

圣和报

2005年10月30日(星期日) 第11期 总第23期

南京圣和药业有限公司主办

www.sanhome.com sanhome@sanhome.com

深入贯彻十六届五中全会精神 落实科学发展观

全国人大代表来我公司开展技术创新工作调研

本报讯(通讯员刘宏谋)为了深入贯彻十六届五中全会精神,全面落实科学发展观,以实际行动支持和推进民营企业的快速发展,10月18日,全国人大代表、原市委书记王浩良等全国人大代表南京组一行20余人在南京市政府副秘书长、中共栖霞区委书记、南京经济技术开发区管理委员会主任梁学忠的陪同下,深入我公司进行企业自主创新和技术创新工作调研。

王勇董事长率公司领导热情接待了到访的领导和来宾。戚良猛副总经理就我公司开展自主创新和技术创新工作向代表们作了专题汇报。

在代表和公司领导的座谈中,王总从科研成果、科技投入、科研水平、人才培养、创新能力、科技潜力等方面就企业创新的经验及未来发展目标向客人们作了介绍。王总指出,作为国家重点高新技术企业,必须高度重视产品和技术的创新,必须高度重视高新技术人才的培养,必须营造良好的科技发展环境,必须为地方经济和社会发展做贡献。圣和九年创业所取得的成就,特别是新药开发、创新管理等方面的成绩,受到与会代表的称赞。

随后,代表们参观了公司的新药研究中心,宽敞的实验室、先进的仪器设备,年轻的科技人才及良好的科研环境受到代表们的称赞。

南京市委、市政府将我公司作为全国人大代表南京组的重点调研单位,是对我公司近年来快速发展的充分肯定,更是对圣和人的鼓舞和鞭策。正如王总在交流中所说,在今后的几年中,圣和人一定齐心协力,继续以科技进步为动力,以高新技术为依托,以造福人类为目标,为努力振兴民族医药工业,为南京地方经济的发展,为中华民族的伟大复兴,为人类的健康事业做出更大贡献。

纵情山水

愉悦身心

培育文化

增进友谊

圣和员工金秋「阳山——茅山——天目湖」之旅圆满归来

本报讯(通讯员程蓓蓓)为了进一步加强企业文化建设,丰富广大员工的文化生活,增进相互之间的了解和交流,10月11日至12日,圣和大家庭的传统项目——金秋之旅欢乐成行。在公司工会的组织下,王勇董事长和200余位圣和人一道,从阳山碑材,到道教圣地茅山,到溧阳天目湖风景区,洒一路的欢声笑语。

在阳山碑材景区,明成祖朱棣为其父朱元璋树碑而开凿的巨型石料,屹立于阳山之巅,真是叫人叹为观止。山路崎岖,我们拾阶而上,一边欣赏这巧夺天工之作,一边惊叹于古人的智慧和能力。

还在回味着阳山碑材一线天的意境,我们又来到了道教圣地——茅山。迎面走来的长髯老道在古刹苍柏的映衬下,更加增加了这个有着九峰、十九泉、三十六洞、二十八池之地的古朴和神秘。最让人深有感触的是抗日战争历史博物馆,重温历史,我们才会更加珍惜现在美好的生活。革命烈士的英勇事迹激励着我等在今后的工作和学习中不断进取,创造更加美好的未来。夜幕降临,夕阳的余辉映照着烈士纪念碑,显得犹为光辉灿烂:“日落西山红霞飞,战士打靶把营归,把营归……”有心的人儿哼起了歌,歌声回荡在空中,我们的思绪也跟着飞扬!

夜宿天目湖,公司精心组织的乒乓球、棋牌和保龄球比赛让大家再次兴致勃勃,卡拉OK的动听歌声和抽奖活动,赢来了一浪高过一浪的掌声,各种精美的礼品更是让大家爱不释手。在这里,每一个人都可以找到自己喜欢的娱乐项目,大家不仅玩得尽兴,更是增进了员工之间的交流,加强了团队合作意识。

12日一大早,大家又迫不及待地投进了大自然的怀抱!群山环抱的天目湖,湖水清冽,间有画若棋盘的田畴,疏密错落的茶园,到处是一幅幅纯自然的田园风光图。湖岸蜿蜒曲折,自然景观与人工点缀相得益彰。工作之余能够和大自然有这样零距离的接触,真的是对身心的一次放松,抛开所有的工作、所有的烦恼,尽情地欢乐!无数次按下的快门留下了我们的笑容!天目湖畔留下了我们的身影!

