演水藏海
老黄这个人

知道老黄这个人源于通威报上的一篇文章——《与胸有关》，不过我还真不了解他。

老黄这个人，文笔总是深入浅出，用族谱幽默的语句简明意蕴地道出自己想要表达的思想或者心情。就像文章《与胸有关》里，仅以一个“胸”字，就谈到了在今天这个浮躁功利的“快时代”，一个组织、一个团队、一个企业中，我们需要一种建设性的社会价值，需要一种人性化的企业人格；需要一种感到下的协商交协。否则，我们就都成了剧剪——要么彼此远离，要么扎堆传言，形成内斗与内耗；也谈到“量子理论”空间不是“空”的，而是充满了无数的“场”。我们的社会是一个“场”，我们的企业、单个部门也是一个“场”，虽无法见到，但可以观察到“场”的效应。比如动画文化、通威质量、这些难以捕捉的事物，为什么就能让全体通威人理解认同并转移核心，为什么就能让管在通威工作过的人，出去之后几年、十几年仍对那段通威岁月历久弥新；为什么团队领袖一出场，就能感到强大的“气场”，就可以做到鸦雀无声而“跳梁小丑”一旁相，神马都成了“过场”，人心思散而非思归。他认为，如果用“场”的理论来解释，可能就变得明白和通透；还能读到人这一辈子犹未报恩的，有几个是在西不能去；是洋溢在脸上的自信二是融化在血液里的骨气二是浇铸在灵魂里的信念；四是蕴藏在心中的梦想。最后说：这世界，无自信、无骨气的人很多，有信念、有梦想的人却是少数，想来都能让他惊幸。

更深层次地了解老黄，是因为关注老黄的做博，很喜欢他做博里面的那些段子，很有意思。

人心只一条，别把它想得太大。盛下了是非，就盛不下正事。很多人每天忙忙碌碌，一事无成，那就是对细枝末节的琐碎关注得太多。米可果腹，沙可盖屋，但二者掺到一起，价值全无。做人纯粹点，做事才能碰快点。

佛祖释迦摩尼即将圆寂时，大弟子问：师傅，你死了以后我应拜谁为师。师傅说：拜凌峰为师。自己能够经渡自己，就是最好的师傅，没人教你，只有自己能教自己。

两只狼来到草原，一只很失落，因他看不见肉，这是视力；另一只很兴奋，因他知道有草就会有羊，这是视野。视野能超越现状，使人看到人生的目标。是时势造英雄，还是英雄造时势，这就取决于你是看到表面层次，还是看深层的可能性。

人的精神有三种境界：骆驼、狮子和婴儿。

……

呵呵，老黄就是我在通城里的一个老师，虽然有可能他还不知道有我这样一个崇拜他的学生，但是老黄正以他幽默诙谐的文笔，客观事实的独特见解开拓着我的视野！

问帅逸致
程以龙（沙市通威）
后座上的美

云淡风轻的一个秋天，我有幸陪团登上了赴云南旅游的列车。当列车在云贵高原穿行隧道时，车厢里的感觉是一忽儿白天，一忽儿黑夜。临窗而坐的我迫得很充实、很既惬，白天我可以饮赏窗外的山川、湖泡、村寨、林丛的无限美好的自然风光，黑夜我会慵懒云南丽江的上关风、下关花、苍山雪、洱海月的醪丽风景。

白天，列车穿山隧道。我赋望窗外，左腿的余光不由自主地扫视后座瞬间片刻，我发现坐在后座的是一位农民老汉和一位青春靓丽的姑娘，扫视一看像父女俩去走亲戚，或者也是去旅游。仔细一瞧又不尽然，老汉胡子拉碴，一张历经沧桑的脸颊还充满着艰难困苦。那姑娘倒是像去旅游的，时尚的衣着，一脸的灿烂却掩饰不住千足的傲气，胸前还佩挂着一个刺绣精美的手机小包。

黑夜，列车缓缓驶进隧道。在微亮的灯光下，我闭目凝思，心想再次跟踪窥察，判定他俩究竟是否是父女关系。——是满足一下好奇心，二来验证一下自己的眼力。

几分钟后，列车再次穿出隧道。我一边欣赏外景缓略风光，一边用左眼余光扫视后座，这时，老汉已经经不住列车的颠簸，开始打盹，嘴角上还垂挂着一晃即滴的梦涎。朦胧中，老汉吃力地做了几次挺身状，但免不了头渐渐疲惫到即尚姑娘的肩膀上。而这时候，姑娘像躲蜜蜂一般躲闪着，接着，她又不断地都动着娇滴的身体。不料，她愈都让老汉让支撑不住地垂微近。不时还发出一阵阵重重的鼾声，回刻，她又用纤手掏出一块盐渴香水味的手帕紧捂鼻子，一幅恶心晕车醉酒状呕吐的样子。

又过了几分钟，列车再次进入隧道。思绪飞扬的我彻底否定了他俩是父女关系的错误判断。

片刻之后，白天再次来临。我仍旧一边欣赏外景缓略风光，一边用左眼余光关注后座。这时，老汉不知何时被惊醒，我见他用粗糙的大手揉了揉眼睛，目光远眺窗外。此刻，列车行驶平缓，时尚姑娘也顿生睡意，困倦频频袭来时，她那啊螺的身材也身不由己地向老汉靠拢，不时也发出轻轻的鼾声，几经颠簸摇晃，她干脆靠着老汉的肩膀。直觉告诉我，老汉就想那动一下身躯、缓解一下压力，哪怕是轻微地推动一下，他会感到舒畅，但试图了几次未获成功。只见他被祥地笑了笑，汗珠已经沁满了他那张历经沧桑的脸，但他忍着，嘴里仿佛在嘟喃自语说：“姑娘累了，让她多睡一会吧！”

目睹这一幕，我顿感有一股暖意在心中涌动。亲历了两种反差的片段后，我再次肯定了他俩是父女关系的正确判断。我想次民老汉很难得知他打盹时受辱的第一片段，同时，青春靓丽的时尚姑娘也不可能从睡梦中知晓老汉触似父亲的第二片段。

沉思片刻，我闭深窥想从亲历的两种反差片段中验证真与假、善与恶、美与丑。验证了一会儿，始终难以得出满意的结论。于是，我十分着惟地突发奇想，如果是法国的雕塑艺术大师罗丹与我同行那就大完美了，他老人家一定会用慈祥的目光阅着我，然后又用手轻轻地揪住我的耳朵，和蔼可亲地说：“美是至始都有的，对于我们眼睛，不是缺少美，而是缺少发现。”呵呵哈哈，原来，我在后座上发现的也是美。

烈日灼灼，阳光炽日，火光炽日，大暑炽日。

世间有这样一群人，他们缺乏完全劳动能力，靠着常人难以想象的方式过着属于他们的生活，他们没有多余的文字语言来表达内心的想法，没有多余的闲暇来思考这本不该属于自己的人生，可是人的自然性迫使他们必须要生存下去，而给予他们力量的，就是炽中那热烈的火光。

蓦色如同一抹浓烟似的不留任何情面，瞬息间吞噬了整座蔗零零的城，而在城市边缘那些社会底层人们也放下了一天的劳作，准备着并不丰盛的晚餐。其实城市边缘的夜色也是美丽的，对于他们而言至少有那么一点点微弱的火光，有那么些从远城映过来的霓虹，有一片片烟的土地，也有在这个安静的城市他们才会感觉到一点点存在感，才会觉得原来自己也是这边缘的主人。

夜色俊丽流，边缘那些处生活坚持的人们依旧沉浸在劳作的清新和淡雅之中，好似在享受这夜晚嘲子他们的点点安宁，点点温热，也像是在感谢这静谧的夜晚嘲子他们的点点静默和点点慰藉。

夜，夜得那么美丽，有人欢笑，有人却在哭泣。生活的本质不是索取，而是奋斗，可是上天赐予城市边缘的他们，有过眷顾，有过安慰，有

心海放歌
何马玲（安委通威）
伫立在边陲

过慰藉吗？唯一相同的仅仅是头上那片蓝天，相同的仅仅是那和煦的春风，撩人的夏日，巴想要表达的情感。带给他们新的除了这静谧一时的星空，还有什么呢？不禁颤叹这人间事态炎凉，对于城市边陲的他们，除了为了生存还剩下什么？人世间存在什么呢？对于城市边陲的他们，感受到的不过也就是如此冷淡罢了？

我想，这样的他们不会觉天老人，因为他们完全没有那个闲暇去思考生存之外的事情，就像是当灾难来临的时候，他们也只有听之任之，我们能说这是底层边陲生存的人们缺乏思考吗？我们能说他们无能吗？对于世间的颤叹，我们能做的仅仅只是说几句惯世嫉俗罢了，可是我们的愤怒能够达到一个什么样的效果？能得到的又是什么样的回报？

岁月的河流飞快地流淌着，毫不留情地冲刷两岸尽兔白的记忆，过往的人和事仿佛一直站在河对岸，站在这一边的是如今的自己和现在的世界，在上坡与右岸之间由远而近的长河，就这样，永远可望而不可即，可想而不可依。

青春是一本太过全能的书，含着泪，我一读再读，翻开那发黄的扉页，早已模糊的字迹和突变却会陪着我走过以后的岁月。没有开始没有结局，却让每个人都难以忘怀。正是青春，使我过四味一杯，别的青春不散场，更不会落幕。致我们将逝去的青春……

大手通威强化铸源服务

川农大美教授团队在河南通威用户现场取样

厦门通威检查下辖片区准军事化管理

武汉通威科技大比武现场

快乐工作 活力通威

通威股份旺季活动风采掠影

他们是一群快乐的通威人，怀揣服务客户，致富万家的梦想，活跃在全国各个地方。他们虚心学习，加快提升自我能力；他们快乐生活，用饱满的热情投入工作；他们乐于助人，努力传播先进养殖技术；他们心怀感恩，用满腔的热忱服务千家万户；他们一切努力，只为出征之日，皆已身怀绝技；他们时刻准备着，只为随时随地服务于您。

南宁通威运动会项目——竹篓里的青蛙

绍兴通威文娱活动气氛热烈

重庆通威科技创富论坛上，兴文县畜牧局领导讲话

四川通威盈利模式推介会留影

职场铁事
陈鑫（天门通威）
成长在通威

看着公司新来的实习生，那一脸的好奇和迷茫，不知不觉又回想起了当年自己入职时的样子。

2005年已经水久地尾随在时光的长河之中，那年夏天的毕业季，当时自己还在学校准备毕业答辩，辅导员通知我说有公司到学校招人，其实那时自己已经有心仪的单位了，但是抱着锦添不日己，多了解不同公司文化的机会，于是就去参加了那次通威招聘的招聘会，在听完市场部经理生动地讲解后，我觉得通过销售员这个岗位可以锻炼下自己的社交能力，可以尽快地转换角色融入社会，便在见面会期间就积极主动回答一些提问，展示自我，会后还将准备好的个人简历交予那位市场部经理。

没过几天，就接到公司的面试通知。也许是市场上急需用人，在面试通过后，市场部经理将我下到三生集中培训一天后，就直接分到市场上由片区经理帶带。当时一点心理准备都没有，与自己设想的工作场景也有巨大的反差，刚开始还听不懂当地方言，自然有点流激反应，就陷入茫然之中，没办法，当时想既来之则安之，总会学点东西，毕竟自己在社会的工作经验，走社窜户，按家庭户去发公司的报纸，养殖技术手册和宣传单页，主动找当地人去攀谈，还亲熟悉当地的人文和市场环境，终于在会试收获的调研，了解当地的养殖现状、竞争厂家产品的相关信息。这期间完全是自我摸索，原来书本上学的东西很多实际上用不上，自己又得结合当地市场重新学习，向养殖户、经销商和同事学一些实用技术和应对措施；与片区经理和市场部经理一起拜访客户时，学习他们的沟通技巧；即时有时间了就看看销售方面的书籍，学习营销理论知识，并在实际工作中去尝试应用。通过那半年的历练，在完成了公司指定的市场调研报告后自己顺利转正成为公司的新员工，并在2006年开始挂升。

2007年至2010年是自己参加工作的成长阶段，这阶段主要是总结一套属于自己的工作套路。2011年至2013年是进一步提升自我的阶段，首先不自我浪费，需继续加强学习，在这个激烈竞争的年代，树立一种危机意识，只有不断学习，才能不被社会和企业所淘汰，才能与时俱进，跟上时代发展步伐；再则要保持创新，不安于现状，不小富则安，才让自己在经历了一个成功之后，不断地走向另一个成功。最后勇于挑战自我，一个人最大的敌人，其实不是别人，而是自己。因此，不能躺在功劳簿上睡大觉，要想不被行业所淘汰，须时刻勇于挑战自我，挑战过去，勇于与“旧我”告别，无论在任何条件下，作为销售人都没有理由抵妄，没有理由夜郎自大，没有理由目中无人，没有理由妄自菲薄，销售人只有勇于挑战自我，才能不断地创造新的辉煌。

王璐彤
夏天来了

夏天来了，
大地变得都都葱葱，
小小的花儿开了，
火红火红的太阳出来了！

小朋友玩得多开心啊！
有的玩水，
有的吃冰棍，
还有的去沙滩。
小朋友的脸庞得火红火红的！
注：本文作者系股份证券部陆贤之女

随笔小札
李娜（水产市场部）
端午小忆

今天早上一起来，像往常一样，推开窗户，深吸早晨清新的空气，窥察窗外闲适的人群，倘然看到四十有一位蓝绿色上衣的中年妇女，手中拿着新绿的粽叶，这种在我的家乡称之为艾子的植物，这不禁勾起了我这位异乡客的思乡之情。

又是一年一度的端午佳节，每每在这样的节日里，都会让我更加的思念远方的家人，正如诗句里面提到的那样“每逢佳节倍思亲”。独自在外来学工作的四年时间里面，能够在这样的节日陪着家人一起吃过的机会少之又少，渐渐地，回忆当年过节时的情景已经成了一种习惯，总是记得，每年的这个时候，母亲也会早早起床去市场买来一大把的艾子，一部分插在门外，保佑平安之用，而剩下的则是用来煮水洗澡，那个时候我们会迫不及待的，用这东西煮出来的水洗澡有什么用呢？妈妈则会告诉我们，用它洗澡后，身上就不会长痱子，也不会被虫子咬了。

端午节的另一个重要节目就是看龙舟赛了，虽说是传统项目，但随着城市的开发，家乡有大片大的地方越来越少，现在能记起来看过的现场版龙舟赛的记忆要追溯到我七、八岁的时候了。那时候，家乡那片村里还有一条小河，每年村里面会组织小型的龙舟比赛，村里面年轻的小伙子们都会参加，记忆里面是爸爸带着我们三个去看在比赛。那杀可不要，只能客得下两条小船行驶，站在河边的村里干部冠优的口哨响应开了比赛序幕，而前河的便是村里的乡亲们加油呐喊的声音，即时候的我总期下决心，长大后也要去比选比试。

