



内部资料 免费交流

新文化 再出发
愿景：百年吴中 百强企业

2019年 第四期 总第22期

敦本务实 志存高远
主办单位：江苏吴中实业股份有限公司

2019年 第四期

2019年 第四期

2019年 第四期

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

江苏省苏州市东方大道988号

0512-66981888

www.600200.com

js wz@600200.com





2019年 **22** 期
敦本务实 志存高远
内部资料 免费交流

总 编：姚建林
主 编：许良枝

编 委 会：吴振邦、钟素芳、谢能才、丁 昌、屈 莉
李红仙、徐 敏、戴 亮、吴健敏、沈 琤

编 辑：李兴旺、顾李娟、陈宇霞

通 讯 员：张墨雨、朱雨蒙、陈明朗、周依倩、丁 磊

准印证号：S (2019) 05000183

承印单位：苏州文星印刷有限公司



02

卷首语 改变内向 行动外向

愿景永远是美好的，创造奇迹的方法就在平凡的每一天每一秒，任何成就的支点一直都是、也只能是我们自己，让我们开始行动，开始改变，并一同见证一个崭新的吴中医药。



08

焦 点 文化助力 共创美好

企业文化是企业的灵魂，是血液，是推动企业发展的不竭动力，唯有重视企业文化的建设，企业的明天才会更加的美好。

企业文化包含着非常丰富的内容，其核心是企业的精神和价值观，一个企业的价值观体现的是一种时代精神和跟得上时代的进步力量，特别值得我们去学习、去思考。

目录 CONTENTS

卷首语 FOREWORD

02 改变内向 行动外向

家园 HOME

32 旅游

32 行走·呼伦贝尔（下）

34 福建厦门·土楼之旅

36 风采

36 立足当下，未来可期

37 在其位、尽其责、成其事

38 海鸥飞处

40 纪录

40 用心服务 行稳致远

42 苏药大家庭，有你更美好

新闻 NEWS

03 新闻

焦点 FOCUS

08 新文化价值观解读

12 战略的本质——浅论公司战略规划

14 与时俱进、顺势而为——探索大变局下的营销变革

16 凝聚共同力量 践行核心价值

分享 SHARE

20 新思维

20 化工之路，路在脚下！

22 顺应环境变化 开创吴中未来

24 青蓝之声

24 走进企业，学习标杆

26 他山之石

26 上市公司内控制度分析

文化 CULTURE

44 悦读

44 《烈火英雄》观后感

45 《大明王朝的七张面孔》

45 《如何掌控自己的时间和生活》

46 姑苏人文

46 桃花依旧笑春风

48 旗帜

48 带你读懂《决定》

视野 VIEW

28 行业动态

30 政策速递

企业文化 CORPORATE CULTURE

49 总裁信箱

改变向内 行动向外

○孙田江

在闻名世界的威斯敏斯特大教堂中，保留着这样一段扬名世界的文字。每一个到过教堂的人，都被这段文字深深地震撼着：“当我年轻的时候，我的想象力从没有受到过限制，我梦想改变这个世界。当我成熟以后，我发现我不能改变这个世界，我将目光缩短了，决定只改变我的国家。当我进入暮年后，我发现我不能改变我的国家，我的最后愿望仅仅是改变一下我的家庭。但是，这也不可能。当我躺在床上，行将就木时，我突然意识到：如果一开始我仅仅去改变我自己，然后作为一个榜样，我可能改变我的家庭；在家人的帮助和鼓励下，我可能为国家做一些事情。然后谁知道呢？我甚至可能改变这个世界……”。

有人说这是一篇人生的教义，有人说这是灵魂的自省，我认为这是面对变化的不确定的世界唯一务

实有效的行动指南：行动起来，从改变自己开始。

2019年是医药市场政策迭出的一年，药品的市场流通环境正在经历革命性的震荡：各种意欲革新医药产业利益分配链条、重塑医药行业价值创造方式的医药新政将进一步加快医药企业的市场洗牌，步伐不会停止，还会更快。这是中国医药市场探索、改革、规范过程中抛给每一个医药企业、医药企业领导者、医药从业者的必答题，面对冷峻的销售大环境，我们终于有机会可以冷静下来反观自己、发现问题、勇于改变、积蓄力量、重新出发。

首先，优化内部管理，梳理企业发展过程中产生的冗余，去掉一切不创造价值的环节。其次，面向第一受众需求，规划新的利润增长点。从药品价格差价的低阶收益方

式转向研发更具医疗价值的盈利产品，从大健康行业的角度出发，站到价值创造链条上的高位。最后，拥抱困难，重振精神面貌。雷军说，“死磕，才是世界上顶尖的经营之道”，就是没有什么高深的技巧可言，就是认真干、拼命干、努力干。越是不如人意，越要斗志昂扬。用逃避问题的消极方式只能让痛苦内置。面对困难的态度不是逃跑而是拥抱，甚至有时候我们要自己给自己制造麻烦，创造困难，培养解决麻烦的兴奋感直至达成理想的目标。

愿景永远是美好的，创造奇迹的方法就在平凡的每一天每一秒，任何成就的支点一直都是、也只能是我们自己，让我们开始行动，开始改变，并一同见证一个崭新的吴中医药。

新闻

01 吉林经济技术开发区党工委书记、管委会主任胡秉吉一行来访

12月18日，吉林经济技术开发区党工委书记、管委会主任胡秉吉，管委会副主任冷伟等领导到公司考察交流，控股公司董事长、公司首席执行官钱群山，执行总裁林加善等接待了考察组一行。钱总详细介绍了公司未来五年的发展战略及化工产业具体规划，明确发展化工板块的基本定位；胡书记对公司过去取得的成就及未来化工产业发展思路表示



肯定，并介绍了开发区的基本情况、主导产业及未来发展方向。双方领导就合作内容进行了探

讨，后续将以此为契机进一步加深沟通交流，不断寻找并扩大产业合作机遇。

02 公司受邀参加苏州市重点民营企业座谈会

11月2日，苏州市委、市政府召开全市重点民营企业座谈会，深入学习贯彻习近平总书记在民营企业座谈会上的重要讲话精神。江苏省委常委、苏州市委书记蓝绍敏出席会议并讲话，苏州市委副书记、市长李亚平主持并作具体部署。公司董事长赵唯一作为民营企业代表受邀出席会议，公司将积极响应市委、市政府号召，坚定信心，争当爱国敬业的典范；矢志奋斗，争当创业创新的典范；重信守诺，争当守法经营的典范；致富思源，争当回报社会的典范！



03 公司再度获评“江苏省文明单位”

近日，江苏省精神文明建设指导委员会印发《关于命名表彰2016—2018年度江苏省文明行业和江苏省文明单位、文明校园的决定》，我公司继2013-2015年度荣获“江苏省文明单位”称号后，再次获此荣誉。我们将珍惜荣誉、再接再厉，不断凝练创建品牌，持续扎实推进文明单位创建工作再上新台阶！



04 公司再度获评苏州市“守合同重信用”企业



近日，公司再度获评苏州市“守合同重信用”企业称号，这是公司守法经营、深入推动诚信建设、坚持诚信履约所取得的重要成果，也是社会各界对公司长期诚信经营的肯定，工商和市场监管部门对公司的高度认可，公司未来将继续与客户建立互惠互利、共同发展的稳定关系，为促进市场经济健康发展添砖加瓦。

05 公司董事会荣获“金圆桌·优秀董事会”奖

近日，公司董事会在由财经杂志《董事会》，北京、深圳上市公司协会等联合主办的第十五届中国上市公司董事会“金圆桌奖”论坛暨颁奖盛典上再次荣获“优秀董事会”奖。公司连续三年获评该奖，表明了评委会以及资本市场对公司董事会在党建、董事会建设、董事高管绩效评价、公司治理、投资者关系管理、信息披露等方面工作的充分肯定。



06 吴中医药“连芩珍珠滴丸”入选“中国医药标志性成果”



11月4日，由中国药师协会、中国非处方药物协会指导，医药经济报等主办的“2019全国医药经济信息发布会暨米房会年会”隆重举行。《医药经济报》在大会期间发布“致敬70载光辉岁月——新中国成立70周年医药产业成果巡礼”活动，通过礼赞行业标杆，汇聚产业升级力量，助推产业创新发展。其中，江苏吴中医药集团有限公司“连芩珍珠滴丸”入选“中国医药科技标志性成果”。

07 公司产品获“江苏省医药行业优秀产品品牌”

11月25日，江苏省医药行业协会三届二次理事（扩大）会暨江苏医药产业发展年度峰会上，颁布了2019江苏省医药行业优秀产品品牌，吴中医药独家产品“芙露饮”牌匹多莫德口服溶液荣获“2019江苏省医药行业优秀产品品牌”。吴中医药未来将进一步加强研发创新，提高生产管理水平，提升产品竞争力，更好地服务社会大众。



08 医药集团销售管理岗公开竞聘会顺利举行

12月14日，医药集团销售管理岗位举行内部竞聘会，给公司内部优秀人才提供更多施展才能的平台，创造更多职业发展和成长晋升的机会。本次竞聘岗位是医药集团销售二中心总监和销售大区总经理，竞聘者分别结合工作经历、销售业绩、对新岗位的理解以及未来工作所面临的挑战和措施展开演说。最后，控股公司董事长、公司行政总裁钱群山做了总结讲话，阐述了此次内部竞聘的意义，并结合当前医药内外形势对公司未来的市场和销售工作进行了部署。



09 公司深入各企业开展新文化宣贯



11月初，为了强化员工对公司新文化核心理念的认同和理解，公司企业文化建设推进工作小组深入各企业开展企业文化宣贯活动。宣贯人员对新的企业使命、愿景、价值观进行了重点阐释，并向大家重点介绍了公司企业文化建设五年总体规划和发展路径，对大家如何把握重点、自觉践行文化理念提出了指引和具体要求。

10 公司2019年度法规培训圆满完成

11月16日，公司举行2019年度董事、监事、高管及经营管理人员法规培训，特邀常年法律顾问浙江天册律师事务所合伙人金臻律师围绕公司法人治理、三会决议的效力；内幕交易、关联交易及特殊交易等行为规范及案例；上市公司信息披露规范等进行讲解。帮助大家更好地理解证券交易监管环境及政策，更深刻地明晰理念、了解监管重点，推动上市公司规范运作和健康发展。



11 第四期“青蓝计划”培训班课程圆满完成



10月初，公司完成第四期“青蓝计划”最后两次主题培训。《高效能人士的七个习惯》课程上，葛存根老师围绕七个习惯的核心理念以及和个人三个成长阶段的关系，指导学员养成“以终为始”、“要事第一”、“双赢思维”、“统合综效”等七个习惯。《后备干部能力修炼》课程上，林文田老师为大家诠释了企业干部应具备的优秀品格与4Q能力，传授相关管理理念、工具与协作方法，要求学员不断修炼自身能力以获得和谐的工作关系与高效的产出。

12 医药集团质量管理技能提升专项培训圆满完成

11月29日，医药集团举行质量管理技能提升专项培训结业活动。本次培训特邀高校专业资深老师主讲，重点围绕微生物及仪器分析相关理论知识和实践操作展开，

旨在巩固质量人员专业理论知识的基础上，优化提升实际工作中的操作技能，从而提高药品生产过程的质量管控水平。



文化助力 共创美好

企业文化是企业的灵魂，是血液，是推动企业发展的不竭动力，唯有重视企业文化的建设，企业的明天才会更加的美好。

企业文化包含着非常丰富的内容，其核心是企业的使命、愿景和价值观，一个企业的价值观体现的是一种时代精神和跟得上时代的进步力量，特别值得我们去学习、去思考。



新文化

价值观解读

企业文化工作小组

价值观是指个人对客观事物及对自己的行为结果的意义、作用、效果和重要性的总体评价，是对什么是好的、是应该的总看法，是推动并指引一个人采取决定和行动的原则、标准，是个性心理结构的核心因素之一。它使人的行为带有稳定的倾向性，知道应该做什么、选择什么，发现事物对自己的意义，设计自己，确定并实现奋斗目标。

优秀的价值理念能够营造良好的企业环境。对内能形成凝聚力、向心力和约束力，形成企业发展不可或缺的精神力量和道德规范，能对企业产生积极的作用，使企业资源得到合理的配置，从而提高企业的竞争力。

为了帮助公司全体干部职工准确理解把握公司新文化理念内涵，做到入脑入心，企业文化工作小组对价值观进行解读，希望广大员工自觉践行，以新文化助推企业发展，共同构建江苏吴中新格局、谱写新篇章。

