

康缘人

守正创新寻突破
高质发展求作为

主管单位：江苏康缘集团有限责任公司

总第 216 期

2022 年 9 月 30 日 星期五
农历 壬寅年九月初五

内部资料
免费交流

苏新出准印 S(2022) 07000043

风华正茂二十载 续写华章再出发 康缘药业上市二十周年庆典活动

9月19日上午，康缘药业上市二十周年庆祝大会在励志广场举行，康缘集团和股份公司领导、独立董事代表、20年及以上司龄员工等800余人参加活动，大会采用线上线下相结合的方式。独立董事陈凯先院士，往届独立董事王广基院士、侯惠民院士通过视频方式向康缘上市二十周年致以热烈祝贺，连云港市委常委、开发区党工委书记商振江参会并致辞，原连云港医药工业公司总经理徐维钰受邀参会。

缘的成长历程。他谈到，康缘是有责任和负责任的企业，是具有核心竞争力和创新精神的企业，是有文化深度和发展韧性的企业，他深情地祝福康缘基业长青。

连云港市委常委、党工委书记商振江在致辞中谈到，在连云港历届政府支持下，康缘一路走来坚持“传承精华、守正创新”，为地方社会经济发展做出了巨大贡献，希望政府与企业紧密联系、共同携手，继续深入探索创新路径，为全市中华药港建设、造福人类健康做出新的更大贡献。

和幅度，提升管理效率和执行力。二是在人力资源管理上，加强培训投入，加大产品专业知识培训和认证。三是在合规保障体系上，要不断完善合规体系建设，持续强化行为管理，始终以客户为中心，聚焦客户发展数量与质量的提升，带领团队提升临床基本功，增强客户的满意度与忠诚度。四是在市场推广上，力争让更多的产品被列入相应适应症临床指南、专家共识，为产品开发、上量提供学术依据。我们必须利用正动力乘势而为，成为有智慧、懂学术、懂专业的营销精英，把康缘最好的产品以最优惠的价格奉献给市场，服务老百姓！

董事长的讲话极大地鼓舞了人心、振奋了士气、增强了信心，大家决心把报告内容学习好、贯彻好，进一步把康缘的事业推向更高水平，在新征程上跑出康缘新速度，为创造下一个二十年、一百年注入新力量！

隆重表彰 最高礼遇致敬榜样

二十年风雨同舟，在康缘大家庭中，有400多名工作二十年以上的员工，他们中有科研尖兵、岗位能手，也有全国、省市劳动模范。康缘发展到今天，离不开他们的辛勤付出，他们把热血和汗水挥洒在康缘创新沃土，用初心和温暖激励康缘“后浪”奋勇前行！大会对他们进行了隆重的表彰。

在获奖感言中，他们用朴实的话语、激动的言辞，讲述了各自伴随康缘一路走来的成长故事、心路历程，引发现场广大员工的强烈共鸣——那就是康缘的沃土、康缘的事业留住了青春，赋予了追寻幸福的翅膀！

全体与会人员齐声高唱《康缘之歌》，将庆祝大会推向最高潮！

筚路蓝缕启山林，栉风沐雨砥砺前行。全体康缘人将牢记董事长嘱托，紧紧围绕“百亿康缘、百年康缘”奋斗目标，满怀干事创业的激情壮志，勇于变革、勇于创新、勇于突破，一起为下一个康缘二十年、为百年康缘而继续奋斗！

文：品牌部 万爱芹 党委办 赵鲁

图：品牌部 高晓涛



连云港市委常委、党工委书记商振江



肖伟院士

工作报告 上市20年亮点综述

大会上，康缘药业董事长肖伟院士作重要讲话，回顾了上市20年的发展历程和突出成绩，并用一组组详实的数据，全面系统地总结了公司上市以来，在中药创新、智造升级、人才建设、党建引领、社会责任等领域所取得的巨大成就。他指出，康缘药业成功IPO上市后，取得了长足进步和创新发展，营业收入增长了20倍，年净利润增长了28倍，公司总资产增长了34倍，公司净资产增长了62倍，向国家上缴税收累计66亿元。

肖伟董事长还就行业前景进行了深入剖析，并为下一步工作指明了方向。他强调，一是在组织架构上，实施扁平化管理，大力推行主管制，科学设置管理层级

上午九时十九分，康缘药业工业园区秋高气爽、风轻云淡，巍巍主席像庄严伫立在励志广场。全体人员整齐列队，昂首走进康缘大讲堂主会场参加庆典活动。通过暖场视频，大家看到从濒临破产的连云港中药厂，到2002年上市，再到20年后的康缘，无不感喟企业一步步开拓创新带来的巨大变化，内心自豪感、幸福感、使命感油然而生！

致辞祝贺 高质发展续写新篇

在致辞中，陈凯先院士积极肯定康缘专注现代中药创新所取得的辉煌成就，并祝福康缘不断取得更大成就；王广基院士充分肯定企业积极开展中医药科研项目、重视成果产出、推进成果转化及人才建设等举措；侯惠民院士谈到，“康缘为国家贡献了好产品，为地方就业提供了万人岗位，希望企业为人民健康事业做更大贡献，推动中医药走向世界。”

首任独立董事盛宇华教授结合自身工作经历讲述与康



康缘药业荣获江苏省工业互联网示范工程项目

在江苏省工业和信息化厅的指导下，由长三角首席信息官联盟主办，江苏省企业信息化协会承办的“2022年长三角数字化转型大会”于近日在南京举行，康缘药业荣获江苏省工业互联网示范工程项目“标杆工厂类”。

康缘药业现代中药工业互联网标杆工厂建设项目以热毒宁注射液和桂枝茯苓胶囊为核心品种，以精制提取智能车间、固体制剂智能车间为依托，以中药智能制造工业互联网平台建设为手段，形成基于大数据技术的中药过程知识系统（PKS），不断完善产品链、资产链、价值链全流程的数据采集、数据集成、数据处理、数据挖掘和决策应用。

通过对热毒宁注射液和桂枝茯苓胶囊生产过程工艺和质量数据进行挖掘，形成工艺优化、质量控制、设备维护等相关算法与模型，并对全生产过程的工艺与质量进行实时监控、预测与调整，实现中药产品工艺的持续优化和质量的持续提升。

