

www.china-zmc.com

# INNOVATION

# 創新

2018年第1期 总第137期

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

辅酶 Q10 专利诉讼浙江医药应诉团队与证人在美国休斯敦







“健康身心 拥抱春天”系列活动之滚铁环 (昌海生物/创新生物)



“健康身心 拥抱春天”系列活动之丢沙包 (昌海生物/创新生物)



“健康身心 拥抱春天”系列活动之转呼啦圈 (昌海生物/创新生物)



“健康身心 拥抱春天”系列活动之颠球比赛 (昌海生物/创新生物)



“健康身心 拥抱春天”系列活动之吹乒乓球 (昌海生物/创新生物)



“浓情蜜意 幸福烘焙”西点制作活动 (维生素厂)



“浓情蜜意 幸福烘焙”西点制作活动 (维生素厂)



包饺子比赛 (昌海制药)

## 庆“三八”女职工活动剪影

摄影/楼力 王舟 陈叶宁



# 人人都是创造者

本刊编辑部

浙江医药经过前两次创业转型，目前已经进入到第三次转型升级的关键时刻，经过多年的发展，公司在各个方面都取得了长足的进步，并为今后的稳定持续发展奠定了深厚的战略基础。但是随着企业规模的不断扩大，产品结构的不断升级，公司也遇到了一些问题，如投入多产出少、有效产出不及预期、一品独大的现象尚待解决等等。面对风云变幻的市场，我们不仅要将自己熟悉的领域做到极致，还要将我们的产品优势迅速转化为市场优势，让研发、生产、销售成为一条有机的链条，实现无缝对接，实现良性循环。

知易行难，如何让企业在激烈的市场竞争中更加充满生机和活力，如何去破解这些羁绊和难题，是需要智慧、胆识、谋略的。所谓真正的勇士，敢于直面惨淡的人生和淋漓的鲜血，那么作为一家企业，能敢于解剖自己、正视问题，勇于否定自己、纠正改革，也不失为一种大智慧和大气魄。“大众创业、万众创新”的新时代号角，培育和催生中国经济社会发展的新动力，公司董事长李春波在2018年度的经营工作会议上明确提出，倡导全员研发和全员销售，这意味着浙江医药在生产要素的改革中又提出了一种创新的理念。

全员研发，这是针对公司科研、生产、技改、质量的现状而提出的。目前公司许多产品都处在不断进步当中，但也有产品停滞不前，甚至不进反退，这种情况不仅严重降低了公司的收益，还贻误了战机，浪费了资源。究其内外原由，缺乏工匠精神和创新精神是主因。全员研发的要旨就是要倡导和鼓励公司所有的同志，立足自身岗位，发挥自己所长，以节能环保、增产节约、增收节支、提高品质为主要目的，针对公司所有科研、技术、产品、生产和管理问题，埋头实干，规范巧干，大胆去挑战某个课题，放手去进行技术攻关，百花齐放，百家争鸣，力争在2-3年之内，能够做出像高含量维生素E、万古霉素这样的拳头产品。目前公司的不少产品已在国内处于领先地位，期待通过全员的新探索新发现新提升，将其变成国际一流，成为世界标准的制定者，使浙江医药的核心技术竞争力得到有力提升。全员研发，说到底就是要把安环、技术、产量、质量、成本做到极致。

全员销售，就是要不满足于现有产品的覆盖率、增长率、占有率，不止步于现有的团队、市场、销售，和着国家“三医改革”“两票制”“一致性评价”“强基层”等医改节奏，大力巩固现有市场，深入研究空白市场，从企业内部招聘和抽调大量人员充实到营销一线，充实到薄弱和空白市场，使产品、人员、市场、政策有机统一，相得益彰，把公司最好的产品和服务传递给广大病患者，造福百姓，以此扩大市场与销量，提升服务与品牌。没有公司销售人员对目标终端市场的覆盖，没有分“田”到人、责任到人、跟踪到人，精耕细作提升销售就是一句空话。全员销售就是要八仙过海各显神通，挖掘公司内部的各路销售奇才英才到天南地北去开拓市场。在未来，人人都有机会参与销售，推广公司的产品，公司将建立科学合理、公平公正的考核体系，最大程度地激发所有销售人员的积极性，使公司产品穿越千山万水，走进千家万户。全员销售，说到底就是要把产品、渠道、促销、市场、品牌做到极致。

古人云，“君子无所不用其极”。全员研发和全员销售的实施，是浙江医药以问题为导向提出的举全员之力、集所有的智慧去解决公司现实问题的一种良策。鹰击长空，鱼翔浅底，每个职员在做好本职工作的同时，可以充分发挥自己的主观能动性，为公司的发展出谋划策、发光发热。这样既可以补短板、去问题、降成本、提效率、升品牌，也可以为那些有创意、有责任、有能力的“千里马”提供一个更为广阔的舞台。这是一项实实在在的以人为本的多赢之举，必将为浙江医药今后的发展带来强劲的动力。

内部刊物 免费赠阅

企业宗旨：关爱人类健康



出版日期：2018年5月17日

主办单位：浙江医药股份有限公司

封面题字：李春波

#### 编辑指导委员会

主 任：李春波

副 主 任：张国钧 蒋晓岳 吕永辉  
吕春雷

委 员：张定丰 马文鑫 赵俊兴  
俞焕明 朱金林 李春风  
王明达 叶伟东 邵 斌  
吕旭峰 曾建华 陈卫中  
戈 梅 章 吕

#### 编辑部

总 编：张国钧

副 总 编：吕永辉 吕春雷

策划总监：吕旭峰

主 编：章 吕

副 主 编：沈 钢

编 辑：石晓鸿 俞志荣 王华永  
严文斌 章忠阳 朱 晴

版式设计：沈 钢 章忠阳

本期校对：章忠阳 陈 平

编辑部地址：浙江新昌环城东路59号

邮政编码：312500

电 话：0575-86021885

0575-86022860转868005

传 真：0575-86022355

投稿邮箱：innovation@xcpharma.com

sg312500@163.com



# CONTENTS

## 01

### 卷首语

01 人人都是创造者 / 本刊编辑部

## 04

### 要闻简报

04 历经七年，浙江医药自始至终证实辅酶Q10未侵权 等 / 俞育庆 等

## 08

### 封面报道

08 中国公司陷入美国知识产权诉讼，反击才是王道！ / Eric Ng

14 辅酶Q10专利诉讼案法庭判决书

## 18

### 市场纵横

18 来益叶黄素，让营销更有温度 / 郝岚

22 顺势 改革 合规 发展 / 葛尧斌

## 21

### 图片新闻

21 向着一亿目标奋进 等 / 钱其雯、董芳良 等





## 25

### 探索与思考

25 论内部标杆管理在市场营销中的重要性 / 邢飞、袁晓艳

## 28

### 企管经纬

28 创新引领发展 / 邓克平

## 30

### 光荣榜

30 公司集体及个人荣誉榜（续） / 本刊编辑部收集整理

## 32

### 天姥语林

32 公司存在的价值是什么？ / 俞焕明

33 一年之计在于春 / 陈平

## 34

### 党建新风

34 大国荣耀 催人奋进 / 向慧敏

## 35

### 青春杂谈

35 质检队伍的娘子军 / 任胜科

36 人生需要“十九大” / 董鹏城

37 坚信 / 俞锦秋

38 伤疤 / 虞锐

## 39

### 爱心家园

39 想念那个天堂我最爱的人 / 徐佳

40 病中小记 / 周碧琦

## 42

### 友情链接

42 香山不了情 / 柳哲

44 读书是读书人的品格 / 郭雪强

## 45

### 药人文苑

45 门前那条河 / 徐丽理

46 艇湖，千年的古湖 / 袁国奇

48 我爱那一片雪 / 申进

封面：辅酶 Q10 专利诉讼浙江医药应诉团队与证人在美国休斯敦 / 本刊资料照片

封二：庆“三八”女职工活动剪影 / 楼力 王舟 陈叶宁 摄

封三：庆“三八”女职工活动剪影 / 张彬 裘剡婵 徐婷婷 章忠阳 摄

封底：摄影作品《老宅新春》 / 石晓鸿摄



## 历经七年，浙江医药自始至终证实辅酶Q10未侵权

■文 / 俞育庆 图 / 本刊资料照片

经过美国德州休斯敦地方法院对辅酶Q10专利的八天庭审，陪审团于2018年1月12日做出了有利于浙江医药的判决，最终裁定浙江医药的辅酶Q10生产工艺没有侵犯日本Kaneka公司' 340专利中的权利要求。陪审团的判决使得这项关于辅酶Q10专利的诉讼结束，浙江医药圆满宣告：浙江医药自始至终未侵权！

2011年3月22日，Kaneka有关辅酶Q10的相关专利在美国获得授权，浙江医药认为Kaneka公司的相关专利存在新颖性和创造性方面的缺陷，在其专利生效后立即在美国德州休斯敦地方法院起诉其专利无效，浙江医药没有侵权。浙江医药之所以发起这场诉讼，是因为在此之前Kaneka在德国起诉浙江医药，并威胁要在全球范围内发起更多的诉讼。德国的诉讼最后也是以有利于浙江医药的判决结束，在这两起独立的诉讼中，分别判处Kaneka的德国专利无效，而且浙江医药不侵权。

同时，浙江医药在美国休斯敦发起诉讼的第二天，Kaneka在加利福尼亚起诉浙江医药和其它几家公司专利侵权。此案件后被加州区中央地方法院转移至休斯敦地方法院审理。庭审期间，因Kaneka没有遵守法院的相关命令，法官责令其到庭解释为何蔑视法庭、违反法院的指令。在这样的情况下，Kaneka撤回了诉讼申请。三个月后，Kaneka又在美国国际贸易委员会（ITC）起诉浙江医药和其它几家公司专利侵权。在2012年历经2周的审判后，ITC裁定浙江医药未侵犯Kaneka的辅酶Q10专利，Kaneka不能满足与其专



利一致的“国内产业”。但Kaneka并没有对此结果进行上诉，而是继续在休斯敦地方法院寻求判决，这就导致了2018年1月在休斯敦地方法院的庭审。在此次庭审过程中，浙江医药的应诉团队、律师团队密切配合，克服了在异国庭审的种种不利条件，庭上始终做到有理有据、有礼有节，最终赢得了陪审团的完全信任，在双方总结陈词后，只经过不到两小时的讨论，就达成了完全有利于浙江医药的判决，认为浙江医药的辅酶Q10生产工艺没有侵犯Kaneka专利。

该两起独立的诉讼历经七年，自始至终证实了浙江医药的辅酶Q10生产工艺未侵犯Kaneka公司专利，浙江医药一贯重视自主研发和知识产权保护，并尊重他人的知识产权。

（作者系新昌制药厂副厂长，辅酶Q10专利诉讼美国庭审浙江医药应诉团队成员）

## 副市长陈德洪看望慰问高级人才夏钢博士

■文、图 / 胡珍兰

1月31日上午，绍兴市副市长陈德洪在滨海新城管委会领导陪同下，来到公司下属浙江新码生物医药有限公司，看望慰问高级人才夏钢博士。公司总裁吕永辉、新码生物董事长兼总经理梁学军陪同。

陈德洪在听取夏钢关于公司发展和Her2-ADC项目进展情况的汇报后表示，市委、市政府高度重视人才建设工作，希望夏钢带领的团队以持之以恒的创新激情，发挥人才优势，注重项目自主研发，为绍兴市现代医药建设增添核心产品。同时要求滨海新城管委会相关领导协助解决项目在建设过程中存在的困难和问题，确保项目顺利建设。

（作者单位：新码生物行政与人力资源部）



陈德洪副市长（左）与夏钢博士合影



## 昌海生物产业园和谐家园建设深入开展

■文 / 任小萍 图 / 楼力



携手公益行动，为职工提供法律服务和眼科健康服务，昌海生物和谐家园建设委员会2018年服务职工工作拉开序幕。

3月16日中午，由绍兴市总工会、绍兴市司法局、绍兴市律师协会联合组织的公益法律服务行动和绍兴爱尔眼科医院爱心公益行动的工作人员来到昌海生物产业园，开展公益活动。在餐饮服务窗口，公益法律服务行动的工作人员向职工们免费发放《中华人民共和国民法总则》《职工普法手册》《浙江省工会劳动法律监督条例》等书籍和职工医疗互助保障等方面的宣传资料，宣传和普及法律知识，并现场解答职工关心的劳动合同、劳动保障、工伤认定等方面的问题。眼科医院的医生则为职工们检查视力，并提供眼镜维修及清洁等免费服务。

（作者单位：昌海生物办）

## 新昌制药召开生产经营暨先进表彰大会

■文 / 俞佳运 图 / 沈钢



2月11日下午，新昌制药厂2018年生产经营暨2017年度先进表彰大会召开。会议传达公司经营工作会议精神，总结2017年度生产经营情况，落实2018年度工作任务，并对2017年度各项先进进行了表彰。

会议首先对2017年度各项先进进行了表彰。接着，公司副总裁、代厂长马文鑫与各分厂负责人签订了2018年度目标任务责任书。

马文鑫在会上传达了公司经营工作会议精神，在对新昌制药2017年生产经营情况进行总结后，着重强调2018年要重点抓好五个方面的工作。管理方面，推行各分厂以目标利润超额提成的绩效考核方案并有效实施，通过内部控潜、费用控制、节能降耗等内部管理综合提升来达到增效的目的。安全方面，通过工艺改进、

装备改进及生产装置的智能化、自动化改进提升本质安全；采用LADR泄漏检测与修复技术、HAZOP风险分析等手段全方位开展安全风险评估，认真排查事故隐患，全面提高安全生管理平；开展可视化管理，完善生产现场的全方位视频监控系统及异常报警系统，实现生产现场重要数据的实时监控。环保方面，继续做好废气的综合治理工作；借助技术进步手段，推行绿化环保工艺，从源头控制“三废”产生；开展清洁生产工作，实现固废的资源化循环利用；探索高浓度污水处理新工艺，有效削减废水排放量。人才及技术进步方面，构建人才网络，着力打造五大研发平台，有效提升现有优势产品的核心竞争力；厂部、各分厂、车间部室要积极制订人才引进与培养计划，做到有用之人引得进、留得住；在现有的合成技术中心、制剂技术中心、保健品研究所、生物制药分离纯化四大技术平台的基础上，尽快组建生物发酵技术平台，充分利用企业综合技术优势，将盐酸万古霉素等产品打造成支柱产业。质量管理方面，全力推进制剂药物一致性评价工作；加强GMP培训，全面提高干部员工的GMP意识和技能，促进现场管理的常态化，以崭新的面貌随时迎接各类检查与审计；借助技术进步的手段，全面提升现有产品的质量，达到工艺精细化、产品精品化。

（作者单位：新昌制药信息技术部）



## 昌海生物召开生产经营暨干部述职会议

■文 / 沈晓晓 图 / 胡 赛

1月11日，昌海生物召开2018年度生产经营暨干部述职会议，浙江医药常务副总裁、昌海生物总经理吕春雷，浙江医药副总裁朱金林、人力资源总监李春风等出席，昌海生物常务副总经理陈春峰主持会议。

