

# 景峰同仁



2019年第三季刊  
总第64期



成为景峰医药  
未来发展的

先锋

总部:上海市浦东新区张杨路500号华润时代广场30F

电话:021 6247 1877

传真:021 5836 0818

网址:[www.jfyiyao.com](http://www.jfyiyao.com)



景峰同仁64期

主编 叶湘武 张军国  
编辑 张洁 熊佳怡  
排版 王伟婷

投稿邮箱: [zbb@jfzhiyao.com](mailto:zbb@jfzhiyao.com)

主办 湖南景峰医药股份有限公司  
地址 上海市浦东新区张杨路500号华润时代广场30楼  
邮政编码 200122  
官方网址 [www.jfzhiyao.com](http://www.jfzhiyao.com)  
景峰同仁官方微博 <http://weibo.com/jingfengphar>

版权声明:

景峰同仁刊载的所有内容(包括但不限于文字、图片、版面设计), 未经本刊书面许可, 任何人不得转载、摘编或以其他人任何形式使用。违反上述声明者, 本刊将依法追究其法律责任。

版权合作:

如需使用本刊刊载作品, 须与本刊协商合作并事先获得书面许可。

叶总致全体员工

“雄鸡一叫春拂晓, 万请大家起个早, 要想收获盈满仓, 种子汗水加镰刀。”



服务号



企业号



## 01 景峰前沿

叶总7月14日在生产体系年中述职上的讲话	01
叶总7月25日在研发中心年中述职上的讲话	04
景峰医药研发产品上市动员大会	07
景峰医药氟比洛芬酯研究进展顺利	10
景峰医药医保目录品种文章	11

## 02 景峰时讯

2019年景峰医药全国地总销售工作会议隆重召开(上篇)	13
2019年景峰医药全国地总销售工作会议隆重召开(下篇)	16
2019年景峰医药全国自营代表销售工作会议隆重召开(上篇)	18
2019年景峰医药全国自营代表销售工作会议隆重召开(下篇)	21
景峰医药2019年商务工作会议顺利召开	23
热烈祝贺贵州景峰荣登2019“贵州民营企业100强、贵州制造业企业100强”榜单	23
景诚制药荣获“2019贵州民营企业100强”荣誉称号	24
海南锦瑞再次获得省高新技术产品证书	24
景峰医药2019年贵阳市第三次工业项目集中开工仪式	25
2019医疗卫生援黔专家团走进黔西南系列活动圆满落幕	26

## 03 景峰家园

致敬暴风雨中的金港人	27
景诚制药举办亲子摄影比赛活动	29
常抓不懈 警钟长鸣——景诚制药举办消防应急抢险演练	30

## 04 景峰书房

9项举措保障“4+7”药品集采高效平稳实施, 成都经验值得借鉴	31
任正非在干部管理工作汇报会议上的讲话	34

## LECTURE

7月14日

叶总在生产体系  
年中述职上的讲话

贵州景峰近期开展了工匠学习班，今天演讲的主题就是技术，贵州景峰生产体系的技术和技术能力。在座的各位，每个人的学习程度和文化程度不尽相同；但你们的专业技术都不一样，而你们所任职的位置不同，你们的技术水平、理解程度也不一样，为什么会造成这个不同呢？请问马总的技术为什么水平高？他肯学习、肯钻研，在这条道路上，你们再回顾看这十年来，从2013年开始走到现在，他是怎么走的？你们想想在场的有哪位出过书？

从出书的这个层面来讲，他非常专心致志地做好自己的本质工作，而你们在玩的时候，他在努力钻研的学习，所以我们说技术和技术能力是后天培养的，不是天生的。就我们在座各位而言，你们的技术水平和工作能力是否能胜任目前的这个工作岗位呢？如果技术水平专业能力不够，是不是应该在工作相关的任务以外，还得必须刻苦的学习，现在大家都做到了吗？除了管理工作外，你的专业技术丢了没有？新知识怎么补充的？最近看的专业书籍有多少？在要求你的员工提高专业技术与技术水平的时候，你提高自己了吗？我觉得专业技术和实操也要进行考核。

从专业层面来讲，你的专业技术水平也应该每年有考试，也要备考。要求我们的员工提高cGMP技术水平技术能力，从专业的程度来说，还应该增加一门课程《组织行为和管理》。

你们今天掌握真正的技术水平了吗？有没有这个能力掌握？我们在管理生产和质量时，我们对生产和质量的认识，符合我们今天GMP吗？符合我们现今推行的cGMP质量体系吗？如果不符合，今天的管理手段和认知符不符合这两个体系？而你应该怎么办？在我管辖的员工，他们的水平和能力如何？离你的要求有多远？离cGMP的质量体系有多远？这是你要考虑的两个问题。

再来说，为什么要求全生产体系的员工坐在教室里读书。首先当我们考虑到认识到员工不能适应cGMP要求的时候，我们怎么办？那我们就要提高他们的适应能力，提高技术水平和认识这个技术的能力。然后我们就应该下大决心去提高每个员工的能力，适应能力、动手能力、思维能力都在此时此刻高度关注并进行提高。

**第一，思想问题。**很多员工或者在座的各位说，为什么让他们重返教室，他不都是大专生大学生吗？各位，今天的大专生大学本科生是真正的大专生和大学本科生吗？我讲的这个大学生，是质量问题，从质量上来看，他是大学生吗？即便来自本科专业的学生，还有成绩优劣之分，我们不一定招得到那种优秀的学生进来，尤其在贵州，绝大部分来自于大专、中专或者是低等大学的毕业生，优秀的学生不会成片的来到我们这种企业。

作为管理者，就应该看到这个现实，你就应该为景峰医药的发展，为整个社会有个历史的责任，或者叫使

命，就应该对他们进行再教育。为什么？是今天景峰医药生产体系不再允许低等水平的员工进到这家公司来，景峰医药在未来的生产体系里面，一定是符合cGMP要求的生产体系和质量体系，既然如此，每个在生产体系岗位上的员工，都应该是非常有能力的员工，所有这些在跨出学校大门以后，再进入到工作岗位，你们都应该清清楚楚地知道，他不适应你的生产体系，哪怕是博士研究生，没有工作经验的人，都不适应你的生产体系，那么就应该对他进行培训，这个培训绝不是新员工培训一两次就罢了的，而要从专业技术的角度去培训他，就单单在这种环境里是培训不出来的。历史的经验教育了我们，景峰医药的员工培训了多次，能接受几个小时的培训吗？读书很有讲究，45分钟或者一个小时，他就必须要休息，否则很难吸收进去。所以想要对整个生产体系打造合格的员工，就必须分批的让他们走出去。

**第二，教案。**在生产和质量体系上，要分别有不同的教案。比如我们说生产线、脂质体生产线、真核原核生产线、制剂生产线、灌装生产线，针对不同的生产线、工艺流程都应汇编到教案当中。脂质体的工艺路线为什么这样设计，工艺路线中，哪个工段是什么，要给所有学生说得清清楚楚。还有在QA的学习过程中，要让他明白什么是QA，甚至要告诉他QC是什么？让每个员工知晓知识点，不能简单的在一天里培训完毕，这相当于填鸭，是不对的。课程教案里，还应该包括《组织和组织行为》，人力资源部在这个时候，除了生产体系的知识以外，还应该补充人力资源的教案《组织和组织行为》。

**第三，我们不是夜校，也不是业余学校，我们是完全的脱产学习。**为什么要完全的脱产学习呢？是因为6点到8点，哪怕是你的学生，都没有体力和精力去接受唠唠叨叨的授课。且必须从预算中拨出老师的授课费，老师授课一定要有报酬，学生要交学费，认真学习后可以升学至进阶班。

这次学习是强制性行为，让员工必须接受，没有商量的余地。学习班一旦开始，就没有回头箭，为未来景

峰医药教育学院做准备。所以要求人力资源部要配合好，严格的做好这个教案。

请在座各位做好准备，都要亲自授课，授课时间不允许请假。要求在座各位进行授课，对自己也是一个提高，为什么？因为备课本身就是一种提高。人力资源总监备课《组织和组织行为》，生产部长、质量部长也要进行备课，这是第一个师资来源。第二个师资来源是学校，去华东师范等高等院校找老师。未来做发酵不单单只是合成，因此制剂、发酵、设备、工艺、合成相关的都可以做。

对所有上课的学生进行考试，不合格的要末位淘汰或待岗，所以这次的课程一定要彻底地做出来。比如要在严格意义上地讲解固体制剂专业，就不要以我们的产品为主线来讲，我们的产品只是案例。

接下来讲奖励激励，除了对老师有报酬，学生要交学费，我们会设置奖学金。为什么有奖学金，因为景峰医药培养这些学生是为了让他们在工作岗位上做出高品味和高质量的产品，为了让他们在工作岗位上少出差错，甚至不出差错，从而保证景峰产品在生产过程的顺利，少出废品。因为我们要求我们的生产员工不出废品，因此要提高我们员工的技术水平和实操能力。虽然看起来是简单的重复劳动，人家明明在大学在大专已经读过，但是今天的大学或者大专缺少真正的实践课程，没有几个大专生大学生能知道这个阀门叫什么名字，也计算不出这个液体在这个管道流动的时间是多少，但你们知道；所以我要求学生要交学费，不交学费



## LECTURE

7月25日

叶总在研发中心  
年中述职上的讲话

是不会认真学习的, 或者可以叫学费押金, 学成后可以退给你, 学习成绩达标后 (80分/85分) 退还给他。如果对学生不严格, 就很难让学生有保证性的学习。学习班的目的性非常重要, 你们肩负整个景峰医药生产体系和质量体系发展的责任, 所以要想清楚你们的思路, 要收学生学费, 优秀者要给奖学金。

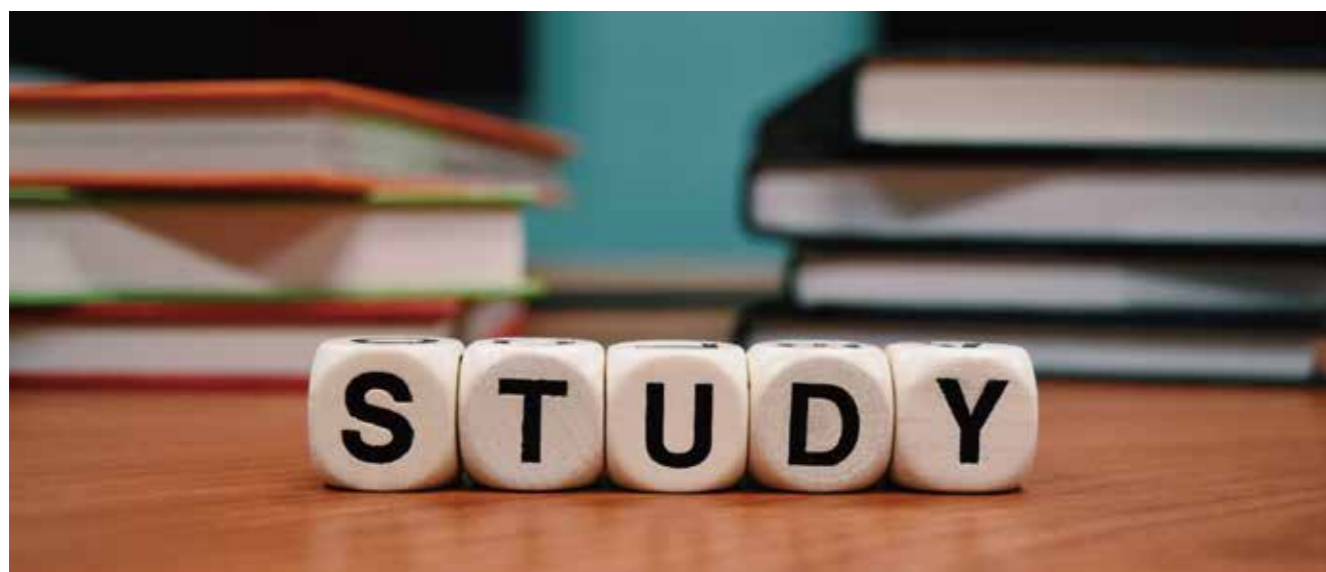
接下来讲学生, 不能一天8个小时坐在教室里面, 要到生产一线, 要有实践的过程, 学生要了解整个企业的生产线是什么。作为老师不要认为他是这个生产线的他就了如指掌, 要有那些实践过程。用三个月进行实习, 一些生产工人可以到质量部进行QA、QC的学习。我一直在想你们是不是可以做一个小型的实验室, 让学生在小型实验室里学习、做研发。通过实践, 他可以产生这个意识, 了解这个结构、懂得整个流程。为什么这么做? 如果他们做得出类拔萃, 我们可以择优提拔成干部。让学生带着又红又专的目的去学习, 红是景峰战略协同企业文化的发展, 专是技术水平的进展。请在座各位, 培养出技术过硬的员工出来, 景峰在生产技术上已经时不可待了, 不能再浪费景峰医药更多的时间了。

