



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11月15日

第10期

(总第41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

公司召开历任老领导座谈会

畅谈峥嵘岁月 寄语美好未来

海力生集团 60华诞庆典系列活动正式拉开帷幕

本报讯 10月19日上午,晴空万里,阳光明媚,集团公司一楼大会议室内,欢声笑语,灯火辉煌。在海力生集团即将迎来60华诞之际,董事长、总裁马震洲邀请公司(厂)历任老领导莅临公司举行“畅谈峥嵘岁月,寄语美好未来”座谈会。历任老领导郑惠初、段克庸、虞和德、黄幼珠、常景香、郎康伟、陈绩馨、吴一新、王乃妙、乐新德、陈清文、舒国信、郑宗元以及周明通、孙立军、张明等应邀出席座谈会。公司领导郑佩琢、王加斌、陈创伟、郭峰、夏伟科及朱治洲参加座谈会,马震洲主持座谈会。这也标志着海力生集团60华诞庆典系列活动正式拉开帷幕。

马震洲代表董事会、行政领导班子和全体员工,对历任老领导莅临公司视察指导表示热烈的欢迎,对他们多年来对公司的发展给予的支持和帮助表示衷心的感谢。马震洲向老领导们介绍了公司海洋药物、海洋生物保健品、海洋食品三大板块的生产、销售、研发情况及公司的发展思路和主要措施,恳请老领导们对公司今后的发展提出宝贵的建设性意见,希望能继续得到老领导们的大力支持。



座谈会上,老领导们纷纷以自己的亲身经历,回忆了公司的奋斗、创业和发展历史,回顾了公司由小到大,由弱变强的发展历程,充分肯定了近年来公司所取得的成绩,对公司的生产经营、科技创新、人才培养、企业文化和公司的发展方向等方面提出了许多意见建议,

希望公司能一如既往,稳扎稳打,争取更大的成绩,并祝愿公司欣欣向荣,兴旺发达,越办越好。

在听取老领导们的座谈发言后,马震洲说,今天的座谈会开得很好,气氛很活跃,老领导们的发言内容很丰富。海力生从最初生产鱼粉到罐头,从罐

到医药,能取得今天的业绩,是历任老领导爱厂如家、言传身教的结果,也是历任老领导艰苦奋斗、不断创新的结果。老领导们对公司怀有深厚的感情,为公司的发展贡献了毕生的精力,在老领导们的身上,凝聚着企业的精神和魂魄。今天老领导们提出的许多宝贵意见和建议,是我们的重要精神财富,我们要把它提炼出来,总结出来,激励我们现任班子和全体员工把公司的事业搞得更好。

马震洲强调,在海力生新一轮发展过程中,随着时代的不断前进,技术的不断进步,公司要立于不败之地,必须大力培养年轻人。企业发展人才为先,大力培养和引进有专业生产、技术和管理等关键性人才。要坚持技术领先,注重产品品质,这是公司在转型升级中,扩大规模、更新产品、开发市场、提高效益的一项重要工作。我们要向老前辈学习,把海力生的班接好,努力把海力生建设成为百年老厂。

座谈会后,公司现任领导班子成员与历任老领导合影留念。历任老领导还兴致勃勃地参观了公司生产区。(邓治国)

省地税局领导来我司调研

本报讯 11月14日上午,浙江省地税局常务副局长单美娟一行来公司调研。

集团公司董事长、总裁马震洲向单美娟一行汇报了公司海洋医药、海洋生物保健品和水产品精深加工研发、生产和销售情况,以及今后的发展思路和规划。

单美娟对海力生所做的工作给予了充分的肯定。她说,公司今后的发展思路是比较清晰的,她对企业的发展充满信心。她指出,企业要瞄准新兴的市场,不断延伸产业链;要抓牢中心环节,把研发、销售两边延伸好;海洋生物保健产品的前景非常广阔,企业要有前瞻性,努力把企业做大做强。

市财政局(地税局)局长姜建明、市国税局副局长王志杰、总经济师金伟平和集团公司副董事长王加斌、常务副总裁郑佩琢、副总裁郭峰等陪同调研。(邓治国)



