

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

2015 年 1 月 20 日
星期二 总第 65 期 第 1 期

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



新闻热线 2085315

集团公司召开第十八次股东大会

马震洲代表董事会作工作报告 审议通过公司持续经营的议案

□吴优娜

本报讯 海力生集团自 2000 年实施产权改革以来,第一轮经营期限将于 3 月 14 日到期。1 月 9 日召开的第十八次股东大会,审议并表决通过了公司董事会关于持续经营的议案,自 2015 年 3 月 15 日起,公司将进入第二轮经营期,经营期限为 20 年。

集团公司股东出席大会,非股东中层以上干部、专员全程列席会议。董事长、总裁马震洲代表董事会作工作报告,回顾、总结了公司 15 年来的主要成果和经验教训,2014 年主要生产经营工作情况,指出了今后的重点发展方向。报告指出,公司改制后,民营体制使得企业的内生动力更加加强,海力生迎来了发展的黄金时期。企业实施整体搬迁工程后,由于国内外市场形势的变化,特别是受药品招投标、连续降价以及通胀、利率、汇率、劳动力、海洋资源等多种不利因素的



影响,造成产能过剩,产业定位与实际经营效果事与愿违,企业的生产经营不尽如人意。面对严峻的经济形势,我们与时俱进,锐意改革,不断转变经济发展方

式,坚持“内抓管理,外拓市场”的方针,大力推动产业的优化整合和转型升级,及时调整产品结构,加大新品研发力度,连续下滑的经济形势得到有效遏制,经

济运行质量逐年好转。

报告回顾了 15 年来的主要经营成果与经验教训(详见今日本报第四版董事会工作报告摘要)。报告从六个方面总结了

2014 年的工作:

一是加快品牌建设步伐。2014 年,公司以更大精力,更多财力,加快企业形象宣传和品牌建设步伐。多次举行各类大型新品推广活动。完成海洋保健食品、护肤品、休闲食品的品牌线系统建设、设计。完成企业形象片广告以及脑元神、诗浪护肤品、鲨烯营养乳等产品电视广告片的制作,并已在舟山新闻综合频道、浙江民生频道的各档节目、各个时段全年播放。冠名舟山广电观众听众节及“汪大姐来了”节目。增加了宁波 12 条公交线路、三江码头快艇等各处的平面或视频广告。

二是加大产品营销力度。近年来,通过对生物健康产业的顶层设计和策划,以及与合作团队的磨合和市场拓展,营销思路、营销理念和营销模式已基本明确。新推出的海洋保健食品海韵颗粒,“诗浪”品牌七藻胜肽、

下紧转第 2 版▶

新年献辞

万马奔腾去,三羊开泰来。在 2015 年到来之际,我谨代表集团公司董事会,向工作在各个岗位上的全体员工、各位股东、离退休老同志及员工家属致以新年的祝福和亲切的问候!同时也向一直关心、支持海力生发展的各级领导、社会各界朋友表示衷心的感谢!

在过去的 2014 年,闪现了很多的精彩瞬间,留下了太多的美好回忆。在这一年,我公司迎来了 60 周年大庆,公司组织了丰富多彩的活动,向大家展现了一代代海力生人依托自身的赤诚之心创造的极不平凡的历史。这是海力生的巨大财富,海力生人将世代相传。60 年既是一段历史的终点,更是开启新历史征程的起点,我们将把这 60 年的辉煌化作前行的动力,努力将海力生打造成为全国海洋生物健康产业第一品牌,实现百年老厂的蓝色梦想。

2014 年,公司紧紧围绕“品牌建设、营销突破、管理创新”主线有序开展各项工作,并成为舟山唯一一家浙江省第一批“三名”培育试点企业。公司大力推进品牌建设,加大产品营销力度,完成对海洋生物健康产业的顶层设计,明确营销战略、思路、模式,不断提高产品丰富度;深化内部管理,开展内培外引工作,积极推行生产成本考核和精细化管理活动,加强费用预算管理,完善优化组织架构,实施薪酬制度改革,成效逐步显现。

2015 年是公司新的经营期开局之年,也是转型升级力求实效的关键一年。我们将加快实施品牌战略、营销战略、创新战略和人才战略的步伐,加大市场拓展力度、广度和深度,依靠科技进步,推进海洋生物产品的研发速度,继续实施水产食品板块的整合,促进海洋健康产业的发展。

雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。新的一年开启新的希望,新的历程承载新的梦想。让我们继续团结一心,同心同德,在羊年里勇当领头羊,谱写百年老厂梦的新篇章!

