



封面摄影：朱荣华
封底摄影：李建东

新丽珠 LIVZON

2014年6月 第二期(总第六十一期)

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

2014·第2期
总第61期



十二年锲而不舍 一代人汗水凝成

高层纵论壹丽安
发挥人才优势 进入良性循环
谁为民族制药企业自主创新正名

金達云

风光摄影选登 / 甘孜



卷首语 FROM THE EDITOR



企业的核心竞争力在哪里

近几年，我再三谈人的作用，可是我们的认识还是不够到位，不够深刻和清晰。尽管从日常工作不同的侧面，我们会因为各自不同的工作性质，可以强调不同管理模块的极端重要性，比如讲质量是企业的生命，研发是企业的核心，销售是企业的发动机，等等。但是，一个企业说到底，真正经营的并非简单地是指产品，而是企业的组织、企业的队伍。就以这些年我下大力气抓的销售工作来说，我的观点也很明确：没有不好的产品，只有做不好业务的人，何况丽珠的产品远远优于竞争者，可是为什么人家走在了我们的前头？当一个组织、一个团队出了问题，不论是销售方面还是管理方面，其实都是人的问题。

最近陶总带领经营班子在规划未来20年的经营战略目标，并对管理团队本着分工负责，简政放权，服务一线，提高效率，严格考核的原则进行细化整合，企业的风气为之一变，士气为之一振，效率明显提高，员工的积极性和创造性得到了尊重和鼓励，一些对企业忠心耿耿、兢兢业业的人获得了发展机会，走上了合适的发展平台。

什么叫以人为本？这就是以人为本。把人的积极性调动起来，让正能量成为企业的主旋律，形成一个既有集团统一意志、绘制企业中长期发展蓝图，又有员工个人发展和成长机会、心情舒畅、深得民心、深孚众望的积极向上的文化组织氛围，一扫以往压抑沉闷和消极的气氛，企业的核心竞争力焕发了出来。核心竞争力说到底就在人的身上。

丽珠作为A+H股的公众上市公司，我们要向股东、社会和员工负责，必然要要考虑股东权益、社会效益和员工利益的综合平衡，这三者不可偏废，缺一不可；坚持强调股东权益最大化，这当然是必须的，但是如果员工的积极性调动不起来，企业就会发展缓慢，股东权益必然会受损；如果过分强调员工利益，股东的投资热情和对企业的追捧就可能转移了，员工的期望值也会付之东流；如果不注重社会效益，企业的发展也就失去了政策环境依托。因此，这三者之间要保持一个相对的平衡。

如此说来，就辩证关系而论，这似乎是一个哲学问题，但是以我的管理实践和偏好而言，我更愿

意从朴素的道理上来看问题。老子说过：治大国若烹小鲜，其实治理企业又何尝不是如同治国？

大家不难看到，集团新的管理班子明确把人作为企业的核心竞争力来抓，管理思路更加清晰，焕发了新的活力和朝气，这就是人的作用，这就是一个负责任的管理团队产生的正能量，这就是以人为本所产生的积极效应。

我刚才说集团正在做近20年的发展规划，这次并不是简单的设定一个目标，因为这样的规划我们从2003年到2013年一直都在做，关键是这次把目标分解到每一个年头、每一个企业、每一个产品、每一支队伍、最终落实到人身上，而且还要根据动态变化随时微调。这样的战略就不是画饼充饥、望梅止渴、纸上谈兵，而是落到实处，基础牢固扎实。

我还要说两个例子：丽珠H股为什么能在众多企业争相进入的情况下，领先在香港交易所挂牌上市呢？说到底还是我们的队伍过硬。再一个就是我们的艾普拉唑获得省科技进步一等奖，谁都知道这种政府评奖一般都是科研院所或产学研结合扎堆的地方把持，而丽珠作为自主研发的一个产品能够获大奖，是多么不容易！我了解到项目组从2002年组建至今，可以说是铁打的营盘流水的兵，很多人相继离开，后续也有一些新鲜血液注入，但关键是项目骨干坚持了下来，没有这种坚持，没有这种责任心，怎么能够获得省科技进步一等奖？

这再次证明：无论研发、生产、销售甚至资本运作，人是企业的核心竞争力。

今年丽珠将迎来30周年庆典，有很多新老员工为了企业的改革与发展，兢兢业业，忠心耿耿，我们就是要让这支队伍分享到企业发展、改革和成长的红利，我们要通过股权激励等一系列方法极大地调动全体员工的情绪，为实现企业的宏伟目标不断增强我们的核心竞争力。

丽珠集团董事长

CNTENTS



卷首语 From the Editor

01 企业的核心竞争力在哪里 朱保国

封面特写 Cover Story

04 十二年锲而不舍 一代人汗水凝成 不言
06 高层纵论壹丽安 刘喜斌

专题 Special Topic

12 争分夺秒首先是种态度，其次才是种能力 秦湘红
14 壹丽安，我们与你共成长 苏敏嘉
15 我期待——壹丽安推广有感 黄冬晨
16 壹丽安的故事 刘珍
17 与艾普拉唑“战斗”中提升 汪伟明
18 Are you sure? 记艾普拉唑的一件小事 王燕清
20 nice to see you 肖鸿
21 壹丽安—我心中的明珠 谌红丹
22 致壹丽安 孙浩淇
24 转角遇到“她”——壹丽安推广有感 周月广
25 壹丽安 一部荡气回肠的乐章 林子艳
26 艾普拉唑“战斗”中提升 如来

特稿 Special Report

36 处方药事业部召开第一季度省总会 朱荣华
39 陶总在2014年第二次经理人管理沙龙上的讲话 不言

营销 Marketing

41 集团生殖产品销售部举办2014年度全员培训 张驰

43 处方药事业部召开2014年第一次商务会议 朱荣华

新闻 News

46 市委常委、组织部部长刘振新一行赴集团现场开展党的群众路线 张驰 教育实践活动 王净净
48 宁夏自治区党委书记李建华莅临医药产业园调研 朱荣华
49 珠海市金湾区委书记吴轼莅临丽珠工业园调研 朱荣华
50 集团召开党的群众路线教育实践活动动员大会 朱荣华
51 江门市卫生局党委副书记王小丽一行莅临集团考察 张驰
52 丽珠集团成功参加CPA第十届年会 杨春玲
53 注射用艾普拉唑钠I期临床试验总结会在南京召开 秦湘红

风采 Feature

54 一苗破土而出，多苗蓄势待发 涂丽平 王清秀
59 新厂风貌 陈大成 张驰

文化 Culture

60 第三届“丽珠杯”羽毛球邀请赛落幕 张驰
61 新北江参加清远市职工庆“五一”趣味运动会 黄秀颖
62 定义爱情 刘喜斌

编后语 Afterword

64 谁为民族制药企业自主创新正名 刘喜斌

经济视角 文化追求 市场涛声 弄潮情怀

新丽珠
NEW LIVZON

2014'2 总第六十一期

主 办：丽珠集团
社 长：朱保国
编 委：陶德胜 杨代宏 陆文岐 徐国祥
傅道田 李如才 司燕霞 周 鹏
王 锐 王 蕊 汪卯林 刘 然
蔡信福 刘喜斌

总 编辑：刘喜斌
本期责编：朱荣华
编 辑：张 驰 朱荣华
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) 813 5042-3029
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：2014年6月

内部刊物，沟通交流，版权所有，文责自负。

广东省科学技术奖励大会暨全省科技创新大会



十二年锲而不舍 一代人汗水凝成

——壹丽安荣获广东省科技进步一等奖

文 / 不言

摄影 / 朱荣华

4月29日下午，备受瞩目的2013年度广东省科学技术奖励大会在广州珠岛宾馆隆重举行。中共中央政治局委员、广东省委书记胡春华，广东省省长朱小丹，广东省委副书记、政法委书记马兴瑞等省委、省政府主要领导出席会议并向获奖者颁奖。

丽珠集团原创新药壹丽安的研发与产业化项目荣获省科技进步一等奖。丽珠集团艾普拉唑项目负责人、集团研究所制剂室主任、教授级高级工程师侯雪梅带着项目组全体成员心血和汗水的结晶及继续做好项目纵深研发的豪迈激情，从广东省委副书记、政法委书记马兴瑞手中接过获奖证书。省委副书记马兴瑞鼓励道：丽珠是个不错的企业，能够获得省科技进步一等奖来之不易，向你们表示祝贺！

壹丽安此次荣获广东省科技大奖，是集团继参芪扶正注射液于2009年度荣获省科技进步一等奖之后续写的传奇佳话。目前政府科技大奖多为科研院所以或产学研结合的单位所摘取，丽珠集团作为一家

民营企业，两度以自己独立原创的创新产品获得大奖殊为不易。完全可以预期，丽珠集团原创新药壹丽安是继公司丽珠得乐之后在消化道治疗领域再铸辉煌。

消化性溃疡是一种世界性的常见病，国内药企主要是低水平重复仿制质子泵抑制剂。丽珠集团原创新药壹丽安研发与产业化项目系从一万多个化合物中筛选出活性最强的分子实体，采用专利技术合成，在线监控生产，建立严格中控指标和国家级质量标准；用定位释药技术，解决了药物稳定性的问题，系国内首家全面完成药理药代及特殊毒性研究；自主设计实施I-IV期临床试验并对所有III期500例进行基因型分析，零缺陷通过国家局现场核查成功上市。

为保证患者用药安全，丽珠集团与美国、韩国共同签署“艾普拉唑全球药物警戒联盟协议”属全国首家；对上市后4000例患者进行安全性再评价，通过胃pH值实时监测技术和体内代谢研究，发现艾普拉唑起效快，作用时间长，药效比同类药强4倍且无个体差



异，已成为治疗酸性疾病的一线用药。这个产品有20项发明专利在美国、欧洲等9个国家授权，获欧洲专利局的高度评价，为国内药企走上研发创新道路起到带头作用。

壹丽安获奖，将进一步激发项目组全体成员和集团科研队伍不断锐意进取勇攀高峰的决心和斗志；将进一步确立丽珠集团在行业内作为研发驱动型和优势技术示范企业的地位；特别是将对壹丽安的销售和推广产生巨大的拉动作用。诚如参芪扶正注射液获得省科技进步一等奖后所产生的井喷式增长一样相当令人期待。科学技术就是生产力，科研成果就是要迅速转化为市场驱动力，这已经为丽珠的发展历程所反复验证。

该项目负责人侯雪梅告诉笔者：艾普拉唑的持续纵深研发已经进行了12年，其中注射针剂也已经进入了临床观察，临床完成后即将生产上市，将在消

封面特写
Cover Story



化道治疗领域和片剂形成组合式重磅炸弹。

侯雪梅还说：专程赴广州参加会议的珠海市副市长何宁卡和原珠海市委领导、现阳江市委书记魏宏广都向丽珠集团获奖表示祝贺。何宁卡市长高兴地说：丽珠是珠海科技优势示范企业，是珠海自主创新的一面旗帜！

同时，丽珠集团抗病毒颗粒抗新发传染性疾病的技
术发明及其应用获得广东省科技进步三等奖。②

》 获奖情况

① 广东省科技进步一等奖：原创新药艾普拉唑的研发与产业化

完成单位：丽珠医药集团股份有限公司、珠海保税区丽珠合成制药有限公司、丽珠集团丽珠制药厂、丽珠集团丽珠医药研究所。

项目组成员：侯雪梅、刘然、胡海棠、周月广、秦湘红、周淑芳、孔祥生、金鑫、陈剑、肖鸿、汪伟明、刘珍、李啸峰、王祥红、王燕清

② 广东省科技进步三等奖：抗病毒颗粒抗新发传染性疾病的技 术发明及其应用

完成单位：国家中药现代化工程技术研究中心、丽珠医药集团股份有限公司

项目组成员：曹晖、曾永清、陶德胜、高进、彭招华、曾德成、管轶

(以上为集团两个项目获奖情况，来源：广东省政府门户网站)

高层纵论 壹丽安

文 / 刘喜斌

壹丽安荣获广东省科技进步一等奖之际，笔者就壹丽安项目研发、管理、临床和市场推广，先后访问了项目组多位成员并已成文，也与集团领导作了访谈和交流。高层领导纵论壹丽安，他们从集团战略的角度、企业自主创新的角度、公司研发团队培养的角度和造好壹丽安市场的角度，深刻阐释了原创新药壹丽安的意义所在。

笔者将这些访谈整理成文，以飨各位同事和朋友，让我们以壹丽安项目组锲而不舍的坚韧毅力和百折不回的精神做好各自的工作，并从高层的战略部署中获得新的力量。



朱保国董事长：

壹丽安获奖的启示

看到壹丽安获得广东省科技进步一等奖的报道后，我很高兴，也想了很多。首先自然联想到我们的参芪扶正注射液曾经获得过这个大奖，参芪科研项目前后持续进行了20多年。我听陶总说，到目前为止参芪的持续研究和理论成果的整理及编纂还在进行中。

壹丽安在一定意义上比参芪还要具有高难度。因为中药研发，是把老祖宗久已有之的东西，用现代医药学理论和方法来阐释和表达明白；而壹丽安，一开始就是个洋娃娃。我们做1.1类的化学药原研项目，不要说在广东，就是在全国也是屈指可数；无论从药代动力学、原辅料的稳定性、临床的白手起家——单就当初这是一个最新的质子泵抑制剂，国内外的文献上就毫无只言片语可资借鉴。但是项目组硬是坚定信念，锁定目标，咬紧牙关，攻克困难，终于完成了壹丽安片剂的临床生产和上市推广，我也不断从北上广深大医院的专家和患者那里得到非常好的反馈，一致称赞我们的壹丽安剂量小，疗效高，夜间抑酸时间长，优于国内外同类产品。

这么好的原创新药，并且在产业化推广中克服政策不够配合的重重阻力，取得了很好的市场回馈，获奖那可不就是当之无愧、实至名归；但由每个年度的政府科研评奖，就像考状元一样千军万马

都挤在这一座独木桥上，胜出者有限，尤其是企业获如此大奖更属凤毛麟角，壹丽安能在科研院所长期把持的政府评奖中脱颖而出，可喜可贺，也的确值得大书特书。

因此，新丽珠把本期刊物作为壹丽安的专辑，花时间、下力气、大篇幅展示项目团队的风采和精神，这就是应该提倡的舆论导向和积极向上的文化氛围营造。丽珠作为一个集团公司，每个阶段都有不同的中心任务和大事要事，杂志就是要抓住集团的工作重点来作文章，使刊物留下集团发展变革的深刻足迹。这是非常有价值的工作。

再回到壹丽安这个项目。我现在十分关心项目的下一步进展，就是新适应症说明书的修订和上市；我尤其特别关注壹丽安的针剂研发和临床进展，我希望项目团队还要快马加鞭，争取早传捷报，早点上市，与片剂一起组合销售，成为继参芪之后当之无愧的重磅炸弹。同时，我还希望项目组也能像参芪科研一样，积累经验，留下一些著述，使民族药企不仅在研发实战中大展身手，也要在理论上有所建树；要联合专家医生甚至患者，收集数据和临床资料，用我们手中的笔，在现代药学园地，浓墨重彩地写出壹丽安的科研论著，为企业的研发驱动加一把力，并且通过项目研发的持续推动培养自己的科学家和研发带头人，让我们的事业继往开来，薪火相传。

封面特写
Cover Story

陶德胜总裁：

壹丽安——从梦想到现实



壹丽安获省科技进步一等奖，这是继参芪扶正注射液后集团在科研领域又一重大自主创新成果，是集团化学制药也可以说是广东化学制药获得的最高荣誉。荣誉的取得，是集团方方面面团结协作的结果。凝结了研发、生产、销售、市场还有集团其他服务团队的汗水，当然主要是项目组成员十几年锲而不舍的辛勤付出和集体智慧的结晶。

对于这个产品曾经有一个媒体赞誉道：壹丽安，一个丽珠的原创新药，终于以一个充满诗意的中文来命名，是中国民族制药的一个创举。因为这个产品上市时美国的同类产品还没有完成临床，所以说丽珠是领先的，在这一点上走在了国际前沿。自主创新与合作创新模式给丽珠研发带来了巨大的动力，自主创新与合作创新之路，符合当时的历史环境和驾驭能力。

今天我们的壹丽安获得了广东省科技大奖，不能忘记当年的功臣，吃水不忘挖井人，你们也应该找一找陈永乐教授，给她报个喜。这个项目最初陈教授是倾注了大量心血，花了很多力气的，由于她的坚持，这个项目得以立项并锻炼出了今天这样一支队伍。

再就这个项目来讲，我在片剂阶段也参与了大部分过程，感触很深。做研发不容易，项目进程中难免遭遇一些瓶颈，难度是可想而知的。后来我们请来中南大学的周宏灏院士给予指导，突破了这个瓶颈。

我们很清楚，这个产品是化学药首次自主创新，遇到的问题个个都是难题；是坚持还是放弃？

很考验人，也很磨练意志。项目组攻坚克难坚持了下来，集团当时也凝聚了力量，配备人员和政策，支持项目的稳步推进。要知道，在当初这是最新一代质子泵抑制剂，在全世界是全新的消化道治疗药物，我们怎样才能做好？我有一个观点：用科学的态度做项目，用追求真理的执着去坚持研发，遇到困难并不可怕，关键是要找到科学的方法和路径。记得在二期临床时，发生了一些稳定性异常的情况，我们采用周宏灏院士关于基因分型的方法，对病人症状进行确定，对症下药，使得项目在一度悲观的情绪下，出现了柳暗花明的新气象。

通过参与、关注这个项目，我也有自己的体会和收获，经历创新药物的过程，对药物研究的本质内涵的认识更进了一步。创新药不像仿制药，没有可资借鉴的经验，更没有文献资料可供检索，只有对产品本身孜孜不倦的反复试验，靠自己不辞辛劳的不断摸索才能出奇制胜。这个项目的成功，除了项目组自身的巨大努力和付出，应该说还是幸运的；要知道一个化合物做成药品，只有近万分之一的成功几率，我们就选择了这么一个化合物而且做成了，应该算是100%成功。所以我要向项目组全体成员表示由衷的祝贺！

我也希望项目组要始终发扬连续作战的精神，要保持清醒的头脑、旺盛的斗志和坚韧不拔的毅力。因为这个产品的获奖，应该说仅仅是项目深入研发的一个新的开始，在项目上还要紧紧围绕把产品做大，继续强化创新，包括新适应症的尽快推出，针剂的强力推进，使壹丽安这个产品真正产生全行业期待的重磅炸弹式的连锁反应，为实现公司的中长期战略目标，发挥研发的巨大驱动效应。



