岁月如歌
高平（股份畜禽研究所）

不解之缘

光阴荏苒，2000年刚跨入大学校园第一天的事情至今还历历在目，十一年弹指一挥间，我已三十有余，毕业后一心扑在养猪上也已七年多了。说来也怪，曾经那么讨厌猪的我居然把养猪作为了自己毕生的事业追求和生命中最大的一部分。

高考那年，班上没人报考与农业相关的专业，我剑走偏锋，报了四川农业大学。当时我觉得读农业大学少花钱，又能实现我让乡亲父老富起来的梦想。自小学习成绩优异的我觉得大学里的时间太多，老是学有余力，与其和同学们打麻将度日不如把川农最精华的课程都收入囊中。我当时想花一份钱学几个专业的东西，更何况我的学费是靠国家助学贷款和奖学金提供的。我本来是学动物专业的，考虑到畜牧兽医不分家，我首先将动物医学的课程纳入计划。花草树木也是我的最爱，林学园林的课程自然不能放过，经济学方面的也要学一点。这样，我白天晚上的课程都排满了，这边刚刚上完课又飞奔到另外的教学楼上课，时间不够用就把政治、大学语文、音乐等课程逃掉了，那些课考前突击一下就能考高分，当时在同学们眼里我是个神人。其实，大学时间很宽松，很多师弟师妹都在抱怨学校所在地太封闭和落后，但如果你充分利用好时间，那里绝对是个沉得下心来学习的好地方。四年下来，我收获不少，感谢川农，感谢那些可敬又可爱的导师们，他们才不会管你是不是他们班上的学生，只要你肯学，他们就肯教。后来的事实证明，当年我学的那些八竿子打不着的课程如今都派上了用场。

2004年毕业后，我先在一家公司销售兽药，可当时那点三脚猫的功夫根本不能把所学的知识融会贯通。面对巨大的销售任务，面对比自己经验丰富的专业户，我很羞愧，甚至不好意思说自己是川农的。有一次在乐山五通桥，忍受着烈日的炙烤，我行走在干裂的乡村路上，几乎昏倒，闭着眼边走边听《美丽心情》，心里一直告诉自己，坚持，再坚持，一切都会好起来的。后来我学乖了，在有实力的养殖户那里诚恳地当徒弟学习，再到另外的养殖户那里乘热打铁解决问题，良性循环之下，我打开了销售局面，销量直线上升，可接触到越多的养殖户我越发现，规模化猪场一定会在四川兴起，养猪还有那么多的问题亟待解决。从此，我对自己的职业生涯做了重新规划，我钻进猪场潜心修炼，把这些问题都想透。2005年，我女友毕业了，没找到合适的工作就跟我到处跑销售，后来我把工作辞了，误打误撞进了通威试验猪场工作，这一干就是七年多。试验猪场离成都有几十公里，我每周末回去都会给她带点小礼物，其实就是路边摊的油炸臭豆腐之类，她吃得很满足，总是把三块钱一斤的猪肉留到我周末回来才一起打次牙祭。寒风总把纸糊的窗户吹破，一床破棉被哪里抵挡得住寒风的凛冽，我们把衣服盖在被子上，只要两颗心贴得紧紧的，我们就会彼此感到无比温暖。可是，刚参加工作时的微薄收入支撑不了多久，我们不得不面对现实，她回到了她的家乡茂县教书，这样的分居生活一过就是六七年，我们的感情依然坚不可摧。现在，我们的生活比多数同龄人都好过了，但还是常常回味那些一起走过的艰难岁月。我曾经问她怎么就习惯了我身上的猪粪味道，她说其实每次到猪场来探亲就像旁边睡着一头公猪，但看到我专注投入在养猪上的时候最帅。现在我们的女儿都三岁多了，每次老婆带她来猪场看我，她也习惯了猪味，也爱上猪了，没事的时候她就爱抓头小猪陪她玩耍，高兴了就和猪合张影。

其实，刚进猪场工作那年远没有这样顺利，我是以技术员的身份进入公司的，可面对那么多猪我很茫然，什么技术啊，连猪配没配上种都是要好的饲养员偷偷告诉我的。不到一个月的时候，我们还遇到了当时罕见的大病。我天天翻书回炉比对，壮着胆子承包下来医治，那些天吃饭睡觉都顾不上了，皇天不负有心人，方向对了，猪病痊愈了，我也因此得到了领导的器重和同事们的信任，养猪的路也越走越顺。随着这几年的深入实践和再学习，我也逐渐由书上和别人告诉我怎么做，过渡到了形成自己独有的一套养猪经，从听别人上课到给别人上课，告诉别人怎么养猪，怎么防病治病，怎么管理猪场和人员。但我知道，我离不开猪，每天在猪圈里逛上几圈是我的必修课，通过同事们的配合和努力，我们的猪场常年获得了很高的成活率，比同行要高出几个甚至十几个点，连法国、德国、韩国等养猪强国的同行也赞叹不已。当然，养猪没有永远的成功者，猪病越来越多，越来越复杂，止步不前等于慢性自杀，用我老婆的名言来说就是，你这个人，不学习你就感觉不到自己的存在，所以我现在利用空余时间继续攻读兽医硕士了。

岁月如歌，回想往昔，总是如此令人感慨，又令人欣慰。

□ 四川省水产校第七届通威杯征文比赛获奖作品选登

奔跑，永不止步

□ 四川省水产学校　**黄凤丽**

奔跑，奔跑，用这奔跑着的盾，抗拒那空虚中黑暗的袭击，一个人可以被毁灭，但不能被打败。人的一生就像一本厚厚的书，各种不同的经历合在了一起变成了人生，无可抗拒的人生，像命运，似注定，仿若躲闪不及的一个转角。

人生是什么？人生就是像通威一样，向着目标，奔跑，永不止步，永不言弃……天高地阔任我行，无限风光在险峰。

人，无论多么贫寒，只要一颗火热的心在，只要能热爱生活，总能在苍凉的宇宙间听到一种平凡的声音，一直都在荡气回肠。只有把不幸当做负担，才能去完成用生命写就的书，卸下最重的情结，就是一次豁达的转向。《英才》杂志专访通威集团董事局刘汉元主席时，他说："我实际上是一个坚定专业的支持者，只有把你所精、所专的事情做强，并且持之以恒地坚持下去，清晰地定位自己的目标才能使你始终站在某一个领域或者行业里面的前沿，才能不断巩固优势，提高自己。"或许人的一生，可能一辈子都走不出别人的阴影，但最重要的是千万不要活在自己的阴影里。刘汉元主席带领着所有通威一直持之以恒地坚定着自己的目标，坚定着通威的目标，在"追求卓越，奉献社会"的宗旨下，从小小的市场店面开始，不断地播种，不断地努力，不断地成长发展，逐渐成为了一个庞大的集团体系。因为他播种了，所以他也收获了。通威在奔跑，通威永不言弃；奔跑永不止步，通威永不止步。

无所谓茫然，无所谓碌碌无为。青春在路上，用尽我们所有的时间经历，在青春的沃土里不断地播下自己的种子，在泪水与汗水的洗礼中，一颗颗诠释希望的种子总会在春天的某一个角落里悄悄发芽，然后结出丰硕的果实来。其实，不要总认为无路可走，不要总感叹路在何方。无论什么路，对任何人来说总会有那么一条属于他自己的路，而我们所注重的将以怎样的心态去踏足。青春是一条路，未知的路。我们不管前方是阳光，草场还是荆棘、坎坷，只要我们坚定地向前走，播一路的种子，洒一路的热汗，看一路的风景，唱一路的歌。当我们走到了路的尽头时，会发现成长已经完成，而人生则刚刚开始。希望，在土地里；梦想，在路上。希望和梦想就是要向着目标，永不言弃地奔跑，像通威一样的奔跑，奔跑，永不止步。

耕耘。有梦不觉天涯远，水流花开且从容。

一路走来，当驻足回过头看来时的路时，支持着我们一路走过来的，是沿途中最高的那座山，我们一直尽力而为攀登的每一座山，只不过是生活中的磨难。而召唤我们向前的那座最高的山峰却是我们高不可及的梦想。通威让我们看到梦想的希望，通威向我们诠释了奋不顾身坚持以后的绚丽风光。也许我们终生都无法登上梦想这座山，可是只要它在那里，通威就不会停止脚步，我们不会停止脚步。一直以责任共进，通力合作，追求卓越的通威集团，以自己的行动鲜明地诠释了，有梦想，有自我控制的翅膀才会飞得更高更远。通威集团一直以"诚信正一"为经营理念，在经济中不断壮大自身实力，使通威事业枝繁叶茂；在文化里，倡导良好社会风尚，推动社会文明化进程；在社会中一直坚持着丰富社会物质财富，提高全民生活质量；一直坚定不移地以责任为前提，要求每个人的行为必须对自己负责，对用户负责，对社会负责。正是因为通威集团如此坚持不懈地勤劳耕耘，才使通威立足于市场中成为一朵永不褪色的亮丽奇葩，正因为永不言弃的不断进取奋斗，才使通威的明天更是一道辉煌的风景线。也许那个过程里到处都是他们每一次成功和失败背后的汗水、泪水，那些汗水和泪水交集在了一起成为了无法磨灭的珍珠，让每一个通威人的心和那些珍珠连在一起，历久弥新，永远被历史所铭记。

时光在前面引路，把一切的过程都指给我们看，与其临渊羡鱼，不如退而结网。不要把目光投在身后，那样只能看到自己的影子，把目光投在前面，你就能看见自己的高大和自信。我们是春天里的孩子，是田野中心灵炙热的追问，在一波波荡漾的黑色汪洋中，七色的梦正在被书写，那些汗水像省略号，让我们停顿，却阻止不了我们前进的步伐。阻止不了我们挥动的锄头，阻止不了梦想繁盛地生长。我们脚步沉重，我们内心喜悦，我们耕耘的深绿色正在成就音符般生长。

其实，不是世界抛弃了我们，而是当我们觉得世界抛弃了我们的时候，我们首先抛弃了世界。我们思考人生却常常被人生思考。在人生的那本书里，生活在别处，奔跑在扉页。与其尽力而为地活着，不如竭尽全力像通威一样向着目标奔跑。奔跑，永不言弃；通威，永不止步。

当时光从我们的指尖一天天流过，当岁月一点点在我们的掌间留下水纹，当我们在前进的阶梯上一路狂奔。谁也阻挡不了四季的轮回和历史的变迁，谁也阻挡不了通威的发展和通威的进步。机会是什么？机会就是你看不见，他看不见，但总有人看得见，所以通威看见了；成功是什么？成功就是你不敢做，他不敢做，但总有人敢去做，所以通威成功了。奔跑，像通威一样的奔跑；奔跑，永不止步；通威，永不止步。

（本文获二等奖）

随笔小札
熊丹（仙桃通威）

生活碎念

我总是那样，一空闲就开始无病呻吟，加上很长一段时间没有出过远门，心情很压抑，决定出去走走，哪怕仅有两天时间。

我承认我的方向感不太好，也承认着实不爱在武汉这种人多车多的城市坐有可能把人挤成相片般的公交车，所以下了大巴，我开始找不着北，连目的地都不知道从哪个方向打车。走过一个又一个路口打车未遂，我开始驻在原地，眼里全是迷茫，而阳光，却在我身上肆意跳跃。

有辆黑色的车停下了，被摇下的玻璃窗户后面是一位中年妇女，短短的头发，休闲的着装以及亲切而富有磁性的声音："到哪里去啊美女，上来吧，没事儿的，我这不是黑车，和的士一样打表收钱，这里很难打到车的。"

在武汉坐黑车已经不是一次两次了，但一个人从没坐过。我一心只想快点到达目的地，于是就上了车。一开始心里忐忑不安，万一我被卖了？又万一她抢劫我？然而这些都被她一路上的热情所融化。她告诉我她是做服装生意失败后为了生计买了这台小车，道出了女人的不容易；她还猜出了我是行政人员，既不是经理，更不是老总。到了目的地，她真的只收了的士应该收的价钱。

她让我相信这个社会其实并没有那么黑暗，有些人很简单，是我们自己开始慢慢变得复杂和多虑。但乘黑车总归是不安全的，庆幸自己这次的好运气吧，如果今天的驾驶员是个男人？或者如果这是一个非法组织精心设计的？又或者防人之心不可无，也不要去做违背常理的事情方可平平安安吧。

一个人的出行总是显得那么无能为力。动物园里前面好长一段路都只有树木和花草，没有人说话，没有人分享眼前看到的美丽和欢乐的景象（游人大都是一家子出行，和谐且甜蜜）。独乐乐不如众乐乐，独乐乐真的没什么意思。但事已至此，去看该看的动物，抛开该抛开的多愁善感吧。

随着人流参观了一个又一个动物馆：猩猩、骆驼、犀牛、河马、猴子，心情随着一个个新鲜的事物和一个个惊喜，以及一些孩子天使般的笑容及对话，渐渐变得豁然，嘴角时不时会绽放出自然的笑容。

生活总是喜欢开玩笑，总是喜欢在人们最得意忘形的时候给人难堪。人们也总是被美的东西吸引，失去任何防备。熊猫馆是我最想看的一个馆，在熊猫馆的前面，孔雀馆却挤了黑压压的一圈人，还有人尖叫的声音，使我不得不停住脚步。

真是美极了，不管用什么词都形容不了此刻它的美丽和我激动的心情，而且你越是大声的赞美，它越是阿娜多姿，越是反复绽放。我不停地按动着照相机的快门键，完全沉浸其中。就在这个时候，我感觉有人死死地拽着我的衣角口袋的部位，当我伸手和回头的时候钱已空空，看谁都像贼。我看了看站在最外面一位推婴儿车的男人，我认为他看清楚了，我试图从他的眼神里得到一些提示找出那个贼，但他只是漠然地将眼光投放到了另外一边，示意他一无所知，更示意了他不想多管闲事。

我开始很无助，倾刻间喜悦心情全无。是的，我不能怎么样。我装着若无其事，走到了围栏旁边，检查了一下背包。还好察觉得早只是被偷去了口袋里的几百块钱，不然里里外外会被偷得一分不剩。多么可恶的小偷，人家说坏人有坏报，我真不敢相信干这些事的人还可以这么潇洒地扬长而去。

我开始越想越害怕，我怕他再跟踪我，或是直接把我的包抢走。就这样，我原本一天的计划因为这样的遭遇让我选择了放弃。几步之遥的熊猫馆也显得那么遥远。钱财是身外之物，我在为我的任性和大意自责。

原本一个晴朗的周末，原本可以像往常一样睡个懒觉，和朋友逛逛街，看看书，看看电视，很惬意的生活，我却傻傻地一个人在外面游荡，我在拿我自己开玩笑。

人总是要经历过后才明白，我想经过这次我会过得更好。

毕竟平平淡淡才是真，简简单单最快乐也是真谛。

分享不好的经历，献给如我一般的女孩，寻找快乐有很多方式，不要太自以为是。

近乡情怯
芦洪梅（长春通威）

乡情

借着过年的机会，回到了阔别一年的家乡。

面包车行驶在蜿蜒且偶尔有些颠簸的路上，路旁的悬崖峭壁，或是鳞次栉比的树木，亦或是白雪皑皑的空旷原野，都在告诉我，这是一条熟悉而陌生的回乡路。

村里不足百户人家，不要说谁家孩子结婚、考个大学怎么样，就是谁家有几门亲戚，亲戚家的孩子怎么样都知道得八九不离十。当然那是十几年前的事了，现在村里的年轻人都在城里寻梦打拼，所以村里剩余的人家都是我的父辈。只有春节时，孩子们才会从四面八方赶回这片生养的土地，寻找着儿时的记忆。

当我坐在车上时，一位我小学同学的父亲问我，你去谁家串亲戚，怎么没见过你呢？我一听就乐了，回答说，我是某某家的孩子。他恍然大悟地自言自语到，跟以前长得不一样了，接着就寒暄了几句家常。细想也是，自从在外面上学、工作后，一年回家一次，一次就那么几天，加上性格的原因总是呆在家里，真的很少跟村里的人接触，他们不认识我也是正常的。但心里还是有丝丝的落寞，不知道是因为什么，或许是因为自己一直认为这是我最熟悉的地方，而今却让我觉得陌生，把我遗忘。

终于在袅袅炊烟的黄昏到家了。因为靠山，村里祖祖辈辈都烧木头，烧木头挺好的，一是比烧玉米秸方便，二是跟烧煤比起来起码不用担心二氧化碳中毒，这是我在听说别的村因为烧煤引起二氧化碳中毒造成人员伤亡时感到很庆幸的一件事。

坐在热炕头上刚吃完晚饭，就听见院子里的那两只狗叫声此起彼伏，原来是赵大爷明天要来我家做豆腐，走的时候顺道叫上了父亲，说要去后面的刘大娘家打扑克。冬天没有农活，又没有什么娱乐活动，所以村里老老少少就用打麻将、打扑克度过漫长寒冷的冬夜。虽然没有一掷千金的豪情，但是那张50元的人民币在转了好几圈之后仍回到自己手里的幸福感觉，足以融化外面的积雪。

村庄的夜晚没有城市的喧闹和明亮，有的只是几盏孤寂的路灯，和偶尔划破宁静的犬吠，天晴的话会看到满天亮晶晶的星星。这里其实不属于现在的我，包括那正在闪烁的星星，她只属于我过去的记忆。现在对村庄来说，我只是一个过客。为什么是一个过客呢？因为我对村子里发生的大大小小的事都一无所知，连新任村长都不知道是谁了，我所知道的只是陈年旧事。试想假如有一天我的父母搬离了这里，或许我就一辈子也不能回来了，尽管这里有淳朴的原始乡情。

这是不是每个走出这里的人都会面对的一个问题呢？对故乡的感情仅仅维系在过去的记忆和现在的亲人身上。即便再大的诱惑也不能使你留下来，难道只是因为他比较偏僻，比较小吗？我想应该是的，人是要发展的，是要向大路上走的，那种曲折的小路只是你拼搏的起点或是经过，不是最终的归宿。

春·繁花

刘汉元主席／摄

低吟浅唱
王永东（新太丰）

浪淘沙·学步

孤单一个人
走丽影街头
夜烟火映心头
触痛尘封记忆
无穷无尽之永久
太丰伸出双手
将芽种植入土
机遇　挑战　执着
母子情感深处
汶川响雷泪落
风雨　风暴来袭
心系一片情
情深似火
为保障亲人
风雨兼程劳作
忆思亲　泪眼朦胧
新经济
产业链　宏图起
上下一策鼓舞
人心变通途
故人无数
事业牢固固
齐力断金流
明月可等诗
风雨兼程渡
当惊世界殊

心海放歌
郭淑凤（西安通威）

好大一棵树

正月，在翠华山脚下，拜见了我二十多年未曾谋面的老师——魏凤男先生。

先生头戴贝雷帽，端坐床上，坐姿一丝不苟，跟当年给我们讲课时一样。床头靠着一把板胡，床的大半被书占据着，未脱稿的文字放在书上，依然一个字一个格子。

二十四年的物换星移，把俊朗洒脱的老师刻画成了慈祥的老者，给没心没肺的黄毛丫头烙上了岁月的痕迹。

我笑问先生："魏老师，还记得我吗？"

"咋不记得，柿村娃。"先生一点没有迟疑地答复了我。我的心被什么冲撞了一下，喉咙热热的。

先生的大脑内存，不比电脑小，说起班里的同学，如数家珍，先生教过的学生数不胜数！此时，我才明白，无论我们走得多远、飞得多高，依然在先生的视野中。我们说张翠丽，道毋双安，谈刘超平、刘振锋、刘春凤以及在艺术方面天分较高的何淑芳……个个他都说得清，连何淑芳现用名他都不含糊。

如果说姜子牙有颗七窍玲珑心，那么，先生怀的是一颗怎样的仁爱之心！

我认识先生时，还是学前儿童。

那时，我们村有个剧团，先生时不时来指导，加之先生的家在我们村上游，经常会途经我们村，他经过时，就有人说："刚才走过去的人是魏凤男。"

就这样，我认识了先生。每每先生从村道走过，我就告诉人家："我看见魏凤男了。"

先生当时的名气为什么大，我不清楚。我只知道，刚才走过去那个很有气势的人是魏凤男。

也许，这就是缘分！

十多年后，我成了先生的学生。

先生讲课，不拘泥于课本，思路、眼界放得很开、很广。记得先生给我们讲授《梁生宝买稻种》时，拓展到《创业史》的历史背景，尤其是讲解梁生宝的形象——头上裹着白羊毛手巾，腰里缠着腰带，肩上放个褡裢……有同学就问："梁生宝就这形象，徐改霞怎么就喜欢呢？"先生听后微微一笑，开始讲解梁生宝这种典型农民形象，是怎样一种美，以及不同时期人们的审美观及对美的追求。我那时就觉得，先生不仅仅是语文老师，更是一位哲学家。

我写字很毛糙，尤其是作文，字一写错，顺手就抹成黑疙瘩，为此，没少受先生的批评，一篇作文，常常要写三五遍。因此，别的同学一学期一个作文本就够了，我经常需要三四个本子，心里就有怨气，先生说："一个漂漂亮亮的小姑娘，脸上给抹一片黑，好看吗？字是人的门面！"就这样，在先生的要求下，我养成了一个好习惯，直到现在，只要我誊写的文字，页面干净、整洁。

先生床上誊写的稿件，我认真拜读，笔误之处，先生用很小一张纸粘在上面，不仔细看，很难发现有斧凿之处。

先生出了一本书《回眸一路》，先生很细心地签字赠于我。

先生的屋外是银装素裹的翠华山，窗前是一颗玉兰树，玉兰宽广的叶子上托着厚厚的雪。

我忽然想起一首歌："好大一棵树，绿色的祝福，你的胸怀在蓝天，深情藏沃土……"

鱼水情深
陈景胜（邳州）

因为您

《通威报》，结识您因为有缘。记得偶然与您相见就一见钟情，相见恨晚，您图文并茂，内容丰富，让我受益匪浅，非常喜欢，文风朴实的您种下我们痴迷相恋不解的缘。和您交谈，如雨滋润，似春风拂面，带给我美好的回忆和力量的源泉。

忘不了与您的第一次牵手。才疏学浅的我开始尝试着向您投稿，没想到一投即中，让我高兴了好一阵子。虽然那篇文章现在看来稍显稚嫩，但那是我与您的第一次牵手，并且从此牵住的手再不松开。

跟随您，因为喜欢。您的每一篇文章，都深深地吸引着我。您教会了我首先要做一个诚实守信的人。诚信为人，用心做事。在孕育一篇篇文章的过程中也逐渐培养了我认真严谨、持之以恒的作风。您不仅是我的良师益友，还是做好工作的指南。跟随您，使我不畏风雨坎坷，增长了才干，学会了战胜困难，迎难而进，奋勇向前。

有了您，就如同与知识结缘。寂寞时与您相伴，愁烦时有您解劝。我们经常定期相会，来往频繁"情书"不断，与您的交流中思想在升华，工作在进步，水平在提高，您的厚爱和真情铭记在心间。我愿做您忠诚的朋友，不断地投稿，投好稿，支持贵报，服务于贵报，与您相知、相恋、永相伴！

恋恋风尘
代丽娟（攀枝花通威）

回想昨日

昨日，整理行李时突然翻到尘封已久的同学录。由于当初走得匆忙，同学录上的留言只有寥寥数人。翻着一篇篇留言，有感动、有辛酸，还有那么几分惆怅。

离开学校很长一段时间了，渐渐适应了时而忙碌时而空虚的工作生活，习惯了朝八晚六的生活，习惯了每天清晨熟悉的手机闹钟铃声，习惯了每天食堂的素炒白菜，习惯了耳边嗡嗡隆隆的机器声音，也慢慢习惯了偶尔的思念与感伤……

过去的2011，错过了很多风景、人、事。也曾为异样的风景驻留；为遇见和错过的人心存感激或满怀思念；经历许许多多事情，或喜或悲、或铭记、或遗忘。

2011年大学毕业，告别了熟悉的校园生活模式和朝夕相伴的同窗好友。挣脱了父母的羽翼，试着用瘦弱的肩膀扛起生活的酸甜苦辣和人世间的悲欢离合。离别时刻，千言万语在心中翻滚，想着我们之间相遇、相识、相知的点点滴滴，能说出口的却只有只言片语，或是久久地沉默，最后，我们选择的是相忘于西昌、相忘于邛海边上。我们寝室，我几乎是最后离校的，没有勇气将他们送到火车站，也没有勇气看到他们离去的背影，所以选择笑着将他们的行李拎到车上，然后潇洒转身，将自己反锁在那弥漫着浓浓离愁别绪的寝室。去其它寝室，听到他们口中那一声声激情燃烧的"加油"，心中五味杂陈。同窗四年，留下的，除了那记录着我们生活点点滴滴的合影，是否还有相同的梦想和对梦想执着的追求呢？

千丝万缕的离愁别绪，最后仅仅化成同学录上的四个字——未完待续…… 相信我们终究不会终尽于此，在短暂的一生中我们终究还会再见，再续我们未尽的情谊，到时我们再把酒言欢，述说我们这些年的生活、梦想，共同回忆我们之间的点点滴滴。

逐步后退的是校园时光，慢慢靠近的是公司。一种约束人的体制，一种固有的生活方式，和赖以生存的环境——也就是现在生活真实的写照。

过去的半年，关于工作，感触很多、收获也很多。刚进公司时，心中充斥的是惶恐与陌生。陌生的人、陌生的环境和陌生的生活方式让我惶恐。这样的惶恐在一周之后渐渐消失，一周之内，我认识了踏入社会的第一个师父小Z和现在朝夕相处的同事、朋友，也渐渐适应了这样的生活模式。实习的一段时间，磕磕碰碰总是难免的，有过茫然、也有过委屈；有过感动、也有过指责。第一次发错货、第一次和客户发生争执、第一次面对进销存等办公系统，第一次用尚未丰满的羽翼来抵挡生活中的风风雨雨……

有很长一段时间，我一直给自己冠以"我还是一个刚出校门的学生，需要给我时间成长，包容我成长过程中的错误与过失"这样的心态。或许是现实的压力让我有这样的鸵鸟心态。直到有一天，猛然发现：自己的身份不再是一个普普通通的学生，关于未来、关于梦想也不再是由老师或家长规划的。发现我再也不能扮演一个青涩少年，需要用成长过程中的坎坷与荆棘，生活中一段段经历去编织我的梦想。

