

展望篇

2013年 我们的梦想

编前语： 每个人的梦想都不一样，或大或小，或多或少，或伟大或渺小，或虚无或现实。梦想是前行的风向标，指引着我们奋斗的方向。站在2013年的起点，我们许下新的愿望，追逐新的梦想，拥抱更加美好的生活。

实干拼搏 多拿订单

到千山工作已整整一年，这一年我经历了很多人事和事，也全面提高了自己的业务水平。尽管先前做的工作与现在的工作毫不相干，但我是个“幸运儿”，在领导和同事的悉心帮助下，我接受每项具有挑战性的工作，并从中得到迅速成长。通过

不断洽谈、协商和交涉，我慢慢提高了应变和解决问题的能力，掌握了一些基本技巧，并在2012年的尾巴上收获了一份重要的答卷，为自己交上了一份合格答卷。

崭新的2013年到来时，我希望千山的外贸销售业绩越来越好，自己也能得到更大提升和发展，并争取拿到更多订单。成功不只在于运气，更在于我们的实干和拼搏，加油，我的2013年。（肖登峰）

放飞新梦想

回望十七岁那年，我尚处一个青涩而懵懂的年纪，只会使着劲把深奥的理论知识装进脑袋。进入千山从事电器装配工作后，我真正掌握了书本上所说的“欧姆定律”的应用、相电压和线电压之间的换算、低电压电器的使用方法，以及电磁感应所带给我的动与静的思考。更重要的是，我在这里见识了西门子、欧姆龙、三菱、费斯托、施耐德等驰名电器的“庐山真面目”，并熟练掌握了它们的使用方法。

随着岁月的历练，我在理论知识的强化学习和工作实践中，对电气和电路有了更深层次的了解，知道了PLC里的b.B、W.D地址的数量；梯形图LAD、功能块图FBD、指令语句表STL形式上的不同；PLC

主机与各模块之间的通讯等知识。这让我更清晰地了解了专业知识，更勉励自己用“学无止境”的态度对待工作和学习。

《大总裁与小清洁工》这篇文章，说的是微软公司一个女清洁工，通过自己若干年的不懈的努力，终于坐上总裁的位子。这个故事对我震撼至深，让我时不时停下脚步，思考一下自己现在的人生坐标，因而，每一次小小的进步，都能让我感到由衷的欣慰。

2013年，象张满弦的船，一路急驶而来。新的一年工作中，我将百尺竿头更进一步，严格要求自己，认真把公司产品电气图纸铭刻在脑子里，每个电气元件实物、结构、阻值、电压、电流都做到心中有数，在装配出现故障时再不用急着找图纸，看图纸来处理，这样将有效提高工作效率，提高自己的电器装配能力。（刘艳丽）

坚持梦想 实现突破

小时候的梦想很伟大，可以天马行空，不着边际。长大了的梦想却更贴近现实，不是因为我们不敢想，只是我们逐渐体会到了现实的重量。当时间跨过2012时，我们似乎已无所畏惧。2013年，我们应当为新的梦想扬帆起航。

我从毕业到职场已三年有余，如果说

三年是步入社会后的第一个职业周期，那么我的这个周期即将告一段落。我梦想新的一年，在工作上能取得实质性的突破，拿到更多的外贸订单。虽然这条路走起来不容易，但我必须坚持下去，并做出成绩来。而工作之外，我依然希望能有机会去看大海，享受那种海纳百川的豁达，让我的思想和心胸更加开阔。

有梦想的人是幸福的，因为这样会让人生活得更有希望。2013年，加油！（逸馨）

加强人力资源配置 保障员工福利待遇

■ 人力资源部 张宏

根据公司2012年经营目标及发展计划，人力资源部在各部门的支持和配合下，各项工作都得以顺利进行，较好地完成了全年的招聘、培训和考核计划，保证了企业合法用工，保障了员工的福利待遇。

1、根据人才需求计划进行人力资源配置。数据显示，2012年是公司人才需求量最大的一年，人才缺口主要集中在研发工程师、销售人员及技能工人。我们通过拓展招聘渠道，完善选录流程，较好地完成了年度招聘任务。