陆文岐副总裁：

以壹丽安获奖为动力打造过硬团队

艾普拉唑的项目从2002年做起，到现在历时12年，这是一个漫长的过程。单说2008年壹丽安片剂上市，时间也是非常长的，项目组始终保持着一股咬定目标不放松的劲头，侯雪梅、刘然、胡海棠等项目骨干始终坚守在项目最吃紧的地方，保证了项目的持续、稳步推进。

我多年以来也是做科研的，谁都知道不论当初还是现在，一类新药在国内都是非常少的，做创新药一定会遇到各种困难，有时会甚至感到有点做不下去，这就是研发工作的特性。怎么办？科研会有坎坷，但要坚持，项目组付出不少努力，成功绝对不是偶然的，是汗水、心血和智慧的结晶。这个项目最终获得了专家广泛认同，获奖也是对整个丽珠研发的鞭策和激励。

我认为，成绩和荣誉代表过去，我们的队伍还要朝前走，现在新适应症在做三期临床；更有里程碑意义的是壹丽安针剂开发，针剂的市场更大，针剂可能形成真正的重磅炸弹。从这个意义上说，针剂研发，是这个时期内整个研究院的头等大事，当然更是项目组的头等大事；老板对此非常重视，盯得很紧，我不敢丝毫放松。今年内完成针剂二期临床收尾并启动三期，这是重中之重。我当然要亲自抓，项目组的全体成员都很勤奋，我也会和他们一起梳理思路。

对丽珠来讲，研发的任务相当重，特别是基于集团发展战略目标的要求。需要更多有市场竞争力的品种，需要有更多技术含量高的新剂型；将来我们还会开发艾普拉唑的单旋体，来进一步延长这个

产品群的生命周期，打一套组合拳，完善我们的消化道领域产品。

艾普拉唑的成功，对人才培养、国际合作都积累了经验，人家相信并看到我们能做好一类新药，这对企业是一次品牌形象的提示和刷新，所以经验积累很重要。

就企业而言人才培养始终都是头等大事，研发人才非常紧缺，我们需要综合培养；既要技术过硬，更要有思路，成为综合人才。现在人才方面还很薄弱，人才的培养和挖掘是一个持续过程，当然也要辅以必要的激励政策，现在集团正在做股权激励方案，相信会产生较大的凝聚力。话再说回来，我总的感觉人才储备还不够，积累人才是多方面的，全方位的，在此基础上发展新的平台技术。

为了提高企业竞争力，避免竞争对手的仿制，我们搭建微球平台、吸入剂平台，缓控释平台，将来还会有其他新的平台。这几个平台，对我们的压力很大，不做不行，不做企业的持续发展是没有希望的。一句话，搭建集团的制剂技术平台，进而增强企业核心竞争力。

我深知研发一线员工工作很辛苦，大家也在不断学习，但希望他们以更高的激情，更加刻苦的努力，更加开放的视野来丰富自己，走得更快一些；我也希望集团继续对研发给予更多的关怀，我希望创造出这样的氛围：环境和工作虽然辛苦，但心情是舒畅的，大家会以更大的热情投入工作。要让正能量主导企业氛围，不断打造过硬队伍，使大家获得更多的学习和关怀，培养出自己的骨干力量。



杨代宏副总裁：

抓得牢 盯得紧 坚守住

壹丽安这个项目，整个研制上市期间恰是在2001—2008年，我担任制药总厂厂长，2005—2007年同时兼任研究所长和合成公司总经理，那段时间是壹丽安这个项目如火如荼的时候。该品种研制上市的成功，现在想起来有两点是难能可贵的：一个是2002年上临床，那时健康元刚刚控股丽珠，很多工作处于重新梳理状态，包括研究所、总部的部分领导都发生了很大的变化，但是以侯雪梅为首的项目负责人能坚持下来是难能可贵的。

其二是这个产品是从2002—2006年左右的临床阶段，这期间正好遭遇国家的药政风暴，那时还涉及到处方和注册工艺核查。但项目组从创新研究、原辅料到制剂都有条不紊地按规范在做，特别是在动荡的时候还把艾普拉唑作为重点项目来牢牢抓住不放，这也是非常可贵的。

2008年，国家大力鼓励战略新兴产业和自主创新，国家发改委从战略上支持优势技术创新企业，所以我理所当然地成为壹丽安这个项目的主答辩，顺利拿到了1000万元的项目支持费用，如果没有这个1000万的项目，也许后面的项目也很难顺利推进。

壹丽安能够在发改委评审的多众多项目中脱颖而出，之后又获得省政府的财政支持4000万元的支持，主要可以归结为三点：一是项目本身很好，其次是产业化改造升级的时机不错，第三是我们内部的组织得力，从研发、生产，都一直跟进项目的组织者，从未间断。

特别是上市前后，药厂和合成公司为壹丽安这个产品做了大量艰巨的工作，药厂主要在产品的工艺和成本控制方面狠下功夫，合成公司在原辅料的稳定性方面做了辛苦的努力，确保壹丽安在同类产品中所独具的优异品质。

现在回过头来看壹丽安这个项目的成功，我始终觉得，这个项目的研发模式即从国际合作创新切入的模式很好，同时这个品种在市场上也有一个很好的切入口，特别是酸突破解决了同类产品无法解决的夜间抑酸难题。

对于艾普拉唑的后续研发，希望要抓紧针剂的研制，尽快上市。同时，因为这个产品我们是在世界上第一个上市的最新一代PPI，所以后续研发和市场开发上要有全球性视野，要掌握其他国家的市场研制情况，寻找国际间生产、销售等合作的更多可能性。

徐国祥副总裁：

壹丽安获奖必将极大地促进销售

壹丽安作为原创1.1类化学新药，取得如今的成功是非常不容易的。目前国内的化学药基本以仿制为主，专利产品是国内化学药的短板，丽珠以消化药起家并在行业内有较好的口碑，壹丽安可以说是重塑丽珠作为消化领域产品领军企业的重要里程碑。

壹丽安有着同类产品无可比拟的优势：第一，壹丽安作为1.1类新药，个体差异性极小、副作用小，对提高医疗质量和美誉度都有积极影响。经过上市几年来临床用药结果表明，患者对壹丽安持有极高的评价；第二，壹丽安有小剂量、高疗效的特点，具有较强的竞争力；第三，壹丽安半衰期长，药效持久，解决了临床治疗夜间酸突破的难题。一天一片，从而极大的减少了患者由于多次服药而带来的不便。

壹丽安有它的优势也有不足之处：一是适应症方面，为促进品种的尽快上市，现说明书中的适应症比较局限，拓宽适应症的工作正在进行中，所以大多销售人员对壹丽安还保持着期待的心态；二是临床数据方面，尽管为了新适应症的说明书做了大量的临床，但支持数据还不完全足够，市场等待数据的支持；三是对于新产品进医院，大多医生、患者对壹丽安还需要一个逐步了解的过程。

就销售而言，目前壹丽安已进入了13个省的医保目录，原则上只要14个省进入医保目录，就会自动成为全国医保，因此我们正在全力以赴为壹丽安进入国家医保而不懈努力。应该说，这次壹丽安获得广东省科技大奖对打开壹丽安销售局面来讲是极大的利好，如果能尽快进入国家医保，就会为做好做大壹丽安销售营造出更为宽松的环境，因此，壹丽安进入国家医

保是目前我们工作的重点。同时，随着营销模式的不断改革，丽珠作为消化领域产品的传统强势企业，与全国消化领域专家有了更多沟通交流的机会，为达成共识提供了必要的条件，也为壹丽安在各省的招标和差别定价等方面提供了保障。事实上，壹丽安已在广东省发改委获得差别定价赢得了先机，也进一步提升了招标中的产品资质档次。

目前，壹丽安销售的亮点多多：独家专利产品有利于市场推广，1.1类新药、国际和国家专利为培养销售人员的学术技能提供了保障，增加了与专家交流的内容和资本；专利品种、科技进步一等奖对提高销售人员的自信心提供了很好的条件，为销售人员提高销售质量有着不可估量的推动作用。今年1—4月壹丽安累计销量同比增长又创新高，眼下，集团正在推行捆绑销售，壹丽安作为6大捆绑销售品种，相信将在捆绑销售中取得不俗的成绩。

毋庸置疑，壹丽安拥有市场上所有质子泵抑制剂的优点之余还具有它自己独特的优势。科技进步奖的获得将进一步提高丽珠在消化领域的美誉度，是丽珠品牌建设的又一里程碑。目前，销售部门正在利用“学术之星”活动，重点推广壹丽安，通过各种形式与专家进行沟通，利用专家对销售人员进行学术辅导，进一步提高销售人员的学术能力，全方位、多角度加快开创壹丽安销售的新局面。根据朱董的部署，集团未来3—5年要把壹丽做到5—10亿，针剂上市后组合销售做到20亿乃至更高业绩都将是我们追求的目标。做大壹丽安，这是朱董定的目标，也是公司突破百亿迈向千亿级企业的重点品种。②

争分夺秒首先是种态度， 其次才是种能力

文 / 秦湘红

从 2001年到2014年，历经14年，艾普拉唑从一颗实验室的青苗成长为现在的参天大树；同时，伴随着艾普拉唑一起成长的故事有很多，她既见证了中国新药临床试验的成长，也见证了我自己的成长。

回想起来，我与艾普拉唑的缘分还得从2003年说起，当时，我负责丽珠肠乐散剂的申报注册，与艾普拉唑在同一天接受了广东省局的现场核查，也是从这一天开始，我对艾普拉唑有了初步的了解，那时她还叫“依立拉唑”。而我真正接触艾普拉唑是在2004年，从那时开始进行艾普拉唑的临床试验，一发而不可收拾，这十年来，先后进行了十几项临床试验。艾普拉唑在一项项临床试验的进行与完成过程中逐渐成长为现在的壹丽安；我也经历了从最初对临床试验的懵懂到喜欢再到现在的热爱过程，在这个过程中，我充分享受着成功的喜悦，痛并快乐着。想当初，我第一次拜访研究者时战战兢兢，与研究者沟通时舌头都会打结，到现在与研究者沟通时的收放自如；还有我从以前主持临床会议时紧张到忘词到现在主持会议时的轻松自然；这其中的蜕变

变过程，我无意细说。但是，我想从十年前发生的以及今天发生的两件小事中分享一点我自己的感悟。

犹记得2005年3月8日这一天中午，女同胞们在快乐地享受着妇女节的轻松假期，而我拿着两天前的总结会上讨论确认、连夜修改定稿的艾普拉唑Ⅱ期临床试验总结报告，快到上下班时才找主要研究者签好字，午饭都来不及吃就等候在北京大学第三医院机构主任的办公室外，等着她审核同意后盖章，但她说现在很忙，没时间，让我过两天再去找她。可是，我哪能等呀？我还等着盖完组长单位的章再依次到其他9家单位去盖章，集团还等着拿Ⅱ期临床试验总结报告去申请Ⅲ期临床试验批件呢！如果每家医院都等几天才盖章，那得两个月后才能递交资料啦！早一天递交上去就意味着艾普拉唑有可能早一天上市。我在她的办公室外就这么站过了中午，一直到她中午休息后下午上班时打开门发现我还站在那，她说：“看你这个小姑娘这么执着、这么辛苦，我就现在抽时间帮你看看。”她总算同意马上审核总结报告，这一刻，我终于松了一口气，因为我对总结报告有信心，只要她同意现在看，下午肯定能盖好章。果然，我又在她办公室门外等了一个小时左右，她终于看完了报告，并且



同意我去找具体负责的老师盖章。拿到盖着红章的总结报告，我非常激动，很有成就感，走在回酒店的路上，脚步都是轻快的。

无独有偶，今年5月14日，又有一件事因为我的执着和争分夺秒而在当天完成。上海长海医院机构办主任因消化科正在进行的相似适应症的其他项目还未完成入组而不同意启动注射用艾普拉唑钠Ⅱ期临床试验，监查员已和机构办沟通近一个月仍未解决。我为了能在1天内把问题解决，把门诊、急诊、消化科、胃镜室和机构办公室的老师都调动起来，与他们充分沟通，找到解决问题的关键，然后马上起草报告，请主要研究者签字确认，我在消化科、主要研究者办公室和机构办公室之间反反复复、

来来回回了好几趟后终于将报告交给机构办主任，她也最终同意艾普拉唑项目马上可以启动并入组病例。

在做临床试验的过程中，这种因我们的执着、充分沟通和争分夺秒而迎刃而解的事例还有很多，不胜枚举。

“争分夺秒不是种态度，而是种能力！”这是我在某本杂志上看到的奥迪A3的广告词。我对这句话深有感触，但我认为做人做事，争分夺秒首先是种态度，其次才是种能力！有了争分夺秒的态度，才会去竭尽全力学习知识和技能，不断提升自己；有了争分夺秒的态度，才会去想尽办法解决工作和生活中遇到的各种问题；久而久之，争分夺秒就变成了一种能力！

壹丽安， 我们与你共成长

文 / 苏敏嘉 黄冬晨

你 在巍巍华夏的牵引中蹒跚学步，在美丽温暖的海滨茁壮成长；你是科学的结晶，也是疾病的克星、病人的福音；你是科研团队历经艰辛锤炼而出的健将，也是市场上备受追捧的宠儿。这就是你，无数丽珠人共同拼搏的结晶——壹丽安。

提及丽珠，许多人的脑海均会闪现1989年丽珠得乐风靡全国的情景。那是丽珠一段无比辉煌的历史，一段历久弥新的璀璨记忆。每当听闻医生们说“丽珠得乐是知名品牌，当年在央视打广告”时，自豪感便油然而生。甚至还有人亲切地称呼丽珠为“丽珠得乐”公司，可见这个产品在医生们的心中留下了深深的烙印。

从丽珠得乐开始，丽珠消化产品便跟随着丽珠成长的步伐，不断推陈出新。消化会展位上，经常有医生热情地说，“丽珠维三联，我们一直在用”，她是继丽珠得乐之后的又一个丽珠明星产品。而随后推出的金得乐也因疗效出色而颇受广大医生患者们的青睐，丽珠消化领域如同日益辽阔的大海，不时激起层层美丽的浪花。

而今，重磅出击的壹丽安将引领新的发展浪潮。她在一万多种化合物中历经了无数遍的摸索与筛选，终于脱颖而出晋升丽珠骄子，成为首个由中国研发上市的质子泵抑制剂。自2008年上市以来得到医生们越



来越多的认可和赞许，宛如接受冷夜和雨露

洗礼后的花蕾，顽强而骄傲。作为消化领域的后起之秀，它承载了丽珠人无限的期待与厚望。市场推广部的责任在于——让这朵希望之花更完美地绽放。从全方位的市场调研、产品定位、制定有效的营销策略，到策划产品推广活动、组织临床研究、培训销售与推广人员、及时发现并解决市场问题，最终目的是让更多临床医生使用到壹丽安。为了拓宽壹丽安发展的道路，我们不停地辗转于各大城市，出现在各类医学会议上。2009年“感恩、回眸、再携手”、2012年“畅游黄浦夜，璀璨壹丽安”、2013年“开启荣耀之光，点亮丽珠梦想”主题活动都让壹丽安的形象逐渐深入人心。

春华秋实，光阴流转。壹丽安从研发到上市，每一个深深的脚印，都满载丽珠人的汗水与泪水，期待与欢笑。十年的历史长河，不过是弹指一挥间，却足以在每个人的一生中留下不可磨灭的印记。

我们与壹丽安共成长，见证了她从无到有，从不为人知到每年100%销量增长的过程，相信这份记忆会成为每一个丽珠人永远的财富，它将化作耀眼的灯塔，引领着一代又一代丽珠人继续航行，奋勇拼搏，再谱华章！

2

我期待

——壹丽安推广有感

文 / 刘珍

从 07年筹备上市至今已经过去了7年，

其间有苦、有泪、有曲折、有纠结，
有责任、有收获、有小成就，
有面对强大竞争对手时的疑惑，
有面对销售困境的沮丧，
有阶段性目标实现的激动，
有获得专家认同的感动，
壹丽安生命线很长，我们在路上。

不要埋怨，
不要怀疑自己，
不要怀疑产品，
做好当下，做自己产品的专家。
发现亮点，言之成理，而且理直气壮。

借用《我期待》的歌词，祝愿壹丽安早日被广大医生和患者认识，成为国内市场销售最好的消化性溃疡用药，成为丽珠消化品牌的旗帜标杆。

我期待 有一天我会回来
回到我最初的爱 回到童真的神采
我期待 有一天我会明白
明白人世的至爱 明白原始的情怀
前前后后迂迂回回地试探
昂首阔步不留一丝遗憾 2





壹丽安的故事

文 / 汪伟明

的产品来，又由于各自的追求不同，很多人员都选择了离开，最后在生产上就剩下我和肖鸿，人员的频繁变换给工作带来的困难可想而知。

记得有一次，做艾普拉唑粗品，当时车间只有五个人，分成二班，夜班留了三个稍微久一点的员工，前一天，我们将要用的反应罐等设备清洗干净，物料和其他配件等都准备好，第二天生产中将氧化剂滴加到差不多时，要准备点板看看反应终点，结果却发现没有薄层板了，当时心里好着急，害怕氧化过头了，于是急急忙跑到实验室划了些薄层板，回到车间再继续确认反应终点，只点了两块板就到了反应终点，取样送中控液相检测结果也是挺好的，就是反应过程弄得太紧张了，接着往下做除杂、结晶工序时，由于反应罐反复清洗就是清洗不干净，清洗液中有颜色和异物，导致该批料最后不合格，虽然领导没有批评我们，但心里还是很难过，总结经验和教训是大家在人员紧张、操作生疏的情况下没有做好充分的准备工作、考虑分析事情不够全面，最终导致失败。失败乃成功之母，经过多次的失败并总结失败的经验，现在成功率大大提高了，产能也翻了几倍。

回想这一路的点点滴滴，心中充满感激，感激同事们一起奋斗的日子、感激领导的理解、包容和支持、感激相关部门的大力配合、同时也感激自己的努力和付出，最终收获了今天的壹丽安。②

时间过得真快，转眼间，我与艾普拉唑相识9年了，从刚开始的朦胧到现在完全能掌控，期间，经历了许许多多的挫折，但伴随着汗水最终收获了喜悦。

刚接触它时，跟阿广一起在实验室里做小试，我们照着工艺一步一步的做，因为它工艺线很长、又特别娇贵，每次操作时要特别认真、仔细，特别是最后一两步，经常失败而且找不到原因，有时做得特郁闷。

2005年小试转中试，韩国人过来移交技术，在试生产过程中碰到许许多多的问题，工艺、设备等一大堆，碰到问题只能停下了解决了才能往下进行，因为它的费用比较昂贵，我们只要是生产了就一定要做到固体出来，放入干燥箱干燥了才能下班，每次都要忙到凌晨两三点才能回家休息，其中的辛苦不言而喻。在中试移交中，我从中学会了很多东西，同时还学会了一点点韩语。中试移交完，通过报批、GMP认证之后我跟着转入了生产，当时生产的人员挺多的，都是从中试跟着过来的，那时生产很顺利。但这个产品的工艺复杂比较难做，经常是莫名其妙的就做不出合格



与艾普拉唑钠“战斗”中提升

文 / 王燕清

跟溶解后溶液的pH值直接相关，只有在调节pH值的水溶液中才能解决低浓度艾普拉唑钠的溶解问题。

第二，与其它的拉唑类不同，艾普拉唑钠特别不稳定。研发初始阶段，艾普拉唑钠溶液在室温下放置3个小时就会有沉淀析出，而且杂质很快就超过了1.0%，这样的产品质量根本无法生产、上市的。后来我们通过对该产品影响因素的仔细研究，包括光、温度、溶液pH、辅料的种类、辅料量等各种因素的综合考察，我们的产品终于可以保证水溶液在常温下10小时内溶液澄清、杂质在0.03%以内。

.....

