



中国驰名商标

浙企准字第 L014 号
内部资料 免费交流

海力生集团有限公司主办

海力生报

HAILISHENG NEWS

网址: www.hailisheng.com

电子信箱: hailishengbao@126.com

2013年11月15日

第10期

(总第52期)

新闻热线: 2085315



市政协主席刘爱世来公司调研

肯定公司发展定位 提出具体指导意见

本报讯 10月23日下午,市政协主席刘爱世来我公司调研。集团董事长、总裁马震洲,副董事长、总工程师王加斌向刘爱世汇报了公司生产经营、产业结构、科研成果、在研项目、销售策略及海力生60华诞庆典系列活动的开展等情况。

刘爱世在参观了公司样品展示区并听取了汇报后,对公司的产业布局、科研实力、发展定位等赞誉有加。他说,海力生围绕“一条鱼”做好文章,发展定位准确,它的转型升级是真正意义上的发展海洋经济。海力生生产经营的海洋生物保健品、护肤品、医用食品等海洋特色产品,既符合人们对健康、美丽、长寿的追求,又天然健康安全,必定具有广阔的市场前景。

针对具体工作,刘爱世给出指导性意见,一是打造工业旅游型企业,在新厂区建设中综合考虑内部配套设施和外观设计,既为自己做好形象宣传,又为舟山多一张旅游宣传名片;二是巧妇难为无米之炊,水产原料有保障是生产的前提;三是“金枪鱼”产业链延伸已发挥得淋漓尽致,在坚持目前主业不变的前提下也可稍微关注下鱿鱼系列产品的开发,如果鱿鱼也能得到如此利用,不



仅使企业自身产品更加丰富,更能造福渔民;四是企业要做到可持续发展,培养对企业有感情、有责任感的青年人才很关键。(吴优娜/文 吴华雪/摄)

晶和公司被认定为浙江省农业科技企业

本报讯 11月7日,浙江省科技厅公布了2013年浙江省农业科技企业认定结果,晶和公司名列其中。此前,生物公司已于2009年被认定为浙江省农业科技企业。集团公司作为农业产业化国家重点龙头企业,旗下两家企业先后通过浙江省农业科技企业认定,体现了公司在浙江省海洋生物医药和水产精深加工产业中的领先地位。(办公室)

“贝特令”获浙江省职工优秀技术创新成果奖

本报讯 近日,浙江省总工会为表彰全省广大职工在经济技术创新活动中的突出贡献,激励职工多出创新成果,表彰了50项浙江省优秀技术创新成果。制药公司研制的“儿童用鱼肝油软囊滴剂”获浙江省职工优秀技术创新成果奖。据悉,我市共有3项技术创新成果获奖。(办公室)

2013年省级企业研究院建设计划下达

海力生海洋生物医药研究院名列其中

本报讯 日前,浙江省科技厅、发改委、经信委、财政厅联合发出《关于下达2013年省级企业研究院建设计划的通知》,集团公司下属的浙江省海力生海洋生物医药研究院名列其中,并得到了省财

政资金的支持。据悉,目前全市有六家省级企业研究院,其中今年新认定的两家。

省级企业研究院是我省为落实《国家技术创新工程浙江省试点方案》,选择规模较大、研发能力较强的企业组建的

企业研发机构。省级企业研究院的建设将为企业技术创新能力、加快企业技术创新和科技成果转化的步伐、增强参与市场竞争的能力、促进企业持续发展发挥重要作用。(办公室 章敏杰)

生物公司一项目被列入市级科技计划项目

本报讯 11月1日,舟山市科技局公布了今年第二批市级科技计划项目名单,浙江海力生生物科技有限公司承担的“选择性酶解技术由金枪鱼肝中提取富含天然维生素A/D鱼油的关键技术研究及产业化”项目名列其中。(办公室 章敏杰)

公司OA系统应用将优化深化

本报讯 11月12日下午,集团公司(OA)协同办公管理系统项目领导小组组织相关部门负责人、财务人员及信息管理员,专题讨论部署协同办公系统的优化和深化应用事宜。集团公司常务副总裁郑佩琢、副总裁郭峰参加会议。

会议总结了前一阶段OA系统应用中存在的问题,提出了改进措施;与供应商泛微公司的项目实施人员就在系统中实施费用管理模块的事宜进行了交流。

会上,郑佩琢就系统优化、深化应用事宜作出部署,要求项目实施工作小组尽快落实会议确定的各项改进、优化措施以及各部门在会上提出的需求;要求有关部门、单位在月底前确定费控的科目类型及控制等级,为在2014年初在系统内启动初步的费用管理打好基础。(办公室 章敏杰)