妈妈一向不太会包粽子，那年姑姑不知从哪里学会了包粽子手艺，还给我们家送了不少她家包的粽子，于是妈妈心血来潮也想一试身手，买了糯米、粽叶准备大干一场，那也成了记忆里唯一一次吃自己家里包的粽子，还记得那天被分到家，看到妈妈、姑姑两人围坐在泡了水的糯米的大盆边，旁边是洗净的粽叶，我好奇得很，也想去帮忙做，起初妈妈担心我越帮越忙，糟蹋了东西，不让我碰，还是姑姑发话，才让我学做起来！最后我做的成品却只是几个松散的次品，后来妈妈也嫌自己做着怪麻烦的，也就没有再做过了。

艾子、老母、粽子……共同组成了端午节，爸爸、妈妈、姐妹、亲戚还有我也构成了我家的端午节，清香的艾水、袖珍老母粽、松散的粽子便成为我已忆里面永恒的端午节！

感德人生
心中没有苦难

他是一个孤儿，曾经先后被三户人家收养。

第一户人家从他五岁到八岁共养了他三年，后来他们因为有了自己的儿子，便将他送了人。他不肯走，结果被养父母打得浑身是伤。他实在熬不过了，痛不过了，才断了回去的念头。

第二户人家养了他五年，到十三岁那年，他还是被狠心的养父母赶了出去，原因是他们欲养了自己亲娘家的一个儿子，好过他这个没有一点血缘关系的人。

第三户人家只养了他一年，就因为不愿意奉侍贵宾，不得已将他赶出了家门。才十四岁，他就成了街头的一名流浪儿了。

过了六年流浪生活后，他去了一家建筑公司当泥水工，算是有了一份正当工作。他用那点可怜的收入投身于夜校，获得自考文凭的那年他已经22岁。顺利进入一家公司当起了推销员。

还有什么苦他没有吃过呢？正是由于他能吃苦，他的业绩很快便排在了所有推销员的前面。他当上了销售经理。

再后来，他开起了公司，当上了老板，有了钱，也就有了房子、车子，凡是应该有的他也都有了。

他什么也不缺了，唯一缺少的就是亲情，他决定将他的三对养父母接都接来与他同住，200多平方米的房子，完全能够住得下。他还叫他们爸爸妈妈，让他们吃好住好。

他的助理，也是曾经帮他一起流浪的朋友说：“你疯了，你的养父母曾经恶狠狠的骂你，你还想给他们养老送终吗？他们跑骂你，虐待你的事情，难道你都忘记了吗？”

他说：“是的，我都忘记了，我为什么要记住呢？我的苦难已经够多的了，我不想全都记在心里。我只知道，如果没有他们，我很难活到今天！

一个人的境界高低决定了其成就的高低。如果只记住别人的坏，而全部忘记别人的好，这个人必定是一个心胸狭窄的人。这样的人做什么事情都做不开，缘换必投，必定一事无成！反过来，这个人只记得别人的好，那他不仅是名副其实的成功者，更是一位智者！

免费而珍贵的礼物

多克是一个信差，他始终坚信自己的使命就是向人们传递快乐、因此，他的口袋里总是装着许多小纸条，上面写着一些鼓励他的话。第二次世界大战期间，多克因为年龄太大而没有入伍，但他自告奋勇到野战医院做了一名志愿者，协助医院救死扶伤。

有一天，他突发奇想，在医院的墙上写了一句话：“没有人会死在这里。”他的行为引起了大家的注意，医院的人说他疯了，也有人认为这句话无伤大雅，不必接报。那句话一直没有人责管，就一直留在了那面墙上，后来，不信伤痛，就连医生、护士也括院长，都断断地记住了这句话。

伤病员们为了不让这句话落空而坚强地活着，医生和护士为了这句话，尽力地给予病人最精心的医治和照顾，这个医院变成了一家坚强的医院，每个人的脸上都有一种勃望和坚毅的表情。

有时候，创造奇迹的不是巨人，也许只是一句微像的话语。而一句鼓励的话语，就是给对方一个免费却珍贵的礼物，它在我们的生命里，微不足道，却往往重如千钧。

请你猜猜

上期答案
谜面　三三四五六七八九。

谜目　打一成语
谜底　缺衣少食
猜中者：
张丹　张喜娥　庞殿镇　杨城　周俐　郑巧荣俊　马出怎（西安通威）
和姐（动始管系）

本期谜面　秋波横送，细语良辞。
谜目　打一字

羊角信箱

上期出句
两情诗自黄昏后
闻烛影摇红　春江花月夜
对句
一朝梦醒了尘缘
听山风传雨　独倚西楼（阳抵　动始管系）
本期出句
春风几度关山外

监督告示
请您监督
请您就通威工会投诉情况作出客观评价
平台正对所有投诉信息保密保密。
地址：三环路南四段11号
电话：028-85188888　邮编：610041
电子邮箱：twb@tongwei.com
传真：028-85199999
免费服务热线：8008866888　4008008888

通威报
TONGWEI NEWS　通威集团　主办
追求卓越 奉献社会
2013年6月30日
http://www.tongwei.com　第六期（总第316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：孙远

刘汉元主席获评中国“2013财经影响力人物”

本报讯（记者　孙远）由中国财经峰会组委会联合国内外众多主流媒体联袂打造的财经盛会“2013(第二届)中国财经峰会暨‘致敬　中国梦’2013品牌盛典”于2013年6月20日在北京举行，作为评审流程十分严格，数十家媒体共同参与的备受瞩目的全国性年度评选，本次峰会最具价量的两项企业、企业家大奖最终花落通威。通威集团获评“2013最佳企业品牌形象奖”，刘汉元主席获评中国“2013财经影响力人物”，全国仅10位。

这是一场分享智慧、激荡思想的财经盛会，也是一台传递主流商业价值观的致敬盛典。第二届中国财经峰会以“寻找向上的力量”为主题，以传递“品牌梦想”的正面力量为核心价值。第二届中国财经峰会自启动以来，得到了中国国财经峰会、中华网、环球网、投资网、IBTimes中文网、西部网、BNET商学院、广东电视台、华夏时报、经理人、东方企业家、时代周报、现代消费等报、新财经、财经界、中国新时代杂志、大公网、美通社等众多媒体、机构的积极参与。峰会以媒体的视角梳理财经脉络，解读财经事件，见证财经风云，引起了巨大的社会反响。

近三十年来，无数通威人为社会界为通威的品牌创立、建设和发展做出了重要贡献，为集团品牌管理奠定了坚实基础，从而支撑和助推了集团连年快速、稳健发展。尤其是近年来，凭借在农业、新能源领域为中国乃至世界绿色事业、低碳经济而可持续发展做出的积极贡献，通威品牌价值突破200亿大关，跃升至210.56亿元，在国内最具品牌价值榜中成功跻身百强，充分表明通威集团在中国经济变革中始终保持着稳健快速的发展态势，行业领先地位和品牌优势不断巩固与提升。再获殊荣，通威也将以此为新的起点，继续执掌行业话语权，为促进经济发展、引领行业进步贡献更大力量。

通威品牌价值跃升至210亿元

把脉世界经济 共享全球财富

集团董事局刘汉元主席应邀出席2013财富全球论坛并参与重要议题讨论

刘汉元主席中应邀出席主题讨论会

各水主流媒体现场专访刘汉元主席

在6月8日上午以“中国农村的新未来”为议题，由中内基国际和平基金会迎州项目高级研究员黄肯川先生主持的论坛上一个小时的论坛重要讨论环节，刘汉元主席与中国首个且最大的小额信用贷款中介服务机构宜信公司的创始人兼首席执行官唐宁、全球著名畜品最农牧机构雀巢西餐厅的创始人兼首席执行官罗宗华等全球商界精英同台交流，精彩对话，对中国农村未来的发展提出了许多真知灼见。对主席立足中国农村现状对影响世界农业全局的中国农业未来发展所提出来的众多思路和观点，受到了众多全球经济学家和各级领导的高度关注和统分认同。

刘汉元主席分别针对当代农村经济形势、城市化进程对中国农村造成的影响、当代农村青年人才发展及农业生产污染、中国人口老龄化等中国当前农村、社会热点问题进行了详细阐述，提出了独到见解。

经过30年的发展，通威集团形成了以农业、新能源为双主业，适度多元化发展的农业产业化国家重点龙头企业，是全球最大的水产饲料生产企业及主要的畜禽饲料生产企业。目前，通威一方面正积极延伸农牧产业链，全力打造世界级健康安全食品供应商，另一方面，正把握节奏加快新能源产业布局和发展，致力于打造世界级太阳能光伏企业和世界级清洁能源企业。

通威集团的稳健发展是农业产业化国家重点龙头企业、是全球最大的水产饲料生产企业及主要的畜禽饲料生产企业。目前，通威一直在积极延伸农牧产业链，全力打造世界级健康安全食品供应商，另一方面，正把握节奏加快新能源产业布局和发展，致力于打造世界级太阳能光伏企业和世界级清洁能源企业。

刘汉元主席分别针对当代农村经济形势、城市化进程对中国农村造成的影响、当代农村青年人才发展及农业生产污染、中国人口老龄化等中国当前农村、社会热点问题进行了详细阐述，提出了独到见解。

经过30年的发展，通威集团形成了以农业、新能源为双主业，适度多元化发展的农业产业化国家重点龙头企业，是全球最大的水产饲料生产企业及主要的畜禽饲料生产企业。目前，通威一直在积极延伸农牧产业链，全力打造世界级健康安全食品供应商，另一方面，正把握节奏加快新能源产业布局和发展，致力于打造世界级太阳能光伏企业和世界级清洁能源企业。

强化行业共识 加快发展步伐

集团董事局刘汉元主席出席第七届中国新能源国际高峰论坛并发表讲话

本报讯（通讯员　段玲）6月13日-15日，第七届中国新能源国际高峰论坛在北京展览馆举行，此次论坛的主题为“整合与创新”。全国政协副主席、全国工商联主席王钦敏、全国工商联党组副书记、副主席黄小祥、国务院参事、国家能源局专家咨询委员会副主任徐匡迪出席会。

上期答案
谜面　二三四五六七八九。

谜目　打一成语
谜底　缺衣少食
猜中者：
张丹　张喜娥　庞殿镇　杨城　周俐　郑巧荣俊　马出怎（西安通威）
和姐（动始管系）

本期谜面　秋波横送，细语良辞。
谜目　打一字

羊角信箱

上期出句
两情诗自黄昏后
闻烛影摇红　春江花月夜
对句
一朝梦醒了尘缘
听山风传雨　独倚西楼（阳抵　动始管系）
本期出句
春风几度关山外

监督告示
请您监督
请您就通威工会投诉情况作出客观评价
平台正对所有投诉信息保密保密。
地址：三环路南四段11号
电话：028-85188888　邮编：610041
电子邮箱：twb@tongwei.com
传真：028-85199999
免费服务热线：8008866888　4008008888

加强交流 共促合作

集团董事局刘汉元主席会见麦当劳高管代表考察团

本报讯（见习记者　高山）6月25日上午，麦当劳全球高管代表考察团到达通威集团管理总部，集团董事局刘汉元主席亲切会见，集团副总裁胡荣桂等热情接待。期间，双方就通威集团与麦当劳在人才管理、员工培养方面展开深入交流，并就未来双方进一步合作进行洽商探讨。

刘汉元主席强调，在全球人力资源从过剩到纯洁的发展过程中，通威始终连续多年获得最佳雇主的称号，无疑是值得骄傲的。通威从文化、薪酬、情感三个方面对在职的优秀员工不断进行优化与完善，每年保持5%-10%的人才流动率，既保证了企业的稳定性，又能随时为企业注入更多活力。

在通威食品营销总监徐刚详细介绍通威在食品加工板块的运营情况与未来计划后，刘汉元主席表示，从人类营养健康的角度来讲，多吃鱼肉比多吃牛、鸡肉更有营养。如果能将鱼肉、鱼排与麦当劳优秀的食品工艺相结合，同样的吃法，一定可以提供给消费者更健康的选择。在座谈会最后，刘汉元主席与麦当劳来自中国、美国、印度、澳大利亚等地区的全球高管代表共饯纪念礼品，并祝愿双方在未来合作上取得进一步的成果。

IBM副总裁到访集团总部

本报讯（通讯员　封治萍）通威新一代信息系统建设正在如火如荼地进行，为助力通威打造行业标杆企业，6月20日，IBM副总裁、大中华区市场、品牌公关与公众关系总经理周忆女士一行到访通威集团管理总部。通威股份严忠总裁亲切会见，双方就进一步深化合作，加快推动通威信息化发展进程等方面展开了深入交流。

周总通过对通威荣誉厅的参观，进一步了解了通威的发展历程、未来的发展重点及所面临的机遇和挑战。随后，双方就目前合作项目的实施情况进行了沟通交流。交流会上，相关人员简要介绍了通威的信息化发展历程、未来的转型思路、新一代信息系统的实施背景、目的、目标和实施进度。

严总表示，随着行业的竞争、产业链的打造、集团规模的不断扩大，需要通过信息化及相关工具的使用，规范业务、提升效率，促使管理业务的转型和发展，希望通过此次全面性的升级和提升，使信息化成为通威未来的核心竞争力之一，同时也希望IBM在通威未来发展和转型等方面提供更多的支持。

交流会上双方达成品牌营销管理工作进行了探讨，周总针对新兴媒体的营销模式分享了一些成功经验，并就双方下一步的合作提出了有益的建议。

刘汉元主席陪同麦当劳高管代表考察团亲切留影

新闻链接

汇聚正能量 每天进步1%

集团董事局刘汉元主席在股份视频会议上作重要讲话

本报讯（见习记者　闵捷）6月5日，通威股份针对旺季营销工作召开视频会议，会上，集团董事局刘汉元主席针对旺季营销工作做出重要指示，并着重围绕主题展开了汇聚、传递等方面展开精辟论述，同时就陆续开展的系列营销活动提出相关要求。

会上指出，全体通威人要不为困难所惧，不为浮躁所扰，不为安逸所惑，不为成规所拘，做“正能量”的汇聚和传播体、大力彰显出通威人的精气神，赢取旺季营销的全面胜利。

对主席以一组数据形象体现出正能量在工作中的重要性，他说，大家每一天进步1%，365天以后就是今天的38倍。每天进步1%，365天之后仅是今天的0.025%。每天进步1%和倒退1%，365天以后差距为1370多倍。如果每天进步为2%，这个数据就更触目惊心，365天以后是今天的1377倍，如果退步2%，365天以后是今天的万分之六。一个优秀的企业状态好一点、热情主动一些，而另外一家企业不热情、不主动，那么这两家企业的差距就会越来越大。

针对每位员工的浑际工作，对主席强调，全体通威人任何时候都要围绕聚集正能量的主题，积极配合企业文化建设及内外部的服务，在以服务为主旋律的基础上，以传递正能量作为大家行为规范的主体和基本要求。旺季期间，全集团要竞争力强的地开展聚集正能量的活动，让全体通威人每天真正提高1%、优化1%、进步1%，真正在每个细位上发光、发热。

通威集团旗下全农惠生鲜网站上线

本报讯（通讯员　王世铃）通威集团旗下电子商务平台全农惠生鲜网站(www.quannonghui.com)在经过两个月紧锣密鼓的筹备后，将于7月1日进行全新界面升级上线调试。

