



盛夏欢乐港澳游

七月，在烈日炎炎的酷暑里，我们暂时告别繁忙的工作，满怀期待地踏上了港澳五日游的旅程。美好的时光虽然短暂，但却给我们留下了难以磨灭的回忆。

抵达香港后，我们去了当地最大的庙宇——五大仙庙。这是一座一眼就能望到头的建筑，青石板台阶直通庙宇，周围有十二生肖雕像，每一个都被漆得黝黑发亮，模样威武。正面是镀金大门和一尊金色佛像，显得非常庄严、尊贵。这座庙宇虽小，但香火鼎盛，诚心来烧香拜佛的人络绎不绝。

离开了五大仙庙，我们来到了太平山，在山腰放眼四望，整个香港半岛尽收眼底，高楼大厦拔地而起，连成一片，形形色色的车子、船只和密密麻麻的人群穿梭在城市的各个角落。

当我们来到久闻盛名的维多利亚港时，月亮已悄然升起。我们乘上游轮，享受着清凉的海风，看万家灯火、分外明亮，霓虹灯闪烁着五颜六色的光芒，映射在此起彼伏的江面，还有那让人着迷的梦幻般的高楼大厦，彰显着这座快节奏大都市的繁华生活。在金紫荆广场，一座

说起香港，在我的印象中，她是一个美丽富饶、多姿多彩、具有国际大都市风范的神秘之港，是人间的购物天堂；而澳门，因小时候受电视剧中“赌神”的影响，我总梦想着有朝一日能前往那里，幸运地赌上一把，然后凯旋归来。

7月7日，我有幸参加了公司组织的劳动竞赛中优秀员工的奖励之旅——盛夏欢乐港澳五日游，我觉得自己非常幸运。从公司坐旅游车出发后，大家一路上都非常活跃和兴奋，愉快的欢笑声萦绕在整个车厢。当旅游巴士驶入与内地刚好相反的左侧路面通行时，我在心中开始欢呼：香港，我来了！

香港给我的第一感觉就是干净。位于南海之滨，珠江口东侧的香港，其得天独厚的地理位置使她很少受到污染，新老交错的建筑相间排列，错落有致；马路旁几乎见不到明显的垃圾；公厕也很好找，且都很干净，闻不到任何异味，这让在外旅行的人们倍感舒适。

7月7日，由公司30多人组成的港澳旅游团，在一片欢声笑语中经由深圳皇岗口岸，进入了曾在我童年时代的心中来过的人间天堂——香港。

傍晚时分，我们乘坐旅游车，来到了行程安排中的第一个观光景点——太平山。海拔554米的太平山顶俗称扯旗山，是香港岛之巅，也是俯瞰维多利亚港景色的最佳地点。这一天，虽然天公不作美，天空笼罩着一层薄薄的烟雾，但朦胧晓的维多利亚港湾却是别有一番风味。夜幕低垂时，五彩缤纷的霓虹灯相互辉映，香港的壮丽景色尽收眼底，让人流连忘返。

7月9日，这一天是自由活动时间。于是，我们相约一起去逛香港的名街名店。我们选择了地铁作为交通工具。香港地铁是世界上公认设备完善、自动化程

编者按：去年年底，为了按时完成公司的交货任务，鼓舞员工士气，调动其生产积极性，生产部在一线生产员工中开展了以港澳游作为奖励条件的劳动竞赛。今年初，经过层层严格考核和评选，金工、模具、装配三大车间最后共有20名优秀员工从竞赛中脱颖而出。7月初，这20名优秀员工及部分家属集体踏上港澳游之旅，感受不一样的风景和生活。

盛夏欢乐激情游玩之后，不仅让员工们留下了无数美好的回忆，还开阔了他们的眼界，陶冶了情操，沉淀了心境，树立了一个前行的目标……下面让我们一起跟随他们的笔墨，来回味这一趟轻松愉快的港澳游吧！



