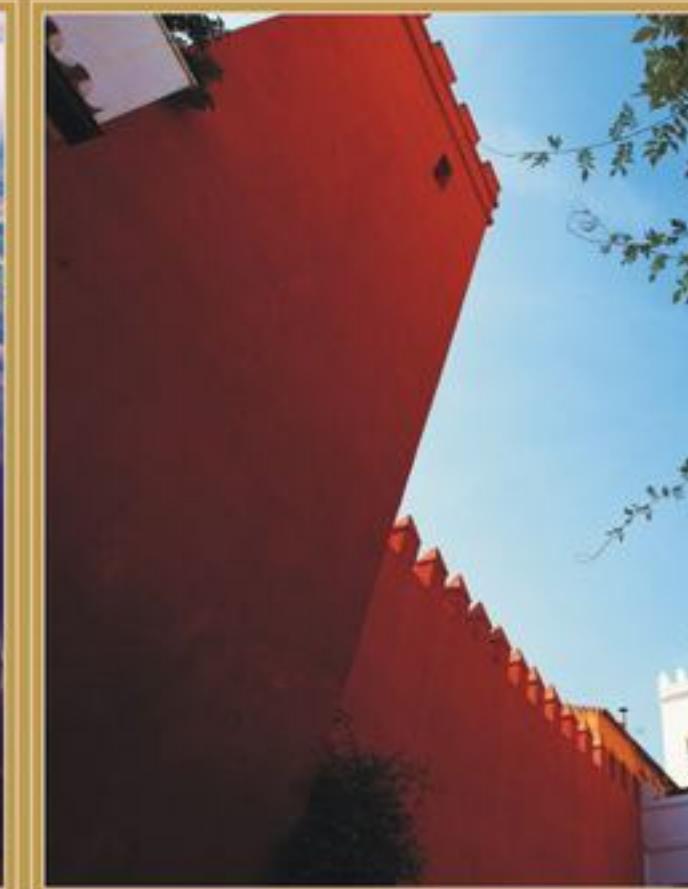


封面、封底 摄影：刘然



新丽珠

2013年1月 第一期(总第五十四期)

丽珠医药集团主办

经济视角 文化追求 市场涛声 弄潮情怀

新丽珠
NEW LIVZON

2013'1
总第五十四期

集团隆重举办成立28周年庆典暨表彰大会
把丽珠大家庭的温暖送到员工心坎上
集团召开经理人会议部署2013年各项工作
药厂举行新年百人“携手同行”徒步拓展



丽珠群英谱
新丽珠 新征程 新跨越



刘然 摄影选登

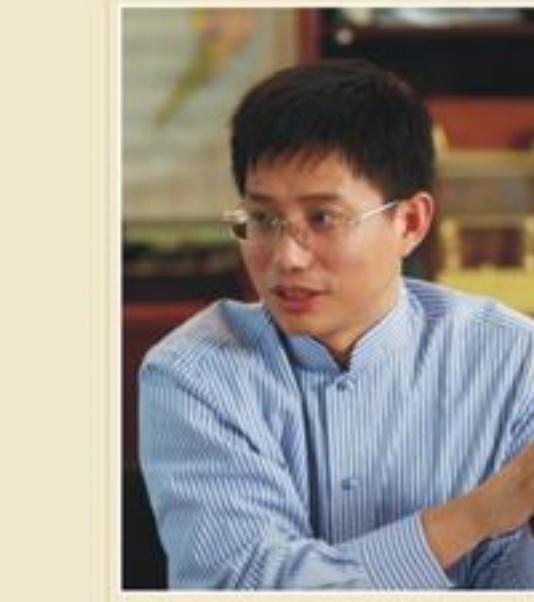
Photography



塞维利亚西班牙广场



希腊雅典无名战士纪念碑前换岗卫兵



正能量 正资产 正前方

大家一定还记得朱总在集团年会上非常坦诚而明确的说：丽珠要在下一个十年继续坚持科研创新、质量管理、做大销售、精益生产和综合管理等方面不断进取、不断拓展，这是企业生存和发展的必然要求。只有提高这个认识，解决这些根本问题，才会走近并加入行业第一军团，也才能实现千亿级企业的宏伟目标。

值得肯定的是，丽珠在健康元控股后，经过十来年的文化重塑和观念变革，实现了机制转换，完成了文化再造，为企业增强了正能量，积累了正资产。大家都知道当今的网络热词是正能量，在我看来丽珠的正能量则是从当年的股权变革、文化转型后进一步被激发并开始聚集起来的。这个基本事实证明：任何组织和队伍的变革，都是要以思想的高度统一，文化的推陈出新为先决条件的；丽珠正是通过内部舆论的引导和新风尚的营造，最终形成了说实话、办实事、务实情的新局面，使得一度思想涣散、人心不齐和各自为政的旧格局被彻底打破。至今历历在目的是我们相继实现了研发的提升、销售的整合、五厂合一、财务的中央集权和人力资源的统一配置。同样基于上述这个基本事实，我们可以这样说：丽珠转型的成功，实质上是思想观念和文化突围的成功。

那么，眼下我们又一次站在了新的十年发展的十字路口：新厂搬迁、战略转型、单抗疫苗的即将相继上市、销售规模的进一步做大、组织队伍的不断壮大与发展，等等。

如何完成这些重任？

我们和全社会一样呼唤正能量。无需讳言，凡是时代召唤的东西，一定是稀缺的。什么是正能量？首先，在工作上正直勤奋、毫无怨言、不仅能圆满完成各自的任务，还能在结合部做好上下环节的工作衔接

与配合；其次，不说假话、不讲怪话、不谈论影响组织团结的话、不要当面一套背后一套的把戏、把心思用在正事上；最重要的一点是，各级管理人员既要加强能力锻炼、更要强化思想修养、要做到能力强、风气正、敢负责、敢担当，用场面上的话说就是德才兼备，以德为先，因为品行决定了一个人的本质，其他技能都是可以培养和提升的。

记得我曾经在一次骨干会议上引述山西省委书记袁纯清的话说：身边交一个诤友，就多一分正气；身边多一个小人，就多一股歪风。“用一贤人则群贤毕至，用一小人则小人趋之”。各级经理人要带头树立正气，提振士气。正气和歪风从来都是此消彼长的。我们的正前方是宏伟的蓝图，需要一支风清气正、能打硬拼的队伍，坚决唾弃拉拉扯扯、不务正业的乌合之众，让想干事、能干事、干实事的人受到尊重；不允许出现肯干的不如会看的，会看的不如会说的，干的越多受到的责难越多的怪现象。诚如袁纯清所强调的那样：用什么样的人，用什么标准衡量人，是事业成败的关键因素。这也是我们眼下正在构建干部培养体系的关键。

丽珠经过近三十年特别是近十年的健康发展，不仅呼唤并在不断积聚正能量，我们也积累了包括管理团队、员工队伍、变革理念、品牌地位和财务优势等多重意义上的正资产，而我们正前方的目标就是朱总指出的——当再过10年或20年的时候，丽珠已经在大家的共同努力下，使集团达到了千亿级的规模，真正成为中国制药行业的领军者。这不仅是老板的心愿，也是全体丽珠人共同为之奋斗的宏图伟业。

目标正前方，让我们携手前行！

集团常务副总裁



卷首语

FROM THE EDITOR

CONTENTS



卷首语 From the Editor

01 正能量 正资产 正前方

安宁

特稿 Special Report

04 集团隆重举办成立28周年庆典暨表彰大会

张驰

12 集团召开经理人会议部署2013年各项工作

张驰 朱荣华

18 把丽珠大家庭的温暖送到员工心坎上

刘喜斌 朱荣华

风采 Feature

22 丽珠群英谱

新丽珠编辑部

要闻 Headline

33 市委书记李嘉到访丽珠新厂现场办公

张驰

营销 Marketing

35 2013年处方药事业部第一次销售会议在集团总部召开

朱荣华

新厂 New Factory

39 开创多项省内行业先河 丽珠工业园建设亮点多 金湾区供稿

前沿 Front

41 壹丽安——艾普拉唑肠溶片IV期临床研究总结会成功召开 刘珍

43 市场推广部召开新年首期市场推广人员培训会议 郑晓燕
暨2012年度工作总结会

新闻 News

45 丽珠集团全程赞助《生殖医学临床诊疗常规》编审会 张驰

48 丽珠集团中药学术委员会第五次会议 尹帮龙
在四川光大制药有限公司召开

50 “高效会议”培训拉开药厂新培训体系序幕 缪秋红

51 集团荣获珠海市科学技术进步一等奖和战略新兴产业
重大项目实施单位两项荣誉 朱荣华

52 参芪扶正注射液安全性再评价顶层设计专家论证会 黄文华
在北京召开

54 3A福利社便利连锁超市入驻丽珠工业园 朱荣华

56 丽珠集团荣获2012年度“最佳上市企业治理10强”殊荣 宏迪
57 丽珠单抗项目通过环境影响评价专家评审 王清秀

质量法规 Quality Regulation

59 药品生产质量管理规范 集团质量总部文件摘选

文化 Culture

61 药厂举行新年百人“携手同行”徒步拓展 缪秋红

63 慈愿 高嘉华

编后语 Afterword

64 敬畏平凡 刘喜斌

经济视角 文化追求 市场呼声 弄潮情怀

新丽珠
NEW LIVZON

2013'1 总第五十四期

主 办：丽珠集团
社 长：朱保国
编 委：安 宁 陶德胜 杨代宏 陆文岐
徐国祥 李如才 司燕霞 周 鹏
王 锐 王美福 刘 然 王 蕾
汪卯林 杨松楠 马可伟 刘喜斌

总 编 辑：刘喜斌
责 任 编辑：如 来 张 驰
编 辑：张 驰 朱荣华
本期责编：张 驰
版 式：刘喜斌 Carmen
校 对：张 驰 朱荣华
编 辑：新丽珠编辑部
地 址：珠海市拱北桂花北路132号
邮 编：519020
电 话：(0756) 813 2126
传 真：(0756) 811 3029
电子邮箱：xlz@livzon.com.cn
网 址：www.livzon.com.cn

登记号：粤内登字C第10420号
出版日期：2013年3月

内部刊物，沟通交流，版权所有，文责自负。

新丽珠·新征程·新跨越

集团隆重举办成立28周年庆典暨表彰大会

文 / 张驰 摄影 / 刘喜斌 朱荣华 陈大成 林晨 曾炜盛 周淑芳

NEW LIVZON
Special Report | 特稿

丽珠 Style

2012不一般
营销改革冲在前
云南模式怎么样?
——赞!

全年任务超指标
5000员工汗水浇
奖金一定大大的
——发红包!

创新研发有高招
表表单抗和疫苗
精英团队显身手
高——实在是高!

管理升级变化大
资金运筹有方法
质量效率双优化
——顶呱呱

IT工具展神奇
CRM真给力
商务直联通全国
——了不起!

新厂建设创纪录
现代厂房高速度
仓储物流自动化
——真快!

质量安全和环保
从严把关要求高
彻底消灭毒胶囊
——我骄傲!

中药掘金真能干
半壁江山力擎天
沙龙解决大问题
——不简单

丽珠芳龄28
攻坚克难再出发
来年再喝庆功酒
——乐哈哈!





刚 刚过去的一年，集团在以董事长朱保国为首的管理层的正确带领下，在全体员工的共同努力下，完成了全年经营目标，喜获丰收年。恰逢集团成立28周年，可谓双喜临门。2013年1月22日，集团成立28周年庆典暨表彰大会在珠海德翰酒店隆重举行。董事长、总裁朱保国，常务副总裁安宁，副总裁陶德胜、陆文岐、徐国祥，珠海本部和在珠企业的部分员工以及部分二级企业的管理者代表和来自销售一线的营销代表一千三百余人齐聚一堂，共同欢庆这个专属丽珠人的盛大节日，集团副总裁杨代宏主持表彰大会。



表彰大会上，朱总声情并茂地回顾了他职业生涯诸多“印象深刻”的大事件，其中入主丽珠成为他最得意的大手笔之一。

朱总对一年来大家的努力工作表示感谢。他说，过去的一年，是公司深化营销改革的一年，我们取得了高于行业平均增长水平的业绩，也遇到了大大小小的各种困难。我们在质量管理、科研创新、精益生产、综合管理等方面，都有刷新，这些成绩的取得，是大家辛勤努力的结果，也说明集团的战略部署是正确的。但是，我们应

该清醒地看到，市场竞争依然残酷，行业政策依然从紧，我们的队伍建设还不理想，医院覆盖率还不够高。不解决这些根本性的问题，只会远离行业第一军团，实现千亿级企业目标的道路将很漫长。

朱总希望经过丽珠人的不懈努力，能够使集团成为中国制药企业当之无愧的领军者，成为世界制药企业举足轻重的力量。他勉励所有丽珠人在新的一年，务必脚踏实地，倾心尽力，勇敢面对挑战，在生产、研发、销售和管理等各个层面实现新的跨越，取得新的成果，迈上新的台阶。



为增强企业凝聚力，彰显丽珠企业文化，提高企业核心竞争力，激发员工荣誉感，表彰大会向2012年度已为丽珠集团服务满20周年的司燕霞等22名员工颁发了第八届“20年员工纪念金牌”；向已为丽珠集团服务满10周年的朱总、安



总等87名员工颁发了第十七届“10年员工纪念金



牌”，向疫苗公司申报项目组、注射用头孢曲松钠香港投标项目组、胶囊剂药品标准生产和采购质量项目3个项目小组颁发了“总裁嘉奖令”；向李严等为集团做出突出贡献的员工颁发2012年度“杰出员工奖”，表彰他们在丽珠集团的辛勤工作和为公司发展做