本次的界面改版是以提升用户体验为原则，对整个网站的页面布局进行了重新布置。升级后的界面将以更简洁时尚的页面，更直观、合理的页面布局，更人性化的功能模块，更丰富的产品品类展现在消费者面前。目前处于初级调试阶段，各项网站功能还在持续完善中。新界面布局将更加合理，更利于消费者选购以及关注互动。

在本次的界面升级改版中，针对商品搜索、商品展示等方面进行了重大调整。增设有优惠专区、套餐礼包、它配到家、满赠、美食人生等五大板块，以及产品“查展示区。同时，“优惠专区”、“套餐礼包”、“它配到家”等板块及鲜明的产品品动展示区，能帮助消费者在极短的时间内查询到实时热销的产品与促销活动。

在通威全农惠网站全新界面升级上线首日，还将推出通威春源冷鲜肉限时低价促销活动，本次活动以“中国有好肉，限时低价抢购中”为主题，旨在让更多消费者品尝到中国好猪肉的机会。而春源冷鲜肉作为通威股份全产业链打造的优质猪肉，经过18道安检工序，采用短鲜特的冷鲜处理技术，保证营养效果，打造100%放心猪肉。通威春源冷鲜肉限时低价促销活动，也将于7月1日同步上线。

■ 管理总部

聚势聚焦 执行到位

集团总部开展2013年企业文化建设体验式培训活动

本报讯（通讯员 袁敏）6月7-9日，管理总部以“聚势聚焦 执行到位”为主题的体验式培训活动，在总部全体员工的积极参与下，顺利结束并取得了积极效果。

本次体验式培训，经过集团企业文化建设专项工作小组精心筹选，充分结合了通威企业文化理念和2013年通威集团经营方针“聚势聚焦，执行到位，有效经营”的主题，以《商海争锋》为主题，完全按照公司运营的方式，由原始股东通过“招兵买马”把部分股份平均随机分成四家公司，每个公司在原始股东的带领下完成了“挑战通天塔”、“驿站传书”、“无敌军团”三大活动项目，最终以公司的经营业绩评价团队成绩，评选优秀公司给予奖励。

“挑战通天塔”主要强化目标意识，参与者既要找到科学的方法，又需要严格执行，否则无法完成该项目，充分体现出管理思想中的“链条理论”。“驿站传书”主要为提高执行意识，不折不扣、高效执行、强化落地，每个环节只要有一个人出错，就会全盘皆错，充分展现出通威企业文化中的管理理论——70%的10次方等于0.35%”。“无敌军团”则主要为增强协作意识：学习在团队协作时如何激励人心、高效沟通、优配资源、合理分工、高效协作。参与者在8米的高空，从A点到B点，下面需要12个团队成员移动木板才能完成，否则无法到达彼岸，让大家感受到一个人的能力和胆量再大，也离不开一个团队的支持，光靠个人的能力无法达成共同目标及挑战性的任务。

培训活动现场

整个活动在紧张、激烈又热热有序的氛围中进行，每个项目既发挥了个人能力，又充分体现了团队协助的重要性。活动中，通过教练和学员的分享和总结，不断增进了大家对团队意识、执行力和企业文化的理解和加深，本次活动取得了良好效果！

集团启动企业文化故事征集活动

本报讯（通讯员 崔维顺）6月26日，集团企业文化故事征集规则出炉各方管理总部多功能厅召开，集团总部全体员工及各分、子公司部门经理以上人员、企业文化建设专员、党团工会委员会委员等参加，标志着集团企业文化故事征集活动正式启动。

会上，企业文化建设专家王臻老师通过实际、生动的故事案例，跟大家分享了企业文化故事的价值、企业文化故事撰写的要素和步骤，号召大家多思考、多回忆，积极盘点、疏理通述三十年发展中优秀的企业文化故事。

企业故事是企业文化必不可少的重要的文化元素，企业文化最重要的载体就是企业成长和发展历程中的一个个感动或触动人心的故事构成，这样的故事不仅给每个人可以触及的心灵触动与精神熏陶，同时又能起到用故事转变观念、生动的传播文化的重要作用，是对企业文化理念与精神的有效诠释，是反映企业价值观的一个类似见闻标式的指标，是传播企业文化的最好素材书。

据悉，为进一步凝聚团结企业文化建设专项工作小组将要求管理总部各部门、各分子公司，每位通威人认真思考，把所到的、感受到的故事写下来，汇总、筛选并编辑成册在年底出版发行。

通威文化广场 竣工仪式隆重举行

本报讯（通讯员 罗庆林）6月18日，由通威拥助400万元的眉山市水务镇通威文化广场竣工庆典在水务镇新区隆重举行，通威股份副总裁、四川片区总经理兼四川通威总经理陈平福，股份总裁助理兼四川片区行政总监聂良等公司领导，以及眉山市东坡区、水务镇党政领导出席剪彩仪式。

剪彩仪式上，眉山市东坡区党委副书记严明宇向通威集团授予“慈善捐赠先进企业”的荣誉牌匾。

陈总代表刘汉元主席对文化广场的竣工表示祝贺，他介绍，通威作为发源于眉山市水务镇的企业，对主席所为眉山籍的著名企业家，为能积极支持和参与家乡建设感到高兴，希望水务镇用好捐赠资金，全力抓动相关项目建设，真正将水务通威文化广场施工好、建设好、使用好、管理好，真正为家乡父老提供一个休闲健身的一流场所。

眉山市东坡区、水务镇党政领导们对刘汉元主席及通威集团对家乡及眉山市经济、文化和社会建设等各方面长期给予的宝贵支持表达了感谢，并表示将切实落实好捐赠资金，加强水务镇文化建设，加快兴建文化基础设施。

30年来，通威集团在获得自身稳健发展的同时，刘汉元主席始终坚持以一个成功企业家的高度社会责任感，情系民生，饮水思源，用真情和爱心回馈社会各界的厚爱，积极参与社会公益事业、光彩事业和思源工程。2013年4月，面对雅安市7级地震，通威集团迅速行动，捐款、捐物已超过500万元，灾后重建扶助还在继续。迄今为止，通威集团各种捐款捐物总额已超过2.5亿元人民币。

■ 新能源板块

永祥强化基础管理工作

永祥深入宣贯八号文件

八号文件的发布对出台、使得全集团进一步向职能进步规范、岗位职责明确、行为准则具体、运作程序标准、信息传递及时、资源利用科学等方面迈进。为实现这些目标，永祥股份董事会委各各级管理部门在突破过程中必须做到，决策程序化、控制过程化、目标计划化、组织系统化、措施具体化、工作流程化、考核定量化、评估定时化、信息及绩效及时化。从根本上确保了文件精神的贯彻与落地。

当前，按照刘汉元主席“三裂”精神的指示，聚势、聚气、聚焦凸显到了重要位置。企业只有精细化管理做到位，才能真正做到令行禁止。而对复杂多变的市场行情，只有不断提高工作效率、降低运营成本、加大执行力度、传递正能量、强化全体员工勤劳奋发、高效的工作作风，才能使公司始终处于优势，才能在风云多变的市场获得发展。

——永祥多晶硅

永祥长泥根据文件精神结合公司实际，目前主要有两方面的工作思路：首先，针对操作方面做进一步的差异化思考，控制好操持费用的支出。其次，加强会议纪律，严格执行不同层面会议明性要求，从而确保会议的质量和严肃性。通过学习文件精神，在员工引起反响，人等行政部将收集整理意见建议进行整理，并进行解决和落实。在接下来的工作中，永祥长泥还将组织开展自查自纠工作，充分发挥广大员工力量发现问题、解决问题，并以具体的工作措施和实际行动确保文件精神的执行落地。

——永祥水泥

“通威国际中心”杯 高尔夫球赛顺利举行

本报讯（通讯员 李岩）5月31日，由通威集团独家赞助冠名的2013第四届四川青松协会“通威国际中心”杯高尔夫球邀请赛在牧马山四川国际高尔夫俱乐部举行。

当日上午11时45分，开球仪式正式开始。通威集团工会主席李思宇致开幕辞，她首先代表十一届全国政协常委、通威集团董事局对刘汉元主席对会员们的到来表示欢迎，并希望大家以球会友，在异取成绩的同时，进一步增强交流、增进感情。

随后，四川省政协原常务副主席孙同川先生发表致辞，对通威集团一直以来对社会的关心及刘汉元主席对本次活动的大力支持表示感谢，并从他希望各位会员四方面发现问题、解决问题，并以具体的工作措施和实际行动确保文件精神的执行落地。

——永祥水泥

父口常开

财迷的遗嘱

有个财迷父亲，生了三个儿子，小儿子最倔他，也是财迷。一天父亲和小儿子出门办事，未到渡口，父子俩舍不得出钱摆渡，提起长辫就下水泳河。父亲一脚踩滑，跌在水中，眼看就要淹死，小儿子忙喊道：“喂，那边的船夫，快来救救父亲，我出三十文！

船夫们抽篙疾步，小儿子喊道：“出四十文，怎么样？”船夫还是不肯。已经被水呛得半死的父亲，挣扎着把嘴伸出水面，说：“盲生，要是出到五十文，我就沉下去自尽！”

这时有个船夫看不下去，把父亲救了上来。父亲受了风寒，回家就一病不起。临终前给将三个儿子唤到床前，问他们怎样处理自己的丧事。老大说：“父亲操劳一生，一世积蓄，很高兴之事，选上好的棺木入殓，高搭灵棚，雇吹鼓手发送给七十日大死，送入祖坟。”

父亲闻呼，手指长于简道：“做家子，祖上的家业全叫你给败了！”

他转过头去，他说：“给父亲命归黄泉，丧事简办，尸体火化，用鸡蛋孝敬骨灰，深埋地下，巴不节省了耕地？”父亲听了还是摇头：“不可，不可！”最后闭老三的嘴。

小儿子说：“父亲，你给后我认你的定做鼓黄，选出配鸡换油，割下鸡肉多修氣焰，黑色子黄。”

财迷父亲气喘呼呼地说：“你才是孩孝顺的儿子，但有一条，黑色子千万别去给你二舅！”“咋地？”“你二舅爱赌眼，不给钱。”“说完，父亲迷才闭上了眼睛。

如此原因

小周陪女朋友小倩逛街，正逢得元教勃勃，然，一名男子冲过了过来，挽走了小倩戴在手上的一只钻戒，然后摄腿就跑。小周一惊，随即醒过神来，猛地追了上去。

那男子显然很善于长跑，不一会儿，便跑出了两千多米，但小周不停地跑着奴隶，紧紧地跟在那男子的身后。很快，两人交手地跑了两千多米，那男子见甩不掉小周，急了，只见他停下脚步，拔出一把尖刀，想要吓唬住小周，可小周毫不迟疑，扑向那男子，使手与他搏斗起来。

最后，小周将那男子压在身下，夺回了那枚钻戒。这时，警察赶到，他们一拥而上，给那位男子戴上了手铐。那男子吼着狂气，嘴嘴道：“想不到，今天我竟然栽上了高手，我认栽！”

男子被带到了派出所，一查，竟发现那男子是个惯犯，近年来，他优着腿脚利落，功夫好，抢劫了一百多次，没发过一回手。

一位警察恶不住表扬起了小周：“小周，你的体能，拳脚功夫不错，与这名惯犯搏斗了那么长的时间，并最终制服了他，我们向你表示感谢！”

小周正要说话，小倩娓娓道，插言道：“小周一向度弱，体能差，根本不会什么拳脚功夫，上大学时，他的体育课还补考呢！”

警察一听，说：“看来，他能够抓住这名惯犯，完全是凭借了他的勇敢——小周，你实在是太勇敢了！”

小周杰夫夹道：“不勇敢哪行？这只钻戒是我昨天刚送给小倩的。为了买这只钻戒，我整天省吃俭用，早上喝稀饭，中午吃馒头就菜，晚上吃咸菜就是水。今天，我是这只钻戒连不回来，我只能重新买一只，又得天天早上喝稀饭……我可不想吃两遍苦，遭二遍罪啊！”

阿三的耳朵

一次事故中，阿三被摆进了一个几未深的地埋窗，雷数人员不和怎么才能要全地把阿三救上来。因为阿三除了头部能活动外，手和下肢都被埋在下面。

这时，阿三说，只要有人能抬住我一只耳朵就可以了。

刑无他法，雷数人员只好让一个身强力壮的跳土腰系绳子，倒着下去，用只手抓住阿三的一只耳朵往上慢慢地提。阿三连呼也没呼一声就寻逢般地被提了上来。

现场记者问阿三：“是什么力量在支撑着你坚强的意志？”

阿三苦笑着说：“平时在家里，女朋友一不顺心，就抓着我的耳朵往外使劲拖。”

哭白的司机

某日初的，我跟司机说：“跟着前面那辆车。”

司机呼傅立即跟实告地说：“好勒，你们是执行任务吗？我们不能贴得太近会被发现；太远怕对时我们就会被尾掉。”

我无奈地表示：“师傅，冷静一点，前面那辆坐不下了，我们只是一起去接朋。”

本版技术顾问：程远芳

职务：通威股份畜禽科研所所长
联系方式：028-86168826
E-mail：twb@tongwei.com

旺季养殖常见鱼病防治技术

编者按：进入养殖生产旺季，各地的鱼病也逐渐进入高发季节。为了科学防病治病，最大程度减少因为鱼病爆发而给养殖带来的经济损失。本期《通威报》特别邀请华南、华东、华中区域的技术专家，与广大养殖户交流探讨各地主要鱼病类型及防治办法，为生产养殖保驾护航。

华南片区

草鱼养殖常见疾病自诊

□ 广东片区市场服务总监 杨松

一、鱼病调查

广东省是我国草鱼养殖大省，也是消费大省。广东有着得天独厚的水产养殖优势，全年积温高，生长期长，形成养殖单产高、养殖密度大的养殖模式。

虽然广东地区的水资源充沛，但养殖池塘相对集中，为避免养殖疾病的水源性传染，防止工业污染水进入池塘，大部分养殖户都采用一次进水，适时补水的方式。而高密度养殖导致水体富、氮循环单位量增加，池塘环境易于恶化。

在很多地区采用鱼－猪、鱼－鸭立体养殖的方式进行养殖，加剧了池塘有机物的蓄积，导致广东的草鱼养殖疾病发生率较高。通威股份在全国推行的“365”健康养殖系统解决方案正在广东水产第风生水起。针对“六项关键技术（精准组合投喂、均衡增氧、藻菌调控、保健医院、通威一技术、底排污）的“保健医院”系统技术，结合珠三角的实际情况，现为广东养殖户朋友介绍针对主要的草鱼侵袭性病害、可以自己判断、自己诊治的简易方案。