在过去的一年里，对于梦想，其实没有怎么细想。每天重复着相同的工作，高兴了就笑笑，不高兴了就放纵自己；闲来无事时和朋友打打闹闹，或者看一部不知所云的电影，读一本转身即忘的小说；偶尔感受着日益堆积的脂肪和越来越不堪一击的身体，也会锻炼身体，或者任由思绪乱飞……

员工心迹
陶志刚（枣庄通威）

说句心里话

九年前的一次机会使我认识了通威，从此便与通威结下了不解之缘。

刚接触通威时，通威的企业文化深深地感染了我，"追求卓越，奉献社会"是通威的宗旨，使我感受到自己的责任重大，以责任谋求共进、通力合作、创造卓越，使我明白，一切要以责任为前提，必须对自己负责、对他人负责、对公司负责、对社会负责。

同时把"诚、信、正、一"的经营理念作为自己的座右铭，诚实无欺、信守承诺、言行相符、表里如一，在工作中多一些豁达，少一些浮躁，必须用心工作，用智慧工作，用只争朝夕的精神工作。

我们所从事的是服务性质的行业，要求必须尽心尽力，服务好更多的客户，时刻为客户着想，为客户分忧，这都是我们的责任和义务。必须不断地提高服务质量，以优质的服务赢得声誉，赢得市场、赢得客户的心，提升通威品牌形象。

在与通威合作的几年中，公司培养了我，也深深地感动了我，我也以实际行动感恩通威。如前几年，万户共同成长用户刘永、王如才等客户的养鱼池相继发生缺氧浮头死鱼现象，造成重大损失，我自己拿出资金，以公司的名义向养殖户发放慰问金，使养殖户对通威更加信赖。

我想借此机会说上几句心里话，感谢通威给予我发展的舞台和空间，感恩通威，是通威造就了我，让我成长！

我坚信通威的发展是无限的，前途是光明的，员工是优秀的，我愿意同大家一起扎根通威，为通威做大做强，贡献自己的力量和爱心，祝愿通威的明天更加灿烂美好！

通威报
TONGWEI NEWS　通威集团　主办
TONGWEI
追求卓越
奉献社会
2012年2月29日
http://www.tongwei.com　第二期（总第300期）　四川省连续性内部资料准印证第01-034号　总编辑：黄其刚　主编：邢晓波

健康新知

轻松应对 5类不易消化的食物

油炸食品、巧克力、冰激凌、奶油、土豆泥……这些广受大众喜爱的美味，其实并不适合每个人。下面我们为你支招，轻松应对常见的5类最难消化的食物。

炸鸡块、炸薯条之类

油炸食物不可避免地富含油脂和高脂肪，而这两种物质堆积在胃里就会造成疾病。油脂在高温下会产生一种叫"丙烯酸"的物质，这种物质很难消化。

对策：其实要满足口腹之欲，放弃油炸也能获得可口的感觉，可以寻找制作土豆片的其它方法，比如烘焙而不是油炸，或选择吃低脂或无脂食品，比如脆饼干、空心的爆米花等。

巧克力

大量食用巧克力不但会带来多余的热量，而且遭受胃食管反流病折磨的人，都经历过食用巧克力后带来的难受刺激。这是因为巧克力会引起下食道括约肌的放松，使得胃酸回流，刺激食道及咽部。

对策：在巧克力品种的选择上，最好是黑巧克力。这是因为黑巧克力含有钙、磷、镁、铁、铜等多种对人体有益的矿物质，在所有巧克力中，它是含糖量和脂肪量最低的。

此外，黑巧克力还有降压、预防动脉粥样硬化的作用。但是，再好的东西也不能吃太多，每天最多只能吃两小块。

酸性饮料

酸性饮料能够刺激食道，使感觉神经受到刺激，刺激的部位就会变得红肿。如果你早晨起来后，第一件事就是喝下一大杯柑橘汁，就会提高胃肠内的酸性。如果此时你喝的是含有高浓度果糖的甜柠檬水，那就更要注意了。

对策：柑橘汁含有大量的维生素C，适宜经常饮用，只要选对饮用的时间就不用担心刺激食道的问题了。饮用柑橘汁之类酸果汁的最佳时间是随餐，或者在两餐之间。

洋葱、大蒜、韭菜

洋葱、大蒜、韭菜里面充满了多种营养元素，它们对健康大有裨益，比如保护心脏，但是它们也会导致肠胃不适，比如胀气、腹部绞痛等。但是通过烹饪便可以使引起肠胃不适的营养混合物杜绝产生坏作用。

对策：吃这些食物时可以生熟混合烹饪，这样使你不仅能收获健康，而且不用遭受负面的影响。

冰激凌、冰棍

没有一种迅速的方法能测定你是不是乳糖不耐受，只有等你坐下来吃一大碗冰激凌后才能知道。当你腹胀、腹部绞痛、胀气时，这些身体的反应就是告诉你要远离这些富含乳制品的食物。

冰激凌、冰棍、冰冷饮料等生冷食物如果吃得过多，就会影响肠胃功能的正常运转，造成食物很难消化，容易损伤脾胃。吃的时候虽然美味无穷，但之后却会导致食欲下降，也会刺激脾胃，形成腹胀、腹痛的恶性循环。

对策：如果你不想放弃凉爽的冰冻食品，那么唯一的解决办法就是改吃无乳糖的冰冻食物，比如食用豆类、米粉煮成的糊糊。即使你不是乳糖不耐受，冰激凌里面含有大量脂肪，而脂肪在胃里面滞留的时间比其它食物都长。因此生冷的食物最好少吃或者不吃。

请你猜猜

上期答案
谜面　墙上挂，桌子蹲，不走不动没声音，只要铃声一阵响，说起话来传千里
谜目　打一物品
谜底　电话
猜中者　陈益斌、李婷婷、熊强（长春通威）　漆学辉、李春娟（水产科技）　侯国军（德阳通威）
本期谜面　哥俩一般高，每天三台戏，人人都需要，团结互助好
谜目　打一物品

单句征偶

上期出句　春花含笑意
对句　红烛淌热泪（漆学辉　水产科技）
本期出句　碧杨垂岸莺歌燕语
获奖名单　陈益斌　李婷婷　熊强　漆学辉　李春娟　侯国军　郑继成

■监督告示
请您监督
请将通威员工违纪行为及您受到的不公正对待向通威[illegible]部反映。
地址：成都市二环路南四段11号　邮编：610041
[illegible]

刘汉元主席荣膺2011年度中国财智领袖人物

本报讯（记者　成蓉）近日，由中共中央党刊《求是》杂志社主办的《小康财智》杂志评出"中国2011年度财智领袖人物百人榜"，全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席与联想集团原董事长柳传志、中国证监会主席郭树清等百名各行业杰出人物荣列该榜。据悉，这已是刘主席第二次登上中国财智领袖人物榜。

通威集团秉承稳健快速的发展节奏，2011年销售收入达到352亿元人民币，实现了规模和效益的双重突破。尤其是近年来，在集团董事局刘汉元主席带领下，通威集团积极投身于我国太阳能光伏产业，2011年，集团投资260亿元人民币与新疆维吾尔自治区人民政府签订战略合作框架协议，打造全国最大的太阳能光伏一体化项目，为企业自身发展以及中国光伏产业快速成长做出了不懈努力和应有贡献。凭借于此，刘汉元主席再次成为《小康财智》"2011年度中国财智领袖人物"。

据悉，"中国财智领袖人物百人榜"自2008年推出以来，受到社会各界广泛关注。上榜企业家从各行业杰出企业中产生，对企业在行业中占有率提升、主营业务进展、企业盈利发展、进入新商业领域等方面业绩均有明确要求。该榜单以业绩指标、综合影响为评选标准，包含"中国十大财智领袖人物"、"中国财智领袖人物"。其中，"中国财智领袖人物"共分为15个行业，每个行业6人入选。《小康财智》杂志根据一年来对企业和人物的采访报道，以及深入企业跟踪反馈，依据上市公司公告等公开披露信息，联合清华大学领导力研究中心等知名大学商学院组建由媒体总编、企业家、政府官员、著名学者、行业资深人士、咨询公司高管、《小康财智》作者等财经界权威人士组成的专家评审团予以严格、公正评审，确保了此次评选的权威性。

刘汉元主席荣膺香港紫荆花杯杰出企业家奖

本报讯（通讯员　屈经纬　记者　子末）2月27日，由香港理工大学主办的2012紫荆花杯杰出企业家奖介绍会在北京饭店举行，中华全国工商联副主席褚平、香港理工大学校长唐伟章教授与会，全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席等国内14位知名获奖企业家出席。

会上，褚平副主席、唐伟章校长等分别致辞。随后，刘汉元主席作为获奖嘉宾发言，介绍了通威的发展历程，并着重介绍了新能源未来发展的重要性。他指出，快速发展的中国经济，一切生产和发展方式的转变，归根结底最本质的转变是能源的生产方式和利用方式的转变，没有能源的生产方式的清洁化和可持续化，中国的经济发展就可能会遇到种种瓶颈，环境损耗无法承受等因素都会阻碍中华民族崛起。

会后，全国人大副委员长、民建中央陈昌智主席亲切接见了14位获得2012紫荆花杯的企业家。陈昌智副委员长指出，各位企业家在各自的领域中都属于国内的领先企业，要求其无论是在机制还是体系上，一定要创新和突破，并提醒所有企业家一定要注意控制生产资源的节约以及提高生产水平的科技含量。

据悉，紫荆花杯杰出企业家奖由香港理工大学主办，中华全国工商业联合会等部门协办，此奖项评选公正透明，极具权威，审定标准注重候选人的创新和发展能力，营运策略是否有远见及国际性，是否对其所在地区社会发展做出贡献，旨在肯定内地民营企业的资信和发展潜力，表扬我国优秀民营企业创业征程和成功经验，嘉许他们对国家经济腾飞及社会发展所做出的贡献；并通过组织获奖企业家与国际商界人士交流，搭建互动平台，促进内地与香港工商界的交流与合作，创造更多商机，推动国家整体的经济发展。

获奖企业家刘汉元主席所带领的通威集团，充分利用国家产业政策导向，加强自主创新和转型升级，不断提升核心竞争力，注重培育新的经济增长点，积极投身新能源、新材料等战略新兴产业，并以节能减排为己任。正是基于刘汉元主席的这种世界眼光和战略思维，以及通威集团从发端至今30年的稳健跨越，对农业和新能源行业的引领和责任担当，积极创造就业岗位，构建和谐劳动关系，努力参与公益慈善和扶贫开发事业，在国家的经济、政治、社会、文化等方面所发挥的巨大作用，从而荣膺该奖。

刘汉元主席（后排右六）等获奖企业家与领导留影

加大支持力度 加快产业发展

全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席"两会"前夕赴乐调研光伏行业

本报讯（记者　五色　孙远）2月22日，在2012年全国"两会"召开前夕，为充分履行参政议政职能，积极建言献策，提交出高水平、高质量的"两会"议案，加之国内外光伏市场行情起伏波动，备受社会公众的高度关注，在行业面临重要考验的关键节点，全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席，延续十多年来的惯例，专程奔赴有中国"硅谷"之称的乐山五通桥等地深入调研光伏行业现状。《21世纪经济报道》、《第一财经日报》、《中国经营报》、《中国证券报》、《成都商报》、《华西都市报》、《成都晚报》、《天府早报》、四川电视台、成都电视台、四川新闻网等近20家主流媒体广泛关注并强势聚焦，同时就刘汉元常委今年两会提案要点、光伏行业整体发展形势、新能源领域未来预期、光伏市场谋求突破的关键要素以及多晶硅成本控制下的价格关系等热点话题深度对话。通威集团副总裁黄其刚、永祥股份董事长冯德志等全程陪同调研。

22日上午，刘汉元常委一到四川永祥多晶硅公司，即看工地、下车间，边走边问、边分析边总结，对我国光伏行业当前面临的严峻形势和未来发展趋势，做出了深入细致的分析和判断，他表示，回去后将针对一系列影响我国光伏行业发展、光伏市场启动的障碍和瓶颈问题提出建议，尽快把调研成果充实到提案中去，充分利用全国"两会"这个参政议政平台，真正为推动行业健康、快速发展尽一份责、出一份力。

在参观过程中，四川永祥多晶硅公司花园式的厂区环境、规范有序的管理氛围、先进一流的生产设备，引来各大媒体记者一致高度评价，表示四川永祥多晶硅公司的现代化化工企业形象彻底改变了大家传统印象中"跑冒滴漏"的传统老化工形象，整个厂区环境干净整齐，无异味，无污染，空气清新。

在随后的座谈中，刘汉元常委与各大媒体深入交流。他谈到，假如行业真面临洗牌，是为了更好地发下一轮牌，牌洗的过程当中也许有企业个数的变化，但总量还远远处于发展的初期。从未来的需求量上来讲，现在全世界的10万吨、20万吨、30万吨多晶硅的产量都还是发展初期的数量。

记者了解到，永祥多晶硅公司凭借"永祥法"多晶硅生产工艺生产优质太阳能级多晶硅，已在永祥股份内部成功打造一条"全封闭循环经济产业链"，技术创新力度不断加大，成本控制水平已处于国内领先地位。永祥多晶硅的成本优势、管理优势、技术优势等综合优势已在行业本轮"寒冬"中得以充分凸显。

22日下午，在接受四川电视台、成都电视台等电视媒体的联合专访时，刘汉元常委从全球能源危机对人类生存、社会和谐、经济发展等多领域和深层次的影响谈起，在比较各种新能源之间的转化效率和现实意义后强调指出，太阳能光伏发电应该成为未来50年、100年，甚至更长远未来人类文明真正可持续发展的根本动力源泉，这一产业也将会成为未来30-50年，全世界经济的最大一架马车、最大一个火车头。他强调，行业处于这样的地位，值得我们所有的财经媒体和公众媒体、社会各界去大力呵护和支持。

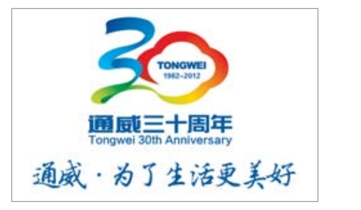
刘汉元常委（右三）调研四川永祥多晶硅公司

■"通威30年"专栏

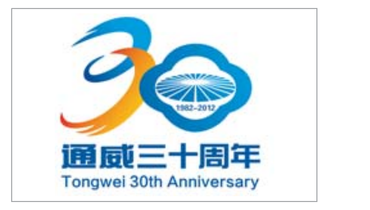
值此通威30华诞的盛大历史节点，作为通威企业文化建设系列活动之一，同时，更是作为通威30周年大庆献礼系列活动之一，我们特举办本次"献礼通威三十年"大型征文·摄影比赛，让我们用饱蘸浓情的文字抵达笔端，抒发有关通威的那些难忘和感动；让我们以极具温情的镜头定格画幅，镌刻有关通威的那些经典和厚重。让我们以此祝福通威，颂歌通威。本期开始，我们将隆重推出"通威30年"专栏，作为开栏，首期展示"通威30年"logo，欢迎总部及各分、子公司全体通威人、社会各界人士踊跃出点子、提建议，并以邮件方式将您的真知灼见发送至xingxb@tongwei.com处，以便我们选出最优设计版本作为"通威30年"庆典logo。

"通威30年"庆典Logo出炉

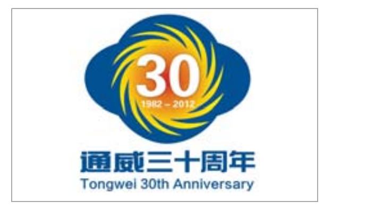
以下Logo均为设计初稿，哪个最合适请大家出良策



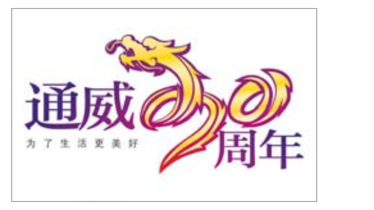
1 通威从创业至今30年来，从蓝色水产王国到绿色健康食品，从绿色农业向光伏新能源的延伸，此标志以最质朴的喜庆元素"飘带"为基础，勾勒出通威30年数字符号，并巧妙地融入了集团标志，结合喜庆祥和的彩色飘带和鲜花，寓意通威美好的前景。



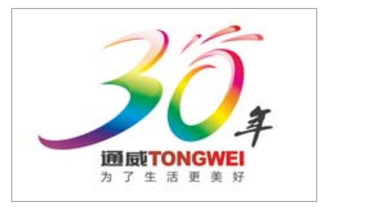
2 此标志由数字"3"与集团标志组合，既巧妙表达了30周年又更直观地体现了与通威的相关性，突出了专属性。"3"字由渐变通威蓝和犹如太阳光芒般的金黄色组合而成，象征着通威农业与新能源双主业携手共进的核心理念，将为人类带来更多的健康、和谐。



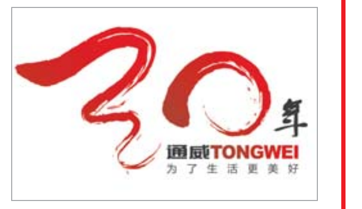
3 以集团标志的"万轮结"为基础，结合中心光轮旋转变形，犹如光芒四射般展开，象征着通威三十年来以水产王国为基础，为给人类可持续发展贡献一份力量，尤其是结合集团以蓬勃之势向新能源延伸，一个太阳能巨轮正在广袤的大地上冉冉升起。



4 龙腾盛世：东方巨龙，龙的传人，龙文化绵亘不断；通威，时代的骄子，行业的巨龙；30年辛勤磨砺，30年鱼化飞龙；2012，龙年霸气回归，秉承龙的精神，龙的风格，壮志腾飞！高贵的金龙，同样高贵的紫色，错落的排版，彰显行业龙头地位。



5 "多彩通威"：数字"30"变形构图，动感流畅，时代感强，寓意蓬勃生机，动力十足，"7"彩色应用，彰显旗下产业多元化发展，多姿多彩。



6 "龙行天下"：传统书法笔触下幻化出龙形数字"30"的设计风格，流畅、自然、大气；适逢2012龙年，通威走过30年的岁月，传承历史，继往开来，做行业之龙，做民族产业之龙，龙行天下……

关于举办"献礼通威三十年"大型征文·摄影比赛的

通　知

2012年，又是机遇与挑战并存的一年，通威稳健快速地走过了精彩的三十个年头。为秉承凝聚、激励团队的活动宗旨，更好地展示通威社会影响力、进一步加快企业文化建设和落地工作，迎接"通威三十年"庆典，集团决定面向管理总部与集团、通威股份、永祥股份及其它板块各分、子公司全体通威人，以及全国广大读者朋友举办第四届"通威文化月"大型征文·摄影比赛。现就相关内容通知如下：

一、征文大赛

1、主题：30年·通威印记

2、题材：通威事业，通威史诗，通威发展历程和足迹，在30年岁月里，与通威相携相随的难忘记忆，通威员工情感、家庭和社会，通威变革和发展等，抒写自己或他人对通威的真切感受、真挚感情、真诚感恩，真实反映令人感动的通威情结，充分表达令人振奋或感动的"通威人"、"通威情"、"通威心"。

3、体裁：散文、通讯、札记、日记、诗歌、小小说、言论等。

4、要求：

(1)题目自拟，情感真挚而积极，内容新颖而富有创意，同时避免空洞、说教和口号；

(2)每篇稿件字数控制在2000字内；

(3)文章必须是本人原创作品，严禁抄袭，每人限投最多三篇；

(4)以电子文档形式提交稿件，请在稿件左上角注明作者真实姓名、工作单位、联系地址、联系电话和邮政编码(附样稿)。

5、奖项设置：设一等奖两名，各奖1000元；二等奖三名，各奖800元；三等奖五名，各奖600元；优秀奖二十名，各奖300元。同时颁发获奖证书。

二、摄影大赛

1、主题：足迹

2、题材：

新闻摄影类：反映通威成长的经典场面和瞬间；企业文化、活动开展等各种活动的精彩断点；市场拓展、销售、养殖、经销过程中的感人镜头；生产经营过程中具有新闻价值的大小事件、人物活动等。

风光摄影类：厂容厂貌、名山大川、自然风物、历史古迹、人文景观等。

生活摄影类：人文风貌、居家旅游、家庭亲情、和谐社会等，尤其是工作、生活中随性而发的喜、笑、嬉、趣、哀、怒等难忘画面。

3、要求：清晰、生动、鲜活、震撼、惊艳、视角独特，画面富有张力和视觉冲击，给人启迪或享受；作品形式为数码相片，确保象素和精度；杜绝PS等各种形式的数码处理和后期加工；参赛作品须注明作品名称、作者、单位、拍摄时间、拍摄地点，公司外部人员投稿请注明详细的通讯地址和联系方式，以便后期联系。

4、奖项设置：参赛作品分为新闻、风光、生活三类分别进行评选，各类别分设一等奖各一名，奖金各1000元；二等奖各二名，奖金各800元；三等奖各三名，奖金各600元；优秀奖各五名，奖金各300元。同时颁发获奖证书。

三、相关说明

1、参赛对象：全体通威人、广大关心和支持通威发展的读者朋友及社会各界人士。

2、参赛方式：可以个人名义单独参赛；各分、子公司可以集体名义参赛，由人行部统一组织稿件和作品。

3、责任部门：在通威内部，不管是以个人名义还是集体名义参赛，各分、子公司的人行部为活动责任部门，负责具体落实和跟踪此项活动。

4、评选方式：为确保本次活动的权威性、严肃性和公正性，大赛将邀请通威集团、通威股份主要领导及四川省作家协会、摄影协会资深作家、摄影家直接参与评选。

5、投稿方式：通过邮件方式将电子文档稿件、照片发至bjb@tongwei.com，概不接受手写稿件、打印稿件或传真稿件。请在邮件主题中注明"参赛"字样。

6、查看进程：请密切关注"献礼通威三十年"大型征文·摄影比赛主题网页（http://www.zgnyqss.com）。

7、作品处理：参赛作品请自留原作，概不回复；优秀作品和获奖作品将逐期选登在《通威报》、《通威人》杂志上；大赛揭晓通知将公布于2012年6月30日《通威报》。

8、截稿日期：2012年5月15日

9、联系人：孙远　宋斌

10、联系电话：028－86168751、86168757

本次活动的解释权归通威集团编辑部，参赛作品的真实性、合法性由作者本人负责。

通威集团编辑部
二〇一二年二月二十九日

通威股份荣获质量榜样·食品安全质量特别贡献奖

本报讯（记者　成蓉）近日，由消费质量报、质量权威网等共同举办的"质量榜样·2011年度传媒大奖"隆重揭幕，通威股份获得"质量榜样·食品安全质量特别贡献奖"。

通威股份副总裁、食品事业部总经理刘志全表示，此次获奖是消费者和全社会对公司产品的认可。今后，通威股份将继续严格质量控制，为消费者提供更多更好的优质产品和服务。

据悉，通威股份始终坚持以打造完整、优质的农牧产业链条为目标，长期致力于动物营养、投入品控制、食品安全及养殖业可持续发展的科学研究，已形成集品种改良、研发、养殖技术研究和推广，先后在成都、海南等地巨资建设了现代化的水产品深加工基地，以及加工、销售、品牌打造和服务为一体的完整产业链条，构建起了完善的通威食品"全程质量可追溯体系"，其生产的"通威鱼"、"通威美鮰鱼"、"鱼本家"、"金卡猪"、"太丰鸭"等系列产品，在成都、重庆、北京、上海、广州等主要市场已树立起强大的品牌影响力和充分的市场号召力。

通威管理总部举行企业文化践行模范座谈会

本报讯（记者　崔维顺　怀南）为推动集团企业文化建设工作深入开展，提升企业文化践行模范的感召力，加快企业文化建设在管理总部的试点，2月27日，通威管理总部企业文化践行模范座谈会在一楼多功能厅举行。通威集团监事会主席陈星宇，副总裁胡荣柱、黄其刚，通威股份总裁严虎等集团、股份主要领导及中企联企业文化建设委员会常务副秘书长祝慧烨出席座谈会并分析评价，管理总部全体员工近200人与会。

严虎总裁与大家分享了自己对企业文化的理解和感受，并结合通威股份实际指出，要按照集团企业文化建设需要和统一部署，全力以赴强化宣贯、落地和执行工作；在管理中更加强调和落实管理文化，推行激励文化、信任文化、学习文化的建立；同时，要求强化责任文化，杜绝官本位文化、权力文化。

祝慧烨秘书长指出，管理总部以两位模范人物作为一个案例，作为一个标杆，作为一个样本，对审视文化、推进文化是很有意义的。他说，通威是行业里的领军企业，而且在持续健康发展，并形成了"通威现象"、"通威模式"，为中国企业的持续发展、为中国式管理的探索做出了独到的贡献，祝愿通威文化真正地上一个新的台阶，祝愿通威文化真正有力地发挥它的独特作用。

座谈会邀请集团企业文化践行模范特别奖获得者通威股份检测中心主任刘耀敏、畜禽研究所所长罗润生作经验交流。刘耀敏主任围绕自身在检测中心的工作体会，以实际案例分享了检测中心的几个故事，着重讲述了信任文化的建立、员工培养、目标管理和工作激情的保持等方面的方式方法。罗润生所长则以《简单管理》命题，同与会人员共同分享了他简单管理的四大法则、十六字方针。集团、股份人力资源部负责人还从人力资源的专业角度进行了分析、点评，管理总部全体员工围绕"工作方式、态度、效率和沟通"与模范人物进行了深入探讨交流。（详细报道请见第六版）

通威股份宾阳通威项目隆重签约

百龙舞宾州炮龙节投资推
签约现场

本报讯（通讯员　王朝才）2月2日，广西·宾阳2012"百龙舞宾州"炮龙节投资推介会暨项目签约仪式在南宁市宾阳县隆重举行。广西壮族自治区工商联、南宁市投资促进局及宾阳县委、县政府、宾阳县投资促进局等部门领导和客商300余人出席了本次推介会和签约仪式。

会上，广西壮族自治区工商联副主席梁钰光、中共宾阳县委书记黄宁分别致辞，希望各位客商在此次推介会上看到宾阳的前景，找到在宾阳发展的商机。宾阳县历来注重亲商、爱商、扶商，以炮龙节为契机举办签约推介会，对发展壮大民营经济、促进招商引资工作有重要意义。宾阳县县长张先进介绍了宾阳的投资环境、招商政策，对客商到宾阳投资置业表示欢迎。

随后，通威股份宾阳通威等上亿元投资项目代表出席了签约仪式。通威股份投资总监李高飞代表签约企业发表了热情洋溢的讲话，赢得与会代表的肯定和热烈掌声。南宁通威总经理曾德林、通威股份发展部副部长陈勇峰、南宁通威副总经理王朝才等作为签约方代表应邀参加了签约仪式。

