



“作为一名共产党员，要有带头干的担当，抢先干的勇气，积极应对挑战，主动抓住机遇，为企业的发展壮大贡献力量……”在近期红豆集团党委开展的“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中，紫杉药业公司总经理助理兼制剂厂厂长张清峰因表现突出被评为“党员先锋”。

自1999年进入红豆集团以来，张清峰在红豆工作已超过20年，可以说是一名标准的红豆老员工了。张清峰最初只是一名基层服装业务员，由于工作认真踏实、勤奋刻苦、兢兢业业，受到重用，先后担任销售科长、销售经理、公司经理等职务，他还获得过营销标兵、双增企业厂长等

荣誉。2008年，张清峰光荣地加入中国共产党。近年来，他带领团队开拓多个MAH（药品上市许可持有人制度）合作项目，并使紫杉醇注射液成功中选第五批国家药品集采，成功推动制剂厂步入了可持续发展的快车道。

“要比别人抢先一步”在张清峰看来，“不管做任何事情，只有比别人早一步，才能够抢占先机”。今年5月24日，紫杉药业公司研发的紫杉醇注射液顺利通过一致性评价，6月23日，紫杉醇注射液成功中选第五批国家药品集采，为公司的持续发展奠定了坚实基础。而这一丰



硕成果的取得离不开制剂厂厂长张清峰的努力推进。

作为制剂厂厂长，张清峰十分关注国家针对医药行业方面出台的相关政策，努力寻找公司的发展机遇。国家药监部门于2016年发布了《药品注册管理办法》征求意见稿，张清峰看到后立刻了解并深入分析国家的这一相关政策。2018年，张清峰大胆提出要开展紫杉醇注射液一致性评价研发申报工作，并亲自推动这一工作的具体实施。而在当时，国家关于注射液的一致性评价要求文件并未正式发布。果不其然，2020年国家药监部门开始发布了注射液推进一致性评价要求文件，而这一个结果却是张清峰提前二年就已经预见到的。可以说，张清峰是一个具有远见卓识和敏锐洞察力的人，他提前政策发布一年带领团队实行紫杉醇注射液一致性评价研发申报工作，运用政策优势提前抢占先机，最终紫杉醇注射液成功中选国家药品第五批集采。在紫杉醇注射液国采中标后，张清峰积极推进产品生产设备改造，在最短的时间内落实客户订单，满足市场需求，切实推动了紫杉药业制剂厂的跨越式发展。

“有需要才有市场，有市场才有发展”不管面临多少困难和挑战，张清峰始终坚定的认为企业生产

## 党员先锋张清峰：始终冲锋在前，担当在前

要迎合市场需求，才能获得发展空间。早期的制剂厂因销售产品较少，产能利用率较低等原因发展并不顺利，2017年制剂厂生产车间被并入制剂销售公司，由张清峰负责。张清峰接手制剂厂后，迅速带领团队围绕“办法总比困难多”的思想方针寻找解决企业发展的新路径。为了了解行业现状，锁定行业市场需求，张清峰带领团队对行业进行了详细分析，并多次出差拜访同行业的其他工厂，学习他们先进生产技术和理念。后来，他们了解到国内抗肿瘤生产线承接CMO（医药外包）企业较少，认为是企业难得的发展机遇，所以锁定了国内外抗肿瘤药在研但是无生产线的研发客户，以及重点MAH政策试点实施地的生产企业，作为当时的目标开发客户群。

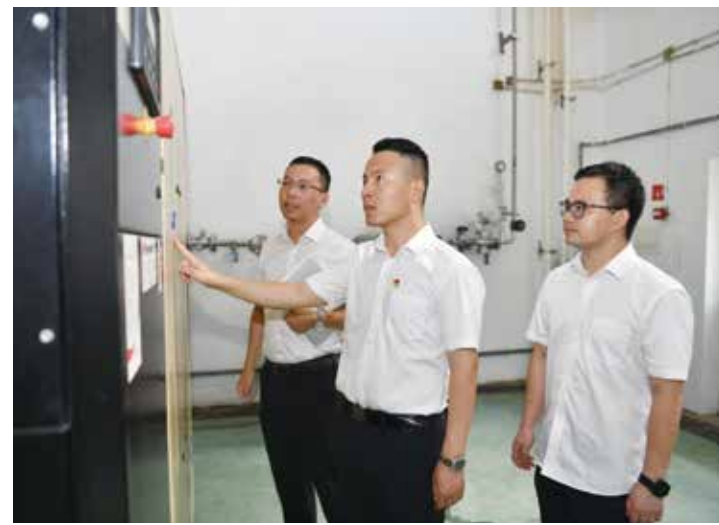
自2015年10月全国人大常委会通过了《关于授权国务院在部分地方开展上市许可持有人制度试点和有关问题的决定》后，药品上市许可持有人制度（MAH）的建立在我国实现合法化。MAH制度是国际普遍实行的药品管理制度，它最大的意义在于让医药市场要素灵活的流动，通过委托授权其他生产企业生产，充分利用医药行业过剩产能，降低医药工业投资成本。张清峰认为MAH制度的实施对于医药行业来说是一个新的机遇。2017年，国家MAH政策进行十省市试点期间，张清峰抓住

