我司获“2016年度开发区安全生产先进单位”称号

本报讯 2017年2月22日，南京经济技术开发区管委会组织园区内各单位召开2017年安全工作会议，会上沈菊平副总经理代表公司与开发区安监局签订了2017年度安全生产责任状。另外，经开发区安委会考核评比后决定，授予我司“2016年度开发区安全生产先进单位”称号，同时授予供应链综合管理部副经理张男“2016年度安全生产先进个人”称号，并在大会上予以表彰。

在过去的2016年，我公司在省、市、开发区安监的正确领导下，按要求认真贯彻落实《中华人民共和国安全生产法》，坚持“安全第一、预防为主”的工作方针，采取各种措施抓好安全生产管理。在监管过程中，我们坚持宣传教育与隐患排查两手抓，在思想上高度重视，让员工增强安全意识；在管理上齐抓共管，让组织机构更加健全。

今后，我们将再接再厉，继续加强安全教育和制度措施的落实，积极配合开发区安委会落实企业主体和社会责任，严字当头、警钟长鸣，为公司的安全生产保驾护航。

（供应链综合管理部 郭清王）

营销片区客户代表参观公司麒麟总部

本报讯 3月4日下午，由西北片区大客户副总监赵英杰、山东片区抗肿瘤副总监张佳分别带队，西北片区和山东片区各大医院的客户代表来到我司麒麟总部进行参观交流。总经办等职能部门人员作为东道主热情接待并陪同来宾参观了麒麟总部与研发中心。

首先，来宾一行参观了圣和总部展陈馆，了解了圣和成立20年来的奋斗发展史，对公司走自主研发道路、自建营销队伍的战略举措表示赞赏。同时，来宾们重点了解了我司重点产品的研发、生产过程，对我司产品有了更全面、更深入的认识，对圣和未来的战略规划和蓝图充满了信心。

随后，来宾一行来到了研发中心，参观了研发各大实验室并了解了产品研发制剂过程，对我司的研发实力和水平表示高度认可与肯定。

参观结束后，来宾们在总部大楼会议室进行了座谈与交流。赵英杰副总监和张佳副总监分别表示非常荣幸邀请到本片区各大医院的来宾莅临圣和麒麟总部，感谢大家对我司发展的一贯支持，希望通过对圣和实力的深入了解后进一步加强合作，实现共赢。

（总经办 徐雪卿）

2017年第1期新员工入职培训圆满结束

本报讯 2月20-24日，经过前期的认真准备与周密安排，圣和药业2017年第1期新员工入职培训在圣和麒麟总部圆满完成。本次培训共有24名学员参与，圣和学院除了安排价值观、产品、商务礼仪、销售技巧等一系列的课程来帮助新员工快速适应工作外，还在培训期间穿插了参观总部、六朝博物馆、新港药厂等活动，帮助学员们快速融入到公司的企业文化中。

本期参训学员是圣和麒麟总部迎来的第3批新员工培训学员。跟以往相比，本次培训在组织和课程设置上也更加优化。在培训期间讲师认真负责，学员积极参与，共同完成了一场成功的培训。学员们纷纷表示，本次培训使他们深受启发，尤其是王总在培训中分享的四个故事，带给他们指引与激励，大家表示回到工作岗位后将把学到的东西运用到工作中。

在日后的培训中，圣和学院还会继续总结以往培训中的经验与不足，不断改进服务质量，力求让每一位新员工在入职培训中得到最大的收获。2017年撸起袖子加油干，一起努力成为高绩效的奋斗者！

（圣和学院 高战争）

供应链综合管理部获南京市内保系统2016年度先进集体

本报讯 2016年12月，经过全市各级内保部门自下而上的评比推荐、审批复核等程序，南京市公安局研究决定，公司供应链综合管理部被评为南京市内保系统2016年度先进单位，并予以表彰。

