# 通威报

TONGWEI NEWS 通威集团 主办
http://www.tongwei.com 第三期（总第301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：孙远
2012年3月30日

TONGWEI
追求卓越
奉献社会

## 通威集团品牌建设捷报频传

**本报讯**（通讯员 成蓉）3月13日，由四川农村日报社、四川农网主办的“2011四川公众最喜爱的十大农业品牌推选活动”授牌典礼在四川宾馆举行。通威等品牌榜单“十强”桂冠。

据悉，通威股份始终坚持以打造完整、优质的农牧产业链条为目标，从发端至今近30年，业绩斐然，多次获评中国民营上市公司100强；2004年9月，通威股份商标荣获“中国驰名商标”；2006年9月，通威畜禽饲料系列被国家质量总局、中国名牌战略推进委员会联合评为“中国名牌”，2007年9月，通威再摘殊荣，通威牌水产饲料系列产品获佛“中国名牌”。至此，“中国驰名商标”、两项“中国名牌”为三项国家最高殊荣落定通威，通威真正成为中国目前仅有的几家“三冠王”农业企业之一。通威股份在阿刚荣获“质量榜样特别贡献奖”之后，再次被列为四川公众最喜爱的十大农业品牌，充分显示了其品牌的影响力和号召力。

3月16日，由四川日报报业集团全媒体中心、联合质检、工商、消协等部门推出的“第三届天府口碑榜评选活动”隆重揭晓，通威食品等国内知名食品品牌荣列榜单，并喜获“最具口碑的食品品牌”称号。

据悉，本次天府口碑榜百万消费者大调查活动启动近一月以来，得到了阿坝媒体、广大消费者及行业内外人士的广泛关注，评选活动首次仅经线上、线下互动平台，通过四川在线、天府早报、华西手机报、新浪官方微博强势联动，包括人民网、新华网等在内的多家权威网络媒体连续跟进报道，覆盖人群急速攀升。据统计，有超过300万名消费者参与了网上投票。天府口碑榜力主以消费者自身体验效果作为评选标准，以此选出最值得信赖的食品品牌，确保了此次评选活动的真实性、权威性。

■“通威30年”系列报道

# “通威30年”Logo隆重发布

## 30年庆典晚会及系列庆祝活动筹备工作正式启动

**本报讯**（记者 孙迪 宋斌）2012年，是机遇与挑战并存的一年，通威稳健、快速、精彩地走过了三十个年头。2月29日，《通威报》隆重推出“通威30年”系列报道专栏，并第一时间展示了“通威30年”logo设计初稿，设计稿发布后，引起了管理总部及全集团各分、子公司的高度关注，大家围绕现有方案集思广益，提出了很多很好的建议和思路，同时也引起了集团董事局对汉元主席、祯玉祯常务副总裁、股份产虎总裁等领导的高度重视，对主席还亲自审核、批示了“通威30年”庆典logo的最终方案，对30年重大庆典工作的稳步推进打下了坚实的基础。

根据最终确定的方案，现正式对外发布（见右图）。

该标志以集团标准LOGO的“万轮结”为设计基础，结合中心光轮快速旋转，从而光芒四射，既烘托出了“通威30年”庆典这一重大主题活动的喜庆氛围，又象征着通威三十年来坚定不移立足水产、农牧主业，稳健运行、快速发展所取得的重大成就，同时又生动地展示了集团新能源板块的高起点、高效率、高质量的蓬勃发展之势，如同光伏巨轮正在祖国广袤大地上寻舟并起，象征着集团光伏产业的美好前景。整个设计既兼顾了集团两大主业，又充分与集团原有LOGO相衔接，厚重、生动、大方，融合了通威本身的诸多元素，同时用色、构图相对简洁，便于后期应用。

TONGWEI
通威三十年
TONGWEI 30th Anniversary

### 通威三十年 Logo 释义：

标志以集团标准LOGO的“万轮结”为设计基础，结合中心光轮快速旋转，从而光芒四射，既烘托出了“通威30年”庆典这一重大主题活动的喜庆氛围，又象征着通威三十年来坚定不移立足水产、农牧主业，稳健运行、快速发展所取得的重大成就，同时又生动地展示了集团新能源板块的高起点、高效率、高质量的蓬勃发展之势，如同光伏巨轮正在祖国广袤大地上寻舟并起，象征着集团光伏产业的美好前景。整个设计既兼顾了集团两大主业，又充分与集团原有LOGO相衔接，厚重、生动、大方，融合了通威本身的诸多元素，同时用色、构图相对简洁，便于后期应用。

编者按

奔赴川粤 密集调研 靠前指挥 督战一线

# 聚八方智慧 赢旺季首战 展通威雄风

## 集团董事局刘汉元主席，股份严虎总裁、市场营销总监王尚文等领导率队奔赴川粤市场深入调研

刘汉元主席（前中）、严虎总裁（左一）、王尚文总监（右一）等与增阳通感经营管理团队合影留影

**本报讯**（记者 孙迪 宋斌）日前，全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席与通威股份严虎总裁等分别视察黎峰通威、大丰通威、广东通威、惠州通威、珠海海一通威、增阳通感、深圳通感等一线调研，并就科研、服务等方面作出一系列重要指示。

### 蓉峰通威 抢抓机遇 升级“蓉峰模式”

3月13日，踏着盐然春意，刘汉元主席一行深入邛崃、蒲江等市场一线调研生猪养殖业发展现状，并就商品猪产业化发展之路、与蓉峰通感总经理孙志伟、春蕾商品猪总经理刘卫东、新大丰食品总经理钟坤等进行深入座谈。

刘汉元主席在会上指出，在青龙试验场亲眼见证了“饲料猪”的生长速度、体型体貌、健康状况等均明显优于“粮食猪”。2011年进行的“不同结构日粮在商品猪上的喂养效果比较”实验也从肉质、口感、营养价值等多个方面，证实了几十年来饲料工业在改善百姓生活品质上所做出的重大贡献，我们应该感到骄傲和自豪，我们及行业的存在价值和意义不可磨灭。

刘汉元主席指出，成都不怕没市场，在这个饮食文化繁荣的城市里，一千多万的食客产生了巨大的肉食品需求市场，如果通感能以安全可靠的肉食品，先满足三分之一的吃喝消费群体，将逐步打开市场，年需求量相当可观。同时这个产业链条上的每一环节便能充分发挥其作用，从而高速、持久、稳定地运行下去。对主席坚决、大家必须把胸怀扩大、格占市场先机。

### 大丰通威 品质服务两手抓 全心全意为客户

3月22日，受全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席委托，通威股份产虎总裁现察大丰地区市场，通威股份市场营销总监王尚文陪行，大丰通威总经理周劲峰等陪同前往。

当天风雨交加，道路泥泞，严总一行首先来到海丰农场。在海丰农场，严总与当地用户陈景昌进行了亲切交谈，并详细询问陈老板的用料、养殖情况。

当天下午，严总一行参加了通威股份大丰片区市场分析调研会议。在听取了各公司的工作汇报后，严总充分肯定了江淮片区的工作思路及片区内各公司今年以来所取得的各项成绩，并对江淮片区市场营销工作做了具体安排，要求并相信大家会针对片区未来五年的发展规划交出满意的答卷。

### 惠州通威 夯实软硬件 实现爆炸式增长

3月25日，刘汉元主席信临惠州通威视察，通威股份严虎总裁、通威股份市场营销总监王尚文等陪行，通威股份广东片区总经理陈广东通威总经理郑炎忠等陪同视察。

来到种鱼生产的1000多亩鱼塘边时，正值客户们在打鱼，刘主席问大家亲切，细致地询问了养殖效果、收益等问题，对叶老板的养殖技术给予了较高的评价，同时对鱼的生长情况表示满意，并要求惠州通威水产科部在标杆养殖户处做好颗粒鱼料和膨化鱼料的养殖数据对比试验。

