



中国驰名商标

浙企准字第 L014 号  
内部资料 免费交流

# 海力生报

2013年4月15日

第3期

(总第45期)

新闻热线: 2085315

HAILISHENG NEWS

海力生集团有限公司主办

网址: www.hailisheng.com

电子信箱: hailishengbao@126.com

## 集团公司召开经济形势分析会

### 马震洲强调搞产业要精益求精 抓好每个细节

**本报讯** 4月11日下午,集团公司召开经济形势分析会。会上各主要生产实体及相关职能部门分别汇报了一季度生产经营情况。一季度,金枪鱼加工日产量大幅提高,生物、制药产品销售也有不同程度的提高。

董事长、总裁马震洲出席会议并讲话。他说,一季度金枪鱼加工不但“海博”日产量提高,水制部在现有配置下也满负荷生产,金枪鱼加工已是公司目前规模最

大的实体产业,也是今后要花大力气重点打造的产业。面对增加的外部环境压力,新组建的管理团队和基层管理队伍默契配合、团结一心,眼睛向内,紧紧依靠全体生产人员的共同努力,向管理要效益。“海博”、水制部两个加工单位还相互学习,相互比拼,共同进步,使金枪鱼加工日产量大幅提高,得率也有所提高。搞产业就是要精益求精,不只抓好每个环节,更要抓好每个细节。开经济形势分析会除了分析、解

决存在的问题,也要学习和提炼这种奋发向上的精神。

马震洲说,果品制造部生产稳定,要持续稳定发展关键还是在销售,公司贸易部要拉动水果杯的销售,在与原有客户建立长期合作关系的前提下,要努力开辟新的销售渠道,并在品种上做文章。晶和公司要在现有产品基础上,继续做好产品质量、订单、成本、出口等各方面工作,保持平稳发展。

集团公司常务副总裁郑佩琢主持会议。她要求各企业、部门,一要牢固树立主人翁意识,开源节流,面对严峻的市场形势坚持向管理要效益;二要加强交流,相互学习,借鉴经验;三要及时反馈信息,通过即将建立的OA系统等平台,加强同各分管领导和公司高层的沟通与交流。

王加斌、陈创伟、郭峰、夏伟科等公司领导出席会议,并就各自分管工作作了汇报。公司全体中层以上干部参加会议。(吴优娜)



### 巴新驻华大使访问我司

**本报讯** 4月10日,巴布亚新几内亚驻华大使克里斯多夫·麦罗及参赞约翰·埃米力欧、二秘约翰·托纳科凯、顾问高峰等来我司参观访问。

公司副董事长、总工程师王加斌向大使一行介绍了公司海洋精深加工产业和生物医药产业发展情况,并重点介绍了公司已启动的投资

1000万美元在巴新建造金枪鱼生产加工工厂的项目。

克里斯多夫·麦罗大使高度赞扬我公司的整体实力,坚信公司在巴新的金枪鱼项目会取得成功,并希望公司继续拓展在巴新的项目投资领域,为两国经贸交流做出更大贡献。巴布亚新几内亚驻华大使馆将力所能及

地为公司投资创造一切便利条件。

大使一行还参观了集团旗下以加工生产金枪鱼为主的海博公司。

集团公司食品技术总监龚海平、舟山震洋发展有限公司副总经理李永杰以及舟山市人民政府外事与侨务办公室的相关负责人陪同参观。

(蔡洪波/文 吴华雪/摄)

### 普陀区公布2012年度“外贸十强工业企业”

## 海博公司榜上有名

**本报讯** 近日,普陀区政府公布了2012年度“外贸十强工业企业”名单,浙江海博食品有限公司名列其中,并获得10万元的奖励。这是海博公司首次获得普陀区“外贸十强工业企业”的称号。

2012年度海博公司经济持续稳步发展,工业产值和出口额保持持续增长,为普陀区经济社会快速健康发展做出了积极贡献。(海博公司 虞玲静)

## 石化运营中心迁新址创新业

**本报讯** 随着中国(舟山)大宗商品交易中心进一步发展,其办公场所正式搬迁至位于舟山CBD核心商圈的大宗商品交易所大楼。为更好地开展各项工作,集团公司石化运营中心对办公交易场所也作了相应的调整,3月18日顺利完成了办公场所的搬迁工作。目前,分别位于集团公司和交易所大楼的办公场所开始运作。