二、华南鱼病主要类型及自诊

1、寄生虫类鱼病

（1）隐虫

主要诊断依据：

草鱼体表病最广东草鱼养殖的常见病害。对1斤以下的草鱼种危害十分严重并十分普遍。可致20万斤以下的草鱼种大批死亡。但很多成鱼养殖户朋友并不十分重视。感染率较高，对群体来食影响小，潜以致密，因其感染处出后，由体孕取宿主营养，引起肠壁炎症；堵塞肠管，影响食物通过，导致宿主营养不良、严重影响消化吸收。病鱼表现鱼体发黑、瘦弱，离群独游，神情呆滞。剖开鱼腹，可见前肠膨大成胃囊状，剪开肠管可见肠道被虫体堵塞，肠的皱褶变细，肠壁发炎，极易诱发肠炎。

诊疗简易方案：

糙点净（主要成分：阿苯达唑）。拌饵投喂鱼每1kg体重用糙点净0.1—0.2g（按5%投饲量计，每1kg饲料用本品2.0g），一日1次，连用3日。间隔5-7天再内服1-2次。

（2）中华鳋病（鲫鳋病）

主要诊断依据：

中华鳋雌虫往往寄生在1斤以上草鱼鳃上。打开鳃盖，肉眼可见在鳃丝末端许多白色的小虫，即中华鳋。病鱼在水中跳跃不安；病鱼鳃丝边缘局部肿胀、颜色浅红。严重感染时，病鱼常因呼吸困难而死亡。

诊疗简易方案：

菊酯类水产专用杀虫药品。隔天1次，连用1-2次。间隔5-7天再使用1次。此外合理的投放鳙鱼（大头）可以控制该病的发病几率。

2、细菌类鱼病

（1）烂鳃病

A、车轮虫引发的烂鳃病

主要诊断依据：

鱼群游塘，主要危害0.5斤以下的苗种。鳃表面黏液浓稠，鳃丝上有点状出血凝血点，不均匀分布。鳃丝末端腐烂。显微镜检查可以准确判断。

诊疗简易方案：

外用方案：第一天使用阿维菌素（按商品说明使用），第二天使用通威菌毒宁。隔天一次，1-2次。

外用方案2：第一天使用阿维菌素（按商品说明使用），第二天使用通威菌毒宁。隔天一次，1-2次。

内服方案1：通威防炎三病康＋通威鱼氟星。

内服方案2：通威防炎三病康＋通威康复散。一日2次，连用3日。

C、细菌性烂鳃病

主要诊断依据：

鳃片上绿浓脓，粘液稍多，边缘腐烂，并且有挂泥现象，部分病鱼鳃盖内膜腐烂，呈透明的斑状。

诊疗简易方案：

外用方案：通威菌毒宁。间天一次，1-2次。

内服方案1：通威防炎三病康＋通威氟星。

内服方案2：通威防炎三病康＋通威康复散。一日2次，连用3日。

（2）肠炎病害

主要诊断依据：

病鱼离群独游，神情呆滞，严重时无力平衡游动，肛门发红，打开镜检肠管呈血红色，解剖开肠道，可见肠壁充血甚至脱落，肠内少内容物。

诊疗简易方案：

内服方案1：通威防炎三病康＋通威鱼氟星。

内服方案2：通威防炎三病康＋通威康复散。一日2次，连用3日。

外用方案1：通威菌毒宁。一天一次，1-2次。

外用方案2：通威菌毒宁。间天一次，1-2次。

外用方案3：通威菌毒消净。连用1-2次，一天一次。

外用方案4：通威菌毒宁。隔天一次，共1-2次。

3、病毒性鱼病

病毒性出血病

主要诊断依据：

鱼体表现灰而微带红色，皮下和肌肉解剖后为肉红色，体表部位不同程度的出血。只有草鱼以此症状死亡。

诊疗简易方案：

（1）用灭活疫苗对鱼种注射，有很好的预防效果。

（2）内服方案：威乐星（主要成分利巴韦林）＋通威病毒出血症＋通威多维。一日2次，连用3日。

（3）外用泼洒：内服第二天施用通威菌毒宁，第4天根据情况追施一次。

注意事项：

1、以上主要诊断依据为表现突出的病原、病灶和病症，请在通威专业服务人员的指导下准确诊断，以免误说治疗时机。

2、诊疗简易方案为实践当中的有效方案之一，而不是唯一。药品的用法用量请遵照产品说明书正确用。

3、外用药物请在晴天上午使用，并配合使用增氧机。

4、以上部分药品是主要成分介绍，请在当地购买对应的优秀产品使用。

华东片区

鳃出血病的应急防治

□ 中国水产科学研究院淡水渔业研究中心研究员及通威华东研发基地负责人 谢骏

一、鱼病调查

淡水渔业研究中心鱼病研究室在华东地区从2013年1月26日至6月20日，共计采样、检测及防病技术指导近30次。处理的养殖品种包含异育银鲫、草鱼、鲫鱼、斑点叉尾鮰、黄金鲫、团头鲂等；主要发生疾病包括草鱼烂鳃病、赤皮病、肠炎；异育银鲫细菌性出血病、肠炎、大红鳃、病毒性鳃出血病；黄金鲫病毒病；鲫鱼病毒病以及团头鲂细菌性出血病等。此外，还有各种鱼常见的指环虫、车轮虫、锚头鳋、孢子虫等寄生虫疾病。现在危害最严重的是鲫鱼病毒病，流行区域比去年更广，特别是去年发病很少的草鱼与鲫鱼的混合养塘今年要大规模流行。

二、发病原因

1、天气的变化无常。

养殖水环境中水生生物培养难，从而水体中有机质含量较高，寄生虫比较适合增殖、烂鳃现象严重。水质的不清爽、浮游藻类生长不旺，造成水体溶氧低，从而鱼体消化吸收不良，造成肠炎、大红鳃甚至鳃出血等疾病的发生。此外，全天的温差大，水体相对稳定性差，养殖生物的应激力强，容易发病；另外还会造成虾蟹类蜕壳后的成活率不高，尤其是温室外放养的南美白对虾以及海水养殖影响更大。

2、管理不当。

疾病发生后，养殖户只是根据养殖经验盲目用药，而没有找到真正的发病原因，没有根据病因去用药，并且在用药的过程中盲目加大用药剂量，甚至将多种药物混合使用，不但没有有效地控制疾病，甚至还加重了病情，有的还引发了其它疾病，这种情况在宝应、兴化等地的混养鱼塘尤为明显。许多养殖户原来只是一些小病，但在杀害生虫的时候，却引发鳃出血，从而造成了大的损失。

3、鳃出血病时应急方案

鳃出血病来势凶猛，至今尚未有效药物防控。但根据我们研究室近几年的经验，最好的防控措施是采用应激防控体系来预防和减和病情，它是由应激防控技术、生态位防控技术、免疫防控技术和药物防控技术等四大技术有机结合起来，此防控体系必须贯穿于整个养殖期。现EM菌后，多个片区反映该产品具有良好的诱食效果。为下一步更好指导养殖户进行该产品的使用，我们对此情况进行了收集整理。

一、诱宫实验验证诱食效果

实验用玻璃迷宫如图1所示，分为加样区A区、A’区，缓冲区B区、B’区和放鱼区C区五个区域，其中A和A’区不直接相通，C区鱼可通过两侧B、B’区自由出入A区或A’区，实验前用挡板把C区和B、B’区隔开。实验时，在A加5ml菌液，在A’区加入5ml蒸馏水，2分钟后去除挡板，记录每5分钟内进入A、A’区鱼的尾数，每轮实验进行6次，每次实验均采用新池塘水。实验共进行了4轮，诱食效果结果见表1，5月份诱食效果图之一（见图2）。

结果显示该酒通威乳酸型EM菌的实验区比对照组进入鱼的各数要多很多，证实乳酸型EM菌具有显著的诱食效果，说明在养殖水体中该酒乳酸型EM菌可以起到很好的诱食作用。

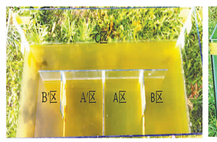

图1 诱食迷宫示意图

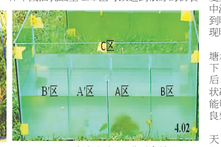

图2 通威乳酸型EM菌诱食效果图

华中地区

草鱼5、6月常见疾病防治

□ 常德通威营销总监 欧建华 技术服务专员 赖跃华

一、鱼病调查

常德地区主养草鱼，今年5月下旬开始，草鱼发病率较往年明显偏高，这与今年5月气温陡升陡降频繁变化、六月中旬持续高温的特殊气候密切相关。在常德通威技术团队的辛勤工作下，通威饲料养殖户和部分非通威饲料养殖户的鱼病基本得到有效控制和治疗。今年相对集中发生的鱼病有草鱼肠炎病、细菌性出血病、由车轮虫、指环虫诱发的烂鳃病，现将治疗方法以具体案例的方式分述如下：

二、鱼病案例及防治办法

1、6月处于引起的烂鳃病

案例：通威用户张家元，家住鼎城区韩公渡下家口，池塘面积17亩。

4月18日，突然一天死草鱼种500尾，次日，我服务人员赶起现场，目检有烂鳃症状，显微镜检查有大量车轮虫。

治疗方案：使用轮虫净杀灭车轮虫；通威毒消净全池消毒控制细菌感染；2-3天后按照常德通威调水套餐调水，保持良好水环境。该方案实施后，死亡得到完全控制，至今鱼、水正常。

2、肠炎病

案例：通威用户周光华，家住西洞庭延黑山嘴移湖村，池塘面积17亩。

草鱼患病二十多天，一直采用自己的治疗方案：外用了杀虫，消毒药多次，内服恩诺沙星，氟苯尼考，鱼肝宝，多维等，仍然不见效。在自己方案无效的情况下，6月15日再次邀请我公司服务人员到现场，目死草鱼已增加到200尾，再次检查，鱼体无丧生虫，体色发黑，肛门红肿，花肝、肠道充血，发炎，腹腔有红色积水；水体藻类活力弱数量偏少。

治疗方案：内服强肝散和止血灵（三友公司生产），修复长期内服药物对肝脏的损伤和控制出血症状；同时内服通威鱼菌克控制肠道感染。鉴于前期外用药较多，外用通威调料样品3次善水质净化池底；同时使用IW培养液相。第三天，死鱼只有40尾，为巩固药效，再用三天内服药，现鱼病痊愈。

3、爆发性出血病

案例：通威用户张建明，家住鼎城区韩公渡下家口，面积27亩。

草鱼、鲫鱼、花白鲢死亡，自己买药外用二氧化氯消毒，内服恩诺沙星、鱼肝宝、维K3，一星期左右死鱼一直未减少。6月9日，我司服务人员现场进行检测确诊冷爆发性出血病。

治疗方案：1、戊二醛加苯扎溴铵全池消毒；2、内服通威二新肝脏保健、鱼氟星、鱼腹宁，挥药用投喂鳙鱼，草鱼；3、用细米糠加深油拌内服药沿池水面，投喂造食性鳙鱼，鲢鱼；4、死鱼明显减少后用通威调水宝Ⅰ和通威调料伴侣Ⅳ调节培养水质。6月12日死鱼基本终止。

三、小结

以上是我们在大量的诊治工作中筛选出的3个典型案例，在治疗过程中我们明显感到，由于鱼药销售广家较多，部分养殖户目行无药治疗，在没有明显效果的的情况下，才会采纳我们的方案，但不管采取何种方案，只要能把病鱼病，减少损失，这都是我们通威人所期盼的。

我们认为，在治疗鱼病的过程中，首先要弄清楚水病，其次是准确诊断，找到发病的真正原因，对症用药。有些时候是水质发生急剧变化导致鱼病，有些时候是短暂日用药破坏水质加重鱼病，在治疗过程中要认真分清，调水、治病按步骤进行，方能取得明显稳定的治疗效果。要使用符合国家标准的有效药物，不要让鱼量不足或假药贻误治疗时机，也不要让乱配药、下猛药造成更大损失。内服药应按鱼种的重量计算用量，不能仅按投喂饲料量计算药量，否则难以达到预期效果。

本版技术顾问：高启平

职务：通威股份国家级企业技术中心副主任兼水产研究所所长
高所长系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年成都市科技进步一等奖，获2011年四川省科技进步一等奖。
联系方式：028-86168826
E-mail：twb@tongwei.com

改善养殖密度 提升养殖效益

□ 股份畜禽科研所 陈仲建

肉鸭我国传统家禽养殖项目，养殖量约占到世界的70%，而且这个比例还在逐步在增长；但是随着养殖规模的扩大，也带来了肉鸭的价格波动变大，特别是在H7N9禽流感发现以来肉鸭价格甚至低于3元/斤，但是目前饲料原料价格处于高位，肉鸭的养殖利润越来越低，甚至出现亏损，如何提高经济效益是当前较为迫切的问题。饲养密度与肉鸭的生长发育、饲料转化率及健康水平紧密相关，适宜的密度可以显著的影响到最终的经济效益。

一、养殖密度现状及危害

由于目前养殖户的精建成本较高，往往养殖户会促得如果密度过小，浪费场地、人力等资源，使效益降低，固定费用的分摊费用增加，最终会导致利润降低，所以多采用高密度养殖。但是在我们过去几年的实际调研研究发现，目前在养殖过程中存在大量的高密度饲养，给肉鸭养殖带来了许多的危害：

（1）密度过大，鸭只呼吸的二氧化碳和排粪由多，空气中的氨气浓度、二氧化碳等废气浓度增加，对呼吸道的损伤增大，引起鸭只生长不良。

（2）过大的密度会造成鸭舍潮湿，而拥挤和潮湿都会让鸭只感觉不舒服，造成疾羽啄肛发生的几率增大，特别是在秋冬季节经常发生。造成鸭只体脏羽毛残缺不全、秃头、秃尾、光背、肛门肛由等现象较普遍，降低生长速度的同时也降低销售的外观发相。

（3）密度过大，每只鸭只的占舍糟和水槽的位置不足，部分鸭子进食困难，特别是弱鸭子的进食难度较大，容易造成均匀性差，弱鸭只增多。

（4）密度较大的情况下，鸭只的健康状况往往较低感度更差。同时鸭只间相互接触的机会更大，疾病的传播的风险也更大。中国兽药协会副秘书长王杰强说：“超过一定规模后，密度每增加一倍，感染疫病的风险要增加六倍。任何一个环境都有合理的载畜量，多大面积只能承载多少畜禽，如果密度过大，容易导致疫病多发。如果发生疾病，疾病的传播速度更快，疫病也更难控制。”

二、适宜的养殖密度对肉鸭养殖的影响

我们去年夏季就肉鸭养殖密度的问题开展了一系列实验，实验结果显示，肉大鸭的饲养密度最低的7.5只/m²可以达到最好的养殖效果。随着养殖密度增加，鸭只的增重降低，采食量降低，耗料增重比增加。每增加2只/m²，日增重降低约2克，料肉比约增加0.02。当养殖密度达到15只/m²的时候，料肉比更是快速的升高（详见表1）。同样的结果我们在肉鸡的研究过程中也得到重复。

表1 不同饲养密度对肉鸭生产性能的影响

每平方米饲养只数	日均增重（g）	日均采食量（g）	料肉比
7.5	79	171	2.17
9.5	77	168	2.18
11.5	75	165	2.2
13.5	73	163	2.23
15.5	70	160	2.29

