



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

2013年10月15日

第9期

(总第51期)

新闻热线: 2085315



集团公司召开三季度经济形势分析会

关键词是“整合 品牌 人才 企业精神”

本报讯 10月15日下午召开的集团公司三季度经济形势分析会传出令人振奋的消息,集团公司第三季度工业总产值、销售总额同比增幅达到或接近五成,分别为51%、41.5%,各产业部门的利润也好于去年同期。会议总结了三季度工作,着重对第四季度和明年的重点工作作了部署。

董事长、总裁马震洲总结了三季度工作。他说,制药公司在招投标价格下降的总体形势下,通过采取改变内部经营方式,提高管理水平,加强学术推广等措施使生产上量,保持了销售总额不断增长,利润与去年同期基本持平。在市场整合中,制药公司精细化运行、差异化运作思路清晰、方向明确,终端基础也越来越好,这些成绩充

分说明制药、生物板块应该和“金枪鱼”产业一样走规模化效益之路,也说明“海力生”同“仟源”的战略合作是正确的,同时,今年的成绩为我们明年实现更高目标注入了信心和动力。公司原有的销售、管理、生产、技术人员同“仟源”人员的合作紧密无间,正在共同为海力生制药的明天奋斗着。水产食品板块,金枪鱼产业规模、管理、提高效益等目标基本达到,尤其是出成率比预期更好,这些都离不开管理团队和两个车间主要负责人及员工的共同努力。金枪鱼产业作为水产食品板块的主要产品、规模产品,现在基础已经打好,下步一定要向着全国先进、规模最大、管理水平最高的方向前进。其他水产食品加工,在国际经济

形势复杂多变,日、韩、欧美市场不景气情况下,销售、产量增长,利润有保证着实不易。今年水产行业发展尤为艰难,很多企业难以生存纷纷转产,但我们站住了脚跟,继续保持规模化发展,实现精细化管理,相比较而言,今年将是我们水产加工产业做得最好的一年,今年不但有望达到而且超过预期目标。经验告诉我们,水产食品板块在经营中,一定要避免同质化竞争和粗放型的经营方式。生物板块市场在慢慢打开,但由于主客观原因取得的成效与预期还有点差距。我们一定要有耐心和坚守,做好产品规格、包装、品牌、促销、广告、培训等工作,更新营销、管理理念,积极而稳妥地推进。

对于四季度及明年的工作,马震洲提出要重点做好四方面工作,一是三大产业板块的整合。制药公司针对上量明年会有新的措施和办法。金枪鱼产业,要根据市场发展形势转变生产经营方式,在保持现有规模前提下,以Loim为主逐渐向罐头生产发展,并在今年年底启动罐头试生产。从稳定水果杯销售出发,公司将考虑同现有销售伙伴和黄岩罐头厂合作收购美国“自由女神”公司,这也是从开拓水产食品在美国的销售市场,使金枪鱼罐头向美国市场发展这一设想出发。鱼粉厂整合随着舟山形势的不断变化,已从区域性整合向整个舟山整合发展,在年底将完成。

(下转第2版)



集团公司安委会组织节前安全检查

本报讯 9月30日上午,集团公司安全委员会组织相关部门负责人,由集团公司副总裁陈创伟带领,开展了节前安全生产检查活动。检查组对公司锅炉房、晶和公司、震洋公司氨机房,包装公司纸箱车间等安全生产重点管控区域进行了排查,对检查中发现的安全薄弱环节和其他安全隐患问题,检查组督促相关责任单位立即落实整改措施,确保节日期间公司生产的正常运行。

(邓治国 文/摄)

制药公司进行PSUR撰写工作

本报讯 制药公司PSUR撰写工作有序进行,已于9月底完成7个品种药物的PSUR撰写工作,并提交到省药品不良反应监测中心,其余品种根据文件要求将于明年3月1日前提交PSUR。

为有效控制药品风险,保障公众用药安全有效,新修订的《药品不良反应报告和监测管理办法》明确规定药品生产企业应当对本企业生产药品的不良反应报告和监测资料进行定期汇总分析,汇总国内外安全性信息及进行风险和效益评估,撰写定期安全性更新报告(简写PSUR)。并规定未按照要求提交PSUR的,对相应药品不予再注册。