出的卓越贡献。

大会还对2012年度先进部门：财务总部、行政总部、质量管理总部和先进企业：利民制药厂、疫苗公司、新北江公司进行了颁奖表彰，对一年来长期奋战在销售一线的销售精英和优秀销售部门进行了表彰。



表彰环节之后，由集团各公司员工自编自导自演的一个个精彩节目，将晚会一次次推向高潮：科研部门首次联合编排的开场舞《万紫千红贺新春》，拉开了晚会的精彩序幕；合成公司编排的男女对唱《站起来》，展现了丽珠人朝气蓬勃的青春活力；试剂公司编排的舞蹈《女兵》，将丽珠人巾帼不让须眉的风采展现得淋漓尽致；由集团高管精心演绎、新丽珠量

身订制的原创节目三句半《丽珠STYLE》，让现场瞬间沸腾；处方药事业部精心准备的舞台剧



《传奇》，让整个晚会现场动感十足……晚会在丽珠制药厂精心编排的舞蹈《相约快乐》的舞动旋律中徐徐落下帷幕。这些由

丽珠员工利用节假日精心排练的节目，虽然个个都是业余演员，但尽心尽力，无私奉献，都体现出极高的专业水准。

28年正值丽珠金色年华。相信在新的一年里，在朱总和管理层的正确领导下，丽珠这艘巨轮一定会乘风破浪，奋勇远航，谱写新的篇章。让我们记住：跨越必将成为集团未来不变的主旋律，跨越将展现新丽珠人执着的追求与坚韧的梦想。



庆典主持人（从左至右）：戴志芳、高嘉华、林梓里、张京路



文 / 张驰 朱荣华

2013年2月18日下午，春节长假后上班第一天，公司举办“丽珠集团2013年中高层管理人员工作会议暨管理培训”，部署全年工作任务，规划公司未来发展前景。集团常务副总裁安宁、集团副总裁陶德胜、杨代宏、陆文岐、徐国祥和董事会秘书李如才出席会议，近150位经理人参加会议与培训。

在“开年第一课——提升自我，迎接变革”的管理培训上，深圳百思特公司紧紧围绕公司发展实际，结合市场调研，提出在新的经济形势下，企业为什么要进行变革、怎样进行变革、变革过程中管理干部应该做好哪些准备等观点并逐一讲解，同时辅以经典的变革成功案例，成为2013年首期经理人管理沙龙的主题，发人深思，让人警醒。

集团行政总监周鹏主持并总结此次沙龙时说：集团经理人管理沙龙自2011年开办以来，成为解决公司管理瓶颈、提升公司管理水平的重要工具，是丽珠人自己的MBA和学习园地。2013年的开年第一课就像一面镜子，给所有管理者很好的反思机会。新的一年，集团将在培养人才体系上做专项工作，以适应公司更好更快发展。

管理培训结束后，集团常务副总裁安宁就公司2013年的各项工作进行了全面部署，到会的各位分管领导陶总、杨总、陆总、徐总分别就各自主管的工作作了安排和布置。

N E W LIVZON
Special Report

特稿

安宁
优化流程 提升效率
完善制度 培养人才



安总在简要回顾了2012年的工作后指出：2012年公司尽管还有不尽如人意的地方，但还是处于稳健发展的通道，从销售、科研、生产、质量等各个方面，都有较好的成长。要想实现大的飞跃，实现新的突破，在2013年必须花更大的精力，做好以下几项工作——

一、销售：冲击50亿目标

销售工作依然是2013年各项工作的重中之重。50亿的销售是公司成立以来最高的销售目标，要完成这个目标需要做好两方面工作：一个是原料药的销售，一个是制剂药的销售。目前几个原料药厂都面临引进新产品、引进新技术、提高质量、降低成本的要求，我们必须通过这些手段来推动原料药销售。制剂药的销售就是要全力以赴地推广云南模式，让制剂药的销售再上新台阶。

二、生产质量：保证质量的前提下合理控制成本

通过几年的摸索，我们已经达成共识：就是要在保证质量的前提下，合理控制成本，充分保证供应。公司要实现50亿的销售额，必然对生产工艺和产品质量提出更高要求。

三、科研：创新思维 挖掘金矿 稳步发展

就化学药而言，2013年要努力搭建好科研平

台，并在新的科研平台上抓落实；就中药来讲，如何做好大品种的二次开发，让其焕发新的生命力，找到新的市场卖点，同时要深入挖掘中药金矿，从而更好的促进销售；就生物制药而言：疫苗要上市，单抗第一个产品的临床准备工作，第二个产品的临床报批工作，第三、第四个产品的不断引进工作，都要按照公司既定方针有计划有步骤的稳步推进。

四、管理：学习和探索如何管理好一个50亿

规模公司的办法

管理一个30亿元的公司与管理一个50亿元的公司路径和方法是不一样的，不仅仅是规模和增量的简单放大，这对管理者提出了新的课题和挑战。怎么办？一是优化流程，如何让流程适应发展的要求，这一点需要认真研究；二是提升效率，从现在开始防微杜渐，防止“大企业病”；三是完善制度，对于一些好的制度要进行固化，遇到新的问题要进行完善；四是提高人效，最大限度的激发整个队伍的创造热情和工作积极性，培养特别能战斗、特别能打硬仗的精兵强将，降低管理成本。

五、重大项目：有序推进 平稳升级

2013年，公司重大项目进入到关键时期：新

厂建设开始收尾，为2013年底到2014年初搬迁奠定基础；宁夏项目下半年要正式投产；光大新厂、新北江搬迁都将陆续推进，同时还有B转H股方案的稳步推进。

六、国际化：实现“百年老店”的必经之路

我们要将国际部作为经营单位推向市场，建立新的考核激励机制。作为当代前沿的制药企业，参与国际主流市场的竞争是不可避免的，这就要求我们的队伍要走向国际，企业基业长青、永续经营、打造百年老店也仅仅是传统意义上在“家门口”的厮杀与进取。可以说面向国际市场进行拓展和拼搏是不容回避的战略抉择，是新形势下打造百年老店的必经之路；同时要加速国际认证，推进原

料药、制剂药更好的走向国际市场。

七、人才培养：启动干部培养计划

企业工作的千头万绪，都得靠人来做，人是一切工作的核心，如何找到需要的人、培养有潜力的人、任用能创造价值并留住高绩效人才，对当前丽珠发展来说十分迫切和紧要：随着公司硬件与软件的不断升级，人才的重要性就越发凸显。在新的一年，公司将启动“干部培养计划”，这将是一项长期工作，为公司未来发展奠定更加坚实的基础。安总进而强调指出：每位员工都要认识到变革的重要性和迫切性。并援引凯撒大帝的话：“一项制度如果长期僵化不变革，必然带来人的能力的衰退。”随着公司快速稳健的发展，在每一次变革中，我们每个人的能力也会得到相应提升。希望在新的一年，我们每位员工都能在变革中实现新的突破，与公司一起共同成长。



陶总在会上说：我们的生物制药起步与变革实际上始于2009年。在2009年，朱总谈了集团生物制药转型的20年规划，当时构想：用20年时间，40亿资金，达到400亿的销售规模。起初，我们谁也不知道单抗长得什么模样，我们一方面引进高端人才，建立团队和研发平台，同时一直在积极探索，终于在去年上半年向国家局申报了一个单抗产品的临床，曾经秘而不宣的单抗团队，也通过《新

陶德胜

丽珠》作了深入的报道，让集团都有了一定程度的了解。现在我们还在不断思考如何分解好朱总布置的这20年的战略任务，我们是把20年分解为四个5年计划。现在，第一个5年计划刚刚过去一半的时间。

按照当初的计划，第一个5年计划，有1个生物药品进入生产报批阶段；第二个5年计划，有3—5个生物药品能够进行销售，销售规模接近10亿；第三个5年计划，有一个生物药品进入到欧美主流市场临床，销售额在100亿左右；第四个5年计划，有一个产品在欧美主流市场上市，实现400亿销售目标。

2013年，生物制药已列入国家十二五计划，各路资金和人员都涌进这一领域，竞争白热化。面对这一变化，单抗团队要改变目前的项目管理模式，将进行组织

架构调整，流程重新再造，要成立集团生物制药技术委员会，推行扁平化管理模式。疫苗要继续寻找新的品种。随着第一个疫苗产品的逐渐推出，也要做好相应的生产平台、价格定位、市场调研等方方面面的准备工作。总之，组织架构发生变化，考核方式发生变化，都是为了更适应市场竞争和未来公司发展需求。



陆总说：从长远看，丽珠未来的腾飞要靠单抗和疫苗，但眼下我认为丽珠的稳步发展还要靠化药和中药，这不仅是解决吃饭问题，也是给战略转型腾出时间和空间。只有两翼齐飞，才是丽珠最佳的发展模式。

先说中药，要全力为大品种的继续增长保驾护航。重点是针对参芪扶正、抗病毒颗粒的增长与维护和运作。既要控制临床风险，寻找新亮点，挖掘新的市场潜力，又要用足国家政策，为大品种拓展生存和发展空间；其次是配合销售部门挖掘潜力品种，通过技改，提升产品质量，降低生产成本；第三是选择中药优势领域，以临验方为基础，加强新产品的研发，并尝试对中药或植物药大品种的开发。集团中药中心与利民、光大等二级企业的研究所进行合理分工，明确各自职能。

关于国际化，主要是制剂销售，要将国际部由之前的职能部门转为经营单位。通过去年下半年的实践，效果不错，现在国际部也制定了自己的5年计划，希望未来我们的制剂能够真正在国际市场有所作为。

不管是哪个行业，不管是哪个公司，因为市场环境在不断变化，变革是永远存在的，最主要的是心态，只要有积极的心态，就没有干不好的事情。

陆文岐

**建立自己的科研管理体系
及完善的人才激励机制**

再来看看化学药，通过一年的摸索，我们明确了三个研发方向：一是缓释微球的研发，第一个项目已经初步确定，预计在10年内将开发8—10个微球品种；二是肿瘤药，重点发展药剂型广谱肿瘤药。要充分利用参芪的销售和专家平台，研发新的品种，抢占新的市场；三是呼吸系统，目前还在进行探讨。有了这三个平台技术，才会有源源不断的新产品。四是要做好集团优势领域的品种延伸开发，如生殖领域；就消化道领域而言，在维护好艾普拉唑片剂后续研发工作同时，重点抓好其针剂的研发工作。五是在专利新药方面积极寻求合作机会，择时择机介入。

2013年，除了要开展上述工作外，还要建立自己的科研管理体系以及人才引进和激励机制，希望为未来打下更好的科研基础。科研的竞争就是人才的竞争，有了好的机制，才能更好地发挥人才的作用，也才能更清晰找到需要的人才和留住有用的人才。

杨代宏

新人新厂新作风 保质量保效益

杨总首先回顾和展望了集团生产质量管理的历程与进展。2005年之前，随着国家限期强制实施1998版GMP的工作要求，集团生产企业都通过了GMP认证，集团各企业也初步建立了药品生产质量管理体系；2011年至2015年将是公司结合实施新版GMP，进行生产管理水平大提升阶段，是真正按国际先进的生产质量管理要求。特别是接下来的3年，将要全面实施新版GMP，也就要求我们必须进行产业升级，所以我们必须高度重视研究国家政策，抓住机遇，做好产品结构调整和产业升级。

2013年的生产和质量管理工作，主要有以下三个方面：一是新厂建设。包括珠海总部的搬迁，宁夏医药产业园的投产，利民技改等，这些都是重大项目，大家都很关注，所以新丽珠都作了报道，使员工增进了了解，今年要进一步加快步伐；二是新版GMP认证。无菌药品要全部通过新版GMP认证；三是新的人才培养。



接下来。有关生产管理方面的主要工作有：首先要做好产销衔接，主要是利民厂和丽珠制药厂在技改和搬迁过程中，要充分考虑到GMP认证等复杂因素，及时做好生产调整，确保质量、供应与成本控制。其次是抓好基建和固定资产管理。第三是新流程的运用：ERP、仓储物流管理系统（WINS）、生产执行系统（MES）等。这些新流程，新的管理模式，要有削足适履的勇气来严格执行，不能使这些流程变形走样，不要走弯路。

有关质量管理方面的工作主要有：首先要做好一年两次质量内审。目前集团全面控制重大质量风险的主要措施是通过内审和供应商审计；其次是推动新版GMP认证，今年我们集团一共有20条生产线要进行GMP认证；第三是建立和完善集团质量管理体系，主要是建章建制工作。



徐国祥

全力推行云南模式

近年来，销售在朱总和安总的关怀下，跟上了国家发展发展的节拍。无论从药品出厂价，招标，新法规的运行，公司都紧跟国家大政方针，不致于受到政策困扰，新的一年，我们要继续保持政

策敏感性。过去的一年，我们完善了商务整合，让各种数据更为清晰可靠，为研究分析终端市场提供了极大便利。为公司今后发展奠定了科学依据，2013年，我们要继续完善商务流程，进行更为科学的数据管理。2012年销售领域进行了标准化和规范化考核准备与实施，取得了明显效果，销售人员的积极性得到了提升。2013年将继续推行严格的标准规范考核，全力推行云南模式。

2013年的压力更大，朱总要求必须的2012年的基础上增长32%，同时明确了今后3—5年的乃至5—10年的长远布局。根据要求，在销售上，公司的长远战略是：高端产品高端做，普通产品流通做，专科产品专科做。

安总最后指出：在今天的会上，集团决策层部署了2013年度工作，畅谈了3—5年乃至更长时间的公司发展愿景，希望各位总监和经理，结合刚才所讲，拟定各单位、各部门新的一年工作计划。总监负责收集内部的新年工作计划，各位总监的工作计划要在一周之内完成，由行政总部代为收集汇总，作为2013年度考核依据。希望所有管理者，在新的一年要