注：上表中所列数据依夏季高温季节，肉鸭11-30日龄时间段的数据。

研究结果表明，高密度饲养对我们的养殖环不是最为经济的。当然由于前期鸭舍等的投入成本较高，低密度的饲养又可能带来单位鸭只的分摊费用较高。另外在温度较低的季节，温度往往是制约生产成绩的最重要指标，养殖密度较低，整个养殖舍的温度会更低，结果反而成了低产成绩下降。所以适宜的密度是取得较好的经济效益的一个重要因素，经研究初适宜养殖密度能帮更表2。

表2 不同日龄的参考密度

周龄	1周龄	2周龄	3周龄	4周龄	5周龄	6周龄以后
每平米只数	25-30	15-25	10-15	8-10	6-8	6-8

注：冬季养殖密度可以增加1-2只；地上平养的养殖密度控制在网上养殖的50-70%。

二、设置饲养密度的注意事项

（1）虽然养殖密度能够影响生产性能，但是饲养密度和经济回报之间的关系并不是完全的线性关系，在设置养殖密度的时候要充分考虑自身的温度、湿度、通风等条件。根据温度、季节进行调节饲养密度，干燥环境可以适当增加放养密度，潮湿环境可以适当降低放养密度。在高温季节，往往饲养密度越高养殖成绩越低，尽量采用较低的饲养密度，低温季节适当增加；养殖舍高度适宜，通风条件较好的情况下可以适当增加养殖密度，通风条件较差或者养殖舍低矮时养殖密度降低。

（2）网上养殖时密度可以增加，地面平养时密度降低，特别是生物饮水养殖时候，由于生物体中微生物分解粪便中有机物的能力有限，任何季节都最好不要使用高密度饲养。

■ 通威优品推荐

通威乳酸型EM菌 诱食效果佳

□ 通威水产科技公司 薛爱琴 苏艳秋 顾继锐 罗国强

对于养殖户来说，吃料多，意味着鱼儿长得快，养殖周期短，风险低，先出鱼能卖个好价钱。然而水质恶化、水里有毒物质多、溶氧低、藻类毒素多、鱼自身体质差、染病等原因常常是引起吃料差最头疼的问题，诱食剂的使用可以缓解这一症状。

由多种乳酸菌复合发酵而成的，具有丰富代谢产物的通威乳酸型EM菌理论上是一种不但能够起到诱食效果，而且还能起到改良水质、提高养殖动物免疫力、抑制藻毒素生成、从本质上缓解养殖动物吃料差的作用。

为了验证通威乳酸型EM菌诱食效果，我们从成分检测、迷宫实验验证、市场使用信息收集三方面进行实验研究支持。首先，经权威机构检测，通威乳酸型EM菌代谢产物丰富，有二碳、三碳等小分子寡糖，有机酸、B族维生素、氨基酸等风味物质，这些物质都能起到非常好的诱食作用。接着，我们设计迷宫实验巧证了这一显著效果。同时全国大范围使用通威乳酸型EM菌的养殖户朋友们，在实际生产中，也发现了两个多来，那里开始大量投放通威乳酸型EM菌可以起到很好的诱食作用。

表1 通威乳酸型EM菌对鲤鱼的诱食效果

实验次数	观察值(进入观察区实验区和对照区的鲤鱼数)		
	实验组A区（条）	对照组A’区（条）	差值（条）
1	9±0	2±0	7
2	7.0±2.8	0±0	7
3	10±0	0±0	10
4	5±3.9	1±0	4
平均值	7.75±1.68	0.75±0	7

二、养殖案例调查

案例一：水产科技公司高密度鲤鱼路基养殖池由于没有匀泥起，水体缓冲效果较差，6月温度上升，水质恶化严重。为改善水质，向养殖池中泼洒通威乳酸型EM菌，在泼洒过程中观察到用鲤鱼检查现象，同时鲤鱼吃食情况也出现明显好转，投饲率增大。

案例二：四川眉山某养殖户养殖鲫鱼，池塘水质恶化、鲫鱼吃食不好，在技术员的建议下，全池泼洒通威活水宝Ⅰ，在泼洒产品两天后，养殖动物的吃食情况明显改善，而且水质状况也有所改善，说明通威乳酸型EM菌既能够起到诱食作用，同时具有良好的水质改良效果。

案例三：在珠海某养殖户由于连续阴雨天，草鱼吃食不好，通过拌料内服通威乳酸型EM菌，在第二天继续阴雨天的情况下草鱼吃食状况得到明显改善。

产品实物图

直面9亿庞大农村市场
直接覆盖最具购买力农村富裕人群
品牌汇 BRAND GATHERING
传递爱！
这是一份蕴含着温情的报纸，不仅传递的是一份信息，更是一份情感、一份爱。
它穿越秦岭、凭渡长江、到过中原、飞传海南……
五千余名业务员，一直在传递；数十万名通威用户，传看在乡间；百万名农户，口碑相连……
在旁人看来，这上面仅仅只是渔药、添加剂、包装袋、生产设备的广告，可用户们总是把它看作一个窗口，他们能通过它看得更远，想得更多。
半周岁，从呱呱坠地，到呀呀学步，一直在长大。
接下来的日子里，仍将有你，有我，有《品牌汇》……
品牌汇 BRAND GATHERING 中国农业全搜索 “农信达”
我们真诚期待与您的合作，用我们的专业，助推您的事业，共创美好未来！
我们的合作伙伴
重庆民泰香料化工 www.mintai.cn
中牧股份 CAHIC
ANIMTECH 四川省畜科饲料有限公司
海纳川药业
成都天地经纬广告公司
江苏正昌集团有限公司
MUYANG
尊严动保 ZUNYAN
SHOW 做一个负责任的传媒公司 Be a Responsible Media Company 秀业传媒
Diamond V
CTV中视三新
HUVEPHARMA
Insighter A Research & Development Driven Company
TRINITY三麦
KUNDA 坤达科技
联系人：罗先生 028-86168822 孙先生 028-86168751 传真 028-85199999 通讯地址：四川省成都市二环路南四段11号 邮编：610041 E-mail:twb@tongwei.com

■ 北方片区（天津通威、沈阳通威、廊坊通威、长春通威、哈尔滨通威）

天津通威探索校企合作新模式

本报讯（通讯员　黎世新）6月7日，河北农大秦皇岛海洋学院书记刘占明、副院长罗红英、水产系主任齐尊利、黄骅校区老师王东明一行4人，专程到天津通威参观并与在公司工作和实习的25名学生进行座谈。本次座谈会重点是了解连续三届在公司工作和实习的学生在天津通威工作和成长的切身感受，而他们也均是天津通威校企合作模式及新员工培养模式具体亲历者和受益者。

据悉，在天津通威工作和实习的该校学生都是一届带一届，一届动员一届，已经形成了以老带新的良性循环，老员工现在已经成为公司的主力。在听完学生生的介绍后，学院领导非常满意，表示要把天津通威和学校合作的成功模式应用在教学实践当中，并对通威培养和发展学生的模式高度认可，表示将与天津通威进行长期紧密合作，充分发挥公司教学实验基地的作用。

又讯　6月13日—16日，天津通威应邀参加了河北北方学院动物科技学院2013年校园招聘会，本次招聘会共有100多家企业参加，天津通威总经理助理兼人事行政部长黎世新参加了现场招聘会。本次招聘一改以往由公司宣讲为主的招聘方式，主要采取学生自己宣传和动员为主，公司有针对性组织目标人员参加活动，大大提高了招聘的成功率。

本报讯（通讯员　黄汉书）6月5日，股份北方片区暨沈阳通威在黑龙江职业学院第二校区（原黑龙江畜牧兽医职业学院）举行校园宣讲会。北方片区人力资源总监黎世新、猪料营销总监盖学琦、沈阳通威副总经理王伟、水产料部经理郑海君、人事行政部经理杜小青参加此次宣讲会。

会议由沈阳通威人行部经理杜小青主持，宣讲会上股份北方片区人力资源总监黎世新做企业文化宣讲，北方片区猪料营销总监盖学琦向同学们介绍了如何成为一名优秀的营销人员。同时毕业于该校的销售代表——赵星博、李喆也向同学们介绍了自己的工作经验与感触，同学们获益良多，纷纷表示希望能够毕业后到通威工作。

本报讯（通讯员　许慧娟）为提高员工的预防意识及火灾处理能力，6月17日，廊坊通威组织生产及后勤系统员工进行消防安全知识培训及演练，公司特别邀请当地消防部队对消防知识进行讲解。大家通过学习，了解到灭火器的种类及使用方法，消防水带、水枪使用时的注意事项，灾难发生时如何进行疏散、逃生自救，更重要的是做好日常防火检查，降低灾情发生的几率。在实践演练中，真正掌握各消防设施的使用步骤及方法。通过此次培训，各员工深入了解了消防知识，同时进一步增强了安全防范意识。

李念福（北方片区总裁兼天津通威总经理）：6月北方片区工作集中在布置旺季前生产及后勤保障的准备；总结前期猪料开发得失，调整开发思路、方法；加强旺季前厂内、厂外的生产安全。

7月将抓住猪价回暖机会，充分准备，特别是对推动营销会议内容的消化，蓄势待发；由于鱼价出现10年不遇的低价行情，加强终端服务，降低养殖成本，特别是落实"365养殖模式"，从防病、治病、养殖方法、调水等方面落到实处。

北方片区服务热线：022—82680896

■ 股份非饲料板块

南泉镇领导访问通威水产科技园

水产科技公司技术大比武留影

本报讯（通讯员　钟华）5月23日，什邡市南泉镇领导班子、什邡税务局局长一行16人参观访问通威水产科技，成果转化部经理张哲勇全程陪同并热情接待，就合作的相关问题进行深入探讨。张经理就水产行业现状与大家做了交流，并介绍了通威三十年来的发展历程，以及水产科技有限公司研究的项目内容，南泉镇领导也表达了与通威深入合作的愿望和信心！

本报讯（通讯员　文光玲）5月24日，通威水产科技组织全体员工开展首届"技术大比武"活动，伴着几日来少见的凉爽天气，大家齐聚篮球场，在副总经理杨玲主持下，活动正式拉开帷幕。比武形式多种多样，环环相扣，既考验大家独自作业的功底，又提升大家团队协作的能力，比拼的是对平时工作的熟练程度，展现的是严谨又活泼的精神面貌。整个活动在火热的气氛中圆满结束，大家收得鱼儿满心喜，取得名次乐开怀！

本报讯（通讯员　王婧）6月10日，伊藤洋华堂一行6人访问春源食品，双方就建立合作关系进行了洽谈。通过观看通威宣传片和座谈交流，客户对春源食品的运作模式、发展概况有了初步了解。随后参观了屠宰分割生产线，听取现场工作人员的产品加工介绍，实地了解生产制作流程。通过本次参观，让客户们零距离见证了"从分割加工到餐桌"的一条龙链条，对春源食品的流程及生产环境有放心印象，增加了满意度。

本报讯（通讯员　伍泽霞）为了进一步强化公司全体人员突发事件安全知识，提高抗击突发事件的应变能力，6月16日，新太丰织全体员工400余人，开展了安全知识培训及消防、防讯、管理锅炉爆炸及液氨泄漏等突发事件综合应急疏散演习。

本次演习主要演练消防灭火器的使用、火灾、地震、有毒气体泄漏等突发事件应急疏散演习几个方面。突发事件综合疏散演习紧张有序，应急环境营造逼真，安全工作落实到位，演习达到预期效果，最终取得圆满成功。参加本次演习的员工纷纷表示，演习提高了自身防范灾害的安全意识，锻炼了自身应急事件处理能力，增加了自身如何在灾害面前减少人身及财产损失方面的知识。

通威股份水产科技园位于成都市北郊白莲池，距市中心10公里，离成都大熊猫繁育基地3公里。园区占地473亩，水面约占60%，水源来自都江堰干渠东风渠。这里环境幽雅，交通便利，水量充沛，水质良好，适合进行水产科技项目的研究与开发。是通威国家级企业技术中心的重要组成部分。园区主要承担着水产产业链相关领域前沿性和基础性科研任务，是现代渔业科技示范与成果展示基地、科技交流与培训基地、科技成果转化与高新技术企业孵化基地。是农业部授牌的"循环水工厂化养殖示范基地"，四川省水产局授牌的"四川省无公害水产品标准化养殖试验基地"；同时也是"四川省水产科技园（北区）"，成都市的"成都现代渔业示范基地"和"成都市水产科技园"等各级政府挂牌的科技园区；还是"四川省农口系统外宾定点接待单位"和"四川省水产局来宾访问的窗口单位"。

■ 湘赣片区（常德通威、沅江通威、南昌通威）

湖南和平水产访问通威

本报讯（本报讯　钟华）为深入了解当前水产行业的先进养殖模式，加强行业间的紧密合作，6月20日，湖南沅江市和平水产公司一行7人在沅江通威总经理赵宗清带领下访问通威水产科技公司，水产科技总经理罗国强热情接待并座谈。罗总对来访客人一行 表示热烈地欢迎，就当前水产行业现状做交流，并介绍了通威水产科技研究的项目内容，包括陆基养殖生态系统、流水化工厂养殖车间以及微生物、微藻等研发现状。客人们充分肯定了水产科技所实行的生态、健康、高产、高效的养殖模式，并表示会派专家过来与通威进行更深入的学术交流。

本报讯（通讯员　李恒鹏）5月29日，沅江通威在沅江草尾大酒店召开科技创富论坛。近四百名新、老经销商和养殖户参会。论坛特邀江南大学教授、博士生导师过世东，中国水产科学研究院珠江水产研究所研究员林文辉，通威水产科技成果转化部经理张哲勇，调水产品推广经理白鹃，股份湘赣片区营销总监欧建华出席。

本报讯（通讯员　钟小娅）6月24日—25日，通威股份严虎总裁莅临常德通威指导工作。24日在股份总裁助理、湘赣片区总裁兼常德通威总经理周洪超等陪同下调研市场，与当地通威用户亲切会面，就存塘情况、用料规格、养殖模式、市场行情及通威产品、服务情况等与客户热情交流。6月25日下午，严总对公司车间、库房、设备等进行检查，并出席股份湘赣片区2013年1—5月经营汇报会，会议由周总主持。常德通威市场部、财务部及片区技术服务做工作汇报，周总对片区整体情况做分析。严总详细询问了市场相关情况，对常德通威经营班子所做的努力表示肯定，同时从强化采购体系、加大市场开发、提升经营管控能力等方面对后期工作提出了新的要求，严总指出，内部要鼓足士气，在区域市场产生协同效应，寻求更大突破。

周洪超（股份总裁助理、湘赣片区总裁兼常德通威总经理）：6月份，片区网络较去年同期总体有所增长，其中水产料增幅较大，畜禽料因市场行情受影响，有所下降；同时营销工作向终端转移，在湖南、江西市场，前期营销人员的主要工作集中在收取预存款方面，5月份开始业务人员工作重点转向终端营销工作。经过两个月的倡导、具体指导检查，业务人员已经开始把工作重心向终端转移，示范点选择和资料档案建立、塘头会启动等工作正逐步实施起来，服务工作受到用户好评。6月份片区销量总体较去年同期有所上升，但各公司销量增长量参差不齐，还需进一步提升销量。进入产销旺季，后期将继续服务营销转型，加大鱼病防治力度，同时召开科技创富论坛，扩大影响力。