从接到浙江省药品不良反应监测中心文件开始,制药公司由质量保证部组织相关人员进行相关产品的PSUR撰写工作。此次PSUR撰写工作涉及品种较多,有尚处于新药监测期的氨糖美辛缓释胶囊、注射剂品种甲磺酸罗哌卡因注射液和注射用哌拉西林钠他唑巴坦钠,以及四个基本药物蒙脱石散、盐酸坦洛新缓释胶囊、格列吡嗪片、尼莫地平胶囊,共7个品种。PSUR内容涵盖药品基本信息、国内外上市情况、用药人数估算、药品不良反应报告信息等,并需对五年内的个例药品不良反应病例数据进行汇总。

制药公司经过半个月的努力,完成了其中7个品种的PSUR撰写工作。

(制药公司 王芬娜)

食检人员赴广东学美国食安法规

本报讯 9月26日~28日,集团公司食品技术检测中心派员赴广东省佛山市,参加由中国出入境检验检疫协会及FDA驻华办公室在那里召开的美国《食品安全现代化法最新配套法规》宣讲会。

宣讲会主要介绍《食品安全现代化法》配套法规中的《第三方认证》及《海外供应商验证程序》,并就该法规的草案向中方征求意见。此次会议让与会人员及时了解和掌握国内外食品安全法规的新动态,有助于相关企业建立行之有效的食品安全质量体系,切实维护企业的利益。

据悉,海力生集团是我市输美食品加工企业中的唯一与会企业。

(食品技术检测中心 李文敬)

宁波商检进口食品分类管理类别考核 集团公司获一类管理类别

本报讯 今年7月初宁波出入境检验检疫局制定了《宁波检验检疫局进口食品分类管理工作规范(试行)》(甬检食[2013]219号),对进口食品企业实行分类管理,根据质量安全主体责任落实情况分为一类、二类、三类等三个管理类别。集团公司于9月底通过了一类管理类别考核,一类管理为分类管理中的最高类别。

集团公司经过近2个月的工作,以及果品制造部全体工作人员的努力,于

9月底通过了一类管理类别考核。为此集团公司今后的进口产品可享受如下便利:

(一)所有进口产品在宁波商检现场查验合格并取样后,可以自行拉至公司。而二类、三类管理企业的进口产品需在现场查验合格取样后,只能运至宁波局指定或认可的监管库中,待产品检测合格后才能拉至公司(一般产品检测时间为10~15个工作日)。

(二)进口产品(食品接触产品除外)实验室项目检测实施抽测,抽测比例平均

在6%~35%之间。而二类管理企业在36%~65%,三类管理企业在66%~95%。

(三)进口食品接触产品,抽检批次为全年总进口批次的10%。而二类、三类管理企业不享受这个优惠政策。

进口产品享受上述便利,可以为我公司减少大量滞箱费、堆存费及吊机费,并且因不需要批批抽样检测,进口原料产品可马上投入生产,不需要再等待15个工作日的检测结果,可提高公司资金回笼速度。(果品制造部 郭花园)

海博公司：产品提质再出招

本报讯 一直以来海博公司本着质量是企业持续发展核心内容的理念，不断完善生产工艺设备，不断进行自我提高，近日经多次研讨决定，对车间生产设施进行了一系列的技术改造。

一是将原来的喷淋间改建成了喷雾间，又在新的地方建成了更大的喷淋间，即使产能进一步提高，都能确保冷却、保湿工序有足够的空间，从而更好地控

制鱼柳的温度和水分，提高得率。二是增设了单独的预冷间，把一些待蒸煮的分类原料及时地存放于低温环境，使其不易变质腐败，既保证了产品质量，又可减少损失。三是在操作台面下安装了下脚料输送带，下脚料不再挤堆在操作台面上，既使加工环境整洁有序，也可有效避免下脚料与待加工原料造成交叉污染，减少产品生产过程中的微生物危

害。四是加长了金枪鱼去头去皮的操作台，并在两边增设了放置盘子的环。这样能更方便地分离鱼皮、鱼刺及下巴肉，并交由专门的操作人员进行处理，既提高了工作效率，又有效控制了微生物的滋生。五是在装袋的桌子上方增设一排照明日光灯，增强了光亮度，让装袋人员能更容易地发现产品中的鱼刺、鱼皮等杂物，大大提高了产品清洁度，使客

