



微信二维码

天猫二维码

马震洲在年度经济工作会议上要求 拓市场 控费用 强管理 严考核 齐心协力提高经济效益

□行政部 缪婷婷

本报讯 1月23日,集团召开年度经济工作会议。会议要求集团上下在整体经济下行的大环境下,绝不能气馁,要提振我们后续发展的信心。在新的一年里,积极拓展市场,严格控制非生产性费用开支,扎实落实全面预算管理,持续推进精细化管理,加强考核监督,提升全员工作效率,提高企业经济效益。

董事长马震洲在会上作了重要讲话,对2019年的经济工作作了总体部署。他指出,年度经济工作会议后,各部门都要进一步梳理存在的问题,实事求是地分析问题,以问题为导向,群策群力,提出解决问题的方案,把各项工作做得更加扎实。

马震洲强调,食品事业部要做好两手抓,一方面要全力推进便捷菜项目新车间的建设,强化新产品研发、新终端建立、新销售渠道等各方面工作,加强与合作方的沟通、交流和磨合,力争完成2.5亿元的销售目标。另一方面要继续抓好水产品精深加

工,让集团的传统产业得以延续,提高车间单位产值,降低生产成本。采用两条腿走路,扩大内贸市场销售和外贸订单。

马震洲指出,生物公司目前接到了一单100吨胶原蛋白的订单,这是海力生历史上胶原蛋白单品最大的一笔订单。我们要确保100吨胶原蛋白生产任务保质保量地顺利完成。同时,固体饮料的生产工艺要不断改进,为后续申报特医食品打好基础。

马震洲强调,油脂事业部要进一步改进和稳定油脂产品的生产工艺,降低原料消耗,提高成品得率。准确估算单位产值以及油脂中间体的库存,不断开发高含量的鱼油制剂,延长产业链。海洋油脂产品的规格要根据市场销售做出及时的调整,全力提升产量。

马震洲指出,要不断将高价值的科研成果产业化,让产品推陈出新,延长产业链条,保证产品更具有市场竞争力。下一步的主要工作是协助生物公司共同做好医用食品的注册工作,力争在三月份拿到组件类医用食品

受理号,以便于销售部门能在医院参与招投标,促进医用食品销售上量。科研部门要不断借助各大科研院校的力量,多学习海洋生物产业的新知识,多了解新信息,让科技转化为企业的发展动力。

马震洲强调,今年我们工作的重中之重就是销售,整个产业,包括医用食品、保健品、护肤品、鱼油制剂、胶原蛋白、便捷菜等,都要把销售作为工作的出发点、落脚点和立足点,大力推进全方位、立体化、全员性的营销模式改革,落实商业渠道的对接,融入线上线下新零售模式,不断拓市场、找客户、补短板。生物板块要采取自营、代理、电商、直营等灵活多样的营销方式,狠抓以医用食品、保健品和海洋生物制品为主的市场营销;便捷菜项目要努力打造多样化的销售渠道,扎实推进终端店和直营店的建设,努力对接国内外的快捷食品公司,争取上规模的订单,不断扩大商超、菜市场的覆盖面,打响知名度;水产品外贸出口要依托行业协会、国际商会等

平台的良好资源,了解信息,拓展商路。国内贸易要在现有基础上加大力度,灵活经营,努力完成1.9亿元的销售目标;油脂事业部在完成油脂产品的生产任务以外,要积极争取压丸订单,提升附加值,延长产业链。

马震洲指出,2019年,我们的内部管理工作要从两方面着手,首先,实施全面预算管理,集团所有事业部、子公司、职能部门都必须年初提交预算方案,每季度对照方案进行对标,监督工作进度,进一步提高执行力。年底的考评要和全面预算管理、年度工作计划的执行完成情况紧密挂钩,真正体现预算制度的重要性。海力生如此大的产业规模,如果大家都齐心协力做好全面预算管理,控制好费用,对企业的意义是不言而喻的,这也是对大家责任心的一种考验。全面预算管理必须严格执行,费用控制必须从细微处入手,逐步养成节约习惯,增强管理基础。其次,内部管理要按照精细化的要求不断深入,加大监管力度。建立奖罚分明的激励机制,今年我们

将出台全员考核制度,真正把考核与个人的收入挂起钩来。继续深化机构整合和人员精简,努力体现管理效益。

马震洲强调,要加强人才队伍建设,从培养年轻人着手,在梯队转换过程中,要注重海力生精神的传承,做好传帮带工作,老人带新人,前辈带后辈。要培养、爱护、鼓励年轻人,提供平台大胆任用年轻人,让他们有机会发挥自己的才能,只有这样,我们百年老厂的愿景才能一代一代地传承下去。

会上,各事业部、各子公司、各职能部门汇报了2018年生产经营情况,提出了2019年工作目标、计划和措施。会议通报了2018年度干部考核情况,表彰了2018年度优秀员工、先进班组和单项先进。

副董事长王加斌、副总裁郭峰分别主持会议。集团高管郑佩琢、陈创伟、夏伟科、张建乔、王丰雷、龚海平、张佩、李洪源出席会议。全体中层干部、部分二级中层、各类先进共80余人参加会议。

新年献辞

岁月不居,时节如流。在2019年到来之际,我谨代表集团董事会向奋斗在各个工作岗位上的全体员工、离退休老同志及员工家属致以新年的祝福和亲切的问候!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!

