

- ★ 综合优势 · 创新壁垒 · 全球拓展
- ★ 深挖洞 广积粮 守正道
- ★ 知重负重，以战立发展



| 主编的话

知重负重



是不畏强敌、不惧风险、
敢于斗争、勇于胜利的风骨和品质；
是一种态度，一份责任，
更是危机感和使命感。

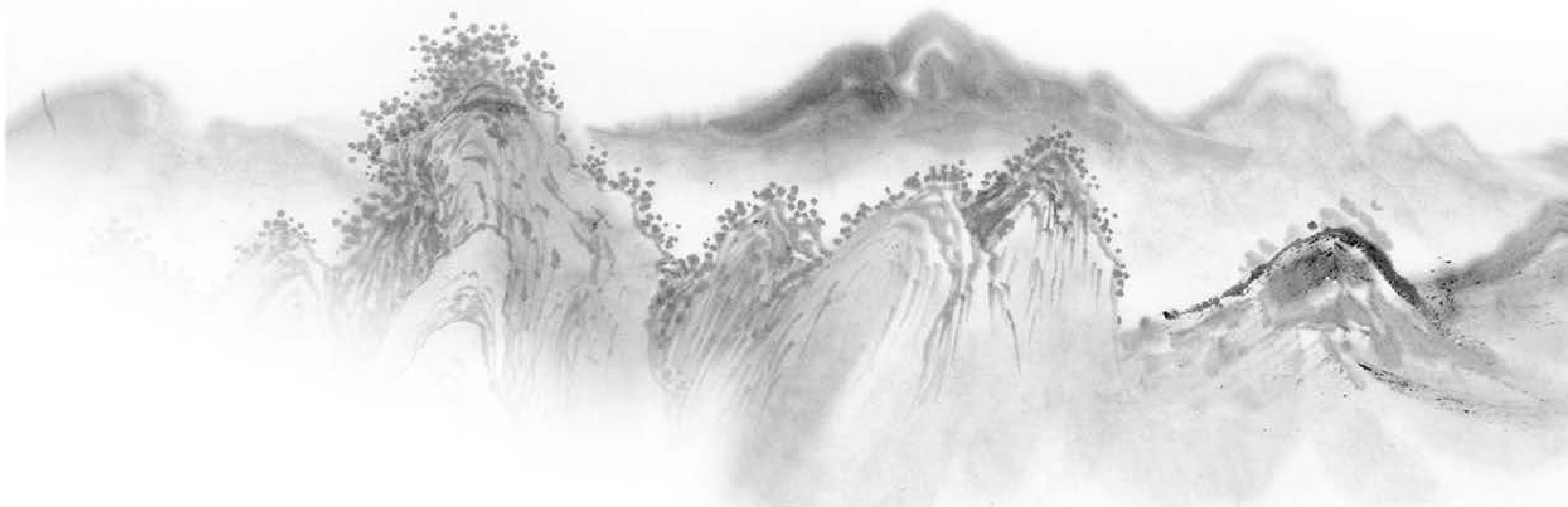
以战立发展

国家主席习近平指出，世界正在经历百年未有之大变局，这既是大发展的时代，也是大变革的时代。建党百年，中国实现了从几千年封建专制政治到人民民主的伟大飞跃，中华民族实现了由不断衰落到根本扭转命运、持续走向繁荣富强的伟大飞跃。

2020年，远大医药第三个规划完成；2021年，远大医药第四个规划启航。一个又一个五年规划，诠释了不同时期的发展理念，不断赓续昨天、创造今天、奠定明天，创造了远大医药快速稳定的发展蓝图，书写了远大医药一部又一部以“战”立发展的企业进程。战，是不畏强敌、不惧风险、敢于斗争、勇于胜利的风骨和品质；战，是一种态度、一份责任，更是危机感和使命感。

道以明向，法以立本，术以立策，势以立人，器以成事。“以道御术”是道德经的主旨，“术”要符合“法”，“法”要基于“道”，道法术三者兼备才能做出最好的策略。

其一，道是价值观，价值观决定思想决策模式和行为方式，正所谓“道不同不足为谋”，所以我们谈以战立发展，思想统一很重要，我们的团队一定要团结，目标要保持一致，爱战斗的团队思想境界提高特别快，我们要有战之能胜的勇气、能力、胆/识。其二，法是实现价值观的最根本的战略、方法、指导方针、思路，也是知识上的规则和规律，同时也是一种规范性约束，因此以战立发展首先要战胜自我中脆弱、被动的一面，必须要有强烈的好战的欲望，还要有战之能胜



的专业和实力;同时,战,还要有督导队,有监察有纪委。其三,术是战术、技术、具体的手段、具体的行为方式等,正如“久利之事勿为,久争之地勿往”,我们的干部一定要具备科学思想和市场价值观念,要对产品无限热爱、对市场无限疯狂,要善于研究打法,乐于总结经验。

山雄有脊,房固因梁。干部的使命和责任是什么?就是要形成能创造商业成功的战斗力,能够打造一支召之即来,来之能战,战之能胜的队伍。

首先,我们一定要清楚,干部的责任是胜利,不是简单的服从。我们要将数字变成战役,将规划目标拆解成所有人的作战指标,要把打胜仗当作一种信仰。为了打赢一场场“战役”,干部自身的专业素养、综合能力、格局和眼界就非常重要。

其次,“班子团结是远大医药的制胜法宝”,管理人员尽职尽责的标准是通过激发下属的积极性、主动性、创造性去获取胜利的,是团结大多数员工并用实战的成绩来证明团队的力量。

同时,我们也要认识到,将军是打出来的,没有艰苦的战斗磨难不会产生将军。高级将领更是要能带领团队取得更大更多的胜利,永不满足于当下的业绩,渴望和时刻准备迎接更多更大的胜利。

最后,对于后备干部而言,不论将来做什么,首先要安于本职。远大的文化兼容并蓄,出类拔萃的人物我们鼓励他“冒尖”,我们更要为尖子人才创造机会,鼓励他们去打天下,并给他以基于人才价值链的正反馈的承诺,为战立发展提供制度、组织人事、激励机制、解放思想及方方面面的保障。

当前,世界百年未有之大变局加速演变,新冠肺炎疫情大流行影响深远,国际格局深刻调整,国际环境更趋复杂。站在“十四五”开局之年,如何深刻理解世界处于百年未有之大变局的丰富内涵?企业的领导干部如何胸怀“两个大局”来把握医药行业发展的新机遇?所有远大医药人如何识别变化、构筑能力,真正的把未来落地到今天,然后去实行,最终做到持续生存?以战,立发展,既要准备“战”,也要能够“战”。在不确定的当下,做正确的事,比正确地做事重要1万倍!为此,我们所有的干部和同事都需要思考几个问题:

1. 对大健康行业、对医药创新行业的特点、需求、风险与机遇等,我们有多少认知?
2. 对国际化拓展、跨国企业运作规则、海外高精尖人才的管理、不同价值体系的融合等,我们有多少认知?
3. 对夯实企业的综合优势、迎接愈发激烈的市场竞争,从人才到专业能力我们需要哪些充足的准备?
4. 对现状、对问题、对规划的了解程度有多少?企业现有的运营体系是否支撑未来的长远发展规划?我们有没有足够多的三化、四新人才去支撑企业的战略实现?
5. 我们如何在企业转型升级过程中重新塑造我们的管理认知,提升管理能力,实现管理突破与升级?

“无限的过去都以现在为归宿,无限的未来都以现在为渊源。”落实好远大医药“十四五”规划和远景目标纲要,除了奋斗,别无他途。所有艰苦努力、所有顽强拼搏、所有不懈奋斗,都是我们书写的笔迹;一切为大健康中国、为医药事业创造的实绩,都是我们志在交出的答案。我们惟有在历史前进的逻辑中前进、在时代发展的潮流中发展,保持时不我待、只争朝夕的精神,团结一心加油干、越是艰险越向前,以战促发展,以战促稳固,才能在波诡云谲的市场竞争中更好地续写远大医药的光辉前程!

雄关漫道真如铁,“加油、努力,再长征”!



CONTENTS

01 综合优势篇

远大医药：盈利能力持续增强 创新布局厚积薄发	01-04
加强战略人才引进 保障战略规划实现	05-06
加速推进！远大医药一批重点战略项目集中投产、开工	07-08
远大医药举行“学党史 上太行 守初心 开新局”主题思想活动	09-12
凝心聚力 共绘“睛”彩	13-14
组织能力突围的另一种路径：基于长期幸存的实用主义	15-16

02 创新壁垒篇

转型底气从何而来，详解远大医药创新壁垒版图	17-18
远大医药全球创新战略持续落地	19-24
以战立发展——用责任与担当助力创新研发	25-28
远大医药研发人对“创新”的理解	29
众人拾柴火焰高 三盯工作开局面	30
创新赋能，打造全球领先的mRNA技术平台	31
西安碑林药业和血明目片入选《中成药治疗年龄相关性黄斑变性临床（湿性）应用指南（2020）》	32

03 全球拓展篇

远大医药的国际化：特色强 目标清 路径明	33-34
创新项目国际拓展最新速报	35-36
医药合规：星星之火，已经燎原	37-38
人才国际化助推远大医药深耕国际化战略	39-40
远大医药战略人才内推“星”计划	41



01

综合优势篇



远大医药： 盈利能力持续增强 创新布局厚积薄发

编者按：后新冠疫情时代，在全球产业链变革和经济增速调整的大背景下，国内医药生物产业迎来新一轮结构性变局：疫情尚未结束、医疗卫生需求多元化、医改深入、创新提速、资本追捧等特点交织。

远大医药是一家拥有雄厚工业基础+商业化实力突出，同时具备完整产业链，综合实力优秀的科技创新型国际化医药企业。核心产品涵盖肿瘤治疗、心血管急救制剂及高端医疗器械、抗病毒抗感染、呼吸及五官科及生物健康产品和原料药为代表的几大业务领域，形成了以「创新壁垒药械」、「品牌药」、「原料制剂一体化」和「健康产品」为主的四大业务结构。前瞻性布局全球创新和科技领先的三大赛道，包括精准介入诊疗，放射性核素偶联药物「RDC」以及免疫治疗。

2020年远大医药积极应对外部环境变化的一系列做法，显示了企业务实又清晰的业务定位和行事风格，也使企业的经营、管理、资本能力得到了充分检验，并进一步提升了具有创新优势的企业竞争力，更成为远大医药成功转型为一家集高端医药制剂和医疗器械为一体的科技创新

型国际化医药公司的关键因素。

| 2020年净利润同比增长56%

3月18日，远大医药（HK.00512）在线上举行了业绩发布会，就其2020年业绩进行了解读。

2020年，远大医药归母净利润仍实现高速增长。全年收入为63.53亿港元，同比微跌3.6%，撇除人民币汇率变动影响，同比下跌约2.7%，5年年度复合增长率达14.5%；期间公司拥有应占溢利17.93亿港元，同比增长55.8%，撇除人民币汇率变动影响，同比增长57.2%，5年年度复合增长率60.6%，远超行业平均水平；报告期内，公司毛利率约63.5%，较2019年度增加约2.2个百分点。

2020年，远大医药总资产录得约169亿港元，较上一年度同期增长约22.8%，过往5年年复合增长率为24.1%。每股基本盈利期内为约52港仙，过往5年的年复合增长率为约41.3%。除上述财务指标外，远大医药的资产回报率、股本回报率等保持向上发展的趋势，2020年两项财务指标分别为11.6%和18.3%，资产负债率为20.9%。这样的成绩是在2020年全球



GDP下降4.2%，国内GDP增速1.8%及湖北GDP同比下滑5.0%的情况下得来的，尤为难得。

会上，远大医药管理层表示：2020年良好的业绩得益于自2015年以来公司创新驱动转型后的精准、强大、前瞻性的项目选择能力和快速、优秀、强大的项目商业化能力。

2020年受限于新冠肺炎疫情的影响，国内医院停诊限流导致远大医药处方药的销售受到压力。但由于企业自身不断优化盈利结构，持续推进创新和壁垒药发展战略，着力推动创新高壁垒及高毛利产品的销售；同时在疫情期间不断开拓院外市场，加强与各大电商平台的合作，非处方药物在电商平台和零售药店的销售取得较快增长；加之远大医药持有的上市公司投资组合公允价值的推高增加了投资收益，最终保持了2020年公司经营业绩持续、稳定的高速增长。

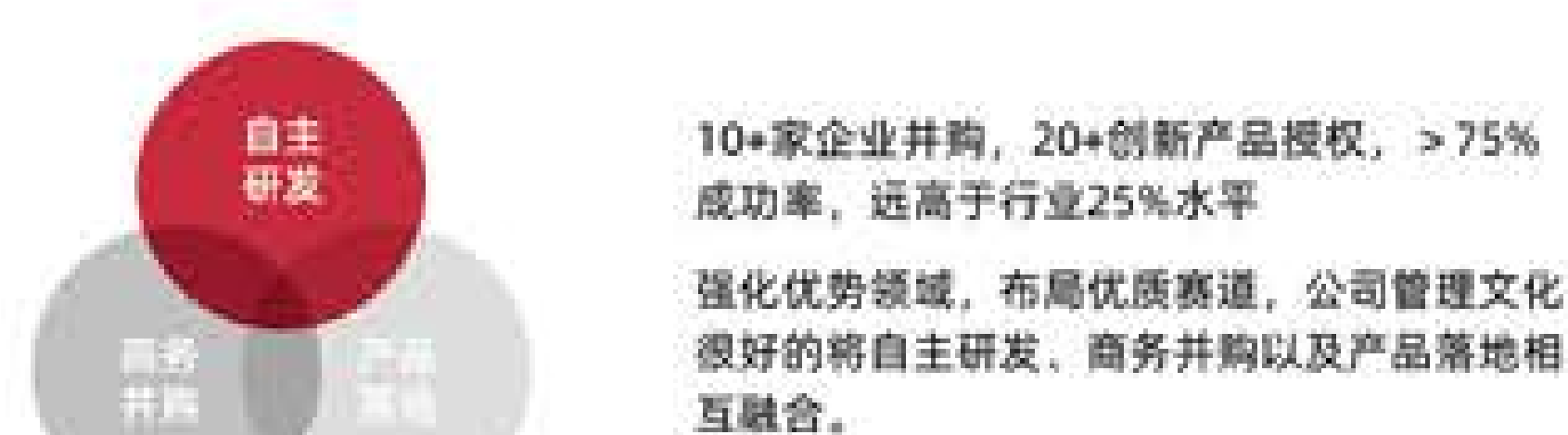
“总体而言，公司在过去几年中均取得了非常亮眼的成绩。从业务领域上来看，远大医药的业务横跨了药品、高端医疗器械以及生物健康产品三个板块，涵盖了抗肿瘤、心脑血管急救制剂、高端医疗器械、抗病毒抗感染、呼吸及大五官（包括眼科）5个严重威胁人类健康的治疗领域。”远大医药管理层表示，2020年公司持续拓展创新管线的项目储备，有助于进一步提高公司综合实力。

综合优势：注重成本优势、建立合规体系

产业链的构建

产业链	研发	生产	销售
基础	10+原料药制剂工艺开发中心 仿制药项目40+，首仿为主	20+生产企业 核心品种实现原料制剂一体化	3000+销售人员，国内销售网络覆盖6000+家医院，12万家药店 全球范围内的药品配送
创新	全球研发中心统筹管理，多中心联动 研发支持资源丰富	化学药生产、生物药生产基地，海外产品国产化落地	创新产品多个国家和地区市场准入资格

管理文化的融合



稳定现金流的支持

稳定且持续增长的业绩
集团2020年营业收入63.5亿，五年CAGR14.5%，归母净利润17.9亿，五年CAGR60.3%，持续稳定增长的业绩是集团现金流最强的保障

融资与资本运作能力
• 战略投资者持续加入，为公司资本赋能
• 投资产业基金，孵育早期研发项目

为研发创新持续助力
• 集团利用充沛的现金流来支持研发创新，创新产品继续为集团创造带来更多的现金流，从而形成良好的正循环；
• 集团为广泛投资者提供分红回报

构建原始创新能力，驱动国际化转型

近几年远大医药在研发投入上的力度也不断加大，整个研发体系和实力大大增强，已经逐步形成国内外双循环联动发展且优势互补的新格局。2020年远大医药完成10项投资并购，9项创新产品或平台、2项基金投资及2项战略合作。对此，远大医药管理层表示，“投资并购与合作围绕精准介入治疗、肿瘤治疗、抗病毒抗感染治疗及呼吸五官科四个方向重点布局，这有利于持续拓展企业创新管线的项目储备。”

不同于目前国内大多数药企的跟随式创新，在同类相同机制或同个靶点上的重复投入，产生了一批Fast-Follow和Me-too药物。目前远大医药的创新产品更加强调原始创新，管线内产品真正实现了First-in-class，将基础研究的新趋势、科学前沿的新突破转化为创新产品的突破口。

业绩报告显示：远大医药2020年全年研发费用超过15亿人民币，并前瞻性布局全球创新和科技领先的三大赛道，建成了全球范围4大技术研发平台和5大研发中心的布局，形成了“3+4+5”的具有远大医药特色的科技创新生态圈。

从人才队伍上看，远大医药目前拥有国际知名科学家超过30人，研发人员共有526人（包括Sirtex、OncoSec等海外研



发团队），相比2019年同期增长70%。其中硕士及博士高学历人才258名，占比接近50%。报告期内，远大医药搭建落实质量管理体系1个，成立科学委员会和专业技术委员会2个，搭建职能体系3个，包括专利体系、药物警戒体系及临床运营体系。

通过自主研发和全球拓展相结合的创新策略，远大医药已经成功转型为一家涵盖肿瘤治疗、心血管急救制剂及高端医疗器械、抗病毒抗感染、呼吸及五官科及生物健康产品和原料药等多个业务领域的创新药企业。尤其在心脑血管精准诊断及治疗、放射性核素偶联药物（Radionuclide-drug conjugate, RDC）抗肿瘤治疗等领域，已经进入全球领先行列。

远大医药副总裁兼首席医学官史琳博士在投资者交流会上表示，截至今年1月，远大医药累计在研项目107项，除去一致性评价项目，创新项目占比接近一半，分布于临床前到新药上市申请的不同阶段，“管线布局合理，形成了良好的梯队效应。”

远大医药简介

横跨药品、高端医疗器械以及生物健康产品三个板块



科技创新型国际化药企

一家主要从事研发、生产和销售医药制剂、高端医疗器械、精品原料药、生物技术产品及健康产品等的全球综合性医药企业

荣获
2020年“最具成长科技类上市公司”

3 三大赛道

精准介入诊疗
放射性核素偶联药物（RDC）
免疫治疗



4 四个技术平台

放射性核素偶联药物（RDC）平台
DNA研发技术平台
mRNA研发技术平台
糖组学研究技术平台



5 五个研发中心

美国圣地亚哥研发中心
美国波士顿研发中心
比利时研发中心
澳洲研发中心
武汉光谷国际研发中心



商业化能力一方面能让公司传统业务贡献充足的现金流，用以支撑公司创新药的研发，孵化更多的创新品种;另一方面，现有销售渠道也可赋能给即将上市的创新药品，使其得以快速放量，为公司打开成长空间。

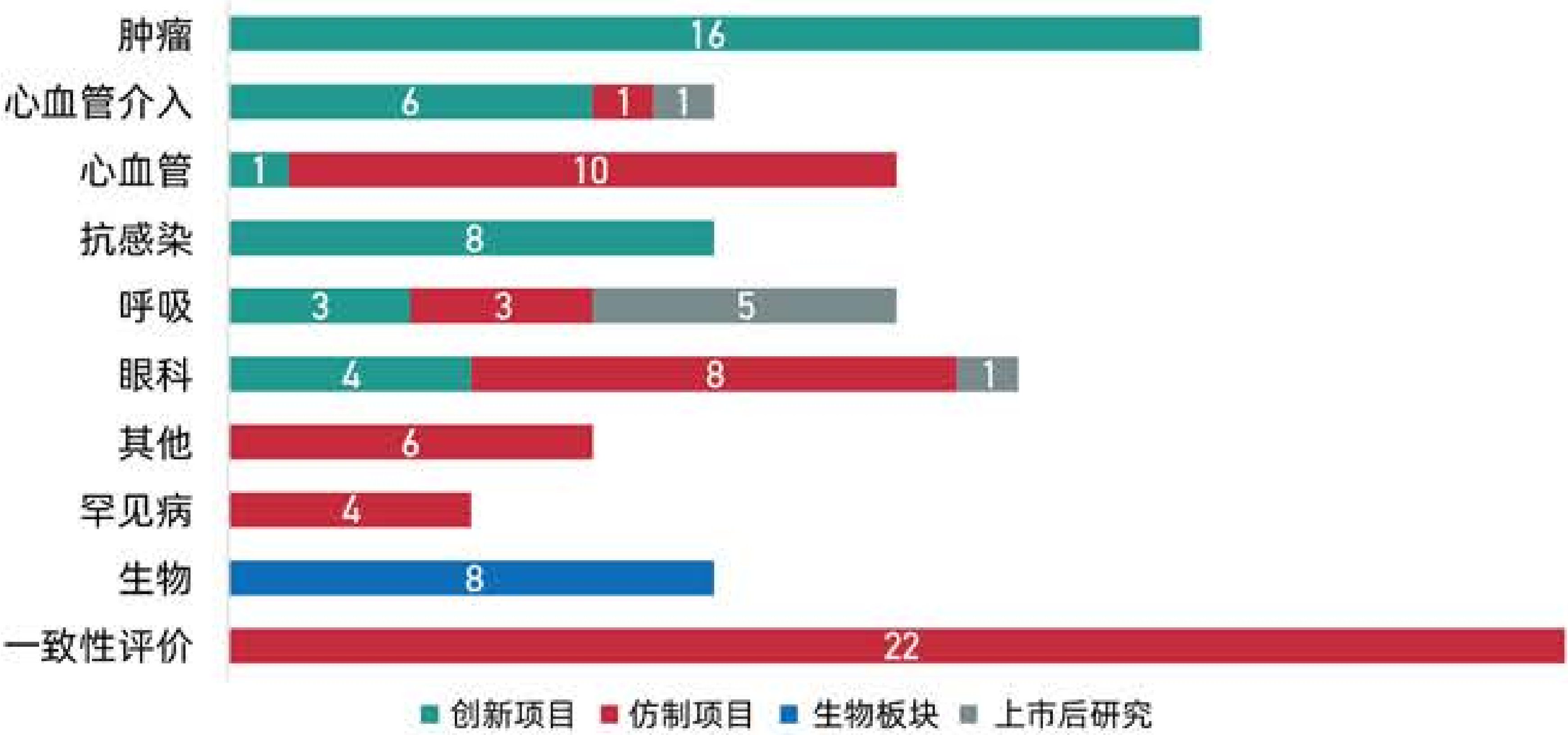
在业绩发布会上，远大医药董事长史晓峰表示：“我们远大医药创新转型的准备从2015年正式开始，尽管和国内龙头企业相比，从时间上讲我们稍微晚了一点，但是我们少走了很多弯路，走的比较稳健，这两年明显发力，通过全球化研发布局的方式，取得了很多海外的全球独家和具有市场前景的临床创新产品。病人的需要和临床的急需就是我们远大医药的研发方向，也一定是市场可以带来回报的方向。”

