本版责任编辑：田程廷

企业的根一定要“正”这是稳定发展的前提

记者：刘主席，您好！非常感谢您接受我们的访谈。我们调研的专题主要包括企业家对人性的看法、精神境界与管理实践。您有很多从事管理的经验，而我们常说管理最难的就是管人，您怎么对这个问题的看法？

刘汉元主席：管人确实很难。“人性是善是恶？”这个话题很大，也很尖锐。但我始终相信，人性善是本，只不过更多的时候表现出来的是“欲”。真正不想干事情的人其实并不多，但人还是想要的东西太多了，这个欲望一番事业的，只是因为各种原因，有时候会表现得相对偏激一点、松散一点。尤其是现在的很多年轻人，对自己比较放松、比较宽容，目前这在中国是一个比较普遍的现象。

其实我们作为企业的管理者，一直都在思考，怎样才能让一批人长期、真正地跟着你走？企业怎样才能得到别人的认可、得到社会的认可？我想这是很多企业家都会认真思考的一个问题。

通威这么多年走下来，我们自己认为，一个企业要想长治久安，或者说是稳定发展的前提，**就是这个企业的根一定要“正”。这样企业才能真正凝聚到“好人”，并且让所有的人都能够按照好的行为规范来约束自己，与企业一同发展，共同进步**。只有当企业的形象、企业生产产品和企业人，都趋向同一个方向的时候，企业才有可能得到别人的认可，得到社会的认可。

这其实就是一个核心价值观的问题，只要企业“正”，那然很企业核心价值观相连背的东西就很难入侵，只有在道德水平和法制水平上都得到了认可，才是真正的认同。我常打这么一个通俗比方：有了这样的环境，小偷连来就不敢轻易做小偷的事，强盗进来也不敢轻易做强盗的事。其实就是这样一个简单的道理。

记者：**我们的调查结果也显示，大多数的企业家都认同“人性向善”，认同“员工具有创造力和责任感”。并且，大多数企业家都把企业的发展和员工的成长作为自己的主要追求。但是，现在的人才竞争非常激烈，您刚才也提到“留人确实很难”，您认为在人才的选、用、育、留几方面，哪个最难？在不同的发展阶段，通威是如何选择人才、激励人才、培育人才的？**

刘汉元主席：这几个方面都很难，跟企业的文化、氛围有很大的关系。我们在1994年的时候，第一次系统地总结了我们的经验和教训，最后我们把通威的经营理念总结为四个字：诚、信、正、一。诚，就是要“诚”字当头，以诚相待；信，就是要讲信用，信义为本；正，就是要正当合法经营；一，事事都要争创一流。

我们始终认为，“诚”和“信”一定要放在首位，所以无论是我们的经营行为，还是对待我们的客户、供应商、员工，都要“诚”字当头，以诚相待，信义为本，并且要一直坚持下去。从我自己到各级管理人员，到全体员工，在思想、行动、语言上，都要严格执行。只有这样，才能让通威的理念、使命和文化，在日常的生产经营活动中的每一件事、每一句话、每一个行为中去认真体现和贯彻；让企业的发展历史、企业文化、经营理念与所有员工的思想高度融为一体，这样才能从公理和道德规范上得到员工的广泛认同。

我们还总结出一个很朴实的道理，就是我们的正当合法经营，不是要证明我们有多高尚，而是为企业的内部稳定、长期生存奠定基础。就像我刚才说的，只有企业本身、企业的产品和企业的人，在道德水平和法制水平上都得持一致的时候，企业才会得到社会的认可。

我经常这么来讲：**当你开着车在路上走，也许一个红灯你可以闯过去，两个黄灯你也可以闯过去，短期看是多赚了，但是长期看，你是也许今后的某一天，你会因为这些违规行为而人仰马翻。**

这是一个系统构建的过程，其中，企业的人是非常关键的。在通威，我们第一是事业留人，因为我们做的是非常有意义的事情，得到了社会的肯定，员工也能在工作岗位上不断发展；第二是待遇留人，既然我们干的是比别工大的好事，只要有一定的待遇，肯定就能把人留下；第三是感情留人，人与人之间的缘分是很难得的，大家因为工作相互接触、认识，就算只在一起共事五年、其实也是很长的一段时间，至少这五年我们跟同事在一起的时间更长。

脚踏实地 追求内在的平和与和谐

记者：**我也看到有报道说，每年春节放假，您都要为总裁员工送一问候、报平，希望你一个离开公司，您是怀着什么样的心情在坚持做这样一件事情？**

刘汉元主席：打个比方吧，夫妻能够一辈子在一起是不容易的，当彼此都是如花似玉、风华正茂的时候走在了一起，从最美好的年华就开始相生相伴。我认为在企业里面也是，每个员工在自己最黄金的年龄加盟了通威，一年、五年、十年、二十年，与公司一同成长，一同发展，虽有压力，虽有抱怨，但还是坚持在一起，其实就像夫妻一样。所以我们一定要坚持维护这个同的缘分。

记者：**但是，具于的个体差异和价值观的多样性，一直是管理实践中比较困难的问题，通威是如何解决的？**

刘汉元主席：我们一直在内部强调，要求员工要有远大的理想，但是又不能只理想头拉车不拉头看路。员工有理想，更要懂得今天的生存不易。所以我们既要有高远理想色彩，但又不能让广泛没于理想主义给理权对待每一件事情。同时，我们还强调：**一个人的成就和贡献，往往与他的评价成正比，与自我的评价成反比。**

在通威，我们认为**尊重每位员工是对人才的最大激励，适合岗位需要的员工就是合格员工；超过岗位社会平均绩效水平的员工就是人才；认同企业文化，具有不断创新精神的员工就是优秀人才。**

企业同时也是一所学校，通威不仅是制造商品的企业，而且还是培养人才的大熔炉。我们一直推崇具有不断学习和创新精神的人才，因为学习能够让人新鲜的活力，创新能够带来强大的竞争力。所以经过多年的发展和积累，我们培养出了一批具有现代管理理念与创新意识的中高层管理人员，他们才是今天通威的中坚力量。

记者：**那么，在您的高管团队中，有多少是在这样的氛围中成长起来的？自己培养和“空降”的比例大概是多少？**

刘汉元主席：我们的高管团队中，基本上70%都是自己内部培养的。我们人员的流动一般保持在8%—15%，低于5%要强制流动，超过15%要控制流动。我们也会强制员工在不同的层级进行流动，否则时间长了以后，即使再稳定的团队、稳定的文化、稳定的习惯，也会酿成温水煮青蛙的后果。

记者：**通威的发展一直比较稳健和低调，您如何把握自己和企业内在的平和与和谐？**

刘汉元主席：在通威，我们一直强调一个人要有远大的理想，但同时，我们又担心因为理想和目标的远大，而形成一种浮躁的情绪和氛围，尤其是那种迫切需要被别人了解和认可的心态，这种氛围对企业的破坏性很大。所以我们一直要求我自己以及通威所有的员工，一定要脚踏实地，一步一个脚印的往前推进、慢慢地，我们也就习惯不过多出现在聚光灯底下了。

其实每个人都有很多的缺点和不足，但如果他能够强导好一个组织，搞好一个企业，成就一番事业，他就一定还有很多的长处和亮点，才能够抵住一些历史的机遇。企业也是一样。只要是在符合法律法规的情况下，任何一个发展起来的企业和企业家，在某种程度上都是值得我们大家认可的。

企业家更多的是社会的经济细胞，经济发展的推动力，但是千万不能太高估自己。因为在这样一个度高的社会当中，我们仅仅是其中的个别的参与者而已。聚光灯下是很好，很光鲜，很光亮，还能照亮一大群人，但是也很可能会烧焦一大片，尤其是那些特别聚焦的地方。

刘汉元主席在央视访谈节目中发表主题演讲

均衡以致远

访十一届全国政协常委、民建中央常委、通威集团董事局刘汉元主席

□《经济界》杂志社社长 李兰

刘汉元主席广泛活跃成都论坛期间接受中外媒体联合专访

从企业长期的、持续的发展来考虑，还有可能会影响到我们对发展节奏的把握。

所以我们一般不会选择传统的方式，重新整合模向和纵向的东西。

二是我们可以通过学习很快弥补这个洞的不足。

所以，自然科学、社会科学的理解和认识，不知道您有没有思考过，我们中国的企业是走建立在一个怎样的文化基础之上？

刘汉元主席：说到商业文化，我想《资本论》和资本主义的一些主流的观点一直影响我们到今天。改革开放走过了30年，虽然物质还谈不上极其丰富，但可以说是什么都不太缺了。

如果再过30年，在整个人类历史里面再过300年，那时可能就会发现，**所谓的工业文明、主流经济学虽然导致了社会财富的剧增，但是终我们还是需要回过头来追求一种人的本性需求，回归一种相对来讲平和、中庸的生活方式和行为智慧**，而这正是我们中国文化的长处。所以我们最近这200多年打了一个睡儿，现在醒来以后再做总结，并不迟。

记者：**刚才我们谈到的道德、宗教问题，是现代哲学最重要的两个问题，您都有非常深入的思考。我想正是因为如此，您在做企业的过程中，才会有很多独到的见解。在您思考企业问题的时候，您认为企业最应该具备的三个核心能力是什么？**

刘汉元主席：一个是每个企业所特有的文化。任何一个企业，它的历史、行为规范、信仰和禁止的东西，都会影响到一个批人的行为准则，包括它的产品和服务。所以，如果作为基础的文化不好，即使企业再高效，都是短暂的。一个好的文化，是企业能不能够凝聚人、长期、稳定、持久发展的核心生存能力，也是其他所有竞争能力的主要来源。

第二个是发展战略，一个企业，不仅要明确自己的方向和目标，而且要明着这个目标前进，在此不允许任何人偏离这个方向。只有在一个清晰的战略下，才知道企业需要什么样的人、什么样的项目该立项，该投入多少时间和经费进行研究，等等。这样，企业未来的竞争能力和生存能力，肯定要比打一枪换一个地方的企业强很多。

第三，就是管理和技术。我一直觉得，有了一个好的文化，管理就是顺带而为。关于技术，我们一直是从技术线上发展起来的，从技术创新，到技术进步，再到技术应用，技术推广，整个公司也从无到有，从小到大，不断发展和延续。

所以文化清楚了，战略目标明确了，再加上企业的核心技术，就一定能够支撑这个企业未来的发展。只要这三点能够牢牢把握，再差也能有三分。

记者：**企业发展到现在，在企业内部，您最困惑的问题是什么？**

刘汉元主席：我觉得是宽容与坏事的关系。从我长期的观察来看，员工的学习能力和要求进步的动力，总体来讲还是不足。有时候管理者的要求可能会相对高一些，**那么**，**在**，**的同时，还需要增加一些对人的宽容，因为不可能人人都像管理者一样**。

但总的来说，还是要多考虑一下怎么样在提高认真的程度上去修炼，真正对得起自己做每一件事的时间和价值。很多时候往往是由于我们的不认真，由于我们的偷工减料，比如建筑行业中我们的铝合金窗户越来越薄，我们的防盗门强度越来越不够，我们的房屋越来越脆弱，而且很多事情都是这样。最后我们会发现自己已经陷于一种现代文明的累赘之中，怎么办呢？

所以我们每做一件事情，就要把它真正的做好，才对得起我们自己，才对得起别人。如果每个人都这样做的话，这个社会就会美好很多。

记者：**那么，您认为从企业家自身的角度来说，这个解决存在公共问题需要反思吗？真者企业家的修养，应该在哪些方面努力？**

刘汉元主席：做企业的人，也许当初为了进一碗饭、一块肉，大家打得头破血流，但是当企业做到一定程度的时候，最后都会想，我们在干什么，我们要干什么？其实就是思考企业存在的意义和价值。

记者：**最后再问您一个问题，您认为我们跟世界既定业的差距还有多远？**

刘汉元主席：应该还是有很长的一段距离，但是出没有必要担心和顾虑。他们从工业革命开始，差不多已经走了将近200年。而我们是在生产力基本完全丧失的基础上，才有赖了30多年，初步长出了一些苗子，这是死而后生、枯树逢春。所以在这种情况下，我们没有必要急于去跟别人比。我们中国5000多年都能够延续下来，说明我们中国文化有非常强的韧性。我们一定要看到这种两面性，所以我一点都不担心，我们30年、50年、100年以后是什么样的DBA。

其实我最早喜欢的是无线电，还是上几岁的时候，当时的各种收音机、黑白电视机、彩色电视机、无线对讲机，都是我自己一点一点装

修养决定养心

秋冬季养生应顺应自然界的藏之规律，以“敛阴护阳”为根本，进补适度，注意保温，保持清洁，适当运动都是十分必要的。但大多数人忽略了养生第一要养心，秋冬养生无更要养心。精神上，要做到力求其静，控制情志活动，保持精神饱满的安宁，舍而不露，避免烦扰，使体内的气机平调以进藏。

记者：**一般来说，人的认识和实践会受到他所成长的环境和文化的影响。您认为是中国的特殊文化还是西方的管理科学，对您的影响更大一些？**

刘汉元主席：以前我们对我们国家的传统文化有很多的批判，因为我们近一两百年落后了，如果不批判、不反思，我们可能站不起来，但其实中国的传统文化非常深厚的博大精深。

我们的《周易》，在两、三千年前就能够把事物的周而复始，循环不已总结到今天的水平，计算机的二进制原理早就在那象上有所体现。在我们那不知道地球是圆是方的情况下，我们的老祖先就知道天地、乾坤、阴阳。

从太阳的东升西落，到人类社会的发展，其实都遵循了这种周而复始的规则。所以我们中国传统文化的根是很好的，它强调任何事物都有两面性，阴和阳，乾和坤，坚强同一种均衡，平衡。

我们一直都讲究风水、八字，其实就是追求一种力方面面的平衡。我一直在思考，为什么五大文明只有中国文明延续了五千年，而其他的都没有了？其中有中国的地理位置的特殊性吧，可我觉得在更大程度上是中华文化的特殊性和包容性使然，或者两者兼而有之，我更倾向于以后者为主。

还有儒释道，儒家讲究内心的修炼，要控制自己的欲望，其实这在某种意义上也是一个更的把握。道家讲究的是身心健康和脑快，在追求人的生理和环境的平衡过程中，享受一种仙般的精神境界。佛教是修来生的，讲因果报应。未来如果真有一种宗教能够一统天下的话，我自己首推中国的佛教。

释迦牟尼是在菩提树下修炼成佛的，作为我们普通人，修炼得越好成就就越高，也能够通过修炼成佛，甚至到佛祖一样那没关系，人都可以修炼成佛，这不是和今天西方强调的民主上、人人平等一样吗？而且佛教一直告诫我们，要控制自己，不要乐扬，要内敛。

记者：**您对中国文化有这样的理解和认识，不知道您有没有思考过，我们中国的企业是建立在一个怎样的文化基础之上？**

刘汉元主席：说到商业文化，我想《资本论》和资本主义的一些主流的观点一直影响我们到今天。改革开放走过了30年，虽然物质还谈不上极其丰富，但可以说是什么都不太缺了。

二、注意温差、预防感冒

初冬气温开始变化，容易受寒冷，人们还不习惯，不能适应，因此感冒发病率高。由于清晨气温低低，因此在生活上要注意早睡晚起，避免身体受风寒。对于平时易感冒体质的人，可以利用艾叶三根，大蒜200克，水煎服，以预防感冒的发生。

三、注意肌肤保湿润燥

在寒冬，由于干冷的气候，人体的表皮层血管会收缩，以减少热量散失，但也迫使皮肤层血液循环减慢，皮脂腺分泌厚度减少而油脂低，导致皮表的水分与脂肪含量大减，若再加上冷风吹拂，更大大破损了皮肤的抵抗力，因此，冬天的皮肤容易变干燥、敏感、甚至皲裂。在饮食方面，可多服用含黏液质的食品，如蜂蜜、海参、木耳、水梨、蹄筋等，以提高血液中软质含量，增加细胞内水分的保存。

四、注意关节保暖

由于关节附近多是肌腱、韧带等由管分布较少的组织，温度本来就比较低，而且四肢较常暴露在外，更易散失温度，使关节僵硬、麻木。因此，冬天要注意在寒冬来临前加强保暖。若能在冬季临随的温水泡足，不但可以活血通络有益关节，并可安神宁志，促进睡眠。

五、饮食温热勿燥

冬季饮食应把握“适当清淡”原则，由于冬季寒冷，人们喜食温热食物抵御寒邪，但必须注意的是，现代人常养尽过剩，加上生活紧张忙碌、睡眠不足，许多人容易有虚火上升的情况，因此，若有便秘、痔疮、口干、口苦、口臭、口舌糜烂、咽干、口渴补、舌质红、无苔、脉弦数等症状的人，也许当初为了进一碗饭、一块肉，大家打得头破血流，但是当企业做到一定程度的时候，最后都会想，我们在干什么，我们要干什么？其实就是思考企业存在的意义和价值。

记者：**最后再问您一个问题，您认为我们跟世界既定业的差距还有多远？**

刘汉元主席：应该还是有很长的一段距离，但是出没有必要担心和顾虑。他们从工业革命开始，差不多已经走了将近200年。而我们是在生产力基本完全丧失的基础上，才有赖了30多年，初步长出了一些苗子，这是死而后生、枯树逢春。所以在这种情况下，我们没有必要急于去跟别人比。我们中国5000多年都能够延续下来，说明我们中国文化有非常强的韧性。我们一定要看到这种两面性，所以我一点都不担心，我们30年、50年、100年以后是什么样的DBA。

其实我最早喜欢的是无线电，还是上几岁的时候，当时的各种收音机、黑白电视机、彩色电视机、无线对讲机，都是我自己一点一点装

通威报
TONGWEI NEWS 通威集团 主办
2013年10月30日
http://www.tongwei.com 第十期（总第320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

