

HAISCO Pharmaceutical

总第40期

主办 ▶ 海思科医药集团



传播集团发展的呼声
反映员工成长的心声
鼓起团队前进的号声
唱响企业收获的歌声

编委会 ▶ 主任:王铮铮



委员:郭艳 李敏

(按姓氏字母顺序排列)

编辑部 ▶ 执行主编:郭娉传



编辑:刘智健 李小平 杨玉红 王达 郭月

出版者 ▶ 海思科编委会 | 版期 ▶ 2021年8月1日

总发行 ▶ 海思科医药集团 | 发行处 ▶ 各通讯主管

本刊编辑部地址 ▶ 四川省成都市温江区海峡两岸科技产业开发园百利路136号

邮 编 ▶ 611130 | 电 话 ▶ 028-67250667

E-mail ▶ haisconk@haisco.com

网 址 ▶ www.haisco.com

目录 CONTENTS

01

第一章 要闻速递

- 05 创新成果
- 12 集团组织开展“担当 责任 正能量”主题文化研讨会
- 17 “坚定信念敢担当,同心同行抓落实”海思科2021年营销中心半年会顺利召开
- 21 海思科医药集团与上药云健康战略合作签约仪式圆满举行
- 23 公司三个产品拟中选第五批全国药品集中采购
- 25 为你奔赴“豫”你同在,援助河南,海思科人在行动

02

第二章 同学同奋斗

- 37 同学同奋斗

03

第三章 人物聚焦

- 52 2021年度最佳榜样—榜样的力量

04

第四章 学海论见

- 65 COPD动物评价模型经验分享

05

第五章 新人报到

- 73 新人报到

06

第六章 言值担当

- 79 站在世界之巅的矮子
- 82 致敬《觉醒年代》,致敬先烈

07

第七章 魅力摄影

- 89 红云当天
- 91 绚烂初夏

- 27 “豫”你同在-海思科医药集团捐赠救助药品驰援河南
- 29 “百年奋斗 以体育人”海思科庆祝建党100周年活动顺利举行
- 30 眉海荣获2020年度“眉山市安全生产工作”一等奖
- 31 辽海首届职业技能等级认定考核工作全面开启
- 33 辽海启航之星辩论赛暨毕业典礼

NEWS EXPRESS

01 News express
要闻速递



创新成果 INNOVATION RESULTS

创新药HSK29116散临床试验获得批准

文/集团董事会办公室

2021年4月,海思科全资子公司辽宁海思科制药有限公司收到国家药品监督管理局下发的《药物临床试验批准通知书》,意味着可开展创新药HSK29116散复发难治B细胞淋巴瘤的临床试验。截至目前,国内外尚无同靶点同机制产品进入临床试验,有望成为FIRST IN CLASS药物。

根据目前的计划,公司拟在约6家研究中心尽快开展HSK29116散的I期临床试验,评价HSK29116散在复发或难治B细胞淋巴瘤患者中的安全性、耐受性和药代动力学/药效学。

HSK29116系公司研发的1类创新化学药,为口服的



PROTAC小分子抗肿瘤药物,可选择性的阻断BTK激酶活性、通过调节信号通路干预B细胞发育,从而控制各种B细胞恶性肿瘤的进展。HSK29116一方面可通过特异性结合BTK直

接抑制BTK活性;另一方面能诱导BTK泛素化标记,通过蛋白酶体途径将其降解,从而阻断BCR信号通路的传递,抑制B细胞淋巴瘤细胞的生长与增殖,起到双重抗肿瘤作用。

目前BTK小分子抑制剂已成功应用于B细胞淋巴瘤的治疗,但现有上市BTK抑制剂,主要是通过与BTK活性位点的半胱氨酸残基形成共价键产生酶抑制作用,副作用大,共价结合易产生耐药突变,成为临床治疗中的一大问题。HSK29116不仅对野生型BTK有更好的药效,同时可克服

耐药突变问题。若其成功上市,可为B细胞恶性肿瘤患者带来更多的临床获益和更好的治疗药物。

HSK29116是基于海思科领先的PROTAC研发平台筛选出的首个申报临床的口服BTK-PROTAC小分子抗肿瘤药物。截至目前,国内外尚无同靶点同机制产品进入临床试验,有望成为FIRST IN CLASS药物。鉴于本品良好的竞争态势及市场前景,澳洲、美国临床试验申请正在同步进行中。

药品基本情况

药品名称	剂型	申请事项	规格	受理号	通知书编码
HSK29116散	散剂	临床试验	10mg	CXHL2100049	2021LP00424
			80mg	CXHL2100050	2021LP00425
			200mg	CXHL2100051	2021LP00426

创新药环泊酚注射液新适应症注册申请获得受理

文/集团董事会办公室

2021年6月,海思科全资子公司辽宁海思科制药有限公司收到国家药品监督管理局下发的《受理通知书》,其申报的环泊酚注射液的“全身麻醉诱导与维持”适应症的上市许可申请获得国家药品监督管理局受理。按我国新化学药品注册分类规定,本次上市许可申请的药品注册分类为化药2.4类。

环泊酚注射液(以下简称“环泊酚”)是公司开发的全新的具有自主知识产权的静脉麻醉药物,拟用于手术全麻诱导、内镜诊疗的镇静/麻醉、ICU镇静等适应症。

环泊酚的“消化道内镜检查中的镇静”及“全身麻醉

诱导”适应症分别于2020年12月、2021年2月获得国家药品监督管理局批准上市;“支气管镜诊疗的镇静和/或麻醉”适应症上市许可申请于2021年2月获得国家药品监督管理局受理。“全身麻醉诱导和维持”适应症上市许可申请于近日获得受理,按我国新化学药品注册分类规定,本次上市许可申请的药品注册分类为化药2.4类。

环泊酚注射液目前尚有“重症监护期间的镇静”适应症处于III期临床试验阶段(受理号CXHL2000515)。

药品基本情况

药品名称	剂型	规格	申请事项	受理号
环泊酚注射液	注射液	20ml:50mg	境内生产药品注册上市许可	CXHS2101025国

2019年10月 - 2020年10月

在澳洲开展了I期临床。

2020年1月 - 2020年9月

在中国开展了I期临床试验。

2020年6月 - 2021年2月

在中国开展了用于腹部腔镜手术术后镇痛的II期临床试验。

目前实验

目前正在该适应症的III期临床试验。

除上述适应症和临床试验外, HSK21542目前还在开展在血液透析受试者中的II期临床试验。

创新药HSK21542注射液新适应症获得IND申请《受理通知书》

▶ 文/集团董事会办公室

2021年2月,海思科全资子公司辽宁海思科制药有限公司收到国家药品监督管理局下发的《受理通知书》,其申报的HSK21542注射液的“肝病瘙痒”适应症的IND申请获得国家药品监督管理局受理。

HSK21542注射液(以下简称“HSK21542”)是公司开发的全新的具有自主知识产权的镇痛药物,拟用于急慢性疼痛、瘙痒等适应症的治疗。按我国新化学药品注册分类规定,其药品注册分类为化药1类。

据临床前研究,HSK21542为外周KAPPA阿片受体的选择性激动剂,具有强效且长效的镇痛作用,本品不易透

过血脑屏障,在发挥外周镇痛的同时,能避免中枢阿片类药物相关副作用,如成瘾、致幻、呼吸抑制等。这些特点表明HSK21542具有药效显著、安全性良好等明显临床优势。

该品种“急慢性疼痛”适应症于2019年10月获得国家药品监督管理局下发的《受理通知书》,受理号为CXHL1900316国/CXHL1900317国,于2019年12月获许进入临床,III期临床试验方案于2021年3月获得CDE同意;“瘙痒症”适应症于2020年2月获得国家药品监督管理局下发的《受理通知书》,受理号为CXHL2000068国/CXHL2000069国,于2020年5月获许进入临床,此次获得受理的适应症为“肝病瘙痒”。

药品基本情况

药品名称	剂型	规格	申请事项	受理号
HSK21542注射液	注射液	1ml:0.1mg	境内生产药品注册临床试验	CXHL2101115国

HSK21542临床试验开展情况

创新药HSK16149胶囊新适应症获得IND申请《受理通知书》

▶ 文/集团董事会办公室

2021年6月,海思科全资子公司四川海思科制药有限公司收到国家药品监督管理局下发的《受理通知书》,其申报的HSK16149胶囊的“辅助镇痛”适应症的IND申请获得国家药品监督管理局受理。

HSK16149胶囊基本情况

药品名称	剂型	规格	受理号	申请事项
HSK16149 胶囊	胶囊剂	20mg	CXHL2101158 国	境内生产药品注册临床试验

HSK16149胶囊(以下简称“HSK16149”)由公司自主研发,公司拥有HSK16149的专利在中国境内的独占实施许可权,目前拟用于治疗糖尿病周围神经痛及带状疱疹后神经痛等适应症。按我国药品注册管理办法规定,其药品注册分类为化药1类。

据临床前研究,HSK16149具有很高的靶点选择性,安全性更好等优势,有望替代普瑞巴林、加巴喷丁,具有成

为慢性神经性疼痛首选用药的潜力。

该品种“糖尿病周围神经痛和带状疱疹后神经痛”适应症于2019年10月获得国家药品监督管理局下发的《受理通知书》,受理号为:CXHL1800133国/CXHL1800134国/CXHL1800135国,于2018年11月获许进入临床。此次获得受理的适应症为“辅助镇痛”。

HSK16149临床试验开展情况

2018年11月9日	○	获得国家药品监督管理局的《临床试验通知书》。
2018年12月 – 2019年6月	○	在上海市徐汇区中心医院开展了两项Ⅰ期临床试验。
2019年7月 – 2020年1月	○	在上海市徐汇区中心医院开展了两项Ⅰ期临床试验。
2020年7月	○	依据前期已完成Ⅰ期临床试验数据同国家药品监督管理局药品审评中心沟通,公司做出本项目进入Ⅱ/Ⅲ期临床试验的决定。
当前	○	正在进行糖尿病周围神经痛适应症的Ⅱ/Ⅲ期临床试验。

公司开发的仿制药产品注射用甲泼尼龙琥珀酸钠,于2013年7月取得国家药品监督管理局颁发的药品注册批件(批件号:2013S00663、2013S00662)。2019年7月公司向国家药品监督管理局药品审评中心提交一致性评价补充申请并获受理。2021年4月,该产品正式通过仿制药一致性评价。

琥珀酸甲泼尼龙作为中效糖皮质激素,具有很强的抗炎、抗过敏、抗休克、免疫抑制等作用,在临床用于危重病人的急性期和危重期,以及急救后的维持治疗,广泛应用于:呼吸道疾病、内分泌失调、风湿性疾病、胶原性疾病、过敏反应、神经系统疾病、胃肠道疾病、皮肤病、脏器移植后的排异反应等,特别适用于需要作用强、起效快的急速治疗的疾病状态。严重恶化和对常规治疗(如:非甾体类抗炎药、金盐及青霉胺)无反应的疾病可用冲击疗法。

临床还将将甲泼尼龙与其他药物协同应用,与其它止吐药物如灭吐灵、丁酚胺类药物联合使用,预防肿瘤化疗引起的恶心呕吐;与抗结核化疗联合,治疗暴发性或扩散型肺结核及伴有蛛网膜下腔阻塞或趋于阻塞的结核性脑膜炎;与烷化剂、抗代谢药物、长春花碱类药物联合用于抗肿瘤,如白血病和淋巴瘤。

在对包括婴儿、小儿、成人和老年人在内的许多研究中均证实了它的安全性和效能。因其起效快速,使用可预期掌握又方便,可控性强和极小的副作用,故琥珀酸甲泼尼龙作为一种安全有效、作用迅速、副作用轻微的中效糖皮质激素,较以前的糖皮质激素药物有明显的优势。

经查询,注射用甲泼尼龙琥珀酸钠于1999年在中国获批进口上市,截至目前,注射用甲泼尼龙琥珀酸钠现有七家国内企业和两家进口企业的产品获批上市,公司为注射用甲泼尼龙琥珀酸钠通过仿制药一致性评价的首家企业。

据米内网数据显示,注射用甲泼尼龙琥珀酸钠2019年在城市公立及县级公立医院2019年销售额超过21亿元,2020年上半年销售额约7.6亿元。

注射用甲泼尼龙琥珀酸钠通过仿制药一致性评价

▶ 文/集团董事会办公室

2021年4月,海思科全资子公司辽宁海思科制药有限公司收到国家药品监督管理局下发的《药品补充申请批准通知书》,标志着注射用甲泼尼龙琥珀酸钠正式获批仿制药一致性评价,为通过仿制药一致性评价的首家企业。

注射用甲泼尼龙琥珀酸钠《药品补充申请批准通知书》基本情况

药品名称	剂型	申请事项	规格	受理号	通知书编码	药品批准文号	注册分类
注射用 甲泼尼龙 琥珀酸钠	注射剂	仿制药质 量和疗效 一致性评价	40mg (按C ²² H ³⁰ O ⁵ 计)	CYHB1950517	2021B00814	国药准字 H20133234	化学药品
			125mg (按C ²² H ³⁰ O ⁵ 计)	CYHB1950518	2021B00815	国药准字 H20133233	

审评结论:根据《中华人民共和国药品管理法》、《国务院关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》(国发[2015]44号)、《关于仿制药质量和疗效一致性评价工作有关事项的公告》(2017年第100号)和《国家药监局关于开展化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价工作的公告》(2020年第62号)的规定,经审查,本品通过仿制药质量和疗效一致性评价。

中/长链脂肪乳注射(C₆₋₂₄)通过仿制药一致性评价

▶ 文/集团董事会办公室

2021年5月,海思科全资子公司辽宁海思科制药有限公司收到国家药品监督管理局下发的《药品补充申请批准通知书》,标志着中/长链脂肪乳注射液(C₆₋₂₄)正式获批仿制药一致性评价,为通过仿制药一致性评价的首家企业。



HAISCO
Pharmaceutical

中/长链脂肪乳注射液(C₆₋₂₄)基本情况

药品名称	剂型	申请事项	规格	受理号	通知书编码	药品批准文号	注册分类
中/长链脂肪乳注射液(C ₆₋₂₄)	注射剂	仿制药质量和疗效一致性评价	250ml:大豆油25g与中链甘油三酸酯25g	CYHB1950699	2021B01175	国药准字H20103707	化学药品

审评结论:根据《中华人民共和国药品管理法》、《国务院关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》(国发[2015]44号)、《关于仿制药质量和疗效一致性评价工作有关事项的公告》(2017年第100号)和《国家药监局关于开展化学药品注射剂仿制药质量和疗效一致性评价工作的公告》(2020年第62号)的规定,经审查,本品通过仿制药质量和疗效一致性评价。

公司开发的仿制药产品中/长链脂肪乳注射液(C₆₋₂₄),于2010年11月取得国家药品监督管理局颁发的药品注册批件(批件号:2010S01432)。2019年9月公司向国家药品监督管理局药品审评中心提交一致性评价补充申请并获受理,依据国家药品监督管理局公布的参比制剂通用名,将本品名称修订为中/长链脂肪乳注射液(C₆₋₂₄),与参比制剂名称一致。近日,该产品正式通过仿制药一致性评价。

中/长链脂肪乳注射液(C₆₋₂₄)系由大豆油和中链甘油三酸酯经乳化制成的灭菌乳状溶液,属于肠外营养药,能量补充剂。本品通过外周静脉或中心静脉输入,用于需要接受胃肠外营养和/或必需脂肪酸缺乏的患者。

脂肪乳根据碳链的大小分为短链(2C~4C),中链(6C~12C)和长链(>12C)。通过胃肠外营养,长链甘油三酸酯(LCT)和可快速转换的中链甘油三酸酯(MCT)可满足机体能量的需要,其中长链甘油三酸酯(LCT)还可保证必需脂肪酸的需要。中链甘油三酸酯(MCT)分子量小,在代谢时进入线粒体不需要肉毒碱携带,氧化快而彻底,能以辅酶A和酮体的形式供能,中链脂肪酸不易于再酯化,发挥作用完全。因此,中/长链脂肪乳不仅具有长链脂肪乳的优点,同时它进一步改善了脂肪乳的代谢,对有脂代谢障碍的病人尤其有利。

经查询,中/长链脂肪乳注射液原研产品为FRESENIUS KABI(费森尤斯卡比)持有的LIPOVENÖS® MCT,商品名为LIPOVENÖS®,最早于1995年12月在德国批准上市。公司为中/长链脂肪乳注射液(C₆₋₂₄)通过仿制药一致性评价的首家企业。

