

www.zmc.top

INNOVATION

2023年第1期 总第167期

 浙江医药股份有限公司
ZHEJIANG MEDICINE CO., LTD.

创新

创新生物注射用盐酸万古霉素生产线



浙江医药 2023 年企业文化工作会议剪影

摄影 / 章忠阳 何伟



会议现场



公司党委副书记、集团总裁、《创新》总编吕永辉讲话



公司党委委员、党办主任、《创新》主编章吕讲话



《创新》副主编沈钢作期刊年度统计报告



昌海生物代表吴晶汇报



昌海制药代表俞剑文汇报



创新生物代表俞志荣汇报



表彰企业文化先进工作者



新昌制药代表王淑娜汇报



来益医药代表朱晴汇报



营销公司代表葛尧斌汇报



表彰优秀通联工作者一等奖



维艾乐代表王丽娟汇报



新码生物代表胡珍兰汇报



中贤生物代表钱强汇报



表彰优秀通联工作者二等奖



表彰优秀通联工作者三等奖



在公司总部大楼前合影留念

让高质量发展成为公司前进的澎湃动力

本刊编辑部

2022年除夕之日，子公司创新生物正式收到了FDA核准签发的500mg/瓶等四个规格注射用盐酸万古霉素项目新药申请批准函，成为国内第一批以505(b)(2)形式向美国FDA进行新药注册申请并获得成功的药企之一。这对公司来说，是实施全球化经营战略的重要里程碑，也是公司实施高质量发展的应有题中之义。

观大势，谋大局，抓大事。从党的二十大，到去年的中央经济工作会议，再到今年全国两会，“高质量发展”是国家始终锚定的方向，成为推进中国式现代化的关键之举。习近平总书记在3月5日参加江苏代表团审议时发表重要讲话，强调了高质量发展的全局和长远意义：“始终以创新、协调、绿色、开放、共享的内在统一来把握发展、衡量发展、推动发展”“始终坚持质量第一、效益优先，大力增强质量意识，视质量为生命，以高质量为追求……”

纵观公司的发展史，从“131”战略，到“三高二低一结合”，“四化建设”直至“规范、创新、节约”经营理念，无不透露出对高质量发展的愿望和决心。对过程的规范、品质的苛求、创新的投入、主业的专注等等造就了今天公司在国内外的行业地位。做企业犹如逆水行舟，不进则退，在当前惊涛骇浪的市场环境中，还能行稳致远，这与公司多年来对高品质的追求并付诸不懈努力是密不可分的。

要高质量发展，就要提高自身的创新能力。公司在创新的道路上，始终坚持细水长流、不断投入，通过集约创新、原始创新、工艺创新再创新、生产方式创新等，实现了从“创仿结合、以仿为主”到“创仿结合、以创为主”的历史跨越，特别是在创新药物方面已有重大突破，形成了具有浙江医药特色的优势产品群，建立了各具特色的系列产品平台，增强了企业的核心竞争力。

近年来，公司率先开启了医药行业“工业4.0”的序幕，从机械化向智能化跃升，已经逐步实现用全新现代化、数字化控制的机器替代机械化生产。开发建设了“两大平台”和“七大系统”，推动企业智能制造水平全面提升。2021年8月份引进了我国首个自主研发的工业操作系统“supOS”，助力公司数字化转型。

要高质量发展，必须擦亮企业的绿色发展底色，这也是一家制药企业是否能够长久健康经营的关键。公司对于环保的投入不遗余力，其中投资6.1亿元建成了占地100余亩的环保资源厂，在处理好“三废”的同时，通过余热利用产生蒸汽效益3000多万元/年。成立浙江省首家以环保资源化目标的“环保院士专家工作站”，并与德国DURR公司开展环保战略合作，真正实现了“变废为宝，综合利用”的循环经济新方式，走出了生态文明新路子，成为环境友好型、科技领先型的现代化国际化高科技大型制药企业。公司获评“2021年浙江省省级绿色工厂”，“2021年浙江省无废工厂”。

当然，高质量发展无止境，其路漫长修远。在未来的发展中，要紧跟时代发展步伐，超前谋划，扎实推进产业升级，打造高质量发展的战略支撑；要持续深化改革，打造一支知识型、技能型、创新型的制药大军，为高质量发展提供人才保障；要不断深化“产、学、研”深度融合、强强联合，充分发挥资源优势，让科技创新成为高质量发展的技术源泉。从而，让高质量发展成为公司前进的澎湃动力，推动公司向数字化、绿色化、高端化融合方向发展，不断增强自身的核心竞争力，在中国式现代化的进程中当好高质量发展的生力军。

内部刊物 免费赠阅

企业宗旨：关爱人类健康



出版日期：2023年4月3日

主办单位：浙江医药股份有限公司

封面题字：李春波

编辑指导委员会

主 任：李春波

委 员：吕春雷 李男行 张国钧
蒋晓岳 吕永辉 李春风
马文鑫 倪明亮 张定丰
吕旭峰 张培红 俞育庆
储振华 王红卫 俞焕明
朱金林 平建洪 叶伟东
安永斌 梁丽萍 王小平
李齐融 邵 斌 梁学军
曾建华 戈 梅 章 吕

编辑部

责任总编：吕永辉

主 编：章 吕

副 主 编：沈 钢

编 辑：陈 平 章忠阳 朱 晴
俞志荣 严文斌 俞剑文
胡珍兰

版式设计：沈 钢 章忠阳

校 对：袁 青 陈 平

编辑部地址：浙江新昌环城东路59号

邮政编码：312500

电 话：0575-86021885

传 真：0575-86022355

投稿邮箱：innovation@zmc.top

数字刊物：www.zmc.top



01 卷首语

01 让高质量发展成为公司前进的澎湃动力 / 本刊编辑部

04 要闻简报

04 省总工会副主席胡柯一行来浙江医药调研 等 / 任小萍 等

08 封面报道

08 梅花香自苦寒来 / 创新生物办公室整理

14 一线报道

14 踔厉奋发开新局 笃行不怠向未来 / 宋颖
16 食品安全 责任重于泰山 / 陈雅静

17 探索与思考

17 后疫情时代的营销思考 / 葛尧斌

20 市场纵横

20 战略聚焦 韧性增长 / 黄洁
22 安中求进 寒尽春生 / 单可嘉
24 “智慧医保”看“浙”里 助力招采创新篇 / 王晓姗

CONTENTS



25

图片新闻

25 学雷锋献爱心 / 张伟、骆四君

26

科技天地

26 原研药与仿制药 / 沈国伟

28

文化时空

28 植入红色因素 推进班组教育 / 刘云凤、王淑娜
29 游新昌基地 凝团结之魂 / 董怀涛、叶杭钰、张欣欣

30

天姥语林

30 成见是一座大山 / 陆纹婕
31 大道至简 实干为要 / 陈平

32

青春杂谈

32 我与太捷信的这一年 / 苗春雨
33 一切皆在计划中 / 袁青
34 在变化之中寻找机遇 / 陈志豪

35

征文选载

浙江医药工会联合会“年味”主题征文选登
35 在路上 / 方媛
36 念，异乡的年味 / 袁国奇
37 年味 / 魏栋
38 故乡小镇年味浓 / 党芳芳
39 符旧桃新 / 杜定波
40 春节随想 / 吕功勋

42

友情链接

42 “热火朝天”学雷锋 / 刘希
43 母亲的逆袭之路 / 刘德凤

44

药人文苑

44 想妈妈(组诗) / 梁子
46 春天笔记 / 袁国奇
48 聘春 / 袁家云

封面：创新生物注射用盐酸万古霉素生产线 / 沈钢 摄
封二：浙江医药 2023 年企业文化工作会议剪影 / 章忠阳 何伟 摄
封三：可明生物庆“三八”节活动剪影 / 章忠阳 摄
封底：摄影作品《春花如雪》 / 沈钢 摄

省总工会副主席胡柯一行来浙江医药调研

■文 / 任小萍 图 / 丁琪妙

2023年2月23日上午，浙江省总工会党组成员、副主席胡柯，女职工部部长姚晓艳，劳动和经济工作部副部长应越人来浙江医药调研。绍兴市总工会党组书记、副主席陈泉标，市总工会副主席、女职委主任朱菁，越城区总工会党组书记、主席曹刚勇等陪同调研。浙江医药副董事长、总裁吕春雷，工会联合会主席陈春峰、工会联合会副主席吴晶陪同参观和座谈。

胡柯一行参观了公司展厅，实地考察了石小婧药物检验技能提升劳模（工匠）创新工作室，并与工作室负责人石小婧深入交流，了解工作室作用发挥等情况。

座谈会上，在听取了吕春雷关于公司整体情况及企业“来去自由”人才培养政策的介绍，吴晶关于公司产改方面工作的汇报后，胡柯认为公司在整体工作上思想站位高、领导支持力度大、具体措施强、工作成效显著，特别对劳模（工



匠)队伍建设、产改推进等方面取得的成绩给予了高度肯定。她希望浙江医药能汲取新思想，深挖自身潜力，持续发力，在纵向和横向两个维度里成为标杆，继续为绍兴的繁荣贡献力量。

（作者单位：昌海生物办公室）

副市长俞流江一行来创新生物检查食品安全工作

■文 / 宋颖 图 / 骆四君

2023年1月16日下午，绍兴市副市长、公安局局长俞流江，市政府副秘书长蒋明带队来创新生物检查食品安全工作，随行的有绍兴市各级市场监督管理局和沥海街道等相关负责人。

俞流江一行在浙江医药副总裁、创新生物总经理平建洪，创新生物常务副总经理高忠明陪同下，实地检查了创新生物1108健康产品生产车间，听取企业健康食品经营状况、工艺流程、特色产品等相关情况的简要汇报。

俞流江与企业负责人亲切交谈，并向公司员工致以新春的问候和祝福。他强调，食品安全工作任务重、责任大，希望企业抓好食品安全监管，守牢食品安全底线，统筹好发展和安全，时刻把食品安全放在心中，切实保障人民群众食品安

全，为促进地方经济社会高质量发展提供强有力的保障。

（作者单位：创新生物办公室）



沥海街道党工委副书记韩春芳带队调研创新生物复工复产情况

■文 / 宋 颖 图 / 骆四君



2023年2月15日下午，沥海街道党工委副书记韩春芳带领沥海街道政协委员来创新生物调研企业复工复产情况。

在浙江医药总裁助理、工会联合会主席陈春峰，创新生物常务副总经理高忠明陪同下，韩春芳一行来到创新生物健康产品车间，参观了软胶囊、柔性包装等车间，详细了解企业节后复工复产及运行情况，对企业严密组织和快速高效复工复产表示肯定。

座谈会上，在听取了企业负责人关于公司业务发展、特色产品和质量管控等方面的汇报，以及当前企业发展所面临的困难和问题后，韩春芳表示，政府将继续推进“民生工程”和“产业工人安全工程”，协调好就业供应端和企业需求端的平衡，有效减轻企业负担。希望创新生物能发挥行业引领作用，加快发展步伐，为区域经济发展作出更大贡献。

（作者单位：创新生物办公室）

浙江医药注射用盐酸万古霉素项目获得FDA批准

■文 / 俞志荣

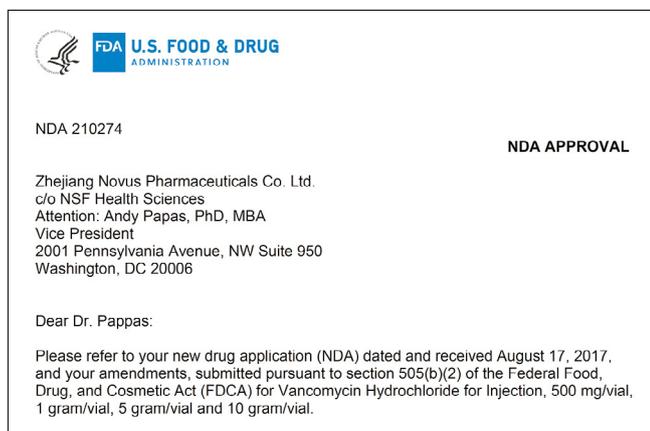
2023年1月21日，农历壬寅年除夕，浙江医药股份有限公司下属子公司浙江创新生物有限公司收到美国食品药品监督管理局（FDA）核准签发的注射用盐酸万古霉素500mg/

瓶、1g/瓶、5g/瓶、10g/瓶四个规格按505(b)(2)申报的NDA（New Drug Application）新药申请批准信。

这是对一种全新的无菌药品商业生产模式的认可，代表着民族药企又取得了一个在要求最高、监管最严的欧美发达国家医药市场展示自我和同台竞争的机会，对于浙江医药和创新生物都是具有里程碑意义的重大事件。另一方面，承载本次获批产品的生产技术平台具有工艺流程全封闭、高产量、适合不同规格产品、工艺连续、生产成型时间短等特点，可以生产常规冻干工艺无法生产或难以生产的产品，优势十分明显。

实践证明，以这种全新的生产方式来制备高难度药品这条路是走得通的，这项突破性的技术平台，将具有良好的前景，预期在今后能为公司带来较大的效益。

（作者单位：创新生物办公室）



FDA的批准信（局部截图）

创新生物通过FSSC 22000食品安全管理体系认证

■文 / 陈雅静 图 / 骆四君

2023年2月13日,创新生物获得了FSSC 22000食品安全管理体系认证证书,公司的食品安全管理体系顺利由ISO 22000升版为FSSC 22000。

FSSC 22000体系认证包含了ISO 22000食品安全管理体系、ISO/TS 22002-1食品安全前提方案和其他附加要求,是对食品安全管理体系实施的认证。其内容也被全球食品安全倡议(GFSI)认可。通过该认证,表明公司的食品安全管理体系符合全球最高标准,产品的质量被国际食品行业认可。

根据FSSC 22000要求,创新生物进一步细化了前提方案的策划和实施,同时建立了食品安全防护计划和食品欺诈预防计划,在原有食品安全保证的措施上增加了过敏原、食品欺诈掺假、蓄意破坏等方面的风险管控。详尽的管理制



度,细致的防控措施,创新生物的食品食品安全管理体系建设工作得到了审计人员的高度认可。

(作者单位:创新生物质量管理部)

来益医药2023年经营工作会议召开

■文 / 杨 刘 图 / 王晓姗

2023年1月15日,来益医药2023年经营工作会议召开,会议主题为“沉舟侧畔千帆过,咬定青山不放松”。来益医药董事长兼总经理俞焕明主持会议,公司中层及以上干部出席。

会上,公司各线各部门代表进行年度述职,回顾总结2022年的工作情况、部门业绩以及存在的问题,汇报2023年的工作计划、工作重点,提出对公司未来发展的建议。副总经理牟睐汇报了2022年的工作,通过视频生动地分享了对于部门内部管理的思考以及对2023年销售业务考核政策的思路,提出了对兄弟部门常见问题的改善建议。副总经理邓克平汇报了2022年公司采购及市场事务总体工作情况,分享了采供部的创新部门管理模式,希望大家增强团队意识,对干部、员工开展不同层级不同内容的多方位学习培训。

俞焕明作总结讲话。他表示,在去年艰难环境下公司的业绩依然可圈可点、可喜可贺,感谢大家的努力付出。他说,本次会议的目的是达到凝心聚力向前走,要求每位员工努力工作、配

合大家、服务大局、服务根本。他传达了浙江医药董事长李春波在浙江医药2023年经营工作会议上讲话的主要精神。针对目前公司经营面临的困难与挑战,他部署了来益医药2023年的计划及重点工作,明确中心任务是“使命在肩,稳中求进”,要聚焦有效销售,强化六个方面的工作,圆满完成公司总部下达的任务指标。他提出,要向死而生、探究初心、志存高远,要求大家有学习精神,有自我批评与反省的精神,有团结协作的精神。

