



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

HAILISHENG NEWS

2013年3月15日

第 2 期

(总第 44 期)

新闻热线: 2085315

海力生集团有限公司主办

网址: www.hailisheng.com

电子信箱: hailishengbao@126.com

推动产业转型升级 促进企业稳步发展

集团公司召开第十六次股东大会

本报讯 海力生集团第十六次股东大会, 2月1日在公司一楼会议室召开。集团公司股东出席大会, 听取、审议董事长、总裁马震洲代表董事会所作的2012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2012年度财务决算和2013年度财务预算方案的报告, 以及2012年度利润分配方案报告。副董事长王加斌主持会议, 集团公司非股东中层以上干部列席会议。

马震洲所作的董事会工作报告总结了2012年的主要业绩。2012年, 公司实现销售收入、利润同比增长均在45%以上, 超额完成年度计划。重组后的制药公司, 以“促整合、建体系、求发展”为工作主题, 全年实现产值、销售、回款同比分别增长11%、13.7%和21.5%, 超额完成年度经济指标。水产板块在大环境整体不利的情况下, 总体形势好于往年, 尤其是以海博公司为主的金枪鱼产业取得重大突破, 产值、销售、利润三丰收, 呈现出了强劲的生命力。生物板块大元素医用食品和保健食品的生产、销售继续保持上升趋势, 同比分别增长49%和26%, 企业核心竞争力进一步提高。

董事会工作报告回顾了2012年所做的主要工作。一是战略合作, 强强联合。4月起, 集团公司与上市企业——山西仟源制药成功实施战略合作, 实现优势互补, 共谋双赢, 制药板块呈现强劲发展势头。

二是内抓管理, 外拓市场。以金枪鱼原料为抓手, 扩规模、强管理、提得率、降消耗、拓市场, 扎实推进传统产业转型升级, 延伸金枪鱼的产业链, 取



得了显著成效。

三是提升品质, 强化营销。继续利用与医师协会合作平台, 提升医用食品在专业领域的知名度, 不断探索保健食品新的营销路子, 生物新兴产业初显增长后劲。

四是抢抓机遇, 乘势而上。大力推进石化运营中心、巴新渔业基地、海洋生物医药产业基地等新兴产业项目建设。

五是科技领先, 自主创新, 不断提升企业核心竞争力。组建成立了海力生海洋生物研究院, 着力研发鱼胶原蛋白肽在乳品、饮品、医用临床营养食品中的应用, 积极争取成为全国医用食品质量标准标准和乳品、饮品食品添加剂标准的制订者。积极推进国家一类新药改性钠基蒙脱石的临床试验, 建立了制备天然鱼肝油及其制剂的技术工艺, 完成了胶

原蛋白透皮吸收制剂的实验室研究, 确定了小试生产技术工艺。

六是强化管理, 内培外引, 引进和培养了一批年轻的知识型生产、技术、管理、营销等各类专业人才, 为企业的发展增添了新鲜血液。改革员工收入分配制度, 建立有效的绩效考核激励机制, 出台并实施了《海力生集团员工绩效考核办法》。

报告指出, 2013年是公司实施新一轮发展规划承前启后的关键一年。我们要坚持以科技推动产业, 以营销拉动产业, 围绕“做实产业、科技创新、品牌建设”三个关键点, 结合生产规模、品质、消耗、市场等要素, 抢占各产业转型升级的制高点, 促进企业的持续稳步发展。

报告提出了2013年的工作重点和主要措施。一、深化战略合作, 狠抓市场

营销。二、发展循环产业, 推进转型升级。三、加大营销力度, 打造朝阳产业。四、加快科技创新, 增强企业动力。五、构建品牌战略, 树立企业形象。六、建立完善制度, 加强内部管理。七、打造企业文化, 建设后备队伍。八、内外外贸并举, 拓宽销售渠道。(详见今日第四版《董事会工作报告摘要》)

与会股东对董事会工作报告等四个报告进行了认真审议, 对公司2012年取得的成绩表示肯定, 对2013年的工作思路、目标和措施表示坚决支持, 对公司各项工作的开展提出了不少建议。与会股东以举手表决的方式, 分别批准了董事会工作报告、监事会工作报告、财务预算报告和利润分配方案。

