剑胆琴心
冷旭(通威太阳能合肥公司)

赤子赋

久未提笔,切感无言。今记为佳,拙字一二。荣进通威,喜传千里。忆往日,寒窗数载,苦其心志,灼见小成,倍加欣喜,反之,则痛焉。喜在所学其乐,痛在为其所伤。弗悦乎,深吞入腹,倍感奇痛。欲愈然,复之。

几经冬夏,乃不弃,匿于胸焉。信耕,必有秋收。庆天朗夜清,耕者福获,大收,大喜。今,即现祈梦,愿长久。昔痛,已往矣!天道酬勤,附骥,乃荣之及也。须静乎,未全梦矣。诚则信,正则一,斫其棕缚,通力合作。共圆其念,岂不为夫之幸哉?

随笔小札
张丹(西安通威)

用刹那问候浮生

记得有几个好友曾问过我,个性签名里用刹那,问候浮生是什么意思。什么意思呢,我也说不上来,只是喜欢上了这句话就一直用着,再也没换过。

总爱说,岁月如风,去去无声远……

十里尘烟知多少,轻轻地就去了。我喜欢这样的轻,不能承受,却又被包裹得很紧,但是依然会泄漏出来,在一声叹息中缠来缠去,恰似秋来莲池,越秋越寂,日渐萧萧。

是喜欢秋天的吧,如若不是,又何必在这个烈日炎炎的夏日里怀念那份寂寂然呢?怀念那份秋风扫落叶,秋雨润万物的独有意境。

岁月总如霜,总能催白了头发,冷了烟花。那些过往,不经意间就散淡了,再也难寻。

还有陈年的故事吧,暗淡而浓烈,在岁月的一把清霜下凝固,一粒一粒,附在心上,模糊着、沉默着,这感觉,很轻,是风摇荒草,不胜西风残照。

原来,什么都会过去,有永恒吗?谁道得清呢。那些永恒还不是在一阵又一阵的风过之后,枯成了荒烟蔓草。存在记忆中的,又能剩下几多呢,不过只是几个刹那而已。太多的时候,我们是多么需要删去不必要的,只留下美好呀。

人生其实也就是一个刹那之后,再翻过一个又一个刹那的延续,翻书似的。这些刹那连续不断地接踵而去,很多很多,能记得的,是那些最美的,最痛心的,总也忘不了的时刻。

忘不了的,便一直遗留在心底,在某个时刻悄然地忆起,那些个回忆翻江倒海似地在脑海里不停的荡漾。

能将人生中的每一个刹那,铭记得清晰不忘的人,更是几乎为零。反正,我是记不住的。记忆中能留下来的,也不过只是那几个刹那,那些几个,我曾一遍遍翻启,反复默读,到最后,一字不漏。

秋天的一片叶,湛蓝天空中一只孤飞的鸟,枯枝上的一朵花,天边的一抹儿残月,忽来的一阵绵绵细雨,一朵落在衣襟上的雪花,还有,还有那些相遇时的眼神……这些刹那,换来的,是流年暗渡,光阴如飞梭。

多想就这样老去,在静寂的流年里,忘记了许多,走在夕阳残照里,望着自己的影子被拉得很长很长。

抑或是枯坐在摇摇欲落的藤椅上,想念着曾经的那些个刹那,那些个定格的瞬间,美好的,感伤的,终究还是遗落在流年里。

这些个岁月呀,就是如风的昨日远去,却又隔着遥远的光阴吹来几个刹那,分外孤安。

杂花生树
陈红(食品事业部)

你想成为什么

三年前当我从论文答辩现场走出教室的时候,真觉得阳光明媚,身心俱爽,终于可以抛弃那些沉甸甸的课本了,一个高中生毕业,一边工作,一边自考完了专科,又自考完了本科,够励志了!于是乎,下班的生活便是和肥皂剧约会,有时一个漂亮的肥皂剧中、韩、日三个版本,统统看个遍,看了数以百计剧集后,除了得出韩国偶像剧华丽,日本男矮又丑之外,恐怕另一个有点深度的体会就是:中国抗战片真的好多!

不知道什么时候,看到哈佛一个著名的理论:人的差别在于业余时间,而一个人的命运决定于晚上9点到11点之间。每晚抽出2个小时用来阅读、进修、思考、看教程或参加有益的交流、讨论,你会发现,你的人生正在发生改变。可我不是那种会被书中的一个故事或者一句话所折射出的智慧光芒就能点亮思想、改变人生态度的人,所以我无动于衷,在电视剧里消磨着我青春的尾巴。

然而,我所在公司的领导是个很重视学习的人,在公司内部大力倡导着学习的文化,并且由公司出资为大家购买了书籍,但是……但是,不怕死地说一句,书在柜子孤独地躺了几个月,也未被我认真地亲近过……

后来,同事张大妈报考了经济学,倪大妈报考了高级人力资源管理师。领导们建立了学习讨论群,于是,不时有爱学习的、积极又高尚的同志发表感悟以及分享一篇篇励志、有用的文章或学习资料。

陈大妈我无动于衷的心有点躁动不安了,电视剧好像没那么好看了。有一次我看到了这样一篇故事:《你想成为什么》,讲的是一个职业稳定、家庭幸福的妇女戴维丝,被5岁女儿的问题:"妈咪,你长大以后想成为什么?"所震撼,并开始重新思考人生的小故事。在女儿幼小的心灵中,妈妈还可以继续长大,还有许多机会去成为他想成为的人,她一定不只是现在的模样,不只是个硕士,还是一个会计师,更是一个妈妈,妈妈可以成为她想成为的任何人,在女儿眼里,未来无限可能,梦想永远都不过时!

不得不说,我好像又有灵魂了,我想成为什么?虽然对于做了多年妇女的人来说,答案似乎难以启齿,但是我可以立刻动身去寻找答案,我会把看肥皂剧的时间用来看10页有用的书,我会为自己变成另一个新角色做准备!我也有了憧憬和信念:我长大以后会比现在更好!

南疆游记
元江(动物营养)

彩云之南 如此绚烂

蓉城的灯火阑珊透过飞机的舷窗洒进来,渐行渐远,奏响了行走于彩云之南的序曲。经过两个小时的飞行,到达了此行的第一站——德宏傣族景颇族自治州首府芒市。德宏州在怒江下游,地处我国西南边陲,在云南西部的中缅边境。到达酒店时虽然已经是晚上十点,但却满心期待着接下来几天的快乐旅程。

德宏傣族景颇族自治州拥有畹町和瑞丽两个国家级口岸。站在畹町桥上,逆着阳光遥望河对面的缅甸,看着从桥上缓缓驶过的汽车,似乎看到了从这座桥上,远赴缅甸征战的远征军和二战期间运入我国的大量援华物资。

相对于畹町的恬然静美,瑞丽拥有"口岸明珠"、"云南的深圳"的美称,繁华的街道上车辆川流不息,随处可见三三两两的缅甸人,他们有着黝黑的肤色穿着特色的"裙子",或立于街头谈笑,或行色匆匆而过,或打望着我们这群打望着他们的人。金碧辉煌的瑞丽口岸与周围东南亚风格的建筑融入一体,相得益彰,一点也不吝啬的阳光洒在这片中缅边境越来越繁荣的恩赐之地,让人温馨愉悦。

立于曼掌寨子旁的独树成林景区独树一帜,拥有900多年的树龄,其树根与其他的枝干交错生长,似天然的篱笆,似绿色的屏障,成为热带雨林中的一大奇观,打破了"单丝不成线,独树不成林"的俗语。当思绪还沉浸于独树成林的不可思议中,滚滚车轮已经碾上了多姿多彩、充满传奇色彩的滇缅公路。

滇缅公路,这是一条诞生于抗日战争烽火中的国际通道,这是一条滇西各族人民用血肉筑成的国际通道。在中国,在世界,没有哪条公路像滇缅公路这样与一个国家、一个民族的命运联系得如此紧密,没有哪条公路能像滇缅公路这样久久地留在人们的记忆里。日本根本不相信中国的抗战能坚持到滇缅公路修通的那一天。日本人更不会相信,严重缺乏施工机械的20万中国劳工,他们绝大部分是老人、妇女和孩子,正是这样一群人用双手在崇山峻岭间开凿出了这条运输大通道,支撑着中国抗日战场全部战备物资以及大后方的经济供应,埋葬了日本占领中国的妄想。

在"树树秋声,山山寒色"的秋天,漫步于静谧梦幻的腾冲银杏村,穿梭在这天堂般的村落,尽情地在这黄金般世界中徜徉,让灵魂在这漫天飞舞的黄叶中自由飘逸,为那一树树灿若黄金的火树银花叹服。

古色古香的村庄立于古老的银杏树林旁,隐于群山环抱之中,现于池塘炊烟之间,无声无息,像老人般慈爱、安详。那一片金黄,在小路上,在篱笆旁,在瓦房上,在墙头边,在菜地里,在心坎上,放松深呼吸一闭眼,在不经意间,银杏叶洒满一身,与透过树叶间隙洒满一地的夕阳融为一体,如此惬意,如此释然。

映入眼帘的是热泉在呼呼喷涌,原来我已置身腾冲热海之中,沸泉,气泉,喷泉及温泉像是散落的明珠镶嵌在这片土地上,带来了勃勃生机。坐在"热海大滚锅"旁,吃着蒸好的美味串串鸡蛋,看着翻滚沸腾的大锅,水汽交融,蒸腾弥漫,如烟如雾,好似仙境。腾冲火山群是中国最年轻的火山群之一,其规模和完整性居全国之首,爬上大空山大汗淋漓地站在火山坑前,看着雄峙苍穹的天问石和幽静神秘的坑底,想象着几万年前火山喷发时的壮观场景,不禁感叹这时间流逝的痕迹和大自然的巧夺天工。

走进和顺,那一派如诗如画的风光和源远流长的地域文化震撼着我的眼睛和心灵。垂柳拂岸,绿影婆娑,像极了李根源先生在诗中如此赞美的和顺:"远山茫苍苍,近水河悠扬,万家坡坨下,绝胜小苏杭"。腾冲是丝绸之路的必经之地,而和顺,就在官马大道之旁,历经多少的沧桑巨变,和顺人以自己超常的智慧使古建筑和文物奇迹般地保存下来,才有了现在我们看到的和顺,景色秀丽,底蕴深厚。

彩云之南,这一行感受到了云南的风土人情,在这西南之南的边陲也嗅到了东南亚的些许味道,不仅看到了不一样的风景,更重要的是体验到了深厚的历史和文化。不虚此行,惊鸿一般短暂,却夏花一样绚烂!

鸟瞰大明山 蓝金梅/南宁通威

情思缱绻
何马玲(惠州通威)

作别与展望

月明星稀,牵绊出多少离人的思念;繁华落尽,打破了多少人的离殇;寒夜孤灯,凌乱了多少人的惆怅;独自徘徊在这片荒芜的土地上,你是否还记得最初的梦想,是否曾回首走过的那段或喜或悲,或酸涩或甜美,或喧嚣或宁静的日日夜夜,恐怕多已遗忘。

风中泛黄的树叶漫无目的地飞向遥远的地方,潮湿的大地上留下的尽是那些被雨水打湿的残叶,可怜的连最后飘飞的机会也丧失殆尽,索性安然地躺在地上,也算落得个落叶归根了。

此时已是寒夜绵绵,微凉的月光颤颤巍巍地向前迈动着步子,如一个年迈的老人那般坚持却又力不从心,我想这便是四季轮回,连天体也不例外,或许这是另一个星球的居民表达轮回的一种方式吧。

时光的迁移,四季的轮回,嫣然是大自然最神奇的一道风景,我无法让时间停留,抑或是让岁月倒回某个时点,那索性用纯粹的目光,单纯的思维去感受闪动着灵光的一山一水,一草一木,享受大自然的清新与和谐。站在大山深处,张开双臂拥抱钟灵毓秀的山脉,飞流直下的瀑布,尽情地豪饮这大山深处的灵气。这里怪石嶙峋,树木成荫,虽是寒冬,却一点也不亚于盛夏的那般葱葱郁郁,此刻没有了夏日的那般炎热,有的只是母亲般的关爱和温暖。

年初转得好运来,年末转得来年开,12月确是时来运转之际啊。有人说,人的思维可以选择,随着水车的转动,选择此年给予我们力量,给予我们方向,给予我们向上向前的那些点点滴滴,刻在手心,变成来年迸发的参照;留在心间,化作来年前进的基石;留在脑海,酿成未来成长的动力。

山泉是赋予这座山峰的灵性有机体,山环水绕,让这座山有声有力,沿着溪流往下,缓缓而流,潺潺而鸣,水流敲打着山岩,随着山体的落差增大而发出声响,冲洗着流过的每一寸土地,那么干脆,那么洒脱,不带一丝眷恋。溪水顺应山势,或是潺潺而下,或是激流勇进的溪流让这座山显得愈加纯粹、愈加清晰。身临其境,千里朦胧,万里水漂,淅淅沥沥的小雨让这座山总是弥漫着飘飘渺渺的薄雾,有一种身处仙境的感觉,索性抛去尘世间的纷纷扰扰,让纯真的自己认真地洗涤心灵,我想这将是最美的境界吧!

这样的天气总是离不开小雨的,常说"晴湖不如雨湖,雨湖不如夜湖"总是伴随着点点波浪的湖面,难以平静,波光中的艳影总是或有残缺,淡淡的,无声无息,轻轻的,不骄不躁,这种祥和恐怕也只有在这密密细雨中才能感受到吧。山水交融间,脑海中不经流转着这一年的过往,即将走过的2013,是否也和此时祥和的山水、湖面一样,时而平静如室息,时而波涛汹涌,时而也相伴着小雨却异常平和,这一年是否也是这样呢,喜怒哀乐交替,也是如此千变万化,多姿多彩。跟自然一样,色彩纷杂,却始终平静。山山水水,林林总总,似乎倒映出我的2013,错综复杂,却又有条不紊,相继相出,显得那般协调与和谐。

作别2013,期待与希望的,或有或绝对的,载入2013的记忆中,准备出发。展望2014,新的目标,新的希冀,在未来的一年中再接再厉,勇往直前;我想这就是一年年末最应该做的,做惯了常旅客的我们,也该在此年最后的时光里回望过往的365天,期待过什么,收获了什么,遇到了什么,错过了什么,算是站在历史的枝头吧,为来年做上一个规划,在来年的日子里,兢兢业业的工作、认认真真的学习、快快乐乐的生活,我想这便是轮回,这便是岁月。

茶余饭后
王翔宇(武汉通威)

汤圆和蚂蚱奇遇记

在一个小村庄里有一对好朋友,一个叫小林,一个叫小雨。小林胖乎乎的,圆圆的脑袋,圆圆的肚子,每次跑步的时候,两颊一上一下地晃动着,小雨嘲笑他像个汤圆;小雨瘦瘦的,扁扁的鼻子,扁扁的肚子,每次风起的时候,宽宽的衣服呼呼地飘着,小林说他的扁脑袋像只蚂蚱。这些也许是他们最大的不同了。

他们今年都是七岁,都在一年级二班读书,都喜欢看葫芦娃,都喜欢叠飞机,都喜欢踢足球,都觉得邻桌的小兰很可爱,所以他们有时会为了小兰长大当谁老婆而争执。当然,最突出的是,他们都不喜欢看书。

他们常在那棵最大的梧桐树下碰头。今天有什么好玩的呢?他们两个盘算着:玩弹珠吧,前些天玩腻了;捉知了吧,这几天感觉知了都不怎么叫了,也许被他们逮完了吧;比胆子吧,两个人又有点不够热闹。

小伙伴多的时候,会一起比谁胆大。比如打蛇啦,戳马蜂窝了,再比如把一只很大的癞蛤蟆捧在手里。放学后,小林他们常走小路回家,因为小路有意思,有时他们会爬上一段土墙,再跳下来,或者捡些楝枣子砸来砸去。走过某段路时,小林和小雨都会摒住呼吸,加快脚步。因为那段路边有几间破败的土屋,土屋的门总是关着,有时会有一个怪人进出,他的脸被蛛网一样的长发遮住。有时他们比胆子,会蹑手蹑脚地走到门边,贴着门缝朝里看,却只是一片漆黑。有一次他们趴在门缝看,总感觉背后有什么东西,回头一看那个怪人站在自己身后,他们撒腿就逃,一口气跑回家,惊魂未定,看着对方狼狈的样子,又哈哈大笑起来。

接着说,小林和小雨在梧桐树下盘算比胆子,可人又少,只好作罢。为什么人少呢?因为另外几个小伙伴最近捣蛋,被爸妈罚写作业呢。最后他们决定烤蚂蚱。去学校的路上有片荒地,那儿蚂蚱又大又肥,周遭也安静,他们常在那儿逮,逮了就拔一棵蔓草,去叶去根,把蚂蚱从颈子到尾穿过蔓草,蔓草节就把蚂蚱的内脏带出来了,串满了蚂蚱,烤熟就能吃了。到了那片荒地,四周静静的,他们能听见鸟儿扑腾翅膀的声音。他们也不顾火热的太阳,就忙活起来了。过了一会,看见一个叔叔匆忙走过,还给了小林和小雨两颗糖果。那个叔叔长得很普通,但侧脸有个大大的胎记,他走了以后,他们嘲笑了他一阵就接着逮了。

小林盯上一个大蚂蚱,追了几十米远,穿过高高低低的野草,来到一个干枯的河边,蚂蚱还是飞出了他的视野,他正气呼呼地鼓着他的腮帮子,虽然本来就很鼓了,但他现在就像一个气蛤蟆。突然他看见一个奇怪的下水道口,他忙喊来小雨。他们想起前些天这边似乎在修什么东西,原来是这玩意儿。这下水道用砖头砌成,两壁垂直,上方呈拱形,有两三人宽,比小林矮一点,洞口被几根钢条封住,但是左边两根似乎被掰弯了。他们站在洞口朝里张望,洞里黑黑的,只有尽头有些许微弱的亮光。里面有什么奇怪的东西呢?尽头又是什么呢?宝藏?妖怪?很快他们便一致决定到里面探险了。

于是他们从弯曲的钢条间钻了进去。小林和小雨一边紧紧地牵着手,一边扶着侧壁,朝前走着。这个新建不久的下水道显然还没使用,因为他们没有踩到水,但他们摸着的墙壁阴冷潮湿,还有一股霉味。他们大气不敢喘,似乎怕惊醒魔鬼似的。突然小林感觉按在墙壁的手掌心有什么小东西动了一下,他吓了一跳,差点叫出来,但又怕小雨笑他胆小,硬是忍住了叫声,可能是虫子吧,他想,被虫子吓破胆这事要传出去,可要笑掉大牙了,想想平时逮虫子的经历,应该是个蜘蛛。小雨这时其实也怕的不得了,有个蝙蝠从他耳边飞过,他想了半天也没想明白是什么东西,只感到一阵阴风刮过,不由地攥紧了小林的手。于是他们的手心都攥出了汗。因为下水道比他们的身高低点,所以他们低着头弯着腰,吃力地走着。奇怪的是,他们觉得洞口越来越小,转个身都困难。四周一片漆黑,真是伸手不见五指,前方微弱的光亮似乎让周围显得更加黑暗了。

小林想不要怕,想些开心的事就好了,他想起了小兰,他想长大了和小兰结婚,然后就不用写作业了,就能让小兰替他写了。小雨为了壮胆,也想起了小兰,他想为啥觉得小兰可爱呢,是因为小兰的马尾辫还是小兰给他作业抄?这时他们都只想赶紧出去,要不就见不到小兰了。他们同时加快了步伐,他们似乎看到前方的光在慢慢变亮,而小兰在耀眼的光里微笑着,等着帮他们抄作业。突然,他们感觉脚下一软,似乎踩到了什么东西,那东西发出一声低鸣,他们吓得往后跳出两步远,脑子一片空白,撒腿就往回跑,那东西哇哇怪叫,在后面追,但似乎块头太大,咚咚地撞击墙壁,发出痛苦的嚎叫声,眼看就要逃脱了,只听嘶的一声,身后远方亮起一团火焰,回头一看,火焰前面有个人影,嘴里念念有词,紧接着那人的影子像拉面似的伸得很长,张牙舞爪扑向他们,竟一把抓住小雨的衣服往回拖,小雨吓得哇哇大哭,小林一愣神的功夫,小雨已被拖回数米远,小林赶紧抓住小雨,可那怪物的影子力大无比,竟连着小林一起拽了几步远,说时迟那时快,小林登时想起由光生影的道理,他赶紧脱掉褂子,朝前方扔去,挡在火焰和那怪物的影子中间,那怪物的影子低叫一声,消失了。但这时小林小雨和那人已相距不远,眼看那人就要追来,小林拉起小雨就跑。

终于逃出洞口,正准备呼救,迎面撞上一人,衣衫褴褛,蛛网似的头发盖住了脸,正是上学路上土屋里的怪人。真是前遇狼后遇虎啊。但经过刚才的惊吓与挣扎,实在是跑不动了,两脚一软,坐在地上。

谁知土屋怪人说了句,别怕,抓住他们的手,把他们藏在身后。那大手倒是温暖的,还有点人气,紧绷的心顿时松弛了一点,但不知洞里的怪物是什么,只有定睛看着。只见洞口钻出一个人来,竟是先前遇到的侧脸有胎记的人,那人见了土屋怪人,掉头就跑,土屋怪人丢出一道符,正贴在那人额头,那人在地上打了个滚,竟变成了一只黄鼠狼。土屋怪人胳膊一抬把它收入袖口。然后土屋怪人转向惊呆的小林和小雨,在他们额头上一点,一转身,消失了。

小林和小雨迷迷糊糊地站起来,回家了。一到家,两家人凑一块便炸了锅,原来小林的褂子不见了,小雨的脑袋上撞了个大包,一身泥土,这俩孩子跑哪疯去了。小林和小雨怎么也不记得了。

后来小林和小雨长大成人,娶妻生子。各自在外,联系也少了。后来二人相遇,聊起往事,走走儿时的路,转个弯,遇见一个下水道口,二人感觉熟悉,却也记不起。他们蹲在下水道口张望着,未知的黑暗,阴森的寒气,以及远方微弱的光亮,似乎都在向他们招手……

趣说管理
程以龙(沙市通威)

内定

两个小时前,刚分来的大学生经理方刚突然接到公司人行部的一个电话,电话中传达了总部关于开展评选践行企业文化标兵活动的通知,根据时间紧、标准高、项目广的指示精神,他即刻在脑海里把生产部员工像分级筛一样地筛选了一遍,实难区分取舍。筛来选去,最终还是保管员韦新浮现在他眼前。其实,韦新在他印象中,不但业务熟练,而且十分尊重领导。时时维护领导的威信,处处迎合领导的味口,总之顺眼听话。于是,他贸然内定韦新为践行企业文化标兵,并很快安排下属为韦新整理典型材料、拍照、寻找亮点。

然而,一石击起千层浪。韦新被内定为践行企业文化标兵的消息不胫而走,瞬间触击到员工的敏感神经,员工们立马议论纷纷,一时沸沸扬扬,有的比较鉴别,有的冷眼嫉妒,有的牢骚满腹,有的捧腹大笑。此情此景,正如著名诗句"横看成岭侧成峰,远近高低各不同"切换下来的画面。平心而论,韦新在员工们眼里不过是个缺点多于亮点的多面人。诸如他口是心非,虚荣心强。当着领导一套,背着领导又是一套,并且在员工面前拿腔拿调,暗地里还死皮癞脸地向客户索要钱物。归根结底,员工们认为树韦新为标兵是一个地地道道的负面典型。

面对此状,方刚只好暂时取消内定。继而又复印八十多份印有评选项目的推荐表发到员工们手中,由员工们去推荐。不一会儿,下属就迅速跑到各个岗位收取此表,岂料,推荐表除四人草草地敷衍了一下,其余的居然全交了白卷。次日班前会上,方刚质问道:"既然我把推荐权下放给你们,你们为什么不好好珍惜?你们为什么大部分人交白卷?"

员工们面面相觑,窃窃私语良久。队列中一名平日爱说爱笑的员工说:"既然领导已经内定好了,我们岂不是脱了裤子放屁——多此一举吗?"一阵笑声过后,另一位员工一针见血地说:"你如果把内定和推荐的顺序颠倒一下的话,也许会有不一样的结果。"

方刚解释说:"由于条件不能求全责备,谁的身上没有一点污痕劣迹,自古人无完人嘛!话又说回来,韦新与我既不沾亲带故,也无后台背景。"员工们再也不吱声了。回到办公室,方刚一脸不悦。一气之下,他毅然决定将韦新的照片和典型材料确认发送给人行部。没过几天,公司的宣传橱窗里果然五光十色,灿烂亮丽,辉映在践行企业文化标兵的红色宋体字下,韦新果然胸佩红花,正绽放笑脸冲着驻足阅览者得意一笑。忽一日,公司的宣传橱窗里践行企业文化标兵中的"行"字,不知是谁用黑色笔迹将其打了两把大大的叉,然后在叉的下面又重重地书写了一个"踏"字。方刚闻讯后,伫立在橱窗前凝视着这一字之改,脑子忽然像短了路一样苍白茫然。沉默一会儿,他从这次一意孤行的内定中,渐渐地悟出了一个颠扑不破的道理,而这一道理很难从书本上学到。

心海放歌
袁园(昆明通威)

再见,象牙塔

这个氤氲着别愁的冬季,
思绪潮湿了我所有记忆,
那段象牙塔里的日子,
已化作轻轻的风,
轻轻的梦,轻轻的点点滴滴;
变成了淡淡的笑,
淡淡的泪,淡淡的那些年。

多想留住那美好的日子,
而那成长的追逐,
却已成为记忆中最珍贵的一页。
还记得军训场上洒下的汗水,
阅兵场上嘹亮的口号。
从那一刻起,
我踏入了一片令人神往的天地。
还记得那星光下的畅谈,
学习、理想、人生,
还有我无比期待的未来。

真的,就只能走到这里了;
真的,就要说再见;
真的,青春散场,一去不回了。
如果可以,
多想再拥抱你,我的兄弟,
从今以后,
没有你陪我通宵魔兽,
没有你陪我球场疯狂,
没有你和我烂醉如泥。
再见了,我的兄弟!