追求卓越 奉献社会

刘汉元主席获“中国最受尊敬企业家”殊荣

本报讯（**通威报 段玲 秦朝阳**）10月18日，十一届全国政协常委、民建中央常委、通威集团董事局刘汉元主席应邀出席2013胡润百富十五周年庆典，并荣膺“2013胡润最受尊敬企业家”、“胡润最受尊敬企业家”是胡润百富一年一度深度的最高规格的奖项，是对该年度中国企业家影响力的评估，受到企业家广泛认可和媒体的关注。当天活动到场的500位来宾，其中包括国内外商界领袖、社会名流以及媒体精英。

颁奖仪式上，刘汉元主席在获奖感言中讲到，“我和胡润先生刚认识的时候，我是二十几岁的小伙子，他（胡润）是比我更年轻的小伙子，所以那时候我感到很新奇。一个英国小伙子为什么对中国经济的发展那么感兴趣，对中国小伙子在中国的发展那么感兴趣。二十多岁那个时候，中国好多地方没有食吃，许多地方一年一个人只能吃一次食，所以在八十年代初那样的背景下，我们开始搞农业生产，集约发展。二十年以后，中国水产品的人均拥有量已经超过世界平均水平，总量已经占到三分之一还多。我们两个小伙子也都有如此的改变，我们跟在乎的是，中国经济在世界上已经有了地位，有了影响，还解决了就业问题，在路的各位都应该是当今社会最受尊敬的企业家。”

据了解，胡润百富不但对所有行业进行百富排榜，而且针对某一行业也会进行业内的百富排行。2013年上榜企业家的平均财富为42亿元，上榜企业的透明度在逐年增高，其中前100位上榜企业家，74位拥有上市公司。“中国最受尊敬的企业家”是胡润百富一年一度深度的最高规格的奖项，是对该年度中国企业家影响力的评估，受到企业家和媒体的广泛关注及认可。通威集团在刘主席的带领下，要承“诚信正一”的经营理念，连续二十一年全国政协常委的履职履责，一次变了很多人对企业的理解，并助力农业现代化进程的发展，获选“中国最受尊敬企业家”可谓众望所归。

深化双方合作 共惠我国三农

刘汉元主席会见中国农业电影电视中心CCTV-7农业频道党委书记傅玉祥

刘汉元主席（中）发表讲话

本报讯（**通威报 冯皓怡**）10月22日上午，十一届全国政协常委、民建中央常委、通威集团董事局刘汉元主席在北京会见了中国农业电影电视中心CCTV-7农业频道党委书记傅玉祥。双方互相介绍相关情况并就未来的合作进行了沟通交流。通威集团副总裁黄其刚、中国农业电影电视中心副总编辑俞新华等陪同会见。

傅玉祥书记首先对刘汉元主席一行到访表示欢迎并介绍了中国农业电影电视中心及CCTV-7农业频道的基本情况。农业电影电视中心成立于1949年6月29日，农影中心自成立以来，始终坚持“为农业、农村、农民服务”的宗旨，大力普及农业科学知识，推广先进技术，传递经济和科技信息，为农业现代化建设及农村两个文明建设做出了显著的成绩。由中国农业电影电视中心负责制作的CCTV-7农业频道作为唯一的国家级对农电视频体于1996年1月正式开播，一直秉承“服务三农、沟通城乡”的宗旨，作为消费者与企业在三农领域的沟通平台。

刘汉元主席向傅玉祥书记表示感谢并介绍了通威集团的发展情况。通威已稳健走过了三十多个春秋，并成为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。秉承“为了生活更美好”的企业愿景和“追求卓越，奉献社会”的企业宗旨，在全力延伸并不断完善水产及畜禽产业链条，致力打造世界级健康安全食品供应商这一战略目标的同时，通威更致力打造世界级多品牌生产企业的世界级清洁能源公司，并提出“清洁能源进农村”的思路构想。

期间，傅玉祥书记对通威集团所取得的显著成绩和高度的社会责任感予以赞赏，并表示希望继续加大与通威集团这样的品牌企业共同合作，秉承“服务三农”的宗旨，不断创新节目形态，丰富农业频道并带动品牌企业的发展。刘汉元主席表示将进一步深化与农业电影电视中心的长期合作，加大品牌传播宣传力度。双方表示，相信在今后，通威集团和农影中心一定能在更多领域进行深入合作，为三农发展做出更大贡献。

探索路径 寻求共识

刘汉元主席出席国际新能源大会

本报讯（**记者 田程廷**）第五届中国（无锡）国际新能源大会暨展览会10月24日—26日在江苏无锡太湖国际博览中心召开，本届会以“新能源：交流 共识 行动”为主题，探索全球新能源产业发展，寻找中国新能源产业出路等。一十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席应邀出席并发表重要讲话。

刘主席在发言中指出，通威集团做水产养殖和饲料起家，今年刚好是第31个年头。那个时候中国没有太多的农产品，尤其是菜篮子空空，猪肉、鱼肉特别稀缺，所以那个时候就搞料研、搞育种，因此，这样我下乡，指导农户进行生产。三十年以后国内的水产品总量到2012年占到全世界的73%。在这样一个情况下，相应的企业也逐渐发展壮大，成为现在全中国、全世界水产饲料里面最大的公司——通威集团。在江苏，通威有八家分、子公司，在座各位吃到的鳊鱼、鲫鱼，三条中至少有一条是通威的。目前，在这方面，通威集团正式进军新能源行业。

刘主席强调，未来中国和世界能源消费不可能也不应该以化石能源为主，经过深入研究，发现光伏发电是在中国以及全世界未来三十年、五十年的发展重点，同时在行业发展过程当中，往往也有重大的商业机会，不论表扬还是褒奖、批判，中国已进入世界新能源第一梯队，并成为全球最大的多晶硅生产国。

通威饲料电视广告片入围2013艾菲奖

艾菲奖为国际顶级创意奖项，被誉为营销传播界的“奥斯卡”

本报讯（**记者 孙迪**）日前，广告领域的年度盛会——2013大中华区艾菲奖终审会议在北京隆重举行，在经过初审阶段的角逐后，于数万件案例中，仅200多件案例入围终审，竞争非常激烈。终审阶段的评审由50位来自中国大陆、香港、澳门、台湾地区的领袖人物组成，包括了世界500强品牌、本土实力品牌、国际顶级的4A广告公司、媒体、第三方研究机构的营销传播与管理高层，共襄盛典。

通威集团品牌管理中心、股份市场策划部冯旗下的“通威5A健康饲料”电视广告片入围2013大中华区艾菲奖，以同时行业唯一一家入围单位的绝对优势，强势问鼎这一集市场评价、广告创意、受众评估、公众影响于一体的国际顶级创意奖项。

该奖项始于1968年，被誉为营销传播界的“奥斯卡”。以“创意，实效论英雄”作为评估标准的艾菲奖，历来被全球营销传播界所推崇，是相约美国营销协会为表彰海年度投放广告达到目标，并获得优异成绩的一个广告公司所设立的特别广告奖项。自1973年前创立以来，艾菲奖已经在全世界15个国家广泛设立，成为目前世界上唯一的一项以广告效果为主要评审依据的权威广告奖项。

通威此次入围，从两个方面得到了评委会及各界人士的广泛关注和积极评价：一方面是通威股份始终坚持同融的质量方针，所有饲料产品的生产都严格按照并达到国家饲料卫生标准及产品质量、成长、高效、稳定输”等五大指数提供了坚实的保障；另一方面则是对产品广告创意的高度认可，也是该奖作为创意奖“奥斯卡”核心指数之一。

作为该广告拍摄制作的参与者与监制方，集团品牌管理中心、股份市场策划部从选择机构、协调拍摄、修订版本、评审报批等环节倾注了大量的人力、精力、严格按照通威集团的要求与集团董事局刘汉元主席的系列指示，期间充分付使和履行监制、协调等多重职能，精心制订、全面优化、灵活调整广告方案、顶风冒雨、加班加点、保质保量地完成了拍摄制作任务，以平实见生动、简约又大气的风格获得一致好评。

■通威8.7亿元接盘全球太阳能电池片单体规模最大企业跟踪报道——

坚定不移推进新能源产业一体化

本报记者就通威集团新能源产业发展战略专访集团禚玉娇常务副总裁

本报讯（**记者 孙迪**）作为集团的两大主业之一，通威在新能源板块一直持续跳进并稳健发展。近期，集团更斥资8.7亿元接盘全球太阳能电池片项目单体规模最大企业——合肥赛得，这应该了打造世界级太阳能光伏企业和世界级清洁能源公司的重要一步，不仅加速拓展和完善了通威新能源产业布局，更为这一步实现通威光伏产业链条的构建奠定了稳固基础。作为全球新能源领域的长期探索者、建设者，通威此举大大提振了中国乃至全球光伏能源行业的发展信心。

为此，记者近日就通威光伏产业发展及产业链布局等相关话题专访了集团禚玉娇常务副总裁，从对话里的采访中我们可以清晰地看到通威在新能源领域发展的战略布局和发展思路，并为大家用了一条十分清晰、无懈可击的脉络。

一、注意防止晒伤

在寒冬，由于干冷的气候，人体的表层血管会收缩，以减少热量散失，但也迫使皮肤层血液循环减慢，皮脂腺分泌厚度减少油脂降低，导致皮表的水分与脂肪含量大减，若再加上冷风吹拂，更大大破损了皮肤的抵抗力，因此，冬天的皮肤容易变干燥、敏感、甚至皲裂。在饮食方面，可多服用含黏液质的食品，如蜂蜜、海参、木耳、水梨、蹄筋等，以提高血液中软质含量，增加细胞内水分的保存。

二、注意关节保暖

由于关节附近多是肌腱、韧带等由管分布较少的组织，温度本来就比较低，而且四肢较常暴露在外，更易散失温度，使关节僵硬、麻木。因此，冬天要注意在寒冬来临前加强保暖。若能在冬季临随的温水泡足，不但可以活血通络有益关节，并可安神宁志，促进睡眠。

五、饮食温热勿燥

冬季饮食应把握“适当清淡”原则，由于冬季寒冷，人们喜食温热食物抵御寒邪，但必须注意的是，现代人常养尽过剩，加上生活紧张忙碌、睡眠不足，许多人容易有虚火上升的情况，因此，若有便秘、痔疮、口干、口苦、口臭、口舌糜烂、咽干、口渴补、舌质红、无苔、脉弦数等症状的人，也许当初为了进一碗饭、一块肉，大家打得头破血流，但是当企业做到一定程度的时候，最后都会想，我们在干什么，我们要干什么？其实就是思考企业存在的意义和价值。

记者：**最后再问您一个问题，您认为我们跟世界既定业的差距还有多远？**

刘汉元主席：应该还是有很长的一段距离，但是出没有必要担心和顾虑。他们从工业革命开始，差不多已经走了将近200年。而我们是在生产力基本完全丧失的基础上，才有赖了30多年，初步长出了一些苗子，这是死而后生、枯树逢春。所以在这种情况下，我们没有必要急于去跟别人比。我们中国5000多年都能够延续下来，说明我们中国文化有非常强的韧性。我们一定要看到这种两面性，所以我一点都不担心，我们30年、50年、100年以后是什么样的DBA。

其实我最早喜欢的是无线电，还是上几岁的时候，当时的各种收音机、黑白电视机、彩色电视机、无线对讲机，都是我自己一点一点装

监督告示
请您监督
请您通过来信或来访或来电来函等形式对我们的工作提出宝贵意见和监督意见
地址：成都市一环路北一段111号
电话：028-86168751
传真：028-86168868-8011
电子邮箱：jc@tongwei.com

刘汉元主席“两会”提案获国家发改委回复

本报讯（**记者 田程廷**）在今年的全国“两会”上，十一届全国政协常委、集团董事局刘汉元主席就国家食品安全问题进一步阐述主张，并向大会递交了《从全局把握我国粮食安全的全国政协提案：刘汉元主席指出，价格杠杆是在这种粮食生产发展、调控粮食供求关系比较有效的手段之一。

刘主席在提案中指出，粮食最低收购价是国家调控粮食市场价格的重要手段，是农民种粮的“定心丸”。适当提高粮食价格，有利于保护和调动农民种粮积极性。

同时，刘主席希望，我国政府对于粮食价格问题要实现统筹兼顾，既要考虑使出现农业发展和农民增收，也要考虑防止通胀和城乡居民承受能力，还要考虑国际市场的影响，努力把农产品价格稳定在一个合理水平上。

最后，国家发展和改革委员会对刘汉元主席在今年“两会”提交的《从全局把握我国粮食安全》提案予以回复并致谢：过去一年，国家发改委对刘汉元主席的相关意见进行了客观、科学论证后，联合国家财政部、农业部、商务部，就提案中涉及的多个方面的政策进行了认真研究，我们在2013年印发的《关于进一步加强粮食安全工作的意见》，其在2015年前改为5类玉米饲料粮实行价格改革，并在2014年在东北地区开展玉米生产者补贴试点工作，以期进一步调动农民种粮积极性，稳定粮食生产。

国务院发布了《关于促进光伏产业健康发展的若干意见》，明确将光伏产业上升到了国家能源战略和能源安全的高度。意见要求2013年—2015年，我国年均新增光伏发电装机容量1000万千瓦（10GW）左右，到2015年总装机容量达到3500万千瓦（35GW）以上。

伏这告诉记者，从管理层来说，目前国家对于光伏产业的政策，优胜劣汰的机制已经形成，整体来看，并未影响行业发展的趋势和方向，随着我国政府扶持光伏产业发展政策的不断落地及太阳能发电效率的快速提升，中国市场将是未来世界光伏的主要市场。据世界能源组织、欧洲联合研究中心和欧洲光伏工业协会的预测，2020年世界光伏发电将占总电力的1%，到2040年光伏发电将占全球发电量的20%，始终地算下，未来数十年全球太阳能光伏产品的市场复合增长率将高达25—30%。目前，我国太阳能光伏电池板和组件量约占据世界总量的三分之二，由此推动和引领着世界光伏产业的快速发展，“中国光伏成就了它的世界不安”。

太阳能发电是最具发展前景的新能源发电方式，分布几十年将不断发展壮大，并最终成为人类应用清洁能源的主要方式。以色列电力公司，在太阳能发电技术、清洁金属技术、光能发电技术、光伏电力技术、光伏发电装备、光伏系统的集成，以及以光伏发电系统为主的运行管理等，这些都还处于发展的初期，分析的发展空间和潜力都很大。至于这年的“双反”，也仅是内部国家与部分国际的贸易和市场公平原使用，以上的背景和前提，已决定了对于我们中国市场的光伏产业前景，只要按开国产，自然风光无限。

产业链条：上下衔接 有序延伸

谈及通威自身的发展，禚玉娇高贵同样引用了刘汉元主席的部分观点，她说，我国的整个处理结构，尤其是我国西部，有丰富的和非耕土地，是国内光伏建设的最好条件，这是老

禚玉娇常务副总裁

天赐赐予国的礼物，中国的能源消耗和都用土地可以得到大幅解决，因此，平在2004年左右，通威就开始实行产业发展动力，当时全球的市场还未全面启动，站在通威的角度还仅基于对行业、光伏发电方式的初步认识，而一法技术只为动国（汉皮西门子法为代表）、日本、美国、德罗斯等国所掌握，也是在2004年，德国在全球范围内首先倡导了（可再生能源上网电价法案），全面引爆了全球对光伏发电的市场应用，集团在对主席的高瞻远瞩下，在2006年做出了一个重大决策决策——进入新能源产业，通威光伏产业链的构架初显端倪。

联总说到，从光伏产业链看，上游硅料、中游电池片属于高耗产业链技术要求和更加要求最高的核心部分，进入门槛也是最高的

自身发展步伐，刘汉元主席针对集团新能源板块发展所制定的“稳中求进、持续向前”的总体方针是完全在不间断和保证稳定的基础上，在

汇聚正能量 铸造新辉煌

通威股份正能量标兵风采展示

姓名：程俊章
职务：黔西通威市场部大区经理
入选理由：有效管理 取得成绩

程俊章

他于七月初接管公司管区，在短短两个月时间里，公司军管区无论是团队士气方面还是实际销量方面均有了明显的变化。对军管区人员进行了精减后，在他的带领下，公司销量仍然保持了持续增长，尤其是在九月份超额完成了挑战任务，并且新开发渠道客户和直销规模渠道的数量也保持良性增长。取得这样的好成绩，自然与他用心工作、用智慧工作是分不开的。

在带领军管区这个团队过程当中，他认真按照集团相关政策落实军管区日常管理工作，目标明确、团队任务分工合理，队伍的精神面貌和工作激情都发生了显著变化，很多时候他都是身先士卒，带领军管区队伍开发新客户，巩固老客户，利用各种时机开展公司宣传，协作完成了新老客户销量的快速增长。

姓名：李邦升
职务：青岛通威高密区客户经理
入选理由：正确方法 带来不俗业绩

李邦升

“百分百的责任心，永不找借口”是他的座右铭。自加盟青岛通威以后，经过多次培训，他的业务能力得到了很大地提升。通过致报营销、会议营销，他取得了不俗的业绩，并总结出开发经销商和养殖户的正确有效方法。

在开发经销商方面，他的方法是先跟经销商交流，让他们先认识通威，了解通威，然后在他们周围宣传造势，做实证，这就达到了事半功倍效果。例如，高密丽安饵经销商张洪学，几次找他谈合作意向，他都以预料定太高为由，不想合作，通过实证数据，他主动提出合作意向。同时在16号召开的推广会上，到场人数22个，成功地开发了在场的17个新客户，总共定料54吨。

在开发养殖户方面，他的方法是先了解猪场存栏及生长情况，然后寻找弱点做实证。例如，蜀宁镇吴家营村刘明刚，他用的是别的品牌的预混料自配饲料，但是通过实证，他心悦诚服，现在全猪场都用上了通威饲料。

