《通威报》2010年度优秀通讯员暨总部优秀部门和分、子公司组织奖的

评选通知

总部各部门，各分、子公司，各通讯员及读者朋友：

不平凡的2010年即将结束，通威依然保持着稳健发展的节律，《通威报》也走过了又一个精彩的年份。本报全年发行正报12期，总发行量超过100万份。

2010年，编辑部除圆满完成年初制定的各项任务外，在提升企业形象、强化企业品牌、建设企业文化、传播科学养殖知识、加大市场宣传服务力度及报纸创新等方面都有明显进步。尤其是从2010年3月份开始，《通威报》从曾经的对开4版扩为对开8版。扩版后新增加的4个版面以养殖技术和市场内容为主，全面增加和丰富养殖技术内容，积极配合股份公司在饲料板块的市场推广和拓展，加大养殖技术、养殖模式、养殖信息的引导、培训和提供，进一步贴近市场，贴近生产经营一线。

此外，为整合宣传资源和平台，与集团网站联合强力打造了中国农业全搜索网站，每期着力打造的全搜索"独家策划"和视频专访，更以其独特视角、深刻分析、引导行业等鲜明特色，成为吸引和提升网站点击的重要内容，在构建内外交流、沟通和展示平台方面，进行了积极、有益的探索。

我们认为，这些成绩的取得，与公司各级领导，各分、子公司员工，各通讯员及广大读者朋友的关心、支持和帮助密不可分。在此谨代表编辑部全体同仁，向大家表示由衷的谢意！

为表彰和鼓励大家一如既往地关心、支持编辑部的各项工作，进一步办好《通威报》，本报特开展2010年度"优秀通讯员暨总部优秀部门和分、子公司组织奖"评选活动。具体办法如下：

一、评选范围：

本报通讯员，各分、子公司员工及广大作者；

二、名额和奖金：

优秀通讯员评出一、二、三等奖共25名：

1、一等奖2名，奖金各800元；

2、二等奖3名，奖金各600元；

3、三等奖20名，奖金各400元；

4、总部优秀部门及分、子公司组织奖共3名，各奖1000元。

三、评选标准：

优秀通讯员评选标准根据2010年度全年各通讯员来稿数量、上稿数量和稿件质量；总部优秀部门及分、子公司组织奖评选以总部部门和分、子公司为单位，根据2010年度全年来稿数量、质量以及支持配合编辑部、新闻中心工作的实际情况。所有获奖名单将刊登于2011年1月30日的《通威报》上，同时寄发奖金和证书。

特此通知

编辑部

二〇一〇年十二月三十日

且听风吟 王鑫（乐山）

想念西街

一直想去阳朔。阳朔吸引我的不是独具特[illegible]

……华……我的心在这宁静与繁华之间荡起了幸福的秋千。

晚上观看完《印象刘三姐》，我们回到西街泡吧。

西街的夜最是热闹。街上是来来往往的脚步，身边是各种肤色的人群。小溪边，饭馆和商店紧紧连靠。炸煎豆腐的挑子，杂耍的班子，卖水果的摊子充斥其间。转角过一道小桥，五彩的[illegible]

陈勇钢（桂子）

悠悠腊肉香

年前，接到……行车带着儿子……海中描绘出鄂……的石板路上快……那一带特有的……和炭火熏腊肉……

一到腊月……一些后腿、臀……椒等大料腌制……枝点着了熏烧……

手巧的妇……草等，那样不……都令人垂涎三……究的，大了会……起来呛嗓子。……无的烟，熏出……又绝不油腻。……

在年夜饭……蒸、煮、炒、炸，……红绿搭配，入口[illegible]

张宏宇（徐州）

城市的雾

[illegible]

费斌（河池）

山间雏菊

[illegible]

周礼（安岳）

老张的职称

[illegible]

陈孝荣（乐山）

山中石

[illegible]

乔志峰（郑州）

蹦极

[illegible]

铃兰（邯郸）

围炉夜读

[illegible]

刘学民（重庆）

面朝大海

[illegible]

小丁（乐山）

洗澡印象

[illegible]

通威报
TONGWEI 追求卓越 奉献社会
2010年12月30日
TONGWEI NEWS 通威集团 主办
http://www.tongwei.com 第十二期（总第286期） 四川省连续性内部资料准印证第01—034号 总编辑：黄其刚 执行主编：邢晓波

刘汉元主席荣膺中国饲料企业领军人物殊荣

本报讯（通讯员 金鑫）为深入贯彻落实科学发展观和党的十七届五中全会精神，总结中国饲料工业协会第五届理事会成立5年来取得的成绩及经验，科学谋划"十二五"期间饲料协会工作的目标和重点，不断开创饲料协会工作的新局面，12月13日，由中国饲料工业协会主办的第六次会员代表大会在北京友谊宾馆隆重召开。农业部副部长、中国饲料工业协会会长高鸿宾，原中国饲料工业协会会长白美清，全国畜牧总站站长、中国饲料工业协会秘书长李希荣，原中国饲料工业协会秘书长谷继承，全国政协常委、中国饲料工业协会常务副会长、通威集团董事局主席刘汉元等领导出席本次代表大会。

会议期间，选举产生了以农业部副部长高鸿宾为会长的协会新一届领导机构，审议通过了协会第五届理事会工作报告、《中国饲料工业协会章程（修改稿）》等。大会还授予了白美清"中国饲料行业终身贡献奖"，表彰了2010中国饲料企业领军人物、优秀创新人才、全国先进饲料工业协会和先进工作者。刘汉元主席全票通过连任中国饲料工业协会常务副会长职务。

会上，高鸿宾会长发表重要讲话，他强调，中国饲料工业协会作为推动我国饲料工业健康发展的重要力量，要以服务为宗旨，以增强服务能力为主线，以建设规范化饲料企业为抓手，以加快企业兼并重组、鼓励引导企业做强做大为重点，以建设一支职责清晰、定位准确、服务优良、行为规范的协会工作队伍为支撑，坚持"提高门槛、减少数量、转变方式、增加效益、保证安全"的发展方向，不断强化协会工作的服务性、协调性和自律性。

为实现饲料大国向饲料强国的转变，加快培育造就一批饲料行业优秀企业和人才，饲料协会组织开展了"2010年中国饲料企业领军人物"评选表彰活动。通过各地饲料管理部门、行业协会和相关媒体推荐、专家综合评审、上网公示的方式，最终评选出十一位获奖者，刘汉元主席荣获"2010年中国饲料企业领军人物"殊荣。

中共中央政治局常委、全国政协主席贾庆林出席"身边的榜样——树立和践行社会主义核心价值体系先进人物事迹报告会"

深入践行社会主义核心价值观

全国政协常委、民建中央常委、通威集团董事局刘汉元主席出席大会并作先进事迹报告

刘汉元主席作报告

报告现场

本报讯（记者 罗太学）"正是一批批水产人的共同努力，实现了今天中国水产业规模全球第一的地位；也正是各行各业的快速发展，成就了今天中国全球第二经济规模的实力，奠定了共同富裕、实现更多社会公平的物质基础；方方面面的共同努力推动了中华民族的伟大复兴。民建是以经济界人士为主的参政党，作为其中一员，我为自己生逢其时并且参与其中国特色社会……力。"12月13……常委、通威集……民大会堂举行……社会主义核心价值体系先进人物事迹报告会"上动情地说到。作为中央统战部树立和践行社会主义核心价值体系活动9位"身边的榜样"之一，刘汉元主席结合亲身经历，讲诉了积极践行社会主义核心价值体系，以及通威集团的成长、发展历程，与会听众深受感动，现场掌声阵阵。

据悉，中央统战部是新中国建国以来首次主办这样的先进人物事迹报告会。中共中央政治局常委、全国政协主席贾庆林出席报告会并作重要讲话。全国人大常委会副委员长韩启德、周铁农、陈昌智、桑国卫，全国政协副主席张梅颖、张榕明、万钢、林文漪、厉无畏、罗富和、陈宗兴、王志珍出席会议。全国政协副主席、中央统战部部长杜青林主持会议。

刘主席以《肩负责任 与时代同行》为题，饱含深情地介绍了自己从500元起家到今天通威集团年销售收入超过300亿元的企业发展轨迹，他指出，"我国已成为全球最大的水产品生产国，全世界人工养殖的每三条鱼中，就有两条以上是咱中国人养的，而通威集团已成为全球最大的水产饲料生产企业。"审视通威的发展历程，企业作为市场竞争当中的细胞，更多的责任在于自身的核心责任，近三十年间，通威始终坚持以责任谋求共进，一直不忘履行企业在就业、纳税、扩大再生产、为社会提供优质产品和服务等方面最根本、最核心的社会责任。"多年来，通威直接带动养殖户100多万户，并通过产业链条的延伸，带动3000多万农民发展养殖、增收致富。"

"网箱养鱼，让我们获得了经济上的发展；授人以渔，让我们获得了共同发展带来的欣慰和自豪。如何做好物质积累后的公益事业，体现着企业更加成熟的社会责任意识。"通威集团1992即设立希望工程奖励基金、1998抗洪抢险、2008抗震救灾，以及积极参与民建中央"中华思源工程"、参与贵州毕节统一战线服务科学发展和多党合作示范区建设等，目前捐款捐物总额已超过2亿元人民币。在这些行动中，通威始终与国家同呼吸共命运。刘主席在报告中指出，"只有将企业的发展融入到时代发展的潮流中，融入到社会需要的方向上，与社会的需求保持同步，企业才能永续发展，企业家才能基业长青"。

报告会上，贾庆林主席充分肯定了作为民建会员代表也作为企业家代表的刘汉元主席的先进事迹，并特别肯定了通威集团在贵州毕节试验区建设"同心工程"的成功经验，指出，"这一工程是多党合作探索出来的具有时代特色、实际效果和社会影响的新型工程，是协助党和政府在新形势下改善社会民生、促进社会和谐的典范工程，要大力推广这一成功经验"。

贾庆林主席指出，9位报告人的先进事迹具有鲜明的时代特色和统战特色，从不同角度、不同层面生动诠释了民主党派成员和无党派人士爱国、为民、敬业、奉献的崇高精神，充分展现了践行社会主义核心价值体系活动开展以来所取得的重要成果。实践证明，树立和践行社会主义核心价值体系是巩固多党合作共同思想政治基础的重要举措，是推进多党合作事业发展的基础工程和灵魂工程。贾庆林主席强调，支持各民主党派和无党派人士树立和践行社会主义核心价值体系，是当前和今后一个时期的重要政治任务。希望各民主党派、无党派人士增进政治共识，坚定不移地走中国特色政治发展道路；弘扬时代精神，积极为促进"十二五"时期经济社会又好又快发展献计出力；搞好典型示范，努力营造树立和践行社会主义核心价值体系的良好氛围；提高自身素质，切实增强促进多党合作事业发展的能力和水平。

此次报告会以电视电话会议形式举行。中共中央宣传部、中共中央统战部负责同志，各民主党派中央、全国工商联负责同志，无党派人士代表，各省级统战部部长，中央社会主义学院、中央国家机关工委统战部和部分高校统战部负责同志，以及中央社会主义学院部分学员在人民大会堂主会场参加了此次报告会。各省、自治区、直辖市和副省级城市、新疆生产建设兵团以及各市（地、州、盟）党委政府有关负责人和各级统战部、民主党派各级组织、工商联负责同志、无党派代表人士在全国各地分会场参加会议。

新华社、中央电视台《新闻联播》、《人民日报》、中央广播电台等中央各大媒体集中报道了此次报告会。中央电视台新闻频道《共同关注》栏目还针对刘主席的先进事迹进行了专访报道。

为协助中央统战部、民建中央做好此次报告会，在全国人大常委会副委员长陈昌智和民建中央多位领导的亲切关心下，在刘汉元主席的亲自参与和悉心指导下，集团新闻中心全力以赴，从7月份报送先进事迹材料，到10月下旬正式开始……跟进，全面收……并对演讲稿件……前后反复修改……主席在汇报会……

颁奖现场

通威水产食品、金卡猪荣膺四川最具影响力食品品牌

本报讯（记者 邢晓波）12月2日晚，"2010成都风尚盛典"在中国会所隆重举行，成都数百位知名企业家莅临现场，共同见证这一盛典，各行业标杆人物、名流云集。本次盛典由新潮传媒集团、成都演艺集团、北京大学品牌研究所主办，2010成都风尚盛典的重头戏——"2010影响成都的100个风尚榜样"和"2010影响成都的风尚人物"一一揭晓。其中，"通威水产食品"、"通威金卡猪"荣膺"2010成都风尚榜样"四川最具影响力食品品牌。

盛典上，著名世界级歌唱家廖昌永、著名歌唱家马渲子、音乐剧《金沙》男主角杨宇等明星现场助阵，东方茉莉女子乐团精彩演绎、毛戈平2010彩妆流行发布等时尚、新潮的节目赢得全场不断喝彩。四川电视台、新浪四川、四川交通广播、新潮网等媒体强力聚焦。

作为农业产业化国家重点龙头企业的通威股份，近年来，着力打造的"通威鱼"、"通威美鮰鱼"等"通威水产食品"品牌和"通威金卡猪"品牌……[illegible]

福建省农业厅副厅长黄华康视察厦门通威

更好带动福建饲料业发展

本报讯（通讯员 ……）12月8日，福建省农业厅副厅长黄华康一行视察厦门通威。厦……介绍了通威从……历程，着重介绍……产能力、产品……理、企业文化、……愿景、创新科……报。……快速的发展态……优秀的企业文……有序的生产流……高度评价，他殷……机遇，与当地政……分利用外部环……建饲料业的发……当地养殖户致……更大贡献。[illegible]

通威集团董事局刘汉元主席视察通威股份原种场研发

加强研发 提升产品核心价值

本报讯（通讯员 帅柯）12……主席在通威股……任刘匆等陪同……股份原种场及……[illegible]

民建四川省委副主委、成都市委主委、成都市人大常委会副主任童若春一行调研永祥多晶硅公司时指出

助推新能源产业健康发展

本报讯（通讯员 辛炜）12月1日上午，民建四川省委副主委、成都市委主委、成都市人大常委会副主任童若春一行6人，在民建四川省乐山市委主委、乐山市人民政府副市长徐建群的陪同下，到永祥多晶硅公司调研。永祥股份董事长冯德志等热情接待并汇报工作。

本次考察调研是民建四川省委参加"以光伏产业为先导，开启四川低碳经济之路"的一次重要活动，旨在全面了解目前四川新能源产业的发展状况，以及未来新能源的发展趋势和在国民经济中所起到的重要作用。

童副主委一行先后察看了永祥多晶硅公司一期技改工程工地、二期工程工地、主线还原大厅和主控室，随后在公司一会议室仔细听取了冯董事长对公司生产经营管理情况的全面介绍。冯董事长向童副主委一行介绍了永祥多晶硅公司的基本情况、多晶硅产品的基本功能和在半导体与光伏新能源产业链中的应用，以及永祥股份在打造循环经济产业链条、抵御全球金融危机中的积极对策等内容。冯董事长介绍到，永祥多晶硅公司年产3000吨规模的二期多晶硅建设项目和年产6000吨多晶硅项目旨在将永祥多晶硅公司打造成为具有世界影响力的多晶硅生产企业和世界级的清洁能源公司，并为省委省政府成、乐、绵硅产业带的建设，为乐山"中国硅谷"的建设和乐山的经济发展做出积极贡献。

在听取汇报后，童副主委对永祥多晶硅公司取得的成绩给予了高度肯定。她指出，通过本次考察调研，对新能源产业有了更进一步的了解，回去后将就本次考察调研活动，认真全面并客观地撰写调研报告，也希望永祥多晶硅为四川新能源产业的快速有序并健康发展做出应有的贡献。

冯德志董事长（前右三）向童若春副主委（左二）……介绍永祥多晶硅公司情况

■ 媒体聚焦

"12月13日下午，"身边的榜样——树立和践行社会主义核心价值体系先进人物事迹报告会"在北京人民大会堂举行，刘汉元主席作为中央统战部树立和践行社会主义核心价值体系活动9位"身边的榜样"之一，结合亲身经历，讲诉了积极践行社会主义核心价值体系，以及通威集团的成长、发展历程。新华社、中央电视台《新闻联播》、《人民日报》、中央广播电台等中央各大媒体集中报道了此次报告会，其中，《人民日报》刊登了刘主席的报告内容；中央电视台新闻频道《共同关注》栏目还针对刘主席的先进事迹进行了专访报道。

此外，由贵州省委宣传部、毕节地委宣传部组织的新华社驻贵阳记者站、人民日报驻贵阳记者站、贵州日报社等20多家新闻媒体也在12月13日下午专程对黔西通威进行深入采访。《揭阳日报》也于日前对揭阳通威进行了深度专访报道。