“公司未来几年有着较为明确的发展目标，争取每年有1-2个创新产品上市，完成15个创新产品立项，研发投入不少于营业收入10%，相信到2025年，远大医药将发展成为一家在核药、介入、感染领域优秀的国际化综合制药企业，以科技创新为驱动，以满足患者需求为导向，成为受医生和患者尊重的制药企业，并还原于社会。”远大医药董事长史晓峰表示。

凭借着收购扩张、各业务优化带来的增长潜力、准确的战略布局和龙头地位等优势，远大医药在业绩上表现优异，资本市场上也稳中求进，未来发展更是值得期待。综合来看，依托企业现有的强大销售落地能力，随着这些重磅创新药商业化不断落地，产品有望较为迅速的放量，为公司带来丰厚的业绩。

研发产品管线布局

共107个在研项目，数据更新至2021年1月



远大医药发展路径

	远大医药1.0	远大医药2.0	远大医药3.0	远大医药4.0
	2014年——	2018 ——	2023 ——	2028 ——
市值: HKD	30亿	150亿~500亿	500亿~1000亿	1000亿~2000亿
核心产业 %	制剂占比52%	核心业务占比>60% 利润贡献>80%	核心业务占比>80% 利润贡献>90%	核心业务占比>90% 利润贡献>95%
高壁垒业务 %	< 10%	> 30%	>50%	>70%
国际化 %	< 10%	>10%(3亿USD)	>25%	>50%
研发储备	仿制药23个	创新药6个 仿制药36个	创新药25个 仿制药50个	创新药50个 仿制药70个
人才管理储备	博士5个 研发团队<100人	GPC126名 博士50人 研发团队200人 全球管培20人	GPC206名 博士200人 研发团队500人 全球管培120人	GPC246名 博士300人 研发团队700人 全球管培220人
全球合规体系	完善上市合规体系	完善中国部分合规体系	营销、信息等全方位合规	全球合规体系完善

● 光谷研发中心规划图



商业化能力一方面能让公司传统业务贡献充足的现金流，用以支撑公司创新药的研发，孵化更多的创新品种;另一方面，现有销售渠道也可赋能给即将上市的创新药品，使其得以快速放量，为公司打开成长空间。

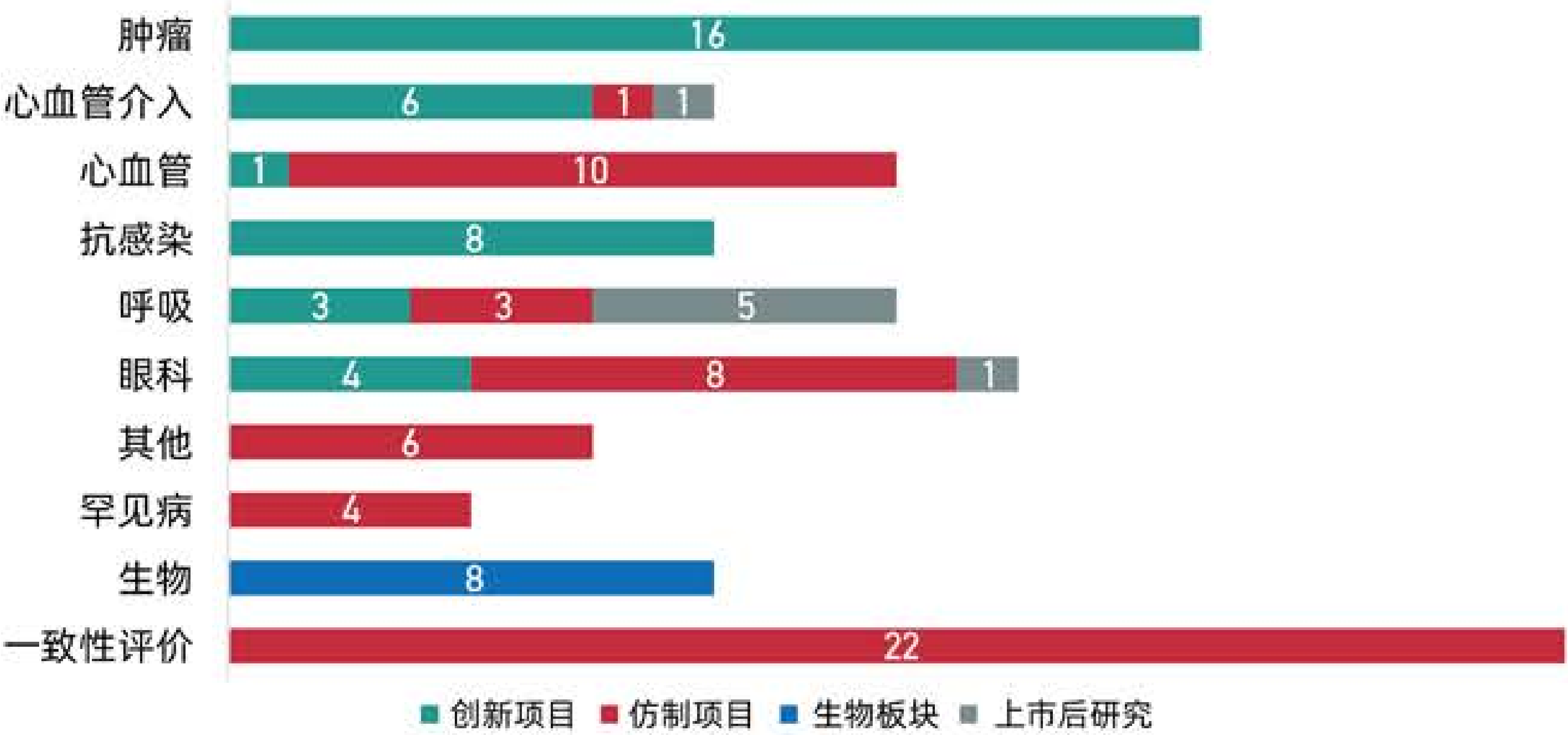
在业绩发布会上，远大医药董事长史晓峰表示：“我们远大医药创新转型的准备从2015年正式开始，尽管和国内龙头企业相比，从时间上讲我们稍微晚了一点，但是我们少走了很多弯路，走的比较稳健，这两年明显发力，通过全球化研发布局的方式，取得了很多海外的全球独家和具有市场前景的临床创新产品。病人的需要和临床的急需就是我们远大医药的研发方向，也一定是市场可以带来回报的方向。”

“公司未来几年有着较为明确的发展目标，争取每年有1-2个创新产品上市，完成15个创新产品立项，研发投入不少于营业收入10%，相信到2025年，远大医药将发展成为一家在核药、介入、感染领域优秀的国际化综合制药企业，以科技创新为驱动，以满足患者需求为导向，成为受医生和患者尊重的制药企业，并还原于社会。”远大医药董事长史晓峰表示。

凭借着收购扩张、各业务优化带来的增长潜力、准确的战略布局和龙头地位等优势，远大医药在业绩上表现优异，资本市场上也稳中求进，未来发展更是值得期待。综合来看，依托企业现有的强大销售落地能力，随着这些重磅创新药商业化不断落地，产品有望较为迅速的放量，为公司带来丰厚的业绩。

研发产品管线布局

共107个在研项目，数据更新至2021年1月



远大医药发展路径

	远大医药1.0	远大医药2.0	远大医药3.0	远大医药4.0
	2014年——	2018 ——	2023 ——	2028 ——
市值: HKD	30亿	150亿~500亿	500亿~1000亿	1000亿~2000亿
核心产业 %	制剂占比52%	核心业务占比>60% 利润贡献>80%	核心业务占比>80% 利润贡献>90%	核心业务占比>90% 利润贡献>95%
高壁垒业务 %	< 10%	> 30%	>50%	>70%
国际化 %	< 10%	>10%(3亿USD)	>25%	>50%
研发储备	仿制药23个	创新药6个 仿制药36个	创新药25个 仿制药50个	创新药50个 仿制药70个
人才管理储备	博士5个 研发团队<100人	GPC126名 博士50人 研发团队200人 全球管培20人	GPC206名 博士200人 研发团队500人 全球管培120人	GPC246名 博士300人 研发团队700人 全球管培220人
全球合规体系	完善上市合规体系	完善中国部分合规体系	营销、信息等全方位合规	全球合规体系完善

● 光谷研发中心规划图



加强战略人才引进 保障战略规划实现

●●● 李真

雄鹰计划（Eagle Plan）

像雄鹰一样
准、快、猛
猎聘战略型人才
时刻准备战斗的危机感
勇于挑战自我
超强适应力和韧性



2025年前猎聘700名512人才
支撑公司发展战略和转型升级

确定目标·快速出击 全局视野·洞察需求 主动主导·抢夺人才

在远大医药过往的快速发展过程中，涌现出了一批又一批的优秀人才，高质量的人才对公司的高速发展起到了关键作用。随着远大医药五年战略的深化，新的发展时期将持续做强综合优势，大力推进创新化和国际化，推动企业转型升级。远大医药通过推进干部“三化”、推动业务板块化运行、落实“压力与激励双螺旋”的薪酬激励政策、与国际知名咨询公司建立合作等一系列战略举措，不断增强对集团转型升级的保障。

面对战略发展要求，从公司的人才现状来看，仍存在人才总量不足、高端专业人才匮乏、人才结构不合理等关键问题亟待解决。基于新时期的发展要求，加强战略人才的引进是保障公司五年规划目标实现的重要保障。

规划引领战略人才引进工作方向

以“综合优势、创新引领、全球拓展”为引领，远大医药明确了做强总部职能、做大业务板块的发展思路。通过建设肿瘤与核药、高端医疗器械、生物、眼科&健康、呼吸、中药、心血管及罕见病、急救药等业务板块，推动业务集群式发展，做强总部，做大业务，激发业务板块的经营活力，同时不断孵化新的业务板块，寻找

新的利润增长点，做大企业规模，助力五年战略目标的实现。

在此发展格局下，各业务板块按照集团战略规划和经营方针，制定和实施业务发展规划和经营计划，积极探索外延式发展方式，建立与定位相匹配的组织架构，完善职能建设与人才配备，加强板块内资源协作和整合，不断提升板块运行效率。

落实战略人才引进规划

始终把服务发展作为人才工作的出发点和落脚点，以战略发展方向、组织发展需求引领人才工作方向，与战略发展所涉及的重点产业、重点项目、重点产品、重要职能等紧密对接，增强人才引进工作的针对性、计划性、有效性和前瞻性。一方面要以市场化思维，引进一批急需的、紧缺的人才，带动集团重点项目、重点产业、重点工作的突破，快速填补空缺职能，补强薄弱职能；另一方面要以发展的眼光，前瞻性做好战略人才的储备和布署，使人才的价值得到最大限度的发挥，实现企业发展与人才工作的相互促进。

基于战略人才引进需求，集团猎头招聘部牵头组织，与集团各职能中心/部门负责人、各业务板块负责人、成员企业负责人深入沟通，配合不断完善和清晰人才画像，规

范岗位说明书，形成可操作、可落实的战略人才引进计划。

创新人才引进与落地的环境

面对新形势、新任务，充分发挥集团与企业的上下协同与有机联动，合力推动人才引进工作落地。

集团总部加强统筹规划，聚焦人才引进与落地工作的突出问题，做好人才工作适应转型发展的顶层设计，创新机制建设，强化招聘能力打造，加强对企业的指导、培训、共享和赋能支持，积极营造氛围。

成员企业紧盯规划目标，主动作为、大胆探索，切实从企业发展出发，保持对业务的洞察和理解，分析和挖掘业务需求，及时沟通与反馈问题，将集团人才工作的安排部署坚定不移的落实下去。

战略人才引进工作是远大医药实现可持续发展的重要举措，是一项长期且重大紧迫的任务。集团各职能中心/部门、各业务板块、各成员企业围绕发展目标，紧盯人才引进与落地，加强组织领导，充分解放思想，大胆探索创新，结合实际制定有关实施细则，多措并举，进一步营造有利于战略人才引进与落地的良好环境，推动战略人才引进工作全面落地。

【前景提要】

战略落地 人才先行



远大医药于2021年5月17-18日召开了“2021年度战略人才引进工作启动会暨人事年会”，参会人员主要涵盖了人事负责人、核心骨干及招聘关键人员等90余人。中国远大集团领导出席会议，传达了关心、指导、嘱托和期望。

人才不同于人力，它是指在企业人力资源中那些具有一定的专业知识、较高的技术业务能力、能够以自己创造性的劳动，对企业的发展和社会的进步作出较大贡献的人。人才战略是当今乃至今后企业发展的核心战略，企业战略实施的成败，在很大程度上依赖于企业内部是否具有良好的组织与精干的人才。

远大医药副总裁张建国总在会上指出，国际化拓展、创新研发和加强战略人才引进就是我们的当务之急，要根据研发业务全球化发展定位，明确人才总体原则，基于“全球人才一盘棋”，形成支撑全球业务拓展的核心人才梯队。张总强调要解放思想，通过端正态度，加强对规划的认识、对当前发展阶段的认知、对人才的认知、对自我的认知来解放思想，并从资源支持、氛围营造、政策牵引、专业引领四个维度去持续推进和具体落实战略引进工作。

远大医药总裁唐伟坤总诠释了自己对组织人事工作的认识，并对远大医药组织人事干部提出品德要求：（1）要求我们做主人公；（2）要做到无私、做到清廉；（3）要激发活力。

对于人才引进，唐总提出远大医药目前需要的有五种人：（1）能提高企业盈利能力的人；（2）能够解决企业重点困难和问题的人；（3）能够把研发成果转换为盈利能力的人；（4）校招进来的应届毕业生，做好长期培养；（5）能够打开企业产品出口的人。

现场各人事负责人签订了年度目标责任书，同时，围绕“基于业务规划，探讨人才规划与业务规划的匹配，聚焦战略人才引进与落地的问题解决”这个主题所有人事干部进行了激烈研讨，并形成共识。

远大医药现阶段的人才短缺局面是由于企业发展快速导致的，谈战略人才引进其实是着眼于未来发展。雄鹰，快准狠，企业的每个业务板块每个HRBP在各自的领域里，都要有雄鹰，这个雄鹰要去快速的找到猎物，找我们需要的这种具有转化能力的战略人才，并且帮助这类人才能够和企业相融合。这是所有人事干部持续要做的功课，我们要“学而思”，要进一步打开思路，明确工作机制，把事情做透做深。所以，“雄鹰计划”只是一个开始，雄鹰，即将展翅！

加速推进！ 远大医药一批重点战略项目 集中投产、开工



● 科诺生物仙桃工厂（一期）

坚定战略方向，再燃创业激情！暖春三月，远大医药仙桃生物产业园内的多个建设项目喜讯频传：科诺生物发酵生产基地建设项目仙桃工厂（一期）正式落成、小品种短缺药原料药生产基地建设项目（一期）工程正式开工。

2018年远大医药在湖北仙桃投资建设生物产业园，并瞄准生物农药、氨基酸、精品原料药、临床急需/市场短缺的小品种药等项目。目前旗下成员企业武汉科诺生物科技股份有限公司和武汉武药制药有限公司已先后入驻，按规划待园区项目全部达产后，可实现年产值15亿元。

作为远大医药着力打造的“高质量、新技术、国际化”的产业基地，仙桃生物产业园将以项目为载体，依托企业全球化运营布局的优势，打通短缺药原料药的国际化双循环，优质高效助力远大医药构建加固产业链壁垒，夯实原料制剂一体化竞争优势的战略目标达成。

科诺生物仙桃工厂投产 瞄准高效农业生物发酵

绿色农业，共利未来。旗下成员企业武汉科诺生物科技股份有限公司

公司（以下简称：科诺生物）作为中国生物农药的领军企业，积极响应国家号召，在研发创新领域不断投入，于2019年5月份在湖北仙桃生物产业园正式启动农业生物发酵生产基地建设项目。项目征地200.37亩，实行整体规划、分期建设。项目建成后将成为中国领先的绿色发酵制造工厂，致力于全球绿色生态的发展，为现代农业提供绿色防控和绿色种植综合方案与技术服务。

其中，一期投资2.5亿元，占地75亩，包含4台120立方米的发酵罐，部分采用自动化发酵系统，核心设备选取进口或国产一流品牌，产能为发酵液48000吨/年，为科诺关南工厂的1.6倍。一期已于2021年3月5日正式投产，可实现年销售收入2亿元以上。未来也将承担起科诺生物主要的研产功能，为市场需求提供充足保障。

远大医药副总裁钱志强在落成仪式致辞中表示，科诺生物始终以一流的自动化设备、严格的管理制度、优秀的工艺技术不断跟上现代化生物农药高起点、高标准、高要求的发展需求，并始终保持全球生物农业领域的市场领先优势，为远大医药夯实综合优势，提升健康板块产业链优势发挥重要贡献。



第二批小品种药（短缺药）集中生产基地建设单位	
序号	名称
1	远大医药（中国）有限公司和广州医药集团有限公司牵头组建的联合体
2	东北制药集团股份有限公司牵头组建的联合体
3	华北制药集团有限责任公司和石药控股集团有限公司牵头组建的联合体



项目总投资5亿元 建设小品种短缺药原料药生产基地

3月28日，远大医药小品种短缺药原料药生产基地建设项目（一期）工程也在仙桃生物产业园正式开工，该项目总投资5亿元，其中一期总投资1.2亿元，由旗下成员企业武药制药有限公司承担项目落地实施。远大医药总裁唐纬坤、副总裁姚伟、张建国、钱志强参加开工仪式。仪式上，受邀出席的仙桃市委书记罗联峰宣布项目开工，仙桃市长余珂为开工致辞。

小品种药由于市场用量小、企业生产动力不足，容易出现短缺问题，短缺药成因复杂，综合了工艺因素、环保因素、市场因素、成本因素等，保供是世界性难题。当前，国家全面推进健康中国建设，加快推进短缺药品生产，支持建设小品种药物集中生产。2020年远大医药入选工信部第二批小品种药(短缺药)集中生产基地建设单位名单。这意味着远大医药在生产技术改造、药品品质和疗效一致性评价等方面获得工信部及发改委大力支持，相关产品也将获得国家药监局优先审评审批，相关扶持政策将为远大医药小品种药物业绩提升提供保障，

同时巩固企业在心脑血管急救领域的领导者地位。

远大医药总裁唐纬坤在开工仪式上表示，远大医药将举集团之力，创建一座在行业内技术领先，综合成本有优势，满足国际认证要求，具有高科技、绿色环保特色的小品种药品（短缺药）原料药生产基地，来满足我国短缺药物的生产，保障人民群众用药需求，也与远大医药回报社会的企业愿景一致。

仙桃市长余珂对项目的开工表示祝贺，并指出将持续打造市场化、法治化、国际化的营商环境，为将远大医药仙桃生物产业园打造成全国生物原料药重要战略支撑地提供更优服务、创造更好环境。

伴随着仙桃生物产业园内远大医药一批重点战略项目的集中投产、开工，远大医药将着力聚焦产业链壁垒的创建，一方面体现在向原料端延伸，充分发挥技术优势和成本优势；一方面体现在向产品的应用终端延伸，深入挖掘应用价值。同时叠加远大医药“科技创新，全球布局”的逐步扩张，以及新五年战略规划中各项行动策略的逐步推进，将驱动企业进入新一轮的加速发展期。

重温太行精神 汲取前行力量

远大医药“学党史 上太行 守初心 开新局”主题思想活动



在庆祝中国共产党百年华诞的重大时刻，在“两个一百年”奋斗目标历史交汇的关键节点。6月18日至20日，远大医药人从全国齐聚山西省武乡县，以“学党史 上太行 守初心 开新局”主题思想活动为载体，以感受历史、传承精神为主旨，以拳拳之心、切实践行，深入学习、领会和践行“太行精神”，同时为担起远大医药“二次创业”发展重任认真研究、深入思考、自我加压。

远大医药总裁唐伟坤，远大医药党委书记、副总裁钱志强以及远大医药副总裁兼首席医学官史琳，远大医药副总裁姚伟，远大医药副总裁张建国，远大医药海外首席医学官庞建宏，远大医药部分成员企业总经理以及企业核心管理人员、新任职管理人员等共50名学员参与此次活动。

| 远大医药的发展，惟变不变

成立八十二年来，远大医药始终顺应时代的主动变革，审时度势的自我重建，追求至善的自我超越。企业以创新为引领，全面推进战略转型，加快自主创新，不断拓展市场，经营发展整体态势良好。

——今天的远大医药，已成为中国医药行业中开放程度和积极融入全球经济一体化最充分的企业之一，旗下拥有香港美国上市公司，在8个国家设有子公司，15个国家设有研发中心，14款全球领先的创新药在35个国家开展研发工作，产品销往50多个国家和地区，全球化事业布局正加速构建；

——今天的远大医药，盈利能力、运营能力、收益质量持续稳健优异，2020年企业总营收突破70亿人民币，近五年净利润复合增

长率达60.6%，大幅超过行业平均增幅；

——今天的远大医药，将创新作为战略重点，围绕抗肿瘤、抗感染、急救等方向引领全球创新，不断丰富产品管线；

——今天的远大医药，正在充分利用“自主研发和全球拓展双轮驱动，全球化运营布局 and 双循环经营发展”策略，在开放中发展，在发展中壮大，并不断吸引和成为越来越多国际知名科学家投身人类健康事业的研发沃土。

敢为人先、勇于求索，在传承老一代医药革命先辈的精神特质基础上，远大医药人以新发展理念为统领，推动质量、效率、动力变革，在高质量发展中匠心筑梦，在争创一流中加速前进。回望来时路，眺望新征程，此次活动，可以说对远大医药的下一个五年的发展与前行具有重大的现实意义和深远的历史意义。



| 以战，立发展！系统思考 战略进阶

谋事之基，成事之道；知己知彼，百战不殆。6月18日到达当天，参训学员即投入到有关远大医药新五年规划的紧张学习中。学习中，围绕“综合优势、创新引领、全球拓展”企业战略这十二个字核心关键词，公司核心领导班子再次充分的传达和解读了新形势、新任务，深入贯彻了“深挖洞、广积粮、守正道”的战略指导思想，同时要求全体参训学员要主动思考自身发展定位和发展路径，助力远大医药规划达成。

当前医药行业正处在“医药、医疗、

医保”三医联改的加速期，经过供给侧和需求侧的改革及政策重塑，行业进入了临床需求导向，速度规模决胜，产品价值为王的时代。在此阶段，清醒地认识到外部环境的深刻复杂变化，需要深度解读国家最新的政策和制度，结合自身发展情况制定发展战略，未雨绸缪，才能在“十四五”激烈的行业竞争中占据主动，实现可持续发展。

因此，核心管理人员加强对企业战略规划领会和理解，十分重要！也是当前远大医药以全球化运营布局 and 双循环经营发展策略，采用“自主研发和全球拓展”

双轮驱动、开启新五年规划全球科技创新发展新征程的必然要求。

学习中，公司核心管理层也纷纷阐述要求及期望，希望公司的核心管理人员以及新任职管理人员，要发挥的智慧才能，要清楚认识到自己的角色担当，要理解感悟企业“二次创业”的发展重任，进一步自我加压、认真研究、深入思考、提升自己在远大医药接下来的“突围战”、“攻坚战”等每一场硬仗中“破”与“立”的决心和胆识，和“战”必“胜”的信心和勇气。