湘赣片区服务热线：0736—7305616

技术短波

湖南7月水产养殖备忘

[illegible]

■ 海南片区（海南通威、海南水产食品）

海南通威进行校园招聘

出口水产品企业座谈会现场

本报讯（通讯员　杨春兰）6月7日，海南通威携手海南海壹、海壹种苗在海南大学海洋学院举行办了"2014年校园招聘宣讲会"。宣讲会分为企业宣传、招聘介绍、提问互动、现场面试四个环节。

海南通威人事行政部经理唐彭针对当前行业现状及就业形势等和大家做了深入沟通，只有摆正心态，正确定位，才能适应社会需求，才能加快和社会接轨。宣讲会结束后同学们积极投递简历并参与笔试。此次招聘不仅让同学们认识通威、了解通威，提高了通威在学校的知名度，更为公司未来招聘人才奠定了基础。

本报讯（通讯员　张景慧）为进一步推动企业文化建设的固化与融合，树立公司企业文化形象，做好内部宣传工作，海南通威对宣传栏做了大量修整与投入，专门增设了五块宣传版面，大力宣传公司企业文化、经营理念、指导思想以及日常注意事项等。

经过整改后的宣传栏内容更加丰富多彩，外观与内涵兼具，而且公司根据具体情况定期更换、及时更新，员工对此反应颇佳，表示通过阅读宣传栏中的内容，不仅可以更好地指导日常工作，而且对于生活中遇到的小问题也懂得如何轻松应对。

宣传栏可以说是公司的心灵之窗，对企业内外传播以及宣传企业精神，打造共同价值，增强企业的凝聚力和向心力起到了重要作用。消息一经张贴，便引来员工的关注与热议，茶余饭后，也不时有员工在宣传栏前驻足停留，慢品细读。可见，宣传栏作为传播企业文化的重要手段，不仅反映及时，而且能够引起员工的广泛关注，它就如同一只航标，时刻提醒并指引着员工朝着正确的方向前进。

本报讯（通讯员　周余）6月26日，由海南出入境检验检疫局组织的"出口水产品企业座谈会"及"企业实验室标杆行"活动在海南水产食品隆重举行，本次活动出席的领导有海南省出入境检验检疫局副局长杨祖江、食检处处长王辉平、认监处处长吴淑良及其它企业代表共50余人参加。活动围绕"社会共治·同心携手维护食品安全"这一主题开展，为增强进出口食品生产经营企业诚信守法经营意识和质量安全管理水平，动员全社会关心、参与和支持食品安全工作。

海南水产食品被挑选为此次活动的组织单位，借此机会大力宣传通威品牌，在会议开始前，观看了通威宣传片，并邀请相关领导及企业代表参观获得CNAS认证的威尔实验室，公司的企业形象及威尔公司实验室的规模和检测能力得到了领导及企业代表的一致好评。最后邀请各企业座谈，共同探讨出口水产品检测的关键点和难点，提升自检自控能力建设。加强企业主体责任意识教育，共同分析探讨海南水产品出口的现状及风险，提高海南出口水产品质量。

本报讯（通讯员　张景慧）6月22日，笔者荣幸地与海南通威其他八位员工一同参加了主题为"细节决定成败"的大型聚成培训会，此次培训会由培训市场最受欢迎的大师之一汪中求先生主讲。

整个培训会期间，汪中求先生幽默风趣的语言逗得大家不时哈哈大笑，台下掌声连连，会场气氛无比浓烈。从小到大，笔者听过无数次讲座，也参加过很多次培训，但真正像这次培训会这样获益良多的却很少。大家都表示，非常感谢公司能给我们一次这样好的学习和改变自己的机会，在今后的工作和生活中，我们会时刻记住细节的重要性，努力把小事做细，做透，使自己不断进步提高。

易刚辉（股份副总裁、海南片区总裁兼海南通威总经理）：海南片区在管理总部的正确领导和帮助下，全体员工都激情昂扬地向着目标奋斗，6月份海南通威的生产经营等各项工作都健康良好发展。公司在市场竞争日益加剧、市场终端产品价格低迷等不利因素下，坚持做好了市场基础工作，一是做好了会议营销和技术推广会，二是继续做好猪料海口市场模式打造工作，三是为确保产品质量，对生产设备进行技改工作，四是全面做好上年度产业链打造的结算工作。目前6月份猪料同比去年增长27%。海南水产食品公司也在努[illegible]

海南片区服务热线：0898—67485718

健康顾问

夏季食用荔枝注意事项

[illegible]

挑选荔枝小技巧

[illegible]

编者按　在洪总来到武汉之前，武汉通威已经在摸索与总结中磕磕绊绊地前行了近10年，在市场上所做的努力取得了一定效果，但总体成绩不够令人满意。凭借着不服输的天性，洪总痛下决心，大力改革，为当时发展乏力的武汉通威注入了一针又一针强心剂。从市场团队、服务政策再到品质管理，如今的武汉通威焕发出全新的光芒。2013，扬帆远航，不断前行的武汉通威，正在行业里树起一个崭新的榜样。

一盘棋战略促崛起 多维化管理强品牌

武汉通威深化改革全面提升市场效益

□ 见习记者　闵捷　湖北武汉报道

股份湖北片区总裁兼武汉通威总经理洪睿

洪总是警察出身，嗓门很大，雷厉风行，干起事来也总有着那么一股不达目的誓不罢休的狠劲。或许正是这样一股气质，才让他在过去的3年里，大刀阔斧，披荆斩棘，让武汉通威风云再起，走上快速发展的道路。在洪总的带领下，如今的武汉通威乃至湖北片区，怀揣着力争第一的目标，生产销售规模与服务群体不断扩大。生产一流饲料，提供一流服务，如今通威在湖北片区，正以一个崭新的面貌伫立在广大用户面前，为着服务用户致富万家的宏伟目标，不断努力，奋勇前行。

处境尴尬的"领头羊"

湖北号称千湖之省，水面辽阔，水产养殖业发达。武汉通威2000年在开业之后，一直在广大用户中有良好的口碑，不过由于一些探索性的尝试收效甚微，近年来通威在湖北片区市场的占有份额并不理想。因以前的种种因素，导致湖北片区内没有形成统一的企业文化，片区内各分、子公司各自为阵，片区总体规划没有形成一盘棋，团队作战力不足。同时，市场占有率下滑，让当时的武汉通威处于一个非常尴尬的境地。

可以说，洪总受命之时，肩上就已经背负了很重的担子。"尽管通威一直是行业领头羊，但当时通威在湖北市场的占有率只能排到第四位，在市场上完全没有话语权。"在接受采访的时候，洪总这样对记者说。除了在市场方面表现不佳，在产品宣传、客户服务及客群关系三个最重要的方面上，当时的武汉通威都有很大的改进空间，与市场的脱节现象也很严重。不过正是这重重的困境，反而激发了洪总血液中的狼性，让他燃起熊熊斗志，立志要让通威在湖北片区脱胎换骨。[illegible]能源生产企业"的理念，让了一大批用户对通威有了重新认识。洪总还要求用户与时俱进："要用比代代相传的养鱼经更先进的技术养鱼；也要用发展的眼光看通威，以前做得不够好，但从现在开始一定会做到最好。"多管齐下的系列举措让武汉通威迅速得到了一些老客户的重新认同，也吸引了一批新客户。

以新服务重塑市场形象

除了做好思想上的宣传，在洪总的带领下，通威在湖北片区的四家公司在继续保持产品质量的同时，全面提升了服务质量，让过去通威在湖北市场上不尽人意的售后服务得到了极大的改观。以武汉通威为例，经过调整，市场部组建了专业的服务队伍，为片区内的养殖户提供全面有效的技术服务。并为每一个养殖户安装了精益养殖管理看板，平时的调水、防病工作，都会在看板上留下详细的记录，即使前往服务时用户不在家，也可以通过看板直观地了解到服务人员所做的工作。同时，还按月份下发相关技术宣传材料及渔事指南，为养殖户提供技术指导。

不仅在武汉通威，湖北片区的天门、沙市、黄冈等公司，也全面提升了服务质量，展现出全新的形象。天门通威在总经理戴碧波的带领下，针对市场混乱的情况重新梳理了经销商网络，统一了折扣，避免了经销商互相杀价对用户利益及公司形象造成损害，赢得了广大用户的拥护。沙市通威的总经理刘春去年5月到岗后，面对公司与用户脱节，服务不到位的情况，不仅组建了专业的服务团队，在每个片区配备一名专职服务人员，并给广大养殖户写了一封信，随着饲料发送到每个用户的手中，这样人性化的措施迅速拉近了养殖户与沙市通威的距离，也让通威在用户中的口碑得到很大提升，光今年年初，沙市通威就增加了60个新客户。

用鲶鱼效应强化团队

来到武汉之后，面对当时活力不足的市场及管理团队，洪总开始了大刀阔斧地改革。在他来到武汉后的首次动员大会上，洪总在提出了目前武汉通威需要改变的问题之后宣布："我来的目的就是为了改变湖北片区的现状，请大家尊重我的意见，我也会尊重大家的意见。大家有意见现在可以提，我们民主地做决策。但决定之后就再不许有杂音，坚决执行到位！"

在公布了基本原则之后，洪总首先从市场部开始，对武汉通威的人员结构做了大幅度调整。为了提升整个团队的活力与士气，洪总引入"鲶鱼效应"，将市场部从原来的一部划分为现在的三部。同时，洪总从江苏抽调过来一名市场部经理担任市场一部经理，提拔了原武汉通威的一名片区经理做市场二部经理，同时从竞争对手处挖来一名市场人员任市场三部经理。在将外地的优秀文化，本地的传统文化，竞争对手的经营文化三者糅合在一起之后，三者之间彼此学习与竞争，让市场部迅速有了很大起色。

同时，在武汉通威从副总经理、财务、行政、生产的主要经营管理班子，几乎来了一个大换血，原武汉通威的一批精英分别抽调到湖北片区的各分公司，形成片区协同作战。经过一系列的调整，通威湖北片区的管理团队呈现出崭新的面貌，不仅更加年轻，而且更加具有战斗力。洪总告诉记者，一个员工可以没有文化，但一定要有理想和职业生涯规划，我把每一个干部都往总经理的层面做培养，也期望他们能在岗位上发挥出更大的效用。经过两年多的调整，如今武汉通威，一个年轻而又朝气的团队真正走上了轨道，人才梯队建设机制也已经趋近成熟。洪总说："人才培养机制的建设是最重要的，这样即使以后我离开武汉，这个公司也能够长盛不衰。"

保证质量永远是首要目标

在洪总看来，市场团队的改革，服务质量的提升，在这些"表面"功夫之外，要真正拴住用户的心，最终还是要落到扎实的产品质量上来。洪总告诉记者，今年原料价格一路上涨，为了稳定产品的质量并不大幅提升价格，公司已经定下了"量的增长是目标，产品质量和品牌是重点"的经营策略。

在生产车间里，据生产部经理丁亚虎介绍，在旺季来临前，为确保生产的顺利进行，每一个生产设备都已经落实到人。同时，对总控、制粒等关键工，今年也进行了集中培训，提升了他们对质量的认识生产技能，为生产优质产品打下坚实的基础。在原料部，经理管敏告诉记者，今年开始各片区公司开始与实业公司竞价采购，以最优的价格采购原料。同时将过去4000多个供应商压缩到1000多个，淘汰了一大批资质不够原料厂商，加强与国有大型原料企业的合作，保证原料供应的同时最大程度确保原料质量安全可靠。

"原料采购及储备、生产设备的保养等环节都已经落实到人头，最大程度确保安全优质生产。今年原料价格高居不下，但是我们就算利润薄点，甚至是牺牲利润，也决不让产品质量受到丝毫损害。"面对记者，洪总斩钉截铁地说。

武汉通威主车间

武汉通威成品库一览

鱼水情深

通威给了我信心

——记武汉通威客户闻德明

闻德明

[illegible]

把好饲料带给身边人

——记武汉通威用户余国武

[illegible]

余国武

一线通威人

心向往之　前行不息

记武汉通威水产料部经理丁永国

[illegible]

坚定不移树网络

[illegible]

打好服务示范牌

[illegible]

丁永国

保九冲十突重围

[illegible]

编者按

六月，通威人穿梭田间、驻足塘头、服务入户，不折不扣地应了那句话——哪里有市场，哪里就有通威人；六月，通威人更自发赶超、科技比武、技能强身，生动诠释着，哪里有通威，哪里就是一派红红火火的景象。

旺季期间，集中聚焦和展示，旨在捕捉、传播、激发、弘扬各片区及公司的亮点、成绩与好的思路、模式。群策群力、长短互补，抢跑旺季，最终合力赢取各项工作的全面胜利。

■ 四川片区（四川通威、德阳通威、攀枝花通威、动物营养科技、宁夏通威、昆明通威、西安通威、特种料）

股份四川片区“砺剑行动”正式启动

股份四川片区“砺剑行动”启动仪式现场

本报讯（通讯员　范华）6月3日，股份四川产销分离区“砺剑行动”在四川通威升旗仪式上正式启动，四川通威各部门经理、产销分离区营销团队、四川公司生产、后勤系统等300余人参加了启动仪式。

启动仪式上，股份副总裁、四川片区总裁兼四川通威总经理陈平福就本次活动的背景、目的、意义及6-9月指标考核要求、奖惩细则进行宣贯。陈总号召全体员工“全力奋战100天，‘砺剑行动’誓争先”，并以此为主要行动目标。为确保目标的完成，各营销团队、服务系统团队纷纷宣誓，亮出利剑，公司上下团结一心面对一切挑战，不找借口，全力以赴，坚决完成计划任务。四川片产销分离区将以实际行动诠释“砺剑”的意义。

本报讯（通讯员　田莉）6月19日-20日，通威股份副总裁，市场营销总监兼技术总监王尚文，股份副总裁、四川片区总裁兼四川通威总经理陈平福一行对四川通威所辖的仁寿、眉山、成都片区的经销商及养殖户进行了为期两天的走访。此次主要针对“365”模式的推广、微孔增氧机的运用、鱼苗培育、经销商信心的鼓励等方面进行了调研并作现场指导，推动经销商经营积极性，对养殖户在养殖细节方面做了指导。

本报讯（通讯员　杨红）5月22日，四川农业大学第二期“通威班”启动仪式及2013年校园招聘宣讲会在四川农业大学举行。四川通威人事行政部经理罗庆林、股份四川畜禽营销中心总监助理刘胜东等一行5人出席启动仪式。会上，罗经理对通威企业文化、员工职业规划及“通威班”建设情况等进行了宣讲，招聘组成员对报名参加“通威班”的60余名学生进行面试考核，通过筛选，挑选出30名符合要求的优秀学员组建第二期“通威班”，并定于6月正式开课。