由于李邦升方法正确，再加上他勤奋务实的工作作风，取得了不俗的业绩，8月份完成计划任务的164%，9月份有望突破100吨，且客户网络势头很好。

姓名：刘汉勇
职务：长春通威设备机修工
入选理由：积极配合生产 从来不怕困难

刘汉勇

他于2004年加入通威，至今已有9个年头，当兵出身的他有种军人的特质：精神抖擞、做事认真、不怕困难、积极向上。

他在业务上兢兢业业，除了做好制粒机的日常生产及维护外，还积极配合生产部处理一些棘手的事情。5月，由于其他制粒工因战模不当导致新到的15T模堵死，就在大家都一筹莫展的时候，他建议先将环模进行油煮，再进行试压，他亲自参与煮模和洗模，终于将堵死的环模给洗通，为生产赢得了时间。

作为一名老员工，他深知市场销售工作的不易，对于生产应积极配合市场的觉悟很高。在鱼料销售末期，面对品种多、吨位小的情况，他从不怕麻烦，也没有怨言，严格按计划及时更换环模，生产客户急需的品种。他常说：“客户需要啥，我们就生产啥”。简单而朴素的话让人感受到了通威工人们的正能量。

姓名：刘离乡
职务：四川通威品管部质检员
入选理由：严把质量关 勇于奉献

刘离乡

作为一名老通威人，她从事品管部质检员的工作已十年有余，在这平凡的岗位上，她始终保持乐观、积极、进步的工作态度并努力工作。

她是一名原料质检员，她能够准确把握原料质量，始终把公司利益放在首位，精确、客观、公正作出判断，及时跟踪进库原料质量，在多家多批次洗米糠下饲过程中她发现其上、下货物质量存在明显差异的情况，当即报告相关领导，及时杜绝海杂物裂行为的进一步发展。

工作中她主动给累活、干脏活，同时，主动多承担双休日、节假日的工作，尽量让同事们有更多的休息时间。过去几年来，每个周末只休息一天，节假日一半时间值班，已经成了她的家常便饭。

她积极主动地发挥“传、帮、带”作用，竭力为公司的发展培养品管人才。在工作中她严格要求自己，舍得吃苦，敬业奉献，遇到的困难和问题，她从不抱怨而是尽自己最大的努力去解决。

姓名：王正强
职务：淄博通威业务员
入选理由：调查分析 有效应对

王正强

他于2010年3月来到山东通威水产部(现在的淄博通威)实习，同年6月毕业转正，在东平湖市场做了3个月的市场调查和调查，同年10月调到东营垦利市场。

他经过市场调查得出结论：垦利市场经销商群体大部分属于中小型水产养殖户，销量难以管理，卖料积极性不大，经过优惠政策才发展了一批客户。从2011年4月开发客户王新红（2011年销售通威饲料1600吨）和直销户张更新，新客户的加入带来了竞争，刺激了老客户的积极性和销量的增长，同年垦利市场销量由2500吨上升到2000吨，同时通威在垦利的品牌知名度被打响。

二、2012年开发客户李白峰（原东营市水产公司经理）和江苏淮安大客户姚霞生(淮安楚威饲料总经理，年用料10000吨)当年销量达到5200吨。同时客户王新红通威销量达到2700吨(当年公司销量最大客户)。

三、2013年海大集团投重金进攻垦利市场，垦利市场告急。2013年6月开发科信饲料经理陈朋作经销通威饲料，终将海大饲料从垦利市场驱逐，同时大现了通威在垦利的销量同比大幅增长。

姓名：严云生
职务：厦门通威人行部厨师
入选理由：认真负责 任劳任怨

严云生

早上依然五点左右起床，为公司员工做好早餐，然后还要去买菜，一直忙到下午一点多。下午四点出发去桂活动毕办地，活动结束后，他回到公司还要为上夜班的同事作备晚餐。当大家已经休息了，他还在收拾厨房，为明天的工作做准备。

即使面对如此忙碌的一天，他也没有任何抱怨。这样一个工作踏实肯干、认真负责的老员工，给我们传递了“正能量”。

姓名：杨小营
职务：南昌通威业务员
入选理由：全心为客户 终得认可

杨小营

他于2011年5月加盟通威，先后在莲塘、罗家集、海连等市场进行实习。从2011年7月起他开始负责进货市场。当时，通威在该市场的年销量只有39吨。面临这样一个年销量只有三十几吨的市场，他并没有打退堂鼓，而是不断地为自己树立信心、积极进取。他每天早出晚归，坚持去调研和细分市场，熟悉客户，努力去打动客户，积极帮助客户，无私地服务于客户。

2011年11月梅庄一个客户因水质坏死，导致3万多斤鱼变类死亡，杨小营接到该客户电话已是晚上9点多，他不顾天寒，立马骑摩托车从进贤赶到梅庄，一呆就是2天，直到所有问题基本得到控制之后才走，他的行动得到了客户的感动与认可。再如客户胡志华，2011年他卖鱼13万斤，找分了7次去卖，面对这种情况，每次杨小营都早早的去帮助他拍鱼。通过持续帮助客户，无私奉献，他慢慢地得到了市场大部分客户的认可，从而在2012年该市场的年销量达到了800吨。

姓名：生产部成品装卸组组员
职务：沅江通威生产部成品装卸组
入选理由：团结 协作 安全 奉献

沅江通威生产部成品装卸组成员

沅江通威生产部成品装卸组共六人，其中熊立华、孙启明是保管兼职叉车司机。长期以来，成品装卸组一直把提高成品交提快率作为工作的核心，积极贯彻落实公司全心全意为客户服务的精神，坚持“团结、协作、安全、奉献”的工作理念，做到从我做起，从细节入手，坚持树立零投诉理念，加强团结与协作。他们分工明确，责任落实到位，人人都以控制差错为切入点，该班组自2013年1月至今，共9个月，做到了零工伤、零投诉，为公司安全生产工作做出了榜样。

什么叫吃苦，什么叫爱岗敬业，在该班组成员身上得到了充分的体现。

每天面对单调、重复的工作，该班组成员不言苦、不言累、不言脏，干一行，爱一行，凭着对工作的热爱，认真学习公司安全生产相关制度，不断提高本岗位工作技能，该班组从未发生过因操作失误造成品不良时而造成客户缺料的被投诉事件，最大程度地保障了饲料的快速运转。

（整理 本报记者 陈其星）

感悟人生

阴影是条纸龙

人生中，经常有无数来自外部的打击，但这些打击究竟会对你产生怎样的影响，最终决定权在你手中。

祖父用纸给我做过一条长长、长龙模样的空陀螺，仅只能容纳几只蟑虫，投放进去，它们都在里面死了，无一幸免！祖父说：“蟑虫性子太躁，除了挣扎，它们没想过用嘴巴咬破长龙，也不知道一直向前可以从另一端爬出来。因而，尽管它有铁甲般的嘴壳和锯齿一般的大腿，也无济于事。”当祖父把几只同样大小的青虫从龙头放进去，然后关上龙头，奇迹出现了：仅仅几分钟，小青虫扩张一一从龙尾爬了出来。

温馨提示：人世中的诗多事，只要想做，都能做到，请克服的阻碍，也都能克服，用不着什么钢铁般的意志，更用不着什么技巧高谋略。只要一个人还在扮演角色，他所要克服的困难，所要面对的困惑，也没有时间去想太远或太近，一步步地向前，直到眼前出现前的天地。

成功并不像你想像的那么难

并不是因为事情难我们不做，而是因为我们不敢做事情才难的。

1965年，一位韩国学生到剑桥大学主修心理学。在喝下午茶的时候，他常到学校的咖啡厅或茶座听一些讲座。这些成功人士侃侃谈论的话题，他们的成功经验，他们的成功秘诀，给余等年轻学子的启迪和影响，深深地吸引了这位年轻学子。从2011年7月起他开始负责进货市场。当时，通威在该市场的年销量只有39吨。面临这样一个年销量只有三十几吨的市场，他并没有打退堂鼓，而是不断地为自己树立信心、积极进取。他每天早出晚归，坚持去调研和细分市场，熟悉客户，努力去打动客户、积极帮助客户、无私地服务于客户。

2011年11月梅庄一个客户因水质坏死，导致3万多斤鱼变类死亡，杨小营接到该客户电话已是晚上9点多，他不顾天寒，立马骑摩托车从进贤赶到梅庄，一呆就是2天，直到所有问题基本得到控制之后才走，他的行动得到了客户的感动与认可。再如客户胡志华，2011年他卖鱼13万斤，找分了7次去卖，面对这种情况，每次杨小营都早早的去帮助他拍鱼。通过持续帮助客户，无私奉献，他慢慢地得到了市场大部分客户的认可，从而在2012年该市场的年销量达到了800吨。

通威国际中心召开第三方中介会

本报讯（通讯员 彭春燕）10月30日下午，以“巅峰商务，行业共赏”为主题的通威国际中心写字楼品质鉴赏沙龙在通威国际中心报告中心内举办。高力国际、戴德梁行、仲量联行、第一太平戴维斯、高纬环球、成都写字楼信息网、成都写字楼网、中原地产等多家知名中介机构参会。

通宁物业副总经理崔熊顺简要介绍了通威集团近年来的发展以及通威国际中心概况，世家机构招商总监赵晓霞以通威国际中心的专业性、项目软硬件配套以及营销团队等为立脚点向各位来宾阐述通威国际中心的市场潜力。项目经理刘斌详细介绍了中介带客政策，并为来宾进行现场答疑。

此次中介机构的圆满进行活动旨在快速提高意向客户基数，迅速打开市场局面，为项目制造行业内的话题点，进一步提升项目在圈层内的影响力，同时为接下来的“双12日”积极品鉴活动进行预热。从而为下阶段关键性的招商工作开展奠定坚实的基础。

永祥快讯

永祥股份参加国际硅业大会

本报讯（通讯员 鲍晓红）9月15日，2013年中国国际硅业大会暨光伏产业博览会开幕式在酒泉国际会展中心隆重举行。

本次大会由中国有色金属工业协会主办，甘肃省工信委、中国有色金属工业协会等单位协办。300多名嘉宾、专家和国内外代表将围绕促进硅产业的健康发展、推动全行业技术进步、优化产业结构、光伏产业与硅产业协调发展展开研讨和交流，进一步推动我国硅产业健康发展。四川永祥股份有限公司副总经理徐洪海、永祥多晶硅市场部经理陈东华应邀参加会议。

中国有色金属工业协会常务副会长任旭东出席会议并致辞。任旭东指出，近期，国务院发布的《关于促进光伏产业健康发展的若干意见》为我国光伏产业的科学发展指明了方向，国家发改委、财政部、国家能源局等部门正对了保修期、税费等方面的政策，这将进一步推动我国硅产业健康发展。

签约仪式上，严总首先代表集团董事局刘汉元主席向陈总一行的到来表示热烈欢迎，随后对公司总体经营情况做了简要介绍，回顾了近三年来通威股份与中国银联商务公司的有效合作与取得的成果。张总对多年来与通威股份的密切合作给予了高度肯定，同时希望与通威形成长期战略合作关系。随后，严总和张总分别代表通威股份与中国银联商务签署战略合作协议。

此后，通威股份将要受行业同等规模商户最优交易手续费费率，同时银联商务也将根据通威股份自身业务特点，积极探索和开展综合支付业务合作，增盟公司在行业内的竞争优势，共同提升各自品牌的知名度和影响力。

通威国际中心召开第三方中介会

本报讯（通讯员 彭春燕）10月30日下午，以“巅峰商务，行业共赏”为主题的通威国际中心写字楼品质鉴赏沙龙在通威国际中心报告中心内举办。高力国际、戴德梁行、仲量联行、第一太平戴维斯、高纬环球、成都写字楼信息网、成都写字楼网、中原地产等多家知名中介机构参会。

通宁物业副总经理崔熊顺简要介绍了通威集团近年来的发展以及通威国际中心概况，世家机构招商总监赵晓霞以通威国际中心的专业性、项目软硬件配套以及营销团队等为立脚点向各位来宾阐述通威国际中心的市场潜力。项目经理刘斌详细介绍了中介带客政策，并为来宾进行现场答疑。

此次中介机构的圆满进行活动旨在快速提高意向客户基数，迅速打开市场局面，为项目制造行业内的话题点，进一步提升项目在圈层内的影响力，同时为接下来的“双12日”积极品鉴活动进行预热。从而为下阶段关键性的招商工作开展奠定坚实的基础。

池塘亚硝酸盐成因及防治

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

□ 通威水产科技 微生物研究员 薛爱琴

主要有好氧性的荚光假单胞菌和灵杆菌，兼性的变形杆菌和厌氧的腐败梭菌等。氧化作用受环境因素影响较小，可在有氧或厌氧条件下进行，主要受pH值的影响，以中性、弱碱性环境为最佳。

（2）硝化作用：是指亚硝酸盐在氧化条件下被硝化为硝酸盐的过程，这个过程又分为两个步骤：A.氨氧转化为亚硝酸盐，主要微生物是亚硝化细菌（Nitrosomas），又称氨氧化细菌；B.亚硝酸盐转化为硝酸盐，主要微生物是硝化细菌(Nitrobacter)，又称亚硝酸盐氧化细菌。硝化细菌对溶解氧、温度、pH值等外界因素的变化反应灵敏，易受外界环境的影响。硝化作用最适宜的pH值范围为弱碱性，在一定范围内，温度越高，溶解氧越丰富，硝化作用越快。

（3）反硝化作用：是硝酸盐先转化为亚硝酸盐，亚硝酸盐再转化为 N_2 的过程。参与这类反应的微生物是反硝化细菌(Denitrobacteria)，反硝化细菌一般为厌氧菌，溶解氧在低于0.15～0.5mg/L时，反硝化进行的较顺利顺利。在养殖水环境中，反硝化作用主要受溶解氧含量、pH值(6.5～7.5)的影响。

2.造成亚硝酸盐积累的主要因素

（1）浮游植物不足：在春秋季节，温度变化较大的时候，养殖水体中的浮游植物不足（主要是由于低温、营养不足、天气不好、除草剂的使用等）引起藻对氮氧的吸收能力减少，使得硝化细菌对氨氮负荷加大。如果亚硝酸盐的浓度超过菌群转化亚硝酸盐的能力，就会导致亚硝酸盐的积累。

（2）氧氮化细菌和硝化细菌繁殖速度不对等。氧氮化细菌两个阶段的微生物群体在养殖期间先后建立起来，由于第1阶段的氨氧化细菌繁殖速度比第2阶段的亚硝酸盐氧化细菌快，先形成种群优势，导致前期亚硝酸盐大量积累，在养殖开始后的大概20～30天亚硝酸盐氧化细菌开始形成优势，继而亚硝酸盐才开始被转化为无害的硝酸盐，直到45～55天亚硝酸盐含量会降低到安全水平。

（3）养殖密度过大、浮游植物不足或天气急剧变化导致系统溶解氧下降，将出现有利于反硝化作用的条件，当环境中同时出现能量物质不充足时，反硝化作用进行不彻底会造成亚硝酸盐的积累。

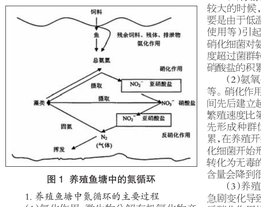

图1 养殖鱼塘中的氮循环

1.养殖鱼塘中氮循环的主要过程

（1）氨化作用：微生物分解有机氮化物产生氨的过程，也称为矿化作用。参与氨化反应的细菌称为氨化细菌。氨化细菌的种类很多，主要有好氧性的荚光假单胞菌和灵杆菌，兼性的变形杆菌和厌氧的腐败梭菌等。氨化作用受环境因素影响较小，可在有氧或厌氧条件下进行，主要受pH值的影响，以中性、弱碱性环境为最佳。

（2）硝化作用：是指亚硝酸盐在氧化条件下被硝化为硝酸盐的过程，这个过程又分为两个步骤：A.氨氧转化为亚硝酸盐，主要微生物是亚硝化细菌（Nitrosomas），又称氨氧化细菌；B.亚硝酸盐转化为硝酸盐，主要微生物是硝化细菌(Nitrobacter)，又称亚硝酸盐氧化细菌。硝化细菌对溶解氧、温度、pH值等外界因素的变化反应灵敏，易受外界环境的影响。硝化作用最适宜的pH值范围为弱碱性，在一定范围内，温度越高，溶解氧越丰富，硝化作用越快。

（3）反硝化作用：是硝酸盐先转化为亚硝酸盐，亚硝酸盐再转化为 N_2 的过程。参与这类反应的微生物是反硝化细菌(Denitrobacteria)，反硝化细菌一般为厌氧菌，溶解氧在低于0.15～0.5mg/L时，反硝化进行的较顺利顺利。在养殖水环境中，反硝化作用主要受溶解氧含量、pH值(6.5～7.5)的影响。

2.造成亚硝酸盐积累的主要因素

（1）浮游植物不足：在春秋季节，温度变化较大的时候，养殖水体中的浮游植物不足（主要是由于低温、营养不足、天气不好、除草剂的使用等）引起藻对氮氧的吸收能力减少，使得硝化细菌对氨氮负荷加大。如果亚硝酸盐的浓度超过菌群转化亚硝酸盐的能力，就会导致亚硝酸盐的积累。

（2）氧氮化细菌和硝化细菌繁殖速度不对等。氧氮化细菌两个阶段的微生物群体在养殖期间先后建立起来，由于第1阶段的氨氧化细菌繁殖速度比第2阶段的亚硝酸盐氧化细菌快，先形成种群优势，导致前期亚硝酸盐大量积累，在养殖开始后的大概20～30天亚硝酸盐氧化细菌开始形成优势，继而亚硝酸盐才开始被转化为无害的硝酸盐，直到45～55天亚硝酸盐含量会降低到安全水平。