会上, 对集团公司2012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。马震洲在讲话时强调, 要尊重职工的创造、辛劳付出和取得的业绩, 今天的颁奖是公司行政和股东一起为他们的业绩进行表彰和喝彩。今年重点做好两件大事, 一是产业的转型升级, 重点抓好生物产品的促销, 金枪鱼生产规模的扩大和产业链延伸; 二是人才的培养和引进。人才储备是企业活力、生机的象征, 是企业面对激烈市场竞争的有力武器, 要尊重知识, 尊重人才, 使海力生发展更快、牌子更硬。

董事、副总裁陈创伟通报了2012年度经济责任考核情况和2013年度考核指标, 马震洲与八家下属企业的负责人分别签订了《2013年度经营业绩考核责任书》。公司行政领导分别就各自的分管工作述职报告, 与会股东和中层干部对公司行政领导进行了书面民主评议。(吴优娜)

职代会暨职工持股会会员代表大会召开 “两会”代表共商公司发展大计



本报讯 满怀奋进的豪情, 踏上崭新的征程。2月5日下午, 集团公司五届三次职代会暨职工持股会会员代表大会召开。80多位“两会”代表肩负着公司全体员工的重托和殷切希望, 精神抖擞、相聚一堂, 共同谱写公司科学发展新篇章。大会听取和讨论了集团公司董事会工作报告、2012年度财务决算和2013年度财务预算方案的报告, 以及2012年度利润分配方案。

集团公司董事长、总裁马震洲到会讲话。他说, 公司从以前的国有企业变为现在的民营企业, 但职工是企业的主人这个地位不能改变, 企业的兴旺发达离不开全体员工的努力。从2011年开始, 公司每年都会股东大会上表彰先进个人、先进集体, 这些先进人物应该受到公司上下的尊重, 受到股东的尊重, 必须突出职工的主人地位。

对于去年的工作, 马震洲强调,

公司的员工都承载着企业的优良传统。在激烈的市场竞争面前, 公司显示了自身的特点和优势, 尤其是去年舟山经济形势不是很很好的情况下, 能取得这样的成绩是来之不易的, 是大家共同努力的结果。去年公司水产产业总的形势要好于2011年, 为今年更好发展打下了基础。海博公司已经走出了一条新路; 晶和公司在去年总体订单减少、销售下降的情况下, 通过产品结构的调整, 执行力的提高, 消化了全部固定费用。制药公司战略重组是成功的, 重组后的制药公司, 通过新老人员共同努力, 通过思想理念的调整, 通过新团队对海力生文化的了解, 路会越来越宽。生物公司去年保健品和医用食品的销售增量幅度都在40%以上, 充分说明这个产业有潜力, 我们要不断地开发产品, 开发市场。既然这个行业在激烈的市场竞争中有生机和活力, 有优势, 我们必须抢占市场。

在代表们对董事会工作报告等进行讨论后, (下紧转第2版)

本报讯 2012年度鲜橘产季, 果品制造部原料处理量创历史最高纪录, 达到2840吨。

橘子水果杯罐头是果品制造部的主要生产品种, 占到水果杯产量的45%以上。水果杯罐头生产初期采用的生产工艺是用3000克大罐开罐后分装为113克而成, 近年来为节约生产成本用鲜橘直接生产水果杯罐头, 随着鲜橘直接生产水果杯产品的质量被客户所接受, 生产量也随之增加。

橘子水果杯罐头是果品制造部的当家产品, 也是分摊生产费用的主要品种。2012年鲜橘产季, 果品制造部及早进行了生产部署。首先, 从落实生产计划着手, 经过与客户沟通后, 争取到外销计划124个货柜, 并按超计划进行生产安排; 其次, 落实所需的生产原料, 为了保证计划所需的生产原料, 提前向福建收购鲜橘原料, 延长鲜橘生产天数, 整个产季共向市外采购鲜橘原料440吨; 再次, 合理安排调度生产, 为完成既定的生产任务, 果品制造部上下一条心, 对生产班次进行合理安排, 在不影响生产期间客户发货计划的情况下, 全部安排处理鲜橘原料, 努力提高鲜橘水果杯生产量。果品制造部的生产流程尽管采用传统方法, 但在高峰时日生产量仍达两个货柜。到1月28日鲜橘加工结束, 共生产水果杯罐头129只货柜, 创造了我公司历史最高纪录。(果品制造部)

