

新 吴中

【焦点】

心有方向 肩负担当

2016年03月 第八期



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：jswz@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



2016年 **08** 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、范 鸣、管光彩、
屈 莉、孙建英、沈 琤、吴健敏、
俞 佳、赵立媛、钟素芳
执行编辑：陈佳海、丁 昌、屈 莉、沈 琤、
吴健敏、赵立媛

（以上人员按姓名首字母排序）
准印证号：苏新出准印 JS-E230
承印单位：苏州日报印刷中心



目录 CONTENTS

卷首语 FOREWORD

02 转型升级的内涵

视野 VIEW

03 公司动态
06 行业动态
08 政策速递

焦点 FOCUS

11 提升内力、严明制度、谋划战略
14 工作回顾与展望
17 荣誉榜
20 坚定推进一致性评价工作
23 说说公司投资的ABC

分享 SHARE

25 新思维
25 财务分析对经营业务的支持
27 如何品尝新一代的精神食粮
29 坚持服务第一，做客户的知心人
30 以诚相待 发展共赢
31 青蓝之声
31 药品生产管理感悟
33 岗位转型如何做好本职工作

家园 HOME

35 好书推荐
35 《我在故宫修文物》
36 《中国教育改造》
36 《一个人的朝圣》
37 纪录
37 从“禁药”角度看：曲美他嗪

39 东欧变迁
39 东欧巴尔干国家旅游
42 风采
42 给力的司机师傅
43 玄武印象
44 释放精彩，放飞梦想
46 逛庙会

文化 CULTURE

47 姑苏人文
47 太湖明珠，日出东山
——苏州东山

作品欣赏 APPRECIATION

49 作品欣赏

02

卷首语 转型升级的内涵

转型升级是企业经营的变革，它通过对旧有运营模式的扬弃将企业产品和服务提升到更高的层面。转型升级更是企业战略的再定位，它要求经营者重新审视企业的营商环境，自外部研究市场和产业链，找准新的业务切入点和发展方向；在内部储备人才、资本并完善公司治理，通过固本强基为企业实施新战略奠定基础。

11

焦 点 提升内力、严明制度、谋划战略

企业要发展，吴中的管理层就需要有一种坦然面对国际风云变化的心态，要有一种淡定的面对各种困难的定力。不管国内政治经济环境的风云变幻，我们要坚持做到“任凭风吹浪打，胜似闲庭信步，搞好小环境，适应大气候，以不变应万变。”



转型升级 的内涵

■ 许良枝

转型升级，是近年来常见于国家政策和企业发展的新词汇，无论是源自德国的工业4.0，还是我国经济政策导向的供给侧改革，其核心要旨都是促使企业通过产品和服务的提升实现可持续发展。

在当下的时间节点推进企业转型升级，是由国际国内的经济进程和市场竞争格局所决定的。世纪金融危机以来，全球经济尚未寻找到类似于工业革命和互联网信息技术这样的经济增长新引擎，传统产能的不断累积使市场在总体上持续呈现供大于求的局面。而我国在宏观层面提出经济增长“新常态”，在政策实施上推出“供给侧改革”，前者就是从总量上降低对增长的要求和预期，后者则是通过淘汰落后和过剩产能，促使企业向高端制造和高水平服务转型。

国家政策导向和市场外部环境要求企业必须进行转型升级，企业的核心竞争力提升和可持续发展目标的实现也依赖于转型升级，在这样的大背景和大趋势下，我们要做的就是明晰目标、集聚资源、审慎谋划、着力推进。

转型升级是企业经营的变革，它通过对旧有运营模式的扬弃将企业产品和服务提升到更高的层面。转型升级更是企业战略的再定位，它要求经营者重新审视企业的营商环境，自外部研究市场和产业链，找准新的业务切入点和发展方向；在内部储备人才、资本并完善公司治理，通过固本强基为企业实施新战略奠定基础。

转型升级也意味着利益的调整和重组，传统的经营业务和管理理念可能被革除或者进行质的提升，这是对守成和行为惯性的挑战，是对既往成功经验和业务模式的扬弃，某些时候甚至是一种断臂求生的勇气 and 追求。转型升级一定会面临阵痛，但通过把握先机和争取主动，经过凤凰涅槃般的洗礼和蜕变，必将迎来企业经营中新的辉煌，必将实现企业发展的基业常青。

公司动态

01 公司召开2015年度总结表彰大会

1月30日下午，江苏吴中2015年度总结表彰大会在公司总部会议中心隆重召开，公司总经理姚建林做了年度工作报告，总结剖析了2015年公司及各子公司的经营情况和取得的成绩，对公司及各子公司2016年的重点工作进行了安排，并与各子公司分别签订了年度工作目标责任书。会上，赵唯一董事长作了重要讲话，明确要在新的一年里“提升内力、严明制度、谋划战略”，打造企业核心竞争力。会议还表彰了2015年度获奖优秀集体和先进个人。



02 公司2016新春团拜会隆重举行



1月30日晚，江苏吴中2016新春团拜会在总部宴会厅隆重举行。晚会上，总部和各产业集团的员工自编自导的十余个节目精彩纷呈，现场始终洋溢着喜庆的气氛。在晚会最后，观众们还对各节目进行了现场票选，中吴置业的舞蹈“萌萌哒”获评“最佳节目奖”。

03 公司公布2015年年度报告

3月15日，公司在上交所网站公布了《2015年年度报告》。2015年，江苏吴中实现营业收入29.28亿元，归属母公司净利润4911.30万元，较好地实现了既定的经营目标，为下一步的快速发展奠定了基础。



04 公司获区2015年度纳税大户等多项荣誉



2月15日，在苏州市吴中区2015年度作风效能建设暨综合表彰大会上，区委、区政府对2015年度为全区经济社会发展做出突出贡献的单位和个人给予表彰，公司再次荣获“吴中区2015年度纳税大户”、“吴中区2015年度优秀总部企业”两项荣誉，公司控股子公司江苏吴中医药集团有限公司获评“吴中区2015年度转型升级工作人才队伍升级先进单位”。

05 吴中区经信局、城区经发局赴公司调研

3月17日，由吴中区经信局、城区经发局组成的调研组视察调研了公司及下属企业。医药集团副总经理吴振邦、公司企管部经理丁昌等接待了来访的调研组，并汇报了公司各板块一年来的经营情况。



06 苏州制药厂原料药分厂顺利通过新版GMP认证



2月20日-23日，苏州制药厂原料药分厂7个原料药品种生产线接受了国家食药监总局（CFDA）专家组进行的新版GMP现场核查，并于3月25日顺利获得了新版GMP证书。

07 中凯生物制药厂接受墨西哥药监部门现场核查

3月14日至18日，由墨西哥药监部门组织的检查组对中凯生物制药厂的“重组人粒细胞刺激因子注射液”生产线进行了现场核查。工厂和进出口公司对此进行了充分准备，为公司产品打开中北美市场奠定基础。



08 公司工会获评区重点企业工会工作考核一等奖



1月底，经过吴中区总工会检查组的严格考核，江苏吴中工会顺利获评吴中区“2015年度重点企业工会工作考核一等奖”。

09 公司召开2016年度党群联席会议

3月21日，公司召开2016年度党群联席会议，总结2015年党群工作开展情况，各板块党群工作负责人汇报了2016年党群工作计划。公司副总、党委副书记朱菊芳对公司党群工作做出明确要求，希望今后的党群工作能够深入人心，增强企业凝聚力，树立企业良好的社会形象。



10 公司举办年前劳模慰问活动



1月15日，公司工会邀请公司劳模赴新总部大楼参观，并送上慰问品，以感谢他们多年来为公司所作的贡献。

行业动态

1 1-2月全国商品房销售面积和金额创同期新高



数据显示, 1-2 月份全国商品房销售面积1.12 亿平方米, 同比增长28.2%, 增速较去年全年提高21.7个百分点。销售金额方面, 1-2月份商品房销售金额8577 亿元, 同比增长43.6%。

点评 今年以来, 房地产相关宽松政策持续落地, 首付比例下调、交易税费减免等叠加前期政策, 促使市场量价齐升。同时, 在高景气度下, 房企投资信心逐步恢复, 融资活动持续活跃, 也为市场繁荣提供了支撑。不过, 最新数据也显示, 1-2月全国商品房待售面积较去年末大幅增加2077万平方米至73931万平方米, 市场分化行情依然较为严峻。近期政府工作报告中针对去库存明确提出“因城施策”。所以, 在一线城市和热点二线城市, 政府收紧政策成为必然, “场外配资/首付贷”等已被严令禁止, 其他冷却方案也

2 CFDA频发撤回公告 仿制药行业再临变革



1月20日, 国家食药监总局发布了今年的第一个撤回公告, 宣布了128 家企业撤回199 个药品注册申请。自去年7 月22 日起, 国家食药监总局已多次发布撤回公告, 包括本次公告在内, 共有1184个文号未能获得批准(不予批准34个, 主动撤回1150 个), 约占待批总数的80%左右。

点评 自去年CFDA发布《关于开展仿制药质量和疗效一致性评价的意见(征求意见稿)》、《关于开展药物临床试验数据自查核查工作的公告》后, 国产仿制药即迎来全新变革。这虽然会在短期内导致新药上市数量出现断层, 但却能够切实缓解目前国内仿制药产能严重过剩的局面。并且从长期来看, 提高新药研发成本, 加速仿制药行业洗牌, 也将有助于国产仿制药整体水平的提高, 而技术实力有限、研发规范程度较低的药企将被尽快淘汰。

3 多地摸底整治首付贷

3月9日, 上海市互联网金融行业协会正式启动摸底调查行动, 并向会员单位下发相关通知, 要求反馈与首付贷相关单位的名称、数量、产品模式以及涉及金额, 掌握真实情况以及存在的问题。而在早些时候, 深圳就对小贷公司、P2P等为购房者发放首付款进行了排查, 广州等地监管部门也启动了类似工作。

点评 在当前的行业背景下, 首付贷因存在杠杆效应而被视为市场风险, 更有业内人士将之与去年股市中的“配资炒股”相提并论。但据业内人士测算, 目前国内首付贷总额仅约50亿元, 体量有限, 难以对市场造成巨大影响。不过, 这一整治风潮也从侧面验证了国家“稳定去库存”的政策方针。

4 精准医疗再迎政策扶持

3月7日, 科技部发布了9个2016年国家重点研发专项指南, 生物健康方面有4个入选, 分别是“精准医学研究”、“生殖健康及重大出生缺陷防控研究”、“生物医用材料研发与组织器官修复替代”、“生物安全关键技术研发”。其中“精准医学研究”被列为2016年优先启动的重点专项之一, 并进入实施阶段。

点评 精准医疗是一种将个人基因、环境与生活习惯差异考虑在内的疾病预防与处置的新兴方法。2015年1月20日, 美国总统奥巴马首次国情咨文中提出“精准医学计划”。同年2月, 我国即集合专家组成了国家精准医疗战略专家委员会, 并决定在2030年前投入600亿元促进该领域发展。本次精准医疗再获政策扶持, 将大大加速其产业发展进程, 一些提前布局的相关企业将优先受益。

5 腾讯移动医疗平台“腾爱医生”签约国内九大医生集团

3月10日, 腾讯“腾爱医生”平台与国内九大医生集团在上海举行签约仪式。“腾爱医生”是一个基于微信平台的APP, 医生在实名注册并通过医生身份认证后, 可以通过公众号来和患者交流, 回答患者的问题。据悉, 首次和“腾爱医生”签约的九大医生集团合计拥有数百名专业医生。

点评 近年来, 移动医疗平台如雨后春笋般出现, 但同质化竞争严重。而腾讯对“腾爱医生”的定位是“医生口碑平台”, 即为患者打造一个可靠信息渠道, 同时医生也可借此建立属于自己的品牌和口碑。换言之, 腾讯不做导医台, 只是通过技术手段收集用户就医需求, 辅助筛选医生, 然后对接至专业平台。在这一过程中, 腾讯将获得目前互联网行业最为核心的资源——流量, 从而为未来大跨步发展奠定基础。

不过, 在这一过程中, 腾讯能否保持其作为第三方平台的中立性, 并有效管理医生口碑, 尚存挑战。此外, 如何保证对接医生的活跃度和参与度, 也是腾讯未来将面临的关键问题。



6 复星医药再设医疗投资公司

2月22日, 复星医药、徐矿集团和泰康人寿签订《医疗产业重组协议》, 各方拟共同投资设立新公司, 并就原属于徐矿集团的相关医疗机构的医疗产业重组展开合作。新公司暂定名徐州复康1882医疗投资管理有限公司, 注册资本预设为人民币71429 万元。

点评 作为医药行业复合型投资的代表, 复星医药近年一直在积极探索与大型医疗机构及保险公司合作运营管理医疗机构的模式, 借此在混合所有制医院改制及医疗产业链整合方面提前布局。本次在徐州设立新公司, 将完善复星医药“沿海发达地区高端医疗(和睦家)+二三线城市专科综合医院”相结合的战略布局, 成为其大健康战略的一个里程碑。

政策速递

01 国务院：发布《关于促进医药产业健康发展的指导意见》

3月11日，国务院办公厅发布《关于促进医药产业健康发展的指导意见》，提出“到2020年，医药产业创新能力明显提高，供应保障能力显著增强，90%以上重大专利到期药物实现仿制上市，临床短缺用药供应紧张状况有效缓解；产业绿色发展、安全高效，质量管理水平明显提升；产业组织结构进一步优化，体制机制逐步完善，市场环境显著改善；医药产业规模进一步壮大，主营业务收入年均增速高于10%，工业增加值增速持续位居各工业行业前列”的总体目标，同时提出七大任务，并从财政支持、市场推广、政府采购、人才建设、审评审批、产业监管等方面提出了保障措施。

点评 具体来看，该《意见》为医药产业的发展设定了明确的量化目标。其中90%以上重大专利到期药的仿制上市，与外资原研药“专利悬崖”到来、国内仿制药市场潜力巨大的背景是相契合的，但执行难度不小。而在营业收入方面，近年中国医药制造业主营业务收入总额虽一直呈上涨的态势，但增长率却持续动荡下滑，目前已下滑至2015年的9.1%。究其原因，是由于近年来招投标政策对医药产业价格打压严重，从而导致医药产业收入、利润快速下滑。鉴于未来改革政策仍将延续，要在5年内实现年均10%以上的增速同样面临巨大挑战。