在网络技术与经营管理方面，建有具备网络防护、应急响应能力的工业以太网，能够实现数据的集成、分析和挖掘，拓展数据的汇聚与管理。通过智能化设备、近红外、机器视觉等先进技术获取工业大数据，通过数据挖掘技术获取分析预测模型，实现产品质量的全流程优化；通过 MES、ERP 等

信息化系统，实现了对计划、采购、订单、库存全面的优化管控。

康缘现代中药工业互联网标杆工厂自建成运行后，提高了产品质量均一性和生产效率，降低了能源消耗，取得了显著成效。未来，江苏康缘将始终秉承“现代中药，康缘智造”的理念，打造江苏省先进制造的标杆，推动中药生产技术水平向“中国制造 2025”迈进。

智能化研究所 徐芳芳



中国工程院院士王琦一行莅临康缘养生谷参观指导



9月24日，中国工程院院士王琦、国医大师孙光荣等一行莅临康缘养生谷参观指导，康缘集团董事长肖伟、大健康事业部总经理夏月等接待并陪同参观。

莅临的中医药专家学者们依次参观了老年活动中心、抱朴居合院以及康缘颐养中心，大健康事业部副总经理王玥就养生谷品牌理念、经营概况、核心服务等方面做详细介绍。王琦院士等充分肯定了康缘集团在大健康方面做出

的贡献，对养生谷一站式的颐养配套、全身心的服务呵护给予高度评价。

康缘养生谷作为康缘大健康产业链中的重点板块，是江苏省重点投资项目、江苏省重点旅游项目、国家级中医药健康旅游示范基地。王琦院士作为国家级重点学科中医基础理论学科带头人，中医药理论造诣深厚，学术成就卓越，在中医药行业内具有重大影响，他指出，康缘养生谷以中医药文化为本，建筑齐全，配套设施完善，全面满足了长者的日常生活、健康管理、休闲娱乐等需求，是中国大健康产业之表率。

健康，连着千家万户的幸福，关系国家民族的未来。习近平总书记强调：“人民健康是社会文明进步的基础，是民族昌盛和国家富强的重要标志，也是广大人民群众的共同追求。”康缘养生谷顺应国家推进大健康产业、中医药文化旅游及健康服务业相关产业发展，始终坚守“生命至上·守护健康”的初心和使命，创新实施“百龄眉寿·百强优企、百年品牌”战略工程，引领健康生活新方式，赋能健康中国好未来！

集团品牌管理部 鲁梦茹

感受历史足迹 继承革命精神 康缘商业党委开展九一八主题党日活动



九一八事变 91 周年之际，为缅怀先烈、重温历史，增强公司党员职工的爱国意识、历史责任感和使命感，9月18日当天，康缘商业党委在连云港市革命纪念馆开展了以“感受历史足迹，继承革命精神”为主题的党日活动。

康缘商业董事长、党委委员凌媛，党委书记罗丹，各支部书记及党员、积极分子 50 余名先后参观了连云港市革命纪念馆内五四运动时期、土地革命时期、抗日战争时期、解放战争时期等四大展区，仔细观看宏伟壮丽的革命斗争历史资料，革命前辈的战斗事迹，深深被革命先烈保卫家园、英勇奋战的大无畏精神所感动。

一件件令人震撼的实物、一幅幅泛黄的老照片、一段段弥足珍贵的文字，将大家拉回战火硝烟的岁月，点燃大家不畏艰险、英勇奋斗、攻坚克难、一往无前的澎湃激情。为实现中华民族的伟大复兴，我们党始终初心不改、矢志不渝、团结带领人民历经千难万险、付出巨大牺牲，最终取得了革命的胜利。

在烈士浮雕墙前，面对党旗，所有党员重温入党誓词。大家纷纷表示，一定不忘自己的庄严承诺，始终牢记初心使命，始终站在时代发展前列，不断提升思想境界，努力用奉献与坚守诠释忠诚于党的深刻理念。

此次活动主题鲜明、思想深刻，让党员们接受了一次生动的革命传统教育和忠诚教育，参加活动的党员纷纷表示，中国人民抗日战争的胜利是全国各族人民众志成城、团结抗战的结果，要学习他们的爱国情怀、民族气节和英雄气概，更要感恩当下美好、和平的幸福生活。

党委书记罗丹在活动最后告诫党员，在今后的工作中要铭记革命先烈的丰功伟绩，继承英烈遗志，弘扬光荣传统，不忘初心、牢记使命，在实际工作中发扬革命优良传统，爱岗敬业，为公司百亿发展目标贡献自己的一份力量，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开。

康缘商业党委 朱怡璇

弘扬中医药文化

近日，为响应连云港市“喜迎二十大，科普向未来”为主题的 2022 科普日活动号召，康缘商业和康济大药房联合采药人吴舟工作室开展了“探寻中药文化——药食同源中药材鉴别与使用”科普活动。

活动当天，大家齐聚吴舟工作室，认真聆听了药食同源中药知识宣讲，此宣讲旨在教会市民如何鉴别真假中药材，如何在购买时挑选优质中药材，在日常生活中如何利用药食同源的中药材养生及保健等。同时，现场还有专业中医问诊咨询，路南社区卫生服务中心中医医生为市民认真讲解中医药文化知识，进行中医体质辨识，指导市民中医养生调养方法，并发放了中医保健宣传资料。

最后，参加活动的市民们还参观了康缘大药房中药展示区，工作人员现场演示药食同源中药材制作药膳、美食等，并为市民提供测量血压、血糖、骨密度、心电图、贴灸膏药等便民服务。

此次活动旨在引领广大群众走近中医药、认识中医药、了解中医药、支持中医药，科普正确、科学、安全的中医药

普及中医药知识

知识，进一步加强中医药宣传工作，弘扬中医药文化，为中华民族传统中医药事业发展营造良好的社会氛围。

康济大药房 李娜



近日，康缘药业组织“厚朴花”志愿者一行，带着满满的爱心走进连云港博爱康复发展中心，为孩子们送上爱心礼物，祝福他们心向阳光、快乐成长。

送爱，送祝福。在康缘药业工会精心安排下，慰问组一行将大米、食用油、牛奶等生活物资送到老师们手中。康缘发展中心院长朱金霞代表孩子和家长，向慰问组一行表示由衷感谢，并带领大家走进各个教室，详细介绍孩子们的康复、学习情况。当听到孩子们与病痛斗争的点点滴滴，“大朋友们”内心涌动阵阵酸楚，被他们坚强、乐观的态度所感染，纷纷给孩子们点赞。

