

海力生报

HAI LI SHENG NEWS



海力生集团主办

浙企准字第 L014 号
内部资料 免费交流

2016 年 3 月 15 日
星期二 总第 77 期

第 2 期

http://www.hailisheng.com
E-mail:hailishengbao@126.com



新闻热线 2085315

“舟山发展真正的功臣、真正的英雄”

马震洲荣获新区“十二五”优秀企业家称号

在新区企业家大会上受到表彰并代表十位优秀企业家作表态发言

□ 蔡洪波

本报讯 3月7日召开的新区企业家大会，表彰了“十二五”期间对新区发展作出重大贡献的企业和企业家。十家突出贡献企业、十位优秀企业家、十家创新成长型企业、十大重点招商引资项目受到大会表彰。集团董事长、总裁马震洲荣获“十二五”优秀企业家称号，受到大会表彰并代表优秀企业家在大会上作表态发言。8日的《舟山日报》刊登了马震洲题为《抒写蓝色梦想》的“创业小故事”和题为《做好海字文章与新区同成长》的发言（发言见本期3版）。

新区党工委书记、管委会主任、市委书记周江勇在大会上

讲话时，给予广大企业家高度评价，称“你们是舟山发展真正的功臣、真正的英雄”“新区因你们而精彩、新区靠你们铸辉煌、新区助你们圆梦想”。颁奖词也盛赞获奖者“把舟山群岛新区的创新创造推向国际水准”“是播撒希望的耕耘者、坚持不懈的跋涉者、永不言败的战斗者”“在历史的跨度中引领舟山群岛新区产业转型升级，缔造融入世界的品牌传奇”。

周江勇在大会上向广大企业家提出了把企业做大做强、做优做久的希望，并代表全市广大党员干部向企业家们郑重承诺：“要全力当好‘店小二’、全心送上‘大礼包’，全面营造好氛围。”



照片由《舟山日报》记者提供

周江勇在察看海力生产业园区项目现场时勉励 在园区建设中打头阵做示范



□ 行政部

本报讯 2月15日上午，新区党工委书记、管委会主任、市委书记周江勇在调研新区海洋产业集聚区时，实地察看了海力生产业园区项目现场，听取了董事长、总裁马震洲的汇报，勉励海力生在产业园区建设中打头阵、作示范，保质保量，按期完成项目建设，把公司建设成为一流的现代化工厂。

市领导周伟江、姜建明、傅良国及市政府相关部门负责人参加调研。

三位市领导春节前 分别来我司慰问

□ 行政部

本报讯 2月4日下午，市委常委、宣传部部长、统战部部长忻海平一行来我公司拜年慰问送祝福。座谈中，他勉励企业，在全球经济寒潮中，充满信心，多动脑筋，多找出路，克服困难。集团领导马震洲、郑佩琢、郭峰参加座谈。

2月4日下午，副市长沈仁华带领市经信委、市发改委、市财政局负责人和普陀区政府、新城管委会领导，来我公司进行新春慰问，并了解了海力生产业园区开工建设情况。董事长、总裁马震洲感谢市领导对公司各项工作尤其是海力生整体搬迁项目土地落实等方面的支持。集团顾问陈创伟向沈仁华一行汇报了海力生产业园区建设工程的前期工作和后步打算，以及实际迁建过

程中可能出现的困难和问题。

沈仁华在听取汇报后说，在新区海洋产业集聚区，海力生是第一家进驻企业，是第一家高新技术企业，第一家健康产业企业，是领头羊。随着社会的发展，健康产业必是大的发展趋势，市场前景很好，海力生一定要结合“三名”企业建设契机，全力前行，给舟山人民带来健康。

集团领导王加斌、郑佩琢、郭峰参加座谈。

2月1日下午，副市长康华平代表市委、市政府，来我公司亲切慰问“舟山市高层次专业人才”——研究院副院长、制药公司副总经理郑海辉，并送上节日的问候和新春的祝福，对郑海辉在舟山发展建设中所作出的贡献表示感谢，希望他进一步发挥聪明才智，不断创新，为群岛新区加快发展作出更大贡献。

晶和公司内贸发力成亮点

□ 吴优娜

本报讯 去年，国内水产行业的发展形势十分严峻，很多中小企业甚至难以生存。但晶和公司却凭借在同行中的管理优势和过硬的产品质量，在外贸方面不光稳住了老客户，也赢得了新客户，虽然产量与往年比差不多，但订单质量高，利润明显好于往年。更可喜的是，凭借稳定的生产规模，内贸方面销路拓宽，其销售增长成为2015年的亮点。2015年，晶和公司内贸销售额约占总销售额38%。

晶和公司内贸部，是晶和公司根据集团公司总体策略，于2014年下半年新设立的部门，目的是在对外贸易不景气

的大环境下，通过开发国内市场，为公司打开新的销售局面。在这一年多时间里晶和内贸部在总经理张建乔指导与带领下，较好地完成了各项工作任务。其主要工作是公司的生产加工做好服务，保证采购和销售相配套。一年多来晶和公司内贸业务人员在具体工作中，逐渐形成了清晰的工作思路，顺利地开展工作，圆满地完成了各类货物的接收和外发工作以及与客户沟通和对接。他们本着把工作做得更好、更细这一目标，不断学习，积极开发客户、寻找客户、识别客户，为公司赢得并扩大市场共策共力。2015年，晶和公司内贸部在生产部门配合下，销售自行加工产品1000

