

千山时代

CHINA SUN SHI DAI



湖南千山制药机械股份有限公司主办

HUNAN CHINASUN PHARMACEUTICAL MACHINERY CO., LTD.

湖南省报型内部资料准印证号:A019 2011年2月28日

总第六十一期



新年新岁新气象 董事长刘祥华发表热情洋溢的新年致辞 努力耕耘不断收获 共创千山美好明天

本报讯 正月初八，新年开工，礼花绽放，喜气洋洋。千山上下员工欢聚一堂、互贺新年。新年大会上，公司董事长刘祥华发表了热情洋溢的新年讲话，他肯定了公司去年所取得的业绩，指出了公司发展过程中存在的问题，并提出了新的一年的工作目标。

会上，刘董事长首先代表公司全体股东和高管对全体员工在过去的一年中为公司发展所付出的辛勤劳动表示感谢，并祝愿大家在新的一年里身体健康、家庭幸福、工作顺利。接着刘董对去年的工作进行了总结，他指

出：公司去年取得了突出的业绩，实现产值和销售收入双双突破2亿元，实现净利润4500多万元，比上年增长45%，员工人均收入增长20%；公司新产品研发硕果累累，尤其是塑料安瓿吹、灌、封三合一机和智能灯检机的研制取得了喜人的成果；企业结构得到调整，管理工作上了新台阶。更为可喜的是，公司已于去年12月14日在创业板成功过会，今年公司将以进入资本市场为契机，在新的历史起点上面向未来，阔步前进。

接着，刘董事长指出：尽管去年我们的管

理工作有一定的进步，但仍未跟上公司快速发展的步伐，管理人员的素质有待提高。在新的一年，公司将继续加大管理力度，加强对管理人员的培训工作。加强对一线员工的素质培训，进而挖掘一线技术工人的潜能，同时充分发挥先进加工设备的潜力，不断缩短产品交货时间，更好地完善售后服务。

最后，刘董提出了今年的奋斗目标：力争实现产值和销售收入双双突破3亿元，实现利润7000万元以上；加倍重视新产品的开发，实现开发新产品过十项的目标，其中塑瓶输液注、拉、

吹、洗、灌、封六合一机和倒立式软袋输液生产线、抗生素洗烘灌封生产线在今年上半年完成研制工作；全面完成三期工程建设项目，将公司的普通车、铣床全部更新换代；为满足公司扩大再生产的需要，公司将在长沙经济技术开发区再购地500亩，打造焕然一新的千山工业园。刘董事长深情地说，争取用5年时间，让员工收入再翻一番，这是我目前最大的梦想。因而他寄言，希望全体员工认真学习，以公司为家，热爱工作，在努力耕耘中不断收获，齐心协力共创千山更加美好的明天。

吴梅芳

工信部中小企业司领导来千山调研考察指导 源头活水千山潺潺 力促市场经济发展



图为千山刘祥华董事长向王建翔副司长(左一)等领导介绍公司产品。

接待了领导来访，陪同调研组成员参观了千山的模具、金工和装配三大车间。刘董还向领导详细汇报了公司的发展情况，张泰副司长对千山近年来的飞速发展及做出的成绩进行了充分肯定，他说，千山作为活跃中国市场经济“源头活水”的中小企业之一，要再接再厉做大做强，为国家的经济发展和创业富民作出更大贡献。

据悉，张泰副司长一行此次调研的内容主要包括中央和地方出台的关于促进中小企业发展的政策措施在企业的落实情况，当前中小企业生产经营的基本情况以及存在的主要困难和问题，例如在市场开拓、融资、技术进步、劳动力供给、生产成本、市场准入、公共服务、发展环境等方面存在的问题和困难，各地方促进中小企业发展一些好的经验和有效做法等。这些调研内容将对“十二五”期间促进中小企业发展的内外环境作出基本判断，发现和解决重大问题，并为制定相关政策建议提供依据。

曾艳

本报讯 2月20日下午，国务院研究室工业交通和贸易司副司长张泰、工信部中小企业司副司长王建翔、调研员刘怡三人在湖南省经信委中小企业局局长黄东红、副局长黄朱向等领导的陪同下，莅临我公司考察指导工作。张泰副司长一行此次来长沙，主要是根据工业和信息化部办公厅的安排，到全国各地开展中小企业发展情况调研工作，千山药机很荣幸被选为长沙经济技术开发区仅有的两家调研单位之一。

公司董事长刘祥华与办公室主任龚新文热情

接待了领导来访，陪同调研组成员参观了千山的模具、金工和装配三大车间。刘董还向领导详细汇报了公司的发展情况，张泰副司长对千山近年来的飞速发展及做出的成绩进行了充分肯定，他说，千山作为活跃中国市场经济“源头活水”的中小企业之一，要再接再厉做大做强，为国家的经济发展和创业富民作出更大贡献。

本报讯 迎着明媚春光，千山人豪情万丈；奋战2011，我们前“兔”无量。与往年一样，千山例行的销售、生产、研发三大会议于2月14日和15日在办公大楼二楼会议室召开，公司所有高管及相关人员参加了会议。会上，刘祥华董事长对过去一年所取得的成绩作出了充分的肯定。带着光荣与梦想，他对2011年的工作进行了积极、全面的部署，明确了公司今年各部门工作的目标和重点，指引了千山未来发展的方向。面对机遇与挑战，我们将全面贯彻落实刘董事长各项会议指导思想，以自强不息、敢为人先的精神和勇气披荆斩棘，在未来的道路上走得更加稳健。