大爱，行无疆。博爱发展中心院长朱金霞是一位脑瘫孩子的母亲，曾带着女儿多地就医，陪着女儿一起做康复训练，女儿逐渐具备自理能力。这些经历，让她萌发出开办儿童康复中心的想法，并在 2010 年创办了博爱儿童康复中心，先后帮助 300 多名脑瘫孩子康复后融入社会，她获得“爱心妈妈”“连云港市三八红旗手”“江苏好人”等荣誉称号，并入选了“中国好人榜”！

有爱，有希望。慰问中，大家深受感动，这是一份爱的传递，这是一份爱的反哺。正如朱金霞所说：“曾经无数人帮助了我们，让我们博爱的孩子在枯燥的训练中看到了人间那份爱，让他们明白生活不仅仅只有当下的辛苦，更有对未来的期盼。”作为一家民族企业，康缘根植连云港大地创业创新 40 多年来，坚持做好药保障人类生命健康，并始终把爱心、温暖撒向人间，关心关怀儿童成长、资助捐助学生圆梦，点亮他们生命前行的航向。

康缘药业党委办 赵睿



近日，为期五天的康缘药业首期“营销精英工程——雏鹰计划”专项培训圆满落幕，58 名“营销雏鹰”通过训练，转变思维、坚定信念，收获成长、顺利结业，带着在培训中所学所思所感各自奔赴市场。

飒爽英姿五尺枪，雏鹰展翅拓市场。此次培训特别设计了军事化训练科目——雏鹰们全程身穿迷彩服，从园区晨跑开始一天紧张的培训，接着系统学习了《突破自我、快速成长——与成功有约》《如何发展 VIP 客户》《销售机会分析与快速上量》等课程，并通过小组讨论、实战演练以及团队辩论赛的形式，强化学习应用，学会市场分析，创造营销机会。管理学院还邀请了魏姣姣、舒玺燕等营销明星传授成功案例，给学员们提供了工作方向及建议。

9月19日下午，培训班组织了销售计划、学习成果汇报，强化本次培训内容，并通过学员上台讲解，分析自己市场的销售环境和销售空间，将所学知识进行实战演练，达到温故而知新的培训目的。

9月20日下午，培训班举行结业典礼。班主任、山东事业部总监王启民表示，此次培训活动充实、精彩，外练筋骨内练气质，期望学员学以致用，把所学所得应用到广阔市场上，坚定 100% 达成指标的信念，不断提升专业水平，不断提升业绩，持续打造令行业尊敬的营销团队。

股份公司党委书记高海鑫作结业讲话。他指出，行业在变、环境在变，对我们的工作要求也更加高，要充分利用好企业研发、制造等行业领先的巨大优势，努力开发提升上量。他表示，“雏鹰”胜在年轻，年轻就无限可能，要向着“精英”不懈奋斗。雏鹰振翅、鹏程万里，顶峰相见。

康缘管理学院 何雨琪



康缘药业走进博爱康复中心开展慰问活动

「雏鹰展翅 逐梦市场」 康缘药业首期「雏鹰计划」培训顺利结业

推动质量创新 促进质量强企 康缘药业组织开展 2022 年“质量月”主题活动



在全国“质量月”即将来临之际，为积极响应市场监管总局“推动质量变革创新，促进质量强国建设”的号召，深入贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，全面落实党的十九大和十九届历次全会精神，康缘药业以“推动质量创新，促进质量强企”为主题，于9月开展“质量月”活动，迎接党的二十大胜利召开。

本着“高度重视，精心组织；围绕中心，服务大局；广泛动员，重心下移；严格要求，增进实效”4个方面的要求，公司生产系统决定开展活动主题标语横幅宣传、全面质量管理知识竞赛、“追根溯源”质量分析会、质量专家企业行、质量交流活动、QC成果发表交流会、质量巡检大PK等一系列质量

月活动。活动主要分为三个阶段，第一阶段为启动阶段，公司各部门、车间向全体员工广泛推广“质量月”活动，在公司范围内营造活动氛围；第二阶段为实施阶段，通过“质量月”主题质量知识竞赛、质量分析会、质量交流、质量管理小组成果交流、质量巡检大PK等活动，达到提高员工质量素养的目的；第三阶段为总结阶段，组织召开总结会，总结活动实施情况、成果，并对活动中表现突出的个人及团体进行表彰。

质量是一切的基础，也是企业赖以生存和发展的基石。康缘药业根据国家相关政策要求，每年持续开展“质量月”主题活动，旨在进一步提高大家对质量工作的认识，并以“质量月”活动为契机，推动各部门抓好质量责任落实，增强员工质量意识，提高质量管理水平。

质量管理部 江宝成



康缘安喜莱顺利通过许可证增项检查

近日，连云港经济技术开发区市场监督管理局专家组对康缘安喜莱生物科技有限公司进行了现场检查。期间，专家组人员对公司新增食品生产车间、仓库、化验室等进行了全面的现场检查。通过本次生产许可证增项检查，康缘安喜莱生物科技有限公司将增加“薯类和膨化食品”生产类别。

检查当天，专家组人员与公司领导在江宁工业城厂区质量大楼四楼会议室进行了首次会议。随后，检查员以负责、严谨的专业态度全面展开各项检查工作，采取听取汇报、实地查看、现场



提问、查阅资料等方式，对企业的食品生产设施设备、检验仪器设备、仓储物流、产品生产工艺流程、质量标准、文件系统、人

员培训等进行了详细的检查。生产总监徐殿红、质量总监朱文灯、生产部等人全程陪同检查。

通过现场审核，检查组专家一致认为，康缘安喜莱生物科技有限公司在生产厂房建设、食品质量管理体系建立等方面均运行良好，公司质量管理及食品安全符合标准要求，顺利通过本次食品生产许可证增项检查。此次薯类和膨化食品的增项检查，是对公司薯类和膨化食品类食品生产质量管理的一次考核，今后，公司也将不断改善生产质量、环境，增强食品安全管理意识，践行“健康人类发展共享”的企业品格。

质量管理部 江宝成



康缘药业开展交通安全知识培训

交通安全与我们每个人都息息相关，交通安全重于泰山。为了让公司广大员工更好熟悉最新法规内容，切实提高交通安全意识，从源头预防和减少道路交通事故的发生。近日，康缘药业特邀连云港市公安局交通事故处理专家库成员、连云港大队一级警长李乃桂为公司全体驾驶员及驾驶班全体人员上了一堂生动的交通安全课，受到了职工及驾驶人员的热烈欢迎。