户更加满意。六是制造了装袋用的模具，利用模具装出来的鱼柳包，不但形态更佳，而且能减少碎肉、块肉的产生，保证鱼柳的完整性，大大提升了成品包的质量及得率。

这些生产设施改造，为车间提高产品质量创造了有利条件，许多客户到海博公司参观后都给予了不同程度的赞扬。

(海博公司 傅舟杰)

制药公司团青活动激情飞扬

本报讯 9月17日，制药公司团总支在朱家尖丹岙沙滩，举办了一次沙滩排球赛暨篝火晚会活动。公司支持保障系统、生产系统和质量研发系统的60多名团员、青年参加了活动。

沙排比赛把正式沙滩排球比赛规定的每队两人、同性别，改成了每队四人、性别不限，并随机抽签组队。这种形式，在保留了原有沙滩排球规则的基础上，增加了参赛人数，让更多的人能参与其中，不仅比赛具有更强的趣味性，同时也增加了不同部门之间年轻人的交流与认识的机会。

尽管很多人的技术不是很娴熟，

尽管在柔软的沙滩上跑动很吃力，但大家还是很认真地去扑救每一个球，争夺每一分。无论是参赛者还是加油助威者，大家都感受到了比赛的气氛以及运动所带来的快乐。

晚餐后，在另一块沙滩场地上举行的篝火晚会，更进一步拉近了相互间的距离，燃起了大家青春的激情。

团总支副书记刘燕说，如今的年轻人普遍缺少运动及与外界交流的机会，平时除了工作，休闲时经常是待在家里上网玩游戏或是打打麻将。本次活动的举办对于引导当下年轻人追求健康的生活方式有着很重要的意义。

(制药公司 邱凯)

爱心认领 情暖九九

本报讯 贸易公司积极参加普陀区红十字会开展的“爱心认领 情暖九九”活动，10月11日，贸易公司销售部的两名员工，代表公司与区红十字会工作人员一道，前往桃花岛看望孤寡、残疾、空巢老人，给他们带去日常生活用品，倾听他们的诉求，对他们生活中遇到的问题，予以分析解答，并帮助他们做了力所能及的事情，让他们感受到

了社会的温暖，使他们能更坚强地面对生活中的困境。

重阳节前夕的这次活动，弘扬了中华民族“尊老 敬老”的传统美德和“人道、博爱、奉献”的红十字精神。贸易公司员工代表公司奉献了一片爱心，在老人心中传递了一份正能量，帮助老人度过了一个开心快乐的节日。

(贸易公司 何倩倩 林光)

从“心里没底”到“得心应手”

——记果品制造部水果杯车间副主任陈燕

陈燕是果品制造部水果杯车间副主任，作为一名年轻的管理人员，两年多来，从刚开始的“心里没底”到现在的“得心应手”，她的努力和进步为果品制造部广大青年员工树立了很好的榜样。

果品制造部水果杯车间有两个副主任，轮班负责车间大小生产事务。陈燕之前干的是质量员的工作。根据公司发展需要，其中一个副主任准备调任其他车间之际，部门领导选中了做事认真、工作踏实的陈燕。但她坦言，由于从来没干过管理工作，能否胜任这个岗位，当时自己心里没底，就冲领导的鼓励和信任先试试看吧。上任前，虽然已经有一些心理准备，但是真站在这个岗位了，一下子要管那么多人，心里还是有些发慌，就怕自己的资历不足以服众。自己唯有加倍努力和付出，多看、多学、多交流，进一步熟悉生产工艺流程，不断提高管理能力，与车间人员建立良好关系。在这期间，不少人也给予了很多指导和帮助，很快，她适应这个岗位了，并渐渐地管得得心应手了。刚到这个岗位，最难的是当时女儿还小，才四五岁，照顾不上，常常陈燕上班出门时她还睡着，晚上下班回到家她又在爷爷奶奶的怀抱中睡着了。

从年初开始到年终结束，水果杯车间常年忙忙碌碌不间断地生产，车间的任务总排得满满的。为了不使车间生产进度拖计划后腿，陈燕在生产安排中做到灵活机动。车间副主任在管理工作中最主要的还是各个岗位的人员安排和调度，陈燕合理调度，努力做到人尽其用。

陈燕虚心好学责任心强，总坚持在生产第一线，对生产过程进行深入了解，处处精打细算为企业着想，把车间管理得井井有条。生产中不管哪个工序一有劳动力缺少、生产紧张的情况，她马上去平衡调度。有时员工身体不适需要休息，但又无其他合适的人顶替上岗时，她就毫不犹豫地顶替上。

