



中国驰名商标

浙企准字第 L014 号
内部资料 免费交流

海力生集团有限公司主办

海力生报

HAILISHENG NEWS

网址: www.hailisheng.com

电子信箱: hailishengbao@126.com

2014年3月10日

第2期

(总第55期)

新闻热线: 2085315



切实把公司经济发展的战略核心转移到海洋健康产业上来 集团公司召开第十七次股东大会

本报讯 海力生集团有限公司第十七次股东大会,1月27日在公司一楼大会议室召开。大会提出,要紧紧围绕“机制创新、品牌建设、市场突破、资本运营”的工作主题,切实把公司经济发展的战略核心转移到海洋健康产业上来。

集团公司股东出席大会,非股东中层干部列席大会。大会审议并通过了董事长、总裁马震洲代表董事会所作的2013年度工作报告;监事会主席、果品制造部总经理王书信代表监事会所作的工作报告;董事、常务副总裁郑佩琢所作的2013年度财务决算和2014年度财务预算方案的报告,以及2013年度利润分配方案的报告。副董事长王加斌主持会议。

马震洲在董事会报告中指出,2013年是我公司实施新一轮发展规划承前启后的一年,也是公司积极探索品牌建设、创新营销模式的策划年,又是全面提升管理水平的转折年,更是全体员工迎难而上、抢抓机遇、攻坚克难、勇创佳绩,努力完成各项任务的一年。虽然国内外经济形势依然相当严峻,但公司紧紧围绕“模



图为董事长、总裁马震洲为2013年度优秀员工颁奖并合影。

严跃进/摄

式转型、技术创新、稳定发展”这一主题,有序开展各项工作,向着建设“百年老厂”,实现“蓝色梦想”的远大目标,坚定起步、踏实前行,推动了海洋药品、海洋生物保健品、海洋护肤品、海洋休闲食品四大产业板块的发展,转型升级取得

了实质性的进展。制药板块保持了产值、销售、回款的同步增长;海洋生物保健品作为公司着力打造的朝阳产业,销售呈现稳步增长趋势;海洋护肤品的小范围推广显现出了广阔的市场前景;金枪鱼产业产值、利润成倍增长,分别

为上年的210%和347%。

报告回顾了2013年所做的主要工作。

(一)推陈出新,转变经济发展方式。药品销售终端开发逐步形成了以学术促销售、以销售促整合的良性循环。转变商业运行

模式,谋划品牌营销策略,尝试代加工合作模式,积极搭建电子商务平台。创新内部管理机制,引入绩效考核激励机制、用人机制、人才引进培育机制等,逐步建立制度化运营的强效管理模式。实施产业、机构、人员大整合。

(二)科技引领,提高核心竞争力。与舟山海洋医学研究院合作成立了“舟山海洋食品与生物医药联合实验中心”。公司牵头申报的省级海洋生物制品产业技术创新战略联盟顺利获批。研究院被列入2013年省级企业研究院建设计划。新产品已逐步形成了生产一批、试制一批、研发一批、储备一批的全新格局。

(三)品牌营销,推进企业转型升级。围绕海洋生物保健品、海洋护肤品,迈出了品牌建设的实质性一步。组建了品牌营销策划团队,确定了“蓝色梦想·中国海力生”的品牌口号和“六十年潜心专注,三代人不懈努力”的品牌背书,对品牌标识、产品包装进行重新定位与策划,开通了公司微信、微博公众账号,集团官网进行了全新改版。(下转第2版)

公司召开职工(会员)暨持股协会会员代表大会



本报讯 1月28日下午,集团公司五届四次职工(会员)暨持股协会会员代表大会在公司一楼大会议室召开。第五届职代会主席团成员、职工代表、职工持股协会会员代表共70多人参加了

大会。集团公司工会主席、职工持股协会理事长夏伟科主持会议。大会听取并讨论了集团公司第四届董事会2013年度工作报告、2013年度财务决算和2014年度财务预算方案的报告,以及2013

年度利润分配方案;听取了2013年度集团公司工会工作报告。

会上,集团公司董事长、总裁马震洲代表大会主席团通报了代表们的小组讨论情况。代表们对公司去年各产业板块,在整体经济形势较为严峻的情况下所取得的业绩给予了充分肯定。对于今年的工作,代表们一致认为公司总体思路、目标和计划清晰,且鼓舞人心。

关于代表们提出的提高职工收入的意见,马震洲说,公司在整个发展过程中把职工的收入放在第一位,首先保证职工的收入。今年公司将在去年基础上,进一步提高绩效工资额度,今后给全体员工加工资的可能性小了。(下转第2版)