总之，我们的团队与艾普拉唑钠进行了无数次的“战斗”，最终才降服了艾普拉唑钠，才有今天注射用艾普拉唑钠的一次性获得临床批件，才会有注射用艾普拉唑钠即将上市的可能。据不完全统计，我们制剂的研发记录本就有7本，制剂的申报资料达80页左右，各种小试批次的研究不下1000次，可想而知我们的研发团队在这个项目上付出了多少努力。

虽然项目研究过程我们付出了很多，但我们在这个项目的研究上也收获了很多。首先，通过该项目的研究，整个项目组的研发水平跟着项目的发展一起提高。当时刚刚毕业参与到项目组的陈嘉璐和罗灼辉现在已经成了制剂室的骨干员工了。其次，通过该项目的研发，非口服制剂室建立了一套规范的新产品研发流程，为其它产品的研发建立了良好的基础。因此，也非常感谢集团给我们研发艾普拉唑钠针剂的机会，给我们提供了在战斗中成长、提高的机会。②

ARE YOU SURE?

——记艾普拉唑的一件小事

文 / 肖鸿

弹指一挥间，艾普拉唑的研发已过去10多年了。艾普拉唑由当年的一纸蓝图变成了今天1亿多元的销售额，由待字闺中的小闺女华丽地初长成为“广东省科技进步一等奖”的耀眼明星，我也由当年青气十足的男孩变成了两个孩子的爹了。

抚今追昔，仍有感叹在心头！2006年，艾普拉唑合成中试工艺交接历时9个月，期间发生了很多关于爱情友谊、关于梦想成长、关于中韩民俗传统、关于青春故事的故事，其中有一件故事让我受益终身，并经常拿来与我们的同事团享共勉。

2006年秋天的一天，我们正在中试第一批艾普拉唑的第八步脱色过滤步骤，用了一个全新的



过滤罐，韩国技术员问的第一个问题：“Are you sure？”这个新设备其他产品用过挺好用，自然认为没问题。结果过滤半天没有液体从末端出来，我就以为是管堵住了，就想把管拆下来看看。韩国技术员很紧张，第二次问：“Are you sure？”把管拆下来还是没发现问题，我们就以为是不是接收罐有问题而去打开接收罐的阀门，韩国技术员仍然很紧张，第三次问：“Are you sure？！”我们都有点不耐烦了！就在这时，“哗啦”一声，一股红色液体对着我的脚喷涌而出，我急忙朝泵走去想关掉阀门，突然脚下一滑一屁股坐到了红色液体上，屁股火辣辣地疼。也顾

不了那么多，立刻挪动屁股探身把阀门关了。虽然屁股和地面都收拾了半天，强烈的四氢呋喃气味充满了车间，但因及时关掉阀门，避免了一场更大的危害。

原来，一位同事性子急，拿起刚拆下的管就往里看看，发现有液体突然涌出，便一甩手扔到了我旁边，酿成事故。一切原因都是我们缺乏确认：新设备确定能用吗？管确定能拆吗？真的有问题吗？这是本质原因吗？数据和经验靠谱吗？

这件事已经过去8年了，现在想起仍历历在目、胆战心惊“Are you sure？！”仍在耳边回响！

当你的举手抬足影响到他人的安危时，“Are you sure？！”

当你的言行举止决定团队的前途时，“Are you sure？！”

当你第一次放手让孩子独自走路时，“Are you sure？！”

当你做一件事关前途命运的抉择时，“Are you sure？！”

在这个物欲横流、着急浮躁的时代，我们一切都是追求快和多，广告多、资讯多、诱惑多，唯独大爱真爱少、理性思考少、留给理想的时间

少。我们或许不承认，但就像挤地铁一样，情愿或被推着挤上地铁后，才发现这辆列车到达不了你要去的地方！在上地铁前甚至在出门之前，我们就应该想好确定好我们的目的地是哪里，这列车是不是我们要上的车，毕竟北京上海的地铁还是送你最快达到目的地的交通工具。

上到国家下到公司个人，在没有分析好确认好事实数据之前，任何不起眼的行动都可能导致不可挽救的损失。“实事求是”贵于黄金，“谋定后动”刚于钻石！从国家事件来看，不尊重历史发展规律的“重庆模式”和“文化大革命”一样，失败是必然的。我们的身边也常不乏类似情况：开始拍脑袋决策，中途拍胸脯保证，最后拍屁股走人。

是的！“Are you sure？！”——你确定吗？！诸葛一生唯谨慎！正是一生唯谨慎的诸葛保证了蜀国政权健康稳定、天府人民安居乐业！谨慎不是安贫乐道，谨慎不是墨守成规，谨慎并非不思进取！

审慎的确定是对科学本质的尊重，是对实事求是的思考分析，是知己知彼的果断抉择。让我们学会思考！学会确定而后动！

Nice to see you

文 / 谌红丹

自去年7月15日来丽珠，一算也有近10个月了，对于离家开始进入第一份工作的我来说，也不算是一个太短的时日，而正是你，在这些时日里，充盈我的生活，增长我的见闻，催化我的成长。

初初见你，日落黄色的小外套，椭圆形的娇小身躯，人群中独自美丽，然后我们就这样成了朋友，后来我知道，你来这儿已经有12年了，公司上下所有的人都知道你，而且都为你感到骄傲，当我了解了你的辉煌历史——因为你的出现，我们得到了各项专利，获得了各项奖励，申请了各种政府项目。我有些懒懒不安了，你这么完美，我又可以为你做些什么呢？你说世上没有完美的东西，而我来了，你期待着我能使你更完美，于是，我们开始了合作。你作为一个有着好人缘的老前辈，带我认识了更多的人和事儿，因为你，我学会了和药厂、合成厂、集团、市场部以及研究所内部各部门的沟通，认识了许多的新朋友，得到了更多人的指导和帮助，让我感受到集体的力量与温暖；因为你，我学会了认真负责的工作态度，正是大家的严谨和求实创新才创造了如此美好的你；因为你，我感受到了药物研发的魅力，研发路上有甜苦和喜忧，而我们做到的就是策略上及时调整，过程中永不放弃；因为



你，让我感受到了团队的力量，一个优质的团队会永远是你前进的方向、努力的力量和困难迷茫时支撑；因为你，让我感受到了医药工作者的态度和使命，你解决了万千患者消化性溃疡所带来的痛楚，真是人如其名，壹丽安，一粒安，而我们也应该如你一样，立足于生命常青以提高人类生命品质为使命，虽然力量微薄，但也要努力。

你与我之间在这十个月经历了很多，比如说从你的处方前研究、到制备工艺的提升和优化，从小试到放大，从说明书修订到补充暨新药申请，嗯，你还介绍了你的小伙伴——注射用艾普拉唑给我认识，我们现在都在为她能进入更宽广的舞台而努力，希望她也会像你一样优秀，有效为患者解除烦忧。我们之间经历了很多，相信以后还会经历更多，让我们共同成长！

写这个的时候在重温岁月神偷，既然岁月留不住，就让我们共同在岁月里不断丰富，更加美好！你加油，我也加油！Oh，对了，差点忘记了，亲爱的，nice to see you！

——致拿到了阔别多年B17类的省科技进步奖的你。

壹丽安

——我心中的明珠

文 / 孙浩淇

春华秋实日东升，物转星移几度秋。壹丽安，你藏不住的光华，就像渔女手捧的明珠，在东南滨海徐徐升起，散发出璀璨夺目的光芒。

与你初次相遇的场景已然忘记，回首时你已伫立在我脑海深处。

没能见证你的诞生想来有点遗憾，但与你相遇已是三生有幸。

认识你越多，就越是感受到你的神秘和高贵。

端详着你，时间被放慢、拉长。

你像书，字里行间里有我守候的灯塔。你的故事太多、太美、太传奇。

你像茶，浅斟低酌，散发品味和底蕴。

我用虔诚的心守望你，你不曾驻足。而我，唯有加快步伐向你奔去。



文 / 周月广

十年。不知不觉中我也毕业十年了，认识你也十年了，当时你的小名叫依立拉唑，还有一个洋气的英文名Ilaprazole，现在你就是大名鼎鼎的壹丽安了，这名字好，高端霸气名副其实。十年间，你的快速成长让我们欣慰，也让我为你自豪，倒是没夸你，你以前就是一个老从“家”里要钱的“小孩”，华丽丽的长成一个为“家”里不断提供“家用”的“高富帅”。更何况你“悬壶济世”，专治各种胃酸不服，为老百姓排忧解难，从而有口皆碑，我们更是为你骄傲。在和你相伴的十年里，我也只有借用两个同事的言语来表达：一个叫谭志刚的大哥说和你一起奋战的；一个叫陈剑的同事说和你一起成长的。还记得我们是怎样一起奋战、成长的吗，且让我们好好叙叙旧，当然我和你聊的是你家的那位——艾普拉唑原料药的事。

九人。在这个家里，把你拉扯大的人你是否还记得吧，肖鸿、汪伟明、林工、徐工、东东、小P、日出东方、一马平川，你不会忘了还有我吧。当然，照顾你的可不止“家里”这点人，在你更年幼的时候，还有5位从韩国一洋请过来的“专职保姆”手把手教我们怎样照顾你呵护你。现在除了我、肖鸿、汪伟明外，其他人还是很关心你的，偶尔联系的时候，会了解下你的情况，他们也很开心你成为

“高富帅”。

八难。艾普拉唑原料药从实验室到生产历经波折，虽然没有唐僧取经要历经九九八十一难那么难，但也不易。首先，艾普拉唑的结构比其他拉唑结构复杂，当初其营养来源一起始原料及其他试剂不像其他拉唑那样容易获得，需要自己从头合成，共11步。前三步工艺虽然使用到浓硫酸、浓硝酸等反应，但合成较为经典，工艺较为成熟，但后面8步那是一步一难。比如第五步的氯化亚砜生成的氯化氢气体对人员防护和设备的挑战；第六步产生的硫化氢气体，甚至有一次不小心把整个车间墙壁给涂鸦了；总算到了第十步，每个人点板、点板再点板把终点判断学会，把火候掌握，但还需对结晶各条件进行准确控制。正如西天取经一样，虽然拿到了“经书”——艾普拉唑粗品，却发现最后一难是最难的，因为看到了胜利的曙光了，但往往很摔筋斗。我们最后一步精制如各条件控制不好，则容易导致色泽、晶型粒度的变化，最终影响产品的制剂性能。有时候需要像唐僧那样晒下经书——返工，但也像经书破损一样，我们的损失也是很重的。

10年间，就艾普拉唑这项目，所遇到的问题、技术难点肯定不止这些了，但就我来说，一毕业就遇到这些创新性强的问题，这也是我认为万事开头难的

“八难”。在解决问题过程，自己也是处于不断学习和成长的过程，这也是我的财富积累。因此愈发深刻了解侯姐当初说的一句话：研发过程就是不断解决问题，不怕有问题，就怕问题不出现。

七喜。从9年前开始移交、放大生产到现在，第十步的生产，基本都需要通宵。在下班的路上，看着刚升起不久的太阳那时刻，脑海里就会冒出来一句话：总会见阳光的！和你一起的十年，我们也有喜庆的时候：一喜是小试成功，对我来说，这是一个起点；二喜是与韩国一洋移交成功，我们自己放大生产成功，很有成就感，并在这期间与韩国一洋的工程师相互交流，让我受益颇丰，是为窃喜；三喜是艾普拉唑获批，这是大喜；四喜是艾普拉唑重大项目获得众多政府资助，是那种看到自己的孩子受到老师表扬肯定那种喜悦；五喜是艾普拉唑新的适应症申报，这是前景乐观的喜；六喜就是艾普拉唑钠获批临床，这是一个新的起点；七喜就是艾普拉唑依次荣获珠海市、广东省的科技进步一等奖。

六事。好吧，大难大喜的大事件说完了，咱们也该唠叨下家常琐事了，这也是侯姐让我说说的事儿。好不容易把你拉扯大了，但为了让你脾气好点，不要那么大手大脚的，我们对你的工艺可是进一步深入研究。为了让你的工艺易于生产、便于控制和让制造你的成本进一步下降，我们可是从各方面绞尽脑汁进行工艺改进了。譬如，为了不让你挑食——避免只能使用高毒的氯仿进行氧化，我们尝试不下6种溶剂及其组合，最终还是找到了好几样你能吃的复合溶媒。接着，为了保证你那高贵纯净的血液——纯度，我们不断尝试各种结晶方法：高温、低温，单种溶媒、两种溶媒、三种溶媒等复合溶媒，不同体积等不断尝试，记得有一天我们组二人做了接近十个实验。也是因为和你相处久了，了解你的性格特点，最终还是见到阳光了哈。

再说下你“弟弟”艾普拉唑钠（因有人已定义他为你弟弟了，所以你懂得）的一些事情。一开

始，你弟弟也是很淘气的，也是我一开始照顾不周，他老是带着超标的甲醇、乙醇出来，后来又尝试了乙腈、丙酮、异丙醇等溶媒，总算是解决这问题。为了深入研究和系统研究，我们独创性地系统研究他的晶型，了解到他这熊孩子就是容易和甲醇、乙醇、水打成一片——容易形成溶剂化物。通过这个研究，我也深入学习药物晶型知识。同时告诉你，研究你弟弟的晶型，我们也发表了四篇晶型专利。

另外你的孪生兄弟——LZ325（艾普拉唑光学异构体），现在也初有眉目，不过欲知后事如何，且听下回分解。

五悟。说了和你一起成长的，那也应该和你分享一下我的一些成长经验和收获。首先是科研要抱着学习的态度去做，只有不断去学习，去学习知识，去学习别人，才有不断的成长。其次是不要怕有问题，其实“科研过程就是不断解决问题”这话是很对的，在研究过程，可能会遇到不同的问题，新出现的问题，而我们就是通过解决这些问题，完成我们的科研目标。这问题不单单指技术问题，还包括我们自己的研究方法，研究思路；所以解决这些问题过程，我们丰富了经验，甚至打破自己的思路、方法，培养自己的“偶然的第六感”。第三，坚持，要有耐心，更要有信心。一句概括之，前途是光明的，道路是曲折的，但成功往往就是临门一脚。第四，多沟通，善于借用外部资源。所谓听君一席话胜读十年书，在研究过程多咨询、多请教身边的老师，多利用外部的资源，会让我们多了解些情况，少走些弯路。第五，尊重事实，但要对实验数据进行全面的分析后才做出试验结论。有些实验，其中的技巧要通过训练才能掌握，因此一次两次的实验结果或者初学者的数据并不一定可靠，需要多次反复实验或者综合其他数据分析才会有一个比较正确的结论。

这次就先聊到这里吧。

壹丽安，愿你以国家1类新药、科技进步一等奖等“壹”的名义，给我们创造更多“壹”的奇迹！

新丽珠



转角遇到“她”

——壹丽安推广有感

文 / 林子艳

说起“她”，脑海里浮现了一大堆文字，丽珠医药，1.1类专利新药，小剂量，低毒性，大疗效等等……

没错，“她”是我们丽珠医药的明星产品，“她”的全名是艾普拉唑肠溶片，还有个美名“壹丽安”。

我是在2012年的仲夏遇见“她”，那年“她”才4岁。为了更了解“她”，我翻阅了许多文献，找寻了许多相关资料，一段时间后，我对“她”有了更深入的了解，也成为“她”的忠实粉丝。作为“她”的一名守护者，我立誓，一定让“她”走上更多、更大的舞台，开启荣耀之光，点亮丽珠梦想。

从此，我踏上了“她”的推广之路。

2012年9月，我和我的小伙伴们来到了上海，为“她”精心准备了一台名为“畅游黄浦夜，璀璨壹丽安”的大型晚会。晚会上，星光熠熠，来自全国四面八方的客人，纷纷对“她”赞口不绝，并表示会继续对“她”支持，给“她”更多一展身手的

舞台。“她”得到的反响深深鼓舞了我们，未来必定更加努力，为“她”奋斗。

2012年12月，我们为“她”的四期临床试验圆满结束，消化界专家学者们对“她”的疗效予以肯定——起效迅速，疗效持久。目前，“她”已成为同类产品中的明星。

2013年9月，“2013年中国消化病学大会”暨“世界胃肠病学会议暨亚太地区消化会”在上海举办，国内外消化界的专家学者们纷纷齐聚上海为消化事业共谱乐章。而我也和我的小伙伴们再次来到了上海，用沙画的形式讲述了“她”的孕育、诞生和成长。许多专家分享交流着对“她”的看法，表达对“她”的支持等等。看着大家对“她”的反应如此热烈，仿佛是为我们吹响了冲锋号，给予了我们更大的动力。

