

新文化价值观

持续学习、不断反省，保持危机意识。
天道酬勤、谦虚务实，坚持才能成功。
目标清晰、执行高效、过程管理。
协作信任、胜则相庆、败则相救。
对公司充满热爱，对工作充满热情。
股东服务于员工，员工服务于客户。



江苏省苏州市东方大道988号
0512-66981888
www.600200.com
jswz@600200.com



江苏吴中

2021年 第一期
总第177期

新吴中

2021 春之刊

March

NO.27

内部资料 免费交流

焦点

迎风向阳 蓄势远航

在江苏吴中的新征程上继续前进

展望新的一年，我们携手同行，热爱工作，一起煮酒论英雄，一同成就新事业。新征程上，我们要有志不改、道不变的坚定；要有打硬仗、闯难关的坚韧；要有敢担当、善作为的干劲。

提 | 供 | 美 | 好 | 健 | 康 | 生 | 活
主办单位:江苏吴中医药发展股份有限公司

NO.27

2021年 第1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：钟素芳、屈 莉、李红仙
周 虹、徐 敏、戴 亮
吴健敏、沈 琤、顾李娟
陈宇霞、张 明
编 辑：李兴旺
通 讯 员：朱雨蒙、陈明朗、周依倩
丁 磊、陈 曦

准印证号：（2021）0500183
编印单位：江苏吴中医药发展股份有限公司
发送对象：公司员工、客户
印刷单位：苏州文星印刷有限公司
印刷日期：2021年4月1日
印 数：1000册



01 卷首语

- 思路不等于出路 执行要全力以赴

02 新闻

06 焦点

- 在江苏吴中的新征程上继续前进
- 荣誉榜
- 关于公司发展战略的认识和思考

19 视野

管理前瞻

- 矢志前行逐梦人 携手奋斗新征程
- 制度与流程建设的一点心得

青蓝之声

- 内训师，你远比你想象的更加重要

26 分享

新思维

- 提升质量管理，守住质量底线

行业动态

他山之石

- 有效金融供给支持医药制造业高质量发展的路径策略

34 家园

纪录

- 四季变幻，一“露”相伴
- 高效管理促效益

风采

- 不一样的年
- 执着深耕二十年
- 非思
- 公益

42 文化

悦读

- HI, MOM
- 送你一朵小红花
- 我和我的家乡

旅游

- 塔斯马尼亚——我的冒险之旅
- 踏春

姑苏人文

- 发现苏州之美——水的灵性

旗帜

- 从习近平总书记“两会团组时间”观察中国发展三信号

49 企业文化

思路不等于出路 执行要全力以赴

■ 钱群山

企业的发展，就是制定战略目标，并付诸行动的过程。在这个过程中，成功的要素千万条，但失败的原因只需一条，那就是你并没有全力以赴的去做本来应该做的事！从某种层面上看，没有失败的战略，只有失败的执行。

执行，

不仅是做，而是高效地去做；

不是完成，而是高质量完成。

这体现了一种总览全局、深谋远虑的业务洞察力；一种不拘一格、突破限定的思维方式；一种设定目标、坚定不移的态度；一种雷厉风行、快速响应的管理风格；一种勇挑重担、敢于承担风险的工作作风。

往往想的太多，而做的却太少。大家汇报的时候，想法是对的，计划也很周全，为什么没有得到应有的结果？无论多完美的方案不被执行，只能是水中月、镜中花；无论多宏伟的蓝图、多么具体的构想，如果不去实践，最后也不过是空中楼阁。我们不能原地踏步去设想困难和机遇，所有的问题必须在行动中应对，而不可能在思考中解决。

只有解决问题，才能带来价值。优秀的管理人员不能仅仅提交计划，还应该具有相当的执行

力，达到承前启后，承上启下的推进效果，这样的人才是公司真正需要的人。我们已经看到，执行能力强的人，可以排除万难，千方百计达成既定目标；执行力弱的人往往会找理由，谈原因，最终错失良机。

必须坚定信念，积极主动作为。执行力对个人而言是办事能力，对团队而言是战斗力，对企业而言就是经营能力。任何业绩都不会因为一个产品，一个政策就能实现，每项工作成绩的取得，都是坚决执行、狠抓落实的结果。一旦确定的事情，公司上下必须立即落实，不能只是一阵风吹过，不能雷声大雨点小，更不能蜻蜓点水做表面文章。

在纷杂交错的形势面前，公司及早在战略上谋划，已经明确了长远发展方向，各个条线必须在公司发展上部署深化，在经营上综合施策，加快发展的脚步。希望每个吴中人多一些实干，少一些空谈；多一些激情，少一些推诿，让每天的工作更有意义，把每件事情完成得更好。只要我们瞄准目标、统一认识、鼓足干劲，就一定能够有所收获。

心有方向，就勇敢出发；

迈开双腿，前方才有路。

01 公司召开2020年度总结表彰大会

2月6日，公司召开一年一度的总结表彰大会，总结2020年工作，表彰先进，部署2021年主要工作任务。公司董事长、首席执行官钱群山代表公司经营班子作2020年度工作报告。

报告指出，在极不平凡的2020年，我们保持战略方向，坚持问题导向，增强忧患意识，各个方面都有亮点，但是总体上看，虽有成绩，成绩不大；虽有进步，进步不快。新的一年，无论困难有多大、任务有多重，必须齐心协力“谋发展”，勇往直前“上台阶”，取得更大的成就。

会上对评选出的2020年度先进集体和先进个人进行了隆重表彰，公司董事长、首席执行官钱群山为2021年度高级职员颁发聘书。

会议最后，公司董事长、首席执行官钱群山作总结讲话，阐述了公司过去一年以来战略布局的思考，以及未来战略落地的具体安排。



02 公司获评“2020年度开发区十大明星企业(工业)”

1月24日，吴中经济技术开发区举办“开发区2021明星企业家新春沙龙”，区委书记、开发区党工委书记陈嵘等领导 and 十四家企业负责人共叙友情、共迎佳节，共望未来、共谋发展。会上，公司下属江苏吴中医药集团有限公司获评“2020年度开发区十大明星企业(工业)”。



03 公司荣获吴中区2020年度“百强企业”等多项荣誉

2月19日，吴中区召开全区作风效能建设、高质量发展综合表彰大会，会上，公司获评吴中区2020年度“百强企业”，公司下属江苏吴中医药集团有限公司获评吴中区2020年度地标型科技企业、吴中区2020年度制造业转型升级先进企业（产业龙头标杆企业）、吴中区2020年度质量工作示范单位等三项荣誉。



04 公司更名为“江苏吴中医药发展股份有限公司”

1月29日，为准确反映公司业务结构及战略发展方向，使名称与战略规划及经营业务相匹配，“江苏吴中实业股份有限公司”更名为“江苏吴中医药发展股份有限公司”，坚定信心、集中力量，做大做强医药大健康产业。



05 吴中医药获评江苏省高新技术企业

根据《转发江苏省2020年度第一批高新技术企业的通知》(苏科高〔2021〕6号)，公司下属江苏吴中医药集团有限公司获评江苏省高新技术企业，吴中医药自2008年来持续获评该项荣誉。公司上下将继续大力推进企业的技术和管理创新，进一步加大研究开发力度，增强企业核心竞争力，保持快速健康的发展态势，为区域及行业的高新技术产业发展做出应有的贡献。



06 吴中医药获评开发区2020年度高质量发展企业

2月20日，吴中经济技术开发区召开作风效能建设、高质量发展综合表彰大会。公司下属江苏吴中医药集团有限公司获评开发区“2020年度高质量发展企业（创新转型发展企业）”。



07 公司荣获吴中建区二十年发展突出贡献奖



2月28日，吴中区举行建区20周年高质量发展大会，回首20年发展的光辉历程，重温艰苦创业的激情岁月，展望催人奋进的美好未来，鼓励全区上下在新征程再掀创业热潮、再创发展辉煌。公司获评吴中建区二十年发展突出贡献奖“扎根吴中”企业。

08 公司与多所高校签约校企合作

1月14日，苏州大学、中国药科大学、南京医科大学药学院、安徽中医药大学、安徽医科大学临床医学院等高校领导莅临公司参观指导，出席校企合作签约授牌仪式，进一步推动公司与高校间的人才引进与产学研合作迈向新高度。



09 公司工会获评2020年度吴中区工会工作优秀单位

吴中区总工会召开四届十次全委（扩大）会议，会上表彰了一批先进集体，公司工会获评2020年度吴中区工会工作优秀单位，公司工会连续多年获此殊荣。



10 公司开展春节留苏员工慰问

2月8日，在公司副总裁、医药集团总经理孙田江的带领下，公司人力资源条线、党群条线、医药集团办公室等走访慰问下属企业春节期间的留苏员工，深入了解春节留苏员工的生活情况，为大家送上了节日的问候。



迎风向阳 蓄势远航

不管是“乘风破浪”还是“逆风飞翔”，企业发展其实没有选择环境的权利，任何时候都要迎上去奋力拼搏，不管未来环境如何，只有瞄准目标，“向阳而生”成长才能充满正能量。

五年战略规划走出了第一步，未来前进的过程是一个不断实现产出的过程，也是一个不断积蓄力量的阶段，积蓄的这个力量是人力、财力，也是发展的定力、员工的活力……

在 江苏吴中 的新征程上 继续前进

（公司董事长在2020年总结表彰大会上的工作报告）

2020年工作回顾

2020年，是公司新一轮五年战略规划的开局之年，突如其来的新冠疫情让整个大环境都受到影响，江苏吴中从容应对挑战，体现出高度的使命感和责任感，一步一个脚印的开始了新的征程。我们各个条线都有一些亮点。

ONE

亮点工作成绩

1、助力抗疫，树立吴中品牌

新冠疫情发生后，公司迅速做出决策，紧急成立疫情防控和工作小组，有序组织疫情防控和药品保障工作，苏州制药厂春节假期紧急开工，包括原料药在内的相关抗病毒药物生产线满负荷生产，很多员工主动调整春节假期安排，克服困难坚守生产一线。

公司进入国家疫情防控首批重点企业名单，持续为抗疫贡献力量。按照国务院相关工作组下达的《紧急任务调运单》要求，完成向湖北省紧急供应盐酸阿比多尔片的调运任务，并收到感谢信；应新疆疫情防控指挥部要求，紧急调拨了多批盐酸阿比多尔片。同时，积极捐赠支援疫情

防控，公司第一时间向武汉协和医院捐赠了一批阿比多尔，向苏州市红十字会捐献价值一百万元的急需药品，体现了制药企业应有的责任与担当。

公司产品玛诺苏®盐酸阿比多尔片在此次抗疫过程中得到了广大业内人士、主流媒体与社会公众的普遍关注，产品质量和疗效

获得认可，全面增强了“吴中医药”及“江苏吴中”的知名度，为公司产品推广、投资合作奠定了很好的品牌形象。

2、集采中标，打开新的局面

在国家第三批药品集中带量采购中，吴中医药爱怡令®盐酸曲美他嗪片以第一顺位中标，年采购量1.9亿片。此次采购中标，使该产品打开了市场，爱怡令®盐酸曲美他嗪片在公立医院的全国市场占有率跃升

到30%以上，排名第一。同时，也让市场、医疗机构更好的认识吴中医药与江苏吴中，吴中医药的产品在中选省份有更多机会与商业配送公司通过战略合作，赋能销售带动其他品种提高销量，带来较好的品牌效应和市场边际效应。

3、务实经营，收获荣誉奖项

在公司上下的共同努力下，公司荣获苏州市五一劳动奖状，获评2019年度吴中经济开发区十大明星

企业（工业）；吴中医药入选苏州市生物医药首批16家潜力地标企业培育名单、苏州市先进技术研究院建设企业名单，荣获苏州市质量奖，通过高新技术企业评审，获评中国化学制药工业企业综合实力百强、2019年度吴中经济开发区高质量发展企业、突出贡献单位。困难中的转机来之不易，压力下的收获弥足珍贵。

TWO

专项工作进展

1 医药基地建设 全面推进实施

公司立足战略发展需要，结合工厂搬迁及未来发展布局，推进吴中医药研发及产业化基地建设项目，组织开展了一系列的调研考察，做好投资、规划详细方案。项目对标国际一流的自动化、智能化药品生产基地，确保产能设计适应未来集采、MAH需要，质量管理标准符合国际认证，为实现公司医药产业的全面升级奠定基础。

目前，苏州中凯生物制药厂搬迁按计划推进，补偿款陆续到账；省政府已批准新基地土地调规申请，公司持续加强政府对接，做好了项目预审相关准备，建设条件落实；同时，完成总平面图初步设计方案及可研报告初稿，项目招标及相关合同流程按计划推进。

2 谈判沟通方案 加快化工处置

公司一方面积极与利益相关方沟通协商，加速完成了保险理赔、获得保险理赔款；有序推进债务清理，达成了部分处置协议，确保了公司利益的最大化。一方面，与园区管委会及地方政府进行了多轮谈判，于11月初与响水化工园区签署了企业退出补偿协议，确定了补偿金额，按流程办理退出手续，政府首笔补偿款已到帐。

同时，妥善处置响水厂区遗留事宜，根据市场行情处置剩余物料，回收货款；签署资产转让合同，将厂区内的所有实物资产整体打包出售，完成资产拆除方案编制，通过专家评审，目前转让资金全部到账，有序开展拆除工作。

3 五年规划细化 理清发展方向

公司各个经营业务条线，对照五年战略规划目标，分年度、分区域、分产品，结合实际明确了细化措施，制定详细的产品研发、市场开发、渠道拓展、学术推广等计划。并进一步将阶段目标落实在各企业年度经营计划中，逐层分解成各条线的绩效指标，体现在日常工作计划中，有效保障战略落地。

公司瞄准业绩优秀的上市企业，医药行业的第一梯队，组织对标学习，找差距、知不足，向一流企业看齐，学思路、学方法、学理念，不断改善自身的问题，通过“比、学、赶、超”，加快升级发展的步伐。

THREE

主要工作情况

1、市场营销

吴中医药进一步建立健全营销部门组织架构，新成立中央市场部、商务中心等部门，为销售提供专业的后台支持；修订完善市场营销、自营与佣金制、商务管理等政策措施，加强销售过程管控，加大销售激励。坚定开拓线上电商销售渠道和线下连锁药店OTC销售渠道，挖掘新的利润增长点。

加强营销人才招聘。迅速组建呼吸事业部团队，全力推动“猎英合伙人”计划，引进销售人员，线上线下载招募招商合伙人与自营佣金制人员。

加强营销数据分析。重点跟踪四大医院，确立标杆医院、深耕存量医院、拓展新增医院等四个增长点，力求发挥引导和支持销售的职能，做好促进上量和协助开发，引导和服务销售，达成营销目标。