不过，该《意见》也对国产医疗器械转型升级和国产仿制药/创新药/重大新药发展给出了明确的政策倾斜，同时鼓励现代物流的引入，料将对医药产业的发展产生拉动作用。

02 国务院：5月1日全面推开“营改增”试点

3月18日，国务院常务会议审议通过了全面推开“营改增”试点方案的决定，明确自2016年5月1日起，全面推开营改增试点，将建筑业、房地产业、金融业、生活服务业纳入试点范围。其中，建筑业和房地产业税率确定为11%，金融业和生活服务业则确定为6%。按照方案要求，营改增后要确保所有行业不增负。

点评 在国内经济稳增长、调结构的关键时期加快推开“营改增”，为行业减负，无疑将更为有效地降低企业运行成本，激发经济活力。值得一提的是，此前由于细则未出，部分板块如二手房业务因此出现了小范围恐慌，许多参与者因担忧实际税负会增加，改变了原先的购房或售房计划。但在随后发布的细则中，二手房增值税的征收基本平移了原营业税的做法。

03 苏州市政府：出台“楼市十条”

3月18日，苏州市政府召开常务会议，审议通过了《关于进一步促进房地产市场稳定健康发展的意见》，主要包括增加市场供应、控制房价增长、加强市场监管三大部分共十条。

点评 苏州房价在2015年的涨幅非常可观，工业园区的楼盘甚至普遍突破3万元大关，“4万盘”在湖西湖东的优质地段也并不罕见。在当前去库存的大环境下，苏州作为二线城市，市场热度明显过高。市府此次推出“楼市十条”，就是释放一种信号，在舆论上引导市场趋于理性。

04 国家食药监总局：正式发布《化学药品注册分类改革工作方案》

3月4日，国家食药监总局发布了《化学药品注册分类改革工作方案》（2016年第51号）。新的划分见右表：

分类	分类说明
1	境内外均未上市的创新药
2	境内外均未上市的改良型新药
3	仿制境外上市但境内未上市原研药品的药品
4	仿制境内已上市原研药品的药品
5	境外上市的药品申请在境内上市

点评 早在去年11月，CFDA就发布了化学药品注册分类改革工作方案的征求意见稿。而正式方案在4个月后就批准出台，可见改革速度之快。具体来看，该方案对化学药的分类作了颠覆性调整，重新定义了“新药”和“仿制药”，如新药分为创新药和改良型新药两类，并对其临床价值有了要求。而仿制药方面对“一致性评价”的要求变得更加严苛，仿制产品必须与原研药保持活性成份、剂型、规格、适应症、给药途径、用法用量的一致，即达到同样质量。

对于广大的国内仿制药企业而言，今后将只有两条路可走，要么达到与原研药一样的质量，要么进行创新成为2类改良型新药。当然还有一条迂回之路，即在国外注册后走境外仿制药（5.2类）的途径，但只有部分提前布局的企业才有可能获得这一机遇。不过，总的来说，在如此严格的新规下，行业集中度将迅速得到提升。

05 国务院、国家食药监总局：出台多条一致性评价相关文件

3月5日，国家食药监总局转发了国务院办公厅发布的《关于开展仿制药质量和疗效一致性评价的意见》，意味着一致性评价工作已经上升到国家层面，2018年底一致性评价大限已成不容忽视的事实。该《意见》对已批准上市的仿制药质量和疗效一致性评价工作作出部署，明确了评价对象和时限。就在两周后的3月18日，国家食药监局又连续公布了三大相关技术指导原则，力求减少技术层面的争议，提高实际工作可操作性。

点评 事实上，欧美很早就推行了仿制药一致性评价，并且取得了很好的成效。而我国仿制药一致性评价也在2012年就已启动，并分两批选择了75个试点品种，但进度一直较缓。而本轮国家出台一系列相关政策，从存量上市药品质量和疗效着手，推进企业和药品优胜劣汰，将能够切实扭转当前药品市场“劣药驱逐良药”的尴尬局面。时限、细则均已明确，广大本土药企正面临着重要挑战。

06 国家食药监总局：正式发布《关于解决药品注册申请积压实行优先审评审批的意见》

2月26日，国家食药监局推出药品注册申请的“优先审评审批”政策，涵盖具有临床价值的新药、临床急需仿制药等17种药品，以期加强注册管理，改善目前药品注册申请积压较多的现状。

点评 为解决药品注册申请积压的问题，国家近两年陆续发布了不少文件，该意见的征求意见稿即于去年11月公布，最终于2月份正式出台。具体来看，该意见将各项指导文件进行了细化，特别是对一些工作细化到了具体时间节点，并有明显提速趋势，这必将利于审评效率的提高以及机制的完善。对于行业而言，药审环境的整体改善，也将进一步加速优胜劣汰的盘整进程，利好行业长期良性发展。

心有方向 肩负担当

过去一年的成绩是董事会科学决策、正确领导的结果；是全体江苏吴中人团结一心、勇往直前的结果，也是各企业、各部门的全体员工齐心协力、顽强拼搏的结果，它奠定了江苏吴中持续发展的基础，增强了我们加速发展的信心和决心。温故而知新，我们试图在有限的篇幅内对过去一年公司经营管理进行回顾和梳理，并为2016年持续发展提供借鉴。



提升内力、严明制度、谋划战略

——谱写江苏吴中快速发展新篇章

■ 赵唯一

在2016年1月30日的公司总结表彰大会上，赵董事长发表重要讲话，从人才培养、制度执行、战略规划三个层面清晰具体的描绘了公司下一步的发展方向，引起了与会人员的强烈反响。我们现将讲话整理后刊出，希望更多的江苏吴中人了解领会董事会的战略规划，增强加快发展的信心。

各位股东、各位董事、各位同仁：

大家下午好，今天我们一起坐在这里就公司2015年度的成绩和得失进行分析，为新一年的任务激昂斗志、振奋精神，以便取得更大的成绩。刚才建林同志已经给大家做了一个很好的年度工作报告，我想我们的使命就是要实现“百年吴

中、基业长青”。为能顺利实现这个目标，下面我代表董事会，讲三点意见：

一、人才科研两手抓，着力培育企业核心竞争力

“百年吴中，基业长青”对我们如何着力培养企业核心竞争力提

出了新的任务，这是我们这一代股东们、董事会和经营团队必须直面的使命。我认为目前核心竞争力的培育主要是两个方面：

第一方面是人才的核心竞争力。一个没有人才的企业，发展越快，生命周期越短，如何培养公司的下一代核心团队是当前一个很重

要的使命，也是一个很重要的命题。公司历来提倡“智者我用、德者信用、德才兼备者重用”，在用人上论资不排辈、举贤不避亲。此外，在这里我还是要强调公司内部一定不能搞小团体、要搞五湖四海，要搞文化交融，这样才能获得团队优势，才能取得文化优势。这几年公司董事会在人才培养上着重开展了以下几项工作：对企业的高层领导，我们实施了岗位对换、轮岗制度，让一些产业集团一线领导来总部主持工作，让总部负责条线工作的同志到一线去当产业集团的老总，希望他们通过在不同岗位上的锻炼，能得到快速的成长。在中层方面，2015年公司董事会批准并实施了“青蓝计划”，通过青蓝计划的推进，从今年开始，我们在中层的岗位上进行了大胆尝试，让总部的中层管理者直接到产业集团担任领导职务，产业集团的一些中层干部轮岗到总部来从事部门管理工作，这样他们既有了基层的工作经验，又有了统筹全局的视野。我们想通过三到五年的努力，把江苏吴中的下一代核心领导层培育出来。在这里，我还要提一点，我们的人力资源部主管人才培养的这条线，务必要结合企业文化工程，多想办法、多出点子、多谋举措，通过不拘一格降人才、不拘方式聚贤才，着力打造一支从上到下朝气蓬勃的年轻骨干队伍。

第二方面是科研的核心竞争力。我们要充分发挥江苏吴中的资本优势、人才优势，集中力量培养好产品科研团队。这里我也主要提出两点意见：第一，我们吴中的所有干部员工一定要尊重科研人员。尊重他们的人格、尊重他们的劳动成果、尊重他们的知识和智慧。公司董事会明确表示，要坚定不移的给予他们财力、物力、人力上的支持；第二，要充分发挥江苏吴中医药产业核心团队在科研核心竞争力的培育过程中的作用，一定要做到三个坚持“坚持自主研发和购买相结合、坚持创新产品和抢仿相结合、坚持现有产品和老药新做相结合”。去年，公司完成了非公开发行，董事会将所筹集的资金也全部投入医药的研发和销售上面，这为研发核心竞争力的培育提供了充足的资本支撑。

各位，我们国家现在提倡大众创业、万众创新，产业转型升级，这是一个导向和口号，而产业转型升级需要足够的资本支撑和足够的时间来实施，我们江苏吴中目前在这方面有着自己独特的优势。

二、规章制度重执行，全面实施企业现代管理制度

“百年吴中，基业长青”，就要求我们企业严格执行各项规章制度。国有国法，家有家规，一个现代企业必须有与之相对应的规章制



度，且这一套完善的规章制度必须得到严格的执行。所以董事会明确，从2016年开始，我们必须要有“严明制度、严肃纪律、严格管理”。

宏观而言，江苏吴中已建立了“三监控、一内审”的内控管理体系，在各个条线、各个层面也已经有了相应的分项制度，形式上已比较健全，目前的主要问题是，实施过程中却存在执行不到位的情况，这是我们必须即刻着手加以解决的主要矛盾。

董事会所做出的重大决策，如果做的过于激进和冒进，从马克思主义理论来讲，属于左倾；如果决策滞后，落后于企业发展大局，落后于整个发展形势，那就属于右倾。因此，如何把握好重大决策的“度”，是董事会需要解决的核心问题。自公司2009年底完成存续分立以来，董事会审时度势，紧抓了“稳定人心、调整产业结构、创造

良好业绩”这三项主要工作。六年来，经过全体员工的不懈努力，江苏吴中已基本完成上述工作，但我们也看到了，有部分公司高层领导岗位、中层管理岗位、条线岗位人员这几年中出现了一些不应该出现的现象，譬如：1) 少数人员为一己私利损害公司利益，给公司带来一定的损失；2) 部分领导干部只要职权、只求利益、缺乏担当；3) 部分干部利用职权、滥设岗位，降低招聘标准，安排亲朋好友入职公司，不是以岗定人，而是以人定岗；4) 部分人员利用职权，寻找各种途径，私自突破预算的刚性约束。

为此，在公司步入良性发展轨道的今天，董事会提出了必须通过“严明制度、严守纪律、严格管理”，把江苏吴中的管理制度真正落到实处，实现江苏吴中高效的科学化管理，将江苏吴中真正建设成一个一流的高科技现代企业集团。就这个问题，公司董事会将在新一年里成立稽查组，专门解决上述问题。

三、两轮驱动不动摇，充分发挥战略规划指导作用

“百年吴中、基业长青”，更重要的一条就是战略发展定位，要不失时机抓住机遇，布局企业的中长期发展规划。江苏吴中当前的企业发展战略定位归纳为一句话便是：实施两轮驱动战略，即资本运

作和制造业的双重支撑。这两个方面都必须抓稳抓好，尤其是制造业我们要及时调整，将医药、化工作为我们未来的支柱产业，投资作为我们重要的辅助产业，房地产要进行重大调整，逐步转型。

这里，我着重强调一下资本运作，企业要形成核心竞争力，要转型升级，那就要下大力气抓住国家当前大力支持资本市场的这一历史机遇。为此，公司董事会制定了三步走的发展规划：

第一步公司非公开发行已于2015年9月份顺利完成，董事会将非公开发行所募得的5亿多资金全部投向于医药，为医药培育和提升核心竞争力奠定了强大的物质基础；第二步便是公司正在进行的重大资产兼并重组工作。我们需要清晰的认识到，跨越式发展都需要用巧力、在企业的快速发展过程中，必须要借助于资本市场这个平台，通过兼并收购，才能达到快速做大、做强企业的目标，这一步公司董事会计划要在2016年7月之前完成；第三步，将在2016年下半年开始启动，公司将瞄准医药核心产业，进行纵向发展，横向扩张，完成对目标医药企业的收购。如果上述三步都可以得到顺利实施，我在这里可以清晰的给大家描述一下届时的江苏吴中蓝图——那便是，如果当期国际形势和国内形势不出现大幅恶化，公司市值在走完第二步

后将出现大的提升，在完成第三步后公司市值将产生飞跃。

我一直强调，企业要发展，吴中的管理层就需要有一种坦然面对国际风云变化的心态，要有一种淡定的面对各种困难的定力。不管国内政治经济环境的风云变幻，我们要坚持做到“任凭风吹浪打，胜似闲庭信步，搞好小环境，适应大气候，以不变应万变。”

同时，我们还要和所有的江苏吴中人共享公司的发展成果。2015年我们在部分高级职员中实施了股权激励，这个激励和公司董事会的精神是一致的，我们必须要完成扣非后15%的净利润增长；2016年，如果第二步走得好，当初设定的第二期解锁条件也可以很好的完成。接下来，我认为今后公司的股权激励要面向所有忠心江苏吴中事业发展（不管是高级职员还是非高级职员）的员工，只要做出重大贡献，都可以纳入股权激励范围。对于江苏吴中的一些基层一线员工，我们要按照企业的发展状况、效益的提高水平，逐步增加他们的收入。董事会一贯坚持的指导思想便是让我们江苏吴中的每一个家庭都过上幸福美满的生活。

各位股东、各位董事、各位同仁们，让我们在新的一年里以高昂的斗志、满腔的热情，去拥抱江苏吴中更加辉煌灿烂的明天，谢谢！

工作回顾与展望

管理为干，产融为翼，
严明律己，真抓实干

开创江苏吴中发展新局面（节选）

■ 姚建林



成绩来之不易

过去一年，面对复杂严峻的经济形势，跌宕起伏的资本市场，公司以保增长、增效益、促提升三个方面为着力点，抓住机遇较好完成了工作任务。报告期内共实现主营业务收入29.28亿元，净利润6298.10万元，归属于上市公司股东净利润4911.30万元，净利润完成了预算指标。