公司党委召开群众路线教育实践活动动员会

本报讯 为扎实开展党的群众路线教育实践活动,3月4日下午,集团公司党委召开党的群众路线教育实践活动动员会。公司党委班子成员、基层党支部书记及成员代表共30余人参加了会议。

集团公司副董事长、党委书记王加斌作动员讲话;集团公司副总裁、党委副书记郭峰主持会议,并宣读了集团公司党委关于成立教育实践活动领导小组的决定;集团公司党委委员、纪委

书记夏伟科对教育实践活动实施方案进行了解读。

王加斌在动员讲话中对开展好教育实践活动提出了三点要求。一要统一思想,深刻认识开展群众路线教育实践活动的重大意义。二要明确方向,准确把握教育实践活动的目标任务和基本要求。重点把握好以下几个方面:认真贯彻落实中央精神,确保活动不走样;加强理想信念教育,牢固树立群众观点;开好专题民主生活会,认真开展

批评与自我批评;着力解决突出问题,让人民群众得实惠。三要切实加强组织领导、精心组织实施,确保教育实践活动取得扎实成效。开展教育实践活动是全党政治生活中的一件大事,各级党组织一定要切实加强领导,精心组织安排,狠抓贯彻落实,确保活动顺利开展、卓有成效。

会上,还对公司党委班子作风建设和党员领导干部作风建设和情况进行了民主评议。(邓治国)

评论

关键在于落实

□海平

1月27日召开的集团公司第十七次股东大会提出了今年工作的总体思路、目标、重点和具体措施。目标、任务明确后,关键在于抓好落实。公司上下要以“踏石留印、抓铁有痕”的坚定和力度,一步一个脚印地把各项工作落到实处。

思想跟进、观念更新要落到实处。公司董事会提出要切实把公司经济发展的战略核心转移到海洋健康产业上来,要实现这一目标,公司上下必须思想统一、步调一致,如此才能在思想上不怀疑、不动摇,行动上不犹豫、不迟疑,才能步调一致、形成合力。

提高执行力要落到实处。公司上下尤其是各级干部的执行力强弱,将直接决定各项工作落实的程度。各级干部都应该提高执行的自觉性、主动性,严于律己,率先垂范,坚决把自己负责的工作落实好,有针对性地目标和任务在具体落实上下功夫,做到月月有目标、周周有计划、天天有落实,带领广大员工不打折扣、不屈不挠,朝着预定目标前进。

发挥员工的主力军作用要落到实处。公司的每一位员工都要树立以公司发展为重的大局意识,以强烈的责任感、使命感和紧迫感在各自岗位上勤奋工作;各级干部要充分发挥和调动员工的积极性、主动性和创造性,公司上下全力以赴,为实现目标出色地完成好各项工作任务。

团结协作要落到实处。公司的发展目标,是一项宏大的系统工程,需要公司上下齐心协力、各部门团结协作。实现发展目标,任务艰巨、工作繁重,过程中很可能会遇到各种各样的困难,但只要我们的干部员工以实现公司发展目标为共同目标,以共抓落实为第一责任,就一定能以大无畏的英雄气概面对困难,以“世上无难事,只要肯登攀”的拼搏精神,找到解决问题的办法,团结一心,众志成城,公司的目标就一定能够实现。

总之,目标在于落实,落实重于泰山。目标只有干,才能实现;成功只有干,才能铸就。只要我们坚定不移地按照既定的目标踏踏实实干,海力生的梦想就一定能够实现!

省海洋生物制品产业联盟启动

第一届产业联盟理事大会同时召开



本报讯 3月1日,浙江省海洋生物制品产业技术创新战略联盟正式启动,启动仪式暨第一届联盟理事大会在海力生大酒店举行。省、市科技部门领导、专家委员会成员以及联盟单位代表共计25人参加了会议。会议由联盟发起单位、理事长单位海力

生集团主办,秘书长单位浙江工业大学药学院副院长应国清教授主持会议。

上午9时,省科技厅社发处处长刘建宣布浙江省海洋生物制品产业技术创新战略联盟工作正式启动并致辞。刘建充分肯定了联盟的前期工作,同时对联盟工

作提出了要求。他说,联盟是产学研的强强联合,不仅要通过自身的联合和省科技厅的支持,不断攻克行业发展中的各个技术难关,创造更大效益;还要吸引、联合更多有实力的知名企业,使企业成为科研成果实现产业化的载体。舟山市科技局副局长陈文斌在致辞中说,联盟的成立符合舟山群岛新区海洋经济发展战略和产业发展的需求,要紧紧围绕产业联盟建设的要求,做好各项工作,同时希望省科技厅和各位专家给予大力支持。

