

圣和报 特刊

2012年2月20日 第1期 总第60期
南京圣和投资集团主办
www.sanhome.com news@sanhome.com

编者按：2011年，是圣和积极筹谋发展，各项事业齐头并进、喜获丰收的一年。这一切是所有圣和人共同努力的结果。在集团2011年度总结表彰大会上，举行了隆重的颁奖仪式，表彰了先进个人和集体，同时发布了公司未来五年发展规划和2012年工作目标。为进一步总结经验，发扬积极向上的精神，激励全体员工爱岗敬业再创佳绩，特节选登载董事长讲话及部分先进个人和集体的心得感悟，与大家分享。

调整创新谋跨越发展

2011年，对圣和人来说，是难以忘怀的一年。

思想是行动的先导和动力，在去年的年会上，公司就提出了将把“全面梳理我们的发展战略、策略、方案”作为2011年工作的重中之重，为统一思想，公司先后在今年的集团务虚会、5月青龙山培训及工作会议及几次总经理办公会议上就形成集团五年发展规划工作进行了动员和部署，《圣和集团2012-2016五年发展规划》经过上下充分沟通讨论，几易其稿，已初步定稿。五年规划明确了企业发展至2016年的总目标，以及实现这一目标的战略部署。

科技是先导，国内外成功的知名药企无不将产品研发作为支撑企业现在和未来生命线的基石，在圣和，继左奥硝唑成功上市后，研发队伍一直没有停止他们继续攻坚克难

的脚步。过去的一年中，多个课题列入国家、省市重点科研项目，其中，十一五国家重大新药创制专项左奥研究顺利通过验收，国家级新药研发孵化基地和中药大品种两个课题被列为十二五重大专项正式立项，左奥IV期临床项目又获准列为十二五重大专项，这是圣和公司自成立以来获得国家重大项目立项较多的一年。

将客户满意的产品送达终端客户的手中，是公司价值的最直接的体现，也是确保企业永续发展的保证。医贸公司在市场推广方面，做了大量扎实和卓有成效的工作。对外，参与并组织、策划活动近20场，组织、支持并参与区域活动近50场，组织支持并参与与科会247场，组织、实施学术专业性活动233人次，建立覆盖广泛的与各地区专家、医学群体的沟通网络。利用这些机会和平台，

凝心聚力求事业永续

充分宣传了圣和的优质产品和周到的服务，赢得高端客户的了解、理解、信任和支持，为市场拓展工作的持续深化奠定了基础。对内，完成了2011年度消临平/左奥的推广策略培训、产品知识更新培训、重点地区的一对一、一对多的辅导培训、市场部内部培训与学习等诸多培训工作，有力地促进了销售一线工作。去年，药品价格调整，抗生素限用等对我们的产品市场形成了一定的冲击，但是在全体销售系统员工的努力下，公司的业绩仍然保持高速增长。

在产品市场需求量增大、生产任务增加的情况下，制药厂员工积极努力，完成了全年生产任务及技术经济指标，基本保证了近40个品种、规格药品的市场供应。置业公司作为地产投资和房地产开发的部门，其事业正方兴未艾。圣和国际旅行社根据形势变化，适时调整

经营方向，积极开拓特色旅游。

去年一年，公司先后获“全国双爱双评先进企业”、“全国AAA级信用企业”、“江苏省质量信用等级A级企业”、“首届江苏企业公民奖”、左奥科研小组“江苏省企业事业先进班组”等多项荣誉称号，拓宽了集团的发展空间，为集团实业的发展创造了良好的外部环境。

2011年已经过去，展望2012年，圣和任重而道远。

对于圣和人来说，2012年是一个良好的发展机遇，做到“进中求快”，勇于创新，积极进取，抢抓机遇，开拓市场，创一流管理，建一流团队，实现销售收入40%的增长，实现安全零事故，质量零缺陷，为集团五年发展规划的实施开好头。（以上为王勇董事长在集团2012年年会上的讲话节选）



圣和医贸东北事业部年会在冰城举行

2月1-3日，圣和医贸东北事业部在“冰城”哈尔滨举办了“2012东北事业部年会暨新春联欢会”。市场部刘伯宇经理、市场部产品经理刘凌燕，及东北事业部人员近40人参加了会议。