股东服务于员工, 员工服务于客户

观念释义

客户选择企业，期望得到更好的产品和服务；员工服务企业，期望得到更好的收入和发展；股东投资企业，需要的是利润和回报。

客户是企业的衣食父母，员工是企业的重要资源，企业通过员工不断给客户提供产品和服务，让客户满意的最主要因素是我们的员工。

没有满意的员工队伍就不可能有满意的客户，没有满意的客户绝对不可能有满意的股东，客户和员工利益得到保障，股东的最终利益才能真正实现。

行动要求

- 注重客户体验
- 肯定员工价值
- 尊重股东权益
- 持续的为客户提供优质产品和服务。
- 快速响应客户需求，积极主动解决问题。
- 合作中成就客户，不断为客户创造价值。
- 将客户需求导向贯穿经营管理全部流程。
- 给员工广阔的平台和具有竞争力的待遇。
- 适应市场不断变革、持续推动管理改进。

对公司充满热爱, 对工作充满热情

观念释义

具有工作激情的人，通过每天认真踏实的工作，逐步铸成自己独立、优秀的人格，能够获得周围人们的信任和尊敬。

无论是什么工作，只要抱有积极、认真的态度，全力以赴地去干就能产生很大的成就感和自信心，产生向下一个目标挑战的积极性。

只要认真过好每一天，激励自我，燃烧热情，对于任何事情都能认真面对、接受挑战，个人的事业肯定能有所成就。

行动要求

- 保持对社会的一片赤诚
- 保持对知识的无限渴望
- 保持对生活的美好憧憬
- 精神状态斗志昂扬，大事小事认真对待。
- 勇于探索和实践，发挥好模范带头作用。
- 带着激情干事创业，影响带动周围的人。
- 保持高涨工作热情，不断设定新的目标。
- 视工作为事业，并努力作为、干出成绩。
- 专注发挥自己优势，不断克服改进不足。
- 不断探索新知识，对工作挑战充满信心。
- 把今天的最好表现作为明天最低的要求。

协作信任、胜则相庆、败则相救

观念释义

好的团队氛围，有利于将个体利益与整体利益相统一、使每个员工都有一种归属感，成为促进企业健康稳定发展的基石。

依靠团队合作，可以营造良好的工作氛围，有助于提高团队成员的积极性，在团队中发挥个人才智，从而实现组织高效率运作。

通过团队建设，在拼搏中彰显一种无所畏惧、不怕失败、坦然应对的气度和雅量、格局，团队好与坏直接决定了事业的成败。

行动要求

- 脚踏实地做好每项事情，为团队胜利拼搏。
- 给团队添好每一块砖，拧好每一个螺丝钉。
- 处理问题时实事求是，一切为了解决问题。
- 要能够学会以开放的心态迎接批评和建议。
- 勇于承认错误，敢于承担责任并及时改正。
- 在碰到困难和挫折时充满永不放弃的信念。
- 自己做得更好，提升对他人、团队的贡献。

天道酬勤、谦虚务实，坚持才能成功

观念释义

做每一件事都是一次学习的机会，一次实践的锻炼，干一行爱一行，用心做好工作中的每一件事，才能干出一流成绩。

干好每项工作是追求卓越的开始，在坚持之中不断会有提高，不断会有深刻的感悟，每一个努力的员工都会被尊重和期待。

机会只会留给勤奋的人，每个员工应该使自己变得更加优秀，必须要打造属于自己的核心技能，为公司创造更大的价值。

行动要求

- 完全专注和投入工作，超前谋划提早准备。
- 踏踏实实做事，不得得意自满，不悲观气馁。
- 时刻鞭策自己战胜困难，向既定目标前进。
- 反对主观主义，妄自尊大，反对空话套话。
- 克服固封思维，思想包袱，突破陈旧观念。
- 不会就学、不懂就问，提高解决问题能力。
- 努力有所作为，成为不可替代的优秀员工。

目标清晰、执行高效、过程管理

观念释义

有了明确的目标才能统一思想、集中力量，只有大家能够听懂干事的目标是什么、做事的结果是什么，大家才有激情、有动力往前走。

咬定目标不放松，想尽一切办法去贯彻战略意图，完成预定目标的操作能力，是把企业战略、规划转化成为效益、成果的关键。

管理的核心能力体现在对业务过程进行反馈控制和协调，以提高业务过程的绩效为主要目标，持续改进过程。

行动要求

- 别人想不到的事，自己首先想到。
- 别人按期完成的，自己提前完成。
- 别人做到合格的，自己做的优秀。
- 挖掘好自身潜力，追求工作品质。
- 理清工作思路，制定近期目标和远期计划。
- 通过每周、每天、每件事努力一步步实践。
- 即时回复、立刻行动，用最快的速度完成。
- 解决不了的即时回馈，完成任务即时汇报。
- 要做正确的事，抓好重点的同时兼顾全面。

持续学习、不断反省，保持危机意识

观念释义

企业的成功就是不断克服危机、排除危机的过程，只有以发展趋势为导向，判断正确并迅速作出反应，才能立于不败之地。

企业的经营管理面临诸多变化，只有公司员工具有学习意愿，能够接受创新思想，创造性地想办法解决问题，公司发展才能比较迅速。

保持现状即意味着落后，不断地学习提升，不断地总结反思，不断地创新创造，这不仅是对企业负责，更是对自己的职业生涯负责。

行动要求

- 重视自己的工作，自觉意识到担负的责任。
- 持续学习知识，学习经验，学习方法技巧。
- 不断总结反省，善于从经验和教训中学习。
- 面对错误，要找发生原因，寻求改正方法。
- 密切关注行业动态，适应时代和企业发展。
- 提高自身素质与业务水平，与企业共成长。

战略的本质

——浅论公司战略规划

○林加善

重点找准突破口 明确细分行业地位
企业管理数字化 充分利用资本市场
非市场环境分析 加快公司发展进程



战略是企业适应和主动利用环境变化的进程中，为建立、保持和发展企业的竞争优势，而作出的一系列重大、长期和根本性的决策和行动。近年来，国内外的经济环境错综复杂，外部市场环境的迅速变化，迫使企业进行相应的战略调整；同时，企业管理层经营发展思路的变化，对战略编制提出了新的要求。

战略需要聚焦关键任务，并且决定资源走向，才能最终形成企业的核心竞争力。战略的实现需要找到有效的竞争战略，竞争的战略包括差异

化、成本领先和专一化，同时战略的实现需要有效要素的支撑，并落在具体、关键的指标上。在战略形成企业核心竞争力的过程中，资源的汲取与利用尤为重要，这里的资源包括有形的、无形的，也包括人力、物力和资金等。如果这些资源被分散开来，我们就形成不了拳头，在市场上打出去就没有力量，处处发力等于浪费力气。只有将有限的资源集中起来，形成公司的核心竞争力，才能在市场上站稳脚跟。因此，解决公司资源相对分散的问题变得十分重要，特别是在

战略制定的过程中，需要将调整的思路变成具体的战略和行为准则，并贯彻到管理层与员工的日常工作中。

重点找准突破口

明确细分行业地位

作为制造业企业，成本领先永远不能放弃，特别是在宏观政策不断调整的情况下，只有扩大成本领先的优势和规模，由小到大放大我们的试点过程，找准突破口重点突破，才能有效增加利润，进而将企业做大做强。与此同时，行业专一化更适合公司后续发展。要在医药大行业中做排头兵也许有一定的难度，但在细分行业的地位是完全可以确定的。我们要从产品的发展路径、行业地位、市场份额到产品优势等方面，找到相应的机会，掌握主动权，同时转化为数字化的指标，通过不断努力确立行业地位。

企业管理数字化

充分利用资本市场

现代企业管理的最大特点就是数字化，用数据说话，进行数据分析，看到数据背后的东西。认真梳理有潜力的产品，并且利用好这些有优势的产品，拓宽企业的发展路径，从而提高企业的增长率。目前公司现金流丰富、负债率不高，具有良好的发展基础；拥有资本市场的发展路径和上市

公司发展平台，搭建了医药产业投资外延并购渠道，要将这些要素最大程度地结合起来，并且转化为实实在在的数据，从而细化公司的战略规划，拓宽发展道路，实现跨越式发展。

非市场环境分析

加快公司发展进程

在发展中国家和新兴市场中，非市场环境因素十分重要，而医药行业的特点同样在于非市场环境因素有着举足轻重的意义。我们自己围墙内的事情要做好，与此同时，公司管理层、经营层要做好非市场环境因素的分析，利用好医药行业的特点、政策环境甚至是社会文化，对症下药，带领公司解决在发展中遇到的困难，冲出重围，提高发展效率，加快公司发展进程。

企业和产品的发展都不可能是孤立的，而必须是延续的。江苏吴中作为一家上市二十年的企业，我们成立之初是服装行业，上市后进入医药、房地产行业，之后涉足化工行业，如今又确立了以医药为主的大健康产业的发展定位，公司战略编制的要义便是总结历史、立足当下、展望明天、面向未来。

虽然前行需要谨小慎微，但是我们仍要不忘初心，砥砺前行。



与时俱进 顺势而为 ——探索大变局下的营销变革

○江苏吴中医药集团 / 朱翀娟

“这是最好的时代，这是最坏的时代”——《双城记》开卷语契合了医疗行业的“现在”。经历了政策频出的2017、2018，进入2019年以后，行业人真切感受到了政策加速落地所起的波谲云诡，这一些列政策的出台，深刻影响着医药行业的格局。2020年新医改将持续推进，新医政涉及药品流通、购销、研发三大领域改革，相应辅以两票制、医保支付、一致性评价三大措施及对应的政策支持，以带量采购为代表的各种行业政策，促使新药市场兴盛、行业集中度提升，医药行业格局加速重塑，以价换量，竞争加剧。在这种背景下，传统的处方药市场营销方式被颠覆，探寻新的营销模式成为当务之急。吴中医药也与时俱进，顺势而为，落实战略，进行营销变革，其中市场部也是重要的环节之一。

首先 中央市场部 要发挥三个重要职能

1、出谋划策：对市场、竞品和客户的洞察，通过现象看本质，定期形

成策略性建议，要成为决策人的眼睛和耳朵，协助公司进行战略定位。根据集团战略，制定产品中长期发展规划及市场营销策略，制定切实可行的年度市场推广策略和计划，并组织实施。分析行业动态、医政信息；调查消费者购买心理和行为，拉动、创造需求；对竞争产品的特性、价格、促销等分析，制定竞争对策，预测销售，提出未来市场的发展方向；优化产品结构、寻找新的市场机会。扩大市场份额，树立强势品牌。

2、摇旗呐喊：对内培训产品策略、产品知识等，对外通过媒体传播、广告宣传，塑造企业形象，创建产品品牌的美誉度和知名度、建立专



家网络，培养产品专家代言和医生处方习惯。

3、提供武器：多途径提供差异化的宣传工具。吴中医药集团中央市场部负责牵头为产品的长远发展做规划，并逐步建立以学术、品牌推广和客户关系营销并举的经营思路。以互惠双赢的思路建立和维护专家网络。将呼吸领域的其他产品进行资源整合，树立吴中医药在呼吸领域的产品品牌，做大做强，带动其他产品的形象提升。为此中央市场部设立呼吸部、产品部、区域市场部、医学部四个部门。

其次 新的医改大势下 市场部需要升级思维模式

医疗环境的变化，医生更加需要医学前沿知识，科研能力和自我能力提升，需要更加专业的学术支持。医药代表备案制等政策，要求药企提供医药代表更加专业的医学信息传递能力，需要医学部更高的医学支持。发现并解决医生治疗患者的疾病问题，像医生一样思考，满足医生的医学需求。医学部要发现并解决医生治疗患者的疾病问题，并与企业产品相关联。由产品经理将这些需求点经过一系列项目和市场活动的策划，把观念转化为处方。通过区域市场部的具体落实，系统培训，销售部的扩大化宣传推广，促进销量的持续增长。

总而言之，大变局下，吴中医药集团的医药营销功能突出以专业学术推广为中心，挖掘产品的医学价值为

核心，实现以患者为中心的医学价值体系的构建。通过专业的学术推广把产品的特征、优势、利益精准的传递给医生客户，起到改变医生处方观念、激发处方行为的作用。中央市场部将尽快建立通畅的培训渠道，将策略和产品特征、优势、利益及相关的学术资讯精准传递给代理商和内部销售同事，同时做到市场销售问题及时反馈，快速解决产品学术问题。并着手研究开展上市后有效性和安全性等临床策划，不断地创造处方的理由！

唯有改变才是永恒不变！

构筑差异化，升华品牌推广，整合产品营销，优化渠道建设，更新服务理念，培养市场部人员的创新思维，将创新思路融入日常工作管理中。中央市场部力求发挥引导和支持销售的职能，做好前期的洞察工作，才能更好的促进销售！

学术营销，长盛不衰！深信中央市场部围绕学术营销所开展的各项工作，将得到兄弟部门的大力支持和配合，我们已经做好打硬仗的准备。也坚信只有坚持了才有希望，付出了才有收获，挑战了才有突破！





