

海力生报

HAI LI SHENG NEWS



海力生集团主办

浙企准字第 L014 号
内部资料 免费交流

2015 年 5 月 20 日
星期三 总第 68 期 第 4 期

http://www.hailisheng.com
E-mail:hailishengbao@126.com



新闻热线 2085315

周江勇市长来我司调研

指出企业要坚持市场引领 创新驱动 管理创新



□吴优娜

本报讯 5月8日下午,新区党工委副书记、市委副秘书长、市长周江勇来我司调研,副市长沈仁华、市政府秘书长陈仕俊参加调研。

周江勇强调,在整体宏观经济下行,尤其是工业企业面临较大压力的形势下,政府要加强与企业联动,帮助企业分析和解决一些实际问题,共同推进企业转型升级,使企业健康稳步发展。

在参观了公司产品展示厅,观看了企业宣传视频,并听取了马震洲关于集团公司目前总体运营情况汇报后,周江勇表示,海力生能够在环境不好的情况下,保持良好的发展态势,新产品不断开发,市场不

断拓展,实现快速发展不容易。海力生的发展蓝图鼓舞人心,希望依托科技创新和市场拓展,向着“国内最大的海洋生物健康产业基地”这一既定目标坚定地走下去。在经营过程中要始终坚持市场引领,把市场认可、市场敏感度作为新产品开发的导向,努力提升产品的市场占有率;坚持科技创新,把科技研发作为企业发展的强有力支撑,使企业百年长盛;坚持管理创新,尤其是海

力生这样有着60年历史的老企业,更要持续地创新管理理念和管理模式,不断提升企业管理水平和综合竞争力。

市财政局、市经信委、市国土局、市海洋与渔业局、市金融办、新区政研室等有关部门负责人参加调研。普陀区委书记蔡洪、区长王飞跃、副区长刘明永等与集团公司董事长、总裁马震洲及公司领导王加斌、郑佩琢、郭峰、陈创伟、林浩等陪同调研。

优化机构 提高效率 贸易和生物仓库整合

本报讯 为优化机构、提高效率,集团公司决定整合贸易公司仓库和生物公司仓库。在完成前期准备工作后,5月18日起,生物公司仓库接管了贸易公司仓库。

生物公司产品是贸易公司最主要的销售产品,两个仓库整合后,账面总的基本作业流程保持不变,但凡是生物公司产品,贸易公司如需要发货只需电脑流程跟进,而实际发货是直接由生物公司仓库转到客户手中,不必像以前一样贸易公司得首先向生物公司提货进自己仓库,再从自己的仓库发货给客户。对于休闲食品、水果杯等生物公司以外产品,由指定人员直接向各生产单位提

货。整合后,贸易公司仓储人员由原来的6个缩减到2个,由生物公司仓储负责人统一管理和调派工作。

为保证整合尽快、顺利完成,生物公司与贸易公司密切配合,安排业务员跟随驾驶员进行送货的试运行;进行贸易公司存货盘点,最终按预定计划完成了两个公司的仓库整合。至5月15日,人员工作安排及组织架构已经确定好;责权利有了明确的界定与分离;人事部门完成了对缩减下来人员的去留或转岗安排;存货实际盘点数量已由生物公司仓储主管确认完毕;退货细节确认及现场作业也作了进一步细化与明确,整合后保留了贸易公司退货仓库。

集团出台进出口业务奖励办法

本报讯 为促进进出口贸易的稳步提升,拓展外部市场,加强内部管理,增强对业务人员和单证人员的激励,集团公司制定了进出口业务奖励办法(试行),自5月1日起试行。

办法中明确规定了单证员和业务员的责任。单证员根据自身学历、掌握的外语等级等硬性标准和软性标准,确定初级、中级或高级,其收入由月薪和奖金两部分组成,月薪根据评定的等级核定,奖金从业务留存的经费中提取。业务员等级根据销售业绩分为初级、中级和高级,根据销售业绩自然晋升,年度考核后,次年度重新调整,收入由基本年薪和提成两部分组成。基本年薪和业务量挂钩,每年年初按初级一的标准预发,根据销售业绩达成情况及时调整,何时