图为马震洲向单美娟(左二)介绍公司产品。 山峰/摄

集团公司 OA 协同办公系统项目启动

本报讯 10月23日,集团公司召开专题会议。常务副总裁郑佩琢对OA协同办公系统选型和实施的相关工作进行了部署,要求各部门、单位落实人员和责任,配合项目组认真做好项目前期工作,为项目的顺利实施提供保障。集团公司各职能部门和下属单位负责人、项目有关人员等参加会议。北京金和软件股份有限公司的工程师以其产品为范例,对OA协同办公系统做了详细的功能演示与讲解。

OA协同办公系统可有效加强企业内部信息沟通和交流,并可有效进行人力资源管理、资产管理、行政及综合事务管理、项目管理等等。此外,系统还可以将企业工作流程电子化,提高企业运营效率,同时实时汇集各种经营数据,协助管理者进行统计分析以支持科学决策的数据分析等,从而帮助企业大幅度降低成本,提升工作效率。项目启用后将为集团公司所属各部门、单位提供一个高效的协同办公及信息共享平台,为集团公司管理层在制定公司发展目标 and 确定发展方向时提供更及时、更直观、更有效的经营数据以供参考。

据悉,集团公司OA协同办公系统项目组设在办公室。为使OA协同办公系统更好地适应公司的实际需求,下一步将对各部门、单位进行一次初步的需求调研,在确定需求的基础上最终选定软件并付诸实施。

(办公室 章敏杰)

加强联系 扩大合作

贸促会浙江分会副会长来我司调研

本报讯 11月8日,中国国际贸易促进委员会浙江省分会副会长许勇一行在市有关部门负责人陪同下来我公司考察调研。副董事长王加斌及相关人员陪同调研。

王加斌向许勇一行介绍了公司的发展历程、当前的经营情况及下步的发展布局。今年以来,我公司继续保持了健康稳定的发展态势,截至目前,销售额

达8.5亿元人民币,出口额达4400万美元,全年销售总额可突破10亿元人民币。他表示,舟山群岛新区的设立为海力生的发展提供了更大的空间和舞台,公司将牢牢把握这一战略机遇,加快推进企业转型升级,把对外贸易与实业相结合、与研发相结合,在立足传统产品的基础上,力争早日将医药产品和海洋生物保健品推向国际市场。他希望贸促

会浙江分会在拓展国际市场上给予公司更多的帮助和支持。

许勇充分肯定了我公司近年来取得的成绩,高度评价了我公司长期以来对贸促会浙江分会工作的支持,希望今后双方加强联系,增强互动,整合资源,扩大合作,利用双方各自优势为浙江外向型经济的发展做出更大的贡献。

(办公室 章敏杰)

公司党委组织收看十八大开幕盛况



11月8日上午9时，举世瞩目的中国共产党第十八次全国代表大会在北京隆重开幕。集团公司党委组织党员、干部、入党积极分子共计50余人，集中收看了十八大开幕盛况，聆听胡锦涛同志代表十七届中央委员会所作的工作报告。(邓治国)

公司迎十八大 安保维稳措施实

本报讯 集团公司把党的十八大期间的安保维稳工作作为一项主要政治任务来抓，工作扎实，措施有力。

切实加强对职工上下班接送车辆的管理。10月26日，组织公司车队全体驾驶员观看交通安全教育片。通过教育，警示大巴驾驶员谨慎驾驶，提高安全责任意识，确保十八大期间的道路交通安全，确保社会安定和谐。

扎实做好公司内部的稳定工作，有效预防各类事件的发生。针对公司当前正开展鲜橘加工大生产临时工较多的实际情况，11月7日，公司保卫科组织人员对公司内的临时工宿舍和生产场地进行了一次大范围的安全防范大检查。

加强生产安全、消防安全工作，确保公司内部安全生产形势稳定。公司安委办要求各下属企业、部门强化企业主体责任，突出抓好重点部位的隐患排查治理工作，加强检查督促，及时处置安全问题。同时专门安排经济护卫人员实行每日安全巡查，消除各类事故隐患。

(邓治国)