2018年,是集团迁入新产业园区开启新征程的开局之年,更是全体员工不畏严寒、迎难而上、抢抓机遇、攻坚克难的一年。全体海力生人秉持建设百年老厂初衷,砥砺前行,不断挑战、不断超越,取得了令人欣慰的成绩。集团上下以一流产业园区的硬件设施为基础,以商业模式创新为突破口,以转型升级延长产业链为落脚点,扎实推进海洋生物健康产业新的营销模式。通过科技创新,优化油脂产业的生产工艺,加快油脂产业的规模化进程。积极引入便捷菜项目,通过资源整合和要素配给,扩大生产规模和畅通商路。与此同时,机构优化和人员精简高效工作取得初步成效,全面预算管理稳步推行,年度工作计划有序开展,全员考核和激励机制已提上议程。

2019年,我们将迎来新中国建国70周年华诞。站在这新

的历史起点,我们时刻不忘打造百年老厂的历史使命,不断创新,不断突破,争取佳绩向祖国母亲献礼。为此,我们将紧紧围绕“拓市场、强基础、换脑袋、立规矩”展开务实工作。“拓市场”是打通海洋医用食品、海洋活性物质、深海鱼油产业、便捷菜项目“任督二脉”的关键所在,酝酿出台的重要激励政策是激发全员拼杀市场的制胜法宝;“强基础”需要在全面预算管理工作指引下,不断对标年度工作计划,实施奖罚分明的考核机制;“换脑袋”是适应新时代发展要求,与当代潮流接轨,以全新的经营思维和理念,创新和变革商业模式;“立规矩”是企业发展根基之所在,以维护企业利益为至高准则,以高效执行力践行企业追求营利之目标。

在新的征程上,我相信我们只要团结一致,凝心聚力,朝着共同的目标和方向,咬定青山不放松,一定能实现新的跨越,创造新的辉煌。

最后,祝大家身体健康,新春快乐,阖家幸福!

马震洲
2019年元月

坚定信心 凝心聚力 携手共创2019年新辉煌

□本报评论员

2018年注定不平凡,放眼全球,特朗普提倡美国优先,曾一度吵嚷着要退出世界贸易组织,接着中美贸易战持续上演。英国脱欧事件持续发酵,法国黄马甲运动引发政局和社会动荡……回望国内,民营企业遭受近十年来最大的发展困局,融资难、融资贵,招工难、用工贵,企业生产经营成本大幅上升不断吞噬着企业微乎其微的利润空间。可以说,这一年,民营企业切切实实在门缝里求生存,挤出脑袋求得生存,反之都淹没在市场大浪之中。所以,今年一句“剩者为王”成为民营企业主聊以自慰的口头禅。

在这样的国际国内经济大背景下,海力生平稳度过了迁入新产业园区后的开局之年。新园区、新产业、新设施激发了海力生人撸起袖子加油干的劲头。但伴随而来的烦恼也困扰着海力生人,产业园区位于本岛北部,周边配套不完善,招工难且不论,单就企业搬迁后各项运营成本较搬迁前就增加了近千万元之巨,海力生面临着巨大的压力。但全体海力生

人秉持建设百年老厂初衷,砥砺前行,不断挑战、不断超越,取得了令人欣慰的成绩。集团上下以一流产业园区的硬件设施为基础,以商业模式创新为突破口,以转型升级延长产业链为落脚点,扎实推进海洋生物健康产业新的营销模式,通过科技创新,优化油脂产业的生产工艺,加快油脂产业的规模化进程,积极引入便捷菜项目,通过资源整合和要素配给,扩大生产规模和畅通商路。与此同时,机构优化和人员精简高效工作取得初步成效,全面预算管理稳步推行,年度工作计划有序开展,全员考核和激励机制已提上议程。

宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。尽管2019年国内外经济形势将仍旧错综复杂,但是以习近平同志为核心的党中央已充分认识到民营企业的困局,支持民营企业的优惠政策接二连三地出台。浙江省委省政府和舟山市委市政府对我们民营企业关心和帮扶力度大,我们海力生深切感受到了来自政府的关心和支持,坚定信心,

凝心聚力,必定不断创新,不断突破。为此,我们将紧紧围绕“拓市场、强基础、换脑袋、立规矩”展开务实工作。“拓市场”是打通海洋医用食品、海洋活性物质、深海鱼油产业、便捷菜项目“任督二脉”的关键所在,酝酿出台的重要激励政策是激发全员拼杀市场的制胜法宝;“强基础”需要在全面预算管理工作指引下,不断对标年度工作计划,实施奖罚分明的考核机制;“换脑袋”是适应新时代发展要求,与当代潮流接轨,以全新的经营思维和理念,创新和变革商业模式;“立规矩”是企业发展根基之所在,以维护企业利益为至高准则,以高效执行力践行企业追求营利之目标。

沧海横流方显英雄本色,我们相信只要团结一致,凝心聚力,朝着共同的目标和方向,咬定青山不放松,一定能实现新的跨越,创造新的辉煌!