截至目前，关于通威的相关报道已被各大媒体及网络转载达数百篇。"

实力彰显 强势聚焦

新华社、人民日报、中央电视台、中央广播电台、贵州日报、揭阳日报等中央、省市各大媒体强力聚焦通威

●新华网报道截图

《人民日报》：

肩负责任 与时代同行

1983年。看到国外有关网箱养鱼的报道，引起了我的浓厚兴趣。作为水产学校的毕业生，作为水电局的技术员，在好奇心和责任感的共同驱使下，我开始研究如何进行集约化水产养殖。可在当时，对月工资仅仅41元的我来说，资金和物资的缺乏成为最大的阻碍。后来还是父母把家中准备过年的两头猪卖掉，凑了500元钱。拿着500元钱，我从废品站买来一堆旧钢管，大冬天跳进家门前的水渠，自己动手焊接，建起了一个64平方米的"渠道金属网箱"。事业从这个箱子开始，到目前通威集团已成为年销售收入超过300亿元的全球最大水产饲料生产企业。[illegible]

新华网：

黔西通威：打造贵州猪料精品基地

黔西通威通过因地制宜，结合当地的具体情况探索出最科学的养殖方法，让百姓致富，能清楚地称猪算账。

黔西通威是一家现代化大型饲料生产企业，是由民建中央引荐的扶贫及招商引资项目，落户于黔西县（岔白）农产品科技园区，投资5400万元，2010年9月建成投产。公司预计年生产通威牌畜、禽、鱼饲料10万吨，年可实现产值4.5亿元。目前正致力打造成为贵州猪料精品基地。

黔西通威是中国饲料行业名牌企业通威目前在贵州的唯一饲料企业，在广大经销商[illegible]

●《人民日报》报道截图

《揭阳日报》：

粤东饲料行业的领军者

通威从2005年进入粤东市场以来，[illegible]

表彰先进 彰显通威精神

[illegible]

贵州毕节行署常务副专员吴勇在黔西通威视察指导工作时指出

带动毕节农牧产业加速发展

严把饲料品质关 为绿色食品提供源头保障

乐山市人民政府副秘书长王国一行视察永祥多晶硅公司时表示

加大循环经济力度 助推区域经济发展

早日成为国家级循环经济示范企业

好主人宠物食品凯倍系列产品包装袋获外观设计专利证书

春源生态入选国家现代农业示范区创建单位

以规范化管理 提升工作效能

四川永祥股份有限公司顺利通过ISO9001:2008质量体系复评审认证

挥洒才情 用文字颂扬通威

成都市科技局调研通威时指出

加强新兴技术培育和推广

广东粤海饲料集团访问通威

通威水产首家冷冻专营店盛大开业

开业仪式

本报讯（通讯员 高宇）“相信通威水产食品将随着水产冻品市场的崛起而不断发展壮大，通威水产昆明华潮店也将生意兴隆！”12月19日，通威水产食品板块第一家冻品专营店在春城昆明隆重开业。云南省政府外事办处长张平、通威股份水产事业部部长何显高、昆明华潮海鲜水产品市场董事长史荣宽等出席开业庆典仪式。

庆典仪式上，何部长、史董事长分别对通威水产食品板块第一家冻品专营店的盛大开业表示了热烈祝贺，同时，对其将大力提升当地老百姓的生活水平，为人们提供更加安全、健康、营养、美味的水产食品，丰富大家的菜篮子等重大意义给以了高度肯定。随后，何部长、史董事长……

……小板桥拜季路华潮水产市场，地处昆明新城和老城的中心，位置优越，具有重要的区位优势，市场容量较大，发展前景广阔。该店主要经营通威美鮰鱼皮、美鮰鱼卷以及通威水产全系列产品。

……己的人生价值而不断奋斗。

获奖学生代表在发言中表示，感谢通威集团提供了这样一个锻炼机会和施展才华的平台，在对《通威报》的学习、对通威的了解中慢慢领悟到了一种精神，那就是坚持、执着和沉稳。通过这次征文比赛，同学们用朴实的文字述说着大家眼中的通威文化和通威精神，用一颗颗跳动的心谱写生命的价值，在以后的日子里，我们会再接再厉，加强学习，提高文学修养，完善思想，用优异的成绩和全面的能力来回报通威。

会上，易经理着重介绍了通威集团的发展历程、产业链条延伸和打造、农业及多晶硅新能源两大主业的发展情况，并向大家介绍了通威的人力资源战略、人事招聘相关情况，希望同学们牢固掌握专业知识，全面涉猎社会信息，加强能力锻炼，不断提升综合素质，以适应未来社会对人才的需求。同时，易经理等还与广大学子就大家关心的通威对人才的要求、如何适应并立足社会等问题深入交流、精彩对话。

加强春源冷鲜肉加盟店管理 确保食品安全

通威食品开展125家加盟店深度调查活动

本报讯（通讯员 邵欣）12月5日，通威食品公司顺利完成了对川内125家春源冷鲜肉加盟店的深度调查活动。此次调查主要针对125家春源冷鲜肉加盟店在店面陈列规范、店员服务质量、店面卫生状况、加盟商意见、客户品牌评价等方面做的一次全面质量体检。

据了解，为加强加盟商对春源冷鲜肉加盟事业的信心，巩固企业终端管理能力和掌控力，全面提升春源冷鲜肉品牌形象，挖掘优质店面，帮助加盟店获取更多利润，自2010年开始，通威食品就先后开展了加盟商培训大会、加盟店控。目前通威食品公司正在出台一系列加强加盟店管理的办法和措施，来不断完善健康安全冷鲜肉的整条产业链，全力打造放心冷鲜肉第一品牌。

加强加盟店管理，是帮助加盟店提高利润的有效举措，更是公司对千千万万消费者的健康负责。加强对加盟店的管理和控制，只有不断完善加盟店产品陈列、加强产品质量监督、提高服务质量，满足消费者对健康安全冷鲜肉的需求，才能赢得更多消费者对春源冷鲜肉的信赖，让每个加盟商获得更多满意利润，才能最终实现企业对加盟店的控制力。

据悉，通过此次为期一个月的市场深度调查，调查问卷结果显示，11月份整个加盟店其中85分以上的优质加盟店占23%。调查发现，新装修店面往往得分较高、店面卫生也普遍较高。调查后，公司依据分值评选出了4家11月份通威食品优质加盟店。优秀加盟店包括综合评比得分94分的大邑新场加盟店、93分的双流胜利加盟店、93分的雅安康藏加盟店、91分的成都罗家碾加盟店。

通威股份举行2011届管理培训生面试会

本报讯（记者 崔维顺 通讯员 李凌峰）为进一步增加企业对最具领导潜能的人才吸引力，加强公司未来管理人才的储备与培养，并将其打造成最优秀的领导人才，使组织保持持久的竞争优势，12月22日下午，通威股份2011届管理培训生面试会在管理总部举行。通威股份总经理严虎出席面试会并与来自四川大学、西南财经大学的近20位应届毕业生深入交流，面试会由通威股份总裁助理兼人力资源部部长王尚文主持。各职能部门负责人作为评委参加面试会，10余位管理总部员工列席会议。

面试会上，严总首先代表通威集团董事局刘汉元主席向各位参加面试的人员表示热烈欢迎，并介绍了通威集团近三十年的发展概况和刘主席的创业历程。同时，严总着重强调了人才之于企业的重要性，并就通威股份的人力资源配置情况做了详细介绍，他希望通过以管理培训生面试会的形式，为公司培养一批优秀的中高层管理人员，迅速提高企业的领导力，推动企业健康、快速地成长。

通威股份人力资源部从11月起开始在英国伦敦大学、四川大学等国内外知名高校中招募了一批2011届优秀毕业生作为“管理培训生”的后备人选，以期通过长期的管理培训生制度为公司培养一批优秀的中高层管理人员，将为企业健康和快速地成长提供强劲的发展动力和活力。

狠抓培训 强化管理

通威集团举行2010年度各分、子公司财务负责人培训

本报讯（记者 方策 通讯员 高原柏）为强化财务综合管理职能，进一步转变观念，着力培养财务管理梯队人才，12月20日-23日，通威集团、股份财务部在管理总部共同举办了以“转变观念、夯实基础、强化服务”为主题的2010年度财务部负责人培训会，各分、子公司财务系统负责人参加了培训。通威集团董事局刘汉元主席、通威股份总经理严虎、通威集团财务总监禚玉娇、通威股份财务总监袁仕华等出席并作重要讲话，监督系统及管理总部相关职能部门负责人与会就相应工作进行沟通和交流。

培训会上，刘主席现场回答了大家关心的问题，并着重强调了财务经理应当重视EQ的提升，在实际经营中既要坚持原则，还要有效地做好财务综合管理工作。他同时指出，财务经理80%以上的时间必须用于生产经营，致力于更好地服务经营、明确工作重心、有效提升经营绩效。

严总在会上介绍了公司的现状及未来发展情况，对公司财务工作提出了更高要求，鼓励财务经理应当且必须持续学习，甘于且善于多做工作，同时还应着力培养下属，带好团队，在实践中不断提升职业素养，提高综合管理能力。禚总监则结合国家对财务管理人才的需要，联系集团的未来发展，系统讲解了中高级财务管理人才的职业规划。袁总监就通威财务核算、财务管理十多年来的发展、变革及未来规划与参训人员进行了回顾和探讨，并指出财务人员必须更新观念，加强学习，否则就会被通威淘汰、被时代淘汰。

为提高财务负责人的财税管理水平，此次培训聘请了国内著名财税专家蔡昌先生就近年国家新出台的税务政策进行了讲解和诠释，学员深受启发。资深管理顾问和人力资源管理专家陈方博士则从目的、目标、计划着手，对职业经理人的EQ提升进行了培训，授课形式生动灵活。为巩固培训效果，此次培训还对所有参训人员进行了闭卷考试。

各分、子公司财务负责人培训现场

通威股份举行2010年度生产部经理培训

本报讯（记者 怀南）为进一步增强生产管理的系统知识，提高生产管理理念，建立专业化、职业化的生产管理人才队伍，通威股份生产部根据2010年年初培训计划，于12月13日-16日在管理总部举办了2010年度生产部经理培训会。通威股份总经理严虎出席培训现场并讲话，通威股份生产总监李林清及相关职能部门人员到会，通威股份各分、子公司生产部负责人参加培训。

本次培训注重理论联系实际，作为资深管理顾问和人力资源管理专家的培训老师陈方博士，先从职业经理人的EQ提升与训练着手做了深入讲解；原国家粮食局无锡科学研究设计院副院长、教授级高工、从事粮食机械研究40余年的王永昌老师则针对鱼虾饲料与膨化技术等方面，做了细致讲解，并让参训人员进行了经验总结和交流。

培训会上，严总在讲话中指出，生产管理问题的复杂性、创新性，对管理人员的素质和技能要求越来越高。面对多变而日益激烈的市场竞争，保证质量、降低成本、提高效率是企业生产管理人员的重要职责，标准化、专业化、精细化、国际化是有效提高企业生产运营管理水平的必由之路。同时，严总还就明年生产系统的运营向参会人员提出了新的要求，希望大家在落实本职工作的同时，加强部门间的协同合作，以稳定的产品质量为市场提供保障，从而有效提升核心竞争力，实现跨越式发展。

……泥生产企业工业废渣综合利用认定现场核查大纲》等文件的规定进行现场核查，永祥水泥利用电石渣、冶炼废渣、粉煤灰、煤矸石等工业废渣生产普通水泥符合资源综合利用的有关规定。P.O.42.5R水泥经四川省建材产品质量监督检验中心检验合格。

在今年9月，P.O.32.5R水泥已经开始享受免税，现P.O.42.5R水泥申报免税的前期准备工作已经结束，一经国税局批准，永祥水泥生产的P.O.32.5R、P.O.42.5R水泥都将享受国家对资源综合利用企业规定的相关优惠政策，就目前的水泥销售情况全年可节省逾百万的税收，随着水泥销售情况的变化还将有所增加，不仅降低了水泥生产成本，而且将在很大程度上提高永祥水泥的竞争力，为开拓永祥水泥市场、树立品牌起到极其重要的作用。

永祥水泥通过职业病危害控制效果评价报告专家评定

本报讯（通讯员 杜铮）日前，乐山市卫生监督支队及职业病危害控制效果评价报告评定专家小组对永祥水泥的职业病危害控制效果进行了评定，除对相关文件、报告进行评定外，专家小组还深入水泥生产现场进行检查，尤其是着重察看了粉尘较重的水泥制成、包装等环节。经过严格检查和综合评估，永祥水泥公司顺利通过专家评定。

春源食品参加成都市生猪产品质量安全溯源体系建设培训会

本报讯（通讯员 伍泽霞）12月13日，成都市商务局组织召开了成都市生猪屠宰管理及溯源体系建设工作培训会，区（市）县商务局、生猪定点屠宰企业、市屠宰协会等负责人参加了会议，春源食品公司总经理、市屠宰协会会长詹天兵应邀参会并作重要讲话。

会上，詹会长指出，由于近年来各种食品安全事件屡有发生，对人民群众的生命和健康造成了极大危害，因此各级政府和广大消费者，对食品安全问题的监管力度和重视程度都在不断提高。目前，市政府也把生猪产品质量安全追溯体系的建设和推广，作为民生、民心工程来抓，可见对溯源体系工作的重视程度。同时，詹会长还通报了成都市屠宰协会2010年的工作完成情况，以及下一年度的工作计划安排，并对屠宰行业和市场的发展前景，进行了深度分析。

……了，以免伤害眼睛。

镜片不可放在生理盐水中浸泡。生理盐水没有杀菌作用，用它来保存镜片，容易滋生细菌，造成眼镜污染。

使用同一品牌的隐形眼镜护理液。因为不同品牌的隐形眼镜护理液，其药物成分不同，交错使用容易损坏镜片。

每周固定去蛋白。市场上没有任何一种护理液具有去蛋白功能，因此要用去蛋白液，每周给隐形眼镜去蛋白。建议每次浸泡时间不要超过12小时。

护理液也有使用期限。护理液开封前，先看好它的使用期限，一超过期限必须马上扔掉，因为护理液可能已经变质了。

笑口常开

小神枪手

射击队的教练在街墙上发现了一排气枪弹洞，个个都命中一个很小的粉笔圈。他心想这准是个神枪手，无论如何也应该把他找到。

经过查访，他发现射手竟是个七岁的孩童。

“小朋友，”教练十分敬佩地问，“你的射击术是从哪儿学来的呀？”

“没什么，”小孩子若无其事的说，“很简单的，我先对着墙开枪，然后在弹洞周围用粉笔画个圆圈。”

暗恋

阿明暗恋一位女同学，决定先写匿写信给她。

朋友问：“那她反应如何？”

阿明：“很激动。”

朋友：“那很好嘛！然后呢？”

阿明：“然后她就报警了。”

原来阿明的匿名信是用从报纸上剪下的大小不等的铅字拼凑而成的，上面写着：“我注意你已经很久了……”

深入实践 培养实用型人才

乐山师范学院计算机系全体教师赴永祥股份参观交流

海南通威销量创历史新高

揭阳通威应邀参加公安工作群众满意度调查

天津通威市场部业务代表参观通威集团总部

集团工会举办首期理财知识沙龙

……似活动，希望通过这些活动让大家创造收益，有效地提高投资回报率和降低投资风险，帮助大家实现理财目标和人生规划。

集团工会举行冬季养生与保健交流会

本报讯（记者 方策）继11月17日“个人形象塑造交流会”成功举办后，12月21日，集团工会组织的“冬季养生与保健交流会”在管理总部一楼多功能厅举行，管理总部近20位员工参加了此次交流会。

此次交流活动邀请了现代无痛针灸皮部针法创始人，从事中医医疗、教学与科研25年的四川省九针堂减肥保健研究所副主任医师余华主讲，其分别就冬令进补的重要性、药补和食补的区别与方法、冬季针灸进补功效等内容进行了详细讲解，现场气氛活跃，实用性强。余医师指出，健康的生活方式是进补的基础，合理膳食、适量运动、戒烟戒酒、心理平衡是健康生活方式的基本原则。

据悉，冬令进补是我国历史悠久的民间习俗，冬天调养得好，春夏发病就少。通过此次交流会，员工们均纷纷表示深刻了解了“冬令进补”的重要性，并将以积极乐观的心态，知足常乐，在拥有健康的同时享受美好生活。

惠州通威工会组织员工厦门鼓浪屿旅行

本报讯（通讯员 黄劲松）12月7日-9日，通威集团惠州通威分工会成功组织了后勤和生产员工到厦门鼓浪屿旅行，这是继惠州通威分工会成功组织公司职工运动会、劳动技能竞赛后的又一大型团体活动。