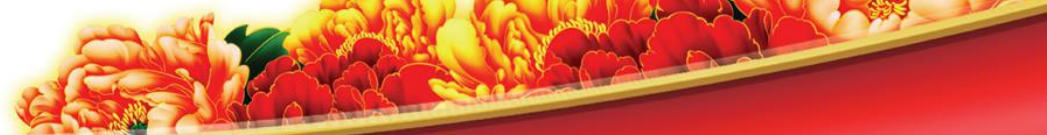
会议第一天，大家就各岗位情况进行了工作汇报和总结。财务崔丽梅做了财务工作汇报，总结了2011年各位同事票据方面主要存在的问题及解决方法，强调了公司在财务方面的各种举措；商务刘旭总结了2011年商业回款、发货、应收款等各项数据；文员王楠总结了2011年人事行政工作存在的不足。6位地区经理总结了2011年的“战况”，同时明确了2012年的目标，使得台下同事信心满满。随后各地区的5位医药代表做了精彩的经验分享。

次日，刘凌燕与与会人员进行了优诺安产品升级培训，刘伯宇讲解了中药一致性，还跟大家分享了拍摄作品，讲解了一系列的拍摄技巧。下午，东北事业部总经理赵英杰总结了2011年东北事业部的整体销售情况及团队建设情况，并为2011年工作中存在的不足及原因进行了分析指导，明确了2012年的销售目标及市场活动计划，并系统讲解了关于区域活动的计划、组织与跟进，同时让大家认识到了团队合作的重要性，要端正工作态度，要坚信“让更多的人享受健康的快乐”这一使命。

2月3日，举行了东北事业部新春联欢会。整场演出高潮迭起，精彩纷呈，现场的观众时时爆发出如雷鸣般的掌声。开场舞是黑龙江一区的《相约在龙年》，伴着欢快的音符，为大家带来了喜庆的舞龙表演以及中国功夫；吉林办的男生独唱《你是我的眼》以及

辽宁一区的女生独唱《QQ爱》，震撼了大家的听觉；东北事业部的小品《刘有才带妻孕检》是整个联欢会的亮点，整个节目异彩不断，引得台下捧腹大笑，掌声不断；辽宁二区的独舞《印度新娘》，让大家感受到了舞者带来的坚定与勇气；黑龙江二区的《举杯高歌唱东北的圣和人》体现了作为圣和人的骄傲；辽宁三区的一首《突然的自我》带领大家来到了那个摇滚的时代；市场部刘凌燕的配乐诗朗诵《再别康桥》，为联欢会带来了不一样的气息，仿佛看到了徐志摩笔下的那座康桥就在眼前；吉林办的独唱《走天涯》，辽宁一区的《欢乐的跳吧》，黑龙江一区爆发的短剧《快与慢》精彩纷呈，高潮迭起；听！远远传来美妙的歌声，是《呼伦贝尔大草原》来到了跟前，接着小合唱《大团圆》为整个联欢会上春节的气息；看！吉林办两位同事的朝族舞《青春的喜悦》更是欢快自然；辽宁三区的东北话版《海燕》诗歌朗诵是另一种爆笑的体验；黑龙江二区全体的《今夜无限》带着大家来到了老上海滩；最后东北事业部全体合唱了一首《明天会更好》，圆满地结束了整场联欢会。

为期三天的会议圆满结束了，东北事业部的销售将士们又迎着严寒战斗在市场一线，期待着共同铸就龙年的辉煌。（东北事业部 王楠）



优秀办事处

用智慧和坚韧予以征服

回顾一年来的工作，不论我们处于什么样的工作岗位，都能够恪守职责、无私忘我、勤勤恳恳地工作。有的忍受烈日炙烤和风雨的侵袭，奋战在各个医院；有的夜以继日，加班加点访客户，工作到夜深人静时回家；有的尽职尽责、细致入微地维护客户工作。

北京办事处的同事无论遇到什么样的困难，都不会退缩，而是以圣和人特有的坚韧意志去克服困难。面对国家对抗生素的从严政策，我们没有畏缩不前，而是进行周密的安排和部署。北京办事处的同事大胆细心地工作，面对医院进药艰难，我们没有失去信心，而是鼓起勇气，用智慧和坚韧予以征服，我们没有停歇不前，而是继续我们的开发行程，正是通过这些艰苦的磨难和不懈的努力，我们才取得了骄人的成绩。

今年我们公司的人力资源上大胆革新，当然这次革新不是场“赌博”，而是历史发展

的必然。在圣和药业，我们找到了家的感觉；在圣和药业，我们的职业生涯开始腾飞；在圣和药业，我们找到了明天的方向。

南京圣和药业有限公司，如今是一个响亮的名字，它是公司所有同仁努力的结果，它更有光耀的过去，也有让人自豪的现在，更有令人憧憬的未来。作为一名圣和人，在取得仰视和羡慕的同时，也注定我们必须具有更高的业务水平和优质的服务。在社会日新月异的发展面前，在崇尚知识经济的今天，在终生教育已经来临的时期，我们更要与时俱进、不断学习、敬业奉献、大胆创新。