走在为“她”推广的道路，虽然走得很艰辛，但是我们从不后退。

我们的终极目标是让“她”登上最多、最大的舞台，造福全人类，为全人类的健康事业而奋斗。■



壹丽安 一部荡气回肠的乐章

文 / 如来

“**壹**丽安从2002年启动项目研发到2004年至**壹**2006年完成三期临床，再到2008年拿到生产批文，整整经历了7个年头的旷日持久的持久战，公司至今还在进行新的适应症和新的剂型的持续纵深研发，已经跨过了12个年头；个中艰辛困苦，可从项目研发、临床试验和市场销售推广者寸心感知，虽苦辣酸甜，却也无怨无悔，这个过程在笔者看来不仅跌宕起伏、荡气回肠，更多的是攻坚克难的震撼。”

一、壹丽安 来之不易的生产批文

镜头切回2006年的早春2月。

四季如画的美丽三亚，椰风海韵，丽日蓝天。

经过紧张筹备的《丽珠集团艾普拉唑肠溶片III期临床总结会》在这里举行。这是决定壹丽安成败与否的关键时刻，成则可以申报生产批文；败则前功尽弃，付之东流。回忆气氛严肃、紧张、庄重。

中国消化学界权威专家林三仁教授主持会议，首先由统计专家、第四军医大学夏结来教授介绍艾普拉唑临床的统计方法和数据管理。接着由临床组长单位、北京大学第三医院周丽雅教授报告艾普拉唑方案回顾和分组结果，之后，对艾普拉唑III期临床进行现场揭盲，与会专家对艾普拉唑III期临床揭盲结果和总结报告报以热烈的掌声。III期临床报告的结论是：艾普拉唑10毫克2周溃疡愈合率高达80%，与经典药物LOSEC（奥美拉唑）20毫克对照，结果至少与奥美拉唑相当或优于奥美拉唑。而且，艾普拉唑有不受代谢型影响、个体差异小的优点。

最后，林三仁教授做了会议总结。他说：丽珠集团的国家一类新药艾普拉唑临床试验取得了圆满成功，各项统计数据得出了“艾普拉唑的疗效很好、至少与奥美拉唑相当或优于奥美拉唑”的结论，参加临床试验的各单位与生产厂家的配合是卓有成效的，希望这个产品在丽珠的努力下早日上市。

丽珠何尝不是这样渴望的呢？

赴会的艾普拉唑项目负责人侯雪梅、临床监查部经理胡海棠的心情是既忐忑又兴奋的。忐忑的是



林三仁教授事先明确宣布：在不知道剂量组别的情况下，对III期试验结果进行统计和总结，首先报告结果，再揭盲，然后再讨论结论，试验结果揭盲后不可更改；换言之，揭盲的结果就成为对项目研发和临床试验的最终宣判，也就等于对丽珠此项创新研发给出了一个客观的却又无可分辨、不可更改的定论，喜忧

未卜，结果难料；兴奋的是，揭盲的结果如林三仁教授所宣布的那样，令人振奋；这是迄今为止，新药临床研究中最为严谨、最为科学的一次研究成果和临床实验，标志着丽珠新药临床研究的成熟；也可以说是在国内企业建立了临床研究的里程碑，而且对丽珠在研的其

他品种具有明显的溢出效应，当然这是后话。所以整个会议过程，侯雪梅一直站在一旁静静地聆听每一位专家给出的结果，她一刻也没有坐回到自己的座位上，因为她的内心始终悬在那里放不下来。

为什么会选择艾普拉唑这个新一代质子泵抑制剂作为合作创新研发的突破口？其中既有偶然的因素，更是必然的选择。丽珠是以消化道治疗药品丽珠得乐在业界确立口碑和地位的，能否在这个领域再有作为，再树雄风，艾普拉唑就成了丽珠人续写辉煌的光荣梦想。

消化道疾病的危害，笔者在2004年于北京国际会议中心举办的亚太消化周有所了解，一些国际大牌学者和萧树东教授、林三仁教授、胡伏莲教授在丽珠卫星会上都做了介绍，看着一张张片子，触目惊心，令人悸痛，感同身受。他们也对丽珠在研的IY81149即后来的壹丽安寄予厚望。

此后，为了了解壹丽安对公司的意义，笔者多次和时任首席科学家陈永乐老师进行访谈，也多次聆听时任集团研发主官的陶总对这个项目的深入阐释。

三亚III期临床揭盲结果完成后，集团研发副总裁陶德胜先生便亲自带着大量的资料到国家药监局为艾普拉唑申报生产许可批文，药监局的官员甚为感慨：因为他们是第一次接触到数量这么大、数据和资料如此齐全的来自一家民营公众上市公司的一

类新药申报材料。艾普拉唑研发项目的成功，翻开了中国民族医药界探寻自主创新之路的崭新篇章。

可是，生产批文的申领也是一波三折，山迢水遥，在近两年的时间里丽珠往返北京的报批人员和材料要多折磨就有多折磨，难怪于2007年底得到批文佳音捷报时，陶德胜这位在市场大潮中一向伫立潮头，笑对沧海，纵横捭阖的开拓者眼睛湿润、泪水夺眶而出！

这一切来得太不容易了！

二、壹丽安研发 历尽坎坷筚路蓝缕

镜头回闪到眼前。

侯雪梅，这位平时看上去随和谦退，满面微笑的项目负责人，在讲述壹丽安项目研发经历的沟沟坎坎和筚路蓝缕时，眼里噙满了泪水，心潮似海。

她说：医药产品的一个最显著特点是，从研发到最后进入市场是一个非常严格漫长的过程。

她接着回忆道：如你所说，壹丽安肠溶片的生产上市是一个重大突破，标志着第一个1.1类新药在丽珠人手中完成，虽然购我们买了一个化合物的专利，但化合物做成新药，成功率不足万分之一，而且要历经漫长的时间煎熬和各种困难的考验。

有了化合物，临床是丽珠自己做的，我觉得我们的临床组在胡海棠高工的带领下，很辛苦也很有创新，从临床方案的设计，合作医院的选择，还有专家医生积极性的带动下，临床受试者的配合，都很顺畅。整个过程，我感触很深，毕竟是1.1类创新药，是广东30年来唯一一个，药审中心成立以来只批近10个生产批文，上市后有效益的更是屈指可数。

我们这个项目，研发、生产和推广各个方面难

度特别大，集团的领导，研究所的领导都对项目倾注了大量的心血；上市后，推广和销售做得很使劲，当然也很辛苦。一个自主研发的原创新药，毕竟要接受市场和医患人员的检验，这个过程不单单靠我们丽珠的主观能动性，也会受制于地方政策和条块分割的多种因素。为了解决这些问题，杨代宏副总裁多次跑北京，到发改委汇报项目的原创意义，首次获得了国家发改委的1000万的资金支持，这个项目前后共计获得国家科技部、省、市科技厅局的6900万的支持和激励，体现了国家对新兴战略产业和自主研发战略支持的力度。

至于说项目的研发过程，每前进一步都遇到很多曲折，都不会让你很顺利做完，而且结果时常很怪，不能尽如人意。

怎么办？项目组就认真查找原因，仔细分析，重新再来，一做又做成了。体会就是不能一次或几次的失败就放弃、就断然下结论。刘然所长不仅鼓励我们，经常到项目组来，和我们一块做。就困难来说，不仅是上市之前，就是上市之初，也是大问题每步有，小问题天天有，总是处理了一个又来一个。我们秉持一个原则，出现了问题必须千方百计找到根源，避免其他项目也走同

样的弯路，很多解决问题的方法也可以推动其他项目的进展，我觉得这也是我们这个团队在研发过程中的贡献，有的甚至超过了项目的本身。

对此，项目组每个成员都有切身的体会。作为项目负责人，这么多年来我和大家有一个默契和共识，坚定必胜的信念，那就是制定了目标，就一定要达到，要有执着的精神；可是每攻克一个难关都很困难，真的挺难的；研发说好听点就是要执着，说白了就是一根筋，我女儿就常委婉的指出我做事较真，一根筋；我知道，由于工作太忙一根筋的劲头容易带到生活中，不是很好的，但是有的时候没办法完全从工作状态走出来。这些年的经历说明，在项目研发上没有平坦的路可以走，我们只能在崎岖的险径上艰难的前行。

片剂在北医三院、上海长海医院、瑞金医院和广州各大医院都做过安全性再评价，一致反应丽珠的艾普拉唑优于进口同类产品，消化界多位院士肯定丽珠的这个原创新药。壹丽安肠溶片上市后，真正的自主创新才算是真的拉开了大幕，难度相当大，大到可以把天塌下来，太折磨人，考验各方面的配合、韧力与坚守。远的不说，就说近的，我们遇到两个问题：一是针剂I期临床难度大，把药代动力学与胃的pH值监测的药效结合起来做，一个手臂输液，另一个手臂经常抽血，同时通过鼻子插管到胃里进行48小时pH监测，伦理委员会的专家们都认为会100%脱落，是不可能完成的事，但项目组和临床基地的全体同仁抱着一定能完成的信念，解决一个个问题，结果以零脱落顺利完成！二是大家对你的药产生怀疑时，你要坚信！不能动摇！实施过程中总会出现这样那样的问题，可以说经历几次生死劫，



当有人对药产生质疑时，当项目组出现信心受挫、疑虑重重时，作为项目负责人我是坚信这是好药，没有问题，一定是其它方面出现状况。以科学缜密的思路梳理整个过程，不能临阵慌了手脚，更不能无原则的退缩。通过科学设计、严谨实施、主动沟通，化解了一个又一个难题。

创新之中压力也很大，项目组有好几个人胃都不好，压力大，时常焦虑，我的紧张过后就胃痛，却无法对人言说，原因很简单：我和团队伙伴们本身就是做胃药项目的，自己胃疼真的说不出口，但是压力、焦虑和工作紧张是导致胃病的一个重要诱因，由此可见项目的推动有多难。

说到丽珠做原创新药，很多为业内人士都说这是不可能的事情，因为都在做仿制药，你们凭什么做原创新药？头发白了也做不出来！

也有人问我：是不是因为你是学药的，又多年在药品研发岗位上，有一种强烈的追求和理想？其实不是这样，我没什么远大的理想和目标，就是想把自己手头的工作做好，很幸运被我赶上这个好项目，就想一心把它做好。我很欣赏一句话：不知道未来的发展方向时，就把眼前的、手头的事做好。

当然，确实由于常年做研发，凡事都要有条理，做任何事，都要目标很清楚，列出个一二三条，然后一一落实；但是方案再好，有时还没出门，情况发生了变化，项目经理的工作就是要及时适应这个变化，顺势而为，来调整计划和方案；但总目标不能动摇，既定的时间节点不能变，这个目标不是哪个人拍脑袋的结果，是项目组共同讨论确定的；因此，整个项目下的子项目都必须按时间推进，每个人都要坚定信念，要不怎么能把目标实现？团队的力量是很强大的，我们的项目达到了预期的目的。当针剂准备报临床时，时间节点临近可工作没有完成，怎么办，这不是个人事，是团队的绩效没

完成啊，要受罚的，当时手腕起了十几个大水泡，后来才明白是急火攻心导致的，团队上下拧成一股绳，加班加点想方设法最后还是按时完成了节点目标任务，获得了好评。

说到拿到省科技进步一等奖，这是整个项目组的成果，是丽珠集团的成果，我们是带着项目组成员的辛勤劳动捧回荣誉证书的，没有集团的品牌影响力和行业地位，没有集团一直以来在研发领域的坚守与推动，怎么会取得成功？

要问我现在感受，任重道远！答辩刚通过时兴奋高兴了半天，马上就投紧张的项目工作里。接下来包括新适应症的说明书修订，针剂的临床完成和报生产，新剂型的开发等等还有很长的路要走，问题接着问题，唯一能做的就是迎接这些问题！如果说体会到，就是

信念、团队，还有丝毫不动摇的坚持。

我对自己的团队，怀有很深的感情。

铁打的营盘流水的兵，12年下来有些成员离开了项目组，但他们对项目的贡献我一直铭记于心，心存感激；他们也一直很关心项目的进展。更令人高兴的事，也进来了很多新人，他们阳光、向上、

务实、肯干，成长也很快，使得项目得以继续向纵深发展。我从项目里收获了很多，丰富了人生和职业生涯的历练，感谢公司给了这个平台。还有一点更为重要，我认识到，一个项目不论遇到多少挫折，扛大旗的人一定要在，骨干要留住。项目研发、临床观察、市场推广，领头羊都一直在坚守，这也是这个项目做下来的保证。

说起对新加盟公司的朋友或者说对即将进入公司的新人来讲，小事多做一点，做得好一点，领导才会把更重要的任务交给你，就职场锻炼而言，都是在为自己积累经验，不要斤斤计较，拈轻怕重，结果证明价值；有的人说给多少钱干多少活，那样就会陷入到恶性循环，掉进万劫不复的深渊；年轻人主动做事不吃亏，不能这山望见那山高，不可能天下掉馅饼。专注和执着，坚持和付出才能出成果。说起我对女儿关心少，当然也有愧疚，同时也锻炼了她自理自立的能力。

家里的支持，女儿的理解，使我能够在工作投入更多一些，这是我的幸运吧。

如今，壹丽安这个项目团队，大家无不骄傲和自豪：自己成为了参与了这个项目的人！

三、壹丽安项目推动 有赖团队的同心进取



镜头切回到壹丽安项目申报时的研究所。

时任研究所所长、现任光大公司常务副总经理刘然先生对笔者说：我在研究所任职期间，是艾普拉唑完成临床研究到申报、上市的过程，壹丽安项目处在重要的攀登时期。之前项目组完成了大量的临床前研究和临床研究工作。当时药监系统由于郑筱萸事件的影响，新药审批陷于几乎停顿的状态。项目组在集团领导和北办的大力支持下，与药审中心保持非常密切的沟通，希望能尽快获得新药证书和生产批件。由于我们是全新的化合物专利药，需要送审的资料特别

多，送到药审中心的资料靠人手提不行，是用车拉进去的。国家局对创新药资料审查非常严格，现场核查更是严上加严。项目经理侯雪梅带着项目组通宵达旦，反复自检、反复规范、反复沟通，在国家局安排的核查中，艾普拉唑新药申报以零缺陷通过现场核查。

项目组从2002年开始，到新药上市的2008年，这应该是一个阶段；2008年到2013年，应该是项目组发展新的阶段，一是配合新药上市，二是艾普拉唑针剂的开发；由于项目时间漫长，壹丽安项目组不断有人员进出，但时至今日，项目组仍然在发展壮大，可以预见的是，在未来很长一段时间，该项目组将长期存在，在完善剂型、提升标准等方面将更加广泛、深入的研究。片剂的上市，只是一个新的开始……

刘然深有感触地说，艾普拉唑项目组在集团和各兄弟单位关怀和支持下，一直保持比较良好的人员结构，核心队伍也比较稳定。在选人用人方面，我觉得有两点可以分享：一是要有对科研的热情。人分很多种，性格、特质适不适合做科研，我觉得很重要。那种固有的、与生俱来的愿意做科研的潜质人员，才有可能在科研道路上快乐的行走；也因为这种潜质，会决定他能走多远。二是坚持。坚持不单是时间的长度，更是钻研的深度。遇到问题就回头，遇到困难就绕道的，是不可能完成项目任务的。

四、壹丽安临床 留下坐看云卷云舒的记忆

镜头切入到壹丽安临床试验团队。

要说到临床试验团队，他们的工作之艰辛，意义之重大当是毋庸置疑的。内敛甚至有些腼腆的研究所副所长兼临床中心主任、教授级高级工程师胡海棠用朴素的语言叙述了壹丽安项目的临

项目组培养了一批中青年科研骨干，随着项目发展，很多同事都得到了很好的发展和晋升；很多合作单位也获得了成果和荣誉。我想，这也是一个大项目所积聚的正能量吧。

应该说，壹丽安项目为未来的丽珠项目管理与开发积累了成功的经验当然也会有一些教训，个人也有些心得，归结起来讲：项目取得成果，得益于集团领导的支持和所有项目组人员的辛勤努力。这种荣誉感和成就感，是别的任何无法替代的感受。团队精神植根于整个项目组。从项目组来说，项目经理尤为重要。同时，大项目要配备项目秘书，协助沟通、协调；关键岗位一定要配置两个人，避免因为人员流动或者其它原因带来的不必要的损失。

同时，研发也未必都是花钱的项目，高水平的项目，政府会扶持，会投入。艾普拉唑项目先后获得政府资金7000余万元，相信随着项目的发展，还有政府基金可以申请。

刘然最后说，壹丽安项目正在向纵深推进包括新适应症的上市和针剂的开发。作为全球的第六个拉唑类项目，这几年经过市场推广，疗效获得广泛好评。集团现在已经确定艾普拉唑等六个品种为战略品种，在科研、生产、销售等各个环节做资源配置倾斜。我们有理由相信，集团在加大市场投入，开发更多医院的基础上，单品种过10亿销售额绝对不是空谈，一定能够实现。

床过程。

胡海棠告诉我们说：为什么上艾普拉唑这个项目？就是要打破当时的市场格局，从得乐、肠乐产品网络建成做大后，公司在消化道治疗领域缺乏新产品；而外企跨国公司占领了这个领域，民族制药

工业要通过合作创新与自主创新来突破重围，有没有什么办法呢？公司的主张很明确，就是要想从技术上，从思路上必须打破以往低水平简单仿制的老路，采用引进、消化、吸收和再创新的方式把科研队伍锻炼起来。

现在来看，公司的决策有前瞻性了，解决了研发道路问题。幸运的是，壹丽安这个品种做的比较成功，比其他5个泵子抑酸剂疗效更好。

以前国内消化界跟着别人跑，因为国内没有人做一类新药，所以专家和大医院对丽珠的原研项目都很关注。壹丽安这个产品的临床，我们从1期到4期，都是自己设计和实施，专家的临床监测成果和论著都在国外发表了。樊代明院士，周宏灏院士和林三仁教授跟我们说：做药品科研产业开发，学术价值高，他们从内心愿意做，有积极性，有情感投入。

临床这一块，国内没有新药临床模板，都是国外的，只能边学边做边积累经验，壹丽安项目成为了一个领先的例子；速度很快，参与单位热情很高，不光是北医三院，所有参试医院都放弃节假日，各家医院的临床，凡是组长都由专家、主任到场挑头，每次开会，李兆申、张澍田、陈旻湖、侯晓华、杨云生、吕农华、唐承薇、胡乃中、钱家鸣、袁耀宗等大牌专家都到场，这个产品对学术界的影响太大了。

