

## 新 文 化 价 值 观

股东服务于员工，员工服务于客户

对公司充满热爱，对工作充满热情

协作信任、胜则相庆、败则相救

目标清晰、执行高效、过程管理

天道酬勤、谦虚务实，坚持才能成功

持续学习、不断反省，保持危机意识



④ 江苏省苏州市东方大道988号

④ 0512-66981888

④ www.600200.com

④ jswz@600200.com



## 焦点：韧性生长 势不可挡

向上之心坚定不移

向前之志无所畏惧

下定决心，排除万难，争取更大的胜利

# 新吴中

## NO.40

内部资料 免费交流  
准印证号：S(2025) 05000183



# NO.40

## 2025年 第1期

敦本务实 志存高远  
内部资料 免费交流

《新吴中》

编印负责人：钱群山

编 印：许良枝

编 务：屈 莉、周 虹、郭 婷

徐 敏、顾李娟、范 青

戴 亮、吴江伟、陆雅婷

朱雨蒙、封 郑、林洁楠

丁 磊

策 划：李兴旺

准印证号：S(2025) 05000183

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

印刷单位：苏州文星印刷有限公司

印刷日期：2025年03月01日

印 数：1000册



## 01 • 卷首语

- 唯坚韧者，能遂其志

## 03 • 新闻

## 07 • 焦点

- 在江苏吴中高质量发展的新征程上加速前行
- 荣誉榜

## 19 • 学习

### 内部邮电

- 开局争先，起步冲刺——瞄准年度目标任务全面发力

### 新思维

- 同频共振，力出一孔——共识|共鸣|共勉|共进

## 24 • 视野

### 行业动态

### 共同关注

- 致敬卓越，共赴新程——公司2024年度优秀获奖者访谈特辑

### 他山之石

- 「行研」全球AI制药行业现状——机遇与挑战并存

## 34 • 聚力

### 团队

- 以专业铸就卓越，用担当谱写风采——吴中美学商务与质量中心团队纪实
- 药物研发：苦乐交织的逐梦之旅
- 时代的呼唤与回应

### 活动

### 见证

- 坚定信心，抢抓机遇——吴中医药召开新一年度开工动员大会
- 蓄力向上，大有可为——吴中美学召开新一年度开工动员大会

## 43 • 文化

### 悦读

- 我在岛屿读书
- 《小巷人家》
- 读《医疗科技创新流程-第二版》有感

### 风采

- 冬日随笔
- 持续学习，不断反省——开创财务成本管理新篇章
- 我与公司共成长
- 工作之外的另一种可能

### 风物

- 藏书羊肉——苏州人冬天里的烟火气

## 55 • 旗帜

- 民营企业座谈会要点速览





岁月轮转、时序更替，我们正置身于一个激荡澎湃的大时代。

国际局势复杂多变，地区冲突持续不断，全球经济和政治稳定面临多重威胁；国内经济处于结构调整转型的关键阶段，周期性矛盾和结构性矛盾交织；随着国家存量政策持续显效、增量政策有效落实，大家对经济长期向好的信心逐步增强。

太空探索如火如荼，智能驾驶加速落地，AI应用百花齐放，……科技创新正以前所未有的速度影响着我们，科技的每一次跃进，不仅拓宽了我们的认知边界，带来新的思考，还深刻影响着我们的生活方式、价值观念乃至对未来的想象。

# 唯 坚 韧 者 能 遂 其 志

■ 钱群山

征途漫漫，脚步不歇，岁月给予我们的不是惊慌，而是坚韧。

吴中医药“稳增长、调结构”，研发加速推进，生产精益求精，销售攻坚克难，各个条线都在凝聚力量，把一次次的“冲刺”，连接成更长周期里的绵绵用力、久久为功。

吴中美学“拓市场、树品牌”，多层次合作，多管线布局，多渠道开拓，从迅速切入医美赛道，到童颜针惊艳亮相、成绩斐然，正在探索更多可能，也被给予更大的期待。

我们每个人，于工作、于生活，无论遇到怎样的困难，都能坚定信心、坦然面对，以一步一步的跋涉，年年岁岁的积累，向着目标一路进发。每一个坚韧的你，都值得钦佩。

## 三十而“励”，再启新程

与时代同行者，当以坚韧致远方，真正的机遇，永远属于那些在变革中锻造内生力量的行路者。

我们已经打开了江苏吴中高质量发展的新天地，历经解锁未知的漫长探索，现在更需要果敢笃定的进发，更需要拿出最饱满的状态，使出全身的力量加速前行，向着目标奋力一跃。

时代的答卷常写常新，前行之路从来不会是一片坦途，站在2025的新起点，要求我们有了新的责任、新的担当，尽管困难和挑战不可避免，我们依旧对发展前景充满信心，奋斗脚步从不停歇，产业发展永远向前。

心有热爱，才能行有所向；  
向下扎根，更要向上生长。

让我们一起，  
去思考、去迎接、去探索，  
去改变、去推动、去创造，  
去坚持做那些难而有价值的事。  
让我们一起，  
瞄准医药大健康的发展前方，  
坚守提供美好健康生活的使命担当，  
汇聚成产业发展新征程的澎湃篇章。

# 吴中



01 公司召开2024年度总结表彰会议

1月25日，公司召开总结表彰大会，表彰先进、凝聚力量、激发潜能，宣传战略、展望未来，从上到下统一思想、各个条线振奋精神，动员大家保持积极心态和昂扬斗志，勇于担当、敢于创新、不断突破，为实现目标全力以赴，共同推动公司发展再上新台阶。

公司董事长、总裁钱群山作工作报告，总结2024年是公司迈向高质量发展新征程的开局之年，公司上下以“提质增效”为核心，围绕“聚焦重点、突破难点、多打粮食、弯道超车”发力，取得一系列进展。

要求2025年要秉持“合作共赢”为经营理念，在各个层面都保持开放的态度，通过内外部合作、上下游合作、跨部门协同，有效整合资源，抢抓发展机遇，共同应对市场挑战，推动各项发展再上一个台阶。

同时，隆重表彰了评选出的2024年度先进集体和先进个人，激励公司上下向先进看齐，学习干事创业的崇高追求，学习昂扬向上的精神状态，学习不畏艰难、勇于担当的坚韧品质。

会上，向2025年度高级职员颁发聘书，各个产业板块负责人签订目标责任书并表态发言。

会议最后，公司董事长、总裁钱群山作总结讲话，动员全体江苏吴中人要有“无畏向前，永不言弃！”的精神，敢于“直面困难，坚持做正确的事！”



02 公司举行2025年新春团拜会

1月25日，公司举行2025年新春团拜会，大家欢聚一堂，通过丰富多彩的节目表演，展现各个团队的才艺与风采，唱响了新年的祝福和希望，不仅增强了团队凝聚力和归属感，更激发了大家对公司未来的信心和期待。

旧年的篇章，在岁月中刻下深深印记  
新春的旋律，于新篇里奏响激昂乐章  
轻舟已过万重山  
乘风破浪启新程



03 吴中医药盐酸乙哌立松原料药获批上市

1月，公司下属吴中医药苏州制药厂收到国家药品监督管理局核准签发的《化学原料药上市申请批准通知书》，批准盐酸乙哌立松原料药上市申请。盐酸乙哌立松原料药作为权威指南推荐用于肌紧张引起疼痛的药物，其制剂属于《国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录(2024年)》乙类品种。





04 吴中美学三个二类械产品获得医疗器械注册证

2024年12月，公司下属吴中美学研发的重组胶原蛋白无菌液体敷料、重组胶原蛋白液体敷料、重组胶原蛋白敷贴，三个二类械产品获得江苏省药品监督管理局颁发的《医疗器械注册证》，产品主要适用于通过在创面表面形成保护层，起物理屏障作用，用于非慢性创面及其周围皮肤的护理。



05 吴中医药两款产品在第十批全国药品集中拟中标

2024年12月，公司下属吴中医药苏州制药厂参加了国家组织药品联合采购办公室组织的第十批全国药品集中采购投标，已通过国家仿制药质量和疗效一致性评价的两款产品盐酸多巴酚丁胺注射液、帕拉米韦注射液拟中标。公司后续签订采购合同并实施后，将有利于扩大相关产品的销售，提高市场占有率，提升公司的品牌影响力，对公司的未来经营业绩产生积极的影响。



06 吴中医药新设江苏省博士后创新实践基地

2024年12月，根据江苏省人力资源和社会保障厅下发的《省人力资源和社会保障厅关于批准在无锡市儿童医院等123个单位新设江苏省博士后创新实践基地的通知》，公司下属江苏吴中医药集团有限公司新设江苏省博士后创新实践基地。

江苏省人力资源和社会保障厅

苏人社函〔2024〕504号

省人力资源和社会保障厅关于批准在无锡市儿童医院等123个单位新设江苏省博士后创新实践基地的通知

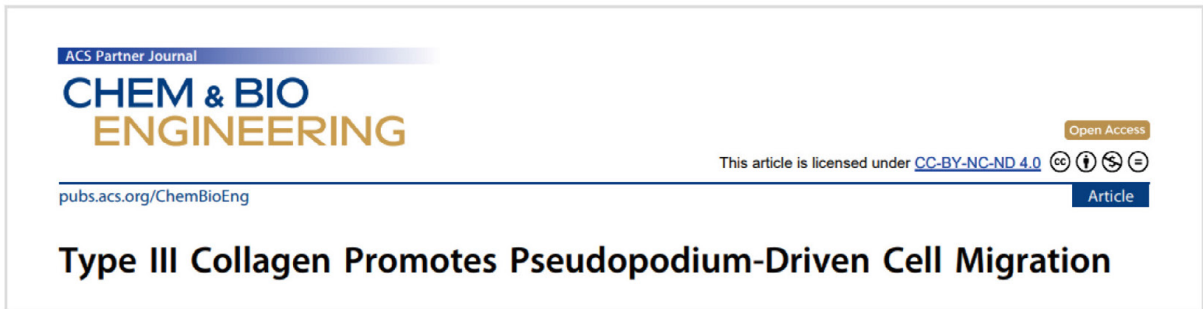
各设区市人力资源和社会保障局，省各有关部门和单位，各博士后科研流动站设站单位，各博士后创新实践基地设站单位：

为深入贯彻落实党的二十大和二十届二中、三中全会精神，进一步加大博士后创新平台建设，加快集聚博士后青年科技人才，根据《省政府办公厅关于推动博士后工作高质量发展的意见》（苏政办发〔2020〕8号）和《省委人才办 省人力资源和社会保障厅关于加强和改进新时代博士后工作实施意见的通知》（苏人社发〔2023〕64号）精神，经专家评审，省人力资源和社会保障厅研究决定，2024年度在无锡市儿童医院等123个单位新设江苏省博士后创新实践基地。现将有关事项通知如下：

一、充分认识做好博士后工作重要意义。博士后是国家战略人才力量的后备军。各地区、部门和设站单位要充分认识博士后工作在深入实施人才强省战略、创新驱动发展战略中的重要作

07 吴中美学联合实验室发布最新研究成果

2024年10月，吴中美学与浙大杭州国际科创中心共建的重组胶原蛋白联合实验室的研究成果发表于Chem&Bio Engineering。该刊是美国化学学会（ACS）出版的全英文期刊，旨在发表化学工程与生物工程前沿研究领域的重大研究成果。研究结果显示，吴中美学自主研发的三型胶原蛋白在伤口愈合实验中可以有效提高伤口愈合速度，并首次揭示三型胶原蛋白如何通过诱导不同伪足的形成来实现伤口愈合速度的提高，具有较高的应用潜力。



08 公司产品连芩珍珠滴丸由处方药转换为非处方药

2024年11月8日，国家药品监督管理局发布2024年第133号公告，根据《处方药与非处方药分类管理办法（试行）》（原国家药品监督管理局令第10号）规定，经国家药品监督管理局组织论证和审核，公司下属江苏吴中医药集团有限公司苏州制药厂生产的连芩珍珠滴丸由处方药转换为非处方药。



09 吴中医药集团获全国工商联医药业商会多项荣誉

2024年11月，全国工商联医药业商会主办的“第三届泰山医药论坛暨2023-2024年度医药行业信息发布会”上，公司下属吴中医药集团荣获“2023-2024年度医药行业成长率前五十家企业”、“2023-2024年度医药行业守法诚信企业”和“2023-2024年度制药工业企业营业收入前百家”三项荣誉。





在这瞬息万变的时代  
身处时代变革的洪流

我们一直  
保持强劲的发展势头  
不断探索、不断进步  
持续提升江苏吴中核心竞争力  
医药产业积蓄升级发展的力量  
医美产业打开未来发展的格局

我们始终  
保持坚韧不拔的精神  
深刻认识坚持与努力的重要性  
长期保持对未来的信心和期待

2025，向未来  
韧性生长，向上之心坚定不移  
势不可挡，向前之志无所畏惧  
让我们一起  
下定决心，排除万难，争取更大的胜利

韧性生长  
势不可挡

# 新征程 在江苏吴中高质量发展的 新征程上加速前行

## 1 2024年工作回顾

过去的2024年，是公司迈向高质量发展新征程的开局之年，公司上下以“提质增效”为核心，围绕“聚焦点、突破难点、多打粮食、弯道超车”发力，取得了一大胜利、两大发展、三大变化。



### (一) 一大胜利

#### 艾塑菲产品上市达成目标

2024年1月，艾塑菲获证以后，迅速与上药康德乐达成战略合作，推进商业配送及市场渠道布局，确定首发机构名单，拉开销售序幕，4月底完成首发上市，5月底实现销售破万支。艾塑菲惊艳亮相，实现了吴中美学从投入到产出的关键转折，成为医美产业发展的里程碑，也是公司医药大健康战略推进过程中的重要成果。

在这个过程中，面对市场环境

的复杂多变，销售团队采取灵活多变的策略，聚焦高效率的客户拜访和深度合作，通过组织高质量的学术交流和产品体验，精准对接客户需求，提升艾塑菲的知名度与认可度，扩大了品牌影响力，更通过与头部机构的紧密合作，树立了行业标杆，为吴中美学后续产品的市场拓展奠定了坚实的基础。

在这个过程中，公司上下各个条线发挥各自积累的资源优势，在渠道搭建、服务保障上提供全力支持，特别是吴中美学人资团队，协助业务迅速完成销售团队组建，打开工作局面。供应链、财务、医药销售团队灵活应变，克服工厂生产、物流转运等一系列问题，攻克多个卡点，确保快速供货。艾塑菲销售的胜利，展现了营销团队的执行力和战斗力，同时也离不开公司上下的团结协作、群策群力，艾塑菲“一战成名”是公司发展过程中“协作信任、胜则相庆、败则相救”这一企业文化的具体体现。



## （二）两大发展

### 1、围绕业务需求实现管理提升

公司在业务上的快速发展的过程中，管理对于支撑业务、推动公司成长的重要性更为迫切，只有管理跟上业务的步伐，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

**重点专项高效推进。**公司落实“设专项、抓专项”的工作方法，持续完善跨部门协作机制，打破部门壁垒，促进信息共享和资源整合，让决策更加迅速和贴近一线。设立重点人员招聘、艾塑菲医学&市场策略等专项小组，制定时间节点、责任人、所需资源等详细的工作计划，确保“过程有人跟”“事情有人管”。以吴中美学胶原蛋白专项、医药集团研产销工作协调例会为代表的组织形式，设立例会制度，讨论问题与解决方案，调整工作计划，对于发现的问题，及时制定整改措施，确保问题得到有效解决，提高了工作效率，为公司整体业务的发展提供了有力的支撑。