最后是轮岗, 为什么要轮岗? 先从生产线的工人进行轮岗, 然后从他们的主任、组长间进行轮岗, 生产、质量管理之间进行轮岗, 你们仔细思考下轮岗的好处。我主张大家多看华为的系列书籍, 我正在看他针对轮岗的描述, 任正非说的一句话很精辟: “轮岗已经成为华

为培养人才的一种有效方式”, 任正非说“流水不腐, 户枢不蠹”。任正非看着老老实实, 但确实很厉害, 我们要认认真真学习, 或者直接用拿来主义去进行学习。“话说不到一块去, 没有切身的体会是很难做到换岗思考的, 轮岗正是解决这两个问题的方法。” 从现在起, 我们要学会轮岗, 组织干部中就要开始轮岗, 人力资源总监首先要考虑组织的发展, 要告诉员工未来3-5年公司生产形式是什么样的、工艺结构会发生什么变化。

让员工重新走进教室, 让认真学习成为一种习惯, 也成为我们在座各位领导思想上的习惯, 今后提拔干部的标准, 也要依据是否上过景峰医药课程。通过学习, 加强对规矩的遵守、对行为的规范, 学习怎么样懂得规矩。带着新的面貌和精神状态到达工作岗位, 他们学成后将成为其他员工的学习楷模。

我们这次的学习叫“培养”, 而不是“培训”, 我们要创造让员工安心学习的环境。以人为本, 以人才为本, 以奋斗者为本; 以人才为本才能推动技术发展, 以员工为本, 因为他是你70%的中坚力量, 以奋斗者为本, 不要让英雄和雷锋吃亏, 要好好营造氛围、激活整个环境。为了未来景峰教育学院做好准备, 站在一定的高度上, 和任正非一样的高度, 他今天的路正是我们要走的路, 我们要发展景峰, 不能单靠在座的各位, 还要靠景峰医药所有员工的共同努力才能完成。



在座的各位是景峰医药未来的先锋, 只有研发出来的东西通过生产才能卖得出去, 因为这个关系是研发—生产—销售; 对你们来讲, 从现在开始要改变你们的工作作风, 我们需要解决你们的后顾之忧。我也建议你们住在附近, 包括总部的研发人员, 可以减少沟通成本, 减少沟通环节。

研发人员基本没有休息时间, 从物理上讲有休息时间, 但你的大脑是没有休息时间的, 当你的大脑想到要进行这样那样一系列动作的时候, 你是需要来到实验场所的, 当你们被我界定为先锋的时候, 你们的实际行动就应该满足这个条件。

你脑海中装的是研发过程, 当你思考这个过程时, 你觉得要记录就应该坐在电脑前, 如果要上机, 马上要上机实验; 你的研发场所就是生活工作的地方, 每天24小时至少要占2/3的时间。我去东阳光参观时, 他们的研究楼灯火通明的, 最晚熄灯时间在凌晨2-3点, 大部分实验室是不熄灯的。但加班最晚不要超过11点, 一是睡眠不足, 次日工作状态不好; 二是安全问题。

现在景峰医药的状态不是你们想象的样子, 现在很困难, 没有产品, 我需要你们只争朝夕, 每一个工作都不出错, 加快速度把产品研发出来, 每一个时间环节都不出错, 否则景峰医药确实会非常危险。

所以我说你们是公司的先锋, 就应该起到先锋的带头作用, 无论你是新来的, 还是刚毕业的, 我都希望

你们积极投入到火热的研发中去, 把研发局面掀起一个高潮, 大家全神贯注地进行研发。

**我要求:**

1. 你们所有的后顾之忧都不要担心, 你们把精力全部投入到研发中去; 人力部还应该做另外一个事情, 加快对他们激活方案的设计, 再度设计出来。通过李杰设立的项目组, 把项目组及项目开发的进度贴在墙上, 营造出一种比、学、赶、帮的这种局面; 比, 比各组的进度; 学, 向优秀的人学习; 赶, 我要超过你; 帮, 要互相帮助, 不让你掉队。给一个方案出来, 大家积极讨论, 我们从公司层面将方案积极推进, 你们就认认真真做, 今年年初, 我提出了很多建议, 也希望你们多提建议; 你们要肩负起仿制产品上的历史重任, 景峰医药未来3年内到底有多少的产品出来, 你们应该要给我一个确切的时间、确切的数量才对;

2. 我要在研发体系里发现真真正正的奋斗者。何谓奋斗者? 就是我看到你不辞辛劳、不讲这样那样的条件, 自己创造条件去干事情, 我要发掘他(她); 我要把他(她)塑造成整个公司的榜样, 我要积极宣传他(她), 原因很简单, 我们需要在研发体系里面贯入更多的精神, 贯入更多的利益, 让你们自己在劳动过程中绝不吃亏、有所获益。我们已经启动了“向华为学习”的改革, 华为的主要精神是让奋斗者绝不吃亏, 让勤劳者绝不

吃亏;你们在做出成绩之后,用一个公平的价值评估体系评估你们的劳动成果,然后进行实实在在的价值分配。

### 我建议:

1. 李杰将目前能够做的几十个项目分成N组,交叉分配;一个人能做3个项目,就交叉分到3个项目中去,有机安排实验及仪器设备;规定时间规定动作去完成。所以希望你们住的远的,靠近住,我更加殷切地期望你们奋斗5年,实实在在拿几十个产品来帮助景峰医药发展,否则,景峰将处在危险的边缘。

2. 我希望周末到厂里后,能够看到你们热气腾腾的工作场面,让生产体系、质量体系都向你们学习。我觉得他们之间要有一个沟通及互相帮助的规则;这需要大家坐在一起认真地做件事。

3. 伏立康唑、来曲唑、普瑞巴林这些即将上市的产品,你不和销售部进行交流,你不告诉他们这些产品的适应症是什么,是没有用的;李杰需要和销售部进行对接、交流,尽快将这些产品介绍出去,否则这些产品一经生产就卖不出去,兰索拉唑就是很好的例子。

4. 我们现在研究的产品建议是规模较大、容易做的产品,这里你们可以了解下什么叫三终端;比如二甲双胍这个产品就是普通的规模性很大的产品,可以卖

到乡间诊所,甚至可以卖到农民家去,如果阿霉素脂质体放到乡村诊所,就卖不出去。

新来的人员不要上手高难度的产品,如阿瑞匹坦胶囊,这个如果让他们做,会比较困难,这个产品都需要在郑老师的指导下完成;对于这些高难度的产品如果没有人指导,直接交给新人做,本来半年可以完成的工作会事倍功半,你们在挑选产品的时候,需要考虑这些因素;另外需要考虑的是,要挑选4+7及带量采购的产品;如化药,要选进国家医保的产品,进医保的还要分甲类和乙类;有些规模较大的产品比如一次可以生产几十亿片,对新进人员来说,上手快、失败概率低,对研发过程信心比较足。

你们有问题要请教别人,互相学习是做研发最基本的素质。公司的战略是走与国际接轨的仿制药产业化道路。没有高端,没有特色,人力部要负责将这一战略完整地、一字不差地表达出去,被修正是不行的。与国际接轨意味着,我们以后的仿制药与国际接轨,涵盖了高端和特色。首先要摆正2个标志,第一个是cGMP,质量体系符合国际标准;第二个是与原研药一致,如果你敢去挑战原研的制剂、晶型或原料的专利,也是与国际接轨。做仿制药产品的一切都与国际接轨;你的思想或动作在质量体系中完全符合cGMP要求,你的工艺是完全和原研厂家一致。何谓产业化?你生产出的产品是

要卖出去的,我们公司目前3-5甚至是5-10年是以小分子为主,大分子为辅。你们做研发,要从容易做的规模生产比较大的来进行生产研究,以慧聚有原料、可控为前提。我没有提中药,因为做中药就是创新,不存在仿制,现在国家也已经不批了,我反复强我们是以小分子为主,你们要专心做。

### 我提倡:

1. 我们在研发过程中要大力提倡创新。我们创新不是要修改别人的工艺、标签、瓶子,是体现在节约了研发过程中的时间、缩短研发流程的创新;我们的创新体现为一种流程、一种模块;比如说王印有一个小模块:我们在研发当中要有原始记录,应该被记录下来;设定表格,可以填写名称、时间、规格,这就是创新,这种模式应该被放大复制到我们的研发工作中。我也在创新,我们公司现在的会议记录本就是我创新出来的,以往是有记录没有归纳,时间久了,我们就不记得参会人员及会议内容了。现在的记录本有参会人员签到、时间、会议内容及会议决议,这样容易跟进反馈。虽然这次创新很小,但是我也在创新,所以你们在座的各位更应该创新,时间应该被你们节约下来,用创新的方法换取时间,时间越多,你们工作就越从容,创新对大家是有帮助的。

2. 扎实。尤其是刚从学校毕业来到研发中心的,你们更应该扎扎实实做研发,因为任何科学都是非常严谨的,你每做一件事,都是在真实记录研发的过程,以便还原。我们做产品一定要重现,每次重现的结果是一样的,说明我们的产品是成功的。如第一次做成功了,第二次可以重现,第三次无法重现,就要查找原因,最基本的查找就是原始记录,一旦原始记录有缺项,你就无法查询进行二次试验,所以必须完整记录,而你们要静下心来扎实工作,我提倡给你们时间放松,但更提倡你们早出产品。

我们用方法来激活你们,我们考虑最大程度褒奖你们劳动的成果,最大程度地保证你们的利益,但我们花的代价应该是值得的,甚至是一万来获取百万的

利益;请在座各位认真地对我的讲话组织讨论学习,扎实工作、勤奋学习,以自身的勤奋劳动换取公司发展的进程,换取自身光芒的展现。



# 景峰医药研发 产品上市动员大会

## 立足项目整合管理-打通研、产、销沟通渠道

2019年8月25日,关于景峰医药研发产品上市的动员大会于上海景峰召开。董事长兼总裁叶湘武先生、副总裁兼总工程师马贤鹏先生、人力资源总监张军国先生、景峰医药研发中心副总经理李杰博士、贵州景峰总经理余渊先生及上海景峰副总经理杨永超先生参加此次会议。

### 研发中心

会议伊始,叶总提出:

研发中心要尽快向上海景峰、贵州景峰、海南锦瑞供产品。为什么要这样做?主要是因为我们的立项的产品,虽然有生产车间受限的原因,并没有真切的落地在上海景峰。贵州景峰有2个符合当地生产线的产品落地;海南锦瑞也有符合当地生产线的产品;然而,这些产品并不是在座的各位做出来的。现在迫切需要的是你们抓紧时间把产品研发出来。

国家仿制药趋势、一致性评价的趋势,也可以说国家用药趋势已经发生较大的变化。景峰目前遇到最大的困难就是产品受到巨大冲击:我们的主要产品——参芎、榄香烯、玻璃酸钠的销量在未来2年内可能遇到大幅度减产,需要你们加快速度研发出新产品来补充这个缺口。这几个产品会影响景峰近期的发展,甚至直接导致景峰医药的销售额有断崖式滑坡。这就需要在座研发人员加倍努力,用最短的时间拿出你们应该拿出的至少6-7个产品出来供给上海景峰和贵州景峰。

我请张军国总、李杰博士和马总帮忙赶快研究出你们的工作计划——用什么方法来激励你们高效完成工作?你们的项目怎么样分组完成?请你们抓紧时间落实;有什么样的困难或是新的需求,尽可能提出来。我号召你们把全身力气扑在研发上,你们要承担景峰未来发展重任,景峰要在这个短暂时间里起飞,所以你们今天要积极讨论。

接下来李杰提出的方案,我希望你们每个人都积极发表意见,当你们的意见发表出来后,我们会形成共同的目标。然后,大家话不多说、全力以赴、去攻克难关。总之“你付出了劳动,就会得到你的报酬;你做出了产品,就会得到正确的报酬”。我希望你们每个人都积极行动起来!