2、开展工人技能培训及新员工培训。2012年，我公司技能工人、仓库保管员岗位培训超过170人次，平均每次3课时左右；新员工每季度进行一次，每次8课时以上；技能等级理论及实操培训180人次，每次8课时以上；其他培训（业务员礼仪、人才测评等）160人次左右，每次4课时以上。另外，全年学徒、实习生经过培训和考核合格者共62人。我们还对以上培训建立了清晰的培训档案，培训前有组织、培训中有课件、有针对性的方式，培训后进行了考核，考核不合格的安排再学习或延迟转正与出师。

稳步推进公司知识产权战略

■ 知识产权办 郝晓芳

3. 探索可行的绩效考核模式并试行。2012年6月，人力资源部与生产供应部共同商讨制订了生产系统绩效考核方案，同月开始试行。方案针对管理人员，主要导向在于对产值的重视，而工人则重点考核工时情况。考核初期，奖励带动了一线工人的积极性，而管理人员则因为工作流程及工作记录的笼统化，无法得到客观真实的数据，并未形成有说服力的考核结果。目前，我们正在对考核机制做进一步完善和修改，希望通过有效的考核梳理，改善工作。

4. 保持良好的员工关系，完善日常工作，加强现场6S监督。常规工作执行中，人力资源部及时完成了五金一金的年审及劳动监察年审工作，全年做到无一起劳动纠纷事件。在招录新员工过程中，做到仔细核查验证个人资料，保证合法用工。在加强员工福利待遇保障工作方面，通过通知、宣传栏等方式，让员工了解五险一金的享受政策。同时保持与工伤定点医院、劳动部门的联系，让工伤员工治疗无后顾之忧。每周安排6S常规检查，加强安全生产工作监督，2012年通过了企业安全生产标准化三级评审。

一所所长彭勋德荣获“2012年度长沙市知识产权创造领军人物”称号。

继四年优势企业培育工程圆满完成之后，千山又荣膺被选为湖南省首批企业知识产权贯标试点单位。2012年11月，公司隆重召开了贯彻实施《企业知识产权管理体系》国家标准启动大会，目前已初步完成了知识产权工作手册的起草和编制工作，正待审核、补充和进一步完善；已建成公司专利台账，并为公司数百项专利逐一设置了专利卡片管理，使公司专利管理更加高效合理。

知识产权战略在保护创新成果，促进成果转化，推动企业技术创新过程中发挥着巨大作用。2013年，我们将逐步解决知识产权中的现有问题，加大普及知识产权和专利数据库使用的培训力度，修改和补充制度中存在的漏洞，稳步推进公司知识产权战略。2013年也是全面落实知识产权贯标工作的关键一年，我们将切实完成贯标任务，力争成为湖南省知识产权贯标示范单位。（郝晓芳）

工作篇

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

↓

↑

</

销售篇

沉淀 2012 开拓 2013

双鹤药业集团 一次大手笔合作

2012年4月,千山再次迎来与双鹤药业集团的一次大手笔合作,通过竞争性招标,双方签订了三套塑料瓶旋转吹瓶机及洗灌封一体机(湖北滨湖双鹤、江苏淮安双鹤、安徽芜湖双鹤各一条线)、一条SRD750软袋输液线(河南双鹤华利药业)合同。这是继2011年千山与双鹤药业北京工业园分厂的高速玻璃瓶输液线和玻璃智能灯检机合作、安徽双鹤药业软袋输液线合作之后的又一次重大合作。我们相信,强强联合必将迎来更大的发展,创造更加璀璨的前景。

四川科伦集团 成功开启新的合作

近几年来,千山的研发设计和加工制造能力不断提升,成功上市后更是取得了突飞猛进的发展,这一系列的变化也受到了四川科伦药业集团的密切关注。通过不断交流和沟通,2012年我们与科伦集团在合作方面取得了实质性进展,四川科伦集团新都基地与我们签订了三条塑料瓶输液线,湖北科伦和江西科伦各签订了一条玻璃瓶输液线。新的合作预示着新的开始,我们将为科伦集团打造精良的设备,提供优质的售后服务。

石家庄四药 携手十年 友好合作

2012年华北大输液市场增长势头依旧良好。石家庄四药又采购我公司三条软袋大输液线,加上之前已购买的产品线,目前石家庄四药已拥有我公司玻璃瓶、塑瓶、软袋大输液设备共二十余套。在四药和千山共同携手走过的十年中,双方一直保持着良好的合作关系。作为中国“大输液航母”的四药,对我公司设备也提出很多宝贵意见,促进了我公司产品不断完善升级。而我们作为四药的老朋友,也会更加努力打造更多高品质设备,为四药开创更加美好的未来助力。