检验检疫服务组 来司指导

本报讯 10月31日，由浙江出入境检验检疫局和舟山出入境检验检疫局有关专家组成的“下基层、进民企、送科技”现场服务活动小组，来公司进行服务指导，并向公司赠送了《浙江省主要出口产品应对国外技术壁垒指南》一书。

集团公司副董事长、总工程师王加斌向服务小组专家详细介绍了集团公司的基本情况，对出入境检验检疫服务组的服务、指导和对公司的关心、重视表示感谢。集团公司相关部门负责人及下属企业的质量负责人参加了座谈交流，听取服务组专家对出口产品如何应对国外技术壁垒的经验介绍，增强了应对国外技术壁垒的意识和能力。

(海博公司 张永平)

公司党委下发通知要求 认真组织学习十八大精神

本报讯 集团公司党委在组织广大党员、干部、入党积极分子收看十八大盛况的同时，于11月6日下发了《关于认真组织学习中国共产党第十八次全国代表大会精神的通知》。

把学习贯彻十八大精神列入重要议事日程，制定切实可行的学习计划；要在强化自身学习的基础上，通过多种形式和渠道，宣传党的十八大精神。

通知要求各单位要进一步增强政治意识、大局意识、责任意识，精心组织、周密安排，把学习宣传贯彻十八大精神摆在今年下半年工作的重要议事日程，党员干部要立足本职，以身作则，带头学习，带头贯彻，同时认真抓好本单位的各项经济工作，以实际行动和优异成绩，贯彻落实好党的十八大精神。

(邓治国)

海力生有了产品专卖店

本报讯 为拓展内销渠道，搭建内销平台，开拓内贸市场，集团公司即将在沈家门食品厂路62号开设海力生产品专卖店。

专卖店主要经销集团公司生产的海洋生物保健品，海洋系列化妆品，鲭鱼罐头、金枪鱼罐头等海洋食品，水果杯及海洋休闲食品，是集公司形象展示、沟通交流、产品销售、售后服务为一体的专卖店服务营销模式，是在原来专柜宣传的基础上其功能的拓展和延伸。专卖店的开设对海力生产品销量的提升、品牌形象的塑造、消费者的吸引、企业文化的宣传及产品的陈列和推广等方面将发挥重要作用。

目前专卖店正在紧张装修中，争取在12月中旬开业。与海力生专卖店相衔接的网络销售平台(天猫商城)，也已组建了团队，正在做申请和前期的准备工作。

(水产食品贸易总部 倪文静)

果品部争取到 进口白糖配额 250吨

本报讯 果品制造部经过多方努力，日前争取到2012年度食糖进口关税配额250吨。目前，该批进口白糖已用于鲜橘加工大生产，可节约生产成本18万元。

果品制造部在生产水果杯及果冻出口产品中，白糖耗用量较大。由于进口糖和国产糖价格差距较大，为了节约生产成本，自去年四季度以来，果品制造部把争取2012年度的进口白糖配额，作为一项重要工作来抓。由于我国对白糖进口实行农产品进口关税配额管理制度，只有国有大型贸易企业及以食糖为原料从事加工贸易的企业才有资格申请配额，且要求申请企业在海关、外汇、工商、税务、质检、社会保障、环保等方面无违规记录，因此申请难度较大。果品制造部经过多方努力，终于争取到配额。

(果品策造部 郭花园)

2012 燃料油-成品油-油品调和产业链论坛在甬举行 石化运营中心受多家企业青睐



本报讯 10月25日，由隆众石化网主办、浙江舟山大宗商品交易所协办的“2012燃料油-成品油-油品调和产业链论坛”在宁波海尚大酒店隆重举行，石化运营中心吸引了多家企业问询、寻找合作机会。

隆众石化商务网是一个集石化专业资讯、市场研究与咨询、一站式电子商务、企业信息化管理咨询等服务为一体的国内知名的第三方信息服务网站，在国内石化油品业内享有盛誉。论坛邀

请了全国各地的石油化工企业、油品批发企业、贸易商及各地私营加油站，石油行业相关的金融机构、投资公司、物流、仓储企业、各地石油化工协会的有关人员参加，汇集了东北、西北、华北、华东、华南、山东六大供应板块，共200余人，是一场汇集石化行业精英，共同探讨油品市场发展的盛会。