据米内网数据显示,中长链脂肪乳(C₆₋₂₄)共有9家国内制药企业销售,在城市公立及县级公立医院2019年销售额近16亿元,2020年上半年销售额超过7亿元。中长链脂肪乳(C₆₋₂₄)全部由费森尤斯卡比销售,2019年销售额超过4亿元,2020年上半年销售额约1.87亿元。

集团组织开展“担当 责任 正能量”主题文化研讨会

▶文/集团人力资源中心



7月23日,集团举行了“担当 责任 正能量”主题文化研讨会。

董事长王俊民先生,董事、总经理范秀莲女士,生产副总裁梁勇先生,研发总经理严庞科先生,营销总经理侯希勇先生,川海/眉海总经理张海军先生等领导现场/线上出席会议。营销中心各副总经理、总监,研发中心各副总经理,辽海、川海、眉海各副总经理,职能各中心/部门负责人参与会议研讨。

担当精神是海思科奋斗者文化的重要组成部分,早在2017年面对内外部环境的急剧变化,集团董事会就向全体同事发出“敢担当、愿担当、能担当”的倡议。经过各部门讨论和最佳榜样“担当峰会”,公司提炼了“九要担当”的行为守则。主持人人力资源

中心熊雨清在开场简单回顾了海思科担当精神的形成和宣导过程。近年来,公司各个体系都在进行变革和转型,包括研发向创新药转型,营销建立起公司的自营队伍,川、眉、辽、沈海加速质量体系完善和生产能力提升。在这个过程中,公司既需要一线部门迎难而上,也需要支持部门全力协作,需要形成一种敢于担当的作风。

公司在转型加速过程中,对大家的责任意识、部门高效协作等有了新的要求。会议首先由集团董事、总经理范秀莲女士作工作指导和讲话。范总分享了自己对于此次会议主题“担当 责任 正能量”的理解,并对研讨会的目的和要求提出了明确指示。

“业态的变化和部门的成长,让我们今天再提担当精神。对各个部门来说,担当不是挂在墙上和嘴上,而要落实到行动中,深耕在日常工作里。”范总说,海思科的核心价值观“与奋斗者分享价值”和企业精神“高效、务实、学习、创新”充满着正能量,公司希望通过这样的文化理念为奋斗者提供不竭的精神力量,各个团队的领导应该做好部门的文化氛围建设,多跟员工分享正能量的精神,让大家保持阳光的心态,让所有海思科人形成相同的价值观,一起努力奋斗。



集团董事、总经理 范秀莲女士

关于“担当与责任”，范总讲到，“有担当才有胸怀，才能理解很多事情，看得更远走得更好；有担当才有责任感，才能做好每件事。”对于如何落实，范总明确提出以下几点：担当要沟通互助；层层担当、上级为下级承担责任；方便他人、困难留给自己；不要怕出错而不作为；出现错误后快速纠正、找出原因、不要互相推脱；帮助他人纠正错误、要互助；懂得分享他人业绩的快乐、懂得分享他人失败的原因，不重复犯错；树立共同努力、共同收获的价值观。

范总在讲话最后强调：“我们关于企业文化的研讨不只在今天的会上，文化也绝不只是挂在墙上展示，是应该通过日常行为体现出来的。我们海思科发展到今天，是靠各部门共同的协作和努力，而未来更要靠大家有责任有担当，充满正能量的奋斗，把我们的事业搞得蒸蒸日上，让海思科发展为医药行业的头部企业”。

接下来，公司各体系部分重要领导围绕落实与践行担当文化进行了分享发言。



研发中心总经理 严庞科先生

研发中心总经理严庞科先生结合国家政策与行业竞争，谈到研发中心今年起将更多去思考产品的上市与上市后的商业价值，将产品上市后的差异化竞争优势与商业价值挖掘考虑在前，为营销提供更优质的“弹药”。与此同时，他提到沟通与协作的重要性，也希望在日常工作中各体系间能建立起良好的沟通机制，资源共享，更高效解决问题。



研发中心副总经理 吴楠女士

研发中心副总经理吴楠女士也谈到了体系间良好的交流协作对临床项目开展的有效促进，她还提到落实担当要善于思考，从3486到21542，研发团队也在药品的市场价值转换等方面不断思考，希望给药品上市后的市场和销售更大助力。



生产副总裁 梁勇先生

生产副总裁梁勇先生结合辽海/沈海员工的行为与大家分享了辽海/沈海人在公司发展过程中的担当，并从以下几点介绍了在文化建设方面的工作：一是明确文化内涵，清晰文化逻辑；二是重视价值驱动，深化文化制度；三是增加价值曝光，传达文化理念；四是营造文化氛围，让文化传承可视可见；五是文化活动适时续航，激发文化升华再升；六是人才培养与发展项目、人才培训项目顺势开展，引领文化深入人心。梁总提到，今年将编撰和推广针对管理人員能力素质提升的《领导干部能力素质白皮书》，并筹备线上网络学习平台适配白皮书，日后将进一步扩大使用范围，打造更高效的沟通共享新平台。



川海/眉海总经理 张海军先生

川海/眉海总经理张海军先生围绕“心中有责任，职业有担当”，从理解、践行和加强担当三个方面进行了分享。张总说，担当是“愿意接受，敢于担责”，是“不怕，不要脸，不着急”。他分享了公司前不久发生的几个事例，展现了川海和眉海在高效完成生产任务，响应市场变化快速调整应对等方面的担当，也阐释了针对做的不足的地方的反思。他认为，服务部门应该要从使用部门的角度出发，换位思考，加强沟通，增强责任心，解决痛点。张总还从以下几个方面谈了如何加强担当：要突破部门、体系墙，平等、开放协作；坚持高效务实，面对挑战敢于迎难而上；面对突发事件挺身而出；树立正确的业绩观，面对失误敢于担当；敢于同推诿、塞责等不良工作作风做斗争；守原则和底线，大是大非敢于亮剑。



营销中心总经理 侯希勇先生

营销中心总经理侯希勇先生通过分享自己加入公司6年来的心路历程，形象地向大家介绍了营销近几年所面对的行业变革和激烈竞争。面对这些挑战，侯总从四个方面谈了对践行担当的想法，一是面对这样的环境要迎难而上克服困难，要树立信心，整合资源，提高执行力；二是打造一支有战斗力、共同价值观和正能量的团队，保证业绩指标的完成；三是进行精准营销投资，做到降本增效；四是做好补位，面对任何问题都要积极解决。另外，侯总还提到，行业变革带给我们很多随机性，营销人要保持前瞻性，保持与研发、生产和职能各部门高频率的沟通，加强协作，在发生问题时要勇于担当去解决。



财务中心总监 段鹏先生

财务中心总监段鹏先生结合自己对部门近期出现的情况的分析和反思，提出接下来要如何在部门内部宣导和践行担当。他提到，国家政策和公司的发展变化太快，要做好服务支持就必须持续学习，不断自我提升，才有底气和能力去担当；培养员工的主人翁意识，让大家把工作看作是自己的事业，这需要部门领导加强正能量的沟通与培训。最后他强调，部门间的协作非常重要，未来希望与各部门增进交流和联谊，提升沟通效率。



信息中心总监 郭强先生

信息是赋能业务的部门,信息中心总监郭强先生认为“担当就是让想干事的人想干的事,让能干事的人干能干的事”。他希望公司给能担当、敢担当的人足够的资源和激励,让更多的人愿意去担当。针对部门接下来的工作提升和文化建设,他提出四句原则“建立信任、拥抱冲突、赋能业务、重视结果”,希望通过做好这几点提升信息中心的担当,实现公司信息化的项目从“能用”到“实用”,最后实现“好用”的蜕变。



审计监察中心总监 王中群先生

审计监察中心针对部门人员敢担当和能担当制定了内部的管理机制,审计监察中心总监王中群先生介绍到,他们通过宣导不断强化大家的敬业精神、责任心和职业道德,并针对每位员工定制一个三年计划,明确在此过程中公司的要求、可提供的资源和员工的收获,让员工对自己的职业规划有清晰的认识,让敢担当落地;他要求部门人员提升发现问题解决问题的能力,要多学多创新,部门会通过组织专业培训,提升大家在药品研发和生产方面的专业知识,进而提高针对研发和生产方面的审计能力。



采购中心总监 张小虎先生

在采购链条上各环节的人员都应该肩负起采购人应尽的责任和担当,采购中心总监张小虎先生围绕采购人的责任和担当谈了以下三点:一是供应保障,保障供应安全是采购的首要任务;二是控制采购成本,通过管理优化和机制建设有效控制成本;三是采购风险管控,应对好从申购到交付整个过程中的不确定性。张总最后提出两点建议,希望未来公司加强物控管理,同时各部门强化需求管理。



人力资源中心总监 刘涵冰女士

海思科的担当精神是自上而下、由老到新的传承,人力资源中心总监刘涵冰女士通过分享事例讲述了公司从企业家到管理层再到普通员工的担当。刘总提到,面对企业的发展壮大,各部门的责任也越来越大,人力资源中心面对公司人员规模激增、多地多形式用工等挑战,在效率和灵活性方面出现了一些问题,接下来将通过三支柱转型和首问责任制等机制的建设,去提升

解决问题的效率和准确度。针对担当精神的宣贯,人力将通过榜样活动和各宣传渠道去传播担当精神和担当践行者的事迹,通过评优加分等机制进行激励牵引,也将配合和协助各部门领导开展内部培训。最后,刘总倡议,抵制“甩锅”文化,打破部门壁垒,建立容错机制,奖励担当精神。

在部门领导讲解和分享结束后,范总提出几点希望,希望各部门要学会预判和跨部门沟通,把问题扼杀在摇篮里;希望会后各部门负责人要把会议精神带到部门工作和文化中,把担当精神宣导到位,让大家敢于担当,享受担当的快乐和成长,在工作中不要怕犯错,做错事比不做事强。



集团董事长 王俊民先生

会议最后,集团董事长王俊民先生做总结发言。王总先是肯定了此次会议,他认为重提担当、重塑担当在当下十分重要,也十分有意义。各个部门不推诿,才能解决问题,各个海思科人都担当,海思科才能越来越好成为行业头部。接着,针对担当文化研讨和落地的工作安排,王总要求公司的管理者们不能仅停留在价值观和道德层面的宣传引导,要更多地从管理层面去考虑如何落地担当,如何通过制度与机制的牵引来让更多的人认同和践行担当,各部门负责人应结合部门实际工作思考切实有效可行的方案。

敢担当是无畏进取的自信,愿担当是远见卓识的胸怀,能担当是智慧、能力与协作的展现。理想的远大使得前行的道路充满挑战,但每一位奋斗者的担当将使我们的步伐踏得更坚定,大家满怀的责任心将使我们的每一步走得更坚实,所有人的正能量将让海思科一路向前永不止步。

2021年7月24日,以“坚定信念敢担当,同心同行抓落实”为主题的海思科2021年营销中心半年会在集团隆重召开。



“坚定信念敢担当,同心同行抓落实” 海思科2021年营销中心半年会顺利召开

文/集团市场二部 何光夫 杨迪



集团董事、总经理 范秀莲女士

近年来,医药政策风云变幻,行业动荡,海思科营销精英们在2021年上半年披荆斩棘,勇往直前,时至半年,共同回顾2021年上半年和计划下半年。集团董事、总经理范秀莲女士,营销中心总经理侯希勇先生,财务中心总监段鹏先生,人力资源中心总监刘涵冰女士,信息中心总监郭强先生,营销中心副总经理刘勇先生,营销中心副总经理李少辉女士,营销中心副总经理林冬青先生,特药事业部资深总监郭小纪女士,专科药事业部资深总监张瑞珏女士,处方药零售部总监李雷先生,新零售事业部总经理程伟先生以及综合事业部各相关部门负责人,创新药事业

部各分公司总经理,营销事业部各部总监,大区经理及部分地区经理,学术事业部、处方药零售部、新零售事业部、综合事业部等部门人员共同参加了本次会议。

范总首先欢迎营销中心的各位精英回家,感谢大家在上半年的辛苦付出。对于成立不满2年的自营团队,范总寄以厚望,希望大家在新业态之下,坚定信念,在不断调整改变的模式之中无畏向前,树立榜样。

范总发表了关键词为“正能量、担当与责任、业态思考”的主题演讲。范总强调,正能量是海思科的文化,互相赋能,互相鼓励,一起进步。范总以五句话解

释了正能量的具体行为,包括“为奋斗的人提供不竭的精神力量”、“每日分享一句激励的话”等。范总还阐述了本次半年会的主旨“海思科的责任与担当”的定义:“有担当才有胸怀、才能理解很多事情、看的更远走的更好,有担当才有责任感、才能做好每件事”,并指出践行“担当与责任”的八条行动准则。

随后,范总与大家分享了医药行业现实业态深度思考,仿制药已面临集采“悬崖”、仿制药企业面临严峻的挑战,在

国家“应采尽采”的集采战略规划之下,未来仿制药之路将会非常艰难。与之相对的是,创新药是行业的“宠儿”、是企业的未来。针对海思科同时拥有仿制药和创新药两条路线的现状,范总提出了后续的营销模式方针,即“创新药学术要做深做广、仿制药刷脸做点”、“自营深耕”、“学术精准与深入、系统地完善”、“联合互助工作方式”。

最后,范总提出“下半年最重要的事”,包括“思舒宁的业绩”与“销售目标的实现”,“如何提升业务能力”等。



营销中心总经理侯希勇先生做“坚定信念敢担当,同心同行抓落实”主题报告,详尽介绍了营销中心2021年上半年度总结和下半年计划。侯总围绕“销售业绩回顾、制度建设、医保工作、政策与环境”等几方面对上半年进行小结,归纳了上半年存在的一些问题及提出解决方法;对于下半年工作计划,侯总讲解了营销中心的目标设定和策略,分析了增长来源和部门编制策略,为的是形成一支有共同价值观和正能量,充满战斗力的团队。此外侯总还提出了费用管理以及生产力要求,并对医保和招投标重要工作、业务支持平台体系打造等提出了相应要求和计划。最后,侯总以一句“仰天大笑出门去,我辈岂是蓬蒿人”来激励大家的信心,征途漫漫、惟有奋斗。



随后,营销中心副总经理刘勇先生作学术事业部的总结汇报。刘总介绍了坚定信念的三个方面,即“源于理性的数据分析”、“源于对未来的趋势洞察”、“来自于同心同行——医学驱动(DATA),推动主要产品进入指南/共识”。刘总总结了学术事业部在学术引领、多样化学术推广方式方面的经验和成绩,提出要全面发力和支持大准入工作。此外,刘总还总结了上半年的四点得与失,提出下半年学术事业部九项任务的重要工作目标,对上述工作目标和思路进行了详细阐述。



营销中心副总经理李少辉女士围绕合作自营事业部作“两手抓,精细促增长,学术铸根基”的总结报告,总结了上半年的主要工作,并对上半年合作自营事业部销售业绩,分别从“市场分析、策略制定、团队管理、落地执行”四个方面作了反思。李总提出了合作自营事业部下半年的销售目标及行动计划,她强调要精细化过程管理,要落实、执行到底。此外,李总也提出了学术部下半年的主要工作目标及计划。最后她提出了实践“坚定信念敢担当,同心同行抓落实”的具体行动要求,并以“合作自营一定赢”来激励大家。



营销中心副总经理林冬青先生分享了对“坚定信念敢担当,同心同行抓落实”会议主题的理解并回顾了2021年上半年销售业绩表现,剖析了业绩变化的原因。林总详细阐述了费用管理和人员优化的思路,对重点产品思舒宁的挂网、开发、销售情况做了详细汇报。针对下半年工作,林总分别从业务目标、激励计划、思舒宁专线、大客户部及销售预估板块分享了自己的思考,为2021年创新药事业部业绩达成奠定基础。



特药事业部资深总监郭小纪女士对部门2021年上半年的销售业绩按销售区域和重点产品进行了分析，并对下半年的重点产品策略、开发计划、销售目标和行动计划做了详细汇报。



专科药事业部资深总监张瑞珏女士以“务实笃行，行稳致远；将至已至，未来已来”为主题，对2021年上半年专科药事业部销售情况做出总结和规划。

接下来，商务渠道部总监陆军先生对2021年商务渠道管理部工作进行了总结和规划；SFE总监张磊先生以“专注、专业、专人、专家”为主题，围绕“四大职能”和“核心枢纽”分享了SFE的工作总结；法务监察部总监罗大智先生对法务监察部2021年上半年工作做了详细汇报；客服综合部副总监鲜春艳女士对工作概况进行分享；营销培训部培训经理夏海军先生进行培训部2021年上半年工作总结和下半年工作重点分享；新零售事业部金荐副总经理以“数字化人才建设”为主题，分享了新零售事业部的工作核心内容；数据管理部经理任红梅女士分享了下半年营销数字化建设工作重点。