每年的鲜桃、鲜橘生产，是果品部的生产旺季，特别是黄桃生产季节，对管理者来说较难安排。炎热夏天车间生产环境相对较差，生产工人思想有情绪波动要做好工作，临时工之间有矛盾要调解，生产环节中又经常出现意想不到的问题，面对种种困难和问题，陈燕都能合理地调度生产，及时与有关部门进行沟通，努力使生产得以正常运行。

(办公室)



工作认真忙碌 管理细致负责

——记贸易公司车间主任高叶萍

提起高叶萍，认识她的人总会说，她是一个忙碌的人、认真的人，无论严寒酷暑，她总是早出晚归，每天第一个下车间，最后一个出车间。

贸易公司建立之初，高叶萍就担任了车间主任，车间里的生产设施还不完善，她凭借自己良好的人际关系，通过向老同志借、请示领导后添置等途径，一点一滴地构筑成现在的贸易公司车间。

这里的每一台机器、每一件设施都倾注了她的汗水与努力。最初，她对有些生产流程的技术不懂，她便逢人就问，还去别的车间观摩，慢慢地掌握了技术。

身为贸易公司生产车间管理人员，高叶萍深知自己的责任，管理过程中认真再认真，仔细再仔细，时刻严把质量关。食品生产行业的产品质量直接关系到顾客身体健康，必须确保生产过程中不出任何质量问题。在订单旺季的时候，为了赶加工进度，高叶萍每天除了吃饭时间回办公室，其余时间都在车间与生产人员奋斗在生产第一线，从不上办公室休息片刻，确保每一笔订单都及时交货。一年到头高叶萍几乎不请假休息。“如果请假了，没人管我不放心。”这就是她的责任心，一刻都放不下，时时刻刻都想着集体的利益。

高叶萍与下属人员相处的时候完全没有车间主任的架子，脏活累活常常抢着干。由于绝大多数的生产人员是外来人员，流动性大，她对每一位新进车间的人员都手把手地认真指导、示范、讲解，对新员工提出的疑问也不厌其烦地一遍遍解释给他们听，让新员工们都为有这么一个可亲的车间主任感到温暖，做起事来也更加有劲了。

高叶萍做事勤勤恳恳、吃苦耐劳。去年集团公司第一家专卖店开张之初，很多产品都需要投放在专卖店营销。为尽快完成公司下达的200个礼包任务，高叶萍同其他生产人员一起马不停蹄地进行赶工。礼包的纸盒质地比较硬，她双手被割开了口子，密密麻麻的，毫无察觉，直到加工完毕准备下班回家，洗手的时候才发现手上都是被硬纸划到的伤口。

有人说过过程是什么不重要，重要的是结果；有人说结果是什么不重要，重要的是经历了，但高叶萍两个都注重了。过程中倾注了她努力的汗水，而结果体现了她的价值。

(办公室)



身边的榜样

开栏语:药品营销改革是集团公司几年来的工作重点之一。2012年4月,制药公司重组合作,药品营销团队弘扬“携手共进、无惧风雨”精神,有序打出了有效转变和促进销售整合、团队协作、模式转变、强化学术、加强终端开发和上量等工作的组合拳。其间,市场人员有信心、有干劲、有期待,也有观望、有抵触。改革带来的冲击,荡涤着市场人员的心灵。为配合营销改革,做大做强市场,本报从本期起开辟“营销精彩”专栏,不定期地刊登介绍优秀销售人员工作方法和积极配合营销改革的具体做法,以激励和带动公司全体员工奋发向上,努力工作。

主动求变拓市场 导师作则老带新

——上海办事处曾君专访

□ 郑贤建

曾君是公司派驻上海郊区金山、南汇、青浦等区域的老销售代表。今年3月,曾君因患胰腺炎做了胆囊切除术,办事处胡经理专程到医院探望,让曾君大受感动。她表示,坚决拥护并支持销售年会明确的改革、发展目标,做好销售本职工作,在产品销售竞争环境日趋激烈的形势下,支持办事处工作,维护好区域销售,把自己的销售经验和市场资源传递下去。

实际工作中,曾君也是这样做的。

作为区域经理,曾君早已把目标终端交给团队代表进行推广工作,自己则指导代表做好推广,并密切区域政务关系。今年,公司执行终端考核的销售政策,如何进一步提高齐索产品的终端销量成为能否完成区域销售目标的关键。