— 践行核心价值 —

价值观是企业文化的重要体现，是企业精神的灵魂。一个着眼于可持续发展的企业，才会拥有伟大的企业文化；一个有良好企业文化的优秀企业，必定有强大的价值观在背后支撑整个企业的价值体系。

自公司“新文化”推出以来，公司进行了深入宣贯，加深全体干部员工对公司新文化核心理念的认同和理解，对大家把握重点、自觉践行文化理念提出了指引和具体要求，引发了公司上下的大讨论。现将部分具有代表性的内容刊出，便于大家在工作中相互学习借鉴。

作为公司的第三道防线，我们要求自己保持相对独立、相对客观，在诚信问题上决不妥协，专注于当前的工作，今天计划明天的任务。除此以外更要重视贡献。重视贡献，是一项组织的原则，使我们能掌握各项工作的关联性；重视贡献，能让我们在一团乱麻似的事务中理出轻重缓急来；重视贡献，有助于横向的沟通，能够促成团队合作，最大化效益。

——公司审计风控部 周虹

我们必须强化自身的责任、目标和创新意识。对岗位工作尽职尽责，保持对目标的执着，培养超越自我的勇气和魄力，在工作中敢于变革、敢于管理、敢于面对矛盾、解决矛盾，通过提高工作标准来快速高效的解决问题，通过有效的IT技术手段和工具驱动业务的变革和优化。

——公司信息管理部 顾丽平

知识决定眼界、眼界决定高度、高度决定格局、格局决定发展。作为上市公司对外窗口部门，需要时刻保持不断学习的状态，全面了解宏观经济发展势态，及时把握行业监管动态，更要有遇事沉稳、处变不惊的豁达心态。努力从公司全局的视角看问题、做工作，为公司的规范发展和资本运作保驾护航。

——公司董事会秘书室 李锐

根据集团的战略规划和经营目标，从市场实际出发进行全面的产策划，参与产品销售计划制订和实施，做好市场和学术指导与支持，加强营销培训与专家维护；同时，与各部门分工协作，积极参与产品并购调研工作，做实、做细每件力所能及的事，为公司发展贡献力量！

——江苏吴中医药集团 中央市场部 史欣

财务人员要以全局观念，透视企业的经济问题，用数据说话，对数据负责，配合公司将战略目标量化分解到每个部门、细化到每个员工。同时，系统分析各个方面具体的财务数据，并结合企业整体运营，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持，这是每一个财务人员的使命！

——江苏吴中医药集团 财务部 郭梦琪

只有对公司充满热爱，才能有更好的工作效率；同事之间彼此信任、彼此帮助，才会有和谐美好的工作环境；立足本职工作“持续学习，不断反省”，才能更好的完成工作任务，我们要坚持认真严谨的工作态度，努力做好日常平凡的小事情！

——江苏吴中医药集团 人力资源部 沈虹

身为医药人要有四种感觉：要有节奏感，把握国家政策节奏，紧跟医药发展步伐；要有责任感，生产运输销售推广各线条间通力合作，严格把关；要有危机感，审时度势认清自身优势劣势，不盲从不茫然；要有荣誉感，为了健康事业和吴中医药发展献身而感到自豪！

——江苏吴中医药集团 商务部 付云鹏

以业绩指标为努力目标，以维护公司利益为己任，以强化服务意识为手段，努力开发维护新老客户和品种，坚持质量第一的方针，不断完善制度规范、提高风控水平，不断学习新政策、适应新形势。

——江苏吴中医药销售公司 采购部 王婷

公司新文化与销售工作有许多契合之处，虽然销售工作有时是单打独斗，但通过团队的相互协作更能起到事半功倍的效果；销售人员在销售过程中需要经常总结反省，不断发现自身的不足；通过学习来提高销售技巧，完成销售任务，让客户认可“江苏吴中”的品牌！

——江苏吴中医药销售公司 销售二部 陈源

专业知识若是不扎实，即使空有对工作的热情，也不可能成为一名合格的技术人员。我们必须持续加强专业知识学习，培养多学科业务能力，才有提高自己在工作中攻克难题的可能，只有这样，“对公司充满热爱，对工作充满热情”才不会成为一句空话。

——江苏吴中苏药医药公司 药物分析研究部 吴晓明

公司是一个团队，我们有着共同的目标，每个人都有各自的职责，也都有自己的个性，我们要提高合作意识，对于明确的工作要负责去做，临时性的工作主动去做，逐步加强各学科部门的沟通和交流，力争在本职岗位上为产品研发作出自己的一份贡献。

——江苏吴中苏药医药公司 药物制剂研究部 王丹梅

抓好供冷供热节能，抓好用电用水管理，抓好设备日常维修保养，完善计量器具台账和设备管理规章制度和操作规程，定期检验计量器具，不能有遗漏及延期影响生产进程，实时更新消防台账、三级安全台账等，全力保障工厂生产运行。

——中凯生物制药厂 设备工程部 王甜颖

做为新员工，应该明确自身工作职责，对工作中不清楚的地方积极询问，主动与空调班、电工班、维修班的师傅们交流沟通。熟悉生产区域、车间结构，了解生产班组人员及其责任范围。积极参与各类文件的修订更改、参与各类安全生产活动，经常自我反省、自我总结，不断努力、持续改进。

——中凯生物制药厂 设备工程部 王伟宇

对于基层工作者，“细节决定成败”，“凡事不能怕麻烦”，工作上必须要谨慎细致，多看一眼、多想一点。大家要保持相互理解，协作才能创高效，肩上扛起责任，做事不能拖沓；任何人想要进步就必须抛弃惯性思维，紧跟时代步伐，吸取每一次的经验与教训。

——苏州制药厂 技术部 潘玉婷

工程项目做到预算细致化、施工计划周密化、询价比价超三家，各项采购努力争取优质低价、工程进度合理安排不浪费一分一时。设备预防性维护坚持“不怕千日紧，但恐一时松”原则，对异常状况尽早发现，避免设备突发性失效和生产计划外中断。

——苏州制药厂 工程部 王怡菁

要时刻调动各岗位人员对工作的热情，做事积极不拖拉。包装岗位每天的生产开始前班组长都会进行分工安排，并提醒各种注意事项，使得组员们目标明确，各行其职，执行起来有序且高效。每个岗位都有提高的空间，都有学习的必要，每个人都要不断的学习和钻研，不断实现自己的价值。

——苏州制药厂 冻干车间 沈观露

从事人力资源工作需要具备学习、沟通、协调能力，要不断学习相关管理方法及法律法规，努力提高业务的工作水平；还要贯彻“以人为本”的工作核心，与员工沟通交流时充满热情，考核管理落到实处，充分调动员工参与企业经营的积极性和创造性。

——苏州制药厂 人力资源部 孟维一

与其他生产负责人和车间主任紧密协调，为厂区的物料处置提供硬件基础保障，处置工作目标清晰，处置过程高效管理，确保临时用电措施安全可靠；对往后物料处置过程中需要恢复的水、电、设备等工作，要高效、稳妥、有计划地完成。

——恒利达化工 工程设备科 刘祖江

秉持安全第一的原则，按照要求有序完成物料处置工作，督促外协人员快速高效、保质保量的完成门窗的修复工作；结合工作实践，将员工的安全培训放在首位，不断提升自身安全意识及管理技能。

——恒利达化工 现场管理部物料处置 杨永豪

在工作岗位上恪守尽责，努力做好负责的工作，少一些计较，多一些奉献；少一些抱怨，多一些责任；少一些懒惰，多一些勤奋。每个员工都要站在企业整体利益和长远利益的高度，看待问题、思考问题和处理问题，并坚持问题导向，善于学习和总结经验，战胜工作中各种困难和问题。

——中吴置业 办公室 周依倩

新思维



化工之路 路在脚下

○ 经营管理部 / 张明

江苏省盐城市响水化工园天嘉宜特别重大“3.21”爆炸事故发生至今已8个月有余，回想当时，在爆炸后的一段时间里，响水恒利达的经营班子及员工对化工产业未来的发展充满了迷茫，尤其是经历了“2018年环保停产整顿”和“3.21爆炸停产”的连续冲击之后，当时萦绕在所有人脑海里的想法都是“化工之路，路在何方？”

四月初，股份公司提出坚决保留并发展“化工产业板块”的决策，给我们注入了希望和活力。恒利达化工从起初的迷茫、困惑，到逐步理清思路，坚持“紧盯存量”、“拓展增量”的原则，以

“保当下”与“走出去”并举的方式，摸索出一条适合当前形势及自身情况的化工发展之路。

迷茫
阶段

受天嘉宜爆炸事故的波及，恒利达有几十名员工受伤，爆炸发生后现场一片混乱，飞溅的玻璃渣和杂物随处可见；每个劫后余生的人都被突如其来的事故所震惊。2018年环保停产整顿的风波刚刚过去，企业又面临如此沉重的打击，园区、企业和员工该何去何从，这是所有人都会思考，也是所有人都要面临的问题。迷茫？困顿？沮

丧？所有人在心理遭受重创的同时还承受着对未来不可知的煎熬，所有人都无所适从。4月4日，盐城市政府正式发文，宣布响水化工园区关停，对企业和员工的去留依然没有任何说法，依然迷茫中。但是4月11日，股份公司领导“无论响水园区去留，坚决发展化工板块”的决策，无疑给了恒利达所有员工一颗定心丸，也给了恒利达人继续奋斗的动力；“拨开云雾见天日，守得云开见月明”，顿时压抑在每个人心头的迷茫尽散，困惑顿解。

调整
阶段

在股份公司明确“坚决发展化工板块”的基本定位下，恒利达团队迅速行动起来，“协作信任、胜则相庆、败则相救”的价值观在这个阶段体现得最为明显。面对错综复杂的形势，恒利达团队和股份公司职能部门互相配合、快速决策，有效地组织内部工作地开展，包括处理员工关系、调整组织架构、梳理工厂内受损情况、盘点库存产品、积极处理理赔事宜等。同时，成立外联发展部，积极走出去，负责恒利达对外发展项目的考察、调研、建设等一系列职能。恒利达团队在股份公司正确指导以及股份职能部门的积极配合下，各项

工作有条不紊地开展，员工的心态也逐步回归正常，最大限度地降低了公司损失并稳定住了核心团队，为下一阶段工作奠定了扎实的基础。

寻路
阶段

“保持危机意识，做两手准备”，面对如此复杂的形势，恒利达没有坐以待毙，而是以乐观、积极的心态做最坏的打算。自五月份起，恒利达组织团队广泛收集36家园区信息，实地考察20多家园区、几十家企业，数十次赴现场调研政府的产业政策、园区配套、产品匹配、合作方式等方面，筛选目标园区和承接企业。同时，做好了内部复产各项筹备工作，组织生产工艺、环保、质控等人员，对恒利达的所有产品逐个进行内部工艺梳理，编制复产方案；加快推进理赔、物料处置等工作。在寻路阶段，逐步理清恒利达的自身需求，并通过四个多月的调研以及国家政策形势的判断，慢慢总结了一套符合“恒利达”现状的发展之路。其一：不能把所有鸡蛋都放在一个篮子里，要进行风险分摊；其二：国家安全、环保形势一盘棋，省级甚至是国家级园区才能提供相对稳定的营商环境；其三：依托园区成熟的配套，降

风险
分摊

环境
稳定

资源
优势

绿色
安全

低生产成本，把握资源优势；其四：必须走绿色安全化工之路，从源头避免污染，从本质保障安全，提升核心竞争力。

“希望是本无所谓有，无所谓无的。这正如地上的路；其实地上本没有路，走的人多了，也便成了路”。

我们虽然碰到困难和挫折，但始终充满了永不放弃的信念，始终有清晰的目标指引我们前进，我们每一步都走的铿锵有力、落地有声。我们在前进过程中不断优化方法，脚踏实地的做好每一项事情，探索适合化工产业发展的路径。

我们坚信，化工之路，路在脚下。

顺应环境变化 开创吴中未来

○ 江苏吴中医药销售公司 / 张文燕

面临的形势

2019年以来，随着国家医药新政的持续推进，使得我们的终端销售遭遇前所未有的压力与挑战。

一方面，国家推行的“健康中国2030”的长期国家战略，必将进一步推动医药市场的深刻变化。作为医药企业，所经营产品的临床价值成为重中之重，国家政策将向创新药品倾斜，加速医药市场的“新陈代谢”，鼓励企业开展新产品的研发工作，由此而带来医药市场的繁荣；老旧产品“一劳永逸”的时代已一去不复返，

在国家新政策的挤压下，老旧产品进入微利时代，再也无力支撑临床促销工作的成本，尤其我们的产品严重老化，十多年前的品种还作为主要品种在推广；另外，辅助用药产品将逐步被边缘化，进而被淘汰出局，这已是不争的事实。