果品制造部鲜橘加工量创纪录

制药公司销售团队召开年会

提出今年销售工作基本要求：“锤炼业务基本功，提升客户满意度”

本报讯 2月19日~21日，海力生制药销售年会在东港新落成的圣地亚大酒店隆重召开。全国销售代表、部分代理商代表230余人齐聚一堂，总结去年销售工作的成绩、经验，研究、部署今年的销售工作。

海力生集团公司董事长、总裁马震洲，制药公司董事长赵群到会讲话，感谢全体销售人员的努力和付出，对制药销售团队第一次举办如此盛大规模的年会表示热烈的祝贺。

制药公司总经理张振标结合市场销售实际工作，要求全体销售代表在工作中依靠团队，提高并突出个体工作能力。他提出，2013年销售工作的基本要求是“锤炼业务基本功，提升客户满意度”，要在“知识、技能、信息、服务”四个方面下功夫。销售工作要做到知己知彼，要挖掘出海力生特色的差异化销售策略。要从提升专业销售技巧、专业辅导技巧、沟通技巧、职场基本规范、商务礼仪等处着手，体现出海力生销售人员的专业水准。要加强对行业、公司、产品、对手、客户等信息的收集、整理与分析，向上汇总、向外传播，给客户有帮助、有价值的有效信息。要在销售工作中成为客户的伙伴和顾问，通过“输送给代理商产品推广方案，帮助销量提升”“帮助客户解决工作中的难题，让其获得成长”“提供准确有用的信息，给客户的工作带来帮助”，让客户获得方便和价值，从而提升客户满意度。

张振标强调，细节决定成败。企业竞争力大处比拼战略，小处比拼基本功和细节处理能力，因此，要时刻注重对销售工作细节的把控，扎实基本功，决



不能让最后工作细节的不到位使前期所有成绩功亏一篑。

制药公司销售副总经理夏伟科作了题为《开终端、得发展，强终端、大跨越》的发言。夏伟科说，2012年，在公司重组和销售整合工作中，领导班子始终坚持“促整合、建体系、求发展”的工作主题，积极依靠销售人员，加强团队管理与运作，利用会议解惑和沟通，统一思想和行动，展开学术推广和绩效助推，以销售同比增长13.69%，回款同比增长21.45%的业绩，圆满完成了董事会提出的任务指标，实现了2012年度销售的完美收官。

夏伟科指出，2012年的优良业绩是在公司经历重组、产品遭受招标价格不断下降的情况下取得的，这是全体销售代表不断挑战自我、超越自我，销售团队努力进取、携手共进的结果，是海力生制药销

售史上迄今最为辉煌的一年。

夏伟科指出，一年来，全体销售人员对终端与学术等看法的转变，工作中各种方法、措施的跟进，执行能力的提高和团队集体荣誉感的提升，表明我们的销售团队是一支有希望的、敢于亮剑的团队。

夏伟科说，成绩只能说明过去，2013年作为公司“医院终端开发年”，更高的、超越行业发展水平的业绩目标在等待着我们。“新老模式并存，终端销售考核”的运作模式要求我们必须通过严格的市场与团队管理，加大公司现有资源运作和市场支持保障工作，积极抢占各级医疗终端，运用学术加客情，开发、经营好一方的医院终端，扩大各级终端特别是等级医院终端的销售，切实增加各级医院终端的消耗量，以此完成年度销售指标和实现“高士气、高成长、高分享”经营目标，真正做大做强市场销