会上，39位述职干部先后对2017年的工作进行了回顾和总结，分享工作中的创新亮点，反思存在的问题和不足，明确2018年工作目标，同时对公司发展提出建议。随后，吕春雷分别与各部门负责人签订了《目标管理责任书》。会议还表彰了公司2017年度各项先进集体和个人。

最后，吕春雷作了总结讲话。他强调，2018年是公司改革之年，要认真贯彻落实公司经营工作会议精神，强化部门的主体意识，妥善处理好各职能部门间的关系，并将网格化工作落到实处。

（作者单位：昌海生物办）



## 来益医药召开2018年度经营工作会议

■文 / 杨 刘 图 / 邓克平

1月12日至14日，来益医药2018年度经营工作会议在杭州玉皇山庄召开。会议以“新时代新挑战新征程，谋市场谋管理谋效益”为主题，分析形势，明确目标，剖析问题，制订对策，落实措施。

浙江医药副总裁、来益医药董事长兼总经理俞焕明首先在会上作了形势分析及目标任务宣讲。接着，与会干部分别作述职报告，总结2017年度主要工作，对公司发展提出意见和建议。与会代表围绕形势、目标、最主要的问题、最需要的支持、最重要的措施等内容，分部门进行了闭门讨论，之后又分三组再次进行交叉讨论。

在听取各组讨论结果的汇报后，俞焕明作了总结讲话，在明确2018年工作重点的同时，也对干部们提出了要求。

（作者单位：来益医药办）





## 新码生物召开2017年度总结会议

■文 / 胡珍兰 图 / 裴珂



工艺优化及生产厂房建设的推进工作，并落实新的研发项目，为全力推进公司成为生物大分子研发和生产基地而努力。

梁学军在总结2017年的工作时说，ADC项目拿到了中国临床批件并已开展临床工作；完成了生产厂房的概念设计、核心设备的URS撰写，并启动了各项评估文件以及招投标的准备工作；完成了实验室建设、关键研发设备的采购与调试，各项研究工作已全面展开；与北京大学药学院开展合作，引进的新项目也已启动。这些成绩的取得离不开全体员工的不懈努力和团结协作，未来将继续保持自己的工作激情和专注度，带领新码生物攀上新高度。

李春风说，新码生物是一支精益求精、充满活力的优秀团队，希望大家始终保有努力认真、和谐互助的正能量，将个人融入团队，为企业创造价值。

张国钧在讲话中指出，新码生物能有现在的成长，离不开核心团队的真心付出，在过去的一年，整个团队能够克服困难，不断前行，取得的成绩可圈可点。2018年，新码生物要在公司提供的良好机制和平台下，从技术、体制上不断创新创业，从项目、产品上不断成长。

（作者单位：新码生物行政与人力资源部）

1月18日，新码生物召开2017年度总结会议，浙江医药副董事长张国钧、人力资源总监李春风，新码生物董事长兼总经理梁学军、技术总监夏钢等出席会议。

新码生物全员总结了2017年的工作情况，分享经验，剖析不足，对未来的规划提出意见和建议。夏钢说，2018年在保障ARX788项目临床研究顺利进行的同时，要继续做好该项目各项

## 吴国锋当选为新昌县科协副主席

■文 / 陈浙蓉 图 / 沈钢



工作中的吴国锋，本刊资料照片

1月9日，新昌县科学技术协会第七次代表大会在新昌沃洲逸郡酒店召开。会议选举产生了新昌县科协第七届委员会。在当选的7名副主席中，5名是来自企事业单位的兼职副主席。其中浙江医药技术总监、研究院院长吴国锋当选为兼职副主席。

（作者单位：公司项目管理与知识产权部）

# 中国公司陷入美国知识产权诉讼， 反击才是王道！

■文 / Eric Ng 图 / 本刊资料照片

**编者按：**2018年1月，在由日本化学品制造公司Kaneka Corporation提起的长达七年的专利侵权案中，浙江医药成功地捍卫了自己的合法权利。这场罕见的中国公司获胜的知识产权诉讼案，在国内和国际上都引起了很大的反响。代表浙江医药的首席律师官Gary Hnath在接受媒体采访时表示，出口美国的中国公司应积极应对知识产权侵犯的法律风险，并应在卷入诉讼时保持合作。







国际律师事务所 Mayer Brown 知识产权合伙人 Gary Hnath

在一次罕见的中国公司获胜的知识产权诉讼案中，首席律师官表示，出口美国的中国公司应积极应对知识产权侵犯的法律风险，并应在卷入诉讼时保持合作。

代表浙江医药的国际律师事务所Mayer Brown知识产权合伙人Gary Hnath表示，在知识产权侵权案中，中国企业应根据美国与本国市场之间的法律制度差异进行相应的调整。

Hnath从1995年开始一直在美国为中国公司服务，“如今，中国企业更愿意在法庭审判中为自己的知识产权做辩护，而多年前，中国企业都害怕美国的法律制度，一旦被起诉就选择放弃”。

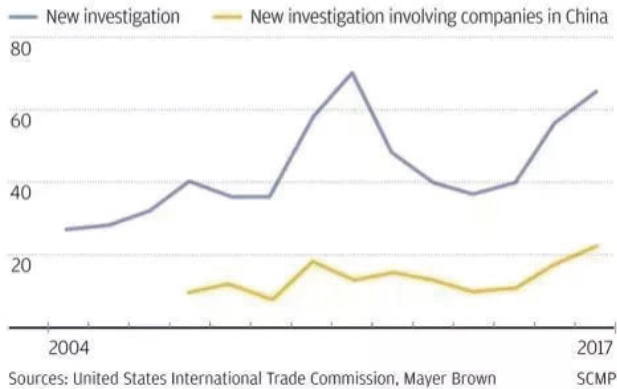
上个月，在由日本化学品制造公司Kaneka Corporation提起的长达七年的专利侵权案中，浙江医药成功地捍卫了自己的合法权利。Kaneka还起诉了其他两家涉嫌侵犯其CoQ10专利的中国公司，CoQ10是一种在美国最受欢迎的膳食补充剂之一。

Kaneka在诉讼案中未能赢得浙江医药公司的700万美元损失赔偿金和侵权禁令。

根据市场研究咨询机构Global Market Insights的数据，全球CoQ10市场预计将以年均10.1%的速度增长到2024年的10亿美元。

根据Hnath的数据，2017年在美国根据1930年关税法第337条提交的涉及知识产权侵权或进口贸易不公平竞争的案件，中国公司的新调查数量从2014年的10起案例已增长到22起案例。

Number of new investigations in the US involving companies in China arising from complaints of intellectual property infringement or unfair competition in the import trade



然而，其中只有不到5%的专利侵权案件在美国进行审判，绝大多数都是私底下进行和解的。

2017年11月，北京神州生物科技公司也被Kaneka起诉涉嫌侵犯其CoQ10专利，通过交涉，双方协议，Kaneka将在北美分销神州的产品，神州将在中国销售Kaneka的产品。

Hnath表示，在处理适应美国法律体系的知识产权保护问题时，具有战略性、创造性和主动性的中国公司往往会处于更有利的地位。

“在美国的知识产权诉讼案中，原告和被告都会被要求



2018年5月16日，浙江医药应诉团队与首席律师官Gary Hnath在美国休斯敦合影



披露大量的信息，因此，对于中国公司来说，理解两国法律制度差异非常重要，这能够方便他们积极配合法官和陪审员。”Hnath表示。

尽管公司会犹豫能否透露自身的商业机密，但Hnath表示，美国法律体系中有明确的保护性条例禁止第三方公开泄露机密信息。

这可能包括产品材料成分、工程式、研究和开发过程、实验室结果、配方和制造过程。

在美国，“搜集证据”的预审程序比亚洲和欧洲要广泛得

多，可以持续两年或更长时间。在搜集证据的过程中，原告和被告可以通过要求在文件中以回答问题的方式获取证据。

Hnath表示，在Kaneka与浙江医药的诉讼案例中，作为搜集证据的一部分，这些公司会安排律师和外部专家检查对方的生产设施。

陪审员也会经常听取美国知识产权诉讼案件。“陪审员通常是不具备技术背景的公民，因此，被告不仅要有良好的法律辩护，还要能够向陪审团解释其为占领市场地位所克服的困难，以及为何要赢得这场诉讼。”Hnath说。

（发表媒体：South China Morning Post 南华早报2018.2.12）



浙江医药应诉团队与律师团队在一起讨论

# Why fighting back is a winning strategy for Chinese companies caught up in US intellectual property suits

PUBLISHED : Monday, 12 February, 2018, 9:35am

UPDATED : Monday, 12 February, 2018, 9:35am

Chinese companies exporting to the United States should proactively manage the legal risks of intellectual property infringement and be cooperative should they become entangled in a lawsuit, according to the lead lawyer in a rare courtroom battle won by a Chinese company.

Gary Hnath, intellectual property partner at international law firm Mayer Brown representing Shanghai-listed Zhejiang Medicine in an intellectual property infringement case, said Chinese companies should be adaptive according to the legal system differences between the US and their home market.

“Chinese companies are nowadays more willing to defend themselves in intellectual property cases in court trials ... years ago many were afraid of the US legal system that they just gave up when sued,” said Hnath, who has been representing Chinese companies in the US since 1995.

Zhejiang Medicine last month successfully defended itself in a seven-year long patent infringement case brought by Japanese chemical manufacturing company Kaneka Corporation, which also sued two other Chinese companies on alleged infringement of its patent on CoQ10 – one of four most-bought dietary supplements in the US.

Kaneka had sought and failed to win US\$7 million in damages from Zhejiang Medicine and an injunction from further infringement.

The global CoQ10 market is forecast to grow by an average annual rate of 10.1 per cent to US\$1 billion by 2024, up from US\$351 million in 2015, according to market research consultancy Global Market Insights.

The number of new investigations involving companies in China arising from intellectual property infringement or unfair competition in the import trade filed under section 337 of the Tariff Act of 1930 in the US rose to 22 last year, from 10 in 2014, according to Hnath.

Less than 5 per cent of patent infringement cases go to trial in the US, with the vast majority settled privately, he said.

Beijing-based Shenzhou Biology and Technology, which was also sued by Kaneka for allegedly infringing on its CoQ10 patent, last November agreed to settle the dispute. Under the agreement Kaneka will distribute Shenzhou’s product in North America and Shenzhou will sell Kaneka’s product in China.

Chinese companies that are “strategic, creative and proactive” when dealing with intellectual protection matters and adaptive to the US legal system are often in an advantageous position, Hnath said.

“In the US, there are very broad disclosure requirements for plaintiffs and defendants in intellectual property lawsuits to disclose a large amount of information,” he said.

“It is important for Chinese companies to understand



the legal system differences, so that they can be cooperative and perceived in a positive light in front of the judge and or jurors.

While it is natural for companies to hesitate to reveal their trade secrets and confidential information, Hnath said there are protective orders in the US legal system that bar the public release of confidential information by third parties.

This may include product materials composition, engineering tolerances, research and development processes, laboratory results, recipes and manufacturing processes.

In the US, the “discovery” pre-trial procedure is much more extensive than Asia and Europe, and can last as long as two or more years.

During discovery, the plaintiff and defendant can obtain evidence from each other through requests to answer questions under oath and via documents.

In the Kaneka-versus-Zhejiang Medicine case, the companies had lawyers and outside experts inspect each other’s production facilities as part of the discovery process, Hnath said.

US intellectual property litigation cases are often heard by jurors.

“Jurors are citizens who typically do not have technical background ... so it is important for a defendant to not only have a good legal defence but also to be able to explain to the jury what obstacles it has overcome to achieve its market position and why it deserves to win,” Hnath said.



浙江医药应诉团队与律师团队在一起讨论

# 辅酶 Q10 专利诉讼案法庭判决书

Case 4:11-cv-01052 Document 418 Filed in TXSD on 02/22/18 Page 1 of 3

United States District Court  
Southern District of Texas

**ENTERED**

February 22, 2018

David J. Bradley, Clerk

**IN THE UNITED STATES DISTRICT COURT  
FOR THE SOUTHERN DISTRICT OF TEXAS  
HOUSTON DIVISION**

**ZHEJIANG MEDICINE CO., LTD.,  
and ZMC-USA, LLC,**

**Plaintiffs,**

v.

**KANEKA CORPORATION,**

**Defendant.**

§  
§  
§  
§  
§  
§  
§  
§  
§

**CASE NO. 4:11-CV-1052**

**AMENDED FINAL JUDGMENT**

On the 3rd day of January, 2018, the above-styled and numbered case came for trial. Both sides appeared and announced ready for trial, and the case was tried to a jury from January 3, 2018 to January 12, 2018. The case was submitted to the jury on January 12, 2018. The jury questions and answers were as follows:

Question No. 1

Has Kaneka proven, by a preponderance of the evidence, that ZMC-USA’s CoQ10 products were manufactured by a process that infringed the following claims of Kaneka’s ‘340 patent?

Answer “yes” or “no” for each patent claim listed below.

ZMC-USA

Claim 22   No  

Claim 33   No



Case 4:11-cv-01052 Document 418 Filed in TXSD on 02/22/18 Page 2 of 3

Question No. 2

Has Kaneka proven, by a preponderance of the evidence, that ZMC has induced infringement of the following claims of Kaneka's '340 patent?

Answer "yes" or "no" for each patent claim listed below.

ZMC

Claim 22 No

Claim 33 No

Question No. 3

Have ZMC or ZMC-USA proven, by clear and convincing evidence, that any of the following claims of Kaneka's '340 patent are invalid as obvious?

Answer "yes" or "no" for each patent claim listed below

Claim 22 No

Claim 33 No

If you answered "yes" to any part of Question 1 or Question 2 and answered "no" to a corresponding part of Question 3, please answer the following question.

Question No. 4

What sum of money, if paid now in cash, should be awarded to Kaneka as royalty damages?

Answer in dollars and cents, or none.

\$ Not Answered

Case 4:11-cv-01052 Document 418 Filed in TXSD on 02/22/18 Page 3 of 3

Based on the verdict of the jury, the Court **ENTERS** the following judgment:

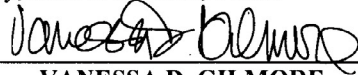
Judgment is **GRANTED** on Plaintiffs' declaratory judgment claim of non-infringement and Judgment is **DENIED** on Plaintiffs' claims of invalidity on the issue of obviousness. Judgment is **DENIED** on Defendant's counterclaim of infringement.

Plaintiffs' claims of invalidity on the issues of patentable subject matter, indefiniteness, and enablement are **DISMISSED without prejudice as moot**.

This is a **FINAL JUDGMENT**.

The Clerk shall enter this Order and provide a copy to all parties.