(作者单位:来益医药办公室)



浙江医药2023年企业文化工作会议召开

■文/袁青 图/章忠阳



2023年3月15日下午，浙江医药2023年企业文化工作会议在公司总部大楼401会议室召开。公司党委副书记、集团总裁、《创新》总编吕永辉讲话。公司党委委员、党办主任、《创新》主编章吕主持会议。《创新》编辑部成员、各分（子）公司企业文化工作负责人（联络员）、2022年度企业文化先进工作者和优秀通联工作者等参加会议。

会上，昌海生物、昌海制药、创新生物、新昌制药、来益医药、营销公司、维艾乐、新码生物、中贤生物的企业文化工作负责人分别汇报了2022年企业文化工作总结和2023年工作计划。《创新》副主编沈钢作了《创新》2022年度统计报告，总结2022年度期刊编辑、印发等总体情况，结合期刊主要数据与前一年度进行了系统的对比分析，通报了各单位的投稿情况，并对相关工作提出了建议。

章吕宣读了公司的表彰文件，吕永辉、章吕、沈钢分别为2022年度企业文化工作先进工作者和优秀通联工作者颁发荣誉证书。

章吕对各单位2022年度企业文化工作的亮点给予肯定，并表示新的一年要不断壮大通联工作队伍，全面提高通联工作能力，再次强调企业文化“两个终极目标”，持续通过“三个

结合”将工作做深做透。他结合董事长近期对企业文化工作的指示，明确2023年企业文化工作的目标是以政治建设为中心，对近十年来公司的政治建设、文化建设、党的路线建设、法制法规、产品的核心竞争力等进行梳理，坚持“以人为本”的工作理念，通过制度的落实与文化的传播，让员工对企业的发展变成一种自觉的行为，使全体员工和企业发展息息相关，形成命运共同体。他对下阶段的工作任务进行了布置。

会议最后，吕永辉作了讲话。他和与会人员分享了对文化的理解，对《创新》杂志谈了想法。他高度认同董事长关于“以人为本”的企业文化理念，指出企业的经营与管理要靠文化来平衡，“以人为本”是文化的核心，要把人的潜质、潜力挖掘出来，使其发自内心地关注我们的企业。他对《创新》杂志的版面设计和内容题材等给予高度评价，认为社会反响很好，它至少具有五方面的功能：大家交流的平台；外界了解公司的窗口；激励先进的阵地；打造文化的高地；提升自己能力的舞台。他希望文化工作者们能珍惜《创新》这个平台，注重素质培养，不断提升自身能力。

（作者单位：本刊编辑部）

梅花香自苦寒来

——创新生物注射用盐酸万古霉素505(b)(2)NDA注册获批记

■文 / 创新生物办公室整理

除夕佳节捷报传

2023年1月21日，壬寅年大年三十。这个除夕注定是一个不平凡的岁末，经历了三年疫情的压抑，人们对这除旧布新、阖家团圆的传统节日有着更为迫切的期盼。但创新生物注射用盐酸万古霉素NDA项目（以下简称项目）团队成员在这一天却是另外一种心情，心弦满弓绷紧，忐忑而又期待。因为这天，是项目第四轮递交美国食品药品监督管理局（以下简称FDA）评审的最后截止日。前两轮递交，均因疫情管控

旅行限制原因无法进行现场检查而没有获得批准，这一轮会不会又是挫折和失意？

上午10时55分，当写着“NDA APPROVAL”的批准信送达，创新生物正式收到了FDA核准签发的注射用盐酸万古霉素500mg/瓶、1g/瓶、5g/瓶、10g/瓶四个规格NDA（New Drug Application）新药申请批准函。这场“持久战”终于传来捷报，取得了至关重要的胜利，至此，创新生物成为国内第一批以505(b)(2)形式向美国FDA递交新药注册申请并获得成功的药企。项目的获批，使得公司在要求最高、监管最



创新生物注射用盐酸万古霉素生产线。沈钢 摄



2023年1月26日，关于创新生物注射用盐酸万古霉素NDA获批后续事项召开董事长办公专题会议。王梅 摄

严的欧美发达国家医药市场有了展示自我和产品同台竞争的机会，对创新生物和浙江医药来说，也是走出国门实施全球化经营战略的里程碑事件。

长途漫漫起步难

2014年7月8日，浙江医药董事长李春波亲自带领项目核心成员前往美国马里兰州FDA总部与FDA举行Pre-IND会议，双方确认了505(b)(2)NDA申报类型，正式拉开了项目的序幕。

2015年5月，车间生产大楼建设完成，进行土建消防验收；9月厂房、设施安装完工；10-11月，试生产，生产出稳定批产品；11月10日，产品的毒性研究正式开始。

2015年12月，创新生物向FDA递交了ETT会议申请，并召开会议，对项目的技术可行性进行提前评估，在注册申报前确定并解决与新技术有关的问题。

2016年1月，项目进行了工艺验证；3月16日，IND文件递交；4月12日，FDA同意开展BE；5月18日，第一个病人入组，毒性研究和BE研究给药期间，法规注册人员全程在CRO公司现场参与。

2017年1月FDA派出强大的专家队伍，对创新生物进行了运行前访问(POV)，期间给出了建设性的意见和建议；8月，NDA申请正式递交FDA，启动了为期10个月的审评和批准前现场检查。

2018年1月15日-25日，FDA正式派出检查组进行项目的注册批准前检查(PAI)，现场发出了检查缺陷483表格；6月15日，创新生物收到了FDA发出的CRL，随信附67个缺陷问题，加上PAI期间的7个483表格，后续的书面缺陷和检查期间提出未列入书面的缺陷累计100多项。

虽然创新生物团队对FDA多次发出的缺陷问题进行了积极答复，但似乎未被FDA采纳，尽管已有一定的心理准备，但对于努力了5年之久的全体创新人，这种打击是巨大的，创新生物迎来了公司成立后最为艰难的时刻。

不忘初心再出发

公司成立至正式的PAI检查，只有短短的两年多时间，从人员资质经验和企业底蕴积累角度看，存在明显不足。李春波董事长对此早就洞若观火。2017年10月，曾经在浙



2015年11月5日，创新生物无菌粉针剂车间自动灌装线安装。骆四君 摄



2015年12月10日，创新生物无菌粉针剂车间投产仪式。骆四君 摄

江医药药品生产、技改、GMP认证、市场营销方面具备资深经历和丰富经验的前高管汪总加盟创新生物，之后，健康产品项目开始快速推进，技改收尾、清洁、验证、产品技术转移、试生产和GMP认证现场检查至取得GMP证书和许可，在3个月内一气呵成，并在年底前具备了商业化生产的所有条件。

2018年3月，汪总被正式任命为创新生物总经理。“沧海横流，方显英雄本色！”李春波董事长召开专门会议，给新的经营班子打气鼓劲，要求项目组“统一思想、树立信心、正视问题、战胜困难”。

FDA对于PAI的检查，核心是能否真正保证产品质量，现场提出的483缺陷和后续不断寄达的缺陷信，理性评估当时阶段企业各个系统的确存在不少系统性问题和管理问题，应整改解决，从而真正保证产品质量。国际医药市场对药品质量要求特别严格，发生质量问题引发的赔偿和问责也极其严厉，真正全过程全方位保证产品质量稳定，也是企业经营的底线。如果带病获得批准，后续可能给企业带来灾难性的后果。基于这样的认知和共识，项目团队直面相关问题，开始进行项目漫长艰巨的整改之路。

柳暗花明又遇阻

当地时间2018年8月29日10时，创新生物申请与美国FDA就CRL后的A型会议在美国马里兰州银泉市FDA白橡

树园区举行，会议原定一小时，因进展顺利，25分钟就结束了。之前没有通过批准，缺乏可靠的药品生产无菌工艺模拟验证（以下称APS）方案和结果也是核心问题之一。创新生物修订的二次无菌转移加三个步骤基于全新生产工艺独创的APS方案被FDA完全接受，FDA专家认可了创新团队所有问题的答复，为项目继续推进扫清了前路障碍。

10月29日，按照与FDA召开A型会议提出的三步法验证方案，创新生物开始进行真正意义上的APS生产验证。其中第一步为配液至ASD生产前的验证，两条管线各三批。第一批非常顺利。第二批时观察到明显的管道漏液，按拟定的偏差处理方案在培养基灌装前终止，进行偏差调查，认定是因阀门操作没有合乎要求而导致。第三批，顺利。第四批，在灌装前已经发现溶液变色，按拟定的偏差处理方案预判可能染菌（后来检测确认染菌），APS只能中止，进行偏差调查，寻找原因。偏差调查过程中发现，当初项目工程配液系统连接采用了多种不同材质，没有考虑生产前后需要高温蒸汽在线灭菌（SIP）和在线清洗（CIP）不同材质的膨胀系数，多次长时间高温处理后会存在因变形导致的泄漏现象，从而无法保证无菌水平，导致了APS失败，这个风险因素是无法量化且不可控的，必须更换为统一材质。由于系统标准很高，需要定制，定制的时间长达半年之久，后续的安装、验证等又需要花费大量时间，按计划在2019年2月份向FDA再递交NDA的方案已经不可行，必须延迟到2019年年底。项目刚露出曙光，又遭遇重大打击。



2018年8月29日，创新生物与FDA就注射用盐酸万古霉素项目PAI审计CRL后的A型会议在美国马里兰州银泉市FDA白橡树园区举行。本刊资料照片



2018年11月21日，浙江省药监局局长徐润龙来创新生物调研。本刊资料照片

拨云开雾前途明

2019年4月16日，走出APS第一阶段失败的阴影，完成了失败偏差原因调查和相关整改实施后，按FDA相关法规要求，鉴于需要整改的缺陷较多且无法近期完成APS验证，公司正式向FDA申请延期递交再申请。22日，FDA回复同意延期递交至2020年6月14日前。

2019年9月12日，在完成所有配液系统整改后，新一轮APS又即将开始，高总带领的生产团队在正式开始前对所有问题进行了反复排查。耽误了太多时间，这一次不能再发生问题了。至12月23日，历时三个多月，三步法APS取得了一次性成功，尤其是二次无菌转移，没有发生任何偏差，团队在巨大的压力面前经受住了考验。

2020年年初，突如其来的疫情，打乱了人们的生活和工作节奏，在浙江医药的支持和兄弟公司的配合下，创新生物作为滨海新区首批复工的企业，抢得了宝贵的8天工作时间。2月，商业演示批生产顺利完成，所有产品均符合注册标准，全程生产没有发生重大偏差，技经指标全部符合常态化生产水平。

2020年5月中旬，饱含了项目团队所有成员两年多的坚持、努力和智慧结晶的项目NDA再递交资料（包括2018年CRL后的近百个缺陷的一次性答复，这是FDA在再递交时强调的）定稿，交给美国法规代理，29日，法规代理正式递交给FDA。

FDA的效率超高，北京时间7月3日上午5时，美国法定的下班时间，按照战时指挥机制，法规部准时收到第一份问题函，总共8个问题。其中第一个大问题内包材相容性问题发生逻辑问题，回答不好则研究前提与结果将被否定。7月6日，李春波董事长亲自到创新生物召开现场办公会议，协调各方面资源。提出面对问题和困难，除了发挥团队力量和企业自身力量外，更要借助外力，寻找有经验的专家，双管齐下的解决思路，务必在FDA规定的时间节点，及时准确完成问题的答复和补充工作。董事长再次强调了项目的重要意义，并鼓励大家在困难时坚定信心，发奋作为。

采用真实产品已有两年稳定性数据替代相容性前瞻性研究结果，解决了问题逻辑性后，团队内部采用举一反三的办法对研发资料进行回顾和梳理，发现配伍研究可能也存在类似的逻辑问题，风险极大！宁信其有，不信其无。这个研究需要三个多月时间，真等到问题来了，是不可能进行数据补充和回复的！这将会变成实质性的缺陷，且很有可能导致项目技术评审的失败。

找出了隐患，马上落实进行重新研究。采购部动作很快，样品快速采购到位，重新研究有条不紊地进行。

国庆长假刚结束，10月9日，FDA第五封问题信突然来到，果然是配伍研究问题，且回复时限截止到10月14日，仅5天时间。大家你看我我看你，无不为之前的谨慎决策而庆幸！10月14日，随着问题信的回复，团队变得越发从容、欣慰、自信，没有了紧张、焦虑和无助。

守得云开终见日

2020年11月27日，本轮审评的截止日，创新生物收到FDA对于项目再注册递交本轮审评结果的CRL信，认为项目作为高风险产品必须进行PAI检查，上轮PAI检查发现的缺陷整改需经FDA现场确认，但因COVID-19旅行限制，无法进行现场检查，故无法批准本次申请。FDA随信也表达了一旦安全旅行可以恢复并基于公共卫生需求和其他因素，将积极制订一种安排检查计划的方法。

第二轮再递交以一次性回复第一轮缺陷为前提，共收到6轮共计13个问题（不包括说明书问题），意味着第一轮申请注册与PAI检查CRL的问题回复得以全部解决，FDA评审结束明确，不再有项目技术缺陷问题。与第一轮注册资料审查相比，无论是缺陷内容还是数量都大幅减少。原来FDA主要提出的生产与质量方面的缺陷（80%以上）这次因为整改完美，改为关注研发方面的缺陷（80%以上），也证明两年多来生产和质量保证体系整改，水平有了巨大的提升。

“组织有序、措施得力、策略对头、应对得当，各部门通力合作，积极配合，两年多整改取得的巨大成功，结果令人满意。”这是李春波董事长对于工作进展的评价，尽管再次得到CRL有小失落，仅因为疫情限制了本轮再注册递交申请通过。疫情全球肆虐是不可抗力，是事实，10月30日，公司就项目注册进展发出全员告知信，对过程、进展和结果进行告知和分析，强调公司将在新的一年视疫情情况进行再次递交。

2021年2月26日，公司就项目进行第三轮递交。3月，浙江医药针对“十四五”经营目标，董事会换届，经营层进行了重大人事调整，干部年轻化作为战略实施，鉴于项目攻关和整改任务已经完成，技术评审不再有缺陷，除了继续完成项目注册申报外，着手进行下阶段商务及具体国际化业务布局和开拓任务，最早参与项目并长期在公司担任重要职务的平总就任创新生物总经理，接棒此项目的继续推进。

2022年7月21日，在完成新一轮常规APS验证后，公司就项目进行第四轮递交，历史没有重演，FDA对创新生物首



项目组核心成员FDA问题答复讨论会。沈钢 摄

次启动了设施记录审查，平总对此高度重视，迅速组织项目团队对FDA的各项要求逐一讨论，提供的文件全部建立档案，以备现场检查以此为主线展开，所需文件，横向纵向均进行了复核检查梳理，最终圆满地答复了所有问题。2023年1月21日，再递交启动后的战时指挥机制仍然在高效运转，保证第一时间得到FDA的相关信息，上午10时55分，批准信寄达，FDA核准签发的项目产品NDA新药申请批准函。平总将喜讯向每位项目组核心成员传达时，大家欣喜若狂，甚至有点不敢相信，幸福快乐来得竟如此突然！“项目获得FDA批准了！是公司全体员工特别是项目团队多年坚持努力的结果，更是创新生物标志性、里程碑式的突破！”喜讯传达给每个员工。这个新年贺礼实实在在是对项目走过十年艰辛历程最好的肯定和褒奖。疫情管控终于结束，创新生物多年的耕耘和坚持也终于收获了沉甸甸的果实，守得云开，浙江医药制剂国际化大门终于打开了！

路虽远，行则将至；事虽难，做则必成！创新生物承担着浙江医药制剂走出国门、实现国际化的重任，浙江医药为此倾注了大量的资源和精力，公司总部和各兄弟公司、部门在项目遇到困难时，均义不容辞伸出援助之手，成果的取得来自于浙江医药及创新生物董事会和经营层坚定如磐的支持和科学有力的指导，来自于项目组和全体干部员工的凝心聚力、攻坚克难，荣誉属于每一位为之付出过、努力过的人！

展望未来道且长

505(b)(2)申请与仿制药 (ANDA) 申请不同, 需要完整的安全性和有效性报告, 可获得一定时间 (一般是3年) 的市场独占权。创新生物取得项目505(b)(2)方式的NDA注册成功, 且采用了全新的生产技术, 以极高层次的技术含量进行国际化战略参与到国际市场竞争中, 意义非同一般。

思想决定行动, 行动决定结果, 那些曾经发生的缺陷, 虽给企业带来了影响和困难, 而更多的是积淀了经验和底蕴, 今后就可以避免发生同样的问题。作为一家创新型企业, 承担着开疆拓土的任务, 势必形成有冲劲、有朝气、凡事争先的行事文化。八年, 总经理换了三任, 浙江医药安排了最为合适的领路人。“赵总是开创, 汪总是攻坚, 平总在开拓, 更有张董事长在边上保驾护航!” 创新生物的员工给出了简单的总结和评价。从企业经营角度, 搭架子铺摊子容易, 难的是完成所有系统有序规范运行, 并取得确认和准入批准。而取得身份后, 更

难的是商业化运营、市场开拓, 达成经营效益的良性循环。

回顾项目十年申报和整改历程, 一场场硬仗打下来, 有曲折有反复, 面对困境, 挑战自我、攻坚克难, 有了经验、底蕴和自信。成绩只代表过去, 未来任重道远! 虽然技术评审零缺陷, 但随着商业化生产的正式进行, 许多没有发现或暴露的问题将显现出来, FDA多次强调的现场检查和确认也将一定到来, 且有极大的可能以飞检形式, 最终要通过动态的现场生产和质量控制来得以确认。国门已经打开, 国际化之路光明在前, 成功只是第一步, 前路漫漫, 道阻且长, 要打的战役还有一场接着一场!