全面预算管理工作稳步推进

□财务部 李洪源

本报讯 集团2019年的全面预算管理工作顺利推进。目前,经集团董事会批准的各单位预算已经开始实施。

为全面提升集团各单位管理

水平,实现打造百年老厂的蓝色梦想,创造新的辉煌,董事长马震洲从集团未来战略发展的高度,在2018年上半年度经济工作会议上提出了集团2019年实行全面预算管理的要求。集团对这项工作高度重视,先后成立了全面预算

管理委员会及预算管理办公室,马震洲亲自担任预算管理委员会主任。

集团财务部、企管信息部在经过紧张、细致的准备后,于2018年9月启动了全面预算管理工作。集团各预算单位思想上高

度重视,认真对待,在经过几轮细致的研究、讨论后,按时提交了2019年全面预算方案。

从2018年12月初开始,马震洲先后主持了各预算单位的预算分析会议。在晶和公司的会议上他要求原材料进货要货比三家,资金使用效率一年至少要达到4次,要注重成本和消耗分析。在油脂事业部会议上,他指出,尽管油脂生产工艺复杂,但仍要加强中间体的核算,研究下脚料的增值利用工艺。在营销中心的会议上,他要求打通销售渠道,销

售额进度与销售费用相比,自营和定制化招商要结合起来。

马震洲在各预算单位的预算分析会议上多次强调:各预算单位要“换脑袋”、立规矩、强基础。要建立和健全管理模式及模板,不断强化执行力,对真正给企业带来效益和节约的人员要实施奖励。对干部要实行末位淘汰,健全赏罚分明的激励机制。预算只是数字,关键看如何落实和执行。他要求各预算单位进一步细化方案。



干部年度考评工作结束

□行政部 蒋耀聪

本报讯 为加强干部队伍建设,客观评价集团中层干部和二级中层干部的年度德才表现和工作业绩,集团从上年12月1日起,对33名中层干部和45名二级中层干部共78位同志进行了考评。其中张偶、刘勉、蔡洪波、吴垂钱、龚海平、薛晓敏、王高峰、王佩琼、郑国平、项承宏、蔡爱国、潘燕儿等12位同志被评为优秀。

此次考评大家的总体评价相对比较一致:有些同志有较强的事业心和责任感,行事严谨务实认真;有些同志有较强的创新意识和管理水平,工作有想法、有魄力;有些同志为人诚恳,爱岗敬业,任劳任怨;有些同志能经常深入生产工作第一线,关心

下属。但也有部分不足,比如也有些干部在管理水平上还有提升的空间;有些干部在专业技术上还应发挥更大的力量;有些干部在业务能力上还有待挖掘的潜力;有些干部在团队打造上可以更进一步。这次考评本着以鼓励、引导、鞭策为主这样一个原则,考评结果分优秀、良好、称职三档,绝大多数同志的工作是称职的。

此次考评在形式和内容上进行了一些优化:一是加强了联合考评小组的力量,党委书记、工会主席、三位副总全部加入到考评小组,充分体现了集团对干部考评工作的重视;二是为确保考评工作的统一性、严肃性与客观性,集团中层干部和二级中层干部的考评分别进行。集团中层干部由联合考评小组统一进行

考评,二级中层的考评则由各事业部、子公司成立相应的考评小组自行统筹组织,考评方式各单位可根据自身情况做个性化的调整;三是要求每位干部在提交年度个人总结的同时,必须以PPT的形式进行述职报告,考评的方式更加生动、具体、直观;四是优化了各打分群体的权重比例,其中主管评分(直接主管与上级主管)占比40%,群众评分(下属、同级、业务关联人员)占比30%,联合考评小组评分占比30%;五是优秀干部的比例从原先的20%调整为15%,良好和称职的比例以往没有设定,这次设定为良好30%,称职50%。从这次考评情况看,这些优化起到了很好的作用,收到了很好的效果,也为今年将要实施的全员考核,积累了经验,打下了基础。

集五福 迎新年

□制药公司 王伟凤

本报讯 1月4日,制药公司团总支组织了一场“集福”迎新活动。

活动以“集五福,迎新年,福气满满新年”为主题,通过“一福抽一奖,五福抽红包”的活动形式展开。“一福抽一奖”即为每人一张福券,凭福券参与抽奖,人人参与,人人有奖;“五福抽红包”即为任意五人抱团集齐爱国福、友善福、富强福、和谐福、敬业福这五种不同类型的福券,可抱团参与一次抽红包的机会,抱团抽奖,乐趣无穷。