在新的一年里，我们会一如既往地努力，为公司的进一步发展再出一份贡献。成绩属于过去，荣誉归于大家！未来在于创造，点燃我们的激情，挥洒青春的力量，活出青春的精彩，让我们携手共进，把“圣和药业”建设得更加美好。（北京二区 赵静）



不抛弃，不放弃

2012年1月14日，在公司的年会上，我们再一次获得了“优秀办事处”这份荣誉。作为黑龙江办事处一区的带头人，对于这一荣誉的获得，我深感自豪，因为我们的团队是一支积极向上、积极发展的队伍。我们有很强的凝聚力，而这种力量的产生，源自于我们对办事处的日常良好的管理及全体同事的紧密配合。

“不抛弃，不放弃”，是我在管理办事处时的座右铭。对每位成员，我都会发掘她们的长处，把她们的长处，放在最合适的位置，并注意协调好各同事之间的关系，让她们能够做到互相帮助、彼此关心，让每一个新成员尽快地成长起来。我感到尤为骄傲的是：在过去的三年里，我的队伍正在成熟稳定，没有一个人掉队。

人与人之间相处，沟通很重要。与客户要有良好的沟通，而与携手并进的同事们的沟通更是尤其的重要。沟通令我们互相了解，产生信任，也更加团结有力。每周一次的周会，我们会把自己的成功经验与大家交流分享，与大家共同成长；同时，我们也会帮助同事们分析在工作中遇到的困难，提出更好的解决方案。为了能让每个人认识到自身的不足，我还在办事处召开了以“批评与自我批评”为主题的会议。每位成员都积极发言，检讨自己的

不足，并善意地提出同事在工作中的不足及经验上的欠缺。通过这样的活动，帮助每一个人纠正自身的缺点，每个人在为人处事及工作方法等方面得到不同程度的提高，并增进了感情。

作为销售一线的我们，很清楚自己的职责所在，那就是做好我们的本职工作，完成公司交给我们的任务。这不仅仅是对我们个人负责，也是对团队，对公司负责。强烈的责任感令我们团队成员的自律性很强，每个人都能主动、独立的完成工作，而这种责任感也养成来自于我对她们充分的信任及尊重。我相信她们每一个人都有能力做好我交给她们的每一项工作，我也尊重她们的每一个努力奋斗的成果。彼此信任与彼此尊重，使我们紧密团结、相亲相爱如同家人。

经过将近三年的磨合，我们已经成为一支沟通有效、协调有力、执行彻底、能打硬仗的团队。或许我们不是最好的团队，但我相信我们一定是越来越好的团队！

我们很珍惜“优秀办事处”这份殊荣，因为这是公司给予我们工作的郑重肯定。辉煌已成过去，奋斗成就未来。2012年任重道远，在此也感谢公司领导及各部门同事给予我一如以往的关注与支持，我们也将再接再厉，在新的一年里再创佳绩。2012，我们充满信心！（黑龙江一区 李凯雁）

生命有了梦想 就有了灵魂的翅膀

在迷途匆匆跋涉的完成整理制作。2011年，我们迎来了崭新 我们吉林办其他每一年的2012年。俗话说得好，个人，刘艳霞、郝艳秋、同船渡之世修，我很荣幸在圣和东北事业部这个大家庭里成为同事的战友。感谢大家过去的一年里，在各自的岗位所作出的贡献。此时此刻，我们在休息的时间，努力熟悉的思维一定在回顾过去的产品的特点，结合临床经

在过去年的一 验，义务地给其他年里，我们吉 代表开科会，林办办降 从未计较个人得失。排利、控费种种磨难，现实+梦想+幽默=智慧，这是文学家林雨堂列的智慧和公式，生命有了梦想就有了灵魂的翅膀，我相信这一切的一切都由于我们今天的努力而变得

更加美好，喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，我们吉林办可以自豪地说：我们无愧于2011年，一万年太久，我们只争朝夕！事宜，全部由宋元成独立（吉林办 何迎春）

销售能手

成功销售之我见

首先，我们作为医药销售人员就是代表着公司与医生客户打交道，药名是我们推销的利剑，但是这个推销过程很重要，有计划且自然地接近客户，并使客户觉得有益处，从而能顺利地进行商洽，是医药销售代表必须事前努力准备的工作与策略。要深入了解你的医生客户，包括他们的生活、家庭、情感、事业、脾性，因为他们决定着你的业绩。据统计，有50%的销售之所以完成，是由于交情关系。也就是说，如果销售代表没有与客户交朋友，就等于失去50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。