市商务局领导参观公司展位

11月15日,在宁波国际会展中心举办的2013中国食品博览会上,舟山市商务局局长干松章来我公司展位参观。干松章在听取了贸易公司钟艳对海力生集团的发展理念、主要产业和主要产品的介绍后,充分肯定了企业的发展成果,对海力生集团提出的“六十年专注海洋生物,三代人坚守健康产业”的发展理念表示大力支持,希望“海力生”能坚定不移地走下去,成为舟山水产行业的示范企业。(贸易公司)

食检中心组织食品质量安全培训

本报讯 10月25日,食品技术检测中心组织了一场以食品质量安全为主题的培训。集团公司全体质量管理人员参加了培训。

在上午的培训中,食品技术总监龚海平重点讲了三方面内容。一是重点讲解了GMP(良好操作规范)中关于出口食品生产企业卫生质量体系的十一个方面内容以及具体要求、预防控制的措施;详细讲解了SSOP(卫生标准操作规程)中水(冰)、食品接触的表面(包括设备、手套、工作服)的清洁度、防止交叉污染、手的清洗消毒、有毒

化学物的储存和使用、虫害的防治等八个方面内容;讲解了HACCP(危害分析与关键控制点)中危害分析、确定关键控制、确定关键限值、建立监控程序、纠偏措施、记录等七个原理。此外还讲解了GMP、SSOP和HACCP三个体系的相互关系。二是介绍了国内外相关食品加工安全卫生方面的食品安全法、国际食品法典委员会法规等。三是针对Loim产品质量,讲解了危害分析中组胺的形成及其预防和控制。

下午培训中,食检中心副主任曾媛等三人分别讲解了今年生产加工过程中客户

提出的不符合项及其改进措施,美国FDA进口食品法规宣讲会的相关内容,Loim产品检测情况与分析,微生物生长条件及其预防、控制措施等内容。

此次培训使公司的食品质量安全从业人员,进一步了解和掌握了质量体系的相关内容,有助于他们进一步严格按照质量体系要求管理生产加工过程中的各个环节,有效控制和消除各个环节可能引发食品质量安全的因素,确保产品质量,保障食品消费者的食用安全和身体健康。

(食品技术检测中心 柳燕)

小技改也能出效益



进入11月份，果品制造部又迎来了一年一度的鲜橘加工大生产。今年，由于劳动力成本上升幅度大，成品单位利润明显缩减，同时国际市场持续低迷，订单减少，同行业中不少小企业难以以为继纷纷转产。果品制造部化压力为动力，积极从内部挖潜，通过小成本投入的技术改造，调整生产工艺，减少原料损耗，

降低单位成本。

从鲜橘到水果杯成品，有一道重要的工序是酸碱处理去除一瓣瓣鲜橘的瓢衣。以前，去除瓢衣后的橘瓣都是工人用大勺一勺勺从酸碱池中捞到边上的水槽中，再通过水槽流入到下个环节。在这过程中，有不少橘瓣因捞碎而被弃用，原料损耗很大。今年，果品制造部对水

槽做了些小改动，降低了水槽高度，又与酸碱池留出小段距离并配上不锈钢盖，避免溅出的酸水污染。改造后，去皮后的橘瓣经酸碱池底部的孔，顺着新制造的活动槽流入水槽，再进入下个环节。这样一来，大大降低了原料损耗。

增设了一个工作台，把去皮分瓣后的鲜橘先倒在该工作台上过水，再装框送入下个环节——酸碱处理。以前未经过水的橘瓣，容易粘瓣，酸碱处理中，两瓣重合部分的瓢衣不能去除，进入下道工序得工人手工剥除，不但增加了工人工作量，且容易剥碎，增加原料损耗。而过水后的橘瓣不易粘连，不但生产效率高了，损耗也少了。

新购置了一台二手的鲜橘分拣机，按个头大小把鲜橘分成七个等级。生产中，原料一到，先按个头大小进行分级，避免了在酸碱处理过程中，时间泡得长了小的橘瓣已经烂熟，时间短了大的橘瓣瓢衣去得不彻底，浸泡时间不容易掌控的弊端。以前分拣工作全靠人工完成，不但效率低，且分拣不均匀，亟需要有一台分拣机。但一台全新的分拣机需要五六万元，所以当果品制造部领导一听说有家加工厂有台旧的分拣机要转手，才1万多，马上赶去咨询。经检验，这台

二手货运行正常，每小时可分拣鲜橘5吨，根据果品部的生产规模，完全适合使用。于是，这台二手货就在果品制造部安了新家，开始大展身手。（吴优娜）



美国 FDA 新版《水产品 HACCP 指南》培训在舟举行 集团公司有关人员参训

本报讯 11月2~3日，集团公司下属各出口食品生产企业及相关部门，分别派食品安全员、品管人员参加了关于美国 FDA 颁布的新版《水产品危害分析和关键控制点（HACCP）指南》的培训。

