

DMCandME 01期 2017



DMCandME

Today you do things people will not do,
Tomorrow you will do things people can not do.
你今天做别人不愿做的事，明天就能做别人做不到的事。



最美好的人生途径就是创造价值。

——池田大作

在路上

On the road

大圣建工归玉宇，金鸡携福到神州。

2017新的一年，迎来这本刊物的时候，我们不忍感慨，多美时又进入一个新的篇章。

日月星辰，转眼数月。从拟定方案到落实；从计划排版到出刊；从一次次的研讨到最终定案；从一窍不通到触类旁通，我们为一路上踏行而来的艰辛成果淡淡喜悦。就在此时，我们的思维和视野变得更加辽阔，我们涉足更多从前不曾了解的事物。我们愿意为其披上彩衣，愿意看它在我们的努力传递下，变得璀璨。

我们不断创新、求新，从不懈怠。

我们认真，我们执着，我们创造，所以我们一直在路上。我们从未想过停歇，也决不停歇，那些日月流转的风景都印证了我们对多美时所倾注的心血。

我们愿意记载这本承载我们点点滴滴经历的刊物，我们也深深祝福那些在路上与我们携手并进的同事们。

因为我们在路上，风景总在眼前。

（□曾秋红）



Between Heaven and Earth, every single step of ours is at full throttle,
while every single road is twisting and turning.
There is no constant view....

主办：多美时市场部
 主编：曾秋红
 编辑：曾秋红
 设计：曾秋红
 地址：深圳市罗湖区人民南路2008号
 嘉里中心3204室
 邮编：518000
 电话：0755-229 31381
 传真：0755-229 31380
 网页：www.dmcgas.com

目 录 CONTENTS

02 卷首语 在路上

03 十八而志 思考，使我步履不停
——与黄先生的面对面

07 资讯速递 全球LNG市场平衡尚需时日

09 知识博士 多美时1973—2017

11 多美风采 中港DMC篮球友谊赛
广州DMC羽毛球活动

13 视角园林 远足
香港最美的远足路径-麦理浩径

15 精美文苑 掌控人生的90%
一只孤独的船
欢乐一刻

17 健康资讯 健康有饮有食有得用



思考，使我步履不停

——与黄先生的面对面

初见黄先生，满脸的微笑，一脸和蔼使人莫名的亲切，匆忙的身影，又让人心生距离。我想这大概就是公司老板给员工带来的一种矛盾感觉吧，觉得很有亲和力，同时又让人不禁产生距离。

第一次做这种采访性工作的我与Harry显得战战兢兢，毫无经验同时也怕出洋相，我们笑着对黄先生说，如果有什么做的不好的地方，请多多包含。黄先生笑着说道：那得能有不好的地方才行啊，我们悬着的心一下就放下了。

采访伊始，我们简单说明此次采访目的，我们非常希望是这位大人物登上多美时首期期刊。可以这么说，有黄先生才有多美时的今天。

黄先生1941年在香港出生，今年已是76岁的老人，却依然拥有一头黑发，面色红润。当得知黄先生真实年龄，我着实被震惊了，这种丝毫无法从他身上看到的年龄，这种不同于常人的气魄心态，颇让人有“如沐春风”的体会。采访就这么欢愉的开始了。

人生要多尝试，最重要是能学到东西。

Echo（以下简称：E）：我们公司其实有很多的同事对您是不了解的，这边想趁此机会好好的问一下关于您的一些故事，黄先生

您是什么时候毕业于哪里的呢？

黄先生（以下简称：黄）：1967年，毕业于英国伦敦。我十六七岁就出国读书了。

E：您当时是读的什么专业？

黄：我读书是不成功的，因为我前后读了很多不同的科目。大学期间也在一个很大的化验所里做过暑期工，化验所是那种专门研究提炼塑料的，但后来觉得自己做的没有其他同事好，就转读商业管理，毕业实习还做了一年的市场研究。