宾阳通威项目的签约标志着通威股份南宁片区进入快速发展阶段。

早日落地且末 造福当地百姓

中共新疆维吾尔自治区巴音郭楞蒙古自治州且末县委常委、常务副县长王博炜率队访问通威，并深入永祥多晶硅公司考察调研

本报讯（记者 宋斌 通讯员 蒋山国）2月12日上午，中共新疆维吾尔自治区巴音郭楞蒙古自治州且末县委常委、常务副县长王博炜率县商务和经济信息化委员会主任吴晓勇，县住房和城乡建设局局长辛建国一行访问通威集团管理总部，全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席，通威集团副总裁胡荣柱等热情接待并座谈。

刘汉元主席与王博炜常委一行就通威在且末县建设100万千瓦光伏发电项目进行了深入座谈，并形成了高度共识。会上，胡总对该项目的具体合作事宜进行了详细介绍。刘汉元主席在听取介绍后表示，新能源是通威的又一主业，为人类提供绿色能源是我们的梦想和责任，希望该项目早日落地，造福当地百姓。

王博炜常委向刘汉元主席表达了与通威深入合作的意愿和信心，并表示，且末县幅员辽阔，光照资源丰富，非常适合建设太阳能光伏电站，欢迎通威来且末县开发光伏资源，愿携手通威造福百姓，为当地的经济建设和社会发展提供优质、环保、高效的清洁能源。

期间，王常委一行还参观了通威荣誉厅，观看了集团宣传片，对通威所获得的诸多殊荣和高度的社会责任表示钦佩，对通威在新能源领域所取得的成就予以了高度评价。当天下午，王常委一行在胡总的陪同下前往位于乐山市的四川永祥多晶硅公司参观、考察。

在四川永祥多晶硅公司考察调研时，王常委一行受到永祥股份董事长兼四川永祥多晶硅公司总经理冯德志等热情接待。在冯董事长的陪同下，王常委一行参观了公司一期生产线、二期生产线，二期主控室和公司展厅。在展厅里，讲解员介绍了公司的发展历程以及科技、工艺、产品、企业文化等方面内容。大家顿足在沙盘前，冯董事长进一步为大家介绍了永祥板块的基本情况，尤其着重介绍了永祥板块循环经济产业链模式打造情况。

强力支持 推动发展

沅江市政府领导调研沅江通威

本报讯（通讯员 岳艳）2月17日上午，由沅江市人大常务委员会副主任匡阳春、沅江市人民政府市长助理兼经济开发区主任汤建平等领导以及沅江市政府办、开发区、农业局、畜牧水产局、粮食局相关人员一行调研沅江通威，为企业发展出谋划策，帮助解决问题。沅江通威总经理赵宗清等热情接待并汇报工作。

赵总首先感谢沅江政府及相关单位对沅江通威多年以来的大力支持和帮助，并简要汇报了公司2012年经营计划以及五年规划情况，针对一些遗留问题和实际困难，请求政府各级部门一如既往给予沅江通威更多支持。沅江政府各级领导也纷纷表示将给予沅江通威全力支持和配合，为公司良性发展提供保障。

座谈会上，汤建平市长助理发表讲话，他对通威为沅江市做出的贡献表示感谢。他指出，以后不管遇到什么问题，政府定会全力解决，让公司轻装上阵。对沅江通威今年的大好形势以及五年规划，他给予了肯定和赞赏，并表示对公司以后新建项目也将大力扶持。

淮安市经信委党组成员、淮安市中小企业局、乡镇局副局长贾茂萱视察淮安通威时指出

通威现代化水平 树行业典范

本报讯（通讯员 岳慎）2月10日，淮安市经信委党组成员、淮安市中小企业局、乡镇局副局长贾茂萱，以及淮安市各县区和乡镇管理局主要领导赴淮安通威参观指导。

2月10日下午，淮安通威总经理助理欧建华等公司经营管理团队陪同来访领导参观了公司办公楼、生产车间。参观过程中，欧总介绍了公司先进的生产设备和加工工艺，以及行业领先的自动化操作车间和电脑控制系统、国内外先进的饲料检测设备等。

现场参观后，贾局长对淮安通威现代化的生产车间给予了高度评价，他指出，提高企业现代化、生产流程机械化水平是未来中小企业的生存和发展之道，通威就是行业的典范。

热心民生 建言献策

通威集团工会主席参加成都市第十五届人民代表大会第五次会议

本报讯（记者 怀南）2月9日–13日，成都市第十五届人民代表大会第五次会议在蓉胜利召开，来自成都市各行各业和各条战线的603名人大代表出席会议。作为市非公有制经济大型企业代表，市人大代表、通威集团工会主席李建军（李思宇）与会并积极建言献策，分别就“关于禁止在农贸市场宰杀活鱼的建议”、“关于再次提拓宽神仙树南路与成昆铁路线交汇处道路的建议”、“关于提高屠宰业市场准入门槛的建议”等热点问题提出自己的建议。

据悉，为切实履行好参政议政职能，通威集团工会主席李建军进行了深入的社会调研。基于环境保护和食品安全考虑，李主席建议政府出台政策禁止在成都市三环内农贸市场宰杀活鱼，改由企业集中统一宰杀，不仅能利于保护环境，又能确保食品安全。同时，在生猪屠宰方面，李主席还建议从源头抓起，关注和帮助有可控生猪养殖基地的产业链企业，控制成都市规模化生猪屠宰加工企业的数量，将有利于政府监管和促进行业发展，确保向市民提供安全放心的猪肉，营造更加和谐安定的社会环境。李主席表示，以上建议在起草过程中得到了通威股份食品事业部的大力支持。

由于事关民生大计，李主席的建议受到了中共成都市党委、政府的高度重视，“关于建立肉类食品必须有商标才能销售的市场准入机制”的建议在成都市第十五届人大代表2011年优秀“献一策”建议汇编中被收录，并获成都市人大常委会主任王东洲批示，就相关工作的落实亲自跟进。

通威时评之四十六

不用扬鞭自奋蹄

◆ 邢晓波

龙年伊始，万象更新。

1983年，2012年，时间的年轮刚好碾过30载。值此通威30年的重要节点，2012年的计划会意义深远。

回顾通威的发展历程，可以说是顺风顺水，没有大起大落，亦没有太多波澜起伏。通威从发端至今，已顺利走过了30个年头。30年来，秉承“追求卓越，奉献社会”的企业宗旨和“诚、信、正、一”的经营理念，全体通威人紧跟集团董事局刘汉元主席的步伐，用心工作，用智慧工作，用只争朝夕的精神工作，从而赢得了三十年的发展与辉煌。

通威三十年如一日的脚踏实地和稳健跨越，为责任、为理想的躬身实践，续写了三十年的重要成就。审视行业内外，可以骄傲地说，通威在经营管理、组织构架、文化建设、品牌培育、社会责任等方面成效卓著，这些成绩值得全体通威人骄傲自豪。

2011年，通威股份抓住水产、畜禽终端产品良好的市场行情，圆满完成任务。2011年，股份公司先后启动了组织变革、总部及片区管理职能转变、营销模式改革、薪酬绩效改革、采购模式改革等重大变革举措。虽然部分改革还在持续过程中，但通过改革的推进，已让全体通威人更充分地意识到了企业和自身发展的危机感和紧迫感，促使大家居安思危、居危思变、深刻自省，全力以赴投入到行业竞争和自身工作中去。

在集团农业板块稳步发展，产业链进一步延伸、完善的同时，集团新能源板块也克服困难，奋勇前行，取得了较好成绩，圆满完成了年度经营目标。永祥多晶硅生产法的全面应用、3000吨多晶硅项目建设的顺利投产、犍为6000吨多晶硅项目的如火如荼建设、新疆太阳能光伏一体化项目的成功开启等，都为永祥股份的跨越式发展奠定了坚实基础。

然而，成绩只属于昨天，今天和明天我们能否继续领跑，值得警醒和深思。不容忽视的是，近几年，饲料行业群雄并起，竞争的层次逐步提升，也更加激烈，可以说，新一轮的产业整合、高层次淘汰赛已经开始。通威作为水产饲料行业的领跑者，面临无法回避的激烈挑战，我们只有继续保持健康快速的发展态势，才能立于不败之地。同样，对于新能源板块，由于后金融危机下宏观经济形势的复杂性和不确定性，成本竞争压力依然是国内企业所面对的主要问题。

逆水行舟，不进则退。当我们在分析、总结自身优势的同时，还必须清醒于行业内外目前所处的严峻形势。行业竞争日趋激烈，优秀企业英雄辈出，我们深感不能高枕无忧，不能止步不前。唯有变革与突破、创新与发展，才能打破瓶颈，涅槃而永生。

对此，我们要以变化应对变化，以创新变革的姿态迎接竞争对手的挑战与自我挑战，将通过管理体制的持续变革创新，为公司发展注入新的动力。

2012年计划会上，集团董事局刘汉元主席为我们精辟地分析了通威新能源和农业两大主业所处的行业背景和发展阶段。对于新能源板块，他强调，我们如何审时度势、练好内功，怎样在产业链的应用上，环节的连接、管理机制上真正做好工作，是永祥人要做的事情。对于农业板块，刘主席强调，从市场营销策划的角度、从公司持续发展的角度，需要真正理性地规划我们的未来。面对最终一定是“强者更强，差者扫地出门”的行业发展格局，大家一定要探索总结我们的营销模式，让其真正发自内心地搞明白怎么样营销，找到支撑点，找到可以复制的成功案例。

关于人力资源，刘主席认为，在我们这种量级的企业管理上，今天的好是过去三、五年甚至更长时间的积累，今天的不好也是历史因素沉淀的结果。系统越大，这种滞后和缓冲效应越明显。我们对系统的复杂性，实施的惯性，改变一个东西的成本带来多大新的价值，花费多少时间成本，一定要对其体量和惯性有足够的预测和把握。所以，市场一定要通过“内培外引”，共同观念冲击形成新的营销模式。对于人力资源的内部考核激励，刘主席强调必须清楚量化，真正奖勤罚懒。他要求今年一个月一次的培训、轮训必须全年展开，完善绩效考核跟踪系统、职业规划培训考核记录跟踪系统，完善人力资源的心智模式的调整。

刘主席强调，企业文化典范的树立，内部员工心智模式的调整，管理上得失利弊的相互交流非常重要，使自己不用扬鞭自奋蹄。大家一定要调整自己的心智模式，换位思考、相互成就。良好的习惯是成功的一半，表率是最好的领导方式。抓好重中之重的工作，完善好人力资源的激励考核培养手段，引进各种外部资源，全力投入到未来的工作中，通威一定能够厚积薄发。只要大家真正重点突出、营销终端、执行到位、有效经营，一定会有良好的业绩。

反思和总结是为了更好地前行。只有积蓄能量，继续上路，扬帆破浪，我们才能抵达胜利的彼岸。

我们坚信，经风雨而卓然，历逝水而长青。

让中加合作互利共赢

加拿大农业及农业食品部部长访问通威

本报讯（记者 宁泽）2月7日，由加拿大农业及农业食品部部长兼加拿大小麦局局长Gerry Ritz率领的加拿大农业及农业食品部高级考察团一行莅临通威集团管理总部，就加强农业科技创新交流与合作进行友好访问，加拿大农业及农业食品部常务副部长John Knubley，加拿大食品检验局局长George Da Pont，加拿大参议员兼加拿大双低油菜理事会主席JoAnne Buth等随团考察。全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席及通威股份总裁严虎亲切会面并出席会谈，通威股份行政部、技术中心、国际业务部、通威实业公司等相关人员热情接待。

Gerry Ritz部长一行首先参观了通威荣誉厅，边听讲解边仔细询问通威产业发展情况，对通威各产业板块有了更深入的了解，对通威引领的水产“蓝色革命”及倾力打造的水产王国深表敬意，同时对通威集团近三十年的稳健发展赞叹不已。

座谈会上，严虎总裁致欢迎辞，表达了通威同加方合作的良好愿望。加拿大参议员兼加拿大双低油菜理事会主席JoAnne Buth在致辞中表示双方近一年来频繁的交流和互动为双方合作奠定了良好基础。

Gerry Ritz部长在发言中特别指出，他一直非常期待对通威的访问，认为对通威的访问是此次访华行程中的高潮。他对今天能与刘主席亲切沟通和学习通威的成功经验，搭建中加合作的桥梁感到非常荣幸。他认为通威是世界级的公司，通威的起步和发展的模式非常好，刘汉元主席将公司的发展战略定位在食品和新能源领域非常有远见卓识，食品和能源问题对中国至关重要，对世界的发展也非常重要。在未来，加拿大将进一步提升原料的质量来为中国提供高质量的原料，加强同通威等中方单位的合作，造福于两国人民，他祝愿通威更加蓬勃发展。

会上，刘汉元主席对Gerry Ritz部长一行的到来表示热烈欢迎，并就目前中国农牧行业的产业现状和发展形势做了深入分析，同时简要介绍了通威近年来的发展历程。刘主席指出，今天的深入座谈，是双方合作内容的延续和顺利推进。刘主席还谈到，加拿大和中国在资源上有很大的互补性，建议加方在大豆进口路线图中寻找到合适的方式，从而寻求到价位合理的优质产品的输出国来源。最后，刘汉元主席祝愿双方的合作能长期共赢。

随后，在通威股份技术总监吴旭东等的陪同下，加拿大高级考察团一行参观了通威股份检测中心和通威水产科技公司。

中共邛崃市委常委杨彬、邛崃市人民政府副市长李健一行调研通威蓉崃模式时指出

助推产业一体化再上新台阶

许秀峰副主任（右三）视察攀枝花通威

本报讯（通讯员 余强）为做深、做透蓉崃模式，让产业链发展更加完整清晰，有效推进蓉崃模式的打造进程，1月31日下午，中共邛崃市委常委杨彬、邛崃市人民政府副市长李健一行深入调研通威蓉崃模式。通威股份总裁严虎，通威股份副总裁、食品事业部总经理刘志全，副总裁、四川片区总经理陈平福全程陪同调研，蓉崃通威总经理孙志伟等热情接待。陪同调研的还有春源食品、春源生态、新太丰农业、太丰养殖等公司相关负责人。

杨彬常委一行首先对规模化养殖小区及养殖户进行了实地考察，分别走访了牟礼龙凤猪场、黑石村、太丰固驿养鸭场、春源生态公司等。在与当地农户面对面的沟通和交流中，杨彬常委从养殖户的养殖环境、种苗提供、饲料供给、销售渠道、售后服务等方面进行了详细询问和深入了解。

在随后的座谈会上，与会领导再次深入交流，共同探讨产业一体化发展所面临的机遇和挑战。会上，严虎总裁首先介绍了通威集团近年来的发展历程以及未来发展规划，刘志全副总裁对通威股份食品板块的发展思路做了详细介绍。听取汇报后，杨彬常委首先肯定了蓉崃模式在产业一体化中所起的作用，特别是养殖的契约化管理，实现了资源互通、优势互补、利益共享、风险共担，让农户充分体会到了产业一体化带来的实惠，同时强调，邛崃市委、市政府还将继续坚定不移地支持通威产业链的区域化发展，包括政府职能部门的有效支持以及政府项目资金的扶持。杨常委指出，政府还将发挥对养殖环境的评估职能，逐步淘汰不达标的规模化养殖户，提高养殖准入条件；同时从多渠道宣传注水猪肉的危害性，加大执法力度，规范市场秩序，从政府的角度加大食品安全的宣传力度，有效支持通威产业链的发展。

最后，杨彬常委对通威未来三到五年的区域化发展提出了殷切希望，希望通威在邛崃产业链上的所有投资项目能够明确目标，继续落实企业实际的经营效益指标，通过与质检相关职能部门的有效配合，加大通威品牌的宣传力度，提升品牌的区域知名度；通过探索新的共建养殖模式，拓宽融资渠道，提高市场占有率，把企业的有效经营目标和农民的增收致富愿望有机结合起来，让产业一体化真正上一个新的台阶，有效促进产业链的良性发展。

攀枝花市人大常委会副主任许秀峰一行视察攀枝花通威时指出

为民着想 环保富民

本报讯（通讯员 邓丽君）2月16日，攀枝花市人大常委会副主任许秀峰在米易县人大常委会副主任郑世平、米易县人民政府副县长张光明等一行的陪同下到攀枝花通威视察工作。攀枝花通威总经理刘用成热情接待。

一到公司，许主任对攀枝花通威整洁有序的生产现场、厂区一片生机盎然的景象给予了高度赞赏，对公司在当地收购玉米解决农民卖粮难问题的做法更是给予了高度评价。期间，刘总向许主任重点介绍了攀枝花通威成立以来取得的经营业绩，并汇报了公司2011年的经营管理情况。许主任对公司取得的成绩给予了充分肯定，希望公司抓住发展机遇，为民着想，环保富民，用行动践行“改善人类生活品质，成就世界水产品牌”的宏伟愿景。

优势互补 打造强势品牌

九鼎集团董事长杨林一行考察通威

李高飞总监（左一）陪同杨林董事长（左二）一行参观通威荣誉厅

本报讯（记者 宋斌 通讯员 徐宝平）2月21日下午，湖南九鼎科技（集团）有限公司董事长杨林、副总裁暨茂辉、董事长助理尚军一行来到通威集团管理总部参观考察。全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席，通威股份总裁严虎，通威股份董事会秘书、投资总监李高飞等热情接待，并亲切座谈。

作为相识二十多年的老友，刘主席与杨董事长追忆往事，相谈甚欢。随后，杨董事长热情地向刘主席介绍了九鼎集团的发展现状，杨董事长非常重视与通威的合作，甚至亲自参与合作方案设计。刘主席在认真听取完杨董事长的介绍后，就新型养殖模式和市场营销等问题与杨董事长深入交换意见，并提出了两套独到的合作方案，希望通威与九鼎能优势互补，打造新的强势品牌，扩大市场影响。

期间，杨董事长一行还在李高飞总监等的陪同下，参观了通威水产科技公司、检测中心和通威荣誉厅，并观看通威集团宣传片。在对通威有了进一步了解后，杨董事长表示，通威的机构设置相当先进完善，企业文化和内部管理非常专业，非常赞赏刘主席的科技观。

据悉，在参观通威水产科技公司时，水产科技公司总经理罗国强向杨董事长一行介绍了公司的研发情况。参观过程中杨董事长对通威水产科技公司的优美环境及科研工作给予了高度评价与肯定。

诚挚合作 共同发展

武汉通威经销商参观通威集团

本报讯（记者 青山）2月24日上午，武汉通威经销商张健、郭志宏、张运祥、王太平、廖明显、黄家贵一行参观通威集团总部。通威股份总裁严虎、行政总监聂良等热情接待并座谈。

座谈会上，严总详细询问了各位经销商的经营情况，感谢大家长期以来对通威的支持与信赖，指出通威将坚持不懈地致力于新技术和新产品的研发，不断提高产品品质，为大家提供更加优质的服务，希望双方继续精诚合作，实现养殖户、经销商和公司的三方共赢。经销商张健向严总详细介绍了目前洪湖的花、白鲢鱼养殖行情，希望通威能给予更多的技术支持，帮助养殖户增产增收。

期间，6位经销商还参观了通威股份检测中心和通威荣誉厅，观看了通威集团宣传片，对通威先进的技术实力赞叹不已，对通威的卓越成就深表钦佩。

技术创新 加快发展

四川永祥多晶硅公司2011年度总结表彰暨2012年工作计划会成功召开

技术创新 降本增效 强化执行 持续提升
四川永祥多晶硅公司2011年度总结表彰暨2012年工作计划会现场

本报讯（通讯员 蒋山国）2月16日，四川永祥多晶硅公司2011年度总结表彰暨2012年工作计划会在公司办公楼六会议室举行，会议对2011年度工作做了深入总结，对2012年度工作做了周密安排，并确立了2012年度“技术创新、降本增效、强化执行、持续提升”的经营方针。永祥股份董事长兼四川永祥多晶硅公司总经理冯德志，乐山市永祥多晶硅公司现场指挥长李斌等出席会议，公司主办、技术员以上管理干部参加会议。

上午，公司总经办各相关领导分别就2011年度总结、2012年生产实施计划、经营工作计划、市场营销及供应链管理工作、公司上海研究所工作计划等一系列内容进行了深入阐述。公司副总经理易正义从经营管理、生产管理、工程建设管理三个方面，全面分析、总结了多晶硅公司2011年度的经营发展情况以及所取得的成绩，客观剖析了2011年公司存在的问题及不足。

下午，公司举行了隆重的表彰仪式。冯总等领导分别为评选出的44名优秀员工、2个优秀集体颁发了荣誉证书，并宣布了今年在工作中表现突出，获得晋升的20余名员工名单。随后，公司各部门负责人分别与冯德志董事长签订了2012年经营计划责任书和安全责任书。签订仪式上，冯董事长与每一位责任人就负责的部门工作做了总体要求和部署。

会上，冯董事长从2012年生产计划、内容、目标及公司未来发展的远景规划等五个方面发表重要讲话。冯董事长指出，面对行业压力，大家要不断创新优化工艺流程，进一步提升技术水平和管理效率，强化团队执行力，不断降低生产成本，提高公司的综合竞争力，以科学的理念、动态的思维、敏锐的眼光审视并推动2012年工作计划的执行，“不为失败找借口，只为成功找办法”，推进永祥多晶硅公司持续、健康、稳定、快速发展。

又讯（通讯员 罗琳）2月15日，乐山市永祥多晶硅公司2011年度工作总结暨2012年计划工作会召开，现场指挥长李斌、副指挥长易正义等与全体员工汇聚一堂，回顾2011年的工程建设及团队建设，明确2012年工作任务。

会上，指挥长助理陈福联等分别对2011年度所分管的工作做了总结，对2012年工作提出要求。副指挥长易正义代表总经办部署公司2012年度工作，明确2012年工作思路，确定公司2012年度工作方针为“强化培训、完善管理、打造团队、优化方案、控制成本、科学建设”。

计划会上还表彰了2011年度优秀员工及先进部门。颁奖仪式上，现场指挥长李斌、副指挥长易正义等领导分别为他们颁奖。随后，优秀员工代表及先进部门代表纷纷发言，表示会继续保持良好的工作状态，奋发向上，在自己的工作岗位上再创新高。

通威股份内控体系建设动员及培训大会召开

本报讯（通讯员 曾莎）为落实中国证监会要求，主板上市公司在2012年开始全面执行企业内部控制制度，2月9日，通威股份召开了内控体系建设动员及培训大会。

通威股份董事会、管理层对本次大会高度重视，通威集团董事局刘汉元主席、股份总裁严虎、董事会秘书李高飞、财务总监袁仕华等出席本次会议并发表重要讲话。公司独立董事干胜道、四川华信会计师事务所何寿福与会，股份总部各部门负责人及经办人员列席本次会议。

刘汉元主席强调指出，在社会组织结构里，可控是任何形式存在的必然要求和前提。在实施内控体系中如何兼顾可控与效率两者的关系，控制住绝对不能发生的风险，严防可能给公司造成的损失，理清正常工作中可能出现的小风险，在把控这些风险的过程当中，简化节点、减少界面、保留必要，知道可控的必须、必要，在实施过程中兼顾效率，并强调在整个体系建设过程中别为内控而内控，别为控制而控制。内控建设完善的是公司生产经营管理的各种规章制度、各种流程方面的设置，绝对不能够为内控单独建一套单独的大软件、一套体系，所以在理解内控工作的必要性的同时，别把内控和日常的生产工作剥离开来弄成两套体系。

会上，严总指出，要建立风险为导向的内控体系；要围绕公司经营活动来建立制度授权流程和手段；要兼顾效率优先、成本可控，思考激励和制度以及文化几方面的整体融合，从人力资源开发和管理上，更多从内控导向激励建立，把企业文化的影响有机结合。

动员大会结束后，通威股份邀请四川华信会计师事务所何寿福老师以内控建设方法为主题为大家进行了深入培训。

通威股份虾特料片区发展研讨会召开

本报讯（通讯员 王琴）为明确通威股份虾特料板块五年发展规划和相关具体经营方向，推动股份虾特料板块发展步伐的加快和发展规模的提升，2月17日，通威股份虾特料片区发展研讨会议在管理总部多功能厅召开。全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席出席，通威股份总裁严虎、虾特料片区总经理王昌翰与会。海南大海、珠海海一、揭阳海一、海一种苗等虾特料片区公司负责人、总部相关职能部门负责人参加会议。

会上，严总回顾了股份公司虾特料板块的发展历程，指出今后必须加大、加快虾特料板块的发展力度和步伐，提升通威在虾特料行业的发展水平和地位。揭阳海一总经理苏宇翔、珠海海一总经理陈朝文、海南海一于明超博士等分别就“虾特料行业现状分析”、“研发、中试与培训基地设立”、“通威虾特料片区规划及愿景”、“通威虾特料片区工作汇报”等主题作精彩分享。

刘汉元主席要求该片区在2012年要充分利用、聚焦骨干力量做好营销模式的固化和团队建设工作，做出能够在系统内广为推广、复制的成功典型案例，相应的阳光激励、配套考核机制要及时跟上。

会议讨论并明确了虾特料片区的五年发展规划和相应的激励考核办法，明确了该片区将按照三大战役管理机制实施管理，并将进一步加大人才引进和培养力度。会议的成功召开将为实现股份公司虾特料板块的快速发展、夯实并巩固通威在水产行业的领先地位奠定坚实基础。

2012年度通威股份人行经理培训成功举办

本报讯（通讯员 肖兴玮）1月31日–2月2日，通威股份2012年度人行经理培训在管理总部举行。来自通威股份下属各板块近100家分、子公司人行部负责人参加本次培训。此次培训结合股份公司当前人力资源战略发展要求，以提升人行经理在公司“五五规划”中应具备的专业能力为目标，培训共分为外请讲师、内部相关管理职能部门工作部署及交流、专项问题讨论三个环节，三天的培训取得了良好效果。

培训会邀请到了四川省劳动保障厅监察处处长王祖云就劳动标准和劳动争议预防与处理等相关问题进行了讲解，增强了大家防范经营风险的能力。特约讲师朱明君就《HR如何有效支持业务伙伴》课程进行讲授，朱老师凭借多年的工作经验，系统讲解了HR怎样通过关注效率支撑组织目标达成，并关注核心员工和干部的能力提高；同时，就部门经理如何成为业务伙伴的内部专家和战友，如何成为业务实现的直接力量、变革的驱动者和参与者等热点话题，与大家进行了热烈讨论，课堂气氛十分活跃。