参加此次论坛是石化运营中心继今年6月参加鲁中油品展销及行业研讨专场会议后，与隆众

石化商务网的第二次合作。通过此次会议，不仅增进了彼此的信任感，也有利于下一次合作的开展。

浙商所副总经理李新利及会员部、研发部、石化运营中心等相关职能部门负责人参加了论坛。李新利在开幕典礼上致辞，向与会人员介绍了浙商所的股东背景、地理政策和一系列服务优势，热情欢迎交易商的加盟。论坛在

现场为企业与贸易商设立了良好的洽谈区域，石化运营中心吸引了多家意向企业前来问询，寻找相互合作的机会。

论坛第三天，油品贸易商们兴致勃勃地参观了浙江舟山大宗商品交易所，参观结束后，部分客户与浙商所和石化运营中心有关负责人进行了深入探讨，表达了落户舟山的意愿，并探讨进一步合作的方法和渠道。

(石化中心 蔡玲瑜)

拥有自主知识产权的新型海洋药物

“氨糖美辛缓释胶囊产业化项目”列入2012年度国家火炬计划

本报讯 近日科技部下达了2012年度国家火炬计划项目，浙江海力生制药有限公司的“氨糖美辛缓释胶囊产业化项目”名列其中。

氨糖美辛缓释胶囊是制药公司针对当前市售的氨糖美辛肠溶片因吲哚美辛释放速度过快，造成血药浓度过高，虽然在临床应用中治疗效果较好，但仍存

在明显不良反应的缺陷，而研制的一种新型海洋药物。它能够使药物中吲哚美辛成分释放速度缓慢、平稳，从而最大程度发挥主药药效和降低吲哚美辛对人体的不良反应，提高临床治疗效果和患者的顺应性。项目创造性地采用多级膜分离新技术，简化了生产工艺，得到高纯度的氨基葡萄糖盐酸盐，且可回收母

液中的氨基葡萄糖盐酸盐，大大提高其收率和质量，免除了原生产过程中反复醇析化的操作步骤，提高了工效、降低了成本和废水排放量；开发形成了一套具有自主知识产权的高质量、低污染生产原料药氨基葡萄糖盐酸盐的新工艺；研发了以海洋活性物质氨基葡萄糖盐为常释成分，以吲哚美辛为缓释成分的复

方缓释剂，开创了国内先河。

临床试验结果表明，氨糖美辛缓释胶囊临床应用更安全有效、使用也更为简便，具有广阔的应用前景。该药物已于2011年获得国家发明专利和新药证书，今年4月正式投产销售。

(办公室 章敏杰)



巴新客商来司考察

本报讯 11月7日，巴布亚新几内亚客商MR AHI NANONG, MR GAMATI PATILIAS, MR NGADONG JOHN, MR ZAISO TAISON和MR AHI THMOAS一行来我公司进行考察，并递交了公司在巴新投资建厂的土地使用证。集团公司常务副总裁郑佩琢陪同并与巴新客商进行了会谈。

郑佩琢向巴新客商介绍了公司的基本情况。巴新客商对公司在巴新投资建厂表示由衷的感谢，对公司的实力予以充分肯定和高度赞扬，

对海力生集团公司巴新项目的建设与发展充满了信心。巴新客商希望公司在巴新发展好金枪鱼这一产业的基础上，带动并发展相关新的产业，如房地产、酒店、娱乐业等，切实利用巴新的各种资源，实现互利共赢。巴新客商表示，保证会对公司在巴新投资过程中给予一切支持和帮助。

为使巴新客商对海力生有更深入的了解，会谈后，巴新客商在公司相关人员的陪同下参观了集团各子公司。(远洋渔业公司 周舟)

贸易总部培训
出口信用保险业务

本报讯 为加强信用风险管理，事先避免和防范损失发生，10月10日，水产食品贸易总部邀请中国出口信用保险公司专业人士，对下属相关企业业务人员进行了出口信用保险网上操作培训。

在目前市场竞争环境下，出口信用保险对外贸企业化解风险、扩大出口的重要作用日

益彰显，贸易总部对此十分重视。此前，贸易总部于9月18日举行了出口信用保险专题研讨会，会议要求相关业务人员要进一步了解出口信用保险相关业务，熟练掌握出口信用保险流程，全面推广出口信用保险业务，使企业获得更大的竞争优势。