四川农业大学是通威股份的挂牌人才培养基地，2012年，已成功组建第一期“通威班”。按教学计划的安排和延续，与校方领导进行前期工作的总结和交流，为建设第二期“通威班”打下坚实基础。

本报讯（通讯员　邓丽君）6月14日上午，西昌学院第一期“通威班”结业仪式暨第二期“通威班”启动仪式在西昌学院动科院多媒体教室隆重举行，西昌学院副校长陈小虎、动物科学学院院长何学谦、副院长黄志秋及四川通威人行部经理罗庆林等出席。

会上，陈校长致辞，并为第一届“通威班”优秀学员颁奖。第二期“通威班”启动仪式上，四川通威人行部经理罗庆林介绍了通威的发展历程，宣讲会后，西昌学院学生积极与工作人员沟通交流，并投递简历及报名参加第二期“通威班”。

本报讯（通讯员　李瑶）6月6日，动物营养人事行政部经理邵爱君、市场部经理张玮，市场部经理助理刘光惠一行3人参加了四川农业大学2013年夏季双选会。经过2012年的秋季双选会，大部分应届毕业生都与各家单位达成了就业意向，这次招聘收集到的简历大多是来自完成课题论文，开始专注找工作的研究生。同学们积极提问，更深入地了解了通威的文化，动物营养公司领导还与去年秋季招聘会达成就业意向的应届生们进行了交流，据了解，他们将在领取毕业证后正式加入动物营养这个大团队。

本报讯（通讯员　张理刚）6月19日，四川好医生药业集团总经理袁文刚一行45人访问德阳通威。在座谈会上，德阳通威内务总经理胡承锋和好医生药业来访员工进行了深入的交流，访问团成员们热情发言，表示通威是一个优秀的公司，有很多值得学习和借鉴的地方。袁总热情邀请德阳通威领导班子和员工去好医生药业集团交流参观。

本报讯（通讯员　张梅）6月17日，动物营养科技在公司大会议室开展了安全事故应急预案培训，随后，在公司空旷地举行一场消防实战演练。演练前由公司副总经理文加林讲解了有关火灾现场的应急处置方案，干粉灭火器的原理，基本操作方法及注意事项。在认真听取和观摩后，员工们有序的排队亲自体验了现场灭火的过程，严格按照灭火的步骤和方法将火堆燃烧的浓烟大火迅速扑灭。此次活动，切实地提高了员工的安全意识，提高了员工的应变能力和协调能力，达到预期目的。

本报讯（通讯员　张理刚）在各级领导的关怀下，宁夏通威人始终宣贯“用心工作，用智慧工作，用只争朝夕的精神工作”，加班加点、不计个人得失，克服重重困难，在5月31日18点24分试车成功并顺利生产出成品饲料。喜悦的心情无以言表，欢快的气氛充斥公司内外，数月来的疲惫，顿时飞到了九霄云外。宁夏通威从破土动工开始，便遇到不少困难，但宁夏通威人没有退缩，想方设法、排除万难。大家拧成了一股绳，而且得到了坚强的后盾——公司各级领导和当地党政部门及社会各界的关怀和支持，这也使得大家的意志更加坚定，斗志更加高昂，最终实现了一次性试车成功！为进一步抢占西北市场，宁夏通威人时刻准备着，不懈奋斗，再创佳绩！

陈平福（通威股份副总裁、四川片区总裁兼四川通威总经理）：四川片区6月份市场营销工作从前期的网络开发转为以服务和开发终端用户为主，召开了大量的用户技术培训会和塘头会，加大水产料365模式和猪料615模式的宣传推广；科技比武工作全面展开；6-9月“砺剑行动”正式启动，全员行动，团结一心面对行情和挑战，服务市场，不找借口，全力奋战100天，“砺剑行动”誓争先。

7月份定为片区的质量月和服务月，整合片区内资源，保质保量满足市场需求；大力推广渔业设施和调水产品，指导用户科学养殖，保障养殖户在鱼价行情不好的情况下仍能获得好的效益。

四川片区服务热线：028-38104633

通威股份·西昌学院“通威班”启动仪式现场

■ 厦门片区（厦门通威、福州通威）

福州通威召开水产养殖技术论坛

福州通威总经理柯善强与养殖户交流

本报讯（通讯员　吴凤至）5月30日，“科技的力量·福州通威水产养殖技术论坛”在福建省福清市渔溪镇开讲。福州通威总经理柯善强向客户们详细介绍了通威文化，并共同探讨养殖技术。经过沟通、交流，到场的新老客户对通威饲料更加充满信心。

本报讯（通讯员　蔡菲）今年以来，厦门通威积极加强示范户建设及穿衣戴帽工作，取得了较好的成效——福建省龙岩市连城县文亨镇亨明村直销户冉启忠，现为连城县政协委员，养殖面积64亩，养殖4年时间，年用料120吨左右。为争取到该优质客户，公司业务员经过多次拜访努力，成功于今年将其由竞争对手客户转为通威客户，并已开始全程使用通威饲料。目前，冉老板已成为厦门通威重点示范户，并为其养殖基地穿衣戴帽，制作通威生态养殖示范基地牌及宣传栏，充分利用其影响力，扩大在该区域的市场份额。

李伟（厦门片区总裁兼厦门通威总经理）：为了在终端展示通威科技力量，厦门片区出台了示范户工程考核办法，分别进行了金牌示范户、银牌示范户、铜牌示范户的筛选和确认，配套了设施设备、调水方案等，以提高客户效益，同时进行了一系列塘头会、院坝会议，推动科技力量落地生根。分别成立猪料军事化服务中心，模式化开发长泰丰山市场；成立水产漳浦军事化服务中心，模式化开发漳浦万安市场，目前由零开始初步打开了局面。目前正精心筹备并于7月18日召开的“科技力量，创富保障”大型论坛，以展现通威科技的实力、力量、搭建行业交流平台，传播前沿技术。

厦门片区服务热线：0592——6386798

■ 江浙片区（苏州通威、合肥通威、绍兴通威、无锡通威）

股份江浙片区大力推广优质苗种

本报讯（通讯员　何登平）结合通威集团董事局刘汉元主席调研湖州市场后的重要指示，股份江浙片区成立了黄颡鱼课题组，在黄颡鱼优良苗种引进、病害研究、营养研究、免疫研究、生态养殖实验等方面开展研究工作。作为重要的苗种引进工作，股份江浙片区积极引进探索，课题组通过对眉山基地中具有一定养殖规模、繁育规模、生产规范的基地进行筛选，并严控苗种质量，形成了通威“优质黄颡鱼苗”质量规范，通过通威客户的对接，销售到湖州通威用户塘口。通威优质黄颡鱼苗具有苗种来源好，数量足、规格整齐，转运包装规范、存活率高的特点，受到用户的一致好评。

本报讯（通讯员　王伟明）为提高合肥通威员工的综合素质和业务水平，同时提升员工的专业工作能力与沟通、协调能力，打造一支适应公司、适应行业发展要求的尖兵团队，6月3日，合肥通威聘请外部培训机构对市场营销队伍进行培训。在培训现场，市场营销人员聚精会神，认真听取培训讲师的每一句话，同时就工作中的问题现场提问寻求解决之道。市场营销团队非常感谢公司能够提供一个学习和提高的平台，同时也非常愿意将学习到的新知识用到日常工作中去。

本报讯（通讯员　张国全）6月2日，股份江浙片区、江淮片区内的扬州、大丰、南通巴大、淮安、苏州、无锡、连云港、绍兴等7家分、子公司联合在泰州畜牧兽医学院进行了2014年应届毕业生校园招聘。

本次招聘抓住了2013年应届毕业生回学校集中进行答辩的机会，对学校学生进行了强化宣讲。前来咨询面试的学生除即将毕业的应届生外，还有较多的2014年毕业的学生，希望能到公司实习，各分子公司根据岗位需求对面试学生进行了筛选，对招聘结果都较为满意。

对公司而言，“通威班”保证了公司所需人才知识、文化素质的具备，而学校也提高了学生的就业率，每年都在对相关专业进行扩招，水产养殖专业从以前的一个班扩大到现在的两个班，相信校企合作和“通威班”在将来还会有进一步的共同发展。

宋刚杰（通威股份副总裁、江浙片区总裁兼苏州通威总经理）：今年气候特别异常，同期鱼料投喂量大幅减少，加上竞争对手的不择手段，江浙片区内各公司销量压力都较大！但干部员工不等不靠、主动出击、积极应对，坚持以我为主，依靠“科技的力量”，充分利用论坛、招商会、塘头会等各种形式，加大宣传力度、强化终端服务，整合各种资源，稳住了销量、稳定了客户和业务队伍！片区总销量和水产料销量都同比有一定幅度的上升！苏州通威虾料和绍兴通威水产料大幅上升，绍兴通威九鼎和合肥通威九鼎的猪料更是达到了百分百以上的增长！

江浙片区服务热线：0512—85171888

■ 湖北片区（武汉通威、沙市通威、黄冈通威、天门通威）

科技领航　创富八方

股份湖北片区召开千人创富论坛全面造势湖北

通威股份严虎总裁到会致辞

本报讯（通讯员　张方华）5月31日，由通威股份湖北片区主办的“科技的力量·通威科技创富论坛”在武昌洪山礼堂隆重召开，湖北省农业厅副厅长王红玲，通威股份严虎总裁，股份副总裁、市场营销总监、技术总监王尚文，股份湖北片区总裁兼武汉通威总经理洪睿等领导出席论坛，特邀中国水产科学研究院珠江水产研究所研究员林文辉、中国农牧行业战略管理导师赵明教授作专题演讲，有力引导广大养殖户养殖生产，湖北地区近千经销商、养殖户参会。

会上，严总以《通威科技的应用》为主题，就通威30多年来，如何依靠科技、应用科技，不断创新做了精彩演讲。王总就现代渔业新技术，详细阐述了通威“365模式”在实践中的应用，总结经验，点评成果。赵明教授作《尊享科技 共赢未来》主题报告，提出了“趋势决定未来方向，平台决定未来高度，科技决定未来效率，合作决定未来力量”四大观点。

会议得到了湖北卫视、孝感电视台、荆州电视台、洪湖电视台、水产前沿、北京鸿道投资、中国银河证券等媒体的大力支持，并进行全程报道。组委会从专家选择、课题评选、氛围烘托、流程控制等方面做了精心组织与安排，力求贴近市场、服务一线用户，同时也进一步彰显和提升通威的文化与品牌，达到了于旺季前夕在湖北地区率先造势造气的良好效果。

本报讯（通讯员　程以龙）6月16日，沙市通威生产部组织员工进行消防演练。之前，生产部为增强员工安全意识，先后采取创办安全知识园地、入职培训、设立安全生产奖等多项举措，让员工懂得安全不是形式，而是执行和落实。通过多措并举，员工们已深刻意识到安全不分淡旺季，安全要时刻烙在心上。

洪睿（湖北片区总裁兼武汉通威总经理）：今年湖北地区气候特别反常，6月2/3的时间都在下雨，加之市场竞争激烈无序，给水产料销售带来了前所未有的困难。片区内各公司仔细分析市场环境情况，寻找各种有利条件，做好市场计划，鼓舞销售团队气势，认真研究竞争对手情况，采取切实有效的应对措施，克服困难，本月创下片区水产料销量同比增长40%以上的成绩。经过6月的努力，为7月份水产料销量奠定了坚实的基础。7月份湖北片区将一如既往做好营销终端系列工作，开展大量的渔家傲会议，把组织营销相关内容落实到位，乘势而进，争取创下水产料销量的历史记录。

湖北片区服务热线：027—83262046

股份湖北片区大型创富论坛现场

■ 广东片区（广东通威、惠州通威、揭阳通威、高明通威、茂名通威）

股份广东片区召开精彩行动总结会

本报讯（通讯员　王楠）6月10—11日，股份广东片区6月工作会议暨精彩行动阶段性总结会在揭阳通威召开。股份副总裁、广东片区总裁兼广东通威总经理郭异忠，片区精彩行动小组组长、股份人力资源部副部长黄根荣、股份生产部副部长陈兴伟及片区内各系统总监、分子公司总经理、各部门负责人参加本次会议。

会议就1-5月广东片区各公司经营指标完成情况汇报、分析，就片区与各公司原料采购存在的问题，就新的采购办法宣贯以及新采购办法实施后竞价采购情况与各公司销售总经理展开讨论、协商。市场管理方面，就各公司工作组和药品销售存在的问题进行分析。同时，对2013年度绩效方案讨论修订。会议还对内务系统就产销分离后，后勤如何对市场做好服务，如何发挥内部智慧，如何使精彩行动真正落实、落地，做到成本节约、效益提高开展讨论，并听取揭阳通威工作汇报后各公司形成的感悟、措施进行汇报。

会上，郭总就揭阳通威开展的精彩行动各项工作走在片区前列给予了充分肯定，并强调精彩行动要继续围绕3个专题行动，精益生产、服务承诺、挖潜增效，2个基点成本控制、挖潜增效，1个核心目标打造出1支高度参与经营、懂专业的服务队伍。片区内各公司生产、后勤系统应不断提高认识，全面继续加快内务管理的运营提升。

郭总通过大量有效数据展示，回顾片区1-5月份经营情况，指出过去5个月中存在的突出问题，同时挖掘各公司工作亮点，形成片区内协同借鉴、学习。对当前重点强调和强化的工作进行细化说明，并对下一步工作提出方向和要求。

本报讯（通讯员　王楠）揭阳通威于6月17日举行以精彩行动迎旺季誓师大会暨应急演习活动。会上，公司各部门负责人就如何做好旺季服务保障分别作出承诺，生产、后勤系统分别作出宣誓，将全力为销售、生产做好一切后勤服务保障。揭阳通威总经理毛云安强调，前期开展的精彩行动就是为旺季打好基础，通过挖潜增效等项目的有效开展，全面为旺季生产、保障做好有力支持。本次活动的开展，有效提高了员工预警、应急等各方面的意识，加强了揭阳生产基地各项紧急预案的巩固，为揭阳通威各项日常安全工作奠定了扎实的基础。

广东片区专项工作检查小组检查揭阳通威生产线

本报讯（通讯员　王楠）6月13日，揭阳通威人事行政部与揭阳畜禽相关人员到梅州农业学校开展2014年应届毕业生校园招聘宣讲会。本次宣讲会有针对性地面向该校畜牧专业班学生，对通威企业文化以及相关岗位认识进行宣讲。会后，共有11名学生与公司签订实习协议，并于17日正式报到实习，他们将在公司进行为期两天的系统培训，涉及企业文化、心态管理、产品知识、营销技巧等多方面知识，并全部通过培训内容的笔试考核，分配到揭阳畜禽公司揭西军管区、梅州工作组进行三个月的系统实习。

本报讯（通讯员　李娟）为进一步激发营销团队的士气，快速提升员工的综合素质，公司于6月初举办了一场业务员晋升答辩。本次业务晋升答辩在公正、公平、公开的原则下进行，筛选出了惠州通威未来的中坚力量，为公司未来可持续发展储备了必要的后备人才。事后，公司还对本次答辩工作进行了总结并提出改进措施，提出将目标岗位等级认证分为两部分，即等级标准资格认证部分和绩效考核认证部分，等级资格认证作为员工等级晋升的标准，绩效考核认证作为员工等级晋升的门槛，两者同时作为员工岗位等级晋升的评价指标。

