



中国驰名商标

浙企准字第 L014 号
内部资料 免费交流

海力生 报

HAILISHENG NEWS

2012年12月15日

第11期

(总第42期)

新闻热线: 2085315

海力生集团有限公司主办

网址: www.hailisheng.com

电子信箱: hailishengbao@126.com

马震洲在经济分析会议上提出公司提高效益的关键点

产业扎实 品牌建设 科技创新

公司明年起实行员工绩效考核, 逐步提高职工收入

本报讯 12月4日, 集团公司召开月度经济分析会议, 会议总结分析了公司1~11月份生产经营等工作情况及其效果。董事长、总裁马震洲在会上提出了公司提高效益的关键点: 产业扎实, 品牌建设, 科技创新; 宣布明年起将对职工实行绩效考核。

马震洲说, 现在离年底不到1个月, 今年的生产经营效果已基本体现, 总体经济效益好于往年, 并且好的势头将会不断显现。我们要保持这个向好势头, 进一步提高效益。要实现这一目标, 关键是三点, 一是产业扎实, 二是品牌建设, 三是科技创新。

马震洲指出, 转换产品抓住市场至关重要, 公司明年产业重点是金枪鱼项目和海洋生物保健品项目。发展金枪鱼产业是公司增加利润、夯实基础的有效

途径, 也是海洋生物保健品、海洋药品、海洋食品产业链的基础。近几年, 水产行业总体走下坡路, 今年舟山水产品出口不景气, 而我们海力生水产品一枝独秀, 产值、销售、利润三丰收, 表现出了强劲的生命力。为使金枪鱼产业的产能、规模升级, 公司满负荷生产, 进一步提高效益, 水制部将于12月20日启动专营金枪鱼加工。启动的准备工作快速、高效, 下步要抓好人员稳定工作, 还要从管理、加工技术等入手提高原料出成率; 加工废料要同鱼粉厂对接, 发展循环产业; 为配合水制部的启动, 冷库建造工作要在明年禁渔期前完成。

生物板块经过六七年的努力, 发展潜力很大。“大元素”销售今年增幅较大, 明年随着医师协会基金启动, 增幅还会有更大的提升。随着公司品牌建设

的大力推进, 生物保健品销售也有较大的增幅。要充分利用舟山这个宣传窗口, 以专卖店等不同形式搞好企业形象和品牌建设以及产品推介工作, 来扩大影响, 开拓市场。同时公司还成立了海洋生物研究院, 引进人才, 技术创新。技术创新是品牌打响的有力保证。要以技术创新为支撑扩大销售, 继而扩大生产规模, 形成良性循环。

集团公司下步工作重点是抓人员配备、经营模式、销售渠道、技术含量, 团购、网购、电视购物等新的促销模式要集中精力推进, 以拉动生物保健品及各类海鲜产品的销售。

马震洲说, 随着企业效益好转, 职工收入也要随之提高, 这次将在绩效考核中予以体现, 以后随着公司效益的不断提高还会不断增加员工的收入。但在

分配过程中, 要彻底打破大锅饭, 清除平均主义现象, 这样企业才会有生机和活力。公司讨论决定, 将于明年起对公司职工实行绩效考核, 这是一项新的举措, 是在提高职工收入过程中, 实现多劳多得、奖勤罚懒、赏罚分明的有效方式。要根据工作岗位及工作表现拉开档次, 部门与部门之间也要拉开档次。各企业要在思想上高度重视, 组织上强化落实, 考核上公正公平, 确保《海力生集团员工绩效考核办法》顺利、高效地实施, 不断提高员工收入水平, 真正调动员工积极性。

集团公司常务副总裁郑佩琢主持会议。副董事长王加斌, 副总裁陈创伟、郭峰, 工会主席夏伟科, 各企业、部门主要负责人参加会议。

(吴优娜)

果品制造部与橘农签订收购协议

本报讯 11月初起, 果品制造部又开始了了一年一度的鲜橘加工大生产。果品制造部与本市6家柑橘生产基地签订了产销对接协议, 既解决了橘农“卖难”问题, 又使企业多了一条原料供应途径, 实现了双赢。近日, 一车车的本地柑橘在果品制造部的原料卸货区卸货, 每天过秤40吨左右。

近年来由于国际金融危机的影响, 市场对水果类罐头的的需求起落较大, 这直接影响到鲜橘原料的价格和需求量。受去年采摘量大、加工企业库存多以及出口难、北方早下雪等因素的影响, 今年橘子一开摘就出现了滞销难卖现象。前阶段接连走低的鲜橘价格, 让橘农们焦虑万分。为解决橘农的后顾之忧, 我公司作为本市唯一一家鲜橘加工企业, 在市农林局协调下, 承诺对我市所有适合罐头生产的鲜橘原料全部收购, 并由果品制造部具体实