达到指标何时进行补发。提成根据不同产品和不同情况,采取相对应的提成标准。

办法指出,除国际贸易部以外的集团公司其他人员接的订单,应交由业务员和单证员管理和维护联系,在销售全额收汇完成后,接单人员按业务员提成办法扣除业务操作费后,按一半提取。国际贸易部总经理、副总经理和集团高管新开拓的客户及业务量,参照业务员提成办法扣除业务操作费后,按一半提取。由国际贸易部自营进出口的海力生集团以外产品,合同履行后,盈利的按利润的30%提取

奖励,亏损的不予奖励,亏损额挂账处理,待后续经营产生利润后予以弥补,直至全额补足亏损。弥补亏损后仍有盈余的方可按上述比例提取奖励。

因工作失误、失职等造成的未收货款或客户故意拖欠货款,相关责任人原则上应承担公司损失部分的一半。但因产品质量、生产经营实体总经理认可的贸易条款等原因造成的索赔或未收汇,由相关生产经营实体和国际贸易部共同拟定责任承担比例,报集团公司总裁批准。

公司每年为每位业务员提供定额的预算包干出差业务招待费用,凭发票报销;提供各种宣传品、促销品及一定价值的样品;提供国内外展会参展机会各1次,展会期间机票和食宿由公司承担,根据相关规定,费用超出部分个人自理。

精心制定和贯彻好营销战略



□海平

在现代市场经济条件下,企业之间的竞争由地区扩展到了全球范围。为了取得产品与成本等方面的竞争优势,营销战略决策已成为企业市场营销的核心问题,企业必须根据市场的变化,从本企业的实际出发,相应调整和制定出正确的营销战略决策,并上下齐心把营销战略决策贯彻落实好。

市场调研是企业制定营销战略决策的基础。在制定新的营销策略或改变营销组合的营销决策中,市场调研起着非常关键的先导性作用,它使营销决策能够建立在科学的市场信息系统的基础之上。所以市场调研是营销决策的基础,企业若要做出正确的营销决策,必须依赖于及时和准确的市场信息。

市场选择是企业实施营销战略决策的关键。从销售角度看,市场是用户的组合,也是各种需要

的组合,这就需要企业在市场细分的基础上选择目标市场,对市场营销进行最佳组合。市场选择得当和准确,对企业完成目标销售,稳定生产经营,减少销售支出,提高经济效益具有很大作用。

提高声誉是企业营销战略决策实施的重点。名牌产品代表着企业的工艺特点和产品质量水平,代表着产品有较高的含金量,它成为消费者优先购买的目标。所以建立良好的品牌形象和企业形象,巩固和提高企业声誉,有利于吸引消费者对产品产生偏爱,有利于增强企业竞争力,推动市场营销的发展。

营销战略决策是企业营销战略和战役的总纲,好的营销战略决策对企业提升产品力、销售力、促销力、品牌力有着十分重要的作用。拥有60年企业精神和营销经验积淀的海力生集团,一定能以不断开拓创新的精神制定好营销战略决策;有着勇立潮头、不畏艰难险阻传统的海力生人,一定能用自己的聪明才智把企业的营销战略创造性地贯彻好。

海力生脑元神 助力学生高考

□贸易公司 钟春芳

本报讯 为进一步落实备考减压工作,为广大考生做好服务,集团公司携手浙江在线科教频道等多家媒体和政府部门,精心组织和安排了《2015助力高考大型公益宣讲会》。

宣讲会第一场和第二场于4月25日、4月26日在杭州仁和外国语学校、源清中学热闹开局,讲座现场邀请了省考试院的权威专家老师,给现场的学生和家长们做了高考各类相关的备考知识宣讲。集团公司开展了“脑元神”产品推介和