另一方面，各级医疗机构迫于形势压力，推出一系列限制用药的办法：如用药排名——凡进入前十名者受到限量的“待遇”，排在前一二位甚至暂停使用；单处方金额限制；为了在同类之间搞平衡，采用所谓的“轮用制”，即用半年，停用半年的方式

交替使用；设立重点监控目录，尤其是一些在销的大咖成了众矢之的，不能有半点闪失，冒了头就得受到“特殊待遇”——警告甚至限量使用。另外，医药反腐常态化，销售代表不能进入临床科室进行宣传推广，严重影响新科室的开发、次新品种的进院。

方向明确 思路清晰

面对上述种种不利环境，我们并没有消沉，并没有胆怯，并没有畏缩。水来土掩，兵来将挡。诚然，外部大环境是不容改变的，唯有可变的是我们内部的小环境。销售公司领导审时度势，早在五六年前公司内部各种大小会议上，就已经积极作出应对措施。

在工作流程上，坚持例会制，如周会、月度分析会、小组例会、成功案例分享会等多种形式的内部会议，对标找差，取长补短；同时统一认识，找出阶段性的工作重点；办事处各小组及公司各层级管理人员，通力合作，形成合力，发现问题，随时纠正；遇到难题，群策群力；遭遇危机，共克时艰。

公司领导层深知打铁还需自身硬的道理，在当前的环境下，求生存，要发展，没有过硬的本领是万万不能的，以往“带金销售”的模式已经很难有生存的空间。公司内部苦练“内

功”，采用形式多样的产品知识培训：如产品PPT的演练、比赛、产品知识应知应会的考查等形式，使一线代表真正掌握产品的特点，游刃有余地进行学术推广活动。公司通过多种形式，为销售工作向“学术推广”转型作了深厚的铺垫。

把握行业形势，加快转型步伐

一方面，随着国家全面推广带量采购的政策，药品的价格将大为降低，在可预见的未来，随着更多药品纳入集中采购，将进一步挤压“带金销售”的灰色空间，可用的销售费用将越来越薄，逼迫销售模式的转型；另一方面，国家大力推广按病种付费的政策，亦必将严重影响辅助用药的推广。今后在外部环境的重压下，逼迫我们的销售模式快速地转型。

我们将对公司现有产品深入研究，挖掘产品的内涵和外延，提炼在销产品的亮点，以诚信、专心、扎实的态度做学术推广工作，秉持销售转型的原则，加大学术推广力度，建立一支真正在学术上过得硬的产品推广队伍，相信吴中的明天会更加辉煌！

挖掘
产品
亮点

加大学术
推广

秉持
销售
转型



走进企业·学习标杆

青蓝学员赴米巴精密公司学习参访小结

○ 第四期青蓝学员

第四期“青蓝计划”后备干部培训班一系列的学习活动已渐入尾声，如何以更生动的形式为青蓝学员呈现书本中理论化的管理内容，如何更有效的思考理论与实践的结合，企业参访就是系列培训中较为重要的一环——选择标杆企业进行实地考察学习。2019年11月8日，我们青蓝四期学员于深秋之际，一行坐车来到位于苏州工业园区星龙街的米巴精密零部件（中国）有限公司参观学习。

米巴是一家奥地利公司，主要生产各类粉末金属部件、发动机轴承、摩擦片齿轮等，是国际发动机行业的领头羊，与多家汽车公司存在合作关系。本次企业参访我们主要参观了米巴的汽车零件制造车

间，并通过互动交流了解米巴的企业文化和战略目标方向等。

米巴之所见

热情的质量部负责人郭经理带领我们一行穿过厂区绿化带，来到米巴精密最为核心的生产车间。给人的第一印象就是整洁、敞亮、规范。虽然车间内各类生产用物品很多，空间略显拥挤；生产设备运行时的嘈杂声也略有些刺耳，但整个生产现场一点也不零乱；各类设备、管路、操作台、地面等标识极为规整，井然有序；漂亮、整洁、有序的KPI看板直入眼帘，看板上可以显示每个班组或工序人员的出勤情况、交接班记录、生产进度说明、客户的反馈意见等，非常简

洁，一目了然。每台设备上都贴有标准操作规程，图文并茂，很实用。

车间里每道生产工序或生产线都合理规划及配置，之间相互衔接，人与机器，甚至与工业机器人相互协作，连续流生产方式一览无余，效率极高，尽显精益化生产的魅力。而实时显示生产进度的数据工作站（一台大尺寸的液晶屏连接着远端的数据服务器）更是令人称道，数据实现实时更新，每个工序上的生产进度一目了然，实现了动态监控、管理，科技感十足。智能化、信息化、数字化已经融入到了生产的全过程。5S管理（整理、整顿、清洁、清扫、素养）也深入到车间的每一个角落，落实到了实际

生产中，每一位米巴员工也是这样践行的。

结束了生产车间的现场考察，我们依次参观了物流仓库、漂亮整洁的车间外围、非生产区域等，所到之处皆整洁有序，令人印象深刻。

——苏州制药厂 毛卢吉

米巴之所感

人们常说隔行如隔山，走进米巴，我们这些门外汉也不得不发出由衷的感叹。成功不是偶然的，从上至下，从车间现场到管理层，米巴人所展现出来的是强烈的荣誉感。

米巴给我印象比较深刻的还有它不断求索的创新精神，做为一个精密仪器加工企业，米巴的创新不仅局限于提升现有产品的技术水平和核心竞争力，还紧跟时代发展的脉搏，着眼于适应未来的新一代产品的研发，它的前瞻性的战略考量进一步强化了米巴的创新力。为了进一步追求目标，扩展和巩固米巴产品与技术的领先地位，米巴不仅依托自身的技术和经验，更与外部合作伙伴、研究机构或初创公司展开紧密合作。这样的发展方式，与我们公司目前的五年战略规划又是不谋而合的一致。

——医药集团研发中心 荣语媚

凡事破则立。工业4.0的契机，让米巴认识工业到自动化已是大流，他们也开始了大刀阔斧式的改革，智能化普及率达到90%，工业自动化带来的成果显而易见。抓住

重点从源头出发，减少生产过程中的原材料的损耗，提高生产效率，提升产品质量，同时生产过程中的安全性也得到保障，改变带来的则是质的飞跃。管理层与一线沟通的渠道不再局限于面对面，信息化的传输让每一封邮件都能及时得到回复，节约时间成本的同时决策也更有效执行。

米巴鼓励员工积极提出建议，生产现场墙上的“金点子”是对员工的认可，同时也是员工以公司为家的体现。各部门制定符合自身实际的KPI，并贴在现场，不流于形式以及其他一系列举措，是对自己也是对企业的负责。

——苏州制药厂 丁鹏

米巴之所悟

一个公司都应有自己积极向上并具有影响力和号召力的企业文化。在文化的指引下，公司和个人都要有对未来的规划，正面可行的未来规划对于公司的员工来说具有积极的促进作用。企业应经常对员工进行包括职业技能、企业文化、自身能力及企业的发展历程的培训，力求让员工从心中产生企业荣誉感。当然，企业要有危机意识，应该预见未来五至十年的行业可能发生的改变，提前做出预见布局，应对变化

最好的方法就是走在变化之前。

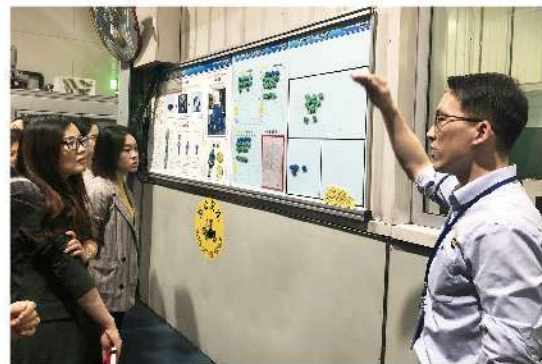
——苏州制药厂 周敏

米巴企业在面临问题及解决措施中，运用结构化的形式，把问题树立起层级式房屋模型，搭建了一套有思路的、互共享的、可学习的解决方案。同时通过基础的培训以及利用多种思路工具培训，提升技术人员的水平、管理人员的水平，从而层层的不不断优化整个米巴企业。

在参观学习中，我认识到我们的管理尚有不足。我们要积极探索公司的现代化管理模式，运用好公司搭建的平台，扎实做好公司产品，优化产品结构的特点有效合理推广；强化管理，提升工作流程，注重整体计划和长远计划；明确分工，相互配合来完善组织，形成整体合力。

——医药集团 周辰希

江苏吴中正在迎来新的发展时期，困难与机遇并存，与米巴精密的这一次邂逅，使我们更加坚信江苏吴中人都应勇于创新，拥抱新技术、新知识、新理念，来推动江苏吴中未来更快、更好的发展。





关联交易，简单地说，就是具备关联关系的企业之间的交易。关联交易的本质其实是一种高效、低成本的交易方式，就好比熟人之间的交易，因为相互之间较为了解，所以沟通和交易的成本都很低。但有时候，关联交易也会被大股东利用，侵害中小股东的利益，尤其是在错综复杂的资本市场。

近年来，很多公司通过关联交易掩饰亏损、虚构利润，发生了众多关联交易舞弊的案件。当然，对于关联交易，我们也不能就因此认为监管部门要以一种强制性手段去干涉、限制它的发展；因此，我们所要探究的就是寻找一个平衡点，而内部控制无疑就是一种良好的自我调控手段。

一、关联企业行为

所谓关联企业，根据《公司法》二百一十六条规定，是指“公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者

间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。”

但在实务操作中，关联企业的定义却更为广泛，尤其是在上市公司的关联方认定中，会根据实质重于形式的原则进行认定，这种关联控制关系往往籍助于控制公司对从属公司实质上的控制而形成。

在众多的关联企业当中，基本都会发生关联交易，其原因就在于关联方相互了解、彼此信任，出现问题协调解决，交易能高效有序地进行，可降低交易成本，增加流动资金周转率，提高资金营运效率，可避免信息不对称。其次，通过集团内部适当的交易安排，可以使配置最优，在一定程度上加强企业间合作，达到企业集团的规模经济效益，优化资本结构、提高资产盈利能力、及时筹集资金、降低机会成本，通过并购、联合等形式扩大规模。

简而言之，就是能够最大程度地发挥企业间的利用效能、降低成本。但任何事情都有两面性，由于相关法律规制的缺失，使得企业进行交易时发生失控，就像美国的安然事件一样。

安然公司在2001年宣告破产前，是世界上最大的电力、天然气以及电讯公司之一，2000年披露的营业额达1010亿美元，连续六年被《财富》杂志评选为“美国最具创新精神公司”。然而，安然欧洲分公司于2001年11月30日申请破产，美国本部于两日后同样申请破产保护。从那时起，“安然”成为公司欺诈以及堕落的象征。

2001年初，有投资人士指出，虽然安然的业务看起来很辉煌，但实际上赚不到钱，也没人能说清安然怎么赚钱。据他分析，安然的盈利率2000年为5%，到了2001年初就降到2%以下，对于投资者来说，投资回报率仅有7%左右。

很多人还注意到有些文件涉及了安然背后的合伙公司，这些公司和安然有着说不清的幕后交易。安然首席执行官斯基林一直在抛出手中的安然股票——而他不断宣称安然的股票会从当时的70美元左右升至126美元，而美国法律规定，公司董事会成员如果没有离开董事会，不能抛出持有的公司股票。也许正是这一点引发了人们对安然的怀疑，并开始真正追究安然的盈利情况和现金流向。到了8月中，人们对于安然的疑问越来越多，并最终导致了股价下跌。此后，安然股价已经从年初的80美元左右跌到了42美元。

同年10月16日，安然公布了2001年第二季度财报，宣布公司亏损总计6.18亿美元，即每股亏损1.11美元。同时首次透露因首席财务官安德鲁·法斯托与合伙公司经营不当，公司股东资产缩水12亿美元。10月22日，美国证券交易委员会要求公司主动提交某些交易的细节内容，并最终于10月31日开始对安然及其合伙公司进行调查。

11月1日，安然抵押了公司部分资产，获得J. P摩根和所罗门史密斯巴尼的10亿美元信贷额度担保，但美林和标普公司仍然调低了对安然的评级。11月8日，安然被迫承认做了假账，虚报数字让人瞠目结舌：自1997年以来，安然虚报盈利共计近6亿美元。11月28日，标准普尔将安然债务评级调低至

“垃圾债券”级。11月30日，安然股价跌至0.26美元，市值由峰值时的800亿美元跌至2亿美元。

12月2日，安然正式向法院申请破产保护，破产清单中所列资产高达498亿美元，成为美国历史上最大的破产企业。

纵观整个“安然事件”，最为本质问题就是该公司与其股东和高管一直存在非法关联交易，这也是最后公司不得不宣布破产的主要原因。其实，像安然这样的情形数不胜数，倘若没有一个良好的法律规制，那么类似的事件就仍会发生；所以加强与完善内部控制无疑是最好的解决办法。