远大医药核心领导班子 充分解读新五年战略规划



| 红色基因，赓续相传；

太行精神，光耀千秋

在82年的发展历程中，远大医药始终以“太行精神”作为企业思想文化的“根”与“魂”，并已深深根植于远大医药体系当中。

历史交替，时代发展，唯变不变，如何传承和践行“太行精神”是此次远大医药主题思想活动中，抛出的思考性问题之一。学习中，学员们“太行精神”在不同时期的内涵进行了追溯和重温，对新时代的新精神给与了新定义。

在2020年抗击新冠疫情的过程中，远大医药作为湖北省疫情防控重点医药生产企业全力保供，24小时不间断生产。企业生产的呼吸及心血管急救类8款药品，被列入火神山和雷神山医院疫情采购目录。疫情期间，企业核心管理人员率领骨干员工不惧病毒威胁，攻坚克难，举全力保障疫情防控药品的生产供应，正如我们企业一直奉行的，我们要成为受医生和患者尊重的医药企业，并回报社会。



由量变向质变，是新时代的鲜明特征。远大医药人不断超越、精益求精，在传承老一代革命医药先辈的精神特质基础上，以新发展理念为统领，推动质量、效率、动力变革，在高质量发展中匠心筑梦，在争创一流中加速前进。“太行精神”的精神特质，也被远大医药人赋予了新的定义，即艰苦奋斗的创业精神、质量第一的负责精神、团结拼搏的奉献精神、勇于开拓的进取精神，是企业收获积累的宝贵财富，也是企业凝心聚力的文化之根，更

是企业高歌前行的动力源泉。

时代在不断前进，企业在不断跨越，“太行精神”的内涵也在不断丰富和厚重：坚定信念、追求梦想的创业精神；同甘共苦、无私奉献的奋斗精神；心系患者，回报社会的奉献精神；求真务实、敢做善为的担当精神。今天，“太行精神”在远大医药代表着一种忠诚的精神特性、一种奋斗的使命情怀、一种强烈的事业追求，也代表着对人类健康以及美好生活的向往。



四上太行，寻根溯源， 坚守初心，牢记使命

武乡县是太行精神的重要发源地之一，老一辈无产阶级革命家曾在这里长期战斗和生活，组织指挥整个华北地区的抗战。刀把咀村，曾是当时的八路军卫生部制药所所在地，也是远大医药的诞生地、出发地、耕耘地。

82年来，远大医药和刀把咀村结下了血浓于水的深情，远大医药曾于2006年、2008年、2019年分别组织企业优秀员工、企业总经理、GPC学员、党员代表等三上太行。2009年，刀把咀村的乡亲们千里迢迢，还专程为企业送去当年先辈曾经用过的碾药石磨。2020年武汉爆发新冠疫情时，刀把咀村乡亲们还紧急捐赠了价值9万元的连翘茶，助力打赢疫情阻击战。

此次为帮助刀把咀村发展，远大医药下属成员企业碑林药业还在6月19日走访刀把咀村期间，与刀把咀村村委围绕当地连翘的种植达成采购框架协议，以教促产，进一步帮助和支持刀把咀村中药材种植产业发展。同时，远大医药还捐赠公益款项专项用于八路军材料厂革命旧址整修，并将该革命旧址作为企业的思想与文化实践基地。

6月19日至20日，全天参训人员相继参观了远大医药的发源地——刀把咀村的八路军卫生材料厂，听取了革命战士在烽火连天的战争时期，为救治伤员，以身试药，突破重重封锁，为前线战士送药疗伤，为战争胜利做出了不朽功绩；参观了王家峪八路军总部以及太行纪念馆，并上了一堂有意义的党课，使大家对太行山革命历史和太行精神有了更深入地了解和理解。



● 82年来，远大医药和刀把咀村结下了血浓于水的深情



● 远大医药捐赠公益款项专项用于八路军材料厂革命旧址整修



● 举行远大医药的思想与文化实践基地揭牌仪式



● 远大医药参训学员走访和参观相继八路军卫生材料厂旧址、王家峪八路军总部以及太行纪念馆



| 统一思想，统一价值观，统一行动

6月19晚，全体参训人员迎来了此次学习期间，非常重要且难得的一次深度研讨时刻。“结合企业发展历程，谈一谈学习感受？结合远大医药及本板块/企业五年战略规划，谈一谈规划达成的具体路径措施？对企业战略人才的规划和思考？”

以战促发展，以战促稳固。此次主题思想活动以注重针对性与实效性，为助力规划实现奠定坚实基础。远大医药党委书记、副总裁钱志强希望全体参训学员务必要切实理解此次主题思想活动的意

义和目的，认真学习领会学习的深意精神，同企业当前重点工作、发展规划结合起来，实现学以致用，学用相长，知行合一！

结合当前医药行业的内外部环境，四组学员着重针对远大医药自身发展阶段、经营状况、业务痛点、主要矛盾，从党史中汲取宝贵经验和科学方法论，不断形成思想碰撞，不断思考和形成增强推动企业发展针对性和实效性的落地方案和行动计划，并积极阐述达成理想的目标计划。



远大医药总裁唐伟坤对此研讨的成果表示喜悦。同时也将自己的学习方法论做了分享：

·磨难不是财富，战胜磨难才是财富！

·黑暗球场效应，启示：不能让自己长期处在黑暗球场下，一定要找到解决问题的办法；

·邓宁-克鲁格效应，启示：我们不会那么强，我们需要不断输入知识和经验逐渐提升自己；

·马太效应：强者愈强、弱者愈弱，故而我们z需要激流勇进。

星光不负赶路人。东方欲晓，莫道行军早！唐总的分享也让大家有了更深的领悟，即第一要明确告知目标及方法，让有能力的人做成事；第二，高级将领要能带领大家取得更大更多的胜利；第三，要团结大多数，用实战的成绩来证明团队的力量。

今年是我国“十四五”开局之年，也是全面建设社会主义现代化国家新征程的开启之年。习总书记指出，“没有全民健康，就没有全面小康”、“树立大卫生、大健康的观念，把以治病为中心转变为以人民健康为中心”。根据五中全会公报，中央将继续把“全面推进健康中国建设”作为未来的重大任务，一系列的政策和举措，为推动医

疗健康事业的长远发展带来无限生机，也为医药行业未来的发展指明了方向。因此，我们要从学习百年党史中，深刻感受党的光辉历程，汲取推动医药事业发展的智慧和力量，为服务于“健康中国战略”做出更多贡献。



凝心聚力 共绘“睛”彩

●●● 高蔚



一年之计在于春，为落实眼科板块战略规划，启动眼科板块新产品上市工作，落实各事业部销售目标，眼科板块精英齐聚武汉共商发展策略。

| 新品介绍，添足马力

销售同事们展现出力争上游，挑战更高目标的壮志雄心。员工们信心百倍，公司也准备好了重磅产品，确保大家“弹药充足”。为保障远大医药基业长青，具备可持续发展的持续动力，公司近些年一直十分重视新品引进的力度，也得益于领导们的高瞻远瞩，2021年眼科板块有一批备受期待的新产品上市，其中第三事业部有舒益安®乳酸菌素片及皮肤外用新品-面康净®阿达帕林凝胶，迅可安®酮洛芬凝胶；第五事业部有用于眼部冷敷理疗的瑞珠®医用冷敷贴，以及力美坚®他达拉非片；第六事业部有滴安®贝美前列素滴眼液。各部门都对新产品进行了详细的介绍，对市场前景进行了展望。随后各事业部总经理分别与各部门大区负责人签订了2021年新品目标责任书。



| 深谋远虑，规划未来

回顾过去是为了希冀更好的未来，新产品陆续上市让我们信心满满，各事业部总经理对本部门的工作规划则是给大家指明了策略和方向。第三事业部总经理石仲楠提出“找产品、建壁垒、增产出、强合作、抓团队”的十五字重点规划，通过加强产品管线建设，聚焦重点品种打造，拓宽销售渠道，加强客户粘性，引进与培养人才，打造高效能团队，三事业部未来一定能够平稳，快速，超常规的发展。第五事业部周总提出“三布局”的策略，加强产品梯队建设，控费增效，提高费用效率，制度考核到位、激励到位，释放人员效能。建立以“动销为根本”的立体式服务型营销模式，为2025年实现10亿而努力！第六事业部徐轶群总提出“333产品组合策略”，“宏观不可逆，微观大可为”，再难的情况下都能找到破局的办法。通过延伸产品线长度，保持产品线宽度，引进新产品维护产品生命周期来进行六事业部眼科产品新基建，未来六事业部将开拓市场机会，挖掘产品增长点，强化微观管理，鼓励创新，建立以人为本的人才培养体系，同时加速推进数字化平台，促进眼科产品在线医疗布局。

徐总作为眼科板块负责人进行眼科及健康板块的发展规划介绍。首先徐总带领大家回顾了远大医药眼科板块发展战略——以重磅创新药物为引领，以大众护眼生态圈产品为基础。未来我们将以现有市场为核心，拓展多维产业，不断引进国际创新药项目，打造“处方爆品”；通过搭建护眼生态圈，树立专业眼保健品牌，扩大想象力空间；医疗器械及耗材研发平台专注于细分领域。徐总重点就产品管线建设工作进行了全面的布局，结合现有业务基础，寻找外部合作及兄弟企业合作机会，推动天天明眼科药品研发仿制能力升级，合理利用集团资源，加快研发生产转化，共同开发新产品。徐总提出思考“强生模式”，扩充板块品类，打造超级品牌，由此给眼科板块人带来非常多的启示。眼科板块整体将围绕“产品、利润、管理、经营”要求，落实战略规划，积极转型升级。

领导殷切寄语，板块稳健前行

眼科板块第一季度会议走向尾声，集团领导在会议最后进行了重要的发言。

远大医药副总裁张建国提出“板块”应有三个成功：内生式增长，外延式增长及组织建设，要求大家在做好自身业务的时候进一步解放思想。在实现企业远大目标的过程中，大家有足够的平台去发挥自己的能力，去释放自己的想法，把不可能变成可能，下一步五年规划对大家的挑战是组织体系和人才队伍的准备，希望大家在原有的轨道、经营模式、思维习惯上进一步拓展认知，板块的实现才有更强大的思想基础、团队基础和能力基础。

远大医药总裁唐伟坤结合徐总的十条工作规划，提出了十条工作要求，助力规划落地。首先提出了要拓展新市场，主动寻找增量；人才观，要敢于引进高学历人才；新的产品定位，拓大产品应



用场景，建立眼科术前术后产品组合；新兴营销通道上关于产品的信息传播，关注短视频，直播带货等符合年轻人口味的营销模式；我们需要加快产品布局，打造可以讲概念的新产品或新平台，海外眼科品种的引进；管理人员都应具有足够的自信；眼科健康板块共同打造统一的品牌及口号；人才的淘汰机制；拆掉部门之间的篱笆，加强部门间合作，形成合力。最后，抛出一个需要大家常常进行自我警示的问题：如何要保持远大医药的基业长青，不断创造辉煌？由这个问题，指引着眼科板块全体员工不断去寻求突破，保持本土眼科领域第一企业的地位。

远大医药作为中国最大的眼科药研发、生产及销售企业之一，现有产品覆盖眼表及眼底多种疾病，具有良好的品牌知名度，眼科板块作为助力五年规划实现的重要板块，要持续巩固和加强眼科领域的综合优势地位，进一步丰富眼科板块的产品线，持续奠定公司在眼科用药的龙头企业地位。





组织能力突围的另一种路径： 基于长期幸存的实用主义

● ● ● 宗友峰



编者按：随着企业的快速发展，远大医药对组织建设提出了更高的要求，我们就此专访了新进OD业务总监宗友峰，宗总对组织发展工作提出自己的认识和理解。

组织发展工作是干什么的？远不止画画架构图，而是要推进组织能力建设。组织发展就像一把系统解构公司的手术刀，连接业务和人的缝合线，帮最高领导们打通任督二脉。既要结合业务，又超脱于业务，解码战略需求，洞察组织冷暖，诊断问题根源，提出有效的解决方案和顶层设计，推动组织变革落地。

某种程度上，组织能力比战略规划更重要。为什么？战略规划可以快速形成，可以依靠外脑、靠一人、一时迅速形成，但是组织能力建设不能这样，得靠长期的、内生的力量去形成，偷不来、抢不来，也被偷不走，被抢不走。过去，公司走的是整合并购之路，这种管理帮助我们快速发展实现规模化，但是现在，公司要坚定不移地走创仿结合、创新引领、国际拓展、集团化运作之路，这就亟需关注组织能力、提高组织能力。只有组织能力建设做好了，也就是战略执行能力提高了，高层领导才可以有精力去关注更重要的事，因为更多的例行工作就可以由组织自动运行了。

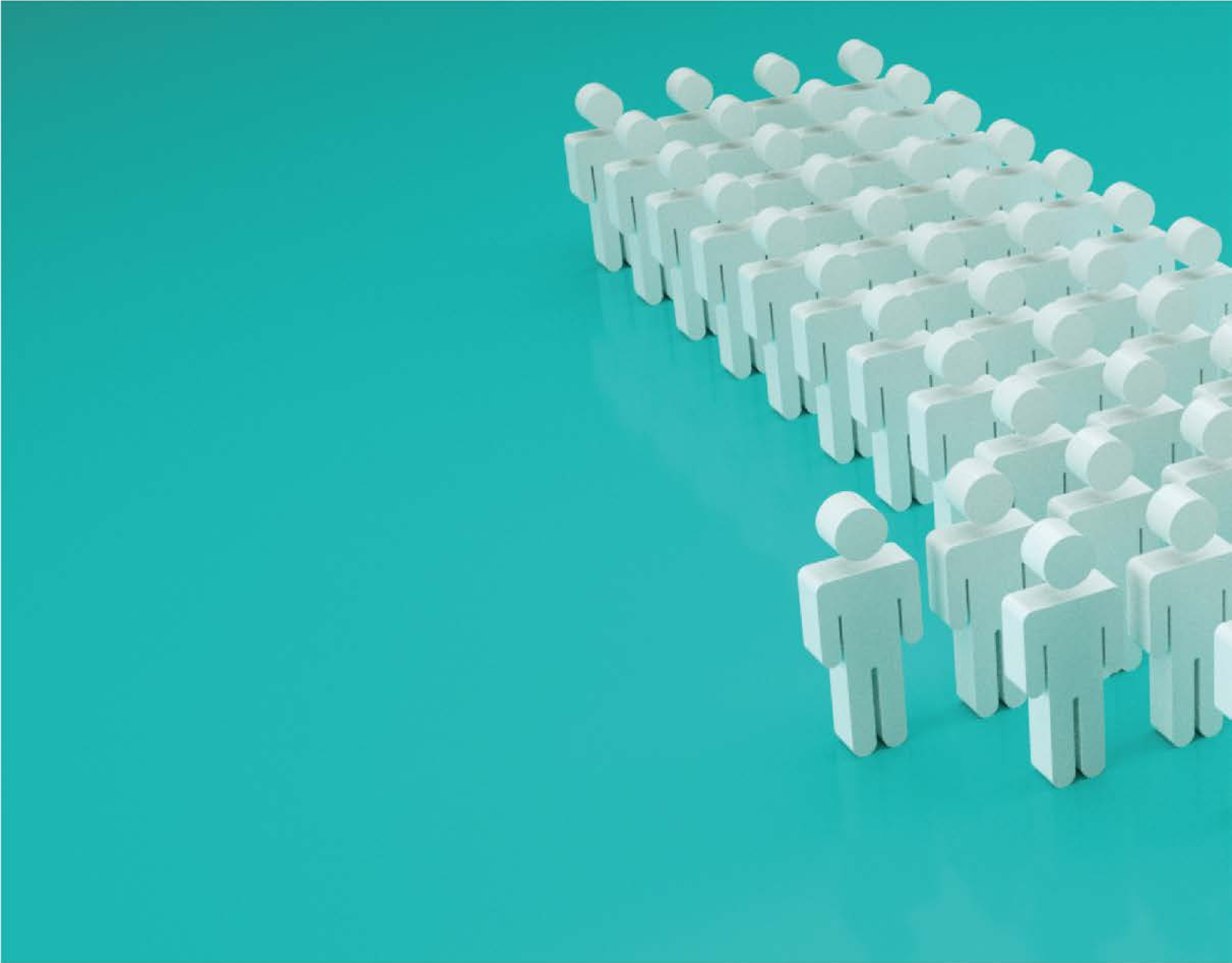
在实践中，组织发展工作容易陷入两个误区，一个误区是从最佳实践出发，也就是拿来主义，学标杆、学先进，学华为学腾讯学强生学辉瑞，赶学赶超，生搬硬套，这种从外到内的方式，往往不合时宜，水土不服；另一个误区是从理论出发，也就本本主义，一味追求管理的高级化、精致化、体系化，这种由上到下的学院工作风，往往自说自话，脱离实际业务。结合我们独特的历史沿革和企业现状，我们更赞成第三条路线：从关键问题出发，基于长期幸存的实用主义。要以解决企业实际的问题点出发，聚焦关键问题点，尝试实现单点突破，以点带面，促成组织能力系统性提升。这种由下到上的实用主义，似乎更适合当前的我们。前几天和大家探讨

时，我们打了个比方，组织发展工作者要善于做“盯缝的苍蝇”。这么讲，并不是我们不要顶层设计，而是不要大动干戈，不要锣鼓喧天、鞭炮齐鸣的顶层设计，要润物细无声的顶层设计。张总也常常教导我们，“胸中有图，堆积木式推进”，也是这个意思，注重长期主义与注重当下一手，要二者兼顾。

“胸有激雷，而面如平湖者”，唐伟坤总裁在运营分析会上引用的这句话，用来形容组织发展工作者也特别恰当。组织发展工作者是典型的“不是CEO的CEO”，是典型的“不在其位但谋其政”的COE，除了要有坚实的理论基础、实践经验和很好的综合素养外，需要至少两个基本特性：一是谦卑，一是自信。所谓谦卑，就是要求我们俯下身子、放下架子，贴紧业务和一线，一点一点地去解决业务与管理问题，还要团结一切可以团结的力量；所谓自信，就是要自驱、自洽、自觉、甚至多一点自嗨，要讲一点情怀，很多工作的效果并不能马上体现、也不能很快得到有效评估，很多时候得依赖高层伯乐，所以，心态要平和一点，功成不必在我，功成必定有我，真正的高手，往往是坚守长期主义的。很多人被眼前的得失或情绪牵着走，被眼前的一城一池所束缚，无非是自身的参照体系太小了。往大了说，我们的征程是星辰大海，要有静水深流般的清醒以及宗教信仰般的坚定。

同时，要做好组织发展工作，还需要借势借力，尤其要获得公司核心班子的支持，主要是做好六个字：“认知、认同、认真”。所谓认知，是在思想层面，交流畅通，同频共振；所谓认同，是在路径层面，力争方向一致；所谓认真，是在资源层面，要真正地倾注精力、投入资源。

组织是连接业务和人的纽带，组织发展是基于优化业务与管理缺口的生产关系改造，而人才决定组织，人才牵引组织，人才是组织和业务的基础。总之，组织能力提升，不仅有助于战略落地，更有助于吸引人才、留下人才、发挥人才的潜能。



02

创新壁垒篇



转型底气从何而来

详解远大医药创新壁垒版图

前言：近年来，中国的新药创新研发环境变得愈来愈好。自2015年中国药监改革（2017年加入ICH、MAH, 全球同步临床试验、新药审评审批提速、和医保集采等）后，激活了中国新药创新的活力。

政策环境

审评审批方面，2015年以来，国家多次发文，从多个维度鼓励和推动创新药研发。2015年，国务院颁布《国务院关于改革药品医疗器械审评审批制度的意见》，提出鼓励研究和创制新药，并加快创新药审评审批；2016年，原国家食品药品监督管理总局出台《关于发布化学药品注册分类改革工作方案的公告》，对创新药进行重新界定，指出创新药不仅要“中国新”，而且要满足“全球新”；2017年，中共中央办公厅、国务院办公厅发布《关于深化审评审批制度改革鼓励药品医疗器械创新的意见》，提出改革临床试验管理、加快上市审评审批、促进药品创新和仿制药发展，并推出一系列措施，为创新药的研发、申报扫清障碍。

由于政策的加持，中国创新药研发环境已经显著优于国外CDE数据统计，在2018年-2020年期间，中国一类创新药获批数量达到37个，从以前的平均每年一个，加速到平均每月审批通过一个创新药。

资金支持方面，除了国家重大科技专项和地方科技项目基金支持外，部分地方政府也陆续推出相关政策，为创新药的研发提供资金支持。例如，2018年，安徽省出台了《支持现代医疗和医药产业发展若干政策》，对创新药的研发最高给予1000万元的补助；2019年，河北省发布了《关于支持生物医药产业高质量发展的若干政策》，对进入II期、III期临床试验



来源：公开资料，德勤研究分析整理

举措	我国近五年来对创新药上市加速的影响
《药品注册管理办法》的修订	在2020年最新版的《药品注册法》中，明确定义了四个审评加速通道，分别是突破性治疗、优先审评、附条件上市、优先审评以及特别审批，为之后的创新药的上市进一步细化了上市申请通道，针对产品类型做不同的审评方案，通过分类来加速创新生物药的上市。
缩短临床试验申请许可审评流程	国家药监局在2018年公布了《关于调整药物临床试验审评审批程序的公告（2018年第50号）》，通过创新药的临床试验申请流程以鼓励创新药的研发，大幅缩短创新药的临床试验需花费的时间。
加入人用药品注册技术要求国际协调会议（ICH）	自2017年起，原国家食品药品监督管理局加入ICH并在2018年成功当选管委会成员。加入ICH后推动了中国制度流程标准跟国际接轨，缩短国内与国外的制度流程差异，提高国际竞争力，吸引更多国际创新药企业选择中国作为首批上市国家之一。
增加临床试验机构中心的数量，推行备案制管理	临床试验条件和能力评价被纳入医疗机构等级评审的项目之中，目的在于鼓励更多的医疗机构设立临床试验部门，有利于推动更多临床试验的进行，同时推动临床试验机构资格认定备案管理制度，激励医疗机构参与临床试验的能力和热情，成功将临床试验中心数量从2015年的375家扩增到2019年的1072家。
修订《专利法》，保障专利以及延续专利保护期	最新版的《专利法》在2020年10月17日通过并将于2021年6月1日起实施。首次在立法层面提出新药专利权期限补偿制度，对创新药给予药品专利期补偿，藉此提高中国成为世界创新药首批上市国家的地位，并同时刺激本土创新药企业在研发中投入更多，推动本土创新。
审评能力加强，推动科学监管	国家药审中心持续推动审评人数的增加，从2015年的150人到2018年的700人，以及建立了由626名外聘专家组成的评审专家团，推动以“科学监管”、“公平公正”以及“公开透明”为原则的评审制度的出台和形成，加强对创新药的支持。

研究的创新药（不同剂型合并计算），分别给予300万元、500万元省战略性新兴产业专项资金奖励。

市场准入方面，多个省份为创新药的准入开辟了绿色通道。2018年，辽宁省发布《关于公布并执行辽宁省2018年医疗机构药品集中采购联合议价结果的通知》，率先明确对新批准上市创新药品进行联合议价，议价成功的药品实施挂网采