（3）养殖密度过大、浮游植物不足或天气急剧变化导致系统溶解氧下降，将出现有利于反硝化作用的条件，当环境中同时出现能量物质不充足时，反硝化作用进行不彻底会造成亚硝酸盐的积累。

（4）新建养殖池塘，由于挖去含微生物丰富的表层土，养殖初期池塘中有效微生物缺乏，会出现硝化作用滞后现象，这种现象一般发生在放苗后的一段时间内。

（5）水质恶化：当水质恶化时，氧氮在硝化细菌作用下转化为硝酸盐的过程，这个过程又分为两个步骤：A.氨氮转化为亚硝酸盐，主要微生物是亚硝化细菌（Nitrosomas），又称氨氧化细菌；B.亚硝酸盐转化为硝酸盐，主要微生物是硝化细菌(Nitrobacter)，又称亚硝酸盐氧化细菌。硝化细菌对溶解氧、温度、pH值等外界因素的变化反应灵敏，易受外界环境的影响。硝化作用最适宜的pH值范围为弱碱性，在一定范围内，温度越高，溶解氧越丰富，硝化作用越快。

（6）新建养殖池塘，由于挖去含微生物丰富的表层土，养殖初期池塘中有效微生物缺乏，会出现硝化作用滞后现象，这种现象一般发生在放苗后的一段时间内。

（7）增加氧气或使用化学增氧剂：可采用机械提水、机械充气、加入新水、混合水体或液酒化学增氧剂等方法迅速增加池底的溶解氧，充足的溶解氧可促进亚硝酸盐转化为无毒的硝酸盐。但是当在氧含量没有达到足亚硝酸盐氧化为硝酸盐的水平，或水体中氧氮过高时导致氧化不彻底，不但起不到处理效果，反而存在增加池塘亚硝酸盐含量的危险。另外要注意，虽然提高池内溶氧能够促进硝化作用的进行，但是当池内硝化系统未形成的情况下却不能很好的去除亚硝酸盐。

（8）观察鱼饲料：使用具有高吸附能力的物质，如沸石粉、硅胶、活性炭、海泡石、麦饭石等吸附剂，将亚硝酸盐吸附在其微小结构中。这种方法在生产中广泛使用，许多底质改良产品均含有吸附剂成分。其优点是作用即时间短、成本低、缺点是用量大，如沸石粉，需50～100公斤/亩，这种方法可以作为应急的处理措施，其实并没有从根源上控制亚硝酸的产生。

2.物理处理法措施

一、亚硝酸成因

养殖水体中氮素的循环及其生物转化是一个复杂的过程。对其产生影响的因素也有很多，而且各因素间关联性也很强，养殖水体中氮循环路径如下图所示，在这个过程中，微生物起着主要的指动作用：

二、亚硝酸盐处理措施

1.成分来源

宗旨是减少池塘氮氧的输入，措施主要是定期清塘晒塘，减少养殖池塘中有机废物的积累，减少饲料的投入量和饲料成诚料的措施也可以有效减少亚硝酸盐的产生。

2.物理处理法措施

1.传播出生后的池塘调控

由于仔猪的温度调节机能尚未发育完善，所以对温度尤其是低温非常敏感。仔猪产出后体表有很多液体，如果自然干燥可能需要45分钟，还会带走仔猪的大量体热。所以，仔猪出生后要用干净的毛巾或柔软的垫子，以最快速度擦干身体，以减少体热的散发。仔猪出生温度要求为34℃，如果环境温度适合，仔猪向两个方向蜷缩，若仔猪挤在一起，说明环境温度低。保温是提高仔猪成活率的关键措施，农户养猪通过使用新鲜的稻草、麦秸、木屑等垫料，在有垫料情况下仔猪可耐受比较温度低6℃的气温。产房应避免寒风和潮湿，潮湿地面和气流可降低猪的体表温度，使仔猪出现大面积死亡。

2.出生后的药物预防

为预防细菌性疾病的早期感染，新生仔猪可在出生后注射长效土霉素或凝服新霉素，抗菌素等，以预防腹泻。在开始采食后，可加入防治腹泻的药物，如新霉素、粘杆菌素、硫酸长效霉素等，也可添加发酵净与抗菌素。在饲料中还可添加柠檬酸、抗生素和适量优质草粉。

对于预防仔猪低血糖症，在仔猪出生后过即给予20%葡萄糖水口服，每头5毫升，每天4次，连续3天。在仔猪出生后20天，要注射猪瘟疫苗，60日龄时再加强免疫1次。30日龄时要注射口蹄疫疫苗，还要根据当地疾医防疫部门要求注射其它疫苗。

一、仔猪出生护理

仔猪出生后的注意事项及卫生管理：仔猪初乳前需要给母猪的乳房用碘酊消毒过后才能喂，以免吃下不干净的初乳，给猪一个安静舒坦的地方休息。

提高初生重、增强抵抗力（仔猪的初生重与成活率密切相关）。在正常护理的情况下，初生重小于1.0千克的仔猪在哺乳期的死亡率达到40%，体重在1.3～1.5千克死亡率仅为5～8%左右。因此加强母猪的饲养管理有助于提高仔猪初生重量。

仔猪出生需要给仔猪用温水泡澡半个小时让小猪适应环境，断脐时剪断需要把仔猪脐里面的内容物往上挤，绑住，不能用剪刀剪，用手剪可。在冬天需要给仔猪的脐间里放加温灯，饮料最好的电热板，温度控制在30℃以上，湿度保持在70%左右，要定时清理粪便。

春季出生的仔猪易患维生素缺乏症，主要原因是母猪怀孕期营养饲料还比较缺乏，加之有的农户养猪饲料单一，有啥喂啥。猪舍光照不足，环境卫生较差，也是仔猪患维生素缺乏症的诱因。维生素A缺乏时，仔猪发肤干燥、体毛无光泽、消化不良、食欲降低、生长缓慢，有的视力弱，有的瞎眼、体质很弱，容易死亡。

仔猪哺育期护理要点

□ 海南通威饲料部服务师 李献宏

防治方法：用粉葱蘸取或放在饲料内一次喂服，每天1次，连喂数日；也可多喂虎刺、青绿饲料等富含维生素A的饲料。维生素B缺乏时，仔猪易出现维生素B1泛酸、皮肤、脱毛等症状。

二、断奶前的护理

1.仔猪出生后的温度调控

由于仔猪的温度调节机能尚未发育完善，所以对温度尤其是低温非常敏感。仔猪产出后体表有很多液体，如果自然干燥可能需要45分钟，还会带走仔猪的大量体热。所以，仔猪出生后要用干净的毛巾或柔软的垫子，以最快速度擦干身体，以减少体热的散发。仔猪出生温度要求为34℃，如果环境温度适合，仔猪向两个方向蜷缩，若仔猪挤在一起，说明环境温度低。保温是提高仔猪成活率的关键措施，农户养猪通过使用新鲜的稻草、麦秸、木屑等垫料，在有垫料情况下仔猪可耐受比较温度低6℃的气温。产房应避免寒风和潮湿，潮湿地面和气流可降低猪的体表温度，使仔猪出现大面积死亡。

2.出生后的药物预防

为预防细菌性疾病的早期感染，新生仔猪可在出生后注射长效土霉素或凝服新霉素，抗菌素等，以预防腹泻。在开始采食后，可加入防治腹泻的药物，如新霉素、粘杆菌素、硫酸长效霉素等，也可添加发酵净与抗菌素。在饲料中还可添加柠檬酸、抗生素和适量优质草粉。

案例直击

猪附红细胞体病临床诊断与治疗

□ 西安通威畜禽科部服务师 王小卫

2013年6月陕西省咸阳市旬邑县土桥镇一猪场暴发了一种以高热不食、耳朵、胸前、腹下、四肢内侧等部位的皮肤红紫;母猪流产、仔猪拉黄色稀便、呼吸困难等为症状的猪流行性疾病。特别是中小型养猪场发病严重,死亡惨重。根据流行病学调查、临床症状观察、病理解剖以及实验室检查，诊断为猪附红细胞体病。

外观症状：病猪皮肤发红，指压退色，体温突然升高为40.5~42℃；精神不振、食欲减退、怕冷寒惟、咳嗽、流鼻涕、呼吸困难、尿液淡黄。发病中期，病猪行走时后躯摇晃，喜卧厌立，便秘或拉稀，精神沉郁，呼吸困难；血液稀薄，色淡，往往随注射针孔流血不止；皮毛枯燥，背腹部毛色斑驳色，皮肤苍白，耳内侧、背侧、颈背部、腹侧部皮肤出现暗红色出血点，可视黏膜轻度肿胀，初期潮红，后期苍白，轻度黄疸；尿液淡黄、淡红或呈红褐色，卧地不起。后期，病猪耳朵变蓝色、环死，排血便和血红蛋白尿，最后四肢呈游泳状划动，呼吸困难，最终衰竭死亡。

母猪症状：部分怀孕母猪出现早产、产弱子、流产，胎儿或死胎或肤黏膜苍白，皮下脂肪黄染，胸腹腔有淡黄色液或胶状物。产后母猪分娩后，常伴有乳房和阴唇水肿，产后感染和淤肌不良，缺乏母性等现象。病愈母猪死胎率明显升高，哺乳母猪发情延迟。

仔猪症状：哺乳仔猪通过母乳感染，表现消瘦、拉黄色稀便、黄疸、背毛黄染、贫血、呼吸困难，病死率为30~80%，死后耳尖、尾根、四肢末端和腹下出现发绀。

病理变化：可见血液稀薄，皮下水肿、胸膜、浆膜、腹腔内的脂肪、肝脏等呈不同程度的黄染；全身淋巴结肿大，肺脏水肿；心包积液；肝脾肿大，边缘有粒大至蚕豆大褐斑的紫色梗死灶；胆囊肿大、胆汁充盈；胃肠有出血点或表现为贫血,腹水增多。

根据猪附红细胞体病的发热、贫血、黄疸等具有一定诊断意义的症状，再根据其他临床症状，如食欲减退、呼吸急迫、心悸亢进等，结合病理学检查和实验室检查，确定该猪疑似附红细胞体病。

治疗：长效土霉素按0.1ml/kg体重深部肌肉注射，1次/天，连用2天；泰灭净2000g/吨+有机铁200g/吨，拌料，连用1周。

半月后又去病场接养猪户，发现好转很多,期间也多次电话沟通询问病症,大部分经过投料之后都慢慢增加采食量,症状也有所好转。目前该场还已经痊愈,有类似症状的可参考以上方法。

下图给猪附红细胞体病详细介绍如下：

一、流行特点

猪附红细胞体病是由附红细胞体寄生于家畜血液中的红细胞表面或血浆中而引起的一种溶血性疾病。以贫血、黄疸、高热为特征。该病主要发生于温暖季节，夏秋季发病较多，尤其是多雨之后最易发病，感染猪引进到易感猪群是本病发生的主要原因之一。猪附红细胞体病可发生于各种年龄的猪，但以仔猪和长势好的生长育肥猪发生较多。另外要注意，虽然提高池内溶氧能够促进硝化作用的进行，但是当池内硝化系统未形成的情况下却不能很好的去除亚硝酸盐。

（2）观察饲料：使用具有高吸附能力的物质，如沸石粉、硅胶、活性炭、海泡石、麦饭石等吸附剂，将亚硝酸盐吸附在其微小结构中。这种方法在生产中广泛使用，许多底质改良产品均含有吸附剂成分。其优点是作用即时间短、成本低、缺点是用量大，如沸石粉，需50～100公斤/亩，这种方法可以作为应急的处理措施，其实并没有从根源上控制亚硝酸的产生。

病猪皮肤有出血点(1)　病猪皮肤有出血点(2)　肝脏肿大奥染

二、流行原因诊断

1.现场勘测：远远望去，一地塘的红褐色水（养殖户称之为酱油水），池塘周边大量的鲤鱼在浮头，不少死鱼随风被吹到岸边。近观，可发现很多小鱼在岸边浮头。但这无论是岸边的还是已经浮上来的死鱼堆里，都没有发现鲫鱼，虽然水质很差，但是鲫鱼一般都能存活。因为一次围网养殖的2~3两的草鱼苗种并没有出现问题死亡。

2.养殖户介绍：四五天前水温突降，水色由绿转透明。一看水瘦了，便施肥，肥水，奇怪的是水后来就慢慢变红。两天前投料时，发现食欲不佳，不吃。一天前血开始浮头，认为是天气变化影响的了，而浮头也未见死鱼，没有引起足够重视。

3.镜检、剖检：采样水样，经检测水质指标氨氮、亚硝酸盐、PH均正常，没有问题，而溶氧偏低。取一滴水样滴于载玻片，镜检发现大量原生动物，藻类很少；未有发现小三毛金藻，于池塘边捞了一条浮头的鲤鱼，目测肛门红肿，肠红肉胶严重，镜检鳃上、肠道液体均无菌生虫，肝脏表现为轻微花肝症状，肠壁充血，无食物，空肠。另捞了一条草鱼，体表正常，镜检没有发现寄生虫，剖检，肝脏轻度瘀烂，肠道充血，且轻微烂肠，无食物，空肠。

三、诊断分析

经一系列勘测,报告老师队人员应当是由于几天前温度骤降，导致水体藻类大量死亡，转水，施肥后未能将藻类培养起来，反而导致原生动物慢慢繁殖起来，水体溶氧逐渐减少，因是大湖养殖，密度稀，风动容氧较为充足，初期没有出现问题，直至病发，原因动物越来越多，加之天气凉热异常，导致大规格草鲤食缺氧浮头死亡。

之所以推断了养殖户原生新定的小三毛金藻引起大量死亡的结论，原因有以下几点：其一，之前的镜检结果的支持，视野里几乎全是红褐色的球形原生虫物，几乎看不到藻类；其二，结合天气变化分析得来，小三毛金藻的繁殖条件一般为水温在10摄氏度左右，而今月初水温安定在20多度,即使气温突变,水温始终降不下来，不适合小三毛金藻大量繁殖；其三,如若是小三毛金藻中毒，则不分鱼种,都会大量死亡，而本次并没有发现鲫鱼的死亡，且同为一池塘的草鲤，则不分鱼种,都会大量死亡。

四、建议

1.大水面养殖要全投入鸡,因此需不得经济拮据，养殖过程中要更加保障安全方法的原料，特别关注藻类。比如近抄抢购水体藻样变化,鱼的生长情况,镜检,剖解,检测是否有寄生虫,肝胆是否异常,有没有很大,肠道有无发炎现象,肠道有无充血现象,淋巴结肿大,腹内淋巴结肿大情况。

2.新问题,新问题 按每公斤体重10~15毫

A、加强猪群的日常饲养管理，饲喂高营养的全价料，保持猪群的健康；保持猪舍良好的温度、湿度和通风；消除应激因素，特别是在本病的高发季节,应扑灭蝇、虱子、蚤、蜱蝇等吸血昆虫,断绝其与动物接触。

B、对注射针头、注射器应严格进行消毒，无论疫苗接种，还是治疗注射，都必须一个针头。母猪接产时应严格消毒。

C、加强环境卫生消毒，保持猪舍的清洁卫生,粪便及时清扫,定期消毒,定期驱虫,减少猪群的感染机会和降低猪群的感染率。

D、药物预防，定期在饲料中添加预防量的土霉素、四环素、强力霉素、金霉素、阿散酸，对本病有很好的预防效果。每吨饲料中添加金霉素48g或每升水中添加50g,连续7天，可预防大猪群发生本病；分娩前给母猪注射土霉素(11mg/kg体重),可防止母猪发病；对1日龄仔猪注射土霉素50mg/头，可防止仔猪发生附红细胞体病。

四、新种风纳明 按每公斤体重10~15毫

静脉注射，一般3天后症状可消失。

第四、预防用药

A.加强猪群的日常饲养管理，饲喂高营养的全价料，保持猪群的健康；保持猪舍良好的温度、湿度和通风；消除应激因素,特别是在本病的高发季节,应扑灭蝇、虱子、蚤、蜱蝇等吸血昆虫,断绝其与动物接触。

B.对注射针头、注射器应严格进行消毒，无论疫苗接种，还是治疗注射，都必须一个针头。母猪接产时应严格消毒。

C、加强环境卫生消毒，保持猪舍的清洁卫生,粪便及时清扫,定期消毒,定期驱虫,减少猪群的感染机会和降低猪群的感染率。

**D.药物预防，定期在饲料中添加预防量的土霉素、四环素、强力霉素

■ 重庆片区(重庆通威、达州通威、黔西通威、长寿通威、安岳通威)

股份重庆片区三季度工作总结会

股份重庆片区2013年三季度工作总结会现场

本报讯(通讯员 林忠)为庆祝集团成立三十一周年，9月29日，达州通威组织全体员工在达州火峰山风景区开展一系列竞技娱乐活动，皮球投篮、接力竞跑、绑腿竞走、下象棋和斗地主等项目，大家团结奋斗、激荡激荡、尽显风采，赛场气氛热烈。深秋的阳光下，拼搏地上留下了通威人的汗水，山谷里留下了达州通威人欢快的笑声。赛后达州通威总经理毛勇军分别向本次活动中的获奖人员颁奖。

这些活动，让大家度过了一个欢乐祥和的节日，同时提高了真诚的工作热情和劳动技能，丰富了员工的业余文化生活，鼓舞了员工士气。

本报讯(通讯员 丁增翔)10月10日，由重庆通威人事部组织，公司总经办和市场部参与的重庆三峡职业技术学院校园招聘拉开了股份重庆片区2014年校园招聘的序幕。

下午，人行前首先组织“通威鹿”学员进行了2个小时的现场交流活动。期间，重庆通威猪料总经理肖辉用诙谐幽默的语言和学员们交流并宣导通威的企业文化和一些核心理念，学生们认真地听、积极地参与问答，教室里不时响起热烈的掌声。