其次，对公司产品有关资料、说明书、公司的背景，要熟记于心，并且能够很轻松地介绍。公司作为我们坚强的后盾，对公司全方位的了解，也是对自己自信的提升。我们要以公司为骄傲，这样我们才能快乐工作每一天。

再次，要涉猎各种科学文化知识，多了解国家大事，多读报纸，多关注新闻、热点事件，提升自己的全面修养，与客户进行聊天沟通时没有障碍。以客户的喜好为出发点，多了解相关的东西。由于客户平时特别忙，所以空闲时间特别少，所以就利用她休息时间，陪她一起逛街，买衣服，就得

了解最近时尚元素和流行风向标。找到契合点，这样更加有利于我们的沟通。在销售活动中，人品和产品同等重要。优质的产品只有在具备优秀人员的销售代表手中，才能赢得长远的市场。

销售代表必须时刻注意比较每年每月的业绩波动，并进行反省、检讨，找出业绩所在：是人因为因素，还是市场波动；是竞争者的策略因素，还是公司政策变化等等，才能实际掌握正确状况，寻找对策，以完成任务，创造佳绩，以信心十足的态度去克服成交障碍。推销往往是表现与创造信心的能力。假如客户没有购买信心，就算再便宜也无济于事，而且低价格往往会把客户吓跑。在你成交的关头你具有坚定的自信，你就是成功的化身，就象一句古老的格言所讲：“成功出自于成功”。

我认为坚持对一个销售人员尤其重要，我的口号就是坚持坚持再坚持！由此，可以从三个方面对我的销售经验进行总结，三者缺一不可，是一个协同的作用，我们应该紧紧围绕客户，公司，自身素养的提升为目标。这样才能成为一个被客户赞许，被公司认可的成功销售人员。（黑龙江一区 张巍巍）

业精于勤

在我们的印象里，做销售的人大多能言善辩。但我却是个例外，我是一个比较内向的人，不善言谈，我一直觉得踏踏实实做人，实实在在做事，无论你做什么，都会有收获。而我与人沟通相处的方式用东北话来说就是很实在。我就是用我的实在弥补了我不善言谈的不足吧。在与客户的沟通中，不善言谈让我有了更多的时间去观察与思考，观察他（她）的情绪，思考他（她）的言外之意，捕捉他（她）的喜好及需求信息。

曾有位老师这样说：“现在的药太多了，我真的记不住，我只记人，记住了这个人就记住了他的药。”她的手中握着众多代表梦寐以求的处方笺，有着一定的患者群，而且患者素质很不错，她与代表的关系就象众星捧月。那么，我怎么能让她记住众多代表中并不突出的我，从而记住我的药呢？

在与这位老师接触的过程中，我了解到她的女儿与我女儿年龄相仿，于是我想，她是一位医生，但同时也是一位母亲，母亲的生活重心总是孩子。这样我就跟她沟通的切入点转到孩子身上。我把我所了解到的有关孩子上学、教育的问题以及哪个补习班教学质量好这样的话题，带人我与她的平时沟通当中，慢慢地这位老师就对我比较信任，我们成为无话不说的好朋友，孩子成为我们之间沟通的桥梁和纽带。

做销售要善于观察与思考以外，目光也要放长远一些。我们不能只关注眼前给你带来利益的客户群体，更要看到在日后有可能给你带来更大利益的潜在力量。

我有这样一位客户，他在刚刚带组的时候患者很少，而且患者的总体质量也差，这样销售在他组里的销售基本上是很差，但我还经常去拜访他，保持联系，他有什么事情需要帮忙，我也尽我所能去帮助他。时间长了，他也觉得不好意思，总问我有没有新产品进入临床，他可以处方我的产品。今年去奥运医院后，他是第一个用药的人，通过后期深入沟通和接触，左奥销量不断提升。

唐·韩愈《进学解》里说：“业精于勤，荒于嬉”，这个道理我们都明白。其实做销售跟求学一样，同样要求我们要勤奋。勤也能补拙，我同样也用勤奋弥补我的不健谈。关于勤奋我没什么可说的，我只相信一句话：人生就是一个永不停息的工厂，那里没有懒人的位置。最后我还想说的一点是：一定会学会释放压力。我们做销售的人都有压力，有紧迫感，有时会压得我喘不上气来。都说有压力才有动力，可是当压力过大时，而我们又不想办开解的活，那么，它就会变成我们工作的阻碍，消磨我们的工作热情，影响我们的工作效率，直至最后会破坏我们的工作成果。每个人性格不同，释放压力的方式也不同。我的方式就是倾诉，很简单也很有效。工作中遇到困难，感觉烦躁的时候，我就会找一个比较知心的朋友，向她倾诉。跟她说说所有的烦恼，甚至骂骂人。倾诉过后，心里就会轻松很多，就可以精神抖擞的重新投入到工作当中去。