**SIGNED** on this the 22nd day of February, 2018 at Houston, Texas.



**VANESSA D. GILMORE**  
**UNITED STATES DISTRICT JUDGE**



## 【判决书译文】

# 联邦地方法庭

## 德克萨斯州南部地方法庭

### 休斯敦分部

原告：浙江医药股份有限公司  
ZMC-USA  
被告：Kaneka公司

§  
§  
§

卷宗号：4:11-CV-1052

## 最终判决

2018年1月3日，题述的诉讼进入审判。控辩双方都到庭，从2018年1月3日至2018年1月12日，案件进行陪审团审判，并于2018年1月12日提交陪审团作出最终决定。陪审团的问题和结论如下：

### 问题一

Kaneka是否有足够的证据表明，ZMC-USA的CoQ10产品生产过

程侵犯了Kaneka公司的'340专利中的下述权利要求？

针对以下列出的权利要求分别回答“是”或“否”

ZMC-USA

权利要求22： 否

权利要求33： 否

### 问题二

Kaneka是否有足够的证据表明，ZMC的CoQ10产品生产过

程侵犯了Kaneka公司的'340专利中的下述权利要求？

针对以下列出的权利要求分别回答“是”或“否”

ZMC

权利要求22： 否

权利要求33： 否

### 问题三

ZMC或者ZMC-USA是否有明确和令人信服的证据表明，Kaneka的'340专利从显而易见性方面来说的是无效的？

针对以下列出的权利要求分别回答“是”或“否”

权利要求22： 否

权利要求33： 否

如果对问题一或问题二中任何一个答案为“是”，并且对问题三中任何一个问题回答为“否”，请进一步回答以下问题。

### 问题四

如果以现金形式支付，需要给Kaneka支付多少钱以作为损害赔偿？

回答是多少美元和角，或者没有。

\$ 没有

基于陪审团的裁决，法庭作出如下判决：

对原告（浙江医药）主动起诉、请求法庭判定原告不侵犯被告专利权利要求的要求，法庭予以支持，对原告基于显而易见性要求专利无效的判决要求予以否决。对于被告的侵权反诉判决要求予以否决。

对原告要求基于不确定性、实用性而使专利无效的判决要求予以否决。

此为最终判决。

书记员记录此判决，并分发给各相关方。

此判决于2018年2月22日于德克萨斯州休斯敦签署。

法官Gilmore（签名）



步入快速成长期的来益叶黄素，要树起更高的品类壁垒，从2018年起要翻越“三座大山”——从控销向分销转移，从渠道品牌向消费者品牌转移，从局部市场品牌向全国性品牌转移。

## 来益叶黄素，让营销更有温度

■文 / 郝 岚 图 / 卢冬虎

“年夜饭，关机一小时，让陪伴更有温度。”

春节临近，回家、亲情、陪伴……成为人们心中最柔软的那根弦。日前，在昆山举办的2017第六届中国药店博览会期间，几十位知名连锁药店企业家为爱发声，为来益叶黄素“关机一小时”主题公益活动代言，呼吁大家在春节回家与亲人团聚的时刻，暂时放下手机，回归亲情，用心陪伴，同时也倡导全社会合理使用手机、减轻对视力的损害。

不止是业内，“关机一小时”也是面向全社会推广的公益项目，浙江医药来益叶黄素已是连续第四年开展这一主题公益活动。





### 公益营销，聚沙成塔

来益牌叶黄素咀嚼片是浙江医药于2013~2014年推出的口服护眼保健产品。

据世界卫生组织研究报告称，中国是世界上近视发病率最高的国家之一，高达33%，是世界平均水平的1.5倍，中小学生的近视率高达70%以上，而手机（包括电脑、电视机等）的高频短波蓝光是导致视力恶化的主要元凶。然而，在电子产品普及和电子消费高速增长的当下，对眼睛伤害的保护和预防治疗的产品却严重缺失。

而叶黄素堪称天然的“蓝光过滤器”，具有抗氧化、吸收有害短波等功

效。据介绍，来益叶黄素作为浙江医药主打的保健品，十年前就开始从源头研发。通过有专利的微胶囊技术，将脂溶性叶黄素变为水溶性叶黄素，生物利用度更高；同时，与市场中同类产品相较，来益叶黄素每片10毫克的叶黄素高含量，充分保证了人体的需求和服用效果。

自2013~2014年来益叶黄素推出伊始，受世界地球日“关灯一小时”的启发，即发起“关机一小时”这一公益活动。“从理念到行为是需要一种仪式感的，这种仪式感更易让人记住，进而记住这种形式背后所倡导的理念以及目的。”浙江医药生命营养品公司总经理曾建华说，“‘关机一小时’把生活中最简单的事情场景化，用一个简单的动作，让消费

者记住爱眼、护眼。同时，我们将‘关机一小时’的时间点聚焦到春节期间，呼吁大家放下手机陪伴家人，感受最真实的爱的温度。”

“关机一小时”通过公益化的形式去传播，一方面，每年邀请百强连锁药店的企业家代言，通过微电影、小视频等广泛传播。“从行业做起，让行业发声，推动药店企业家、几百万药店员工对我们品牌的认知。”浙江医药生命营养品公司常务副总经理倪磊说。另一方面，进行全媒体传播，联合腾讯公益，邀请几十位知名主持人、网红大号一起参与，通过地铁、火车站等回家路上的广告牌，通过H5、微电影、内容营销，打造消费者影响力。

公益营销是品牌建设的必由之路，但





在移动互联网时代，碎片化的传播方式使得人们的注意力被过度瓜分和稀释，再好的公益立意，也难免被湮没在信息的洪流中，成为许多营销人的痛。

“做品牌，做公益，都是聚沙成塔。第一需要时间，第二需要不断的投入。”在OTC营销领域有着丰富经验的倪磊表示，“碎片化的传播环境之下，公益活动要取得效果，第一，营销要有各种各样的组合拳；第二，要长期坚持。坚持下去，就会有符号化的东西留下来，留下来，就在人们的心智占位了。”他表示，“关机一小时”公益活动会坚持做下去，让这一行动成为一种生活常态。

### 好产品遇上好机会

来益叶黄素投入市场三年多来，每年的销售额增长都保持在60%~70%，2017年销售规模预计达2亿元，占有全国OTC市场77%的份额。同时，来益叶黄素已经完成在全国百强连锁中的全面布局。

“市场需求、营销手段、产品功效……一个好产品的诞生需要好多个点碰到一起，来益叶黄素正好满足了这些契机。”倪磊说。

把握市场机会。倪磊认为，对市场机会的敏锐捕捉和把握，甚至比产品本身还重要。产品从不缺乏，但在正确的时间点推合适的产品，对后续的营销会产生事半功倍的效果。来益叶黄素就是在大环境下找到一个市场机会：手机蓝光危害、不良的用眼习惯对视力造成损害，人们对此的感知越来越明确，需求也由隐性变成显性。

教育引领。来益叶黄素用各种各样的方法告诉人们叶黄素与眼睛保护的关系，成为这一领域普及教育的引领者。并通过传统媒体、新媒体、自媒体等多种手段进行品牌推广，提高知名度，通过“关机一小时”等公益活动提升品牌美誉度。

产品功效突出。产品好的功效，导致顾客回头率高；保健品的弹性需求特性，导致大单率高，上量快。同时，来益叶黄素作为新品类，给连锁带来的是纯增量，

因此很受连锁的欢迎。

渠道策略得当。来益叶黄素以零售连锁药店为主要销售渠道，在合作对象上选择影响力和专业度更强的百强连锁以及区域龙头连锁，先打样板，再复制。同时采用控销策略保证合作连锁的利益最大化。

“我们把市场机会、浙江医药的制造优势和我们品牌化的推广经验有机地结合在了一起。经过三年多的耕耘，最终把来益叶黄素打造成口服护眼品类里的第一品牌。”倪磊说。

### 做大品类，做强品牌

在来益叶黄素之前，市场上鲜有口服护眼产品，来益叶黄素无疑是OTC市场口服护眼品类的开创者。倪磊认为，开创一个品类就像做蛋糕，在产品高度同质化的当下，大多企业只能切蛋糕，做的最好也只得一角。而营销的最终境界就是做蛋糕，做蛋糕取得的成就远比切蛋糕的要大。

凭空开创一个品类，需要诸多资源条件的匹配。倪磊认为，来益叶黄素恰是其整个营销环境与企业内部资源匹配的情况下所达成的结果。

第一，做蛋糕首先要发现需求，没需求只能是泡沫。手机族的生活方式产生了护眼的迫切需求，“现在就是要做实这块蛋糕，逐步用传播去带动品牌建设，做领导品牌。”

第二，需要大的有资源的企业作支撑。来益叶黄素背靠上市公司浙江医药，浙江医药作为一家全国大型医药企业，在维生素、矿物质等领域，处于全球领先地位，主导产品合成维生素E、天然维生素E、β-胡萝卜素等产品产量居国际国内前列。来益叶黄素作为浙江医药转型大健康战略的拳头产品，无论产品力还是资源投入都具有明



显的竞争优势。

第三，聚焦细分领域，做得越细，占位越强，防火墙筑得越高。倪磊认为，保健品行业比药品更缺乏市场教育，多年来的大保健产品教育急功近利，鱼龙混杂，消费者信任度很低，而聚焦一个细分品类，更容易说清楚；同时，有助于企业资源聚焦，在一

个点上做到最强。

“开创一个新的品类，然后打造这个品类的壁垒，我们会竭尽所能去推动这个品类的成熟。”倪磊说，“能够持续坚持市场教育，在渠道中、在消费者心目中，一个品牌就等同于一个品类的企业，是最值得尊重的。”

步入快速成长期的来益叶黄素，要树立起更高的品类壁垒，从2018年起要翻越“三座大山”——从控销向分销转移，从渠道品牌向消费者品牌转移，从局部市场品牌向全国性品牌转移。

（转载自《中国药店》2018年1月上半月刊 总第238期）



## 向着一亿目标奋进

■文 / 钱其雯 图 / 董芳良

上海维艾乐健康管理有限公司2017年度总结表彰大会于1月18日至20日在上海举行。总经理曾建华在会上指出，2018年维艾乐要一如既往地拼搏向前、团结奋进，一心一意去实现1亿元的销售目标。期间还举行了猎豹训练营、篮球赛及联欢晚会等活动。图为总经理曾建华与常务副总经理倪磊一起签署责任状。（作者单位：维艾乐市场部）





## 顺势 改革 合规 发展

### ——药品营销公司年度总结大会侧记

■文 / 葛尧斌 图 / 沈 钢

“两票制”、“营改增”的落地执行，给药品营销带来了很大的不确定性，同时也孕育了很多机遇，如何顺势把握机会，如何合规安全经营，如何改革创新实现持续发展，是摆在我们所有营销人面前的一大挑战。在这承上启下的关键时点，以“顺势、改革、合规、发展”为主题的药品营销公司2017年度总结大会于元月25至27日在新昌召开，公司上下高度重视，分析形势，结合实际，战略谋划，为营销转型升级群策群力。

2017年，营销公司在浙江医药的坚强领导下，在各相关部门的有力支持下，按照“保安全、保市场、保增长、促转型”的既定策略，上下同心同行，创新创业，全年实现了12.56亿元的含税销售，同比增长了35.2%，各主要产品销售保持了较高增速，制剂毛利实现了五连增。



大会的第一阶段安排了各区域负责人的报告。他们按照会议要求，从政策、准入、覆盖、销量、增长、人员、策略等方面总结了过去一年的成绩与不足，报告了2018年度的计划和对公司的意见建议，就如何突破销售瓶颈，如何顺势发展，如何提高“三率”（覆盖率、增长率、占有率）纷纷发表了各自的观点。依据国内三大市场六大终端的特点，顺应国家医改分级诊疗，各办事处将集中力量加快周边市场的开发工作，把潜力发掘方向定位于二、三级市场。

大会的第二阶段由营销公司领导发言。梁玉中总经理指出，2017年营销公司在“顺势、可控、合规、高效”的方针指引下，实施“学术指导、强化商务、商销分开、目标管理、合规考核”，以产品、团队、策略为抓手，营销业绩和营销转型都取得了一些成绩。2018年营销公司的主要策略将集中在队伍提质扩量及学术网络升级上。针对新上市的产品，将强化高素质专销（临床）队伍的组建，扩大学术推广团队，建立良好的顶级专家网络，为快速推广新产品提供有力的学术支持。针对公司经营多年的拳头成熟产

品，主要力量要集中在市场的准入、网络的维护、终端的精耕细作上。重视OTC队伍建设，增加院外销售力量，适应时势，利用网络加强电商部销售力度。

大会的第三阶段安排了新昌制药厂领导讲话。副总裁、代厂长马文鑫站在生产后勤部门的角度，要求生产、仓库、质管等部门一体联动，从源头上来保证销售的正常进行。他指出，2017年由于“断货”引起的“幸福的烦恼”，已引起了企业高层的高度重视，生产部门已出台了相应的应对措施，仓储部门引入了“安全库存”的概念，结合销售预计、生产周期、检测周期，在货源供给上形成弹性机制，留出药品供给的缓冲带。他还要求后勤部门主动服务，靠前服务，积极沟通，保证生产供给更为科学合理。

会议的最后阶段是公司领导讲话。俞焕明副总裁指出，十九大的胜利召开，预示着中国进入了伟大的新时代，“健康中国”已成为国家战略，医药健康产业将成为最具发展潜力和最具投资价值的行业之一，医疗卫生支出占GDP的比重将不断加大，

我们只有牢牢把握这个大机遇才能实现我们的大发展。他对营销人员提出了“五讲五有”的新要求，希望大家讲大局，有情怀；讲合规，有纪律；讲执行，有团队；讲学习，有学术；讲业绩，有作为。

吕永辉总裁总结了各办事处经理在汇报中提出的销售遇到的八个问题，要求各个相关部门针对这些问题逐条协调解决，同时对下一阶段营销工作提出了三点要求：抓好队伍信心的提升；抓好营销管理体系的完善；抓好营销业绩的提升。希望大家不负期待，不辱使命。

蒋晓岳副董事长充分肯定了营销队伍的战斗力 and 取得的成绩，要求大家戒骄戒躁，努力工作，更上一层楼。张国钧副董事长就2018年如何合规发展的问题作了详细阐述，强调指出粗放野蛮的发展阶段已经结束，合规是上市公司生存发展的基础，没有合规就没有一切，没有合规就没有未来，只有在合规的前提下研发产品，制造产品，销售产品，激励队伍，公司才能实现营销完美转型。

李春波董事长曾在营销总结大会上，



药品营销公司总经理梁玉中作总结



公司副总裁俞焕明作市场分析并讲话

对药品营销工作的顺势、改革、合规、发展有过精辟的分析和指示，指出针对急剧变化的市场，要做到心无旁骛，专注专业，合理合法有效地规避市场风险；要改革创新，团结拼搏，研究市场，细化工作，强化学术，找准定位；要利用一切可利用的资源，加强团队建设，加强市场开拓。竞争没有什么可怕的，可怕的是我们自己意志上的消沉，“狭路相逢勇者胜”，我们必须提升信心，保持高昂的斗志。同时，在实际工作中，要寻找切实可行的工作方法，在统一的宏观政策下，结合自身，制定行动，既不要教条主义，也不要形式主义。一个优秀营销人员一定要有一颗务实、创新的心。