如果可以,
多想再拥抱你,我的姐妹。
从今以后再没有人陪我买衣服,
我的生日再没有你,
我们吵过,冷战过,
却早忘记争执的理由,
只有一件还记得,你是我的闺蜜!

如果可以,
多想再拥抱亲爱的你,
难道真的要说再见,真的就要分离?
永远记得,
第一次说出心里最深的话语,
我总是执拗的以为牵起一个人的手,
就牵起了值得纠结一生的悲喜。
不会忘记我们,
憧憬过的明天和许下的永远。
感谢命运,
在我最美的时候遇见你!
回首昨日,
那郁郁葱葱的日子就这样散落了一地。
就像如今,我的青春,
就要这样散场,
我曾经说好要潇洒从容地离开,
所以开始了又一段里程,
我不会哭泣!
再见了,我那个仗剑天涯,
浪迹四海的江湖梦;
再见了,我那场轻舞飞扬,
谈笑欢歌的少年游;
再见了,我的师友,我的姐妹兄弟;
再见了,承载我青春岁月的那片土地!

健康新知

喝酒后可以考虑吃以下几种食品,减少酒精对肝脏和胃的损害。

一、乌梅。

乌梅有解酒之效。如果肝脏衰弱,即使是少量的酒也会发生宿醉。

二、蜂蜜水。

蜂蜜中含有一种特殊的果糖,可以促进酒精的分解吸收,减轻头痛症状,尤其是红酒引起的头痛。另外蜂蜜还有催眠作用,能使人很快入睡,并且第二天起床后也不头痛。

三、酸奶。

酸奶能保护胃黏膜,延缓酒精吸收。由于酸奶中钙含量丰富,因此对缓解酒后烦躁症状尤其有效。

四、橄榄。

橄榄自古以来就是醒酒、清胃热、促食欲的"良药",能有效改善酒后厌食症状。

五、新鲜葡萄。

新鲜葡萄中含有丰富的酒石酸,能与酒中乙醇相互作用形成酯类物质,降低体内乙醇的浓度,达到解酒目的。

六、西瓜汁。

西瓜汁是天生的白虎汤(中医经典名方),一方面能加速酒精从尿液排出,避免其被机体吸收而引起全身发热;另一方面,西瓜汁本身也具有清热去火功效,能帮助全身降温。

秋冬季节应该怎么养生

秋冬季的到来,气温开始降低,雨量减少,空气湿度相对降低,气候偏于干燥。秋气应肺,而秋季干燥的气候极易伤损肺阴,从而产生口干咽燥,干咳少痰,皮肤干燥,便秘等症状,重者还会咳中带血,所以秋季养生要防燥。人们经夏季过多地发泄之后,机体各组织系统均处于水分相对贫乏的状态,如果这时再受风着凉,极易引发头痛,鼻塞、胃痛,关节痛等一系列症状,甚至使旧病复发或诱发新病。老年人和体质较弱者对这种变化适应性和耐受力较差,更应注意防凉。

方法/步骤

1. 调节饮食。

秋冬季节天气比较干燥、寒冷,根据天气的特征,需要遵循"秋冬养阴"的原则,可以多吃一些滋阴润肺的食物,多吃一些百合莲子粥、银耳冰糖糯米粥、杏仁川贝糯米粥、黑芝麻粥等。还有多吃些蔬菜水果类的食物,少吃些辛辣的食品。

2. 预防秋日乏困。

秋冬季乏困主要是补偿盛夏气候环境带给人体超常消耗的保护性反应,从而导致人体出现疲倦、乏困、精神不振作等现象。所以说秋冬季节更应该多加注意,多加进行体育锻炼来预防秋日的乏困现象。

3. 多加注意休息。

秋冬季节人体很容易乏困、精神不振作,所以说要多加注意休息,养成好的睡眠习惯,晚上一般8-9小时睡眠,晚上睡眠不足的话,中午可以午休进行调整,同时睡眠也不宜过多。

4. 补充充足的水分。

秋冬季节是个干燥的季节,同时也是人体也容易缺水的季节,所以说每天要保证充足的水分,多喝水,能够促进人体新陈代谢的功能,排除体内的毒素,有益身体的健康。

5. 注意多加锻炼身体。

秋冬季节多加注意锻炼,能够有利于增强各组织器官的免疫功能和身体对外界寒冷刺激的抵御能力,能够预防感冒等疾病,提高身体的抵抗力,锻炼的方式可以因人而异的,可以试着每天早上跑跑步、散散步、练练瑜伽等。

6. 注意保暖、增加御寒能力。

秋冬季节,温度降低,所以要多加注意御寒,防止感冒等发生,同时也可以多摄入含糖、脂肪的食物,多食富含维生素的食物,但是也要多加进行锻炼。

7. 注意皮肤保湿。

秋冬季节天气特点是干燥、寒冷,同时皮肤也很容易干燥、脆弱,可以多加注意皮肤的保养工作,多加注意皮肤的清洁、保湿工作。

8. 精神的调养。

秋冬季精神调养要做到情绪稳定、胸怀开朗、心情舒畅而达到养精蓄锐。由于气候变化不定,冷暖交替,给人的生理、心理带来一定影响,从而给人体的生理和心理造成了一定的压力。因此要学会在心理上进行适当的调适,正确地去把握自己的情绪,也可以多学着去与别人交流,多多参加户外活动,来调整自己的心理。

■监督告示
请您监督
请将通威员工的任何违纪行为及您受到的不公正对待向通威总部监察部反映。
地址:成都市二环路南四段11号 邮编:610041
电话:028-86168834 86168838
传真:028-85199999-8011
电子邮箱:jcb@tongwei.com

通威报
TONGWEI NEWS 通威集团 主办
TONGWEI
追求卓越
奉献社会
2014年1月1日
第一期(总第322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 责编:田程廷

通威国际中心加冕中国年度城市新地标

本报讯(通讯员 罗太学)12月20日,由华西传媒集群发起、华西都市报主办,以"新格局 新起点"为主题的"榜样中国·传媒大奖——2013中国房地产(成都)峰会暨2013榜样中国·华西房产TOP50排行榜"颁奖盛典在成都成功举办,业界聚焦已久、代表四川楼市最高荣誉的2013年度华西房产TOP50年度大奖正式揭晓。作为西部楼市第一榜单,作为中国地产行业影响深远、被誉为中国西部地产界"奥斯卡"的年度传媒大奖,此次年度榜单全力发掘四川楼市、中国楼市的引领力量,通威集团精心打造的世界级商务办公典范——通威国际中心(TIC),凭借执掌国际城南CBD核心至尊品质和运筹全球财富的巨大潜能,成功入列并荣耀加冕"2013中国年度城市新地标"大奖,成为继今年8月问鼎"2013中国最具商务价值写字楼"宝座后,斩获的又一行业桂冠。

通威集团今年5月正式推出的通威国际中心,是写字楼领域的首个标志性作品。项目始终坚持以"超甲级国际标准写字楼"为定位,以世界级奢华尺度缔造顶级商务平台为目标,并选择单一业权、只租不售的国际商务标准运作模式,项目的规划、设计和建设都严格按照国际顶级商务理念和高端办公标准,同时遴选国际五大行之一的戴德梁行担纲物业顾问服务,以最大限度保证物业的高端商务品质,充分保障入驻企业的良好品牌形象,为入驻企业创造高端商务与财富价值,并致力成为天府新区一张崭新的城市名片,招商招租工作正火热进行中。据悉,本次获奖企业及楼市作品,见证了成都从西南中心城市蝶变为"未来十年全球发展最快的城市"。据了解,本次"榜样中国·华西房产TOP50排行榜"评选活动,是对品牌开发商实力的一次最高嘉奖,也是对2013成都乃至四川楼市的全面总结与评审,蓝光、保利、华润、中海、龙湖、恒大、万科等数十家知名地产商参与竞逐。

科技引领 营销争锋 智慧碰撞 亮点纷呈

通威股份2013科技·营销年会在蓉盛大召开

刘汉元主席作重要讲话

全体参会代表齐唱《通威之歌》

本报讯(记者 田程廷)12月5日-8日,以"科技引领 营销争锋"为主题的2013年通威股份科技·营销年会在成都锦江宾馆隆重召开。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席,通威股份严虎总裁,副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文及管理总部各职能部门负责人,股份各分、子公司总经理与所辖市场系统相关人员近700人齐聚一堂,共襄年度盛典。

本届年会以"科技引领 营销争锋"为主题,会议围绕科技营销设置了多个精彩环节,通过经验总结、案例分享、各体系报告、多方展示、互动探讨等形式,聚多方智慧,碰思维火花,推动营销变革。会议的成功举行,展示了全体参会人员的激情,展现了通威人的斗志。

开幕式上,通威股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文对2013年行业发展及竞争动态进行剖析,通威股份技术副总监张璐作国内饲料行业发展现状、技术发展趋势及技术体系创新工作报告。股份严虎总裁向长期战斗在一线的市场将士、技术专家们致以崇高的敬意。严总表示,2013年中国饲料行业受到养殖行业周期缩短及低迷期过长的严重影响,猪、鸡、鸭、鱼一度持续较长时间产量过剩,养殖亏损,养殖量大大减少,饲料行业上下游成本不断提高。通威股份在刘汉元主席的亲自指挥和领导下,坚持"聚势聚焦、执行到位、有效经营"的经营方针,强化科技创新与科技领先,强调高品质产品定位及质量稳定,进一步深化营销转型及模式打造,规范营销管理,优化产品结构及增长方式,强调有效经营,经营效益实现了历史性突破。严总希望股份市场营销体系进一步转变观念,总结经验教训,开启智慧的大脑,实现新的突破。

12月8日,为期4天的通威股份2013科技·营销年会圆满闭幕。当日下午的闭幕式上,举行了科研、营销、服务战线评比颁奖仪式,通威股份严虎总裁隆重揭晓了本次大会营销模板评选结果。刘汉元主席、严虎总裁及通威股份相关领导为在评选中获奖的各位优秀标兵、优秀案例颁发了奖状。会上,严总对接下来的通威股份市场营销工作做了指导,并对此次年会进行了归纳总结。

随后,刘主席在闭幕式上作重要讲话,他表示,2013年,在全体通威人的辛勤劳动,聚势聚焦,执行到位,有效经营之下,通威股份在全行业面临低迷之际逆势而上,尤其是科研、市场体系承受了很多来自于市场、用户、竞争对手和总部管理要求等方方面面的压力,所以借此机会,对所有今年战斗在四面八方的各位直接、间接服务于、支撑于市场线的所有通威人道一声,大家辛苦了!刘主席指出,"科技引领 营销争锋"作为2013年科技·营销年会的主题思想,将科研、营销两大体系召集在一起开年会,是希望两大体系能进一步加强联动,加快科研项目落地、转化,同时,通威股份在今后相当长的时间内,要继续加大研发的深度、广度,进一步培养和打造科技队伍,搭建全行业、全中国,乃至全世界最有效、最先进的硬件平台,引进各种研究人员、专业团队,真正立足于当下的技术需要,并探索符合长远发展的思路。

刘主席要求,公司要继续强化有效营销、提升价值,进一步规范价格折扣体系,做好服务工作,兼顾多方利益,实现公司、经销商、用户的多方共赢。刘主席表示,改革开放30多年来,我们解决了人们对量的需求,从长远的发展来看,需要我们跳出行业局限,打造优势品牌,真正给行业提供一条巨大的金光大道和出路,真正使行业、产业、企业能够脱颖而出。作为水产行业的龙头,通威也应该率先垂范和积极实践。

刘主席强调,通威的愿景是"为了生活更美好",这包括对社会、客户、经销商以及所有的通威人,并希望上至公司总经理,下到每一位业务人员都有正常的生活,都有强大的动力和有效地组织开展工作,让每一位通威人在任何一个地方都可以骄傲地认为我们的工作有成就,并在方方面面都是美好的,真正诠释通威的企业愿景:为了生活更美好。世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源公司的打造成型,能让通威人真正可以为自己骄傲。刘主席指出,所有的暂时不理解都会让我们更加辛勤地付出,付出以后逐渐地理解,一定换来加倍的回报,所以今天大家都值得真正地、紧紧地拥抱,因为我们面临的是同样的问题,需要我们共同推动解决。

本届年会还邀请了中国人民大学金融证券研究所首席咨询师、中旭商学院(中旭文化网)高级讲师、企业战略和市场营销专家施炜老师对参会人员开展管理思想和营销策略的培训,施老师的睿智观点和精彩演讲赢得在场学员们的阵阵掌声。

本届年会精彩不断,亮点纷呈,并始终贯穿全程,精英篮球赛、营销口号大比拼、辩论赛等活动激发了参会代表的无限激情。年会会务组还特地联系遍布祖国大江南北的各家分、子公司,录制开幕式视频短片,生动展现了一线市场工作的苦乐与收获。本届年会还首次使用视频在线直播,股份各分、子公司实时观看,场内外形成了良好互动。

(详细报道见专刊)

通威集团举行2014庆圣诞迎元旦嘉年华派对

本报讯(见习记者 徐代军)"10、9、8、7、6、5"伴随着主持人带动现场观众倒计时计数,欢快的乐曲萦绕在灯光绚丽、色彩斑斓的舞台间,集团2014庆圣诞迎元旦嘉年华派对在万众期待中拉开了帷幕。集团祥玉娇常务副总裁,股份严虎总裁,股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文等领导莅临现场助阵。

"今晚呀,我们相聚,首先是不是该展示一下大家的'Model'呢?"在主持人一番深情的"告白"之后,凝聚了集团各板块员工心血和智慧的第一章节节目——团队服装秀闪亮登场。

顿时,在劲爆的音乐、炫美的灯光映衬下,阿凡达穿越深邃的历史时空向现场观众迎面"飞"来;正在去往西天路上,一路传播中土文化的唐僧师徒拿着禅杖、挥舞着金箍棒、扛着钉耙,特意折道来恭贺嘉年华派对;清正廉洁的包公更是携元芳大哥、天仙姐姐等一众文化名人千里辗转,上台比拼……一盘洋溢着青春,释放着激情,追赶着朝气的"开胃菜"搅动着现场观众的味蕾。欢呼声、尖叫声、喝彩声此起彼伏。

尝过了"开胃菜",就轮到"正餐"上桌了。首先进行的是才艺展示,各板块的代表按照事先准备好的节目顺序依次上场表演。

"你幸福吗?"当表演小品的"记者"采访在场的观众时,大家异口同声地说,"我们很幸福,因为我们都是通威人"。其实,幸福的定义很多。大到拥有一份让人为之终生奋斗的事业,小到一声问候,都是幸福,尤其是在通威这个大家庭,"我们很幸福。"

在幸福的回答过后,集团2014庆圣诞迎元旦嘉年华派对又给现场观众安排了近距离参与《非诚勿扰》的机会。忸怩着婀娜多姿的身躯,迈着小碎步,五位国色天香的佳丽,手拿心形灯,摆着各种pose隆重登场。"今天这个征婚啊!一定要高帅富,什么屌丝啊!什么......"在佳丽自爆招婿标准之后,上台来征婚的"官人们"着急了。其中,一位"大人"更是直言"伤不起"。在一番深情的表白之后,佳丽们都"不屑"。此时,台下的观众着急了,纷纷喊出:嫁了吧!嫁了吧......

之后,嘉年华派对进入了现场技艺PK的环节。"下面这个节目,我们要在一分钟之内转呼啦圈的同时别回形针,谁转的圈数多,别回形针的个数多,谁就是冠军"。在主持人简明扼要地讲解了规则之后,集团各板块的代表迅速地动了起来,转圈、别针、数圈数。在台下观众的注视中,来自股份总裁办的代表以别了12颗回形针,转了143圈的成绩胜出。

最后,经过现场评选,股份市场和生产体系、股份总裁办和发展、证券、监察体系获得了最佳表演奖,股份原料和实业体系摘走了最佳团队奖,最具个人创意服装奖由来自股份证券部、通威实业等板块的4位选手共享。

据悉,除了以上闪耀全场的节目之外,嘉年华派对还准备了歌曲对唱、民俗舞蹈等别具一格的节目,让全场观众度过了一个愉快的圣诞之夜。

西藏自治区政协副主席白玛才旺考察通威

本报讯(通讯员 廖四全)12月13日上午,西藏自治区政协副主席白玛才旺一行六人访问集团管理总部,股份严虎总裁等热情接待并座谈。

白玛才旺主席一行在严总的陪同下,参观了通威荣誉室并饶有兴致地听取了通威三十多年来兴企、治企、强企及发展历程的介绍,对通威稳健快速发展三十余年所取得的成就表示钦佩。在随后召开的座谈会上,严总向白玛才旺主席一行重点介绍了通威股份的发展历程及近年来的良好发展势头,并就白玛才旺主席对通威的关心支持表示感谢。集团副总裁胡荣柱就通威光伏产业的发展进行了介绍。

白玛才旺主席在听取汇报后,对通威三十余年的发展和取得成绩给予高度评价和认可,对通威今后的发展充满信心,并简要介绍了西藏近年来的经济快速发展,同时诚邀通威参与到西藏的农牧业与光伏产业的发展中。

通宇物业传递正能量

本报讯(通讯员 倪静)为丰富员工业余文化生活,增进公司各部门员工之间的友谊,营造积极、健康、向上的正能量氛围,12月13日,通宇物业举办的以"加强团队凝聚力,激扬青春正能量"为主题的趣味运动会在成都举行,将公司开展的"正能量"活动进一步深入推行。通威置业总经理高文阁,通宇物业总经理孙斌、副总经理崔维顺与通宇物业全体员工参加活动。

本次活动共进行了3项比赛,分别为"水果连连看"、"羽毛球"和"拔河"。比赛以小组为单位,采取小组积分赛制,决出团体比赛第一名。通过平均分组,分别组建"飞龙队"、"飞虎队"、"牛人队"、"快船队"4支队伍参加比赛,出场近50人次。

整个赛事,运动员们个个精神抖擞、奋勇拼搏,向最后的胜利发起冲击,而各队的拉拉队员也热情高涨,为自己的队伍加油助威。一轮又一轮的比赛,激烈、热闹非凡,经过长达四个小时的激烈角逐,最终"牛人队"获得了小组第一名。接下来,伴随着激昂有力的《通威之歌》大合唱,通宇物业副总经理崔维顺宣布本次"正能量"传递活动圆满结束。

此次"正能量"传递比赛活动,充分体现了通威人顽强的意志和拼搏精神,不仅让员工感受到了团队的力量,也促进了员工相互之间的交流与沟通,增进了友谊,为更好的开展今后的工作,奠定了坚实的基础。

刘汉元主席出席省委经济工作暨城镇化工作会议

本报讯(通讯员 冯畅)12月21日至22日,省委经济工作暨城镇化工作会议在成都金牛宾馆举行。中共四川省委书记王东明,省委副书记、省人民政府省长魏宏、中共四川省委常务副书记柯尊平等出席会议。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会议。

王东明书记在会上发表讲话,深入贯彻落实党的十八大、十八届二中、三中全会精神和中央经济工作会议、中央城镇化工作会议精神,分析经济形势,总结今年经济工作,明确了明年经济工作总体要求、主要任务和需要把握的重大问题,部署当前和今后一个时期城镇化工作。魏宏省长在讲话中阐述了明年经济工作的主要预期目标和政策取向,对明年经济工作作出具体部署。

会议认为,一年来,面对严峻复杂形势和特殊困难,省委、省政府带领全省人民认真贯彻中央决策部署,坚持以党的十八大精神统揽全省工作,在深化省情认识的基础上进一步理清了发展思路;面对重大自然灾害等特殊情况,保持专注发展定力,及时组织开展"实现伟大中国梦、建设美丽繁荣和谐四川"主题教育活动,集中举办一系列投资促进活动和重大国际性展会,对内提振士气,对外展现四川依然美丽、安全、充满活力的良好形象;沉着应对经济下行压力,有针对性地制定实施一系列稳增长的务实举措,有效防止经济过快下滑,实现经济社会发展稳中有进、稳中向好;始终把人民群众利益放在第一位,扎实做好保障和改善民生工作,解决了教育、住房、社保等方面一系列重大民生问题;集中力量打好扶贫开发攻坚战,在帮助贫困群众脱贫致富上取得新进展。这些成绩的取得,是中央科学决策、正确领导的结果,是全省干部群众迎难而上、拼搏实干、共同奋斗的结果。

会议强调,做好明年经济工作,必须用改革统领经济社会发展全局,坚持科学发展、加快发展的工作指导思想,深入实施"三大发展战略",充分释放改革动力,挖掘经济增长潜力,保持转型发展定力,全面激发市场活力,着力保障和改善民生,促进全省经济持续健康发展、社会和谐稳定。最核心的是要坚持稳中求进、改革创新,统筹稳增长、调结构、促改革、惠民生,努力使经济发展更有活力、更有质量、更有效益、更有后劲。

省委经济工作暨城镇化工作会议现场

通威股份总部2013泰国游圆满结束

本报讯(通讯员 郭峥)为庆祝通威成立三十一周年,让员工共享2013年高成长业绩的果实,在管理总部相关领导的亲切关怀下,股份总部于10月、11月分批组织全体员工赴泰国旅游。

据悉,本次旅游线路分为两条。一条为拥有迷人风光,号称"安达曼海上的一颗明珠"的普吉岛;一条为泰国首都曼谷、度假胜地芭提雅。

从10月17日第一次发团到11月29日最后一次出团,共计出行8批次,现已圆满结束。在旅游过程中,员工们不但领略了南亚浓郁的异国风情,而且还开阔了眼界,增长了见闻。

温暖的沙滩、万千的佛像、棋布的小岛、迷人的海天,既让员工放松了心情,又让员工获得精神享受。尤其是在旅游活动中,员工们互帮互助,始终以团队为先,展示了通威人良好的精神风貌,在点滴之间,汇成了通威人在旅行路上的亮丽风景线。

创新变革谋发展 聚势聚焦创辉煌

通威"池塘养殖水质改良关键技术与应用"成果鉴定会成功召开

本报讯(实习记者 付军洋)12月30日下午,通威股份"池塘养殖水质改良关键技术与应用"项目成果鉴定会在成都成功召开。股份总裁助理兼技术中心办公室主任刘辉芬,国务院特殊津贴专家、项目组负责人、股份设施渔业工程研究所所长吴宗文以及项目组全体成员参加了鉴定会。

成都市科技局农村处处长夏北川、省科技厅农村处副处长杨光垚、省科技厅成果处调研员史擎、省畜牧食品生产科教处李素莲出席本次鉴定会。

与会领导和专家首先听取了课题组对"池塘养殖水质改良关键技术与应用"的详细汇报,并审阅了项目的相关资料。专家们对吴宗文老师所带领的项目组取得的成绩予以了高度肯定,并经过交流、研讨,对项目提出了宝贵的调整意见,并建议项目组完善相关技术标准制定,加快技术成果转化与推广。

鉴定委员会专家一致认为,通威股份"池塘养殖水质改良关键技术与应用"项目的成果拥有多项技术创新,成果总体水平达到国际先进,为我国池塘健康养殖提供了重要的技术支撑,对于我国水产养殖事业特别是池塘养殖的健康可持续发展意义深远。

"池塘养殖水质改良关键技术与应用"项目由通威股份技术中心设施渔业工程研究所研发。该项目根据不同池塘环境条件,率先研究提出了池塘污物聚集技术、底排污技术、固液分离技术,并配套研究提出了池塘复合均衡增氧技术、湿地净化与处理技术,有效改良了池塘养殖水质,提高了养鱼产量,实现了节能减排。目前,该项目已取得实用新型专利授权2项、受理发明专利1项,发表论文6篇,项目成果已在四川、重庆、湖北、湖南、江苏、广东等6个省市进行了示范推广,取得的经济、社会、生态效益显著。

通威"池塘养殖水质改良关键技术与应用"成果鉴定会现场

匈牙利水业专家团队访问通威

本报讯(通讯员 熊雅鸣)根据省科技厅《关于请协助接待匈牙利代表团的函》的指示,为推进国际科技交流合作,展示通威在环境保护与资源综合利用等方面的研究成果。11月27日,通威环保渔业工程研究室(吴宗文项目组)与匈牙利水业集群、BAY研究所专家在省环保厅就"渔业工程设施研究以及养殖水域环境保护"问题进行了座谈交流。

会谈中,项目组向与会专家作了题为通威"投饵网箱鱼粪回收系统"、"池塘底排污系统"、"电化水技术"研究与应用的英文专题报告,双方就相关技术问题进行了深入探讨。会后,在项目组负责人、国务院特殊津贴专家吴宗文研究员等陪同下,省科技厅相关负责人和匈牙利来访客人考察了通威环保渔业工程示范基地——双流万福特种繁育场。在示范基地,项目组现场演示了"池塘底排污系统",并介绍了配套的"鱼菜共生系统"以及成果的环保应用效果、养殖户收益情况等,受到匈牙利客人高度赞赏。

期间,匈牙利水业集群主任Mr.Róbert FORINTOS表示,通威环保渔业工程设施技术已走在世界相关领域技术前沿,对于一个研究水处理技术的单位有很好的借鉴意义,他表示愿为推动通威股份与匈牙利有关方面进行技术交流搭建合作平台,并诚挚邀请通威赴匈牙利进行相关方面的考察,增进相互的信任与了解,推动国际科技合作项目的开展。