商务渠道管理部总监陆军先生



SFE总监张磊先生



法务监察部总监罗大智先生



客服综合部副总监鲜春艳女士



营销培训部培训经理夏海军先生



新零售事业部副总经理金荐先生



数据管理部经理任红梅女士

获得“学术之星”奖项的分别是学术事业部于月梅经理、处方药零售部万云鹤经理、特药事业部陈国明经理。获得“思舒宁冲锋奖”全国最快千支医院的冠军是创新药事业部张瑞团队、亚军是创新药事业部梅步升团队。获得多拉司琼“阿波罗”大区奖(守护之神)的是合作自营事业部余长强经理。获得“优秀省级办事处”奖项的是合作自营事业部山东大区和特药事业部广东省区。

颁奖与分享现场



优秀是需要传递的，接下来是优秀获奖者经验分享环节。合作自营二部副总监王晓兵先生分享的主题是“作战地图逻辑的分享”，他用日常工作量化表格，展示了过程管理的工作成果；特药事业部黄艳经理以“医院开发之我见”为主题，结合实际成功案例，分享开发心得。

侯总对2021年上半年评选奖项作了解读并对获奖人员再一次给予肯定。侯总表示，希望更多的营销人员以创业者的心态勇担当，他用一句话总结到：“把简单事情做到极致就是优秀”。

大会结束前，范总对此次会议作总结。范总结合目前市场环境、业态变化和海思科的优势，提出要“树立信心、坚持到底、简单工作”。范总表示对2021年下半年充满期待，让大家“坚定信念敢担当，同心同行抓落实”，在2021年下半年创造更大的价值。

海思科营销中心2021年半年会圆满结束。

接下来是海思科优秀营销人表彰环节。此次半年会为表彰2021年上半年优秀的营销人员，共设置五个奖项，分别颁出了优秀地区经理奖、学术之星奖、思舒宁冲锋奖、多拉司琼“阿波罗”大区奖(守护之神)、优秀省级办事处等奖项，范总、侯总等与会领导分别为获奖者颁发了奖杯和礼品。

获得“优秀地区经理奖”的分别是合作自营事业部山东大区张峰经理、合作自营事业部王宇经理、创新药事业部王义经理、特药事业部黄艳经理、专科药事业部杨佳橙经理、处方药零售部姚学农经理。

6月8日,海思科医药集团股份有限公司与上海医药&上药云健康在上海举行全模式战略合作签约仪式。集团董事、总经理范秀莲女士,集团营销中心总经理侯希勇先生,集团研发中心总经理严庞科先生,及集团特药事业部、专科药事业部、新零售事业部、市场部、商务渠道部、研发中心、处方药零售部、医学部、O2O项目的高管团队,以及上海医药集团党委副书记、上海医药副总裁、上药云健康董事、战略委员会委员赵勇先生,上药云健康CEO、总裁刘斌及上药云健康各业务板块负责人出席并共同见证了本次签约。通过签署战略合作协议,双方将充分整合各自领域的资源和优势,探索全模式业务合作,在惠及广大患者的同时,实现共同发展。

海思科医药集团与上药云健康 战略合作签约仪式圆满举行

▶文/集团新零售事业部 朱颖



▶ 签约现场

基于合作协议,海思科与上药云健康将在创新药全生命周期的销售与服务、普慢药新零售“线上+线下”全渠道营销领域开展全面战略合作。依托海思科在新药研发和整合营销方面的经验,以及上药云健康的益药·药房全国性渠道网络、创新药和普慢药领域的优势资源,双方将在临床实验药械供应链、患者招募、电子处方、互联网医院、特色专科品种等领域展开合作探索。此次强强联合,将助力双方公司各业务及产品全渠道、全方位的战略发展。

赵勇书记进行了开场致辞,希望上海医药、上药云健康可以充分学习海思科这样国内创新药标杆企业的成功转型经验,凭借良好的渊源和合作基础,未来展开全模式协作、实现业务赋能。



上药集团党委一赵勇

侯总表示,海思科致力于创新药研发与高端仿制药制造,在麻醉、特定肿瘤、糖尿病、呼吸系统等领域均有布局。借助云健康强大的互联网+医药商业科技平台和丰富的商业运营经验,海思科对双方未来合作的前景充满信心和期待。



海思科医药集团营销中心总经理一侯希勇

范总表示,上药云健康将成为海思科全模式合作与创新领域的战略伙伴,未来将充分发挥各自技术、资源及市场方面的优势,为患者提供全生命周期服务。



海思科医药集团董事、总经理一范秀莲

上药云健康CEO、总裁刘斌表示,依托上药云健康的全牌照资源和专业药事服务,海思科可以把自身的研发优势与云健康的渠道网络相结合,以触达更多的患者。双方的战略发展目标高度一致,有信心实现全渠道、全模式的业务创新。



上药云健康CEO、总裁一刘斌

上海医药大健康云商股份有限公司成立于2015年3月18日。作为中国领先的“互联网+”医药商业科技平台,上药云健康以患者为中心,提供以专业药房为基础的创新药全生命周期服务,以电子处方+云药房为基础的普慢药“互联网+”服务,开创医药分业中国模式。上药云健康在创新药领域拥有“益药”系列品牌,提供从创新药上市前的临床研发阶段、到上市后的院外自费用药专业药房阶段、医保阶段、集采阶段,再到迭代阶段的全国一体化布局的创新药全生命周期服务。在普慢药领域,上药云健康通过线上+线下一体化管理,精准匹配患者需求,提升医疗医药资源的可及性。

公司三个产品拟中选第五批全国药品集中采购

▶ 文/集团董事会办公室

2021年6月23日,海思科全资子公司辽宁海思科制药有限公司参加了联合采购办公室(以下简称“联采办”)组织的第五批全国药品集中采购的投标工作。公司参与的3个产品盐酸帕洛司琼注射液(5ml:0.25mg)、脂肪乳氨基酸(17)葡萄糖(11%)注射液(1440ml)、注射用艾司奥美拉唑钠(40mg)全部拟中标本次集中采购。

拟中标产品情况

拟中标品种	规格	适应症	包装数量 (袋、支、 瓶/盒、箱)	价格 (元/盒、箱)	供应省
盐酸帕洛司琼注射液	5ml: 0.25mg	1、用于成人:预防高度致吐化疗引起的急性恶心、呕吐;预防中度致吐化疗引起的急性和延迟性恶心、呕吐。	1 支/盒	17	北京、天津 福建、江西 西藏
		2、用于1个月至17岁以下的儿童患者:预防化疗(包括高度致吐化疗)引起的急性恶心、呕吐。			
脂肪乳氨基酸 (17)葡萄糖 (11%)注射液	1440ml	用于不能或功能不全或被禁忌经口/肠道摄取营养的成人患者。	4 袋/箱	306.8	北京、天津 河北、福建 江西、广东 海南、云南 西藏、甘肃
注射用艾司奥美拉唑钠	40mg	1、作为当口服疗法不适用时,胃食管反流病的替代疗法。	4 瓶/盒	30.8	福建、重庆 青海
		2、用于口服疗法不适用的急性胃或十二指肠溃疡出血的低危患者(胃镜下FORREST 分级 II C- III)。			
		3、用于降低成人胃和十二指肠溃疡出血内镜治疗后再出血风险。			

注:上述品种的拟中标价格及拟中标数量均以联采办发布的最终数据为准。

公司拟中标的盐酸帕洛司琼注射液、脂肪乳氨基酸(17)葡萄糖(11%)注射液、注射用艾司奥美拉唑钠分别于2018年7月、2018年3月、2018年11月获得国家药品监督管理局签发的《药品注册证书》。拟中标品种2020年的销售情况如下:

拟中标品种2020年的销售情况

产品名称	规格	销售金额(不含税/万元)
盐酸帕洛司琼注射液	5ml:0.25mg	856.81
脂肪乳氨基酸(17)葡萄糖(11%)注射液	1440ml	21134.25
注射用艾司奥美拉唑钠	40mg	680.35

本次集中采购是国家组织的第五批药品集中带量采购,采购周期中,医疗机构将优先使用本次药品集中采购中选药品,并确保完成约定采购量。若公司后续签订采购合同并实施,将进一步扩大相关产品的销售,提高市场占有率,提升公司品牌影响力。





为你奔赴“豫”你同在 援助河南,海思科人在行动

▶ 文/集团市场二部 杨迪

近日,河南郑州、新乡等地遭遇特大暴雨,造成多地突发洪涝灾害,超过1400万人受灾,302人遇难,直接经济损失达1100多亿(数据来自河南省防汛救灾新闻发布会)。灾情牵动人心,救援刻不容缓,作为民族企业的海思科医药集团,勇于担当社会责任,全集团上下积极投入到灾区的救助当中。捐赠药品救助灾区,彰显医药企业的社会担当;积极投身现场救援,不负海思科人的奋斗者之名。

快速响应,与生命同行

灾情发生后,集团领导高度关注并迅速决定通过葫芦岛市红十字会向河南省新乡市红十字会定向捐赠价值494.5万元的救助药品,全部用于保障当地群众人身安全和生命健康。

7月30日15时,满载海思科人充满爱心与希望的救援物资发往河南。本次捐赠的氨基酸大输液数量多达23万瓶。



你守护他们,我来守护你

7月21日新乡市遭遇特大暴雨,加上周边水库泄洪、卫河决堤等险情,导致市区严重内涝。来自全国各地救援团队、个人与解放军一起参与抢险,由于长期浸泡在水中,不少救援人员都出现了皮肤磨破损伤、腿部与脚部溃烂的情况。

在了解到这一情况后,集团处方药零售部河南业务团队积极联系新乡市当地红十字会与卫生部门,共捐赠价值20万余元的洁帕欣®夫西地酸钠软膏,并且通过红旗区人民医院与新医三附院将捐赠的夫西地酸钠软膏送往各医疗救助队,以用于各灾民安置点与抢险前线人员皮肤外用抗菌消炎。同时,凡出现皮肤溃烂、感染等问题的患者,均可在新乡市区、卫辉、辉县共5家连锁药店内免费涂用夫西地酸钠软膏,对于持救援证、医护证的人员可免费获取夫西地酸钠软膏一支。



在收到我们捐赠的药品后,新医三附院的医生立即将其投入到对救援人员和医护人员的救助当中,并表示非常感谢海思科的支援,获捐第二天就救助了很多人。你们为灾情奋不顾身,我们也希望尽绵薄之力,好好守护你们。

不惧风雨,为爱逆行

灾情发生后,河南当地的海思科人也积极参与现场救灾,并捐赠了大量物资。7月25日,集团创新药事业部销售三部河南六办组建了海思科救援队,并捐赠了皮划艇一艘、救生衣十件、夜间救援灯三把及大量生活必需品。在新乡医学院附属第一医院,他们帮助救援医护人员和就诊患者近二十人,并为医院医护人员送去大量食物和饮用水,保障医疗工作的正常进行。



“以奋斗之心、与生命同行”是海思科的企业使命,“为天立心,为生民立命”是海思科人的初心。无论是在抗震救灾还是抗击新冠疫情时,海思科都及时响应、挺身而出,为守护生命健康贡献自己的力量,用爱和关怀与受灾大众共渡难关。

目前,河南省抢险救灾和灾后重建工作正在积极进行中,相信在政府、社会和民众的共同努力下,河南人民一定能够战胜此次灾情,尽快恢复生产生活秩序,重建幸福美好家园。

河南加油!



“豫”你同在 海思科医药集团捐赠救助药品驰援河南

文/辽海人力资源部 王达

近日,河南遭遇极端强降雨,造成多地突发洪涝灾害,灾情牵动人心,救援刻不容缓。洪水无情,大爱无限,作为民族企业的海思科医药集团,勇于担当社会责任,集团领导对河南灾情高度关注,决定通过葫芦岛市红十字会向河南省新乡市红十字会定向捐赠价值494.5万元的救助药品,全部用于保障当地群众人身安全和生命健康。海思科希望能够尽绵薄之力,与河南人民风雨同舟、共渡难关。

7月30日下午2时,捐赠仪式在辽宁海思科制药有限公司举行。辽宁省药品监督管理局稽查十四处处长段剑平、葫芦岛红十字会副会长李雪莹、兴城市工商联主席李秋燕、葫芦岛市红十字会赈济部负责人关道驰、兴城市委统战部常务副部长杨建军,及辽海所有员工参加了捐赠仪式。



在仪式上,公司表示,海思科第一时间密切关注着河南灾情,并及时做出捐赠决策,希望我们捐赠的物资,可以为当地医疗机构的灾后重建以及当地人民的生命健康做出贡献。

当天受台风影响,葫芦岛市持续强降雨天气。但风雨无法阻挡海思科人驰援灾区的脚步。本次捐赠的氨基酸大输液数量多达23万瓶,为了确保捐赠药品以最快的速度送往灾区,海思科人不惧风雨、为爱逆行,顶着风雨将凝聚着海思科人爱心的救灾药品搬运到车上。下午3时,满载海思科人充满爱心与希望的救援物资发往河南。



守望相助、众志成城,海思科医药集团自成立以来,一直秉承“以奋斗之心、与生命同行”的企业使命,始终坚守责任初心,积极践行社会责任。在抗震救灾、抗击新冠疫情中及时响应、挺身而出,为守护华夏儿女的生命健康贡献着自己的力量。

“豫”你同在,海思科在行动。多难兴邦、玉汝于成。接下来,公司将持续关注河南汛情,助力河南渡过难关,共同迎来雨后灿烂的彩虹。河南加油!郑州挺住!我们一定行!





“百年奋斗 以体育人” 海思科庆祝建党100周年活动顺利举行

▶文/川海国际注册部 唐志勇

为庆祝中国共产党成立100周年,弘扬和传承党的优良传统,公司党总支组织开展了“百年奋斗 以体育人”主题活动,包括学党史分享活动和趣味运动会。

活动开始,党总支书记唐志勇做了《伟大的历史转折》的主题分享,与参会党员分享了学习党史的心得体会。他从背景、过程和决议内容、历史地位、精神内涵等四个方面回顾了遵义会议,在他的号召下,徐勤元和杨益飞等也现场进行了自己学习党史的分享。

学党史活动结束后,唐志勇公布了党员同志在学习强国上的成绩,并对积分排名前五名的党员进行了表彰,以激励更多的党员同志积极学习党史。

为增进党员同志之间的感情,提高团队凝聚力,在学党史之后又开展了趣味活动。参加活动的党员同志通过抽签分为了红、黄、绿三个小组。在选出了各自的队长后,各队在队长组织下围绕活动规则和目标进行了激烈讨论,形成了各自的策略,并成功完成了“薪火相传”、“紧密相连”、“并肩同行”、“手足情深”四个趣味活动。这些活动不仅是对各团队成员的技巧、体力的考验,更是对团队配合和协作的考验。

活动现场,正在进行比赛的同志神情专注,没有参加比赛的同志在场边加油鼓劲。在主持人的调动下,现场氛围既热烈又融洽,当有同志成功完成了活动要求时,无论是本队成员还是其他队的成员都热烈鼓掌喝彩,践行了友谊第一、比赛第二的活动精神。

最后,红队技压群雄,获得比赛的第一名。至此,“百年奋斗 以体育人”主题活动圆满结束。



眉海荣获2020年度“眉山市 安全生产工作”一等奖

▶文/眉海安全环保部 杨劲

6月16日上午,眉山市“2021年安全生产月宣传咨询日”活动在东坡区激情广场隆重举行。按照《眉山市人民政府关于表扬2020年度安全生产工作先进企业的通报》文件精神,活动现场对眉山市2020年度安全生产工作先进企业、省级安全文化建设示范企业及首次通过安全生产标准化二级达标评定企业等18家先进企业分别予以表彰奖励。

海思科制药(眉山)有限公司荣获2020年度“安全生产工作”一等奖,是眉山市获此殊荣的两家企业之一。

能获此荣誉,代表着眉山市各级应急管理部门对眉海安全生产工作的肯定。

为进一步加强技能人才队伍建设,切实提高制药及相关行业劳动者的技能水平,经辽宁省人社厅审批发函,辽海在葫芦岛市人社局的指导下于2020年底成立辽西地区唯一一家市直属制药相关工种职业技能等级认定机构。

2021年4月13日,辽海迎来了首次员工职业技能等级认定考核。葫芦岛市人社局职业能力建设科科长李述志、职业技能鉴定指导中心主任李云玲莅临公司检查指导,辽海人力资源部经理李敏、主管王宇就辽海技能人才培养情况、认定工作开展进度等做了详细汇报并全程陪同考核调研。

