、弘扬工匠精神”为主题，带你一起寻找姑苏文化中的匠人匠心。

文化名城苏州，素有“人间天堂”之美誉，在这优美的环境里孕育出的苏州刺绣艺术，早已闻名于世。苏州刺绣，就是指狭义的“苏绣”，而广义的苏绣是以苏州为集散中心，遍及江苏全境的一种著名手工艺品，在中国工艺美术发展史上有着重要的地位，与粤绣、湘绣、蜀绣合称为中国“四大名绣”。而苏绣，是江南女孩一生中最美丽的情节。

苏州西部距市区30公里的镇湖，北、西、南三面环水，形成了一个斜伸进太湖水面的半岛。这里山清水秀、景色宜人、水产品资源丰富，刺绣是当地传统的文化产业，有着上千年的历史，是苏绣的主要发源地之一。全镇两万人口，八千绣娘，刺绣成为当地具有浓厚文化色彩的支柱产业，建有绣品街、中国刺绣艺术馆是国家AAAA级景区、承办中国刺绣文化艺术节……镇湖也成为苏绣保存完





整，文化传承最具代表性的地方。

江苏土地肥沃，气候温和，蚕桑发达，盛产丝绸，自古以来就是锦绣之乡。优越的地理环境，绚丽的丰富的锦缎，五光十色的花线，为苏绣发展创造了有利条件。据记载，早在二千多年前的春秋时期，吴国已将苏绣用于服饰。明朝时，苏绣已成为苏州地区一项普遍的群众性副业产品，形成了“家家养蚕，户户刺绣”的盛况。在绘画艺术方面出现了以唐伯虎、沈周为代表的吴门画派，推动了刺绣艺术的发展。艺人结合绘画作品进行再制作，所绣佳作栩栩如生，笔墨韵味淋漓尽致，有“以针作画”、“巧夺天工”之称。自此，苏绣艺术在针法、色彩图案诸方面已形成独自的艺术风格，在艺苑中吐芳挺秀，与书画艺术媲美争艳。清朝的苏绣以“精细雅洁”而闻名，当时的苏州更有了“绣市”的誉称。清代中后期，苏绣在绣制技术上有了进一步发展，新出现了精美的“双面绣”。所谓双面绣，就是在同一块底料上，在同一绣制过程中，绣出正反两面图像，轮廓完全一样，图案同样精美，都可供人仔细欣赏的绣品。在中国苏绣艺术中，双面绣是皇冠上的一颗明珠。

苏绣经过两千多年的发展，已形成独立的刺绣风格，但时代不断进步，艺术也需要与时俱进。刺绣者不仅要具备相当的艺术修养，还要懂得一些基本画理。同时，还要有耐心细致、一丝不苟的态度和持之



以恒、刻苦钻研的精神。面对各种新形势，苏绣企业纷纷改革，提出苏绣礼品商务化，苏绣家装设计化的理念，让传统的民间苏绣工艺不再奢侈，而是走进千家万户。个性化的量身定制，让苏绣不再局限于陈旧的模式，而是融合进购买者的思想与理念，通过纯朴的苏州绣娘手工刺绣而成。让苏绣不仅是艺术，还更多的渗透进人性化的品位。

“刺绣”这一传统产业是近两年国内风起云涌的“工匠精神”的典例。2016年总理在政府工作报告中首度提及“工匠精神”，鼓励企业开展个性化定制、柔性化生产，培育精益求精的工匠精神，增品种、提品质、创品牌。工匠精神，是生产者、设计者在技艺和流程上精益求精，追求完美和极致，以质量和品质赢得行业领先和消费者信赖的精神。工匠精神体现了一种踏实专注的气质，在如切如磋、如琢如磨的钻劲背后，是对品牌和口碑的敬畏之心。改造提升传统产业犹离不开工匠精神，升级的消费需求呼唤工匠精神，发展新经济、培育新动能亦需要工匠精神。

当前，中国经济结构正在深度调整，一个充满活力、创新驱动的中国，既需要推陈出新的“创造力”，又需要脚踏实地的“匠心”。营造崇尚工匠精神的社会氛围，提倡匠心与传承，才能让中国制造走向中国创造。



[吴县工艺制衣集团公司]

●地址：人民南路73号

●拍摄时间：1992年

●横幅内容：热烈庆祝吴县工艺制衣集团成立



[江苏吴中实业股份公司办公楼]

●地址：人民南路73号

●拍摄时间：1999年

●横幅内容：热烈庆祝江苏吴中股票正式发行