购。继辽宁之后，广西壮族自治区在2019年发布《关于开设创新药品种直接挂网采购绿色通道的通知》。浙江省发布《关于公开征求过一致性评价仿制药和1类新药挂网采购文件意见建议的通知》，也相继给予创新药挂网采购的政策支持，使得创新药的准入周期大幅缩短。

医保支付方面，国家医保局推出了“仿制药带量采购”的政策，有效解决了

创新药医保支付能力不足的问题。通过每年一次“谈判入医保”的方式，使得创新药都具有第一时间进入医保目录的机会。在2020年获得批准的13个本土1类创新药中，可洛派韦、阿美替尼、泽布替尼和依达拉奉右莰醇等4个产品已被纳入2020版医保目录，在惠及患者的同时，药企也直接获益。

市场环境

在过去的几十年里，全球药品市场稳步增长，根据IQVIA数据，2019年全球药品支出已达1.25万亿美元，其中约七成来自创新药消费。截至目前，我国已超越日本，成为全球第二大药品市场，2019年药品支出达1416亿美元。PDB样本医院数据显示，国家药品监管部门自2011~2019年批准的29个1类新药在2019年的总销售额为27.6亿元，5年复合增长率达46.53%，2019年医保扩容之后，增长进一步加快，仅2020年一季度，以上29个产品的销售额就达15.8亿元，2020全年的同比增长率将超过100%。

一方面，丰厚的创新药投资回报，刺激企业重金投资研发；另一方面则在“仿制药集中采购”政策的推动下，我国的医药市场结构开始逐渐向欧美等发达国家“靠拢”，随着仿制药价格的不断下降，仿制药将不再是我国医药市场的主要增长点，迫使制药企业把目光转向创新药研发。随着国际交流的日益频繁，我国创新药研发也开始逐渐向国际接轨，国外的信息、技术、资本能够第一时间涌入国内，而国内的创新药也开始逐步走向世界。根据科睿唯安数据，在过去的3年里，有近40个研发项目被授权到海外（license-out）。

除了自主研发，投资并购也是获得创新药的主要方式。近年来，我国医药行业海外合作、海外投资的规模正在迅速扩大。根据科睿唯安数据，近年来license-in的交易数量呈迅速上升的趋势，由2015年的39项逐年增加至2019年的89项，以尼拉帕利、拉维达韦为代表的1类license-in型创新药相继获得国家药监局批准上市，大大丰富了临床治疗需求，同时有效降低了患者的治疗成本。



远大医药全球创新战略持续落地

如果将医药行业的竞争看成一场马拉松，那么远大医药无疑是这场比赛中的耐力型选手。2008年登陆香港资本市场后，远大医药经过多年深耕经营，依靠多年积累所沉淀而来的综合优势和对全球创新的敏锐嗅觉，从一家原料药厂成功转型为一家集医药制剂和高端医疗器械于一体的科技创新型国际化医药公司。

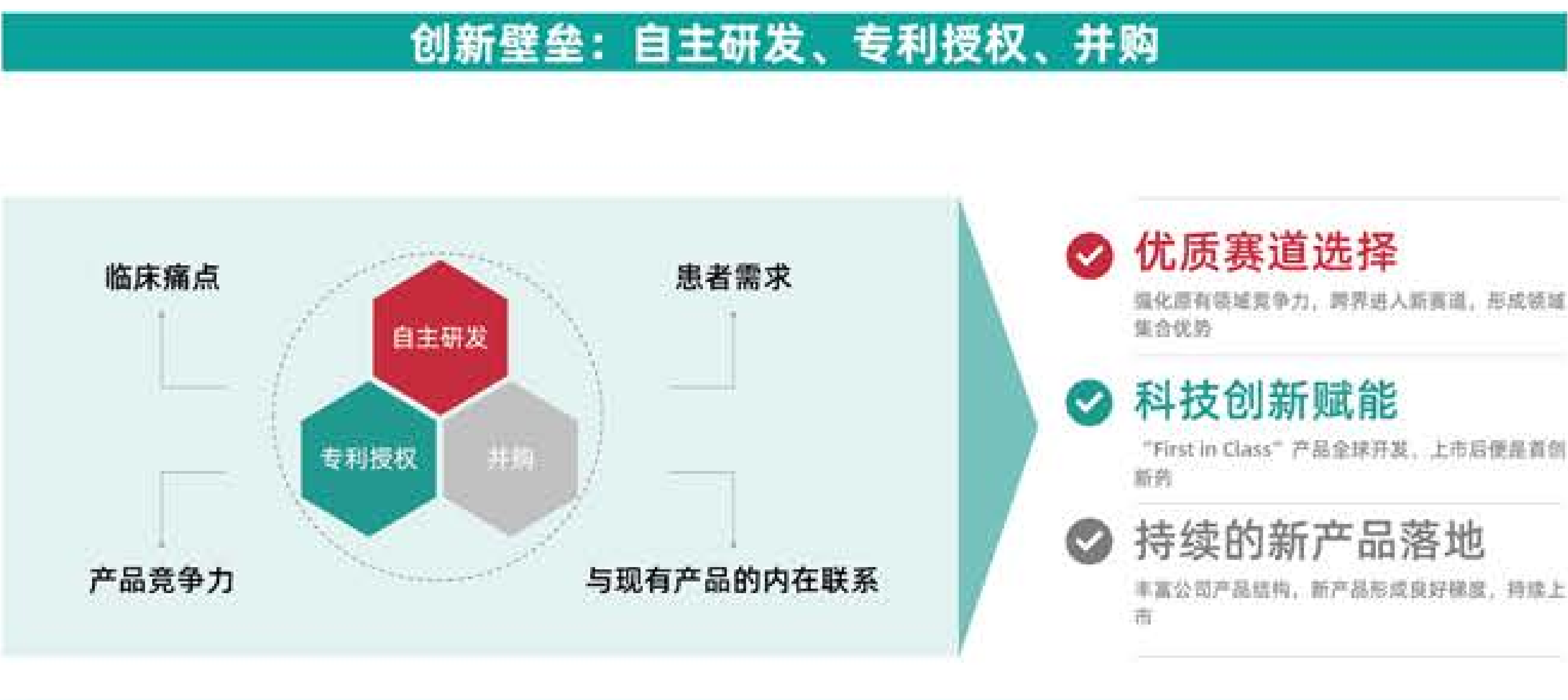
近几年，远大医药发展稳健。2020年报显示其近5年销售收入的年均复合增长率达14.5%，净利润复合增长率达到60.6%，远超港股医药上市公司平均水平。

在运营状况稳健的情况下，远大医药有序布局科技创新成果。尤其是自2015年以来，远大医药在成熟制剂业务的基础上再次实施全面转型战略，围绕抗肿瘤、抗病毒抗感染、心脑血管急救、呼吸、大五官科、罕见病等方向，以科技创新为引领进行全球化布局，以“自我研发”及“全球拓展”双轮驱动等方式取得了来自美国、澳大利亚、德国、加拿大等医药强国的一系列全球独家且具有广阔市场前景的创新药械产品，前瞻性地精准介入诊疗、放射性核素偶联药物诊疗、免疫治疗等前沿科技方向进行布局。

同时，作为国内较早转型科技创新和国际化的制药企业之一，远大医药倾力构建创新研发和高端人才体系，积极与世界领先的医药企业、大学和科研机构开展深入研发合作，形成了独有的科技创新布局和发展思路。

与跟随式创新不同，远大医药专注于源头创新。以患者需求为核心，针对尚未满足的临床需求，远大医药一直加大对全球创新产品和先进技术的投入，不断丰富和完善产品管线及产业布局。

2021年，远大医药利好不断，其布局的多款全球创新产品研发，陆续迎来分阶段里程碑式进展。在抗肿瘤治疗领域，



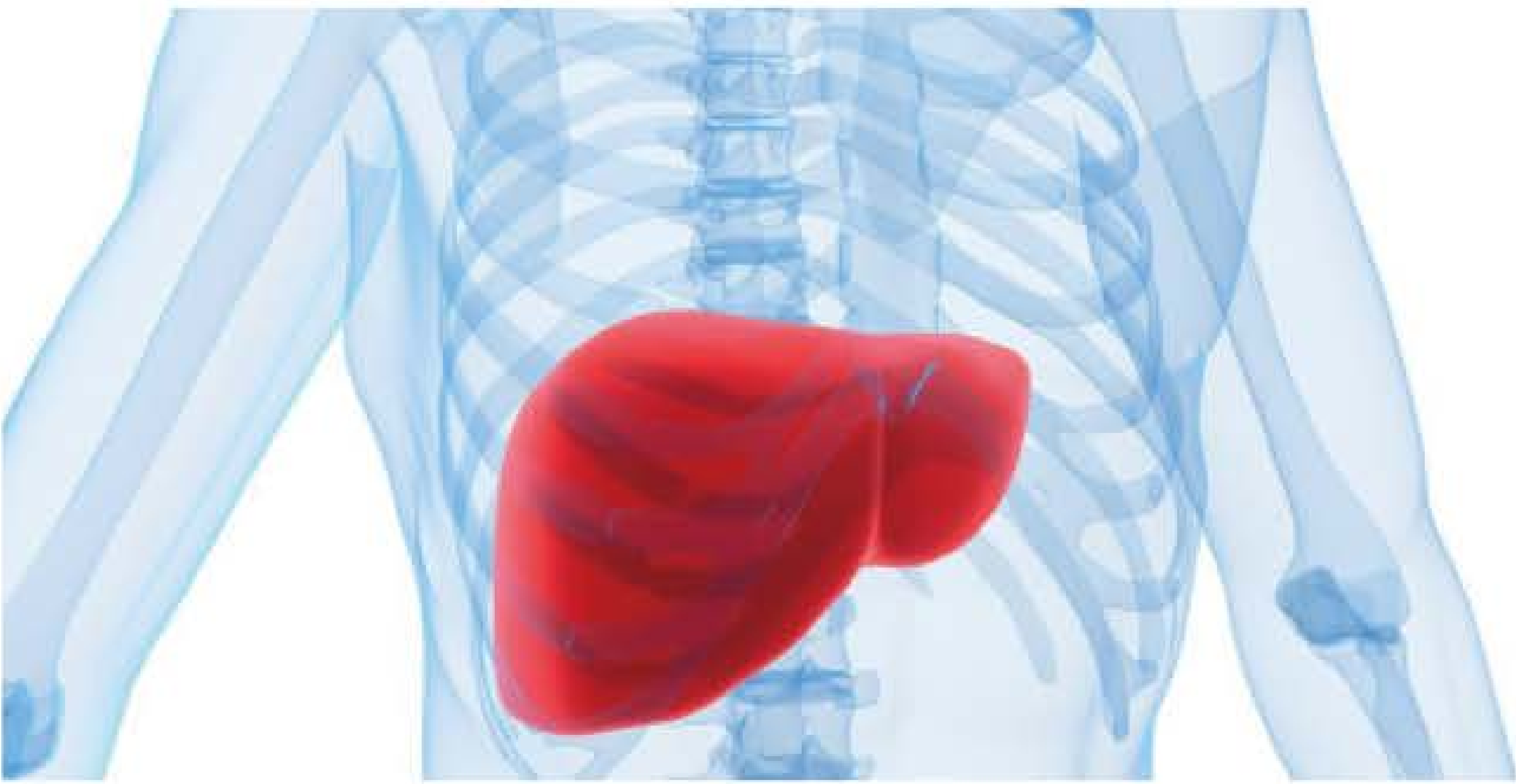
远大医药联营公司Sirtex Medical Pty Ltd核心产品SIR-Spheres®钇[90Y]树脂微球已相继获得英国国家健康照护专业组织（NICE）推荐用于治疗不可切除的晚期肝细胞癌（HCC）成人患者；并在获美国食品药品监督管理局（FDA）批准开展原发性肝癌（HCC）临床试验后，已顺利完成首例患者给药。

放射性核素药物是远大医药在抗肿瘤领域中重点布局的方向之一，在研的3款放射性核素偶联药物目前研发顺利，用于前列腺癌成像的全球创新型放射性核素偶联药物TLX591-CDx在日本的临床研究已完成首例患者给药；而用于前列腺癌治疗的放射性核素偶联药物TLX591

获批在澳洲开展III期临床研究并取得相应伦理批准。

作为远大医药肿瘤免疫治疗领域及DNA技术的研发平台。4月19日，美国纳斯达克上市公司OncoSec Medical Incorporated(OncoSec，为远大医药的一间联营公司)开发的新一代基因电转设备GenPulse于近期获得欧盟CE认证。CE认证也预示着OncoSec的电转设备符合欧洲委员会（EC）的标准并可以在31国欧洲经济区（EEA）和瑞士进行销售，为后续GenPulse在美国和欧盟的商业化部署奠定基础。

抗病毒抗感染领域，远大医药用于治疗脓毒症的全球创新（first-in-class）



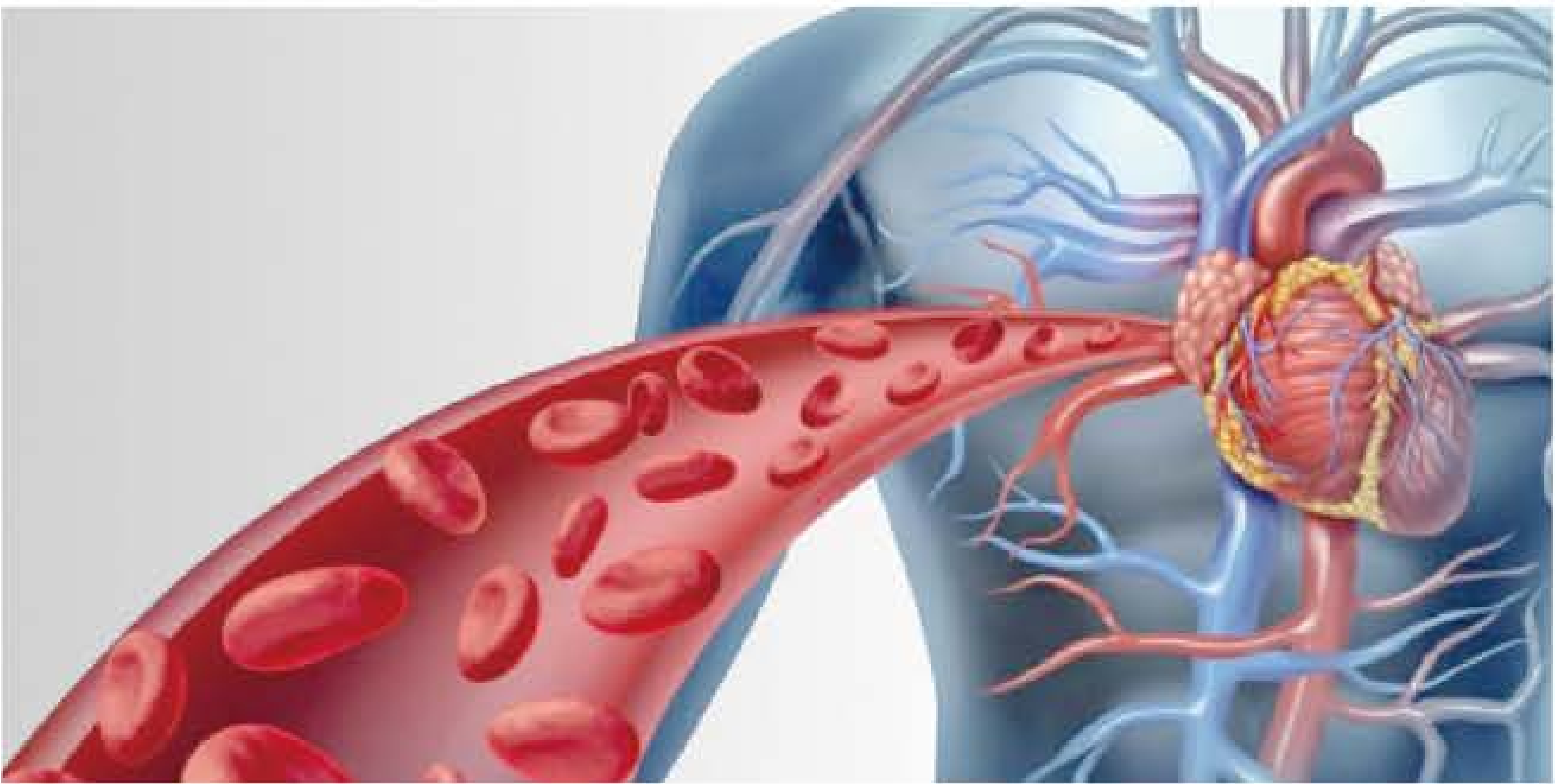
药物STC3141已取得中国国家药品监督管理局（NMPA）核准签发的“药物临床试验批准通知书”，获批在另一适应症急性呼吸窘迫综合症（ARDS）中开展Ib期临床研究；该药物用于治疗重症新型冠状病毒(COVID-19)感染这一适应症，近期已在比利时进入IIa期临床试验阶段，并顺利完成四例患者入组及给药。

一系列喜人成绩的背后，也进一步验证了远大医药在挑选具有临床价值产品方面的能力以及持续推动全球研发、注册、开展临床的综合实力。

另一方面，远大医药也在积极寻求与国内国际先进医学科研所合作，或采用收并购、股权投资等方式展开创新药赛道的布局。

5月26日，远大医药与江苏申命医疗科技有限公司订立股权转让协议，获得申命医疗开发、用于治疗肝癌的温度敏感性栓塞剂以及后续开发的凝胶类产品的全部开发及商业化权益。5月30日，远大医药与美国CardioFocus, Inc. 达成合作与产品独家授权协议，引进CardioFocus治疗房颤全球创新医疗器械HeartLightEndoscopic Ablation System的新一代HeartLight X3激光消融平台产品，并获得在中国大陆、香港及澳门地区的独家商业化权利和附条件的核心技术转移权利，该产品填补远大医药在电生理领域的空白，交易完成后，远大医药在心脑血管精准介入领域将拥有7款全球创新产品。

肿瘤精准介入、抗肿瘤、心脑血管精准介入和抗病毒抗感染均为远大医药的核心战略布局，伴随着在研产品的逐步落地，远大医药的估值也将进一步攀升。



远大医药未来研发结构的战略取舍

- **创新发现：**80%嫁接大学研究机构、创新药公司，通过专利授权或并购获得
- **药理、毒理研究平台：**借助第三方
- **临床研究申报平台：**重点强化自主
- **药物技术研究平台：**50%自主+50%外包
- **上市转化平台：**重点强化自主



心脑血管疾病： 打造国际领先的精准介入诊疗平台

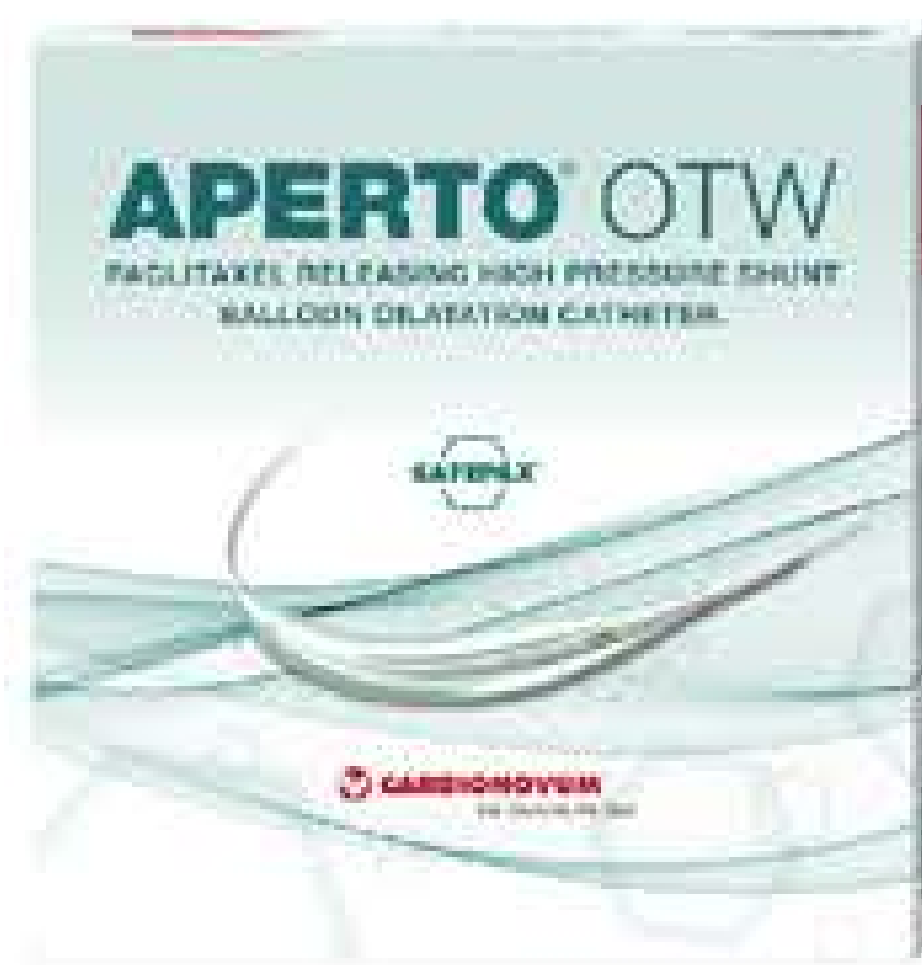
心脑血管疾病是中国居民的第一大疾病死因，严重威胁国人健康。在心脑血管疾病领域，远大医药（HK.00512）围绕血管介入、神经介入、结构性心脏病、电生理及心衰五大方向进行创新布局，目标是搭建科技创新型的高端医疗器械产品集群。

迄今为止，远大医药在5年时间内已经布局7款产品，通过同加拿大Conavi公司血管影像诊断、德国Cardionovum公司血管介入及以澳大利亚Sirtex公司和美国OncoSec公司肿瘤介入等为代表的海外并购项目，公司已经实现了全球精准诊断+治疗战略布局，成为精准诊断治疗领域的头部企业。

远大医药的3款药涂球囊产品，全方位的覆盖了从冠脉到血透和外周领域。其中RESTORE DEB在2019年9月获批上市，是目前唯一一款具有支架内再狭窄和原发血管病变双重适应症的冠脉药涂球囊，与现在临床常用的支架相比较，球囊介入无植入的优势明显，代表了心血管介入治疗新的趋势。2020年4月，首款针对透析患者自体动静脉内瘘狭窄适应症的药涂球囊aperto也获批上市，这款产品具有耐高压和药物涂层双重特性，对于延长内瘘的使用时间，改善透析患者的生活质量都会起到重大贡献，是血透领域革命性进展。另外，目前公司针对外周血管疾病的LEGFLOW OTW产品也已进入临床研究阶段，预计2024年获批上市。

今年3月的业绩发布会上，远大医药副总裁兼高端医疗器械板块负责人陈晓捷在回答投资者提问时表示,RESTORE DEB产品上市一年多来,已经为公司贡献了过亿的销售收入。根据国元国际数据预计Aperto OTW、LEGFLOW OTW及RESTORE DEB在内的三款球囊、支架类产品在2022年预计在国内将会为远大医药贡献4.6亿人民币的销售额。