我是一名新党员

绿色青黛染群山，院锁屋恋迭嶂间；金顶插天云漠漠，飞瀑泻地不潺潺。

红色旗帜飘飞天际，星火燎原忆苦艰；千山新人主今朝，壮志豪情献华诞。

——游武功山感言

今年7月1日，在中国共产党90华诞之际，我内心最质朴的心愿终于如愿以偿，在这个充满象征性意义的日子里，我正式加入中国共产党，成为一名预备党员。那一刻，我面对鲜红的党旗，紧握右手，用激动而略显颤抖的声音许下坚定的誓言：我自愿加入中国共产党，拥护党的纲领，遵守党的章程，履行党的义务，执行党的决定，严守党的纪律，保守党的秘密，对党忠诚，积极工作，为共产主义奋斗一生，随时准备为党和人民牺牲一切，永不叛党。

此次港澳游给我留下了太多美好的回忆，非常感谢公司给了我这次机会，让我见到了国际大都市里快节奏的生活方式，开阔了自己的视野，也让自己更深刻地体会到了做人做事都要明白的一句话“知道的越多就越无知”。

让香港每天多消耗一些能源，但生活在这样的大都会里的人们，都在享受怎样一种惬意而美好的生活啊！

结束了香港开心的旅行后，我更加憧憬澳门之旅了。澳门不愧是世界赌城，规模之大令人咂舌，新葡京等老赌场风采依旧，而号称世界第三、亚洲第一的威尼斯人赌场，更让我们领略了世界级赌场的豪华与气派。另有澳门新天地的天幕一龙腾，更是给了我们视觉上的冲击和震撼！

五天的港澳之旅不知不觉过去了，虽然旅途匆忙，时间短促，但让我们开阔了视野，增长了见识！总之，旅游是一件很开心快乐的事，回来以后我要更加努力工作，为下一次旅行做好准备……

邓淑芳



亲临儿时的梦中天堂

要说对香港印象最深的是什么，我毫不犹豫地说，是当地的市容环境。无论行走在略显破旧或拥挤的大街上，还是壮观宽阔的地铁站内，你看到的总是干净整洁的道路和井然有序的市政设施。洁净的路面仿佛如水洗过一般，没有

一丝飞扬的尘土，也没有碎纸屑，哪怕是

一些极微小的垃圾，甚至都找不到一处口吐印或香口糖印迹。在香港的街头，你是看不到肩挑或席地而摆的小商贩的，所以也就看不到边走边吃或乱扔垃圾的人。人们良好的生活习惯，给这个城市增添了不少魅力，随处可见显着高度的文明。

通过这次港澳游，我感觉内地和港澳还是存在着很大的差异，但只有亲自体验后才能感受其中的种种不同。这次港澳游给我留下了一个美好的回忆，也激励着我要更加努力工作，奔向美好的未来！

朱艳

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7月30日 总第六十七期

本报讯 7月8日-9

日，我公司委托哈尔滨飞

机工业集团有限责任公

司检测校准实验室（原国家经贸委哈

尔滨制药机械检测中心）对塑料安瓿注射剂瓶灌装封口一体机进行质

量检测。检测内容包括该设备的材

料、外观、安全系数高，没有

注射时对药液的二次污染等优点。

而玻璃安

瓿注射剂在折断后会产

生玻璃屑，加上医

院配药室并非是无菌室，当护士用注射针抽

取瓶内药液时，玻璃屑和含菌气体会被一并

带入注射器内，从而注入人体内，造成安

全隐患。通过两天的严格检测，该设备每一项

检测内容的检测结果均为合格。

这套由我公司自主研制开发的塑料安瓿

注射剂瓶灌装封口一体机（以下简称“塑

料安瓿三合一一体机”），是填补国内空白的新

产品。塑料安瓿注射剂与玻璃安瓿注射剂相

比具有较多优点：塑料安瓿注射剂具有运输方便，保存容易，操作简单，安全系数高，没有注射时对药液的二次污染等优点。而玻璃安瓿注射剂在折断后会产生玻璃屑，加上医院配药室并非是无菌室，当护士用注射针抽取瓶内药液时，玻璃屑和含菌气体会被一并带入注射器内，从而注入人体内，造成安全隐患。通过以上比较，塑料安瓿注射剂的生产受到众多药企青睐。