售并为今后公司的持续发展、跨越发展打好基础，积累条件。

夏伟科强调，今年是招标大年，我们必须精心准备；今年又是公司的终端开发年，我们要加强管理、督促、核实、分析和引导，挖掘海力生产品与服务的差异化，增强全体代表的进取心和增加成功的机会。在销售工作中要坚定信心、善于亮剑，定位终端、强化开发，建设团队、全面管理，加强学术、注重实效，上量增效、树立品牌，拓展商路、做大代理，招标扩展、联手政务，后勤助力、支持保障。相信在公司决策层的支持、指导下，在销售团队人员共同拼搏下，一定能够在2013年实现销售业绩的大跨越。

年会探讨了今年销售工作中可能出现的管理与运行问题，对产品政策和绩效考核等作了集中答疑；分享了优秀省区团队、代表的经验，并邀请专业人士对贝盾产品的学术推广方案进行了专题讲解；举办了生动感人的高绩效训练营。各销售部自行组织讨论分析了过去一年工作中的不足和今年终端开发上量措施。全体学术推广专员分组举办了“开年大戏之龙争虎斗”产品知识竞赛。招商、内勤等部门各自进行了工作培训。各省区销售人员就全面并超额完成2013年度各自销售指标上台表态。

年会在21日的晚宴上表彰了各类先进。卢艳以其深刻的终端开发体会与感悟荣获年会征文比赛一等奖；湖北省区以召开学术推广会议42场荣获年度学术先锋奖；张志华以年度销售指标同比增长275%的业绩，荣获年度销售增长奖第一名；王亚君以超额完成年度指标453万元的优异成绩荣获年度销售贡献奖。

(制药公司 郑贤建/文 乐单英/摄)

寻找商机 赢在未来

海力生淘宝店正式开业

本报讯 海力生集团淘宝店3月起正式营业，并开始分销商招募活动。

随着淘宝、京东等电子商务购物平台的兴起，网络购物逐渐流行，市场份额也在快速增长。建立网络销售平台不仅能为企业创造更多的贸易机会，及时把握市场和消费者需求，促进企业开发新产品和提供新型服务，还能扩大企业和品牌影响力。所以集团公司在去年就组建了电子商务团队，并邀请专业的网店营销推广公司为公司网店出谋划策。在各方努力下，今年3月淘宝店正式开张试水。海力生产品只要是能在网上销售的，都将逐步放到电子销售平台上进行推广。

根据公司水产食品贸易总部电子商务部的调查，与海力生产品类似的产品在淘宝上已卖得火热，鱿鱼类一款产品2012年一家普通淘宝店一年就可售出3000件以上，胶原蛋白粉一个月一款产品就可卖出10000件以上。目前，电子

商务部除了淘宝店的日常营业外，还集中力量准备招商和天猫商城的筹备工作。

电子商务部结合市场销售情况，在集团公司内首先推出零门槛分销加盟活动（仅限网络销售）。电子商务部为网络分销商提供海力生全系产品图片及文字，并第一时间提供企业的相关活动信息，为初开店者提供店铺装修、促销活动方案等咨询业务，让分销商在最短时间内便可开店销售。各分销商销售出去的产品由电子商务部代发货，产品价格以水产食品贸易总部价格为基础，电子商务部只收取代发费用，货款或其他费用可月结或季结。海力生员工及其家属、朋友等有意向在网络平台专营或兼营海力生产品的，可详询水产食品贸易总部电子商务部。如自行上门订货销售的，不属于网络分销商，相关业务可直接联系水产食品贸易总部。

(水产食品贸易总部 程优娜)

的信任。(果品制造部 虞哲宇)

□3月4日下午，省考核组来我公司检查考核“平安和谐”工作。公司副总裁陈创伟向考核组汇报了公司综治工作。通过对安全、消防、综治工作台账的查阅，对临工宿舍管理的考核，考核组对我公司的平安综治工作表示满意，并要求再接再厉。

(综合事务部 王伟平)

□在2月27日普陀区政府召开的安全生产(消防)工作会议上，海博公司被评为2012年度安全生产(工作)先进单位，受到表彰。(海博公司 翁信龙)