在随后召开的公司会议上，惠州通威总经理刘明锋、副总经理邹见平分别就公司目前已开展的工作和下阶段规划向刘主席进行了详细汇报。刘主席在认真听取汇报后表示，惠州通威在现场管理、品质管控及硬件设施条件上下了工夫，也取得了一定成绩。对于惠州通威下一步的工作，刘主席指示，要规清营销重点，进行产品优化，依靠现有的铁团体条件、团队活力及工作热情，连对思路、控制要点、集中突破，等在股份广东片区总经理兼广东通威总经理郑录忠的陪同下视察揭阳通威。在公司大门口，刘主席、严总一行受到公司干部、员工的热烈欢迎。

在随后召开的揭阳通威生产经营汇报会上，揭阳通威总经理毛云安代表公司汇报了揭阳通感的生产、经营情况，并以公司企业文化建设、准军事化管理等工作做了详细汇报。

刘主席指出，强化协作、敢于突破、趁势而上，这是揭阳通威应有的心态和目标。要把精力集中在水产料的市场开发上，品种上选出有优势的拳头产品，集中精力把资源投放到目标市场，其它方面充分联动，趁势而上，就一定可以做到重点突出。

刘主席强调，要敢想，才能收为，真正全心全意为客户提供最优的产品和服务，进而赢得更大的市场空间。

编者按

奔赴川粤 密集调研 靠前指挥 督战一线

## 广东通成

### 严把质量关 扩大转型成果

3月22日-23日，刘汉元主席冒着大风降温天气视察广东当地市场，通威股份产虎总裁、市场营销总监王尚文等陪行。

刘主席每到一处，都与经销商、用户朋友们亲切交谈，向大家仔细询问经销、使用通感饲料情况。刘主席非常关心大家对通感饲料质量、售后服务等方面的意见和看法，并现场就大家的疑难问题一一作答。刘主席当场指示，广东通感必须尽快落实、解决好用户反映的问题和困难，抓紧时间，提高速度和效率，有效、快速地进各项工作。

刘主席非常关心员工的生活情况，不仅亲临员工宿舍了解住宿情况，还专程到员工食堂察看饭菜质量并询问价格。期间，刘主席的地道乡音和亲切笑容，让在场的员工深为感动。

刘主席指出，成本是市场关键的要素，但是所有成本的控制，都必须服务和服从于产品定位、质量要求，否则就是本末倒置。在谈到市场营销时，刘主席明确指示，广东通感要根据市场定位，提出新的可行思路，整理和调整产品定位，做到重点突出、有的放矢，坚定不移地走高质高效路线。

### 珠海海一 苦练内功 亮出有力铁拳

3月23日，刘汉元主席一行日夜兼程从佛山赶到珠海。

翌日清晨，刘主席在通感股份虾饲料片区总经理王昌榆的陪同下，来到珠海当地市场，与客户们促膝谈心，与大家一起谈心得，想办法，找对策。期间，刘主席还亲自试验对比了几家虾苗的质量，同时建议客户把思考和行动结合起来。

在随后召开的揭阳通感生产经营汇报会上，揭阳通感总经理毛云安代表公司汇报了揭阳通感的生产、经营情况，并以公司企业文化建设、准军事化管理等工作做了详细汇报。

刘主席指出，强化协作、敢于突破、趁势而上，这是揭阳通感应有的心态和目标。要把精力集中在水产料的市场开发上，品种上选出有优势的拳头产品，集中精力把资源投放到目标市场，其它方面充分联动，趁势而上，就一定可以做到重点突出。

刘主席强调，要敢想，才能收为，真正全心全意为客户提供最优的产品和服务，进而赢得更大的市场空间。

通威时评之四十七

# 奥林匹克与中国经济

◆ 全国政协常委 通感集团董事局主席 刘汉元

**前言：** 本文是刘汉元主席1995年亲自撰写的评论文章，针砭时弊，观点独到，文字简洁，文风犀利，逻辑严密，一气呵成，延续了主席严谨、慎密、前瞻、深刻、流畅的一贯文风。17年后的今天我们重读此文，依然能感受到入木三分、力透纸背的思想光芒和思辨力量。现予以原文刊登，与大家分享。

当今世界最引人注目、最能牵动数十亿人心、最具广泛性、权威性、最经久不衰的体育运动当属奥林匹克，每一届奥运会无不牵动国人的心，各种球迷自丰津津乐道，寒寒有时亚运在地球的一面而雷鸣天深夜观看，也不亡众多的中国观众为奥林匹克的公开、公正的原则竞争而呐喊、助威、鸣彩！受鼓舞，身当人们向我冲锋，中国的经济改革究竟怎样才能走出误区，中国经济何时才能腾飞，并尽快赶上洋人经济的时候，我常常将其与奥林匹克运动联系在一起。

一场成功的体育比赛，必须具备清晰明了的、严格的、对比原双方一致的比赛规则，必须具备“无天化日”下的比赛场地——必须清楚地既要刺激一个运动员的运动状况，必须有清晰、公正的裁判。何为裁判，应受何等处罚以第一流二是，每个运动员应处任公择的角色，在运动场上的行为必须受到规则和裁判的严格的来以及观众的监督，每个裁判公须清楚地知道裁判，严格执行自己的职责与责任，不能有任何行为偏差，否则，裁判员的行为会与比赛中去，做到公正、公平地裁决，而且对这种裁决必须事先赋予其事等上的绝对权威，却又要将其置于事后和必要时的场上监督和约束之下。任何没有这些条件的比赛都绝对是混乱的、畸形的、不可能使球迷发展和长期存在的，这一些对于不喜欢体育运动的人来说，或许都已经成为了广泛的共识！

纵观当今中国经济，把经济与赛场比较，顾感刚不清，“运动员”、“裁判员”扶掉不明，裁判和运动员的行为缺乏统有力的监督和制约，甚无的裁决又没有明确的公开、公正的原则，裁判员也同时作为比赛的一方成员与其中的一方，在赛场上表们很难意，但在表们的经济生活中却习以为常。各种法律条件不完善，不少法律条文之间互相冲突或模糊两可，加之有法不依，执法不严，违法常常不究，导致了寒场裁判表不断，判不公的现象较为广泛地存在，使用不明，解释不一，秩序混乱，比赛无法进行或根本就失去了意义。

由于种种原因，典论监管、各种社会发现涉行为公开不够，导致了“寒场”光线的昏暗，甚至部分“寒场”出现黑灯瞎火进行比赛的情况，状况，如果有的裁判员运动员可以在黑暗的情况下从墙门的后面扫进一场，裁判也有的情况下从墙门的后面扫进一场，裁判也有的情况下从墙门的后面扫进一场，裁判也有情况，甚至离场时候再加分，那不能说有意义，还迫进行下去吗？如果比赛规则规定某人参加足球比赛时，还所被有守门员，而其对手是白人和有，那这种足球比赛还有看头吗？

如果哪场比赛或哪一个参赛队中不踢足球者，有能力的出面他不让其参加，又能如不“法”者出场，哪怕他不动了，法制强心针也要让他在场上继续跑，那这种比赛还精彩吗？

大自然赋予生物的绝对公平的“自然选择”导致了生物的一代又一代的优胜劣法，带来了生物界的不断进化和进步“完美”的人类的出现，奥林匹克运动从体育的角度保护了寒场上公开公平的竞争获得了强大的生命力，美国政府资持其“保护公平的竞争”的宗旨获得了经济的飞速发展和社会文化的较其进步。