但就目前中国市场而言，塑料安瓿无菌

包装技术目前还处于起步阶段，仅有外资或合资的制药企业在使用吹塑装封口的三合一机器，且都属于进口设备。而在欧美发达地区，塑料安瓿无菌注射剂已占据安瓿注射剂产量的70%~80%。未来，塑料安瓿注射剂在中国的市场潜力巨大。

千山的塑料安瓿注射剂三合一一体机历时三年研制完成，它将制瓶、灌装、封口等多道工序在一台设备中完成，实现人机分离，在位清洗(CIP)、在位消毒(SIP)，达到高度的无菌安全标准，非常符合新版GMP对无菌药品生产的要求。

朱 路

千山塑料安瓿线通过专业机构检测

塑料安瓿注射剂瓶灌装封口一体机进行质量检测。检测内容包括该设备的材料、外观、制造要求、性能、安全保护功能、制瓶封口质量、灌装质量、电气安全、标志共9个项目、41项标准。经过两天的严格检测，该设备每一项检测内容的检测结果均为合格。

这套由我公司自主研制开发的塑料安瓿

注射剂瓶灌装封口一体机（以下简称“塑

料安瓿三合一一体机”），是填补国内空白的新

产品。塑料安瓿注射剂与玻璃安瓿注射剂相

比具有较多优点：塑料安瓿注射剂具有运输方便，保存容易，操作简单，安全系数高，没有

注射时对药液的二次污染等优点。而玻璃安

瓿注射剂在折断后会产生玻璃屑，加上医

院配药室并非是无菌室，当护士用注射针抽

取瓶内药液时，玻璃屑和含菌气体会被一并

带入注射器内，从而注入人体内，造成安

全隐患。通过以上比较，塑料安瓿注射剂的生产受到众多药企青睐。

但就目前中国市场而言，塑料安瓿无菌

开了座谈会，常务副钟波热情洋溢地介绍了千山的整体情况和产品优势。钟总表示，千山药机是中国在制药机械研发制造领域具有丰富经验的企业，并在承担境外药厂建设方面积累了丰富的经验。千山希望开展非洲药厂建设、非洲特色药材种植及加工等方面的合作，为非洲人民健康事业提供服务，为各投资方创造效益。随后，千山国际业务部副部长肖丽辉还特别介绍了公司在国外的两个“交钥匙”工程项目的情况。

座谈会后，代表团前往生产车间进行了参观。在看到我公司先进的药机设备后，很多黑人朋友都异常兴奋地连连竖起大拇指说“good！”。他们带着强烈的求知、寻技术的渴望，漂洋过海，远道而来，如一阵清新透亮的异域海风，迅速掀起了千山的热潮。

这个代表团是千山在今年6月份成功获批湖南省首批对外援助培训单位后，迎来的首批国外客人，他们分别来自于埃及、巴勒斯坦、尼泊尔、苏丹等11个非洲发展中国家，均为这些国家医院的高级官员。来千山之前，他们正在湖南省儿童医院学习培训，听到湖南省商务厅领导介绍了千山药机这个特色企业之后，他们颇感兴趣，希望能前来考察亲证。

在代表团成员抵达千山后，公司先召

开了座谈会，常务副钟波热情洋溢地介绍了千山的整体情况和产品优势。钟总表示，千山药机是中国在制药机械研发制造领域具有丰富经验的企业，并在承担境外药厂建设方面积累了丰富的经验。千山希望开展非洲药厂建设、非洲特色药材种植及加工等方面的合作，为非洲人民健康事业提供服务，为各投资方创造效益。随后，千山国际业务部副部长肖丽辉还特别介绍了公司在国外的两个“交钥匙”工程项目的具体情况。