喜获行业十大科技进步奖
通威“365”模式助推服务营销

通威股份《池塘“365”高效健康养殖模式》荣获2013年中国畜牧饲料行业“十大科技进步奖”

“365”模式核心团队留影

本报讯（通讯员 帅柯）12月7日–8日，第十届中国畜牧饲料科技与经济国际高层论坛暨中国林牧渔业经济学会饲料经济专业委员会十周年庆典在上海佘山隆重召开。农业部畜牧业司副司长杨振海、全国畜牧兽医总站站长李希荣、美国饲料工业协会会长Jeff Cannon等1000余人出席大会。大会对荣获2013中国畜牧饲料行业“十大科技进步”、“十年持续成长”、“最具投资价值TOP10”三大奖项举行了盛大的颁奖典礼。通威股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文主持的“池塘365高效健康养殖模式”项目获得“十大科技进步奖”。

“池塘365高效健康养殖模式”是针对我国淡水池塘养殖中内源性污染严重、养殖方式单一、生产力水平不高及经济效益徘徊不前等状况，在技术中心水产研究所、设施渔业工程研究所、动物保健研究所等部门最新研究和大量推广应用成果的基础上提炼出来的可提高养殖效益和环保效益的创新水产养殖技术。

该技术从2012年开始在全国全面推广应用，取得了很好的经济效益和社会效益。仅2013年，通威股份就分别在四川、湖北、广东、河南、天津、江苏等20多个省市举行通威“池塘365高效健康养殖模式”大型推广会30余场，小型会议200多场，听众30000多人次。该技术充分体现了通威“技术引领、营销争锋”的主题，为公司在新时期的成功转型奠定了坚实的技术基础，更为整个水产饲料行业的可持续发展做出了积极的贡献。

□ 新闻链接

“365”池塘高效水产养殖模式

一、“365”的数字意义

365：暗合一年365天，指一个养殖年周期，周而复始。

3：指混养，选择3类不同作用的水产动物养殖在一个池塘系统。

6：指综合利用6个高效环保养殖关键技术。

5：指养殖增效50%。

二、选择3类不同作用的水产动物养殖在一个池塘系统

“养殖在一个池塘系统”主要指放养时的设计，更包含到养殖结束的全过程系统。不仅在放养时要有针对性地调整“3”，而且在养殖过程中还要合理、均衡出鱼，规划出整个养殖期三类鱼合适的出塘时间、规格和比例。在每一个养殖周期，建议根据上一年养殖成效的分析、下一年的行情预测及鱼价波动等，来综合改进三类鱼的放养和养殖。

三、综合利用6个高效环保养殖关键技术

（一）精准组合投喂；（二）均衡增氧；（三）藻菌调控；（四）鱼病防御；（五）一技术；（六）底排污。

四、增效50%

在目前常规养殖品种比如草鱼、鲤鱼、鲫鱼的主导区域，亩利润一般集中在1500–3000元之间。只要采用“365模式”，放好和养好3类鱼，综合利用上述6个技术，提高了产量、肉质和鱼价，降低了单位成本，全程全池饲料系数下降0.2以上，亩利润就可增加50%以上。只要每一年能将养殖利润不佳的后1/3养殖区域的利润提高50%，则可稳固地、快速地扩大效益稳定的养殖区域，促进渔业的稳健发展。

通威股份启动 ERP3.0系统一期推广

本报讯（通讯员 刘功萍）按照刘汉元主席对公司管理标准化、流程化的系列要求，结合公司发展实际，2013年通威股份启动了ERP3.0项目的建设。据悉，ERP3.0系统采用基础数据集中化管理维护，实现了各类业务的统一性、规范性。尤其是公司管理层可实时提取各公司的相关业务数据，并对有关数据进行汇总分析。

作为中国饲料行业的龙头企业，近几年，通威股份一直在尝试各种管理的创新与变革。2013年初，股份在旺季首选了川内五家分、子公司作为ERP3.0系统的试点单位，并在经过4个月的试运行以后，对有关方案、功能进行了优化完善。

12月2日，在经过业务方案研讨、基础数据收集、用户操作培训等一系列的准备工作后，股份四川片区、重庆片区、鲁豫片区、北方片区、江浙片区、江淮片区、厦门片区、淄博片区等33家进行一期推广的分、子公司按照既定的系统切换方案，正式在新系统中开始了相关业务的操作，标志着通威ERP3.0系统进入了一期推广阶段。

在ERP3.0系统试运行情况汇报会上，刘汉元主席通过听取实际业务操作的汇报，对新系统的运行情况有了深入了解。刘主席指出，ERP3.0系统的开发要对集团业务的快速发展起到支撑和规范作用，实现管理的科学化。

通过对试点公司相关业务岗位实时数据的查询和BI报表使用的展示，刘主席对新系统寄予了厚望，同时要求ERP3.0系统项目组要理清并区分正常的需求和非正常的、平时所谓灵活性的坏习惯引起的需求，只能对正常的可以固化的需求做出响应并进入系统。此外，刘主席指出，ERP3.0系统需要对内部的成本核算、客户折扣折让方面的管理，按标准进行规范，并用统一、刚性的方式去约束。

通威实业强化员工培训

本报讯（通讯员 何玲）遵循管理总部倡导打造“学习型组织”的号召，通威实业一直非常重视员工培训，将员工培训工作提到人才储备的战略高度。2012年购买业务技能书籍，建立员工“学习园地”之后，引导员工主动学习，2013年又利用淡季时节大力开展员工培训，提升员工职业素养和业务技能。

通威实业充分利用内部资源，根据原料采购体系的业务特点，发动各部门，自行创建了通用类的培训课程《商务礼仪》、《有效沟通》，以及专业类的培训课程《采购及采购计划》、《采购合同及物流管理》、《原料品质控制及原料区域特点》、《从财务角度看降低采购成本》、《采购关键点的经验总结》、《商务谈判》、《阳光采购心态》等十几门内训课程，并在各部门精选了培训讲师，组成了由十四名人员构成的内部讲师队伍，每周举行两次培训，并在培训后进行随堂测试，考察参训人员对知识点的掌握情况。

除了内训之外，通威实业还积极与外部的专业培训机构取得联系，在淡季组织今年新入职的采购人员参加川大的《高效采购与供应商管理》，组织骨干人员参加《团队建设员工管理与高效执行力》，并组织人行部人员参加《办公室行政管理综合技能提升》培训。

通过有组织、有计划地内培、外训，通威实业不仅提升了员工专业技能，还培育了一支精干的讲师队伍，给员工提供了总结和传递经验的舞台。

股份信息部举行网管培训

本报讯（通讯员 王辉）为提升网管员的技术水平，股份信息部于12月24日–26日在管理总部举办了为期3天的“通威股份2013年度网络管理员培训会”。股份信息总监周勇、信息部部长饶勇到会并讲话。

据悉，此次培训会以讲师授课、学员练习的方式为主，着重让学员了解ITIL服务管理的思想、EBS业务系统基本环境的准备要求。同时，通过培训，要求学员要熟练掌握电话会议和视频会议的组织方法及网络基本故障的解决方法。

股份检测中心获水质分析大比武优秀奖

本报讯（通讯员 焦宝玉）12月12日全球水质分析仪器的领导者美国哈希公司组织了哈希水质分析大比武（重庆站），股份检测中心焦宝玉参赛，取得了比赛优秀奖。

启动于今年6月初的池塘生产力研究项目正紧张有序地开展工作，其中检测中心承担了水质及池塘底泥检测任务，引入了全球最先进的美国哈希水质分析仪器，检测项目多达35项。哈希作为水质检测分析领域主导科技企业，国内外用户众多，仅DR890型用户数就达9万个，涵盖环境监测、污水处理站、自来水厂、疾控中心。参加这次比赛，既是一次技术考核，也是一次很好地与同行交流经验的机会。参加复赛总人数为25人，来自污水处理、化工、自来水等各行业，比赛分为实验考核和抢答环节，使用仪器为哈希最新产品DR3900及2100Q。比赛中，检测中心人员发扬通威人的拼搏精神、精心操作，按比赛要求有效完成全部检测项目。其中COD、氨氮、六价铬标准答案分别为50、10.00、0.500mg/L，测试结果为50、9.93、0.512mg/L，最终获得哈希大比武本次重庆站比赛优秀奖。

又讯（通讯员 赵艳）12月13日英国FAPAS机构的中期评估报告显示：通威股份有限公司检测中心顺利通过了2013年10月英国FAPAS组织的鱼肉中孔雀石绿、结晶紫含量的能力验证（可以称之为分析领域的奥林匹克比赛），隐性孔雀石绿、孔雀石绿总量、结晶紫、隐性结晶紫和结晶紫总量五项结果全部合格。此次能力验证共有83个实验室参加，其中75个实验室在规定时间内提交结果。在75个提交结果的实验室中，五项指标结果全部满意的仅有28家，合格率为37.3%，通威股份检测中心是其中之一。结果再次表明股份检测中心在水产品、肉制品、饲料的药残检测能力、检测水平方面完全满足国际权威机构要求，已达到世界一流水平。

股份检测中心一直视检测的准确性如生命，为了提高实验人员的检测能力，一方面加强日常管理，通过CNAS国家实验室认可；另一方面斥巨资积极组织人员参加各种国际、国内能力验证活动。2013年3月参加了辽宁出入境检验检疫局检验检疫技术中心组织的食品中沙门氏菌定性测试的测量审核；2013年4月参加了英国FAPAS组织的罐装肉中水分、灰分、总脂肪、氮、钠、氯含量的能力验证实验，均取得了满意结果。

成绩的取得离不开刘主席的关心与支持、全体通威人的理解与协助。检测中心一定会继续视检测的准确性如生命，继续提高实验人员的检测能力，充分满足分、子公司的检测需要，同时为公司通威鱼、金卡猪等食品和饲料的质量安全保驾护航！

提升管理水平 助力生产经营

股份财务、品管系统召开2013年负责人培训

本报讯（通讯员 何雨蓉）12月17日–20日股份财务部在广东组织召开了为期4天的财务负责人培训，总部及分、子公司财务负责人100余人参会，股份严虎总裁，股份副总裁、广东片区总裁兼广东通威总经理郭异忠，股份财务总监袁仕华、审计总监叶兵及财务部部长宋枭等领导参会并讲话。

本期培训的主要内容包括零现金业务交流、管理经验交流、担保业务交流、税务筹划与风险管理、高效沟通培训及审计和监察交流。

严总对2013年行业发展情况及公司经营情况进行了总结，并结合三年不变的经营方针对近期公司的发展战略进行阐述，最后根据公司营销转型的战略方针对财务负责人的工作提出了更高的要求。

培训期间，股份财务部对2013年的财务工作做了全面总结，并针对应收账款控制风险方面做了案例分享，同时利用晚上时间对应收账款及财务负责人考核进行了充分讨论。本次培训还邀请外部老师针对高效沟通和企业所得税筹划与风险控制进行培训，使大家在高效沟通及企业所得税税收管理方面受益匪浅。

分、子公司财务负责人在培训最后一天进行了财务知识测试，所有考试人员均通过考试。其中，宁夏通威晏涛荣获一等奖，四川通威胡琳、河南通威王统君、山东通威刘在玉荣获二等奖，海南通威赵仁杰、黔西通威王定山、巴大宝鼎陈拥军、新太丰农业袁勇、武汉通威蔡美勇、越南通威黎中洋荣获三等奖。

股份品管系统培训会在德阳召开

本报讯（通讯员 易劲松）为全面把握“聚势聚焦，执行到位，有效经营”的工作理念，践行“为了生活更美好”的通威愿景，不断提升通威品牌的质量、美誉度与影响力，12月9日–13日，股份品管部在德阳组织召开了股份2013年品管系统负责人培训会，股份各分、子公司品管经理、经理助理近80人参加了培训。股份严虎总裁、股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文亲临会议现场并发表了重要讲话。

严总指出，品牌是产品不断提升自身价值，实现创造更多价值的基础，做好品管工作对于公司的发展来说，意义重大。随着市场的变化，品管系统要有更多出色出彩的工作思路与方式方法涌现出来，让品管系统为股份的发展再立新功。此外，严总还强调，品管人员要适时适度的根据公司的发展需要，转变品管工作思路，提升品质管理工作的质量。

王总强调，品管人员要努力学习标杆企业的先进品管经验，并结合通威品管的特点，创造性的探索出一条适合通威发展的品管之路，让通威的美名传遍祖国的大江南北。

通威股份2013年品管系统负责人培训会

股份品管系统培训会合影

据了解，本次培训主要对股份公司2013年的品质管理工作进行了梳理、盘点和反思，在梳理中发现不足、在盘点中找出差距、在反思中谋求新思路。培训期间，总部品管部对2013年品管工作进行了全面总结，并对2013年品管工作的一些典型案例进行了深度剖析，同时与会人员利用晚上的时间进行了充分讨论，明确了2014年品管工作的重点。

此次培训，还邀请股份总裁助理刘大平、水产研究所所长高启平、畜禽料研究所所长程远芳及部分营养师参加，他们分别从过程精细化管理、配销差率的控制、饲料加工工艺对颗粒饲料产品品质的影响、特种料品质控制关键点等方面对品管人员进行了系统、专业的培训，让参会人员受益匪浅。

此外，在股份人力资源部的大力支持下，本次培训会还邀请了知名培训师重力给股份各分、子公司的品管部经理讲解了如何进行高效沟通。

■ 通威股份正能量标兵风采展示

传递正能量 携手创辉煌

编者按：通威正能量标兵不畏困难、乐观坚韧的品质充分诠释了正能量的内涵，他们的精神营造了团结向上的工作氛围，他们的行动更是感染了全体通威人。

姓名：蔡明琰

职务：天门通威财务部出纳

入选理由：不怕辛苦 工作主动 积极学习

蔡明琰

从仙桃通威的筹建到天门通威的正式成立，生活及工作环境一直比较艰苦，但她不怕苦、不怕累，在较短的时间内适应了工作环境，快速进入工作角色。

对于财务部的工作，她一直严格要求自己，在人员紧张的情况下能主动承担工作，抗压性强，并能认真及时地完成各项工作。天门通威是新建公司，新员工较多，公司的内部控制和管理制度相对比较薄弱，除了要掌握财务部工作以外，她还要了解其它部门的工作，在财务经理的指导和各兄弟公司的帮助下，她根据公司的情况制定了各项业务流程，进一步完善了管理制度，并不厌其烦地对新员工进行讲解。

姓名：谢杰

职务：春源食品财务部会计

入选理由：铁面无私 细致入微 坚持不懈

成都春源食品有限公司 CHENGDU CHUNYUAN FOOD CO.,LTD.

谢杰

她在费用的核算方面严格要求自己，根据公司的规章制度，严格财务纪律，以“细”为起点，做到铁面无私、细致入微的审核各类原始单据，发现问题及时纠正。并能准确无误对费用进行归口，为公司各项费用的对比分析打下了良好的基础；在日常成本核算中，每天提供毛差经营分析报表，为公司的生产经营分析提供有力数据支持，负责进销存中的基础信息维护及与财务软件的对接，及时对固定资产系统数据进行更新、对相关核算信息进行维护；协助外部审计报表的填报，提供内部审计、监察所需资料。每月按时提供准确的经营分析基础数据、负责会计报表及其附注以及相关管理报表的编制，并及时交财务经理审核上报，没有出现任何差错。

姓名：朱鸿

职务：河南通威水产料部雁鸣湖营销代表

入选理由：面对不利形势 积极付出

朱鸿

2012年，朱鸿完成销量为5949吨，收入也在全公司业务员中排名第一。

2013年，他准备再提高10%到20%的市场占有率。但由于客观原因，他今年整体销量下滑20%左右。截止9月底，他已经销售饲料4830吨，这在别的市场也许是个相当不错的成绩，但对于他来说，2013年销量是以去年实际销量为基础制定的，收入全年拉通也只有去年的一半，面对客观情况、严峻形势他有时还要倒贴跑市场。面对巨大的付出，收入悬殊这种情况，他坚毅行动，努力工作，同样保障了该片市场占有率的攀升以及销量第一。这何尝不是正能量的另一种表现呢？一份坚守，一份执着，他做出了表率。

姓名：晏水全

职务：淮安通威人行部治安队长

入选理由：爱岗敬业、以身作则

晏水全

他二十年如一日，高度敬业地工作，从不碰触通威高压线，持续传递正能量。他是通威一块砖，哪里需要往哪搬。二十年来，他始终自觉遵守规章制度，严格履行岗位职责。

每当遇到过磅误差他总在第一时间及时向上级反映并协助查找原因，确保无误才放行；他认真负责、查缺补漏，将出错率降到最低；他严格要求自己和治安队员，要以身作则，恪守通威规章制度。

姓名：李福强

职务：惠州通威水产料部销售主任

入选理由：爱岗敬业 不怕险阻

李福强

自2013年3月加入水产料部负责东莞市场，他遇到过困难和挑战，但始终以积极的心态主动出击，不断证明、实现自己的价值。

他凭着对工作的敬业精神，在不断坚持和努力下，半年时间里成功争取了多名原海大经销商，同时他以其专业技术及工作热情成功地开发了养殖户40多位，并将他们迅速培养起来成为公司的专销客户。他随时随地深入养殖户，把服务工作深入鱼塘，对重点户将方案执行到位，当地养殖户都亲切称他为李老师。

姓名：陈铭斌

职务：揭阳通威生产部二车间电工

入选理由：顾全大局 积极奉献 不怕辛苦

陈铭斌

他在工作中严格遵守公司的各项规章制度、严格要求自己，从不迟到早退，敬业爱岗，始终以饱满热情迎接每一天；始终以100%的状态对待工作；对待同事尊重、理解、关心。

在揭阳海壹和揭阳通威两家公司合并过渡期间，他能顾全大局。无论是一车间还是二车间，只要有需要，白天黑夜，随传随到，任劳任怨，并且力争短时间、高质量解决问题。

新楼各部门办公室需要改装电源、布网线等，在时间紧、人手少的情况下，他连续2个晚上加班至深夜，很好地完成了这项工作。

姓名：冉茂平

职务：廊坊通威市场部业务员

入选理由：工作认真负责 全心为客户服务

冉茂平

他负责廊坊通威基地市场的猪料销售工作，通过其高度负责的工作态度、坚持不懈地努力，该基地市场猪料销量在廊坊通威一直遥遥领先。他任劳任怨，工作重来没有丝毫的马虎，从不向公司“等、靠、做”，始终做问题的终结者。9月10日下午5点接到用户赵忠诚的投诉，他没有片刻停留，马上赶往猪舍，详细地了解了情况，立即研究解决办法，并协助用户进行配药、喂药。2天后病情得到了改善，他用自己的行为在用户的心目中很好地树立起了通威的品牌形象，他的这种认真负责的工作态度值得每一位通威人去学习。

姓名：杨冬梅

职务：南通巴大市场部服务代表

入选理由：早出晚归开出新市场

杨冬梅

最初接触水产饲料销售，她缺乏水产饲料的相关知识，但她善于学习、吃苦耐劳，不断填补自己的盲区。她作风顽强，巾帼不让须眉，在姜堰片区时经常骑着摩托车早出晚归，通过她不懈的努力，终于让这片本来空白的市场迅速有了起色。很多时候她都是早上4点半出门，晚上7点左右返回住处，虽然感到很累，但她非常欣慰，她说：“看到经销商和养殖户们稳定下来了，自己的心也稳定了，苦了累了都值了。”

姓名：黄安君

职务：沙市通威生产部车间巡视工

入选理由：吃苦耐劳 踏实主动 乐于奉献

黄安君

他，简单、平凡，就像一粒沙子，静静的待在某一个角落，没有人会注意，但他却用另一种方式让人们认识并了解。

从进通威的那一天起，他就一直在自己的岗位上默默地工作，每天要在车间巡视无数次，哪些设备出了什么问题，他会先根据自己所了解的情况去进行分析，然后自己解决，如果自己解决不了的，他会记下来，第一时间去交给机修工并协助处理。任何情况下看到他，衣服总是被汗水浸湿，他忙碌的身影总是出现在车间的每一个角落，在他所在班组工作期间设备是很少出现故障，这些都跟他认真负责的工作态度是分不开的。

笑口常开

●A：“听说我们的祖先那时没有电，没有电视，没有电脑，更没ipad，他们怎能生活下去呢？”

B：“所以他们都死了呗。”

●闲来无事，苏轼去金山寺拜访佛印大师，没料到大师不在，一个小沙弥来开门。

苏轼傲声道：“秃驴何在？”

小沙弥淡定地一指远方，答道：“东坡吃草！”

●阿呆下班路上见一男子欲跳河轻生，赶紧劝阻，男子痛哭道：“你让我死了吧，我几百万都打水漂了……”

话音未落，阿呆跳进了河里……

●和同事聊天，说他一个老领导在他结婚的时候说，结婚了要学会一些生活技能。

他茫然地说：“要学什么呢？”

领导说：“我当年结婚后家里的家务都是我包了，每次洗碗不管干净不干净先不小心摔几个，洗衣服不管多少先放个半包洗衣粉，炒菜的时候放盐最少放两勺，坚持一个月以后你就不用做家务了……”

领导不愧是领导。

●加油站女营业员：“先生，请问几号？”

顾客：“8号”。

女营业员：“不是问你今天几号”

顾客：“那你问的是哪一天呢？”

女营业员：“我是问你加什么油。”

顾客：“汽油。”

女营业员：“几号的汽油啊。”

顾客：“就今天的吧。”

女营业员：“你特么的SB吗？”

顾客：“不是啊，你问这个干什么呢？”

●给一个单位送鲜花，前台妹子非常漂亮，旁边一水壶翻滚着冒着气，我怜惜道：“美女，你烧的水开了！”

美女捂嘴笑出声了，我又关切道：“你可小心了，别给烫着！”

美女笑得不行，我在想她是不是看上我了，心里各种美！后来才知道，原来那个水壶名叫加湿器。

●以后找我有事直接说事，别总问我在不在，在不在，你说让我怎么回答你？

我说在，你跟我借钱咋办？

我说不在，你请我吃饭咋办？

我说在，没好事咋办？

我说不在，有好事落下了咋办？

所以有事直接说！这样我好知道我在不在！

●刘大妈一早出门买菜，一下楼就晕了……

周围云雾缭绕啊。她抱怨了句鬼天气，正犹豫还去不去，忽听一阵敲击声，浓雾里走出了隔壁楼门的李瞎子。

李瞎子：“是刘大妈吧，买菜去啊？”

刘大妈：“雾霾太大都看不清道儿了，正犹豫呢。”

李瞎子：“甭犹豫，跟我走吧，道儿我熟。”

刘大妈乐了，冲楼上喊：“还有谁想去买菜？李瞎子给带路！”

●一妹子大冬天的买冰棍吃，3块5一个，妹子给了5块，店主找了1块给她。

她问：“是不是少找了？”

店主：“冻过的，是要贵些。”

妹子回了句：“那你给我拿个没冻的！”

●正给孩子开家长会呢，我坐最后一排后门口，学校广播在播放校长发言，我在下面用手机看书。

突然，女儿班主任来到后门口，我下意识地把手机往抽屉里塞，一下掉在地上了，同桌和班主任看着我意味深长地笑了。

唉，我都毕业10多年了，这是落下病根了吧？

●老师在讲台上：“成功是靠1%的天分和99%的努力才取得的！”

听得底下的同学直点头。

“小胖同学，你点头表示你已经明白了。你能跟大家说说吗？”

小胖同学站起来了：“是的，我爸说了，我家祖宗三代没有出现过胖子。也就是说，我没有长胖的天份。但是，凭着后天的努力。我成功了！”

●为了早日拿到驾照，领导帮我找了个私人教练。连续练了几天后。教练说：“小刘，天挺冷的，你休息一天吧。”

我充满斗志地回答：“教练，我不冷，也不累。”教练看了我一眼，再劝：“我们休息一天吧。”

我依旧热情满满地回答：“教练没事，我真不累。”

最后教练沉默了几秒，用哀戚的语气说：“要不让我休息一天吧！”

●我：“你这是在给谁上香？”

室友：“前女友。”

我：“擦，人家又没死。”

室友：“走的时候，她给我留了一句话：就当我死了！”

乐山市人民政府市长张彤深入永祥多晶硅调研时指出

坚定信心 迎难而上

冯德志董事长（前左二）向张彤市长（前左三）介绍项目推进情况

本报讯（通讯员 罗琳）12月18日下午，乐山市人民政府市长张彤莅临犍为调研永祥多晶硅时强调，要紧紧围绕提升区位优势和促进产业发展，加速项目建设，推进“两化”互动，收好官，起好步，再攀新高。市政府秘书长袁加乐及相关部门负责人随行，中共犍为县委书记陈长明、县长陈建东陪同。

永祥股份董事长冯德志及指挥长李斌等热情接待。

冯董事长对项目推进情况及光伏产业现面临的困难向张彤市长一行进行了详细汇报。张市长指出，光伏行业现面临极大困难，希望公司坚定信心，通过不断优化工艺、降低成本，迎难而上，为地方经济建设做出应有的贡献。

五通桥区人大代表团考察永祥股份技改项目

本报讯（通讯员 毛翔）12月24日下午，五通桥区人大常委会主任徐林和区人民政府副区长王文波带领区市人大代表团，在公司董事长冯德志、总经理王晋宏等领导的陪同下，到四川永祥股份有限公司“30万吨/年聚氯乙烯和30万吨/年烧碱节能减排技改项目”现场，实地调研公司在建工程项目建设情况。

