

健康成就未来

30TH
(1989-2019)

30周年司庆专刊

三十年风云激荡，再出发征程开启
为了心中的梦想
专“啃”硬骨头的财务经理
高端药品业务部的传奇故事





2019年 第3期

主 办：深圳市海王集团股份有限公司
承 办：深圳市海王生物工程股份有限公司
名誉主编：张思民
主 编：张立军

编辑

执行主编：张玲 zhangling@neptunus.com
姜昊 jianghao@neptunus.com

地址：

深圳市南山区科技中三路1号海王银河科技大厦24层

电话：0755-26968666

邮政编码：518057

网址：www.neptunus.com

广东省资料性出版物登记证号：粤内登字B第13129号

CONTENTS

01 先说 Preface

01. 三十年风云激荡，再出发征程开启

02 行情 Information News

03. 降低虚高价格、取消加成 | 国务院发布
《治理高值医用耗材改革方案》
07. 国家卫生健康委：中国的医疗卫生事业走出了一条具有中国特色的道路

03 要文 News

11. 2019中国民营企业500强榜单揭晓：海王集团位列第141名
12. 2019中国企业500强榜单揭晓：海王集团位列第346名
13. 张思民董事长出席第四届全球吉商大会并发表讲话
15. 河南海王医药集团2019年度业务总裁办公会“4+7”专题讨论会顺利举行
17. 张思民董事长出席“庆祝中华慈善日主题活动”并发表致辞
18. 海王生物网络学院启动会顺利召开

04 专题 Topic

20. 为了心中的梦想
22. 专“啃”硬骨头的财务经理
24. 精准扶贫调研三人行
26. 我们是一家人

28. 海王健康之音
30. 从“0”到“1”的挑战
32. 高端药品业务部的传奇故事
34. 我们的GMP认证战役
36. 勿以善小而不为
38. 工程部的“钢铁侠”们

05 分享 Share

40. 张思民：三十而“立”，为人民初心不改
43. 我与海王质量共成长
45. 共进步，同成长——海王集团30周年司庆有感
47. 向精细化管理要效益——海王百草堂药业有限公司
“精细化管理年”活动札记
50. 我在海王寻梦
52. 聚力初心不改 赢造见证未来
54. 海王三十年——责任、荣誉、祖国
56. 四川海王物流人，行走在属于自己的下一站

06 图片故事 Picture Story

58. 海王30周年司庆摄影大赛十佳作品



NEPTUNUS



2019,海王迎来创业三十周年。三十年前,海王诞生于深圳蛇口,诞生于改革开放大潮激荡之初。那是一个充满激情与梦想的年代,是一个风云际会、英雄辈出的年代。海王一路前行,凭借的是对国家振兴的坚定信念、是对健康产业发展的充分信心、是对产业报国梦想的无比执着。

三十年来,海王屡遇险阻而初心不改,历经风雨而使命不渝。我们坚守全心全意为人民健康服务的根本宗旨,以推动产业进步为己任,以为消费者创造更大福祉为追求,忠实履行民族企业的神圣责任,为行业、为社会、为国家做出我们应有的贡献。

三十年来,海王坚持以创新为企业发展的根本动力,打造医药健康全产业链,全力推进自主创新和商业模式创新,不断打破束缚,不断迎接新挑战,勇于创新、善于创新的海王已经成为推动行业发展、提高民众健康生活的重要力量。

三十年来,海王对产业发展、对价值创新、对消费者需求的理解不断加深;我们的责任感、使命感不断增强;我们对企

业的未来、产业的未来有了更加清醒的认知。海王三十年的创业积累支撑着我们更加坚定地走向未来。

今天,海王已经到了而立之年,但我们依然要保持创业的心态,以创业的精神站在更高平台上,面对医药健康产业发展的重大机遇,努力挑战更高目标。

海王将坚守全心全意为人民健康服务的核心宗旨,降价价、惠民生、促医改、兴产业,致力于为民众提供终身健康服务,提供公平可及、系统连续的健康服务;致力于优化行业资源配置;致力于以消费者需求为核心推进行业价值创新。

海王将以科技赋能全面推动企业整体内生发展,实现产业链的全面协同与贯通,构建大健康产业发展平台,打造基于消费者健康需求的业务矩阵,全面实现各业务板块的协同发展。

海王将持续提升与战略匹配的管理体系、人才体系和文化体系,通过技术赋能和管理提升,支持业务创新发展,促进板块协同联动,提升内生发展质量,全面推进海王向特大型企业集团迈进。

路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。过去的三十年,海王坚守着家国情怀,战胜无数艰难困苦,把一个个看似不可能变为可能,未来的创业征程上海王站高望远,将不断迎接更大的挑战。

轻而易举的目标,不足以荣耀海王人!三十年风云激荡,再出发征程开启。海王将以全新的动能、坚定的信心、无比的勇气,迈向世界500强新目标,无愧于我们的初心,无愧于伟大的时代。

三十年风云激荡 再出发征程开启!

张思民董事长三十周年寄语



降低虚高价格、取消加成 | 国务院发布《治理高值医用耗材改革方案》

来源 海王生物

7月31日，国务院发布《关于治理高值医用耗材的改革方案》，提出完善价格形成机制，降低高值医用耗材虚高价格，推进高值医用耗材改革。国家层面的高值耗材控费正式拉开大幕！

《方案》旨在理顺高值医用耗材价格体系，完善全流程监督管理，推动形成高值医用耗材质量可靠、流通快捷、价格合理、使用规范的治理格局，促进行业健康有序发展、人民群众医疗费用负担进一步减轻。

高值医用耗材，是指直接作用于人体、对安全性有严格要求、临床使用量大、价格相对

较高、群众费用负担重的医用耗材。近年来，我国高值医用耗材行业得到较快发展，水平提升、技术进步，在满足人民群众健康需求、促进健康产业发展等方面发挥了积极作用，但医用耗材种类繁多、数量庞大，“小、散、乱”严重，引发价格虚高、过度使用等突出问题。

方案正式发布后第二天，在国务院政策例行吹风会上，国家医疗保障局副局长李滔表示，此次改革围绕高值医用耗材价格虚高、过度使用等突出问题，疏堵并举，三医联动，综合施策，将聚焦促降价、防滥用、严监管、助发展四个方面。

促降价：“集中采购”和“零差率销售”将明显降低价格

具体来看，《方案》指出，将会从统一编码体系和信息平台、实行医保准入和目录动态调整、完善分类集中采购办法和制定医保支付政策等方面入手，并明确要求2019年底前，全面实现公立医疗机构医用耗材“零差率”销售（“零差率”销售指的是销售价格严格按采购价格执行）。

李滔表示：“根据改革方案，将完善分类集中采购办法，鼓励医疗机构联合开展带量谈判采购，积极探索跨省联盟采购，取消医用耗材加成，实施“零差率”销售。”

新华社记者了解到，国家医保局正在探索研究对高值医用耗材开展集中分类采购，包括建立医药集中采购平台，要求所有公立医疗机构高值医用耗材采购必须在平台上公开交易，同时国家医保局还在探索适合的集中带量采购办法。

“带金销售”不仅发生在药品销售环节，也发生在医疗器械、耗材等环节，高值耗材价格虚高在一定程度上增加了就医负担，未来降价已是大势所趋。

此次《方案》提到的高值医用耗材集中采购，被业内解读为高值耗材领域的“4+7”。2018年底国家组织的药品“4+7”带量采购，使采购品种的价格平均下降了50%以上，单个品规的最高降幅达到了96%，降价效果明显。

业内人士表示，“4+7带量采购之后，集中采购已经成为降价的重要手段。”

《方案》正式发布前不久，安徽省率先在全国开展高值耗材集中带量采购谈判试点，从8月1日公布的中标结果来看令人惊喜：骨科脊柱类材料国产品类平均降价55.9%，进口品类平均降价40.5%，单个组件最大降幅95%。

骨科脊柱
类材料

国产品类
平均降价

55.9%

进口品类
平均降价

40.5%

单个组件
最大降幅

95%

李滔介绍：“近期在国家医保局的指导下，安徽、江苏等省份正在着手开展骨科材料、支架等一些高值医用耗材的带量采购试点，而且已经取得了不错的效果。国家医保局准备在总结各地试点经验基础上推动更大范围内的高值医用耗材带量采购。”

防滥用：“临床路径管理”和“医保智能审核信息系统”将显神通

《方案》要求，规范医疗服务行为，严控高值医用耗材不合理使用。“落实医疗卫生行业管理责任，完善临床诊疗规范和指南，加强手术跟台管理，建立院内准入遴选、点评和异常使用预警等机制。加强定点医疗机构行为管理，完善医保智能审核系统，建立‘黑名单’制度。”李滔表示。

目前我国除了有“药品大处方”问题，医用耗材也呈现出不同程度的过度使用现象，今年7月江苏省某三甲医院心血管内科主任，被当地纪委和监察机关调查，网传原因即为其被举报“乱装心脏支架，每个收一万元回扣”。

《方案》提出严格临床路径管理和完善医保智能审核信息系统。临床路径管理针对一个病种，制定出医院内医务人员必须遵循的诊疗模式，使病人从入院到出院依照该模式接受医疗服务；医保智能审核信息系统可对医保基金支付的各项费用进行智能审核和相应扣款，同时对超出规则的处方进行实时分析并给予警告。从而规范治疗过程，减少不合理诊疗行为，降低医疗费用。

严监管：“追溯体系建设”和“两票制”将成为重要抓手

《方案》提出，完善质量管理，严格注册审批，建立追溯体系和产品质量终身负责制。例如，强化流通管理，公立医疗机构要建立配送遴选机制，鼓励各地通过“两票制”等方式减少流通环节。

过长的医用耗材流通链条，导致产品价格虚高、质量追溯难等一系列问题的出现，必将加速各省启动严格监管程序。

目前全国已有近20个省份明确要执行高值耗材“两票制”，但实际落地的省份并不多。随着此次《方案》发布，预计今年下半年将是各地高值耗材“两票制”落地的加速期。



助发展：“按病种付费和按疾病诊断相关分组付费(DRGs)”将促使医疗机构主动控制高值医用耗材使用

为保障改革落地见效，《方案》还强调要坚持三医联动，强化组织实施，提出要加大财政投入力度，合理调整医疗服务价格，深化医保支付方式改革，加快建立符合行业特点的薪酬制度等配套措施。

DRGs是根据住院病人的病情严重程度、治疗方法的复杂程度、诊疗的资源消耗(成本)程度以及合并症、并发症、年龄、住院转归等因素，将患者分为若干的“疾病诊断相关组”。以组为单位打包确定价格、收费、医保支付标准。

配合取消耗材加成，耗材打包收费，核心就是按病种收费。在这种打包收付费方式下病人使用的药品、医用耗材和检查检验都成为诊疗服务的成本，而不是医院获得收益的手段。

此次国家层面专门针对高值医用耗材出台改革方案，直击行业命门。多年来不同部门相继出台了多个文件，并没有从根本上解决高值耗材的问题。但是，此次改革方案，思路明确，从生产到流通再到使用环节，环环相扣，招招见效，责任单位、任务时间步步为营。

未来，可以预见，高值耗材集中带量采购将会在全国加速推进，高值医用耗材将全面取消加成，“两票制”各省落地将加快，同时各省最低价全国联动。公立医院高值医用耗材监控将常态化，整治高值耗材回扣将愈加严格，这意味着高值耗材控费将迎来最严监管时代。



国家卫生健康委：中国的医疗卫生事业走出了一条具有中国特色的道路

来源 国家卫生健康委员会



9月26日，庆祝中华人民共和国成立70周年活动新闻中心举办第二场新闻发布会。国家卫生健康委员会主任马晓伟等向中外媒体介绍新中国成立70年来，在发展中保障和改善民生方面取得的成就。

70年来，我国居民健康水平持续改善，主

要健康指标优于中高收入国家的平均水平，用比较少的投入解决了全世界六分之一人口的看病就医问题，中国的医疗卫生事业走出了一条具有中国特色的道路。

马晓伟表示，人民健康是民族昌盛和国家富强的一个重要的标志。新中国成立70年来，党和政府高度重视医疗卫生事业，始终坚持以人民为中心的发展思想，构建我们国家的基本医疗卫生制度。特别是党的十八大以来，在以习近平同志为核心的党中央的领导下，把人民健康放到优先发展战略的位置上，推进健康中国建设，使我国的医疗卫生事业的发展开始了历史的新征程。

经过70年不懈的努力，我们国家的医疗卫生事业发生了翻天覆地的变化。主要是有以下几个方面：

医疗卫生网络不断健全，服务的可及性显著提高

我们国家建立了覆盖城市（省、市、县）、农村（县、乡、村）的医疗预防保健三级网，使全体人民人人享有基本医疗保健成为可能。社会办医速度也正在加快发展，2018年，民营医院床位占全国总床位超过26%。全国的医疗卫生机构的总数超过99万个，床位达到840万张。卫生健康系统人员总数达到了1231万人，每千人口医生数达到了2.59人，每千人口的护士数达到了2.94人，超过了中等收入国家的平均水平。