座谈会后，代表团前往生产车间进行了参观。在看到我公司先进的药机设备后，很多黑人朋友都异常兴奋地连连竖起大拇指说“good！”。他们带着强烈的求知、寻技术的渴望，漂洋过海，远道而来，如一阵清新透亮的异域海风，迅速掀起了千山的热潮。

这个代表团是千山在今年6月份成功

获批湖南省首批对外援助培训单位后，迎来的首批国外客人，他们分别来自于埃及、巴勒斯坦、尼泊尔、苏丹等11个非洲发展中国家，均为这些国家医院的高级官员。来千山之前，他们正在湖南省儿童医院学习培训，听到湖南省商务厅领导介绍了千山药机这个特色企业之后，他们颇感兴趣，希望能前来考察亲证。

在代表团成员抵达千山后，公司先召

开了座谈会，常务副钟波热情洋溢地介绍了千山的整体情况和产品优势。钟总表示，千山药机是中国在制药机械研发制造领域具有丰富经验的企业，并在承担境外药厂建设方面积累了丰富的经验。千山希望开展非洲药厂建设、非洲特色药材种植及加工等方面的合作，为非洲人民健康事业提供服务，为各投资方创造效益。随后，千山国际业务部副部长肖丽辉还特别介绍了公司在国外的两个“交钥匙”工程项目的具体情况。

座谈会后，代表团前往生产车间进行了参观。在看到我公司先进的药机设备后，很多黑人朋友都异常兴奋地连连竖起大拇指说“good！”。他们带着强烈的求知、寻技术的渴望，漂洋过海，远道而来，如一阵清新透亮的异域海风，迅速掀起了千山的热潮。

这个代表团是千山在今年6月份成功

获批湖南省首批对外援助培训单位后，迎来的首批国外客人，他们分别来自于埃及、巴勒斯坦、尼泊尔、苏丹等11个非洲发展中国家，均为这些国家医院的高级官员。来千山之前，他们正在湖南省儿童医院学习



一个贴有标签的小小的口服液瓶子，看似简单，但要如何保证其符合药品生产标准、保证其质量和产量呢？其瓶盖部分要如何才能牢固可靠呢？对于这些问题，千山的口服液生产线都能为您全面地提供解决方案。从近期南方片区的口服液生产线的订单情况来看，千山口服液已热销市场，已有很多知名药企如重庆太极集团、江西汇仁药业等纷纷关注和订购千山这套设备。

据统计，今年以来，千山国内市场的南方片区，每月都产生了口服液生产线的订单。如：今年3月，上海旭东海普药业订购了一条口服液生产线；4月，浙江惠松药业订购了一台口服液灌装机，江西汇仁药业订购了两条口服液生产线；5月，重庆赛诺药业有限公司订购了一条口服液生产线；6月，江西民济药业订购了一台口服液灌装机；7月，重庆太极集团订购了三台口服液灌装机、浙江万邦药业订购了一条口服液

随着今年5月的沈阳药机博览会和6月的世界制药机械、包装设备和材料中国展(CPHI CHINA)的陆续召开，千山也迎来了多批外国客人到访。对很多客户而言，“百闻不如一见”，亲眼目睹公司的生产规模和所需设备的运行状况，这能为下一步购买设备作出重要分析，并提供重要的选择依据。

外宾的频繁到访，也让我们有了进一步思考：如何更好地计划、安排和接待好外宾，从而赢得客户的信任，为最终的合作奠定基础呢？从多次的实践来看，我总结了如下几个方面：

一、提前获取客户的具体行程安排。国外客户的访察都是提前安排好时间的，作为外贸人员，我们可以请意向客户提前告知具体行程，以便合理安排接机和酒店入住事宜，做到不耽误客户的宝贵时间，让客户享有宾至如归之感。

二、客户意向产品的调试准备工作。质量与服务，是国外客户选择与购买产品的核心要素。客户来公司实地考察，最想看到的是公司真实的运营现状及所感兴趣的设备的现场演示。针对这一点，我们需要提前与生产部门衔接好，提前将客户的意向设备调试到位，当客户前往生产车间察看设备运行情况时，能够保证其正常运行。如果真正做好了这一点，那么，我们的产品在客户心中的可信度就大大提升了。