E：那么您当时做的市场研究，您是研究什么行业呢？

黄：有很多行业我都是有做过研究的，当时进这一行也是因为可以学习到很多东西，接触的行业层面是多点的，见识也广。我当时申请这份工作的时候，我还说，我可以不需要工资，你让我有学习的机会就好。所以什么机会我都要尝试。

E：正如您说，您当时做的市场研究，接触了很多行业，想请问这跟您后来选择做燃气这一行业，是否有关系呢？

黄：应该是没有关系的，回来香港之后，因为当时的香港经济低迷，就在家帮忙，做了一段时间的会计。后来自己在外面找了

份市场研究的工作，是做香烟的。还要学抽烟，试不同的香烟口味，看商家都卖多少，这些都要做研究的。再然后，经介绍，又做过食品，再进入广告公司。

我的第一个公司，一做就做了十年。

E：那您有计算过您大约做了多少个行业吗？其中做哪个行业又是让您印象深刻的呢？

黄：我打工呢有13年，前后做了有10份工作，有些比较短的就只做了三个月。其中印象深的就是传媒广告，是和几个朋友出来自己创业，开了间广告公司，这一做，就做了10年。也是我的第一间公司。

E：您七八十年代就开始做这些广告传媒了，对于当时那个年代来说，这个行业是新崛起的吗？当时传媒这些技术成熟了吗？

黄：我们是1978年开始做的，香港跟着国外的潮流，这方面已经是走得很快了，在香港来说我们已经属于后辈了。我们一开始就11个人的团队，都是不同专业的人士组成，那个时候摄影、出稿、设计都是我们自己的。我的感觉是：做一个生意，一定要具备良好的条件，一定要有各部门协作的人。

E：就是麻雀虽小，五脏俱全。那做广告公司是您的兴趣吗？做到鼎盛时期公司有多少员工呢？

黄：那个时候觉得好玩，什么都想尝试去做。最高时期有两百多人，一个月就做了3000多万的业绩。不过前面三个月是没有生意的，几乎都是亏本。所幸这一行是可以赊账的，不然都无法撑下去了。

E：那您广告公司做的那么好，后来是一个什么样的机缘，就让您没有再继续做下去了，而是转行了呢？

黄：做到后面自己感觉很讨厌，因为很多顾客呢，他们是不懂的，但因为他们是客户，他们说的你又要听，就有意见分歧了。当时我们广告公司大家都是专业的，那些顾客就拿着我们专业的作品，用他们不专业的眼光去做修改，我就觉得很没意思。

父亲的愿望，我来传递

E：那是这个广告公司之后，就开了我们这个多美时燃气公司吗？

黄：燃气行业是另一个渠道了，我父亲在1962年开了间石油气公司。我没做传媒广告后，就接手父亲的公司，但三年之后因为和父亲公司的老搭档做法不一致，我就退出来了。和合伙人一起自己开了间燃气公司，到了1992年，当时因为多美时的老板退休了，所以就买下了多美时。

E：1992年开始步入这个行业的初期，有没比较艰辛的经历？像是有经历过人手不够的现象。

黄：刚开始我们公司是做合约的，

多美时是做产品的，这样的合并能让公司更稳定和长远发展。并且当时买下多美时后，就一起把那些能干的员工带过来了。（也就是咱们公司现在的梁总、刘总等）

E：那是什么时候把多美时带到了大陆呢？

黄：其实一直也有大陆的客户的，只是并没在大陆开公司。后来我们其中有个伙伴在上海有亲戚，所以在上海开了间公司、接着在北京也开了。当时公司都做的很大，因为那时候做这行的人少。当然现在时代变了，满大街都是这些燃气公司了，所以不同了。