中共乐山市人大常委会副秘书长宿光华、市人大常委会研究室主任罗兴林、市人大内司工委副主任陈德贵一道参观。

视察组一行来到项目现场，通过实地调研、听取现场解说等方式，详细了解公司技改项目推进情况，并与相关人员就永祥股份的技改项目的相关事宜进行了交流和沟通。

来访的中共五通桥区人大领导和人大代表对永祥股份积极发展节能减排项目给予高度评价和认可，一致认为该项目的实施，不仅提高了能源的有效利用率，还达到节能减排的目的，从而创造良好的经济效益和社会效益。

永祥多晶硅通过ISO审核

本报讯（通讯员 黄仕建 黄琴）12月16日上午，永祥多晶硅在一会议室举行了ISO外审首次会议，中国检验认证集团（CQC）四川有限公司外审组组长濮丹、外审专家何志湘、永祥多晶硅总经理李斌、副总经理兼管理者代表甘居富、副总经理汪云清等领导、以及各部门、分厂负责人和全体内审员参与此次会议。

会上，审核组组长濮丹阐述了此次质量管理体系外审的目的、审核范围以及审核方式，濮丹指出，通过检验体系的运行情况，有利于促进企业质量体系更加完善。

李总代表公司对外审组专家的到来表示热烈欢迎，并要求公司相关部门人员积极配合此次审核工作。

甘总根据两位专家审核的意见，要求生产系统在技改项目实施中要不断改进完善，并进一步提高质量管理水平，完善质量管理体系。李总要求公司全面学习与推广质量管理体系理念，夯实基础，提升体系有效性与产品的竞争力。

最后外审组长濮丹宣布，永祥多晶硅换证后首次监督审核通过，并同意公司继续使用质量管理体系认证证书。

合肥市人民政府副市长陈晓波调研通威太阳能（合肥）有限公司

本报讯（通讯员 戴林辰）11月27日，合肥市人民政府副市长陈晓波调研考察通威太阳能（合肥）有限公司。市政府副秘书长汪维明、市质监局局长夏显金、市商务局副局长王可健、市国资委总工程师张毅、高新区管委会副主任胡宏同陪同考察。

在荣誉展厅，董事长谢毅介绍了通威发展历程。陈市长对通威集团取得的辉煌业绩高度赞赏，在听取了通威鱼的介绍后说，“通威鱼这么的优质、健康，希望在合肥也能早日买到”。随后，陈市长一行参观了电池片p1生产车间，他详细询问了电池片生产、销售情况。陈晓波指出，只要环保工作做得好，光伏企业就是环保企业，不应该谈虎色变。管委会副主任胡宏同对合肥工厂的转变由衷赞叹，“短短的一个月时间里，工厂面貌发生如此巨大的变化，看得出来根源还是管理的问题。”

陈市长要求管委会为通威这样的优质企业做好服务工作，希望合肥通威太阳能今后取得更大的发展。

工信部电子司副司长彭红兵考察通威太阳能（合肥）有限公司

本报讯（通讯员 汪万东）为调研光伏和电子信息产业发展，11月29日工信部电子信息司副司长彭红兵一行八人来到通威太阳能（合肥）有限公司考察调研。安徽省经信委副主任曹晓武、市经信委副主任张作清等陪同考察。

在公司展厅，董事长谢毅介绍，通威太阳能进驻合肥至今，已经完成太阳能电池8条线的产能启动工作，争取到明年全面恢复生产，实现1.6吉瓦的太阳能电池片产能规模。得益于光伏市场回暖及宏观政策支持，公司将加大研发力度，提升在技术、质量、成本上的竞争优势。

彭司长对集团的新能源业务板块、合肥公司经营状况进行了深入调研。他详细询问了合肥公司并购过程中得到的支持情况，对通威以政策为依托，自力更生开拓市场的态度非常赞赏。彭司长表示，工信部会全力做好行业管理服务工作，为产业发展创造更好的环境。

天合光能副总裁朱治国访问通威太阳能（合肥）有限公司

本报讯（通讯员 戴林辰）12月2日上午，天合光能有限公司副总裁朱治国一行到访通威太阳能（合肥）有限公司，公司董事长谢毅热情会见并座谈。双方围绕市场情况、生产技术等方面深入交流，就优势互补、深化合作深入交换意见。

谢董表示，合肥公司正式投产以来，各项工作推进、生产、销售情况良好。预计明年4月底实现产能最大化，恢复并保持全球太阳能电池片单体规模最大企业的地位。公司将继续坚持务实发展的理念，牢牢把握市场节奏，持续健康稳定向前发展。谢董事长指出，行业呈上升态势逐步复苏，发展前景广阔，电池片市场需求量不断上涨。目前公司正在寻求长期战略合作伙伴，希望通过签订框架协议的方式，实现长远合作。

朱总表示，太阳能领域紧缺的是性能、品质稳定及拥有成本优势的电池片产品。通威太阳能（合肥）有限公司的产品质量和工艺水平能够达到市场需求。天合集团的高速发展，需要通过与通威太阳能有限公司的合作实现互利共赢。最后，朱总对通威太阳能有限公司的管理能力和公司高层的战略眼光给予了充分肯定。

合肥经济技术管理学院师生参观通威太阳能（合肥）有限公司

本报讯（通讯员 杨雯）12月20日，合肥经济技术管理学院2013届工商管理学院40名学生在老师的带领下参观了通威太阳能（合肥）有限公司。在公司人力资源部部长杨文栋、经理梅凯红的带领下参观了文化和产品展厅。通过解说员杨雯的详细讲解，同学们了解了通威集团发展历程、集团领导艰辛创业的经历和集团所获得的多项成就。同时，作为集团主业之一，同学们了解了集团新能源板块“让太阳能造福人类”的宗旨，和“通威太阳能，光伏改变世界！”的美好愿景。

永祥多晶硅召开吸收预备党员大会

本报讯（通讯员 罗琳）12月4日，永祥多晶硅党委会在公司小会议室准时召开，这次大会的主要内容是讨论发展李世韬及王世棋两名同志为中共预备党员。会议由公司党委书记徐远林同志主持，按照程序，会议共十项议程。

首先由主持人介绍实到人数、到会人数，宣布会议合法有效。第二议程是由群众代表共计10名对两名申请人员谈不足与今后需要努力的地方。第三议程群众代表退席，党员同志参会。申请人向大会宣读入党志愿书。汇报自己对党的认识，学习党章的体会，入党动机和家庭主要成员、主要社会关系的基本情况等。

徐书记作总结讲话时对两名同志被吸收为中共预备党员表示祝贺，希望两名同志在今后工作和生活中更加严格要求自己，时刻牢记党员职责。

同时对会上其他党员同志提出要求要虚心接受并改进不足之处。并指出今后公司党委要进一步把十八大精神贯彻落实到企业发展的实际工作中，深入学习宣传十八大精神，让我们更加紧密地团结起来，以十八大精神为指导，解放思想，开拓进取，为公司发展而努力奋斗！

通威太阳能（合肥）公司考察光伏同行企业

本报讯（通讯员 汪万东）近日，通威太阳能（合肥）有限公司董事长谢毅等一行赴江苏、浙江、山东、上海等地拜访了光伏同行企业，商谈2014年合作事宜。

谢董事长分别拜访了保利协鑫执行总裁舒桦、副总裁胡晓君，振发新能源董事长查正发，阿特斯COO张光春，晶澳太阳能执行总裁谢健，中电电气CEO蔡志方、CTO赵建华，中节能太阳能公司总经理、总工程师姜利凯，润峰集团总裁王强，顺风光电副总裁何培林，昱辉阳光副总裁唐骏，三星电子材料部中国区首席代表金翊秀等，就今后与各方的合作展开深入的沟通和探讨，为明年通威太阳能电池组件业务的拓展做好前期的市场调研工作。

谢董事长在与同行交流中表示，通威将专注于生产高品质、高效率的太阳能电池并进一步做专做精、做大做强，通威也愿意与光伏同行企业做好专业分工、形成战略合作，最终实现互利共赢，共同推动光伏行业的健康持续发展。

通威太阳能（合肥）有限公司举行首次升旗仪式

本报讯（通讯员 杨雯）为延续集团的优秀传统、培育优良的企业文化，12月16日，通威太阳能（合肥）公司举行了首次升旗仪式。

上午8点15分，参加升旗的100多名员工来到行政楼广场指定位置，面对旗杆列队恭迎国旗和通威旗。

伴随着雄壮的通威歌，通威旗在晨光中冉冉升起。全体通威太阳能合肥公司员工希望在集团的旗帜下，发扬艰苦奋斗的精神、努力工作，在竞争激烈的光伏市场中逐渐站稳脚跟，最终跻身前列。

经过三个月不分昼夜的奋斗，公司目前已启动16条多晶电池生产线，平均转换效率达17.4%—17.8%，该项技术指标达到行业一线企业水平。截至12月底，销售订单已全部签订完毕，实现销售收入约1.3亿元。目前正在洽谈的明年电池订单总量超过2.1GW。

通威旗凝聚着力量、见证着艰辛、昭示着辉煌！

齐心协力 共创辉煌

通威太阳能（合肥）有限公司管理团队拓展培训

本报讯（通讯员 王娟）12月13日，通威太阳能（合肥）有限公司为期两天的“打造高绩效团队”拓展活动拉开帷幕。公司32名管理干部齐聚庐江县金孔雀拓展基地，体验了一次别开生面的拓展训练。

此次拓展培训旨在培养管理团队的协作能力，提高分析、解决问题的能力，增强集体的荣誉感和责任感，打造一支敢打硬仗、能打胜仗的管理队伍。

活动中，拓展项目包括“说到做到”、“爱拼才会赢”、“天堂之塔”、“心手相连”等。各小组的成员各司其职、各负其责，不断形成默契。在问题和挑战面前，32名管理干部冷静对待、细致分析、攻坚克难，充分展现了公司管理团队的凝聚力、责任心和优秀的战斗能力。

构建和谐劳资关系 促进企业快速发展

永祥循环工业园区接受省级和谐工业园区验收检查

本报讯（通讯员 陈君）良好而和谐的劳资关系，不但能有效稳定员工队伍，汇聚正能量，更能有效促进企业的稳健快速发展。为建立和谐稳定的劳资关系，维护职工合法权益，促进企业健康成长，推动整个永祥工业园区的稳健发展，永祥园区四家公司于2011年9月分别成立了“和谐劳动关系创建活动”领导小组，并由各公司总经理担任组长。经过两年多的推动，该项工作得到全体员工的积极支持，并受到省市区各级部门的肯定，园区荣获了乐山市2012年度“劳动关系和谐工业园区”荣誉称号，同时作为乐山市工业园区的代表，推荐参评四川省级“劳动关系和谐工业园区”。

12月24日由省工商联党组成员、副主席王鸿璋，省人社厅劳动关系处副调研员戴玉栓，省总工会民主管理部副调研员胡金成，省企业联合会雇主工作部部长陶英等省市领导联合组建的督察领导小组，到园区进行了检查，中共五通桥区区委常委、区政府常务副区长宿建军，区委组织部副部长、人社局局长刘晓康等区领导陪同；永祥股份董事长冯德志，人力资源总监杨永斌等公司领导热情接待。

王鸿璋主席一行在对园区多晶硅生产区域和荣誉展厅进行参观了解后，在多晶硅公司底楼会议室召开了验收评审会。会议由乐山市人社局副局长宰明均主持。冯董事长在对督察小组各领导的到来表示欢迎，并对园区的建设和发展规划作了介绍。永祥股份人力资源部经理陈君就整个园区在和谐劳动关系创建方面的工作进行了详细汇报。

宿区长就以永祥园区为代表的五通桥区在和谐劳动关系创建方面的工作进行了介绍并肯定。戴玉栓副调研员在了解情况和听取汇报后，对永祥在困难时期不但不裁员、不降薪，还积极开展推动和谐劳动关系创建工作，给予了高度认可。

王主席最后强调，全社会创建和谐劳资关系是党的十八大三中全会提出的要求，同时也是社会发展和进步的必然要求，各级政府部门和用工单位必须高度重视。在听了五通桥区对创建和谐劳动关系工作的介绍后，结合对永祥工业园区的参观与了解，王主席认为五通桥区正是以无声的行动在认真贯彻执行党中央的相关政策，特别是永祥园区在自身经营发展还比较困难的时期，积极响应各级部门的号召、事事替员工着想的风格实在难能可贵。最后，王主席希望政府和企业进一步加大宣传力度，在创建和谐劳资关系的过程中，逐渐形成企业关爱员工、员工理解企业、共患难的良好局面。

王鸿璋副主席（前左三）一行参观永祥多晶硅展厅

据了解，永祥循环经济工业园是全市唯一参加本次省级和谐劳动关系工业园区参评验收的工业园区，且获得了验收检查小组领导的一致好评，这不但是对公司多年来在和谐劳动关系创建工作上的一次肯定，更是公司软实力的充分体现。

敢为人先争上游 奋勇拼搏获归属

通威太阳能（合肥）有限公司优秀生产班组纪实

□ 通威太阳能（合肥）有限公司 汪万东

班组成员合影

作为集团两大主业之一，通威新能源板块一直稳健快速地向前迈进。2013年9月，集团布局合肥，成立了通威太阳能（合肥）有限公司，迈出了打造世界级太阳能企业和世界级清洁能源公司的重要一步，在通威新能源战略发展链条上扣上了重要一环。短短不到1个月后，10月18日，公司第一条电池片生产线正式投产运营。

凤凰因浴火而重生，在刘汉元主席的指导与信任下，在管理总部的关怀与帮助下，在公司总经办与每一位通威人的不断奋勇拼搏下，截至12月中旬，16条电池生产线投产运营，实现600MW产能，平均转换效率达17.4%—17.8%，各项指标媲美行业一线水平。很多人会惊讶，这一系列业绩是如何做到的？带着这个问题，记者走进了电池片生产车间第一线，访谈丝网印刷（Painting）工序3、4线工作组组员。

学习中的升华与提升

2013年9月，公司入驻合肥的时候，员工总数80多人，生产线启动、各项工作运转人员急缺。为紧跟公司复产计划，实现12月份16条生产线、600MW产能目标，公司全员加班加点，一线生产工人变三班倒为两班倒。在P1生产车间，就有着很多类似丝网印刷（Painting）工序3、4组这样的一线工人。周海波、王礼元作为有行业生产经验的员工分别担任班长、组长，手把手教授新入职员工生产操作流程与注意事项，从零开始，和每一位员工进行沟通、协调。新员工也在每天两班倒的情况下，总是提前20分钟上岗，不断地提升自我，加紧提高生产水平。截止12月，在他们的电池片生产线上，平均效率稳定保持17.6%！

当记者问及王礼元对于未来有什么期待的时候，他略显激动地回答：“当然是我们做出来的产品越来越好，公司越来越好，每天都会有进步！”

沟通与协调 绽放团队协作之美

劳动者是最光荣的，他们用他们的汗水浇筑出最美丽的成果，通威人是最美的，他们用他们的一丝不苟与奋勇拼搏塑造出一片片象征着绿色、环保与希望的电池片。在目前行业回暖、市场逐渐走高的大环境下，在公司努力实现2014年一季度初实现2GW电池片产能供应的蓝图之下，作为两班倒的一线电池片生产员工，工作时长达12个小时！这意味着在生产线上站立12个小时，意味着需要紧盯自身工艺环节每一块电池片12个小时。这种劳动强度是极高的。如何调节自身的心态、积极向上地工作，是一个严峻问题。公司高度重视与员工间的沟通，每周二定时召开员工座谈会，沟通了解员工的心声，倾听员工反映的问题。丝网印刷（Painting）工序班长周海波表示，每次到座谈会上反映的问题，相关部门都会及时解决。像住宿、伙食，行政部都是立刻有回复的，这样大家觉得，虽然有付出，但也得到了很多回报，工作起来很有干劲，对公司非常有归属感！

归属感，就像是一个家对于孩子来说一样，让每一个在这里的人感觉到幸福与温暖。刘主席曾经说过，时间会证明你们的选择是正确。诚然，也正是这种归属感支撑着他们，让他们可以负荷12个小时的高强度劳作；这种归属感鞭策着他们，让他们不断学习与提升自身的知识素养；这种归属感指引着他们，朝着筑就未来美好的通威奋进！

专业分工 合作共赢

通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅出席2013保利协鑫客户答谢会

本报讯（通讯员 戴林辰）12月21日至22日，2013保利协鑫客户答谢会在苏州举行。全国政协委员、协鑫集团董事局主席朱共山，保利协鑫执行总裁舒桦等出席会议。通威太阳能（合肥）有限公司董事长谢毅应邀出席。

谢董事长在会上发表讲话并代表通威集团及董事局刘汉元主席向朱共山主席及出席活动的嘉宾转达了问候。

谢董事长在讲话中表示，当前，全球新能源行业正处在蓬勃的发展期，全社会使用清洁能源的意愿，随着环境的不断恶化而逐渐增强并日益迫切，从长远来看，新能源产业发展前景广阔。一个行业的繁荣始终与行业内企业的发展密不可分，全球新能源企业对行业的推动更是显而易见，而保利协鑫为推动行业健康发展做出了巨大贡献。

谢董事长指出，通威集团经历了31年的发展，由单一饲料经营向农牧与新能源双主业并行发展，通威在光伏产业的发展一直有着清晰的战略规划，并始终保持着稳健的发展态势，同时对全球新能源的发展充满坚定信心。今年9月中旬，通威正式接手全球太阳能电池单体规模最大的企业，并成立了通威太阳能（合肥）有限公司，拥有电池产能2000MW，组件产能500MW。自今年11月工厂投产，截至12月底将实现500MW电池产能满产，2014年将实现2000MW电池全部满产。

谢董事长强调，通威在光伏行业的发展离不开光伏同行朋友的大力支持，通威也真诚地希望与光伏同行永远为伴、永远为友，面向未来，谋求建立更紧密的合作伙伴关系，守望相助、同舟共济，以战略的思维和长远的眼光，共同推动行业发展。

会上，谢董事长与保利协鑫执行总裁舒桦签署了战略合作框架协议，结成了战略合作伙伴关系，今后双方将开展深层次、宽领域、全方位的合作，通过各自发挥优势，实现多元共生、包容共进，专业分工，互利共赢。

出席答谢会的嘉宾还有中国有色金属工业协会副会长赵家生、中国光伏产业联盟秘书长王勃华、国家发改委能源研究所研究员王斯成、海润光伏CEO杨怀进、阿特斯COO张光春、晶澳执行总裁谢健、晶科CEO陈康平、天合光能副总裁朱治国、中电电气CEO蔡志方、昆山茂迪总经理叶正贤、顺风光电副总裁何培林以及来自韩华新能源、中节能、昱辉阳光、国电光伏、商洛比亚迪、航天机电、振发新能源、高佳太阳能、横店东磁、镇江荣德等企业负责人出席答谢会。

通威太阳能（合肥）有限公司董事长谢毅到阳光电源交流

本报讯（通讯员 戴林辰）11月28日上午，通威太阳能（合肥）有限公司董事长谢毅一行前往阳光电源参观、交流，阳光电源创始人、总经理曹仁贤等热情接待并座谈。

谢董事长一行首先参观了阳光电源研发中心，详细了解阳光电源的科技成果和产品应用情况。在了解到阳光电源光伏逆变器先后成功应用于上海世博会、北京奥运“鸟巢”等重大光伏和风力发电项目时，谢董事长对阳光电源能够在激烈的竞争中获得长足发展表示钦佩，对阳光电源丰富的欧美市场应用经验及“阳光创造”的魅力表示赞赏。

会上，曹总代表阳光电源对谢董事长一行的到来表示热烈欢迎，对公司投产仪式圆满举办表示祝贺，并就产品的市场应用和行业发展情况与谢董进行了深入地交流探讨。曹总谈到，通威接手合肥工厂以来注入很多心血，工厂在管理、运营方面和以前有着巨大变化，对工厂近期的运营情况表示赞赏。阳光电源与通威两家企业都在合肥，在生产方面有互补性，不存在市场竞争，两家企业应紧密合作，携手共进。

谢董事长表示，加强与周边企业的联系，建立长久稳定的合作关系，是公司在合肥发展规划的目标之一。阳光电源是全球一流的生产制造企业，阳光电源的坚持创新、不断研发值得我们学习，同时，希望寻找到适合双方的合作模式，优势互补、共同发展。随后，谢董事长一行还深入厂房车间进行了参观。

谢毅董事长（左）与保利协鑫执行总裁舒桦（右）合影

本版技术顾问：程远芳

职务：通威股份畜禽料研究所所长
联系方式：028-86168826
E-mail：twb@tongwei.com

海南罗非鱼现状及主要养殖模式分析

□ 通威股份特种水产研究所　孙瑞健　张璐　米海峰　陈效儒

罗非鱼类 (Oreochromis) 隶属于鲈形目 (Perciformes)、丽鱼科(Cichlidae)，原主要分布于非洲。由于罗非鱼具有生长快、食性杂、抗病力强、产量高和繁殖力强等优点，已发展成为世界性主要养殖鱼类之一，被誉为 21 世纪最有前途的一条鱼。罗非鱼在中国大陆的养殖主要集中在广东、广西和海南等地区。其中海南地区约占全国总产量的 20%。

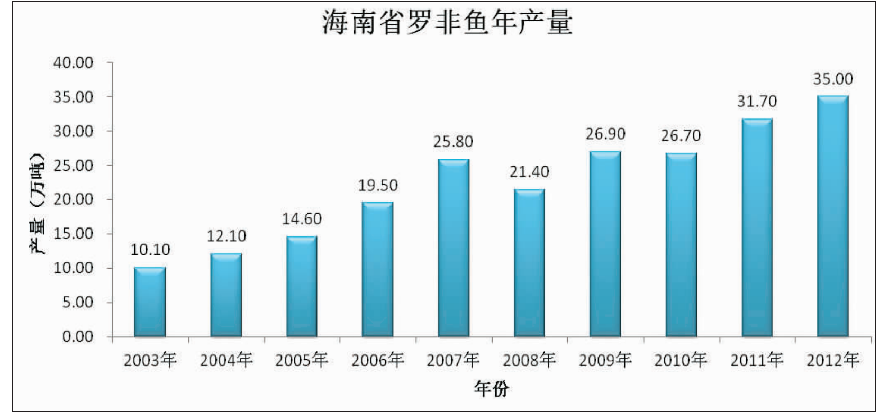
海南省年平均气温 22-25.5℃，雨量充沛，光照充足，罗非鱼养殖自然条件十分优越，罗非鱼全年都可以生长，并可自然越冬。水质条件优良，拥有良好的养殖生态环境。海南省拥有多家罗非鱼优质苗种供应厂家，除了国内知名的吉诺玛、宝路等企业外，还有 20 多余家优良的苗种繁育生产企业，为海南罗非鱼养殖产业的健康可持续发展做出了突出的贡献。海南拥有罗非鱼加工出口企业 30 多家，主要分布在海口市、文昌市等。海南罗非鱼加工产品质量优良，加工技术现代化，2006 年水产品加工能力达 50 多万吨。海南已有 37 家企业获准了国内外各类质量认证，其中 30 家获得 HACCP 认证，10 家获得欧盟注册。

一、养殖现状

1、养殖面积及产量

2003 年以来，海南罗非鱼产业发展迅猛，到 2011 年底，罗非鱼养殖面积达 45.6 万亩，其中池塘养殖 29.6 万亩，水库养殖 16 万亩，养殖总产量达 31.7 万吨(图 1)。罗非鱼出口成为海南第一大出口创汇农产品。

图 1　海南省罗非鱼年产量数据



注：以上数据主要来自国家罗非鱼产业技术体系

2、罗非鱼品种

海南罗非鱼养殖历史与我国罗非鱼养殖的发展基本同步，1956 年从越南引进莫桑比克罗非鱼，开始了罗非鱼在中国的养殖历史。上世纪七十年代引进了福寿鱼；八十年代引进了生长性状优于莫桑比克罗非鱼的尼罗罗非鱼和奥利亚罗非鱼。九十年代后期开始，罗非鱼养殖主要品种是吉富品系罗非鱼，其适应性强、生长快、个体大，出肉率高，从此，海南的罗非鱼养殖得到了快速的发展，形成了产业规模。

3、养殖区域

海南罗非鱼主要养殖区域有文昌市、琼海市等几个核心区域，在海口、澄迈、儋州等全岛区域均有罗非鱼的养殖水面，但养殖模式有较大区别。

4、饲料品牌与销量

海南罗非鱼饲料品牌众多，主流老品牌有以下几家：通威、裕泰、新希望、统一等，2012 年饲料销量及市场份额(如表 1)。2013 年翔泰渔业有限公司强势插入海南罗非鱼饲料领域，而百洋、粤海等大陆企业也跃跃欲试，准备强势进入海南，分罗非鱼的一杯羹，预计 2014 年海南罗非鱼饲料市场竞争更趋于白热化。海南罗非鱼料市场格局未来几年内或将发生改变。饲料销售与成鱼回收加工相结合的运作模式，正逐渐成为企业抢占这个市场的有力手段。

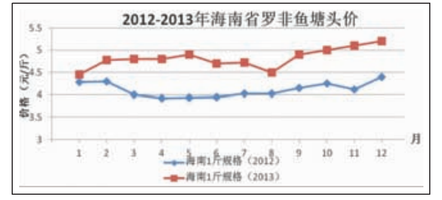
表 1　2012 年海南罗非鱼饲料企业销量及市场份额数据表

饲料企业	饲料销量(万吨)	市场份额(%)
通威	8.2	27.3
裕泰	7	23.3
新希望	5	16.7
统一	3	10
恒兴	2.5	8.3
其它	4.3	14.3