现场大派发活动。“脑元神”具有改善记忆、抗疲劳的功效,活动和产品均获得了学校师生和家长们的欢迎和好评。

据悉,《2015助力高考大型公益宣讲会》5月份陆续在宁波、温州、台州、金华、绍兴、嘉兴等地举行。

为百年大计让贤 把青春才智奉献

当好“两传”手

□晶和公司 汤达良

退居二线的老同志，要尽心尽责地向年轻干部传承企业精神、传授工作经验，当好“两传”手。

本人自去年12月1日担任晶和综合事务专员一职以来，经过5个月的工作实践，颇有感悟。

老一辈的海力生人，经历了企业的风风雨雨、盛衰交替，企业由小变大、由弱变强，成就了今天的海力生集团。其中兴衰起伏，几多变化，但海力生几代人始终在努力。

紧跟国家改革开放的步伐，由计划经济向市场经济转型，历经60年拼搏的海力生集团，站在了历史的新起点上。企业面临转型升级，高速发展的经济引擎在新常态下寻找突破口。回望远望，每一次的企业发展都是老一辈将接力棒交由有能力的下一代的过。老辈如此，吾辈更应如此：薪火相传，生生不息。打造百年海力生，唯有年轻一代，奋发向上，创新驱动。因此，退居二线，担任专员，视为明智之举，我打心眼里拥护集团公司的决定。

退居二线，并不代表告老还乡，颐养

天年。相反，传承企业精神，传授工作经验，帮扶年轻一代更好地为企业服务，创造性地为企业出力，责无旁贷地落在了我们这一批专员的肩上。就我个人而言，对于我所帮扶的两位年轻人，在近半年的工作中，我深有体会。

首先，我作为帮扶人，给年轻人提供一个发挥聪明才智的工作平台相当重要。激发年轻人的工作热情，放手大胆地让他们去想、去干，让他们在实际工作中积累工作经验，纠正工作中出现的不足，去带领班组长同志共同完成生产任务。而作为我们，要做好后续保障工作，即所谓：扶上马，领上路，送一程。嘱其一二，听其回馈。充分发挥年轻人的主观能动性和创造性。

其次，在实际工作中，帮其树立大局观和全局观。在纷繁的具体工作中，抓主要问题、重点问题，分清主次，各个击破。让其培养出分析问题、解决问题的能力，使之不断提高自身素质和工作能力。

第三，加强成本意识，树立节约观念。办同样的事，不同的解决方案，成本各异。这就要求从不同的生产要素出发，找出最佳的工作方案。作为帮扶人，关键问题上为年轻人出主意，提一些意见供参考，也是我们应尽的职责。

努力实践“三做”

□果品制造部 张增飞

年轻干部要努力实践“三做”：想做、敢做、会做，在“做”中学，学习如何“做得”更好。

进入海力生已有八个年头。感慨时光飞逝、岁月匆匆的同时，却发现正是这“留不住的时光”充实、成长了自己。感谢公司领导这么多年对我的信任和培养并提供了发展的平台，能让我融入到有这样良好企业文化的氛围中。作为年轻后备干部，担任果品制造部总经理助理一职十分荣幸，但也深知责任重大。对于今后的工作思路略谈一二。

要始终保持“想做事”的工作态度。在思想上要求进步，将心思集中在工作上，热爱本职、主动思考、不断进取，进一步提高自身的思想觉悟，在工作舞台上更好地展现自我，为今后的工作提供思想动力。

要始终坚持“敢做事”的工作作风。敢做事是工作态度、工作作风和责任心的表现。工作中不可能一帆风顺，必然会遇到阻力和矛盾，也会经受困难和挫折，要承担责任和风险，甚至受到误解、遭到指责。始终保持一种积极奋进的信

心和勇气，不怕做多错多，遇到问题迎难而上，不断从工作中吸取更多宝贵经验，以锻炼自身的综合素质和解决问题的能力。

要始终追求“会做事”的工作能力。如果只有“想”的动力却没有“会”的能力，只能成为一名勤恳的员工而不能成为一名干部，每个后备干部都应秉承开拓创新的精神，在更新的理念上下功夫，善于多角度思考问题，多渠道解决问题，善于探索新方法。