施, 与4家生产基地签订了柑橘产销对接协议。协议不但商定了计划供货量, 还对收购的鲜橘实行最低保护价, 若市场价低于保护价, 我公司将以保护价收购, 若市场价高于保护价, 就以市场价收购。

目前, 本地鲜橘市场价格低迷, 我公司高于市场价的保护价显然让人心动, 除农林局牵线的4家生产基地外, 公司签约的生产基地还增加了两家。目前柑橘收购主要为定海马目、 (下紧转第2版)

公司出台员工绩效考核办法

本报讯 为进一步深化企业内部管理, 建立有效、完善的绩效考核激励机制, 不断提高员工的收入水平, 激发员工的工作热情, 12月4日, 集团公司出台了《海力生集团员工绩效考核办法》。集团公司收入分配制度改革迈出实质性的一步。

员工绩效考核将从2013年1月起实施, 考核结果与员工的工资收入适当挂钩; 实施范围为集团公司的在岗正式员工。实行员工绩效考核后, 公司将原按月预提, 年终一次性考核发放的奖金和补贴, 改为分月并入绩效工资考核。同时,

适当增加绩效工资总量, 以提高员工的总体工资水平。绩效工资的使用计划由集团公司根据各企业(部门)的生产、工作和经营状况, 按季核拨使用。经核定的绩效工资总额计划, 原则上70%作为人均分配, 30%用于关键岗位、关键人才及表现突出的员工。对个别严重违反劳动纪律及因失职等原因给企业造成经济损失的员工, 所在企业(部门)可在一定的时间段内降低其分配金额或取消绩效工资分配资格。实行绩效考核, 将逐步改变公司在收入分配上存在的平均主义、大锅饭状况, 达到奖勤罚懒、激励

先进、总体上提高员工收入的目的。

实行员工绩效考核, 涉及每位员工的切身利益, 集团公司要求各单位在思想上高度重视, 组织上强化落实, 考核上公正公平。要进一步完善员工的岗位职责, 依据职责实事求是地对员工进行全面考核。在考核中, 坚持以本人的实际工作表现和业绩为主要内容, 坚持公平、合理的原则, 力求合理、科学、严格、客观。并坚持上下结合、左右结合、定性考核与定量考核相结合的原则, 务必把这项工作抓实, 抓好。 (人力资源部)

评论

稳步推进收入分配制度改革

□海平

集团公司近日出台《海力生集团员工绩效考核办法》, 标志着公司稳步推进收入分配制度改革工作迈出了扎实的一步。实行员工绩效考核, 目的是要不断提高员工的收入水平, 激发员工的工作热情, 实现员工在公司内部各岗位的优化配置, 确保企业各项经济目标的顺利实现。

实行绩效考核, 体现了中国特色社会主义分配制度的基本原则, 是进一步深化企业内部管理、建立有效激励机制的必然要求, 是内部管理体制改革的项重要内容, 也是不断提高员工收入的一项重要举措。公司的各级领导特别是部门的一把手要在思想上引起高度重视, 牢牢把握方向, 把这方面的工作做好, 使之真正体现多劳多得、好差分开、公平公正、赏罚分明的分配原则, 真正发挥制度的激励作用。

实行绩效考核, 为员工搭建了一个展现自我价值的平台, 也是员工提高收入的一次机遇。我们的员工要正确认识公司的此次收入分配制度改革, 解放思想、转变观念, 立足本职、积极工作, 以高昂的工作热情、优异的工作表现、良好的工作业绩来接受考核, 以实际行动支持改革、展示自我、体现价值。

公司稳步推进收入分配制度改革, 出发点是打破平均主义, 打破大锅饭, 奖勤罚懒, 按照工作表现和业绩, 在分配上拉开档次。好的要多拿, 不好的要少拿, 重要的岗位要多拿, 一般的岗位要少拿, 违纪违规的还得罚钱。部门与部门之间也要根据经济效益、执行公司政策等方面情况在分配上拉开差距。改革的最终目的是不断提高员工的收入水平。

公司的收入分配制度改革, 将按照循序渐进、稳步推进的原则进行, 出台员工绩效考核办法, 是改革的第一步, 今后的改革还将进一步深入, 力度会进一步加大。我们相信这一改革, 将使绝大多数的员工得益, 只要我们齐心协力, 努力奋斗, 随着公司的不断发展, 经济效益的不断提升, 员工的收入也将会进一步提高。