本次活动公司全员参与,活动现场被围得水泄不通。大家在抽奖区一个紧挨着一个有序地排着队伍,陆续开奖;兑奖区令人眼花缭乱的各类奖品让前来兑奖的人挑花了眼;红包区那更是一个热闹,被冠以各种名字的红包,齐齐地排列在一起,等待

着被打开它里面藏着的美丽秘密,到底“春”好还是“冬”好,让人难以取舍。除了抽奖的、兑奖的和已经早早抱团去抽红包的,最热闹的非现场集五福的人莫属了,他们有的攥着自己那一张福券在到处找人组团,有的手中拿满了多张集来的福券在逐一确认是否集齐,有的多了几张爱国福券缺一张敬业福,有的四张福

券都集齐了唯独少一张友善福,情况各不相同,场面热闹极了,用一词概括那简直是“high爆了”。当听到他们当中有人集齐五福喊那一声“集齐了”的瞬间,感觉他的人生满足感爆棚。

在大家踊跃的参与下,五福集齐率高达90%以上,大家抽完奖抽红包,收获了礼物和快乐,满载而归。



集团2018年十大新闻

① 1月中旬开始,集团启动整体搬迁工作,各部门耗时一周左右,按秩序陆续完成搬迁任务。1月28日下午4时零8分,海力生制药举行了隆重而简约的乔迁至海力生产业园区的庆典。

② 1月6日,集团召开2018年度务虚会议,会议重点研讨2018年工作思路、工作方向,各主要部门负责人对下一步集团的整体规划提出建议、意见。1月25日,集团召开年度经济工作会议。会议总结了集团2017年的总体运行情况,对新一年的工作作了总体部署,提出了在新园区开启新征程、实现新跨越的新要求。

③ 4月2日,集团出台《建立新园区秩序、塑造员工行为规范的暂行办法》。为更快更好地执行该办法,3日,集团组织中层干部及各单位、各部门主要负责人参加“新秩序、新规范”培训会,制度的出台能让集团上下按制度办事,把以前的不良作风、落后习惯改掉,让员工综合素质在新园区有显著提升。

④ 应集团董事长马震洲邀请,段克庸、常景香、黄幼珠、虞和德、张山明、吴一新、乐新德、陈清文等集团老领导及部分老同志,分别于6月8日、12日来到位于定海北蝉舟山高新技术产业园区的海力生集团新园区参观指导。马震洲主持座谈会,王加斌、郭峰、夏伟科等集团领导出席。随后几个月又接待了退休职工三批共150人次。

⑤ 7月4日上午,市委书记、新区党工委书记俞东来到集团调研。俞东在听取集团董事长马震洲的汇报和参观展示厅后表示,对于海力生这样大力发展海洋生物健康产业的企业,一定要支持,要鼓励。11月8日上午,市委副书记、市长何中伟到集团调研时强调,海力生历史基础扎实、发展潜力巨大,要围绕自身优势和资源禀赋,在全球化海洋资源项目布局上下功夫。要主动融入浙江自贸试验区、江海联运服务中心等国家战略,以大开放推动企业爆发式发展。

⑥ 6月14日上午,国家科技部高新司专家组一行来集团,调研园区“以升促建”创建国家级高新区工作。园区内制药公司和生物公司均属于高新技术企业,专家组一行特别重视海力生园区内的高新技术企业发展情况,并鼓励集团继续加大研发投入、强化海洋科技创新。专家组强调,海力生集团要紧跟国内外海洋生物医药前沿领域的发展步伐,把企业做强做大。

⑦ 6月29日下午,集团党委在行政研发大楼一楼多功能厅召开大会,隆重纪念中国共产党建党97周年,共同庆祝党的生日。受表彰的先进党组织代表、优秀共产党员、党员代表、入党积极分子、团员青年代表等共计80多人参加会议,参加会议的全体人员还观看了《厉害了,我的国》纪录片。

⑧ 生物公司取得保健食品生产许可证。7月12日,省、市食品药品监督管理局专家审查组,通过现场实地考察、查阅记录资料和沟通询问相关负责人等方式,对生物公司保健食品生产的硬件、软件、各项体系文件进行审查,认为生物公司保健食品符合生产质量相关要求,准予下发保健食品生产许可证。

⑨ 11月29日,经形式上审查、网络评审、专家会议评审及网上公示等程序后,海力生集团有限公司、浙江海洋大学和浙江省海洋开发研究院联合共建的管华诗院士专家工作站荣获“2018年度模范院士专家工作站”称号。

⑩ 12月26~29日,集团开展为期3天半的创城志愿者服务活动。来自各事业部、各子公司、各职能部门的170名志愿者,分成100人的交通路口协管组、40人的公路公交协管组和30余人的机动组开展志愿服务。