工作中,她发现代表对重点部门客户的学术推广没有完全铺开,并且一些相关部门对齐索的应用还是空白。她与代表进行分析:如果再让代表向重点部门的其他客户进行推广的话,可能会引起这部分经

常看到这名代表的客户的反感。于是她主动挑起担子,将区域内几家目标终端作为主攻方向,向这部分客户进行宣传推广,并坦言作为地域销售负责人,为了销售增量和完成任务,以后会跟进对他们的学术推广。同时,曾君还将其他相关部门作为重点部门外的工作重心,进行推广跟进,扩大齐索产品影响力。在她的努力下,区域内五家目标终端今年上半年齐索销量环比增幅22%,整个区域齐索终端销售上半年环比增幅26.1%。

学术是老代表的工作弱项。曾君经常在日常交流基础上,将公司产品的ppt进行整理,发送到关系好的客户邮箱;在与终端客户交流后,将公司产品如齐索的适应症与性价比、贝盾的疗效领域等用短信、微信发送给他们,以此来提高客户对公司产品的认知度。

新人的销售工作热情开始普遍是高涨的,但工作经验的缺乏和终端开发困难的现实,往往似一盆盆凉水,把热情逐渐

浇灭。为让新人工作有成功,并能逐步成熟起来,上海办事处采用“以老带新”的做法。曾君在自己的区域带着郭啸做起了贝盾产品的终端开发。

开发工作中,曾君预支费用,帮助召集区域内终端客户,推广新人和贝盾产品,又一家家安排拜见,让郭啸熟悉开发流程和各家终端主要客户。截至8月,郭啸成功开发13家终端。正是曾君的传帮带,才让新员工迅速地进入工作角色,技能得到提升。曾君真正起到了导师的作用,而且正因为她的做法让公司推出了“教练导师制”的代表培养机制。

在上海,市郊的区域采购网属于二次勾标,而想进入区域采购网的一个先决条件,是要有足够多的终端勾选某一品种上报给区域责任局办。今年,曾君他们依靠多年来积攒的与各区域的良好政务关系,积极行动,随时跟进大盘变动信息,有的放矢地做好各项铺垫工作,让齐索与贝盾产品牢牢定格在各区域采购网上,保证了

各个郊区终端得到有效的开发与销售。

商业移交整合是今年商务工作的重头戏,根据办事处规划,曾君所属区域内所有商业都将转为分销商。对此,曾君毫不犹豫地坚决服从,并积极配合商业整合。她与各家商业老总交谈,宣传公司发展目标和整合目的,安排商业的产品进货渠道和承诺终端维护。整合商业的应收尾款催讨一直是个难题,商业都会提出待产品用完后肯安排付款。曾君想方设法,有效运用对待销库存先行垫付押金的办法,提前要回全额货款。目前,整个区域仅剩一家商业的二万余元应收,并已达成收回意向。

曾君对事业的责任心和积极的工作态度,为办事处团队新老代表作出了表率。

(作者单位:制药公司)



为实现“蓝色海力生”梦想青春放歌

集团公司团委举办青年歌手大赛



本报讯 为进一步加强团组织在团员青年中的先锋模范作用,引导公司青年员工提升自身人文素养,让广大团员青年展示自己的青春活力,9月29日下午,共青团海力生集团有限公司委员会举办了一场“蓝色海力生—青春放歌”青年歌手大赛。各团支部推选的13组选手参加了本次比赛,集团公司党政领导班子及各支部近百名团员青年观看了比赛。

比赛中,选手们用歌声热情讴歌时代、歌颂青春、礼赞海力生。最终,来自贸易公司团支部的方珊珊以一首

《梦一场》摘得比赛桂冠。制药公司的马嘉佩和江杰分获亚、季军。

大赛的举办,不仅宣传了海力生辉煌的历程以及海力生人坚守伟业的胸怀,使海力生人更加坚持公司的蓝色梦想,坚定了海力生人开发海洋、创新创业的决心,更号召全体团员青年以此为契机,在海力生集团这个大家庭中,一起努力奋斗,承载着自己的梦想展翅高飞。

据悉,海力生团委今后将以“蓝色海力生”为大背景,每年举办一次歌手大赛。

(团委 顾华威)