销售：2010合同金额创历史新高 净利润比上年增长45%

在销售工作会议上，刘祥华董事长总结了公司去年的销售情况，明确了新年的销售工作思路，并有效部署了新年的销售任务。他号召全体销售人员在新的一年里进一步明确目标，不断提升信心，努力实现并突破销售新指标。

刘董事长在会上肯定了去年的销售业绩。他指出，在全体销售人员的共同努力下，去年公司实现销售收入同比增长35%以上。会上，他表彰了一批销售典型，如付汇龙、张鹏等，同时指出了他们获得丰硕业绩所具备的主动服务、能吃苦、工作有计划、沟通能力强等的优秀素质，并号召大家向他们学习，认真熟悉公司产品技术，向最佳销售人员目标前进。国际业务方面，刘董事长指出，随着近年来公司外贸局面的不断打开和拓展，乌兹别克斯坦等的交钥匙工程项目为千山树立了良好的口碑；因而继续打造国外样板工程，不断展示千山品牌实力是关键途径。在备件销售方面，要进一步化被动销售为主动销售，提高个性化服务，加强对优质客户的稳定服务工作，不断吸引业务往来尚少的客户单位。

刘董事长还下达了公司今年的销售任务指标，该指标在去年的基础上增长了50%。他详细安排了各片区经理的销售任务。他表示，新的一年，千山三期工程项目即将全面投入使用，公司已订购了大批全新先进设备，到时候公司主导产品及新产品的样机展示工作将得到良好的实施。公司要继续加大对产品核心技术研发的力度，让公司大容量类设备继续保(下转三版)

辉煌与成就 光荣与梦想 机遇与挑战

招聘会“抢”人才 培训班“育”新人

本报讯 2月中旬，千山药机分别在省展览馆、经开区管委会参加了由省人才市场、经开区管委会举办的新春大型人才招聘会，公司凭借雄厚的实力、广阔的发展前景、优厚的薪酬及福利待遇吸引了众多求职者的眼球。经初试、复试后，一批优秀的应聘者予以录用。为了让新员工尽快融入千山并迅速投入到工作中，公司于2月21—22日举行了新年第一次新员工入职培训。

招聘会现场：抢人才

招聘会上，我公司招聘职位近20个，招聘人数达80人，其中包括技术员、施工员、销售员、检验员，以及一线数车、加工中心、激光切割、线切割等技术岗位人才。招聘会现场，参与招聘的企业达500个，大大超出了原来的计

划，在节后各地“用工荒”、“招聘难”的形势下，与其说是“招人”不如说是“抢人”。各企业均使出浑身解数，揽进人才。在这场人才的争夺战中，千山凭借品牌优势、公司广阔的发展前景和员工优厚的福利待遇吸引了众多求职者的关注，许多穿梭于各个招聘点的求职者在此停住了脚步，纷纷递上了简历。更让人意外的是现场迎来了许多慕名而来的求职者，他们熟知药机行业，对千山的发展充满信心，直奔千山招聘展位而来。公司招聘人员热情、耐心地与应聘人员进行交流，欲揽“学历”+“经历”双历人才。招聘会结束时，我公司招聘人员共收到二百多份简历。目前，人力资源部将简历进行了分类整理，经过复试等层层选拔，一批优秀的求职者脱颖而出，并陆续到岗。

内部培训：育人与留人

为了让新员工了解千山，尽快融入新环境，顺利开展工作，2月21—22日公司举行了2011年第一期新员工入职培训。培训内容包括企业介绍、企业文化、员工手册、员工奖惩管理制度、职业道德、6S管理知识、安全生产知识、质量管理知识等。培训老师将理论与案例分析相结合，多方面、多层次、形象、生动地讲解了相关课程，赢得了学员们阵阵掌声。学员们学习认真，并积极参与讨论。培训使新员工对公司概况、发展历程和相关制度有了更深入的了解，为胜任



图为培训结束后员工们积极认真参加考试。

即将开始的工作打下了良好的基础。入职培训结束后，新员工以满腔热情、良好的心态和明晰的思路投入到了各自的岗位，他们对未来充满了期待和信心。这些新生力量将铭记自己的责任和理想，紧跟公司发展步伐，不断完善自我、超越自我，与老员工共创千山辉煌的明天。

郑玉环

千山迎来新年开门红

知名药企福建三爱选购千山塑瓶输液设备

2011年1月5日上午,我公司收到了来自福建三爱药业有限公司(以下简称“福建三爱药业”)的塑瓶输液设备定金,这是千山迎来的新年开门红,它预示着2011年千山人将在去年骄人业绩的基础上再创历史新高,结下累累硕果。