2016年，供应链综合管理部带领公司安保队伍认真履行职责，各位值班人员尽心尽力，全力保证供应链全年安全生产。另外，在公安机关的指导下，狠抓各项措施落实，积极配合相关工作，做到了快速响应、准确答复，有效维护了新港区域的政治稳定和治安安定，保障了全年各项工作任务的圆满完成，并获得了公安分局的嘉奖与肯定。

在新的一年里，供应链综合管理部会继续扎实工作，锐意进取，秉持以客户为中心，以高绩效的奋斗者为根本的价值观，为保障全厂的安全生产与稳定安定而不断努力。

（供应链综合管理部 郭清王）

公司总部大楼开设多项便利员工措施

本报讯 为了给员工创造更好的工作环境，提供工作和生活便利，日前，公司总经办充分利用总部大楼现有设施，为员工提供了职工之家亲子园、员工休息室、爱心小药箱等多项便利员工措施，更好的发挥了总部大楼的服务功能。

在这些服务项目中，总部大楼设立的员工休息室分男女各一间，备有躺椅等休息设施，地点位于总部二楼214及隔壁房间；职工之家亲子园为员工提供子女托管服务，地点位于总部三楼北区，员工可以通过OA系统进行预约；此外，总经办还准备了员工爱心小药箱，备有创口贴、医用碘伏及常规药品，以备员工不虞之需，员工可根据需求向总经办领用。

今后，总经办将继续开拓后勤服务渠道和功能，从硬件和软件两个方面为员工工作和生活提供便利，为员工高绩效的工作创造更加舒适、方便、健康的工作环境。

（总经办 穆琳琳）

江苏省中医药研究院—南京圣和药业股份有限公司协同创新战略合作专家论证会在我司召开

本报讯 2017年1月14日下午，江苏省中医药研究院与南京圣和药业股份有限公司协同创新战略合作专家论证会在我司麒麟总部成功举行，江苏省卫计委党组成员中医科教处处长朱岷女士、江苏省科技厅条件处处长景茂先生、江苏省药监局注册处处长王宗敏女士、江苏省中医药研究院院长王佩娟女士及数位院方代表、我司董事长兼总经理王勇博士及研究院常务副院长赵立文博士等公司高管出席了本次会议。

会议开始，王勇董事长、王佩娟院长首先对出席本次会议的各位领导和来宾表示衷心感谢，同时共同祝愿院企双方协同创新战略合作事业蓬勃发展、繁荣兴旺。随后，圣和药业研究院赵立文博士向各位领导介绍了企业概况和研发战略，省中研院曹鹏博士介绍了中研院概况及科技项目的实施情况。

院企双方上级主管部门在听取汇报后，高度肯定了此次合作具有重要的战略意义，对未来临床研究影响深远。王宗敏处长表示，院企协同创新战略合作属省内首创，具有示范作用，符合国家政策导向，并希望院企双方通过此次合作促进临床基地的建设，更好地为“新药研发”和“一致性评价”服务。景茂处长也表示，院企合作共建“产学研”协同创新中心，能够促进双方各要素重新组合，互惠互利、共同发展。朱岷处长祝愿院企双方通过“资源整合”、“平台共建”、“机制共创”为健康产业、民生福祉作出更大贡献。

在专家论证会结束后，王佩娟院长与王勇董事长共同签署了“院企战略合成意向书”，标志着我司与省中研院战略合作项目正式进入实施阶段。意向书签定以后，双方为“院企协同创新中心”揭牌。

我司与省中研院本着“互利互惠、优势互补、共同发展”的原则，为着“合作共赢”的愿景，在新药研发、科研成果产业化及优质医疗服务等方面，开展战略合作。对国家大力提倡的“医研企”协同创新，努力开发临床研究资源，提升临床研究水平，促进创新及仿制药一致性评价的临床研究顺利开展具有重要意义。