就叶总提到的方案,李杰博士表示,未来的几年,我们要拿几十个产品帮助景峰发展!通过筛选,我们已经完成2019-2020年39个产品的研发管线的筛选工作。除了在研的十几个项目之外,分2批进行。第1批项目近期立项结束后,我们的在研产品将达到27个品种,希望研发中心的同事一起全力以赴,把我们的热血和汗水挥洒在实验室,助力景峰发展。要做到2年10个项目,5年不少于30个项目成功落地。

紧接着,李杰博士根据项目分组分别讲解了每个项目的上市时间、项目负责人、项目团队组成成员、技

术转移时间、项目奖。李杰博士指出,要实现这个目标对大家来说无疑是个挑战。在座各位唯有转变思想与以往的工作方式,从劳动者转变成奋斗者,为维护项目关键节点而不惜一切代价,在有限的时间、有限的资源下,超过所有竞争对手的效率确保已立项项目的成功开发、成功申报、成功上市,并为公司创造持续不断的商业利润,这是研发中心全体成员的价值!

还要修正的一个方面是在研发项目激励上,现行的激励制度中,生产部门及其他部门奖励金额占比只有8%;新的激励制度会分拨一定比例给到生产系统,让大家真正做到:以产品上市为目标、立项为龙头、项目管理为抓手、协同作战为关键、激励为驱动的一个大系统。我们的产品上市不是研发做完就行的。生产体系很关键,比如无菌保障、验证、现场考核等。

近期与华夏基石进行沟通,做整个研发人员的双通道的专业技术评定工作,在今年年底前会对所有研发系统人员做的动作是会基于你的初步定级,每年根据你完成的情况来晋级,初定级我们选择的尺度一是学历,如新进博士直接定在P5,会和学历挂钩,又不仅仅是跟学历挂钩,还会跟你过往的工作经历、行业经验、项目完成程度等,同时会参照日常行为、价值观的考核初定级。

定级后开始启动项目积分,参与在项目中的,你担任的是什么角色,你参与了多少项目及项目的难易程度,最后进行项目互分,会最终得出全年的项目积分。项目积分是硬指标,能分出高低,也是双通道晋级的基础。

我想告诉大家的是:你有能力,只要出项目,一年跳2级都可以。这也是跟华为学习的,也叫做价值创造、



价值评估。后面搭配的无论是项目激励还是双通道薪资的评定,亦或是未来的职业发展晋升都是往这个方向走的。

叶总已经将问题抛在大家面前了,景峰面临很大的危机:产品青黄不接。参芎进不了医保,新的产品需要靠大家投入更多精力换取研发的进度。我们学习华为应该知道,华为有个垫子文化。每个人的办公桌旁边都是放着行军床、垫子等,加班犯困倒头就睡,第二天接着干。我们要抓紧时间赶进度,加班的会有加班费,要尽量压缩时间,追赶项目进度,不能按每月20天来订工作计划,要按照30天来制订。

景峰已经到了最关键的时刻,需要大家拿出“攻山头”的拼劲。真正做研发做产品需要靠大家,我更多的是提供保障。比如缺人,只要项目确定需要,我会抓紧时间,以最快速度把人补上。公司缺什么资源,我们协调高层,把资源保证好,这些条件都提供后,大家必须拧成一股绳,将山头攻下。

大家都来自五湖四海,团队刚刚组建,昨天随同叶总去实验室参观,也有很多不尽人意的地方。我们需要在很多方面进行提升:日常管理、工作细致程度、协同作战能力和要求等。我们需要目标一致,用目标来牵引大家,同时协同补位,不要抱怨,要相互提醒、差遣。

就生产制造体系,副总裁兼总工程师马贤鹏先生强调,景峰目前要做的是怎样让产品快速上市。从公司的角度来说,叶总看到的状态不容乐观,我们做研发首先要谈的是上市,从研发立项到产业化再到商业化。从研发一开始就要立足于产品的商业化。公司拿出几千万来驱动整个研发,更想看到更大的商业价值。

张总、李总在梳理研发项目及分组的同时,我也安排了杨总和余总,带领生产团队进行讨论:搭建好平台,让研发的产品到生产体系后能够快速转化。从立项开始,我们要改变我们的思维,我们不想听到你们跟公司汇报的时候,都是延迟的理由,这是一个基于项目管理的组织变革,我们听到了太多的在汇报工作中讲理由,一大堆理由都是完不成,从不想我怎么样去完成。

基于项目进度、质量和成本去做项目,这里给大家

# 景峰医药氟比洛芬酯研究进展顺利

3个建议：从达到目标措施去考虑、从问题的快速解决方法去考虑、从规范地执行去考虑。三个维度达到三个目标。很多时候我们在做具体工作时，没有思考目标战略，今天我们产品要上市，要产生商业价值，就要从立项开始思考这个问题。

在座的各位及管理人员更要思考我们的产品战略，这也是我们每个项目成员都应思考的，这些产品的立项不仅仅是李总一个人的思考，更需要这个团队来思考：未来医药行业的机遇在哪里？我们产品怎样落地？需要哪些部门的配合？我们很不想听到，一谈汇报工作就是这个部门不配合，那个部门没搞好。

今天的会议，对大家来说是一个思想变革的过程、自我批判的过程。你一开始就要想：我怎么做到更好？任正非先生说过一句话，“我们怎么进入战斗状态，每一个人都站好自己的岗位，履行好自己的职责，最大程度做好自己的工作，那就是进入到战斗状态”。

从管理上来讲，要真正做好绩效管理。如果没有这个奖励，原本可以提前完成的工作，我们会拖后完成，要有底线保证，有了底线保证后，在座各位应该思考：怎样提升自己的能力来拥抱研发的变革？

大家都是年轻人，能力提升的最大措施就是时间上去改进。回想起来，我们第一次把事情做对的其实不多的，很多时间都浪费在反反复复地工作中了，甚至为了反复工作还要加班一周，导致我们的效率低下，所以我们要思考：如何第一次把事情做对？一旦返工，成本、质量和效率甚至是我们的信心，都会受到打击。

今天叶总也召集了销售部门开会，要求销售也要参与到立项中来。我做了，你们就应该销售出去，不能我做了二三十个产品，最后没有几个上市的，那也没有价值，公司最终也没有钱奖励的，所以一开始，我们就应该基于市场，基于制药的技术去做立项、做研发。

这里我请余总和杨总代表他们的团队为大家梳理了以及制造体系需要考虑的：研发产品到制造体系后如何快速衔接。

余渊表示希望各位快速地把产品供上，然后生产质量体系会第一时间保障完成后续任务。马总带领我

们在研发过程中，生产质量需要参与的过程、界限各个方面定义出来，如何来配合，如何做，后面需要拜托各位。

杨永超说道：听到叶总讲的，包括接到会议通知时，我自己非常激动，就像叶总所说：我们的产品都要在上海景峰。因为叶总所讲，指出上海景峰自从中药品种转到贵州景峰以后，这3年左右，一直没有新产品，对于产品的渴望一直是非常强烈的，现在有了预灌装的平台，有了生物线、脂质体的平台，平台有了，产品在哪里？而我们现在公司整个运营所有产品的依托都在贵州景峰。我们可以感受到，这里有100多亩地，可以建很多生产线，但是我们的产品在哪里？可以想象，上海景峰对于产品的需求、对于大家在研发工作的渴望。

昨天马总告诉我们，我们所有的产品的从研发到上市，都要做一个整体梳理；研发也好，生产体系也好，都要为整体的项目负责，要整体参与到项目中。在接到通知的2天时间里，我们和贵州的同事们都在进行产品上市的讨论。我们没有想过我们只是做生产，或者说我们只是在等大家的工艺、等大家的产品，而是思考在研发过程中，我们生产体系可以做什么，我们不是等待，是要一起参与到项目里。我们所有研发最终目标是：产品上市！在此，我可以表达对大家的承诺：对研发到产品上市的整体过程中，上海景峰一定是主动参与到所有的项目中并为项目尽自己的全力。

此次会议叶总再次提出了对研发项目落地的期望，对研发中心人员的期望。从产品筛选至产品上市全过程的资源整合之路漫漫，而新产品开发项目各团队间的沟通渠道，尤其是研发团队与生产基地间的沟通桥梁已然无形地搭建了起来，这是真正意义上迈出了景峰医药研发改革最为关键的一步。



目前中美合作管制芬太尼类镇痛药，为什么要管制？还有哪些镇痛药可以使用？从常用的镇痛药分类来看，一般将其分为两类：

### 一类就是阿片类镇痛药

芬太尼就属于阿片类镇痛药，作用机制涉及脊髓及多个中枢、外周神经系统部位。是目前国内术后镇痛的主要药物。阿片类药物可能导致呼吸抑制、惊厥、认知功能障碍等严重不良反应，可能出现药物耐受甚至成瘾，应严格把握其使用。

### 另一类是非甾体类抗炎药

布洛芬和氟比洛芬就属于非甾体抗炎药，作用机制通过抑制环氧酶，阻止花生四烯酸转化为前列腺素而发挥作用，前列腺素为全身性的致炎物质，通过抑制其生成可以达到相应的抗炎、镇痛作用。

氟比洛芬酯注射液是氟比洛芬的前体药物，有以下两方面特点：

- ①相比芬太尼类药物，一方面，在有效控制疼痛的同时不再有成瘾性；另一方面无中枢抑制作用，有利于患者的术后恢复。
- ②相比其他非甾体抗炎药，氟比洛芬酯经脂微球封装后具有靶向镇痛作用，在降低使用剂量的同时减

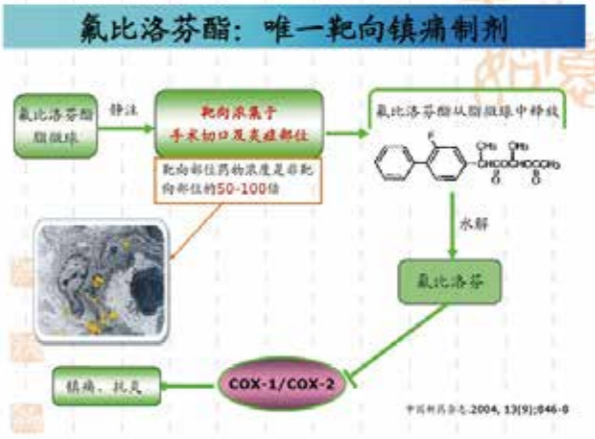
少了毒副作用的发生。

氟比洛芬酯注射液已被《日本麻醉用药指南》、《日本癌性疼痛指南》、中华医学会《成人手术后疼痛处理专家共识》等国内外权威治疗指南列为推荐用药。

随着认识的提高，疼痛管理也一直在向前发展，随着芬太尼的新一轮严格管控，镇痛类的药物使用更加严格。我们能做的就是结合患者的自身情况合理选择药物，尽量让患者减少疼痛的困扰，获得最佳的康复体验。

景峰医药目前已经是一家专注医药健康产业的企业集团。拥有包括上海景峰制药有限公司，贵州景峰注射剂有限公司，贵州景诚制药有限公司，海门慧聚药业有限公司，海南锦瑞制药有限公司等多家企业。