医改已进入新时代，政策的威力不可小觑，推动医药行业运转的“机关枢纽”正在日趋公开化、透明化。加强对政策的研究，体察自身的优势和劣势，占据更有利

的生态位已成当务之急。顺势就是顺应时势，顺水行舟，通读政策，运用规则，与时俱进。时势的变化不是针对某家企业、某个人，所有人所面临的环境是一样的，只有顺应变化，适应医改，掌握先机，才能适者生存。任何怨天怨地的言行都是无知愚蠢的。合规已成企业永续的主题，“不以规矩，不能成方圆”，无论是为规避风险还是为长效发展，都不能触碰底线红线。改革是一切新增长动力的源泉，营销模式的改革，服务平台的改革，管理理念的改革，组织架构的改革，激励考核的改革，将是我们前进的必要保证。发展是我们的根本任务，只有发展才能生存，只有发展才能壮大，发展是解决一切问题的总钥匙，离开顺势、合规、改革这三个前提，发展就无从谈起，就是空中楼阁。

2018年，既是改革开放三十周年，又

是深化改革攻坚之年，还是“十三五”规划的承前启后之年，医改新时代最大的特点是“两票制”、“三医联动”、“零差率”，最大的难点是“合规、营改增、金税三期”，最大的挑战是降药价（招标降价、二次议价）、降药占比，最大的机会是医保扩容、分级诊疗、审评审批制度的改革和供给性结构性改革，最新的探索是医药代表备案制，最现实的数据表现将是增长中低速。在此大背景下，我们药品营销公司将以“规范、创新、节约”为旗帜，自我否定，自我革新，自我加压，自我突破，注重管理，注重团队，注重合规，注重策略，注重绩效，加强商务管理，加强人事改革，加强总部力量，加强合规考核，加强学术推广，加强政策管控，实现“争准入”和“争份额”的双丰收，圆满完成公司总部下达的任务指标。

（作者单位：药品营销公司综合办）



公司副董事长蒋晓岳讲话



# 论内部标杆管理 在市场营销中的重要性

■文 / 邢飞、袁晓艳



标杆管理法是由美国施乐公司于1979年首创，是现代西方发达国家企业管理活动中支持企业不断改进和获得竞争优势的最重要的管理方式之一，西方管理学界将其与企业再造、战略联盟一起并称为20世纪90年代三大管理方法。到21世纪的今天，面对全球化、信息化、大数据化所带来的竞争，这一管理方法仍然具有很强的生命力。中国的很多知名企业，像海尔、华为、万科、联想、李宁等等，他们成功的背后都有着标杆管理的力量。

根据标杆伙伴选择的不同，通常可将标杆管理分为五类。内部标杆管理、竞争性标杆管理、非竞争性标杆管理、功能性标杆管理、通用性标杆管理。对于内部标杆管理来说，标杆伙伴是组织内部能够保持长时间、高效率增长的业务单位或部门，主要适用于大型多部门的企业集团或跨国公司。由于内部标杆不涉及商业秘密的泄露和其他利益冲突等问题，容易取得标杆伙伴的配合，简单易行。通过展开内部标杆管理，可以促进内部沟通和培养学习气氛。

内部标杆管理法当然也适合公司市场营销部门。市场营销是公司整个业务流程中最为重要的一环，通过创造和管理有价值的顾客关系，为顾客创造价值，最终为公司创造利润。可以说营销队伍就是企业最重要的生产力。由于营销人员数量众多、关系松散，管理是一大挑战。其中标杆管理是很多企事业单位应用较广的一

种管理工具和管理方法。实际上标杆就是榜样，这些榜样在营销战略、业务流程、营销组合优化、服务等各个市场营销环节所取得的成就，成为后进者瞄准和赶超的标杆。中国有句古话，“以铜为鉴，可以正衣冠；以人为鉴，可以明得失；以史为鉴，可以知兴替”。做销售何尝不是如此，找到和标杆的差距，而后才能进步。

一、医药行业处于一个全面深化改革的关键时期。药品销售必须紧跟新时代变革步伐，变则善，常变则至善。

2017政府工作进一步强调，以节约使用医保资金作为起点、以腾笼换鸟降低药品耗材支出为调整医疗服务价格创造改革空间、以医务人员人事薪酬和绩效考核制度改革为实现路径的“三医联动”综合改革的“三明模式”进一步推广。药品集中采购价一轮一轮地被挤压，各地区的二次议价更是让药品的价格一降再降，直接导致销售费用的大量缩水。

国务院办公厅《关于城市公立医院综合改革试点的指导意见》提到，力争2017年试点城市公立医院药占比（不含中药饮片）总体降到30%左右。现在药占比执行工作在绝大部分医院已经落地，2018年将会是药占比验收的和全面铺开的年份。所有临床使用药品优先选用国家基本药物目录、低价药、新农合目录、医保目录内药品。各大医院加大力度减少药物滥用，重点监控抗菌药物、辅助用药、营养药、中药注射剂的使用。



浙江省十个省级部门联合印发了《关于进一步纠正医药购销和医疗服务中不正之风专项治理工作实施意见》（浙卫发〔2017〕56号）。其中指出建立和完善医药购销领域不良单位黑名单制度，对失信单位加大惩戒力度，对严重违法失信单位实施联合惩戒。加大对违反“九不准”规定行为的惩处力度，重点惩治收受“红包”、“回扣”、违规“统方”行为。持续开展商业贿赂等不正当竞争行为的治理，重点查处以学术费、科研费、咨询费、赞助费等名义实施的各类变相的商业贿赂行为，以及为不正当商业目的的统方行为。

2017年2月9日，国务院办公厅印发《关于进一步改革完善药品生产流通使用政策的若干意见》，提出食品药品监督管理部门要加强对医药代表的管理，建立医药代表登记备案制度，备案信息及时公开。医药代表只能从事学术推广、技术咨询等活动，不得承担药品销售任务，其失信行为记入个人信用记录。意见将直接推动医药代表职业规范化，并且长远来看学术将成为医药企业的生命力。

**二、来益的销售必须转变营销模式，在困境中拼搏，在改革中前行。**

为了适应国家政策和顺应医药市场趋势，在公司“顺势、可控、合规、效率”的指导思想下，药品营销公司提出了“市场指导、强化商务、商销分开、目标管理、合规考核、以己为主、招商为辅、协同发展”的转型思路，公司应转变营销模式，构建合规高效的管理体系，提升管理水平和服务效率。

来益在浙闽地区未进入医疗保险目录，属于自费药品。绝大多

数医院，为了控制自费药的比例，纷纷建立自费药房或托管药房。这些药房都设置了较高的门槛，要求15%到20%或更高的返利，这给本来销售费用就很低的来益市场增加了更高的难度。大多数医药代表认为销售来益会入不敷出，积极性严重受阻。药品降价、二次议价再降价、严格控制药占比、限制辅助药物、严厉打击商业贿赂与药品统方等一系列国家政策，使得医药代表的工作困难重重，如履薄冰。在相当长的一段时间内，大区的来益销售量一直处于瓶颈期，未能有很大的突破。在公司的正确领导和市场推广部的配合下，浙闽大区在来益的销售管理上做出了相应的改进与变革。转变营销模式，由传统的营销模式向学术推广型转变。积极树立内部标杆医院做“领头羊”，带领和引导大区在来益销售领域的全面进步和可持续发展。2017年大区发出来益160.69万瓶，同比2016年125.98万瓶，增长27.55%，占全国总销售量的24.78%。来益的医院流向同比增长20.71%，其中杭州、宁波、温州均有30%以上的增长。这样的成绩鼓励着大区全体员工，继续努力，再创佳绩。特别是来益在温附一、温附二、杭州市三、宁波妇儿医院、省人民医院等的销量均有大幅度增长，为大区争得了荣誉，树立了标杆，形成上行下效、整体联动的总体效应，带动其他同事共同进步，集体向前。同时让大家明白，来益不仅可以为企业创造更大的价值，还可以为自己赢得荣誉和职位升级。

**三、以来益在温州医科大学附属第一医院（温附一）近年的销售业绩为例，对其成功的经验略作简要分析。**

2012年到2017年，来益在温附一的销量从5600瓶/年增至103638瓶/年。逐年销量见图1。

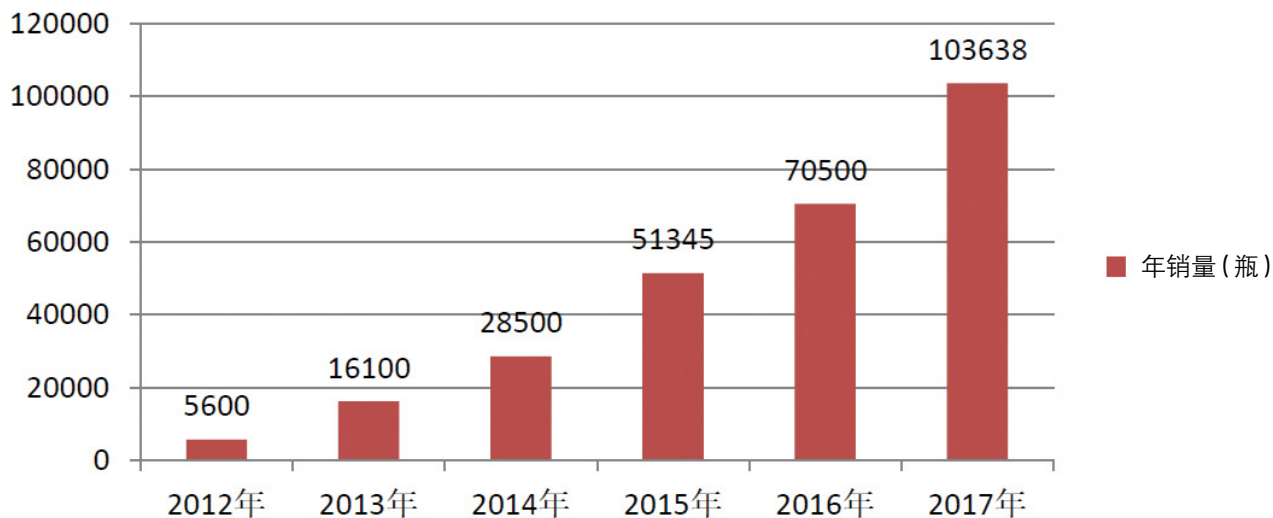


图1 2012-2017年温附一来益销量

2017年来益在温附一的年销量突破10万瓶，这也是来益销售历史上单家医院销量的新记录，并且首次超越了多年蝉联全国第一的江西省妇幼保健院。基于业务员郑磊赞的杰出表现，他于2017年升职为温州地区销售主管。

“自从接手温州医科大学附属第一医院的来益，挑战、困难就从来没有间断过。也正是因为这一个又一个的挑战，一茬又一茬的困难，让我从身体到心灵都得到了历练，这些都让我变强，更接近那个我心中的乌托邦。”郑磊赞如是说。

能取得这样骄人的成绩，总的来讲是以学术推广为依托，以产品知识为导向，运用正确的销售技巧来完成有效的客户拜访、沟通、谈判等系列销售行为，从而满足客户需求，最终达成公司的目标销量。作为标杆医院，我们从中学学习什么呢？我认为以下几点非常重要：

1、要有过硬的产品知识。俗话说“知己知彼，百战不殆”，在学术交流与专家拜访中，只有完全消化自己的产品知识，才能正确、积极地传递产品的药效与本身的特性，才能把竞争产品与替代产品区别开来。

2、要有扎实的医药专业知识，勤于思考的习惯，不断汲取、处理药品信息，快速解决一线用药问题的能力。在客户有疑问的时候，竭力搞清楚并及时反馈解答，从而得到客户的认可和支持。

3、紧跟市场推广部的学术推广步伐，积极利用好《中国男科疾病与诊断治疗指南与专家共识》、欧美及日本等非酒精性脂肪肝的诊疗指南，以及其它国内外相关文献知识、科研动态，来说服和引导医生主动去处方、褒奖和宣传来益。如果能够得到权威和有影响力专家的认可和推荐，市场推广工作将会收到事半功倍的效果。积极利用公司的资源，认真地组织学术推广活动，逐渐提高来益品牌的知名度。

4、在实践中不断地学习和悟出适合自己特色的销售技巧。技巧不同于产品知识可以死记硬背，它需要理论联系实际，在实践中总结经验教训。理论指导实践，实践反哺于理论，周而复始就会形成自己的销售风格。对于销售技巧的把握，一要善于提问题、学会倾听。多打听一些问题，带着一种好奇的心态，发扬刨根问底的精神，让客户多发牢骚，多提问题，了解客户的真实需求。通过提问题来引导客户的注意力，让他们进入你所想要的交流状态。二要

做好自我、以诚相待。俗话说“先做人，后做事”就是这个道理。善处事者，要得人自然之情。得人自然之情，则何所不得？三要察言观色，度德量力。分析和掌握客户的性格、爱好、与科室其他成员的关系、处方习惯、以及社会关系和学术地位。营造舒适愉悦的交流环境，抓住适当的机会提出恰当的销售要求。四是重视客户分类管理，借力打力，主次分明，利用好“二八原则”。五是把握好送礼原则。俗话说得好：千里送鹅毛，礼轻情意重。礼品在关系营销中也是重要的一环，但需要慎重行事，渐行渐重。

5、业精于勤，荒于嬉；行成于思，毁于随。来益是门诊处方用药，不同于抗生素，销售最重要的还是要勤奋努力。吃得苦中苦，方为人上人。

6、培养医生的处方习惯，尽力将来益加入科室临床的常规用药或套餐用药。现如今，医生处方药物都是在电脑上个人账户下操作完成的，医生为了处方方便，都会在电脑上编辑各类病种的处方习惯。避免机械化处方，节约时间，提高效率。

**四、内部标杆管理在市场营销中具有非常重要的意义，但是推广和学习内部标杆要实事求是，因地制宜。**

内部标杆管理，是全面标杆管理的起点，是组织内部落后的部门或单元得到逐步改善，并使企业全面成长、提高绩效的一种行之有效的办法，是最易实施的标杆管理活动。标杆的选取一定要注重对标内容的可学性，而要实现可学性就应考虑到对标内容要具有一定程度上的普遍性。但它也有缺点，表现在视野狭隘，不易找到最佳实践，很难实现创新性突破。通常可作为实施外部标杆管理的基础。

学习一种经验，学习一种销售模式，绝不能浮于表面、照搬照抄，一定要系统地学习，理性地思考其成功的各种要素组合，体悟其成功的经验，借鉴到自己的工作中去。我们知道了能不能做到，知行能不能合一，重要的不在于“知”，而在于“行”。所谓“世易时移”，还要不断变通，才能真正消化吸收，达到学习的目的。我们不仅要学习标杆的成功因素，还要不断超越自己，改革创新，使自己成长为新的标杆。更重要的是，我们所树立的内部标杆也要不骄不躁，不断创新，与时俱进，砥砺前行，真正起到标杆作用，为部门的共同事业做出更大的贡献。

