

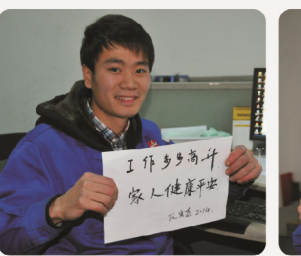
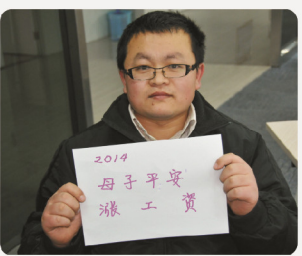
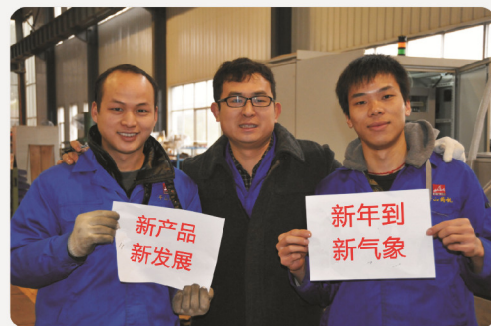


HUNAN CHINA SUN
PHARMACEUTICAL MACHINERY
CO.,LTD.
湖南千山制药机械
股份有限公司 主办



湖南省报型内部资料
准印证号：A019

2014年1月18日
总第103期



2014,为梦想不离不弃

此刻我正出差在东北三省之一的哈尔滨,气温零下二十二度,走在户外你能明显感觉到鼻子里有结冰的声音。在这天寒地冻白雪皑皑的异乡,我已迎来2014年的元旦,此刻,我停下匆忙的脚步,对过去的2013年作一个过电影般的回顾,对即将到来的2014进行美好的规划与展望。

几曾何时,我对梦想没有特别的定义,只想着力赚钱养家,做一个平凡人。2001年我加入千山,看到了令我难忘的一幕:那也是一个冬日,和煦的阳光从玻璃窗斜射进繁忙的生产车间。在装配车间一角,现任公司研究所所长郑国胜正忙着给小水针拉丝封口机的电气系统进行在线上传程序。看着设备在郑所编好的程序下正常启动,顺利完成了各种复杂的动作,当时我的眼中除了惊讶、愕然,剩下的都是羡慕与神往。从那一刻起,我开始有了具体的梦想,就是以郑所为榜样,勤勉学习,学会电气编程,实现设备的自动化运行,减少人们的劳动强度。

为了实现这个梦想,我从简单的电气元件入手,深入了解它们的结构原理、性能规格,熟悉六七十年代各种大型机床的电气布局、控制方式、工作原理等,并熟练

掌握公司设备上使用的各种品牌的人机面、PLC控制电路的工作原理,自学了电气编程基础知识……如今,回想自己绘制的厂区整个电力配置系统图,看到自己设计的一个个用在厂区自动控制的电路实例,看着自己动手编制的一个个自动程序,以及出差到客户药厂排除的一个个电气故障……我心里的那份成就感油然而生。

2013年,又是我为了梦想蜕变的一年。为了缩短与梦想的脚步,我毅然放弃了一块坚守十多年的领地,放弃了坐在办公室的工作,深入车间进行电气装配工作。我深深地告诫自己:强大心态、低调做人、高调做事。一年如白驹过隙般逝去,这一年我严格要求自己,付出艰辛换来颇丰的收获,从塑瓶线到软管线,再到塑料安徽三合一,我都孜孜不倦地向同事请教学习,用最短的时间掌握它们的工作原理和电气故障排除方法,更快地投入到了为公司设备的调试与售后服务工作中。

2014年悄无声息地来了,让我明白逝去的只能代表过去,人活着就得有梦想,有了梦想才有前进的动力。新的一年,不管梦想的前方有多少荆棘丛生、乌云密布,我都会用不离不弃的精神鼓励自己,走近梦想,拥抱她,抓紧她……

(刘宇)

2014 美好展望

青春与梦想随行

时间过得真快,2014年已经来临,回想这过去的2013年,忙碌成为工作的主旋律,激荡而充实。

2013年是国家新版GMP强制认证的最后一年,也是我公司产品交货任务最为繁重的一年。为了确保完成生产任务,一线员工几乎每天都在加班加点,机加工设备也在满负荷运行。在繁忙的工作中,我们忘记了季节的更替,忘记了树叶绿了又黄,忘记了放松心情开心一笑的滋味。