以上是我在日常工作当中的一些工作方法与会，很普通，没有什么不平常之处，每个人都能做到。（黑龙江一区 张婉芝）

优秀代表

我与圣和十年间

眨眼之间，在圣和已经快十年了，在这十年间我与圣和共同成长，共担风雨，共享彩虹。

其实我是一个挺普通的人，没有出众的交际能力，没有很好的口才，我有的只是踏实做事，真诚待人，认真工作。

圣和有着一良好的团队精神，领导爱护员工，同事互帮互助，我以在这样融洽的工作氛围中。

愿我与圣和药业一同走向美好的明天！（北京事业部 马艳）

一种激励

新年新气象，新年新希望。得知自己被评为了2011年度优秀员工，内心非常激动，能够获得这个奖感到非常荣幸。

回首2011年，风也过，雨也走。不管天气怎样和客户好了就拼出去，不管别人怎么说，坚持自己的想法。经常因为没有注意细节忘记着天气预报，出门的时候忘记带伞，结果被大雨淋湿了衣裳和天保佑我的包。有过泪，有过笑，还记得自己最初梦想——

在2011年里，我通过不断地总结和计划来鞭策自己，不断向身边的人学习，不断充实自己。通过自己不懈的努力，以及公司领导指导和帮助，我获得了“优秀代表”的称号。

这个奖对我是一种激励，以后的工作我需要更加努力。不仅要做好表率，更要使自己的能力和素质有个“质”的飞跃。这个荣誉会鞭策我不断进步，做得越来越好。我深信一分耕耘，一分收获。从点点滴滴的工作中，我会细心积累经验，使工作技能不断地提高，为以后的工作奠定坚实的基础，为圣和贡献出自己的一份微薄之力。

新的一年已经开始了，新的起点，新的征程，以后要走的还很远，我相信，有了这份执着和信念，我会攀登更高的山峰。（辽宁一区 蒋英红）



优秀先进员工

面对灿烂的阳光



曾经和同事一起聊过，在凡俗的现实同时，必须有一些严肃的东西不时刺激我们，在做新药研发之前，我做了4年的中学老师，当学生成绩通过努力不能再提高的时候，必须在思想认识上找高。我们的生活也是如此，有些人一生没有辉煌，并不是因为他们不能辉煌，而是因为他们的头脑中没有闪过辉煌的念头，或者不知道应该如何辉煌。

工作的目的是什么？我相信几乎所有的人会说“养家糊口”，当我们某一项工作当成维持“生计”的手段时，往往会对其产生厌烦情绪，致使工作效率低下，自己也十分痛苦。曾有人对待工作应该要像谈恋爱，这样才能有激情。如何培养工作的兴趣？我自己通过两种渠道，第一，寻找工作中的成就感，当我们通过努力拿到一个新化合物的时候，那份成就是难以言表的；第二，营造良好的工作氛围，来到圣和研究院后，我感到高兴的是在一起工作的同事和学校时期的同学没什么不同，实验遇到困难时，都会出谋划策，相互讨论，在这样充满温暖的环境中，我从来没有把上班当成一件痛苦的事情。

凡是工作中的事情，只有先后，没有重要与否，工作中的每一件事对于我们来讲都是重要的，那怕在小的事情，也要把它认真对待，“把简单事情做好不简单，把平凡的事情做好不平凡”，我们的工作成绩都是建立在日常工作点点滴滴之上的。比如我们以实验经常会遇到理论上畅通无阻，但做起来却是举步维艰，因此，每做一个新的实验，我都会小心翼翼，如履薄冰。在做每一件事情上我都会全力以赴，生于忧患，死于安乐。

我们来自五湖四海，每个人身上都有着各自的优点，我感到非常幸运的是，在圣和研究院有药大、中科院、归国人员大量的人才，他们身上都有许多值得学习的东西，当有一天知道了这些，你已经跨入了一个新的高度。

没有钱，可以通过辛勤劳动去赚；没有经验，可以通过实践操作去总结；没有学历，可以一步一步去积累；没有社会关系，可以一点一点去编织，但是通过努力，将会使得自己失去人生的追求。年轻人总调侃自己说：别人有的是背景，哥只有背影。我想说的是，我们可以从另一个角度来理解这句话，这说明至少我们面对的是灿烂的阳光！（研究院 张小瑜）

定义“优秀员工”



作为一名优秀员工，我想先按照我的理解方式定义一下优秀员工的含义。优秀员工，上级领导交代了一项任务，你保质保量地完成了，然后领导交代了另一项任务，你也可以保质保量地完成，那就是优秀员工。因为我们是员工，不是中层，中层需要做到承上启下，更不是高层，高层需要做到统筹全局，作为基层员工，我们的宗旨就是做好我们的本职工作，为上级领导分担相应的工作量，这就是一个优秀员工的基础先决条件。

