

圣和报

新年特刊

蛇年大吉



2013年2月20日 第1期 总第66期 南京圣和投资集团主办

让更多的|人|享受|健康|的快乐
www.sanhome.com news@sanhome.com

编者按：回眸过去的这一年，是风风雨雨的一年，是执著追求的一年，是锲而不舍的一年，是成长辉煌的一年。我们的组织充满激情，我们的员工任劳任怨，我们的领导雷厉风行，我们的产品品质也在日趋完美。我们拥有一批铁杆骨干，一批科研精英，一批销售干将，他们不计报酬，不辞辛劳，不分地域，不限时间，任劳任怨。这需要高昂的激情，需要忘我的境界，需要坚定的信念，也需要顽强的毅力和百折不挠的精神！

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，特选登部分在集团2012年度总结表彰大会上受表彰先进个人的心得感悟，与大家分享。

优秀先进员工

2012年在全体员工的共同努力下，集团在科研、生产、管理方面取得了可喜的成绩，企业综合实力进一步增强。员工们以强烈的事业心和责任感勤奋工作，在平凡的岗位上默默奉献，取得了优异的工作业绩，为企业发展做出了突出贡献。

2012年公司在创新药研发方面取得突出成绩，这与公司有着一支积极向上、业务水平精湛的研发团队密不可分。丁晖同志完成35个化合物的合成工作，超计划17%；植化室在钦松同志的带领下于11月底高效完成了全年任务，在项目管理上做出了可喜的探索。

供应链体系广大员工抓生产、保供应，及时保证了一线销售供货。

质量部李瑶等同志面对新版GMP认证要求高、时间紧的情况，勇于挑战，做了大量细致的工作，顺利通过了新版GMP认证；生产部夏仁标等同志面对销售发货量增长30%的任务，与车间一线员工一道自觉加班加点，在现有设备产能下，保证了一线销售供货。

以总经理岳佳等同志为代表的职能体系员工全身心支持业务体系工作，精心策划、沟通协调、周密组织，圆满地完成了中国药学会会务接待等各项后勤保障工作；人力资源部孙青松等同志积极投入薪酬体系改革、组织与绩效管理各项繁重的人力资源工作中，为构建公司合理的组织架构和管理体系做了大量艰苦细致的工作。

营销中心行政部的岳文杰等同志为了顺利完成招投标工作，牺牲了大量周末休息时间，迅速、及时、高质量地报送材料，保证了公司产品成功中标。

这些只是众多优秀、先进员工事迹中的一小部分，在他们的带领下，圣和人团结一心、共同进步，取得了一个又一个的佳绩。

踩着今天的起点继续奋斗



今天，我所有的成绩都是我明天的起点，我要努力做的更好，才能不断提升自我、创造更好的成绩。我一定会踩着今天的起点继续奋斗下去，不辜负领导对我的期望！

回想当初刚走出校园投身于圣和的青涩，我感觉这几年在圣和真的成长了不少。从一个带着满身稚嫩的青涩学生成长成一个真正的工作人员，真的需要太多的磨练与毅力。今天，我的每一步成长都要感谢我们圣和的每一位领导与员工的支持。2012年，我作为车间的一名现场QA，业务能力和工作能力都得到了较大的提升。我的工作主要是确保车间日常生产按GMP规范进行；搜集生产数据并整理核对生产记录；负责生产环境的控制与质量部负责人员沟通，保证良好的生产环境等。在工作过程中，接触到了许多不同的人和人，这些都丰富了我的工作经验，也增强了我的办事能力，使我在工作中得以迅速成长。当然在实际工作当中，也有一些我碰

碰，但我都保持积极和认真的工作态度，踏踏实实地做自己的事，尽量使自己的工作任务完成的更加圆满。

2012年对我们整个制剂厂来说也是非常重要的一年。2012年7-8月，我们辛苦万千，做好打胜仗的准备，大容量注射剂和冻干粉针剂顺利通过了新版GMP的认证，这标志着公司的整体能力又提升了一个层次；联合办公室的建成使用，为我们集体办公提供了一个良好的环境；自动化立体仓库二期的投入使用，体现了我们圣和的科技创新与现代化生产思想；现今培训教室正增添的“职工之家”，更突出了圣和企业发展的人文思想。