二、关联企业行为的法律规制问题

“安然事件”发生后，美国法律界就美国的《萨班斯法案》进行了讨论，他们认为由于这是一部“拼凑”而成的法案，因此还存在不少缺陷。我们先抛开《萨班斯法案》不谈，仅就中国的资本市场而言，我们应关注的是从哪个方面对关联交易进行相应的法律规制。

一个健全的上市公司应具备健全的治理结构和内部控制制度，这样既可防范公司的舞弊行为，也有助于提高会计信息的可靠性。美国式的公司治理和内部控制历来倍受推崇，也是中国重点的借鉴对象。然而，安然等一系列事件却证明，美国公司治理、内部控制同样存在严重缺陷。因此，治理及其内部控制的空缺才是公司财务造假的根源

所在，我们也要去寻求新的突破。

内部控制是现代企业管理的重要手段，由于内部控制本身是一种动态行为，它在企业中的作用必然受到主观因素和外部环境的影响。内部控制的作用将随着企业规模扩大和资本分散化而越来越受到重视。

“安然”事件及近年国内证券市场的舞弊、作假丑闻，很多都与关联交易有关。诚然，关联交易中存在着诸多风险，如财务风险、审计风险、法律风险、经营风险等，除了这些常规风险外，大量关联交易的发生也会损害公司的形象，使潜在的客户群消减，在证券市场上会引起其股价的下跌；在这些关联交易产生损害后，就很难有效维护企业的利益。这样一来，关联交易似乎成了不公平交易的代名词，但其实这也是片面的理解。

鉴于此，只有对关联交易加以控制，并采取相应的对策，才能有效防范关联交易风险，具体有两种方法比较有效：第一种，如果能在股权分配时，保证有两个以上的大股东享受控制权。各大股东之间互相牵制、互相监督，任何一个大股东都无法单独控制企业的决策。第二种，引入机构投资者角色。机构投资者可以利用专业优势，监督上市公司管理层的经营运作，参与公司治理，使公司管理更加规范。

行业动态

01 国家药监局公开征求5大追溯标准意见

9月11日，国家药监局公开征求《药品生产企业追溯基本数据集（征求意见稿）》等5个标准意见。此前，国家药监局在今年4月公布了《药品信息化追溯体系建设导则》和《药品追溯码编码要求》两项信息化标准。随着新标准建立，药品溯源体系建设将进入实质阶段。



02 注射剂一致性评价拉开序幕

10月15日，国家药监局就《化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价技术要求（征求意见稿）》、《已上市化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价申报资料要求（征求意见稿）》公开征求意见。11月5日，CDE发布《特殊注射剂质量和疗效一致性评价技术要求（征求意见稿）》。

03 2019年国家医保药品目录调整工作顺利结束

11月28日，国家医保局、人社部印发《关于将2019年谈判药品纳入<国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录>乙类范围的通知》，正式公布了谈判药品准入结果。新版目录将于2020年1月1日实施，共收录药品2709个，与2017年版相比，调入药品218个，调出药品154个。

04 新版《药品管理法》施行

新版《药品管理法》自12月1日起施行。11月29日，国家药监局发布《关于贯彻实施〈中华人民共和国药品管理法〉有关事项的公告》，对药品上市许可持有人制度，药物临床试验机构备案管理，药品GMP、GSP管理要求，化学原料药一并审评审批，药品违法行为查处等五项事项予以明确。

05 国家卫健委：做好今冬明春流行性感冒医疗工作

11月13日，国家卫健委医政医管局发布《关于做好今冬明春流行性感冒医疗工作的通知》，并公布《流行性感冒诊疗方案（2019年版）》和《医务人员流感培训手

册（2019年版）》。《方案》显示，我国目前上市的抗病毒药物有血凝素抑制剂（阿比多尔）、神经氨酸酶抑制剂（奥司他韦、扎那米韦、帕拉米韦）和M2离子通道阻

滞剂（金刚烷胺和金刚乙胺）三种；并公布了流感中医治疗的相应方案。

06 《特别管控危险化学品目录》征求意见稿发布

10月18日，应急管理部危化监管司向社会公开征求《特别管控危险化学品目录（第一版）（征求意见稿）》意见，列举的特别管控危险化学品包括20类。管控措施

包括建设信息平台，实施全生命周期信息追溯管控；实施统一规范包装管理；严格安全生产准入，项目从严审批等要求。



07 江苏省加强停产复产关闭退出化工企业安全生产工作

10月29日，江苏省应急管理厅下发《关于采取有力措施切实加强停产复产关闭退出化工企业安全生产工作的通知》，提出了强化停产停业企业安全风险管控、强化复工复产企业安全措施落实、关闭退出企业现场安全管理，以及强化安全监管执法等措施。



08 长三角人才一体化发展城市联盟成立

9月24日，沪浙苏皖“三省一市”20个城市，在浙江嘉兴共同成立长三角人才一体化发展城市联盟。该联盟旨在贯彻落实国家战略部署，着力推进人才领域更高水平协作开放，助力推动长三角更高质量一体化发展。

09 央行降息通道打开，楼市限购限贷或边际松动

11月20日央行公布了1年期贷款市场报价利率（LPR）为4.15%，5年期贷款市场报价利率（LPR）为4.8%，两者均较前一个月下降5个基点。这是LPR新规实施以来央行两次下调利率。

政 策 速 递

01 中国证监会就再融资规则征求意见

11月8日，中国证监会就主板（中小板）、创业板、科创板再融资规则征求意见，拟全面松绑主板、中小板、创业板再融资要求。本次修订内容主要为非公开发行对象由原先的不超过10名增加到不超过35名；锁价发行重回

市场；发行价格由9折降至8折；锁定期相应减半，36个月锁定期变为18个月，12个月锁定期变为6个月；非公开发行的股份不再适用减持新规有关规定；批文有效期由6个月延长至12个月。本次改革将激活上市公司再融资市

场，为上市公司通过再融资进一步做大做强提供了绝佳的契机。



02 21部委：《促进健康产业高质量发展行动纲要》

9月29日，国家发展改革委等21部委联合印发《促进健康产业高质量发展行动纲要(2019-2022年)》，围绕重点领域和关键环节实施10项重大工程。《纲要》提

出到2022年，基本形成内涵丰富、结构合理的健康产业体系，优质医疗健康资源覆盖范围进一步扩大，健康产业融合度和协同性进一步增强，健康产业科

技竞争力进一步提升，人才数量和质量达到更高水平，形成若干有较强影响力的健康产业集群，为健康产业成为重要的国民经济支柱产业奠定坚实基础。

03 国家医保局：《疾病诊断相关分组（DRG）付费技术规范和分组方案》

10月16日，国家医疗保障局印发《关于印发疾病诊断相关分组（DRG）付费国家试点技术规范和分组方案的通知》，正式公布

了《国家医疗保障DRG分组与付费技术规范》和《国家医疗保障DRG（CHS-DRG）分组方案》两个技术标准。在医保信息化和标准化建

设的各项工作中，编码标准是最根本、最核心的内容，它是系统对接、数据交流的基础语言，对提升我国医疗保障治理能力至关重要。

04 江苏省医保局等九部门：《落实国家药品集采和使用试点扩大区域方案》

11月18日，江苏省医保局等九部门联合印发《江苏省推进落实国家组织药品集中采购和使用试点扩大区域范围工作实施方案》，明

确今年12月31日前全面执行国家试点扩围结果和各项配套政策。此次“试点扩围工作”的药品范围为通过质量和疗效一致性评价的25种

药品。据测算，本轮采购中选的25种药品在江苏落地后平均降价59%，年节约资金26亿元。

05 国务院：15项政策措施深化医药卫生体制改革

11月29日，国务院深化医药卫生体制改革领导小组印发《关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革若干政策措施的通知》，其覆盖药品、器械、医疗、医保及行业监管等多个

方面，共计15项改革举措。在药品领域改革方面，围绕药品采购、供应、质量等重点环节，共提出了深化药品集中采购和使用改革、提升药品质量水平、提升药品货款支付效率等6条举措。



06 江苏省化工产业领导小组：《安全环保整治目标任务》与《复产工作意见》

9月20日，江苏省化工产业安全环保整治提升领导小组下发《关于下达2019年全省化工产业安全环保整治提升工作目标任务的通知》与《关于规范停产整改化工企业复产工作的意见》。

《通知》表明，全省共排查出列入整治范围的化工生产企业4022家，计划关闭退出1431家，停产整改267家、限期整改1302家、异地迁建77家、整治提升945家。2019年全省计划关闭退出579家，计划关闭和取消化工定位的化工园区（集中区）9个。

《意见》规定，坚持“一企一策”，因情施策，坚决杜绝整治提升工作中的“一刀切”，并提出对经过整改符合安全标准要求的企业，要及时同意企业复产；对经过整改符合环保要求的企业，停产整治决定自排污者报生态环境主管部门备案之日起解除；对高端优质的化工项目要依法依规给予支持。

07 国家发改委：《长三角生态绿色一体化发展示范区总体方案》

11月19日，国家发改委印发《长三角生态绿色一体化发展示范区总体方案》。方案提出，到2025年，一体化示范区主要功能框架基本形成，生态质量明显提

升，一体化制度创新形成一批可复制可推广经验，重大改革系统集成释放红利，示范引领长三角更高质量一体化发展的作用初步发挥。到2035年，形成更加成

熟、更加有效的绿色一体化发展制度体系，全面建设成为示范引领长三角更高质量一体化发展的标杆。

行走/呼伦贝尔(下) |

○许良枝

出了额尔古纳市，大巴车以每小时90公里匀速驰骋于大草原，沿途除了牛群、羊群和马群别无他物。辽阔的大草原、云淡风轻的蓝天，放眼车外，目极之处是连接天际线的草坡和白云。长久蜗居于逼仄的城市，惯常在钢筋水泥的丛林中拥堵，时间长久了思想也跳不出固有的圈圈，不知道这个世界上的生活状态还有另一种海阔天空的方式。

额尔古纳河很长的一段是中俄的界河，我们贴着边界线疾驰，然后在河流最美的回旋处驻足，登高到山坡上的观景台，俯瞰草原上流淌了千年的美丽河流。牧群在夏季

草场自由自在的游走，隔河相望的是俄罗斯边境小镇，在草原上显得淡然而宁静。在这人烟稀少的边境线，我们一整天没看到想象中的武装巡逻力量，这无疑得益于中俄法定边界的勘定以及两国的睦邻友好政策。遥想前年这个时候，在西南部同样人迹罕至的中印边境洞朗地区，荷枪实弹的中印士兵长时间对峙，两相比较尤其感觉和平的难得和岁月静好的珍贵。

在满人入主中原后的十七世纪，额尔古纳河对面的肥美丰腴之地也曾属于清国领土，可惜的是，其时的康熙大帝为全力对付汉属三

藩以及西北部的准格尔葛尔丹，清军在战胜俄军后签署的《中俄尼布楚条约》中，将额尔古纳河右岸之沃野割让给俄罗斯，使得原为内河的额尔古纳河成为中俄的分界线，数百万平方公里的领土被迫易主。厘清这段历史是为了让我们铭记：由国力、军力、外交和内政形成的综合实力，才是一个国家长治久安之道。

下午，我们行程的核心活动是观看一场蒙古民俗演出，这个创立了蒙元帝国的“马背上的民族”的后裔为观众表演了马术、摔跤和舞蹈，虽然场地简朴，但表演呈现的

是一场视觉的饕餮盛宴，过瘾之极。马术的10项表演集中体现了骑手的胆略、力量和动作的功用技巧；摔跤同样展现了赛手的谋略、力量和毅力。这样的训练不能简单的认为是奇技淫巧，并以“无它，唯手熟尔”来妄下结论，在冷兵器时代，它确实是克敌制胜建功立业的基石。

遥想他们的先祖——一代天骄成吉思汗，倚仗着出色的蒙古马和猛毅的部落子民，西进黑海沿岸、西南达波斯湾，建立了疆域涵盖亚欧的大帝国，单从疆域面积而言，应该远超此前同样横跨欧亚的古罗马或亚历山大所建立的帝国。成吉思汗之后，其黄金家族四个儿子术赤、窝阔台、察合台和拖雷及其子孙建立了钦察汗国、伊儿汗国等四大汗国，而拖雷系后人忽必烈最终尽灭南宋建立了蒙元政权，汉人长期延续的文明败给了蛮族，历史改变了走向。南宋大臣陆秀夫背着年幼的小皇帝崖山沉海。据史料记载：面对陆秀夫的生死之问，小皇帝死得坚毅而忠贞，毫无怯弱和苟且贪生。自从之后，是野史所称“崖山之后无汉人”的时代，我对此的理解是：中国痛失了汉人中的士，汉人的士族精神没落了！