最后,祝大家在新的年里,身体健康、阖家幸福、万事如意!

董事长、总裁 马震洲
2015 年元旦



省经信委副主任来公司指导调研

□顾华威/文 严跃进/摄

本报讯 上月 29 日,省经信委党组书记、副主任徐焕明一行来公司指导调研。舟山市政府副秘书长王行跃,市经信委主任张立军,副主任王素清、史伟忠,集团公司董事长马震洲,副董事长王加

斌、郑佩琢,副总裁郭峰陪同调研。

马震洲向徐焕明一行介绍了公司的历史沿革、产业情况和企业文化,表示将通过努力不断发展海洋生物健康产业,以“三名”企业培育为契机,把公司打造成海洋健康产业的标杆性企业。

徐焕明对海力生集团被列为省第一批“三名”培育试点企业表示祝贺,希望公司扩大规模、提高创新能力,努力引领海洋生物领域行业的发展,朝着创新能力强、品牌影响大、经济效益好的目标努力前行,把海力生打造成名副其实的“三名”企业。

海力生(药品)销售部召开工作年会

□制药公司 江杰

本报讯 海力生制药与任源医药实施战略合作已近 3 年,上月任源医药集团设立了“大”营销事业部,以共享销售资源,并下设了海力生(药品)销售部来组

织管理海力生原有承制药品销售人员。1 月 6 日,新设立的海力生销售部召开了第一次销售工作年会,2015 年度承包制区域经理和部分学术代表参加了会议。

会上,海力生集团董事长、总裁马震洲肯定了药品板块实

施战略合作 3 年来的成绩,也肯定了张振标总经理 3 年来对海力生销售人员规范、有效的管理与指导。他指出,在任源集团营销事业部大框架下,设立海力生销售部,是对海力生销售人员的支持与肯定。下紧转第 2 版▶

集团公司 2014 年十大新闻

1 集团公司被列入“三名”培育试点企业

集团公司被正式列入浙江省第一批“三名”培育试点企业，系舟山市唯一一家。为更好地落实“三名”企业培育试点工作，集团公司成立了“三名”培育试点企业领导小组，努力按照省政府的要求，把海力生培育成总部型技术模式创新及品牌建设的知名企业。

2 副省长、新区党工委书记、市委书记孙景淼来我公司调研

7月31日上午，在海力生集团创建60周年前夕，副省长、新区党工委书记、市委书记、新区管委会主任孙景淼来我司调研。孙景淼在听取集团公司董事长、总裁马震洲的汇报后，用“三个祝贺”、“三个感谢”和“四个经验”高度评价海力生60年的发展，勉励公司总结、坚持“四个经验”，再创辉煌。

3 成功举办60周年庆典活动

通过近一年的紧张筹备，电视纪录片《风雨六十年》在公司60华诞前夕顺利完成拍摄制作，纪念册《梦铸辉煌》顺利出版。浙江省老省长柴松岳、舟山市委书记于辉达、舟山市市长彭国镇、夏阿国分别为集团60华诞题词。8月5日，庆祝大会暨“梦铸辉煌”文艺演出的成功举行，把庆典活动推向了高潮，获得了与会人员和全社会的高度评价，大大提升了海力生的知名度和企业形象。

4 在3月26日召开的加快浙江舟山群岛新区建设大会上，集团公司荣获2011-2013年度创新成长型企业称号

5 马震洲受邀参加APEC工商领导人峰会

11月8日，董事长、总裁马

震洲应邀赴京参加2014年亚太经合组织（APEC）工商领导人峰会。我集团公司是舟山市唯一一家受邀企业，全省受邀企业也仅15家。

6 公司出台《管理梯队建设实施办法》

12月1日，公司出台的《管理梯队建设实施办法》，规定了集团高层、中层和各子公司、各生产部、各部门下属的中层干部岗位职务年龄上限。根据《实施办法》，10多位集团中高层干部职务作了调整，40余位年轻干部被提拔充实到集团或下属单位管理岗位。12月11日，董事长、总裁马震洲主持召开年轻干部座谈会，要求年轻干部有激情有活力有担当，不断学习不断进步，为海力生的发展建功立业。