**企业文化持续落地。**企业文化结合业务进展强化对内对外宣传，增强员工凝聚力，提升公司品牌形象，成为产业融合关键时期连接各部门、各团队的纽带，为公司的持续发展提供强大的精神动力和文化支撑。一方面，统一整合公司母子公司视觉识别系统，提升品牌的一

致性、稳定性和专业性，更好地向外界传递发展战略和愿景。一方面，各企业、各条线通过兴趣活动、内部培训、集中论道、三三制开放讨论等活动形式，集思广益，促进不同业务部门之间的交流与融合，持续强化公司核心价值观的传递与理解。

### 2、聚焦关键节点助力业务增长

在推动公司业务发展的过程中，困难和问题不可避免，各个条线对照年度目标任务，深入分析和挖掘市场机会，不断突破业务发展的瓶颈，确保所有努力都朝着同一个方向前进。

**研发持续产出、注入活力。**吴中医药卡络磺钠片全国首家通过仿制药一致性评价，帕拉米韦注射液等产品获批；匹多莫德口服溶液临床再评价补充申请顺利召开专家咨询会。卡络磺钠注射液等四个仿制药项目，硫酸阿米卡星注射液、盐酸林可霉素注射液两个一致性评价项目完成申报。吴中美学自研重组胶原蛋白无菌液体敷料等三个二类械产品获批，进一步丰富医美产品种类。同时，在自主研发的基础上与北京丽徕、南京东万等通过外部引进、合作研发等方式积极推动重组胶原蛋白冻干纤维、重组胶原蛋白植入剂等医美产品研发，不断充实产品管线。

**生产保证供应、创造效益。**苏州制药厂通过集中采购、批量采购等方式，持续降低物料采购成本；通过生产工艺进行分析和改进，以减少不必要的能源消耗和物料损失；通过平稳化生产等策略，优化生产流程，提高人效成本。同时，原料药、加工品、对外合作持续创收。吴中美学上海工厂在较短的时间内完成生产车间建设完成，为公司的产品临床研究和产业化打下的基础。

**销售多点发力、抢抓机遇。**医药销售上，紧盯医院开发、产品上量等关键指标，加强产品知识、销售技巧、客户服务等方面的培训。同时，分产品统筹，制定不同渠道策略，盐酸多巴酚丁胺、帕拉米韦两款注射液产品中标第十批全国集采，打开了新的市场空间；连芩珍珠滴丸由处方药转换为非处方药后，加强电商渠道建设，寻找新的市场机遇。医美销售围绕童颜针产品上市，迅速完成销售团队组建；通过深入分析市场需求，迅速锁定目标客户群体，开展了一系列精准营销活动，从线上直播到线下研讨会，全方位、多渠道地推广；同时，做好了产品供应链体系管理建立规范的销售流程，确保销售过程的顺畅和高效，提高供应链的效率和灵活性。



## （三）三大变化

### 1、形成新老融合的团队氛围

在医美等新产业、新业务团队组建的过程中，新成员的加入带来了不同的行业背景、专业知识和思维方式，医药研产销老团队优秀人才的轮动及支持，助力更快地搭建业务体系，抓住商业机会。在新老携手期间，经历一个从冲突到协调，再到融合的过程。

在这种相互学习的过程中，老产业团队的经验和稳定性为新产业团队提供了宝贵的指导，而新产业团队的创新精神和灵活思维则激发了老产业团队的活力。跨团队交流和学习，促进企业文化的融合与升级，增强了组织的整体竞争力。

### 2、推动由内向外的的发展视角

业务部门只有向外看，才能看得见风险，才能找得到机会。大家主动对接二级资本市场交流及券商调研，积极参加医药、医美类展会，开展行业研究分析，对重点风口市场持续关注并储备相关项目，主要以产品权益合作为首选合作方式，逐步探索潜力产品引入。

无论是研产销还是中后台，很多条线也都开始走出去。大家改变闭门造车的习惯，在产品销售、生产加工、研发委托、批文转让等方面，去寻找合作的机会、学习的机会、创造效益的机会，引入外部资源为企业发展赋能。

### 3、培育自下而上的创新动力

在公司发展过程中，完善创新激励制度，表彰和奖励创新取得成果的员工和团队；股权激励计划逐步兑现，让核心管理人员分享企业的成长果实，提高了员工的积极性和满意度，激励大家想方设法提升业绩，助力组织的持续成长。

在开展新业务、推动新项目、解决新问题、引进新员工的过程中，鼓励员工分享创新经验和最佳实践，鼓励员工参与跨部门合作项目，实施导师制度做好“老带新”，各级管理者被赋予更多的自主权和责任感，大家的意见建议得到了更多的重视和支持。



## 2 存在问题不足

### 1、组织管理结构复杂

随着公司业务扩张、规模扩大，组织很容易变得臃肿，管理部门越来越多、管理层级越来越长，与此同时，不同部门、层级之间可能存在职能重叠、信息沟通不畅，进而导致流程冗长、工作重复、资源浪费和效率低下，甚至还会出现不必要的矛盾和冲突，影响了公司整体协作效率。

为了服务业务需要、助推业务发展，我们要打破“叠床架屋”的官僚体系，避免“大企业病”，考虑扁平化组织结构，探索大中心制、项目减少管理层级，明确每个部门和岗位的职责分工，使管理执行更加迅速和灵活。

### 2、缺乏创新变革活力

在现在竞争激烈的环境中，一些管理者仍然固守传统商业模式，对市场变化反应迟钝，缺乏主动创新的勇气和策略，无法及时捕捉市场机会；一些管理者怕麻烦、怕担责，忽视创新的意见建议，不想创新更不支持创新。同时，公司上下缺乏合作创新的意愿和机制，导致创新资源分散，无法有效激发员工的创新积极性。

各级管理者要保持敏锐的洞察力和开放的心态，了解市场的需求，听取一线的声音，鼓励工艺技术创新、管理方法创新、业务模式创新。通过营造开放包容的文化氛围，增强员工归属感与责任感，激发内在潜能；通过技术升级、产品

优化、市场拓展等方式提升核心竞争力，灵活应对外部环境变化。

### 3、结果缺少量化评估

很多时候我们对工作结果的评估较少，对一些专项工作和中后台部门的工作没有设定明确的评估目标和标准；开会汇报的时候大家习惯讲过程，而不是说结果，没有真正体现出工作产出和对业务的贡献度；部分管理者对于团队成员的绩效考核偏重于工作态度，而不是业绩达成和胜任能力。

公司上下要“强化目标意识、突出结果导向”进一步完善岗位职责体系、年度目标任务与绩效评估方法，要提前为各部门设定明确、具体的目标任务和衡量标准，关注结果并作为衡量工作成效的主要依据；对员工多维度地进行综合评估，使结果更加科学和客观；同时，定期追踪和评估来检查目标的完成情况。

### 4、主动推进意识不够

部分人在工作中习惯于“等”，这样的等待是大量存在的，做事情的等上级指示，不安排就不行动，不检查就不执行；做管理的等下级汇报，只管布置不关心，只问结果不核实；对外跟进等对方回复，邮件发出工作完成，项目进度一无所知。

在快速变化的市场环境中，各级管理者要有前瞻性和执行力，跟上公司发展战略，能够激发团队成员的积极性，一起想当下状态，想

未来发展，想执行路径，主动寻找机会，预见挑战，敢于向前一步、积极开拓，为发展赢得宝贵的市场先机。

### 5、文化没有深入人心

经过近年来的管理沉淀和提炼，企业文化已经拥有清晰的内容和具体要求，但仍然缺乏有效的工具支撑和应用指导，缺乏多样化的传播渠道和方式，在落地实践中难以触及员工的内心，大家可能对这些理念有所了解，缺乏深刻的理解和切身的体验，无法形成强烈的共鸣和认同感，难以在日常工作中得到有效贯彻。

要根据公司业务发展和人员结构变化，配合业务团队搭建系统的培训机制、生动的案例分享、便捷的沟通平台，以适应新的业务环境和员工需求。同时，关注员工的反馈，及时调整和更新工作方法，不断完善实践工具，确保企业文化能够真正落地生根、开花结果。



## 3 2025年工作要求

2025年，是公司在高质量发展的新征程上加速前行的一年，公司将秉持“合作共赢”为经营理念，在各个层面都保持开放的态度，通过内外部合作、上下游合作、跨部门协同，有效整合资源，抢抓发展机遇，共同应对市场挑战，推动各项发展再上一个台阶。

各个层级、各个条线、甚至于不同产业板块之间，要进一步构建更加紧密、更为和谐的合作生态，共享资源、互通有无，才能更加迅速的应对挑战。

持续深化与供应商、客户、行业伙伴乃至竞争对手之间的战略协同，进一步探索优势互补、互利共赢的合作模式，才能更为有效地推动业务增长。

积极寻求与国内外优秀企业的合作机会，不断拓展合作领域，提升合作层次，共同挖掘新的市场机遇，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

### 1、全面扩大对外合作

向外看，关注商业环境、政策、客户需求的变化，推动产品的立项研发，重点关注医疗消费领域及医美新材料、新组合。积极与国内外科研机构、高校及创新企业建立深度合作，不断提高研发效率，提升创新能力，确保产品线的前沿性和竞争力；同时，与外部专家、学术组织、创新联盟保持密切联系，进一步提高公司在行业中的声誉及影响力。

向内看，充分发挥自身“研产销”一体化的优势，与国内外的原料药及制药企业、研发机构密切合作，提升供应链整合能力，增强市场响应速度，高效协同，保障好重点产品的上市。既要走出去，解决设备及产线的问题，降低生产成本，加速新产品上市。也要引进来，充分利用其产能获取更大的规模效益，促进自身质量管理水平的提高；同时锁定未来的产品权益。

向前看，深化市场洞察，精准定位目标客群，创新营销策略，与经销商、机构及第三方合作伙伴建立长期稳定关系，根据产品特点探索灵活的营销合作模式，利用其成熟的销售网络和丰富的市场经验，扩大销售渠道和覆盖面。

### 2、打造公司业务品牌

市场环境在变，消费需求在升级，无论是过去的芙露饮，还是如今的艾塑菲，单一大产品的成功不足以支撑公司的长远发展。仅仅拥有好的产品还远远不够，我们必须向更高层次迈进，构建并传播一个深入人心、代表行业标杆的品牌形象。

加强品牌形象塑造，通过产品宣传、学术推广等活动，提升品牌知名度和美誉度，增强消费者对品牌的信任和认可。不仅要在产品质量上精益求精，更要在品牌故事、用户体验、社会责任等多方面下功夫，让每一个细节都成为塑造品牌

力量的元素。我们要更有效地与消费者建立情感连接，让消费者对产品产生认同感，进而转化为对产品的信任。

### 3、找准业务的增长点

公司业务团队，无论是市场营销还是中后台，无论生产还是研发，必须确立清晰的业务增长目标，使团队对目标有共同的认识和期待，放弃畏难情绪，发现并抓住业务增长的机会。

吴中美学按照既定的三年发展规划，分解任务、推进计划，以高效产出为目标，早取证、早上市、早抢占市场渠道、早收益，适应医美赛道快速迭代的竞争趋势。医美产品销售，深入了解市场需求和竞争态势，继续深挖头部机构销量，建立优势大盘；继续开拓高质量轻医美机构，做大市场增量；双管齐下加速销量提升，抢占市场。整合医生教育资源，树立公司专业教育形象，加大产品的安全性及有效性





宣传，获得医生认可并进一步转化为产品用户。同时，加强供应链管理，与上下游企业建立长期稳定的合作关系，确保供应的稳定性和及时性。我们要争取，2026年底取得再生医美注射类产品细分市场全国前三的行业地位。

吴中医药经营发展要“多点开花”，以“多产品、广覆盖、勤拜访”策略布局产品销售，应对政策变化带来的不利影响，确保“东边不亮西边亮”。无论自营还是招商，都要推动产品终端销售和持续上量，医院是我们产品销售的主战场，医院开发和覆盖是保障销量达成的基础，标杆医院的打造有利于建立品牌口碑，维护好已开发的优质医院，减少沉默和流失。同时，提升客户寻找能力，做好优质客户储备，要找到区域市场的关键客户并进行赋能，共同制定有效的市场策略，有针对性地做好学术推广、临床支持，要和客户一起，甚至主动督促、推动客户去做好开发，努力达成既定指标。

#### 4、加强中层队伍建设

各个管理团队中的中层管理者是组织的核心力量，在战略执行、团队协作、人才培养、文化传承及变革推动等方面都发挥着关键作用。中层管理者要能够将年度目标转化为具体的行动计划，灵活应对市场环境和内部挑战；能够通过指

导和帮助员工提升职业能力，为组织的长期发展提供人才支持，也要通过自身的行为和态度，影响和塑造组织文化，确保组织的价值观和使命的传承和发扬。

各个管理团队要做好中层管理者后备人才培养，为中层管理者规划清晰的职业发展路径，提供晋升机会；要设计合理的薪酬结构，激发中层管理者的积极性，逐步构建一个高效、专业、富有凝聚力和创新力的中层管理队伍，为企业的长远发展奠定人才基础。

#### 5、持续推动管理革新

管理革新是推动企业成长、适应市场变化和提升竞争力的关键。应对新兴的挑战和机遇，企业必须通过管理革新来打破常规，运用新的管理理念和方法，以保持其竞争优势。

有效优化管理职能。要持续推动见人小，要敢于突破固有思维，持续优化评估职能和角色，对职能和角色进行合并、裁撤或调整，整合相似职能，减少资源浪费和重复劳动；同时，运用绩效工具，淘汰不匹配人员，打造一支专业度高、自驱力强的人才队伍，使组织结构更加扁平化、灵活化，确保每个职能都能为战略目标作出贡献。

强化总部管理服务。总部要结合企业发展、

业务布局，进一步推动“业财结合”、“人资赋能业务”、“职能服务业务”，跟进战略执行情况，确保各业务单元与公司整体发展方向保持一致；并进一步提高公司整体运营效率、降低成本、优化资源配置；进一步提高员工绩效、优化人才结构、增强团队协作能力；形成“总部助力业务，业务服务客户”的新局面。

科学量化绩效评估。有针对性地设定评估指标，尽可能实现评估指标量化，用具体、可衡量的数字或比例来表达评估结果，直观地反映员工或团队的工作成果和效率，使评估更加客观、明确，减少主观判断带来的偏差，提高评估的准确性和公信力。同时，需要加强数据收集工作，确保数据的真实性和完整性，对数据进行深入挖掘和分析，为评估提供有力的支持。

建立信息共享机制。应用信息技术，推动企业管理流程的数字化和智能化，促进各业务单元之间的协同提高运营效率。形成以市场为中心的组织结构和服务体系，确保业务需求得到快速响应和满足。同

时，注重数据的收集、整理和分析，通过数据挖掘、数据分析等技术手段，发现数据背后的潜在价值和规律，为企业的决策提供科学依据。

#### 6、加强企业文化建设

以整体业绩提升为重点，持续打造“三三制”开放管理体系，一方面，聚焦问题，理念上达成一致，强调目标；一方面，解决问题，行动上一起执行，关注效率。从企业、团队、个人三个层面共同贡献力量；从组织、业务、文化三个维度推动管理变革。每个部门、工厂车间、销售省区、研发项目组都要成为一个战斗小组，要调动团队成员的智慧并且进行整合，让所有人自觉成为问题的发现者和解决者，以此来凝聚组织的智慧，发挥组织的战斗力。

要做好“对标学习”，不能“关起门来干”，不能只和过往比，要对照发展要求，分析行业内的优秀企业，在管理体系、业务模式、产品布局等方面，持续学习，不断反省，保持危机意识。更要把改进计划落实到工作中，发现各类