山西裕源药业 向千山再次抛出橄榄枝

千山自成立以来,就与山西裕源药业建立了互利共赢、互利互惠、源远流长的合作关系。在使用了千山的双向拉伸直线式SPC10型吹瓶一体机、旋转式SPCX20型吹瓶一体机等设备后,山西裕源的销售形势势不可挡。为扩大产能,山西裕源的销售形势势不可挡。为扩大产能,山西裕源药业计划新增两条塑料瓶大输液生产线。2012年10月,通过招标,千山的SPCX24型旋转吹瓶机和SSY0300洗灌封机赢得了裕源药业抛出的橄榄枝。双方共同签订了两套新型塑料大输液生产线合同,拉开了两强再度合作的新序幕。

太极集团西南药业 大输液生产线合作大步

重庆太极集团西南药业与千山合作已久,特别是在软袋输液领域开展了很多合作,且该公司的老设备大多都来自千山。2012年,为满足市场发展需要,西南药业又新增了千山一条软袋输液线和一条玻瓶输液线。截止目前,该公司已有包括软袋和玻瓶在内的七条大输液生产线。

山东华鲁 交情甚深的老朋友

华鲁人与千山人的交情甚深,且华鲁制药的大输液主机,从玻璃瓶到塑料瓶再到软袋,都最早使用了千山的设备,且使用数量最多。他们最早订购了千山旋转式吹瓶机,一次性就订购了六条线,且一用就达七年之久,设备依然能稳定运行。2012年4月,华鲁又再次订购了一台最新的旋转吹瓶机。除了塑瓶线,华鲁也将几条老的软袋线更换成我公司最新最快的生产线。另外,他们对千山的小容量设备也非常看好,并在2012年选用了最新的水针线。愿我们与老朋友之间友谊长存、合作共赢。

华中药业 十二条小容量生产线

2012年4月,千山与华中药业股份有限公司签订了十二条小容量系列生产线,包括十二条安瓿联动线、一条抗生素联动线,以及一台安瓿智能灯检机。为了甄选合适的机型,华中药业成立专家组,由我公司陪同前往已通过新

2012年已离我们匆匆远去,这一路,我们付出了艰辛的汗水,也收获了累累果实,创造了辉煌业绩。每一次携手合作的背后,我们深感责任重大,为客户效益、为百姓福祉。千言万语汇聚成“感谢”一词,感谢一直关心和支持千山发展的广大客户。岁末之时,我们需要总结和沉淀,省身和鞭策,以更好的姿态开拓新的2013,攀登上新的巅峰。

编者按:



图为公司刘总(兼总工)陪同客户参观车间。

山东康宁药业 五条千山塑瓶输液线

早在2008年,山东康宁药业就购买了一条千山塑瓶输液线。尽管当时很多药企对我们的旋转式吹瓶机还不太认同,但康宁药业的赵董却对这套设备非常有信心。在第一条线通过认证后,2009年该药企又购买了我公司两条塑瓶线。面对市场的强大竞争,2012年11月赵董又通知我们前去洽谈业务,再次购买两条高速塑瓶输液线。尽管康宁药业提出设备配置还是按原来的做,但千山提供的设备配置和档次都得到很大提升,质量也实现了质的飞跃。现在,康宁药业已具有五条千山塑瓶输液线。

艾希德药业 再度携手共创共赢

广东艾希德药业有限公司通过近几年的发展,已快速成长为华南地区知名的品牌制药企业,也是华南地区最大的输液企业。广东艾希德药业早在2002年就购买了千山200瓶/分钟玻璃瓶生产线,2008年又购买了两条高速塑瓶线和一条7500袋/小时的软袋大输液线,年产量近2亿瓶(袋)。2012年,艾希德药业与千山又成功合作了两条塑瓶输液线和三台智能灯检机项目,双方再度携手共创更加美好的前程。

广东利泰药业 两套塑瓶输液线

广东利泰制药股份有限公司是广东省知名的输液企业,年生产液数亿瓶,特别是氨基酸的销量在国内排在前几名。因为销售市场好,2012年利泰制药需增加两条高速塑料瓶大输液生产自动线,该公司总工带队在武汉药机会上对我公司全新的塑料瓶大输液生产自动线进行了严格考察与调研。最终,我们在利泰制药的生产基地通过各项竞标一举胜出,拿下这份订单。

