

# 南岳生物制药有限公司

## 社会责任报告

### 1. 引言

本报告旨在阐述公司在企业社会责任方面的实践和贡献，展示公司对经济、环境和社会各方面的责任和承诺。本报告将阐述公司在产品质量管理、环境保护、员工福利与发展、诚信经营与社会公益方面内容，本报告范围为2020年1月1日至2020年12月31日。

### 2. 公司概况

#### 2.1 公司简介

公司名称：南岳生物制药有限公司

成立时间：2005年12月7日

注册地：湖南省衡阳市雁峰区白沙工业园白沙工业大道28号

主要业务：血液制品的生产销售；以自有资金投资和管理单采血浆站等。

注册资本：6154.69万元人民币

#### 2.2 组织架构

公司设有股东会、董事会、总经理、副总经理，下设若干业务部门和职能部门，具体包括营销中心、生产管理中心、技术中心、质量管理中心、财务管理部、信息技术部、血源管理部、质控营运部、综合行政部、企划人力部。

#### 2.3 产品质量管理

公司秉承“济世救民、健康人类”的使命，实施“12344”质量管理模式，制定“十四五”质量追求与质量发展方向，最终实现“全方位数字化过程创新”的质量战略目标。公司制定了全面的质量管理体系文

件及质量标准，并利用信息化手段将药品注册有关安全、有效和质量可控的所有要求贯彻到药品生产、控制及产品放行、贮存、发运等全生命周期，确保所生产的药品符合预定用途和注册要求。2020年，公司产品批签发合格率达100%，市场抽检合格率100%，质量事故0发生率，已通过ISO9001/45001/14001质量、职业健康安全、环境管理体系认证；获评2020年衡阳市智能制造示范企业、衡阳市种子企业、衡阳市守合同重信用企业。

### **3. 社会责任实践**

#### **3.1 企业社会责任理念**

公司坚信企业社会责任是企业实现可持续发展的重要组成部分。秉持“创新、感恩、敬业”的核心价值观，注重经济效益的同时，积极履行企业社会责任。2020年，公司在肖汉族董事长带领下，积极筹划结对帮扶公益活动，先后3次前往溪江小学及衡阳县溪江乡九峰山村36户贫困户走访慰问，资助现金及物资累计35900元。

#### **3.2 管理体系建设**

公司建立了完善的企业社会责任管理体系，明确了企业社会责任工作的目标、原则、重点和保障措施等方面的内容。

#### **3.3 内部沟通与培训**

为确保公司员工充分了解并履行企业社会责任，公司定期开展内部沟通和培训。通过定期的内部会议、培训课程以及企业社会责任知识分享会等形式，提高员工的责任意识和实践能力。

### **4. 环境保护与可持续发展**

#### **4.1 节能减排措施及效果**

公司在生产过程中高度重视节能减排工作，采取了一系列措施以降低能源消耗和减少排放。2018年公司获评“国家绿色工厂”以来，一直秉持绿色工厂的生产建设思路，在保证产品功能，质量以及制造过

程中人的职业健康安全前提下，引入生命周期思想，优先选用绿色工艺、技术和设备，安装中水回用系统，能源消耗、环境排放均达到要求。

公司建立并落实绿色工厂工作领导责任制，把绿色生产工作作为日常工作的一项重要内容，安排专职人员监管工作，及时解决影响突出的难点问题，做到责任到位，措施到位，投入有效。目前公司生产经营情况良好，近3年建设和市场过程中无重大安全、环保、质量等事故，无违纪违法行为，做到安全绿色生产，积极接受国家、省、市各级监管部门的核查，从未发生突发环境污染事件。

## **5. 员工权益与福利保障**

### **5.1 员工招聘**

与培训公司重视员工的招聘与培训工作，确保员工具备履行岗位职责所需的技能和素质。公司在招聘过程中公平公正地选拔人才，并为其提供完善的培训计划和职业发展机会。

### **5.2 员工薪酬与福利保障**

公司制定了一套合理的薪酬福利制度，以吸引和留住优秀人才。薪酬水平根据员工的岗位职责、能力和市场行情等因素综合确定；福利保障方面公司除了为员工提供五险一金等法定福利外，还提供了其他多种福利如节日礼品年终奖等这些福利保障措施，有助于提高员工的工作积极性和满意度。

### **5.3 员工权益维护**

公司高度重视员工的权益维护工作，建立了完善的员工权益保障机制，通过定期的员工座谈会和合理化建议征集等方式听取员工的意见和建议并及时解决员工关心的问题。

### **5.4 员工健康与安全保障**

公司关注员工的健康，建立了完善的健康与安全管理制度，每年

定期组织员工健康检查。

## 6. 顾客满意度

公司提升品牌形象和服务质量，不断提升顾客满意度，减少顾客负反馈，及时满足顾客的合理诉求，确保实现顾客满意度目标。针对顾客满意度开展日常调查，收集顾客意见、建议和不满意信息，及时总结分析以用于改进。营销公司相关部门领导通过走访终端客户、经销商与和竞争对手的战略对话、参加行业相关会议等机会，收集顾客满意信息。