偏差和问题，意识到自身短板，然后想方设法去解决自身的短板和问题。

要持续推动“会风建设”注重会议质量和效率，强化问题导向和目标导向，少一些日常汇报，多一些经营分析。例如月度经营分析会核心就是“集中力量每个月打一次胜仗”，主要三个议题，上一场仗打没打赢？没有打赢是因为什么？下一场仗要怎么打？打赢了，总结经验；打输了，查找差距！通过每个月聚焦目标、总结经验、查找差距、挖掘机会，最终实现年度经营目标。

各业务单元负责人，各个管理团队，应成为企业文化的塑造者和传播者，将企业文化渗透到集团各个层面。一方面要围绕核心内容，继续打造“吴中论道”平台，运用好“三三制”开放讨论机制，从各个层面群策群力、集思广益。一方面，在业务发展过程中，结合业务团队的特点，不断推动企业文化的融合与创新，形成具有吴中特色的团队文化，共同打造公司整体文化形象。

今天的江苏吴中，已经站在高质量新征程的加速期，我们经过努力，已经走出了一条新路，前方是无限的可能与机遇。这是一个充满机遇与挑战的时代，也是一个需要我们更加努力、更加团结的时代。

我们要继续发扬敢打胜仗、能打胜仗的团队精神，把计划变成现实，把想法变为成果，用一个又一个的胜利，推动公司在高质量发展的新征程上越跑越快，越跑越远，越跑越稳。



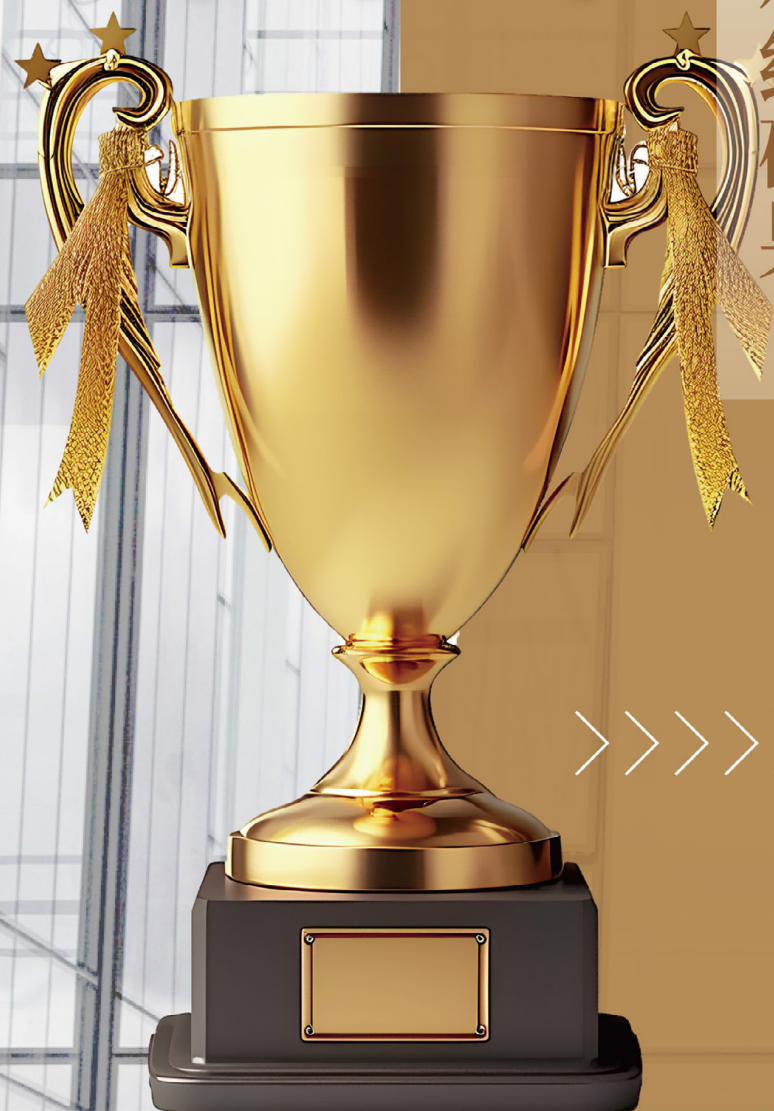
# 事

在人为，用心耕耘结硕果

# 势

在人为，奋力开拓谱新篇

## 荣誉榜



## 团体奖

### 团体银奖



江苏吴中美学生物科技有限公司



人力资源管理中心

### 团体铜奖



投资部



经营管理部

### 管理效益奖



苏宿家天下物业公司



苏州制药厂

### 突出贡献奖



吴中美学商务与质量中心

### 协作共赢奖



吴中美学艾塑菲医学 & 市场策略专项工作组



吴中医药打击窜货及线上销售管理



吴中医药高企规范化管理及先进技术研究院建设专项小组



吴中美学胶原蛋白专项组





★ 个人金奖

袁 颖 吴中美学五战区高级销售代表

★ 个人银奖

曹辰杰 财务管理中心副总监兼委派医药集团财务总监  
吴旭波 吴中医药普药部西省区总经理  
葛忠明 苏州制药厂副厂长  
俞海峰 吴中医药自营南京办经理  
朱莎莎 吴中美学器械研发部总监  
王若楠 吴中美学五战区地区经理

★ 个人铜奖

范 青 财务管理中心专业经理  
高 鹏 法务管理部主管  
王雅杰 董事会办公室副主管  
张晨春 吴中医药财务部会计主管  
高怡蓉 药物研究院院长助理兼项目管理部部长  
陶 松 吴中医药贵州省区总经理  
杨 阳 吴中医药山西省区总经理  
袁志伟 吴中医药自营宁波办副经理  
朱琴娟 吴中医药营销二部销售主管  
陈东华 苏药厂生产部经理  
陈赢姑 吴中美学医生教育部医学经理  
何 芸 吴中美学市场部产品经理  
伍 乐 吴中美学供应链部供应链经理

★ 生产标兵

郭 怡 苏药厂QA经理  
陈 锋 苏药厂原料药车间主任  
邱彦富 苏药厂液体制剂车间工艺员  
苏 亮 吴中美学综合保障部经理  
扈旖婷 吴中美学上海工厂质量部QC专业经理

★ 技术标兵

马艳丽 药物研究院苏州研究所所长助理  
兼苏州研究所分析研究部部长  
徐 昕 研发分公司合成研究部部长  
周 航 研发分公司制剂研究部中级研究员  
树立华 苏药厂技术部经理  
张翔铭 苏药厂QC仪器主管  
尤佳浩 苏药厂安全环保部主管  
张永正 吴中美学原材料研发部研发经理  
花少伟 吴中美学器械研发部分析研究员

★ 销售标兵

袁毕峰 吴中医药山东省区总经理  
朱 达 吴中医药广东省区总经理  
陶 飞 吴中医药广东省区经理  
倪文君 医药销售公司营销二部高级销售代表  
黄亚丽 吴中美学七战区地区经理  
丁之峰 吴中美学三战区销售代表  
袁可可 吴中美学五战区业务发展经理

★ 敬业奉献奖

张 炜 苏宿置业综合部经理  
张 丽 资金管理中心专业经理  
刘 静 审计风控部主管  
马晓兰 吴中医药财务部总账专业副经理  
王淑啸 药物研究院项目管理部专业经理  
林莉萍 吴中医药销售管理部副经理  
朱雨蒙 吴中医药OTC电商事业部经理  
周 达 吴中医药中央市场部产品规划专业经理  
王 研 苏药厂QC理化主管  
赵文宁 苏药厂人力资源部人事专员  
金国峰 吴中美学商务部商务专员

★ 最佳新人奖

金罗婷 办公室行政副主管  
李 佳 吴中医药办公室专业经理  
王晶瑶 药物研究院合作拓展部新药评价经理  
陈 雯 研发分公司分析研究部项目经理  
姜 博 吴中医药河南省区经理  
牛高辉 吴中医药普药部东北省区总经理  
朱亚楠 苏药厂QC副经理

★ 优秀员工

陆 燕 控股公司财务经理  
蔡秋香 苏宿置业客服前台  
李成成 苏宿置业财务副经理  
周丽琴 财务管理中心出纳  
张建怀 公司司机  
花红艳 同润楼服务员  
陆永明 公司电工  
曹婧怡 吴中医药财务部会计  
严美娟 吴中医药财务部会计主管  
郭 云 吴中医药中央市场部区域推广专业经理  
许思思 吴中医药销售管理部销售行政主管  
石宇婷 吴中医药商务部管培生  
聂 琦 药物研究院质量保障部副经理  
徐晓红 药物研究院项目管理部专业副经理  
刘 彩 研发分公司分析研究部研究员  
郑 静 研发分公司质量保障部质保专员  
蒋 鸣 吴中医药普药部副经理  
徐春雷 吴中医药辽宁省区总经理  
季辰希 吴中医药上海省区总经理  
高志勇 吴中医药OTC电商事业部经理  
王双美 销售公司质量管理部质量负责人  
李银兰 销售公司营销一部区域经理  
陈 源 销售公司营销二部苏州办经理

姜悦龙 苏药厂工程部设备主管  
王爱敏 吴中美学政策法规与注册部总监  
赵俊蓉 吴中美学市场部新媒体经理  
潘梦溪 吴中美学市场部产品经理  
朱子任 吴中美学上海工厂质量部验证工程师  
张佳浩 吴中美学综合保障部计量兼安环专员

邢雅琴 销售公司营销二部销售主管  
江亚萍 吴中医药委派苏药厂人力资源部经理  
任奇峰 苏药厂计量信息部副经理  
许 华 苏药厂工程部副经理  
王晶晶 苏药厂QA经理助理  
蒋利培 苏药厂安全环保部消防主管  
史阅川 苏药厂小容量制剂车间工艺主管  
邹华楠 苏药厂生产部主管  
顾瑞玲 苏药厂技术部项目主管  
谭丹容 苏药厂QC新品分析员  
周 强 苏药厂药物警戒办公室药品信息安全员  
顾 琴 苏药厂工程部固定资产管理员  
王佳敏 苏药厂液体制剂车间工艺员  
陈思棋 苏药厂固体制剂车间工艺员  
张玉琴 苏药厂仓库班长  
李 梦 苏药厂计划物资部采购专员  
冯 林 吴中美学商务部商务经理  
倪少白 吴中美学原材料研发部纯化主管  
孙 雯 吴中美学器械研发部研发工程师  
吴 晗 吴中美学上海工厂质量部体系QA  
王 辉 吴中美学综合保障部公用工程操作工  
丁亚军 吴中美学苏州工厂生产部发酵班长  
吴玉君 贸易板块业务部业务员兼办公室文员



# 开局争先 起步冲刺

——瞄准年度目标任务全面发力

■ 内部邮件(2025)1号  
2025年2月17日

近日，公司董事长、总裁钱群山在公司开年相关会议上，指出公司2024年战略推进取得突破，2025年更是承上启下的关键一年，医美要实现高速增长，医药要保持稳步增长。

同时强调，全体吴中人要围绕全年目标任务，开局争先、起步冲刺，在日常工作中不断总结反思，不断提高管理水平和业务能力，确保实现年度经营计划。

现整理了董事长相关管理思路与工作要求，请大家认真学习并予以贯彻落实。

## 1 做的对的、有成果的方法要坚持下去、不断巩固

在过往工作中，通过不断调整改善，探索出了一系列行之有效的工作方法和策略，我们要总结复盘，把这些方法做实做细、强化执行，并长期坚持下去；我们要把好的方法提炼转化为可以复制、推广的管理要求，让成功经验成为推动我们前进的强大动力，推动每项工作精准高效地完成。

## 2 存在不足、有问题的地方要主动改善、持续提高

各级管理人员要用好“三三制”开放管理体系、“吴中论道”沟通讨论平台，组织开放而诚恳的讨论，反思过去部门工作中的不足和问题，通过团队智慧的碰撞，识别问题根源，带领团队设定清晰、具体且可衡量的提升和改进目标，并在后续工作中，每月、每周推动具体问题的解决和改善。

## 3 一直保持“不断打胜仗”的精气神

要团结协作、坚定信心、扎实行动。在公司加速发展的关键阶段，大家要保持高昂的斗志和必胜的信心，各个团队之间进一步强化沟通协作，促进资源整合，真正形成合力；同时，通过将年度目标细化为具体的行动计划，从解决每个问题做起，从履行每项职责出发，确保每一步都朝着既定目标稳步迈进。

巩固已有成果，延续过去亮点。  
找到改进方向，凝聚团队力量。  
瞄准既定目标，坚定必胜信心。  
打好每场战斗，取得最终胜利。



新思维

# 同频共振 力出一孔

## ——共识 | 共鸣 | 共勉 | 共进

■ 企业文化工作小组

优秀的企业文化是江苏吴中人凝聚共识、齐心共鸣、携手共勉、并肩共进的成功秘诀。历年来，公司高度重视企业文化建设，致力于实现业务发展、组织增效、人才成长的同频共振，力出一孔。

江苏吴中之所以能打出一场又一场漂亮的胜仗，是因为江苏吴中人在方向上达成了共识、在思想上产生了共鸣、在工作上互相共勉、在行动上齐头共进。

近年来，在宏观经济下行压力加深，医药行业政策压力显著增大的大背景下，如何逆流而上实现发展，成为摆在诸多药企面前的难题。江苏吴中高瞻远瞩、前瞻性布局，确立了以医药大健康产业为核心、医药+医美双轮驱动的产业发展方向，并在短时间内取得了令业界瞩目的骄人成绩，这正是“上下同欲者胜，胜在方向统一”的有效印证。

在战略的引导下，公司从产业板块到各级部门，再到每位员工；从战略规划到年度目标，再到阶段重点专项，我们层层拆解目标、聚焦目标。一个又一个小目标的达成，不仅是绩效文化推动的结果，更是战略落地的有效支撑。通过明确的绩效目标设定、公平的评估机制和持续的反馈支持，确保每位员工的努力方向与组织战略始终保持一致。



### 共识

我们不仅是胜在方向统一，更是在思想上更是形成了共鸣。我们要保持雄心和决心、坚持恒心和耐心、秉持信心和初心。

**雄心和决心**是每一个奋斗者在与企业同行过程中的鲜明特质，这也正是奋斗文化的生动体现。我们倡导去层级以促进沟通，重实干并

鼓励创新，江苏吴中上下一心致力于构建一个团结协作、让能干事想干事的人可以大展拳脚的职场环境。

**恒心和耐心**是长期文化的核心驱动，我们秉持长期主义，重视积累沉淀，不被短期利益诱惑、不唯利是图。我们鼓励每一位员工持续学习，深度思考，不断提升能力，培育坚韧不拔的毅力和长远规划的智慧，以耐心和恒心深耕细作，在浮躁的市场环境中与企业稳固协同

共创共赢。

**初心和信心**是信任文化的精神内核。信任文化以“信”为基石，尊重个体差异，搭建沟通桥梁，凝聚共同愿景，打破团队隔阂，活跃工作氛围，取长补短促进成员间协作，最终达成携手共发展的目标。



### 共鸣

文化理念的落地，不是空洞的口号，而是切切实实地体现在我们的日常工作中。将这些理念融入到日常的每一次协作、每一个决策，聚焦工作共勉，在平台与个人、业务与职能、板块与板块之间的协作里追求共荣共赢。