期间，通威股份总裁严虎出席会议并发表重要讲话。严总要求各分、子公司人行经理从观念、行为和学习等方面全面提高自身能力，围绕公司经营发展和战略做好一系列配套服务工作，站在2012年新的起点上，开启人力资源开发和管理工作新篇章。会上，通威股份行政总监聂良、人力资源部部长何萍先后对股份2011年行政部和人力资源部的工作进行了总结，并对2012年各分、子公司人行部的相关工作进行了部署安排。

通威太阳能双流项目与美国GT公司开展技术交流

本报讯（通讯员 陈红）2月9日，作为多晶硅硅片领域顶级设备制造商的美国GT先进设备公司亚洲技术中心资深总监徐瀚博士和类单晶研发组组长端木宁博士等一行6人，带着最新研究成果来到通威太阳能双流项目指挥部开展最新型类单晶铸锭炉和工艺技术的交流与推介。通威集团副总裁、通威太阳能公司董事长、项目总指挥胡荣柱出席交流会，项目指挥部现场指挥长黄龙星、副指挥长马志达以及硅片组、电池组相关技术人员参加交流，GT公司在节能降耗、降本增效方面取得重大突破的研发产品引起通威关注。

交流会上，GT公司向通威太阳能项目团队介绍了公司的发展历程、发展现状及未来发展方向，并与通威太阳能项目团队技术人员就攻克类单晶铸锭技术难题进行了深入交流和探讨。

此次交流促使通威太阳能与硅片制造领域的先进技术保持了同步前进，为项目下一阶段的设备招标采购工作理清了思路，也为公司建设精品项目增强了信心。

奇闻轶事

泰坦尼克号最后午餐菜单有望拍出10万英镑

据英国《每日电讯报》2012年2月21日报道，1912年4月14日沉没的泰坦尼克号游轮上一张“最后的午餐”菜单即将在英国拍卖，有望拍出10万英镑（约合100万元人民币）高价。

这份菜单上列出了当年泰坦尼克号为头等舱乘客提供的奢华午餐菜品。它曾被放在头等舱客人华盛顿·道奇（Washington Dodge）的桌子上，他是一位来自美国旧金山的著名银行家。当时道奇正带着妻子鲁丝（Ruth）和儿子小华盛顿一起旅行，鲁丝在无意中将菜单放进了手提包。

泰坦尼克号撞到冰山后，鲁丝与儿子乘坐救生艇首先离开并获救，这张放在鲁丝手提包中的“最后的午餐”菜单就此得以存留至今，道奇则在沉船后被服务生弗雷德里克·雷（Frederick Dent Ray）救起。这张菜单如今将在伦敦Henry Aldridge＆Son拍卖行拍卖，以纪念3月31日的泰坦尼克号建造完工100周年纪念日。

泰坦尼克号1912年4月2日从贝尔法斯特起航，4月14日在北大西洋撞冰山沉没，1500多人遇难。

世界最贵甜点售价2万英镑 2克拉钻石点缀

据中新网报道，世界上最昂贵的甜点现已发售，由英国厨师马克·吉伯特制作的甜点，一块售价就高达2.2万英镑（约21.9万人民币）。当然，昂贵甜点用材自然不乏珍奇异宝，不仅使用顶级鱼子酱和比利时最好的巧克力，装饰品造价更加不菲，糕点顶部装饰了一颗两克拉的钻石，四周用金箔点缀。

这块糕点使用了比利时最好的四种巧克力，包含了蜜桃、橘子和威士忌口味。蛋糕夹层中是香槟果冻和海绵蛋糕体，外部是可食用的金箔树叶。马克高超的糕点技术让巧克力、香槟、金叶和钻石都完美结合起来。看起来精致美妙，口味也极佳。

这块甜点价格已经超过了纽约一米其林三星餐厅出售的1.5万英镑的顶级冰冻巧克力，如果真的有人购买此块英国糕点，那么他将被载入吉尼斯世界纪录。

哲理小品

三个要求

有三个人要被关进监狱三年，监狱长给他们每人一个提出要求的机会。

美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄。

法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴。

而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。

三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊到：“给我火，给我火！”原来他忘了要火。

接着出来的是法国人。只见他手里抱着一个小孩，美丽女子手里牵着一个小孩，肚子里还怀着第三个。

最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200％！”

什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是由三年前我们的选择决定的，而今天我们的抉择将决定我们三年后的生活。

分粥

有七个人曾经住在一起，每天分一大桶粥。要命的是，粥每天都是不够的。

一开始，他们抓阄决定谁来分粥，每天轮一个。于是乎每周下来，他们只有一天是饱的，就是自己分粥的那一天。

后来他们开始推选出一个道德高尚的人出来分粥。强权就会产生腐败，大家开始挖空心思去讨好他，贿赂他，搞得整个小团体乌烟瘴气。

然后大家开始组成三人的分粥委员会及四人的评选委员会，互相攻击扯皮下来，粥吃到嘴里全是凉的。

最后想出来一个方法：轮流分粥，但分粥的人要等其他人都挑完后拿剩下的最后一碗。为了不让自己吃到最少的，每人都尽量分得平均，就算不平，也只能认了。大家快快乐乐，和和气气，日子越过越好。

同样是七个人，不同的分配制度，就会有不同的风气。所以一个单位如果有不好的工作习气，一定是机制问题，一定是没有完全公平公正公开，没有严格的奖勤罚懒。如何制订这样一个制度，是每个领导需要考虑的问题。

服务彰显品质 品牌领跑市场

南宁通威三塘准军事化服务中心揭牌仪式举行

南宁通威市场将士出征前集结动员

本报讯（通讯员 蓝金梅）2月7日，南宁通威三塘准军事化服务中心正式揭牌，三塘村领导、南宁通威总经理曾德林共同为三塘准军事化服务中心揭牌，南宁周边经销商和养殖大户代表100余人出席了揭牌仪式。

仪式结束后，公司领导和嘉宾、经销商及养殖户在准军事化服务中心举行了座谈会，针对广西水产养殖情况进行了交流。同时，市场先锋队60人分成6个步兵营，分别到附近各个村、屯实施“大宣传、大游行、大拜访”行动，派发宣传资料，告诉所有的人，“通威来了。”

通威准军事化服务中心是通威营销模式的核心，是通威营销战略调整和营销改革实施的重大举措；通威准军事化服务中心，是通威服务用户的前沿堡垒，是通威技术服务员之家，是通威养殖户之家。南宁通威三塘准军事化服务中心的成立，标志着南宁通威水产技术服务和市场营销工作迎来发展新阶段。

通威准军事化服务中心，实行“统一早会、统一晚会、统一就餐、统一住宿、统一装备、统一着装”的“六统一”准军事化管理。服务中心将发展成为技术服务人员、经销商、养殖户的培训基地、服务基地和技术交流中心。

2012年及未来几年，南宁通威将继续坚持抓好质量，做好服务，将服务营销、会议营销坚持到底。服务中心将认真履行职责，体现功能，发挥作用。服务中心将执行到位，一如既往地做好终端营销服务工作，通威和广大经销商、养殖户的合作、共赢、发展之路会更宽、更广。

合肥通威深化市场服务升级工作

本报讯（通讯员 王伟明）合肥通威在新的一年，继续夯实基础，加快服务升级，做好市场“后备基地”建设。

据悉，2012年，合肥通威为更好地支援前线将士，打造“通威服务一条龙”工作，在原有服务体系的基础上，继续加强后勤服务工作，通过建立微笑服务岗，设立服务监督牌等措施加快服务工作升级，做到保障有力，有效支持前线，做好市场“后备基地”。

淄博通威开展市场拓展训练

本报讯（通讯员 钟昌华）为提高整个市场营销团队的凝聚力和市场作战能力，纠正以往各自为政、分散突击的做法，2月3日淄博通威市场部结束休假的第一天就外请培训机构对市场部全体成员开展拓展训练。大家分成猛龙队和翔龙队，不畏严寒，在教练的指挥下，开展队列和突破思维、团队作战等训练，在训练中大家结合市场营销，寻找优势和弊端，将模式化思维进行拓展，打造创造性思维。通过这次拓展，有效提升了大家的士气，效果明显。拓展结束后，大家纷纷带着满腔的热情积极投入到市场工作中，为今年突破五万吨目标开了个好头。

达州通威深入推进市场服务工作

本报讯（通讯员 杨伟）初春的江口湖，春寒料峭，达州通威2012年度养鱼技术培训会在宣汉江口湖会议室召开，参会养殖户的养殖规模从十几箱到近百箱不等近20户。会上，达州通威总经理罗维旭告诉大家：“我们来的目的就是为大家服务，解决你们急需的优质鱼料产品。”简短的话语赢得用户们的喝彩，达州通威水产料部养鱼技术服务老师徐显春授课并组织大家现场交流。用户们踊跃提问，徐老师都耐心细致地一一解答，用户们纷纷表示：“我们信任通威的品牌，信任通威的服务，今年继续合作，共创辉煌！”

海阳通威工程主车间顺利封顶

本报讯（通讯员 田祥东）在“早建成、早投产、早出料、早见效”的工作目标指引下，海阳通威工程生产主车间于2月18日顺利封顶，这是继该工程2011年12月27日办公综合楼封顶的又一喜讯。

据悉，海阳通威工程自2011年8月开始筹建以来，全体工程管理小组成员及公司员工按照《工程管理办法》认真履行职责，与中方、越方施工队伍紧密联系，团结协作，克服语言交流不通、工作生活环境差等不利因素，围绕“质量是根本，安全是保障”的施工原则，不断优化施工方案，充分利用公司内外有限的人力、物力资源，为土建、钢结构、设备安装等施工单位提供资金、技术、翻译等支持，确保工程建设顺利进行。

全体工程建设人员和海阳通威人表示将以此为契机，继续发扬艰苦奋斗的创业精神，圆满完成既定的工程建设任务和公司经营任务，为通威集团30周年献礼。

文化导行 关爱共进

通威集团2012年工会会员代表大会召开

本报讯（记者 崔维顺）2月7日，通威集团2012年工会会员代表大会在管理总部召开，集团现任工会委员会委员、经费审查委员会委员及40余位会员代表参加了会议，旨在让工会真正代表和维护员工的合法权益，促进员工和企业之间的交流，调动员工的积极性和创造性，藉此成为创造和谐通威的重要平台。

会上，集团工会主席李思宇汇报了工会2011年开展的主要工作，并就2012年工作计划做了简要提议。资金管理委员、经费审查委员分别就经费收支和审查做了相关报告，三项报告均获全体参会代表表决通过。此次会议还投票选举产生了新的文娱委员。同时，会议还对公司倡导的“信任文化 责任文化 学习文化”中的“学习文化”的建立，作为工会组织如何有效推进的问题进行了讨论。

通威太阳能召开首届工会委员选举会议

本报讯（通讯员 罗太学）2月27日，通威太阳能在一楼会议室举行了首届工会委员选举会议暨2012年工会工作计划会议，公司全体工会会员参会。

为保障全体工会会员利益，严格遵守《工会法》等相关法律法规制度，并积极响应集团工会2012年工作计划安排，本着公平、公正的原则，当天会议上，全体工会会员以不记名投票方式选举产生了9名新一届工会委员，并根据被选举委员各自的业务特长进行了职责分工，同时，商讨形成了2012年公司工会活动计划。

新《饲料及饲料添加剂管理条例》宣贯会举行

本报讯（通讯员 张瑞）新修订的《饲料及饲料添加剂管理条例》即将在2012年5月1日起实施，为加强学习和宣贯，2月17日，通威股份检测中心在管理总部召开了今年首次培训会。

会上，通威股份检测中心主任刘耀敏首先对新版条例做了分析解读，新条例明确了饲料管理部门、生产经营者、养殖使用者的相应责任，增加了饲料生产企业为饲料质量安全的第一责任人，企业必须建立采购原料的查验和记录制度，完善了生产过程的质量安全管理措施，明确了饲料、饲料添加剂的包装和标签要求以及产品留样和追回制度，并极大地提高了违法者的违法成本、加大了对违法行为的处罚力度，旨在食品安全、农产品质量安全上发挥更积极有效的作用。

武汉通威与中国邮政储备银行签订银企战略合作协议

本报讯（通讯员 刘准）2月10日上午，武汉通威与中国邮政储备银行东西湖支行银企战略合作签字仪式在公司二楼会议室成功举行，标志着银企双方战略伙伴关系正式确立。中国邮政储备银行东西湖支行行长李芳与通威股份湖北片区总经理兼武汉通威总经理洪睿等出席了签约仪式。

签约仪式上，洪总首先就通威集团现有产业情况、未来的发展趋势及武汉通威未来发展规划向李行长作了详细介绍，并指出武汉通威现有的工作重点是市场占有率的提高及人才的储备，大家有信心将武汉通威打造成湖北省最大的饲料生产、销售企业，预计年销售量达30万吨。

东西湖支行领导也明确表示会按照“优势互补、共同发展”的原则，通过银企双方共同努力，将产业做大做强；同时会积极地向上级反映，为合作争取更优惠的信贷政策。

通威太阳能双流项目全面强化节后安全生产管理

本报讯（通讯员 罗太学）为了全面加强节后安全生产管理工作，2月15日，通威太阳能工程部组织公司全体安全员及承建方、监理方代表召开了月度安全生产会议，会议希望通过各方共同努力，确保实现全年安全生产零事故的工作任务和目标。

会议指出，节后逐渐进入施工阶段，要求各施工单位务必加强安全教育，强化全员安全意识，形成高度自觉的安全责任，不断增强安全生产的监督管理能力和应急处置能力，严格按照施工安全技术规范操作，坚决执行安全生产施工“八到位”，即：安全意识到位；安全措施到位；安全技术交底到位；安全生产职责到位；安全教育培训到位；安全管理人员到位；安全检查、整改、落实到位；安全资金到位。会议还特别就项目工地和办公区域的日常防火、防漏电、防盗及雨季来临后的防雨、防水、防雷等具体安全防范重点提出了要求。

通威水产科技2012年工作计划会顺利召开

本报讯（通讯员 翁云福）2月15日，水产科技公司2012年工作计划会在公司大会议室顺利召开。会上各职能部门分别总结了公司2011年在科研生产、成果转化、人事行政管理、财务经营等方面取得的成绩，并对公司评选出的2011年度A级员工、优秀团队、优秀项目组等进行了通报表彰。

公司总经办就2012年工作计划内容做了重要部署，2012年水产科技公司将紧紧围绕股份公司“加大服务体系建设”的经营方针开展工作，利用公司在水产科技研发上的强项，深化技术研发平台建设，推动科技研发和成果转化力度，积极融入到股份公司技术服务型企业的建设中。

通过本次计划工作会议的召开，坚定了科研人员的研发信心，鼓舞了员工的士气。大家纷纷表示，在2012年的工作中将以更加饱满的激情和斗志为通威股份公司的发展添砖加瓦，书写水产科技公司崭新的篇章。

通威水产科技积极开展人力资源管理培训

本报讯（通讯员 郑继成）2月15日上午，水产科技公司人行部组织全体员工进行人力资源管理培训。

期间，股份人力资源部副部长周洋波主讲“转型中的人力资源管理——新形势下的人力资源管理探讨”，既科学系统又通俗易懂地对新形势下的人力资源管理工作进行了深刻的阐述和剖析，同时还分析了企业内外部环境，并罗列企业人力资源管理所面临的难题及应对措施。

此次会议，让全体员工领会到新形势下的人力资源管理与每位员工息息相关，对转型中的公司各项工作都有一定的指导意义，对每位员工的学习和工作都产生了巨大的助推作用。

通威动物营养深入落实竞争上岗机制

本报讯（通讯员 阳艳）为提高员工的竞争意识，促进员工岗位的合理流动，经过多日筹划安排，2月13日，通威动物营养科技全体后勤办公人员竞争上岗活动正式启动，此次活动为期半个月，分为宣传动员、择岗、资格审查、竞岗演讲及综合评比、确定新岗位人员五个阶段。综合评分低于60分的竞岗人员，公司将对其进行岗前培训或换岗，活动的最终目的是培养员工成为一专多能的复合型人才。

■ 企业文化建设专栏

激情勃发 团结奋进

通威大厦项目部拓展训练留影

常德通威组织元宵庆祝活动

本报讯（通讯员 刘娜）2月6日下午，由常德通威水产料、畜禽料、后勤部、生产部四个小组组织的元宵活动争夺赛正式开始。

现场人员加油呐喊声起伏不断，气氛顿时达到高潮，之后又陆续组织喝啤酒、吃面包、抢椅子、猜谜语、头顶苹果、顶气球、单顶乒乓球、掰手腕、俯卧撑（背上坐人）、吹矿泉水瓶、肢体语言等12个项目，每个项目决出名次，并给予了现金奖励。此活动效果较好，增加了员工的凝聚力和向心力，也为年后的工作开展增添了活力与动力。

海一淡水组织召开迎新春活动

本报讯（通讯员 陈瑶）2月6日下午，海一淡水组织召开了“迎新春工会活动”。活动以团体项目为主，“通威之歌”展现了企业文化，“拔河比赛”体现了团队力量，“队列训练”充分展示了各小组的有效配合，“篮球比赛”你争我夺异常激烈，每位选手的拼搏精神感染了全场。

淮安通威欢度元宵

本报讯（通讯员 岳慎）2月6日农历正月十五，龙年元宵节。为了更好地营造“家”的氛围，让员工在通威大家庭里感受和谐的传统节日关怀，淮安通威举办了“包汤圆、赏烟花”欢度元宵活动。

“元宵包汤圆，一家乐团圆”，2月6日下午，淮安通威食堂餐厅分外热闹，全体员工一字排开，齐动手，分工合作包汤圆。捏皮、放糖、搓圆……在随后的团圆饭上，淮安通威原料部王力平成为开年第一个幸运儿，他吃到了大家特别设计的一款幸运汤圆——“钱币汤圆”，还获得了淮安通威总经理周洪超为他颁发的幸运大红包，可谓是喜上加喜，让大家羡慕不已。

当晚，公司楼前烟花齐放，缤纷的焰火让天空变得格外美丽，火树银花、烟花璀璨，全体员工沉浸在这份欢乐而祥和的节日氛围里，默默祝福着通威今年更加灿烂辉煌。

海南通威欢庆元宵

本报讯（通讯员 陈琳）春节的味道还未飘散，元宵节便款款走来。2月6日，时值中华民族传统节日——元宵佳节，海南通威为营造祥和、团圆的元宵氛围，组织公司全体员工中午免费就餐，让不能在家团圆的员工们以聚餐的形式共度传统佳节。

员工们在食堂一起品美食、叙友情、话未来，欢声笑语充满了整个食堂，现场气氛喜庆又活跃，大家在渲染一种节日气氛的同时，更是在表达一种愉悦心情。这次活动虽然简单，但让广大员工们更加紧密地团结在一起，感受海南通威家一样的温馨与和谐，助推了海南通威打造“家”文化建设。

西安通威共庆元宵佳节

本报讯（通讯员 黄佼）2月6日，西安通威员工齐聚一堂，欢度元宵团圆佳节。公司为大家提供了免费的晚餐，除了平常的饭、菜、馍，还为大家准备了口味多样的元宵。大家吃着可口的饭菜和元宵，感受着家庭般的温暖，度过了一个欢快的团圆佳节。

作为通威的员工，大家都来自五湖四海，元宵之夜欢聚在西安通威，一片欢声笑语中，看到的是公司对大家的关心和爱护，一碗元宵亦表达着公司领导对所有员工的真挚感谢。虽然这只是一份小小的心意，但是大家都能感受到公司的人文关怀，也能更深切地感受到整个通威和谐的人文环境，同时也感受到了员工朝气蓬勃的精神状态，所有员工都在公司规定的收假时间内冒着北方的严寒天气赶到了公司，可见大家对工作的敬业及对公司的认同。因为所有员工的支持，再加上公司领导的关怀，大家团结在了一起，表示将为西安通威创造更美好的明天。

通威大厦项目部开展拓展训练

本报讯（通讯员 王图）为增强团队协作能力，提高团队凝聚力，提升员工的高效执行力，2月6日，在不影响工程施工的情况下，通威大厦项目部全体员工来到龙泉“想象力拓展公司”的培训基地，开展了为期一天的以“团结、沟通、交流、互动”为主题的拓展训练活动。

拓展活动正式开始后，教练带领学员们先做了热身训练，在接下来的环节中，教练把所有人员分成两个组，要求各组选出队长、助理，并完成队名、LOGO、口号的设计及展示。接下来的一项项紧张而刺激的拓展训练更是充分考验了大家，激发了大家的拼搏精神。

训练结束后，通威大厦项目部全体员工表示，只要大家心往一处想，劲往一处使，不断学习和总结，把每一件工作都当作是一次人生挑战，就没有战胜不了的困难。

山东通威举行企业文化培训

本报讯（通讯员 杨凤娥）2月4日，在山东通威会议室，通威股份鲁豫片区总经理、山东通威总经理皮大权对山东通威全体员工就企业文化进行了一次系统、全面的培训，使参训的每一位员工对通威企业文化有了一个清晰和透彻的了解。

皮总深入浅出、旁征博引、循循善诱，从何为企业文化、通威的发展史，到通威的企业文化做了一番全面、详细的讲解，员工们学习热情高涨。

培训后，员工们对企业文化的理解变得更加清晰，对山东通威的发展也更有信心，大家深感受益匪浅、意犹未尽。

誓创佳绩 士气如虹

通威股份各分、子公司纷纷举行动员誓师大会迎战旺季

揭阳通威饲料有限公司
JIEYANG TONGWEI FEED CO., LTD.
2012年生产经营誓师动员大会
揭阳通威誓师动员大会现场

攀枝花通威新年新气象

本报讯（通讯员 邓丽君）2月6日，攀枝花通威升旗仪式结束后，召开公司2012年员工动员大会，攀枝花通威总经理刘用成传达了管理总部2012年计划会议精神，指出2012年是攀枝花通威发展的关键之年，并以“稳健发展、服务至上、精细管理”作为新一年工作方针，同时全面部署了公司2012年各项工作，要求全体员工心往一处想、劲往一处使，为公司的发展而努力工作，继续发扬艰苦奋斗的创业精神，力克时艰，圆满完成管理总部下达的各项任务，为攀枝花通威的发展奠定坚实基础。

合肥通威积极备战

本报讯（通讯员 王伟明）2月6日，合肥通威2012年动员大会在肥东县管委会会议室隆重召开，合肥通威总经理李德贵参加会议并讲话。

据悉，此次大会以“团队协作、变革创新、成本领先、雄冠皖江”为主题。在大会上，李总就公司2011年的生产经营活动做了简要总结，李总在发言中既肯定了公司2011年经营活动所取得的成绩，还着重指出了2011年经营中的不足之处。公司各部门负责人也就2011年工作进行了总结，并对2012年的工作进行了规划和承诺。

常德通威安排新年工作

本报讯（通讯员 刘娜）2月6日，常德通威2012年员工动员大会在公司二楼会议室召开，常德通威总经理袁涛对2012年市场营销和内务管理做了总体布置和安排，各部门负责人述职发言，员工典型代表上台发言。据悉，2012年常德通威将把握市场机遇，乘势而上，在新的一年谱写新的辉煌篇章。

海南水产食品部署工作计划

本报讯（通讯员 张义权）2月9日，海南水产食品全体干部员工汇聚一起，举行了2012年生产经营誓师大会。

会上，各部门负责人作部门工作誓师发言，海南水产食品总经理史贻鸿对2012年公司重点工作进行部署，诠释经营方针，讲解管理要求，动员大家树立信心，鼓起勇气，务实工作，真抓实干，克服一切困难，圆满完成今年的生产经营任务。

海一淡水新年表决心

本报讯（通讯员 夏成建）2月6日上午，海一淡水举行了2012年员工誓师动员大会。海一淡水副总经理邓金雁出席会议并作重要讲话，全体员工参加了会议。大会对海一淡水2011年度先进个人进行了表彰，颁发了奖品及荣誉证书。公司各部门负责人相继发言、表决心，表示在新的一年里将尽心尽力、团结一致，以市场为核心，充分发挥自己的职能，更好地做好本职工作，为市场工作服务、服务、再服务，全力确保公司目标的实现。

海南通威召开动员大会

本报讯（通讯员 陈琳）2月15日，海南通威召开2012年生产经营誓师动员大会，公司干部员工全员出席，通威股份动物保健研究所所长肖丹等参加会议。

会上，海南通威总经理助理赵永作海南通威2011年工作总结报告，会议还对公司优秀员工、销售明星、先进班组、先进集体进行了隆重表彰。各系统员工激昂宣誓，表示将会紧密团结在以易总为首的领导班子周围，戮力同心，开拓进取，以更加饱满的工作热情，努力拼搏奋斗，共同助推海南通威“二次创业实现二次腾飞”的新跨越。

江苏巴大召开誓师大会

本报讯（通讯员 张磊）2月7日，江苏巴大召开了2012年工作誓师大会。江苏巴大总经理蔡福强、全体中干、内勤及业务员参加了此次会议。

市场部三位经理李永华、严卫明、李才学分别同大家学习了“广东通威市场运作之分析”、“刘主席营销年会讲话”及“严总裁营销年会讲话”，传达了2011年营销年会的会议精神及指示。此次会议为江苏巴大2012年工作的顺利开展奠定了基础。

揭阳通威迎接新挑战

本报讯（通讯员 王楠）2月9日上午，揭阳通威隆重举行2012年生产经营誓师动员大会，公司全体员工参加会议。会议对揭阳通威2011年度工作进行了总结，市场营销系统与公司签订了2012年度目标责任书。同时，大会还对揭阳通威2011年度先进员工进行了表彰。大家表示将在新的一年里勇于接受新形势下的各种挑战，充分发挥部门职能，更好地完成本职工作，助推公司量利双增，谱写揭阳通威二次创业的新辉煌。

廊坊通威细化2012年工作

本报讯（通讯员 张军培）2月6日下午14时，廊坊通威隆重召开了2012年誓师动员大会。会议在通威“集结号”和齐唱“通威歌”的氛围中拉开帷幕。

首先由廊坊通威人行部经理王一举就2011年度工作的完成情况进行了详细汇报，并对工作中的得失进行了分析与总结。同时，还对2011年度表现优秀的员工和年度考核A级员工进行了嘉奖。会上，廊坊通威总经理胡承锋就饲料行业目前的形势进行了阐述，并就公司取得的业绩以及在工作中存在的问题进行了分析与总结，提出精细化管理的工作要求，另外还提出了“猪料模式化”的经营方针，鼓励广大员工树立“寻求新思路，探索新方法”的发展理念。