海力生——从计划经济到市场经济的转变

□ 陈清文

2014年是海力生公司60周年大喜日子，作为1966年进公司的一位老职工，心情激动，浮想联翩，情不自禁地提笔写几句以作庆贺。

建于1954年的舟山水产食品厂，是海力生集团的前身。当时作为舟山专署的宠儿，每年为国家上缴上千万元利税。地区也给予了无微不至的关怀，每年提供10万担墨鱼、2万担带鱼、千把吨橘子，以及600-800吨的冻猪肉；100余组灯光围网渔船定点投售，为食品厂提供了丰富的生产原料。70年代，建造了速冻储藏500吨的配套原料储藏冷库。生产的产品由外贸全包，在生产环节中舟山专署还给了电力、自来水等各项保障性的支持，为舟山水产食品厂的发展、壮大奠定了扎实的基础。

80年代以后，国家逐步由计划经济向商品经济转变。企业生产所需的所有原料都必须自行组织。企业成立了一个找米下锅领导小组，由时任副厂长黄幼珠挂帅，时任供销科副科长陈满月带班，马不停蹄地奔赴全国各地调拨生产原料。记得有一次他们到了南京水产公司，正巧该公司有

300吨三去马面鱼要出售，于是他们谈妥价格，但对方的货放在太仓浏河冷库，由于该库急于清库，要求三天提完。“好的，没问题。”一个电话通知厂里，厂领导高度重视，连夜组织了6条百余吨的机动船开赴浏河港。当第二天早上6条百余吨的机动船一字锚泊在浏河港冷库附近的江面上时，南京水产公司的领导对食品厂雷厉风行的工作作风啧啧称赞。提完了货又直奔厂里，既保证了厂里的生产，又解决了南京水产公司的库储紧张，取得了良好的效果。接着他们又奔赴各大渔业公司，到了上海、烟台、秦皇岛、辽宁、福建，诚心诚意邀请这些地方的渔轮直接到我厂来投售。由于态度诚恳，各大渔业公司怀着试探的心情来我厂考察。考察组实地考察了厂里的码头、卸货人员、配套设施及工厂的日常生产。首先是指派部分渔轮来厂投售，由于工厂上下齐心一致，及时得到卸货、补充、供给，使得渔轮及时出航，不误渔汛。此后，前来投售的船只从部分到全部。从1983年到1990年，前来食品厂投售的单位有上海、烟台、江苏、福建、辽宁、天津、秦皇岛等七

八家投售单位，投售数量从1983年的几万担到1986年光马面鱼就投售18万6千担。而且烟台渔业公司的29对渔轮全部投售到我厂，并把整套人员驻扎在食品厂，电台对讲机、单边带都设在食品厂，真正成了他们的海上指挥部。在投售过程中甚至一度出现了鱼货到港集中，处理来不及的现象，厂部及时与各渔业公司协调，各分厂齐心协力、顾全大局，没有出现压港压船现象，得到了各投售单位的一致好评。

在销售方面，厂部同时组织了精悍的销售队伍，与客户建立长期供货关系，派出18位销售能手，奔赴全国各大市场，尊重市场销售规则，使得产品供不应求，产生了良好的经济效益。

到了90年代初，由于海洋资源的衰退，各大渔业公司逐步向远洋捕捞发展，人们的消费习惯也发生了深刻的变化，逐步向鲜、冰、冻方向发展，罐头这种传统食品也淡出了人们的视野，国家也逐步取消了包供包销制度。厂领导及时调整了产业结构，在原来的基础上更注重海洋药物的发展，将海洋药物作为主攻方向，公司先后研

发成功了以鱼油、贝类、甲壳类等水产副产物为原料的系列海洋药物，并抽调年富力强的员工，奔赴全国各市场进行药品销售。广大销售人员奋战在东西南北，他们精诚所至，金石为开，并利用学术推广会、医学联谊会，把我公司的产品向终端推广。通过几年的努力，建立起了一定规模的、覆盖全国各大中城市的药品营销网络。公司的销售业绩一年胜过一年，效益一年比一年好。

现在海力生在原有的基础上，已延伸覆盖到社区医院，单药物销售额就达2亿多元。从2012年起，海力生确定了未来的产业布局，药品、保健品、化妆品、水产品精深加工绝不动摇，使海力生越做越大，越做越强。

展望公司的未来，我们充满信心，海力生的明天一定会更好。

(作者系公司原党委副书记、工会主席)