多吨，产品包括各类虾，各类鱿鱼头、鱿鱼片、鱿鱼尾、鱿鱼圈、鱿鱼花、章鱼等，累计销售额近3000万元。其中鱿鱼切割头达340吨，占鱿鱼头产品的50%以上。而这些原料以前大多作为下脚料售卖，价格要低得多。

2016年，晶和公司内贸部计划在2015年内销基础上，努力抓住老客户，开发新客户，学习借鉴多方经验，多开发附加值高的新产品。继续从终端客户、批发市场、商超、社区店、自营门店等多方位着手，进一步扩大内贸市场。虽然市场大环境的波动会给销售带来预计不到的影响，但晶和公司内贸部将全力以赴，向着更高目标前进。

市科协主席来我司调研

□ 研究院 郑平安

本报讯 2月18日，舟山市科协主席孙小晓一行3人来我公司，对集团公司承建的管华诗院士工作站进行调研。副董事长、总工程师王加斌陪同调研。

王加斌向孙小晓一行介绍了集团2015年度经济发展情况、搬迁计划，就院士工作站2014年11月建站以来，依托院士专家团队开展的主要工作、项目合作以及今后工作发展思路做了详细汇报。

孙小晓充分肯定了海力生承建的院士工作站这一年来取

得的成果，同时表示集团承建的院士工作站是舟山20家院士工作站中非常看重的一家，这也是对管华诗院士及舟山海洋生物医药的重视，希望海力生集团及院士工作站，在新形势下积极应对各种机遇和挑战，通过相互交流，在企业迫切需要科技创新的驱动下，充分运用院士团队的力量，为企业及舟山海洋生物医药产业乃至浙江省海洋生物医药产业带来巨大的发展。

孙小晓表示，在2015年度市级优秀院士工作站评选之后，市科协还将推荐海力生院士工作站参与省级院士工作站的评选。

编者按:年初召开的集团公司年度经济工作会议上,董事长、总裁马震洲指出今年工作重点是,做好产业转型升级和新产业园区工程建设两件大事,要求公司上下在全球经济大寒潮中,充满信心,夯实基础,精准发力,谋划未来。节后,集团下属各事业部、各子公司、各生产部、各职能部门根据会议精神和2016年工作部署,积极开展各项工作,把工作一一落在实处。

以崭新的姿态争创新业绩

——节后集团各单位精准发力开展工作

晶和公司 >>

上月底,生产车间一线工人已基本到位,3月1日起完全恢复如春节前一样紧张的生产状态。而往年一般至3月中旬,一线临时工才能全部到位,使生产正常进行。今年工人不但到位早,而且老员工流失少,这主要源于相比市内同行业很多企业的稳定性,晶和公司生产稳定,收入有保障。

订单方面,合作的客户在原计划的基础上又增加了销往美国、英国的鱿鱼产品200吨,同时,日本订单较往年也有所增加,且效益较好,上半年生产安排已饱和,如能顺利通过3月22日客户验厂,晶和公司将继续获得下半年至明年上半年整一年的生产订单成品1000吨。

在抓好生产和订单的同时,节后,晶和公司还组织了生产管理生产情况分析汇报会,为顺利迎接3月22日客户验厂,对软、硬件都进行了梳理、整改,做好查漏补缺,并进一步加强了对员工的安全、技能等岗位培训。

生物公司 >>

根据“以崭新的姿态、超前的思维,主人翁的热情,做好新工厂的规划、搬迁等一系列准备工作”这一新一年的工作要求,节后,生物公司协助集团搬迁项目办,做好厂区规划,力求通过对原厂房生产设备、生产布局的精细评估,在新厂房建设中使优点发扬光大,不足之处得以弥补。

在去年下半年GMP质量管理体系试运行并收到良好效果基础上,节后,在车间逐条、逐项进行具体布置、落实,今年全面推行GMP质量管理体系已扎实起步。

做好生产与销售对接工作。对营销事业部每个月反馈的市场信息,会同研究院等部门,深刻分析、讨论,及时予以专业的解答。

此外,一如既往地抓好新人培养和员工培训工作,加强质量管理意识,挖掘有潜力的组长人选;根据5S管理条例,对库存进行了全面整理。

营销事业部 >>

紧紧围绕今年“市场推广、推进发展规划策略”和“市场管理、执行和控制体系的完善”两大工作主题,以及“大市场,大营销(全员营销和整合营销),传统

营销结合网络营销,由点及面,大市场小作,小市场大作,依托互联网“大数据管理”思维模式,建立自己的用户数据库,并进行逐步积累和发展”的市场运作思路,节后,营销事业部首先进行了内部组织结构调整,进一步细化明确了各职能部门的职责范围,要求销售管理部加强对市场的协管、监管,并全力做好后台保障和服务性工作。对全年销售任务作了细致分解,并推出预算考核机制,注重销售上量与销售费用支出的匹配度,以及回款任务的完成率。