三、根据客户要求，适当安排技术人员为其详解细节问题。作为外贸人员，我们需要不断学习与巩固现有产品知识，不断加大对新产品的学习力度。但技术细节问题是客户非常关注的一方面，对此，我们也需要技术部门的全力支持与协助。很多来访客户本身也是经验丰富的技术工程师，尤其对药品生产方面的要求相当严格，所以，他们对于设备的细节之处也是吹毛求疵的。因此，我们也要适当安排相关技术人员，共同为客户解答每一个细节问题。

四、作好药厂参观安排工作。随着国外“交钥匙工程”的成功建立，越来越多的国外客户也希望自建药厂，实现研发—生产—销售一体化。于是，很多来访客户都有强烈的意愿去药厂参观，一是为了检验千山的药机设备实际运行情况，二是考察建立药厂应具备的要素。为了满足客户需求，我们需要与客户单位药厂提前预约，安排好接待的各项事宜，这样既不会给药厂生产带去干扰，又能满足客户的参观需求，使其能在最短时间内实现参观计划。

以上只是接待到访外宾的最重要的几个方面。另外，因国外市场的特殊性，外宾都来自不同的国家和地区，民族信仰与宗教信仰各不相同，这也使得其工作时间与生活方式会有所不同，所以，我们也要尊重其信仰，合理安排客户的饮食及工作时间，将客户的工作状态调至最佳，这也有益于我们与客户之间进一步的谈判与沟通。

行业的竞争日趋激烈，我们的竞争对手是来自世界上技术最先进的国家，如何在竞争中处于优势地位，我们要在不断提升产品品质的同时，也要不断加强我们的品牌意识，为客户提供优质个性化的服务，这也是世界竞争的新趋势。只有这样，千山药机才能更好地引领世界药机行业革新未来。

南方片区口服液生产设备热销

进一步提升售后服务 力促产品升级

他们得出的结论是：千山的口服液生产线性能优越，产量高、稳定性可达350瓶/分钟，这比太极集团目前使用的口服液设备产能提高了近20%，尤其是千山的口服液灌装机采用的是没有变节距的新型专利设计技术和瓶身上下同时定位的运行结构，以及灌装辅助弹簧内置在机体内部的结构，大大提高了设备的稳定性和运行速度，破损率几乎为零，从而降低了我们客户的使用成本。

太极集团专家团的结论，或许就是千山口服液线成为竞标优势的最好说明。目前千山这套设备整线设计紧凑、布局合理，新型专利设计使得整机运行非常稳定，有效降低了瓶子

的破损率，显著提高了产品的合格率，从而也全面提高了药品的生产质量。数据显示，从去年到今年上半年，我公司已销售百余台口服液生产设备，这是千山新型口服液设备提质、升级后所带来的良好的市场反响，也让千山小容量类设备的名气越来越大。

如今，千山大输液生产线、小容量类设备和不断打造出来的新产品，在新版GMP政策引导下，正在不断突破技术壁垒，创造新的竞争亮点，以实用、高效的产品为客户赢得市场、提升效益。但是，由于市场竞争加剧，千山的市场份额不断扩大，销售的产品量越来越多，也在无形中增加了博弈市场的压力和售后压力。然而，我们不能止步不前，而要在产品升级和售后服务等方面，加大创新力度和服务力度，不断增强千山品牌的影响力和竞争力，为未来赢得更大发展空间。

王勇



图为河南焦作康华商业的董事长（左三）一行在我公司车间考察设备。

高速水针线为焦作康华药业增值

7月10日，我公司迎来了河南焦作康华药业的董事长一行前来考察和洽谈合作事宜。董事长一行首先前往我公司生产车间进行了参观，并特别观看了高速水针联动线的运行情况。随后，我公司小容量类设备的设计师傅就产品细节问题与客户作了进一步交流和设备性能表示满意和放心。