卫生投入不断提高，群众看病就医的负担逐渐减轻

2018年，我国卫生总费用占GDP比重达到6.6%。城乡居民基本医保财政补助和人均基本公共卫生服务经费补助标准不断提高，基本医疗保障体系本着低水平、广覆盖、可持续的原则，覆盖人口达到了13亿多，参保率稳定在95%。我们用比较短的时间，建立了世界上最大基本医疗保障网。个人卫生支出占卫生总费用的比重下降到28.6%，进入了一个本世纪最低的水平。

坚持预防为主，主要疾病得到遏制

我们国家开展爱国卫生运动，使城乡卫生环境得到明显改善。我们国家实行计划免疫制度，使疫苗可预防的传染病降低到了一个非常低的水平，我们国家注意控制重大疾病，使艾滋病、结核病、血吸虫病、乙肝这些重大疾病得到了控制，职业病和地方病的防治工作也取得了可喜的成效。我们国家具有一支完整的卫生突发公共事件的应急队伍和体系，成功地处置了非典、H7N9等重大突发疫情。

医疗服务能力持续提升

人民群众的获得感不断增强。我们国家在一些医学的关键技术领域里有一些新的突破，产生了一批国际领先成果，新技术、新设备和新方法得到了推广和应用。在扩大医疗服务供给，改进医疗服务质量，加大医德医风建设方面取得了新的进展。2018年，全国门急诊总量超过83亿人次，出院量超过2.5亿人次，全力开展了健康扶贫，保障妇女、儿童、老年人、残疾人、贫困人口等重点人群的健康，不断提高卫生健康服务的公平性。

发挥中医药特色优势，推进传承创新

加强中医人才培养，评选表彰国医大师，推进中医的适宜技术，推动中医药在海外发展。

拓展卫生国际交流,参与全球健康治理

我们国家累计向71个国家派遣医疗队队员2.6万人次,诊疗患者2.8亿人次,我国加强同国际组织的合作,支持西非抗击埃博拉出血热疫情,与国际组织、有关国家和地区签订并实施了160多个健康领域的合作协议。

马晓伟说,下一步,我们将持续推进健康中国战略,推动医疗卫生服务高质量地发展,更好地为人民健康服务。



下一步,将采取哪些措施进一步解决“看病难”“看病贵”的问题?

马晓伟表示,解决“看病难”“看病贵”问题是卫生工作长期要解决的一个重大的问题。总的来讲,我们国家的医疗卫生事业存在的突出矛盾是人民群众日益增长、不同层次的医疗需求和我们国家医疗资源总量不足、结构分配不合理、优质资源匮乏,特别是我们国家医疗资源的分配,存在着区域、城乡、医院和学科之间发展不平衡不充分之间的矛盾。

解决群众看病难的问题,主要四个方面考虑:

一、稳步地推进国家医学中心的建设

提高各个省的医疗卫生水平,把学科建设抓起来,使各个省都能够解决自己省内的疑难重症的治疗问题,而不是使这些患者都到北上广来看病。最近中央深改委审议通过了区域医疗中心建设试点工作方案,我们也和四个省签订了省部共建区域医疗中心的协议,这样使得病人的分流能够从北上广分流到各个省、各个区,减少患者跨区域就诊,推进区域分开。

二、继续实施县级医院能力提升工程

我们国家农村的医疗卫生事业的发展,县医院的水平非常重要。想解决几亿农民“看病难”和“看病贵”的问题,就是要把农民大部分的疾病解决在县域内,使农民“小病不出村、大病不进城”。所以我们持续推进城市的三级甲等医院对口支援县,提高县里医疗水平。现在已经有500所县医院达到了三级医院的水平。下一步,我们到2020年还要推动500个县医院和500个县中医院达到三级医院的水平。

三、把区域的医疗机构资源进行整合

现在我国的情况,大病、小病、城市农村患者都去大医院。大医院门庭若市,小医院门可

罗雀。基层医院的水平提不高,人们肯定要去大医院,看病必然是难。所以要加强基层的建设,在城市里建设医联体,大医院带动小医院,在农村建设医共体,县医院连接乡镇卫生院,使得县乡一体、乡村一体,把基层的水平能够有所提高,医疗资源能够纵向的流动。加快构建整合型医疗服务体系。不同级别的医院,要实现自己的功能定位。

四、推动医保支付方式的改革

病人的分流和支付方式有很大关系。去大医院看病和小医院看病,支付的费用不同,经济杠杆所发挥的作用也不同。现在我们正在推进支付方式的改革,使得急性病、慢性病、康复期的病人有不同的医院,用不同价格和报销方式,差异性的支付方式引导病人分流。同时最近三级甲等医院开始推出日间服务,很多过去需要住院的病人通过开展微创技术,痛苦小,成本低,费用低,效果好。

在“看病贵”的问题上,主要考虑三个方面:

一、要发展我们国家的医疗保障体系

我们国家现在的医保,低水平、广覆盖、可持续,但是保障能力有限,特别是对于抗大病风险、经济灾难性的疾病风险。我们国家医保到省一级的统筹能够更好地解决看病贵的问

题,但还需要提高筹资水平。同时推进商业保险的发展。我们国家商业保险和补充保险发展不充分,这方面我们国家还需要进一步地发展,提高保障的能力。

二、完善药品政策

“4+7”的招标采购继续扩大和推进。第一是进口专利药降价,通过国家谈判,17种抗癌药品降价,进入医保。第二是集中招标、带量采购。降低交易成本,解决药价虚高问题。这有利于推动我国医药产业的战略重组和良性竞争。同时有利于加强医院管理、规范医疗行为、改进医德医风。同时,我们要使各级各类公立医院积极使用中标药品,组织好药品的生产和配送,一定不要再出现“中标死”这种情况。目前进展很好,老百姓能够享受到药品降价所取得的红利。

三、加强医院的管理。

加强医生的医德医风教育,加强行业监督。国办最近印发了三级公立医院绩效考核工作的意见。我们抓好实施推动我国大医院从规模扩张型走向质量效益型,从粗放式经营走向集约化经营,从投资医院发展建设转向扩大分配,提高医院整体效能。



2019 中国民营企业500强峰会

China Top 500 Private Enterprises Summit 2019

主办单位：全国工商联 青海省人民政府
支持单位：工业和信息化部 市场监管总局 国务院扶贫办



2019中国民营企业500强榜单揭晓： 海王集团位列第141名

来源 海王集团

8月22日，由全国工商联与青海省人民政府主办的“2019中国民营企业500强峰会”在西宁举行。本次峰会以贯彻国家战略部署，推动实现高质量发展为主题，千名中国民营企业企业家齐聚一堂，展示民营经济发展成就。

会上发布了“2019中国民营企业500强”榜单，海王集团位列第141名。同时还发布了“2019中国民营企业制造业500强”名单，海王集团位列第75名。广东省入围企业60家，海王集团居第21位。

榜单显示，2019年中国民营企业500强入围门槛又创新高。今年，民营企业500强入围门槛高达185.86亿元，有85家企业新进入榜单。

超大型企业继续增长，2018年，资产总额超过1000亿元的企业有76家，比上年增加15家；华为投资控股有限公司以7212亿营收

排名第一，海航集团、苏宁控股分列二三位，正威国际集团、恒大集团、京东集团、碧桂园控股、恒力集团、联想控股、国美控股进入前十。此外，今年有20家民企500强入围世界500强，比上年增加3家。

“中国民营企业500强”是在全国工商联上规模民营企业调研的基础上，按照年营业收入总额降序排列产生。近年来，参加调研的上规模企业持续增加，相较于去年，2019年度参与的企业数量增加了772家，有5384家企业参加调研并通过数据审核。

今年是海王集团创业30周年，三十年风云激荡，再出发征程开启。海王将继续保持创业的心态，以创业的精神站在更高的平台上，迎接医药健康产业发展的重大机遇，努力挑战更高目标！

2019中国企业500强榜单揭晓： 海王集团位列第346名

来源 海王集团

继8月22日全国工商联发布“2019中国民营企业500”榜单后，9月1日，2019中国500强企业高峰论坛在山东济南召开。

会上，中国企业联合会、中国企业家协会发布了“2019中国企业500强”名单，海王集团位列第346名；同时还发布“2019中国服务业企业500强”名单，海王集团位列第128名。

2019中国企业500强共实现营业收入79.10万亿元，同口径比上年增长12.41%，入围门槛为323.25亿元，较2018年提高了16.36亿元。中国石化、中国石油、国家电网、中国建筑、中国工商银行、中国平安6家企业进入万亿规模，194家企业进入千亿规模。

2019中国企业500强中有235家民营企业，其中有244家制造业企业、173家服务企业入围。分布地区最多的依次是北京（100家）、上海（57家）、山东（50家）。

报告反映出我国大企业的前进步伐，看到在国家实施大企业战略的指导下我国企业改革、改组、管理和技术创新等方面所发生的巨大变化；既能看到中国大企业前进的步伐，也能看到中国大企业与世界级大企业的差距。

本次500强企业榜单，注重通过企业经营数据的分析研究反映中国大企业的成长，这将有利的配合国家大企业战略的实施，推动中国企业做优做强做大，持续健康成长，提高国际竞争能力。

2019年，正值海王创业30周年。过去的三十年，海王坚守家国情怀，战胜无数艰难，把一个个看似不可能变为可能；未来，海王站高望远，将更加坚定不移地走创新驱动发展道路，迎接更大的挑战！





张思民董事长出席 第四届全球吉商大会并发表讲话

来源 海王集团

8月24日至25日，第四届全球吉商大会在长春顺利召开。吉林省委书记巴音朝鲁、全国工商联副主席鲁勇出席并致辞，省委副书记、省长景俊海主持。吉商联合会主席、海王集团董事长张思民出席并发表讲话。

开幕式上，“吉商荣耀”评选表彰名单公布，张锋总裁获得“吉商突出贡献人物”荣誉称号。

巴音朝鲁在会上发表致辞，他表示，新时代孕育新机遇，新机遇呼唤新作为。我们将持续优化营商环境，加大减税降费力度，强化金融支撑、完善政策执行方式，提高政府部门履职水平，让广大吉商从党的政策中拥有更多获得感。

张思民董事长在讲话中表示，自首届全球吉商大会开始，全球吉商团结凝聚、共同成长，三年来实现了令人瞩目的成长：规模不断扩大，影响日益提升，已经成为吉商交流思想、凝聚智慧、共谋合作的重要平台。

三年来，全球吉商累计回归投资2549.3亿元，仅第三届全球吉商大会以来一年时间里，吉商引资和回归投资就达555亿元。吉商始终在政治上不失方向，组织上充满活力，回归上不断精进。

三年来，我们高兴地看到，家乡各级党政领导，积极创造条件，出台了上百条意见和措施，设置好项目，端出好政策，拿出硬措施，为吉商回归打造优质环境，极大鼓舞了吉商回归情怀，坚定了吉商投资信心。

我们要把吉商联合会建成全球吉商的联络中枢，弘扬吉商精神，形成吉林经济和吉商经济融合发展的最大合力，积极为广大吉商提供政策、资金、技术、信息、人才、法律等服务。

吉商联合会要紧紧抓住历史机遇，顺势而上，更加肩负起凝聚吉商、引领吉商、服务吉商的使命、携手全球吉商实现高质量发展。





河南海王医药集团2019年度业务总裁办公会“4+7”专题讨论会顺利举行

来源 河南海王

为应对“4+7”政策所带来的压力和挑战，做好资金统筹与匹配，巩固集团各公司之间的上下联动，实现资源共享，8月30日，河南海王医药集团2019年度业务总裁办公会“4+7”专题讨论会在郑州顺利举行，共商新形势下的业务发展新思路。

河南海王医药集团总裁杨拴成，副总裁赵峰、张超，以及集团高管团队，河南省内药品分子公司总经理、业务副总等40余位领导出席会议。同时，省外各公司总经理及中层以上人员，以及省内各公司中层以上人员通过网络视频参加会议。

会上，河南集团运营管理部总监任向东分享报告《业态分析与行业展望》，就医药流通行业大数据、行业政策及发展趋势进行深入解读，并对河南集团的4大业态销售占比、网络结构等进行了详尽分析。

任总在报告中指出，高端医疗层面，国家实行提质降价、强化合规，管放结合等举措，未来趋势将呈现增速放缓，市场重塑的局面；基层医疗以政策为导向，未来将实现融合发展，逐步进入“四统一”时代；零售终端层面，国家将继续加强监管、指导发展、增量扩容，未来将呈现多元化的发展趋势，跨入电商时代；商业