此次培训由浙江出入境检验检疫协会聘请专家在舟山举行。培训内容主要包括美国 FDA《水产品 HACCP 指南》第四

版改变和调整的内容；HACCP 基本原理；水产品 HACCP 计划书实例分析；国外通报的原因分析及防范措施。

公司有关人员通过培训，学习和掌握了美国 FDA《水产品 HACCP 指南》第四版的内容，将分别指导各自的生产企业建立和实施完整的 HACCP 体系，保障水产品质量安全。（食品技术检测中心 李文敬）

果品部通过“沃尔玛”消防安全检查

本报讯 10月8日~9日，美国沃尔玛公司委托 TUV 审核公司，对集团公司果品制造部进行了为期两天的消防安全检查。审核员通过对工作现场、消防设施、紧急逃生通道以及相关资料的检查，认可了果品制造部的消防安全工作，果品制造部通过检查。

此次检查并不事先通知。顺利通过此次检查，靠的是果品制造部在确

保消防安全方面做了大量工作：每季度举行一次消防逃生演练，对员工进行消防安全培训，加强员工消防安全意识和应对突发事件的能力；设立了紧急疏散集合点，并对逃生路线用荧光漆重新做了标识；对消防器材每月进行一次检查，对所有消防器材进行了维修保养，重新制作了5扇防火门。

（果品制造部 毛文效）

一个实诚的人

——记综合事务部锅炉工段员工孔万年

孔万年自上世纪七十年代进厂以来，除中途有几年被调去做水处理工作，其他时间一直从事锅炉工段司炉工作。他聪明好学，30余年的经验积累，即使称不了专家，至少也是大家眼里的能手。他工作主动踏实，为人实诚谦和，工段上下全体人员无不认可他的工作和为人。

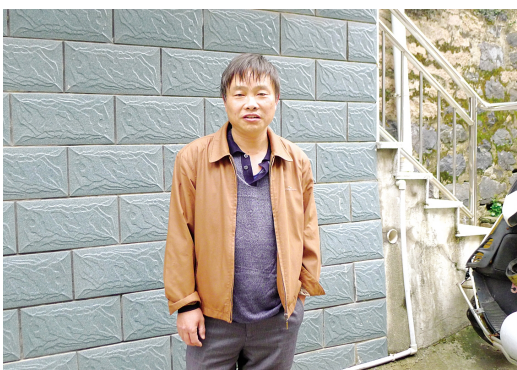
工作责任心和自觉性强，是孔万年身上最突出的亮点。每当值班遇水煤浆生产厂家来公司供货时，总能看到他进进出出忙碌的身影。无论是输浆管道阀门的调节还是输浆泵运行状况的检查，他都做到有条不紊、细致入微。输浆结束后，仔细核对实际进浆数量确认无误后，才会在供货单上签字。有些时候，尤其是夏天，因为高温水分蒸发的缘故，出现实际进浆量少于供货单上所填数据的情况。孔万年只要一发现问题，就马上向对方指出，协商解决后才签字。

在平日值班中，孔万年不只是单纯站个岗、值个班，他随着锅炉负荷的变化勤于调节，精心操作，协调好下属各子公司、各生产部门的蒸汽用量。保证生产单位的正常生产是基础，努力节省水煤浆是他对自己的更高要求。“浆量好省就省，尽量不要浪费”是他常说的一句话，他每时每刻都在践行着这句话，并比别人做得出色。

锅炉工段司炉工人总共10来个，按每班三人分成几班轮流值班。孔万年是其中一个班的值班长。他不仅要对本班的锅炉安全、经济运行负责，而且还要对其他附属设备进行巡查，并仔细做好记录。在他身上，老辈海力生人不怕苦、不怕累，不计得失，乐于奉献等可贵精神表现得淋漓尽致。水位表是锅炉重要的附属设备，虽然出现问题的可能性不大，但如有异常不能正确反映水位，造成锅炉干烧，后果不堪设想。所以孔万年从不存侥幸心理，几十年来一贯保持着良好的工作习惯，一上班首先查看水位表。值班的时候，他主动找事做。锅炉清灰工作有一定的危险性，调节不当，高温火焰就会外蹿危及人身安全，孔万年总是以身作则、一丝不苟地做好这项工作。储气罐冷凝水排放、布袋冲灰、搞卫生等工作，他事无巨细，都自觉地、默默地去完成，且从不与人计较，从无怨言。

关于他的为人，“实诚”是大家对他的一致评价。考虑到老婆长期生病，女儿念大学，在申请了一次困难补助后，大家建议他再申请的时候，他说：“已经申请过一次了，再申请不大好，总有更困难的。我还过得去就算了。”