公司掀起学习贯彻十八大精神热潮



本报讯 为深入学习贯彻党的十八大精神，把思想统一到党的十八大精神上来，把力量凝聚到实现党的十八大确定的各项任务上来，集团公司党委加大力度，丰富形式，在全公司掀起党员干部职工学习贯彻十八大精神热潮。

一是抓好学习宣传。自党的十八大召开以来，公司党委就把学习领会十八大精神作为今后一个时期理论学习的重点，第一时间作出部署，要求各党支部通过多种形式和渠道，认真组织学习党的十八大精神。

二是抓好理论与实际的结合。公司党

委充分利用《海力生报》、宣传窗营造学习贯彻十八大精神的浓厚氛围；通过中心组学习、个人自学、集中学习等方式把传达学习十八大精神落到实处，把学习领会的过程转变为统一思想、理清思路、推进工作的过程。

三是抓好当前工作。把推动发展的立足点转到提高效益上来，对照年初工作部署，抓落实见实效，认真做好年度工作总结；按照十八大精神，科学谋划好明年的工作思路，把十八大精神真正贯彻到公司工作的各个方面。

(党办 邓治国)



生物公司加强品牌推广拓展销售渠道

本报讯 为探索生物保健产品营销的新路子，突破营销瓶颈，使海洋保健食品的销售量得到增长，生物科技公司积极研究对策，加强产品品牌推广，围绕建设品牌、拓展市场、拓展销售渠道，采取了多项措施。

一是通过中国医师协会专家会议在舟召开契机，请全国各地医院的主任医师和专家学者作科研报告，提升产品在专业领域的知名度，对

产品打入全国各大医院起到了推动作用。二是努力维护原有市场，培育开拓新市场。在东北和天津专门派遣人员驻点进行市场推广工作，湖南市场也在布局中，上海市场努力实现增量，其他现有市场则要求努力达到销售量的增长目标。三是与好易购开展全面合作。通过拍摄宣传片，邀请各年龄段女性现身说法介绍公司产品的功效和作用，同时邀请国内著名教授对产品进行推

广。此外，公司专人负责在淘宝网上开设公司的专营店，通过目前最大的网络销售平台，推广公司的产品，达到提升产品口碑，扩大销售渠道的目的。

公司下一步还将对车体进行广告投放；与舟山范围内的三星级以上宾馆开展合作，陈列公司产品；在电视和各类报纸杂志的广告投放也在计划之中。

(生物科技公司 郑侃)

本报讯 11月23~27日，集团公司携有关产品参加了由浙江省人民政府主办、省农业厅承办的2012浙江农业博览会。海力生生物科技有限公司的深海鱼胶原蛋白肽获金奖。

本年度农博会与往年不同的是展览会场从原来的一个变成了两个，除了和平国际会展中心外，又增设了位于萧山的浙江新农都会展中心。在为期5天的展销会上，我公司的产品展现了强劲的吸引力，受到了杭州市民的喜爱，不少人特意赶来购买。因为产品货真价实，味道好，带去的海洋休闲食品被销售一空。公司产品通过参展农博会，对开拓国内市场，打响公司品牌，提升公司产品市场竞争力和影响力起到了一定的作用。

在本次农博会上，我市还组织了40多家企业百余个产品参加金奖和新产品奖的评选活动，海力生生物科技有限公司的深海鱼胶原蛋白肽表现不俗，脱颖而出，被浙江省农业厅评为2012浙江省农博会金奖。

(水产食品贸易总部 倪文静)

海力生生物科技公司的深海鱼胶原蛋白肽
获省农博会金奖

招职校实习生 缓解人员压力

本报讯 人员缺口问题是酒店、宾馆近两年面临的一大难题，尤其是餐饮服务员的短缺，直接影响了酒店餐饮的接待能力。面对餐饮从业人员日益难招的现状，为确保酒店日常经营的顺利开展，海力生大酒店除日常的社会招聘外，还通过招收职业院校实习生，来缓解人员压力。

从2011年起，海力生大酒店与普陀职业教育中心联系，得到职教中心的大力支持，职教中心安排了多名

四川籍的高三实习生到酒店进行为期一年的就业实习。相比招聘的外来员工，职校实习生具有一定的优势，首先学校规定了实习期，确保了实习生在店实习的稳定性，减少了员工进出的频率。其次，通过职业学校两年的培训学习，实习生的业务操作适应性比较强，能够尽快地掌握餐饮的操作程序。第三，实习生具备英语会话能力，近两年酒店接待外宾较多，餐厅用餐的外宾数量也在不断增加，简单