景峰医药子公司北京普德康利开发的氟比洛芬酯注射液，2018年，在中国人民解放军总医院完成了与原研比较的人体生物等效性研究。2018年8月，委托山西普德药业报生产申请获得国家药品监督管理局受理。中国人民解放军总医院为主要研究单位共计10家中心参加了随机、双盲、与阳性药物平行对照的多中心临床研究。2019年这一多中心临床试验的完成充分证明了与原研制剂的一致性，预计2020年上半年本品获得上市批准。



# 医保目录

## 与时俱进，稳健经营

### 景峰医药33个药物品种继续入选2019版医保目录

8月20日，国家医保局发布常规医保目录和谈判目录，本次药品目录调整是国家医保局成立后首次调整，也是自2000年第一版药品目录以来对原有目录品种的一次全面梳理。

董秘处 俞志豪

#### 常规准入部分共2643个药品，决定权有所变化

与2017版相比，医保目录药品数量变化不大，现共有2643个，包括西药1322个，中成药1321个。常规准入的药品里，中西药基本平衡，甲类药品数量适当增加。大部分国家基本药物、慢性病用药、儿童用药等进入目录，一些癌症、罕见病等重大疾病治疗用药进入拟谈判名单，经谈判议价后进入目录。一些国家合理用药重点监控药品被调出，抗生素、营养制剂、中药注射剂等品种限定门诊和个人账户支付。

其中，2019版医保目录中药饮片由排除法改准入

法，共纳入892个，保障更精准，保障范围相对统一，提升保障政策公平性。新版目录将于2020年1月1日起正式实施，医保常规目录品种将会直接挂网采购。

此外，需要注意的是，7月23日，国家医保局发布文件明确提出：各地严格按照国家基本医疗保险药品目录执行，原则上不得自行制定目录或用变通的方法增加目录内药品。也就是说，基本医疗保险药品目录的决定权已基本收归中央，地方原有15%的调整权取消，地方医保目录即将取消。

#### 景峰医药共33个品种纳入国家医保范围

此次2019新版医保目录公示，景峰医药共有33个品种入选国家医保，其中入选甲类医保5个、乙类医保28个。与2017版国家医保目录相比，景峰医药无新增、无调出、无调级，继续保持稳健经营。

##### 甲类医保分类药品

通用名	生产企业	批准文号	2019版国家医保	国家医保分类
消炎利胆胶囊	贵州景诚	国药准字Z10980029	是	甲类
盐酸纳洛酮注射液	贵州景峰	国药准字H20064965	是	甲类
盐酸纳洛酮注射液	贵州景峰	国药准字H20064964	是	甲类
注射用克林霉素磷酸酯	海南锦瑞	国药准字H20123109	是	甲类
注射用克林霉素磷酸酯	海南锦瑞	国药准字H20123108	是	甲类

##### 乙类医保分类药品

通用名	生产企业	批准文号	2019版国家医保	国家医保分类
榄香烯乳状注射液	大连金港	国药准字H10960114	是	乙类
榄香烯口服乳	大连金港	国药准字H20010338	是	乙类
玻璃酸钠注射液	上海景峰	国药准字H20000643	是	乙类
心脑宁胶囊	贵州景诚	国药准字Z20025697	是	乙类
乐脉丸	贵州景峰	国药准字Z20090942	是	乙类
镇痛活络酊	贵州景诚	国药准字Z20184036	是	乙类
盐酸替罗非班注射用浓溶液	贵州景峰	国药准字H20183144	是	乙类
盐酸替罗非班氯化钠注射液	贵州景峰	国药准字H20183070	是	乙类
盐酸伊立替康注射液	海南锦瑞	国药准字H20143126	是	乙类
盐酸伊立替康注射液	海南锦瑞	国药准字H20143127	是	乙类
注射用磷酸氟达拉滨	海南锦瑞	国药准字H20113389	是	乙类
注射用盐酸地尔硫卓	海南锦瑞	国药准字H20103572	是	乙类
注射用盐酸吉西他滨	海南锦瑞	国药准字H20163171	是	乙类
注射用盐酸吉西他滨	海南锦瑞	国药准字H20163172	是	乙类
注射用泮托拉唑钠	海南锦瑞	国药准字H20143058	是	乙类
注射用泮托拉唑钠	海南锦瑞	国药准字H20143057	是	乙类
注射用氯诺昔康	海南锦瑞	国药准字H20133241	是	乙类
注射用更昔洛韦	海南锦瑞	国药准字H20103652	是	乙类
注射用更昔洛韦	海南锦瑞	国药准字H20103651	是	乙类
注射用奥美拉唑钠	海南锦瑞	国药准字H20113317	是	乙类
注射用奥美拉唑钠	海南锦瑞	国药准字H20103558	是	乙类
注射用奥沙利铂	海南锦瑞	国药准字H20143023	是	乙类
注射用奥沙利铂	海南锦瑞	国药准字H20143024	是	乙类
注射用培美曲塞二钠	海南锦瑞	国药准字H20143014	是	乙类
注射用培美曲塞二钠	海南锦瑞	国药准字H20143013	是	乙类
注射用培美曲塞二钠	海南锦瑞	国药准字H20163005	是	乙类
注射用兰索拉唑	海南锦瑞	国药准字H20183237	是	乙类
注射用异环磷酰胺	海南锦瑞	国药准字H20113420	是	乙类

值得一提的是，2019版医保目录的公示是整个中药行业的重大利好。对比2017版医保目录，这次目录调整常规准入部分共新增了148个品种，其中西药仅47个，中成药则有101个。无论在总数还是新增数量上，中成药都逆流而上，再次成为业界关注的焦点。

景峰医药作为国内一家老牌知名药企，多年来深耕医药行业，持续稳健经营，坚持走与国际接轨的仿制药产业化道路，赢得了监管和市场的广泛信任。未来，景峰医药将继续立足主业不动摇，在医药健康领域更好地服务社会，造福于民！



# 夯实基础 生存发展

## 2019年全国地总销售工作会议



### 景峰医药

## 全国地总销售工作会议隆重召开(上篇)

### ——上下同欲者胜·同舟共济者

董秘处 俞志豪

8月31日至9月1日,湖南景峰医药股份有限公司2019年全国地总销售工作会议在贵阳市隆重召开。本次大会以“夯实基础,生存发展”为主题,深刻总结前期工作,全面解读营销改革,充分剖析当下形势,以及积极展望未来发展。

### 景峰速度 领航起跑



6时30分,晨曦微露,在董事长兼总裁叶湘武先生的带领下,全国营销体系的省总、地总们满怀激情参加了“领航起跑”活动。作为公司的领跑者,叶总矫健的身形,充满自信与激情的口号,让所有人都由衷钦佩;作为公司的领路人,叶总依然坚定地引领景峰不断前行,追逐属于我们的“景峰梦”。

### 凤凰涅槃 浴火重生



8时30分,工作会议隆重召开。公司董事长兼总裁叶湘武先生发表重要讲话。

岁月流转、时光飞逝,2019年已过大半。叶总首先带大家回顾了過去半年的中国医药行业整体情况。医改主旋律贯穿始终,多项政策密集出台并陆续执行。在改革的大背景下,医疗、医药、医保热点不断,《医药管理法》迎来大规模修订,一致性评价工作不断推进,新一轮医保目录调整完成,“4+7”带量采购影响范围不断扩大,供给侧改革继续推进。行业导向已经明确、政府信念不容置疑、未来前景基本明朗,传统药企必须转型升级!面对宏观经济下行的压力,面对公司多年来对改

革的迫切需求,在转型变革的关键阶段,公司上下要团结一致、奋力拼搏,上下同欲、同舟共济,努力迈上新台阶,步入新阶段。

面对公司内外发生的复杂而深刻的变化,叶总高瞻远瞩,重新确定“走与国际接轨的仿制药产业化道路”,提出要在今年主动进行改革,学习先进公司,积极谋求转型,从营销体系开始,面向未来、拥抱变化,以灵活的姿态和全新的面貌迎接公司成立十周年。随后,叶总就此次营销改革的紧迫性、必要性和目标方向做了深刻解读,引起台下阵阵共鸣,不时响起热烈的掌声。

“凤凰涅槃,浴火重生”,站在新的历史起点,在叶总为核心的管理团队坚强领导下,我们将继承和发扬景峰人的优良传统,总结经验、吸取教训,以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋勇的姿态和更充沛的干劲,朝着既定目标不断前进。

### 数字魅力 淋漓尽致

随后,景峰医药营销副总裁兼董秘毕元女士就2019年以来营销工作、营销改革部署、未来三至五年发展规划等做了详细的说明。多达十张数据统计表格的解析,淋漓尽致地展现了医药上市公司的横向对标,以及公司内部纵向对比。数字的魅力,使得与会人员醍醐灌顶,也是景峰医药营销会议数据分析的首创展示。



首先,毕总结合医药行业上市公司半年报的表现,全盘分析了公司各项指标在行业中的排名,友商和竞品的业绩表现等数据,向大家直观展示了医药行业的整体状况和公司的行业地位。尽管宏观经济面临下行压力,国家不断出台改革政策,但医药行业依旧是预期增长明确的细分领域,行业龙头依旧能维持高速增长

和高质量发展,更加凸显了此次改革的必要。

随后,毕总将今年上半年各省区、各地区、各产品的销售数据做了“纵横交错”的详细解读。从存量到增量、从绝对数值到相对占比、从先进的销售团队到暂时落后的省区,毕总全面剖析了存在的问题和可挖掘的空间。“千言万语,行胜于言”,对于在座的各位销售精英来说,业绩是唯一的话语权。

最后,毕总从公司实际出发,结合各位省总、地总关心的问题,将公司政策、管理层态度和下一阶段的工作重点做了部署,并结合前段时间下发的各项文件和规章制度做了解释说明。

经过毕总全面详尽、深入浅出的介绍,大家对于自己所处的位置以及未来行动的方向有了精准的认识,更加坚定了改革和发展的信念。

### 专业技能提升

中午,公司安排与会人员进入厂区进行参观。从大容量注射剂生产车间、冻干车间到仓库,与会人员深入生产一线,全面了解主打产品以及新的生产线的生产、仓储、物流全过程,对于产品性能和公司产能有了直观的认知。

下午,药物警戒外部专家和公司风控部法务组主管分别给与会人员进行了《医药警戒》、《医药营销合规》等专题讲解。在依法全面从严监管的背景下,各位省总、地总狠抓业务进展的同时,更加明确了合规的要求。



### 分组热烈讨论

15时,在座的各位省总、地总根据会前安排分成八个小组,就此次工作会议、当前面临的问题、过去的经验教训、未来的工作规划等进行了热烈讨论。各位组长牵头组织,与会的省总、地总从上午的领导讲话到下午

的业务培训,从过去的销售模式到未来的方法转变,从日常的销售技巧到款项合同的准备等等多个直接现实性话题进行了广泛而深入的交流。这是难得的思想碰撞也是宝贵的经验交流,对于先进带动后进、实现整体提升有着重要作用。



### 专业营销 技巧培训

18时30分,公司营销顾问柳桢锋老师给在座的省总、地总举行了一次历时长达4小时且别开生面的营销培训。

柳老师具备十余年外资药企以及十余年内资药企工作经验,从业以来,从一线的医药代表到地区经理到省区经理再到副总裁,一路见证了中国医药工业发展,具备极其丰富的销售和管理经验。

柳老师从营销的本质出发,结合若干经典案例,给大家列举了企业尤其是医药企业转型升级的必要性。柳老师从公司现有产品出发,依据详尽的数据分析,确定了未来的若干主打产品。随后柳老师从日常销售的要点和注意事项、当前的合规与方式方法等给在场的省总、地总做了说明。

理论联系实际、方式影响业绩,柳老师精彩的分享博得台下的一致好评,纷纷表示受益匪浅,并会积极转化到行动中,用实践来践行知识。



# 景峰医药 全国地总销售工作会议隆重召开(下篇)

——上下同欲者胜·同舟共济者

董秘处 俞志豪

8月31日至9月1日,湖南景峰医药股份有限公司2019年全国地总销售工作会议在贵阳隆重召开。大会的主题是“夯实基础,生存发展”,旨在深刻总结半年工作、全面解读营销改革、充分剖析当下形势、积极展望未来发展。