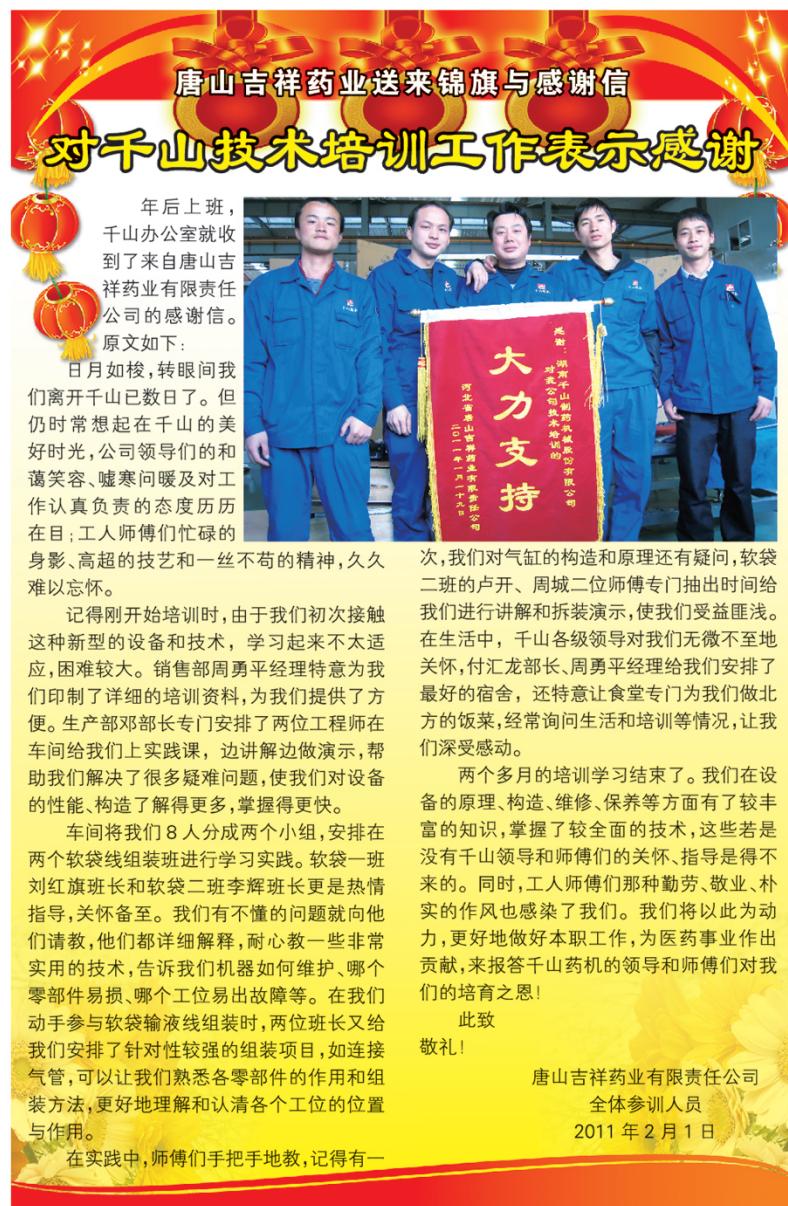
福建三爱药业创办于2000年,是一家集中西药研发、生产、销售于一体的知名企业,现已成为在香港主板成功上市的股份制企业,也是我公司玻瓶输液线及安瓿联动线的老用户。

因公司快速发展的需要,福建三爱药业在去年成都药机博览会上全面进行了设备选型,由林总经理亲自带队的考察团兴致勃勃地来到我公司展会现场,仔细考察了CP20型旋转式吹

瓶机与SSY300型塑瓶输液洗灌封机组,同时也观摩了同行的直线式吹瓶机及洗灌封机组。药机会后,林总带队郑重考察了我公司的客户单位山东华鲁及同行药机厂商所提供的用户厂家。去年12月19日,林总一行还专程来到我公司生产现场进行考察,他们对千山产品的技术优势非常青睐,对千山公司的规模、实力更是看好。第二天,就与千山签订了一整套包括CP20型旋转式吹瓶机和SSY300型洗灌封机在内的塑瓶大输液联动生产线合同。

该套设备具有产品质量过硬、产能高、性能稳定的优势,而且操作起来特别方便,一直以来,受到国内外许多客户的青睐。

付江龙



年后上班,千山办公室就收到了来自唐山吉祥药业有限责任公司的感谢信。原文如下:

日月如梭,转眼间我们离开千山已数日了。但仍时常想起在千山的美好时光,公司领导们的和蔼笑容、嘘寒问暖及对工作认真负责的态度历历在目;工人师傅们忙碌的身影、高超的技艺和一丝不苟的精神,久久难以忘怀。

记得刚开始培训时,由于我们初次接触这种新型的设备和技术,学习起来不太适应,困难较大。销售部周勇平经理特意为我们印制了详细的培训资料,为我们提供了方便。生产部邓部长专门安排了两位工程师在车间给我们上实践课,边讲解边做演示,帮助我们解决了很多疑难问题,使我们对设备的性能、构造了解得更多,掌握得更快。

车间将我们8人分成两个小组,安排在两个软袋线组装班进行学习实践。软袋一班刘红旗班长和软袋二班李辉班长更是热情指导,关怀备至。我们有不懂的问题就向他们请教,他们都详细解释,耐心教一些非常实用的技术,告诉我们机器如何维护、哪个零部件易损、哪个工位易出故障等。在我们动手参与软袋输液线组装时,两位班长又给我们安排了针对性较强的组装项目,如连接气管,可以让我们熟悉各零部件的作用和组装方法,更好地理解和认清各个工位的位置与作用。

在实践中,师傅们手把手地教,记得有一

次,我们对气缸的构造和原理还有疑问,软袋二班的卢开、周城二位师傅专门抽出时间给我们进行讲解和拆装演示,使我们受益匪浅。在生活中,千山各级领导对我们无微不至地关怀,付江龙部长、周勇平经理给我们安排了最好的宿舍,还特意让食堂专门为做北方的饭菜,经常询问生活和培训等情况,让我们深受感动。

两个多月的培训学习结束了。我们在设备的原理、构造、维修、保养等方面有了较丰富的知识,掌握了较全面的技术,这些若是没有千山领导和师傅们的关怀、指导是得不来的。同时,工人师傅们那种勤劳、敬业、朴实的作风也感染了我们。我们将以此为动力,更好地做好本职工作,为医药事业作出贡献,来报答千山药机的领导和师傅们对我们的培育之恩!

此致

敬礼!