（研究院 杨会）

编者按： 2017年2月17日上午，在西安吉源国际酒店召开的圣和药业2017年经营工作年会暨圣和集团年会上，王勇董事长作了主题为“溯源丝绸之路 放飞圣和梦想——诚信做人、踏实做事、持之以恒地向所有优秀的人学习，梦想就一定能成真！”的年度工作报告，通篇报告围绕圣和的使命、愿景、目标和价值观，对一年多的发展作了提纲挈领的回顾，更对未来发展从文化层面就流程再造、干部自律等方面提出要求，对指导我们的工作具有现实意义。会后，通过层层传达、座谈等形式，全体员工学习了王董讲话，并发表了学习心得和感悟，这里，我们节选部分以飨大家，以期起到互相交流、共同进步的作用。

学习王董西安年会讲话心得汇编

朱晓江： 王董讲话诠释了一带一路的战略模式，强调我们的产品不单要在国内，还要走向世界。药业是朝阳产业，要通过我们带领客户带给更多人健康。在做业务过程中，一定要知己知彼，公司组织结构今年有了新的模式，我们也要运用新的构思，把业务做得更好。

张红建： 王董在年会现场对我们的工作进行了反思，正视组织的问题，用行动践行了批评与自我批评。引申到未来片区的工作中，我也希望大家能随时提建议，不搞形式主义。今年公司的人财物全部下放，对我们来说不是一种权利，而是一种责任。如果用人不当，一方面会耽误市场机会，另一方面会影响组织绩效的考评。

茅越佳： 讲真话，不管对官员还是院长，你对人是否真诚，对方是能感受到的，要有开放的真诚的心态去对别人。自我批判实际上是对自己的认识，把优点发挥好，改正或避开缺点，对自我要有认知，分析自己的优势，然后发挥到最大。

沈菊平： 供应链是为营销服务的，要以质量为根本，来听听前线的炮火，为前线提供子弹，提供优质的产品，并最终使患者受益。2017年要作出更多支持，质量问题及时反馈、处理，提高有效性，降低不良反应发生率。

文章《没有一个顶尖高手，是靠读书来的！》换句话说就是：干活才是有所成就的终极武器。它为我们讲述了多隆2000年入职阿里巴巴的事迹，当被问牛的人是怎么来的？多隆简单的回了句“就解决问题嘛”。我们的合理用药系统就是要在大胆的实践中建立起来，只有实践才能发现问题，解决问题，从而更加完善。讲真话，在我们的团队中，不能只报喜不报忧，不能逢迎拍马，有问题及时提出来，多方共同解决，这样才能共同提高。而作为质量部门，监督管理才是真正的服务于客户，在保证质量的前提下，以客户为中心但坚决不能忘记本职的监督管理工作。

刘文艳： 面对公司经营方针、组织架构的变化，大家要积极并快速响应这种变化，要注重学习，注重个人能力的提高，严格自律，跟上公司发展的节奏，心态上大家要保持一个积极乐观的心态，拥抱变化，成就团队才能成就自己。财务管控方面，我们要转变费用投入的思路，合理把控费用，用心经营。从不同角度去发现客户需求，永远坚持以客户为中心。公司对市场的投入要的是市场覆盖率，产品在各地全面开花，而不是一枝独秀。大家要拧成一股绳，齐心协力向前走。

陆伟： 王总讲话的中心思想就是自律、注重个人学习和发展、强调绩效；组织架构上实行矩阵式管理，更加强调团队的内部沟通，组织也由原来的线变成了网，意味着我们将捕到更多的鱼，这将给团队带来更多更大的收获。

王丽莉： 作为一名HRBP，要从职能思维转为业务思维，在业务部门需要洞察行业、产品和客户的发展趋势和变化，需要策略性的去调整我们的HR措施去满足动态的需求。

周杨： 今年考核方面的变化体现在由个人往前冲转变为组织往前冲，一切朝着A的目标去努力，得A的人数增加、系数增加。客户方面，我们的研发服务于供应链，供应链服务于营销，医生和患者是营销的客户，职能提供弹药并服务于业务体系。