郭异忠（通威股份副总裁、广东片区总裁兼广东通威总经理）：广东片区在管理总部的正确领导下，6月生产经营各项工作继续保持良好的发展态势。片区各公司积极克服今年天……

揭阳通威誓师大会

广东片区服务热线：0757—86653290

名人轶事

比尔·盖茨的故事

■ 广西片区（南宁通威、宾阳通威）

南宁通威举行消防救援及疏散演练

本报讯（通讯员　黄世英）6月19日，南宁通威组织全体员工开展了消防紧急救援及疏散演练。股份广西片区总裁兼南宁通威总经理曾德林带领全体员工模拟突发灾害的逃生及疏散演练，通过本次演练，全体员工掌握了灭火器、消防栓等器材的使用方法，以及在应对紧急事件发生时能够采取正确的防护措施和逃生方法，紧急疏散的能力得到了提高。

本报讯（通讯员　蒋文娟）6月17日，随着156草鱼浮性配合饲料的新鲜出炉，宾阳通威新建项目正式投产。宾阳通威自成立以来，在管理总部和股份广西片区各级领导的关心、帮助和大力支持下，工程项目小组以“安全第一，建优质工程；效率优先，创良好效益”为工作方针，克服了种种困难，积极与政府部门、通广建设、设备安装方进行沟通和协调，圆满解决在土建和设备安装过程中出现的各种问题和突发状况，历时十个月，终于迎来了生产线的顺利投产。

本报讯（通讯员　蒋文娟）6月17日-20日，南宁市工业和信息化委员会副主任魏喜进、宾阳县县长张先进等领导相继到宾阳通威指导参观，宾阳通威副总经理王朝才热情接待。王总陪同魏主任、张县长参观了生产车间和库房，并向领导详细介绍了宾阳通威工程建设及目前市场销售情况。张县长表示，通威是个讲效率和实干的企业，公司在园区内建设时间最短，却是最快产生效益的，其它企业应以通威为榜样，说干就干，干就干出成绩，并希望公司能继续发扬这种实干精神，将企业建设成为园区的标杆企业。王总表示，宾阳通威的建设得到了政府各级部门的大力支持和帮助，公司将始终坚持“诚、信、正、一”的经营理念，为经销商、养殖户提供优质的产品，将公司建设成为工业园区的优质企业。

曾德林（广西片区总裁兼南宁通威总经理）：6月份广西片区提出了“比学赶帮超，量利创新高”的口号与目标，通过大家的努力，实现了目标，取得了良好的成绩。7月份工作我们将继续围绕“分析形势树信心，宣传5A展优势，科学模式抓推广，通威科技抓应用”等主题展开，将工作重心从渠道全面转向用户，将动保产品销售作为主要检验指标。提出“抓好终端服务好，量利继续创新高”，创新高将成为贯穿整个旺季的主题词。

南宁片区服务热线：0771—4505828

宾阳通威总经理王朝才（左一）陪同来访领导参观公司成品库

■ 鲁豫片区（山东通威、青岛通威、河南通威、连云港通威、枣庄通威）

河南通威竭诚服务客户

本报讯（通讯员　汤泽洪）5月底6月初，河南通威济源吉利市场鲤鱼烂腮病突然爆发，众多终端用户在去年受鱼价行情信心受挫的情况下，再次遭受沉重打击。河南通威迅速组织团队与中国农业科学院饲料研究所水产饲料科技创新团队博士周志刚、四川农业大学鱼病研究中心博士汪开毓对接，双管齐下开展工作。河南通威集全公司之力，在6月16日向疫区发布了鲤鱼烂腮病药饵饲料需求通知，得到养殖户朋友的高度认可和踊跃认购。

本报讯（通讯员　邓国平）今年入夏以来，市场反映连云港通威生产的泥鳅料粉料较多。为紧急攻克这一难关，公司生产部成立了以经理为组长，生产班长、机电工和制粒工为成员的技改小组。经多次试验，通过启用并改造高方筛，成功解决了该问题。技改后泥鳅料的外观质量得以改善，粉料含量大幅降低为0.25%，深受用户的好评。

本报讯（通讯员　汤泽洪）6月19日来到河南，对河南水产养殖聚集区水质进行取样调查，以期达到控水、调水的健康养殖模式。林教授每到一个池塘，都组织人员认真测水、测泥，并现场对终端用户讲解生态调控养殖，得到用户的极大称赞。在公司的讲座上，也颠覆了部分业务人员的固有观点，水产业务员们经过一天的培训纷纷感觉受益颇深，将对今后的工作直到积极的推动作用。

皮大权（鲁豫片区总裁兼山东通威总经理）：鲁豫片区召开了片区会，各公司分析和总结了前半年的市场与经营得失，交流了为确保片区二季度完美收关的措施与方法，片区本月销量在行情低谜的情况下仍保持了30%左右的增长。下月的工作重点：鱼料示范户的跟踪及365模式的总结与推广；投饵区增氧试点与推广；猪料营销转型与模式打造。

鲁豫片区服务热线：0533—3910666

■ 海外片区（海阳通威、越南通威）

海阳党政领导视察海阳通威

■ 重庆片区（重庆通威、长寿通威、安岳通威、黔西通威、达州通威）

股份重庆片区召开大型创富论坛

股份重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚（左二）为客户抽奖

本报讯（通讯员　丁珊珊）5月29日，股份重庆片区科技创富论坛”会在永川隆重召开。通威股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文，股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚，西南大学教授吴青等领导出席会议，来自重庆片区的300多位养殖户参加了此次盛会。

本次论坛为股份重庆片区的养殖户朋友普及了现代科学养殖知识，增进了养殖户对通威品牌、养殖理念、养殖模式的了解，对促进通威在重庆片区平稳健康、持续发展起到了有力的推动作用。

本报讯（通讯员　丁珊珊）6月1日，重庆通威举行了隆重的“五项修炼”训练营启动仪式，训练营各小组在启动会上纷纷宣誓：“严格要求自己，积极思考，认真参与团队研讨，以‘总结工作方法、提炼给工作标准、提高工作效率’为宗旨，全心全意投入到五项修炼的训练中来，为实现个人成长和组织提升的目标而努力！”

本报讯（通讯员　刘述琴）重庆通威于6月6日组织客户到公司进行了三方合作会议，会上，三峡银行工作人员对融资产品进行讲解，回答客户提问。并现场办理了入会申请，开卡等工作，到会客户32人，为首批客户融资600万元，为公司市场营销推广工作提供了保障。

为协助客户融资，助推市场发展，重庆通威极寻找合作银行，协商合作方式。经与重庆三峡银行多次沟通、洽谈，并在管理总部法律部支持下，最终选择了三峡银行推出的“小企业之家”方案，此方案已通过三峡银行审批。20-30户成立一个家，授信额度不限，公司可根据需要选择10-100万不等的标准，涉及所有诚信度高、有经营力、有营业执照的客户，并可辐射长寿通威进行。

本报讯（通讯员　丁珊珊）6月5日，重庆通威协助管理总部人力资源部到西南大学荣昌校区水产系参加2013年校园双选会，本次参加双选会的主要对象为西南大学2010级水产系高级实训班的同学。6月6日上午在校园篮球场举行了现场双选会，股份人力资源部工作人员针对同学们的积极提问，都作出了一一的回复，同学们也纷纷表示，通威作为行业龙头企业，有完善的管理制度、对新人有良好的职业规划，是刚刚毕业大学生的不二选择。

本报讯（通讯员　肖辉）在全国畜牧总站、全国水产技术推广总站、中国饲料工业协会、中国渔业协会支持下，由通威股份主办的通威科技创富大型系列活动·兴文站，6月24日在美丽的石海洞乡宜宾兴文县隆重召。兴文县政协副主席蒋建平、畜牧局副局长梁云等相关领导出席，重庆通威客户180余人参加论坛。

股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚对兴文县规模养猪户提出新技术、新观念的应用，与通威合作共赢的具体要求，同时对给予通威支持的所有主管领导部门和养殖户朋友们表示衷心的感谢。

本报讯（通讯员　黄婷）6月20日，重庆通威人事行政部经理何小红在公司大会议室主持开展了消防安全培训专题会。通过此次消防安全培训会使公司员工得到了一次深刻的消防安全教育，为以后消防工作的开展提供了实践经验和基础。

本报讯（通讯员　荣林）6月3日，长寿通威召集业务员到客户徐萍池塘边进行实践技能培训活动。通过对水深度的测试、水质测试、鱼的解剖、分析鱼症状以及对其解决方法等一系列项目的讲解与实践操作来增强技术技能，以便在日后更好地开展售后服务工作，服务客户，解决客户的问题。

本报讯（通讯员　荣林）6月23日，在长寿通威召开了一场猪场养殖盈利模式推荐会。共40多名客户到公司参会。市场部经理张明瑄为客户介绍了长寿通威的基本状况、生产工艺、产品质量、售后服务、以及对养猪过程中的注意事项进行了专业培训与案例分析。本次培训活动前后进行了两个小时，会后客户纷纷交纳定金，据统计，本次订货量达80吨，达到本次培训会议初步效果。

本报讯（通讯员　王秋华）5月25日，在中共黔西县委副书记殷健康、县委统战部及园区领导带领下，贵州省温州商会一行近30人来到黔西通威参观访问。黔西通威人行部向来访嘉宾详细介绍了通威集团及黔西通威的发展情况，同时，着重阐述了园区对企业的相关帮助和扶持，让来访嘉宾对公司与所在园区的良好关系有了实际了解，为园区招商引资工作尽力做好示范宣传作用。

本报讯（通讯员　王秋华）6月17日，黔西通威人行部组织公司全员进行了一次应急逃生演练。通过此次演戏，也充分利用和证明了公司现有的报警程序有效可靠，各安全出口顺畅无障碍，各项安全工作有保障能执行，定能为公司2013年安全生产和有效经营保驾护航。

……周年庆典活动。

此次活动发放的物品虽较简单，但部分员工仍表示，对于身在异地他乡的人来说，能和大家一起吃着公司为大家精心准备的加餐，充分感受到了家的温暖。此次活动不仅增添了公司周年庆气氛，更使员工在公司工作、生活期间收获了一份家的温馨。

万学刚（重庆片区总裁兼重庆通威总经理）：6月份，重庆片区各公司“抓安全，促生产”，长寿通威开展“质量安全月”活动；重庆通威畜禽部在股份人力资源部指导下启动“五项修炼营”项目，旨在转变业务员观念，提炼一套系统的营销模式；各公司从产品集中度、返工率、交货率及投入产出比等方面挖潜增效，实行精细化管理。片区提出提高工作计划性，提高工作效率，实现“确保完成计划任务、确保猪料正增长、确保水产料保持达到预期增幅”三个确保，在保证水产料增长的情况下，各公司针对性制定了6-9月猪料增长保障措施，下达了猪料正激励措施。片区各公司相互交流，发奋努力，6月份片区水产料同比增长60%，其中重庆通威、长寿通威表现突出。7月份，重庆片区将戮力同心，为实现“三个确保”奋斗。

重庆片区服务热线：023—49816587

重庆通威为客户沟通会留影

■ 江淮片区（大丰通威、扬州通威、淮安通威、江苏巴大、南通巴大）

中共大丰市委领导访问大丰通威

本报讯（通讯员　韦红霞）5月30日，中共大丰市委常委郭超一行10余人到大丰通威调研，股份江淮片区总裁兼大丰通威总经理周登峰热情接待。座谈中，周总对大丰市政府历年来对大丰通威所倾注的关心和帮助表示感谢，并详细介绍了通威三十年来的发展历程。郭常委对大丰通威在引领沿海养殖业发展、税收方面所作的贡献给予了充分肯定，表示将继续给予通威更多的优惠政策。

本报讯（通讯员　韦红霞）6月18日，江苏省安全生产科学研究院企业安全生产标准化评审小组到大丰通威进行企业安全生产标准化评审。专家组张苏南组长等3人所组成的专家组对大丰通威的安全生产标准化制订、实施情况以及车间现场进行了全面审核，生产部经理胡皓等专项负责专家小组的陪同审核、现场解答等。经过1天的紧张审核，大丰通威一次性通过本次企业安全生产标准化评审。

本报讯（通讯员　韦红霞）6月20日，大丰通威组织公司各部门员工进行安全生产专题培训。本次培训由人行部、生产部共同承办，分为安全知识、案例讲解；安全应急实地演练两部分。通过本次培训活动，进一步增强了员工的安全防范意识。同时，通过现场的灭火、逃生演练，也进一步增强了公司员工的应急处理能力。

本报讯（通讯员　张国全）6月6日，“通威股份华东战区市场研讨会”在扬州通威召开，来自股份江浙、江淮片区相关分、子公司总经理、市场部经理、服务部负责人参加了本次会议。会议由股份江淮片区总裁兼大丰通威总经理周登峰主持，通威股份副总裁、江浙片区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰出席会议并讲话。宋总要求各公司严格按照刘主席讲话精神，练好内功，抓好产品内在质量，搞好公司人才梯队建设，打造精品服务、营销团队，做好江浙、江淮片区市场信息联动、共享机制，推动市场、公司良性、稳健发展。

本报讯（通讯员　王明淑）6月7日，通威股份精细化和标准化项目启动暨动员大会在扬州通威召开，股份副总裁、江浙片区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰，江淮片区总裁兼大丰通威周登峰，股份生产部副部长陈兴伟出席会议，江淮、江浙片各公子公司总经理、生产部负责人、市场部经理，扬州通威公司中干及生产部全体员工参会。

作为精细化和标准化项目实施公司的扬州通威、苏州通威代表，对项目的推行都作了表态，并表示愿意大力支持该项目的开展，将积极配合管理咨询公司老师的工作，为其提供各种所需资料和资源。本次会议的顺利召开，为提升公司标准化管理水平，规范化、系统化建设奠定了坚实基础。

周登峰（江淮片区总裁兼大丰通威总经理）：6月受极端天气和鱼病高发期影响，养殖户投饵率下降，江淮片区鱼料销量没有达到预期。在这种低迷的市场环境下，竞争对手采取了多种促销措施，以期望拉升销量。而我们通威没有盲目跟进，反而不急不躁、稳中求进、顺势而为。主要工作放在指导用户合理调控、精准投喂、科学预防，把养殖户的鱼安全生长放在第一位，以帮助养殖户平稳度过生长旺季前的鱼病防控危险期作为工作重心。哪怕牺牲部分销量，也定会为后期的快速生长赢得机会。从目前市场调研反馈情况来看，我们的工作开展卓有成效，特别是示范户养殖效果非常理想。随着7月份中下旬的热水鱼上市，还会吸引一大批用户加盟。目前我们片区各公司已经做好了各种准备和保障，全力迎接来自市场7月流火的考验，旺季的江淮片区将再一次书写通威如火的新篇章。

江淮片区服务热线：0515—83856588

股份江淮片区总裁兼大丰通威总经理周登峰（右二）向大丰市委领导汇报工作