鼓浪屿的海风驱散了大家一年来的疲惫，南普陀寺的钟声净化了大家的心灵，白鹿洞、虎溪、京门……一路上留下了大家的欢声笑语。会员们纷纷将本次旅行作为收拾心情、积蓄力量的一次修整，2011年将以更大的热情和努力投入到惠州通威的生产经营中去。

惠州通威部分员工在厦门鼓浪屿合影

人物素描

通威促我成长

记无锡通威市场二部片区经理孙成钢

孙成钢

2002年，在部队做文书工作的孙成钢退伍后回到了四川达州老家，在朋友的介绍下，他开始在当地的一家饲料厂入职。2005年初，孙成钢被调往江苏工作；2008年，他正式加入通威，成为了一名名副其实的通威人。

“海拔”不高但看起来精干、说话利索有条理、性格乐观的孙成钢加入无锡通威后，凭借自己的努力，一边学习养殖技术，一边学习营销技巧并总结经验，2009年，他所负责片区的饲料销量达6400多吨，今年有望突破7000吨，是无锡通威出色的业务员之一。

在市场的营销思路上，孙成钢一直秉承“建立优势，放大优势”的思路，有针对性地选择养殖户进行示范试点工作。他选择养殖户的标准是：在当地具有一定的影响力，养殖现场管理科学、市场表现好，然后数据化地表现养殖户的养殖效果及现实性价比，最终实现以点带面的市场成效。孙成钢还在养殖户的服务上狠下了一番工夫，他每天都往养殖户的养殖场跑，询问近日的养殖情况，倾听养殖户的想法，为其提供相应的帮助，同时坚持做养殖户的技术顾问，从用药、管理、疾病预防等环节为养殖户做好售后服务工作。

今年夏天，无锡通威生产任务繁重，而正赶上孙成钢所负责区域的养殖户朱道贵万余只种鸭吃药饵料的时候，孙成钢尽力向公司申请单独为其生产药饵料，公司领导同意后，孙成钢和市场二部经理董清泉冒着酷暑，跑遍整个无锡市到处购买药品，一天的忙碌后，终于按时让朱道贵的种鸭吃上了药饵料。

谈到往事，孙成钢的脸上洋溢着骄傲，他说：“做市场一定要稳，用户的困难一定要尽最大努力去解决，这样才能与客户建立长期稳定的关系，也才能为养殖户带来效益。”未来，孙成钢说自己的市场还将向江阴、无锡、南京、常州方向扩展，为无锡通威的辉煌未来贡献自己的力量。（记者 方策）

总结经验 巩固提高

永祥股份成功举办管理人员述职会

四川通威举行片区经理竞职演讲

永祥股份召开培训总结会

实地考察 共襄大计

天津易全水产饲料有限公司参观通威动物营养科技公司

……总对动物营养公司的高效管理体系和准军事化管理有了更深入的认识，刘总提出，希望动物营养公司在做好品质的同时，继续一如既往地坚持发展4+1合作新模式和品质联盟体系，让客户与通威共同成长，并希望天津易全水产饲料公司能借助通威的平台，在水产养殖和饲料板块上做成天津当地的优势品牌，为当地养殖户创造更高的价值。

四川金路股份有限公司考察永祥股份时表示

永祥股份节能减排经验值得学习

本报讯（通讯员 袁杰）12月15日，四川金路股份有限公司安全环境部部长张美带队由生产分厂主要负责人组成的考察团来到永祥股份，就干法乙炔和工业废水处理项目进行参观学习，永祥股份安全环境部经理李继承、基建项目部经理刘建华热情接待并陪同参观。

张部长一行首先参观了永祥股份2009年开车成功的干法乙炔生产线。乙炔车间副主任肖明向张部长一行介绍了国内唯一投产成功的干法乙炔生产系统，该系统的废碴利用，除尘洗涤用水的循环系统，解决电石法生产PVC的同行业中关于电石废渣的处理和上清液处理排放所带来的环境问题，该系统在为永祥股份带来良好经济效益的同时还在环保方面减轻了巨大压力。

张部长一行就废次氯酸钠的处理等情况进行详细咨询后，对永祥股份勇于创新的举措表示由衷钦佩。随后，张部长一行还参观了PVC离心母液生化处理系统、35t锅炉除尘系统、烧碱片区等。

考察结束后，张美部长一行对永祥股份在节能、降耗、减排方面所做的努力，以及领先于同行业的突出表现给予了高度评价，表示永祥股份非常值得同行学习、借鉴。

比技能 增效益

惠州通威技能比拼现场

惠州通威举行2010年劳动技能竞赛

本报讯（通讯员 黄劲松）11月25日，惠州通威举行了各部门主要岗位劳动技能大比拼活动。原料盘点、蛋白记忆展现了原料保管工作的细致；队列操练、点钞、装订凭证、原料检验、叉车挂焊条入啤酒瓶、单人换环模、解包投料、切割焊接等项目都展示了员工的个人技艺；定量打包堆码、原料卸车、成品装车等项目则体现了团队协作的力量。经过一天的紧张角逐，十五名员工和工作小组分别获得“岗位劳动能手”称号。

又讯（通讯员 黄劲松）11月起，惠州通威为提高后勤员工的劳动技能加大了培训力度，并于11月底举行了办公软件专题培训，相关部门经理分别就公文写作、office办公软件、进销存和ERP操作等对员工进行了培训。

永祥多晶硅公司机电仪车间举行技能理论知识考试

本报讯（通讯员 辛炜）12月17日下午，永祥多晶硅公司机电仪车间举办了2010年度技能理论知识考试。本次考试从机修、仪表、电器、铆焊四个方面，对机电仪车间全体员工进行考察，旨在使员工不仅具有丰富的实际工作经验，同时要具备过硬的理论知识。

随着永祥多晶硅公司不断加快的发展速度，对各工种、各工序的操作标准和规范流程要求也越来越高。机电仪作为保证公司生产设备正常运转的“清道夫”，肩负着非常重要的检修、抢修、维修、维护任务。目前多晶硅一期技改项目工程已经全部竣工投运，在保证主线、试验线两条生产线设备的顺畅运行外，还要使新项目的新设备处于最佳运行状态，同时多晶硅二期年产3000吨项目工程也将于明年年底竣工投产。为适应不断变化的生产形势和保质保量地完成任务，机电仪车间适时地组织了本次考试，从而为确保生产设备的顺畅运行打下了坚实的理论基础。

揭阳通威开展技能竞赛

本报讯（通讯员 王楠）11月29日-12月1日，揭阳通威工会先后组织开展了玉米感官水分判定、成品盲样名称鉴别、点钞比赛以及司机班换胎比赛，并利用晚上时间对员工进行知识理论水平测试。通过举行一系列的技能竞赛活动，有效地提高了揭阳通威员工不断学习、强化技术的能力，锻炼了他们超越自我的精神理念，彰显了揭阳通威企业文化的内涵。

四川通威举行年度技能大比拼

本报讯（通讯员 田莉）为激发员工的学习兴趣，提高各岗位人员的操作技能，促进生产经营效率的不断提高，在各岗位间形成一种比、学、赶、超的氛围，近日，四川通威工会举行了各岗位操作技能比赛，比赛内容有原料下货比赛、成品上货比赛、成品及原料保管盘点比赛、打包人员盖标签比赛、打包比赛、辨认成品及原料比赛。

公司总经理陈平福充分肯定了员工参与的积极性及各岗位良好的操作技能，同时也要求全体员工不断突破创新、提高速度、提升效率、保证质量、不断学习，与公司共同发展。

蓉峡通威举办首届母猪养殖大户培训交流会

交流会现场

本报讯（通讯员 杨孝梅）12月20日上午，蓉峡通威成功举办了首届母猪养殖大户培训交流会，25位母猪养殖大户（母猪存栏30头以上）参加此次培训交流会，蓉峡通威特别邀请四川省上庆农业开发公司技术总监和四川省春源生态养殖有限公司总经理巫文勇作经验分享，分别讲述了母猪养殖过程中的重要管理要素和关键饲养细节。参会人员认真听讲，不断提问，做笔录。通威股份总裁助理、蓉峡通威总经理万学刚作总结发言，并表示今后将继续开展类似的培训会，使广大的通威用户得到更大的养殖效益。

新闻速递

惠州通威加大准军事化管理力度

本报讯（通讯员 黄劲松）近日，惠州通威加大了准军事化管理力度。在办公系统，惠州通威积极推行“每周做好一件事”的工作方法，循序渐进地巩固准军事化管理成果；惠州通威市场部每月安排一天时间对业务员进行军事化队列训练，强化业务员的军队意识，公司总经理易勇均亲临现场纠正业务员动作，以达到令行禁止、强化执行、提升战斗力的目的。

海南通威举行五周年游园庆祝活动

本报讯（通讯员 袁哲雄）五年风雨，五年艰苦创业，12月19日，全体海南通威人再次欢聚一堂，共同庆祝公司成立5周年，下午在公司篮球场举行游园活动，本次活动包括吹蜡烛、盲人击鼓、眼光独到、稳坐泰山、比比谁的运气好、弹球、套圈、飞镖等八个项目。

开源节流 节能降耗

本报讯（通讯员 徐青）第四季度以来，北方气温下降，长春通威采取各种措施，在企业内部开展开源节流、节能降耗活动。

首先，十月下旬，长春通威生产部对公司暖气进行了改造，换掉了多年有漏点的铁管，更换新型PPR管，安装新型暖气片，这样避免了热量散失，充分利用热能。同时，节煤、电方面也有很大改观，做到机械设备不空转，充分发挥设备利用率。其次，长春通威总经办决定对员工实行轮休假政策，生产车间集中生产，使员工在紧张工作之后，得到充分休息，设备也有时间进行检修。再次，公司还提倡“节俭”方案，政策的实施为长春通威节约了大量能耗和费用。

一线写真

感受通威 增强合作信心

连云港通威组织用户参观厂区活动及大力开展准军事化训练纪实

过去两年多的时间里，连云港通威一直以销售型企业存在于用户之中：没有场地、没有生产设施，一栋临时租房承担了办公、住宿所有需求；客户用料全部来自于周边兄弟公司，每逢生产销售旺季，兄弟公司生产任务加重，自身生产都十分紧张，连云港通威调料困难凸显无遗，用户断料而埋怨，连云港通威人更是心急如焚。尤其是广大用户对于连云港通威建与不建、什么时候建好始终心存疑虑，影响了公司与用户的合作信心。

2010年9月24日，连云港通威建成投产，一座崭新的充满现代气息的饲料生产厂矗立于连云区板桥工业园。

为了迅速传递信息，消除用户疑虑，增强用户的合作信心，扩大公司影响，连云港通威总经办迅速要求业务代表以连云港通威投产为契机，结合冬季五项工作，深入池塘和猪场去，到用户中去，除送去技术服务和问候外，同时带去“连云港通威顺利竣工投产”的消息，并邀请用户们到连云港通威走走看看，亲自感受和触摸连云港通威的热情。

12月以来，连云港通威先后接待了前来公司参观的用户12个批次，近400人。用户们在这里最直观地感受道了通威人的真诚和热情，系统了解了通威集团概况，参观了厂区和生产设施，甚至在公司职工食堂亲身体验了通威人的生活。

常言说“眼见为实”，用户们自己的所见所闻比什么赞誉都真实和有说服力！不少用户表示，“亲身感受了连云港通威，我们对今后的合作充满信心”。

目前，连云港通威接待用户参观的工作仍然在继续，连云港通威关于生产经营的各项准备工作也在继续。全体连云港通威人将履行自己的承诺：为了连云港通威的健康成长，必定用心工作，用智慧工作，用只争朝夕的精神工作。

连云港通威大力开展准军事化训练纪实

十一月的苏北，冬天如期而至。

随着水产养殖渐入淡季，连云港通威市场工作迅速转入了“冬季五项”工作，对业务员们的考核也因此由量的考核更多地转化为定性考核。为了确保公司业务员能在寒冷的冬季走出宾馆或租房，深入经销商和养殖户，用旺盛的斗志和饱满的热情不断拉近与客户的距离，连云港通威按照通威股份管理总部要求，切实加强了对业务员队伍的准军事化管理：每月例会结束前布置各项表格式任务，不少于两天的军事化训练，每日进行信息反馈，内勤每天跟踪核对，离厂前的内务检查，对违规违纪者的及时处罚……所有这些措施的落到实处只有一个目的，那就是想方设法保证“淡季人心不散”！

对业务员的军事化训练安排在月初，由连云港通威人行部和市场部共同组织实施，保安当教练，经理、内勤都是学员，训练内容严格按照队列训练教程进行。为保证训练效果，教练详解并示范每一个动作的要领，再指导学员们反复练习，直至符合要领要求。早晨8点，艳阳初升，大家在教练洪亮的口令下立正、转向、齐步、正步、蹲下、坐下，一个个动作逐渐规范、整齐划一，成为连云港通威厂区内一道亮丽的风景。

部分客户代表参观连云港通威

准军事化管理作为集团倡导和要求的一项常态化工作，涉及公司每一位员工，目前，公司生产和后勤管理人员每周一例行训练，让升旗仪式成为习惯，周五安全卫生检查评比也已作为一项制度固定下来。由于新厂新人多，公司还充分利用冬季生产闲暇时间，高密度地组织车间工人和后勤管理人员进行培训，从学唱《通威之歌》到企业文化基础知识、现场6S管理、规章制度学习，都是为了充分配合准军事化训练，全面切入准军事化管理。

新生的连云港通威渴望健康和持续地成长，以回报集团的投资和关爱，建设一支能征善战、令行禁止的队伍就是关键，而这也正是公司大力开展准军事化管理训练的真正意义所在。（通讯员 何志泽）

■ 万户重点用户专栏

姓名:曹井玉
推荐单位:扬州通威

带养户致富 促进养殖发展

全国万户重点用户之扬州通威曹井玉

为改善人类生活品质做贡献

全国万户重点用户之扬州通威蒋仁阳

看好与通威合作前景

全国万户重点用户之扬州通威陈立松

姓名:秦红元
年龄:38岁
职务:沙市通威万户重点用户
推荐单位:沙市通威
推荐理由:与通威一起做大做强

与通威一起做大做强

全国万户重点用户之沙市通威秦红元

1997年,秦红元开始经销通威饲料。谈起经销通威饲料的经历。秦红元说,"我其实是从翻阅《通威报》开始的,我认真地读完报纸,觉得刘主席的发展思路非常清晰,而且观点新颖,同时专注于为百姓谋福利的事业,我才开始决定经销通威料的。"经过反复联系,秦红元经销通威料的愿望如愿以偿。

经过10多年的发展,秦红元由一个没有经销经验和客户群体的小经销商已经变成了一家公司的老板。谈起刚开始的艰难,秦老板说,他每天都去养殖户那里串门推销饲料,以自己的真诚和对比试验去打动村民,发动亲戚朋友帮助宣传。日积月累,他的市场网络逐渐形成,在当地养殖户心目中也树立了良好的形象。对于未来,秦红元说,他希望全镇的农民都能发家致富,自己家庭和睦,更希望"与通威一起做大做强"。 (记者 方策)

姓名:段其贵
年龄:57岁
职务:沙市通威万户重点用户
推荐单位:沙市通威
推荐理由:认定通威 致富伙伴

认定通威 致富伙伴

全国万户重点用户之沙市通威段其贵

一个偶然的机会,段老板试用通威饲料并作对比,结果每头猪比用原来饲料喂的猪平均重10斤。段老板乐了,决定全部用通威料,并且把通威产品介绍给周边的亲戚朋友,并对他们进行技术指导,免费为他们的猪做阉割、防疫,同时不断学习和创新。

目前,段老板在他所在区域率先使用自制自动料槽,并向周边推广,虽然2009年上半年行情不好,但他的通威养殖模式还是小有利润,下半年存栏150头,预计年利润在600元/头。现在他正在新建猪场,预计明年全年可出栏800头。 (通讯员 吴家军)

姓名:吴泉明
年龄:47岁
职务:泉明水产专业合作总社社长
推荐单位:沙市通威
推荐理由:联手通威 升级仙桃水产

联手通威 升级仙桃水产

全国万户重点用户之沙市通威吴泉明

湖北省水产大市仙桃市,有一个全省规模最大的水产专业合作社——泉明水产专业合作总社,它由经销通威饲料10余年的吴泉明在通威的帮助下一手创建,从2003年至今,旗下已有7家分社,覆盖5个乡镇和农场、40多个村、3万多亩鱼池,网络渔民1019户。

生在湖区、喜欢吃鱼的吴泉明一直跟鱼有着深厚的感情,1977年从学校毕业即进入渔场;到1982年在沙湖镇管水产;1985年再次调到渔场任场长;1986年到水产校进修两年;1988年任荆门市东宝区水产局技术推广站站长;1992年下海承包了私人渔场。1996年至今开始自养兼销售通威饲料,并将私人渔场从生产型转为了生产经营型。