今年营销重点在自营、电商和招商。针对自营销售模式,节后已修订、完善相关政策、制度,使自营销售工作规范化进行。电商部也作了结构调整,为保证电商销售的稳定性,业务人员积极行动,以提高客户复购率。招商方面,OEM取得了一定进展,目前已与两家公司基本谈成合作意向,确定了全年回款额下限。

新厂建设办 >>

节后,集团新厂建设办攻坚克难,自我施压。为加快推进海力生产产业园区项目建设,认真制定了2016年每月工作计划和形象进度,做到月月有工作安排,月月有项目进度,月月有阶段成果。至目前,已完成了地质勘察外业工作,通过了各实体企业工艺布局商检初步审核,签订了建设用地使用权合同,完成了产业园区总平面图评审,完成了产业园区项目立项工作,获得了项目建设用地规划许可证。目前正积极推进3月份的重点工作。

新厂建设办的每月工作和项目进度计划为:3月,完成地质勘察报告书并审批;完成桩基施工图设计和审查;开始围墙施工工作;完成环评报告并审批;获得项目规划许可证;编制安评报告;完成基础结构施工、监理招标及发包工作。4月,完成主体结构施工图设计并审查;获得工程规划许可证;完成主体结构施工招标及发包工作;完成环评报告审批工作;施工企业进驻现场。5月,获得施工许可证;开始基础施工(局部单体基础完成±0.00标高)。6月,完成基础施工(完成所有单体±0.00标高);完成地下隐蔽结构验收工作;开始主体结构施工。7月、8月,各主体结构施工阶段。9月,各主体施工阶段;个别主体结构封顶工作。

10月,各单体主体施工阶段;个别主体二次砌筑及给排水、强弱电施工;开始园区市政道路、管线、绿化陆续施工。11月,完成所有主体结构封顶工作;个别主体内、外立面粉刷工作;其他主体陆续实施二次砌筑及给排水、强弱电施工;市政道路、管线、绿化施工阶段。12月,完成各主体内、外立面粉刷工作;市政道路、管线、绿化施工阶段。

海洋生物研究院 >>

节后上班第一天,研究院就开始南极磷虾油新建车间设备运行调试及整改优化工作,并对调试过程中发现的问题及潜在风险进行了及时整改,为接下来的相关审查的顺利通过奠定了基础,该工作于上月20日完成。此后,着手准备试生产一吨南极磷虾油所需要的相关原辅料。

2月23日、24日,分别迎来了市市场监督管理局和舟山出入境检验检疫局的相关认证和审查。市市场监管局审核专家组根据《食品生产许可管理办法》、《食品生产许可审查通则》及《其他水产加工品生产许可证审查细则》对南极磷虾油车间进行详细审查。主要检查生产车间是否与申报材料一致、生产车间是否达到生产条件,并听取了关于整个工艺过程及原理的介绍。舟山出入境检验检疫局对南极磷虾油出口卫生注册、出口安全质量许可、出口商品对欧盟注册及出口质量及管理体系等认证,进行了原油及软胶囊生产现场的动态审查,主要检查生产车间及资料证书是否符合相关出口要求。

检查后,研究院立即根据两局领导对该生产车间指出的不足及提出的建议,进行了一系列研讨,最终制定了最优的整改方案并实施。3月4日起,南极磷虾油车间已正式开始规模化试生产。

企管信息部 >>

经济责任制考核是企管信息部的重要职能之一,在总结了上年度考核工作的基础上,考虑到本年度食品和生物板块将分别建立事业部制运行机制的需求,企管信息部与被考核单位相关负责人逐个进行了交流,研讨事业部的组织结构、费用分割方式、效益考评办法等。目前,已形成初步的考核方案,待与各相关方确认后便可定案实施。

在集团制度化建设方面,企管信息部完成了一整套的策划方案,并上报分管领导,拟按照轻重缓急制定具体编制计划,力争年内形成完整的方案。

此外,各项业务、费用流程的讨论及修改,合同管理模块的签约与上线,营销事业部提成及费用支配方案的信息化建设等工作,也都在一一展开。

生产保障部 >>

2016年的工作重点是配合做好企业搬迁工作,对水、电、汽及环保设施等方面,在“设计布局、设备造型、施工监管”上发挥部门职能,充分吸取第一次搬迁的经验和教训,尽可能使新厂区的水、电、汽运行格局“布局合理、匹配适中、管理方便、投资节约”。节后,首先落实了施工临时用水、用电;同时做好水、电设计前期工作,编制设计任务书并与电力公司进行相关衔接。

“推进精细化管理,调动员工积极性,挖掘节支潜力”是综合事务部一贯的工作内容。节后,该部利用生产淡季对锅炉及附属设施等设备进行了整体保养。针对公司即将搬迁的现状,向环保局提出申请,要求允许我公司把近200万元的五年一期的排污权有偿使用费,可缴至2017年底(原本要求一次性缴纳),并且对两年过渡期的总量提出了重新核定申请,以减少公司在该方面的费用支出。

在安全生产管理方面,制订了《登高作业许可管理制度》(讨论稿),交各实体部门讨论。筹备年度安全(消防)工作会议,会议定于3月下旬召开。

食品检测中心 >>

节后开展指导和协助晶和公司磷虾油QS认证和出口欧盟卫生注册工作,做好CMA和CNAS认证申报前的相关资料准备工作。

中国计量认证CMA(China Metrology Accreditation),是我国通过计量立法,对社会出具公证数据的检验机构(实验室)进行强制考核的一种手段,它是评价检测机构检测能力的一种有效手段,也是第三方检测机构进入市场的准入证。经计量认证合格的产品质量检验机构所提供的数据,用于贸易出证、产品质量评价、成果鉴定作为公