E：您有没遇到过特别大困难，或者说某一刻，让您想放弃了？

黄：我遇到的困难，反倒是现在的困难，现在时代变化太快，日新月异，两三年市场就能换了个新容貌。可以说，最大的困难就是必须要顺应这个时代的变化，要跟上脚步。

E：说到这，想问下黄先生您后来是怎么就选择了做燃气这行呢？

黄：其实呢我父亲一直有个愿望，这个燃气行业可以一直发展下去。**觉得自己很幸运，有事做也是一种享受。**

E：那黄先生您除了兼顾公司以外，业余时间都会比较多做些什么呢，您对自己有什么评价吗？

黄：我喜欢玩手机，用手机研究新事物和看资讯，最近会比较关注美国总统的事情，一些政治的问题。我对自己就没什么评价，但我是觉得自己很幸运，出生以

来，一直都很平安、顺利，家庭也很和谐。

E：我平时呢也是有留意到，黄先生您非常的新潮，智能手机也是应用得很好。这种开放、接受新事物的思想是否跟您曾在国外学习过有影响呢？

黄：不是的，其实大部分都是我父亲的影响，第二也是因为自己做过的行业比较多，所以也喜欢接触新东西。我父亲可以说他是“手作仔出身”，他很多东西都是自学的，也很喜欢自己研究手工那些，会自己修汽车、修家电、修游艇等等，我觉得我能学他的十分之一，就很了不起了。

E：那好像黄老板您这个年纪，有没更多想过去享受生活，多点去旅游呢？

黄：其实有很多人这样说我，当然我旅行也很多，之前有花过几年时间把中国旅游景点都玩遍了，国外除了南美洲也都到处去了。但是我觉得我做事也是一种享受。有事做、有的吃、能思考也是一种好事。

E：那到采访最后，请问黄先生您有没什么话可以给我们现在年轻一辈的同事呢？

黄：就一句话**“做人最重要是不要怕吃亏，不要怕做错。”**

后记

采访结束了，黄先生的也话深深的打动了我们，同时也给了我很大的鼓舞。思考，本身就是一件很享受的事情。做人不要怕吃亏，不要怕做错，因为事后你会收获更多，眼界更开拓。

全球LNG市场平衡尚需时日

自国际原油价格暴跌以来，供需不平衡就成为石油市场头疼的难题。如今，液化天然气(LNG)市场也遭遇了类似的困境。如何摆脱供应过剩、需求不振，成为LNG市场的关注点。

主要LNG消费市场的需求要么下降，要么不变。数据显示，目前全球最大LNG消费市场日本，吸收了全球超过1/3的LNG供应量，但随着其国内核电的缓慢复苏，预计其2020年LNG需求量可能会

示，2020年前，预计全球LNG供应量将比2015年增长44%，达到4.55亿吨。

穆迪指出，这主要是因为，2011年日本福岛核事故后，核电产能大量关停，推动全球LNG需



供应过剩或持续至2020年2月23日，著名评级机构穆迪发布行业报告称，预计当前LNG价格的低迷状态将持续到2020年，届时全球LNG市场有望恢复供需平衡。

报告预计，2020年前，全球

降至8000万吨，相较2014年的水平减少9%。

另有全球第二大LNG消费市场韩国，预计2020年前LNG消耗量将保持平稳，并不会有明显增加。但与之形成对比的是全球LNG供应量的持续增长。报告显

求大涨，加上美国页岩气开发活跃，使得澳大利亚、美国、俄罗斯等国新建或扩建了大量LNG产能，根据目前的施工情况预计这些项目将在2020年前陆续投产，届时将为全球市场新增大量LNG供给。

壳牌天然气一体化及新能源业务执行董事魏思乐(Maarten Wetselaar)表示：“2016年，全球LNG贸易再一次展现弹性，即能够快速响应各国和地区天然气供应量的减少，以及新兴需求的增长。我们预计2015至2030年间，全球LNG需求量的年均增速

LNG，印度进口了2000万吨，两国总共新增LNG进口1190万吨。壳牌预计，中印两国未来还将继续推动全球LNG需求的增长。此外另有哥伦比亚、埃及、牙买加、约旦、巴基斯坦和波兰六国，自2015年开始加入LNG进口国行列，使得全球LNG进口国