石化运营中心设在集团公司内的部门主要从事油品现货贸易,目前已拥有稳定的上下游企业,与多家正规、大型油品贸易企业如华信石油公司等建立了良好的合作关系,并取得了一定的成绩。旗下的两家石油现货贸易公司舟山市卓润石化贸易有限公司和舟山市恒豪石化贸易有限公司,在油品贸易方面也有了突破性的发展,为公司今后更好地发展现货贸易奠定了良好的基础。今年第一季度,“卓润”和“恒豪”的贸易总额已超过2亿元。

另一处办公场所设置在浙江舟山大宗商品交易所三楼,作为浙商所的石化专业授权服务机构,主要工作是配合交易所推出新交易模式以发展、推广舟山的大宗商品交易。石化中心正积极组建市场部以便更好地履行运营中心的会员职能,协助交易所制定石油化工及相关产品上线交易和交割的规则,监管和服务石化产品交易市场。

随着舟山群岛新区建设的不断推进,石化中心积极参与大宗商品交易所建设和开展现货贸易,在实施现货挂牌交易模式的同时,交易所和石化中心以《浙江舟山群岛新区发展规划》为指针,积极准备新的交易模式,以对接舟山港航物流优势产品,加紧新服务功能的筹划,努力将浙商所建设成为国际性大宗商品综合交易、结算和定价中心。中心的业务在逐渐发展壮大,新业务在不断拓展,团队的业务技能也日臻成熟。(石化中心 蔡玲瑜)

### 团结奋进 强化管理

## 打造舟山金枪鱼加工一流企业

**本报讯** 为进一步加快水产食品产业的转型升级,努力打造舟山金枪鱼加工的一流企业,集团公司根据市场发展形势,从规模产生效应、延伸产业链的指导思想出发,于去年底重新启动水产制造部,扩大了金枪鱼加工生产规模。公司并在年初成立了水产食品产业领导小组,对海博公司、水制部的金枪鱼加工生产在工艺、质量、人员、原料、订单等各方面实行统一管理和调度。

我市现有大大小小金枪鱼加工厂10多家,要想成为一流企业,规模是一项硬性条件,还要积极提升企业

正能量及软实力。目前,公司日加工金枪鱼原料100吨以上,新冷库5月份投入使用后,两个金枪鱼加工单位争取日加工原料120吨以上。海博公司在原有加工条件基础上,在得率、产量、消耗上积极向更高目标努力;水制部正式投产以来,在短短时间内得率、产量向“海博”看齐,一支善于攻坚的管理队伍和一支团结奋进的生产队伍功不可没。

今年,金枪鱼加工总体形势比较严峻,原料竞争比较激烈,一季度国内原料占比从去年的70%降低到了15%,同时,代加工业务中,客户对

得率的要求又提高了一个百分点。为保证金枪鱼产业顺利发展,海博公司和水制部通过工艺调整、管理落实,努力提高得率。面对紧张的用工状况,公司努力增强员工的主人翁意识和荣誉感,让员工充分认识到自身的价值,并通过采取人性化管理,实行人龄奖、出勤奖、饭贴等措施吸引、留住生产人员。

公司下步将继续抓好内部管理,进一步提高得率,提高块肉比例,稳定人员,同时挖潜力、降能耗,加强企业成本管理,不断推行成本监测,提高效率。(吴优娜)



# 集团公司 2013 年度安全生产(消防)工作会议要求 生产须服从安全 一级对一级负责

本报讯 3月28日下午,集团公司召开2013年度安全生产(消防)工作会议,总结2012年度安全生产、消防工作基本情况,分析存在的主要问题,部署今年的工作目标和任务。

会议通报了2012年度安全生产考评情况,表彰并奖励了2012年度安全生产工作先进单位和个人。优胜单位代表和先进个人代表在会上发言。

集团公司董事长、总裁马震洲出席会议并讲话。他说,集团公司始终把安全工作作为生产经营中的重要工作来抓,去年,集团公司未发生等级以上的安全事故,安全工作是值得肯定的。这归功于各生产部门的第一责任人、各级分管领导及安全管理员,企业安全了,才能顺利发展。他强调,安全工作首先必须以一把手为主要抓手,通过签责任书,从思想、态度和行动上高度重视这项工作。只有一把手重视了,安全工作才能抓好。安全意识一松懈就会有漏洞、有隐患,隐患排除不及时就会发生事故,所以绝不能存在侥幸心理。其次,要始终坚持树立一切生产以安全为前提的思想,当生产与安全发生冲突时,必须服从安全,该停产