在这个“快进”的社会模式里，我会时刻严格要求自己，把个人的今天与过去比，把当前取得的成绩和上级要求的标准比，勇于担当，主动承担公司管理层交给的任务，面对困难设法解决，遇到问题不推诿，成为一名拥有高度责任感和使命感的后备干部。因为我深知，失去责任感，就失去了为达到目标而坚守的信念，纵有再大的能力，也将碌碌无为，因为缺少了想要把事情做好的内在动力。一位后备干部的专业知识可以学习，能力素质可以锻炼，工作方法可以改进，唯有责任感，这种与生俱来的信念，很难甚至无法通过后天培养获得。我一定努力做到以身作则、树立榜样。

果品部团支部发起爱心募捐



□团委 顾华威

本报讯 5月12日~13日，果品制造部团支部发起了一场“公益在身边、爱心在眼前”募捐活动，为沈家门第四小学五（2）班白血病患者吴科成小朋友捐款。

今年4月底，果品制造部团支部听闻沈四小学生吴科成身患白血病，已找

到合适的配型骨髓，但家里无法承担巨额手术费用。尽管社会各界已给吴科成捐款，但果品制造部团支部还是决定尽一分自己的绵薄之力，在公司内发起一场爱心募捐活动。两天的募捐活动，共筹集善款近5000元，虽然不多，但表达了海力生集团所有参与捐款的爱心人士的心意，愿吴科成小朋友早日康复，回到学校学习。

简讯

□5月8日晚，“我奉献、我快乐”——纪念“5.8”世界红十字日主题活动在定海举行。现场开展了“博爱圆梦”、“普及白血病救助”等公益活动。我集团公司作为舟山市红十字会理事单位，参加了活动。（邓治国）

□5月6日~8日，晶和公司ISO22000食品质量安全体系接受了年度复审。3天的审核，认证老师通过对体系文件审阅，生产记录及运行记录校对，现场巡视、询问，实地检查生

产过程等全面地审核后，对晶和公司的食品安全体系的建立和运行给予了高度评价。晶和公司顺利通过ISO22000年度复审。（胡艺）

□在母亲节到来之际，应舟山市委宣传部下属的“舟山发布”官方微信邀请，集团公司团委与“舟山发布”联合发起“爱，用行动表达”微公益活动。公司购置了血压仪、血糖仪、助听器各50套，委托“舟山发布”官方微信全部送给敬老院老人。（顾华威）

灵芝胶囊概述

□研究院 钟江燕

灵芝胶囊是一种胶囊剂，内容物为棕褐色粉末，味苦、微涩。灵芝胶囊作为众多灵芝产品中的一种，具有宁心安神、健脾和胃的作用，用于失眠健忘、身体虚弱以及神经衰弱。

灵芝胶囊的主要成分是灵芝。芝类药物始载于《本经》，根据芝的颜色不同，将芝类分成赤芝、黑芝、青芝、白芝、黄芝、紫芝六种，严格意义上常用的灵芝是赤芝和紫芝。灵芝，外形呈伞状，菌盖肾形、半圆形或近圆形，为多孔菌科真菌灵芝的子实体。灵芝是所有补虚中药中唯一归肾、肝、心、肺、脾五经的药物，既可补益肝、肺、肾，又可安心养神，健脾助消化，用途广泛，历代医家都把灵芝视为滋润强壮、固本扶正的珍贵中草药，临床用于防治多种疾病和延缓衰老。