这一年就在忙碌中过去了。因为忙,我们少了许多烦恼和困扰;因为忙,脑海里时刻牵挂着

坚持梦想不平庸

没有梦想,何必远方,生活可以挤占我的所有,但我要保留做梦的权力。

——题记
我们的梦想也许很现实,也许不切实际。梦想可以很大,大到要拯救人类,世界和平;梦想也可以很小,小到能够做一顿像样的饭菜,睡一个懒觉。也许通过努力,梦想能成现实,但或许此生也无法将其实现。因为生活总要有所坚持,才会不平庸。

2014已经来到身边,我给自己拟定了一个短期的计划:

人物:Sunday

事件:工作上高效率完成与我有关之事;爱

尚未完成的工作;因为忙,现实生活变得很充实;因为忙,青春与梦想就如那首“你也走我也走”的月亮之歌伴我随行。

2014年的脚步已经向我走来,让我既紧张又带着些许憧憬。紧张是因为时间的脚步太快,无法让我停歇看路旁一掠而过的风景。但我也憧憬着,在青春与梦想随行的日子里,朝八晚五上班,少些加班,少些出差。生活里要常常带着满面笑容,感动自己也感染身边的人。有时间多打电话和家人聊聊天,回家看看年近双亲,让牵挂的心零距离。

青春与梦想随行的日子,我没有豪言壮语,有的只是一个普通女孩简单心愿:健康、阳光、积极向上,开心工作每一天!

(刘艳丽)

情上对他多份关心和宽容。

态度:工作上减少情绪化,设定目标,乐观积极;爱情上你若不离不弃,我必生死相依。

目标:尽可能无限接近于预期。

我的这个梦想说大不大,说小不小,但我始终会像一个“打不死的小强”,以规划中的态度努力去完成。不是我坚强,而是我觉得不管我们有什么样的梦想,都应该保持一颗乐观积极向上的心。在研究所的灯检机团队,我感受到了那一颗颗热血沸腾而又年轻绽放的心,我喜欢这种感觉,也希望在2014年里与大家一起学习进步。

2014,我还希望家人和朋友身体健康,万事如意,希望自己在事业上能够有所突破,更上一层楼。
(赵朝剑)

放飞梦想 实现跨越转型

——公司董事长兼总经理刘祥华先生新年致辞



过去的一年,我们胸怀梦想,踏实践行。期间,有起伏变迁,有黯然失色,但也有笑意盎然、硕果满家。值此新年新喜、万象更新之际,我谨代表公司董事会,向一直以来给予我们关心和帮助的各级领导,向大力支持和信賴千山的广大新老客户,向付出了辛勤汗水的全体员工、股东及站在你们身后而默默奉献的千山家属表示衷心的感谢、最诚挚的问候和最美好的祝愿!

2013年,市场大浪淘沙,我们激流勇

进。在全体千山人的共同努力之下,公司继续保持了快速、稳定发展。这一年,我们的产品继续畅销国内外,树立了“千山”国际知名品牌,加快了对外投资项目建设的进程;这一年,我们鼓励创新,引进和培养高端技术人才,重视研发成果奖励和专利保护;这一年,我们实施精细化管理,加强内控体系建设,改善生产管理流程,推进企业文化建设……这一年,我们获国家科技部授牌“国家火炬重点高新技术企业”,荣获中国制药工业“十佳民族品牌”、“长沙市先进境外投资企业”、首届“湖南省十大知识产权领军企业”,成立了上海千山医疗科技有限公司、湖南天合生物技术有限公司两家子公司,完成了对28名骨干员工的股权激励授予,颁布了《塑料安瓿制瓶灌装封口一体机》、《玻璃输液瓶大容量注射剂异物自动检查机》两项国家行业标准,“复水食品包装袋”再次跟随神州飞船飞上太空,第二次为中国航天事业服务……

2013年,是千山药机韬光养晦、能量积蓄的一年。这一年里,我们优化完善了内封式软袋输液生产自动线、预灌封注射器生产自动线的技术和性能,研发出了泡

罩包装装盒机和塑料压塑成型生产线等成套装备,无菌采血管生产自动线和采血针生产自动线等新型医疗器械装备。这一年里,我们成立了两家子公司,进一步扩展了医疗器械产品,实现了产业链的延伸和产品的多元化经营。这些新产品新技术,是千山未来持续发展的重要源泉,也是千山在未来激烈的市场竞争中脱颖而出