的停产,该整顿的整顿。第三,为保障安全生产(消防)体系正常运行,要高度重视一级对一级负责,即分管领导对一把手负责,安全管理员对分管领导负责。

集团公司副总裁陈创伟在会上作《2013年度安全生产(消防)工作报告》。报告指出,2012年安全生产和消防工作,在公

司董事会、行政的领导和支持下,在各级安监、消防部门的具体指导下,认真落实年度工作目标和任务,安全生产(消防)责任制和企业主体责任得到进一步落实,各项制度进一步健全,隐患治理、安全生产标准化建设等各项活动深入开展。一年来未发生等级以上的生产安全、消防安全和道路交通安全等

事故,实现了安全生产三项指标“零增长”,完成了去年政府部门下达的安全、消防工作目标,为公司的经济发展和生产经营顺利进行奠定了安全保障。

报告指出,安全无小事,人命关天,容不得讲半点情面,对违反安全生产制度和的人和事,要讲原则,发现一起查处一起,决不姑息。对管理工作中存在的薄弱环节,安全生产第一责任人、各级分管领导和安全管理员必须有清醒的认识,以高度负责的态度,履行各自的工作职责,加强领导,严格管理,切实把安全生产工作提升到一个新的管理水平。

陈创伟最后要求各企业、部门贯彻落实董事长重要讲话和会议精神,并对照各自实际进行自查自纠,落实整改措施,争取在新的一年里有明显的改观。

会上,马震洲代表集团公司与下属各子公司、各生产部门、各有关部门负责人签定了《2013年度安全生产管理目标责任书》。

会议由陈创伟主持,各下属企业、相关职能部门的主要负责人,各级分管领导、安全管理员、协管员和重要岗位的主要负责人参加会议。(吴悦娜/文 邓治国/摄)

## 公司党委召开年度党建工作会议

本报讯 4月8日下午,集团公司党委召开了2013年度党建工作会议,会议总结回顾了2012年公司党建工作开展情况,签定了2013年度支部党建工作目标责任书和党风廉政建设责任书。党委委员和各党总支、党支部负责人参加了会议。

公司党委书记王加斌在会上讲话,就2013年度公司党建工作着重强调了三点,一是各党支部在加强自身建设的同

时,要对团的工作加以关注,把团的工作抓得更好。二是党的组织活动要结合各自的特点,开展生动活泼、丰富多彩的活动,比如劳动竞赛等;再比如结合舟山群岛新区建设,走访、了解新区建设情况,探讨新区未来发展的方向。他还要求各党总支、支部抓好宣传工作,把企业文化建设等工作做得更好。

党委副书记郭峰在会上总结了公司党委2012年度党建工作的成绩和经验。去年,公司党委深化改革,把党建工作融入经济建设之中;加强学习,认真学习贯彻十八大精神;创先争优,认真做

好各类评先工作;完善党统,做好发展党员工作;健全制度,认真做好党建目标责任制考核工作;强化监督,认真做好纪检监察工作;凝心聚力,充分发挥工会组织作用。他同时指出了去年党建工作中存在的一些薄弱环节,要求在今后的工作中,积极探索新时期党建工作新路子,创新党建工作方法,使公司党建工作更加扎实有效。

会议还对公司团委换届改选工作进行了部署。(党办 邓治国)

## 公司金枪鱼生产 接受客户检查

本报讯 3月28日、29日,海博公司和水产制造部分别接受了美国COSI公司副总裁Mr. Kavin和技术代表Mr. David的检查,4月2日、5日又分别接受了“三海”客户代表Mr. Andrew的检查。两家客户对集团公司海博、水制部金枪鱼加工生产管理、产品质量安全控制等方面的软硬件进行检查后,都表示非常满意,给予了充分肯定。我公司金枪鱼加工顺利通过检查。

此次检查,既提高了集团公司金枪鱼加工产业在国外客户中的声誉,显示了在同行业中的优势,为产品扩大美国等国外市场打下了基础。同时,检查中客户提出的建设性建议,有助于公司今后在金枪鱼加工生产中进一步提高综合能力,把金枪鱼产品做得更好做得更大。

(海博公司 包盛)