（作者单位：药品营销公司浙闽大区）

# 创新引领发展

■文 / 邓克平



习近平总书记在党的十九大报告中指出，贯彻新发展理念，建设现代化经济体系，在现代供应链等领域培育新增长点、形成新动能，同时还指出了全新的健康中国战略，给我们医药行业发展指明了方向。国务院办公厅日前印发的《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》，提出供应链具有创新、协同、共赢、开放、绿色等特征，构建采购、分销、仓储、配送供应链协同平台。在我们医药领域，流通企业一直提供着整个医药供应链的服务，连接着上下游的生产企业和医疗机构，是医药供应链的重要一环。医药产业又关乎民众健康，是国家战略的基础，因此党的十九大的召开为我们指明了发展方向，创新发展医药供应链是我们医药人的使命和担当。

医药行业是一个特殊行业，药品由于其属性特点使得医药物流形成了一个相对闭合的业态，在药品经营管理、市场准入、采购分销、物流配送、供应链资金等多方面受政策和医药市场的影响较大，使得药品流通行业迟迟难以推动供应链改革创新，从我们的经营规模、运行效率、物流效能、服务水平和盈利能力来看都明显落后于欧

美日本等发达国家。当然这也暴露出了药品流通企业转型升级所面临的种种现实困难。随着医改的深入和人们对日益增长的美好生活需要的提高，医药流通直面业态的大考已经来临，仅2016年，国家层面和各省市大约下发了1400多个政策文件，由此，医保控费、降低药占比、招标、二次议价等医药供给侧改革政策不断深化，对药品终端市场增长造成了巨大冲击，医药流通行业面临的整体外部环境堪称严峻。但不进则退，是继续作为药品配送商的角色存在，还是转型升级，成为医药供应链的整合主角，成了药品流通行业必须面临的历史性选择，显然，成为后者需要更多的智慧和魄力。

医药流通企业作为医疗机构的药品流通配送商的时代行将结束，通过推动配送服务创新转型，提升药品供应链服务水平是摆在每个医药流通企业面前的一项艰巨任务。需要在全面掌握全省各地主流医疗机构出院内药品供应链智能化物流延伸服务解决方案的基础上，通过与各地政府的紧密沟通，帮助政府出谋划策；以及通过医联体构建起由区域内多家不同层级的医

疗机构的药品购销存信息系统、互联互通的医药供应链智能化区域信息集成服务平台，在更高程度上推动医药供应链管理的扁平化，提升配送效率，提高药品流通企业响应医疗机构药品订单的供应链协同能力。同时提升药品流通企业对上游供应商的市场导向能力，从而提高企业的服务水平，丰富服务内容，引进药品品种，扩大销售规模。

以“三医联动”为主基调的新一轮医改，明确推进了医保、医药和医疗联动，其核心就是要破除以药养医机制，让医保控费成为医保管理的核心。医药流通企业作为创新供应链服务的内容，可以依托医药供应链智能化区域信息集成服务平台，为医保管理部门提供准确、实时的医疗机构药品处方的信息数据，促进医保管理部门对过度用药、不合理用药以及过度医疗行为的跟踪和及时干预，不仅保证了患者用药更加安全，减轻患者医疗费用支出，而且使医保费用得到有效控制。

综上所述，药品流通供应链服务创新将促进流通行业的转型升级，具体到药品供应链的建设，除了供应链流通配送外，供



应链服务创新还可以从零售药店布局,药联体的建设和药联体与医联体的合作、冷链物流、物流基地仓库的合作、药品质量的有效保证、实时控制和可追溯服务拓展、企业间的并购重组、工商合作,业务内容上可加强DTP业务的开展、特殊药品特

别是疫苗配送服务等。

医药供应链的思想是基于全局的、细节的、精益的,“以客户需求为导向,以提高质量和效率为目标,以整合资源为手段,实现产品设计、采购、生产、销售、服务等全过程高效协同的组织形态”,因此,我们要转

变观念,不能站在分销和物流配送角度去看待供应链现状,要以精准、差异化的战略思维和前瞻布局,抓住新一轮医改的机遇,创新引领企业发展,顺应时代的呼唤,为实现浙江医药药品营销的新腾飞而努力。

(作者系来益医药副总经理)



## 昌海风尚文化月开幕

■文/任小萍 图/楼力

“企鹅快跑”“蚂蚁搬家”“穿针引线”“足式保龄球”,3月13日晚在昌海生物综合楼五楼活动室举行的游戏活动吸引了150余位员工参与,现场充满了欢声笑语。昌海风尚社团联合会一年一度的文化月活动由此拉开序幕。

(作者单位:昌海生物办,安监一处)



## 公司集体及个人荣誉榜（续）

### 一、集体

#### 1、浙江医药股份有限公司

入围“2017年中国西药出口企业20强”排行榜（排名第6位）

被2018西湖论坛组委会授予“大健康产业最美工厂奖”

来益叶黄素被2018西湖论坛组委会授予“大健康产业年度影响力品牌奖”

#### 2、浙江医药股份有限公司新昌制药厂

被国家知识产权局授予“国家知识产权示范企业”  
(2017.12-2020.11)

被中共新昌县委、新昌县人民政府授予“2017年度自营出口十强企业”、“2017年度纳税超30000万元企业”、“2017年度奔小康工程结对帮扶工作先进单位”

被新昌县安全生产委员会授予“2017年度安全生产工作先进单位”

被新昌县文明县城创建领导小组授予“2017年度文明交通行动先进集体”

工会被绍兴市总工会授予“2017年度绍兴市先进职工之

家”，被新昌县总工会授予“五星级工会”

研究院团支部被共青团绍兴市委授予“绍兴市先进团支部”

105车间被新昌县青年文明号、青年岗位能手活动指导委员会授予“2017年度县级‘青年文明号’”

#### 3、浙江医药股份有限公司昌海生物分公司

被中共绍兴滨海新城工作委员会、绍兴滨海新城管理委员会授予“绍兴滨海新城2017年度十强工业企业”

工会被绍兴市总工会授予“2017年度绍兴市先进职工之家”

#### 4、浙江医药股份有限公司维生素厂

当选绍兴市第二届禁毒协会常务理事单位

被绍兴市危化品安全协会授予“安全生产管理工作先进单位”

被中共斗门街道工作委员会、斗门街道办事处授予“2017年度先进平安单位”

工会被绍兴市总工会授予“2017年度绍兴市先进职工之家”

#### 5、浙江来益生物技术有限公司

党支部被中共剡湖街道工作委员会授予“2017年度先进党组织”



#### 6、新昌县来益生态农业发展有限公司

所属水产养殖场被农业部办公厅授予“农业部水产健康养殖示范场（第十二批）”（有效期2018.1.1-2022.12.31）

经农业部农产品质量管理中心审定，获颁《无公害农产品证书》，准予在鲟（淡水养殖）产品或产品包装标识上使用无公害农产品标识（有效期2017.11.17-2020.11.16）

被浙江省海洋与渔业局认定为“浙江省2017年第一批无公害水产品养殖产地”

#### 7、上海维艾乐健康管理有限公司

被中国医药物资协会授予“中国医药物资协会VIP战略合作企业”

#### 8、浙江来益医药有限公司

被杭州市拱墅区人民政府授予“拱墅区2017年度风云企业”、“拱墅区小巨人企业”

## 二、个人

李春波同志被中国经济新模式创新与发展峰会组委会授予“2017中国经济十大领军人物”，被中共新昌县委、新昌县人民政府授予“2017年度新昌县经济发展特别奖”

戚伟红同志被绍兴市总工会授予“绍兴市优秀工会工作者”

徐成友同志被绍兴市总工会授予“绍兴市优秀工会工作者”

王丹丹同志被绍兴市总工会授予“绍兴市优秀工会工作者”

项园凯同志当选为共青团新昌县委副书记（兼职）

俞丹丹同志在浙江省委宣传部、浙江省文明办、共青团浙江省委、浙江广播电视集团主办，浙江之声联合浙江新闻广播、全省80家市县电台承办的“‘最美浙江人’大型公益活动——‘万

朵鲜花送雷锋’”中，被百姓推荐为身边的“活雷锋”

徐赛斌同志被共青团绍兴市委、绍兴市文明办、绍兴市志愿者协会、绍兴市残疾人联合会、绍兴市妇女联合会授予2017年度“绍兴市优秀志愿者”

柴世英同志参加由绍兴市总工会主办、绍兴广播电视总台承办的“争当红船好女儿 争创巾帼新业绩”绍兴市首届女职工朗诵大赛获银奖

梁林美同志被新昌县国家税务局、新昌县地方税务局聘请为特邀行风监察员（聘期2018.1.1-2019.12.31）

刘云凤同志被新昌县总工会授予“2017年度县级优秀工会工作者”

曹亨凯同志被新昌县总工会授予“2017年度县级优秀工会工作者”

陈桂红同志被新昌县总工会授予“2017年度县级优秀工会工作者”

孙伟同志被新昌县总工会授予“2017年度县级优秀工会工作者”

邵东同志被新昌县总工会授予“新昌县模范职工”

吕刚同志被新昌县总工会授予“新昌县技术创新能手”，提出的合理化建议《以机器换人，实现全面自动化生产》被新昌县总工会评为“2017年度节能减排十佳‘金点子’”

王华永同志被嵊州市总工会授予“2017年度嵊州市职工医疗互助保障先进个人”

徐贞红同志被中共嵊州市剡湖街道工作委员会、嵊州市剡湖街道办事处授予“2017年度先进工作者”

（本刊编辑部收集整理）



# 公司存在的价值是什么？

■文 / 俞焕明

公司是由投资者投入资本而依法设立的经济组织。资本具有逐利性，故公司最根本的目的就是盈利。这个目的又可分为三个层次，第一层次是实现组织盈利，企业发展；第二层次是实现组织持续盈利，企业持续发展；第三层次是实现组织持续更大的盈利，企业持续取得更大的发展。作为一个永续的公司，就是要实现第三层次的发展目标。

那么公司该如何实现上述的目标呢？

德鲁克先生曾经说过，“企业唯一存在的价值就是创造顾客”。德鲁克把这称为企业的宗旨，什么是宗旨？宗旨就是一切行为和活动都应围绕它展开，它既是企业顶层设计的组织原则，也是企业具体经营的行为准则。

我们许多人混混沌沌，并没有静下心来深入地思考这个问题，导致工作方向性和目的性不够明确。公司存在的唯一价值就是以客户为中心，满足客户需求，为客户创造价值，进而创造更多的客户。这绝不是一句空话，因为公司首先要有存在的价值，才能持续存在，才能实现盈利的目的。没有存在价值的企业终将被市场所淘汰。当公司和公司的员工通过为客户创造价值进而实现自身的价值后，企业就能取得利润、员工就能挣到钱，甚至可能好于预期，而不是

相反，把挣钱放在第一位，急功近利，欲速则不达。

与我们来益医药合作的药品供应商、医疗机构、零售药店、流通企业及相关人员都是我们公司的重要客户，客户就是我们的衣食父母，我们只有具备为他们创造价值的能力和意愿，他们才会与我们合作，我们只有能为他们持续创造更大的价值，才会在竞争中胜出，如果不能为他们创造价值就意味着我们出局。营销传统的4P（产品、价格、渠道、促销）和4C（消费者、成本、便

利、沟通）理论，核心强调产品（服务）和消费者，关键逻辑是能为客户创造价值。

我国的市场商业环境早已发生了深刻的变化，一家独赢的利己主义不仅不现实，而且会促使企业走向灭亡，只有坚持以客户为出发点的利他主义，才能实现合作共赢，立于不败之地。

因此，首先要利他，才可能利己。做人如此，做企业亦如此。

（作者系公司副总裁、来益医药董事长兼总经理）





# 一年之计在于春

■文 / 陈 平



春，文人墨客的最爱，就似那心头最柔软的一隅，唯有用诗句、散文咏叹一番才不辜负此景之美、此情之切。没有人不期待春天，没有人不爱春，冰雪消融待到春暖花开，万物萧条转而生机昂然。

朱自清在《春》中写道：“一年之计在于春，刚起头儿，有的是功夫，有的是希望。”而“一年之计在于春”并非他的“原创”，这是中国劳动人民在千百年的生产实践中总结出来的一条经验。何为经验？词条释义：从多次实践中总结出来的知识或技能。“春若不耕，秋无所望；寅若不起，日无所为；少若不勤，老无所归。”凡事早作打算，开头就要抓紧，为全年的工作打好基础，好的开端才能迎接希望的未来。

过去的一年，浙江医药打赢了持续七年的“辅酶Q10之战”，向全世界展示了浙药人的气节，我们从始至终都没有侵权！上演了二十周年庆典的美轮美奂，力争在2020年前后，再造一个浙江医药，打造“百年老店”……浙药的过去不缺少辉煌，浙药未来的创造时不我待。二十年的浙药相较于“百年浙药”是正处于青春期的少年，这是一生中的春天，正是创造力无穷，生命力旺盛的时期。公司2018年经

营工作会议中，李春波董事长将2018年定为改革年，“少年”浙江医药在取得成绩的过程中，保持清醒的头脑，正确审视自己，分析自己，并欲通过改革，达到自我调整、自我修复之目的，这是难能可贵的，同时也是把准脉，起好头，掌稳舵，从而持续保持旺盛生命力的良方。“改革、规范、创新、节约”八字方针，将是今春的原动力。

作为员工，在公司方针政策的指引下，更需切身做好全年的工作计划，这不是盲目地定目标喊口号，而是紧贴公司大局，具体而明确的。公司正处于战略机遇期，拥有良好的资本、市场、技术、人才、产品等储备。良好的大环境、大平台，正是我们一展拳脚展示抱负的机会，树立信心，振奋精神，一年有好的开端，大家对一年的工作才会充满憧憬与期待，在新的起点上找到新动力并且为之付出努力。如果你能把一年之春抓好，自然能拥有美好的一年，春天是积蓄能量的季节，我们不应将其挥霍、浪费，好好珍惜她、爱护她、利用她，相信我们播下希望的种子，加上辛勤地耕耘，一定能换来累累硕果。

（作者单位：本刊编辑部）

# 大国荣耀 催人奋进

## ——《厉害了，我的国》观后感

■文 / 向慧敏

日前，我所在的党支部组织党员观看了电影《厉害了，我的国》。那一刻，我强烈地感受到了对祖国的认同感、归属感、安全感和自豪感。我自豪，因为是一名中国人；我自豪，因为我是一名共产党员！

电影以纪录片的形式呈现了党的十八大以来中国所取得的辉煌成就，展示了在创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念下中国所展示出来的大国风采。它慷慨激昂地向国人讲述着中国桥、中国路、中国车、中国港、中国网等一个个举世瞩目的超级工程，中国人的自信力得到了空前的凝聚，使每个人都深切感受到，自己的身后有一个强大的祖国。同时影片又将这辉煌成就背后，千千万万华夏儿女砥砺前行追寻中国梦的奋斗历程向我们娓娓道来，家国情怀贯穿其中，在自豪和感动之余更加催人奋进。

这一项项巨大的成就中，令我印象最深的是下面两个领域的发展：

一是精准扶贫。在协调发展战略领域，精准扶贫政策在全国各级党政机关和三十余万家企业在结对帮扶中攻坚克难，中国最贫困人口脱贫速度之快绝无仅有；城乡一体化发展正迅速改变着我国长期的城乡二元结构。