（吴优娜）



踏实工作 诚恳待人

——记晶和公司精加工车间副主任李维娜

李维娜是公司的一名老员工，多年来在各级领导的关怀下，依靠自身的勤奋好学，从生产岗位走上管理岗位，从生疏干到熟练，逐渐成为了车间的生产骨干。

忆起当年的生产场景，李维娜说，也不知道咋整的，当时生产条件远没有现在好，大家卖力地从早干到晚，却从不觉得苦和累。晚上干到再晚，第二天照样能精神饱满地投入到生产。艰苦的环境没有吓退人，反倒磨砺出了一个不怕苦、不怕累，甘于奉献的海力生人。

李维娜现任晶和公司精加工车间副主任，主要负责生产车间产品质量安全。她坚守“踏实工作，诚恳待人”的信条，在任职的四五年里，一直认真履行着车间副主任的职责，默默地奉献着。

晶和公司精加工车间共有员工四五十人，作为质量第一责任人，李维娜积极执行、认真贯彻公司的各项规章制度，牢固树立“质量第一”的思想，成立了车间工艺质量管理小组，定期召开质量分析会，加强车间工艺技术管理，使全体员工的质量意识不断增强，各项质量指标逐渐提高。作为一名老员工，一名骨干，李维娜凭借自己熟练的业务技术，带领大家吃透、学精岗位业务理论，提高实际操作技能。不论哪个岗位缺少人手，她都会主动到哪个岗位上工作，从不计较个人的利益得失。不论是炎热的夏季还是寒冷的冬天，车间的每一个角落、每一个关键环节都有她认真、负责的身影。

李维娜虽然在管理上严格，不徇私情，但待人平易近人。精加工车间的员工多数是女性，而且很大一部分是年轻女孩子。在她们眼中，李维娜是善良和可亲可敬的“贴心大姐”。她喜欢与大家在一起，女孩子们也能看出她的真心实意，愿意与她亲近，遇事也会想到找她帮忙解决。除了工作，李维娜也会细心留意女孩们的情绪，发现谁的情绪不对，就及时沟通，做好思想工作，即便是很小的事情，她也会乐此不疲、不厌其烦地去处理。有的人不理解，说这种事情你也管呀？她就笑着说：“这其实也是我的本职工作。职工是企业最大的财富，只有保证职工队伍的稳定，生产才能顺利进行。因为生活问题解决了，心里踏实了，没有了后顾之忧，她们才能更好地工作。”

（办公室）



制药公司举行专家返厂学术活动 泌尿医学专家齐聚海力生谈“齐索”

本报讯 11月1日~3日,来自上海、浙江、江苏、广东、湖北等地的35位泌尿领域医学专家,在制药公司各办事处人员的陪同下,齐聚海力生制药公司,参加齐索产品全国第一批专家返厂学术活动。

制药公司副董事长夏伟科、总经理张振标等公司领导对此次活动十分重视,公司提前一个多月启动筹备,市场部精心组织,并专门组建了由销售、行政、生产等系

统多部门参与的会务接待小组,对活动的各项工作做了充分的准备和部署。

11月2日早上8时半,整个厂区彩旗飘飘,大门旁的两个气球悬挂红色欢迎条幅,迎接到访专家。会上,夏伟科首先代表公司,用一首《如梦令·欢迎》词,表达了海力生制药全体员工对来访的“良师益友嘉宾”的欢迎。随后,他介绍了海力生制药的发展史,让专家们充分了解了海力生制药

的成长和改革过程以及未来的愿景。夏伟科指出,返厂学术活动旨在进一步发掘齐索良好的治愈功能,扩大应用领域,让专家们进一步体会海力生制药人做好药的决心和信心,让齐索产品更好、更大程度地造福病患,造福更多家庭。

学术活动邀请上海著名泌尿专家与大家分享了齐索产品的临床应用心得,让参会者对齐索的多适应症使用和根据病情情况

剂量加倍的用法用量有了更多的认识。专家们还参观了生产厂区、车间,听取了公司研发等方面的介绍,对海力生制药有了更深入的认识,对合理处方齐索增长了信心。

本次齐索产品大型全国专家返厂学术活动,是海力生制药重组整合后的第一次尝试。活动分为两批,第二批专家返厂学术活动将于11月15日~17日进行。

(制药公司 李玉玲)

“双11” 海力生电商部的不眠夜

“双11”是淘宝每年的大促销购物狂欢日,这一天会有相当于半个北京城的人“涌”入淘宝,疯狂血拼直至网络瘫痪,淘宝的销量在这一天能达到百亿元以上。如此重要的促销大节,所有的淘宝店铺都早早备好货源、人员、设备、耗材,海力生旗舰店也不例外。