也就是更加清晰的细分产品与市场，有针对性地按市场需求进行精确投放。长期以来公司销售一直是医院覆盖率不够，单品增量不足的状态，在新的一年乃至更长远的时间里，我希望能够培养出3—5个单品超过10亿的销售。

2013年是大标年，将有超过25个省进行招标，因此要全力以赴做好招标工作；今年也有可能是三保合一（医保、农保、城镇保）的一年，要做好政策研究；今年还是国家GMP认证强力推进的一年，一些企业估计会受到冲击，我们要充分掌握竞争对手的相关信息；今年我们要利用每次招标，强化销售团队建设，切实抓好产品单产、医院单产、人均单产，提升医院覆盖率，壮大销售队伍。

多思考，强化执行，将自利、他利、公利完美平衡，调整好心态，迎接并投入到公司新的变革中。②



新丽珠

N E W LIVZON
Special Report

特稿

把丽珠大家庭的温暖送到员工心坎上

文/刘喜斌 朱荣华

编

者按：每逢春节前夕，集团都格外牵挂生活困难的员工，希望通过集团的关怀和丽珠大家庭的温暖使困难员工深切感受到企业的关爱，今年更是如此。

最近，集团常务副总裁安宁作出批示，要求工会做好特困员工的生活救助，让生活困难的员工度过一个快乐祥和的新春佳节。集团工会深入了解困难员工的生活，做了详细的困难员工春节补助方案，工会主席汪卯林代表集团把困难补助金发到受助员工的手中。

今年受到生活救助的员工有陈越武、郭政、杨成清、黄汉强、储蓓、刘伟航、曾蓉、江坤平、陈锦平、曹心平等10位员工。他们有的是自己患病，经济拮据；有的是父母或妻子常年患病，卧床在家，生活困难。

这些员工领到生活困难补助今后都很感激集团，写下了一封封感谢信，还有的员工谈起集团在新春佳节到来时候还牵挂着他们，表示要在今后的工作中奋发有为，不辜负集团的关怀，以实际行动为丽珠的发展做出贡献。

曹心平：感恩丽珠 奉献青春

曹心平是丽珠试剂金标诊断试剂班组的员工，加入试剂公司一年来，工作踏实，积极进取，把公司当成家。心平的组长张连海在说起心平时，话语间充满了认可和关爱。他说，心平工作非常努力，富有责任心，认真严谨，工作中遇到不懂的问题，积极请教，虚心学习，保证产品的质量。

但在生活中曹心平却有着揪心的不幸，他出生在湖南怀化一个小山村里。

曹心平的妈妈因患脑膜炎落下了严重后遗症，生活的担子就靠父亲；可是父亲在曹心平8岁时因失火烧伤双腿，行动极其不便。对于一个父母均失去劳动力的家庭来说，个中困难可想而知。心平靠年迈的爷爷和外公外婆以及邻居的帮助长大成人。

现实的确残酷，穷人家的孩子早当家。心平心里明白，他的双肩将扛起多位老人生活。

但这残酷的现实并没有压倒积极向上、勤奋努力

的心平。通过国家和学校的资助，心平完成了大学学业，走出了农村，硬是扛起了家庭的重担。

春节临近，大家忙着买年货，筹备着家人的团聚，心平家这个年又得怎么过？

试剂公司将这一情况向集团工会反映，集团常务副总裁安宁也对工会节前送温暖作出批示，要求工会做好特困员工的生活救助，让生活困难的员工度过一个快乐祥和的新春佳节。集团工会深入了解心平情况后，根据的集团工会制定的节前困难员工送温暖方案，及时地将救助金发到了心平的手中。

雪中送炭，冬天不再冷。

曹心平在收到公司救助金后难掩心中的感谢之情，他在感谢信里这样写道：“感谢丽珠给我提供工作机会，同时我因为成为一位丽珠人而骄傲，我要在以后的工作中奉献自己一份力量。感谢集团公司领导关怀和同事的关心，使我的生活和人生因为有你们而不同，正是有这么多的好心人才让我没有因为家境的贫困而放弃希望，也没有因为父母的状况而自卑沮丧。谢谢公司！”

黄汉强：用努力工作回报公司

每一位收到救助金的同事都有一段心痛的不幸。

关爱无疆，有家就有温暖。合成厂黄汉强已是第三次领到集团的救助金了。

18年前，黄汉强夫妻俩和很多怀抱梦想的年轻人一样，跟随改革开放的大潮从汕头来到经济特区，加入了丽珠。凭借夫妻俩吃苦耐劳，勤奋工作，在珠海买了房子，孩子也完成了学业。本来日子应该说是滋润幸福，但有些不幸的事情总是在你始料未及时降临。3年前，黄师傅的妻子查出身患肺癌晚期，这一重病让这个幸福的家庭陷入了经济拮

据、生活窘迫的境地，每隔一段时间都要前往中大五院化疗、放疗，夫妻俩成了中大五院的“常客”。生活费、治疗费的重担压在了头发斑白的黄师傅肩上。黄师傅曾一度想卖掉房子，以此尽可能的挽救妻子的生命，留住相濡以沫的老伴。

在黄师傅正发愁怎么过这个春节时，集团的救助金再一次解开了黄师傅紧锁的眉头。黄师傅在领到救助金时，难掩心中的喜悦，他说，感谢集团公司领导、集团工会的关怀，无以为报，只能在工作上刻苦专研技术，认真工作，为公司的发展出一份力。

关爱特困员工是丽珠的传统

陈越武、郭政、杨成清、储蓓、刘伟航、曾蓉、江坤平、陈锦平也领到集团的救助金，那份发自内心的感恩从他们感谢信字里行间流露了出来，

郭政在病床上硬撑着身体也写来感谢信，表达了肺腑之言。困难时刻见真情，这份因感谢而产生的感动，由感动产生的感恩能不让人动容吗？

丽珠英湯

2012年对丽珠来说是不平凡的一年：公司持续迈入正规化管理的快速发展通道，稳步推进公司战略转型，圆满完成年度经营任务，在各条战线上涌现出一大批生产、管理能手，为公司发展做出了巨大贡献。他们是公司

开拓创新的排头兵，是不断前行的中坚力量，是跨越转型的践行者，是我们值得尊敬的亲密战友、好伙伴。
历史翻开新的一页，我们必须虔诚地向优秀学习，不断提升自己的专业水平和综合能力，以适应公司快速发展。



做好每一件小事

——记光大综合制剂车间包装组组长郭玲

她性格开朗、稳重，待人热情、真诚，工作认真、细心，有很强的组织能力和团队协作精神，从事分装、铝塑泡罩包装等多岗位工作的二十多年里，总能及时处理生产过程中出现的设备故障，带领团队顺利完成每月生产任务。

她叫郭玲，1985年加盟光大制药厂，是名副其实的“老员工”。起初她被分配在综合制剂车间，1995年担任包装组组长，无论在什么岗位，对待工作她总能尽职尽责，她乐于与团队每位员工沟通，成为大家贴心的“知心姐姐”。虽然包装工作单调、枯燥，但她数十年如一日，并以苦为乐，二十多年包装的药品上百万盒却从未出现过一次质量投诉。

她天生活泼开朗、乐观上进、有爱心并善于施教并行。每

当有新员工分配到班组，她都以工作与培训，理论与实践相结合的方式帮助新员工快速适应岗位要求，使理论和实际操作水平达到上岗要求，并取得上岗证，保证班组生产顺利进行。

这些年来，由于设备持续老化、生产品种多、销售市场急需供货，车间塑料瓶分装机、铝塑泡罩包装机均为单一设备，在种种不利的条件下，包装班组内经常组织技能培训，郭玲要求每一位员工对设备性能、操作规程和技能都熟练掌握并严格执行，随时做好设备维护与保养工作，降低设备故障率。

在新的一年，随着公司的不断发展，郭玲希望能够更加努力工作、勤于学习，不断提高自身的综合素质，不断地提高适应新环境工作的能力，保证与企业同步发展。(文/巫登菊)



张松妹：福兴车间的“荣誉师傅”

生活中，她是热情、开朗、乐观积极的；工作中，她遵章守纪、团结同事，始终保持严谨认真地工作态度和一丝不苟的工作作风。

她叫张松妹，在福兴公司提炼车间担任离交岗位班长，2005年建设新厂之初就一直留在公司。虽然是技术熟练、操作到位的老员工，但她并没有骄傲自满，反而积极上进，精益求精。在离交这一特殊岗位上，她不断学习和虚心请教，通过具体操作对本岗位所出现的问题能及时判断和处理，对出现的一些简单的机器故障所造成的问题也能够及时排除。

在带领新人方面，她也做的非常到位：总是对新员工耐心辅

导，把自己所学的和遇到的情况都一一传输给了他们，使他们在具体操作和岗位安全方面不断的熟练并且迅速成长起来。8年来，为公司培养了不少优秀人才。

正是因为她有着良好的工作态度，以及和同事和谐相处、齐心协力，才让她所带领的班组连续5年被评为“优秀班组”，自己也连续5年被评为“优秀员工”，今年更是因为给公司培养出了许多优秀人才，被授予“荣誉师傅”的称号。

作为公司的一员，张松妹觉得这些工作是自己应该做的。爱岗敬业应该从一点一滴做起，是公司给了她发展的平台，今后她会不断的努力，在自己的岗位上一如既往，做一名更加优秀的员工。（文/王海英）



林建水：每天进步一点点

林建水，这个来自闽北山区的80后帅小伙，2005年刚毕业就进厂了，在福兴公司一待就是八年多。当初和他一起来的同学，陆陆续续都离职了，他却一直留在公司，默默地在岗位上兢兢业业，奉献着人生最美好的青春。

他所学的机械制造和维修专业，与从事的空冷岗位虽有点搭边，但与实际工作相差甚远，一切需要从零开始，难度可想而知。勤奋好学的他在老师傅的言传身教下，很快掌握了维修操作技能和应变技巧，如今已经成为一名技术娴熟的年轻师傅了。

他所在的设备动力部门，承担着保证全厂设备正常运转的工作，日常的工作量很大，

工作担子沉重，但他对工作的质量却丝毫不敢放松。特别在公司这两年面对国内外几项重要的认证验收过程中，设备动力部门面对的额外工作量非常大，作为部门的骨干，无论是节假日还是正常工作时间，就是深夜也一样在现场抢修。正是因为有像林建水这样的优秀员工，才会顺利通过国内外的各种认证验，才会有公司的长远发展。

“学似逆水行舟，不进则退”，这是他的格言。在新的一年，他给自己制定了新的目标：加强学习，不断充实自己，每天学习一点点，进步一点点，改变一点点，以饱满的精神状态迎接新一年的挑战。（文/王海英）



我的“工作总结”

——2012年度杰出员工沈显刚自述

为进一步细化处方药的管理，探索新的销售模式，集团于2011年11月成立了试验区销售部，将辽宁、吉林、黑龙江、河北、湖北五省区口服制剂销售及北京全部处方药产品销售纳入“实验区”。我有幸负责试验区的财务工作。

试验区从成立始就全部实行按流向付款，之前我们根本不了解流向付款的流程及相关重要节点，这对公司我和个人来说都是一个全新的挑战：

一、付款依据的改变：我们公司一直以来都是实行按回款报销费用，即商业回款以后凭相关的纸质报销单据经相关领导签批以后才可以报销费用；而实行按流向付款则根本不需要和商业的回款挂钩，财务人员只需按照公司商务部门提供的电子版流向明细进行付款。

二、商业库存及流向数据的准确性：公司之前由于没有专门负责这方面工作的部门，导致这方面的数据比较缺失；而根据流向付款的要求，必须在实行按流向付款之前，需要商务人员对各个商业进行库存盘点，以便财务部门对涉及商业进行库存费用的调整。由于公司第一次实行按流向付款，相关经验不足，导致在实际执行过程中出现了各式各样的问题：例如期初数据不准确、流向明细中商业名称的错误、产品名称的错误、流向失真等问题；财务通过审核流向与发货数据

的对比，及时发现了流向有很多数据是有问题的，经过与相关部门的沟通、落实而得以改正，保证了流向付款的准确性；

三、相关流程的优化及专门的系统开发：由于实行按流向付款与之前的付款流程有比较大的区别，我们重新梳理、优化了相关的流程；为了保证按流向付款的及时性、准确性，我们与信息部一起优化了相关数据模块及平台、针对流向付款进行专门的系统开发，方便销售人员及时了解自己的相关数据，为以后的销售奠定了基础；

另外，由于公司对流向付款的时间要求比较快，同时为了保证流向付款的准确性，财务部的同事往往需要加班加点，第一时间将相关费用付给销售人员，所幸经过大家的共同努力，保证了试验区按流向付款的顺利进行。

经过一年多来的沟通和共同努力，我们建立起了试验区费用的相关政策及财务制度，为销售部门做好了服务工作。另外集团于2012年实行了严格的考核制度，财务部严格执行集团的考核制度，对没有完成医院协议任务的销售人员进行处罚，严格落实销售人员的罚款金额，为集团的销售改革贡献出了自己的一份力量。

新的一年，我们将继续按照集团要求，努力适应公司变革之需，积极推进按流向付款等工作，为公司长远发展做一块好“垫脚石”。(文/沈显刚) 26



药品质量安全的“防火墙”

——访药厂QA部质量信息专员陈泽凤

智慧、精干、踏实、平和。在丽珠制药厂工作近十年中，她以自己的敬业精神和纯熟技巧，顺利完成了每一项工作任务。“想药厂的多，考虑自己的少，她的付出，受到每一个人的尊敬，她把自己的辛劳和汗水撒向药厂质量管理工作的点点滴滴，为我们竖起了标杆，成为药厂的品牌。”她就是药厂QA部质量信息专员陈泽凤。