的英语会话能力对于帮助外宾点菜及用餐服务显得尤为重要。

除了长期的就业实习外，在年底的餐饮经营旺季，海力生大酒店同样以招收寒假实习生的方式来缓解临时性用工短缺问题。

目前，酒店已与职教中心初步商谈了寒假实习生来店实习的相关事宜，希望到时能顺利招收一定数量的假期实习生。

(海力生大酒店 史一针)

果品制造部与橘农签订收购协议

(上紧接第1版)北蝉，普陀六横、朱家尖，岱山岱西、秀山等生产基地。

因为生产工艺和品质要求，公司对收购的鲜橘有一定的标准，除去病果、烂果、畸形果，橘子的直径必须在5~7厘米，一般以中晚橘为主，本地适合我公司做罐头的鲜橘大概有2000吨，约占公司加工柑橘数量的80%，占本地中晚橘产量的10%。另外由于柑橘不易储存，结合实际生产能力，公司每天计划收购40吨左右。虽然公司只能解决一部分橘子的“去向”问题，但也算给部分橘农解了燃眉之急，得到了市农林主管部门的高度赞扬。

果品制造部总经理王书信说，去年果品部也在农林局牵线下，与几家生产基地签订了产销对接协议，通过一年的合作，说明企业与生产基地建立产销对接模式是值得推广的，这既能解决本地橘农“卖难”问题，也使企业原料供应多了一条途径，为我公司水果类产业的不断发展开拓了广阔的前景。如果今后能建立稳定可靠的加工柑橘产销关系，一定能促进双赢。

最近，为努力消化今年本市的鲜橘，果品制造部积极向客户争取橘罐销售订单，现已落实订单124只货柜，为去年的112%。

(果品制造部)

本报讯 为切实完成年度生产经营计划，包装公司上下齐心协力，攻坚克难，在挑战中寻找机遇，努力开拓市场，争创效益。

今年上半年以来，由于国际市场的疲软，尤其在伏季休渔期间，我市的一些水产加工企业处于半停产状态，这些不利因素也直接影响到公司的纸箱加工与销售。面对激烈的市场竞争，公司管理层积极寻找对策，采用“走出去，请进来”的办法，加强与各业务单位的联系与沟通，力保老业务，争取新订单，用诚信服务赢得客户，以优良品质抢占市场。同时，公司加强设备更新换代，提高生产效率和产品质量；加强公司内部管理，明确岗位职责，开展安全教育，为保质保量完成订单任务打基础。随着9月中旬禁渔期结束，水产企业加工虾、螃蟹和鱿鱼等水产品产量增加，公司的纸箱订单也逐渐增加，有时水产加工企业要求每天为他们提供2万只纸箱，公司员工就加班加点、放弃休息，办公人员也到生产一线工作。

通过公司上下全力以赴地共同努力，公司9~11月共生产销售各类水产纸箱1475882只，创产值165.18万元。

(包装公司 郭瑜)

包装公司 开拓市场创效益



图为纸箱磨切机

身边的榜样

只要用心就能做得更好

——记海力生大酒店客房领班郑晓儿



四十好几了还去学英语，这样的人应该很少，海力生大酒店的客房领班郑晓儿却是其中之一。那么，出于什么情况，郑晓儿人到中年还在努力背单词、练发音？

一切为了提高服务质量，一切为了做得更好！近几年，大酒店随着商务外宾入住的增加，在服务中对英语和电脑知识的需求也随之增加。郑晓儿认为，如果不能与外宾进行简单的交流，那么其他方面做得再好，服务质量还是会大打折扣。客房部作为酒店的重要部门，切实提高客房服务质量是赢得客源、保证酒店利润的重要条件。一心想“做得更好”的郑晓儿，认为学英语是势在必行了。

但是，四十好几的人了，又毫无英语基础，也没看出有特别的语言天赋，

想要学会英语发音，困难可想而知。郑晓儿罗列并不断搜集客房服务中常用的英语单词和简单的用语，请办公室人员翻译好，并记录在工作本上，随时翻看，不断加深印象，不断巩固。就是靠这种“多看、多背”的“笨”办法，她逐渐掌握了客房内所有消耗品等物品的英语单词，也学会了“你好”之类最基本的日常用语。所谓“天下无难事，只怕有心人。”现在，她基本可以读懂外宾的需求，也能连比带划地与外宾进行简单的交流。她说，如果外宾说“Internet”，就应该很自然地想到可能是宽带连接有问题，就要立刻跑去查看，帮忙连接好。