7 推行集团内部精细化管理

4月14日集团公司一季度

经济形势分析会提出，今年起对5个主要实体部门实行成本考核。5月4日召开专题会议，对成本考核和推进精细化管理工作进行研究、部署。在7月15日召开的上半年度工作会议上，确定精细化管理为工作重点。为配合精细化管理工作的推进与深入，集团内部开展了5S管理，年底完成了全面费用预算体系建设，同时组织了相关培训。

8 举行《海力生报》创刊五周年系列庆祝活动

为庆祝《海力生报》创刊五周年，举办了有奖征文、座谈会、专题文艺晚会等系列庆祝活动。董事长马震洲为《海力生报》创刊五周年题词“打造百年老厂，办出一流报纸”。活动中，大家充分肯定了《海力生报》为企业和谐稳定发展及各项工作的顺利开展所发挥的作用，同时为办好报纸提出了许多宝贵意见和建议。

9 冠名广电观众听众节，完成拍摄广告宣传片

为加快推进品牌建设、提升企业形象，促进海洋生物健康产品在自贸领域的拓展，集团公司委托舟山广电拍摄了企业形象、脑元神、鲨烯营养乳剂和“诗浪”护肤品系列广告，并自12月1日起陆续在舟山电视台《新闻综合频道》不同节目时段播出。另在浙江电视台民生频道也投放了脑元神广告片。冠名赞助了舟山广电观众听众节及“欢乐嘉年华”活动，以“源自深海，健康海力生”为主题开展品牌推广活动。

10 制药公司所有在生产的药品制剂剂型均通过新版GMP认证

继年初固体制剂二车间取得新版药品GMP证书后，7月25日，软胶囊二车间也通过了新版GMP认证。至此，制药公司所有在生产的药品制剂剂型均已通过新版GMP认证。

集团公司召开第十八次股东大会

▲上紧接第1版

玻尿酸两大系列护肤品，以及全新改造的保健食品脑元神胶囊、鲨烯营养乳、灵芝、姬松茸胶囊和医用食品，使公司产品的丰满度得到很大提升。

三是开展内培外引工作。针对海力生干部队伍老龄化严重的现象，着力开展了管理梯队建设和后备人才选拔工作，发现和选拔了一批有朝气有活力的年轻人才。相继出台了《管理梯队建设实施办法》《人才选拔、培育、考核、聘用制度》《员工退休返聘规定》等一系列制度。引进了一批财务、工程、精细化管理、内部考核、人力资源等岗位的管理人才。

四是加强企业内部管理。实行生产成本考核，推行5S管理活动，加强费用预算管理，完善优化组织架构，实施薪酬制度改革。

五是成功举办六十庆典。电视纪录片《风雨六十年》，再现了海力生集团60年的风雨历程。纪念册《梦铸辉煌》更是详细全面地描述了企业60年发展史。

确定了“坚守、诚笃、传承、创新”的企业精神。8月5日，庆祝大会暨文艺演出的成功举行，把庆典活动推向了高潮，获得了与会人员和全社会的高度评价，大大提升了海力生的知名度和企业形象。

六是推进“三名”企业培育。2014年，集团公司被列入浙江省第一批“三名”（名企、名品、名家）培育试点企业，系舟山市唯一一家。目前，我们已与浙江省政府、舟山市政府签订了培育责任书，并严格按照责任书制定的目标和任务加紧开展各项培育工作。

报告确定了2015年工作重点和目标，明确了企业未来的发展方向（详见今日本报第四版董事会工作报告摘要）。

马震洲在通报股东分组讨论情况时指出，股东们对董事会报告总体满意，认为15年来经营成果、经验教训和2014年生产经营情况的总结比较务实，后步发展方向比较明确、实际。股东们对公司市场营销、品牌建