下面就灵芝的分布、主要成分和灵芝胶囊的主要功效三方面给予详细介绍。

一、灵芝的分布

总的来说，灵芝的分布主要在中国、朝鲜半岛和日本。世界上灵芝科的种类主要分布在亚洲、澳洲、非洲及美洲的热带及亚热带，少数分布于温带。地处北半球温带的欧洲仅有灵芝属的4种，而北美洲大约5种。中国地跨热带至寒温带，灵芝科种类多而分布广。中国灵芝类真菌自然分布的总特点是东南部多而西北部少。如果从东北部的大兴安岭向南方向的西藏东南部画一条斜线，便可将灵芝的分布划分为迥然不同的两大区，正好说明灵芝科种类的分布与中国的地形地貌、生态环境相吻合。《本草纲目》和宋朝唐慎微撰写的《重修政和经书证类备本草》均对六种灵芝所处地理环境有详细记载。有“赤芝生霍（庐）山，青芝生泰山，黄芝生嵩山，白芝生华山，黑芝生常山，紫芝生高山夏峪”的说法。而“霍山”在古代就是现今湖北、河南、安徽三省交界处的大别山区，因此庐山、大别山是赤芝的发源地。

二、灵芝的主要成分

灵芝的主要成分是灵芝多糖和三萜类，其他还包括核苷、甾醇、生物碱、氨基酸、呋喃衍生物、氨基酸多肽类、脂肪酸以及微量元素等。

三、灵芝胶囊的主要功效

1、增强免疫力。灵芝扶正固本，提高

机体的非特异性免疫功能，增强人体免疫功能，整体上双向调节人体机能平衡，调动机体内部活力，调节人体新陈代谢机能，提高自身免疫力，促使全部的内脏或器官机能正常化。现在很多人出现的皮肤问题、易感冒、匮乏无力、睡眠障碍以及食不下咽等各类身体问题，都是免疫力缺乏的象征。许多西方药物治标不治本，依靠具有中药特性、保健品功能的灵芝胶囊可以从根本上解决免疫力低下问题。

2、抗衰老作用。灵芝胶囊所含的多糖、多肽等有着明显的延缓衰老功效，抗衰老在某种程度上是增强免疫力的象征。此功效主要基于以下机理：

(1)促进和调整免疫功能，即上述的免疫调节功能。对于成年人和老年人而言，这种促进和调整可明显延缓衰老。对于处于生长发育阶段的少年儿童而言，则可促进其免疫功能的完善，增强抗病能力，确保其健康成长。

(2)调节代谢平衡，促进核酸和蛋白质的合成。研究表明，灵芝能促使血清、肝脏和骨髓的核酸及蛋白质的生物合成，因此可以有效地抗病防衰老。观察表明，服用灵芝以抗衰老，不仅对老年人有益，对各年龄阶段的人士都适用，因为生长发育的过程，也就是走向衰老的过程。

(3)抗自由基作用。生物体所产生的内源性防卫自由基损伤的抗氧化剂或抗氧化剂化酶类物质（如超氧化物歧化酶，SOD）的降低，是人体衰老的一个原因。灵芝多糖有显著的拟SOD活性，可显著清除机体产生的自由基，从而阻止自由基对机体的损伤，防止了脂体的过氧化，保护了细胞，延缓了细胞衰老。

(4)灵芝多糖能显著促进细胞核内DNA合成能力，并可增加细胞的分裂代数，从而延缓了机体的衰老。

(5)抗神经衰弱作用。灵芝就已用于神经衰弱症与失眠，故它对中枢起到良好的作用。提取物能激发运动性抑制，使运动性降低，使协调运动失调、呈现用量依赖性镇静病效果，对环己巴比妥睡眠作用能缩短睡眠时间，能延长中枢兴奋药咖啡因致痉挛及死亡的时间，这些结果表明，灵芝对中枢呈抑制性作用。（未完待续）

科普之窗

以诚心和诚信打动客户 ——记营销事业部常务副总经理荣伟

近三年，集团公司海洋生物健康产业主要产品之一——大元素的销售额，每年以30%左右的增幅不断提升，且目前在全国已基本形成了一个自营销售网络，开发的三甲医院也已有四五百家，销售渠道不断扩大。面对这些成绩，营销事业部常务副总经理荣伟表示，他们的团队还要继续努力。