用勇气、毅力、智慧和团结, 打胜仗! 打大胜仗! 从胜利走向胜利! 这是每个创新人对于未来的态度和决心。

梅花香来, 宝剑锋出; 天道酬勤, 有志事成!

(谨以此文, 感谢所有参与及支持此项目的全体人员。限于公司相关保密规定, 文中涉及的人员姓名、工艺说明等尽可能隐去, 特此说明。)



创新生物无菌粉针剂生产大楼。沈钢 摄

踔厉奋发开新局 笃行不怠向未来

——记创新生物2022年度总结表彰大会

■文 / 宋颖 图 / 骆四君



浙江医药集团副董事长、创新生物董事长张国钧讲话



浙江医药副董事长、总裁吕春雷为创新生物颁奖

日月开新元，万象启新篇。告别2022年，迎来2023年，时间再次刻印下我们前行的坐标。“历史长河波澜壮阔，一代又一代人接续奋斗创造了今天的中国。”新年前夕，习近平主席发表二〇二三年新年贺词，豪情满怀的宣示给人以启示奋进的力量。

回望2022年，这是党和国家历史上极为重要的一年：党的二十大胜利召开；北京冬奥会、残奥会顺利举办；飞天乘组在空间站实现交接班；福建舰首次海试。从白山黑水到南海之滨，从雪域高原到东部沿海，今天的中国，江山壮丽，人民豪迈。

而这一年，创新人经过艰苦卓绝的努力，战胜了前所未有的困难和挑战，同样在生产经营上取得了亮眼的成绩：全年营收首次突破8000万元大关；荣

获首张健康产品cGMP国际认证证书；ASD平台远程模拟审计零缺陷；浙江医药质量运营部组织的质量飞检成绩名列第一；被绍兴市授予“研发投入十强企业”荣誉称号等。点点星火，汇聚成炬，此份荣光，属于全体创新人！

世界百年未有之大变局加速演进，但时与势在我们这边，这是我们的定力和底气所在，也是我们的决心和信心所在。一个充满生机活力的创新生物，也必然是一个蒸蒸日上、未来可期的创新生物。

2023年1月12日晚，创新生物2022年度总结表彰大会隆重举行。会议回顾公司2022年度生产经营大事、表彰2022年度各项先进、落实2023年度工作任务。浙江医药副董事长、总裁吕春雷，浙江医药副董事长、副

总裁李男行，浙江医药集团副董事长、创新生物董事长张国钧，浙江医药集团副总裁、创新生物高级顾问汪作良，浙江医药副总裁、创新生物总经理平建洪，以及创新生物的主要领导、各部门负责人、先进集体代表和先进个人出席。创新生物常务副总经理高忠明主持会议。

会上首先回顾了2022年度国家层面的大事记，接着创新生物副总经理何益民宣读《关于表彰二〇二二年度先进集体和先进工作者的通知》，公司领导为各项先进颁发了荣誉证书和奖金。此外，会上还颁发了一项特殊奖项，吕春雷代表浙江医药向创新生物授予“2022年度质量管理卓越团队”奖牌，他在肯定创新生物良好的质量管理素质和能力的同时，希望创新生物

再接再厉，尽快通过FDA认证。颁奖仪式后，先进集体及先进个人代表上台发表获奖感言，传递笃定信心、勇毅前行的榜样力量。

平建洪在总结讲话中肯定了2022年取得的成绩，并对2023年的ASD平台项目、小容量注射剂、健康产品研发、跨境电商等方面提出了发展思路和更高要求。他表示，2022年是创新生物团结奋进、取得佳绩、勇挑重担、拥抱机遇的一年；2023年则是创新生物充满挑战、趁势而上、决胜未来的关键之年。希望在浙江医药的强力领导和

支持下，在全体创新人的共同努力下，创新生物能踏上药品和健康产品双轮驱动、国内国际两个市场双循环健康发展的新征程。

汪作良表示，创新生物的健康产品已经度过了最艰难的爬坡阶段，基本实现了以健康产品、国内药品作为支撑来实现ASD的经营策略，将在2023年实现自我造血、自我发展。新冠疫情的政策调整使健康产品有了较大的爆发性增长的机会，值得我们抓住机遇去付出和努力。浙江医药在此前一直全力支持着创新生物的发展，相信未来创新生物也将

在浙江医药拥有举足轻重的地位。

张国钧代表创新生物董事会向取得成绩的经营层、获奖的先进集体和个人表示衷心的祝贺。他指出，2022年是创新生物干部员工团结一致、砥砺前行的一年，通过这一年，创新生物的未来道路更加清晰。2023年，创新生物将迎来FDA审计、125车间GMP符合性检查、新昌制剂转移委托加工技改项目、健康产品搬迁，风口已经到来，希望干部员工们要有精神、有朝气，胸怀豪情斗志和奋斗目标，在2023年做得更好！

（作者单位：创新生物办公室）



与会公司领导给先进集体颁奖

食品安全 责任重于泰山

——创新生物为绍兴市创建国家食品安全示范城市争光添彩

■文 / 陈雅静 图 / 骆四君

2023年3月3日上午，国家市场监管总局特食司稽查专员张晋京率国家验收评审组，就国家食品安全示范城市创建活动来创新生物现场检查食品安全工作的落实情况，随行的有市级、区级、沥海街道等各级市场监督管理部门的相关负责人。浙江医药副总裁、创新生物总经理李建洪，创新生物常务副总经理高忠明及各部门主管等陪同检查。

落实落细“两个责任”是这次国创活动的核心点，落实食品安全企业主体责任也是创新生物一直在切实履行的职责和义务。一年多来的国创检查准备过程中，李建洪亲自负责相关工作的布置，着重从三方面入手准备：人员意识提高、食品风险管控、食品安全体系保证。

人员意识提高主要包括食品安全责任意识的宣传和食品安全管控知识的培训考核。如在公司各主要道路、主要工作场所悬挂食品安全的宣传语，让创新生物的每位员工在上下班的途中耳濡目染地加深食品安全的意识。另外，创新性地将食安员的抽考试题做成创新生物员工的培训知识库，方便员工以做题为契机，掌握食品安全生产各环节的控制要求。

创新生物根据国创活动的检查表内容要求，多次逐条落实和提高食品安全措施，完善食品安全管理制度，切实进行日管控、周排查、月调度工作，前后开展了十余次自查，确保食品安全风险点及早发现、及时改进，尽快防止食品安全隐患扩大。

完善的食品安全体系是开展食品安全工作的保证和基石。因此，创新生物非常重视体系的认证，一年来，取得了ISO 22000证书，并成功通过FSSC 22000的体系升级认证，另外还获得了膳食补充剂cGMP认证证书。

此次国家验收评审组现场检查，是创新生物在经历了多次各级市场监督管理局的预检查后的一次正式检查。在



接到创新生物作为绍兴市越城区本次国创活动被抽检单位的通知时，创新生物相关人员丝毫没有慌张感，大家信心满满，一早就将所需的文件资料分门别类、有序地放于会议室，车间、仓库照常工作，丝毫没有因为临时的检查打乱生产节奏。上午9点半左右，评审组一行在参观完浙江医药展厅后来到创新生物，分两路进行检查，一路进行现场检查，实地检查了车间和仓库现场；一路进行文件检查，详细检查了货物和产品台账、食品安全各项制度、记录、培训考核情况等。无论是现场检查还是文件记录检查，评审组都给出了相当高的评价，如检查人员在看到创新生物对月调度工作的落实情况时，情不自禁地向周围人员发出赞许之词，夸奖创新生物真的是在切切实实地落实该项工作。

食品安全，责任重于泰山，创新生物深知生产安全的食品的重要性。因此创新生物也以参与此次国家食品安全示范城市的创建工作为抓手，全面排查、梳理食品安全管控的风险点，提出更有安全保障的整改措施，努力让创新生物的食品安全保障再上新台阶，以高标准、高要求将食品安全落到实处，从容接受“四个最严”的食品安全监管。

（作者单位：创新生物质量管理部）

后疫情时代的营销思考

——解读药品营销公司2023年计划工作会议

■文 / 葛尧斌 图 / 沈 钢



冬去春来又一年，雪藏嫩枝万物苏。我们欣喜地看到，此起彼伏持续三年的疫情终于过去了，生活向好、工作向好的前景呈现在眼前。2022年，遵照浙江医药经营方针与战略思想，在疫情、医改和集采的多重压力下，药品营销公司依然取得了不小的成绩。今年初，随着疫情防控政策的调整，市场出现复苏，在这个关键时刻，药品营销公司全体将士需要统一思想，重新出发。在此背景下，2023年2月3日至5日，浙江医药药品营销公司2023年计划经营工作会议在新昌召开，会议务实高效、言之有物、言之有新、精彩纷呈，是一次高质量的会议，圆满完成了既定会议目标。

总结得失 表彰先进

王桂丽等31位经理代表在会上全面汇报了药品营销公司各部门的总结与计划，从数据分析、市场准入、商务工作、质量售后、费用控制、人力资源、合规管理、学术引领、产品政策等方面做了详细解读，其中12位省区经理代表分享了各自

辖区内的优胜经验，给与会人员带来了耳目一新的“大餐”。

根据公司快报，2022年浙江医药体现约4.7~5.7亿净利润，我们制剂营销为公司生存与发展作出了重要的贡献。这业绩来自于一线营销人员的辛勤付出，营销公司总部根据各产品线销售实际数据及工作表现，评选出“综合考评优秀省区经理”4奖次、“最佳省区奖”35奖次、“最佳销售精英奖”50奖次、“优秀商务精英”3奖次，共计92奖次。与会公司领导分别为各奖项颁奖，并要求各省区把奖项带回后再择机表彰，以激励先进，鞭策后进，共同进步。

落实责任 保障有力

会议强调要顺应国家医药政策趋势，以目标任务为导向，深化数字化、精细化管理，强化合规建设，并结合市场实际，科学合理地调整政策，落实措施，遵循“顺势、合规、可控、高效”的总要求，夯基固本、改革创新、同舟共济、同船共命，把挑战与问题妥善地克服解决好。

面对新时期、新形势下的市场，我们应该怎么做？总的思路是：综合考量外部环境与内部环境，今年的药品营销工作需要商务准入、学术推广、销售管理、合规监管等通力合作下，紧抓时机、落实责任、强化考核、保障有力、实现目标。

首先，考核政策的细化与执行是销售实务展开的前提基础。浙江医药副总裁、药品营销公司总经理俞焕明与各省区负责人签署了2023年度产品销售考核政策协议，分门别类建立了激励游戏机制，落实了省区经理责任制。

其次，后续有力的产品保证、质量保证是市场活力的源头。新昌制药厂厂长梁丽萍介绍了新昌制药厂生产经营情况，从公司的角度解读了年度重点工作，从生产管理、质量提高、搬迁转移、产品规划四个方面向各省区传达了公司的经营布局，为营销线的后继有力提供保障。新昌制药厂副厂长、制剂分厂厂长范利华就新昌制药厂2022年产品申报、获批及在研和拟立项产品作了通报与说明，解读了公司对于后续产品的布局，为后续上市品种提供了时间表，为充实销售产品线打开了空间。新昌制药厂质量总监、质管部经理张利英认为，销售是整个公司的灵魂，没有销售，整个生产和质量线就没有后劲，所以质管部门要为营销前线保驾护航，尽全力为营销线提供更安心更持久的质量保证。

药品营销公司市场推广部总监徐昭从宏观角度分享了国家政策层面对于2023年的销售可能带来的影响。由于2022年疫情的影响，大量的工作发生延期，要执行2023年的工作重点，关键是把学术“落实”到位。太捷信的uUTI单臂研究及注射剂急诊应用、注射剂重点监测、uUTI注册研究、指南修订、医保续约等，来可信的推广真实世界研究，来益的NASH规范化诊疗巡讲、真实世界研究、关注指南修订，来平的老年糖苷酶抑制剂共识推动、口崩片医保准入、地方集采续约、基药目录调整等，这些都为2023年的销售目标提供了强大的学术助力。

贯彻指示 全力以赴

2022年8月29日，浙江医药九届九次董事会上，李春波董事长提出了浙江医药的经营战略由“谋发展”转变为“求生存”，“求生存”变成浙江医药的第一要务；12月12日，董

事长科学分析了外部环境与内部环境，针对内部问题提出了重要的六条，对2023年的工作布置了重要的五条。其中，要求全公司上下同心、齐心协力，奋力开拓新市场，打开新局面，走出一条非常时期可持续发展的非常之路；一定要抓住太捷信的专利期，抓住疫情给我们带来的机遇期，希望能够尽快地开拓市场、销售上量，为公司发展承担责任与担当。

吕春雷总裁对药品营销公司的要求是：事关公司的生存发展，一定要想办法实现2023年的任务目标，完成公司级的相关任务，推进太捷信在各省抗生素分级管理目录的准入，尽快上量，承担起应有的社会责任与经济责任，并要求药品营销公司推进助力跨境电商，加大营销，尽快实现销售。

回顾2022年度的营销里程，营销管理团队在一路思考、探索、完善。2022年3月召开的药品营销公司2022年度经营工作会议主题是“突破自我，做最好的自己”；2022年7月召开的药品营销公司2022半年度经营工作会议主题是“向外看，向内求，向前走”；2022年11月6日，药品营销公司召开总结计划会前会，研究提出了“着眼大局，绩效管理，提升数字化、精细化，提升掌控力、有效性，提升销售量、覆盖率，落实2023年度的经营目标”的会议主题；2022年12月6日，专题召开经营会议会前会，基本敲定今年的制剂销售工作计划与目标；2022年12月7日，再次召开相关会议，修订并确定制剂销售计划；2023年1月26日，药品营销公司向浙江医药经营层递交“增加销量，降低销售费用”的策略专题报告。所有这些会议都为公司的营销发展壮大立了旗帜、定了方向、定了调子，做到贯彻指示，有板有眼。