壹丽安临床，是国内第一个自己系统设计，自己实施完成1-4期试验的最新一代质子泵抑制

剂，最终给消化界提供了一个样板。

回顾临床研究，我们走过了漫长的岁月。艾普拉唑于2004年1月获得I、II期临床研究批件，同年8月在上海长海医院完成I期，9月召开以北医三院为组长单位，全国十家医院的参加II期临床方案讨论会，林三仁教授和周丽雅教授出任主要研究者。三个月完成240例病人观察，2005年3月在北京召开艾普拉唑肠溶片II期临床总结会暨III期临床方案讨论会。我们的研究团队扩大到二十家医院，基本包括了国内最好的消化专业临床机构。同年的8月拿到SFDAIII期临床批件。在严谨、科学的前提下，我们以高质量、高效率完成了II、III期临床研究。我们后来居上，超过这个产品的国外临床研究进度，率先上市，走在世界的前列。

丽珠集团要在消化领域做最强的领导者，集团对新药的研发每年都投入大量的人力、物力和财力。在国内药企95%研发都在做仿制药的情况下，丽珠要想发展和提升，只有重视研发，要有在国际上领先的一类新药。艾普拉唑就是最新一代的质子泵抑制剂，首先是夜间抑酸突破，很多药包括其他质子泵抑制剂夜间抑酸不理想，晚上还要再用一次药，有了壹丽安，一片就管用；如果针剂也做完了，只要打一针就解决问题。减少患者在夜间的痛苦，弥补其他质子泵抑制剂的不足。这个产品组合对公司的将来发展有着重大的影响，要成为医药行业的领先者，没有自己的一类新药就不可能有话语权的。

其实集团高层对此的认识是相当清醒的，时任



集团研发副总裁的陶德胜先生在多个场合表示：如何缩短在原创领域的被动局面，造福于国内患者，使中国药企摆脱只能模仿、低价竞争、恶性循环的研发、生产和销售模式，是摆在中国医药界的重大课题。

丽珠率先尝试专利许可的合作模式进行研发创新，是符合中国药企实际、缩短这种差距的成功范例。

在陶总看来，采用专利许可模式，使丽珠获得一个市场份额可观的新产品固然意义重大。但更具价值的是，通过艾普拉唑，丽珠掌握了一种新的自主创新模式，通过专利许可合作模式，拉近与世界顶尖水平的差距，在此基础上，通过自主创新，真正站在高端引领一个品种的发展。艾普拉唑的成功，将给国内药企带来示范效应。

国内许多顶尖专家、医院和医生，了解到丽珠要做一类新药，都主动要求参与临床项目。他们希望由自己来努力完成顶尖水准的学术研究，为民族医药事业争光。国内消化道最权威的专家在参与项目后断言，在全球范围内，艾普拉唑都

是一个10年难求的好药。有机会在中国做这个项目是一生中难得的机遇。这也是艾普拉唑临床顺利完成的科学思想的基础。

其实临床碰到的困难很多，但大家还是咬牙坚持了下来，现在返流性食管炎的适应症已经完成临床，正在报生产。

现在做针剂二期临床的收尾，从整个项目来讲完全是自主创新。在某种意义上讲，是一个重大突破，这个突破改变了业界长期形成的思维颓势：国内药企除了仿制不可能完全自主创新。我们打破了这个传统思维定式，用创新的实践，书写了民族制药业的一个传奇。

临床的核心作用在于新药必须经过人体上评价疗效和安全性后上市，描绘产品的优势和特点，这是新药研发的最重要一环。从概率上讲，100个药品临床，一般只有10个获得批准生产批文；而这10个生产产品里面，大致只有一个可以真正有获得比较好的效益。

我们是独家产品而且还有专利，所以我们对壹丽安的未来更加满怀信心。

五、壹丽安推广 丽珠的消化领域霸主情结

镜头推向壹丽安市场推广这个壮观的场面。壹丽安项目组成员、壹丽安产品经理刘珍告诉笔者：医药企业研发的最终目标，是要把新药研究成果转化为生产力并投放市场，给患者带来福音、造福人类健康，实现产品价值。完成了临床，拿到了生产批文，接下来就得看市场表现了。

温和坚韧的刘珍是经过两年壹丽安研发工作

转做壹丽安产品经理的，接触壹丽安已有9年时间。她对壹丽安有着深刻的认识、深厚的感情，更为市场营销推广做了不懈的努力。

她这样描述壹丽安这个产品：消化科医生认识丽珠是从“丽珠得乐”开始的，至今“丽珠得乐”仍然受到消化专家们不断赞赏，是丽珠人的骄傲。今后更加值得骄傲的，将是“壹丽安”这个丽珠首创的一类新药。

壹丽安是治疗消化性溃疡及胃食管反流的有效药物，对胃酸的抑制能力超过同类进口产品，有望成为临幊上最好的质子泵抑制剂。口服剂型现已经销售过亿，针剂的开发已进入II期临幊，这样一个凝结着众多丽珠人心血的产品终将成为消化领域市场上“重磅炸弹”。

刘珍说到了丽珠消化的霸主情结：“我已经听到了多位专家这样形容，消化治疗领域有“三架马车”，指的是丽珠、阿斯利康、西安杨森这三家药企并驾齐驱，而丽珠是这当中唯一的民族制药企业。丽珠在消化界已经树立了媲美外企的领先地位。继丽珠得乐、丽珠维三联之后，2008年艾普拉唑上市，丽珠再次在学术界发出了声音，领先于全球发表有关艾普拉唑的临床研究成果。

由于是创新药，国际上关于这个产品的资料几乎空白，没有外企在前面铺路，艾普拉唑的市场工作，包括产品定位、临幊文献撰写、医学规划的工作都必须是创新式的。我们要通过学术推广让消化界专家以及大众医生认识到艾普拉唑优异的产品特性。

她还如数家珍的列举了壹丽安的上市大事记：

2008年4月，壹丽安的第一次展示是在北京国际会展中的“国际消化论坛”特装展台向到会的全国各地医生传达了壹丽安在中国率先上市的信

息。凑巧的是，展馆对面正是2008北京奥运的比赛场馆“水立方”，丽珠展台举办的壹丽安奥运主题有奖问答活动，传达的信息是，艾普拉唑与2008北京奥运一样都是中国人的骄傲。

2008年5月，壹丽安的全球第一张处方在福建开出，艾普拉唑在中国首先得到临床应用，中国医生们有关艾普拉唑的临床总结将成为全球领先的临床研究范本。

2009年12月，壹丽安在广州举办的中华医学会第九次全国消化系统病学术会议上成功举办卫星会，消化名誉主席林三仁、消化主委樊代明院士、消化副主委袁耀宗悉数到场，分任主持、致辞嘉宾及主讲，吸引了千名

医生听会，认识了这个PPI新贵；

2011年我们与中华医学会Hp学组及北京分会合作，开展关于壹丽安治疗Hp感染的全国多中心临床研究，结果显示，仅5mg剂量壹丽安即可达到理想的Hp感染根除效果，且疗效可与进口产品耐信媲美。

2012年，由全国40余家医院共同参加的壹丽安治疗十二指肠溃疡IV期临床研究分两组启动，于2013年完成了研究，全国共收集千余例临床病例，丰富了大样本临床应用的循证医学依据。参与临床研究的许多医生是加班帮我们完成的这项研究。结果同样证实了壹丽安“安全高效”的特



性。

2013年,是壹丽安临床研究启动十年之际,为了纪念这一特殊时刻,并总结临床结果、探讨壹丽安临床应用优势和未来发展方向,我们在深圳举办了一场最高规格的高峰论坛会议,汇集了来自全国二十余名最顶级的消化界专家共同参与,专家包括:中华医学会消化分会现任主任委员、中国人民解放军总医院杨云生教授,候任主任委员、中山大学附属第一医院陈旻湖教授,还包括4位全国副主任委员、5名常委以及其他各省主任委员。集团副总裁徐国祥、陆文岐参加了会议,与专家们加深了沟通、交流,专家们也提出了许多好的建议,表达了对丽珠的关心及对壹丽安的殷切希望。

经过上市五年的临床应用,艾普拉唑获得了良好的口碑:

“艾普拉唑10mg能与目前临床效果第一

的进口产品40mg埃索美拉唑媲美——国产产品能与进口权威品牌产品一较高下,这已经说明我们民族企业的研发和生产能力发展到了相当高水平”;

“在其他某些PPI使用无效的情况下,换用艾普拉唑病人病情得到好转,说明艾普拉唑更有效”;

“减半剂量,也就是5mg艾普拉唑治疗溃疡的疗效也不错”;

“艾普拉唑作为新上市的产品,经过我们一段时间临床观察,安全性也很好”;

更让人欣慰的是,一些医生表示,自从有了壹丽安就不再使用进口同类产品,全力支持民族事业。还有医生幽默地用自己的方式诠释了“壹丽安”三个字:壹,疗效第一;丽,病人福音;安,服用最安全。

这些评价,更增添了大家对壹丽安的信心,她会成为市场上最好的质子泵抑制剂!

六、壹丽安 必将成为市场上的重磅炸弹

陶总曾不止一次在集团内部会议和接受媒体采访时抑制不住内心的喜悦道:壹丽安将成为丽珠创新研发的第一个重磅炸弹式的产品。

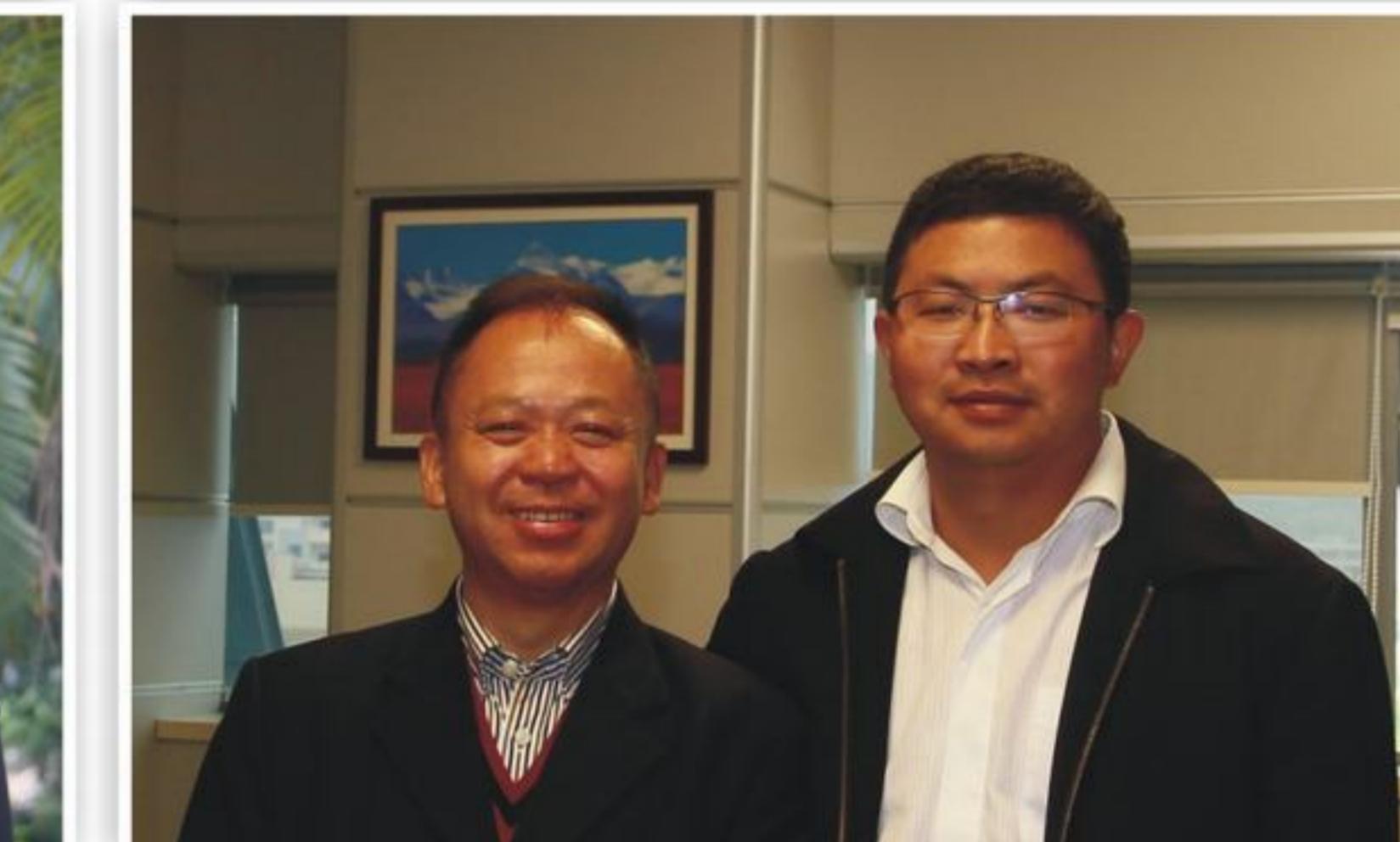
按照医药界惯例,国际主流市场具备10亿美元销量潜力的新药被称为“重磅炸弹”。壹丽安被公认为当之无愧的“重磅炸弹”。

而在当下,创新是中国最响亮的口号。

但是,客观地看,创新的市场销售与世界差距还是巨大的。

一方面,国家在战略上主导自主创新,这使得壹丽安项目前后获得了政府近7000万元的科技创新支持;另一方面,地方的条块管理策略和行业操作模块又因循守旧,对接不到位,使创新得不到地方具体操作政策的配合与鼓励。

2008年6月16日,全国政协常委、全国政协科教文卫委员会主任、科技部原部长、中国科学



本文作者采访壹丽安项目组成员

院院士徐冠华率全国政协调研组一行莅临丽珠考察工作。

陶总向徐冠华主任率领的全国政协科教文卫委员会“国家重大科技专项启动情况”调研组介绍了丽珠的新药研发与国际合作的进展情况。期间就谈到了企业创新研发的尴尬处境,引起了徐冠华主任一行的重视,他认真听取汇报,并与陶总和陈教授进行了深入的讨论,并对丽珠提出的有关问题表示极为关注,希望丽珠能够提供书面资料以便之后向有关部门反馈情况。

但是,丽珠集团对壹丽安的推广依然坚定前行。市场推广部总监杨翔宇说:由于专家医

生的临床使用和深度研究,更加确认壹丽安优于同类产品的确切疗效和小于同类产品的毒副作用,产品的推广和市场的认可度持续扩大,加上一线销售人员的冲锋陷阵,市场愈加看好。

集团董事长朱保国先生多次在集团销售会议上讲述专家医生对壹丽安的评价,指出艾普拉唑被公认为当之无愧的“重磅炸弹”,在聚焦的前提下做好壹丽安等几个重点产品,使丽珠的营销做大做强。

由此可以断言,壹丽安,必将在可以预期的时间内成为市场上的重磅炸弹,让我们拭目以待!



资源整合 携手共进 严格考核 力创辉煌

——处方药事业部召开第一季度省总会

文 / 朱荣华

4月9-10日，处方药事业部召开第一季度省总会。在深圳健康元召开，处方药事业部、生殖销售部、处方药各业务部门以及集团总部相关业务单位百余人参会，集团董事长朱保国、集团总裁陶德胜、集团副总裁徐国祥出席会议并作重要指示。会议由处方药事业部销售管理部总监张月主持。

会议总结了云南模式推行以来所取得的成绩以及按流向付费的优越性。分析了2014年第一季度销售情况；部署了第二季度销售工作发力点；强调了招标工作以及团队建设重要性；确立了“资源整合、严格考核、产品开发、6大品种全覆盖”的营销战略，全力以赴完成今年60亿销售目标。

集团总裁陶德胜首先在会上致辞。他说，这是我履新后第一次参加处方药销售会，借此机会感谢

集团董事长朱总的信任。自朱总亲自抓销售工作以来，通过一系列大刀阔斧的改革，销售工作呈现出快速增长的态势，当然这离不开全体销售将士坚定不移地执行集团的部署和努力拼搏。2014年是集团实现跨越的关键节点年。1月16日，集团B转H股成功在港交所鸣锣，成为行业内为数不多的A+H的上市公司，这标志着集团真正走向国际化，集团受到大陆和香港双重法律的监管，面对的是全球的股东，视野将更加广阔。这是集团2014年第一件大事。根据朱总的部署，集团高管层进行了重新分工，确定了“明确职责，充分授权，提高效率，服务一线，权责一致，严格考核”的经营管理方针。这是集团第二件大事。在集团成立30周年之际，将实现集团的整体搬迁，并围绕30周年庆典这一契机，为广大销售做好各项推广工

作，这是集团的第三件大事。三件大事前一件已圆满画上了句号，后面两件正等着大家和集团一道去完成。另外，集团正着手研究各项激励制度，成立了薪酬考核委员会，鼓励全体员工为发展作出更大的贡献。陶总还详细地介绍了集团在研发方面的实力和最新研发成果，为销售将士准备了更多的重磅炸弹，保障大家在前方的冲锋陷阵，让后方补给源源不断。

集团副总裁徐国祥在会上指出，陶总把集团今年以来以及未来规划作了详细的介绍，落实在销售工作上，主要是细化管理、整合资源、严格考核、重新开发、组合销售、6大品种全覆盖。就目前销售工作而言，士气更高了，想干事的人更多了，弄虚作假的更少了，这是一个好的势头。借助这个好的势头，集团将进行新的资源整合，重点做好组合销售。让资源分配更加合理，让更多的人承接压力，配备更多的人员，将销售团队建设始终贯穿到日常工作中，毫不松懈地打造大队伍，为销售发力储备能量。具体工作主要抓好以下几个方面：第一，关于招标。各省总要花精力仔细研究标书，对标书每一条进行详读，找到我们的产品与竞品的差异性和优越性，并总结出我们产品的特点和性价比优势。做好招标各项沟通工作，让招标工作各个环节万无一失，OTC和生殖销售招标工作由省总负责。第二，关于商业。新增的商业需要是集团指定的商



集团董事长朱保国

怎样招更多的人？招到有素养的人？给那些要干、想干、能干的人更多资源和机会。用好每个人，找到销售增长的关键点。

人生跟做事情一样，要从小事做起，不要以为小，就不做，没有小事，何来大事？要用机制去管理好每个人，让每个人在机制下从强迫到自觉，为完成目标不遗余力。

的后顾之忧，多一些关心和激励，强化责任心和紧迫感，并利用好现有的人员，扩大团队规模，吸引更多有意向致力于销售的人员尽快加入。第七，做好安全销售工作，规避潜在的风险。

徐总强调，没有不好产品，关键是用心和重视销售的程度。集团制定的考核标准不要当成是天花板，是终极目标。大家应该制定出高于集团标准的自我考核标准，销售如同打仗一样，要不断地打下制高点，获取新的胜利。省总要做好服务工作，切忌把自己当成“官”，高高在上，要融入到团队中，为团队成员创造条件，鼓励团队成员积极向上、不断攀登。