历史的巨人在纵观世界经济现云，总结中国现代历史后发出了“发展才是硬道理”的肺腑之言，引起了多少关贵于经的共鸣。但怎样才能健康地发展经济，怎么才能为“竞争”营造一个公开、公平的环境，怎么才能让“寒场”高法发展的运动员，运动员，真正地让有能力、出类拔萃者去赢取桂冠，打破不不断剧的“已表”，怎样通过有效管和裁判的象徵剧和运动员的行为规范，并严格做到随时将违规和严重违规运动员和裁判给予红(黄)牌警告，乃至罚出场场和官员非和中层然，在医院中反反复复地这反基本的、不断地不断地不法法，让我们又要学着两种两高也会不断有人打破，只要学好，用好了“公开、公平、公正”的竞技原则，世界纪录再高也会不断有人打破，只要学好，用好了“公开、公平、公正”的原则，定基行之有成的各类规则（法规），严格奋清与裁判员的角色，严格地按照“寒场规则”或规则，任何再强的经济改革都将走出困境，还上健康的发展之路！



■“献礼通威三十年”大型征文·摄影比赛作品选登

编者按

2012年，通威走过了精彩的三十个年头，三十年的风云激荡，三十年的激情勃发，谱写了一个又一个辉煌。为迎接通威三十华诞，“献礼通威三十年”大型征文·摄影比赛自3月5日正式启动以来，受到了全体通威人以及读者朋友的广泛关注与参与，目前来稿踊跃不断，我们期待着您的积极参与，让我们一起为通威三十华诞献上一份浓情厚礼。

# 人生舞台在通威

□ 朱庄通威 张兰兰

在“9·20”即将来临之际，很高兴有机会能与大家共同为我们通威三十周岁的生日做准备，作为一名通威人，我感到无比的骄傲与自豪，在此我不禁想提前说声：“通威，生日快乐！”

很多人总是认为，我为会业工作，企业发给我薪水，这是天经地义的事情，至于企业如何发展则与我没有多大的关系。持有这种观念的人，从来没有认识到企业与自己有着千丝万缕的联系，他们不知道企业的发展与自己的切身利益是息息相关的。企业是船，你就是水手，让船奋风破浪，安全前行是你不可推卸的责任。无论遇到风雨，礁石、海浪，你都不能逃避，而应该努力使这艘船安全靠岸。对每个职工来说，为企业同呼吸、共命运是我们的职责，因为企业的命运会直接影响到个人的前程。

企业就如同是一艘装向成功码头的大型油轮，操作这艘船需要很多的人力和物力，为了保证这艘船能够正常地航行，船长（企业的决策人）需要无数的人来充当他的助手（你就是其中的一员），这些人都有一个共同的任务和目标：那就是把自己份内的事情做到最好、最正确，并且外力帮助同伴，共同协助船长，将这艘船安全平稳地驶到目的地。如果你对工作不真尽任，那么这艘船也许会因为你的失职而沉入大海，所有的人都将因为你而葬身鱼腹。因此，我们使你参控这艘船上的每个人同舟共济，充沿责任感，与企业共命运，全心全意做好自己的工作。

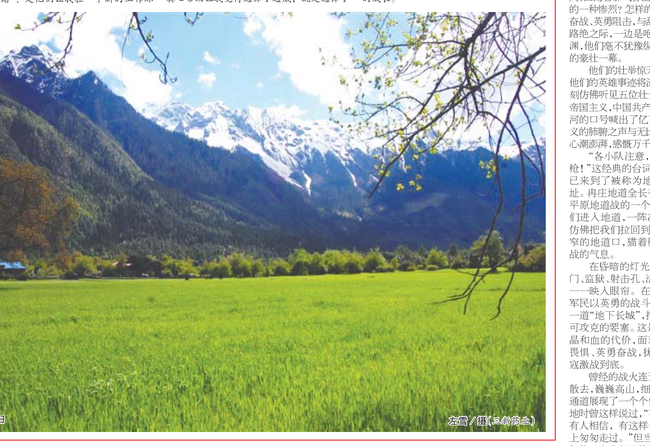
2009年12月24日，在这个充满节日气息的特殊日子，我带着对美好生活的憧憬和自信走进了来庄通威这个大家庭，成为了通威的一名员工，为此我感到无比的自豪。刚参加工作，这是一个从理论到实践的过程，是从学校到社会的一个新的起点，我翻开了人生新的篇章。面对陌生的环境，陌生的同事和不熟悉的工作流程，使我不知所措。后来，在领导的关心和同事们的热心帮助下，我慢慢地适应了这个让我成长的大家庭。

转眼间已在这个大家庭生活了两年的时间，两载，经过这两年的赋变，我获清晰地感受到自己的变化，像一棵根植的幼苗，伸展着臂膀吸收营养，逐渐长高长大，而通威就是我成长所依赖的土壤。两年的时间虽说不长，但我与这里的每一个人都结下深深的情谊，他们有时候像长者一样督劝我；有时候像家人一样关心我；有时候像朋友一样所我谈说；有时候像几时的玩伴一样给我欢乐。有时候，太多的有时候，在这里，我想借这个机会，对他们每一位都说声，“谢谢”！是他们让我在一个新的工作环境中逐渐成熟，慢慢成长，懂得了只要在平凡的工作岗位上勤勤恳恳、兢兢业业，一样能做出不平凡的成绩。

人生就要不断地去挑战自我、经受自我，发挥自己的潜力和干劲，这样才会感受到生活的真谛，才能体现出身的价值和无限潜力。

一路走来，一路感动，是通威的企业文化氛围，是领导的民主科学管理，是同事之间的真心帮助让我觉得选择了通威，就是选择了一片广阔的天地，就需要自己不断地战胜自我。一张白纸能描绘出美丽的蓝图，我将无怨无悔地在这里挥洒青春，不负通威的蓝图，我将无怨无悔地在这里挥洒青春意义、有价值的人生蓝图。

我的人生我做主，我的工作我做主，把握自己，珍惜岗位，努力工作才有可能不断前进，让我们以澎湃的激情，编织美好的未来；让我们以昂擞的精神，和通威共同见证彼此的成长。



文田 左图/摄影：白俊杰

编者按

# 温暖的名字

李伟峰

在当天上午技机会向导师说了我要进通威工作的事情。不想导师却说，他计划让我留校任教。面对这样的两难选择我有些茫然了不同的是，留校任教我很清楚自己该做什么，能做什么，尤其是留在自己的实验室，我在整个研究生阶段学习的东西都可以用得上。所以我最后决定选择导师给的机会。

当然导师只是说是计划让我留校，能否顺利实现还未明确。无论怎样，若能留校任教，以后不需要能力通威改力的机会或和通威合作的机会，我绝不放过。若留校不成，通威还愿意聘纳我，我自然会义无反顾地去自己最不愿意的在关注的通威工作。没有机会也没关系，我也不会忘记徐经理在我们几次面试会上对我语重心长的谈话。让我认识到通威人是那么的真诚、达观、智慧、豁达！以至于提起通威两个字我心里就觉得无比温暖。

# 团结的力量

付长路（永祥社业）

毕竟，一个人的知识和精力总是有限的，只能做其中很少一部分，要想成就大事，必须依靠集体，依靠团队。你看这次面试，我们应该感谢导师给我的机会，我做不成什么大事，所以，他们不会录用这样的人。

听到这里，我们几个朋友都在思考这个话题，我就想到这与公司企业文化的理念是一样的。作为现代化工企业的员工，相互之间合作是天天需要做的事，员工与员工之间，工序与工序之间，车间与车间之间都要进行合作，只有合作，公司的生产装置才能正常地运行，员工的生产效率才会不断提高，只有合作，公司才能长远地发展，为社会创造更多价值，进而实现公司每一个员工的人生价值。合作是如此重要，我们都应见思工作中的合作是否真正做到了。