九九归一 聚焦销量

俞焕明指出，药品营销公司在2023年要聚精会神，全力以赴，围绕中心，围绕大局，围绕销量，要以目标任务为导向，抓住机会机遇，以数字化、精细化、有效性为抓手，尽一切可能完成乃至超额完成2023年目标任务，聚焦销量，重点落实好以下十个方面工作：

1.要抓好营销合规建设。这是“营销大厦”的基础，没有合规，做得越大，风险越大，祸害越大，灾难越大。要推进

业务、财务、法务、税务、劳务的“五务”同行，建成完善完备、安全可靠的销售合规体系。

2.要抓好产品的国家级准入与区域级市场准入。没有准入，一切无从谈起。要不遗余力做好医保准入、基药准入、招标准入、指南与共识准入、各种目录准入等工作，为争取份额夯实基础。

3.要根据产品分门别类抓好“开荒”与“亩产提升”工作。各省区经理、各销售总监要做好谋篇布局的文章，分析数据、梳理数据、找出短板、挖掘潜力，针对目标任务，制订一个可落实、可执行、可完成的计划，乃至超额完成的计划。

4.要抓好市场学术推广工作。市场核心竞争力第一个是产品力，第二个是营销力，第三个是品牌力，三力相辅相成，缺一不可。实践证明，学术推广是康庄大道，加强OL/KOL网络建设，加强学术引领，加强学术品牌，增加产品附加值，有助于医院开发准入，有助于销售提升，有助于产品生命周期。学术推广的重点是奈诺沙星与来益在NASH的推广。

5.要抓好精细化销售绩效考核工作。药品营销公司总部与各省区要工作目标化、目标项目化、项目清单化、清单考核化，责任要层层落实、层层分解、精细化考核。今年销售考核政策的特点就是分门别类、保障基本、考核增长、有奖有罚、公平公正。做到上下目标一致，心往一处想，力往一处使。

6.要抓好省区经理的主体责任落实。明确责任，明确要求，把各省区的任务指标分级分解与绩效考核作为重中之重来管理，各省区经理要书面上报药品营销公司总部，这项工作与年终省区经理综合考核相关联，一票否决，总部要加强监管监督。

7.要抓好商务渠道的整合工作、价格与渠道的监管工作，提高服务效率。商务成绩有目共睹，商务与监管工作不可或缺、不可替代，商务准入部与监管部已逐步成熟。商务准入部要继续推进配送商业整合，降低风险，提升效率，加强团队建设，提升素质能力。监管部要适应新的政策要求，服务与监管两手抓，契合销售管理。

8.要抓好政策与市场的研究工作。关键是对核心政策的理解把控，“降价、控费、集采、严管、资源下沉、信用管理、医疗价值、创新发展”八个方面政策都要研究透彻，医保“11233”政策(一套系统、一套编码、两级平台、三级操作、三种方式)正

在落实到位。各省区政策，要跟踪落实，争取突破。

9.要抓好新产品新市场的开发与上量工作。米格列醇口崩片、赛克星、新的保健食品，虽然赛道是非常拥挤的，但机会还是有的，我们要承担责任使命，事在人为，努力向上。

10.要抓好文化建设与氛围建设。文化的内核是这个组织生存与发展的方式，具有物质、制度、精神三个层面，要树立正气，打击邪气，营造风清气正的工作氛围。要做好人才管理、人员培训，特别是加强营销干部的专业知识与管理能力的培训。领导干部要以身作则，自我提升要从自身做起，改变自我认知和思维方式，与时代、行业、企业同频共振。药品营销公司总部所有人员的服务要从意识与行动上全面加强，开展自省自检，以保障销售一线的顺畅运营为目标，为完成公司的销售任务尽心尽力，真心诚意，做到更好。

向死而生 制胜之道

活力哪里来?创新的思维、创新的团队、创新的管理、创新的战术是一切销售行为的活力源头;胜利哪里来?一切皆人事,干部是第一要素,思路决定出路,胸怀决定格局。

加强积极、乐观、向上、有执行力的专业化直营团队建设,是我们未来长久制胜的法宝。营销转型在持续地深化,关关难过关关过。营销转型是“你、我、他”,你中有我,我中有他,需要药品营销公司六部门大家的共同协力,就像一架飞机,销售是机身,商务准入与市场推广是两翼,总结监管是机尾,协调统一,向上向前,展翅飞翔。

疫情管控已经开放,市场提供给了我们更多机会,公司提供给我们平台、产品、政策,我们的优势应该比一般的企业要多。挑战无处不在,无时不在,不要多讲外围的很多客观原因,我们要有自我批评的精神,站在“由生到死”的时间轴上,思考如何活得有品质?如何干得精彩?如何创造更多的价值?如何积极向上、奋进向前?如何承担责任?如何让生命更有意义?这是由每个人的思维与认知所决定的。悲观、懈怠、拖延、消极是个人、团队的负极,我们崇尚的一定是向上向前向善的精神,这才是我们最大的前进正能量。

(作者单位:药品营销公司综合办公室)

战略聚焦 韧性增长

——维艾乐2023年度经营启动会召开

■文 / 黄 洁 图 / 黄洁提供



浙江医药副总裁、维艾乐董事长平建洪讲话



颁奖仪式

瑞兔迎春，扬帆起航。2023年1月31日-2月1日，维艾乐2023年度经营启动会在上海召开，来自全国各大区域的负责人汇聚一堂，细数2022年的奋斗点滴和收获，共同讨论2023年维艾乐经营发展方向。浙江医药集团副董事长张国钧，浙江医药副总裁、维艾乐董事长平建洪，维艾乐总经理倪磊出席会议。

张国钧对维艾乐2022年在艰难环境中依然能取得优异的成绩表示肯定与赞扬，同时对2023年维艾乐的整体发展提出了要求：抓住风口机遇、加强团队建设、超越行业对手。他强调，在新的机会面前，一定要做好团队建设，做好KPI的考核和激励，超越目标对手。

齐心协力 不负使命

刚刚收官的2022年，对所有经济体来说都是一个充满考验的节点。大环境的不确定、经济下行、连锁渠道客流下

降、市场风向瞬息万变，多重的考验和挑战对于维艾乐来说，似利剑更似磨石，让我们学会在困境中磨炼自身，拥有更多的力量前行。2022年，维艾乐顺利完成预定年度销售目标，并加快眼科医院、视光中心等异业渠道的拓展，为2023年的销售增长创造新的机遇。

会议首日，全国8个销售大区、4大职能部门及新零售团队负责人依次对2022年的工作进行汇报，并重点分享了2023年的市场规划和策略。后疫情时代来临，唯有坚定公司的发展战略，加强团队的精细化管理，增强渠道铺市率，聚焦核心城市发展，才有可能应对未知的挑战。各部门负责人对于2023年的工作充满信心，虽任务艰巨，但均表示将与团队齐心协力，不负使命。

踔厉前行 奋发致远

倪磊在总结中提到，虽然2022年我们出色完成了全年的

销售目标，但我们依然要看到平坦大路上的障碍点。疫情后，外部环境不确定性增加，要想抢占保健品市场风口、抵御风险，我们必须坚持双轮驱动的发展战略，在大单品叶黄素的基础上，推动新核心产品——辅酶Q10的销售增长。宝剑锋从磨砺出，在谈到2023年业务增长时，他基于一直强调的“品牌化+专业化”，根据市场变化和发展要求，进一步提出了精细化管理的方针。对于连锁药房，要继续推行品牌共建的落地和持续发展，重视会员体系的建立和消费者复购，提升品牌的消费者心智。他指出，风雨十年，维艾乐又站在了新的起点，我们要发挥这十年来历练出的韧性，踔厉前行，奋发致远。

控制风险 抢占风口

在听取工作汇报后，平建洪对维艾乐2022年取得的优

秀成果表示非常欣慰，并感谢所有团队伙伴的辛苦付出。他对维艾乐2023年的发展方向提出了要求：

- (1)在市场投入和营销活动中，要控制风险；
- (2)团队在一线奋斗时要充满信心，浙江医药母公司将给予维艾乐最大的支持；
- (3)要把握时机，抢占疫情后的风口，满足老百姓多元的健康需求；
- (4)积极拓宽销售渠道，破除思维局限，寻找新的消费人群；
- (5)深挖自身潜力，细化终端工作。

会议最后，公司对于上年度表现卓越以及贡献突出的团队和个人予以表彰、奖励。希望大家在新的一年里以他们为榜样，凝心聚力，奋勇争先。

（作者单位：维艾乐市场部）



安中求进 寒尽春生

——药品营销公司市场推广部2023年度学术推广会侧记

■文 / 单可嘉 图 / 吴琼



浙江医药副总裁、药品营销公司总经理俞焕明讲话



汤锡文老师作专题培训

邕江青山春光好，新岁为事须及早。2023年2月26日至27日，浙江医药药品营销公司全国各省区的学术推广经理相聚绿城南宁，参加市场推广部2023年度学术推广会。浙江医药副总裁、药品营销公司总经理俞焕明出席会议。

26日上午的报告由市场推广部总监徐昭主持。他说，疫情的“寒冬”已过，在经济需要重振、行业面临复苏的大背景下，市场推广工作也必须安中求进、回到正轨。他要求学术推广经理们在保证自己“身体平安”、工作“安全合规”的前提下，明确今年的市场推广计划，安稳安心工作，保证计划落地落实。

商务准入部经理王桂丽就药品营销公司2022年重点产品的销售回笼、招标标准、国家集采等情况作了详细报告，并结合公司重点产品，根据各地集采中选规则等情况，对2023年的集

采做出了八大趋势预测。

报告结束后，会议对2022年度优秀推广经理进行了表彰。胡茜、曹帅波、邓云丽、薛筍、罗湘佳、孙赫筋、陈巨雷、韩秀艳8位推广经理受到嘉奖。

随后举行的培训由品牌推广经理吴琼主持。会议邀请前阿里巴巴专家汤锡文，结合最近的热点话题“ChatGPT”，为推广经理们做了以“人工智能的简介和应用”为主题的科普性培训。培训中介绍了人工智能的前世今生、人工智能在医疗领域中的尝试和应用以及AI技术对整个医疗领域的发展构想。

大家对培训表现出很高的热情，表示通过学习，拓展了视野，有助于工作中增加与专家沟通的话题。

26日下午至27日上午，所有推广经理按各自负责的产品分成“抗感染

产品组”、“来益产品组”和“来平产品组”，在任莉、张晓红、谢时龙、徐昭四位产品经理的组织下进行了分组报告和专题讨论。

抗感染产品组根据2022年的销售分析、竞品分析、专家管理、市场活动以及2023年的区域活动计划、开发医院目标等内容分地区进行了汇报。太捷信产品组邀请医学部就太捷信扩适应症的外三期研究进行了介绍和答疑。来可信产品组要求各推广经理依据2022年的CPA数据对各区域内的抗阳性菌产品进行增长情况和竞品分析。来益产品组谢时龙经理作了2022年市场活动总结以及2023年计划报告，重庆地区赵田田经理做了来益二维码销售经验的分享。分享结束后，来益产品组进行了名为“区域管理工作坊”的分组培训。来平产品组陈黎彬经理作了2022

年来平全国销售状况的汇报，着重介绍了公司为配合来平集采续标所制定的相关政策。徐昭经理对口服降糖药市场进行了市场现状分析和市场前景预测。最后来平产品组围绕2023年的医院开发、学术推广的形式以及推广内容进行了具体细致的讨论。

俞焕明为会议作总结讲话。他首先传达了浙江医药和药品营销公司对市场推广部工作的重视和对本次会议的关注。在认真聆听会议内容后，他谈了三点感受：

一是共情驱动。他提到营销的核心在于产品，但品牌的打造需要专业的人员，市场推广工作对于销售管理有着重要的作用，如今市场队伍不断发展壮大，依靠团结协作来展现专业性和战斗力，推广人员在公司的平台中体现了归属感、价值感、成就感，个人的成长推动了部门的成长，部门的成长也推动了药品营销

公司的成长，实践证明个人与公司是同舟共济、相互驱动、相互成就的。

二是制胜之道。他指出，经营要做对的事情并持续改进，不断提升，公司坚信开展学术推广是未来工作的正确方向，同时坦陈我们在学术推广方面距离优秀的医药企业还存在一定的差距，需要持续地改进，不断地完善。为此，公司在多方面做出努力，包括对组织架构的调整、合规体系的引入、绩效考核的完善，通过近年的销售管理证明，药品营销公司的发展正逐渐变得顺势可控、合规高效，市场推广部的工作逐步体现了独立性和协作性。

三是对于当前的形势与任务的看法。他认为当下的行业形势是承压下的复苏。作为医药行业市场推广人员，要深刻理解中国医改的终极目标是解决看病难、看病贵问题，要深入了解中

国医药行业的总体需求虽然在不断增长，但它的结构已经发生了变化，面对严峻的市场形势，市场推广部的任务就是拓展新领域，制胜新赛道，要以医学临床价值为导向，加强与各医学平台的合作，加强与KOL的联络沟通，赢得业内更多支持的声音。

寒冬已过，暖春将至。在为期一天半的会议中，市场推广团队珍惜线下相聚、面对面思维碰撞的机会，就如何落实2023年的各项计划展开了热情激烈的讨论。俞焕明带来的有关医药形势、企业管理的方略，让大家吃下了定心丸，感受到公司给予的支持和关心。雄关漫道真如铁，而今迈步从头越，2023年市场推广部必将以更饱满的精神和更昂扬的态度全情投入到新的工作中去！

（作者单位：药品营销公司市场推广部）



“智慧医保”看“浙”里 助力招采创新篇

■文 / 王晓姗

2020年6月，国家医保局副局长施子海在深化医疗保障制度改革培训班上指出：医保数字化、智能化、智慧化是不可阻挡的趋势。由此，“智慧医保”成为医药圈的高频词。而在浙江，它也是国家医疗保障信息平台落地浙江的地方名。在国家框架内14个子系统的基础上，浙江版又增加了2个医保管理子系统和1个一体化运维子系统。作为医药流通企业，来益医药有幸参与了“智慧医保”平台招采子系统的建设和上线工作，深刻理解了平台建设的重大意义，也真切感受到平台上线的艰辛和不易。

党中央、国务院在《关于深化医疗保障制度改革的意见》中指出，要深化药品、医用耗材集中带量采购制度改革，建立招标、采购、交易、结算、监督一体化的省级招标采购平台。虽说浙江原本投入使用六年多的“三流合一”平台已经可以基本满足这“五位一体”的要求，但问题在于它只是一个“信息孤岛”，不能与其他省份的数据互联互通。因此在国家医保局的统一要求和部署下，只能舍弃现有平台，启动“智慧医保”招采子系统的建设工作。

平台建设工作非常艰辛。浙江省“智慧医保”招采子系统的项目建设于2021年8月启动，是“智慧医保”大项目的一个重要分支。短短九个月的时间里，在国家医疗保障信息平台的基础框

架下，结合浙江省药品耗材平台交易的实际需求以及平台使用各方的意见建议，进行改造和优化，尽可能保证了原有的交易流程和结算流程。这样一来，医药企业和医疗机构可以直接上手操作，使得平台切换对使用者的影响降到最低。时间紧，任务重，在这背后，广大平台建设者为此付出了大量的心血。要知道，当年“三流合一”平台上线前的准备时间差不多有一年半，而且在统一框架下对平台进行改造远比新搭建一个平台的难度要大得多。