会上，销售管理部经理谢静瑜介绍了1-3月各项销售数据；销售管理部总监张月详细地讲解了集团销售制度；市场准入部总监赵擎解读了招标政策；绩优省

新丽珠



总进行了经验分享，优秀省公司作了医院覆盖率、人员覆盖率、6大品种覆盖率等方面的介绍，供大家参考借鉴。

会议第二天，各大区围绕“资源整合、产品开发、严格考核”进行了广泛的讨论，并制定出实施方案。

朱总在会议总结时指出，大家要以做药为荣耀，做药就是做健康。我们致力于健康事业，解除患者的痛苦。我们销售的是健康，大家要有这样的荣誉感。医药行业是朝阳产业，丽珠是一个负责任的公司，大家应该为从事这个行业而自豪。

自云南模式推行以来，一部分省公司尝到了该模式的甜头，销售持续增长，这说明该模式的科学性，但大部分省公司未见非常明显的效果。在团队建设上没有真正意义上的突破，存在弄虚作假，滥竽充数的现象。自欺欺人只能是失败。如果大家都脚踏实地，不搞假大空，我们现在的局面可能将是另外一番景象。

销售是看数据的，不要为失败找借口，找理由做不好任何事情，更不合适做销售。用心分析，用心投入，才能做好事情。销售团队需要更多的成

员，团队壮大了才能促使销售持续增长。作为省总，要把招人作为工作的重心，要用机制去招人，用机制把招来的人分配到空白医院。实现人跟医院，人跟品种才是王道。

做药是阳光产业，做销售是收益较高的事业，回报周期相对较为短暂，各个省总要把眼光放宽放远，持续投入才能持续收益。所有行业遵循三分原则，即三分之一是好的，三分之一是中等，三分之一是差。这个三定律同样适用于招人。招人时可以将条件放宽，抛掉那些条条框框。没有一个人天生就是做什么事情的，只要后天的足够努力，一定能取得成功。

朱总强调，弄虚作假只有一条路，自取灭亡，为什么别人优秀，自己落后，无非三个原因，第一不按公司制度做事，第二，没有责任心，第三，不努力。公司有这么多品种，按常理是应该有更好的销售数据的，可事实上不尽人意。希望各省总尽职尽责，尽快清醒，把更多的精力用在团队建设上。要在其位谋其职，只有人覆盖到医院，一个萝卜一个坑，销售增长才是可能的，没有捷径可走。②



——陶总在2014年第二次经理人管理沙龙上的讲话

文 / 不言

4月27日下午，集团举办了企业中长期战略经营目标规划和企业管理组织议事规则专题沙龙。集团总裁陶德胜、集团副总裁杨代宏、陆文岐、傅道田和集团总部及集团珠海属地企业主要管理骨干50多人参加了本次沙龙。沙龙由集团总裁助理周鹏主持。

本期沙龙依次听取了集团策略市场总部总监王蕾，集团总裁助理周鹏所作的《丽珠集团2014—2032年战略经营目标预测》和《丽珠集团组织架构调整及议事规则介绍》的报告，随后进行了热烈的讨论，碰撞出了集体智慧的火花，提出了不少富有建设性的意见和建议，两个议题将根据相关建议修改后报董事会批准执行。

在沙龙结束前，集团总裁陶德胜先生发表了热情洋溢的讲话。陶总首先推心置腹地说：

从3月初朱总和董事会把管理层经营管理的责

任交给我后，时间已经过去了一个多月，我一直没有开过会，我也不主张过多的会议。即使开会也要务实，有的放矢，切忌空谈。这次沙龙就是要解决发展战略和管理组织议事规则两个重大问题的。

大家知道，还是在2012年朱总就提出了要用20年时间把丽珠做到1000亿元的规模。老板要打造千亿级的企业，当然这就是我们的丽珠梦。关于战略问题，可以说我们近十年间做了很多次，但是都没有落到实处，所以各级经理人员和管理骨干始终反映战略目标不清晰。怎么办？

我跟朱总、我和管理层的高管及二级企业的主要领导都有过交流，现在开始从初见端倪到逐步清晰。关键是怎么划分时间段？怎样分解任务？怎样配置资源？这次管理沙龙的讨论，就是重视战略、重视长远经营目标的开始。

眼下要解决的是从今年——2014年的60亿元到

2017年的100亿元目标的实现；再从2017年到2022年的200亿元目标的完成，第三步是从2022年到2032年1000亿元丽珠梦想和抱负的实现。

蓝图已经有了，现在就是落实到生产研发和销售的各个环节，落实到不同的领域，不同的产品线、产品群，落实到不同的队伍，一句话：落实到人。

策略就是要为未来做现在的事，它体现的是企业的前瞻性和软实力，因此说当然会有虚有实；所谓实，就是看得到摸得着的，自己要能说到并经过努力可以做到的，换句话1000亿元的规模块头首先就是要能够预期的；其次经过资本运作和兼并重组则是锦上添花的事。

我们首先还是要着眼于手中的东西来打好算盘。接下来策略市场部要立即与销售和市场进行细致的对接，反复的论证，充分的达成共识；销售和市场一线最终把战略转化为具体措施。会议后，我们还要在不断完善的基础上向朱总报告方案，要与徐总接洽沟通，特别是这前4年的100亿战略，要跟大区总经理，省总经理和产品经理达成共识，最终形成文本，扎实落实。

谈战略，谈这么大的一个规模，大家谈了很多的办法，也提出了一些困难，但是似乎对人的问题有所忽略。在我看来要落实如此宏伟的战略目标目标，最基础的还是人，最关键的也是人，人是做好所有工作的第一要素。我们一切工作的



千头万绪，关键是调动人的积极性，这也是朱总的一贯思想。正是基于朱总的要求，我们的管理团队本着分工负责，简政放权，服务一线，提高效率，严格考核的原则进行管理业务的细化分工，要充分调动各个管理层级管理团队中每一个人的积极性，

做到有职有权，责权一致，恪尽职守，从严考核。让丽珠大家庭里的每一个人都能够勤奋努力，奋勇拼搏，分享企业改革与成长的红利。今年董事会将推行骨干员工股权激励制度，不但要让每个人有成长进步的空间，还要有个人财富的增长。集团为调动员工积极性，把所有的激励手段都用上了，目的就是要实现股东权益最大化，员工利益最大化和社会效益最大化。

学管理的都知道，由于企业的不断做大，总是会从某一方面的偏重到回归平衡，随后再打破平衡出现某种偏废，但最终还是要再回到平衡。这是一个循环往复的长期过程，如果做得好，就是一个良性循环，倘若做得不好就是恶性循环。前几年公司每位员工都很努力，但公司的发展还不够快，未来10到20年，我们要发展得快一点，大家的积极性会得到极大地激发，我们要努力做到股东的权益、员工的利益和社会责任三者的平衡，确保公司的良性发展。

陶总最后说：我们有幸处在企业发展的关键阶段，我们要以自己的刻苦努力和聪明才智共同打造企业成长利益共同体，共同分享企业发展的成果，使企业进入良性发展的时代。**2**



— 集团生殖产品销售部举办2014年度全员培训

文 / 张驰

最 美人间四月天！4月的珠海，春意盎然，生
机勃勃！在这个播种希望的季节，集团处
方药事业部生殖产品销售部召集全国销售精英，
汇聚集团总部，进行一年一度的部门人员培训，
为生殖产品的持续做大做强汇众智、聚合力！

生殖产品销售部拥有稳定的一线销售团队，
每年伴随着年轻血液的加入，队伍在不断发展壮
大。根据集团“人人懂学术，个个会推广”的市
场营销理念，这次培训中特意安排了产品知识考
试，要求销售队伍必须人人参加。早在会前一个
月，市场部将考试大纲以及学习课件下发，销售
人员在每天繁忙的销售工作之余，利用晚上时间
温故知识。河南省经理海怀林特意为此次考试邀
请了当地医生授课；大家以省为单位，学习产品

知识、互相讨论相关问题；考试的前一天，大家都
感慨仿佛回到了高考。可喜的是，对这次培训的重
视程度和积极好学的热情在耀眼的分数中得到了体
现，全员以高分通过考试。正所谓活到老学到老，
这次考试不仅给销售人员带来了学习动力，巩固了
产品知识，更增强了日后拜访客户的自信。

考试结束后，针对“提升销量我们选择在哪里
突破？”“与客户交往有哪些沟通技巧？”“如何
利用好公司优质的学术平台？”“我们面临的最大
的问题与挑战是什么？”等热点问题，来自一线的
销售精英邝丽红、张渠江、刘昕、孙莹、冯亮、张
雷明经理以他们丰富的实践经验进行了无私的分
享。

“礼仪——医药人的必修课”，具有33年实践

与培训经验的礼仪讲师带来了一场生动的商务礼仪培训。从提高个人魅力到提升职场形象，我们发现礼仪无处不在。以让别人舒服的方式与之相处，将礼仪做到自然，将气质浑然形成于胸间。整整6个小时的课程，大家以饱满的热情配合老师的示范，对自我介绍，呈递名片，乘车入座，迎送接待等细节有了进一步的认识。

为期两天的培训，安排得满满当当。会议第二天，王总总结了2014年度销售工作，将部门这些年来的成长进行了梳理并对未来发展寄予厚望且充满信心；同时对跟上未来的发展形势做出了要求。陈涛总监讲解了年度生殖产品市场推广计划；林英勇经理对学术型促销临床研究进行了规范指引；市场专员邱惠敏将市场部的资源进行了普及和说明，希望通过市场部的“武器支持”，使先锋销售部队能越战越勇。会议全程使用了微信平台进行实时互动，每一位讲者发言结束后通过微信后台观众的留言进行及时的答疑，形成高效沟通。

会议期间，集团总裁陶德胜先生亲临培训会场并作重要指示，他说：很高兴你们能回到集团总部参加销售培训。你们很幸运，能够做集团的明星产品——丽申宝的销售，希望不久的将来生殖领域产品的年销售能做到10亿，成为公司的又一重磅炸弹。公司最近正在做未来19年的发展战



略，我们必将朝着1000亿的销售目标坚定前行，可以说我们都处在公司发展的新起点，赶上了丽珠发展的好时候。

陶总透露，今年，公司将实行骨干员工股权激励措施，让员工与公司一起成长，同时也让大家都能分享到集团改革发展带来的红利。陶总强调，我

们要在新的管理模式下，加强人才培养，加强团队建设，在销售上，要进一步深化营销改革，同时他也感谢生殖销售部近10年来为集团做出的巨大贡献。

培训最后半天，进

行了别开生面的辩论赛：“面对即将上市的国产重组FSH，我们的第一对手是雪兰诺还是金赛药业？”“生殖产品销售中，关系型销售与顾问型销售哪个更重要？”“新医改背景下医院药房托管改革对我们产品营销的利与弊有哪些？”一个个切中时弊的问题，以辩论赛的方式进行现场讨论，问题分析越来越透彻，解决问题的办法也越来越明了。更令人欣慰的是，通过这次辩论赛的举办，我们发现了队伍中的精兵强将。平时害羞的小女生在一辩的位置上铿锵有力，据理力争，温文斯文的大叔也拿出了雄辩天下、看鹿死谁手的霸气风范。

这一就是生殖产品销售部成立以来举办的首次全国性大型全员培训活动现场，这次的全员培训可谓恰逢其时而且意义重大：它不仅为未来集团生殖销售做大做强进行了有益探索，并在最后参观丽珠新厂的活动中，现代化的厂区建设及高度自动化的生产流程，也让所有销售精英充分感受新的丽珠工业园区的磅礴气势和集团未来发展的雄厚实力。②



确保配送及时 确保数据准确 确保及时回款

文 / 朱荣华

以“确保配送及时、确保数据准确、确保及时回款”为关键词的处方药事业部2014年第一次商务会议于4月23-24日在江城武汉召开。会议明确了2014年度商务工作的核心内容是继续完成6大品种（参芪、NGF、壹丽安、倍能、前列安栓、瑞必乐）的商业整合，确保配送高效运转，确保不出现断货情况。集团副总裁徐国祥出席会议并作重要讲话，处方药事业各省商务经理、集团相关职能部门负责人参会。会议由处方药事业部商务中心主任邓其根主持。

会议通报了2014第一季度商务工作考核排名，山西、天津、吉林、宁夏、广西、贵州、浙江、云南、安徽、重庆位列前10名。会议就如何与省公司一起成长，如何高效提供确切的商务数据进行了沟通并制定了可行性方案，分析了目前商务工作存在问题并拿出了解决问题的办法。强调必须加大应收账款的跟进力度，

进一步推进老旧应收账款的清理工作。

处方药事业部商务中心主任邓其根在主持会议上指出，2014年商务工作的核心是完成集团6大品种的商业整合，力保完成集团制定的考核目标85%以上。怎样调整机构和提高服务质量，实现高效配送时今年工作的重中之重。运作部要加快老款的处理速度，冷链品种做好合理库存工作，物流环节做到及时供货，流向部要加快终端级别统计，做好医药级别清理更新工作，必须做到直连率达到95%以上，力争数据准确率100%。运作部联合集团信息部要进一步完善和优化现有的ERP功能，提高工作效率。集团今年已经确定了加大6大品种的销售力度，各省商务要紧跟集团销售步伐，密切关注商业及终端的库存，保证合理库存的情况下，确保定量供货。之所以不时出现断货现象，根本原因是安全库存的管理还不够系统，还不够科学，提升安全库存管理水平，迫在眉睫，我们目标是无论任何情况下，都不要触碰断



货这根红线。

邓总要求商务人员必须清晰掌握所在省份的地域和品种情况，计算好药品在途时间，做好在途突发事件的应急预案。对物流跟踪要及时准确，对药品从出仓到收货这一过程进行全程掌控，做到心中有数，一切可控。

会上，商务中心运作部经理李亚作了1-3月发货、欠款分析的报告；流向部经理杨继红作了流向工作分析报告；产销衔接部经理罗云玲对产销衔接流程作了介绍；招标部陈文君作了招标流程介绍；培训部经理韩强形象生动地向参会人员作了商务案例分析和分享。各省商务经理分别进行了工作总结并就如何做好安全库存，确保部断货；如何在确保销售的情况下，做好应收账款的管理；如何做好配送管理，确保及时、足量配送终端进行了广泛地讨论，并制定出了相应的工作

方案。

集团副总裁徐国祥在会上作了重要讲话。他说，干工作，做事情最怕责任心不强。事不关己高高挂起的心态是干不好工作，做不好事情的。各省商务经理要进一步增强责任心，配合省经理做好销售工作，是否做好销售是评价大家工作好坏的唯一标准，销售做不好，一切都是空谈。就目前集团销售态势分析，未来三年内，集团的销售将出现进发增长期。现在大家要做好各项准备工作，迎接这一惊心动魄的增长期。不要对销售终端说“不”，这是商务人员的工作指导思想。商务配合销售做大做强，商务经理的价值才能真正体现出来。

徐总指出，人为己生，为他人之久矣。什么是责任？说到底是时刻为他人着想，助人自助，帮助他人，最终获得自己的东西。想他人之所想，最终成为自己之所想。作为商务经理，要急销售之所急，想销售之所想。试想，

没有销售，会有商务吗？商务人员要做好销售分析工作，特别是新开发品种、替换医院品种，只有做好了分析，才能合理备货，保障供货。做好流向分析，及时回款。商务工作其实也是整合资源，最大化利用，说到底就是“院长要交，医生要唠”，让资源发挥更大的作用。

工作是什么？用哲学思想来说就是解决矛盾，只有解决了矛盾，工作才有价值。

人为什么活着？就是因为有明天。

打铁还是要自身硬。只有销售做大了，大家的身板就更硬了。

商务人员必须以集团利益为最高利益，以集团保护集团利益为责任。商务人员团队是集团核心团队之一，承担着集团销售监督工作，把控销售各个重要环节，衔接销售各

项工作，只有具有强烈的责任心的商务人员才能保证各环节高效衔接。大家要明白，没有销售，我们就没有话语权。商务经理要千方百计做好与省公司配合工作，输送优质的商务资源，提高商务服务的水平。随着集团精细化管理进一步深化，集团销售正从几十亿向几百亿挺进，这样的大趋势，需要大家齐心协力，心往一处想，劲往一处使。利用公司的大平台，实现自身的突破。

丽珠在行业内是最好的平台，有众多的品种，科研实力雄厚，需要更多销售人才加入。我想要用的人才用通俗的话讲有两类：第一类是有才但没钱的；第二类是有才想有钱的人。一句话，只有集团大了，我们个人才会大，只有销售做大了，我们才有发展。

会议还就如何做一名优秀商务人员进行了探讨。

市委常委、组织部部长刘振新一行 赴集团现场开展党的群众路线教育实践活动

文 / 张驰



3月20日上午9:00，珠海市委常委、组织部部长刘振新率市委组织部副部长玄阳、市人才办主任翁文沛等领导莅临集团，专题开展党的群众路线教育实践活动座谈会。集团总裁陶德胜、副总裁陆文岐、傅道田，总裁助理、党委副书记周鹏，总裁助理、党委纪委书记司燕霞，民主党派人

士、工会主席汪卯林等公司领导参加本次座谈会，并就各自需要政府协调的问题与刘常委进行了坦诚地沟通。

座谈会上，陶总首先感谢珠海市委市政府一直以来对集团给予的关心和支持，他向刘常委简要介绍了公司最近的研发生产经营情况：今年以来，公司不仅

实现了B转H股的成功运作，搭建了新的国际融资平台；近期单抗公司的一个在研产品又拿到了国家临床批件，标志着集团在生物制药领域的研发迈入了新的里程；同时公司也在进一步引进国际顶尖专业人才，继续壮大研发团队力量；公司即将整体搬迁至金湾新厂，在崭新的平台上迎来公司成立30周年。陶总希望市委市政府继续推行优惠的人才引进

政策，加快完善西区工作生活配套建设，为企业的发展提供全方位支持。

集团副总裁陆文岐、傅道田先后向刘常委介绍了集团科研平台建设情况与人才引进情况。陆总表示，集团正在以“不拘一格用人才”的方式，努力使集团走上有自身特色的化学药之路，通过平台建设，使公司的传统化药迅速达到国际水平。傅总对珠海市委市政府的人才引进配套政策十分满意，他说：“珠海不仅环境优美，政策优惠，更重要的是政府和企业都没有把我们当外人，所以现在集团在科研人才的引进方面进展非常顺利，项目也正进一步朝国际化方面迈进，我们团队非常有信心，正准备在珠海‘大干一场’！”