李乃桂警长从交通事故的主要特点、几种常见违法行为的危害、发生交通事故后应注意事项及相关道路交通安全法规等方面进行了详细讲解。同时，李乃桂警长以案说法，从驾乘摩托车未佩戴安全头盔、驾驶小轿车未系好安全带、超员超载、疲劳驾驶、无证驾驶、酒后驾驶等一系列交通违法行为入手，列举大量的典型案例，全面深刻剖析易发事故原因。

过程中，李乃桂警长播放了大量事故发生瞬间画面，意在提醒大家深刻认识到文明出行、文明行车的重要性，倡导每位员工做遵守交通法规的模范，实现由“要我安全”向“我要安全”的转变，共同营造良好道路交通环境。

培训最后，李乃桂警长还对最新法规内容进行了解读。职工纷纷表示，看完惨烈交通事故视频，听完培训，思想和心灵上受到深深震撼，在今后的工作和生活中，一定认真学习和掌握交通安全法律法规，严格遵守交通规则，养成良好驾驶习惯，保障自己和他人的生命财产安全。

品牌管理部 万爱芹



凝心聚力 创新争先 生产系统明星班组及个人

为调动和激发员工积极性和创造性，加强岗位建设和团队协作，充分发挥先进典型的引领作用，立足基层、突出技能，以成果指标、先进引领为导向，《康缘人》将于每周公布生产系统一组明星班组及一名明星个人，以榜样的力量激励大家共同进步。

一、明星班组：工艺研究所—工艺质量研究四组



本月，在班组人员的共同努力下，完成了仙鹤草、大血藤、穿心莲等30余个品种中药配方颗粒小试、中试及生产验证问题品种质量研究工作；完成江苏、山东等4个省份118个中药配方颗粒省标整理对比工作，筛选40余个省标并制定相应的质量内控标准；协助完成中药配方颗粒上市备案资料撰写、审核与申报相关质量资料整合工作；按时完成抗病毒口服液提升项目12月稳定性研究实验，金振口服液、加味藿香正气散

胶囊、六味地黄胶囊等3个工艺提升项目稳定性研究正在实验中，同时超额完成益坤宁片工艺变更方法学研究实验。

在工作中，小组成员能够克服困难，迎难而上，保质保量及时完成各项任务指标，为确保产品质量提供坚实的基础，这就是榜样的精神。

二、明星个人：生产部—文件主管—金玮

本月文件主管金玮积极准备配方颗粒GMP符合性检查准备工作，完成配方颗粒77个品种软件起草、审核、定稿工作，完成170余个品种记录审核；完成保健品、食品专项检查软件自检工作；完成南京阳光药业GMP符合性检查的12个品种软件审核检查工作；完成8个外加工品种软件审核；完成11个在产品种软件升级；完成在研品种静脉炎颗粒、冠心病颗粒软件审核；完成委托生产二黄益肾胶囊、消块胶囊等6个品种软件起草审核。工作积极、认真、负责，踏实肯干，有较强的团队意识。

在工作中任劳任怨，不惧困难，勇往直前，积极主动处理各种生产过程软件问题，按时完成各项工作指标，这就是榜样的精神。

质量管理部 江宝成



康缘药业顺利通过 HACCP 和 ISO9001 体系审核



近日，由冯园、刘选锋组成的专家审核组，对康缘药业 HACCP 和 ISO9000 体系进行审核。公司各部领导按照 HACCP 和 ISO9001 体系要求全程密切配合审核工作。

HACCP，即“危害分析和关键控制点”简称，其定义为对可能发生在食品加工环节中的危害进行评估，进而采取控制的一种预防性的食品安全控制体系，将危害预防、消除或降低到消费者可接受水平，确保能够为消费者提供更安全的食品。1997年颁发的新版法典指南《HACCP 体系及其应用准则》被广泛接受，被 WHO（世界卫生组织）和 FAO（联合国粮农组织等）国际权威组织认定为现今最有效的食品安全管理体系。

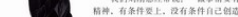
ISO9001 质量管理体系是用于证实组织具有满足顾客要求和适用法规要求的产品的能力，目的在于提高顾客满意度。认证方不受产销双方经济利益支配，公正、科学，是各国对产品

和企业进行质量评价和监督的通行证。作为顾客对供方质量体系审核的依据，企业有满足其订购产品技术要求的能力。凡是通过认证的企业，在各项管理系统整合上已达到了国际标准，表明企业能持续稳定地向顾客提供预期和满意的合格产品。站在消费者的角度，公司以顾客为中心，能满足顾客需求，达到顾客满意，不诱导消费者。

本次现场检查是在前期线上检查的基础上开展，审核过程中，审核组专家通过现场抽样、查看记录、面谈交流等方式对公司体系运行情况进行了全面的审查，一致认为公司 HACCP 体系和 ISO9001 体系运行正常，符合标准要求，对公司体系运行管理工作给予了高度评价。今后，公司也将继续改进提高企业的生产质量管理水平，为打造百年康缘、构筑百年康缘奠定基础。

质量管理部 江宝成

总决赛



钉子”，情系客户处成“一家子”，业绩表现交出“好卷子”。

群雄逐鹿 问鼎巅峰

康缘药业营销明星方法论总结

近日,康缘药业第二期“营销明星俱乐部”开班,41位营销精英参训,其中7位营销精英进行了经验分享,精英们的生动案例、鲜活事例、经典战例,让销售人员一看就懂、听着能学、对照可做,助力销售增长。

宋继伟:全覆盖式“上量法”



宋继伟,河南一事业部高端郑州市公司医院主管,从2011年底接手河南省某医院,目前该医院热毒宁注射液销售月均达到15000支。

持续准入,用药科室全覆盖

热毒宁注射液疗效确切、适用范围广,宋继伟就制定了“用药科室全覆盖、用药客户广撒网”的策略,每个科室逐步发展,每个客户持续公关。宋继伟介绍说,他发现脑血管外科开颅手术在术后感染伴发热病号较多,退热是该组的临床治疗需求。宋继伟向该组A主任详细介绍热毒宁注射液的毒热并治和拮抗内毒素退热特点,以及相比竞品的作用机制和治疗优势,建议对术后发热病人进行试用。A主任在一次早上重点向下级医生传达了术后遇到感染伴发热病号用热毒宁注射液疗效显著的实例,该治疗组自然而然地成为热毒宁注射液的忠实用户,随后又逐步覆盖到其他治疗组。