2012年是艰辛的一年，也是极具挑战的一年。2012年我们努力过，奋斗过，也收获过。2013年是我们寄予希望的一年。我们必须齐心协力，凝聚团队力量，立足圣和，为2013年的辉煌业绩做好全身心投入的准备！（制剂分厂五车间 王倩）

工作就是一种责任



常言道，干一行就要爱一行，我们只有做到爱自己的工作才能在平凡的岗位上做出不平凡的事情。我爱我的岗位，爱我的冻干机，这也是我默默的这个岗位工作的动力，支撑着我度过一个又一个寂寞的夜晚。多年来我始终保持着对工作认真负责的精神，去完成好每一项工作。对我来说工作就是一种责任，每个人的工作都是上天赋予的使命，无论干什么工作，都应该做到最好。其中最重要的是保证一种积极的心态，即使是辛苦枯燥的工作，也能从中感受到价值。当你对自己的工作和单位负责的时候，你就会认真对待工作，努力做到最好。当你完成使命的同时，就会发现成功之芽正在萌发。一个优秀的员工，工作时主动要求承担更多的责任或主动承担责任。大多数情况下，即使没有被告如要对某事负责，也会努力做好。事情可以做好，也可以做坏；可以高高兴兴骄傲的做，也可以愁眉苦脸和厌恶的做。但如何去做好，完全在于自己，这是一个选择问题。有一位名人说过，世上没有卑微的工作，只有卑微的态度。而工作态度完全取决于自己。一个人的工作，是他亲手制作成的雕像，是美是丑，可爱还是可惜，都由他自己决定。

当然想做一名优秀的员工还要有一种积极向上的精神，这样的员工在任何地方都能获得成功。而消极被动对待工作的人，是在工作中寻找借口的人，是不会受到领导赏识的。人常说态度第一，聪明第二。自身的工作态度和举动，也会影响到大家对他的看法和印象，如果你经常以积极谦虚的态度请教他人，人家必然乐于倾囊相助。而无论我们做什么都必须用心去对待，其实做到用心做事。用心做事，就是指用负责务实的精神去做每一天的每一件小事；用心做事，就是不放工作中的每一个细节，并能主动的看通细节背后可能潜在的问题。所以，任何时候，只有用心，才能见微知著。一个人的能力有大小之分，天分有高低之别，悟性有好坏之分，但它决定不了一个人的命运。最重要的是勤能补拙，一份耕耘一份收获。反之，再好的资质，不去磨练也难成大器，即使小有成就也不会长久。因此，优秀员工一定要热爱工作，追求卓越，以积极的心态对待工作，对待学习，对待生活。（制剂分厂二车间 李传林）

我的成绩来自于每一位QA的努力和付出



2012年面临的工作压力非常大，按照公司的要求，要在11月份之前顺利通过新版GMP认证，新版GMP首先对无菌制剂的要求提高了一大截，同时对质量体系的要求更加的细致，人员的分工更加的明确，我们本次认证的正好是两个注射剂车间，而且还面临的人员不足，经验不足的困难，压力大，也得硬着头皮上！

在认证的过程中，尽管压力大，但是QA都没有抱怨，对分配下来的任

务进行了不折不扣的完成，所以我的成绩来自于每一位QA的努力和付出，我的荣誉也应该属于每一位QA人员。

2012年，除了认证工作这项关键工作外，日常工作也一样没落下，现场每周出具不符合项巡检报告，针对QA现场巡检问题、偏差以及批生产记录审核突出问题进行分类并进行图表分析、汇总，召集相关车间召开质量分析会进行讨论、解决，有效指导体系正常运行。

（制剂分厂质量部 李瑶）

做好本分 共同进步



集团公司作为国内一家知名制药企业，今日的声誉、地位与成绩，是我们集团高层领导战略决策的指导有方，更是公司每一位员工的共同努力铸就，更与各个部门成员的辛苦与汗水息息相关，由此，我由衷的想说荣誉不止是我们的，更是公司所有员工的。

自2007年进集团工作至今，我并没有为公司做出了不起的贡献，也没特别值得炫耀的成绩，作为四车间灯检组组长只是做好属于自己岗位上的工作，

尽自己最大的努力力尽快地为公司服务。总结自己的经验，从经验中学习，向他人学习，尽量将自己的工作一次比一次做得更好，尽可能地提高工作效率。虽然如此，但我的付出得到了公司的认可，我深感荣幸，我想公司的评优活动也再次向每位员工传达了只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的务实文化和平凡道理。因此，我认为，无论你是脚踏实地地做好了自己的工作，还是以优秀扎实的综合素质能力成为公司骨干，都是优秀。（制剂分厂四车间 季蕾）