加强产品学术推广。完善了阿比多尔、美索巴莫等重点产品信息，持续挖掘亮点，借助新媒体线上线下载渠道，探索推广方式，提高品牌知名度，初步建立学术推广及跟踪评估体系。

加强商业梳理归拢。组建商务队伍协助终端开发上量；数据直连实时掌握进销存；完善销售数据，加强流向管控，重点产品每月进行流向及进销情况统计分析，合理控制库存。

2、产品研发

公司完善研发体系组织架构，整合研发队伍，加强研发项目管理，研发效率有所提高。吴中医药注射用艾司奥美拉唑钠、利奈唑胺葡萄糖注射液两个产品获得注册生产批件。匹多莫德口服溶液儿童呼吸有效性再评价揭盲获预期效果，12月提交沟通交流技术资料并受理。YS001注册申报资料完成整理，确定了CRO和一期临床试验机构，11月召开了一期临床试验方案讨论会。注射用奥美拉唑钠一致性评价，12月通过药品注册生产现场检查。

同时，采取对外合作和对内整合的办法，不断加强国内外知名高校、科研院所的项目合作，积极引进相关项目成果；充分调动员工创新的积极性；继续整合企业内部的研发力量，建立健全的研发体系

和高效的研发队伍，完善技术开发和创新方面的机制。公司与杭州索元生物达成战略合作，转让重组人血管内皮抑素注射液项目，为继续推进该项目研究找到了解决方案。和浙江大学、上海药物所等研究机构开展广泛交流，积累了丰富资源；与苏州大学、中国药科大学等达成校企合作协议，为高校产学研合作打开了空间。

3、工厂生产

工厂做好生产计划管理、GMP常态化管理，持续优化生产工艺、进行质量与技术提升，保质保量完成生产任务，满足市场需求。在全力以赴完成了重点品种的生产计划的基础上，进一步梳理采购等管理流程，明确管控标准和周期，实现分级管理；主动收集可能的问题进行项目攻关，取得了一定进展。

同时，进一步开源节流。通过增加供应商、大批量集中采购，降低采购成本；通过对车间成品率、收率，主要原料、包材等低值易耗品进行考核，分析原因和总结经验，减少过程浪费；同时，积极拓展原料药销售、MAH及委托加工销售。



工厂顺利通过各级政府检查，按要求完成整改工作；安全、消防和环保工作总体比较平稳；原料药技术改造项目获得战略新兴产业的认定，正在推进环评审批。

4、产业投资

投资条线从强化原有产品线，提高优势领域竞争力入手，关注原料药、仿制药、创新药项目，推动投资布局。与同行建立合作关系，与政府部门进行广泛沟通，通过业内引荐、专业展会、专项论坛等方式，与多家专业的中介机构建立了更加紧密的联系，获得了充裕的项目源和行业信息源。目前已有多个有特色、有价值的项目完成综合尽调，进入深度谈判阶段。

5、地产业务

项目销售超额完成年度目标，宿迁家天下项目推出最后一批次房源，实现住宅销售清盘，通过协同

营销策略，为车位去化打开局面。苏州项目租售并举，加速去化中，红玺项目土地增值税清算过程中，积极研读相关土地增值税政策与法规，利用苏州地区首次使用的收益核算方法节税增效。同时，结合公司产业资源及发展规划，积极探索并聚焦生物医药产业园发展，加强与属地政府招商部门、工业地产运营企业等合作资源的沟通，持续推动产业地产项目的深化研究和具体投资业务的开展。

6、综合管理

强化业务合规管理。进一步加强法律风险事前防范和事中控制，通过积极参与投资类项目的法律风险评估，确保了公司法律风险总体受控。强化内部审计的服务与监督职能，对公司重点管控项目、风险项目，特别是对合作项目进行了针对性的全过程审计，发现问题，分

析原因，提出整改建议，促进了管理行为的规范化。

提高信息建设水平。公司根据发展需要新建各类业务系统，完善业务财务一体化平台，做好医药营销管理系统开发应用，加强药品流向数据对接，有效满足营销精细化管理需求；同时，围绕先进制造业，两化融合，结合新生产基地建设，构架工业化、信息化、数字化平台。

做好了立项及申报。公司上半年项目投资总额超8000万元，主要投向医药研发项目、技术改造。同时，加强外部对接，整合内部资源，积极组织项目申报，获得项目申报及奖励、疫情贷款财政贴息、政府表彰等各类补贴资金。

2021年工作计划

过去一年，公司各个条线咬定目标、迎难而上，坚定不移“理方向”，脚踏实地“打基础”，为五年战略规划开好局，起好步。

新的一年，无论困难有多大、任务有多重，齐心协力“谋发展”，勇往直前“上台阶”，确保各项工作取得更大的成就。

ONE

经营业务方面

1、市场营销打开局面

各销售中心要加强营销过程管控，建立精细化管理体系，有针对性的过程管理，驱动业务产出；注重四大医院改进，做好区域内标杆医院建设，快速推进招商合伙人及自营佣金制人员的团队组建。

OTC事业部要快速启动，归拢OTC市场招商销售渠道，统一招商

规格及价格体系；从空白市场入手，以百强连锁客户为核心，区域性垄断连锁为补充完成进场铺货。电商事业部逐步完成布局，管控好价格和品牌，制定黄金单品、核心产品的销售策略，挖掘产品潜在卖点。

中央市场部、销售管理部、商务部等中后台管理部门，既要发挥

好引导和支持的职能，丰富产品的学术资料，做好数据的收集分析，做好渠道管理，整合商业资源；也要发挥好监督和管控的职能，强化执行营销政策，做好价格维护，解决串货问题。

2、医药生产统筹兼顾

现有生产基地方面：优化统筹生产条线人员，完善人员配置、培



江苏吴中医药研发及产业基地规划效果图

养及管理，落实激励考核机制；持续更新设备设施，落实优化排产，解决各产线产能瓶颈，提升瓶颈剂型单班产能。推进精益生产管理，探索工艺优化及专项技术攻关，加强成本管控，制定生产质量管理优化改善方案并逐步实施，提升标准化管理水平。完善对外合作管理体系，持续拓展并强化原料药销售、MAH等业务与市场资源的整合能力，新增1-2个MAH业务。健全安全环保管理体系，落实风险评估、分级管控以及安全环保责任制，优化污水处理方案，落实技改创新升级并持续加强合规化建设。

原料药基地方面。通过现有原料药工厂的改扩建，在生产质量、设施设备、安全环保等方面的综合改善与提升，最大化的挖掘并发挥最大产能，以满足自用及部分外销的原料需求。要加快项目设计、审

图及审批，力争年底完成项目的施工、安装。

新产业基地建设方面。规划设计对标行业先进，以健全和完善生产管理和工艺质量体系为核心，全面接轨国际化的质量管理和认证体系。要加快推进项目土地指标、规划、环评等相关手续办理，适时启动设备调研、选型、项目施工招评标，确保项目年内开工。

3、医药研发催生成果

公司将以入选苏州市先进技术研究院为契机，结合五年战略规划实施，以及新的医药产业基地建设，贯彻“创新引领”战略，以产业发展为主线，以关键技术为核心，围绕产品开发、技术支撑、成果转化、人才培养等四大体系，优化整合医药行业优势资源和企业内部创新资源，推动先进技术研究院的建设，进一步提升吴中医药的研

发技术能力和竞争力，为企业成长提供强大的科学技术支撑。

公司将组建医药科学专家委员会，进一步规范研发项目立项决策程序；产学研结合重点构建高端制剂技术平台，寻机推进创新药研发平台建设，完成1-2缓控释或其他高端制剂的项目立项，完成YS001项目的新药临床试验申请，开始一期临床研究。匹多莫德口服溶液儿童呼吸有效性再评价年内取得注册补充批件，突出临床价值，争取早日面世尽早赢得市场“独占期”。同时，要求曲美他嗪缓释片、阿比多尔原料获批，注射用奥美拉唑钠、注射用兰索拉唑、美索巴莫注射液等产品通过仿制药一致性评价；阿比多尔干混悬剂启动BE预实验，盐酸阿比多尔片一致性评价完成BE预实验。

4、产业投资达成目标

围绕做强做大医药产业，实施投资并购和对外合作，推动外延扩张，延伸医药产业链，以资本投资实现公司医药业务的快速增长，与地方政府合作构建平台和载体，与知名医科院校、医疗机构进行深度合作，积累资源，深化管理。

以医美产业链为重点，围绕医美设备、耗材，并购相应标的，快速培育具备独特竞争力的医美业务

单元，作为大健康产业的重要内容，配合资源整合、业务导入，与医药制造业形成互补。

5、化工产业妥善处置

根据已经签订的相关协议，按照要求做好善后工作，在2021年6月底前完成厂区拆除工作及污水处理工作，确保处置期间不发生安全环保事故，确保补偿款按照时间节点到账。同时，积极与供应商进行沟通谈判，推进债务清算工作。

6、地产业务逐步落地

重点以大健康产业为主导，充分利用公司医药产业资源，继续寻求符合上市公司产业发展需求的科研创新类工业用地，打造公司产业园区标杆样本，树立品牌示范。

同时，以合资合作为主要策略，适时参与第三方开发，寻求住宅新项目落地，寻求由金融机构、建筑公司等第三方发起的合资合作项目，获取住宅项目开发权益。

TWO

持续开拓思路 凸显业务经营导向

树立“三次经营”理念，把市场营销、产业投资作为第一次经营，按照“增加规模，调整结构，控制风险，提升质量”的思路加强各项业务工作。把生产研发作为第二次经营，按照“精心策划、科学组织、强化执行、提升效益”的思路加强综合管控；把财务资金管理作为第三次经营，推动业务工作由“核算型”向“管理型”进而向“经营型”转变的思路，加强资金结算与回笼，强化资本运营能力。

优化人才结构 有序推进管理改善

充分挖掘现有人才队伍的潜力，在公司员工中开展后续职业培

训，提高现有员工的业务素质和技能。逐步探索与高校、科研院所合作，“产学研”相结合，共同培养高层次人才。继续引进医药研发、市场营销、投资并购等方面的专业人才，并重点吸纳高级工程师和技术研发人员。通过内部培训、联合培养、人才引进等多种方式，大力扩充人才队伍，建立符合企业快速发展需要的人才梯队，让想干事的人有机会，让能干事的人有平台。

强化团队协作 有效落实责任担当

公司领导要在公司的价值观、制度规定、流程运作等方面做表率，避免“讲人情不讲原则”的情况；各级管理人员要有大局观，相互之间加强团结和协作，提升领导

综合管理方面

艺术和领导方式，维护制度的公平性、严肃性。各企业、各部门要进一步明晰权限分工，发挥出团队的战斗力，创造公平竞争的用人环境，有效提高岗位员工的胜任力。

加强对标学习 提升管理专业水平

各级、各条线的管理人员要结合工作职能，加强跨部门交流、跨条线学习，要用专业思维来思考问题，提升岗位工作所需技能，本着干什么学什么、缺什么补什么的原则，打牢专业知识的基础，弥补知识空白、经验盲区、能力弱项。同时，在日常工作中不断创新工作举措，夯实基础管理，形成深入准确的分析判断，进一步把工作做精准、做细致、做出色。

展望新的一年，我们将携手同行，热爱工作，一起煮酒论英雄，一同成就新事业。新征程上，我们要有志不改、道不变的坚定；要有打硬仗、闯难关的坚韧；要有敢担当、善作为的干劲。让我们保持锐意进取的精神状态、一往无前的奋斗姿态继续前进，创造江苏吴中的新辉煌。

荣誉榜

团体奖

GROUP
AWARDS

刚刚过去的2020年

面对极其复杂艰难的局面

全体江苏吴中人

凝心聚力、抢抓机遇

最终变压力为动力

战胜了一个个困难

推动公司加快发展

各个条线涌现了一批

勇于担当、善于作为的代表

我们身边也藏着许多

锐意进取、敬业奉献的榜样

他们是最亮的星

个人能力、业绩达成、工作态度

值得我们对标先进、奋起直追

...

2021

新的征程已经开始

新机遇、新挑战、新发展

都在前方

只要我们全力以赴

未来必将充满阳光

团体金奖
中吴置业



团体银奖
人力资源管理中心



团体银奖
资金管理中心



团体银奖
中凯生物制药厂



管理效益奖
恒利达专项工作小组



管理效益奖
苏宿置业

个人奖

INDIVIDUAL
AWARD

个人银奖

孙雪明	股份公司	财务管理中心总监
周 虹	股份公司	审计风控部经理
顾文化	股份公司	办公室主任
朱 康	医药集团	商务管理中心商务经理
周明兴	医药集团	销售三中心甘青宁省区总经理（招商）
薛杭春	中吴置业	苏宿置业副总经理
刘 薇	中吴置业	苏宿置业销售主管

个人铜奖

李红仙	股份公司	董事会秘书室主任
李兴旺	股份公司	办公室副主任
顾李娟	股份公司	经营管理部总监助理
何其嘉	股份公司	战略投资部经理
陈菊红	医药集团	人力资源部专业副经理
陆其俊	中吴置业	苏宿置业工程总监兼工程部经理

总裁特别奖

焦建军	医药集团	呼吸事业部西安区域新疆地区主管
-----	------	-----------------

杰出创新奖

高怡蓉	医药集团	药物研究院副总监兼项目管理部部长
刘正龙	医药集团	苏药医药药物制剂研究部研究员
张 明	医药集团	苏州制药厂副厂长

杰出经理人奖

张德帅	医药集团	商务管理中心总监
张博文	医药集团	呼吸事业部陕西、内蒙、新疆省区总经理
黄佩华	医药集团	中凯厂副厂长
陈元辉	医药集团	商务管理中心副总监
周志扶	医药集团	销售公司营销二部（苏州办）县区经理
郭 怡	医药集团	苏州制药厂不良反应监测办公室主任兼质量保障部副经理
朱小军	恒利达	现场管理部副经理（主持工作）
朱建春	控股公司	财务副总监、委派中吴置业财务总监

销售标兵

刘 力	医药集团	销售一中心华东大区无锡办销售代表
徐锡芳	医药集团	销售公司营销二部（苏州办）县区主管
汪 亮	医药集团	销售公司营销二部（苏州办）县区主管
李 慧	中吴置业	苏宿置业置业顾问