追忆 60 年



海风

第29期

万船云集

严跃进/摄

谈责任

□ 邱凯

在海力生制药与仟源制药战略合作后的一次工作会议上，公司领导要求大家牢记岗位职责，负起责任。“责任”一词对我们而言是再熟悉不过的。从社会学的角度讲，责任就是一个人不得不做的事或一个人必须承担的事情。

我们来到这个世界上，除了享受大自然的赐予外，还要承担责任。人生的价值就在于负起责任，没有责任就没有价值。

人生的阶段不同、身份不同、角色不同、场合不同、地位不同，所承担的责任也不同。在家中，作为父母，有抚养教育子女的责任；作为子女，有孝敬赡养父母的责任；作为夫妻，有尊重体贴关爱对方的责任；作为兄弟姐妹，有相互帮助的责任。在社会上，我们要承担公民的责任，遵守公德，履行义务。在单位中，我们理所当然地根据单位赋予的职责，承担起相应的责任。

那么，如何履行好责任呢？我认为，首先，应该认识到自己的责任是什么。正确完整地理解所负责任的内涵和范围。这样才能在工作中既不越位，也不缺位。这就要求制定责任的人一定要定位准确，界限分明，什么岗位承担什么责任明确清晰，不能有模棱两可或交叉。其次，应该敬畏责任。就是要在思想上高度重视自己的责任，认识到责任的严肃性。要有责任意识，时刻牢记自己的责任。再次，应该尽心履行责任。明确了责任，就要恪尽职守，爱岗敬业，全力以赴，竭尽所能地履行责任，尽善尽美地完成工作任务。四是要有履责能力。有些责任是需要一定的知识、技术和能力的，所以需要履责者具有相应的本领，不然就会心有余而力不足。五是要有履责的勇气。有些责任是有一定风险的，比如一些需要你

当机立断处理的工作。这就要求履责者要有勇气，要忠于职责，敢于坚持真理，敢于做出牺牲。六是要有责任激情。所谓责任激情，就是我们要对所承担的责任有一种爱。歌德说过：责任就是对自己要求去做的事情有一种爱。有了这种爱，我们就不会把责任当做一种负担，一种压力，而会当做一种动力，一种荣誉，迸发出激情，产生使命感，促使自己千方百计去完美地履行责任。

一个国家、一个民族、一个组织、一个企业、一个人要立足于世界和社会，必须担当责任。责任使我们的工作和生活更有意义，使我们更有利于走向成功，实现价值。只要我们每个人都担当起自己的责任，都恪尽职守、勤奋努力地工作，我们的事业就会不断地取得进步与发展。

(作者单位：制药公司)

留住自然美

□ 傅舟杰

“门前大桥下，游过一群鸭，快来快来数一数，24678。”这是一首耳熟能详的儿歌，听到这首歌，就会想象清澈的河水涓涓流淌，河边垂柳随风飘扬，周围是绿油油的庄稼。现在，还有多少河水是清澈的？还有多少柳树在随风飘扬？还有多少庄稼在土壤中生长？

我觉得，很多人都离自然很遥远，也许一辈子也没能和大自然亲近一会儿。现在很多的景观都是人类想象中的美景，是借助文明的力量打造出来的所谓的自然风景。也许，坐飞机的时候，你往下一看会惊讶地发现美丽，那是经过精心设计的，通过艺术学、色彩学等重重考验所营造培养出来的整体的美。我们难道真的快到以飞行代替走路的新时代了吗？

科学的发展不能止步，文明的进步不能间断，可是回头看看，科学是不是也应该朝着保护环境的方向发展呢，难道破坏环境也是文明的体现吗？我们违背大自然的结果是，我们破坏了自然景观的美、自然动态的美和天籁的美，诺曼·卡曾斯教授如是说。现在全世界都在提倡发展绿色低碳经济，走可持续发展道路，不以牺牲环境的代价来谋求利益，这是好的开始。

环境问题，能让趾高气扬的奥巴马也为之颤抖，让他没有宣战时的那种英勇，当然，我们每个人都应为此颤抖。大事要从小事抓起，我们每个人都应该有保护环境意识，希望大气层还能一直保护我们，希望气温不会每年连连上升，希望出门不会需要戴上防毒面罩。

希望我们的子孙后代，依然能看到蓝天白云，河水杨柳。

(作者单位：海博公司)