平台切换工作亦相当艰难。2022年5月1日，浙江省“智慧医保”招采子系统（以下简称新平台）试点上线，6月10日进入全面上线准备阶段，8月15日正式上线。从启动试点到正式上线仅仅历时三个半月，而当年“三流合一”平台建设足足花了十一个月。平台切换不仅时间紧，而且问题多。对医疗机构来说，一方面，由于用户注册和权限设置操作的变化，使得不少使用单位连迈出第一步都花费了不少时间；另一方面，由于新平台前期运行不稳定频繁报错，导致部分医疗机构已经勾选的品种和配送关系丢失，无法正常下单。而最关键的一点是，由于国家框架导致不支持医共体账号，医共体成员单位不能分别维护常用药品目录和制作采购订单，这对使用者造成非常大的影响。对于配送企业来说，也极

大增加了工作量，一夜之间从自动化回到“解放前”，在开始那段时间里，每天成百上千的平台订单全部需要手工处理，两票制票据也要手工上传。这种低效率、费人工的处理方式持续到九月初，由企业各自的ERP与新平台对接完成才慢慢得以缓解，甚至有部分对接慢的企业到现在仍然处在“解放前”的模式。由奢入俭难，让大家从一个比较完备的“三流合一”平台切换到问题层出不穷的新平台，抱怨之声不绝于耳。但好在大家都明白新平台上线的重要意义，再难也要埋头干下去。经过一个多月的运行和磨合后，各方面操作终于逐渐理顺，几个核心问题也都得到解决。

新平台建设有着极其重要的意义，它是开展药品和医用耗材集中带量采购、推进医药价格改革与管理的基础性支撑。新平台与“三流合一”平台相比，最大的区别有两点：其一，平台搭建基础不同，“三流合一”平台是浙江省全新设计建造的，而新平台有着统一的框架，那就是国家医疗保障信息平台；其二，基础数据来源不同，“三流合一”平台的企业和产品基础数据是依照相关资料人工输入的，而新平台是直接抓取国家医疗保障信息平台中的数据。这两点虽然对平台的建设和改造带来非常大的困难，但可以极大地推进省际集采信息的互联互通和

资源共享,突破原本割裂的“信息孤岛”,实现对药品、医用耗材和医疗服务价格的实时监测,促进医药产品价格全国联动,加快形成全国统一、开放的医药集中采购市场。

当然,目前新平台仍存在不少细节方面的问题,我们配送企业作为平台的一个重要使用方,在整个平台切换推进过程中也要发挥积极的作用。一方

面要加强对新平台建设意义的宣传,另一方面要主动对平台操作提出合理化建议,使之不断优化和完善,能够更好地服务于市场,服务于企业和医疗机构。

一直以来,浙江省的招采平台建设都走在全国前列。十三年前的基本药物招标开启了第一版省级招采平台,逐步实现了省内所有公立医疗机构所有

招标药品的平台采购;六年前的“三流合一”平台,实现了药品和耗材的全平台采购,集物流、信息流、资金流于一体,轰动一时,成为浙江省招采的“金名片”;现如今,我们相信,“智慧医保”招采子系统在历经磨合优化后,也一定能大放异彩,为助力浙江省药品招采开创新篇章。

(作者单位:来益医药市场事务部)



学雷锋献爱心

■文/张伟 图/骆四君

日前,昌海生物团委、昌海青年志愿者协会在昌海生物产业园组织开展“学雷锋献爱心,温暖在持续”捐衣活动。5天时间里,共收到80位员工捐献的衣物、鞋帽520公斤。人行其善、物尽其用,这些物品交由上虞区慈善总会委托的某资源再生公司回收后分拣处理。

(作者单位:昌海生物电工车间,创新生物信息与技术部)

原研药与仿制药

■文 / 沈国伟

我国是仿制药大国。上世纪80年代，上市的药品剂型单一，处方工艺技术落后，质量疗效较差，有的口服药品，经口服后通过胃肠道以原型排出体外。国家药监局为提高药品质量疗效，于90年代中期实施药品生产GMP管理，产品质量疗效有了质的飞跃。在此基础上，2016年开始实施“仿制药质量和疗效一致性评价”之后，我国的仿制药与国外上市的仿制药在质量和疗效方面更接近。但我国制药行业要在国际市场上占有一席之地，还任重道远。

一、基本概念

（一）原研药

原研药，即指原创性新药，需经过对成千上万种化合物层层筛选和严格的临床试验才得以获准上市。研发时间15年左右，投入数亿美元。目前只有大型跨国制药企业才有能力研制。对于一些未在国内上市的国外原研药，国家食品药品监督管理局明确要求必须申报。因此国内药物研发的科研院所和药厂的实验室大多是从正规代理商直接购买。

其研发过程：

1. 确定疾病靶标：不少疾病通常是因细胞内或细胞表面的某一蛋白的功能异常导致的。通过药物阻断或者增强该蛋白的活性达到治病目的。研发新药首先必须明确关键蛋白，判定药物研发的疾病靶标。

2. 活性筛选：接着制造靶蛋白，筛选靶蛋白生物活性，并建立靶蛋白科研模型，选择对靶蛋白有反应性的活性化合物进一步研究，确定活性稳定并能改造的中标化合物为先导结构。

3. 进行优化：好的药品，不仅要吸收好疗效好，还要避免不良反应，再经过多年反复试验，将先前初筛的先导

结构改造为符合科研要求的优化分子结构物。

4. 先导分子结构的特性：这些优化的先导分子结构还要在动物身上进行各种毒性及药理等试验，符合国家有关法规的，才能进入临床试验。经过5-7年的临床试验观察，才能最后确定其对疾病治疗的疗效及不良反应。

（二）仿制药

仿制药是指与商品名药（原研药）在剂量、安全性和疗效、质量、作用以及适应症上相同的一种仿制药品。美国FDA有关文件指出，能够获得FDA批准的仿制药必须满足以下条件：和被仿制产品含有相同的活性成分，其中非活性成分可以不同；和被仿制产品的适应症、剂型、规格、给药途径一致；生物等效；质量符合相同的要求；生产的GMP标准和被仿制产品同样严格。

二、两者的区别

通常情况下，原研药与仿制药的有效成分是一致的，这里讲的有效成分是指具有药品通用名称的原料药，两者的剂型也相同，但原研药与仿制药的辅料可以不同。各种辅料的差异，再加上药品处方工艺技术差异，导致原研药与仿制药的质量、疗效会产生差异。据美国家庭医师学会根据美国药物使用委员会历时两年时间对仿制药品的研究结论，仿制药的生物利用度只有原研发药品的生物利用度的20%左右。在国外，这种概念已经深入到医生和患者头脑中，患者拿着医生的处方去药店配药时，药剂师会问患者，你要原研发药还是仿制药？患者可根据病情和医生的建议自己做出相应的选择。仿制药只是复制了原研发药主要成分的分子结构，而原研发药中其他成分的添加与仿制药不同，由此两者有疗效差异。对于危急患者、危急时所需的药物、危急疾病，仿制药品均不可作强迫性的替换。对于急救病人，也尽量使用原研发药。但是，原研发药价



格太昂贵，不符合普通老百姓的实际需求，医生也不应在普通老百姓面前大力提倡使用原研药的种种长处。毕竟，仿制药品的长处就是价格。

三、原研药与仿制药的竞争

为提高药品的可及性，加上药品价格上的巨大差异，国内外都在推广使用仿制药。这就将原研药与仿制药之间的竞争限制在价格上，谁价格更低，谁就更有竞争优势。在相同条件下，原研药竞争不过仿制药，这是原研药企业和仿制药企业的运营模式决定的。原研药开发难度大，动辄“双十”（研发十年、花费十亿美元）的投入，还需要承担极高的失败风险。而仿制药从出生就不考虑专利，不考虑开发的巨大投入和开发失败的风险，只考虑技术含量，设施设备成本、物料成本、人工成本。原研药赚的是新药上市后专利保护期内的超额利润，原研药企业更倾向于招聘最优秀的人才，采购最先进的设施设备仪器，使用质量最好的物料，用最快的速度上市销售，所有的生产成本是次要的。

这种竞争方式的缺点是劣药逐良药。如果80分算合

格，那么只做81分的就比做85分、90分的更有竞争优势，随着时间的推移，市场上就只剩下81分的产品。为了避免产品“比差”，国内外药监部门采用了不断提高合格标准的做法。比如数据完整性风暴、亚硝酸杂质在内的毒性杂质控制、元素杂质控制等，本质上都在提升药品合格标准，提高药品质量。

由于发展时间较短，国内制药行业的基础技术相对薄弱，国内药企的合规和技术管理与欧美相比有所差距。简单地说，我们的合格标准可能不到80分。为了提高仿制药质量，国家SFDA通过执行“仿制药一致性评价”要求，强制提高我国仿制药质量。但是我国仿制药合格标准提高过程和药品集中采购过程重叠了，药品集采制度要求大幅降低药品价格，以解决药价虚高问题，同时也诱导出企业“比烂”的风险。这导致中国的仿制药在国际市场上寥寥无几。中国仿制药想要走出国门，必须在提高技术水平的基础上，加强质量管理，与国外原研药企业站在同一起跑线上才有希望。

（作者系来益医药总经理助理）

植入红色因素 推进班组教育

——新昌制药扎实开展“守好红色根脉·班前十分钟活动”

■文 / 刘云凤 王淑娜 图 / 刘骏毅



围绕“十分钟红色故事”“十分钟理论知识”“十分钟劳模传承”“十分钟企业文化”“十分钟安全教育”五大主题，运用观看视频、座谈交流、读红色书籍等多种形式强化政治引领，提升职工素质。“守好红色根脉·班前十分钟活动”正在新昌制药厂扎实开展。

根据上级工会关于开展“守好红色根脉·班前十分钟活动”的通知精神，新昌制药厂工会自去年6月开始积极部署，在“党委牵头、厂长挂帅、政工主抓、部门配合、全员参与”的“五指齐抓”工作机制下，多维度、多形式、多方位、多层次推进班组教育活动，高标准抓紧、抓实、抓细、抓牢基层职工思想政治工作。

各级领导深入班组，宣讲二十大精神、安全生产知识、质量管理理念等，并听取职工心声，为职工排忧解难，积极

处理各类意见建议，落实闭环管理，凝聚发展合力。

新昌制药厂一直以来重视班组建设，根据制药企业的特点，之前以生产交接、安全培训、任务布置等为主要内容的班前活动已经是常态化，创建了全国“工人先锋号”班组1个、市级“工人先锋号”班组2个、县级“工人先锋号”班组5个以及高技能人才创新工作室4个。而今在班前会里又植入红色教育因素，通过“班前十分钟活动”，讲好、讲实红色革命故事、劳模工匠故事、企业文化故事和安全生产责任，学典型、讲革命、树新风，让党的创新理论飞入企业最基层的组织单元，让劳模精神、劳动精神和工匠精神浸润每一名职工，让安全知识牢牢扎根职工心中，引导产业工人坚定不移听党话、矢志不渝跟党走。

（作者单位：新昌制药厂工会、办公室）

游新昌基地 凝团结之魂

——新员工文化之旅

■文 / 董怀涛 叶杭钰 张欣欣 图 / 陈浙蓉

为响应公司研究院领导“让新进大学生感受浙江医药发源地文化，丰富业余生活”的号召，增强员工对企业的认同感和归属感，促进员工之间相互沟通及团队协作，研究院综合办与研究院团委日前共同组织策划了“新进大学生一日游”活动，带领我们40余位新同事，来到了剡溪发源地之一，史称“石城”的新昌县，感受李白梦中的“吴越”，和他笔下的“天姥连天向城横，势拔五岳掩赤城”。

第一站，被誉为“越国敦煌”的新昌大佛寺。这里的“江南第一大佛”是中国南方仅存的早期石窟造像。这座拥有1600多年历史的寺院，以石窟造型为主要特色，重阁飞檐，铜铃轻摇，钟声悠远，香火氤氲。

在导游的带领下，一行人兴致盎然从“大佛城”步行出发，看到了硅化木林中岁月在针叶树上穿越亿年的描绘，赞叹一指弹地“倒头和尚”的鬼斧神工，穿过静谧的石窟体会信仰的庄重。这里是佛教信众的精神粮食，是游客的因果寄托。青山远黛，近水含烟，禅音低吟，让人不知不觉中随之安宁。

午时，众游者聚于“白云人家”，享美食佳肴。

第二站，新昌制药厂老厂区。新昌制药厂就是在这片不大的厂区诞生的，从当初几间简陋的车间，逐渐发展成如今的大型A股上市公司浙江医药。里面几座形似学校教学楼的建筑对于多数新同事是陌生的，在搬迁到昌海生物产业园的新研发大楼之前，这里是公司研究院的旧址。这些带着时代感的建筑见证了浙江医药的成长，或许人非，但物是。

第三站，新昌制药厂新厂区。这些看起来没多大区别、略显陈旧、连接着密密麻麻管道的几十幢厂房，是浙江医药发展史中的功臣，它们为浙江医药成为维生素和抗生素巨头



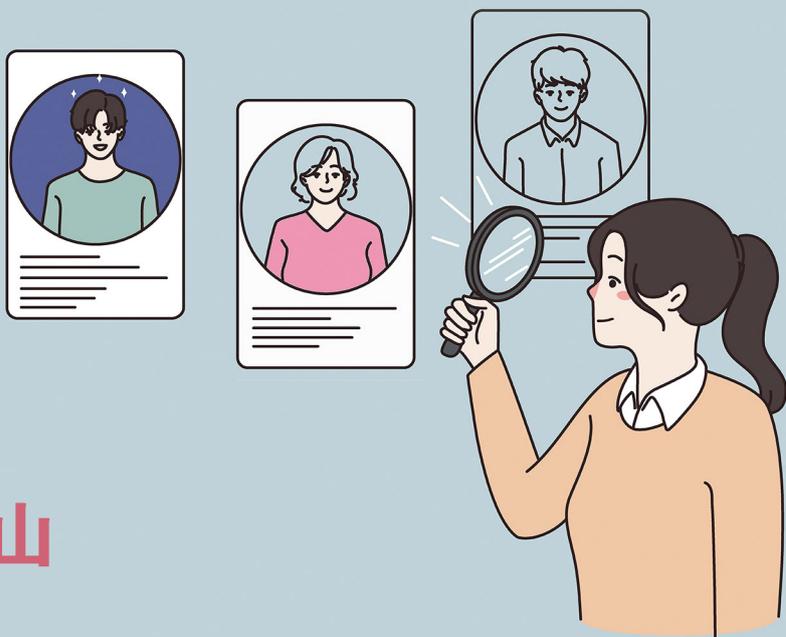
奠定了坚实的基础。

第四站，里江历史文化街区。这座古镇里，还保留着千年前吴越楚的文化遗迹，源远流长，延续至今。在这里，我们体验了天姥山下古人的江南小镇生活，欣赏着那些电影里出现过的服装，学习那些语句中带有“diu”音的新昌方言。

最后一站，康乐广场。小孩、大人其乐融融，风筝、白云交相辉映，歌声、微风绕耳盘旋，这里是工作之余的休闲地，是新昌人周末生活的写照。还有马路上的喇叭声、玉兰树上的花骨朵、炸鸡的香味、窗面反射的阳光、手里握着的冰淇淋、驶过来的大巴车……