公司荣获了“2015中国上市公司最佳战略型董事会、最受尊敬董事长、最具价值总裁及最佳董事会秘书奖”四个大奖。新入选上交所上证公司治理板块，并进入上证公

司治理指数板块。公司和医药集团双双获评“省民营科技企业”和“省守合同重信用企业”称号，还获得“区纳税大户”、“区优秀总部企业”、“区文明单位”、“市文明单位”四项荣誉。此外，医药集团荣登“化学制药行业综合实力百强”和“省医药行业十大优秀企业”榜单，“英露饮”荣获“化学制药行业优秀产品品牌”和“市知名商标”称号，“卡络磺钠再研究及产业化”被评为市科技进步三等奖，“注射用兰索拉唑”被认定为省高新技术产品，并获得市重大专

利技术推广应用计划立项。

资本运作 坎坷中抢抓发展机遇

公司顺利完成了核心管理人员的限制性股票激励工作，提升了管理团队和核心骨干的凝聚力和积极性；经受住了国内资本市场非理性大跌影响，完成了非公开增发，募集资金5亿多元投向医药产业，并迅速推进重大资产重组。

产业经营 压力下保持发展态势

医药困境中保增长，拓展发展空间。医药集团全年净利润同比增

长15%，超额完成预算。全年总中标率73.4%，兰索拉唑在浙江、天津顺利中标，销售过千万，成为新亮点；重点产品英露饮继续领跑，次新品美索巴莫销售也有较大增长；对外合作加工与原料药圆满完成销售任务；新建自动化仓储物流中心取得GSP证书并投入使用。

研发生产持续稳定，提升发展能力。医药研发在严峻形势下取得泮托拉唑钠肠溶片临床批件，重新对比阿培南等仿制药进行研究；重点项目内皮抑素三期临床加快数据回收和审核，加强临床中心的稽查，确保研究质量。工厂在各级药检部门抽查中保证了100%合格率，原料药尼可刹米、奥美拉唑钠、兰索拉唑获得新版GMP证书为招标加分，原料药厂完成整体搬迁并递交了新版GMP认证申请；内皮抑素车间技改项目完成施工。

问题勇于正视

江苏吴中人理应具有强烈的危机意识，要不时检阅自身，以改革创新的精神全面审视各项工作，加强以下方面：1、医药销售增长结

来年充满信心

以加快发展和做大做强为主题，以加强制度执行，提升管理水平为重点，坚持医药主业不动摇，产业经营和资本运营两手抓，找准

地产项目加快去化，降低发展风险。以去库存为主要任务，实现管理下沉、人员精简，累计完成销售额4.68亿元，中吴红玺、金阊宝祥苑销售超额完成预算；岚山别墅尾盘特殊房源实现一定去化。落实了银行贷款到账，释放了项目保证金1500万以上，确保了项目需要。

投资企业经营稳定，支撑发展需要。兴瑞公司金盐销量同比增长7%，实现销售收入11.6亿元。公司参股江苏银行投资收益415万元，该行IPO已获核准。

公司管理 融合中夯实发展基础

内部管理重点突出，增强发展信心。公司以完善综合管理、降低财务成本、实施人才工程、严格内控审计、提升投资服务等为重点，完善了人力资源、销售等方面的制

度和要求，加强关键风险点控制；利用降息降准和募集资金到位做好融资与转贷，降低了财务成本；完成了定岗定编，启动了宽带薪酬改革、“青蓝计划”培训，畅通成长通道；通过内控审计、法务监管前置有效防范了业务风险；完善信息化工作，实现了软件正版化；总部大楼招商出租率达80%。内部投资项目管理逐步规范，实施项目进展良好。

文化工程初见成效，注入发展活力。公司抓好文化与管理的融合，宣传片、展厅、内刊共同组成文化窗口，通过培训和倡导使学习创新成为共识；企业文化与党群工作、员工活动等统筹推进改善了工作氛围，收获了市基层先锋党组织、区先进团委、人力资源管理杰出奖等荣誉，初步形成积极向上的文化氛围。

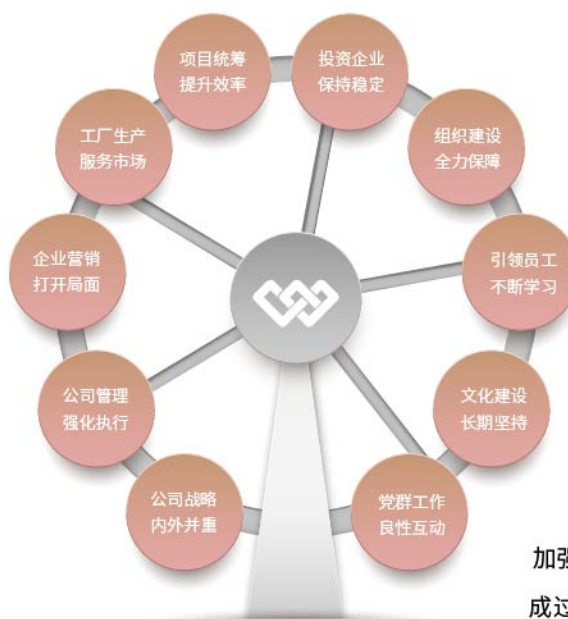
构不尽合理。2、地产项目要抓住有利市场机会加速去化。3、医药产品必须更快升级换代。4、内部管理仍需加强制度执行。5、文化

建设要更加突出企业的市场形象和社会形象。

切入点有效整合资源，全面落实三年发展战略规划，努力实现产业发展目标。

1、公司战略内外并重。以产

业经营为中心，资本运营为助力，提高增长质量和效益。顺利完成重大资产重组，提高盈利水平，并做好业务定位和战略规划；持续借力



资本市场积极开展资源整合，通过外延扩张实现转型升级。

2、公司管理强化执行。将在公司层面成立管理督查组，建立有效问责机制，确保制度有效落实；各级管理者违反制度规定造成不良后果，将追究相应责任；同时，不断规范公司各级岗位体系，明确岗位职责，创造公平竞争的用人环境。从董事会、总经理班子开始，带头将规定执行到位；而公司委派人员，尤其是委派财务总监要坚持原则，维护公司利益。

3、企业营销打开局面。医药继续推行精细化营销，以招标为主线，进院、上量为支点，加强管控与激励，落实空白区域开发，培养

和引进相结合，形成一支精锐的营销团队。中吴红玺在保证量的基础上实现价的突破，朝清盘努力；家天下抓住可能的“政策市”行情，实现一期房源快速去化；岚山别墅尾盘、金枫美地剩余车位等寻找渠道尽快去化。

4、工厂生产服务市场。加强现场管理和质量风险控制，形成过硬的质量管理体系；通过原料药新版GMP认证检查、墨西哥官方GMP复查，按计划落实阿奇霉素等产品一致性评价工作；提高原料药收率和制剂成品率，利用富余产能拓展对外合作加工，严控采购成本。

5、项目统筹提升效率。对医药在研项目按新规严格自查、稽查、评估，做实基础工作，抢先申报。对内皮项目以揭盲和申报为两个关键节点，分步落实工作计划，完成申报。中吴置业力争红玺二期六月底取得交房使用通知书，家天下一期年内顺利交房。

6、投资企业保持稳定。兴瑞公司把握好华东市场，加大开拓华南市场。同时，将跟踪江苏银行上

市进程，实现投资收益最大化。

7、组织建设全力保障。以防范风险和提高效率为重点，优化公司管理架构和制度、流程，通过信息化平台实现资源共享和电子审批。人力资源管理逐渐一体化管控，落实宽幅薪酬制度，实现能上能下的用人机制。

8、引领员工不断学习。树立学习创新的旗帜与标杆，管理者带头谋划学习，建立学习型组织，培养知识型员工，改善组织运行模式，实现企业发展与个人发展的双赢。

9、文化建设长期坚持。进一步贴近和融合公司员工，支持员工自发性组织，在经营管理中实现文化落地和标准化，促进管理转变和提升，在企业收购兼并后加快实现文化融合。

10、党群工作良性互动。把服务企业管理作为切入点，促进党建工作与企业发展的有机融合、良性互动和同步推进，使之成为企业与员工沟通的纽带，企业与社会交流的桥梁，开展各类活动调动员工积极性，通过良好的公众关系树立企业形象。

过去取得的成绩离不开大家的辛勤和汗水，未来的发展之路还需要大家齐心协力，今天的江苏吴中已经迎来重要的发展机遇。在新的一年里，各部门、各企业以及全体江苏吴中人，要积极进取、勇于开拓，以加倍的努力跟上公司整体前进的步伐，努力完成今年的各项目标任务，完成三年战略规划要求，为推动公司稳中求进持续健康发展而贡献力量！

荣誉榜

在公司新一轮三年发展规划承前启后的关键之年，公司上下紧紧围绕总体经营目标沉着应对，涌现出一批善于管理、敢于创新、勇于奉献、成绩突出的先进集体和个人。通过层层评选，最终有6个集体、93名员工脱颖而出，荣登2015年度荣誉榜。他们来自不同岗位，工作态度和业绩得到了大家的肯定。他们中既有无私奉献的老员工，又有充满活力的后起之秀；既有管理协调的强将，又有技术攻关的能人；既有尽职尽责的管理干部，又有在平凡岗位上默默付出和奋斗着的一线员工。虽然岗位不同、职位有别，但他们都用自己的实际行动诠释着对工作的无限热忱。



2015年先进集体和个人名单

先进集体

团体金奖	董事会秘书室
团体银奖	企管发展部
团体铜奖	医药集团 总部办公室
管理效益奖	江苏吴中医药集团苏州制药厂 江苏吴中进出口（海利国际贸易）有限公司

先进个人

个人金奖	朱根根
个人银奖	李桂芝 蒋 鸣 蒋福正
个人铜奖	屈 莉 俞 佳 袁建伟 张志洪 徐伟春 季兆鹏 陆其俊
年度创新奖	王丹梅 陈东华 陈言德
积极奉献奖	孙建英 支江涛 李剑铭 余慧琴 肖玉国 钦 晔 王镇宇 张文燕 顾静燕 曹 静 周 琦 刘文洁 吴 菁 朱惠娟 封 郑 肖 斌 栾彦国 李 立
最佳新人奖	沈 邢 谢晓峰 朱晓慧 过秀兰 冯振华 刘 超 方 磊
优秀员工奖	王芸芳 胡阳语 王 婷 游雅琴 戴娟娟 罗宝生 颜廷刚 刘 杨 范 青 王逸奇 顾丽萍 李 燕 鲍海平 王春华 薛 莲 张 丽 金 婷 苏小龙 李 宏 郭 怡 葛 明 罗 翔 顾意燕 张慧芳 高怡蓉 孙翠香 张卫清 马建新 张建怀 居子卿 李剑忠 吴子怡 倪群芬 陈跃华 王宏业 黄晓芳 陆小翠 李 伟 许 讯 王田龙 李 慧 龚东升 陆 瑶 赵洪娟 郑长春 李 意 沈建设 杨 斌 高冬梅 相 宇 刘国友 徐春芳 金仙珍 陆劲松

2015年先进集体成绩介绍



董事会秘书室（金奖）

2015年，董秘室在全体成员的共同努力下，完成了股权激励及非公开发行股票计划。全年共完成各类临时公告76项，并一举斩获“2015中国上市公司最佳战略型董事会、最受尊敬董事长、最具价值总裁及最佳董事会秘书奖”，同时积极协调部门及公司内其它事项，很好的完成了本职工作。



企管发展部（银奖）

企管部在产品项目的申报方面取得了优异的成绩。共为公司争取到项目资金达767万元，顺利通过上市公司的“总部企业”复审。同时协助医药集团获批省高新技术产品一项，顺利完成5个省市项目的验收。



医药集团（铜奖）

在2015年全国医药经济发展增速明显放缓，医药行业发生严峻变化的形势下，医药集团团结一心，共同努力，全年完成销售收入13.95亿元，净利润8432.91万元，同比增长14.96%，完成全年预算的100.39%。



总部办公室（铜奖）

2015年办公室坚持以服务为宗旨，充分做好部门基础工作与条线工作的结合，强化档案规范化建设和法务前置监管，妥善处理土地事宜，并主要承担了公司的宣传片、展厅等阵地建设和落地实施，协同完成了网站改版，组织文化建设三年调研分析，确保了看得见的文化全部显现。



江苏吴中医药集团苏州制药厂（管理效益奖）

2015年，苏州制药厂通过全体成员的共同努力，共完成无税销售2.98亿元，3个原料药顺利通过了新版GMP认证，原料药整体搬迁项目完成了硬件改造。通过对原材料采购进行招标比较，大幅节约主要原辅料包装材料成本。



江苏吴中进出口（海利国际贸易）有限公司（管理效益奖）

2015年，进出口公司对市场的快速变化及时反应，积极应对，严格控制每一个环节，细化业务流程，精细化管理。在国内外经济形势日益严峻，外贸出口不断下滑的大环境下，仍较好完成了公司的目标任务，全年销售及利润完成率达104%。

坚定推进 一致性评价工作

——以科研为核心全面创新提高企业竞争力

■ 江苏吴中医药集团 / 吴振邦

责任编辑同志约我写一篇以推进一致性评价工作为切入点，谈谈如何提高企业竞争力的文章，起初我还真有点惶恐。后来念想自己作为江苏吴中十几年的员工至少不能推脱，有责任与义务思考，所以就捋了下面的几段文字，自己看看也没啥新意，权当抛砖引玉吧。

一、仿制药一致性评价大幕重新拉开

就在3月4日，总局发布化学药品注册分类改革工作方案公告，鼓励新药创制、严格审评审批、提高药品质量，与发达主流国家接轨的政策取向一览无遗，紧接着3月5日，数月来在业界引起极大震动的

仿制药一致性评价意见由国务院办公厅正式印发，一致性评价大幕重新拉开。按《意见》要求，化学药品新注册分类实施前批准上市的仿制药，凡未按照与原研药品质量和疗效一致原则审批的，均须开展一致性评价。国家基本药物目录（2012年版）中2007年10月1日前