时机，带领公司团队一一克服专业技能缺乏、技术对接经验不足等诸多困难，围绕以MAH制度为核心的业务发展战略，快速开拓相关合作业务。张清峰的这波操作确实为工厂的发展带来了显著成效，2019年走出低谷，发展快速。

据悉，2019年紫杉药业公司成功与中美双报抗肿瘤一类创新药项目实现签约合作，预计2021年下半年获批开展商业化生产。2020年6月，公司与二类新药高端复杂制剂项目签约合作，预计2022年获批开展商业化生产……近年来，张清峰带领团队开拓了6个MAH合作项目的成功签约。“可以说，公司在未来三年每年都有一个合作产品上市销售。通过这些项目的合作，有效提升了制剂厂高端复杂制剂生产技术水平，为后续复杂制剂新品种的生产奠定了基础，同时推动车间产能利用率实现最大化。”张清峰对公司未来的发展充满信心。

“最好的团队，就是人心齐”

在张清峰看来，优秀的团队一定是心往一处想，劲往一处使，所以他坚持不断地向团队成员宣贯企业的发展战略，他说“让团队所有人员都清楚了解企业不同阶段的经营策略、战略规划，明确目标、统一思想，这样大家才能想到一处、做到一



处”。为了打造更加高效的团队，张清峰十分注重提升团队的凝聚力和执行力，他经常亲自带领团队出去参加培训，学习和探讨相关业务知识。同时，他还在逐步建立和完善有效的沟通机制，让团队人员畅所欲言。

在同事们眼中，张清峰是一个务实认真，业务能力很强，执行力强的人。“每次有好的工作想法，他都第一时间和我们商量可行性，并且亲自带领我们去执行……”提到张清峰的工作效率和认真的态度，销售员小王充满了敬佩。不管是工作中还是私下里，他常常与员工打成一片，彼此相互学习、相互信任、共同进步。

作为拥有13年党龄的共产党员，张清峰始终保持着共产党员的党性修养，时刻以优秀党员的标准要求自己，在工作岗位上率先垂范、以身作则，充分发挥党员的先锋模范作用。在2020年的抗疫复产过程中，张清峰第一时间参与集团抗疫复产相关工作，配合完成了防护服和隔离衣审批工作，同时完成防疫用品上市销售资质审批备案，为防疫用品获得市场准入奠定了基础。任何时候都冲锋在前，担当在前，张清峰用实际行动诠释了一名共产党员的担当与坚守。

（宗京京）

## 党员先锋姚文波：使命感+责任心，确保“零差错”

“拥有使命感与责任心是做好工作的前提。立足本职岗位，在平凡的工作中，尽职尽责，用心做好每一笔业务。”每天与资金、数据打交道，多年来却能够保持“业务零差错”的不败战绩，这令红豆投资公司产业资金部副经理姚文波为大家争相学习的模范榜样。在红豆“庆百年报党恩 争先锋”活动中，姚文波光荣获评党员先锋。

加入红豆二十多年来，姚文波始终发挥先锋模范带头作用，严于律己、强健团队，积极投身公司的建设发展。在领导眼中，她踏实、严谨、兢兢业业，在同事眼中，她谦和、优秀、尽职尽责。在姚文波自己看来，做好一件事的根本在于“使命感、责任心”，这六个字既是作为党员的自我要求，也是作为员工的职业素养。