“浙江省海洋生物制品产业技术创新战略联盟”以产业技术创新需求为导向,以形成产业核心竞争力为目标,以企业为主体,以联合开发、优势互补、利益共享、风险共担为宗旨,围绕产业技术创新链,运用市场机制集聚创新资源,实现企业、大学和科研机构等在战略层面的有效

结合,共同突破产业发展技术瓶颈。此联盟由12家海洋生物制品产业相关企业组成。

会上,集团公司副董事长、高级工程师王加斌介绍了联盟单位及理事会组成,浙江工业大学王鸿教授介绍了联盟协议内容并提请大会商讨。会议围绕产业联盟发展规划,完善联盟组织机构、运行机制、成员加入退出机制、项目经费管理等相关议题展开,并对联盟下一步重点需要解决的问题进行了深入探讨,确定了联盟的近远期目标。

会上向联盟首届专家委员会成员颁发了聘任书。专家委员会名誉主任由全国人大代表、中国科协常委、中国工程院院士管华涛担任,主任由中国科学院海洋研究所王斌研究员担任,委员分别为海力生集团、中国海洋大学、浙江大学、浙江工业大学、中科院上海药物所的有关专家、

教授。专家委员会针对联盟未来的发展、联盟申报省科技厅重大专项情况、是否在浙江省药学会组织框架下成立“浙江省海洋生物专业委员会”以及联盟成员近期从事的四个方面的研究情况进行了研讨。四个研究方向也是联盟未来的主要发展方向,包括海洋生物资源的综合利用新技术、新工艺的研究与开发及其产业化;海洋藻类、微生物等生物资源的研究与开发;海洋养殖中药材生产质量管理规范(GAP)研究与推广应用研究;运用现代生物工程技术(基因工程、细胞工程、酶工程等),开展基因表达海洋多肽、选育药用海洋微生物、酶-化学耦合技术合成等方面研究与开发。与会专家与联盟成员针对海洋养殖中药材生产管理规范、海洋藻类的开发等一系列生产研究过程当中实际问题展开了深入讨论。(生物公司 郑平安)

二军大专家团来我司交流访问

本报讯 1月24日,第二军医大学基础教研部主任戴伯军、生化教研室主任焦炳华等一行七人来我司交流访问。集团公司副董事长王加斌、副总裁郭峰,海力生研究院院长夏志国等接待了专家团。

在参观了公司样品展示区后,双方进行了座谈交流。座谈中,王加斌向专家团介绍了公司生产经营和科研等方面的情况,夏志国详细介绍了公司在研的海洋生物项目。随后,双方根据我司及在研项目的实际情况,就开展产学研合作的相关事宜进行了深入的探讨和交流。焦炳华作为国家863项目海洋生物领域的专家组组长,对我公司“特殊医学用途配



方食品配方及临床研究”“高含量虾青素及磷脂型EPA/DHA磷虾油提取”“天然海洋鱼肝油维生素AD制剂”等项目表示出浓厚的兴趣,提议逐步推进合作研究,并考虑申报国家863

计划项目。

此外,根据我司的产业特点,二军大专家还建议我司尝试开展“鱼脑提取神经节苷脂”等海洋生物项目的研究。

(办公室 章敏杰)

制药公司2013年销售工作会议提出

围绕“上量·协作” 再创销售佳绩

本报讯 1月21日~23日,制药公司销售团队在美丽的西子湖畔召开年会,总结2013年度销售工作,部署落实2014年度行动目标。会议紧紧围绕2014年度“上量·协作”销售工作主题,以“明确目标、熟悉政策、上量协作、立即行动”为指导思想,通过“贝特令1800专场主题活动、销售政策与产品知识考试、省办团队环西湖拉练竞赛、拓展活动及各省区办事处的文艺汇演等议程,成功展现了海力生制药销售团队“正直、专业、进取、兼容”的价值观和用“突破”存新观念、创新方法、建新目标,用“熔炼”强大团队、强化学术、抢占终端,用“快速”紧跟形势、紧随发展、抢先行动的销售理念。