海力生旗舰店于今年5月23日正式开张营业,这次“双11”是旗舰店开业以来迎来的第一个促销大节日,海力生电商部员工无比激动、紧张。激动是因为这是一个大节日,旗舰店的销量会以倍数增长;紧张是因为从未有过这样的经历。电商部是一支组建不久的年轻队伍,害怕跟不上“双11”的节奏。

11月10日上午10时,电商部员工全体到位,在动员大会之后正式开始了“双11”大促销的相关工作。紧张忙碌中,时间进入到11日凌晨零时零分,叮咚声响起,10笔订单被瞬间拍下,每秒一单。至凌晨1时,已拍下47笔,平均每1.2分钟一单。每刷新一次网页,就有更多的订单被拍下,这让人无比激动,大家期待着更多的订单涌进来。若在平时,此时此刻早已进入梦乡,但此夜电商部员工情绪高涨,紧盯屏幕,只要能创造更多销量,辛苦也不觉得。凌晨3时,顾客血拼的激情终于小有回落。让顾客能在最短的时间内收到货物是电商服务的一大要点,电商部员工此时不顾疲倦,

抽空快速进行打包。清晨5时半,天还未全亮,打好的包裹已堆得满满。下午2时,店铺订单量达200笔,下午6时达300单,此刻电商部员工已经奋战了20多个小时未合眼。晚上10时后节日的高潮又来临,付款的叮咚声此起彼伏一直响彻至12日零时零分,最终成交量450单。

“450单”对保健行业前十的店铺来说只是他们的冰山一角,但对海力生电商来说,这是一个极其宝贵的数字。它是海

力生电商的第一次“双11”成绩,也是电商部员工不休不眠奋战39个小时的成绩,更是海力生电商宝贵的经验。这次“双11”,店铺整体运营数据大幅提升,行业排名靠前好几位,为以后海力生旗舰店进入行业前十打下坚实的基础。电商部员工也从这个“双11”看到了自己的不足和成长空间,感谢“双11”让海力生电商人成长,海力生电商必在各方的努力中不断进步和超越。

(贸易公司 程优娜)



凌晨打包中

大酒店推出一系列优惠促销活动

本报讯 “十一”黄金周过后,为了推动即将到来的淡季市场的营销工作,海力生大酒店开展了一系列的优惠促销活动。

10月中旬起,酒店每日推出多间188元特惠标准房;餐饮消费只要达到一定金

额,即可获得酒店赠送的午休房或标准房。

11月份,酒店参加了舟山市旅游委员会组织的“约惠金秋、畅游舟山”的金秋旅游特惠月活动,在活动期间(11月1日至11月30日)酒店给予广大客户更多的优惠服务。只要凭舟山旅游抵

金券,入住酒店客房可抵扣房费30元一间;餐饮消费500元以上(酒水、宴席除外)可享受九折优惠。同时11月21日为酒店的特惠日,当天在酒店消费的将会获得更多的优惠服务。

(大酒店 史一针)

谁说医药代表只会商业贿赂? 谁说学术推广只是外资企业的特权? 谁说偏远市场药品销售不能讲学术? 在“GSK”事件引发的反商业贿赂的大背景下,如何合规、高效做好药品推广? 请看陕宁办事处“学术专家”王秀娟。

王秀娟是陕宁办事处学术推广代表,2012年5月陕宁办事处成立以后,她负起了整个宁夏自治区销售工作的责任,同时又是办事处学术推广“带头人”和陕西省儿保专家网络建设的负责人。她很忙,每一天的行程都是排得满满的,而她的收获也是满满的。

在陕宁办事处,同事们都说王秀娟学术上很过硬。是的,王秀娟利用医学专业的特长,把公司的产品一个个都钻研得透彻的,特别是公司三大重点产品,只要自己有疑问的地方,她就到处查资料,请教专家,直到把问题解决为止。就这样,没过多久,她就成为了办事处的“学术专家”,同事们只要有学术上的问题都会与她交流,省办会议上也多次进行产品知识培训,让办事处其他员工也能学到产品知

珍惜每一天 学术每一天

——记陕宁办事处“学术专家”王秀娟

识,新代表开科推会时,她也帮忙去讲解产品知识。由于她的努力,整个团队的产品知识水平得到了提升。

获得产品知识的最终目的是为了应用到工作实践中去。

王秀娟在她管辖的终端多次运用学术营销手段,取得了很多成功的事例。如银川市一家重点终端,贝盾产品刚进时根本不为客户所接受,认为在说明书上没有儿童服用的说明,疗效不确定等问题在首次产品介绍时就被客户提了出来。带着这些问题,她反复查资料,请教市场部产品经理,制成PPT在该终端电子宣传窗上进行新药宣传,然后,再逐一对客户进行讲解,现在,该终端的部分客户已经将海力生的贝盾药品用于儿童心肌炎治疗。又如今年3月,贝特令进入西安市一家重点终端,遇到老对手竞品的强劲封杀。于是她