中包总公司领导莅临千山考察产学研科技项目



本报讯 元月9日,中国包装总公司经济合作部副总监刘牧民组织清华大学、天津大学及包装科研测试中心教授专家团队一行,莅临千山现场考察产学研科技项目。公司董事长、总经理刘祥华,公司战略合作者、湖南大学电气与信息工程学院院长王耀南等热情接待了来访。

长期以来,千山与湖南大学持续开



展产学研合作,联合研发了一系列科研成果,并获得国家科技进步二等奖、共同承担国家863计划、国家火炬计划等国家及省部级以上项目多个。本次专家团队一行前来,重点考察校企联合研制的“大型医药制造装备自动化关键技术及应用”项目。会上,专家团队一行听取了千山药机的发展历史和项目有关情况介

绍,对公司的科研成果表示极大肯定和高度赞扬,对项目的开展和申报工作提出了相关的意见和建议,并现场参观了公司的研发制造基地,详细了解了有关自动化设备的关键技术、工艺步骤及最终产品优势。

专家团队一行鼓励公司持续开展产学研合作,并加快科技成果转化,继续攀登国家技术发明奖的高峰,为中国制药装备行业做出突出贡献,创造更大的经济效益和社会效益。

(肖丽霞)

千山荣获省十大知识产权领军企业称号

本报讯 近日,从湖南省知识产权局传来喜讯,我公司被评为“湖南省十大知识产权领军企业”,这再次突显了我公司知识产权工作的成效,以及业界对我公司知识产权工作的肯定和认可。

本次评选活动由湖南省发明协会、湖南省知识产权协会和湖南省知识产权维权援助中心联合举办,先后经过企业申报、各市州局推荐、初步审查和材料复核、初选、终选等多个环节,旨在表彰和鼓励在知识产权创

造与转化实施中取得卓越效益的领军企业。

千山始终坚持“崇尚创新、敢为人先”的经营理念,把知识产权作为公司的重要发展战略。特别是2009年以来,公司通过参与“湖南省第三批知识产权优势培育工程”和《企业知识产权管理规范》首批国家贯标试点企业项目,建立起一套完整、科学、实用、高效的知识产权管理体系,并融入到企业研发、生产和经营管理等各个环节,全面提升了企业的知识产权管理水平,

提升了企业的行业竞争力和品牌影响力。

2013年,公司知识产权工作继续斩获丰硕成果。继7月率先通过湖南省首批国家《企业知识产权管理规范》贯标试点企业项目验收后,公司又先后在(2013年度)长沙市知识产权“三百工程”、湖南省重点发明专利、湖南省专利奖、湖南省十大知识产权领军企业等项目评比中获得多项荣誉。目前,公司已累计申请专利998件,其中有952件获得授权。

(肖丽霞)

新子公司

2月,千山药机与上海圣博艾医疗科技有限公司合资设立上海千山医疗科技有限公司,主营输尿管支架、导尿管、内窥镜等医疗器械。5月,公司在上海完成工商注册登记手续,经营范围为:医疗器械领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务;一类医疗器械的销售。

8月,公司发布公告,拟以自有资金投资700万元与Xiujian Hao女士合资设立控股子公司。10月,控股子公司湖南天合生物技术有限公司完成工商注册登记手续。主要经营生物检测、诊断试剂、药物监测产品的研发、生产和销售。

管理改革

2013年是公司管理改革的一年。3月,公司通过一系列规范化运作,新设了企业管理部,并将原质管部与售后服务部合并成立质量保证部,以进一步提高公司经营效率、优化管理流程,形成强大的合力和凝聚力,推动企业蓬勃发展。

5月,公司举行内部控制体系建设启动大会,正式启动内控工作。这是由公司董事会、监事会、经理层和全体员工实施的一个责权明确、制衡有力、动态改进的管理过程,是为提高经营管理效率,保护资产安全,以促进法律法规有效遵循和发展战略得以实现。

航天软袋

6月,神舟十号飞船飞天问穹,并开展了太空授课。千山药机制造的“复水食品包装袋”再次随神舟号飞天,并以辅助道具形式出现在中国首位“太空老师”王亚平的授课现场,备受关注。

9月,公司收到由中国航天员科研训练中心颁发的“天宫一号与神舟九号载人交会对接任务成功纪念”牌匾。作为中国航天员科研训练中心的协作单位,千山药机能与航天事业携手并进,是一种莫大的荣耀和自豪。