## 集团公司举行市场营销培训

本报讯 为了开阔营销思路,提高销售技巧,集团公司于3月5日组织了一场市场营销方面的培训,贸易部、果品制造部、海博公司、晶和公司、包装公司等子公司和部门共62人参加。

公司特别邀请的浙江海洋学院夏良康老师,通过案例分析,就市场营销全面管理的内涵、营销的概念、市场的核

心、理念、策略和销售技巧等为大家上了一堂生动而形象的营销知识普及课。

生物公司常务副总经理夏志国对该公司生产的蛋白粉、脑元神、灵芝姬松茸等几个主要产品的特点、优势作了介绍。

集团公司食品技术总监龚海平讲解了产品质量标准、食品添加剂使用规范、

食品保健品质量安全和营养功能等。

此次培训注重实际案例的讲解、营销技巧的分析及营销技能的培养,既充满了知识性又很趣味性,实用性很强。通过培训,大家对公司产品特性有了更深入的了解,进一步拓宽了营销工作思路,提高了产品终端的销售技巧。

(人力资源部)

## 果品部通过ISO22000年度审核

本报讯 3月6日,CQC两位国家注册高级审核员对果品制造部ISO22000食品安全体系进行为期两天的年度审核。通过对车间生产现场的查验以及对相关人员的询问,结合查阅体系文件和记录表单,对果品制造部实施的食品安全保证体系,审核员表示充分的肯定,认为我公司食品安全体系经长期运转充分体现了其符合性、有效性和持续性,完全符合

ISO22000标准要求;食品安全工作做得规范有序合理到位,在同行业中保持领先。果品制造部顺利通过了年度审核。

果品部非常重视这次审核,为迎接审核做了大量准备工作,如对车间、仓库和周边环境进行了打扫和清理,对设备设施进行了维修和保养,对人员进行了培训,对食品安全体系文件进行了修订和补充。

(果品制造部 毛文效)

## 一路欢笑一路歌 激情如火未退休

3月23日,虽然天空下着小雨,但集团公司组织的当年度退休职工赴金华旅游还是按时出发。本以为因气候原因会造成旅行气氛的沉闷,谁知却是一路欢笑一路歌,让大家感到大大的惊喜。

一上车,大家就像久未谋面的老友,激动难耐,握着对方的手久久不肯放下。有人拿起车上的话筒当起了临时主持人,大家踊跃参加。没想到他们都这么有才艺天分,节目形式多样,而且质量也很好。有唱歌的,讲笑话的,唱越剧的,内容虽然不是时下最流行的,但却是属于他们那个年代的。虽然车窗外

下着雨,但车内的气氛却很热烈。他们聊起自己刚进厂时的情形,聊起公司这些年来的历程,一如数家珍。同车的人都被感染了,听着他们的故事,感受着他们的心情。在他们的身上我们看到了勤劳善良、热情肯干的本性,他们这一辈子辛辛苦苦地干了一辈子,不计较得失,把公司的事业当成自己终身的事业,踏踏实实地干到了退休。今天,他们一边享受着旅行的快乐和安闲,一边没忘了感谢公司领导的关怀。他们尽情地笑着、笑着,下雨对他们丝毫没有影响。

青春不一定是年轻人才能拥有的,这些五六十岁的“老孩子们”的身上洋溢着火热的激情,他们勤劳朴实,善待他人,永远怀着一颗感恩、不计较的心。他们人虽然退休了,但乐观、激情、感恩等精神和品性却永远不会“退休”,在他们的身上实在有太多应该传承下去的好东西。感谢他们,感谢他们对公司发展作出的贡献,感谢他们留给我们这么美好的东西,让我们学习,让我们感动。(工会 许琰)



## “星级职工食堂”测评验收

本报讯 3月7日上午,舟山市总工会对集团公司工会申报的“星级职工食堂”进行了测评验收。

考核组实地考察了食堂的硬件设施,详细询问了公司员工人数、就餐人数、饭菜的供应情况和价格。考核组对食堂的规模、布局、设施总体上表示满意。对存在的仓库内食品与杂货混放、洗菜槽未按标

识正确使用等问题提出了整改意见,同时对今后如何搞好食堂工作提出了建设性的意见。

创建“星级职工食堂”活动是工会关心职工、服务职工,切实保障职工身心健康的具体举措,是构建和谐劳动关系的客观需要,是切实解决职工最关心、最直接、最现实问题的重要内容。(工会 邓治国)