制药公司总经理张振标在会上作了题为《上量协作,马到成功》的工作报告。报告指出,2013年是整合变革年,“积极参与”和“消极观望”相

互影响和博弈,这是销售变革期的正常现象。工作中我们始终保持“坚定信念——专业学术推广为先,客情为辅;坚持执行——立即行动不打折并高标准;坚强后盾——各司其职,相互协作,集团作战”,并且动作和业绩逐季加强和提高,“终端开发年”名副其实,全年销售业绩再创历史新高。报告要求,2014年围绕“上量·协作”,通过贝特令的产科上量和齐索的多适应症推广,并坚持学术推广,结合商务深度分销、招商等系列动作,实现产品的全方位铺开和终端上量;通过部门内上下各级统一作战、部门外省区与商务之间配合和部门间的协同作战,实现公司内部良好协作运行机制。“上量·协作”不仅赢得了大家的一致响应,也激发了大家进一步学习、解读新的销售政策和绩效考核方案、明确销售目标的热情。(制药公司 郑贤建)

(上接第1版)收入的提高要同业绩相挂钩。吃大锅饭、平均主义的观念要打破,部门与部门之间要有差异,个人与个人之间要有差异,要根据职工的工作表现进行绩效考核,业绩好多拿,业绩差少拿。收入的提高必须眼睛向内,挖掘内

部潜力,降低各类消耗来覆盖我们工资的提高。随着部门效益的提高、公司效益的提高,职工个人的收入也会逐步提高,这是我们的梦想,也是我们的目标。

马震洲最后说,公司工作业绩的取得离不开广大职工的

辛勤努力和积极配合,只要齐心协力,海力生的蓝色梦想一定能实现。

大会审议并通过了海力生集团五届四次职工(会员)暨持股会会员代表大会决议。集团公司副董事长王加斌、副总裁郭峰出席了会议。(邓治国)

(上接第1版)

(四)资本运营,增强企业发展后劲。生物公司完成了股权改革,已向全国中小企业股份转让系统正式申报挂牌。

(五)内外兼修,促进企业健康发展。积极申报各类项目,争取更多的财政补助资金;启动整体搬迁工作的前期基础性工作;大幅提升公司财务及投融资管理水平;加强企业实验室质量管理体系的运行和改进;牢固树立“安全第一”思想,全面加强安全生产;实施绩效工资,增加员工收入;结合公司60周年大庆,加强企业文化建设。

报告实事求是地指出了当前存在的主要问题:我们的思想观念、经营机制还跟不上时代的步伐,缺乏生机与活力;市场瓶颈还没有完全打开;培养年轻人的速度和力度还明显不够;内部管理

还有许多上升的空间。

报告指出,2014年将迎来建厂60周年的大喜日子,也将是海力生发展史上具有重要意义的一年。在这一年里,公司的海洋药物、海洋生物、海洋护肤品和海洋休闲食品四大产业板块将继续发展壮大,以海洋健康产业为主导,科技创新为驱动,品牌营销为推手,确立在全国海洋健康产业中的领军地位。公司将进一步深化现有体制机制改革,创新人才晋升和薪资激励机制,积极培养与引进人才,强化制度管理,深挖内部潜力,确保全年预定目标的实现。

报告提出,2014年的工作思路是:紧紧围绕“机制创新、品牌

建设、市场突破、资本运营”这一工作主题,切实把公司经济发展的战略核心转移到海洋健康产业上来,以科技营销推动产业发展,促进企业转型升级,为实现海力生的“蓝色梦想”奠定坚实基础。

报告提出了2014年的工作重点和主要措施。(一)创新体制机制,不断增强企业活力。(二)打造企业品牌,扎实推进品牌营销。(三)依靠科技创新,增强核心竞争力。(四)规范企业运营,提升各项管理水平。(五)结合六十大庆,抓好企业文化建设。(六)扎实推进有序,启动整体搬迁项目。(详见今日本报第四版董事会工作报告摘要)

马震洲在报告最后要求公司

全体股东和中层以上干部充分认识到身上的重担,团结一心、众志成城,以更加蓬勃昂扬的精神状态,更加扎实务实的工作作风,不断创造新的更大的业绩,以实际行动向公司60大寿献礼,为实现海力生的“蓝色梦想”贡献力量。

马震洲在通报股东分组讨论结果时指出,股东们对2013年的工作和各产业板块取得的业绩给予了充分肯定,尤其是水产食品板块在舟山同行业中成绩佼佼者。2014年的工作思路清晰,目标明确且鼓舞人心。公司发展海洋健康产业的路子是正确的,只要公司上下团结一致、不懈努力,相信海力生的“蓝色梦想”定能实现。