调拨层面，国家实行政策指导及宏观调控，加快市场转型，同时行业门槛也将进一步提高。

河南集团副总裁张超从不同维度对“4+7”带量采购政策进行了详细解读，同时通报了河南集团“4+7”品种的开户情况以及在河南地区的销售规模，并强调获取“4+7”品种授权、扩大销售网络以及资金保障的重要性。

诺华制药商务大区经理李宁就与河南集团的合作推广项目以及药品生产企业对“4+7”带量采购扩面进行了介绍与分析。

在接下来的讨论环节中，会议围绕供应商合作项目对接实施流程及考核激励方案进行探讨，就项目对接人、责任归属、任务书制定要求等相关指标达成共识。

随后，会议就高端医疗、零售终端两大业务版块关于“4+7”政策的应对举措进行了研讨。与会领导纷纷建言献策，提出了许多建设性方案。

为做好应对“4+7”政策的资金保障工作，河南集团财务副总监常宇博作《财务资金匹配与统筹规划》报告，分别就融资办法、资金统筹管理以及资金匹配情况进行了阐述，并对净利



润核算考核方案、账期与净利润挂钩考核办法、资金使用效率核算等考核办法进行了详细讲解。

最后，河南集团总裁杨拴成发表总结讲话。杨总指出，今年是艰苦奋斗的经营年，国家医改政策频繁出台，市场竞争愈发激烈。2018年，我们共同聚焦了5项压力，从经营性压力、资金压力延伸到集中度、网络覆盖等压力，而“4+7”政策的出台给我们带来了前所未有的压力和挑战，对配送网络和资金提出了更高的要求，我们必须高度重视。

在当前严峻的市场形势和政策环境下，未来的压力将常态化，这正是考验我们综合素质和能力的机会。我们要化压力为动力，变挑战为机遇，坚持贯彻国家政策，紧跟时代步伐，把握行业变化，有效落实各项应对举措，凝心聚力、携手并进，为河南集团的美好明天而努力奋斗！



张思民董事长出席“庆祝中华慈善日主题活动”并发表致辞

来源 海王集团

9月5日，“庆祝中华慈善日主题活动”在深深圳市民中心举行，活动以“慈善聚焦脱贫攻坚，携手共创美好生活”为主题，动员和引导更多人参与慈善，为建设深圳“慈善之城”贡献力量。

广东省民政厅副厅长陈奇、社会工作处副处长余莉，深圳市民政局副局长吴远翔等政府领导出席活动。海王集团董事长、深圳市慈善事业联合会会长张思民出席并发表致辞。

张思民董事长在致辞中表示，中共中央、国务院印发的《关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见》给深圳慈善事业带来了全方位的历史机遇，在这一新形势下，希望慈善组织、企业以及市民等社会各界更加踊跃参与慈善事业，汇聚深圳慈善力量，为打赢脱贫攻坚战、全面建成小康社会作出贡献，向新中国成立70周年献礼。

活动发布了《2018年度深圳慈善捐赠榜》，

海王集团位列慈善捐赠企业榜第20名。上榜捐赠企业共579家，位列前几名的分别是恒大、腾讯、万科、中国平安等。

2018年度深圳慈善捐赠榜共收录978名个人、579家企业以及452家社会组织，上榜金额合计99.19亿元，其中上榜企业捐赠金额为56.2亿元，同比上升279.12%，上榜个人捐赠金额为3.6亿元，上榜社会组织捐赠收入金额为39.4亿元。

作为全国最具爱心和最慷慨的城市，在市委、市政府的高度重视和大力支持下，深圳以打造民生幸福城市为切入点，积极推动“传统慈善”向“现代慈善”转型发展，初步建立了制度完善、依法治理、作用明显、管理规范、健康有序的现代慈善生态体系，社会各界参与慈善热情持续高涨，为聚焦脱贫攻坚，携手共创美好生活，打赢脱贫攻坚战作出了突出贡献。



海王生物网络学院启动会顺利召开

来源 海王生物

为高效利用公司培训资源，丰富海王生物优质培训课程学习渠道，打造知识资源共享平台，营造良好的学习氛围，推进学习型组织建设发展，9月18日下午，人力资源中心组织召开了海王生物网络学院启动会。生物总部各级领导携部门员工代表参与会议，各区域集团员工代表通过视频会议形式参与会议，共同见证海王生物网络学习平台的正式成立。

启动会议程主要分为三个环节，分别为网络学院项目介绍、领导讲话动员以及网络学院使用操作培训。会议开始，培训与企业文化部经理李亚丽就网络学院建设、上线活动、课程体系及学习计划三方面内容进行详细介绍。李经理表示，网络学院的建设开发，不仅丰富了员工的线上学习渠道，还能够盘活体系内各类知识资源，打造线上、线下相结合的多渠道培训体系，实现体系内优质培训资源的共享，每

一位学员都是分享者和学习者。

项目介绍结束后，总部领导对网络学院建设的意义和重要性做总结讲话。领导表示表示，企业持续发展，必须成为学习型组织；个人要持续进步，必须坚持终身学习。我们所处的行业正处于变革、整合、升级换代时期，行业政策、需求结构、商业模式、竞争格局、竞争对手都在改变，在这样的持续变化过程中，企业与员工面临的挑战会愈来愈多。要想在竞争中取得优秀的业绩成果，就必须坚持学习，持续更新知识结构，适应未来行业格局变化和市场竞争的需要。网络学习平台的搭建，能够帮助大家提升学习效率，降低学习门槛，随时随地都可以学习。并且平台课程内容丰富，不仅有行业专业知识，还有通用管理类知识。学员要结合实际工作需要，通过线上持续交流互动，互相促进，不断提升专业素养和业务水平。

最后，网络学院平台服务商的运营专家苏老师，为各位学员进行平台使用操作培训。苏老师从知识学习、任务完成、互动交流、课件制作四个维度深入浅出地介绍了网络学院的功能和使用方法，让与会人员直观地感受到网络学院使用的便捷性和有效性。

工欲善其事必先利其器，网络学院的上线使用可以更高效率的促进分享者与学习者的交流互动，加强生物体系内各类知识资源的分享交流，推动学习型组织建设，引领行业发展！

30TH

(1989-2019)

30周年司庆专刊

一九八九年，海王诞生于深圳蛇口，诞生于改革开放大潮激荡之初。三十年来，海王坚持以创新为企业发展的根本动力，打造医药健康全产业链，全力推进自主创新和商业模式创新，不断打破束缚，不断迎接新挑战，勇于创新、善于创新的海王已经成为推动行业发展、提高民众健康生活的重要力量。



STORY

海王30周年司庆故事



为了心中的梦想

销售部的打印机，在滋啦滋啦打印着发货单。咚咚咚——敲门进来的是研发部的同事：“陈经理，这是咱们新研发的产品，花青素含量高，有益于视力，您看一下，与客户联系吧。”

我一边看着产品，一边拨通了山东客户办公室的电话：“请问肖总在吗？”话筒传来清晰的声音：“是陈经理呀，肖总到市场去了。你们吉林海王的产品市场认可度很高，越做越有信心了，我转告他给您回电话吧。”

放下电话，不禁想起与山东兄弟公司一起开发市场的那些日日夜夜。

一年前，吉林海王还处在新工厂试运行阶段，新研发增项的产品没有打开外部市场。为了推动公司早日走上正轨，总经理张忠平亲自挂帅，带领营销人员从塞北到江南，一路奔波，一路拜访，一瓶矿泉水、一碗方便面，在火车上过一天是经常的事儿。凭借一腔热情，有了些许收获。并最终取得山东兄弟公司支持，双方达成战略合作。

在市场启动初期，由于产品单一等原因，市场接受度不高，进展缓慢，一度陷入停滞。

面对这种情况，吉林海王一方面投入人力物力，组织研发生产适销对路产品的攻关行动，一方面与山东兄弟公司一起，组织业务人员大量走访客户，分发宣传材料，推广介绍产品。

从炎炎夏日到飘雪的冬季，迎日出送晚霞，从吃闭门羹到客户慢慢接受产品，从一般销售到合作促销活动，从普通在销品种到主推产品，一线销售人员冒酷暑顶严寒，付出多少努力和汗水，换来一片片市场和几多业绩……

在市场开发的同时，我们筛选有影响力客户组织学术交流活动，实施“影响力客户”计划。

在我们的重点客户中，有一个便秘患者，多年的便秘毛病没有好的解决办法，给他带来不小的痛苦。自从服用吉林海王生产的芦荟仁胶囊后，身体状况逐渐得到改善，成为海王产品的忠实粉丝，用他自己的话说，终于回归了正常人的生活。

一个有耳鸣症的客户，在了解到吉林海王鹿产品后，抱着试试看的态度，服用了鹿胶、鹿鞭丸等产品，症状有了很大好转，对海王产

品赞不绝口,事后专门注册公司经营吉林海王产品。

在市场推广中,我们大力宣贯海王集团“生产让老百姓吃得起的放心产品”理念,引导消费者正确认识和对待保健食品,我们实事求是的态度深入人心,引起良好的社会影响。

通过一年多的努力,吉林海王初步形成以鹿宥堂牌“鹿胶、鹿鞭丸、鹿胶糕”为高端产品,以海王牌“牛初乳粉、蛋白粉、氨糖、金牡蛎胶囊、灵芝孢子粉胶囊”等十余个产品为大众消费品,以新研发的有益于视力产品“黑果腺肋花楸”等为推广新品的层次搭配合理的产品组合,以良好的质量打造了自身特点和优势。

傍晚时分,接到肖总打来的电话。在我说明因“黑果腺肋花楸”致电的原因后,肖总便打开了话匣子:“老陈啊,咱们的销售正稳步前进,我们需要受市场欢迎的好产品。”

“我今天在市场上遇到一个客户,他是一个海王通啊。”肖总说道。

当我好奇地问起原委,肖总说:“他多年前出差路过吉林海王驻地,当年那是一片荒地,现如今变成了一座现代化生产基地。前几天他去基地参观,深深地被生命与健康科普馆、高端的设备和产品、员工的精神风貌所震撼。他说30年前海王从深圳蛇口区创业,如今发展成全国性大型企业集团,这样的企业我相信,也愿意合作。”

“我深深被客户所感染啊。”肖总接着说:“老陈啊,我现在更有信心在我们前期工作的基础上,通过学习先进理念,创新营销模式,采取有力措施,实现三年过亿元的奋斗目标,为了我们心中的梦想,我们继续共同努力呀……”

听着肖总热情洋溢的话,我脑海不禁浮现出过亿元市场的繁荣景象。

陈立新

吉林海王 展馆经营部经理

2004年2月加入海王

海王30周年司庆故事一等奖



STORY

海王30周年司庆故事



专“啃”硬骨头的财务经理

《杜拉拉升职记》中,跌宕起伏、高压力的职场生活,让人记忆犹新。虽然剧情有点夸张,但职业女性杜拉拉的精明能干却是让人记忆深刻的。在我们海王,也有很多这样的职业精英,她们在各自的岗位扮演着一个部门“灵魂”的角色。

初识姚为,是在一次部门例会上,她入职后的第一次例会,正值公司ERP系统切换的关键时期,她在会上对各部门提出的问题,一一进行解析,条理清晰易懂,让人印象深刻。后来才知道,她是土生土长的长沙人,生活中直爽乐观,工作中踏实肯干。

就说说她和她的财务部在海王的故事吧。

打好基础,顺利完成ERP系统切换

2018年4月,公司接到总部通知,要求在当月底切换总部的ERP系统,而公司原有系统运行已有1年多,之前也切换过一次,积累了大量数据。

接到通知后,姚为带领应收、应付、总账模块工作人员,对新老系统进行比较分析,形成系统切换问题预案。公司系统切换后,还是出现许多问题,如因业务系统早于财务系统切换,导致两者数据对不上等等一系列的问题,一下子全摆在姚为的面前。

姚为带领财务部全体人员一起制定计划,

按照模块逐一分配工作,总账会计与业务数据负责人对接数据差异在哪里,应付会计查找库存差异,应收会计与信息部一起核算业务ID.....由于新老系统模块差异较大,数据总是差一点点,姚为带领大家把2017年的数据从头到尾核算一遍,终于找到了差异点在哪里,所有人都倍感鼓舞。

终于,经过2个多月通宵达旦的工作,财务部平均加班时间达到了惊人的185.5小时/人。系统终于运行顺畅,数据也不差毫厘。姚为的以身作则和财务部的全力以赴、兢兢业业,赢得公司上下的一致赞扬。

规范应收,攻克对账难题

随着公司经营时间越来越长,公司面临应收账款超期多、库存量大等现状。为了及时发现与客户间的账务差异,确保账实相符和货款结算,姚为按计划逐步推进公司的资信工作,面对的第一个挑战就是公立医院对账。大家都知道,公立医院的财务部是比较难打交道的。