设、技术创新、年轻干部培养、研发团队建设、经营风险控制等方面提出了诸多建设性意见，对公司做好生产经营决策，尤其做好生物保健食品、医用食品等营销有重要参考价值。公司董事会、经营者将按照股东提出的殷切希望和合理化建议，不断深化各项工作，并一一落实。

马震洲在会议最后强调，在当前外部总体环境恶劣的情况下，我们更要做好自身建设，夯实基础，不断深化内部经营机制、体制改革，以适应时代步伐。要向着海洋健康产业第一品牌的目标，不停步、迈小步，勇敢前行，同时进一步理顺水产品精深加工这一传统产业，使海洋药物、海洋生物保健食品、海洋医用食品、海洋护肤品、海洋精深加工食品五大产业板块共同发展壮大。

大会审议并通过了董事会工作报告、监事会工作报告、财务报告和2014年度利润分配方案，批准了公司章程的修改。会议由副董事长王加斌主持。

海力生(药品)销售部召开工作年会

▲上紧接第1版

他要求，承包制人员作为一个个小型的“经营者”，要在营销事业部及海力生销售部的领导下，提升个人销售业绩，对公司、对自己负责，不负所望。

任源医药集团营销事业部总经理张振标对今年任源集团营销事业部成立后的内外环境作了分析，并着重讲解了“整装待发”的意义。“整”就是整合，今年是公司大发展的一年，需整合部门职能、公司资源和区域市场，共同面对严峻的医药行业外部环境及一系列的竞争与挑战。海力生销售部也享有共同的大平台、大资源，希望承包制人员作好思想和行动准备，尽最大努力做好终端上量。

营销事业部副总经理夏伟科在会上介绍了本次会议的目的和意义，并对新设立的海力生销售部全体员工提出要求。他说，下设海力生销售部，既是对这支队伍之前销售成绩的肯定，也是对这支队伍之后工作的重视。

海力生销售部全体承包制人员个个都是“老兵”，他们阅历丰富，客情周到，公关“上乘”，但大部分人员的短板也相当明显，表现在学术知识有待充实，进取意愿有待加强。所以要学会扬长补短，一方面加强团队化管理，增加凝聚力、向心力和归属感，另一方面实行专业化操作，熟悉了解公司的销售政策和规章制度，按章程办事。

海力生销售部经理金伟达介绍了海力生销售部组织机构及人员构成等。分析了承包制人员2014年的市场销售情况，提出了2015年销售方略与计划，并要求承包制人员增强管理意识，和衷共济、与时俱进、再接再厉、递增销量。

会上，3位代表作了发言，他们回顾了之前的工作，表达了对后续工作开展的信心。对与会人员在2015年承包模式销售政策、考核方案（初稿）等方面困惑，夏伟科和金伟达作了一一解答；市场部吕伟仙老师详细介绍了《孕环境检测项目》。

贸易公司开展新员工培训

马震洲到场勉励员工 郭峰讲授企业文化

□人力资源部 蒋耀聪

本报讯 1月14~15日，贸易公司组织开展了为期2天的新人培训，75名新员工参加了培训。

集团公司董事长、总裁马震洲亲临培训现场与新员工进行交流，他不仅谈了自己对市场营销的看法，同时对大家寄予了厚望。他说，团队有生机、活力，有严格的管理体系，有赏罚分明的制度，有敢于亮剑的精神，销售才能搞得更好。2014年是公司集中精力做好浙江市场，实行营销模式改革的试验年，2015年我们要共同努力，探求新颖的销售

方式，让“海力生”品牌在浙江已建立的11个销售网点生根开花，为企业创造价值，同时实现自身价值。在浙江试点成功后，我们要向外省拓展，最终建立起千余号人的营销团队，开设百余家甚至两百多家的“海力生”专卖店，还要通过外贸事业部，去国外开店。届时全国各地可能会有好几家海力生的贸易公司，会需要大量的各级管理人员。关于促销工作，既要好好把握当前春节这一有利时间点，也要谋划好中、长期的促销工作。

集团公司副总裁郭峰为参训的新员工娓娓讲述了海力生60年的辉煌发展史，从一个小小

的鱼粉厂，一步步发展壮大成如今多元化的集团公司，使新员工对公司发展和文化有了深刻的了解。集团财务部、人力资源部、信息管理中心分别为新员工做了详尽的管理制度与流程操作等的讲解，并与参训人员就实际工作中遇到各类问题做了解答、交流。