充实又愉快的一天，也是给我们生活和工作增加了不少认知的一天，经过这一天的结伴之旅，大家也更加熟悉彼此，共同游览公司发源地，感受公司的初创精神，在跋山涉水中更加团结，众志成城，相信在今后的工作过程中，也会更加具有凝聚力！

（作者单位：研究院制剂所、分析所）



成见是一座大山

■文 / 陆姣婕

小的时候，书上告诉我们“360行，行行出状元”，可是长大了之后才发现，这句话就像一个虚假的梦，真实的世界里处处存在着歧视——职业歧视、学历歧视、性别歧视。

又是一年毕业季，我一个刚毕业的朋友在找工作，说到某些职业有没有前途，我们双方各执一词。我说，无论哪行，只要自己努力了，怎么会没有前途？她反问，那服务员能有什么前途？我回她，服务员努力也能当上店长。但其实说出这句话的时候，我内心也默认，服务员的社会地位确实不高。那一刻，我才深刻地意识到，职业歧视无处不在，它扎根在每一个人心里。

每个人都说职业无贵贱，其实心里都装着鄙视链。

小时候成绩不好，会被父母教育：要是不好好学习，考不上大学，就只能去当清洁工、服务员等等。前段时间有则新闻，说有一个清华的毕业生去从事

家政。当一个站在学历金字塔顶端的人去从事一项社会底层的工作，这理所应当引起了社会广泛的议论，有人说是浪费教育资源，也有人说职业无贵贱。

在我国历史上，“士农工商”的排序就是以职业分层来反映了社会的阶层分化。而现在，随着社会的进步，鄙视链虽然发生了变化，但是职业歧视一直存在。鄙视链顶端的职业，关乎权力、金钱、稳定、体面等等。

这是一个现实的世界，追求一份有钱有权的工作无可厚非。以前清洁工、服务员、外卖员在人们印象里就是低薪又辛苦。但随着社会发展，这些职业的薪酬不再低廉，甚至比一些坐在办公室里的白领还要高。但为什么这些职业依旧在鄙视链的最底端呢？可能是因为两个字——面子。

生活中，人们方方面面都讲究面子，好像什么都会让人没面子。一个不好的学历让人没面子，一个不好的工作

让人没面子，儿女不结婚也让人没面子……

这么一看好像很无解：因为是鄙视链的最底端，所以让人没面子；因为没面子，所以是鄙视链的最底端。但我相信，随着经济发展，越来越多的人满足了自己生活最基本的需求，也会开始追求更多精神层面的东西，道德素养也会越来越高。尽管社会充斥着各种各样的歧视，但我们也渐渐明白要用平等的眼光、谦和的态度，去对待各行各业靠着自己的双手在阳光下讨生活的人。

虽然人心中的成见是一座大山，但是我们这些普普通通的人未尝不可以做一个愚公。我们无法用一己之力改变这种社会现状，但是可以把平等的观念教给自己的子孙后代。纵使社会上有种种不平和歧视，也请保持本心，做黑暗中那微弱但不可或缺的光。

（作者单位：来益医药财务部）

大道至简 实干为要

■文 / 陈 平

寅旧卯新宏图展，虎归兔跃春意浓。新的一年，新的征程，新的希望！如何开好头，起好步，实现“开门红”“开门红”，对于全年目标的实现有着重要意义。习近平总书记在二〇二三春节团拜会上指出：“大道至简，实干为要。新征程是充满光荣和梦想的远征，没有捷径，唯有实干。”是的，做人做事，最怕的是只说不做，眼高手低，有些人讲大道理滔滔不绝，口若悬河，俨然是个“理论家”，但理论家的这些大道理是能够有效指导实践，却是未知。我们身边从来不缺少“理论家”，我们要的是“实干派”，缺少的是能将理论付诸实践的“实践家”。

路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。犹记得周迪为了填补类胡萝卜素制品领域中国市场一直被国外企业所垄断这一空白，怀着满腔热忱勇敢地承担起β-胡萝卜素微粒胶囊化技术攻关项目。浙江医药新昌制药厂保健品实

验中心的党员带头成立克难攻坚工作小组，他们查找问题原因，整理实验思路，历经三万余次实验，配方、实验、推倒、重来、再重来，终于攻克微胶囊技术难关……犹记得许志铭带领团队，历经一年多的反复模拟，进行了不下千次的假想假设，终于设计出一套无懈可击的全新技改方案。让新昌制药厂年产6000万瓶/袋大容量注射剂扩建项目如期投产，并在电气自动化程度和GMP合规方面有了质的提升……“骐驎千里，非一日之功。”他们身上无不闪耀着实干的光芒，在单位、在岗位，要干事，干成事，唯有一步一个脚印，才能日积月累，成就千里之功。从某个层面讲，“实干”就是最靠谱的“捷径”，这条捷径我们走得更稳，也更踏实。

实干担当不仅是每位医药工作者内化于心、外化于行的自我要求，也是提升专业能力和科研水平的必要条件。无论是新产品新项目统筹管理阶

段，还是在核心技术的科研实践中，甚至是后勤保障的技术支持上，无不以实干担当一以贯之。实干一直是浙药人的优良传统，实干精神是我们从无到有，从小到大，从弱到强的宝贵财富与内生动力。俯得下身做事，埋得下头钻研，沉得下心挖潜，于实践中成长，于磨砺中成才。

“为者常成，行者常至，历史不会辜负实干者。我们靠实干创造了辉煌过去，还要靠实干开创更加美好的未来。”如今，全国疫情日趋平稳，经济发展态势不断稳中向好，浮躁的心是时候归于平静，奋斗的激情是时候再次燃起，新的一年，让我们用“实干”架起“知”和“行”之间的桥梁，用“担当”联通起“善作”与“善成”间的纽带。脚踏实地，埋头苦干，不驰于空想，不骛于虚声，“兔”飞猛进，大展鸿“兔”。

（作者单位：本刊编辑部）



我与太捷信的这一年

■文 / 苗春雨



“繁华的大街空无一人，城市陷入沉静。”这并不是城郊小镇，却不见了车水马龙，只有奥密克戎笼罩下防护服里最后的战士。每日清晨四点出发，次日凌晨归来，勇者逆行，拼命守护着这个有着900万常住人口的城市——沈阳。

岁月如梭，两年前疫情暴发之初的我还不知道，在未来，我会与这群“大白战士”，一同奋斗，走上救死扶伤之路。

2021年，我通过层层面试，非常荣幸地加入浙江医药，负责太捷信沈阳部分区域的推广，转眼已经一年。

这是非常重要的一年。

从社会的维度，太捷信和我，彼此成就，实现了更大的社会价值以及人

生价值。

从成长的维度，我陪伴太捷信走向更多的舞台，和医生一起帮助越来越多的CAP患者快速治愈。太捷信也陪伴我，让我在医生面前充满自信，在一次次推广中成长，走向专业，成为更好的自己。

从职业维度，我通过太捷信认识了非常多的医生朋友，是他们让我看到了在这杂乱纷繁的人世间有这样一群人，为了他人的平安健康每天奋不顾身、汗流浹背，他们视拯救生命为己任，但是在我看来，他们是神化成的人，拼了命来改变腌臢的世界、将死的宿命，与死神交手，给患者争取机会完成他们未体验的繁华。我钦佩他们的专业能力，孜

孜不倦保持学习，诲人不倦；我敬重他们钻研学术推进人类医学蓬勃发展，他们让我的灵魂净化升华，是值得我一生学习的榜样，是我无比宝贵的财富。通过太捷信与他们共同作战乃我之荣耀，而太捷信像是我的好朋友，支撑我前行，并陪伴我的喜怒哀乐。

这一年，在病房和急诊室里，我一次次目睹太捷信参与抗感染治疗，上演生死时速，让无数患者转危为安，快速减轻病痛，看到了病人家属感激的神情；每每想到通过我，太捷信有机会被更多的医生了解，并成为他们手中对抗CAP的利器治愈患者无数，我都感到特别有成就感，如果说救人一命胜造七级浮屠，那么我也间接地积累了无数功德。

一年间，对于一个细菌来说，可能已经繁殖了无数代，经历了沧海桑田。对于人类宿主，一旦免疫力下降，细菌后代仍旧能够更加凶猛地卷土重来。而太捷信作为勇猛的守护者，加入战斗，与人类共同对抗细菌的侵袭。

从上市起，浙药人肩负着共同的使命，虽然医药大环境时刻变化，但我们坚信太捷信原研的科技、确切的疗效、优秀的安全性，一定会经受住时间和循证的考验，经久不衰地造福更多的患者。

我愿与太捷信，经历更多精彩的一年！

（作者单位：药品营销公司辽宁省区）

一切皆在计划中

■文 / 袁青

许久没有吃过糖了，这天接过小伙伴给的一颗糖，突然想起了旧光景的一些事。我和姐姐差着7岁，但大人们总说我要比姐姐稳重踏实得多。小时候总是对这些褒奖的话沾沾自喜，从不觉得是因为我小才夸我，大人们在分发零食时也总是偏袒我一些，手里总是比姐姐多几颗糖，而我一直在肆意挥霍大人物的宠爱，把自己吃得白白胖胖。但是后来，我觉得很奇怪，为什么我的糖没几天就吃完了，而我姐姐却能比我多吃好几天，明明我的糖比她多。直到一天，爸爸从日本出差回来给我们带了很多从没见过的小零食，这回我和姐姐分到的一样多。我拿到属于我的那一份就把所有品种的小零食都拆了个遍，每一种都要尝尝味道，吃得正开心就看见姐姐拿着她那一份悄悄进了房间。我一边吃着手里的零食，一边从门缝里看我姐在干啥。我看到她从我够不到的高柜子里拿出了一个大纸盒子，心想这是背着我藏东西啊，就闯了进去，看到纸箱子里整整齐齐码放着小零食，还分成了一堆一堆，这才知道我姐有吃不完的糖的原因就是她一直有计划地吃着。

一日之计在于晨，一年之计在于春。自打住在乡下，每周回家拿新鲜的蔬菜成了最期盼的事，父母亲种的菜比

买的菜要好吃太多，每次回去父亲总是可以给我准备好几个品种的菜，在别人眼里，我是最幸福的孩子。到了每年的年末，父母亲就开始讨论着来年种些什么菜，我也会插嘴：“今年种什么明年就种什么呗。”父亲就会很耐心地跟我讲：种菜的学问可大了，哪些菜今年种了明年就不能种了，哪些菜今年种在这块地，明年要吃就要种到那块地去，哪些菜要接着种，地才不会空着浪费，哪些菜什么季节想吃提前一季或者半年就要种下去了，地是要轮种的，可不能偷懒随便种点啥。原来每周回家都能吃到不同的新鲜时令蔬菜是因为父母亲有计划地种着。

计划之于生活的意义由此可见，计划之于工作的重要性就更显著了。《礼记·中庸》中说道：“凡事预则立，不预则废。”古人尚有如此的智慧，这般的经验总结，我们照搬就行，何乐不为？大者，每个中国人怀揣的“中国梦”它不只是一个“梦”，它是一个庞大的“计划”，一个实现新时代中国特色社会主义和中国式现代化的时代计划。小者，每个项目、每份工作，每个企业都需要一个计划来帮助它达成目标，环境和市场的现状要求我们无论是个人还是企业都不可以是盲目、盲动的状态，要打有准备的仗，在古代，有准备的仗那就叫战术，没有战术是打不

赢的。19世纪意大利经济学帕累托提出了著名的帕累托原则。其核心内容是生活中80%的结果几乎源于20%的活动。他告诉我们绝大多数的忙碌是无效的，忙碌源于我们成为了“急事”的奴隶，整天都在处理没完没了的急事，而绝大部分急事通常是不重要的，因为我们的工作没有清晰的目标和计划，所以我们的行动被急事困扰着。计划是企业经营决策者意志和理念的具体体现，在企业长远目标计划的基础上制定短期实施计划，既使全体人员有了奋斗的目标，又有了可实施的步骤，盲人骑瞎马的迷茫状况就少了。除了企业的发展需要计划外，在我们的日常工作中，也应该有计划，任何工作都会有忙闲，通过计划安排对工作进行归集调配，就可以使工作比较均衡，比如我们现在规定的表单上报的时间，领取物品的时间等都是日常计划的一种方式。

毛主席说过：“用百折不回的毅力，有计划地克服所有的困难。”在毛主席的眼里，困难也是可以计划解决的，我们要拥有逢山开路、遇水搭桥的勇气和果敢，但更要有“凡事预则立，不预则废”的谨慎。计划应有长短，目标亦可近远，拥有计划的能力和执行的毅力才能掌握成功的密码。

（作者单位：本刊编辑部）

在变化之中寻找机遇

——由一次打球说开去

■文 / 陈志豪

古人云：道可道，非常道；名可名，非常名。也正是说明事物运动变化的规律是它的自然属性。

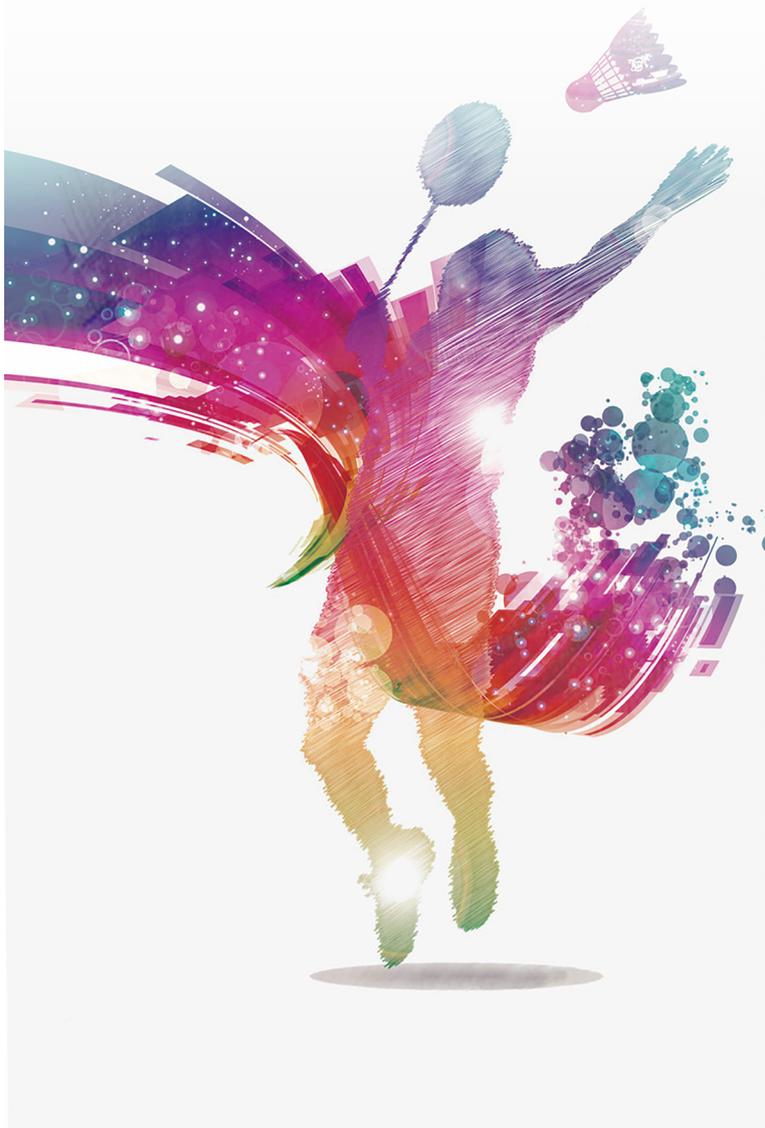
很多运动，特别是棋类和球类运动都能体现这种变化的玄妙之处。近日约了球友去羽毛球球“血战”，他性格和善，球技高超，一边打一边教我技巧。在遵守规则的前提下，如何让对手接不到球就是主要目标。我们说好不打养生球，要拿出全部的胜负欲。