# 滴水观音

芦洪梅（长春通成）

偶去朋友家做客，看见客厅摆了几盆花，其中有一盆苍翠欲滴，大大小小的椭圆形叶子上泛着分明，为这寒冷凛的冬天增添了勃勃生机。朋友介绍说，此种花叫滴水观音，属于热带林植物，由于北方的不适宜气候，虽然长得郁郁葱葱，但基本上不会开花。让人心里涌了少许遗憾。

滴水观音，顾名思义，多会的水分顺着根茎，通过叶尖或是叶的边缘滴落下来，落在桌子上，似晶莹的露珠，让人仿佛置身于大自然，感受到扑面而来的清凉，有种忘不住想亲近的感觉。可朋友告诉我它“娃”出的水是有毒的，皮肤接触会瘙痒，顶食后严重者窒息死亡，让我敬而远之。

阳光、温度、水分都是滴水观音开花的必要条件。北方的寒冷却未令它枯萎，这也算是一个生命的奇迹。看到滴水观音的生命力和适应力，我不得不为生命的美好而折服。

感情如滴水观音，需要时间和空间的正确结合。倘然的相遇，蔓然的回首，却是一生斯守奋然的海誓山盟，你倚我依，终究是风花雪月一场。

事业如滴水观音，没有合适的机遇，纵使你才高八斗、学富五车，没有伯乐，可能永远都是默默无闻。“虽世出英雄”，天时、地理、人和，缺一者，可能都会像此方的滴水观音一样，开不出生命中应该有的花朵。

生活如滴水观音，不能被外表所迷惑。谁想得可人的滴水观音都能“娃”出毒水，何况纷繁花杂的生活呢！就想想胡杨林所写的《香水有毒》，华丽的外表下不一定拥有美好的内在。白天的右右蓬蓬，夜晚的孤孤寞寞；表面的情深意切，内心的虚与委蛇；人前的放作轻松，背后的焦头烂额，都在诉说着很多事不是能用眼睛看出来的，不是能用感觉猜测出来的，是需要事实去诠释的。

人生如滴水观音，尽管没有适宜的环境，尽管让人心生怨恨，可还要坚强地并且繁荣的生活下去，只为简单的理由——活着。

每一个人都有自存在的道理和价值，或许你没有宜高落魄的姣容和或玉树临风的身型，也没有出众的才华，加上平凡的职业，平凡的出身，让你觉得自己渺小，活着没有价值。其实不然，对于父母来说，你就是未来的希望，对于家庭来说，你是未来的幸福，对于社会来说，你也是了自己的应尽之力，这都是你存在的价值。

一盆滴水观音折射出一种生活状态，人的一生浓缩在一盆滴水观音中。

# 团结的力量

付长路（永祥社业）

前不久，几个朋友一起在茶楼喝茶闲聊，其中一个朋友说他看了一篇报道很有趣，也很有意思，值得大家思考。

日本一家有名的企业，在招聘员工时，要进行一场特殊的考试：他们把招来的人带到一个农场，把他们任意分组，每两个人一组，给他们一把铁锹，然后让两个人把一根圆木头锯成两段。

刚开始时，每个组都一样，两个陌生人总是不会拍拍，不是一个人太快，就是另一个人太慢，铁锹常常卡在木头中，进展很慢。

过了一会儿，情况发生了变化。有的组，两个人还是不能互相配合，快慢不当，又着急赶速度，越急越互相埋怨，累得满头大汗，仍锯得很慢；有的组，两个人能很快商谷好，互相配合，掌握好锯律，让锯在木头中以最快的速度来回运转，不一会儿，就把木头锯开了。这两个最快把木头锯开的人被优先录取。

大家听了有些不解，用人和锯木头有什么关系？朋友说，因为他们认为，随着现代科技、经济的发展，专业化趋势更明显，社会分工更加精细，一个人即便再优秀，如果没有他人的合作，没有一个优秀的集体，也很难成就什么事业。

感谢通威让我时刻感受到通威给予我在知识、素养和境遇方面的提升。

当我们在今天要众志成城地描绘通威“改善人类生活品质，成就世界水平品牌”又一幅壮丽画卷的时候，作为老员工的我感到万分的荣幸和骄傲。

每一个举止、每一个微笑、每一分耕耘、每一份收获，每一个希望都迈向同一个目标。雄美漫漫真如铁，而今迈步从头越，让我们一起携起手来，为我们共同的事业奋斗不息。

让我们祝福我们共同的家园——通威，三十岁生日快乐！

回顾过去的发展历程，充满辉煌而令人心潮澎湃，面对未来的机遇和挑战，我们充满信心。

来庄通威人具有强烈、积极向上的心态，我们正接开明天的序幕，让我们携起手来，团结在通威旗帜下。我们一定会遵照史上第“三心”工作精神发奋图强，更坚信来庄通威一定能在经济大潮中抵按蛇立，迈向更加辉煌的明天。

编者按

# 父亲与我爱如山

郭淑国（西安通成）

2003年，我大学入学选定水产养殖这一专业的时候，“通威”这两个字就魔力般地不断在眼前和耳旁出现。十几年来，通威一直隐藏水产行业的龙头地位，其发展模式的创新性成为其它同类企业学习和模仿的标准和榜样。直到今天，通威的发展势头依然迅猛十足，分毫不减，不得不承认这是一个非常能抵抗各种市场危机和非常健康的企业。我相信通威的明天一定会更好！相信通威一定会成为百年老企，基业长青！

在2004年的时候，有同校同专业的师兄自豪地说，只要能进通威，我保证你一年之内就能挣十万以上。当时心里就对通威充满了憧憬和向往。现在我的大学同学析家在通威做市场技术服务工作，他对自己的工作、待遇、收获以及发展前途都感到很自信。所以我能通过面试被通威选用，是一件非常值得庆幸和骄傲的事情，我也对通威深怀感激！因而我参加完通威面试后，再也没有参加其它任何企业的招聘面试，因为在我心里水产行业内没有任何一家企业能和通威比肩。

昨天接到南宁通威人事行政部徐铭娟经理的电话，询问我工作的事。我觉得应该向导师汇报和咨询一下他的意见和看法。于是在当天上午技机会向导师说了我要进通威工作的事情。不想导师却说，他计划让我留校任教。面对这样的两难选择我有些茫然了不同的是，留校任教我很清楚自己该做什么，能做什么，尤其是留在自己的实验室，我在整个研究生阶段学习的东西都可以用得上。所以我最后决定选择导师给的机会。

刚开始时，每个组都一样，两个陌生人总是不会拍拍，不是一个人太快，就是另一个人太慢，铁锹常常卡在木头中，进展很慢。

过了一会儿，情况发生了变化。有的组，两个人还是不能互相配合，快慢不当，又着急赶速度，越急越互相埋怨，累得满头大汗，仍锯得很慢；有的组，两个人能很快商谷好，互相配合，掌握好锯律，让锯在木头中以最快的速度来回运转，不一会儿，就把木头锯开了。这两个最快把木头锯开的人被优先录取。

大家听了有些不解，用人和锯木头有什么关系？朋友说，因为他们认为，随着现代科技、经济的发展，专业化趋势更明显，社会分工更加精细，一个人即便再优秀，如果没有他人的合作，没有一个优秀的集体，也很难成就什么事业。