每年4月1日定为“反思日”，今年“反思日”主题为“我看新海力生制药之危机”

## 制药公司召开重组周年座谈会

本报讯 4月1日，制药公司“反思日”座谈会在集团公司一楼会议室举行，制药公司董事长赵群、总经理张振标及行政、生产、研发与销售部门的干部与会。

张振标说，在新海力生制药重组重整运行一周年之际，大家共同见证了公司的进步。同时，面对市场竞争，我们在生存和发展的道路上也时刻承受着压力。制药公司决定将新海力生制药运行的第一天（即每年的4月1日）定为“反思日”，目的是让大家静下心来，思索、探讨新海力生制药过去一年的运行情况，整理思路，重新出发。

今年“反思日”的主题为“我看海力生制药之危机”，会前制药公司各级主管都挥笔作文，揭示、分析有可能引发公司经营下滑甚至败亡的深层原因并提出规避措施。张振标说，大家深刻反思过去反映了对公司的热爱，鼓励大家踊跃发言，反思问题愈加深刻和透彻，座谈会就能更加突出成效，对指导今后的工作和公司稳步发展的意义更大。

张振标强调，对于“反思”，第一，“思”是为了“虑”，目的是“有所得”，即

不在于危机本身，而在于如何解决危机；第二，思考的视角是过去，面向的却是未来，即不是纠结过去的对与错，而是让未来的路走得更好；第三，反思不是兴师问罪，而是在公司层面揭示业绩掩盖下的隐患，引起警示。反思是勇敢者的行为，是强者的心态，能真正把面临的危机充分暴露出来，并让我们共同面对它，解决它。

座谈会上，与会干部纷纷发言，就危机与解决之道畅所欲言，建言献策，并表示在今后的工作中完善管理，预防风险形成，查找问题，规避危机产生。

赵群在会上做了重要指示，他列举了国家“限抗令”对仟源制药部分抗生素产品销售所带来的严重影响后指出，对于影响企业生存与发展的危机，应提前反思和预防，及早努力设法避免。当前，齐索产品进入国家基药目录，如何去开拓市场？如何从市场的发展角度去全面关注招投标工作？努力去做能否获得百分之百的成功？这些都是我们应该提前去准备和布置的。他说，我们有信心把反思活动所揭示出来的问题全部

解决掉，让制药公司进入稳定的发展运行状态。但时间不等人，再不奋起直追，我们的生存空间就会越来越小。现在面对的都是十亿、几十亿规模的竞争对手，我们必须寻求一条有别于常规的变革发展之路。

赵群强调指出，我们已经没有时间让企业慢慢发展，我们一定要开阔思路，不能被眼前的问题、困难吓倒，也不能按部就班，必须有创新的举措，来实现我们的跨越发展目标。

最后，张振标在总结会议时要求大家，公司在变革的方向上是不容置疑的，因此，必须始终将反思贯穿于我们的日常经营管理当中，贯穿于变革的行动当中，通过反思和梳理，形成共识，坚定对未来发展壮大信心；对阻碍变革和发展的关键问题，应着力解决，关键要落实行动；要播种信心和发扬艰苦奋斗的精神，抢占市场和空间，形成积累，茁壮成长；要感染周围的同事，朝着公司发展规划的前进道路上推动各项工作，只有这样，新海力生制药才会有收获，才能成功。（制药公司 郑贤建）



## 沁园春 联盟

□ 张振标

值此新海力生制药成立一周年之际，特填词以贺之。

身处塞外，心怀大同，创业从头。  
经数载拼搏，几番重组；  
蓄势待发，力争上游。  
千日潜修，一朝赶考，龙门鱼跃展风流。  
奈何天！学北雁南飞，强适气候。

携来数亿招募，似孔雀东南结盟友。  
恰海天恩泽，力量佛佑；  
关爱生命，专业成就。  
鲲鹏展翅，纵横四海，比翼翱翔驱寒流。  
鸿鹄志，到中原问鼎，药界封侯。

（作者单位：制药公司）



根据市公安局要求，各企业门卫值班人员必须取得保安上岗证并统一着保安服装。最近，经过市公安局考试，我公司保卫科14名保安人员全部取得保安上岗证，并于3月15日起换上全国统一的保安服装。（王伟平/文 吴优娜/摄）