5、罗非鱼养殖成本及效益

罗非鱼养殖成本主要由饲料成本、池塘租金、鱼种成本、药物成本、水电成本、人工成本(拉网、干池成本)和其它成本，进行成本分析有利于指导养殖户准备养殖所需资金，作出合理的养殖规划。罗非鱼养殖成本约 4.13 元 / 斤，2012 年鱼价十分低迷，长期维持在 3.8-3.9 元 / 斤，养殖户面临亏本的处境，而 2013 年罗非鱼价格坚挺，10 月份以后鱼价维持在 5 元 / 斤，养殖户利润可观，投料热情高涨。2012-2013 年海南罗非鱼价格(如表 2)。

表 2　2012-2013 年海南省罗非鱼塘头价



6、经销商及养殖户

海南罗非鱼饲料的销售网络过于集中，基本集中在文昌市的少数几个大的经销商中，其中就包括位于海口市大致坡镇的海南区域最大经销商建一水产公司，今年预计销量在 5-6 万吨，并于今年上半年成功在天交所上市融资，后续发展势头依旧迅猛。大多数养殖户会赊销购料，经销商资金压力较大，但控制养殖户的能力很强。主养区文昌市的精养池塘主要群体为浙江人，勤劳能干，精打细算，接受新事物的能力较强，是一批非常优秀的养殖群体，其为海南罗非鱼产业的发展做出了突出的贡献。

二、主要养殖模式分析

海南省罗非鱼养殖模式主要有池塘养殖、网箱养殖、水库网箱养殖和水库放养等。全岛各地的养殖模式(如表 3)。其中，池塘精养为技术含量最高，饲料使用量最大的养殖模式，下面主要介绍文昌、琼海等区域精养池塘的养殖模式。

表 3　海南省罗非鱼养殖区域及模式

养殖区域	混养、套养	养殖面积
文昌、琼海等	精养，套养花白鲢	10-30 亩
海口、澄迈等	精养，鱼虾混养	5-30 亩
屯昌、定安等	水库放养	50-800 亩
东方、儋州等	精养，鱼鸭共养	10 亩以下

1、池塘条件

一般为土塘，底层为土质或沙石，养殖面积大都在 10-30 亩左右，水深多数在 10-30 亩左右，每 5-10 亩配备 1 台增氧机，1 个池塘配置 1 台投饵机。水源因地而异，有的使用水库进水，有的靠天然降水，采用“老水”进行养殖。

2、养殖流程

(1) 放苗前处理：采用“老水”或者注入新水，一般用生石灰消毒处理。

(2) 放苗情况：多数养殖户会配备一口小塘用于标苗，投喂粉料或者破碎料，一般标苗规格在 100-200 尾 / 斤，放入大塘精养。

(3)放养密度：依据养殖户的技术水平和池塘条件而定，多数在 2000-2500 尾 / 斤，套养鱼种为花鲢和白鲢，主要用于调水。

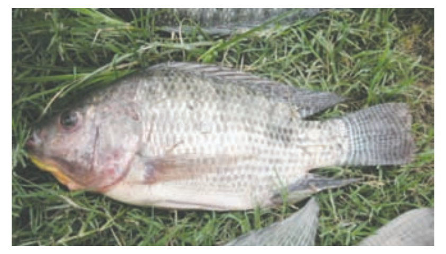
(4)日常管理：一般采取八成饱食投喂法，具体投喂量依据天气等状况而定，普遍投喂频率为 2 次 / 天，上午 9:00，中午 13:00 各 1 次。多数养殖户会在中午时分开增氧机 1 个小时，另外巡塘发现罗非鱼有浮头现象，也会开增氧机。目前大部分养殖户投喂 28%蛋白的颗粒饲料，部分养殖户会在养殖后期使用 28%蛋白膨化料，加快上市时间，而全程使用膨化料的养殖户偏少，但是膨化料目前在海南市场的使用量正在加快，膨化料替代颗粒料是海南罗非鱼市场的一个大趋势。

(5)干塘出鱼：海南区域全年均可出鱼，养殖周期一般在 5-8 个月，时间以放苗规格，投喂量，资金等而定。一般养殖户不会干塘，在抓鱼获得预期产量以后，不干塘直接进行下一造的养殖。多数一年养殖二造或者一造半。

3、疾病情况

罗非鱼虽然是一种抗病力强的鱼类，但从 2008 年和 2009 年的养殖市场看来，罗非鱼的养殖表现出病害越来越多的趋势。尤其是 2009 年暴发的链球菌病，发病率超过 90%，已成为海南罗非鱼养殖户的最大噩梦(图 2)。

图 2　患链球菌病的罗非鱼



一般来说，链球菌感染主要为半斤以上的大鱼。主要表现症状为：死亡的罗非鱼有部分出现突眼现象，而且眼睛混浊，按压有浓血流出来；鳃盖及胸鳍周围出现出血现象，有的下颌上腐烂穿孔；个别养殖户反映鱼体侧部或者尾柄出血，投料时在投料机附近可以看到；解剖体内主要是看到肝脏发黄变脆或者深红色，胆囊肿大、胆汁稀薄，胃及肠道没有食物。

主要预防措施为：第一、每 20 天使用生石灰全池泼洒消毒一次。使鱼塘水质不适于链球菌的生存。第二、坚持每 15 天使用调水制剂调水 1 次。保持水体的稳定性，降低氨氮及亚硝酸盐等有毒物质的水平，一定程度上可限制链球菌等有害菌的繁殖。第三、高温季节投喂量减半，尽量在早上 10 点前投喂，下午不投料。第四、多开增氧机和多换水，有条件的鱼塘高温季节还可抽地下水到鱼塘，降低池塘水温。第五、饲料选用方面尽可能地选择优质的膨化料或优质低蛋白的沉水料。

4. 养殖模式优化思考

套养鱼种的放养种类、放养日期、放养规格、放养密度、起捕日期、起捕规格、起捕重量、售价值得关注，一来起到调水作用，二则增加池塘的附加值。

稳定的高投喂是养殖增加效益的主要手段，总结出稳定投喂量的关键措施，是制定池塘管理方案的主要内容。

良好的水质是罗非鱼健康快速生长的关键环节，在日常管理中应定期使用调水产品，包括芽孢杆菌、光合细菌等，控制水体的氨氮亚盐等指标在正常范围内。溶氧作为养殖水体中重要的控制因素，通过增氧机台数、开启总电费(估算总时间) 数据的收集与鱼的产量进行综合分析，从而制定出合理的溶氧控制措施。

主推高档饲料，不仅可以增加鱼体生长速度，还可以降低饲料成本，且能够减少水体污染，符合生态高效养殖理念。

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

沈阳通威“365”模式之鲤鱼养殖模式

□ 沈阳通威技术服务部　吴红

一、沈阳通威“365”模式推广背景

辽宁地区主养鲤鱼，鲤鱼养殖占淡水养殖吃食鱼产量的 70-80%。今年草鱼行情较好，养殖量有所增加占淡水鱼产量的 20%；鲫鱼、武昌鱼养殖量占不到 10%。近年来放养密度逐渐增加，导致养殖过程中出现水质恶化，鱼病频发等问题，由于鱼病频发控制投喂量，造成鲤鱼规格普遍偏小 2 斤 / 尾左右，2.3 斤 / 尾以上的较大规格鱼价格相对高 0.1-0.4 元 / 斤。

二、2013 年沈阳通威“365”高效模式推广

1、“365”之 3 种鱼

主养鱼：鲤鱼、草鱼、武昌鱼、鲫鱼。

调水鱼：鲢、鳙、虾。

调底鱼：鲫鱼、鲤鱼。

2、“365”之 6 个关键技术

低蛋白高健康饲料：指根据养殖户主养品种推荐适合其生长的较低档次饲料，降低养殖户成本同时，减少养殖过程中因营养因素导致鱼发病，减少因饲料导致的水体氮污染。

精准投喂组合技术：①根据鲤鱼不同生长阶段营养需求的不同，在不同阶段投喂不同的营养组合的饲料，鲤鱼推荐“3070”组合投喂模式，即 30%101#+70%103#；草鱼推荐“4060” 组合投喂模式，即 40%123#+60% 126#。组合投喂优势：A、按公司配方来看全程 103# 饲料系数在 1.45 左右，而按“3070”投喂饲料系数在 1.35 左右，计算成本：全程 103# 出 1 斤鱼饲料成本为 1.45 × 4900/2000=3.55；“3070” 出 1 斤鱼成本为 1.35 ×(0.3 × 5500+0.7 × 4900)/2000=3.43，降低成本。B、蛋白投入量，全程 103# 为 1.45 × 31% =0.4495；“3070” 为 1.35 × 33% =0. 4455；“3070” 造成的氮污染较少，“3070”减少水体净化压力。②分区投喂技术，近两年鲤鱼行情差，鼓励减少鲤鱼投放量，加大混养鱼草鱼、鲫鱼投放量。但是传统情况下辽宁地区的 8-24 亩鱼塘大多采用一个投料台投喂，为了让主养鱼鲤鱼能够在 10 月时长够商品鱼规格 2-2.5 斤 / 尾，饲料一般选用 103#，这样经常会造成草鱼多肝胆病变进而继发感染其它鱼病，而分区投喂利用饲料的粒径不同使鲤鱼、草鱼、鲫鱼分区域进食。

均衡增氧技术：在原有增氧设施叶轮式增氧机基础上增加微孔增氧机。示范过程中对水体溶氧量、亚硝酸盐、氨态氮、藻类组成周期性监测，分析得出：①改善投饲区溶氧过低的摄食环境，增加了投饲区溶氧量。②水体底层中的有害中间产物能够得到较好地氧化，水体中氨态氮及亚硝酸盐等处于较低状态下。③藻类的多样性更好，水体更稳定。

鱼病防御技术：①统计辽宁地区历年来的高发鱼病，发病时间，最佳预防方法。针对辽宁地区发病范围广影响大的水霉病、孢子虫病、细菌性败血症、鲤疱疹病毒病等疾病适时给出合理预防方案。②建立药敏实验室，为发病鱼及时做药敏实验，减少用药浪费和死鱼损失，并与大连海洋大学建立联系，完善鱼病的诊治。

菌—藻调控技术：随着养殖业发展，目前放养密度过大，造成鱼病频发，主要原因之一是水体的净化率小于污染率。此技术主要是通过调节水体的藻类和菌的种类和数量，来增加池塘净化率进而达到提高池塘鱼产力的目的。池塘的净化率因池塘水体藻类及菌类数量和组成而不同。今年主要措施：①藻类的调控，通过饲料伴侣Ⅳ，化肥调整水体的藻类组成和数量。②菌类调控，使用饲料伴侣Ⅱ、调水宝等产品调节水体菌类组成。将调水品的使用方法简单化，制作 DM 单、视频等相关资料降解调水品的正确使用方法。

一技术：①选购“通威鲤”等优质苗种，提高生长速度、抗病力和饵料利用率。②高温季节做好水质调控和鱼病的防治，减少发病造成的损失。③越冬前调好水，做好鱼体保健，提高越冬能力。④开春管理技术，调好水，防水霉病及气泡病，选用优质饲料，加强鱼体免疫力，减少发病率和死亡率。⑤休药管理技术，卖鱼前休药一个月，同时加强水质调控，提高商品鱼质量和耐运输能力。

三、沈阳通威“365”模式推广效果

1、降低调水成本

通过低蛋白高健康饲料、精准投喂组合及菌藻调控技术的结合应用，减少水体氮污染、增加水体的净化能力、加强水体稳定性，降低了调水的费用。

2、降低用药成本

提前做好鱼病的预防，增强鱼体免疫力，减少发病，结合药敏实验，进而减少用药成本。例：栾洪涛示范塘 19 亩，去年用药费用约 7000 元，今年用药 4500 元。

3、减少损失

通过精准投喂技术及鱼病防御技术减少鱼发病死亡。例：刘长青示范塘 24 亩，放养吃料鱼 57000 尾，去年孢子虫病及细菌性败血症等常见病，死鱼 400 尾以上，今年死鱼在 30 尾以内。

4、提前达到商品鱼规格

鱼行情不好时，大规格鱼价钱要高于小规格鱼，精准投喂技术可以赶大规格，提前达到商品鱼规格。

草、鲫鱼饲料产品定位及使用认识常见误区和建议

□ 通威股份水产研究所　顾夕章

近几年来，随着水产业终端市场行情变化的不确定性因素逐年增多，精养单个品种的养殖回报风险也逐年增加。为了降低潜在的养殖回报风险，养殖户将过去精养鲫鱼或草鱼模式改为较常见的草鱼、鲫鱼混养模式。根据笔者近年的市场走访调研，发现一些养殖户甚至是饲料销售人员在草、鲫鱼饲料产品定位和使用的认识方面存在一些误区。在此，提供一些建议供参考。

一、常见误区

误区一：原料价格上涨时易选择低档料

近 2 年来，随着饲料原料尤其是大宗饲料蛋白原料如豆粕、棉粕、菜粕等价格的大幅上涨，多数饲料厂家为了保证产品质量，选择饲料价格随行就市的策略，也有部分厂家选择走低质低价竞争路线。部分养殖户在低价面前往往难挡诱惑，最根本的原因是他们误认为价格低的饲料养殖成本也会低，进而忽视了产品质量。认识上的误区在短期内会支撑低质低价的路线，当这些用户在卖鱼时因鱼的规格偏小、测算单斤饲料成本并不比高价饲料低、全年养殖效益已大受影响时，后悔为时已晚。

误区二：重视饲料粗蛋白忽视能量

目前在大部分市场上草鱼饲料的粗蛋白含量标识一般在 28%～30%，膨化饲料的粗蛋白含量标识更高，部分厂家甚至会标至 35%以上。部分养殖户甚至部分饲料厂家人员一般会认为饲料蛋白含量越高质量会越好，因此质量档次稍高的饲料粗蛋白含量也应标识更高水平，忽视了蛋白质和氨基酸的效价及氨基酸的营养平衡性问题，也更容易忽视能量在鱼类营养需求和代谢上的作用。如今部分饲料厂蛋白越做越高，养殖户养殖效果一年不如一年也较为常见。

误区三：鲫鱼饲料粒径偏小

很多用户也会认为草、鲫鱼混养模式下，选择饲料粒径大小应当依据鲫鱼规格而定，即使选择的粒径偏小，草鱼也能吃得到饲料。殊不知这样下来鲫鱼、草鱼都不能很好地吃到饲料，最终结果是鲫鱼、草鱼的生长都不理想。

误区四：轻视草鱼饲料质量

草鱼为草食性鱼类，吃草也能生长，所以部分养殖户认为草鱼饲料不需要注重营养也能长大，尤其是饲料价格因原材料价格上涨而上涨和鱼价行情不明朗时，轻视草鱼饲料质量而选择低价饲料或直接投喂小麦、玉米、菜粕等原料。如今在部分养殖技术较为落后的地区，轻视草鱼饲料质量的用户往往会出现鱼长不大、水质容易恶变、草鱼病害多、效益偏低等问题。

误区五：膨化料不长鲫鱼、没有性价比优势

膨化料问题是近几年在常规淡水鱼养殖中的热门话题。因一些厂家忽视膨化饲料产品质量定位的准确性而盲目推广膨化料失败后，市场上便出现了“膨化料没有性价比优势”甚至是“膨化料不长鲫鱼”等以偏概全的说法，而且这一说法一时在局部市场广为误传，致使很多用户不敢选择膨化料，尤其是放养有鲫鱼的池塘。

误区六：草鱼投喂量前期不足后期过量

因草鱼种和成鱼阶段分别在每年的 7 月份之前容易发生疾病，部分养殖户在养殖前、中期严重限制投饲，到了后期为了将草鱼规格补起来速进行过量投喂饲料。这样一方面造成了饲料的浪费，另一方面草鱼会过度肥胖，影响售价，最终还是影响养殖效益。

二、建议

1、高质优价的产品才是养殖户盈利的必备工具

养殖户多赚钱是饲料厂家在激烈的市场竞争中维系长久经营的生存之本。近年来全国大多数市场淡水鱼价跌破饲料盈亏平衡点的时候很少有。因此，选择和推广使用高质优价的饲料产品才够保证养殖户多赚钱(详见《通威科学养鱼模式》一书)。

2、低蛋白高能饲料是首选

饲料粗蛋白含量是利用凯氏定氮法所测得的饲料含氮量乘以系数 6.25，包括饲料中的蛋白氮、非蛋白氮。饲料蛋白质量取决于其蛋白质可消化利用率和氨基酸的平衡性。随着近年大宗蛋白饲料原料的大幅涨价，更高质量且具有性价比优势的蛋白原料在粗蛋白偏高的饲料配方中往往无法充分发挥其性价比优势。

鱼类的一切生命活动都需要能量，鱼体内能量主要来源于饲料中的 3 大营养物质(蛋白质、脂肪和碳水化合物)。由脂肪和碳水化合物所提供能量不足时蛋白质会被浪费消耗供能。只有在饲料提供能量充足的情况下饲料蛋白质才会更有效被用于生长、沉积。一般能量需求没有被足够重视，主要是由于鱼类对维持能量的要求一般比恒温动物低，因而错误认为饲料中能量高低对鱼类影响不大。因此，低蛋白高能饲料是目前大宗蛋白饲料原料价格高涨情况下的首选。

3、选择适宜的饲料粒径是良策

适宜的饲料粒径既可以保证鱼类消耗最小的能量获取最多的食物，也可减少饲料投喂过程中的浪费。饲料粒径过大鱼类无法摄食，过小会增加浪费和鱼类体能的消耗。草鱼和鲫鱼饲料粒径适宜大小具体请参考通威水产研究所已发布的相关研究成果。

4、膨化料的定位决定其效果

膨化料的产品定位非常关键，定位决定其质量，质量决定效果。据研究发现，膨化料推广失败的厂家主要归因于其产品定位不准确。膨化料因其生产设备投入成本稍大，因此价格一般较常规颗粒料略贵。要使其充分发挥性价比优势须在原有颗粒料质量基础上进行合理的定位优化，定位偏高或偏低都很难达到预期效果。

5、草鱼养殖中适宜投喂量最关键

整个养殖过程中投喂量的灵活掌控非常关键，尤其是草鱼的养殖。投喂量偏低，草鱼生长可能会受影响，投喂过多也会引起草鱼营养代谢方面的疾病。因每个厂家的产品质量定位有差异，因此投喂量(日投饵率)需综合产品自身质量定位、水质、天气、养殖产量等情况考虑。部分用户自身人为不良的投喂习惯也需作调整，建议咨询各公司技术人员。

通威 6615 养殖模式之猪场功能包

生猪腹泻克星“通威猪料伴侣——威克泻”即将面世

□ 通威股份动物保健研究所　谢理　漆信桥　通威股份畜禽料研究所　猪场建设和管理项目组

生猪腹泻是猪场常见问题，在春、冬季节尤为普遍，部分区域因腹泻导致的仔猪死亡率高达 90%，严重影响猪场效益。

目前，国内外市场上防治生猪腹泻的药物众多，主要以抗生素为主，对于细菌性腹泻有较好的效果，但对于越来越多的病毒性腹泻效果甚微。且由于检测条件有限，往往不能迅速判断是哪种病毒或是细菌引起的腹泻，造成了错误用药，延误病情，导致仔猪腹泻死亡或成为僵猪，造成巨大的经济损失。因此，部分猪场对于猪只腹泻的处理方式，通常为采取 2~3 天抗生素治疗，如无效果，直接淘汰。

在此背景下，通威动物保健研究所和通威畜禽料研究所通过深入市场、对腹泻原因、现有处置方案等进行深入调研，并针对问题，联合研发出治疗生猪腹泻的通威猪料伴侣——威克泻。该产品以中药为主要成分，对症治疗，对病毒性、细菌性、应激性腹泻均有很好的防治效果。其具有以下特点：

1、广谱抗菌。对于大肠杆菌、沙门氏菌、链球菌、猪痢疾密螺旋体及结肠菌毛样螺旋体等引起的细菌性腹泻效果明显。

2、良好的抗病毒活性。抗病毒能力强，对于猪流行性腹泻病毒、传染性胃肠炎病毒、轮状病毒等引起的病毒性腹泻效果较好。

3、抗应激作用。能缓解由气温巨变、断奶等多种应激导致的腹泻。

4、促生长作用。可缓解腹泻、抗生素等导致的肠绒毛损伤，提高饲料吸收和转化率，促进生猪生长。

5、工艺独特。原料药制备采用了先进的制粉工艺使质量更加可控，更利于吸收。

6、应用方便。威克泻制剂分散均匀，易于与饲料混合均匀，便于规模化养殖的疾病防治。

7、安全无毒、无耐药性。针对病毒性腹泻问题，配合威克泻产品研发，通威股份动物保健研究所配套研制出了针对轮状病毒的胶体金快速检测试纸。该试纸使用方便，采集腹泻粪便后 5 分钟内即能检测出结果，给疾病的确诊带来极大的方便。

一、产品研发片段展示

案例：四川邛崃某猪场，猪场仔猪近期普遍出现腹泻，常规治疗效果不明显，仔猪死淘率较高，损失严重。

第一步：试纸条快速确定腹泻原因

本次试验选取 8 窝 14-17 日龄仔猪共计 76 头，其中部分出现腹泻症状，采集腹泻猪病样(新鲜粪便)进行实验室病原诊断，确诊为猪流行性腹泻病毒和猪轮状病毒感染。猪轮状病毒检测结果(见图 1)。

第二步：确定治疗方案

分组情况为威克泻治疗组 5 窝(46 头)、普通治疗组 2 窝 (21 头)、空白对照组 1 窝(9 头)。实验时，全群提供含补液盐和葡萄糖的饮水，威克泻治疗组按照使用剂量分上下午对仔猪进行灌服(3 天一个疗程)，普通治疗组按照猪场常规治疗方法治疗（黄芪多糖 2.5 毫升 / 头、穿心莲 2.5 毫升 / 头肌内注射，每天 1 次；灌服蒙脱石 3 克 / 头，每天 1 次，3 天为一个疗程)，空白对照组不作其它处理。实验结果见表 1，治疗效果(见图 2)。

统计结果显示，威克泻治疗组的治疗效果明显好于普通治疗组，证实了威克泻抗病毒能力强，对猪流行性腹泻病毒、猪轮状病毒等均有良好的抗病毒活性，四天治愈率比常规治疗组显著提高，治愈率提高 30%。

且试验期间同舍实验组外其它圈不断有新增腹泻病例，而威克泻治疗组中未发病的 16 头猪没有腹泻，充分说明威克泻同时具有良好的预防效果。

图 1　猪轮状病毒试纸条检测结果

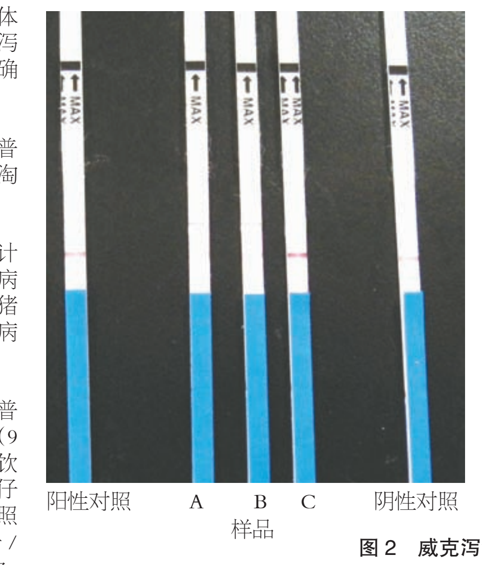


图 2　威克泻治疗效果图

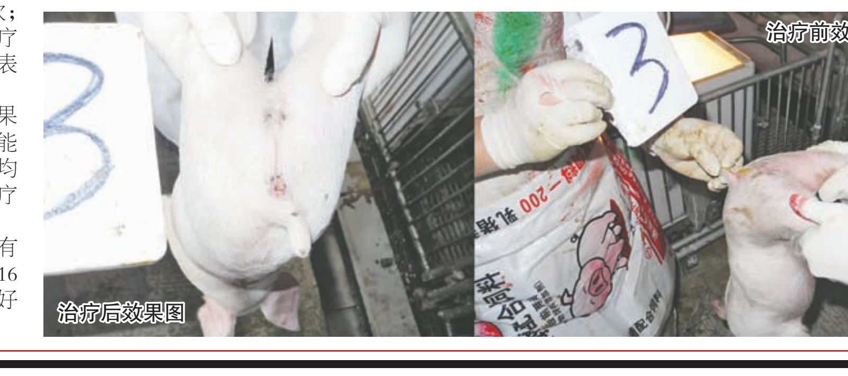


表 1　威克泻对仔猪腹泻的治疗结果

组别	总头数	发病头数	处理时间	处理后第三天			处理后第四天		
				存活数	治愈率	有效率	存活数	治愈率	有效率
威克泻组	46	30	12.17	40	43.3%	80. 0%	39	70.0%	73.3%
普通组	21	16	12.17	17	43.8%	43.8%	16	43.8%	43.8%
空白组	9	9	12.17	6	0	0	6	0	0

二、养殖案例调查

案例一：四川邛崃高埂某猪场，7 头 45 日龄仔猪出现水样腹泻，3 头病情严重，实验室诊断病原为猪流行性腹泻病毒。对病情严重的猪只采用灌服的方式对其连续使用威克泻两天，其余个体采用拌料方式给药。给药后第二天病情即出现好转，三天后治愈率达到 67%，有效率 100%。

案例二：四川邛崃葫芦村某猪场，9 头 50 日龄仔猪出现水样腹泻，病情严重，实验室诊断为病原为猪流行性腹泻病毒。处理方式为将威克泻拌料饲喂，同时在饮水中添加补液盐补，连续用药 3 天。给药后第二天半数以上的个体病情出现好转，开始给药后第三天治愈率达到 78%，有效率 100%。