诊断设备方面，血管内超声光学同步成像系统NOVASIGHT Hybrid(IVUS/OCT)融合了血管超声和光学相干断层扫描两种成像技术，可以同时、同向、同轴、同位的展示超声及光学图像，是目前全球唯一



一款商业化的双模成像系统，在冠脉血管成像和腔内介入手术领域都有广阔的应用前景，产品已在美国/加拿大和日本上市；中国注册方面，在19年进入特别审评的绿色通道，目前已进入临床阶段，预计2022年获批上市。另有一款心腔3D影像产品FORESIGHT ICE已经在日本和美国上市，中国正在临床研究阶段。

在神经介入方向，远大医药正在自主开发新一代取栓支架，预计2024年获批上市；其在电生理和心衰方向亦在紧锣密鼓的加速推进。5月30晚远大医药（HK.00512）发布公告称，公司已与美国CardioFocus公司达成合作与产品独家授权协议，将以至多2,000万美元的里程碑付款及一定比例的销售提成引进CardioFocus用于治疗心房颤动的创新

医疗器械HeartLight X3激光消融平台，以此进一步夯实企业心脑血管精准介入平台。

按照规划，在心脑血管疾病治疗领域，远大医药有望在2021年完成五大方向的完整布局。

目前远大医药的介入平台，已经从新技术集成、落地平台整合、自主临床团队、多维市场渠道四个方面形成了平台优势。“从license-in到现在多重模式的合作，从股权的投资到生产的合作、研发的合作，供应链的合作，实际上是全方面的资源共享，这个过程中不仅是远大医药的临床团队、BD团队、市场化的团队都得到了很多好的锻炼，在迅速的成长和成熟，后续产品也能在多维的市场上得到很好的表现，更好地服务患者。”



肿瘤： 独树一帜的放射性核素和免疫平台

恶性肿瘤是危害人类健康的严重疾病，中国的肿瘤发病人数和死亡率均高于全球平均水平。随着科技进步，肿瘤治疗手段也发生巨大改变，从最初的放疗、化疗走向靶向治疗、免疫治疗。2020年肿瘤药物占药物授权合作交易数量的比例超过50%，免疫肿瘤、细胞治疗、基因治疗等前沿肿瘤治疗领域成为合作研发的热点。

远大医药（HK.00512）在肿瘤领域的布局并没有盲目追从PD1的热点，而是选择了独树一帜的科技创新路线，也体现了远大医药在肿瘤治疗理念上的独特理解和前瞻性。概括而言就是，远大医药围绕“放射性核素”、“精准介入”和“免疫治疗”在内的高技术壁垒细分领域进行全球化的差异性布局，在短短3年时间内已拥有12个全球创新的抗肿瘤产品，其中10个产品在全球范围内处于人体临床试验阶段，累计覆盖九大实体瘤治疗领域。

2018年，远大医药收购澳大利亚 Sirtex Medical Pty Ltd(Sirtex)，获得了全球唯一一款被FDA正式批准的放射性微球产品SIR-Spheres®钇[90Y]树脂微球，正式进入肿瘤赛道，并于2020年11月26日向CDE提交了该产品的中国上市申请，有望在2021年获批上市。于此同时，该产品在全球多地也在加紧同步开展新适应症拓展的临床试验研究。截止今年5月，SIR-Spheres®钇[90Y]树脂微球已相继获得英国国家健康照护专业组织（NICE）推荐用于治疗不可切除的晚期肝细胞癌（HCC）成人患者；并在获美国食品药品监督管理局（"FDA"）批准开展原发性肝癌（"HCC"）临床试验后，于近期顺利完成首例患者给药。

SIR-Spheres®钇[90Y]树脂微球属于选择性内放射疗法，通过介入治疗的方式，利用肝动脉双重供血的结构，使得微球自动积累到肿瘤部位，实现最佳肿瘤覆盖的同时最大限度降低副作用。相对于传统放射疗法，SIR-Spheres®钇[90Y]树脂微球对于未发生远端转移的早期肿瘤患者，可以避免传统放疗受限于皮肤及脏器所能承受的最大辐射，直接在肿瘤局部释放大剂量高强度的β射线，可最大程度的



杀伤肿瘤。而对于晚期患者，从治疗策略上讲，SIR-Spheres®钇[90Y]树脂微球又可实现肿瘤降期，将不可切除转化为可切除，大大延长患者生存期，改善患者生活质量。同时，与化疗及免疫治疗联合使用，也可显著改善患者预后。

远大医药借助收购Sirtex获得了一个核放射科学治疗性产品研发和市场化销售的国际性平台，这也为其后续完善放射性药物全产业链奠定了基础。2020年11月，远大医药又与澳大利亚Telix公司签订合作协议，获得多款具备first-in-class潜力的用于肿瘤诊断和治疗放射性核素偶联药物（RDC）产品在大中华区独家权益，同时以2500万美元认购Telix约7.6%股权，拥有Telix其他管线产品在大中华地区商业化权益的优先谈判权。

今年5月9日，Telix宣布，旗下抗体偶联放射性药物TLX591获澳大利亚药物管理局批准开展III期临床试验，用于治疗转移性去势抵抗性前列腺癌（mCRPC），远大医药享有中国权益。

放射性核素偶联药物与抗体偶联药物（ADC）在技术原理上比较相似，是通过Linker将放射性核素产品和靶向剂连接而成，同样也是为了将“炮弹”精准带入肿瘤细胞，实现对肿瘤的精准打击，减少对对人体健康组织的损失，降低毒副作用。

此外，在国内同放射药品生产经营企业普尔伟业达成股权购买协议。通过一系列动作，远大医药目前已经形成了国内国

外核药的全方位布局，进一步增强公司在放射性药物发展上的势能。

除了独辟“放射性核素”这个冷门技术赛道之外，远大医药在肿瘤免疫疗法上的布局思路也有独特之处。针对目前市场上PD-1药物的耐药问题，2020年2月，远大医药认购美国OncoSec公司约44%的股权，获得后者所有产品在包括中国大陆在内的30多个国家和地区的产品权益，核心产品TAVO是一款first-in-class瘤内抗癌基因疗法。在肿瘤位置确定之后，通过瘤内注射及短脉冲电穿孔的方式将可以表达IL-12的DNA质粒递送至肿瘤微环境中，进而在瘤内产生局部作用的IL-12蛋白。作为人体天然产生的免疫刺激蛋白，IL-12可激活细胞毒性淋巴细胞和NK细胞，促进肿瘤特异性免疫反应，诱导免疫细胞识别并杀灭肿瘤细胞。

TAVO通过瘤内注射可以让肿瘤由“冷”变“热”，有望找到破解PD-1耐药难题的答案。2020年11月，OncoSec更新发布了TAVO联合Keytruda治疗PD1耐药黑色素瘤的IIb期KEYNOTE-695研究的最新中期分析结果。在54例被严格定义为对PD1药物已经产生耐药的转移性黑色素瘤患者中，TAVO+Keytruda治疗的客观应答率（ORR）达到了30%，这个结果远高于预期的20%客观应答率终点数据，显示了较好的成药前景，OncoSec计划凭借该临床研究的终点数据向FDA申报加速批准。

重点项目分享——Telix RDC诊疗一体化平台



通过与Sirtex、Telix和OncoSec公司的产品和股权合作，远大医药初步建立了具有国际化一流水准的肿瘤介入研发平台、放射性核素偶联药物研发平台、DNA免疫研发平台，增强了自身在放射性核素药物抗肿瘤在肿瘤免疫领域的研发实力。

5月26日晚远大医药发布公告称，已与签订股权转让协议，待协议约定的相关条件获满足后，远大医药将以2260万元的价格收购江苏申命医疗科技有限公司100%的股本权益，同时获得其开发、用于治疗肝癌的温度敏感性栓塞剂以及后续开发的凝胶类产品的全部开发及商业化权益，此举将进一步完善公司在肿瘤介入领域的布局，各肿瘤治疗产品的开发经验和市场资源可形成显著协同效应。

该温度敏感性栓塞剂是一款获得中国国家药品监督管理局创新性医疗器械审批资质的肿瘤类产品，由于该产品具有载药特性，后续还将可能与SIR-Spheres®钇[90Y]树脂微球联合推出新的组合产品，扩大单一产品的适用范围，延长产品生命周期。

除了上述两个技术方向的产品布局外，远大医药在肿瘤领域也青睐溶瘤病毒这种肿瘤治疗策略，在2020年7月与上海行深生物科技有限公司订立投资协议，获得用于治疗结直肠癌的全球创新水泡性口炎溶瘤病毒产品的（VSV-GPM）全球独家开发、生产及商业化权益，以及行深生物开发的其他产品的优先合作权等。此外，对于因为开发COVID-19疫苗而名声大噪的mRNA技术平台，远大医药也实现快速布局，在2020年5月与比利时eTheRNA Immunotherapies公司订立股权投资协议，引进后者的mRNA疫苗平台技术和在研产品的大中华区独家商业权利。11月29日与eTheRNA Immunotherapies再次合作，联手在国内建立合资公司南京奥罗生物科技有限公司，引进一款针对HPV阳

性头颈部癌的全球创新产品的大中华区权益，通过此次合作，远大医药在mRNA技术领域的发展更为坚实，打通了从技术研发、生产的重要环节，成为国内真正拥有mRNA技术的头部企业。

总体来说，远大医药在肿瘤领域的产品布局是其科技创新理念的细微体现。首先是在产品开发方向上另辟蹊径，差异化布局竞争较小且壁垒较高的放射性药物、溶瘤病毒等领域；其次是在具体产品选择上，每一项引进合作的项目都具有极高的科技含量，比如瘤内注射的TAVO要同时

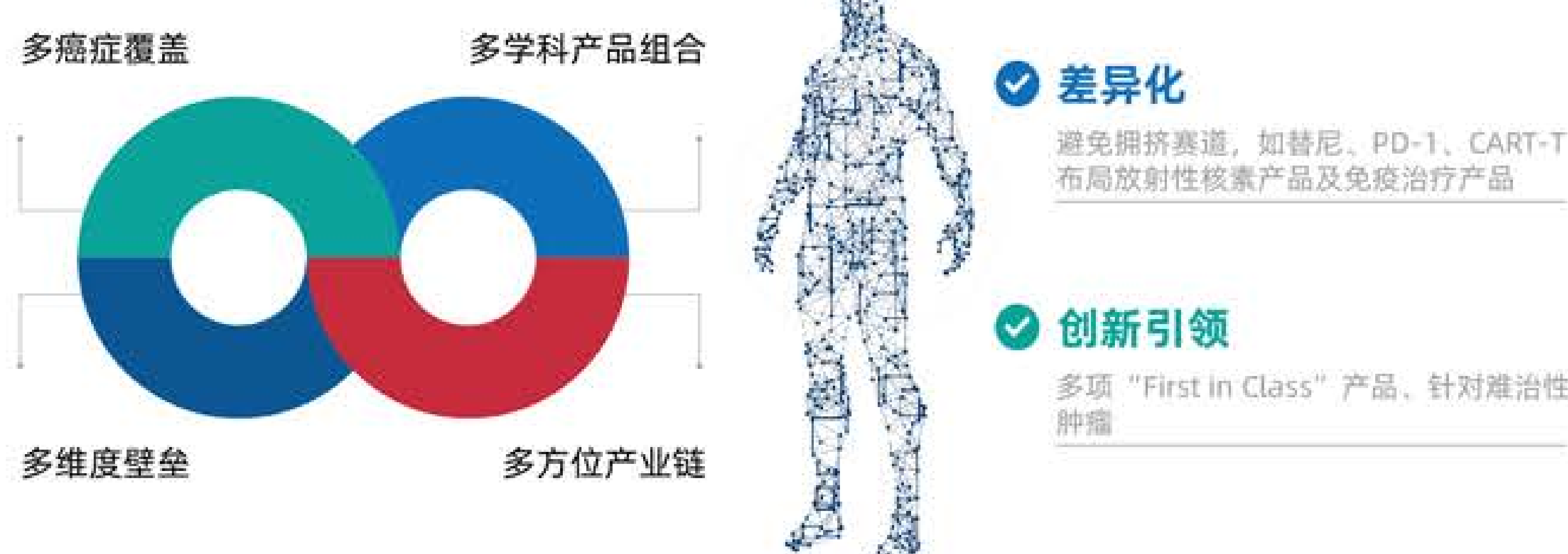
依托基因技术和电转技术，RDC药物更是需要将物理学、化学和生物学多学科技术集一身，才能将传统放疗和精准免疫的疗效发挥到极致。再次，远大医药的肿瘤产品布局也体现了一定的协同和联用潜力。创新制剂TAVO可以与免疫疗法联用，将来甚至有望可以与溶瘤病毒进行技术整合。癌症疫苗更是将肿瘤治疗提高到“防微杜渐”的水平，在临床上向治疗前端延伸，而这些独特科技的融合以及与传统治疗药物协同作用，也将是未来肿瘤治疗领域的发展方向。

远大医药副总裁兼首席医学官史琳表示，目前远大医药在肿瘤板块的布局日渐成熟，国际化产业链的构建也初具规模。

“公司的肿瘤业务群在全球范围内的企业数量已经达到9个，具备开展肿瘤产品生产、开发的能力，全球肿瘤研发中心15个，具备在38个国家开展肿瘤药物临床研究，在56个国家产品销售的能力。”

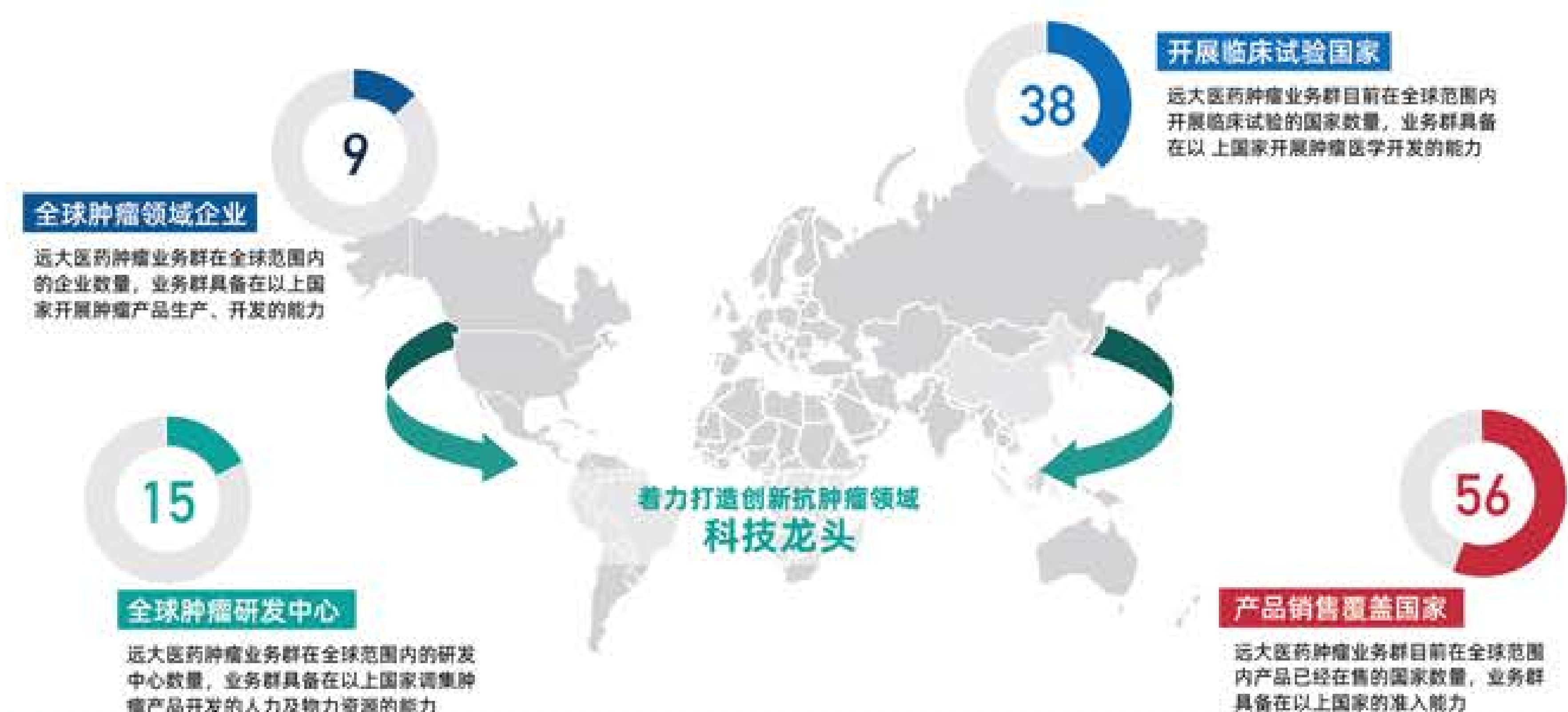
目前远大医药通过海外引进、在国内进行快速转化的方式，已经形成国际化布局、差异化创新、专业化发展的思路。“经过几年的产品布局，针对中国排名前11的癌种，我们的产品管线已经可以覆盖9个。”

远大医药肿瘤业务创新策略：差异化创新，打造硬核科技优势



成为国际一流的核介入治疗领域企业，成为国内领先的创新抗肿瘤领域科技龙头

肿瘤业务国际化策略：全球化运营布局，双循环经营发展



抗感染抗病毒： 以创新产品挑战全球重大未满足需求



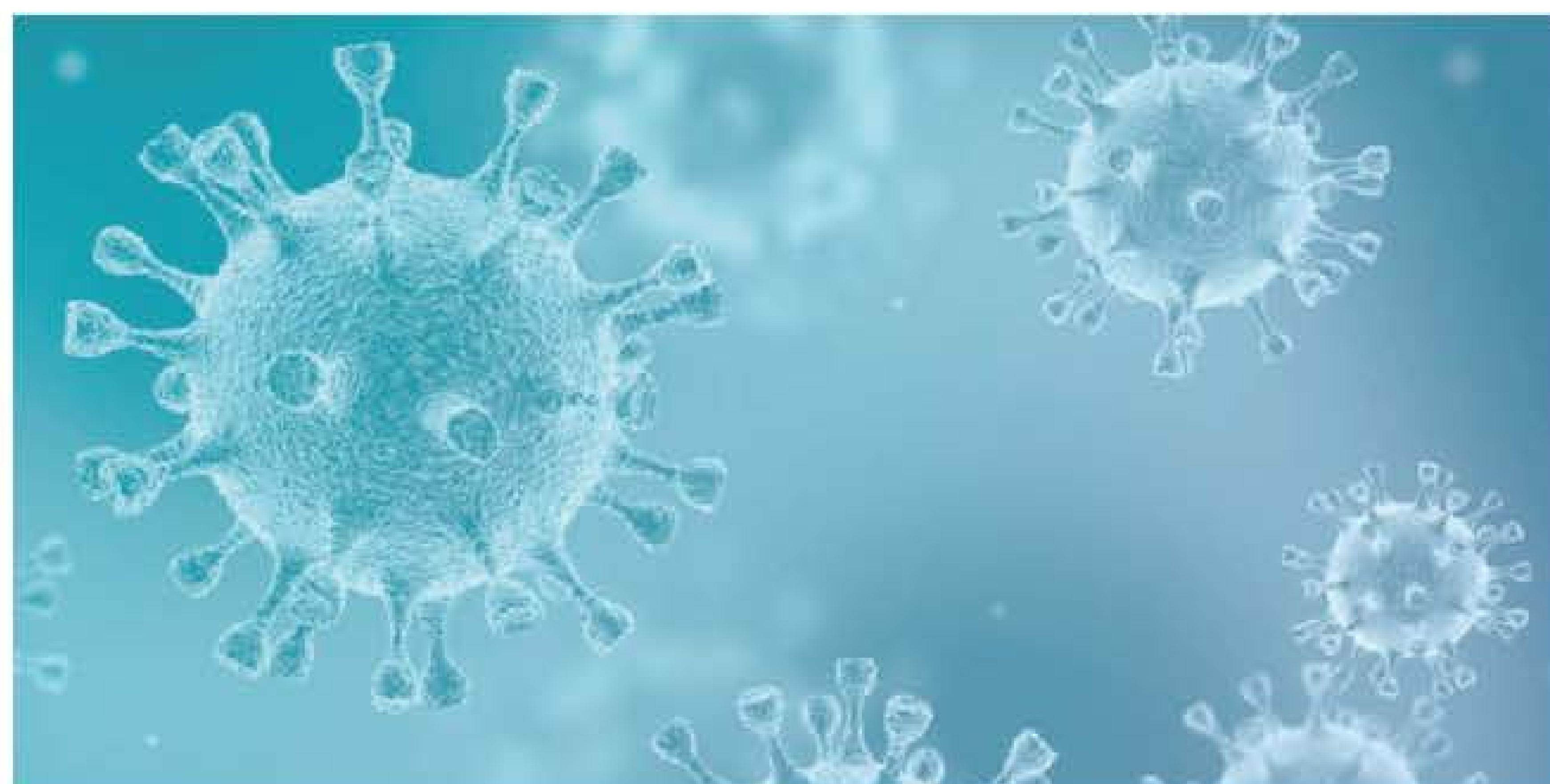
一场COVID-19疫情让大家意识到了抗病毒药物领域的巨大未满足需求，而抗病毒抗感染也是远大医药长期关注的领域。目前，远大医药储备了三款全球创新药物，包括两款用于治疗脓毒症的全球创新药物STC3141和APAD，以及一款用于治疗副流感的全球创新药物。

脓毒症、急性呼吸窘迫综合征（ARDS）属于临床重症，死亡率高，治疗手段有限，一直是临床治疗难点。远大医药布局的两款脓毒症新药分别从拮抗机体过度免疫反应和拮抗多种病原体相关分子方面入手，从作用机制上可以在脓毒症的治疗方面形成良好的协同效应。

脓毒症新药STC3141在2020年5月获得批准在澳洲开展用于治疗COVID-19相关ARDS的II期临床研究和用于治疗脓毒症的Ib期临床研究，其中首例脓症患者用药后出现明显的症状缓解。2021年3月，STC3141获得CDE临床默示许可，用于治疗急性呼吸窘迫综合征（ARDS）的Ib期研究；4月，STC3141也获得批准在比利时开展用于治疗新冠肺炎（COVID-19）的IIa期临床研究；截止5月24日，STC3141在比利时顺利完成用于治疗重症2019冠状病毒病（“COVID-19”）感染IIa期临床试验的四例患者入组，并顺利完成连续给药。预计不久的将来，远大医药能够在脓毒症这一全球还未有有效药物的领域中，为患者和医生提供更多、更优的临床解决方案。

挑战脓毒症、副流感这种世界性研发难题是远大医药研发信心的体现，同时也是其独特布局思路和研发创新的体现。

此外，将新兴技术应用于感染性疾病防治药物的研发也是远大医药的一个着力点。比如在COVID-19疫苗研发竞赛中，基于mRNA技术开发的COVID-19疫苗实现了90%以上的新冠肺炎预防有效率，更重要的是具有其他技术不可比拟的研发速度优势，这让业内对mRNA技术的关注达到了新高度。远大医药与比利时eTheRNA Immunotherapies公司合作在国内建立的合资公司南京奥罗生物科技有限公司，快速搭建起完整的mRNA