春节假期回湖北老家，深刻地感受到新农村发展的变化和繁荣，跟小时候印象中的农村完全不一样了，不仅新建了好多平坦通畅的道路，而且村里还建起了非常宽敞漂亮的幼儿园。老乡家的房子都变成了一排排的小洋楼，好多人家门前还停着小汽车，这些改变，让我不禁感叹咱老百姓的生活越来越富裕了。这一切的发生，除了大家自身的努力奋斗外，也离不开党和政府的领导和关怀。

二是高铁建设。中国的高铁已成为令

世界瞩目的一张名片。它不仅展示了国家科技的进步，也让我们看到了祖国的日益强盛。高铁的发展，让无数国人受益，出行更加方便快捷。以前，我从浙江回湖北老家，要坐十个小时左右的火车才能到省会武汉，然后还要从武汉转乘大巴。但现在根本不用这样大费周章，高铁建到了我的家乡仙桃，我从杭州东坐高铁就可直达家门口。回家探亲的交通便利，有了与家人更多的团聚机会，虽然人在外地，但家却似乎很近，就在那里，幸福感油然而生。

凡此种种，都强有力地证明了，我们现在走的社会主义道路是正确的，也只有社会主义事业蓬勃发展的中国，才能完成这一个个了不起的伟大壮举。这样的国，这样的党，我们又有什么理由不信赖不支持呢？！

（作者单位：新昌制药质管部）



# 质检队伍的娘子军

■文 / 任胜科 图 / 王春蕾

“道虽迩，不行不至；事虽小，不为不成。”

下面我来说一说昌海生物物质管部的巾帼风采：

昌海生物物质管理部是一个朝气蓬勃、奋发向上，特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的集体，始终将产品质量放在首位，坚持严谨、求实、团结、创新的发展理念。而质检中心理化实验室，更是担负着公司产品的检测重任，80%是女职工。如果说车间生产是一个巨人，那么质检就是他的眼睛，如一道光破开黑暗中的迷雾，似一团火照亮前方的路。

看，那是谁？春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干。那是我们可爱的小沛同志，她正在认真审核每一份报告单。虽已身怀六甲，作为实验室主管，仍每天坚守在自己

的岗位，忍过初期的妊娠反应，拖着笨重的身体，合理安排工作，布置检测任务，修改制订操作规程，无怨无悔，直至临近预产期才去休息。产假未满又急匆匆地奔赴岗位，不辞辛劳。这，是一位伟大的母亲，用她的无私和坚韧带动所有人员的工作热情；这，更是一位优秀的女职工，一位优秀的红船儿女，用她的一颗真心、一片赤诚点燃星星之火。她带领的班组在2017年荣获企业“示范五型班”称号。

看，那是谁？任重而道远，仁以为己任。那是我们可爱的蒙蒙，活泼的小雪，令人敬佩的宋姑娘。今年过年不放假，这里的青春别样红。为了配合车间的正常生产，质管部的娘子军们在别人阖家团圆时默默工作，在万家灯火通明时守着一盏孤灯。明眸皓齿，闪亮的眼睛透露出坚毅而

专注的眼神，纤纤细手如穿梭在花丛中的蝴蝶，灵活而迅敏。用那柔弱瘦削的肩膀扛起质检的重担，把守住产品的每一道关卡。

看，那是谁？遏云歌响清，回雪舞腰轻。那是我们正在举办的，昌海生物和维生素厂质管部的联谊活动，我们部门的女职工在这里卸下了工作时的严肃，彻底放开歌喉，如黄莺出谷，珠落玉盘，好不热闹；又有在舞台中央跳舞的，用她细碎的舞步，繁响的铃声，轻云般慢移，旋风般急转，舞出青春的热情，岁月的芳华。

公司发展蒸蒸日上，我们始终初心不改、矢志不渝，坚守在自己的岗位，将这最美好的年华奉献给这片深深挚爱的土地。

（作者单位：昌海生物物质管理部）



# 人生需要“十九大”

■文 / 董鹏城



党的十九大顺利召开，我党在会议上回顾过往，展望未来，正视不足，明确定位，在新的时代谋发展，图进步，将中国这辆列车，又一次驶入高速前进的轨道。此乃国之大略，高瞻远瞩，民之幸焉。常言道，大国小家，庆幸之余，不禁扪心自问，吾辈又当如何？不才二十有七，属于90后的先头部队，在人生的初始阶段见证了新时代的飞速发展，自身也已到了一个不上不下、不尴不尬的阶段。

初出校园，以为脱去宽松的校服，穿上严谨的西装，就可以褪去天真青涩，变得成熟稳重，可以大展抱负，撸起袖子撑起一片天空。然而，人最大的天真就是想当然地以为自己不再天真。步入社会后，残酷的现实，用一记响亮的耳光，拍醒了这个从洛丽塔塔中就开始的梦，社会是丛林，需要血汗的浇灌，才能获得自己想要的一切。经验不足，能力尚浅，冲动浮躁，个性乖张，曾多少次被贴上这样的标签，工作和前途，似乎一片灰暗。

压力不仅来自职场，家庭的责任也悄然上肩。父母辛苦半辈，好不容易盼得子女独立，却来不及松口气，紧接着子女到了婚配的年龄，又要张罗着买房买车。父母双亲生养吾身，已是天恩，为了自己的婚配，还要尽其血汗心力，其实想想，确也不忍，可是自己想做出成绩，以宽其心，却心有余而力不足。

现实和想象的落差太大，越是对比就

越是讽刺。也曾想是否是自己要的太多，是否是自己不够努力，仔细想想，其实不然，实在是压力来得太过猝不及防，而自身却还没有调整好，更是还没找到明确的方向和目标，就如同我国社会主要矛盾：人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。于是乎，在弱冠渐远，而立将近的阶段里变得越来越迷茫，似乎整个人陷入了瓶颈。

沉沦，还是蜕变？这是一个问题，也是当下迫切需要思考的问题。在学习十九大会议精神过程中，我就萌生了一个想法，何不同时学习一下十九大的方式方法，给自己的人生也来一次“十九大”呢？自我总结和整理，再一次重新定位，找寻问题，确认根源，并针对性解决。

回顾毕业三年，家庭的压力归根结底还是自身所得和想给与这个家庭的不成正比。而自己的所得，皆来源于工作，所以首先，还是要从自己的工作切入。

与校园生活相比，职场更为残酷，但真的就那么难以招架吗？自我总结和整理过后，就发现，自己做的可能没想象中那么好，但也没有那么糟糕，更或许还有一些小成绩可以拿来鼓励自己。当然作为

职场“萌新”，经验是存在不足，学校所学也与实际情况有所差异，但这又有什么可怕的呢？还年轻，有什么是不能学的？正确认识自身，谦虚地去学习，去请教，慢慢地，经验会有的，技术也会有的。别因为别人的否定就畏缩，别因为自己的懒惰就松懈。如是告诉自己，把自己看作一粒种子，既来之，则安之，将自己的根先扎进脚下的土壤，去汲取营养，去发芽生长，没有什么可以灰心，也没有什么可以迷茫，因为身边有许多的目光注视着我，用最期待的眼神，他们都在等待着我成材，为他们遮出一片清凉。

从事了企业共青团工作之后，听到了，也看到了许多青年员工在人生的这个阶段变得彷徨，我自身也遇到了这一关，幸好，我没有一直犹豫不决。党，用十九大找到了下一个阶段的方向——决胜全面建成小康社会，夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利，为实现中华民族伟大复兴的中国梦不懈奋斗；我也用自己的“十九大”找到了未来的方向——以工作为基础，用努力为自己的家庭和未来减负添彩。那么，你的“十九大”呢？你的目标呢？

（作者单位：新昌制药101车间）



# 坚信

■文 / 俞锦秋

逝者如斯乎，不舍昼夜。伴随着新年的钟声，崭新的2018开始了。抚今追昔，我想好好总结自己走过的路，然后以更好的状态去面对将来的工作。

2011年，我本科毕业，直接进入了浙江医药新昌制药厂这个大家庭，七年时间里，我经历了人生最重要的几个阶段：结婚、生子、岗位调动。这一路走来，离不开领导对我的鼓励和指导、同事的提醒和帮助，我收获最多的不是成绩，也不是骄傲，而是和大家一起走过的回忆和感情。每每想起那些过往片段，都会不由心内一暖，这是对新药深深的感情，更是对自己沉甸甸的责任和使命的激励和担当。

2017年是公司实行“两票制”的第一年，公章和合同章的使用大幅增加，而我负责的就是印鉴管理工作，审核、用印、归档、建立台账、配合调查等都要亲手操办，繁琐又要确保不出错，确实挑战不小，有时难免会有力不从心的感觉。但我从不敢拖沓马虎，因为印鉴代表了公司对文件承担法律责任，具有严肃性和严谨性，所以要细致有加。另外，工作量虽大，但我始终秉持“今日事，今日毕”的原则，勤奋地工作，充分体现价值才是对自己最好的奖励，坚信在工作范畴内把事情做得足够好，才能获得更好的自我提升。

印鉴管理工作其实是非常繁复的，每天都是不停地重复核对、登记、录入，日积月累，有时也会觉得枯燥，但我还是坚持了下来，并且不断完善工作方法。要做

好一样工作，好的方法必不可少，可以达到事半功倍的效果，但是光有方法，若没有坚持下去的信念，工作效率也会大打折扣，所以我坚信一步步脚踏实地、循序渐进地去完成工作，比起一开始挖空心思寻求好的方法、技巧、捷径来得更加高效。


很多事情是无捷径可走的，要始终坚信“厚积才能薄发”，经验是累积出来的，方法也是摸索出来的，其途径只有长期的实践和学习，而一味的思考就只会进入误区，或者流于形式。在复杂、繁琐的工作中，每当累到喘不过气的时候，领导的一声问候，哪怕是简简单单的一句“辛苦了”，都会给我莫大的支持与鼓励，让我坚持下来，耐住寂寞，不断学习，积蓄能量，每个人的能力都不会是均衡发展的，只有找准位置，发挥自己的长处，才能有所作为。

世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人，张海迪曾经说过：“在人生的道路上，谁都会遇到困难和挫折，就看你能不能战胜它。战胜了，你就是英雄，就是生活的强者。”

踏进2018，我要开启全新的工作模式，总结以往的经验教训，取长补短，稳扎稳打，提升效率，努力把工作做得更完美，坚信自己可以成为一名工作上的强者。

（作者单位：新昌制药办）





# 伤疤

■文 / 虞 锐

人的一生注定不是一帆风顺的，就如同航海一般，不可能永远风平浪静。有时无意间的一句话甚至一个举动，便在不知不觉中伤害了他人或受到了伤害，伤痛往往会随着时间的流逝而冲淡，但伤疤却是永远也无法磨灭的。

在我看来，受伤并不一定是坏事，它也是我们人生成长的见证。受伤时候的痛苦与焦虑提醒你反思，实实在在的伤痛使你冷静。中国有句老话叫“好了伤疤忘了痛”，当那真真切切的伤痛褪去，若不是丑陋的伤疤，你是否还能记得那火辣辣的刺痛？你是否会告诉自己，千万别让同样的错误第二次出现？正确对待伤疤，它代表你曾受过的伤，也提醒你别再次受伤。正确对待伤疤，让它成为生命的符号，成为一种荣耀。作为一名军人，除了胸前的军章，最能代表的就是一身大大小小的伤疤，那代表的是战场上无畏强敌的英勇，代表的是为国家为人民无所保留的奉献；作为一名运动员，除了胸前沉甸甸的奖牌，最能代表的也是身上那数不清的伤疤，奥运赛场上的运动员，哪个不是自小就开始高强度的练习，哪个不是受伤后咬牙坚持。伤疤代表的是不为

人知的血与泪，代表的是对拼搏过程的敬畏，代表的是一路走来的过往。

受伤并不可怕，可怕的是我们一而再再而三的受伤。这个时候我们应该冷静下来好好反思反思，为什么受伤的总是我，我到底做错了什么。

马云很牛逼，确实牛逼，但在成功之前他也是伤痕累累，历经三次高考，勉强被杭州师范学院录取，创业期间受人嘲笑，被人拒之门外，还被认为是骗子。那时候，甚至很多人说，如果阿里巴巴能成功，无疑就是把一个万吨巨轮抬到喜马拉雅山顶上去。然而，他没有气馁，在一次次受伤后吸取教训，认清形势，改变自己，通过不断地学习和资源整合，将阿里巴巴做大做强，成为世界最富有的宝藏。马云说：“成功有很多幸运的因素。但是假如你想学习别人是怎么失败的，你就会受益很多。”

成功没有捷径，在一次次受伤后，整理出的那一道道伤疤或许才是你人生最宝贵的财富，也是你人生走向巅峰的阶梯。

（作者单位：来益医药中药分公司）



# 想念那个天堂我最爱的人

■文 / 徐 佳

有一个可爱的小老头，一直在我的记忆中挥之不去，每次想起他，就会感觉心里暖暖的，却又很伤感，眼泪会在眼眶里打转，为何这么早离我而去，连陪伴的机会都不给我。自己渐渐长大，成家且有了孩子，每天忙生活忙工作忙孩子，但不管怎么忙碌，心里的那个身影却从来没有离开过，时常会想起那个曾经最爱我最宠我的小老头——我那可爱可敬的外公。

小时候爸妈都忙，我的大部分时间都是在外婆家度过的，外公外婆不管干什么都会把我带在身边，特别是外公，最疼我，喜欢叫我鼻涕囡囡。同辈的七个小孩中，我是外公最贴心的宝贝，一直夸我最乖最听话。在当时的农村，油条算是很奢侈的东西了，外公经常大清早起来，去镇上买一根油条回来给我当早饭。在我吃着油条的时候，常常会老远看到大姨家的姐姐跟弟弟过来，外公就会让我把油条先藏起来，不让他们看到。那时候，虽然每次都乖乖藏起了油条，但心里却不是理解为何要这么做，就是觉得外公对我比较特别，比较偏爱。外公还总是喜欢让我坐在他的躺椅上，然后跟我聊天打趣。有时候一大早我都没睡醒，外公就逗我，我就老嫌他烦，跟他生气。

外公走的那年，我正上高中。记得那天，我期末考结束后回家，看到妈妈手臂上的黑袖章跟腰间的白腰带，脑子里的第一反应是哪个亲戚走了，却怎么也没有想到是我那最亲爱的外公。其实我考试的第一天早上外公就走了，走得很安详，所有的子女都在他的身边看着他离开，包括我们这一辈几个小的，却唯独少了我这个他最宠爱的宝贝。外婆嘱咐爸妈跟舅舅他们，不准打电话通知我，怕我知道了在学校里晕倒，影响考试。妈妈一说，我便再也忍不住了，一直哭。妈妈跟我说，没有关系的，明天就带你去看外公。那一夜很难熬，好不容易等到第二天，一大早去了外婆家，看到外婆就直接扑她怀里大哭起来。外婆说没有关系的，外公都知道的。外婆带我去了外公的坟头，给他烧了点纸钱，算是送了送他。