作为十余年的忠诚经销商和养殖户,吴泉明随时都给自己定位在第一的位置,他用了短短两年的时间拓展荆门市场网络,使荆门市场销量在沙市通威处于领先地位,而后管理仙桃市场也是排名第一。他说,这十余年让他深切地感受到"通威是质量信心的保证"。 (记者 方策)

姓名:徐凤银
年龄:25岁
职务:武汉通威东西湖万户重点用户
推荐单位:武汉通威
推荐理由:走通威科学养鱼之路

走通威科学养鱼之路

全国万户重点用户之武汉通威徐凤银

徐凤银中专毕业后,在一家台资企业干了三年,于2007年辞职后,拿出所有的积蓄,在东西湖承包了4个鱼塘,共计80亩水面。徐凤银虽然从事养鱼的时间只有3年,但是他勤学善思,不懂就问,不会就学,以那股年轻人特有的朝气和干劲,迅速成为了当地养鱼的能手。

武汉通威的业务员曾经问他:"当初为什么选择使用通威饲料?这几年养鱼很辛苦,你后悔吗?"他笑了:"当初选择饲料时就知道通威的鱼饲料顶呱呱。辛苦谈不上,能做我想做的事,现在很幸福!等资金充足了,我还想承包更多的鱼塘。近三年的规划都比较清晰,今年利润要达到8万元;2011年利润要达到12万元,养殖水面达到150亩。我还会根据资金状况,把单纯养鱼获利变成养殖+收鱼存塘进行反季节销售来提高效益,是通威先进的养殖理念帮助我实现了人生价值和理想。" (通讯员 李伟)

姓名:程彩华
年龄:41岁
职务:武汉通威万户重点用户
推荐单位:武汉通威
推荐理由:通威鸭料致富法宝

通威鸭料 致富法宝

全国万户重点用户之武汉通威程彩华

程彩华长年从事皮蛋、咸蛋的加工与销售,对使用通威蛋鸭料产出的鸭蛋品质及成品率十分满意。

2005年,程彩华开始从事蛋鸭养殖,自产鸭蛋供给,并独立经营皮蛋、咸蛋销售。经过5年的发展,目前她的鸭场已经扩展为5000只的养殖规模。虽然市场行情波动较大,但由于她科学的经营管理模式,加上长期坚持使用通威蛋鸭料,并且在武汉通威工作人员的指导下严格把控养殖细节,为规避市场风险提供了强有力的保证。在市场行情最差的时候,她平均养殖2000只左右的蛋鸭,每批能提供30000元的纯利。用程老板自己的话说:"用通威的蛋鸭料,鸭子长期下蛋不发瘫,过冬不掉膘,高峰周期长,淘汰时比使用其它厂家饲料的鸭重2两以上。虽然单件价格高,但蛋鸭采食非常低,合起来算非常划算,性价比很高!" (通讯员 李伟)

姓名:陈勇富
年龄:50岁
职务:武汉通威万户重点用户
推荐单位:武汉通威
推荐理由:通威品质效益的保证

通威品质 效益的保证

全国万户重点用户之武汉通威陈勇富

"自武汉通威成立以来,我就一直用通威饲料,我认为通威饲料的603LP主养草鱼是我见过的品质最稳定的鱼饲料"。东西湖区荷包湖养殖户陈勇富说出了心里话。

"我们这个地方近二十年都主养草鱼,每年干塘时,附近的养鱼户都要计算今年喂了多少料?产量达到多少?经过我们全面地比较,大伙儿一致认为,还是通威的鱼饲料养殖成本低、鱼的体形好、耐运输、养鱼产量有保障,有了这些,我们也就更信任通威了。"

有了通威饲料品质的保证,陈老板又改变了传统的放养模式,而改卖热水鱼,特别是在2008年养鱼效益有明显增加,同一口鱼塘,每年增收了1万元。周围的养殖户纷纷向她取经,陈老板毫无保留地向周边的养殖户推荐新的养殖模式和通威饲料。通威在养殖户心中形成了较好的口碑。 (通讯员 王俊)

通威万户重点用户之 扬州通威、沙市通威、武汉通威 连云港通威、常德通威、黄冈通威、南昌通威

姓名:范大勇
年龄:34岁
职务:连云港旺丰生态养殖户公司总经理
推荐单位:连云港通威
推荐理由:零排放生态养殖 推动生猪产业发展

零排放生态养殖 推动生猪产业发展

全国万户重点用户之连云港通威范大勇

刚过而立之年的范大勇,从2008年开始筹建的连云港旺丰养殖公司,是连云港市第一家零排放的生态养殖场。该养殖场采用生物发酵技术,将生猪的粪便发酵处理后排放,防止环境的污染,引领了生猪养殖潮流。

2010年6月,连云港旺丰养殖公司便开始使用通威料,目前已用产品180余吨。在与通威合作的过程中,有多家知名饲料企业劝其使用他们的产品,但范大勇都不为所动,他坚持长期与通威合作,互惠互利,实现共赢、共同发展。

目前,连云港旺丰生态养殖公司,占地20亩,存栏规模达1200头,年出栏在3000头左右。对于未来,范总说,连云港旺丰生态养殖公司还将筹资新建养殖场,扩大养殖规模,预计2011年出栏3000头,使用通威料将超过600余吨,并带动周边的其他养殖户使用通威产品。 (通讯员 欧桂清)

姓名:陶加军
年龄:40岁
职务:连云港东海青湖猪苗购销公司总经理
推荐单位:连云港通威
推荐理由:带头示范 效益领先

带头示范 效益领先

全国万户重点用户之连云港陶加军

40岁出头的陶加军是东海县青湖镇最大的养猪专业户,是当地养殖致富带头人。他于2006年组建的东海县青湖镇猪苗购销公司,每年组织销售猪苗2万余头,远销山东、辽宁、河北、重庆等地。

2010年5月,陶加军得知通威优质猪颗粒全价料的优势后,开始让一批猪试用通威料。通过一个月的试用,陶加军认为,通威猪料质量好,猪生长快,体型好。所以,从2010年7月起,陶加军老板的猪场全部使用通威饲料。从2010年9月初至9月20日,陶加军出售的近600头肥猪来看,每头猪的效益在350元左右,这批猪的整体利润在22万元以上。

在陶加军老板的示范、宣传、带动下,周围有近10余个中小猪场都开始使用通威料。同时,他现已征地20亩,将筹资100万元,建一个年出栏3000头的规模猪场,使用通威饲料在1000吨左右,将为通威饲料起到非常强劲的示范宣传带动效果。 (通讯员 周飞跃)

姓名:张风清
年龄:53岁
职务:连云港通威万户重点用户
推荐单位:连云港通威
推荐理由:健康养殖 搞好示范

健康养殖 搞好示范

全国万户重点用户之连云港通威张风清

今年已经53岁的张风清,为人正直,熟悉他的人都叫他张场长(原连云港市海州区洪门乡水产养殖场场长),在连云港新坝地区有一定的影响力。

2010年4月,张风清开始使用通威饲料。虽然与通威结缘的时间比较短,但他在与以前使用的饲料产品对比后发现:通威料质量好,性价比高,水产品抗病能力强,而且养出来的鱼个头儿好看,鱼贩子喜欢,到市场上能够卖上好价格。所以,张风清成为了通威的忠实用户。

张风清计划两年内在新坝地区开发500亩塘口,带领周边养殖户发展以鲤鱼为主、混养南美白对虾的健康养殖模式。他将通过学习先进的养殖技术,创造更好的养殖环境,搞好通威料的示范和宣传工作,并带领周边养殖户使用通威料,从而加快该地区水产品无公害养殖步伐。 (通讯员 匡雷)

姓名:张为岭
年龄:46岁
职务:灌云四队镇连云港通威万户重点用户
推荐单位:连云港通威
推荐理由:自身示范 与乡邻共创效益

自身示范 与乡邻共创效益

全国万户重点用户之连云港张为岭

张为岭,从事水产养殖14年,现属连云港市灌云县苏云特种水产养殖有限公司,养殖面积200亩。

2009年春节开始,张老板抱着尝试的心理,开始使用通威饲料,通过每半月一次的打样,在与以前使用的饲料产品对比后发现:通威饲料产品质量好、性价比高。此后,张老板真正认同了通威的品质,并积极地对外宣传通威产品,成为了通威忠实的用户。

2010年5月,张老板开始出鱼,初步核算利润达36万元左右,饵料系数约1.64,每次张老板与别的养殖户聊起饲料,他都会说:"还是通威饲料好!"在好的养殖效益下,张老板打算扩大养殖面积,优化养殖模式,以自我的示范效应带动周围的养殖户共创更大效益。 (通讯员 曾福强)

姓名:蒋元钊
年龄:46岁
职务:怀化市芷江县罗旧镇常德通威万户重点用户
推荐单位:常德通威
推荐理由:与时俱进 共谋发展

与时俱进 共谋发展

全国万户重点用户之常德通威蒋元钊

2004年,蒋元钊承包了几十亩水库,试用常德通威水产饲料。由于用料科学,管理得当,当年收益颇丰,性价比、料肉比对比其它饲料效果明显。2005年,蒋老板开始担任常德通威的经销商,采取独特的合作方式,以"参股投入、养殖互保、统一用料"的全新销售思路迅速占领当地市场。蒋老板一鼓作气,将该模式进行复制,带动发展了周边农户成为通威用户,让更多人得以了解和信赖通威。

五年来,蒋老板始终以自己的养殖基地作为示范养殖基地,邀请新客户到该基地参观交流,同时将通威水产饲料进行了有效地推广和宣传,从而带动更多养殖户走向致富之路。如今,蒋老板自己拥有水库900亩,计划在明年组建水产养殖专业合作社,发展更多周边的养殖户统一用料、管理,进一步加深与常德通威的友好合作,使怀化市周边更多的养殖户在水产养殖的道路上健康、良性地发展。 (通讯员 陶进)

姓名:刘石鹏
年龄:46岁
职务:常德通威万户重点用户
推荐单位:常德通威
推荐理由:在通威这棵大树下成长

在通威这棵大树下成长

全国万户重点用户之常德通威之刘石鹏

刘石鹏自1999年开始养蛋鸡,目前已发展到拥有3万余羽蛋鸡产量,常德地区各大蛋鸡饲料生产商都不止一次地去拜访过他。目前安化县政府拨给了他一块地,他正准备在两年之内将养殖规模发展到十万羽。

刘老板不仅自己养鸡,还积极带动周边的农户。2006年上半年,刘老板的存栏蛋鸡达2万羽,周边发展到6万羽,此前均由他自行配料供应,日产量10吨以上。虽然当时的蛋价不错,但有一个老大难问题一直困扰着刘老板:产蛋率高峰就是上不去,就是上了9层蛋也是不到3个月就结束了。2006年7月,刘老板开始用通威料作对比,不比不知道,一比吓一跳。经过两个月对比,产蛋率"噌"地就上去了。

从此,刘老板下定决心,关闭了自己的自配料厂,专心养鸡,到目前为止蛋鸡存栏达3万羽,还开上了价值20万元的高档轿车。重感情的刘老板常说:"在通威这棵大树下成长,遮风挡雨心不慌!" (通讯员 陶进)

姓名:徐正大
年龄:38岁
职务:常德通威万户重点用户
推荐单位:常德通威
推荐理由:携手通威迈大步

携手通威迈大步

全国万户重点用户之常德通威徐正大

徐正大早在2004年开始就在鱼蚌混养池中试用饲料,由此开辟了鱼蚌混养的新模式,极大地推动了养殖技术的发展,促进了鱼蚌混养产业的发展。

2004年前,湖南常德地区大量鱼蚌混养鱼塘中以养蚌为主,套养少量粗鳞鱼,主要以投鸡粪化肥的方式培养水中衍生物来满足鱼蚌的生长。

但该模式导致水质严重恶化,鱼蚌长势均不甚理想。

2004年起,徐正大试着改投通威颗粒饲料以增加粗鳞鱼的养殖量,通过鱼的粪便及饲料残饵培育水质以满足蚌的生长。试用了一年下来,徐老板惊喜地发现,不仅较原有方式水质污染小,提高了鱼的产量,蚌的生长明显,而且蚌所孕育的珍珠明显较之传统方式显得更圆润,更有光洁度,从而获得了更加理想的经济效益。

大获成功后,徐正大觉得自己应该向广大养殖户推荐这一思路,促进鱼蚌养殖行业的发展,提高综合养殖收益。

从2005年开始,徐正大开始向养殖户大量推广通威颗粒饲料,不少用户也陆续开始试用,均获得了良好的效果。

到了2008年,养殖户们明显觉得鱼蚌混养用通威饲料,不仅鱼产量高,长得快,蚌的生长及其所产珍珠也明显优于其它的产品,受此影响,连浙江养蚌巨头佳丽珍珠有限公司也开始试用通威饲料养殖鱼蚌,通威每年在汉寿仅鱼蚌混养用料就销售近万吨,明显地改变了鱼蚌养殖模式,促进了产业的发展。

目前徐正大在当地鱼蚌混养行业名气很大,当地的同行都很信服他。和通威携手合作近5年了,徐正大在经济效益上收获颇丰,他表示将一如既往地和通威合作,并极力推广和宣传通威,还预计2011年加大用料的数量。

徐正大对此更充满了信心与豪情:"和常德通威合作,2011年会更好,我也将向更大的目标迈进!" (通讯员 王伟)

姓名:刘金水
年龄:46岁
职务:鄱阳湖农牧渔产业发展公司董事长
推荐单位:南昌通威
推荐理由:鱼米之乡的水产明星

鱼米之乡的水产明星

全国万户重点用户之南昌通威刘金水

作为鄱阳湖农牧渔产业发展有限公司董事长以及2006年江西省水产养殖标兵,刘金水在江西省的水产养殖行业中,是一位耀眼的明星。

刘董事长于2005年初与通威结缘,通威饲料的质量得到了他的肯定。而后,他的用料量随着鄱阳湖公司规模的扩大而不断增加,公司也从原来的单一养殖发展成为具备有机养殖、绿色养殖、水质监测、鱼苗培育、鱼病防治等全套专业的当地知名企业。

2010年,鄱阳湖公司在蒋巷磨盘洲的招标会中,凭借公司在技术、资金实力及管理能力等方面的绝对优势,顺利竞标成功。公司的精养水面除自身的2000余亩外,还新增了附带农户的2000亩。届时,公司还会将"公司+农户"的新型配套模式带去,为当地的群众提供致富的保障。 (通讯员 韩燕东)

姓名:吴成水
年龄:42岁
职务:南昌通威万户重点用户
推荐单位:南昌通威
推荐理由:开创大水面养殖之先河

开创大水面养殖之先河

全国万户重点用户之南昌通威吴成水

江西盛水公司董事长吴成水,先后获"中国十大杰出青年农民提名奖"、"江西省劳动模范"、"江西十大杰出青年"等荣誉,并受到了党和国家领导人的亲切接见。

吴老板与南昌通威合作已5年有余,2005年以前主要是以草养鱼,养殖亩产量100-200斤。在南昌通威工作人员的影响下,吴老板逐渐转变养殖观念,以精饲料+青饲料配合养殖,现在亩产量达到了近一千斤,整个水库吃食性鱼年产量150万斤左右,滤食性鱼达到60万斤左右,用量800多吨,在当地有很好的带动作用。

在吴老板的带动下,上饶周边的大坳水库、茗洋关水库、岩底水库等大型水库都相继开发利用,并且有越来越多的用户开始使用通威饲料。吴老板作为开创江西大水面养殖之先河的代表,可谓功不可没。(通讯员 康朝军)

姓名:胡新民
年龄:39岁
职务:安徽东至丁湖养殖有限公司负责人
推荐单位:黄冈通威
推荐理由:从荒养向精养跨越

从荒养向精养跨越

全国万户重点用户之黄冈通威胡新民

现年39岁的胡新民不仅是丁湖养殖公司的法人代表,同时也是东至县东流镇金山村村委会主任。2009年,他荣获池州地区新农村致富带头人称号,当地各大媒体对其先进事迹进行了报道。

丁湖养殖公司位于安徽省东至县长江沿岸,交通便利,湖畔开阔,光照充足,东湖面积1200亩,西湖面积1000亩,精养塘面积200亩,水深平均2米。胡老板从2007年开始使用通威鱼料,采用中途捕热水鱼模式,效益每年递增,尤其在2009年取得较好效果,当年用料400吨,放养二龄草鱼为主,在没有投喂草料的情况下饵料系数1.9,投资260万元,获纯利120万元。