过去的2012年对药厂来说是不平静的一年：接连发生了“毒胶囊”、“7ACA”、“SFDA要求撰写药品安全性更新报告”等突发事件。作为一名质量信息专员，陈泽凤的工作难度和压力骤增，她凭着坚忍不拔的敬业精神，克服种种困难，最终出色完成任务并得到药厂上下一致好评，被评为药厂2012年度杰出员工。

发生“毒胶囊事件”后，药厂于4-5月期间，接到各地客户正式的咨询事宜已达到116宗，客户要求出具各胶囊剂品种使用的空心胶囊合格证明，以及对应空心胶囊批次证明、空心胶囊检验报告单，而范围几乎涉及所有有效期内的胶囊制剂，工作量很大。为了更好地解决这一问题：当接收到全部胶囊剂委托“铬项目”检验合格报告后，她立即组织将所有胶囊剂在成品报告单增加“铬”项目检测结果，并于次日将报告单提供给集团商务中心，以保证及时供货，及更快捷地满足各地商业的需求；同时出具药厂所有胶囊剂产品的合格承诺书，在集团网站对外公布药厂产品抽检结果，以保证客户及患者对药厂产品质量的信任；并将胶囊剂批检验的所有具体数据统计上报珠海市食品药品监督管理局，配合药政部门对我厂胶囊剂产品的抽检工作，及时跟踪获知抽检结果，这些举措充分

满足了客户和药监部门的需求。

7ACA事件后，为能更好消除客户对我厂头孢类产品存在的疑虑，她积极主动联系各相关部门统计及调查药厂头孢类产品使用的原料情况与质量情况，以便准确、快捷答复客户提出的问题，同时配合药政部门临时加急对药厂头孢类产品的抽检工作，并及时跟踪抽检结果。

11月中旬药厂收到广东省食品药品监督管理局发布的《关于启动我省药品定期安全性更新报告工作的通知》，以及国家食品药品监督管理局《关于印发药品定期安全性更新报告撰写规范的通知》（国食药监安（2012）264号）的有关规定，要求各生产企业将高风险品种、基本药物、目前仍处于新药监测期内的品种，在2012年12月31日前统一提交首次《定期安全性更新报告》；药厂所有产品共计有202个品规，其中属于“高风险品种、基本药物、新药监测期内”的产品共有156个品规，其中属于5年周期一报，需在2012年内上报的产品共有27个品规；工作繁重。她通过及时与广东省不良反应监测中心的老师沟通，了解撰写要点，细分报告涉及的各项内容，组织协调各相关部门动员，收集有关的不良反应信息、研究数据、文献报道的安全性的信息、生产与销售量等等基础数据；并有计划有组织的安排人员对素材进行汇总分析，不辞辛劳，加班加点，截止2013年1月28日前，顺利按计划完成183个品规的产品，并撰写与上报PSUR报告共88份；现该项工作仍在继续，剩余的少量产品涉及的PSUR报告将按计划在规定时限内陆续完成撰写与上报工作。

陈泽凤表示，2012年的工作让她更深入地了解到自身工作的价值和重要性；新的一年已经到来，希望继续为药厂发展贡献自己的力量。(文/缪秋红) 27



平凡中成长，实干创未来

——记新北江制药提炼二部经理谢国财

谢国财，新北江制药提炼二部经理，土生土长的新北江人。

他出生于广东最贫穷的地区之一清远粤北石灰岩地区一白湾，92年6月怀揣28块钱（其中有15块钱还是向亲戚借的），带着两件单衣一张单被即踏进清远新北江制药厂的大门，没想到，这一做就是21年。他与公司风雨同舟共同成长着，公司无论高潮低谷、兴旺冷清，他都不离不弃，坚守相伴。

一个贫困农村孩子凭着朴实坚韧、忠诚实干，造就了今天的谢国财。跟他聊天，总是能清晰的记起新北江当年的一草一木，流畅的细数新北江发展跌宕起伏的历史篇章；如数家珍般的描述着自己管理车间的每个员工和设备。

在现代私营企业，不跳槽的人一般有两种情况：一种是工作不好不坏，安心混口饭吃；另一种是咬定青山不放松，认准这个理一门心思往里钻。谢经理属于后者。他总是跟部门员工说，从踏入社会开始，心中就要有理想，并一直坚持，只要肯好好干，努力工作，就会有开花结果的一天。他脚踏实地从倒班的生产操作工做起，一步一个脚印从操作工、班组长、主管、经理走来。没有花哨语言，只有辛勤汗水和不断累积的智慧。

谢经理目前主要负责妥布提炼生产管理，同时也参与多个新产品提炼的研发工作。在工作当中，他不断思考如何有效降低生产成本、提高产品质量：提出了妥布霉素提炼交叉液、单组份以树脂吸附浓缩替代薄膜蒸发器浓缩的工艺，大幅降低了车

间的水、电、蒸汽等动力成本。增加前处理和过滤工艺彻底解决妥布霉素成品澄清度(混浊)的老大难问题。改进喷雾干燥工艺大胆调整精制除杂工艺……。

2012年10月中旬，公司接到美国FDA官方要求检查新北江CGMP，接上级的指示，要对妥布霉素提炼车间进行FDA的现场改造，此时的妥布霉素提炼生产正如火如荼，产品销量供不应求。谢国财接到FDA改造任务后，深感压力和责任集于一身，为了妥布未来，为不影响现有的国内市场的供应，又不至于失去FDA认证机会，经一通宵慎密的思考后，向公司领导表态，将硬件的升级改造时间由原计划的50天缩短到10天内完成，在这十天内谢国财带领车间骨干加班加点，进行现场指挥，每天盯着设备，还有管道的连接和走向，防止出现错误，与大家一起讨论怎么样建造才能符合GMP标准，累了趴在办公桌上睡一下，清水拍拍又工作去，11月28日，一个崭新的符合GMP要求的生产线妥布车间展现在公司领导面前。从停产到顺利复产仅用10天的时间，完完全全的把一个新的车间展现在大家面前，创造了奇迹。他经常对车间的员工说：要把这里当成自己的家一份事业去做。事实上他也在坚守并实践这一信念。

谢经理是一个平常的衣着，腼腆的笑容，朴实的语言的人，我们联系采访时，他连连推辞说：“我有什么好说的，文采也没有，算了吧。”见了面，虽然笔者与谢经理很熟悉了，但听了他的故事，还是被他身上那种不放弃、不服输、有原则的工作态度深深折服。真心希望他和他带领的团队能够在这次FDA的严峻考验下，接受最严酷的洗礼，取得更大的成绩。（文/李坚胜）



有他，车厢很舒适

——2012年度职能总部优秀员工罗兵速写

得当时罗兵拿出手机看了看时间，微笑对笔者说：“不要着急，还有时间，大不了不吃饭也要把你的录音笔拿回来。”他这一句话让笔者焦急的心情一下子平静了。说到做到，20多分钟的时间，罗兵拿着笔者拿回了录音笔，面对笔者的感谢，罗兵说：“不要客气，能帮到你就行，谁没有失误的时候呢？”

这件事情绝非笔者杜撰，这样的事情在罗兵身上发生并不是稀奇的事情。

还是在2012年夏天的傍晚，罗兵参加接待珠海市某领导来公司调研的任务，在送市领导回程的海滨路上，一位女司机因车速过快，在一个转弯处撞上了人行护栏，一个前轮爆胎，女司机停在路边招手求助，在乘车市领导的允许下，罗兵停下车子，和市领导一起帮助女司机更换备胎。由于有开出租车的工作背景，换胎对于罗兵已经是“小菜一碟”。三下五除二，就帮女司机换好了车胎，罗兵早已是汗流浃背。这位市领导被罗兵乐于助人的行动深深感动了，亲自打电话到行政总部周鹏总监处，表达了赞扬之情。

这些事情可能在日常生活中大家经常会遇到，可又有多少人愿意伸出援助之手？可能更多是事不关己高高挂起，有时帮助他人成为了一件极其昂贵的“奢侈品”。幸好有罗兵这样乐于助人的好人在身边。

“司机不但要有过硬的驾驶技术，还要有强烈的安全意识。作为一名商务车司机，还要有热情服务的工作心态。对于工作，都应主动去干，而不是被动地等待。不时的问候，让乘车人多感受一份舒适。付出多一点，计较少一点，工作环境就好了，快乐也就多了起来。”罗兵的话，道出了干好工作的有效方法。（文/朱荣华）



19年的坚持，见证平凡的力量

——2012年度职能总部优秀员工赖伟梅速写

一个人一个月做同样的事情非常容易，一年做同样的事情也容易，而19年如一日做同样的事情毋庸置疑是非常不容易。赖伟梅就是这样一个19年坚持做同样事情的人，她用19年写就了她和一样乐于在平凡岗位上奉献青春的丽珠人的耀眼篇章，让更多的新丽珠人看到了平凡的力量。这种坚持恰如其分地印证了丽珠始终如一做好药的经营理念。

在集团总部，说起赖伟梅如果没有人刻意提起，可能谁不会常记得。赖伟梅1994加入丽珠，15年负责集团总部前台工作，2008年从前台调到收发室。赖伟梅很忙，以至于笔者约谈时，总是说“先让我忙一会好吗？”

“收发室的工作很琐碎，邮件收发、报纸收发、办公用品收发、饮用水收发、展厅维护等等，都是些日常例行的事情，每天都要做，所以每天都在不停的瞎忙着。”说完，赖伟梅爽朗的笑了起来。

正如赖伟梅所说，邮件收发、饮用水收发等等这些都是例行的事情，但这些日常例行事情却是一个都不能少。假如有一天总部大楼饮水没有了，可想的状况就是“蛙声一片又一片”，假如有一天大家的办公用品没有了，可想的状况就是“巧妇难为无米之炊”。这些后勤保障工作很是平凡，也常常被人遗忘，但如果没有，大家就会觉得“左右为难”。很多的时候，大家只记住了那些冲在最前线的轰轰烈烈，却忘记了轰轰烈烈背后那些平凡的身影。

在笔者的印象中，赖伟梅是亲切的，是做事细

心的，是做事负责的，是做事充满热情的，但“好马也有失蹄的时候”。

那是2011年一次重要的展厅接待，周总担任集团概况介绍的讲解者。展厅以及前台都为此次接待任务布置一新，客人都为丽珠的周到待客而啧啧称赞。可在周总用PPT向客人介绍集团概况的时候，PPT播放出现了状况。由于在做PPT时，设置放映方式上出现了问题，导致PPT播放时速度过快，让讲解者和倾听者无法看清楚内容，这一失误，让当时的场面在短时间陷入尴尬。庆幸的是讲解者凭借丰富的经验和对公司业务的熟知，在放弃PPT的情况下，仍然全面地向客人介绍了公司的发展和运营，化解了这场尴尬。

在说起这件事时，赖伟梅是那样的记忆犹新和惭愧不已。失误或者犯错不要紧，要紧的是同样的错误不能再犯。赖伟梅记住了。在以后接待任务中，她总会把布置好的展厅再检查两遍，把做好的PPT自己再播放两遍，以防类似的失误再次发生。

由于对工作长期保持热情和认真负责，现在她又多了两项琐碎的工作，那就是集团商务机票订约和总务部考勤统计，新的一年，赖伟梅更忙了。

当笔者问及是什么让你干这项工作坚持19年时，赖伟梅说：“这些例行琐碎的事情我不做，总会有人做，丽珠是一个很好的公司，领导都很亲切，让我这个文化程度不高的入学到了很多知识。周围有很多优秀的同事，值得我不断学习。这么好的工作环境让我在这里有了很深的感情，舍不得离开。”（文/朱荣华）



兢兢业业 精益求精

——记利民厂大容量车间设备维修技师何新开

何新开，利民厂大容量注射剂车间的设备维修技师，2012年度利民厂“岗位技术能手”。见到何新开第一感觉，为人朴实，高高的个子，略显清瘦；他1977年参加工作，一直在一线从事设备维修，一干就是36年，对工作兢兢业业，精益求精。

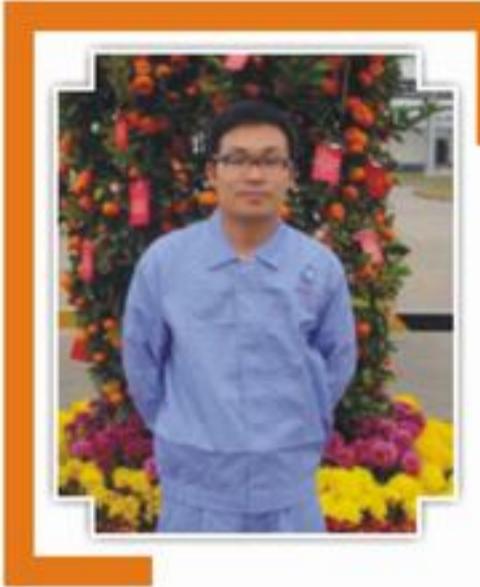
作为参芪扶正注射液生产车间的维修技师，何师傅深知设备正常运行对产品成本、质量的重要性。近两年，随着参芪销量的大幅增长，车间需加班加点才能完成任务，生产压力较大，而生产设备超期服役，老化严重，加上超负荷运行，设备故障频发，因此车间设备维修任务十分繁重，但只要车间生产一线设备有突发性故障，何师傅哪怕刚刚下班回到家或者凌晨，他都随叫随到，并且不修好设备不下班，常常是为了第二天的生产正常进行，维修至深夜，毫无怨言。凌晨2点，他在为粗洗机的变频器故障而忙碌；凌晨4点，1#蒸馏水机的电导率电磁阀异常，他回到了车间；凌晨5点，清洗机无法启动，他赶到了现场；下班回到家，刚刚拿起饭碗，电话铃声响，纯化水进水不畅……2012年他全年生产外加班共64天，几乎没有休息过周末，他经常说：“自己辛苦一点，设备能正常运转，别人就可按时下班，大家都是在这样工作”。正是他这种无私的奉献精神，高度的责任感，确保了生产线