当在各自区域内站定后，他见我靠近发球线，直接一个高远球打到了我防守薄弱的身后。我意料不到接之不及，他得了一分。我抖擞精神，捡起球，观察到他的位置正在我的对角线，根据奇左、偶右的战法，这次应从左边发球。我先做了个假动作，好像要打向他身后，实则稍稍偏移击打角度，朝左侧发球。他接住了这一球，但也耗费了一些体力。之后，他依靠控球经验，球拍轻轻一点，球头刚刚过网，直接回敬了我一个猝不及防的擦网球。我向前一个大跨步，勉强接起球并打向他的后场。他似乎早已预判到，一个从容抽击，球拍在高度适当的时候如闪电般劈下，球高速低空飞行擦网进入我的区域。我气息调节不及，没有做到“时刻举拍以应球”，甚至连跑位的时间也没有，又被他夺得一分。

短短的时间，看起来这么简单的几次击球，里面却暗含了虚实、阴阳、刚柔、开闭、张弛、博弈等太多玄妙。

羽毛球的打法分为进攻型、防守型、控球型，由此联想到俞总所说，我们的团队要像老虎一样，具备敏锐、力量与速度的特性。对市场信息要有高度敏锐与快速反应能力。如果有大力量就勇猛击杀，以速夺人；如果目前适合防守，那就在防守中寻找对手弱点，以待反击机会；如果力量较小，也可以充分利用灵活性“控球”，来体现差异化竞争，从而出奇制胜。

《鬼谷子》里写道：粤若稽古，圣人之在天地间也，为众生之先，观阴阳之开阖以名命物；知存亡之门户，筹策万类之



始终，达人心之理，见变化之朕焉，而守司其门户。大致意思是说，圣人都是通过观察世间规律从而把控事物变化的关键。

回到那日和球友的对战，更是这个道理。不“时刻举拍以应球”就会缩小球赛获胜的可能，不“时刻警觉以应变”就会丢失很多成长的机会。比别人想的多，比别人发现的多，比别人做的多，日积月累就能卓越，这就是细节的可取、可畏。我不禁感叹古人总结之精妙。在现今这个风云变幻、竞争日益激烈的时代，更可为我们提供一种顺应时势、知权善变的方法论。

（作者单位：来益医药采供部）

浙江医药工会联合会“年味”主题征文选登

在路上

■文/方媛

余光中说：“世上本没有故乡的，只是因为有了他乡。”在他乡的你们又有多久没有回到自己的故乡了呢？三年，至少三年了吧，从疫情开始到今年的春节，我已经整整三年没有踏上过年回家的路了。

过去三年受疫情等因素影响，不少人只能就地过年。与往年相比，2023年的春节来得有些早。年底虽然大部分人在疫情下都经历了短暂的“煎熬”，但基本上都很快满血复活，回到自己工作的岗位上。在那段“难熬”的日子里，公司发放雪中送炭般的药品、身体恢复期间的营养补贴，让身在其中的我们真真切切感受到了春天般的温暖。而随着今年公司春节放假通知的发出，温暖转化成幸福，幸福又带着兴奋。

终于可以回家了！

准备自驾回去的我们把后备箱塞得满满当当。凌晨五点，天色微明，晨光熹微，带上新年的气息，正式开启了回家之路。

都说旅途劳累，但累并快乐着。自驾要二十多小时的路程想想着实有些累，不论是开车的还是坐车的。好在一路通畅，并没有感受到春运大堵车的情景，因为离春节只剩几天的时间，估计大部分人已经坐在家里的嗑瓜子了呢。在通往家的高速路上，来往车辆匆匆，各式各样，在服务区内，交流的语言不尽相同，每个人脸上都带着旅途的疲惫，但更多的还是掩饰不住的喜悦，大家此时应该都有一个共同的目标——家。人们常说心中最美的风景永远是在回家的路上，我想那其实就是一种心情吧，只有离家的孩子才能体会到的一种心情。“这山企盼那山色，一路蜷缩心却乐”，回家的路充满快乐，那风是暖暖的，那空气是甜甜的，那窗外的一切风景都变得有了意义！车在飞奔，路在延伸，景色在不断地变幻，从清晨到日暮。这归家的路啊，真是醒着走，梦里，也走。

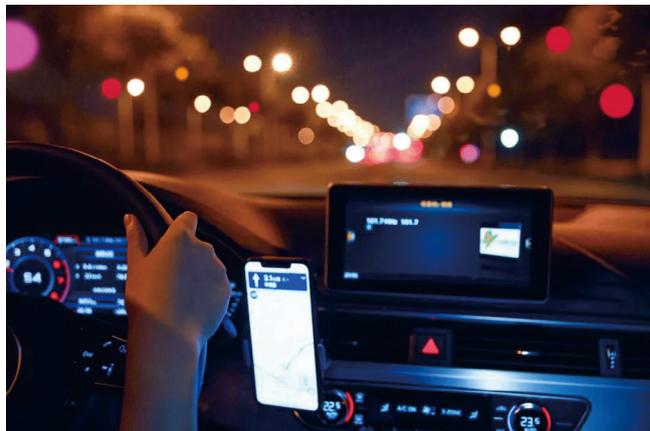
在路上，关心随时随地。“现在到哪里了”“开车慢点

儿，路上可要注意安全”“多到服务区去休息休息”……这样的信息、电话几乎贯穿了我们整个路程。回家，哪怕轻装上路，哪怕带回的礼物不够贵重……外人可能只在乎你飞得快不快，飞得高不高，而对于家里真正爱你的人来说，只会在乎你是否平安喜乐。这就是亲情，把思念深深地埋藏在心底，不管你走多远，不管你浪迹在哪个地方，永远走不出那长长的牵挂。几年没回家过年了，家里人为了我们回来，特意把杀年猪的日子往后延了又延。虽然赶不上早上年味十足的杀猪仪式，但下午的杀猪菜妥妥能吃上。电话那头的表弟兴高采烈地给我们发来了“一线报道”，人还在路上，似乎已经闻到了那浓浓的肉香。这归家的路啊，真是又远又近，远的是距离，近的是心灵瞬间可及。

在路上，用自己的方式回家，带上关爱和期盼。这条回家的路，是新年的开始，而温暖的家则是路的尽头。那熟悉的乡音，那劈啪作响的鞭炮，那满载祝福的春联，那溢满浓香的年味儿，近了，近了，又近了……

“这边好多隧道啊！”孩子望着车窗外兴奋地喊到，我笑笑说：“嗯，咱们离家不远喽。”

（作者单位：昌海生物生命营养品厂体系推进办）



浙江医药工会联合会“年味”主题征文选登

念，异乡的年味

■文 / 袁国奇

一

月亮蜗居在雪花里。

一朵腊梅，爬上枝头，如一个娇滴滴的小女子，凝望彤云，与一朵雪花的微笑。也如我站在异乡的风里，朝着千里之外，遥望。

绵延的雪峰山，隐忍着我记忆的痛。

风忘记了阳光的味道。

舌尖记不起糍粑，米酒，以及三月泡的滋味。留守在窗外的月光，偶尔让我忆起祖母白发里的叮嘱。还有她目光里的仁慈，仿佛一抹深绿。

在腊月，老酒的清香，照耀一个村庄。也让一个异乡人的脚步，无处安放。

二

绍兴的臭豆腐，霉苋菜梗。

一白，一绿，臭味相投。

黄酒，被囚禁在瓦罐里，内心波澜不惊。仔细聆听，被囚禁的还有蛙声，蝉鸣，以及风，雨，雷，电。

在一个月明之夜，我打开酒坛，月亮若一个银盘，在酒坛里仰着脸笑，让我想起村庄那口古井。那时，我才明白，故乡在我心中的位置。

无可替代。

西子湖，宛如一个迟暮的女子，却依然眉清目秀。

鹅黄的柳枝，若一挂鞭炮，在等待一个日子来点火。或

许，只有春风懂得，一个游子不回故乡的理由。我站在柳丝下，好想为那棵躬着身子的垂柳，扎一回辫子，就当她是我的三生三世的情人。

只是不知道，断桥到底悬挂着谁的孤独？

在湖边眺望的人们啊！你们到底在寻找什么？是慰藉，还是想知道，那挥之不去的年味里到底尘封着多少乡愁？

三

红灯笼，是种在屋檐下的祝福。

红对联，站在门外，一左一右，一唱一和，把一缕缕墨香捆绑。好多年了，我依然还记得甜酒的味道，如祖母那张皱褶的脸。

也如一棵苍老道劲的古松，屹立不倒。

已记不起打年糕，磨豆腐。

我多想沿着石臼，或石磨奔跑，就当自己是时钟的钟摆。只想慢慢地走，让时光静下来。

在一颗豆子的身子里，向黑土地叩谢。在一粒大米的肋骨上，向着阳光奔跑。

年，不仅仅只有表象，还有意象，甚至骨感。对于一个异乡人而言，美味佳肴，已经满足不了他的七情六欲。

年的味道，很简单，只单单一个字，就能让一个异乡人欲罢不能。

那就是存在于意念之中，对于儿时的念。

以及对于故乡的念。

（作者单位：昌海制药6058M车间）

浙江医药工会联合会“年味”主题征文选登

年味

■文 / 魏 栋 图 / 章忠阳

岁月不肯住，
看看又小年。
人间烟火处，
年味正浓时。

弥漫在街巷，
飘散在村屯。
围炉祭灶话夜暖，
把盏言欢庆团圆。

儿童的年味，
烟花爆竹窜天猴，
珍馐美饌新衣裳，
稚子贪玩。

少年的年味，
小说电影游戏机，
寒假作业压岁钱，
呼朋引伴。

青年的年味，
求学工作在外，
行李车票春运，
游子盼归期。

中年的年味，
父母掩不住的霜鬓，
子女成长中的惊喜，
责任与担当。

老年的年味，
莳花种草，修篱烹茶，
含饴弄孙，尽享天伦，
岁月静好。

辞暮尔尔，烟火年年；
心如素简，静数流年。
人间烟火气，最抚凡人心；
人生年味数十，且行且珍惜。

(作者单位: 昌海生物人力资源部)



浙江医药工会联合会“年味”主题征文选登

故乡小镇年味浓

■文 / 党芳芳

平凡小镇的琐碎慢煮着光阴，聚拢而来的是邻里乡村的烟火气，摊开的是故乡生活里的惬意安然。莫叹风云多变幻，乡村依旧年味儿浓。

——题记

爆竹烟花横县邑，对联灯笼挂山楼。新年伊始，街巷长廊便张灯结彩一派喜庆，这热烈的中国红让新年的期盼愈加殷切，遥望远归而来的游子，声声呼唤着。等到阖家团圆时，小镇的年味就开始了。

年味，热烈而红火。腊月里赶集车来人往，热闹非凡。小镇集市上物美价廉，各种“新年红”的年画，春联琳琅满目；街边的风土小吃色味俱佳，客源不断；卖糖葫芦的老爷爷最讨小孩喜欢，围着一圈又一圈，卖了一个又一个……新年添新福，日子有奔头。从街头至巷尾，红红火火的集市是小镇新年的“盛会”，大家把新年祝福和愿望藏在赶集的热潮中，热烈表达着对美好生活的期许。

年味，忙碌而快乐。蒸年馍、炸油饼是小镇的年俗，婆媳妯娌是要齐上阵的，为了热闹邻里关系好的也会相约这天一起忙碌蒸年馍。灵巧的手指在

案板上翻来覆去地揉捏着面团，用红枣芝麻装扮着年馍的模样，撒上些许葱花增益了不少香味，闲谈着家长里短的趣事八卦。一把火一锅油，一双筷子一案面饼；浓浓麦香的馍味，氤氲着整个农家小院。故乡人与人之间的绵绵之情让年味更恒久，在这人情温暖的小镇里一直停留着。

年味，有趣而热闹。于锣鼓喧天中感受新年的喜悦，在秦腔唢呐里聆听生活的喜乐。耍社火是小镇最接地气的传统文化。金龙玉兔闹梨园，一镇美景一街画。威武霸气的雄狮踩着欢快的鼓点，跟随彩球上蹿下跳，时而摇头晃脑，时而伸腰挠痒；丑公丑婆左右摇摆，脚踩高跷，时而亲昵耳语，时而生气跺脚；乡里秧歌队舞步灵动，伴着信天游的歌声，博得乡亲连连喝彩。此刻的梨园广场，是欢乐的人海，欢声笑语定格在新年伊始，年味在乡镇社火表演里瞬间迸发。故乡的温情，捂热了北

方冬天的寒意阵阵。

年味，平凡而有滋味。窗外鞭炮烟花阵阵作响，屋里锅碗瓢盆盛装美味。父母亲人围炉煮酒，闲聊着平淡日子里的喜怒哀乐，倾诉着久别故土的思乡之情，磕头作揖互拜新年，小孩们家门内外嬉戏玩闹，其实过年的意义就是互相奔赴的相聚与团圆。一起守岁至零点，将所有的情融进甘酒中举杯欢饮。这一刻，乡愁回到归处，游子不再远途，一顿团圆饭抚慰了万千归家情，填补了异乡几载未相聚的空白。

辞暮尔尔，人间烟火气，小镇年味浓。故乡是心灵与精神的寄托，默默守护着爱我和我爱的人儿，给予我们异乡谋生的勇气与底气。小镇的年味底蕴是心安，是相邻互助的人情味，是彼此牵挂的真情；是归属，是无法割舍的家乡情，是温暖珍贵的爱意。

（作者单位：昌海生物2538车间）



浙江医药工会联合会“年味”主题征文选登

符旧桃新

■文 / 杜定波

年暮旧事，终成过往；新岁初开，孕育希望。

时值腊月三十，亲友们扎堆于火炉旁，你一言我一语地诉说着旧年经历的种种，仿佛回到了家，才能卸下一身的疲劳，做回最真实的自己。在今天，我才踏上回家的旅途，本应门可罗雀的候机厅，现在却熙熙攘攘，人来人往。也许，没人愿意在本应团聚的日子才坐上回家的末班车，或因工作，或因生活。此刻的他们只为奔赴那一年一度的年夜饭，不问归程，不论星辰。同时，还有坚守在自己岗位上的人们；警察、军人、消防人员、安全等各类应急管理人员以及公司里的大家。他们选择在阖家团圆的日子里坚守岗位，为我们的假期保驾护航，无私奉献。

一年前的我，可能会觉得过年没有意思，也没了小时候的那种年味。但此刻，我坐在候机厅，看着来来往往，步履匆匆的人们，感到无比温暖，就像小时候拿到长辈给的压岁钱一样开心。为了外地同事能够回家，主动坚守车间的各位主任、同事；为了公司能够正常运营，在节假日值班的各位领导；为了项目进度不被耽搁，分外“热闹”的专业部门。他们作为



我们的后盾，让我们的假期没有后顾之忧。我想，这是属于我的一种全新的年味。

在自己的故乡，与家人团聚，饭桌上向父母诉说着一年的酸甜苦辣，觥筹交错，它是一种年味，仿佛乳燕归巢，如沐春风；约上三五好友，在路边摊喝个小酒，谈天说地，也是一种年味，让人心情顺畅，轻松惬意。此刻，公司里坚守岗位的大家，无法与家人团聚，但却无怨无悔，默默奉献，他们的付出，让我感到温暖，无与伦比。这是一种全新的体验，是一种安心，是