2007年,胡新民和其他3位创业伙伴共同承包下了丁湖渔场。当时的安徽安庆和池州的大水面主要是以荒养为主,更以粗养花白鲢为主,养殖户观念落后,效益较差。随着新一轮承包费用大幅增加,按原来的模式很难有大发展,当时恰逢黄冈通威总经理周登峰到东至考察市场,周总给丁湖养殖公司的几位股东做了细致的思想工作。周总指出,一定要走精养优质鱼中途卖热水鱼的路子,以提高产量求得发展。随后,胡老板等人立刻决定按通威的思路和模式放鱼种,当年喂料200吨,公司引进诱捕网技术,获纯利80万元。同年,胡老板被授予通威万户重点用户,更带动了周边用户纷纷用上了通威饲料。

2007年-2010年,胡新民连年被评为通威万户重点用户,成了黄冈通威的大水面养殖标杆用户,每年接待多批黄冈同行参观考察。2010年,丁湖养殖公司继续加大了投资力度,预计用料600吨。黄冈通威也会一如既往提供全程养殖技术支持,同时为胡老板积极申报绿色食品认证,打造集养殖、垂钓、休闲、娱乐为一体的农家乐。谈及未来,胡老板信心满怀,他的目标锁定在年用料1000吨,纯利超300万元/年,我们期待着他的目标早日实现。 (通讯员 吴顺喜)

姓名:梅中华
年龄:35岁
职务:湖北省黄梅县太白湖渔场黄冈通威万户重点用户
推荐单位:黄冈通威
推荐理由:冲破体制 受益通威

冲破体制 受益通威

全国万户重点用户之黄冈通威梅中华

"咔嚓",随着一声轻脆的相机快门响声,一个正准备拆取通威鱼料包装线、开投饵机喂鱼的清瘦身影被定格,他就是湖北省黄梅太白湖渔场职工、黄冈通威万户重点用户——梅中华。

梅中华,毕业于湖北省水产学校,因其思想先进,危机感强,2008年渔场改制,鱼池承包到人头,他除在渔场承包90亩鱼池外,又在外包了50亩鱼池,合计140亩,培育花鲢、草鱼、青鱼种。在黄冈通威领导及片区业务员的指导下,梅老板采用通威601-1033投料模式。2009年,梅老板又带动渔场职工3人,从夏花开始,饲养花鲢、草鱼、青鱼鱼种,用料160T,花鲢、青鱼鱼种送交渔场投放太白湖,草鱼种外卖,亩产达到1200斤,获利10万元以上。在2010年黄冈市水产局的表彰会上,梅中华荣获"2009年度市水产系统先进工作者"称号。

2010年,梅老板除了自己140亩的池塘,还带动了太白湖二队500亩的精养鱼塘用上了通威料。同年8月6日打样测产,6月28日所放夏花鱼苗,现在花鲢已达到150克/尾,草鱼达到100克/尾,青鱼75克/尾,饵料系数1.1:1,计划今年为本场提供花鲢鱼种30万斤,青鱼2万斤投放太白湖,为江西、安徽提供优质草鱼种20万斤,为太白湖渔场节约投放鱼种成本20万元,计划二队养殖户人均利润近10万元。

谈及未来,梅老板信心满怀,他经常讲的一句话就是:"我一个人富不算富,我要带领全场职工都致富才算真的富,最值得感谢的还是通威!" (通讯员 邱勇)

姓名:王自强
年龄:64岁
职务:黄冈通威万户重点用户
推荐单位:黄冈通威
推荐理由:信赖通威饲料 宣传通威品牌

信赖通威饲料 宣传通威品牌

全国万户重点用户之黄冈通威王自强

说起王自强,蕲春县的渔民们都要竖起大拇指,王老板不但自己的养殖防病技术一流,而且还带动了全杨谭村的人,让那里的养殖观念得到了全新的转变。

王老板从轮船大副的岗位上退休时已是50岁了。王老板家所在的杨谭村以鱼塘养殖为主,他也在1998年承包了本村的一口38亩鱼塘,从此开始了自己的养鱼之路。湖北素有"千湖之省"的美称,养鱼人多是把此作为自己的职业而非事业,尽力而多不尽心。王老板和其他人可不一样,他把每天的天气、投饵量、防病的时间及药名、发病的状况及治疗方案等都详细记录,并逐渐摸索出了一套适合自己的养殖技术。在选择饲料方面,他刚开始使用了几个厂家的饲料后,都感到不尽人意。从2003年黄冈通威进入蕲春市场后,王老板开始使用通威饲料,每吨通威料竟可产草鱼苗1300斤。从此以后,王老板连续8年使用通威料,而且每年都有不错的收益。在老王的带动下,从2007年至今,杨谭村的养殖户从最开始的4、5家到现在的20多家,村里90%以上的用户都用通威料,成为了真正的通威村!

2009年,王自强和人合伙在鄂州的花湖镇承包了460亩的水面,尽管今年闹了水灾,王老爷子还是信心满满地说:"亏本是不可能的,只是赚得少了。本来今年是打算在该湖把投资搞大一点的,谁知道会这样呢?没有关系,明年再来!" (通讯员 林科用)

姓名:曾亮
年龄:42岁
职务:南昌通威万户重点用户
推荐单位:南昌通威
推荐理由:鄱阳湖上腾飞的巨龙

鄱阳湖上腾飞的巨龙

全国万户重点用户之南昌通威曾亮

曾亮是江西华昊水产有限公司的负责人,该公司系水产养殖、加工、出口为一体的股份制企业。在曾亮的带领下,公司着力打造鄱阳湖水系生态鱼,积极探索经济与生态协调发展的新模式,在水产养殖、基地建设、生产养殖体系、产品销售等诸多方面取得了突飞猛进的发展。

该公司依托江西省丰富的自然生态资源,目前水库养殖面积13000亩,网箱养殖草鱼面积56000平方米,其中网箱养殖为全省规模最大。公司在加强水质管理和疫病防治的基础上,始终加强对养殖模式的探索,并将致力新型渔业发展的大方向作为公司经营的重心。与此同时,该公司还积极开辟深圳、广东水产市场,以良好的品牌效应和水产品品质占领市场,带动江西广大水产养殖户共同发展。

该公司着力打造"华昊"牌鄱阳湖水系生态鱼,带动更多的养殖户共同发展,为地方经济的发展做出了不小的贡献,被誉为鄱阳湖水系水产业腾飞的一条巨龙。 (通讯员 黄有志)

奇闻轶事

英国水下发现70年前二战德军轰炸机

美国科学家研发首辆盲人汽车

哲理小品

方向与路

痛苦和盐

通威万户重点用户之 海南大海、海南通威、山东通威、长春通威、沈阳通威、廊坊通威、长寿通威

姓名:黄达灵
年龄:56岁
职务:临高海丰养殖发展有限公司负责人
推荐单位:海南大海
推荐理由:深海养殖 跨越发展

深海养殖 跨越发展

全国万户重点用户之海南大海黄达灵

黄达灵,临高海丰养殖发展有限公司主要负责人,于1975年应征入伍,1978年退伍回乡。此后,黄达灵去白沙县做了六年的木材生意,还在三亚市做过渔需品生意,一干就是十年。2001年,黄老板回乡创办了一个深海养殖基地,并于2002年9月创办了临高海丰养殖发展有限公司。目前公司规模不断扩大,已从创办之初的3组12口网箱发展到现在的55组220口网箱,年产金鲳鱼可达1800吨,预计今年海水鱼饲料用量将在4500吨以上。该公司已先后获得出境加工用水产养殖厂检疫备案证书、无公害水产品认证、无公害农产品产地认证,农业部水产健康养殖示范基地。

临高海丰养殖发展有限公司锐意创新,通过"公司+基地+渔民"的管理模式带动培养了一批适应深海网箱养殖作业的技术型工人,吸纳当地渔民100多人。黄老板是个善于思考谋划的人,他制定出科学的管理流程及激励机制,将产品质量与企业的养殖效益挂钩,极大地调动了大家的工作积极性与养殖热情,直接带动了周边300多户农(渔)民创收。

黄老板情系桑梓,热心公益事业,先后为当地中小学、教育基金会等慷慨解囊,受到当地社会各界人士的好评。

展望未来,黄老板表示将矢志不渝地投身于深海养殖中,为自身发展和当地经济建设做出更大的努力,追求长远跨越式的发展。 (通讯员 吴乾奋 罗国强 郑晓丹)

姓名:云敏
年龄:48岁
职务:文昌利好佳水产发展有限公司负责人
推荐单位:海南大海
推荐理由:科学养殖 合理利用

科学养殖 合理利用

全国万户重点用户之海南大海云敏

云敏下海从事虾养殖的这些年中,尝尽了人生的大悲大喜,心情也似行情一般大起大落。历经种种周折,在通威的悉心指导下,云老板逐渐掌握了各种科学养殖技术,对如何更好地控制风险也有了新的认识。如今,云老板已经成为了当地小有名气的养殖能手,不仅每年的养殖效益都得到切实保障,还在不断摸索未来的养殖方向。观念的改变,让云老板的养殖规模也有了很大的提高,已从原来的14口塘(约60亩水面)扩张到59口塘(约320亩水面)。

云老板是个热心人,不仅自己钻研养殖技术,还会将心得体会与其他养殖户进行沟通交流,向大伙儿毫无保留地传授技术和经验。大伙儿都开玩笑地说:"云敏可是个大善人。"

云老板常常对大伙儿说:"要是没有通威,我想帮大家也插不上手,是通威让我致富发家,我爱通威。" (通讯员 吴乾奋 罗国强 郑晓丹)

姓名:丁松高
年龄:48岁
职务:海南通威万户重点用户
推荐单位:海南通威
推荐理由:我与通威共成长

我与通威共成长

全国万户重点用户之海南通威丁松高

丁松高,浙江晋云人,从事水产养殖22年。当年,丁老板用100万元承包下了位于文昌华侨农场的一个面积200亩的养殖基地,开始从事罗非鱼和虾的养殖。几年后,丁老板又投资260万元在文昌翁田扩建了面积400亩的罗非鱼养殖基地。目前丁松高在文昌地区拥有3个养殖基地,共900余亩的池塘养殖罗非鱼,在当地算是名副其实的养鱼大户!

丁老板自海南通威成立后,就全部使用通威料。自从丁松高转型养殖罗非鱼并和通威合作以来,通威出众的产品品质和售后服务给丁老板带来丰厚的养殖效益,让丁老板对通威常有相识恨晚之意。丁老板也不含糊,他带动了周边许多人从事水产养殖,给大伙儿盛情举荐通威饲料。在丁老板的带领下,他的不少亲朋好友们都前往海南投资罗非鱼养殖,带动和促进了当地行业的发展。

我们相信丁老板在自己的努力和通威的支持下,罗非鱼养殖事业会越来越红火,真正实现与通威共成长的美好愿景。 (通讯员 丁然)

姓名:鲁玉成
年龄:40岁
职务:山东通威万户重点用户
推荐单位:山东通威
推荐理由:通力合作 与通威共成长

通力合作 与通威共成长

全国万户重点用户之山东通威鲁玉成

2004年,鲁玉成自己养了15头母猪,通过多方了解后开始与通威紧密合作,并全程使用通威料。

合作后,通过通威各方面的扶持,到2006年,鲁玉成已发展母猪35头,并于2007年成立养猪合作社。2009年,他开始扩建猪厂,现存栏母猪120头,年出栏2500头,成为当地最具影响力的养殖户之一。

目前,鲁玉成的合作社成员达到30人,总存栏母猪600头,在当地提供了品种改良、疾病诊断治疗、资金扶持、饲料销售、毛猪销售等一条龙服务。通过与通威近几年的良好合作,鲁玉成计划在1-2年使通威饲料在当地年销量达3000吨,使各个养殖户都用上通威料。 (通讯员 冯子博)

姓名:孟祥瑷
年龄:50岁
职务:章丘市通威祥瑷养猪专业合作社社长
推荐单位:山东通威
推荐理由:整合资源 共同发展

整合资源 共同发展

全国万户重点用户之山东通威孟祥瑷

今年刚满50岁的通威祥瑷养猪专业合作社社长孟祥瑷自2006年使用通威饲料以来,一直与通威保持着良好的合作关系,真正实现了共同成长,共同发展。

通过近4年的发展,目前,孟祥瑷的猪场里有母猪50头,育肥猪300头,年出栏能力达到1000头,成为了当地最具影响力的生猪养殖户。2008年,孟祥瑷成立了养猪专业合作社,现合作社成员达40人,养殖母猪300头,育肥猪达到3000头,并于2009年联合其它两个合作社,成为章丘市最大的养殖合作联社。目前,该合作社已成为当地涵盖品种改良、毛猪销售、疾病诊断、部分资金支持等服务最为全面的合作社之一。目前,该合作社年使用通威饲料800吨,更为当地的养猪事业注入了新的发展动力。

通过近年来与通威的良好合作,孟祥瑷有了更长远的目标,计划在2-5年时间扩大合作社的养殖规模,让通威饲料在当地年销量达到1800吨。 (通讯员 孟宪兴)

姓名:齐茂同
性别:男
年龄:45岁
职务:树红诚信养殖有限公司总经理
推荐单位:山东通威
推荐理由:产业升级 敢当先锋

产业升级 敢当先锋

全国万户重点用户之山东通威齐茂同

滨州市树红诚信养殖有限公司总经理齐茂同可不简单。2008年,齐总响应国家号召,携手山东通威,在博兴县率先成立了博兴县通威树红养猪专业合作社。2008年底,齐总又联合成立了博兴县通威诚信渔业专业合作社,目前该合作社已发展社员养殖户600余户。因良好的运作方式和经济效益,得到了当地政府的大力支持,受到了社会各界的广泛关注。

2009年,因规模不断扩大,齐茂同的个人养殖场顺利注册为"滨州市树红诚信养殖有限公司"。2010年,滨州市树红养殖有限公司被评为"滨州市农业产业化重点龙头企业"。

通过多年的发展,老齐早已成为当地养殖业的楷模,通过与通威的长期合作,老齐也早已成为了通威的忠实用户。在共同成长、携手跨越的美好愿景下,我们衷心祝愿老齐的绿色生猪产业也越走越好。 (通讯员 高明亮)

姓名:杜喜友
年龄:62岁
职务:长春通威万户重点用户
推荐单位:长春通威
推荐理由:通力合作 与通威共风雨

通力合作 与通威共风雨

全国万户重点用户之长春通威杜喜友

榆树市土桥镇杜家养猪场建于2006年,在短短的五年时间里,其间虽然经历了终端价格涨跌、猪病暴发流行、原料波动频繁等诸多不利因素影响,但该猪场都保持了稳定的增长,从建场初期的200头猪已经发展到了目前的1200余头。该猪场的主人杜喜友感触颇深地说到:"这几年能在如此的困境中生存并发展,全都得益于通威良好的养殖模式和最优性价比的产品。"

2007年,长春通威推出猪场全价料后,杜老板率先使用,改变了当地沿袭多年使用自配料的养殖传统,这一改变也给杜老板带来了丰厚的回报。杜老板算了一笔账,用全价料比起自配料省料、省人工、抗病力强、提前出栏,最主要是每头猪能多获利50元钱,几年下来,获利颇丰,从而更加坚定了杜老板使用通威猪料的信心。杜老板知道,每每原料波动,通威料的价格就会"随行就市",但是一些中小厂家为保市场,价格采取少涨、缓涨或不涨等手段,纯粹为迎合当地经销商与养殖户的购买心理,他们降低配方成本,从而饲料质量下降,最终导致养殖户损失更大。杜老板总是用事实向周边养殖户说明通威价格保持产品质量的稳定性,从而促进养殖的稳步发展。

作为一个规模化养猪场,周边各大饲料厂家都绞尽脑汁想方设法介入,更是采用优惠价格、实物促销、邀请旅游等手段来诱惑杜老板。对此,杜老板说:"通威产品性价比好,厂家服务到位,我没有理由换料,我愿与通威共担风雨、合作到底!" (通讯员 吴荣庆)

姓名:栗桂芹
年龄:57岁
职务:吉林省辽源市东丰县兴安养殖场场长
推荐单位:长春通威
推荐理由:投身养殖 巾帼不让须眉

投身养殖 巾帼不让须眉

全国万户重点用户之长春通威栗桂芹

两年前,55岁的栗桂芹光荣退休。本打算退休后过清闲日子,但忙碌惯了的栗桂芹又开始重新思考起退休后的生活。刚好朋友的养猪场由于个人原因急于转让,便求助于她。在老伴和孩子的支持下,栗桂芹义无反顾地接下了这个猪场,开始了崭新的养殖生活。

刚开始,栗老板算是个外行,由于养殖经验缺乏和用人不当,导致猪场全场暴发猪瘟,损失惨重。在那段最艰难的日子里,家人悉心关怀,通威人鼎力相助,让栗老板重新站了起来。栗老板说:"哪儿跌倒就要在哪儿站起来。"朴实无华的话语透露出永不服输的豪气!