感谢通威让我时刻感受到通威给予我在知识、素养和境遇方面的提升。

当我们在今天要众志成城地描绘通威“改善人类生活品质，成就世界水平品牌”又一幅壮丽画卷的时候，作为老员工的我感到万分的荣幸和骄傲。

每一个举止、每一个微笑、每一分耕耘、每一份收获，每一个希望都迈向同一个目标。雄美漫漫真如铁，而今迈步从头越，让我们一起携起手来，为我们共同的事业奋斗不息。

让我们祝福我们共同的家园——通威，三十岁生日快乐！

回顾过去的发展历程，充满辉煌而令人心潮澎湃，面对未来的机遇和挑战，我们充满信心。

来庄通威人具有强烈、积极向上的心态，我们正接开明天的序幕，让我们携起手来，团结在通威旗帜下。我们一定会遵照史上第“三心”工作精神发奋图强，更坚信来庄通威一定能在经济大潮中抵按蛇立，迈向更加辉煌的明天。

编者按

# 美丽画卷

李丽建（来庄通威）

历史的演绎，时代的进步，势不可挡，而对于在不断拼搏、实践、奋斗道路上不舍劳苦的人们来说，为此付出代价是不可避免的。

三十年来通威集团以其自身的努力和拼搏，不断成长壮大，系统化、规范化、科学化的管理日益完善，目前已拥有分子公司100多家，连续多年进入中国企业500强，成为行业领军企业，并以他铮健、豪迈的步伐跨上事业腾飞的新起点，通威强大了，通威成熟了。

回想刚汉元主席白手起家的创业历程，忘不掉起步路上的汗水与辛劳，忘不掉创业途中的艰辛和劳碌，忘不掉他们奋斗的情怀和自信走进了来庄通威这个大家庭，成为了通威的一员员工，为此我感到无比的自豪。刚参加工作，这是一个从理论到实践的过程，是从学校到社会的一个新的起点，我翻开了人生新的篇章。面对陌生的环境，陌生的同事和不熟悉的工作流程，使我不知所措。后来，在领导的关心和同事们的热心帮助下，我慢慢地适应了这个让我成长的大家庭。

转眼间已在这个大家庭生活了两年的时间，两载，经过这两年的赋变，我获清晰地感受到自己的变化，像一棵根植的幼苗，伸展着臂膀吸收营养，逐渐长高长大，而通威就是我成长所依赖的土壤。两年的时间虽说不长，但我与这里的每一个人都结下深深的情谊，他们有时候像长者一样督劝我；有时候像家人一样关心我；有时候像朋友一样所我谈说；有时候像几时的玩伴一样给我欢乐。有时候，太多的有时候，在这里，我想借这个机会，对他们每一位都说声，“谢谢”！是他们让我在一个新的工作环

编者按

# 红色之旅

齐小玲（麻坪通成）

带着一份沉重，带着一份激动，更带着一份忐忑，我踏上了红色之旅。

上午9时许，我们的大巴经过崎岖的山路，驶向了比界闯名的英雄山——狼牙山。首先映入眼帘的是古壮士的雕像，那沧桑的面孔，带着些许凝重，带着些许悲壮，似乎是在呐喊：“打倒日本帝国主义，中国共产党万岁！”紧接着我们参观了狼牙山陈列馆，讲解员给我们介绍了当时的社会背景及五壮士战斗的环境，大家对敌说的恶劣行径深恶痛绝，更对誓察翼抗日根据地的英雄肃然起敬，对几时五位壮士的形象又多了几许敬仰。

出了陈列馆，我们来到狼牙山，看着巍峨的高山，踏着英雄的足迹，我们步履艰辛地爬到山顶。遥望空谷”的山谷，此时浮想联翩，七十年前悲壮的一幕幕清晰地闪现。羊肠小道上，印着抗日战士与敌寇殊死的足迹；幽幽山谷间，回荡着那气吞山河的声声呐喊。那是怎样的一种悲烈？怎样的一种悲壮？五位战士奋血奋战，英勇阻击，与敌人展开殊死搏斗，在弹尽路绝之际，一边是咆哮的敌人，一边是万丈深渊，他们毫不犹豫纵身一跃，演绎了舍身跳崖的豪壮一幕。

他们的壮举惊天地，他们的精神动鬼神，他们的英雄事迹将流芳百世，永垂不朽……此刻仿佛听见五位壮士的声音响起：“打倒日本帝国主义，中国共产党万岁！”这豪壮而气吞山河的口号喊出了亿万中国人伟现日本帝国主义的顽固之声与无比的爱国情怀。此刻的我，泪潸潸滑，感慨万千。

“各小队注意，你们各自为战，不许放空枪！”这经典的台词在耳边萦绕，此时的我们已来到了被称为地下长城的南北地道战遗址。再庄地道全长有30华里，这里仅是冀中平原地道的一个缩影。参观完纪念馆，我们进入地道，一阵凉爽之气扑面而来，时空仿佛把我们拉回到了70年前。我们沿着狭窄的地道口，猫着腰往下走，去感受往日作战的气息。

在昏暗的灯光下，地下兵工厂、陷阱、卡门、监狱、射击孔、活动翻板、水井、储粮室等一一映入眼帘。在战争最残酷的年月，冀中军民以英勇的战斗精神和非凡的智慧，筑成一道“地下长城”，把无险可守的平原变成不可攻克的要塞。这是冀中平原人民智慧的结晶和血的代价，面对汉奸的敌人，他们笑不畏惧、英勇奋战，犹如一只燃烧的雄鹰与敌寇激战到底。

曾经的战火连天，曾经的硝烟弥漫都已散去，巍巍高山，细细诉说不朽的故事，窄窄通道展现了一个个传奇。爱国斯坦在形容甘地时曾经对别说过，“在未来的时代，可能极少有人相信，有这样一群血肉之躯曾经在地球上匆匆走过。”但当看到这一切时，我想说我相信。在燕赵这片热土上有多少战士大义凛然、不屈不挠、匆匆倒塌，他们用自己的血肉之躯与贪心病狂的敌寇搏斗；又有多少勇士为天地立命，为理想而生，为使命而死，他们如泰山一般坚强，如洪水一般奔腾的英雄浩气将与世长存。

正是有了他们的前仆后继，才有了我们今天的幸福生活，正是有了他们的抛头颅、洒热血才有了今天的和平年代。

生活在改革开放三十年后的我们，要继承光荣传统、发扬民族精神，要以苦拔的精神，饱满的热情投入到工作和生活中，通过这次红色之旅，不仅仅是给我们又上的一次洗礼，更对我们是一种激励，让我们向英雄致敬！

编者按

# 滴水观音

芦洪梅（长春通成）

偶然

只是偶然相遇
卻留下难以消失的记忆
种种情节 有如雷鼓市鼎林公園
家家如陌市的陌陌岛嘴

种种感受 时闻悠乘后
把它变成了如照片般的回忆
是的 时光转变将我们拥弄
但我永上知了切舍咏南自语
谢谢你

清上路吧 溪林穗樱和希望
也许寂寞孤苦会缺身旁
有方却却是更会深切每刻的不
把记忆封固成为一幕幕快的瞬像

编者按

# 员工心语

付长路（永祥社业）

毕竟，一个人的知识和精力总是有限的，只能做其中很少一部分，要想成就大事，必须依靠集体，依靠团队。你看这次面试，我们应该感谢导师给我的机会，我做不成什么大事，所以，他们不会录用这样的人。

听到这里，我们几个朋友都在思考这个话题，我就想到这与公司企业文化的理念是一样的。作为现代化工企业的员工，相互之间合作是天天需要做的事，员工与员工之间，工序与工序之间，车间与车间之间都要进行合作，只有合作，公司的生产装置才能正常地运行，员工的生产效率才会不断提高，只有合作，公司才能长远地发展，为社会创造更多价值，进而实现公司每一个员工的人生价值。合作是如此重要，我们都应见思工作中的合作是否真正做到了。