一种欣喜，是一种年味。这种年味，属于我，属于大家，属于公司，属于千千万万个“安全人”，是“安全人”难以言表的一份浪漫。

桃符与旧换新，新老更替，一番生机勃勃发，希望孕育的景象。今晚，我要赶赴那一场年度之宴，那是专属于我的一份年味，无可替代，它代表着我这二十来年的快乐。可能是有感而发，但我由衷地祝愿伫立公司的各位，坚守岗位的大家，保家卫国的兄弟姐妹们，新年快乐！

（作者单位：昌海制药HSE部）

浙江医药工会联合会“年味”主题征文选登

春节随想

■文 / 吕功勋



过年，是在给心弦紧绷了一年的大家放假的同时，更是给各种情感的一个假期。

友情

相信大家都有几个群，平日里死水一般，但一到过年，简单的一句“回来了吗？”就能如同深水炸弹一样，让这潭死水引起一连串的反应。

有心的伙伴提前半月就把放假的时间和行程安排发到群里，来寻求步调的协同。更有甚者，仅仅是心血来潮，临时选定的一个接头地点，换来的却是组织疯狂的响应。商场饭店电影院，唱K打球逛公园。地方不重要，做什么也不重要，只要人都在，气氛自然high。

随着年龄的增长，角色的变化，每次期待已久的相逢，最终都会被一通电话带来尾声。电话那边有其他朋友的召唤，有年迈父母的操心，有知心爱人的关怀，也有宝贝孩子的呼唤，总之，“成千上万的门口，总有一个人要先走”。

人生之中会遇到许许多多的朋友，每个朋友会陪你走过一段难忘的旅途。拥有能够相伴一生的挚友想必是件极难的事情吧，毕竟在人生的旅途上，有人来，就一定会有人走。

爱情

因学习或工作的缘故，造就了一批异地恋大军。平时，他们只能依赖光电信号的转换来沟通彼此的感情。感谢春节，造就了这场久旱逢甘霖般的相遇。爱情就像是沐浴甘霖后的大地，放眼过去，一片郁郁葱葱。商场里，小吃旁，马路上……春节期间，已经快没有单身汪能够立足的地方，空气中似乎都弥漫着爱情的甜蜜。

你要是稍微留意下，就会发现，在熙熙攘攘的双人队伍中，夹杂着些许略显生疏的“恋人”，拘谨的动作，微妙的距离，这应该是媒人嘴皮磨破撮合而来的相亲团队了。毕竟，相亲已经成为过年必不可少的一部分，就如同烂大街的淘

宝爆款，你可以不爱，甚至反感，但你不能否认它就是最潮最火的东西。

街上熙熙攘攘，有人享受爱情的甜蜜，有人期待爱情的降临，而有人体会爱情的暴击。

亲情

进了腊月，家人们最关心的问题就变成了什么时候放假，仿佛在将近一年的时间里，都是在等待这一刻的到来，而当放假时间最终确定后，又是一段度日如年般的等待。归途，无论行程如何艰辛，路线如何复杂，心情都是愉悦的。无论家人事情有多忙，自己到家的时间有多晚，家里总有一盏守候的灯等待你的关闭。

人们都说，家人们的爱是无形的，但如果非要把这个无形的东西具体化，我觉得，返程的背包无疑是最好的代表。这个背包集成了全家人的聪明智慧，结合了几代人的经验方法，历经了产品定位、设备选型、内部优化，再与负载能力相结合，最终才形成了那一个个鼓鼓的行囊。当中任何一步出现问题，很可能都要从第一步入手，推倒重来。如果行囊够大，负载够强，毫不怀疑他们会让你把家都搬空。

返程的背包，内容复杂但精心布置，繁多厚重却适配有度，而家人的爱，亦是如此。

乐观的人说分别是为了下次更美的相聚，悲观的人讲相聚预示着再次的别离。共性的是，越是期盼已久的团聚，愈是痛苦难舍的别离。但分离，肯定不会是信号的消失，它更是情感的积累和压缩，是为了相遇的筹划和准备，是辛苦的工作，是能力的提升，是为了让自己爱的人和爱自己的人，看到自己更好的一面。

“年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。”愿：不同的是扮演的角色，身处的地位，不同的是自我的修养和认知。

（作者单位：昌海生物2228车间）

“热火朝天”学雷锋

■文 / 刘希



每到3月5日学雷锋纪念日，我总会想起，我们小时候学雷锋时的场景。

上世纪80年代初期，我正上小学，记忆里，我们经常唱的歌便是《学习雷锋好榜样》，我清晰地记得这首歌一共有四段，从各个方面讲述了雷锋的先进事迹，成绩不怎么好的我，却对这首歌的歌词熟记于心，我们说是唱歌，其实不是唱出来的，而是喊出来的，声音洪亮，热情高涨。

记得，一年到头，学校都在组织学雷锋活动。活动的主要内容有扫大街、扫医院，帮助五保户做家务等。这些活动，现在看起来是很平凡，但我们那时却是兴趣高涨。每个星期六，我们都会自觉地从家里带来扫帚、水桶，自愿参加学雷锋的活动，领头的同学还不忘举起红旗，领唱“学习雷锋好榜样……”歌声震天，引来很多群众围观。我们挥动扫帚，提着水桶，浇的浇、扫的扫，一会儿的功夫，整个街道

就被我们扫得干干净净。

我们不仅扫街，连附近的敬老院、医院也一同扫了。那时的我们，不怕脏、不怕累，全心全意学雷锋、做好事。当《学习雷锋好榜样》的歌声飘进敬老院的时候，院里的老爷爷、老奶奶们就会欢天喜地出来迎接。我们还没歇息片刻，又拿起工具开始干活。后来，为了丰富他们的生活，我们还组织了几场文艺演出，让老人们笑得合不拢嘴，高兴极了。年迈的他们，多希望我们的陪伴，看他们笑得那么开心，我们感受到了自己的人生价值，去得更勤了。

为了鼓励我们学雷锋，学校还规定每个班级都要有一本好人好事登记册，好事做得多的，将成为评选优秀学生的依据。因此，班上同学组织了学习“一帮一”的队伍；我们走在路上，捡到的钱都交给了班主任，以期自己的大名登在记录本上。当时学雷锋浪潮热火朝天。

记得我和四个女同学承担了五保

户王奶奶家，经常放学后结伴去她家看看。帮忙挑水、洗衣、铺床，干得不亦乐乎。王奶奶最喜欢我们的到来，经常拿出点心来招待我们。我们不吃，却“觊觎”她那满柜子的书籍。王奶奶年轻时为了生计，曾经摆过书摊，后来没做了，那些书卖了又实在可惜，于是她把它们留了下来。那些书虽然破旧，但却是缺少书本的我们所稀罕的。王奶奶看出了我们的心思，便让我们在她那里看，还允许我们带回家细细地品读。

那些书，成了我们最好的精神食粮。也就是在那段日子里，我对文学产生了浓厚的兴趣。五个队员中，数我跑王奶奶家最勤，因为要找王奶奶换书呢。

二十多年的时光，如白驹过隙，只留下那些岁月里难忘的骄傲与不舍，我仍然记得当时学雷锋时的心情：热情激动，信心满怀。那些美好的日子，时至今日想起来，依然让我神采奕奕，精神振奋。

（作者系湖南省作家协会会员）

母亲的逆袭之路

■文 / 刘德凤

给母亲打电话，她突然来一句：“你现在手上有钱吗？”我一下就怔住了。难道母亲缺钱？于是我问道：“我有钱啊，要多少？想买点什么，我帮你买也行。”哪知道电话那头却沉默了，好半天传出一个怯怯的声音：“我不是这意思，我是怕你缺钱用，要是你手上没现钱，我这里还有一点，你可以拿去用。”

母亲手上有钱，想给我钱用？“老妈，现在成了富婆啦，手上有多少钱啊？”我故意试探。她自豪地答：“有一千多呢。”说完呵呵地笑了起来。母亲的这点钱，全是靠起早摸黑卖菜挣来的，这么一点点钱，她却还问我要不要。

我想也没想就告诉她，我有钱，她的钱，她自己用。放下电话，我呆了半晌，真没想到，她明知道

我现在一个月工资大几千，却还想着接济我，想起很早以前，她可不是这样的。

小学时，看同学有手表，我问她要，她连忙摆手：“我没钱，等卖了棉花给你买吧，不过，你得自己捡棉花去。”看她态度坚决，我只好跟着她下地摘棉花。看邻居小姑娘有了花裙子，我见了眼馋，问她要，她冲地里一指：“现在手上没有钱，你去掰玉米吧，晒干了卖了钱给你买。”没办法，我只好顶着酷热，和她一起去地里掰玉米。她总是跟我哭穷，以至学校里要组织旅游什么的，我早先就跟老师告假，说我家穷，没有钱交去不了。母亲也真是爱跟我哭穷，她常说的一句话就是：“我们家穷，你要好好读书，考出去后有了好工作，自己想买啥就买啥。”

那些年，因为知道家里穷，我开始干农活、做家务，割禾插秧样样都会，养成了不怕苦、不怕累的精神，因为知道家里穷，知道读书才能改变命运，我拼命学习，终于考上了一所理想的学校。

录取通知书下来了，我开始为高昂的学费发愁，母亲却笑着说：“别担心，我一定想办法让你去读

的。”她东奔西跑，终于凑够了学费，送我上学的路上，还一个劲地儿跟我说：“在学校里，千万别太省了，别人买什么就买什么，钱不够就写信回来。”从那时候起，母亲就从穷妈妈摇身一变，成了响当当的富妈妈。

进了大学，看到同学们用上了复读机，我想买一个，跟她一说，她立马托人给我买了一个寄过来。看到同学穿上了漂亮裙子，跟她随口一提，她立马就把钱汇了过来。突然被母亲开始“富”养，我有些不习惯，好在她常跟我解释：“你是大姑娘了，现在该满足你的，还是要满足的。”后来我参加工作，一次偶然问她那时候哪来的钱。她说那时候除了忙农活，还在一个工地上搬砖，工资不错。我眼前立马晃动着她瘦小的身影，抱着一摞砖，累得上气不接下气的样子，突然间就湿了眼眶。

“多亏现在党的政策好，我也不差钱了。”从穷妈妈成功逆袭成富妈妈后，母亲爽朗的笑声犹如山泉不断地流淌，好像一缕春阳照在我的心上，异常温暖。

（作者系湖南省作家协会会员，湖南省儿童文学学会会员）



想妈妈（组诗）

■文 / 梁子

一千个人心里
住着一千个妈妈

——自题

一

当原野一片寂静
冰雪覆盖着烟子湖边的小草
妈妈 你骑着白马回来吧
穿过那片熟悉的白桦林

二

你是五彩山上的一抹晨曦
妈妈 在你的目光抚摸下
我是那眠牛湾水下沉默的鱼
暂时忘却了苦难和伤痛

三

一千只乌鸦占领了庙前的山枣树
四月的风把你吹送到山顶
妈妈 野花也一路追随着你
你身后是燃烧的落日 and 晚霞

四

我要掬月亮湖之水洗濯你的眼睛
我要集四明山的清风
换取你片刻的呼吸
妈妈 我已把弟弟的玩具重新修好

五

思念已化作漫天飞舞的雪花
从塞罕坝 从广渠门外
从紫金港
从四面八方
妈妈 我要带你一路狂奔

六

疼痛是炽热的岩浆 沉入库底
清水漫过我的头顶
妈妈 我要桥上的车流碾压
日日夜夜 川流不息

七

沿库区往东 一直到山脚
你生我的土房已经翻新
妈妈 看见香樟树
就看见当年你伫立的模样

八

生活的最初和过往可以忽略
故乡和诗可以忽略
可是妈妈
我再也回不到你的襁褓

九

我的头上已落满尘埃
妈妈 九月廿三
我们在尘世相见吧
三支清香 把来世照亮

（梁子，本名梁相江，1990年毕业于杭州大学历史系，2000年北京大學MBA。先后在《文学港》《人民文学》《天津诗人》《鸭绿江》《芒种》《奔流》《辽河》《湛江文学》《中华文学》《诗参考》《中国汉诗》《安徽文学》《诗选刊》《国际诗坛》等发表作品并入选数十种诗选，现为《诗人地理周刊》执行总编、《绍兴诗歌选》主编、文艺丛刊《天姥山》主编。个人诗集《南酸枣语》2023年1月由百花洲文艺出版社出版。本诗选自《南酸枣语》。作者单位：药品营销公司京津地区）

春天笔记

■文 / 袁国奇

(1)

月亮睡在穹苍，吐气如兰。

一颗种子，与一声鸟鸣拜过把子后，把思想蛰伏在云层深处。

春耕。夏种。

是屹立在季节体内的石碑。碑文关乎鸟鸣、花开。也关乎清风、明月，以及一粒包谷种子的隐私。

还有一片麦地的阵痛。

(2)

风，四处落墨。

李白桃红，绿肥红瘦。碧波之上，一支鱼竿把手深入湖水的内心，平心静气。

我看到，一棵玉兰手捧洁白的哈达，拜倒在路边，朝着一座山念念有词。

月亮之上，有兰草的馨香。

(3)

清风万里，空山梵呗。

鸟鸣，是一壶高山云雾茶，浸润着三月如玉的身子。让一把以蛇皮蒙的二胡，自惭形秽。

一个春和景明的日子，在一朵油菜花的馨香里，我与一只蜜蜂邂逅，她把我当成了她的未婚夫。

大抵是春风说的媒。

因为我的质朴、勤劳，还是因为我对花与春天的热爱？更或是我对日子的敬重。

(4)

野草，如蚁，爬满山坡。站在草色里，我像极了一株苦艾。

我与青草，仿若发小。

在卑微里活着，不失本色，也不忘要活成一棵树。

不在乎参天与否。

(5)

蝴蝶飞来，雨打桃红。

一只雏鸟把天空啄了一个洞。春晖，如浪，汹涌而来，安抚一双无羽的翅膀。

也安抚一声幼稚的叫声。

轻柔，细腻。

又隐忍粗犷，豪放。

还有一棵薰衣草微微的淡香，以及一位母亲漫无边际的怜爱。

(6)

雨每打落一瓣花瓣，就有一片叶子，从树的身体里爬出，以花的形式慎重地活着。

也以长者的身份，安抚每一枚幼果，还有果农目光里的粮仓。

(7)

山愈发丰腴，池塘愈发幽静。

几卷嫩荷，展开山水。蛙鼓声声，来自一帧柔美的水粉画。蝴蝶，是蒲公英的孩子，把家安在内心。

在一棵槐树下，我听到布谷鸟在写日记，以政治家的眼光，深谋远虑。

(8)

春花秋月，被蝌蚪以逗号的名义隔开。

天空中飞舞的风筝，是一只驯化的鹰，目光和善，眼中早已没有了森林。

只如风一样，自由飞翔。并以王的姿态，傲视大地，接受众山的膜拜。

（作者单位：昌海制药6058M车间）



聘春

■文 / 袁家云

昨夜北风紧，朝看梨花新。
莫哀寒号尽，前头泥燕频。

野径翠霜鬓，阶墀步浸洏。
意气何欺冷，勤辛聘春临。

注：北风疾吹一夜，早晨看见白雪覆盖草木；没有了寒号鸟的叫声，期待快到来的新燕；荒路上还有雪，台阶上步履匆匆却只剩雪水；这样不畏严寒的辛勤工作只为迎接即将到来的春天。

（作者单位：昌海生物物质管部）



可明生物庆“三八”节活动剪影

■ 摄影 / 章忠阳





员工艺萃 摄影作品《春花如雪》沈钢 摄

 **浙江医药股份有限公司**
ZHEJIANG MEDICINE CO., LTD.

公司地址：绍兴滨海新区致远中大道168号 邮政编码：312366
电话：0575-85211979 传真：0575-85211973 网址：www.zmc.top