### 思想激荡 深入交流

9月1日上午8时30分,全国地总销售工作会议(二)正式开始。

根据产品条线和业务分布,全国省总、地总分为八组进行讨论。讨论会上,与会人员聚焦于主打产品的销售工作,围绕产品特质、客户画像、学术支持、客户关系、地方政策、竞争格局等展开交流和分析。同时总结经验教训,反思过去花时间最多的三个问题以及未来如何去突破。这是难得的天南海北思想大交汇,现场气



氛十分活跃,有的小组里成员全情投入,甚至忘了午饭时间。

叶总、毕总等核心管理层也深入各个会场,现场听取一线声音,把脉问诊、开方治病,针对每个产品的特

色与每个地区的差异,提供切实可行的解决方案或探索思路。各小组纷纷表示,经过管理层的指导和同行的交流,对未来开展工作打开了新局面。

### 圆桌会议 经验分享

下午13时许,全国的省总、地总们根据产品线分组将一天半的集中学习和分组讨论形成的成果逐一上台分享。榄香烯组、参芎组、自营组、儿童回春组、心脑血管组、玻璃酸钠组、基层组、代理外包组全体成员依次上台展示分享心得。公司营销顾问柳桢锋老师逐一点评并给出专业、精准的建议。



### 新征程 新景峰

下午17时许,公司董事长兼总裁叶湘武先生发表题为《新征程,新景峰》的重要讲话。

叶总引用毛主席的《七律·长征》,勉励全体营销将士要不畏艰险、勇往直前,坚持到底、赢得胜利。叶总指出,千里之行、始于足下,脚步放在思想前面,好的业绩不是想出来的而是干出来的!面对变革要有积极的心态,要有承受变革的心理素质,任何公司经过十年发展,不可能没有问题,关键是如何面对如何选择如何解决。我们要向强者学习,向胜利者致敬,人人争做公司的奋斗者!公司需要所有员工的努力,员工也需要一个未来发展的平台,大家心往一处想,劲往一处使,收益共享、风险共担,共同迎接更加美好的明天!

最后,叶总明确指出,一切努力、一切行动要紧紧围绕业务展开,用数据说话。叶总邀请了今年上半年参芎、心脑血管、榄香烯、玻璃酸钠等产品的销售业绩领跑者,逐一签订军令状,明文记录下半年的业绩承诺与奖惩机制,现场气氛达到高潮。这既是压力,更是动力,相信在叶总、毕总的带领下,在全体营销将士的努力下,公司各项业绩指标定能圆满达成。

### 胜利闭幕 欢聚一堂

晚上19时许,湖南景峰医药股份有限公司2019年全国地总销售工作会议在主会场胜利闭幕!

这是胜利的大会、团结的大会、成功的大会。经过为期两天的紧张、充实、周密的议程,公司上下统一了思想,统一了路线,统一了口径,统一了行动,相信营销体系的各位精英必定能将公司的新思想、新理念、新动力内化为自身的行动,从我做起,传递给身边的每一位同仁。

随后,公司举行招待宴会,款待全体到会销售精英。公司管理团队与省总、地总欢聚一堂,鼓舞昂扬,现场气氛豪迈热烈。希望公司全体营销将士在接下来的工作中始终牢记“以客户为中心,以奋斗者为本”,保持激情、奋发有为,不断拓展边界,不断超越自我,努力实现公司价值、团队价值和个人价值再上新台阶!



# 夯实基础 生存发展

## 全国自营代表销售工作会议

2019.09.07—2019.09.08



### 景峰医药

## 全国自营代表销售工作会议隆重召开(上篇)

风控部 王寅春&叶海光

9月7日至8日,湖南景峰医药股份有限公司2019年全国自营代表销售工作会议在贵阳市隆重召开,全国自营代表齐聚一堂、提升技能。本次大会以“夯实基础,生存发展”为主题,充分展示了景峰医药自成立以来一路前行的脚印,同时为公司未来的改革和发展指明了方向,景峰医药的未来离不开一线自营代表的努力奋斗。

9月7日的会议议程分为领导讲话、合规培训、法务培训、人事培训、销售技巧培训及代表分组讨论等7大环节。

## 景峰速度 无畏前行

6点30分,天色微亮,在董事长兼总裁叶湘武先生的带领下,全国自营代表在体育场上充满激情地开始了健康晨跑。只见叶总以身作则,活力满满地带头领跑,一边高喊响亮的口号,一边鼓舞大家加速前行。作为公司的创始人和领导人,叶总的激情感染了在场的所有人。跑步意味着健康和活力、意味着无惧无畏和永不放弃的精神。所有的景峰人都相信,在叶总的领导下,公司一定能够克服任何困难,再创新辉煌,圆大家心中的“景峰梦”。



## 夯实基础 生存发展

8点30分,本次工作会议正式召开,公司董事长兼总裁叶湘武先生发表了热情洋溢的重要讲话。

叶总首先对全国自营代表的到来表示热烈欢迎,风趣幽默而又严谨缜密的话语带领大家回顾了景峰医药自创立至今的历史和大事件,介绍了公司管理团队和企业文化,业务现状和未来的发展目标。在讲话中,叶总充分肯定了自营代表们为公司做出的业绩,同时也提出了更多期望和目标,在当下国家医药政策持续收紧,医疗制度改革的大环境下,公司面临着全方位的改革和转型升级,面对同业的激烈竞争和市场下行的压力,叶总希望大家团结一致,坚定信心,充分熟悉公司现有和未来的产品系列,不断提升医药专业知识和销售技巧,将营销工作做精做细做好,以良好的服务意识带动销售业绩。

叶总还详细说明了公司在建和即将上市的一些项目和产品,使大家更坚定了为公司奉献的决心和信心。叶总在会上特地详细了解了部分自营代表多个主导产品的销量情况,并做了现场统计,以期管理层能提炼出产品销售方面的方法论。最后,叶总期望全体自营代表



学习华为的精神,打造出一支坚强而富有狼性的自营代表队伍。叶总精彩而富有感染力的演讲赢得了全体自营代表多次热烈的掌声。

## 高管献言 精彩纷呈

景峰医药营销副总裁兼董事会秘书毕元女士发表了重要讲话,介绍了公司现有的产品线、多维产品研发管线以及公司的国际化布局,让全体自营代表看到公司的机遇以及自身的发展机会。毕总通过多个数据维度的对比和分析介绍了公司的销售状况,同时与多家优秀的医药上市公司进行了分析比对,让代表们看到景峰与行业头部企业的差距。毕总通过对2019年优秀代表的业绩数据排名分析,让与会代表对自己所处的位置和未来提升的空间有了清晰的认知。最后,毕总提出了凝心聚力,决胜未来。



销售部总经理于鹏举先生在讲话中,表达了对全体自营代表的无限敬意。于总同时分享了自己对销售的心得体会,与代表们进行了沟通交流,表达了对全体自营代表的期盼和希望。

最后,市场部兼运营支持部总经理刘冬先生与代表们探讨了关于韧性、信心、人才三个话题。从晨跑意义出发,引导出关于韧性、关于提升多品种经营能力的重要性。让全体自营代表了解公司目前在做什么,资源



投向哪里,让代表们对公司有信心,对自己有信心。刘总通过举例毕总行事的高效率和华为的人才观,探讨了一定时期内,新鲜血液注入带来新观念的必要性。

## 专业培训 提升技能

13点30分,销售结算部为全体自营代表做了关于CSP机构成立和系统操作方面的合规培训。培训共分CSP机构成立的条件、药销通系统操作、常见问题、合规审核&结算流程和手机端操作等版块,很好地解决了大家关于CSP机构备案和签约过程中的认知盲点。风控部法务主管为全体自营代表做了关于医药行业法律合规注意要点的分享。通过合规案例分享、医药企业主要合规风险、医药企业主要合规问题分析和合规调查应对等4个角度,让全体自营代表对医药行业的合规有了更深的认识。人力资源部人力主管做了人力资源规则讲解。通过提问互动,回答了各位代表最关心的入职、离职、社保、薪酬、转正等话题,让全体自营代表对公司的人力资源规则有更为细致的了解。



## 分组讨论 头脑风暴

15点30分,全体自营代表根据会前安排分为八个小组,就本次会议分享的主要内容进行了热烈的讨论,议题包含对公司本次销售改革的认识、与同业优秀企业的对比、未来的产品和市场定位、未来的个人职业规划、对当前医药行业发展的认识等。全体自营代表根据自身经历勇于发言,各抒己见,讨论过程广泛而又深入。部分小组成员开启了头脑风暴模式,大胆提出了各种可能的想法和建议,这样的氛围难能可贵,也是公司希望达到的目的和效果。全体自营代表交流分享成功的经验,为提升其他代表的能力和技巧起到良好的促进作用。



## 专家顾问 营销艺术

19点,公司营销顾问柳桢锋老师给全体自营代表进行了为时3小时的专业营销技巧培训。柳老师以自己二十余年外资及内资药企的从业及顾问经验,通过生动风趣的案例分享、读书心得分享和医药代表日常工作等多角度,分享了其多年来从初级营销代表一路走来的成功经验和独家的专业营销技巧,更侧重于通过专业度和持续改进的服务理念来带动药品的营销。柳老师丰富的从业经历,理论联系实际精彩讲解,赢得了在场代表的一致赞赏。





# 景峰医药 全国自营代表销售工作会议隆重召开(下篇)

👑 风控部 王寅春&叶海光

9月7日至8日，湖南景峰医药股份有限公司2019年全国自营代表销售工作会议在贵阳市隆重召开，全国自营代表齐聚一堂、提升技能。本次大会以“夯实基础，生存发展”为主题，充分展示了景峰医药自成立以来一路前行的脚印，同时为公司未来的改革和发展指明了方向，景峰医药的未来离不开一线自营代表的努力奋斗。9月8日的会议议程分为产品培训、客户管理培训、董事长闭幕致辞等3大环节。

## 产品至上 积极分享

9月8日上午，天空细雨绵绵，全国自营代表准时来到分会场。榄香烯、心脑血管宁、玻璃酸钠、参芎、儿童回春颗粒等5个产品的产品经理在各自小组就产品定位与营销策略进行了宣讲。其中，心脑血管宁和榄香烯产品组人气爆棚。各产品经理通过专业、图文并茂的PPT，从研发背景、药理学、适应症、专家评价、竞品分析等角度对产品进行了全方位的梳理，以此延伸出对产品营销策略的探讨。各组自营代表踊跃发言，积极分享所推广产品的经验心得。

## 专家讲授 技能提升



13点30分，营销顾问柳桢锋老师承接上一日的培训内容，继续为自营代表们做了两个半小时的客户管理技能培训。培训主要侧重于两个方面，一是选择重点客户、强化客户关系、提升处方量，二是客情维护、大客户管理、建立习惯。柳老师专业而不失幽默，结合真实案例、严谨的数据分析和理论相结合的讲授受到了在场代表们的肯定和喜爱，赢得了大家会心的微笑。期间，柳老师还特地邀请公司心脑宁产品经理做了关于心脑宁营销信息的分享，柳老师寄语在座的所有代表们：突破自我，海阔天空。

## 叶总寄语 展望未来



16点，公司董事长兼总裁叶湘武先生发表了《景峰的未来》的大会闭幕致辞。

叶总强调：景峰医药的根在自营，根是自营团队的代表们，景峰医药一定要建立起强大的自营代表队伍。只有有了强大的自营代表队伍，景峰医药将长成参天大树。长成参天大树，除了有根，还应有土壤，而客户才是培育我们的土壤。叶总希望在座的各位牢记我们的客户在哪里，深刻了解客户的需求，一切以客户为中心，以奋斗为本。同时，叶总认为：奋斗是要有结果的，而最能反映结果的就是数据，把数据作为衡量成长的依据，只有数据才能证明自身的强弱。

最后，叶总引用了唐代诗人刘禹锡的诗句：“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春”，殷切地期望景峰的同仁们抱团取暖，共同迎接春天的到来。叶总的致辞慷慨

