

新 吴中

【焦点】

行思坐想 学以致用

2015年09月 第六期



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



江苏吴中
JIANGSU WUZHONG

地址：江苏省苏州市东方大道988号

电话：0512-66981888

网址：www.600200.com

邮箱：js wz@600200.com

敦本务实 志存高远

主办单位：江苏吴中实业股份有限公司



2015年 06 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：金建平

编 委 会：陈佳海、范 鸣、管光彩、顾志锋、
屈 莉、孙建英、沈 琤、吴健敏、
王镇宇、俞 佳、赵立媛、钟素芳
执行编辑：陈佳海、顾志锋、屈 莉、沈 琤
吴健敏、王镇宇、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 让思考成为一种习惯

视野 VIEW

03 公司动态
07 行业动态
10 政策速递

焦点 FOCUS

13 面临行业的“马太效应” 吴中医药路在何方
16 关于企业并购的几点思考
20 学习、思考、创新
——吴中人物访谈录

分享 SHARE

25 新思维
25 资本市场、利率和汇率
——2015年宏观经济一瞥
28 新与旧的选择
30 青蓝之声
30 读书的薄与厚
31 学习与思考
——个人培训后的心得体会
32 梦想的分割

家园 HOME

33 好书推荐
33 《金融炼金术》
33 《互联网金融 框架与实践》
34 《林清玄散文精选》
35 活动
35 建党94周年庆祝活动
36 爱“乒”才会赢
37 纪录
37 术有专攻，独霸江湖终有时
——记吴中医药连苓珍珠滴丸

文化 CULTURE

47 姑苏人文
47 神州水乡第一镇——角直

作品欣赏 APPRECIATION

49 作品欣赏

02

卷首语 让思考成为一种习惯

船的力量来源于桨帆，人的力量来源于思考。

学习是思考的基础，思考是学习的升华。古今中外的成功者，大都勤于学习、善于思考，学习和思考相结合，才能融会贯通、学以致用，才能迸发创造的火花。爱因斯坦的狭义相对论就是建立在他“十年的思考”基础之上，他说：“学习知识需要思考、思考、再思考，我就是靠这个学习方法成为科学家的。”

13

焦点 面临行业的“马太效应” 吴中医药路在何方

吴中医药经过多年的发展，有了一定的产品基础、市场基础，但后续产品不足，粗放的营销管控模式决定了这样的基础还很不牢靠。要想度过严冬，迎来温暖的春天，我们必须审时度势，认真进行自我剖析，拿出切实可行的措施解决存在的问题。



公司动态

1 公司第八届董事会第三次会议顺利召开

8月24日，江苏吴中第八届董事会第三次会议在总部20楼会议室顺利召开。公司全体董事出席了本次会议，全体监事及高级管理人员列席。会上，表决通过了2015年上半年总经理工作报告和公司2015年半年度报告等相关议案。



2 公司非公开发行股票获得中国证监会核准批复

9月14日，公司收到中国证券监督管理委员会《关于核准江苏吴中实业股份有限公司非公开发行股票的批复》。

公司于去年11月启动了本次非公开发行股票计划，该计划的实施将对公司未来的健康发展起到重大的推动作用。

让思考成为一种习惯

■ 姚建林

船的力量来源于桨帆，人的力量来源于思考。

学习是思考的基础，思考是学习的升华。古今中外的成功者，大都勤于学习、善于思考，学习和思考相互结合，才能融会贯通、学以致用，才能迸发创造的火花。爱因斯坦的狭义相对论就是建立在他“十年的思考”基础上，他说：“学习知识需要思考、思考、再思考，我就是靠这个学习方法成为科学家的。”伟大的思想家黑格尔在著书立说之前曾缄默六年，不露锋芒。在这六年中，他潜心思考，专研哲学，这也是黑格尔回顾中认为最富有成效的时间。牛顿从苹果落地发现了万有引力，有人问他有什么诀窍，他说：“我没有什么方法，只是对于一件事情作长时间的思考罢了。”

思考有多远，路就有多远，善于思考才能走的更远。大到公司的战略发展方向、商业模式、运营结构，小到每个人工作中的点点滴滴，每一个细节，每一个方向，都有值得改善的地方。安于现状，故步自封，只能让自己和公司停滞不前；只有勤于思考，善于创新，个人和企业才能具备活力，快速成长。对于任何一项工作，思考都是不可或缺的，善于思考可以避免工作的盲目性。哈佛有句谚语：“一天的思考，胜过一周的蛮干”，我们每天要处理大量、具体、琐碎的事务，越是这样，就越要思考，只有事先深思熟虑，思路才能清晰，方法才能创新，工作才能有力，效率才能提高。

学而不思则罔，思而不学则殆。把江苏吴中建设成为学习型的企业，让每个江苏吴中人都成为学习型的员工，这是公司努力的方向，也是对全体员工的要求。一方面，要激发员工学习的内生动力，鼓励大家多读书多学习，不断充实专业知识；另一方面，也是倡导大家多思考，让员工学有方向、学有目标，学出境界、学出能力，不断升华自己的思想，为企业和个人全面发展开创一个崭新的局面。

思考，思考，再思考，让生命运动不息。思考不仅仅是一种习惯，更是生命中不可缺少的细节，让我们从这一刻起，养成思考的习惯，肩负起公司和个人发展的使命，共同创造美好的未来！

3 吴中医药、中吴置业分别召开上半年度经营工作分析会

7月14日和15日，吴中医药、中吴置业分别召开上半年度经营工作分析会，旨在总结上半年经营成效，力求在发现问题、解决问题的同时，对下半年的工作进行有针对性的部署。总体而言，吴中医药上半年增长明显，新战略初见成效；中吴置业则在苏州地产市场回暖的环境下，实现了较好的业绩水平。



4 吴中医药开展“药品生产质量月”活动

7月29日起，吴中医药下属苏州制药厂、苏州制药厂原料药分厂和中凯生物制药厂全面开展了“药品生产质量月”活动。本次活动历时2个月，力求通过检查、交流、修正等方式，提升吴中医药的生产质量管理水平和全员质量意识，全面营造公司“追求质量，关注质量”的良好氛围，从而增强公司的市场竞争力。



5 苏宿家天下项目样板房正式发布

7月11日，位于宿迁宿城新区的苏宿家天下项目四套样板房正式发布，面积分别为82㎡、105㎡、118㎡和123㎡。现场共有近400位来宾出席了本次发布仪式，并参加了稍后举行的“家天下恐龙嘉年华”活动。



6 吴中医药参加“第50届全国新特药品交易会”



7月30日，吴中医药赴成都参加“第50届全国新特药品交易会”。本次共有来自全国的2000多家医药及健康产品供应商参会，规模空前。交易会上，吴中医药的多个独家和重点品种吸引了众多客户前来洽谈。

7 公司举办首届“青蓝计划”后备人才培训班

8月8日上午，江苏吴中在总部二楼培训教室举行了首届公司“青蓝计划”后备人才培训班开班仪式。公司董事长赵唯一、总经理姚建林以及公司其他主要领导均出席了本次活动。

“青蓝计划”是江苏吴中人才工程中最重要的一部分，旨在通过包括培训在内的一系列培养举措，为公司未来的发展储备足够的后备人才。自8月起，培训班将陆续开展5次集中培训课程，提高后备人才的专业素养。



8 公司举办2014-2015年度公司新员工培训



7月29日，江苏吴中在总部二楼培训教室举办了2014-2015年度新员工培训活动，共有78名来自公司各板块的新员工参加。公司副总经理许良枝、朱菊芳分别在培训上发言，鼓励大家尽快融入吴中大家庭，与吴中共成长。随后，人力资源部经理王镇宇、董秘室副主任李红仙分别就公司的人才培养计划、企业发展沿革和企业文化等向新员工进行了介绍。

9 公司举行2015年员工子女升学礼物发放仪式

8月14日下午，以“我们与你同行 关爱伴你成长”为主题的江苏吴中2015年员工子女升学礼物发放仪式在总部二楼培训教室举行。公司监事会主席、党委副书记金建平，副总经理许良枝，工会主席顾志峰等出席了发放仪式，并为今年升学的员工子女送上了精心准备的礼物，祝愿他们好好学习、快乐成长。



10 江苏吴中举办2015年职工乒乓球比赛

7月25日，江苏吴中2015职工乒乓球比赛在总部一楼举办，共有来自公司各版块7个代表队的26名选手参加了比赛。在为期一天的赛程中，选手们在男单、女单、男双、混双4个项目上进行了激烈角逐，最终团队前三名由控股/兴业队、公司总部队和中吴置业队夺得。



1 8月财新制造业PMI指数创6年新低

8月21日，财新网发布8月财新中国制造业采购经理人指数(PMI)，初值为47.1，较上月下降0.7个百分点，显示制造业下滑有所加速。这一数值也创下2009年3月以来最低，低于预期的48.2以及前值的47.8，同时亦为连续第六个月低于50.0的荣枯临界值。

从分项指标看，新订单指数和新出口订单指数继续明显下滑，显示需求不足仍是制约制造业回暖的重要原因。受需求持续下降的影响，产出指数也继续走低。投入价格下降速度略有收缩，出厂价格继续加速下降，通胀压力仍不明显。近期商品价格持续走弱会降低企业补充库存的积极性，企业补库存意愿不强。值得注意的是，7月出现改善的就业指数，8月出现下降，或预示企业对减少员工的态度有所改变。

点评 8月财新制造业PMI初值持续下跌，反映出当前国内经济依然处于筑底阶段。受到人口红利消失、经济转型缓慢等因素的影响，近来以制造业为主的工业增速持续波动，经济前景不佳，预计在未来一段时间仍将在底部徘徊。

为提振经济，今年以来央行进行了多轮降准/降息/逆回购，以释放流动性；同时在8月底调整了人民币中间价报价机制，力求通过人民币的贬值对出口起到一定支撑作用。目前这些举措能否有效扭转经济颓势，尚待观察。

2 国药系联手360造“医+药”闭环

6月8日，国药集团下属国药国华宣布，将与互联网巨头360签订战略合作框架协议，双方将共享各自优势资源，共同出资成立一家电商公司，打造低价高品质在线医药销售平台。

据悉，在此次合作中，360将全面协助交易平台建设，保证平台的运行和交易安全，并为平台提供搜索、云计算、大数据、移动APP开发等一系列技术支持，以及包括互联网营销、海量客户等在内的各种优势资源。而国药将负责保障药品供应，并争取给新兴的电商平台前所未有的价格及资源支持。

点评 目前，国内医药流通巨头中已有多家完成了医药电商布局，其中九州通下手最早，已经建立B2C平台“好药师”，而上药则将与京东合作，仅华润和北药因种种原因稍显滞后。

结合京东等电商平台的发展经验来看，医药电商平台的建立并不容易。与传统的市场不同，一个成功的电商平台既要能够获得尽可能低价的丰富产品，又需要借助网络技术搭建高流量的电商平台，还需要通过配送环节的用户体验增强黏性。因此，选择合作，整合资源，丰富平台核心竞争力，必然成为药企进入该领域的主流选择。



3 中山医院成立精准医学中心

5月26日,复旦大学附属中山医院正式成立精准医学中心,将率先在心脏病、糖尿病、肿瘤等领域进行精准医疗。精准医疗是近年医学界热点之一,是指在大型基因组研究基础上的个体化诊疗。其本质是通过基因组、蛋白质组等医学前沿技术,针对大样本人群与特定疾病类型进行生物标记物的分析与验证,从而精确寻找到疾病的原因以及相应治疗靶点,最终实现个性化精准治疗。

目前,个别药企已在该领域谨慎试水。如近期丽珠集团就宣布拟以不超过6204万元持有CYNVENIO公司18.03%的股份。该公司专门从事肿瘤基因检测服务,是全球首家采取高纯度提取循环肿瘤细胞群来进行DNA测序的企业。丽珠希望合作后能结合旗下丽珠试剂迅速扩大业务,并进一步打造精准医疗全产业链。

点评 精准医疗在今年被多家券商认定为潜在朝阳行业,成为业内热点之一。应该说,在靶向治疗取得一定进展的条件下,结合了前沿技术的精准医疗将能够指导医生更加准确地用药、治疗,使患者更大地获益。但在另一方面,精准医疗需要建立在基因组研究和大数据分析之上,短期内未必可见成果,意向药企可紧密关注。

4 苏州楼市上半年成交量创三年新高

统计显示,2015年1-6月苏州市区(不含吴江)商品房共计成交47254套,成交面积516.55万平方米。其中住宅类房源共计成交38339套,同比增长34%;成交面积为450.68万平方米,同比增长35%。

其中,吴中区依然是成交最多的区域,尤其是在尹山湖板块有了一定突破,但目前刚需产品依然是主流,且存货较多。园区湖东仍然是老牌热门区域,加上库存有限、配套完善,房价持续上涨,不少项目转型为中高档刚需/改善产品。高新区上半年受中环、轨交等城建因素拉动后有一定上涨,同时浒墅关与狮山两大板块的价格差距也再次拉大。姑苏区因房源有限而变化不大,相城区则在活力岛板块衰落后转向高铁新城和元和板块。



点评 今年上半年,国家层面的房产政策不断放松,为改善性需求开闸,而苏州本地公积金政策也得到了大幅调整。一系列持续性的政策宽松,促成了苏州楼市的阶段性复苏。

目前,苏州市场的投资性需求已大幅缩减,高端刚需和改善性需求得到充分支持,加上土拍价格屡创新高,预计下半年园区湖东、吴中独墅湖西和新区狮山路三个板块的均价都会有所上涨。但过快过高的上涨不利于市场的稳定,近期园区出现的普遍涨价、封盘潮加大了市场风险,值得引起警惕。

5 万达借助众筹模式为商场建设筹资



6月,万达集团推出首款网上投资产品,以求依靠广大网民筹集资金,建设下一批“万达广场”。资料显示,该众筹项目的最低投资额为1000元人民币,参与者可预期得到12%的年化收益率,这些收益将来自租金收入和物业增值。王健林表示,万达将充分灵活运用社会资金,用更快的速度来完成开业1000个万达广场的目标,并逐步建立起万达内部的轻资产融资管道,完善互联网金融战略布局。