我人生的每一个重要阶段，外婆都会告诉在天堂的外公，告诉他，他的鼻涕囡囡过得很好。高考结束，成绩出来上了重点线，那一刻，外婆说：“几个孩子中你考得最好，上了重点，可惜外公看不到了。”大学毕业，外婆说：“你的鼻涕囡囡毕业了，要工作了。”

结婚的那天，外婆说：“你的鼻涕囡囡终于结婚了，给你找了个挺不错的外孙女婿，你可以放心了。”每一次，我的眼泪就会忍不住掉下来，越想越觉得揪心，我是多么想能再见到那个小老头呀！

一直到现在，外公的离开对于我来说都是心病，没能见上他最后一面是最大的遗憾。之后有好几次梦见外公让我去看他，我跟妈妈说了之后，她都不带我去，说是家里的风俗习惯什么的，是为了我好，我很不理解，却也拗不过。现在自己成家了，也有能力照顾孝敬家里人了，就会更频繁地想起那个可爱的小老头，更多的会觉得惋惜，为何他不能像外婆一样健健康康地活着，让我能尽自己的一点孝心。外公生前几个子女家里条件都不好，我们几个小的又都还在上学，没有能力更好地照顾他，现在条件好了，却没有机会好好陪他好好孝顺他了。

有时又感觉外公从来没有离开过，就在我的身边，陪伴着我的成长。也经常跟妈妈说起，外公要是现在还在该多好，像外婆一样能让我有机会照顾有机会陪伴。常常想，如果外公能听得见，我多想再跟那个小老头说一声：“我想念你，非常非常想念，希望你在天堂能过得好过得开心，能有人陪你有人照顾你。”

（作者单位：来益医药药品分公司营销一部）



## 病中小记

■文 / 周碧琦

近日来，总觉着人疲乏得很，昏昏沉沉的，胃口也差了许多，想着兴许是累了，多补补觉就行，看着体重秤上的数字骤减，心下还暗自高兴。然而，经医院检查，才发现是患了甲亢，保险起见，需要住院观察。

考虑到家里的情况，丈夫决定带我回老家就医，毕竟在外诸事不便。我顺利住进了一家医院，可这里差不多要横穿整个县城。

丈夫为了我推掉了接下去的项目，但手上还有些事需要收尾，我只能打电话给父亲，不敢明说，只说是人累了，在医院挂营养液。过了没一会儿，父亲就到了，不知怎的，一见了父亲就觉得自己特别脆弱，像个孩子似的红了眼眶。大家商量后，决定白天由父亲照料我，晚上丈夫来接陪床，家里的其他人则负责我的饮食。

住院的日子，每天都要输大约十二个小时的营养液，我只能整日躺在床上，一点都活动不了，好在有父亲陪伴，还有病友，倒也不怎么觉得无聊。刚进去的时候，病房里已住了一个人，是因为怀孕莫名的肚子疼，据说已经住了好些天，但反反复复的，总不见好。看她肚子的大小，应该有五六个月了，挂着保胎药水，也是和我一般动弹不得。她的母亲在一旁照料，端茶倒水，嘘寒问暖，忙得不可开交。

下午的时候，她的家人辗转挂到了省城的专家号，当晚便驱车陪其去了杭州。

她走后没多久，住进来一位60岁左右的阿姨，慈眉善目的，和气得，闲来无事，便与我唠起家常。她家住儒岙镇，因我小时候在那边呆过一段时日，所以觉着莫名的亲切。她看起来身体不错，只因前两年得了子宫癌，做了切除手术，现在住院做个增强CT，看看恢复得如何，好定定心。这个检查要排队预约，所以她住了好几日，白天无事就出去溜达，晚上则与我相伴。据她说，她育有一双儿女，都已成家，但这么些天来，我却从未见过，许是工作忙吧。

终于，护士来通知，她的检查被安排在某一天下午，需要一位家属陪同，因为检查要进行局部麻醉，必须家属签字。护士走后，我听见她在阳台挨个打电话，小心翼翼地和家里人商量，问是否有空来签个字，言语间满是卑微，末了总要加上一句：“要是没时间就算了，我再想办法。”最终我也不知道是谁陪她去做的检查，因为根本就没有人来过病房，估计是掐着点去了下CT室门口，签了字就走了。第二天一大早，阿姨也是一个人拎着大包小包出院的，而她还得坐公交车去转回镇上的大巴。临行前还不忘叮嘱我放宽心，好好养身体。

阿姨无助的身影，让我感触颇多：“年轻人还有那么多人照顾，怎么老了，最需要人的时候，反倒一个人都没有了呢？”父亲说：“你不懂，人年纪大了，不能自理的时候，就会越来越脏，招人嫌弃。”“怎么会？！”我反驳道，“小时候，你不是敲碎了冰面，替我洗尿布么，难道你那时嫌弃我么？人老了，大不了就是回到小孩那时的样子。”父亲微微一笑，极轻地，如同自言自语一般：“小孩当然不会嫌，但老人不一样，以后你就会知道了。”我喉间一紧，唤父亲帮我去洗点水果，匆匆结束了这个话题。

晚上的时候，来了一对带着孩子的年轻夫妇，男子办完入院手续便匆匆地走了，据女子说，她丈夫还得赶去上夜班。这女子年岁不大，但孩子看起来已有六七岁的样子，我便好奇与她闲聊，原来她不过虚岁24，女儿却已经7岁了。他们夫妻俩是安徽人，一道出来打工，背井离乡的，这里并没有一个人可以依傍，所以住院了也得带着孩子。我家里人看她行动不便，对她格外照顾，一日三餐，若他丈夫赶不及送来，便会问了她的意思，替她去买来。每次，女子都要先问女儿想吃什么，买来了也必定趁热让孩子先吃饱，她再吃剩下的。本以为，这个年纪的



孩子，最是顽皮，但她女儿却格外乖巧，替母亲换衣服，喂母亲吃饭，无事便乖乖守在边上，全然不像她这个年纪该有的模样，只有央我给她放动画片时，眼神里才稍稍流露出小孩子该有的光彩来。过了几天，医生看我恢复得还可以，便安排我出院静养。病房里就剩下那对母女，希望她们一切安好。

我品味着这几天看到的点点滴滴，仿佛人生三个阶段的剪影，心里五味杂陈。小女孩用稚嫩的双手侍奉母亲，母亲亦尽己之力，把最好的给予孩子，慢慢地，孩子长大了，需要照料时，两鬓斑白的母亲又无微不至地照顾她，这样的画面让我感到特别温暖，生活本该如此，平淡而又温馨。然

而，等到父母年迈，病痛交加时，子女却不见了踪迹，这一幕让人异常心酸。我希望这是个例，人之初本该都是善良、孝顺的，一如那个小女孩。子欲养而亲不待，望所有人能够不忘初心，莫要留下遗憾。

(作者单位：维生素厂办)



## 废旧单车 变身共享

■文 / 彭钟慧 图 / 刘城

1月10日晚，昌海生物团委联合保卫部对园区公共区域内乱停乱放和遗弃的废旧车辆进行了一次集中清理，共清理出包括自行车、电瓶车、摩托车在内的“僵尸车”200余辆。在登记和认领结束后，公司将对一些无主的自行车进行整修、喷漆，作为园区“共享单车”供员工使用，既提高了车辆和车位的利用率，同时又美化了环境。

(作者单位：昌海生物环保资源厂，仓储部)





## 香山不了情

■文 / 柳哲

京西香山，因著名散文家杨朔先生的一篇美文《香山红叶》而名闻于世。年年红叶节，慕名的游客，从四面八方涌来，摩肩接踵，人满为患。赏完红叶，逛逛颇具韵味的皇家园林，也是不错的选择。

踏入向往已久的皇家园林，扑面而来的是一幅秀美绝伦的山水画卷。巍峨庄严的亭台楼阁，装点着优美迤迳的湖光山色，品种繁多的古老树木，环抱形状各异的假山怪石，曲径通幽处，别有一番情趣。

游历仙境，让人平添几分敬畏，路边的花花草草，都会让人浮想联翩。仿佛看到，葛洪大师并边炼丹；乾隆皇帝吟诗作赋；纳兰性德失意彷徨；曹雪芹穷困潦倒做尽《红楼梦》；革命的先行者孙中山安居于碧

云寺；大慈善家熊希龄抚育孤儿，“裸捐”办慈善；一代伟人毛泽东指挥渡江战役，百万雄师过大江……

穿越时空，钩沉历史，才发现香山魅力所在。多少古圣先贤，仁人志士，问道香山，流芳百世！香山历史悠久，文化底蕴深厚，难怪乾隆皇帝感慨成诗“我到香山如读书”！

客居京城的我，仰慕香山，步先贤之后尘，迁居香山之麓。读万卷书，行万里路，笔耕之余，走遍香山。香山的一山一水，一草一木，一砖一瓦，一墓一石，都浸染了我无限的深情！

1996年3月，我从浙东兰溪的小山村，游学京城，负笈北大，客居北大燕园达十余

年。在北大这个精神家园里，如蜜蜂般吮吸知识的营养，陶冶情操。香山的红叶，在中学时代早已印在我的脑海里，虽心向往之，却未能如愿以偿。虽然北大距离香山并不遥远，但课程排得满满的，爬香山的念头，也一次次被打消。大约十七八年前的中秋，恰逢欣赏红叶的旺季，正好父母兄弟姐妹都来北京，我带领一家十余人，从北大乘车到香山，游览梦寐以求的香山。我们兴致勃勃地登临香山之顶，虽然红叶和想象中大相径庭，但香山秀丽的风景与优美的园林，让一家人乐不思蜀。这次游玩让我与香山结下了不解之缘。

我成家于北大，一双儿女都出生于北大。女儿启蒙于北大幼儿园。结业后，原本





想让女儿在北大附小接受最好的教育。谁知，家庭变故，前妻留下一双儿女离我而去。儿子嗷嗷待哺，女儿又需要高昂的学费，七尺男儿，一筹莫展。最后，只能听从一位乡友的建议：“量力而行”。我忽然想到香山，有一所京城古老的香山八旗高等小学。我抱着小的，带着大的坐车到香山找学校。基于校长对我的同情，再加上孩子自己表现好，女儿顺利被香山小学录取，2008年9月正式入学，做寄宿生。冬季来临，周末我抱着儿子坐车接女儿，看到孩子受罪，我思想斗争了几天，决定学习孟母，迁居香山“陪读”。2009年元旦，正式入住香山，家与学校仅一墙之隔。初为“香山人”的那份激动与欣喜，如今仍历历在目。

游学北大，时时思念家乡。每每读到元代大儒、先祖柳贯的诗句：“我昔京城居，思山见山少”，不胜感慨。是啊！京城难见家乡的青山绿水，巍峨的崇山峻岭。先祖柳贯的思乡之情，何尝不是我的怀乡之思！

初到香山，足迹遍及山野。晨起在北法海寺山谷中，静坐冥想，思绪联翩，诗兴大发，“满川鸟声起，一谷清风凉”，可谓写实也！“新年始做香山人，柳父结庐为育人”，道出了我迁居香山之初衷。

既然做香山人，就要了解香山，我上网，去图书馆，跑街道，请教新认识的朋友，香山的人与事慢慢了然于胸，心灵也得到强烈震撼。民国总理熊希龄裸捐办慈善，创立香山慈幼院，用毕生精力抚养孤儿数以千计，为新中国培养了不少栋梁之才。在熊希龄先生大爱精神的鼓舞下，我暗下决心，一定要让自己的生命之花在香山绽放！

我发起成立了香山文化部落，定期举办沙龙讲座，香山文化人一起，品茶论道，探讨香山文化发展方向，参与协助熊希龄纪念活动，做志愿者献爱心……边带孩子，边爬格子养家，生活艰难程度，可想而知，但我痛并快乐着，磨练的是肉体，升华的是人格。爱出者爱返，福来者福往，我也得到许许多多爱心人士的帮助与支持，中关村杂志还曾对我们这群香山文化人做过专题报道。

香山玉皇顶，民国辛亥志士、国民党“一大”代表祁耿寰烈士墓碑，横卧在地，沦为游客的餐桌，垃圾成堆，肆意践踏，触目惊心。我撰文呼吁，引起政府重视，如今修缮一新，足可告慰烈士在天之灵！民国教育家、北师大老校长毛邦伟先生与夫人、北平妇女救济院院长、同盟会会员伍崇敏女士合葬墓，新民晚报创始人、著名经济学家吴敬琏生父吴竹似先生墓，北法海寺大震

超地禅师寿藏，抗日烈士康晓东墓等等，无不通过我和社会爱心人士的努力，得到及时保护与广泛宣传。

艰难的岁月里，上苍眷顾，赐我一位贤妻良母。她不嫌弃我贫穷，不嫌弃我拖儿带女，一见钟情，毅然决然地走进我这个风雨飘摇的家庭。夫妻齐心，其利断金，夫唱妇随，志同道合，珠联璧合，慢慢的生活安定下来，事业也走上正常轨道。

儿女德才兼备，成绩优异，孝顺懂事，屡屡获奖。女儿先后获北京市“三好学生”、“海淀区最美中学生”，现就读于河北一所名校；发起修缮了河南濮阳和圣陵园，告慰先祖柳下惠；发起修缮了宋濂祠堂，举办明代大儒宋濂诞辰700周年系列活动，告慰先贤宋濂；发起组织了乡贤、现代著名作家、记者、学者、爱国人士曹聚仁先生逝世40周年纪念大会，时任国家新闻出版总署署长柳斌杰致信缅怀，告慰乡贤曹聚仁；带领中华柳氏宗亲联谊会开展联谊活动，帮助困难柳氏宗亲，敦亲睦族，弘扬祖德，恪守祖训，振兴家族；创办京城游学堂，帮助了不计其数需要帮助的游学生，求职者；创办中华姓氏大讲堂，世界姓氏文化促进会，研究家谱，寻根问祖，弘扬文化，传承家风，炎黄一脉，万姓归宗，修齐治平，天下一家……

香山如经典，此生读不尽！香山如高人，特立万物表！伟人先贤在如诗如画的香山，妙笔写史册，丹心著春秋。天地存大爱，大道今如矢！路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！新时代，香山留给人们更多的思考，传承香山文化，实现大爱人生，乃吾辈事业之归宿！

（作者浙江兰溪人，系民间独立学者、谱牒学者、曹聚仁研究专家，中华柳氏宗亲联谊会创会会长）

# 读书是读书人的品格

■文 / 郭雪强



身边的朋友、同事、亲人当中，有阅读习惯的少之又少。而我是个三日不读书照镜便觉面目可憎的人，在阅读之路上也渴望有同伴，即使不深交，如同路人，至少可以感觉到自己不是孤单的，那样也好。所以时常去图书馆阅览室，那里有热爱阅读的人们，安静的氛围里各自埋醉在喜欢的书中，虽然素不相识，但是抬起头来看着就觉得幸福。