科研领域

1月,公司以突出的研发创新能力和科技创新成绩,被国家科技部认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”,已获授牌。该奖项是一项发展我国高新技术产业的指导性计划项目,旨在促进高新技术成果的商品化、产业化和国际化。

7月,公司隆重举行博士后科研工作站授牌仪式暨开题报告会。公司通过博士后科研工作站的建设,将不断引进高端技术人才,开展制药装备前沿技术研发,用高科技把关与百姓息息相关的药品安全。

8月,千山药机和湖南大学共同研制的“大型制药自动化生产线测控技术装备与应用的成果项目”获教育部科技成果登记。该项目紧密围绕医药工业自动化测控技术、视觉检测与机器人控制技术,是采用先进机器视觉和机器人替代人工完成医药异物检测识别、判决和次品分拣控制等光机电一体化智能装备。

储备用地

6月,公司发布公告,拟以超募资金4,528万元向长沙县国土资源局申请购买面积约105亩的土地,用于公司战略发展储备用地,计划主要用于公司扩大制药机械、包装机械、医疗器械生产规模和配套设施建设用地,以及用于建设公司储备的新产品的产业化基地。11月,公司取得该地国有土地使用证。

股权激励

8月,公司发布关于向激励对象授予预留限制性股票的公告,向28名激励对象授予92.56万股公司预留限制性股票。至此,公司已对115名激励对象实行股权激励。

2013,我们见证的千山大事件

2013
销售业绩

» 国际市场

策马奔腾转眼跨进2014年,尽管我们依然还在2013年总结徘徊,但对已经到来的2014年满怀憧憬和期待。

2013年,在刘董董事长的大力支持下,在国际业务部总经理刘芳喜的带领下,公司外贸销售较去年同期取得了更加可喜的成绩。年初,我们将细化到片区和个人,并新增了部门成员。一年来,大家紧密配合,分工合作,展示了良好的精神面貌,取得了不错的销售业绩。



北区销售持续给力 马年期待更佳业绩

■ 第一片区销售副总 张鹏

喜送金蛇迎骏马,神驹更上一层楼。送走2013年,我们迎来了充满希望的2014年。这一年,北方片区销售业绩有一定增长,但也存在一定不足。

小容量方面,我们与哈尔滨三精、同仁堂股份、四环控股药业、新兰药集团、葵花药业、石家庄以岭药业、哈六药等国内知名企业进行了合作,并且口服液设备已获得北方片区客户的广泛认可,销量喜人。客户对我公司设备的高产能、高稳定、高成品、易操作、易维护的“三高两易”的特点都赞不绝口,基本上用过千山口服液设备的厂家的都已成为千山长期稳定的客户。

塑瓶线方面,我们与北京华夏生生药业、河北天成药业、沧州东盛药业、天津天安药业、新疆华世丹、甘肃皇浦溢制药等企业进行了合作。基本垄断了今年北方片区的塑瓶线大输液线的销售市场,巩固了塑瓶线领军企业的地位。

玻璃和软袋线方面,与石家庄四药、石家庄鹏海、长春天成、乌苏里江药业、新疆华世丹、北京星昊等企业进行合作,产品销量继续处于市场领先水平。其中,石家庄四药目前已使用17条千山软袋线。作为国内唯一一家生产玻璃瓶大输液灯检机的企业,千山公司一直秉承着严谨的态度、用最佳的设计方案来满足客户的需求。通过这两年的不懈努力,逐步将大输液灯检机推向市场,为玻璃输液企业降低员工劳动强度,为提高药品生产安全性提供了保障。

新产品方面,大输液灯检机、小容量灯检机等产品销售也取得了一定成绩。哈六药、北京同仁堂、新疆华世丹等企业也先后采购我公司灯检机。作为国内唯一一家生产玻璃瓶大输液灯检机的企业,千山公司一直秉承着严谨的态度、用最佳的设计方案来满足客户的需求。通过这两年的不懈努力,逐步将大输液灯检机推向市场,为玻璃输液企业降低员工劳动强度,为提高药品生产安全性提供了保障。

总结以上各类产品在2013年的市场销售情况,可见我公司在保证输液产品行业占有率继续领先之外,口服液设备已逐步渗透北方市场。水针、西林瓶线也被广大客户所认可,并且已售出设备除了在安装调试中的以外,其余全部通过新版GMP认证,是值得广大客户信任的产品。我们相信,2014年北方大区业绩会有更大的突破。