技术研发及生产平台，这个平台除了用于肿瘤免疫治疗领域外，还可以实现在感染性疾病的疫苗领域和罕见病领域进行产品的快速开发。

在传统优势领域呼吸科及五官科，远大医药布局了3款创新药物来进一步完善该领域的产品体系。包括从拨云制药获得治疗翼状胬肉的全球创新药CBT-001、新型复方鼻喷剂Ryaltris、以及从全福生物科技股份有限公司引进的全球首创治疗干眼症BRM421等。

分析人士认为，丰富的高壁垒产品管线布局为远大医药未来的发展奠定基石。随着公司多个重磅产品陆续上市，公司产品结构将进一步优化，创新对业绩的贡献将持续增长。未来，企业也将会持续丰富和完善产品管线及产业布局，充分发挥公司在国内的商业运营优势，加速科技创新及国际化产品的落地，为全球患者提供更先进更多样的治疗方案。



以战立发展

——用责任与担当助力创新研发

编者按: 本文根据公司副总裁兼首席医学官史琳总在北京总经理年会上的部分发言内容整理而成。史琳总从解读战立发展、人才与创新的关系、创新精神以及远大医药的特色创新路四个方面谈了感悟和理解, 给读者以深刻的启发和共鸣。

| 先胜而后战的战略实施

顶天(战略思考)立地(务实可行)的计划是企业健康发展的保障, 企业家的眼界和格局决定着企业的成败。

2019年全球TOP12医药企业在R&D上的投资回报率仅有1.8%, 是连续10年报告数据里的最低值, 对比2010年的10.1%, 降幅巨大。并购和产品引进可以强化原产品线, 提高领域竞争力, 快速进入新赛道, 促进创新。

FDA的药品审评是全球药物研发的风向标。对于欣欣向荣的中国制药企业而言, 参考这个风向标, 能够进一步明确自己的战略方向, 在一些大势所趋的新领域上积极布局, 这更有利于更快地缩短我们和国外的差距。

细胞疗法、RNAi和基因疗法等新领域目前获批的药物还不算多, 但它们必然是制药业的未来。FDA最近三年批准了近160个产品, 超过一半源于规模小的科技公司, 外部并购是企业迅速获得成长, 并增强管线资产的一条重要途径; 如果药企的并购是为了快速成长为一艘航母, 购买其它公司时, 一定要沿袭能够产生共振效应的科技路线, 或者能够共享行业资源的药品管线。每一次选择标的, 都应该清晰地意识到, 它将成为航母上的发动机、航母上的雷达, 还是航母上的罩板, 抑或是其它。如果买来的只是一堆各自划行的小舢板, 就永远不要指望靠它们能在未来成长为航空母舰的战斗群。

战略一旦制定, 快准狠是唯一的办法。兵贵神速, 需要快速把握有利的时机; 新

药研发宛如抢占山头, 你或许设计了最完美的路径, 想到了所有困难, 但如果丢失了时机, 山上就已经没有你的一席之地。

| 人才是创新的核心竞争力

人才短缺可能是创新转型共同面临的巨大挑战, 而人才是创新的第一资源, 是最核心的竞争力。没有一流的创新团队, 很难有一流的创新能力, 均衡的研发团队和综合的研发能力是保证创新研发基业长青的基础。如何吸引人才、留住人才、用好人才, 这是我们每一个企业、每一个部门面临的挑战。

“种下梧桐树引来金凤凰”, 好的项目吸引好的人才, 好的人才又更好的推动项目。事大有可为, 人大有作为。好的“梧桐树”包括项目和文化, 正是一个个创新项目的引进, 吸引了一批优秀的人才加入远大, 包括我自己也是被新世界办公室黑板上密密麻麻的脓毒症发生机理所吸引的。这一年多来我们有幸在各职能核心岗位引进了一批在跨国药企有新药实操经验的成熟人才, 增强新药研发落地的可行性, 并通过他们快速的传帮带。

保护好对科研的兴趣, 因为那是创新的第一驱动力。很多科学发现都不是在计划中出来的, 它们大多源于科学家内心最原始的驱动力。医药行业本身就是一个有魔力的行业, 它可以激发出内心最简单的那份满足感、那份社会责任感。每一种药物、每一次试验的成功都不仅仅只是一串串冰冷的数字, 背后有研发人九死一生无数次的失败和再尝试, 也有一个又一个有战力有成功有温度的故事。

智商、情商、毅商三合一。兴趣是做科研的必要条件, 却不是充分条件; 智商——专业; 情商——精神; 毅商——优秀科学家的成功靠的不仅是原始的兴趣, 大胆的直觉, 更是一种在极端艰苦的条件下献身研究、坚忍不拔的精神。最重要的是

必须有自信, 要相信我们都有某种天赋的才能, 无论付出什么代价, 都必须实现它。

| 开放包容的创新精神

中国医药行业已经进入一个产品为王、准入为先、品牌与服务并重的时代。未来5年是中国创新药发展的关键时期, 也是我们转型成功的关键时期, 创新需要打破定势、突破传统, 需要勇气和智慧。在去年12月底的医保谈判中, PD-1引发极高的社会关注度, 最终4款国产PD-1进入医保, 平均降幅78%, 最高的超过80%。在这个新环境下, 靠一个药品获利的高暴利时代已经过去了, 成功将属于拥有相当数量临床优势创新药, 而且持续不断创新突破的企业。

远大医药正处与关键的转型期, 通过差异化布局、专业化提升、国际化发展, 我们已形成“血管、神经、肿瘤”三位一体的全球化“精准诊断+治疗”战略布局, 逐步实现“心脑血管”的战略规划。围绕“抗病毒抗感染”方向, 我们针对脓毒症、副流感等对人类健康构成重大威胁却缺乏有效治疗手段的疾病进行前瞻性布局。

截止到今年5月份, 公司累计在研项目过百, 除去一致性评价项目, 创新项目占比近一半, 分布于临床前到新药上市申请的不同阶段, 未来的日子里我们希望在介入诊疗、肿瘤、重症抗感染方向以及我们传统的优势领域心血管、呼吸和眼科等方向绿色的创新管线越来越丰满, 10亿分子的产品会呼之欲出。

何为差异化创新? 这个问题其实是仁者见仁智者见智的。小时候我外婆给我讲曾国藩的六诫, 第一条就是众利勿为、众争勿往; 而PD-1的市场就是最好的说明。再形象地讲, 如果一个十字路口的加油站生意兴隆, 如果你的成本、质量、资源都没有优势, 那么你要做的不是在对面再开一个加油站, 而是一个可能的快餐店



或咖啡屋。

生物医药科技转化已经呈加速趋势，机遇与挑战并存。

21世纪的前20年是生命科学技术转化和应用高速发展的20年，最大的特点就是新的科学理论从建立到转化应用的速度在逐步的加快。最近最热门的mRNA是一项持续了60年的研究工作，而mRNA技术的成功转化仅用了20年。科学技术转化的速度显著加快，为生物医药企业的发展带来了前所未有的机遇，但是对我们也带来了艰巨的考验：人才的竞争，专业化的竞争。

通过自主研发和与知名大学、研究机构及国际大公司合作开发相结合，在我们建立的多个药学平台、临床平台以及领先技术平台的共同强有力支撑下，全面助力研发工作高效、高质地向前推进。研发管理改革不能只做“加法”，要善于做“减法”。要拿出更大的勇气推动研发管理职能转变，给予科研单位更多自主权，赋予科学家更大技术路线决定权和经费使用权，让科研单位和科研人员从繁琐、不必要的体制机制束缚中解放出来！

并非所有的项目都可以如期推动，我们的创新项目也都遇到了这样或那样的困难，但这就是研发的常态，而我们的工作就是去解决一个又一个难题。如果说运筹帷幄有将帅，CMO更像一个奋战在第一线的指挥官，一份敏锐、二份果敢和三份担当才能做出决策。新药研发的每一步都荆棘密布，可只有走别人没有走过的路，才能去到别人没有去过的地方。

什么是创新的动力？好奇心-深入探讨-坚持不懈-精益求精。

对未知的好奇心，永远是科学家执着追求的原动力，希望创造一个好学向上，勇敢拼搏的团队；用十个字概括或许就是位置、方向、方法、步骤和节奏。任何人，任何事，无论起点高低，只要能清楚自己的位置，找准方向，用正确的方法做事，提高进步的速度，同时把握好节奏，几年后就能看到格局比今天大很多的人与事。有志与力而又不随以怠者，方能到达最终的目的地。

激发创新的主要元素有两个，一是容忍错误，二是支持冒险与变革。创新与风险是相辅相成，要进入创新无人区对于远大医药从某种意义上来说也就要承担更大风险。现阶段创新就是要放下一切，以空杯心态，把以前东西清零，

全力以赴，不留退路。

长期来看，领军企业集中，创新驱动发展的趋势不会变化，龙头企业强者恒强，医药行业政策变革持续、疫情常态化时代下，创新诊疗手段谈判、常规用药和耗材带量采购、医保控费等政策将持续深化，行业结构性调整长期存在，产品、技术、服务、渠道等多维度创新才能带来持续机会。在现在激烈的医药竞争大环境下，如逆水行舟，不战则退，做好前瞻性布局与应战就是最好的防御，只有深谋远虑、稳健决策、披荆斩棘、守正出奇，才能谋求长足持续的发展，立于不败之地。

| 远大医药的特色创新路

远大医药也要走一条有远大特色，适合企业发展的创新路。而这条路不能再是一条循规蹈矩的，传统思维的路，一定是快速，有效（创新），有价值的道路。创新变革看似会在短时间内损害公司固有利益，其实是公司管理层洞悉全球健康发展的趋势，主动出击，以行业引领者的身份自我颠覆，才有机会在未来的大健康领域中仍然领先世界，也正符合广大患者临床之急需。

政策和市场环境的变化让我们曾经更多的创新，是为了满足“品种饥饿”问题。

在国内license-in浪潮愈发凶猛的当下，大家不惜代价的疯抢现象会阶段性出现，但恰恰在这个时候，我们要保持一颗平常心。大家都在争夺商业化阶段东西的时候，我们要往前看到更远的一步。现在我们更侧重创新型平台性技术的引进，如果药品引进的同时能够把这个平台结合引进来，或者联合发展，是远大医药研发布局考虑的一个重点，而并不是单纯地追求某个靶点。同时在引进的选择上，也会倾向于远大医药自己不能做的，或是急需领域来不及自主研发的，以及能与现有药物进行联合治疗的产品。

可喜的是，通过这两年的不断努力，现在我们在引进产品的同时，我们也实现了平台布局。4大技术研发平台，包括放射性核素偶联药物技术平台（RDC），DNA研发技术平台，mRNA研发技术平台，糖组学研发技术平台。

要改变急于求成的心态，创新要遵循科学的规律。

目前对于远大医药来说，要踏踏实实

的做创新，必须要一步一个脚印的去前进，要加大对基础研究，转化研究以及相应的人才的重视和投入。现在不管是从投资的角度还是从药企研发的角度，有些企业的心态就是，不愿意把自己的产品去做充分的科学验证分析，只想知道FDA或CDE到底需要什么资料，尽快的上临床，认为这样产品和公司才有价值。

但是，如果你问一些研究者，基于他们自己的非临床数据，对在研产品临床试验有多大的信心，多数情况下，答案是似是而非的。没有早期的科学论证，对产品的充分了解，会把好多早期就可以解决的风险推到临床上去，而我们的临床研究能力，临床试验中的风险把控能力却还在提高阶段，这种现象会最终伤害我们现在看似红红火火的创新。

面对竞争，我们打出去要是个拳头，而不能是个张开的巴掌。

以前远大医药研发分散，管理统筹不够。而对于远大医药来说，我们要连同我们的成员企业、国内外的合作伙伴一起实现生态竞合，彼此要共生，相互支持对方，而不是在大的战略下争夺有限资源。同时，生态也就意味着要彼此赋能，相互促进，在互相都得到成长和发展的基础上企业才能更健康。

基于以上考虑，这两年我们在研发端做了很多整合，把分散的资源组织起来，加强集团研发统管能力建设，更好地提供策略支持，更好地为各个成员企业赋能，而不需要每个企业都去重复建设团队。

这两年我们相继成立研发管理中心，加速研发组织构架调整，设立三盯办公室，加强创新研发统筹管理，整合内外部资源，优先推进战略产品，加强全球临床和注册能力，提高研发效率。

远大以战立发展，战是战斗力，是利剑出鞘披荆斩棘，是不屈不挠克难攻坚，是团结协作凝心聚力，是决策高效杀伐果断；立是专业，是安身立命之本，基于专业，前瞻思考，统筹全局，根深才能叶茂，洞悉行业趋势，持续学习。

是他们的坚持不懈、百折不挠成就了今天的里程碑，是他们的智慧和耕耘撑起了远大医药研发创新的希望和未来。

孙子云：先胜而后求战。能打赢的军队先做到主动防御，立于不败之地，然后再去和敌人交战，谋定而后动，成功属于有准备的人。



远大医药研发人对“创新”的理解

创新不分国界，不问出生，我们将共同致力于为全球患者提供更好的治疗手段。而新药研发虽然九死一生，存在很多不确定性，但可以确定的是，三盯求一成。
We are doing right things in a right direction.

——史琳总

(以下言论摘自《研发人》访谈片)

“药品研发工作
是贯穿于产品
全生命周期的一场
接力赛持久赛。”

“创新
是医药企业的生命线。”

“我认为做 discovery
首先有一种使命感，
但也真的只有喜欢才能
耐得住寂寞、
忍得住孤独。”

“我们正在努力通过技术升级，
差异化的产品布局，
坚持仿创结合，
打造高端制剂加上多肽的，
这样一个创新型的
研发平台。”

“我们有信心
在每一个赛道
接好每一棒。”

“只有不断的进行
创新研发，
企业才能在大浪淘沙中
屹立不倒。”

“创新就是善于敢为人先、
勇于接受挑战、
并能取得成功！”

“以战立发展里的‘战’，
我认为他是一种精神，
同时也是一个动作。”

“创新是在认识世界、
改造世界，
两个方面所取得的新突破，
这是我们追求的创新。”

“整合合成生物学、
酶工程技术平台，
攻克氨基酸原料卡脖子
技术瓶颈。”

“坚持以研发为基础，
以我们的病人为核心。”

“创新就是我们要
有100分的人才，
付出120分的努力，
争取九死一生的机会。
所以创新也意味着我们要有能力，
勇气和魄力去迎接挑战，
承担风险，
并拥抱过程中的不确定性。”

众人拾柴火焰高 三盯工作开局面

● ● ● 宗友峰

5月12日，公司决定在现有项目管理基础上成立三盯办公室。在公司研发管理中心、科技公司等部门的大力支持下，在各成员企业特别是有关项目管理人员的密切配合下，三盯办公室建设工作推进顺利、初见成效，涌现了一批颇具潜质的年轻项目人员，整体上呈现团结合作、互相补位的局面。

目前，11人规模的专兼职团队和5人规模的专家团队已初步建成，110个研发项目的基本情况已被掌握，项目信息可视化已在公司OA上初步实现，各项配套机制正在加快形成。

落实“三盯求一成”的精神

“研发的精神就是要忍受苦难，充满自信的精神，研发管理的原则是三盯原则：死盯真干，死盯进度，死盯落实，三盯求一成。”这是胡总关于研发精神和研发管理原则的指示。提高研发效能，加速项目落地，落实三盯精神，成立三盯办公室是关键一招。三盯办公室以“促进项目落地，推动项目管理水平通过正向激励、反向倒逼，提升人才培养和机制建设”为指导思想，在不重复作业、各有侧重的前提下，盯人、盯事（过程）、盯结果，做到项目全局看得清、项目执行抓得透。目前主要聚焦研发项目，如创新类、仿制药类、二次开发类、中药类、器械类、生物农药类研发项目。

精干配置、专兼结合的团队

三盯办公室由10名左右不同领域的专业人员构成，以精干配置、专兼结合为原则，覆盖临床、注册、CMC、器械、研发管理、专利、财务、法务、人力资源等职能管理领域；组建专家组，包括研发、临

床、注册、专利、器械等方面的专家，负责提供专业评价和业务指导；必要时，组建更大范围的跨职能团队推进工作。

“四维并行，各有侧重，三盯办公室统筹”

没有“你们”的项目，都是“我们”的项目，大家齐心协力支持项目，集团本部职能管理部门、各成员企业、项目群管理者、三盯办公室等四个方面共同参与项目，从不同的侧重点服务好项目。三盯办公室在全面、及时、准确、低成本地获取项目信息的基础上，开展信息统筹、监督管理、服务协调、管理提升。各类项目自动运行得井然有序，“三盯”工作就越悄无声息、静水流深，而各项目推进工作越像“在透明玻璃屋里的自在跳舞”。

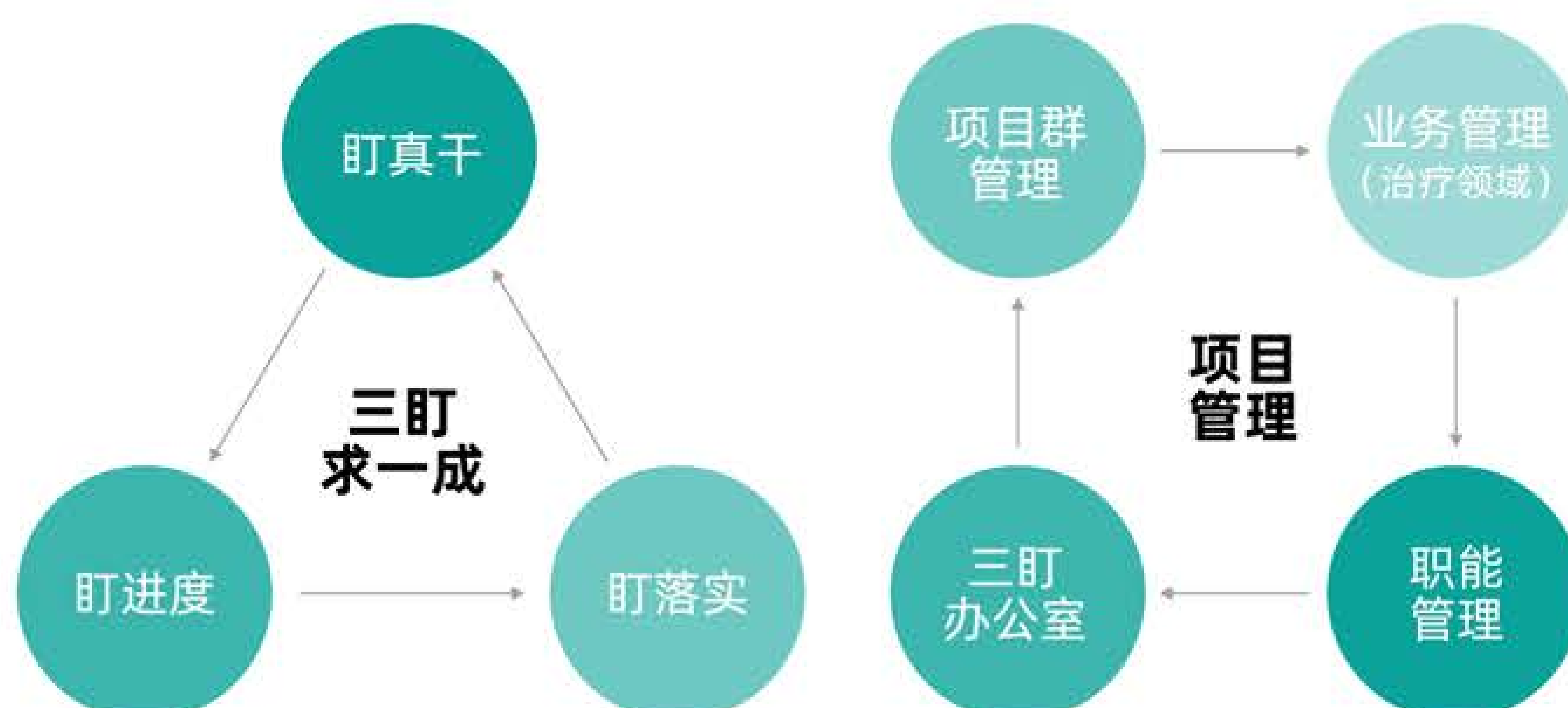
从关键问题出发，持续改善

边建边干，不断发现问题，聚焦关键问题，逐个突破。目前，三盯办公室面临和改善的主要工作有：信息统筹方面，项目名称前后变动略显随意，项目角色和

项目里程碑多样，项目基础信息、变更管理、合同台账及项目实绩等信息还有待进一步集中与完善；管理支持与提升方面，职责边界和人员分工尚需进一步细化，与现有的项目管理、业务拓展、运营管理之间的接驳尚需进一步打通，项目变更管理流程尚需进一步完善，项目沟通渠道尚待进一步丰富，项目人员信息尚需进一步盘点成库，人员能力尚需进一步提升，等等。

没有终结的答案，只有永恒的追求

研发创新作为公司未来事业发展的引擎，项目成败和进度决定着公司总目标能否实现。三盯办公室将协同研发管理中心及其他各方，服务好项目，加速项目落地，持续改善管理能力。在条件成熟的情况下，三盯办公室将逐渐扩大项目覆盖面，推动更广范围更深层次的项目管理体系优化，形成高效协同的全领域项目运作体系，支撑“综合优势、创新引领、国际拓展”的战略规划落地。



创新赋能 打造全球领先的mRNA技术平台

——奥罗生物科研动员会顺利召开

5月8日下午，南京奥罗生物科技有限公司（以下简称：奥罗生物）科研动员会在南京生物医药谷顺利召开，全体员工首次齐聚一堂，共话创新升级，共谋发展蓝图。远大医药副总裁兼首席医学官/奥罗生物董事长史琳博士、远大医药副总裁张建国先生、奥罗生物总经理陈一军博士、远大医药海外首席医学官兼奥罗生物首席医学官庞建宏博士等出席会议。

凝聚光明和希望，承载担当与未来

奥罗生物的成立标志着远大医药在生物技术创新领域的布局踏上了新的征程。会上，陈一军博士分享了奥罗生物从0到1诞生的故事，并对公司核心团队成员及组织架构、公司发展规划及公司管理机制进行了详细的介绍。AurorNa，“欧若拉”，罗马神话和北欧神话中掌握曙光和黎明的女神，象征希望；作为一家Biotech企业，奥罗生物的使命就是为患者带来希望，同时承载着远大医药及中国远大集团的战略发展期望，除了产品引进和技术转化外，后续更重要的是要提高对技术的理解，知其所以然，并能够建立自己的平台技术，以患者需求为核心，以科技创新为驱动，持续开发全球创新产品和先进技术，期待在未来能将奥罗生物打造成国际领先的mRNA创新药物开发和生产平台，并成为中国第一梯队的核酸药物研发企业。

庞建宏博士在会上分享了HPV发明人在研发道路上追逐梦想的故事，人类历史上第一个癌症疫苗——宫颈癌疫苗问世，是人类医学史上的一项突破。研发道路是漫长的、是未知的、是充满挑战的，我们应该学习周健与弗雷泽教授敢于突破、不断钻研的科学家精神，希望奥罗人也能