严谨严格，彰显使命感投资公司的业务属性，容不得半点马虎，对差错更是零容忍，“差之毫厘、失之千里”的道理，极大考验着团队里每个人的工作态度和业务能力。“严谨再严谨，细致再细致，当天事当天毕，完成得既要快又要好”，这样严苛的工作要求，却是姚文波和产业资金部一贯保持的做事风格。为防范各类风险、坚持业务零差错原则，姚文波及团队将标准化、规范化作为工作的底线和常态，每一项业务，每一笔数据，都严格按照公司的规章制度进行操作，使“严谨”触及到了工作的每个细枝末节。

严谨的工作态度换来“业务零差错”的工作成果。姚文波被评为优秀共产党员、公司优秀管理人员，产业资金部则连续两年被评为公司党员示范团队，连续四年被评为公司优秀团队。“这是公司对我们团队莫大的肯定



与鼓励，作为优秀团队，在工作中必须要保持认真负责的态度，各方面都要严格要求。不断加强业务知识的学习与积累，平时在业务操作中要多留心、多听、多想、多记，不断提高工作的质量和效率。始终对组织、对公司怀着一份感恩之心，始终保持‘分工不分家，合作共赢’的工作作风，大家为着共同的目标，携手进步。”姚文波说。

兢兢业业，诠释责任心

产业资金部日常工作中的重点，就是要维护好每一个合作银行的关系，做好每笔信贷业务的授信申报工作，使每笔业务顺利流转并能及时到账，这就需要姚文波及团队在平时的的工作中与银行保持更多的沟通，银行需要的材料要及时提供，存在的问题要及时解决，加班加点是常态，有面对突发情况，更是要想尽办法去顶上去。

“资金工作一定要有大局观，遇到问题要全面系统地看待，要善于思考、主动出击。”2017年的9月，无锡突然而

至的暴雨，很快将公司周围区域淹没，当时分管银行的业务马上就要到期，但“任务不等人”，在公司被水淹导致断电的情况下，为了不影响业务到期续转，姚文波多次赤脚淌水进出公司，并加班做好银行续转的材料及时送至银行，保证了续转资金的及时到账。“只要做好事情，这些都不算什么。”对此，姚文波没有半句怨言，但她这样的敬业精神为大家树立了榜样，在投资公司有口皆碑。

去年新冠疫情最严峻的时候，到处都在封控封路、社会生活一度停滞，姚文波的工作却未曾被按下“暂停键”。她不仅带领团队坚守岗位，更是带头研读政策，第一时间用电话的形式与金融机构对接，使老业务正常顺利推进，新业务利用政策优势，及时到账。2020年，在投资公司副总经理刘宏彬、产业资金部经理汤宇的带领下，姚文波坚持降本增效，充分利用各项优惠政策，其所负责的项目共节约利息442.6万元。

做好一件事很容易，但要持之以恒的把这件事做好，却绝非易事。姚文波1996年加入红豆集团，2014年正式入职红豆投资公司产业资金部，二十多年来脚踏实地、积极作为，以对事业的执着追求和敬业精神，在工作中屡创佳绩。对于此次获评红豆党员先锋，姚文波表示：“荣誉背后不只是我一个人的努力，是整个团队的奋斗才成就了这一殊荣。成绩始终属于过去，作为党员更是肩负着沉甸甸的责任，未来我将继续秉承集团‘四千四万’精神，发挥党员先锋模范作用，以更好的成绩回报公司的信任，亦不负这份荣誉。”

（刘飞）

## 通用股份党员先锋陈洁：勇当外贸先锋 助力品牌国际化



“通用股份的国际化发展正大步迈进，我和我的团队将永葆初心，严格自律，精耕美国市场，不断提升品牌影响力和市场份额。”日前，通用股份泰国销售一公司经理陈洁在接受记者采访时表示，作为一名党员，应恪尽职守摆在首位，砥砺前行，2021年，销售目标瞄准10亿元，力争实现250%的增长，为“千亿红豆”、“百亿通用”贡献力量。

在红豆集团“庆百年 争先锋 报党恩”活动中，陈洁被评为“党员先锋”。

“我和我的团队”

“这份功劳应该记在我们整个团队头上。”提及党员先锋的荣誉，陈洁很是谦逊。

“我和我的团队”这是陈洁常挂在嘴边的话。作为通用股份泰国销售一公司的负责人，陈洁从事轮胎外贸11年，带出了公司80%以上的外贸经理和骨干，却一点没有领导架子，团队开会从不设“领导座”，“在业务上他们都是我的老师，我只是经验比他们丰富一些”，陈洁谦虚地说。