除了学英语，对于电脑和宽带的简单维修工作，郑晓儿也将流程一一记录，利用业余时间多看多熟悉。郑晓儿是大酒店的元老级员工，自2001年1月18日

酒店开业之日起，就成了酒店的一员。她做客房服务员4年，任客房领班至今近8年，无论是普普通通的服务员还是基层管理人员，她都用心干好。因为自己不可能一天24小时时时刻刻守在客房部，所以她还教客房值台人员掌握这些常用的英语和电脑知识。

“卫生”是客房服务质量的首要衡量标准。为保证客房卫生质量，郑晓儿严格执行三级查房制度，始终做到服务员自查、部门普查（每日一查）、质监抽查（每周一查）相结合，并从细节入手，力争将疏漏降到最低。去年，国家旅游局新出台的星级饭店评定标准将客房服务定为三星级酒店的核心产品，客房部工作的要求更高了。为了使部门员工深入了解和掌握新标准的有关内容，郑晓儿多次组织部门员工学习新标准，并理论联系实际，安排员工进行客房操作的实践培训；逐一纠正员工操作中的不足之处，使之达到规范要求。经过努力，在对标检查中，客房部得到了旅游局领导的一致认可。

除了卫生质量，热情周到的服务态度也是服务质量的重要反映。郑晓儿说，入住酒店的人形形色色，有的可能是头一次住酒店，对于酒店的基本设施不是很了解，尤其是上了年纪的，不会开电视、不会开空调、不会开热水器的都有，入住时我们都要热情地介绍，细心地解说。入住后，客人的问题再多再低级我们也要一趟趟热情地跑去解决。

作为一名基层管理人员，郑晓儿用心协调好各岗位员工间的关系。客房部虽然不大，员工只有10人，但涉及客房清洁、楼层清洁、值台、仓管等多个岗位。平时她总是事事身体力行，绝不以“领导”自居；员工间有了矛盾，她总是

和颜悦色地两边做思想工作。在她的管理下，客房部一直都有着良好的团队合作精神。旅游旺季时，预定客人多，而且有时团队客人到店早了，客房卫生来不及打扫，部门各岗位员工都能积极主动地加入到“抢房”工作中，让客人及时入住。

管理中，郑晓儿以心换心。人员紧缺，轮休无法正常安排时，员工心中难免有怨气，郑晓儿就以积极的心态与员工进行有效的沟通。若员工确实有事需要请假，她就身兼多职或连班，安排员工休息。

郑晓儿不但对待客人热情主动，对待员工她也如亲人一般，员工中无论谁遇到困难，她都会竭尽全力地去帮助解决。部门里的外地员工，她更是格外上心，逢年过节，请到自己家中，让她们出门在外也能感受到家的温暖。正是怀着这份心，才会有年前已回了家的员工，在酒店最忙时，大过年的还冒着雪回来上班。

(办公室)



特色鱼蛋白制品 开启健康美丽新平台

——生物科技公司将废为宝开发的深海鱼胶原蛋白肽介绍

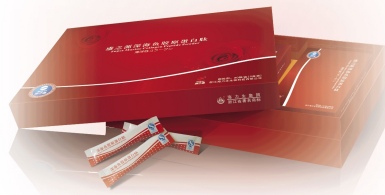
□ 陈国神 李飞玲

随着蛋白制品业近些年的发展，从品类到品牌，从植物到动物，从粗加工到深加工，蛋白制品业都在经历着变革，尤其是深海鱼加工制成的鱼胶原蛋白制品越来越得到消费者的接受和认可，而且这种被赋予了时尚、健康、美容的蛋白制品正在以特殊的方式诠释新时代的蛋白文化。

营养健康 更易吸收 致力食用安全

浙江海力生生物科技有限公司是一家拥有雄厚技术力量，先进生产设备，集研发、生产、销售为一体的高新技术企业。公司凭借多年出口实力一举通过ISO9001、ISO22000质量体系认证和清真食品认证、GMP认证、QS认证以及国际食品安全HACCP验证。公司以研发生产医用食品和保健食品为主，其中深海鱼胶原蛋白肽项目是国家发改委国债支持项目，胶原蛋白车间是目前国内规模最大、设备最先进、技术力量最强、产品最完善的生产车间。