南宁通威召开动员大会

本报讯（通讯员 蓝金梅）2月6日下午3时，南宁通威2011年工作总结暨2012年生产经营动员大会在精通酒店举行。会议由南宁通威人事行政部经理徐铭娟主持。南宁通威副总经理王朝才首先做了2011年公司工作总结，就各部门取得的成绩、亮点及存在的不足和改进措施、2012年工作展望作了详细报告。随后，大会对2011年度股份公司优秀部门经理、公司优秀员工进行了表彰。南宁通威总经理曾德林传达了通威股份2012年计划工作会议精神，并结合南宁通威和片区发展要求，作了重要指示。

南通巴大争创英雄团队

本报讯（通讯员 何志泽）2月23日，南通巴大“挑战2012誓师动员大会”准时召开。

会议首先表彰了2011年度A级员工和生产、市场、行政后勤各系统优秀员工，并号召获得表彰的员工身体力行，做好表率，以每个人带动数人的方式，让南通巴大拥有一支人人争先的英雄团队。

山东通威激情出征

本报讯（通讯员 汤泽洪）2月4日，山东通威2012年誓师大会在淄博召开。通威股份鲁豫片区总经理、山东通威总经理皮大权的战前动员激情四射，犹如寒冷冬日里的一把火，激昂了全体员工的斗志。会后全体员工摩拳擦掌，满怀激情奔赴各自的工作岗位。

绍兴通威学习计划会精神

本报讯（通讯员 李小霞）2月6日下午，绍兴通威一片喜气，公司2011年度总结表彰暨2012年誓师动员大会召开，全体干部、员工参加会议。

会议紧紧围绕“重执行、讲规范、效率优先；抓服务、拓网络、上量增利”这一主题，全面传达了集团2012年计划工作会议精神，各部门总结汇报2011年工作，并安排部署2012年工作。会议还表彰了2011年度“先进工作者”和“优秀班组”。全体参会人员庄严宣誓将大会推向了高潮。

越南通威提速增效

本报讯（通讯员 毛利红）越南通威于2月上旬认真组织经营团队学习三个文件，自下而上、自上而下全面制定了各部门本年度KPI考核指标和工作细划方案。2月13日上午公司组织召开了2012年经营工作誓师动员大会，通威股份越南片区总经理兼越南通威总经理沈金竹对公司2012年经营工作专题报告，明确了“整合资源、创新突破、精兵简政、提速增效”的经营方针，并提出了七项具体经营举措。

茂名通威技能大赛促发展

本报讯（通讯员 郭丽清）2月28日，茂名通威在大会议室召开了2011年度优秀员工表彰暨2012年动员大会。

大会上，茂名通威总经理陈军等为优秀员工颁发荣誉证书与奖金，鼓励大家继续保持优良作风和艰苦奋斗的精神。

当日下午，由茂名通威分工会组织，全体员工配合，举办了打字比赛、开叉车比赛、换轮胎比赛，参赛选手各个尽显其能，活动在紧张激烈的气氛中结束。

本版技术顾问:高启平

职务:通威股份国家级技术中心副主任兼水产研究所所长

高所长系动物营养与饲料加工专业硕士,四川省水产学会常务理事,四川省畜牧兽医学会动物营养分会常务理事。主要论文有《饲料的蛋白质含量与饲料系数关系的数学模型与配方设计》、《饲料品位与养殖利润》等,主编《通威科学养鱼模式》一书,获2010年中国水产科学研究院科技进步三等奖,获2010年成都市科技进步一等奖。

联系方式:028-86168862
E-mail:twb@tongwei.com

养殖选通威 年年有赚头

□ 海南通威技术服务部 谭芳芳 马利

丁松支在投喂通威鱼料

用对饲料是关键 放养密度要适宜

海南通威客户曾令生和曾令泰是两兄弟,哥哥曾令生有一百多亩的鱼塘,弟弟曾令泰也有近百亩鱼塘,两兄弟都是通威的铁杆用户。

弟弟曾令泰跟踪鱼塘的养殖面积22亩,4月初开始放苗3.3万尾,放养密度1500尾/亩,放苗规格50g/尾,8月2日卖鱼,1斤以上规格达90%,全程使用132#通威料,饲料用量(含鱼苗料):690包,产量:38500斤,包产量为:55.8斤/包。整个养殖过程中,曾令泰精细管理,鱼达到半斤后每月消毒一次,调水一次;每天中午开增氧机二小时。一但天气变化严格控制投喂并及时增氧。本塘鱼的饲料成本为11万元,药物和鱼苗成本为1万元,塘租4000元,罗非鱼的总收入16.6万元,鳙鱼的收入5000元。总的算出来该塘鱼的利润为4.7万元,每包饲料带来的利润可达68元。所以该客户卖鱼后马上换了一台更好的车。

哥哥曾令生的跟踪鱼塘养殖面积26亩,7月27日放苗6万尾,放养密度2300尾/亩,12月15日卖鱼4.9万斤,由于当时缺水,没有清塘,估计塘里至少还剩三千斤鱼,鱼产量共5.2万斤。全程使用通威132#,共1040包(83200斤)。包产量为:50斤/包。对于这个产量他也非常满意。

两兄弟的鱼塘在一起,水源、鱼塘的底质也一样,平时两人也在一起切磋养殖技术,养殖效果却不一样,两兄弟最大的不同就是放养密度不同,弟弟的是1500尾/亩,哥哥的是2300尾/亩,用的饲料都是通威132#,弟弟的包产量为55.8斤,哥哥的包产量为50.0斤,由此可见放养密度对养殖效果影响很大,密度过大,饲料效率反而减小。因此要让好饲料发挥好作用,放养密度也要控制好。

养好鱼调好水 通威与我心连心

位于文昌抱罗的丁松支老板,是通威铁杆用户,也是海南通威的万户重点用户之一,自通威扎根海南以来就一直使用通威产品不动摇。几年来,通威稳定的产品品质一直使得丁老板的包产量处在50斤左右。2011年,在海南通威隆重推出了科学调水模式:1+1模式,即用通威光合菌调水1次后再用通威饲料伴侣调水1次,交替轮流使用。

丁松支老板就按照这种调水模式全程调水对照,7月份其中一个20亩鱼塘抓鱼后,统计产量有了明显的提升,其包产量达到了53.1斤,系数为1.50,该鱼塘自标粗分塘2月后,开始调水,到抓鱼时一共调水9次,平均每17天就调水一次,每次分别轮流用通威光合菌8到10桶(5公斤),通威饲料伴侣8到10袋(加红糖、活化10到12小时),经常检测水质,水质常规指标非常良好,透明度时常保持在30到35公分水平,且育成阶段鱼病很少。

可见,通威推行的科学调水模式让丁松支老板在养殖过程中取得了较高的养殖产量,自然也取得了更高的养殖效益!所以丁老板也坦然地说:“养鱼还得先养水,养水还靠调好水;跟着通威调水走,养殖高产不用愁!”

通威让我信心十足

37岁的浅子贵老板从事罗非鱼养殖已经多年,共有600亩鱼塘,他为人大方、真诚,和业务员的关系非常好,来到他鱼塘边简易的小房,看到房前屋后摆着整齐的一盆盆花卉,打开房门看见地板打扫得一尘不染,物品摆放得井井有条,一个勤劳、细心、热爱生活的形象跃然在眼前,不得不由然佩服浅老板。

第一眼看到浅老板,满脸挂着质的笑容,谈起他养鱼成功的经验,他只笑着说,其实也没什么,我只是稍微勤快一点,最主要是我选择了通威饲料,你看我三林基地的1#塘,面积为35亩,全程用的通力2#,2011年3月7日放罗非鱼2784斤(14476元),大头(花鲢)1045尾(1045元),3月15日又放一批罗非2548斤(12230元),塘租32400元,人工费8667元,抓鱼工费2700元,电费11077元,饲料164300元(通力2#1060包)鱼药和消毒药共7699元,还放了1200元的虾苗,总投入共255969元,收获罗非鱼(福寿鱼)75659斤,售价4.41元/斤,收入333656元,其它大头,中罗非鱼,黑草(青鱼),小罗非鱼收入23687元,虾1600元,总收入为358943元,减去总投入255969元,这一口塘的纯利润为102974元。饲料的包产量为66斤。

浅老板对此很满意,表示会坚持使用通力2#饲料,并把稳定、高产的通威饲料推荐给更多的老乡和朋友使用。

通威饲料就是好

楼明昌是浙江人,在海南文昌养殖罗非鱼已经十多年了,总的养殖面积有240亩,从2010年开始使用通威饲料。2011年他的鱼塘全程使用130#通威料,在链球菌暴发的情况下,仍取得了很好的收益,5个跟踪池塘的饲料系数分别为1.37、1.32、1.37、1.26、1.27,平均饲料系数为1.32(见表1)。按照一包饲料的产鱼量来算为60.6斤/包。看到这么高的产量,楼老板情不自禁的说:“通威饲料就是好,以前也用过其它品牌的饲料,但都没有这么高的产量,而且通威饲料养出来的鱼不瘦不肥,体型匀称。我自愿做通威的宣传员,让更多的养殖户来用通威饲料,让更多的养殖户像我一样得到实惠,赚更多的钱!”

一包料(80斤)养出60斤的鱼,可不是件简单的事情,除了使用通威这么好的饲料,还与楼老板的精心管理是分不开的。楼老板的鱼塘坚持每半个月调一次水,前期用漂白粉、饲料伴侣,后期用生石灰和海南通威赠送的通威光合菌调节水质。每个鱼塘配备两台增氧机,30多亩塘的就配备1台3.0千瓦和1台2.2千瓦的增氧机,小点的塘,十多亩的就配1台1.5千瓦和1台0.75千瓦的增氧机,适时开关增氧机就更不用说了。

在我们到访的时候,他已经为2012年的生产备好了60万尾鱼苗,做好了详细的生产安排,准备在新的一年获得更大收成。

表1:楼明昌5个池塘的养殖效果

池塘	1	2	3	4	5
池塘面积	10亩	24亩	33亩	33亩	24亩
放苗数量	26000尾	47500尾	60840尾	61000尾	45500尾
放鱼时间	2010.11.27	2011.3.12和5.4	2011.3.12和5.4	2011.3.12和5.4	2011.3.12和5.4
放苗规格	8g	11g	11.5g	11g	11g
饲料型号	130	130	130	130	130
卖鱼时间	2011.10.9	2011.10.17	2011.11.27	2011.11.15	2011.11.1
用料量(吨)	12.2	27.32	44.72	42.2	28.84
产量(斤)	17861	41365	65503	66813	45515
饲料系数	1.37	1.32	1.37	1.26	1.27
平均值	1.32				

本版技术顾问:罗润生

职务:通威股份国家级企业技术中心副主任兼畜禽研究所所长

罗所长系南京农业大学动物营养与饲料加工专业毕业,致力畜料配方和市场营销多年,具备广泛的实践基础、丰富的市场经验和深厚的学术背景,在相关领域的专业开发中更为见长。

联系方式:028-86168862
E-mail:twb@tongwei.com

鲟鱼反季节繁殖新突破

□ 润兆渔业 李军 王泽仁

润兆渔业彭州军乐苗种繁育基地

鲟鱼繁殖在正常情况下为每年的春季。人工养殖条件下,通过控制养殖环境、改变养殖方式等办法调节鲟鱼亲鱼发育时间使其繁殖提前到秋冬季,和春季繁殖相对应叫反季节繁殖。

我国鲟鱼反季节繁殖仅限于黑龙江等鲟鱼传统产区,目前尚处于试验阶段,未形成规模产量。欧洲传统鲟鱼养殖国家反季节繁殖较为成功,但亲鱼培育均在全控温的工厂化养殖条件下进行,繁殖规模很大程度上受工厂化养殖规模限制,苗种数量有限,价格比常规繁殖高出很多。近几年,我国反季节鲟鱼苗全靠进口。

2011年11月,四川润兆渔业有限公司鲟鱼反季节繁殖在公司养殖基地之一的彭州市军乐苗种繁育中心获得成功。这一重大突破,为我国鲟鱼养殖降低成本、鲟鱼商品鱼均衡上市和鲟鱼产业规模化发展提供了良好条件,也为公司鲟鱼苗种繁育、鲟鱼商品鱼养殖和鲟鱼鱼籽酱加工三大业务板块的顺利发展奠定了坚实的基础。

按照公司鲟鱼亲鱼的储备量和配套的基础设施及技术水平,在今后2-3年内,鲟鱼苗种繁育年产量将达到1000万尾以上。鲟鱼反季节繁殖成功,确保了鲟鱼苗的全年均衡供应,大规模的鲟鱼苗种繁育,必将缓解我国鲟鱼养殖的苗种瓶颈,为我国鲟鱼养殖的大面积推广做出贡献。

开春肉鸡管理有妙招

□ 毕金凤

开春后,气候变化异常,是疾病的高发期。在这个过渡阶段,要加强肉鸡管理,做好疾病防治。

一、加强卫生消毒

在鸡病防治工作中,要始终把消毒放在重要位置。要抓好三个环节,即雏鸡入舍前、整个饲养期间、卖鸡后的消毒工作。雏鸡入舍前,鸡舍及器具应严格冲洗、消毒(鸡舍内应反复消毒三次以上);整个饲养期间要掌握三个要点:鸡舍门口要设消毒池,并经常更换消毒水。喂鸡前,要更换工作服并注意手和鞋的消毒。平时要坚持对鸡舍内外实行定期消毒;卖鸡后要及时清理鸡舍内外的鸡粪,对鸡舍内外器具进行彻底清扫、冲洗、消毒。

二、正确防控疾病

制定适合当地疫情的免疫程序,严格接种好疫苗。正确接种疫苗须注意如下问题:疫苗品种应与鸡群日龄相符;各种疫苗的接种方法(主要有滴眼、滴鼻、注射、刺种等)都有其严格规定,应按照说明去做;疫苗的稀释一般用专用稀释液或蒸馏水,稀释好的疫苗必须在规定时间内用完;每只鸡都应接种好疫苗;注意疫苗的存放;进行滴眼、滴鼻免疫接种前后各24小时不要进行喷雾和饮水消毒。

大部分细菌性疾病要靠药物的定期投放来达到预防的目的。大肠杆菌病、沙门氏杆菌病、慢性呼吸道病、球虫病等疾病的发生,大都与日龄和环境变化有很大关系,这就要求根据不同的情况来制定不同的用药预防程序。如沙门氏杆菌病易发生于育雏鸡;而慢性呼吸道病和大肠杆菌易发生于早春;球虫病多发生于15-60日龄等。正确安排用药时间必须首先了解各日龄、各饲养阶段易感染发生的疾病,适时投药才能达到预防目的。

三、加强饲养管理

舒适的环境不仅能使鸡发挥最大的生产能力,而且可以减少疾病的发生,获得最大经济效益。

1、温度是育雏阶段主要因素之一,适宜的温度可以发挥饲料的最大效益。温度过低易引起鸡发生呼吸道病和打堆死亡。把温度计悬挂在与鸡同一高度处测温,育雏第一周一般控制在35-36℃,以后每周降低2-3℃,根据鸡的反应,这也是养殖户最应该注意的一个问题,温度过低时鸡只尖叫聚堆,温度过高时鸡只则分散并有喘息,温度合适鸡只分布均匀。也可采取温度计和感官相结合判断温度是否适合。

2、鸡舍空气新鲜,可以避免呼吸道病的发生。空气中的有害气体或灰尘都会影响鸡的健康,甚至引起死亡。鸡舍中厌气菌分解粪便和含氮有机物产生氨气,鸡舍内氨气浓度在15×10^{-6}时,人就感到不适,加上早春季节,利用煤炉进行保温时,产生大量的一氧化碳、二氧化碳、硫化氢等有害气体,所以应在不降低正常室温的前提下通风,减少鸡舍内有害气体和灰尘的含量。

3、肉鸡的饲养要特别注意垫料的干爽、清洁。育雏期最好用禾杆做垫料,较干爽,利于提高温度;中大鸡阶段温度低于18℃应加厚垫料以增加温度。

4、密度过大会造成鸡的生长不平衡,空气中有害气体增多,特别在秋季,湿度大,鸡容易感染大肠杆菌、球虫、葡萄球菌等,并可使疾病流行加快。所以,肉鸡一般要控制在每平方米10只左右。

5、减少应激反应。过大的声音、转群、接种疫苗、天气突变、断喙等对鸡是一种不良刺激,常可引起发病。在饲养期间尽可能避免不必要的抓鸡和惊扰。转群、接种疫苗、断喙前可以投放抗应激药物进行预防;处理好因气温下降带来的冷应激。

用养殖实效诠释服务价值

□ 苏州通威技术服务部 张加林

“随时随地服务于您!”这句话是我们通威人一直奉行的服务宗旨,通威从一个作坊加工厂到现在遍及全球的现代化工厂,凭着一颗互利互惠的赤诚之心,用我们真诚的服务为用户创造了比同行平均水平更高的价值!

我们通过引导性的服务和示范性的服务,为用户排忧解难。引导性的服务就是对我们的用户在养殖过程中给以技术上的指导、养殖模式上的引导和一些管理上的沟通和交流。

作为技术服务人员,首先要当好学生。每到一个市场,我们首先要对这里的养殖品种、养殖模式、养殖水面分布等情况先做了解,通过对大量养殖户的走访,深入了解养殖的过程和细节,从水花到成鱼出售全过程的每一个环节进行梳理,并加以归纳、总结,找出养殖难点,做到知其然,也知其所以然。

在开展引导性服务的同时,我们也开展示范性服务,帮助用户引进新的养殖工具、方法和品种等,对于他们以前没听过、没见过、更没有操作过的,我们是一边讲解一边亲身示范,让用户熟练掌握一些新方法和新技巧。

实际案例:

就以上浅谈的几点,以我服务的浙江湖州的青鱼料市场的实际案例,对我平时所做的服务进行实例说明。

在这以前,我连青鱼养殖塘口都没有到过,更不知道青鱼是怎么养殖的,我来到这个市场后,先是向业务员学习,了解青鱼养殖的大概情况,青鱼要养殖3年,第一年苗、第二年种、第三年养到8-12斤上市,同时也学会了一些养殖户常用的语言和“专业”叫法,如吉花(浮游动物)、一担鱼(100斤鱼)、桑蚕瘟(蚕从上桑到停桑期间发病难治)、一包料出鱼*斤(我们说的饲料系数)等。

第二步就是找经销商和一些养殖户了解具体的养殖过程,并寻找到当地养殖较好的用户,从他们那里我了解到:

1、一龄青鱼:5月18日左右开始繁殖,25日出苗。出苗先吃轮虫,然后泼豆浆,鱼苗长到2cm左右开始吃“飘渺”(培育的一种藻类),45天左右可达5cm,开始用0号料,一般用通威8900苗种料。到年底可达到1-2两/尾。

2、二龄青鱼:湖州本地叫“吊死青鱼”,说明二龄青鱼难养,特别是专养,技术不过关的不好养,一般现在都是套养在三龄青鱼中。专养的在7月15日前投料都是很少,过了发病期,8月开始大量投料,投料高峰期为2-3个月,到年底可长到1-4斤/尾,若二龄鱼生长过快,达到3-5斤以上,则第二年前期要严格控制投料,以免发生急性肠炎,引发各种并发症。

3、三龄青鱼:从1-4斤/尾养到年底可达5-10斤/尾,清明后看天气和吃食状态投料,4月每天100斤鱼投料不到0.3斤,5月在0.5斤,6月在1-1.5斤,到7月15日天气正常后,过了发病期,便逐步加量,8-10月为生长高峰期,吃多少就要喂多少。

第三步就是找到大家困惑的地方,从很多养殖户总结来看,目前青鱼的价格多年来较稳定,由于投入大、养殖周期长,养殖水面也相对比较稳定,大家最担心的除了鱼的生长外,最担心的就是“桑蚕瘟”(5-7月发病,多是肠炎、赤皮、烂鳃、出血并发),令很多养殖户头痛。

我们从水质、饲料投喂、消毒杀虫、用药等方面对养殖户进行跟踪了解,发现了养殖环节中存在的很多问题,我们发现,经常调水用户的池塘发病明显要少,在消毒杀虫的时间和药品的选择上也存在一些问题,用抗生素等内服药时在选择药品拌药饵上有问题,投喂量上也存在很大问题。针对这些问题,我们总结出养殖青鱼的几个关键注意点:

使用通威鱼料养殖的青鱼喜获丰收

1、二龄青鱼最好套在三龄青鱼中养殖,在清明前后10天严格杀虫,根据寄生虫的生活史,每3天用药一次,连用5次,杀完3-5天后镜检一个视野还有3条以上的,则再杀虫一次,换一种药,重复以上周期。

2、5-8月,每月至少用通威毒消净消毒一次,连续大雨后加用一次,在消毒3天后,用通威饲料伴侣200-250g/亩,活化后全塘泼洒,每月2-3次,调节水质,6-10月为保证水质清爽,在使用饲料伴侣后,隔2天使用通威光合细菌,后期水质清爽非常有利于鱼的吃食,到了8月及以后,要吃得多才长得更大,才能卖到好价钱。

3、当鱼发病后,主要为急性肠炎引起,不要盲目用药,尽量根据药敏实验室结果作为抗生素选择的依据,更要按塘中存塘鱼体重计算好用药量。特别是在拌药饵时,问题就多了,首先是看药是水溶性的还是脂溶性的,水溶性的用水溶解稀释、脂溶性的用食用油溶解稀释。稀释后充分拌入饲料中,拌药饵用膨化料最好,膨化料内有很多微孔,可更有效地吸入和锁住药物,等3-5小时阴干后再投喂,水溶性药饵要放在鱼抢食最利害的时候投下,以免药效丢失。

4、控料,当鱼还要吃时叫用户不要再喂了他会很难受的,其实,我们也想多卖饲料,但从为养殖户负责的角度想,我们要劝好他,当放的鱼种在2-5斤(鱼较嫩)或密度较大时,我们一定要求他在7月中旬前严格控料,按前面给的投饵率严格控料。

通过长期的努力和各位一线精英的全力奋战,我们在湖州的青鱼料销量直线上升,占市场约60%的份额,我们广大的通威用户,已深入了解我们饲料伴侣在调水后起的作用,抗生素的使用比以前少了很多。

米易县南方鲇繁殖调研总结

□ 通威股份水产研究所 高启平 李杰

米易县南方鲇养殖调研会现场

2012年2月14日,南方鲇产业链项目吴宗文、刘光迅、高启平、李杰、周剑等一行5人对米易县南方鲇繁殖状况进行了调研。米易属南亚热带干热河谷气候,干雨季分明而四季不分明,气温日变化大而年变化小,夏季偏低而冬季偏高,年均19.7℃且年均日照数2200-2400小时,较四川成都平原年均气温高3℃,日照数高900-1400小时。随着我国南方鲇养殖量迅猛增长,米易南方鲇早繁苗因出苗早、生长快、当年达上市规格的优势得以凸显,现已成为重要南方鲇苗种基地,年供应量水花达3-5亿尾,占全国南方鲇苗种市场80%以上份额。

本次调研点主要是米易县禹王宫南方鲇养殖场,该场面积大约100亩。据场长白庭宪介绍,场内现有30尾左右雄亲鱼、200尾左右雌亲鱼。从1月到8月,一条亲鱼可催产2-3次,每次可产15-35万卵。从2012年1月至今已繁殖了6批。本次用8组亲鱼,繁殖出了152万水花。水花主要卖往双流永兴、简阳沱江、乐山安谷等地进行苗种培育。水花卖价大约220元/万苗。

我们现场参观了V型孵化设施,查看了刚出膜的略带黄色像豆芽一样的水花,查看了昨天出售后剩余的已变黑的水花,交流了一些卵脱粘、防治小瓜虫等方面的技术措施。亲鱼培育方面,白场长表示,一般雌雄亲鱼分养,放养密度1000kg/亩,培育池配置井水抽提装置、平移法底排水设施及微孔增氧设备,但目前亲鱼饲料几乎都是以罗非鱼、鲫鱼等作为饵料鱼,很少用配合饲料。

经过商讨,项目组决定后续尽快开展专用大口鲇亲鱼饲料、优质种质资源组合、提高性腺发育等方面的合作研究与推广。攀枝花水产站兰站长、米易县水务局杨局长等非常赞同大口鲇项目组的支持与合作,攀枝花通威刘用成总经理也表示要全力协助,共同提高米易大口鲇的苗种质量和数量,为四川大口鲇养殖业的健康发展做出积极贡献。

细致周到成就养殖高效

□ 通威股份畜禽研究所 高平

从2006年以来,人们见识了蓝耳病的危害性,谈及色变,以致于很多人在临床中迷失了方向,看不出病因归咎于谁,误诊带来的直接后果就是胡乱用药,使猪场蒙受不应有的损失。

2011年年底,笔者到某猪场看病,老板自述本场兽医找不到好方法治疗,每天有3-4头突然死亡,说是流感引发的蓝耳病,不好治疗。

临床症状

发病猪为一栋刚断奶5天的保育猪场,断奶猪120多头,断奶前生长良好,没有腹泻、喘气等发生。眼观发病猪只眼耳发紫,眼屎很重,粪便正常,尿量偏少,采食量极少,偶有咳嗽,体温偏低,颈前皮下有水肿。

提出问题

1、如果是蓝耳病,为什么母猪、其它保育猪、育肥猪安然无恙?2、如果是蓝耳病,为什么在产房时该批猪只生长良好,甚至连腹泻、喘气都没有?如果解释为母源抗体的保护,那么蓝耳病又为何能在短短断奶几天将猪只几乎所有实质性器官和胃肠道侵害到广泛性的出血或淤血状态?3、如果是流感,为何不见流涕和广泛性的咳嗽?4、如果是流感,为何体温还偏低?(流感一般会短期流传开来,体温40-42摄氏度)5、饲料有无发霉变质?6、饮水是否有污染?7、是否用过什么刺激性消毒剂?