唐山吉祥药业有限责任公司
全体参训人员
2011年2月1日

今年1月7日,千山与浙江天瑞药业签订了CP20旋转式吹瓶机的供销合同,这不由得让人感慨:千山塑瓶输液设备已成为行业客户的首选品牌。

“天瑞地安,点滴平安”,具有40余年药品生产经验的浙江天瑞药业,2007年在全国医药行业500强中排名385位,其中大输液生产排名浙江省前三甲。特别是2000年以来,该公司相继引进德国、日本、奥地利等国先进塑瓶输液线,与四平巨能、浙江济民、天津大冢等企业在国内率先生产塑瓶输液,经过近十年的努力,已积累了丰富的经验,发展成国内颇具规模的制药企业。该公司生产的系列产品被媒体推荐为浙江省优秀宣传品牌,还被人民日报社评为全国诚信单位。

从去年5月南京药机会开始,天瑞药业就在全国范围内选购优质塑瓶输液设备。我公司

为其设计了方案。去年12月,天瑞的林董事长、胡总一行等亲临千山公司进行考察。他们看中了千山CP20旋转式吹瓶机的技术优势,并对我们公司的发展表示赞赏。

为了验证CP20旋转式吹瓶机的使用效

果,元月5日,我陪同天瑞药业的生产车间郭主任和操作工段长等来到千山的客户单位河北天成药业的生产现场进行了参观,当时车间正在生产100ML规格的产品,当看到吹瓶机与洗灌封机组连线生产稳定顺畅、吹瓶合格率高时,郭主任非常满意,参观持续了两个多小时。在参观完天成药业后,7日,考察组一行又来到山东华鲁药业,查看了生产线500ML的

千山药机国内销售联系一览表

名 称	姓 名	电话号码
国内业务部客户中心	0731-84022608、84022688(办) 84065699(传真)	
国内业务部总经理	付江龙	13307316058
	陈国正	13786150352
国内业务部副总经理	张鹏(北方片区总经理)	13807492878 13397340899
	王勇(南方片区总经理)	13397312608 13787062608
四川、重庆	唐红钧	18674831555 13297486782
广东	邓保华	13307311157
广西、海南	唐瑞辰	15874014998
浙江、上海	刘方国	13548696299
福建、江西	陈文明	13787296828
湖南、湖北	邓悟	13808425209
贵州、云南	陈梦星	13397311558
江苏	张冬春	13397491058
冀、京、晋	隋国臣	15084885188
山东	潘奇	13397485438
黑龙江、吉林	周俊华	13873162317
安徽、河南	李胜	13397310519 13319570559
辽宁、内蒙、天津	周勇平	18774998660
陕、甘、宁、青、疆	唐荣华 潘舟	13807492626 15173126200
		0731-84022608(办)
主机业务经理	徐科会	15802583925
	邹炎	13975183793
		0731-84069976(办)
备件销售	黄要平(长江以北)	13548632396
	黄斐(长江以南)	15084873188
		0731-84019456(办、传真)
售后服务中心	王亚军(公司副总经理、售后中心主任)	13507429066
	郑炜	13507421206
	朱重阳(三包件及调试缺件)	13973163692
业务咨询、投诉	钟波(公司常务副总经理)	13807492868

千山药机外贸联系一览表

名 称	姓 名	电话号码	邮 箱
国际业务部客户中心	0731-84030026(办)	84030027(传真)	
国际业务部总经理	刘芳喜	13807492628	LFX6698@163.com
国际业务部副总经理	肖丽辉	13807492026	chinasun688@163.com
国际业务部经理	周金	13469049585	chinasun618@yahoo.com.cn
	谭慧琳	13549664523	chinasun608@yahoo.com.cn
	王智	13755062876	chinasun628@163.com
	漆芳	13548735497	chinasun688@yahoo.com

学无止境 不进则退

去年是我在销售岗位上工作的一年,一年的经历,受益匪浅。辞旧迎新之时,我重新审视自己,一年里的种种过往,都清晰地浮现在我面前。虽然经常是一个人在外面奔波,有时很苦很累。但自己从来没有抱怨过,因为“不进则退”的信念总能让我在遇到困难时想办法去克服,不断寻求进步。

时间如梭,回想起两年前刚进千山时我还是那么青涩。由于语言因素,同事之间也不是很熟悉,但在领导的关心和同事的帮助下,经过两年半的工作和生活历练,我在不断改变着,变得更加成熟、稳重,遇事能沉着冷静应对,和同事能和睦相处。记得有一次,我出

差回公司时,发着高烧,同寝室的唐经理正好出差,他临走时叮嘱我去医院看一下,当日夜里十一点钟,他还在火车上打电话询问我的病情,当时我心里十分感动。类似的事情还有很多,千山这个大家庭是温暖的,能在这里工作我感到无比幸福。

2010年初我进入销售部,负责京、津、晋、冀片区的销售工作。在这一年里,我不断学习产品知识,积极积累市场经验,对华北片区市场有了一个全面的认识和了解。并且我还可以逐渐清晰、流利地应对客户所提的各种问题,和他们沟通得比较到位,能准确把握客户的需求。

出差期间,我也经常利用各种空余时间学习专业知识,包括销售技巧、心理学、设备性能及新产品市场发展趋势等。与领导一同出差时,我也总可以从他们身上学到很多为人处事、与人沟通的技巧。当今市场更多的是朋友的市场,因此结交了很多行业内配套厂家的朋友。俗话说出门靠朋友,充分利用人脉资源,就能及时掌握信息,做到有的放矢。

通过这一年的锻炼,我独立签订了一些合同,并对今年的市场动向有比较清晰的把握,这为接下来工作的顺利开展提供了条件。展望新的一年,我给自己立下了一个目标,就是要做到工作中可以独当一面,让公司领导们更加放心。我要用自己的勤奋敬业,为公司创造更多业绩,不辜负领导对我的期望!