2014年带来的是新的希望,应该说,只要我们销售战略得当,战术得当,前景将非常美好。

2013,国际业务成绩可喜

■ 国际业务部副部长 高孝云

沿用2012年的销售模式,2013年国际业务部继续采用“走出去”的方针,跟客户面对面交流洽谈。刘总带领大家在国外克服种种困难,了解客户的实际需求,不断拉近与客户距离,有效提升了千山品牌的影响力,推广了千山的新产品。

今年以来,国际业务部对年初签订合同的项目以及去年年底签订的合同项目,均已全部实施,客户非常满意,现已完成了多个整体工程项目,千山国际工程项目的影响力越来越大,也得到了国外客户的高度认可。在保留和巩固现有出口国家的同时,今年我公司还新增了大批出口国家。千山的产品不再局限于东南亚客户,已遍及中东、中亚、南亚、非洲等国。而令人欣喜的是,我们的产品正在逐步赢得中、南、北美洲等国客户的信赖。在科技创新的带动下,千山药机正一步步走向更广阔的国际市场。

纵观今年的外贸销售,在产品推广方面,千山研发的大输液三合一设备成为热销产品,得到了国外客户的一致好评,且订单还在不断签订中。此外,今年销售回款成绩喜人,比去年同期有很大增长。

在提高品牌国际知名度方面,我们利用国际展会平台,让更多的外商认识和了解千山。2013年,我们重点参加了乌兹别克斯坦展会、印度展会、巴西展会等相关展会。借助展会契机,我们结识了一大批新客户,同时也与老客户进一步加强联络沟通。有的客户表示,“我们真的没有想到,在中国有这么大的制药机械供应商,能提供这么齐全的产品,提供这么完善配套的高品质服务。”

2013年,我们不仅取得了较好的业绩,也为2014年外贸工作的开展做好了铺垫。国际业务团队也将更加努力,齐心协力,共同创造我们的2014。2014,加油!

» 国内市场

用心做业绩 用情带团队

■ 第二片区销售副总 李胜

2013年,在机遇和挑战面前,我经受了锻炼和磨砺,业务能力和管理能力也在不断提高。

调整思路,片区经理齐心协力。对于各个小片区的工作,我会做到心中有数,亲自去现场指导工作。大家齐心协力,以共同完成任务为最终目标。

率先垂范,不同片区各有千秋。2013年,第二片区的销售业绩较上一年有所增长和提升,能较好地完成年初制订的任务,为公司的业绩增长作出了贡献。但各个小片区完成情况不尽相同,如山东省大容量主导,尤其是我公司生产的高速口服液生产设备、塑料安瓿三合一设备,以及玻璃安瓿瓶和口服液智能灯检机等产品,越来越受到客户的青睐,也将会在来年占有更大市场。

注重细节,稳中求变扎实推进。对于每个片区经理来说,销售的流程是不变的,从跟单到合同的正式签订,从公司安排生产的情况到根据客户需要按合同执行进度,从发货到后续的服务、协调工作,直到设备进入稳定的生产阶段后,还要不定期地做回访,直至有新的项目情况出现。这一程序周而复始,在哪个环节都不能出问题,只有这样注重细节,在固定的程序中寻求创新,才能让每一次合作都能圆满结束。

2013,我们心怀感激。公司先进的加工生产设备条件、成熟稳定的产品种类、引领行业发展的新产品等,让每一次来参观考察的客户都对我公司高度认同,这是让我们每一个销售人员最自信的。2014年,我们将坚定信念,为公司的做大做强,为自己的发展,加油!努力!奋斗!

2013,把沉甸甸的收获装满行囊

■ 第四片区销售副总 邓保华

转眼间,2013悄然而去,给我们留下太多的回忆。年初根据公司的安排,我在负责南方大区的同时还接手了江西、福建两个片区的销售工作,这要求我需要更有计划性地合理安排工作时间。

工欲善其事,必先利其器。在对整个市场情况做了分析后,我安排好我自己的行程就出发了。坐火车、乘汽车、见客户、做标书、无数旅途的日子擦肩而过,留下了一串串忙碌的足迹,更在行囊中装满了沉甸甸的收获。