客户选择,谋篇布局锁终端

宋继伟深知,做好业务不仅需要恰当的营销技巧,更需要针对所属市场的特点,进行微观分析和良好把控。为此,他搜集和归纳每个客户的资料,根据门诊量(坐诊规律)、床位数和周转率计算出客户总潜力。感染科有个病区高热患者很多,病床入住率高,目标使用患者群集

中,但病区B主任比较坚持自己的想法,不太想接受其他产品。有一次,B主任值班刚好遇到一个高热惊厥病人,家属围着他大声吵嚷,宋继伟借机让B主任试试热毒宁注射液。第二天,宋继伟跟进询问治疗效果,B主任说烧确实退了。随后,治疗组逐步扩大,最终感染科成功扩展。

双赢思维,助力高效学术推广

在学术推广时,宋继伟时刻保持治疗价值临床获益和规避风险的双赢思维。该医院整形外科属于贵族消费科室,找C主任就诊的患者大多不怎么在乎消费金额,在乎的是伤口愈合速度和整体效果。宋继伟说,这时候热毒宁注射液正好联合抗生素可以满足患者的临床需求,既提高了伤口愈合速度,又能避免感染,缩短患者住院时间;病房周转速度加快,缩短抗生素使用周期,科室受益的同时,也避免了过量使用抗生素而遭受行政处罚。宋继伟双赢的临床治疗思维,让C主任非常满意。

十一年如一日,宋继伟时刻提醒自己“不积跬步,无以至千里”,只有坚持不懈,才能修成正果,并制定好自己远期的大目标和近期的小目标,严格督促自己按计划逐步实施。他也始终坚信,美好是属于自信者的,机会是属于开拓者的,奇迹是属于执著者的。

姚翠芝:对标竞品的“好窍门”



来自陕西安康汉阴的姚翠芝,看惯了“巴山夜雨涨秋池”,心中充满着对未来的期许;在四川成都勤奋执着的她,终于以一片诚心所至,收获了累累硕果,主阵地成都市某医院月均使用热毒宁注射液达到6600支,三年来增长猛烈。

抓住重点,精心培养VIP

对标竞品,深入挖掘VIP客户,姚翠芝了解到,陈老师一个月使用热毒宁注射液100支,而竞品300多支。针对这个情况,她重点攻关,加大拜访、夜访频次,介绍热毒宁注射液在抗炎上的疗效,刚开始并没有改变陈老师的处方习惯。直到有一次,陈老师诉说患者存在反应过敏的问题,姚翠芝抓住时机,透彻讲解热毒宁注射液安全性,随后带领药物警戒部人员一起拜访沟通,答疑解惑,赢得了客户的信赖。现在陈老师已经成为她的VIP客户,成功抢占了竞品市场。

抓住细节,倾心挖掘增量

在呼吸科,热毒宁注射液上量已处于瓶颈状态,姚翠芝没有止步不前。她心里想着继续增量,开发其他科室。她了解到,胸外科竞品用到500多支,于是积极促进召开科室会议,不遗余力介绍产品,目前用量达到230支。

抓住需求,耐心等待产出

姚翠芝表示,做任何事,先不要想着赚钱,而是取得信任。产假回来的Z老师,时间和精力没有太充足,很多代表都没去跟进她,姚翠芝则相反。因为姚翠芝家孩子和Z老师家小孩相差不多,两人经常聊一些孩子的话题,找到了共鸣,慢慢交心做了朋友。一如姚翠芝喜欢的人生格言:“心在哪里,收获就在哪里。做康缘人,永往直前,永葆锐气,永不服输!”她做到了。

张勤:抢占市场份额的“发展法”



张勤,徐州某医院高端代表,负责的银杏二萜内酯葡胺注射液虽然在辅助用药目录内,但月均销售却能高达6000支,这是一个相当耀眼和让人鼓舞的成绩。张勤是如何在“夹缝”中找到机遇,抢占市场份额的呢?

精准对点拜访,解决客户痛点

银杏二萜内酯葡胺注射液在辅助用药目录内,医生处方时辅助用药目录内的同类产品只能选择一个,A主任觉得产品价格不高,一次又只能用一支,性价比低,经常不愿意处方,对张勤也是“爱理不理”。为此,她多途径、全方面地了解A主任的需求,偶然中得知,A主任的孩子身体抵抗力差,经常感冒发烧,动不动就得到医院挂水,A主任也很心烦。张勤了解到A主任的“痛点”后,就想尽各种办法为其解忧,了解到鲜羊奶脂肪颗粒比较小,容易消化吸收,可以减轻胃肠道负担,也可以增加孩子的抵抗力时,张勤就回老家找专业人士请教,并找到品质优良的奶源推荐给A主任。A主任反馈说喝羊奶效果很好,对张勤的信任度也明显增加。

之后,张勤趁热打铁,持续跟进A主任进行学术推广,将产品的优势、安全性等详细向A主任介绍,A主任慢慢接受了产品,也开始处方了,

一切都变得“水到渠成”。

聚焦竞品研究,触角层层展开

“‘蛋糕’就这么大,你要知道到底是谁在‘吃’你的份额,我们不能糊里糊涂的工作。”张勤有一套她自己快速聚焦做好竞品分析的办法。张勤根据治疗区隔和患者使用占比选择对标竞品,找准竞品的优点和劣势,并每天查询全院区药品特别是竞品的使用情况。

有一次,张勤常规查询用量时,发现竞品使用量明显增长。张勤了解到竞品换了一个新的代表,和B主任是熟人。B主任在科室有话语权,也很强势,如果措施不得当会适得其反。她没有马上去找B主任,而是选择给竞品用几天,让竞品代表产生一种“很快上量了”的错觉。一个星期后,张勤开始行动了,她找到B主任,希望主任帮忙召开一场科室会,主任没有拒绝。开完科室会后,张勤就给B主任和科室用药医生制定了一个利好的政策,并跟进拜访,果然张勤很快就抢回了属于她的市场份额。

“抢占市场份额只是第一步,不断深耕市场才是根本”,张勤将会一步一个脚印,用她的“发展法”扎根市场、砥砺前行,真正成为一个有理想、有智慧、懂学术、懂专业的营销精英!