**平台与个人之间，始终紧密相连、相互成就。**江苏吴中凭借完善的产业布局、丰富多元的业务体系，以及在行业内多年沉淀积累的深厚底蕴，为人才搭建起事业发展的优质平台。

业务与职能部门，始终彼此配合、互相影响。共同推动公司稳健

前行。业务团队冲锋在前，凭借扎实的专业、丰富的经验和持续的努力，为公司创造价值。职能部门深入一线，以专业知识和严谨态度，为业务开展提供全方位有力精准的服务，帮忙不添乱保障每一项业务顺利推进。

**板块与板块之间，始终资源共享、优势互补。**医药医美在公司整体发展进程中紧密相连，持续创造协同效应，实现资源高效配置，全方位提升公司的市场竞争力，开创公司发展的崭新局面。聚焦共勉，相互激励、共同进步的积极的氛围促进每一个江苏吴中人协同共进。

#### 一起发力才最给力



### 共勉

公司正处在快速发展、迈向新高度的关键阶段，我们作为江苏吴中的中坚力量，要进一步成长为经营型管理者。这不仅是对自身能力提升发展内在需要，也是为公司发

展贡献力量的应有的使命感和责任感。

**1、要以促进经营目标达成为首要任务。**我们要深刻理解公司的战略规划，将大经营目标细化为一个

个可执行的小目标，并带领团队全力以赴推进目标达成，持续精进，发现问题、解决问题，确保每一项任务都围绕、聚焦经营目标开展。

**2、要持续激活个体并真正给团**



**队赋能。**每一位员工都是公司的宝贵财富，我们要充分认识到团队成员的价值，用人所长；每一位管理者要把握好、调整好组织整体发展与个体需求之间的平衡，推动团队成长，并构建面向未来的能力。

**3、做好组织内部治理，抓好文化建设。**继续深化部门之间、板块之间的协同合作，发挥协同效应，确保各项工作高效、有序地开展，持续提升组织运营效率。每一位管理者都是企业文化的践行者和宣贯者，让文化真正成为我们业务开展过程中的行动指南。



## 共 进

**去繁就简-围绕中心：**以“业务”为中心，以“客户”为中心；业务以客户为中心，服务以前线为重心的每一位管理者要有亲力亲为的能力和态度，要对每个细节都有深入的理解和掌控，保持决策的透明性和一致性，从而更加有效地执行战略目标。

**聚焦需求-集中精力：**聚焦于客户需求 and 市场需求，把有限的时间、精力用在增强产品创新、提升客户体验和改进行市场服务上。做对用户、客户有价值的事，提升市场竞争力。

**降本增效-杜绝浪费：**在激烈的市场竞争中，每一个管理者务必以主人翁的责任感时刻保持成本意识，通过深度思考进而在业务的每一个环节中充分提高资源的利用效率，提升组织的高效性，从而推动公司的长远发展。

**提升效率-减少内耗：**避免“形式主义”，少一些日常分析，多一些经营分析。简化工作及沟通方式、聚焦目标、总结经验、查找差距、挖掘机会，把精力真正放在重要的决策和执行上。

**摒弃形式-创造价值：**管理者要给员工提供更多的时间去专注于创造价值的工作，要营造一个员工能够提升工作积极性和创造力的工作生态，要成为员工保持高效执行和推动企业创新的重要保障。

**敢打敢拼-亲力亲为：**江苏吴中

在新的一年里，让我们继续深化企业文化建设，厚积文化“软实力”赋能发展“硬支撑”，增强企业发展的内在动力。2025年让我们乘公司发展之东风，实现组织与个人的共赢，共同绘就属于我们的辉煌篇章。

## 行 业 动 态

### 01、证监会发布并购重组改革意见

**发布日期：**2024年9月24日

**内容概述：**证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》，提出助力新质生产力发展、加大产业整合支持力度、提升监管包容度、提高支付灵活性和审核效率、提升中介服务机构服务水平、依法加强监管等六方面措施。

**意义：**完善资本市场“1+N”政策体系，强化并购重组资源配置功能，支持上市公司注入优质资产、提升投资价值，适应新质生产力发展需求，激发并购重组市场活力，促进经济结构调整和产业升级。

### 02、央行创设支持股票市场新工具

**发布日期：**2024年9月24日

**内容概述：**央行创设证券、基金、保险公司互换便利，支持相关机构用自身资产抵押换入高流动性资产；创设股票回购增持再贷款，引导商业银行向上市公司和主要股东提供贷款用于回购增持股票。

**意义：**为股票市场提供了充足的流动性支持，稳定市场预期，增强市场信心，有利于引导中长期资金入市，促进股票市场的稳定健康发展。

### 03、器审中心发布无源植入器械等6种器械临床试验设计类型推荐意见

**发布日期：**2024年9月27日

**内容概述：**在《医疗器械临床试验设计指导原则》和《医疗器械临床评价推荐路径》基础上，针对无源植入器械等六类医疗器械，按产品名称、结构组成和适用范围，以举例方式给出具体产品临床试验设计类型推荐意见。

**意义：**为注册申请人做好医疗器械临床评价工作提供更具针对性的参考，有助于提高临床试验设计的科学性和合理性，确保临床数据的可靠性。



04、国家药监局发布药品再注册新规

**发布日期：**2024年10月11日

**内容概述：**国家药监局发布《境内生产药品再注册申报程序和申报资料要求》的通知，为加强药品再注册管理，依据相关法律法规，国家药监局制定了境内生产药品再注册申报程序和申报资料要求。

**意义：**进一步规范了境内生产药品的再注册工作，提高了药品再注册管理的科学性和规范性，有助于保障药品质量和用药安全。

05、国家药监局境外药品责任人新规出台

**发布日期：**2024年11月13日

**内容概述：**国家药监局发布《境外药品上市许可持有人指定境内责任人管理暂行规定》。该规定包括明确境外持有人和境内责任人定义，要求境外持有人在药品首次进口销售前指定境内责任人并报告上传授权材料，规定境内责任人应具备的条件，以及双方共同履行的义务等，还对变更管理、信息共享与公开、监督管理及违法处理等作出详细规定。

**意义：**进一步贯彻落实相关法律，加强境外药品上市许可持有人管理，厘清双方权责，全面落实境外持有人全生命周期主体责任，强化境外生产药品在境内上市后主体责任的落实，保障药品质量安全。



06、2024 医保目录公布，患者迎来重大利好

**发布日期：**2024年11月28日

**内容概述：**国家医保局公布了2024年新版医保药品目录。该目录将于2025年1月1日起正式执行。此次目录调整共新增91种药品，涵盖肿瘤、糖尿病等慢性病、罕见病等多个领域，同时调出43种临床已被替代或长期未生产供应的药品，目录内药品总数增至3159种。

**意义：**新版医保目录的发布，将丰富患者用药选择、减轻经济负担、推动医药产业创新，为患者减负超500亿元。

07、国家药监局简化港澳中成药审批征求意见

**发布日期：**2024年12月9日

**内容概述：**国家药监局发布《关于简化港澳已上市传统口服中成药内地上市注册审批的公告（征求意见稿）》，向社会公开征求意见。《征求意见稿》明确适用范围为港澳本地登记企业持有、经当地监管部门批准上市且使用15年以上、生产过程符合GMP要求的传统口服中成药。

**意义：**该举措旨在贯彻落实粤港澳大湾区战略部署，支持港澳中医药发展，使其更好融入国家发展大局，降低市场准入壁垒，提高审评效率，让消费者更易获取安全有效的中成药产品，促进中医药产业在大湾区的协同发展。

08、两部门完善医药集采及执行机制

**发布日期：**2024年12月10日

**内容概述：**国家医保局、国家卫生健康委发布《关于完善医药集中带量采购和执行工作机制的通知》。通知立足原有政策，围绕集采药品耗材进院、使用等多环节细化举措，涵盖确保进院、规范使用、落实政策、价格管理、优化考核、处置供应及强化监管等内容。

**意义：**通过巩固集采改革成果，引导医疗机构与医药企业积极配合集采机制，不仅有助于形成优先使用中选产品的良好环境，还能让广大患者切实受益，进一步提升集采工作的科学性、规范性与高效性，为医药领域高质量发展及医保惠民筑牢根基，推动医药资源合理配置与利用。

09、第十批国采结果正式公布

**发布日期：**2024年12月12日

**内容概述：**国家组织药品联合采购办公室正式发布《全国药品集中采购拟中选结果》。本次集采共有62种已过专利期、竞争充分的药品采购成功，覆盖高血压、糖尿病、肿瘤等多个疾病领域。439家企业参与申报，234家企业的385个产品获得拟中选资格，中选药品均通过质量和疗效一致性评价。

**意义：**此次集采以“带量”稳供应，优化流通环节，减轻患者负担，提升用药质量，将有力推动医保惠民政策落地实施。国家医保局将指导各地及中选企业做好落地实施工作，确保2025年4月患者用上中选产品。

10、国务院常务会议 深化药品医疗器械监管改革

2024年12月23日，国务院常务会议部署深化药品医疗器械监管改革，促进医药产业高质量发展有关举措。

要深化药品医疗器械监管全过程改革，打造具有全球竞争力的创新生态，更好满足群众对高质量药品医疗器械的需求。要加大对药品医疗器械研发创新的支持，发挥标准引领作用，积极推广使用创新药和医疗器械。要提高审评审批质效，加快临床急需药品医疗器械审批上市，对符合条件的罕见病用创新药和医疗器械减免临床试验。要以高效严格监管提升医药产业合规水平，支持医药产业扩大开放合作。要及时跟进医保、医疗、价格等方面政策，协同发力促进医药产业高质量发展。



# 致敬卓越，共赴新程

——公司2024年度优秀获奖者访谈特辑

回望2024年，公司成绩斐然。这份辉煌，是全体员工拼搏的硕果，更离不开优秀获奖者的引领示范。

为了探寻成功背后的故事，我们开展了此次访谈，与各条战线上的优秀代表们深入交流。研发人员醉心探索，凭借创新赋予产品强大的核心竞争力；生产人员秉持匠心，用坚守铸就品质，确保每批产品都达到行业高标准；销售人员如无畏战士，冲锋在市场前沿，凭卓越能力和拼搏精神将优质产品推向市场。后台部门虽身处幕后，却默默发挥着关键作用，他们全力支持一线工作，为公司的稳定运营提供坚实保障。

他们是公司发展的中流砥柱，用专业和热情诠释着责任与担当。此次访谈，希望能让大家从他们的宝贵经验中汲取力量，在新的一年里携手奋进，共同助力公司经营发展迈向新高峰，创造更加辉煌的未来！



朱莎莎  
吴中美学 器械研发部

## 01 持续打胜仗，共赴新征程

投身医美研发项目管理期间，我历经挑战，积累了许多宝贵经验，对该领域的项目管理有了深刻感悟。

医美研发融合多学科知识，不同专业背景的团队成员间存在“语言壁垒”，给项目管理带来挑战。为解决这一问题，我建立研产项目周会机制，促进各方交流想法，及时解决潜在问题。同时编制《研发项目转移管理制度》，将项目划分阶段，明确各阶段里程碑、对接人及产出清单，还成立 WZMX047 项目转移沟通群，实现进度共享和问题对接，保障项目转产顺利推进，这大大提高了工作效率，增强了团队凝聚力。

医疗器械研发周期长、技术复杂，风险众多。在项目推进中，我深刻认识到风险识别和应对的重要性。基于设计开发的风险识别与控制，我牵头制定风险管理控制程序，引入 FMEA 风险管理工具，用 DFMEA、PFMEA 监控设计和工艺风险，并培训 040/046/047 制剂负责人、DQA 掌握该工具，提升团队科学研发能力。

医疗器械关乎患者生命健康，质量是产品的生命线。在项目管理中，我始终将质量控制贯穿研发全程。从原材料质量标准制定到产品转产放大，每一步都严格遵循质量管理体系。我负责制定《基于设计验证的满足统计学的抽样量评价指南》，引入汽车制造领域常用的 PPK 过程性能指数评价指标，借助 Minitab 统计分析工具进行评价。基于此理论编制的 WZMX040 设计验证报告成功通过注册审评核查，避免发补导致的注册周期增加，于 2024 年底顺利取得产品注册证。

医美研发充满挑战且意义重大。通过不断实践总结，我和团队在沟通协作、风险管理、质量控制等方面取得显著进步。未来，我将继续努力，为医美研发的快速转化贡献力量，持续打胜仗，共赴新征程。

陈东华  
吴中医药 苏州制药厂生产部

## 02 打胜仗、出成果

银蛇迎春，祥瑞满溢。回首“韧性生长、势不可挡”的2024年，作为一名入职吴中二十余载的老员工，我既是公司蓬勃发展的见证者，更是积极参与者。在这一年，苏州制药厂在公司领导的正确引领、经营班子的带领以及全体员工的共同努力下，一路披荆斩棘，斩获一场又一场的胜利。

年初，依据医药集团任务和苏药厂方针，我们带领各生产车间修订《生产供货管理规程》，明确排产与保供要求，制定多项保障策略，达成上下一心。同年4月，我兼任代理计划物资部经理，面对新挑战，主动学习提升管理能力。在生产管理上，严格把控质量、成本等环节，落实各项责任，确保无重大事故；物料采购时，梳理重点



物料，通过谈判、竞争等手段节流，不仅提升自我，还锻炼了团队。

2024年，我们成果丰硕。生产供货充足，满足销售；完成5个产品扩批；通过优化排班等方式，生产条线优化，加班费下降，采购节本。每一次成功都源于目标引领、点滴推进与团队协作。新的一年，我们将继续奋进，为公司创造更多辉煌。

袁颖

吴中美学营销中心五战区

## 03 携手共进，共赴艾塑菲销售胜仗之路

2024年1月，进口童颜产品艾塑菲在国内获批，未上市便备受瞩目。同年5月，全国首场专场在云南吴氏嘉美举办，迅速在全国掀起销售热潮。昆明作为三线城市，能将这款新品推广成功，除了运气，还有以下经验跟大家共享。

新品推广初期，与不同机构深入合作是关键。4月收到首批货，5月初借吴氏嘉美举办首场专场造势。专场虽不宜常办，却是新品区域亮相的好方式，其成功与否影响产品在当地的热度和机构关注度。专场结束后，需要大体量机构支撑销量。云南华美美莱对艾塑菲颇为青睐，产品入院时与领导层就政策、培训达成共识，获得上层领导大力支持，为后续工作开展奠定基础。随后昆明韩辰加入，其艾塑菲渗透率达20%，给市场注入强大信心。

医生在产品推广和提升顾客满意度方面至关重要。新品上市时，医生的信心是关键，城市首位医生专家的操作方法、复配方式、浓度把控及单个顾客施打剂量，会成为该地区的标杆和参照。

借助卖手力量也极大促进了销售业绩提升。如今大机构常聘请卖手，部分机构一月邀请3-4次，每次2-3天。卖手邀约的顾客层次高，是艾塑菲的精准目标客户。卖手的观念和设计还引领整个机构咨询团队，是其他咨询人员学习的标杆。在云南华美美莱和昆明韩辰，与卖手紧密合作取得了事半功倍的效果。

最后，公司的团队力量和支持也是打胜仗的坚强后盾，衷心感谢在艾塑菲推广中给予我支持帮助的丁总、若楠总，以及医学部陈医生、市场部冯总、培训部丁老师等领导和同事。

吴旭波

吴中医药销售中心普药部

## 04 以沟通为桥，筑吴中销售辉煌之路

在销售工作中，良好的沟通是成功的关键要素，贯穿于与客户从初次接触、关系发展到业务壮大的全过程。在这个过程中，保持坦诚、积极的沟通态度至关重要。

我们需要让客户深入了解吴中产品的独特卖点以及相较于竞品的显著优势，让他们清晰地认识到与我们合作能够获得的切实利益和丰厚回报。这需要我们循序渐进、持之以恒地向客户传递这些信息，让客户逐渐明白，虽然吴中的产品价格相对较高，但它以卓越的质量、优质的服务以及长期稳定的合作诚意，为客户带来了远超价格的价值。通过这样的方式，在各个市场培育一批忠实的优质客户，进而大幅提升市场占有率。