辽海首届职业技能等级认定考核工作全面开启



为确保有效开展本次认定工作,辽海认定中心严格按照工作方案完成了考前的相关准备。根据申报专业工种情况,辽海综合制剂生产部副经理程思远、质量控制部副经理毕云静、原料药生产部主任赵颖协调技术部各位老师共同完成了认定题库的设计与搭建。认定题库遵循理论考核与职业标准相吻合、实操考核与技能提升相融汇的原则,为各工种的技能程度提供了有效评价标准。管理部和考务部的工作人员在完成资格审查、平台申报和考核安排等准备工作的同时,还及时做好认定过程质量监督、阅卷评分和资料存档等工作,确保考核过程严谨规范、考核结果公正有效。



4月13日上午10:45,辽海综合制剂生产部401车间马洪伟以优异的成绩顺利通过了药物制剂工的认定考核。作为辽西地区首个制药相关工种认定考核达标员工,马洪伟非常激动。她表示能够取得今天的成绩,不仅要感谢领导的支持和同事的帮助,更要感谢公司能够提供平台。马洪伟是一名入职七年的老资格海思科人,多年来她始终钻研岗位技术,精通多项技能本领。

首次认定考核结束后,葫芦岛市人社局负责同志对辽海的技能人才队伍建设及认定工作开展情况表示高度的认可并指出:技能人才是人才资源的重要力量,在推动技术创新及实现科技成果转化方面发挥着不可替代的作用。职业技能资格从“鉴定”转为“认定”的改革是国家分类推进人才评价机制的重要举措,企业要科学深化和创新人才评价方式、积极发挥认定中心的主体作用、不断加强技能人才队伍建设。

精彩回顾



辽海“启航之星”辩论赛暨2020级大学生人才培养毕业典礼圆满结束

文/辽海人力资源部 王达

产教结合助发展，人才孵化创未来。为进一步优化人力资源配置，全面提升大学生员工专业技能和职业素养，帮助大学生员工尽快融入辽海、扎根辽海。自2019年起，公司已将“启航计划”大学生人才带练培养列为常态化的培养项目。2020级“启航计划”大学生员工正是公司全面深化大学生带练培养的第二批学员。



4月9日上午，12名学员经过系统的带练学习后，参加由公司统一组织的毕业考核。本次考核以专业知识现场答辩、综合能力思维评价相结合的方式进行，不仅考察学员专业知识掌握的熟练度和全面性，还考量学员综合能力思维的深度和广度。

经过一上午的答辩，2020级大学生学员均以优异的成绩通过了毕业考核。毕业典礼于当天下午一点三十分隆重召开，与以往毕业典礼不同，本次毕业典礼还增设了“辩论赛”环节，旨在激发大学生员工的发散思维，通过“以辨明理、以论布道”，让大学生员工在语言和

智慧的交锋中不断开拓思维的边界。本次活动受到了辽海各级领导的高度重视，辽海食品生产厂总监毕春波、原料药生产部经理刘鹏程、综合制剂生产部经理助理聂晓红、质量保证部副经理崔婧千、生产研发技术中心研发四部项目经理曹盼、人力资源部经理李敏等领导出席辩论赛现场并担任评委。



比赛中，大学生员工组成2支辩论队，围绕“你是会选择高薪你不喜欢的工作，还是会选你喜欢但薪水不那么高的工作？”一论题，展开了激烈的辩论。正反双方选手团结合作、论点鲜明、妙语连珠，金句频出，令在场观众耳目一新，深受启迪。辩论赛高潮迭起，精彩不断，频频响起热烈的掌声。最终，由反方辩论队以绝对的现场氛围以及超强的感染力打动了现场评委获得了最终的胜利，评委领导分别为双方辩论团队颁发了荣誉证书、毕业证书以及精美的纪念品。

毕业典礼尾声，毕总和李经理分别向现场大学生送上了真挚的祝福。他们表示：本次培养项目的结束是终点更是起点。能看到大家通过自己的努力从青涩的大学生到合格职场人的转变非常欣慰，但未来任重而道远，希望大家以本次培养项目为契机，在高质量高标准完成工作任务的同时，主动增强专业知识学习、提高业务能力和职业素养，勤思考、多体会，做到工作和学习的有效结合。



TALENTS CULTIVATION

02 Talents Cultivation 同学同奋斗

2021川眉海·一起行 纪

川中海上苍下，
路隘林深苔滑，
此去向何方？
直指格致山下。
山下山下，
红旗招展如画。

海思科集团【一起行】，旨在通过拓展活动促进团队融合、沟通协作；一年一度，徒步活动是表，并肩前行是里；今年的川眉海管理团队，大家分别从温江园区、眉山园区出发，同往鸽子花开的地方。

当行走江湖的门派，论剑江湖，同门相称，便有了同舟共济的情谊。

4月鸽子花开，苍山栈道，冒雨穿越，竞速同行，每个人都在一起行中找到自己的位置。

当共同搭建合作互助的彩虹桥完成，感叹道：忙忙碌碌，让人拥有行走江湖的底气，此情此景，亦让人觉得人间值得。



【一起行】他们说

天山飞狐派

- A “积极向上,突破自我,团结协作,共创佳绩!”
- B “方法决定效率,合作才能共赢!”
- C “川海眉海一起行,龙苍沟里竞输赢,潺潺流水声声碎,团结一致共进退!”
- D “同心同行龙苍山 共迎共赢新挑战!”
- E “一路有你,真好!”
- F “一家人,一个方向,一起前进!”
- G “鸽子花开,忆同学少年!”

海派

- A “群策群力、坚定目标、团结一心、其利断金。”
- B “最伟大的力量,就是同心合力。”
- C “最后的成绩固然欣喜,全力以赴的过程更让人怀念。”
- D “坚持、团结、进取。”
- E “团队协作,一定行!”

F “路在脚下,任重道远,海思科人,雄起!”

G “团队协调作战,战无不胜!!!!”

H “统一思想、统一行动,个人获益、团队获益。”

龙苍派

- A “风雨的洗礼,协作的精神,团队的温暖,归属的感觉,相互的欣赏让我们一同前行。”
- B “每一个人都有自己的长处和短处,群策群力才能将每一个人的长处发挥到极致也能更好地规避个人的短板,团结一致才能更快更好的解决问题!一起‘行’!才能‘行’!”
- C “通过本次团建,增进了两海的沟通,感觉只要川海、眉海一起行,干啥都行!”

肆海派

- A “前进的路上总是充满未知,要做的就是和同伴不断前行。”
- B “人无完人,但当我们这些不完美的人为了一个共同目标走到一起,却能完成一件完美的事,这就是团队的魅力和力量。”
- C “一个团队好比一副七巧板,每个人有自己的形状,但只有拼合起来才能可方可圆可拼万象。”



课程Q&A摘要

课程:《医药行业新政策解读》专题

话题一

集中采购——第四批全国药品集中采购介绍

主讲人:公共事务部(北京) 马昌经理

主要内容:1.集中采购文件解读与背景介绍;
2.第四次全国集采流程、结果与思考。

话题二

重点监控——重点监控政策解析

主讲人:公共事务部(北京) 肖成刚经理

主要内容:1.国家与省级重点监控政策;
2.企业应对策略与建议。

本节课讯

近年来,医药行业新政策频出,每一个政策都影响着医药企业的经营策略与发展方向。集中采购是国家进行医药控费的重要举措,药品价格降幅是衡量集采成效的直观指标之一;重点监控、正负面清单也将影响销售相关的工作,这对我们的营销策略与产品布局都会有直接的影响,相信这也是各家药企同样面临的问题与挑战。面对各种政策的动态调整,也需要我们公司各个部门积极配合,协同应对。

01 集中采购政策趋势会不会越来越严格,主要体现在哪些方面?

答:现行体制下趋势会越来越严格,但也紧中有松。

- (1) 基金压力持续增大,虽然去年住院病人数量有所减少,但疫苗的全民接种也占用了大量基金,加上更多谈判药品在医保内的纳入,使得集中带量采购需要节省的资金缺口增大。
- (2) 竞争企业持续增多,大家都非常重视招采中标的要求,过一致性评价产品不断出现,整体降幅普遍80%以上才有机会中标。
- (3) 拟中选企业数量占比不断增多,尽量给予更多企业一定市场份额,未来中标企业绝对数量持续增加。

02 重点监控对公司现有研发品种的影响(在研、立项)?

答:重点监控或者叫临床合理用药管理是对药品在临床使用过程中的监管手段和方式,理想状态下最终达到医生在各类药品处方过程中的合理性,有助于疾病治疗,减少不合理医药费用的发生,将有限的医药费用和医保基金等用到真正需要的疾病治疗过程当中。

药品的研发立项到最终获批是基于临床试验结果安全、有效到最终国家食药监局批准上市销售,药品从开始研发到最终批准均是以治疗、预防或者辅助治疗某种或者某几种疾病为目标,所以我认为该过程与公司经营战略方向等因素关联更大。

03 作为研发生产商在当前政策环境下,主要竞争力是什么?

04 集采对未来创新药上市以及在研创新药影响如何?

05 什么情况下需要策略性放弃?

06 参加集采报价需考虑的因素是什么?价格方面的中选策略是什么?

07 在集采中,判断现有仿制药是否还要进行研发或投入的因素是什么(哪些情况下仿制药还值得去做)?

上述等相关问题及解答可在海思科OA【集团门户】-【培训专栏】课讯通知附件中获取。

欢迎大家持续关注海思科讲堂。



【青蓝读书】活动

“以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；以人为镜，可以明得失。”那么，以职业、岗位为镜，可以知什么？你是否有从自己的工作中认识过自己的成长或变化？不论洞察自己，还是借鉴他人，自我认知都是发现自己、认识自己进而提升自己的必由之路；作为项目管理人员，个人的风格与特点有时可以影响甚至可能决定一个项目的成败甚至团队的兴衰。

今年的【青蓝读书】我们进行的是“自我认知&领导力”的思考，在项目管理人员“研、管、写、讲”4门功课中，开启“管”的探知——2021【青蓝读书】含“必修+选修”两个环节：

“倾我之经验，揽我之所长，论我之所解，见我之初心”

【青蓝训练营】2021年度规划“研、管、写、讲”——项目管理者的4门功课持续进行中。

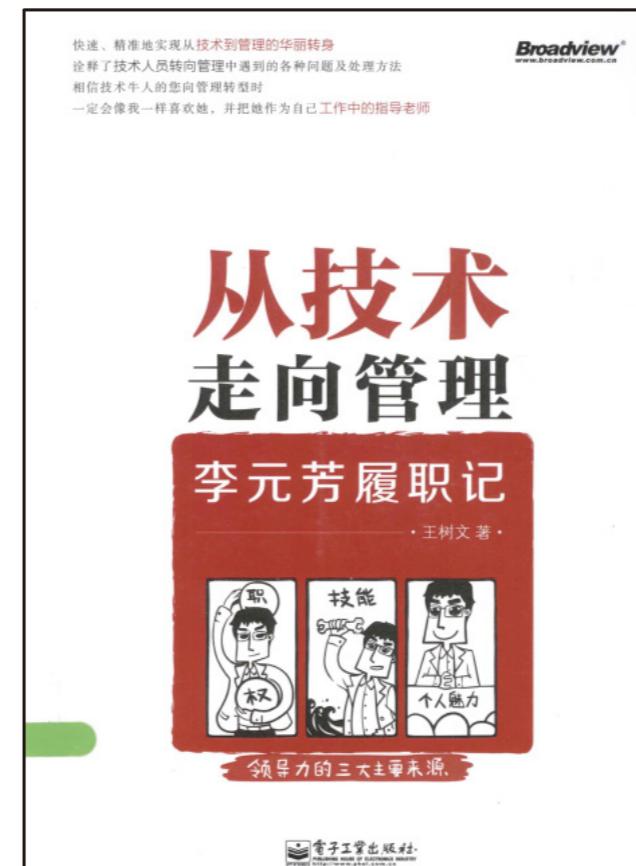
不积小流无以成江海，专业知识的沉淀需要日积月累，也离不开大家的共建。

“研”选专业课已上线，青蓝学员通过录制视频课程的方式贡献了自己的专业课分享，【青蓝】研发专业课资源将陆续通过企业大学线上学习平台发布，以下为课程资源清单：

姓名	部门	专业课程
崔晓斐	制剂研究一部	HEISCO-19制剂研究分享
邓华	新药化学一部	胰高血糖素样肽-1(GLP-1)研究进展
傅灵	制剂研究一部	口服药物的转运
苟晓莉	新药评价部	CIPN新药的研发现状
黄陆林	新药评价部	乳腺癌药物研发概况
寇芮	新药评价部	新药筛选阶段 非临床毒理评价考虑
雷有成	川海技术一部	药物中遗传 毒性杂质的分类检测
李路	新药化学一部	重氮化合物在合成中的应用
李小平	制剂研究一部	口服制剂增溶辅料介绍
宁文涛	新药化学一部	靶向雌激素 受体的蛋白降解策略
牛斌	新药化学三部	CDMO供应商管理在创新 药API研发、生产中的重要性
钱国飞	新药化学一部	一位药化人的 自述：REAXYS的使用
钱玫琳	新药评价部	肿瘤免疫治疗耐药机制研究

姓名	部门	专业课程
施学骄	川海技术一部	利丙双卡因乳膏 体外释放方法开发
王海蓉	新药评价部	新药筛选阶段的 DMPK研究方法——体外评价
王健民	新药化学一部	氘代药物及PCC的氘代内标物
王景飞	制剂研究四部	格隆溴铵吸入粉雾剂开发浅析
吴青松	制剂研究四部	吸入制剂体外一致性评价
肖华	制剂研究一部	流化床制粒工艺
熊彧	新药评价部	PROTAC领域的 代表性企业BD进展
许载阳	制剂研究一部	低剂量口服固体 制剂的工艺开发分享
姚明俊	制剂研究二部	基因毒性杂质的研究
阴文蕾	制剂研究二部	液相色谱柱
张晓波	新药化学二部	酰胺电子等排体及其应用
赵彩桂	制剂研究二部	有关物质研究及控制策略

说明：名单按姓氏拼音排序。



书名：《从技术走向管理：李元芳履职记》

选择理由：

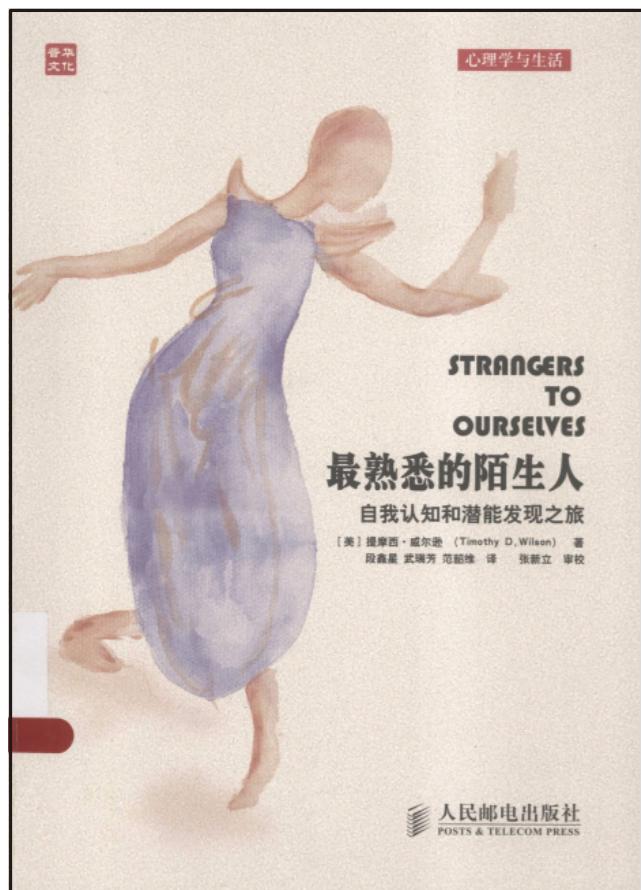
本书以小说的形式展现了主人公李元芳从技术骨干成功转型为优秀管理者的成长过程：分别介绍了李元芳五年半的一线技术工作及技术从业背景，从管理“菜鸟”蜕变为合格管理者的成长历程，从合格管理者蜕变为优秀管理者的成长历程，以及职业成长梦想。

每一节都以一个案例作为载体，阐述一项管理技能，适合有志从技术走向管理的技术人员和已经从技术走向管理的中基层管理者阅读。

推介理由

从技术骨干成功转型为优秀管理者的成长过程

适合有志从技术走向管理的技术人员和已经从技术走向管理的中基层管理者阅读。



《最熟悉的陌生人:自我认知和潜能发现之旅》

选择理由:

“认识你自己”虽是一个老生常谈的话题,但如今依然有用。我们为何不了解自己——因为我们建构了一个脱离适应性潜意识的、似是而非的自我叙事。这本书展示给我们的是一种比弗洛伊德式潜意识更强有力、在我们的日常生活中更普遍化的潜意识,并据此对了解自我的方式进行了创新性思考。希望大家通过阅读不但能更深刻地理解自我之谜,还能借助实用的心理学方法开发自我的无限潜能,从而在不同的社会角色和身份之间找到平衡,成就理想的自我。

推介理由

“认识你自己”

希望大家通过阅读不但能更深刻地理解自我之谜,还能借助实用的心理学方法开发自我的无限潜能,从而在不同的社会角色和身份之间找到平衡,成就理想的自我。

选修环节

大家推荐的书单中契合本次主题的书目,将以纸质图书的形式上架企业大学教室,青蓝学员可以随时根据需要借阅。



授客学堂

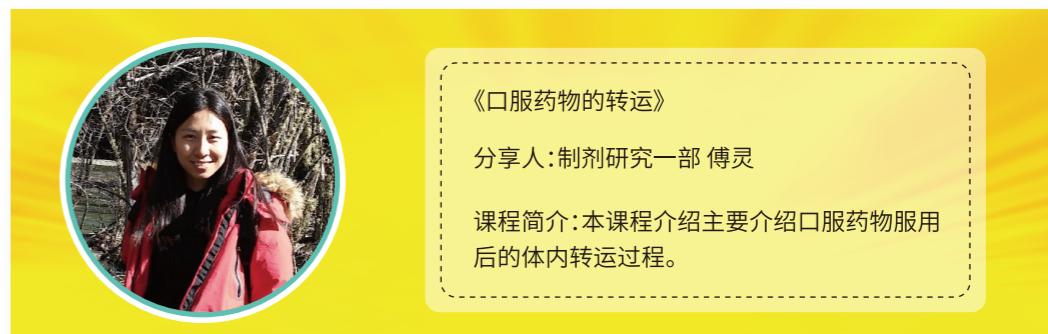
海思科线上课程平台【授客学堂】发布

“同学·同奋斗”是集团提倡的属于海思科奋斗者们的学习宗旨。海思科人共建人才培养平台——着眼专项人才培养项目、学术探讨交流、管理人才选拔培养、经验分享及各类通用、专业课程开发。

为开放学习资源,共享交流成果,集团将正式发布海思科线上课程平台【授客学堂】,并逐步推广,便于海思科人自主、按需学习。

大家可通过“钉钉”【应用中心】-【授客学堂】进入课程界面,参与学习。

首批发布的课程是来自研发【青蓝训练营】学员的《研发专业课》,课程如下:



HAISCO
Pharmaceutical



HAISCO
Pharmaceutical





《液相色谱柱介绍》
分享人:制剂研究二部 阴文蕾
课程简介:本课程主要介绍液相色谱柱的分类、填料解析、分析原理与使用注意事项等内容。

HAISCO Pharmaceutical

HAISCUYNESSITY 海思科大学 | 学 授客学堂



《低剂量口服固体制剂的工艺开发分享》
分享人:制剂研究一部 许载阳
课程简介:本课程主要介绍低剂量产品的开发思路,工艺要点和质量控制。

HAISCO Pharmaceutical

HAISCUYNESSITY 海思科大学 | 学 授客学堂



《吸入制剂特定参数及常规仪器介绍》
分享人:制剂研究四部 吴青松
课程简介:本课程主要是吸入制剂特定参数测定及检测仪器介绍,包括药用撞击器、DUSA管、呼吸模拟器、激光粒度仪等。

HAISCO Pharmaceutical

HAISCUYNESSITY 海思科大学 | 学 授客学堂

现已为研发中心+川海同事开通了以上课程的选修权限。线上学习平台已经发布,知识共建期待每一个人的参与!



【营销学院】一月度新员工入职培训

“新人在线”是海思科大学【营销学院】针对营销各部门新员工开展的定期入职培训,第二季度共开展3期线上直播培训,共覆盖320余人。

“新人在线”培训每月初1~3日执行(节假日后延),主要学习内容有:

日期	时间	内容	对象
DAY1	19:30-21:45	1、公司发展及企业文化 2、法务知识及注意事项 3、药物警戒基础培训 4、销售人员薪资及考核流程	自营团队、合作经营团队、市场部、医学部、商务配送部、法务部等

对象	内容	时间	日期
自营团队	1、财务知识 2、营销平台竞品分析模块阅读指导 3、HSK基础销售拜访技巧	19:30-21:35	DAY2

日期	时间	内容	对象
DAY3	19:30-20:30	1、市场费用报销规定视频 2、合作经营部流向填报及认领培训	合作经营团队

UP CLOSE

03 Up Close 人物聚焦



榜样力量

THE POWER OF ROLE MODELS

最佳榜样活动本着挖掘身边的奋斗者榜样的原则，在2021年继续围绕各业务领域不同的人才需求，挖掘最能代表各领域发展的力量。本年度将分别在研发、生产、营销、职能等四个领域，以贴近业务工作要求与发展展望的方式开展评选活动，挖掘最能代表各领域发展的力量。

最佳榜样主题:榜样的力量

主题定义:所谓榜样的力量,是源于不同领域闪光点的汇聚,彰显不同种类的优异。这些力量是各领域专业的表现和奋斗的沉淀,是海思科对未来的希冀,能汇聚起巨大的能量。

2021年5月,2021年第一期最佳榜样在研发、生产、营销与管理各体系的评选活动陆续结束,以下是活动介绍、获奖情况与榜样事迹展示。



研发 Research And Development

【最强大脑】

药物研发工作具有非常高的专业壁垒,专业知识积累与专业化的思维方式是药物创新路上必不可少的能力要求,唯有拥有“最强大脑”,才能打破壁垒,实现创新。本次最佳榜样评选出了研发系统里那些拥有“最强大脑”的牛人。

最强大脑获奖者



廖雨亭
新药化学一部 副经理



PROTAC是目前小分子研发的一项热门技术,公司也是近两年在该领域中进行了重要的布局。由于现有的PROTAC技术比较前期,国内尚无进入临床的药物,同时没有成熟的指导原则,要做出具有高效和特色的PROTAC的难度非常大。

作为公司首个PROTAC项目的主要研发成员之一,廖雨亭在前期项目调研阶段对现有的PROTAC公司专利进行系统地归纳、整理和分类,找到了一定的结构规律,总结出合理的构效关系,在上级的指导下完成了对不同类型的PROTAC的分子设计,指导实验人员完成了预定分子的合成。通过一系列高效的分子合成和生物测试,仅在8个月的时间内,廖雨亭带领药化一组有了全新的突破——发现了候选化合物HSK29116,这也是全球首个具有口服性治疗淋巴瘤的PROTAC分子。

在项目毒理评估阶段,由于时间紧,化合物需求量大,廖雨亭通过合理的工作安排,对工艺流程进行严格

监督,和实验人员一起抢进度,顺利将化合物推到开发阶段。随后,廖雨亭与其它兄弟部门紧密沟通,在5个月内完成了HSK29116的光学异构体和氘代内标的合成以及盐型和晶型筛选工作,为HSK29116的IND申报奠定了良好的基础。在开发过程中,前期探索发现HSK29116光学异构体非常容易消旋,外部拆分成本高,并且尚无合成方法报道,但获取高手性纯度的HSK29116光学异构体对于项目来说意义重大。廖雨亭接到合成任务后迅速做出响应,利用自身扎实的合成基础知识和对现有技术的分析,安排了5位合成人员试了8条合成路线,最后仅在1个月的时间内探索出合成高光学纯度异构体的方法,满足了开发项目的需求,突破了现有的技术壁垒。

最强大脑获奖者



王兵
新药化学三部 合成工艺研究员



王兵自2019年8月开始接触公司HSK16149项目至今,对工艺中存在的问题进行了全面分析以及针对性优化。通过反复调研和论证,王兵和同事们一道开发了关键起始物料(HSK16149-A1)的化学拆分工艺,并成功进行了中试及放大。老工艺使用的是消旋起始物料,反应的总收率只有约10%,而在采用新工艺后,收

率提高到了50%左右。总成本从9.5万/KG降低到了4.5万/KG,且未来还有进一步优化的空间。该工艺大大提升了生产规模,减少了三废,为后期商业化生产HSK16149提供了可能,对HSK16149项目具有非常重大的意义。

最强大脑获奖者



郝睿怡
国际合作部 BD经理

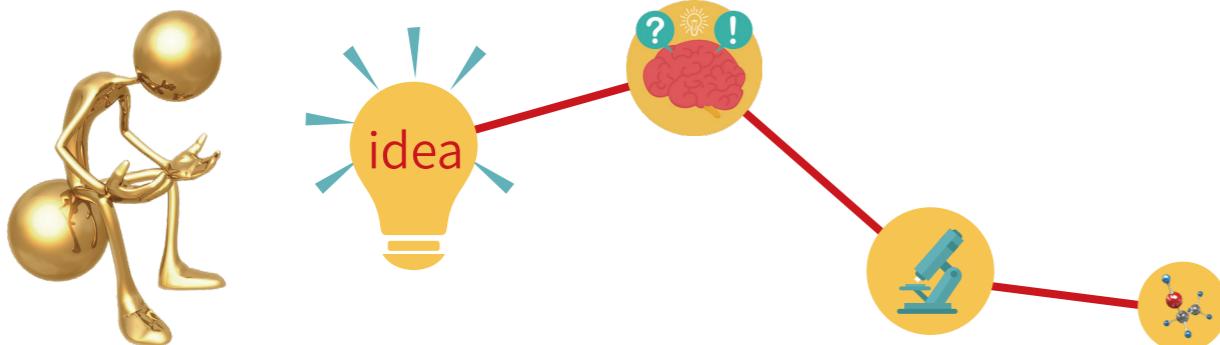


过往多次的合同审阅和谈判过程让郝睿怡积累了不少经验,因此在新项目合作的过程中,各种基本条款郝睿怡都能把握住细节,为项目的谈判工作助力。

因为项目与项目之前的情况各有不同,光套模板是不够的。郝睿怡便充分结合项目本身的情况与国内的要求,利用专业化的思维,将细节内容按照项目“量体裁衣”按需调整,使协议内容不再是空洞的语言,而是可以落

到实际中执行的内容,以此来更加周全地维护公司利益。

郝睿怡认为,在涉外合作项目的合同谈判过程中,对于合同细节以及语言的把控需要极高的专注度和对于细节极强的敏感度。



其他优秀候选人



卓有成效—马香玲(制剂研究二部)

在面对小规格放大生产中的成品质量检验问题时,她依据原料药特点,快速开展资料查阅、解决方案拟定和相关研究实施工作,成功保障了稳定的成品质量。



精益求精—王丹(制剂研究一部)

她通过了解待分离检测的化合物结构及性质,做好试验设计,并把握好关键技术节点及难点,有针对性开展试验,最终有效提高了试验效率。



游刃有余—韦仕救(新药评价部)

他积极协调内外部资源,不断沟通细节,优化手术方案及修正各项参数,大大提高了手术成功率和工作效率。



得心应手—吴怡新(临床研究部)

她在面对压力时能无畏前行,全力以赴,面对问题时善用自己的专业知识及专业思维,快速调整状态,主导完成负责的Ⅱ期项目的推进。



事半功倍—杨春霞(临床研究部)

为了按时完成入组,她根据当前形势,积极思考解决方式,经过多方协调和沟通,最终成功保证了项目在疫情期间的如期开展和推进。

2021年度最佳榜样
榜样的力量

HAISCO

生产 Produce

川海—执行先锋

生产是完成实验室到市场的可实现性,需要严格按照车间的要求规范操作,本次所发掘的就是勇于承担工作具有较强执行力的榜样。

川海执行先锋获奖者

“

贾廷尧
川海生产一部 工艺工程师



时间紧、任务重、人手不足是2021年开年以来生产部门面临的“三座大山”。当生产任务下发后,贾廷尧不畏面临的种种困难,加班加点完成生产前准备工作,并亲自进行生产设备的调试及开工前试车;在生产过程中,不仅要承担关键质量控制点把关的工作,同时还要负责现场合规性、安全生产的监督工作以及设备维护保养的工作。

因前期准备工作的高效完成,以及生产过程中项目时间节点的精准把控,在研品种HSK21542按质按量提前完成了生产任务,贾廷尧将“执行先锋”的积极工作精神贯彻至每项工作中,展现了面对困难时,迎难而上共克时艰的精神风貌。

川海执行先锋获奖者

“

孙赫
川海生产二部 技术员



保质保量完成生产任务是每一名工艺技术人员的责任。孙赫针对夫西地酸钠软膏产品生产过程中出现的工艺及质量问题,能做到全面考虑、全面分析,抓住产品制备过程中的关键控制点,优化改善操作方式,加强过程控制,提高产品质量水平,并根据产品规划及时完成相关实验工作。

他说,所谓品质先行,正是要能够保质保量完成任务,做好公司产品推向市场保驾护航的人。

眉海—专注敬业

作为部门工作的践行者,他们专注于本职工作,抱有勤勉的工作态度和奉献精神,积极推动工作有序开展。能够克服工作中遇到的难题,善于发现工作中存在的不足并改进。

眉海专注敬业获奖者

“

陈洪中
眉海原料药部 操作员



陈洪中专注于本岗位,熟悉原料药生产的相关工艺、设备,能熟练操作原料药生产设备。他积极接受车间的各种培训,不断学习进步,认真学习工艺规程和操作标准。在生产过程中严格按照SOP进行操作,无安全事故。

当遇到问题时,他能及时反馈并寻找解决办法,保证产品产量和质量达标。能及时解决生产中遇到的难题,保证生产任务顺利完成。他先后负责生产了十余

批甲磺酸多拉司琼注射液,能够较好地控制各个关键控制点。陈洪中能以积极的态度应对生产过程中的诸多问题,及时独立解决遇到的问题,对于难以攻克的工艺难题及时向工艺人员请教,解决生产中出现的问题,保证每批甲磺酸多拉司琼注射液的收率达标。

他善于发现工作中存在的不足并提出合理建议,改善操作方式,提高工作效率。

眉海专注敬业获奖者

“

石媛
眉海质量控制部 仪器分析员



石媛专注于本岗位,负责日常药品原辅材料、中间产品及成品的检验(维生素D2精品干燥中控、甲磺酸多拉司琼、维生素K1、维生素B6、培哚普利叔丁胺盐等),共计31余批次,严格按照生产计划执行,确保生产任务的顺利进行。她熟悉药品检验相关法规,了解药品常规检验项目,及时完成相应检验项目记录的填写,保证内容真实、正确、完整、清晰,还及时报告检验过程中出现的问题和异常,并协助原因排查,保证产品质量符合标准规定。

在本岗位之外,石媛也很注重提升团队协作能力,她服从管理及临时工作的协调和安排。完成本职工作之余,她协助留样组检验部分样品(消旋A-生育酚、维生素A棕榈酸酯),负责研发品种及原辅料(生物素、二甲亚砜、异丙醇(AR级)、硫内酯)方法确认试验,确保品种的正常申报,全力确保生产工作的顺利开展。

营销 Marketing

营销-卓越营销人

海思科以“医学驱动、学术引领、销售落地”为指导方针,建立起一支卓越的营销团队。本次营销围绕“卓越营销人”的主题,寻找在以下五个方面能为团队带来变革的先锋,包括在销售渠道方面拥有独特技能的“开发能手”,在推广领域有自己非凡见解的“学术精英”,在专业领域不断迈过挑战的“医学达人”,在业绩方面表现突出的“销售明星”,以及为营销前线提供无限支持与服务的“幕后英雄”。

开发能手获奖者



武辉

合作自营事业部 地区经理



武辉在日常工作当中大力储备客户,积累资源,注重企业品牌在辖区的影响力,对所辖区域做好充分的调研,整合资源,结合公司的政策形成有序的开发策略,明确开发目标终端和经理人,完成开发任务。对于市场一些特殊情况,他经常与主管领导请示,寻求好的建议,结合各级人员相互配合,精准找出突破点,大大提高了工作效率。

他认为所谓开发,是以市场调研为基础,明确目标医院,制定合理的开发计划和市场资源配置,分清主次,注重影响力,结合产品特性突破目标客户实现产品的准入。

学术精英获奖者



侯明阳

学术事业部 助理产品经理



侯明阳围绕思舒宁上市之后的学术策略的落地进行了一系列的产品推广工作。包括但不限于产品策略的落地与反馈,挖掘产品的核心竞争力以及对接区域市场活动的评估沟通和举办。在思舒宁上市初期,对北中国(北京以外)的区域进行思舒宁首次临床处方进行首次用药方案的制定,临床跟台以及产品使用效果的收集与反馈。他频繁拜访区域核心麻醉专家,主要包括学会副主委以上专家40余人,基本建立思舒宁推