为了做好对账工作,在出差前,她总是将对账资料整理得整整齐齐,前期提前和商务代表沟通好,然后带上电脑,和商务们一起奔波在每一个医院。

记得有一次,去常德市的一家对账,虽然商务代表提前和医院进行了沟通,但当她到达医院财务室的时候,面对的是一张张冰冷的、见惯不惊的脸。当递上盖有公司公章的对账函时,财务室的工作人员冷冰冰的说:“放这里吧,资料在那边柜子里,自己找出来核一下给我”。

姚为从医院的角度表明这次对账工作的目的和重要性,对方态度有所缓解,给她们找了一间隔壁的办公室。就这样,她们一笔笔清理、一点点差异核实,直到中午下班了、办公室关门了还没有做完,于是她拿着所有的资料和电脑,坐在医院的候诊大厅,继续核账,终于在财务部晚上下班前,将所有差异核查清楚,并将相关单据整理交至医院盖章。

凭着这么一股子蛮劲,姚为解决了很多对账难题。

工作中的带头人,生活中的大姐姐

今年,随着公司业务规模的增长,客户数越来越多,财务核算、预算管控、资信管理各个板块工作同步进行,部门内新员工也越来越多。



肖云

湖南海王 人事主管

2019年1月加入海王

海王30周年司庆故事二等奖

财务部平均年龄只有27.3岁,姚为将每个员工的岗位职责进行重新梳理,与人力资源部一起,制定各岗位之间轮岗轮训计划,力求每个人都能海王学到更多的知识和技能。

正如财务部2018年应届生严丽所说的,“财务部就是学校,不到三年,就可以学到应收、应付、资信、预算等等各方面的知识。”

在生活中,由于部门内同事,都住在宿舍,生活较为不方便,她总是从家里带来美味菜品,给她们作为晚餐;买好零食作为加班的能量补充;为每一个员工过生日;解答开导大家的工作问题和情绪……。她不仅是部门的负责人,也是部门的大姐姐。

我们海王有许许多多这样工作中的“小能手”,生活中的“性情中人”,她们就在我们身边,让我们去学习,指引我们成长,带领我们完成艰苦卓绝的工作任务,给我们做出了非常好的榜样。这就是我所看到的海王财务人,我们海王人……

STORY

海王30周年司庆故事



精准扶贫调研三人行

2018年7月12日,长春市绿园区

铃铃铃,片刻,门开了。伴随着声声寒暄,跟在队伍后面的我扛着三脚架爬着楼,踏进了房间。呈现在眼前的是干净简洁的装修风格,尽管朴素,却没有像慰问走访前几家因病返贫户那般,给我带来对生活失去希望的颓然之感。

今天是我们前往长春精准扶贫调研的第二天,我们以实际行动响应国家医改政策,调研因病返贫、因病致贫的重慢病患者家庭的用药情况和生活现状,拟研究切实可行的帮扶举措,践行企业社会责任。

架好三脚架后,我向坐在沙发上和爷爷奶奶聊天的同伴打了个手势。其实我并不能准确判断谁是病人,两位老人看着都很健康、很乐观,没有因患病而表现出消沉阴郁。随着谈话深入展开,奶奶掩面落泪,我们也在她的倾诉中了解了他们的基本情况。

爷爷今年81岁,是一名非小细胞肺癌患者,已服药三年,目前病情稳定。为了治疗,平均花费15000元/月,药片约500元/片,3年间已花费约45万诊疗费,每季度还需自费打针

治疗骨转移。老两口每月总计四千多元的养老金基本都用在吃药看病上了。

“咱们为了活,没有办法啊,孩子。”“没人能看出来我生过病,心态必须好,我都这个年龄了,只要能让我继续活着,吃啥都行。”尽管爷爷面对自己的病情很乐观,可每个月高额的药费,还是压得老两口喘不过气。

这对退休老人是我们今天走访调研的第五户。面对以生为目标,以死为代价对抗癌症的人,我不禁想到热映的《我不是药神》。看着他们因病返贫而极尽节俭,我心中不禁感慨,在高额的医疗费用面前,再多的努力仿佛都是杯水车薪。

希望有朝一日我们能实现“生病自由”。

2018年7月15日,长春市绿园区

精准扶贫调研一行让我们原本相互不认识的三人,在经历几天高压的相处与协作后,变得无比默契。调研比想象中艰难,在人生地不熟的地方,我们顶着炎炎烈日,最终成功与区民政部门、区卫计局、区医院等进行座谈。

走访调研了10余户因家庭成员患有重慢性疾病,长期服药,导致生活质量受到影响的

家庭(包括低保户、贫困户、农民、教师、基层干部等)。初步了解调研对象疾病及用药状况的一些问题,发现老百姓普遍用药价格高,导致慢病负担重、因病致贫风险大,另外还存在基层医院无药可供的情况等等。

他们在面对采访,谈到自己或亲人生病的时候,都表现出对生的希望,以及对世事无常的无奈。我们代表企业,对每户进行了微薄的慰问,尽管不能改变什么,但希望能减轻他们的一些压力。

他们所做的一切,都是为了活下去。

10余户家庭的走访慰问,让我们有了第一手实际用药费用的真实数据,这些天我们也加班加点熬夜完成了相关数据统计并进行了初步分析,最终得出,这些家庭的用药费用,GPO能做到一半左右的降幅。

尽管调研路坎坷崎岖,但是我们三个臭皮匠为了共同的目标坚持不懈、集思广益、互帮互助,完成了任务,也收获到革命的友谊。调研即将结束,明天中午我们将乘飞往深圳的航线回到南山,希望一切顺利。



李静嘉

海王集团 党委办公室 党务组织员

2017年8月加入海王

海王30周年司庆故事二等奖

2019年7月8日,深圳市南山区

今天是海王30周年司庆,距离调研已经过去一年了,我不知道当初采访的对象他们现在情况如何,但每次想起,都希望他们能一天比一天更好。

能作为一名摄影师参加此次调研,直面采访病人及病人亲属,对我来说影响深刻。尽管期间遇到各种难以预测的困难和阻力,但当时的所见所闻和感受意义非凡,它影响了我日后对于社会的看法及价值观。

我在今年3月,报名参加了肠道菌群移植(FMT)的项目,历经层层体检,终于成为粪菌移植项目的合格供体,为药品研发和人类健康贡献了自己的一份小力。作为一名90后,虽然不能像屈原那般拥有长太息以掩涕兮,哀鸣生之多艰的家国情怀,但有幸能为这个世界,奉献出自己小小的一份力,心中倍感开心。

愿我们都能为这个社会奉献一些小爱,愿今后会越来越好。

STORY

海王30周年司庆故事



我们是一家人

“请问有凳子吗,快,快拿来给我坐一会!”依然还记得初见李阿姨的画面,她刚到店门口就迫不及待地用虚弱的声音问我们借用凳子。阿姨面色苍白,额头和鼻子浮现一层细密的汗珠,那可是最冷的12月啊!

我和同事们都吓了一跳,赶紧搀扶阿姨缓缓坐下。看阿姨的状态,我立刻判断阿姨的血压和血糖情况可能有异样,在征求阿姨同意后,我给她做了检测。果然,检测结果是空腹血糖10.1,餐后血糖13,血压130/76,心率61,超过标准。

阿姨住在附近的小区,老伴去世后,67岁的她就一人单住,儿子成家后都在外地,一两个月才回来探望她一次。她平时的业余生活较少,近半年多睡眠情况差,在遵医嘱服用安定片后虽然睡眠有所缓解,但副作用大、依赖性强,就没有持续服用,近几天停药后睡眠又变差,就来店内购买助眠的药,没想到走到一半就非常不适。

我没有立马拿药给她,而是陪阿姨聊了一会,多方面了解了她的身体现状和病史,原来

阿姨患有高血压5年,糖尿病1年,还有心脏病史,现症状为乏力、烦躁心慌、自汗盗汗、视力模糊,这次突发的身体不适就是血糖控制不稳引起的。

我问阿姨近期可有检测血糖、餐后血糖值?阿姨说有些日子没检测了,我告诉她那以后可以到我们店检测,都是免费的,可以随时来。我帮阿姨办理了海王的慢病会员,把她信息和病症登记上去。

我还向阿姨讲解了糖尿病的饮食、运动、检测、血糖控制目标值等糖尿病相关知识,阿姨听后很开心,并问我是否可以经常过来,我和同事们都很开心的表示欢迎。在帮助阿姨选好了改善睡眠的心神宁片和逍遥丸等药物,送阿姨离店时我们再三叮嘱以后多来店里。

后来的日子里,阿姨常常来店里检测血压血糖,或者跟我们聊天拉家常,诉说她心中的感触或不开心的事情。然后综合各方面的情况,我们发现了一个更严重的问题。

我们发现阿姨患有老年孤独症精神抑郁,这也直接导致了她的睡眠差、精神不好。我们并

没有直接告诉阿姨,而是全员积极配合,非常默契地在给阿姨做检测或教授保健知识时,陪阿姨聊天,听她诉说的同时,也趁机开导她,及时疏导她的不良情绪和心理。

在大家的共同努力下,一段时间后,阿姨每次来店都是笑嘻嘻的,也告诉我们说她近期睡眠好多了。在健康饮食,适量运动的前提下阿姨逐渐减少用药,现空腹血糖6.8,餐后血糖9.0,完全在控制目标内,身体和精神状态都较好。

真心换真心,现在店内顾客多时,阿姨偶尔还自发担任我们的小帮手。记得有一次有位男顾客描述现有症状后我帮选了两种药,但他却有些疑虑,然后阿姨跟这位男顾客说:“小伙你听她的没错,她人好,给你拿的药肯定好用,我每次用药都是她拿的都对症。”那



位顾客听了连声说谢谢后拿着药去结账了。当时我的心里暖暖的。

像李阿姨一样通过我们的慢病服务与我们像家人一样亲切的还有很多,有事没事来店里转转、身体好坏跟店员在微信上聊聊也成为了很多人的习惯。海王的慢病管理,一直倡导让我们持续关爱慢病患者,给她们家人一样的温暖。

夏丽君

大连海王星辰凌水店 执业药师兼慢病专员
2019年海王星辰优秀执业药师
两次获评海王星辰优秀慢病专员
海王30周年司庆故事三等奖

STORY

海王30周年司庆故事



海王健康之音

作为杭州海王的营养培训师,我们一直走在健康行业一线,一直努力将健康营养知识传播给更多的人,提醒大家注重健康与品质,懂得如何管理自己的身体。

“保健品?要不要,我没啥收入,那玩意又贵又没啥用,说不定还是骗人的,我可别再给孩子添负担了!”

他叫王剑君,今年已63岁,自2006年起就确诊患有高血压、心绞痛,需要长期服用药物控制。从老家过来后,他购买药物不能再刷医保,以前老家一瓶硝酸甘油不到10元,现在要50多,没几天就吃完了。

对于已经退休的王剑君来说,退休工资光是买药就已经不够,每月都需要儿子补贴,儿子刚成家又有了孩子,王剑君实在不想再多添负担,对“烧钱”的保健品从不过多关注。

直到一次王剑君跟邻居闲聊时,听邻居说和自己有同样的病情,以前也是在吃药控制,后来一直坚持服用海王辅酶Q10保养,现在病情比以前稳定多了。他抱着试一试的心态,也开始服用。

“早些年只知道海王是个大品牌,没想到

保健品不仅效果不错,价格也不贵,核算下来每天才3块钱。”连续几个月服用下来,王剑君发现身体状态明显比以前好了,再后来药量也逐渐减少了。

药品、保健品价格普遍高是现在困扰很多普通老百姓的事实,特别是针对慢性病的长期用药,更是在患者的身体上“捅了一刀”。如果是一个普通的家庭患病,会直接影响家庭的生活质量;若是一个贫困家庭患病,放弃治疗可能是唯一的选择。

因为有对保健品的知识盲区而在营养保健品上花费大量“无用资金”也是当代人经常会遇到的问题,即使有保健意识,也常常会被良莠不齐的保健品市场弄得晕头转向,钱没少花,病没少得,甚至可能反而会因服用不合规产品造成健康隐患。

我一个好友的妈妈正饱受更年期的不适,父亲也受母亲不良情绪感染,我朋友想给妈妈买针对更年期不适应症的保健品帮助家里“渡过难关”,上网一番咨询后,看中一款产品,发给我商量。该品牌开价200元一盒,8小支口服液,8盒(一个疗程)1550元,还需要扫

二维码注册账号，绑定银行卡购买，她有点担心上当受骗不敢买，又不知道如何选择。

作为海王人，我对公司产品、价格、消费者接受程度非常有信心。我建议她选择性价比高的产品。结合她妈妈更年期的症状，我给她搭配了海王褪黑素软胶囊2瓶、大豆异黄酮钙维生素D软胶囊2瓶，葡萄籽VE软胶囊2瓶，可以吃2-4个月，才花了300多块钱（内购价）。在之后服用的半年时间里，她妈妈的心情变得舒畅许多，睡眠、掉发、心悸等问题都得到了很大的改善。