在日常工作中，我们不仅要持续学习专业的理论知识，更要将其与实际销售场景紧密结合，以平实、不浮夸的方式向客户展示吴中产品的优势。这样的沟通方式才真实有效，能够赢得客户的信任和认可。经过多年的市场沉淀，客户对我们的企业文化、产品价格体系等方面有了更深入的理解和高度认可，这对我们进一步深化合作起到了极大的推动作用。

随着公司产品的不断更新换代以及新品的陆续推出，这些与我们保持良好沟通的优质客户往往会第一时间积极参与新品的推广与销售，并在其所在区域内大力宣传。他们将新品与现有的畅销产品相结合，形成规模效应，进一步扩大市场份额。这种局面正是我们所期望的，也是良好沟通带来的积极成果。

因此，努力做好沟通工作，不断提升沟通能力，是实现高销量和良好回款的关键。这一切都离不开日常工作中的点滴积累，更离不开优质高效的沟通。

王雅杰

董办室

## 05 向下扎根 向上生长 深耕自己

在江苏吴中工作已整整五个年头，我有幸见证了公司的高速发展。公司凭借国内首款进口童颜针——艾塑菲，在资本市场成功贴上全新标签，收获更高声量。尽管国际经济环境复杂、国内经济结构调整面临挑战，经济下行压力笼罩各行各业，但公司高层领导战略布局轻医美赛道，让公司在困境中突出重围，赢得漂亮。

公司发展背后的复杂逻辑，我虽无法完全参透，但对自己的工作经历却能好好反思。在董办工作的三年多，我从一无所知的小白，成长为每日关注新闻、坚持学习资本市场法律法规的职场人。

初入董办，董秘强调严谨的重要性。我立刻放下过往，专注当下，重新出发。我主动摒弃以往的思维和做事习惯，将自己清零，以全新的姿态投入工作。做好心理建设后，我迅速上手，虚心学习，熟悉业务流程，搭建知识体系。我明白，只有持续学习、砥砺前行，才能稳步成长。完备的知识体系，就是我在职场的铠甲与护身符。

“水利万物而不争”，董办就像这水，默默维护公司治理的正常运转，不求表面功绩，只求平稳有序。要做到表面的波澜不惊，需要深厚的知识与经验积淀。

回顾过去，董办工作繁杂，但这也是我不断修行、提升认知的过程。“路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。”未来，我会继续保持斗志与热情，突破自我，踏实工作。我会对资本市场和监管规则心怀敬畏，不断向行业专家和同行学习，始终保持谦逊的态度，努力为公司发展贡献力量。



# 「AI制药行业现状」全球行研

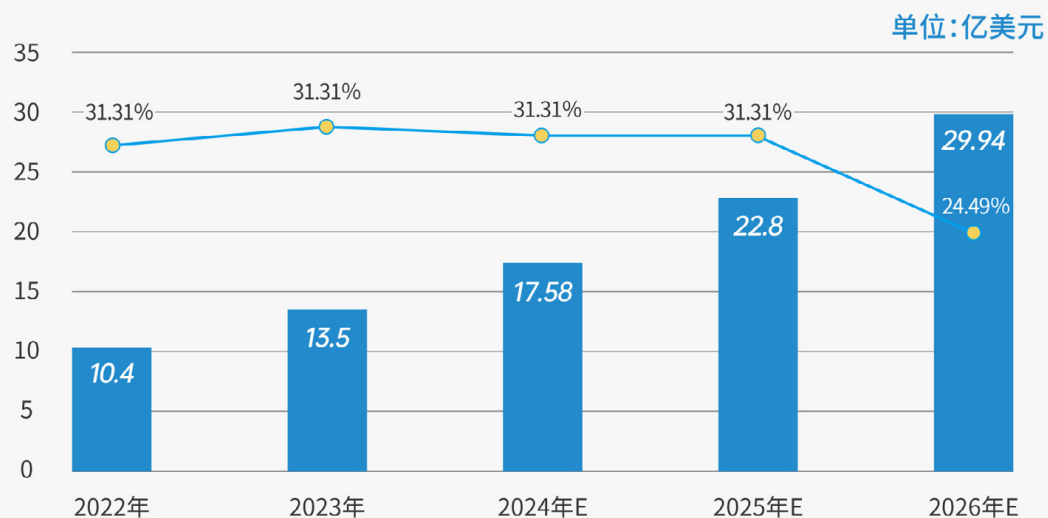
机遇与挑战并存

■ 转自：凯莱英Asymchem

近两年，AI技术在各领域大放异彩，赢得全球各界的目光，点燃全球追捧AI研发的热潮。AI技术辅助新药研发，作为医疗AI中市场潜力巨大的细分领域，也获得全球制药企业的青睐，目前已有800余家知名药企，其中不乏500强老牌巨头，如阿斯利康、强生等都在AI制药领域推进多个创新合作项目。国内而言，也有近百家企业，包括恒瑞医药、石药集团等传统药企，纷纷跨领域与AI创新公司开展合作，通过战略合作、股权投资等不同形式积极拥抱AI。

2010年到2021年间，全球由AI参与的药物研发项目数量从6个增长到158个，2022年全球有近41家AI制药企业、80条药物管线成功进入临床阶段，其中41条推进到I期，超过了总数的一半；II期项目超过29个之多，都充分彰显了AI在临床应用中可观的推进速度。

据Research And Markets数据显示，2022年全球AI制药市场规模为10.4亿美元，预计2026年市场规模将达到29.94亿美元，年平均复合增长率高达30%。国内方面，AI药物研发行业起步稍晚，业内预计，2023年市场规模将达到4.14亿元。

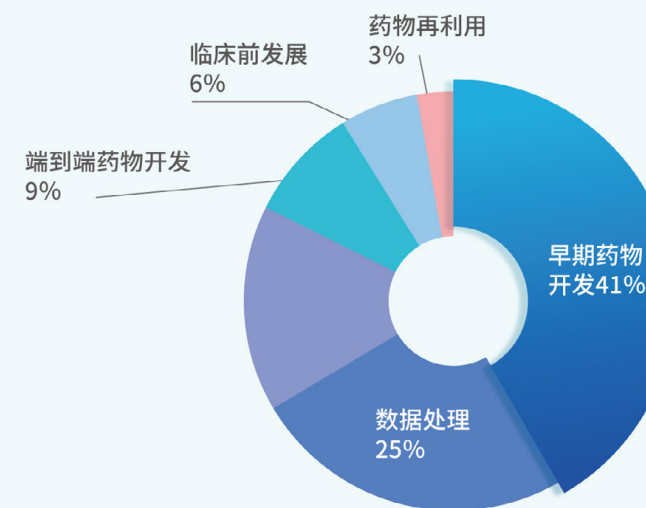
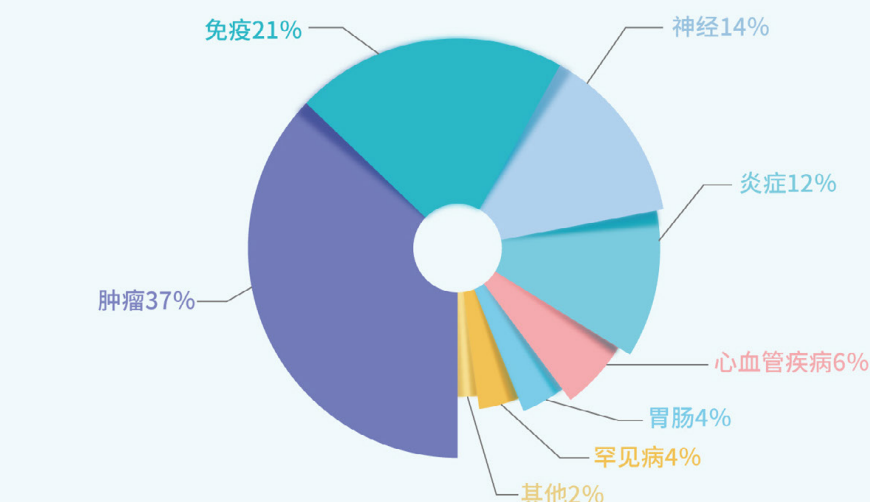


AI制药之所以引发全球热潮，最大的优势是有望降低新药研发成本。AI制药可定义为一种以医药大数据为学习研究土壤，运用NLP、CV、知识图谱、机器学习、深度学习等AI技术参与制药过程，以计算、预测、寻找合适的、新兴的有机物化学反应、潜在药物分子并观察药物临床效果的技术手段。因此，AI制药可通过自然语言处理、机器学习及大数据等人工智能技术，提高优化新药研发的效率及质量，降低临床失败概率及研发成本。

一般而言，传统的药物创新研发遵循着“倒摩尔定律”，即大约每九年，药物研发的成本会翻倍。Pharma projects 数据显示，全球的新药研发成本由2010年的11.9亿美元上升至2020年的25.1亿美元。但AI技术完全逆而行之，凭借数据和算法模型建立的优势，有助于避免研发过程中的人为因素干扰，有望缩短药物早期发现所需时间，显著节约成本。据统计，使用AI技术能够将药物发现时间缩短40%，药物临床试验时间节约50%-60%，同时将临床新药研发的成功率从12%提

高到约14%，总体上达到减少药物研发成本的目的。

目前，AI制药主要应用于靶点发现、化合物合成、化合物筛选、药物晶型预测、患者招募、药物重定向与临床试验设计优化等场景。AI制药企业布局的领域中，近一半都是从事早期药物开发，其次是数据处理、临床开发、端到端药物开发、临床前发展和药物再利用等。从AI制药参与的临床适应症方向来看，肿瘤、免疫学、神经病学领域占比最大，分别为37%、21%和14%。





梳理AI制药全产业链，上游为人工智能技术和生物医疗设备等，前者包括芯片、服务器硬件设备、数据收集和处理平台、云计算平台等，后者包括冷冻电镜、自动化实验室等设备；中游为药物研发过程的全环节，包括靶点发现、老药新用、化合物筛选、分子设计以及优化、晶型预测、ADMET预测、临床前实验结果预测等领域，产品类型主要包括小分子药物、大分子药

物、新药研发、细胞基因疗法等；下游客户包括CXO在内的药物制造开发企业。

凭借全球东风，AI制药相关初创公司近两年大量涌现，并成功获得资本青睐。数据显示，2022年全球AI制药赛道相关融资总事件达144起，同比增长87%，总金额为62.02亿美元，同比增长36%。其中，中国43起。

2023年全球AI+药物研发相关融资总事件达104件，总金额为36亿美元。其中美国的AI药物研发融资事件为48起，中国32起，其他国家和地区为24起，投融资活动仍然主要活跃在中国、美国和欧洲（欧洲则集中在英国）。中国的投融资活动则主要集中于珠三角、京津冀以及长三角等医药产业较为发达的地区。



虽然AI制药前景一片光明，但我们也要注意当下存在的潜在问题：AI黑盒算法存在安全风险，时至今日仍有原理不够透明、运行机制无法解释的弊端。

AI算法的黑盒问题产生的原因是深度学习等主流算法模型内部结构复杂，运行过程自主性强、人工无法干预，所以在数据输入、模型训练、结果输出等方面存在用户无法真实了解其内部工作原理的问

题，导致结果也不能完全掌控。

另一方面，深度学习的特点是基于大量数据及模型训练，而药物开发、疾病诊断及治疗计划领域的的数据质量具有诸多问题，如各医疗机构、实验室生成数据的实验条件和记录数据的格式或注释往往不相同，存在数值不一致、数据缺失、误差等问题，难以被计算机统一识别，加之医药领域普遍存在“数据孤岛”，大多数高质量和核心数据

掌握在少数企业中，保密性极强，公开可能性较小，制约了“AI+医药”行业的整体发展。

总体而言，AI制药处于挑战与机遇并存的局面，不仅考验技术创新，也对行业合作、数据共享、伦理规范提出了更高层次的要求，期待AI制药领域的难题能及早一一破解，迎来真正的行业大爆发。

# 以专业铸就卓越 用担当谱写风采

——吴中美学商务与质量中心团队纪实

■ 吴中美学 / 陆雅婷



在吴中美学有这样一支团队，既有来自医药销售、公司总部深耕多年、经验丰富的老员工，也有满怀激情、勇于探索的新成员。他们协作信任、持续学习，为业务开拓提供全力支持，为企业发展保驾护航。

## 专业，是他们的底色

面对复杂的市场环境和严格的监管要求，团队始终秉持“专业、高效、合规”的工作理念，将专业知识转化为实际行动，为公司筑起一道道安全防线。

构建追溯体系，守护产品安全：团队积极响应公司指示，对接兆信、未名企鹅等合作伙伴，全力推进UDI防伪码与DDI数据直联工作，构建起完善的产品追溯体系，有效打击了窜货、假货等违法行为，为产品安全保驾护航。

打通跨境链路，保障货品供应：面对原厂供货不足的挑战，团队积极联系韩方合作伙伴，协调康德乐、海关等各个环节，克服重重困难，保障了货品及时送达终端机构，展现了卓越的跨境协作能力。

完善质量管理，确保合规运营：团队始终将质量管理放在首位，积极与药监部门沟通，确保许可证取证、仓库验收及器械检查等环节顺利进行，不断完善质量管理体系，强化业务流程的监督和管控，为公司稳健运营保驾护航。

## 担当，是他们的本色

面对繁重的工作任务和紧迫的时间节点，团队始终以高度的责任感和使命感，迎难而上，用实际行动诠释了责任与担当。

年终冲刺，团结协作：年终之际，面对繁重的贴标分包、清关、验收发运等工作，团队全体成员团结一

心，加班加点，以高度的责任感和使命感，圆满完成了各项任务，确保了公司年度目标的顺利达成。

攻坚克难，勇于挑战：面对突发情况和棘手问题，团队从不退缩，总是第一时间冲在最前线，积极寻找解决方案，用实际行动展现了团队的凝聚力和战斗力。

## 团结，是他们的亮色

在吴中美学商务与质量中心，每个人都是不可或缺的一部分，他们相互支持，共同进步，形成了强大的团队合力。

经验分享，共同成长：团队定期组织经验分享会，大家互相学习，共同进步，形成良好的学习氛围。

互帮互助，温暖同行：在工作中，团队成员之间互帮互助，在生活中，他们也是彼此的朋友和家人，共同营造了温暖和谐的工作氛围。

面对未知与挑战，吴中美学商务与质量中心团队中的每一位成员都展现出了非凡的学习热情和适



应能力，他们在新老交融，智慧碰撞的过程中，跨越条线的界限，携手并进，在新产业的广阔天地中砥砺前行。



# 药物研发

■ 药物研究院 / 步亚南

## 苦乐交织的逐梦之旅



在医药行业的市场格局日益严峻的今天，传统医药企业面临着前所未有的压力。行业内部竞争加剧、政策环境收紧，以及利润空间的大幅压缩，使得企业的生存空间愈发狭窄。随着第十批集中采购政策的出台，国家对未来医药行业的政策导向愈发明晰，对医药企业的研发和生产提出了更高的要求。在这一背景下，拥有自主研发能力和生产线的企业，其产品质量控制规则正在被重新塑造和明确。

我们公司作为一家集研发、生产、销售于一体的综合性企业，化学仿制药业务占据了重要比重。为了响应集团的战略转型目标，并为新基地储备人才，我们在苏州成立了研究所。研究所的成立带来了新的挑战：我们应选择哪些项目？这些决策不仅将决定公司未来的产品线，也将影响苏州研究所的发展方向。差异化发展战略能够帮助我们节