生产标兵

树立华	医药集团	苏州制药厂固体制剂车间主任
陈东华	医药集团	苏州制药厂生产部副经理兼液体制剂车间主任
丁亚军	医药集团	中凯厂生产部发酵班长

技术标兵

陈 燕	医药集团	苏药医药药物分析研究部副部长
周立波	医药集团	苏州制药厂固体制剂车间副主任
许 华	医药集团	苏州制药厂工程部设备管理主管

敬业奉献奖

范 青	股份公司	财务管理中心专业经理
高冬梅	股份公司	同润楼副主管
刘 杨	医药集团	财务部副经理
邹梦琪	医药集团	财务部副经理
黄 勤	医药集团	苏药医药综合管理部部长
崔志远	医药集团	中凯厂厂长助理兼生产技术部经理
王 婷	医药集团	销售公司采购部经理
张慧芳	医药集团	苏州制药厂原料药车间主任
杨 伟	医药集团	苏州制药厂冻干粉针剂车间主任
封 郑	医药集团	苏州制药厂计划物资部经理
沈 虹	医药集团	人力资源部专业经理
顾建清	医药集团	办公室IT专业经理
杨永豪	恒利达	现场管理部专业副经理
杨 佳	控股公司	财务部资金主管
李成成	中吴置业	苏宿置业财务副经理

最佳新人奖

王智超	股份公司	财务管理中心专业经理
严美娟	医药集团	财务部会计
刘 冰	医药集团	销售管理部SFE专业经理
孙胜伯	医药集团	中央市场部区域市场部区域推广专业经理
陆爱伟	医药集团	人力资源部主管
李 瑜	医药集团	苏药医药药物制剂研究部研究员
卢俞愉	医药集团	药物研究院临床研究部主管
王雅杰	医药集团	商务管理中心数据分析专员
江 珊	医药集团	苏州制药厂文件管理员
顾 伟	中吴置业	成本控制部副经理

优秀员工

陈 曦	股份公司	行政助理
杨 军	股份公司	办公室主任
陆永明	股份公司	电工
贾 军	股份公司	驾驶员
朱海琼	医药集团	财务部副经理
童倩予	医药集团	财务部会计
王淑啸	医药集团	药物研究院项目管理部高级主管
党 敏	医药集团	苏药医药药物分析研究部研究员
艾小燕	医药集团	江西吴中质量管理部质量管理员
陈 燕	医药集团	商务管理中心商务管理专员
魏 坚	医药集团	销售一中心江苏大区江苏地区总经理（招商）
陈 健	医药集团	中凯厂生产部灌装班长
薛明视	医药集团	中凯厂生产部灌装主管
余慧琴	医药集团	销售公司销售一部经理
戴 春	医药集团	销售一中心江苏大区无锡办县区主管
陈 源	医药集团	销售公司销售二部县区经理
侯俊锋	医药集团	销售公司销售二部县区经理
史金法	医药集团	销售三中心东北大区省区总经理（招商）
朱 翔	医药集团	销售三中心华中大区省区总经理（招商）
袁毕峰	医药集团	销售三中心华中大区省区总经理（招商）
郝世太	医药集团	销售二中心华南大区省区总经理（招商）
罗 英	医药集团	销售二中心华南大区省区总经理（招商）
傅安定	医药集团	销售二中心华东大区杭州办地区总经理
王敏华	医药集团	苏州制药厂原料药车间主任助理
李 宁	医药集团	苏州制药厂小容量车间副主任
尹 瑞	医药集团	苏州制药厂工程部副经理
朱雨蒙	医药集团	苏州制药厂办公室副主任（主持工作）
汤德华	医药集团	苏州制药厂顾问
李 伟	医药集团	苏州制药厂工程部副经理
李 燕	医药集团	苏州制药厂小容量车间主任助理
邵燕琴	医药集团	苏州制药厂液体制剂车间主任助理
胡森荷	医药集团	苏州制药厂经理助理
苏小龙	医药集团	苏州制药厂验证部副经理
汤星星	医药集团	苏州制药厂安全环保部安全副主管
顾 琴	医药集团	苏州制药厂工程部内勤
杨国新	医药集团	苏州制药厂固体制剂车间设备资深班长
陈 鑫	医药集团	苏州制药厂固体制剂车间外包资深班长
徐 亮	医药集团	苏州制药厂固体车间制剂配料员
谭 蓓	医药集团	苏州制药厂小容量制剂车间综合专员
蔡洵琰	医药集团	进出口公司办公室主任
刘海洲	恒利达	专业副经理
周 琦	中吴置业	办公室主任助理
王 勇	中吴置业	苏宿置业综合部副经理
高先明	中吴置业	苏宿置业工程部副经理



关于 公司发展战略的 「认识」和「思考」

■ 许良枝

去年以来，根据公司五年战略规划推进工作委员会的总体部署，我牵头战略规划工作小组制定和宣贯公司新一轮五年战略发展规划（2020-2024年），经过工作小组近一年的努力，我们根据公司战略发展规划纲要制定了“江苏吴中五年发展规划实施方案”，并从研发、销售、生产、投资四个方面入手，拟定了战略推进的实施细则。其中公司五年发展战略规划纲要按照上市公司信披要求进行了全文披露，五年规划实施方案和实施细则文本已在公司内网OA和公司学习平台上全文展示。

2020年9月，公司董事会组织全体高级职员在杭州西湖就新一轮战略发展规划举行“战略论道”，在公司上下引起热烈的反响，五年战略发展规划在推进落地和战略宣贯过程中逐步深入人心。

回顾公司新一轮战略规划的制定和落地，对理论层面的公司战略认知和实践层面的五年发展战略核心要义有了更深层次的理解，借《新吴中》平台谈几点认识和思考，与公司同仁分享。

ONE

关于战略和公司发展战略

根据百度词条的解释，战略指的是一种从全局考虑，实现全局目标的规划。战略最早是军事方面的概念，指军事将领指挥军队作战的谋略，后来战略逐步被运用在地缘政治、国家和区域发展、商业发展规划领域。企业发展战略是指一定时期内对企业发展方向、发展速度与质量、发展点及发展能力的重大选择、规划和策略。包括：远景、战略目标、业务战略和职能战略。

根据以上战略的涵义以及在公司战略规划推进过程中的总结和思考，我们认为，所谓企业发展战略是指：制定企业中长期发展目标，动员和聚集企业内外部资源，实施科学有效的策略、措施和手段，辅

以必要的市场化的激励机制，以保

证中长期目标的最终实现。企业发展战略应该体现出以下四个方面的核心要素。

1、企业战略体现了企业核心领导人的坚定的信念和意志。企业领导人对战略目标非常清晰、坚定而执着。

2、企业战略目标基于宏大的远景构想，具有前瞻性。因此战略目标定位很高、目标远大，不是基于既往经营数据对未来的简单预测和逐年叠加。

3、战略落地和实施必须聚焦企业的核心和优势资源加以保障。在战略规划推进和落地过程中，核心资源要服务于战略，战略目标不轻易动摇，核心资源不随意分散。

4、战略目标的实施进程中，应

当辅以科学有效的激励机制，并在战略阶段性达标节点上激励到位。也就是说要保证战略目标的达成，优秀的人才团队重要，明确有效的激励政策实施到位同样重要。

在国内近年的商业发展中，确立清晰的企业发展战略并矢志不渝的坚定推进，最终达成战略目标的，比如吉利汽车，在关键的2010年代，坚定收购美国福特公司持有的沃尔沃轿车业务的100%股权，奠定了吉利汽车发展成为民营汽车NO1的基石。华为技术有限公司长期坚持在信息技术领域研发立企，前瞻性的布局信息通讯产业，并依托核心技术拓展高端通信设备和智能化终端，最终发展成为在5G领域全球领先的商业巨擘。

TWO

新一轮五年发展战略的核心内容

江苏五年发展规划纲要、实施方案和实施细则文本，全面详细的展示了规划目标、行动方略和规划落地推进的措施办法。战略规划的核心内容，可以概括为“江苏吴中五年发展规划的12345”。

1

个目标

战略规划的“一个目标”概括为两句话：百年吴中，百强企业；提供美好健康生活。这是公司的使命和愿景，“美好、健康”准确的体现了公司在核心主产业上的规划布局。

2

个主产业

公司在五年规划期间，明确发展医药和医美两大核心主产业，到规划期末力争形成医药、医美并驾齐驱的发展格局。

医药产业——包括医药工业和医药商业，公司具备较好的基础，规划期间主要通过全方位的巩固提升谋求快速的复合增长。

医美产业——是公司在规划期间打造的大健康产业中另一核心主产业，聚焦医美器械、医美产品和服务。这需要首先通过增量投资打造运营平台，通过持续的投入和运营管理来达成目标。

3

大抓手

规划落地在产业上的“三大抓手”包括研发技术平台、新产能和营销体系。

研发领域——通过公司筹建的苏州市先进技术研究院为业务发展持续导入符合市场需求的主流产品，并为公司业务提供高水平的技术支持。

生产领域——在五年规划期间重点做好核心增量，通过高水平的投资建设，形成“两化融合”（工业化和信息化）的达到欧美认证标准的新产能基地，成为苏州市医药制造业的标杆，新建产能具备全方位保障公司自身需求、承接高水平的受托加工和MAH、在高端仿制和创新药领域形成CDMO核心能力。

销售领域——要完善销售的全国性组织架构和网络体系；建立强有力的市场、商务、销管后台支撑；通过营销中心和专门事业部着力拓展业务；建立包括合伙人和佣金合作制在内的“互利双赢”的新型营销激励政策和机制。

4

大支撑

管理范畴上支撑业务快速发展的核心资源、专业和管理工具包括：

财务与资金——足以支持五年战略发展的现金流；

人力资源和企业文化——打造团队、凝心聚力，汇聚一批具有相同文化价值观的高水平的职业经理人和事业合伙人团队；

公司治理和内控——健全现代企业治理，全链条全流程管控运营风险；

大数据和信息技术——拥抱数字经济，经营过程和结果在同一标准下的透明化，用信息技术支撑经营管理高效运行。

5

大指标

公司设定规划期间和规划期末的五大经济指标包括：

价值成长目标——未来四年公司价值实现60%以上的复合增长。

营收目标——规划期末营收达百亿，其中医药大健康业务不低于86亿。

投资目标——规划期间总投资25亿以上，重点投向医药新基地建设和医美主产业的并购。

利润目标——营收净利率5%以上，通过内涵增长和外延并购实现净利润与营收同步增长；

业务增长目标——核心业务的年均复合增长率28%以上，对标大健康产业特别是医药行业的优秀公司，保持可持续的高水平的复合增长。

矢志前行逐梦人 携手奋斗新征程

——吴中医药2021年经营工作全面启动 ■ 江苏吴中医药集团

牛年更有“牛”气象。新春伊始，面对复杂的政策环境、面对多变的市场动态、为确保目标任务的顺利推进，医药集团认真分析当前经营现状，把握经营形势任务，谋划经营体系建设。“芳林新叶催陈叶，流水前波让后波”，现代企业的经营要顺应历史潮流，积极应变，主动求变。吴中医药积极结合内外部政策环境情况，部署新年度重点工作，推动2021年经营目标的顺利完成。

一 紧盯目标 强化责任

2021年是吴中医药发展的关键年，春节一过就积极部署，承接股份公司制定的吴中医药总目标，并结合业务形态、业务内容，科学计算、认真分解制定各部门、各单位目标任务书。并于2月22日召开“目标任务签约”大会。会上，吴中医药总经理孙田江代表经营班子和研产销各条线、各部门、各企业签署了目标任务书，相关领导和销售负责人也做了表态发言。

此次大会既是吹响号角、鼓劲加压的动员大会，也是压实责任、狠抓落实的誓师大会。吴中医药全体员工要盯紧目标做到心有乾坤，要强化责任积极作为，更要持续提振干事创业的精气神，齐心协力奋力开创公司“五年战略发展”新局面。

二 转变作风 主动作为

态度决定状态，状态决定心态，心态决定结果。站在发展关键年的新起点，面对年度总目标，吴中医药全体员工必须明白：我们没有条件可讲，更没有后路可退，唯有进一步增强工作责任感、使命感、紧迫感，要有抢抓机遇的敏锐眼光及一鼓作气的勇猛势头，要始终保持战斗状态、绷紧冲刺之弦。每一位吴中医药人都要务必保持警醒，以更好的工作作风、更强的责任担当、更有力的实际行动，聚焦总体目标勤作为，转变优良作风强落实。

三

优化绩效 提升人效

目标明确，态度端正，接下来要做的就是“说了算、定了干、按期完”。在股份公司的指导下，医药集团绩效管理委员会牵头，绩效考核工作小组修订完善了2021版《江苏吴中医药集团有限公司绩效考核管理办法》。

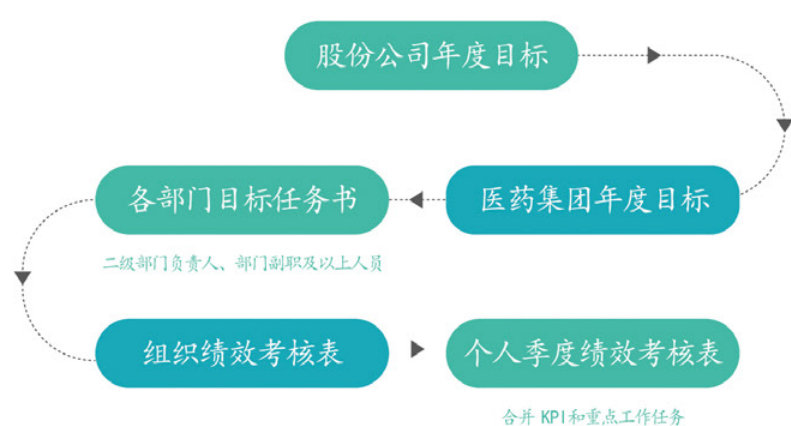
绩效管理是要根据公司经营目标，提炼出各部门、各企业围绕经营要转化的核心指标和怎么干的策略，以经营绩效的推动，支撑企业利润的增长，体现部门价值。吴中医药2021版绩效考核办法有五个关键词：全覆盖广执行、明目标清职责、抓重点重执行、优效率兼公平、应用落地强关联。

1、全覆盖广执行

2021年度医药集团的绩效考核要做到全员覆盖，“人人都是目标人，都要被考核”，对于过去重业绩指标轻管理指标的销售管理人员，结合《2021版营销管理制度汇编》进一步完善管理指标的考核，做好业务指标和管理指标过程跟踪。旨在通过这样的绩效执行助力公司营销思路的落地执行。

2、明目标清职责

重视绩效考核，首先体现在对源头目标任务分解工作的重视上。由集团牵头统筹，责任部门、下属单位积极配合，层层分解，目标一致。同时，还明确了本部一级部门负责人、一级部门副职、二级部门正职及下属单位经营班子均需签订明确的目标任务书。通过目标任务分解、确定、签订，确保集中优势资源聚焦目标任务。目标任务的沟