10月11日上午，通威股份“2014年应届毕业生校园招聘宣讲会”在三峡职院阶梯教室举行，当天到场听宣讲的包含2014级和2015级学生，共计400余人，收到学生简历近100余份。从简历投递情况来看，今年三峡职院学生对通威销售、品质管理类岗位兴趣浓厚，占简历比例的一半以上，通用内勤人员简历比往年偏少。在当天进行的面试结束后，面试小组通过进一步讨论，对优秀的学生予以引进并签订了三方就业协议。接下来股份重庆片区将于11月分别在内江职业技术学院、南充职业技术学院开展校园招聘工作，为片区培备人才引进及人才梯队建设做好铺垫。

本报讯(通讯员 王秋华)10月18日下午，贵州省饲料工作办公室副主任廖云华、毕节市畜牧水产局副局长陈及忠以及毕节市动物产品质量检验所所长王明进等相关领导对黔西通威进行了生产许可现场审核。

黔西通威品管部、生产部及人行部部门负责人热情接待，并带领省市领导先后参观了生产车间、原料库房以及化验室，廖主任、陈局长对公司的规范管理给予了高度肯定，并对公司干净整洁、设备先进的化验室赞不绝口。廖主任希望公司认真落实执行饲料和饲料添加剂管理条例相关要求，以大公司的高标准为贵州养殖业生产合格饲料，彻底避免生产过程中的任何安全风险给企业带来负面影响，廖主任也希望黔西通威能在贵州进一步推广通威的先进养殖技术，扭转本地养殖发展滞后现状，为贵州大其是毕节的养殖业做出更大贡献。

本报讯(通讯员 梁林)为认真总结前三季度的工作得失，及安排部署四季度工作，重庆片区2013年三季度工作总结暨四季度工作计划会议于10月15日—16日在长寿通威召开。股份审计部部长何扬、畜禽市场部副部长许仪、人力资源部副部长黄根荣参会。片区内各公司经理助理级以上人员参加了会议。会上听取了通威股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚对片区1—9月的工作总结及四季度的工作计划、各分子公司总经办、市场部、财务部分别汇报了本公司今年前三季度的工作情况及后期工作计划，吸取了长寿通威精细化管理工作经验介绍，片区各牵头线路就现阶段工作状态或者问题进行了分组讨论及总结。

会上，万总肯定了各公司前三季度做出的成绩，对四季度工作及2014年规划提出了要求，特别对招料的开发、水产料冬季五项工作、禽料的拓展、应收账款和人才培养等方面作出了强调。叶部长、许部长分别对重庆片区各项工作提出了意见和建议。

本报讯(通讯员 梁林)10月15日，股份人力资源部副部长黄根荣为重庆片区经理助理级人员作了一场生动而又精彩的《优就求赢职业规划》讲座，整个培训过程中，学员们认真听讲、积极互动、踊跃发言，使整个会场充满了活力气氛。

通过此次大脑的洗礼和知识的吸收，各学员们更路全面打开、视野豁然开阔，受益匪浅，学员们对未来的自己充满十足的信心，并持有坚定的信心去做好工作。

本报讯(通讯员 侯燕娟)10月17日ERP 3.0项目计划沟通会在重庆通威召开，通威股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚，项目组顾问可刘水吉，IBM公司专家伍习武及重庆通威各部门负责人及计划关键岗位人员参加了本次会议。

会议讨论了计划上报的方式及配套手段、安全库存等问题，最终确定计划由过去业务员上报更改为客户上报。万总指出，计划上报手段须尽快开发完成，相关配套设备需管理总部给予支持，并建议项目组加大投入，以保证功能的开发以及对试点公司相应的费用支持等。

最后，万总强调了计划工作是计划体确率的重要性，指出计划的好坏是对一个公司管理水平高低的度量，反映了公司管理水平的高低，希望大家统一认识，高度重视，特别是市场部要高度重视计划工作及计划准确性，并确定出要求，包括过度预测、奖惩规定等。

通过本次会议的召开，ERP3.0计划将更切实地落实下去，各部门间都将紧密配合，夯实ERP3.0项目计划的最终胜利。

重庆片区服务热线：023—49816587

■ 湘雅片区(沅江通威、常德通威、南昌通威)

磨砺团队 扬帆起航

本报讯(通讯员 李张鹏)10月16日，阳光明媚。沅江通威38名新、老业务人员在公司人事行政部组织下，驱车来到凤景秀丽的湖南宁乡阳光山庄拓展基地，开展了为期两天的拓展训练，大家一路欢声笑语，气氛高涨。

职业引导，赢在起点。刚刚走出大学校园的应届毕业生们，所面对的不再是平淡简单的校园生活，而是充满未知的职业生涯。为此，沅江通威与培训机构合作，为新员工量身打造了为期两天的户外拓展训练，从迎接挑战、高效沟通、目标管理、团队协作、卓越执行、创新制胜、职业素质等七项职业化训练入手，设置一系列有针对性、新颖的体验项目和情景，在培训师的带领下，让新员工主动去参与、去体会、去感悟、去解决问题。

在培训过程中，每一个项目都贯穿了企业运作中的沟通、协作、领导、角色认知、管理技能运用等内容，即时每个项目所体现的和培训师引导的知识点又各有侧重。每体验一个项目后都安排10-15分钟的讨论与分享，新员工分享完毕后培训师进行点评与讲授。将培训过程中的感受感悟、归纳并上升为理论，并与实际工作结合制定行动计划。通过行动计划引导新员工学以致用，从而使在通威的生活充实、自信、快乐！

本报讯(通讯员 李怡鹏)为了帮助应届毕业生更好地熟悉企业文化，融入公司生活，10月10日，沅江通威2013年应届毕业生入职培训正式拉开帷幕。来自省内外的23名新员工参加了此次培训，培训课程涉及了通威发展历程、公司组织架构与职级体系、企业文化、员工手册、员工的自我认知、职业心态、优秀业务人员的好习惯、小型墙头会工作指南等，并特邀了深圳曙华蜂蜜的王廷玉发来通威、沅江通威各部门负责人担任讲师，为新员工在融入企业环境的过程中注入了动力和信心，为即将开始的通威“新”生活奠定了基础。

沅江通威总经理赵宗清主持并宣读了新员工入职欢迎词，为大家讲述了通威的发展历程及行业前景，为大家深入分析了饲料行业的发展状况，更为大家阐释了其广阔的发展前景，为刚踏入饲料领域的新员工注入了信心和勇气。

随后的六天时间内，各培训老师为新员工在财务制度、人事基础制度、新酬福利、品质管理、通威终端服务流程和服务营销等方面做了细致的讲解，通过各方面的系统培训培训更具针对性和实用性。

没有完美的个人，只有完美的团队。个人能力再突出，如果无法实现与整个团队的协同效应，那也无法发挥应有的作用，甚至可能成为整个团队不和谐的音符，影响团队绩效。两天的拓展，随着项目由浅入深、由简到繁的逐步展开，新员工逐渐打开心扉融入到团队，增强了团队意识，强化了目标感，加强了执行力，从而提高工作效率，实现个体与团队的突破。

在大家为团队的力量，大家才能顺利完成“急速传真”和“信任倒摔”；因为有团队的力量，大家在十分钟不到的时间里，在培训师的指导下，克服各种困难、齐心协力地成功攀爬过“毕业墙”。不畏恐惧、战胜困难的过程，就是战胜自我的过程，也是融入团队的过程，更是一次生命成长的过程。只有树立团队协作的观念，互帮互助共同进步，才能够最终实现个人与团队的共同成功。

沅江通威为全体员工提供了施展才华的舞台，相信新员工也将在这个舞台上通写自己最高意韵的篇章。在此，我们共同希望新员工尽快融入到通威大家庭中来，祝愿他们在通威的生活充实、自信、快乐！

湘雅片区服务热线：0736-7305616

名人续弹

成龙：屈辱中 实现的明星梦

起初，他在香港一家片场跑龙套，名不见经传。

由于从小在戏班学得一身好功夫，加上短笛演奏和八年下来，他做到了演员、武术指导、逐渐崭露头角。

于是他每天都憧憬着影星梦。

一天，女星竇当着他的面，对编剧说：“那个大鼻子，小眼睛的人，谁会喜欢他呀？”

这哪里是挖苦，简直就是人身攻击。

泪水在眼眶里打转，可是迫得强装笑脸给她鞠躬，他的心被深深地刺痛了，深感自卑。的确，自己个头不高，相貌也不够英俊。我真的不行吗？那一次，他几乎想过放弃电影事业。

还有一次。他想找大快角色已量身写剧本。大快是香港著名的武侠作家，拒绝一切，嚣张加命。

通过牵线搭桥，好不容易，请到了大侠吃饭。席间，为表诚意，他频频敬酒，喝得烂醉如泥，跑到洗手间差点儿把肠子都吐了出来，为了剧本，吃这点儿苦头算不得什么，他洗完脸回来，坐恭敬地坐在那儿，等候大侠的答复。哪知酒足饭饱后，大侠只扔下一句话，头也不回就走了：“我的剧本都是写给帅哥的。”

不愧是大侠，挖苦人的话也能说得如此高明含蓄，要是他能预知未来，想必会狠狠地抽自己两个嘴巴吧。

这一次，大侠实践剧情的喇闷挖苦，非但没让他感到丧失自尊，反而激起了他无穷的斗志。他顾不得发烧，你难道忍心看我受苦？

又以最快速度，确保24小时起到现场，给养殖户提供全方位的治疗、服务。

早日康，禽畜服务员身背药箱走村串户，水产服务员背挂核箱流走鱼塘水质，“无病则防，有病就治”，早成了通威人约定俗成的承诺。有多少次，水产服务人员将鱼塘水质检测结果亲自送上门，又有多少次，畜禽服务人员登门拜访，对患病的畜禽精心诊治，十数年时间，他们跑了多少路，治好了多少畜禽鱼病，得到了多少感激，真是数也数不清。服务部就要处主动排好队，一一上来回他服务，他们能做大信，“通威股份，要加油！”

大丈夫生当如此！

从艺42年来，他发奋努力，拍了八十多部电影，断作29次，但从未跌下。他在全世界拥有二亿九千万铁杆粉迷，还是唯一把手印、鼻印留在好莱坞星光大道上的中国演员。成许有人已经知道他是谁了，他就是成龙。响当当的名字，当今世上，有资格喊笑他的人恐怕不多。

有一种人平生只做两件事，你见光时，他躲你；你平庸时，他又嘲笑你。性许嘲笑算得了什么？不算什么，权当是鞭策。

任何伟大的人物和事业都有一个微不足道的开始，也许我置肿瘤？、也许我置胃肿切他概、也许我置脑袋瓜，谁能不够英俊。我真的不行吗？那一次，他几乎想过放弃电影事业。

曼德拉：从小就追求正义和理想

曼德拉是南非第一位黑人总统，他同南非种族隔离制度进行了几十年不屈不挠的斗争，赢得了全世界人的支持和喝彩。因此，有人说，曼德拉已经成为一个时代的象征。曼德拉的成长精神，对正义和理想的追求在童年时期就已初露端倪。

曼德拉出生在一个小村庄，9岁那年父亲就去世了。从小曼德拉就经常目睹当地大酋长在解决部落各种纠纷时秉公执法、权威有力的法律所约束，他逐渐萌发了寻求正义和平等的理想。

年纪更大一些后，他多次领导同学抗议学校的白人法规，甚至因领导学生运动而被除名。在一次次的“斗争”中，曼德拉逐渐坚定了志愿：要为南非的每一个黑人寻求真正的公正。

莫扎特：一个天资聪慧的神童

莫扎特被公认为音乐史上的神童，他很早就显露出了在音乐方面的非凡天赋和奇迹般的才能。从莫扎特的童年中，你能看到一个孩子对待音乐的积极心态、对艺术事业的执著追求。虽然不能人人皆为天才，但对广大孩子来说，“神童莫扎特”绝对是具有传奇色彩、又值得学习的好榜样。

小时候，莫扎特常常走到钢琴前面，按着琴键胡奸，并努力琢出他曾经听到过的音乐。一次，莫扎特的父亲和朋友一起回家，看到4岁的莫扎特并正坐在桌旁写东西。父亲问他在干什么，莫扎特说他正在写钢琴协奏曲。父亲把五线谱纸拿过来一看，激动得流出了眼泪，他对朋友说：“你看，他写的这些文正确又富有意义呵！”天资加上勤奋和用心，这就是神童莫扎特！

编者按：地处眉山城北交通要道旁、交通便利，作为通威集团的发源地，四川通威在集团各子公司可谓一面旗帜，在生产、服务、市场开发等方面都走出了一条成功的路子。2012年4月以来，股份四川片区正式试点产销分离，经过一年多来的努力，四川营销中心已经摸索出一条全新的发展道路，而通威也在这片发源地和创业地上迎来了一波新的发展高潮，取得了骄人的成绩。

精耕细作强过程 服务营销落实处 群策群力增效益

股份四川片区营销中心围绕中心、服务大局、狠抓市场、强化终端，协同各系统作战，实现旺季量利双增

□ 本报记者 田程廷 四川眉山报道

通威股份副总裁、四川片区总裁兼四川通威总经理肖辉讲话

四川片区营销中心的成立牵动了所有通威人的视线，产销分离的试点到底如何，记者带着这样的疑问走进了通威股份副总裁、四川片区总裁兼四川通威总经理肖辉讲话。

肖辉开门见山地说：“这一年来，我们一直在坚持一个理念：通威股份副总裁、四川片区总裁兼四川通威总经理肖辉讲话。坚持以服务为中心，以市场为导向，以终端为核心，以利益为纽带，以协同作战为手段，以实现旺季量利双增为目标。”

统一管理重点突破

陈总介绍，对客户来讲如何持续提升养殖效益才是最重要的，产销分离之后可以集中精力把技术服务做好，做深入。还可以帮助经销商快速做健发展，因养殖户养殖意识和池塘管理技术差，导致养殖效益低下，客户供应面收困难，资金周转周期延长，经销商的利益就会受到影响，第二年发展的后劲不足，销量受到很大地制约。现在是帮助经销商以稳健经营为前提，帮助经销商做旗下的养殖户优化养殖模式，提升养殖技术。养殖户的技术提升后，效益就会更有保障，经销商回款的安全性就大大提高；养殖户还款的速度更快，经销商就有更多的资金来周转，把生意的规模做得更大，这才是真正的快速发展。

四川片区营销中心在不断提升饲料产品质量及其稳定性的同时，以种苗、调水、饲料为核心的整套技术服务方案的提供，是其坚定不移的方向。通威的技术服务之路绝不能走得更好、更快，除了通威服务营销团队自身的智慧和勤奋之外，关键就在于服务型经销商队伍的成长。所以，倡导客户服务的同时，还要高度重视网络建设；在帮助现有经销商稳健发展的前提下，还要争取和更多志同道合的新经销商合作，共同努力，真正把技术服务落地。

四川片区营销中心遵循“精耕细作强过程，服务营销落实处，群策群力增效益”的指导思想，强化管理和服务，狠抓市场和经销商工作，探索出了一套行之有效的方法。年初下任务，以上一年实销业绩为基础制定本年度的基础任务，将任务细分到月、周，并将合同签定到片区经理和每个业务员，经销商员工，同时制定了严格的奖惩制度，加大市场管理力度，严格划定区域开展工作，并加大了专门经销商的考核力度。在主推产品上，重点宣传或商品质优价、综合性价比第一。强化服务，通过过硬的管理和考核机制，使每个业务员都有紧迫感，时刻将自己的任务记在心头，踏踏实实做市场。

服务先行稳拓市场

四川片区营销中心在市场开发上有一大所有养殖户。服务搭桥、培训融洽，使用户不断增加，市场不断扩大。

股份四川片区畜禽营销中心誓师大会

找销路 缓解用户燃眉急

为了让经销商专销后稳住销量，公司主要从几个方面入手，投入人力把工作做细；深入细致地宣传通威的品牌优势，宣传通威产品的新特点，新用途，并且把通威终端产品已获得成功的养殖户现身说法，自由讨论提问，现场参观充分交流；服务人员、销售人员、经销商和当地养殖专业户、土生土长的技术人员沟通交友，平时多拜访，送石磨或图，送资料，主动提供服务。

近年水产品、畜禽产品价格波动大，产品销路不畅，很大程度上影响了养殖户的积极性，同时也影响经销商资金回收。为此，业务员、经销商积极为用户想办法，出点子，为产品找销路。主动和长途专业运点户沟通，和屠宰鸭场挂勾，建立供求关系。由于通威饲料喂出的猪、鸭、鱼与同类产品相比，看似同样个体大种猪场、鸡鸭屠宰场等等，新量的宁老板还为了日常5000只鸭的加工场，这些样板示范场，当地群众看在眼里，记在心头，通威饲料是好是坏，通过参观比较，群众一目了然。为了解决养殖畜禽良种及鱼苗种问题，业务员又和基地内的鱼苗繁殖场、种猪场、良种母猪培育场建立了良好的供求关系，及时为用户排忧解难。

榨料的力量是无穷的，品牌、效果俱佳的通威饲料，在东坡区这块竞争激烈的市场已呈燎原之势，迅速发展壮大起来。

四川通威营销中心水产销售四部，地处宁夏银川，是通威版图上的一颗新星，在陈总和李总的指导及水产科四部经理张水洪的精心安排下，统一思想，分片行动，服务终端，成效突出。据悉，水产四部加大了通威“365”增效养殖模式的宣传推广力度，因地制宜举办不同形式的座谈会、“增效会”近20场，参会人员达数以千人次。随着“365”模式的深入开展和推找销路。主动和长途专业运点户沟通，和屠宰鸭场挂勾，建立供求关系。由于通威饲料喂出的猪、鸭、鱼与同类产品相比，看似同样个体大种猪场、鸡鸭屠宰场等等，新量的宁老板还为了日常5000只鸭的加工场。这些样板示范场，当地群众看在眼里，记在心头，通威饲料是好是坏，通过参观比较，群众一目了然。为了解决养殖畜禽良种及鱼苗种问题，业务员又和基地内的鱼苗繁殖场、种猪场、良种母猪培育场建立了良好的供求关系，及时为用户排忧解难。