网上投资产品的发展壮大,已被证明给中国金融体系带来了革命性影响。此前阿里巴巴和腾讯等传统互联网公司挤入之前由银行独占的地盘,推出了支付和储蓄产品。而作为房地产开发商,万达也对创新的互联网金融工具表现了很大兴趣,并力求借此契机改变资本密集型战略,转型为“轻资产”服务提供商。早在去年,万达即联手腾讯和百度建立了电子商务平台,目前估值已达30亿美元。

点评 随着中国房地产市场在多年高速增长后逐步放缓,许多开发商面临融资成本和负债率高企。此次万达引入普通投资者为新项目筹集建设资金,将在业内引领新的融资模式。

与此同时,可借此判断万达也将摒弃原先粗放型的发展方式,逐步转向类似新鸿基等港派地产商的以物业管理为主的经营模式。值得注意的是,在此前的5月,万达曾宣布与住宅领域的龙头万科集团合作,通过业内整合提高两者的经营效率。

6 苏州下半年土拍屡创新高

进入下半年,苏州楼市热度不减,7、8月的两次土拍也分别拍出新高,合计吸金达131.27亿元。

7月3日,苏州园区推出2宗住宅用地,其中02号地块位于园区湖东体育公园板块,由海亮以楼面价15992元/㎡拍下;03号地块位于园区独墅湖高教区南侧板块,由旭辉以楼面价14785元/㎡拍得。

8月21日,苏州再次推出16宗地块进行网拍。在长达近6小时的竞价后,龙湖以15214元/㎡楼面价摘得新区玉山路(苏州乐园)地块,成为本场最高单价;而中锐接连下两块土地,其中所拿元和地块以12285元/㎡楼面价刷新相城地价;在吴中区,位于宝带东路的原金地旧地被中南以13696元/㎡楼面价接手,同样创出区域新高;值得一提的是,位于园区车坊镇的13号地块虽然远离核心城区,但仍被中锐以8347元/㎡的楼面价拍得。



点评 在政策宽松、市场阶段性复苏的局面下,许多二线大型地产商放弃了三四线城市,转而在以苏州为代表的主流二线城市大幅扩张,频频高价拿地。此次远湖东、狮山路、相城元和等板块均拍出出人意料的高价,或与这些企业的追涨有直接关系。

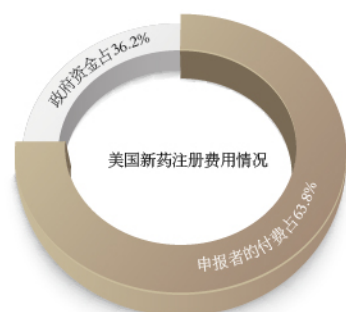
与此同时,高昂的地价也强力带动了周边房价的上涨,目前园区湖东多盘早已大幅提价,其他板块也蓄势待发,主城区普涨可能性陡增。

政策速递

1 国家发改委、财政部：出台《药品、医疗器械产品注册收费标准》

5月27日，发改委、财政部联合出台《药品、医疗器械产品注册收费标准》和相应实施细则。按照新规，国产新药注册费用将从3.5万元提高至62.4万元。

在此之前，由于社会工资水平、物价上涨等原因，我国新药注册费用标准已严重偏低。而美国FDA在2013年的收费标准约合1207万元，且在审评过程中申报者的付费占比达到了63.8%，政府资金占比仅为36.2%，药品注册审评工作效率大幅提高。



点评 长期以来，CFDA药品审批速度缓慢的问题饱受诟病。此次大幅提高收费标准，可将缺乏竞争实力的企业拒之门外，同时减少提前“占坑”现象的发生，增加审评资源投入，以有效提高审评效率。而对于具备实力的大中型药企而言，60余万元并非大项支出，如何使产品尽快上市才是核心利益。应该说，注册收费的提高，总体上将有利于行业市场的净化，并切实缩短审评时间。



2 国家药典委员会：发布2015版中国药典

6月10日，国家药典委员会发布了《中华人民共和国药典》(2015年版)，自12月1日起实施。专家表示，新版药典无论是在品种收载、标准增修订幅度、检验方法完善、检测限度设定，还是在标准体系的系统完善、质控水平的整体提升等方面均上了新台阶。

据悉，未来新药典将保持五年一版的修订速度。具体来看，中药方面将进一步开展包括农药残留、重金属限度等在内的中药安全性研究，以完善中药安全性限度标准；化学药方面，将进一步扩大药品的收载，特别是对新剂型的收载，以及建立有效的评价方法，确保新上市产品的安全有效；在生物制品方面，将建立全过程控制和更完善的技术要求，特别是加强病毒污染方面的控制要求，同时完善一些治疗性生物制品通用的命名原则；在药用辅料方面，将制定通用性标准，特别是辅料生产过程、流通过程的控制要求将进一步加强。

点评 药典标准水平的持续提升，对提高我国药品质量，加快企业技术进步和产品升级换代，有着积极的意义。同时，拥有国际水平的标准也是中国药企实现“走出去”战略的先决条件之一。

3 国家食药监总局：发布《关于征求加快解决药品注册申请积压问题的若干政策意见的公告》

7月31日，国家食药监总局发布《关于征求加快解决药品注册申请积压问题的若干政策意见的公告》，公开向社会征求意见。公告在提高仿制药审批标准、优化临床试验申请的审评审批、积压同品种的集中审评等十个方面提出了详细的政策建议，以期提高药品审评审批效率，解决目前药品注册申请积压的矛盾。

点评 近年受多方面因素影响，药品上市申请积压十分严重，一度被业内喻为“审评堰塞湖”。而本《公告》的发布，表明食药监总局确在积极解决这一重大问题，审评健康化可期。

若本次公布的整改方案全部通过，将在很大程度上利好一致性评价已完成的、资料合规完整的、申报剂型与规格是临床必需的、有能力在欧美申报注册的仿制药企业。但预计更多的药企将必须重新审视原有产品规划，而药品立项和注册工作也会变得更加重要。

4 央行等10部委：发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》

7月18日，央行等10部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》。该项《指导意见》被喻为“互联网金融行业基本法”，其按照“依法监管、适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则，确立了互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融等互联网金融主要业态的监管职责分工，落实了监管责任，明确了业务边界，力求进一步推进金融改革创新和对外开放，促进互联网金融健康发展。

点评 行业监管政策的出台，将给互联网金融的创新发展带来新的机遇。该《指导意见》的出台，标志着互联网金融即将告别“野蛮”生长阶段，混业竞争、服务升级、银行存管和细分化服务机构等趋势将逐步明晰，更为健康的互联网金融生态圈雏形将现。

5 最高人民法院：通报《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》

8月6日，最高人民法院向社会通报了《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》，对民间借贷行为及主体范围做出了清晰的界定，并且对利率这一重要问题作出了明确的规定（年利率36%以上无效，24%以内受保护）。

点评 由于大量民间金融需求难以从国有金融体系获得满足，民间借贷规模近年均保持着较快的增长速度。此次最高法院发布相关规定，将为这一“隐性”金融市场提供法律上的支撑，最终奠定其长足发展的基础。



行思坐想 学以致用

传承、扬弃、创新，拼搏进取求发展；

学习、超越、领先，胸怀谋略看未来。

江苏吴中在发展中探索学习，在学习中认真思考，一直以来，学习成为支撑江苏吴中人前进的不竭动力。各个产业的经营管理人员，面对着激烈的市场竞争和行业变化，在各自的岗位上不断学习和思考，探索着公司管理的最佳运作模式，创新着有利发展的新商业机会，展望着江苏吴中未来的前进方向。



面临行业的“马太效应” 吴中医药路在何方

■ 江苏吴中医药集团 / 孙田江



医药一直被认为是高技术、高风险、高投入、高回报的产业。回顾中国医药行业这些年的发展，过去多年一直处于持续、稳定、快速发展态势。但近几年来，随着国家相继出台一系列改革措施：GMP认证制度、飞行检查制度、注册管理制度、药品集中招标采购、药品降价、药占比等政策，医药行业面

临前所未有的挑战。我们可以看到近两年医药行业增速整体下滑，“马太效应”开始显现：那些具有创新性、研发能力强、积极成功转型、资源掌控能力强的药企迎来了很大的发展机遇；而那些战略没目标、管理混乱、缺乏创新能力、市场应对能力差、产品没有独特性的企业举步维艰，并逐步被弱化——

医药行业的严冬真正来临了。

吴中医药经过多年的发展，有了一定的产品基础、市场基础，但后续产品不足，粗放的营销管控模式决定了这样的基础还很不牢靠。要想度过严冬，迎来温暖的春天，我们必须审时度势，认真进行自我剖析，拿出切实可行的措施解决存在的问题。

一、加强生产管理，提增产品实力

质量、成本是药品招标中两大利器，它们决定着药品在招标中竞争实力，

所以工厂的生产管理要紧扣质量、成本这两大要素。

质量管理——法字当头

今年以来，国家先后查处了银杏叶提取物、银杏叶制剂、保健品、生化提取物，出台了飞行检查、可见异物检查制度等等，每次检查都是重拳出击，有始有终，而且通报、停产、处罚了很多违规、违法企业。

药品是用于治病救人的特殊商品。药品质量是企业的生命，职工的饭碗，一旦出了问题，不但会影响药品招标、市场销售，而且会受到法律的严惩，影响企业声誉。所以企业对于药品质量要法字当头，排除隐患，守好产品质量这根生命线，在质量、技术管理上多下功夫，为产品多赢得市场口碑、市场荣誉，为招标加分！

成本管理——开源节流

药品招标其主要目的就是降低药品价格，从已完成招标的省份来看，本轮招标价格降幅史无前例。成本没有优势的品种，再好的市场也只能拱手相让。工厂的管理者要把招标政策、同类中标产品的中标价格告知每一位职工，让大家都要有责任感、危机感；要发动大

家全员参与，献计献策，在保证质量的前提下，降低生产成本；而且在降本节流的同时还要注重开源，工厂要充分盘活原料、产能、闲置文号等现有资源，加强寻求对外合作，尽可能最大化的为企业创造利润。

二、改进工作思路，研发务求实效

国家今年出台政策，取消发改委最高零售限价，但却没有给企业带来多少利好，相反招标限价更加严格，已有招标的很多省份药品价格降幅平均10%以上，有的高达50%，多个品种甚至降到低于成本价。按照这样的招标模式，我们过去利润依靠的“四大花旦”（芙蓉饮、洁欣、洛凯、卡璜）还能支撑多久？纵观国内能够发展壮大的医药企业，都是以研发为支撑，研发战略注重近、中、远期的结合，做到投产一批、研发一批、储备一批，确保每一阶段都有一些主打品种支撑企业的发展。

研发部门要有企业发展的危机意识、市场意识，要认真总结过去的经验、教训，要深深地意识到如果没有新产品有序跟进，未来企业的发展就会举步维艰，这绝对不是危言耸听。我们的研发要瞄准未来、注重当前：

首先，内皮临床已入组完成，后续工作多而且复杂，我们要紧紧围绕：主要指标：无进展生存期

（PFS）；次要指标：客观缓解率、疾病控制率、总生存期等（ORR），有序扎实地开展各项工作，确保万无一失、成功申报。

其次，我们的研发要注重自主研发和合作研发相结合。自主研发要关注市场，关注主要省份的招标文件、中标价格，抓好立项、研发、临床、申报、投产的每一环节，必要时走出去咨询专家、请教老师、引进技术、加强合作，一定要确保每一个环节的速度和质量。合作研发，喊了很多年，但见效甚微，我们要更多、更快地推出好的产品，必须要加强对外合作，加强项目引进，让外部资源为我所用。引进的项目可以是生产批件，也可以临床批件，甚至是临床前的。总之，我们的研发也要“改革开放”，不能关起门来搞研发，研发管理者要解放思想，要建立有效的奖惩激励机制，走出去，加强对外交流、对外合作，要力争在不久的将来就能有明显的起色。

三、挖掘市场潜力，提升销售增速

营销是龙头，是企业发展的重中之重。但我们营销赖以发展的基础并不是很坚实，产品研发、市场营销网络的建设需要尽快改进、完善。在当前严峻的市场形势下，我们考虑营销发展的同时，更要考虑如何度过难关，在这一轮大浪淘沙中很好的活下来。以下几个重点需

要我们尽快拿出措施，实现有效改进。

1、不断扩大自营产品的销售占比。从今年销售数据来看，代理品种由于它的适应症、价格空间、医保等优势，销售同比有一定增长，这是好事，但自营销品种却增长乏力。自营品种是我们自产的品种，是公司赖以发展最坚实基础，公司更希望把它培养好、发展好，这样才能保证企业的可持续发展。所以对自营品种的销售要加大奖惩考核力度，要与代理品种建立联动考核机制，同时要加强学术推广，促进自营品种的进院和进院后的上量工作。

2、加强薄弱地区的管理，不断缩小地区间的差距。一个省份，中标的是同样的品种，执行的是没有太大差异的政策，但销售指标的完成却存在很大差异，这是为什么？薄弱地区应该认真分析原因、寻找差距，要树立标杆，学习借鉴成功经验，拿出改进措施、改进计划，尽快迎头赶上。

3、加快产品结构调整，加强次新产品、独家产品市场的开发力度。这一轮招标我们将面临很大压力，特别是多家企业生产的品种，价格联动，为低价中标，很多支撑我们销售的大品种（比如：洛凯、洁欣、曲美）将会失去它的优势，而且很多省份规定上一轮没有中标或中标后没有形成销售的品种将不



进入这一轮招标目录。各销售公司务必高度重视，想尽一切办法抓好次新产品、独家产品的市场开发工作，因为这是保证这一轮药品招标后市场稳定的重中之重。

4、推进精细化营销，加强市场管控，杜绝窜货现象的发生。市场要做大做强，现有市场上量、空白市场开发是重点。对于现有市场（特别是医院市场）要深入一线与代理商研究对策，通过加强医院拜访，开展各类型学术活动，制定有效激励措施促进产品的上量。对于空白市场，已完成招标的省份一定要第一时间抓住机会，尽快抢占市场；还没有招标的省份进院相对比较困难，但我们可以利用价格优势寻找机会取代竞品……同时，我们还可以去尝试、去摸索、去总结一些新的营销模式，但前提要有充分把控市场的能力（否则会造成窜货，价格的失控），比如OTC、第三终端有着很大市场份额（2014年，它们占了全国药品市场31%，