成为追逐梦想的人，并努力将梦想变成现实。

奥罗生物自成立以来一直将创新引领作为企业发展的动力之源，其勤奋高效、积极进取、敢于突破的企业活力和工作环境也不断吸引着来自国内外优秀人才的加入。会议伊始，员工逐一进行自我介绍，并分享了从业经历及入职体会，对奥罗生物致力于医药创新、敢于引领行业的责任使命充满信心。入会领导也同时希望大家在这个充满活力的大家庭中发光发热，实现自己的价值！

做远大医药创新的领跑者

会上，史琳博士对远大医药基本情况及创新研发重点项目作了深入介绍，她表示远大医药有着80多年的光辉历史，在过去的岁月里，远大研发人不断创新，公司进行全球化布局，在深化自身研发的同时，加速引进了一系列优质的创新产品和

平台技术。为此，史琳总也寄语奥罗生物研发人员要有无畏的创新精神，要敢于迎接科学的挑战，敢于将解决未满足临床需求作为为我们一次次追寻的起点，同时，她也希望大家给予奥罗生物更多的关心支持，陪伴奥罗生物共同前进，在远大医药的快速发展中，助力奥罗生物成为远大创新项目的领跑者。

“综合优势、创新引领、全球拓展”是远大医药2025年战略规划的核心主题，远大医药人才战略也是基于十二字方针精神的提炼和诠释。会上，远大医药副总裁张建国深入剖析规划要点后指出，“创新、研发”是远大医药当前及今后核心竞争力的关键，企业兼具开放包容的多元文化，也提倡和鼓励创新创造，希望大家能保持不断思考的习惯和能力，秉持“学霸”思维执着钻研、攻克困难，从项目落地的角度，助力奥罗生物建设成为领域内一流的企业。

西安碑林药业和血明目片入选 《中成药治疗年龄相关性黄斑变性 临床（湿性）应用指南（2020）》

《中成药治疗优势病种临床应用指南》标准化项目首批指南2020年底在北京发布，包括中成药治疗血管性痴呆、冠心病、小儿急性上呼吸道感染、新生儿黄疸、成人流行性感胃等优势病种14部临床应用指南。西安碑林药业和血明目片作为推荐中成药之一载入《中成药治疗年龄相关性黄斑变性临床（湿性）应用指南（2020）》。

首批指南由全国561个医疗机构的785名专家历时5年编制。指南遵循国际循证指南研制规范，充分尊重中医药辨证施治特色，最终推荐了107个中成药。

中国工程院院士、天津中医药大学校长张伯礼介绍，本指南选择的病种中医药治疗具有优势，能够提高患者获益，开拓了精准化、个性化的中成药推荐方式，更好彰显中医药的临床价值。在辨病辨证基础上，开拓了围绕疾病分期、分型及证候、症状等不同环节，明确用药指征，体现中成药作用的精准化、个性化特点的推荐模式，尤其适合西医师、全科医师和基层医务工作者临床应用。

目前公布的14部指南中，《中成药治疗年龄相关性黄斑变性临床（湿性）应用指南（2020）》备受瞩目。年龄相关性黄斑变性（AMD）是目前中老年人主要致盲性眼病，严重影响老年人的生存和生活质量，有关防治湿性AMD的研究是近年来眼科领域的热点话题。随着人口老龄化加剧，患湿性AMD的人数也在大幅增加，在治疗用药方面，目前国内西医医院使用中成药所占比例远远高于中医医院，而眼科中成药在各级综合性医院的应用大约占中成药使用总量的70%~80%以上，由此看



来《中成药治疗年龄相关性黄斑变性临床（湿性）应用指南（2020）》对于广大中西医眼科医生，乃至全科医生来说都是一个重大的利好消息。

此次编写指南遵循“循证为主、共识为辅、经验为鉴”的宗旨，在推荐中成药上首要标准是至少治疗过湿性AMD并且有循证的研究，其次是专家共识人数超过60%。经过层层遴选，最终只有三个药品符合以上标准。

该指南科学性强、严谨规范，对指导

中西医协同治疗湿性AMD的新模式探索、推动眼科中成药事业的发展有重要意义。本次产品入选表明行业内专家对和血明目片多年来的临床有效性以及安全性的高度认可。未来，我们将对和血明目片进行深入的研究和挖掘，以体现中医药临床治疗优势；同时，在国家大力发展中医药事业的政策号召下，继续加大科研投入，提升产品质量，关注用药安全，以更好地服务患者，助力我国眼科医学事业的全面快速发展。



03

全球拓展篇



远大医药的国际化： 特色强 目标清 路径明

● ● ● 钟嘉祺

“国际化”在网络上有较多解释，通常来说国际化主要有两种形式：内向型国际化与外向型国际化。内向型国际化是指企业通过引进等方式，吸收国外的资金、技术、原材料和先进的管理经验等，与外国投资者合资、合作经营而实现的国际化，俗称“引进来”战略。外向型国际化是指企业通过产品、劳务出口或跨国直接投资，输出资金、技术、产品和管理经验，在国外开展跨国经营而实现的国际化经营，俗称“走出去”战略。

人员、资金、资源都要在国外去调配和配置

远大医药上市公司（HK00512）行政总裁周超对国际化的概念进行了详细的描述。他认为，真正意义上的国际化并不是仅仅在美国食品药品监督管理局（FDA）注册一个产品，或者说从海外引进一个产品。远大医药国际化的内涵相对于其他医药企业还是比较广泛的，不仅引进海外优质产品，同时还在海外通过各种合作或收购的方式，让远大医药在海外拥有自己的基地，拥有完整的团队和桥头堡，并以健康、有效的方式运作，而不是所有人在国内，在国外找一个代理机构做销售和注册，这样的概念不是真正意义上的国际化，只是利用了一些国际资源的调整而已。远大医药没有走这条路，而是坚定地去做真正的国际化工作，人员、资金、资源都要在国外去调配和配置。

目前，远大医药的四大技术平台就是运用这些资源进行整体规划管理。放射性核素偶联药物RDC研发技术平台，主要依托远大医药澳洲投资的一家公司以及将来在国内的落地方式来进行运作；DNA技

术研发平台，依托于远大医药在美国圣地亚哥的一家重要的控股公司OncoSec；mRNA研发技术平台，依托于比利时研发公司eTheRNA，目前远大医药与eTheRNA公司在南京成立了奥罗生物进行mRNA创新药物的开发；第四个平台主要在澳洲，远大医药与澳洲格里菲斯大学、澳洲国立大学进行抗感染及副流感创新药物的开发。

罗马不是一天建成的

中国医药行业的结构调整、产业升级、控制医保费用、医疗资源重新配置等多项相关重大政策的颁布落实推进，将会对中国医药企业产生深远的意义。丛林法则，优胜劣汰将会引导中国医药行业更加健康地发展，最终与国际接轨，并为中国医药行业带来春天的能量与气息，最为重要的是中国患者将有机会，以更快的速度、更合理的价格享受国际上优质的、疗效显著的治疗服务。

远大医药经过长时间的积累、探索、发展、创新，储存了相应的实力。在高瞻远瞩同时具有深厚洞察力的管理层带领下，借着医药政策改革的东风，顺势而为，加速向前探索，向国际市场出发，不断通过各种形式的合作、并购等手段引入优质的产品，向中国患者提供更多优质治疗方案。

“Rome was not built in a day (罗马不是一天建成的)。”武田制药成为全球制药20强在日本国内积累用了31年（1950-1981年），国际化进程爆发了14年（1985-1999年），国际化巩固用了21年（2000-2021年）。国际化进程



需要我们不仅拥有远见、胆量，更需要我们具备十足的耐心和不怕跌倒的勇气，经过时间积累，最终会练就我们成熟的心智，更加从容面对未来的不确定性并运筹帷幄。

优化、调整、改革、创新，才会走出适合远大医药属于自己的国际化道路

医药行业中，印度的国际化道路发展模式和日本模式引起业内高度关注。印度医药企业从原料药起步，建立符合欧美标准的质量标准和人才体系，然后沿产业链逐级攀升，以发达国家市场为目标，通过出口驱动发展，同时构建垂直一体化的成本优势，积极开展跨国合作；而日本模式则是日本的企业通过国内市场完成原始积累，以海外企业合作为前期探索起点，借力人才、经验、渠道等方面资源，逐步学习、吸收、消化，完善产业链布局，积蓄自身实力，最后加速，逐步实现了全面国际化。

经过远大医药管理层综合考量，从远大医药的实际背景情况出发，以及对全球医药行业发展轨迹的洞察，管理层最终决定从介入领域入手，以Sirtex为中心，整合德国凯德诺、加拿大凯诺威全球介入平台，同时在创新药方面进行相

互授权专利，通过内部、外部资金全球性地寻找良好的并购机会。在健康板块，远大医药更希望借助与欧美企业建立合资公司，共同打开国际市场。

拿来主义不一定适合远大医药长期发展，但是市场成功的经验值得我们参考、吸取，并融入到我们的自身发展中，不断地进行优化、调整、改革、创新，才会走出适合远大医药的国际化道路。

| 慢就是快，快就是慢

当远大医药下定决心踏上国际化的道路时，管理层也精心制定了相应目标为之奋斗：

○ 2019-2023年：远大医药的国际业务要达到3亿美元，以Sirtex为中心整合国际介入业务。

○ 2023-2028年：远大医药的国际业务要达到5亿美元，占总营收比例要大于25%；同时，建立超过2家国际研发中心；Sirtex作为介入板块核心产品需要达到一个良好运行状态；在创新药方面，远大医药计划与国外合作公司或机构完成相互授权；远大医药还要与日本三井及一些欧美企业成立合资公司，共同开发国际市场。

○ 2028年：远大医药的国际业务要达到20亿美元，占总营收比例要大于50%，海外制剂工厂初步建立，创新药海外销售正式启动。

远大管理层定下了国际化进程阶段性目标，需要我们一步一脚印，认真去落实、推进、调整。我们也要清醒认识到，不能盲目地不顾一切往前冲。远大医药副总裁张建国先生那句充满智慧的领悟语不断地提醒着每一位远大人——慢就是快，快就是慢。

| 在创新发展上抢先机

要在国际化的道路上取得成功，需具备众多条件，远大医药管理层做出了整体的判断和规划，其中包括：国际化人才的聚集、薪酬激励体系、文化融合、法规和全球合规体系的完善以及研发、投资并购。远大医药在五年经营规划中指出，2023年远大医药将会有GPC206名，博士学历200人，研发人员要达到500人的规模，全球管培生要达到120人；与此同时，公司也制定了完整的薪酬激励体系，通过与普华永道合作，建立现金薪酬与长期激励项目，将过程考核与结果考核相结合，推动激励体系升级，提升人才吸引、激励和保留；同时对如何更好地融合文化也进行深入的研究和规划；五年经营规划中也明确规定了五大基本原则、六大要素以及六个基本任务；在研发、投资并购方面，远大医药希望未来有80%创新发现来自于大学研究机构、创新药公司，通过专利授权或并购获得。

政府通过实施国家新药重大专项对推动医药创新发挥了重大的作用，中国新药研发环境不断优化。中国食品药品

监督管理局出台了非常多的新政策鼓励创新，包括：加快药品审评审批，上市许可持有人制度，鼓励全球多中心同步临床试验等。新药研发模式正在发生重大变化，已由过去封闭式的自主研发向更加开放、形式多样的合作研发转变。第一种：自主型创新，如绿叶、科伦，都是在完成第一轮创新药研发储备后，将研发中心逐步转移到海外；第二种：兼并型创新，借助资本手段快速获取产品资源；第三种，授权获得型创新（License-in）引进市场上具有潜力的创新药，避开研发初期的大投入，长时间和高风险，成功概率和技术含量却高得多；第四种，虚拟型创新，通过风险投资向目标企业注入资本，获得股权的同时获得某款产品的专利技术在中国市场权益。

远大管理层明确了国际化进程的发展路径，制定了清晰的目标。正如中国远大集团胡总裁一直激励着我们：要有创新思维，在创新发展上抢先机！古语道：苟日新，日日新，又日新。变是天地常道，以守应变，终将为时代所淘汰，惟有以创迎变，方能顺天应势、龙腾凤展。



创新项目国际拓展最新速报

远大医药——创新布局



远大医药全球创新放射性核素偶联药物再迎新突破 TLX591-CDx在日本完成首例患者给药 TLX591在澳洲获批III期临床研究

远大医药6月2日宣布，公司在放射性核素偶联药物（“RDC”）领域的合作伙伴Telix Pharmaceuticals Limited（ASX: TLX）（“Telix”）用于前列腺癌成像的全球创新型放射性核素偶联药物TLX591-CDx（Illuccix[®], 68Ga-HBED-CC-PSMA11）（“TLX591-CDx”），近日在日本的临床研究完成首例患者给药；而用于前列腺癌治疗的放射性核素偶联药物TLX591（177Lu-DOTA-Rosopatamab）（“TLX591”），获批开展III期临床研究并获得了人类研究伦理委员会（Human Research Ethics Committee）的伦理批准。

此次Telix两款放射性核素偶联药物在全球开发工作的顺利进行，加深了相关产品的竞争优势，推进了产品上市的进程，同时也体现了远大医药在创新性和高壁垒性核药领域战略布局的精准眼光。放射性核素药物是本集团在抗肿瘤领域中重点布局的方向之一。未来，远大医药将携手重要的联营公司Sirtex Medical Pty Ltd和参股公司Telix，针对尚未满足的临床需求，加大对放射性药物领域全球创新产品的投入及开发，丰富和完善产品管线及产业布局，致力于打造国际领先的放射性药物诊疗平台，为全球患者提供更先进更多样的治疗方案。

充分建立综合优势，加快产品的落地及本地化生产
进一步加强优势领域，
在介入精准医疗，呼吸及五官科，心脑血管重症急救，罕见病等领域不断增加产品储备
积极扩展覆盖领域，以临床需求为导向，增强企业实力，体现社会价值



| 远大医药增持Sirtex股东权益 强化集团精准介入肿瘤领域产品管线

7月1日，远大医药公布，集团全资拥有之附属公司弘年发展有限公司（“弘年”）与Natixis（“法外贸”）及Grand Pharma Sphere Pte Ltd.（“Sirtex HoldCo”）订立股权认购协议；同时，公司与法外贸订立收益互换协议，以进一步增加集团对Sirtex Medical Pty Limited（“Sirtex”）的股东权益，扩大远大医药在肿瘤领域的产品管线。

通过此次认购事项，Sirtex的净负债将会得到降低，同时远大医药将持续深化与Sirtex现有业务的协同发展，并利用SIR-Spheres®Y-90树脂微球在中国等市场的巨大潜力，进一步提升远大医药在肿瘤介入领域的核心竞争力。

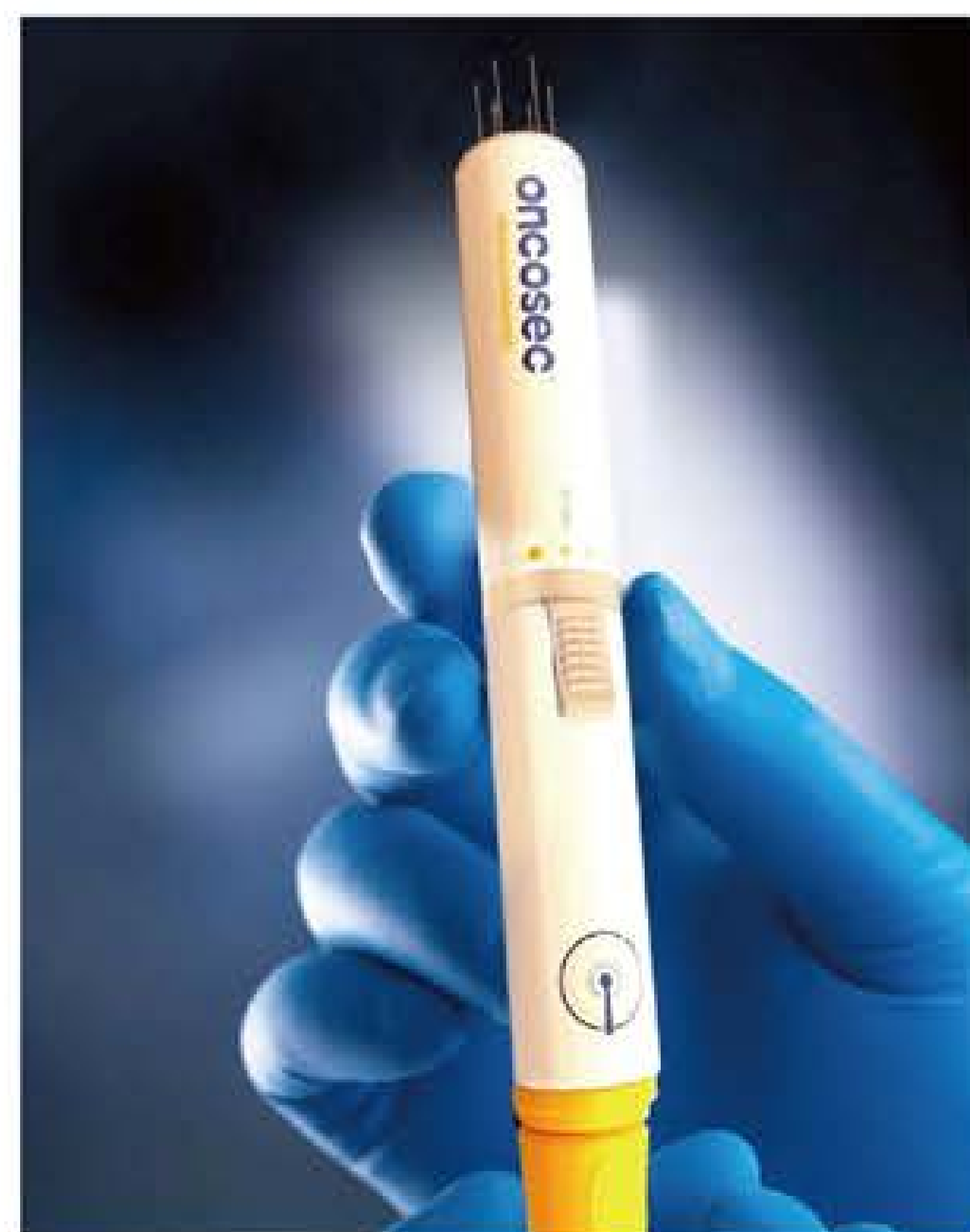
精准介入肿瘤领域是公司重点布局的战略方向之一。此次认购事项及收益互换交易，将使公司增加对Sirtex的股东权益，而其全球性创新医药产品将会进一步强化公司的产品管线。同时，订立收益互换协议将使公司维持对法外贸此次认购的Sirtex HoldCo股份的所有经济风险但不需付出全数代价，符合公司的整体利益。



| 远大医药全球创新型RDC TLX250-CDx于澳洲完成拓展适应症首例患者给药，集团自主开发的“他达拉非片”获发药品注册证书

7月7日，远大医药公布，集团在放射性核素偶联药物（“RDC”）领域的合作伙伴Telix Pharmaceuticals Limited（ASX:TLX）（“Telix”）用于诊断透明细胞肾细胞癌（“ccRCC”）的全球创新型放射性核素偶联药物TLX250-CDx（89Zr-DFO-girentuximab）（“TLX250-CDx”）近日在拓展的适应症尿路上皮癌或膀胱癌中，在澳洲完成了I期临床研究的首例患者给药，且根据公司与Telix签订的授权协议，该产品拓展的适应症包括在远大医药被授予的产品权益范围内及公司自主研发的产品“他达拉非片”已获中华人民共和国国家药品监督管理局颁发药品注册证书。

此次TLX250-CDx完成其拓展适应症尿路上皮癌或膀胱癌的I期临床研究首例给药，是远大医药放射性核素偶联药物的重要进展，在丰富了公司肿瘤板块产品所覆盖癌种的同时，也不断向未被满足的临床需求进行拓展。而公司自主研发的“他达拉非片”获药品注册证书则再次印证了公司的研发实力，扩充了集团产品管线，并进一步助力远大医药扩大海外市场。



| 远大医药联营公司OncoSec与Merck达成合作协议 开展治疗晚期转移性黑色素瘤的全球III期临床研究

7月8日，远大医药公布，集团在肿瘤免疫领域及DNA技术研发平台的联营公司OncoSec Medical Incorporated（NASDAQ: ONCS, “OncoSec”）与Merck（NYSE: MRK, 在美国和加拿大以外的地区称默沙东）达成了一项临床研究合作协议，开展白介素-12（“IL-12”）的质粒DNA药物TAVO™与抗PD-1药物KEYTRUDA®（pembrolizumab）联用治疗晚期转移性黑色素瘤的全球临床III期研究（“KEYNOTE-C87研究”），针对难以通过免疫检查点治疗方案获益的晚期转移性黑色素瘤患者，该项研究将会评估TAVO™联合KEYTRUDA®治疗方案与标准治疗方案在患者总生存期方面的影响。

根据此次合作协议的条款，KEYNOTE-C87研究计划在美国、加拿大、欧盟和澳洲开展，计划招募约400名患有III期或IV期不可切除的转移性黑色素瘤且难以通过免疫检查点治疗方案获益的患者。此研究旨在支持FDA对于TAVO™的加速批准，同时也是支持TAVO™全面许可上市的关键研究。

远大医药一直致力于抗肿瘤等科技创新领域的布局，此次OncoSec与Merck达成合作协议，再次印证了远大医药全球化创新布局的精准眼光。KEYNOTE-C87研究不仅将推进TAVO™的上市进程，也有望在治疗晚期转移性黑色素瘤领域取得进展。