设备正常运行。

何师傅还喜欢开动脑筋，凭着自己对生产的熟悉，经常提出一些设备方面的合理化建议并付诸实施。2012年，改造了胶塞的抽真空方式，对复膜胶塞清洗机的循环水提出6条合理化建议，并得到实施，既降低了物耗，还节约了纯化水。还有如“蒸馏机蒸汽管加装旁通阀”，解决了蒸汽源气压不稳定的问题；“对配滤搅拌装置改造”，避免了机油对药液的污染问题；“在灌装间安装氮气报警器”，能及时发现灌装时氮气不充足；“改造灌装机、扎盖机”，降低了爆瓶率、提高了成品率；“改进贴签、喷码、激光码装置”，保证了包装顺利进行……正是这些勇于谏言的“小改小造”，降低了生产成本，稳定了生产，保证了质量。

何师傅还乐于培训新员工，对新员工总是从设备的工作原理、操作规范、安全等方面毫无保留地进行讲解，并鼓励他们动手实践，带出了一个又一个的新员工。

近年，因工作突出，何师傅多次荣获厂“优秀员工”，“岗位能手”等荣誉称号，他说：是厂给他提供了良好的平台，是务实的传统给他的维修技术打下了坚实牢固的基础，是现在良好的工作氛围给了他工作的动力。（文/刘启平）



10年，炼就零事故

——合成公司生产部合成车间班长林文彬自述

光阴如箭，岁月如梭，我在丽珠合成制药有限公司已经工作了十个春秋，目前担任生产部合成车间班长。在这10年的时间里，我与公司共同成长，共同成熟，多次被评为杰出员工和优秀员工，早已对公司产生了深厚的感情，并已将这种感情深埋心中。

10年前，合成公司生产部经理江工到我校招聘。就读于广东省化学工业学校精细化工专业的我，听老师及师兄们说丽珠是珠海的上市大公司，待遇好，很对我专业。幸运的是，经过层层筛选，我和其他11位同学最终进入了丽珠这个大家庭，成为了一名光荣的丽珠人。

回顾这10年的工作，我较好地完成了自己的本职工作。工作中，遵章守纪，团结同事，乐观上进，勤勤恳恳，任劳任怨；生活中，老老实实做人，勤勤恳恳做事，艰苦朴素，勤俭耐劳，乐于助人，积极帮助车间的新员工，希望成为他们的榜样。

十年间，我从合成车间最初级的离心干燥岗位做起，一步一个台阶，历经反应岗位，反应主操，一直做到合成车间班长，经历了很多，也成长了很多。

2004至2005年，我由离心岗位调到反应岗位。正值车间转产头孢呋辛钠中间体，我荣幸地做为车间的骨干力量参加了头孢呋辛的试产。在车间领导及各位同事的努力下，头孢呋辛试产一次成功。试产成功后，因为我试产期间的优异表现，成为了头孢呋辛中间体脱乙酰的主操。在这之后，通过刻苦钻研和领导的指导以及同事的帮助，我成功的将脱乙酰收率由最初的1.10提高到1.28，为公司做出了巨大的贡献，并因此被提拔为合成车间的班长。

2006至今，我担任合成车间班长。在这期间，我很好的完成了车间布置的任务，并希望通过自己的努力做到更好。成为班长后，最大的感觉就是身上的工作压力

大了很多，其中最重的压力就是安全生产的压力和产品质量的压力。这几年中，车间人员流动较大，新员工较多，而在合成车间安全生产的任务很重，因此作为车间班长，我怀着迎难而上的决心，积极利用空余时间对新员工进行安全培训，细到每一个阀门的开关，每一个电源的操作，每一台设备的运行，每一件器具的清洗都进行了一对一的辅导，最终在我担任班长这些年中，成功地做到了生产现场零事故。产品质量方面，由于公司主要原料的工艺变动以及操作人员的频繁变动，导致工艺操作的稳定性难度大增。我通过不断的和领导同事的沟通，决定从细节抓起，每一袋原料，每一步工艺操作，每一个关键控制点都必须亲自复核，同时注重对员工的培训，快速提高他们的操作技能，以保证车间产品质量的稳定性。通过不断的努力，这几年间，车间的产品质量不断提高，出现异常的批次越来越少，各项质量指标越来越趋于稳定。

同时公司也提供了我一个个人发展和提高的平台，让我参加了多项技能培训，并先后获得了企业安全消防员资格证书、压力容器操作工证书、食品检验工证书以及企业优秀班组长岗位培训合格证书等，极大得提升了自己的工作技能，帮助我更好地进行工作。

在新的一年里，我为自己制定了新的目标，必须继续加强学习，不断充实自己，以饱满的精神状态迎接这一年的挑战。新的一年，在白总的带领下，相信合成公司将会越来越好，而我个人也要在竞争中不断进步，踏踏实实的做好本职工作，不断学习，取长补短，相互交流工作经验，共同进步，为公司的发展尽自己的一份力量。最后我要感谢公司，感谢十年来对我的培养和帮助，同时也要感谢这些年来我的领导和同事，是你们的关心和爱护让我获得今天的成绩，今后我会戒骄戒躁，不断努力，在自己的岗位上一如既往，为公司创造更大的价值。(文/林文彬)②



文 / 张 驰

2012年12月26日，中共广东省委常委、珠海市委书记李嘉一行莅临集团新厂现场办公，这是李书记履新后首次到访丽珠。集团常务副总裁安宁、集团行政总监周鹏、

新厂厂长王锐、副厂长马可伟等公司领导在新厂热情接待了李书记一行，李书记对丽珠已经取得的成就给予高度评价，并对企业未来发展提出美好祝福。

下车伊始，李书记一行便立即进入工作状态。他说，丽珠是珠海生物医药的旗舰企业，丽珠的事情我们一定会全力支持，作为珠海的高科技技术企业，有机会走出国门，为国争光，这是珠海的骄傲。如果在企业发展过程中遇到什么困难和问题，我们现场解决。

安总首先向李书记简要介绍了新厂建设情况：“我们已经投产P07车间的、在建的车间、高架仓库都是全世界最先进的。丽珠未来的发展分两步走：第一步是把老厂区搬到新厂，实现现有产品的升级换代，从硬件到管理实现全面升级，从而进入欧美主流市场，搬至新厂后，我们希望在三年内实现产值超过100亿元的目标；第二步战略是公司整体的战略转型，即从化学制药转型到生物制药。我们已经成立了单抗公司和疫苗公司，可能需要10年或者20年，使我们的产值达到千亿元的规模。”

安总指出，在企业发展的过程中，我们也遇到一些小小的困难，比如说新厂的土地遗留问题，未来发展所需要的增加土地供应问题，新厂周边的公路建设问题，望市里能协助尽快解决。

李书记认真听取了安总汇报，对安总提出的新厂土地遗留问题，要求相关部门在迅速拿出解决方案，他亲自协调解决；对于丽珠发展过程中需要做大生产规模，土地不够用的问题，市委市政府一定会想办法保证土地供应；关于园区的道路建设，李书记责成相关部门要早点修，马上修，给企业以信心。

李书记强调，搞园区经济，就是要把园区的开发建设跟企业的效益税收挂钩。让有实力又想快速发展的企业来帮政府解决一些棘手的问题，政府通过税收的方式帮助企业建设。不要因为人为因素影响到企业发展，用这种方式去思考，各种问题就迎刃而解了，这叫真正意义上的共赢。特别是在困难的地方，财政压力大的地方，更要学会变通处理。政府要与企业共同承担，敢于负责，敢于担当。

最后，李书记对丽珠给予了美好的祝福，他说：“希望丽珠新年新气象，给公司全体员工拜个早年，明年听到你们更好的消息。”安总感谢李书记的现场办公和美好祝福，他表示，我们一定会继续努力，争取在明年取得更好成绩。②



文 / 朱荣华

1月20-22日，以“上人、上量、开发、推广、公关、考核，坚决完成2013年各项销售任务”为核心内容的2013年处方药事业部第一次销售会议在集团总部召开，各大区经理、省经理、部分代理商、生殖销售部、集团销售管理总部和集团市场推广部

主要负责人等100余人参会。会议肯定了2012年销售业绩，指出了销售工作存在的不足，总结了云南模式取得的好经验，部署了2013年销售任务和考核目标。集团董事长总裁朱保国、集团常务副总裁安宁、集团副总裁徐国祥出席会议并作出重要指示，会议由集团销售管理总部王美福主持。



集团副总裁徐国祥在会议上指出，回顾2012年，在集团公司朱总带领下，探索出了云南模式，建立了相对完善的管理考核体系，涌现出一批极具生命力的终端销售队伍和销售部门。生殖销售部门在2012年，出色完成了销售任务，完成率和增长率在各部门中均位列第一，其中完成率100.43%，增长率25.57%；涌现出一批优秀的省公司，有15个省公司百分百完成任务。部分省市医保、招标取得好成绩，如云南、四川、安徽。做得好需褒奖，做得不好需指出。一是终端销售队伍对集团考核体系不够完全理解；二是部分管理层特别是省公司经理和地办经理的积极性没能充分发挥出来；三是销售网络建设在一些省公司仍然没有放到最重要的位置，终端有效人员的数量、质量有待提高。四是部门与部门之间的管理考核体系尚未形成统一规范，人员组织架构不够清晰和明确；五是终端销售市场，产品覆盖和单品单产仍然处于极低水平；六是部门人员责权利不明确；七是考核、激励、淘汰机制不完善。

展望2013年，徐总指出，今年我们将迎来集中招标年、医保基药调整年、全国基本医疗

保障扩大年、新版GMP在全国制药行业强制推广年这对于集团来说机遇与挑战并存。如何适时抓住机遇？我们有我们的优势：国家调控对集团是利好的消息；集团新产品不断研发不断上市；CRM流向直连，按流向付费减轻了资金回款压力；云南模式的全国推广，将形成集团化销售优势。这些优势是我们抓住机遇的保障，如何利用这些优势呢？必须做到五强，一是，强抓上层公关；二是强抓单品覆盖；三是强抓医院单产；四是强抓队伍建设；五强抓考核体系。如何更好地配合和跟上集团的销售改革？如何将云南模式在其他省份快又好地推行？如何在今年实现销售队伍建设的重大突破？这是2013核心工作，而销售队伍的建设是集团销售实现跨越的基点，没有这个基点，目标和任务都空谈，都是无源之水无本之木。要想做成一件事，必须做到这四点：思路要明确、目标要明确、办法要得当、坚持不懈。

会上，处方药销售管理总部经理谢静瑜、集团商务中心副主任邓其根、集团销售人事部经理赵一纯、集团销售培训部经理韩强分别作了2012年工作总结和2013年工作计划，市场推

广部总监张月作了倍能政策介绍，处方药销售管理总部总监王美福作了2013年销售政策、各类人员考核方案介绍，各省公司经理进行了述职。部分代理商分享了集团销售改革的感想，抽查了CRM系统使用情况，表彰了2012年优秀人员和绩优人员。

安总在会上亲切致辞，他说，非常欢迎大家回到美丽的珠海，回到集团总部，大家辛苦了！2012年总体是不平凡的一年，深深感觉到行业的不断变化所带来的压力，大家顶住压力，保持稳定增长的同时，个别产品有了突破，但值得清醒的是离公司的要求有一定的差距，需要大家再接再厉，迎难而上，不断创造佳绩。基于此，我谈四点看法，一是关于变化，丽珠这几年变化比较大，近3年的考核制度、协议条文更加规范，及时适应了市场的要求。二是关于利益，利益分为自利、他利、公利，如何平衡这三者的利益是取得成功的钥匙。三是关于探索，在朱总的领导下，从去年9月开始，处方药销售事业部在云南进行改革试点，改革试点取得了实质上的成功。总结云南模式的成功，主要有几个特点，第一，政策

透明；第二，资源到位；第三，周转从速。这三个特点赋予了云南模式先进性和科学性，随着这一模式在全国的推行，集团销售会实现跨越式的发展。

朱总在会议总结时强调，做销售最大的忌讳就是相信听到的，而不去亲身调研。企业管理都是如此，如果你只相信你听到的，这将是危险的一件事，有些管理者喜欢听下属的汇报，不去自己体察，汇报永远是选好的讲，回避实质的问题，这样只唱赞歌的汇报是阻碍发展的。所以，我相信看到的，销售就是看数据，讲客观理由、主观原因都是借口，千方百计完成目标才是销售核心。耐心做工作，努力完成工作，找借口是没有责任感的表现，没有能力的表现。集团制定的政策需要大家全力配合，这是做工作的第一要件，离开这个要件，就是无组织无纪律，又何谈业绩和发展？值得提醒的是，大区经理必须再强势一点，对于某些只躺在功劳簿上不作为的人员应毫不客气的采取必要的惩罚措施。我们不要回忆过去，只谈今天和未来，要带头配合公司的改革，要从思想上认

新丽珠

新厂
NEW LIVZON
New Factory

识到改革的必要性、重要性和远见性，固步自封，僵化老路只有自取灭亡。公司执行的政策，大家要无条件、无理由配合，没有排斥和商量的余地，只有这样才能保证我们的队伍战斗力。

朱总指出，我一直相信，没有不好的产品，只有不好的销售；没有不好的销售，只有不好的人。怨天忧人，什么事情都做不好。逢山开路遇水搭桥，才能创出一条大道，任何阻挡公司发展的人和事是不能在公司这个团队里生存和发展。