## 集团公司获“2012年市级治安安全单位”称号

本报讯 去年集团在治安安全工作中不断创新工作载体，强化内部治安保卫工作，健全安全防范机制，有效维护了企业内部的稳定和安全。

日前，经市创安工作领导小组逐级审核验收，集团公司被授予“2012年市级治安安全单位”。

（综合事务部 王伟平）

## 新添锅炉完成安装调试

本报讯 为满足水产制造部金枪鱼车间投入生产后的用汽需求，公司新购置了一台富尔顿全自动燃油锅炉。目前，锅炉安装及调试工作已基本结束，不久便可投入运行。

这台型号为FB-C300的锅炉，是一台既可以用轻油又可以用重油作燃料的两用锅炉，额定蒸发量为5t/h，其最大特点是烟气的四回程设计，增加受热面，延长烟气的滞留时间，使烟气充分换热，最大限度地提高了锅炉的热效率。FB-C300锅炉具有多重的安全装置，配备了两只蒸汽安全阀及高低水位报警和连锁

保护、蒸汽高压保护和报警、自动熄火保护和报警、火焰失败报警和连锁保护等安全装置，使锅炉运行更加安全。

为了使锅炉如期投入运行，锅炉工段机修组主动承揽了锅炉房扩建150平方米屋架的搭建工作，既为公司节省了一笔外包资金，也为工程提前完成出了一分力。

这台锅炉投入运行后，不仅能缓解公司高峰生产时段的用汽供需矛盾，还能为原有锅炉的正常保养维护工作带来保障，确保锅炉的安全、正常运行。

（综合事务部 丁伟跃）

## 职工医疗互助保障继续实施

本报讯 日前，集团公司工会为全体在职职工办理了本年度的职工医疗互助保障。这是工会连续第八年为在职职工办理该保险。

职工医疗互助保障金具体给付标准：  
1、住院医疗费起付标准按25%给付；社保结算后的个人自负医疗费用在5000元（含）以下，按35%给付；5000至10000元（含）部分，按55%给付；10000元以上部分，按65%给付。  
2、连续三年参保

人员，首次住院医疗费起付标准按30%给付，社保结算后的个人自负医疗费用在5000元（含）以下，按40%给付。  
3、特殊病种门诊发生的医疗费，社保结算后的个人自负医疗费按40%给付。

在保障年度内，每份互助保障金累计给付最高不超过2万元，保障期限自2013年5月1日起至次年4月30日止，相关报销事宜由公司工会负责办理。

（工会 邓治国）

## 2013年度安全生产(消防)工作报告(摘登)

2013年安全生产(消防)工作任务：  
(一)继续落实企业安全生产主体责任。根据国务院和省人民政府《关于进一步加强企业安全生产工作的实施意见》等一系列文件精神，坚持安全发展理念，突出企业各级第一把手的主体责任，进一步把安全生产主体责任落实到生产的每个环节、每个岗位的第一责任人。

(二)全力做好企业安全生产标准化建设达标工作。今年我公司被市政府列入企业安全生产三级标准化建设达标考核单位，要求在6月底前做好初审工作，11月底前完成三级标准化建设达标考核验收工作。各企业各有关部门要全力以赴，密切配合。

(三)深入开展安全文化宣传教育和培训工作。各单位要克服生产忙、宣传工作难

开展的错误思想，创新宣传载体，形成宣传合力。要抓好三类人员的安全培训工作，一是企业负责人和安全管理员的培训工作，二是特种作业人员的安全培训和证书复审培训工作，三是开展全员安全教育培训工作。

(四)建立和完善应急预案演练机制。应急预案的备案和演练工作是推进安全生产标准化建设的一项重要内容，应建立和完善应急预案演练工作机制，加强预案演练，年内至少1-2次，通过不断演练来完善预案的实效性和可操作性要求，提高员工自救能力和各级领导的指挥协调能力。

(五)继续深入开展隐患排查治理。开展生产安全和消防安全等事故隐患排查治理，继续以事关人身安全、社会影响面大的重点部位、危险场所、仓库、特种设备等

为重点，抓好隐患排查治理各项工作的落实。同时要经常开展专项检查，以生产安全、消防安全、道路交通安全、防汛防讯安全等领域为重点，全面加强安全生产管理。

(六)加强消防安全管理工作。消防重点单位和生产密集型场所的单位，要进一步加强消防安全管理，定期开展防火检查，落实岗位人员消防责任，对检查中发现的火灾隐患要及时整改落实。要结合实际，制定灭火和应急疏散预案，定期组织员工演练。