彭辰： 要勤快，不要懒惰，不养闲人，强调以贡献为中心。这次定薪，到新岗位的，从最低档开始定。半年有考核，如果排名靠前，就会往上提，半年考核后所有人薪水重新定级，完全根据PBC来考核。能升能降成为一种常态，大家要快速转变快速拥抱变化。

凌虹： 进入圣和以来，最大的感触是人虽有能力不足，但一定要勤奋，需要不断的学习，我不会因为我的年龄就放松自己对学习的要求，实际上进入公司以来，接触到药物研发的更多方面，更激发了学习的动力，以学习为乐趣、为追求，培养自己爱学习的兴趣会终身获益。

赵立文： 每个人都要照镜子，发现自己的不足，研究院的PBC大家要竭尽全力去完成，每个人都要善于充电，多学习。

沙向阳： 作为中试基地来说，它是一个整体，是一架完整的机器，各个一线工作人员是整个机器上的一个零件，我们将自身的能力发挥到极致，保持零件的顺畅，才能保证整个机器的良好运转；各部门的领导具有负责下属能力不断提升的职责，能力的提升，认识的提升，是润滑剂，从而保证整个机器运行过程中的良好规范运作。

黎晓： 矩阵式管理会让我们更方便的获取资源，寻求团队的力量。17年公司给予了大家更多的自由度，将公司打散成片区，片区自主管理，给予我们更多挑战与成长的机会。

胡伟： 要拒绝惰怠，从两个方面激活自己，首先绩效管理方式从指令式的管理要转化为自觉性的管理方式，做好PBC，根据自己的目标去完成。其次要激发自己的潜能，怎么激发这个潜能，管理团队要思考。

马东： 目前市场有困难，但是我们的方案、目标和方向已经明确，就要朝这个方向毫不犹豫想方设法的去落实推进，办法总比困难多。现在我们进一步明确了普药的工作思路和方向，尤其是合伙人的选择，要符合企业价值观、有意愿同我们一起创业奋斗的人员。

农伟虎： 干部的作用，要传承文化和价值观，并身体力行，抓好团队建设。团队之间不是征服和被征服，要对成员进行辅导、引导，让成员说出自己的想法，并能真正解决问题。领导者是镜子，须以身作则。

王敏： 在费用下降的情况下，我们要考虑的是把限量的部分增加出来。用大医院影响小医院，让大客户影响小客户。医院开始设立自己门诊药房，如何把握机会，是我们今年工作重点之一，这是我们一定要去做的。

徐玉智： 职能部门领导应该多听一线销售人员的心声、建议，这样才能更好地优化工作，如流程等。要清楚片区财务经理的重要性，怎么从财务的角度出发更好地为销售提供支持。

许晓冰： “猛将必发于卒伍，宰相必起于郡州”，我们要做好后备干部的培养，从一线销售中培养未来干部。做好营销预算，做好迎接挑战，合理利用每一笔费用，严格把控费用，做到财尽其用。

向平： 让企业文化和核心价值观成为工作中的衡量标准，判断是非的标准，调节行为的导向。当团队之间，员工之间因工作产生冲突时，解决的办法最好就是用公司的企业文化，企业的价值观去评判。

姜翠翠： 在研究院，合成部门条件艰苦，为了项目进度，通宵达旦，加班加点；制剂部门车间排班，员工放弃休息时间，保证出货时间；项目管理部门协调多个部门高效工作，面对大家的不理解也都积极克服，任劳任怨，所有这些都能体现出圣和员工的艰苦奋斗、吃苦耐劳的工作态度，时刻以客户为中心，以高绩效奋斗者为根本，长期坚持艰苦奋斗和自我批评。

戴东升： 王总的讲话高屋建瓴，给我们描绘了一个美好的未来，一个圣和梦：成为世界一流的药企，对于我们自己的目标，就是实现我们生物制药部的梦：拿到1-2个候选。

黄晓俊： 行政职能部门人员时时刻刻都要有以客户为中心的服务意识，想着通过服务、支持和管理努力为一线创造出更好的条件，让我们一线的作战部门能够全心全意去为客户做好服务。中试基地的外部客户就是项目组和供应链，如何切实提供好服务，让项目生产如期甚至提前完成，让供应链生产原料得到及时供应就是我们的核心任务。