还记得,每一次从容地参加客户招标会的情景,每一次与客户相

谈甚欢的融洽氛围,每一次与客户签完合同后畅快淋漓的欢愉场面,还记得,从长沙飞到厦门,同厦门华澄药业谈完后马上又飞到海口,同海南森琪药业韩总谈好口服液生产合同后,又马不停蹄的赶回长沙接待客户……这一路的辛劳跋涉,很累,但心里却无比踏实。

2013以来,在年初与广东南国药业有限公司签订7条安瓿水针联动线后,我片区的销售团队先后与广东一片天药业有限公司、广西胡曼药业有限公司、广西邦琪药业有限公司、广西中医药大学、广西慧宝

在忙碌的一年收获丰硕成果

■ 第三片区销售副总 王勇

2013年,我们十分繁忙,但也迎来了丰硕成果。

第三区域相继与四川科伦实业集团、双鹤药业集团、四川太平洋药业、四川奇力药业、成都润馨堂药业、重庆太极集团西南药业、重庆天圣制药集团、昆明宇斯药业、贵州光正制药、贵州三仁堂制药、浙江都邦药业、浙江莎普爱思药业、浙江康恩贝制药、浙江施强药业、宁波大红鹰药业、湖北宜昌三峡制药集团、武汉人福医药集团、湖南补天药业、怀化正清药业、衡阳中药厂等客户单位签订了采购合同,其主要产品包括:内封式软袋大输液生产线、软袋输液线、塑料安瓿三合一、三合一滴剂设备、玻璃输液线、塑料瓶输液线共计17条大输液成套联动线,以及玻璃安瓿生产线、西林瓶冻干生产线、口服液生产自动线等各种小容量成套设备30余条。其中,贵州光正药业一次性与我公司签订了8条16针安瓿线;衡阳中药厂又与我公司签订了一条高速口服液线。

值此农历新年到来之际,我诚挚邀请广大客户来千山参观考察,感受今日千山的新面貌和新气象。同时,我衷心祝愿广大客户朋友在新的一年里:平安吉祥、万事顺利、财源广进、马到成功!

2013
回顾总结

强化内部管理 实现产值较大幅度增长

■ 生产供应部 苏久兵

2013年,在公司领导的正确指导和各部门的大力协作下,生产供应部齐心协力,实现了生产产值较大幅度增长。在市场形势较好的大环境下,我们基本做到了按期交货;新产品的生产得以全面推进,为新一年的市场布局打下了较好的基础。内部管理不断强化,特别是以下几个方面工作对生产起了很好的推动作用。

一是“单位划小,控制更好”。2013年初,我们成立了新产品、三合一、模具“三段”,新的管理模式以及三名工段长锐意进取的工作作风,有效推动了重点产品和项目的生产进度,为2014年新产品的生产做了很好的铺垫。



图为内部控制建设工作总结大会现场。

二是拓宽计划管理的力度和范围。2013年,针对交货任务及预估订货,生产供应部计划编制了投料清单,进行产值分析,安排委外及分厂协作明细,对原材料和外购件安排提前

订购,做好零件加工的下料工作等,对后续加工、组装起到了积极的指导作用,从源头上确保了生产进度。

三是班组管理日益成熟。通过每日班前会、每周三晚上上班组长的专题培训学习、班组PK赛等活动,使得班组建设工作不断加强,员工凝聚力和战斗力不断提高。

四是配合企管部积极推进6S管理和清洁生产工作,生产现场面貌得到了很大改观。

五是参与编制内控流程,对生产各个环节制定具体的规范,使得操作有了明确的依据,“以制度管人”得以真正实现,绩效考核逐步推行。

“君子务本,本立而道生。”在崭新的2014年里,生产供应部将更加扎实地做好本职工作,为实现公司更大的目标而努力进取。

不断强化产品质量与服务品质

■ 质量保证部 崔旗帜



图为检验员正对送检零件进行质量检测。

一元复始,万象更新。随着2014年钟声的敲响,我们告别了挑战与机遇并存、欣喜与泪水交融的2013年,迎来了充满希望、奋发进取的2014年。

质量保证部通过一年来的实践和摸索证明,只有将产品质量和服务质量两者结合,以客户利益为最终利益,不断促进质量保证能力和水平的提高,才能保障企业的发展壮大。

2013年,是我们质量保证部内部重组的关键一年,我们重新确立了部门框架和结构,对很多环节的绩效考核和“末尾淘汰”制度,以客户利益为最终利益,不断促进质量保证能力和水平的提高,才能保障企业的发展壮大。