浙江都邦药业 爽快敲定塑瓶线合作

2012年7月,一场爽快的商务谈判敲定了千山和浙江都邦药业的合作,双方签订了两套塑料瓶大输液生产线合同。在签订合同前,都邦药业已对我公司单位做了详细的考察和调研,他们对我公司单位的设备使用情况十分满意,并很快签订了合同,支付了预付款。客户的信任和肯定,是对我们打造优质产品的一种鞭策,我们也要定当竭尽全力为客户做出好产品和好服务。

回音必集团 大输液和小容量线各一条

回音必集团是以医药为主的大型现代化医药集团企业,将科技创新作为保证可持续发展、塑造核心竞争力的根本。2012年7月,回音必集团与我公司签订了一条8针水针联动线合同;9月,回音必集团(东亚)又与我公司签订了一条玻璃瓶大输液生产线合同。新的一年里,我们期待双方能取得更多更好的合作。

工作篇

继往开来 心向客户



图为公司新建的现代化半成品立体仓库。

2012年,公司各大部门积极配合,相互协调,创造性地开展工作,推行新的生产管理模式,狠抓产品质量和售后服务质量,大力引进研发、销售和技能人才,确保了各项工作顺利进行。2013年,各主要部门将继往开来,根据新一年的计划,继续做好生产安排,保证产品质量和交货期,为广大客户做好服务,让我们的客户更满意、更放心。

加强硬件建设 严格管理把关 提高产品质量

■ 质管部 陈国正

2013年,我公司将安装使用万能材料试验机和检测零级平台,加上以前安装使用的三坐标、红外线温度检测仪、手持式激光枪、影像仪等先进检测设备仪器共25台套,基本上消除了检测盲点,满足了产品品质检测硬需求。

2012年,质管部对检验员进行了培训,提高其业务能力。遵照公司刘董指示,撤销了检验员的桌椅,减少了40%的待检货架,进一步加强了检验员的巡检力度,促进了与工人之间的互相交流,共同提高。起草了《产品(设备)出厂质量控制规定》等六个管理文件,修改了《产品品质奖罚规定》,统一了质量处罚标准,体现了公平、公正。这些质量管理文件的制定和执行,促进了质量管理工作。

质管部坚持质量管理“三不放过”原则:没找出质量事故原因不放过,没有解决办法不放过,当事人没受到批评教育和处罚不放过。首次组织召开了破瓶线、水针线、灯检机产品质量完善会,从源头上提高了产品质量。首次提出了新理念:“质

量是整合出来的,好产品是优化整合出来的。”确定了质量方针和质量目标。质量方针是“全员参与、持续改进、满足需求”;质量目标是:内控不良品率≤1%,成品一次交验合格率≥99%,品质成本率≤5%,客户满意度≥90分,客户投诉处理按期完成率100%。

2012年,质管部创办的《质量简报》起到了较好的舆论导向督促作用,2013年将继续做好这项工作。外协检验员走出去检验,得到了外协厂家的一致好评,2013年还将加大这方面的力度,确保外协件质量。

2013年,质管部要继续培训检验员,提高其使用检测仪器的能力,使之公正判定。增加40专员,满足用户资料需求。增加理化分析技术员,加强外购件检测力量和设备总装检测力量,进一步提高产品质量。

空谈误国、实干兴邦”,我们要时刻牢记于心,团结努力干好本职工作。

聚焦客户做好“服务营销”

■ 售后服务部 崔旗帆

对于制造业企业而言,什么样的营销方式才能促进企业在可持续发展的道路上不断扩充利润空间?毫无疑问,把用户作为关注焦点,重视产品的售后服务水平,这样的“服务营销”才能让企业不断巩固市场,赢得客户信任。

2、培养人才,选拔人才,聘任“售后高级技师”,及时、高效、切实地解决现场安装调试问题,并与客户进行有效的沟通和互动。

3、进一步提高派外服务人员的服务意识和责任心,将产品工时与调试职责挂钩,促进调试人员保质保量完成各项调试任务。

4、建立和健全对售后服务人员的考核机制及激励机制,细化服务要求,标准化指导售后服务人员的行为规范。

5、实行售后服务成本控制,通过对“三包”成本和安装调试成本的控制,提高全体售后服务人员和其他部门人员重视产品和服务质量的意识,确保用户的满意程度。

售后部将始终坚持以顾客为关注焦点,急用户之所急,想用户之所想,切实用肩起关注用户、服务用户的职能职责。



图为维修人员正在组装设备。