形成“理论+实践”的知识结构

加入圣和已经一年多，在公司领导的关怀下，以及部门同事的帮助下，我迅速地适应了工作环境，快速地成长。首先，通过请教资深同事，我学习并掌握了公司分析仪器的使用与维护。随后，在普拉克索项目组中边做实验边学习，了解了如何进行药品的质量研究和建立药品的质量标准，配合合成部和制剂部进行样品检验工作。4月初，独立接手了吉非替尼项目的分析工作。虽然有之前的学习和经验，但在项目初期还是不免有些手忙脚乱。于是，在给自己列工作计划的同时，我也给自己列出了学习计划。工作之余，我经常上丁香园、小木虫等科研网站学习，关注药品审评中心专家一些经验总结的电子刊物，不断了解国家药监局对新药研发工作的新要求新动向。同时，加强与主管之间的沟通交流，经常向资深同事请教，保证了项目的分析工作顺利。在项目后期，面对杂质多、难度大、任务紧的情况，我们没有吵着加入、加仪器，而是把实验任务紧凑地排好，最大限度地利用现有资源和时间，实在完不成的就周末加班加点。在项目截点前高效地完成了年度任务。

现如今，我国仿制药申报数量逐年增加，申报要求越来越多，申报难度越来越大。作为一名药品研发技术人员，要善于不断学习新的理论知识，学习新技术的应用，更要善于将实践经验加以总结和积累，形成理论加实践的知识结构。

(研发中心 武婷婷)



三点感悟

一为态度决定一切。不管做什么事，首先态度很重要。态度的好坏决定着做事的成效，有个认真的态度才会有认真的行动，才能有好的结果。人们的生活中有各种心态，但你想得到什么你就要有什么样的心态。干不干是选择问题，干不干得好就是态度问题，只有端正态度，全身心投入到工作中去，才能体现出自己的价值。正如我们过GMP的态度，那么认真，那么投入，生怕放过一个错误，所以，我们成功了！

二是工作效率很重要。每天工作八小时，能干好的事很多，但是如果效率不高，那就另当别论了。

三要勤于思考。这个世界不缺会干活的人，缺的是会思考的人。我们都希望将本职工作做好，完成既定目标，对公司有所贡献，同时也会使自己享受到成就感，进一步接近自己的梦想目标。但是，我们在具体工作中，是“在干工作”还是“边思考边干工作”？简单的执行很容易成为顺利完成工作的障碍，甚至不能达成预期的工作目标。只有勤于思考，才能记得更牢，悟的更深，学的更透，才能更快速更完美的完成工作任务。

(制剂分厂一车间 赵袁阳)

研发之路是曲折而光明的



研发工作是脑力劳动，同时也是体力劳动；也许你兢兢业业的付出了很久，但总感觉新药研发还是没有太明显的进展，我想也许这正是新药研发的一个显著特点与魅力所在，国内外一个个新药成功的研发与上市历程也告诉我们一个道理：新药研发的道路是曲折坎坷的，但前途是光明的！

新药研发是研发各部门集体智慧的结晶，因此我认为这份荣誉更应属于我们这个研发团队。在我看来，它就像一份宣誓书，宣誓新药研发又一个攻坚战已经打响了；它像一座警钟，提醒我们要吃的了苦、受得了累、耐得住寂寞！（研发中心 王小伟）

从牛首山时代到现在



作为一名圣和的老员工，我具有良好的职业素养，同时始终坚守着自己的职业规范。在遵守GMP的同时，我严格遵守公司的各项规章制度，保质保量地进行生产。从牛首山的单一车间到现在的圣和集团，我始终坚守在自己的工作岗位，十年如一日，为圣和的发展添砖添瓦。

作为压片岗位的操作人员，在累积经验的同时，还要不断地与时俱进。今年8月份，我们车间引进了一台高速旋转式压片机。面对新的机器，我没有畏俱，而是在与厂家工程师的指导和帮助下，逐渐熟悉并掌握机器的各项操作，工作效率有了大幅度的提高，为生产成本的降低做出了一定的贡献。（制剂分厂三车间 刘文杰）