广的区域专家网络。对标杆医院进行全方位的立体打造,包括对销售同事的学术传递,市场信息的收集,市场活动的评估与开展,帮助销售团队进行产品的推广和销量的提升。侯明阳认为,学术精英应当对产品生命周期的每个阶段负责,具有全局战略眼光,不断挖掘具有商业价值的产品推广点,尽可能延长产品的生命周期和提升产品商业价值,让产品不断茁壮成长。

学术精英其他优秀候选人



培训有道—李闻(合作自营事业部)

他围绕重点产品销售目标达成,推进合作自营事业部培训项目,制作培训资料,结合销售同事亟需培训的目标,撰写相关培训文件。



好学深思—姜金池(学术事业部)

她能根据产品领域诊疗路径,结合产品学术信息及定位,梳理完整产品Q&A话术,并能进行有效的内部沟通及培训。

夙兴夜寐—徐佩佩(创新药事业部)



她与部门同事通力合作,开展活动覆盖院剂、药剂、消化科、麻醉科等核心院内专家,展示思舒宁核心优势及临床价值。

医学达人获奖者



邱萍

学术事业部 助理医学经理(上市后)



邱萍在工作中持续学习和精进肝病、消化领域相关知识,梳理学科要点,深度挖掘有价值的产品信息和医学资讯。

2021年Q1期间她主要负责的天兴基药项目取得阶段性进展,把之前推进较慢的2个多烯RWS研究数据重新整理制作汇报PPT,同时结合6个维度评价,整理形成一个总结报告,在多烯磷脂酰胆碱注射液临床综合评价的会议上收到药学和临床专家一致认可。另

外,她结合产品优势与领域进展,协助推进真实世界DILI患者应用多烯代谢组学的临床研究,负责修改和跟进3篇多烯在乙肝和DILI领域有效性和安全性评价文章的撰写和投稿。

她认为,所谓医学达人,是要不断汲取医学和药学领域相关知识,并与负责产品有机结合和转化,深度挖掘有价值的医学信息,并高效传递给周围的同事和专家的人。

医学达人其他优秀候选人



力学不怠—张海霞(学术事业部)

她坚持做好临床试验文件解读的安排工作,以及跟进负责研究数据解读,确保项目的顺利推进,辅助思舒宁进院。



创新助力—孙浩(学术事业部)

他致力于所负责区域思舒宁单中心科研合作项目,推进10余家覆盖医院麻醉科项目合作,就环泊酚医学信息及进展与麻醉科展开良性沟通,为上市后院内准入及科研成果转化打下基础。

幕后英雄获奖者



袁跃群
商务渠道管理部 商务经理

作为一名商务人员,袁跃群深知商务工作在公司和商业之间的桥梁作用的重要性。2020年以来,她所负责的湖南几家主流商业备货、回款及时,未出现断货投诉,回款良好。此外,她积极核算湖南自与主流商业合作以来的所有医院二次议价,及时通知财务部门代扣代理商

二次议价款,保证公司利益。同时与商业沟通,开展了多场对接会议,各个销售部门与商业的销售合作更加紧密。在她看来,商务虽在幕后,但在公司的业务中起着开源节流的重要作用。



销售明星获奖者



李鹏超
合作自营事业部 地区经理



在市场动荡的情况下,李鹏超依然能够积极与合作客户充分沟通公司产品的优势、学术资源的支持,以及同领域产品市场发展方向,稳定住市场情况。同时,他还落实每一家重点医院的拜访工作,落实到主要产出科室的主任拜访,通过沟通了解一线销售的变化,及时找到并调整问题点,从而达到公司的季度销售目标。

幕后英雄其他优秀候选人



全面协调—贾丛嘉(SFE)

她积极参与优化、完善自营团队销售管理纲要,协助领导完成营销中心各部门考核制度、自营和学术晋升方案,为营销团队的管理做出卓越贡献。



一丝不苟—陈放(法务监察部)

他结合自身监察工作经验与市场实际情况,从防治结合的角度,推动所负责市场的人员廉洁、行为合规的宣导与建设。



综合保障—岳小莉(客服综合部)

她积极梳理CRM系统问题,与财务及项目组讨论解决方案,优化模块及操作流程,带领团队保障营销中心的销售支持服务工作。



细致谨慎—许叶(数据管理部)

她通过数据调研,了解业务部门数据需求,结合日常考核指标,跟进业务部门的数据需求,及时给予数据支持及提供数据分析解决方案。

销售明星其他优秀候选人



得心应手—周黎(特药事业部)

他能够充分把握市场变化,结合所负责的产品核心优势,全力达成销售目标,为特药事业部发展做出卓越贡献。



目标清晰—刘祥(处方药零售部)

他积极学习公司产品信息,精准定位,以市场环境核心,高效率达成销售目标。

职能 Function

【远见之星】

开展职能工作需要具备远见，要谨慎思考，在开展每项工作之前就对可能遇到的各种问题和情况未雨绸缪，处变不惊。本次所评选的是职能系统里那些“远见之星”。

远见之星获奖者



冯倩
人力资源中心 薪酬主管



冯倩一直以高标准严格要求自己，谨慎思考，不管是日常工作的效能提升，还是项目性工作都尽力做到未雨绸缪，处变不惊。在领导指导下，她主要在以下几个方面的工作进行了方案的规划和执行：

1. 近年温江医学城陆续引进一批医药企业，如药明、复星、罗欣、华邦、维亚、百裕等，针对此她通过各种渠道每年不定期进行专项调研及进展摸索，对竞争药企公司战略及人才布局、人力资源政策进行分析，并对公司人力资源影响进行预判，为公司管理层决策提供可行性建议，保证核心人才的相对稳定，不断完善公司的薪酬体系。

2. 在各项绩效方案及施行方面，根据各项业务流提前考虑各种可能存在的风险漏洞，保障在激励过程中的合理性和公平性；在项目回顾和复盘时，根据绩效方案整体目标及运行情况，进行针对性调整优化，以保证绩

效牵引和绩效激励最优化。

3. 今年，她制定了部门的日常工作效能提升及实施计划，针对日常工作预估未来可能产生的风险点及结合效能提升原则开展工作；其次，在项目提升性工作方面，根据公司及人力资源规划，提出薪酬风险及预警计划，保障薪酬内部的公平性及对外的竞争性，多维度多角度实行联动措施，防患于未然。

冯倩认为，薪酬绩效工作一方面要求细致严谨，另一方面要求风险管控及远见思维，要从长远的角度去思考和规划，才能为部门和公司提供所需要的支持。

远见之星获奖者



潘爽
财务中心 财务副经理



在工作之余，潘爽积极学习研发业务相关知识，将研发实际业务的实际情况与财务相关工作相结合，在财务管理、内控方面预先识别风险提出防控建议，针对低效区域进行优化，例如：在研发资本化核算政策的准备阶段就开始调研研发业务中项目研发阶段、试验方案的实际情况，并结合研发实际管理需求，提出研发核算细化的执行方案，并召集各部门进行讨论，最终在2021年开始，研发细化核算顺利实施。此方案的实施既适应财务核算政策的调整，也为优化研发财务分析奠定了基础。

值测试中，她深刻总结前一年的经验教训，预先优化减值模板，调整前期主要以满足审计要求的模式。本年减值测试工作中潘爽协同战略运营、项目管理、市场医学等相关部门，将减值工作落到实处，多重点研发项目作出全面盘点，为研发项目评价提供有意义的参考。

此外，潘爽还主动组织研发合同执行情况盘点，挖掘风险点，如合同中涉及实物的管理真空、预付款比例过高、预付全款无验收等问题，与研发综合事务部协作进一步优化操作防控风险。

远见之星其他优秀候选人



未雨绸缪—黄薇茜（战略运营部）
她与部门同事一起研究了流程现状，在流程监控机制的基础上进一步补充建立了流程改进机制，更好地支撑业务正常开展和高效运行。



防微杜渐—刘顾（信息中心）
她与OA团队成员以研发体系为试点，对研发的组织架构及流程进行了全面的盘点、梳理和优化，为未来可能的组织架构调整和人员变动下的OA稳定夯实了基础。



全局着眼—徐静（财务中心）

她在审核资料时，提出合同编号与档案管理的相关性，提前沟通有关费用金额和资料的问题，提前准备补充协议等资料并通知各相关人员，节约了后续沟通成本。

ACADEMIC OPINIONS

04 Academic Opinions 学海论见

COPD动物评价模型经验分享

▶ 文/集团新药评价部 钱玫琳

COPD动物评价模型经验分享——摘要

慢性阻塞性肺疾病(COPD)是一种常见呼吸系统疾病,致残率和病死率均很高。

目前用于COPD的药物主要为长效毒蕈碱受体拮抗剂(LAMA)、长效B2受体激动剂(LABA)和吸入糖皮质激素(ICS)。本项目研发目标为做成LAMA+LABA双靶点化合物。双靶化合物构思新颖,无上市产品,相较于复方药物来说,制剂难度显著降低。

根据靶点机理与适应症,临床前动物药效评价主要是乙酰胆碱(MCH)或组胺(HIS)诱导的豚鼠体内气道痉挛模型。一方面,由于该项目是首个关于呼吸系统的新药项目,我们缺乏动物药效模型评价经验,同时由于该领域在国内新药研发中也处于探索阶段,我们也没有能够借鉴的经验,动物模型的建立存在极大的挑战。另一方面,能够评价此类化合物的CRO公司极少,经验不足且定价高昂。如将筛选过程委外,不仅要付出高额的委外费用,且周期较长,数据不确定,严重阻碍新药研发的快速推进。

通过大量的文献调研,反复多次实验摸索,结合国内相关研发人员的不断交流学习,我们最终建立了一整套自己的动物药效评价体系,不仅能够稳定、快速、高效的完成药效评价,快速推进研发进度,并且为公司节约了大笔的委外经费。整个项目进行过程中,我们积累了大量实战经验,为呼吸领域的其他靶点研究打下坚实的基础。

关键词:COPD;动物药效评价;PENH

COPD动物评价模型经验分享——背景

慢性阻塞性肺疾病(COPD)是一种常见的以持续气流受限为特征,可进一步发展为肺心病和呼吸衰竭的常见慢性疾病,致残率和病死率均很高。我国目前COPD患者约有1亿人,占全世界慢阻肺患者人数的25%,市场潜力巨大。

目前用于COPD的药物主要为长效毒蕈碱受体拮抗剂(LAMA)、长效B2受体激动剂(LABA)和吸入糖皮质激素(ICS)。临 床上LABA与LAMA联合用药或联合ICS的三方用药,是中重度COPD患者的首选用药。本项目计划做成LAMA+LABA双靶点化合物,研发目标包括:1.高活性;2.长效;3.低全身暴露量;4.吸入剂型。双靶化合物构思新颖,无上市产品,相较于复方药物,制剂难度显著降低。

根据靶点机理与适应症,临床前药效实验主要针对M3/B2体外靶点筛选与体内气道扩张。常用的动物体内气道扩张指标有两种:R/C(气道阻力与顺应性)与PENH(增强呼气间歇值)。其中,PENH由于其操作较R/C简便,通量较R/C大等特点,受到国外各大研发药企的喜爱。

PENH,即为增强呼气间歇值,是一种无创法检测的气道反应性指标。先气管内给于动物化合物后,于不同时间点雾化给予刺激剂如MCH或HIS后,通过使用全体积描计仪记录动物的呼吸指标,并计算出PENH值,从PENH值来反应出动物气道痉挛的情况。PENH值越大,动物气道痉挛情况越严重,PENH值越小,说明药物对气道的保护作用越好,药效越强。

COPD动物评价模型经验分享——方案

1 确定动物模型及诱导剂MCH的使用量

选取SD大鼠与豚鼠,分别雾化给予不同剂量的MCH:3 MG/ML, 5 MG/ML, 10 MG/ML, 25 MG/ML, 50 MG/ML, 并记录动物雾化后的PENH值,根据动物反应及PENH值确定合适的动物初筛模型及MCH使用量。

2 气道位置确定

随机选取SD大鼠与豚鼠,引颈处死并解剖,根据组织结构确定气管位置。

3 使用不同的麻醉剂,摸索麻醉剂对实验影响

给予豚鼠不同的麻醉剂:乌拉坦、乙醚及异氟烷麻醉动物后,检测不同麻醉剂对于动物PENH值的影响。

4 确定化合物溶媒对PENH的影响

气管内给予化合物溶媒,检测其对PENH值的影响。

5 确定检测时间点及最佳的药物筛选剂量

动物气管内给予不同剂量化合物后,于24 H, 48 H, 72 H, 7天时间点雾化给予MCH,记录PENH值。并根据结果选出最适合的药物筛选剂量及检测时间点。

COPD动物评价模型经验分享——结果

1 确定动物模型及诱导剂MCH的使用量

SD大鼠给予不同的Mch雾化剂量5 mg/mL、10 mg/mL、25 mg/mL后发现,10 mg/mL和25 mg/mL剂量下,SD大鼠能够表现出明显的Penh值升高,10 mg/mL剂量的效果明显不如25 mg/mL剂量(如图1)。但由于25 mg/mL剂量组中的4只动物Penh值差异较大,其中1只动物没有出现明显的Penh升高,因此再次升高Mch雾化剂量至50 mg/mL,检测Penh值升高情况。检测结果表达,Mch剂量升高至50 mg/mL后,同组内的平均Penh值有所升高,但组内动物差异较大,存在反应不明显的动物(如图2)。且进一步实验发现,SD大鼠在进行第二次重复刺激时,Penh值会明显降低。结合文献报道,大鼠气道结构与人差异较大,因此SD大鼠不适合作为药效评价的初筛模型进行实验。

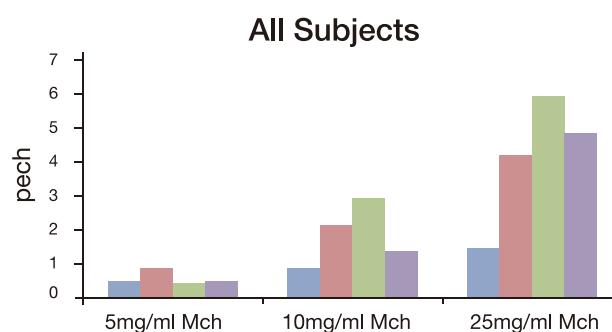


图1:SD大鼠中不同剂量的Mch诱导的Penh值变化

豚鼠给予不同的Mch雾化剂量3 mg/mL、5 mg/mL、10 mg/mL后发现,豚鼠对于Mch反应明显强于SD大鼠,5 mg/mL与10 mg/mL剂量下出现了明显的动物死亡,表明剂量过高。3 mg/mL剂量Mch雾化给药后,豚鼠Penh值明显升高(图3),Penh值在大约7分钟后恢复至基线值,动物未见死亡且恢复后状态良好。结合文献报道,豚鼠较SD大鼠的气道结构与人更为接近。因此,选定豚鼠进行药效评价动物模型,刺激剂Mch剂量确定为3 mg/mL,记录时间定为7分钟。

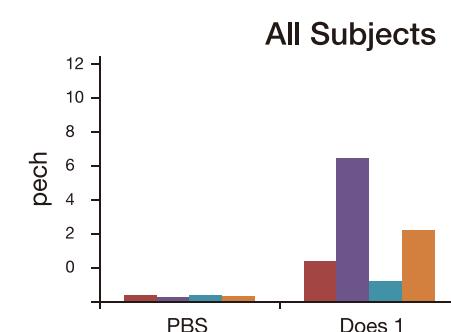


图2:SD大鼠中50 mg/mL Mch诱导的Penh值变化

2 不同麻醉剂对动物气管反应的影响

给予豚鼠不同的麻醉剂:乌拉坦、乙醚及异氟烷麻醉动物后,检测不同麻醉剂对于动物Penh值的影响。

乌拉坦通过抑制乙酰胆碱酯酶的活性,造成乙酰胆碱的积累,影响了实验动物正常的神经传导而发挥其麻醉作用。由于机理与乙酰胆碱相关,且对麻醉时间较长,因此乌拉坦麻醉后的动物在4小时雾化给予Mch后,不能够刺激Penh值的升高。