证数据,具有法律效力。

CNAS认证,为中国合格评定国家认可委员会的认证英文缩写,是在原中国认证机构国家认可委员会(CNAB)和中国实验室国家认可委员会(CNAL)基础上合并重组而成的,是由国家认证认可监督管理委员会批准设立并授权的国家认可机构,统一负责对认证机构、实验室和检查机构等相关机构的认可工作。

若能通过CMA和CNAS两项认证,将进一步提升集团公司“三名”企业形象,增强产品质量自检自控能力和市场竞争能力,同时将赢得政府部门、社会各界的信任,为食检中心发展成为第三方检验机构,成为公司另一创收点,提供硬性条件。

进出口公司 >>

依托阿里巴巴国际网站,做好胶原蛋白和磷虾油的国际推广,尤其是做好集团新研发产品——磷虾油的市场调研、客户对接、样品寄送等工作。召开业务人员会议,下达了接单任务。

阿里巴巴国际网站的使用期限即将到期,根据对方合作要求,必须提前几个月提出续签要求。节后,进出口公司通过对网站一年来的运行情况分析,并报请集团公司,最终决定续签,目前正着手准备网站产品图片调整、更新以及接受对方对续签企业资质认定等相关工作。

根据“拓展路子,为公司经营转型和多元化发展出力”的思路,与集团电商部对接,研讨进口食品在海力生淘宝或天猫店销售的可行性方案。

果品制造部 >>

始终围绕“降低生产成本”做文章。节后车间以产品包装为主,因临时工暂时没到位,也从节约成本考虑,包装任务由科室固定员工完成。目前,根据上半年订单情况,确定了40个左右的临时工,进行零散客户的果冻、果杯生产。通过合理地安排,这些工人加工生产之余,也负责产品包装,这样既保证了生产正常进行,也不浪费人工成本。

计划和冻桃瓣供应商商谈,讨论是否能进行深度合作,一旦今年黄桃产季原料价格高于限值,从各项生产成本考虑,将不再自己收购加工鲜桃,而是采用购买桃瓣切丁来加工黄桃杯。



做好海字文章与新区同成长

——马震洲在新区企业家大会上的发言



非常感谢市委市政府授予我们这份沉甸甸的荣誉,这既是对我们的鼓励,又是对我们的鞭策。荣誉的背后,也意味着市委市政府为我们精心营造了有利于企业家成长发展的环境,使我们这些企业经营者能在新区这片热土上竞相散发光芒。

今年是新区推进“十三五”

发展战略创新突破的关键之年,也是我们企业界凝心聚力,攻坚克难,跨越发展的一年。舟山群岛新区建设的加速推进,既对我们企业家提出了更高的要求,也为我们企业家施展才华提供了广阔的舞台。我们要有责任,要有担当,要有大海的胸怀、大海的气派,要发扬大海恩赐人类的

海洋特质的舟山企业家精神,做好做强自己的企业,与政府,与社会各界,共同打造我们的经济环境和投资环境,以本土企业的优质资产和成长性好的项目,吸引外地企业来舟山投资合作,获取共赢,在加快推进群岛新区改革和发展中,展示我们舟山企业家的风采。

当前,尽管全球经济复苏缓慢,经济下行给我们企业经营带来了难度,但我们不能以此为理由,我们一定要牢记企业经营者的职责和使命,加倍努力,练好内功,勇于突破,化解企业经营上的难题,以科技创新和商业模式创新为重点,内抓管理,外拓市场,大力推进企业精细化管理,不断推出个性化产品,实现差异化特色化经营,增强企业竞争力和综合实力,适应新常态。

有着60多年发展历史的海力生集团将继续做好“海”字文章,以海洋生物健康产业为主攻方向,以整体搬迁项目为新着力

点,大力采用高新技术产业和核心设备,做出特色,创出品牌,增强企业核心竞争力,把公司建成科技引领、低碳节能、绿色环保的环境友好型现代化海洋生物园区,成为舟山市对外展示海洋生物医药科技成果的窗口,努力打造全国海洋药物、海洋生物保健食品、海洋医用食品和海洋精深加工食品创新型标杆性企业,实现百年海力生的蓝色梦想。

沧海横流方显英雄本色,群岛新区建设任重而道远,我们有新区党工委、市委市政府的大力支持,有各级领导的鼓励信任,有社会各界的关爱,我们充满信心,我们一定竭尽全力与新区同成长,与群岛共发展,绝不辜负市委市政府及各级领导和社会各界的厚望,为群岛新区实现跨越式发展贡献自己的力量。

(照片由《舟山日报》记者提供)

踏实肯钻研 执着搞研发

——记海洋生物研究院研发人员邬华威



□行政部

30岁不到的“80后”邬华威,2013年进生物研究院,2014年开始负责南极磷虾油研发项目,同年底被确定为后备干部。“踏实、勤恳、肯钻研”是研究院技术专员夏志国对他的评价。