“两会”代表共商公司发展大计

(上紧接第1版)针对代表提出的一些问题，马震洲说，职工对公司去年取得的成绩给予了充分的肯定，对今后工作的安排表示坚决的支持，对职工收入不断提高也表示满意。问题的提出反映了职工对企业的关心，从提出问题的内容、正确性来看，质量、水平高于往年，关心的程度越来越深，热情也越来越高，反映了职工参与公司管理的能力在不断提高。明年的投资，股东大会已经通过了，职工提出的这方面意见公司肯定会考虑，投资会慎重，感谢大家的合理化建议和提醒。

马震洲就“两会”代表关心的有关工作作了具体说明和解释。他说，到巴布亚新几内亚去投资，主要是为了“一条鱼”，海力生今后的发展方向，就是要利用这条鱼。要紧紧地抓住这条金枪鱼，作为主业来打造。海博公司能走出一条新路，靠的就是这条鱼。我们还要把水产制造部盘活，2个车间一起做，到上半年如果这条鱼数量继续充足，公司将再开一个车间。现在鱼粉行业的利润是水产行业中最高的，所以要延伸产业链，扩大利润空间。要通过技术创新，通过产业链的延伸，把金枪鱼利用得淋漓尽致，做大金枪鱼产业。鱼肉做罐头，做食品，下脚料通过科技含量的提高，来增加它的附加值。要把金枪鱼的内脏通过鱼粉生产，提炼出维生素AD和鱼油，用金枪鱼的眼睛提炼透明脂酸，生产化妆品。还要在鱼的骨

头里提炼胶原蛋白，骨胶原蛋白比鱼皮胶原蛋白质量更好，价格更高。到巴布亚新几内亚去投资，主要是拿金枪鱼的配额进行捕捞，这是公司今年的主要工作之一。第二个要做的工作就是海洋生物，通过产品技术含量的提高，通过外聘专家对生物保健品的对接，对产品不断进行改造。海力生品牌不但要在舟山进行宣传，而且要辐射到杭州、宁波、上海、福州等地，如果不推广，公司产品再好也推销不出去，今年公司安排了600万—800万元的产品宣传费用，同时要争取国家的补贴资金，把海洋生物这一块做得更好。

在谈到收入问题时，马震洲说，企业职工收入的增加，股东收入的增加，是要按照企业的健康发展和利润的多少来决定的。公司现在是把职工的收入放在第一位的，首先保证职工的收入有所提高，然后再来考虑股东的利益。我们职工这几年收入的提高虽然不是很大，但通过努力，职工的收入一定能逐步超过同行业职工。如果今后公司的利润还继续增长的话，职工的收入还要继续增加，这还要靠我们职工共同努力。希望全体职工共同努力，把海力生做得越来越好，把海力生打造成百年老厂。

大会由集团公司工会主席、职工持股协会理事长夏伟科主持。集团公司副董事长王加斌、副总裁郭峰出席会议。(邓治国)

简讯

□舟山检验检疫局日前通报，果品制造部备案食品安全员张增飞经考核被评为2012年度优秀食品安全员。该荣誉的获得，不仅体现了果品制造部食品安全员严格把关、认真履职的工作作风，也彰显了海力生集团作为食品安全主体责任人本着“食品安全，至高无上”的方针，信守食品安全承诺，获得了公众

雄起雄起，激发高士气

——制药公司销售年会文艺晚会掠影



△四川省区代表演唱歌曲《高士气》



△“开年大戏之龙争虎斗”现场竞赛一等奖团队



△重庆省区代表表演朗诵《明天会更好》



△广东省区代表信心满满地喊出新年销售新目标



△江西省区代表演唱歌曲《步步高》



△江苏省区代表表演小品《喀秋莎》



△湖南省区代表演唱歌曲《相亲相爱一家人》



△公司领导与征文比赛二等奖获奖者合影

带着蛇年新春的喜庆，载着销售代表的笑声，2月21日晚，制药公司销售工作年会文艺表演与颁奖晚会在圣地亚大酒店金盛厅举行。晚会现场张灯结彩，奖杯同庆，时刻洋溢着欢声笑语。公司领导张振标、夏伟科、施蛟，特邀嘉宾王加斌、郑佩琢、郭峰、朱海波、郑海辉等与全体销售代表欢聚一堂，互致新年问候。