以新举措全面落实2011年生产工作目标 将发货作为考核硬指标贯穿生产全过程

产品质量全程跟踪 源头节约内部挖潜

本报讯 来不及褪去春节长假的欢庆喜悦,各部门人员又重上新弦,整装投入紧张的工作之中,并有条不紊地展开。从年后由刘祥华董事长主持召开的生产管理工作会议上获悉,2011年公司将在生产、供应方面有大刀阔斧的新举措。2月20日,《千山时代》报编辑部为此特意采访了生产供应部主管这项工作的邓盛武部长。

邓盛武部长和蔼可亲,有着30多年丰富的生产管理经验的他,工作起来一丝不苟、雷厉风行。邓部长在总结生产部门去年的工作时说,2010年在公司董事会的领导下,对生产领导班子进行了调整,并根据生产需要健全并完善了生产管理模式,公司各部门之间加强了沟通与协调,通过大家的配合和奋力拼搏,生产部全年较好地完成了公司下达的各项生产任务。

谈到2011年的生产工作,邓部长更是开门见山,直奔主题,话匣子一下就打开了,表示今年将以新的举措全面落实公司下达的工作目标。

将发货作为硬指标,加大生产责任目标考核力度

以配套为中心,将发货作为一条主线贯穿到整个生产过程中。要搞好这一工作,就一定要贯彻执行《生产责任目标考核方案》。将销售部门制定的发货时间作为考核目标,将生产周计划、月计划考核落实作为着力点,对金工、模具、装配、供应等部门进行配套考核,分清责任,及时公布考核结果,并据此对相关部门及人员进行奖罚。



图为邓盛武部长(左一)认真细致地与客户交谈并指导工作。

这一举措在去年年底就开始试行,从实施的效果来看,与以往搞好搞坏一个样的情况相比,状况明显改善。各级管理人员积极主动深入车间、班组了解情况,及时解决生产中存在的各类问题,加快了生产进度和发货步伐。今年生产部将在这方面继续加强考核力度,并对呈现出的各种问题加以分析,不断完善考核方案。

继续确保主机、辅机同时发货

2010年完成了历年来36个单位的辅机及模具的拖欠任务,现在当月发的产品除个别特殊情况外,辅机与主机发货能够同步进行了。2011年要继续确保主机、辅机(含模具)发货的及时与同步,同时在软件和硬件上要一起改善,让客户对千山延迟交货的印象得到彻底改观。

从源头上抓好材料管理,从生产内部节约挖潜

目前,公司在生产方面还存在着很多浪费现象。2011年,生产部将着重从源头上抓好材料管理,为公司节约挖潜。从2月份开始,金工、模具两大车间的材料下料全部由生产部统一负责,根据公司的销售计划提前一个月将材料下料计划和配套计划下达到供应部、生产部及下料班,并按交货的先后顺序将材料准备到位,这样就能比较好地严格控制材料的消耗,并根据月计划和库存数有计划地进行生产,以减少生产浪费。

制定刀具消耗定额管理制度,实行奖罚制度

逐步对加工中心、数控机床的刀具费用进行定额,做到超过自付、节约归己,在条件成熟的基础上过渡到其他工种。这项工作计划先用三个月的时间在金工和模具车间开展调研,调查了解每个月和每个季度每台设备的刀具消耗情况,并走访同类企业,吸取他们的刀具定额经验,然后据此制定每月刀具的定额消耗标准。对于超过消耗标准的实行自付,对于在标准以内节约费用的实行奖励。这项工作预计下半年实行,将为公司开源节流。

三大车间产品质量全程跟踪,为生产和售后减压

品质,是产品的核心保障,千山一直都很注重产品质量工作。可以说,没有品质,就没有千

山。产品有问题,在厂里就要及时得到发现和整改,不能因为质量问题而给生产和售后服务增加压力。

今年,生产部将对金工、装配、模具三个车间的产品质量进行全程跟踪,从原材料到产品最后出厂,各个工序检验环环相扣,绝不放过一件有质量缺陷的产品。另外,公司将对质检员开展培训,提高检验技能和检验质量,同时,将加大对员工产品质量意识的培训和宣传。

立标兵,树典型,加强企业文化建设

一线生产员工是公司发展壮大的一个重要力量源泉,公司要更加重视与他们之间的沟通和交流,关心他们的衣食住行,加强企业文化建设。每年通过评选年度优秀车间、优秀个人、劳动模范、优秀班组长等,树立良好典型,让大家相互学习,形成良好的企业文化氛围。经常组织企业文化活动,为员工与管理者之间搭建沟通的桥梁,把大家的心凝聚到一起,这对提高管理人员的素质和水平、搞好生产管理工作是很有利的。作为一名管理者,我们要与员工打成一片,有问题及时沟通,善于尊重、引导和体谅员工。这样,员工才能与管理者拧成一股绳,合力促进公司茁壮成长。

加强员工培训,为企业的持续发展奠定良好基础

企业的持续发展,必须依靠大批优秀的管理人才和素质较高的一线员工队伍,要有针对性地加强对各级管理人员和一线员工进行业务和技术素质培训,这是企业工作的重中之重。企业只有拥有了人才,才能应对多变的市场形势,取得蓬勃发展的主动权。

曾艳 整理

千山独具特色的客户培训颇见成效

2010年,千山客户培训工作有了很大的改善和提高,取得了比较好的成效。做到了专人专管,流程脉络清晰,人员分工明确,部门衔接顺畅,培训环节环环相扣。另外,在培训教材方面,内容也及时更新,外观装订更专业更精致。