潘友华：“老康缘”的“必胜决”



问及潘友华的销售“秘籍”，这个入司20年的“老康缘”侃侃而谈。一是调研收集信息；二是学会利用资源；三是做好专家的工作。同时，他还用更实的“招”、更硬的“拳”来突破上量。

学术与客情，必须做到两翼双飞

多年的市场积淀，潘友华总结出关键一点，就是坚持做学术推广和客情活动，这两方面相辅相成，缺一不可。他主要有四个经验：第一，平时拜访是产品推广工作的基础，其他推广形式的成败都是建立在拜访基础之上；第二，科室会议，这是临床推广工作的重点，也是推广工作的基础形式；第三，区域及学术沙龙会议是推广的核心，举办一场成功的区域和沙龙会议，对于提高产品的品牌形象、强化专家关系都非常有

益；第四，省级和全国性的学术年会具有范围广、层次高、规模大的特点。

烧冷灶、放长线，为上量做铺垫

潘友华坦言自己是一名大专生，2002年一毕业就来到了康缘，入职不久就达到月薪两三万的水平，那时候一般月薪才几百元，这让他坚定了在康缘奋斗的决心。“做销售切不能急功近利，前期投入非常重要，不要太在乎暂时收益。”他有两个客户，因生孩子休假，从2020年1月到9月都没有出诊，而在这8个月当中，他始终没有间断进行家访，通过建立情感链接，用量也在持续增长，吴主任的拿货量从50盒到现在350盒左右，水主任从以前的40盒到500盒。

魏姣姣：客户发展升级的“硬功夫”



魏姣姣负责济宁医学院附属医院桂枝茯苓胶囊以及散结镇痛胶囊的销售，上半年两个品种消化391万元，能够作出如此辉煌业绩的魏姣姣，完全取决于她坚决落地了公司“20+2”的销售政策。

“认定做”：目标明确规范执行

魏姣姣认为，“20+2”是代表的最基本要求，是想要做一名销售人员的最低目标，让新代表们面对空白的未来，知道应该如何起笔落笔。当你的客户数足够多的时候就算只是几盒的销量也是积少成多的巨额财富，所以魏姣姣在成功开发产科病区医药，将桂枝茯苓胶囊写入病区用药模板后，利用科室会签到簿上的联系方式，得到病区医生的联系方式，并逐一联系，进行相关的客情维护。也正是因为这样的一个思维标准，魏姣姣才让自己的客户从要求的20到150多，自己的VIP客户从2名到30多名。

“如何做”：勤奋付出疯狂拜访

有了思维的认知，清晰的目标，魏姣姣随之而来的就是勤奋的努力，魏姣姣有自己的排班表，她会根据每个月的业绩、市场发展情况以及目

标科室用药情况给下个月的自己拟定一个“排班表”。“排班表”拟定了重点维护对象、维护计划以及与之相匹配的学术推广资源。妇科是桂枝茯苓胶囊潜力最大的科室，也是竞争最激烈的科室，客户的选择面很多。此时魏姣姣避其锋芒，主推联合用药，将产品的疗效和安全性科主任说清楚了，最终将桂枝加入到了病房用药模板中，为病区开发打开了大门。

“做得好”：客情插上学术的翅膀

在康缘工作了14年的魏姣姣知道，打下良好客情基础的同时，对学术的要求也不能落下，她会在月底同主任进行沟通，定好下个月的科室会计划，详细到讲什么产品、重点讲解产品的哪一方面、邀请哪些主任等等。对于学术推广、科会跟进，魏姣姣会细致到让客户清楚桂枝茯苓胶囊是如何调整激素的、为什么要按疗程吃药、不按疗程吃药会有什么后果、为什么疾病会复发等等。

用魏姣姣的话说，公司是老板的，工作却是我自己的，要一直做一个积极进取的康缘人，为了生活更有保障，也为了打工人的尊严！

王钰冰：迅速破局的“新路子”



王钰冰，江苏省公司军总主管区高端代表，凭着自己那股永不服输的拼劲、闯劲，筑牢市场根基，业绩也越做越好，用实际行动证明了只要肯努力、勇付出，就一定能成功。

团队是根基，融入团队才会汲取力量

2021年，王钰冰加入康缘这个大家庭。刚进入市场，主管就将他引荐给客户，鼓励他大胆与客户交流，教他针对不同的客户要有针对性地做客情。他一开始紧张得不敢说话，到现在能够与客户熟练交流，一次次的磨练，赢得了客户的信赖。

客户是根本，赢得客户才会赢得发展

“公司推行‘20+2’，为我们这些新人找准工作的方向，客户在哪里，我们的工作重心就应该在哪里。”做销售一定要去跑市场，要靠一个“勤”字，才能打拼出属于自己的市场。刚开始去拜访客户并不顺利，但他始

终站在客户的立场上去思考问题，坚持每天做好早候和夜访，就这样慢慢与客户的心就拉近了。现在的客户数量也急剧增加。

学术是保障，学术制胜才会持续发展

王钰冰表示，“我最大的优势就是产品，这个优势给了我很大的底气，复方南星止痛膏作为基药品种，没理由做不好。”刚去门诊时，有位客户对王钰冰态度特别差，连续一个多月也没有改观，王钰冰尝试从其他关系好的客户入手，通过学术活动来建立与这位客户的联系。他组织召开了一场院外科室会，通过其他人邀请到这位老师，会议交流中也逐步解开了客户心中的芥蒂。会后，王钰冰也积极跟进拜访，逐步把他发展成为了自己最忠实的客户，以致于现在的学术活动，这位主任也会主动为公司的产品站台。

纪景波：金振大品种发展“金钥匙”



纪景波，来自华东事业部上海高端省公司，主要负责金振口服液。加入公司三年来，他从懵懂代表成长为独当一面的营销“明星”，金振口服液单月销量突破2万盒，月均销量事业部第一、全国第三。

拓展科室扩大客户，聚焦临床提质增效

作为代表，纪景波一直深耕儿童医院金振口服液。特别是专科医院，他一刻不敢放松，因为稍不留神就会被竞品抢占上风。他认为人都有惰性，于是充分使用“20+2”工具，维护带组组长，以点带面，组织科室会帮康缘宣贯产品。每月选择3个高潜力低支持度客户，通过分析客户处方习惯、学术专业、家庭背景等信息，“私人订制”上量计划，加大维护力度，将其提升至VIP客户。