除了接受理论培训，新员工还参观了生物公司蛋白粉车间、GMP车间，直观地了解了生物健康产业每款产品的生产工艺。

培训结束后，参训的新员工纷纷表示，这两天的培训对提高今后的工作效率有很大的切实性的帮助。

简讯

□1月14日上午，市国资委党委组织的企业党建工作考核组来我司，对公司2014年度党建工作及党风廉政建设工作目标责任制落实情况进行检查考核。集团公司党委书记王加斌、副书记郭峰及全体党委委员参加了考评。郭峰代表公司党委向考核组汇报了一年来公司加强党的组织建设、积极推进党风廉政建设、大力实施“人才”战略、加大企业文化建设、加强青妇桥梁纽带作用等方面工作开展情况。考核组对公司在党建工作方面所取得的成绩给予了充分肯定。（党办 邓治国）

□为保证OA系统和全面费用预算良好衔接，积极推进集团公司精细化管理，1月4日，集团公司组织开展了OA系统中全面费用预算实际操作的培训，下属各子公司、各生产部、各职能部门领导和有关人员共百余人，分两批参加了培训。培训内容主要包括：集团组织架构、预算科目分类、易混淆科目解说，流程设置的节点介绍以及预算流程操作中的要点等。培训由信息中心蒋波主讲，并对学员们提出的在实际工作中可能遇到的细节问题进行一一解答。（人力资源部 任洁琼）

“蓝色梦——我们在路上” 集团团委举办迎新晚会暨优秀团员青年表彰活动



图为十名优秀团员青年与颁奖领导合影

□团委 顾华威

本报讯 1月15日晚上,集团公司一楼会议室欢歌笑语、激情飞扬。由集团公司团委主办、贸易公司协办的2015“蓝色梦——我们在路上”迎新晚会在这里隆重举行。各子公司、各部门负责人,团员青年代表及贸易公司全体员工共150余人参加了晚会。集团公司党委副书记、副总裁郭峰,工会主席夏伟科,财务总监林浩应邀出席。

郭峰热情洋溢的致辞拉开了晚会的序幕。他首先代表集团董事会、行政班子、党委向到场的来自贸易公司的外市场人员表示欢迎,对获得“优秀团员青年”荣誉称号的10位年轻人表示祝贺,希望公司广大团员青年以先进为榜样,勤奋学习、勇于创新、锐意进取,为公司实现“蓝色梦”建功立业。

近年来,公司引进大批青年

员工,在不同的工作岗位上,涌现了一批工作勤、素质高、品格好的优秀青年。为总结经验,树立典型,集团公司团委授予方贤平、王伟凤、王佩琼、朱涛、周波、於彦帆、胡艺、钟江燕、姜静静、谢敏敏10位同志“2014年度海力生集团优秀团员青年”荣誉称号。希望受到表彰的先进个人以此为新起点,不懈努力、发扬成绩,在服务公司、开拓创新、奉献社会工作中做出突出贡献。

晚会演出了由公司各团总支、团支部为单位选送的节目。晶和公司翁舟科和郑杰带来的歌曲《明天会更好》瞬间将晚会气氛点燃,演唱者通过歌曲表达了对公司未来美好的祝愿。电商部的全体工作人员带来的舞蹈《舞动电商》激情四射,展现了电商部同事勇于创新的精神风貌和勤勤恳恳的工作态度。创意诗朗诵《宫保鸡丁和土豆的故事》由贸易公司宁波办带来,三位表

演者分别来自湖南、山东、浙江,用各自的方言给大家带来了一个幽默的桥段。贸易公司的女声对唱《一个像夏天一个像秋天》让全场观众眼前一亮,优美的旋律、轻快的节奏表达了职工热爱企业、关爱同事的情感。“朋友一生一起走,那些日子不再有”,果品制造部的赖开煌和丁乐园带来的歌曲《朋友》引发了在场观众的大合唱。贸易公司外市场的郑榆和付云峰带来的歌曲《海阔天空》反映了市场部的工作人员不怕失败、追逐梦想的坚定信念,特别是郑榆具有穿透力的嗓音更是引起了在场观众的共鸣。生物公司副总高银康、集团财务部周波、贸易公司林光、制药公司冯薪华等分别带来歌曲,表现了职工爱厂如家、勇于追梦的精神风貌,也激励着在场所有的员工为助推海力生的蓝色梦想贡献自己的力量。晚会在贸易公司带来的合唱《相亲相爱的一家人》的歌声中落下帷幕。