旅游的时间虽然很短暂,但是通过相互之间的交流,大家都觉得更加亲密。秋风拂面,相互一个微笑,胜过千言万语。这才是我们此行最大的收获啊!



王勇董事长在新药研究中心向人大代表汇报科研工作

本报讯(通讯员刘玉霞)10月29日,由南京市医药设计院专家陪同,江苏省药品质量协会的两位专家应邀来我公司制药厂为车间输液车间丁基胶塞改造进行现场指导。在听取了情况介绍和亲临车间现场实际考察后,专家们与制配厂领导和相关部门人员进行了精心研究和深入讨论,最终确定了车间改造的可行性方案。自此,作为我公司本年度重要技改项目之一的更换输液丁基胶塞工作进入了最后冲刺的关键阶段。

从去年下半年开始,围绕输液产品包装更换丁基胶塞问题,大输液行业就没有平静过。国家食品药品监督管理局分别在2004年和2005年印发通知,决定将大容量注射剂使用普通天然胶塞的截止日期定于2006年,从而彻底淘汰给用药安全留下隐患的普通天然胶塞。丁基胶塞的使用,提高了输液产品的质量和安全性,但这小而易见,不仅由于其较高的成本涉及到了最敏感的价格因素,而且还涉及了丁基胶塞的生产和管理,加塞工艺和设备的更换,丁基胶塞和玻瓶的匹配,药液和胶塞的稳定性及相容性测试,一次性输液器在丁基胶塞包装的输液产品上的使用效果等,涉及输液产品的研发、生产、营销和临床应用等多个环节,不同的输液产品对应不同的丁基胶塞配方,这项工作将经历漫长的过程。丁基胶塞的使用,推动了行业进步,如GMP认证一样,更换丁基胶塞也是促进产业升级的一个机会,但正如中国医药设备工程协会秘书长顾维军所说:“淘汰天然胶塞而改用丁基胶塞本是个包装改型问题,之所以在输液行业引起这么大的震动,就是因为这个系统工程牵扯到谁为行业进步埋单的问题。”

自去年以来,我公司根据上级要求和自身实际,围绕丁基胶塞改造做了大量的工作,从胶塞厂家的比较筛选到胶塞使用前的试验磨合,不管是公司领导,还是基层专门的技术课题攻关小组都付出了很多心血,经历重重困难,为更换胶塞的平稳过渡共同努力。到目前为止,公司已完成大部分输液品种的胶塞匹配和设备选型采购工作。随着丁基胶塞更换期限的临近,为配合新胶塞设备的上马,作为整个工程至为重要也最为繁重的一环——输液车硬件改造已提上议事日程。此次专家们来现场,即是为输液车硬件改造献计献策,他们提出的宝贵意见和精心设计的方案为公司即将着手进行的改造工程奠定了扎实基础。

平稳实施胶塞更换积极谋求战略升级



股改打开了医药行业公司的并购空间

面对国外医药巨头在专利药和销售技术上的优势,我国企业只有通过做大做强才能在未来开放国门后立于不败之地。但是在股权分置的制度安排下,收购的交易成本较高,阻碍了二级市场收购的顺利进行。现阶段的股改恰好提供了一个理清股权关系,疏通二级市场收购渠道的机会。可以预计,未来业内的收购浪潮将此起彼伏。

医药行业并购的主要因素

2004年行业的并购、重组达到新的高潮,并购的规模和数量都远远超过前期。我们认为行业出现并购、重组是有深层原因的。

1、产业集中度低是并购的内在需求

发达国家的医药行业的集中度很高。即使与国内其它行业相比,我国医药行业的集中度也偏低,甚至低于家电业。

集中度低,而且国内企业拥有的专利技术少(除中药企业外),行业恶性竞争的态势明显。根据协会的数据统计,1-7月全行业销售收入2130亿元,同期医药行业亏损企业累计亏损额达到20亿元。

因此通过产业整合,提高定价能力是行业下一步发展的内在需求。

2、行业面临外资进入的竞争压力

2004年12月11日,药品分销领域全面对外开放,化学药品生产领域紧跟其后。外来的压力逼迫国内企业通过并购等多种方式提高竞争力。从长远趋势来看,中国医药企业只有通过并购才会不断变强,才能不断开发新药,才能在未来的国际竞争中分得一杯羹。