马震洲说,成绩的取得离不

开股东们的大力支持、公司上层领导的正确决策、中层干部的不断努力以及广大职工的积极配合和辛勤劳动。在新的一年里,公司上下要继续统一思想,坚定不移地走海洋健康产业之路,用我们的智慧和力量把公司发展的瓶颈一一打开,使海力生不断发展壮大,以不辜负社会及政府部门的支持和期望,不辜负股东对董事会和行政班子的信任和支持,不辜负广大职工的辛劳付出和努力奋斗。

马震洲在会议最后强调,整体搬迁工作、生物保健品营销、新人启用和品牌建设是今年工作的重中之重,各企业、部门要围绕这几件大事,不断深化、落实各项工作。

会上,对集团公司2013年度优秀员工、先进工作者、先进班组及单项先进进行了表彰。(吴优娜)

集团公司召开第十七次股东大会

西子湖畔练内功展风采

——制药公司2013年销售工作年会形式多样内容丰富

1月21日~23日,在杭州召开的制药公司2013年销售工作年会,除了听取总经理张振标的工作报告,明确今年销售工作的目标、任务、要求之外,还开展了多项活动,让销售团队通过精彩、多样的活动得到拓展、提高;让他们的身心得以放松、陶冶,以利更好地完成今年的销售目标。

贝特令1800单位专场主题活动



作为2014年销售的重头戏,贝特令1800产科销售承担着终

端上量和产值提高的重任。制药公司市场部结合销售实际,组织了贝特令1800科推会演讲比赛和互动性的现场有奖知识竞赛,让全体一线代表聆听并铭记产科开发与上量的学术推广方法,知识抢答参与热烈,现场火爆。赛后大家纷纷表示受益匪浅。

省办团队环西湖拉练竞赛



团队环西湖7.5公里竞跑比赛是本次年会组织的专项户外拓展活动,不但考验个人意志,更考验各

省办相互协作的团队精神,也契合“上量·协作”的马年工作主题。出发前,每个省办团队选队名、亮口号,高举队旗,整齐划一,公司领导也参与其中。行程中,大家互相鼓励、搀扶,努力奔跑,奋力争先。可贵的是,有的销售员上了年纪也在冬日里汗流浹背,坚持跑完全程,海力生销售人员“历经千辛万苦,说尽千言万语,走遍千山万水,想尽千方百计”的“四千精神”展露无遗。

吞火表演拓展勇气

毛笔蘸酒精点火后放入口中,有些人操作起来很容易,那些对火有恐惧感的人,一而再,再而三地不敢“吞噬”火苗。吞火拓展活动正是抓住了这部分人的心理,让现场显得极其活跃和精彩。瞧,这位已经是第七次“吞噬”火苗了,他将笔从口中取出,火苗依然燃烧



着;可那位却迟迟不敢吞火,手中燃烧的火苗迅速扩大,正狠下心想放入口中时,拓展老师眼见危险一把夺过……看来这吞火,也蕴含了“突破、熔炼、快速”的要求。

晚宴——颁奖、表演、鼓劲

23日晚,在结束了年会所有工作议程后,隆重喜庆的年会晚宴在一段精彩的舞狮后,由总经理张振标点晴开场。握手拥抱畅谈,齐议上量协作;同一首歌响起,共唱马年飞跃。酒桌前,大家

举杯畅饮;舞台上,颁奖、表演、鼓劲。“优秀销售管理奖”、“团队增长最高奖”、“优秀学术代表成长奖”等50余项奖项颁出,台下掌声阵阵。“炫舞青春”、“贝特令之歌”、“2014在海力生成长记忆”等10多个由各省市办事处自编自导的节目嗨翻了全场,“再来一个”的叫好声此起彼伏……

年会在大家的沉醉中、在《明天会更好》的乐曲中完美闭幕。

(制药公司 郑贤建)



驻舟某部海防营官兵走访我司

本报讯 为推进新形势下军政军民关系,积极探索军民融合发展方式,1月24日上午,集团公司双拥共建单位——驻舟某部海防营一行7人来我司走访,就军民双拥共建协议作

了交流。集团公司副总裁郭峰等与官兵座谈、交流。

座谈会上,郭峰介绍了公司发展历史、产业结构和产品特色等情况。海防营的郭教导员指出,共建单位应该支持和关心对方

的建设,做到资源共享,共谋发展之路。在海力生集团全力拓展品牌的道路上,部队将通过自己的方式全力支持海力生集团的发展,为海力生集团的品牌战略做出贡献。(办公室 顾华威)