(水产食品贸易总部 马昕)

一件小事感动员工

“你们让我感到了温暖”

本报讯 近日，制药公司销售一部的郑鹏给集团公司领导写了一封感谢信，感谢两位他不知道名字的海力生人。信中说，上周他去食堂吃饭，电动车停在食堂人来人往的门口，进餐厅后，听到外面穿着警服的大叔喊：“这电瓶车是谁的？”才意识到，将钱包落在车篮里了。大叔将钱包交给他，还不忘提醒他：下次可要小心点。

据了解，事情发生在10月18日晚食堂开饭时间，公司警卫人员赵康云、邓建国从食堂吃饭出来，发现食堂门口一辆电动车的车篮上有一只钱包，就喊了一声，随后把钱包

交给主人并提醒他以后小心。郑鹏在信中说，如今常有人感叹“世风日下，人心不古”，因此这一声喊让他感到很温暖。他写道：“一声喊只不过是一个小小的举动，看起来似乎很平常，但是，也就是这一声喊，体现了我们员工的工作职责所在，也就是这一声喊，让人感到温暖的存在。不是每个人都那么自私、冷漠，总有一些真诚、善良、美好的东西存在。谢谢你们，你们让我感到了温暖，你们已把温暖传给了我，我也会将温暖传给别人，相信海力生将会越来越温暖越来越有爱。”

(邓治国)

迎接变化 开拓终端

□ 徐汗燕

随着国家新医改的逐步深入，行业的压力越来越大，市场正在发生着巨大的调整和变革，加之目前广东省委省政府在全省范围内如火如荼地开展“三打二建”工作，残酷的市场环境给我们的药品营销工作形成更加严峻的形势，这对我们的销售也提出更高更规范更精细化的要求。在当前行业变革市场调整的大背景下，想要顺利完成公司所定的销量指标，基药的终端开发和终端单产上量就成了必不可少的一项重要任务。面对当前复杂的市场形势，我们一定要充分估计市场将面临的问题和挑战，调整销售工作思路，积极应对市场变化。

首先，先要了解我们基药的主要终端客户群——基层医院。俗话说，知己知彼方能百战百胜。根据中国医药市场的现状，随着医改的推进，国家对农村和城市基层医疗机构的投入逐年增加，这对我们做基层以下医院的业务员来说是一个利好消息。也就是说只有利用好国家的资源及政策，才能做好目前的工作。所以先要了解清楚基层以下医院的一些信息，包括乡镇卫生院，社区卫生服务站，社区卫生服务中心，村卫生室，诊所，校医院等，都是目前终端开发的重要群体，建立他们的信息档案，包括医院规模、级别、医生数量、日门诊量等一系列的静态数据，还要掌握一些药品年采购金额、采购品种、采购流程等一系列动态信

息。然后再根据掌握的信息做出合理的销售方案。

其次，是终端的营销建设，这是我们销售工作的重中之重。因为终端建设必须依靠我们自身扎扎实实、精耕细作去建立起来，光靠商业公司和推广会是不够的。对于终端的需求信息，我们还是需要自己时时掌握，满足客户的需求，通过客户信息分析，集中资源开发重点客户，提升客户的满意度和忠诚度。而且我们要学会充分利用海力生药品在大医院的品牌效应，为我们基层医院的开发发挥积极的效应，整合一切原有资源开拓新的市场空间。

最后，一切的计划实施还是要靠我们所有的一线销售人员，不但要提高自己的销售能力，还要帮助自己团队里的每一位销售人员成为销售尖兵。作为我个人而言，不但要积极地随访终端，了解一线情况，加强与销售人员的沟通，帮助发现解决问题，而且还要了解分析市场信息，制定出相对应的销售计划，且指导和督促大家完成任务。其实人生很公平，你想要成功，就必须得努力去做。不管你多渴望成功，如果不去做，就永远都抵达不了彼岸。

行业变革，市场调整，既是挑战亦是机遇，我相信我们在海力生这艘大船上，一定可以在这风起云涌的大时代中乘风破浪，开拓前行！(本文作者：制药公司广东汕头销售员)