分析问题

由流行病学调查和剖检症状来看,几乎可以排除蓝耳病和流感的可能,因为蓝耳病不可能在短短几天造成如此广泛的身体损伤,蓝耳病在流产胎儿中可见特征性以脐带为中心的皮肤广泛出血和皮下水肿,肾囊血性积液,异常肿大,肾软如泥,肠系膜水肿,但乳猪肾脏弥散性出血较轻,更大的保育猪、育肥猪可见到间质性肺炎,以炎性细胞渗出、浸润为主,可见到“花斑肺”、“橡皮肺”等症状。

饲料眼观无霉变,兽医不能排除饲料的因素是因为其它保育舍猪只也有死亡,但他们更换饲料后该栋猪只的死亡并没有停止,无法排除饲料因素。笔者分析,其它保育猪零星死亡为正常现象,因为基本为弱仔和伤残猪,而本栋死亡猪只不分强弱,且普遍眼屎重、毛乱等现象在其它保育猪中没有见到,由此基本可以排除饲料因素。再看饮水,本栋猪与其它保育猪都走一条水线,水源污染可以排除,笔者初步判断其为某种毒物中毒。

解决问题

笔者根据初步判断为中毒,且气源性中毒的可能大,依次寻找毒物来源发现:在保育床下发现了地面上有高锰酸钾和福尔马林熏蒸消毒后的残留物,这就是毒物来源,熏蒸后工人忘记将残留物彻底清除,导致毒气逐渐扩散到房间,引起猪只气源性中毒,这也反证了为什么该保育床的猪只病情较重的原因。

那么,为什么前期工人们没注意到这样的异味呢?猪对有害气体的刺激敏感得多,人在猪圈里呆的时间远比猪少,危害性就小,更何况是寒冬,很多猪场只顾保温不注意通风,造成高空气湿度加重了毒气的危害。另外,高锰酸钾将甲醛氧化成甲酸,吸入过多导致肺部损伤严重,血液和水液循环障碍,所以在身体的远心端可见紫绀,在三腔可见渗出液,在颈部皮下可见黄色渗出液,体内酸度也因吸入该有害气体而偏高,胃肠自然受到大面积损害。

后来,笔者要求其将猪只全部移到干净的房间喂养,在饮水中添加了电解多维和Vc等解毒抗应激药物,在保温的同时加强通风,第二天猪只停止了死亡,三天后基本转归正常。送专业实验室病原检测的结果出来后也显示,猪瘟和蓝耳病均呈阴性。

心得体会

现在的猪病越来越复杂,但在诊断和治疗猪病的时候要以实证为基础,不放过蛛丝马迹,不能通过主观臆断和猜测来看病,否则会贻误治疗的最佳时机,造成不该有的巨大损失。另外,还要重视流行病学调查,重视问诊和视诊,相似的疾病多加鉴别分析,不能忽视了生产中的饲养管理细节。

名人故事

名人读书故事

闻一多醉书

闻一多读书成瘾,一看就“醉”,就在他结婚的那天,洞房里张灯结彩,热闹非凡。大清早亲朋好友都来登门贺喜,直到迎亲的花轿快到家时,人们还到处找不到新郎。急得大家东寻西找,结果在书房里找到了他。他仍穿着旧袍,手里捧着一本书入了迷。怪不得人家说他不能看书,一看就要“醉”。

华罗庚猜书

著名数学家华罗庚读书的方法与众不同。他拿到一本书,不是翻开从头至尾地读,而是对着书思考一会,然后闭目静思。他猜想书的谋篇布局,斟酌完毕再打开书,如果作者的思路与自己猜想的一致,他就不再读了。华罗庚这种猜读法不仅节省了读书时间,而且培养了自己的思维力和想象力,不至于使自己沦为书的奴隶。

张广厚吃书

数学家张广厚有一次看到了一篇关于亏值的论文,觉得对自己的研究工作有用处,就一遍又一遍地反复阅读。这篇论文共20多页,他反反复复地念了半年多。因为经常反复翻摸,洁白的书页上,留下一条明显的黑印。他的妻子对他开玩笑说,这哪叫念书啊,简直是吃书。

高尔基救书

世界文豪高尔基对书感情独深,爱书如命。有一次,他的房间失火了,为了抢救书籍,他险些被烧死。他说:“书籍一面启示着我的智慧和心灵,一面帮助我在一片烂泥塘里站起来,如果不是书籍的话,我就沉没在这片泥塘里,我就要被愚蠢和下流淹死。”

董仲舒三年不窥园

董仲舒专心攻读,孜孜不倦。他的书房后虽然有一个花园,但他专心致志读书学习,三年时间没有进园观赏一眼,董仲舒如此专心致志地钻研学问,使他成为西汉著名的思想家。

匡衡凿壁偷光

西汉时期,有一个特别有学问的人,叫匡衡,匡衡小的时候家境贫寒,为了读书,他凿通了邻居家的墙,借着偷来的一缕烛光读书,终于感动了邻居文不识,在大家的帮助下,小匡衡学有所成。在汉元帝的时候,由大司马、车骑将军史高推荐,匡衡被封郎中,迁博士。

车胤囊萤夜读

车胤,字武子,晋代南平(今湖北省公安市)人,从小家里一贫如洗,但读书却非常用功,“家贫不常得油,夏月则练囊盛数十萤火以照书,以夜继日焉。”车胤囊萤照读的故事,在历史上被传为美谈,激励着后世一代又一代的读书人。

陈平忍辱读书

西汉名相陈平,少时家贫,与哥哥相依为命,为了秉承父命,光耀门庭,不事生产,闭门读书,却为大嫂所不容,为了消弭兄嫂的矛盾,面对一再羞辱,隐忍不发,随着大嫂的变本加厉,终于忍无可忍,出走离家,被哥哥追回后,又不计前嫌,阻兄休嫂,在当地传为美谈。遂有一老者,慕名前来,免费收徒授课,学成后,辅佐刘邦,成就了一番霸业。

万斯同闭门苦读

清朝初期的著名学者、史学家万斯同参与编撰了我国重要史书《二十四史》。万斯同童年贪玩,在宾客们面前丢了面子,从而遭到了宾客们的批评。万斯同恼怒之下,掀翻了宾客们的桌子,被父亲关到了书屋里。万斯同从生气、厌恶读书,到闭门思过,并从《茶经》中受到启发,开始用心读书。转眼一年多过去了,万斯同在书屋中读了很多书,父亲原谅了儿子,而万斯同也明白了父亲的良苦用心。万斯同经过长期的勤学苦读,终于成为一位通晓历史遍览群书的著名学者。

欧阳修借阅典籍

北宋大文学家欧阳修,自幼天资过人,但是由于家境贫寒,家里无钱买纸买笔,欧阳修的母亲郑氏为了让儿子习文练字,想出了一个巧妙的办法,用荻草代替毛笔教小欧阳修写字。欧阳修勤奋刻苦,练成了一手好字,成为远近闻名的神童,而这种刻苦精神也影响了他的小伙伴李尧辅,将李尧辅带上好学之路。

蒲松龄草亭路问

清代文学家蒲松龄在路边搭建茅草凉亭,记录过路行人所讲的故事,经过几十年如一日地辛勤搜集,加上自已废寝忘食地创作,终于完成了中国古代文学史上划时代的辉煌巨著《聊斋志异》。

刘汉元常委两会前调研光伏产业

呼吁细化上网电价政策

□ 四川新闻网记者 代朗

投融资 房产 汽车 手机报
四川新闻 成都新闻 市州新闻 本网原创 区县
您当前的位置:四川新闻 > 本网原创 正文
刘汉元两会前调研光伏产业 呼吁细化上网电价政
【http://www.newssc.org】【2012-02-22 22:58】【来源:四川新闻网】
四川新闻网 NEWSSC
刘汉元实地调研光伏产业生产企业。
四川新闻网成都2月22日讯(记者 代朗)在2012年全国“两会”召开前夕,为充分
履行参政议政职能,积极建言献策,提交出高水平、高质量的“两会”提案。全国政协
委、通威集团董事局主席刘汉元前往有
为将要带到北京的提案最后完善进行实

四川新闻网报道截图

在2012年全国“两会”召开前夕,为充分履行参政议政职能,积极建言献策,提交出高水平、高质量的“两会”提案。全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席前往有中国“硅谷”之称的乐山五通桥、犍为县等地,为将要带到北京的提案最后完善进行实地调研。

据悉,今年刘汉元常委将带着涉及人口老龄化、民间融资等多个方面问题的八个提案参加全国两会,其中关注新能源太阳能光伏产业的提案就有两个,分别是《关于进一步加快国内光伏市场发展的建议》和《国内光伏装机容量亟待进一步扩大》。他认为,太阳能光伏产业作为国家明确加快发展的战略性新兴产业,有可能成为未来二、三十年全球经济最大的新兴产业之一。“我国不论从资源优势、技术水平、生产能力、产业基础等各个方面,都已具备了加快启动光伏市场、广泛发展光伏产业的条件和基础。”

欧美反倾销是羡慕嫉妒

“化石能源是不可持续的,这种有环境代价的发展方式转变成可持续的甚至永续的清洁能源的生产发展方式,是未来很长时间我们会面临的必须改变的生存和发展问题。”谈到为什么特别关注新能源产业发展,刘汉元常委说,无论是解决中国由于能源问题遇到的经济发展瓶颈,还是从石油外贸依存度高带来的战略安全考虑,甚至占领减碳、环保的国际道义制高点,大力发展新兴能源都是一件非常有意义的事情,特别是光伏产业。

“光伏发电虽然是清洁能源当中的一种,但是它具有成为主流,解决大部分甚至全部未来清洁能源生产的潜在能力。因此,我们认为为这个产业鼓与呼对中国目前和未来一段时间社会经济的可持续发展实在非常重要,值得我们大肆为它鼓与呼。”刘汉元常委认为,太阳能光伏产业作为国家明确加快发展的战略性新兴产业,市场规模大、产业辐射面广、拉动效应明显,有可能成为未来二、三十年全球经济最大的新兴产业之一。“我国不论从资源优势、技术水平、生产能力、产业基础等各个方面,都已具备了加快启动光伏市场、广泛发展光伏产业的条件和基础。”

目前,中国清洁能源的产业,尤其是风力发电和光伏发电在全世界后来居上,成为全世界一半以上生产能力的大国。与此同时,欧美针对中国光伏产业组件的反倾销声音也喧嚣直上,刘汉元常委认为,这也从另一个角度印证了中国更应该大力发展光伏产业,“在未来新兴产业当中,在和平崛起的过程当中,中国也能够执世界经济新马车的牛耳。美国、欧洲都非常羡慕中国在这轮经济发展过程已经拥有的地位和竞争能力的大大提升,在某种意义上来讲,他们是羡慕加嫉妒,包括最近美国对中国光伏组件反倾销等等这些调查,都是这种情绪的表现。”

多晶硅今年底或有转机

当天,刘汉元常委前往了乐山的永祥多晶硅一期、二期生产线和在建的三期项目进行了调研,一路边走边问、边分析总结,对光伏行业当前面临的严峻形势和未来发展趋势,做出了深入细致的分析和判断。众所周知,作为光伏产业的上游产业,多晶硅产业自去年下半年以来便进入了寒冬。四川八家多晶硅生产企业,除一家自用外,外销的仅永祥多晶硅一家仍在生产。

“我们现在不但在生产,而且是开足最大产能在生产。一月的产量大约是350吨,二月应该会突破400吨。”永祥股份董事长冯德志告诉记者,公司春节期间仍在加班生产,确保满足市场需求。据了解,永祥之所以能一枝独秀,凭借的是独有多晶硅生产工艺,成功打造一条全封闭循环经济产业链,其成本控制水平已处于国内领先地位。

由于光伏产业超过七成的应用市场都在欧洲,面对欧债危机带来的财政压力,欧盟各国相继缩减新能源补贴计划,光伏产品需求大幅减少。受此影响,严重依赖国外市场的国内绝大多数电池组件企业,目前均处于限产或停产状态,部分企业经营困难甚至面临破产的局面,上游多晶硅行业也遭遇连锁反应。对于这些问题,刘汉元常委表示,价格下行、技术提升、应用普及实际上也是一个新产业发展中会出现的正常现象,“这一轮洗牌也是为了下一轮更好地发牌。”虽然对欧债危机等等的影响什么时候会结束无法准确判断,但刘汉元常委还是乐观地认为,今年下半年市场会出现转机。

呼吁细化上网电价政策

身为全国政协常委和全国工商联新能源商会常务副会长,从2008年的《加快发展太阳能光伏产业 构建国家能源安全供应体系》、2009年的《将光伏产业纳入扩大内需政策扶持范畴》、2010年《充分利用西部光伏资源 加快建设我国新能源基地》到去年的《我国光伏发电装机容量十二五规划目标有待调高》,刘汉元常委近年来围绕新能源产业发展已经前后提交了十余份两会提案,他也被誉为“中国光伏新能源第一人”。

就在去年的7月24日,国家发改委发布了《国家发展改革委关于完善太阳能光伏发电上网电价政策的通知》,首次对中国光伏发电标杆上网电价进行了规定,上网电价为1到1.15元每千瓦时。这一消息也让刘汉元常委非常振奋,“这是我国光伏发电上网电价的第一份文件,对我国启动光伏市场具有重大意义,必将成为整个光伏行业的强心剂和里程碑。”

“今年在提案当中,我们特别在去年国家已经明确的1块钱的上网电价的基础上,想进一步明确收购时间,给整个产业一个可靠的预期,同时调高每年或者十二五期间每年的新增装机容量,确实使这个产业应用和市场空间能够有所扩大。”刘汉元常委表示,当天的调研结束后,将针对一系列影响中国光伏行业发展、光伏市场启动的障碍和瓶颈问题提出建议,尽快把调研成果充实到提案中去,充分利用全国“两会”这个参政议政平台,真正为推动行业健康、快速发展尽一份责、出一份力。

文章来源:四川新闻网
报道地址:http://scnews.newssc.org/system/2012/02/22/013453607.shtml

刘汉元常委调研多晶硅:

光伏产业尚处于发展初期

□ 华西都市报记者 石莉芳

- ●目前全省有8家多晶硅企业,仅有两家还在生产
- ●随着技术含量提升,生产成本降低,未来多晶硅总体价格将下行
- ●价格下跌可能引发行业洗牌,一些生产工艺落后的企业会被淘汰

“你们猜一猜,上面冒的白烟是什么?”昨日上午10点,被称为“中国光伏新能源第一人”的全国政协常委、通威集团董事局主席刘汉元走进了位于乐山的四川永祥多晶硅的厂房进行调研。

2011年下半年,多晶硅产业进入“寒冬”。作为全国光伏大省的四川,有8家多晶硅生产企业。省发改委信息显示,到目前为止,全省多晶硅企业仍在生产的,只有两家,通威旗下的永祥多晶硅是唯一面向市场生产的企业,另一家以自用为主,其它6家均已停产。

多晶硅行业将何时复苏?价格波动趋势又将如何发展?就此,刘汉元常委接受了华西都市报的专访。

多晶硅总体价格将下行

华西都市报记者:您如何看待多晶硅行业步入“寒冬”?

刘汉元常委:这是新兴行业在快速发展的时候,容易出现的普遍现象,不仅仅是多晶硅行业。这既是自身周期发展的特点,也有遇到欧债危机的因素。

华西都市报记者:今年春节后,多晶硅价格有所回升,国产多晶硅报价上调10%,您认为价格反弹将会持续多久?

刘汉元常委:多晶硅行业未来的必然曲线是:总体价格有所下行,技术含量有所提升,生产成本不断降低,应用量不断上升。所以,价格要反弹,但反弹一段时间,最终还要下去。

下半年市场可能有好转

华西都市报记者:那么价格下跌是否会引发行业的一轮洗牌?

刘汉元常委:会的。一些生产工艺落后的企业会被淘汰,而优势企业会做大做强。最终的结果会是企业的数量会变少,但产量会更大。通威也考虑过兼并其它企业,但实际上操作有困难。

刘汉元常委(左二)在四川永祥多晶硅工厂内调研

华西都市报记者:永祥多晶硅目前的情况如何?

刘汉元常委:在成本线附近晃来晃去,现在销售价格是22万元/吨。今年1月的产量达350吨,不过仍然是微利生产。咬紧牙,鼓足气,我们在坚持生产。

华西都市报记者:您预计多晶硅行业何时会复苏?

刘汉元常委:预计今年下半年行情会有所好转。

文章来源:《华西都市报》
报道地址:http://www.wccdaily.com.cn/epaper/hxdsb/html/2012-02/23/content_423437.htm

□ 新闻链接

80%多晶硅企业停产

截至2012年1月31日,江苏阳光、向日葵、拓日新能等光伏概念股相继发布2011年业绩“变脸”预告,业绩纷纷下滑。其中,拓日新能宣布亏损幅度或达250.62%。很多“涉硅”上市公司,从“有硅为王”摇身一变为“谈硅色变”。

一些“涉硅”上市公司试图以停产检修、出售资产等方式熬过难关。据中国有色金属工业协会硅业分会透露,2011年11月底,80%的多晶硅企业已停产。

尽管整个行业还在过冬,但昨日通威集团相关人士透露,永祥多晶硅仍将加速扩产。今年10月,该公司在乐山犍为县加紧建设的三期年产6000吨/年多晶硅项目将投产,届时,通威集团多晶硅总产能有望实现1万吨/年。

对于如何加快国内光伏市场发展,刘汉元常委建议,要细化上网电价政策,放宽行政审批;加快国内光伏产业相关标准的制定和完善;鼓励金融资本积极参与和支持光伏产业发展等。

■ 本报记者走基层专栏

编者按 高明通威,通威版图上猎猎飘扬起的一面新旗帜,是在原广东通威畜料部的基础上剥离出来的新公司,也是通威股份第一家专业化的猪料公司。

2011年11月5日,高明通威正式成立,新厂选址在佛山市高明区更合镇的白石工业园区内,距广东通威约40分钟的车程,规划建设用地50余亩,新厂建设正在紧锣密鼓地筹备之中。

高明通威总经理昝志军满怀信心地表示,新厂建设工程现已完成地质勘探工作,进入到了厂区设计环节,3月份建设招标结束后将进入施工阶段,采用现代化钢结构的厂房,工期较短,预计今年7月完工后便可投入生产。

三年磨一剑 通威谱新篇

高明通威蓄势待发抢滩专业化猪料市场

□ 本报记者 宋斌 广东高明报道

高明通威总经理昝志军

仲春二月,广东的天空风和日丽,一来到高明,高明通威总经理昝志军便兴致盎然地把记者领到了高明通威即将破土动工的工地上,站在这块充满希望的土地上,昝总向记者讲述了一段曲折而又精彩的经历。

高明通威虽成立不久,但其发展思路却早在两年前便已萌发。2010年初,昝总与时任广东通威总经理郭异忠的一次偶然交谈,竟把原本是对手的两人拉到了一块儿,昝总提出的猪料专业化发展思路与郭总不谋而合,两人相见恨晚,昝总随即辞掉当时的工作,来广东通威共谋发展大计。2010年12月,昝总正式加入通威,随后两人对行业内的多家竞争对手进行了调查走访,对专业化的猪料生产之路进行了多次论证,更加坚定了猪料专业化发展思路,在郭总的大力支持下,各项筹备工作由昝总牵头并逐渐铺展开来。

2011年初,昝总调任珠海海一淡水料总经理,高明通威的事情被暂时搁置,昝总来到海一淡水料时,其生产经营工作处于起步阶段,一切均需精耕细作。在昝总与全体海一淡水料员工的共同努力下,以竞争对手最牢固的市场为突破口,打赢了一场漂亮的攻坚战,海一淡水成功抢滩登陆,销量和利润迅速增涨。

借助海一淡水料的成功经历,更加坚定了昝总的信心。2011年5月,建设专业化猪料公司的计划再次提上议程,并迅速得到股份管理总部的认可和支持。2011年11月4日,昝总从海一淡水调到广东通威,着手组建高明通威的经营班子。2012年1月5日,高明通威正式宣布成立,各项筹备工作随即热火朝天地展开。

■ 发展思路:专业化是方向

作为通威股份第一家专业化的猪料公司,昝总详细介绍了高明通威的专业化发展思路——专业化就是把生产、经营、销售问题简单化,把复杂的问题简单化便做到了专业。采用先进工艺流程,专业管理人员专职专岗,专一产品专用生产线,避免交叉污染,市场营销和售后服务一流。这便是高明通威目前要走的专业化道路。

昝总分析,专业化不仅有利于提高管理水平和生产效率,而且能提高产品质量和降低成本,利于新产品、新饲养模式的开发。专业化也利于树立一个与同行差异化的品牌,以敏锐的市场嗅觉,创造更多竞争优势,快速出击,抢占市场先机。

高明通威专注于猪料的生产开发,生产和营销更注重针对性,产品和服务上一个档次不说,大家心往一处想、劲往一处使,方向明确,注意力集中,以优秀的产品质量和丰富的产品种类,为养殖户提供多样化和精细化的选择。同时,专业化更要从细微之处体现,业务员的专业技能与一言一行,均要体现出通威的专业水平。

昝总告诉记者,这还只是基础层面的专业化,产业化发展才是专业化的真正出路。去年广东省的猪料市场容量在720万吨左右,这个数字还在不断增长,做到年销量近100万吨市场份额的企业,三分之二的都是走产业化发展之路,饲料企业向农户提供猪苗、饲料、养殖技术等服务,按合同规定收购产品,合作双方在规避风险和提高效益上均取得了不错的效果。

昝总分析到,在现有的合作关系中,企业与农户间单纯的利益关系薄如一张纸,经不起养殖风险和竞争对手的打击,而以公司加农户的产业化发展方式,企业参与到养殖环节当中,与农户间建立起互惠互利、患难与共的稳固合作关系,其规模效应可利于双方共同抵御风险、快速发展。昝总感叹到:“对于一个饲料企业来说,周围如果没有一批‘铁杆粉丝’,那是件相当危险的事情。”

■ 生产管理:借鸡也要生金蛋

要走专业化发展之路,必须要有优秀的产品品质作保障。高明通威自宣布成立之日起,市场拓展工作便已展开,并以高明通威的名义向市场投放产品,品质的好坏事关高明通威能否打响第一炮。因厂房正在建设之中,市场所需的猪料均在广东通威内生产,品质管控的艰巨任务便落到了高明通威品管部经理曾辉的肩上。

从原料进厂到成品出厂,曾经理每天都要跑遍生产线上的每一个控制节点,三年的工作经历使他练就了品尝味道辨别原料好坏的深厚功力,看到记者有些诧异,曾经理道出了记者心中的疑惑,原来不同来源的原料色泽、气味和口味是有差别的,通过查看色泽、嗅闻气味和品尝口味,就能很容易地分辨出原料品质的优劣。“品质是我们做品管的永恒追求,每天的原料检查我都要亲口去尝,不新鲜不合格的原料绝不使用。”曾经理认真地说,“我们现在是借鸡生蛋,但也要生出‘金蛋’来。”

“其实这并没有什么大不了,这是一个品管人员应该具备的技能。”曾经理补充说,“我们也非常感谢广东通威,他们对我们的工作给予了很大的帮助,特别是原料的选择和生产的指导。”言语中,在曾经理专注的神情中透出一股品管人的严谨气质。

■ 市场开发:不走寻常路

优秀可靠的品质无疑为夺取市场增添了制胜筹码,高明通威所辐射的市场均是广东省养猪场较为密集的地域,也是饲料生产企业必争要地,大家拼的都是硬功夫,而高明通威在昝总的带领下迎难而上,直击“敌人”要害,打响了一场势在必得的攻坚战。

高明通威畜料部经理王进仕告诉记者,为了拿下这场战役,高明通威在原广东通威猪料市场的基础上,招兵买马、养精蓄锐,先后招聘60多名业务员,由昝总挂帅,他亲自操刀,用市场实际案例对营销队伍进行实战演练,通过培训升级,加以激励淘汰机制选拔优秀人才,瞄准更大的市场目标。

王经理表示,高明通威对市场区域进行了详细划分,从江门、佛山、肇庆、云浮等地划分出6大片区,再按县市乡镇细分市场。市场开发则以“团队作战、滚动发展”为方针,每个团队分为市场先锋和服务维护两支队伍,市场先锋队伍由3-5名业务员组成,作为先头部队负责夺取阵地,开展市场的前期开发工作;而服务维护队伍则由2-4名服务人员组成,开展售后服务和客户维护工作。在先头部队打下50%的市场时,阵地交由服务维护队伍来进行深度开发,通过建立示范用户、养殖技术服务和优惠促销等活动,用逐渐扩大的通威影响力来夺取用户,最终达到100%市场占有率。

相比一般的市场开发,“团队作战、滚动发展”的市场开发方式更注重团队协作,团队作战比单兵作战战斗力更强,队员集思广益,相互监督激励,大大提高了单兵作战的效率,正如“三个臭皮匠顶个诸葛亮”。

王经理说,高明通威的“团队作战、滚动发展”还是从蓉崃通威“扫村行动”经验中借鉴、总结而来的,比“扫村行动”多了深度开发和市场维护环节,达到了巩固市场的目的,避免了与竞争对手长时间你攻我守、你进我退的拉锯战和打江山容易守江山难的现实。

2012年1月,高明通威以100%的销量增长率,生动地向我们呈现了“团队作战,滚动发展”战略的可喜战果。

■ 新厂建设:好事多磨

改革开放30年来,广东省作为改革开放春风最早拂过的地方,社会经济发展迅猛,优惠的政策和广阔的市场,让全世界的企业摩拳擦掌、纷至沓来,掀起了一股淘金热潮,工业开发用地炙手可热,寸土寸金,土地成了人人抢手的香饽饽,在广东建厂最难的便是找到一块合适的土地,高明通威也不例外,新厂选址可谓是一波三折、好事多磨。

最早选址在花都,打算租用当地一家即将倒闭的鱼料厂,在最后的合约签订阶段却因鱼料厂与房东的利益纠纷而搁浅;后来在高明看上了一家家具厂的土地,各项谈判工作顺利进展,却不料半路杀出个程咬金,被一家陶瓷加工厂横刀夺爱……最后经股份发展部协调,将厂址定在了现在的白石工业园区内。

高明通威刚刚成立,各方面面临着压力与挑战,办公和住宿用房非常紧张,便在白石工业园区旁的一个新修的居民楼内租下了9间房屋,房间陈设简陋、空间狭小,但所有高明通威人却为即将搬入新办公地点而兴奋不已,大家争先恐后收拾整理着。就在记者前来采访的前一天,高明通威人行部经理助理卢家玲接调令赶来,放下行李便走马上任,投入到了紧张的工作。

在新厂的建筑规划用地上,整块土地被推得平平整整,地面上还留有地质勘探打出来的土石柱条,50多亩的土地上没有建筑物阻隔视线,显得特别开阔,整块土地呈长方形状,南北长度略小于东西长度。昝总满怀激动地向记者比划着,“东边的这里就是我们公司的大门,大门的左边便是办公楼和宿舍楼的位置,到时办公楼后面还会修一个篮球场,大家休息时便可以打球锻炼身体,西边最大的这块地就是厂房和库房的用地,我们将采用筒仓承装原料,多利用上层空间……”