但是仅仅做到这点还是有所欠缺的。拿我来说，我作为特种设备管理员也有一年多的时间了，尽管厂区之前就有特种设备的相关管理，但是社会是在进步的，相应的知识也在更新。如果不主动跟上学习的脚步，必然会被淘汰，所以，优秀员工的第二个条件就是知识与技能的与时俱进。

在日常的工作中难免会有疏漏的地方，比如2011年10月份的粉针改造任务，这次改造的现场工作是由我来进行跟进的，一开始的理想是非常顺利的，但是到了实际的操作环节总会有一些临时的变化发生，这个时候就需要做到随机应变，而随机应变处理完成之后并不代表就是结束了，而是要进行针对性的反思工作，去其糟粕，取其精华，逐步地提升自我。这样，优秀员工的第三个条件就是反思。

最后，每个人都是独立的个体，但是日常的工作中肯定有团队合作的地方。有合作，必然就会有分歧。工作上的分歧是必然存在的，但是工作的目标却是统一的，就是将领导交代的任务完成，所以工作中的沟通环节至关重要。以前我曾聆听我的老师这么说过，死读书，读死书，导致的结果就是读书死。那么放在我们的工作上，就是死读书，干死命，一位地理埋头苦干，永远是事倍功半。只有善于沟通，集思广益，取得大家的协助，这样才能把工作做好，那么第四条就是良好的沟通。

做一个员工不难，每个人都有他的长处，总会有他发挥的空间，而做一个优秀员工，就需要有将长处与短处共同发挥的信心，这样，才能同步进取。（制药厂工程部 丁强）

坚持，总会有收获



在平时的的工作中，憨厚、朴实的我一方面积极向同事虚心请教，一方面利用休息时间对车间产品进行熟悉、研究、掌握，将自己的满腔热情完全投入到了工作之中。艰苦的努力，务实的工作，很快便使我成了小车间的配料组组长。

“一个人可以没有文凭，但决不可以没有知识”，这是我十分欣赏的一句话，为此，我几乎把所有的业余时间都用在钻研产品上，努力将自己的工作吃透，干好。随着公司的对产品的质量和常量要求越来越高，工作难度也在不断加大，由于本小组人手有限我担任组长指导安排工作，同时也参与产品的制备。由于消德平注射液是本公司的主打产品，所以我自己必须严格要求自己尽心尽力地完成每一个生产任务，不容许有半点差错，经过长时间的工作历练，我不仅对本岗位知识运筹帷幄，而且对组员之间工作的协调及工作中出现的紧急情况的处理也有一定的方式和经验。

在长期的生产工作中难免会遇到困难，但我不会退缩，欣然地接受一切困难对我的考验，在我心里我把这些困难当做人生道路上的一种历练，例如在2011年10月份消德平的成品合格率仅有10%左右，我深知如果这个问题长期得不到解决的话，会对公司造成无法估量的损失。公司领导很重视这个问题，在领导的带领下我们不怕困难不怕吃苦长期坚守在生产的第一线，不断地严控关键控制点，不断地对机械进行校正和维修，不断地研究生产工艺，最后经过长年的努力和奋战终于把消德平的成品合格率提升到了70%左右甚至更高，这一切的成果要特别感谢领导智慧的指导和各位员工对我工作的大力支持。

几十年的工作经验告诉我，药品质量不是检验出来的，是生产出来的。可以说安全生产工作永远没有起点，也永远没有终点。在工作中我时刻绷紧安全生产这根弦，始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，坚定信心，迎难而上，保证了本车间安全生产的顺利进行。突出监管重点，狠抓工作特色，确保安全生产形势保持稳定，为切实抓好安全生产工作、保障本岗位人员的生命财产安全和产品正常生产运行，在领导的正确带领下，我积极利用业余时间制订了安全生产的原则。

很多时候，你为公司做了多少，思考了多少，公司不一定都知道，都理解，但是，作为一名员工，你必须得得起你的人生。工作是人生的一部分，有的人只是为了一份收入或一份工作，有的人追求的是人生的价值，有的人最怕吃亏和付出，有的人在吃亏和付出中反而收获更多。（制药厂车间 叶云梅）

细节决定成败



药品的特殊性，要求我们每个班组对自己的产品要有强烈的责任感。俗话说，“细节决定成败”。上下工序的有序衔接、物料编号的改变、包装规格的变动，每一个小细节都要求员工提高质量意识，既“抓大”也要“抓小”，加强质量管理，严把质量关，杜绝各类事故的发生。