人们往往将蛋白质与胶原蛋白相混淆。蛋白质是由多种氨基酸所组成，它们以不同的数量与排列方式连接起来。而胶原蛋白，是一种细胞外蛋白质，是细胞外基质中最重要的组成部分，主要存在于人体皮肤、骨骼、眼睛、牙齿、肌腱、内脏（包括心、胃、肠、血管）等部位，其功能是维持皮肤和组织器官的形态和结构。构成胶原蛋白的氨基酸中含有羟脯氨酸和羟赖氨酸，而在非胶原蛋白中尚未发现。例如，鸡蛋清的氨基



酸很丰富、很平衡，但鸡蛋清中羟脯氨酸的含量等于0，也就是说鸡蛋清是蛋白质，但并不是胶原蛋白。

浙江海力生生物科技有限公司从水产加工产生的鱼皮、鱼骨、鱼鳞中提取的具有生物活性高纯度的深海鱼胶原蛋白肽，是由3条肽链拧成的螺旋形纤维状蛋白质，主要氨基酸组成为甘氨酸、脯氨酸、羟脯氨酸、丙氨酸、羟赖氨酸等，与其他蛋白质有显著区别。甘氨酸的含量很高，几乎占总氨基酸残基的三分之一，其所含有的羟脯氨酸和羟赖氨酸残基在其他蛋白质中较为罕见。深海鱼胶原蛋白肽为现代生物科技制成的蛋白质小肽，较单个的氨基酸更易被人体吸收，而且营养与生理效果更为优越。

源于深海 纯净独特 胜在品质优先

现有国内外知名蛋白产品普遍以植物为生产原料，如大豆分离蛋白，这种植物性的蛋白目前市场上占了近50%的份额，但是值得注意的是植物中根本不存在胶原蛋白，而且存在农药残留及重金属污染控制困难等问题。

瘦肉、蹄花等食物里含有丰富的胶原蛋白，但是并不是吃胶原蛋白就能分泌胶原蛋白，胶原蛋白需要被消化分解成小分子肽、氨基酸，才能被肠道吸收，再在身体内组装成各种蛋白，同时也会一并摄入过多的脂肪和胆固醇。另由于宗教和习俗等原因，有些地区不能使用陆地动物胶原蛋白，以及由于疯牛病、口蹄疫等流行病的发生，致使以陆生动物猪、牛的皮、骨中提取的胶原蛋白的危险性不断增大，其使用开始受到限制。从安全着想，人们转而从鱼鳞和鱼皮中提取胶原蛋白，采用生化分离技术对胶原蛋白进行分离纯化，不仅有效地解决了上述问题，而且为胶原蛋白作为一种食品、药品添加成分提供了可能。

由于海洋生态环境的特殊性（如高压、低温等），使得鱼胶原蛋白在氨基酸的组成和氨基酸的序列上与陆生动物胶原蛋白相比都有一定的差异，从而使鱼胶原蛋白拥有独特生理功能和物化特性。鱼胶原蛋白易溶于中性盐溶液或稀酸，较易调制可溶性胶原溶液，由于鱼胶原蛋白低抗原性的特点，使其在医疗和食品业领域中更受人们欢迎。鱼胶原蛋白含有大多数动物胶原蛋白所没有的第3条α链，即由3条异种α链形成单一型杂分子α1(I) α2(I) α3(I)，从而突出更多的生物活性。

强筋壮骨 美肌养颜 具备良好的前景

鱼胶原蛋白的产业化在最近几年才

开始崭露头角。对于鱼胶原蛋白的开发，今后主要是资源和技术的竞争。浙江海力生生物科技有限公司凭借丰富海洋资源的独特优势及政府对渔农产品深加工综合利用的重点支持，研发出以深海鱼胶原蛋白肽原料为组件的多种功能性食品，不仅能提供人体生长发育所需的营养物质，而且同时具降压、抗氧化、改善关节炎及骨质疏松症、抗肿瘤、提高免疫力、保护胃黏膜、抗血栓等多种活性。

1. 强筋壮骨方面的应用

研究表明，骨质疏松症是多基因调控、强遗传性、以低骨量和高骨折危险性为特点的疾病。有证据显示，骨质疏松时存在胶原（尤其是I型胶原）结构含量及稳定性异常。骨质疏松的实质是合成骨胶原的速度跟不上需要。也就是说，新的骨胶原的生成速度低于老的骨胶原发生变异或老化速度。补钙应先补胶原蛋白，摄入足够的胶原蛋白，就会有正常的摄取钙质的能力，而鱼胶原蛋白所含的钙质基本上能接近人体对钙质的需要。因此，在维生素E供应足够的情况下，最好的补钙剂是结合了钙的胶原蛋白制剂。这样的补钙剂摄入人体后，消化吸收比较快。胶原蛋白的羟脯氨酸是将血液中的钙运输到骨细胞的运载工具，胶原蛋白则是羟基磷酸钙的粘合剂，使钙能较快达到骨骼部位而沉积。摄入胶原蛋白可促进骨形成，增强低钙水平下的骨胶原结构，从而提高骨强度，即达到预防骨质疏松症的作用。（待续）