编者按

# 低碳透镜

熊丹（仙桃通成）

## 珍惜绿精

**上期答案**

**谜面** 哥俩一般高，每天三出接，人人都需要，因结五姐好。

**谜底** 打一物品

**谜底** 筷子

**猜中者** 宋军（股份检测中心） 郑行丹（西安通成） 吴小强（永祥股份） 陈益斌（长寿通成） 吴兴荣（郑州通成） 贺玉霞（攀枝花通成） 吴荣荣（苏州通成）

**本期谜面** 凤雨连来，飞雪迎春来

**谜目** 打一食品

## 羊角汪酒

**上期出句** 碧梧赤岸常栖凤

**对句** 翠风拂水花红帽（长寿通成检测中心）

**本期出句** 提笔点言思雄在

**获奖名单** 宋军 郑行丹 陈益斌 毛艳英 贺玉霞 吴小强

监督告示

# 请您监督

请所谓通感工会经营单位不合法经营行为及禁售物品，不公正对待通感员工的行为，请拨打：

电话：成都市二环路南四段11号 邮编：610041
传真：(028)85199999 免费热线：800866888
电子邮件：twb@tongwei.com
内部报刊 免费赠阅

健康新知

## 主动体检 有助预防肝脏

# 突出战略新兴产业地位 加快光伏市场启动步伐

## 全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席出席2012全国“两会”，并就社会热点问题积极建言献策

刘汉元常委“两会”期间在媒体现面会上发言

刘汉元常委接受新华网专访

**本报讯**（记者 孙远 通讯员 王辉）3月3日—14日，第十一届全国人民代表大会第五次会议和政协第十一届全国委员会第五次会议在京胜利召开。今年全国“两会”期间，全国政协常委、通威集团董事局主席刘汉元先生认真履行人民政协政治协商、民主监督、参政议政的职能，积极建言献策，参与讨论、反映社情民意，以政协提案的形式分别就“进一步加快国内光伏市场发展”、“国内光伏装机容量亟待进一步扩大”、“进一步强化食品安全”、“大力发展民间金融业，有效规解民企融资难”等社会热点问题提出相关建议。

针对目前的行业态势，刘汉元常委建议进一步细化上网电价政策，放宽行政审批。同时建议加快国内光伏产业相关标准的制定和完善。尽快出台可再生能源电力配额管理办法，并明确规定各地电网企业的配额比例，加快可再生能源电力上网电价端倪场。同时，他建议国家统筹制定金融扶持政策，鼓励、引导金融资本市场积极参与和支持光伏产业的发展。

刘汉元常委还建议国内光伏装机容量亟待进一步扩大。他认为，通过进一步扩大光伏装机容量，加速推进西部光伏发电基地建设，我国就可以逐步形成和平崛起的永续清洁能源供应基地，从而基本解决未来的全部能源消费问题。由此，不仅可对国家能源部署和经济可持续发展做出重大贡献，还将在全世界面前展现中国作为一个负责任大国应有的道义和责任，也将让绝大多数国家意识到中国在国际政治、经济秩序重构中的分量和地位，中国的和平崛起也就有了重要支撑和新的途径。

同时，特别针对民营企业融资难的问题，刘汉元常委表示，尽管民营经济创造了我国70%的GDP和70—80%的年度经济增量，但在各项资源的配置上，始终处于弱势地位，尤其融资难问题，使得民企长期以来无法获得稳定、持续、长久的金融支持。尤其是2000年之后，融资难依然是困扰民企发展的最大难题。近年来，根据相关调查系统数据显示，62.3%的中、小型企业银行贷款利率高于基准利率，而大型企业的这一比例仅为27.2%；有13.6%的大型企业银行贷款利率低于基准利率，而小型企业的这一比例仅为2.5%。受此影响，大部分民企还是因规模、盈利能力等被银行拒之门外。因此，刘汉元常委建议，国家应统筹制定金融扶持政策，大力发展民间金融业，加大中小企业融资力度，促进民营经济健康发展。

刘汉元常委今年“两会”期间高质量的提案获得了全国主流媒体的强势赞誉，新华社、人民日报、光明日报等报媒，国家电网能源评论杂志、中国饲料杂志社、中国统一战线杂志、中国企业家杂志等期刊杂志，中央电视台、中央人民广播电台、四川电视台、成都电视台等电视广播媒体，新华网、中国网、人民网、新浪网、中国清洁能源网、中国消费网、四川新闻网等网媒，共100多家主流新闻媒体对刘汉元常委关注的热点进行了广泛聚焦或专题采访。各大媒体对刘汉元常委关于进一步加快国内光伏市场发展、大力发展民间金融业等各种建议和富有社会责任感的思考予以了高度肯定。

### 对惠州通威总产部经理汪琴的 嘉奖令

**总部各部门、各分、子公司：**

惠州通威生产部经理汪琴从2008年10月调入惠州通威基地，始终坚持通威“诚、信、正、一”的经营理念，以“追求卓越”为宗旨，深刻践行通威文化，在惠州通威生产部树立起了公开、公平、公正的良好管理风气。

生活中，她对员工关心、爱护，以心换心；工作中，对员工严格要求，奖罚分明，并时刻身作则，充分发扬老革命精活作用，使部门员工自上而下对各项管理制度能够执行到位。“表率是最好的领导方式”，在汪琴的带领下，惠州通威全体生产员工长期坚持不断地踏实工作，提升业业务精业务，改变走难，认真贯彻和深入落实通威股份推行的“6S”和改革管化管理等各项规章制度，使惠州通威生产现场和设备管理工作得到不断改进与大提升。目前，惠州通威生产车间干净、整洁，生产现场秩序井然，无论是设备维护、物资管理还是工艺用质控能，都位于股份广东片区第一，股份各分、子公司前列。这种成绩的取得，难能可贵！

为此，决定对汪琴予以全股份通报表扬，并给予拾万元现金奖励。

通威股份有限公司
董事长 刘汉元
二〇一二年三月二十八日

### 奇闻趣事

**英国女子患异食癖 五年吃干块海绵皂**

英国女子妮科尔·邦纳患异食癖，不足5年吃掉大约1000块海绵皂。

邦纳现年22岁，2007年10月怀孕时患上异食癖，对卫浴产品产生食欲。怀孕3个月时，她渴望肥皂的味道，随后愈演愈烈，每天需吃一些洁满肥皂水的海绵。

邦纳接受英国独立电视台（Ｉｔｖ）采访时说，她知道自己行为“疯狂”，却享受这种乐趣。怀孕时，她一天吃一块半海绵皂，现在有所好转，每天只吃半块。

粗略估计，邦纳吃掉吃掉大约1000块海绵皂。幸运的是，邦纳3岁的儿子约翰没有这种癖好。

异食癖是因代谢机能紊乱，味觉异常和饮食管理不当等因素引发的一种综合症，患者持续性地吃食一些非营养物质，如泥土、纸张、粉笔、煤块、污物。

与邦纳一同接受采访的卡罗尔·库珀医生说，医学界现阶段对异食癖的真正成因和治疗方法没有实质性进展，所谈的是邦纳没有出现健康问题。

**台湾鹿林山 有位“长脖鹅”**

全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席接受央视经济半小时栏目专访时指出

## 联手打造 太阳能光伏航母

**本报讯**（记者 宋斌 崔维顺 实习记者 田程捷）3月19日下午，全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席在集团管理总部接受了中央电视台二套《经济半小时》栏目记者采访，就多晶硅产业发展等话题展开深度对话。

针对2011年中国多晶硅行业的低迷态势，刘汉元主席剖析指出，一是受到欧债危机的严重影响，欧盟对推广太阳能光伏发电的力度减缩；二是美国经济下滑，市场需求低于预期；三是国内市场启动偏慢，前几年多晶硅项目纷纷上马，导致供大于求。