如今的人们，无论是工作还是生活，都是在快节奏中紧张度过的。做很多事都是为了钱，要说挣钱让生活过得好一些本无可厚非，可是人活一世不能一味追逐金钱，有质量的人生一定是厚重的人生，而厚重除了需要丰富的阅历，还需要智慧来填充。生活和工作使人获得阅历，读书使人获得智慧，列夫·托尔斯泰曾说过“理想的书籍是智慧的钥匙”。跟不读书的人聊天，只能聊柴米油盐酱醋茶，聊工资，聊房价；倘

若跟读书人在一起，天南海北、古往今来都可以聊。遇上知心的，聊一聊各自最近读的书，聊与之有关的所感所悟，是心灵的碰撞，是再多金钱都不能替代的享受。一个人一生当中有一二知己，足矣。倘若其中一个是读书人，实乃幸运矣。

读书人都有开一家书店的梦，不怕小，有书就好，有人常来光顾就好，别管旧书新书，有人喜欢就好。倘若有人来寻一本他找了好久都找不到的书，读书人笑吟吟地从书柜里取出这样一本书，看着他满心欢喜地离开，读书人也是快乐的。读书人最怕一本书被冷落、被弄脏、被扯坏，所以，即使是粗心的读书人，对书也会像对待子女一样，全身心地爱。甚或有万分痴情的，将书包了书皮，翻开读之前先要洗手，端坐于桌前，双手捧着，一脸虔诚地斟字酌句地读。读书人某些举动尽管可笑，但也委实可爱。

一个人读过多少书，读过什么书，都在说话、走路时候暴露出来了。书装进人的大脑，就成了这个人格的一部分，品德的一部分，有的话藏也藏不住，没有的话装也装不出来。读书人大都内心恬静，与世无争，乐善好施，也许外表柔弱但内心坚强。读书人大都虚心诚恳，明理懂事，高瞻远瞩，也许外表冷峻但内心火热。

一个人可以不抽烟、不喝酒、不化妆、不逛街，千万别不读书。读书不伤害身体，反而优化心灵；读书不让人变老，反而使人更加有魅力。快乐的时候，你需要读书；不快乐的时候，你也需要读书。成功的时候，你需要读书；失败的时候，你更需要读一本书。

读书是读书人的习惯，读书是读书人的品格。

（作者系河北省作家协会会员，现从事建筑设计工作。）



# 门前那条河

■文 / 徐丽理

上世纪八十年代的一个夏天，我们举家搬到了城东。家门口有条河，据说原来是老杭城的护城河。河对岸有一条铁路，不时有远道而来的列车冒着烟长啸而过。河两岸尽是陈旧的平房，两岸的居民喜欢用河水来濯拖把、洗衣服。当然，在炎热的夏季，人们最喜欢的事情就是在河里游泳、抓鱼。骄阳之下，哪怕泡着的水面浮着泡沫，踩着的河底碎石丛生，那也是一种绝佳的享受，而老爸们则是带着任务下河的，因为每家晚餐中唯一的荤菜河鲜，就指望他们摸上来的螺蛳和河蚌了。

数年后，河道边的泥地被拓宽，蜿蜒的河岸披上了各种树木。对岸的树木早已把铁路护得严严实实，每当列车穿过，我们只闻其声未见其貌。唯有秋日来临，树叶纷落，才能隐约见到对岸列车闪烁的身影。这时节，河附近电厂的冷却水开

闸。冒着热气的冷却水混入清凉的河水，引得四面八方的鱼儿蜂拥取暖，不时有鱼儿舒坦之极而跃出水面。此时河闸边便盛况空前，周边的人们带着网兜，甚至脸盆前来捞鱼，个个满载而归。放学回家途中的我，见此场景也跃跃欲试，无奈已在高中最后的冲刺阶段，只能在一旁干瞪眼，双脚不停地碾压着被秋风抖落的树叶，嚓嚓、嚓嚓……稍作停留后便回家自习。

随着城市的改造，河两岸的平房早已变成拔地而起的高楼。儿时的邻友也已搬迁他处，幸好有了移动通信，让我们还能时常联系。而今，家门口的这条河道早已被划为城市的饮用水保护区，不再有人下河游泳。在冬季，原先热气腾腾的水面，也因电厂的搬迁而变得十分宁静。河边的腊梅盛开时，我拿着用第一笔年终奖换来的相机，相约旧友故地重游，冬日下河边

亦笑声朗朗。

随着高铁的开通，铁路沿线已被封闭，铁路与河道之间也建起了城东公园。公园里不光植物茂盛，还有亭台楼阁，甚至还有网球场和游泳池。横跨两岸的一座九曲步行桥更加便利了两岸的居民。一到周末，父母亲便会带着我的孩子，在公园里青翠的草地上嬉戏。现今河道已禁止捕鱼，转而公园大池塘里的小鱼，吸引了带着各种“专业”网兜的孩子们前来“狩猎”。在春风的盛情邀请之下，一只只造型奇特的风筝在空中飞舞。一不小心，一只风筝坠入了河中，风助水势，在两岸桃红柳绿的簇拥下，五彩的风筝顺着河水慢慢漂向远处。河水带走了变迁的岁月，留下的是我们永远的记忆。

（作者单位：来益医药财务部）



# 艇湖，千年的古湖

■文 / 袁国奇

## (一) 森林公园

春日花开，阳光如金子。

我径直走进公园娇美的身体，桃花、梨花、樱花、玉兰花，莞尔，嫣然，回眸。草丛边的梧桐，宛如一介书生，背着手，仰着头在吟哦。

“凤凰鸣矣，于彼高冈。梧桐生矣，于彼朝阳。”我听到，梧桐的体内，住着一只凤凰。

沿着绿色，与风同行。浮雕老人，一手举着酒杯，一手拄着胡须。酒是好酒，不仅有岁月的醇香，还有历史的韵味。

只是不知那酒是女儿红，还是剡溪特有的善酿？那高高擎起的酒杯，是在向我诉说《世说新语》里的故事么？

“王子猷居山阴，夜大雪，眠觉，开室命酌酒，四望皎然。因起彷徨，咏左思《招隐诗》。忽忆戴安道……”

我亦学古人，昂首，捋须。下巴光滑，无须，却捋着了洒脱，悠然。感觉身体里，有一条清碧的小河，河水流过心坎，流过这干涸了千年的古湖——艇湖。

一路往前，沿着阶梯，沿着花香，沿着鸟语。幽竹点头，芭蕉鼓掌。我的脚步，如蝴蝶的翅膀，翩跹，飘逸。

山上的树木，开花，结果。结果，又开花。踩着枯叶，软绵绵的，宛若踏着柔柔的湖水。

微风吹来，绿色皱褶成层层涟漪，仿佛古湖湖面荡起的波纹，一波未平，一波又

至。渐渐地，我感觉到有一泓清亮的湖水，从嵊县的水文志里荡漾而来。

## (二) 艇湖塔

一座山，因湖而得名。我沿着山色，沿着历史的胎迹，寻找消失了千年的湖光。

小路弯弯，干涸的湖底，鱼影犹在。一只蝴蝶掠过，湖水已经涅槃。我若一个佛徒，在经卷里迷失了方向。

四百多年前，知县谭潜站在我现在所站的位置，与我心情一样，缅怀古湖。

只是，我们都来迟了，已然见不到子猷桥，访戴亭。

小山低矮，四野空旷。当年的知县站在历史的高处，他听到了古湖上缥缈的歌声，还有沉睡了千年的湖水在涌动。

我亦听到历史的潮水在汹涌。

据民国《嵊县志》：“艇湖塔，在艇湖山。明嘉靖二十四年知县谭潜建。明崇祯七年纪，知县方叔壮重建。”

塔，巍然屹立，是一块历史的碑文，见证了诗画嵊州古今的发展。

我站在富强、民主、文明、和谐的大地上，听春风缓缓吹来，看花团锦簇的世界。

那时，我醉了，艇湖塔也醉了。

## (三) 玉皇寺听佛

寺庙庄严，晨光婆娑。

山门前的石头，是你？还是我？用一颗

虔诚之心，默听佛音从琉璃瓦上洒落。

踏着幽深，一只飞鸟，从经卷里飞来，而我却要走进经卷，为古湖梵呗。

沿着佛音，沿着佛缘，幻想着一步一叩首。路边的石子，是我前世丢在风里的诺言。

亦是我朝也思，暮也想，不为觐见，只为默默相守的湖水。古湖，今夕何处？

山转，水转，时光在转，一切随缘。

那时，我恰好遇着一个穿着绿色衣裳的女子，似曾相识了千年，当我正要走过去问讯。

我听到寺庙里响起了梵音，刹那，醍醐灌顶，菩提幽香。感觉身体若一片广袤的净土，慈悲生长，慈悲开花，慈悲结果。

我双手合十，步入佛殿，任佛引领。佛曰，一切涅槃，皆是为了更好地活着。

古湖，古佛。以及天下的苍生。

## (四) 艇湖

沿着历史的纹路前行，我听到小草，在春日的步伐里吟咏。

春天的雨，在低洼处复制古湖。鸟语，花香，是泊在湖上的乌篷船。

艇湖山，如一个贞烈的女子，誓死守着古湖给予的名份。“生是君的人，死亦为君的鬼。”艇湖，一个忠义千秋的名字。

我站在矮山上，感叹与李白杜甫无缘，只是从诗句里，尚能听到他们的脚步声。

“此行不为鲈鱼鲙，自爱名山入剡中。”

可惜，艇湖山不是一座名山。要不然，



我定然能从历史的烟波里，找到艇湖。

然而，艇湖山只如剡溪江边的一座古茔，埋着一座古湖，埋着后人的疑惑，更或还有古湖的衣冠。

春花烂漫，剡溪之水清碧。我已无法从红蜻蜓翅膀上的甲骨文，找到古湖的踪迹。

我以为，艇湖定然是蛟龙的化身，从剡溪游入了东海。

有月亮的夜晚，我站在艇湖山上，看见一个叫曹娥的女子，对着一面镜子梳头，那面镜子，可是我寻找了千年的古湖——艇湖。

（作者单位：来益生物302车间）



## 志趣相投 以琴会友

■文、图 / 章忠阳

在新昌制药厂工会的支持下，由新昌制药乐队发起并负责教学的吉他培训初级班于1月5日顺利结业。经过近4个月的学习和培训，40余名学员基本掌握了常用和弦的演奏技法，部分学员已达到自弹自唱的水平。  
（作者单位：本刊编辑部）



# 我爱那一片雪

■文 / 申 进

2018年的第一场雪，如期而至。早上推开阳台的玻璃门，看见对面高高矮矮的屋顶，树叶上面，还有田间地头一片银装素裹，忍不住惊喜地叫出声来：“啊！下雪啦，下雪啦！”赶紧跑到床边，摇醒正呼呼大睡的儿子，叫他快起来看雪。

上班的路上，透过车窗玻璃，看着外面粉妆玉砌的世界，我的思绪轻轻地飘起，越过了时间和空间，飘向了儿时那一段快乐的时光……

北方气候寒冷，我们这些北方孩子都是踩着雪花长大的。每年入冬以后的十一月份，就开始下雪了。北方的雪，有着南方少女的轻柔，也少不了北方汉子的霸气，从天空飘飘洒洒落下来的大片大片雪花，都是形状规则的几何图形，非常好看，那无数的雪花中，没有任何两片是一样的。我怎能如此肯定？因为我曾拿一块黑布，去接天上的雪花，想找出两片一样的，结果是胳膊累得都发酸了，也没有找出两片一样的，是不是个傻傻的丫头？不过这个傻丫头发现雪花大都是六角型的，还试着在图画本上画下来，依葫芦画瓢剪出了漂亮的雪花。柔柔的雪不停歇地落下，可以一口气下好几天，我印象比较深的是在我上初中时，整整下了七天。那时的雪花就像是占领了整个世界，一脚踏下去，雪就没到膝盖了，虽然走起路来很是费劲，但心情却是充满欣喜和快乐的。

大雪过后，道路变得很滑，干活不方便了，却是滑冰的好时候。小河里的冰要足够厚，才可以上去滑。没有特别的标准，估摸几场大雪后，河面的冰就够结实了。约上几个小伙伴，高的矮的，男孩女孩，大家各自拿上冰车，朝着小河前进。冰车是爸爸给做的，用几根方木条做成一个矮矮的椅子状，这个椅子是没有脚的，由两根细细的铁棍取而代。铁棍不能太粗，太粗阻力大划不动，也不能太细，太细会嵌进冰面。爸爸总是会找到最合适的铁棍，笔直笔直的，牢牢固定在底部，为我做一部又结实又漂亮的冰车，让其他孩子羡慕不已。这群农场里的野孩子，穿着鼓鼓囊囊的棉袄，仰着冻得红彤彤的小脸蛋，鼻子上还挂着两条清鼻涕，一脸欣喜的表情，拖着分量不轻的冰车，迫不及待地奔向



那欢乐的天堂。一人坐上面，一人在后面推，冰车在河面上飞驰起来，风吹过脸庞，吹起了红红的围巾，小伙伴们挥动着双手，高兴地大喊大叫。那一刻，我们就是这世界上最快乐的人！许多年过去了，现在闭上眼睛，我还是能感受到当初坐在冰车上那遍布全身每个细胞的快乐感觉。多么美丽的家乡小河、冰雪世界，那是留在我记忆深处最美好的童年。

或许是因为难得下雪，又或许是为那份记忆，下班后，就应景地和儿子一起去楼下堆雪人。路上的积雪基本化了，要堆雪人，就需要从草地上取雪。于是我们拿上扫把畚斗，选一块积雪比较厚的草地就开动了。扫雪、铲雪，堆雪、拍雪，虽然手冻得通红，但一点也不觉得冷，儿子也一直干得很起劲。二十几分钟后，一个小小的雪人便立了起来，我们还用小石头和树叶简单地给它装饰了一下。看着那个有点呆萌的小雪人，我和儿子都笑了，小小的满足感涌上心头，我们没有辜负这2018年的第一场雪。

北方的鹅毛大雪，江南的零星小雪，都为我们带来了欣喜，都是那样晶莹剔透，感动着年少的和不再年少的心。

（作者单位：昌海生物仓储部）





庆“三八”女职工心理健康讲座（新昌制药）



二级心理咨询师毛海华作讲《女性正念幸福观》  
(新昌制药)



心理健康讲座现场，女职工们热身互动（新昌制药）



庆“三八”女职工趣味游乐活动之转呼啦圈（新昌制药）

# 庆“三八”女职工活动剪影

■ 摄影 / 张彬 裘剡婵 徐婷婷 章忠阳



庆“三八”女职工趣味游乐活动之夹乒乓球（新昌制药）



庆“三八”女职工趣味游乐活动之踩高跷  
(新昌制药)



领取奖品（新昌制药）



“相约毫岭 感恩有你”志愿服务活动（来益生物）



“相约毫岭 感恩有你”志愿服务活动（来益生物）



“书香三八”读书活动（来益生物）





员工艺萃 摄影作品《老宅新春》石晓鸿 摄

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

公司地址：绍兴滨海新城致远中大道168号 邮政编码：312366  
电话：0575-85211979 传真：0575-85211973 网址：[www.china-zmc.com](http://www.china-zmc.com)