在药机会后，我按照事先的约定前往焦作康华药业，对其生产现场的情况进行了确认。7月初，该公司行董一行亲自来我公司拍板订货，双方顺利达成合作。至此，千山药机在焦作康华药业的高速水针联动线已共计五条。

实践已充分证明：设备好用才是硬道理，才能不断迎来回头客！现在，千山的小容量类设备已越来越受河南市场客户的青睐和信任。

今年5月底，焦作康华药业的行登恒董事长、和芳部长受千山之邀参加了沈阳药机会。他们在我公司举行的千山上市答谢酒会上，对千山此次成功跨越向我公司展示了热烈祝贺。同时，他们在展会上还重点考察了我公司高速水针线设备的情况，并对设备运行情况和设备性能表示满意和放心。

在药机会后，我按照事先的约定前往焦作康华药业，对其生产现场的情况进行了确认。7月初，该公司行董一行亲自来我公司拍板订货，双方顺利达成合作。至此，千山药机在焦作康华药业的高速水针联动线已共计五条。

焦作康华药业在去年就曾订购了我公司两条十六针高速水针联动线，该设备自投产以来运行情况一直比较好。

该公司因目前的生产能力已不能完全满足销售需要，经其董事会讨论决定，急需再增加设备，扩大生产规模。

今年5月底，焦作康华药业的行登

感谢信

湖南千山制药机械股份有限公司：

我们是河南华利制药股份有限公司202车间全体员工，我们代表公司，怀着崇敬的心情给贵公司写信，感谢贵公司委派的设备调试师傅陈龙等一行九人，对我们工作的大力支持和帮助。

我们车间是公司投资3000万元新建的车间，建筑面积7000余平米，车间安装了贵公司高速玻璃瓶灌装机一条、塑瓶灌装机一条。今年3月份，202车间完成了设备、设施的安装调试工作。4月初，根据新版GMP和公司要求，车间还进行了样品的试制。6月中旬，国家食品药品监督管理局认证中心的GMP检查组一行对我公司进行了为期4天的现场检测工作，检查组的反馈意见较好。

我车间全体员工顺利完成了车间的各项认证工作，得到了公司领导的充分肯定和表扬，这与公司副经理王亚军同志的精心安排以及陈龙等同志的辛勤工作是分不开的。他们发扬了高度的爱岗敬业精神，以精湛的技术和务实的工作作风，加班加点，细致耐心地培训各岗位操作人员，使设备运转良好，保证了两条生产线同时试产，为我公司顺利通过国家局GMP的现场检查奠定了坚实的基础。他们高超的技术水平、良好的工作作风和人格魅力感染了我车间全体干部职工，为我车间职工队伍建设树立了标杆。为此，我们代表河南华利制药股份有限公司，对贵公司及陈龙等师傅表示深深的感谢！

衷心祝愿贵公司事业兴旺发达！前程似锦！

华利制药 202车间全体员工

2011年7月5日

第二个海外“交钥匙工程”竣工

阿联酋对千山“最佳塑瓶输液设备解决方案”交口称赞

据千山药机国际业务部总经理刘芳喜介绍，该项目于2009年9月正式拉开序幕，当时，阿联酋客商在对世界各地的药机设备做了一番深入细致的考察后，最终非常肯定地选定了千山作为合作伙伴，并一举签订了塑瓶大输液生产设备的合同大单。合同签订后，千山药机在产品的技术研发、工艺设计和加工组装方面都严格把关，力求精益求精。据统计，为更好地完成该“交钥匙工程”项目，千山药机共安排了30多人次前往该国进行工程项目的施工和设备的安装、调试工作。期间，千山员工兢兢

业业，加班加点工作，确保了该项目的如期完工。千山设备的卓越品质、优良性能和千山人的技术水平、工作态度，都赢得了老外的一致好评。

千山药机与阿联酋的此次合作，掀开了千山开拓中东市场的崭新篇章。特别是在帮助客户完成交钥匙工程方面，千山积累了更加丰富的经验，为公司今后开拓广阔的国际市场打下了坚实的基础。我们相信：千山的外贸销售将会迎来更加光明的春天，千山将为世界人们的健康事业作出更大贡献。