邬华威刚到海力生那会,没有直接负责的项目,只是辅助做些小实验,他也明显感觉到自己所学知识与实际应用之间的差距,于是围绕海洋生物技术主题多学、多问、多思,从下脚料精深加工、常规原料多功能开发、原产品完善和高附加值开发三个思路出发,开展科研工作,寻找合适的科研项目。“工作不只是为了公司,也是为自己,所以不能事事等领导来分配,要自己主动找事做,只有这样才能在实践中不断地接受锻炼,不断地获得成长,也只有这样才能更好地实现自身价值。”在负责磷虾油项目后,2014年,邬华威在公司领导指导与建议下,通过咨询院校专家,查阅大量国内外文献、专利,对磷虾油提取工艺进行初步设计,在一次次小试中一点点积累数据,一点点优化工艺、优化成分含量。同年下半年,开始中试生产大型设备选型和生产线布局工作。

去年2月,邬华威完成了南极磷虾油中试试验。本次试验所得到的磷虾油成品,各项指标优于国际平均水平。3月完成了磷虾油企业标准的起草编写工作,并在6月成功备案。8月完成了年产15吨磷虾油工业生产的工艺设计及技术可行性分析,并制定了车间整体改造方案。9月磷虾油生产车间改造正式开工,并于10月初完成。而后在相关质检单位审查后,进行了二次设计改造以符合食品生产场所的相关标准及要求。目前,年产50吨磷虾油的生产车间也已改造成功,

且通过了生产许可和出口备案审查认证。

“一次次的试验中肯定有失败,尤其是从实验室到中试,再到生产线的实现,没有想象的那么简单,但每一次失败都为下一次提供了经验。”邬华威认为,作为科研人员决不能怕失败,更不能气馁。即便是在一段时间里,因为亲人病重,医院和公司两头跑,顿感压力倍增,他也没想过放弃。“因为我爱这项工作。同时,我觉得人在逆境中获得的成长是顺境中获得的远不及的。人在压力下,无非两个可能,一是真的顶不住压趴下了,二是催生了无限潜能变得更强大,我更相信多数人会是后者。”

作为科研人员,没有严格的上下班时间,这是共识。因为每次实验不能保证都在下班前完成,不能半途而废就只能延迟下班。由于国内关于磷虾油的研究甚少,同时作为国家2013年刚批的新资源产品,国家标准与行业标准都是空白,所以不管是提取工艺初步设计阶段,还是企业标准编制阶段,都需要查阅大量文献资料。白天在公司方便做实验,邬华威就常常把查阅资料、文字整理等工作带回家做。即便不带工作回家,有时候直到睡觉也还是想着项目的事。就他自己笑说,白天想的事有点头绪了,下班回家不是说不想就能把思绪一下给掐断的,更多的可能是一发不可收拾,睡觉都睡不着。为了年后能顺利迎接相关认证,公司要求年前完成车间改造,所以两个月时间里,他就一直在车间做细节指导,每天到晚上10点左右才回家,即便是寒潮那几天。

他对工作的执着精神和对科学的严谨态度让研究院的每位员工无不感到钦佩。他认为,一个产品只有不断地进步与深入开发,才能不被市场淘汰,才能更具竞争力。因此邬华威对磷虾油的提取工艺进行不断优化,对各项指标检测方法反复验证,对功效成分进行分析,为磷虾油申报保健品提供数据基础。与此同时,他还在不断地寻找更优质更经济的磷虾原料,以应对未来的市场竞争。

身边的榜样

我公司承担的省科技项目通过验收

□行政部 顾华威

本报讯 1月28日,省科技厅相关负责人与浙江工商大学教授级高工戴志远、中国水产科学研究院东海水产研究所研究员杨宪时等10余位项目验收组专家来我司,验收《低温贮藏水产调理食品加工关键技术及产业化》项目。市

科技局相关负责人,集团公司副董事长、总工程师王加斌等陪同验收。

此项目是我公司与浙江海洋大学、浙江省海洋开发研究院、舟山海之格水产品有限公司合作承担的厅市会商项目。项目实施期间,开展了低温贮藏水产调理食品的风味调和、低温贮藏水产调理食品的安全保

障技术和低温水产调理食品的加工工艺集成与示范等工作。

验收组成员听取了浙江海洋大学王阳光的项目结题汇报,认为此项目已达到了合同规定的各项指标,同意通过验收。专家组成员就项目课题展开了讨论,提出了意见和建议,以便在今后的工作中更好地开展科技项目申报工作。

南极磷虾油通过生产许可 和出口食品备案认证

□生物公司 顾斌洲

本报讯 2月23日,市市场监督管理局审核专家组,对晶和公司南极磷虾油产品生产许

可进行审查认证。24日,舟山出入境检验检疫局审核专家组,对晶和公司南极磷虾油及磷虾油胶囊产品出口备案进行审查认证。审核后,晶和公司针对专家

组提出的问题和整改意见,进行及时、认真的整改,并尽快形成和上报了整改报告。日前,已拿到了生产许可证和出口备案证书,即将迎接出口欧盟卫生注册考核。

制药公司海力生销售部召开2016年度销售会议 “新”“勤”增业绩 携手创共赢

□制药公司 江杰

本报讯 3月4日,在这个万物复苏、春意盎然的日子,制药公司海力生销售部在集团一楼大会议室,召开了2016年度销售工作会议,公司相关领导出席会议。

会上,海力生集团副董事长、制药公司董事长王加斌首先肯定了各区域销售人员一年来的辛勤付出,并提出了“新、勤”两点要求。“新”就是要创新销售模式、销售方法,不局限于传统模式。新时期就要有新特点,要牢牢抓住学术推广这条线,提高销售人员业务水平和产品知识;要开拓新的销售路线,从新产品、新渠道入手,以期达到新的销售高度。“勤”就是要坚韧不拔,努力付出,深深扎根于销售,勤勤恳恳,创造出更好的销