是2016年全球LNG出口量增长的主要贡献国。报告显示，去年澳大利亚LNG出口增长1500万吨，达到4430万吨。另有美国，去年也从路易斯安那州的Sabine Pass终端出口了290万吨LNG。

报告预计，未来随着贸易的增长，LNG将在各国天然气市场出现供应缺口时扮演“救急军”的角色，其价格也将继续受到包括油价、全球供需关系以及LNG设施新建成本在内的多重因素的影响。与此同时，LNG贸易也正在变化以满足采购方的需求，其中包括灵活性更高的短期小批量合同的签署。报告同时指出，尽管LNG产业在创造新需求上展现了灵活性，但达成最终投资决定的新LNG供应项目有所减少。

壳牌指出，未来大多数需求的增长都将来自亚洲，特别是在2020年之后，因此LNG行业需要做出更多投资从而满足需求的增长。中国政府已经制订了天然气在能源结构中所占比重的目标，将从2015年的5%提升至2030年的15%。与此同时，2035年东南亚地区将成为LNG净进口地区。这一转变的影响将十分深远。



将达到4%-5%，预计是天然气的两倍。”

根据壳牌收购英国天然气集团(BG)以后首次发布的LNG前景报告中显示，去年，中国和印度是全球增长最快的两大LNG买家。其中，中国进口了2700万吨

的总数达到35个，进一步促进了全球LNG需求的增长。报告显示2016年，埃及、约旦和巴基斯坦也成为全球LNG进口量增长速度最快的国家，总共进口了1390万吨LNG。

从出口方面来看，澳大利亚



多美时1973-2017

多美时成立于香港，燃气设备的前驱，代理国外最先进的行业技术和产品，致力为用户带来最安全和专业的服务。



广州东永港华燃气有限公司



云南华润燃气有限公司



广州东永港华燃气有限公司



慈溪富茂管道燃气有限公司



大庆天然气公司



云南云维股份有限公司

多美时一路走来

- 1973年-取得美国RegO, Rochester代理
- 1986年-取得美国SamDick气化器, 混气机代理
- 1991年-取得美国Blackmer压缩机/泵代理
- 1993年-取得澳洲Batchen加气机代理
- 1994年-取得日本MS宫入阀门代理
- 1996年-取得Amco, Jeavons, Elster流量计代理
- 1999年-成功引进Elster流量计, 成为南海燃气指定产品
- 2000年-成功引进Elster流量计, 成为佛山燃气指定产品
- 2003年-与欧洲Jeavons合作, 开发出专用的户内液化器及天然气双用调压器
- 2007年-取得美国REGO低温阀门代理权, 开始进入工业气体行业
- 2010年-取得德国I-SAFE防爆电话及相机代理
- 2011年-取得德国阿莱斯深冷绝热材料代理权
- 2014年-取得美国JC CARTER加液罐代理
- 2015年-取得英国KLAW拉断阀代理
- 2016年-取得意大利GECA电磁阀代理

多美时业绩图

- 1985年-为深圳建立全国第一个液化小区供气站
- 1986年-为香港SHELL提供第一套中央供气系统
- 1988年-为广州煤气提供全国第一个液化混气站
- 1995年-为天津建立全国第一个LPG汽车加气站
- 1996年-为武汉燃气集团建立全国最大的混气站
- 1998年-为上海建立第一个天然气汽车加气站
- 2000年-在上海建设78个LPG汽车加气站
- 2001年-在北京建设34个LPG汽车加气站
- 2002年-为上海煤气公司建设全国最大的随动流量混气站
- 2006年-成立多美时网络销售部, 针对市场, 开发新模式的销售渠道
- 2008年-全国第一个烟气脱硝项目
- 2009年-成为玉柴及潍柴的主要供货商, 为其供应天然气发动机用稳压阀超过10万台
- 2010年-签约三门强辉造船厂, 打开造船业市场
- 2011年-全国第一个太阳能LNG及液氧站项目
- 2012年-全国第一个天然气增压项目
- 2015年-南京晨光合作, 参与江苏中能硅业科技发展有限公司620新技改保冷改造项目的供货及施工
- 2015年-成为南海燃气调压箱撬的入围供应商
- 2016年-成为珠海燃气调压箱撬的入围供应商