朱总强调，云南模式的推行有好处，也有它的缺点，任何事情都两面。我们要做的是扬长避短，发挥优势，让这一模式为集团、为大家带来实实在在的发展。经过两年的探索，我很欣喜的说，云南模式的管理构架已初步完成，蓝图也已绘就，现在需要的是大家齐心协力去执行。在2013年，希望各大区、各省总全力以赴配合集团推广云南模式，在公共关系、招聘、考核上投入大力气，圆满实现2013年的销售目标。

会议还进行了云南模式优缺点讨论，并制定了相关改进的措施。^②



开创多项省内行业先河 丽珠工业园建设亮点多

文 / 金湾区供稿

近日，记者在采访丽珠工业园二期二阶段建设的过程中发现，在园区建设中，丽珠集团在整体设计和建设目标高端定位的前提下，注重节能环保概念，引入行内尖端设备，开创多项省内行业先河。

作为省重点项目，丽珠工业园的建设正在快速推进中。在热火朝天的建设

现场，丽珠集团丽珠制药厂副厂长、迁建项目总监马可伟向记者介绍了园区内随处可见的节能环保概念。

马总说：“新厂环保首先体现在园区污水的处理。我们的污水是通过后边的景观湖，再经过二次处理后全部进入人工湖，因此基本上做到了零排放。”

黄保定，新厂项目组机电组副组

长，荣获了珠海市2012年度建筑节能先进个人。他在接受记者采访时说：“我们新的能源发电系统等效于节省了煤、水，减少二氧化碳排放多少。我们整个系统的数据要通过因特网上传到国家包括珠海市政府相关的一些主管部门监控。”

黄保定说的这个系统，就是开创了省内药企先河的将光伏发电应用于生产的丽珠光伏发电系统。列为财政部2011年太阳能光电建筑应用示范项目的一期一兆瓦光伏工程已于2012年8月通过验收且投入运行，目前二期四兆瓦项目也正在上报国家审批中。

黄保定说：“作为一个示范项目，当时在项目立项的时候，就承诺了会有一个指标，比如说发电效率是多少，当时我们承诺是8%，而目前做的太阳能板光伏转化率达到14%，已经超过（承诺）国家的标准。”

据了解，丽珠一直积极探索适合企

业的节能减排模式，光伏发电转化率最高的时间是每年的8月至10月，这个时期也正是企业生产的用电高峰期，最大限度的利用太阳能对于节能减排以及成本控制都实现了双赢，因此该项目也得到了国家、省验收专家组的一致肯定。

丽珠工业园二期二阶段建设还有三个突出的亮点，包括由瑞典瑞士格公司设计集成的华南地区最先进的全自动化仓库和物流系统、国内最先进的自动进出厢冻干粉针剂生产线、国内首家采用国外先进工艺理念的固体制剂车间。

按计划，园区建筑物全部安装太阳能热水系统，目前一期宿舍已经投入使用，实现500多位员工生活用热水。在综合利用太阳能的前提下，整个园区的能源系统，包括蒸汽、配电、冷冻均采用了最先进的节能控制技术。投产后的丽珠新厂将在产能产量、质量、工艺技术、生产装备、节能降耗和环境保护方面达到国内一流、国际领先水平。②



文 / 刘珍

2012年12月16日和22日，艾普拉唑片IV期临床总结会分别在南昌和珠海召开，这项历时一年多由12个省30家医院参与、共完成1142例临床试验，作为整个IV期临床的重要组成部分，本项工作为再注册做出重大贡献，也画上了圆满的句号。艾普拉唑上市后临床试验共完成3983例，11月30日顺利取得再注册批文。国内1.1类创新药能取得再注册批文的品种屈指可数。

本项研究工作由市场部主导，科研、销售协助，目的一是为了观察药品上市后的安全性，二是为了推广上量及开拓新医院。研究所负责制订方案技术工作及繁琐的后勤工作，市场推广总部负责组织实施，处方药销售省公司

配合集团开展具体的临床工作，各省公司的市场推广专员充当了临床监查员，承担了从临床启动、入组跟进、试验质量审查到病例表收集的大量专业工作。

在项目实施过程中，面临时间紧、工作量大、试验严格、观察指标不亚于II期和III期临床、市场人员缺乏临床监查经验且变动频繁、广州组组长单位伦理审查过严拖延进度4个月、调增医院、重新调配病例等等问题，项目组各成员齐心协力，发挥团队作战精神，迎接并攻克一个个难题：感谢各医院医生的配合，感谢



监查人员每周的跟进，后期收病例时甚至工作到凌晨3、4点，也感谢第四军医大学的统计老师，怀孕后期加班加点为我们做统计分析。

正是由于大家的辛苦，才取得今天的成果：自IV期临床启动以来，艾普拉唑的产销呈现成倍增长态势；总结会上专家们充分肯定了艾普拉唑疗效和安全性，很多病人主动提出购买此药；另外，部分医院通过本次规范的临床试验，对申请国家临床试验基地积累了经验；集团的科研、市场、销售能相互沟通、加深了解，合作更加紧密。

专家们希望丽珠能加大推广和营销力度，使这么好的药能更广泛的使用。

南昌组牵头组长吕农华教授对丽珠的科研实力及严谨的科学态度给予肯定：“壹丽安是原研药，丽珠医药集团虽然是民营企业，但是药物研发的科学性和严谨性一点都不逊色，体现出很强的科研实力和经济实



力。丽珠前期进行的I至III期临床广受好评，试验的真实性严谨性很重要。本次IV期临床研究的开展，既是企业科研体系严谨性的体现，也是对我们参加单位的信任，希望将来还能有机会再次合作。”广州组牵头组长王启仪教授则表示，“医药本是一家，只有更好的联手，不断的总结与提高，才会使双方获益。这次临床试验，我们用最大的努力去克服困难，过程十分的艰辛，但还是圆满完成了试验，获得了良好的试验结果。”

总结会上陆文岐副总裁代表集团致辞。陆总说：“用两个字概括——感谢。壹丽安IV期临床前期推进遇到一些困难，关键时刻，得到了在座各临床单位的帮忙，项目才得以胜利完成，感谢大家的鼎力相助。丽珠集团已在消化领域耕耘多年，而壹丽安是全球首发上市的一类新药，从科研到临床都是一个挑战。目前壹丽安的科研工作已取得了一些成绩，今后还会推出壹丽安针剂等，在未来的日子里，更需要得到各位专家的大力支持，愿大家有更美好的明天。”



市场推广部召开新年首期 市场推广人员培训会议 暨2012年度工作总结会

文 / 郑晓燕

1月9日至12日，2013年第一期丽珠市场推广人员培训会议暨2012年工作总结会在集团总部2楼会议室召开，处方药销售省公司市场推广人员和集团市场推广部所有成员参加了此次会议。

本次会议分培训和会议两部分。为满足集团各省公司发展的需要，提升各省推广人员规划、组织市场活动的能力，市场推广部特请来了北京人大华睿医信进行了“区域推广经理能力循序提升

培训”，集团策略市场部王蕾总监、销售培训部韩强经理均携下属全程参加了培训课程。担任本次培训讲师的刘老师针对丽珠的需求，就市场策略分析、活动的计划、执行和评估、专家网络关系的建立和维护等方面做了深入浅出的授课。整堂课程气氛热烈，沟通频繁，学员积极主动的提出了各种实际问题，刘老师一一进行指导解答，推广人员

纷纷表示收获很大。

11日，市场推广部组织省公司人员参观了丽珠新厂，并召开了2012年度工作总结会议。集团常务副总裁安总，营销副总裁徐总、销售培训部韩强经理及财务部、策略市场部相关同事参加了会议。



安总首先为各位参会人员展望了集团的发展战略，分别就新厂项目的投入及各领域新产品研发进行了介绍，同时也对市场推广人员今后的工作要求作了指示。安总表示：随着行业的发展和集团营销改革的趋势，集团将加强对市场推广队伍的建设，加强对市场推广人员的考核；同时，在职业规划方面，安总就他本人的经验进行了无私分享；最后安总寄语希望市场推广人员能随着集团共同发展、提升自己。

市场推广部总监杨翔宇就2012年的市场推广工作进行了总结，并对2013年度集团的工作思路、重点工作做了介绍，在鼓舞士气的同时，他

希望推广人员能够学以致用，不断提升自己的综合能力，更合理地规划和管理区域市场活动，搭建起区域专家网络。考虑到部分市场推广人员是第一次

回到总部，市场推广部特邀请了销售培训部韩强经理、新丽珠编辑部刘喜斌总编、新厂周少杰经理进行了企业文化、集团概括和新厂发展的介绍，并邀请财务部、策略市场部进行了业务相关知识培训。

最后，徐总对本次培训做了总结，徐总强调：在行业发展趋势下，必须强化市场推广能力，强化学术市场和专业知识的培训，才能逐步打造出人人会学术，人人会推广的丽珠销售精英团队；医药市场已经从发现需求继而满足需求发展到现在的创造需求从而满足需求，市场推广人员需要化被动为主动，从专业角度去影响和帮助省公司做好各种产品销售市场的规划布局，重点加强专家网络的建设，合理整合销售市场费用，认识到市场的重要性，学术的主导性，专业的必要性。新的一年，徐总提出了以下要求：“思路清晰，目标明确，办法得当，贵在坚持”。



文 / 张驰

2012年12月9日，由中华医学会继续医学教育教材编委会主办的《生殖医学临床诊疗常规》编审会在珠海召开。丽珠集团全程赞助该项目，集团常务副总裁安总出席会议并发表讲话。安总说：丽珠最早进入生殖领域是1994年，在十几年的发展历程中，公司推出了几个生殖领域的药品，具有一定影响力和市场占有率，公司对这个领域非常看好也非常愿意投入。安总在讲话中强调了四点：

生产投入：为优化生产，丽珠集团从2009年

开始启动搬迁工程，在搬迁的过程中，投入使用的第一个车间，就是专门生产生殖领域产品的车间——激素冻干车间。这个车间全部是进口设备，包括洁净工程都是由国际专业公司完成，其目的就是要打造一个高起点的生产平台，从而获得高品质的产品质量保证，为医患人员提供更好的产品。

原料来源和控制：公司目前在销的几个生殖领域产品都是从天然提取物中精制提纯而来，所以原料的收集和处理过程十分困难，耗费了巨大的财力人力投入，确保了原料来源和通畅供应。未来我们

希望在原料来源与控制方面建立更高标准，保证产品质量，进一步稳定药品疗效。

科研投入：多年来公司一直坚持在这个领域进行科研投入，同时面临着国外领域内重组产品的竞争。近几年来，在推广公司现有系列天然药物并逐步确立市场地位的同时，也进行了该领域重组药品的研究。从2011年开始，公司从国外陆续请了6位博士回来，形成了一个研发团队，这个团队被列入第三批国家千人计划以及刚刚荣获广东省创新科研团队荣誉，在已做的3个项目中，其中有一个就是生殖产品项目，目前进展顺利。因此公司不但希望能够为患者提供



天然药物，也希望把生殖产品系列做得更丰富更完整，适应各种医患用药需求。

市场推广：公司的市场推广已进入良性循环，我们有好的投入，也有好的产出，希望有更好的投入从而产生更大的产出，目前公司已经进入到这样一个良性循环状态，我们希望这种状态持续发展下去。

最后，安总表示，在生殖领域，我们的目的就是希望像我们的产品口号一样：用天然药物，生健康宝宝，产品质量为企业生命之本；另一方面，套用邓小平同志的话说就是：中国的事情中国人办，中国人生孩子的事情也得由中国人自己来解决。

集团生殖销售走向专业学术推广之路

2012年3月，集团成功主办公司成立以来的首届全国迎春生殖医学论坛，邀请了全国知名生殖领域专家200余人，就生殖领域热点难点问题进行深入交流与探讨。时隔近九个月，集团再次在珠海承办由中华医学会继续医学教育编委会主办的《生殖医学临床诊疗常规》编审会，又一次针对性极强的专业学术推广活动。

近几年来，集团在生殖销售领域取得了可喜的成果，用安总的话说，我们已经拥有了不错的产出，而这种不错的产出背后，凝聚着生殖销售人员的专注服务与专一经营，可以说，他们已经探索出了一条如何与权威专家队伍更加紧密合作的专业学术推广之路。

无论是年初的全国生殖论坛，还是本次的《生



殖医学临床诊疗常规》编审会，每次活动都能紧紧围绕专业学术推广，高举利国利民之大旗，全国最顶尖的行业专家也是趋之若鹜。如上次论坛的庄广伦教授，本次活动的乔杰主委，都是行业内首屈一指的知名专家，这些专家学者出任大会主席，体现了学术会议的层次之高，同时，丽珠人热情周到、全力投入的会务工作，也让彼此之间的感情更加深厚。

本次会议，乔杰主委对丽珠集团全程支持和承办《生殖医学临床诊疗常规》编审会以及2013年全年近20场城市巡讲会给予了高度评价，她说，这充分体现了丽珠集团强烈的社会责任感和使命感，将与中华医学会一道，共同推进中国继续医学教育事业。并与临床一线医生共同分享未来成果。中华医学会每年推出的继续医学教育系列教材，覆盖各个学科，涵盖各个医学领域的新理论、新知识、新方法，已经陆续出版120余分册，有近百名权威专家担任过主编，近两千余名全国专家，累计40余万人次参与这个学术活动，其临床影响力将越来越大，对医生临床概念更新，临床行为规范大有帮助。2013年中华医学会继续医学教育教材编委会将安排以《生殖医学临床诊疗常规》教材为主的20场城市主题巡讲会，专业的临床经