市教育局相关领导到集团调研

□行政部 蒋耀聪

本报讯 1月18日,市教育局党委委员、总督学王伟康等来集团调研。集团副董事长王加斌、副总裁郭峰陪同并参加了座谈。

王伟康一行先参观了集团多功能展示厅,王加斌对海力生的产业规划、发展历史及文化等做了详细介绍。随后双方在会议室进行了座谈。座谈中,王加斌就当前企业的用工需求、学生培养方向谈了自己的想法,尤其表达了企业对基础技术型人才的需求。教育局相关部门的负责人对下一步技术人才的培养模式、学校与企业的合作模式等内容做了深刻的探讨和意见征询。

周峰来集团慰问高层次人才

□ 行政部 缪婷婷

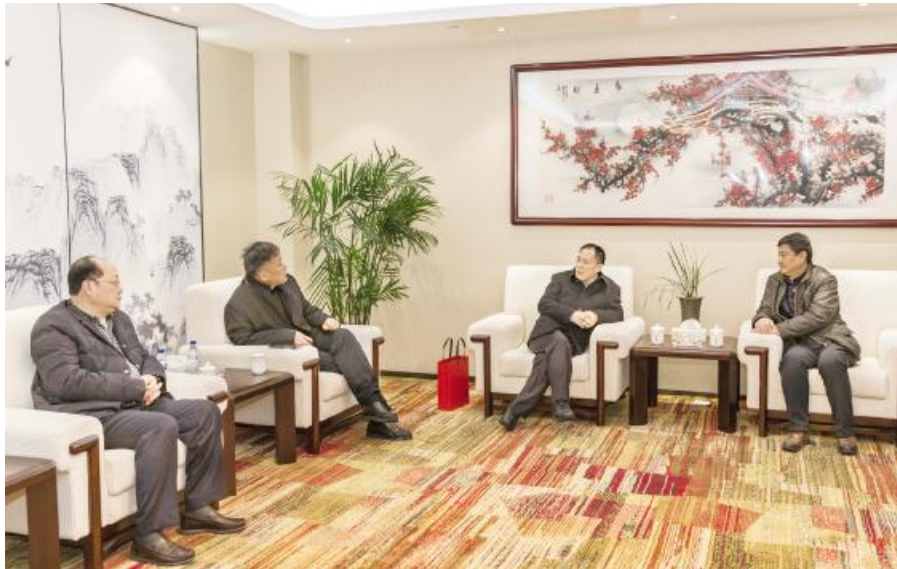
本报讯 1月11日下午，舟山市市委常委、市纪委书记周峰一行来集团亲切看望了集团的高层次人才郑海辉。集团副董事长、总工程师王加斌参加座谈会。

周峰对郑海辉长期以来的贡献和海力生持之以恒的人才培养表示感谢。他表示，舟山市委领导高度重视人才工作，高度重视与民营企业联动发展，市委一定会为企业发展、高层次人才队伍建设创造更好的空间资源和政策扶持，实现产业经济与高等教育的共生共荣。

郑海辉在座谈会上表示，感谢党和政府、集团领导对于他科研工作的肯定，这些年工作上所取得的成绩，都离不开集团对他的培养和支持。目前是企业发展的关键时期，人才是企业高效运作的基础，希望市委、市政府能够帮助舟山的企业引进更多高层次人才，让企

业能够做大做强，助力舟山新区蓬勃发展。

王加斌在座谈会上指出，企业发展依靠人才，人才进步依靠企业，这是一种良性循环。如何把这种循环做好，是我们企业和政府都需要共同努力的方向。



郑海辉：

科研获奖：盐酸坦洛新及其缓释胶囊被列入2001年国家科技创新基金项目 and 市政府重点项目，2003年研发成功并投放市场。

论文发表：《左西替利嗪治疗过敏性鼻炎72例的临床随机对照研究》——《中国新药与临床》2005年第24卷第五期；2003年在全国第11次片剂生产交流会上作题为“几种新颖高效崩解剂在制剂中的应用”的报告；另有3篇论文在全国学术研讨会上交流。

主要贡献：主持研发的氨糖美辛肠溶片、贝特令胶丸、蒙脱石制剂已累计创产值6亿元，利税1.4亿元，社会经济效益显著；盐酸坦洛新缓释胶囊投放市场一年来创产值1000万元，且临床应用正在不断扩展，市场前景十分广阔。左西替利嗪于2003年1月申请了国家发明专利，并作为国家三类新药于2004年10月正式投放市场，用于治疗过敏性疾病，是最新的抗组胺药物，社会经济效益显著。利用我市丰富的甲壳质资源和现代缓控释技术研发的氨糖美辛缓释胶囊，是治疗骨关节炎的新药，填补了国内空白。