立即召开了一次科推会。科推会中,虽然大多数客户仅仅只是见过,不是很熟,但随着她的PPT讲解逐渐深入,大家都进入了一个浓厚的讨论氛围。会后的跟进回访,她送给每位参会客户贝特令,并且现场拆封,直观面对再次讲解产品的优势。那一天,她收获了一句让她刻骨铭心的鼓励:“尽管我们参加过无数产品的科推会,但目前只有你,让我们读懂了你的产品。”客户的评价让她信心大增。接下来她把重心放在该终端的一个重点部门,充分运用差异化学术手段,请专家为大家讲解产前保健知识,宣传贝特令的良好功效。她硬是从该重点部门打开了用药通道,从而又反过来影响其他部门的贝特令使用。现在该终端的贝特令销售量已经和另一竞品平分秋色,赶超指日可待。

作为一名老代表,她不但自己做好学

术推广,还诚心诚意帮助新员工、带领新员工一起做好此项工作。2013年开始,办事处尝试新模式销售方式,连续招聘了几名新模式学术代表,王秀娟负责对他们进行学术指导。她运用各种方法传授公司产品知识,PPT演讲技巧及临床实战方法等;带着新代表拜访客户、组织科推会,亲自示范科推会PPT演讲。在她带动下,新代表的各项业务水平均有较大的提高。

今年以来,陕西省儿保协会专家网络建设的任务和西安市重点终端上量工作又落到了王秀娟的身上,她必须把宁夏的工作忙完一个段落,马上赶赴西安,认认真真做好西安的工作后再返回宁夏。看到这些,同事们都说:我们的王老师真忙!而王秀娟自己是这样说的:始终坚持今日事今日毕,把每一天的学术推广工作做好,才能实现信心的递增和业绩的增长。

珍惜每一天,学术每一天,这就是王秀娟!

(陕宁办事处 张辉)



10月25日上午,舟山市工人文化宫职工文化流动课堂来到我司,上门为企业送文化,讲解如何猜谜语。老师生动的讲解,颇受员工们欢迎。

(邓治国 文/摄)

简讯

□11月8日,深圳经济贸易信息委员会一行18人来制药公司,就当前海洋药物的研发、生产等情况进行调研交流。制药公司副董事长夏伟科、副总经理郑海辉分别介绍了公司发展历程和公司海洋药物方面的研发现状。

(制药公司 金伟达)

□11月6日上午,舟山市水产流通与加工行业协会理事会在我司召开会议,围绕“水产制冷行业安全生产整治工作中对铸铁阀门实行专项整改的相关事宜”进行了专题讨论。我公司作为协会理事长单位主持会议。市海洋与渔业局副局长章又荣,渔业处处长楼加金、副处长程国芳及各副理事长单位、理事单位代表出席会议。

(办公室 蔡洪波)



忆峥嵘岁月 盼美好前程

□ 吴一新

当时隔多年,踏入海力生集团公司大门,重新来到为之奉献青春的企业之时,我不禁感慨万千。看着一间间现代化的厂房,一批批忙碌的工人,一车车出厂的商品,在感受到“海力生”现在强大的同时,建厂初期的一幕幕场景不由浮现在我的眼前,泪水又涌满了眼眶……

时间回到解放初期,那时候舟山解放不久,百废待兴。渔业作为舟山的支柱产业,支撑着渔民的生活来源,可是由于当时技术落后、没有现代冷库加之交通运输不畅,渔民们一口风一口浪冒着生命危险出海捕获的大黄鱼、带鱼及各类小鱼虾,只能眼睁睁地看着变质腐烂,然后不得不倾倒入海里。渔民们的生活十分困难艰辛。为此,国家决定在沈家门建立一座现代化的鱼粉加工厂,从而有效改变这个现状。

那是1954年的9月,当时还不满16岁青涩懵懂的我,在党中央建设新中国的号召下,从老家农村只身来到刚开始筹建的舟山鱼粉厂,开启了我的人生之路,也开始了我与“海力生”长达近60年的不解之缘。我经历了从舟山鱼粉厂,到舟山水产食品厂,再到海力生集团的更迭,在这个温暖的大家庭里我从一个懵懂少年,成长为一个成熟的企业骨干员工,而后一直走到退休。追思过往,感慨万千。