作为二车间一名普通的包装组长，在生产工作中，根据车间的生产计划安排，认真组织人员抓紧生产、严把质量关，确认生产计划顺利完成。尤其是今年适逢两次车间改造，在人员多、环境嘈杂的情况下，恰当分配生产一线员工工作，充分调动包装骨干和员工的积极性，保质保量地完成了生产任务。

成绩永远只代表过去的一个阶段，在今后的日子里，我将迈着不变的、执着的脚步，在药品包装岗位继续我的工作。对自己的要求是，将工作做到最好，为公司的蓬勃发展献出自己的一份微薄之力！（制药厂二车间 陈芬）

诠释主人翁责任感



我来公司已有10年，主要工作是生产数据的统计和生产计划及物料考核指标编制等工作。工作中，本人在领导的支持下，在同事的帮助下，严格按照公司规定，认真、合理为车间各产品制定物料单耗，为车间物料管理提供保障措施；在生产数据统计中努力做到：一对比、二核对、三分析，实实在在核算各车间所用物料消耗，真实反映出各车间生产数据，反映生产过程中存在的问题。督促车间合理使用各项物料，严格控制物料消耗合理性进行审核。月底对各车间物料进行盘点，及时核算出各车间所用物料情况。在月终报表中通报给生产部长、对超标的单耗，积极配合各车间查找分析原因，杜绝出现浪费现象等。

公司利益就是个人利益。只有公司发展壮大，才有员工广阔的发展空间；只有公司盈利，才有员工收益的提高。有了清晰、真实的生产数据已能为领导提供决策信息。我充分认识到自己岗位的重要性，要想真正把降低物耗及辅助制造费用，除了制定合理考核指标进行考核外，并督促各车间按规定使用物料，让大家都能主动形成节约意识。在日常工作中，认真仔细、及时高效地把车间生产的的数据记录总结、分析。发现有超标现象，及时查找原因，不定期抽查帐、卡、物，注意员工在使用物料过程中是否存在浪费现象，一经发现及时指出，并予以纠正，让车间人员养成良好的节约意识。保持降低成本观念，争取做到低成本、快节资、高效益。

当然，只有自身的能力不断提高，才能更好地为公司服务。不断学习相关知识，提高工作技能，学习和运用更高效的工作方式，发现和提升物料管理中的薄弱环节；坚持在工作中学习，在学习中工作，不但自身的知识和技能有了实践和利用的机会，而且提升公司的能力也有了新的提升。

企业是一个整体，只有始终保持团队精神，企业发展壮大才有保障。不论在学习、工作，还是生活中，我们必须融入这个团队，互帮互助，服从大局，这是我们共同事业走向成功的最终依靠。具体工作中，本人坚决服从领导安排，全力与同事协同配合，积极做好与相关车间与人员的对接与协调，在团结协作中促进公司利益最大化。

在以后的工作中，我将继续努力，认真改正存在的缺点，加强学习，多虚心求教，多动脑筋思考，不断完善自己，把自己的本职工作做得更好，不辜负领导和同事们的期望。（制药厂生产部 陈静）

认真对待每一件事



很荣幸被评为2011年度先进员工，这既是对我个人工作能力的肯定，也是对我做好今后工作的一种鼓励。虽然这一年在外包工作组里，我没有什么可炫耀的业绩，但在自己的工作岗位上，我给始终兢兢业业，认真对待每一件事，加大关注，为把好产品的质量关自己的一份力。

2011年，是充实而忙碌的一年。车间经历了两次改造，并迎来了省局GMP专家组检查。对于我们内包组来说，更是更换了一整套设备，清洗瓶联动设备。在改造中，我率领我们小组成员，发扬不怕苦、不怕累的精神，一遍遍打扫清洁，及时恢复了生产。在专家组面前，我们岗位工作无可挑剔，对于专家的疑问，给出了正确的回答。设备方面，更更换了的设备较先前的设备先进了许多，要学习的也很多，由于车间生产任务重，在仅有的短短一周的验证工作中，虚心地向厂方人员学习，提出了许多有益生产的改进方法。在后续生产中，保证了设备的正常运行，丝毫没有耽误生产进度。

虽然被评为先进员工，我深知，我做得不够的地方还很多。尤其是在内包组的工作，有很多的东西还需要我去学习。我会在继续自己踏实肯干的优点的同时，加快进取的脚步，虚心向各级领导和广大员工学习各种工作技能、技巧，做啥每一件事，这个荣誉会不断鞭策我进步，做得越来越好。我深信，“一份耕耘，一份收获”，从点点滴滴的工作中，我会细心积累经验，使工作技能不断提高，为以后的工作奠定坚实的基础。