(七)做好道路交通安全工作。当前道路交通安全仍面临着新的严峻形势，集团公司车队要进一步做好道路交通安全工作，加强制度建设和检查管理，做到安全运行无事故，圆满完成接送上下班员工和其他运输任务。

(八)深入开展“安康杯”和“安全生产月”活动。各企业、各部门要根据市总工会、市安监局等部门的统一部署和集团公司行政、工会的安排，组织开展好今年第十二个“全国安全生产月”和“安康杯”竞赛活动，组织员工开展各种形式的专题宣传教育，营造良好的企业安全文化建设氛围。

(九)加强队伍建设，提升安全管理人员的整体素质。今年要抓好三件事：第一，积极组织无证或证书已到期的企业负责人和安全管理人员参加市安监局培训中心举办的业务培训；第二，积极在现有的员工中物色有安全生产宣传教育和软件建设工作能力的大学生兼任安全生产协管员。第三，加强公司上下和部门之间的业务沟通和指导，促进安全管理人员的管理水平和业务工作能力的提升。



# 制药公司“2012年度销售征文比赛”

## 获奖作品摘登

**编者按** 2012年,制药公司销售团队立足市场,参与竞争,加强团队协作能力和后勤平台保障能力;广大销售人员动脑筋、想办法,加大终端开发和学术推广工作力度,取得了不俗的销售成绩。本期摘登部分“2012年度销售征文比赛”获奖作品,以展现销售代表积极工作、携手共进的精神风貌。

### 走进医生世界

□ 卢艳

走进医生的世界,参与到他们的工作中,与他们建立真正的友情,只有这样才能争取到有限的拜访机会,才会有足够的时间,实现我们推广的首要目标:教育医生。

2012年12月中旬,我负责在省医院召开一场贝盾科推会。就在会议开始前,一位患者因住院部分费用不能报销,与科室主任起了争执,一时科室里乱作一团,我想科室会开不成了。看到患者对主任指指点点说一些难听的话,我主动走了上去,对患者进行耐心劝说和解释。渐渐地,患者心情平和下来,而所有与会的医生都对我投来了认可的目光。安顿好患者后,预定的开会时间已经过去了一个多小时,我突然发现参会医生都还在,于是,我高兴地给大家发了水果,开始了我们的会议,并取得了非常好的效果。

大家试想,如果不主动去参与这场争执,只是旁观者,科主任还会让我召开这场会吗?在后来的多次回访中,科室的所有人员都很尊重我。(作者单位:河北省区)

### 让医院的大门向我敞开

□ 王秀娟

面对着同类产品非常之多的医药市场,只有真正掌握我们的药品与其他药品的差异,找出我们药品的优势和特点,才能打动专家医生的用药心态。这种新的销售理念,迫使我开始了学术钻研之路。药理知识、专题研究、PPT演讲技巧、科推会组织等

等,都在我的学习范围之内。

当一个崭新的、具有专业学术知识和充满自信的我,以学术推广代表身份出现在专家医生面前,用严谨的专业术语回答出一个个问题时,我知道,医院的大门已经向我敞开。

如我得知贝盾产品在治疗儿童心

肌炎的独特用法后,迅速将之整理出比较完整的材料,在当地市妇幼保健院儿科进行学术推广,并立即得到儿科专家的认同,当即为我们的贝盾填写了入院申请单。同样,我在该院药剂科再一次作了学术讲解,很快,贝盾就进入了该院销售。(作者单位:辽宁省区)

### 2013终端亮剑

□ 周跃华

药品销售,“利益”随时都有可能改变,而“学术”随着被强化,将会形成医生的学术理念,潜意识的指导医生的治疗行为。

为了让我们很好地开展终端学术工作,公司对我们进行了系列的培训、演练,并不断优化课件、宣传资料等,在终端工作中取得了很好作用。如:产品影音文件、权威杂志的学术文章,关于原料、生产、科研等的新闻报道、

载人药典等等,这些都是学术推广代表权威的学术传播工具,能够重复的、换着花样更好地传播给医生。

我们坚持终端拜访,传播一定的学术内容;让公司专业人员对医院、科室传播学术内容,让多个医生对公司产品有系统的掌握;邀请医生做我们产品的讲师,转变听与讲的角色,并形成医生之间的传导,形成区域内的各级终端推广。(作者单位:四川省区)