其中零售市场22.7%，第三终端8.3%，且都不受药品招标政策的影响），它们的控销模式也为很多企业赢得了稳定的市场。但我们现有粗放的营销管理模式是很难做到这些，精细化营销是必由之路。一份耕耘一份收获，只要我们努力付出，一定会有好的回报。

以上所讲，道理很简单，大家都听说过，会上也曾反复强调过，但为什么进展缓慢，收效甚微。还是我们工作的主动性和执行力出了问题，很多人自我感觉非常良好，工作上有畏难情绪，缺少危机感。医疗体系的深度改革，一定会成为医药行业发展的分水岭——好的越好，差的越差。吴中医药所有同仁一定会做出明智的选择，亡羊补牢，为时未晚，只要大家团结一心，拿出不换思想就换人的决心，从我做起、从现在做起、克服困难、勇于变革，一定能够取得突破，迎来吴中医药更加美好的明天！

关于企业并购

的几点思考

■ 朱菊芳

全球范围内，并购已经成为企业扩大规模，增强实力，提高效率的重要手段，全球五百强企业也大多是依靠并购实现自身的快速扩张，例如：宝洁、雀巢、通用、大众、微软、苹果、思科、ABB、亚马逊、Google、Facebook等，均在其各自发展过程中多次进行并购，从而不断发展壮大。这些案例给我们的启示说明，并购是全球领先企业成长的必经之路。国内资本市场上，一些上市公司通过并购重组进行外延式增长，获得了新生，成为了资本市场的宠儿，造就了巨大的财富效应。截至2014年，上市公司并购案例将近6000起，并购数量和交易额均显现出突飞猛进的发展态势，而跨境和新兴产业并购

达到了历史最高水平。2014年中，具有代表性的公司如蓝色光标、复星医药、海润光伏，就分别发生了16起、14起和10起。

如火如荼的企业并购案例说明，已有相当多的企业认识到了收购重组对企业未来发展的重要性，而与并购浪潮如影随形的既有经济的发展，技术的突破和产业结构的变化，也有监管政策的调整，中介机构的成熟和交易手段的丰富，同时企业自身组织形式和管理哲学也在不断进化发展。

然而，上市公司并购是一个复杂的系统工程，两个企业是否合并，前提是能够明确合并所带来或释放的价值。它不仅仅是资本交易，还涉及到并购的法律与政策环

境，社会背景，企业文化等诸多因素。并购方要对并购项目的发展环境，财务状况，生产经营，企业文化制度，潜在风险等情况做详尽了解，科学决策，加强风险管理。而在并购过程中，我认为监管政策，对价支付方案、协同效应、文化整合及风险把控是最为重要的五个方面。

一、做好标的企业政策支持及内外部调查

企业并购行为显然是市场行为，但不可能不受政府监管部门各项政策、法规影响。首先要了解并购过程中涉及的各项法规政策及审批流程，并取得各级政府及监管部门的政策支持。企业要对被并购项

目进行判断，要寻找政府及监管部门从资金、税收、报批、审核等方面给予大力支持，并有发展前景，符合国家产业支持，对并购方产业有协同效应的可持续发展项目作为并购项目的标的。

其次，还要做好标的企业重要外部关系分析。要向标的企业的律师、会计师、财务顾问等外部顾问了解企业情况；向银行了解企业的信用评价；向工商、税务、环保、安监、海关、商检等相关重要政府部门了解企业诚信合规经营情况；向标的企业的采购供应商、销售客户等了解经营合作基本情况。

再次，要对标的企业做好相关财务信息调查分析。标的企业可能存在资产质量较差，历史沉淀的不良资产，大量潜在负债等情况。要充分了解项目资产、负债、运营效率等状况，运用财务指标科学分析，作出合理评估。如在资产质量与偿债能力方面，要综合对资产负债率，存货周转率、应收账款周转率、存量资产状况等指标作出分析判断。此外，还应了解主要资产的抵（质）押、出租或承租等状况；在盈利能力及其成长方面，要对销售净利率、净资产收益率及成本费用率、利润总额及构成比例等指标作出分析判断；并以主营业务收入增长率、净利润增长率等指标对其

成长性作出分析判断；在现金流质量方面，要综合对各种现金流量、现金销售比率、净利润现金含量等指标作出分析判断。

二、制定合理的对价支付方案

并购过程中，价格是个敏感问题。定价没有一把统一的标尺，其中涵盖一些非标准化要素，即控制溢价。合理的价格除包括标的企业的资产总额、资产质量和资产的现时价值外，并购方一般需要支付标的企业一个控制权溢价。控制权溢价是对标的企业放弃管理等作出的隐形补偿，对这部分溢价，没有理论值鉴定，是在审计、评估的基础上通过双方协商达成。

如果双方体量不同，并购对价支付方案处理方式也有所差异，通常不会有统一的定价，而是以行业水平、市场需求、并购标的自身质地优势、监管部门审核要求等综合情况，协商后确定。在并购的对价支付方式上，一般采用现金、股权或股权+现金的方式进行。并购有一个套现的问题，采取何种方式进行对价支付，具体需看并购双方各自的情况协商而定。如果看好并购后的发展前景，而并购方的股价较高，控制权比率相对集中，就可以选择支付股权的方式；而相对于标的特别小的并购项目，并购方在股

价特别低的情况下可以考虑全部用现金支付；如果并购方的资金相对较充裕，股票价格适中，控制权比率不高，一般用股权+现金的方式进行支付，在上市公司并购中，这种方式是最常用的一种支付方式。

在对价支付方案设计中，还要考虑标的企业的锁定期。并购方收购是买公司的资源，资产或者收入、利润等来合并报表，加强自己上市公司的业绩支撑，就会对公司未来的业绩成长有要求，从而要对标的企业或标的企业团队的股份有一个锁定期，用被并购后的业绩成长与对价股权锁定期相互挂钩，最终达到收购目的。

三、做好并购过程中的几个主要协同效应

企业实施成功并购后，会产生各个方面的经济利益，会获取更多的资源要素，实现生产能力，扩大市场份额，提高科研能力、核心竞争力。所以，企业在实施并购前要充分考虑并购后是否能带来多项经济利益。

第一，经营协同效应。主要有三种表现方式：企业横向并购产生的规模效应是随着生产规模的扩大，实现单位成本下降，收益率提高；通过纵向并购的企业，应产生一体化经济效应，减少产业链中间

环节, 下降交易成本, 增强生产环节间的协调沟通能力, 提高协作化经营水平, 降低中间产品销售费用; 而通过混合并购后则产生优势互补效应, 提高企业市场竞争能力, 避免长期处于一个行业带来的经营风险和行业周期风险, 通过实施多元化经营向朝阳产业延伸、扩展、增强盈利能力, 规避风险。

第二, 管理协同效应。企业通过并购, 管理效率低下的企业可以借鉴先进的管理经验, 改善管理手段, 降低管理成本, 共享管理资源和管理队伍, 通过生产规模的扩大, 分摊产品和劳务成本, 减少管理成本, 最终通过提高管理活动方面的效率来更好的产生经济效益。

第三, 财务协同效应。企业并购后, 可以通过剥离不良资产, 集中流动资金, 降低营运资金的占用率; 可以通过税收筹划、合并报税, 产生税收利益; 可以通过降低资本成本, 及一系列资金集中使用、资金结算等内部活动带来较好的财务运作能力和效应; 还可以通

过并购后企业生产规模及实力的扩大便于企业筹集资金, 增强企业的融资能力, 降低资金成本, 促进资本结构的优化组合。

四、做好企业并购中的文化整合

企业实施并购, 凸显优势产业规模及经济利益, 致力于做大做强已成为大家的共识。但是, 大部分企业并购后很难实现期望价值, 主要是企业并购后整合难, 而最难莫过于企业文化的整合。许多企业在并购前, 一般只重视战略合规和财务因素, 忽略两家并购后文化的兼容性, 往往在经营理念、决策管理、价值观和劳动人事等方面存在冲突。而有调查数据显示, 90%的调查者认为: 实施企业并购后的成功, 文化因素至少和财务因素一样重要, 而有效整合文化是决定并购企业未来发展的一个重要因素。

首先, 要选择科学的整合模式和程序, 并尽早制定周密的整合计划。并购企业要成立专门的整合小

组, 收集选定目标企业的文化信息、工作环境、规章制度、计划工作程序、会议文件、员工礼节、日常行为, 及其背后的组织哲学、价值观、行为准则等。必要时, 可以聘请专门顾问来研究目标企业的企业文化与自己企业相比较, 确定其企业文化的类型和特点, 尤其是可以对两家企业思想领袖和中高层主管的价值观、管理风格及员工的行为准则进行对比, 通过定性和定量分析, 确定冲突风险的大小, 制定出整合的有效计划。

其次, 采用有效的方法, 加强沟通, 进行文化整合。当对标的企业文化做了详尽分析后, 应着手研究如何运用有效的方法来进行整合。

1、并购方应尊重对方的业务行为。通过文化分析找出双方文化差异后, 对标的企业好的文化应予以肯定保持, 如果一味的采用并购企业所有文化, 而轻视不尊重标的企业的业务行为和员工价值观, 会直接影响员工的心理、情绪不满及

消极怠工, 降低对并购方的忠诚度、丧失工作积极性, 降低工作效率。

2、慎重对待标的企业管理者。企业并购对于被并购者来说是场大变革, 绝大多数人都会有一种危机感、不安感。在并购前后, 企业会有较大震动和动荡, 要想实现文化统一, 并购方高层管理者的支持是必不可少的。要尽量合理安排好标的企业的高层、中层管理者工作岗位, 采取有效手段和方法, 稳定优秀员工, 管理者团队, 减少员工的抵触情绪, 防止工作效率的降低。而许多成功案例说明提升被并购企业管理者职位及并购双方企业互换管理者是比较有效的方法之一。

3、制定必要的过渡政策。许多在并购方面取得成功的公司如惠普、强生公司的经典案例告诉我们, 要想文化整合成功, 可以充分运用标准化的评估技术, 对被并购企业进行全面评价, 并在很长的一段时间(通常为3年)内, 合理处

理并购企业与被并购企业在管理和业务做法上的差异。而建立由并购双方企业关键人物组成的协调小组, 来协调双方职能和文化之间的冲突, 逐步推行经营理念, 管理方式, 最终实现并购统一则显得尤其重要。

五、要高度重视风险管理, 推进科学决策机制

企业并购, 实际就是资本扩张, 投资方向的正确与否决定着企业的可持续发展, 如果说进行非理性投资、超能力投资、非主业投资, 都将会带来很大的经营、资产管理、财务、战略、法律等一系列重大风险。应该按照规定, 强化战略意识, 重视设计企业长远发展的战略定位, 注重投资规模与企业经济承受能力相适应。应该加强风险管理, 科学决策, 注重投资回报, 注重公司市值管理, 注重企业发展规律。并购作为重大投资行为, 还要强化董事会决策制度, 重大事项报告制度, 信息披露管理制

度等法人治理建设。

管理团队中要注重培养和配备具有投资、产业背景、管理等综合知识能力的人员, 以满足才能、技能、经验、独立性等方面的平衡。建立适当的激励和约束机制, 将并购效益与管理层的报酬和责任直接挂钩。应引进行业、财务、法律等专家论证并决策, 还需建立项目后期评价制度, 以促进决策机制的科学化及并购项目的有效化。

作者结语: 无论意志如何, 资本市场已经燃起了熊熊的并购战火。市场整合不是一件坏事, 这无疑是非常好的发展机遇, 在这样的时代, 我们不能抵抗, 只有主动适应、融合并积极去寻找属于我们的未来。

学习 思考 创新

吴中人物访谈录

《新吴中》编辑部近期走访了中吴置业有限公司常务副总经理仲尧文、江苏吴中医药集团有限公司分管研发的副总经理杨南林、江苏吴中医药集团有限公司苏州制药厂厂长黄春荣，和他们谈了谈学习、思考、创新的那些事，他们三位也各抒己见、脑洞大开，希望他们的观点能引发大家的讨论和思考。



房地产那些事

■ 中吴置业 / 仲尧文

“房地产不只是卖房子”

房地产开发过程中，财务运作、工程建设、销售管理是三个最核心的环节。而工程管理方面，各标杆企业在规划设计、施工流程、合约管理等方面均已非常规范，差别不大，因此在实际运营中，财务运

作和销售管理成为各个房地产企业管理重点关注的内容，只是各自侧重不同而已。

财务运作主要是融资、预算、资金回笼和税务筹划，现代集团化的管理模式各方面都必须立足于财务的运行和整体方案的前期控制。

而销售管理，重要的不在于后期卖房子，关键看前期的市场定位，真正的销售在工程建设之前就已经介入。拿什么地段、做什么产品、准备怎样入市，后面的工作都和前期的市场定位息息相关。

每个房企都有自己的特点，关

键就是要找准自己的定位和侧重点。比如大家都知道的万科和华润，万科的产品就是一个白领阶层的户型，产品并不多变的，营销过程中主打品牌，前一轮土拍过后，万科在官网和苏州的宣传就是一句话“独墅湖，我们来了！”而华润会适合本地的区域特点、空间形态，做一些本地化的产品，土拍一结束，华润迅速召集了他们本部和合作单位，推出概念性方案，调研公司马上进入调研，数据的分析做得非常详细。

“合伙人制”