集团总裁助理、党委副书记周鹏向刘常委简要介绍了集团正在进行的党的群众路线教育实施情况，介绍了实施本次活动的四个阶段，同时号召全体党员，积极参与争当生产能手、销售能手、研发能手和创建党员先锋岗为内容的“三争一创”活动，所有活动的开展都会紧紧围绕集团的实际经营工作和年度经营目标来展开，集团也会将群众路线教育实施情况及时向市委组织部汇报。

听到集团各位领导的汇报，刘常委给予高度评价和肯定。他表示，每一次到丽珠来，都能感受到公司的巨大变化，无论是产品研发、人才引进都有可喜的成绩。作为政府，我们全力支持企业的发展，做好各项保障工作，只要是企业需要政府配合的，我们一定全力以赴。珠海拥有目前全国最好的医疗服务体系和最先进的人才引进体系，加之珠海本身独特的地理优势，后发优势会越来越明显。希望企业与政府一道，脚踏实地，充分发挥优势，完善各项规章制度，借搬迁新厂和建厂30周年之机，实现企业更快更好的发展。

最后，刘常委也希望借此机会向丽珠集团征询企业对市委市政府在党的群众路线教育实践活动中作用的意见。

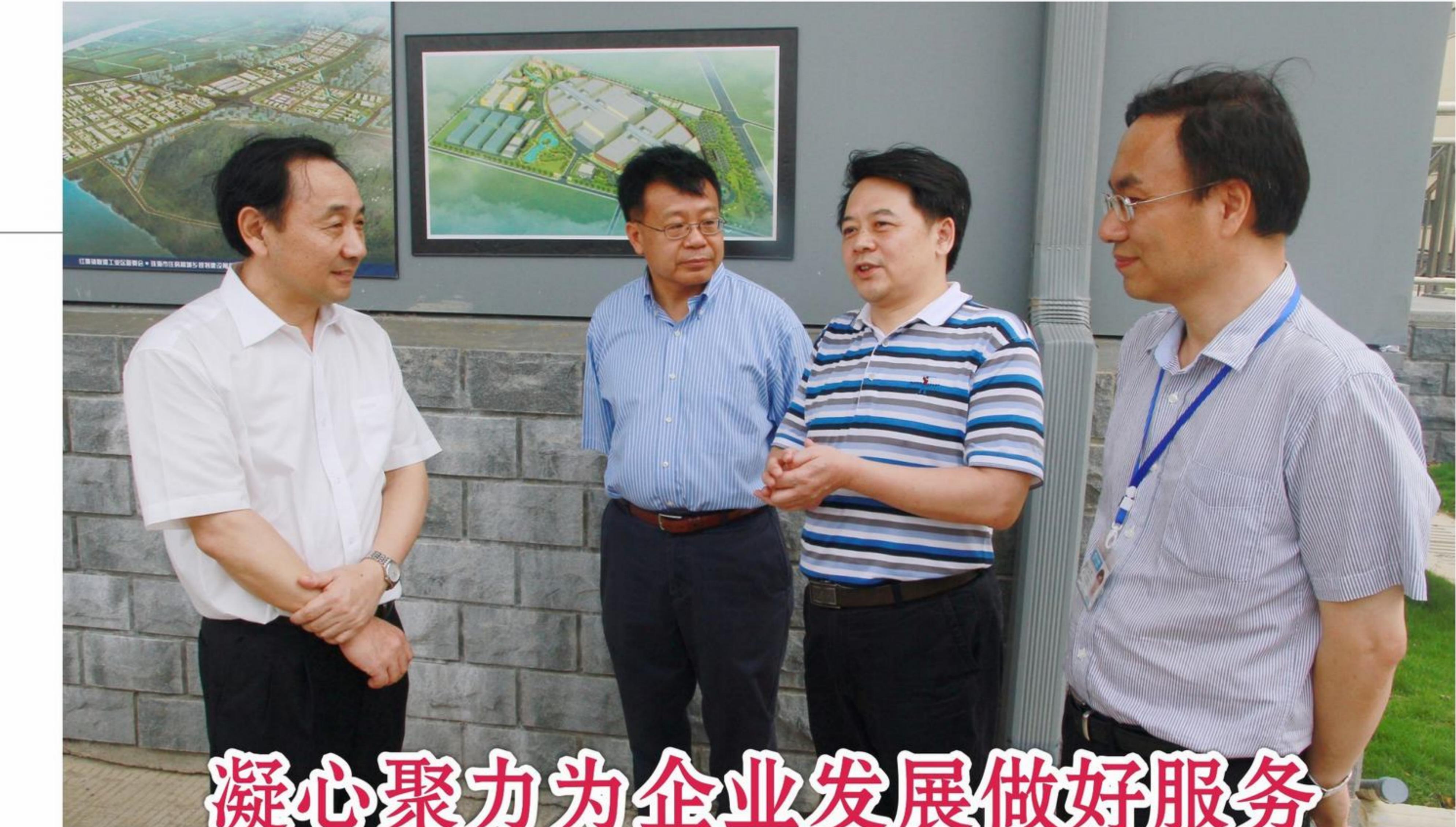


文 / 王净净

3月20日，宁夏回族自治区党委书记李建华一行在石嘴山市委书记彭友东、县委书记杜迁的陪同下莅临丽珠集团宁夏医药产业园进行调研、视察，丽珠集团宁夏医药产业园总经理张茂华、行政副总雷春建、生产副总蒋永飞等人员热情接待了李建华书记一行。

在张总的陪同下，李建华书记等领导一行到宁夏医药产业园生产车间进行了现场视察。张总向李建华书记详细汇报了产业园从立项、建设、落成整个情况及产业布局和未来的发展规划。

李书记认真听取汇报之后，关心地询问了产业园的主要生产品种及其生产工艺和技术水平情况、品种的销售、市场占有率情况、环保处理及达标等情况；并与张总认真探讨了产业园生产品种的发展前景，提出了如何推进企业做大做强的良好建议，同时也表达了希望丽珠集团宁夏医药产业园尽快实行达产、盈利的美好祝愿。张总表示感谢的同时，也转达了朱总、陶总对李书记的美好问候，以及对县、市两级政府、自治区各职能部门一直以来给予的大力支持和关怀深表感谢。②



——珠海市金湾区委书记吴轼莅临丽珠工业园调研

文 / 朱荣华

当丽珠工业园行政研发大楼即将竣工之际，珠海市金湾区委书记、区人大常委会主任吴轼等一行莅临工业园调研指导。集团副总裁傅道田博士、集团总裁助理周鹏、丽珠制药厂厂长王锐和制药厂常务副厂长徐晓等热情地接待了吴书记一行，并向吴书记介绍了工业园建设和制药厂生产情况。

吴书记一行在丽珠制药厂厂长王锐引领下，兴致勃勃地参观了国际一流的工业园高架仓，当看见高架仓内无人智能小车在轨道上来回穿梭，转运着等待出仓产品时，不时称赞并询问设备引进和使用情况。

在调研现场会上，集团总裁助理周鹏首先代表集团陶总热烈欢迎吴书记莅临丽珠工业园调研指导。他说，丽珠工业园落户金湾以来，得到了金湾区委区政府关怀、指导以及在工业园建设过程中的大力支持，在此表示诚挚地感谢。工业园行政研发大楼竣工在即，丽珠集团整体搬迁临近，还有四个方面的问题需区委区政府协调解决：一是工业园配套的道路建设进展缓慢；二是

工业园周边环境急待整治；三是公交站点设置还未落实；四是希望加强园区生活配套建设，以有利于高端人才引进。

吴书记听完周总的汇报后说，丽珠作为珠海的明星企业，制药行业领先企业能扎根金湾，是金湾的骄傲，必将在金湾转型升级的战略发展中发挥举足轻重的引领作用。凝心聚力为企业发展做好服务是区委区政府的重要工作，为企业营造良好的发展环境是区委区政府中心工作。我们对周总提出的四项亟待解决问题现在就给予答复，第一，工业园道路建设北边青年路红旗镇政府正在落实，其他四条路升级改造由区联基公司负责，计划投资1个多亿，8月份动工；第二，关于清理工业园周边违建窝棚和抢栽农作物的问题由红旗镇分步解决；第三，公交站点设置与公交公司沟通协调，争取7月底两路班车开通，站点延伸至工业园西门，第四，高端人才生活配套问题我们再专题进行研究解决。急企业发展之所急，也是开展党的群众路线教育实践活动的题中之义。

吴书记还与傅道田博士就如何引进高层次人才进行了交流。②



——集团召开党的群众路线教育实践活动动员大会

文 / 朱荣华

3月14日，集团党委在总部二楼召开党的群众路线教育实践动员会，集团总部以及在珠子公司党委委员、党支部书记、党员代表、职工代表参加此次大会，集团党委书记副总裁杨代宏、集团党委副书记总裁助理周鹏、珠海市新经济组织党的群众路线教育实践活动督导组成员陈亚文出席会议并讲话，集团总裁陶德胜作为业主代表出席会议，集团工会主席汪卯林列席会议。会议由集团党委副书记周鹏主持。

集团党委副书记周鹏宣读了《丽珠医药集团党委党的群众路线教育实践实施方案》。方案从指导思想和目标要求、基本原则、方法步骤、强化分级分类指导四个方面作了总体规划，为集团开展教育实践活动制定了符合实际工作方略。

集团党委书记、副总裁杨代宏在会上就开展党的群众路线教育实践活动作了要求。他说，实施方案既高屋建瓴，又切合实际，符合丽珠集团开展教育实践活动具体情况。丽珠集团是民营企业，是新经济组织，党的工作就是要用党的群众

路线教育方式，结合公司实际促进企业目标的完成。在2月8日召开的开年会上，陶总部署了今年集团三项重要工作，第一是完成销售额突破60亿；第二，完成集团整体搬迁；第三，筹备集团30周年庆典。这三件大事跟集团每一位员工都有密切的关系。群众路线教育实践活动要同企业自身的经营目标和要求相结合，不能空谈喊口号，搞形式主义，每一位党员要从自己岗位工作出发，充分发挥党员先进模范作用。大家知道，今年1月16日，集团H股成功在香港挂牌上市，加速了集团迈向国际化的步伐。香港对企业经营监督更加规范，这对我们的工作提出了更高的要求，也是从一个方面对丽珠管理运营的认可。

珠海市新经济组织党的群众路线教育实践活动督导组成员陈亚文在会上要求，非公企业党工委和全体党员、干部都要深刻认识开展教育实践活动的重大意义，以高度的政治自觉开展教育实践活动，以统筹兼顾的方法开展教育实践活动，为企业的发展作出更大的贡献。

动员会议结束后，集团党委召开了党支部书记扩大会议。②



江门市卫生局党委副书记王小丽 一行莅临集团考察等两则

文 / 张驰

3月28日，江门市卫生局党委副书记、纪委书记王小丽女士一行莅临集团总部考察，就党的群众路线教育实践活动与集团党务工作负责人进行坦诚交流。集团党委书记、副总裁杨代宏，党委副书记、总裁助理周鹏，民主党派人士、法律监察总部总监汪卯林等领导热情接待了王副书记一行。在集团总部一楼展厅，周总向来访客人简要介绍了公司近30年来的发展历程以及取得不俗业绩，随后双方就党的群众路线教育实践活动

进行了座谈。

集团市场准入部、江门省公司组织并全程参与接待。

又讯：当日上午，珠海市香洲区人民检察院党组书记、检察长李红平一行莅临集团，就检察机关如何为企业提供“便捷高效”诚信经营档案查询服务等工作事宜亲自“登门拜访”，体现了检察机关对企业的高度重视。集团副总裁陆文岐，法律监察总部总监汪卯林在一楼展厅热情接待了李红平检察长一行。②



丽珠集团成功参加CPA第十届年会

文 / 杨春玲

阳春四月，春暖花开！2014年4月19-20日，由中国精神医师协会主办、河北省精神卫生中心承办的“中国医师协会精神科医师分会第十届年会”在“新中国的摇篮”——石家庄隆重召开，1000多名精神科医师参会。此次会议上，投票选举诞生了新一届常委会成员，北京大学精神研究所副所长唐宏宇教授担任第四届医师协会会长。

丽珠集团邀请60余名医师参与此次会议，于18日晚精心准备了主题为“丽珠年代秀·石家庄站”的欢迎晚宴，广西脑科医院陈强院长、昆明医学院附属医院曾勇院长等大会VIP的莅临更是让晚宴现场蓬荜生辉。晚宴紧扣主题，各种有趣新颖的活动，引得大家竞相参与，高潮迭起，向各位嘉宾传递出去的是丽珠集团30年的成长及

未来发展愿景。

此次大会，集团赞助了大会传统公益项目——青年精神医师培训，还负责会议期间的全部用水。在主会场入口设置用水服务台，为参会专家发放矿泉水的同时，还提供集团产品康尔汀、瑞必乐资料，推广了精神产品相关资讯。矿泉水的覆盖面广，瓶贴广告也随之深入人心，此举对宣传产品品牌、树立集团形象起到了很好的促动作用。

会议期间的细致服务得到大会的赞许，闭幕式上大会主要领导为集团颁发了荣誉证书，也期望集团能与协会保持密切合作。会议期间得到河北省公司、山西省公司、北京市公司的鼎力支持，在此表示由衷的感谢！相信在大家的共同努力下，丽珠集团在精神领域的品牌影响力和市场占有量会逐渐壮大。❷

注射用艾普拉唑钠Ⅰ期临床试验总结会在南京召开

文 / 秦湘红

四月的江南，春暖花开。2014年4月18日，丽珠集团注射用艾普拉唑钠Ⅰ期临床试验总结会在南京江苏省人民医院顺利召开。

来自北京协和医院临床药理研究中心、江苏省人民医院临床试验机构、Ⅰ期药研室和消化科的20名专家教授参加了本次会议。

会议由医学临床研究中心秦湘红主持。

医学临床研究中心主任胡海棠代表集团致欢迎辞，注射用艾普拉唑钠是丽珠集团自主研发的一个完全创新的品种，每一步都是一个探索过程，临床前药理毒理结果提示，这个产品潜能巨大，有希望成为质子泵抑制剂中的一个重磅炸弹，集团也对这个产品寄予了很高的期望。Ⅰ期整个试验确实做得很辛苦，胡工对各位专家的努力和辛苦工作表示感谢，对专家在百忙中前来参加此次会议表示热烈欢迎。

主要研究者北京协和医院江骥教授在会上致辞。江教授表示：注射用艾普拉唑钠的Ⅰ期临床试验做到今天也算是告一段落，从预试验到单剂量试验再到多剂量试验，经历了很多坎坷，克服了重重困难，试验过程中有很多内容值得总结，相信大家也能从中学到很多。在今天的讨论与总结中，希望大家踊跃发言，详细讨论，目的是把试验总结得更好，不要浪费从试验中得到的有用的信息，同时对下一步的试验还会起到非常重要的作用，对在全国开展的Ⅱ、Ⅲ期临床试验的影响

也会非常大。

江苏省人民医院主要研究者欧宁教授对Ⅰ期临床试验实施过程和安全性结果进行了总结。试验结果表明：注射用艾普拉唑钠的安全性和耐受性良好。

北京协和医院临床药理研究中心王洪允教授对Ⅰ期临床试验药代动力学和药效动力学分析结果进行了总结。

与会专家对Ⅰ期试验结果进行了详细而热烈的讨论，至此，注射用艾普拉唑钠的Ⅰ期安全性、耐受性和药代动力学以及药效动力学试验均已完成，下一步将进行十二指肠溃疡病人的Ⅱa期临床试验。

江教授对Ⅰ期总结报告的撰写进行了分工，并明确了完成时间。

江教授主持进行了Ⅱa期临床试验方案讨论，与会专家对试验设计和实施等进行了讨论，最终达成一致意见。

最后，胡工对各位专家的辛苦工作再次表示感谢，同时邀请各位老师莅临丽珠集团指导！

至此，会议圆满结束。

为保证此次会议的成功召开，研究所和医学临床研究中心的同事严谨细致、认真负责地为此进行了准备。会议的会务工作主要由研究所侯雪梅和临床研究中心秦湘红、苏承云负责，Ⅱ期临床项目组的同事也参加了此次会议，会议的成功召开离不开他们的辛勤工作；同时，此次会议得到了集团南京市公司的大力支持，在此对南京市公司的同事表示感谢！❷



一苗破土而出， 多苗蓄势待发

——写于丽珠单抗公司首个在研产品获得临床批文时

文 / 涂丽平 王清秀

丽珠单抗公司研制生产的治疗用生物制品1类新药注射用重组人源化抗人肿瘤坏死因子 α 单克隆抗体（简称AT132），于2014年02月28日获得了国家食品药品监督管理总局批准进行临床试验的批文。注射用重组人源化TNF- α 单抗属于Bio DMARDs（生物改善病情类抗风湿药）的一种，适应症为类风湿关节炎，强直性脊柱炎，银屑病及克罗恩症等TNF- α 基因靶点相关的免疫缺陷类疾病。Bio DMARDs是全球最大的用药品类之一，2012年合计销售额约300亿美元。

At132是丽珠单抗自2010年07月成立以来，首个产品取得的阶段性里程碑成果。单抗人为之欣慰自豪，丽珠人为之欢欣鼓舞，这是单抗和整

个丽珠的荣耀！

早在四年前，面对如下形势：

中国国内生物制药产品销售额约占药品市场的10%，已经达到一定规模并呈加速发展态势，而单克隆抗体产品销售额只占药品市场的0.7%，距离全球10%的平均水平差距巨大，国内抗体产业基数低，是医药行业中为数不多的短缺板块。

以董事长朱保国先生为首，由陶德胜总裁、张经纬副总经理领导的单抗团队紧紧抓住中国国内发展单抗产业正当其时的良好时机，于2010年7月建立了丽珠单抗生物制药技术有限公司，由此展开了描绘中国医药朝阳产业——生物药品单克隆抗体的发展蓝图。

其时，丽珠诚挚邀请到了国际单克隆抗体生物领域专家，拥有15年以上世界排名前五的大型生物制药企业研发经验的彭育才博士，组建了有丽珠研发专业人才胡振湘副总监、熟悉生物质控的秦玉敏副总监，以及生物制药硕士魏玮、黄盼盼、丁建坤、卢懿、艾军文等专业人员参加的核心技术团队，建立起了相应的技术开发所必需的平台技术，在新产品研究开发方面具备了完善的研究开发基础设施、仪器设备等条件。