3、2004年医药行业出台的政策推动行业整合

按照我国医药工业“十五”规划,鼓励现有企业通过上市、重组等方式,培育出10个销售额50亿元以上的大型医药企业集团,并使其年销售额占全国医药工业企业销售的30%以上。

2004年政府就开始大力执行“扶优汰劣”的行业战略,具体表现在通过全面实施GMP和GSP认证,提高行业准入门槛,避免恶性竞争。截至2004年底,全国5071家药品生产企业中已有3731家通过了GMP认证;其余1340家企业已全部停产,淘汰率为26%。全国8108家药品批发企业中已有7445家通过GSP认证,1624家零售连锁企业中已有1410家通过认证,76295家县级以上零售企业中有58065家通过认证,淘汰出局的比率分别为8%、13%、24%。

(摘自 中国医药网)

我国发展生物经济具有五大优势

继信息产业之后,生物产业极有可能成为未来经济的生长点。由科技部组织完成的有关研究表明,我国发展生物经济具有五个方面的明显优势。

这五个方面的优势分别是:

集中力量办大事的政治优势。我国实行的社会主义市场经济制度,既有利于集中力量办大事,又能充分发挥市场机制的作用。“神州五号”等的成功就说明了这一点。

得天独厚的生物资源优势。我国是生物资源最丰富的国家之一,拥有26万种生物,已经收集农作物种质资源32万份;1万种中药材是珍贵的天然药物资源;具有十分丰富的人类遗传资源,至今已收集3000多个家系样本。

人才初具规模,生物技术是我国与国外差距最小的领域。我国在二系杂交稻、抗虫棉、“试管牛”、人类基因组、基因工程乙肝疫苗研究与应用方面走在世界前列。著名刊物生物技术领域有1/4的论文是由华人完成的,华人科学家在国际生物技术领域发挥着重要的作用。

生物技术产业初具规模,发展迅速。我国目前涉及现代生物技术的企业约有500家,从业人员超过5万人,每年增加近100家新公司。全国已经建立20多个生物技术园区。

生物技术产品潜在市场巨大。我国有13亿人吃饭、近5亿人吃保健食品、约1.3亿人吃药,20亿亩耕地需要更新农作物品种。这是世界上最大的生物技术产品消费市场之一。

专家表示,目前生物技术产业与生物经济尚处于发展壮大和投资扶持时期,存在投资周期长、投资量大、投资风险大的特点。

多数在生物技术领域的投资在短期内难以得到回报。生物技术和生物经济由谁取得突破,将取决于各国、各地区的推动力和发展趋势。

(摘自 中国医药网)



(以上紧接第二版)

递增,全球范围将以高于美国的发展速度(约为15%~30%)递增。5年前,原料药大展CPH1在其欧洲展览中增辟了合同制造专场,2005年在中国的展览中也引进合同制造概念,尤其值得重视的是,随着生产规范要求日益提高,合同制造的重点也正在从制剂领域延伸到原料药领域。从而为中国原料药企业提供了很大的发展空间。合同制造的要求之一是规范可循,原料药日益完善的生产规范满足了合同制造的要求,合同制造从传统的制剂领域可以覆盖到原料药甚至高级中间体范畴。

但是,中国

在合同制造方面仍有不少亟待改进的问题,其中包括:(1)管理透明程度不高。合同制造系统实际上是一个敞开的体系,软硬件都需要全面透明,但是不少国外企业对国内厂商有雾里看花的

感觉,现场检查的次数多、工作量大,感觉不仅费时费力,而且越看越缺乏信任感和安全感;(2)缺乏完善的、系统的国际药政规范体系,从人员培训、文件制作、申报到交流与认证都需要合同提供方亲力亲为,造成工作效率低下;(3)知识产权(包括专利、KNOW-HOW等)保护不利,产品信息易于泄露,轻者造成合同提供方处于被动,重者会迫使合同制造项目流产。欲促进国内合同制造业的发展,借鉴发达国家特别是美国制药市场的发展经验非常重要。国内企业可以借鉴此次国际制药大会的特邀嘉宾之一美国AGNO PHARMA公司的相关经验。

(摘自《医药经济报》)