通是上下同欲达成一致的媒介，也是明确自我价值激发潜能的有效手段，让组织的目标真真切切转化为每个岗位、每个人的目标，激发潜能、建立系统、形成工作合力，进而推动各项工作任务取得实实在在的成效。

3、抓重点重执行

所有的部门目标是围绕公司的经营目标展开，企业做绩效首先一定要明白，公司经营要什么，从而抓住部门目标的关键点，什么都抓不仅会造成管理资源的浪费，还会让部门间无法形成合力。绩效管理一定是围绕经营抓管理重点，抓指标管理的关键动作，制定管理标准，建立数据标案、核实历史数据。

明确这个前提后，在绩效执行中根据目标任务建立任务分解表，即《目标任务书附件》、《组织绩效完成情况跟踪表》、《个人绩效考核表》，根据重点任务制定具体工作举措，并按季度明确时间节点、完成标准。同时，与“重点工作督办”做好衔接，列出时间表、流程图，项目化管理，清单化推进。建立“开会有纪要、任务有计划、责任有主体”的工作推进体

系，把任务具体到岗位和个人，并通过组织绩效跟进、个人绩效考核，定期做好过程跟踪。对于跟踪结果未达到预期目标的，进行通报、反馈，并督促改进。以“抓就要抓到底、干就要干成功”的钉钉子精神，把各项任务一项一项抓实，一件一件干好。

4、优效率兼公平

结合去年绩效考核实施过程中发现的问题及绩效访谈中员工的意见建议，2021年医药集团绩效考核也同步做了以下调整：

①为提升组织绩效和个人绩效关联度，优化个人绩效评价构成，尤其是年度绩效得分的构成，通过和上一级组织绩效的层层挂钩及目标任务书完成情况的考核，让每个人都找到和公司经营目标的链接，成为经营绩效的推动者；让每个人都成为利润的发动机，支撑企业利润的增长，实现个人和企业的共赢。

②针对绩效得分过于集中的问题，对打分区间做了调整，扩大了区间界限。

③为降低因评分主体不同而产生的分数差异的影响，引入“复核矫正机制”。

④结合业务部门建议，为了提升公平感，在绩效评级环节引入了“业务线”、“中后台线”的区分，分别核定绩效等级。同时，贯彻股份公司指导思想，提升服务改善意识，后台部门在绩效考核中增加“创新/改善型工作任务”占比。

5、应用落地强关联

2020年的绩效结果已经多方面应用，并落到了实处，2021年将进一步强化过程管理，扎实落地绩效应用，在薪酬调整、职务调整、评优评先等方面充分发挥绩效结果的作用。“嘉奖标兵、鼓励追兵、淘汰逃兵”是绩效应用追寻的目标。

“上下同欲者胜，风雨同舟者兴”，绩效管理是要把企业复杂的管理过程，变成简单直白、容易理解、容易操作的运转体系，通过这个体系循环往复的转动，让团队形成自发的驱动力，最终推动员工成长和企业经营绩效提升，形成有效稳固的增长模式，实现共赢！

四

开源创新 节流优化

经过一年的布局调整，吴中医药中后台已健全完善并走过磨合期，如何真正创造价值，是摆在全体医药人面前的一个课题。大家必须清醒的认识到，面对越来越严苛的市场，想要顺利完成年度目标还是充满挑战的，寻找新的增长点，开源节流、降本增效势在必行。

1、开源创新

销售目前已形成“销售中心、事业部、销售中后台”的架构模式，要充分发挥架构作用，促进开发上量，产生实实在在的价值；销售要深入市场，根据市场情况做好政策引领及数据支持；中央市场部要加强产出意识，要赶快行动起来，标杆医院的上量，通过调研协访找到促进上量的措施，充分服务销售一线；商务管理中心不仅要做好流向和回款管理，更要通过商业

渠道商务赋能助力开发和上量，并在顶层设计上结合公司情况拓宽销售品种的销售布局，为现有销售团队赋能。三个新设事业部，要提速发力，尽快形成销量，中后台部门要全力配合，有计划有节点的稳步推进，并结合市场情况不断审视评估策略的有效性，做到有的放矢。另外，对于MAH的品种，要做好市场评估，要思考如何促进存量市场的上量、空白市场的共同开发；对于还未上市的品种要提前布局，和持有人谈好合作。

2、节流优化

节流的根本是人效最大化，要充分调动员工的积极性、能动性，提供平台让员工充分发挥个人价值；同时，要明确岗位职责、科学评估员工效能，对于工作不饱和的岗位进行统筹合并，取消无效工作岗位避免浪费。让认真做事的人实现个人价值最大化，是对努力的尊重，更是最大的节流。

“志之所驱，无远勿届，穷山距海，不能限也”，向上发展的路从来不是坦途，“不仅狂澜走沧海，一拳天与压潮头”，才是所奋斗者的写照。

2021年的画轴正在打开，也许我们永远不知道前方等着的是什么，但是我们永远要知道自己可以做什么。

新的一年，愿我们依然做一个矢志前行的逐梦人，志之所趋，不可阻挡，携手奋斗2021！

制度与流程建设的一点心得

■ 经营管理部 / 王建军

近日公司启动了新一轮的企业制度建设，对现行管理制度全面梳理，逐步构建完善的企业制度体系，保障各项工作有规可依，有制可循。俗话说无规矩不成方圆。企业管理一项系统工程，要使这个系统能够正常甚至高效率的运转，就必须从制度上入手、在机制上下功夫，按照一定的运营框架，对企业各项管理要素进行系统的规范化、程序化、标准化设计，形成有效的管理运营机制，实现企业的规范化管理。

管理标准化，制度流程化

企业发展中面临的风险复杂化，多样化，但工作标准参差不齐，管理的规模效益无法发挥。体系化、专业化和标准化管理是要求，也是目标，建设完善的管理制度体系是管理的有效抓手，为企业可持续发展提供切实有效的落地工具。

标准化是组织执行的保障，流程化是管理变革的趋势。流程我们可以理解为工作过程，一个好的流程可以提高工作效率。企业组织的整体运营效率依赖于其制度体系的完善与遵循。

制度是公司的约定和准则，而流程则是做事的先后顺序，流程管

理就是本组织应该做的事，从先后秩序和岗位分工两个方面协调搭配，进而准确表达和界定。

制度是流程得以执行的保证，而流程是制度的灵魂。制度因流程而存在，通过制度的执行来推动流程的执行；当流程以手册的形式呈现出来，并且作为管理要求在企业中强制推行，也就是流程制度化。

制定和流程设计时需要考虑两个方面，一方面是改变原有的工作习惯，一方面是重新界定各节点涉及岗位的责、权、利。

五大目标

提供合理性保证

合规性目标的实现
资产安全目标的实现
财务报告可靠性目标的实现
运营目标的实现
战略目标的实现

流程的完整性：端到端的业务流程设计

“端到端”是流程的一个基本属性。流程围绕客户需求而存在，从客户的需求开始到需求得到满足为结束。客户包括了内部客户和外部客户。

企业中经常有抱怨“现有的流程和制度文件比较零碎、重叠、繁多、杂乱”，遇到问题时往往开会

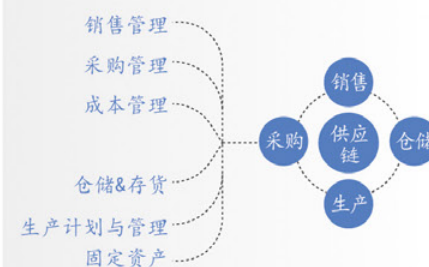
讨论半天，扯皮、推诿责任，最终问题得不到有效解决。

端到端的全价值链流程，从企业整体角度出发，聚焦业务本身，打破部门局限。局部最优不一定是整体最优，只有端到端的梳理才能有效的解决关联性和资源重复性问题，补充价值链中缺失的流程，确

保业务链条的完整性，同时使业务结构更加清晰、科学、高效。

举个例子，某部门提出一项固定资产采购，预估金额60万元。通常，为实现这一目标，我们将整个过程拆分为五个阶段，或者五个子业务流程来完成。

- 需求阶段** 明确其必要性符合公司业务或未来战略发展，并且是需求参数或标准具备合理性。
- 获得阶段** 包括市场调研、寻找适宜的供应商、招投标过程及供应商选择与标的确定。
- 合约阶段** 双方拟定合同条款并获得批准。
- 执标阶段** 双方履行合同，完成标的交付，其中主要涉及到款项支付、到货、调试、验收和交付使用。
- 核报销阶段** 包括费用核算（可能发生的费用额外增减项、预付借款核销等）、发票入帐报销、资料归档等，这也是对此项业务划上句号的阶段，从而构成一个完整的端到端业务闭环。



业财融合：数据的量化与决策影响

财务的核心是数据，一是为业务提供有效的数据支撑，二是用数据对业务结果进行量化及反馈，从而影响到决策行为。

“业财融合”，顾名思义，把业务工作和财务工作结合起来。管理会计和财务会计是会计的分支，管理会计的外延实际上已经扩展了战略管理、运营管理、投融资管理、风险管理等。

在制度和流程设计时就要将业财融合的精神内嵌到其中，从而将业财融合思想变成企业管理中的一种本能。

比如，计划将某一产品按不同的渠道进行销售，其市场策略、销

售费用、人员配置该如果规划？销售部门通常会制定一个行动计划，但是，决策时还需要财务测算数据的支持。基本工作是提供成本价以供参考，进一步则是进行量本利分析，考虑销量变化后产品边际贡献变化情况，更进一步还可以帮销售部门做价格弹性分析，用历史数据定义价格变化对销量影响的模型，或协助已有模型来模拟量、价变化的影响，计算公司整体收入和利润变化的情况。

再比如在生产管理中如何有针对性地进行控制和降低成本？料、工、费是成本构成的基本要素，但哪方面具备节降空间就需要对其进行量

化分析，内部与历史数据对比，外部与行业水平对比，理论数据与实际数据对比，结合公司实际情况，寻找可能节降环节，针对性的制定出高效率降本方案。

公司制度与流程建设是一项长期、系统且复杂的工作，涉及面广、工作量大且专业性很强。需要领导层的重视与支持、需要各业务部门的实施与配合。同时，还需通过加强学习、培训、宣导等方式，促进各部门、各级员工深刻领悟基本规范要求，更新管理理念，促使公司建立一套系统、规范、高效的管理机制，实现公司近期和中远期战略目标。

青蓝之声



内训师

你远比你想象的更加重要

■ 江苏吴中医药集团中央市场部 / 徐章

松下幸之助曾经讲过：“出产品之前先出人才，教育是现代经济下企业发展的杀手铜”。作为企业的基石和再生力量，内训师是企业培训体系至关重要的一环。培训是一种专业，内训师更需要具备这种专业能力，才能促进企业的文化积淀和经验传承。

于人 内训师在企业中担任三重角色。

1、组织经验及智慧的沉淀者。第一重，也是最重要的角色，即组织经验及智慧的沉淀者。企业的内部团队，尤其是产品技术团队，在经历多年的实践、创新和迭代后，积累了大量的经验及最佳实践，这时，便需要内训师队伍扛起重任，将这些组织智慧汇总、提炼，将团队绩

优人员或核心骨干的“内隐知识”变成整个组织的“外显知识”，把原先点状化的知识汇总形成体系，并以面试课、在线视频或文档资料等形式呈现。

2、企业文化的传播者。与此同时，内训师在授课的过程中，会潜移默化地成为企业文化的传播者。这一点在企业营销改

革中协调新老人员的观念对冲尤为明显。扬子江药业在2014年营销学术转型中，培养了一批内训师，继而建立了扬子江大学。在课堂中，内训师需带领学员们一同探讨“在营销改革场景中，该如何践行企业文化的行为要求？”等课题。内训师所强调的不仅仅是“what”，还有“how to”，即告诉大家，在现实工作

中该如何体现企业文化及其价值观，最终实现了营销团队学术和销售的有效互补，确立了市场和销售在改革中补位和主体的架构，形成了营销规划新格局。

3、宣导与助推企业内部战略。在宣导与助推企业内部战略的过程中，依然少不了内训师的作用。在多年前参与内训师培养计划时候，听过一个管理案例，

记忆犹新：2015年，58集团为更好地支撑前台业务，开始重构整个底层技术平台，为配合项目落地，神奇学院和技术委员会联合推出了“技术3.0”系列课程，其中包含的两季课程都是由CTO与技术委员会选拔的内部兼职讲师，进行课程的开发与落地，这些内部讲师无疑承担了宣导与助推的重要角色。

于己 成为内训师的你获得三大终生受益。

1、终生学习、能力复合。人生学习有四道——知道、悟道、做到、得到。而成年人学习不会因为爱学习而学习，而是为了工作才有可能学习；作为内训师来说，学习不仅仅是为了自己而学习，并且还要教会学员。世界催眠大师马修史维：“要学会什么，就去教别人什么！”现在很多企业招聘的时候都会说，公司有很多培训机会。而作为内训师来讲，近水楼台先得月。公司每一年都会采购外部的课程或者送出去学习深造，增加很多难得的学习机会。通过不断的学习、历练，你才可能崭露头角，成为一把好手。

2、受人尊重、拥有粉丝。千百年来最受人们尊重的都是一些什么人？土豪？政治家？都不是！真正最受人尊重的像孔子、

孟子，还有前两年火得一塌糊涂的王阳明，他们都在做教育传承工作。只要你的课程足够的好，可以帮助更多的人解决工作岗位上的实际问题，我相信会有更多的人成为你的粉丝，这个就是我们人格魅力的提升和影响。

3、领导赏识、突破自我。中年危机大家都听过，身边很多职场人士都在感叹，疫情加速了行业巨变，而自己遇到了职场瓶颈。中年后的该如何在职场立足？选择内训师做敲门砖，可以突破自我，也可以突破职场瓶颈。很多企业运营部或者市场销售部门都有独立的培训，因此，成为内训师，你就会比其他人更有竞争力，更容易得到大家的认可，才能把更多的工作交给你去做，让你的职场价值由曲线变为折线。

现在是信息过剩的年代，过去“教会徒弟，饿死师父”的年代已经一去不返。因此，可以说企业内训师相当于半个师父，不仅对企业和员工来说，也是对于自己而言，通过内训师的带领和自身学习，于人于己都能够学习更多的工作和社会经验，缓解社会面临的压力和困惑，更好的融入社会。内训师就是他人和自身职场生涯的一座灯塔。