晚会开始，夏伟科首先向全体销售代表表示衷心的感谢，并致新春的祝福。在热情洋溢的祝酒词中，他坚信在2013“医院终端开发年”中，大家一定能够展示出亮剑精神，在“高士气、高成长、高分享”的奋斗目标指引下，创造出更加优异的销售业绩。

一声声烟花礼炮响起，演出开始了，中华武术，英姿飒爽；魔术表演，引人入胜。“一道道山来一道道水，咱陕宁省区团队来舟山”，一曲改编的陕北民谣让人闻到了南泥湾泥土的芳香。四川省区办事处代表倾情演绎的《高士气》，在“我雄起雄起雄起雄起心潮涌起！高士气，激发高士气！”的激扬高亢说唱声中，把圆满完成新年销售任务的决心和信心表达得淋漓尽致。

浙江省区办事处代表的原创小品《成功需要一点点……》，叙说了海力生制药销售代表在日常工作中依靠学术，坚持行为准则，终于感动客户的故事，也从中反映了海力生销售“历经千辛万苦，想尽千方百计，走遍千山万水，说尽千言万语”“四千精神”的传承和延续。“我们挑精兵、抓培训、打基础，我们同心同梦，群策群力，为海力生制药蓄势腾飞，不遗余力……”重庆省区办事处代表的诗朗诵《2013，开启一个传奇》，表达了销售代表努力拼搏，誓创海力生制药明天的辉煌、未来的荣耀的豪气。小品《真男人，要两粒》在欢笑中展示了公司产品齐索的良好治疗效果。《恭喜发财》《朋友》《相亲相爱一家人》等歌声无不赢得大家的热烈掌声，同时使大家更加体会相聚相会相逢的来之不易，更加振奋起精神，为完成2013年销售任务而努力。

最后，销售四部、五部《明天会更好》的倾情演唱引发代表们的积极互动，特邀嘉宾郭峰的一曲专业水准的《幸福赞歌》，在一次又一次的掌声和呼喊声中把晚会推向高潮。（制药公司 郑贤建）

（本版照片均由乐单英摄）



△公司领导与征文比赛一等奖获得者卢艳合影

2012 年度优秀合作伙伴奖

北京优秀合作伙伴：王小龙
云南优秀合作伙伴：袁黎明

2012 年度学术先锋奖

销售一部湖北办事处 龚畅玉

2012 年度销售增长奖

一等奖 销售三部广西办事处梧州市场 张志华
二等奖 销售二部浙江办事处嘉兴市场 沈荣波
销售三部广西办事处柳州市场 於弃疾
三等奖 销售一部湖北办事处 龚畅玉
销售一部广东办事处 王最君
销售二部浙江办事处 王亚君

2012 年度销售贡献奖

销售二部浙江办事处宁波市场 王亚君



▲ 年度销售增长奖一等奖获得者 张志华(左) 沈荣波(右)



▲ 年度销售贡献奖获得者王亚君(右)



▲ 年度学术先锋奖获得者龚畅玉(左)



推动产业转型升级 促进企业稳步发展

——董事会工作报告摘登



2013年，要坚持以科技推动产业，以营销拉动产业，围绕“做实产业、科技创新、品牌建设”三个关键点，结合生产规模、品质、消耗、市场等要素，抢占各产业转型升级的制高点，促进企业的持续稳步发展。

深化战略合作 狠抓市场营销

制药板块要深化与任源制药的战略合作，使企业不断壮大，在竞争激烈的市场中永远立于不败之地。2013年计划完成销售额2.7亿，这个指标是前所未有的，彰显了新的制药团队的决心和信心。

一是要继续推进改革，不断输入新思想、新理念。围绕上量，在稳定原有营销队伍基础上，加强营销队伍建设，努力建设一支齐心协力、携手共进，高士气、高成长、高分享，传承海力生“四千精神”，弘扬海力生制药新文化的营销新团队。