售业绩。

仟源医药集团营销事业部总经理顾宝平介绍了自己多年的一线销售经历和经验,激发全体销售人员的销售热情。他指出,销售业绩的再扩大离不开三种方式——优秀管理和维护现有分级客户、强力地推广和跟进学术知识、积极地开发和拓展大型医院。他要求海力生销售部销售人员,在自己所在地区和终端,努力叠加集团其他的潜力药品。他肯定海力生销售部是营销事业部的业绩倚仗,集团对海力生销售部2016年的销售前景寄予厚望,期望大家与集团共同努力,完成目标。

仟源医药集团营销事业部副总经理夏伟科在会上传达了今年营销事业部的工作纲要,总结了海力生销售部过去一年“志坚行苦”的工作过程,通报了海

力生制药公司2015年度整体销售业绩,并对海力生销售部全体员工提出了2016年的要求和希望。他要求海力生销售部销售人员要有危机意识,不安于现状,牢牢抓住机遇,制定合理的目标和策略,认清责任,端正态度,与集团携手共创美好未来。

海力生销售部经理金伟达总结了海力生销售部2015年度销售工作,提出了2016年销售思路和计划。

制药公司副总经理郑海辉专题介绍了“特琳”产品,使销售人员对该产品有了更加全面、深刻的认识。市场部三位产品经理分别介绍了齐索、忆欣、依巴斯汀的产品知识和销售策略。

会议表彰了先进个人。会上,三位销售代表发言,分享了自己销售上量的经验,给与会人员新的启迪。

淬炼精英团队

——素质拓展训练纪实

□食检中心 朱元园

近年来，“拓展训练”这个名词在社会上越来越流行，对于我们来说既熟悉又陌生，因为向来只是听说过谁谁参加拓展训练了，也在电视网络中看到过相关的介绍，大部分的我们却从未亲身经历过。拓展训练究竟要做什么？与传统训练有何区别？是否像军训那样枯燥乏味？我们能否成功毕业归来？带着种种的好奇和疑问，海力生后备干部27人一起踏上了去往塘头的“拓展”之旅。

初建团队。来到训练场地，简单换装后，教练就将我们分成两组并下达了第一项任务——“破冰”：选队长、定队名、想队徽、喊口号、唱队歌等，15分钟内必须完成。此时此刻，没有了平日里的上下级差别，没有了不同地区、不同部门同事之间的陌生感，大家忘记了年龄，抛开了工作中的一切，全力投入到紧张的任务当中。很快，凝聚了集体的智慧，两支队伍诞生了：“太阳队”VS“飞鹰队”。队友之间投以相互信任的眼神，为完成接下来一整天的挑战暗自鼓劲加油。

小试牛刀。“信任背摔”，看似简单，却是对队友的信任以及对自己胆量的测试。也许在完成“背摔”之前，大家都有些许顾虑，担心自己的姿势可能不标准，或者自己的身高度会给队友们增加负担。但最终的事实证明，无论你倒下的姿势如何，无论你高矮胖

瘦，无论你倒向何方，在你倒下的那一刻，都会有一张温暖且力量坚实的“手床”将你托起，并且安全落地。个人与团队短暂而简洁的对答“准备好了吗”、“准备好了”、“三二一”，充分展示了个人对团队的信任以及团队对个人的承诺。正如队员的体验发言那样“当我真正倒下去的那一瞬间，内心是平静的，我相信我的队友们会用最伟大的力量接住我的身躯，我没有半点恐惧。”一时间，耳熟能详的“团队精神”变得具象化。这个项目也教会我们，在心情放松、姿势标准的情况下，倒下的人最安全，而接的人也最省力。工作中亦是如此，当同事间出现信任危机，就会无端猜疑，行动就容易出轨，各自所做的工作得不到互相支持，最终损害集体利益。所以，真正的信任由心开始。

体验成功。“高空抓杠”，虽然身上挂满了安全保护措施，但在高空跳跃，每个人都会产生或多或少的恐惧感，从杆底爬到顶端是一项体力坚持，从杆子到顶端的圆盘是一项极大的考验，从圆盘跃起抓杠更是一次心理的挑战。很多女队员，面对高高在上的训练器械望而生畏，觉得那根本是不可能完成的任务，但当所有队员都跑过来拍着肩膀，嘴里大喊“加油”时，跟教练再三确认装备是否安全后，忐忑不安地爬上梯子，每上一步恐惧就增加一分，凌空的高杆也摇晃得更厉害一分。于是到了器械顶端，就