兢兢业业的老大哥

——记行政部车队队长薛晓明

2018年，对集团的车队队长薛晓明来说，是近几年来任务最重、困难最大的一年。年初，集团从临城老厂区整体搬迁到北蝉新园区，由于新园区所在的地理位置比较偏僻，公共交通设施也不怎么完善，因此员工和临时工的上下班如何解决成为集团比较棘手的问题。集团将这个艰巨的任务交到了行政部，行政部相关负责人与车队队长、副队长绞尽脑汁、冥思苦想定下了多套方案。在方案得到集团其他部门认同后，薛晓明又组织车队的大巴司机进行座谈，把车辆运行中将实际面临的困难和驾驶员们进行研究和分析，与大家群策群力制定了一套比较科学合理的运输方案。

让薛晓明头疼的事儿还没有完，由于车队车辆数量的限制，虽然经过认真努力的调配，但是现有的仍然无法满足使用单位对车辆的使用要求。因此，他又开始在全舟山范围内排摸汽车租赁公司，寻求租赁高性价比的大巴。一开始接洽的一家公司租赁的大巴运价为380元/天，虽然这价格是普遍的市场价格了，但是薛晓明还是希望再低一些，为集团省点费用。最后他找到了新落户舟山的新能源汽车租赁公司，与这家公司的老总，进行多次谈

判，最终以300元/天的价格成交。虽然每天只能节省区区80元，但是天长日久、日积月累也将是一笔不小的款项。

2018年末，集团开始实行全面预算管理。薛晓明在认真执行的同时，更深层挖掘节约费用的潜力。他通过对车队长、小车辆的购置日期、使用状况、维修费用进行了认真的分析，在向行政部负责人汇报时，两人一致认为对于购置时间较长、行驶里程较多、常出故障且维修费用过高的车辆进行集中处理，这样又能为集团节省一笔可观的维修、保养费用，实实在在为集团减轻负担。

薛晓明不仅仅对自己的本职工作尽心尽责，在2018年末，他还积极参加了集团组织的创城志愿服务活动，在最苦最累的岗位上默默奉献，在志愿服务期间也多次助人为乐，让大家交口称赞。

薛晓明在日常工作中许多方面都起到了先锋模范作用，对于很多突发事件，他都能亲力亲为地去解决。他的认真、负责、热心肠不仅仅体现在工作上，同样地表现在生活中。身边的同事如果有困难，他会热心相助，尽量让大家有一个较好的工作氛围。他是集团车队里名副其实的“老大哥”。



工作多干 困难多上

——记生产保障部机修车间副主任张根原

张根原曾是生产保障部维保科科长，机构整编后担任生产保障部机修车间副主任，具体负责集团配电、照明设施和生产设备维护保养、供电等工作。他经常勉励自己“工作多干、困难多上、荣誉多让”，多年来，事事、处处、时时严格要求自己，技术上勤奋好学、善于钻研，工作上踏踏实实、任劳任怨，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风。

2018年是集团搬迁至新园区的第一年，园区内各个车间设备、大楼设施、光伏设备都处于磨合阶段。张根原深知自己肩上的重任，特别是在配电、光伏这一块，他与同事每天在配电房和屋顶光伏板之间，爬上爬下，加深对新配电设备设施的技术钻研，向专业人士请教。针对当时配电电容时有故障的情况，他早上班、晚下班，查毛病、找原因，逐渐使电容故障减少了。为了取得准确的电量、水量等数据，因为初次接触这项工作，他一整天趴在电脑桌前，摸索研究，并把自己的经验和心得向大家传授，使值班人员及时掌握了技术，保证了工作的正常进行。

他不仅要做好新厂的维修保养工作，还经常要去老厂处理要紧和突发事情。今年8月份，由于油脂部生产规模扩大，原先的配电已不能适应生产，张根原知道后，二话不说，马上带领维保科人员奔赴老厂，冒着炎炎烈日，拉电缆、架电缆、布电线，日夜奋战，终于完成了任务，确保了生产的顺利进行。

有好多次，半夜时分，锅炉房、配电房和配电设施发生了故障，他接到电话后，马上就会赶到集团进行处理，只要哪里有需要，他就会出现在那里，及时保证

了集团生产的顺利进行。2018年10月中旬的一天凌晨，配电房内的高配电箱发生短路事件，他迅速赶来，查找原因、联系厂方和电厂，直到恢复供电，已是下午2点，才拖着疲惫的身体坐下休息。11月份一天的下半夜，新厂外面的供电电缆发生故障，造成集团内大面积停电，影响了正常生产。他接到通知后，立即赶到集团，一边向领导汇报，一边联系供电局，一边布置应急事宜，为确保来电时的安全接电，他提前做好准备，寸步不离，直到恢复供电。

张根原就是这样，时时刻刻把集团的事挂在心里，把集团的事当作自己家里的事，认真地做，不论是周六周日，只要需要就会到场。在安全生产管理方面，他一直牢牢绷紧“安全责任、重如泰山”这根弦，在日常的工作中，对自己身边工作的同志，时刻提醒注意安全，在登高修理照明设施时，总要大家戴好安全帽和个人防护设施，对发现有违规行为的，立即进行批评和纠正。一次，有个外来施工人员在配电房内吸烟，被他看到，他立即进行了批评，并告诉了施工队对当事人进行处罚。他坚持每天早晚巡视配电间及生产设施，多次在酷暑和严寒天气带头参加抢修设备设施，耐心向同事传授技术和经验，通过言传身教，率先垂范，不断营造良好的技术气氛。