对于多晶硅行业的前景，刘汉元主席指出，中国西部拥有丰富的光照资源和广阔的国土面积，相同单位面积的光伏发电比农业产出高三十多倍，长达二十五年没有任何污染排放，并连续输出清洁能源，这实际上是西部经济快速增长的较好方式，相对于动辄百万千瓦的火力发电站而言，每天约消耗5—10万吨标煤，排放数以万吨的CO2等气体，这样的能源生产方式虽然集中，却难以持续。

刘汉元主席更特别强调，中国已具备全面启动光伏市场的条件，国家需出台相关政策，进一步加快国内光伏市场发展，进一步细化上网电价，放宽行政审批，加快国内光伏产业相关标准的制定和完善，尽快出台可再生能源电力配额管理办法，鼓励金融资本积极参与和支持光伏产业发展。500强中国大型石油企业既手握巨额“石油”财富，并拥有大片的荒坡白不林地资源，所以著名的央企中国石油天然气集团也是国内最大的太阳能林电，现在有所好转，每天只吃半块。

粗略估计，邦纳吃掉大约1000块海绵皂。幸运的是，邦纳3岁的儿子约翰没有这种癖好。

**台湾鹿林山 有位“长脖鹅”**

## 海南水产业链 合作洽谈会召开

**本报讯**（通讯员 赵仁杰）2月21日上午，通威股份海南片区总经理、海南通威总经理、海南水产产业链领导小组组长易刚辉带领海南通威水产科部、财务部负责人一同前往通威海南水产食品公司，与通威海南水产食品公司总经理史敏鸿及相关部门负责人共同研究和商讨海南罗非鱼产业链发展问题。

会上，大家对产业链合作达程中存在的问题充分交换了意见，并对未来产业链的发展思路和方案进行了探讨。海南建一水产有限公司总经理李建表示，希望能与通威在饲料业务和成鱼供应方面进行更加密切地合作，共同做大、做强通威罗非鱼产业链。

## 动物营养顺利通过外审

**本报讯**（通讯员 阳艳 榆木）3月12日—13日，方圆认证中心专家组通威动物营养科技公司ISO 和HACCP管理体系进行了严格认真地审核。为期两天的现场审核中，审核小组分别采取提问、观察、抽样、查看记录等方式，对公司鱼、猪、禽饲料的生产进行了详细地审核，审核范围涉及到公司办、生产车间及公司六大部门等十多个领域。外审结束时，经过评议，审核小组一致认定动物营养公司审核通过。

## 广东通威举办 专题孝信成长特训活动

**本报讯**（通讯员 张小静）3月3日下午，广东通威成都分公司在佛山市三水区金太阳宾馆隆重举办了广东通威第一期“通威孝子模范”成信传天下大型孝信成长特训活动。股份市场营销总监王四义、成都分公司总经理兼广东通威总经理郭泉忠、相关专家团、家长代表共300余人参加了此次活动。

整个活动以感恩为主题，宣扬子女对父母的养育之恩。活动内容包括对“弟子规”中“孝”信篇的讲解、感恩故事的分享等。活动互动环节中的“我为父母洗一次脚”和“对父母写感恩卡”，使很多家长和孩子都深为动容。

## 扬州通威中堡 准军事化服务中心开业

**本报讯**（通讯员 李凯芬）经过前期筹划和准备，3月9日，扬州通威中堡准军事化服务中心和通威养殖技术服务中心顺利开业。当天，中堡服务中心礼花绽放、鞭炮齐鸣，服务中心人员队列整齐，迎接前来参观祝贺的嘉宾。

扬州通威副总经理杨世奎召集服务中心人员召开了现场会议，会上，杨总对服务中心的顺利开业表示祝贺，就该片区的市场网络开发和冬季五项工作的开展予以了肯定。同时再次强调了服务中心的四大功能：服务功能、培训功能、销售功能和协同作战功能。

## 长春通威初春销量 创历史新高

**本报讯**（通讯员 芦沸扬）长春通威在通威股份“营销终端 执行到位 有效经营”的经营方针指导下，继续发扬“英雄团队”工作作风，2月份创历史新高，销量同比增长127%，其中猪料增长109%，鸡料增长176%，1—2月份累计增长107%，率先实现了龙年开门红。2012年长春通威制定了“专业化、实效化、创新化、执行力”的六字经营方针，战个环节都彰显出的新实践的主旋律，为销量上升提供了有力保障。

## 青岛通威加入 股份生产经营行列

**本报讯**（通讯员 何淑玲）3月7日，四川省地税局直属分局对所辖范围内，2011年纳税额在2000万元以上的93户纳税大户进行了表彰大会，通威股份作为省分局下属最大的民营企业，被“农业企业纳税大户”光荣授予。2011年全年各项税收实际纳税总额超2000万元而位列其中。通威股份财务总监黄仕华代表通威股份参加了表彰大会，并领取“2011年度省直纳税大户”牌匾。

袁总在会上介绍了通威股份立足三农，打造世界级健康安全食品供应商的发展思路，希望政府相关部门能够给予农业企业更多的税收支持，营造更加顺畅的税务环境，推动和促进现代农业发展与农民增收。

## 动物营养荣获“2011年度省直纳税大户”称号

**本报讯**（通讯员 何淑玲）3月7日，四川省地税局直属分局对所辖范围内，2011年纳税额在2000万元以上的93户纳税大户进行了表彰大会，通威股份作为省分局下属最大的民营企业，被“农业企业纳税大户”光荣授予。

在大会开始前，学院领导参观了公司，检阅了新员工队列汇报表演，检查了新员工宿舍内各整理情况。当晚，活动准时开始，张书记、李主任分别代表学院讲话，张书记用了“三个想不到”：想不到学生在学院没有出早操，在公司正步走得如此好；想不到学生宿舍卫生如此干净，被子叠得如此好；想不到公司的管理如此精细和规范。讲话中充分表达了对天津通威的高度认可。同时，在当天学院还为获得培训评选的10名优秀学员和3名优秀讲师颁奖。

最后举行了文艺汇演，公司员工分别表演了近20个文艺节目，舞蹈、黄梅戏、霹雳舞、街舞、武术、歌唱演出精彩纷呈，博得阵阵掌声。

## 通威集团人才工作站 建设成效显著

**本报讯**（通讯员 王辉顺）通威集团人才工作站自成立以来，在人才引进、职称评审、科技奖励、人才津贴等方面取得明显成绩，目前成为技术代表、专家成功申请到成都市高新特殊人才津贴。

据集团人力资源部副部长计划，通威集团人才工作站先后为集团、股份约20名员工成功申报到各级职称，其中高级职称5人，中级职称12人，初级职称2人；为博士学历以及高级职称的技术人员成功申请到每人每月1000元的安家补贴及政府津贴共“金桥工程”项目基金，并获得政府奖励。

## 通威集团理塘县 1万千瓦光伏项目启动

**本报讯**（通讯员 戴林林）3月28日，四川省发改委正式批准同意通威太阳能公司光伏电力事业部在四川甘孜理塘县灌桑乡开展1万千瓦太阳能光伏并网发电项目前期工作。

通威集团与理塘县一直保持良好合作关系，自2007年起，通威集团耗资千万元人民币为理塘县无偿捐建大型能源光伏电站，为理塘县提供清洁能源，改变了当地以牛粪、柴火为主要能源的状况。2011年，通威集团管理总部的战略部署，受到刘汉元主席的亲切关怀与集团总裁助领导的悉心指导，在集团相关部门及各兄弟单位的大力支持下，光伏电力事业部全体人员交底克难，深入相关地区全力以赴开展工作，现已全面启动新疆且末、阜康、四川理塘、凉山、青海等地资源，为集团打造出世界级清洁能源企业的战略愿景不断加砖力量。