而另一个好友的父亲患有轻微的糖尿病，需要忌口和运动，可是她父亲怎么也没法严格遵守，于是她想给父亲买据说对糖尿病很好的蜂胶。因为不懂挑选，她只能盲目地选择进口的、价格贵的。吃了小半年的美国进口蜂胶后，指标没见明显好转，而售价五六百一瓶还吃不了久的价格也让她父母不愿意接受。我于是推荐了海王生产的蜂胶软胶囊，一瓶价格才99元，能吃一个多月。



坚持服用一年多后，朋友父亲的检测指标逐渐稳定，而且对老两口的家庭消费也没有影响。一家人现在对海王这个品牌非常信任，总是自发地向身边的亲朋好友宣传：“并不是进口的、价格贵的就一定好，咱们国产的东西不比外国的差。”

“一切为了人民健康”是海王大健康的理念，希望海王早日实现“健康人民、健康中国、健康世界”！

葛程

杭州海王 OEM业务部
营养培训主管
2014年11月加入海王
国家三级公共营养师
注册国际高级营养师(CISN)
海王30周年司庆故事三等奖



STORY

海王30周年司庆故事



从“0”到“1”的挑战

全药网作为一个B2B的平台，上游生产企业，下游终端医院，是我们公司最重要的资源。既要对接好生产厂家，也要对接好医院。为了更好地服务我们的终端客户，增加医院对全药网的信任度和认可度，公司成立了药事服务部。

最开始，这个部门只有我和另外一位同事两个人，负责对接25家医院。我们把医院分成东、西两个区域，一人一边，天天在医院间奔波，解决他们的问题。我主要负责福田、罗湖、龙岗等地区，2017年8月我们做过一份行程统

计，33个工作日内，我外出拜访了28天，平均每次外出拜访行程约64公里。与此同时，我的手机24小时从来没有关机过，对于医院提出的问题，我们要求自己当天解决，绝不过夜。不到一个月的时间，我们就得到了不少医院的认可。

有一次，北大医院收到重组人生长激素注射液30IU（儿童用药）的临时性采购单，他们查到全药网平台上有这个药的采购信息，而且价格还更便宜，就直接在全药网平台上创建了合同。由于这个药比较特殊，必须和第三



方配送商签订纸质合同，全药网才能供应。为了保证医院能及时用上药，我立马派专人协助医院和第三方配送商签订合同，第二天就把药送到了北大医院。

那段时间，北大医院在其他平台的注射用克林霉素0.6g的合同经销商无法正常供应，导致临床断货。克林霉素是妇儿科常用的抗感染药物，在临床治疗中使用频率很高，断货会对不少患者产生直接影响。情急之下，北大医院选择调整供应平台，和全药网签订合同。但当时医院选定的配送商还没有来得及跟全药网办首营，医院联系我之后，我马上全程跟进，加急进行协调和办理，最终确保药物当天就送到了医院。

在问题解决后不久，在卫计委与医疗机构工作沟通QQ群里，我们收到了来自北大医院

的一封长长的实名表扬信，信里肯定了GPO的灵活性和便捷性，也对我的工作表达了肯定和信任。当时我真的备受鼓舞，一切的付出和坚持都没有白费。

其实这个工作说起来并不难，我们在沟通中发现，很多医院是因为接收到了散乱错误的信息，才对我们产生了一些误解。而我们要做的，就是及时准确地把他们需要的信息传递出去。这样，他们对我们的满意度和认可度就能得到快速地提升。

在销售中心的工作一直伴随着很多挑战和变化，但我们从未退缩或想要放弃，这是海王集团和全药网的敬业精神和奋斗精神。全药网很年轻，每一个人都充满着激情和创意，遇到问题先想着自己摸索解决，不断尝试，最终定将实现从1到N的巨变！



王丽晶

全药网 销售一部经理

2017年4月加入海王

连续两年被评为公司优秀骨干

海王30周年司庆故事三等奖

STORY

海王30周年司庆故事



高端药品业务部的传奇故事

在海王生物的大家庭中，山东海王是一个传奇；在山东海王的故事中，高端药品业务部也是一个传奇。

因为业务类型的关系，高端药品业务部承担着公司70%左右的销售和利润任务，肩负重任。2018年7月，部门人员重新竞聘，业务流程整体发生了较大的变化，人手也比较紧张。

某天下午1点，益都中心医院三甲复审后出了月度大计划，总共有400多个品种1600万的金额，要求第二天就送到医院，这是看似不可能完成的任务。高端药品业务部制定紧急

预案，集中多名开票员同时开票，将原本需要一个开票员一天的工作量，压缩到2个小时完成；再由业务员、销售管理员协同配送业务部一起打印票据、整理分类，共同进行票、货核对。经过20多名同事同心协力，到晚上11点，终于确保了第二天顺利装车，送到医院，得到了医院的高度认可。

业务人员赵永太也算是高端业务部一个“传奇”人物。80后的小伙子，精神帅气，在他身上充分体现了年轻一代人的活力和动力。重新竞聘后，他接手寿光市人民医院，当时医



院的从公司的订单额压缩了近一半。赵永太深入分析客户需求,制定了详细的工作计划,亲自跟进每一个环节。经过半年的努力,医院订单额的下滑势头得到有效遏制,客情关系全面加强。医院领导说:“虽然领导一直要求,但我实在找不到借口再把海王的品种转给别人,小赵的服务让我无话可说,如果每个企业的人都能像小赵一样,那我们(药剂科)就省心了。”

今年公司的资金问题成为高端业务部所有人头上的“紧箍咒”。2018年底,部门总监提出2019年目标:“在不增加公司经营资金占用的基础上,销售、利润增长30%。”成为压在每个业务人员身上的大山。

医院一般都是月底回款,不到最后一天不签字。以前每月20号之后,大家才会紧张起来,今年开始,月初5号前各二级部门提报本月回款计划,业务人员每天汇报当天回款情

况,每周管理部进行统一调度,不允许计划落空。部门总监、副总监、各大区总监责任到人,每个人都有难啃的“硬骨头”。

有一次院长实在被大区总监逼急了,说:“医院实在是没钱,要不咱两去北京上访吧。”虽是玩笑话,但就是在这样一次次的自我施压下,高端药品业务部圆满完成了公司下达的回款指标,一次次保障了公司的资金缺口,一次次缓解了公司的资金危机。

付出总有回报,2018年高端药品业务部被公司推选为海王生物优秀团队,代表山东集团去深圳总部领取奖金、奖杯。2019年上半年同比增长显著,销售收入增长26%,利润指标将近翻了一翻……高端业务部创造了一个又一个传奇般的数据。

在这些大大小小的传奇故事里,每个高端业务部的人员,都是举足轻重的角色,大家拧成一股绳,不达目的誓不罢休

李志伟

山东海王银河 高端药品业务部综合管理部经理

2016年10月加入海王

部门核心骨干,客户零投诉

所在团队获得2018年海王生物优秀团队

海王30周年司庆故事优秀奖



STORY

海王30周年司庆故事



我们的GMP认证战役

海王百草堂药业有限公司可以说是海王大家庭的新成员,是海王集团中医药研发、生产、销售中心,定位为河南省最大的科技型中药饮片生产企业。GMP认证是制药企业的一张准入证,为顺利通过该认证,公司成立了GMP认证领导小组,开启了海王百草堂新厂址新剂型生产篇章。

实力担当,向我看齐

具备毒性饮片生产资质的企业相对较少,因其毒性或副作用大需经炮制方能用于临床。公司决定开启毒性中药饮片项目后,质量副总张惠芹掷地有声地说:“向我看齐,为认证拼了,不达满意结果誓不罢休!”之后,小组成员常常顶着星星上班,伴着月亮回家。由于长期穿梭在实验室和生产一线,张惠芹的脚裸总是肿着。

工艺试制小组查阅相关炮制文献,草拟了详细的工艺操作参数,一一进行小试,对炮制后药材的特征仔细观察,甚至亲口尝麻舌感,评价炮制程度。等好不容易前道工序全部完成,到最后药效又达不到标准。面对层出不穷的问题,大家各自主动找原因,汇总后论证调整相关参数,再行试制。“制药不厌精,我们一

定要拿出最适合的方案!”——这是每个小组成员最常说的一句话。

经过小组不遗余力地反复小试,各项质量指标均符合中国药典的精制饮片诞生了,并且直到炮制后的毒性饮片毒性降至最低,疗效扩至最大,公司方才确定了最佳生产工艺规程。精益求精,已是海王人前进路上必要的信条。

做验证,每个人都是“细节控”

“做好你所写的,记好你所做的”,对待数据验证,质量管理部长寇素丽最常强调的就是详实、高标准、严要求。为了确保公司GMP文件体系的合理性、可操作性,她带领验证小组成员每天深入一线,分剂型分品种连续三批次,确认设施设备的各项运行状况、运行参数、质量控制关键点等。短短3个月,验证小组便提前完成了三个生产车间的验证报告100余份、建立了质量管理、生产管理、物料管理等文件体系2240份,真正做到“细节控”。

海王人面对检测和挑战都有勇气,亦有底气,凭借的就是时刻高标准严要求的律己,我们清楚自己的每一项工作,自信于优势,时刻发现、整改不足。

粗糙汉子细腻心

车间投产之初,设备首次投入使用,草拟的控制参数不适用,加上操作工操作不熟练,设备频繁启停、生产的产品达不到控制要求……一系列问题应接不暇,车间主任户留现索性召集所有设备维修人员,现场按照设备使用说明书逐一分解设备,分析摸索最佳运行参数。虽是冬日,同事们依然汗湿衣襟,户主任像守护婴儿一样细心照看着车间运作。

中药饮片检验前处理程序繁锁,每一道工序出问题都会影响检测结果。化验室主任王志宽和化验员一起,每一环节都不敢怠慢,每一关键步骤均有第二人复核。他们每天分享交流操作经验,不定期进行操作技能比对,改进不足,逐步提高检验操作规范性及熟练程度。几个“粗糙汉子”,在工作中变得无比细腻。

2018年12月15日-17日,省药监局对公司进行了为期三天的GMP认证现场检查,总体



评价完全符合新版药品GMP的要求,顺利通过现场检查验收。

梅花香自苦寒来。短短三个月时间顺利通过GMP认证检查,这个成绩极大地鼓舞了全体员工。大家更加干劲十足、信心百倍,纷纷表示一定以本次药品GMP认证为契机,开拓创新、奋发有为,以高质量的药品为人类健康事业贡献一份力量!



张文山

海王百草堂药业有限公司 综合办主任
2016年4月加入海王
海王30周年司庆故事优秀奖

STORY

海王30周年司庆故事



勿以善小而不为

在零售一线,听到最多的话是:“药店真多呀,这么多人开药店,一定很赚钱。”、“国家不是都说降价了吗?为什么你们这个药还这么贵?”、“妹子,你给我推荐这个药,是因为提成高吧?”

长沙稍微繁华的社区附近,一条街上十几家药店,你方唱罢我登场,基本上天天有打折、日日有促销,而多数老年顾客有大把时光,走街串巷货比三家。无数次口干舌燥讲解半天,顾客点头称是然后转身走进别家药店对比价格。

我的做法是保持平常心,勿以善小而不为,不必奢求洒下的每一颗种子都要有回报,但必须力争在顾客心中留下善的种子。这里的善可以是服务中的每一个细节,一声问候,一杯水,一次有效的用药咨询……

我所在的紫薇店周边是一个既成熟又年轻的社区。说它成熟,是因为已经存在几十年了,顾客们的经济条件差异较为悬殊,有不少租借城市一角苦苦度日的普通市民。

王阿姨第一次来店时,症状是咳嗽之后发烧胸疼。她说自己就是马王堆医院的保洁,但



在医院看病太贵了，就来药店买最便宜的咳嗽药。我问了相关症状后并未给她拿药，建议她现在就去最近的社区医院拍张简单的胸片以排除肺部感染。她走之后，我就开始担心了，她会不会去别家买药？会不会因为用错药耽误病情？

半小时后王阿姨回来了，拍片确认是肺部感染，“我是个单亲妈妈，工作辛苦还要照顾孩子，不敢生病，有病就撑着，撑不住了就买最便宜的特效药。”

此时我能够做到的就是小善，我拿店里性价比最好的抗感染药给她，希望能帮助她尽快恢复健康。王阿姨病愈后还特意带着孩子回来道谢，之后走过路过就都会跟朋友一样的打声招呼，每次我的心中都是充满了暖意。

说这个社区年轻，是因为周边有重点中学。面对学业压力和很多凑合的饮食习惯，周边陪读的家长们、下晚自习的孩子们经常为了头痛脑热、腹痛腹泻、青春痘痘来找我咨询用药，往往晚上十点还关不了门。



有一天很晚了，一个陪读妈妈进店时涕泪俱下，我递上纸巾给她，并确认是过敏性鼻炎后，拿了起效最快的抗过敏药物，倒了杯温水，同她聊了许久。她说家里有一个临近高考的孩子，自己紧张焦虑，睡不好觉，抵抗力也下降了，身体总是出现小毛病。