有一种前行的力量，传承文化积淀，淬炼智慧火花，赋能组织成长，聚力企业发展。荒芜深处，盛放满树芳华，这就是企业的内训师体系。

内训师不只是一名讲者，更是企业文化的传播者，跨部门合作的协调者。



提升质量管理 守住质量底线

■苏州制药厂 / 顾静燕

质量是企业的生命，质量是产品的基石。人常说“物竞天择，适者生存”，当今的世界，是开放的世界，发展浪潮波涛汹涌，创业意识势不可挡，一个企业要在竞争中乘风破浪，立于不败之地，靠的是什么呢？靠的是——优良的产品质量。若想在星罗棋布的同行中立足，若不讲求质量，注重信誉，那么后果不堪设想。

日月经天，江河行地，企业若想在竞争中生命不息，发展不殆，那么必须提升质量管理，守住质量底线，我们要增强全体员工的质量意识、识别生产质量风险、加强生产过程管理，进行质量攻关、跟踪客户反馈，不断提升，才能够促进企业的更大发展。

1、增强全体员工质量意识

质量提高需要全员的参与，需要所有人的全力以赴，质量意识是一个企业的根本。人的意识决定行为，人的行为决定工作质量，也就是产品质量。人的知识层次，认知程度，日常习惯等参差不齐，质量意识也相差甚远，需要从习惯开始改变，改变原有不良的老习惯，不良的意识，从领导决策层到每一个员工对质量和质量工作的认识和理解。

我们从入厂新员工的培训开始，上岗前从质量要求及意识进行灌输，从岗位的专业知识进行培训，让其从一张干净的白纸到渲染出五彩斑斓的彩页，再让新生力量再慢慢影响一些老员工。我们组织专项的质量月活动

新思维

全员参与，有质量小故事分享，由有趣的小故事引发思考渗入到质量管理体系；有岗位技能大比拼，从专业的操作技能出发，鼓励员工参与其中，找到操作不规范的盲区，予以改正，评比出操作技能规范小能手。从培训，宣传，活动中逐步提升全体员工的质量意识。

2、识别生产质量风险

风险是一种不确定性，是危害发生的可能性和该危害严重性的组合。质量管理GMP体系中，由人、机、料、法、环组成，影响产品质量的因素很多，从风险源来讲，导致产品质量风险的风险源很多。

在整个产品生命周期中采用前瞻或回顾的方式，需成立风险管理小组，收集与所评估的风险相关的可能性危险、危害或对影响重大的有关资料和数据。运用风险管理工具如流程图、控制图、检查表、因果图、失败模式与影响分析（FMEA），全面识别、分析生产过程控制、验证实施、变更控制、偏差控制、产品共线等质量活动中的风险。

比如产品的共线，不同品种使用相同的生产设备，生产区域，产生混淆差错，污染或交叉污染的风险就高，采用FMEA工具，从交叉污染的四个途径混淆（物料过程等）、残留（表面）、机械运转、空气传播方面分析识别风险点，进行分析评估，制定有效的措施，将高、中风险降低至低风险，做到未雨绸缪。明者远见于未萌，而智者避免于未行。

3、加强生产过程管理

产品在研发过程中，选择最优化的产品工艺设计，全面了解原料性质以及产品特性，建立适当的标准和生产控制措施。产品开始上市销售，主要是物料、生产控制、检验放行是一个完整的过程，做好产品质量，我们必须严格把控三个关卡，物料入库验收关，生产过程控制关，产品审核放行关。

产品生产时物料是基础，人常说“好料出好汤”，把好物料入库验收关，从供应商的选择与审计管理出发，按照产品风险级别，物料的功能及用途，对物料进行等级分类（I类、II类、III类、IV类）并管理。在检测验收过程中，严格按照国家标准及企业内控指标要求进行验收，异常项目指标严格OOS调查处理，确认物料原因后严格按照不合格品流程处理，绝不用于产品生产，严控物料第一关。

生产过程控制，从人员操作，设备运行，工艺用水运行，各工序的CPP控制，厂房环境等方面为切入点，按照产品工艺要求，控制产品的无菌生产，防止

混淆、差错，污染和交叉污染，严控生产过程第二关。

检测是企业的眼睛，产品检测控制，每个标准建立有内控标准和放行标准，不同的检测项目需要不同的检测技巧，有仪器操作的，人员主观判断的，在专业技能传授方面，实行“师带徒”、“面对面”的带教培训，通过“你做我看，我做你看”的形式，加强专业技术能力，提高检测准确性，为产品放行提供有力依据，严控产品放过第三关。

4、跟踪客户反馈，持续改进

产品上市销售进入市场后，质量部门处理日常客户的质量查询，对于反馈的信息当场处理、及时反映、持续跟踪、有效反馈。以此确保药品销售的售后服务，保证反馈信息准确、通畅。

安全信息专员处理药物警戒工作，及时收集、汇总、整理市场反馈的不良反应等情况并进行调查，及时录入国家药品不良反应监测系统，并对国家药品不良反应监测中心反馈的数据进行汇总分析，制定相应的风险管理计划并落实，降低不良反应风险。

每个企业，追溯产品整个生命周期的产品质量。树欲静而风不止，一个企业正像一颗树，而发展之势如狂飙卷地，我们必须提升质量管理，守住质量底线，增强全体员工的质量意识、强化风险意识，提高应对能力、严把物料控制关，生产控制关，产品放行关、跟踪客户反馈，锁定目标，不断提升。

01

证监会：上市公司内幕信息知情人登记管理制度

2月5日，证监会正式发布《关于上市公司内幕信息知情人登记管理制度的规定》，这是注册制下《内幕信息知情人登记管理制度》自2011年发布施行近十年以来首次修订。

《登记管理制度》修订内容，一是落实新证券法规定，二是压实上市公司防范内幕交易的主体责任，三是强化证券交易所在内幕交易防控方面的职责，四是明确中介机构的配合义务。

02

证监会：批准深圳证券交易所主板与中小板合并

2月5日，经国务院同意，中国证监会正式批复深圳证券交易所合并主板与中小板，总体安排是“两个统一、四个不变”。

“两个统一”指统一主板与中小板的业务规则，统一运行监管模式。

“四个不变”指板块合并后发行上市条件不变，投资者门槛不变，交易机制不变，证券代码及简称不变。

证监会将指导深交所整合主板与中小板制度规则，做好监管衔接，对发行上市、市场产品、指数名称等进行适应性调整，做好技术系统改造和测试，确保平稳落地。

03

中国货币政策处于正常区间，有较大调控空间

3月20至22日，中国发展高层论坛上，中国人民银行行长易纲表示，我国有较大的货币政策调控空间，中国货币政策始终保持在正常区间，工具手段充足，利率水平适中，需要珍惜和用好正常的货币政策空间，保持政策的连续性、稳定性和可持续性。

当前广义货币（M2）同比增速在10%左右，与名义GDP增速基本匹配，十年期国债收益率约为3.2%，公开市场7天逆回购利率为2.2%。2020年居民消费价格指数（CPI）同比上涨2.5%。

04

国家药监局药品、器械审评检查长三角分中心正式挂牌

12月22日，国家药品监督管理局药品审评检查长三角分中心、医疗器械技术审评检查长三角分中心在上海正式挂牌。设立两个分中心进一步深化审评审批制度改革，推进长三角药品医疗器械成果转化、产业聚集和创新发展，推动长三角成为全世界最具活力的药品医疗器械创新高地，更好满足人民群众对药械安全和创新研发的期待。

05

国家医保局：2020版国家医保目录正式公布

12月28日，国家医疗保障局发布《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2020年)》的通知。2020版医保目录内药品总数为2800种，其中西药部分1264种，中成药部分1315种，协议期内谈判药品221种。通过本次目录调整，共119种药品被新增进入目录，其中西药79种，中成药40种。新版医保目录将于2021年3月1日起在全国范围正式启用。



06

八部委联合发文：进一步规范医疗行为促进合理医疗检查

12月29日，为进一步规范医疗行为，促进合理检查，提高医疗资源利用效率，降低医疗费用，改善人民群众就医体验，经中央全面深化改革委员会第十五次会议审议通过，经国务院同意，由国家卫生健康委、国家发展改革委、财政部、人力资源社会保障部、市场监管总局、国家医保局、国家中医药局、中央军委后勤保障部卫生局联合印发《关于进一步规范医疗行为促进合理医疗检查的指导意见》。

《指导意见》针对当前存在的突出问题，本着以人为本、问题导向、改革思维、奖惩结合的基本原则，提出了务实管用、破立并重的治理措施。从加强医疗管理、加强机制创新、加强监督管理、落实改革措施、加强统筹推进五个方面，对相关工作提出了具体要求。



07

国家药监局：首部《药品上市后变更管理办法》正式实施

1月13日，国家药监局网站发布《药品上市后变更管理办法（试行）》。《办法》落实了《药品管理法》对药品生产过程中的变更按照风险实行分类管理的要求，进一步明确了药品上市后变更的原则和常见情形，规定了持有人义务和监管部门职责，为药品上市后变更管理提供了依据。

08

国务院：药品集采常态化、制度化

1月28日，国务院办公厅印发《关于推动药品集中带量采购工作常态化制度化开展的意见》，要求重点将基本医保药品目录内用量大、采购金额高的药品纳入采购范围，逐步覆盖国内上市的临床必需、质量可靠的各类药品，做到应采尽采。所有公立医疗机构均应参与集中采购，保证群众的用药可及性。积极推进省级医药集中采购平台规范化、标准化建设，促进信息共享，推动形成全国统一开放的药品集中采购市场。

09

江苏：执行新版国家医保药品目录

2月2日，江苏省医疗保障局、江苏省人力资源和社会保障厅发布关于执行《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录（2020年）》的通知。自3月1日起，江苏全省执行新版医保药品目录。药品总数为2800种，其中西药1264种，中成药1315种，协议期内谈判药221种，另外还有基金可以支付的中药饮片892种。

本次调整一个重要特点是谈判降价药入围数多，共有119种药品被新增进入目录，门诊特殊疾病达到17种，江苏城镇职工、城乡居民等参保人员的看病负担将进一步减轻。通过谈判，共有10个江苏本地企业研发的一类新药纳入国家医保目录，其中全身用抗病毒药1个，糖尿病用药1个，神经系统药1个，抗肿瘤药7个，更多的参保患者可以共享江苏医药创新成果。

10

第四批国家组织药品集中采购拟中选结果公布

2月3日，第四批国家组织药品集中采购在上海产生拟中选结果，本次集采共158个中选产品，拟中选价平均降幅为52%，最高降幅达96%，全部采购成功，拟中选药品平均降价52%，涉及高血压、糖尿病、消化道疾病、精神类疾病、恶性肿瘤等多种治疗领域，群众受益面广。

本次集采坚持“量价挂钩、招采合一”的基本原则和“国家组织、联盟采购、平台操作”的工作机制。坚持高质量标准，仍将通过质量和疗效一致性评价作为仿制药入围的条件。同时，进一步微调优化采购规则，将最多可中选企业数量从原来的8家增加到10家，提高供应保障能力。

11

政府工作报告：释放六个医药信号

3月5日，十三届全国人大政府工作报告中，涉及医药、医疗行业的六大重点政策如下：

医疗：深化公立医院综合改革，扩大国家医学中心和区域医疗中心建设试点；支持社会办医，促进“互联网+医疗健康”规范发展；优化预约诊疗等便民措施；建立健全门诊共济保障机制，逐步将门诊费用纳入统筹基金报销。

医保：居民医保和基本公共卫生服务经费人均财政补助标准分别再增加30元和5元，推动基本医疗省级统筹、门诊费用跨省直接结算。

集采：完善短缺药品保供稳价机制，纳入更多慢性病、常见病药品和高值医用耗材。

公卫：推进卫生健康体系建设，深化疾病防控体系改革，健全应急处置和物资保障体系。

中医药：坚持中西医并重，实施中医药振兴发展重大工程。

疫苗：强化食品药品疫苗监管。

12

市应急管理局：《苏州市工业企业安全生产风险报告工作实施方案》

2月9日，苏州市应急管理局发布《苏州市工业企业安全生产风险报告工作实施方案》。工业企业安全生产风险报告工作是一项安全生产基础性工程，通过压紧压实企业开展安全风险辨识、落实管控措施、报告较大以上风险的主体责任，可以有效帮助监管部门掌握工业企业安全风险分布状况，建立健全较大以上风险档案，形成安全生产风险基础信息数据库“一张图”，指导各地、各部门实施分级分类管理，提高监管效率、精准执法；指导督促企业改进工艺、加强管理，提升本质安全水平，遏制各类事故发生。



有效金融供给支持 医药制造业高质量发展的 路径策略

■ 苏州银行苏州分行 / 张军浩

医药制造业是世界上发展速度最快、未来前景最好以及各国竞争最为激烈的高新技术产业，是我国“十三五”、“十四五”规划中要重点发展的新兴产业之一，也是影响到国计民生的战略性新兴产业。目前我国医药制造产业正向园区、经济发达地区聚集，结合全球医药产业布局可以看出，其分布地区科技、经济的高低直接决定着金融支持的力度，我国目前医药制作多处于沿海地区，其运输方便，经济发达且相关的医药制造研究沟通频繁。

在制药工业中，仿制药价格下行幅度较大，原研药替代效应明显，预示着我国医药制造业的政策改革成果已初步显现。医药制造业具有高投入性、高创新性、高技术性、高风险性及高收益性的特点。若要保持、稳定、健康、有序、长远地发展医药制造业，必须有一个能提供足够资金支持的金融体系作为支撑；没有金融体系的支持，医药制造业将无法实现技术的创新，更无法可持续发展。



我国医药制造行业发展的金融支持问题

（一）资金短缺问题。综合我国医药产业的资金供应和需求情况，可以发现我国当前的医药企业主要面临着制造资金不足的问题，其主要分为开发性资金、发展资金和流动资金。面对医药制造，设备改造升级尤为重要，资金短缺成为制约医药企业做大做强的重要因素。除此之外，当前医药制造企业还需要进行内部企业结构调整，实现医药制造的升级换代，而流动资金的不足，导致医药制造企业的长期健康运营成为问题，从长远上看，是无法使医药制造产业同世界先进的技术相结合的。所以说资金短缺问题成为了制约我国医药制造企业发展的重要瓶颈。

（二）政府金融制度力度不够。医药制造行业同其他行业不同，其关系到民生问题，所以具有其特殊的市场地位，所以需要得到更多的政府财政支持，我国一些经济不发达省份，其经济基础薄弱，政府对于医药制造企业财政支持力度不够，需要引起我们的注意。