激昂，感人肺腑，让自营代表们无不热血沸腾，感同身受。叶总的致辞幽默风趣，加上与自营代表们的频频互动，赢得了全场阵阵热烈的掌声。

## 合影留念 开启征程



17时，2019年景峰医药全国自营代表销售工作会议圆满闭幕！

这是一次意义深远的大会、既往来开的大会，团结一致的大会。会议的顺利召开，离不开公司管理层细致周密的安排，更离不开会务组辛勤高效的前期准备。会议议程紧凑，氛围严肃又不失轻松。通过本次意义非凡的会议，各位代表们必定能深刻感受到景峰医药这个大家庭的召唤，家的温暖，同时，也将肩负起更大的责任和使命。各位代表们必定会领悟到公司管理层的良苦用心和改革决心，化压力为动力，不辱使命，将景峰的业绩推上更高峰。

会后，叶总热情地邀请与会的全体代表和工作人员合影留念。叶总勉励各位精英代表们，景峰永远是你们的家，希望大家常回家看看，也希望大家牢记景峰的价值观和使命，努力奋斗，不断进取！

# /01

## 景峰医药 2019年商务工作会议顺利召开

👉 销售部

9月2日,湖南景峰医药股份有限公司2019年商务工作会议在贵阳召开。本次工作会议宣贯了公司改革的工作进程,并要求商务工作人员积极加入改革、抓住改革红利,建立跨部门沟通机制积极配合其他部门。董事长兼总裁叶湘武先生、营销副总裁兼董事会秘书毕元女士等领导班子成员及全体商务人员出席了本次工作会议。

公司董事长兼总裁叶湘武先生出席了本次会议,并作重要讲话。叶湘武先生首先肯定了商务部门在公司的重要性并对接下来工作的展开提出了要求,商务人员需要秉持透明、公正、公开的原则,加强跨部门之间的沟通,建立完善的跨部门沟通机制;认真思考如何提高工作效率,为公司提高价值;建立完善的奖惩机制,激活员工、激活组织、激活人才。同时,叶总要求与会会员积极学习华为精神,完善工作成果。

公司营销副总裁兼董事会秘书毕元女士发表重要讲话指出,明确商务部服务于销售部的重要性,未来商务人员需要紧密围绕公司的业务展开,成为营销工作的坚强后盾。两者相辅相成,共创佳绩。

公司各省商务经理也分别汇报了工作情况和未来工作规划以及对改革的思考,并将积极贯彻更新更高的工作要求。



## 热烈祝贺贵州景峰荣登2019 “贵州民营企业100强、 贵州制造业企业100强”榜单

👉 贵州景峰 燕承勇

2019年9月6日,贵州省企业联合会、贵州省企业家协会在贵阳举行了贵州双百强企业高峰论坛并发布了2019贵州企业100强、2019贵州民营企业100强、2019贵州“成长之星”企业名单。贵州景峰注射剂有限公司荣登“2019贵州民营企业100强”、“2019贵州制造业企业100强”榜单。

本次百强企业评选活动由贵州企业联合会、贵州省企业家协会及有关政府部门在参照国际通行惯例和“中国500强企业”及全国各省市“企业100强”排序发布规则,以2018年企业营业收入为主要的参选标准,经组织有关专家团队审定得出榜单。这是我省连续第14次发布年度100强企业和第五次发布年度民营企业100强榜单。

贵州景峰在“走与国际接轨的仿制药产业化道路”的战略指导下,对生产、质量、研发等方面进行了全方位提升。此次入选贵州“双百强”企业榜单,充分肯定了贵州景峰在生产经营等方面所作的努力。

# /02

# /03

## 景诚制药荣获 “2019贵州民营企业100强”荣誉称号



👉 景诚制药 何巧莹

2019年9月6日,贵州省企业联合会与贵州省企业家协会共同颁布了2019贵州“双百强”企业榜单,贵州景诚制药有限公司凭借着较强的综合实力和良好的经营业绩荣列2019年贵州民营企业100强。

自2015年以来,景诚制药已连续5年获得“贵州民营企业100强”荣誉称号。本次颁奖会的主题为“做强做大做优企业,推进经济高质量发展”,贵州“双百强”企业的评选,是贵州省企业联合会、贵州省企业家协会在贵州省有关部门和有关企业的大力支持下,参照国际通行惯例和“中国500强企业”及全国各省市“企业100强”排序发布规则,联系贵州实际,在企业自愿申报的基础上,以2018年企业营业收入为主要入围标准,经组织有关专家团队审定,最终排出“2019贵州企业100强”、“2019贵州民营企业100强”(简称贵州“双百强”企业)。

此次进入贵州民营企业100强是对景诚制药发展的高度认可,景诚制药作为景峰医药集团中药制造企业,将继续坚持“以人为本,质量第一”的宗旨,推行“技术创新、管理创新”的发展理念,朝着发展战略规划,加速前进,以新征程开启新未来,以优异的成绩庆祝中华人民共和国成立70周年!

# /04

## 海南锦瑞再次获得省高新技术产品证书

👉 海南锦瑞 吴玉芳

2019年8月,海南锦瑞制药有限公司旗下四款产品再次获得海南省科学技术厅颁发的《海南省高新技术产品证书》,四款产品分别是注射用奥沙利铂、注射用培美曲塞二钠、注射用盐酸吉西他滨和盐酸伊立替康注射液,有效期3年。

海南省高新技术产品的认定是由海南省科技厅组织专家对受理的产品进行评审,评审通过后发文公布,评审条件众多、审核标准严格。此次,海南锦瑞四个产品通过评审,标志着海南锦瑞的产品及技术创新工作都走在了行业前列。

截至目前,海南锦瑞已成功获得多个高新技术产品证书,这是政府对公司产品及技术创新工作的认可,将进一步提升企业创新能力,对改善企业市场竞争地位、支撑企业持续发展具有重要推动作用。



# /05

## 景峰医药在2019年贵阳市第三次工业项目集中开工仪式精彩亮相

贵州景峰行政部



在市委十届七次全会闭幕之际，为助推决战决胜脱贫攻坚的战略部署，做强实体经济，推进新产业发展，2019年8月24日，贵阳市举办了第三次项目集中开工仪式。景峰医药响应市委新产业发展攻坚行动计划，作为乌当区产业园项目代表，参加了此次工业项目集中开工仪式。本次开工仪式共设贵阳经开区主会场，以及乌当区等十三个分会场。主会场出席开工仪式的领导和嘉宾有：省委常委、市

委书记赵德明同志，市委副书记、市长陈宴同志，市委常委、市委秘书长刘本立同志，副市长王增同志、唐兴伦同志及有关部门、集团、施工企业代表等。乌当区分会场出席的领导和嘉宾有：区委书记常文松同志，区委副书记、区长李成同志，市委常委、副区长李朝阳同志，副区长汪杰同志等；根据景峰医药董事长兼总裁的工作安排，景峰医药副总裁马贤鹏先生、贵州景峰注射剂有限公司总经理余渊先生、副总经理毕昌琼女士等20余名公司员工参加了本次开工仪式。

开工仪式上，副市长唐兴伦同志介绍了2019年第三次集中开工工业项目开工情况，参加此次项目集中开工共38个，总投资215.6亿元，乌当区总投资5.1亿元，并肯定了这批项目落地建设为贵阳经济发展增添的新动力，贡献的新力量。随后市委副书记、市长陈宴提出了高标准要求、高水平开放、高质量发展，紧紧围绕“一品一业，百业富贵”，深入推进产业大招商行动和千企引进工程，助推一批大项目落地建设，一批好项目投产达产的战略部署。同时对关心、支持、帮助贵阳发展的企业家、业主单位和员工表示感谢，并对此次集中开工仪式

的举行表示热烈祝贺。

在乌当区分会场，区委常委、副区长李朝阳同志主持的2019年乌当区第三次工业项目集中开工仪式上，景峰医药副总裁马贤鹏先生受景峰医药董事长兼总裁叶湘武先生的委托，围绕“景峰产业园项目”做了重要讲话，讲话指出景峰医药将顺应贵阳市大健康产业发展趋势，助力本省工业医药经济发展，以实现打造本市医药食品千亿产业的目标。“景峰产业园”建成后将成为自动化、智能化现代大型医药产业园。同时，公司将搭建纳米粒、缓控释、靶向制剂等多个高端制剂技术研究及产业平台。公司对关心支持“景峰产业园”建设项目的省、市、区各级领导表示衷心的感谢！区委副书记、区长李成同志肯定了景峰医药为乌当区产业提质增效，实现乌当区“一品一业，百业富贵”愿景做出的贡献，并表示区委区政府将为乌当区企业营造良好的营商环境，也向参加本次集中开工仪式的景峰医药致以热烈的祝贺！

一直以来，景峰医药秉承“专注医药健康、创造生命价值”的使命，在创造商业价值的同时履行社会责任，关注职业健康及地方生态环保可持续发展，保护贵州绿水青山，实现贵州的金山银山。景峰医药将从乌当洛湾这片土地再次起航，在各级政府、领导、以及各位同行的支持和帮助下，为贵州医药工业的提升而共同奋斗！

# /06

## 2019医疗卫生援黔专家团走进黔西南系列活动圆满落幕

市场部 李馨

8月24日，由贵州省卫生健康委及黔西南州人民政府主办、景峰医药集团独家协办的“2019医疗卫生援黔专家团走进黔西南”系列活动在兴义开幕。此次活动的主题为“援黔专家进金州·健康扶贫筑大爱”，高福、张志愿、侯凡凡、陈润生、黄荷凤等5位院士及300余名专家将参加学术交流、手术示教、新技术推广、专家义诊等相关活动。

开幕式上，贵州省卫生健康委员会党组书记、主任李奇勇介绍道，2016年贵州省人民政府发起成立了“医疗卫生援黔专家团”，汇聚院士、专家共同支持贵州医疗卫生事业高质量发展。医疗卫生援黔专家团成立以来，已有55名院士、1305名核心专家加入，38名院士在贵州建立了44个院士工作站(室)。

会后，全体参会人员前往兴义市万峰林参加了“万人万步万峰林——医疗卫生援黔院士专家健步走活动”。来自全国各地的院士、专家们通过开展多场论坛会进行学术交流，走进黔西南州各医疗机构送技术、送健康等活动。

据悉，今年又有190位院士和专家新加入“医疗卫生援黔专家团”，入团院士达55人，入团核心专家达1305人，38名院士在贵州建立了44个院士工作站(室)。去年以来，援黔专家与贵州医疗卫生机构新签订帮扶协议27份，新建和续建院士工作站2个，来黔开展讲座613次，培训卫生技术人员36109人次，开展科研53项，新增培养博士13人、硕士13人。这一系列支持帮扶的措



施，极大地提升了贵州省医疗卫生服务能力和水平，使全省各族人民，特别是贫困群众，在家门口就能够更多更好更便捷地享受到更加优质的医疗服务。

景峰医药将一如既往，砥砺前行，为推动贵州医疗卫生援黔公益事业及中国集善扶贫大健康事业，贡献绵薄之力！

# 致敬暴风雨中的 金港人

## 暴雨，突如其来

8月2日下午4:20, 暴雨突然来袭, 瞬间乌云压顶, 瓢泼大雨倾注而下, 短时强降雨致使位于厂区西门的迎宾路积水持续上涨, 约达半米, 超过西门放置的沙袋高度, 且漏水点较多, 为保证员工下班安全, 公司通知员工提前下班, 但大部分员工主动放弃最佳离厂时间, 在刘登禹总经理带领下, 积极参与抢险救灾, 他们来不及换上雨衣水鞋, 袖子一撸、裤腿一挽, 冒雨冲到抗洪第一线, 对积水点进行排查处理, 加固加牢加高沙袋以防倒灌, 齐心协力奋战2小时有余, 势稍小后才离开。杨部长主动申请连夜值守, 保持高度的责任心, 全身心投入到抗洪抢险工作中, 一晚上泡了无数次现场, 整夜未合眼, 实时跟踪现场情况, 以免错过最佳抢险时间!