最后要说的还是自豪，来到公司，就是我来生一次飞跃，是公司给了我发挥的平台与良好的发展空间，特别是在得到肯定的同时，让我有更多的激情和精力放在工作上，更不敢有丝毫的怠慢和松懈。（制药厂二车间 徐静）

天时地利与人和



时间如梭，转眼间我到小冲灌封组已经五年了。我2007年调入灌封组，心里也是七上八下的——灌封是一个车间的核心点，每一项工作都需要拥有极高的责任心和耐心。但干好每一件事，都需要天时地利人和。天时和地利在圣和制药有限公司的每一个车间、每一个班组都是具备的，但人和却是很多岗位都缺少的。到了灌封车间，经过一段时间的相处，我们组三人情同姐妹。这对工作的顺利开展起到了极大地作用。大家人人有分工，但自己事事都会主动去做。正是因为这种精神，才使得灌封组得到领导、同事的一致好评。

工作中，大家集思广益。以前灌封半成品时，消德平注射液外观不合格品率超过10%的最高要求，鱼头又占了多数。经过一段时间的观察，在出瓶口看，只能挑出明显的大鱼头，和灯检人员沟通后一些小鱼头的不合格品都没被检查出来，当时出瓶口灯光较暗，背景都是一些不锈钢，又起不到增加亮度的功能。这样就想用白报纸贴瓶口。用了一段时间又怕对环境会有影响。后来改用不锈钢板，一直用到现在，且效果良好。每批都有专人负责挑拣不合格品，这样大大降低了外观不合格品漏检的情况。不仅如此，在货源不足的时候，加班加点，每天生产1.5批甚至2批，对此大家也毫无怨言，积极配合完成任务。

在年终总结时，我写进一句话：“全年无责任事故！”这不是我一个个人的功劳，而是整个班组，以及灌封有关的上下工序的同事的功劳。在这还要感谢我的领导，是你给了我很多支持，才使得我一步一步走到今天。在以后的工作和生活中，我会更加努力地学习，在工作中不断的磨练自己，使自己得到全面的提升，与同事们相互合作，不断地提升自己的技术，以最快的速度和技术为公司的发展贡献出自己的一份力量，争取成为更加优秀的员工！（制药厂四车间 魏红梅）



圣和集团2011年大事记

1月12日
我司被评为“十大科技创新企业”




1月
我司喜获
省质量信用等级A级企业称号



2月25日
国家食品药品监督管理局纪检
组组长李东海一行来我司调研



3月2日
王勇董事长
获省青年志愿服务事业贡献奖



3月23日
省政协社会法制委员会
主任吴汝信一行来我司调研



4月26日
集团务虚会
及年度工作会议顺利召开



4月28日
王勇董事长
喜获江苏省劳动模范称号



4月
圣和国旅网站改版



4月
我司光学活性的N-(α-氨基丙酰基)甘氨酸
获国家发明专利证书



5月30日
集团公司培训
及工作会议
圆满结束



6月23日
集团召开
ERP项目验收总结会



7月27日
集团公司
新员工培训顺利进行



8月6日
我司成功参展
第二届中国医院药论坛



7月
国家一类新药左奥硝唑片
的研究项目获“南京市科
技计划项目”立项



8月7日
优诺安产品
成功亮相第四届“白云会”



8月23日
美高梅集团
董事长Murren访问圣和



9月
我司左奥硝唑攻关小组
获省先进班组称号



9月3日
“圣和杯”全国
检察机关第二届
网球赛胜利闭幕



9月18日
我司成功协办2011年
CSCO会员摄影作品展



9月21日
王勇董事长参加“南京——
打造中国人才与科技创新名
城”宣讲会



9月23日
我司喜获
“全国双爱双评先进企业”
称号




9月25日
建司十五周年庆祝活动
在珍珠泉公园举行



10月18日
王勇董事长出席2011中美
医药产业峰会并发表演讲



10月19日
我司成果转化项目
接受省科技厅中期检查



11月
我司申报的“企业创新药物孵化基地建设”
课题获“重大新药创制”科技重大专项立项



11月6日
圣和集团“感恩游”活动圆满结束



11月19日
集团党总支成立大会
顺利召开




11月27日
我司获评
“首届江苏企业公民奖”



11月29日
“圣和”商标
被认定为“中国驰名商标”




11月27日
六朝博物馆开工奠基



12月3日
我司成功参展
第66届全国药品交易会



12月11日
王勇董事长率队
赴恒瑞、豪森
和正大天晴参观学习



12月
王勇董事长参加
“创新创业领军人才海外研修班”



12月18日
王勇董事长喜获中国药学会发展奖