“拼搏和奋斗,在风雨中百折不挠、勇往直前,让自己的每个人生驿站都留下一段无悔的记忆。”这就是广西省区办事处学术推广代表郑树波的形象写照。

2004年,初出茅庐的他,带着二十来岁小伙子的稚气,踏进了医药行业,成为海力生制药的一分子。当时,广西柳州市场已经有了3个业务员,市场也已经开发了80%,剩下的都是些“难啃的骨头”。正是因为什么都不懂,郑树波在柳州待了十六天后被派到桂林市场去跑OTC。说跑OTC,其实就是拿贝特令、肯特令去第三终端做销售。在柳州还有经理带一下,可到了桂林一下就像一个无所适从的孩子,完全没有了章法。在桂林的第一个月过去了,郑树波花了家里的1000元。因为家里穷,出门的时候,他妈妈只给了他1000元,并再三叮嘱说:“儿呀,你出门在外一定要照顾好自己,好好工作,最主要的是要勤快。”想起家人的期望,他心里难过极了。但

担心自问,工作的缺点暴露无遗,胆怯:药店等里面人多的时候不敢进去介绍产品;欠缺:产品知识根本不懂,只会按资料读几句;执行:没有计划,工作不到位。

第二个月,郑树波吸取了教训。白天跑业务,晚上研读产品和药理知识,做工作计划,很快付出就有了回报。这一个月里,新开发了15家药店和2家服务中心,其中有一家还一次进了贝特令50盒,他信心倍增。

第三个月,为提高工作效率,郑树波买了一辆自行车,每天的工作计划是拜访30家客户。由于每天在不断开发和洽谈业务中度过,郑树波的业务能力也得到了办事处领导的认可,慢慢地郑树波开始涉及一些大点的终端客

户。机会让郑树波跑得更加勤快了。第二年5月,柳州刚刚招完标,办事处召回了业绩良好的郑树波,让他接手柳州市场其他业务员开发剩下的终端。

接下来的几个月里,郑树波拿着这些终端目录,运用已经积累起来的产品知识和沟通经验,一家家地推进,成功地开发了大多数终端。由于成绩不错,办事处很快把一些大的终端划到他的手里,他的销售业绩不断攀升。

转眼十年过去了。十年来,他几乎没有节假日,白天约见客户、讲学术,晚上拜访做客情。十年的坚守,如今的他已经成为广西办事处团队里的销售精英,光芒四射。

用心打动每一位客户是郑树波的工作习惯,因为情感是生活

中永恒的主题。如果我们在日常的销售业务中能够把这流动在人间真挚情感运用到销售中去,一定会产生强大的营销力量。

2013年,郑树波决心将产品打入柳州市一家大型单位,负责该单位的客户出了名的难打交道。郑树波第一次来到办公室,话刚一起头,就被轰出了门。那时的他心里非常难受,但是他没有气馁,没有放弃,而是想到,也许客户这次发那么大的脾气,是因为其他琐事,自己来得不是时候。于是,第二天,郑树波重新收拾好心情,选个好时间,鼓起勇气,再一次拜访,但是昨天的一幕再次发生,他大失所望,情绪也很低落,内心不断地在坚持与放弃之间挣扎着,最后他还是选择了多年以来

的坚持。由于他的坚持和对产品的专业介绍,在随后的一次推介会后,公司产品终于成功地进入了该家单位。

2013年,郑树波领到了终端销售80万元的任务指标,同比增长30%。面对多事之秋的医药行业,面对从未达到过的指标挑战,郑树波用他不屈不挠的工作态度,默默耕耘与坚守,成功收获。经过一年的辛苦和努力,他完成了80万元的任务,这对于郑树波来说,完全创造了人生的一个奇迹,登上了一座事业高峰。同时,他还成功开发了8家终端,为公司“终端开发年”作出了贡献。

在更具挑战的2014年,郑树波又将给我们带来怎样的惊喜呢?我们满怀希望,满心期待……

(广西办事处 莫婷婷)

公司部署《海力生报》创刊五周年庆祝活动

本报讯 五年风雨兼程,五年相知相伴,今年4月15日《海力生报》将迎来创刊五周年。为组织开展好庆祝创刊五周年系列活动,集团公司下发了《关于开展海力生报创刊五周年系列庆祝活动的通知》;2月26日下午,公司党委召开支部书记会议,具体部署报庆系列活动的相关事宜。集团公司副董事长、党委书记王加斌,常务副总裁郑佩琢出席会议并讲话。