作为大元素产品销售工作的总负责人，荣伟同时担负着市场开发与维护、自营销售团队建设、寻找优秀代理商等工作。他一年到头三分之二的时间，都是在外跑市场，足迹踏遍大江南北。冬日寒风刺骨，夏日骄阳似火，一年四季，酸甜苦辣，他从不退缩，从中练就了营销人员那份坚强的意志，还有一份自信和勇气。他说，做销售工作，肯定是艰辛的，尤其是在当下激烈的市场竞争环境下，更为困难，所以一定要有积极的心态，采取积极的行动来克服困难，把自信自然地展现在一举一动中，在每一位客户心中留下美好的第一印象。反之，如果你总是想着“这事别人搞不定，我恐怕也不行”，那最终你恐怕真的不行。试想如果你每天都是一副强打精神，抱着试试看的态度出现在客户面前，那会是一个什么样的结果？

经过几十年的销售工作磨砺，荣伟深知一名成功的销售人员，推销的不只是产品更是自己。只有自己首先得到了客户的认可，才有可能产品也得到认可，否则，连推介产品的机会都不可能获得，又谈何推销出产品？在与客户的接洽中，荣伟总是以心换心，热情地对待每一位客户，用诚心和诚信打动对方，用自己的“人情味”为公司培养了一批忠诚的、长期的客户。他时刻铭记，在外，自己代表的就是“海力生”，客户往往会从他的个人修为上揣摩企业文化、产品可信度，他的言行直接与公司形象和产品形象相挂钩。与客户的交流、相处中，荣伟



会用心了解客户的难处，并把他们的事情当成自己的事来办，通过换位思考，急客户之所急，想客户之所想，竭尽所能为客户服务。最终客户认可的不只是他本人，更是“海力生”品牌以及“海力生”产品。

销售工作可以说是最有压力、最具挑战性的职业之一，荣伟说，销售工作没有最好，只有更好，工作的理念、思路和方法都要在不断的实践中，一次比一次做得更加专业。所以，除了加强学习，不断充实提高自己，更要着眼大局，勤于动脑，以精益求精的态度，不断总结经验，提炼出更好的做法。他认为销售工作绝不能单靠感觉、靠冲劲做事，还要通过定量数据分析和专业调查分析，把握市场规律性；对产品的性能、工艺等最好都能如数家珍，以专业的角度推销产品，让客户觉得你销售的不光是产品，更是一项技术；要学会从需求各不相同的客户中确定潜在客户，从而进行有效推销，更重要的是如何从客户所传递的许多不明确的信息中确定对方的真正需求和意图，预测对方的行为反应，及时作出判断，顺应客户习惯，投其所好，解决对方的问题；对于市场反馈的信息，一定要及时、有效地向生产、研发等有关部门进行衔接。只有这样用心地去销售，才能做好这项工作，让公司朝着更大、更强的目标迈进。

身边的榜样

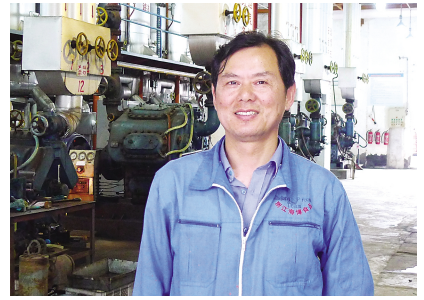
精打细算的主人翁 ——记海博公司氨机车间主任陈文龙

陈文龙1981年从部队复员进海力生（食品厂）后，一直从事氨机车间的工作，现任海博公司氨机车间主任。这么多年来，他和同事团结一致、和睦相处，在普通岗位上踏实工作、默默奉献。在领导支持和同事的帮助下，取得的成绩得到了大家一致认可。