话说电视机

□ 邓治国

电视机对今天的人们来说,是再普通不过的家用电器了,只要想买,各类品牌、各种规格尽请挑选,要什么有什么。不但品种多,质量好,而且价格也便宜。然而在三十多年前,家里要想拥有一台电视机就是一个梦想,想要实现这个梦想,又要经历多少的努力,又会发生多少的故事。

我第一次看见电视机是在上世纪70年代初期,当时我家是租住在沈家门小西湖的曾家,院子门口就是原沈家门渔港建设委员会的办公楼。记得当时办公楼的会议室里有一台黑白电视机,也不

知道是几英寸的,一到晚上,我们同院子的几个小伙伴就去看。有时从大门进,碰到看的人多了,门卫就不让进,我们就偷偷地翻墙进去看,为此我们摔过跤,也挨过门卫的骂。

我家有电视机是在80年代初,是一台9英寸的黑白电视机,那是我父亲花了几年的积蓄托商业局的战友买的,也是我家拥有半导体收音机之后的第二件家用电器。此后,我家的电视机也升级过,由9英寸换成了12英寸,尽管都只是蹩脚的小电视机,但每到夜晚,一家人围坐在电视机前,还是其乐融融的。

到了1987年,市场上已经有了国内外品牌的彩色电视机,但因当时国家还实行着计划经济,你想购买一台彩电也不是一件容易的事,而且与当时的收入相比,彩电的价格还是比较昂贵的。因本人成家需要,没办法,托东托西,等待了大半年,总算在普陀五交化公司搞到了一张彩电供应券,花1680元买了一台18英寸西湖牌彩色电视机。1998年,由于住房面积的增大,再加上有线电视的应用,原有7个频道的电视机被淘汰,虽然生活还不是很有,但为跟上时代的步伐,经努力,我相继添置了25英寸和29英寸彩电各一台。

综观现代家庭,随着住房条件的不断改善,一室一台电视机更显方便,避免了看电视选台的争执;电视机的机型也发生了变化,尺寸由小变大,显像管变成了液晶,卧式的变成了壁挂,有线的变成了数字和网络,电视画面的色彩更清晰、更柔和,功能也更齐全了,选台的自由度也更大的。

电视机的变化是时代变迁的缩影。我相信,只要我们辛勤劳动、努力工作,会有更多的新发明、新产品像电视机一样,由稀罕物变成进入寻常百姓家的普通物品,并且逐步更新换代,越来越先进。

(作者单位:办公室)



海风

第24期

民宅

严跃进/摄

让水清不浊眼

□ 杜姣娜

光阴似乎转瞬即逝,我们辗转其中,经历了多少的快乐与哀伤,眨眼间似水般流走,不知不觉中毕业、工作,许许多多的事却依然萦绕在脑海和心间。没有想过会如何真心地对待任何人,却总也这么惯性地做着。生活呢,却也照常天晴天阴地变幻着。

人呢,人心是最容易察觉的,只要放下心墙了就可以触碰着。它变好了变坏了都那么明显。可周围的人却总要装作不知道似地微笑着。突然间发现,原来,成长就是要忘记很多事,看淡很多事,最后还是变成孩子。变成孩子一样,纯真快乐。

为什么呢?总是不止一次地问自己。没有找到答案的我很难装作一切都被解释通似的那样坦然。我想,那些看淡了的人们应该是真真切切地经历过并深深地理解所以才释然的吧。或者,就让心变成石头一样坚硬好了,就如变成刀枪不入的雕像。这么说倒也艺术了他们这样的形象。变成无感人的这些人,或许应该是更苦痛的。因为夜晚时分会突然意识到真实的疼痛。因为这些疼痛没有在及时消解,就像手术之后,麻醉消失般地疼。不过这种结果或许也并不是太糟,感觉到疼的说明都是生活着的吧。