乙醚麻醉是吸入性全身麻醉。乙醚麻醉后动物在4小时雾化给予Mch,能够检测到Penh值的升高。但乙醚本身对操作者有害,且剂量不易把握,出现动物麻醉过度死亡现象。

异氟烷是吸入性全身麻醉。吸入异氟烷后动物会有1-2分钟的深度麻醉,利于气管内插管给药。在4小时雾化给予Mch后,能够检测到Penh值的升高,对Penh值无影响。

根据结果,最终选择异氟烷作为麻醉剂进行气管内给药。

3 确定化合物溶媒对Penh的影响

气管内给予化合物溶媒,4小时雾化给予Mch后,能够检测到Penh值的升高,对Penh值无影响。

4 确定检测时间点及最佳的药物筛选剂量

动物气管内给予不同剂量化合物后,于24 h、48 h、72 h、7天时间点雾化给予Mch,记录Penh值。并根据结果选出最适合的药物筛选剂量及检测时间点。

实验发现,药效的持续时间与药物剂量相关,当给予豚鼠较高的剂量后,有些药物的药效可持续至7天以上,这对药效的筛选造成很大困难,使筛选周期过长。通过降低给药剂量,能够将药效持续时间维持在24-48小时(如图3),加快了药物评价周期。根据实验结果,我们最终将给药浓度定为0.3 nmol/只,并将初筛检测时间定为4小时与24小时(如图4)。

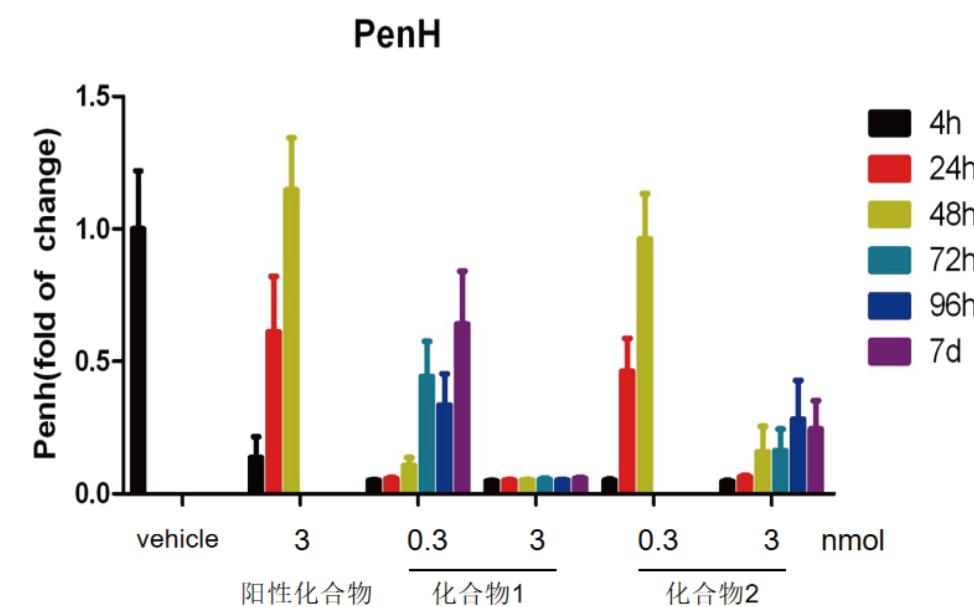


图3: 化合物不同剂量下,药效维持时间不同,化合物0.3 nmol/只可见明显药效。

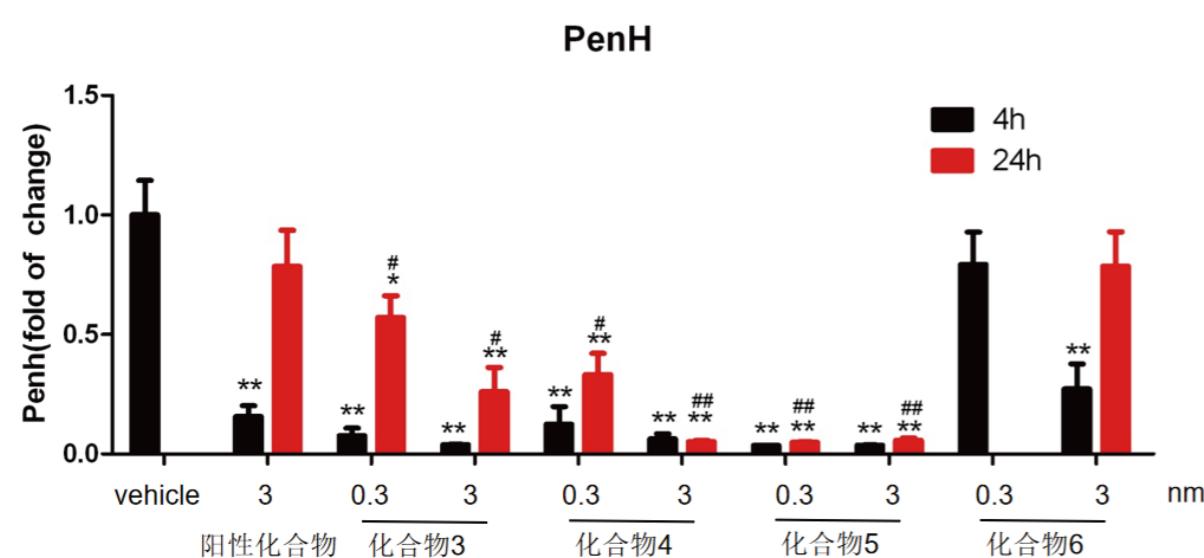


图4:药效筛选方案确定:给药浓度定为0.3nmol/只,检测时间定为4、24小时

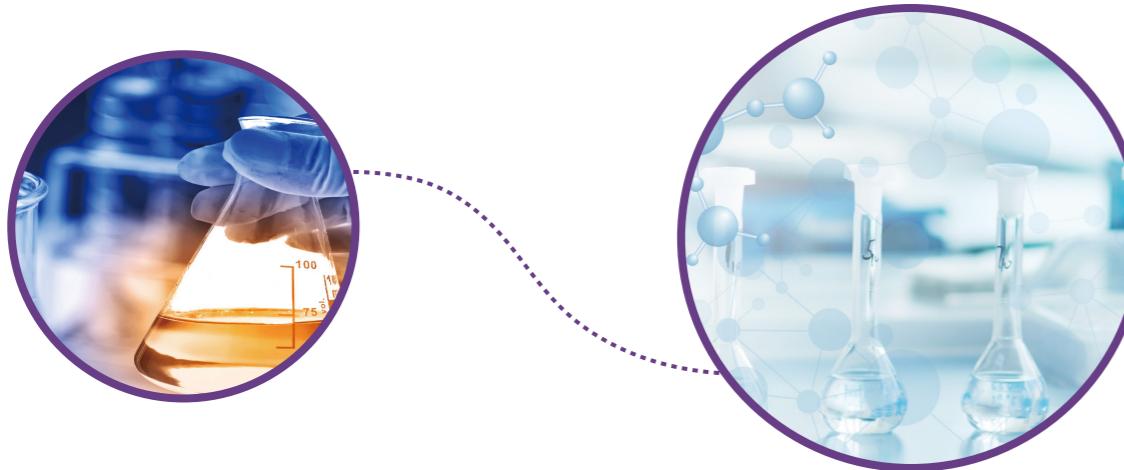
COPD动物评价模型经验分享——总结

通过大量文献阅读与多次实验条件摸索,最终确定了使用豚鼠作为药效评价模型,使用异氟烷麻醉后进行气管插管给药,于给药后4、24小时时间点雾化给予3mg/ml Mch,记录7分钟豚鼠的Penh值,根据实验结果,最终筛选出了优于阳性化合物10倍药效的优选与备选化合物。

COPD动物评价模型经验分享——参考文献

参考文献:

- [1] Wei-hua Xu.
Repetitive measurements of enhanced pause (Penh). *Respir Physiol Neurobiol*. 2015 Jan 15;206:41-4
- [2] B.T.Y. Chong et al.
Measurement of bronchoconstriction using whole-body plethysmograph: comparison of freelymoving versus restrained guinea pigs. *J Pharmacol Toxicol Methods*. 1998 Apr;39(3):163-8.
- [3] Lomask M. Further exploration of the Penh parameter. *Exp Toxicol Pathol*. 2006 Jun;57 Suppl 2:13-20.
- [4] Verheijden KA et al.
Measurement of airway function using invasive and non-invasive methods in mild and severe models for allergic airway inflammation in mice. *Front Pharmacol*. 2014 Aug 12;5:190.
- [5] Vargas MH et al.
Airway responsiveness measured by barometric plethysmography in guinea pigs. *Vet Res Commun*. 2010 Oct;34(7):589-96.
- [6] Wright JL, Cosio M, Churg A.
Animal models of chronic obstructive pulmonary disease. *Am J Physiol Lung Cell Mol Physiol*. 2008 Jul;295(1):L1-15.
- [7] Michael Salmon et al.
Pharmacological Characterization of GSK573719(Umeclidinium): A Novel, Long-Acting, Inhaled Antagonist of the Muscarinic Cholinergic Receptors for treatment of Pulmonary Diseases. *J Pharmacol Exp Ther* 345:260-270



THE FRESH

05 The Fresh
新人报到



鲁东明

合作自营事业部 | 推广经理

解放思想,勇于担当,提升自己,服务于市场!

周轩亦

品牌设计部 | 副经理

流水之为物也,不盈科不行;
君子之志于道也,不成章不达。

王迎春

创新药事业部 | 大区经理&KA经理

人之所以能是因为相信能!



吴志辉

专科药事业部 | 大区经理

不向前走,不知路远;
不努力学习,不明白真理。

刘流

辽海质量保证部 | 检查员

即使没有人为你鼓掌,
也要记得优雅前行。

许源

川海国际注册部 | 注册经理

办法总比困难多。



胡志荣

营销培训部 | 培训经理

天行健,君子以自强不息;
地势坤,君子以厚德载物。



宋依鸣

辽海质量保证部 | 检查员

用时间和汗水积累经验,在实战中不断
提升自己。

汤文睿

沈海信息部 | 系统维护员

以感恩心待人,以平常心对事,
以上进心工作。

HAISCO Pharmaceutical

向着更广阔的天地进步

OUR WORDS



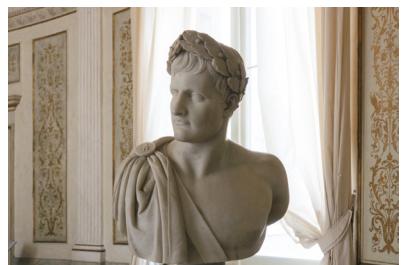
06 Our Words 言值担当

站在世界之巅的矮子

文/集团人力资源中心 刘智健

曾听过一个关于拿破仑·波拿巴身高的趣闻：一次拿破仑在军中训话，有一个一米八几的将领在说小话，这人比拿破仑高一个脑袋还不止，但拿破仑很傲然地对他说了一句话：“将军，我希望你明白一个道理，虽然你和我的身高有一个脑袋的差距，但如果你不听从我的命令，我随时可以消灭这个差距！”无疑，拿破仑在身高上也许不如许多人，但是他所创造的成就却是许多人用一辈子都无法企及的。以前对拿破仑其人并不算了解，在读完《拿破仑大传》后对拿破仑有了一个全面的认识。先来梳理一下拿破仑辉煌的一生。

1 锋芒初露



拿破仑·波拿巴，出生于十九世纪法国科西嘉岛的一个没落贵族家庭。拿破仑在年轻时就崭露出自己傲人的军事才华。法国大革命期间，拿破仑在1794年7月统帅了土伦战役的胜利，受到雅各宾派的赏识，被破格提升为少将，年仅25岁。后来拿破仑又率军击退了第一次反法联盟的进攻，威望大增的同时也受到了督政府的猜忌，于是被委任率军远征埃及。拿破仑在埃及陆战全胜，在士兵及军官中得到了极大的威望。

2 加冕为帝

就在拿破仑远征期间，反法联盟再次集结，而法国国内的保王党势力也再次崛起。拿破仑最终选择挥师回国，1799年10月，拿破仑赶到巴黎，在与各阶层达成共识后，11月9日，拿破仑发动了“雾月政变”，夺取了法国的最高统治权，被任命为法兰西第一共和国执政官。政变当晚，拿破仑亲自参与讨论编纂的《民法典》（即《拿破仑法典》）基本成型并于随后颁布。其中总结、归纳了法兰西共和国大革命时期所提出的基本原则、精髓。该法典于1804年正式实施，即便是在一个多世纪之后，依旧是法兰西共和国的现行法律。该法典对整个欧洲社会都产生了极为重大的影响，后来许多的资本主义国家在立法的时候都会参考拿破仑所颁布的这部法典。1804年11月6日，通过公民投票，法兰西共和国正式改为法兰西帝国，拿破仑加冕为法兰西帝国皇帝。



3 人生之巅

在拿破仑加冕为帝后，拿破仑发动的战争却不再是保家卫国捍卫法国大革命胜利的正义的战争，而是变成了资产阶级为了满足资本积累而进行的非正义的侵略战争。1805年的特拉法尔加海战，法国和英国互有胜负，拉锯消耗中法国失去了在海上击败英国的机会。英国为了缓解正面迎击法国的压力，开始挑动奥地利、俄国组成第三次反法联盟。此前的第二次反法联盟被拿破仑击溃，奥地利、俄国等国被拿破仑打得胆战心惊，所以此时很快达成一致，开始围攻法国。拿破仑先后击败了奥地利、普鲁士、俄国，奥地利被迫取消神圣罗马帝国的称号，普鲁士皇帝仓皇逃走，沙皇亚历山大一世不得不与拿破仑签订和平条约。1809年7月拿破仑再次击败奥军，迫使奥地利签订《维也纳和约》，迎娶奥地利公主为王妃，法奥组成联盟，法兰西第一帝国达到鼎盛，拿破仑成为与凯撒大帝、亚历山大大帝齐名的欧洲霸主。

4 败走俄国

1812年5月，拿破仑集结整个欧洲的军队，统帅着五十七万大军远征俄国。俄军最高统帅库图佐夫明白以俄军一己之力无法正面对抗法军气势如虹的进攻，于是向沙皇进谏，选择了“坚壁清野”的战术。法军虽然一路高歌猛进，但是在法军到达各个城镇前市民都已经在俄军指挥下撤退，并在路途中不时骚扰法军。1812年9月12日，法军即将进军莫斯科，库图佐夫力排众议，率领所有市民和俄军退出首都。9月16日拿破仑到达莫斯科，迎接他的是熊熊燃烧的大火和一坐偌大的空城。即将到来的极寒冬季、国内马莱将军的谋反都迫使拿破仑不得不撤回法国。俄国那极寒的天气使得许多士兵冻死在路上，最后回到法国的只剩不到3万人。

5 穷途末路

拿破仑败走俄国的消息传遍了欧洲大陆，英国、俄国、普鲁士、瑞典、组成第六次反法联盟，拿破仑不得不多线作战，陷入困境。随后奥地利倒戈转向反法联盟，双方在莱比锡一地展开战斗。拿破仑集结了15万法军，而反法联军则有30万人。联军以6路向法军展开进攻，拿破仑寡不胜众被迫撤退。1814年3月31日，巴黎被联军占领，拿破仑被迫宣布退位，并被流放到厄尔巴岛。路易十八则重登法国国王宝座。

6 百日王朝

1815年2月26日，在忠心耿耿的卫兵的帮助下拿破仑逃出厄尔巴岛，回到法国境内。路易十八穷奢极欲的生活让法国市民忍无可忍，纷纷转而支持拿破仑。拿破仑向民众宣布自己将不再专制，将实行君主立宪制，越来越多的人加入拿破仑的军队，路易十八派来阻截的军队见到拿破仑纷纷跪倒在他脚下，被路易十八监禁流放的文武重臣也回到拿破

仑身边,3月20日拿破仑回到巴黎时他身边已经拥有了14万正规军和接近20万的志愿军,路易十八仓皇逃出巴黎,拿破仑再次登上帝位。

7君王挽歌

在拿破仑进入巴黎的消息传到维也纳后,引起维也纳会议与会国家的震惊和不安。由英国、俄国、普鲁士、奥地利、撒丁五国及被英俄普奥四国所控制的荷兰、比利时、德意志一些小国组成了第七次反法联盟,联盟集结了70万大军前往征讨拿破仑。拿破仑此时只有不到30万军队,于是他选择避其锋芒,北伐比利时。英普联军统帅威灵顿公爵和布吕歇尔公爵率领12万人迅速赶到滑铁卢阻截拿破仑。由于此役法军的指挥官大多是拿破仑的亲信,拿破仑并未能获得太大战果。后来法军内伊元帅率骑兵向威灵顿发动冲锋,英军受到极大冲击。关键时刻布吕歇尔率军赶到,而法军的增援则仍不见踪影,拿破仑明白大势已去,率军撤出战场。回到巴黎后法国人民和拿破仑的部下仍对他充满信心,强烈要求拿破仑推翻议会再次专政,身心俱疲的拿破仑拒绝了让人民再为他流血的战争,宣布退位。随后拿破仑被英国流放到大西洋圣赫勒拿岛隐居,直到六年后拿破仑病逝,拿破仑都没能再回到他热爱的法兰西土地上。1840年,拿破仑的灵柩才被迎回法国,最终安葬在巴黎荣誉军人院。