批准上市的化学药品仿制药口服固体制剂，应在2018年底前完成一致性评价，其中需开展临床有效性试验和存在特殊情形的品种，应在2021年底前完成一致性评价；逾期未完成的，不予再注册。对通过一致性评价的仿制药，在医保支付方面予以适当支持，医疗机构应优先采

购并在临床中优先选用，无疑是行业长期利好。但另一方面，推进一致性评价困难重重，国内大多数药企将不得不迎来大量药品文号被淘汰的命运，最终保留下来的仿制药或许不到五分之一。

伴随习总书记四个最严的最高指示，去年以来疾风暴雨般的医药行业改革措施和大刀阔斧的一系列政策落地接踵而至，已经不再像以往那样不温不火、不痛不痒，而是真刀真枪贯彻实施了，业内人终于切身感受到行业动荡与洗牌的汹涌大潮已经来临。

大潮退去，才知道谁在裸泳？

二、推进一致性评价统一思想 认识是首要保证——主动面对、迅速行动

与前几年实施新版GMP认证致使一千多家药企消失、去年临床试验核查风暴致使近九成的品种主动撤回或不予批准一样，国家强力推进医药改革的决心不可逆转，行业监管政策日益与国际主流成熟方式接轨的趋势不可逆转。《意见》明确了一致性评价的主体是企业，而且已经明确了时间节点规定了关门时间，把企业又一次推到了没有退路的舞台中央，尽管顶着重重压力和困难困惑，尽管有太多的政策掣肘和不确定因素、预料中的巨大投入等等。然而机遇与挑战并存，观望与等待只能错失良机，企

业唯有积极主动、勇敢面对迅速行动，对未来的政策多一些领悟，多一些解决问题的可行思路，力求优先完成一致性评价，扎扎实实主动提高质量完善产品，花大力气提高企业的消化吸收和再创新等技术能力，才能争夺未来市场竞争的主动权，才能在洗牌大潮中立于不败之地，否则只有面临黯然退出市场的结局。

在去年11月18日国家总局关于一致性评价发布征求意见稿后不久，吴中医药的主要领导就明确要求把一致性评价作为重点工作，尽快启动，不观望不等待，力争上头版头条，并进行了相应布置工作，至今已分别召开多次专题会议研究有关事项。目前制定了一致性评价工作计划，先期确定品种的药学研究相关工作正在有序奋力推进。

天道酬勤，机会永远只留给有准备的业者。

三、推进一致性评价组织保证 至关重要——责任落实、系统支持

企业的竞争是组织之争，系统之争。当今环境的快速变化，要求组织要有更大的弹性，要提高组织整体的综合效能。企业各项活动相互交织日益复杂化，绝大多数重要环节的活动需要各类专业人员的配合与协作才能完成。为此，为实现某一特定目标和任务，有必要突破部门分工的严格界限，实现职能

的重新组合，创新组织方式，建立跨职能的机动团队，实现信息共享，提高快速反应能力，增强组织的活力、效能与系统整体合力。

政策性、技术性要求很高的仿制药一致性评价工作也是如此，企业要主动寻找产品参比制剂，按规定的方法研究和进行临床试验，需要综合汇集多方面人才智慧，齐心协力攻坚克难，加强组织领导，充实人员力量，组织保证至关重要。1月6日，吴中医药2016年第1号文件就是成立一致性评价工作小组，集合了集团领导、研发、生产、质量、检测、物料、设备设施、市场、临床及企业管理等集团总部有关部门及单位相关人员，明确了主要相关人员的责任。遇到重大问题集体研究，审慎决定，平时用多种手段不定期搜集交流政策动向及定期交流工作信息。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越！

四、推进一致性评价资源保证 极为必要——考验承受能力与硬实力

推进一致性评价需要政策性、技术性及巨大的资金投入考验着企业的承受能力，仿制药需与原研药在药学等效性、生物等效性和治疗等效性等方面达到一致，无论外包或自己进行评价研发，都意味着大量人力、物力、财力的投入，仅生物等效性试验价格从原来的几十万元

变成了几十倍的疯涨,据估算一个品种至少将投入500万元,如果原料药杂质不达标,需要重新去搞原料药的话,恐怕要远远不止;另一方面,企业必须反复进行工艺、技术、生物等效性试验(包括预试验)等研究,必须加强对原研药各项指标以及技术与工艺、疗效的再研究,处方前研究、处方研究、中试、工艺验证及质量研究、质量标准提升、稳定性考察、生物等效性试验(抑或临床有效性试验)一步也不可或缺,真切考验企业的消化吸收和再创新等技术能力,合理利用内外部资源的能力。

天下事有难易乎?为之,则难者亦易矣,不为,则易者亦难矣。

五、坚持不懈以科研创新为核心的全面创新——提高企业竞争力

医保控费背景下老产品在一轮轮招标降价过程中竞争力逐渐趋弱,尤其是以辅助用药为传统优势品种的企业。过去处方药靠低底价高中标高费用的一招鲜,普药靠低价格大返利大促销一招鲜,现在企业要招招鲜才行,要踏踏实实的搞

研发提质量、搞学术做市场、打品牌重服务、建团队建文化等全面创新升级。尤其是药品注册审评制度改革、仿制药一致性评价等政策的强力推进,毋庸置疑,具备扎实科研创新能力的企业将取得未来竞争优势。

近几年来吴中医药因单品毛利率控制造成在销品种品规有所减少,销售和毛利集中于少数核心品种,企业整体优势有待提高,增长开始出现放缓的态势,众同仁应该已有体会。据同花顺数据显示,在近200家医药类上市公司中,2014年医药行业研发费用投入超过亿元的有37家,其中前18位均超过了2.5亿元,无一不是行业巨头,第81位达到了5000万元,大多是行业内的知名企业,第143位达到了2000万元。吴中医药的研发费用投入处在行业什么位置?

严峻的形势正考验吴中医药人的勇气和智慧,如何扬长避短、扬长克短、扬长补短?临渊羡鱼不如退而结网,吴中医药只有坚持以

科研创新为核心的全面创新,才能提升企业竞争力,我们要自觉把资源优先配置在科研创新的全过程,要坚持与管理创新相结合,消除阻碍创新的机制性与观念障碍为创新提供强大的支撑,一以贯之,才能汇聚成强大的内动力,才能尽快创造重点产品领域的竞争优势,满足市场一线多年来的千呼万唤,企业才能突出重围,才可能跻身于下一时期医药行业的强者之列!

提高科研核心竞争力的关键在于执行落实,要真正贯彻落实赵董事长年终总结大会讲话中关于切实尊重科研人员的人格与成果、加快核心人才团队的培养、合理利用内外资源等重要指示。这一切尤其需要江苏吴中文化的担当协作、创新竞争的核心价值观真正落地,需要全体同仁思想创新、否定自我的勇气和魄力,需要心无旁骛、坚持不懈的努力奋斗!

大道至简,悟在天成。

说说公司投资的ABC

■ 金建平



有人说投资是人生最后一份职业,个中之意应是人必须具备了成熟的个人心智,丰富的社会经验和良好的商业直觉这些条件后才可入这一行当。然而,当下我们看到的似乎是人人都会投资,人人都在投资,投资买房、投资炒股、投资理财,情景热辣火爆、遍地开花。对此,本人只能呵呵了,这里只想说说公司的投资,说说如我们江苏吴中这类传统型实业型企业的投资。

这里所说传统企业的投资不是指企业自身主业的产品经营及所需资金的注入,而是指主业之外,拿出一部分资金用于别的项目的投入。这些项目或许与主业无关,是副业,而这“副业”是有许多考量的。首先,要看企业是否有百年老店的长远考虑,如有,那么在经略好主业的同时,在控制好风险的前

提下量力进行中、长、短相结合的项目投资布局。在公司整体运作的棋盘上,这看上去是一着闲着,但一定阶段后它很可能是妙着、高着。其二,所用资金是公司资金的一部分,或者是一小部分,甚至可能是闲钱(哪怕是一定阶段的),是不影响公司主业的。这块资金应是不追求现炒现卖、立竿见影的回报,属“从长计议”类的。其三,所投项目是有严格选择的,如产能过剩、产品结构调整转型、污染环境及发展前景狭隘等行业产业必须是慎入或不入的。很多公司常会将这部分投资项目与自己的主业联系在一起,作为主业的战略储备和补充,比如医药企业往往会拿一点钱参与专项基金,进行医药方向的新技术、新产品的早期投资,在主业体外进行孵化,通过专业化的管

理,慢慢成长、逐渐成熟。一旦成熟即行收购以壮大主业;不成功也能较好避免风险(这个问题下面还会谈到)。当然也可以投向与公司主业不相干的产业,以分享到别的专业团队的劳动创造和科技经济发展的成果,成为公司效益的有力补充,达到以较小的投入获取较大的回报。最后,当然还有出于“鸡蛋不放在一个篮子里”的风险考虑,这个道理显见,在此不作赘述。

以上所言算是公司的投资战略。要实施好这样的投资战略还要解决好两个问题。第一是理念问题。人才和资金是企业经营的两大要素,经营者必须掌握好、使用好这两大资源要素,而投资则是自己的钱交给别人去用。是否放心是很多人绕不过去的坎,这就要求企业必须努力寻找称心放心的项目和合

作伙伴，从项目选择上严格把关，既要对项目产品的竞争力、项目的成长性进行充分评估论证，更要对经理人团队的敬业诚信进行考察评估，同时拟定好必要的约束条款以资遵循。这样



运用好科学的手段筛选好项目，才能使自己的钱放心交给他人去为自己创造财富。市场经济，竞争从来是必然的，但合作共赢已成为常态。资本和产品的结合是永恒的主题，结合的模式在变化中不断成熟完善。自己钱自己花保险，交给别人就打水漂的心理阴影应该消散，正确的投资理念必须牢固确立，否则企业投资脚步是迈不开的。第二是团队问题。投资绝不仅仅是把钱交给别人用这么简单，除了上述

选好项目外，如何投资进入、如何退出以及过程中的一系列跟踪管理等都是非常专业的业务。可以说，投资已然成为一种特殊的产业，专业的事必须由专业的团队来做，大到国际财团、基金组织，小到身边普通的投资公司，概莫例外。这个团队应是由投资专家组成的，除了要具备本文开头所说的条件外，还应具有扫遍政治经济以及几乎一切产业领域的视野。团队成员之间是

互相信任、彼此认同的。同时，还要有以下专业特质：其思维方式是独特的，投的不是好的项目，而是其不好可以控制、可以修正的项目；其行为方式则是以“有罪推定”态度对所有项目及对方做不可行性论

证；其人性是理性的，从容淡定的，而不是被贪婪和恐惧控制。说到这里，也许有人会说：哈哈，太高大上了吧，能做到吗？是的，很难做到，特别是人性的改变，但我们没有理由不设置这样让人仰视的标杆，没有理由不去时刻接近如此高山景行的境界。可以说，团队的高下决定我们投资步伐的远近和成败。

最后再说说企业收购兼并与企业投资的关系。近年来，随着资本市场门槛降低、门户开放，企业并购风起云涌、浪潮汹涌，我们江苏吴中也不例外。但在购并过程中，大家会不约而同慨叹市场好项目难找！说百里挑一也不为过，个中艰辛可谓踏破铁鞋无觅处、为伊消得人憔悴，何以如此？细细想来也不奇怪。如果把被购项目目标比作待嫁闺女的话，我们会发现，模样出众而出阁意愿强烈者一般自己去上市出嫁了，还有些是没有多大想

法，只想过自己小日子，不愿嫁作他人妇受婆婆管束的。这样剩下的数量虽还众多，但已是次一等了，其中还有模样尚可但或许有着外人不易察觉的暗病隐患者就成了争相抢购的对象了。上市公司出了好价不一定买到好项目也就很正常了。那如何破解这样的尴尬难题呢？除了还相信机缘巧合外，我们不妨学习借鉴他山之石：上市公司与专业基金合作，对有兴趣的目标产品进行前期投资培育，把专业基金当做项目库，通过合作既可获得项目产品自身成长的回报，更可取得购并目标项目的优先权。一般来说，专业基金市场嗅觉灵敏，投资目标都会聚焦在高新技术及市场拓展的前沿，善于抢占产品市场制高点，培育出购并公司所需的好项目、好产品。这样，上市企业不必独家承担产品前期开发，把产品培育放在体外，避免漫长的研发周期及研发风险，专心做好成熟产品，让上市公司成为利润回报的发生器，若要收购，不去海选，先找项目库。这样的发展布局设计应是多赢的，这也是越来越多的上市公司涉足基金、涉足投资的主要原因。

行文至此，以投资者共勉的信念作结吧：勤奋、专注、坚守——无论是个人还是公司。



财务分析对经营业务的支持

■ 中吴置业 / 陈辉

说到财务分析，每个企业都有各自不同的理解，也有各自不同的方式。我的理解是三句话：首先是“定好位”，其次是“摆得出，讲得透”，最后应当“有结论”。

如何做好财务分析？或者说怎么分析能有效准确地反映企业现存的问题，并有利于更好解决呢？

首先是“定好位”。企业定位决定财务定位，财务分析的最终目的是为管理层的经营决策提供支

持，改善和提高经营的效率。在日常经营中，一些定期的惯例性的分析，应根据分析对象的不同加以区分，有所侧重。如：每月的销售业务分析会、市场、产品、渠道由业务人员来分析，财务需要分析的是最新业绩水平以及存的财务问题包括：毛利趋势，费用水平，资金状况，风险提示等。特别是在外部环境发生变化后，年初制订或临时调整的一些内部政策变化的情况下，

财务应紧密围绕着这些变化因素，专题分析，以便管理层能及时掌控改变政策对企业经营的影响。对于年度财务分析，除了通报各项经营指标的财务状况外，更重要的是针对性地找出存在的共性问题、主要问题，并深入剖析。财务分析不同于其他分析，要求综合性和专业性相结合，要尽量客观公正地反映企业的经营业绩、不偏不倚、多做减法、褪尽浮华，最终找到问题的实