在当地兴牧养殖合作社的大力支持和长春通威的有力援助下,栗桂芹的猪场又重新焕发了生机,通威良好的养殖模式和适时有效的售后服务使栗老板的猪场在较短的时间内走上了发展的快车道。当前,栗老板的猪场基础母猪达到163头,2010年8月份还产下了16窝活泼健康的小猪仔,年末猪场规模将达到千头以上。

栗桂芹,一个朴实、永不服输的东北大嫂,靠自己的勤劳和毅力,成为了当地生猪养殖业的后起之秀! (通讯员 吴荣庆)

姓名:周明海
年龄:57岁
职务:长春通威万户重点用户
推荐单位:长春通威
推荐理由:以工哺农 带动一方经济发展

以工哺农 带动一方经济发展

全国万户重点用户之长春通威周明海

今年57岁的周明海年轻时曾在中国海军核潜艇部队服役,回乡后积极创业,在创办了造砖厂后,还投身养猪业带动当地养殖户共同致富。周老板始终保持着军人不服输的精神,"不做则已,要做就做到最好"一直是他遵循的做事原则。

目前,周老板的猪场存栏1700多头商品猪,不但是当地最大的猪场,还通过提供仔猪带动了当地一批有志于养殖的年轻养殖户,与此同时,周老板的砖厂因为产量高、质量优、信誉好,砖匹供不应求。由此,砖厂的丰厚获利让周老板有更多的资金来投入到养猪事业中去。周老板还总结了一句话:"工业反哺农业,通过工农业协调发展带动当地农民发家致富。"

通威的"万户共同成长计划"给了周老板更大的信心和动力,他对自己的养猪事业充满信心,并表示将会把猪场的规模不断扩大,最终打造成集规模化、现代化于一体的通威养猪基地,坚定地将"公司+基地"养殖模式走下去,共同开创双赢、共赢的美好明天! (通讯员 吴荣庆)

姓名:程森良
年龄:42岁
职务:沈阳通威万户重点用户
推荐单位:沈阳通威
推荐理由:与通威合作 壮养殖事业

与通威合作 壮养殖事业

全国万户重点用户之沈阳通威程森良

程森良,辽宁沈阳市沈北新区人。在使用通威饲料之前,他曾用过很多厂家的饲料,也尝试自己开办饲料厂,但效果都不理想。

2009年,抱着试试看的心理,程老板开始使用通威饲料。通过2009年的全年饲喂,程老板的鱼苗抗病力强,越冬安全,鱼苗饵料系数低,养殖户争相购买他的鱼苗,当年仅鱼苗就赚了30多万元。此后,程老板坚定了使用通威料的信心。

2009年,程森良只有80亩水面养殖鱼苗,如今已扩大到120亩水面。从2010年起,程老板还带动亲戚朋友一起使用通威料。程老板始终坚信:"通力合作,威力无穷!" (通讯员 杨兴贵)

姓名:綦学生
年龄:47岁
职务:沈阳通威万户重点用户
推荐单位:沈阳通威
推荐理由:通威鱼料养殖信心的保证

通威鱼料 养殖信心的保证

全国万户重点用户之沈阳通威綦学生

綦学生使用通威饲料已有5年之久。

回忆过去,綦学生从一个养鱼的门外汉成为今天在当地小有名气的养鱼带头人,这和他平时为人好学、务实精干是分不开的。綦老板在当地率先使用通威饲料伴侣,尤其在今年6、7、8月份温度较高的情况下,仍然较好地控制了水质,创造了良好的养殖效益,也为沈阳通威鱼料在当地树立了一流的品牌形象。

綦老板始终坚信,通威鱼料是养殖户信心的保证。因此,他不光自己发家致富,还鼓舞身边的养殖户及当地村民一起使用通威饲料。未来几年,綦老板准备继续与通威合作,扩大养鱼规模,同时解决当地村民工作,争取在当地组建通威料使用团队,密切携手通威,创造更加美好的明天。 (通讯员 王东川)

姓名:孙宝华
年龄:50岁
职务:辽宁辽中县新民屯通威重点用户
推荐单位:沈阳通威
推荐理由:通威饲料信心的保障

通威饲料 信心的保障

全国万户重点用户之沈阳通威孙宝华

孙宝华长期以来一直使用通威鱼料,并带动亲戚朋友一起使用通威料,她一直坚持认为:使用通威饲料最放心。

孙宝华为人朴实,勤劳肯干,70多亩鱼池原和爱人一起经营,爱人跑运输后她便一人管理鱼池,一路走来确实艰辛,但她认为,是通威给了她一条致富的道路,使她有勇气和信心走到了今天。

看到孙宝华的养鱼之路越来越宽,很多饲料公司的业务员来找她。但她始终不为所动,而是一直使用通威料,在辽中片区有一定影响。同时,她对通威料大力宣传,带动乡邻都用上了通威料。2010年,孙宝华的出鱼效果很好,明年她打算再推荐几个亲戚朋友使用,带动身边人致富。

孙宝华时常和村民说的一句话是:"使用通威饲料最放心。"真诚地希望她能在通威的扶持下,创造更加美好的未来。 (通讯员 郭宏)

姓名:楚建峰
年龄:39岁
职务:河北徐水宏宣畜牧养殖场负责人
推荐单位:廊坊通威
推荐理由:携手通威 共创佳绩

携手通威 共创佳绩

全国万户重点用户之廊坊通威楚建峰

河北徐水宏宣畜牧养殖场是河北省农业产业化重点龙头企业,母猪存栏量在1300头左右,是河北省保定市生猪养殖协会理事单位,北京市蔬菜办公室生猪活体储备基地。

该养殖场在当地影响力和行业公信力很大,该猪场拥有雄厚的硬件基础:占地总面积360亩,办公楼、宿舍、原料仓库、饲料仓库各1栋,后备母猪舍2栋,母猪舍18栋,公猪舍1栋,分娩仔猪培育舍16栋,保育猪舍10栋,药房、消毒室各一间,该猪场以坚实的基础得到了周围养殖户的拥护,成为周围最具影响力的企业之一。

自2008年与通威合作后,该场负责人楚建峰对通威猪料做了大量的对比实验,总体比较下来,通威产品给该猪场带来了更好的效益,事业也越来越大。从2009年最初的几吨到现在的月销量已经超过了100吨,饲料用量逐步加大。楚总常常对养殖同行和竞争厂家说:"携手廊坊通威,猪场综合效益更高,更加省心,我不换料啦!" (通讯员 陈学虎)

姓名:郭仓明
年龄:54岁
职务:定州市富民养殖场场长
推荐单位:廊坊通威
推荐理由:坚持"诚信正一" 追随通威

坚持"诚信正一" 追随通威

全国万户重点用户之廊坊通威郭仓明

"通威给猪场带来了很好的效益,让我看到了养殖的希望。更重要的是通威的'诚、信、正、一'这四个字让我感同身受,企业与企业之间有不谋而合之感。"这是廊坊通威定州市富民养殖场场长郭仓明常说的一句话。

2008年深秋,廊坊通威业务员拿着宣传资料来到郭仓明的猪场,郭老板赶紧把他们叫到办公室去取暖,未聊产品,却先谈起了企业文化,越谈越高兴,抱着试试看的心理,他开始使用通威饲料。在与以前使用的饲料产品对比后,郭老板发现通威饲料产品质量好、性价比高,料肉比占明显优势。从此,郭老板成为了廊坊通威的忠实用户。

到目前为止,郭老板的猪场母猪存栏量300多头,全场母猪和育肥猪全部使用通威饲料,场内环境卫生要求十分严格,通风好,无污染,做到了清洁饲养和生态饲养。

目前,郭老板以"拿真实的数据说话"进行销售,带动了周边许多养殖户,廊坊通威猪料在该地区月销量超过300多吨。 (通讯员 陈学虎)

姓名:孙洪立
年龄:38岁
职务:北京三江宏利牧业有限公司总经理
推荐单位:廊坊通威
推荐理由:不离不弃 携手并进

不离不弃 携手并进

全国万户重点用户之廊坊通威孙洪立

三江宏利牧业是北京一家集种鸭养殖、鸭苗放养、毛鸭回收、屠宰及销售于一体的大型农业产业化龙头企业。该公司目前有种鸭场4个,孵化场1个,肉鸭养殖基地4个,屠宰加工厂1个。三江公司采取"公司+农户+基地+合作社"的方式进行运作,目前,公司辐射带动本地及周边11个乡镇共50多个村共1200余户农户,解决农民就业3000余人,养殖农户人均年收入在3万元以上,已成为北京地区最大的养殖加工基地之一。因为三江宏利牧业的突出贡献,该公司总经理孙洪立被选为2008年北京奥运火炬手,光荣地参与了北京奥运火炬的传递。

作为与廊坊通威长期友好合作的优秀客户代表,三江宏利自廊坊通威建厂以来,就与通威结下了不解之缘。在四年多的合作中,三江与通威可谓不离不弃,携手并进。

2008年初到2010年上半年,养鸭行业长时间行情低迷,鸭苗最低时只有0.7元一只,而白条鸭也不足6000元一吨。

对于三江宏利牧业这种一条龙企业,这是一段极其艰难的时期。因为无论种鸭,还是放养、屠宰都处于亏损状态。在这段难熬的时期里,通威给予了三江宏利牧业资金上的帮助。同时,廊坊通威领导还不时地与孙洪立等沟通交流,共谋出路,这也在精神上给予了他们莫大的支持。

2010年6月后,养鸭行业终于走出了低谷,迎来了新一轮增长期,三江宏利牧业和廊坊通威都因此受益。这一波低谷淘汰了一部分小型放养企业,三江等大型企业的生存条件因此变得更好了。

展望未来,孙总对三江宏利牧业的规划是:把企业做得更强更大;带动更多的农民致富,使农户人均年收入翻一番;同时,与通威建立更紧密的合作关系。

截至目前,三江宏利牧业总用料量超过了10多万吨,高峰月用料达到了3200多吨,这是三江与通威友好合作的有力证明。 (通讯员 陈学虎)

姓名:张宝存
年龄:47岁
职务:廊坊通威万户重点用户
推荐单位:廊坊通威
推荐理由:跟通威一起发展壮大

跟通威一起发展壮大

全国万户重点用户之廊坊通威张宝存

"没有通威,就没有我张宝存的今天。我不是凤凰,我只是用火一样的热情坚持自己的选择,所以,不论是现在还是将来,我都不会迷失方向。"

说这话的正是与廊坊通威建设同步的通威"万户共成长重点用户"张宝存。

张老板现有两个养殖场,分别建于2006年3月和2009年初,与廊坊通威的建设同步,它们是老张选择通威、由国企职工向规模化养殖户转变的见证。

2006年初,廊坊通威落户固安开发区,张老板感觉到了巨大的规模养殖机会,于是迅速了解起通威及其产品来,并很快成为廊坊通威用户。他将手头有限的6000元钱连同从亲戚朋友处借来的钱一股脑儿地投资养鸡。此后两年间,张老板得到了廊坊通威从产品、技术、资金到市场开发的全方位支持,他也得以从繁琐中解脱:请一个人照管养殖场,自己专心致志地围着养殖户转了起来。

现在,与张老板合作的养鸡户有30余户,鸡常年存栏10多万只,经营良好的养殖户一年的纯利润可达10万元。

这是张老板选择通威后的第二次蜕变。这次蜕变的内涵在于:张老板的信心与日俱增,实力不断增长,未来目标远大而清晰。

2009年初,张老板在相距老鸡场5公里的邻村租用6亩土地,投资20多万元,建起了存栏超过12000只的新鸡场——河北省固安县丽达养殖二场。两幢长60余米、宽近10米的鸡舍被一片树林隔离,舍内设施齐备,通风、照明条件良好,两栋鸡舍均单独配备库房和饲养员值班室、宿舍。进场的右侧是技术经理办公的地方。可别小看了这个简单的办公场所:化验室内有崭新的电热恒温培养箱、显微镜、灭菌锅等设施。办公室实现了无纸化办公,一台电脑管理着所有养殖户的养殖资料,分客户、养殖阶段,什么日龄、数量、疾病防治诊断、保健程序用药、料肉比分析、成活率应有尽有。

虽然今年养鸡行业不大景气,但张老板却仍然豪气冲天。张老板说:"做生意就必然有赚有赔,就像做事一样,即使失败了也没关系。我跟通威合作了三年,收入年年翻番,即使现在,我的存栏量也有8万只,我就是要做廊坊地区的养鸡老大。"平时话少的张老板说得高兴了,声音大了起来。张老板还是个有激情有责任感的人,他最爱对养殖户说的一句话是:"跟着我干没错。我要把你复制成张保存。"

华北饲料厂家众多,每天上门找张老板的业务员、经理都快把门槛磨平了,一年下来名片都攒了一大摞,但张老板始终"坚持通威不动摇"。为此,还有人讽刺他"一根筋",张老板一笑了之。为什么张老板与通威那么铁呢?他自己总结是:一、通威的质量稳定,而且产品越做越好;二、通威后勤支持到位,这是周围其它饲料企业做不到的;三、通威从业务员到总经理,从开票人员到发货职工待人、服务都很好。一句话,"与通威合作愉快,所以不分手!"

展望未来,张老板希望在通威的继续帮助和扶持下,将放养户发展到50余家,月放养20余万只鸡,饲料用量达到月1000吨左右,把养殖场建成大型养殖合作社。(通讯员 陈学虎)

姓名:何伟
年龄:39岁
职务:长寿通威万户重点用户
推荐单位:长寿通威
推荐理由:科学养鱼走致富之路

科学养鱼 走致富之路

全国万户重点用户之长寿通威何伟

何伟1994年毕业于西南农大水产专业,毕业以后一直在黔江水产站工作。1996年起,何老板开始网箱养鱼,目前在冯家镇建了一个网箱基地,养殖鲤鱼、草鱼、叉尾鮰等共计40万斤。由于何老板善于从养殖过程中总结经验,适时调整养殖方案,再加上通威饲料质量稳定,在使用通威饲料进行养殖的第一年即获得了15万元的收入,现在年平均收入在20万元左右,成了当地小有名气的养鱼能手。

近年来,为建设生态重庆,水库陆续开始禁止网箱养鱼,何老板对养殖水域进行了调整,并且在通威技术专家的指导下,采取了更为科学和环保的养鱼模式,养出的鱼儿形态自然,抗病能力强,远销湖北等地。

2005年,何老板选购好饲料准备乘船回家,不料风大浪急,船侧翻后将饲料沉到河里。涪陵通威的工作人员知情后,火速赶到现场,将3吨多饲料及时拉回,为何老板避免了近2万元的损失。

说起这件事,何老板仍历历在目,用他的话说:"他们像救人一样救我的饲料,那架势比我自己还着急。"还有许多这样的事例,让何老板和通威的缘分越结越深。

"多余的话不想多说,总之是铁了心要跟着通威走"。作为通威全国万户共同成长计划重点用户的何老板表示,自己将会向更多的养殖户介绍通威产品,矢志与通威不离不弃,风雨同行。 (通讯员 王元强)

姓名:熊德明
年龄:50岁
职务:长寿通威万户重点用户
推荐单位:长寿通威
推荐理由:带村民致富 促产业发展

带村民致富 促产业发展

全国万户重点用户之长寿通威熊德明

2003年深秋,温家宝总理在视察三峡库区移民政策落实及库区人民生产生活情况期间,亲切接见了重庆农妇熊德明并帮她讨了薪,熊德明瞬间成为农民工讨薪的特殊符号,更因敢于"向总理讨薪"而名闻天下,获得2003年度中央电视台全国年度经济人物社会公益奖,成为2005年"感动中国"十大人物之一。

现实中的熊德明,是重庆云阳县的一位朴实农民,一直从事农副业养殖的她,以自己的勤劳见证、参与并分享了中国养殖业的升级换代,一如千百万富裕起来的中国养殖农户中的一个缩影。

沐浴着党和政府的恩情,为带动周边群众走上共同致富的道路,熊德明成立了"德明养殖专业合作社",并经过几年的发展,在当地已有了相当大的影响力与带动力。

新猪场的建设得到了云阳县委县政府的大力支持,从土地租用到场地规划建设,更是得到了政府各职能部门的帮助与指导。为体现内心的感受,熊德明将该猪场取了一个温馨的名字——关爱猪场。

关爱猪场占地近十亩,总建筑面积三千平方米,其中,圈舍面积二千平方米,辅助设施一千平方米,总投资一百万元人民币。她规划在未来三年,建成存栏50头的原种猪场1个,存栏1000头的二级扩繁场2个,年出栏商品猪20000头,预计发展合作社社员15户,年出栏商品猪20万头。