医药合规：星星之火，已经燎原

●●● 高凡麟、于红梅、塞越

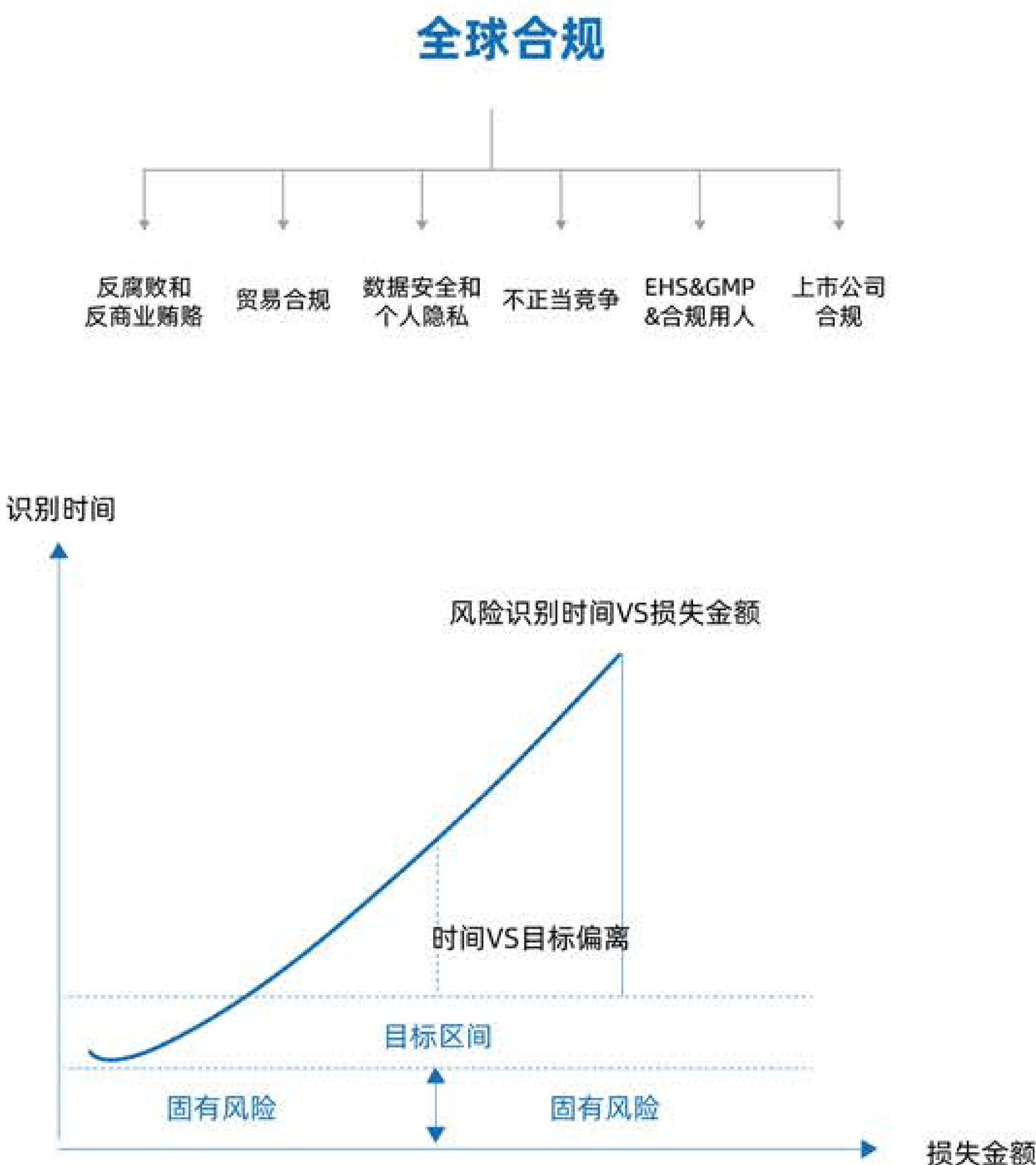
1949年美国工程师爱德华·墨菲（Edward A. Murphy）通过复盘火箭减速超重试验失败原因后提出了著名的墨菲定律：如果事情有变坏的可能，不管这种可能性有多小，它总会发生，既 $P=1-(1-p)^n$ （P重大事故，p错误，N次数，当一个错误重复发生，重大事故发生的机率就会无限放大）。

近年来企业运营环境越发复杂，2020年中央工作会议强调反垄断要求强化市场治理，2021年1月中国化学制药协会发布《医药行业合规规范》明确合规管理要求。今年1月国家市场监管总局对先声药业滥用市场支配地位进行行政处罚，4月天药股份、扬子江药业集团因违反《反垄断法》被分别处以巨额处罚。在海外运营的中资企业合规压力更大，先后有中兴、华为、小米等面临美国长臂管辖，损失巨大，另有140家中资企业被美国列入“实体名单”，219家中资企业因违规、商业贿赂被世行列入制裁名单。

根据规划，到2025年，远大医药收入将达到308亿，其中一半来自海外业务。业务模式日益复杂，风险和业务规模同时增加，面对日益严峻的合规压力，我们需要有更加体系化的机制去完善合规管理，把合规风险控制在合理、可控的水平。回到前面提到的墨菲定律，我们就是要减少N的次数，减少重大事故的可能。

业务目标未达成和业务过程不合规是现代大型企业面临的两个重要风险，而导致这两个重要风险产生的原因包含了企业对外部法律理解不足和内部管控失效。合规管理就通过对运营产生的内外部风险进行控制并对控制水平进行独立评估，查找控制缺陷，使整个企业达到内部流程制度有效落地，外部法律全面遵从，达到重大风险可控，运营目标达成有保障的目标。我们可以用一个曲线图更加清晰的说明：在最短的时间内识别合规风险并进行管理，使风险控制在目标区间内。

全球合规体系搭建PEV——6个基本任务



所以，合规管理是企业全体员工自上而下都要参与的经营活动，其中，董事会、高级管理层的合规基调是合规管理的基础。高层对法律遵从、内部流程制度落地、正直公平的企业价值观建设对合规管理起着决定性作用。比如，华为董事会成员、高级管理层每年都会进行价值观宣誓，承诺遵从公司制度、外部法规以及商业准则；每名员工均要签署商业行为准则，承诺不搞贪腐和商业贿赂、遵从法律要求、保护公司数据安全以及客户个人隐私。在这样的体系下任何和合规有关的事件都可以获得公司上下足够的重视。

怎么能够及时发现风险？谁应该对风险进行管理？谁又是合规管理的第一责任

人？风险与业务运营相伴，业务运营的决策产生风险，解铃还须系铃人，要让直接接触业务的人来决策。业务主管、各子公司主要负责业务的人负责日常运营、重大决策，当然很清楚业务的风险。所以主要主管对管理自己领域的风险负有主要责任。管业务的同时要及时识别风险、制定应对策略，把风险控制在一定的范围内，当然对业务主管的严重的失职也需要被问责。财务部、法律部、商务部、内控管理部、安全、质量等监管部门就需要为业务主管提供合规管理的工具、在过程中监控合规风险。比如商务部对对外合同、内部决策文件上的敏感信息进行审核，法律部识别法律风险，提前出具法律风险管理方

案，内控管理部对外部法律风险、内部运营风险按照风险等级进行流程优化及重点检查、以及对无法规避的风险进行隔离保护等。总之，支撑部门要通过专业线角度帮助业务识别风险、管理风险，不能让业务“裸奔”。

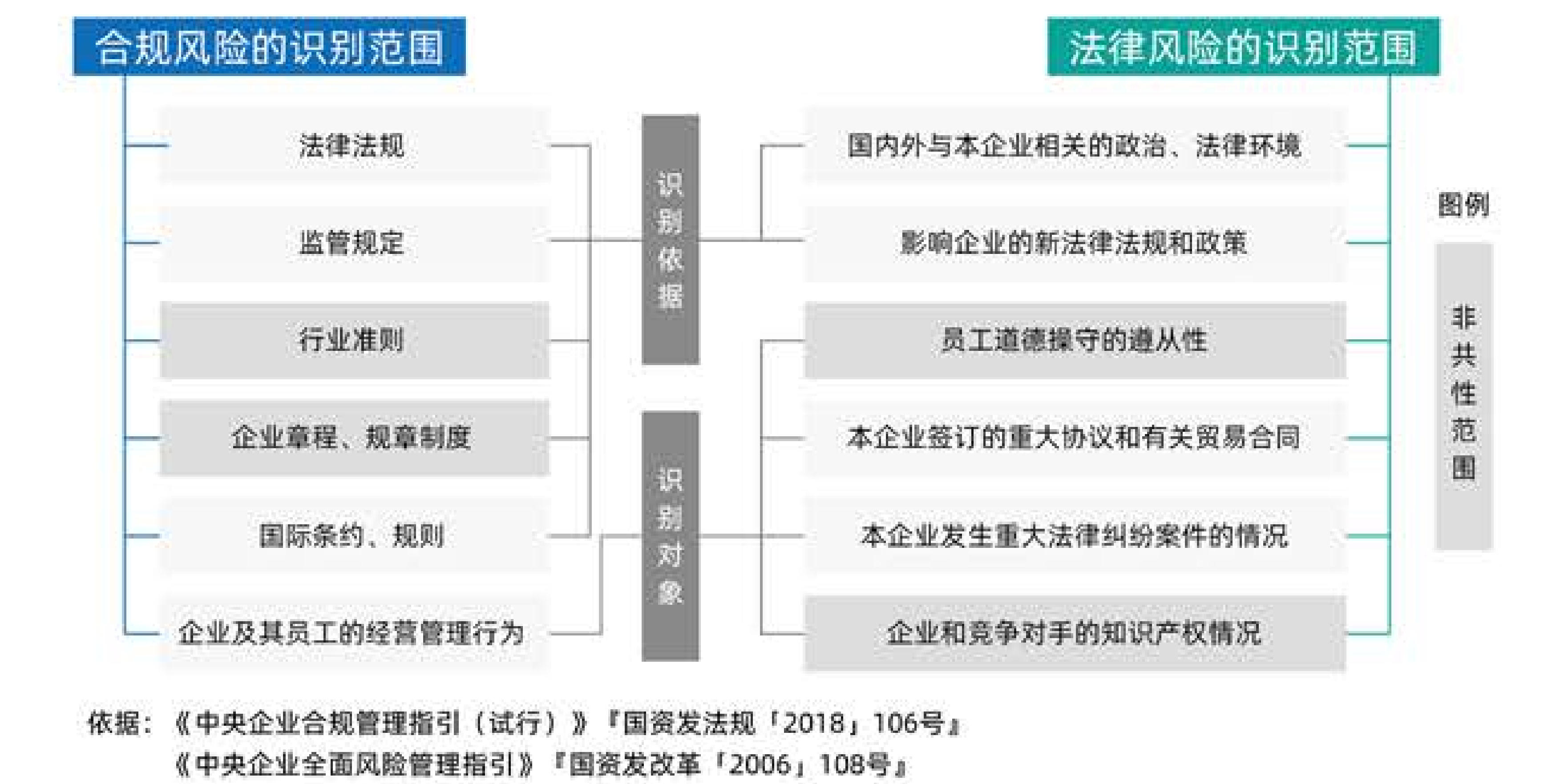
一个健全的合规管理体系应当是一个各业务领域全面覆盖、强化全员合规责任、监察审计协同联动、合规部门客观独立的贯穿企业内部方方面面的体系。需要将法律风险管理与合规管理相结合，及时识别合规风险和法律风险。

如上图，企业合规管理的目标是使企业的经营管理行为符合内外规则的要求，这就要求我们除对于企业相关的法律规章和政策环境变化要有较高的敏感度外，还需要将章程与规章制度等企业内部情形纳入到法律风险管理的信息收集范畴。

落实到操作流程时，法律风险管理强调的更多是引导和循环改进，虽然看似法律风险管理站在更高的地方去避免了企业面对更多风险，但实际操作会发现存在落实不易的情况，其根源就在于法律风险管理更侧重管理学意义上的管理，忽视了实操中面对的多变的情况。而根据2018年颁布的《中央企业合规管理指引（试行）》其中对于操作流程的细化可以得知，相比于法律风险管理而言，合规管理更强调从实施结果出发的责任追究，更为具体和实际。

再落实到公司层面，业务部门听着炮灰去决策、支撑部门提供装甲，他们的配合是否顺畅，支撑部门提供的装甲是否合身，会不会有业务主管就是不要装甲选择去“裸奔”。这就要有一个整体的评价部门对业务主管的合规风险管理、支撑部门对业务的支撑作用进行评价，发现遗漏的风险，提供管理建议，并对严重的管理失职、渎职、不遵从法律法规等情况提请问责。在新的合规要求下也要求评价部门更加有向前意识，时刻观察业务变化以及合规动态，结合高层要求开展快速的合规审计项目，同时审计组织也需要进行调整或进行专业化分工，使组织更加适合新的要求。对审计人员综合能力要求更加严格，需要掌握一定的财经、法律、安全、运营等知识以及管理原则。

合规风险与法律风险——识别范围的区别



高层基调、合规文化、价值观

销售体系	财务及内控	管理 审计
采购体系	法务部、商务部	
研发体系	安全、环保	
各分子公司	合规委员会、合规官	

除此之外，很多国际化大公司还设立了合规委员会、首席合规官等部门岗位，拉通业务、支撑部门、审计部三道防线进行协同。

第一道防线一手抓业务，一手抓合规，第二道防线过程监管，协助打粮食，第三道防线独立评估，三道防线齐心协力向一个口冲锋，这就是保障合规“打粮食”的三道防线。

作为医药企业，合规的另一层工作重点还集中在药品安全，药品的安全的源头应该更多的来自于研发设计。药品研发过程直接关系着药品的安全性、有效性和质量可控性。自2015年7月22日《关于开展药物临床试验数据自查核查工作的公告》发布以来（即“722惨案”），国家药品监督管理局加大了对药物研制合规性的监管和核查力度，2020年7月1日执行的新版《药品注册管理办法》又明确了申请人/研发机构对于药物研制不合规情况所应承担的法律责任。因此作为未来的

药品上市许可持有人，申请人需要承担起相应的主体责任，对研制全过程中药品的安全性、有效性和质量可控性负责，确保药物研制过程的合规性，加强对药研究机构、药物非临床研究机构和药物临床研究机构的监督和管理，确保药物在研制过程中严格遵守《药物非临床研究质量管理规范》（GLP）、《药物临床试验质量管理规范》（GMP）、《药品注册管理办法》等相关法规的规定，保证获得的研究数据的真实性、准确性、完整性和可追溯性。

总之，走向真正的合规化、精细化、效率化，顺应形势着手进行合规转型并建立符合国家医改的合规体系已是企业的必然选择和紧迫任务。合规转型越早、越快、越精准、越精细，符合国家的医改政策，那么在今后的发展中，业务拓展便会偏向谁、利好谁。

人才国际化助推 远大医药深耕国际化战略

●●● 杨婷、李享、翟紫艳

2002年，远大医药加入中国远大集团，2008年成为母公司香港上市公司——远大医药健康控股有限公司的核心企业，自上市以来，远大医药通过积极收购国内专科领域优质标的企业、抢占市场储备技术，实现外延式发展，成功实现了从原料药到高端制剂的转型。自2015年之后，远大医药开启了全球创新技术的陆续投入、开发与引进，成功实现了从传统医药制造企业到国际化研发企业的转型。随着企业从原料药制剂两元结构的产业链，到核心治疗领域产品群的补强，再发展到独家和重磅创新产品的领先者，企业对于人才结构、人才需求的类型和标准也随之改变和升级。

加强战略人才引进，助推国际化发展

2018年，为保障远大医药五年规划的目标实现，公司坚持“发展优先，效果/效率优先”的原则，一方面控制、调整原有业务人员数量及质量、另一方面扩大补强型/潜力型人才基数，提出全面推进“512人才”引进工作。“512人才”是指能推动远大医药战略规划落地，加快产品研发布局、产品上市，推进企业国际化转型的各类中高级专业人才及国际化人才，包括新产品开发人才（R&D）、新产品上市人才（NP）、职能管理人才（FT）、工厂运营人才（PO）和高潜储备人才（PT）。

截止2021年5月底，集团共引进“512人才”233人，其中博士62人，硕士171人，国际化背景人才113人，占引进总人数的48.4%。新引进国际化人才主要分布在sirtex、凯德诺、研发管理中

心、BD等核心新业务，保证了国际化项目顺利推进和落地。集团各专业职能均有国际化人才布局，较好的人才资源储备，为远大医药向国际化医药集团发展，不断深入集团化管控以及专业化提升，提供了有力的人才保障。

未来，我们依旧会坚持“年轻化、专业化、国际化”的人才思路，开展战略人才盘点，进一步扩大海外人才引进渠道，如LinkedIn, HelloCareer等，并完善海外人才引进政策，“筑巢引凤”，通过海外研发中心的布局，加强海内外高端人才引进力度，积累具有国际化视野、国际化思维、国际化背景的优秀员工，为企业快速发展提供人力资源保障。

国际并购业务成为人才国际化加速器

远大医药通过并购澳洲医药器械公司sirtex、美国生物技术公司oncosec、比利时mRNA新型疫苗技术公司etherna，获得了400余名海外本土化优秀人才。海外公司的成功收购与海外研发中心的不断建立，源源不断地吸引着优秀海外人才的加入。今后，以sirtex为主的海外企业，将成为国际化人才引进的主力军。

凯德诺、Sirtex、etherna等项目的国内落地，离不开海外公司的专业指导和支持，国内落地团队也在项目推进的过程中，提升了专业性、外语应用能力，国内项目和海外企业形成了良好的互动。

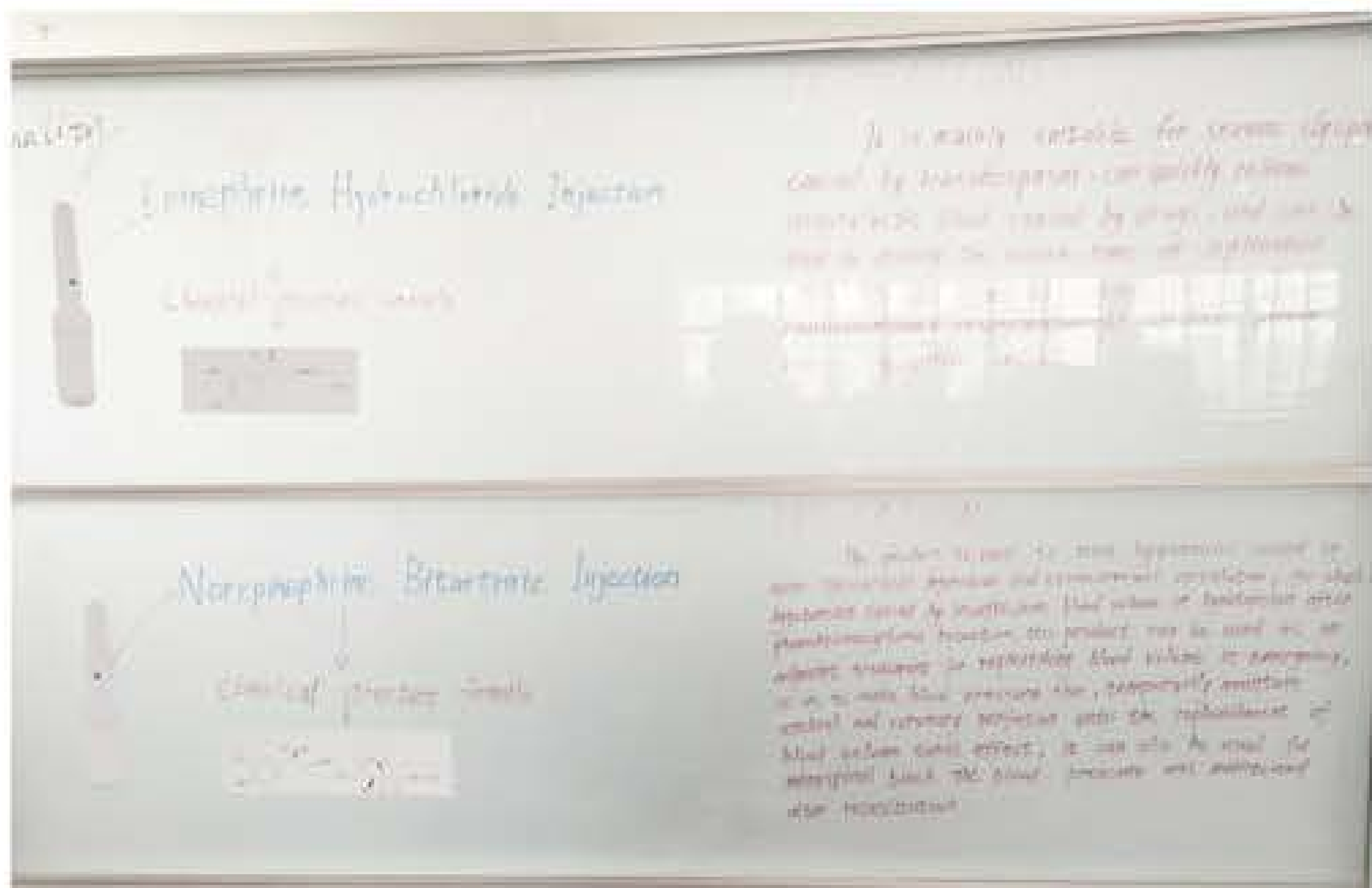
多形式加强国际化人才培养

2015、2016年，远大医药开展“德意志”国际轮岗交流项目，轮岗人员的国际化视野得到了拓展，语言运用能力也

得到了提升，目前均在企业担任了高层核心管理职务。随着国际收购项目的深入管理，远大医药将启动IGPC项目，让企业高层次核心人才“走出去”，进行任职型国际化轮岗，深入学习国际政策法规、运营管理模式，了解商业环境，感受国际化的文化氛围，为未来更多国际化项目培养“大项目负责人”。同时，也会从引入“国际管培生”到国内企业轮岗开始，逐步让国际员工“走进来”，充分实现人才的互动，加速人才国际化。

另外，远大医药持续开展“国际合规”相关培训，包括FDA、“ICH”学习活动、海外董事等主题，同时，积极营造英语学习提升的良好氛围，《在职进修管理办法》将英语水平提升作为重点内容，匹配“流利说”等学习APP进行提升。各企业也纷纷开设英语角，将英语学习融入日常工作中，提高英语应用能力。

国际化道路任重道远，人才国际化使命在肩。近年来，公司出台制定了一系列人才政策，人才战略已然成为企业发展战略的核心战略，人才问题是企业一切工作的出发点和落脚点。未来，远大医药将会持续优化人才管理机制，筑巢引凤，栽树招凰，让更多优秀的国际化人才“走得出去”、“引得进来”，实现国内外的人力资源“一盘棋”调配，建立一支在全球范围内具有竞争力的国际化人才队伍，助力五年战略规划的实现。



远大医药战略人才 内推“星”计划

不同岗位、不同环节，大量奖励，等你们拿！

推荐一个朋友，为朋友提供一个好的发展平台，为公司提供一个好的人才，为自己赢得肯定和奖励，何乐而不为！

内推
岗位

01

国际化职能
管理人才

02

新产品
开发人才

03

新产品
上市人才

04

工厂
运营人才

“人才”
标签

“懂药”

“有能力”

“懂医”

“懂专业”

“有眼界”

“有潜力”

“有趣”

“有成就动机”

“待您定义”

这是一个大盘子，不怕你秀，就怕你有才不露；我们用各种资源，成就你的才华！

内推
奖励

- 经理级别（含业务经理）2000-3000RMB
- 总监级别（含业务总监）3000-5000RMB
- 对于公司急招、行业特别稀缺的战略人才，奖励金额可不受以上标准限定，猎头招聘部将结合职位情况另行制定标准。
- 成功推荐的人才入职满一年，且担任集团级项目负责人并项目业绩优秀的，公司将额外发放推荐人一笔推荐奖金。

内推
方式



人才信息包括但不限于：
名片/电话/微信/linkedin 账号/简历等

将内推人信息发送至邮箱
neitui@grandpharma.cn



远大医药(中国)有限公司
GRANDPHARMA(CHINA)CO.,LTD.

编委：史晓峰 唐纬坤 史琳 钱志强 姚伟 陈晓捷 汪宇 朱娜 刘颖 黄以春 李小凤

特约撰稿：魏薇 李真 宗友峰 杨婷 钟嘉祺 高凡麟 徐炜 翟紫艳 王毅飞

主编：张建国

副主编：王静

责任编辑：蔡丽丽

编辑部：人力资源中心

本刊图文所有权属远大医药（中国）有限公司，未经允许不得转载，由于各种原因部分转载，稿件及照片未能及时通知拥有者，敬请致电本编辑部，电话：027-84399631。

武汉市沌口经济开发区车城北路2号 | 电话：027-83366677 | 网址：<http://www.grandpharma.cn/>