2013年,我们推出了QA概念,经过全面考核,提拔了软袋大输液线、塑瓶大输液线、玻璃安瓿水针线、口服液生产自动线等各种小容量成套设备30余条。其中,贵州光正药业一次性与我公司签订了8条16针安瓿线;衡阳中药厂又与我公司签订了一条高速口服液线。

2013年,我们推出了QA概念,经过全面考核,提拔了软袋大输液线、塑瓶大输液线、玻璃安瓿水针线、口服液生产自动线等各种小容量成套设备30余条。其中,贵州光正药业一次性与我公司签订了8条16针安瓿线;衡阳中药厂又与我公司签订了一条高速口服液线。

2013年,我们推出了QA概念,经过全面考核,提拔了软袋大输液线、塑瓶大输液线、玻璃安瓿水针线、口服液生产自动线等各种小容量成套设备30余条。其中,贵州光正药业一次性与我公司签订了8条16针安瓿线;衡阳中药厂又与我公司签订了一条高速口服液线。

2013年,我们推出了QA概念,经过全面考核,提拔了软袋大输液线、塑瓶大输液线、玻璃安瓿水针线、口服液生产自动线等各种小容量成套设备30余条。其中,贵州光正药业一次性与我公司签订了8条16针安瓿线;衡阳中药厂又与我公司签订了一条高速口服液线。

2013年,我们推出了QA概念,经过全面考核,提拔了软袋大输液线、塑瓶大输液线、玻璃安瓿水针线、口服液生产自动线等各种小容量成套设备30余条。其中,贵州光正药业一次性与我公司签订了8条16针安瓿线;衡阳中药厂又与我公司签订了一条高速口服液线。

2013年,我们推出了QA概念,经过全面考核,提拔了软袋大输液线、塑瓶大输液线、玻璃安瓿水针线、口服液生产自动线等各种小容量成套设备30余条。其中,贵州光正药业一次性与我公司签订了8条16针安瓿线;衡阳中药厂又与我公司签订了一条高速口服液线。

2013年,我们推出了QA概念,经过全面考核,提拔了软袋大输液线、塑瓶大输液线、玻璃安瓿水针线、口服液生产自动线等各种小容量成套设备30余条。其中,贵州光正药业一次性与我公司签订了8条16针安瓿线;衡阳中药厂又与我公司签订了一条高速口服液线。

除用户难题、督导调试现场作业、提高服务质量和效率方面取得了良好的成效,获得了许多用户单位的一致好评。

2013年,质量部还加强了内部管理,推行了外勤和质量控制两个环节的绩效考核和“末尾淘汰”制度,员工工作效率实现了可测量,积极性得到了升华。在售后服务方面理顺了三包件审核确认和发放跟催流程制度,加强了内部控制及客户沟通。同时,更加重视产品质量的不断提高,特别是外表质量的提高。这一年,我们的智能灯检机、SRD系列软袋设备、塑

瓶吹瓶机和洗灌封设备、口服液联动设备、注塑模具等产品质量都有了很大程度的提升,赢得了客户的好评。

进入崭新的2014年,我们将进一步固化质量保证体系的运行模式,继续将服务用户作为工作重心,将提高产品质量作为工作关键点,与时俱进,继续开起来。

2014年,我们质量保证部将全面推行绩效考核和“末尾淘汰”制度,特别是要优化服务质量的考核,加强与用户的沟通,加强对服务过程的监控,加强对客户问题和客户意见的处置,以点带面,逐步提高我们的服务质量。继续加强FAT工作,加强设备总装过程的检验工作,并严格依据URS和合同技术条款进行出厂前的各项测试和确认。除此之外,我们还要努力打造一支强劲、原则、正能量的质检队伍。

古人云:“器大者声必远,志高者意必远”。在新的一年里,质量保证部将奋发有为、苦练内功,认真做好产品质量和服务质量,携手广大客户,共同谱写创建高水平、有特色的新篇章。

促进管理转型升级 加强精细化生产

■ 企管部 巫岩

2013年,公司企管部成立后,按照高层会议指示,围绕促进内部管理转型升级、加强精细化管理的主题开展了一系列工作,成效初显,为2014年工作的全面开展做好了铺垫。

一是通过查处典型案例,梳理现有流程,完善或建立了一些新的管理制度,减少运行过程中的部门阻碍,使生产秩序和流程最大限度地趋于合理化。

二是创建了以班前会、班长工作记录、班长学习会为内容的班组建设的管理模式,加大对基层管理队伍的教育和培训,把公司的文件精神通过正面渠道传达给广大员工,做到了上下一条心,统一思想,统一行动,从而为千山打造一支强大的富有竞争力的队伍奠定坚实的基础。