现在房地产企业都在面临转型，在管理模式上提的最多的就是合伙人制。我们在自己的项目上也在尝试。工程上，我们把总师室、材工部、项目部合并起来，对项目负责人按照项目包干，整个分期工程按照指标完成以后结算。人员也从8个减少为6个，费用降低了，还没有那么多推诿的事情。销售上，我们引入外部团队，整体按销售金额打包运营费用，总部不干预具体的执行，只是做好计划和运行监督，目前来看还是比较有效。其实这也是一种合伙人制，但是我们现在的合伙人制更像是责任制中的激励，要充分将合伙人的责权利和公司的经营相结合的话，合伙人制还要更放得开才行。

“我们还有机会”

上市公司是一个非常好的平台，但是我们没有很好地利用这个平台争取到优质的资源，现在这个环境已经不能再单打独斗了，而是要寻找更多的发展思路。

首先我觉得在苏州还是很有机会的，在房地产发展方向并不明朗的今天，我们完全可以借助外部的力量，来降低我们项目运营的风险，甚至可以扩大我们发展。在市场不理想或不明朗的情况下，让施工方垫资就是一种合作模式，也可以引入土建单位入股，双方共担风险。同时，一些基金公司也非常愿意投资房地产，让公司操盘，他们对地产商采用财务管理的模式，从项目开始就共同选地，所有的工程建设、营销费用都是他承担。这样操作模式虽然看起来回报率低了，但是前期投入资金少了，风险也少了，盘子却大了，公司的总体收入还是增加的。

其次房地产除了买地建房卖房

这种模式，也可以转换一下思路。公司现有的一些资产，目前的租赁模式收入非常有限。那么我们可不可以考虑一下现在比较流行的例如屌丝公寓、创意工业园等，万科出来的毛大庆现在就在做这个。因为现在有很多创业团队不具备建造厂房的条件，本身要求的厂区面积也比较小，我们完全可以分割然后去管理。我们有现成的土地、厂房办公室、食堂、超市，还有几幢宿舍楼，我们完全可以把宿舍改造成短租公寓、简单公寓，部分厂房改造成小单元分割的创意工业园。人员流动起来后，也可以带动周边的配套活跃起来，发展为很好的社区商业。这还只是从资源利用的角度，如果放在长远考虑，这些入驻的企业、人员，本身就是非常有活力的，以后这样的小工业园可以发展起来，我们甚至可以参与创投。现在都在讲转型，我们本身有这样的资源，这应该就是一个房地产的创新转型。





博士关心啥

■ 江苏吴中医药集团 / 杨南林

“让年轻人有系统学习的机会”

我们公司员工的总体学历偏低，高学历人员很少，而医药产业恰恰是个高科技产业，现有的人才结构和我们整个产业的发展不太相称。另一方面，现在年轻人成长的很快，每个人也都在考虑自己将来，有的年轻人虽然表现不错，但也会担忧学历低是不是就没有机会，不仅前进的动力不足，而且会不稳定。

现在公司已经开始后备干部的培养，但是还不够，应该让这些后备骨干有系统学习的机会。建议和大学合作，投入经费，办一个研究生班，主动帮助他们获得学历提升的机会，已经有很多企业在做这样的事情。我们的员工结构当中，大部分在工厂、销售或者研发领域，和药学、临床的关联度大，和医药类的高校合作，不仅在专业上可以得到很大的提升，同时在和老师同行的交流中也会给大家积累更多的资源。我觉得这个事情一定要去做，做好了不仅能培养人才，还能留住人才。

“运用新媒体的传播方式做好产品推广”

我们现在还在以会议、交流会等非常传统方式做推广，在互联网如此普及的今天，这种方式似乎已经有些陈旧了。像我们的美索巴莫这样的独家品种，或者其它靠终端走量的产品，我们在产品推广，特别是学术推广上其实是有文章可做的，新媒体运用势在必行，信息通过各类社交媒体传播的速度，远比传统的期刊、报纸要快得多、广的多。

例如微信公众号，现在在医生和研发人员这个群体中很受关注，我也关注几个和内皮研究有关联的公众号。通过摘要、全文、或者视

频，能够看到学术报告、会议信息、研究课题等这个领域当中最新的进展，很多信息是其它渠道找不到的，因为大家不会正式的去发布这些碎片信息。另外还能够产生一种潜移默化的效果，比如一个在骨科领域销售的产品，骨科医生这个群体去自发的去转发交流产品信息，一传十，十传百的效果，比一般的推广要快的多，而且更具效果。

当然，这个看起来简单的东西，需要一个体系支撑，做好这个事需要大量的信息资源，不仅要有来维护，还要不断研究，不能总拿三年前的东西在讲，你要不断更新。



厂长的心里话

■ 苏州制药厂 / 黄春荣

“把存在的问题说出来”

过去我们出了状况，还是老的管理思路，觉得没事，总归能解决的，没有在第一时间重视，没有更快的去想解决方法。出了问题之后都是大家争争吵吵，这样的方式不仅不能真正解决问题，还会造成了很多人的心理不平衡，长久以往不利于团队的稳定。现在，当我们发现问题，或是出现异常情况的时候，我们随时随地组织讨论，我鼓励大家把存在的问题和异常说出来，只有把不好的地方摊在桌面

上，我们才能对症下药，才能解决问题。

我一直在强调，不要说一般情况下不会出问题，说这话没有一点用处，因为出问题的肯定不是一般情况。很多时候遇到问题，我都会带领大家反思，是不是我们的体系出了问题，因为只有我们的管理体系处于开环的状态，出现漏洞的时候，才会有人走出这个边缘。出现问题没关系，你要大胆的说出来，并思考为什么会出现这个状况，然后我们去分析。所以更多的时候，

我们管理要做的就是合法、合情、合理的状况下不断完善我们的体系，让开环的地方闭合。

“还是要说精细化管理”

我觉得可以学习和借鉴的还是精细化管理，这其中主要包含两个方面，一是成本控制，二是有效执行。

成本控制在任何时候都很重要，尤其对于医药行业。这其中，扩大规模降低成本只是一个方面，其他还包括内部劳动力配置、资本

化程度、人员工作效率等。苏州制药厂这两年来毛利率逐年上升，一方面归功于销售量的增加，另一方面则来自于工厂内部的优化管理、减员增效。我们去年四月份的时候有员工七百三十几人，现在已经不到七百人，但是并没有影响生产，说明单位效率仍然有可提升的空间。另外，我们的低值易耗品统计了两年，但一直没有分析，因此我要求仓库从现在开始，统计完了还要进行分析。同一个东西，有人用了10个，有人用了20个，为什么？不能单看这个数据，也许用10个的比用20个的浪费还要大。

另一个方面是执行力。这个执行力不是拿到任务就一头扎进去，我一直在推行一个理念叫做“慢计划、快执行”。我现在拿到任务之后要求他们做方案，先想好怎么做、用哪些资源、哪些人，这上面花的时间长一些没关系，不能做一半再来想这些问题。在做计划的时候还要去想哪些环节容易出现问

题，要防患于未然。前面计划想得

更周全一点，更完善一点，之后你就毫无顾忌的去做，如果计划错了，越努力错得越多，可谓南辕北辙。先纸上谈兵，做得不好擦掉重来，如果到了做错了再去修复的话，浪费的成本就太高了。

“聚焦目前最在行的医药产业”

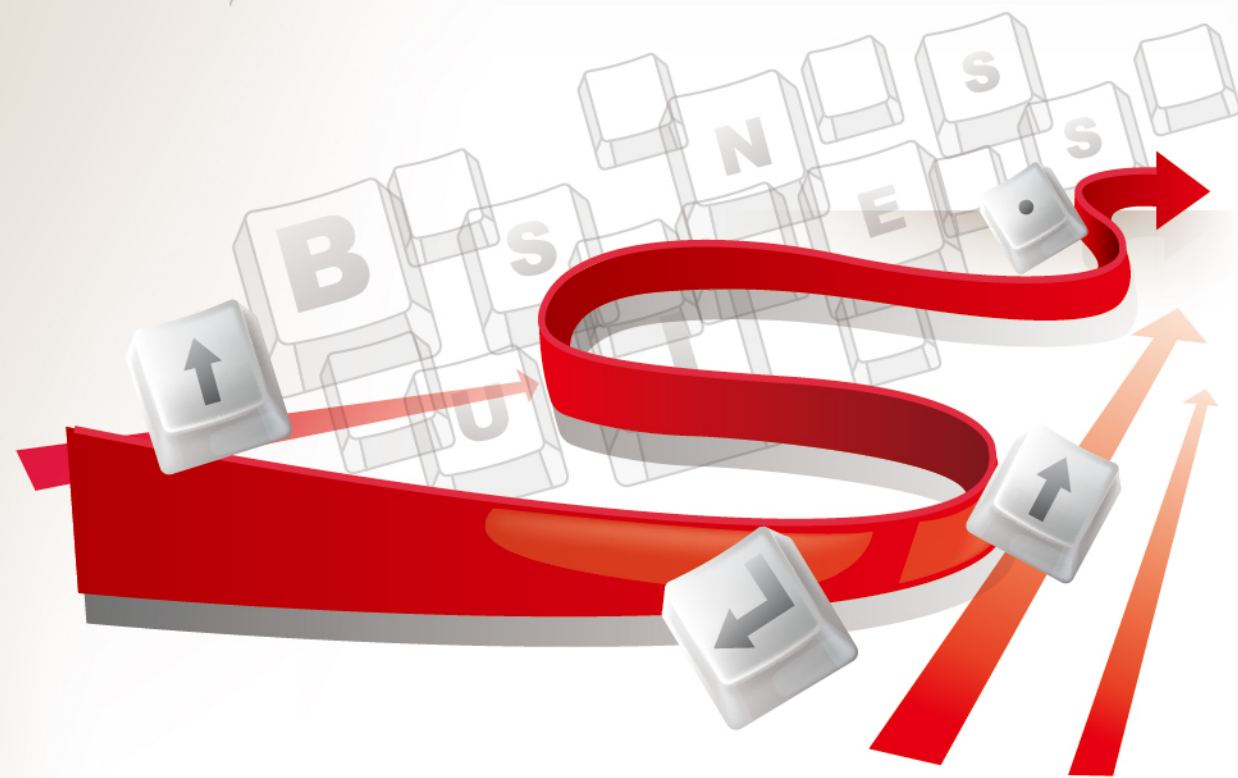
工厂的管理是木桶的原理，每个地方都不能短板，但是作为一个大的公司来说，不可能全都做的非常好，我们要把好的做得更好，来带动不好的往前走，在动态的发展中实现平衡。公司目前还是要聚焦最在行的医药产业，因为我们现有产业上的管理体系尚不够健全，如果进入一个新领域，还不具备复制现有成熟管理体系的条件。

现在药品的研发周期越来越长，在这样的情况下，我们应在现有的产品上做文章，把现有的产品进一步优化，成本进一步控制，技

术进一步提升。比如我们现有几个原料药产品，还是可以提高一些技术门槛的，这比研发一个新产品时间更快，效益更高。骑在马上去找草，肯定比走在路上去找草要快得多。

产业没有什么朝阳产业和夕阳产业，所谓朝阳产业不过就是毛利率大一些。我们自身的医药产业有很好的基础，通过收购实现累加式增长，也能获得比较大的效果，但前提是要清楚我们的核心竞争力是什么，研发技术，还是销售渠道。同时，我们要持续加强我们的精细化管理，让我们的管理体系制度化，流程化，规范化，这样我们就可以放心大胆的进行收购，因为我们有成熟的管理可以输出，直接保证了收购企业的良性发展。这种管理输出也是非常必要的，例如，天士力帝益原来是淮安的一家制药厂，濒临倒闭的边缘，十年前被天士力收购，现在盈利能力非常好，它的成功很大一部分就是源于天士力的管理输出。

新思维



资本市场、利率和汇率

——2015年宏观经济一瞥

■ 许良枝

进入2015年，全球主要经济体的增长依然阴晴不定，随着中国经济进入“新常态”，世界范围内由货币超发带动的经济增长以及由其刺激的资源需求急速回落。先看美国，统计数据显示的增长和就业似乎还不错，然而随着QE政策的退出，实际情形远远没有想象的乐观，从年初就开始吹风的加息到目前还是“只闻楼梯响，不见人下来”。8月份以来纽约股票交易所道·琼斯指数的大幅回落使得加息更

显遥遥无期，经济复苏到底是因为实业的回暖还是货币猛药的刺激难下定论。再看欧盟，依然是个大病未愈的病人，希腊的债务问题具有周期性，以新还旧的债务到期陷入死循环，在一轮一轮的输血后似乎还找不到根治病因的良策，欧洲央行将银行隔夜存款降为负利率开创了新的金融史，现在大家都看着德国，一旦德国增长也放缓，欧盟有可能再次深陷金融危机甚至经济危机。俄罗斯的经济先天不足，其

日子过得好与坏严重依赖石油和天然气资源，而主要的用户恰好是中国和欧盟，俄罗斯的乌克兰政策引发美国华尔街的能源制裁，同时全球经济停滞引致石油需求锐减，欧佩克组织领头羊沙特恰如其分的动用了价格武器，两者相谋在将俄罗斯经济基本致残的同时，也深刻打击了前几年还翘首期盼的“新能源”革命，短期来看俄罗斯经济没有任何回暖的迹象。日本是个“失去的二十年”的国家，其之所以开



始松绑“和平宪法”，就是日本所谓的战略家领悟到这个失去将具有长期性，惟有放手一搏以求向死求生，但这个不取决于日本自身，站在它身后的有美国、中国和俄罗斯，对于日本增发点钞票贬值点汇率或可容忍和默许，但日本想在全球的经济沼泽中一枝独秀那是绝无可能。

这就是2015年的全球主要政治经济体的基本面，中国恰在此时进入了经济增长放缓期和改革突破深水区，人口红利和资源环境红利基本耗竭，主动也好被动也罢总之经济进入了“新常态”，而改革红利的获取不仅取决于改革自身的推进力度，红利的产出也将有一段较长的延后期，是走进“中等收入陷阱”还是突围而出，2015年和今后两年的经济基本面至关重要，保就业必须稳增长，稳增长需要合理有效的政策手段。以这样的视点，我们来粗浅解读下2015年的利率、汇率和资本市场。