验和思想精华必将惠及到更多的临床医生，扩大教材和编委们在全国的临床影响力。同时也将极大提升丽珠集团的社会责任感与专业学术推广理念。

集团生殖销售总监王竹筠会后表示，《生殖医学临床诊疗常规》作为中华医学会继续医学教育权威教材，公司参与本书编撰和出版各项工作，是一次重要提升集团产品学术影响力的机会。编撰过程中，公司可以推荐编委成员并协同拜访专家，通过赞助本教材的编委审稿会，参与编委会讨论，并可以对教材主题和内容提出建设性意见，编撰产品关联的学科专题内容，可刊登与公司产品相关的学术文章和产品广告。产品在教材里刊用，影响力将是持久和深远的。

公司获得独家协助编委会组织以教材为内容的临床医生培训和相关会议，计划2013年—2014年上半年在全国范围内举办近20场城市巡讲会，为公司明、后年丰富各省市场活动及产品推广打下坚实的基础。通过教材等载体，形成全国范围联动的产品推广宣传气势，让丽申宝等生殖产品深入每个临床医生的心中。



文 / 尹帮龙

2012年12月26日，丽珠集团中药学术委员会第五次会议在四川光大制药有限公司顺利召开。集团中药中心、利民制药厂、四川光大的相关领导出席本次会议。

会议由集团中药中心主任曹晖博士主持，曹博士首先对本次会议的讨论主题进行了详细说明。随后，集团副总裁陆文岐致辞，陆总指出：本次会议旨在明确怎样实现现有大品种的培育与潜力大品种的挖掘，同时在中药品种研发过程中，怎样明确集团中药中心与二级公司的职责。

上午，由集团中药中心、四川光大、利民制药厂分别进行汇报，集团中药中心首先对集

团中药产品现状、中药研发及技术的创新等方面进行了汇报。随后，四川光大对公司目前的生产、销售、研发现状及发展规划进行了汇报。最后，利民制药厂也对该厂中药品种的生产、销售、研发现状及发展规划进行了汇报。

下午，对上午的汇报情况进行讨论。首先，针对集团中药中心与二级公司的分工协助机制进行了讨论，最终形成中药学术委员会负责研发战略规划与决策、集团中药中心负责前期研发、二级企业负责技术转化及改进的分工协作模式。随后，针对四川光大的大品种以及一些潜力产品存在的问题进行了讨论，并遴选抗病毒颗粒作为大品种进行培育，八正胶囊、复方丹参肠溶胶囊、口炎颗粒作为潜力

大品种进行深度挖掘，麝香舒活灵作为二次开发对象，拟开发成气雾剂或凝胶剂，同时制定了相应的行动计划。最后，制定了利民制药厂的大品种参芪扶正注射液的培育行动计划，并遴选血栓通注射液、复方阿魏酸阿司匹林胶囊（利脉）潜力大品种进行深度挖掘。

会议讨论结束后，四川光大曾总表示，四川光大将进一步加快中药固体制剂研究所的建设，并将以集团中药领域挖掘金矿的战略为契机，稳步提升拳头产品抗病毒颗粒的销售业绩，并着力于潜力大品种的挖掘，力争2016年实现销售额达5个亿，年利润过亿的目标；同时加快新厂建设步伐，实现四川光大由劳动密集型企业向技术密

集型企业的转型。利民制药厂谢总则表示，利民根据集团对利民研发型中药生产企业的定位以及公司拥有的现代化制剂生产线这个优势平台，将着力于中药制剂的研发与生产。集团中药中心曹晖博士则表示，技术是企业发展的要素，中药学术委员会应立足于科研服务，为企业做充分的技术支撑，同时他指出，下次中药学术会将以专题讨论的方式进行。最后，陆总作最后总结指出，我们目前的问题在于科研管理水平低，项目进展缓慢，因此我们应该充分发挥中药学术委员会这个组织的职能，建立健全分工协作机制，建立合理的绩效考核指标，提高科研效率。**2**



“高效会议”培训拉开药厂新培训体系序幕

文 / 缪秋红

菲特说：不到万不得已，不要召开会议。如何让会议更高效？如何核算会议成本？如何达成会议共识？如何取得实质性会议成果？往往是困扰管理者的一道难题。11月30日，制药厂开展了“如何做好高效会议管理”的培训课程，这次培训是药厂新的培训体系出台后，进行的第一堂提升类管理课程。

在过去的几年里，药厂的管理类培训做的比较少，此次药厂把员工能力提升类培训写进了制度当中，使员工的职业发展和培训开发有效结合起来。此次高效会议培训得到药厂厂部领导的大力支持和关注，培训前邀请顾问公司专家至新厂对药厂会议进行观摩总结，并邀请珠海英捷企业管理顾问有限公司总经理谭承军先生为学员进行6个小时的现场授课。

培训中，谭老师充分运用案例分析、课堂讨论等形式向参训人员深入浅出地讲解做好高效会议的技巧及现场任务的落实。参训人员结合当天的课程，分小组进行总结，提出会议中存在的问题及改进方案。

王锐厂长指出：人事行政部要对药厂的会务管理进行重新梳理，把谭老师讲的要点补充到制度中；各部门按照培训所学知识和技能有效组织会议管理，尝试把一次会议的过程写成文字总结，并提交一篇报人事行政部，通过实践形成良好会议习惯；希望各参训人员学以致用，在以后的会议中看到大家的不断改进，并希望在今后会议中能听到更多的真实想法和见解。

授课。

培训中，谭老

师充分运用案例分析、课堂讨论等形式向参训人员深入浅出地讲解做好高效会议的技巧及现场任务的落实。参训人员结合当天的课程，分小组进行总结，提出会议中存在的问题及改进方案。

王锐厂长指出：人事行政部要对药厂的会务管理进行重新梳理，把谭老师讲的要点补充到制度中；各部门按照培训所学知识和技能有效组织会议管理，尝试把一次会议的过程写成文字总结，并提交一篇报人事行政部，通过实践形成良好会议习惯；希望各参训人员学以致用，在以后的会议中看到大家的不断改进，并希望在今后会议中能听到更多的真实想法和见解。



2012年12月19日上午，从珠海市2012年科技奖励、首届市长质量奖颁奖大会及促进战略性新兴产业发展和质量强市工作会议上传来喜讯，集团荣获珠海市科学技术进步一等奖和战略新兴产业重大项目实施单位两项荣誉。集团常务副总裁安宁代表丽珠集团从何宁卡市长手中接过了奖励牌匾。

此次表彰大会共授予丽珠集团艾普拉唑等4项科学技术成果为珠海市科技进步一

等奖，授予丽珠集团I类治疗用人源化抗人肿瘤坏死因子α单克隆抗体新药的研制等29个项目为2012珠海市战略性新兴产业重大项目实施单位。

两项荣誉的获得，是珠海市政府对丽珠集团率先实施转型升级、加大科研创新、带动珠海医药产业升级的充分肯定。集团在科研创新、转型升级走在了珠海市产业升级的前列，显示了集团战略制定的前瞻性。



参芪扶正注射液安全性再评价 顶层设计专家论证会在北京召开

文 / 黄文华

2012年12月19日，丽珠集团“参芪扶正注射液安全性再评价顶层设计专家论证会”在北京顺利召开。来自中国中医科学院、中国中药协会、首都医科大学、北京中医药大学和北京大学等15位国内顶尖科学家参加了本次会议。

会议由中国中医科学院中医临床基础医学研究所副所长谢雁鸣教授主持，谢教授首先代表中国中医科学院名誉院长王永炎院士对项目的启动表示祝贺，也向参会人员转达了王院士对该项目的重视和因故未能出席论证会的歉意。丽珠集团副总裁陆文岐代表集

团致欢迎辞。陆总首先向各位专家简要介绍了集团和参芪扶正注射液的基本情况，并强调丽珠集团一贯高度重视产品质量安全和科研投入。陆总相信，借助国内顶尖科研团队的力量，根据《中药注射剂安全性再评价7个技术指导原则》，参芪扶正注射液安全性再评价工作一定能做深做好。大会主席中国中药协会会长房书亭教授（原国家中医药管理局副局长）代表课题组讲话，他对丽珠集团主动进行参芪扶正注射液上市后再评价工作表示赞赏，也代表中国中药协会表态，一定大力支持此项工作的开展。



参芪扶正注射液安全性再评价顶层设计专家论证会专题研讨环节由中国中药协会副会长（原国家食品药品监督管理局注册司司长）张世臣教授主持。首先由丽珠集团利民制药厂黄文华博士详细介绍利民制药厂的企业及产品情况，然后由中国中药协会中药注射剂安评研究课题组张霄潇汇报参芪扶正注射液前期药效学、毒理基础研究、前期临床及药物经济学研究总结，接着由中国中医科学院中医临床基础医学研究所EBM副主任廖星博士作参芪扶正注射液安全性再评价医院集中监测研究方案及思路汇报。方案汇报完毕后，与会专家就参芪扶正注射液安全性再评价思路、关键技术要点进行了热烈的讨论。中国中医科学院首席研究员翁维良教授强调要重视产品安全性和有效性的真实世界观

察，研究方案设计要注重质量控制部分。北京中医药大学季绍良教授建议企业借助这次系统研究，积累数据，探讨修改药品说明书适应症的可行性，扩大参芪扶正注射液的临床使用范围。丽珠集团中药中心主任曹晖博士和集团医学临床研究中心主任、教授级高工胡海棠参加了方案的讨论。

最后，丽珠集团利民制药厂谢海燕厂长就课题组拟定的研究内容及工作分工发言。谢厂长非常感谢各位专家对研究方案提出的宝贵建议，也表态将会与课题组专家一起努力完善研究方案，力争高效率高质量开展此项研究。谢厂长代表陆总宣布了工作分工，由集团医学临床研究中心主任胡海棠任组长，利民制药厂黄文华为副组长，成立项目组专门跟进此项工作，定期向集团领导汇报工作进度。●



持续完善园区配套设施 营造新厂便捷生活环境

——3A福利社便利连锁超市入驻丽珠工业园

文 / 朱荣华

“太好了，新厂便利超市开张了！”倩兮阁三楼几个阳台上的十几位女员工在高兴的交谈着。

旨在提升和完善后勤服务，不断为员工营造便利生活环境的新厂便利超市——“3A福利社丽珠分店”于2012年12月10日上午在新厂不比斋一楼隆重开业。集团行政总部总监周

鹏、丽珠制药厂厂长王锐，3A福利社总公司珠海康大集团副总经理吴畏等出席开业剪彩仪式并致辞。

行政总部总监周鹏首先在仪式上致辞，他说，受集团安总的委托，代表丽珠集团对3A福利社丽珠店开业表示热烈诚挚地祝贺。

3A福利社丽珠店的开业是丽珠新厂员工生活

中重要的、高兴的、喜庆的事情；是集团不断改善新厂员工生活环境、完善新厂配套设施的重要举措；也是新厂员工能更加安心、踏实的工作的基础之一。目前，丽珠工业园只有200多名员工，随着明年底的搬迁，以及在未来丽珠生物技术

园的建设，丽珠集团总面积将达到1000亩以上，员工达3000人以上，因此，从发展来看，3A福利社与丽珠的合作前景是美好、广阔的，也是双赢的。最后，预祝3A福利社开张大吉，生意兴隆。

丽珠制药厂厂长王锐在致辞时说，首先感谢集团行政总部不断为新厂员工创造好的生活环境所作出的努力。从2009年开始建厂，渐渐地把不毛之地变成了环境优美的厂区，有了高标准的厂房、宿舍、活动中心，这些设施的建设，预示着丽珠的必将兴旺发达。再是感谢3A福利社在丽珠

开店，竭诚为丽珠员工服务，为丽珠员工带来生活的便利。3A福利社丽珠店是3A福利社在珠海的第20家店，相信在未来，珠海、在全国必将有第200家、第2000家店开业。最后祝愿新厂的员工在此工作得更好，生活得更好。



3A福利社总公司珠海康大集团总经理吴畏致辞，他说，首先代表康大集团董事会感谢丽珠集团给予这次合作的机会。全心全意为广大企事业单位服务，“品质A级、服务A级、福利A级”是3A福利社永远不变的经营宗旨。希望3A福利社丽珠店能随着丽珠集团不断发展提供更好的服务，得到丽珠员工的认可，为丽珠员工美好生活添彩。

丽珠制药厂副厂长刘然、丽珠制药厂副厂长马可伟、集团行政总部总务部经理贺雅丽、丽珠制药厂人事行政部经理戴志芳、3A福利社总经理赵天宇等出席开业仪式。



刚刚过去的2012年，经过集团上下的艰苦努力和奋勇开拓，公司取得了超过行业平均增长速度的不俗业绩，特别是集团在推进战略转型、做大销售等方面获得了跨越式发展，所有这些管理和改革的举措，都在资本市场得到了充分体现，因此丽珠集团股份有限公司在由南方都市报主办的2012年度上市企业TOP10评选活动中，斩获“最佳上市企业治理

10强”殊荣，可谓实至名归。



1月12日晚，“2012年度上市企业TOP10颁奖盛典”在广州希尔顿酒店隆重举行。受集团委托，新丽珠杂志总编辑刘喜斌代表集团参加颁奖盛典。大会在播放了丽珠集团宣传片片断后请企业代表即席致词，刘喜斌总编说：荣获2012年度最佳上市企业治理10强这是对丽珠最宝贵的肯定和褒奖，丽珠始终坚持从严治企、诚信自律、回馈社会、造福人类，因此赢得了社会、公众和广大投资者的厚爱，也不断获得主流媒体的关心和赞许，在此表示衷心感谢，丽珠将继续为生命健康事业做出新的贡献。 ■