要赢在执行



质量部是我们公司的重要部门，我觉得做到敬业爱岗是一个人执着的追求。在日常工作中面对困难时，我或多或少会有一些牢骚和抱怨，其实这些都是没必要的。作为一名合格的QC应该做到：对自己有信心，对工作要衷心，对社会要有责任心。因为我从事的是一份安全性要求很高的工种，尤其要重视工作中的细节。在教新员工时，我一直强调的就是，认真对待每一个细节，精确每一个实验结果。因为这个非常重要，绝不能机械化的操作。要赢在执行，精益求精。我的工作态度就是，无论工作多么繁琐，都不能轻视它。我相信成功的关键不是拼命工作，而是态度决定一切。必须对自己检验的结果负责，勇于承担责任，而不是推卸。（制剂分厂质量部 丁雷）

销售干将

2012年，在公司各单位、各部门的大力配合下，全体销售人员共同努力，克服由于药品价格调整、抗生素限用等不利市场因素，积极进行医院开发、科室拓展和临床量工作，通过学术推广会议和丰富多样的市场活动，培养客户对公司产品认同感和处方习惯，实现了销售业绩的高速增长，为企业发展做出

了突出贡献。

去年，东南事业部福建一区经理李宁同志借助CSCO会等多种形式，协助代表开展夜访、家访，在三个月内将一家医院消癌平注射液销量做到2000支以上；在国家对抗生素的监控力度不断加大的情况下成功开发左奥进院。

东南事业部福建一区高级代表马成

贵同志消癌平注射液总销量同比增长442.69%，销量长期名列医院第一，这个成绩在2012年医院内部药费比例和药品总销售额环比不断压缩下降及激烈的临床市场竞争中之不易。

华中大区新疆办马少祥同志针对不同科室制定了不同的销售计划，对客户进行了详尽的了解和分析，制定了一对

一拜访的策略，想客户所想，急客户所急，与客户建立了深厚的友谊。

销售人员的先进事迹不胜枚举，这些优秀和先进的地区经理和销售代表，他们都有一个共同的特点，就是对于困难，永不认输；对于工作，永不放松；对于成绩，永不自满。



相信办法总比困难多

在工作过程中，我遇到过不少的困难和阻力，其中给我感触最深的是医院肿瘤医院出现了重复卖药的事情。在我接手医院时，发现经常出现药房有药，临床医生却开不出药方的现象。在了解出现的原因的过程中，我发现胸外科的护士不按医嘱用药的情况，开3支用2支，余下的药品直接返还给药房，不按退药处理。我反复找护士长沟通此事都没有进展，反而愈演愈烈。刚开始时每月有100多支，后来达到了近700支，重复卖药的比率达到实际销售的15%左右。这给我的销售带来了极大的影响，我自己感到非常困惑，不知如何处理，卖得越多，而我的损失越大，收入成负数。当时想到过放弃，但是又不甘心。在宋总和赵经理的引导下，改变思路，重新分析原因。在该科室的一名主任医师的帮助下，通过反复的沟通，最后解决了重复卖药的事情。

通过此事让我对工作的态度出现了很大的改变，也受到很大的启发。首先，工作中困难的解决许多取决于自己对待困难的态度，相信办法总比困难多。面对困难应有积极的心态，不能消极面对，应及时发现问题解决问题。其次，解决问题时应仔细分析问题发生各个环节，抓住关键环节，并且要思路开阔，有时借助外力，迂回包抄也能取得意想不到的效果。通过一年的努力工作，我的销售额达到了1700万元，圆满完成了销售任务。（北京事业部 尹赛男）



坚持

把不足道的事坚持一万次，你就成功了。销售也是这样，当我们掌握了一些销售技巧后，接下来就是不断重复的拜访、坚持、受得住压力，这是比掌握很多销售技巧更为重要的品质。

我所负责的福建省第二人民医院，是一家中医三甲，这家医院药品年销售额约为1亿5千万左右，医院没有设立肿瘤专科病房。曾经我自己认为，月销消针三百多支已经满足了。去年八月份，领导对这家医院有了新的期望，希望能上到1000支，但不作为考核指标，我打心眼儿里不觉得这能成为事实，但仍然朝着这个目标，做了增长点的分析。