质。

其次要“摆得出，讲得透”。简单说就是指要让数据说话，看准问题，并把问题说清楚。思考问题的模式应该从业务出发，而不是单纯看财务。在企业管理实践中，越来越多的管理者认为，做好财务分析应当了解和熟悉除财务以外的其他职能领域的知识。可能在具体业务层面上不要求精通，但是不能不知道业务模式和供应生产等环节，公司所有的与业务相关的内容都要有所涉猎，了解如何运作。这样分析的时候可以从业务的角度用业务语言来说，因为财务指标最终反映的就是经营业务的结果。

在房地产行业，当遭遇市场低迷时，财务分析除客观反映现阶段的经营状况外，还应多从业务的角度分析问题、换位思考，多为销售部门打开局面提供可行的帮助和

支持，这种帮忙或支持当然不是违反政策制度和内控程序而多行方便之门，而是多做事前的测算，事中的跟踪与监督。比如，当楼盘滞销，广告投入的费用水平和销售额不配比，这时应考虑削减一定的广告费用转而投入渠道、中介层面，财务应做的就是测算削减多少广告费用，增加多少渠道费用，费用支出政策的调整和流程修正是否符合年度目标和内控制度，并跟踪考核，定期分析效果。而当市场回暖，量价持续上升时，财务分析的重点应该转移，多关注资金的回笼和佣金政策的合理性，例如：资金的回笼不是笼统的一个回款数据，而应该分析自付与按揭的占比，自付款占比是否随着市场的不断回暖而上升；当市场回暖到一定阶段而成交相对稳定后，佣金政策的调整是否结合成交量而分阶梯计提佣金

比率。要讲的透平时还要多与业务人员做业务层面的沟通，多熟悉业务，让业务人员感觉到你对他们有用，比如财务预警和给予咨询。

最后应当“有结论”。通常，财务人员会有一个思维定式，对于自己经手的财务数据没办法分出层次和优先级，觉得样样重要，结果全部堆上去，大有排山倒海之势。这种情况下纵然最后有结论，可能也是头重脚轻没办法引起管理层的关注。更糟糕的是罗列完了还没有结论，管理层可能会一头雾水、不知所云。例如：财务分析不一定要面面俱到，不要自行纠缠于细节，但一定要有结论，要对所关注的财务问题找出原因，尤其是业务层面的原因。评估其对企业财务结果的影响。让管理层知道哪里有风险，哪里有机会！



常言道，民以食为本。公司治理也如此，需要摄入大量营养丰富的精神食粮。而绩效考核，其作为现代社会衍生出来的新一代的精神食粮，正是公司治理中必不可少的一道主菜。拥有一个良好的绩效考核的根本目的，在于更好的激发员工的内在潜能，更充分的调动员工的工作积极性，从而更高效地完成本职工作，实现企业的可持续发展。若只是为了走走形式，赶赶时髦，空冠其名，虚设制度，自然无效。因此，只有真正落到实处，让它深入人心，转变全员观念，切切实实的作为管理的一种常规通用手段，才能推进公司治理，方能产生多赢效果。

古语有云，“五味、六和，十二食，还相为质也。”为了更好的推进公司的现代化治理，提升公司的整体管理水平，真正的落实和推进绩效考核体制，我们应做到“五味俱全”！

■ 第一味，健全企业的内控环境

所谓内部控制环境，是指对建立、加强或削弱特定政策、程式及其效率产生影响的各种因素。犹如土壤

一般，是企业赖以生存的基础，它的肥沃程度和土壤特性，影响了在此环境中作物生长的健康程度。企业作为一个社会组织，有其独特的价值观念和形象的精神风貌，因此，建立、健全一套可运行、可持续的绩效考核体制，需要一个稳定上进、与现代元素相匹配的控制环境作为依托和保障。鉴于此，提供一个良好的控制环境，成了企业义不容辞的职责。老话说的好，没有规矩，不成方圆。目前，江苏吴中也正致力于在原有的基础上不断健全现有的人力资源管理制度的相关体系，客观量化考核指标，精准定义考核标准，根据不同的岗位，确定不同的考核重点，与绩效考核结果直接挂钩，充分发挥其实际激励作用，同时，也明确相应惩罚机制，为企业的可持续发展提供了一片优质沃土。

■ 第二味，唤起员工的全局意识

在执行绩效考核之前，公司首先需要对绩效考核的概念进行大力的宣传。通过前期的宣传，使得员工明确绩效考核的真正目的，不是为了刻意去奖励谁、惩罚谁，所谓奖励与惩罚，仅仅只是一种管理手段，而其最

终的目的，是要全面、全方位的提高工作效率和经营效益。通过事先向全员传达绩效考核的概念，是为了更好的得到员工的支持与理解。

此外，绩效管理并不仅仅是某一个部门的职责，它是需要各个部门的集体配合与支持，需要全员参与的。因此，在考核方案实施过程中，为了最大程度的做到公正与客观，对考核者进行培训也就变成了一种通用方式，通过培训，使得考核者更加了解绩效考核的内容和各项考核指标，提高对绩效考核的认识。

第三味，建立高素质人才队伍

在当前市场经济带来的冲击下，人才问题已成为制约企业发展的关键之一，越来越多的企业看中“人”在企业发展中的作用。而绩效考核，实质上是一种上下层级之间的双向沟通和持续改进，在此过程中，将始终保持双方的紧密沟通和及时反馈，使考核成为一种互动的机制，同时监督和帮助企业经营者持续改进企业的经营绩效和综合素质。因此，想要更好的全面落实绩效考核的制度，就必须加强人力资源管理，提升人力资源的价值，建立一支高素质的人才队伍，更好的为企业服务，实现企业跨越式发展。目前，江苏吴中正开展“菁英计划”、“青蓝计划”人才培养，大力推进学习型企业文化建设，不断巩固公司的文化氛围，为企业打造更深层次的文化底蕴，培养更高素质的优秀人才，为可持续发展奠定了一定的基础。在公司今后的发展道路上，逐渐形成一套人员能进能出、岗位可上可下、收入公平公正的人才选拔与提升的激励体制。这样才能够实现人才的优化分配，最大力度的开发与挖掘人才，对人才进行有效的管理，以及对资源进行最合理的配置。进而建立起一支综合素质强、工作效率高、成员精明能干的优秀队伍。

第四味，坚持渐进的转变模式

绩效考核，实质上是一个不断制订计划、执行、检查、处理的PDCA(P—plan,计划;D--do,执行;C--check,检查;A-act,处理)循环过程，体现在整个绩效

管理的各个环节，包括绩效目标设定、绩效要求达成、绩效实施修正、绩效面谈、绩效改进、再制定目标的循环。纵观企业的发展历程，绩效考核扮演着一个不断的自我发现问题、逐步修复并改进问题的角色。而随着公司规模日渐扩大，其面临着越来越多的压力和挑战，在如此一种紧张的局势之下，公司应树立现代管理理念，通过绩效考核来发现现有的不足之处，采取一种渐进式的转变理念，逐步推进制度的改革，在这个竞争激烈的潮流中，激流勇上。

第五味，超越当下的思维定势

企业发展到一定的阶段，总会面临新的瓶颈，如果因循守旧、一成不变，可能会停滞不前，甚至开始倒退。想要冲出瓶颈，二次腾飞，突破并超越当下的思维定势，势在必行。所谓突破定势，其作为一种创新的思考方法，是指在思考有待创新的问题时，要有意识地抛开头脑中以往思考类似问题所形成的思维程序和模式，要警惕和排除它对寻求新的设想所可能产生的束缚作用。因此，绩效考核推进的同时，不仅要思考过去、现在对绩效的反馈，更要考虑到将来的不确定性因素，与时俱进。在本质上，这种突破，其实也是一个对未来制度的设计思路。换一种方式来说，如果绩效考核是一种管理工具，那么，我们需要慢慢将其转变成一种新的方法和理念——绩效管理。在原有的基础上，突破考核，演化为一套更全面、更系统的管理活动和过程，形成利益与责任共同体，从而一起推动组织与个人努力创造高业绩，成功实现企业价值最大化，获取双赢效益。真正发挥现代管理的强大功能。

上述五味，相辅相成，交叉增味，我们每一个企业，在借鉴其他成功企业的考核与管理模式的同时，也应根据自身的实际情况和独特性质来加以佐料，逐渐完善自我的治理模式，跻身于这个竞争激烈的市场前沿，敢于拼搏，精于创新，方能立于不败之地，成就吴中未来。

坚持服务第一，

做客户的知心人

■ 江苏吴中医药集团销售三公司 / 朱根根



在吴中医药销售岗位上我已走过了二十多年，而且始终在吉林这块热土开拓市场。我在各级领导的帮助指导下，在销售客户的支持配合下，2015年度A类产品共完成目标任务的151.1%，AB产品总销量完成目标任务的150%。荣获了股份公司2015年度个人金奖，取得这样的成绩，我主要有以下三点体会：

第一，坚持提供优质服务。我原来的销售以普药为主，三年前，吴中医药销售模式发生了新的变革，新的药品知识、销售政策、新客户的衔接、开发和处理方式的不同放在了我们面前。我坚持在不损害公司利益的前提下尽量为客户多作考虑，帮助他们解决碰到的各种困难和问题。不管路多远、地方多偏我都去拜访他们，做到有问必答，不厌其烦，始终坚持服务第一的理念，使客户在我的工作中感受到吴中医药人对工作的执着，从而增加对我们的产品的信心。

第二，坚持做客户知心人。做事先做人，做药先树形，吴中医药的形象是通过我们每一个一线销售人员的形象、谈吐、诚信、担当，一点点树立的。我经常拜访老客户，结交新朋友，在把吴中医药的产品介绍给客户，宣传优点和卖点的同时，也不厌其烦地给客户和医生推广、介绍、解释，和他们一起培育市

场、分析
市场、逐
步做大做

强，经过我们的共同努力，将我们的产品逐步挤进别人已占领的市场，不断扩大我们产品的市场份额。

第三，坚持寻找优质代理。吉林省2013年的政府招标工作一直拖到2014年下半年才正式开标，面临新一轮竞争，我们在选择代理商上下了很大功夫。吉林当地一家公司销售阿德福韦酯好多年，在各医院的销售业绩不错。我们在招标之前频繁和这家公司接触，建立起了良好的合作关系，促使他们转而销售吴中医药的产品。匹多莫德这个产品中标之前在吉林省各大医院没有销售，我们加强了和代理商交流，抓住契机用芙露饮换了进口药，使我们的拳头产品在吉林省几大医院有了一席之地，销售也迅速打开了局面。

事实证明，工作做得早，做得细，能够给我们的销售工作带来可观的收益。经过过去三年多的努力，A类产品在吉林省年销售额从20万元左右上升到2015年的500万元左右。新的一年已经到来，今后我会更加努力、争创佳绩。



以诚相待

发展共赢

■ 苏州制药厂计划物资部 / 蒋鸣

的产品要先有所认识；还要做个有心人，多找些资料，尽量明白这个产品目前市场的形势、以后的发展方向；更要对我们销售对象有所了解，有需求的单位我都做过调研（需求量、使用供应商、质量标准），做到知己知彼。另外，对待客户的拒绝，要把它当成财富的积累而不是业务上的失败，这也是一种过程中的学习。

勤奋：做销售一定没有速成的诀窍。一个有成就的营销者，在他身上一定有吃苦耐劳和持之以恒的精神，一分耕耘、一分收获的真理在这上面得到了最全面的诠释。经验告诉我，凡事都贵在坚持，客户关系不是一朝一夕就能建立起来，我坚信只有坚持到底才能见到曙光。南京有客户从2007年开始几公斤到现在4000公斤订货量，是经过六年的协调、出差近百次换来的业绩，期间经历的资料准备、技术问题、价格谈判等一系列波折只有自

己知道，如果因为惧怕困难而放弃，那么就永远都不会成功。

诚信：把客户当成事业双赢的伙伴。大多数业务都不是一次就能谈成功，要取得别人的信任，以诚相待是第一位的。诚信对于营销者的整个营销生涯来说占有举足轻重的地位，无论在什么样的环境下一定要对自己说过的话负责。整个社会都在呼唤诚信的今天，我们在营销中必须做一个诚实而客观的人，既不欺人更不自欺。说话动听固然重要，但若出尔反尔、弄虚作假，就算一次生意做成了，可往后的合作就很难了。说到底，合作成功的关键是人与人之间的一种信赖，只有保持真诚的交流，合作才能更加愉快。

我真诚地希望在金猴吉祥的2016年末，能再次交上一份完美的答卷给公司的各级领导，助我们江苏吴中基业长青，青盛百年！

青蓝之声

[编者按] 来自不同岗位和条线的江苏吴中人，默默为企业的发展贡献力量，自己也在努力中获得成长，我们一直希望来自不同岗位的声音，能够引起大家的共鸣。本期邀请苏州制药厂生产部阳东、固体车间宋利来、小针车间李明明、液体车间郭怡为大家分享生产一线的管理感悟；从青蓝计划培训班成长起来的三位学员，财务部刘杨、审计部周虹、办公室李兴旺谈一谈岗位转型如何做好本职工作。

药品生产管理感悟

■ 苏州制药厂 / 阳东、宋利来、李明明、郭怡



传统的现场管理模式是生产人员在岗位工作过程中，按照作业要求进行生产作业；现场管理人员对生产过程进行管控。随着药品市场竞争的越发激烈，传统的现场管理模式必须进行优化，从以人管人转变成以制度管人。生产人员必须严格按照制定的标准操作规程和作业规定进行生产作业；现场管理人员通过既定的管理制度和有效的管理方法对生产过程中的人、物进行管控，从而对产品的质量进行过程控制。

如何做好人、物的管控，重点在于把握管理的流程，理顺人与人、人与物管理的基本关系，使得企业的生产经营目标、各项计划、指令和各项专业管理要求顺利的在基层中得到贯彻和落实，主要目标在于能够更有

效的控制产品质量、降低风险、提升效率，为此，我们应当着重做好以下几项工作：

一方面，做好人与人之间的沟通。

第一点，学会尊重。在人与人的交往中，我们每个人都渴望被尊重，渴望得到他人的认可和承认。尊重是一切良好社交关系建立的基础，在此之上的沟通才会显得越发顺利与融洽；反之，一味的反对、压制、强迫以及一切以个人为中心的行为往往都会带来情绪的叛逆、行为的过激、信任感的丧失等后果，这些负能量给企业、给自身埋下了无数的定时炸弹，随时影响着我们的工作与心情。在现实生活中，我们只有首先尊重对方，努力使他人感到自己的尊严与平等，才能得到他人的承