站在广袤的草原上，我一直在沉思：我们这个民族如何更好的走出近代，接轨现代？

行程的最后一站，我们来到了满洲里。满洲里，是西人眼中的远

东，音译自满洲利亚，就是到过满洲的意思。满洲，皇族时代满人入关前的栖息的故乡，随着努尔哈赤的子孙入主中原建立清朝，满洲作为发祥地成为大清帝国的组成部分。清朝末代皇帝在时代大潮下逊位，爱新觉罗·溥仪曾在倭人的扶植下回到关内谋图恢复满洲，史称“伪满洲国”，这就是历史上满洲的始终了。

满洲里，现在是我国的边贸城市。我们遥望了不远处的国门，也在边境互市的商场中领略了江河日下的俄罗斯工业及工艺品，曾经盛极一时的红色帝国苏联，在颜色革命下重返俄罗斯，现在出口到中国的只是军品、资源性产品、农牧产品和工艺品，令人唏嘘不已。遥想当年，我们记忆中的是歌曲“喀秋莎”、“莫斯科郊外的晚上”，红色文学《钢铁是怎样炼成的》里的人物保尔·柯察金，以及军事电影《这里的黎明静悄悄》，而如今我们在这个边贸城市看到的最具俄罗斯色彩的只能是工艺玩具“套娃”了。

满洲里的夜晚是成年人的童话，北国风光冰雪未封的季节，大街上清一色的西方风格建筑，哥特式的尖顶、罗马式的穹顶，还有两者风格兼具的礼堂、体育馆。夜晚华灯初上，整个城市沉浸在暖黄色的泛光照明之下，以“套娃”酒店广场为主体的五星级景区内，金发高鼻的俄罗斯美女演员在“走穴”，边城的恋人们在北湖边漫步，一统全国的大妈们在跳广场舞……

来到草原，就产生了趋之不去的草原情结，我们以极深处的草原穿越来祭奠这段难忘的行程，乘坐着四人一辆的SUV，我们向最原生态的呼伦贝尔进发，越过商业气息浓厚的人工景区，驰过已被现代工业染指的煤化工招商区，穿过母亲河额尔古纳，最终我们到达蜿蜒逶迤草原上形成九曲十八弯的莫日格勒河最璀璨处，登上高坡，俯瞰清清的河水、洁白的羊群、远方的骏马，久久的不忍离去。





福建厦门

FUJIAN XIAMEN

○ 苏宿置业 / 周依倩

土楼之旅



初秋季节，来到海滨城市厦门旅游。厦门是个岛屿城市，也是我国最早的十四个沿海开放城市之一。四十年的改革开放，使这座城市发生了翻天覆地的变化，充满了生机和活力。城市建设飞速发展，城市面貌日新月异。高楼大厦鳞次栉比，街道上车水马龙，熙熙攘攘人群川流不息，满眼的都市繁华景象。清晨的厦门在迷雾的笼罩下，就像海市蜃楼亦真亦幻，令人遐想。岛上

绿树环抱，海浪、沙滩在金色的阳光映照下景色迷人，亚热带季风气候给人感受特别的清爽宜人。夜晚的厦门霓虹初放，璀璨耀眼，在波光粼粼映衬下，就像镶嵌在海上的一颗夜明珠，令人神往。

我们的第一站来到了著名的爱国华侨陈嘉庚先生独创的集美学校村。游览了鳌园、集美解放纪念碑和陈嘉庚先生陵墓。进入园内就是一条长50米的门廊，两厢

墙上镌刻着40幅古今历史人物的青石浮雕，立体化连环雕像，许多人物千姿百态，形象生动。

集美解放纪念碑，位于园的中央。碑高28米，雄伟高耸，用花岗岩建成，碑身正面是鎏金的毛泽东手书：“集美解放纪念碑”七个大字，背面是陈嘉庚先生亲手撰写的碑文。

陈嘉庚陵墓，墓坐子向午，呈寿龟形，墓盖用十三块六角形的青斗石镶拼而成，光可鉴人。

墓坑为“风”字墓壳，坑的内侧由15块青斗石浮雕镶嵌，上雕陈嘉庚先生前半生经历。周边的石雕纪录先生倾资兴学、赤诚报国的一生。他在半个多世纪的奋斗生涯中，几乎耗尽其所有的精力和财力，在国内外创办了各类学校100多所。1913年，他回乡先后创办了小学、中学、师范、水产、航海、商科、农林、国学专门学校等，统称集美学校；1912年又创办了厦门大学。陈嘉庚先生一生用于创办教育经费达1亿美元以上，可谓倾资兴学。他为民族独立、人民解放、祖国富强，尽心尽力，作出自己贡献，留下宝贵的精神财富和物质财富，被毛泽东主席誉为“华侨旗帜，民族光辉”。他的诚毅、正直、无私、无畏、果敢、奉献等品格，不断激励着后人，继承和发扬光大。

从厦门驱车三个多小时来到了世界文化遗产福建最美乡村，国家AAAA级景区洪坑村永定土楼王子——振成楼。振成楼是客家土楼最为富丽堂皇，也是客家土楼



的精品，被称为“土楼王子”，该楼建于1912年，按八卦图结构建造，卦与卦之间设有防火墙，内有花园、学堂等。内环还有中心大厅，雕梁画栋，装饰秀丽，古朴典雅，中西合璧。该楼占地约5000平方米，费时5年建成，耗资8万银元。分内外两圈。外圈4层，每层48间，八卦卦卦6间，一梯楼为一单元。卦与卦之间筑有防火墙，以拱门相通。门闭自成院落，门开院落相通。祖堂为一舞台，台前立有4根周长近2米，高近7米的大石柱，舞台两侧上下两层30个房间圈成内圈，二层廊道有精致的铁铸栏杆。楼内院落之间通道常以屏风相隔。楼内有众多名流名家楹联，充分展示了土楼文化内涵。主楼左右两侧分别建有学堂和其他附属建筑，使



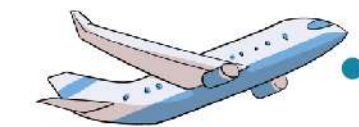
整体造型像“乌纱帽”，反映出封建色彩的官本位时代烙印。

土楼的建造，就地取材。施工方便，造价便宜。它以生土作为主要建筑材料，掺上细沙、石灰、糯米饭、红糖、竹片、木条等，经过反复揉、春、压建造而成。墙中每10cm厚度布满竹板式木条作墙盘，起到相互牵拉合力的作用。楼顶覆以瓦盖，经久不损。厚实的墙体具有防震、防火、防御多种功能；良好的通风和采光，具有冬暖夏凉的功效。这样的建筑方式是沿袭了古中原先祖的建筑技术和建筑形式，充分说明了永定土楼与黄河流域传统民居的渊源关系，体现了客家人集体力量与高超智慧。1986年4月，在美国洛杉矶举办的世界建筑模型展览会上，振成楼与雍和宫、长城并列为中国三大建筑，充分展示了我们中华民族优秀的灿烂文化和聪明才智。

淳朴敦厚的客家人团结友爱世代相传，几百人同住一幢大屋内朝夕相处，和睦共居，其乐融融。



风采



立足当下·未来可期

○ 江苏吴中医药集团 / 江珊

时间是让人猝不及防的东西，当嗅过接天的莲叶沁香，与赏过红于二月的枫林，第一丝夹杂冬意的冷风，带来的也是一年作息的尾声。

2019年，注定是个对我意义非凡的一年。第一次摘掉学生的标签，进入一个全新的环境，努力的去适应工作者的身份。公司将我们定位为“星火计划”的成员，既是期待也喻为希望。从初识吴中的入职培训，到了解吴中的轮岗学习，再到现在深入吴中的定岗工作，每一个阶段，集团及药厂的领导都对我们尤为重视，并精心安排对我们的培养计划。六个月的时间里，我们收获颇丰。先是在药厂的不同剂型车间里轮岗，让我们实际参与了基本的生产操作工序，对药品的生产流程有了更具体化的了解，也为我们后续的发展做好了铺垫。然后将我们分入各部门，让我们定定心心的学习岗位相应的工作技能，在不同的岗位上开始发光发热。

光阴逝去无息，却也时刻见证着我们每个人的点滴变化。比起刚开始的手忙脚乱，茫然无措，现在的我更像是一艘由我掌舵的小船，在江苏吴中的汪洋海域中，由前辈们引领着，学习每一项该掌握的专业技能，让自己的小船驶向一条正确且坚定的方向，虽然微小，却仍在不断的成长。

而在这一年里，成长的不仅仅是我们个人，每次在江苏吴中的公众号里看见一个接一个的喜报，心中总是油然一种为吴中人的骄傲感，从公司的产品“连芩珍珠滴丸”与“芙露饮”均获评荣誉称号，得到业界一致好评，再到我们整个公司都得到了社会的肯定，吴中医药始终践行着自己“解读生命，德泽苍生”的企业使命，也承担起了作为行业标杆的社会责任。

上市二十周年的江苏吴中，正面临着转型升级，跨越发展，开启崭新篇章的关键节点，而作为星星之火我们，当下要做的就是努力提升自己，在时间的积累下，精进自己的工作技能，积极进取，勇于开拓，从而能在公司的“五年百亿”计划的推进过程中留下不可磨灭的印记。

过去一年的总结，也是对新的一年展望。现在的我们及公司，经过时间的打磨，都在不断的成长，在将愿景变为现实的道路上，江苏吴中携同我们每一份子，以成就为起点，步伐更加掷地有声，信念更加坚无可摧，未来如愿可期。

在其位·尽其责·成其事

○ 恒利达化工 / 陆凯成

风景在远方，近处才是生活。

与我们生活息息相关的便是工作，工作是为了生活，那么对工作负责，就等于对我们自己的生活负责。古人说得好：“不在其位，不谋其政”本指不担任这个职务，就不去过问这个职务范围内的事情。但反之去思考，那是不是应该在其位、尽其责、成其事。

这就要求我们身处如今的位置上，不仅要干好我们的本职工作，更要尽到我们的责任和义务，认真对待经手的每一件事；关键在于有一颗端正工作的态度，要不然总每天嘴中总是挂着：“哎，差不多就行了、不可能、这怎么弄哦...”一言一行中都包含着应付工作、缺乏自信、不去思考的消极态度，工作能推就推，无法认清自己位置。

我们在日常工作中不可避免会有很多零碎的琐事，处理这些小事需要花费很多的精力和时间，同时可能让你焦头烂额，这时我们更要

保持一种良好的心态，没有任何一件事情小到可以被抛弃，如果不屑于做小事，不认真对待小事和细节，就不可能在工作中锻炼自己。对小事永远抱着满不在乎的心态，永远无法深入了解业务知识、熟悉工作内容，只有经手每一件小事，利用小事去多方面学习，增强自己的判断能力和思考能力，把小事做好，把小事做到位，才能在今后的工作中承担更重要的事情。平凡的岗位同样会有一抹生命的色彩，努力的付出同样可以聚沙成塔。

响水天嘉宜爆炸事故之后，政府迟迟未给答复，如同一把达摩克里斯之剑高悬头顶，谁也猜不到是否会落下。作为恒利达总经理班子，在此生死存亡关头，并没有唉声叹气、止步不前，恰恰相反，对厂区车间水电气等必备辅助设施进行修复，我们也要让政府看到我们有复产的信心和决心，也为若真有机会复产积极做好准备工作。正如

江苏吴中价值观中所言：“协作信任、胜则相庆、败则相救。”不到最后一秒，就不轻言放弃。

人，在不同场合有着不同的位置。身为子女，在家当孝敬父母；身为丈夫时，在外当养家糊口；身为学生时，在校当刻苦学习；身为职工时，在公司当积极肯干；身为干部时，在下属前当以身作则。

不管自己是什么位置上，都要尽职尽责，任劳任怨。或许这份职位你不喜欢、嫌弃工资不高、工作太累、没有上升空间等等，但都不意味这你对这份工作就可以草草应付了事，工作上来得不得半点马虎，也由不得我们马虎；不能站这山望那山高，若到了那山，还是这山高，原因就是山高不高的衡量标准永远都在自己的心里。

找准位置，即使我只是一只小小的飞鸟，也要努力飞翔，张开翅膀去拥抱自己的梦想。



你下车的那一刻，我以为自己会热泪盈眶的——那天听说你要来苏州，激动得我把如何拥抱都预习好了。我们只是微笑着搂了搂肩、重重握了握手，时空没有陌生你我，但岁月沧桑了我们。