先说资本市场。资本市场在理论上是相对纯粹的，首先它是一个投融资的场所，其次它是个优化资源配置的途径。但现实经济中，资本市场又表现为一个“酱缸”，“酱缸”的特点就是混沌，不怕酱缸脏啥都往里装，因此资本市场的功能很容易异化，经常性的表现为过度投机并体现出赌场的若干特征，并由此而大起大落。随着经济

增长放缓，市场的主体——企业的盈利空间受到压缩，而以“重资产、长周期”为主要特征的制造业受到的影响尤其大，该类企业的投资意愿急剧下降。中国作为发展中国家和新兴市场国家，要想保持长期稳定的增长，制造业必须成为国家经济的基石，以“扩产能、促升级”为诉求的固定资产投资必须保持一定的规模。那么怎么解决这对矛盾呢？资本市场在这一特定阶段，承担了向社会投资人融资然后交由上市公司来进行固定资产投资的功能，为此资本市场必须保持活跃和繁荣。企业家是现代经济学所定义的基本生产要素之一，他们先天具备投资的冲动和潜质，有钱让他们投资不是个问题，怎么把社会资本快速集中到他们手里才是个问题。这时候资本市场先天具有的融资功能优势就显现了，只要产生足够的财富效应，趋利的社会资本就会加速流入，在这方面马克思曾进行了入木三分的解剖：“如果有20%的利润，资本就会蠢蠢欲动；如果有50%的利润，资本就会冒险；如果有100%的利润，资本就敢于冒绞首的危险；如果有300%的利润，资本就敢于践踏人间一切的法律”。2014年下半年到2015上半年，在“天时、地利、人和”的各方共识下，上证指数从2000点迅速飙升到5000多点，其间经历每两周就有近30家新股IPO而投资者

却是一股难求的资本盛宴。

再说利率。利率的本质是资金的价格，利率也是最重要的和最主要的宏观货币政策工具。坊间曾戏称，美联储前主席格林斯潘在位十几年就做两件事：升息或降息，由此可见利率对于经济的重要性。利率水平通常与风险因素紧密联系，假如设定一国的国债利率为资金的无风险价格，那么各商业银行、金融机构和民间借贷主体的利率，就是在国债利率的基础上增加风险保障系数后的资金价格，世界主要经济体的央行通常设定基准利率，市场各借贷主体的实际利率就是在这个基准利率的基础上进行上下浮动。

宏观经济政策认为，低利率属于宽松的货币政策，低利率有利于市场投资主体，他们能以较低的资金价格获得资金用于投资经营，这时候投资人获取盈利的水平就高、投资意愿就大。2014年以来，我国央行多次降低利率，一年期贷款的基准利率从6%降低到目前的4.6%，降息的核心目标就是通过降低企业的财务成本从而增加赢利水平，进而刺激企业进行投资以达成经济增长7%的年度目标。在我国宏观货币政策中，与利率紧密相关的还有一个法定存款准备金指标，法定存款准备金是商业银行将其吸纳存款的一定比例上交央行以备兑风险。提高或降低存款准备金是央

行投放或紧缩货币的重要手段，2014年以来我国央行已多次降低法定存款准备金，主要商业银行的法定存款准备金已经从最高时的22.5%下降到目前的18.5%，这也是通过增加宏观货币投放稳增长的重要手段。

对企业来说，利率还是衡量是否要进行负债经营（时下流行的说法是“加财务杠杆”或“加杠杆”）的主要参考指标，原则地说，如果一家企业从中长期看，其净资产收益率如果低于融资利率，这个时候明智的选择是“去杠杆”而不是“加杠杆”，因为此时的“加杠杆”将侵蚀企业原有的净利润总额，这是投资人（股东）不能接受的。

最后说说汇率。汇率是不同货币之间的比价，币值稳定是各国央行货币政策的首要目标，币值稳定包括对内物价稳定（CPI涨幅控制

在一定限度之内）和对外汇率稳定。改革开放以来我国的汇率先后经历了盯住美元（人民币与美元的比价控制在一定范围之内）和盯住一篮子货币（美元、欧元和世界主要储备货币）的政策调整，2008年美欧金融危机以来，人民币又主要以盯住美元为主。由于我国在和美国的商品服务贸易中长期存在顺差，为平衡这种顺差，人民币多年来兑美元采取了渐进升值策略，从最低时的8.7元人民币兑1美元升值到最高点的6.1元人民币以下兑1美元，总体升幅巨大，中美贸易顺差逐步缩小并趋向平衡。众所周知，长期以来促成我国经济增长的“三驾马车”之一是对外贸易，特别是对美欧等发达经济体的贸易。按照国际贸易的基本理论，本国货币升值将抑制出口，而本国货币的贬值将促进出口。因此在经济“新常态”下，为了促外贸稳增长，有必

要根据贸易顺差或逆差水平以及人民币的国际真实购买力对人民币汇率的变动趋势进行重新审视。2015年以来，我国对美国的贸易顺差总量大幅下降，甚至个别月份出现了贸易逆差，从这一趋势分析，人民币兑美元的升值历程已基本走到了末端，继续升值的空间已经很小，前些年因巨额贸易顺差而累积的外汇占款（国家为购进外汇而发行的人民币）高企的状况得以缓解。长期来看，人民币对美元的汇率将保持稳定并将适度贬值，这一趋势已在今年8月下旬的汇率变动中得到显现，数个交易日内人民币兑美元的汇价最高跌幅达到4.6%，这样的汇率变动既与中美贸易顺差已经快速收缩相吻合，也与国家希望扩大出口以此带动经济增长的目标相一致，这就是新形势下人民币汇率变动的基本面。



综上，在2015过去的数个月中，通过宏观经济政策实施以达到“稳增长”目标的一条清晰脉络基本呈现，无论是资本市场繁荣，还是利率调整和汇率变动，其核心都是围绕着稳增长来展开的。稳增长是我国阶段性的重点经济和政治任务，稳增长从低端目标来看是避免经济回落过快并为改革争取时间，从高端目标看，是为了实现承上启下的经济平滑过度避免陷入“中等收入陷阱”。总之，在这个全球经济动荡并相互“拼货币”的年代，我们要铭记中山先生的那句话：革命尚未成功，同志仍需努力！

NEW OLD 新与旧的选择

■ 苏州制药厂 / 丁昌

苏州工业园区是九十年代才开发的新城，市区是具有2500多年历史的老城。老城和新城隔着一东一西，环高架相望，老城文化气息浓重，千年的历史都刻在老建筑的一砖一瓦上，老猫一直蜷曲在屋檐角上睡眼惺忪，新城日新月异，高楼大厦平地起，俊哥靓女享受着快节奏的生活方式。住在新城和老城的交界处的我，时不时就要经历一下新经济和传统文化的冲击，新与旧这两

种观念在我心里时而清楚，时而模糊。

新，与旧相反。计算机是新的，算盘是旧的；手机是新的，飞鸽传书是旧的；互联网+是新的，互联网是旧的……新旧因素一般由时间来判断，现在流行的就是新的，以前过时了就是旧的。新与旧也是相对的，新的看似很时髦，但大多数很快就过时了，变成旧的了；旧的因为时间的积累或是环境

的变化又重焕生机，也就变成新的了。

新与旧交替的频率与社会发展的速度成正比，社会发展快，新旧交替也就快，社会发展缓慢，新旧交替频率也会降低。我们处在一个一日千里的年代，变化快、新旧交替频率高，我们时时刻刻都不得不在新旧之间做出抉择：就个人而言，买房子是买新的还是二手的，经营网店还是实体店，上班是开车

还是骑自行车，平时休闲的时候是去平江路上走走还是去卡拉OK厅飙歌；对于企业来说，建立全新的体制还是维持旧的体制，大胆启用新员工还是偏重于老员工，重点发展新业务还是固守老业务，提倡竞争还是安于现状，实行新的激励制度还是沿用原有的大锅饭分配制度……

这种在新与旧之间的不断徘徊，往往会让人们的判断变得武断：新的一般都比较好，新的代表先进的模式、先进的理念；旧的大致不好，旧的代表落后的思想，落后的做法；或是另一种极端：旧的是传统的，几年、几十年或上百年来一直沿用的，是经过实践检验出来的真理；新生事物没有经过验证，不可靠，马上就会被淘汰的。这些判断和共识的形成在很大程度上“得益于”媒体，现阶段由于互联网的不断发展导致人们接受信息碎片化的趋势，需要媒体用最简洁的言语来最大化事物本质，在宣传一项事物成功或失败的时候喜欢标签化、标题化的用语，不断强化人们将本来还是似是而非的想法固化为特定的观念：成功的关键就是对新旧进行了正确的选择，并且更多人选择“新”。

新旧的选择很多时候也不是单选题，有的时候可以“混为一

谈”。在金庸小说《笑傲江湖》中，令狐冲在梅庄品酒，好酒好丹青的丹青生将一百二十年的陈酒进行新酿，新中有陈，陈中有新，比之寻常百年以上的美酒，另有一股风味，让令狐冲赞不绝口。在商业世界里，很多传统行业采用了新的营销模式，很多“旧”的企业请咨询公司进行流程优化、组织改革等管理创新，都取得了很大的成功。

前些年，电商是个新兴玩意，由于投入少、手续简便，很多人选择了在网上开店，同时也还是有人在实体店开店。据2014年的不确切数据，淘宝共有200多万家店铺，其中20%盈利，不赚钱或是亏钱的不在少数。而实体店也是盈亏皆有，但总体来说盈利的比例要比网店高出不少。究其原因，很简单，实体店由于投入大、准备时间长，经营者会更用心去经营生意，而电商由于退出成本较低，很多人遇到小麻烦就放弃了。同理类之，这样的事例很多，让我们不禁怀疑原来的判断，新与旧的选择真的可以决定事情的成败吗？

这段时间曾经的白色家电老大海尔面对内部机构冗杂、效率低下、创新能力不足的诸多管理弊病，启动“企业平台化、员工创客化、用户个性化”的“三化”改

革。这次改革誉为互联网时代管理创新，虽然我们在改革的文字上面看到很多包括互联网、互联网+、创客等新兴名词，但我们刨根究底，看到这其实这是一种鼓励竞争、鼓励创新的“旧”精神。

我们都知道中国传统文化中特别注重道与术的理论，道与术好比内容与形式的，内容决定形式，形式服从和服务于内容，有什么样的内容，就有什么样的形式。管理模式、管理方法都是“术”，只是我们用来管理企业的工具，真正决定事情成功的关键是工具背后的灵魂——“道”。有人会说改革很时髦，学习最新的管理理念，我们也来改革吧，不好意思，古人早就告诫我们了，如果只注重形式，而不注重所处的环境，参照成语“刻舟求剑”、“削足适履”；如果只有科学理念、先进观念，但管理层思维落后、行为保守，那只会理念和实践脱节，理想和行动不一致，“形似而神不似”，最后的结果都不会乐观。

道是什么，道就是成功做事的理念，而这个理念一直都是“旧”的：回到做事的本质，适应现在环境，按照规律办事，这样的话，新，具有生命力，旧，也具有生命力。

青蓝之声

【编者按】江苏吴中第一期“青蓝计划”后备人才梯队建设已经开始实施，公司组织一系列专题培训为梯队成员更好更快地成长搭建平台。从本期开始，我们将开设“青蓝之声”栏目，从他们每次的培训心得、学习感悟中选取一些有代表性的文章和大家一起分享。

在首届“青蓝计划”培训班的开班仪式上，公司董事长赵唯一先生饶有兴致地与大家分享了他的读书心得，我们整理于此，共同学习。

读书的薄与厚

■ 赵唯一

读书是一门学问，也是一门艺术，是每一个人需要培养的习惯。我自己也非常喜欢读书，只要没有应酬，处理完手头的工作，我一个人总会看看书。年轻人要多读书，只有肚子里有墨水，脑子里才会有东西。对于读书，我希望和各位分享一下我的读书经验和心得。

读书，首先要将书“读薄”。拿到一本书，几百上千页，你把每一章每一节都浏览了一遍，甚至于每一字每一句都过了目，但是书还是那本书，字还是那些字。你还需要反复咀嚼、消化吸收，将书的主要观点和核心内容不断提炼出来，主要脉络和来龙去脉不断整理出来，才能够将书的内容缩减为十几页，然后再减到几页，直到把精华浓缩到薄薄的两页纸上。这样的读书过程，就是一个去粗取精、去伪存真的过程，每读一本都能够有所收获。

但读书不是这样就行了，这只能说是读懂了，要想读通一本书，还要有一个“由薄到厚”的过程。

所谓将书“读厚”，说的是看完一本书之后，面对你读薄的两页纸，你还要能把这些内容不断展开，由点到面，逻辑关系，变成你自己的观点和理论。这就要求你不仅对相关知识点有全面和深刻的理解，将知识内化于心；同时在把握所学知识总体框架的基础上具有融会贯通的能力，将知识灵活运用。能够将书“读厚”，说明你已经真正的读通了，这才是读书真正的意义。

“读薄”固然重要，“读厚”更必不可少。如此循环往复，才能不断得到提升。这是我读书的心得，与各位共勉。

学习与思考

——个人培训后的心得体会

——江苏吴中集团OTC事业部 / 宋中祥

■ 江苏吴中集团OTC事业部 / 宋中祥

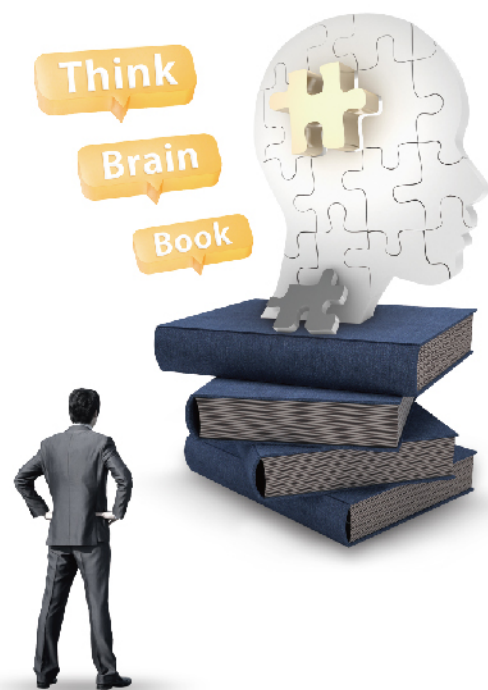
孔子曰：“学而不思则罔；思而不学则殆。”意思是指，如果学习书本知识而不加思考，就会不辨真伪，更不能融会贯通，学以致用；如果只是苦思冥想却不认真读书学习，就会孤陋寡闻，才疏学浅。伏尔泰说“书读得越多而不加思索，你就会觉得你知道得很多；而当你读书而思考得越多时，你就会越清楚地看到，你知道得还很少”。上面两位名家的话，都深刻的揭示出了学习与思考的关系，这也是我通过这一天的学习得到的一点感悟，写出来和大家一起分享。