（三）银行金融支持力度不够。由于医药制造业高风险、高技术要求、高回报等特点，当前我国银行对于医药制造业的贷款注意点多集中在其安全性与企业偿还能力，所以对其投资十分小心。引起这种情况的原因主要有两点，一点是在这种高风险、高回报的贷款中银行多处于劣势，只有收集更多的

相关医药知识，才能做出贷款的决定；另一点就是医药制造企业为了能够得到贷款，往往夸大其职责能力，使得双方信息不对等，致使银行对医药制造企业不信任，甚至出现了拒绝向医药制造企业进行贷款的举动。

（四）金融融资结构单一。当前我国医药制造企业融资渠道单一，多数只是采取政府拨款、商业贷款和期权融资等方式，造成发展速度缓慢，所以应该加大融资结构体系，考虑其他融资渠道，推动金融对于医药制造企业的支持方式多样化。

医药制造业的金融支持路径

（一）金融支持的外部措施
发挥政府的指导职能。政府应该加强宏观调控，通过相应的货币政策，发挥投资引导作用，对当前发展较好的医药企业进行重点支持，从而引导金融资源进入医药行业。因为政府的指导能够把控金融投资的整体方向，不会造成金融重复投资。正如上面提到，我国地区金融环境存在问题，政府制定政策之前应该进行地区金融调查，在合理的地区采取与之相适应的金融措

施，通过税收调整、财政划拨、基金建设等方式强化政府对医药制造业的政策性支持，从而达到社会闲散资本集中向医药制造业汇聚的目的。其次，改善投资环境，一方面应该加强医药产业基础设施建设，发挥有特色的原料药、通过加强区域内医药企业与外界机构的合作交流，争取新药生产基地；另一方面，畅通本地资金进驻渠道，完善配套的法律法规，为金融投资的金融提供一个安全、简便的审批程序。最

后，完善与金融投资相匹配的法律法规及监督机制。对于医药制造企业，要完善公司融资政策，使之更加实用；同时要学习发达国家的公司融资方法，去粗取精，为今后医药制造业融资更加科学打下良好的基础，总之，推行有效的政策制度，对全面建设优良的市场融资环境是具有无可代替的作用。

畅通医药制造业融资渠道。首先，传统的医药制造业融资渠道应该进行改变，一方面是通过政府的

财政支持，对企业的创新技术、技术改造等方面进行改善；另一方面，发展专项资金，例如设置医药创新基金等，鼓励企业进行创新研究，同样的资本市场融资、银行信用贷款也是必不可少，不仅可以加强医药制造企业同其他产业进行交流，建立一个协调的沟通平台，也可以争取银行等金融机构增加对整个医药制造业的贷款规模。其次，积极开发新的金融渠道，政府引导科创金融发展，银行科创金融产品的创新，将贷款对象转变为了高新技术企业，为技术引进、技术研究、新药物的研发与推广提供了融资服务等资金支持。同时，项目融资也是可以帮助医药企业把已建立的项目经营权在一定的经营期内移交给私人、机构投资者，从而获得资金来进行医药制造的新建、二次开发工作。通过这样新的金融渠道能够推动银行机构扩大对医药制造业的融资业务，降低医药制造业融资成本。

健全本地金融市场。首先，对本地证券机构进行重点支持，发挥本地医药制造企业在资本市场上直接融资的意识。繁荣债券市场，发展本地区医药制造企业市场服务机构，为医药制造企业在资本市场上

融资行为树立良好的经济基础。其次，本地商业银行对于医药制造业的贷款服务应该逐步完善。一方面要对知识产权重视起来，使得制造技术、知识产权等无形资产能够入股，从而得到银行的金融支持，在风险把握得当的前提下增加信贷授信范围，扩大信贷投放实力，为医药制造企业自主创新发展提供更多贷款品种和金融服务。所以说，完善商业银行的信贷产品和服务是构建医药制造企业信息专有平台，发挥银行信息网络优势，促进商业银行提供优质服务的重要条件。最后，规范金融秩序，完善控制体系。如上文所说，医药制造业具有高风险的特点，根据其这一特点，应该设置相应的风险控制系统，建立完善的风险预警体系，从而使得金融投资更加安全，使得商业银行在金融环境中能够全方位地为医药制造业进行信贷服务。

（二）金融支持的内部措施
优化医药产业结构，使得医药制造形成品牌化。鼓励医药企业培育自有品牌，政府应该制定较为完善的促进性政策和措施，使得医药制造发展走高端路线。另外引导医药制造形成产业聚集，形成规模效应，这样不仅能够使得金融支持政

策能够更快、更有效的落实下去，同业也能提高整个医药制造业的竞争力，推动医药制造行业发优良发展。

发展生态药业，促进内部金融投资的多样化。当前社会是生态同经济相结合的社会，发展高效、低耗、零污染的医药制造产业是对我国医药发展的最新要求。所以说要从根本上塑造正确的发展思想，把产品创新同自然保护相结合，提供优良、安全、绿色的医药产品，使得医药制造业绿色发展同金融支持有机的结合在一起。

当前我国制造业正处于新旧动能转换的重要时期，医药制造业正处于高质量发展的重要节点。各级政府和金融机构，应加大金融支持力度，着眼长远，通过政策引导和金融产品的精准匹配，助力医药制造企业加大医药研发投入，加快产品质量升级，提升医药制造业竞争力，为医药制造业加快高质量发展贡献力量。



纪录



四季变幻 ——“露”相伴

■ 江苏吴中医药集团中央市场部 / 张鑫

阳春三月，草长莺飞。

春天是一个无忧的季节，一切生机盎然，但对有的人来说，春天又有点“糟心”，那是因为春季的气温骤然变化，容易使人体免疫与呼吸道粘膜的防御功能降低功能下降，经历过“冬眠”的细菌病毒开始大量滋生，尤其在雾霾天气时，空气中悬浮颗粒增多、病原微生物密度增高，使病原微生物更容易通过呼吸道侵入易感者。同时，病原微生物并随呼吸道分泌物继续向外传播，侵入另一易感者，这就导致了春季呼吸系统感染性疾病的多发及群发。

儿童是呼吸道感染最易感人群，儿童为何容易患呼吸道感染？那是因为儿童机体免疫功能尚未发育完善，对外界环境变化的适应能力差，抵抗病毒的能力较弱，所以容易患呼吸道感染，且感染后易合并支气管肺炎、喉炎、中耳炎、扁桃体炎等病症。幼儿园儿童和小学生又是集体学习生活，很容易引起感冒或流感的传染与流行。

当儿童反反复复感冒，又不容易痊愈时，我们就要警惕反复呼吸道感染疾病的出现。反复呼吸道感染是指一年内发生的上下呼吸道感染次数频繁，超出了正常范围的呼吸道感染疾病。它是儿科常见病、多发病，发病率约为20%，3-5岁儿童发病率最高。儿童反复呼吸道感染起病急、病程长、门诊治愈率低，其危害性巨大，若治疗不当会导致心肌炎、哮喘、肾炎等疾病，严重影响小儿生长发育与身体健康。

目前，对反复呼吸道感染的治疗尚不十分规范，抗生素只对细菌感染有效，但不能治疗病毒性感染与预防感染复发，且反复使用抗生素可致耐药菌产生，同时滥用抗生素会增加不良反应，损害儿童肝肾功能 and 降低免疫功能，将严重影响儿童生长发育和生活质量。因此在使用常规药物治疗同时，联合使用免疫调节剂，是目前治疗反复呼吸道感染的主要治疗手段。反复呼吸道感染的治疗强调综合治疗，在急性期须积极采取抗感染治疗，病情稳定后需注意自身免疫功能的增强和改善，减少再次感染的机率，临床上除疫苗外，免疫调节剂预防呼吸道感染的作用也越来越受重视。

临床常使用的免疫调节剂主要分为微生物制剂、化学制剂与生物制剂几大类。其中生物制剂为动物组织提取的多肽类物质，口服生物利用度低，且存在导致过敏等生物源性不良反应的风险，而化学制剂成分清晰明确，例如匹多莫德是人工合成的高纯度二肽类免疫刺激剂，与生物制剂与微生物制剂相比，具有明确的药理与药代动力学研究，大大提高了儿童用药的安全性。国内外大量循证证据表明，匹多莫德能够显著缩短疾病病程，降低呼吸道再感染的发生率，减少抗生素等治疗药物的使用，大大减少了治疗负担，具有明显的药物经济学优势。值得注意的是，匹多莫

德具有多种剂型，如口服液体制剂、片剂、胶囊、颗粒剂，临床不建议儿童直接服用药片、胶囊或直接吞服颗粒，因为小儿的吞咽动作尚不熟练，如使用方法不当，有哽噎甚至窒息的风险，建议选用液体制剂。芙露饮®匹多莫德口服溶液是专门针对儿童设计的剂型，味微甜，儿童易于接受。

芙露饮®匹多莫德口服溶液是国内销售领先的免疫调节剂，近年来为了更好的指导临床合理使用免疫调节剂，提升公众对芙露饮®的认知，消除用药疑虑，吴中医药已率先开展并完成国内少有的针对免疫调节剂的大规模临床研究：匹多莫德口服溶液辅助治疗儿童反复呼吸道感染有效性和安全性的随机、双盲、安慰剂平行对照、多中心临床试验。此研究结果表明，芙露饮®能够显著降低患者180天内呼吸道感染次数，减少抗感染药物等合并药物的使用，缩短患者住院天数，具有良好的安全性，充分证明了芙露饮®在反复呼吸道感染中的治疗地位，芙露饮®匹多莫德口服溶液也是值得老百姓信赖的药物。

提高免疫力，提升机体对各种疾病的抵御能力也是保障身体健康有效，经济，健康的重要手段。深信随着芙露饮®市场与销售工作的不断推进，并进一步拓展临床用药科室、收集更多的临床用药证据，多渠道、广泛的开展线上和线下的医生和患者共同宣教，将会有更多的患者得到芙露饮®的有效治疗，恢复正常生活和工作，芙露饮®也将在日益严峻的呼吸道感染环境下致力于为更多的患者提供健康的保障。



高效管理促效益

■ 苏州中凯生物制药厂 / 李天牛

在目前的制药产业中，市场竞争环境日渐激烈，整个医药行业在内外环境的压力下，若要达到预期的市场占有率和经济效益，就必须改变原有的粗放型的管理模式，向着精准、精细化的道路前行。保持自身企业的优势，不断挖掘自身的潜力，发掘管理新亮点、新办法，继而奋力前行，在庞大的制药行业中占有一席之地。江苏吴中医药集团有限公司苏州中凯生物制药厂建厂至今，在走过的二十多个年头中，虽然长期以来面临着“产品品种单一”这一现实问题，但厂领导班子动脑筋、花心思，结合自身过硬的专业理论知识和实操技能，坚持“科学、严谨、优质、高效”的质量方针，通过优化管理环节，实施了一系列的措施，为企业增产节支提供了保障。

二十多年，对于一个企业来说，走过了一个较长的时期。在工程设备方面，中凯厂投产至今，核心生产工艺设备基本还保持在初期引进的设备班底。在生产环境清洁维持，设备维护例行保养上，工厂各部门都把设备操作说明中的设备各项使用注意事项谨记心头，严守制度、用心操作，力保关键设备的持续稳定使用。在灌装工段的洗瓶灌装轧盖系统设备投产至今还能圆满完成每年的产量任务，正是在员

工、设备维保及服务商的共同努力下达成的一项值得我们骄傲的成绩。作为该品牌系统中国内最早最专业的代理商服务商，连续二十多年与工厂服务配合，也对工厂目前保有的这条灌装系统产线的状态赞叹不已，可以誉之为其产品的使用操作典范。设备完备率也是生产力。老设备通过工厂及厂商联合部分改进、系统升级保持使用性能，通过进行中期升级以达到生产工艺要求，使之在完成生产任务的过程中，既节省了设备更换成本，又保持了人员对设备熟练操作的能力，间接节省了人力成本，达到了降本增效的成果。

在纯度提升方面，俗话说：“好的开始是成功的一半”，同样，获得高纯度高质量的菌种，是提高生物制品中间体、成品纯度和收率的关键。生产技术部每年进行工作种子批量筛选就成了发酵岗位的重中之重。建厂初期菌种电泳纯度约为21%，工厂通过不断筛选、分离菌种，加强无菌操作技能培训，厂领导带领大家不断进行技术革新，菌种电泳纯度由最初的21%提高到现在的约40%，整整提高了近一倍，从而提高了发酵产量和收率，节约了生产成本，为按时保质保量完成生产任务提供了坚实后盾和保证。



在收率增效方面，厂领导凭借过硬的专业理论知识和实操技能，从中发现重组蛋白复性效果直接影响离子交换层析收率，因此从复性离子交换环境温度方面去改变。经过试验对比，我们选择了进行离子交换纯化时，环境温度控制2-8℃，使其在上柱过程中，仍然处于复性状态。通过这一改变，该复性效果明显提高，由以前的15%提高到现在的35%，大大提高了生产收率，而且电泳纯度，高效液相纯度均大于99%，为此还申请专利，并于2011年、2012年分别获得授权。提高了重组蛋白的总收率，相应地也提高了最终产品的纯度和效率，从而降低了生产成本，提高了企业的生产效率。

在安环管控方面，中凯厂始终坚持重点关注，分级控制的方针，在安全、消防、环保等领域，重点关注关键区域，好钢用在刀刃上，做好关键点的合规管理及措施投入，次级区域通过管理学手段方法保障合规，做到资源投入的合理精准运用。

在检验工作方面，由于产品检验项目所需耗材的费用比较大，为节约成本，在严格遵守各项法规及检验时效的前提下，将多批原液及成品联合检验，不仅大大节省了检验耗材，也更加合理的运用了人力资源，为企业成本控制注入了一剂强心剂。

在质量管控方面，工厂从细节落实GMP执行，加强过程管控，不断加强检查力度，确保SOP落实到位。使得全年产品质量一次性合格率达100%，且无任何市场投诉。中凯厂每年都加强对全员的GMP培训，细化到各部门，全体员工认真学习，熟记岗位SOP，为全厂质量维持打下了良好的基础。

降本增效、保质增产，企业需长期坚守原则，使之滴水汇成小河，小河汇成大江。从细节处着手，细节决定成败，每一道工序，每一次操作都蕴含着企业开源节流、降本增效秘密。我们要积极挖掘，勤于发现，为企业增产节支，保质发展做出的积极的贡献。

风采

不一样的年

■ 苏州制药厂 / 谭蓓

若是有人问我最喜欢的传统节日是哪个，我必定会不假思索地答出“春节”二字。相信不仅仅是我，这肯定也是大多数国人的回答。春节对中国人来说是一个极其重要的节日。对外出打工的人们来说更是一度回家的日子，一桌团圆饭承载了一年的相思情。回家，简简单单两个字包含了多少亲人的思念之情。尤其是在今年，在全民与疫情抗争的一年，疫情还未结束，各地又出现零星确诊病例，临近年关，能否回家过年成了大家忧心的问题。