那年春节，我探亲回家，你去南京看她，与你同行。在火车站出口处道别，没想到再一次相见，竟然需要等待二十八年。

认识你时，我是刚分到舰艇上的新兵，你也上岛不久。只长我几岁的你，已经是舰艇大队的参谋长，29岁的你意气风发、青春飞扬。

你少年时偶像金训华，渴望自己是拖拉机手，能像他一样帅气英武地行驶在北大荒的广袤田野。后来再大一点，遗传了老水兵基因的你，梦想成为航海的舵手。十六岁那年，将门之后的你远离父母，背上背包，来到远离城市的海岛，成为一名水兵，风吹浪打的锤炼，你梦想成真，成长成为一名劈波斩浪、航行大海的导弹艇艇长。

海风黝黑了你的面庞，目光不怒自威。部队管理，你身先士卒，狠抓军纪作风。一次集会上，你当场点名批评了几名干部战士，在部队引起强烈反响与震动。

不久我当中队文书，每天去机关，遇见你的机会多了，有了一些交流，感受到你威严背后的那份温暖——不是水兵“谈你色变”的模样啊。

你刚来我们部队时，一名先你来海岛的军校同学非常开心，邀请你去家中吃饺子、为你接风，你欣然答应但也提了要求：最多四个菜！蔬菜啊！进屋后发现一大桌菜，有鱼有肉，有蟹有酒，你撂下热情的同学扭头就走，同学再三解释还有别人、尴尬地致歉挽留，最终还是没能挽留住你。

多年后你说起这事，有点歉意自己的不近人情、过于执拗。你说，他家属刚随军，还没工作，全家都靠他每月的几十元工资，生活真的非常艰苦，不可以这样铺张的啊。

太湖畔，湖风轻拂，时有沙鸥飞过，我静静地听你说着往事。

我问后来，你说，后来同学十岁的儿子捧着一盘饺子送到宿舍，那饺子可真香啊！哈哈。你说从此你出了名，吃喝风在部队中极少再发生。

团部的打字员临近退伍，你挑选我接替他。从此，在你的身边工作，宿舍又在你隔壁，相处的时间多了，更深地了解、认识你：父亲解放前入伍，那场

著名海战的英雄艇长，母亲也是军人。在军营里长大的你传承了父辈的品德，性格刚毅，豁达豪放，军事素养高，业务能力强。你爱阅读，古籍、军事类居多。擅围棋，从布局对弈中感悟现代军事。你好体育，强健体魄，球类活动更是你了解基层官兵，和战士们沟通交心的最好渠道。

你要求机关人员，指挥部门的精神面貌、业务技术，必须是部队的表率与样板。你关心部属，为大家排忧解难，特别是那些两地分居的机关干部。对我们几个机关战士，嘘寒问暖、关爱有加，化解我们思乡之苦，引导我们快乐成长。

你是部队领导，更是善解人意、指点迷津的兄长。那年部队把唯一免试上学的机会给了我，因为我不是班长，最终卡在军部没能通过。待我回到部队，你已经签发了我为司令部炊事班长的文件，勉励我继续努力。为我这事，你是有点私心的，你说你愿意努力把每一个优秀战士留在部队。

你的慎独自律、一身正气，很快征服了全团干部战士，上级领导也为你的人格魅力震撼、折服。你的正直担当、善良向上，这些年一直指引我，影响着我的的人生观、价值观。

我心目中的你近乎完美，如果非得找你的缺点，似乎只有抽烟了。

你从不喝酒，烟却抽得厉害。十三、四岁时你学会了抽烟，但穿上军装那天，你决定戒烟，你说因为战士的形象，更担心自己会因此被贴上纨绔子弟的标签，此后多年，你不再抽烟。

再次抽烟，因为她。关于这个话题，我怕提起、不忍触碰——她办理好工作调动，飞向你的城市，来与你相聚相守，那个航班却再不能抵达。二十七年间你沉陷痛苦漩涡，你又开始抽烟，且烟量猛增，差不多每天三包。有时，你又会沉默着不抽一支。

你们的相遇，是在你南京海军指挥学院上学时，上天眷顾，千里缘聚。她叫海燕，聪慧美丽，善良开朗，父母是海院教授、你的老师。为了她不再承受海

岛颠簸、离别之苦，你依依不舍告别舰艇和战友，调回厦门。为了爱情，海燕告别父母飞赴你，谁知这竟是永别，飞机升空前失事，她香消玉殒定格在最美的年岁。她这永远无法抵达的旅程，为爱、为你而来，却再不能飞近你——你接受不了这个事实，心中无法放下，在自责与痛苦中紧裹着自己，至今沉浸其间，单身一人。热心人向你介绍过很多优秀女孩，但你知道没有人能取代海燕在你心中的位置，那样对愿意伴你生活的她不公平。你无法抚平那份蚀骨的追忆，她一直留驻在你的心底。你选择孑然独行。

每年的三、四月，你都会飞去她的城，为她献上一捧鲜花，静静地陪陪她，然后去看望老人，陪他们一起吃饭。

你与海有缘，一生与海为伴：生长在海岛的军营，当了水兵，做过艇长。离开海军，转业到海关。透过你办公室的窗，美丽的鼓浪屿就在眼前，海天间，常有海鸥盘旋。

在海关，你负责缉私，做过关长。从年轻时保卫海疆，到今天的守护国门，你忠于祖国、恪尽职守，全身心投入工作中。你光明磊落、襟怀坦荡，巨大的利益、强烈的诱惑前毫不动摇。你和我聊起有人以几十、近百万的礼金希望结交你，你严正拒绝，你自豪自己是一名合格的共产党员，没愧对国家和军队的培养，没辜负组织的信任，你帽沿上的军徽、国徽永远熠熠生辉。你说无论任何时候、任何风浪，自己永远可以坦然安睡。

受海关总署约请，这次你来苏州为全国海关缉私处长们授课——近几年你主持参与国际海关合作，打击毒品、濒危物种走私，足迹遍布东南亚。去年，保护濒危动物、打击跨国走私，你带领战友们努力与巨大成果，受到了联合国的表彰，保护世界生态的中国方案，得到了国际社会的广泛认可与高度评价。你动容地说：真的从未想到自己与祖国会如此之近、如此命运相连。一个普通人，能为国家赢得这份荣誉与尊重，我无尚荣耀。

纪录



宿迁市吴中家天下物业服务有限公司成立于2016年5月，注册资本50万元，具有国家三级物业管理资质企业。公司是伴随着“家天下花园”房地产开发业务的产生而应运而生，并一步一个脚印地发展起来。

公司成立之初，秉承“上市吴中 用心服务”的服务理念。对标行业标杆企业，确立了高起点、高标准、严要求为目标的立业之基，为业主提供星级宾馆的管家服务。围绕一切以服务为宗旨，设立了客服部、秩序维护部、工程维护部务实高效的管理团队。为提高公司专业化管理水平，聘请了专业职业经理人管理。在人员、设备配备上按规范

进行标配，从而保障为业主提供高水平专业化服务。

家天下花园一期住宅共计1110户，已交付使用1105户，自交付以来，公司始终按照示范住宅小区标准开展各项工作。

首先通过制度化管理，规范服务行为。根据国家相关的法律、法规、条例，制定了规范完备的部门各项管理制度和设备运转维护等一系列规定。建立健全

以业主档案为主线的管理体系，以QQ、微信传媒为载体，推送物业管理服务指南，为业主提供全方位周到服务。建立严格的员工考核奖励制度，充分调动员工的工作积极性和主观能动性。加强员工的服务意识和责任意识，员工中好人好事不断涌现，有拾金不昧的，有主动搀扶行动不便的老人，有主动为业主搬运东西的，受到业主高度表扬。



其次完善小区各类标志标识，使之规范、统一、完好，提升小区的整体形象。提高优质环境保障，确保小区卫生状况良好，垃圾日产日清，定期进行消毒，使小区环境始终保持洁净、整洁、舒适。规范和完善小区24小时值班制度，对业主和使用人对物业服务管理报修、求助、建议、问询、质疑、投诉等各类情况及时反馈，并按轻重缓急进行处理，建立配套的回访制度和记录。

再次建立严格规范的防火、防水、治安等应急体系和应急预案，确保安全工作万无一失。制定完善系统的员工培训计划，切

实提高员工的整体素质。经常定期对小区内各类设施设备、运行状态进行巡视检查，保证设施设备运转良好。定期组织由小区业主参与应急预案演练，提高防范意识。

随着小区入住户数的增多，为增进和谐关系，拉近与业主间沟通距离，提升物业服务满意度及物业费收缴率。公司结合节假日开展了喜闻乐见，寓教于乐，生动有趣的社区活动，每月定期举办业主生日会、母亲节送康乃馨、平安夜送苹果、元宵节猜灯谜、端午节包粽子等丰富多彩的各项社区文化活动，融洽了与业主的关系，得到了业主的理

解和支持。通过人性化管理和优质的服务，营造出安全、文明、整洁、舒适、充满亲情的社区氛围，得到了业主的认可，2019年度物业费收缴率达到了92%以上。

公司成立三年多来，分别获得了宿迁市宿城区《十佳文明小区》、《先进单位》、《优秀示范项目》等荣誉称号，并加入了宿迁市物业管理协会第二届理事单位。在参加“宿迁市第一届物业从业人员技能大赛”，取得了良好成绩；“首届物业管理行业岗位技能大赛”，取得了团体奖二等奖、客服技能一等奖的好成绩，获业主赠送锦旗三面。





时间过得飞快，我于2018年6月加入苏州制药厂这个大家庭，至今已经一年多了。在这一年多里，我经历了许许多多的事情，周围同事工作认真负责，待人热情，每时每刻都让我感受到集体大家庭的温暖，真的感慨良多。

刚进工厂时，我被分配在车间一线学习现场操作，师傅们人都很友善，对我多有关照，更多时候他们把我当作一个晚辈来看待。一线工作不仅是技术活，更是体力活，然而师傅们事事争着做，件件抢着做，从来不会因为谁多做点谁少做点而斤斤计较。在这个和睦相处，充满活力和凝聚力的团队中，让我时刻对自己的工作充

满着动力。在车间现场实操了两个月后，我被调回到了办公室，从事日常生产与文件相关工作。虽然工作环境与之前的一线大不相同，但办公室的工作氛围我也很喜欢。每日工作繁多、忙忙碌碌，却也丝毫不会觉得压抑。忙累了，大家就会闲聊几句放松一下，家庭、生活、快乐的事、烦心的事，都会分享出来，这里紧张、严肃、团结、活泼，谁会不喜欢这样的工作环境呢？

因为刚刚踏入新的工作岗位，在逐步适应新环境的过程中，身边的同事一直在为我树立着榜样，为我指引着学习的方向。

张慧芳老师，是我们车间的主任。做事一丝不苟，认真负责，待人亲和，平易近人，从不摆领导架子，员工们都喜欢她。作为车间的主任，她的工作非常繁多，排生产，写文件，整理报告，汇报工作，经常忙得顾不上吃饭，有时甚至会在电脑前一坐就是半天。可即便如此，她还是每日坚持巡视车间，风雨无阻，每个岗位，每个点都要查看一遍，确保万无一失，经常下班了还关心着车间托班生产的各种状况。她是我们年轻人学习的好榜样！

王敏华师傅，我们的设备主管，负责生产过程中的很多事情，包括人员、设备，甚至连订饭都要他来负责。有员工请假他会主动到一线帮忙，设备出了问题他会第一时间前往查看检修，下班了，也总是最晚才走的，只为确保设备全部关闭，遇到突发状况他还会自觉留下来，从来都是毫无怨言。周末的时候，经常会一个人到岗加班，为了工作，他牺牲了很多陪伴家人的时间。正是有了这样尽心尽责的师傅，我们每日的生产任务才能圆满完成。

李海军，我的同事，现任原料药车间副主管，为人本分踏实，做事认真负责，于我亦师亦友。他的工作能力非常强，不管是生产，设备，还是文件相关，他都轻车熟路。刚进办公室时，是他一直带着我做事，在技能方面，也是对我倾囊相授，是我工作中的领路人。时至今日，遇到问题时，无论他有多忙碌，只要向他请教，他都会耐心解答、细心指导、从不厌烦，

真是我的良师益友。

苏药人围绕着生产任务，每天都在有条不紊的忙碌着。尤其在厂区施工阶段，现场人员每天都要关注施工动态，跟进项目进度，协同各相关方，电话一个接着一个，在紧张忙碌的状态中他们毫无怨言，因为他们知道安全责任大于天，他们认同这个大家庭，他们想尽自己最大的努力，他们都想把苏州制药厂建设得更好。

最美苏药人！一代又一代的苏药人格尽职守，团结共进，他们以勤奋敬业的忘我奉献，在各自的岗位上挥洒着汗水；以超越平凡的技能素养，在苏州制药厂的发展历程上贡献着智慧。

携手你我，砥砺前行！相信吴中的明天会更好！





《烈火英雄》 观·后·感

○苏州制药厂 / 封郑

《烈火英雄》这部电影在八一节当天公映，说它是一部灾难片，还不如说它是一部英雄片。影片打动我的，不是情节，不是震撼的场景，而是消防官兵敢于拼搏不怕牺牲的无畏精神。烈火无情，人间有爱。和平年代的消防兵，手中的高压水枪就是他们与烈火搏斗，保护国家和人民生命财产安全的利器。