我开导她，大人放松情绪孩子才能放松情绪，尽可能的休息好，比强迫的、无意义、无质量的堆砌学习时间更重要。陪读妈妈情绪缓和后，拿了过敏药，并让我给她一盒安神补脑液。我愣了一下，才想起来，刚才聊天中不经意推荐了安神补脑液。现在她的孩子也正式进入高考备考阶段，平时头疼脑热一点点不舒服，便会来咨询我，这种被信任的感觉就像是小善的种子在发芽、茁壮！

长江的源头是潺潺小溪，但并不耽误它奔腾向海。我们用力所能及的许许多多小善，让顾客们真心把我们当邻居、亲戚或是朋友，点滴间汇聚成我们星辰人、我们海王人的磅礴力量。

明承静

湖南海王星辰 长沙市紫薇路店店长
2019年1月加入海王
海王星辰金牌慢病管理师大赛一等奖
海王30周年司庆故事优秀奖

STORY

海王30周年司庆故事



工程部的“钢铁侠”们

三亚海王成立28年了，各种设备、设施老化严重，如果全部换新，费用高昂且造成大量资源浪费，同时可能影响生产任务的完成，因此公司最终决定自己动手逐步对设备进行改造升级。这个艰巨的任务就落在了工程部身上。

工程部的同事们就如同电影中的“钢铁侠”一般，哪里有需要就扑在哪里，用智慧的头脑、专业的技术以及不怕苦不怕累的敬业精神，解决了一个又一个设备难题。

故事一：制作养殖池搅拌机

公司螺旋藻养殖池的搅拌器有二十多台，多年来的持续使用使机器老化情况严重，故障频出，常常误工误时。今年牡蛎粉生产季节一结束，公司决定，将搅拌机全部予以更新改造。接到这个大任务，丁光志师傅同生产主管董国坚等搭起工作棚，迅速投入到工作中。

五月的三亚，气候已经相当炎热，在毒辣的阳光直射下，简直让人睁不开眼睛，人人汗流浃背。电焊的焊花强光刺眼不算什么；切割机的烟雾也不算什么，仅仅一周的时间，他们就改造制作完成了五号养殖池搅拌器，并尽快地安装到位，使因搅拌设备损坏而停工数天的五号养殖池，重新投入了生产。

一套搅拌机重约200多公斤，在遮阳棚下加工完成后，要运到养殖池，也是一项考验人的工作。公司人手少，白班岗位男同事们全部都抽调过来一起动手进行运输，通过道路过窄处，需要调整多次才能通过，最后终于运送到养殖池，把设备安装到位。战烈日，顶骄阳，目的只有一个，保质保量完成任务。

经过测算,搅拌器加工全部外包费用要10多万元,而通过同事们的共同努力,不仅节省了三分之二的成本,还更能配合公司的生产需要。

故事二:维修浓缩罐

公司的车间有一台“身经百战”的浓缩罐,高4米多,于2001年投入使用。由于我们浓缩的物料含盐量高,罐内加热环很容易泄露,厂家建议更换加热环。但是新的加热环制作周期长、费用高、运输时间久,这影响到了我们的生产计划,公司决定自己动手维修。工程部经过开会讨论,组成了四人的维修小队。

加热环在浓缩罐的内部,若要维修必须从罐体的人孔进入,人孔直径不大,仅能一人通过,并且罐内的空间只能容纳一人,罐内封闭、狭小、高温、窒息,以及沉重的加热环,给

维修队的工作带来了很大的困难。维修小组咬牙坚持着,轮流进入浓缩罐交替工作。

“搞定!”终于一个激动的声音在罐内响起,经过3天的奋战,维修小组终于把加热环泄露的问题解决了。虚脱的四人瘫坐在罐体的人孔旁,累的爬不起来,爽朗的笑声却充斥了整个车间,这是充满成就感的笑声。

工程部的故事还在继续,而工程部的“钢铁侠”们也会继续用钢铁一般的敬业精神、团队协作精神去完成公司的每一个任务,解决每一个难题,这是作为海王人的优秀品质,也是公司能一往无前的重要支撑。



甫杰

三亚海王 质管部主管

2017年10月加入海王

海王30周年司庆故事优秀奖



张思民:三十而“立”,为人民初心不改

来源 新华网

随着“健康中国”建设的不断推进,医疗健康产业成为风起云涌、方兴未艾的朝阳产业。“中国健康产业前景光明,给我们坚持在这个行业深耕30年、咬定青山不放松的企业,带来了巨大的历史机会。”深圳海王集团股份有限公司(以下简称“海王集团”)董事长张思民说。

1989年,海王集团从蛇口石云村一栋普通的住宅楼起步,到如今在深圳筑起三栋大厦,海王集团乘着改革开放东风、伴随着深圳特区一路成长,30年风云激荡,书写着中国企业变革前行史诗中的韧劲。

坚持技术创新 实现“跨越式”发展

“海王集团30年的成长历程是创新的历程,商业模式创新和技术创新是海王集团腾飞发展的车之两轮、鸟之两翼。”张思民说。

从1992年创办海王生物,进军生物医药行业,到1996年创办中国第一家连锁药店——海王星辰。通过商业模式创新,海王集团的医药商业和连锁药店业务发展迅速。数据显示,医药商业流通2018年销售规模约430亿,网络遍布全国20多个省市。海王星辰

连锁药店遍布国内70多个大中城市,直营门店2700多家,直营门店数量、销售规模和纳税额均连续多年位居全国同行业前列。

在医药行业,新药的创新是技术创新的金字塔顶层,也是世界制药企业竞争的制高点。

1998年

海王集团成立了新药研发技术中心,被认定为“国家级企业技术中心”;

2005年

海王集团自主研发的一类新药——“虎杖苷注射液”获国家863计划第一批引导项目立项,被列入国家“重大新药创制”科技重大专项“十二五”计划项目;

2017年底

虎杖苷注射液获FDA批准,进入美国二期临床试验。此外,海王研发的非小细胞肺癌1类化药“萘普替尼”也获批临床。

“深圳先行示范区的使命给正在思考和制定未来发展战略的海王指明了方向。这里有创新的基因,有各种资源要素的有序流动、有效配置,海王会有很多机遇。”张思民对海王的未来充满信心。

“四步走”打造医药服务新生态

“我们以服务国家战略、服务国民健康为根本宗旨,为国民提供更加健康、质优价廉的医疗和医药健康管理服务,全面提升国民的健康保障水平”,张思民说,全心全意为人民服务是海王的经营哲学,是海王的核心价值观和行为准则。

没有全民健康,就没有全面小康。药价太贵吃不起药、因病致贫、因病返贫,是当下广大患者的共同痛点。2017年初,海王集团全药网正式上线,通过“互联网+”为公立医院提供全新的药品集中采购和供应模式。目前全药网已在广东、广西、黑龙江、新疆等4个省份16个城市上线,服务医疗机构1816家,从三甲医院到乡镇卫生院全面覆盖。

张思民介绍,全药网利用数据分析预测需求,进行集中采购并维持合理库存以保障供应,药品供应保障率达98.9%,并让药价惠民。

为了进一步将降药价成果惠及广大老百姓,海王集团在今年8月上线了“易点药”微信小程序,通过线上预约、家门口药店取药的方式,将公立医院药房里质优价廉的药品搬到了老百姓的家门口,打通群众医药健康服务“最后一公里”。

张思民表示,海王下一步将推进“四步走”:

第一步

扩大全药网集中采购平台的落地范围,全力为老百姓“止血续命”,让老百姓吃得起药,吃上放心药;

第二步

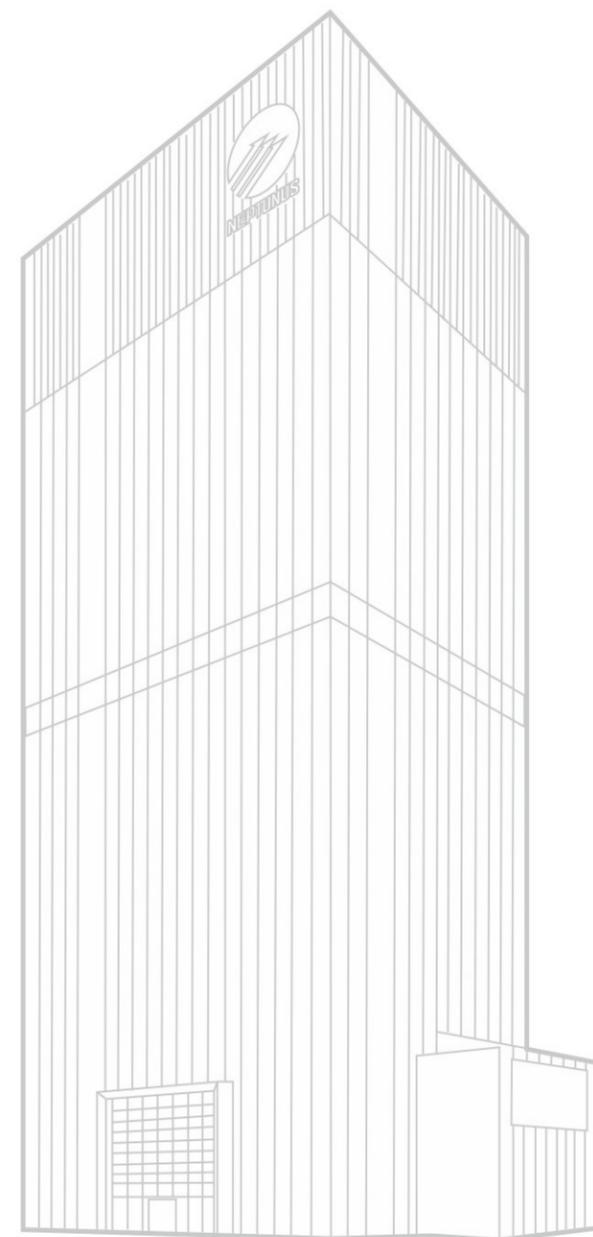
持续推动医院药房大搬家,紧抓处方外流政策红利,把降药价的成果惠及更多患者,让“易点药”成为广大患者的“健康宝贝”;

第三步

助推癌症用药价格下降,让“天价药品”不再重现;

第四步

搭建起以慢病患者为中心的大健康平台,加强慢病管理与服务,打造医药服务新生态。



我与海王质量共 成长

文字 山东海王银河 刘玉荣

自2001年进入山东海王，便与质量管理工作有了不解之缘，算起来已有近二十个年头了。风风雨雨这些年，我把自己最美好的时光留在了海王，海王也给了我发展的平台和成长的机会，让我从一个普通的质量管理员成长为一名合格的质量负责人。

质量新人成长记

初入海王，对质量管理工作知之甚少，在质管部领导和同事们的带领下，我先后经历了潍坊民康医药连锁公司的GSP认证，山东海王银河潍城分公司的迁址认证，通过两次认证项目的历练，我对质量管理有了很深入的理解。经过多年基层工作的锤炼与沉淀，2010年，公司领导提拔我担任山东海王银河医药质管部部长。初接重任，我的心忐忑不安，既想迎接新的挑战，又怕不能胜任新工作，让领导失望。在公司高管及同事们的支持、鼓励与信任下，我决定放下包袱，全力以赴，恪尽职守，一丝不苟地完成工作任务，严格监督质量管理工作。在部门全体同事的配合下，公司顺利通过了2012年7月的GSP认

证，以及药监部门的各项检查，又一次成功的为公司业务发展保驾护航。

工作之余，海王还给予了我家的温暖，记得2011生病住院，因家在外地，只能独自照顾自己，公司领导与同事们亲切关怀，并亲自前来探望，让我感受到了家的温暖。内心感激不尽，唯有工作上更加尽职尽责才能回报海王的知遇之恩。

新版GSP的换证考验

2013年6月1日，新版GSP开始实施，新版GSP在购销渠道管理、仓储温湿度控制、票据管理、冷链管理、药品运输等方面都提出了更高的要求，根据规定，所有药品批发企业，必须在2014年年底前通过新版GSP认证。2014年，山东海王集团共有9家公司需要通过新版GSP认证，公司管理团队对此高度重视，多次在大会上进行指示。这一年，我们到各公司进行检查和指导，经常从一家公司检查完，赶到另一家公司时已是深夜，其中的艰辛不言而喻。一分耕耘一分收获，各公司经过努力，在软件建设、硬件改造、微机系统完善后，

全部顺利通过了新版GSP认证。我也再次见证了海王人不畏困难、不屈不挠的精神，见证了海王质量管理水平的又一次提升。

质量管理日趋规范化

2018年，山东海王银河启动竞聘上岗，我成为了山东海王银河的质量负责人，责任更大了，担子更重了。忘不了竞聘会上任总、史总的谆谆教诲，2018年年中会时，任总还给我们提出了很多质量管理的建议；忘不了徐总带我们巡检时事无巨细地传道授业解惑。如今的海王，发展规模越来越大，新公司不断加入，一座座高标准物流仓库拔地而起，管理制度和