8拿破仑之我见

拿破仑的一生充满辉煌的战绩和传奇色彩。拿破仑的军事才能让全欧洲都不得不佩服。在远征埃及的时候拿破仑依靠不到4万的军队竟然击溃了当地几十万马穆鲁克骑兵部队,此时拿破仑仅仅才28岁。加冕称帝后拿破仑本人参与编纂的《民法典》也是拿破仑留给后人最大的财产,拿破仑本人也曾骄傲的说过:“历史会忘记我,但历史会记住我的《民法典》。”戎马一生败绩屈指可数,也无愧于欧洲霸主的称号。

然而拿破仑本人又反复无常,远征遇挫时竟然丢下军队返回国内,这让我对这位横扫欧洲的君王感到不屑。刚加冕为帝时加封的元帅后来有很多都被拿破仑排挤过,所以滑铁卢一役愿意为他卖命的只有老实人内伊而已,失败也是意料之中的吧。如果说一开始的成功是因为他捍卫了大革命的胜利,那么后来的失败则是因为他变成了侵略者,发动的不义战争必将失败。

任何伟人都有他的功与过,历史上所有功勋卓著的君王不都是如此吗?即便这样,我也深深的为拿破仑的魄力所折服。就如拿破仑所说“一切都是可以改变的,‘不可能’只有庸人的词典里才有。”

时势造英雄,如果不是法国大革命开始后那混乱的世道恐怕拿破仑也不会获得成功的机会。拿破仑是幸运的,他在最需要英雄的时候站了出来,得到了法国人民的支持。拿破仑又是不幸的,他雷厉风行横扫欧洲屠戮无数的行为最终也让他自己吃尽苦头,就连最后的死亡之后都几乎无人问津。

致敬《觉醒年代》,致敬先烈

▶ 文/集团制剂研究一部 汪娜

近期涌现了许多关于中国共产党一百年华诞的优秀历史剧,但我唯独中意《觉醒年代》,在我这儿它可以称得上是百年大庆的封神之作,真的是永远滴神。

都说读史以明志,可是书本上的历史多是沉重又枯燥乏味,尽是背不完的考点,而影视剧则提供了一个很好的平台,帮助大家了解历史,感恩并永远铭记历史。当书本上的历史跃然于电视上时,鲜活的角色,鲜活的历史,让我们热泪盈眶。再有许多人惊叹《觉醒年代》押中了多地高考作文,或许这是偶然,也是必然,但真的印证了我们的考点,是他们的一生。

我为何安利《觉醒年代》,首先从选角上就非常用心,无论是相貌还是文化气质都神还原。每一句台词都掷地有声,戏中又用到了一些象征、隐喻的呈现手法,更重要的是它尊重历史,主创团队搭建了340多个场景,还1:1.2重建了5层的北大“红楼”,用800多吨的土去还原百年前尘土飞扬的老北京,每一帧画面都格外考究,每位历史人物被他们演绎得如此可爱,青年演员和老戏骨间的对戏、台词、微表情、细节都处理得很到位,作为观众我好像回到了100多年前,跟着那个沸腾的大时代同频共振。

《觉醒年代》以“南陈北李”的革命故事为主线,展示了从1915年《新青年》问世,到中国共产党成立的历史进程,深刻揭示了马克思主义与中国工人运动相结合和中国共产党建立的历史必然性。这部剧也让我对陈独秀父子有了新的认识,陈独秀作为“新文化运动”的领袖,《新青年》的创办者,我印象中的他就是个文人而已,他的家庭背景我也不了解,而看了这部剧之后,我看到了一个幽默风趣、不拘小节、果断独到的陈独秀,不仅有有趣的灵魂,更具人间烟火气,那真挚朴实的

父子情也深深打动了我的心。《新青年》这个文学团队,思想的先锋,文字里的刀光剑影,字字戳心,一语惊人。从中我们也读到了“德先生”和“赛先生”,读到了十月革命,读到了共产主义……

剧中还有很多经典场景值得二刷,例如蔡元培三顾茅庐陈独秀,促成《新青年》与北大的结缘;鲁迅弃医从文,创作《狂人日记》,以笔做刀,割开社会的毒瘤,同时也开启了白话文时代;毛润之出场时,他一人逆行,自风雨和苦难中来,如光般耀眼;陈延年陈乔年扛着麻袋颤颤巍巍的走着,弱小的肩膀承受着我不能承受的重。印象最最深刻的是第39集延年乔年出国留学那段,他们穿着大衣皮鞋,意气风发,走着走着,就转场到他们英勇就义的场面,血衣囚服,脚戴镣铐,血泊中的每一步都让人感觉心如刀绞,想想他们也正当年华,也都是父母宝贝的孩子。当他们回眸一笑时,坚毅而又干净纯粹的眼神,完全让我破防了,他们笑了,我却忍不住哭了,行刑前陈乔年留下一句话:让我们的子孙后代,享受前人披荆斩棘的幸福。因为他们有信仰,所以无所畏惧。他们年少有为,却壮烈牺牲。正剧中并未体现出那镣铐的沉重,后来我从花絮中了解到,导演为了求真,镣铐1:1还原,共20多斤,拍这场戏正值冬天,还下着雨,演员穿着一件破衣,光着脚走在沙石地上,镣铐在地上作响,好似悲鸣,不仅是我破防了,现场的导演也同样泪流满面。这场戏拍了差不多五个多小时,拍完后延年扮演者张晚意被冻得发烧了,但是最后呈现的效果,确实值了。试问这么敬业的演员,这么用心的剧组,这部剧能不火吗?



觉醒年代剧照

不得不说《觉醒年代》起到了很好的宣传教育作用，故事打动人心，强烈的对比画面，细致入微的近景等让人印象深刻。虽然《觉醒年代》已经完结，没有续集，但我们的幸福生活就是最完美的续集。



觉醒年代剧照

今天你读书了吗？

▶ 文/集团临床研究部 兰静



读书这个话题真是老生常谈了，从古至今人们一直都在提倡读书，“万般皆下品，唯有读书高”、“书籍是人类进步的阶梯”、“不读书就像没有吃饱饭一样，精神上是饥饿的”。据外媒EMARKET报道，“最新的研究报告数据显示，2021年中国成年人每天看手机的时间达到196分钟（3小时16分钟，不包含打电话的时间），相比于2020年的2小时51分钟，同比增长14.6%。据了解，今年4月公布的《第十八次全国国民阅读调查》数据显示，传统纸质媒介中，2020年我国成年人平均每天读书时间为20.04分钟，比2019年的19.69分钟增加了0.35分钟。”

当今社会“抓眼球”的事物太多诱惑太大，人们闲时会逛某购物软件、刷某短视频感受物质和视觉的快感，不知不觉几个小时就过去了。大家都知道读书好处多多却少有人能做到，都知道沉迷于手机带来一系列危害而很多人却依然做，那么现在的人为什么越来越很少有人能沉下心来读书呢？因为他们没有体会到读书带来的好处，这种好处是精神层面的，是心里的满足，而要想达到这种满足是需要常年积累坚持的结果，短期看不到收益。谈到坚持必然会和痛苦有牵连，人们会说累了要坚持下、困了要坚持下，却没有说轻松要坚持下。读书需要思考，需要主动去索取，而浏览手机中的信息是被动接受，不需要思考、不需要坚持。主动与被动之间所付出的能量差别很大，人们都喜欢做轻松的事情，这也就是当今大部分人不爱读书的原因。

刚毕业的时候同学之间的差距都不是很大，但当十年、二十年过去了，当同学聚会时每个人的差距就会一目了然，这个差距可能体现在外貌、气质、修养、谈吐、财富、地位。既然说差距肯定是有时间的积累，你的闲暇时间怎么过就决定你以及你的后代是怎样的人。“人们眼中的天才之所以卓越非凡，并非天资超人一等，而是付出了持续不断的努力。1万小时的锤炼是任何人从平凡变成世界级大师的必要件。”这是作家格拉德威尔在《异类》一书中指出的定律，他将此称为“一万小时定律”。一万小时定律本质就是告诉我们要持续的坚持去做事才能成功，从量到质的蜕变。



书籍是人类智慧的结晶,一本好书是作者一生的感悟和总结,而我们只需要沉下心来细细品读就可以把别人一辈子的感悟学到,这是多么幸运的事情,为什么这么好的事情我们不去做呢?书读的多了,眼界就开阔了,眼界开阔了心胸就宽广了,心胸宽广了很多事情就看的更加平淡通透了,心情自然就平静了,生活必然也会顺意。

父母是孩子最好的老师

回忆下你小的时候,记忆最多的是不是父母做某些事情的画面。孩子不爱学习不爱看书主要的原因不在孩子而是在于父母。如果父母一有空就窝在沙发上玩手机那孩子肯定不会去读书,还会跟你学着无节制的玩手机。你想让孩考上好学校,花天价买学区房、去昂贵的私立学校、请名家教做辅导,但是你忘了你才是孩子的根本。父母是孩子最好的老师,这句话每个人都耳熟能详却很少有人做个好榜样。父母是什么样的人孩子就是什么样的人,所以别再纠结“复印件”的错误了,去修改“原件”吧!

开始读书吧

从今天起每天下班后坚持读书。开始可能会有些痛苦,但想想未来的自己和家人,把目光放的长远些,坚持一个月慢慢的你就会很享受这个过程。孩子看到父母这么爱读书他也会被吸引去做同样的事情,爱读书的习惯一旦养成会让我们所有人受益终身,愿每个人都能够腹有诗书气自华。



时光匆匆,一晃而过,日复一日,年复一年。

我们总以为岁月漫长,未来可期,却未曾注意到,光阴似箭,你我都在变老,年少轻狂早成回忆,不谙世事已成过往。

二十岁的我们,羡慕无忧无虑的快乐。

三十岁的我们,羡慕青春洋溢的容貌。

四十岁的我们,羡慕说走就走的洒脱。



其实,谁不是从这些时光中走过,身在其中,不知享受,时过境迁,悔不当初。

其实,每个年龄都有不同的领悟,每个阶段都有不同的收获。

身处不同的位置,心态也就不同,身在不同的年龄,感悟也有所不同。

致青春

▶ 文/辽海沈分资料编制部 陶颖

走着走着,我们慢慢成熟了,对人生的态度,更乐观,对生活的领悟,更透彻。

不再计较一些事,不再怨恨一些人,多了宽容,多了原谅。

年轻未必就好,年老未必可悲,人经历的越多越能明白,自己想要的是什么。

开始专注自己的生活,明白怎样对家人负责。

走着走着,我们慢慢成熟了,看淡了得失,不再抱怨,放下了感情,不再强求。

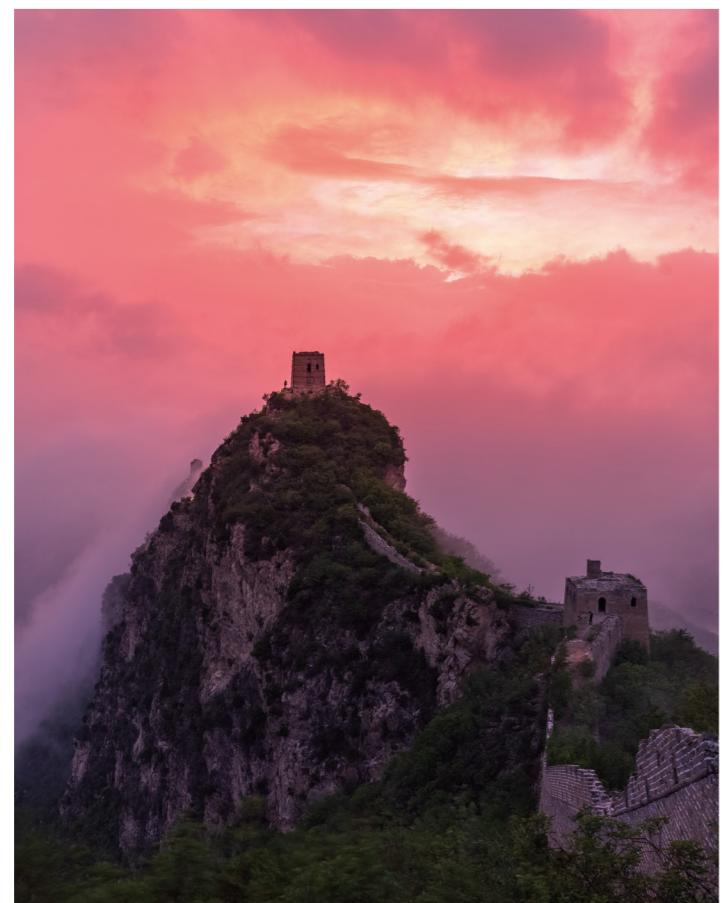
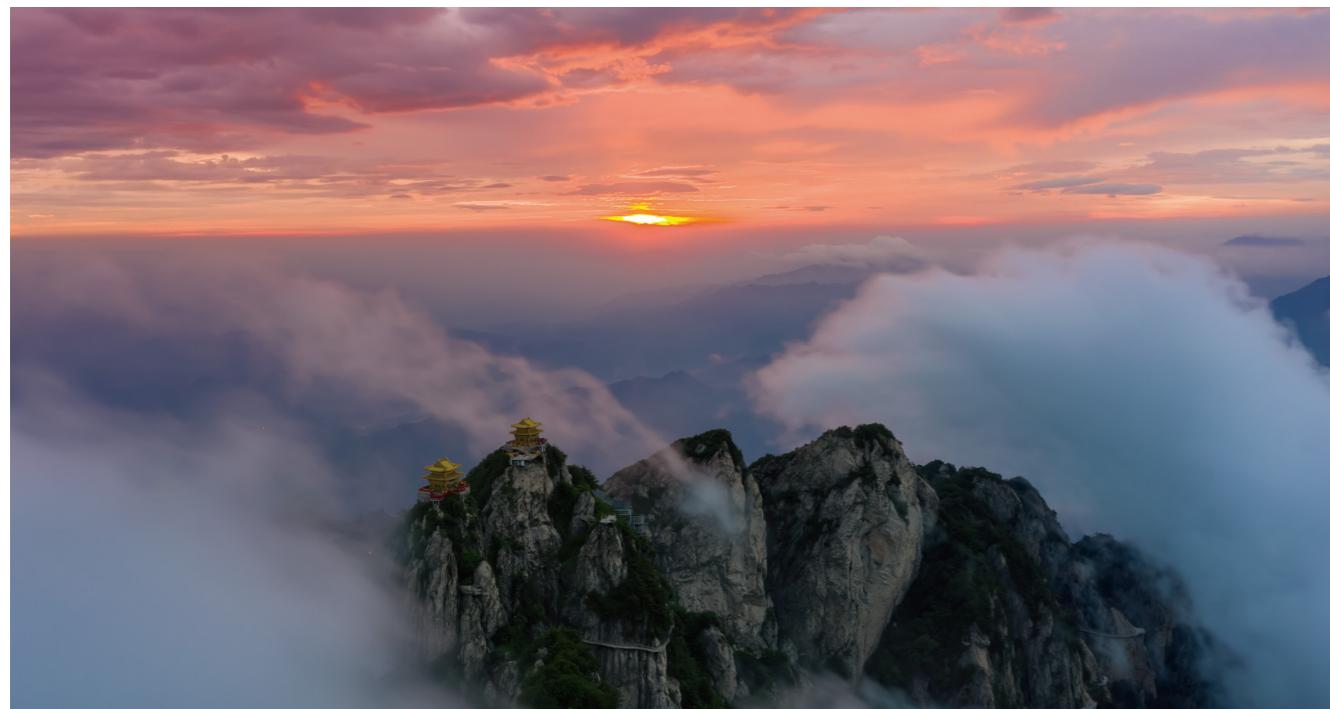
不顺心的事,不再纠结,不真心的人,不再靠近,无视指点议论,看淡流言蜚语,用心为自己而活,努力让自己快乐。

人生短暂,世事无常,当到了一定的年龄,想开、看淡、放下会是你的处事风格,大度、淡然、心宽会是你生活态度。

走在人生的路上,不纠结过去,不畏惧明天,让自己变成熟也变好,让人生充实不白过,就是这辈子最大的收获!

GLAMOROUS PHOTOGRAPHY

07 Glamours Photography
魅力摄影



红云当天

摄/集团公共事务部(北京) 邹晓宇





绚烂的初夏

摄/辽海(沈基)人力资源部 郭月



时有幽花一树明 春阴垂野草青青

摄/沈海审计监察部 张雪慧