像只小树袋熊似地趴在半空，始终没有勇气松开紧抱铁杆的双手。十分钟过去了，底下的队员们始终没有放弃，大声呼喊名字，每一个小小的动作都在为女队员呐喊助威、鼓掌高呼。终于，站上了顶端的圆盘，集中精神，奋力跃向单杠。高空抓杠更多的是强调心理素质的提升和强化，往往心态比技能更重要，坚强的团队后盾是成功的前提，只要站在顶端勇敢地跳出，不管最后有没有抓住单杠，都是成功的，因为我们已经挑战了自我，超越了自我。

创造奇迹。本次拓展训练，最让人感动和震撼的莫过于最后的“毕业墙”。之前分开的两个队伍联手行动，面对4.2米的高墙，不借助任何辅助条件，没有任何保护措施，在最短的时间内27名队员全部翻越才算成功。说心里话，这样的高难度，大家都没有足够的信心。最后大家冷静下来，面对困难迎头上，进行了严密的分工，有人指挥，有人布阵，有人监护，采用叠人墙的方法，让身强力壮的男队员作为底座，踩着大腿和肩膀，奋力托举上墙，最先爬上去的队员再用手接应后来上去的队友们。每一位队员都在心中暗暗鼓励自己，踩上队友的肩膀时，身后有十几双有力的手托住背部及臀部，一股力量支持着我们向上攀爬，一种前所未有的安全感油然而生。翻越的人越来越多，人墙底座的人越来越少，难度也越来越高，剩下

最后一名队友了，此刻已经没有人梯可以借助，于是站在高墙上的一名队友倒挂在墙上伸出手臂拉最后一名队友，然后通过墙上其他的队员们齐心协力将两人都拉上去。一下，两下，三下，第一次失败了，周围的队员们紧张得心都提到了嗓子眼。调整策略，重整旗鼓，“加油”的口号声化为无穷的力量持续鼓励着最后一名队员。最后他铆足了劲往上一蹬，坚定地抓住了墙上同伴的手，当他们二人成功地跃上墙头的时候，全场响起了雷鸣般的掌声和欢呼声，我们成功了！教官请总指挥宣布所用的时间“14分04秒”，持久的掌声再次响起，这比之前预估的50分钟实在是快得太多太多。这才发现人的潜能真的是巨大无比，只要众志成城，没有不可能的事。可能在完成任务过程中，所有人想的都只是如何快速翻越“逃生”，没有过去顾及感受，但当任务结束后，再回想刚才的人山人海，男队员们无私奉献，无数言语化为“感谢”二字：感谢甘当基石、默默无闻、强忍疼痛的底座人墙们，感谢第一个爬上墙头坚持“解救”后来同伴的队友，感谢最后两名队员，感谢总指挥的缜密部署。毫无疑问，这是一项单靠个人力量不可能完成的任务，而我们做到了群策群力、攻坚克难，每个队员对团队的关注度已远远超过了自身，团队间的合作精神更是发挥得淋漓尽致。所有这些汇聚成最

后的震撼，我们创造了奇迹！

感悟。经过一整天的拓展训练，所有队员感悟了很多，收获了很多。平时，大家可能在不同的岗位工作，交流和沟通的机会很少，这次拓展训练为此提供了一个很好的平台。这一天里，大家彼此了解信任，相互鼓劲加油，共同攻破一个又一个难关。或许在平时，个人不愿意做的事儿，可以轻易放弃退缩，但在这里，团队荣誉感，或许就是一种信仰。

没有完美的个人，只有完美的团队。这些从陌生到熟悉的亲切面孔，这些一起欢呼尖叫的疯狂场面，这些勇敢迸发力量的精彩瞬间，这些队友间的热情与分享，在每个人心中留下了深深的印记。未来的路还很长，遇到的困难还会很多，但只要我们回忆起这胜利的时刻，就会给自己带来无穷的动力，在众人的视觉焦点中不断自我激励和完善，将积极的情绪带入工作中。只有精诚团结，才会创造1+1>2的可能性，我们的工作才会一步步跃上新的台阶。

有人说“阅读的信息，我们能记得10%；听到的信息，我们能记得20%；但所经历过的事，我们却能记得80%。”拓展训练是短暂的，给我们的影响却是长远的，我们的收获远远超出了以往阅读书籍、听课听讲座所取得的间接经验。相信在今后的工作生活中，我们一定会延续这个精神，凝心聚力、进取奉献，锤炼精英团队，共同铸就海力生的蓝色辉煌。

拓展训练心得体会

□晶和公司 朱虹 胡艺

有幸参加公司组织的野外拓展训练，经过一天的训练，除了身体上的疲惫外，精神上却颇有收获，最重要的是对自己、对团队有了一个新的认识：一个人要发展，自信心必不可少；一个公司要发展，一支富有激情的团队必不可少。