认，与之形成共识。

第二点，懂的倾听。古人云：“三人行必有我师”，你所遇到的每一个人都有可能某方面超过自己，因此，我们应当在尊重的基础上，做到有效的倾听与调整，留意诉说者的反应，保持良好心情，建立好和谐的沟通氛围。善于倾听，是有效的沟通过程中最强有力的一环。管理者应该保持头脑的警觉，富有好奇心，比较能积极主动地倾听，利用空余的时间问自己，听到了些什么，对方所说的自己了解了多少。

第三点，善于表达。在绝大多数情况下，话是给别人听的，说不说由你做主，有没有用由别人决定，所以，我们既要学会让说出来的东西有用，又要能够及时变通我们的沟通方式或思路。说话要尽量避免深奥，使用大众化的语言，简明扼要，条理清楚；也要培养自己的观察能力，要站在对方的角度来思考，善于发现对方的真实想法。

另一方面，不断优化管理模式。

第一点，建立全员管理模式。管理仅仅依靠管理人员是远远不够的，我们应当发动起现场所有人员的积极性和创造性，才能让各项工作的开展更加具有可控性。有了责任心，工作才会具有主动性；没了责任心，再好的管理制度和管理方法也无济于事。基层管理的最小单元是班组，从班组建设开始，通过实例培

训、先进管理制度的宣讲不断提升员工的生产习惯和参与管理的能力，不断提高基层人员的素质与责任心，同时应当注重权责分明、层级清晰，形成良好的团队氛围。

第二点，注重自身特色管理。各部门的工作职责不同，形成不同的管理现状，在企业宏观管理体系下，具备自身特色的管理模式更能够适应当下工作开展。所以，管理人员应当具备主动思考意识去建立、梳理并且完善好我们的特色管理体系，理清分内事、重视分外事，细化分工、制定计划、梳理流程、跟踪结果、落实措施等，最终形成标准，加以执行；在人员意识、工作环境及阶梯队伍的培养与建设方面，管理人员还应当由点及面、因人而异，制定全面性且具有针对性的措施，沟通培训、分步落实。

没有最好的管理模式，却有更适应实际的管理方法，立足当下，我们要坚持以制度管理为基础、互助互督为改善措施、一定期限内形成以己律己的管理风气，才能化被动为主动、提升工作质量、有效促进部门各项工作的开展与改善。管理者在建立个性化管理体系的同时应当配套上有效的执行及更快速的改善，唯有如此，才能够主动作为、蓄势待发，始终紧跟甚至超越企业发展与行业发展的步伐，在眼下及未来的激烈竞争中具备充分的应急能力，谋得一席之地，迈向更高、更强。



岗位转型如何做好本职工作

■ 青蓝计划学员/刘杨、周虹、李兴旺



在当今经济迅猛发展的潮流中，作为江苏吴中的一份子，理当立足自身岗位，放眼未来社会，增加责任感、紧迫感；而作为“青蓝计划”后备人才梯队的成员，更加应该全面提高自觉性、主动性，俗话说，涉浅

水者得鱼虾，入深海者获蛟龙。凡事须先人一步、胜人一筹、快人一拍，严于律己，持之以恒，爱岗敬业，创新拼搏。“青蓝计划”的三名成员，有话说。

感公司之提携 悟自身之提高

很荣幸自己被聘为公司高级职员，伴随着职位的提升随之而来就是责任感的加重；如何更好的回报公司及各位领导对我的信任是我思考的问题。刚得知自己被提升时我也怕自己水平不够，怕自己做的不够好，怕让领导失望，怕……“怕”，并不可怕，关键是要怎样面对，怎样把“怕”转化为动力。

用了几天时间冷静自己，怎样才能提高自己？怎样才能出色的完成工作？怎样才能更好的配合领导工作？想来想去，也只有学习一条路可以走。常言道知识就是力量，赵总也倡导建设学习型企业，可见学习的重要性。对于会计工作来说更是如此，中国现在正处于产业结构调整中，新的会计政策，新的税收法规层出不穷。这就要求我们要跟上时代的脚步不停的学习新知识，适应新规定。对于财务部门建设来说，除了每年会计证年检时请名师来讲课外，我们也可以请单位里的会计工作能手来给我们讲课。比如如何用word、excel更好的编制报表，如何合理避税，新会计政策和税法法规的解读及实际应用等。还可以组成会计学习小组，在小组内要有各个板块的财务人员，这样大家对一个问题的理解可

以从各自的角度出发，加深对问题的全面理解也使得大家工作不单一化，更有全局意识。

除了学习，提高专业知识会计人员本身的品德也很重要。会计人员的主要工作是生成和提供会计信息，而信息的质量影响了决策的正确性和利益分配的格局。所以一名合格的会计人员还要有爱岗敬业、诚实守信、廉洁自律、客观公正、坚持准则、提高技能、参与管理、强化服务的会计职业道德。在日常工作中用这8个标准来严格要求自己要忠诚于自己所承担的会计事业，热诚勤勉地做好会计工作，客观公正、不偏不倚地反映经济事实，并忠实地为会计信息使用者服务。怎样才能加强会计职业道德建设呢？除了加强教育和自身修养外还要一整套完善、规范的制度来约束。不以规矩不成方圆，这就要求我们在工作中要严格按照公司的各项制度流程来办事。

新的高度，新的征程，让我用感恩之心，饱满的工作热情，投入到新的工作当中去。不断学习积累专业技能，提高自身综合素质，为公司为财务工作贡献更多力量。

——财务部 / 刘杨

► 创新工作理念，提高履职水平

在江苏吴中的2016，迎来了人生中职业生涯的重要转型，自站上这个新起点，将用更加严谨、苛刻的要求来锻炼并提升自己的价值，在这一全新的舞台，发掘出自己更深层次的潜能。山高人为峰，当竞相登之！

上市公司的内审部门，应对公司的全面治理活动起到一个重要的评价和推动作用。而作为内审部门的一名主要成员，在今后的工作中，须站在一个更高的平台上开展工作，主要做好以下几方面的事项：

首先，公司发展到今天，内部控制已较为成熟。作为内审部门，本着客观、独立的原则，应更深层次的渗入企业各个毛细血管，穿行企业各个具体的循环活动，与上下各部门成员多接触、多了解，尽量做到全方位的实时沟通、及时反馈，努力发现企业治理中存在的一些容易被忽视或者遗漏的错误和不足之处，提出合适的意见或建议。且，应在原有的常规审计的基础上，结合企

业的实际情况，对于审计的方式或者方向，进行积极创新，超越原有的思维模式；不断学习新的审计知识，充实自我，提高技能，更好的发挥内审部门的职能作用。

其次，在今后的工作中，需要更进一步的加强磨练自我，本着一种强烈的职业谨慎性的原则，提高识别舞弊和风险的敏锐度，在进行充分有效的审计之后，可以一针见血的直接指出症状所在，辅助高层管理者更好的加强企业治理。真真正正的独立、客观、胜任！

简言之，职业生涯路，任重而道远。未来的方向，精辟明确，用八个字表达，便是：成就自我，福祉他人。成就自我，是工作存在的意义和价值的起点；福祉他人，也是对企业利益相关者的承诺和回馈。人生才刚刚开始，2016，让我们一起站上共同奋斗的起跑线！！

——审计部 / 周虹

► 创新工作理念，提高履职水平

加入吴中，在吴中成长，岗位转型对于自己来说，是一次发展的机遇，更是一次能力的挑战。站上这个平台就要不断检阅自我，审视自身，如何才能在工作中求新、求赢，求发展。

办公室作为综合管理部门，承担了大量繁杂的事务性工作，可谓千头万绪，自己在今后的工作中一定要找准定位、掌握特点，做好本职工作，谋求不断创新，主要需要加强以下两方面的工作：

一方面，工作态度要更加积极。要在常规性、阶段性工作中增强预见性，主动着手、提前准备，变被动为主动，提高服务能力。要逐步积累工作经验和灵活应变能力，学会处理交办的临时任务和突发事件，分清轻重缓急，做到忙而不乱。要做个有心人，了解公司总体工

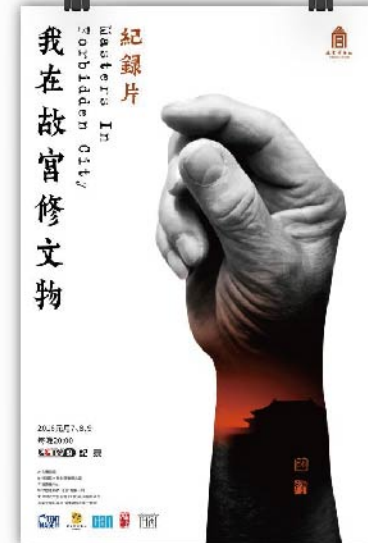
作情况和近期工作重点，立足公司发展的新变化、新情况，多动脑筋、想办法，发挥应有作用。

一方面，工作职能逐步项目化。结合自己的工作实践，梳理现有的工作任务清单和操作流程，将周期性任务和复杂性工作分解为若干个工作项目，探索“项目化管理模式”，对每个项目进行分解、细化，便于对进程中关键任务的跟踪检查，对部门间任务分工的有效协同，通过合理配置资源，显著提高自己的工作质量和效率，更好、更快地完成目标任务。

要成长，就要抓住机遇，更要不惧挑战。我们必须能担负起本岗位的责任，不断掌握新知识，积累新经验，增长新本领，创造新业绩。

——办公室 / 李兴旺

推荐



导演：叶君、萧寒

简介

本片记录了为庆祝故宫博物院建院九十周年展而选中的书画、青铜器、钟表、木雕、唐三彩、漆器、镶嵌、宫廷织绣等文物修复的日常。片中向我们呈现了世界顶级的文物修复过程和技术，也让我们近距离看到了文物“医生”的内心世界和日常生活，此外还普及了中国文物修复的历史渊源，重点展示了修复期逾十年的国宝级画作《清明上河图》的修复故事及其中的曲折故事。

推荐理由

这部纪录片向我们展示了一个不为大众所知的瑰丽世界，这里与外界高楼林立、车水马龙不同，甚至能听到历史的回声。用最简单直白的手法拍摄故宫修文物的日常，但却值得细细品味宫墙内的质朴却又包容万千。

在大多数人眼里，故宫就是一个旅游景点，陈列在橱窗里历史浪沙中的遗珠，而游客所见到的只是王朝遗迹的冰山一角，古董文物的沧海一粟。在故宫的西北角，那些文物修复师在数十年如一日的潜心修复，当他们手里拿起工具，那眼中的认真与执着，就能让你动容，他们是这个科技时代难能可贵的匠人。让我折服的除了他们顶级技艺，更因为他们工作的态度，感染了我。木雕修复师屈峰这样说道“中国人做一把椅子，就像在做一个人一样，他是用人的品格来要求这个椅子。中国古代人讲究格物，就是以自身来观物，又以物来观自己。”

《我在故宫修文物》

■ 苏药医药有限公司 / 周芸萍

《中国教育改造》 ■ 办公室 / 李兴旺

◎ 作者 陶行知

◎ 图书简介

陶行知（1891—1946），安徽省歙县人，中国近代最具影响力的教育家、思想家，先后任南京高等师范学校、国立东南大学教授、教务主任等职。这是一本自编的文集，反应了他对教育的倡导与实践，以及对中国教育所形成的基本观点。书中每一篇文章都不长，有提出教育教学的观点；也有对教育者和管理者的反思；让我们看到了教育自身的价值，代表了陶行知先生“在中国教育里摸黑路所见着的几线光明”。

◎ 推荐理由

陶行知先生不仅创立了完整的教育理论体系，而且进行了大量教育实践，书中的内容和思考都有深深的时代印记，一字一句都是以赤子之忧表达的思想。过去这么多年，一些问题依然存在，一些观点我们仍在探索践行。今天回过头来审视“生活即教育、社会即学校、教学做合一”的观点，把它放到当今时代背景下来认识，仍然具有深远的现实意义。我们虽然不是教育者，但是他的求实精神和独立思考的治学方法，对于自我学习、子女教育同样可以借鉴。



《一个人的朝圣》 ■ 江苏吴中医药集团 / 葛永娜

◎ 作者 蕾秋·乔伊斯

◎ 图书简介

该书是英国资深剧作家蕾秋·乔伊斯的小说处女作，获得2012年英国最佳新人小说奖。讲述了主人公哈罗德·弗莱退休后的一个早晨，收到二十年未见的朋友寄来奎妮的一封告别信，她患了癌症。哈罗德在去寻找邮筒寄回信的路上，最后决定要走着去看望他的老朋友，他相信“只要他一直走，奎妮就可以活下来”，于是开始了千里跋涉。

◎ 推荐理由

当初在诚品书城中随意翻阅时候，以为这一篇游记，于是买下它。可后来耐着性子读下来的时候却给了我心灵上震撼。许多的时候，许多的我们就像小说主人公之前一样，过着平淡无奇的生活，变得木讷、无所谓，不想着改变。我们不一定能遇到可以让我们觉醒的人和事，并且有勇气做出改变，让我们平凡无奇的生活不那么平凡无奇。我推荐这本书，我想我们都需要哈罗德勇敢的陪伴。



纪录

从“禁药”角度看：曲美他嗪



爱怡令® 盐酸曲美他嗪片
20mg 15片 30片

- 优化心脏代谢途径
- 治疗缺血性心脏病

最近看到了一则《国家荣誉下的惊世骗局：揭被药魔重创的马家军》，我喜欢从专业的角度来关注具体的兴奋剂本身。

从《马家军调查》篇章中提到的药魔，应该是雄性激素和EPO两类。大剂量雄性激素给这些女孩子长期注射，还有好吗，结果可想而知，害人呐！至于EPO类，它是重组人促红素，可促使人体大量红细胞生成，血液可以带更多的氧气，

提高运动员的耐缺氧功能。但红细胞太多，血粘度和血色素大大提高，对人体伤害也很大。对于将马俊仁与马家军的神话骗局最终被无情揭露这件事，可以说这是当今政治生活以事实为重，还原真相，法制社会进步的自信表现。