国家和政府倡议“就地过年，非必要不返乡”，各地方积极响应，发补贴、景点免费、公共交通免费，真是使尽浑身解数留人。公司响应号召，开展慰问留苏员工活动，公司领导关心员工，询问大家在留苏期间有没有什么困难，建议大家及时沟通反映，还为员工发放节日礼品。

大年初一上午十点多的时候突然被领导拉进一个叫“一起过年”的微信群。原来是两位领导组织留苏员工初二一起出去玩，我们打算去太湖兜风，去爬大阳山。初二天气是真的好啊，大家会合后直奔景区，转过一条小径便看到一大片白梅。起初不知道是白梅，以为是梨花，细看却不是，闻到这满满的梅

花清香才知道是白梅。平常只见过腊梅和红梅，这还是我第一次看到白梅，真是别样的美。不愧是“冰雪林中著此身，不同桃李混芳尘；忽然一夜清香发，散作乾坤万里春。”

爬山是一场体力和毅力的较量，爬山的乐趣就在于过程，不急于一时登顶，不囿于俯视脚底。我们慢慢的，一步一个阶梯向上，累了就停下欣赏沿途的风景，热了便有山风送凉为你吹去汗水与燥热。调整好状态再出发！午饭去山下吃一碗素面，十五块满满一大碗，所有的疲惫在这一刻消失了。饭后大家再驾车前往太湖，沿着太湖公路一路跑，吹着风，看到有趣的地方就下去玩一会儿。天气好，风景好，人也开心。

今年全国36个大中城市，就地过年人数比往年增加了4800多万。大家选择就地过年减少流动，只为下一次更好的相聚，平安才是大家共同的心愿。这个春节，许多人选择就地过年。虽未能与家人相聚，但所有思念和爱都没有距离！虽然相隔两地，但父母的爱、家乡的味道，就是家的意义，就是最最朴实和亲切的年味！家的温暖其实一直在你身边。2021年是新的一年，是新的开始。祝大家在新的一年里平安喜乐，万事如意，牛气冲天！

执着深耕20年

■ 江苏吴中医药集团商务管理中心 / 陈燕



2004年，一位帅气的南通小伙走进了江苏吴中医药集团的大门，他就是现在被同事亲切称为“阿辉”的陈元辉。

近二十年过去了，曾经的年轻人现在已被时光磨炼成为公司的中流砥柱。这些年，他见证了公司从一二百人成长为一千余人的团队规模；见证了吴县市撤市建区，从一片稻田发展成为一座现代新城；更重要的是，他也见证了自己从一位普通工人，一路执着深耕，成长为副总监兼苏药厂副厂长。

公司从创建之初，到成长壮大，到历练提升，每一次发展与变化，都离不开与之共生存、同进退的老员

工。他兢兢业业，一直是员工心目中沉稳的模范领导，作为一个老“吴中人”，他制定年度营销政策，参与产销协调，保证各流程顺利流转，完成发货、协调、跟踪等工作。

2020年初，面对突如其来的新冠疫情，江苏吴中作为一家药品生产企业，公司上下全力以赴确保疫情防控期间生产有条不紊统筹推进，保障防疫相关物资供应。这期间，他和商务管理中心不畏困难，以身作则，舍小家顾大家，春节前后连续十五天奔波于公司大楼和工厂间，协调生产、销售，跟踪发货、物流，带领大家做一个有担当的“吴中人”。

2020年底，新疆地区疫情反弹，用药需求紧急激增，各级医院紧急求援，微信工作群消息此起彼伏，不断接到订单和药物需求，而飞往新疆的航空物流班次又十分紧缺。他主动放弃了周末休息，实时协调工厂的生产、发货、出库等工作，追踪每一架航班的班次与运输物流的数量，直至药品顺利送至新疆地区，被当地驻守的商业公司核实签收。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”

他常说，商务管理中心职能较多，日常工作繁杂，包含了非常多细小甚微的流程与操作，要保质保量，按时高效完成应该做的事。他还一直告诉大家，无论什么时候，无论遇到任何事情，都要态度端正，心态平和，待人接物都要以春天般的温暖，做好部门的对外服务工作。

只争朝夕，不负韶华。

多年来，他用汗水浇灌收获，以实干笃定前行，在平凡的岗位上，他甘愿奉献，无怨无悔，燃烧着青春，贡献了价值，与公司一路同行，时时提醒自己，遇到困难不要退缩，相信努力付出就一定有回报。



非思

——庚子鼠年五月游盛泽湖月季公园随感
■ 中吴置业／吴江伟

绿杨飞絮，嫣香端看，仍是春痴痴。
问我何心，尘侵明灭，谁意风流子。
独羨羨，空山飞鸟，闲宿闲飞。
有些些，欲说还休，都付此时。
且待雨余好看残红舞，是一般风景，两样情思。

通过点滴努力 助力绿色出行

2020年12月初，公司总部支部党员和志愿者利用午休时间，对公司附近公共自行车停放处的自行车进行整理、清洁，希望通过自己的一点努力，能够给大家带来更好的使用体验，从而更多选择绿色出行方式，共同为节能减排作出贡献。



关爱困难职工 发挥工会职能

1月13日，公司工会主席顾志锋带领工会委员，在牛年春节来临前夕走访慰问公司困难职工，送去慰问金并带去公司的关心，预祝大家欢度新春佳节。切实履行公司工会关爱员工、保障员工权益的责任，体现公司核心价值观。



心系帮扶对象 真情温暖人心

2月2日，中吴置业支部书记周依倩带领支部党员和志愿者，赶在春节来临前赴光福镇迁里村，给长期对口帮扶的贫困户张水大、陈玉龙家庭带去了生活日用品，送去了大家的关心与祝福，在平凡与点滴中传递爱心。



致敬劳动模范 弘扬劳模精神

1月21日，公司工会委员先后走访慰问多位公司退休劳模，送去公司和工会“娘家人”的关怀。在走访慰问中，工会委员们详细了解退休劳模的生活、身体状况，送上慰问品，并预祝他们新春快乐、身体健康。



汇聚巾帼力量 共创美好环境

3月8日，公司妇联组织“环湖净湖 垃圾分类”巾帼志愿者活动，志愿者们三五成群，拿着垃圾袋和捡拾工具在湖畔清理路两侧草坪里的烟头、塑料垃圾，严格按垃圾分类要求，对捡拾的垃圾分类投放，大家将一己之力汇聚，履行着自己的社会责任。



悦读

HI, MOM

——如果时间重来，我还是希望你健康快乐的长大。

■ 药物研究院 / 卢俞愉



《你好，李焕英》（英文名《Hi, MOM》）大年初一在各大院线上映。

李焕英这个名字第一次出现在观众的视野中是在2016年喜剧总动员的舞台上，讲述的是贾玲穿越到母亲年轻的时候，见证了父母爱情的故事。小品最后在《依兰爱情故事》的背景音乐下，只有贾玲一人远远站在热闹旁，寄情于人、物，仿佛亲人回到身边。整个故事就像是一个短暂而仓促的美梦，让人不想醒来，在结局悲伤的氛围中怅然若失。

当时看完小品，就有一种感觉，这个故事不应该只局限于半个小时的小品中。终于，经过四年的打磨，贾玲带着她的电影处女作，让全国观众在大笑中又潜然泪下。电影的节奏非常紧凑，前半段笑点不断，就像跟着贾晓玲回到了1981年，感受剧中每个人物的喜怒哀乐，时而紧张，时而尴尬，每一个喜剧包袱都掷地有

送你一朵小红花

■ 江苏吴中医药集团办公室 / 陈曦

平淡琐碎的生活日复一日，几乎是我们每个人每天的状态，看似毫无波澜的人生，却也依旧会带给我们喜怒哀乐。当电影闯进生活，当电影讲述生活，当电影映射生活，当《给你一朵小红花》上映，我才知道，原来不同的人生，所感受的喜怒哀乐和酸甜苦辣，竟会有如此大的差别。

电影以两个抗癌家庭为背景，分别展开两组家庭生活轨迹，讲述了主人公在抗癌过程中的温暖故事。影片以一个非常可爱的名字作为片名，本以为会是欢快、轻松的生活片，可实际内容却是伤感的。

记得小时候，老师会给每一个表现好的同学一朵小红花，贴在额头上作为鼓励。可长大后不管我们是犯了错还是表现优异，都没有了批评和奖励。或许我们从来都只是被电影打动，从未注意我们身边的家人和朋友，我们只关注于自己的事情，会因某一件事难过甚至遭受打击后萎靡不振。却从未看到周围一群明明很难过，明明生活很艰苦，明明生病很痛，却依然生活在黑暗中与病魔反抗，与命运抗争的他们，他们从未放弃自己，脸上从来都是微笑，他们没有放弃爱与希望，“每一个逆行和命运抗争的、勇敢的人，都值得被奖励一朵小红花”，他们热爱并珍惜着生命和生活。



每一部悲伤结尾的影片，都反映了生活真实。当我们抱怨生活、对现状不满、止步不前时，有这样一群人在积极朝着太阳的方向，努力的享受着每一天。生活不易，愿我们都能如太阳般温暖向上，珍惜生命中出现的每一个人，经历过的每一件事“想象着死亡随时可能到来，我们唯一要做的就是爱与珍惜”。

声，不经意间就引发电影院的全场笑声。并且这些笑点与喜剧梗并不受年龄的影响，和妈妈大年初一同坐在影院里的时候，也依旧会被仅出现一个镜头的冯巩老师的彩蛋惊喜到。

陈佩斯老师曾经说过“每一个伟大的喜剧内核，其实都是悲剧”。这也是我这么多年的观影经历中第一次在影院靠在我妈的肩膀上哭的一把鼻涕一把泪。

电影快结束的后半段，贾晓玲一路奔跑的那一段，从妈妈的角度回溯了陪贾晓玲度过的一生，包括这段穿越的回忆。直到这时才惊觉那些被忽略的违和细节都是一个个埋下的伏笔，为什么李焕英总是笑盈盈地陪贾

晓玲做任何她想做的事情；为什么贾晓玲和沈光林明明在台上演着逗人发笑的二人转，李焕英却笑着笑着又止不住地掉眼泪；为什么在被贾晓玲撕毁结婚证没有生气，却委屈地问她，“我这辈子真的过的很幸福，为什么你就是不相信呢”。

“原以为我能来让你开心，没想到从始至终都是你陪着我做了个美梦，从始至终你的心愿都是希望我能健康快乐的长大，从始至终你都坚定不移的做着同样的选择。”——这是每一个伟大的妈妈无条件爱着女儿的证据。

人世間最痛苦的事情莫过于子欲养而亲不待。父母在，人生尚有来

处，父母不在，人生只有归途。李焕英很幸运，因为电影中的贾晓玲真的很爱她，为了让她过得更好，绞尽脑汁来成全她过去的遗憾，甚至甘愿抹去自己的存在；贾晓玲也很幸运，李焕英永远是她最温暖的港湾，是李焕英细水长流的爱，浇灌出她的单纯善良和对母亲的满腔爱意。现实中的贾玲也一直用自己努力向早早离她而去妈妈证明，她的女儿真的很优秀。

这份爱与感动，让李焕英这个名字，在每个人心中，焕发光彩。

你以为你已经很爱很爱妈妈了，但妈妈远比你想象中更爱更爱你。



我和我的家乡

——波澜壮阔的小品

■ 中吴置业 / 杨博

2020年，《我和我的家乡》在大片云集的十月领跑国庆档。

作为2019年《我和我的祖国》的姊妹篇，《家乡》聚焦的不再是前者的

时间，而是空间。分别从“东南西北中”五大地区出发，涵盖了百姓日常生活的各个方面，人物并非取材于自历史事件，而是来自各个地方，不同行业的普通老百姓形象，丝毫没有之前献礼片的说教感。

宁浩执导的《北京好人》主要聚焦在医疗和漂泊，陈思诚执导的《天下掉下个UFO》关注的是交通问题，俞白眉联合老搭档邓超执导的《回乡之路》聚焦治沙造林的环境议题。闫非和彭大魔执导《神笔马亮》主要聚焦人才的课题，徐峥执导的《最后一课》关注教育的议题。

从前我们观看主旋律献礼片，普遍有带着负担沉重的观影体验，似乎影片中的人物随时会打破第四面墙给观众来一场深刻的爱国主义教育。从2019年《祖国》开始，导演们开始用以小见大的视角和流畅的叙事铺陈整个电影，注重于故事本身而不是意义本身。正如斯科塞斯说的“讲故事才是电影的本质”，优秀的故事与流畅的叙事创造了沉浸式爱国主义教育，观影起来毫无负担。往大了说，正由于国家的强大造就了群体的自信与电影工业的成熟，自然抛弃了过去致敬致敬再致敬的主旋律风格，把视角放在创造历史的那些一个个小人物身上，如此映射大时代的激荡。

《家乡》区别于《祖国》纵向时间维度，拓展了空间维度的故事，讲述了几十年来不同空间下的思想解放与生活变化。如今我们可以把抗疫的史诗快进，2020年我们的生活都发生了不小的变化，从四十年前快进到现在，更无需多言。回望历史我们可以快进，更需要细细感受当中发生的一切。

塔斯马尼亚 ——我的冒险之旅

■ 江苏吴中医药集团中央市场部 / 韩婧婕

提到澳洲，你可能首先会想到悉尼，袋鼠，大草原……然而，澳洲还有一片远离喧嚣的自然境地——Tasmania 塔斯马尼亚。

也许是地理位置的原因，初到塔斯马尼亚首府——霍巴特，便惊喜于它的纯粹和宁静，蓝天，白云，太平洋……从机场到市区的路上，苍绿的草场混杂一点干黄的灌木丛，从连绵的丘陵缓缓延伸到公路两旁，我便知道，这就是我想来的地方。在之后的公路旅途中，这样原始不加修饰的旷野，漫山成群悠闲自在的牛羊，时常让我感动不已，怎样也不会腻烦。

为了赶上萨拉曼卡市集，我们一大早去霍巴特，市集规模蛮大，多是当地手工艺品、新鲜蔬菜，价格不算便宜，但十分热闹。冬季比较冷，我们碰上了霍巴特的MOFO Festival，随处可见的红十字和晚上feast的篝火，让整个城市增添很多神秘色彩。

计划之中，安排了公路旅行。我们到火焰湾，细细白白的沙滩，泛着红锈的花岗岩石，透彻而波光粼粼的海水，给人一种世界尽头的美和孤独。去塔斯马尼亚动物园，近距离接触了袋鼠！去酒杯湾，真正体会到了