肖丽辉

口碑才是最好的广告

户中的口碑、稳定的性能、高速高效的运行特点以及操作简便等优势。听完我的介绍后，于总欣喜地说，民生药业正急需采购这样一条先进的口服液生产线，并希望我能够前去面谈。于是，我赶往民生药业，和于总进行了详细交流，还实地查看了生产现场，双方确定了初步方案。

在5月底的全国药机博览会上，我们荣幸地邀请到了洛阳民生药业的杨洪涛总经理等一行四人，亲临我公司展位现场参观。杨总认真观看了设备的运行过程，详细了解了技术优势，他表示对我们的产品非常满意。展会结束后不到十天时间，我再次接到于总打来的电话，让我立马前去商谈。在抵达民生药业后不到半个小时里，我们双方就愉快地达成了正式合作协议。时间之快，效率之高，让我切身感受到了该公司在发展中的强劲势头。这次合作，也拉开了两家公司强强合作的序幕。

俗话说得好，金杯银杯不如老百姓的口碑，口碑才是最好的广告。对于企业而言，提升客户满意度将是我们的不懈追求，我们也将为此做出最大的努力，让千山产品赢得更多赞誉。

李胜

发展中的千山究竟呼唤什么样的培训？

培训是一种投资，且是一种双赢的投资。

企业与员工在培训中获得收益，是可以量化的。据美国教育机构统计，企业对培训投入1美元，产出达3美元。如果我们再乘以2，便是6美元。这是一个多么令人兴奋的数字！由此可见，企业培训的作用已越来越凸显。

近几年来，千山药机的培训教室里经常满座，各种培训课程涉及到与员工息息相关的方方面面。不仅如此，除了公司最基本的内训外，公司还加大了外训力度，让“走出去”与“请进来”相结合，逐

步完善培训机制。

作为公众型的上市公司，千山药机越来越重视培训工作，这是企业发展进步的一个重要要素，也是企业长远战略发展的需要。培训能有效提升企业的人力资本，通过各种培训能形成最有效的途径，让员工更好地工作，迅速达成企业的发展目标。那么，目前千山的培训机制还存在哪些问题？培训能否真正解决实际问题？如何进一步完善培训机制以满足企业发展需要？让我们带着这些问题，走进本期话题，共同探讨千山究竟呼唤什么样的培训？



培训背后存在的问题

企业的培训不能只是走走过场，而是要实实在在深入到所培训的内容中去。尽管公司目前的培训已取得了很大成效，但是培训所涉及的对象的

局限性，培训对人才资本的运用力度还尚且不够等问题，都还需要我们的决策层做出进一步的思考和规划。

老员工的培训不能忽视

邓盛武（生产部部长）：公司的培训主要包括新员工和客户单位员工培训，老员工培训这一块相对较少。但是，随着产品的不断更新和先进机加工设备的运用，很多老员工特别是装配车间员工已无法适应新的发展需要。为了帮助企业更好更快地发展，我

们需要相应地将老员工纳入培训体系，分工种、分产品对他们进行培训，或由产品设计人员讲课，或请班组长分组进行讲课，让车间员工更好地掌握设备的性能和原理，提高他们对产品的认识，让他们更好地开展工作。

学有所成的人员面临流失

张启宝（金工数控班班长）：公司非常重视对员工的培训，特别是在技能培训上，对新进的员工或实习生，都实行师傅带徒弟手把手教学的形式，效果非常好。在短时间内，这些员工都能学有所成，能有

效地掌握所需工种的操作技能。但现在面临的问题是，我们通过精心培训出来的人才也会有所流失，这也造成了人才资本的浪费。建议公司建立长效机制，从各方面更好地完善这项工作。