再说到2014年底的另一场禁药风波，则是与一个重量级人物中国游泳奥运冠军和一个药物“曲美他嗪”相关联。孙杨在2014年5月的

■ 江苏吴中医药集团 / 陆志强

全国赛药检呈阳性，被禁赛三个月。报道称：此前，孙杨因为心脏缺血问题一直在服用一种叫做“万爽力”的普通药物进行治疗，其中含有的曲美他嗪在2014年1月世界反兴奋剂机构更新的禁药名单中榜上有名。由于中国泳协没能及时更新这一消息，导致了孙杨的误服。本身心脏有点问题，误服禁药，此事确实有点冤。最终，也因世界反兴奋剂机构WADA声明不对孙杨兴

奋剂事件提起上诉而告终。

两起事件，不同的处理，不同的结果。

如果正常运动员要想依靠服用药物来提高运动成绩，以窃取奖牌为目的，既有害自身健康，又有失公平法则，当然应该禁止。

那曲美他嗪究竟是什么样的“禁药”呢？

曲美他嗪在2016年最新版本的世界反兴奋剂目录中属S.4.5类，为代谢调节剂，同在此类中的，是更有赫赫有名的胰岛素。这样我们就明白了，这些药物运动员慎用或禁用。而如果这些药物是真正的患者来服用，那再正常不过了。心肌缺血的病人服用曲美他嗪，和糖尿病人使用胰岛素一样天经地义。

曲美他嗪在临床上用于各种原

因引起的心肌缺血症。这种疾病可简单理解为心肌细胞的氧气供需关系出现了问题。最大一方面因素是氧气供给短缺，如冠状动脉粥样硬化，血管变窄造成的。还有一方面则是氧气需求增加，如心肌肥厚（心肌病等，还有就是长期高强度运动后心肌构造改变造成的）。如果供需都有问题，那情况就更严重些了。

心肌细胞的能源供应主要是体内的脂肪酸。对供氧充足的正常人，脂肪分解产生脂肪酸，其含有非常经济和富足的能量供心脏永恒的搏动之用。而在缺血缺氧的心脏，这种能源供应方式就变得不那么有效和适用，缺氧下会引发酵解作用，产生较多的酸性物质，在产能减少的同时还对心脏产生极为不利的细胞代谢环境。

曲美他嗪是一个心肌代谢调节剂，它可使在心肌缺血的时候将脂肪酸能源供应部分转化为以血液中的葡萄糖为主来获得能量，这种代谢途径将使得消耗更少的氧气来获取更多的能量成为可能。打个比喻，就好像我们现在可以用5瓦LED灯来取代20瓦白炽灯而得到同样的亮度，既节约能源，又优化环境。又好比大家相信高原红景天，人们服用后能在低氧的青藏高原上来提高我们的耐缺氧能力，异曲同工吧。甚而遐想，如果在进藏时服用曲美他嗪，若何？此纯属推断和设想，暂未有试验佐证，请勿模仿。

吴中医药的曲美他嗪在2007年上市后销售逐步上升。2015年销售近400万盒，销售额首超2000万元，位列公司重点招商产品的销售排名第三，同比增长26%。由于此药物作用机理明确，临床疗效确切，学术宣传到位，医患基础扎实，市场后劲充足，公司已将其列为重点推进研究对象，安排第一个进入吴中医药“一致性评价”研究申报目录，为后期进一步发力奠定坚实的物质基础。

凡事都有两面，看来列入“禁药”亦非坏事。禁药不恰恰反佐出药物的确切功效吗？不恰恰可以引起人们更大的关注吗？运动员禁用！用在需要的人群上则恰到好处。



东欧变迁



像我这样的经历到了耳顺之年的人，对东欧的“老朋友”国家总有些意识形态情节，千丝万缕，魂牵梦绕，想去看看。今年，定下了“匈牙利+克罗地亚+波黑+塞尔维亚保加利亚+罗马尼亚13日团队游（巴尔干半岛纵深全览）”的行程。

行程安排是乘大巴走六个国家，游览了13座城市（其中6个首都）、2个自然风景保护区。虽然旅游只能是择其精华，突出重点，走马看花，但是无论如何，我还是觉得不虚此行，物有所值。

“红色的记忆”、“友谊的纽带”、“共产主义理想”、“社会主义阵营”，这些名词概念以及诸

多历史事件，伴随着游山玩水不时在脑海中浮现，在观赏景物中回味。我们和这些东欧国家一样，也为过去的社会“试验”付出了沉重代价，留下无尽的感慨。六国的名胜古迹，自然风光，美味佳肴，特产购物等可说的不少，开篇就讲讲自己关心的历史话题吧，兴趣所在，一吐为快。

首站匈牙利首都-布达佩斯，这是在国会广场旁矗立着“纳吉”像，年青人可能不知其为何许人。1956年10月23日至11月4日，匈牙利发生由群众和平游行而引发的武装暴动，苏联两次进行军事干预，事件共造成约两千七百多匈牙利人

死亡，这就是所谓“匈牙利十月事件”。时任总理纳吉，因积极主张搞活经济、改善民生和脱离苏联的控制，在苏军占领布达佩斯后被判处死刑。

首次听到“纳吉”这个名字，还是在1975年北京民众悼念周恩来引发了“四五运动”时。我还清楚记得，首先是广播和报纸，后来传达的文件中都提到匈牙利的“裴多菲俱乐部”和“纳吉”。据说邓小平被骂作中国的纳吉。不过现在看来还是“邓纳吉”主导的改革开放正确啊！“封闭僵化”其结局可能就是“东欧”的样子。凡是为国为民



布达佩斯国会广场旁的“纳吉”像

做过好事的人，老百姓都不会忘记，今天匈牙利百姓还在纪念这位历史人物，并且让他时时注视着国会那边的动静。

接下来我们到了克罗地亚、波黑、塞尔维亚，这是前南斯拉夫解体后分裂出来的三个国家，时时感受到南联盟的辉煌过去，处处留有铁托的身影，总是有说不完的铁托话题。

此行在克罗地亚境内逗留的时间最长，沿着亚得利亚海岸景色秀丽的旅游风景区，一座城市一座城市的游览，前后三天，非常惬意。克罗地亚是铁托的故乡，首都萨格勒布郊外的库姆韦茨村是铁托的出生地，铁托一身戎装的铜像在南斯拉夫非常有名，2006年我在萨格勒布郊区其故居门前第一次见到。“普利特维采国家公园”相当于东欧“九寨沟”，曾是铁托游击队的根据地，不过像当年估计无心欣赏山川美景吧。

波黑首都萨拉热窝，是铁托战

斗过的地方，中国人熟悉的电影《瓦尔特保卫萨拉热窝》，就是拍摄于此，“瓦尔特”就是铁托的别名。教堂和钟楼都是电影的场景：钟表店的老板是地下党员，在院子里开枪处决了叛徒、瓦尔特从钟楼上向德军开火。

塞尔维亚首都贝尔格莱德，是前南联盟的首都，也是铁托长期居住和生活地方。铁托去世后，按照其遗嘱葬于总统府后面的“花房”。没有花费巨资保存遗体，建设纪念堂。在那个年代，共产党国家最高领袖去世，能够做到这一点，彰显铁托的品德高尚以及南共继任者的思想睿智，值得称赞。

然而，铁托去世后十多年，巴尔干地区成了“欧洲的火药桶”，为了避免解体，前南联盟的大民族塞尔维亚跟其他五个民族大打出手，最后还是分裂了。虽有外部原因，内部民族矛盾的问题也不可回避，看来多民族的国家怎样才能和平共处真是世界性的难题！

火药桶也不仅是当代，历史上第一次世界大战爆发的诱因，也是在波黑的萨拉热窝市内拉丁桥上，奥匈帝国王储夫妇被杀。经历上世纪90年代的波黑战争，至今萨拉热窝多处可见弹痕累累的建筑，似乎还在向人们讲述那段历史，人们心里的伤痕是否抚平？

塞尔维亚首都贝尔格莱德，中国驻南联盟大使馆被炸，也是发生那个地区硝烟弥漫，生灵涂炭的时候。导游费尽周折终于在距离塞尔维亚政府大楼向西第一个街区的拐角处，找到了被炸的大使馆遗址，圆了驴友们的心愿。

保加利亚也是巴尔干国家，这个农业国家近代没有什么重大事件，如同首都“索菲亚”名字一样，索菲亚胜利女神保佑着保加利亚人民，在巴尔干这个民族纷争不断的地区，逆来顺受，随波逐流。但是有一位历史人物值得一提，他就是季米特洛夫（1882—1949），保加利亚共产党的领袖，国际共产



市中心的索菲亚胜利女神像

主义的杰出活动家。在他主持共产国际的八年中（1935-1943），帮助和指导了作为分支的中共党的“拥蒋抗日”统一战线政策，并指定了毛泽东为中共党的领导人，因此

党史中留有一页。另外在二战史中震惊世界的“国会纵火案”也和季米特洛夫有关，感兴趣的朋友可以去了解。

此行最后一站就是罗马尼亚了，这是中国人多么熟悉的国度啊！在那个“我们的朋友遍天下”的年代，除了阿尔巴尼亚这盏“欧洲的社会主义明灯”外，罗马尼亚算是朋友中的好朋友了。首都布加勒斯特有数个非常漂亮的中心广场，如罗马广场、胜利广场、联合广场等，在此行的六国首都中城市建设给人留下深刻印象。议会宫原称人民宫，是齐奥塞斯库留下的宫殿，地上12层，高84米，地下8



萨拉热窝的教堂和钟楼



萨拉热窝著名的拉丁桥

层，深92米，占地33万平方米，是仅次于美国五角大楼的世界第二大建筑物。

作为罗马尼亚党和国家最高领导人，齐奥塞斯库在1964年到1988年间曾六次访问中国。齐奥塞斯库上台初期，对外高举独立自主和民族自尊的旗帜，对内大力发展国民经济，增强综合国力，创造了罗马尼亚经济上的“黄金时代”。然而令人惋惜的是，执政后期由于决策失误、压制不同意见和拒绝改革，造成经济崩溃，社会动荡加剧。1989年国内爆发革命推翻了他的统治，齐奥塞斯库夫妇被处决。想起来，总觉得有点讽刺意味。本来是

带领人民“闹革命”的，怎么最后革命革到自己头上。看来正是印证了“水可载舟亦可覆舟”，脱离人民，最后终究会被人民所抛弃。我们对这位历史人物感到有些惋惜，此行驴友们专门安排行程，花费时间绕道寻访了几处陵园终于找到了齐奥塞斯库夫妇的墓地。

巴尔干作为欧洲的火药桶已经成为过去，这次旅行走过都是我们熟悉的前共产党国家。这些国家现在都在恢复建设，社会公众也在抹平心灵中的伤痕，他们在更加理性的反思和讨论：过去发生了什么，未来会怎么样，百姓的遭遇以及民主化社会转型后的问题。“是非成

败转头空，青山依旧在，几度夕阳红。”将近一个世纪以来共同的命运，史学家怎么看，老百姓怎么看，历史就是历史，谁也改变不了。



中国驻南联盟大使馆遗址



议会宫 (Palace of Parliament)



在加入吴中医药前，我曾经在渭南红星化工、江苏华旭药业和上海好儿生物科技工作过，所见到的厂车师傅基本都是按规定接送员工上下班，空余时间则在聊天、打牌、抽烟中度过。现在，苏州制药厂河东原料药车间的一个司机师傅，却改变了我对厂车师傅的旧认识。

场景一：河东原料药草地

吃过午饭，大家都回到了办公室，陈师傅却主动拿起割草机，在冷却水塔旁边的那片草地上割起草来，当时天还很热，不一会他就满头大汗，脚上、身上、头上沾满了草屑。我让陈师傅休息会，他却说，“刚吃过饭，运动运动，舒服。以前河东没有负责割草的人，只要草长高了，陈师傅和彭主任必然会出现在这片草地上，现在虽然已有专人割草，但他已经习惯了做这件事情。

场景二：河东原料药办公室

8:21 陈师傅上班后

“陈师傅，去河西找下胡琴红，帮我更换下SOP，谢谢。”张慧芳说。

“好的，好的。”他答道。

“陈师傅，去河西验证部找下李晓峰，帮我把臭氧分析仪带过来，谢谢你。”苏小龙说。

“验证部，是不？”他问。

“陈师傅，去河西仓库帮我带一下洁净区用白色工作鞋和一次性手套，辛苦啊。”周花英说。

“好的，不辛苦。”他答道。

“陈师傅，纯化水样取好了，可以送去河西化验室了。”王晓红说。

10:31 陈师傅午饭领回来后

“小苏这是你要的东西”，“张老师，你的那件事办好了”，“花英，劳保拿过来了，你核对下”……陈师傅一边与大家分别核对一边说道。

这样的场景每天都在发生……

他，就是我们给力的厂车司机——陈雪根。

每天这些必办的小事，大家都交代给他，他把每件事都记在心里，如果事太多了，他还主动记录在纸条上以防疏漏。他每天往来河西跑食堂、仓库、质量部、化验室、机修班等部门，办好交代的每件事，从未耽误过大家的工作。每次准备GMP工作，会上计划安排得井井有条，会下工作开展得扎扎实实，但是如果没有他每天往来配合，恐怕我们的工作很难如此顺利。

想来，我们的企业文化不仅被管理者接受并付诸实践，也影响了越来越多的普通员工。在如青文化的感召下，大家都开始认真对待工作，越来越多的员工也会被感染，也会受教育。如果我们每个人，尤其是浮躁的毕业生，都能向陈师傅那样，每天把自己工作上的事，认认真真对待，扎扎实实地完成，一步一个脚印，那我们公司肯定是越来越好，收入肯定节节向上。



翻开南京地图，在紫金山西麓有一个存在于钢筋混凝土丛林中的湖泊十分引人注目，那就是玄武湖。在古时候，玄武湖被叫做桑泊或者后湖，六朝时期为皇家园林，明朝时为黄册库，均为皇家禁地，清朝时期辟为公园。南京大学历史系教授贺云翱认为，古代玄武湖的周边是今天南京主城区最早适合人居的空间。同样，今天的玄武湖北临南京火车站广场，西边的大门与南京交通最为繁华的中央路相毗邻，成为高楼林立中一片难得的休闲绿地。