丽珠单抗项目通过 环境影响评价专家评审

文 / 王清秀

2013年1月25日，丽珠单抗生物技术有限公司AT132、LZM002抗体建设项目环境影响评价专家评审会在珠海市西藏大厦召开，会议由珠海市环保局主持。参加会议的单位和领导有：珠海市食品药品监督管理局、珠海市科工贸信局、珠海市农渔和水务局、珠海市环境监察分局、金湾区环保局、

环评单位-广州市环境保护科学研究院、丽珠单抗生物技术有限公司常务副总经理傅道田、副总经理张经纬和单抗项目组相关人员以及集团生产管理总部总监耿明、安全环保部经理沈云鹏等。会议邀请中山大学金辉教授等单位7位环评专家参加了本次单抗项目评审会。

根据会议安排，1月25日上午，环评专家组勘踏了现场-丽珠工业园单抗项目生产厂房，丽

珠制药厂副厂长马可伟向专家组介绍了丽珠工业园建设情况、单抗项目建设情况和工业园区锅炉建设、生产等情况，集团生产管理总部安全环保部沈云鹏经理向环评专家组介绍了丽珠工业园污水处理站建设及运行情况。

1月25日下午14点，丽珠单抗公司环境影响评价专家评审会在

西藏大厦举行。会议首先由珠海市环保局环境影响评价科人员向与会人员简要介绍会议议程、与会专家和单位代表情况后，集团生产管理总部安全环保部沈云鹏经理代表单抗项目组汇报项目建设背景情况，项目环评单位-广州环

境保护科学研究院工程师汇报单抗项目环境影响评价报告书编制情况。



珠海市政府各与会职能部门人员、评审专家就丽珠单抗项目相关工艺、项目建设、环保等问题进行了评述和提问，单抗项目组成员和环评单位-广州环境科学保护研究院相关人员就现场提出的问题逐一进行答辩，会场气氛认真、严肃且热烈。

评审会进行了3个多小时，经专家组充分讨论并形成评审意见，一致认为丽珠单抗项目符合国家、广东省和珠海市产业发展政策，应获得大力支持，项目环境影响评价结论可信。各受邀政府职能部门和评审专家同时也对丽珠工业园区及单抗项

目建设中涉及的锅炉改造、污水排放受纳管网等问题提出了改进建议，要求环评单位按照专家的评审意见或建议，对丽珠单抗项目环境影响评价报告书进行进一步补充修改和完善后，提交珠海市环保局核准并获取环评批复文件。



第四章 厂房与设施

第一节 原则

第三十八条 厂房的选址、设计、布局、建造、改造和维护必须符合药品生产要求，应当能够最大限度地避免污染、交叉污染、混淆和差错，便于清洁、操作和维护。

第三十九条 应当根据厂房及生产防护措施综合考虑选址，厂房所处的环境应当能够最大限度地降低物料或产品遭受污染的风险。

第四十条 企业应当有整洁的生产环境；厂区的地面、路面及运输等不应当对药品的生产造成污染；生产、行政、生活和辅助区的总体布局应当合理，不得互相妨碍；厂区和厂房内的人、物流走向应当合理。

第四十一条 应当对厂房进行适当维

护，并确保维修活动不影响药品的质量。应当按照详细的书面操作规程对厂房进行清洁或必要的消毒。

第四十二条 厂房应当有适当的照明、温度、湿度和通风，确保生产和贮存的产品质量以及相关设备性能不会直接或间接地受到影响。

第四十三条 厂房、设施的设计和安装应当能够有效防止昆虫或其它动物进入。应当采取必要的措施，避免所使用的灭鼠药、杀虫剂、烟熏剂等对设备、物料、产品造成污染。

第四十四条 应当采取适当措施，防止未经批准人员的进入。生产、贮存和质量控制区不应当作为非本区工作人员的直接通道。

第四十五条 应当保存厂房、公用设施、固定管道建造或改造后的竣工图纸。

第三节 仓储区

第五十七条 仓储区应当有足够的空间，确保有序存放待验、合格、不合格、退货或召回的原辅料、包装材料、中间产品、待包装产品和成品等各类物料和产品。

第五十八条 仓储区的设计和建造应当确保良好的仓储条件，并有通风和照明设施。仓储区应当能够满足物料或产品的贮存条件（如温湿度、避光）和安全贮存的要求，并进行检查和监控。

第五十九条 高活性的物料或产品以及印刷包装材料应当贮存于安全的区域。

第六十条 接收、发放和发运区域应当能够保护物料、产品免受外界天气（如雨、雪）的影响。接收区的布局和设施应当能够确保到货物料在进入仓储区前可对外包装进行必要的清洁。

第六十一条 如采用单独的隔离区域贮存待验物料，待验区应当有醒目的标识，且只限于经批准的人员出入。

不合格、退货或召回的物料或产品应当隔离存放。

如果采用其他方法替代物理隔离，则该方法应当具有同等的安全性。

第六十二条 通常应当有单独的物料取样区。取样区的空气洁净度级别应当与生产要求一致。如在其他区域或采用其他方式取样，应当能

够防止污染或交叉污染。

第四节 质量控制区

第六十三条 质量控制实验室通常应当与生产区分开。生物检定、微生物和放射性同位素的实验室还应当彼此分开。

第六十四条 实验室的设计应当确保其适用于预定的用途，并能够避免混淆和交叉污染，应当有足够的区域用于样品处置、留样和稳定性考察样品的存放以及记录的保存。

第六十五条 必要时，应当设置专门的仪器室，使灵敏度高的仪器免受静电、震动、潮湿或其他外界因素的干扰。

第六十六条 处理生物样品或放射性样品等特殊物品的实验室应当符合国家的有关要求。

第六十七条 实验动物房应当与其他区域严格分开，其设计、建造应当符合国家有关规定，并设有独立的空气处理设施以及动物的专用通道。

第五节 辅助区

第六十八条 休息室的设置不应当对生产区、仓储区和质量控制区造成不良影响。

第六十九条 更衣室和盥洗室应当方便人员进出，并与使用人数相适应。盥洗室不得与生产区和仓储区直接相通。

第七十条 维修间应当尽可能远离生产区。存放在洁净区内的维修用备件和工具，应当放置在专门的房间或工具柜中。



文 / 缪秋红

2013年1月1日，新年第一天，药厂举行“携手同行”百人徒步活动。近300名职工、40余名工作人员参加了本次活动。集团工会主席汪卯林、药厂厂长王锐、新厂建设副厂长马可伟、副厂长刘然、工程设备总

监吴全红、质量总监孙朗及供应链总监李严等领导参加了本次活动。

活动开幕式于早上8时在集团停车场正式开始，集团工会主席汪卯林、药厂厂长王锐做开幕式致辞。8时40分，近300名职工分成九个队，在队长、组

长及安全员的指引下正式从桂花北路的丽珠老厂开拔，一路上丽珠大旗迎风飘扬，身着橘黄色T恤衫的丽珠药厂员工携手同行，100多米整齐划一的队伍犹如浩浩荡荡的“长龙”，壮观的场景引来了道路两旁路人的目光。下午16时许，徒步队伍全部抵达终点站丽珠新厂。

此次活动途径南屏街口、广生村，沿珠海大桥东上珠海大桥，再经湖心路口至丽珠新厂，全程35公里。途中共设6个站点进行水分及食品补充，并全程有流动骑行队引路、流动车辆跟进服务。

下午16时，在新厂饭堂，组委会组织了一场简单而热烈的闭幕仪式，分别评出男、女子组前三名，团队前三名及最佳组织奖，并为所有的参与人员颁发徒步证书。令人意想不到的

是，本次活动的最佳成绩为：3小时零3分，获此殊荣的是动力运行部的老员工周武。周武在发表获奖感言时激动地说：“从老厂到新厂35公里路！我用3个小时走完！你们说这段距离是长还是短？我相信丽珠未来的发展也会和我的成绩一样，铿锵有力，势不可挡！”

最后，厂长王锐深有感触地对大家说：“此次活动大家都很辛苦，但我对此次活动最大的感触是痛并快乐着，我相信‘心有多远，我们就能走多远’，只要我们有坚定的信念和必胜的决心，任何困难在我们面前都会微不足道。”

本次活动在社会上引起了强烈反响，珠海电视台第一频道、珠海金湾电视台和珠江晚报都做了相关报道。



文 / 高嘉华

——一念起，慈悲生，一缘起，菩提喜，一世情，远万里……

我和他相遇在二月的云南，那时的我刚刚辞去大学毕业后的首份工作，心中还有着对美好生活的向往。他以考察环境的名义游山玩水，希望尝遍不同的风景，找到新的商机。

浮躁的导游带着我们购物了又购物，终于回到车上了。就在我遗憾紧张的行程没有美丽收获时，耳边传来了韩红的歌声，绵长、悠远而又饱满。咦？我在心里纳闷着，是谁喜欢这种歌曲呢，“妈妈，谁会听这种歌啊？”我于是便开始寻找声音的来源。这时他突然回头说“不好意思，会不会声音太大吵到你了？”哈哈，这么和善的人。我忙说“没有，只是觉得这歌挺有特点的，叫什么名字？”“慈爱、韩红的”“想不到男生会喜欢这种歌曲，挺宗教的。”“呵呵，符合心情、心境”……就这样聊了起来。

一念起，慈悲生。

若是往常，陌生人我是保持很高警惕的，但是在这样一首歌的共同话题下，我居然和他越聊越欢。而他显然对音乐也有自己的喜好，跟对生活和工作的态度一样。

我们在什刹海一起划船，在茶马古道一起骑马，一起走过大理的石板路，一起看过古道藏家的庸

医，一起在玉龙雪山下奔跑，一起在丽江酒吧狂欢，他为我买当地特色小吃，我为他唱你的眼神，我嘲讽他可以借工作的名义看遍美景，他调侃我在艳遇丽江还带妈妈这样的拖油瓶。就这样互留了联系方式。

一缘起，菩提喜。

5天的行程没有任何征兆的结束。他说还要继续西双版纳的狂欢之旅，我要到另一个地方继续朝九晚五的工作。自此断了联系。

时光飞逝，物是人非，生活按照自己的规律演进，转眼间三年过去了。

今天，那么巧正在听韩红的歌，突然收到他的信息“谢谢你的活泼给我带来的希望，其实我踏上行程前妈妈车祸成植物人，我害怕面对失去亲人的痛苦，选择了逃避。对你，我也选择了逃避。她今天苏醒了，我很高兴她醒来时看到我在身边陪伴。你，希望我在你身边吗？”

我猛然记起，我在酒吧唱那首“你的眼神”时他眼眶里晶亮的泪水。

可是，我要不要谢谢你给我带来的快乐？

还要不要告诉你当时未婚的我曾在山间笑而不语。

“我老公也跟你说谢谢。”

一世情，远万里。

编后语 AFTERWORD

敬畏平凡

当西斯廷大教堂的烟囱终于冒出了白烟，守候在圣彼得广场上数以万计的来自不同国家、不同种族、操着不同语言的信徒们立即爆发出一阵阵欢呼，还有信众相拥而泣，欣喜若狂，并为经过五轮的秘密投票选举出的新教皇而虔诚的祈祷。他们终于有了新的精神领袖，他们把刚出炉的新教皇奉若神明，顶礼膜拜。

作为无神论者和所处的社会生活背景，我们对此不够理解，但是人总还是要有所敬畏的；在我看来，最值得敬畏和敬重的就是平凡岗位上的普通劳动者。

万丈高楼平地起。再美好的蓝图、再辉煌壮丽的事业，一旦离开普通劳动者的辛勤创造和付出，都只能是纸上谈兵或者只能是束之高阁。

放下高深的说理，现成的例子比比皆是。我在九十年代中期，为了创作报告文学《中国星辰》，曾随同西昌卫星发射中心司令员胡世祥将军前往西昌采访，他说：最吃苦、最可爱的是我们的战士；最辛劳、最煎熬的是我们的家属；最对不起、最难得到补偿的是我们的孩子，因为基地的条件太有限了。行前，我在北京左家庄的将军楼里，聆听首任西昌卫星发射中心司令、时任国防科工委参谋长的张敏中将和在成都军区干休所聆听第二任西昌发射中心司令侯福将军的几乎相同的叮嘱：多写一些我们的战士、多写一些那里的环境。当我走进西昌官兵居住的低矮的土坯房、发射塔和指挥控制大厅，听着他们朴素的回忆和讲述，我完

成了那篇令航天人落泪的文稿。就拿卫星发射来说，当火箭和卫星进场后，整个航天靶场一派紧张繁忙。如果说燃料加注很重要，站岗执勤的哨兵就不重要吗？如果说下达点火指令启动按钮的岗位很重要，发射塔下清场的岗位就不重要吗？在一个系统内部，只有做好本职工作并互相衔接配合好，才能共同完成一项伟业。所以不论是在西昌，还是又回到国防科工委作训部，大家谈到的都是一个整体，而非个人英雄主义。

就是不久前我在单抗公司采访，受访的每一位才俊也都强调了系统中每一位同事的重要性。

因此，我们不得不回到自己所从事的事业的起点，相互尊重，敬畏平凡，尊重每个岗位的价值，激发每一位员工的责任感和自豪感，使团队中的每一位成员都能情绪饱满、激情似火的去创造更高的绩效，共享劳动创造的丰收成果，共享人生出彩的机会，这样才能使我们的事业兴旺发达，继往开来，长盛不衰。

人心似水，民动如烟。士气的高低，民心的归属，决定着任何一个组织的成败与存亡。我想，这也是集团高度重视《新丽珠》杂志工作，要求做好舆论导向的深意，更是我们长期执着地坚持深入生产、研发、营销和管理一线的自觉动力，又是杂志长期刊发普通员工风采展示专题的初衷和目的。

总编辑：

刘喜斌



刘然摄影选登

Photography



塞维利亚大教堂



阿帕伊亚神庙