张根原对工作务实的作风和高度的责任心，使他在各种困难面前从不退缩，在成绩面前从不自满，始终如一地身先士卒、奋发进取，在平凡的岗位上创造了不平凡的业绩，在全体员工中树立了良好的榜样，为集团的发展作出了贡献。

纪念改革开放四十周年征文选登

我们的生活充满阳光(二)

□郭峰

上世纪80年代中后期,厂领导通过关系买到了几台日本产的旧空调(连体式的笨重得要死的那种窗式空调),安装在食品厂招待所的几个套房和餐厅的一个包房。那时我们的招待所是舟山少数几家有接待外宾资格的小宾馆之一。安装空调也是改善舟山投资营商环境,树立企业形象的需要。由于工作关系,我经常跟随厂领导去招待所接待国内外宾客,总感觉这种空调天热的时候打不冷,天冷的时候打不热,而且噪声很大,效果极差。但也没有更多更好的选择,只能将就使用着。那时,在我的想象中,空调与我们百姓生活的距离相隔得实在太过遥远。但实际上,科技的进步、时代的发展完全超乎我们的想象,包括空调、电话在内的很多家用电器和通讯设施,在短短几年后就逐步进入了寻常百姓家,中国的老百姓逐步过上了幸福美好的新生活。

80年代末,分体式空调进入市场,最初以春兰、华宝、科龙等国产品牌为主,价格高得离谱,1台1匹机的售价至少5000元以上,甚至七八千,与那时人们的收入完全不相匹配,除了一小部分“先富起来”的人外,绝大多数老百姓是根本买不起的。90年代后,许多日本品牌纷纷以合资的形式进入中国市场,逐渐形成了中国品牌与国外品牌并驾齐驱的局面,价格开始转向平民化。而空调的使用者一开始大多是一些特殊单位、高级宾馆,后来才慢慢地进入到机关、企事业单位。很快,随着老百姓生活水平的提高,很多家庭也陆续地安装了空调。1997年,海力生集团位于普陀区兴建路的新办公大楼落成,

但那时也仅有总经理办公室、计算机房和一个会议室安装了空调,其他办公室、会议室一概没有。一两年后,公司才放松空调“政策”,先后在公司领导办公室、中层正职办公室陆续安装,后又逐步扩大到中层副职办公室,其他会议室。2006年,海力生集团进行了第一次整体搬迁,直到那时,才在所有办公室都安装了分体式空调。今年,我们又一次搬入了新厂,行政研发大楼统一安装了中央空调,我们的办公环境也随之得到了根本性的改变。现在,老百姓的家庭基本是每个房间一个空调,部分家庭还安装了中央空调。我们今天生活水平的不断提高,工作环境的不断改善,都得益于改革开放,如果没有改革开放、搞活经济的政策,我们想要有这么好的生活工作条件,那只能说是痴心妄想。

1988年,我任厂长办公室秘书,有幸在老厂长黄幼珠的带领下,和财务科的一位同事一起去北京饲料公司出差。原计划我们先到杭州,再从杭州坐飞机前往北京。那时,购买飞机票必须要出具县级以上政府部门的介绍信。出发之前,我拿着工厂的介绍信到市经济委员会转开了购买机票的介绍信。但到了杭州以后,由于航班少,后几天的机票都已经售罄,如果想坐飞机,至少得等3天以后。时间不等人,黄厂长果断决定改坐火车。但要想马上买到三张火车硬卧票也绝非是一件容易的事。好在那时我们厂在上海、杭州、宁波都设有自己的办事处,经过杭州办事处同事的多方努力,好不容易买到了第二天下午开往北京的两张硬卧票和一张硬座票。因为我年纪最小,便拿着那张硬座票

坐到了硬座车厢。如果没记错的话,火车好像慢慢悠悠地开了将近30个小时,才缓缓地驶入北京站。这是我第一次坐长途火车,虽然一晚上没怎么睡,身体感觉比较累,但由于新鲜感“爆棚”,一路欣赏着沿途的风景,还是觉得挺开心的,因此也就不觉得特别累了。

三四天的北京之行很快就结束了,回程的时候,北京饲料公司帮我们买到了3张飞往上海的机票。那天我们搭乘的飞机是波音747,每排10个座位,两边靠窗的两排各三个座位,隔着两条走廊,中间一排4个座位,载客量360多人。这是我第一次乘坐飞机,也是迄今为止唯一一次乘坐波音747大型飞机。

30年后的今天,中国的高铁网遍布全国,高铁总里程已超过2.9万公里,超过全球高铁运营里程的2/3。一批新的高铁线还在紧锣密鼓地加紧建设。一张航空、高铁、高速公路、城市公路、地下轨道五位一体的立体化大交通网正在不断编织。如果现在想去北京,可以有N种选择。而且,高铁票、飞机票可通过网络或手机购买,十分方便。由此,不得不由衷地赞叹改革开放决策的英明,中国人民、中华民族的勤劳、勇敢和伟大。