记得报到第一天,在我眼前的是一片长着芦苇的滩涂,上面仅有几间简易竹棚,里面没有任何家具和生活设施,到了晚上只能自己找来一张竹棚床,找来几块乱石,垫上就是卧榻。遇上雨天,外面下大雨,里面下小雨,只能找来脸盆、茶杯等接漏。这就是我接下去将要工作生活的地方!听着海水拍打海岸的声音,感受着又咸又湿的海风,看着床下横行的红钳蟹,第一个晚上我在被窝里偷偷地哭了。这样的环境给了年轻的我当头一棒,那一晚我彻夜未眠。现实的情况比这个更糟。当时的舟山才解放3年多,局势还不稳定,国民党的残余军队,还盘踞在东南沿海少数岛屿上,台湾经常派飞机进行骚扰。记得一次天刚蒙蒙亮,就响起了防空警报,我立刻抱着领导的孩子,深一脚浅一脚地翻过岳岭去大岭下那边的山岙防空躲避,这样的事情还时有发生。当时沈家门只有一个很小的电厂,因为电灯开着像萤火虫,而且到晚上九点钟就停了,被老百姓戏称为“蜡烛电厂”。自来水根本没有,生活用水只能靠从日本人以前挖的一口水井中提取,由于靠近海,打上来的水又咸又涩,饮用水只能到岳岭去挑。我们当时的办公室是借用海军码头的几间房。

就是在这样艰难困苦的条件下,我渐渐地习惯了这样的生活,和同志们一起投入到了热火朝天的建设中,我们同心同德,夜以继日地奋战,短短5个月时间,我们在原来废弃的“东洋人冷气厂”的基础上改建成了鱼粉车间。其中一间是蒸干机间,放6台2吨蒸干机,每天可处理各类鱼虾约72吨;一间放3台榨油机,4台打粉机;一间是维修间,还放了1吨蒸干机1台;还有一间是半成品仓库。8个月的时间相继建成了发电机车间和锅炉车间,内可装250千瓦汽轮发电机1台,4吨锅炉2台。看到了从一片荒芜到初具雏形的厂房设施,大家的干劲更足了。当时的一些大型设备都从内陆采购,这些设备只能用船装运至舟山。当时既没有像样的码头,也没有起重机的机械设施,如何把这些机器从船上卸下来,再装至车间,是个大问题,大家献计献策。最终只能根据现实条件,利用石块叠成的土码头,根据潮水涨落,用最原始的搬运方法,用几十根铁管子垫在机器的箱子下作为滑轮,后面的人用铁棍撬,前面的人使劲用绳子拉。就这样,在当时唯一的一名起重工黄阿康师傅的指挥下,喊着号子,挥汗如雨,不分昼夜,一寸一寸把机器移至车间进行安装。

当设备安装完成,可以投入生产时,问题又接踵而至。当时舟山没有一家现代化化工厂,所以根本就没有专业的技术人员,迫不得已,只能一边派人去上海水产公司实习,一边从杭州发电厂、嘉兴榨油厂、嘉善砖瓦厂等地调来一批管理人员和技术工人。可是投产后难题又接连不断。首先是没有生产用水,特别是锅炉用水要求较高,海边水井打上来的水不能用于锅炉,只能雇人去岳岭泉水池一担一担地挑,有时跟不上生产需要,就动员职工去突击。其次鱼粉生产是个新兴产业,从外地调来的技术工人也从来没有过鱼粉生产的经验,鱼粉榨不出油,蒸干机结锅疤等等问题层出不穷。生产进行更不顺利,当时的领导亲自带领大家,边实践边摸索,攻坚克难。终于在领导、技术人员、职工共同努力下,一个个生产中的问题得到了解决,舟山鱼粉厂也培养出了属于自己的第一批专业技术员工,为今后的生产打下了坚实的基础。

在共产党的领导下,通过广大职工的拼搏,在短短的一年时间里,一座现代化鱼粉厂在荒芜的滩涂上建成投产,当年(1955年)生产鱼粉2693吨,产值211.9万元。由于当时中国还没有大型养殖业及饲料加工厂,生产的鱼粉大多出口到捷克等东欧社会主义国家。产品的注册商标是“帆船牌”。《人民画报》记者闻讯后曾来厂进行采访,报道了中国第一座现代化、机械化鱼粉厂——舟山鱼粉厂建成投产,并刊登了一幅蒸干机的大幅照片。次年国防部长彭德怀曾来厂视察。当时的我,因为亲身投入其中,那种自豪感以及成就感油然而生。

随着社会的进步,时代的变迁,为了满足人民日益增长的物质生活需要及更好地发展国家贸易,1956年舟山鱼粉厂成立了罐头试制小组,从原奉化罐头厂拿来了部分罐头生产设备,于当年投入罐头试生产。1958年开始,国家先后投资建成了6900平方米实罐车间2个,1464平方米空罐车间1个以及保温仓库、成品仓库、空罐仓库等附属设施。经过几年的努力,生产