初夏时候漫步在玄武湖的林荫路上，没有春天的乍暖还寒，没有夏季的烈日炎炎，湖畔边小荷已露尖尖角，湖中心泛舟的游人悠然自得，心里满怀的都是宁静与惬意，

还有那碧水蓝天，微风中淡淡的花香，很难想象，这些与城市中的喧嚣和忙碌，仅一墙之隔。

走过玄武湖的五洲，环洲、樱洲、菱洲、梁洲、翠洲，不禁感叹人与自然的完美结合，洲洲堤坝相通，浑然一体，处处有山有水，近处湖水明亮如镜，远远望去，紫金山、九华山、城市高楼大厦、南京站等自然风光和建筑相继映入眼帘。路边晨跑的人们，池边写生的画者，湖面泛舟的游人，看着这样的画面总能让人忘记许多烦恼。春季的海棠，夏季的荷花，秋季的银杏，冬季的傲梅，与夕阳相印生辉，每个季节都有不同的美丽，让人忍不住拿起相机，印下此时此刻的画面，有时就连湖中的鱼儿也不甘寂寞起来，时不时探出头来，触

动了绿缎般的荷叶，平静的湖面上生出了浅浅的涟漪。

“钱塘莫美于西湖，金陵莫美于后湖”，玄武晨曦、北湖艺坊、玄圃、玄武烟柳、武庙古闸、明城探幽、古阅武台，游览过后，不由赞叹作为江南最大的城内公园，被誉为“金陵明珠”的玄武湖，的确不失皇家园林的大气与秀美。玄武湖一面外接巍峨的明城墙，秀美的九华山，古色古香的鸡鸣寺，一面紧靠南京站、紫峰大厦，古典与现代相结合，让人宛如穿梭在时空之中。

欣赏了一天的美景，心中无限感慨，意犹未尽，无怪乎即使工作繁忙，大家也要在难得的节假日出去游玩，看着宁静的山水，工作和生活中的烦恼都不值一提了。

释放精彩，放飞梦想 ——记“生命如青”诗歌朗诵感想

■ 江苏吴中医药销售公司 / 丁迪

有这么一个集体，团结而成绩斐然；
有这么一支团队，美丽又相亲相爱。

吴中，
一个让我们实现梦想的地方。

过去的一年，承载着吴中人辛勤的汗水，
过去的一年，承载着吴中人殷切的希望。

2016团拜会，我们聚首，回顾着过去一年的
风雨历程！

演出开始，当优雅的音乐缓缓响起，我们诗歌

朗诵节目组的六位同事手捧朗诵稿，带着自信的微笑登上了舞台，在这里尽情演绎“如青文化”的魅力，伴着悦耳的旋律，我们微笑着，任朗诵声娓娓的轻弹着耳廓，深入到耳膜，霎那间，我被音符陶醉……

时光机器把我带回演出前的那段时光。

“各位，本月底股份公司将举行年度团拜会，我们组要代表医药集团出个语言类节目，大家有什么好的建议？”经理的这段话刚说完，大家便畅所欲言，顿时像炸开了锅。小品？相声？或者……讨论还在继续着……

“要不咱们就来个诗歌朗诵怎么样？我们组选出六个人，人多力量大嘛！这样既可以凸现团队凝聚力，又可以彰显公司文化气息，而且还可以使节目出彩！”突然一位同事提议。片刻沉默，大家纷纷赞同。“那就这么愉快的决定！不过要提醒大家，理解是朗诵的基础，在理解的基础



上才能把你们想要朗诵的诗词转化为感情的内涵。朗诵更不是对着稿子读，而是要用心去体会！”经理认真的说。除此之外，朗诵还要注意感情的酝酿，读出节奏，把握韵调，要抑扬顿挫，把诗歌的情境充分表达出来，经理强调起这次活动的意义。丁迪负责编稿，朗诵稿内容要求励志、积极、阳光，展现公司正能量！完稿后我们一起审核。

我开始紧张的备稿，同事们都积极的出谋划策，精心挑选，踊跃参与到节目的筹备之中。时间一天天过去，演出的日子也越来越近了。从编稿，背景音乐，服装，角色分工，咬文嚼字，眼神交流，表情，动作等方面都严格训练，朗诵稿也在经过多次的精心修改后成功定稿。这期间，为确保演出成功，经理带领我们一遍又一遍的排练，不仅严格把关，更为节目的出彩提供了许许多多宝贵意见。反复的排练虽是枯燥的，但每一次的彩排，大家都格外珍惜，认真对待。排练中大家跟着伴奏乐反复练习，精益求精。

同事的协助，经理的关心，领导的厚爱，公司的关怀……大家各司其职，认真排练，大大提高了我们参与活动的积极性，也进一步促进了同事间的交流，锻炼了我们各方面的能力。

演出当天，大家身着华丽的演出服全力投入，尽最大努力释放精彩，发挥出了自己的最好实力。朗诵中我们配合默契，有思想的翱翔，有感情的抒发，有生命的旋律，赢得了台下的阵阵掌声！这次演出，它带给我们的不只是情感上的触动，重要的是让我们欣喜的看到了自己的精彩与吴中更好的未

来，我们用平凡演绎了感动的真谛。

我们赞美吴中，歌唱未来。团拜会的演出给了我们一个展示自我的舞台，培养了我们的团队精神，增强了我们的集体荣誉感，激发了我们为吴中的辉煌而踏实努力！没有阳光，就没有生活的温暖；没有耕耘，就没有成功的收获。公司给予我们很多，在我们赞美与感恩之时，我们更应该在今后的工作与生活中怀揣一颗感恩的心，学会付出，学会给予，学会把快乐带给身边的每一个人，让他们同样怀着一颗感恩的心去寻找幸福的真谛。

表演是门艺术，人生即一场彩排。精彩的表演处处洋溢着青春的美，这种美来自生活，来自我们的心灵。我感受到了青春的力量，我们用这样的方式诠释着对生活的感悟，让我们尽情享受青春的美好，释放生命的激情。

每每回忆那段美好时光，我依然兴奋无比，彩排时一幅幅画面浮现眼前，有精彩，也有感动。它将成为我一生的财富！我们为吴中的昨日骄傲，为吴中的今日自豪，更为吴中明日的辉煌而努力！

生命如青，生于大地；
释放精彩，放飞梦想。

吴中，让我们继续把你当作成长的土地，种下希望的种子，抽出早春的新绿，将丰硕的果实装满我们成长的行囊，继续在这里守护着你！

我们情系吴中，志同携进；

我们心系吴中，敦本务实。

让我们在太湖之畔奏响时代的强音。

愿艺术之花香满吴中！

我们来宿迁也有些年头了，长的八九年，短的也有二三年，但是依然感觉漂泊没有归属，真是人在异乡为异客，又逢节日更思乡。正月十五正是各地民间自发组织的传统庙会，今年宿迁庙会的地点离我们“家天下”楼盘一路之隔，为了配合“家天下”项目的销售，公司开展了庙会促销活动，要求各部门配合营销正月十三、十四（周六、日）不休息。好在我的任务是监督“小蜜蜂”在庙会上派发“家天下”宣传单页工作。

带着任务去轧庙会，倒也不亦乐乎，哈哈。

上午九点多，我和同事一走进庙会大门，就听到“新年快乐，猴年大吉，家天下欢迎你到庙会来”的广告语，看到“家天下”的宣传车LED屏上不断滚动着项目宣传广告。向前望去，街上已是热闹非凡，人山人海。那琳琅满目的商品，目不暇接；那此起彼伏的叫卖声，不绝于耳；那扑鼻而来的香味，回味无穷。看！那里有两个“小蜜蜂”在人群中钻来钻去，正在派发“家天下”的宣传单页呢，迎上前去让“小蜜蜂”签个到。

继续向前寻找“小蜜蜂”辛勤工作的派发点位。瞧，前面围着一

小撮人，我挤上前去看个究竟。顿时被这位民间艺人所折服。只要有

逛庙会

宿迁项目部 / 周依倩

人说出名字，他就提起小刷子，“唰唰唰”几笔，一幅精美的字画就呈现眼前，不管是可爱的小蜜蜂、嫩绿的翠竹，还是飞翔的百

小鸟……都栩栩如生呀！你说它是字吧，明明是一幅画，你说是画吧，分明是一幅字，真是奇妙。

“唔，好香呀！”一阵阵香味迎面扑来，让我馋涎欲滴。循着香味走去，哇！现烤羊肉串前排起了长队，店铺里挂着好几只杀好的羊羔，师傅像熟练地现割现串现烤。这条街都是吃的，烤羊肉、烤鸡翅、重庆酸辣粉、长沙臭豆腐……应有尽有，每个摊位前都围满了人。快看那边又有一组“小蜜蜂”在发我们“家天下”单页，走上前去打了个招呼，让她签了个到。庙会里有各种各样的小玩意吸引着众多大人小孩。捏面人，吹糖人五花八门，买卖、卖艺的吆喝声，此起彼伏……走着逛着，三个小时过去了，二十个“小蜜蜂”派单点位兜了一圈，我们一路上也忍不住这儿瞧瞧，那儿瞧瞧。

这喜庆的气氛为今天的工作增加了乐趣，与我们相比销售人员才真不容易。他们在春节期间放弃与家人团聚，坚守岗位推销楼盘；在庙会期间更是加班到晚上九点，接待几十组看房客户，在他们努力下，这个月完成50套销售业绩。

我为他们点赞，为他们加油，让我们一起努力。

姑苏人文

[编者按] 本栏目持续推出了苏州古镇系列，意在带领读者逐步了解众多古镇的风采，感受背后的文化。苏州除了木渎、甪直那些有名的古镇，还藏着很多你不曾注意到的地方，那里还保留着原来的味道，美而不自知，静待着有缘人探寻而来……

太湖明珠，日出东山——苏州东山

■ 行管部 / 陆瑶



你在西巷的蛙声里，读诗论经
我在陆巷的三元坊，追古溯今
还记得紫藤花雨下的誓言
正如柳毅传书的承诺
隔了千年，坚贞不变
而如今雕花仍在楼已成空
春去春再，又启新一幕……

东山，我出生和成长的地方，静谧的安坐在苏州西南45公里的太湖岸边。全名东洞庭山，又称洞庭东山，由东山、三山、泽山、厥山、余山、南箭壶、北箭壶等湖岛及附近水面组成，面积83.78平方公里。在这里，春天“万树梅花三里路，断人行处一人行”，夏天“谁铸黄金三百丸，弹胎微湿露溥

溥”，秋天“尝新掘泥笋，代饷剥桔栗”，冬天“浸月冷波千顷雪，苞霜新橘万株金”。

东山是一个老人，她从远古走来，留下三山岛上旧石器时代人类文化的遗址和古哺乳类动物的化石，留下笔架山上一身的“瘦漏透皱奇”，留下碧螺村里南宋十六罗汉的泥塑真身……如今，三山岛重点发展乡村旅游，东山长崎码头游客中心落成使用和游艇渡轮的规范管理，为三山岛旅游提供了坚实的后盾。而古紫金庵的全面整修、泥塑佛像和古树建筑的合理保护，加上碧螺村得天独厚的水果产地优势，每年慕名而来的宾客更是络绎不绝。

东山是一个智者，她懂得书香传家。明代宰相王鏊辞官返乡，蛰居东山十四年，或泛舟太湖，

或徒步岩崖，或伏案窗下，赋诗题铭，潜心学问。古村名人辈出，仅王氏家族明清两代，就有王禹声、王世琛、王芑孙、王颂蔚等闻名于世。陆巷古村里巍巍而立的“解元”“会元”“探花”三座牌坊，梁家山上唐寅“海内文章第一，山中宰相无双”的对联，还有惠和堂（王鏊故居，后为陆巷小学）里三十年来的朗朗书声，似乎都在讲述着文人的风骚和执着。

东山是一个巧匠，她点石成金，用她富庶的物产和宽善的秉性，造就了一代洞庭商帮的传奇故事。金锡之和他的雕花楼就是其中的佼佼者。民国十一年，棉纱商人金锡之一掷千金在家乡建造私宅，历三年而成，共花费17万银元，折合白银3741两。整个建筑集砖雕、木雕、金雕、铸雕、石雕、彩绘、泥塑等工艺，雕刻内容涵盖了忠、孝、礼、仁、和等多个方面，表达了主人对美好生活的向往，其中“出门有喜、进门有宝、抬头有寿、回头有官、伸手有钱、脚踏有福”的寓意更是巧夺天工，精妙绝伦，成为我国雕刻艺术的一件杰作。

东山很小，转一圈花不了你一天的时间；东山很大，让你每次来都有不一样的感受。

春天，曹坞、雨花胜境里大片的梅园，红

的、粉的、白的争奇斗艳；赏过梅花，低头就能见到绿色的嫩芽，那便是中国十大名茶之一的碧螺春了。这茶色如玉，形似螺，淡香悠远，经康熙帝御题，名“碧螺春”，自此声名远扬。到了五月、六月白玉枇杷、紫乌杨梅接踵而来，那时东山的环山公路总是被堵得严严实实，成了名副其实的停车场。

纷扰过后，李子、桃子、枣子、栗子、柿子、桔子，一个挨着一个，让食客的嘴总也闲不下来。等到9月1日太湖开捕，新鲜的鱼虾上市，餐桌上真是日日像过年一样的热闹。金桂飘香之时，老饕们最爱的清水大闸蟹也开始来凑热闹，宁静的小镇，再次成为众人向往的地方。莫厘峰上松柏长青，几株晚枫屹立其间，点缀出一团团火焰般的绚烂，成片成片金黄的银杏树，落叶像一只只蝴蝶翩翩起舞。偶尔走过一株腊梅，暗香浮动，真是不愿再离开……

随着新的环山公路开通，太湖风光带日益完善，西巷青蛙村模式日趋成熟，东山这颗太湖明珠，再度发出璀璨的光芒，成为真正的天堂中的天堂！



「摄影」天启（浙江遂昌）
江苏吴中医药集团／姚震琦



「摄影」江山如此多娇（江西三清山）
江苏吴中医药集团／许震明