影片中有一个片段，指挥长临危时刻发出指令“是党员的出列，家有兄弟的出列”，有战士毫不犹豫的站出来，组成一支敢死队。这不禁让我联想到《建军大业》中在三河坝战役中朱德对组织断后御敌的敢死队员时说的那番话“父子同军的父留下，兄弟同军的兄留下”“怕不怕？怕！上不上？

上！”。我想无论是在战火纷飞的岁月还是在和平和谐的年代，这种精神是代代相传、永垂不朽的。

身为一名制药企业的基层管理者，我的使命，就是做好本职工作，服务好生产一线。我要在岗位上发扬“徐小斌”精神，不畏艰难，勇于担责，迎难而上，为生产的顺利进行保驾护航，在实际的日常工作中要影响和带领身边的同事为企业既定目标共同奋斗。

近年来医药行业形势并不乐观，困难多、挑战多，我们企业的生产现状也较为波折。作为一名采购部门的管理者，我的职责就是在坚持质量的前提下，做好成本控制，涉及的东西大到主原料，小到易耗品。我们唯有努力工作，把自

身工作、部门计划与整个工厂的年度经营目标相结合，在日常的物料管控中做得深入一些，严格一些；对物料引起的偏差、异常认真对待，分析解决，尽可能少给一线的生产部门和操作员工增添不必要的麻烦。

我想只有思想意识提高了，看待问题的视野开阔了，我们的工作水平才会有相应的提高。经常想想企业面临的大环境，生产上面的不容易，自己能在本职工作中多务实，多服务，多担一份责任。我想这不是好高骛远，而是一种自我修炼。让我们与企业荣辱与共，共同前行！

《大明王朝的七张面孔》

○苏州制药厂 / 毛卢吉

我们对于历史知识的积累更多是来自于电视剧（开国皇帝：朱元璋；永乐盛世开创者：朱棣；清官之楷模：海瑞……）。有些确实历史为骨，艺术为辅。有些则是化着精致妆容，穿着华美服饰，一本正经胡说八道。

先生对历史的描绘本着敬重，更多的是在还原本色。他让人觉得这些搅动风云的人物褪去了霓裳，一身素衣站在你面前。

你恍若梦醒，啊，原来就是这个人啊。如此之朴实无华，皆是历史长河中的凡人。

不管是高高在上的帝王，还是忤逆不道的篡位者，终其一生只为弄清权利是盏指路明灯，还是一场迷失自我的游戏。

不管是叛臣，还是忠臣，在抉择时一样无助、焦虑、煎熬、挣扎，身心皆被揉碎，绝望无奈。

不管是百姓爱戴称颂的清官，还是位高权重的太监，还是没什么老子不敢干的造反派，或有不肯折弯的腰杆，或分外乖顺承受荣辱，或纷繁乱世中横冲直闯，统统稍有不慎，轻则牢狱之苦，重则便覆灭殆尽。

七张面孔，就是七个人物。他们的故事就是一部大明王朝的荣辱兴衰史。

……

不知不觉翻阅到了最后一页……

宛若一曲妙音，

曲终，留有余音渺渺。



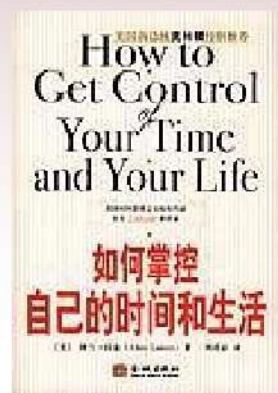
《如何掌控自己的时间和生活》

○江苏吴中医药集团 / 张岚

经典的书，应该摆放在书架上最易拿取的位置，对照依时间积累的阅历，随时翻阅，便会有不同的警醒与感悟，这本出版于2006年的时间管理类书籍就是这样的书。作者阿兰·拉金教授是美国“时间管理之父”，他率先创立了时间管理方法。

美国前总统比尔·克林顿在其回忆录《我的生活》一书中特别提到了这本对他产生重大影响的书。阿兰·拉金透过这本书要让读者珍惜生命赋予我们的两件最伟大的礼物：时间，以及如何利用时间的能力。并请读者将这些做法付诸实践、取得梦想的成就。

时值集团公司、股份公司总部订立下一个五年规划之际，反观我们自己，是否认真想过、规划过自己的下一个五年，下一个十年，乃至自己的一生要怎么度过，更遑论将想过、打算过的人生目标落在纸上，形成文字，付诸实践了。让我们一起读这本书，学会掌握自己的时间和生活。



姑苏
人文

桃花依旧笑春风

○中吴置业 / 沈琤

桃花坞里桃花庵，
桃花庵里桃花仙；
桃花仙人种桃树，
又摘桃花换酒钱。



[编者按]年画是中国老百姓喜闻乐见的传统艺术形式，亦是常见的民间工艺品之一。现如今，随着印刷技术的进步，手工木版年画渐渐变成非物质文化遗产，恰逢临近春节，让我们一起了解“桃花坞木刻年画”这个与年味相关，并列入国家级非物质文化遗产的苏州传统技艺。

苏州历来是一个人杰地灵的城市，盛产文人雅士和能工巧匠。无论玉雕、核雕、刺绣、缂丝、书画装裱修复等手工艺的代表，还是大名鼎鼎的苏帮菜、苏式糕团、苏式汤面等精致美食，从达官贵人收藏的奇珍异宝到平常人家可见的日常摆设，从苏帮菜系里最具代表的松鼠桂鱼到街头巷尾老少咸宜的桂花糖粥，所有这



些苏州文化及生活的点点滴滴，无不透露出苏州独特的人文情怀。

其中，桃花坞木刻年画是中国四大发明之一的印刷术经千年沧桑而幸存的活标本；取材于人物、山水、花鸟、民间传说，还有戏文故事及装饰图案；继承传统文人画及民间艺术的优秀形式；应该说这是技术、艺术与百姓生活的生动融合。

桃花坞木刻年画前身为苏州木版年画，明代已有印行，清代乾隆时期最为鼎盛，每年出产年画

达百万张以上；其技法继承宋代雕版印刷工艺，迄今已有四百多年的历史，与河南朱仙镇、天津杨柳青、山东潍坊杨家埠、四川锦竹的木版年画，并称为中国五大民间木版年画。因大小画铺多集中在阊门外山塘街一带和阊门内的桃花坞，故称“桃花坞木刻年画”。

桃花坞木刻年画传统形式以门画、中堂、独幅画为主，内容以驱凶避邪、祈福纳祥、风俗时事、戏曲故事等题材居多，色彩上以紫红色为主色调，凝聚着江



南地域的民间灵气，与其他地方的年画相比，更具精细、秀雅的艺术特色。

桃花坞木刻年画在明末已有完整的独特风格体系，历史上曾远渡重洋流传到日本、英国和西德，特别是对日本的“浮世绘”产生了重要影响，被海外媒体誉为“东方古艺之花”。不同时期的桃花坞木刻年画在风格上也有差异，在很大程度上展现了当时的社会政治经济形势的变化。明末到清朝康熙时期，基本是延伸传统绘画形式，偏向城市习俗风景；在雍正到乾隆时期，无论是在画法、刀刻，还是结构、边幅上都达到了鼎盛工艺，内容多数为城市风景图画，被用来反映文人雅士的生活面貌和审美趣味；之后至民初，随着社会的衰落也趋于衰落，风格以实用为主，伴随着外强的侵略，风格上出现了偏洋的现象。

桃花坞木刻年画在制作工艺上以画、刻、印为主要工序，以彩色套版见长，一版一色。首先是



画，工艺师首先需要绘制整体设计稿，再根据设计稿中颜色种类，分别绘制单色稿。最重要的是刻，将设计稿正面朝下覆盖在木板上以阳刻的方式进行刻板，每个颜色制作一块板，为保证刻板的稳定性，用于刻板的木材需要比较紧实，现在一般都用梨木制作。在印刷的过程中，每块版完成一种颜色的上色工作，每次上色要保证颜色饱满、图案对接精准、画幅留白处不可有其他颜色碰擦。提起桃花坞木年画，很多人就会想起代表性作品《一团和气》，它一共有26色，因此就需要制作26块刻板，印刷套色工艺就是分别进行26次上色，这样的手工制品需要工艺师特别的细心和耐心。

2006年，桃花坞木刻年画经国务院批准列入第一批国家级非物质文化遗产名录，很多年轻的工艺师加入了非物质文化遗产的保护中。如果你有兴趣，可以去到坐落在市级文保单位朴园里的“桃花坞木刻年画博物馆”，在

这座民国建造的园林里去探访桃花坞木刻年画的前世今生。

一路走到今天，寄托了传统上人们“多子、多福、多寿”等心愿的桃花坞木刻年画，在传统文化的传承和创新的路上也不断发展，透过特有的套色工艺，以细腻的线条，淡雅的色彩，着力刻画恬淡、宁静的苏式慢生活。

期盼着桃花坞木刻年画重新回到人们的生活中，让更多的人能从年画中感受到年节的快乐。



旗帜

带你读懂《决定》

2019年11月5日，新华社授权
播发《中共中央关于坚持和完善中
国特色社会主义制度推进国家治理
体系和治理能力现代化若干重大问
题的决定》

—— 中国特色社会主义制度和国家治理体系 ——

- ★ 是以马克思主义为指导、植根中国大地、具有深厚中华文化根基、深得人民拥护的制度和治理体系。
- ★ 是具有强大生命力和巨大优越性的制度和治理体系。
- ★ 是能够持续推动拥有近十四亿人口大国进步和发展、确保拥有五千多年文明史的中华民族实现“两个一百年”奋斗目标进而实现伟大复兴的制度和治理体系。



—— 十三个方面显著优势 ——

坚持党的集中统一领导，坚持党的科学理论，保持政治稳定，确保国家始终沿着社会主义方向前进的显著优势。	坚持人民当家作主，发展人民民主，密切联系群众，紧紧依靠人民推动国家发展的显著优势。	坚持全面依法治国，建设社会主义法治国家，切实保障社会公平正义和人民权利的显著优势。	坚持全国一盘棋，调动各方面积极性，集中力量办大事的显著优势。
坚持各民族一律平等，铸牢中华民族共同体意识，实现共同团结奋斗、共同繁荣发展的显著优势。	坚持公有制为主体、多种所有制经济共同发展和按劳分配为主体、多种分配方式并存的社会主义基本经济制度和社会主义市场经济有机结合起来，不断解放和发展社会生产力的显著优势。	坚持共同的理想信念、价值理念、道德观念，弘扬中华优秀传统文化、革命文化、社会主义先进文化，促进全体人民在思想上精神上紧紧团结在一起的显著优势。	坚持以人民为中心的发展思想，不断保障和改善民生、增进人民福祉，走共同富裕道路的显著优势。
坚持改革创新、与时俱进，善于自我完善、自我发展，使社会始终充满生机活力的显著优势。	坚持德才兼备、选贤任能，聚天下英才而用之，培养造就更多更优秀人才的显著优势。	坚持党指挥枪，确保人民军队绝对忠诚于党和人民，有力保障国家主权、安全、发展利益的显著优势。	坚持“一国两制”，保持香港、澳门长期繁荣稳定，促进祖国和平统一的显著优势。
坚持独立自主和对外开放相统一，积极参与全球治理，为构建人类命运共同体不断作出贡献的显著优势。			

—— 总体目标 ——

到我们党成立一百年时，在各方面制度更加成熟更加定型上取得明显成效。到2035年，各方面制度更加完善，基本实现国家治理体系和治理能力现代化。到新中国成立一百年时，全面实现国家治理体系和治理能力现代化，使中国特色社会主义制度更加巩固、优越性充分展现。

江苏吴中人
你和总裁交流的距离

只差一个
信箱

总裁
信箱

—— 希望每个江苏吴中人 心系企业发展 积极建言献策 ——

信箱地址

- 电子邮箱: zcxx@600200.com
- 通信地址: 苏州市吴中区东方大道988号
江苏吴中大厦办公室(总裁信箱)
- 邮政编码: 215000

投信内容

- 参与公司的管理建设和创新;
- 监督公司制定落实和守法合规情况;
- 指出日常工作存在的问题;
- 推荐公司业务发展所需的各种资源;
- 其他有利于公司发展的意见和建议。

希望大家发出的“小心声” 变成公司发展的“大动力”

温馨提示

- 尊重每一位来信者，严格保护私人信息；
- 要求内容具体、表达清楚，便于分析处理；
- 来信可具名也可不具名，建议留下联系方式；
- 来信内容务必真实，不得编造虚假内容。