王加斌在会上指出,本次活动内容主要有三个重点,一是召开座谈会,二是有奖征文活动,三是主题文艺晚会。此次活动行政、党委共同参与,说明公司对《海力生报》的重视,活动的开展不仅是对《海力生报》创刊五周年系列庆祝活动,也是对下步公司60周年庆典的一次练兵。座谈会上大家要多提不同意见,群策群力,把《海力生报》办成更上档次、题材内容更新颖的报纸。为了让更多的人发挥聪明才智,营造广泛参与的氛围,也为了

有更多的选择余地,保证征文活动和晚会的举办质量,要求每个支部征文起码两篇以上,文艺节目也至少两个以上,作品内容要广泛,形式要多样。

王加斌最后强调,各党支部要组织好这项工作,党员带头,职工参与,紧扣时间,切实把报庆系列活动开展好。

郑佩琢在讲话中首先对《海力生报》采编人员所付出的辛勤工作给予了充分肯定。她说,《海力生报》的创办是企业文化建设的重要组成部分,不仅企业精神、正能量需要《海力生报》去传递,而且它能够让广大职工及时了解公司在发展过程中的各种信息。郑佩琢表示,此次《海力生报》创刊五周年系列庆祝活动,由公司党委主办,行政给予大力支持。

集团公司副总裁、党委副书记郭峰主持会议,并就活动开展相关事宜作出具体部署。集团公司党委班子成员、各基层党支部书记及部分相关人员参加了会议。(邓治国)

十年耕耘,默默坚守

——记广西办事处学术推广代表郑树波



以科技营销促转型升级 加快发展海洋健康产业

——董事会2013年度工作报告摘登(2014年工作任务)



2014年,我们将迎来建厂60周年的大喜日子,也将是海力生发展史上具有重要意义的一年。在这一年里,公司的海洋药物、海洋生物、海洋护肤品和海洋休闲食品四大产业板块将继续发展壮大,以海洋健康产业为主导,科技创新为驱动,品牌营销为推手,确立在全国海洋健康产业中的领军地位。以生物科技在“新三板”上市为主的资本运营将取得重大突破,内贸市场的营销可能迎来大幅增长,新的搬迁项目实施将为公司带来新的发展契机。为此,公司将进一步深化现有体制机制改革,创新人才晋升和薪资激励机制,积极培养与引进人才,强化制度管理,深挖内部潜力,确保全年预定目标的实现。

2014年工作思路

紧紧围绕“机制创新、品牌建设、市场突破、资本运营”这一工作主题,切实把公司经济发展的战略核心转移到海洋健康产业上来,以科技营销推动产业发展,促进企业转型升级,为实现海力生的“蓝色梦想”奠定坚实基础。

创新体制机制 不断增强企业活力

1、机制创新是海力生在产业整合中的一项重点工作。我们要进一步完善薪资分配、考核激励、人才培育、新人启用等机制。在去年绩效考核基础上,将结合部门业绩、管理效果等内容,制定一整套标准,先粗后细,逐步推进。

2、加快人才培养,不断优化团队结构,协调党、工、团及人力资源部门多渠道引才、荐才、育才。新人启用中,遵循“新老人员责任担当、工作同行、业绩共享”的原则。三年内,在任高层领导必须培养启用新人,各企业部门的中层干部也要加快接班人的培养,在条件成熟的情况下,中高层干部做到顺利交接,完成历史使命。

3、深化内部管理制度改革,继续建立健全各项制度,并强化督办、考核,切实抓好制度和机制的落实,尽可能地可以将纳入信息化管理的制度、流程纳入现有信息系统流程管理。今年将启动全面预算管理。

4、全面抓好培训工作,今年除各类业务培训外,还要集中进行企业精神、企业文化的宣讲和学习,坚定对中国特色社会主义的信念,坚定对企业发展的信心,增强全体员工的凝聚力。

打造企业品牌 扎实推进品牌营销

1、树立海力生的企业形象,用三到五年时间,采用电子商务、微信商城、线下营销、广告宣传等多种形式,把“海力生”深海保健品、“诗浪”深海护肤品和“企鹅大厨”海洋休闲食品打造成国内知名品牌。

2、把深入挖掘品牌内涵与海力生60年发展史紧密结合起来,建立品牌VIS系统。拟定品牌推广活动方案,在舟山本地进行每周一次小型活动,每1-2月一次大型广场活动,通过活动,循序渐进地进行产品宣传和品牌推广。