省研发资源，集中优势力量快速仿制市场热度高、仿制价值大的药品。

药物研发是一场漫长而复杂的马拉松，充满了未知和风险，需要研发人员具备耐心、毅力和智慧。对于仿制药研发而言，我们不仅要追求高质量的研发成果，还要确保研发的高效率。研发之路从不平坦，研发人员常常需要面对各种意外和挑战。他们需要像开山辟路、搭桥过河一样，克服重重困难，药物研发本身就是一场充满挑战与乐趣的追梦之旅。

在初期试点阶段，苏州研究所依托现有资源，全力打造了皮肤外用半固体制剂研发平台，并迅速开展相关研究。半固体制剂的研发之路充满艰辛，评价手段的复杂性、设备的高昂成本、高变异系数以及不完善的法规都是我们面临的挑战。初期的研发团队缺乏相关经验，每个问题都考验着团队成员的

心态和毅力。然而，与志同道合的同事们一起攻克难题、互相支持鼓励，共同经历成长，我们收获的不仅是深厚的团队情谊，也是这份工作带来的宝贵财富，让这段追梦之旅充满温暖。

在公司首个半固体制剂——吡美莫司乳膏的研发过程中，项目组在生产验证阶段遭遇了巨大挑战。检测人员在对第一批成品进行有关物质检测时，发现未知杂质超限且分布不均。项目组紧急对同一批次和其他合格批次进行检测，也发现了同样的问题。我们排查了试剂、耗材、仪器设备等可能的因素，甚至考虑了试剂批次、开启时间、实验室光照以及搬迁至新实验室可能存在的甲醛等因素。尽管如此，问题依旧存在，排查工作陷入了僵局。面对这一困境，研究院领导与团队成员共同讨论、分析和分享经验，共同寻找解决方案。成员们彼此支持，共同分担压力，一起朝着目标前进。在确定排查方向后，成员们每天都进行大量试验验证，不断推翻之前的结论，然后重拾信心，再次向细节发起挑战。作为研发人员，这种在共同奋斗中结下的深厚情谊，是工作中别样的收获，即使过程再辛苦，回想起来也满是温暖与感动。

经过不懈的努力，我们最终发现问题出在经过前处理后的乳膏样品中残存的正己烷。残存的正己烷与样品溶液与塑料耗材在

特定温度下会产生杂质。然而，最开始就已经怀疑过正己烷的因素，我们用相同的前处理方法处理原料或直接用正己烷试剂与塑料耗材接触，并不会产生这种杂质，这种杂质在使用相同批次的塑料耗材下也不是都能出现。前期的排查中，许多试验充满了较多的迷惑性，我们走了许多弯路。通过大量的模拟验证，我们确认了这一结论的正确性，最终使用玻璃材质耗材替代了塑料耗材，使得生产验证得以顺利结束。个中滋味，真的只有亲历者才能诉说其中的苦与乐。在药物研发这条充满挑战的道路上，每一个微小的突破都能给研发人员带来巨大的喜悦。因为每一个小突破都意味着我们离最终目标又近了一步，能让研发者真切地感受到所有的努力都是值得的，也会激励我们继续在这条艰难却意义非凡的道路上坚定地走下去。

药物研发的苦与乐，是一场心灵与技术的双重考验。虽然过程充满艰辛，但背后承载的拯救生命、改善医疗的伟大使命使其显得意义非凡；虽然过程中有快乐，但我们深知这份快乐是在无数汗水与泪水的浇灌下才得以绽放。在这条充满挑战的道路上，每一位研发者都是无畏的勇士，他们用自己的智慧与毅力，书写着仿制药研发的壮丽篇章，为人类健康事业的璀璨星空增添一抹独特而绚烂的光彩。





# 时代

## 的呼唤与回应

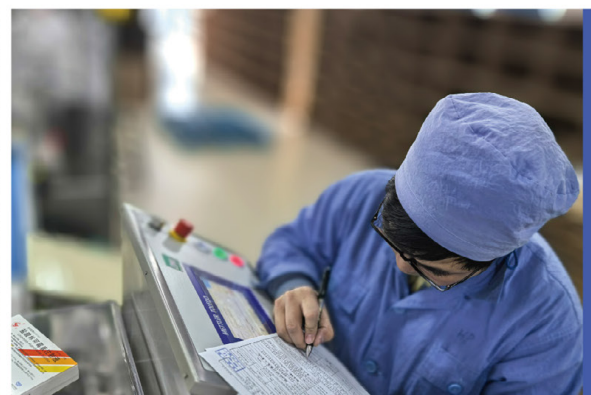
■ 苏州制药厂小容量注射剂车间 / 李燕

“创新是变革的源泉，是突破的力量。”——乔布斯

“哐哐哐”小容量注射剂车间外包间三台包装线在“卖力”地运行，这些设备历经长时间的考验，依然保持着稳定的性能。然而，随着岁月的流转，设备效率开始减弱，故障率逐步上升。科技的进步和市场消费者对外观品质要求的提升，促使包装设备不断更新换代。作为生产企业，我们必须紧跟时代的步伐，不断进行技术革新。创新不仅为了创新本身，更是为了解决问题，满足日益增长的市场需求。

首先，吴中医药不断引入先进的管理理念和方法，如精益生产、六西格玛等，以优化生产流程，减少浪费，提高设备利用率。其次，企业应建立完善的设备管理制度，包括设备维护保养、故障排查与修复、定期检测与评估等，确保设备始终处于最佳状态。2023年公司立项对小容量注射剂车间包装线进行置换。公司从2024年年初启动此项工作，从设备URS起草到设备厂家参观学习市场调研等，询价，报价对比，厂家的选择，招标，合同签订，设备FAT及SAT验收后进行设备验证的四个确认阶段：设计确认（DQ）、安装确认（IQ）、运行确认（OQ）和性能确认（PQ）。此过程中，全体车间管理人员、维修团队工程部紧密配合，克服了重重困难。他们不仅积极

学习新技术，还通过团队协作，不断优化设备安装和调试方案。在设备置换的过程中，团队成员之间的沟通与协作得到了显著提升，大家共同面对挑战，分享成功经验，形成了良好的学习氛围。创新不是个人的功劳，而是团队的力量。



随着包装设备的更新换代，团队成员之间的协作和配合变得比以往任何时候都更加重要。在新设备的磨合阶段，我们遇到了许多预料之外的困难和问题，这些问题在生产过程中显得尤为棘手。在这一过程中，我们深知灯检QA抽样检查的重要性，以及分柜包装和后续灯检抽检不合格时翻仓处理的必然性，车间管理团队为了生产流程运行通畅，设备运行稳定，甚至一度考虑放弃将灯检包装连线这一工作；也曾和生产领导、工程部诉说目前存在的困难，但是在沟通过程中，我们作为执行部门，换位思考，了解领导想要的过程和结果是什么，而不是只是口头描述这些困难，明白领导的想法后，尽管内心有过犹豫和胆怯，但在与相关部门进行有效沟通和协作之后，我们还是鼓起勇气，迈出了这关键的一步。历时一周，我们最终将灯检与印字机的智能输送线进行了联机操作，同时制定了周全的生产任务安排，确保生产过程中的顺利，在现场QA进行抽样检查时，也是积极配合，在被抽检过程中有发现不合格的，虽然心中有些许抱怨，但是更是以一种乐观的心态去面对，QA抽到了，市场抽检的风险就更加缩小了，从而再去源头解决可见异物（玻屑）的产生，以及灯检机能力的提升。创新之路从来都不是一帆风顺的，它需要勇气和冒险精神，更需要我们不断地尝试和探索。

新设备的操作和维护需要员工具备一定的专业技能和知识，因此，企业应加强对员工的培训和教育，提高员工的技能水平和综合素质。另一方面，新设备的引入往往伴随着生产流程的优化和调整，这需要员工之间加强沟通 and 协作，共同解决生产过程中的问题和挑战。企业可以建立跨部门、跨岗位的团队合作机制，鼓励员工分享经验、互相学习，形成积极向上的工作氛围。总之，包装设备更新后的管理创新和团队合作是企业持续发展的基石。企业应紧跟时代步伐，不断引入先进的管理理念和技术手段，加强员工培训和团队建设，为企业的长远发展奠定坚实基础。

通过此次项目，吴中医药不仅成功实现了包装线的更新换代，还进一步提升了团队的凝聚力 and 创新能力。未来，公司将继续秉承管理创新的理念，不断优化生产流程，提高产品质量。此外，在创新的过程中，我们还注重与供应商和合作伙伴的紧密合作。通过与他们的深入交流和合作，我们获得了更多的技术支持和资源，为新设备的引入和调试提供了有力保障。同时，我们也积极向供应商反馈我们的使用体验和意见，帮助他们不断改进产品和服务，实现双方的共赢。随着时代的演进和新旧设备的更迭，我们坚信吴医药将以最优质的产品回馈社会。



## 活 动

## 1 战略文化落地生根，职业生涯成长开花——公司组织2024星火“TALK”

2024年11月3日，公司举办“战略文化落地生根，职业生涯成长开花”——2024星火“TALK”主题活动。通过经验分享交流、职业规划讲授、个人画布制作、素质拓展活动等环节，强化了团队凝聚力和协作配合能力，也帮助大家进一步认知自己的职场定位以及存在的不足之处。



## 2 公司组织开展2024年人才赋能专项活动

2024年11月6日，公司组织2024年人才赋能专项活动，通过高管课堂的授课学习，帮助中基层员工有机会去接触更高的维度和视角，了解公司所处的行业环境，把握行业发展趋势，学习高管看待问题、解决问题的思维和逻辑，提升员工的综合素质和专业能力，为公司的战略目标提供坚实的人才支撑。



## 3 “同行致远、赢战年终”江苏吴中团委开展徒步主题活动

2024年11月16日，公司团委开展“同行致远，赢战年终”徒步活动，通过亲近自然、挑战自我的方式，促进员工身心健康发展，释放工作压力，以更好的状态赢战年终。一路上，大家热情洋溢、相互鼓励、携手共进，完成了徒步挑战。大家将以更加饱满的热情和更加坚定的信念奋战四季度，为公司的发展贡献更多的力量。



## 4 研产销协同奋进，运动场激情飞扬——吴中美学习羽毛球比赛圆满落幕

2024年11月29日，吴中美学举办了研产销羽毛球比赛，为员工们提供了一个锻炼身体、展示自我的平台，更是一次研产销团队深度融合的生动实践，有助于大家增进彼此的了解与信任比赛中，无论是个人实力比拼，还是队友默契配合，都体现了团队成员之间的信任与协作。



## 5 情暖寒冬 温暖如故——公司慰问困难职工和劳动模范

春节前夕，公司开展送温暖走访慰问活动，公司领导先后走访慰问了一线工作的困难职工，送去物质上的帮助，也给予精神上的慰藉和鼓励，让他们感受到了公司浓浓的关爱。同时，公司工会委员会走访了退休劳模，详细询问了生活状况和身体情况，感谢他们多年辛勤工作和为公司所做的贡献。



## 6 2025,全员集结,共赴新程!

2025年2月5日，公司举行开工仪式，全员集结、共赴新程。公司董事长、总裁钱群山带领公司经营管理委员会成员等主要领导走进各企业、各部门，向每一位员工送上新春祝福和开局鼓励，并对全体员工精神饱满的返岗状态给予充分肯定。要求全体江苏吴中人以“开局即决战”的紧迫感，“起步即冲刺”的责任感，围绕全年度经营目标任务，从解决每个问题做起，从履行每项职责出发，以周周有突破、事事有回响的扎实行动，切实诠释“打胜仗”的精神内核，共绘2025年的辉煌篇章。





见 证

# 坚定信心 抢抓机遇

——吴中医药召开新一年度开工动员大会

2月12日，吴中医药召开2025年开工动员大会，围绕股份公司年度发展目标及经营战略，部署落实2025年度企业经营计划，吴中医药各条线、各部门签订2025年度目标分解任务书，各条线分管领导对2025年的工作规划作表态发言

会上，表彰了2024年度研产销条线优秀团队和个人，颁发了攻坚克难奖、锐意进取奖、开拓奋进奖、管理绩效奖等研发奖项，生产研发支持奖、产品复产奖、开源节流奖等生产奖项，年度超产奖、四季度冲刺奖等营销奖项。公司董事长、总裁钱群山为获奖团队颁奖。

医药集团董事长兼总经理孙田江，对2024年存在问题进行复盘分析，随后对各条线2025年重点专项工作做了部署，要求大家紧紧围绕公司发展战略和需求，以目标为导向，以问题为抓手，确保每项工作落地执行。

公司董事长、总裁钱群山强调，新的一年，机遇与挑战并存，吴中医药必须始终坚定信心、抢抓机遇，延续工作亮点，弥补薄弱点，明确工作目标任务并压实责任，确保每项工作落地执行，为公司发展作出更大贡献。



# 机遇

# 蓄力向上 大有可为

——吴中美学召开新一年度开工动员大会

2月14日，吴中美学召开2025年开工动员会议，凝聚了力量，鼓舞了士气，全面部署了新一年的重点工作，吴中美学各条线、各部门签订2025年度目标分解任务书，为发展指明了方向，吹响奋进新征程的号角。

研产销条线负责人详细汇报了2025年度工作规划，表示坚决贯彻落实公司战略部署，将进一步细化各部门的目标任务和责任分工，以饱满的热情、昂扬的斗志、务实的作风，全力以赴完成年度目标任务，为公司高质量发展贡献力量。



公司总裁助理、吴中美学总经理项臻要求，抓住外部消费环境的复苏势头，以及行业新老更替、格局持续洗牌的关键期，乘势而上，紧紧聚焦年度目标任务，细化工作措施；同时，所有人要始终保持创新精神，不断突破思维定式，跟上公司发展节奏，不断实现自我提升，积极探索新思路、新方法，为公司发展注入新的活力。

公司董事长、总裁钱群山强调，2025年是吴中美学实现高质量发展承上启下的攻坚之年，要立足自身优势，抢抓发展机遇，不断打胜仗，并取得更大的胜利，力争实现弯道超车，为实现吴中美学成为全球前三的高端注射类再生医美企业而不断奋进。



# 蓄力



## 岛屿我在读书

■ 苏药医药公司 / 陈琪

这是一档纯粹的聊读书的节目，余华和苏童，与不同的飞行作家侃侃而谈阅读观。没有综艺感，没有爆点、没有冲突，仿佛只是在听几位博学且有魅力的长者闲谈，惊叹于他们的知识密度及广度，他们对那些拗口的古今中外的作品信手拈来，让人十分佩服。

诸多老师中，我最喜欢的是余华老师，喜欢他那些脍炙人口的作品，喜欢他对于文学和生活的理解。作为余华老师最出名的作品《活着》，常常会让我们误以为余华老师是一个被生活被苦难蹉跎的人，幸而，这个节目让我认识到了真实的他。很难想象，一个言语风趣，和人聊天时常常在笑的人，写出来的作品居然是充满了苦难的。曾经有一句戏言‘余华老师把痛苦留给读者，把快乐留给自己’。起初，我也是赞同这句话的，当我看完节目听完余华老师对于文学和生活的理解时，突然觉得戏言也只是戏言而已。《活着》看似是在写一出悲剧，大部分人读完书之后脑海中都能第一时间浮现出苦难二字，但是实际上，他是在教我们学会活着，既然不能避免苦难，也不能战胜苦难，那就与苦难共存，不会辜负这来之不易的生命，也别辜负能拥有的美好时光，让我们以积极的态度生活下去。我想，这也应该是余华老师自己的生活态度，所以在他写了那么多悲剧之后，他却没有被那些消极的人生影响，而是成为了我们眼中风趣幽默的小老头。