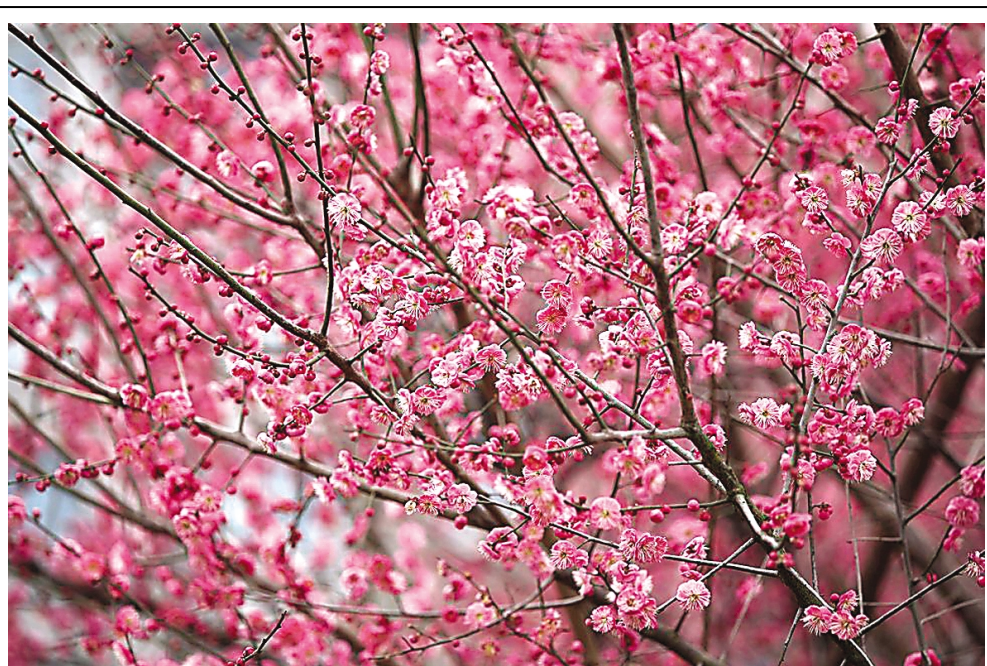
这是我们第一次参加拓展训练，当我们来到训练场地的时候才知道，拓展训练是一项挑战极限的训练活动，是以磨砺团队、提升行动意愿、振奋士气、严肃态度、消除职业倦怠为目的的训练活动。采取准军事化的训练模式，严格谨慎，强调纪律，旨在激励人的斗志，激发人的潜在能力，创造性地开发团队战斗力。

我们的团队来自不同部门、不同岗位，各方面的能力也参差不齐，在教官的指引下，我们推选了队长，讨论了队名，又画出

队旗，唱起队歌，一个团队建设由此开始……我们积极讨论，献计献策，尽管有争论、有分歧，但我们的目标只有一个，那就是完成任务。

第一个拓展项目是“信任背摔”。背摔其实是一项很简单的活动，一个人背站在1.6米高的地方，如果你相信自己的团队那你就平躺着摔下来，这个项目看上去似乎很平常，其实很考验人与人之间的交流和信任度。

令我们最恐惧的拓展项目是“空中单杠”，在空地上竖立一根8米高的铁杆，要求我们爬上铁杆，站到铁杆顶端的一个直径大概为20厘米的圆盘上，然后在空中跃起，抓住前方1.5米远的单杠。虽然身上挂满了安全保护装备，但在高空跳跃，每个人都产生了或多或少的恐惧感，从杆上站到顶端的圆盘是一次极大的考验，从圆盘跃起抓杠更是一次心理的挑战。在队长的带领下，我们为每一个队员加油，目送他们一个一个爬上摇摇晃晃的高杆，每完成一个步骤都热烈地鼓掌高呼。其实当别人站在高杆上，在底下观看的人似乎会觉得很简单、很容易，但当自己身处其位时，才发现原来心竟然如此地狂跳，腿也不听使唤地抖动。这正如工作中，各级领导和员工都处于组织中不同的位置，会产生不同的想法、感觉和需求，需要面对不同的问题和困难。而团队的合作基于彼此间的理解和支持，我们都应该培养一



海风

第48期

春意正浓

严跃进 / 摄

种观念：换位思考。

最后一个拓展项目是“毕业墙”。全体人员在不借助任何外力的前提下，要在短时间内全部翻越通过，想想这似乎是根本不可能的事。刚开始，大家都认为这是很难完成而且比较危险的任务，估计需要50分钟才能全部通过。如何完成这个看似不可能完成的任务呢？只有靠每一位队员的智慧，靠团队的力量。最后大家协商的结果是用搭底座的方法，经过努力，大家齐心协力，队员们一个个成功地翻越了

高墙，顺利地完成了这个项目，整个过程历时不到15分钟，活动结束后，所有队员都为自己和团队的精彩表现鼓掌、欢呼。

短短一天的拓展训练在人生的旅途中也许是微不足道的，但也就是这短短的一天，大家共同攻破了一个又一个困难，增强了彼此间的了解与信任，树立了在工作中必须相互配合、互相支持的团队精神和整体意识。虽然一天的训练大家都很累，但通过训练不仅激发了我们每个人的潜能，磨练了我们每一个人的意

志，更让我们感悟到了人生的真谛——人无论身处何处，在社会上扮演何等角色，我们都要精诚团结，互相信任、支持、协作、鼓励。平时，大家都在不同的岗位工作，而且工作都很忙，交流和沟通的机会太少了，这次的拓展训练提供了一个很好的沟通交流机会。在今后工作中，我们要把拓展训练中的经验运用到实际工作中去，用拓展了的心灵、激情和意志重新面对崭新的每一天，面对每一项工作任务，更要把这种精神传递给每一个人。