制药公司培训销售新军



本报讯 制药公司10月30日~11月4日举办了首期销售部门新进员工入职培训，来自销售各部的17名药品销售新员工参加了培训。

培训由各销售区域经理、业务人员谈亲身体会和感悟；以提高销售队伍的人才素质和

业务水平，进一步增强销售人员工作的原则性、系统性、预见性和创造性为目标，学习了各种业务知识。

培训开始前，制药公司董事会秘书、总经理助理施蛟作了动员讲话。

(制药公司 乐单英 文/摄)



难忘的嘉奖

□ 乐新德

漫步在沈家门食品厂路，眺望路的南端两侧高楼大厦鳞次栉比，树木成林，绿草如茵。这里曾是舟山乃至在全国享有盛名的舟山水产食品厂厂址，占地一百余亩，但如今已面目全非，只有原冷冻分厂制冰车间的一段滑冰残道和一座碎冰楼，还依依不舍地矗立在渔港的海涂中，像一位饱受风霜的老人，守望着故乡的家园、见证着沧海桑田的变化。

时光荏苒，1954年建厂的舟山鱼粉厂到舟山水产食品厂再到海力生集团，经过风雨洗礼将迎来60年华诞。在党的改革开放政策指引下，在几代员工的艰苦创业下，现今的海力生依然焕发出勃勃生机，海力生的明天会更好。

人的一生会有许多回忆。30多年一直工作、生活在食品厂。作为海力生人的我对企业总有割不断的情结和深厚感情。虽然我已步入古稀之年，但企业里当年如火如荼的生产场景还历历在目。

回顾诸多往事中，其中让我终生难忘的是上世纪70年代受到厂里的一次嘉奖。

事情要追溯到1978年的一次技术革新。

墨鱼大生产是70年代厂里的“三大生产”之一。酱油墨鱼罐头是主要出口产品。罐内的墨鱼不是我们想象中一片片装好，而是一圈一圈装的，大圈套中圈，中圈套小圈，犹如一幅美丽的画卷，非常漂亮。鱼片成鱼圈是由预煮这道工序完成的。实罐车间工人将理好的鱼片，放入通蒸汽的双层锅内用沸水浸泡，鱼片成圈以后用瓢捞起，然后装罐。这是一道非常关键的工序，一旦预煮时间掌握不好，往往会使墨鱼圈生熟不均，影响成品质量。再一个是预煮工人劳动强度大，长时间处在蒸汽的包围中非常辛苦，产量低，成本高。针对这道工序存在的缺陷，厂领导高度重视，指令当时机修车间搞技术革新，以机械代替手工

操作，并要求在当年墨鱼大生产前完成技改任务。

我有幸参与了这项技术革新任务。根据墨鱼预煮工艺要求，机器必须全用不锈钢制成。因它是非标设备，因而机器中的所有部件都靠我们自己制作加工。单单一只转动齿轮就重达十多斤。一条链片有四十来厘米长，八毫米厚，加工、装配难度显而易见。制成后的预煮机长达十米左右。几十只V型不锈钢透水斗在半封闭的厢体内在链轮的驱动下，缓缓地通过沸水区，墨鱼片变成了一只只大大小小的雪白的墨鱼圈。这一行程必须控制在工艺规定的时间内。我的记忆中，规定时间为七分钟。相比手工操作，预煮机装有温度计，可控制水温，可控制时间，转速可以调整，因而确保了产品质量，而且大大地提高了班产量。原本预煮工人一班的产量它只需几个小时就可完成。机械化作业提高了产品质量，降低了