对标竞品争取市场，对标优秀提升自我

在医院，纪景波始终瞄准竞品争取市场。他在“防守”竞品渗透

的同时，又积极“防守反击”展开进攻，了解到竞品“一岁以下无用法用量，麻黄成分存在安全风险”，他就推介金振“退热效果更佳、不含麻黄、一岁以下可用”特点，争取到竞品部分市场。医生感觉这些卖点很受用，也认定了纪景波是真正懂产品的人，于是成功帮他争取到了大部分市场。

作为连续两期参训的“明星俱乐部”学员，年轻的纪景波很谦逊，他一直和身边的优秀“同学”学习，参加完去年明星俱乐部之后，他对市场理解更透彻了，打破了很多固化思维。参加完今年的课程，谈及今年规划，纪景波眼神坚定：虽然今年市场有一些主观因素影响，但那都不是理由，今年个人依然要超100%完成目标，冲刺“晋杏金奖”！

康缘药业上榜江苏省 新一轮创新型领军企业培育行动入库企业名单

9月29日，江苏省科学技术厅发文公布“新一轮创新型领军企业培育行动入库”企业名单，江苏康缘药业股份有限公司成功入围，荣登榜单。

江苏省创新型领军企业培育行动旨在深入贯彻落实《江苏省“十四五”科技创新规划》，培育壮大一批核心技术能力突出、集成创新能力强的创新型领军企业，依靠科技创新打造一批促进产业链链主链强链的“链主”企业和细分行业领域头部企业，加快推进高新技术产业和战略性新兴产业发展。

此次入库认定条件主要包括入库企业应具备具有自主知识产权的核心技术，技术水平在国内同行业中领先；具备较强的科技创新能力，研发投入强度与研发团队实力在国内

同行业中领先；具有行业带动性和自主品牌，拥有省部级以上名牌产品或知名商标，主导产品市场占有率在国内同行业位居前三位等。

成功入库的江苏省创新型领军企业将统一由省科技厅实行动态管理，给予一定的科技政策倾斜，包括支持创新型领军企业牵头承担省科技成果转化项目、省重点研发计划等重大科技计划项目，在申报名额上予以一定放宽；优先支持创新型领军企业申报国家重大科技计划项目；支持创新型领军企业实施重大基础研究项目等。

多年来，康缘药业始终坚守“振兴国药，报效祖国”的初心和使命，坚持走技术自主创新的发展道路，聚焦中药优势领域，建立国际先进的创新药物研发体系，在研发组织

机构建设、企业创新机制建设、产学研合作、人才引进与培养等方面取得了显著成绩。公司建有中药制药过程新技术国家重点实验室、中成药智能制造技术国家地方联合工程研究中心、国家企业技术中心等多个国家级科研平台，承担973计划、863计划、重大新药创制等重大科技项目40余项；荣获国家技术发明二等奖1项、国家科技进步二等奖3项、省部级科技进步奖7项；获第六届“全国专业技术人才先进集体”、国家知识产权示范企业、中国产学研合作创新奖、江苏省质量奖等多项荣誉。下一步，公司将不断提升自主创新能力，持续推进企业高质量发展，更好发挥在行业中的创新引领作用。

研究院 刘茫茫

中药连续化生产的必要性与可行性探讨

目前，我国中成药制造主要为单元性（间歇性）生产，该模式具有单元操作灵活、设备费用低、投入风险小等优势，但也存在产量受批大小限制，工艺之间中断时间较长，原材料和中成药需要中转、暂存库房等不足。连续化生产工艺作为制药行业的新兴技术，具备降低生产成本，减少中间贮存、检验环节，提高生产效率等优势，为中药生产技术创新提供了新思路。

中药连续化生产是指以中药材（包括但不限于原药材、净药材和饮片等）为原料投入生产，按照工艺流程（包括但不限于2个以上单元，如提取与制剂等集成）连续不断生产出药品。采用连续化生产工艺，不仅能提高中药生产速度，还能有效保障“药材—饮片—药品”全生命周期的质量可控与可追溯。因此，本文根据国内中药制药行业、设备制造行业发展现状，探讨中药连续化生产的必要性与可行性，为推动中药连续化生产提供依据。

1 中药实现连续化生产的必要性

连续化生产并非“新奇”技术，其在合成化纤、石油与塑料加工等行业已经有广泛应用。由于行业的特殊性，现代药品连续化生产起步较晚，但目前已经有9个化学药上市品种采用了连续化生产工艺，并且还有更多的产品正在探索应用连续化生产工艺。国家药品监督管理局发布的《促进中药传承创新发展的实施意见》提到：“要加强中药生产全过程的质量控制，推动中药制药技术升级，鼓励生产企业逐步实现智能制造”，该文件的发布对促进中药连续化生产具有重要的指导意义，也表明了监管机构对中药生产技术创新的支持态度。

近些年，药品生产加工技术不断发展，我国中药生产装备也得到了巨大提升。但整体上仍处于较低水平，依然存在高能耗、低效率等一系列问题。如在提取阶段，受提取技术的限制，不能保证药材有效成分被充分利用；提取浸膏暂存、干燥等一系列工艺过程也不利于有效成分保存，这些都一定程度上造成了药材的浪费，或影响了产品的疗效。因此，不断升级生产装备是促进中药产业与产品应用的重要途径。连续化生产技术恰好可以解决上述中药单元式生产过程中存在的技术难点。

2 中药实现连续化生产的可行性

国外已有9种药物实现了连续化生产。直接上市就采用连续化生产工艺的有福泰制药生产的Orkambi、Symdeko/Symkevi以及Trikafta 3种治疗囊性纤维化药物，礼来制药研发的治疗乳腺癌药物Verzenio、辉瑞公司生产的治疗急性骨髓性白血病药物Daurismo、治疗肺癌药物Lorbrena以及特应性皮炎药Cibinqo，强生公司研发的镇痛药Tramacet；上市药品又转为连续化生产工艺的药品有强生公司治疗艾滋病的Prezista。同时，国内也有研究表明，部分单元操作可以实现连续化生产，中药企业要根据中药特性来设计连续化生产工艺，切不可盲目照搬化学药品的生产技术。

2.1 中药连续化生产设备不断发展

虽然国内暂没有中药企业采用完整的连续化生产线，但已经有不少企业改进了现有工艺、设备，实现了单元内连续化或相邻单元间的连续化，如连续沸腾制粒、提取—浓缩等工艺，将部分单元操作实现集成，以连续化生产模式来运行，其他单元操作以“批”的生产模式进行运行。