### 搭建平台 水到渠成

□ 李翼

省级医学会学科专业分会专门负责组织本学科(专业)的学术活动,其委员均来自于本学科的大学教授、知名专家和医院领导,系该学科的学术带头人。因此,他们更注重专业知识和学术理论,更注重用药的安全性和有效性。

在对省医学会儿科分会的拜访中,他们最感兴趣的问题就是贝特令的DHA含

量和贝特令治疗小儿佝偻病的效果。当得到满意的回答后,就主动邀请我公司参加省儿科年会暨学术交流会,并在会议现场设置展台,与会专家共同探讨了贝特令、贝盾的学术问题,30余位专家医生表示了合作意向,留下联系方式。由此也开创了我公司与省医学会儿科分会的学术交流往来。

在市妇幼保健院,通过省医学会儿科

分会的学术交流,顺势开展贝特令DHA差异化学术推广,发现了该院有部分脑瘫和佝偻病患儿服用其他药品效果不理想,从而对贝特令产生了浓厚的兴趣。今年1月底,该院药事委员会通过了贝特令入院申请,这也为我们在医学会专科分会的学术工作成功打开医院终端提供了一个实例。(作者单位:辽宁省区)

### 细致分析 竞夺终端

□ 严新民

2013年以学术会议的方式赞助、敲开省区三甲专科医院、妇幼保健院、儿童医院的大门,把终端学术推广服务跟上去,达到医院进药、提高企业知名度、得到专家认可和对2013年省区招投标打分给予帮助的目的,也为我们未来新品入院打好铺垫。在二甲以上的综合医院,主推齐索,第二梯队推贝特令、贝盾、肯特令。

综合性医院开发齐索,能很快提高省区的销售指标,面临的挑战是开发费用大、周期长、同类竞品多。建议学术推广代表从目标医院入手,如果投入失败,利用第二梯队的品种补充,降低医院开发的风险。与此同时,加大泌尿科年会上的齐索产品宣传力度,以此参与同品竞争,提高企业的知名度,实现下一轮招标专家组的普遍认可。军区的部队医院,以城市为单位,以专科为导向,选择性入院。

对此,广泛收集各种信息,锁定目标终端果断出击,加强终端开发与学术力量,让客户看到我们的正能量,扎实我们的基础工作做为开发上量的后盾。(作者单位:江苏省区)



### 关注招标 走好基药之路

□ 胡继栋

随着城市医保局参与药品招投标工作和大病医疗保险等一系列国家政策出台,国产药品降价成必然趋势。所有药品生产厂家都无法坚守产品价格,药品生产将走向一个高成本、低毛利的局面。

针对这些无法规避的问题,2013年的药品销售一定要坚持以基药为主,尽力把我们的品种全部做进基药,这样才能保证销量的上升,以量补价。

针对目前进行着的三级医院托管和二级医院改制工作,以后的二、三级医院将越

来越难开发。医药分家、医院药品实行零差价等措施,将导致终端进药门槛提高,造成进药要求明扣,进药成本无形中加大,致使以前很多不做基药的企业现在都参与到了基药的竞争。对此,我们积极进取,今年全市招标实现开门红,60粒装贝盾中标,价格也不错,这是一个好的开始,给我们圆满完成销售指标带来了希望。招标是销售的基础和关键,任何一个招标机会,我们都要全力以赴,做好准备工作并积极应对。

(作者单位:上海市区)

### 做好招商工作管理

□ 唐思

最适合的代理商就要严格筛选和评估,针对每一个招商产品的不同区域,都应有市场指导。这不仅仅是代理商的发货、回款、宣传品的寄发等简单的日常服务,更要有超前意识,引导市场良性发展,且能把握市场机遇,产生最大营销效果,实现驾驭市场的目的。

建立代理商的动态市场档案,比如:市场启动、成长、成熟等不同时期的销量变化统计,宣传推广效果的分析,通过建立档案,方能为市场策划指导提供第一手可靠资料。

定期、不定期市场回访指导,密切关注代理商的动向,及时与代理商沟通,消除思想上的疑团,介绍相关成功经验,端

正代理商的态度,不断增强其信心,使招商产品通过逐步营销计划的实施,实现区域销售最大化。

代理商并不是势力越强越好,关键看他对我公司产品是否重视,若把我公司产品放在代理产品中的首位,必然全力以赴,开拓市场,创造奇迹。(作者单位:四川省区)