看着昝总指点江山的意气风发,毋庸置疑,对于整个新厂的蓝图,他早已了然于胸。听着昝总满怀激情的介绍,记者仿佛看到高明通威正拔地而起,巍然屹立。崭新的厂房,崭新的面貌,又一面崭新的通威大旗将在这片热土冉冉升起。

高明通威新厂建设规划用地

全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席“两会”前赴乐山调研光伏行业

四点建议说光伏

□ 成都晚报记者 唐娜

成都晚報 生于一九五六 CHENGD 电子版
新闻热线:9
阅读器下载 广告价格刊例表
全国政协常委、通威集团董事局主席刘汉元“两会”前赴乐山调研光伏行业
刘汉元:四点建议说光伏
2012年2月23日第18版
昨日,在全国“两会”召开前夕,中国光伏新能源第一人——全国政协常委、通威集团董事局主席刘汉元延续十多年来的惯例,抽出时间到乐山五通桥、犍为县光伏产业基地深入调研。
光伏或成最大新兴产业
刘汉元看工地、

《成都晚报》报道截图

在全国“两会”召开前夕,中国光伏新能源第一人、全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席延续十多年来的惯例,抽出时间到乐山五通桥、犍为县光伏产业基地深入调研。

光伏或成最大新兴产业

刘汉元常委看工地、下车间,边走边问、边分析边总结,对光伏行业当前面临的严峻形势和未来发展趋势,做出了深入细致的分析和判断。他说:“太阳能光伏产业作为国家明确加快发展的战略性新兴产业,市场规模大、产业辐射面广、拉动效应明显,有可能成为未来二、三十年全球经济最大的新兴产业之一。”

“我国从资源优势、技术水平、生产能力、产业基础等各个方面,都已具备了加快启动光伏市场、广泛发展光伏产业的条件和基础。我将针对一系列影响我国光伏行业发展、光伏市场启动的障碍和瓶颈问题提出建议,尽快把调研成果充实到提案中去,充分利用‘两会’这个平台,真正为推动行业健康、快速发展尽一份责、出一份力。”

四点建议加快光伏发展

太阳能光伏发电作为主要新能源中最经济、最清洁、最环保、可永续的人类理想能源。

据欧洲光伏产业协会发布的最新统计报告显示,2011年全球累计光伏发电安装量达到67.4GW,其中2011年新增安装量突破27.7GW,同比增长70%,欧盟继续统领全球光伏市场,占全球市场的75%。“去年以来,国内外光伏市场行情起伏波动,引起了社会公众的高度关注,在行业面临重要考验的关键节点,我将就如何加快国内光伏市场发展提出四点建议:第一,进一步细化上网电价政策,放宽行政审批;第二,加快国内光伏产业相关标准的制定和完善;第三,尽快出台可再生能源电力配额管理办法;第四,鼓励金融资本积极参与和支持光伏产业发展。”刘汉元常委说。

文章来源:《成都晚报》
报道地址:http://www.cdwb.com.cn/html/2012-02/23/content_1510993.htm

榜样风采　催人奋进

（个人工作心得与同仁印象）

刘耀敏：通威股份检测中心（国家认可实验室）主任

刘耀敏

人生价值贵在严谨勤奋

谈到通威的企业文化，我觉得不是一个虚拟的概念，企业文化应该体现在平常工作中的每一件事情，每一句话，每一项活动，每一次经营中。我们部门的同仁，会在半夜停电时，自觉地爬上十楼实施紧急关机，避免昂贵仪器报废；我们也会自觉拒绝添加剂厂家的腐蚀，主动把礼品上缴监察室；我们还留意到实验室的灯光的强弱暗度会影响测粗蛋白的准确性；我们更会以1/2和不到2/3的钱买到同样规格的进口仪器……检测中心从筹划和建设，定位都必须要走在行业前列。我们常常思考，如何把它利用好，能够满足我们的日常的需要，还有具备适当的超前性。

另外还想谈一谈员工的培训、培养。首先是高标准选才，我们特别注重他是否来自于农村，就读的第一所大学是否属于“985”或“211”工程院校范围，工作是不是跟我们的需求相关的。在面试和他们交流的时候，着重就论文进行了解，可以从中发现他是否做得很专业，是否具有良好的思维。另外，好玉也需要打磨，这些员工入职后，第一时间同他们灌输通威的企业文化，让他认识通威，认识我们这个行业。同时，在日常的培训之中，我们会侧重于每一个细节，严格要求，大到安全意识，小到如何接听电话，都会一一规范。

一个人再能干，光靠他一个人是行不通的。必须靠信任，靠团队作战，团队也必须要信任领导，要知人善任，敢于善于授权。在检测中心，不是一个样品拿来测出来给一份报告就完了，实际上有一个体系在运作，这个体系运作保证了检测质量，保证检测准确，保证数据的客观真实，这是团队的作用和成绩。

还有就是目标和工作激情。一个人没有目标是不可能努力的，没有目标是不可能保持工作激情的，所以目标非常重要。作为我们做检测，准确高效的检测是最基本的要求，但是否做到极致了呢？我们部门有这样一个说法：你要成为某分公司最准确的化验员还不够，要成为片区里面最准确的，还要成为股份公司最准确的，以后还要成为全行业最准确的，甚至是全球最准确的，否则你就不符合要求，就会被淘汰。

刘汉元主席曾讲过，我们这个行业是最苦最累的行业，但是我们涉及到的是一个事关国计民生和食品安全的行业，意义重大。我相信在刘主席的带领下，有所有通威人的智慧和努力，有先进的企业文化做牵引，我们一定会发现蓝海，而且迈向成功彼岸。

张凤枰：通威股份检测中心（国家认可实验室）分析工程师

张凤枰

追随着良师益友

自从刘耀敏主任2001年加入通威，我们就是技术合作伙伴，也是很好的朋友。在刘主任的领导下，我们走大连，上北京，把成都及四川所有的实验室全部看完后，筹建实验室，购买分析仪器，通过不到一年的时间就把实验室建成。2008年，检测中心引进实验室认可的一个培训机构，并在同年顺利通过实验室认可，这对我们中心近5年来的发展奠定了非常坚实的基础。作为一个通威人，在刘主席“三用”工作精神的指引下，把实验室能够做到在整个行业处于领先地位，确实与刘主任的领导，还有总部各位领导的支持是分不开的。我曾私下说，如果我还在国有单位，按照现有的实验室建设标准，不要说两年，五年都很难建成，但在通威，梦想一年内就变成了现实。

罗润生：通威股份国家级企业技术中心副主任兼畜禽研究所所长

简单管理是一种方法

简单管理，我自己的理解，就是让团队的所有成员围绕一个目标发挥各自特长，并采取行之有效的方式实现这个目标。其核心是必须目标明确，简单管理就是在目标明确的前提下，分析影响目标实现的因素，并找出关键点，这个关键因素就是重点突出，根据所处的环境和自身的实际情况，持有所为而有所不为的态度，采取有的放矢的方式，充分发挥自身优势，扬长避短，逐步解决，持续不断的循环下去，持之以恒。

同时要做一行爱一行，要干就把它干好，不要干也没干好，不干又不行。我说话比较直白，我努力工作，因为我喜欢这个工作，同时又想保住这个工作。

遇到问题要少一点抱怨，抱怨别人就是推责任，推责任就会得罪人，得罪人又没有解决问题，什么也得不到。少找一点客观原因，多找一点主观原因，遇到困难时总会是主观原因和客观原因并存，这些客观原因会长期存在，这种情况下我们应该想办法比竞争对手做得更好。

我相信自己，因为我还有点自信，但是也怀疑自己，因为不懂的事情太多。技术上我相信专家权威，也怀疑权威。

在已经确认是好的方法时，沟通是一种协调，有了共识就会形成合力。同时，要宽容下属的批评，谁的方法管用就用谁的方法，我不会为自己的方法被推翻而难过。

另外就是创新。创新就是干没有干过的事情，换句话说就是冒险。创新一个人是完成不了的，创新需要一个团队去实施、控制。我个人认为，畜料所最简单的管理方式和最有效的目标就是控制好量利，这是本质任务。

罗润生

程远芳：通威股份畜禽研究所副所长

程远芳

做幸福的下属

罗所长在工作时，尤其是一些重点工作上的细致程度，有时候会让我们处于“抓狂”的状态。作为罗所长的副手是比较幸福的，做事情的时候很清楚自己要做什么，对自己的目标和整个团队的目标都非常清楚。事后总结的时候，大家都会按照游戏规则办事。既然年初确定了目标，年后一定会按照这个方案执行，如果确实需要改进，那是第二年以后的事情。我们部门对于先进的推选也很好办，大家每个人都有一样的公式，算下来以后谁的分高谁就得。对于简单管理，是以量利结果为导向开展畜料所的工作，以罗所长自己个人为表率进行了简单管理，我们大家都很认可。

弘扬先进文化，碰撞通威智慧。在通威，从来不缺埋头苦干、拼命硬干的典范，他们是通威文化的坚定践行者，更是通威精神的脊梁。依托通威文化的核心价值观为载体，为发挥先进人物的带动作用，扩大影响力，做到文化的自觉、觉他、他觉，管理总部于2月27日召开了企业文化践行模范座谈会，旨在通过刘耀敏、罗润生等两位榜样的体验与讲述，于大家的思维碰撞与智慧交融之下，更好寻找和发掘通威文化中的睿智力、先进性，并实现进一步延续与升华，助推集团经营管理水平再上新台阶，为集团在新时期的发展与跨越提供强大动力……

寻找通威文化模范的大智慧

通威集团管理总部企业文化践行模范座谈会成功举行

激活细胞　快速反应

（高层声音）

严虎：股份总裁、企业文化建设领导小组副组长

严虎

第一，每个人都要自己有理想，有规划，有目标，包括个人的和团队的，不管你是一个小团队，一个部门，必须要有激情，认真去追求，就怕你没有想法，没有追求。

第二，任何企业的发展，个人发展都离不开团队建设。一个企业不管是创始人还管理者，你再能干，再优秀，靠一个人是不行的，可能在特殊时期、特殊领域，小范围能干一些事情，但从长远来说，要持续的基业长青，必须有一支优秀的团队。

第三，一个人的心态很重要。只有认同一个企业你才会去加盟，一起发展，只有认同一个好的领导，然后才一起好好工作。因此，不管从企业创业领袖还是师傅也好，领导也好，相互的认同和良好的心态很重要。只有这样，才会共同成长，才会在不同岗位把每一件平凡的事情都做得很精彩。

第四，每一个企业的初始阶段主要靠人，不管创始人本人以及员工本人，是简单靠人的力量发展。到一定规模后，更多靠制度去管理。到了一定生命周期，持续高速的发展增长，一定是制度加文化的运行管理体系。一个没有深厚文化底蕴的企业绝对不可能基业长青，只是生命周期而已。

由表及里　把脉文化

（专家点评及建议）

祝慧烨：中国企业联合会企业文化建设委员会常务副秘书长

祝慧烨

从刚才两位谈到的我有几个印象。第一，文化就在我们身边，就在我们进入通威和在各自岗位工作开始，我们就会对文化产生互动，所以刚才谈到的刘主任最早在应聘的时候，就因为对核心价值观的认同而选择了通威，这部分人进到通威是合适的，文化的约束和激励都产生在这儿，所以通威的价值观是一个筛子，这个筛子就是要挡住、要筛掉跟通威价值观不吻合、甚至相背离的这些人。当然，如果不认同通威的价值观，他在通威也一定不会很舒服，因为他感觉任何人都在和他作对。所以，从认知、认同和践行这个角度来讲，文化这个价值尺度可以看得很清楚。

文化落地到一定程度后，员工个人他会成为一个创造的主体，也就是说对通威有了认同以后，会产生一种战略思维，所以就会站得高，看得远，并对自己职业提出更高要求，并从岗位中不断有了新的感悟，所有这些，我们从两位身上都看得很清楚，他们是从自身开始做起，正整体现了文化管理的率先垂范，以身作则。

两位模范还分别谈到愿景和目标的问题。对于愿景、目标管理的重视，他们目的性极强，同时我们也感觉到通威的文化确实是绩效导向型的。一个快速发展中的企业必须是绩效导向，任何事情要用结果说话，是不能找理由、不能找借口的文化，所以通威文化中这种很强的执行力文化的背后就是责任，就是卓越。如果文化有关键词的话，一个是责任，一个是卓越，卓越就是我们要追求卓越，我们要不断地提高标准，我们要敢于挑战，我们要敢于想象，要敢于追求领先，这种奋进的精神，可以把5%的可能变成100%的结果，这种动力是让我们自动的，自主的，所以文化能够体现出“内在约束强于外在约束”的特征。

我们都知道现在的企业如果没有文化是不可想象的，因为它是一个企业核心和根本性的东西，看起来它是一个无，但是从无中产生更多的有，也就是说我们的精神力量、凝聚力、创造力能够真正作为一个企业核心竞争力的源泉。一个是要传播，更重要的是要落地，真正进行执行，所以一个是“知”，也就是文化理念，我们每个人都应该要认知，能够理解它的内涵；第二是“信”，真正认同我们的价值取向和核心理念；第三是“行”，真正的自觉践行，所以“自觉”了以后还要带动“他觉”、“觉他”，让文化起引领和支撑作用，引着我们往更高的、准确的目标前行，这样才有利于企业持续的发展。

思维沙龙　智慧碰撞

（现场交流）

陈星宇：集团监事会主席

陈星宇

企业文化既是虚的也是实的，既是刘主席提出的“改善人类生活品质，成就世界水产品牌”的企业愿景，也是实际的，比如我们今天盈不盈利，以及生存发展等问题，所以文化需要提炼、需要总结、需要宣贯、需要交流和分享，也包括刚才两位模范交流的时候，他们谈到的，包括他们下面的一些员工或者合作团队所感受到的，都非常平实和真切，他们通过一些语言，一些形式，一些渠道把这些细微案例进行传递，其结果均体现在了这两个团队的工作成绩之中，也得到了大家的高度认同。也只有建立在认真、踏实、实干和成绩基础上的东西才是我们的文化，文化一定是建立在一定实的基础上的，最终文化和实际才能相辅相成，相伴成长，才拥有我们今天及未来的成绩。

胡荣柱：集团副总裁、通威太阳能公司董事长

胡荣柱

最大感受是今天他们二位讲得比较透彻、细致、平实。我们常说，领导自己的言行是最好的表率，因此我个人一直在思考，他们为什么能够得到这个团队高度的认同？包括他们下属的发言，我相信他们不是当着领导的面就说好听的话，一定是有感而发的，很多东西可能就是源于他们很微小的自己的身体力行和表率作用。通威发展了30年，为什么我们达到了今天这样一个规模和影响，尽管我们自身也有这样那样的问题，但我们能够很好地将企业文化与自己平时的工作乃至于生活相结合。因此，我觉得两位作为公司中层领导，他们的案例，对包括我们在内的所有岗位来说，确确实实很有启发。成绩和事实背后蕴含了很多东西，也有助于非农业板块去借鉴和学习。

刘志全：股份副总裁、食品事业部总经理

刘志全

准确讲，通威检测中心在这么短的时间内成为行业里面的一个标杆，包括很多盲测的准确率这么高，团队的实力这么强，这是可以充分肯定的。在行动上面，也能感受到与公司发展的同步和协调。从公司的角度谈企业文化的问题，准确讲，树标兵非常有意义和必要，尤其对股份来讲，这么大一个团队，有标杆，有模范带头作用，让其他员工包括我自己，多从模范身上学到自己不具备的东西，对照自己的工作加以完善和改进，这是我们现在非常需要的。

聂良：股份行政总监

感触很深，两位模范的确做得好，我管行政这么多年来，他们两个给我留下的印象是非常深的。通威文化是积极的、正面的、向上的，这两位模范确实体现了这一点，尤其是不管会上、会下，还是领导眼中、同事心目中，始终都是表里如一，这确实值得我们很好地学习。通威正在快速发展之中，还有更大的远景需要去实现，只有大家共同努力，向好的学习，向典型学习，向他们看齐，真正从点滴做起，从小事做起，做到极致，我相信在座每一位都是优秀的，都会成为践行模范的代表，都会成为通威有用的人，让我们一起努力把通威事业做的更好，也希望通威明天会越来越好。

聂良

王尚文：股份市场营销总监

王尚文

我和两位模范认识已多年，今天听到他们的介绍，我非常有感慨。他们的优点各有特色，刘主任主要是做加法，他把部门管理，所有工作细致分工，分解到部门每一个成员和每一个项目，他整个是在做加法，这个加法做到了极致，做得非常漂亮；罗所长是在做减法，他把所有工作一项一项减掉，盯准目标，向着目标前进，实行简单管理，他把减法也做到了极致，围绕这个目标，分权及简单管理，最后实现目标，非常有特色。他们的共同点就是所有的事情，首先自己把相应的工作做到最好，所有事情以身作则，我和他们有很大的差距，是我从思想和行动上将要学习和开始行动起来的地方。

李林清：股份生产总监

李林清

这两位模范我打交道时间比较多，特别是刘主任，从开始筹建这个实验室开始，跟我们工作都有很多沟通，他提了很多合理化的建议，做得很认真很细致。他对下属设定科学目标，自我鞭策，为达成目标不断奋进，这是他的特点。对罗所长，他把他自己的目标抛出来给下属，让下属一块儿讨论，最后下属提出不同意见，最后达成比较合理的目标和共识，这两位都是很好的团队领导，值得我学习。

易继成：集团人力资源部经理

我记得罗主任说过一句话，他工作的目的无非就是两个，第一个要养家户口，第二作为男人总要做点事情。这句话我印象非常深刻，我也很认同，养家糊口是属于生存需要，是较低层次的需求；作为男人总要做点事情，应该是自我实现和自我发展的需求，是一个较高层次的需求。物质需求和精神需求相结合，外部激励和自我激励结合在一起，所以我认为这是罗所长工作很主动、动力十足、很有成效的原因。文化本身就是一种沉淀，作为通威文化而言，应该有30年的历史，有非常浓厚的内涵。刘主席在计划工作会上强调，他说过通威就是现在想乱也乱不起来，这句话背后也有通威文化的因素，通威文化讲究的忠诚、规范、“诚、信、正、一”，这是我们近30年文化的积累和沉淀。相信通过文化建设，最后也必定会促进通威在新阶段实现跨越式发展。

易继成

何萍：股份人力资源部部长

今天听了两位模范的报告，我自己感觉很受教育和启发。包括他们工作的点点滴滴，真是感觉非常感动。应该说这两位同事，是高绩效的员工，而且他们所领导的团队也是高绩效的团队。其实这两个部门的绩效和两个负责人的绩效从人力资源的角度来看是非常一致的。我们经常看得到一个问题，通威的员工都是素质比较高的，但是从个人绩效，到团队绩效，最后到组织绩效，中间的衔接该怎么做？作为人力资源部来说，我们将更好地发现有这种高绩效员工潜在的素质，并通过寻找这些高绩效员工，培育一批优秀的团队出来。我自己也要向他们学习，为公司的发展做更多的贡献。

何萍

李思宇：集团工会主席、企业文化建设专项工作小组组长

李思宇

今天的座谈机会在通威发展历史上还是第一次，两位模范人物经过他们的精心准备，毫无保留地把他们的工作经验和心得，用最朴实的语言告诉大家，这是我的感受，相信大家也一样受到体会和感染。通过他们的分享，我们深刻体会到，领导的表率作用确实是无穷的，责任文化在他们身上都得到了充分体现。罗所长他的责任通过目标分解，敢于拼搏，敢于挑战，目标定了以后他带领下属一起交流沟通，想方设法一定要去实现，这种拼搏精神我们体会深刻。如今，大家都看到罗所长和刘主任他们两位都兑现了自己的承诺，这是靠他们实际工作中点滴的行动来感染大家和影响大家的。在今后的工作中，我相信大家都会努力向他们学习！

黄其刚：集团副总裁、企业文化建设专项工作小组组长

黄其刚

听了两位模范的报告，感受最深的是他们的为人、管理和工作的认真和实在，尤其是坦率地针对他们工作的感受和管理的实际情况，发自内心地跟在座的领导和同事交流。检测中心刘主任，这么多年的危机管理我们一直在密切配合之中，沟通顺畅，信息及时，对集团危机管理工作给予了很大帮助。畜禽研究所罗所长，虽然部门间直接接触不太多，但回忆起12年前我和罗所长一起到沅江通威出差的时候，他的谦虚、平和以及对新员工的支持和帮助，至今令我记忆犹新。他们二位，受刘主席钦点成为集团级企业文化模范，的确是众望所归。

企业文化建设需要持续不断地宣贯和传播，必须要每个人真正去践行，体现在自己的一言一行之中。2012年，集团企业文化的建设思路定位为落地、宣贯、执行这几个关键词，根据刘主席的明确指示，抓紧推进试点工作，先播种、先试点，真正在内部形成一个良好的模式，最后在全集团进行推广复制。同时在非试点区域，加紧对所在总经理、人事部长进行相应培训，拿出专业工具和模板让他们在所在公司开展培训，最终在全集团带动企业文化建设工作，真正为集团各项管理和生产经营做出贡献。（本报记者　欧阳整理）

生活常识

哪些鲜花不宜放室内

兰花：它的香气容易引起失眠。

松柏：松柏类花木的芳香气味对人体的肠胃有刺激作用。

紫荆花：它的花粉会诱发哮喘症或使咳嗽症状加重。

含羞草：它的体内含草碱能使毛发脱落。

夹竹桃：它的分泌液会使人中毒，引起昏昏欲睡，智力下降。

百合花：它的香味也会使人的中枢神经过度兴奋而引起失眠。

夜来香：它的香气会使高血压和心脏病患者感到头晕目眩郁闷不适。

月季花：它的浓郁香味，会使一些人产生胸闷不适，憋气与呼吸困难。

郁金香：它的花朵含有一种毒碱，接触过久，会加快毛发脱落。

黄杜鹃花：它的花朵含有一种毒素，一旦误食，轻者会引起中毒，重者会引起休克。

洋绣球花：它所散发的微粒，会使人皮肤过敏而引发瘙痒症。

粗粮饼干未必健康营养

饼干虽被世界卫生组织列为十大不健康类食品之一。但近年来，粗粮饼干、纤维饼干以无蔗糖、富含膳食纤维的旗号异军突起。然而专家指出，所谓的粗粮饼干、纤维饼干因含高油脂等，其未必健康。

高纤维饼干油脂不少

如今市场上有很多粗粮饼干、纤维饼干，如八宝杂粮饼、全麦饼、五谷珍宝消化饼干等，这些饼干的价格要比普通饼干高，口味上也有多种选择，如野菜味、芝麻味等。

粮食、豆类中含的主要是不溶性纤维，较粗糙，很多习惯精米白面的人不喜欢这种粗糙感。对他们来说，含量3%的粗纤维食品就很“扎嗓子”了，而一些高纤维饼干的纤维含量可高达6%，甚至10%以上。

高纤食品如果还能口感出众、粗而不糙，无非是油脂在里面起到“润滑”作用，纤维在吸油后会变软，厂家通常都会使用含大量饱和脂肪的氢化植物油或黄油、猪油、牛油等动物油来加工这些产品，使它们口感发酥。越是酥的饼干就意味着越多的油脂，特别是高饱和脂肪。

无糖饼干未必真不含糖

有些粗粮饼干、纤维饼干打着无蔗糖的旗号，借此来吸引怕吃饼干后血糖升高的消费者。

其实饼干里能让血糖快速上升的不仅是蔗糖，以淀粉为原料制作出来的糊精、麦芽糊精、麦芽糖浆、葡萄糖浆、果葡糖浆等，在升高血糖方面比蔗糖有过之而无不及。往往在声称“无蔗糖”的饼干中，经常可以看到这些配料。

洗涤剂选择技巧

洗衣粉、洗衣液和皂粉是生活中常用的洗涤用品，但很多人会将三者混为一谈。实际上，它们的清洁方式是有差异的。

洗衣粉适合沙发罩、外套等厚重衣物。洗衣粉大多含磷，磷溶于水后能迅速发生反应，虽说清洁效果不错，但对皮肤伤害比较大，而且用洗过后的衣服很难彻底漂干净。因此，不适合洗贴身穿的任何衣物。

洗衣液适合洗领口、袖口等死角。对于衣服的清洁死角来说，洗衣液的渗透性更强，相比之下，洗得更干净，尤其是机洗。

皂粉适合贴身衣物。由于皂粉容易漂洗，比较适合清洗贴身衣物和孩子的衣服。

洗衣粉用量尽量少一点，而洗衣液和皂粉的成分比洗衣粉温和得多，用量上可以相对多些。

用皂粉时，水温要高点。在机洗时，要想皂粉发挥好的清洁作用，水温应高一些。如果手洗，最好先泡后洗。

过敏体质应少吃荔枝

说起过敏性疾病就不得不提过敏源，荔枝就并不是常见的过敏源，但也有部分过敏体质的人吃荔枝后会出现皮肤瘙痒，起红疹，也有出现过敏性鼻炎、过敏性哮喘发作的，对于这类人群就要忌口，对着美味的荔枝，只能有垂涎欲滴的份。

荔枝的果肉与汁内均含有大量的葡萄糖，大量的糖停留在喉咙部会成为一个高渗环境，是刺激咳嗽，诱发哮喘发作的原因之一。

此外，中医认为甜腻的食物容易让人喉咙痒感增加、起痰，有痰就条件反射般地保护性咳嗽，剧烈咳嗽容易使气道平滑肌收缩、痉挛，诱发哮喘发作。而俗语有云：“一颗荔枝三把火”，这可是荔枝“火”的一部分。

鱼水情深

细微之处见真情

记高明通威客户梁伟泉

梁伟泉是四会市大旺镇的通威经销商，也是通威的忠实用户，见到高明通威畜料部经理王进仕与记者的到来，梁老板立刻把竞争对手的一举一动向王经理汇报，并出谋划策予以还击。

梁老板谦虚地告诉记者，他从事养殖业和经销通威饲料仅仅两年的时间，自己还是个新手，从一个小的养殖场做到现在的经销商，离不开通威业务员和服务老师的全力帮助。据梁老板介绍，他两年前转业进入养殖行业，当时遇到了很多困难，没有养殖技术，也不懂得投料模式，养殖全凭瞎打瞎撞，幸好结识了通威，他的养殖道路才走上了正轨，也是在通威的扶持下，自己才发展成通威饲料的经销商。