首先，计划开发以前并不看好的泌尿科，初次拜访被轰，再次拜访很说很忙，三次拜访时简单听

完我的产品介绍后，说没有合适的病人。有点受挫后改变策略。有一天，主任主动说，“前几天有个病人试用了你的产品，各项指标显示还不错。”窃喜，赶紧顺势让主任同意在科里开个科室会，将产品全科推广，至此，泌尿科开发成功。其次，对开发的科室进行处方分析，加强老客户的维护，增加夜访次数，夜访时主治医生加强客情维护，了解处方资料，强调消针疗效及浓度呈正相关的特点，引导客户将原来1支的处方量增至2到3支。

这样坚持半年后，省第二人民医院消针月纯销达到1100支，将原先的不可变成为事实了。

个人认为，用心做销售，找到对的方法后，坚持，当你觉得坚持不下去的时候，成功就在你再坚持一下的地方等着你。

(东南事业部 肖晓容)



曾经

曾经走出浙江大学的校门，在茫然中患得患失；

曾经面试过一家医药外企，在诸多offer中犹豫不决；

曾经以医药代表为荣，每天容光焕发；

曾经面对艰难的市场环境，举步维艰；

曾经毅然离开外企，光荣加入南京圣和；

曾经分析着消针的市场，面露微笑；

曾经看着左奥的上市，期待新的春天；

曾经经历着中成药注射剂进院的困难重重；

曾经经历着抗生素市场的风云突变；

曾经羡慕地看着优秀代表在舞台上激情澎湃；

曾经嫉妒地体味着优秀经理豪情万丈的获奖感言；

曾经我暗下决心，重整市场待后生；

曾经我许下心愿，来年必登领奖台；

曾经我聚集代表，准备士兵突击；

曾经我激励兄弟，有福同享有难同当；

曾经我携手同胞，无畏地勇往直前；曾经……

“先进经理”的光环渐行渐远；

“优秀经理”的春天不会很远；

曾经的我以加入圣和为荣；

今天的我时刻准备着为圣和奉献“鞠躬尽瘁”的能量。

(华东事业部 戴军强)





2013必将写满辉煌

2012世界末日论在众说纷纭中悄然走远，而我也迎来了加入圣和这个大家庭的第8年。当我再次以先进个人的身份登上圣和精英群集的领奖台时，心中感触良多，更多的是感谢，其次还有喜悦。

作为一名从业多年的老代表，对于我所辖区市场情况以及销售策略已经有了全面的掌握，但我从不敢掉以轻心。市场是动态的、瞬息万变的，而竞争的残酷与激烈更让我深切地感觉到“打江山难，守江山更难。”所以，尽管我所辖市场的销售网络已基本成熟，但我依然坚持每天拜访客户，就像我是一个刚刚入行的新代表。

而我们在与竞争对手的资源对抗中，金钱投入不是维系与客户融洽的合作关系的唯一方式，情感上付出与投入也必不可少。而情感上的投入则要求我们学会察言观色，用我们东北的一句方言来说要有“眼力见”。当你去拜访客户的时候，要多观察周围的环境，看看我们是否能为客户正要做的事提供必要的帮助。

著名的巴莱多定律，也就是二八法则，对于我们销售工作的指导更是起到了事半功倍的作用。我们知道二八法则就是说你80%的销售份额，是你的20%的忠实客户为你创造的。而我们要做的就是确定你那忠实的20%的客户，而确定的意义就在于，在资源有限的情况下，比如日常维护、重要节日维护及公司活动等，不同级别的客户给予相应的政策倾斜。而凭经验来说，那些更计较临床费用高低的客户，绝对不在你的忠实客户群体里，他们是留给谁的，他们就会倾向于谁。明确了你的客户群体划分，也就明确了工作重点，以及资源投入比例倾向，这样，抓住了工作重心，也就是提高了工作效率，提高了资源利用率。

市场是变化的，高枕无忧永远都不可能成为销售工作的主题，而荣誉的获得也不能成为成绩的永恒证明。对于过去的一年里我所取得的成绩，我的内心也是喜悦的，自豪的，更是倍感压力的。任重而道远，相信在已经开始的新的一年，在公司各层领导的关怀下，通过我坚持不懈的努力，我的2013必将写满辉煌！（东北事业部 张敬芝）