狂风暴雨持续了一夜, 登禹总于第二天清晨5点就



来到厂区与杨部长一同巡查厂区当前情况, 经查, 十号成品库四周渗水, 库内积水已没过两层垫板, 湿度严重超标, 急需进行除水处理。仓库的女员工们得知库房渗水第一时间赶到公司除去积水, 随后值班人员, 住宿员工也陆续加入到除水队伍中。200多平米的库房, 在大家的通力合作下, 不到2个小时时间就全部清理干净。公司其余地方因预防工作到位, 未遭受损失。

大连金港 纪晓姚

7月29日至8月中旬, 大连地区受台风“利奇马”影响, 接连遭遇强降雨袭击。公司因地处工业区的中间洼地且位于全区排水管网下端, 地势低洼给防洪排涝基础设施带来了严峻的考验, 防汛形势刻不容缓, 抢险救灾迫在眉睫, 但在领导层的精密部署和员工们的竭力奋战下, 公司财产未遭受一丝损害, 向暴风雨中奋战在第一条平凡的金港英雄们致敬!

## 防御，精准发力



市政府发出气象预警, 预计29晚至30日我市将迎来持续暴雨。接到预警通知, 公司领导高度重视, 随即启动防汛的预警预防工作, 一方面及时了解、掌握天气情况及汛情; 另一方面启动防汛紧急预案, 划分部门责任, 明确分工, 各部门负责人在指挥下有条不紊的进行防御工作, 50余名员工团结协作, 对地势低洼的成品库加高垫板至三层, 装取沙袋700余个放置于公司大门及各库区门口以应对暴雨突降。

## 救灾，千群一心

8月11日“利奇马”台风携暴雨再次来袭, 但金港并没有惧怕, 千群一心, 轮流值班、整夜值守, 巡查险情, 尽职尽责, 毫无怨言。电泵加大马力抽掉蔓延的积水, 员工备战抗洪一线随时待命……防汛工作一直都在有条不紊地部署和进行着。这里既有总经理、副总经理的部署和亲自上阵, 也有各部门主要负责人的周密安排和团结协作, 还有众多员工的主动参与, 清理积水, 打扫卫生, 设备检修……他们始终相信坚守才能平安! 他们不怕辛苦, 不怕劳累; 他们勇往直前, 不惧危险; 他们奋勇争先, 勇斗洪魔; 他们默默无闻, 无私奉献。他们如此可爱! 可敬!



最困难的时刻才是检验责任、意志的时刻。哪里有困难就冲到哪里, 这就是金港人! 这就是金港员工的精神! 在所有参与员工心中, 记挂的都是公司利益, 不计个人得失, 全身心投入抗洪抢险一线中去。在此, 向所有参与抗洪行动的兄弟姐妹们表达最诚挚的感谢, 是你们义无反顾的冲到了第一线, 才使金港这个大家庭免受损失! 暴雨淋漓的镜头里你们这些平凡的英雄是那么模糊却真切, 暴雨过后宁静的金港家园因有你们的守护而更加温暖和谐!



# 景诚制药举办 亲子摄影比赛

拍摄亲子欢乐时刻 增进家庭温馨美满

景诚制药 杨天勋

美好经典的瞬间，总会拍照留念，特别是孩子们五彩缤纷的笑脸让我们陶醉，亲子拍照已成为员工们日常钟情的休闲活动。历时近两个月的景诚制药亲子摄影比赛活动，经过亲子照片征集、参赛照片展示、全员网络投票评选三个阶段，于6月底圆满拉下帷幕。

景诚制药为了使员工家庭感受公司的人文关怀，结合六月份的儿童节，于2019年5月—6月份举办了“相亲相爱一家人”景诚亲子摄影比赛活动。活动旨在让员工家庭记录亲子欢乐精彩时刻，给孩子们留下“金色童年&快乐少年”美好回忆，同时通过活动让孩子增长知识，增加亲子间的互动，促进员工家庭氛围的温馨美满和幸福快乐。

活动开始阶段是亲子照片征集，向有16岁以下孩子的景诚员工家庭征集亲子照片，从5月初开始到6月中旬一个半月的时间，吸引到景诚人力资源部、生产部、质量部、技术部、物流部、财务部各部门的部长和员工参加，共征集到100多幅亲子照片参赛。参赛的亲子照片风格各异，有的时尚新颖，有的浪漫温馨，有的童趣泯然，展现出员工们创意十足、多才多艺的一面。

随后进入到6月下旬的照片展示和全员网络投票阶段，所有符合要求的参赛照片全部在钉钉网络系统进行了展示。同时，进行全员网络投票，每位员工拥有15张投票权投给自己喜欢的照片，投票阶段各参赛员

工激烈角逐，票数此起彼伏，经过了十天的投票，最终生产部朱建平勇夺一等奖；人力行政部邓生华、生产部代先友、质量部汤芳荣获二等奖；生产部李光立、陈霞、秦志珍、陈俊凯、技术部林龙、质量部赵在平荣获三等奖；还有二十名参赛员工获得鼓励奖。

颁奖仪式上，员工们的欢声笑语、热烈掌声充满着整个会场。获奖员工喜笑颜开，纷纷上台领取了奖品和带获奖照片的像框奖状。一些员工感慨的说，公司举办这种亲子活动特别有意义，让家长与员工孩子们共同参与，一起欢笑，一起记录成长的点滴，增进了亲子情感的欢乐世界，亲子摄影也让孩子们增长知识。家长融入到孩子的少年童年生活中，促进了家长与孩子之间的情感交流，为员工家庭孩子们的少年童年增添了一道亮丽的色彩。



# 常抓不懈 警钟长鸣

——景诚制药举办消防应急抢险演练

景诚制药 杨天勋

为了进一步强化消防安全意识，牢固树立安全发展理念，2019年9月5日，景诚制药与修文县消防大队扎佐中队联合进行了消防应急演练。

本次演练按照真实性无演练预案，以期取得良好的演练效果。景诚生产部部长李光立到现场结合景诚实际情况，对演练工作作了布置和指导，建立临时应急指挥部。

景诚消防员张坤、张扩、刘君与县消防大队扎佐中队共10余人佩戴专业消防设备一起演练，在提取车间现场，进行了队列训练、模拟火场勘察等项目，并模拟了针对配电房应急抢险。

通过演练，更加强了安全生产意识，提高了消防应急抢险能力和实战技能。



# 9项举措

## 保障“4+7”药品集采高效平稳实施，成都经验值得借鉴

——改编自《中国医疗保险》第八期的《成都药品集采使用的实践与思考》

作者：成都市医疗保障局 黄德斌 李筑生 赵启彪

国家组织“4+7”药品集中采购和使用试点工作，是国家探索完善药品集中采购机制和以市场为主导的药品形成机制的重要举措。成都被纳入试点城市后，于4月1日起开始实施药品集中采购和使用，并注重处理好创新与稳定、民生与产业发展的关系，注重构筑和谐包容、高效平稳的集中采购试点体系，使国家试点的整体要求在成都落地生根。

几个月以来，成都“4+7”药品集采取得了以下成效：一是参保患者负担有效降低，治疗高血压、乙肝等慢性病的药品降价尤为明显。二是社会舆论氛围良好，配送企业响应积极，药品供应保障及时有力，合同期内超量完成任务几成定局。三是医疗机构使用中选药品的数量远大于非中选药品数量，仿制药替代原研品种的效应明显，促进了“专利悬崖”的形成。四是药品流通环境优化，配送行业“小、散、乱”的局面有望得到扭转。

这些成效的取得，主要来源于以下9个措施：

### 1、医保基金预付

国家要求试点城市按照不低于采购总额的30%预付货款，以降低企业资金占用成本，促进药品生产企业充分降价。成都市医保基金较为充裕，在风险可控的情况下，提高基金预付额度，可以减轻药品生产企业成本压力，使其更好地参与集采工作，从而实现药品充分降价，最终带来更多的基金结余。

基于这一思路，成都市确定分两次预付中选药品货款，首次预付60%，共计7000余万元，6个月之后再再次预付40%，约为4000余万元。为确保中选药品生产企业提前收到货款，成都市对药品的资金流向及法律关系作出了调整。试点医疗机构委托医保经办机构使用医保基金付款，中选药品生产企业委托配送企业收

款，医保经办机构以医疗机构的应收医保结算款作为还款担保，收回基金预付款项。通过这一资金流向和法律关系的调整，试点医疗机构的任务采购量在法律关系上将转变为医院的应收货物，如医疗机构不使用，将造成流动资产浪费，并带来财务审计风险。

### 2、基金结余留用

集采药品主要的使用场景在医疗机构。医疗机构是否具有动力主动参与维护改革，很大程度上决定了改革成败。但目前基金直接用于奖励，尚存一定的法律障碍。基于这一现实，成都市确定了医疗机构“两不降”的原则，对医疗机构实施基金结余留用政策，以引导医疗机构优化费用结构，触发其改革动力。

一方面，不降低医疗机构总控额度，医疗机构使用中选药品所结余的额度将进入医疗机构规模化发展的资金池；另一方面，不降低定额付费类病种的医保支付标准，使用中选药品后结余的资金，将直接转化为医疗机构的收入，医疗机构可用作对医务人员奖励。据测算，成都市中选药品潜在结余资金大约为3.10亿元。

### 3、药品实施分类支付

国家试点方案要求以中选价格制定医保支付标准，医保基金按相同的支付标准进行结算。高于中选价格的药品，按照“分类实施”提高个人自付比例。成都市按照这一思路，对中选药品种类进行了梳理，对原研药市场份额进行了摸底。

在本次集中采购中，中选药品共25种，其中属于成都市门诊特殊疾病用药达21个，再对21个进行细分：抑郁症等精神病类门特病种用药5个；高血压、高血脂等慢性病门特病种用药10个；慢性活动性肝炎门特病种用药2个；恶性肿瘤等门特病种用药4个。同时这些品种的原研产品在成都的市场份额较高，最高的可达99%，较低的市场份额也在50%以上。若过度提高个人自付比例，在上海阶梯降价不能完全冲击个人提高自付部分时，将对习惯使用原研产品的门特患者带来较大的负担。为此，成都市综合考虑中选药品治疗疾

病的种类、上海阶梯降价结果、原研市场份额等因素，确定了分三档提高个人自付比例：(1)不提高；(2)提高5%；(3)提高10%。在体现中选药品医保支付政策吸引力的同时，夯实平稳执行的基础。

### 4、甄选配送企业

孙春兰副总经理提出，全国药品流通企业1.2万余家，行业集中度不高，层层加价、层层包销的情况时有发生，推高了药价，滋生了腐败。就成都而言，目前配送企业达400余家，为了严格落实国家试点精神，为配送行业集约化发展探索路径，提高预付资金的安全边际。成都市搭建了医药、医保、医疗三方信息交流互通平台，就配送机构选择达成基本一致的意见，由中选药品生产企业自主选择不超过3家的药品配送企业，最终共确定了11家配送企业参与集采中选产品配送。这11家企业均有较强的规模化经营能力，为集采产品的及时配送奠定了基础。

### 5、制定品间替代方案

集中采购中选药品的使用，除涉及中选药品对应通用名下药品的使用情况外，与不同通用名下药品的使用量情况也息息相关。为做到全面有效监测，确保中选药品采购和使用量目标的实现，成都市制定了《4+7城市药品集中采购和使用中选药品不同通用名药品间替代方案》，明确了与中选药品具有类似治疗效果的不同通用名下的药品。品间替代方案制定后，明确了监测标的，通过品间药品使用量变化情况，及时掌握中选品种使用的趋势性问题，有效防范中选品种使用向品间产品转移。同时，当中选药品突发供应短缺后，可迅速选取替代用药，确保了疾病治疗的连续性。

### 6、确保质量和使用

为了确保中选药品的采购和使用，成都从三方面作出规定。一是畅通中选药品进院渠道，简化采购流程。公立医疗机构对于集采前未采购的中选品种，不得以各种理由影响中选药品的采购和使用。二是优先使