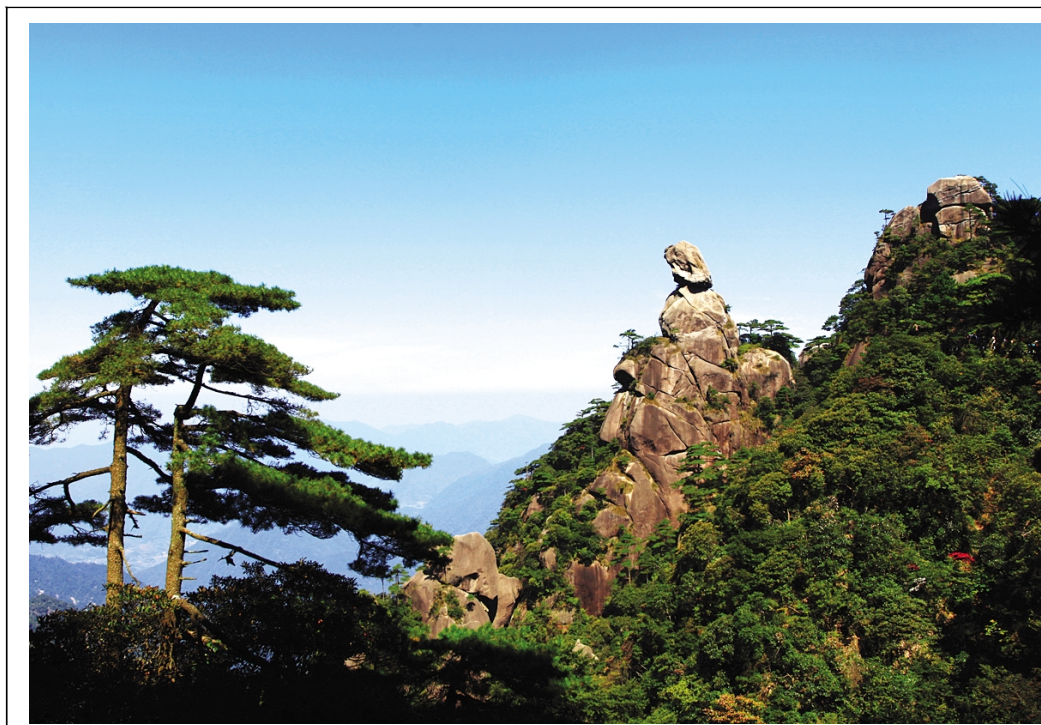
成本，减轻了劳动强度，效果明显。

在将近一个月的时间里，所有参与技术革新的同志日夜加班，每夜做到十一点钟左右，汗流浃背，腰酸背痛，但没有一个人叫苦叫累。我记得晚上回家后懒得吃夜宵，脚还未挪到床上，就睡着了。那个年代没有加班费也没有调休规定，人人都埋头苦干，从不计较个人得失，辛苦但快乐着。

经过技术人员、车间各工种师傅的共同配合，预煮机革新任务提前完成，在墨鱼大生产中发挥了举足轻重的作用。

预煮机的革新成功，得到了地区领导的好评，曾要把它作为舟山地区技术革新的样板推广。厂里领导为激励全厂职工大搞技术革新，嘉奖了我们这次参与预煮机技术革新的同志。除每人一张奖状外，每人还奖了一只面盆、一只搪瓷杯和一条毛巾。这是厂里自“文革”以来首次对职工的物质奖励，因而我终生难忘。

(作者系公司原党委副书记、工会主席)



海
風

第23期
劲松·奇石
山峰/摄

多点宽容 少点指责

□ 吴优娜

“一个成熟的人往往发觉周围可以责怪的人越来越少，人人都有他的难处。”这是偶尔看到的一句话，觉得十分在理。

我从未碰到过哪个爱指责别人的人自己是每天过得开开心心的。从生理健康角度来说，我承认心里憋着屈还是发泄出来比较好，正所谓“忧伤脾怒伤肝”。但是这并非解决问题的最终办法，因为指责完，发泄完，这茬子事是过去了，但接下来不知道还有多少不满的人和事等着你去不满。我想既然多了一份精力花

在埋怨与指责上，肯定就少了一份精力用在开心快乐上，顾此总会失彼。

其实，从来都没有一个人是全好或全坏，就如刘墉先生所说：“世上许多人，都是这种不好不坏的人。当你不小心的时候，他们会占你的便宜；当你跟他有了交情，他又可能对你付出。”所以，当你给别人好的时候，希冀着别人也能对你好，那你就准备好过郁郁寡欢的日子吧。毕竟，你对他人好那是你的事，但是人家是否对你好，那就又是人