统一管理重点突破

陈总介绍，对客户来讲如何持续提升养殖效益才是最重要的，产销分离之后可以集中精力把技术服务做好，做深入。还可以帮助经销商快速做健发展，因养殖户养殖意识和池塘管理技术差，导致养殖效益低下，客户供应面收困难，资金周转周期延长，经销商的利益就会受到影响，第二年发展的后劲不足，销量受到很大地制约。现在是帮助经销商以稳健经营为前提，帮助经销商做旗下的养殖户优化养殖模式，提升养殖技术。养殖户的技术提升后，效益就会更有保障，经销商回款的安全性就大大提高；养殖户还款的速度更快，经销商就有更多的资金来周转，把生意的规模做得更大，这才是真正的快速发展。

培训开路所向披靡

通威股份副总裁、四川片区总裁兼四川通威总经理陈平福在采访中介绍到，营销中心成立后，对市场系统人员的培训，做了很大的工作。通威股份，成效显著。

2013年，市场营销系统与技术服务部相互配合，分组划片，广泛宣传通威及通威的饲养管理技术，探索出一条功效非凡的培训之道。各种类型的培训会、创富论坛、养殖模式推介会相结合，配合经销商，联系养殖户，老用户介绍经验，现身说法，服务老师讲解技术规范，通俗易懂。怎样选料，怎样养殖，怎样管理，怎样防病治病，讲得大家心里热乎乎。示范操作加实践，看得见摸得着，干着无不心服口服。

通威举办培训班有一个特点，培训班选择的地点不在酒店，也不在茶楼，而是乡村院坝、猪场、鸭场、鸡场、鱼场，有时还在池塘边、猪圈头，好酒好菜没有，可学习资料却应有尽有。2013年5月，四川片区营销中心情系“4·20”地震灾区，为提升广大养殖户的信心，与养殖户共渡难关，特在名山准军事化服务中心隆重召开以“科技力量，创富保障”为主题的养殖高效模式推介会。四川片区畜禽营销总监刘胜东、猪料三部大区经理彭光富、技术服务部经理雷乔波及40余名中大型猪场养殖户参会。会上，技术服务部经理就科学养猪关键技术和通威技术服务优势为养殖户做了培训和交流，彭经理着重为养殖户分析了自配料与全价料的优劣势，技术服务老师亲自敏就养殖户目前存在的问题做了详尽的解答，高总对目前市场行情和通威产品优势、技术服务优势等为养殖户做了详细的分析和交流，近3个小时的会议在热烈的掌声中结束。会后，养殖户踊跃订料，吸纳了近20户中大型猪场加盟通威。

四川片区营销中心技术服务部人员长年辛勤奔走拜访用户，不辞辛劳地为养殖户服务，服务对象不仅仅针对通威用户，而是针对小，而体重却要重得多。因此，运输户、屠宰场也乐意与通威饲料用户打交道，赢得了不少群众赞扬、卖鸭、卖鱼难的问题。在养鸭方面也初步形成；拉网→养鸭户→屠宰户的产业链，从根本上解决了养殖户的难题。

抓示范 重拳出击抢市场

经销商自办示范养殖场，是四川片区市场又一大亮点。各区域市场范围有限，有足够的精力把工作做到理想。在营销中心的倡导下，有条件的经销商先后办起了养殖场，如金花、五皇、水寿、复兴、多悦、海珠、泰宏、三宝、修文、新四等地经销商，纷纷办起了100头养猪场、10-100亩鱼塘、1000只养鸭场、良种母猪养殖效益显著的典型例子，进行现场案例宣传和展示。如在沙湖片区座谈会上介绍雷贤文等养殖户用通威101#全程养殖鲤鱼，饲料系数在1.5-1.6之间的良好养殖结果，养殖效益特别显著。经过数字展示和案例分析，到会养殖户均认可通威不但饲料质量好，而且是行业内唯一能随时提供优质服务的企业，养殖效益可靠有保障。参加培训的客户均表示，现在与通威合作的企业远合作下去，还未与通威合作的将会创造条件早日与通威合作，获得可靠稳定的最佳养殖经济效益。

认真贯彻执行营销中心“服务终端”的指示精神，经过不断地举行“雄头会”和开展所辖片区“两个一”服务(每到每一个养殖户的每一口池塘)，切实加大了服务力度，提高了服务行内部竞岗、双向流动，能者上庸者下。充分利用激励机制，调动人员的主观能动性。

作为成熟型的公司，四川通威保持着难能可贵的创新精神，不断制定出行之有效的管理新法，杜绝旧制度的弊端。首创陈化粮采购原料，全年可为公司节约原料成本100万元，如今这一创举已为各分子公司广泛运用。

在控制生产环节投入产出比方面，除了沿用总部“量”的要求外，还独创了“价值”的规定，从量和成本两方面控制投入产出比率，增强了工人的责任心，有效地控制了生产成本；又开班长兼任班检员的先河，并用相应的奖惩措施加以管理，随时随地监控产品质量，杜绝了以前整批产品这检的种种弊端，使这工量大减少。

正当两个大赚得火热的时候，饲养员急急忙忙跑进来说，有母猪正在生产，难产了。当时情况紧急，饲养员忙得一团乱。见此情况，总经理手劳窝，在征得养老板同意之后，赵老师马上换衣服准备母猪接生。

面对紧急情况，赵老师格外沉着冷静，忙活了一会儿，他便成功地把卡在母猪产道的小猪取了出来，并马不停蹄带着静老板到山下买了母猪产后消炎药，再返回到猪场给母猪做静脉注射，挽救了母猪的生命。接下来的两天，赵老师不畏严寒，坚持去韩老板的猪场给母猪做静脉注射，消炎，几经周折，母猪恢复了健康，产后消炎治疗相当成功。

后来回访说是那只母猪断奶后就发情配种了。

从那开始，韩老板看到了通威技术服务老师的专业性和责任心，毅然决定跟通威合作，几千头猪全部使用通威饲料。用了通威饲料之后，猪只长势好，出栏早，韩老板对其赞不绝口。

通威技术服务老师们都是科班出身，他们经验丰富，责任心强，即使冒着严寒、顶着酷暑为养殖户服务，也从不叫苦叫累，正是有了他们的付出，才有了像韩老板这样千千万万的信赖通威的忠实客户。 (采写 陈其星)

■ 鱼水情深

是谁为我开启另一扇窗

记宁夏通威客户杨庆

杨庆

杨庆，宁夏银川市贺兰县常信乡的通威专销经销商，拥有近200亩精养鱼池，是通威非常忠实的用户。

他于2009年开始与父亲学习养鱼，虽然当时鱼价非常之好，但也一直未赚到钱。直到2011年，通威进入宁夏市场后，具有先进思想的他，开始注意通威动向，查找通威相关信息。2011年，部分注意养殖户使用通威饲料的养殖效果已经出炉，给当地客户带来了巨大利益。他思前想后，决定从2012年开始实验，亲到饲料养殖效果。

他亲出试验鱼池55亩，在2012年6月上旬投放鱼种600尾/斤鱼苗150斤，鲤鱼9尾/斤鱼苗520斤，开始别食、投喂饲料。至2012年底，使用通威110鱼苗料用量9吨，通威101成鱼料用量26吨，当时打算鲤鱼0.97斤/尾，根据出鱼后，鲤鱼出池58750尼计算，净长鱼56887斤，用料35吨，饲料系数为1.23，效果十分明显，相比其它厂家饲料来说，饲料系数非常低。他对这个结果很是满意。

经过越冬后，2013年又继续投喂通威101饲料40吨，但有一日初天气变化多端，养殖水体转水，藻类死亡，花白鲤死亡近14000斤，造成近半个月未能正常投喂饲料，8月底清塘结果，鲤鱼和鲫鱼总共出鱼89000斤，减去鱼种670斤，净增长88330斤，用料共计75吨，以此算出整体饲料系数为1.70。对于这个结果，如果排除死鱼等不良条件，他还是基本满意。

2013年，宁夏通威为其量身定做了调水方案，在另外26亩实验塘得到了印证。根据当时养殖状况，调水方案，观察水体藻类等方面水体情况，为其配备了通威饲料伴侣2，通威光合菌和通威乳酸菌等调水系列产品，经过不断地调水，水体颜色嫩绿，水体指标也正常，鱼吃食情况较为稳定，生长也快，没有出现水体转水情况。尽管市场行情不好，但鱼不快，但报其观察，信心十足地向我们说到，他相信饲料系数应该在1.5左右。

2012年杨老板自用和代销的饲料共50多吨，2013年已自用100来吨，代销近100吨，合计有200余吨。该到明年和以后计划时，他都表示来年用量和销量上将达到400吨。希望自己也能够慢慢地从养殖转移到销售饲料方面，专做饲料销售，会让大家明白好饲料不只是价格上面高，而是饲料的性价比高，只有选择性价比高的饲料才能赚到更多的钱。经过多年的养殖经验，他认为通威就是这种高质、高价、高性价比的饲料品牌。

(宁夏通威 李勇)

患难见真情

记沈阳通威客户韩军

韩军

来自沈顺市的韩军可谓年轻有为，前些年做贸易，看到养殖这个商机，于是在两年前开始兴办养殖场。韩老板的猪场规模甚大，母猪两百多头，自繁自养，年出栏量高达五千头。

说起韩老板与通威结缘，还有这样一段故事。

去年冬天的一个大雪天，天寒地冻，沈阳通威技术服务老师赵星博像往常一样冒着寒风情去韩许养猪户。赵老师刚走到韩老板猪场的山脚下就看到他的车陷在半山腰的雪地里不能走了。然后，赵老师马上前去帮助韩老板把车推了出来，然后一起去韩老板的猪场。

正当两个人聊得火热的时候，饲养员急急忙忙跑进来说，有母猪正在生产，难产了。当时情况紧急，饲养员忙得一团乱。见此情况，当场触手劳窝，在征得韩老板同意之后，赵老师马上换衣服准备给母猪接生。

面对紧急情况，赵老师格外沉着冷静，忙活了一会儿，他便成功地把卡在母猪产道的小猪取了出来，并马不停蹄带着韩老板到山下买了母猪产后消炎药，再返回到猪场给母猪做静脉注射，挽救了母猪的生命。接下来的两天，赵老师不畏严寒，坚持去韩老板的猪场给母猪做静脉注射，消炎，几经周折，母猪恢复了健康，产后消炎治疗相当成功。

■ 北方片区(沈阳通威、廊坊通威、天津通威、长春通威、哈尔滨通威)

沈阳通威开展素质拓展训练

沈阳通威猪料销售团队素质拓展训练会影

本报讯(通讯员 李缺)金秋枫爽，彩霜飘香，一个硕果飘香的时节。沈阳通威猪料销售公司与以往不同的是今年猪料营销人员与猪料总经理王伟和市场部经理郑海君一起度过了一个美好、难忘而又有意义的素质拓展训练期。

猪料销售的一大部分员工，尤其是刚毕业的大学生校工会要求将失去本次出游机会，王总考虑到大家的工作压力，可以团结一致，培养团队意识，增强团队战斗力，训练大家心理素质，激励大家吃苦耐劳精神，他与总部协调在不增加支出的情况下争取大家一起，度过一个轻松奔一人的集体大型素质拓展训练活动。

为让大家在紧张的工作之余能放松心情，缓解日益增长的压力，且培养大家吃苦耐劳精神，打造一个能正善战、有战斗力的狼性团队集体，为大家能在一个轻松愉快的工作氛围。王总决定前往丹东青山沟集体民山，进行耐力训练，爬山分组进行，各团队域着自己的激励口号向顶定的山顶目标攀登，大家相互鼓励，相互拽拽，欢呼声不断在空旗山中回荡。

为体现团队优势，提高团体协同作战的能力，凝聚大家力量，培养大家不畏艰险、勇往直前的精神，王总又组织了一场“萌萌惊海，战火纷飞”的CS实战素质拓展训练。大家非常积极，踊跃参加。活动期间，大家分为红蓝两阵对抗，王总亲自参加了本次活动，为了各自的集体荣誉，各队人员群策群智，冲锋陷阵。

三天充实的室外集体活动在大家欢声笑语中悄悄逝去，最后在王总精彩的总结中画上了圆满的句号。

王总在总结中强调：清闲的观光和爬山活动愉悦了大家紧张的工作心情，为今后工作积蓄了充足的正能量。充满战场气味的CS实战，凝聚了大家力量，集聚沉默集体战优势和蓝队强势的单独作战能力，我们的团队将无坚不摧，所向披靡。今后的工作生活大家要像这几天一样，团结奋进，集体对外，顶住压力，上下齐心协力，沈阳通威的明天将越来越辉煌。

三天的团队活动尽管已经在欢声笑语中画转过去，但活动中感人的画面和振奋人心的精神将永远烙印和支撑着大家憧憬和追逐美好的明天，直到永远。

本报讯(通讯员 徐华平)10月16日上午，股份生产总监李林清到廊坊通威检查指导工作。

廊坊通威总经理郑建伟对公司近期生产和经营情况向李总一行进行了细致的介绍。随后，在邓总、各部门负责人的陪同下，李总对廊坊通威生产车间、成品库房、原料库房、进行了检查，并对廊坊通威在淡季的技改工作提出了宝贵意见。李总指出，廊坊通威生产现场、管理水平较之前有较大的进步和改善，但还应继续向优秀公司学习，找到短板，使生产管理水平更上一个台阶。

北方片区服务热线：022-82680896

■ 鲁豫、湘博片区(山东通威、连云港通威、河南通威、枣庄通威、青岛通威、淄博通威)

青岛通威举办模拟称猪大赛

本报讯(通讯员 张丽)10月5日下午，青岛通威市场部全体人员在公司内举行了一场业务员现场模拟称猪大赛，大赛的评委由青岛通威常务副总经理杜长和市场部经理老大磊还有全国客户经理组成，参赛者为四个开发组。组员们再现现场的道具模拟称猪会现场。四个组都还原了他们在市场称猪时的情形，内容包括：开场白、产品资料发放、规则简介、称猪过程、速算料残比、打饭以及结束发放等。组员们表想妙招，各显其能，引来一阵阵热烈的掌声，根据各组的表现，评委们对他们排出名次。杜总对各组一一进行点评，并亲自示范了一场称猪会。大家都从中学到了很多知识。相信在以后的实践中能更好地运用，起到更好的效果。

本报讯(通讯员 段永贤)由东省牧兽医职业学院11月16日将举办2014年毕业生就业双选会，山东通威为在本次双选会上抢占先机，于10月22日下午到学校进行了宣讲，三十余名毕业生聆听了宣讲，青岛通威常务副总经理杜兵宣讲了通威企业文化，详细介绍了通威发展历程、企业宗旨、经营理念、价值观、利润观、职业发展和鲁豫片区情况，并做了这随机大于努力的演讲，山东牧院青岛通威实习生代表介绍了来青岛通威实习感受，并解答了参会同学提出的问题。

通过本次宣讲会，参会同学对通威有了详细的了解，当场有部分同学投递了简历，为11月16日招聘做定了基础，达到了预期的效果。

本报讯(通讯员 邓国平)10月11至16日，连云港通威相继组织开展了企业文化演讲、征文、新员工成长分享和外出拓展等系列活动，进一步增强了全体员工对企业文化的认同度和团队精神。据悉，本次企业文化征文、演讲活动是连云港建厂以来的第二届企业文化活动，征文9月30日截稿，共有22人参加，收到优秀征文24篇，经评委评选出6篇优秀稿件并给予奖励。

演讲活动利用业务员回公司开会，全公司人员最集中的机会，于11日晚餐后在公司大会议室进行。从优秀征文中选出12名优秀选手上台演讲，经过评委现场打分，最终6名优胜选手获奖。征文和演讲比赛活动，鲁豫片区总裁兼山东通威总经理庆大权担任评委，并在演讲结束后对比赛活动情况进行了点评，特别是对如何写作演讲稿、如何演讲进行了现场培训指导，为以后开展此类活动打下好的基础。

12日晚餐后，工会又组织一年来新近入职在岗位的实习生和应届毕业生进行了“分享成长，共创明天”的专题座谈会，共有26人参加，公司全体干部参加了座谈。这些新人主要来自徐州生物工程职业技术学院和江苏(泰州)农牧科技职业技术学院。大家畅谈各自进入通威后工作中的收获、生活中的感悟、职业规划、用亲身经历来理解、认识、认同企业文化。不少同学表示，经过在通威的实习锻炼，提升了工作技能，感受了通威员工的敬业精神和体现出的团队意识，特别是谈到市场部实行准军事化管理，提倡团队作战，一个开发组成员集中在一起同吃同住同工作同开会，学会了自己洗衣、做饭和与人沟通交流的技巧，成为一名真正意义上的社会人，在通威就业、发展感到有平台有希望。皮总现场进行了职业生涯规划的辅导，勉励各位职场新人努力做到“三好”：良好的习惯、良好的心态、练就一身好技术，坚定信心、调整好心态，努力学习、用业绩说话，实现职业目标，得到了大家的共同赞成。于部们还一起分享交流自身的发展经历和工作中的感悟，引起了共鸣。