案例三：四川邛崃红岩村某猪场，12 头 30 日龄断奶猪中有 2 头出现腹泻症状，实验室诊断未发现病毒性病原和细菌性病原。结合仔猪刚断奶的情况分析腹泻病因为断奶应激导致。处理方式为将威克泻拌料饲喂，给药第二天即治愈。

案例四：四川邛崃红岩村某猪场，6 头 40 日龄仔猪出现腹泻症状，实验室诊断病原为大肠杆菌。通过灌服方式连续使用威克泻两天，同时在饮水中添加补液盐，给药第二天病情出现好转，三天后治愈。

三、使用方式推荐

1、病情严重的猪使用灌服方式

A 包：1000g 加温水至 3000ml 制成混悬液，每头灌服 50ml，每天 2 次，连用 3-5 天，重症酌情加量，产房仔猪用量减半，大猪用量加倍；

B 包：饮水 1000g 兑水 50L，自由饮用。

2、病情缓和的猪使用拌料方式

A 包：混饲 1000g 拌料 25kg，每日投喂，连用 3-5 天，重症酌情加量；

B 包：饮水 1000g 兑水 50L，自由饮用。

3、预防用药

预防用量与治疗用量相同，拌料连用 1-3 天。

感悟人生

人生不可破的十五条天规

天规一：自我中心的人，将困于人生最大的陷阱。人人都有一个“自我”——我的身体，我的思想感情，我的财产、名誉、地位等等。但是如果你是一个聪明人，就应该多替他人着想，因为没有他人，也就没有自己。“后其身而身先，外其身而身存”，“我”字强调得过分，就会变成诅咒。

天规二：过分在意别人的眼光，将丧失自我。每个人都是独一无二的，可是许多人偏偏喜欢按照别人的眼光和说法生活。就像寓言中那个邯郸学步的人一样，这种人将丧失自我、个性及其所能带来的一切。本色最美，“走自己的路，让别人说去吧！”

天规三：嗜欲深者天机浅，玩物往往丧志，贪欲难免败身。古今以嗜好和贪欲身辱家丧的事太多了，当今世界，日新月异，新生事物，层出不穷，如不以事业和修养为重，随时都会陷入可怕的危机。

天规四：骄傲如满月，日渐亏缺；谦虚如新月，日渐圆明。骄傲的人，总以为自己有学识、有能力，然而骄傲的真正原因是无知。请记住列夫·托尔斯泰的巧喻：“如果把一个人的真实能力比作分数值，那么他的自我评价就是分母；分母越大，分数值就越小。”

天规五：善战者，立于不败之地而战。任何人都渴望成功，渴望过上幸福的生活。然而“临渊羡鱼，不如退而结网”，“临时抱佛脚，不如平时多烧香”，只有在提高自身素质的基础上参与竞争，这才是明智的做法。

天规六：躺在床上上不了路，计划可以在实施中完善，条件可以靠创造去成熟，等待万事俱备，只能使计划胎死腹中。要远航就不可能没有风险。也许最大的风险是等待，最稳妥的办法是干起来。

天规七：不能超越自己，便无法超越别人，“人对了，世界就错不了。”一个人能否在激烈的生存竞争中战胜对手，赢得一席之地，决定于能否战胜自己；而比之于战胜他人，战胜自己是一个更大的难题……

天规八：交友是人生重中之重，关乎一生成败。友谊对于人生的意义，大概怎样夸张也不过分。有太多的人因为朋友而决定了一生的命运。一句“成也萧何，败也萧何”，令人回味两千年前一直感慨至今。正是这一点，使择友、交友的话题万古常新。

天规九：送花的人周围满是鲜花，种刺的人身边满是荆棘。这是一个怎样待人的问题，答案非常简单，善待他人，最终有利于自己，而与人为恶，会陷自己于万劫不复的境地。“出乎尔者，反乎尔者也”，你的人生道路是铺满鲜花还是到处荆棘，决定于自己。

天规十：没有足够的器量，便没有做大事的规模。勿求理解，只要宽容。与其斤斤计较，不如一笑置之，尤其不要试图改变他人。网开一面，也许会四方来归；披荆斩棘，不如绕过去。何乐而不为？

天规十一：善于把握人性，才能赢得人心。“得人心者得天下，失人心者失天下”，“人心即天命所归”。要想赢得人心，必须善于把握人性，尤其是人性的弱点。人性如天，顺之者昌，逆之者亡。

天规十二：语言的力量，足以倾倒世人，“前此历史上的一切群众运动，都是由于语言的力量。”这种说法虽然令人难以苟同，但是说出了一个事实，这就是语言那呼风唤雨般的作用。它启示我们，语言就是力量，它足以征服人心乃至一切。

天规十三：独立独行难用世。我们生活在一个由“多数”主宰的世界上，权力是“多数”赋予的，明星是“多数”捧红的，富翁是“多数”养肥的。而“多数”的实质却是平凡。在“多数”可以否决一切的情况下，还是和光与尘一样，与大家打成一片吧！

天规十四：反复无常的人，众叛而亲离。身处变幻无常的现代社会，改变追随对象或合作伙伴的机会大大增加。然而中国人特重“忠义”，那些跳槽者往往会被看做“叛徒”，脚踩两条船也会被看做反复无常的人。忠义并不等于抱残守缺。

天规十五：积极万事可为，消极一事无成。天下事无非三种情况，不可能成，不可能不成，可能成可能不成。绝大多数情况属于第三种。因此积极或消极成为事业成败的决定性因素。如果说成事在天，那么你的心态就是老天的旨意。

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

科技为媒牵红线　携手创富扎实干

股份四川片区营销中心成功举办 2013 年科技·营销论坛

四川省人力资源和社会保障厅副厅长刘光远（右一）听取工作汇报

本报讯（通讯员　田莉）12 月 22 日 -23 日，股份四川片区营销中心在眉山宾馆隆重召开了以“科技创富，携手共赢”为主题的 2013 年科技·营销论坛，并取得圆满成功。股份副总裁、四川片区总裁兼四川通威总经理陈平福，四川片区营销中心市场系统及合作方代表，新老客户近 550 人参会。

会上，陈总致辞，并指出，2013 年是不平凡的一年，在终端行情低迷，养殖利润降低、竞争异常激烈的环境下，经过通威人的共同努力，取得了较好的成绩。

陈总强调，2014 年，将是科技引领服务的一年。用科技服务养殖，用科技打造两个核心团队(经销商团队、业务员团队)将是工作的重点之一。在有效激发原有网络销售积极性，深度挖潜之外，股份四川片区还将大力开发新网络，提高网络合理利润，规范市场管理，提高专销率，规划经销商销量任务。同时，四川片区将继续加强科技服务的力度，增加服务人员数量及专业服务水平，新建通威药敏试验室，将服务阵地前移；扩大模式推广范围；加大墙体、喷绘等广告投入；拓宽融资渠道。

最后，大会对评出的 2013 年度优秀经销商进行了表彰。受到表彰的经销商纷纷表示，他们将紧跟通威，将经销通威饲料作为专一事业，并将通威的事业做大做强。

本报讯（通讯员　邓丽君）12 月 18 日，四川省人力资源和社会保障厅副厅长刘光远等一行 10 余人组成的检查组到攀枝花通威指导工作，攀枝花通威总经理刘用成热情接待并座谈。

刘厅长此行对攀枝花通威建设和谐劳动关系企业的情况进行了检查，通过实地查看、查阅资料，检查组对攀枝花通威在建设和谐劳动关系企业方面所作出的努力赞不绝口，同时，刘厅长希望攀枝花通威能够再接再厉，为建设和谐社会做出更多贡献。

检查组成员对攀枝花通威的劳动合同签订、工会组织状况、劳动保护、安全生产情况、单位参加社会保障、缴纳社会保险、企业文化组织等情况进行了一一检查，并一致认为攀枝花通威的各种规章制度健全、用工手续合法、工会活动丰富多彩、企业文化发展良好。

本报讯(通讯员　张林玉) 12 月 2 日，蓉崃通威举行了企业文化培训会。蓉崃通威办公室管理人员、市场部业务员，共 100 余人参加了培训。

为了丰富培训内容，活跃培训氛围，在企业文化培训的过程中，培训组织人员不单以集团《企业文化手册》为蓝本，而且还穿插了刘汉元主席创业、通威发展的故事，让原本枯燥的培训变得生动精彩。培训结束后，蓉崃通威人行部安排参训人员进行了考试和培训意见反馈调查。

本报讯(通讯员　张艳琴)12 月 20 日，蓉崃通威猪料“通威行·财富通·资产倍增计划”在邛崃桂圆大酒店隆重召开。股份农业投资控股总经理孙志伟、蓉崃通威总经理陈雪刚等出席了本次论坛。

在论坛上，蓉崃通威市场部经理詹燕军为客户讲解了如何成为一个优秀的经销商，股份畜禽研究所配方师胡安正介绍了通威猪料的特色和研发。在论坛的互动环节，主持人适时的调动起了经销商的积极性，让经销商互相分享与通威一起发展的感悟。

最后，随着陈总宣布本次论坛将向他们送出“五重大礼”后，论坛进入了高潮。据悉，本次论坛到会的 40 人全是新客户。

本报讯（通讯员　张艳琴)12 月 24 日，“聚焦再造·共赢未来—蓉崃通威经销商 2013 年终总结暨 2014 工作计划” 大会在邛崃桂圆酒店隆重召开。邛崃市农村发展局副局长苟明君、邛崃市邮政储蓄银行行长贾强、中国银行邛崃支行信贷经理王斌、股份畜禽市场部部长许仪、农业投资控股总经理孙志伟、控股公司各厂厂长等相关领导应邀出席，蓉崃通威经销商、公司各部门负责人、全体业务人员共 200 余人参加了此次会议。

据悉，为了调动经销商的激情，大会对 2013 年度优秀配送中心及忠诚客户进行了表彰。经销商代表简和忠、代坤发表了获奖感言，并表示有通威的强大支持，他们有信心使通威饲料的销量再上一个新台阶。

本报讯（通讯员　王燕）根据管理总部《2014 年校园招聘执行方案》及西安通威校园招聘计划，2013 年 9-11 月，西安通威分别参加了在西北农林科技大学、甘肃农业大学、咸阳职业技术学院 3 所高校举办的校园招聘会，并圆满完成招聘工作。

在招聘活动中，西安通威通过播放通威宣传片、发放《通威报》、《西安通威猪料专刊》、宣讲通威简介等方式使前来应聘的学生了解了通威及通威企业文化。宣讲结束后，西安通威总经理陈向阳及人行部经理蒲朝康就学生提出的有关问题进行了现场解答。最后，通过现场宣讲和面试，共有 6 位学生与西安通威签订了三方就业协议。

据悉，在西北农林科技大学、甘肃农业大学、咸阳职业技术学院 3 所高校举办的校园招聘会上，有 100 余名应届毕业生争先恐后的填写应届毕业生工作申请表，并纷纷表达了想到通威工作的愿望。其中，填写应届毕业生工作申请表的学生主要为水产养殖、动物医学、会计等专业，而他们当中又不乏硕士等高学历人才。

本报讯（通讯员　王燕）为丰富员工的业余文化生活，激发员工爱岗敬业的工作热情，增强员工对通威的认同感，西安通威工会在生产淡季组织员工分两批次进行了拓展活动。10 月，由西安通威车间主任带队前往北京，先后游览了天安门广场、毛主席纪念堂、人民英雄纪念碑、故宫博物馆、八达岭长城、颐和园、天坛等景点。

通过 5 天的游览，西安通威的员工深切地体会到了首都人民的热情、天安门广场的神圣、毛主席纪念堂与人民英雄纪念碑的庄严肃穆、对汇聚了古代人民汗水及智慧的八达岭长城感到震撼。

11 月，在征求员工意见后，西安通威工会组织员工到了桂林，并先后游览了象鼻山、七星公园、漓江、叠彩山等景区，让大家深切地感受到了大自然的鬼斧神工，真切的感受到了“桂林山水甲天下，阳朔山水甲桂林。群峰倒影山浮水，无山无水不入神”的美丽画卷。特别是在经过九马画山时，大家争先恐后地数山壁上的马；晚上在阳朔西街、桂林尚水街品尝桂林本地特色小吃，谈论白天山壁马的数量、漓江上的轻舟、瑶族的习俗。

本报讯（通讯员　陈勇）为贯彻落实“2013 年‘淡季大练兵’”的培训计划，12 月 24 日，蓉崃通威组织财务人员、生产内勤、保管人员对《库房物资日常管理》的课程进行了学习。在学习的过程中，蓉崃通威财务部会计陈勇就库房物资日常管理的相关文件、管理注意事项等与参加学习的员工进行了交流。学习期间，理论加实际的学习方式深受学员欢迎。据悉，此次学习的内容以加强库房物资日常管理、提高财务人员对库房物资监管为主要宗旨，以《蓉通发 2013(10)文件》以及蓉崃通威关于加强生产类物资管理的相关文件精神为主要内容。

四川片区服务热线：028—38104633

■ 湖北片区（武汉通威、黄冈通威、天门通威、沙市通威）

沙市通威举行工会文艺汇演

本报讯（通讯员　李小万）12 月 21 日，沙市通威工会在大观园农庄举行了 2013 年度跨年文艺汇演暨员工团年会。股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文，湖北片区总裁兼武汉通威总经理洪睿，武汉通威、黄冈通威、天门通威主要领导、沙市通威全体员工及优秀经销商代表共 200 余人参加了此次汇演。

在开幕式上，王总带来了刘汉元主席对股份湖北片区全体员工的亲切问候。王总表示，湖北片区的员工在 2013 年的工作中，尽职尽责、奋勇争先、不畏困难，取得了较好的成绩，是湖北片区全体员工共同努力的结果，并希望 2014 年湖北片区继续发扬拼博的精神，为通威 2014 年再创辉煌而奋斗。

在会上，洪总感谢管理总部的正确领导与大力支持。有了正确的方向，湖北片区才可以逆势而上，创造佳绩。同时，湖北片区员工所展现出来的敬业精神是取得丰硕成绩的保障，希望 2014 年全体员工继续努力，创造湖北片区生产经营的新“神话”。此外，沙市通威总经理刘春总结了 2013 年沙市通威的收获与不足，同时对 2014 年的工作做了展望。随后，与会领导与员工一起欣赏了精彩的文艺汇演。

在节目汇演中，向前冲、甩葱舞、父亲、天竺少女等精彩表演让在场的与会人员赞叹不已，纷纷表示，节目编排好、有新意，而优秀经销商代表现场演唱的歌曲，则将晚会推向了高潮，观众的掌声更是经久不息。

在文艺汇演后，与会人员还参加了篝火晚会，品尝了美味的烤全羊，让与会人员在愉快的氛围中度过了一个不眠夜。

湖北片区服务热线：027—83262046

■ 湘赣片区（沅江通威、常德通威、南昌通威）

常德通威举办消防安全知识讲座

本报讯（通讯员　钟小娅）为了让每一位员工更深入地了解消防安全知识，树立正确的消防安全意识，11 月 30 日，常德通威特邀湖南省消防协会科普宣传教育工作委员会教官孙柳为全体员工作了一场生动的消防安全知识讲座。

在讲座活动中，孙教官结合各种典型的火灾案例，多角度、多层面地向员工介绍了家庭、单位的用电防火注意事项、火灾现场如何自救，以及灭火器的种类和使用方法等消防常识。

本报讯（通讯员　钟小娅）近日，常德通威生产部员工及部分后勤人员来到美丽的湖北，开始了为期 3 天的拓展旅游活动。

在短短的 3 天里，常德通威的员工一起游览了道教主流全真派圣地武当山，欣赏了中国古代建筑——金殿、紫霄宫、“治世玄岳”石牌坊、南岩宫、玉虚宫。此外，为培养团队意识，增强团队战斗力，常德通威全体营销人员于 11 月 28 日 -29 日集体前往常德市河洑山进行了一次野外拓展训练。

在训练过程中，全体参训人员相互鼓励，在预定的时间内完成了任务。在河洑山山顶的胜利会师则让参训人员精神振奋。拥抱、呐喊、鼓舞的声响不断在群山回荡。

湘赣片区服务热线：0736—7305616

■ 江淮片区（大丰通威、扬州通威、淮安通威、江苏巴大、南通巴大）

淮安通威召开淡季专场培训会

通威股份201
安通威分会场
调结构　抓网络　规范

淮安通威淡季培训现场

本报讯（通讯员　岳慎）12 月 5 日，淮安通威在公司大会议室召开了以“物资管理”为主题的淡季专场培训会。淮安通威财务部经理陈国忠担任本次培训主讲，淮安通威后勤管理及物资管理相关岗位员工 20 余人参加。

在培训会上，陈经理从物资管理的定义、目的、原则、分类、内容等五个方面着手，结合员工日常工作需要，以实际案例为重点，图文并茂地把物资计划的编制、物资采购、验收、保管、储备的每一个环节都精彩的呈现在了参会者的眼前。其中，陈经理着重强调了物资管理的安全制度，并讲解了 3 个时鲜案例，以强有力的视觉冲击，给大家上了生动的一课。

江淮片区服务热线：0515—83856588

■ 广东片区（广东通威、惠州通威、揭阳通威、高明通威、茂名通威）

股份严虎总裁（前排左二）视察茂名通威生产厂区

股份严虎总裁视察茂名通威

本报讯（通讯员　陈祺平）12 月 12 日，在股份副总裁、广东片区总裁兼广东通威总经理郭异忠，茂名通威总经理刘安键、茂名通威内务总经理张红缨以及茂名通威各部门负责人的陪同下，股份严虎总裁一行到茂名通威视察工作。

在视察的过程中，严总首先到茂名通威的生产车间，查看了各种设备的运行及员工作业情况，并逐一与工作在生产一线的员工握手，向他们表示慰问与感谢。

结束生产车间的视察后，严总主持召开了由茂名通威全体管理人员参加的座谈会。严总强调，茂名通威在 2013 年的工作中，真抓实干，取得了丰硕的成果。

严总指出，2014 年即将到来，新年要有新气象，茂名通威要充分地整合当地资源，更好地为市场发展服务。同时，严总希望茂名通威的广大员工要积极发挥团队力量，把产销量做好，将茂名通威做大、做强，将通威的事业发扬光大。

本报讯（通讯员　曾友文）为了促进茂名通威销量的增长，更好地完成 2014 年生产经营目标，对外造势造气，宣传通威的企业及产品，12 月 15 日 -16 日，“茂名通威 2013 年厂商交流会” 在电白县麻岗镇御水古温泉酒店隆重举行。茂名通威各区域经销商、规模养殖户等 80 余人参加了本次会议。

伴随欢快的乐曲，由茂名通威员工精心编排的舞蹈《向前冲》精彩的呈现在了参会人员的面前，“茂名通威 2013 年厂商交流会”正式拉开序幕。

“我们的目标是实现共赢”，在开场舞结束之后，茂名通威总经理刘安键发表了热情洋溢的讲话。刘总表示，茂名通威的发展，离不开在座客户的鼎力支持，希望在新的一年中，通威和客户的合作能够像“鱼与水”的感情一样，越来越浓。

刘总以“携手通威，共同发展”为主题，向来宾们介绍了通威的发展，以及茂名通威 2014 年的经营目标以及未来三年的规划。茂名通威禽料部经理李康全、水产料二部经理陈海分别从客户的实际需求出发，用通俗易懂的语言给大家分享了《一路同行，资产倍增》、《同心协力，三方共赢》等规划，让参会客户更好地了解通威及通威产品。

会上，茂名通威吴川客户林上桂、化州客户陈参现场与参会人员分享了与通威合作的感受。通过几位客户的讲解及现场客户的分享，参会客户们深切感受到，与茂名通威的精诚合作一定能取得良好收益，并对茂名通威的标准化生产现场及优质的产品赞不绝口，当场表达了坚决与通威合作的决心。

本次推介招商会的成功召开不仅向参会客户全面展示了茂名通威先进精良的装备、优良的产品和全面的技术服务，还同时坚定了广大客户与通威合作的信心。

据悉，会议当天，茂名通威新开发客户 36 名，达到了预期效果。

本报讯（通讯员　何蓉）为增进部门之间的沟通协作，提升公司上下的凝聚力，12 月初和 12 月中旬，由惠州通威人事部牵头组织的两次员工外出旅游活动顺利结束。据悉，本次活动以丰富职工业余生活，释放压力，愉悦身心为主题，分批次组织了员工到不同的地方去感受大海的壮阔，山水的神韵，以此来让员工放松身心，缓解工作、生活压力。

同时，通过外出旅游，为员工提供了一个沟通交流的平台，为以后各部门之间的协调合作打下了基础。

广东片区服务热线：0757—86683290

■ 重庆片区（重庆通威、达州通威、黔西通威、长寿通威、安岳通威）

长寿通威召开水产料资产倍增计划会

本报讯（通讯员　荣林）12 月 16 日 -17 日，长寿通威隆重召开了第二届水产料“通威行·财富通·资产倍增计划”会议，股份水产研究所配方师尹恒受邀出席。

据悉，为增强新客户对通威产品的认识，长寿通威品管部经理刘佳带领参会客户对公司的生产车间、化验室和办公区域进行了参观。在会议上，长寿通威相关负责人对“通威水产料的品质保证”、“通威水产科技之 365 养殖技术—科技的力量，致富的保障”、“水产之动物营养”等做了详细地讲解，同时，特邀重庆市长寿区邮政银行对银企合作贷款方案做了介绍，为经销商解决资金问题提供了渠道。

通过实地了解，在现场缴纳定金环节，参会客户纷纷表达了对通威的支持与信任，并缴纳定金，以示合作诚意。

本报讯（通讯员　荣林）11 月 29 日，长寿通威工会组织公司全体员工组织了一场以“拉家常，说实话”为主题的民主生活座谈会。

针对有些老员工的抱怨，不积极参加公司集体活动、干部三年一调制度的利与弊、管理总部各对口部门主要是服务职能还是监督职能等问题，长寿通威的员工各抒己见，踊跃发言。最终，经过激烈的讨论与交流，长寿通威的员工对公司的发展前景充满了信心，并对管理总部的各项规章管理制度表示理解和赞同。

本报讯（通讯员　荣林）为感谢与通威合作多年的老客户对公司产品的信任与支持，同时也为了在 2014 年继续深化双方的合作，经过一个多月的精心准备，12 月 26 日 -27 日，在长寿通威大会议室举办了一场以“感恩回馈、互助互利”为主题的招商会。20 余名对通威感情深厚的客户和股份水产研究所配方师尹恒参会。

在会上，尹老师从如何高效养殖，实现高效益的实际案例出发，与参会的老客户分享了在目前原料价格偏高的情况下，养殖怎么做才可以实现较好收益的方式与方法。同时，长寿通威还邀请了 2 位客户分享他们成功的养殖经销经验，以及跟通威合作的感悟。最后，长寿通威对年度忠诚客户、年度优秀客户进行了表彰。

会后，参会的客户还主动地要求缴纳定金。“我们相信的就是通威，相信的就是通威这个品牌。早点缴纳定金，我们心里面也就更踏实了”，一位客户如是说。

本报讯（通讯员　荣林）12 月 6 日，由重庆市长寿区畜牧局副局长陈小洪一行 6 人组成的检查组就《饲料生产许可证》相关新规定的落实情况到长寿通威进行了现场审核。

在长寿通威品管部经理刘佳的陪同下，陈局长一行到生产车间、成品库房、原料库房、化验室等地进行了参观、检验。随后，检查组对长寿通威的管理机构、质量技术人员的资质、劳动合同签订等情况进行了审核。

通过此次现场审核，陈局长对长寿通威严格的生产流程、规范的管理给予了高度赞扬，并希望长寿通威能够继续改进技术，提高生产水平，创造更多的价值。

本报讯（通讯员　荣林）12 月 21 日，管理总部市场系统准军事化管理检查小组对长寿通威市场系统的运行情况进行了为期 2 天的检查。长寿通威市场部经理张明瑄全程陪同。

在检查活动中，检查小组不仅对长寿通威厂区的 VI、品牌推广费进行了详细检查与审核，还到市场一线，分别对涪陵、垫江、军管区等地进行了检查与指导。通过实地检查，检查小组对长寿通威这两年的准军事化管理工作所取得的成效给予了肯定，同时对不足提出改进意见。

本报讯（通讯员　丁珊珊）经过一个多月的紧张筹备，重庆通威“第三届水产料创富论坛”于 12 月 17 日下午在重庆市永川区川龙酒店拉开帷幕。股份水产研究所所长高启平、重庆通威猪料营销总经理肖辉等出席会议。

在创富论坛上，高所长、肖总就如何打造最具竞争力经销商、如何提升技术、创新产品模式及市场拓展模式等问题进行了深入浅出的讲解。

据悉，此次创富论坛共邀请到水产料新客户 52 人，其中 38 位客户当场订料，为 2014 年重庆通威水产料的销量实现突破奠定了坚实基础。

本报讯（通讯员　王秋华）为进一步开发黔西猪料市场，提升黔西通威猪料产品的市场占有率，经精心策划和准备，11 月 30 日上午，黔西通威成功举办了“通威科技创富论坛”。

为增强参加会议客户对通威的信心，黔西通威邀请股份水产研究所配方师李鑫前来助阵。通过现场通俗易懂的案例演讲，与会客户对通威系列产品及使用效果有了全新的认识。最终，在黔西通威各部门的通力协作下，有 26 名参会客户现场订料。

本报讯（通讯员　王秋华）11 月 28 日 -30 日，黔西通威顺利通过方圆标志认证集团质量管理和食品安全双体系的再认证。此次认证的通过，充分说明黔西通威经营管理团队高度重视质量管理和食品安全建设，并将其作为经营管理的重要环节来抓。