3、利用妇女节、端午节、儿童节等节庆的时间点,针对性地开展市场推广活动,提高消费者对海力生海洋保健品的认知度。

4、新开发的18个品规的海洋护肤品,连同全新包装的保健品,4-5月份将全面上市。产品入市后,要密切跟踪产品知名度、认可度、影响力,并根据市场情况,随时调整战略布局和营销战术。

今年确定为海洋生物保健品、海洋护肤品的营销年,除做好品牌推广和产品宣传工作外,还将实施线上线下同步运营策略。

依靠科技创新 增强核心竞争能力

积极争取与市科协、浙江海洋学院一起,聘请我国海洋医药生物领域的顶级专家,中国海洋大学的管华涛院士,在舟山设立海洋生物医药院士工作站。积极与国家863计划相关专家商讨,根据研究院现有的海洋生物项目,争取申请一个国家863项目。

继续加大力度抓好在研项目的研发,加快推进透明质酸、

天然鱼肝油、南极磷虾油提取、金枪鱼骨胶原蛋白、新型饲料及饲料添加剂、可溶性蛋白添加剂及肥料以及医用食品的研发及品质改良等项目的研发进程。

继续抓好改性钠基蒙脱石慢性胃炎和腹泻两个适应症的临床研究,明确下步临床试验方案。

加快推出海韵颗粒和鲨烯

营养乳二款健字号产品,丰富公司的产品线。继续抓好角鲨烯大豆磷脂软胶囊、辅酶Q10软胶囊、鱼油软胶囊和角鲨烯软胶囊等保健食品的研发申报工作。

积极做好生物公司高新技术企业申报工作。加大对研发过程中知识产权的保护力度,做好专利申请工作。

规范企业运营 提升各项管理水平

生物公司以“新三板”上市为契机,严格规范企业运营,提升各项管理水平。金枪鱼产业要进一步提高产品出成率,力争全年加工量3万吨,日投料100吨以上。加快启动罐装生产。各产业实体要狠抓开源节流、节能降耗、内部挖潜和规范管理,广开商路,稳固原有市场和客户,继续开拓新的市场和客户。继续倡导和提升企业正能量,加强生产经营管

理团队建设,抓好质量体系建设和食品安全,抓好安全生产工作,不断提高企业效益。

2014年,在去年增加130万元绩效工资的基础上,计划再增加130万元额度的资金,以不断提高员工的收入水平,并且上不封顶、下不保底,加大绩效工资的実施力度,进一步拉大收入差距,彻底废除大锅饭。需要强调的是,人均普加工资的做法已在去年画上句

号,从现在起,员工收入的增加必须与部门的业绩(增效与降耗)、个人的表现紧密结合起来。对个人的收入,建立和完善以业绩考核浮动为主体,小幅固定为辅助的员工薪酬体系。同时,加大对各单位经济责任制的考核,增加一把手的压力,并变压力为动力,促使各单位狠抓管理、开源节流、提高得率、降低消耗,有效覆盖员工绩效工资所需的资金。

结合六十大庆 抓好企业文化建设

1、组织好两场在职干部、员工座谈会;完成《海力生集团60年发展史》和《海力生集团60年组织史》定稿工作;完成《海力生集团60周年纪念册》的编纂出版;完成《海力生60年》电视纪录片的拍摄制作;完成60周年庆典纪念礼品的制作;策划组织好厂庆文艺演出。

2、组织宣讲团,结合厂庆抓好60年发展史和企业精神的宣讲,引导全体员工树立理想信念,传承和发扬海力生精神,为实现蓝色梦想多做贡献。

3、结合《海力生报》创刊

五周年契机,对《海力生报》进行改版,进一步提升《海力生报》以及宣传窗的文字和图片质量。

4、将集团官方网站及相关子公司网站,集团官方微信、微博的管理和更新纳入常态化,扩大企业影响,提升企业形象。

扎实稳妥有序 启动整体搬迁项目

制药公司、生物公司、研究院向舟山医药生物产业园区搬迁的前期工作已经完成,制药公司的60亩土地已办理了相关手续,取得土地证,并开展了环境评估、地质勘探等工作,

但由于开发区土地规划调整,今年将做好已取得土地的置换工作。随后,将按照制药公司的搬迁进度要求,结合开发区开工条件的实际情况,稳步推进项目建设。

同时,市政府对我公司的整体搬迁补偿方案已经确定,资产评估工作将于节后全面铺开,新厂区的选址定位、总体规划、项目预算、项目施工等等都将逐步启动落实。