在客户下到车间班组与组装班一起实践的环节中,千山药机生产部邓盛武部长曾说过,班组人员要与客户培训人员打成一片,建立起深厚的友谊,这不仅为公司树立良好的企业形象,同时也为以后调试人员到客户单位开展调试工作带来便利。

邓部长的这些话对千山所有参与客户培训工作的人员都适用,大家都在用实际行动努力践行这一思想。如今,唐山吉祥送来感谢锦旗和感谢信就是最好的证明,它充分印证了客户培训中心的工作是真正围绕“一切以客户为中心,客户所需就是我们所急”的宗旨而展开的,也标志着千山着力打造的颇具特色的客户培训体系已初见成效。

唐山吉祥药业在千山培训实例

因唐山吉祥药业是第一次上

软袋大输液生产项目,前来学习培训的人员此前从未接触过有关这方面的知识,所以此次培训工作非常关键。根据唐山吉祥药业的实际情况,千山客户培训中心为其量身定做了一套方案,制定了详细的培训计划,并作出了科学的安排。

首先,将唐山吉祥8个学员分成两个小组,安排到装配车间软袋一班和二班进行“带徒式”实践培训,跟着班组师傅们在现场一起学习产品组装,以便熟悉设备结构、配置,最后达到学会使用、调试和维修的目的。另一方面,在实践培训的同时,千山安排了研究所的技术骨干工程师陈欢和唐艳红分别为他们讲授机械和电气方面的理论知识。

千山客户培训在理论授课方式上有所创新,一改以往在会议室或教室上课的方式,将授课地点搬到了车间现场,围绕现成产品,进行实地授课。这样能更好地将理论与实践相结合,实现“理论走出教室、走出书本”,更能快速吸收实现转化,更好地为实践服务,让培训效果更佳。

曾艳



图为唐山吉祥在千山培训人员与千山研究所电气工程师唐艳红(右三)合影。

(上接一版)持市场绝对优势地位;同时转变研发、销售策略,全面参与小容量类设备竞争,通过推广公司研制的新产品等途径,不断提升市场占有率,更好地为客户服务,让千山名牌产品的名气真正来源于扎根于用户,而不仅仅是国家评价机构。

会上,公司国内业务部总经理、国际业务部总经理、国内南北区域经理等也分别发言,他们总结了以往的工作经验和教训,表示将按照刘董事长部署的工作思路,在新的一年,为实现各自的销售目标而努力奋斗。

生产: 年生产总值增长30% 员工增收幅度创历史新高

在生产管理工作会议上,刘董事长对2010年的工作进行了回顾。业绩方面,我公司2010年生产总值较上年度增长了30%员工人均收入增幅达20%,生产基础工作也得到了进一步夯实。这主要得益于去年生产系统领导班子调整,由此各部门沟通、协调工作迈上了一个新台阶。刘董事长同时强调,我们的工作仍然存在一些不足,主要是生产能力问题,其根本是人才问题。董事长指出,2011年我们要重点做好育人、留人工作。

接下来,刘董事长还对2011年的生产工作进行了部署并提出了具体要求。首先,他公布了2011年度主要产品生产计划及批量安排。根据年度目标3亿元的产值分解,各主导产品数量较上年都有增加。同时,董事长指示,2011年生产系统重点要梳理流程,提高生产效率,确保按时按质交货。要加强质量管理,尤其是确保外购件质量;要加强供应商管理,不能让原材料、外购件供应影响生产进度;要加强生产现场管理,加强督导,树立企业新形象;要加强对无工时定额人员的管理,落实绩效考核制度;要加强售后人员量化管理,提升售后服务整体口碑。

会议还特别强调,公司预计3月底前将成立新产品试制车间,负责人要抓紧进行人员重组并做好新产品加工进度跟踪,通过强有力的考核制度,确保新产品研发工作顺利进行。

研发: 千山技术创新更加给力 为持续发展添活力



图为刘祥华董事长主持年会会议积极全面部署工作。

去年公司的新产品开发工作得到了落实,硕果累累,年初制定的新产品研发计划得到了彻底的实施,特别是软袋大输液生产线单品销售额就突破了1亿元,公司产品的市场占有率达到持续增长。

刘董事长在研发会议上着重强调,产品要持续创新,研发人员要肯钻研,善动脑筋,依靠技术创新为公司的发展壮大提供强有力的保证。2011年研发工作的重点主要体现在以下几个方面:一、抓紧对现有产品的开发与完善,增强竞争力;二、重视产品的外观设计与加工工艺,统一产品外观设计风格,塑造良好的企业形象,打造一张“千山”成为客户心中首选品牌的企业名片;三、引进三维设计技术,强化三维设计培训,要对所有的产品完成三维设计;四、重视标准化管理工作,尤其是厂内标准化管理工作;五、加强产品鉴定和技术成果申报、职称申报工作;六、继续加强专利申报工作,今年的目标是专利申请不低于100项,其中发明专利不低于30项;七、加强出口产品的后续技术工作,完成和完善塑瓶、软袋、安瓿、冻干粉针、口服液等产品的验证文件及英文说明书工作。

在人才队伍建设方面,刘董事长强调要加强研发团队的建设,完善现有梯队。今年要招聘一批重点大学的本科毕业生,作为后备力量进行储备,重点加以培养;还将实施更多的奖励政策,鼓励竞争,拉开档次,让技术人员多出成果、出好成果,使得个人与公司的成长得到科学有效的统一。

会议的最后,刘董事长对全体研发工作人员提出了希望和要求。他说,现在市场竞争很激烈,大家在技术上要有“永争第一”的信心与勇气,依靠自主创新,形成公司的绝对优势,做世界领先的药机企业,让中国成为世界制药机械强国!