看完这部综艺后，读了几本他们推荐的书籍。无比感谢这个节目，让我们重新拾回对文字的热爱，也重新开始审视自己的人生，让我们见识到很多文学大家，见识更多对文字和生活的理解，帮助我们这些在快节奏的生活中已经迷失的心重新找到人生的方向！

受快节奏生活方式的影响，现代人们更加倾向于观看视频代替文字获取信息，然而比起视频来，文字更能让你保持理智。文字的阅读是个主动解码的过程，需要你想象力的配合，而图像和视频则是一个被动接受的过程，不但较少地调动你的想象力，还会减少你想象力发挥的空间。现代生活中，让人们重拾对文字的热爱是一个相对比较艰难的任务。

《我在岛屿读书》是去年夏天无意间发现的一个宝藏类节目，是我看综艺节目以来最喜爱甚至说崇尚的一个节目，看着那些耳熟能详但是不具有真实感的作家聚在一起，听他们谈论文学作品，谈文学创作，谈生活，仿佛自己也有幸能在几位大家的熏陶和引领下重新认识并定义文学和生活，幸甚至哉！



## 《小巷人家》

■ 医药集团财务部 / 曹婧怡

20世纪70年代末，历史的拐点不动声色地出现了。先是高考制度的恢复，后是知青的陆续返乡，再然后是个体经济的崛起，改革开放的巨变，人们的生活有了翻天覆地的变化。《小巷人家》开篇就发生在那个年代。

全书以苏州一条小巷里庄家、林家和吴家，三个家庭、两代人的生活百态为主线，这里有家长里短的琐碎，有邻里之间的矛盾与和解，也有人在时代变迁中的挣扎与奋斗。在那个物质匮乏的年代，他们的故事像小巷中的阳光一样温暖明媚，书写了一幅小巷人情的全景图，呈现出平凡巷弄里的时代温情与坚韧生活。

书中刻画的人物形象鲜活饱满。长辈们的智慧与坚韧，年轻一代的梦想与困惑，都让人感触颇深。懦弱的庄超英、坚韧的黄玲、爽朗的宋莹等小巷人物，他们有着不同的性格与命运，在小巷这个小小的舞台上，演绎着各自的人生故事。他们有争吵、有矛盾，但更多的是相互扶持、相互理解，这种人性的美好与复杂，共同构成了这个丰富多彩的小巷世界。

书中描绘的小巷生活细腻入微。一家做饭，满巷飘香；一家有喜，全巷同庆。让人仿佛能闻到那熟悉的饭菜香，听到那邻里间的欢声笑语。狭窄的小巷两旁挤满了老式房屋，从清晨的第一缕阳光洒在青石板路上，到夜晚的灯火闪烁，小巷里的每一个瞬间都充满了生活的气息，那是属于70年代末的烟火人生。

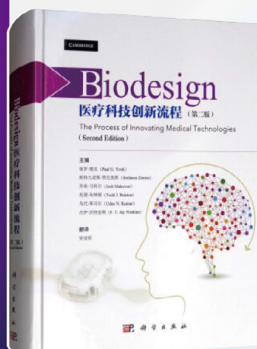
同时，《小巷人家》也反映了时代的变迁对生活的影响。随着社会的发展，曾经的宁静被打破，现代化的浪潮逐渐涌入，传统的生活方式也在悄然改变，小巷里的人们面临着各种挑战和机遇。时代的一粒沙，落在普通人身上就是一座山。他们在传统与现代之间徘徊，努力寻找着自己的位置。书中对小巷变迁的描写，既有对过去美好时光的留恋与不舍，又有对未来发展的期待与憧憬。这种变迁是历史的必然，也是社会的进步。生活总是在不断地向前发展，我们无法阻挡时代的车轮，但我们可以选择在岁月流转中坚守对生活的敬畏与热爱。

读《小巷人家》，像是翻开了一本泛黄的相册，每一张都是小巷里温情与挑战并存的时代记忆。我仿佛被带入了那个充满烟火气的旧时光世界，我走进了那个小巷，领略到了那里的风土人情，我能看到小巷里忙碌的身影，能感受到那里的阳光和空气。

每一个小巷都是微缩的社会，每一个家庭都是生活的舞台，每一个人物都是生活的主角。书中平淡却耐人寻味的生活场景，让人怀念起那些简单而纯粹的时光，也让我们在现代都市的钢筋水泥丛林，重新思考生活的本真。在这个喧嚣的世界里，我们需要这样一本书，带我们回到那个充满温暖的小巷，寻找内心的宁静与力量，在平凡的日子里创造属于自己的精彩与幸福。



# 读《医疗科技创新流程-第二版》



## 有感

■ 吴中美学 / 王鹏

在过去半年里，无意中获知《医疗科技创新流程》这本书籍，简单了解其内容后果断入手原书阅读，因此有一些感悟有幸与大家分享。如有错漏之处，请各位海涵指教。

《医疗科技创新流程》一书由国外多位主编共同编制，由科学出版社出版。相较于法规对于创新医疗器械的要求，该书主要从宏观角度探讨一个创新医疗器械从0到产品方向选定、法规监管、技术可行性、经营、临床等多个过程再到投入市场，以及投入市场后的经营模式、市场竞争、医保政策等全流程的探讨。

全书把创新医疗器械全过程分成了三大部分6个小分段，包括需求发现、需求筛选、概念产生、概念选择、战略发展、商业计划，这其中每个分段都包含了若干个小节。此外通过开篇额外的几个章节探讨了注重价值这一核心理念以及全球多个地区医疗市场宏观探讨。如有兴趣，欢迎共同探讨。

在这本书里，个人觉得收获最大的包括以下几个部分：

**1、注重价值。**全球医疗费用激增是当今时代面临的主要经济和政治问题之一。以美国为例，过去35年里，医疗在整体经济中的比例增长了一倍有余，然而美国却并没有给美国公民提供最好的医疗服务。究其原因，随着产生的新技术和疗法占据了长期医疗费用增长的1/3以上，虽然其中很多技术为医疗和长寿带来了极大的改善，但是由此带来的费用激增与其带来的受益很难平衡。

多数现代医疗科技企业遵循“不顾一切代价求发展”的理念，致力于开发新产品以提高临床治疗效果，几乎不管相关费用如何。在某些情况下，增加投入只是为了获得多余的改进，使下一代技术能以更高售价出售。

由此，创新医疗产品、技术应该着眼于价值和创造价值。作为医疗研发人员，应该充分理解以下几个因素：

新技术会带来改进，未必会创造价值；  
价值评估应当从产品本身，转为着眼于产品效果转变；  
应当致力于研究基于预算的价值目标；  
价值预测和价值定位与新概念一样重要。

**2、全球视角。**虽然在医疗科技创新方面，美国和欧洲仍处于全球领先地位，但是随着医疗成为全世界各国的优先关注点，这一领域变得更加多元化。当欧洲和美国的医疗科技收入增长率保持在个位数时，印度和中国的医疗科技收入年增长率分别高达14%和26%。

作为医疗研发人员，全球视角将为产品的开发提供更多可能。发达国家中，医疗体系更加注重成本和产品能提供的价值，积极寻求降低与医疗科技相关的医疗支出是相关人员考虑的一大因素。而发展中国家，疾病状况正从传染病向慢性病转变，这是患者更需要诊断和器械医疗方案，因此仍和环境下能提供医疗护理并减少成本是相关方医疗投入的重点。

**3、发现。**发现一个创新医疗器械，不仅仅包含探索需求应该包含筛选需求。一双充满发现的眼睛能够为我们带来很多的创新角度，迫切的需求也驱动着医疗科技的创新，这种条件下，如何为创新产品的发现踩一脚刹车，让产品的开发走入价值取向是筛选需求的重要作用。

首先应当关注价值，关注成本同时关注医疗效果。其次让需求竞争，通过各种需求优劣对比进行需求过滤，从而“扼杀”需求。

**4、筛选。**为一个或者多个需求设计解决方案，充分利用创新的构思技巧、原型设计和测试方法，以及基于客观风险评估标准的过滤程序。通过概念筛选、概念选择，排列风险、确定关键问题从而让项目变成产品。

**5、发挥。**发挥阶段主要是将概念开发成为对患者来说安全有效，对提供者和付款者来说有吸引力的真正产品的多年计划。在该阶段重点是，开发和整合核心战略，在现有业务的基础上，推出新业务或新项目。

而在该过程中，可能仍然存在着对于价值不停评估、不停修改达成路径的情况，那么对于我们器械研发人员来说，无论产品的价值、达成路径如何，保持对于产品价值导向平衡应该是我们始终需要思考的问题

最后，从根本上来说，任何新产品、新项目的开发，对于器械研发人员来说，识别何时何地可以从专业意见中获益，然后就计划外出寻求意见。优秀的团队在遇到阻碍时懂得回旋；缺乏经验的团队则会执拗向前，适当的寻求意见能够让我们步伐更加快捷、稳重。



# 冬随笔

■ 苏州制药厂 / 周强

风  
采

## 引言

2024年的冬天似乎比往来的更早一些，刚刚进入冬月，便已使人有了些许寒意，枯叶凋零后的枝头也不见了往日吵闹的鸟雀，大抵它们已经离开苏城，去到更温暖的地方了吧。

天空灰蒙蒙的，这好像是入冬的一种象征，苏城的冬天向来如此。看着窗外安详而宁静的景物，思绪悄然涌现，眼前浮现生活在姑苏城里的点点滴滴……

## 初遇姑苏

小的时候，经常在书本中看到“上有天堂，下有苏杭”，就一直在想有机会一定要去苏杭走走看看。

那是一个微凉的秋日，我第一次踏上这片古老的土地。姑苏城的街道蜿蜒曲折，两旁是古色古香的建筑，仿佛时光在这里停滞。空气中弥漫着淡淡的桂花香，沁人心脾。

我漫步在青石板路上，感受着这座城市的脉搏。耳边不时传来吴侬软语，让人不由自主地放慢脚步。街边的小店琳琅满目，店主们热情地招呼着过往的行人，一切都那么和谐而美好。

不知不觉中，我来到了著名的拙政园。园内的亭台楼阁错落有致，假山池水相映成趣。漫步其中，仿佛置身于一幅流动的山水画中，让人不禁感叹古人造园技艺之精湛。

夜幕降临，姑苏城又呈现出另一番景象。护城河的两岸灯火阑珊，倒映在水中，宛如璀璨的星河。微风拂面，浪花拍打着河岸，仿佛诉说着这座城市千年的故事。

那一刻，我深深地爱上了这座城市，爱上了它的古朴与优雅，爱上了它的历史与文化。我知道，我与这座江南水乡缘分才刚刚开始。

## 相识吴中

命运的安排有时显得那么出其不意又恰到好处，在我只身生活在这座城市里，对生活感到迷茫的时候，一个偶然的机会让我来到了吴中，在这里，有许多有趣的人和事，有欢声，有笑语。

时光荏苒，光阴似箭，加入吴中已然将近十年，从研发到生产，从检验到质量，虽然身边的同事如同匆匆过客般不断变化着，但是不变的始终是吴中。

吴中，就像是一个多年的老朋友一般，始终陪伴在我的身边，无论我是开心亦或悲伤，他总是在那，不曾有半分怨言，希望这份友谊能够维持的久一些，再久一些。

不知何时，天空开始下起了雨，冬日的雨水不如夏天来的急，但也不似春雨般温柔。雨水拍打在脸上，微凉感觉将思绪带回了现实。路上熙熙攘攘的人群早已散去，路灯也亮了起来，在冬日的夜幕下显得有些昏暗，我关上窗户，静静聆听窗外的雨声，仿佛这座城市也在如老朋友一般，倾听着他的心声。

十年很长，十年也很短，十年间，见证了这座城市有了太多的变化，城市建设、人工智能、科技发展等，每一处变化都深刻的影响着我们的生活，每一处变化也都让人感到新奇与惊喜，十年间，也见证了吴中的成长与发展。

期待我与苏城、与吴中继续走过下一个十年。



■ 吴中医药集团财务部 / 殷迪文

在当前快速演变的商业环境里，财务成本管理，作为企业运作的关键组成部分，正面临前所未有的挑战与机遇。传统的成本控制手段已经无法满足现代企业的需求。因此，持续学习与不断反省成为了财务成本管理者必须具备的能力。

持续学习不仅包含专业知识的刷新，也包括对新兴技术和趋势的理解。不断反省代表着对现有工作流程和方法的审视，以及对潜在问题的预警。通过反思，财务人员可以发现成本管理中的缺陷和不足，及时调整策略，防止损失。同时，反思还能激发创新思维，推动财务管理方法的改善和创新。通过不断的反思和总结，我们可以逐渐塑造出一套适合自己的财务管理方法，提高工作效率和质量。

作为一位财务成本管理者，我深刻理解持续学习和不断反省的重

要性。从2021年7月入职吴中医药到现在，接近三年的时间，我完成了从一名大学生到职场人的转变，并在职业生涯的起步阶段从应收会计成长为成本会计。

初入职场时，面对全新的环境和操作，我曾感到迷茫。账龄分析是我遇到的第一个难题。幸好，在同事们的热心帮助下，我从最初需要五天才能完成一份账龄分析的新手，逐渐成长为半天就能完成任务的熟练员工。这次经历不仅加深了我对团队合作的认识，更增强了我应对挑战的信心。

转岗到成本会计后，我面临着更多的学习需求。在这个阶段，我更加频繁地向同事请教，积极汲取经验，优化工作流程。我采用了数据透视表，取代了原先手动粘贴数据的低效方法。这不仅提高了我的工作效率，也开拓了我的工作思

路。在紧密协作的团队氛围中，互助和集思广益激发了工作中的新活力。

除了与同事交流学习，我还逐渐认识到自我反省和总结的重要性。定期回顾自己的工作，思考其中的经验和教训，有助于我在面对工作挑战时做出更有效的应对。同时，我积极参加各种培训和学习机会，紧跟财务成本管理领域的最新知识和技能，保持自己在行业中的竞争力。

在过去近三年的时间里，我逐渐领悟到财务成本管理并非单纯的数字游戏，而应紧密结合企业的实际状况和战略目标进行全面的分析和决策。因此，我加强了与业务部门的沟通和协作，以了解企业的运营情况和需求，从而更好地发挥财务成本管理在企业中的价值和作用。

通过持续学习和不断反省，我不仅在专业知识上有了显著提升，而且在面对复杂问题时，能够更为从容应对。我意识到，书本上的知识只是一部分，最重要的是要用知识和实践结合。只有不断地充实自我，才能在竞争激烈的职场中站稳脚跟，为团队注入新的活力。

持续学习和不断反省是财务成本管理领域永恒的课题。在这个充满挑战和机遇的时代，只有持续学习新知识，反思旧做法，我们才能应对变化，为企业创造更大价值。让我们以此为座右铭，共同开启吴中财务成本管理的新篇章。



# 我与公司 共成长

■ 苏州制药厂安环部 / 白思雨

日月如梭,屈指算来即将在吴中医药度过第三年春秋,有幸迎来了公司的 30 周年庆,这里遇到的每位领导、员工都很感激他们,在我的工作、学习、生活等方面给了我很大的帮助,领导们真诚热心的微笑激励了我、同事积极向上的工作态度影响了我,使我能够在工作中继续学习,不断发挥自己的才能,渐渐地我也感受到了公司勃勃的生机和活力。