储刚： 敢于讲真话，能够通过合理的方式方法更多的进行合理化建议，更好的改善项目组的运行环境；勇于回到一线中或者通过和一线人员深入的沟通交流，更好的改善自身工作的方式方法；在提高效率的同时，保证工作时间，才能够成就梦想。

张国春： 工程部不仅仅是客户有需求时去服务、解决问题，更重要的是挖掘客户的潜在需求，换位思考、预防性维护等。工程部是供应链花钱最多的，许多项目费用都由我们经手，不能有任何私心杂念，必须廉洁奉公，严格按流程办事。

卞强： 作为管理者要解决生产一线的问题，在任何时候都要有危机感，勇敢的朝着目标和梦想奋斗。坚持乐观的信念，不要被负面情绪困扰，坚持无止境的学习，为自己储备能量。

陈霞： 车间将给员工安排更多的学习机会，每个岗位都有人会调到不同岗位去学习，但前提是你必须能够独立完成本岗位工作，并培养出新人。

金伟： 竞聘和选拔干部，最看重的是绩效和能力。真正的学习和提升，是在自己看到了公司或岗位的不足后作出的改进，在改进中积累的就是属于自己的财富。

张男： 综合管理部是服务部门，但同时也是监管部门，如何准确做好定位也是干好手里工作的关键。面对公司里这么多客户，这么多需求，我们要合理利用资源，优化工作流程，提高工作效率。另外也要送各位同事四个字“用心、用力”，“用力”自不必多说，懒惰的人肯定不会有高绩效。但就“用心”而言，我觉得部门的每一个同事在今后的工作中还需要继续努力，想在客户的前面。作为服务人员，你的工作完成情况是可以在客户的满意程度中反馈出来的，所以多用心，总会做得更好。

张维威： 首先，深刻理解价值观，以客户为中心，去除浮躁，踏踏实实为客户做实事，对客户的事不推诿，同时也要敢面对客户讲真话。其次，长期坚持艰苦奋斗。王总讲话中提及凌晨3:00到公司，研发中心仍然灯火通明，这才是公司奋斗者的精神。进行批评与自我批评是保持团队进步的动力，我们要有强大的内心，要经得起批评，真金不怕火炼，烈火烧不死的才是凤凰。

顾铭： 王董年会讲话不仅仅是对公司工作的总结和新要求，也是我们各级各部门全体员工今后的行为指南，也是解决公司发展过程中不断显现的各类问题和矛盾的不二法宝。市场部作为一个窗口，对外是我们的各位专家医生教授，对内是我们的各位销售同事，工作常常起到了承前启后的润滑作用。如何将最新的科研成果转化成推广资料，如何将我们的产品推广宣传出去，有更多的医生患者认识到我们的产品，有更多的患者使用产品获益，这是非常有意义的。同时也考虑到，在变化的医疗环境中，我们如何与一线销售同事交流，获得他们的心声，进而更好的改善我们的服务，有这样的良性循环才能让更多的患者享受健康的快乐。

张莉： 市场部在营销部门和职能部门之间起到承前启后、交流沟通的作用，所面临的客户既有一线销售人员、也有职能部门的管理层等，我们的同事应要求自己时时刻刻有以客户为中心的服务意识，想着通过服务、支持和管理努力为一线创造出更好的条件，让我们一线的销售人员能够全心全意去为客户做好服务。

岳佳： 学习王董的讲话精神，不断加深了对本司企业文化的理解与认同。作为一线的支持部门，我们要牢记以客户为中心，切实增强执行力、主观能动性，提高做事效率，第一时间为客户解决问题，以创新的工作思路和创新的工作方法去做好以后的工作。