中港DMC组织开展 篮球友谊赛活动



为了构建健康、文明的公司文化氛围，丰富员工的业余生活，放松身心，增进公司各部门间的友谊，同时提高共同竞争和相互合作的团队精神，促进和谐的管理气氛，特举办此次中港篮球比赛。

4月28号这日下午3时，大家集合前往大芬V5篮球场，一路欢声笑语，气氛热烈。到达后中港两队参赛人员自由热身。比赛开始，场上的健儿们迅速进入状态，展开主动出击。活跃全场，利落传球、转身上篮。双方队员在攻守角逐中完成一次次投球，凭借良好的配合和激烈的抢攻，比分相持不下，场下的观众鼓励呐喊，赛事激情澎湃。最终香港队以3分优势获得胜利。

此次比赛加强了新老员工交流，增进了友谊。以此类活动为契机将有效助力团队蓬勃发展，为工作的开展和团队协作精神建设奠定良好的基础。



在这次活动背后，凝聚着每个参与成员的积极准备与不懈努力，每个同事都抱着“为挑战自我而奋斗，为集体荣誉而拼搏”的信念投入到此次比赛活动中。

广州DMC组织开展 员工羽毛球活动



在这绿意盎然的五月，筹备已久的广州多美时员工羽毛球活动，在荔湾君雅羽毛球馆如期举行并取得了圆满成功。5日下午4点钟大家就按时到达场地，进行了简单的赛前热身准备。活动分为两个场地，男子组和女子组同时进行，虽然我们不是专业的选手，但我们仍然重在参与本次活动，虽然我们没有计算比分，不在乎胜负输赢，但我们仍旧打得大汗淋漓！此次活动充分达到了增进感情、激发热情的活动宗旨，锻炼了大家的体育素质，更是提高了公司员工的凝聚力，感受到了集体生活的温暖和公司企业文化的丰富多彩。

汇聚英勇战士，场上一搏！

远足

亦称作徒步、行山或健行，并不是通常意义上的散步，可以理解为“长途步行运动”，也包含“翻山越岭的长途步行”。也不是体育竞赛中的竞走项目，而是指有目的的在城市的郊区、农村或者山野间进行中长距离的走路锻炼，徒步也是户外运动中最为典型和最为普遍的一种。由于徒步行走活动比较简单，不需要太讲究技巧和装备，经常也被认为是一种休闲的活动。



人生就像一场旅行，在乎的不是目的地，而是沿途的风景，以及看风景的心情。

事实上，作为一种运动，远足有它独特之处。首先，远足并不需要特别技巧，也不用花时间去学习，只要有脚又能走路便行。当然，去远足必须要有有经验的人领路，不然就会危险得多；而没有经验的远足者受伤的机会也会较大，但对比其它运动，远足的受伤机会是非常微，即使是受伤也不会很严重。

另外，远足并不是一种需要很大运动量的活动，参加者可因应自己的能力去调节步伐，所以适合不同体能的人士参加。还有，远足是一种持久性的运动，一开始走就最少要数个小时才能完成，所以远足可以有效地锻炼心肺功

能和脚部肌肉。更重要的是可以锻炼到一个人的毅力和耐力，这不是很多运动能做到的，因为很多运动的参加者都可以随时选择放弃；然而在远足时，一旦开始就很难放弃，因为远足的路线很多是一些山路，除了以脚走路外，根本没有其它方法可以离开，所以可以令一些本来没有毅力的人去完成它，同时亦会增加这类人的信心，令他们知道他们有能力完成长时间的远足。