“一滴水怎样才能不干涸?”  
一位哲学家是这样回答:“把它放到大海里去。”

这句富有哲理的话给了我深深的启示,为什么汹涌的波涛蕴含着激荡一切的无穷力量,正是因为有那一滴滴水力量的汇集,而那一滴滴水也只能纳入大海的怀抱里,才能以多样的形态来证明和发展自己。公司30年走来,不就是这滴滴水珠汇聚而成的吗?既然选择在这个公司工作,就是公司的一员。如价值观中所说“对公司充满热爱、对工作充满热情”。当选择了安全这个行业,安全意识便与我们形影不离,从踏入吴中医药的大门,就开始了接受安全教育、安全操作规程等一系列,靠着对公司、工作的热情,“时时讲、周周学、月月喊”,都在添砖加瓦并不遗余力,于工作,相互扶持尊重他人、善待他人,青年的我们充满激情与斗志迎向下一征程。

国家2024年安全生产月期间,公司积极组织各项活动响应,作为“安全月”活

动的组织部门,负责各项活动的具体展开,并向上汇报活动完成进度情况,各部门及各员工作为其中一环,环环相扣,共同保障活动的展开,恰如价值观中“协作信任、胜则相庆、败则相救”。我们在若干个不同的岗位上,同为一个有机的结合体,倘若哪个环节出了问题,小则影响个人,大则影响活动进行。



在工作中,一方面,我们保持“不推、不图、不怕”的优良工作作风,适应好高效快捷的工作节奏,贯彻“目标清晰、执行高效、过程管理”的价值观,在精力旺盛的当下全身心投入学习、充实自己的过程中去。一方面,通过公司创建的线上学习平台,领导组织的学习分享会,来拓宽各类知识的范围,使我们能够迅速成长为一名业务娴熟、技术精炼的业务骨干,“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来”,作为年轻员工的我们,应保持谦虚、谨慎的工作态度和全力拼搏的工作激情为前行航向;随着工作的不断深入,会面临各项疑问、困难及挫折需要面对,近期需要学习环保方面“废水、废气、固废”模块,熟悉产生源、处理量、近三年相关数据,将各板块数据资料与环评、排污许可证的数据进行融汇理解,并填报相关系统网站,学习过程中,常常遇到“看不懂材料,找不到数据来源”等情况,马不停蹄的求助各位领导,在一知半解中再继续求助,虽然现在环保板块还需深

入,但可以始终保持昂扬的斗志,正如价值观中“天道酬勤、坚持才能成功”,努力成为一名值得信赖、能为公司发展做出贡献的优秀员工。

在安全、环保的法规知识、行业地方法则都在不断地发展和变化的,同样在周而复始的进行着“变”与“化”的交替。然而“变化有道,道法不明”,为了能够实现长远的发展的同时,我也禁不住自省起来,“持续学习、不断反思、保持危机意识”,增强自身实力自然是没有错了,但事事皆明,显然不切实际,博览群书是基础,就如同形成一个知识集团,但术有专攻却是必要的,须知知识取得的根本意义并不在于取得,而在于学以致用。奔涌不息的信息时代大潮看似裹挟着每个人的命运,但若我们坚定理想为帆,以工作能力为桨,便能乘时代大潮而起,直济成功的彼岸,实现自己的工作理想。

正如一首诗中所言:“请乘理想之马,挥鞭自此启程,路上天色正好,天上太阳正晴”。是啊,在时代发展的大潮之中,我们只有乘势而起,才能取得自己满意的成绩,让我们在公司的正确领导下,以“精益求精的工匠精神”为指导,开拓进取、奋发有为,去开创、见证更加辉煌、灿烂的明天!





# 工作之外的另一种可能



绘画

繁忙的工作常常让我感到生活被填得满满当当。每天的任务像流水线一样有序推进，却总觉得少了些什么。然而，内心深处总有一种渴望，想要找到一种方式，让自己在忙碌的间隙中停下来，感受生活的温度，而不是一味地向前奔跑。

前段时间在一个社群里，看到有人分享线下绘画班的体验，里面展示了不少初学者的作品。虽然画得不算复杂，但都充满了温暖的感觉。那些简单的线条

■ 吴中美学 / 陈菲菲

和色彩，仿佛有一种魔力，能够让人瞬间安静下来。忙碌的生活中，我也一直想找点事来调剂一下，便心血来潮地报名参加了一次。或许是因为那些画作中的温暖触动了，或许是因为我也想尝试一种新的方式，去重新审视自己的生活。

作为一名合格的养猫星人，我的第一幅作品，选择了一只大橘猫。猫咪一直是我生活中的陪伴者，它们的慵懒、独立和偶尔的调皮，总能让我在繁忙的工作中找到一丝慰藉。刚开始动笔的时候很紧张，因为完全没有任何绘画基础。面对空白的画布，我甚至有些手足无措，不知道从哪里开始。但在老师的引导下，从挑选颜色到描绘轮廓，再到一点点涂上橙黄色，整个人不知不觉沉浸了进去。画笔在纸上轻轻滑过，仿佛时间也慢了下来，世界只剩下我和眼前的这只猫。

虽然画得磕磕绊绊，但当最后一笔落下，看着画布上那只安静坐着的小橘猫，我觉得特别治愈，仿佛一天的疲惫都被抚平了。那只猫虽然不够完美，线条有些歪歪扭扭，颜色也不够均匀，但它却有一种独特的生命力，仿佛在静静地注视着我，告诉我：“没关系，慢慢来。”这种感受是工作中从未有过的。工作中的每一件事都需要追求效率和结果，而画画则完全不一样。画布上的每一笔，不需要急于求成，也没有明确的对错。即使画得不好看，那又如何？重要的是，我享受了这段安静的时光。



绘画

画画的过程，让我找到一种难得的放松方式。它让我意识到，生活中不仅仅只有目标和结果，还有过程本身的美好。每一笔的涂抹，每一刻的专注，都让我感受到一种前所未有的平静。这种平静不是来自于外界的压力消失，而是来自于内心的专注与投入。在画画的时候，我不再想着明天的工作安排，不再焦虑未完成任务，而是完全沉浸在当下的创作中。这种专注让我重新找回了对生活的掌控感，也让我意识到，忙碌的生活中，其实有很多时刻是可以被“偷”出来，用来做自己喜欢的事情。

现在，那只猫的画挂在我的床边，成了每天忙碌后放松的一个小提醒。每当我躺在床上，看到那只安静的小橘猫，心里就会涌起一股温暖的感觉。它仿佛

在提醒我，无论今天有多忙，无论工作有多累，生活依然可以有一些小小的美好，值得我去珍惜和享受。虽然我还没有具体的“绘画计划”，也不知道接下来会画些什么，但我知道，这只是一个开始。每一次拿起画笔，都是一次新的探索，一次与自己的对话。

希望未来，画画能成为我平衡工作与生活的一种方式，也让我在忙碌之余，找到更多属于自己的治愈时光。或许，我还会尝试更多的艺术形式，比如水彩、素描，甚至是陶艺。每一种艺术形式都有它独特的魅力，都能带给我不同的体验和感悟。但无论如何，我知道，只要我能够保持这种对生活的热爱与好奇，忙碌的生活就不会再让我感到压抑和疲惫。



# 藏书羊肉

——苏州人冬天里的烟火气——

■ 经营管理部 / 钱沈安

苏州，一座古来的鱼米之乡，早在春秋战国时期就有着“吴越之地，稻饭羹鱼”的说法，苏州的四季分明造就了物产的丰富，也形成了苏州人“不时不食”的饮食文化。春季，甜而不腻的青团子、可口的螺蛳；夏季，软糯的鸡头米、清爽的绿豆汤；秋季，肥美的大闸蟹、爽脆的菱角；冬季，香甜的冬酿酒、鲜美的腌笃鲜；就连最普通的青菜在餐桌上也经历着“菜苋-鸡毛菜-小青菜-霜打大青菜”的四季变化。隆冬已至，苏州人的冬天，仿佛都融在那一锅热气腾腾的藏书羊肉里。

藏书的典故来源于西汉时的一位太守——会稽吴人（今藏书境内）朱买臣。买臣自幼家境贫寒，靠上山樵柴卖薪度日，但他却从小就酷爱读书，即使担柴行走于阡陌之间也不忘诗文，并坚信自己能靠读书改变命运获取功名。不幸的是，朱买臣一直到四十余岁还是白发青衫，没有任何建树。受够了旁人冷眼和侧目的妻子忍无可忍，怒斥他应该认清

现实，不要在读书上再浪费时间。买臣则宽慰妻子道：别看我现在落魄，五十岁时我一定会做官，让你有享不尽的荣华富贵。为防止妻子做出撕书或者其他干预自己读书的行为，朱买臣就在樵柴时偷偷读书，回家前便将书简藏于山上大石底下。后来朱买臣五十岁那年，在同乡严助的引荐下，为汉武帝所器重，最终官至会稽郡太守。有感于朱买臣贫贱不移、苦读终成的故事，又为了激励后学，便有人为他专门修建了一座藏书庙，以示纪念，藏书也由此得名。藏书境内群山绵延，植被丰富，是天然的山羊牧场。藏书羊肉从明清时期就开始初有雏形，历经数百年长盛不衰，名扬江浙沪等地。近年来，随着藏书羊肉知名度不断提高，每逢秋冬，遍布街头巷尾的大小藏书羊肉店羊肉飘香，食客络绎不绝。2011年，“藏书羊肉制作技艺”被认定为苏州市非物质文化遗产；2016年，被认定为江苏省非物质文化遗产。

藏书羊肉的做法多种多样，以活杀

山羊为原料，白烧羊肉、羊肉汤、羊糕和红烧羊肉为主要品种，运用传统独特的烹饪技艺烧煮而成。其中白烧羊肉最为传统和出名，其特点是将羊肉搁于杉木桶，先将大块羊肉煮出浮沫，捞出洗净，再回桶熬炖，羊肉要连羊肚、羊肝一块炖，羊肉码在最下层，羊肚其次，羊肝在最上层，时间要两个小时左右，直到羊肉能用筷子插通而不烂，汤汁呈乳白色方可出锅。成品汤色乳白，香气浓郁，肉酥而不烂，口感鲜而不腻，常食不厌而闻名。而在整体的调味过程中，苏州人采取了大道至简的烹饪技法，整个炖煮过程中只加入适量的食盐，出锅前扫一把细蒜叶，美味的藏书羊肉锅就完成了。对于不同口味的食客，羊肉店老板还会在羊肉锅旁辅以一小碟酱油，摆上一小碟辣椒酱，藏书羊肉不同层次的口味也就呼之欲出了。当然，如果想大快朵

颐，红烧

羊肉、大蒜炒羊肚、羊糕也都是不容错过的美味。

对于苏州人来说，藏书羊肉不仅代表了苏州的一种地方美食，更像是一种习俗与习惯。冬日大寒，苏州又湿冷，与三五好友在羊肉店里围炉吃火锅是一件极其惬意的事，桌上的锅里煮着羊肉汤，汤沫子嘟嘟响着，羊肉滋味一缕缕烫出来，鲜得精神十足；饭桌上大家或谈论着一年以来的所见所闻，或分享着自己的工作与故事，或回忆起过去的峥嵘岁月，生活的气息也就逐渐丰富了起来。藏书羊肉是一种传统，是关于年代的记忆，是老一辈手艺人的坚持与热爱，也是我们日复一日生活中最平凡与美好的回忆。



# 民营企业座谈会 要点速览

2月17日，习近平总书记在京出席民营企业座谈会并发表重要讲话，深刻体现出对民营企业和民营经济的关怀和重视，释放了促进民营经济健康发展、高质量发展的重要信号。

## 对民营经济的基本方针政策一脉相承、与时俱进

民营企业是伴随改革开放伟大历程蓬勃发展起来的。几十年来，关于对民营经济在改革开放和社会主义现代化建设事业中地位和作用的认识、党和国家对民营经济发展的方针政策，我们党理论和实践是一脉相承、与时俱进的——

- 党和国家坚持和完善社会主义基本经济制度，毫不动摇巩固和发展公有制经济，毫不动摇鼓励、支持、引导非公有制经济发展。
- 党和国家保证各种所有制经济依法平等使用生产要素、公平参与市场竞争、同等受到法律保护，促进各种所有制经济优势互补、共同发展，促进非公有制经济健康发展和非公有制经济人士健康成长。

## 推动民营经济高质量发展具备坚实基础

- 现在我国民营经济已经形成相当的规模、占有很重的分量，推动民营经济高质量发展具备坚实基础——
- 新时代新征程，我国社会生产力将不断跃升，人民生活水平将稳步提高，改革开放将进一步全面深化，特别是教育科技事业快速发展，人才队伍和劳动力资源数量庞大、素质优良，产业体系和基础设施体系配套完善，14亿多人口的超大规模市场潜力巨大，给民营经济发展带来很多新的机遇、提供更大发展空间。
  - 中国特色社会主义制度具有多方面显著优势，社会主义市场经济体制、中国特色社会主义法治体系不断健全和完善，将为民营经济发展提供更为坚强的保障。

## 在困难和挑战中看到前途、看到光明、看到未来

- 当前民营经济发展面临的一些困难和挑战，总体上是在改革发展、产业转型升级过程中出现的，是局部的而不是整体的，是暂时的而不是长期的，是能够克服的而不是无解的。
- 要把思想和行动统一到党中央对国内外形势的判断上来，统一到党中央对经济工作的决策部署上来，在困难和挑战中看到前途、看到光明、看到未来，保持发展定力、增强发展信心，保持爱拼会赢的精气神。

## 促进民营经济发展的政策措施

- 扎扎实实落实促进民营经济发展的政策措施，是当前促进民营经济发展的工作重点。凡是党中央定了的就要坚决执行，不能打折扣——
- 要坚决破除依法平等使用生产要素、公平参与市场竞争的各种障碍，持续推进基础设施竞争性领域向各类经营主体公平开放，继续下大气力解决民营企业融资难融资贵问题。
  - 要着力解决拖欠民营企业账款问题。
  - 要强化执法监督，集中整治乱收费、乱罚款、乱检查、乱查封，切实依法保护民营企业和民营企业合法权益。
  - 要认识到，我国是社会主义法治国家，各类所有制企业的违法行为，都不能规避查处。
  - 要认真落实各项纾困政策，提高政策精准度，注重综合施策，对企业一视同仁。
  - 要进一步构建亲清政商关系。
  - 各级党委和政府要立足实际，统筹抓好促进民营经济发展政策措施的落实。

## 寄语民营企业和民营企业家

- 企业是经营主体，企业发展内生动力是第一位的。广大民营企业和民营企业家要满怀创业和报国激情，不断提升理想境界，厚植家国情怀，富而思源、富而思进，弘扬企业家精神，专心致志做强做优做大企业，坚定做中国特色社会主义的建设者、中国式现代化的促进者。
- 要坚定不移走高质量发展之路，坚守主业、做强实业，加强自主创新，转变发展方式，不断提高企业质量、效益和核心竞争力，努力为推动科技创新、培育新质生产力、建设现代化产业体系、全面推进乡村振兴、促进区域协调发展、保障和改善民生等多作贡献。
  - 要按照中国特色现代企业制度要求完善企业治理结构，规范股东行为、强化内部监督、健全风险防范机制，不断完善劳动、人才、知识、技术、资本、数据等生产要素的使用、管理、保护机制，重视企业接班人培养。
  - 要坚持诚信守法经营，树立正确价值观和道德观，以实际行动促进民营经济健康发展。
  - 要积极履行社会责任，积极构建和谐劳动关系，抓好生态环境保护，力所能及参与公益慈善事业，多向社会奉献爱心。