肖丽霞 张宏 曾艳

编者按

走进千山，很多人的第一印象就是“漂亮”，红白条纹相间的房子虽略显岁月痕迹，但公司的现代化加工和办公设施无不让人惊叹，花园式的厂区环境无不让人留恋，千山就像一块充满巨大能量的磁石吸引着无数英才“竞折腰”。下面，我们就随同这位同事的视角来感受千山的美丽与魅力吧！

花园式的厂区

厂房旁绿化带中，早春的花儿优雅绽放。

刚踏入千山的大门，很快就会被这座花园式的工厂所吸引，怀着陌生与好奇的心情开始细细打量，直至每个角落。

首先厂区的功能分明，主干道的一侧是厂房，另一侧是办公区和生活区。除了必备的道路，整个厂区几乎被绿化所覆盖，小草葱葱，绿树成荫，每个厂房几乎都被绿色包围。厂房与厂房之间宽大的绿化带，不时有工人推着小推车来往穿梭，运送零部件。而令我眼前一亮的，莫过于厂区中央的水文主题景观，它像一条浓缩的河流，长长的、静静地贯穿整个厂区。每当微风吹过，泛起阵阵涟漪，还有五颜六色的鱼儿在其中悠哉游哉。眼前的一切，不得不让我感叹。

在我们身边，偶尔会有这样一些人，他们有着明确的目标，并且始终只朝着自己的目标前行，他们沉静在自己的思考中，好像从不关心周围发生了什么，不听、不看、不想。忽然有一天，你听说他完成了一件你想了很久但又不敢去做的事情。可是他只是笑笑，仿佛在筹谋另一个不可能完成的任务。

我想他们有一个达成目标的秘诀，那便是朗达·拜恩所说的“秘密”。朗达·拜恩在《秘密》一书中，与众多智者一起，揭秘了所谓成功的秘诀——吸引力法则。他们竭力向人们证明，当你把思想聚焦在你想要的事物上，并且持续集中注意力，在那个时刻，你便运用了宇宙最大的力量，召唤着你想要的事物。只要你用爱召唤，你想要的美好就会由你吸引而至。

此书穷尽其力赞扬了思想的力量，一开始阅读的时候，有种被唯心主义洗脑的错觉。仔细体会，辩证接受，此书要表达的，无非是人类信念的力量。而在这种信念的驱使下，要获得自己想要的事物，唯有专注可以领至目的地。

首先，要获得我们想要的事物，必须专注一切正面的能量。就好像减肥，如果天天想着肚子上的肉又多了，腿又粗了，我不得不减，那最后，我们还是无法快乐地变得苗条。反之，我们专注于自己想要获得一个完美身材，想象自己拥有完美身材的模样，甚至像拥有完美身材那样去生活，不知不觉，你会发现，我们离美好目标越来越近。这种改变与调整，决不像你刻意去减肥那么痛苦。这好比，把生命想象成一股急速流动的河水。当你的行动是为了让某件事发生，那感觉将如同逆流而上，会很艰苦、挣扎。而当你的行动是自然接受，那感觉就有如顺流而下，毫不费力。“你所抵抗的，会持续存在。”专注在负面的事件上，只会增添更多的负面能量而已。

**先进的生产设备**

走进车间，我被眼前的一幕所震撼，完全超乎我的想象。首先映入眼帘的是数十台现代化的数控加工设备，沿着通道两边整齐地一字排列。干净整洁的车间，用不同的颜色分割出各个生产区域。放眼看去，统一着装的工人们正在紧张有序地忙碌着，有的聚精会神，有的

穿梭其间，生产一片繁忙。一个个初具雏形的精密产品，不时从技艺娴熟的师傅们手中被“雕琢”出来。万千绿叶一点红，在男性技术工人居多的车间里，正在操作数控车床的两个美丽自信的女孩显得格外耀眼！

众多高含金量荣誉

其次，为何专注于目标就能获得美好，是因为我们足够相信。当亨利·福特描述他对汽车的愿景的时候，别人都嘲笑他，认为他疯了。可是他心里清楚，他对自己足够相信，他说过“不论你认为自己能还是不能，你都是对的”。很少人能了解真实的自己，我们之所以平庸，或许是我们低估了自己有多出色。我们认为登上峰顶只是痴心妄想、海市蜃楼，而正是这样的一次次退缩，那目标才渐行渐远。专注的人能相信自己，他的潜意识时刻在提醒：“我是完美、强壮、有力量、充满爱和快乐的。”他把想要的东西看成是既存的事实，当他这么构思的时候，毫无疑问，他想要的东西就会真的如光速般显现出来。这说的，其实就是：意念，是有创造力的；自信的力量，犹如一把钥匙，开启了我们通向成功的智慧之门。



所以，如果你想要获得快乐，那就已经获得了快乐那样生活吧，从此没有抱怨；如果你想要一个好的考试成绩，那就像相信自己一定能过关那样努力吧，从此没有懒惰；如果你想要一个有成就感的事业，那就像你已经达成了目标那样去奋斗吧，从此没有退缩；如果你想要一个真心的朋友，那就像他已经是你知己那样去信任吧，从此没有隔阂……专注于你相信的美好，宇宙就释放一股不可思议的力量，帮你创造奇迹。

张宏

在我来之前，就对千山诸多的荣誉与成就有所耳闻，今天，我终于在这里找到了答案：国家科技进步二等奖（中国制药装备行业迄今为止所获最高荣誉）、国家火炬计划项目、中国制药装备行业首个博士后科研工作站、湖南省知识产权优势培育企业、湖南省著名商标、“天工尊”制药工业行业最具影响力十大品牌之首、中国工业行业排头兵企业……