晚会评选出三个优秀作品,贸易公司的女声对唱《一个像夏天一个像秋天》、果品制造部的歌曲《朋友》、贸易公司歌曲《海阔天空》分获一、二、三等奖。电商部舞蹈《舞动电商》获优秀组织奖。

晚会在表演的间隙采访了贸易公司外市场的工作人员和在公司一线工作的员工,大家都认为海力生是一个很好的平台,工作氛围融洽,产业前景好,表示要为实现海力生的蓝色梦想共同努力。

(本版照片均为严跃进摄)



“我在干的是一项事业” ——谈2014年山东市场的肠内营养制剂销售

□生物公司 杜磊

新年伊始,回想去年的这个时候,有犹豫,也有家里的一致反对,还有周遭朋友们的不理解。为什么要辞去制药公司省区经理的职位,来从事生物公司肠内营养制剂销售?如果不能入职怎么办?有对比过收入吗?有费用吗?能赚多少量?我只能回答:“呵呵!我不知道,我只知道我在干的不是是一项工作而是一项事业,我能感觉到它会在以后成为一种趋势,我

相信成功青睐努力的人。”

所有的事情都是决定难、起头难、接触难、投入难,要成功更难。李嘉诚有句话是我精神上最大支柱:你要过什么样的生活就要承受什么样的疼,你要过最好的生活那就要承受最强的疼……在2014年的每一个月,我的车保持着5000公里以上的市场奔赴,每周4天以上的出差记录,换得成绩:山东省内16个地级市从开始的5家三甲医院,到现在三甲医院17家,县级三

乙医院10家,7个销售人员已经落实到各大医院。我们不断提升公司品牌在营养科的知名度,不断努力让更多医院更多临床科室认识到有我们的存在,我们在为一个目标——打造省内肠内营养药用食品第一品牌而奋斗。我们已在路上……

山东市场虽然在2014年完成了销售额2.5倍的增长,但我相信我们团队在今年能做到更好。我觉得这个行业的大气已经到了。现在,不管是国内还是

省内医院,越来越多的医院因为三甲的评审和复审或者二甲医院评审升三甲医院,开始逐渐地重视营养科的发展。在这种发展趋势下,我们需要做的是牢牢把握住发展机遇,我很有信心把肠内营养这个行业做大做强!

经过一年的努力,我对于这个行业发展有了更深认识,我相信2014年只是在这个行业里布好一个基本框架,2015年不仅会有更多的医院知道营养科,也会有更多的临床科室了解肠内营养的重要

性!明年的山东市场会有一套更加系统的销售思路展现给大家,期待山东的销售节节攀高!

(杜磊,2014年任生物公司医用食品<肠内营养制剂>山东省销售负责人。他努力学习掌握医用食品知识,建团队,强学术,逐步打开了山东省区的医用食品市场。)

开发新兴行业
你我共同努力

承前启后创业创新 努力打造百年老厂

——董事会工作报告摘登



一、15 年来的主要成果与经验教训

(一) 调整产业结构、寻找合作伙伴取得显著成效

公司于 2007 年实施整体搬迁工程后，虽然技术装备水平有了明显提高，生产条件得到了根本改善，但在实际运营过程中，由于产能过剩、市场变化以及自身产业定位问题，出现了除制药板块有明显效益外，其他企业的经济效益不尽如人意的局面。新厂建成后，一方面基础性运营成本不断提高，折旧、投资利息、人员工资、能源、交通费用和餐费补贴等刚性费用支出不断增加，同时，产能未能达到正常水平，大大增加了单位运营成本。另一方面，有些产品的生产成本高于市场价格。面对这一不良局面，面对危及企业生存发展的严峻时刻，公司沉着应对，采取灵活多样的经营方式，先后对相关公司实施了关停并转。对元泰公司实施关闭，租赁给震洋公司；对水制部、FD 实施停产停业；对包装公司实行承包经营；对晶和公司、水制部原有的承包模式进行了合理的清理清算；下决心对生物公司股权结构进行调整，妥善处理了与自然人股东的股权转让，生物产品的知识产权得到明晰，企业自主经营权力得到完善；对海博公司，首先与泰国帕塔亚公司的股东合作关系进行了全面系统的梳理，对亏损问题和帕塔亚公司在海博的股权进行了清算，劝其退出并得以实现。其次，加强了与上海水产集团的战略合作，金枪鱼原料得到基本保障，产能正常运行，大额固定费用得到了有效消化。