日常工作中，陈文龙加强管理，增强氨机车间全体人员节能降耗意识，不仅保证设备良好运行，还积极为企业节能降耗献计献策。在保证公司产品质量要求的前提下，他要求值班人员尽量把制冷任务安排在谷电的时间运行，合理使用冷凝器。在不违反操作规程的前提下，尽量少用一台风机，少开一台水泵。如运转降温时，根据库房的热负荷合理调配，及时开机、停机。这些都是陈文龙平时工作中的点点滴滴，他充分调动了值班人员操作时的灵活机动性，在车间形成了节能降耗、挖潜增效的良好氛围。

根据工作经验，陈文龙向海博公司领导提出了一个建议，该建议经过有关人员讨论、论证，最终海博公司领导根据实际生产情况，决定接受建议停止运行配电房1250KVA变压器，只运行800KVA变压器，同时整个公司用电总量不得超过1000安培。氨机车间是用电大户，变压器的减少其实给氨机值班人员的实际操作带来了很大的困难。因为配电房没有配电工调度公司各部门的用电量，在用电高峰时，为不超过1000安培的限额，氨机值班人员在操作中必须相互配合，注意力保持高度集中，随时调整压缩机运行台数，决不能让电流表超过限定值。困难虽然不少，但大家还是迎难而上，在陈文龙带领下，车间各位值班人员共同努力，克服了重重困难，为公司节省了一大笔电费。

众所周知，要想节能



降耗，平时做好机器设备的维护保养和制冷系统管理工作非常关键。陈文龙克服维修人员不足困难，定期到冷凝器放空气、清洗冰箱、疏通喷水器，从而降低冷凝器压力，提高制冷效果，也降低耗电量。正是因为平时良好的维护保养，最大限度地降低了氨、油、电、水的消耗，延长了配件的使用寿命。当氨机设备发生故障时，不管夜晚或是节假日，陈文龙都会放下手中私事，第一时间赶往公司抢修。对于更换下来的零配件，他从不浪费，能修的尽量修好再用。这样一来，不仅每年为公司省下了一笔不小的维修费用，还在内部形成了勤俭、好学的良好风气。

陈文龙始终把学习放在重要位置，努力提高技术业务水平。按照安监局规定，海博公司氨机设备需配备有专业资质证书的维修人员，但这需要一笔不菲的费用。而陈文龙恰巧接受过相关培训，考取了专业维修证书。氨机是一个需要很高安全感的特殊行业，陈文龙始终牢记自己肩负的责任，平时经常巡视车间内各个氨机设备，一发现安全隐患，就立即处理、补救。他还修改和完善管理制度，强化设备检测和日常检查工作，确保检修速度和质量。陈文龙视氨机的安全运行为自己工作的第一要务，在他带领下，设备运行始终保持良好状态，不仅满足了生产需求，而且多年来未发生一起安全责任事故。

编者按：为充分发挥群工能手在密切联系服务群众中的重要作用，努力打造一支会说群众话、善解群众忧、能办群众事的群工能手队伍，2014年9月舟山市委组织部在全市组织开展了“群众工作能手”推荐工作。由公司推荐的“群众工作能手”李永亮同志，其先进事迹近日被编入舟山市群众工作能手100例。

想员工之所想 急员工之所急



李永亮曾任海力生集团下属包装公司总经理兼党支部书记，现任集团下属海博公司党支部副书记。他在海力生一直以来是密切联系员工，真心为员工排忧解难的典范。

任职包装公司期间，遇上生产车间为赶着出货需要加班，他总会第一时间出现在生产现场，并亲自为生产一线的加班人员送上夜宵，天热时送上冰棍，与他们打成一片。在员工眼里他是一个最没有领导样的领导，大家都可以“指使”他。李永亮也时常说：“我们海力生公司的员工都是好样的，因生产需要加班加点毫无怨言，我们做领导的不但要把他们的付出看在眼里、记在心上，感念他们的好，更要身

先士卒，与他们干在一起，这样既能与他们共同体验辛劳，又能加强与他们的沟通，及时了解他们在工作或生活中的诉求，以便更好地为他们排忧解难，让他们安心工作、乐观生活。员工加班加点很辛苦，送点夜宵、送点吃的，慰劳他们一下是必需的，为他们做一些服务工作，能让员工们暖心，安心工作，我们也就放心了。”