四面环海，天地尽在呼吸之间的感觉。

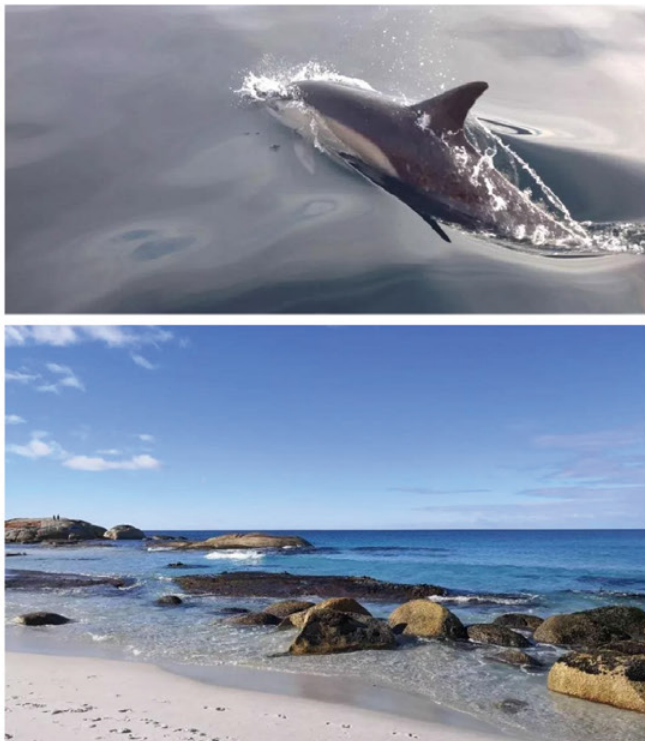
结束北边旅行，便前往布鲁尼岛。如果说来塔斯马尼亚是因为靠近南极感到很酷，布鲁尼岛，这里最接近南极的小岛就成了我的执念。来自南太平洋的冷风迎面吹来，深海的波浪带着你不断上下颠簸、失重，非常刺激！船开了没多久，就停了下来，因为我们偶遇了一群，海豚！

在那里的最后一顿午饭，我们去了一家评价很高的老店，Ball and Chain Grill，温馨的小餐馆里零散的坐着几桌当地人，喝着白葡萄酒，吃着木炭烤的牛排，服务我们的是店里的老板娘，是个非常热情的老奶奶，自如的和每桌客人打招呼闲聊，关心大家吃的好不好，午饭最后还讨论起昨晚世界杯的话题，引起旁边两位中年大叔的兴趣，一场世界杯又促成一次陌生人之间有趣的交流。

炉边晚餐给这次旅行画上了完美的句点，望着头顶最接近南极的夜

空，我想起康德那句话：“世界上有两件东西能震撼人们的心灵：一件是我们心中崇高的道德标准，另一件是我们头顶上灿烂的星空。”生命孕育于自然，也皈依于自然。一如在祖国，对自然的向往、敬畏从不因历史断绝，并在传承中得到反思、纵深。如今，我们可见万丈珠峰之上，次仁旦达为雪山清理污浊，守护心中圣地。我们可见，坚守“绿水青山”的信念，黄沙荒原的毛乌素在民族的力量下重现昔日风光，“绿色奇迹”得以在大地上演。历史更迭不断，强盛的文明从不会因肆意、贪婪而得到延续，唯有依凭规律，顺应造化，才能至于平衡，传承延绵。

我想我是感恩塔斯马尼亚的，它的美自然而朴素，在别具风韵的景色中，我感受到了生物的奇妙和亦静亦动的气息；它的海风把我拽出了悉尼的封闭环境，让我不断突破自我，找到和世界的人、环境、动物，最美妙的联系。



踏春

——三台山衲田花海游记

■ 苏宿置业 / 蔡瑶



三台山森林公园坐落于江苏省宿迁市湖滨新区美丽的骆马湖畔，又属马陵山麓余脉，这里山水相依，花海荡漾，是一座天然的生态氧吧。总占地面积约12.7平方公里，按国家5A级旅游景区打造。主要景点有：晴翠湖、梅园、相思湖、天和塔、镜湖和衲田花海等。

荼蘼花事了，不负春光不负花。阳春三月，去三台山衲田花海赏什么花？在春雨的滋润下即将进入最佳赏花期。这里花都开好了！少女心炸裂的梅花、暖暖春风迎面吹的海棠、白色的梨花邂逅紫色的二月兰……

三台山赏梅正当时，各色梅花堆砌在枝头灿烂盛开，暗香浓烈。漫步一望无际的花海，仿佛人间仙境，给人唯美浪漫的极致享受。一眼望去，一朵朵含苞在枝头。暖阳一照，春意盎然。

怀着兴致勃勃的心情在花海参观了一番，五彩斑斓的花海姹紫嫣红，非常美丽。各色花卉竞相绽放只为等你来邂逅一场美丽的花事。花间小道上，

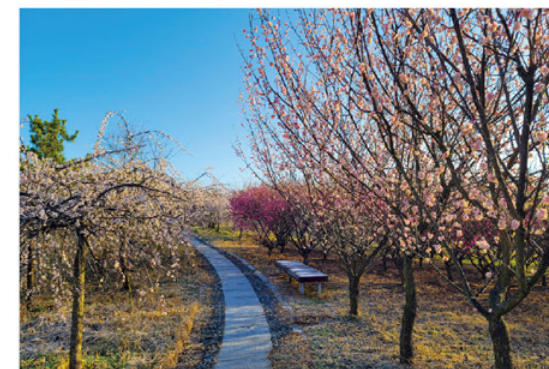
美丽动人的花仙子翩翩起舞，为大家进行特色风情演出，让游客沉浸在音乐中欣赏花海美景。

春风一吹，二月兰便绽开了小花，在一夜间，一朵两朵就能变成百朵千朵。这是三台山最美的网红——梨兰会500亩梨花兰花竞相绽放，置身其中，大片大片的梨花和二月兰交相辉映。

三台山森林公园真的是太大，太大，太大了。当天手机运动排名第一，三万多步。由于时间的关系，除了花海之外，我们还去了这条最美步行线路——雾森栈道，当雾气升起时就宛如一个迷雾森林，又如人间仙境。全程大约十分钟的样子，完全不用担心走太久会累。若隐若现的栈桥、流水、森林、游人，偶有阳光透过洁白的烟雾照射下来，好像飘到云端之上。一定要去这条最美步行线路。

此外景区里也有网红民宿和房车树屋，性价比相当高，如果订购景区内的民宿、酒店就可以不再购买门票。拥抱蓝天、绿水和鸟语花香出门游玩，当然要住在风景里。想要近距离接触大自然的话，可以选择房车树屋、花仙子、隐花间、紫菱里、花房里这6个民宿，每种住宿风格都不一样，一开窗就可以拥有整片花海，随时可以拍出朋友圈大片。

请收下春日里的这份美好。趁着暖阳，带上家人一起出发，开启三台山赏花、度假之旅吧！



姑苏人文

发现

苏州

之美——水的灵性

■ 办公室 / 李兴旺



江南，谓之水乡。

千百年来，江南水乡一直都透露着诗意之美。而苏州，无疑是江南水乡的典型代表，弯弯曲曲、长短短短的无数条河道编织成一张密集的水网；方方圆圆、大大小小的许多个湖荡宛若散落各处的珍珠。

水，不仅和苏州有着天然的联系，而且与这里的生活乃至文化历史结下不解之缘。这一方水土，有着水一样灵秀的生态，水一样宁静的生活，水一样变化的文化格调。

水乡的形成自然源于江南得天独厚的自然环境，但同样与苏州人自古以来亲水、治水的传统密不可分。这里的人们造圩田、修水利、开运河，和水进行着各种各样的交流和沟通，才形成了今天这种水网交织、水路畅通的人居环境。虎丘山塘的半塘以西曾经是片湖沼，地势低洼，既不能种田，也不能行舟，给百姓生活带来很大不便。唐代白居易任苏州刺史期间，募集工人，筹集善款，开凿山塘河并在河

塘旁筑堤，便利了灌溉和交通。后来，这一带因水成街，山塘街成了繁华的市井。范仲淹到任后，亲自察访水道，吸收前人的治水经验，提出了疏浚河道引太湖水入海的治水方案，解除了江南大片地区的水灾之患，保障了农业生产的发展。到了宋代，苏州水稻产量已有很大增加，开始有“苏湖熟、天下足”的美誉。在农业高度发展的基础上，凭借便利的水上交通，这里商品经济快速发展，小城镇开始萌

芽，苏州城乡贯通的商贸体系有了起步，同时出现“文风鼎盛”的历史新时期，这种崇文重商的风气延续至今。

苏州人的生活，同样离不开水，懂得了水，才懂得怎样创造生活、享受生活，如何热爱生活、赞美生活。仅以地名而论，沧浪、吴江、木渎，水的影子无处不在，到处都有水的味道。“君到姑苏见，人家尽枕河”，过去这里的房屋多为前门沿街，后门临河，水巷成为水乡的精华所在。这里的房屋沿河有石级，妇女们就在河边洗衣洗菜。河流之上，各式各样的桥，成为水乡的纽带，满足了人们日常通行的需要，同时也成为一道风景。站在桥上望去，河上装载着货物的

船只来来往往，游船款款而过；船不仅是必不可少的交通工具，有些商贩还摇着小船在河中做生意，卖些点心、小吃、油盐酱醋。这样的生活环境造就了苏州人包容儒雅、讲究细致的性格，对于每天必不可少的食物，不仅制作精细，而且选料严谨。这里自古就有“鱼米之乡”的美称，远近闻名的阳澄大蟹、太湖三白、横塘嫩藕、娄葑红菱等特产，每一样都水生、水长、水灵灵，为苏州人的饮食提供了丰富的食材。

水又以它所产生的独特美感被人们所应用，艺术借助于水的灵性而充分展现。无水不成景，无水不成园，水是苏州园林的灵魂。苏州园林以建筑为主体，以水为中心，

用假山、峰石、花木做一些点缀。有了水，园子就有了活力，周围的景物有了影子，太阳月亮有了反光。水中红红的鲤鱼衬托出了水的清澈，增添了水的色彩，鱼儿动静之间，使水散发出活力，赋予了园林生命。园林因水而活，水墨江南更是因水而美，水的分量和清浊，决定了墨色的浓淡、干湿、层次和韵味，或染或泼，或勾或点，笔随心运，水到形成。和墨落纸之间，墨伴随着水而获得无限可能，创造了水墨画完美的艺术效果；水以笔墨为载体，在纸上从容勾勒出江南烟雨的灵气。

水，是苏州文明的基础，陪伴着人们的生活，赋予了江南古镇苏州亘古不休的生命，并且一直深深影响着苏州文化的表现形式。与水有关的生活，是苏州人民不断适应环境、改造环境，不断吸收、完善自身的结果，是苏州文化的鲜明特征和个性标志。

水文化博大精深，既有可以表现的景观，日常生活中的行为，更成为一种深层的心理文化。太湖之水有容乃大，似我们兼容并序，博采众长，在创新与发展中成就江苏吴中的核心竞争力。园林之水清可鉴人，似我们勤于学习、提升能力，在工作中实现人生价值的不断成长。运河之水源远流长；似我们敬于事业，忠于理想，最终成就江苏吴中的美好未来。



从习近平总书记“两会团组时间” 观察中国发展信号

信号一 坚定不移推动高质量发展

为“十四五”乃至更长时期发展开好局、起好步，是代表委员审议讨论的主题，也是总书记关注的重点。

立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局——“新”字贯穿其中。

在内蒙古代表团，要求完整准确全面贯彻新发展理念，着力服务和融入新发展格局。

在医药卫生界、教育界委员联组会，直面民生热点，问计问策，提出要求，站稳一切工作的出发点和落脚点。

在青海代表团，从领域、地域、时域三个维度，系统阐释高质量发展……

总书记的“两会团组时间”围绕“新”展开，彰显了在新起点奋力开创新局面的历史担当，传递出中国坚定不移走高质量发展之路的强烈信号。

信号二 坚定不移为人民谋福祉

“我们来共同关心这些教育问题”——总书记参加政协委员联组会时讲的一句话，在“朋友圈”刷屏。

民有所呼，我有所应。

无论是“存量腐败只要揭露出来了也是零容忍”，还是守好人民群众的“保命钱”“救命钱”；无论是对群众反映强烈的突出问题

“要紧盯不放”，还是坚决整治生态领域突出问题……都体现着“事不避难”的执政风格。

踏上新征程，人的全面发展、全体人民共同富裕，摆在了治国理政更加突出的位置。朝着这个目标奋进，就要着力解决发展不平衡不充分问题。

在全国两会这个彰显人民主体地位、为人民谋福祉的平台上，总书记既是与代表委员交流，也是向全国各族干部群众传递坚定不移增进民生幸福的明确信号。

信号三 坚定不移走自己的路

除了谈现在、谈未来，总书记每到一一个团组，还都谈历史。

全党正在开展党史学习教育。为什么学？学什么？怎么学？从总书记的讲话中，可以找到答案。

党史就是党带领人民战胜种种艰难险阻、不断奋斗不断前进的历史。学好了党史，就能坚定“四个自信”，做到在复杂形势面前不迷茫、在艰巨斗争面前不退缩；就能坚定不移听党话、跟党走，在全面建设社会主义现代化国家伟大实践中建功立业。

1 个目标

百年吴中，百强企业，提供美好健康生活。

2 个主产业

医药产业 医药工业和医药商业具备较好的基础，全方位巩固提升，谋求快速复合增长。

医美产业 聚焦医美器械、医美产品和服务，规划期间打造大健康另一核心主产业。

3 大抓手 (规划落地的产业支撑)

研发领域 建设苏州市先进技术研究院，提供高水平的技术支撑。

生产领域 投资建设新生产基地，成为苏州市医药制造业的标杆。

销售领域 持续完善组织体系、后台支撑、业务拓展、营销激励。

4 大支撑 (支撑业务快速发展的核心资源、专业工具和管理工具)

财务与资金 **人力资源和企业文化** **公司治理和内控** **大数据和信息技术**

5 大指标 (规划期间和规划期末的经济指标)

价值成长 未来四年公司价值实现60%以上的复合增长

营收 规划期末营收达百亿（医药大健康业务不低于86亿）

投资 规划期间总投资25亿以上（医药新基地建设和医美主产业并购）

利润 营收净利率5%以上（内涵增长和外延并购）

业务增长 核心业务年均复合增长率28%以上

江苏吴中
五年发展规划
12345