经过研发团队日里万机、夜以继日、发奋忘我的艰苦努力，以高于一般研发效率的进度，于2012年04月，在不到两年的时间便报出了首个产品——AT132的临床批件申请。

At132从2012年04月报到省局，6月份报到国家局，至2014年2月取得临床批文，一年半的时间，审批速度虽明显快于同类型产品，一方面显示了公司在药品申报注册领域所具有的实力，但另一方面，也经历了国家药政部门从严审批的严峻考验。

国家对生物制药的审批，自2012年起，CFDA对于药品审批逐渐趋严，药品审批速度明显放慢。从2011年下半年至今，尚无新的单抗产品获得上市批文。这应是药品审批进度节奏性调整以及监管审批日益规范化的表现。而且中国的生物制药产品，无论原研产品还是仿制产品，都是按照新药模式进行审批管理的；因此，在国内并不存在严格意义上的“生物仿制药”的概念。加之包括抗体在内的蛋白质大分子源自动物细胞表达产生，各个细胞微环境略有差异，同时细胞间基因修饰、相关分子通路上分子表达量、蛋白质

修饰以及细胞内部空间结构也存在微差异，所以蛋白质大分子在三维空间结构上不可能完全一致。故而，与化学仿制药物相比，生物制药的仿制产品需要更为详尽的安全性及长期治疗效果的评估。这也是包括单抗在内的生物制药及其仿制产品从严审批的根本原因。据估计，预计至少至2015年末，相关安全性与治疗效果评估手段并不会发生根本性的变化，国内对于单抗药物仍将保持从严审批的态势。

我们还可以从以下临床批件审批的数据看出中国对生物制品的从严审批：

美国：30天（自然日，如超过此时限，企业可进行临床实验）

日本：30天

欧盟：60天以下

印度：112天，实际40天

中国：150天（工作日），实际在此基础上延后一年以上

面对国内对生物制药审批的严峻形势，集团高管高瞻远瞩，抓住精力从自身发力，采取了继续引进生物制药高尖端人才和打造一流的研发生产基地等有力措施。生物制药高尖端人才引进：2011年下半年后，陆续邀请到了国际顶尖单克隆抗体生物领域专家，前任美国健赞公司生物药研发副总裁、国家“千人计划”入选者傅道田博士，纯化专家谢亦武博士、临床前李国博士、质控分析杨嘉明博士、邓钦培博士等国际、国内精英的加盟，并组建了与之相适应的科研管理团队。

对人才的高度重视，获得了现在应收取的成果！

在2013年单抗公司年终总结会上，集团前副总



裁兼公司前任总经理陶德胜曾说：“一项事业成败的经过关键在人，单抗公司从无到有，是一个人才聚集的过程，是凝聚人心的过程，是一个创新发展的过程，单抗公司在筹建的这3-4年时间，收获最大的是拥有‘如今的优秀单抗团队—每位成员！’”

打造一流的研发生产基地：与集团总部地理位置一样，在珠海金湾区小林镇丽珠工业园区内，建造国内一流的单抗研发、中试生产基地。如今，单抗生物制药新楼已傲然屹立，研发生产新楼按国际先进生物制药厂房标准设计和建造，核心设备均采用国际一流品牌，如ABEC的反应器、密理博的纯化层析系统及STILMAS制水系统及XCELLEREX、B+S、FEDEGARE、GEA等等品牌。在生物制药检测方面，建立了国内领先、国际先进的抗体药物分析技术平台；已配备完全满足生物制药研发所需的分析仪器，其中包括上百万的

Waters公司的飞行时间质谱仪、贝克曼公司的毛细管电泳仪等；并开发了一系列抗体质控分析技术，特别在蛋白结构解析和细胞活性检测方面达较高水平。

单抗新厂的建立，单抗的从无到有，除了集团高管的英明决策外，离不开丽珠集团大家庭的鼎力相助，离不开丽珠各兄弟企业的大力支持。

陶总曾在某次正式会议上说道：我们单抗从成立至今，尚未创造过利润，我们所有的开支、所有的费用，都是集团各兄弟企业所取的利润支持的，我们该如何回报这一切？

当时在场的笔者，从集团职能部门来到单抗不久，从业丽珠十多年，自诩了解多数企业情况，在听到上述时，忍不住眼含泪花，感慨万千！相信不止笔者，相信在场的人，相信收到此信息的人，均会有太多的感慨，更会有更深更强的动力！

傅博士也多次提到：我参加了集团内对各企业的考核会议，深知每个企业赢利的不易，和节省开销

的严格控制。就是在这样的情形下，集团一如既往地支持着单抗，我们一定要精心筹划，用好每一笔费用，把该用的钱用到刀刃上。

为了这些期望，为了这些承诺，几年来，陶总、傅博士、彭博士、张总带领着单抗团队，把前沿高端的技术和丰富的管理经验带给一个用心、吃苦、奋发向上的团队，通过全体成员的通力合作和艰苦努力，终于迎来了首个研发产品获得临床批文，获得此成果，对于成立仅三年的单抗来说，是来之不易的，本次获批的临床产品与前述提到的已上市的仿制药不同的是，它没有对应原研而是一个由丽珠单抗自主研发的全新产品，显示了公司强大的研发实力。

首个产品临床批文的取得，只是万里长征的第一步，以傅博士为首的单抗团队十分清醒地认识到这一点，所以从未放慢前进的步伐。通过大量筛选、考察欧美、韩国、日本等国际上有发展

潜力的单抗品种，公司在研产品已达五个，后续更多的国际合作、协作、签约也在紧密锣鼓地进行中。单抗团队继续发挥着一贯的努力拼搏精神，在现有研发基地将要搬迁至新厂研发基地的特殊时期，正加班加点、继续忘我地开展着研发工作，以保证将包括公司另一款重磅单抗——利妥昔（2012年销售额72.85亿美元）的仿制药及LZM002在2014年底前完成临床报批资料，并在一年内完成AT132临床I期实验。

丽珠单抗的研发步伐，紧紧跟随国内正在发力的单抗产业节奏（国内已生产上市的单抗品种有6个，国内企业申报生产的单抗品种有4个，处于临床III期的品种有8-10个，处于临床I-II期的品种约有10个，临床前品种约30多个），丽珠单抗人正坚定着必胜的信念和崭新的希望，努力使更多的单抗品种（小苗）一一破土而出，长成参天大树，为人类的健康贡献出一份力量！

新丽珠

NEW LIVZON

风采
Feature

新厂风貌

摄影 / 陈大成 张弛

6月，离集团整体搬迁丽珠工业的日子又近了些。怀着期待之情，我们用镜头记录下了最近丽珠工业园建设的点滴，同时也被即将搬入的新的办公环境而深深打动：宏伟的外观，大气的布局，独到的设计……充分展现了未来集团高端大气上档次的领袖之范。



新丽珠
LIVZON

文 / 张驰

由集团工会主办的第三届“丽珠杯”羽毛球邀请赛，于5月10日上午9时在丽珠工业园准时开赛，集团总裁陶德胜先生出席开幕式并致辞。陶总对各参赛队的积极参与表示诚挚欢迎，并预祝各支队伍充分发扬竞技体育顽强拼搏、不畏挑战的精神，取得佳绩。

本届比赛共8支队伍参赛，分别是丽珠集团、卫生和计划生育局、检验检疫局、食品药品监督管理局、检察院、拱北海关、公安局和住规建局。经过一天的紧张角逐，卫生和计划生育局如愿以偿夺得冠军。卫生局领队朱军霞女士表示，他们年年都是奔着冠军而来，去年只取得了第三名的成绩，本次夺冠是对所有参赛队员努力拼搏的最

好奖励。

集团代表队虽然本届杯赛未能杀入淘汰赛阶段的比赛，但队员们都发挥出了较高的竞技水平，小组赛以5: 0大胜药监局队，2: 3惜败公安局队，虽然1: 4负于海关，但比赛打的难分难解……特别是集团董秘李如才带着感冒和右肘的老伤在场上奋勇拼搏，顽强坚持，让人感动。

在当天下午举行的闭幕式上，集团副总裁傅道田博士代表丽珠集团感谢各位参赛队员的努力拼搏，同时也感谢参赛的各单位长期以来对丽珠集团的大力支持，他希望社会各界人士继续关注和支持丽珠健康稳定发展，并诚挚邀请各代表队明年再来参加“丽珠杯”的比赛。



文 / 黄秀颖

——新北江参加清远市职工庆“五一”趣味运动会

为响应清远市市工会广泛开展全民健身活动，丰富员工的精神文化生活，提高员工的身体素质，公司于4月24日组织了22名员工参加市职工庆“五一”趣味运动会。

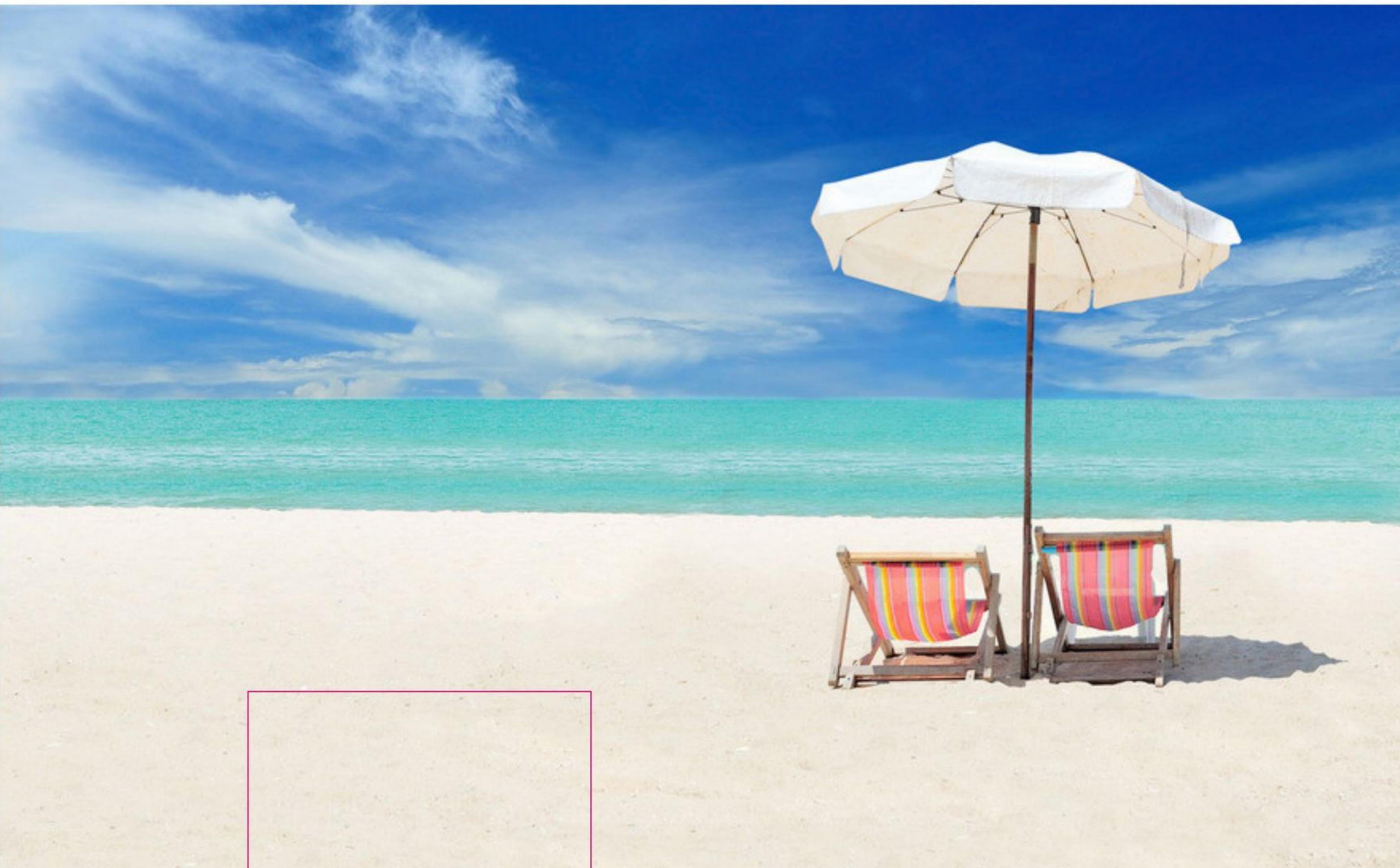
在比赛期间，队员们赛出水平，赛出风格。在鸿运彩球中奋勇前进，在同心鞋中齐心协力，在兔子赛跑中疯狂勇闯，在橡皮筏中同舟共济……这都让队员们深深感受到了“一枝竹仔易折弯，几枝竹一扎断节难”的强大团结力量。

通过这次活动，队员们尽情享受团队比赛的乐趣、感受运动的魅力和青春的激情，这不仅增强了队员们的集体荣誉感，更让队员们体会到在团队作战中执行力的深刻意义。

希望队员们将此次活动中的所感所获以更大的热情和信心投入到自己的工作和学习中去，用我们顽强的拼搏和团结一致的精神去迎接新的挑战，为丽珠集团新北江人才展现一道道靓丽、朝气蓬勃的风景线。

新丽珠

N E W LIVZON

文化
Culture

定义爱情

文 / 刘喜斌

有

有时是花前月下的把手言欢
有时是横笛直箫的秋水长天
有时是一见钟情的惊鸿照影
有时是长相厮守的平平淡淡
有时是今日成婚明天注定要分手的仪式
有时是慢慢变老时凝神注视对方菊花瓣一样的笑脸
有时是一粥一饭一瓢一饮
有时是豪门如海金山银山

有时是不计后果的一次私奔
有时是精心算计的一次交换
有时是为了甜蜜的初吻和神圣的初夜
有时是只要一朝拥有何必地久长天
有时是500万元的豪华征婚
有时是一块面包一碗清汤挂面
有时是QQ上的一个生动的表情
有时是MSN上的一次无形的思念
有时是一封E-mail的温馨祝福
有时是一条微信中传送的唯美动漫
有时一屏郎才女貌的迷人风景，也许并不幸福
有时是看似一幅极不般配的图景，也许还很浪漫
有时是一种政治与经济的掠夺和占有
有时是一次夫贵妻荣的满足体验
有时是一次老同学的邂逅
有时是一次不曾料想的偶然
有时是一次出于善良对犯罪的救赎
有时是在救赎失利后献身深渊的痛苦不堪
有时是对一句诺言的遵守
有时是对忠诚的恶意背叛
有时是一首歌、一幅画、一篇小说、一部电影
有时是一声叹息、梨花带雨、海枯石烂
有时是公用电话亭里的缠绵倾吐
有时是一封邮递在万里长途的便笺
有时是一辆豪华的轿车

有时是一瓶廉价的纯水
有时是一番长长的山盟海誓
有时是一个眼神一个心愿
有时是当街长跪的大胆追求
有时是父母之命媒妁之言
有时是一次列车出轨航船过线
有时是柏拉图式的精神苦恋
有时是青纱帐里的一次野合
有时是豪华酒店的一次偷欢
有时是即使失去你也为你肝肠寸断
有时是即便得到你又把你抛掷荒原
有时是一次跨国之举
有时是一个村落的狂欢
有时是《魂断蓝桥》、《十八相送》
有时是《廊桥遗梦》、《城里的月光》
有时是面对面时的冷若冰霜
有时是千里姻缘一线牵
有时是把衣服洗好烫平望着你穿着出门
有时是煮好饭菜盼着你早一刻把家回还
有时是风情万种的华丽转身
有时是人淡如菊的素面朝天
有时是为了一生款款牵手
有时已注定了一生一世的沉默寡言
有时是喜新厌旧总把新桃换旧符
有时是忠贞不渝爱你一万年

编后语 AFTERWORD

谁为民族制药企业 自主创新正名

丽珠，作为一家民族制药企业，两度获得广东省科学技术进步一等奖，先是参芪扶正注射液荣获2009年度省科技大奖，再就是这次壹丽安又荣获广东省科技大奖，头一次是中药大输液，就大的产品分类属于中药，但却是用数字化技术进行精确萃取，做成现代化中药大输液产品，属于国内独家。参芪当初获奖，正值中药注射液饱受诟病的多事之秋，我有感于参芪扶正注射液所经历的漫长道路，并最终获得全省制药最高奖，遂以《二十年研发生产艰苦卓绝，三代人继往开来玉汝于成》为题写下专稿。当笔者撰稿时，陶总再三叮嘱：这个荣誉的取得是利民科研队伍几代人心血的结晶，也是健康元控股丽珠后，朱总下大力气主抓的品种；如果不是老板看好这个产品、这支队伍、这股劲头，参芪就不会有今天；所以一定要把团队和数字化中药的概念突出出来，他还深情缅怀谢伟宏老所长不辞辛劳，积劳成疾，奉献一生的不平凡的人生。

这次壹丽安获省制药工业大奖，属于全省化药的首创绝对是首开先河。项目组的同事向我讲述了一段段感人的故事，作为本期杂志的专辑。当就此采访陶总时他说：“壹丽安是丽珠第一个原创新药，终于以一个充满了诗意的中文来命名，这是民族制药领域的一个创

举。要知道这个产品上市时，美国的同类产品还没有完成临床；所以说丽珠已经领先，走在了国际前沿。十二年锲而不舍，一代人汗水凝成，壹丽安续写了又一个美丽动人的丽珠品牌故事。”

回首丽珠30年的发展历程，就是积聚人才，创造品牌的过程。

从当年的丽珠得乐首摘珠海科技进步百万大奖，到丽珠肠乐、丽珠赛乐、丽珠威蝉联珠海百万科技大奖，再到参芪扶正注射液和壹丽安获得省级科技大奖，还有此间的亮丙瑞林缓释微球和鼠神经生长因子等诸多新产品的不断推出，都表明丽珠行进在技术创新的道路上。丽珠就是要以自己的实力、诚信、厚德和实践为中国药产品品牌、品质和诚信建立起坚定的信心，因为丽珠世界，生命常青！

丽珠的自主创新和百折不回的研发动力表明：民族制药工业是能够在民族复兴之路上堪当大任的；因为他们有着振兴民族医药工业的磅礴情怀和伟大抱负，他们将在未来战略转型中，通过单抗疫苗的相继上市再次向世人证明：丽珠人是民族制药界的真心英雄！

总编辑：刘喜斌



胡杨 / 风光摄影选登

李云建