操作规程日趋完善，海王也真正做到了各级领导对质量高度重视、企业全员参与的水平。自从深圳总部质量管理部成立以来，在徐总的带领下，海王银河的质量管理工作正朝着规范化、统一化、标准化的方向迈进！

如今的我，在海王这个温暖的大家庭里继续成长和发展，我也已经和海王融为一体，海王的每一份荣耀都带给我无尽的喜悦。展望未来，我们任重而道远，相信在全体同仁的共同努力之下，海王的质量管理工作定会更加规范和完善！

感恩海王，祝福海王！



共进步，同成长

——海王集团30周年司庆有感

文字 海王东森 黑培晓

30,是个非常有意义的数字。

《说文解字》里认为,一生为一甲子,三十年即为一世,而我国自古以来更是有三十而立的说法。今年恰逢海王集团成立30周年,对于马上步入30周岁的我来说,这个数字有着更加深刻、难忘的意义。

30年,对有些人来说,可能只是一串数字,但是对海王来说,迈出的每一步都凝结了海王人的智慧与汗水。海王集团从一个草根企业发轫,以一段“金牡蛎”为传奇的开端,从小小的石云村起步到现在气势辉煌的海王银河科技大厦,从蛇口的一家草根公司,跻身成为上市企业排头兵。30年来,海王集团实现了从单一板块到成为中国医药健康行业产业链条较完整、自主创新能力较强、商业模式创新能力突出的综合性医药企业。这30年,不仅见证了海王的艰辛与困苦,更是见证了海王的辉煌与荣耀。30年的风风雨雨,30年的荣誉征程正是由全体海王人精诚团结、戮力同心,满怀激情一步一步共同努力奋斗出来的,作为海王大家庭的一员,我也切实感受到了团队这个词的真实含义。

现在的我还清晰的记得2013年入职海王写的第一篇文章,转眼间已是入司的第7个年头,7年来,我深刻感受到了海王的企业精神文化,感受到了“家庭”这个词原来除了血缘关系组成之外的另外一层意义。企业在发展,企业在进步,而我们,也伴随着企业共同成长。

入职这几年来,记忆最深刻的事情就是每年年底,我们“变身”为公司的“文艺小分队”,作为非专业人士代表东森到总部集团公司做文艺汇报演出,这对于没有任何艺术基础的我们来说,既是一场挑战,也是工作中一份特殊的收获。

从2014年开始,几乎每年在东森、河南集团和生物总部的年会上都能看到“东森”小分队的身影,而表演的节目《压力大》也一度成为我们的经典曲目。每到年底,我们这个临时组成的“东森文艺小分队”就要辗转于南阳、郑州、深圳的年会舞台上。舞台上的我们看着表演娴熟,其实在此之前90%的人没有任何的舞蹈基础和舞台表演经验,只有在年底前的2个月开始,大家都需要利用下班和周末的时间狠抓苦练。

记得有一年,因为要赶着去深圳总部表演,下班后大家都紧抓时间排练,正好遇到当年的大暴雪,当天的下雪量达到了当年的峰值,路面不仅全部结冰,且暴雪不止。在去舞蹈教室的路上,负责开车的小伙伴小心翼翼,半个小时的路程硬是走了1个半小时才到达目的地。然而恶劣的天气没有阻挡大家的热情和决心,一直排练到晚上10点才结束返回。至今我都记得,出了教室我们撑着伞走在马路上,讨论着动作应该怎么做更标准,而一深一浅的嘎吱嘎吱踩雪声成为了最美了配音。

东森“文艺小分队”的队员们来自公司各个部门,有的小伙伴在此之前并不熟悉,而在这个临时组成的小队里,大家俨然成为了最亲密的战友,彼此之间相互了解,相互帮助。为了给大家呈现更好的舞台效果,对于基础比较薄弱的小伙伴,大家都会不遗余力的给

予帮助指导,共同成长。在这个团队里,每年人员都有流动,但是无论人员怎么变换,团队的理念从未变过,这种团结一致的精神正是海王东森大家庭的一个缩影,也正是通过一个一个的小缩影,让我们真正感受到作为海王人,作为东森人的骄傲!

都说人生三十,是一个美丽的年纪,收获了一些东西,也沉淀了一些东西,在这个年龄阶段,一定会有很的人生感悟。以前偏执坚持的东西,在时间的冲刷下,慢慢变得释怀,而一些你不曾注意的细节与习惯,也慢慢的深入到你的骨髓,成为了你的标签。过去的你,常常抱怨付出的太多而得到了太少,却不曾发现在你不知道的地方,已经悄然蜕变。马上进入30岁的我,也希望在未来的生活和工作中,与海王共进步,同成长!



向精细化管理要效益—— 海王百草堂药业有限公司“精细化管理年”活动札记

文字 海王百草堂 高凯元

启动篇

“我宣誓：作为海王百草堂人，不辜负公司提供的一流设施和上市公司员工的称号，全力参与‘精细化管理年’活动。行为上职业规范、岗位上恪尽职守，工作中精益求精，产品精雕细琢，极尽完美，为中医所需，为百姓所想，服务人民健康。我决心，通过‘精细化管理年’活动，达到一流的管理水平，创造‘海王百草堂’经久不衰的百年老字号！”

这是2018年10月16日，海王百草堂药业“精细化管理年”活动启动仪式上，全体员工的誓词。

海王百草堂经过两年多的发展，从旧址迁到海王医药产业园区新址，办公室、车间、设备等硬件设施已基本完善，具备了一流中药饮片生产经营企业的硬件条件，即将进入常规化的生产经营管理模式。原来员工的职业素养、规章制度、考核评价体系、粗放式的管理理念、不规范的职业行为，与先进硬件设施不匹配，随即公司启动“精细化管理年”活动，是当前和未来一段时间内推行的管理手段，

旨在夯实企业管理基础，不断提高员工职业素养，提升管理水平和核心竞争力，使管理工作更加标准化、规范化、专业化、程序化和系统化，为提高经济效益服务。

宣传篇

公司大门口、办公楼、仓库、车间分别悬挂着“管理精细化，产品精良化”、“管理精准细致，工作精益求精，产品精雕细琢”、“向精细化管理要效益”等标语，并通过微信、早班会宣传推广，营造活动氛围，让“精细化管理年”活动理念深入人心。

开展主题为“精细化管理与我”征文活动，广大员工立足本职岗位，踊跃投稿，畅谈对精细化管理的理解。活动共收到征文52篇，评选出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，优秀奖10名。2018年12月12日，公司召开“精细化管理与我”征文表彰暨宣讲大会，获奖代表寇素丽、何微微等10人，获奖人员做了分享和宣讲，大家纷纷表示要把体会变成体验，把感悟变成行动，为“精细化管理年”活动做出贡献。

实施篇

公司成立“精细化管理年”活动办公室(后并入新组建的运营管理部)，统筹、推动、监督精细化管理活动的开展。

1、精心谋划，制订《实施方案》，建立《台账》。紧密围绕公司创造海王百草堂经久不衰的“百年老字号”愿景目标，通过规范员工行为，制定规章制度，细化工作流程，实行绩效激励，运用精细化管理手段，实现规范化、制度化、流程化，以制度检查、考核为切入点，强力推进精细化管理，切实提高公司管理水平和经济效益。

2、转变观念，提高职业素养。以规范员工行为，提升员工素质为目的，制订和发布《员工行为规范》12类80项，开展“一对一”辅导，组织《日常礼仪》培训，实行“巡查监督扣分”制度，员工的精神面貌、行为规范和职业素养得到很大的提升。

3、关注细节，制定工作标准。梳理现有制度、规范、职责、流程、标准等，查漏补缺，寻找管理短板。结合每一岗位的特点，逐部门、逐工种岗位制订《工作标准》，共11个部门、37个工种岗位、653条工作标准。让广大员工清楚自己做什么、如何做、做到什么程度，为实现“管理精准细致，工作精益求精，产品精雕细琢”有了依据。

4、绩效考核，建立评价体系。经过调研、测算，以“发放与扣减相结合、定量与定性相结合、考核与考评相结合、自评与互评相结合、公平与公正相结合”的原则，以“提高员工的工资收入、工作质量和工作积极性”为目的，制订《2019年度绩效考核方案》，分“发放考评”和“扣减考评”两部分，明确考评标准、数据提交流程和考评权限，创新绩效考核评价体系，提升了企业管理水平。

5、关注细节，强化协作管理。为做到“管理精细化”，各部门之间的协同和控制尤为重要，为此跟踪工作细节、协调部门间关系、梳理工作流程，制定以“事”为主体的专项工作流程。如以物料传递程序为纲的《物料流程序》，规范物料票据的制作、录入、核对、传递行为，使物料流动中的“物流、票流、计算机系统的信息流”三流统一。

6、抓住重点，实现工作目标。建立重点工作督察确认机制，以生产经营中的重点工作为抓手，利用以点带面、逐层推进的方法，把精细化管理引入生产经营和企业管理的各个环节。凡周例会列入的重点工作，作为督察的对象。督查中，实行“督促与服务、监督与提示、监察与处罚”相结合，使公司各项工作有序开展，提高了工作效率。

7、专项调研，加强内部控制。为确保控制成本、保证质量、降低价格方面的精细化，建

立成本控制机制,降低采购价格,控制原料成本;提高成品收率和工作效率,控制生产成本;提高定价的准确性,控制非物质性消耗成本,使产品成本得到了有效控制,提高了经济效益。

效果篇

“精细化管理年”活动开展以来,取得了明显的效果。

1、员工精神面貌焕然一新。从着装佩戴胸卡到办公用品的摆放,从文化标牌的设计制作到会议室的布局,从标签的设计、印制和张贴,到二维码、溯源码系统的使用,无不体现出精细、精准、精确。

2、员工生产经营管理水平明显提升。按照公司的制度、标准、流程办事,按照GMP管理、SOP操作,无不体现出精准细致、精益求精、精雕细琢。

3、产品品质、品相和销售明显提高。“海王百草堂”品牌得到客户的认可,产品已销往濮阳、郑州、河北、山东、安徽等商业和医疗机构,为海王百草堂起航、创造一流的“百年老字号”企业奠定了良好的基础。



海王百草堂药业马安献总经理强调,“精细化管理,任重而道远。精细化管理务必做到入脑、入心,贯穿于一言一行之中;精细化管理不是一场运动,而是永续精进的过程,是自上而下的积极引导和自下而上的自觉响应的常态式管理模式。”

我在海王寻梦

文字 湖北海王朋泰 蒋晴

时光荏苒,转眼间,我进入海王大家庭已经五年多了,回想起第一次来公司时的情景,仿佛就在昨天。第一次来公司时,一进大门,映入眼帘的就是公司的文化墙:背景是蓝色的大海,深邃辽阔,海面上卷起朵朵浪花,远处是白帆点点,天上白云朵朵。左边最显眼处是一双手托起六个大字——健康成就未来;中间是员工风采和随笔涂鸦,员工的个性照片及自创的诗句;右边是整整齐齐、端端正正的六个字司训——责任、荣誉、祖国,顿时肃然起敬。

刚进公司时,我在销售部负责内勤工作,每天关注基药平台品种点配、医院报计划及回款情况,并及时与供应商和医院沟通协调。第一次与供应商客户联系品种点配、第一次同医院联系报计划和对账、第一次给业务员做产品知识培训……从开始的茫然无措到逐渐熟练,经历许多的第一次后,慢慢地变得沉着冷静,自信大方。

后来因为工作需要,调到公司的运营部,成了公司的“表姐”,每天做报表,进行数据分析。分析购货渠道、账期及付款方式,分析销售

客户及产品,回款账期、毛利率,分析库存资金占用情况及周转天数。每天同这些枯燥的数据打交道,也曾困惑过、迷茫过。后来,通过参加总部的运营集训,认识到运营工作的重要性,并学习了很多数据分析技巧,EXCEL函数运用,编制报告的要素,PPT制作技巧……通过不断的学习积累,我逐渐掌握了在这些枯燥的数据背后,发现问题和风险隐患的方式,并提出合理化的建议。制订不良库存促销方案,跟进业务预算执行进度,编制运营分析报告,在工作中不断地学习,提高自己的业务分析能力。有付出,就有收获,2015年,被总部运营部评为“最佳运营对接人”。

2016年6月,我调到了行政综合办公室工作,负责公司人力资源部、综合办公室及运营部的管理工作。新的工作岗位,对我的要求和挑战更高,承上启下、沟通内外、协调左右,大量繁琐的事务性工作,要求我必须加快工作节奏,提高工作效率。因为有了领导的信任和指导,同事的支持和帮助,我的工作渐渐进入状态。经历几年的风雨,当初的青涩如蚕茧般脱落,逐步锻就出了一个自信、干练,在工作