员工安心温暖的家

当我还沉浸在对千山人的创新精神表示钦佩和敬仰时，脚步又不知不觉地来到了千山员工的生活区。放眼望去，员工食堂与宿舍显得格外醒目，员工们晒在外面的衣被飘飘。视线转角，不远处的小河边有两位员工家属正带着小孩在嬉戏玩耍，静静流淌的河水，二月春风欲剪出的飘逸垂柳，不禁勾勒出一幅美丽优雅、温馨祥和、安逸舒适的画卷！这不禁让正在厂内工作的千山员工更放心、更安心，千山不仅是他们实现工作梦想的地方，也是他们温暖的家！

此时此刻，见到此情此景，很是感慨。我非常庆幸自己与千山结缘，希望能够尽快融入千山这支大军当中，迫切地想为它做点什么，为千山将来的荣耀献上自己的一份薄力！

冯敏

“工作做得真烦躁……”，有些时候我们会禁不住这样感叹，遇到不顺心的事情，我们也总感到郁闷。在寻找了千百种理由之后，当我们蓦然回首曾经走过的那些岁月，我们惊然发现，其实生活赋予自己的，并没有与别人有什么不同，呈现在我们视野里的生活其实都是一样的，不同的仅仅是我们的胸襟中缺少了一份“坦然”。

当我们因工作上一时的失误而导致加工件返工时，我们经常会很烦恼，于是工作起来也心不在焉；当工件出现问题需要做比原来更多的工艺时，也会集郁闷、烦躁于一身，以致无心返修或继续做事情；当身体受到不必要的伤害时，除了疼痛，又常会责怪自己，竟然如此不小心。

坦然地面对吧，这样是对自己最负责任的。

不要气馁！不要烦躁！不要后悔！做累了，受伤了，先静下心来想想吧，想清楚了，理顺了再继续，以免恶性循环的错误发生，那样是得不偿失的。

如果失败是一种人生经历，那么这种经历会使我

们成熟，如果说一个人的成熟必须历尽沧桑的话，那么我想，沧桑就是一种美丽。

在人生中，许多的成败与得失，并不是我们都能预料到的，很多事情也并不是我们都能够承担得起的，但，只要我们努力去做，求得一份付出后的坦然，其实得到的也是一种快乐！

我们曾经爱过也哭过，也曾失败失落过。但，当我们回首这一切的时候，我们仍然因此而骄傲，因为：我曾勇敢地面对了这一切！

坦然，是一种失意后的乐观；坦然，是沮丧时自我的一种调整；坦然，其实也就是平淡中的一份自信；坦然是一份快乐，是一种潇洒！

生活里是没有旁观者的，每个人都有一个属于自己的位置，个人也都能找到一种属于自己的精彩。坦然，会让我们的生活美丽而快乐！

同事们、朋友们，就让我们的胸襟中充盈着坦然吧！

周柏文



花开堪折直须折，莫待无花空折枝。2010年我们结婚了，万家灯火终有一盏是属于我们的。

有朋友问我结婚有什么感觉，我认为结婚的感觉是非常单纯的，当你遇到自己深爱的那个人时，你就会发现，想跟他在一起，无所谓贫富，无所谓生死，促使我们走向婚姻殿堂的是人性中最宝贵、且最能打动人的东西——恒久不变的真情。

有人说浪漫需要土壤，结婚则更需物质这个土壤。很多人抱怨，80后生不逢时，他们现在所面临的形势，套用《让子弹飞》中的一句话，那就是：房产局“让房价飞”，发改委“让物价飞”，咱们老百姓眼看着这日益摸不着的一切，也只能“让眼泪飞”。但我认为，作为80后的我们其实很幸福，婚姻自由捍卫了我们的人权，物质生活与精神生活的日益丰富增添了人生幸福的砝码，我们不能身在福中不知福。

“我们这是个物质大于精神的社会，需要停下来调整思想。”中国草根“首善”陈光标抱怨这是个物质多于精神的时代，他的梦想是要打破富不过三代的宿命，希望留给子孙的财富不是物质，而是精神。或许生命延续的意义也在于此，结婚成家后让我们感同身受爸爸妈妈

攥紧幸福，别弄丢了

妈当初白手起家时的艰辛与甜蜜。结婚后让我们更醒目地看到爸爸妈妈身上闪耀着的那些最朴实而又最宝贵的人性光辉——勤俭持家、开源节流、尊老爱幼、互相帮助、和睦相处。所以我个人认为结婚是一件非常严肃而有意义的事情，那意味着一种伙伴关系的成立，从此以后两人肝胆相照、不离不弃，在精神上共同成长，共同承受命运。如果你爱他，你就会用十足的耐心去帮他实现人生的飞跃。

我的婚姻经历刚刚起步，我认为在浮躁的时代里，对于婚姻应该锻炼我们的定力。现在特意挑出《婚姻保卫战》中的经典台词，愿与正走在婚姻道路上的朋友们共勉：

“有的时候得承认我们很贪婪，我们不安于那种心静如水的生活，老想折腾出点浪花来证明自己还沸腾，但是任何激情四射最后都是归于波澜不兴，婚姻的实质就是平平淡淡，所有的激情早晚有一天会退下去，但不是所有的激情都有演化变成爱情，要再转化成那种相濡以沫的亲情更是少之又少，只有剩下的这个才是真正爱的，有一得必有一失，如果你现在觉得幸福在握，就把它攥紧，别弄丢了。”

邬左华