在合同制造模式相比,这种纯采购合作模式对于采购目标国而言显然处于被动和利润低的劣势。即将在上海举行的2005国际制药大会将邀请来自美国、印度、中国的采购商、生产商和专家,从不同侧面介绍采购与合同制造的经营模式比较、合作伙伴要求、市场展望和药政规范。

优势及特点比较

采购合作所具有的特点和优势是厂商在生产和销售方面都具有较大的自主权,风险是能否收回产品投入成本和创造预期的销售利润。对于大宗和垄断性的原料药(例如广谱抗生素类),采购合作与合同制造没有多大差别,因此,采取前者比后者要更加优越。但是,对于新品种或投入成本高的品种而言,合同制造无疑具有更多的优越性。

首先,研发能力较弱的厂商在技术上可以避免前期研究的投入,把更多的精力放在如何实现合同提供方要求的生产环节上。第二,由于合同制

造不需要承担营销风险,承接合同的厂商可以把全部精力放在提高自身软硬件设施方面,包括技术受让、工艺开发、质量控制、药政管理、GMP符合认证等,经过多轮合同制造的合作,承接合同的厂商就有了比较完善的国际化生产体系,无论为继续承接合同还是生产自主产品都打下坚实的基础。

采购与合同制造相比,采购模式更适合于小型生产厂商,合同制造模式更适合于中型厂商。从经营角度来看,较理想的模式是采购合作与合同制造相结合,但是需要合同提供方愿意接纳这种结合模式,因为有可能造成产品冲突或合同提供方技术被无偿使用的后果。

原料药市场开发与合作伙伴要求

无论是采购还是合同制造,原料药市场开发合作伙伴的选取是十分重要的一环。一个好的合作伙伴,可以在合作过程中把厂商培养成为一个国际化企业。

在这方面,根据笔者与一些跨国合同制造或外包商接触的经验,优秀合作伙伴的特点可总结为以下几点:(1)具有认证过的GMP体系;(2)具有环境、卫生和安全标准与实施保证;(3)具有一个决策团队(忌讳一个人说了算的决策模式);(4)具有足够的化学或发酵生产设施;(5)足够的财务支持能力;(6)遵守与执行合同的诚信历史。这几条是必要条件,但还不是充分条件。

充分条件包括合作双方拥有畅通的交流渠道和人员来往、问题协商与应急机制等。这些原则要求实际上可以应用于合作双方,保证合作伙伴公平地互为选择。作为此次国际制药大会报告嘉宾的印度AARTI公司,其目标是寻找中国市场开发的原料药合作伙伴,包括注册、生产与供应等各方面。有兴趣的参会公司可以本着上述条件与要求来与AARTI和其他参会的国外公司进行探索。

在合作伙伴选择上,还有一个是“选大”还是“选小”的策略问题。既然是策略,也就是说“选大”(大项目、大客户)并不见得比“选小”(小项目、小客户)优越。根据许多合同制造的经验,虚拟(VIRTUAL)制药公司是生产厂商的最佳选择。虚拟公司是一类有项目、有资金、有市场但是没有自己固定生产基地的制药公司,这类公司其实大部分比较小,但是它们依赖合同制造的程度最高。目前,随着制药行业全球一体化的进程加快,原料药与制剂方面虚拟公司的数量正在增多,尤其在新药领域。

市场展望

考量采购与合同制造的经营模式,需要对市场有充分的了解。美国市场上的药品合同制造预计将以10%的年速度

(下转二、三版中缝)

合同制造在制药行业是一种比较常见的经营模式,这种模式在仿制药生产中尤其常见,主要原因是仿制药的品种多样化,外包显然有很大的生产灵活性和易于控制生产成本。

中国作为仿制原料药生产大国,目前基本停留在作为采购目标国的水平,还不是合同制造的重要基地。这是因为国内原料药生产企业之间品种雷同现象严重,价格是各原料药生产企业互相竞争客户的重要砝码。在这种市场环境下,只要能满足其基本的文件和GMP要求,国外采购商宁可采取采购合作而不是外包合作的形式来与中国原料药厂商打交道。

与合同制造模式相比,这种纯采购合作模式对于采购目标国而言显然处于被动和利润低的劣势。即将在上海举行的2005国际制药大会将邀请来自美国、印度、中国的采购商、生产商和专家,从不同侧面介绍采购与合同制造的经营模式比较、合作伙伴要求、市场展望和药政规范。