说起通威的产品，梁老板赞个不停，通威的产品就是效果显著、品质可靠，生猪长势非常好，用过通威猪料的养殖户都觉得效果好，便不再使用其它饲料，客户的忠诚度非常高。梁老板介绍到，他自己也养殖有100多头生猪，全部都是用通威料喂养，每次有新的产品和新的用料模式时，梁老板都第一个尝试，用实际行动和真实效果向养殖户展示，让他们了解通威，选择通威，以此扩大通威的影响力。

在梁老板的带动下，大旺镇周围的养殖户纷纷向通威靠拢，梁老板告诉记者，就在他的门店旁边也有几家其它的饲料销售门店，但自从通威进驻大旺镇，他们的生意就要冷清许多，梁老板希望高明通威继续加大推广力度，组织优质资源，今年把销量再提高300吨，把通威在大旺镇的占有率提高一个层次。

梁老板不仅对通威的产品推崇倍加，对通威的服务更是赞不绝口，认为通威的业务员非常敬业。去年，他在相邻的肇庆市投资的猪场暴发了疾病，发现该情况时已是半夜，由于情况紧急，他不得不拨通了通威业务员的电话，接到情况反映后，业务员和服务老师骑摩托车跑了四五十公里连夜赶来，提及此事梁老板至今仍心有余悸，如果没有通威的帮助，后果不堪设想。梁老板说，在销售旺季供应紧张时，通威的业务员们跑上跑下帮忙调运饲料，不辞辛劳地帮着装卸货物。虽然这些都看似平常，却从细微之处体现了通威人对客户的真挚感情。

高明通威客户梁伟泉

又是一个丰收年

记高明通威客户冼金盛

记者来到冼金盛的养殖场时，冼老板才刚刚为猪场送料回来，见到记者，冼老板十分热情，领着参观和介绍养殖场的相关情况，冼老板是通威的老客户，不论是生猪养殖还是水产养殖，多年来一直使用通威饲料，是通威的铁杆粉丝。冼老板现在有4个养猪场，1个种猪场，3个育肥猪场，养殖有1000多头育肥猪，130头种猪，同时还有100亩鱼塘，全都使用通威饲料。

今年冼老板准备继续扩大规模，准备再建一个种猪场和一个育猪场，再扩大500–700头的养殖规模。冼老板采用自繁自养的生猪养殖模式，采用鱼猪混养模式进行罗非鱼养殖。从猪料到鱼料，通威各系列的产品都在使用。见王经理和业务老师登门拜访，冼老板立即向大家介绍了近期的用料情况，对于生猪用料上存在的疑惑，冼老板当即就得到了技术服务老师的现场答疑。

冼老板非常精明能干，也有雄心壮志，他说：“要么不做，要做就做最大的。”冼老板是马岗村最大的养殖户，周围的养殖户看到使用通威料养殖效果显著，纷纷前来找他购买通威饲料，现在他也成了通威的经销商。为便于送料，也把饲料的销量做大，冼老板不惜本钱，特意购置了一台三轮摩托车，方便为本村以及邻村的养殖户送货，冼老板还拉起横幅打起广告，帮助提升通威的名气。

去年的猪市行情好，冼老板狠赚了一笔，提及此事，冼老板自是笑得合不拢嘴，准备今年在通威的指导下大干一场。据冼老板反映，现在村里搞养殖的农户越来越多，土地越来越难租到，现在光有钱和干劲还不行，还得有技术和售后做保障防范养殖风险，冼老板充满自信地说：“我这个猪场采用的是自繁自养的养殖模式，各方面都占有优势，只要有通威的产品和技术做后盾，今年一定又是一个丰收年。”

高明通威客户冼金盛

（本报记者　宋斌采写）

营销转型

内抓团队建设　外重市场信息

沙市通威畜禽料营销转型工作成效显著

打造一流团队　嵌合一流链条

□ 沙市通威畜禽料部　吴家军

沙市通威养殖技术培训会现场

2011年沙市通威禽料部在总经办的指导下，各部门积极配合，蛋鸭料销量有了较大提升，我总结有以下两个方面的原因：

第一，打造一流的团队。在团队人员选择上，我们优先考虑蛋禽养殖技术过硬的业务代表，首先进行服务营销观念的培训，改变以往拜访式营销为会议营销。强调工作纪律和信息收集，并与薪酬挂钩。每天短消息向直属领导汇报当天的详细工作内容，使公司随时能掌控业务员的工作进程；所有信息收集全部表格化，用实际的数据来汇总市场需求的信息。形成以会议营销为主要销售模式，技术服务为主的攻坚手段，坚定不移地走直销加网络销售两条销售道路，把控好大客户关系。

第二，打造一流链条，充分利用公司产品优势，协助公司做好价格和品质定位，始终保持比主要竞争对手高一元钱的定位，树立了产品品牌第一的形象。确立品质定位，大到产蛋性能，小到包装袋封口，我们都追求精益求精，做到客户最小投诉率。并及时反馈市场信息，用最及时准确的数据为总经办提供参考依据。

2011年销售过程中，我们首先打造好一流小团队，抓住市场机遇，第一时间把养殖信息回馈给总经办和兄弟部门，为他们的工作提供科学的参考数据，让一流的链条带领我们一起健康高速地运转。

我们销售部门只是整个链条中的一个环节，这需要各个部门相互配合，用最优质的原料，精心生产，贴心销售，环环相扣，整个链条才能得以健康高速地运转。

不是一个人的战斗

□ 沙市通威畜禽料部　李伟

2011年，沙市通威禽料销量大幅度提升离不开总经办的正确领导和各部门的积极协作，兄弟们有一个共同感受，我们是一个营销团队，不是一个人在战斗。

回首过去的2011年，有太多的艰辛和汗水，也有矛盾和纷争，但更多的是沟通、理解和宽容。还记得2011年7月份，我们响应总经办的指令，团队开发监利汪桥市场、公安麻口市场，汪桥市场因原先的经销商叛离，销量从原来的一百吨下降到零。通过团队在市场上拉网式走访、营造气势，目前开发直销经销商一户，月销量50吨。在这次练兵中不仅提升了销量，更增强了大家的信心，提供了一个相互学习的机会，为日后资源共享、信息沟通、团队作战打下了基础。

蛋鸭料的销售尤为重要的资源是信息。团队的信息量总是比单兵的信息量要丰富得多，我们需要了解孵化场信息、鸭苗价格、老鸭淘汰、鸭蛋收购、蛋品加工收购量等信息。有了这些信息，鸭苗第一天到养殖户家，通威业务员当天就开始了技术服务，包括蛋品的销售，老鸭的淘汰，通威业务员总能为养殖户提供市场上最权威的信息，养殖户都称赞：“通威业务员真神，路子广，全湖北的信息都有。”

2011年是鸭料销售机遇较好的一年，鲜蛋价格一路飙升，市场走的较为顺畅，养殖户利润可观，我们销量也上了一个台阶，我们坚信只要我们紧握团队作战这把利刃，我们就能战胜大部分竞争对手，2012年再创佳绩！

乘风破浪　勇往直前

□ 沙市通威畜禽料部　李家富

在江南片一年多的工作中，可以说收获很大。2011年在陈总的率领下成功转型，取消总经销制度，产品面向终端客户，从2010年的8个客户发展到2011年的28个客户，从2010年的2400吨，上升到2011年的8700吨，能取得如此成绩，离不开领导的支持和各部门的配合。以下是我工作中的一点体会。

首先要极度热爱自己的工作，懂得自己的产品，在熟练掌握产品信息的同时也要有扎实的营销知识，能够有效地了解自己所在区域鸭料的销售用量、饲料厂家、消费习惯等信息；再次要拥有良好形象、社交礼仪。有利于个人提升，方便交往应酬，有助于维护企业形象。

做好进军策略，做好市场调研。我们调查的区域主要面向农村，要了解当地的饲养习惯、使用的饲料品牌、用量、价位、品质和引入渠道，客户的饲养规模、类型、结构等。在此基础上仔细分析，选定目标市场，对目标客户实行重点“进攻”。再次是做好技术服务，技术指导与产品实际使用效果的现身说法，是最经济、最有效的营销方式。

做市场工作要有吃苦耐劳的精神，只有吃别人不能吃的苦，才能赚别人不能赚的钱。更要有职业道德，有信誉，讲诚信。也要有良好口才，才能说服客户购买自己的产品，有创新精神，打开自己的思路，利用自己独特的方法开拓市场。

最后感谢沙市通威给了我一个锻炼平台，感谢领导及各位同仁的关心帮助。我相信我们的团队是最优秀的，希望我们都能同沙市通威这艘无畏战舰乘风破浪，勇往直前。

通威业务员服务到家

跟踪服务　决胜终端

□ 沙市通威畜禽料部　谭俊

现如今，各大饲料厂家竞争日益激烈，客户面临选择增多，在产品质量价格相差不大的情况下，如何才能使客户选择通威、认可通威成了业务员的重要任务。

2009年新鸭补栏，沙市通威对禽料业务员进行养殖技术培训及营销策略培训，作为已经接触禽料一年的我，通过培训，我对禽料销售有了一点自己的思路。在协助经销商开发市场的同时，抓住终端产品收购商及各乡镇市场技术服务人员，从其了解到更多的用户养殖信息，在实践中学习蛋鸭养殖技术及疫病防治，巩固与终端产品收购商及蛋厂关系，深入养殖户解决养殖问题。

2010年，我们不断调整心态，以归零心态响应公司禽料开发的工作思路；及时将市场上的问题第一时间反馈给公司，寻求协助；并突破思维，从以前与客户单方面了解市场逐步过度到深入养殖户，对于竞争对手用户登记造册，以半月为一周期，通过电话联系或登门走访，将用户的养殖信息归纳汇总，成为一套完整的养殖信息手册并随时更新。

2012年又是新的一年，禽料市场的发展仍将继续，对于禽料市场开发，更重要的是开发示范试点，会议营销为工作方向，跟踪用户服务用户为工作重点，服务终端用户。

转变思想　落实行动

□ 沙市通威畜禽料部　陶明高

有人对我说，销售工作其实很简单，只要与经销商搞好关系一切问题就解决了。“关系”二字深入我的脑海，从我进入沙市通威做业务员的那天起，我的精力都用在了“关系”二字上，每天都和经销商联系，大部分时间都和经销商一起同吃同住，每当公司下达任务时，我马上与经销商沟通，轻松地将任务分摊，起初还能顺利完成任务，可我后来发现，销售工作其实并没这么简单。

2011年我们迎来了营销转型，我们严格按照公司要求将工作重点用在了服务上，在与经销商保持良好关系的同时，将更多的精力放在拜访养殖户，了解他们的需求，关心他们的疾苦，培训他们的技能，提高他们的养殖能力，增强养殖信心，增加养殖收入，我们不但要让养殖户看到产品质量，更要让他们认可我们的为人，服务工作跟上了，养殖群体也扩大了。

营销转型让我们更加充实，每天有计划地跑市场使我们更了解行情，对竞争厂家认识更深刻，反映情况更及时准确，营销转型让我的思想转变、认识转变、行动转变了，更主要的是拉近了我们和广大用户群体的距离。

服务终端　占领市场

□ 沙市通威畜禽料部　张振宇

通威业务员开展技术服务工作

随着饲料行业的迅猛发展，饲料市场已经从卖方市场变为买方市场，速度转变之快，让人措手不及。去年刚调入荆门市场，当时没有什么新的销售方法的情况下，还是按以前的老套路，扫街、找直销户等手段的效果已不再明显，如何才能使客户选择通威？我也曾苦苦思考，去年年初发生的几件小事让我找到了一条新的道路。

2011年元月，经销商打电话说约我一起去看一个养殖户，原因是产蛋率保持在6成左右，去了之后才发现，原来是因为青年鸭体型大小不一，引种没有引好，从而使产蛋率升不上去，当时给他的建议是重新引种，刚好我认识的一个经销商经销鸭苗并且品种较好，有一批鸭苗要卖，通过介绍，最后养殖户选用了那批鸭苗，2011年全年鸭蛋产蛋率都在90%以上，再次去时养殖户十二分满意，而且在经销商因利润等问题而执意换饲料时仍然坚持使用通威鸭料。

通过这件小事，我明白我要走的销量之路——服务终端，占领市场。

随着新一年的到来，新的市场面临新的挑战，在新的市场我要继续走服务这条路的同时多接触终端客户，把握了终端就能把握市场，我相信在全体员工的努力下我们会走得更远更远。

春放鱼种规格和密度要合理

□ 刘桐令

春季放养鱼种，如何做到合理放养是取得良好经济效益的保证。需要根据池塘的大小、深浅、水质肥瘦、水源排灌充分与否来决定放养鱼种的规格和密度，才能提高养殖产量和效益。

合理放养鱼种规格鲢、鳙鱼是轮捕轮放的主要品种，鲢鱼滤食浮游植物，能有效地控制因藻类过量繁殖而形成有害的水华。如果是轮捕轮放的养殖模式，150–200克/尾的大规格鱼种是作为早期轮捕的基础，其放养量约占15%。其在水温18℃以上时，强化喂养60–70天可达到500–600克/尾，即6月底7月初可捕捞上市。在常规养殖条件下，达到上市规格的时间约90天。投放20%的中等规格的白鲢，在水质肥沃的情况下，80天左右后即可达到上市规格，50克/尾的鱼种是春放后到7月底、8月初轮捕上市的主体，投放量占65%。

鳙鱼以浮游动物为主食，生长速度极快，但争食能力较弱，放养规格以100克/尾为宜，投放量约占10%。

青鱼放养500–700克/尾的二龄鱼种，能吃掉池中的大型螺蚌和水生昆虫，既能控制这些底栖动物大量繁殖消耗肥料和氧气，又可减少它们作为宿主传播疾病，投放量占5%。

草鱼放养规格分别为：400–500克/尾的二龄鱼种占20%；300克/尾的占40%；另外放养20%尾重30–50克的小草鱼，经过一年的饲养，一部分可达到上市规格，未达到上市规格的可用作第二年的越冬鱼种。

鲤鱼抢食能力极强，还有很强的挖掘底泥生物的能力，使池水变浑浊，影响其它鱼类生长，它还会损坏池埂，放养规格不宜过大，一般30–50克/尾即可，投放量占5%，亦可入冬前上市。

团头鲂的放养规格为50–75克/尾，当年可养成较大个体的商品鱼，投放量10%。

鲫鱼放养规格在30克/尾左右，既可节约鱼种开支，又能获得较高的产量，投放量占10%。

鲮鱼的放养规格为30克/尾，当年可养成上市规格的商品鱼，放养量20–25%。

以上是根据鱼类的生物学特征所确定的鱼种合理投放规格，供养殖户参考。

合理放养鱼种密度实践证明，鱼种放养密度过少、过疏，单产低、效益差，而密度过大，超出水体承受能力，会造成缺氧死亡或个体瘦小达不到上市规格。下面介绍几种技术可行又经济合理的放养模式。

高产高效型：亩平均投放种苗100–120公斤，鱼种增重6–7倍，增重率提高30%，生产成本降低10–15%，还减少了发病和泛塘现象的发生，降低了风险。这类塘都是基地型规模集约化养殖，水源排灌充分、方便，养殖产量可达600–700公斤/亩。

中产效益型：这种放养模式适宜于新开挖的精养渔池和资金不足的地方，其特点是养殖产量适中，亩产400–500公斤，效益较佳。亩放鱼种60–70公斤，鱼种投放少，生长快，投资小，饲料和肥料利用率高，瞄准市场行情，就可获得高效益。

以套养为主的分批放养型：对于大中型水面和鱼种来源困难的地方，这种模式较为适用。冬春季按计划养殖产量的要求放养30–40%的鱼种，秋季全部达到商品鱼的上市规格。夏季(6月中旬)计划补放余下的60–70%的鱼种(一年当中夏季新苗，价格最便宜)。这样既解决了鱼种不足，外购鱼种开支大，成活率低的矛盾，又可将节约下来的资金转用于饲料、肥料及药物投入，实行强化喂养，鱼种大部分达到商品鱼规格，达不到上市规格者则转入过冬，到翌年清明前后全部上市。

80：20养殖模式：这种模式是指主养热带、亚热带鱼类，如罗非鱼类(奥尼、福寿、罗非王)、淡水白鲳等为主，服务性鱼类(鲢、鳙)为辅的技术。春季放种，冬前上市，收获时近80%的产量为主养鱼，而20%的产量为服务性的鱼，它有利于净化水质。前者是一种主养鱼(80%)+滤食鱼(20%)，鱼病少，投入劳力少；后者是6至7种鱼的混养，鱼病多，投入也多。80：20池塘养鱼，主养鱼类的罗非鱼或淡水白鲳等产量也很高，平均都在700–800公斤以上，加上滤食性的服务性鱼类产量，亩产可在1吨以上。亩放主养鱼1500–1800尾(50克/尾)，鲢鱼种300尾(60克/尾)，鳙鱼种100尾(60克/尾)。

放养比例：鱼种放养搭配尚无严格规定，从大多数经济效益好的养殖模式看，以亩产成鱼400公斤为例，其放养搭配为：白鲢450尾，35.5公斤；鳙40尾，4公斤；草鱼60–80尾，15–20公斤；鲤鱼20尾，1公斤；团头鲂50尾，2.5公斤；鲫鱼100尾，3公斤；青鱼6–8尾，4公斤。这种放养搭配虽然优质鱼比例不高，但鱼种成本低，投资风险小，养成优质鱼个体大，增重倍数较高，效益较好。也可将这一模式改为投入高，效益高的以优质鱼为主的投放比例，草鱼数量增加到100尾以上，团头鲂增加到150尾以上，白鲢降至350–400尾。

2012生猪养殖规划早知道

□ 从志慧

春节过后，生猪价格连续下跌。虽说2011年养猪挣了一些钱，但饲料和粮食价格一个劲地上涨，虽利润微薄，但大家心里没底，一旦补栏，可能赔钱，所以很多户就清栏退出了。

当前，很多养猪户没有正确的心态，一见猪市出现低迷波动就开始慌张，乱了分寸。有些养猪户经过一段时间的等待观望不见好转，就开始快速拆圈转行。俗话说，有利无利常在行。无论价格高与低，养猪场毕竟要存在，问题的关键是你有没有足够的能力（资金、市场开拓、降低生产成本的管理能力等），挺住当前的低价风波，挺不住就倒闭，挺住了就可以生存，就可以为今后的发展奠定基础。

那么，面对当前的猪价形势，养猪户应该怎样应对？笔者建议：

一、规模化才是出路

只有规模化饲养，才有规模效益。

虽然近年来通过网络等手段，养猪散户们可以得到一些猪市信息，但对于全国生猪的存栏量及实时猪肉价格走势仍难以把握。散户养猪仍带有较大的盲目性，像近期的猪肉价格下跌，就很容易造成部分养殖户恐慌。

而作为养猪大户，对于这种波动则习以为常。一头猪就算挣50块钱，养几十头猪感觉就亏了，但如果养上几千头猪的话，收入也不低，如果是自繁自育的话，利润会更高。在大户看来，规模化、科学化养殖才是经营之道。

今后要减缓或避免猪价周期性剧烈波动，就必须加强养殖产业化建设，并尽快建立起包括生猪存栏量、肉价实时监测在内的全国性信息系统，以指导养殖户科学养殖。

二、整合猪群，做好种猪规划

抓住猪价下跌的时机，及时更新品种，亦是养猪人亡羊补牢的措施之一，只有这样，才能蓄势待发，等行情好转时赚上一笔。

有些养殖户，看到市场不景气，就保持现状，忽视猪群调整，特别是忽视种猪群的调整。猪价不好时是改良种猪群的最好时机，目前正处于猪价下跌时期，养殖户应乘机整合猪群，把老、弱、病、残的猪，生产性能低下的猪趁机坚决淘汰掉，尽快引进良种，不但可以改良猪群，而且还能减少费用支出。千万不要贪便宜，盲目引进疫情不明、系谱不清、不合种用标准的种猪。猪价好时，土杂猪也能卖个不错的价钱，猪价降时，方显出优良种猪的优势，种猪是生产机器，种猪是龙头，只有不断优化提高种猪的质量，才能进一步提高养猪的生产效率。

要加强种猪管理。母猪配种等管理工作应继续进行，因为从配种到肉猪上市至少也要9个月时间，到时猪价如何，谁也难料，何况种猪的繁殖循环一旦打乱，往往很难恢复。仔猪行情不好时，可以考虑让新母猪跳过一次发情期。据有关报道，新母猪跳过一次发情期可以提高母猪的利用年限和平均产仔数，同时，也可以减轻当前资金压力。

三、净化猪群，向管理要效益

大部分养猪户见养猪利润下滑，就放松管理。越是管理差，越得不到高效益。

将健康状况欠佳的猪尽快处理掉。降低饲养密度，不但可以减少支出，而且可以改善饲养成绩，成本自然降低。猪场应谢绝外来人员进入，注意人员和车辆的消毒工作，可趁此时机规范猪场管理。不当的猪舍设计，如各栋彼此相连的猪舍、排污设计不良的猪舍、无法做隔离或全进全出的猪舍、通风不好的猪舍，在不需大量资金支出的情况下，应趁机进行修整，使之成为好管理、易消毒、病原易控制的良好猪场。执行新技术，如早期隔离断奶法、全进全出法、分段隔离饲养法等等，趁此机会执行，创造更好饲养环境，使您成为养猪专家。

四、做好预防，提高防病意识

越是在困难时期，越应提高防病意识。

猪价一跌，养猪人的疫病防控观念就开始淡漠，人员随意进出，消毒工作更是可有可无。其实，越是在困难时期，越应注意人流、物流、车流的控制和管理，避免形成交叉感染，尤其在人员出入场管理方面，更应重视。有的猪场也设有消毒间、洗澡更衣间，但形同虚设，监管不严，盲目减少消毒次数，降低消毒标准，消毒不到位，走过场，讲形式，发挥不了应有的作用。

面对猪价的巨大压力，养猪户更容易忽视驱虫及灭蝇、灭鼠工作，如果寄生虫存在于猪的肠道内不但会引起各种肠道疾病，还会造成营养不良，使猪的生长速度降低，甚至形成僵猪；苍蝇和老鼠也会给猪场带来好多疾病，从而影响猪的健康，进而降低经济效益。

疾病仍是当前影响养猪生产性能和经济效益的主要因素，疾病的预防和控制比疾病的治疗更为重要。健康和稳定的猪群是发挥猪的遗传潜力的一个重要因素，可称之为猪场生存发展的生命线。猪价本已处低谷期，猪场再暴发传染病就很惨。

五、调整饲料，降低饲养成本

养猪成本中，饲料成本占大头。设法降低了饲料的支出，就相当于提高了效益。

饲料支出占饲养成本的75%以上，猪价下跌首先大家考虑的是降低饲料支出，但降低饲料支出不能靠降低配方营养水平来实现，营养不足，就不能满足猪的生长发育，体况较差，生产性能不能充分发挥，免疫力下降，猪群还易患病。

哺乳期及保育期小猪（出生到25公斤）：对于体弱多病的小猪应毫不犹豫淘汰，对于健康的小猪，饲养管理则不宜做任何改变。因为，目前60日龄以前的小猪大多面临疾病威胁及免疫力不足问题，有些人为了降低成本，用差的饲料饲养刚断奶的小猪，营养变差，加上照顾不周，小猪很容易发病，生长受到影响，结果后期更难照顾，成本反而增加，得不偿失。

生长前期肉猪(25–50公斤)：生长前期的肉猪仍然需要好的饲料、好的管理来饲养，才能发挥最好的生长潜力。因为，50公斤以前的小猪仍然是长瘦肉和骨架的最佳时机，生长不可受到影响，但是配方中鱼粉等高价格原料可以不用，而由其它原料进行替代。

生长后期肉猪(50公斤到出售)：50公斤以后的肉猪配方可以适当降低营养成分，如50–80公斤肉猪的蛋白质可以酌减0.5个百分点（如由17.5%降到17%），80公斤出售肉猪的蛋白质可以酌减1.0–1.5个百分点（如由17%降到15.5%）。当然，以上只是一个基本原则，最好的饲料配方仍要依据猪的品种、采食量、季节和猪价等因素做调整。

六、及时出栏，保证养殖效益

过去养大猪的习惯必须改。

猪的发育规律是前期长得快（90公斤以前），90–100公斤后生长速度快速下降，生长缓慢，但是脂肪的沉积相对增快，因此当体重超过100公斤时，猪的料重比升高，生猪胴体瘦肉率降低。当猪长到100公斤左右时，有些养殖户如果为了避开低价期，就故意延时出栏，这样就会造成猪的饲料消耗增加，瘦肉率降低，这与目前市场上的生猪瘦肉消费观念不符。因此建议养殖户，结合实际情况，生猪出栏要及时，并应该养瘦肉型良种猪。

CAHE 2012
2012.5.18–20
2012
中国·南京
第十届(2012)中国畜牧业展览会
THE TENTH (2012) CHINA ANIMAL HUSBANDRY EXPO
EXPO

第十届中国畜牧业展览会盛大启动

2012年5月18日 通威与您相约古都南京

□ 杨菲

第十届(2012)中国畜牧业展览会将于2012年5月18日–20日在南京国际博览中心召开(15日–17日报到布展)。本届展览会共设标准展位3012个，展览面积8万平方米，预计展商达到1400家，参观人数10万人次。涉及饲料、兽药、畜产品、畜牧器械和生物制品等相关领域。本届展会同期推出“一周八日六十论坛”精彩配套活动；与中央电视台联合组织“发展中的中国畜牧业”大型行业推广活动，盘点中国畜牧业协会成立十周年发展历程，表彰畜牧行业百强优秀企业和先进工作者；组织百县招商引资发布会、千人买家团、万人招聘会等活动，持续时间从2012年5月16日–22日。本届展会还将进行创新产品评选与发布活动，届时将从参展产品中首次评选出创新产品金奖、银奖、优秀奖共60个。诚邀各畜牧企业参展，并积极参与各类活动！

中国畜牧业展览会是我国最高级别的畜牧科技新项目、新技术、新产品博览会，吸引着全国甚至世界畜牧界的目光。作为第九届中国畜牧业展览会优秀参展企业之一，通威自动化设备有限公司还获得国家商务部、财政部参会补贴资金。

大幕已经拉开，精彩值得期待。2012年5月18日–20日，让我们相约古都南京，聚首第十届中国畜牧业展览会，共享行业盛典。同时通威集团主办的《通威报》也作为本次展会的协作媒体之一，将对此次展会给予密切关注！