二是要以上量为第一要务，加强市场整合，不断扩大自营区域，扩大产品覆盖面。加大终端开发力度，下大力气促进医院、药店的上量工作。落实终端指标与考核措施，明确并落实“医院终端开发年”目标，继续商业整合工作，加强招商团队力量，加大产品招商力度，加强省区招投标、医保、物价等政务力量的培养、指导和督促，建立省区招标、政务、定价等工作专人队伍及形成指导体系。

三是要加快推进新版GMP实施工作，加强全员质量意识，用GMP标准来

规范整个药品研发、生产、销售全过程。

四是要加快推进在研项目的研发进度，改性钠基蒙脱石项目年底前完成治疗慢性胃炎和治疗胃溃疡适应症的IIb期临床试验工作。天然鱼肝油项目中完成质量标准的制定和中试扩大试验，并启动天然鱼肝油国家药典标准的提高工作。

五是要充分发挥已经掌握的市场资源和产品、学术优势，利用医学、医药专题年会、展示会等平台，加大对市场的学术支持力度，不断有效地扩大海力生制药的知名度。

建立完善制度 加强内部管理

进一步增强“管理能够出效益”的意识，不断整合内部资源，合理调整资源配置，眼睛向内，强化管理，深化管理，向管理要效益。重点是要抓好奖惩制度及管理职责的落实。在海洋生物医药工业园区建设中，我们要总结经验、吸取教训、从严审核、规范运作。各业务部门、财务部门要共同制定有效的、针对性的管理办法，健全制度，规范管理，防止漏洞。积极创造条件，制定切合实际的指标，将水电气的使用列入考核范围。不断完善员工绩效考核制度，进一步完善员工的岗位职责，依据职责实事求是地对员工进行全面考核，使这一制度真正成为推动企业各项工作顺利开展的推动力。扎实推进现代化办公OA系统的实施。各生产实体要积极开展岗位练兵和技能比武活动，降消耗、提得率。大力提倡和鼓励全体员工进行各种形式的技术革新活动，降低生产成本，提高生产效率。

发展循环产业 推进转型升级

金枪鱼产业是今年实现工业总产值6.5亿元目标的主要突破口，我们将把它作为支柱产业来打造。通过去年在巴新建设金枪鱼加工基地，同时由于国际金枪鱼产业的转移，今年我公司约可获得3万吨原料，我们要及早做好与之相配套的各项准备工作，进一步挖掘海博公司的生产潜能，尽快使水产制造部的生产规模达到满负

荷水平。在此基础上，将开辟第三车间，新增震洋公司作为我们的代加工点，扩大生产规模，大幅提高产能。近日，公司成立了水产食品产业领导小组，实现生产管理、设备设施、采购结算、费用控制等的一体化。力争通过一两年的努力，使金枪鱼原料的年加工能力达到5万吨以上。同时要积极寻找新的经济增长点，抓紧落实

金枪鱼下脚料生产鱼粉、鱼胶原蛋白氨基酸农作物营养液等项目，不断延伸金枪鱼的产业链，使金枪鱼的应用功能、价值创造发挥到极致。生产部门要抓好人员稳定工作，克服劳动力紧缺等困难，从管理、加工技术等入手提高原料的出成率。为配合金枪鱼规模升级，要抓紧冷库扩建工作，并争取在今年禁渔期前完成。

加大营销力度 打造朝阳产业

海洋生物板块是一个新兴的朝阳产业，从今年起要进行重点打造。重点是抓好医用食品和以胶原蛋白为代表的保健食品的营销，强化品牌建设、形象设计和市场销售，注重产品的更新换代。医用食品的销售，要充分利用中国医师协会临床营养发展基金这个平台，

进一步扩大海力生与国内医用食品界领导和专家的交流与合作，不断提高海力生的影响力和知名度，把大元素医用食品打入国内三甲医院。保健食品的营销，在搞好专卖店、网购、好易购等新型营销模式的同时，全面谋划传统的销售模式，进超市、入药店。