而远足亦是一种很健康的消闲活动，首先，远足的路线通常都在郊区，日常生活在于市中，我们都吸入不少废气，在假期时到郊外远足，呼吸一些新鲜空气，

欣赏美丽的景色，不但对身体有益，促进健康，更能舒缓日常的生活压力，增加生活情趣。另外，在香港这城市中生活里，我们常留在石屎森林中，很少有会认识到野外生态。透过远足，去到郊区不同地方，不但能欣赏到不同的景色，也能接触到不同的动植物，认识到不同的生态环境，这不失为一种很好的公民教育。



香港最美的远足径—麦理浩径

麦理浩径，在香港、深圳和广州的驴友之中无人不知。

这条以前香港总督麦理浩（MacLehose）爵士命名的徒步线路，于1979年10月26日正式启用，全长100公里。以西贡北潭涌为起点，绕过万宜水库，由东向西横贯新界，以屯门为终点，共分为十段，每段长度由5至16公里不等，大部分约长10公里。

麦理浩径横跨香港23个郊野公园中的8个，包括西贡东、西贡西、马鞍山、狮子山、金山、城门、大帽山及大榄郊野公园，沿途要翻越20多座山头。全程徒步虽然难度巨大，约48小时才能走完麦径全程，但因为麦径大部分在香港的海岸线上的山上，沿途看到的都是无敌海景。



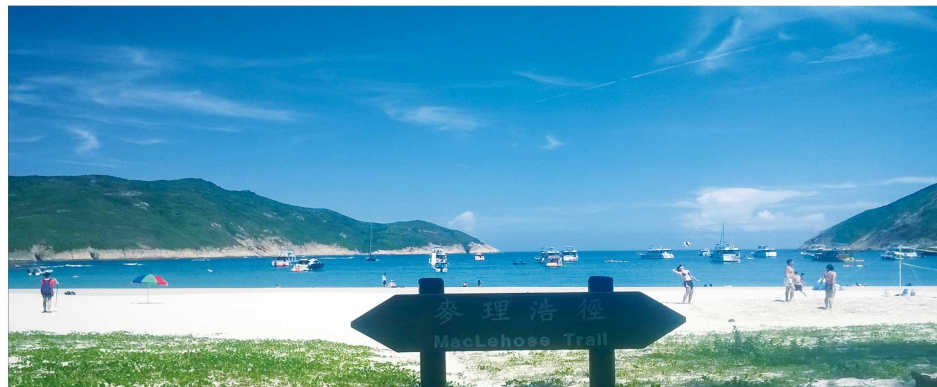
第一、二段是一条奇妙的岩石路线。从北潭涌出发，去到西湾亭，沿路上除了能观赏到香港世界地质公园的大型六角柱石群，还见识到两个“香港十大胜景”的万宜水库和浪茄湾。

香港万宜水库（High Island Reservoir），据说当年修建花费了13.5亿港元，水库储水约2.73亿立方，是香港最大的饮用水源。水库四周因为水位的降低，露出的黄色的沙石，在阳光下格外醒目，加上水库边缘的绿色树林，色彩自然搭配十分协调。