学习和思考的组合，是我们掌握知识过程中的第一步，学习是为了给思考做基础，而思考则是为了把学习升华。这次的培训课程是《工作计划与执行力》，刚看到这个标题的时候，大脑里一片空白，因为无论是在求学时或是进入社会后工作的近两年多的时间里，还是第一次把计划和执行力作为一门课程去学习，所以很期待也很感激能够有机会去学习。在课程指导里提出了三个目标，我总结为三个词：学习——思考——实践。其实我们在学习一个新鲜知识的时候，都可以分为这三个阶段，首先基础就是去学习了解，接着才能去掌握思考其中的道理，然后才能去实际情况下去运用，也就是说的实践。当然在实践的同时还需要不停的回过头来去总结经验，去发现问题，去解决问题，在总结经验中循环执行：学习，思考，实践这三个过程，才能把所学的知识真正的掌握，才能灵活的运用到实际生活和工作中去。

所说学习的本身并非我们的最终目的，要学会举一反三，要学会灵活运用学到的知识才是真正的目的，我们要思考，但不是神思漫想，而要切合实际。我在这一

整天的培训过程中，印象最深的要数看的一段关于理想的视频。感触良多，只要你始终坚持自己的理想，它就有实现的一天。我们每个人缺少的不是理想，而是脚踏实地的去奋斗，身体力行的去实践。

人生，就是一个不断学习和思考的过程。人非生而知之，知识、经验和才干都要在工作实践和刻苦学习中获得。学习不仅要书本上学，而且要在实践中学；不仅要在总结成功的经验中获得提高，有所思考，而且要在汲取失败的教训中获得进步。这样，我们就可以不断完善自己，提高自己，不断增强个人学习与思考的能力，增强服务客户的能力，增强团队部门间协调发展的能力，我们才能为江苏吴中更好的明天，为实现江苏吴中的百年基业，做出自己更大贡献。



梦想的分割

■ 办公室 / 李兴旺

我们从小就会有各种各样梦想，后来大部分只是成了美好的回忆。其实，我们也曾有过最初的目标计划和简单的时间管理，“我长大以后要成为一名船长，从现在起坚持锻炼身体，快点长大……”，只是当时天真的以为长大了自己的目标就实现了。

梦想充满诗意，而目标必须是具体而且可以量化的梦想，实现目标的过程，必须是在合理的计划和高效的时间管理下，由现在到将来的，一步步前进。

首先，要找到自己的梦想，然后将梦想明确化，变成我们人生的目标，这就是明确的目标。其次，目标一旦确立，我们要将它分解成一个个阶段性的小目标，思考实现的方法，这就是合理的计划。最后，阶段性目标分解成若干个更小的目标，把每一个细节再重新分成很多细节，一直分解下去，直到现在该去干什么，这就是高效的时间管理。所以说，目标的实现，也可以说是一个梦想不断分割的过程，这样你会发现你现在所做的每一件事情，都和目标密切相关，你自己也会越来越相信目标一定会达成。

每次培训都会有收获，以上算是自己的学习感悟，但是仅仅知道这些肯定是不够的，我们实际应用中还要要多一些思考！

不仅要关注目标，更要理解目标。如果目标不明确，计划和时间管理就无从谈起，不仅事倍功半，更有可能南辕北辙。制定一个自己的目标并不难，但我们作为组织中的一员，工作中很多的目标是被上级或任务确定的，甚至于很多时候是不清晰或是模棱两可的，这个时候就需要去了解我们真正的目标。我们是否想过任职这个岗位的目标是什么？承担这项任务的目标是什么？一旦目标明确，我们就能把重点从工作任务本身转移到工作的成果上来。

不仅要制定计划，更要协调计划。你从来不是一个人在战斗，所以你的计划只会是你的团队、部门或是公司计划的一部分，你在制定、实施计划的全过程必须做好协调沟通，确保所负责的团队内各个计划的密切配合，确保团队间计划的相互协同。此外，实际工作中唯一不变的，就是变化，所以计划不应该在纸上，而应该在心中。在实施计划的过程当中，当我们遇到种种没有预测到的变化时，我们必须立即做出反应，调整自己以适应变化。

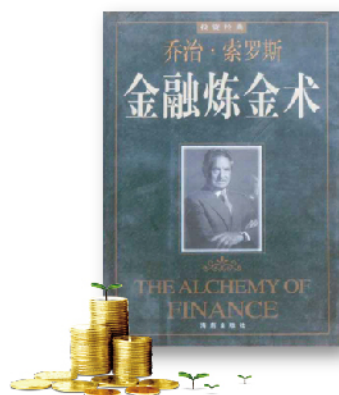
时间管理不止于方法，而是习惯。如果方法不转换成行动，行动不成为习惯，目标也只能在追梦的道路上走走停停。当时间管理从方法成为习惯后，有两个方面需要避免——懒惰和错误。时间无论你怎么去管理，都是不够的，所以一旦方向正确，要集中精力全力以赴；而在这个过程中任何的闪失或偏差都会使你远离你的既定目标，在其它条件一定的情况下，少犯错误就可以尽快到达目标。

人要有梦想，也要抱着梦想不放手，但梦想必须落地，分割为一个个具体的措施和计划，一步步推进完成，才能拼凑出圆满的人生。

好书推荐

《金融炼金术》

■ 办公室 / 顾志锋



作者 乔治·索罗斯

翻译 孙忠 侯纯

图书简介

该书是索罗斯的投资日记。他的这部充满哲学观点的著作《金融炼金术》一书一度被认为是自《股票作手回忆录》之后又一部具有永恒价值的投资指南。读者可以从中欣赏到索罗斯如何把握市场转变的时机、如何面对不利的市场行情并及时调整对策，从而在风云变幻的金融市场中立于不败之地的精彩艺术。

推荐理由

该书最大的看点是索罗斯从哲学的角度出发提出研究经济的反身性理论，以及他在市场交易中不断进行验证的过程。我们所学的经济理论基本是有假设前提的，都是假设市场参与者均是完全理性的，而事实上，索罗斯认为市场参与者根本不可能认识一致且完善至极，市场参与者与价格是相互作用的，市场始终处于非均衡状态，所以价格是难以真正预测准确的。

价格是过程，是时点。投资者要不拘泥于一时，看透大局势，可要做到是何其之难，也许《金融炼金术》有你想要的。

《互联网金融 框架与实践》

■ 苏州中凯生物制药厂质检部/张辰润



作者 李耀东、李钧

图书简介

这是两个互联网金融界的IT男思考的互联网思想下金融行业的变革和路径。《互联网金融》一书几乎囊括了互联网金融实践领域的热点话题，内容覆盖互联网金融实践领域的典型案例，同时对于互联网金融体系也做了大量通俗易懂的解构。此外，关于互联网金融是金融的互联网化还是互联网对金融的颠覆也值得思考。

推荐理由

互联网+金融，离老百姓生活越来越近。特别是近两年来，支付宝、余额宝、众筹、移动支付及手机银行等产品或现象的出现，中国金融界迅速地被互联网技术与人才侵袭和蚕食，而传统金融一代感受的是无休止的焦虑，金融业就这样迅速被颠覆，人们传统的理财观念也都在更新。希望大家能够通过这本书，在传统与互联网为首的现代金融间得到足够多的认识，也找到两者之间的平衡，摸索出互联网金融的大致方向，在不断衍生的概念中，通过一个开放平和的心态，进一步观察、实践和探索未来的金融。

《林清玄散文精选》

■ 吴越担保 / 王 珍

林清玄，1953年出生于台湾高雄，当代著名作家、散文家、诗人等。他的作品是获得台湾各类文学奖项最多的，多次被选入华人地区的国文教材。在各类作品中尤以散文见长，成就最大！文笔清晰朴实、细腻醇厚、幽远灵动。作品关注现代人生存中所面临的种种困惑与难题，将深远的禅意和深奥的佛理寓于平凡的叙事之中，深入浅出，娓娓道来。用自己悲悯的情怀、人文的关怀来唤醒人类在物质文明笼罩下被渐渐蒙蔽的意识以及

迷失的心性，来感悟人生，激励人性，开创了现代禅意散文之先河。作品风格正如其名，清新而玄妙，不知为何每每读他的作品总能让人有着一种无以名状的触动，总能拨动你的情绪，时而风起云涌，时而云淡风轻。《林清玄散文精选》这本书是他众多散文集里最有代表性的作品，里面收藏了《温一壶月光下酒》、《发芽的心情》、《在名利的海上航行》、《月光下的喇叭手》等众多佳篇。

不知从何时开始，现代人变得越来越焦虑和浮躁，想好好静下心来做点事或是读本书已成了一种奢望。而《林清玄散文精选》这本书确是一本让你看了就能静下心来好书！且有点“冬暖夏凉”的作用。在盛夏读它，让你顿觉一股清泉流淌心田，清凉而甘甜；在严冬读它，让你渐觉一股暖流融入体内，温暖而美好。这里有个小小的建议，建议你读这本书的时候最好不要一口解决它，你可以将它放在床边，泡上一杯淡淡的香茗，在临睡前或者难以入眠的时候随意看上几篇，定能将你一天工作所带来地紧张、疲劳慢慢放松下来，在悠悠思绪中，蕴蕴茶香里沉入梦乡……



建党94周年 庆祝活动

■ 党委办 / 屈莉

为庆祝中国共产党建党94周年，推进党建活动的深入开展，公司党委于7月1日下午在总部21楼会议中心举行庆祝大会。区委组织部非公经济党工委书记顾蔚雯、非公经济党工委书记张华明、公司党委委员、各支部党员代表、积极分子等共140人出席了本次活动。

大会举行了新党员入党宣誓仪式，表彰了2014年度先进基层党组织、优秀共产党员、优秀党务工作者，组织了现场缴纳党费仪式。会上，公司党委书记姚建林向大家致以节日的问候，并和大家一起回顾了中国共产党的光辉历史，总结了公司党建工作的成绩，也对下阶段的党建工作进行了部署；区委组织部非公经济党工委书记顾蔚雯对我公司的党建工作给予了充分肯定和高度评价，并提出了工作要求。

本次活动还邀请了中国著名社会学家、三农问题专家曹锦清教授开展专题讲座——《中国道路的理论与实践》，给所有与会人员上了一堂生动的党课，加深了党员的认知，从而进一步坚定理想信念，强化党性修养，增强党员的实干精神。



爱“乒”才会赢

——江苏吴中2015年乒乓球比赛

■ 办公室 / 李兴旺

为活跃公司文化氛围，丰富员工业余生活，促进员工间的相互交流，营造创新竞争、和谐向上的企业文化，公司于7月18日在江苏吴中大厦一楼举办了2015年乒乓球比赛。

此次比赛设男单、女单、男双、混双四大项目，分为小组循环赛和淘汰赛两个环节，采取三局两胜11分制。公司董事长赵唯一等主要领导出席了开幕式，并到场为选手加油鼓劲。

一天的比赛，不仅是体能与技术的较量，更是精神与风采的展示。一球一拍在手，每一个参赛选手始终保持了饱满的热情，昂扬的斗志，不畏强手、敢打敢拼，拿出看家本领，找准对方的弱点，旋球、搓球、拉球、压拍……寻找时机扣杀得分。选手们矫健的身姿，犀利的进攻，严密的防守，打出了一个精彩的回合，赢得现场观众阵阵喝彩。

经过激烈较量，控股兴业队龚东升勇夺男子组第一名，中吴置业计丽娜荣登女单冠军宝座，公司总部俞佳、张建华组合在男双夺魁，混双桂冠则被控股兴业队的龚东升与薛东霞摘取。公司董事长赵唯一等公司领导现场为选手颁奖，董事长还对参赛选手和团队良好的竞技状态和精神风貌给予赞扬，鼓励大家将团结拼搏、锐意进取的体育精神发扬到工作中去。

这次比赛打出了水平，赛出了风格，不仅为公司乒乓球爱好者提供了一个相互交流、切磋球技的机会，更展现了参赛选手饱满的精神风貌及精诚团结的团队精神，这种风貌和精神不会因为比赛的落幕而停滞，将会在今后的工作和生活中不断延续，为江苏吴中的企业文化注入了新的活力！



纪录



术有专攻，独霸江湖终有时

——记吴中医药连苓珍珠滴丸

■ 江苏吴中医药集团 / 陆志强

连苓珍珠滴丸，是2009年获得国家药监局批准上市的现代中成药制剂，属于中药6类的独家新药。它是江苏吴中医药集团整合成立后的唯一一个获批并上市销售的中药类新产品，成为涉足中药产品的初步尝试，也是涉足医药零售（OTC）销售的初步尝试。这几个第一次，说明了吴中医药在新的领域进行着探索，体现了吴中人努力学习，不断创新，成就品牌的企业精神。

2004年，江苏吴中医药集团成立不久，决定与

天津某药物研究所合作开发一个现代剂型的纯中药新药。最初选定申报的药物名称是“连苓口疮滴丸”，这是一个最妥贴、更中医化的名称，人们一看药名就知道该药物是主要用于口疮，即西医所指的口腔溃疡等口腔炎症肿痛溃烂等常见病症。然而在做完了令人十分满意的II期和III期临床试验，开始申报生产批准文件和新药证书的时候，国家药监局对药物名称提出异议，不同意在药物名称里出现有暗示临床疗效和作用部位等字眼，于是它就有了现在