培训呼唤制度护航

崔彦斌（质管部副部长）：目前公司的培训形式需要创新，除了集体培训外，还建议增加小范围的培训，如各部负责人要肩负起培训职责，制定培训计划，可根据内部需要对员工因材施教。而培训对象也不能只局限于新员工，而是要让所有员工通过培训这种形式，不断促进知识的更新和技能的提升。另外，公司还经常派出高级工程师或中高层管理者外出学习培训，或邀请专业机构的资深讲师来公司做专业培训等，并与各级劳动部门联合开展技能等级培训，这些培训都取得了良好的实效。

就拿质检员的培训来说，我们首先要让质检员了解其基本职责是什么、机械行业的检验技能以及公司主导产品的特性是什么，先让质检员通过培训明确检验重点后，他才知道在现场操作时应该做什么，怎样才能成为某一区域的“质量王”，怎样独立担当起所有质量问题的检验工作，或起到预防控制产品质量的目标，这样我们的培训才能达到实质的效果。建议公司建立相应的培训制度，让培训成为一种长效机制，让员工更好地投入工作，为企业创造更大的价值。

加强学习与培训 实现双赢

形式多样的培训是企业生存的一种常态，而以千山目前的市场地位、业务领域的竞争力来说，这都决定了人力资源诉求的丰富性和企业文化多元化，也决定了员工需要具备与公司战略定位相匹配的“远见”、“创新”、“商业道德”以及“职业化”等素质，千山的文化需要被赋予更丰富的“包容性”、“领导力”和“凝聚力”等内涵。

公司人力资源部郎新文表示，上市后的千山更需要加大培训力度，增强培训的实效，并在不断的实践摸索中，形成适合公司发展需要的长期培训机制，实现员工与企业的双赢。我们希望通过培训，一方面提升员工的技能水平，增强员工素质，为其职业生涯发展奠定基础，并有效增强企业的凝聚力和向心力。另一方面，要让培训促使员工更好地为企业靠管理出效益。

吴海芳 胡碧

强化客户档案管理 增强工作指导性

公司售后服务部全面建立客户档案库

只要进入内部网络系统的客户档案一栏，就可

以很方便地找到客户的相关资料，做到心中有数，既省心又省事。同时，客户档案也将记录一些客户的需求和产品偏好，为销售人员的分析判断提供参考，使销售人员最大限度地努力工作，通过各种渠道来满足客户要求。

建立好的客户档案，当然不能束之高阁，我们采用的是动态管理办法，及时对已建立的客户档案进行更新，经常加以分析、处理。因为市场在变，客户也在变，我们应该做到“知己知彼”，随时了解客户的经营动态、市场变化、人员变动和体制转变等，并加强对客户资料的收集和整理，以供企业管理人员作辅助参考。

另外，我们还将定期开展顾客档案全面修订核査工作，对成长快或丢失的顾客做出分析，作好观察。修订后的客户档案，分门别类，整理为样板、特殊、一般性顾客三个档次。这样周而复始形成一种档案管理的良性循环，就能及时了解客户动态变化，为公司售前、售后工作提供有力支持。

关注样板和风险客户

与此同时，我们特别注重采取“抓两头、放中间”的管理办法，也就是关注样板客户和风险客户，这样有利于企业产生最大化利润。首先，对样板客户的档案管理，我们要坚持多方面、多层次了解大客户的情况，如操作人员的信息、市场反馈、行业人士、网站、内部消息及竞争对手的情况等，并对大客户实行亲情化管理，如节假日问候、新产品上市祝贺等，让客户知道我们一直在关注他们。其次，对风险性大的客户，如经营状况差、信誉度下降等客户单位，我们要随时了解其经营动态，做好记录，确保档案信息的准确性和时效性，并不定期访问调查、及时汇报情况，把风险控制在最大限度内。

在信息化时代，建立新老客户服务管理平台，能有效保证经营目标的实现。千山药机售后服务部也一直努力在改进和完善这项工作，以便努力做好服务，让客户更加放心、满意。吴章萍