据悉，黔西通威投产以来，始终坚持以稳定产品质量和服务质量为先导，以强化顾客认可度和忠诚度为抓手，全面着力，取得了良好的业绩。

本报讯（通讯员　陶彭生）为做好一年一度的外审工作，在长寿通威品管部经理刘佳的安排下，根据外审检查关于预混料、药物堆放的要求，12 月 17 日，长寿通威内审组成员首先对各部门的准备情况进行了内审，尤其是重新对公司的记录资料进行了检查，并针对发现的问题提出了相应的整改建议。最后，针对内审组提出的问题，长寿通威再一次进行了改进，并以饱满的热情迎接方圆认证集团四川分公司的审核。

重庆片区服务热线：023—49816587

长寿通威水产料“通威行　财富通　资产倍增计划”会议
效率决定效益
细节决定成败
速度决定生死
长寿通威水产料“通威行　财富通　资产倍增计划”会议

长寿通威水产料“通威行·财富通·资产倍增计划”会议合影

■ 广西片区（南宁通威、宾阳通威）

热情似火暖寒冬　奋力争先在行动

宾阳通威举行淡季“大练兵”技能比赛

股份广西片区总裁兼南宁通威总经理曾德林（右）陪同南宁市良庆区区长谷明佳（左）视察南宁通威

本报讯（通讯员　黄世英）12 月 18 日，南宁市良庆区区长谷明佳一行视察南宁通威。股份广西片区总裁兼南宁通威总经理曾德林对谷区长一行的到来表示欢迎，并陪同谷区长参观了南宁通威的办公区域、生产车间、生活区。

在陪同谷区长视察的过程中，曾总向谷区长汇报了南宁通威的经营范围，并恳请良庆区有关部门对南宁通威的发展提供进一步的支持。谷区长对南宁通威稳健快速发展 11 年所取得的成绩表示祝贺，对南宁通威的规范管理、安全生产、厂区环境给予了高度的评价。

谷区长表示，南宁通威向政府提出的支持请求，政府一定会及时的处理，并尽快给予答复。同时，谷区长希望南宁通威加强与当地政府的沟通与交流，为当地经济社会的发展出谋划策。

本报讯（通讯员　蒋文娟）“开始……”随着裁判员的一声令下，参赛者便立即使出浑身解数，在保质保量的前提下，你追我赶的完成比赛，竞争十分激烈。

为了提高生产部员工学习的积极性，提高各岗位人员的操作技能，12 月 8 日，宾阳通威举行了淡季“大练兵”技能比赛。比赛分为解包投料、叉车技能、更换环模、膨化机操作、成品码包、接料缝包、拆装压辊等环节，共 32 人参加。

在比赛环节，参赛者们齐头并进，活力十足。尤其是在叉车技能比赛中，参赛者排除比赛设置的各种难题，在 S 形赛道上非常精准地做出了倒退、直角转弯等动作，赢得满堂喝彩。

最后，经过角逐，每个比赛项目分别产生了一、二、三名。宾阳通威总经理兼南宁通威内务总经理王朝才等为获奖者颁发奖金及奖品，并对他们取得的优异成绩表示祝贺。

本报讯（通讯员　廖丹丹）根据“内务系统淡季‘大练兵’项目培训方案”，宾阳通威充分利用淡季之时加强了员工培训。其中，11 月份举办了 9 场员工培训。

在培训活动中，宾阳通威生产部根据各岗位职责和安全操作流程，对膨化机、制粒机操作技术、产品质量关键控制点进行了培训，并通过现场考试对培训成效进行了检验。同时，宾阳通威品管部组织品管人员、生产部技术岗位人员开展了质量管理体系及饲料工艺的学习，为 2014 年的质量体系认证工作提前做准备；人行部组织员工学习企业文化、集团行为文化及准军事化管理要求，教唱《通威歌》。

本报讯（通讯员　廖丹丹）为丰富员工的业余生活，提高员工的归属感和认同感，11 月 29 日，利用淡季之际，宾阳通威组织行政系统、生产系统员工外出进行了烧烤活动。

烧烤活动开始前，宾阳通威组织员工进行了妙趣横生的夹气球、勇夺宝座、环环传情等团队游戏，让大家在快乐中迎来了此次活动的高潮——烧烤比拼。

“哪个组的烧烤烤得好啊？拿一点出来尝一下嘛……”烧烤活动开始以后，相互串门考察哪组烧烤水平好的比比皆是，同时伴随耳边传来的爽朗笑声，让活动在和谐的氛围中起到了加强同事间沟通与交流，增强集体凝聚力的作用。

本报讯（通讯员　廖丹丹）为进一步加强终端市场的开发，让更多的养殖户走进通威，了解通威，更加相信通威，并与通威合作，11 月，宾阳通威组织了 157 人到公司参观。

根据参观流程，宾阳通威生产部负责人向前来参观的养殖户详细介绍了公司的设备、生产工艺等情况。同时，市场部有关负责人通过 PPT 向养殖户进一步展示了通威先进的科技力量和管理水平。通过本次实地考查，前来参观的养殖户纷纷表示，通过参观，更坚定了他们使用通威饲料的信心。

本报讯（通讯员　黄世英）为缓解旺季紧张的工作压力，丰富员工精神文化生活，培养员工积极、向上、高尚的生活情操，进一步凝聚员工的战斗力，12 月 5 日 -8 日，结合业务员回公司开视频会议的锲机，南宁通威在每天开完视频会议后，组织全体员工进行了舞蹈学习。

据悉，该活动一经推出，便受到了员工的欢迎。慢三、慢四、伦巴、恰恰、三十二步、兔子舞等饱含了欢快愉悦元素的舞蹈动作让每一位员工在美妙的舞姿中领略了生活的乐趣。

股份广西片区总裁兼南宁通威总经理曾德林表示，文艺活动作为企业文化建设的一个重要方面，与市场经营工作不是矛盾对立的，不能因为激烈的市场竞争形势而忽视了企业文化的建设，企业文化建设必须坚持不懈地创新和进行下去，以企业文化建设促进经营工作，才可能锻造一支充满和谐、效益、活力的队伍。

本报讯（通讯员　黄世英）12 月 9 日，大巴车载着南宁通威全体员工离开了喧闹的城市，踏上了南宁通威户外素质拓展培训的目的地——良凤江国家森林公园。

来到良凤江国家森林公园后，美丽的自然风光让参训队员们心旷神怡。不过，顾不得这美景。上山，劈开荆棘杂草，南宁通威全体员工开始了为期一天一夜的户外素质拓展培训。

“加油！加油！……”不远处传来阵阵助威声，在素质拓展培训的“驿站传书”环节，“传书”被快速的在全体队员当中传递，而速度成为了取胜的关键。经过激烈的比拼，胜利的一队昂起了胜利的头，但是失败的一队并没有因失败而放弃，而是马上总结经验教训，准备再战。

紧随“驿站传书”之后的环节便是“支援前线”活动。一步、两步、三步……参赛的队员朝着终点走去，让员工铭记了——人人都应该以事业为重、关心集体、顾全大局、团结一致、齐心协力；团队的力量需要个人去奉献，每个人都为团队着想，团队将坚不可摧。

在宾阳通威总经理兼南宁通威内务总经理王朝才的带领下，全体成员为 12 月过生的员工唱起了生日歌。吹蜡烛、切蛋糕……寿星们感动得潸然泪下，欢呼着，拥抱着，以最真实的心去感受南宁通威这个大家庭的温暖。

在总结中，王总说，“这次培训让我们经受住了考验。特别是在游戏中，让我们感受到了团结的力量和乐趣，使我们重新认知了自我。相信经过这次培训，我们南宁通威的事业在全体员工的共同努力下将会越来越红火！”

本报讯（通讯员　黄世英）俗话说，“凡事预则立，不预则废。”为了做好 2014 年的校园招聘工作，为公司吸引更多优秀的人才，南宁通威人事行政部在 12 月份进一步加强了与广西各大高校的交流互动，先后到广西大学、南宁学院、广西职业技术学院进行了宣讲，并组织以上学校畜牧兽医、水产养殖等专业的师生到公司参观交流。

12 月 4 日，南宁通威人事行政部经理陈岁红到广西大学动物科学技术学院对大三的学生进行了为期一天的素质拓展培训。在培训课上，同学们积极参与，踊跃发言。培训满意度调查结果显示，课程得了师生的高度认可，强化了通威在师生心目中的美好印象，拉近了通威与他们的距离。

12 月 17 日，陈经理又应广西大学动物科学技术学院领导的邀请，作为评委出席了该院的职业生涯规划大赛，并跟选手们进行了交流互动。如今，学生们都亲切称他为“陈大哥”，并表示毕业后一定会优先考虑加入南宁通威。

此外，针对到南宁通威参观交流师生的特点，南宁通威的讲解员首先带领他们参观了车间设备，介绍了生产工艺流程，让同学们提前对饲料行业有一个初步的认识。随后，组织师生到会议室进行座谈，并播放通威宣传片，介绍通威的发展历程、企业文化、薪酬福利及人才培训模式等，同时现场答疑解惑。

本报讯（通讯员　黄世英）为了提高员工学习的积极性，提高各岗位人员的操作技能，促进生产效率的提高，12 月 1 日，南宁通威生产技能比赛拉开了序幕。40 多名来自生产一线的员工踊跃报名。在比赛现场，解包投料、叉车转弯、装卸环模、成品缝包等丰富多彩的比赛项目吸引了大批员工的关注。经过一轮轮的比拼，最后，根据比赛成绩的高低，每一个项目评出了一、二、三等奖和参与奖。

在颁奖大会上，宾阳通威总经理兼南宁通威内务总经理王朝才表示，技能人员在企业中占有举足轻重的地位，是企业发展的基石。“因此，本次大赛不是简单的考核参赛者的技能，而是我们希望通过这样的考核鼓励更多的员工参与进来，借此机会，提升自己的技能水平，形成良好的学习、竞争氛围。”

广西片区服务热线：0771—4505828

宾阳通威淡季“大练兵”叉车比赛现场

■ 江浙片区（苏州通威、绍兴通威、无锡通威、合肥通威）

股份华东战区营销转型研讨会在南京召开

本报讯（通讯员　张秀）12 月 20 日，以“营销转型、服务升级”、“聚势聚焦、执行到位、服务市场、创造价值”等为主题的股份华东战区营销转型研讨会在南京举行。股份严虎总裁，股份副总裁、江浙片区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰等出席，股份水产市场部蔡泽文，股份华东片区 11 家分、子公司服务体系、市场体系、财务体系 100 余人参会。

在研讨会上，严总指出，在今后的营销工作中，要逐步转变营销理念，提升营销工作的有效性和针对性，即“产品营销→服务营销→科技服务营销→价值营销”。要通过在服务养殖户的过程中，逐步探索和完善相关配套服务，将科技服务的思维融入其中，提高养殖服务水平，带动相关产品的销售，从而实现服务营销的转型升级，进而树立客户的科学养殖观念和加盟通威既有发展的思维。

严总强调，要搭建起从总部到片区，再到各分、子公司的三级服务体系，用专业人员的专业知识把大型养殖户、示范户的服务做到位，将经销渠道转变为终端发展通道，将专业性、专家型人才培养为优秀的管理者。

严总还进一步指出，在服务客户的时候，要将服务体系工作内容具体化，改变过去服务的单一性，真正把看病、治病、调水等全程服务进行多位的衔接，并结合区域养殖情况，搭建综合型养殖模式，实现养殖全面转型，引领客户稳健、理性的经营，在行业内形成难以复制的差异性发展。

严总还指出，通过讨论要将服务体系的相关制度、标准、服务流程、培训工作等细化到位，并作为今后服务体系不断提升与完善的灯塔。

宋总表示，要开拓营销工作的新局面，实现既定的营销目标，除了夯实基础之外，还要在“饲料之外下工夫”。在构建良好服务体系的同时要善于发现养殖户的新需求，解决养殖终端“水、种、饵”等基本问题，推进养殖业健康发展。

宋总要求，与会的各分、子公司服务人员要积极提高服务认识，明确服务体系的定位，从专业角度学习、归纳、提炼有关服务的举措，并形成合理科学的制度，同时，把制度推广应用到服务养殖户的实践中，将公司的产品由生产销售转型为服务销售。

通过激烈讨论，会议达成了 5 点共识。第一，通过此次会议，要充分集纳各公司一线服务人员的经验和智慧，实现宣传资料、药敏实验室及各分、子公司外部专家团队的资源共享，提高资源利用率，共同开拓市场；第二，为防止各分、子公司的内部矛盾，经过讨论，统一了华东片区动保、调水产品的品种和价格，形成产品品牌的高度一致；第三，确定服务经理、服务专员的工作职能、考核方案，制定详细的产品市场管理运作方案，建立完善的公司人才培养体系；第四，在人才培养上，对企业文化、产品品质管理、饲料加工工艺、养殖实践、水质监测调控等进行分工细化，以 20 多个培训课件为蓝本，将南京水产科技公司作为基地，打造专业性服务人才，为公司输入人才做好准备；第五，在疾病防控、调水模式、每月渔事上形成具有普遍性的宣传资料，编辑成册。

最后，股份华东战区各与会分、子公司市场部经理、片区财务总监结合 2013 年总部营销年会精神对 2014 年市场营销工作规划做了简要概述。会后，与会人员参观了南京水产科技公司，实地感受了南京水产科技公司工程的宏伟。

本报讯（通讯员　管俊芳）根据淡季“大练兵”人行系统人员培训工作的要求，为增强人行系统人员的专业知识与业务技能，规范片区人事行政管理工作，提高服务意识，股份江浙片区、江淮片区人行系统于 12 月 12 日 -13 日在苏州通威举行了江浙、江淮片区人行系统人员培训会。股份副总裁、江浙片区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰，股份人力资源部副部长黄根荣，股份江浙片区人事总监冯炜等领导出席会议。

宋总表示，人行系统在整个公司所起的作用越来越重要，人行系统的人员在日常的工作中要真心实意的去关怀员工，让员工快乐的工作、快乐的生活。

在培训中，股份江浙、江淮片区各分、子公司人行部经理分别从招聘管理、心态管理、团队建设、新工伤保险条例修订、劳动关系、绩效管理、压力管理等方面对江浙片区、江淮片区的人行内勤进行了培训。

最后，冯总指出，在 2014 年，江浙片区、江淮片区人行系统的人员需进一步将行政工作做细；人行工作的重点要放在人才梯队的建设上，江浙片区、江淮片区人行系统人员应一起努力，做出亮点，体现价值。

据悉，此次培训还特别邀请了总部人力资源部副部长黄根荣为参会人员讲解《思考的技术》。

本报讯（通讯员　杨芬）12 月 18 日，股份江浙片区、江淮片区畜禽专题会议在无锡通威二楼大会议室隆重举行。股份严虎总裁，股份副总裁、江浙片区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰，股份畜禽市场部部长许仪、畜禽研究所所长程远芳，无锡通威总经理李勇，合肥通威总经理李德贵，巴大宝鼎总经理王星君等领导出席会议。

宋总对股份江浙片区、江淮片区猪料的发展情况进行了说明与分析，无锡通威、巴大宝鼎等针对本公司猪料发展形势进行了工作汇报。程所长根据市场调研分析了股份江浙片区、江淮片区的猪料产品以及未来发展趋势，许部长则针对江浙片区、江淮片区的猪料营销提出了建设性意见。

最后，严总对未来股份江浙片区、江淮片区猪料在市场开发、产品营销、团队建设等方面作出了相关指示，并强调要壮大江浙、江淮片区猪料的发展。

本报讯（通讯员　管俊芳）12 月 15 日，股份副总裁、广东片区总裁兼广东通威总经理郭异忠及华南片区原料系统一行 7 人到苏州通威进行了为期 1 天的交流学习。

15 日早晨 8 点，在股份江浙片区、江淮片区采购总监万伟的带领下，由苏州通威品管部经理陈小兵陪同，全体与会人员对苏州通威的仓库、生产车间、码头等作业地点进行了参观。

在参观的过程中，股份广东片区原料系统相关负责人对苏州通威的原料库房、投料口等功能区域的设计印象深刻，并且对有创新设计的部分作了细致记录。

参观结束后，与会人员在苏州通威小会议室进行了经验交流。万总对兄弟单位的原料系统能够到苏州通威学习交流表示热烈的欢迎，并与大家分享了片区原料采购的协同、行情分析等几方面的实践经验。

最后，郭总对此次学习交流的心得进行了总结和评价。郭总希望片区的原料采购的流程能够更细化，以确保片区原料采购工作的顺利。

本报讯（通讯员　刘少权）为进一步强化团队凝聚力，丰富会员业余文化生活，鼓励全体会员为超额完成公司全年生产经营任务继续努力，12 月 2 日，绍兴通威工会组织开展了以“汇聚正能量、绽放星光芒”为主题的文体活动。

伴随着此起彼伏的欢笑声，9 个项目逐一拉开了比拼的大幕。通过激烈的比赛，参赛者收获了友谊，留下了珍贵的记忆。最后，在众人欢快悦耳的鼓劲加油声中，这一场文体盛宴落下帷幕。

江浙片区服务热线：0512—85171888

南京通威水产科技有限公司
南京市浦口区三合圩现代渔业精品园
华东战区2014年服务体系构建研讨会
股份华东战区 2014 年服务体系构建研讨会留影

■ 厦门片区（厦门通威、福州通威）

打造不服输的“狼性团队”

□ 厦门通威水产料二部经理　姚兆祥

现代企业的竞争就是人才的竞争。那么，如何竞争？这是摆在很多管理者面前的难题。透过在通威的成长与学习，我想，竞争需要建立一支高素质的队伍，而一支高素质队伍的建立则需要人性化的管理，不断培养队员的悟性，打造一支不服输的“狼性团队”。特别是在我们的日常工作中，要以客户利益为中心，随时随地毫无怨言的服务客户，并充分整合资源，给客户创造最大的效益，真正与客户成为“一家人”，让我们的团队文化、通威文化真正落地生根，并最终长成参天大树。

相信自己　及时沟通

有人跟，不逾矩。要有号召力和控制力，就需要强大的内心，相信自己，勇于展现。我们刚上任的新手，角色转变要快，要懂得与领导沟通，与下属沟通。我们怕领导，不敢说话，其实没什么可怕的，及时与领导沟通，随时汇报领导交给自己任务的进展情况，超预期的完成各项任务，领导还是喜欢的。

遇到自己困惑的时候，选择一个合适的环境与领导谈谈自己的心情，委婉的说出自我的想法，才会在困惑中找到希望，得到领导的有效指导，并加快改进自己的不足。

让通威文化落地，实现客户利益最大化，心中装有客户。我们通威的企业愿景是：为了生活更美好！与我们通威合作的客户，大家都是有缘走在一起，都是长期合作，有通威文化共鸣的人。比如，通威让客户养无公害鱼，让老百姓吃上通威鱼，是造福百姓的好事。不但可以为客户创造出应有的经济价值，也可让老百姓的生活水平变得多姿多彩，为打造世界级安全食品供应商而竭尽所能。

此外，在相信自己，建立及时有效的沟通之上，我们的业务员要建立详细的客户生存档案，随时了解客户的生活动态，并为每一个通威客户建立一个有效的发展模式、养殖模式、投料模式、鱼病防治及其它服务，整合一切资源，实现客户利益的最大化。

总结起来就是一句话：我们就是客户的置业顾问，随时给客户提供一套有效的解决方案。

铸造狼性　勇攀高峰

要打造一支战斗力强的团队，就要实现角色的转换，了解每一个员工，建立员工档案，对员工进行指导、安排、培训。犹如狼在进行团队作战的时候，群策群力才能够捕获猎物，之后，狼群才会有足够的食物支撑团体的生存，进而实现狼群生命的延续。为此，我们在团队战斗力的提升和打造上要：铸造狼性，勇攀高峰。

第一，扬长避短，善于授权，不要凡事亲力亲为。对经验丰富的老员工，安排他们带好新员工，给予激励政策。对领导要多沟通，及时沟通，放低姿态，多向领导请教。感激领导，当遇到难题，说明情况，请教领导给我们一个方法，最好事先准备 2 个以上的方案，供领导选择。即使受到领导的批评，也要多请教，这样会让我们快速改变自己的不足，加速自己能力的提升，更快更好的做好领导交给我们的任务。

第二，钱很重要，能力提升更重要。只要在通威，能力快速得到提升，钱自然就跟着你走了，到哪里都会受到欢迎。因此，我们在帮助、培训业务员的同时，自己每天也要不断学习成长。

第三，创造机会，调整心态。我们要做一个敢于担当的人，大家都喜欢主动沟通、能力强、有激情、公平公正、目标明确、分工清晰、善于授权、严与松相结合的经理。我们要多给业务员锻炼自己的机会，不管是在市场上收集整理宣传自己及竞争厂家的养殖模式、养殖效益、用料模式、底排污等 365 模式相关内容，还是回公司，每个月的案列分享、经验分享、各种娱乐活动等，要最大化的提供各种锻炼业务员的机会，让他们深切的感受到通威大家庭的温暖。

刘主席曾经说过，“一切不理解都是因为自己没说清楚”。因此，不管何时何地何人，我们需要不断的说，不断的解释，让客户、同事、领导真正理解知道我们在说什么、在做什么。如果客户没理解、没做，就是我们还没说清楚，还需要继续说、继续做。

第四，激励。在工作、生活中做个有心人。激励业务员、激励领导。领导交代的事情，及时反馈，寻求领导的支持与指教，毫无怨言的接受各项任务。对业务员多表扬、肯定，而且要及时表扬，公众场所多赞美。对存在的问题私下批评指导。

每年，业务员和他家人的生日记得送上生日祝福。春节，一封赞美业务员的信寄到他的家人那里，感谢家人的支持。对业务员的销量，每个月底做一个实际销量、计划销量的柱状图，放在市场部，让业务员回公司可以清楚的看见自己及别人的销量，以此激励大家更上一层楼。

对业务员的考核，要有一套行之有效的激励机制。对业务员一个月的工作表现，奖惩分明，公平公正，及时兑现。对业务员生活上遇到的问题，察言观色，及时沟通，帮助解决。

第五，培养人才。每个月例会安排 2 天时间，进行案例分享、经验分享、培训。对原料采购、加工工艺、品质管控、礼仪为人、销售技巧、饲料品种、组合模式、养殖模式、调水模式、365 模式、鱼病防治、市场运作等内容进行培训演练，让每个业务员制作课件，在公司内部及市场上进行演讲。

第六，树立目标。只有有了目标，大家才有激情、会奋斗、才会勇往直前、百战不殆。团队就是要有野心、有梦想、有欲望、有激情，大家你争我赶，相互帮助，共同提高，一次次拿下不可能完成的目标。

当达到目标时，大家会有成就感，奖励自己，并再次奋斗。当业务员没有目标时，要帮助建立目标，可以提问式的问：“你的梦想是什么？”“你现在离你的梦想还有多远？”“为了实现你的梦想你准备务多大的力？”“需要公司为你提供什么？”想一切办法，一定要让每个业务员都能够在自己努力后，都能完成目标。

第七，凝聚正能量，妥善处理团队冲突。榜样的力量是无穷的，要树立榜样。不要议论别人的隐私，特别是自己没能力，又老在团队中说别人坏话，看不起别人的人，要坚决制止。同时，要紧密的把团队拧成一股绳，紧紧地拥抱在一起，激浊扬清，弘扬积极向善的力量与文化。

厦门片区服务热线：0592—6386798

名人轶事

民主原则

有一天早晨，美国前总统托马斯·杰弗逊在一个朴素的华盛顿公寓醒来，穿好衣服，去参加他的总统就职典礼。正式宣誓就职后，他来到餐厅，发现餐厅里每个座位都有人坐了。在场的人没有一个站起来把座位让给总统，直到肯塔基参议员约翰·布朗的夫人提出要把她的座位让出来。杰弗逊彬彬有礼地谢绝了，默默地接受了民主原则（先来先就餐），美国第三任总统没有吃早餐就回家去了。

起哄

乔治·费多是著名的法国戏剧家，特别擅长于写滑稽剧，《马克西姆家的姑娘》是他的代表作之一。可是该剧在首场演出时却不被观众看好，但该剧演出时却深深打动了观众，剧院里的喝彩声此起彼落。费多那天晚上也在看戏，而且也和其他人一样大声地叫。

“费多，你难道疯了吗？”朋友迷惑不解地问。

“没疯！”费多解释说，“只有这样我才听不见观众谩骂的声音，使自己不会因此而伤心难过。”

大衣

爱因斯坦成名之前，生活拮据，衣着随便。有一位朋友曾劝他说，应该添置一件大衣，否则难以进入社交界。他笑着答道：“我本来就默默无闻，就是穿得再漂亮也没有人会认识。”几年后，成了大科学家的爱因斯坦和从前一样，依然衣着简朴。那个朋友再次提醒他，快去做件像样的大衣，以便与自己的身份相符。他还是笑着回答说：“现在即使穿得更随便些，同样也会有人认识我。”

契约

俄国寓言作家克雷洛夫一生贫困，但他却生性乐观。

一次，他与房东签订租房契约，看见上面写有这样一句话——“如果房客因为用火粗心大意，致使房子起火，必须赔偿 15000 卢布”。

克雷洛夫不但没有异议，而且在“15000”后再加上两个“0”。

“1500000 卢布！”房东大为惊喜地喊道。

“先生，不要大惊小怪，”他不动声色地回答说，“我反正赔不起。”

玩笑

法国生物学家乔治·居维叶是比较解剖学的奠基人，对古生物学也很有研究。一天，他的学生和他开了一个玩笑。

当时，居维叶正在工作室里忙于实验。突然，门被两只犄角顶了开来。一个怪兽随后冲了进来，张着血盆大口，獠牙又尖又长。居维叶听到声响，抬头看了一眼，又低头做事了。

事后，学生们好奇地问道：“先生，您怎么一点也不害怕？”