本报讯(通讯员 邓国平)10月16日，连云港通威组织生产和后勤全体人员共40多人到连云港2013欢乐通威行拓展活动，大家沿着曲折陡峭石阶拾级而上，徒步登上顶峰，饱览大自然的鬼斧神工，观看精彩的古装节目表演，演绎的是南宋时当地著名的抗金女英雄梁红玉在此山寨干率十万精锐抵御敌的历史故事，形象再现了当年金戈铁马、峰烟弥漫的浴血奋战场面，使大家在拓展身心的同时扑上了一次生动的历史课。

通威连云港拓展活动合影

鲁豫

一线

■广东片区（广东通威、惠州通威、揭阳通威、高明通威、茂名通威）

甩开膀子干事业 一门心思求发展

股份广东片区猪料系统营销精英特训取得圆满成功

股份广东片区2014年校园招聘启动会现场

本报讯（通讯员 王爽）近日，股份广东片区猪料系统第一期营销精英特训营于佛山圆满落下帷幕。此次培训旨在激发团队潜能，打造团队凝聚力，提升猪料营销团队的营销水平与产品知识，此次特训有来自股份畜禽市场部广东片区猪料系统、武力片区、重庆片区、鲁豫片区共140余人参加。

此次培训通过全员参与的形式来提高学员的积极性，课程为期两天一夜，培训中重点讲解了营销的“三大步、八部曲”等通威猪料知识、销售技巧剖析的课程。所有学员被分配成6个团队，在活动中，每个团队为争取团队荣誉和成功而相继展开了一轮又一轮精彩纷呈且十分激烈的角逐。新颖活泼、张弛有度的培训形式使得会场上口号声、掌声、歌声此起彼伏。期间，所有的学员都用高昂的热情和极积的状态参与培训的各个环节。

两天一夜的培训使学员们的思想得到了很大的提升，大家对能参与本次特训营都表示非常感激

本报讯（通讯员 袁忠）今年上半年原料系统进行了一系列采购方式的变革，至9月，新的竞价采购已实行半年，对此，通威股份广东片区于9月召开了片区原料系统会议。

会议于9月12日在广东通威召开，广东、揭阳、惠州、茂名、高明五家公司参加了这次会议，股份副总裁、广东片区总裁兼广东通威总经理郭异忠、通威股份原料部原料基地负责人唐龙飞出席。

片区各公司总结了这半年来原料采购工作的情况、工作中遇到的问题以及后期的工作思路。各分子公司还将竞价采购实施以来采购工作中的亮点进行了展示，互相交流采购节点把握的经验，以互相学习。广东通威原料部经理段杨波对竞价品种重新在片区内做了分工。郭总肯定了广东片区这半年的竞价采购项目，对悬挂通威采购人员杨清波的工作进行表扬，并再次要求采购人员走出去，且对广东片区后期的工作提出了以下要求：要发展决策供方中的战略合作伙伴；非主流的原料供方不用断，要进行一次梳理；如：磷脂油、乌贼酱、鱼溶浆等季节性较强的原料，可以考虑片区集中采购储备。

会议明确了后期工作的重点及方向，决心在今年后半年的采购工作中积极发挥主观能动性，努力降成本、提升采购价值。

本报讯（通讯员 王爽）10月18日晚，广东海洋大学兴农楼109教室坐满了200余名学生，在此，以“蔚蓝通威 似水年华”为主题的通威股份广东片区2014年校园招聘宣讲会正式拉开帷幕。广东通威水产营销总经理陈海、股份广东片区人力资源副总监张红樱出席了本次宣讲会。

张总以一个老通威人的身份向在场学生做通威企业文化及人才培养方面的介绍。她向在场200多名学生分享了通威领先的人才战略及先进的培训体系，以通威深入人心的企业文化，再到对于人才的重视和培养，无一不彰显通威在业内的巨头形象。随后，陈总向在场同学讲述了他作为一名职业经理人如何从基层做起，如何通过公司良好的晋升机制，从而完成自我蜕变的过程，并重点讲解了自己对于可持续营销的理解。

本次宣讲会的最后一个环节是观众提问，现场气氛在此环节被推向了高潮。同学们的问题主要围绕通威职位要求、薪酬、晋升方向等展开，陈总、张总为各位同学的提问一一做出详细认真的解答，同学们则用热烈的掌声来感谢嘉宾对问题的回答。

本报讯（通讯员 王爽）9月25日上午，股份广东片区中场营销、产销衔接流程规划培训在广东通威的3楼会议室，片区内各公司视频会议室召开。此次会议由IBM项目组组织，主要为各参会公司介绍该项目的推进情况以及项目在各阶段启动的时间图和ERP实施流程的状况等。股份副总裁、广东片区总裁兼广东通威总经理郭异忠听取了项目介绍，同时建议将需要的前期准备和注意事项由项目组形成书面文件，以便各公司做好准备，保证项目能按时、按质顺利推进！

本报讯（通讯员 郭丽清）9月28日这一天是一个值得茂名通威全体员工兴奋且自豪的日子，在这一天，茂名通威9月份销量顺利突破1万吨大关！

2013年对于茂名通威而言是极不寻常的一年，公司的领导班子更换了，市场业务团队也重新组建起来了，给公司的发展带来了新的挑战和机遇。在新团队的合作下，以及茂名通威总经理刘安锁的带领下，面对这更加复杂多变的外部环境和更加激烈的市场竞争，茂名通威全体员工团结一致、克服困难不因难，逐步取得了突破性进展，最终使得月产销量突破万吨！这一成绩的取得，与全体茂名通威人上下一心的合作分不开，藏匿了茂名通威人的心血与汗水！

“聚势聚焦，执行到位，有效经营”是茂名通威一直遵循的经营方针，以这个1万吨成绩为新的起点，茂名通威将趁势而进，锐意进取，在今后的工作中茂名通威将继续做好各项工作，发扬通威人事事争创一流、追求卓越的宗贵精神，继续创造新的、更大的辉煌！

本报讯（通讯员 蔡云福）花白鲢增产向来是养殖户增收的一个重要手段。今年，茂名通威克服当地池塘减度低、水难肥的养殖困难，率先采用乳酸菌混沌池、发酵饲料技术，人工增加花鲢饲料，取得了不错的养殖效果。据了解，按技术采用乳酸菌、水、糖化饲料按照1:4:5的比例将饲料密封发酵24小时，然后直接在料台周围投洒投喂。实践证明，乳酸菌混沌池、发酵饲料养殖花鲢技术在少量人工饲料的投入下，具有提高花鲢生长速度，增加丰满度，提高上市规格的特点，单亩效益增加过百元，并兼有改良水质的功效。部分有条件的养殖户，甚至可以实现一年养两批花鲢的目标。水产科技公司派专人进行了实地考察，仔细了解了当地养殖情况和发酵技术，并组织技术团队在公司内进行更深度的研究，以求达到最大限度降低投入成本，增加养殖效益的目的。目前，研究工作正有条不紊地进行中，相关结果将及时为大家通报。

本报讯（通讯员 王楠）带着通威30年成长与发展的累累硕果与通威科研创新的最新成就，10月26日，“科技的力量”通威水库养殖技术高端论坛”走进世界客都梅州，与客家渔业精英共话水库养殖新辉煌。

本次论坛由揭阳通威主办，梅州市水产研究所所长刘兴隆、通威股份广东片区总裁助理兼揭阳通威总经理毛云安、广东片区技术总监米海峰，广东片区服务总监杨松、揭阳水产总经理温佳霖等领导出席，并邀请到梅州市泰山生态渔业专业合作社社长陈森元以及120多名水库渔业养殖户共同探讨和分享现代水库养殖技术、高效水库养殖经验。

毛总首先以《科技的力量》为主题，就通威30多年来以科技为先导，以科技创新为企业发展壮大的源动力作生动诠释，让与会客户对通威有更深的了解。杨总《大水面淡水养殖应用探讨》为主题，分析大水面养殖的优势，对大水面渔业养殖关键技术做了详细阐述。温总与大家分享《粤东水库养殖的现状及发展趋势》，对广东最新草鱼行情进行全面分析，并就水产养殖行业在粤东地区的未来发展趋势做交流，温总对未来粤东地区养鱼的良好发展态势表示肯定。

据悉，目前梅州全市可利用的水库已开发利用了约三分之一，水库养殖鱼产量占全市水产品总量的21%。但当前普遍存在发展无序、管理滞后、水质恶化、收益不高等诸多问题，本次“科技力量”通威水库养殖技术高端论坛”走进梅州，以期给当地水库养殖户高效养殖带来一定的收益。

广东片区服务热线：0757-86653290

股份广东片区第一期猪料系统营销精英特训圆梦简会影

■江浙片区（苏州通威、绍兴通威、无锡通威、台肥通威）

苏州通威开展拓展活动

苏州通威拓展活动留影

本报讯（通讯员 管俊芳）苏州通威为鼓励生进、树立热望，特评选出2013年度15位优秀员工，并改变以往现金鼓励的方式，将奖金作为培训基金，在淡季期间组织员工进行拓展旅游活动，以达到加强团队合作精神，提升公司凝聚力的效果。

10月10日，苏州通威一行15人坐上火车，来到了美丽的厦门，开始了他们为期4天的拓展旅游活动。在短暂的4天里，大家一起游览了海上花园鼓浪屿，吹饮了充满异国风情的南洋老别墅和旧时的领事馆；来到了闽南第一古刹——南普陀寺，大家都在佛前许下了美好的愿望；并游览了集美鳌园，欣赏爱国华侨陈嘉庚独自的集美学村“穿西装、戴小帕”的建筑风格。最后，队伍一行走进厦门博览民俗园，走考才路，登进士卷、上状元厝，切身实地地体会独特的闽南拼搏文化。

旅途中，大家相互帮助，彼此关心，加深了各部门工作人员之间的沟通和交流，巩固了员工对公司的热爱之情。带着公司领导的关怀，团队人员之间的彼此扶助，在以后的日子里，苏州通威人一定会更加团结在一起，打成一股绳，为苏州通威的发展贡献自己的力量。

本报讯（通讯员 王伟明）为更好地加强台肥通威企业务人员的专业能力，并为冬季五项工作做好准备，报名肥通威水产科研经理杨森介绍，台肥通威决定与安徽维拉网络技术有限公司达成一致合作。这个合作中，台肥通威将开始使用由安徽维拉提供的软件来加强对业务人员的过程管理并提供技术保障。冬台肥通威的有效管理提供强有力的技术支持。

本报讯（通讯员 王伟明）为了丰富员工业余文化生活，彰显台肥通威的公司形象。10月10日，台肥通威应邀参加由肥东县以工会组织的肥东县首届“圣泉杯”广播体操比赛。台肥通威村社区六广播体操比赛共组织了20名后勤及市场系统员工参加比赛。比赛前期，每位队员工利用环境职责时间勤加练习，在比赛场上，他们铁岩挺胸，自信非凡，且源完地完成了每个动作，动作娴熟到位、张弛有度，赢得了在场领导和观众的热阵掌声。据悉，台肥通威还将继续举行多种多样的活动，不断地丰富员工业余的文化生活和精神文化，塑造出一个更加生机盎然的团队形象。

本报讯（通讯员 王伟明）为了更好地提高公司员工的素质，培养员工在工作中的学习能力和动手能力，打造一支先进团队。10月7日—8日，由台肥通威人行部组织的“台肥通威通用类培训会”在肥东福园大酒店举行。

据悉，此次培训会中门聘请了上海格管理咨询公司首席讲师做专场培训，针对“高效时间管理”和“如何有效执行”两个方面对公司全体员工进行系统化的培训。在培训现场，培训老师针对目前公司员工的困惑及问题——做了认真回答和讲解，并积极地和员工展开互动，有效调动了员工的参与积极性。培训现场气氛活跃，效果也十分明显。

江浙片区服务热线：0512-85171888

合肥通威获奖留影

■厦门片区（厦门通威、福州通威）

集团工会主席李思宇到厦门通威指导工作

本报讯（通讯员 蔡蓉）10月17日，集团工会主席李思宇、股份市场策划部相关人员岳国强厦门通威，针对工会及品牌推广工作作了指导。

上午，在股份厦门片区总裁厦门通威总经理李伟、人事部经理王一红及品牌管理员蔡菲的陪同下，李主席一行参观了厦门通威，并深入了解厦门通威工会建设、安全、企业文化建设及VI布置等。

下午，李主席一行和厦门通威工会的工会委员一起来行了座谈会。首先，各代职委员分别作了自我介绍并汇报了今年主要的工会工作，李主席向参会人员介绍了集团工会的成立、工会职责以及资金管理等内容，对厦门通威工会的组织活动工作表示了肯定。针对现在厦门通威工会情况，李主席给出了指导性意见，希望厦门通威坚持每年的委员大会，并日常定期开会，增强工会组织性；强调注重安全和深入企业文化建设。

随后，市场策划部郑果针对厦门通威品牌管理工作给出了建议，会议营销方面，会议市置时应着重体现“科技的力量”主题思想，会议后应加强会后影响。她还对厦门通威现有的布置作了具体新颖方便的材料。

李总对李主席一行的到来表示感谢，针对厦门通威工会活动作了强调及布置，并主要强调，工会组织活动，增强学习性，不间断地组织员工看书学习；再次强调工会职责；岗位培训、岗位发展的使命；增加工会自身声来谁谢嘉宾对问题的回答。

在李主席一行的关心与指导下，厦门通威工会将切实有效地贯彻好集团工会的精神并开展好一切工会组织活动；品牌管理工作方面将加强策划性，做好通威品牌的形象宣传。

本报讯（通讯员 王一红）10月18日，股份厦门片区2013年三季度工作会议在厦门通威召开。厦门通威、福州通威各部门经理，龙岩办事处负责人等相关人员参加了此次会议。

会议由厦门通威副总经理、龙岩办事处负责人赵国安主持。会上，股份厦门片区总裁兼厦门通威总经理李伟肯定了片区内各公司在1-9月的工作成果，即时对各公司各部门的经营反思以及2014年工作规划做出相应要求。为推进片区工作一盘棋的方案，会上各公司讨论了2014年业务员实行有效营销的办法，以及2014年折扣办法、2014年思路定位方案等。

最后，李总对片区2013年四季度及2014年各项工作作出相应部署，要求各公司在“聚势聚焦，执行到位，有效经营”经营方针下，完成量利计划任务。

本报讯（通讯员 刘飞虎）10月12日，厦门通威水产料一部在厦门通威埔城准军事化服务中心召开片区经理会议，股份厦门片区总裁、厦门通威总经理李伟以及厦门通威水产料部经理谷田玲到会指导工作。

首先，各经理对各片区1-9月的销售情况做了汇报，对销量增长大的片区进行了表彰，希望各片区冲自己的销量和发展找出路及寻找核心服务，使养殖料益最大化，打造好的盈利养殖模式，并要求重点片区漳浦、埔鸿、龙海、莆城市场做好2014年市场规划并形成市场营销报告，在12月10日前上报公司。

会议上，各片区认以下4个方面做了工作汇报，市场、产品、效果、销量下降片区的下降原因；冬季五项工作重点；效果调查、市场、产品定位；片区增量点、发展定位。再次，李总针对各个片区的工作汇报和工作不足，以及在工作开展过程中遇到的困难，逐一做了指示和答疑，并强调市场普查工作一定要全面和仔细，要求做谷歌地球标识。

厦门片区服务热线：0592-6386798

李总（右一）陪同考察厦门（左二）检查公司成品库房

■虾特料片区（珠海海壹、海南海壹、揭阳海壹、海壹种苗）

珠海海壹举行冬棚养殖技术交流会

本报讯（通讯员 钟玉洁）今年上半年以来，珠三角对虾养殖成功率每况愈下，养殖户对养殖对虾逐渐丧失信心，致使许多养户萌发了放弃养殖冬棚虾的念头。为提振养户对养殖对虾的信心，9月，珠海海壹推出了海壹冬棚风团防控养殖方案，虾料部在珠海、江门、山东、广州番禺、阳江等地举行了共8场大、中、小型不等的海壹冬棚养殖技术交流会。

在冬棚养殖技术交流会上，珠海海壹技术服务经理朱益地详细地向养户介绍对虾发病原因及症状，讲解海壹冬棚风团防控养殖方案的前、中、后期的操作及关键步骤，同时，海壹虾特料片区技术副总监刘杰与养户介绍了江苏、福建、海南等地的养殖模式，拓展养户对养虾的思识，增加养户对对虾养殖的信心。其中，在广州番禺举行的大型养殖交流会中，还请来了海诚股份公司水产工程技术中心副主任于明超博士，他通过对虾养殖的产量、病害、种苗状况、饲料风险等方面向养户分析了对虾养殖现状，同时阐述了对虾养殖的发展与未来，预言未来是一代“优质种苗的时代”。

在每场交流会期间，养户积极发表自己的见解并提出疑问，珠海海壹虾料市场部的销售团队与养户展开了一次又一次欢开心怀的交流，共同探讨养殖对虾的未来。最后，为坚定养户对冬棚虾养殖的信心，海壹种苗公司向养户推出了“预订10月份之后虾苗将给予40%的赠送”优惠活动，同时现场购买海壹锋1号将享受买二送一的优惠。

9月份是2013年第二场战役的开始，珠海海壹虾料市场部为拯救对虾养殖综尽脑汗，秉承对虾养殖使命，向冬棚企速进军！

本报讯（通讯员 郑建霞）10月11日、12日、13日，为期两天的股份虾特料片第四季度工作会议在海南水产食品顺利召开，片区内各分、子公司部门经理及以上人员共计50余人参会，股份人力资源部副部长黄根荣、审计部刘开云出席会议。

会议围绕绩效考核、预算管理和第四季度工作重点三方面内容展开。14日的活动主要是培训和宣贯，黄部长做《绩效管理实务》培训，刘老师做《数据化运营 流程化管理》培训，片区财务总监张总做了片区2014年预算管理方案宣贯，片区人力资源总监杨玲做了片区2014年绩效考核方案宣贯。