而人为什么会改变?他或者她,在与不同的人相处的时候,对你的态度是不同的。难道他们不再重视你了吗?答案是否定的。但是,你可以感觉到重心的变化。地球上,每个人被赋予天生的重力。而每个人的重力都是要自己承受的。然而,爱你的人愿意帮你分担。有时候,他们愿意付出全部的时间和精力来分担。但是,他们的时间和精力也是有限的。所以,当你不再是他们的重心的时候也不必失望,唯有坦然处之。

那为什么人与人之间会产生讨厌的情绪呢?应该是磁场的作用吧。或许我们不承认,但是我们却有这种行为。所谓身体比嘴巴更真实应该就在讲这个道理。长大后的我们更需要接受这个事实。因为我们不能迎合所有人,同时也无须这么做。可是,每当这时,愚钝得为他人服务的心态就会延伸成为他人着想。所以要理解讨厌你的人吗?要以此来审视自身的不足吗?我没想过要如此伟大?会不会最终也这么伟大地做着呢?一切不得而知,唯有期待未来。

看来成长需要付出一定的代价,至于是何等的代价,值得与否?恐怕是如人饮水,冷暖自知吧。只能是问心无愧,让杂质有时间沉淀下来,好让水清,不至于浊眼。

(作者单位:办公室)

打造年轻团队 展现青春力量

□ 王伟凤

10月21日,秋高气爽的时节,制药公司团总支组织了一次户外拓展活动。这是团总支自9月12日成立以来的首次出游,也是期盼已久的第一次集体活动。活动由团总支书记施蛟带队,共有42名团员参加。

上午10点,公司大巴按计划到达目的地——被誉为“海岛第一村”的马岙村山上的“青青世界”。

参加活动的人员,来自不同部门,不同岗位,因此,刚开始,大家显得熟悉而陌生,各自和彼此熟悉的人自成一团,当要求他们排列整齐依次报数时,整个团队显得没有秩序,最后还是一声哨响,才使得整个团队安静下来。虽然是小的细节,但是让大家懂得了参与一个团队活动秩序的重要性,否则整个活动将在不断的嘈杂声中进行。在安静下来后,大家依次报数,最终分成三队,各推选出一名队长。

整队入园后,大家来到了一片开阔的草坪,正式进入了到站后的团队活动。首先,三队各自围成一圈,集体讨论出了各自的团队名称和口号。最先完成的是由女队长带领的“梦之队”,在队长的带领下,整齐而响亮地喊出了他们的口号:放飞梦想,超越自我。赢得一片叫好声和掌声。接着,在其他两队“千呼万唤始出来”的呼唤声中,“海鸥队”也诞生了,他们的口号是:海鸥海鸥,自由飞翔。当轮到第三队报上他们队名和口号的时候,他们别具一格的队名瞬间秒杀了其他队伍:“A Sha Xi(暗杀队)杀杀杀!”自此,三队人员印上了他们自己队伍的烙印,也不知道是不是从这个时候开始,队里的成员们更加团结。

拓展活动总共进行了五个游戏:传球、背夹球、托竹竿、竹竿接力、老鹰捉小鸡。游戏都很简单,几次演练之后大家就已经掌握基本的诀窍了,但是无论是讨论还是正式比赛的时候,大家却都没有丝毫懈怠。每一轮之前十分钟的讨论时间,队员认真地发表自己的见解,不断地追求更稳更好更快,每一次新的演练总是能发现更好的成绩。每一次的分享总结都一次比一次更加的成熟和深入。第一轮游戏开始后,“暗杀队”“暗杀行动”首获成功,顺利获得两个积分,失败者只能接受惩罚:俯卧撑和蛙跳。“暗杀队”受到了其他两队的“拱手膜拜”,享受到这个礼遇后,“暗杀队”的气势就更加大了,在接下来的几轮中连续获胜。但是即使如此,“梦之队”和“海鸥队”依然坚持“抗战到底”,终于在最后一轮中,“梦之

队”赶超上来,获得了冠军。

游戏只是游戏,但是游戏却给大家很多的启示,无论是“暗杀队”的连续得分还是“梦之队”的最后胜利,抑或是“海鸥队”的穷追猛赶,每个队早已自成一派有了自己的风格,他们的每一次应赛都是不断的自我突破;他们中的每个人都是海力生制药新生代的代表,他们充满朝气,他们积极向上。

游戏结束后进行了烧烤。“吃货们”和“大厨们”各显神通,有双手拿十串羊肉串动作娴熟烧烤者,有看到哪个可以吃了就来者不拒的,有在旁加油加盐的……持续两个小时的烧烤,让大家彼此的关系更亲近了。

制药公司团总支成立以来的第一次集体活动,让人印象最深刻的是大家的笑声。

(作者单位:制药公司)