2012的成长



首先感谢各位领导，同事，承蒙喜爱，这是我第三次获得公司“优秀代表”的莫大荣誉。从小我对此类荣誉其实是嗤之以鼻的，总觉得有哗众取宠之嫌，跑不掉“走形式”的俗套，但不怕大家笑话，我现在每年都对这个“优秀员工”却有了几分期待。其实很简单，我是半路出家做销售的，没拖大仗后腿已属万幸，千拼万赶也离销售冠军的“宝座”有些儿距离。做了三年，领导和同事都很耐心的帮助我，在这个同心温暖的大家庭里，

我也慢慢的成长了起来！在销售技巧上我其实是有几分笨拙的，我也没觉得勤补了多少拙，唯一能称得上感悟的就是真诚与坚持。对公司、对同事、当然最重要的是对客户，我觉得每个客户心底深处都是能敏感的感觉到我们是销售员还是朋友。我是半路出家，当了销售才知道销售苦，人家不理你、误会你，特让人难过。我总安慰自己，朋友也有拌嘴吵架的时候，可谁把你当朋友啊？这些我没管，我觉得人人和人是一样的，都有情感，

都知道谁对你好，谁对你不好，这可能算是我特别“二”的真性情，也因祸得福，正是有我的坚持与真诚的交流才逐步得到了客户的认可。我也慢慢喜欢上销售这个职业，也有职业荣誉感，亲戚朋友有点上医院的事儿也总找我联系医生，医生也愿意帮忙，一来二去早超出了客户关系，成了朋友。这种职业荣誉感是我以前没有的，我希望在未来的工作中我能继续找到这种快乐，为公司也为自己带来收获！（西南事业部 刘小婧）

做药和做人



在这几年的销售工作，让我深深体会到药品的销售工作和其他销售工作的不同。我感受到我们身上的责任非常的重大，我们每天打交道的客户都是高级知识分子，这就要求我们也要不断地学习新的一些知识，包括对疾病的最新认识和最新的治疗进展，这样才能和他们形成共同的语言。所以平时我经常向我的客户请教，同时利用网络学习新的东西，这是我对专业这一部分的一点感受。

还有印象很深的一点就是平时做人的态度，我记得刚开始做工作

的时候，我去拜访一个主任，基本一个礼拜要去见好多次，这个主任他平时也不讲话的，很严肃，所以我也不知道说什么好，基本就是问候他一下，再讲一下产品就走了，但科室里产品一直没有用。后来过了很长很长时间，主任突然打电话给我说开始用产品了，第二天我过去，主任就和我讲了几句话，他说：我们科室里有很多产品可以选择来用，但最后决定用什么，就看代表人怎么做，药品和人是同样的。这些话让我印象非常深刻，我们平时工作肯定会碰到各种各样的

问题，可能一直找不到解决方法，但我认为这只是一时的，有可能是客户还在考察我们，还在观察我们。所以做药品销售一定要充分体现我们的责任心，只有这样客户才能感受到我们的用心。只有具备这样的责任心，我们才能把每天的工作做细做好，而不是单纯枯燥的去完成工作了。还有我们一定要勤奋，俗话说早起的鸟儿有饭吃，我自认为我不太有销售的天赋，但我会比人家提前行动，提前做很多的工作，我比人家付出更多，相信我会会有更多的收获。（华东事业部 张康）



为胜利而来，不向失败低头

“为胜利而来，绝不向失败低头。”这句话一直激励着我，从一个默默无闻的普通药品销售员做到现在的集团“优秀经理”。内心感慨颇多。2009年，我有幸进入南京圣和药业有限公司做销售员。当时，销售在各医院的用量比较低，大家对它的了解也非常少，更别说了。我们几乎从零开始，一步一步地做。现在想想，我特别感谢那段艰难的日子，特别感谢公司领导对我们的包容，能给我们机会，并给我们以谆谆教导，我们都以感恩的心来回报。公司的培训模式也一直影响着，这在后来的销售工作中非常适用。

这次，我能荣获集团优秀经理，感到很荣幸，同时也非常激动！此时此刻，我最想说的话只有两个字：感谢！我进入公司到现在已经有三年多了，也算是公司的一位老员工了。作为公司一名区域销售经理，我觉得我是非常幸运和幸福的。在公司，我从员工做到经理，我的每一点进步，都得到了领导和同事们的极大鼓励和帮助，并给予了很高的荣誉。在此，我要衷心的感谢各位领导，感谢我的同事们！