15日上午，各专业线总监以及各分司总经理做了第三季度工作总结暨第四季度工作计划汇报，股份虾特料片区总裁兼珠海海壹总经理王昌融做第四季度工作要求。他表示，建立预算管理语言，建立整体效益管理系统，强化工作正结果导向，运用好迎向思维和正向思维，并就各专业线第四季度重点工作提出具体要求。

15日下午，各专业线总监亲头，组织各部门经理就如何推行预算管理、绩效考核以及落实第四季度重点工作做深度研讨，并形成具体的工作时间表。

两天的会议紧张有序，培训到开生面，研讨交流相当充分，工作指示明确详尽，给股份虾特料片区管理人员以启迪与思路，为片区第四季度甚至明年的工作打下坚实基础。

虾特料片区服务热线：0756-5786900

珠海海壹区各地代表合影

笑口常开

你画的什么东西

儿子：“爸爸，我们美术老师死了，连鸟都不认识！”

爸爸：“你怎么知道？”

儿子：“今天上美术课我画的鸟，老师看了看说：‘你画的是什么东西。’”

什么也看不到

晚上，妈妈在屋里对在客厅的儿子喊道：“儿子，你去厨房看下，看灯关上了没有。”

儿子去看了看，回来说：“妈妈，厨房黑黑咕咚咚的，什么也看不到。”

这块砖头是不是你掉的啊？

小明已经上大三了，还是没有女朋友。在最紧要关头的关键时刻，他决定去进一个心仪已久的女生。

一天，他看到那个女生一个人在操场散步，便跑了过去，由于不知如何开口才好，小明心里非常焦急。

眼看那个女生越走越远，他灵机动地上捡了一样东西，追上去说：“小姐，这块砖头是不是你掉的啊？”

汽车坏了

今天，我开车走在一段收费公路上，靠近一个收费亭的时候车子熄火了，我只好在窗口的车里等着，确实太热，眼睛等着等着也车子呼噜不过。直到一个巡逻员来帮我把车子推过了收费站。收费站里的妇女跟我说她很同情我，可是仍然收了我3块钱。

终于等到这一天了

馬回衣大因阅红灯上了法庭。法官盯着她看，问：“馬回衣太？”馬回衣：“是的。”“你以前在西区小学当老师？”“是的，你怎么知道？”法官笑了：“我曾是你的学生。”馬回衣大也笑了，轻松起来。法官接着说：“我等这一天等了20多年，现在罚你好一个地‘我闯红灯罚了，以后再也不犯了。’”

这只苍蝇是从东北来的

郑州某饭店，一帐密封完好的老村长酒，里面出现一只苍蝇，饭店食客拒付饭菜钱，饭店向送货的业务员讨说法时，业务员说：“这只苍蝇是从东北飞过来的，我们管不了。”

老衲，贫僧，贫道

语文课上，老师问道：“古时候，称呼‘我’的方式有哪些？”

同学们回答有：“香，余。”

小明喊到：“塞人，脱。”

老师没理会他，又问：“还有哪些？”

小明又喊到：“老衲，贫僧，贫道的。”

班里已经笑成一片。

哇……四

我们上高中时，有些老师对学生很是不好，一帮学生被压迫已久，使黄蜂好整地师一。

这天，这老师在课堂上讲课，坐后排的一男生面孔痛苦之色，手捂着肚子轻轻地呻吟。老师也没经理，继续讲，讲什么不对，老师刚一转身面向黑板写笔记，这位男生突然就“哇……哇……！”（哇哇的声音）

同桌的一位男生以极快的速度将一瓶入宝病倒了这位男生的课桌之上，老师回过来时，只见桌上布满黄白之物。这时，另一位男生拿出一把小刀，一个勺地将课桌上的东西百起来吃，边嘴还边说：“哎，这味道可中中吃的花生那。”

老师晃说：“哇……四……”。

作弊的学生

一口吃的盐者老师发现一学生在作弊，便气急败坏地指着那学生吼道：“你……你……你……你竟敢作弊，站起来！”

语毕，有5名学生站了起来！

我可从来没说过

一精神病人狂叫：“我是总统，你们都得听我的！”

主治医生问他：“谁说的？”

病人：“上帝说的。”

听到这儿，旁边一个病人突然起来：“我可从来没说过！”

两种价位

女人：“老板，给一次体重要花多少钱呀？”

小老板看了下她，道：“可能20元，也可能4000元。”

女人：“为什么？”

小老板：“你一次20元，把种压坏了是4000元。”

小纸条

有次期考，考完某门课程后回到宿舍，大伙都兴高采烈地在交流答案，这时老大冒出一句：“完了，我小纸条夹在试卷里面交上去了！”众人皆倒。

■四川片区（四川通威、宁夏通威、蓉峰通威、昆明通威、动物营养、德阳通威、西安通威、攀枝花通威）

与通威同行 让人生出彩

股份四川片区畜禽营销中心“通威行 资产倍增计划论坛”成功举办

股份四川片区畜禽营销中心“通威行 资产倍增计划论坛”会影

本报讯（通讯员 阳艳）10月23日上午，通威股份四川片区畜禽营销中心“科技的力量——通威行 资产倍增计划论坛”在眉山宾馆隆重举行。经过层层筛选，来自德阳、雅安、乐山等地的43名经销商参会。通威股份副总裁、四川片区总裁兼四川通威总经理陈平福，股份总裁助理、四川片区人力资源总监吴强，股份市场营销部经理陈学军，股份畜禽配方专家、高级营养师胡宏正，四川片区畜禽营销中心总监刘胜东等出席会议。

会议在雄壮的通威歌中拉开帷幕，在随后的营销团队展示环节，响亮的通威集结号，整齐的队伍和嘹亮的口号让在场所有的来宾切身体验了通威营销团队蓬勃向上的精神和勇于进取敢于攀峰的气势。陈经理首先带来的报告《如何成为一名优秀经销商》，让所有的参会人员赫神静听，收益颇丰；通过《通威猪料研发与产品特色》和《我们的服务》的介绍，参会者更加了解了通威猪料的优势以及通威服务的专业性；而对总监宏逸择通威，成就自己》的报告更是掀起了会场的一个高潮。在充分了解了通威产品和服务的优势以及通威对经销商的帮扶措施之后，参会者进一步坚定了与通威携手的信心和决心，而名新的通威经销商正对自己的《资产倍增计划》作了发言。

在现场订料有奖促销环节，参会人员订料积极踊跃。订料客户40人，订料率达到93%，现场订料2927吨。本次会议是继今年4月份以来的第三场以经销商为主体的论坛活动会，据悉，今后类似的会议还将继续举办，并且会将论坛下到一线市场上去，让所有新老客户真正的“通威行，财富通”。

本报讯（通讯员 周柏宏）10月11日，股份四川片区2013年三季度会议在宁夏银川通威召开，股份副总裁、四川片区总裁兼四川片区总经理陈平福，股份人力资源总监何萍，行政部部长陈波，水产研究所所长高启平以及四川片区各公司总经理、市场、财务系统负责人等参会。

会议由股份四川片区总裁助理兼昆明通威总经理万朝阳主持，片区内各分、子公司总经理、市场、财务系统汇报三季度工作及下季度的工作计划。在四川片区水产营销中心总监李双平的汇报中深入分析西北市场的特殊性及整个片区2014年的销售模式；万总从内务到市场，从客观到主观，从竞争对手谈到通威内部，分析透彻。在分组讨论中，股份四川片区水产营销，提出宁夏通威应优化产品，走如103产品，整理出一套适合本区域的销售模式和诱养套餐，更能体现通威的优越性和性价比。陈总针对分组讨论的问题——作了解答，并提出，绝不开形式会议，要让会议开的有价值、有意义，能够真正地解决问题并能运用到实际工作当中。

陈总在会上对三季度的经营管理工作作了详细的分析与总结，通报了片区及片区内各公司的量利完成情况。针对股份四川片区三季度的实际情况，提出了四季度的工作要求及工作措施，同时也提出了四季度的工作重点。

何总在片区会上，针对四川片区实际情况强调，通威员工现在年龄偏大，难以满足公司变革需要的现状，要求各公司做好社会及校园招聘工作；各公司要重视“淡季大练兵”且做好“淡季大练兵”工作；肯定了四川片区对人才的培养及输出，要求继续做好对各公司人才的挖掘及培养工作。何总对片区会议采用各职能部门分组讨论问题、汇总问题、集中解决问题的方式予以充分肯定，对四川片区工作的开展以及宁夏通威的建设和管理的稳步推进给予充分肯定。

通过本次会议明确了股份四川片区四季度的工作重点及工作任务，提出“苦战四季度，全力以赴增销量”的口号。相信在“聚势聚焦，执行到位 有效经营”的经营方针引导下，在管理总部及片区的正确领导下，股份四川片区各分、子公司一定会激发正能量，全力以赴地做好四季度以及未来工作。

本报讯（通讯员 张泽贵）金秋十月，邛崃产业链自行车骑行活动正式启动。10月13日，产业链各公司“骑行队”30余名队员参加了首次自行车骑行活动，用实际行动践行“低碳生活，骑行天下”的生活理念。此次活动旨在增强队工凝聚力，塑造稳健发展的活力团队，丰富企业文化，引导环保理念，倡导低碳绿色出行，呼吁人们“保护环境，爱护地球”。

当日上午9时，参加骑行的队员早早的来到了本次活动集合地点——蓉峰通威，大家统一着通威衫，精神焕发，队旗招展，准备开始一场绿色、低碳、环保理念传播之旅。骑行队伍途经四邻河畔，边骑行边欣赏沿途的美景，成了郊外一道亮丽的风景线，引来沿途众多市民驻足观望。经过一个多小时的骑行，队伍抵达邛崃西郊外石河堰，大家在河畔边开展了一场别开生面的趣味游戏，欢声笑语在河边久久回荡。农业控股公司总经理助理兼人事部经理胡丽达为抽奖幸运星颁发了奖品，并与骑行达人们一起享出自带的餐具在河畔自助烧烤，享用亲手包的饺子、为整场骑行活动画上完美句点！

据悉，邛崃产业链企业文化小组将继续开展“低碳生活，骑行天下”的户外拓展活动，结合摄影、登山、野炊等趣味活动，践行健康生活、快乐工作的理念。

本报讯（通讯员 张艳琴）蓉峰通威自8月2日启动“风暴行动”，8月在“风暴行动，全力以赴”的口号下顺利完成“风暴行动”任务。有了8月的胜利，9月蓉峰通威全体员工更加有精神、更加有气势，在“风暴行动”中取得了更好的成绩，为此蓉峰通威专门策划了一场别具一格的总结表彰大会。

为了感谢大家一个月的辛苦，在10月9日这个阳光明媚的上午，蓉峰通威全体人员在门口列队欢迎“火眼队”“舞狮队”“天狼队”“后勤队”“生产队”的凯旋，每个英雄团队都威着自己的口号进入公司，喊声震天动地，体现了蓉峰通威营销健儿的精神风貌。

我们是最棒的，我们是最优秀的！

会上，蓉峰通威总经理陈雪刚宣布了9月市场战略的“个人明星”“团队明星”以及生产部和后勤部的“风暴服务明星”，奖励的礼仪人员给英雄们戴上了大红花，公司给他们颁发了奖状，并且进行了表彰。连续两个月风暴任务的顺利完成给蓉峰通威全体员工注入更大的信心，相信10月份一定能够再创佳绩。

本报讯（通讯员 余强）9月28日，通威股份副总裁、四川片区总裁兼四川通威总经理陈平福，人力资源总监何萍，高级营养师胡宏正一行3人到昆明通威检查指导工作，股份四川片区总裁助理、昆明通威总经理万朝阳等陪同检查。

陈总、何总一行实地查看了昆明通威的一线车间和车间麻袋，看望了生产一线的生产员工，认真了解了一线生产状况。当天，陈总、何总还深入基层，走访了墨江市场罗超等多位客户，并询问了当地的市场行情及通威产品、服务情况，详细了解了各养殖户近期的养殖情况。

走访后，陈总、何总与昆明通威各部门负责人在公司会议室召开了工作汇报会。会上，陈总、何总首先听取了各部门负责人关于1-9月工作情况的汇报，并对公司取得的成绩给予了充分肯定；其次，陈总、何总对公司目前存在的困难进行了详细分析。何总强调，在第四季度中，公司应当抓好两方面工作。一方面是要积极转变销售团队的工作态度，创新工作思路，学习其它优秀公司的团队经验；另一方面是要加强公司团队建设，积极地挖掘公司人才引进工作，及时制定并实施校园招聘计划。

会上，陈总指出，昆明通威要积极举行招商会议，大力宣传示范数报，并积极做好网络的开发、维扶和稳定工作，第四季度及明年的销售工作做好基础工作。争取早日突破10万吨大关，实现销量快速增长。

本报讯（通讯员 张梅）为加强公司员工主人翁意识，10月23日早上，由动物营养人事部牵头组织召开的加强安全防范意识会议在公司大会议室召开。

动物营养总经理文加林从10月22日公司内粉产丢失说起，以此作为引子介绍了发生盗窃案的原因及盗窃隐患，其中不乏有不少同事缺乏安全意识，面对面地与小偷交流，搬麻回过，却认为是拉饮的可机，未能准确地识别是小偷。文总结合即日发生的财产丢失案件的监控录像，清楚地分析了小偷的外貌特征，作来过程。同时，公司员工对此次案件的发生和防范措施各抒己见，主要有要求进出人公司的非本公司员工佩戴出入证，多设置几处监控设施，公司所有员工碰到陌生人主动问其原因等。最后，文总表示，经警方调查，此人曾多次在工业园区作案，并接手此案件予以调查。

通过本次会议的开展，全体员工表示，在以后的工作生活中将会加强安全防范意识，为降低一般性事故的发生带给员工身体、心理上的影响，减少因安全事故带来的经济损失另一份微薄的力量。

本报讯（通讯员 张梅）10月18日，西鹃港龙港党群服务中心在邻里中心举办了“首届西帕港青年联谊会”，动物营养单身员工以及园区身朋友们提供了在一起交流相处的时间和机会。西帕港龙港党群服务中心表示，将继续为园区内各位单身男女提供更多更好的交友平台。

本报讯（通讯员 郝东明）2013年10月15日，通威股份四川片区经开了四川农业大学2014年毕业生“且携手，共明天”专场招聘工作的序幕。本次校园招聘工作由四川通威人事行政部经理罗庆林、经理助理杨红、特种饲料公司人事行政部经理刘亚梁负责，四川通威营销中心技术服务部经理雷乔波等协助完成。

因前期四川通威人事行政部与四川农业大学动物科学学院的何主任、董老师的密切联络，所以本次招聘会准备充分、宣传到位。在宣讲会开始之前，会场已被学生坐满，参会人数大大超过了我们的预期。

四川通威人行部罗经理通过介绍通威的发展历程、公司的实力规模、公司对应届毕业生的培养方式、当前的行业现状及就业形势等方面和大家做了深入的沟通，使学生不但进一步了解了通威，同时也认识到只有摆正心态、正确定位，才能成长为符合社会和公司需要的人才。

四川通威人行部经理助理杨红向同学们详细讲解了公司的招聘要求，同时分享了住届川农大毕业生在通威公司的成长经历以及获得的成就，并情并茂的叙述与真实感人的师兄寄语，引起了同学们的强烈共鸣！

通威特种饲料公司人行部经理刘亚梁向同学们介绍了动物营养公司的情况以及人员经理万朝阳，各部门负责人介绍岗位。

领导一行在生产部罗经理的引领下，先后参观了原料库、成品库、总控室、办公大楼；最后领导在大会议室观看了通威集团的宣传片和公司制作的企业宣传视频专题报告。曾市领导对昆明通威饲料生产现代化水平和通威的企业文化给予了高度的评价，对昆明通威在整个饲料国区起到的示范作用也给予了表扬，并鼓励支持我们做大做强。

此次大规模参观的圆满结束，将大大提高昆明通威在云南地区不断引业内的知名度和口碑，为昆明通威在即将到来的2014年打个漂亮的胜仗以及未来的发展起到了良好的促进作用。

本报讯（通讯员 杨青梅）根据巴Ⅰ项产业链2013年企业文化建设实施方案）要求，通威（成都）农业投资控股有限公司于9月设立了舞蹈室（蓉峰通威三楼）及完成了内部布置，并于2013年9月27日和外请专业老师现场授课。后期将不定期外请专业老师到现场进行授课及排练舞蹈，为各类晚会节目作筹备工作。

通过专业授课，大部分学员从零基础，舞蹈可以有效舒缓缓解疲劳，治疗肩颈疾病，更能塑造积极心态，给大家提供了一个自我学习、锻炼、交流的平台。

本报讯（通讯员 张梅）为响应总部下达的关于2013年“选李大练兵”培训计划，10月21日蓉峰通威品管部组织了一次针对化验员《化验室安全培训的课程。其培训形式结合理论与实际操作，在讲师品管部经理郭波的指导下，对掌握与提升样品化验的操作技能；摸索样品化验的效率提升的可能性和有效性；探索有效的提升化验工作的安全管理工作机制与目标的培训。

此次培训内容以“安全在我心”为主要宗旨。其中心围绕蓉化验员工作职责、化验基础知识、化验室安全三个方面对化验室中存在的安全隐患，化验人员的岗位职责及道德操守，化验过程中的安全操作进行全方位的培训。有效地促进安全化验工作的顺利开展，以及化验人员化验技能的提升。在化学化验室中，“安全第一”是每个化验员的准则，通过本次培训，有利于化验员及相关工作人员谨记安全的重要性，提高安全意识。

蓉峰通威全体内工部持续增长在前进
陈总（左三）等领导检查昆明通威原料储备情况

邛崃产业链骑行活动全家福

四川片区服务热线：028-38104633