德明养殖专业合作社自成立之日起,就与通威结下了不解之缘,受到了通威各级领导的高度重视。2006年,被纳为"通威全国万户共同成长计划"重点用户,给予养殖技术、市场服务等全方位帮助。

尤其是"关爱猪场"的建设,从场地选址、圈舍规划、土建施工、科学养殖、信息化建设,通威都给予了全程帮助与指导。通威认真做事的态度与优质环保的产品,赢得了熊德明由衷的尊敬,不管行情起伏变化,熊德明渝志不改,坚定信心,坚持与通威良好合作。 (通讯员 杨兴文)

姓名:赵艳君
年龄:58岁
职务:长寿通威万户重点用户
推荐单位:长寿通威
推荐理由:拳拳之心 不忘恩谊

拳拳之心 不忘恩谊

全国万户重点用户之长寿通威赵艳君

58岁的赵艳君大姐出生在辽宁鞍山,不论说话办事,都透着一股实诚。

和通威结缘六载,让赵大姐印象最深刻的一件事是:2007年,中央电视台第七套节目报道刘汉元主席的创业经历,在听到刘主席讲述创业的艰辛时,她深受感染,竟不觉流下了泪水。

2004年,赵大姐开始规模化养猪后,就决心在选料上下工夫。可选了东家挑西家,一时让赵大姐难以抉择。周围人向她推荐:"你根本不用选来选去,直接用通威料就完了呗。"抱着试试看的心理,赵大姐头一个月拉走了2-3吨通威料,因为不大放心,还兼用了其它厂家的产品。不久,通威饲料质量的高效和持久性让赵大姐多日以来皱紧的眉头一下舒展开来,对比下来,通威饲料的性价比最优。如此一来,赵大姐决定全部使用通威料。

2008年,因当地流行大规模传染病,导致赵大姐家损失了一百多万元,且祸不单行,赵大姐也生病住进了医院。当时的涪陵通威获悉后,在资金和人力上给予了赵大姐及时有效的援助,帮助她们一家走出了困境。

目前,赵大姐引进了21个原种代,预计在两年以内发展到200头父母代的规模,存栏在1000头以上。

作为当地的养猪能手,赵大姐在周边的影响力非常大,很多厂家纷纷以优厚的条件让她改用别的饲料。每当遇到这样的情况,重感情的赵大姐都将其一律拒之门外:"我是通威人,永远跟着通威走。" (通讯员 高春江)

通威万户重点用户之 重庆通威、达州通威、黔西通威、广东通威、揭阳通威、茂名通威、南宁通威

姓名：彭成华
年龄：47岁
职务：华年种养场专业合作社社长
推荐单位：重庆通威
推荐理由：精诚合作

带动了其他养殖户使用通威料，在当地起到了很好的宣传推广作用。

周老板坦言："通威不但鱼料好，而且鸭料也一样好，合作起来很放心，心里能稳当。我将忠于通威，与通威携手，共同创造美好明天，让川东养鸭排头兵的名号越叫越响！"

脚踏实地 紧跟通威

全国万户重点用户之黔西通威吴寿玉

现年32岁的吴寿玉，是凯里市大风洞人。2010年6月，一个偶然的机会，她和通威结下

姓名：温文祥
年龄：46岁
职务：广东通威万户重点用户
推荐单位：广东通威
推荐理由：引领致富

验，为什么不自己养殖肉鸡试试呢？

养殖之初，在洪老板徘徊不定的时候，他遇到了揭阳通威的业务员。此后，随着双方多次的沟通，他索性决定就选择使用通威饲料。洪老板发现：通威饲料产品质量好、性价比高、料肉比占明显优势，他的选择是正确的！此后，

2006年初，茂名通威在当地设立了办事处。在茂名通威的工作人员的多次拜访和介绍下，李老板开始试用通威鱼料。最开初，李老板的许多朋友都认为他很傻，说通威料不但价格贵，而且要缴纳现金。李老板是一个注重细节的人，对每口塘投料的数量、用药情况

生活常识

隐藏在厨房的健康杀手

据权威机构表明，厨房是家庭卫生最弱的一环，最大问题就是空气污染。烟机内部沉积大量油污，遇热挥发容易产生焦油等致癌物质，被人体吸收后，极易引发肺部疾病，甚至肺癌；还容易产生肥胖症状，这是大部分厨师偏胖的主要原因；还可能诱发更年期综合症，继而出现身心疲惫、体重攀升、烦躁失眠、皮肤干燥、发色枯黄等症状，危害比长期抽烟更为严重。

烟机油网和内部需要经常清洗。只要做饭，就会有油烟进入油网和烟机内部，时间一长就会聚集油垢，消费者一定要养成定期清洗烟机的习惯。且需根据

市场纵深

素有"小上海"之称的无锡一直继承着千年泰伯故里的荣耀，延续着百年工商名城的辉煌，在中国当代人口最密集、经济最活跃和最发达的长江三角洲腹地，其境内河流纵横、水网密布、物产丰富，特别是改革开放以来，面对经济发达的沪、苏、杭等特大或大城市对农副产品的巨大需求，这里的水产和畜禽养殖业都十分发达。

2002年，"通威"旗帜开始在"太湖明珠"无锡的上空飘扬；2003年7月，无锡通威建成投产，其占地110余亩，拥有专用码头、6条生产线，年产能30万吨，成为了通威股份当时在华东地区最大的工厂，其规模迄今在同行业中仍名列前茅。无锡通威随后像一触即发的火箭，一年一个跨越，两年一个腾飞，2005年总销量突破10万吨，当年8月份单月销量突破2万吨，一路高歌猛进。2007年始，无锡通威逐渐进入重树企业形象阶段，抓基础，强管理，坚定不移地走可持续发展和又快又好发展的经营之路，并卓有成效。仅2010年1-11月，其销量同比增长6%，其中猪料增长近350%，积淀了厚重根基，一股强劲的发展动力正蓄势待发。

积淀厚重根基 蕴蓄再次腾飞

无锡通威蓄势奋进篇

□本报记者 方策 江苏无锡报道

李勇总经理

良渚文化、吴文化，写下千古绝唱《悯农》的李绅、写下《围城》的现代作家钱钟书、"当代毕昇"的王选……一座自西周获得历史的小城，如同一位经历过重重世事的老人，自有一种端庄凝重，百转千回的气质；一座在经济建设中崭露锋芒的都市，如同一位久经沙场的将士，自有一种意气风发的精神。从无锡硕放机场落地的那一刻起，无锡的这些印象便自然地在记者脑海一一浮现。

踏着无锡的美丽清晨，记者走进了位于无锡锡山经济开发区的无锡通威，大气的厂房、耀眼的通威旗帜无不与无锡的"意气风发"精神相得益彰。在一片繁忙的脚步声中，记者对无锡通威总经理李勇展开了深入访谈。

※竞争激烈 不懈前行

谈到无锡通威的发展历程，李总首先向记者介绍了无锡通威市场的大环境。

李总说，无锡通威市场地处中国当代人口最密集、经济最活跃和最发达的长江三角洲腹心地区，比邻中国经济中心上海，境内河流纵横、水网密布，物产丰富，是自古著名的鱼米之乡。特别是改革开放以来，面对经济发达的沪、苏、杭等特大或大城市对农副产品的巨大需求，这里的水产和畜禽养殖业都十分发达。"初步估计，常年的鱼饲料流通量在50万吨、畜禽饲料100万吨以上，大大小小的饲料企业星罗棋布，竞争异常激烈。"

"有着得天独厚的自然条件，但同样面临着巨大的竞争压力，这是无锡通威所覆盖市场的现状。"李总总结说，"2002年，无锡通威开始建设；2003年7月，建成投产。公司占地110余亩，建有专用码头、6条生产线、年产能30万吨，是当时通威在华东最大的工厂，其规模迄今在同行业中也名列前茅，由此可见，通威股份当初所赋予它的重要定位和使命。"

无锡通威确实没让对它倾注了太多心血的通威人失望，它像一触即发的火箭一般，一年一个跨越，两年一个腾飞，2005年总销量便突破了10万吨，当年8月份单月销量突破2万吨，一路高歌猛进，创造了一个又一个的辉煌，也彰显了通威的霸气和实力。"无锡通威经历了八年的风雨历程，它的飞速发展必须要求有高效的管理团队做支撑，所以，2007年始，无锡通威总结思考得失的同时，管理逐步回归理性，重树企业形象，坚定不移地走上了一条可持续发展和又好又快发展的企业经营之路。"李总说。

※解放思想 从基础抓起

2008年1月，李总从长江北岸的扬州通威到无锡通威上任之后，从上到下对无锡通威进行了彻底革新，使企业走上了稳步发展的道路。

"新的经营班子组建以后，我们就提出了'坚持解放思想，一切从实际出发，坚定不移地走因地制宜和可持续发展道路'的思路，以会议、板报、升旗仪式等多种形式，反复宣传动员，要求公司上下必须深刻总结历史经验教训，牢固树立求真务实的工作态度和作风，推行科学管理理念，用科学发展观指导企业经营实践。"李总说，"作为企业，我们力求坚持做到'发展方向不动摇、发展步伐不停止、发展过程不折腾'；作为职业经理人，应该有崇高的理想和远大的抱负，应当有更高境界的修养和追求，要必须随时明白自己肩上的重任，那就是对企业、对员工和对社会高度负责。总之，发展过程不折腾，这是实现公司稳健、良性和可持续发展的唯一前提。"

在李总的正确领导下，几年来，无锡通威采取了一系列措施，加强营销、生产和后勤骨干队伍的思想、作风、组织和专业化建设，配套完善考核激励办法，努力打造了一支认同企业文化、符合企业需要的、具有丰富的实践经验和较强的实战能力、能够推动企业可持续和又好又快发展的员工队伍。同时，无锡通威还制定了操作规程、强化生产过程管理、狠抓产品质量建设，深化公司经营管理，力图重建管理秩序，重树了企业形象。

"我们高度重视产品质量，把建设一流的产品质量作为始终不渝的工作追求。我们坚定不移和持之以恒地狠抓产品工艺改进、设备改造和生产过程控制，全面建设更高水平的产品质量，努力把'产品就是人品、质量就是生命'的承诺变为现实。目前，无锡通威的鱼料、猪料、鸡料和种蛋鸭料等所有产品，在稳定性、饵料系数(料肉比)和综合性价比等指标方面，经受住了长期、广泛的市场检验，比较优势都十分突出，并且持续强劲，始终处于市场一流地位，为整个市场营销提供了强大的品质保障和坚强的后勤支持。"无锡通威市场三部经理郑海君说。

与此同时，无锡通威还把建设一支强大的市场营销队伍作为了重点，要求这支队伍不光是数量上，更主要的是素质上要体现"一流"，营销队伍必须端正工作态度，具备吃苦耐劳、勤勉务实和开拓进取的精神，必须具备学习力、专业化技术和市场服务的能力。"按照这样的要求，我们把市场部分成了三个部门并且有着明确的分工：市场一部做鱼料，市场二部做畜禽料，市场三部只做猪料。"李总说。

在此基础上，无锡通威便不断地对业务员进行培训，分享大量的成功案例，反复告诫大家成功是在于态度和方法，当已经具备了良好的态度之后，还要配套一个科学的方法，这个方法就是将那些看似简单的事情重复做，坚持不懈地做就是胜利。

"李总要求我们所有的业务员必须解放思想，彻底摒弃陈旧落后的销售观念，努力实现从传统销售向现代科学营销的根本转变，广泛采用养殖模式普及，以及试点、示范和实证建设，结合宣传推广不断地建立优势(优势产品和优势营销区域)和不断地放大优势(优势产品和优势营销区域)的根本方法，抓紧抓好和认真落实网络发展、规范管理和用户服务三大根本任务。"无锡通威市场一部经理李发明领悟得非常深刻。

无锡通威市场二部经理董清泉补充到："我们还把大量的工作做到终端去，加速市场细分，深度开发市场，密集建设网络，广泛扶持重点户和示范户，大力推广科学养殖，扎扎实实地做好各项基础工作，通过终端巩固最终稳定和发展市场。力争把市场做精做细、做深做透进而做大做强。"

"为了因地制宜和卓有成效地开展工作，我们对市场部组织架构进行了大幅度调整，划小作战单元，建设职能片区，力图快速反应，增强市场第一线的竞争力。同时，整个市场系统和考核导向上大胆改革，切实引入过程管理理念，彻底改变实施多年的以单一销量为主的考核，特别是市场一部率先实施了以销量和过程管理各占一半权重的考核激励办法，极大地激发了士气和斗志，收效非常明显。"李总说。

※模式决定效益 服务创造价值

"除此之外，2010年，无锡通威在饲料的服务营销上进行了一定的探索。"李总说，我们主要做好了四点工作：一是思想发动，转变角色；二是考核配套，强化过程；三是强化培训，提高技能；四是做好试点，树立榜样。"

市场一部经理李发明阐述说，所谓"思想发动，角色转变"就是让所有业务人员都参与到关于服务的讨论中来，通过不间断地由上至下的思想发动，让大家从思想上认识到终端服务的重要性，同时，所有业务人员是整个公司面对市场的服务主体，全部就地转化为区域服务专员，再配套过程管理考核，从而提升业务员服务意识。同时，无锡通威总结出各区域市场内的草鱼、鳊鱼、鲫鱼等养殖品种的放养模式、水质管理、鱼病防治等养殖问题的解决方案，形成了系统、直观、可程序化的操作方法。目前，无锡通威已经形成了水质管理模式、鱼病防治模式、通威鳊鱼养殖经营盈利模式等三种模式培训材料。

通过这些实证，无锡通威更加坚定了"模式决定效益，服务创造价值"的营销策略，让业务人员看到并感受到了服务对市场发展的重要性，为业务员队伍由"销售型"向"服务型"蜕变，为公司市场服务思路的延续和有效执行打下了基础。

※齐心协力 厚积而薄发

在明确的指导思想下，无锡通威市场越发活跃起来，仅2010年1-11月，其销量便比去年增长6%，其中猪料增长近350%，这也无不证明无锡通威抓基础、强管理的正确性，所以，把基础工作贯穿于每一个环节、每一个岗位则显得尤为重要。

在生产经营和后勤管理上，这几年，无锡通威着力进行"精干、高效"的员工队伍建设，并发出"轻松、愉快、更有成效的工作追求"的号召。把"改善劳动生产条件、减轻劳动生产强度、提高劳动生产效率、降低劳动生产成本、保障劳动生产安全、分享劳动生产成果"作为对生产管理的总方针。

无锡通威还优化员工岗位配置，缩减办公后勤岗位，扩编、充实生产和市场营销第一线队伍。在员工中，无锡通威广泛、深入和持久开展"双增双节"运动，要求全员行动起来，认真抓好节约每一张纸、每一度电、每一滴水和每一粒原料，合理安排调度生产，科学利用资源，最大限度节约生产和管理成本。加大后勤员工的培训力度，不断培训企业文化、商务礼仪、职业操守、道德规范、组织纪律和工作作风等内容。加强后勤员工队伍的素质建设，号召全体后勤员工提高认识、端正态度，努力学习，增强本领，提高办事效率，以更好地适应新的经营形势需要。

"通过这些举措，公司全员彻底做到了解放思想、转变观念，牢固树立了现代企业经营管理意识，努力实现了从管理职能向服务职能的根本转变。"李总说，"同时，我们在公司还践行'上级为下级服务，后勤为第一线服务、全体为市场服务'的理念，把'增强服务意识，端正服务态度、提高服务质量'作为不懈的工作追求。"

"现在，从进公司大门开始，地面、办公室、桌面、车间等所到之处都整洁、整齐和规范，感受到朝气、生机和活力。员工精神面貌和整个公司形象焕然一新。在市场上，我们的产品、服务和诚信，深受广大养殖户、经销商的欢迎，整个市场到处都呈现出一派欣欣向荣的景象。"市场二部经理董清泉说，"无锡通威可持续发展的气势和格局已经初步形成。"

"这几年的经营结果，初步实现了'一年比一年好'的目标，今后，我们将继续深化公司管理，把上述工作重复做下去、持之以恒地做下去、坚定不移地做下去。我时常告诫所有员工，我们是在努力探索和走一条务实的企业经营之路，一切都应遵循自然规律，按照做事的根本去做事，找正确的事情做，把正确的事情做正确。不管客观环境和市场竞争格局如何变，我们坚持因地制宜和创新发展企业的追求永远不能变。"李总总结说，"古人有'亦余之心所向兮，虽九死其犹未悔'、'自反而不缩，虽千万人吾往矣'的气概，我们要加以继承和发扬。厚德才能够载物，厚积方可以薄发，人需要修炼自己、积累德才，方能担当重托；企业也需要老老实实经营，积淀起厚重根基、蕴蓄起强劲动力，方能实现可持续发展。只要我们秉承这样的理念，脚踏实地地做企业，无锡通威的经营形势和经营结果一定会一年比一年更好。"