生物公司产品的上量一定要以技术创新为支撑，抢占技术、销售的制高点来实现，继而扩大生产规模，形成良性循环。要大力引进专业人才充实到生物公司，把海洋医用食品和以胶原蛋白肽为代表的保健食品的研发、生产、销售工作做得更好、更深入。

加快科技创新 增强企业动力

科技创新是企业发展的核心，是产业发展、扩大创利空间的有效推动力，是打造“百年老厂”的强有力支撑。我们要充分利用公司研究院的有利条件，通过市场找产品，今年的重点是要抓紧胶原蛋白

透皮吸收制剂项目的产业化，胶原蛋白果糖片、农作物营养液的研发，以及化妆品的改造和透明质酸的研制等工作。争取在国内开创胶原蛋白在乳品、饮品中应用的先河，寻找动物蛋白与我司深海鱼

蛋白的区别，做好产品宣传。研究院要每月召开对接会，不断引进新项目，推进创新研发和技术改造进度，争取生产一批、研发一批、储备一批，保持企业科技创新的持久性。

构建品牌战略 树立企业形象

品牌是一个企业生存与发展的灵魂，代表着企业的竞争力，也是企业重要的无形资产。在董事会报告中用一个章节的篇幅，提出品牌建设这一课题，是第一次，显示了公司高层对企业品牌建设的重视和决心。年前，公司专门成立了企业形象品牌建设领导小组，将制定具体的计划和目标。今年计划投入600—800万元，重点推进以胶原蛋白为代表的海洋生物保

健品的宣传，以点带面，构建品牌战略，建设企业品牌，树立企业形象，扩大企业影响。充分利用群岛新区、旅游胜地这一窗口优势，通过增加交通要道、旅游集散中心等设立户外广告，投放车体广告，与三星级以上宾馆进行合作，陈列公司产品，在广播、电视和各类报纸杂志上进行广告宣传等形式，做好企业形象和品牌建设以及产品推介工作，逐步将品牌影

响力推向省内的杭州、宁波、温州等地区及上海、江苏，开拓市场。传统销售模式也要先搞试点，稳步推进。科技创新是打响品牌的有力保证，要坚持科技领先，注重产品品质，坚持产学研结合，大力引进培养科技人才。建立销售热线，加强售后服务，重视疑惑解答。计划在定海、东港、临城、普陀山等地开设一批海力生专卖店或加盟店。

打造企业文化 建设后备队伍

2014年，是海力生成立60周年大喜日子，我们将以此为契机，大力弘扬企业文化，提炼企业精神。在年轻员工中大力宣传海力生的历史，增强企业凝聚力。

以长远发展的战略眼光，进一步确立“以人为本”的指导思想和管理理念，继续贯彻大力培养内部人才和适当引进外部人才相结合的工作方针，加大人力资源的成本投入，加大各类人才“内培外引”的力度。继续提倡和鼓励以师徒带徒制，领导干部要善于发现年轻的后备人才，带头传帮带，秉持开阔的胸怀和包容心，大胆提拔，努力建设一支有思想、有知识、有活力、懂管理的年轻后备人才队伍。工会、共青团和女职委等群众性组织要大力开展各类丰富多彩的活动，活跃企业文化建设，吸纳年轻人的广泛参与，在活动中发现人才、挖掘人才、培养人才。

内外商贸并举 拓宽销售渠道

水果杯的形势说明，商路狭窄已经成为企业发展的主要瓶颈，要广开门路，大力采用多种形式的营销方式和手段，强化内外贸市场的营销力度。同时以新产品开发为突破口，不断的丰富产品饱满度，在现有的市场消费群体中，拓展“海力生”品牌的影响力，从而带动其他系列产品的销售。食品贸易总部要加强同产业部门的对接，拓展销路，国内以舟山群岛新区为核心，以现有的客户群体和终端网络市场为基础，着重开发浙江、上海、江苏、福建、深圳等市场。国际市场的开发将以国际展销会和电子商务为平台，大力推进。注重专业外贸人才，特别是有商路、有订单的外贸人才的引进，采取多种形式，不断拓展外贸渠道，努力打通发展瓶颈。