上能独挡一面的我，并连续两年被评为“优秀部门经理”。

记得从杂志上看到过一句话：一份自己热爱的工作，就像是在工作的八小时内有了一个心仪的爱人。确实如此，工作不仅仅是养家糊口的谋生手段，更是提升自己、实现自我价值的重要途径。在海王的日子，我每天都以积极饱满的热情投入到工作中，我付出了真心，也得到回报。五年时间，海王在不断发展壮大，我也在成长进步，成长的路上有泪水、有欢笑、有赞美、有鼓励、有付出、有收获。从销

售部内勤到运营主管再到办公室主任再到人力资源总监，从最初的胆怯内向到后来的小心翼翼再到今天的自信干练，感谢海王这个平台，让我破茧成蝶，成为我自己的女神。

今年海王迎来了30周岁的生日，一路风雨一路行，回首公司30年发展历程，那一串串骄人的数字、一项项荣誉的背后，无不凝聚着一代代海王人自强不息、吃苦耐劳、无私奉献的精神力量。不积跬步无以致千里，不积小流无以成江海。让我们同舟共济，挥戈猛进，让海王之船载着我们的梦想扬帆远航！



聚力初心不改 赢造见证未来

文字 海王聚赢

2017年7月1日聚赢医疗器械(上海)有限公司正式运营。我们像新生入学一样欢声笑语、满怀希望地来到公司上班，但眼前的景象令人大吃一惊，公司为了不影响波科的业绩，在未完成装修的情况下，已经需要我们投身于工作。我们的脚下都是水泥地，一走路就会扬起灰尘；只有几张简陋的办公桌椅；空荡荡的会议室，到处都弥漫着百废待兴的装修味，没错，这就是我们聚赢器械初创期的办公环境。但我们并没有被此景所吓倒，大家各自捧着电脑找个座位坐下便开始忙起手上的工作。就这样，初创期的10人团队把公司的整体运营承担起来，但困难远比我们想象的要多。

首先面临的就就是仓库因为货架等诸多因素，无法将所有的货物正常入库上架，导致每天的订单无法正常准时发货，仓库在加班加点的工作，我们也压力重重。接踵而至的就是客户催货、投诉电话蜂拥而至，局面很难打开，到处都是烽火台狼烟四起。

为了最大程度保证发货的时效性，每天大家处理好自己手上的工作后，下班后还自发地去仓库帮忙拣货、打包、发货。由于不熟悉仓库模式，经常需要仓库的同事手把手教或者重新打包，但大家依旧气氛高涨努力做着。是真的苦，也真的累，这种苦与累无法用语言来表达，但没有一个人抱怨和退缩。那时候在

仓库里没有职级之分,每个聚赢人都团结一致,拧成一股绳,为公司平稳运营默默付出自己的一份力量。

随着业务慢慢开展,商务、客服、财务、行政等工作因为人员不足,大家都面临着超负荷的工作量。商务同事淹没在山一样高的合同中,客服同事每天都处理着雪花般的订单,财务同事面临大批的流水账务处理,人事行政同事是整个公司的管家,为公司提供良好的后勤保障。大家都没有被眼前的难题所打倒,因为我们知道办法永远比困难多!

发货的问题得以缓解,但新的问题又接踵而至——财务部的发票不够开。由于聚赢是一家新成立的医疗器械公司,专注于高值医疗器械及耗材的分销、批发和寄售,从而形成了少供应商多经销商的公司运作模式。在初创时期我们的下游经销商就已经有近200家企业,而税务局出于对增值税专用发票的管控和不了解我们公司的运营性质,每个月批给我们的发票数量只有五十份且每份发票的限额很小,一个月平均四家企业分一张发票,军情紧急,刻不容缓,领导急的心焦,客服部也忙于四处灭火。

此时聚赢人的心再次连在一起,形成了危机公关意识,和则一股绳,分则打配合。财务部去和税务局老师们介绍公司运营性质和初期经营情况,力求税务局的老师能够理解公

司在发展初期的艰难,为我们争取更多的发票。客服部则与下游经销商逐个打电话解释,为财务部游说税务局争取更多的时间。在大家的不懈努力下,财务部同税务局老师争取到了每月增量和升版的资格,下游经销商在客服部的耐心解释下也对我们给予了更多的理解和支持。

聚赢器械成立已经有两年时光,今天的聚赢器械一步一个脚印踏实地走过来,迎来了属于自己的春天。公司与美国波士顿科学、微创医疗、法兰克曼、先瑞达等国内外知名高值医用耗材生产企业建立了稳定的合作关系,对接经销商及医疗器械机构超过300家,分销产品覆盖高值医用耗材各主要领域,包括近10条产品线,超过5000种型号产品,能够满足下游经销商和医院的一站式采购需求。业务步入正轨并迅速扩张、人员稳定、流程规范……所有的一切都越来越好。历经两年的发展,聚赢器械从原来的10人小团队扩充成为有近百人的队伍。对于聚赢器械的飞速成长,我们既是见证人也是实践者,作为聚赢人,我们引以为傲。伴随公司的发展壮大,每个聚赢人也在不停的挑战自我,用实际行动助力公司实现更高的目标。聚力初心不改 赢造见证未来!

海王三十年——责任、荣誉、祖国

文字 海王生物 朱亚珂



“

在海王二十九周年司庆之时,我怀揣梦想,加入海王;在海王三十周年司庆之际,我带着满满的收获与感动,与海王共同前行。

”

责任

责任是我在海王学到的第一课,也是我进入职场,步入社会学到的第一课。

前几日,我看到这样一则新闻:南京一名老年男子因服鼠药,出现生命危险。医院和南京药企、药厂都没有找到急需的乙酰胺注射液。万分情急的关头,医院辗转联系到山东海王集团。在山东海王、苏鲁海王的联合接力下,苏鲁海王同事将药品直接送到车厢里,全程只用了五个小时就完成了这次跨省送药的任务,并最终挽救了患者的生命。

这样的新闻在海王不是第一次看到。我不仅被各地同事们勇于救人的爱心感动着,更被海王人对工作,对客户责任心震撼着。短缺药品用量少、利润低,生产企业极少,很多流通企业也不备货,短缺药品供应面临巨大困难,为国民生命健康埋下隐患。但是海王集团宁愿承担损失,也要储备短缺药品,以备患者不时之需,为患者生命健康保驾护航。

荣誉

在过去的三十年中，海王人不断努力，取得了一项又一项辉煌的荣誉。

2018年，海王银河医药商业体系首次合并直报，位列2018年药品批发企业主营业务收入第六名，这是对我们多年来付出努力的肯定。作为一名海王人，一年多来，我见证着海王的成长，深知这项荣誉的分量。

6月26日，由世界品牌实验室主办的(第十六届)“世界品牌大会”在北京举行，会上发布的2019年《中国500最具价值品牌》分析报告，“海王”品牌以788.65亿元人民币连续十六年位列中国500价值品牌医药行业榜首。

在行业风雨飘摇的时代，我们能取得这样的成就实属不易。我们要保持压力，不断进取，继续前行。

作为中国医药健康行业品牌的领跑者，海王紧跟时代发展步伐，积极引领行业的变革和创新，不断推动健康产业的发展。我十分高兴能与海王共同经历一年的风雨，见证海王的三十岁生日。来日方长，愿与海王共同成长。

祖国

作为海王的一员，我觉得自己无比渺小，在海王数以万计的员工中，我只是普通的一份子，只能用自己微薄的力量为海王添砖加瓦；作为海王的一员，我也觉得自己十分高大，责任虽小，我却为海王三十年的历史写下了自己的篇章，而海王又以自己伟岸的身躯，铸就民族品牌，振兴健康中国。

祖国重于一切，荣誉重于生命，海王的责任承载着企业的荣誉，承载着每一位员工的荣誉，更承载着祖国的荣誉。没有真正强大的企业群体，就不可能有真正强大的祖国。海王的责任就是要成为中国强大企业群体中的一员，而且应该成为重要的一员，这样的历史使命，既是海王现实的责任，也是海王未来的荣誉。



四川海王物流人，行走在属于自己的下一站

文字 四川海王医疗科技 彭兴强

2018年4月，四川海王医疗科技有限公司成立了。刚刚成立的四川海王，需要一个新的物流部，一个新的仓库。但原有的货架、产品会阻碍装修的进行，除此之外，每天还要进行日常工作。仓库的障碍物，人员缺少等问题成为新仓库装修的重大难题。

为了通过药监局对医疗器械第三方物流资质许可的验收，大家既兴奋又紧张，如何才能干好？不少人心里也没底。没有比脚更长的路，没有比人更高的山。没有经验，潘海军就向同类公司考察取经，一步步摸索，严格做到了三防（防鼠、防盗、防尘），五距（距天棚、地面、后墙、类距、距离发热源），购置遮光、加湿

器、干燥器、温湿度计等相关设施设备。库房也分为了常温库、阴凉库、冷库、冻库、恒温库、非医疗器械库等等，并积极同质管部主管彭军沟通协调，力求达到GSP质量管理体系的各项要求。每一份岗位职责的确立，都是他们呕心沥血的结晶，每一份规章操作的建立，都是他们辛劳智慧的体现。

因为需要，大家负重前行，迎难而上。我们拿着叉车撬，用着板车拉，拿着杠抬，那一声声号子成了仓库最动听的声音。大家齐心协力，拉着一组组货架朝新的位置转移，汗水湿了我的衣服，装修的灰尘扑满了我们的面庞。

由于整个部门都在新老仓库交替之下作业，我们全体物流人也一点一点见证了新仓库的诞生。忘不了大家在一起划线贴货位卡时的协作，忘不了大家搬货架时一起呐喊的号子，也忘不了大家搬仓库时的激情澎湃。虽然伴随我们的是整整两个多月的灰尘、噪音和甲醛，但是无人抱怨，因为这就是我们以后工作战斗的地方。它如一个不施粉黛的黄脸婆，渐渐变成一个妆容精致的美少女，从当初杂乱不堪的大工地，变成一个窗明几净，标志齐全，布局合理的现代化物流基地。正如公司总经理黄健在季度总结会上对全公司员工所说的一样：“物流部的地面看起来可能比大家家里都干净！”

硬件上来了，软件也必须跟上。仓库管理系统软件WMS能够与进销存系统ERP无缝连接，数据能双向交换，这就是我们需要的软件，也是符合药监局规定的软件。为了尽快熟悉这套系统，我们重新划分了工作内容，重新确立了工作小组，并积极地向软件开发公司学习自己不了解的地方，也主动地向软件开发公司提出符合我们自己要求、需要整改的地方，以便这套系统能更好地为我们服务。

万事俱备，在随后不久的药监局对仓库验收过程中，四川海王医疗科技有限公司顺利拿到了医疗器械第三方物流许可，我想，这就是对我们所有四川海王物流人最大的褒奖和肯定。



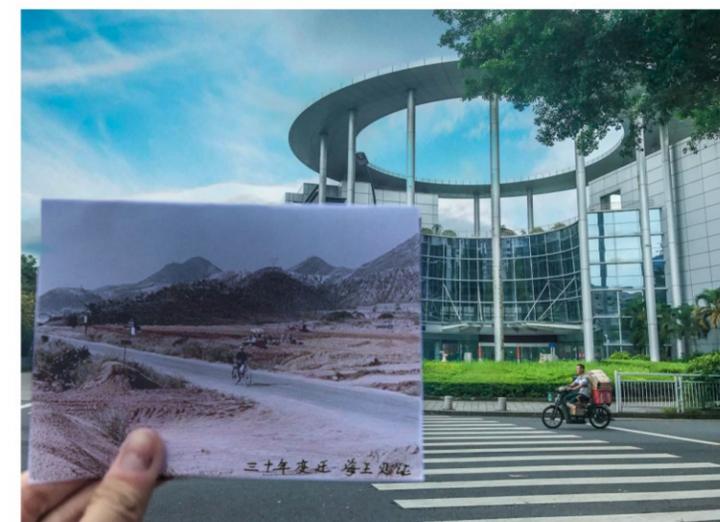
海王 30TH 1989-2019

摄影大赛十佳作品

海王成立30周年之际，全国各地的海王小伙伴，纷纷送上生日祝福，以照片的形式定格美好。经过对近200张照片的初选和复评，十佳司庆照片终于诞生，一起来欣赏吧！



▲ 《祝福海王集团璀璨辉煌》 成都海王星辰



▲ 《三十年变迁》 海王医药研究院



▲ 《30岁生日快乐》 成都海王星辰



▲ 《三十而立,同心起航》 海王健康实业



▲ 《扬帆起航,从心出发》 山东海王

▼ 《海王三十周年庆》 全药网



▲ 《笑迎周年》 海王医药研究院



▲ 《健康成就未来》 海王健康实业



▲ 《海王星辰全体员工祝福海王》海王星辰总部



▲ 《诚信赢天下》 海王百草堂

30TH ANNIVERSARY