我想，我能够被评为2012年度的“优秀经理”，要归功于六个字：信任、帮助、支持。

谈到信任，在这里，我要真心的感谢我们的各位领导，我今天的进步是与各位领导平日里的信任、指导和关爱分不开的。是他们在工作中给了我很多的信任、指导和鼓励，也给了我很多锻炼的机会，使我的各方面能力得到了充分的锻炼和展示，非常的感谢！

谈到帮助，就是要感谢各位同事对我的帮助，让我有了一个发挥自己的空间，有了你们的关爱，使我在政治思想和业务素质等诸多方面逐渐走向成熟，在人生的道路上一步一步一个脚印踏踏实实前进。

谈到支持，就是要感谢公司里所有员工及客户们。这一年来，他们对我本职工作同样也给予了许多的理解、支持和帮助，使我能够圆满地完成各项工作任务。我被集团推选为优秀经理，但我觉得我不是做得最好的，我还觉得不够，还有很优秀的同事们在自己的工作岗位上认认真真、勤勤恳恳地工作着，他们同样也很优秀。

最后，我想说的是：在新的的一年里，我将把过去的成绩作为新的工作起点，以更高的标准严格要求自己，虚心学习他人的长处，使自己的综合素质和业务水平在工作中不断提高和完善，积极协助领导、同事，把公司的各项工作做的更加有声有色，越来越好，以此来回报领导和同事们的鼓励和期待。（西南事业部 黎红）

荣誉，它催人奋进

2013年1月，南京圣和集团举行了年会和2012年总结表彰大会，我有幸成为重庆地区获奖选手，赢得集团“优秀代表”的无上荣誉。

“优秀代表”的颁奖是集团公司为员工实现自身价值、立足岗位成才颁布的最佳荣誉。我能赢得这项荣誉，深感自豪和骄傲。我深深知道这份荣誉的分量和价值。它催人奋进。

我于2007年进入南京圣和药业，至今已有5年时间。尽管我以前在葛兰素制药重庆公司工作时也获得过很多荣誉，但我更加珍惜现在这个“优秀代表”的荣誉，因为现在的工作是营销工作，一切都需要在市场的大海独立打拼才能获得。尽管以前从事的也是医药行业，但同一个行业里也有不同工作属性的门类，隔行如隔山。我进入南京圣和后才发现自己在很多方面都是门外汉，销售行业需要面临很多难题，不仅需要自己

苦干还需要巧干。于是我刻苦钻研，常常思索，凭着一股“拼命三郎”的劲头，攻克了一个又一个难题，解决了许多工作中的难题，终于赢得了企业和大家的认同，这让我倍感欣慰，同时让自己也有了成就感。

工作如逆水行舟，不进则退，小进也退。我们应该时时刻刻清醒地认识到：竞争的社会不容许我们有任何的歇息和停滞，更不容许我们有丝毫的骄傲和自满，因为，哪怕我们只是偶尔停顿一秒，我们的对手也会穷追猛打，毫不犹豫地赶超我们。竞争是不可避免的，我们必须思考的是，怎样比目标要求高一点，严一点，怎样做好自己。正如集团董事长所说：“创新，是圣和可持续发展的不竭源泉。思想创新，带给我们敢为人先的勇气；科技创新，带给我们蓬勃发展的动力；制度创新，带给我们永续百年的保证。”（西南事业部 潘芸）

企业文化建设者

2012年在全体员工的共同努力下，集团在科研、生产、销售等方面取得可喜成绩，企业文化建设也全面展开。2012年，公司对外报道、对内宣传力度不断加强，取得了较好的社会效果，这与公司有着一支勤采访、能撰写、善组稿的通讯员队伍密不可分，本次受表彰的茅越佳等12位同志便是其中的佼佼者，在完成本职工作的

同时，他们人均供稿量近十篇，用充足的高质量稿件为企业的宣传作品做出较大贡献。

每年生产基地开展的劳动技能竞赛，其目的是为了激发广大员工刻苦钻研本职业务、爱岗敬业的热情，营造争创先进的良好氛围。在2012年度的劳动技能竞赛中，庞志秀等5位同志分别在包装、灯