至此，水产产能过剩和大额亏损问题得到了有效解决，其中，

晶和公司不但亏损，而且连续至今，每年都出现盈利。水产食品产业持续下行的经济局面得到了扭转，产业规模崛起，覆盖了大额固定费用，水产食品板块经济运行质量明显提升。

2011 年下半年，针对国家药品招投标政策的不断深化以及整个医药行业的发展趋势，在分析了制药公司的优势和存在的短板后，公司董事会认为，制药板块要得到持续发展，必须走战略合作的发展路子。为此，公司上下几番研讨论证，决定与山西仟源制药实行战略合作。这几年的实践证明，尽管制药公司的产品销售未能达到大幅增长的预期，但从公司自身收益增加，化解制药经营风险，增强新的增长后劲，练好内功，打好管理基础，适应新时代的医药营销体系，走合作上量，合作发展的新路子来看，是正确的，而且总体上是成功的。

(二) 实现产业转型升级，产业板块已基本定位

改制以来，我们不断推进企业的转型升级，始终坚持医药产业核心地位不动摇，并积极发展海洋生物健康产业。制药板块资产重组后，我们又把产业转型的重点转移到了海洋生物这一朝阳产业，花大力气进行打造。充分发挥内部优势，不断强化对自主核心技术的研发，产品不断丰富。以脑元神、鲨烯营养乳、海韵颗粒为代表的海洋生物保健食品，以胶原蛋白肽为基质的海洋医用食品，以玻尿酸系列和海藻类系列为代表的海洋护肤品，以金枪鱼产品、水果杯产品为代表的精深加工食品，形成了较为丰富的产品线。我们紧紧抓住一条鱼，

充分利用一条鱼，不断提高附加值，延伸产业链。目前，海洋生物保健食品、海洋医用食品、海洋护肤品、海洋精深加工食品，连同海洋药物五大产业板块已基本形成，产业的转型升级取得了明显成效。

(三) 以科技创新为支撑，产品丰富度不断提高

多年来，我们不断加强科研平台建设，始终坚持走一条高附加值、高技术含量的全新路子。通过这些年的发展，产品的研发已从模拟创新向自主创新模式转变。已获得 6 项国家发明专利和 1 项国际发明专利。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。作为“省级农业科技研发企业中心”、“中国临床医用食品研发生产基地”，我们始终走在国内医用食品生产研发的前列，“鱼胶原蛋白肽在特殊医用食品中的应用及产业化”项目被列入国家星火计划。氨糖美辛缓释胶囊列入国家火炬计划。2000 年以来，公司承担的多项科研及产业化项目分别被国家、省、市有关部门列入各级各类项目计划，得到了政府项目资金的支持。浙江省海力生海洋生物医药研究院列入 2013 年省级企业研究院建设计划。2014 年，由海力生集团发起，浙江工业大学等 12 家从事海洋生物制品研发生产的大专院校、科研院所和相关企业参加的“浙江省海洋生物制品产业技术创新战略联盟”正式启动，它以企业为主体，以联合开发、优势互补、利益共享、风险共担为宗旨，通过产学研的强强联合，共同突破产业发展瓶颈。目前，我们已经拥有包括 5 个保健食品、两大类 13 个品规的海洋护肤品和四大类 27 个品规的医用食品在内的各类产品 50 多个共 100 多个品规，海洋健康产业的产品丰富度不断提升。