用中选药品，将中选药品信息纳入医院药品处方集和基本用药供应目录，并嵌入医院电子病历系统，对不优先使用中选药品的医师要让其作出情况说明，并在医院内部进行公示。三是开展处方审核和处方点评，保障患者用药安全。各医疗机构应做好临床风险评估、预案制定和物资储备，做好用药情况监测及应急处置。优先使用、保证用量的公立医疗机构、临床科室和医师，在公立医疗机构奖补资金、评优评先、职称评定中予以倾斜。工作完成不力的公立医疗机构，将与医疗机构年度考核、公立医疗机构等级评审、评优评先等挂钩。诱导患者使用非中选药品的医务人员，按照有关规定严肃处理。

### 7、做好风险防范

试点中，成都市医保局系统梳理了集采工作中的风险点，建立了针对性的防控措施，并印发各试点单位学习、掌握，防范风险于未然。同时，针对试点执行中存在的确定性，建立了应急处理预案，明确了风险处置的部门职责、组织安排，为风险的有效化解提供了制度性安排。

### 8、各方共筑试点体系

为促进生物制药企业充分理解集采机制、了解集采制度初衷和导向，构筑和谐包容的试点体系。在试点政策调研之际，成都市医保局组织中选企业、非中选企业、药品供应商等各类市场主体座谈讨论，在他们畅所欲言过程中，提出建设性意见，充实完善试点体系。试点政策实施后，成都市医保局奔赴全市生物产业功能区，对集采和国家药品目录运行机制进行讲解分析，引导企业理解医保政策，促进各方心意相通。

### 9、维持多元产品供给

让生物制药企业充分理解集采的运行逻辑需要一定的时间。适应期内，要给予具有增长潜质的生物制药企业一定的市场空间，以市场空间换取机制适应的缓冲时间，避免机制“错杀”。为此，成都市在试点执行过

程中，严格要求试点医疗机构不得关闭非中选产品采购通道，维持多元产品供给，为生物制药企业赢得宝贵的战略转型期。

### 在落实过程中，一些问题也不容忽视：

#### 1、价格洼地效应

试点启动后，25个中选药品及同通用名下的其他药品，在成都和其他地区存在明显的价格差异和政策差异，到成都购买中选药品的异地病人逐渐增多。成都周边城市门诊特殊疾病政策实行年度定额包干制度，慢病病人到成都门诊购买药品的问题尤其突出，一定程度上干扰了医疗机构正常的就医秩序。

针对目前价格洼地效应、部队医院价格高于试点公立医疗机构等突出问题，建议在保障药品质量、供应的基础上，扩大试点医疗机构范围，解决市内价格洼地效应的问题。对于省内其他城市的问题，建议推行中选药品省内价格联动，使试点成果能够惠及更多地区的老百姓。

#### 2、超量采购产品供应问题

试点开展以来，大部分医疗机构采购量达到预期，个别医疗机构采购量完成进度较快。对已完成约定采购量的医疗机构，企业开始出现不愿供货的现象。此外，对2017年无采购量，今年愿意采购中选药品的医疗机构，个别企业不愿供货。

这个问题的解决可从三方面考虑：一是与生产企业建立和完善动态的产品供应保障机制，让企业可以从扩大生产中获益；二是通过国家扩大试点解决大部分药品保障不足的问题。三是依托优质医疗资源，开展中选药品临床疗效评估，为医疗机构引导患者调整用药习惯，提供论据支撑，确保试点工作的可持续性，也为企业生产提供稳定的预期保障。

# 任正非在干部管理工作汇报会议上的讲话

转载自 华为心声社区《任总在干部管理工作汇报会议上的讲话》

## 01. 干部管理工作一定要对准贡献这个目标，在贡献面前人人平等。总干部部要抓住时机，支撑公司队伍换血以祛除平庸与惰怠，打造一支可支持公司在未来占领胜利制高点的钢铁干部队伍。

总干部部以及各级干部管理的所有一切工作要对准目标，这个目标就是贡献。管理就是要强调干部的实际贡献，而不是过于强调干部的素质。过去把素质看得很重，没有贡献怎么可以？这个人能力用素质模型去评价或许不强，但实际贡献很大，为什么不可以先提起来？提起来后继续考核、考试素质，不行还可以下去，归队当兵。每个干部都说自己有贡献，那就公示出来，大家评议，可以贴在网上去嘛。

要大胆在火线中选拔，在战壕中提拔干部、专家、专业人员，要让一些优秀人员直接穿越上来，以激活干部群体和组织。干部要抓得住主要矛盾和矛盾的主要方面，聚焦胜利。

主官、主管一定实行每年10%的末位淘汰，迫使自己学习，科学奋斗。下岗的管理干部一律去内部人才市场重找工作机会。实在需要向下安排岗位的，一定先降到所去岗位的职级，并继续考核不放松；

专家一定通过“以考促训”提高自己的能力，不断的通过循环考核、考试，在实践中作出贡献才给以评价。在循环考核、考试中区别使用，以及合理淘汰；

专业人士主要作好自己的本职工作，对过程负责，不对结果负责，准确、及时、认真的服务，实行绝对考核，不进行相对考核，不实行末位淘汰。考试岗位不变，也许每次考试题目也不变，不同专业、不同职级考试不同。可以工作到五、六十岁。

出成绩的地方要出干部、出专家、出优秀职员，没有出成绩的地方，要客观评价、综合考虑，不完全是简单的数据。我们对干部不求全责备，可以提拔起来再要求他改正自己不足的地方，不要总是提拔乖孩子上来。我们现在就要通过这3—5年把一批平庸或惰怠的干部更替掉，要下决心换一批血。不然5年以后，我们要去争夺世界战争的制高点时，干部还是稀稀拉拉的样子，那么现在留下那些干部有什么用？

干部管理是每个部门一把手的责任，总干部部及各级干部管理体系是支撑系统。在这个大原则定下来以后，也要允许总干部部大胆行使一些必要的权力，将不合适的干部及时识别、铲除和替换。

## 02. 抓紧时间精兵简政, 加快干部专家破格提拔步伐、加快对平庸干部淘汰。淘汰从机关开始、从高级干部开始, 从一层AT开始。

华为不是永恒可以在这里工作的, 要抓紧时间精兵简政、减少不贡献或贡献不大的冗员。合理分步骤地改组AT团队, AT必须是领导胜利的团队。当前形势下公司不是大力扩张阶段, 是战略收缩与巩固阶段, 不能好好干活的人就应该离开。精简的对象也可以是高级干部, 高级干部有什么不可以淘汰的? 平庸、惰怠和落后的高管淘汰了, 下面优秀基层员工就可以升上来成为高级干部, 淘汰一个落后的高管可以支撑好几个优秀员工的激励。

机关干部不能官官相护, 能干的人没贡献也要退出。随着我们管理水平越来越高, 也不需要这么多所谓能干的人呆在机关, 能干的人没贡献也要走人。要加快基层专家、客户经理、支撑服务的人员破格提拔的步伐, 因为流水不腐、户枢不蠹, 平庸与落后干部堆积, 公司迟早要败掉。所以机关干部不能官官相护, 机关要接受一线的评价, 努力为前线服务、支持、合理监管, 基层才会信任你。机关铲除了平庸的人员, 一线还有其它优秀人才可以上来。在当前的干部梳理中, 这个干部原来是正职, 现在改为副职, 为什么要做这样的事? 从正职岗位上不合格清理的, 就可以直接到内部劳动力市场找工作去了。我在公共关系部讲话, 英国、法国这些公共关系的头, 如果不冲锋上战场, 只会写PPT, 那就转为负责日常流程执行的职员去。

总部机关应优化管理, 实行大部门制, 减少重复劳动。你们的重复“劳动”, 就是搞乱整个战场, 增加一线负担。机关人浮于事重复劳动这种创造就业方式, 就是逃避上战场, 责任由各体系干部部长承担, 你看不清你本部门的人浮于事以及整个机关的平台的重建设, 就是你的任职还不合格。

机关当前要加快专业队伍的建设, 分清楚哪些是专业岗位, 让他们稳定工作, 不流动, 不相对考核, 只有

不合格才淘汰。这样机关逐渐转成专业岗位的稳定, 大量的人现在所从事的工作, 由于其流程和体系的约束, 都是相对确定的, 都是专业岗位工作。一是流程稳定了, 二是专业操作岗位稳定了。放权的工作就可以大胆一些。美国国家就是职员制, 所以一换领袖, 它完全转得过来。它有两条边界, 一条是宗教, 一条是法律, 有了这两条边界, 它就放开创新汹涌澎湃。

在实施机关挤压时, 不准机关利用权力往下塞人, 除非你能找到帮助作战胜利的机会点。若机关的人都挤压到一线去, 不就把一线英雄的岗位抢了么? 说下面的员工水平没有你高, 但是人家在战场上爬冰卧雪, 在直接贡献, 你凭什么要挤掉人家? 所以, 机关挤压出来的干部专家, 就是到内部劳动力市场, 再组成敢死队上战场。机关人员到一线打赢了, 可以拿奖金, 但不能涨级, 涨级机会主要留给在一线作战的基层人员, 若一线存在空额, 再填补上去。当一线也不需要那么多人时, 就大量组织机关人员的退出, 带股票走没问题。

AT组织要定期改组, 要敢于将AT中不能履责、不能管理的人剔除掉, 他们要从AT团队出去, 不管是多高级别。落后的部门连一把手都不能进AT, 可以置换一些基层优秀员工上到AT团队来。我们改革AT团队, 可以先从一层AT开始改。要认识到当前的考军长就是要检验个人贡献与能力, 是祛除平庸惰怠的一种重要方法, 各部门要认真开展好。对于考军长工作有意见、不满意的高级干部, 转做别的工作, 现在我们就要精兵简政。

各部门要对干部群体进行主动梳理, 对于不敢调整或调整不够的, 部门的薪酬包可以打折、职级晋升要受控制。比如我们要求降级、降职的人要有百分之多少(辞职走的人不算), 那些降职降级不够的组织, 薪酬包要打折, 升职也不给你; 降职降级到位了, 保留你的薪酬包。现在不能像过去那样盲目涨工资了, 薪酬激励要

聚焦业务连续性、关键项目以及绩效优秀的贡献者。今年我们降级只有13人, 这么温和的干部部门, 怎么胜任战胜制裁。

2019年股票要加大对中基层, 以及破格提拔人员的配股力度。今年配股优先对15-18级, 包括19级的优秀人员多配股。再往上, 对破格提拔上来的人可以优先配。

对今年入职的应届生, 通过考试选拔一批人员上

## 03. 总干部自己部门的改组要对准结果、对准胜利。大原则确定下来后, 可以先开始干起来, 其它细节方案再梳理、讨论, 不断迭代组织建设的过程。

我们常说, 监管的第一责任, 不敢得罪人, 还搞什么监管。一把手也不能把责任推给监管。干部管理工作要对结果负责, 若管理结果不好, 则相关干部管理组织要整建制置换; 管干部的人, 如果不是“赵刚”那样的, 也要置换掉, 到内部劳动力市场去, 去找工作机会去。

大部门顶层机关的人力资源部负责政策的制定, 还要进行相关数量的计算, 可以考虑与干部部门分立设置, 各负其责。但到下面的组织, 人力资源和干部部主要工作是执行, 应该可以合并。总干部部可以拿出解决方案来, 再与人力资源部一起讨论。近期要拿出总干部部编制计划, 以便上报审批。

关键项目或战略攻关项目, 未能通过考核选拔的, 可以进其他项目等统一安排工作。

对于11万软件人员, 要通过考试筛选和尽职筛选, 以提高我们软件开发的组织能力。比如考不好、干得好的, 给他们做黄继光的机会; 考得不好、也干得不好, 就淘汰; 考得好、又干得好的, 就是苗子。考核和考试双管齐下, 以这个方式来持续过滤人员。

华为大学是一个专业功能模块, 是总干部部开展管理的一个工具。怎么用好这个工具, 你们探讨, 发挥它的作用就行。华为大学不要去对标社会上的培训考核指标, 要对准胜利。世界上最好的两个大学, 黄埔军校就是两条绑腿, 抗大就是一条小板凳, 小青年、初中生坐那里听一点革命真理, 拿到一点火花, 就去当高级干部了。

具体的工作思路不用过多沟通、汇报, 大原则现在定下来后, 应该允许你们行使权力, 就大胆的先干起来。