“我们的外贸团队真的很厉害！”说起自己手下的兵，陈洁不再谦虚。

12人团队中有10人是女性，“大家能把国际市场做起来确实不容易，经常需要出国、出差，但我们的‘女兵’冲在市场一线，从来不会因性别而退缩。”这是最让陈洁引以为傲的一点。

这支队伍太能打了！2021年上半年，实现销售、利润双增长；2020年，在疫情的不利影响下，还超额完成销售任务；2018年被评为公司“优秀销售团队”；多人被评为集团“营销标兵”……陈洁的团队在轮胎外贸上一路披荆斩棘，成绩亮眼。

“新客户购买通用轮胎的

于有了明显的进步。“其实我的英语也不是很好，我可能真不是英语的这块料。”陈洁打趣自己。

为了攻克产品关，陈洁在每一次跟客户的谈判中成长。每逢跟客户洽谈前，必定提前做功课。她请来技术工程师，给自己讲解产品；下到车间，研究轮胎的生产工艺；跟轮胎相关的英语专业词汇，陈洁不知道花了多长时间去反复背诵，最终才能在跟客户的谈判中游刃有余。

为了找客源，陈洁想尽办法。她和阿里巴巴、环球市场等网络平台合作，但都失败了。她思来想去才反应过来，卡车司机并不会去这些网站找货源。她决定走出国门，参加国际展会，在展会上找客户，找资源，然后一家一家去拜访。“只有当面拜访，才能表达真诚，交谈的过程中可能还会有意外的收获。”

令陈洁印象深刻的是一个马来西亚客户，这个客户主要运输棕榈油，平时进出的都是崎岖又颠簸的热带雨林。“这种路况跟中国的矿山非常相似！”陈洁灵机一动，她根据客户需求，把通用轮胎的拳头产品——矿山胎重新定制规格，又抓住行业全钢胎替换斜交胎的趋势，一举攻克了该客户的全钢胎市场，通用轮胎一度占据了马来西亚80%的市场份额。

“做生意和做人一样，设身处地的为客户着想，客户就会相信你的产品。”客户大多喜欢陈洁率真爽直的个性，让他们成为了长期的朋友。

“妈妈对你感到很愧疚”

“妈妈怎么又要出差去！”随着缓缓启动的列车，儿子桐桐嚎啕大哭起来。

有一次出差，陈洁高铁出发还没几分钟，就收到了丈夫的这条微信。



上车前，桐桐还信誓旦旦地跟她拍胸脯：“妈妈你放心走吧，我跟着爸爸一定会好好照顾自己的！”想到这里，陈洁在车上忍不住掉下泪来。

谈起这背后的故事，陈洁铭记在心：“我刚接手外贸工作的时候桐桐还小，那段时间，长时间加班加点对于我和同事们来说真的是家常便饭了，有时候公司保安晚上巡检关灯的时候，我们还在办公室。”

陈洁对于工作的投入，并没有因为外贸团队逐渐走向正轨而放缓。“外贸工作的性质决定我们必须经常出差，必须克服时差问题跟客户沟通。今年暑假，儿子每天自己在家学习，上完了网课还要给自己做饭。每次回家看着已经收拾妥当，熟睡的儿子，我都觉得内疚不已。儿子性格随我，外向开朗，我知道他会理解我的。”

现在，陈洁总是叮嘱团队下班后早点回家陪家人。“我是从底层做起的，明白外贸人的不容易，我希望他们不要像我一样错过了孩子的成长。”

作为一名共产党员，陈洁有身为党员干部的“对得起”和“对不起”。她以执着的追求对待事业，以坦诚的胸襟对待同事，把所有的心思用在干事创业上，“对得起”自己的公司和事业；但是对于家庭、对于儿子，她却总是有说不出的“对不起”。这正是身为党员宝贵的公而忘私的精神。

“特别有担当，特别能战斗，特别乐观。”无论是同事还是领导，对陈洁都竖起大拇指。凭借出色的工作能力，陈洁还多次获得红豆集团“厂长标兵”称号。采访的最后，陈洁诚恳地寄语年轻员工：“对待工作，要永远如履薄冰。要永远相信，明天会比今天更好。”

（王文婷）