家的事了。如今的社会，只吃不吐的也大有人在，我想完全没必要让别人的处事态度来决定自己的处事原则。不妨把自己的付出当做再平常不过的事、习惯的事，把付出后的回报当作意外的收获，这样我想生活中就更多的是惊喜，更少的是失望。

多点宽容，少点指责，这样才能真正放得下，才能真正做到心态平和，才能真正用心去感受和享受生活。

(作者单位：办公室)

赠人玫瑰 手有余香

□ 邱凯

星期六这天，天气格外晴朗，黄灿灿的太阳挂在天空，照得一片暖洋洋。小风习习地吹在脸上，很舒服。

下午外出办事，在回来的路上，我路过报刊亭停下来挑选了两本喜欢的杂志。这时感觉身边有人在对我说话：“孩子，能不能给我买一份晚报啊？”开始我没有理会。紧接着，这个声音再次响起，我转头向旁边一看，是一位老大爷，穿得还算比较干净整洁。原来是在跟我说话。老大爷看到我在望着他，用一种期盼的眼神看着我，又重复了一遍：“孩子，我家里困难，你能不能给

我买一份晚报看啊？我只要一份晚报就可以了。”

迟疑了片刻，我便对正在找钱的报亭女孩子说：“再加一份晚报吧。”这时老大爷伸手去接报纸，然而女孩却把报纸递到了我的手里，我随后又转给了老大爷，然后看到他拿到报纸时那高兴的样子。老大爷连连说着：“谢谢，谢谢！”才转身走去。走了一步，又回来说了句“谢谢”才真正离开。

这时我的心里暖暖的，虽然一份晚报仅仅五毛钱，对我来说是很微不足道的，但对于这位老者来说，却满足了他

的精神需求，让他得到了最需要的食粮。

再想想，如果是街头乞讨金钱的人，我会不屑一顾，会毫不犹豫地选择拒绝后离开，但这位老者的要求我却无法拒绝，发自内心的想帮助他。不是说“赠人玫瑰，手有余香”吗，我是真的体会到了，虽然事情很小，微不足道，但意义却是一样的。

人无论生活贫富，都不该放弃对精神食粮的追求，微小的五毛钱却让我再次领悟到了这个简单的道理！

(作者单位：制药公司)

夜……

□ 裴金燕

夜晚很静，尤其是这样阴风冷月的夜晚。于是，所有在白天凝结的忧愁烦闷，此刻开始慢慢沉淀下来。一直以来，我都十分眷恋这样的夜晚。或品尝人生百味，或感悟生命的可贵。偶也作拙诗一首，化无限感慨为涓涓细流于几寸方纸上。

因为有这份静，让我有一份淡淡的对生活的困扰。也许是人生有思想的缘故吧！人活着，必须得面对现实，迎接所有的悲欢离合。然而可悲的是，不是所有的人，都有一份同样意志坚定的信念。可叹，在这天高月黑之夜，我不得不面对生活回复我的一个现实——失败，尽管这份失败同时携着它的好友——伤心与消沉，一起袭向我的身心。一切努力，又一次付诸东流。茫茫夜空，我倾诉着，我发泄着！好想大声呼喊为什么，但我知道回答我的仍是“为什么”三个字，这是生活的回音，一个似乎永恒不变的声音。

此刻，这片静静的漆黑涂抹了我整个心空。感受那一份凄凄的寂寞，在一声长长的叹息声中，我发现自己是孤独的！我甚至害怕敞开心扉去吞噬这片黑暗。今晚，我开始有点讨厌这样的静，这样的夜晚，找不到一丝恬淡！

我置身于这样的夜晚中。包括我的思想和整个心灵。我必须再一次去迎接所有的一切，曾经为了一个“名”字，有几多奋斗，几多沮丧，几多较量，几多迷茫，我是否该精心寻觅些？人活在世上，总有一天生活会带来机遇，生命会垂青于你，一味地空想成为可爱之人造出“幸运星”，只会把自己推入庸俗之列！芸芸众生，或许悲已乃是最可悲乎！醉过昨日，亦醉今朝，明日，该醒了！

夜，依旧这么静，而我开始迫切地等待黎明到来的第一缕曙光…… (作者单位：果品制造部)