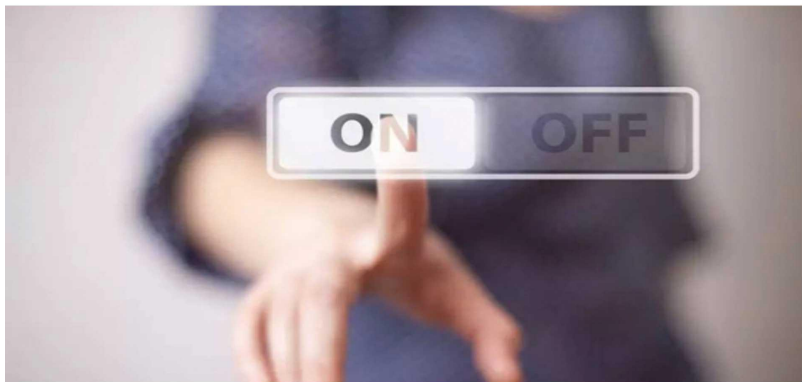
（香港-万宜水库）



（香港-浪茄湾）



掌控人生的90%



如果说，读书是在奠定人生的基石，在梳理人生的羽毛，那么，实践，就是在构建人生的厅堂，历练人生的翅膀。是不是，人生经过了实践，才能真正矗立、飞翔在天地之间。

美国社会心理学家-费斯汀格，有一个著名法则，即“费斯汀格法则”：生活中的10%是由发生在你身上的事情组成，而另外的90%则是由你对所发生的事情如何反应所决定。

换言之，生活中有10%的事情是我们无法掌控的，而另外的90%却是我们能掌控的。

费斯汀格在书中举了一个例子。卡斯丁早上起床后洗漱时，随手将自己的高档手表放在洗漱台边，妻子怕它被水淋湿了，就随手拿过去放在餐桌上。儿子起床后到餐桌上拿面包时，不小心将手表碰到地上摔坏了。卡斯丁疼爱手表，就照儿子的屁股揍了一顿。然后黑着脸骂了妻子一通。妻子不服气，说是怕水把手表打湿。卡斯丁说他的手表是防水的。于是二人猛烈地斗起嘴来。一气之下卡斯丁早餐也没有吃，直接开车去了公司，快到公司时

突然记起忘了拿公文包，又立刻转回家。可是家中没人，妻子上班去了，儿子上学去了，卡斯丁的钥匙留在公文包里，他进不了门，只好打电话向妻子要钥匙。妻子慌慌张张地往家赶时，撞翻了路边水果摊，摊主拉住她不让走，要她赔偿，她不得不赔了一笔钱才摆脱。待门打开拿到公文包后，卡斯丁已经迟到了15分钟，挨了上司一顿严厉批评，卡斯丁的心情坏到了极点。下班前又因为一件小事，跟同事吵了一架。妻子也因早退被扣除当月全勤奖，儿子这天参加棒球赛，原本夺冠有望，却因心情不好发挥不佳，第一局就被淘汰了。

在这个事例中，手表被摔坏是其中的10%。后面一系列事情就是另外的90%。都是由于当事人没有很好地掌控那90%，才导致了这一天成为“闹心的一天”。试想，卡斯丁在那10%产生后，

假如换一种反应。比如，他抚慰儿子：“不要紧，儿子，手表摔坏了没事，我拿去修修就好了。”这样儿子高兴，妻子也高兴，他本身心情也好，那么随后的一切就不会发生了。可见，你控制不了前面的10%，但完全可以通过你的心态与行为决定剩余的90%。

在现实生活中，常听人抱怨：我怎样就这么不走运呢，每天总有一些倒霉的事缠着我，怎么就不让我消停一下有个好心情呢，谁能帮帮我？这都是一个心态问题。其实能帮助自己的不是他人，而是自己。倘若了解并能熟练运用“费斯汀格法则”处事，一切问题就迎刃而解了。

（摘自《意林》2016年03期）

一只孤独的船

[俄] 莱蒙托夫



一只船孤独地航行在海上，
它既不寻求幸福，
也不逃避幸福，
它只是向前航行。
底下是沉静碧蓝的大海，
而头顶是金色的太阳。
将要直面的，
与已成过往的，
较之深埋于它内心的，
皆为微沫。

没有一次不痛

某甲到医院做健康检查，护士拿了针要替他抽血，某甲看着闪闪发亮的针头忍不住问“会不会痛啊？我怕痛！”

护士说：“放心好了，我做了二十年的护士……”

某甲说：“太好了，我放心了！”

然后护士一针扎下，只听到某甲杀猪般的一声惨叫，护士才缓缓接道：“没有一次不痛的！”