无锡通威专家团队现场为养殖户检测鱼病

我和无锡通威的故事

忠诚通威 有效经营

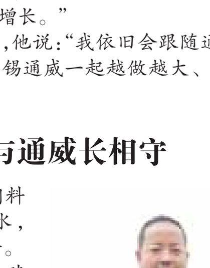
无锡通威江苏南通海门市经销商施红标

2004年5月，施红标在无锡通威业务员的带动下，放弃了之前的建筑行业，开始经销通威饲料，主攻蛋鸭料，兼做肉鸭、猪、鸡料，伴随着无锡通威一起走过了6年的岁月。

六年里，施红标始终忠诚通威，他说，"目前养殖有很广阔的前景，加上通威本身的名气和品牌，困难的时候，大家一起走过来了，现在我依旧有足够的信心将通威产品在海门做响。"2004年，他的销量就达到了4000多吨，2005年、2006年的销量达到了6000多吨。施红标回忆说："当时，我用3辆船不停地往返无锡通威拉料，最高峰的时候，一个月的销量达到了1000多吨。目前，市场的竞争越来越大了，但即便如此，我今年的销量较之去年的销量又有了新的增长。"

对于未来，他说："我依旧会跟随通威，也希望自己和无锡通威一起越做越大、越做越好。"

与通威长相守


无锡宜兴新庄镇无锡通威万户重点用户史国民

2008年，史国民开始使用通威料，今年是第三个年头，养的鳊鱼一年比一年好。2009年，史国民卖鱼量达到8万多斤，今年已经卖掉了3万多斤鳊鱼，池塘大概还有5万多斤，混养的草鲫鱼约15000多斤，今年的收益肯定不差。

谈到养殖经验，他说："通威的产品质量好，一直很稳定，而且服务也很到位，只要打个电话，业务员就很快会来到鱼塘。""史老板是一位非常有主见的养殖户，善于学习和总结，能有那么好的收益除了饲料产品质量稳定外，他的科学管理更是功不可没。"无锡通威市场一部片区经理彭福平说。原来，在日常养殖管理过程中，通过努力学习和总结，史老板最擅长的就是池塘消毒和水质调控。史老板坚持使用通威的二氧化氯进行池塘消毒和使用通威饲料伴侣进行调水，每年做得最好。

附近的养殖户都向史老板请教，他总是非常热情地予以指导，并带动了周围养殖户一起使用通威料，得到了大家的一致认可。目前，史老板正准备再开发40余亩的鱼塘，继续与通威合作，把鳊鱼养殖越做越专业。

梦想成真

无锡通威宜兴市经销商王良华

40多岁的王良华看起来好像刚过而立之年，富有激情，干劲十足。王老板经销饲料已经10多年，他一直有个梦想：希望有一天能够卖通威料，成为通威的经销商。

王老板了解到，通威是个大企业、大集团，产品品质一直比较稳定，同时听到养殖户评价说通威的服务也是一流的，所以便有了经营通威料的念想。2004年，通威在无锡建厂后，由于在宜兴市场实行的是总经销制，王老板一直没能实现这个愿望。2008年，无锡通威开始实行密集开发策略，王老板便再次与无锡通威联系，希望取得经销权，那一年，王老板终于如愿以偿。

成为通威饲料在宜兴华东片的经销商后，王老板每年以发展20-30个新客户的速度向前发展，销量也从前期的200吨，到现在的销量已经突破了2000吨。未来，王老板说："在无锡通威李勇总经理及各位领导的支持下，将把通威做到在宜兴东片市场上的领导者位置，自己有更大的发展。"

坚信通威 科学管理

江阴市璜土镇养殖户朱道贵

无锡江阴市璜土镇养殖户朱道贵从事种鸭养殖二十多年，积累了非常丰富的养殖经验，加上朱老板做事非常认真，在江苏江阴市周边的几个县、市，朱道贵的名字在养殖户中间叫得非常响亮。

2009年8月，朱老板开始与无锡通威合作，刚开产的8000只种蛋鸭，开始使用无锡通威的4232#种蛋鸭料，9月份产蛋率就达90%以上，蛋的个体均匀、光洁度好，高峰期蛋的均重92-95克/枚，受精率92%以上，采食量基本控制在4.2-5.0两/日(冬天采食量高)，产蛋高峰期(产蛋率为90%以上)持续了8个多月，截至今年6月份，产蛋已经11个月了，产蛋率还维持在88%，受精率依然高达90%。这样的养殖效果，朱老板感到非常满意，在朱老板的带动下，周边养种鸭的用户，全部选用通威4232#种鸭料。与通威合作的这两年，无锡通威无论生产再忙，都尽最大努力为朱老板生产药饵料，朱老板也把自己的养殖经验毫无保留地传授给其他养户，使无锡通威种鸭料成为当地第一品牌。

这么好的使用效果，朱老板说，这主要得益于两点：一是无锡通威优质、稳定的4232#种蛋鸭料；二是无锡通威给予及时、有效的跟踪服务。

冬季蛋鸡产蛋下降的原因分析

□通威股份禽料研究所 郭淑凤

由于冬季气候多变，通风与保暖不能合理兼顾，细菌、病毒的乘虚而入，致使冬季成为部分疾病的高发期，对蛋鸡的生产性能造成了很大影响。多年来，我们对冬季造成产蛋下降的原因进行了系统调查和分析。发现造成产蛋下降的主要因素有以下两方面：一是疾病因素，新城疫、禽流感、传支、脑炎、鼻炎等是造成冬季产蛋下降的最主要因素。其中新城疫的发病率为最高，其次为禽流感、传支、鼻炎、脑炎等。二是非疾病因素，饲养管理的缺失如通风、舍温、饲料的选用等。

一、常见疾病的临床症状及病理变化

1、新城疫：是发病和危害较为严重的一种传染病，鸡群主要表现为轻微的呼吸道症状，症状可持续5-7天或更长，一般产蛋下降20-40%不等，产蛋下降的同时出现白皮蛋、软壳蛋和畸形蛋增多，产蛋率在有效治疗后约12-15天才缓慢回升，一般难以恢复到原来的水平。有些鸡群发病后，无明显的临床症状，只表现产蛋率下降和蛋壳质量问题。解剖发病鸡只有卵黄性的腹膜炎，输卵管子宫部早期水肿，后期个别鸡只输卵管萎缩。

2、禽流感：由于人们普遍对禽流感进行了免疫，所以发生典型的病例很少，基本可以控制典型禽流感的发生。但在一些环境污染严重的地区或免疫不确实的鸡场也有发生。禽流感现在主要流行弱毒(H_9N_2)和强毒(H_5N_1)两种，现简单介绍其发病特点。

弱毒禽流感(H_9N_2)：

①典型：多发生在未免疫或免疫不确实的鸡场，主要发生在产蛋鸡群，发病鸡群采食饮水下降严重，大群精神不振，张口伸颈喘、呼噜、咳嗽、甩鼻，部分发病鸡肿头、肿脸、鸡冠发紫，拉黄绿色稀粪，产蛋率下降30-90%不等，蛋壳发白，软壳蛋、畸形蛋增多。

②非典型：发生于免疫过的鸡群，主要发生在200-300日龄的鸡群，发病鸡群采食饮水下降，有呼吸道症状，个别鸡只表现伸颈、张口喘，病鸡拉黄绿色稀粪，病鸡精神不振；产蛋率下降10-30%，有少量死亡，死亡率在1-10%不等。

强毒禽流感(H_5N_1)：

①典型：各种日龄的鸡群均可感染，发病鸡群大群精神、采食、饮水正常，产蛋和蛋壳质量基本正常，突然出现较高的死亡率，死亡快，死亡的数量迅速增加，死亡的鸡冠、肉垂发紫，肿头、肿脸(肿胀部位发紫)。

②非典型：鸡群初期大群精神尚可，中后期大群精神不振。发病2-4天后，采食量和产蛋率开始下降，产蛋下降幅度从10-50%不等。病程的长短与其免疫状况及饲养管理等有密切相关，产蛋一般在10-20天后逐渐开始恢复，可回升到原来产蛋率的80-85%左右。

3、传染性支气管炎：传支发病后产蛋率下降，产蛋下降初期蛋壳变化不大，恢复期出现大量的软壳蛋、沙壳蛋、畸形蛋等；鸡群大约经11-15天才开始恢复，但恢复极慢。

4、脑脊髓炎：该病最近两年在产蛋鸡群发病率有明显的上升趋势。产蛋鸡群发病后产蛋下降一般为7-10天，下降幅度为20-30%，恢复期一般大约需7-10天，能恢复到原来的水平。

5、传染性鼻炎：本病可发生于各种日龄的产蛋鸡群，但主要在120-300日龄的鸡群多发；发病后鸡群产蛋率下降10-30%不等，早期一般死亡率不高，但后期淘汰率高；蛋鸡群密度过大、通风不良或继发其它疾病均可加重病情。

二、防治措施

在疾病控制过程中一定要贯彻"养、防、检、治"的原则，切实从每一个细节加以把控。

1、加强鸡群的饲养管理、鸡场的环境消毒，是预防疾病的基本前提。实践证明，鸡群死淘率的高低、产蛋幅度下降的多少与鸡群的饲养管理和环境污染程度均有密切的关系，尤其在产蛋鸡群应特别注重鸡群的体重变化，产蛋鸡一定要保证体重达标。在实际生产中，应以保证鸡群健康、体重达标为根本，重视鸡群的全过程饲养。

①营养：选用质量稳定、营养平衡、性价比优的饲料，饲料厂家的产品，是根据鸡的不同生长、生产阶段及不同的季节设定配方而生产，没有特殊说明，无须额外添加其宽原料。

②合理饮水：蛋鸡的饮水量与气温高低、饲料的种类有关。一般情况下，喂干料时鸡的饮水量约为采食量的2-4倍。若12小时不给饮水就会影响蛋鸡产蛋量，直至停产，故应保证产蛋鸡的饮水。在冬季要饮给清洁温水，既可防止鸡只胃肠受寒生病，又可保持体热。

③鸡舍温度：冬季蛋鸡的适宜温度为13-23℃。低于4℃，蛋鸡的产蛋量会大幅下降，0℃时则停产。冬季舍温太低，即使供给全价饲料鸡也不能产蛋。为使蛋鸡冬季在适宜温度下生活，要加强鸡舍保温，天棚、墙壁和门窗等要严密，气温过低时，可用火墙取暖。

④鸡舍光照：冬季蛋鸡舍的光照时间，每天以14-16小时为好。若自然光照不足，需要人工照明。

⑤鸡舍通风：在强调保温的同时，不可忽视通风换气，确保舍内空气清新，即便在冬季，排气扇通风也是很重要的。

⑥体重管理：根据蛋鸡不同的生长、生产阶段做严格的体重管理，尤其是从见蛋到35周龄，这一时期，鸡采食的营养，不仅用于生产，而且要用于生长，因而尽可能不限饲。

2、选择有针对性的疫苗，并建立科学合理的免疫程序，是防止疾病的重要保证因素。

①在秋冬流行季节，最好用鸡新城疫和禽流感油苗对健康鸡群免疫一次。

②定期检测鸡群的抗体水平，以便掌握抗体变化规律，及时采取相应措施，是保证鸡群不发病的重要手段。

鱼水情深

龙头舞动 助力如皋畜牧业升级

——记无锡通威示范用户南通华多种猪繁育有限公司董事长姚建明

姚建明

在江苏如皋搬经镇，有家花园式的养猪场，它是江苏省农林厅认定的无公害畜产品产地、江苏省畜牧生态健康养殖示范基地——南通华多种猪繁育有限公司。虽然已入冬季，这里仍然绿化如茵，芬香四溢。即便你走到里面，也难以相信这是一个年存栏2万头猪的大型养猪场，更不用说有在普通养猪场里能够闻到的特殊气味。

在一排排现代化的猪舍前，记者见到了朴实厚道的公司董事长姚建明，他刚和一位推销自动化猪场设备的客户谈完事情。"我们打算新建一个母猪存栏量大概是1200头左右的猪场，全部使用自动化设备科学饲喂。"姚建明见到记者解释到，并与记者聊起了他的创业道路。从创办到发展壮大的十多年间，原来破旧闲置的猪场发展成今天各项体系标准和生产水平均达世界先进、国内一流的大型农牧企业，打开姚建明董事长的创业史册，他对事业的执着与追求、为什么与通威结缘便清晰可见。

■不认输，他终于走上成功之路

十年前，随着人们生活水平的提高，对饮食的需求越来越大，而当时养猪业受规模、技术、资金的影响，生产成本高，效率低，养猪效益非常差，姚建明看到养殖业存在很大的发展空间，便跳出竞争日趋激烈的客运服务业。经过认真的市场调研，走访了南京、上海等农业大学专家教授，姚建明经过充分论证，在心中默默酝酿了自繁、自养规模化的创业构思。姚建明一边通过上网查资料，购买书籍，自学养猪技术，一边走出去向养猪业专家请教。除自己资金外，另向亲朋筹借了60多万元，承租了闲置多年的猪场，买进80多头生产母猪，开始了创业之路。每天，姚建明都有大半天呆在猪圈里，不是给猪喂食，就是琢磨怎样让猪长得更好。在不断的处理问题和学习中，姚建明对这个行业渐渐熟悉了，猪在他的细心照料下，也茁壮地成长了起来。

从门外汉到养猪行家，现在的姚建明对生猪繁育饲养技术研究已自成体系，在养猪业的经营管理上也积累了丰富的经验。经过十多年的拼搏奋斗，精心营造，现在公司拥有繁育生产基地3处，饲养代种母猪1000多头，年向社会提供优质一流父母代猪6000多头，每年可向社会提供商品猪12万多头，《江海晚报》、《南通日报》等媒体广泛聚焦，其成为如皋市推动生态健康养殖的典型。《央视7套》还专题介绍了该公司的成功经验并加以评论，同时还被扬州大学、江苏牧院指定为教学科研实习基地。公司还与有150多年历史的美国华多育种公司合作，生产父母代种猪，在市场具有很强的推广价值和较大的产业发展前景，对促进国内生猪发展有着重要的意义。

■与通威合作，他正向更大目标迈进

自南通华多种猪繁育有限公司诞生之日起，姚建明董事长就以促进国内生猪品种改良和规模养殖为己任，在不断探索生猪品种改良繁育的同时，组建了如皋市珠道生猪专业合作社，带动农户开展规模养殖，提高农户收入，从传统分散的家庭饲养到实行规范的"五统一"(统一供应苗猪、统一供应饲料、统一饲养管理、统一防疫治病、统一生猪销售)，并与多个规模养殖场以股份制形式进行养殖合作，不断扩大了饲养规模。

在饲养方面，姚建明董事长始终遵循"绿色、健康、环保"的养殖模式，坚持"回归自然"的饲养理念。以前，姚建明都是使用自配料，但效果一直没让他很满意，他开始寻求与专业饲料生产企业的合作。正当姚建明寻找全价料的时候，2009年下半年，无锡通威的业务员找到了姚建明，并很快决定让200头猪试用通威饲料。使用下来，姚建明非常满意，不仅产品质量稳定，服务也值得信任，用姚建明的话说："合作是实实在在的。"所以，今年，他的猪场已经开始全部使用通威料，在产品质量的保证下，加上姚建明科学的管理，让生猪在自由的空间里健康生长，保持了猪肉的原有风味，并注册了"皋岭牌"商标，在南通已设了多家皋岭猪肉专卖店，开业后皋岭牌"无公害生态猪肉"受到广大消费者的青睐，并引起轰动。

谈及今后目标，姚建明希望能与通威紧密合作，专业人做专业的事，计划用10年时间，通过"公司+合作社+农户"的模式，把公司打造成年出栏种猪1万头、商品猪20万头，集科研、种猪销售、生猪屠宰、无公害产品销售为一体的大型农牧企业。

姚建明正以非凡的勇气和有力的举措，在通威过硬的产品质量保证下，带领更多的养殖大户走优质生猪饲养"科技、规模、效益、生态"相结合的成功之路。姚建明说："我自己愿意和通威持之以恒地走健康生态养殖之路，向着更大的目标迈进！"（记者 方策）

本版技术顾问：文学平

职务：通威股份禽料研究所所长

文所长系西北农业大学动物营养硕士研究生毕业，多年来，在动物营养，饲料生产技术，养殖生产管理，原料质量控制及有效利用等方面积累了丰富的实践经验。文所长尤其在家禽动物营养方面颇有建树，为家禽在不同条件下饲料配方营养方案的制定和完善提供了宝贵的学术成果。

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