检、化验等竞赛中表现优异，成为竞赛优胜者。

2012年3月19日中午，由于施工队疏忽，在无人情况下焊渣掉在纸板上，引起纸板燃烧，一车间夏仁标同志发现后不顾个人安危，立即用水浇灭着火点，将火情消灭在萌芽状态，确保了公司财产安

特别值得一提的是，在今年1月15日供应链制剂分厂三车间发生的一起重大事故中，三车间夏文斌同志以最快的速度将水管接入消防龙头，扑灭了着火点，避免了灾害的进一步扩大。而在其后抢救伤员的过程中，刘涛、吴超、潘家财、王忠等4位同志更是无私奉献，每人各献了400cc的鲜血，体现了大爱无私的优良品质。



圣和集团2012大事记

公司荣誉

1月7日
我司被评为“中国AAA级信用企业”



我司入围江苏省经济和信息化委员会公布的2012年度“江苏省中小企业创新能力建设示范企业”名单



2月29日
我司喜获“工资集体协商工作”集体、个人双项荣誉

3月15-16日
我司获“中国制造业信息化最佳实践奖”



4月25日
研发中心张文萍荣获“南京市劳动模范”称号

6月21日
我司被省委组织部省总工会命名“党建带工建”示范企业



12月20日
我司荣获“南京市民营企业文化建设先进单位”

江苏省经济和信息化委员会组织的2012年度江苏省优秀新产品奖的评选揭晓，我司消癌平注射液被评为2012年度“江苏省优秀新产品金奖”。

我司左奥项目获“首届江苏新医药十大创新项目”称号



11月2日
我司左奥项目获南京市科学技术进步奖一等奖

董事长荣誉



王勇董事长获得由南京市委、市政府授予的“南京市第六批中青年拔尖人才”称号

6月7日
王勇董事长获选“南京紫金科技创业卓越人物”



我司王勇董事长获得由中共南京市委、南京市人民政府授予的“南京市第六批中青年拔尖人才”称号。



7月19日
王勇董事长荣获“江苏省优秀社会主义事业建设者”称号

10月28日
首届仙林科技城“三创”嘉年华活动开幕式在仙林大学城举行，王勇董事长被授予“三创之星”

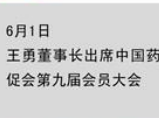
12月23日
王勇董事长被特聘为药大研究生导师



公司活动



3月1日
我司智能健康产业落户麒麟科技创新园



6月1日
王勇董事长出席中国药促会第九届会员大会



6月10日
公司“组织与绩效管理项目”启动

7月14-16日
2012年半年度工作会议顺利召开



8月25-29日
我司通过2010年版GMP认证



我司独家协办2012年CSCO会员摄影作品展

10月22日
王勇董事长应邀出席中国药大专场报告会



11月19-21日
2012年中国药学会暨第十二届中国药师周在宁举办，我司为第一协办单位

4月25日
我司成功参展第67届药品交易会



7月16-17日
由中国医院协会主办、卫生部医疗服务监管司支持的医院内审员培训在长春举办，我司独家协办。

9月22-24日
由中国医师协会检验医师分会主办的“第七届全国检验与临床学术会议暨国际高峰论坛”在深圳举行，我司独家协办“正确理解和执行卫生部84号令——抗菌药物的评价、选择与临床应用”分论坛。

10月28-30日
由中国医院协会主办、卫生部医疗服务监管司支持的中国医院协会医院内审员第五期培训班在广州举办，我司继第二期长春培训后再次独家协办。



10-11月
公司组织了全体员工外出旅游

2012年圣和集团摄影展比赛



1月16日
我司参加了由由南京市委统战部、市工商联、市光彩事业促进会组织的市光彩事业“迎春送温暖”捐赠活动。



2月7日
“同心·万家民企帮万户工程”工作座谈会在我司召开

通关藤种子育苗试验——云南中药种植基地建设启动



领导来访



11月19日
桑国卫副委员长出席我司总部及研发中心奠基典礼

10月9日
南京市委书记杨卫泽来我司考察调研



6月15日
南京市委常委、统战部长项雪龙来我司调研参观

7月9日
市委常委、副市长郑泽光一行视察我司承建六朝博物馆项目情况



4月20日
市工商局领导来我司调研并授奖牌