蚊子的遗书

早晨，你醒来，枕边躺着一只闷气的蚊子，旁边有一封遗书：我奋斗了一夜，也没能刺破你的脸皮，它厚颜的让我无颜活在这个世上，主啊！请宽恕他吧，我是自杀的。



欢乐一刻

三只乌龟

三只乌龟来到一家饭馆，要了三份蛋糕。东西刚端上桌，他们发现都没带钱。

大乌龟说：我最大，当然不用回去取钱。

中乌龟说：派小乌龟去最合适。

小乌龟说：我可以回去取钱，但是我走之后，你们谁也不准动我的蛋糕！大乌龟和中乌龟满口答应，小乌龟走了。

因为腹中空空，大中乌龟很快将自己的那份蛋糕吃完了。可是，小乌龟迟迟不见踪影。第三天，大中龟实在饿极了，不约而同地说：“咱们还是把小龟的那份吃了罢。”

正当他们要动手吃时，隔壁传来小乌龟的声音：“如果你们敢动我的蛋糕，我就不回去取钱了！”

健康有饮有食有得用

Ozakka

自然不需要装饰，

天然就是餐桌上最好的味道！

“O”代表有机，“zakka”是一个日语单词，指专售各种物品的小商店。Ozakka尊重大自然，从食物与生活中慢慢汇集，品尝有机生活带来的满足感以及与自然和谐并存的关系，体验真正有机生活。我们相信最好吃的味道，总是来自用心培育的天然食材。

只要安坐家中，便可在Ozakka.com 点选我们从世界各地用心挑选价钱合理，质量上乘的有机天然食材及产品。

Ozakka为追求健康、自然生活的你提供最佳选择！我们代理一系列天然野生蜂蜜、有机蜂蜜、有机食材、调味料及健康生活产品。



欢迎进入我们的官网：

www.ozakka.com

葵涌货柜码头88号永得利广场1座11楼01室
电话：(852) 3480 6816
邮箱：sales@ozakka.com
传真：(852) 3150 6949



市面第一款“有汽凉茶”

香港本土制造的作为市面第一款有汽凉茶，其口味独特，天然、不含色素，与其他饮品相比，更为健康。其不但有传统凉茶的清热、降火、解毒功能，还能有助消化，平衡身体血液的PH值，是一款令人心境舒畅的保健消暑饮品。

有汽凉茶一共有三种口味，且低糖，是老人小孩都适合的一款饮品。“罗汉果”味甘、性凉，益肝健脾，有清热解暑、凉血舒骨、清肺润肠和生津止渴等功效。“姜”性味偏辛温，有发汗解表、温肺止咳及止呕作用，亦有温经散寒，驱寒的作用。“竹蔗茅根”味甘、性寒，能润肠和胃、化痰止咳、利咽喉、利小便等作用。



天然进口“有机蜂蜜”

Ogilvys有机蜂蜜均产于其得天独厚的优势地理环境中，采用原始有机冷榨工艺。有机蜂蜜与其他优质蜂蜜的最显著差别是，前者在其生产和加工过程中绝对禁止使用化学药品、化肥、激素等人工合成物质及基因和辐射技术，后者则允许有限制地使用这些物质和技术。因此，有机蜂蜜的生产需要建立在全新的封闭生产体系中，采用相应的替代技术。有机蜂蜜是一类真正源于自然、高品质的环保型安全食品。



天然进口“手工香皂”

Coconut Matter 椰子油手工皂来自所罗门群岛，由皂化有机冷压初榨椰子油和纯净雨水手工制成。包装的香皂袋，是由天然植物剑麻纤维制成，其实是个起泡网，还可用来去角质之用，用后凉干即可。

Coconut Matter 椰子油手工皂清洁滋润，凉爽清新，适用于任何肌肤。手工香皂大多采取天然的植物油及天然成份等，再加上不易被提取的甘油，不仅健康许多，而且滋润肌肤的效果更是一般香皂无法比拟的。

低糖 有益健康

润肺止咳 生津解暑 调理脾胃 驱寒补气血

大人小孩都能饮用
天然、健康、不含色素