优势及特点比较

采购合作所具有的特点和优势是厂商在生产和销售方面都具有较大的自主权,风险是能否收回产品投入成本和创造预期的销售利润。对于大宗和垄断性的原料药(例如广谱抗生素类),采购合作与合同制造没有多大差别,因此,采取前者比后者要更加优越。但是,对于新品种或投入成本高的品种而言,合同制造无疑具有更多的优越性。

首先,研发能力较弱的厂商在技术上可以避免前期研究的投入,把更多的精力放在如何实现合同提供方要求的生产环节上。第二,由于合同制

2005国际制药大会专题:从采购到合同制造



【原文】

勤能补拙,俭以养廉。
语出清《格言联璧·从政》。

【释义】

勤奋能够弥补笨拙,
节俭可以养成廉洁。



人生宝典

变 唯一的不变

行政部 王彦

这个时代,所有东西都在不停地变化,唯一剩下亘古不变的就是变。

在竞争日益激烈复杂多变的环境中,企业面临自己已有的竞争优势逐渐弱化乃至丧失的危险,通过积极变革和不断创新,抓住变化中的机会,是企业取得持续竞争优势的根本途径。海尔张瑞敏说:“只有成为狼,才有资格与狼共舞。”变革,也就成为企业摆脱困境、提升业绩、增强实力的唯一法宝。只有那些抓住机遇不断适应变化环境的企业,才有可能不被无情的环境所淘汰。如若不思进取,仅想守业,最终在滚滚长江的逝水中被淘尽,仅落个被世人讨论的非成败转头空。

变革的最终目的是提升企业的核心竞争力,在目前甚至更远景的未来,只做到符合规范,有章有序一比单纯地过GMP,已不再是企业立于不败之地的源泉。仅仅是让顾客满意也是远远不够的,比别人多走一步—做到比竞争者更让顾客感动—成功的天平才有可能多偏向你一点。同时,变革不仅是机遇,更是一次挑战。你能在行业变革前最早迈一步,先发制人,就会有很大的机会发展。当然,我们可能犯错。如果不变革,不但连犯错的机会也没有,甚至自取灭亡。在我们的企业还没有完全“痴呆”前我们去变革,才不会堕入生老病死的轮回。当年,中国的维新变法没有成功,而同时代的日本明治维新却成功了,走上强国之路。

经过多年,圣和初具规模。企业不断做大,越来越多的问题困扰管理者;在组织内部,分工越来越细化,以前一个人做的事,现在几个人做,还不一定有以前干的好;各部门的反应速度越来越慢;员工人数大幅提升,劳动效率却未见提高。难怪有人说现在的状况比国企还国企。此时的变革对圣和而言,不仅是提升企业竞争力,进一步发展的开端,更是一个打破旧格局,营造一个新局面的过程。

一个好的环境可以让坏人变好,同样一个糟糕的氛围可以让好人变得懒惰,不可否认。在一度时期内,圣和存在这样一个局面:新员工来到这里会觉得处处鲜花遍地,美酒盈樽,抬头摘黄金,弯腰踢钻石。只要认清方向,投向正确的势力,便是金条大大的。庸懒,严重影响到圣和的整体精神风貌。只有打破这个格局,激发员工内在全部积极的潜能,圣和的文化才会有健康的发展远景。

当然,变革是痛苦的,古今中外,任何一场变革都伴随着阻碍,甚至激烈的冲突。因为每一场变革,必然有既得利益者受到损失,也就是日子不再那么好混,没有人再能躺着拿钱。激烈的反对外,更多的是思想的波动和员工的不稳定感。这一点完全可以理解,但是勉强成习惯,习惯成自然,自然成规范。经过时间的洗礼洗礼终归会跳出原有格局,步入正确轨道。再者,打工者命非草芥。变革必须考虑员工的切身感受。但真正有效的变革一定会把公平,公正,合理渗透到企业的每个角落,最终会保证大部分人的整体利益和发展前景,这也是变革最高价值所在。