发展很快,能生产水产、肉类、家禽、水果、蔬菜等五大类,80多个品种,罐头的成品合格率连续19年保持在99%以上,名列全国前茅。产量超万吨,成为全国大型罐头企业及舟山纳税大户、财政支柱。产品远销五大洲40多个国家,当时国内销售的罐头是“星轮”商标,销往社会主义国家的是“长城”商标,销往资本主义国家的统一使用上海的“梅林”商标。随着主要产品结构的变化,1958年舟山鱼粉厂正式更名为舟山水产食品厂。正当企业欣欣向荣,迅猛发展之时,1966年底“文革”动乱开始,职工分成几派参与社会武斗,生产遭到了严重破坏。“四人帮”粉碎后,中央进行了大力整顿,特别是改革开放后,企业又恢复了蓬勃发展的良好势头。上世纪80年代中期舟山水产食品厂进入历史鼎盛时期。

经历过最艰难困苦的我,看到现在的企业有这么多优越条件和蓬勃发展的良好势头,内心感到十分欣慰。看到现在年轻人蓬勃的工作热情,就仿佛看到了我们当初工作时的干劲。希望年轻人不要忘记曾经艰苦的峥嵘岁月,把握现在的大好时光。浙江舟山群岛新区的设立给了现在的海力生集团一个更加广阔的舞台,盼望海力生能有更加美好的前程。

(作者系公司原工会主席)



我们为什么踢球

□ 邱凯

记得2007年我们球队参加市联赛期间,有人对我说:“你们还拼什么,踢联赛又没有钱,我们队参加市联赛赞助商都有发奖金的,很丰厚。”当时我只是一笑,对他说:“我们是为了关心我们的朋友和那些一直支持我们球队的球迷们。”在那年的联赛上,我们队打出了顽强的精神风貌,并在同该队的比赛中进球,使得该队晋级的希望破灭。

足球对于我们的球队来说只是大家共同的爱好,经过了一星期的工作,每周六下午大家聚在一起,享受足球带给我们的快乐。在我们的球队里没有球星,只有一个个普通的球员;在我们的球队里没有职业运动员丰厚的工资和奖金,只有对足球的喜爱和执著;在我们的球队里没有职业运动员比赛成绩的压力,有的是朋友的关心和足球带给我们的快乐。

记得我们以前踢热身赛的时候,冬天很冷,但是比赛之前,来的人很多,随着一个又一个队友的到来,加入到热身活动的队伍里,感觉天不是那么冷了,四周的空气也变得热了起来。

那可是兄弟之间浓浓的情谊啊!

无论以后市联赛最后的成绩怎样,我们都会去享受足球带给我们的快乐,不管每场比赛的结果是输还是赢,我们尽力了,我们拼搏了,我们永远在一起!

(作者单位:制药公司)



海風

第30期

海上摩托
山峰/摄

你准备好了吗?

□ 傅舟杰

美国第一位第一夫人——华盛顿夫人,早年在乡间长大,小时候不喜欢读书,她觉得自己一辈子都会在农场度过,这些东西对她不可能有任何用处,所以没有必要读书、学写字。但是,谁也没想到后来她竟成了第一夫人。当她成为了第一夫人,她得和各国的王后、将军、政要的夫人们频繁通信,就只能现学现用。所以,我们不能一味地问自己学这学那有用没用,而该问问自己:当机遇降临时,我准备好了吗?

天上掉馅饼的事谁都乐意碰到,可

是你做好准备去接住它了吗?掉下一个橘子,也许你接得很稳,如果是一个西瓜,一个冬瓜呢?你准备好了吗?法国文学家罗曼·罗兰说:“人们常觉得准备的阶段是在浪费时间,只有当真正的机会来临,而自己却没有能力把握的时候,才能觉悟到自己平时没有准备才是浪费了时间。”机会是需要等待的,如何度过这个等待的过程是有些讲究的,也许华盛顿夫人当年会想,如果当初没有那么想就好了,不至于临时抱佛脚,现学现写。

中文有个成语叫“未雨绸缪”,意思是趁着天没下雨,先把门窗绑牢,比喻事先做好准备。谁也没想到以后发生的事,尽可能做些准备,以便从容地应对突发事件。机会只给有准备的人,当毫无准备的时候,试想如何让机会降临在你身上?

当下有空余的时候,我们应该多充实自己,锻炼自己,也许所学的眼前用不上,但是谁也没法确定将来你会不会是位总统先生。

(作者单位:海博公司)

更正:上期“追忆60年”刊登的《海力生——从计划经济到市场经济的转变》一文中,1986年马面鱼投售数应为18万6千担。特此更正,并向读者致歉。