2.2 PAT日渐成熟

在批生产模式中，企业可以采用抽样检测的方法对药品生产过程进行监测，虽能监测生产的各个环节，但过于耗时。在连续化生产中，为避免药物在加工与输送过程中出现质量偏差，确保产品质量，能够实时测量原料药和生产过程中关键质量属性的过程分析技术就显得尤为重要。随着PAT的不断发展，制药行业也逐渐具备了由批生产模式向连续化生产转变的基础。目前，制药行业中最常见的PAT是光谱分析技术，如近红外光谱、拉曼光谱、在线紫外—可见光谱、近红外化学

成像等分析技术，其中近红外光谱和拉曼光谱分析技术广泛地应用于中药粉末混合、提取、分离纯化等生产过程当中。

2.3 监管法律体系不断完善

目前，对于连续化生产而言，国内法规的制定与出台相对滞后。但随着连续化生产设备的创制和各种技术的不断发展、成熟，应用中药连续化生产技术的诉求不断增强。与此同时，监管机构也已经开始制定行业指南，旨在推动药品连续化生产的广泛应用。

2019年2月，美国食品和药物管理局（Food and Drug Administration, FDA）发布“工业连续制造指南的质量考虑（Quality Considerations for Continuous Manufacturing Guidance for Industry）”，列出了小分子口服药物在应用连续化生产过程中，可能影响质量的因素，如控制策略、工艺验证、工艺放大等，为连续化生产质量监管提供了参考。国际人用药品注册技术协调会（International Council for Harmonisation of Technical Requirements for Pharmaceuticals for Human Use, ICH）在2021年7月批准发布的Q13“原料药和制剂的连续生产（Continuous Manufacturing of Drug Substances and Drug Products）”中，也强调了单元性生产到连续性生产的转变，且适用范围相较于前者更为广泛，对连续化生产的发展具有重要推动作用。

2017年6月，国家药品监督管理局正式成为ICH成员，这意味着我国药品监管体系和制药产业获得了国际认可，国家药品监督管理局既要积极参与国际药品技术规则的制定，更要积极推进ICH技术指南在国内的转化与应用。但是，国内尚没有关于中药连续化生产的行业指南，严重阻碍了中药连续化生产的发展。作为ICH的正式成员，合理借鉴国际上的连续制造指南，制定符合中药发展的技术法规，为中药连续化生产奠定坚实的基础。2021年6月，国家药品监督管理局发布了关于实施中国药品监管科学行动计划第二批重点项目，有力地推动了实施中药连续化生产的进程，落实相关法律法规的制定，对促进中药连续化生产具有里程碑式的意义。

3 结语与展望

《已上市中药生产工艺变更研究技术指导原则》指出：“已上市中药可以对生产工艺路线、方法、参数等进行变更，鼓励企业积极探索以及开发新技术。”《中医药发展“十三五”规划》将中医药行业定位为“国民经济重要支柱性行业”，规划中指出：“要实施中药振兴发展工程，鼓励中药企业大胆创新，提升中药工业自动化进程。”这些都无疑是国家对中药制药行业探索和应用新兴技术的鼓励，但制药企业往往不愿或不能承担较大的技术和投资风险，因此国家相关部门还需出台一系列政策，切实保证中药生产企业的创新成果，提高我国中药产品在国际市场的竞争力，向我国中药事业现代化迈出关键一步。

在监管理念方面，相关部门要出台顺应中药行业发展，保障中药企业的切身利益的法规，支持并监管中药连续化生产的探索与应用。在科技创新方面，中药生产企业作为技术创新的主体，更应在中医药的传承与创新上主动挑起大梁，抓住连续化生产这一新技术，注重新技术、新工艺、新设备的创新与应用，充分利用好中药资源，振兴我国中成药制造业，抢占国际市场。高校、科研机构应进一步深化理论研究，坚持聚焦于适应中药特点的制造理论、加工技术、过程监控、控制系统等的研发，积极推进中药制造业技术进步。

中医药文化源远流长，其发展一直紧跟“时代脉搏”，连续化生产凭借其保质量、提效率、降成本的突出优势，必将受到中药制造业的青睞。《中国制造2025》的实施将推动中药制造业的技术创新和产业升级，也为中药连续化生产技术的未来发展指明了道路与方向。

本文来源于《中草药》，2022，53（12）。

研究院 王团结编辑整理



9月21日下午，研发党总支举办的“康缘红·人才秀·大宣讲”演讲比赛决赛在研究院18楼会议室成功举办。此次演讲比赛的评委由研究院和公司办公室有关领导，及特邀两名外部专业演讲与口才方面的任明及沈小艺老师担任。活动由研发党总支副书记柏伟荣主持。

10位选手分别以《赋势聚能，共筑康缘梦》《在康缘，遇见更好的自己》《她，无限精彩》《向下生根，向上发芽》《创新高效，勇攀高峰》等为演讲题目，进行了精彩的演讲。首先进行演讲的是钱梦雨，她用柔美的嗓音及情感的语言讲述了她毕业之后的就业选择，在康缘成长的故事，展现了康缘对新员工因材施教的培养策略。随后的几位选手都用铿锵有力地语言表达出了身边同事的勤恳奋斗、认真执着的精神。其中来自临床研究部的何晓莉用精彩的形式、富有情感的语速节奏介绍了自己在康缘的成长，最终遇见更好的自己。精彩无比的演讲过程赢得了在场观众的阵阵掌声。

最后，评委老师们对选手作出了点评，分别指出了每位选手演讲中的优点和不足，鼓励选手总结经验，更进一步。

经过激烈的角逐，评委老师通过评比与讨论，最终筛选出质量标准研究部王佳、生物药平台刘芝航、药物分析测试部钱梦雨、临床研究部何晓莉、科研管理部姚云共5名选手进入下一轮比赛。

本次演讲比赛的成功举办，充分展现了研究院青年同志的魅力和风采，更重要的是体现了积极向上、勇于争先、锐意进取的精神风貌，进一步增强了大局意识、责任意识和担当意识。大家纷纷表示，要立足岗位，苦练本领，争做先锋模范，在推动企业高质量发展过程中贡献自己的力量！

研究院 姚云



研究院「康缘红·人才秀·大宣讲」演讲决赛胜利举行