李永亮因为常常深入车间，与员工都很熟络，而且他自己又有一套调解各类矛盾纠纷的本领，所以他常被请来调解。他也很善于协调关系，员工间有小矛盾，他总能巧妙地、很快地化解矛盾，让当事人心服口服。这也源于他在调解过程中，秉着公平、公正的态度，认真

对待、耐心听取各方意见和要求，又注重调查，多方取证，尊重、爱护每一位员工，绝不草率下定论，给人定责。

调任海博公司后，他依然保持着密切联系员工，服务员工，深入生产一线的工作作风，想员工之所想，急员工之所急。为丰富员工的业余生活，他瞄上了食堂一堵外墙边的那块空地，心想：“在这里安个篮球架，让员工们在休息时间投篮、活动活动很不错。”于是赶紧向总公司工会提出了申请，同时还申请了羽毛球拍等体育用品，并亲自参与了篮球架的安装。

前年底，在集团公司困难职工申报过程中，李永亮的工作再次得到了集团领导高度评价，说他的困难职工摸底工作做得相当漂亮。他却谦虚得很：“集团公司为让职工高高兴兴过年，每年春节前夕都会给予困难职工一定的补贴，这是好事。我们下属公司或部门必须认真对待，细调查、严审核，务必保证让每一位真正困难的员工享受到这份补贴，同时坚决杜绝虚假申报，让集团公司的每一笔补贴都贴得有价值。”

去年，因为海博公司经营模式转型，与其他公司搞战略合作，需要一小部分员工分流。为了让每一位分流人员满意，李永亮又做足工作，一一找他们了解各自的打算和想法，在为他们安排新部门、新车间、新工作时，尽可能地契合他们的意向，符合他们的喜好。由于他在工作能全面细致地了解员工的诉求，从而得到了大家的支持，最终使员工分流工作顺利、高效地完成，确保了公司生产经营的正常运行。

公司工会 组织职工旅游



□工会

本报讯 为丰富职工的业余生活，4月25日集团公司工会利用双休日，组织当年度退休职工及部分公司优秀员工赴景宁、丽水二日游。

下午2时30分抵达目的地后，31名员工不顾旅途辛劳，兴致勃勃地参观了大均畲族婚嫁习俗，参与了谷乐迎宾、山歌迎宾、迎亲、拦路、借锅、杀鸡、出嫁等互动表演。晚餐后观看了《印象山哈》文艺演出。该剧由序、传师、耕山、盘歌、礼嫁、尾声六部分组成，集聚了畲族最具影响力和文化内涵的历史传说、宗教文化、茶织耕猎、节事婚恋等主题内容，展示了畲族坚韧不拔、忠厚热诚、和谐奋进的民族性格。后又参加了当地的畲族篝火活动。第二天早餐后车赴大港头镇中国摄影之乡——古堰画乡景区，游览了通济公园、石涵、文昌阁、古樟群贞节牌坊、通济堰大坝、双荫亭、酒吧画廊风情古街等景点。

两天的旅游，让大家欣赏了大自然的瑰丽风景和独特的风土人情，享受了大自然赋予的乐趣，缓解了日常工作的压力和紧张情绪，同时活动中还彰显了互帮互助、团结友爱的风采。

胡成洲摄影作品选登



胡成洲，男，1943年7月出生，定海籍人，小学毕业，初中辍学，先后在舟山钢铁厂、舟山水产食品厂（海力生集团）工作，1999年9月提前内退。

胡成洲多年从事封罐维修工作，前后七次入选分工会委员，同时入选首届海力生集团公司工会委员。曾任转制后舟山水产食品厂、凯胜公司办公室主任、工会副主席。胡成洲勤奋好学，兴趣广泛，爱好书法、绘画、烹饪、钱币收藏、摄影等，现为省、市钱币学会会员，普陀老年摄影协会会员。