纪念二战

西游漫记
(二)

■ 阎政

去年上半年，跟团走了东欧巴尔干地区的几个“老朋友”国家（罗马尼亚、保加利亚、匈牙利和原属于前南斯拉夫的克罗地亚、塞尔维亚等），意犹未尽，乘着腿脚还灵，知趣尚存，继续完成“国际主义”的“红色之旅”吧。

此行的国家中波罗的海三小国（前苏联的加盟共和国：爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛）比较特殊。它们二战前是独立国家，二战后成了苏联加盟共和国，上世纪九十年代从它们开始了苏联解体，最后导致东欧大变局。

其实三小国真的很小，总人口不到800万，没有一个苏州大市区人多，总面积17万平方公里略大于河南省。三小国不是旅行社的热点线路，游客不多，因此只能自由行。好在这些国家社会转轨顺利，都加入了欧盟和申根，旅行算是便利安全。旅行者各有各的兴趣所在，我此行对于“红色印记”比较感兴趣。

塔林随想

塔林（Tallinn）是波罗的海小国爱沙尼亚的首都，始建于1248年丹麦王国统治时期，现有40万人口，占了爱沙尼亚总人口的四分之一。塔林城市不大，三面环水，不仅是波罗的海沿岸最迷人的城市，作为重要的港口更是曾在历史上一度成为连接中、东欧和南、北欧的欧洲十字路口。

塔林是北欧目前唯一一座保持着中世纪建筑风格和外表的城市，主要景点就分布在老城（Old Town）的两个区域；一个是市政厅

附近，称下城区；另一个在座堂山区。下城区连通塔林海港，在过去主要是市民、商人活动的地方；上



● 市政厅广场

的大名——连芩珍珠滴丸。

○ 连芩珍珠滴丸，其要在于珍珠

珍珠是连芩珍珠滴丸十味中药成份之一，珍珠本就珍贵，所谓选药之不惜，用料之贵重，组方之独特。

人们喜爱珍珠，但不知蚌育珍珠，却是一件很痛苦的事。当外界沙粒异物进入蚌壳内，蚌会在水中微微的颤抖，就像一粒灰尘误入人的眼睛，但蚌却无法排除异物，摩擦生痛，软肉溃破，恰好像人的口腔长出了溃疡。此时，这个柔质的蚌体没有抱怨，而是慢慢的用体内的营养液——珍珠质将沙粒包围起来，疮口抚愈了，蚌不再痛了，慢慢还造化成了一颗晶莹可爱的珍珠。这就是生物界自然天成的自我疗伤机制。造物主为人类提供了如此珍贵的天然物质——珍珠，为人们带来美丽、富贵的同时，也在愈合粘膜溃疡和皮肤伤口，解除疮痛上发挥作用。

当年，从连芩口疮滴丸更名为连芩珍珠滴丸，虽放弃了药名中“口疮”的治疗性提示作用，但也成全了药材珍贵和疗效独到的具体理念表述。当患者将滴丸置于口腔溃疡疮面的时候，多么像是在柔质而受伤的蚌体上敷了微粉化的珍珠质，将珍珠质中的所有无机和有机成份尽情渗透入粘膜表层，很快地将你的疮面覆盖愈合，这是珍珠愈伤的独到之处。

○ 连芩珍珠滴丸，其妙在于滴丸

滴丸是一种中成药现代优势剂型，它将中药浓缩提纯，在热融在状态下经小管口滴下，滴入冷却液中固化而成，故称滴丸。这种丸剂的小型化高浓缩化技术，使量大形大而奇苦难咽的传统中药相形见绌。而滴丸剂恰恰天生就是最适合用于口腔内局

部给药的。连芩珍珠滴丸置于口疮处局部含化，小丸缓慢局部释放，高溶出性而形成的局部高浓度药物可直接对病变组织发挥药理作用，此种作用何等高效。相对于市场上同类产品中的喷剂，散剂，贴剂，冲剂，片剂，滴丸则独领风骚。

连芩的推广用语是“秒杀口腔溃疡”，确实有当即止痛之效。相当多患有轻度偶发口腔溃疡的病人在用药后第二天开始痊愈，难怪在周围同事或老顾客中，经常在寻觅或相互传诵有个叫做连芩珍珠的奇药。

○ 连芩珍珠滴丸，品牌之路始于当下

连芩珍珠滴丸已经上市将近四年，销售尚属起步中，离品牌成就差距甚远。

由于口腔溃疡患者一般都是自己在药店购药解决问题，只有严重才去医院就医，因此该药上市时就定位于主要做零售药店的销售模式。吴中医药初次涉足医药零售，经验很少，并只经营单一一个品种，在这个领域大展拳脚的条件有限，目前销售量不足挂齿，只能作为一种摸索和尝试而已。

要成就一个药物的品牌，品质是前提条件，毫无疑问连芩具有有这个条件。但成为品牌必须要有销售数字的支撑，大量人群的使用，大量人群的口碑，深入人心，大家说好才行，目前连芩还差太远。

相信，随着新一轮药品招标的大面积启动，连芩珍珠滴丸在各省中标，这一独家品种将会越来越多地受到业界的注目。未来，在医院和药店的共同作用下，相信这个产品一定会打开销售局面，有了处方推荐者，有了购买回头客，连芩珍珠滴丸的品牌成就必将成为现实。

城区则是贵族、宗教统治阶级的活动场所，现在的国会等机构还设在这里。置身其间仿佛时光倒流，城市不大，半天时间已经走了几个主要的景点。

游览先从塔林老城中心的市政厅广场开始，这里是几百年来市民各种政治经济活动的中心。市政厅这座哥特式建筑建于1404年，被誉为塔林皇冠上的宝石，里面可以看到塔林历史文化的传承。市政厅只有七八两个月可以自由参观，其他时间要预约，其实就是谢绝参观。

从帕特库利观景台（Patkuli Vaateplayvormid）下山，来到山脚下的进城入口的墙壁上，发现一块用英俄爱三种文字铭刻的纪念俄罗斯总统叶利钦的铜匾，刻有叶利钦的照片；匾文纪念并感谢其在爱沙尼亚独立过程中给予的支持。政治人物各有毁誉自不在话下，功过是非自有历史评说。

另一景点自由广场是为了纪念上个世纪初爱沙尼亚独立战争胜利而建，1990年脱离苏联第二次独立又重新修建。广场南山坡草坪上的一块金属铭牌，记述着“波罗的海之路”事件，亦称“人链行动”。这是发生于1989年8月23日的一次和平示威。大约有200万人手牵手组成一个长度超过600公里的人链，穿过波罗的海三国（爱沙尼亚、拉脱维亚和立陶宛）表达抗议苏联统治而要求独立的愿望。该示

威成为波罗的海三国追求脱离苏联、各自独立过程中的重要事件。

此事件场景震撼、牵动情绪，在国内外均大收宣传之效。社会运动家借此宣扬对独立的看法；他们认为，苏联占领三国是不合法的，三国独立并非政治议题，而是道德议题。莫斯科的苏联政府以激烈的言辞回应，但没有采取任何行动。示威后6个月，立陶宛成为首个宣告独立的苏联加盟共和国，从此揭开了苏联解体的序幕。

里加印象

从塔林乘长途巴士约两个半小时，就到了此行的第二站，拉脱维亚首都——里加。里加(Riga)位于波罗的海岸边，道加瓦河

（DAUGAVA）入海口，它处于欧洲西部和东部、俄罗斯和斯堪的纳维亚半岛的交叉点上，被称为“波罗的海跳动的的心脏”和“北方巴黎”，地理位置十分重要。和塔林一样，里加也分老城和新城，老城具有中古时代城市的特征，新城区具有浓厚的现代气息；尤其里加老城各个时期的建筑风格艺术造型，让人深刻的感受到传统与现代的完美融合，令人流连忘返。

沿道加瓦河进入里加老城区，迎面而来的是这座红色花岗岩塑像——“拉脱维亚红色步兵像”，这是纪念的一次世界大战时期，一支由拉脱维亚族人组建的步兵师。这支步兵师在布尔什维克领导下参加了俄国的“十月革命”，成为列宁麾下最骁勇善战的劲旅之一，获



● 拉脱维亚红色步兵像

得苏联最高军队勋章——红旗勋章。然而历史风云变幻，苏联解体后大家对否保留这座塑像有了争议，最后只能将塑像后面的“红色士兵纪念馆”改名为“被占领时期博物馆”（The Museum of the Occupation of LATVIA），记录从1940年—1991年纳粹德国和前苏联统治时期的两段历史。

建于13世纪的市政厅广场紧挨着被占领时期博物馆，曾是手工业者交易、集会和城市举行重要活动的场所。从这里沿横贯老城的大道 Kaļķu iela 到自由女神纪念碑广场（Freedom Monument），主要景点之精华都位于大道的两边。

自由女神广场位于老城区与新城区的交界处，广场上的自由纪念碑，是里加标志性建筑，旨在纪念1918—1920拉脱维亚独立战争牺牲的烈士，是拉脱维亚人民精神力量和自由理想的象征。碑高42米，碑上刻有“祖国与自由”字样，碑顶的妇女是自由的象征。

里加是一个古老和现代相得益彰的城市，这里有各个历史时期建设的很多新艺术风格（Art Nouveau）的建筑装饰。除了参观教堂、博物馆等历史遗迹景点以外，另一个看点是广为建筑艺术家们称道的，遍布全城——无论是老城区还是新城区的建筑艺术门面装饰。可惜我不太懂建筑艺术，就没有按照旅游指南去逐一寻访欣赏。



● 维尔纽斯大教堂

维尔纽斯遐思

立陶宛首都维尔纽斯在波罗的海三小国的首都中，历史最为悠久，城市面积最大，人口也最多。立陶宛曾是十三世纪至十四世纪东欧最强大的国家，叫做波兰立陶宛大公国，版图从波罗的海到黑海的广袤区域。后来俄罗斯强大起来了，立陶宛逐步衰落，历史上和波兰一样多次被周边大国侵略瓜分。

维尔纽斯被誉为欧洲最大的巴洛克风格古城，拥有变化多样的建筑，此外还荟萃了一百多座不同时代、不同风格的古建筑，尤其是各种宗教建筑物如教堂、修道院等，让人看得眼花缭乱。游览下来，我感觉这是一座宗教氛围相当浓重的教堂城市，于是猜想在无神论领导的前苏联时期，立陶宛会不会显得

格格不入，最后独立可能也是在所难免吧。

行程是从黎明门（Gates of Dawn）开始。在几百年来被波兰、德国、沙俄、苏联轮番吞并、肢解、占领过程中，维尔纽斯几经战火硝烟破坏，黎明门是唯一保留至今的一座中世纪城门。这在维尔纽斯人心目中这是一座圣门，就在拍照这会儿，我注意到凡是经过黎明门的当地居民都会在胸前划十字。

据介绍，市区有30座教堂，28座博物馆及其他艺术展览性建筑，我没有时间一一寻访，只是选择在主路附近几个规模较大的看看。

建于1602年的圣卡西米尔教堂是维尔纽斯的第一座巴洛克式建筑风格的教堂，几百年间屡遭破坏，二战后立陶宛进入苏联的版图，这座

教堂被改为无神论博物馆，直到1991年立陶宛脱离苏联独立才归还耶稣教会，恢复为教堂，宗教信仰的力量真是一言难尽。

接着再往前行就可以看到维尔纽斯人最引以自豪的圣安妮教堂

(St.Anne's Church)。这座建于十五世纪的哥特式红砖教堂实在精美漂亮，据说拿破仑率军占领维尔纽斯时看到它都赞不绝口。

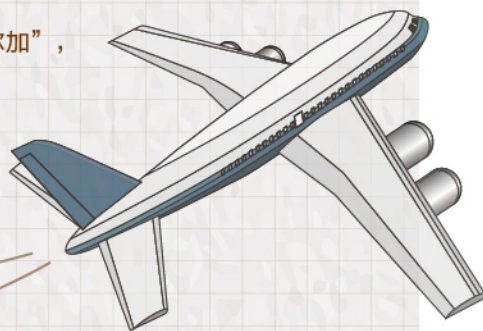
而建得更早的是维尔纽斯大教堂，14世纪的建筑，据说在前苏联时

期被改用作艺术画廊，直到上世纪八十年才恢复。对于立陶宛人来说，维尔纽斯大教堂广场还是民族独立的象征，震惊西方世界的“人链行动”就是从这个广场开始的。

三个城市相距不远，距离都在300公里内，乘大巴在4小时左右，算是最佳出行方式。车内设施也挺好，不仅有免费wifi和充电口，每位一个小屏幕可以点节目，大的车子还有迷你厕所，算来价格比国内便宜，估计是因为油价便宜，高速公路不收费。我选择了LuxExpress，顾名思义“舒适快车”，票价17欧元，如果乘EcoLine的车价格还要便宜1/3。每个城市不大，景点集中在老城区，我主要考虑交通方便，选择距离车站近一些的酒店，价格在400元到800元人民币不等，酒店到市中心步行可以玩转。物价比国内贵点，但是比俄罗斯、西欧国家便宜。爱沙尼亚、拉脱维亚使用欧元，立陶宛还在积极申请中，但在立陶宛到处都可刷卡不必换钱。大部分景点不收费，厕所收费0.25欧元，一瓶矿泉水2到4欧元不等，出租车起步价5欧元，大部分的车子可以直接刷卡，免得找零。当地人对游客还是热情的，只是中老年人会的外语大概就是俄语，青年人会英语多一些，问路、购物、景点参观都还满意。乘坐巴士一路上看到的自然环境很好，旅行中感觉老百姓生活不错，行头、衣着、住宅、汽车，和西欧相仿，社会治安应该没有大问题，流浪汉很少见，晚上在市中心也不担心。

一路走来，能够品味出历史带给这三座城市的韵味，每一处都给我留下了深深的印象。三座城市都被列入联合国文化遗产目录，民族、文化、宗教、习俗的不同，如果说塔林是一座完整的中世纪特征古城堡，里加就是以新艺术风格建筑为特色的工业城市，维尔纽斯则是宗教氛围极其浓厚的巴洛克风格见长，可谓各有千秋。

