



工厂员工王伟东正在专注地对药品进行灯检。

产“零召回”的高质量药品奠定基础。同时，马山的优越自然环境也为企业员工创造了一个舒适、宜居的工作环境，这在很大程度上吸引了高端人才的加入，为企业的长期发展提供了有力支持。

更重要的是，这次并购确立了辉瑞无锡“本土服务本土”（local to local）的战略定位。所有产品均供应国内市场，工厂从单纯的制造基地转变为辉瑞中国战略的关键支点。

价值的种子随之破土而出。即便在规模尚小的初创期，这家工厂便已展现出卓越的“单位产出”效益。蔡芳指出，当时虽只有注射用盐酸表柔比星（法玛新®）一个核心产品，但“单位税收一直名列前茅”。

这种从起步就锚定的高效、集约化发展路径，让辉瑞无锡在无锡本土经济中迅速找到了自己的价值地位，为后续的枝繁叶茂提供了最初的养分。

能力之跃：攻坚克难，保障生命

如果说第一次跃迁是“择沃土而深耕”，那么第二次跃迁便是“破坚壁而自强”。跃迁的核心，是那条从构想变为现实的 108 无菌灌装冻干生产线。这条产线的建成，不仅是一次技术升级，更是一场将制造能力淬炼为生命保障能力的艰苦战役。

“大约是在 2015 年左右，当时中国的医药产业可以说是飞速发展，辉瑞总部非常看好中国市场。同时，出于对中国患者的关注，辉瑞想要把一些好的抗肿瘤药产品放到本土生产。”蔡芳告诉记者，“当时儿童白血病的救命药——注射用阿糖胞苷（赛德萨®）在意大利生产，由于意大利工厂的生产线设备停产检修时间比预计的耗时更长，导致中国市场上暂时出现供货不足的情况。我们便考虑把这个药拿到无锡来生产，这也驱动了我们对产线设备的升级，对技术进行迭代。”

从 2016 年开始，辉瑞无锡工厂无菌灌装冻干生产线技改项目（108 生产线）正式规划。然而，这场能力淬炼，可谓一波三折。

首当其冲的是日本原料供应商因无法满足 CDE（国家药监局药品审评中心）的严苛的资料要求而准备放弃。

“他们是一家很老的小公司，没有这种技术能力，说没办法准备相应的文件，以及补充验证。”蔡芳得知这一情况后，邀请了辉瑞注册部门负责人一起飞赴日本，到偏远小镇找到这家企业，进行沟通。

“我们两人和对方公司的人，一条一条地过，我们承诺提供一切必要支持。”蔡芳回忆道。通过两天坦诚的沟通，最终打破了僵局，确保了药品生命的“源头活水”。

而后生产线技术的选择，则是一场面向未来的抉择。彼时，无菌灌装技术正好处在迭代的关键点上。到底是沿用成熟的 RABS（限制进入屏障系统）技术，还是启用更先进但尚未大规模商用的隔离器技术？最终，无锡团队力排众议选择了后者。“我们要着眼于未来 10 年甚至 20 年。”蔡芳的坚持得到了辉瑞总部的支持，“即使现在，也没有比它更新的技术了”。

项目进入正式启动阶段，一个关键角色挺身而出。

孙冬梅，这位拥有生产、质量等多岗位经验的供应链资深经理，在 108 生产线项目中担任起了“项目经理”的角色。“可能是因为我都干过，都比较了解。”她谦逊地解释，“而且生产计划也在我这里，平时与各部门的协作很多。”作为项目经理，她要统筹工程技术、