(四) 锐意改革，夯实企业发展根基

我们针对公司存在的有碍企业发展的弊端，加大改革力度，不断引入新的思想理念，新的管理模式，新的营销方式，扎实推进企业的各项工作朝着规范有序的方向前行。

2009 年，实施药品营销改革。虽然此项改革并没有把药品营销提到更高层次，但引入了新的销售理念，新的管理模式和新的运作方法，使药品营销由传统的单打独斗向专业化、学术化、规模化、团队化转化，提高了企业竞争力和抗风险能力，更重要的是，为此后与山西仟源制药的顺利合作打下了良好基础。

近年来，我们一直坚持不懈地实施内部管理制度改革，从员工普加工资到薪酬制度改革，从粗放型管理到精细化、差异化管理，从人才内培外引到激励机制改革，从实行生产成本考核到实施 5S 管理，从管理理念到运作模式，我们都在不断探索适合海力生发展的新路子，不断创新机制体制，力争通过几年的努力，逐步建立和完善制度化运营的强效管理模式。

(五) 经验教训与存在问题

1、科技创新是企业发展的动力。公司每一次产业转型升级，每一次产品升级换代，靠的都是科技创新的支撑。科技创新是提高竞争力的法宝，是我们的立足之本，生命之源。2、畅通的商业渠道是企业发展的关键。药品营

销的成功，提升了产业规模，救活了海力生，发展了海力生，这是很重要的一条经验。目前，水产食品板块由于采购渠道、国内外贸易渠道狭窄单一，严重制约了企业发展。3、坚守主业是企业的灵魂，守家纳财是企业的根本。在企业的发展过程中，必须坚守主业，成功时不能骄傲，失败时不能气馁。寻求企业发展新路时，要审时度势，量力而行，切忌头脑发热，盲目投资。4、人才的内培外引是企业发展的基础。年轻干部队伍的培育和优秀人才的引进这个话题我们讲了多次，但力度一直不大，直到 2014 年才实施。我们应该清醒地认识到，公司的商业营销模式、内部管理机制等已经落伍了，不奋起直追，迎头赶上，我们就要被时代所淘汰。

二、2014 年的主要工作(略)

三、2015 年工作重点和目标

今年是公司转型升级力求实效的关键一年。我们将加快实施品牌战略、营销战略、创新战略和人才战略的步伐，加大市场拓展力

度、广度和深度，依靠科技进步，推进海洋生物产品的研发速度，继续实施水产食品板块的整合，促进海洋健康产业的发展。

四、企业未来的发展方向

我们这一代海力生人肩负着承上启下，再创辉煌的光荣历史使命。当前，公司正不断深化、发展海洋药物，海洋生物保健食品，海洋医用食品、海洋护肤品，海洋精深加工食品五大产业板块；不断改革创新内部管理机制，加强职工队伍建设，逐步使干部队伍更加年轻化、知识化；通过内抓管理，外拓市场，提高整体管理水平，保障原料供给，畅通商路；推进实施营销模式创新，通过品牌营销提高企业及产品知名度；积极寻找战略合作伙伴，做大做强海洋生物健康产业。我们未来的发展方向就是要把海力生推到一个全新的高度，使其在海洋生物健康产业的影响力、知名度和美誉度有显著提高。海力生正在展示企业的巨大发展潜力。

海力生现正面临着建设浙江舟山群岛新区的重要战略机遇期，也是海力生加快转变经济发展方式的关键时期。我们将充分

利用省政府“三名”企业培育这一难得的契机，结合海力生将再次整体迁移的良好机遇，进一步深化改革，大力培养和引进人才，完善人才晋升和薪资激励机制。强化科技创新，继续走产学研相结合的道路，研发具有自主知识产权的新产品，增强企业的核心竞争力。扎实推动管理创新和制度创新，建立健全各项管理制度，大力实施精细化管理，降低运营成本，促进企业整体管理水平的不断提升。采用实体营销、电商营销、微营销和养生文化营销四位一体的营销方式，做大做强海洋生物健康产业，促进海洋药物、海洋生物保健食品、海洋医用食品、海洋护肤品、海洋精深加工食品五大产业板块的持续、跨越发展，把海力生集团建设成为全国海洋生物健康产业的创新型标杆性企业和示范性企业，朝着打造百年老厂、实现蓝色梦想的美好愿景，一路前行！