记得还是孩童年时代，路上跑的高级轿车，要么是苏联产的“伏尔加”，要么就是波兰产“华沙”了。那时就非常羡慕老大哥国家，梦想着长大后争取去这些国家看看。没想到成行在退休之后，没想到苏联已经解体，东欧也已剧变，红色阵营早已不复存在，昔日的辉煌已经成了昨日的黄花，但城市还在，历史还在。



风采

秋日随笔

■ 苏州中凯生物制药厂 质检部/张清芸

此刻的北边或已雪花飘飞，衣橱里的冬衣早就铺展挂立；此刻的南部或仍烈日当空，沙滩上的Bikini女郎还会摇曳生姿；此刻的苏州却伴着那晨间里日渐浓郁又悄然飘散的桂花香气秋意正浓。

秋天，诗句中别愁离绪的季节。苏州，传言里温柔婉约的城市。当秋天遇上苏州，似乎没有意料中的哀怨凄清，反而处处透着欢欣、丝丝露着恣然。

早闻，苏州有着别样的婚嫁风俗，日前，我就有幸沾了点儿喜气，参加了一场地道的苏式婚礼。作为一名新苏州人，见证这场婚礼的全程，我既新奇又兴奋。虽然不全懂得迎宾送客的礼仪，但确看懂了所有的隆重，所有的真心，所有对祖宗长辈礼法的尊敬，以及所有新人对婚姻的虔诚。在金黄色的秋日里，喜庆的锣声鼓响与司仪的句句高喊共响齐鸣；在清爽醉人的秋风下，新人大红色的嫁衣与婚车上的彩带齐飞。苏州的秋天，喜庆祥和，温婉动人。

相较于夏日的黏腻，秋日的清爽似乎更受大众的欢迎。那日，偶约好友周末闲聚，逛逛人气爆棚的“小清新圣地”——平江路，看到的是三两结伴的游人痴痴笑笑，吃喝玩乐。游游假日新去处——石湖公园，入眼的是三四人一家，或一辆家庭式自行车，或一顶自带的露营小蓬，或一块素雅的野餐小垫，与弯弯绕绕的湖边小路，青黄软软的路间草坪，晕染染的水上夕阳交互成趣，恬静平和，湖间隐约传来的船桨声似乎诉说着眼前的美好，老苏州人，新苏州人心里的宁静安乐。苏州的秋天，惬意潇洒，爽朗怡人。

秋天的白日里是敞亮的，温馨的；秋天的夜晚同样宁静而更引人深思。我来到苏州已两年有余，在这两年多的日子里，我逐渐适应、熟悉这座城市，就如上面所说的点点滴滴，这里的每一天，每一夜，这里的每件事，每个人，都慢慢地融入我的生命，成为我人生的一部分。就像那秋风吹起了落叶，又如那落叶铺陈了道路，让我的生活因各种体验激起些许波澜，又因时间飞逝渐渐将波澜抚平，遗忘了激情，沉淀下感悟，层层地覆盖住我的心房，只能说一句，我在这里生活，活得精彩且淡然。

有人说：“当明天变成了今天，又成为昨天，最后成为记忆里不再重要的某一天，我们会突然发现自己不知不觉中被时间推着向前走。”是啊，我们不是静止火车里，看相邻列车交错，想像自己在前进，而是我们真实的在成长，在这宁静的秋日里，在那些似有若无的风里，在天堂般的吴地苏州，奔跑着，成就自己。



学生时期的我比较叛逆，或者说思想觉悟比较低，觉得自己学习差不多就行了，余下的时间自然是自己娱乐放松，或者跟朋友们玩耍。加入团委、学生会什么事情，在我当时看来是一件很老土的事情，觉得那是只有书呆子们才会

去的地方。没想到毕业了，工作了，我竟然戏剧性的加入了我们医药集团公司团支部这个大家庭。

记得那是2014年6月的一天上午，我意外地被叫去了办公室，询问我愿不愿意加入我们医药集团的团支部。毕业后的这几年，我也意

识到了自身的不足，还需要更多的锻炼，于是不假思索地答应了团支部书记的邀请，在得到了批准后，我正式成为了咱们公司团支部里的一名委员。

团支部的工作是一个团队在“战斗”，大家发挥各自所长一起

完成一项又一项的工作和活动。陈静书记是我们的老大，瘦瘦的但很有亲和力，对大家的生活和工作都很关心。由于陈静书记工作比较繁忙，所以不是所有事都亲力亲为，但我们并没有像群龙无首那样不知所措，这就要归功于另外两位副书记：葛永娜（小葛）和朱梦佳（小猪），她们就好比是“老大”的左臂右膀，在陈老大出差的日子里带领着我们一起完成上级下达的任务。小猪是一个思想很单纯女孩儿，做着基本不会有女生做的IT工作，她跟小葛是一对好姐妹。小葛整天都在啃法律书籍，备战考试，感觉以后应该会是女强人的样子。团支部里还有一个学霸叫沈冰，是我们的文体委员，一个善良憨厚总是撩着裤脚管上班的90后大男孩，他经常是我们“吐槽和欺负”的对象，可能由于他名字比较中性，所以性格也比较温柔，每次被吐槽也都一笑而过。他很喜欢曹姐教他的这个撩裤脚管造型，曹姐真名曹璟，是我们的宣传委员。因为曹姐个性豪爽，大大咧咧的，所以虽然年龄上我比她大一点倒也愿意叫她一声姐。

刚组建团支部的时候，大家互相还不是太熟悉，陈老大就组织了小聚和活动，好让我们互相熟悉起来，不过真正让我们凝聚成一个团

队的，是公司团委承办的“吴中好声音”活动。在公司团委的带领下，我们分工明确，团结一致，在不耽误本职工作的前提下，很好地组织完成了预赛和决赛。期间，我们还组织了四个舞团啦啦队，尽管都没有舞蹈底子，但是大家对跳舞排练都很热情，为了能把舞蹈练好，小葛和小猪积极配合老师带领着大家，心甘情愿的放弃了很多中午和周末的休息时间来练习。决赛的时候，女主持人曹姐不仅自愿客串着化妆师，还免费请来了她的化妆师朋友帮忙。每一个人的辛勤付出和团结协作下，咱们医药集团啦啦队精彩的表演深受好评，比赛也圆满落幕。

在公司团委的带领下我们还一起策划完成了“青小志招募”，

“玖玖爱心超市募捐”和“环太湖骑行”等等的很多活动。虽然团委的工作并没有有额外收入，还要在做好本职工作的基础上安排出空余时间，但大家在一起干得都很开心、很认真。我们更像一个不分彼此的大家庭，为团支部的各种活动倾注了自己的时间和热情，看着大家的无私奉献，让这个曾经对团务工作很不屑的我深受感动，我切实感受到了团队的凝聚力。

我想团务工作尚且如此，大家在做本职工作的时候，一定会有着更好的执行力、凝聚力和奉献精神。“时代召唤青年，青年创造未来”，希望我们江苏吴中团委能够在未来不断发展壮大，将公司“生命如青”的企业文化注入到每一位青年心中。



名园听曲

■ 兴业公司 / 陈敏

暮色淡淡，拙政园内游人渐远，四下清幽。今天是6月18日，十年前的今天，第28届世界遗产大会在苏州召开。苏州，这座拥有2500年历史的城市，在历史的积淀下，留给我们的文化遗产实在是数不胜数。而作为众多遗产的代表，同时也作为苏州最精致文化的代表，昆曲和园林双双列入世界文化遗产名录之中。而在这个特别的纪念日内，一场名为“拈花问雅”的纪念活动悄然在这里举办——在古典园林中展示昆曲文化。

清代文人汪琬曾将优伶与状元戏称为苏州的两大特产，状元名士回乡造园，梨园名伶回乡唱曲，昆曲似乎与园林天生有着不可分割的联系。而《牡丹亭》、《红梨记》、《桂花亭》等故事的内容，也都是发生在园林之中的。在园林中展示昆曲，无疑是将粉墙黛瓦与宛转悠扬的两种雅致融合在了一起，相得益彰，难怪这场纪念活动被主办方命名为“拈花问雅”了。

中部的拙政园以水为中心，正逢初夏，这一池碧水中菱荷满塘，含苞待放。在池塘中心位置的远香堂中，苏州昆剧院的优秀青年演员俞玖林与翁育贤正在演出着昆曲经典折子戏《玉簪记·琴挑》。这折戏经过数代艺人的打磨，已成为了昆曲折子戏的精品。主人公潘必正与陈妙常由一曲琴音牵动了两人情丝，二人在琴声中互通心意，以琴探情。昆曲的表演在于从细腻之处来感动观众，一个细微的眼神、表情往往蕴含着细微的深意。而两位演员通过数十年的舞台历练，已褪去了最初的青涩，将昆曲的美展示地愈发圆润。坐在堂前的平台，在荷花的清香中欣赏厅堂内的轻歌曼舞。没有现代化的音响设备，一切都是原生态的演出，我仿佛穿越了时空，回到了苏州最繁华的时代欣赏最高雅的艺术。

欣赏完《琴挑》的表演，移步来到西部花园的卅六

鸳鸯馆，苏州业余曲社的曲友正围绕着方桌拍曲。昆曲在古代作为唯一一个被列为“雅部”的古代戏曲，除了演员在舞台上的表演之外，文人的清唱也是昆曲重要的组成部分，历史上的曲社就是文人拍唱清曲的组织。当年拙政园西部花园——补园的主人张紫东酷爱昆曲，这座卅六鸳鸯馆正是张紫东聘请“江南曲圣”俞粟庐为其子弟传授昆曲的地方。今天在这里，是由苏州市昆剧院的老师方建国教苏州优兰曲社的曲友们学唱《牧羊记·望乡》中的曲牌【园林好】。剧唱有剧唱的优美，清唱有清唱的清丽，昆曲可以用不同的方式演绎出自己的不同特色，真可谓是“淡妆浓抹总相宜”了，【园林好】这曲牌名不正体现了将昆曲与园林相融才能表现出园林最好的状态么。

曲终人散，我久久地徘徊在拙政园的廊前月下不忍离去。有幸参加这次雅集，真可谓是良辰美景、赏心乐事，恍惚如在戏中。遥望池塘对面的留听阁，两个月后，此地也将是“留得残荷听雨声”之时了。到那时节，此地会有陈妙常在月下唱出那“帘卷残荷水殿风”的凄清琴曲么？



姑苏人文

[编者按] 在苏州，众多的古镇与古城交相辉映，共同构成了秀丽和谐的江南水乡风貌。作为经济和文化重要载体的古镇，绝不是一群建筑的简单组合，而是农业文明时代的一个生活文化圈，有着社会、经济、文化等各种人文元素的有机交融。从本期开始，本栏目将推出苏州古镇系列，带您一起了解古镇的风采，感受背后的文化。

江南古镇甪直被费孝通先生赞誉为“神州水乡第一镇”，与苏州古城同龄，具有2500多年的文明历史。她萌动于春秋，绵延于两汉，繁华于魏晋，勃发于明清。古镇保留了从春秋到清代以来的名胜古迹，居民保留了几百年前生活的意韵、淳朴、宁静和幽雅。很多人不知道镇名怎么叫“甪直”，“甪”字又怎么念，其实甪直原名为甫里，因镇西有“甫里塘”而得名。后因镇东有直港，通向六处，水流形有如“甪”字，故改名为“甪(Lù)直”。水是古镇的灵魂。甪直地处太湖流域，是水分水析、水系水萦、水抱



• 江南古镇甪直的小桥流水人家

神州水乡第一镇

■ 江苏吴中医药集团 / 吴健敏

甪直



• 用直的美景

水环的泽国典型，素有“五湖之厅”、“六泽之冲”的美誉。用直水秀，桥也美。在古镇区5.6公里长的河道上，历史上曾横架着形式多样的江南小桥72座半，现存41座，它们造型各异、各具特色，古色古香。有多孔的大石桥、独孔的小石桥、宽敞的拱形桥、狭窄的石板桥、双桥、姐妹桥、钥匙桥、半步桥等。可谓“绿浪东西南北水，红栏七十二半桥”。古镇依水而建，前街后河，人家枕河而眠。漫步古镇，领略古镇风光。观赏古桥驳岸，看看渔船人家，真是别有风韵，让人回味无穷。

当你进入古镇，你会感受到一种舒适感，一种用直古镇特有的新奇感。镇上河水清清，环境幽雅，名胜古迹星罗棋布，历史景观：鸭沼清风、分署清泉、吴淞雪浪、海芷钟声、浮图夕照、渔莲灯阜、西汇晓市等被先人们概括的“甫里八景”虽然历经历史的磨难，但你仔细观察，仍能找出它们当年恢宏的风彩。

用直古镇是首批中国历史文化名镇之一，



• 用直水乡服饰

镇内的千年古刹——保圣寺建于公元503年，是全国首批重点文物保护单位，寺内出自唐代塑圣杨惠之先生毕生灵性的半堂泥塑罗汉更是国之瑰宝。值得一提的著名作家叶圣陶创作的现代文学名篇《倪焕之》、《多收了三五斗》多取材于此。“叶圣陶纪念馆”已成为江苏省爱国主义教育基地。除此之外，更有万盛米行、沈宅、水乡农具博物馆、萧芳芳演艺馆、王韬纪念馆、出土文物馆等一大批历史人文景观，让您在充分领略江南水乡风情的同时，更多地体味古镇深厚的历史文化内涵。用直水乡服饰被誉为中华服饰文化的奇葩：梳髻髻头、扎包头巾、穿拼接衫、拼档裤、束据裾裙、着绣花鞋。曾经，这是用直农村妇女劳动时的普通装束。如今，正成为诠释用直水乡特色和水乡文化的重要符号，穿着这样的服饰走在古镇上，也成了一道别有风味的流动风景。

千年古镇——用直欢迎您的到来！



【油画】繁花
中吴置业 / 沈琤

【铅笔画】江南水乡
江苏吴中医药集团 / 吴健敏