我们可以拒绝变革,但我们的竞争对手不会,环境不允许。要想立于不败之地,跳出“其兴也勃焉,其亡也忽焉”的历史怪圈,我们必须承认:变,是唯一的不变。

应该不应该

固体车间 余艳

北欧的一座教堂里,被钉在十字架上的耶稣,每天都要接受很多人的祈祷膜拜。教堂里有位看门人,看到耶稣如此辛苦希望能够为他分担。有一天当他祈祷时,就向耶稣表明了这份心愿。结果意外地,他听到了一个声音说:“好啊,我们来交换一下!我下来为你看门,你上来钉在十字架上。但是,无论你看到什么,听到什么,都不可以说一句话。”

耶稣和看门人互换了角色。过往的人群络绎不绝,他们的祈求,有合理的,有不合理的,千奇百怪不一而足。看门人信守先前的承诺始终没有开口说话。

有一天来了一位富翁,当富翁祈祷完后,竟然忘记手边的钱袋便离去。他看在眼里,真想叫住这位富翁,但是他不能说话。接着,来了一位三餐不济的穷人,他希望耶稣能够帮助他渡过生活的难关。当他祈祷完正要离去时,却意外的发现了先前那位富翁落下的袋子,他打开一看,里面全是钱。穷人觉得是耶稣显灵了,有求必应,万分感激,兴奋地离去。看门人看在眼里,很是着急。但是,他仍然忍住没有说出来。

接着,又来了一位要出海远行的年轻人,他是来向耶稣祈求平安的。正当他要离去时,富翁冲进来,抓住年轻人的衣襟,要年轻人还钱,年轻人莫名其妙,两人吵了起来。这个时候,看门人终于忍不住了,说明事由,误会消除了。富翁便去找看门人所形容的穷人,而年轻人则匆匆离去,生怕搭不上船。耶稣也忍不住了,指着十字架上的看门人说:“你下来吧!那个位置你已经没有资格了!”

看门人疑惑地说:“我把真相说出来,主持公道,难道不对吗?”耶稣愤怒地说:“你懂得什么?那位富翁并不缺钱,他那袋钱不过用来嫖妓,可是对那穷人,却可以用来维持一家大小的生计;最可怜的是那位年轻人,如果富翁一直纠缠下去,延误了他出海的时间,他还能保住一条性命,而现在,他所搭乘的船正沉入海中。”

这则寓言故事告诉我们,在现实生活中,人们常自以为怎么样才是最好的,但往往事与愿违。人生之事,没有十全十美。我们必须相信:不论顺境、逆境,没有什么应该不应该,都是对我们最好的安排。若能如此,我们才能在顺境中感恩,在逆境中依旧心存喜乐,认真的话着。

马斯洛曾经说过:“心若改变,你的态度跟着改变;态度改变,你的习惯跟着改变;习惯改变,你的性格跟着改变;性格改变,你的人生跟着改变。”也就是说,心决定态度,态度决定习惯,习惯决定性格,性格决定命运。

瞬间

输液车间 汤丽丽

自小我就收集瞬间,特别是瞬间的眼神。然后把它们一一装进记忆的匣子里,编成一段段美丽的童话。

我最近的收藏品是一个深邃的眼神。在那黑暗的无穷的洞中,掩藏着太多我想知道的秘密。有时美丽有时忧伤,有时渴望有时麻木……她的拥有者是一双美丽的大眼睛,一双会说话的眼睛。一次,它紧紧地盯着我,充满了信任与希望,那是在它无助的时候。那种眼神比我收集过的任何一种都具有感染力,以至于我会竭尽所能的去鼓励它、安慰它,让它知道自己才是最棒的。它成功了,用满怀感激的眼神注视着我,一汪清泉涌了出来是我的。

然而这样的感情是不常外露的,很多时候它只是那样麻木,甚至有些呆滞。不过,我相信此时的它只是一扇门,极力去掩饰内心的火热。也可以说是一把锁,或许曾经受过伤害,保护着脆弱的心灵。

我很想读懂它,很想看清在那扇门那把锁的背后,到底有怎样的火热怎样的精彩。于是我试着去打开它,研究它。每当它发现我的用意,便会深深的看着我,眼神中满是情感,满是言语。不知道是在警告我还是在鼓励我。

我把瞬间当作一种艺术,把眼神当作无数艺术家的作品,而它的作者我无从找到,也无法接近。我不相信永远,因为不知道永远到底有多远。但我热爱瞬间,特别是瞬间的眼神,因为只有瞬间才是永恒的!