“这很简单，因为所有带蹄子的动物都是食草动物”，他笑笑地说。

简朴生活

美国《时代》周刊的创办人亨利·鲁斯，虽拥有万贯家财，但他的生活却十分简朴，外人简直无法想象。

有一次，《时代》周刊芝加哥办事处的职员为亨利·鲁斯在旅馆订了一间套房，好让他能在那里更换正式的礼服，去参加一个政治性的晚宴。

亨利·鲁斯听说那间套房要花 54 美元时，不禁抱怨：老天呀，难道我就不能在洗手间更衣吗？

机敏的回答

约翰·威克斯是英国十八世纪的一位作家和政治活动家。有一天，上议员桑得韦奇当众辱骂他说：“你将来不是死于梅毒，就是死于绞架。”

威克斯答道：“那就要看我是拥抱阁下的情妇或是阁下的理论了。”

半个指头

乌克兰诗人塔·格·谢甫琴科，于 1814 年生于一个农奴之家。他后来虽然赎了身，却因为写了许多革命诗歌，被沙皇贬为士兵，流放到奥伦堡草原。他为人幽默而倔强，尤为傲视权贵。谢甫琴科喜欢随渔夫去划船，捕鱼后就到小酒店去闲坐。有一次在那儿遇见一位权贵，此人和他闲聊了一会儿，分别时，向他伸出手来，却只给了一个指头，说：“当我向地位相等的人表示敬意时，我伸出全手；比我低一级的人，我伸出四个指头；再低一点的是三个指头；更低的是两个指头；对其他一切人则是一个指头。”谢甫琴科笑道：“我是个农民，没有官位，怎么办呢？先生，我给你半个指头吧。”说毕，他将拇指夹在食指与中指之间，露出半个指头，向权贵伸出手去。

■ 非饲料板块

用实力说话　用事实证明

通威自动化设备公司承建的自动化饲喂系统成功交付齐力康使用

齐力康总经理李军（前排左一）与通威自动化设备公司总经理景艳侠（前排右一）签订合作协议

本报讯（通讯员　丁媛）目前，齐力康饲喂系统项目的安装已全面完成，并有序地进入了使用阶段。通过这次合作，为该养殖基地的自动化饲养水平的提高注入了新活力。近日，通威自动化设备公司与泸州齐力康生态农牧签订的 500 头母猪自动化饲喂系统全面交付使用。

据悉，今年 5 月 6 日，通威自动化设备公司与泸州齐力康生态农牧签订了母猪自动化饲喂系统安装合约。由通威自动化设备按照科学、高效、合理的原则，为泸州齐力康生态农牧安装具有现代化水准的全新母猪自动化饲喂系统。

通威自动化设备公司安装的母猪自动化饲喂系统摆脱了传统定位栏式圈养，保证了母猪合理地运动，增强了母猪体质，通过电子身份证耳标，系统对每头母猪进行统一管理。

当一头猪进入饲喂站，检测器通过电子耳标识别每头母猪，系统自动锁门，保证母猪有序地进入饲喂站进行采食，下料器根据电脑内每头母猪不同的喂料信息，对其准确、适量地投料，保证每头猪每天合理的采食标准。每个饲喂站内设计了“防躺杆”，防止母猪吃饱后在站内躺卧。

当该头母猪采食完毕离开饲喂站后，系统自动解锁，下一头母猪方可进入采食。通过完全自动的饲喂系统，真正做到群养单喂的理念，节约饲料及人力成本，在提高母猪的体质、生产性能的同时增加养殖户的收入。

本报讯（通讯员　丁媛）与学生签订的实习生就业协议，是公司与学校的第一次合作，取得了圆满成功。通过这次合作，公司与学校方面建立了良好的合作关系，为后期公司人才招聘提供了更充足的资源，满足了公司后续发展对于人才的需求。近日，通威自动化设备公司 2013 年校园招聘宣讲会在成都航空职业学院图书馆报告厅举行，通过现场的双向了解与选择，成都航空职业学院 6 名英才加入了通威大家庭。

据了解，为了做好这次校园招聘会，通威自动化设备公司人力资源部经理严敏、机械设计部经理李元康、饲喂系统部经理李涛亲临现场，并代表公司做宣讲。同时，成都航空职业学院模具设计与制造系就业处负责人王书记等对此次招聘会也是十分重视，根据公司的招聘岗位与需求，专门安排了该校电气自动化、模具设计与制造、数控设备应用与维护等专业的学生前来参加。

在宣讲会上，通威自动化设备公司人力资源部经理严敏首先细致地向同学们介绍了通威自动化设备公司的发展历程，并详细地向前来参会的同学介绍了公司的业务范围和经营模式。尤其是通过 PPT 和视频，向在场的同学介绍了通威丰富、深刻、创新、充满活力的企业文化。

之后，针对参会同学们提出的问题，通威自动化设备公司机械设计部经理李元康、饲喂部经理李涛一一作答，并细致地介绍了相关岗位的工作情况，让应聘者们对公司有一个全面了解。

最后，通威自动化设备公司与成都航空职业学院的有关领导就双方如何进一步深化合作进行了交流，并达成共识：合作培养适应企业需要的人才是实现校企共同发展的有效途径，不但可以解决毕业生的就业，更可以为企业的壮大奠定基石。

本报讯（通讯员　李文萍）冬季气候干燥，是安全事故频发期，为保障公司的生产生活活动能够安全进行，春源生态将 12 月份定为了“安全卫生示范月”，并围绕“促安全，洁环境”为主题展开了大整理、大清理活动，利用业余休息时间组织员工分班组、分批次对厂区的环境卫生进行了彻底清扫。

在整个活动中，春源生态的员工发扬不怕苦不怕累的精神，积极发挥各自专长，齐动脑，想办法对公司的荒山树枝进行了有序地整理，减少了公司周边的不安全因素，同时也让整个厂区真正成为了洁净的家园。

通过本次活动，春源生态不仅改善了员工的生活和工作环境，同时也提高了全体员工的工作积极性，激发了员工的团队合作精神。

本报讯（通讯员　郝勤华）12 月 3 日，三新药业工会组织全体员工召开了工会民主生活会。在会上，三新药业的员工就本年度工会组织的工作进行了激烈讨论。此外，参会员工还对工会 2013 年的工作情况给予了肯定。

据悉，根据讨论结果并结合 2013 年的工会活动计划，三新药业工会将择期举办一次由全体员工参与的文体活动、组织全体员工进行年度身体健康检查。

按议事流程，三新药业工会主席叶伟成首先代表工会感谢了全员在 2013 年度勤勉、无私地工作。其次，三新药业工会各委员分别就安全生产、资金管理和监督、文体活动开展、宣传等情况作了汇报，并就创新工会工作的思路与方法积极献言献策。

本报讯（通讯员　朱明静）为给公司生产体系培养更多的优秀人才，提升生产一线骨干员工的技术水平，股份生产部于 12 月 3 日至 6 日组织股份广东片区、虾特料片区、海南片区、南宁片区、厦门片区和特区片区各分、子公司 40 余名机修工、巡视工在广东佛山举办了为期 3 天的机修巡视技术培训会。股份生产部副部长陈兴伟，股份分、子公司的内部讲师窦成、何雄军、蒋志军、黄文锋、田开兴以及恒润的技术专家参会，并对学员们进行了培训。

据悉，为了让培训活动生动活泼、富有新意，培训采用了讲师授课和课堂问答的方式，重点围绕输送和清理设备性能及分析、配料与混合系统的日常管理、粉碎机及超微粉碎机维护保养管理、制粒工艺及设备管理、膨化及烘干设备的维护保养及故障分析、油脂喷涂系统的维护保养等内容展开培训。

培训期间，与会人员还对环模与加强环的配合、降低噪声措施、改善冷却器冷却效果、锅炉节能以及生产技术创新等议题进行了激烈的讨论，并从自身的从业经验入手，互相学习，取长补短。

通过充分地交流互动，与会人员的操作能力得到了提高，同时激发了参训人员的技术创新热情。最后，经过测评，南宁通威的汤云、杨建新分别夺得机修、巡视组的第一名，其余参训人员也收获了丰富的理论和实践知识。至此，股份 2013 年淡季所有技术岗位员工的培训工作告一段落。

2014 年初，股份生产部还将组织其余片区的机修工和巡视工开展 2 到 3 期的技术培训，并计划对车间主任、生产内勤、库管员等进行进一步培训，全面提升股份生产体系一线技术骨干、基层管理人员的综合素质。

本报讯（通讯员　王琴）“水产科技公司展示了一系列科研成果，得到了大会的一致好评”。在 12 月初举行的科技营销年会上，股份严虎总裁在会议总结中对水产科技如是评价。

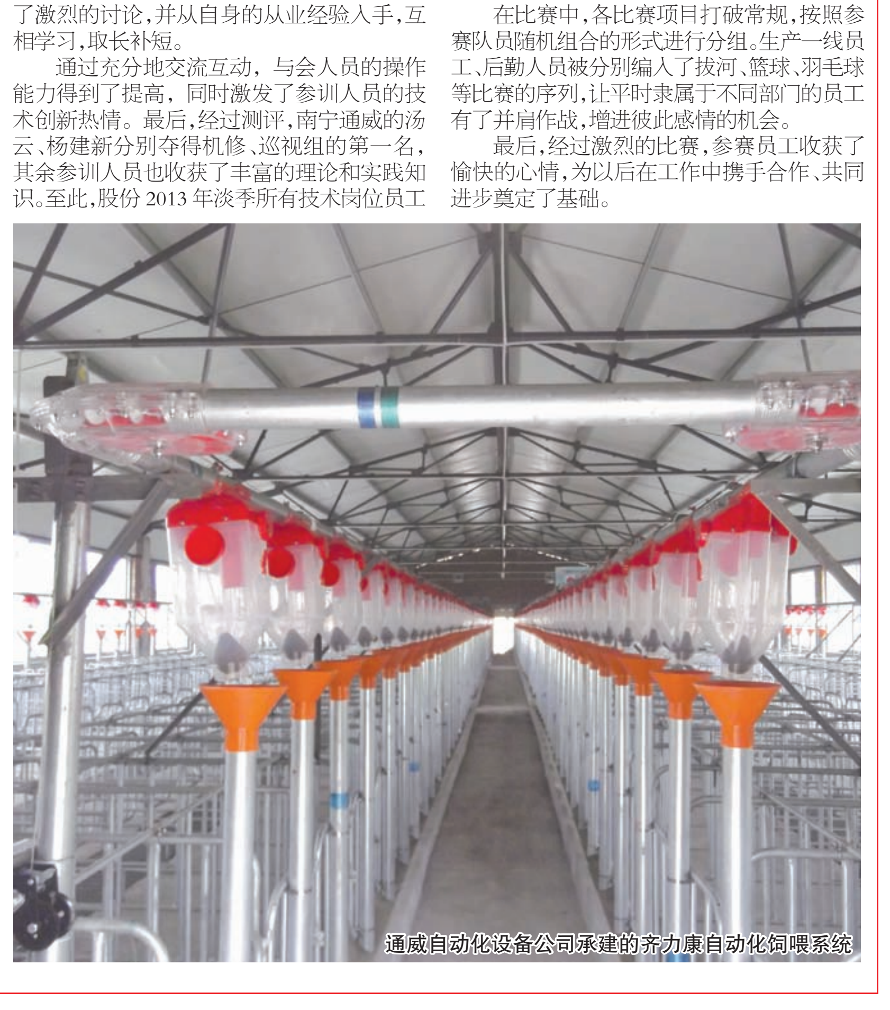
据悉，为了做好营销年会的有关工作，展现水产科技所取得的成绩，水产科技精心准备了宣传册、通威活水宝产品册和生态养殖产品篇等 3000 份宣传资料，并从推介一系列科研报告出发，向参加营销年会的各兄弟单位介绍水产科技。通过现场推介，与会的各兄弟单位对水产科技所推介的技术表现出了浓厚的兴趣。其中，通威三新药业、海南通威、广州通威鱼在现场就与水产科技签订了合作协议。会后，其余 20 多家兄弟单位也纷纷表示需要水产科技在技术上给予支持。

本报讯（通讯员　伍泽霞）本着趣味项目与竞技体育相结合的原则，以全员参与为目的，以增强全员凝聚力为宗旨，12 月 26 日，新太丰 2013 年冬季趣味运动会隆重开幕。

在开幕式上，伴着激昂的乐曲，由新太丰生产系统组成的一、二、三、四车间方队以及后勤方队迈着铿锵有力的步伐步入了运动场。随后，在裁判的“开始”声中，新太丰 2013 年冬季趣味运动会的跳绳、迎面接力、拔河比赛、篮球、斗地主、羽毛球、乒乓球、4 公里马拉松等项目陆续展开。

在比赛中，各比赛项目打破常规，按照参赛队员随机组合的形式进行分组。生产一线员工、后勤人员被分别编入了拔河、篮球、羽毛球等比赛的序列，让平时隶属于不同部门的员工有了并肩作战，增进彼此感情的机会。

最后，经过激烈的比赛，参赛员工收获了愉快的心情，为以后在工作中携手合作、共同进步奠定了基础。


通威自动化设备公司承建的齐力康自动化饲喂系统

■ 海南片区（海南通威、海南水产食品）

公安部消防局领导视察海南水产食品公司

公安部消防局副局长杜兰萍（右一）翻阅通威海南水产食品消防安全资料

本报讯（通讯员　张笛）12 月 26 日，公安部消防局副局长杜兰萍率领安全生产委员会监督组一行 20 余人，在海南省、县消防、安监局领导及专家的陪同下，来到通威（海南）水产食品进行消防安全工作检查与指导。通威（海南）水产食品总经理史贻鸿、生产部经理李德招等陪同检查。

在史总的陪同下，杜局长一行首先参观了罗非鱼生产车间和动力部机房，听取了生产部经理李德招关于安全生产情况的介绍，并检查了重大危险源监控管理、安全连锁和报警等安全设施的设置情况。随后，杜局长一行在会议室详细询问了通威（海南）水产食品在安全应急设施配备、企业应急力量安排、安全管理制度落实、安全应急预案制定等方面的情况。

通过实地走访检查，杜局长对通威（海南）水产食品在抓紧生产的同时，高度重视消防安全工作表示赞赏，并高度赞扬了通威为此所付出的努力。此外，杜局长针对企业在消防安全工作方面存在的不足，提出了中肯的建议。

杜局长指出，消防应急预案以及相关的操作规程还需要改进，用严要求、高标准来把牢消防安全关，并希望企业增强人员培训力度，提高人员安全意识，切实做好人员逃生日常演练，保障公司及员工生命财产安全。

本报讯（通讯员　张笛）12 月 24 日，海南省商务厅副厅长杨照耀等一行到通威（海南）水产食品调研，通威（海南）水产食品总经理助理兼人行部部长张义权热情接待并座谈。

在走访过程中，杨厅长主要了解了通威（海南）水产食品目前的生产经营、国际贸易情况，以及 2014 年的外贸计划等。杨厅长还关切地询问了通威（海南）水产食品需要哪些政策扶持，对商务厅工作有哪些建议等。

据悉，通威（海南）水产食品与海南省商务厅于 2011 年签订了《厅企合作备忘录》，也是海南省商务厅重点关注与支持的对象。

本报讯（通讯员　杨春兰）12 月 16 日，“科技的力量”通威罗非鱼生态高效养殖技术讲座论坛在海南文昌市龙泉乡园隆重召开。股份副总裁、海南片区总裁兼海南通威总经理易刚辉，通威水产科技总经理罗国强，中国水产科学研究院珠江水产研究所教授林文辉，以及文昌地区近 250 名通威养殖户参会。

在会上，中国水产科学研究院珠江水产研究所教授林文辉以“养鱼先养水，养好水才能养好鱼”为主题进行了专题讲解，并从气候、水源、土壤、种苗、饲料、疫苗、品种搭配、养殖容量和生态管理等方面入手，向与会人员讲解了如何“养水”。

通过此次会议，通威先进的科技、专家独到的见解得到广大与会养殖户的高度认可，同时，加深了养殖户与通威的感情。

又讯（通讯员 杨春兰）12 月 23 日，应广大养殖户的请求，在海南屯昌再次召开了“科技的力量”通威罗非鱼生态高效养殖技术讲座论坛，140 余名养殖户参会。

海南片区服务热线：0898–67485718

■ 鲁豫、淄博片区（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）

山东通威举办 2013 经销商年会

本报讯（通讯员　郑丹）为了促进山东通威、青岛通威的销量增长，给 2014 年的经营打基础，12 月 22 日 -23 日，“山东、青岛通威 2013 年市场营销年会”在山东淄博桓台金太阳宾馆隆重举行，股份鲁豫片区总裁兼山东通威总经理皮大权，山东通威、青岛通威各区域优质经销商、规模养殖户、新客户等 150 余人与会。

在营销年会上，皮总以“市场开发与用户管理”为主题，向与会的嘉宾介绍了通威的发展。其中，皮总重点介绍和分析了厂商结盟发展、终端市场精耕、市场管理等方面的经验与举措，并对有关问题做了指导和讲解。

此外，为了提升营销年会的含金量，山东通威畜料市场部经理吴荣庆、技术服务部经理王大晓分别从教槽料推广关键点、如何构建猪场安全生物体系等方面做了重点分析和交流。最后，会议对在 2013 年市场合作中取得突出成绩的优质客户进行了表彰。

鲁豫片区服务热线：0533—3910666

■ 虾特料片区（珠海海壹、海南海壹、揭阳海壹、海壹种苗）

海南海壹员工旅游活动圆满结束

海南海壹员工外出旅游合影

本报讯（通讯员　孙建霞）海南的今冬是暖冬，海壹员工的心里，也如冬日暖阳般，暖暖的，只要聚在一起就会情不自禁地交流起前一阵子旅游途中的趣闻趣事。

据悉，由于在 2013 年三季度结束时已提前完成年度考核利润，销量也实现逆市增长。经海南海壹总经办讨论，并报管理总部核准，海南海壹人行部当即开始准备员工外出旅游的事宜。挑选线路，征集员工意见，确定行程，核对信息，租车、订机票、签合同。最终，经过精心准备，第一批共计 55 名员工于 11 月 19 日成行，前往湖南，游览凤凰、张家界和韶山等旅游胜地，并于 23 日晚返回公司。

第二批共计 35 名员工于 11 月 25 日成行，29 日返回，还有 17 名员工选择在岛内休闲度假。公司 120 名员工，只有 10 余名员工因个人原因放弃了外出旅游的机会。旅行途中，大家有说有笑，互帮互助，留下了许多美好的回忆。

旅游归来，员工们个个精神抖擞。在 12 月 2 日的升旗仪式上，海南海壹部分员工代表分享了此次旅行的感想，并表示会用实际工作回报公司对于员工的厚爱。

本报讯（通讯员　钟玉洁）“叮叮当，叮叮当……”当圣诞来临，平安夜的祝福音敲响时，城市的激情被点亮，到处是庆祝狂欢的人群。但是，对于处于郊区的珠海海壹来说，虽然没有能够在繁华的城市里与家人、朋友一起狂欢，可是珠海海壹的全体员工却别出心裁的用演讲比赛的形式，为战斗在岗位上的员工送上了一顿可口的饕餮大餐。

为了提高员工的管理能力，12 月 24 日晚，珠海海壹组织了一场以学习“时间管理”感悟为主题的 PPT 演讲比赛。其实，早在 11 月初，珠海海壹人行部就将《时间管理》一书发到了每个后勤员工手中，并要求员工看完后撰写读后感，做成 PPT 上交。然后，评选出前三名，其评选方式是先由各部门内部筛选，再进行 PPT 演讲，由观众评分，得出最终的三强。

当晚，由珠海海壹各部门选送的 5 位选手依秩序上台进行了演讲，选手们从技巧、方法等方面对自己的读书感悟进行了分享，并就如何实现对时间的灵活、有效运用提出了一些见解。

珠海海壹内务总经理刘春作了点评，刘总表示，选手们表现积极，准备较充分，达到了此次比赛的目的。此外，选手们在比赛中还存在一些缺点，希望以后改进。最后，经过评选，珠海海壹市场部钟玉洁、生产部洪青禾分别获得第一名和第二名，人事部曹金城和品管部陈锦伟并列第三名。

虾特料片区服务热线：0756—5786900

■ 北方片区（天津通威、沈阳通威、长春通威、哈尔滨通威、廊坊通威）

2014 年股份北方片区招聘会在东北农大举行

本报讯（通讯员　黎世新）近日，股份北方片区所辖天津通威、廊坊通威、沈阳通威、长春通威四家公司共同组团参加了 2014 年东北农大动物科技学院校园招聘宣讲会。来自东北农大动物科技学院的大一、大二、大三和大四的近 120 名学生到会。参会四家公司的人事行政部负责人及在股份北方片区各分、子公司市场系统工作的东北农大水产及动科的 4 名毕业生一起参加了校园宣讲。

在校园宣讲会上，4 名已经在通威成长起来的毕业生，用自己在通威的成功给现场参加宣讲会的学弟学妹们做了一次精彩的演讲。而台下不时爆发出来的热烈掌声则向我们传递着这些参加宣讲会的学子们对于通威的认可。

宣讲会之后，参加宣讲会的股份北方片区四家公司的有关负责人对前来参会的应届毕业生进行了现场面试，并当场录取面试合格的学生。

在本次宣讲会之前，应东北农大动物科技学院的邀请，天津通威总经理助理兼人事行政经理黎世新代表股份北方片区给同学们做了“大学生职业生涯‘及’通威 2014 年校园宣讲会”，为招聘工作提前奠定了基础。

除东北农大校园招聘会之外，廊坊通威先后参加了吉林农业科技学院、吉林农业大学校园宣讲及双选会，天津通威及沈阳通威与辽宁锦州畜牧兽医学院本科和成人教育学院就校园招聘及学生实习达成了初步意向。同时，天津通威和沈阳通威共同参加了沈阳农大高等职业技术学院的双选会。

本报讯（通讯员　黎世新）11 月 25 日 -30 日，股份人力资源部副部长黄根荣在天津通威总经理助理兼人事行政经理黎世新的陪同下，分别到天津通威、廊坊通威，河北玉田、张家口、天津宁河等市场检查工作。

在检查期间，黄部长先后检查了廊坊通威人事行政工作，调研了天津通威猪料所辖的河北玉田两个猪料开发组、天津宁河猪料“定区”模式，参观了河北张家口万全猪料会议营销，并到河北北方学院 2014 年校园招聘双选会现场与该校领导、到通威实习的学生进行交流。

在检查期间，黄部长还在天津通威参加了股份北方片区人事行政负责人淡季培训课程，听取了北方片区四家公司人事行政工作汇报，并就片区和分、子公司人力资源工作发展规划做了讲话。

本报讯（通讯员　黎世新）12 月 15 日，天津通威冬季特种料养殖论坛会议在辽宁省葫芦岛兴城市海上海宾馆召开。股份北方片区总裁兼天津通威总经理周登峰、沈阳通威总经理彭国良、哈尔滨通威畜料总经理助理兼长春通威畜料总经理助理杨志坚、天津通威市场部及后勤系统，以及来自山东潍坊、河北秦皇岛及辽宁葫芦岛的大菱鲆经销商及养殖户约 280 人参加了此次会议。

在论坛现场，中国水产科学院黄海研究所刘新富教授、天津通威肖伟平博士分别从大菱鲆养殖技术探讨、大菱鲆饲料与营养研究新进展等方面做了演讲，让在座的参会者对大菱鲆和通威在此方面的优势有了充分地认知与了解。

据悉，本次论坛是天津通威特种料的第一次营销会议，参加会议的经销商和养殖户都是高附加值的客户。

最后，经过富有成效的交流与讨论，现场完成订料量喜人，为天津通威在大菱鲆市场上率先发力吹响了号角。

本报讯（通讯员　范译文）12 月 16 日，由股份市场策划部郭果、畜禽市场部陈学军、股份审计部审计师陈洪亮一行 3 人组成的市场体系准军事化检查小组莅临沈阳通威检查工作。

首先，股份审计部审计师陈洪亮对长春通威的内部工作进行了审查。之后，检查小组在沈阳通威猪料总经理王伟的陪同下，对沈阳通威黑山县准军事化服务中心进行了实地检查，并对服务中心内部上墙资料以及硬件配备给予了较高评价。

随后，检查小组一行深入基层，与养殖户拉起了家常，谈起了饲养管理与品系改良，同时与沈阳通威猪料市场部经理郑海君一同估猪算账，让养殖户频频点头。

通过实地考察与了解，增进了养殖户与通威的感情，给沈阳通威猪料在辽沈大地再传捷报，再创辉煌奠定了基础。

本报讯（通讯员　刘岩）12 月 18 日 -19 日，股份北方片区总裁兼天津通威总经理周登峰到长春通威指导工作，并召开了长春通威全体干部会议，长春通威总经理王广生主持会议。哈尔滨通威畜料总经理助理兼长春通威畜料总经理助理杨志坚，长春通威各部门经理与会。在干部会上，周总代表集团董事局刘汉元主席、股份严虎总裁向战斗在酷寒中的长春通威全体干部员工表达了亲切慰问和真诚感谢，并对长春通威未来的发展提出了希望和要求。周总表示，虽然冬季长春的天气寒冷，但是通威人的决心和信心是温暖的，希望长春通威的全体员工在未来的工作中能够积极创新工作思维，以业绩为导向，强化竞争意识，为通威的发展努力拼搏。

北方片区服务热线：022—92680896

蔚蓝通威，似水年华2014校园专场招聘会
通力合作
威力无穷
股份北方片区 2014 年东北农大校园招聘现场