上世纪90年代初,第一代模拟移动电话(俗称“大哥大”)兴起,因酷似砖头,又被戏称为“砖头机”,每台售价3万多元,是名副其实的奢侈品。号码是90开头的7位数,这种手机其实就是本地电话局的一种特殊电话,外地要拨打本市手机,必须在前面加拨0580的区号。当时,除了政府部门主要官员、企事业单位主要领导

和一小部分有钱人以外,绝大多数人只能望洋兴叹。很多人退而求其次,买个BB机挂在身上,价格从一开始1000元左右的数字机(不是现在的数字概念,而是只能显示阿拉伯数字,即显示电话号码)到后来5000元左右的中文机(能显示短信)。所以说,当时能有一台“大哥大”(尽管信号很不稳定,很多地方甚至都没有信号,接通率比较低),但绝对是身份和财富的象征。90年代中期开始,移动电话数字化全面取代了模拟机,号码从7位升至11位,价格也降到了1万元以内。慢慢地,购买手机的人多了起来,但多数还是可以公款报销的,对个人而言价格还是有点偏高,记得我那时的年收入是1万多元,买个手机至少将花费半年的收入,后续还有每月几百元的话费支出,感觉还是过于奢侈。当时,我们海力生集团的高管及各生产实体部门的厂长、经理已经基本人手一部手机了。1997年,我拥有了第一部手机,是摩托罗拉品牌的,也算是比较早拥有手机的那一拨人。手机的功能也仅仅是能通话和发短信。也是从那时起,手机的占有率开始节节攀升。特别是进入新世纪后,手机的升级换代更是日新月异,智能手机的出现颠覆了传统的手机功能,实现了革命性的转变。人们生活水平的提高,也极大地催生了手机产业突飞猛进的发展。现在,上至七八十岁的大爷大娘,下到刚上学的娃娃,基本人人都有,有些人还不止一部。手机的功能也越来越强大,它不仅能聊天、能视频、能购物、能看影,还取代了绝大多数电子产品,最典型的就是取代了曾经风靡于文艺青年的照相机。(待续)

静然轩

□孙抒然

用一座城忆一个人
守一方土奠一段情
聚一池水念一颗心
弄一个我许一个你
人间言尽不值得
花月也罢 风雨也罢
何如初见 何如当初
一眼之间 万念之转
此生缘浅 下世情深
愿你再遇良人历经千帆,
仍能方寸不乱
愿我再识佳人刻骨铭心,
也晓世间悲欢
万般纠缠至此尽了
湮灭风尘再无瓜葛

海
风
高原晚霞

第71期

山峰摄

制药公司管理经验交流心得

□企管信息部 张佩

在制度建设方面,目前集团面临的一个主要困难是,部分制度中的相关审批规定与OA审批流程中相关节点描述存在冲突。流程审批节点的设置随着岗位职能或管理思路的变化,时有调整的需求,但调整的结果往往会造成与原有文件规定的不一致。而制药公司在这点上做得相对比较灵活,他们在各项制度规定的审批节点描述中,在文字部分只提出总体要求,而将审批流程单独以审批流程图的方式体现出来。在调整流程时,仅仅针对这条流程图作出相应修改,并发起相应的

修改申请即可。这样,不但简化了制度文件的修改方式,还给信息部门搭建、修改OA审批流程带来了极大方便。

在定编定岗方面,集团也正在着手开展这些工作,在具体操作前,我们首先需要厘清工作思路,再逐步展开才会比较顺利、有效。在这次座谈之前,我部门与行政部已做了相关课题的讨论,经过与制药公司的交流探讨,更加明确了此项工作的推进方向。定编定岗工作还是与集团每年末的全面预算紧密挂钩会比较好,在进行经营和费用预算的同

时,进行人员编制的预算,这样就能将两项工作做到有机地统一。各单位、部门人员的编制要服从其单位、部门的人力成本的预算,在人事费用的框架指导和要求下进行相应岗位或编制的设置与调整。另外,岗位说明书因为岗位职责的重组、变化,进行阶段性的修订、更新,以保证其中的描述与现实基本保持同步即可。

在信息管理方面,我们学习了制药公司对ERP云存储、OA办公、大数据分析等系统应用的管理经验,受益匪浅。

制药公司ERP系统云存储的应用优势主要体现在各类移动端直接通过网络使用ERP的便利性、专业平台所构建云服务器环境的安全性以及无需购买服务器机组的低成本这三大方面。制药公司在云存储技术的应用中已经为今后对于多系统集成以及大数据分析奠定了扎实的基础。通过系统的开发接口可方便地实现在各应用系统内,快速调取所有已在云端的数据,方便数据汇总后对各业务层面进行一系列分析,极大地加强了企业的管理决策力。