从赵老的“0”字说起

输液车间 刘小明

著名作家赵树理有个儿子在山西芮城县工作,有一天,儿子给赵树理写了一封信,信很简明:“父:钱。儿。”很快,儿子便收到父亲的回信:“儿:0!父。”从文学的角度来看,这两封信都称得上是艺术的精品,言简意赅,文字简洁的不能再简了。其中的“味道”也很足。你看,儿子不善理财,自己有工资却不够花,于是打老爸的主意。老爸是著名作家,必然有钱。虽说儿子向父亲要钱顺理成章,但开口时难免“犹抱琵琶”,于是使用了一种幽默的手法,写下这封短信。身为父亲不是没钱,但考虑到,儿子既已参加工作,就应该自食其力了,为什么还要依赖老爸?赵老认为,人都有一种潜在的依赖性,如果这一种依赖性第一次得到满足,那么就会产生惯性,使儿子一而再地给老爸写“钱”字信,这对刚参加工作的年轻人无疑是很不利的。

记得有这样一则寓言:一位商人有两个儿子,商人去世后,哥哥独占了所有的财产,弟弟只得挑起父亲那副货郎担。10多年后,哥哥坐吃山空,沦为乞丐。弟弟苦心经营成了巨富富豪。“以人为镜,可以知得失”。这则寓言告诉我们一个道理:“老子”是靠不得的。

古人云:“望人者不至,持人者不久”。老子再怎么有钱,也不能靠一世。“自古纨绔少年男”、“自古英才出寒家”。毛泽东的老子是“农民”,孙中山的老子是“裁缝”,他们都成为一代杰出的政治家,显然不是靠“老子”。爱迪生当过工人,华罗庚当过“店小二”,他们也决不是靠老子才登上科学高峰的。八旗子弟靠“老子”得了高官厚禄,却如寓言里说的那个老大一样,丢掉了老子能骑善战的传统,结果连江山也丢了。

“老子”、“儿子”是两代人,父传子承是应该的,青出于蓝而胜于蓝更符合历史发展规律。如现在的独生子女甚多,“溺爱孩子”几乎成了一种“公害”。什么事情都要替孩子想到做到,孩子的生存能力和行为能力根本没有机会得到锻炼,将来孩子们走上社会该怎样去适应呢?孩子不成才也就罢了,倘若被溺爱成“罪犯”,父母可真是悔之晚矣。赵老不溺爱自己的子女,对儿子伸手要钱的做法,采取“0”的处理,非常有效,值得借鉴。儿子向老爸要钱碰壁后,渐渐学会了自力更生、勤俭节约。赵老可谓爱子、教子有方,为我们树立了典范。希望大家都能从“0”字中有所感悟!



以平和的态度面对失败

小针车间 庞志秀

在一次别开生面的人才招聘会上,A君以其绝对的财力过了5关,不知到最后一关是什么。A君在揣摩。而另一位某名牌大学毕业的B君则有两关是勉强通过的。

此时他们都在等待着第6关公布,这将是关于他们的一次宣判,因为两个当中只能选一个。A君入选是无疑了。大家都向他投去赞赏的目光。

主持者在片刻的有些令人窒息的“冷场”之后开始宣布:A君被录取,B君则另谋高就。

宣布完后,A君兴奋地站起来,抑制不住心中激动之情带头为自己鼓掌。

这时,B君不卑不亢起身微笑着说:“哦,正可谓人各有志不可强求,选择人才是择优录取,更何况每个单位都有它用人的标准和尺度,每个人也都会有自己合适的位置。好了,再见。”

“B先生,请留步!”主持者面带欣喜起身走向B君,“B先生,你被录取了。”

接着,主持者向大会郑重宣布:成功与失败本是两个相互依存的概念,是相对存在的。如果把一方看得过重,这个天平就要失衡了,在这个世界上生存或是发展,我们不只是羡慕成功者的辉煌,而更看重镇定自若面对失败的人,因为,每一个成功实际上是以许多的失败为起点的。连在起点上都坚持不住的人,何谈以后的漫漫长途呢!

全场响起了热烈的掌声。此时,我们应该和A君一样,知道我们要面临的第6个问题吧。

生活中,我们需要以一种平和的态度对待成功与失败,成功固然可喜,失败也不必气馁。在失败的起点能平静地面对,坚持下去的人,必能达到成功的终点。