三是创造了一套适合公司实际情况的6S推进、实施、检查、评价体系,做到目标明确,内容可控、可量化,实



图为模具车间员工正在增加工件认真比照设计图纸。

行公司一部门一班组三级管理机制联动,全员参与,奖罚责任分明。车间经过各阶段整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全各项内容的循环改善,工作环境有明显的改进,确保公司顺利通过了长沙经开区下达的环保和安全生产指标。

四是逐渐积累了一些对于生产系统六个单元(金工、装配、工段、仓库、设备、计划下料)管理者、班组长、员工的绩效考核数据,摸索了一套数据采集方法,为明年完善员工信用记录做了一些基础工作。

五是启动了研究所信息化建设。运用考核机制促使所有设计工程师尽快掌握CREO三维画图技能;组织成立了推行PDM实施试点小组,采用项目小组的运作方式对其工作加以进度、质量监控和考核,为明年PDM上

线运行做好开路工作。六是通过参加市政府举办的大量讲座和培训,了解了制造业企业的发展趋势和新的管理方式、手段,并运用于工作实践中,为实现公司管理创新积累理论基础。七是联合生产供应部组织开展了生产系统夏季清凉漂流和年度“决胜在班组”的大型活动,丰富了员工的业余生活,为企业的文化建设添砖加瓦。

根据公司2013年经营目标及发展计划,人力资源部在公司管理层的领导下,在各部门的支持和配合下,顺利完成了年度工作。

一、根据人才需求计划进行人力资源配置

2013年,公司在人数新增48人。新招聘员工主要集中在数控机操作人员、装配钳工、研发工程师等。离职员工主要为机加工一线工人、仓管和检验员。截至12月底,除审计、下料外,其他岗位均已到岗。今年继续使用了网络、校招为主的招聘渠道,现场招聘由于效果不佳,后期基本弃用。通过比较,湖南人才网在管理、储备人才、技能类岗位上简历数充足,应聘比高;前程无忧网研发、技术类岗位的简历偏多。而校招学校中合作顺利,且实习生表现出对公司较高认同度的有:株洲职院、湖南工业大学、湖南工贸职院、湖南交通职院等。

招聘流程方面,我们主要做到对用人部门的面试规范、笔试试题完善、全面的应聘者背景调查和新员工试用期跟踪。在校招中,通过提升宣讲PPT制作水平,利用视频、易拉宝等,加深了公司品牌在学生中的印象,让学生对公司人才政策、发展平台、福利待遇等方面产生了较高的认同。

2014年,人力资源部将完善基础工作,进行招聘数据积累。通过表格、流程将招聘分析中关键指标需要的数据进行记录与累积,如应聘比、面试比、录用比、吻合度指标需要的数据累积。同时,对离职率、低应聘比岗位重点分析,提升招聘效率。对中层管理者培训计划侧重于团队建设、沟通、工作教导等。

二、加强培训管理,探索内部技能等级评价模式。

2013年,在内控建设及培训实践的要求下,人力资源部新编制了《培训管理办法》,规定了培训工作的流程、培训需求调查、课程设计、培训费用、培训纪律、培训考核等。全年在继续做好每季度新员工培训基础上,进行了营销人员的专题内训、办公人员PPT技巧提升内训及各部门外派培训。公开课外训人员集中在生产供应、质量管理、人力资源、企业管理等相关职能部门员工。

针对一线技能员工,我们探索了内部等级评价标准。主要由人力资源部组织,联合技术部及湖南工业职业技术学院的专业教授,进行了考试内容、评价标准的制订,确定了以理论、操作考试为主,工作业绩评审为辅(主要针对装配钳工)的评价模式。评价结果主要用于技能工人技能培训、底薪调整、点工时标准制订等。

2014年,我们将从培训需求分析开始,调整为自上而下,基于课程资源,且重点服务于中层管理者素质提升和初级技能工人技能提升,覆盖全员的培训思路,做好全年的培训工作。

按计划配置人力资源 培训思路覆盖全员

■ 人力资源部 张宏