## 通威鱼丸全面上柜 WOWO连锁超市

**本报讯**（记者 欧阳）日前，通威鱼水家系列鱼丸产品全面上柜WOWO连锁超市，进一步进入终端消费市场。

“通威鱼”、“通威美鲜鱼”、“金牛塔”以及“太丰鸭”等通威水产、畜禽深加工产品，已经成为容纳成众多家餐桌上的最爱美食之一。WOWO连锁超市以满足顾客应急、便利需求的新型商业零售业态广布各个城市商业繁群与社区商场，通威鱼水家此次与之携手，通威产业链一体化将路上添花；农业产业链上、中、下游不断完善，将成就通威“世界级健康安全食品供应商”的宏伟目标。

产品精选上等优质通威鱼加以先进生产调理技术及保鲜工艺精致而成，产品严格按照HACCP质量安全体系认证、ISO9001质量管理体系认证及ISO22000食品安全管理体系认证控制，主原料通威鱼肉质中富含大量的则纤维蛋白，鱼具有净化血液的功能，使系列鱼丸制品具有良好的食物营养源及爽滑的口感。

此次通威“鱼水家”系列鱼丸产品的广泛入市，将为通威打造世界级健康安全食品供应商的宏大愿景，提供积极有益的探索与实践。

## 四川省发展和改革委员会及乐山、自贡各级党委、政府领导分别视察永祥股份板块各公司，并强调指出

# 闯出新路子 当好排头兵


冯德志董事长（左一）向代水波董事长（左二）一行介绍永祥板块应用情况

**本报讯**（通讯员 李凯林 蒋山国）3月15日，四川省发展和改革委员会副主任代水波、乐山市人民政府副市长周勇等在乐山市五通桥区相关领导的陪同下前往四川永祥多晶硅公司指导工作。永祥股份董事长冯德志、永祥股份总经理王蔚安等热情接待并汇报工作。

冯德志董事长简述了永祥多晶硅生产现状、下一步工作思路，将成就通威“世界级健康安全食品供应商”的宏伟目标。

产品精进上等优质通威鱼加以先进生产调理技术及保鲜工艺精致而成，产品严格按照HACCP质量安全体系认证、ISO9001质量管理体系认证及ISO22000食品安全管理体系认证控制，主原料通威鱼肉质中富含大量的则纤维蛋白，鱼具有净化血液的功能，使系列鱼丸制品具有良好的食物营养源及爽滑的口感。

此次通威“鱼水家”系列鱼丸产品的广泛入市，将为通威打造世界级健康安全食品供应商的宏大愿景，提供积极有益的探索与实践。

“项目进展情况如何？什么时候能够建成投产？”落市长一来到项目建设现场，就关切地询问。冯董事长发扬情况汇报说：“目前一切顺利，预计年内一季度末可项目建设工地。在参观过程中，冯董事长向蒋市长一行详细汇报了项目进展情况及项目推进计划。在听取完汇报后，蒋市长强调，要进一步抢抓机遇，改造提升技术，促进产业上档升级。

3月13日下午，乐山市经济和信息化委员会副主任徐华和相关职员前往永祥多晶硅公司和信息化局领导委云成的陪同下，前往乐山市永祥多晶硅公司调研。永祥股份董事长冯德志、乐山市永祥多晶硅公司总经理张长宗就等热情接待。

徐主任一行详细听取了6000吨/年多晶硅项目与3000吨多晶硅冷氢化技改项目的推进情况汇报，并就乐山市永祥多晶硅公司相关人员提出的电力要素、融资、工信部准入公告等问题——答复，同时重点安排、布置了2012年度战略性新兴产业项目申报工作。徐主任指出，永祥多晶硅正在做的优化工艺、降低成本工作对企业后续发展意义重大，永祥多晶硅是乐山市全有制经济的一面旗帜，也是我省多晶硅行业的一面旗帜，要继续推广和深化永祥模式，独树行业旗帜，以点、以点及带的成绩，充分利用好政策和资源，将多晶硅项目进一步做大做强，提升市场竞争力。

3月7日，中共乐山市委副书记、市人民政府市长蒋晓文率队到乐山市永祥多晶硅公司6000吨/年多晶硅项目建设现场，实地督导项目建设情况。中共乐山市委常委、副市长周勇，市政府秘书长汪树桃等领导及相关职能部门负责人陪同调研，中共犍为县委书记陈长明、县人民政府县长陈建东等领导陪同。永祥股份董事长冯德志、乐山市永祥多晶硅公司现场指挥长李斌等陪同。

## 交流合作 携手共赢

### 秘鲁COPEINCA公司高层访问通威

**本报讯**（通讯员 余强）3月8日下午，秘鲁COPEINCA公司销售主管Fabian Zapata先生一行到通威海南水产食品公司参观考察，通威水产食品公司总经理涂泽全等陪同，鸾峰通威总经理孙志伟热情接待。

在座谈会上，Fabian Zapata先生介绍了秘鲁COPEINCA公司的产业状况，对通威在食品安全领域的探索和贡献给予了高度肯定，希望与通威在食品领域建立起合作共赢的关系，利用秘鲁COPEINCA公司有利的渠道优势，早日助推通威食品打入世界市场。Fabian Zapata先生更希望，通过加强交流和信息共享，实现互利共赢。

## 九鼎集团参观考察无锡通威

**本报讯**（通讯员 彭福伟）3月12日，九鼎集团副总裁杨正兵一行六人前往无锡通威治流涤略合作事宜，通威股份江浙片区总经理宋刚杰、通威股份采购总监卫利容和无锡通威总经理多蒂等热情接待。

双方就共同关注的生产经营管理、畜料市场营销及华东地区畜牧业发展形势进行了深入探讨和交流。本着携手共进、共谋发展的原则，经友好协商，双方达成畜料开发合作事宜。此举意味着通威股份与九鼎集团战略合作、互利共赢的局面在股份江浙片区率先形成。

## 通威动物营养获多家公司来访

**本报讯**（通讯员 唐维艳 敌舞）近日，宁夏海水生态商业有限公司总经理张海永、副总经理彭春瑞一行在宁夏市场负责人的陪同下对通威动物营养科技公司进行实地考察。通威动物营养科技公司副总经理文加林、技术总监陶青燕热情接待。

张总表示，此次察看后而来对通威进行专项学习，切身感受到公司浓郁的企业文化和“4+1”合作模式的魅力。张总希望今后可以和通威进行深入合作，依托通威动物营养科技公司的管理模式、科技实力、资源优势及品质质量平台，提升企业竞争力，使得海水生态商业有限公司发展更上一个新台阶。

## 集团网站全新改版

通威集团
关于集团
打造世界级清洁能源企业
集团动态
集团公告
集团文化
集团人才
集团产业
集团媒体
集团投资
集团党建
集团工会
集团共青团
集团纪委
集团人力资源部
集团财务部
集团战略发展部
集团工程部
集团法务部
集团审计部
集团信息部
集团总裁办
集团董事会
集团监事会
集团党委

本版技术顾问：罗渊生

职务：通威股份国家级企业技术中心副主任兼畜禽研究所所长

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

联系方式：028-86168826
E-mail：twb@tongwei.com

经验交流

# 母猪剖腹产流程若干事项

□ 通威股份畜禽研究所 高平

猪是多胎动物，一般不容易发生难产，但今年外种猪遇到难产的情况却有抬头之势。外种猪的选种目的是增重，在抗病力和产子性能上比本地猪要差，尤其是外种猪臀部肌肉发达，产道相对狭窄，所产仔猪个体又较大，难产的几率高一些，所以选种猪除对于肥育性、母猪产仔、阴户小的母猪要谨慎。笔者前不久就遇到一例母猪难产，胎水来了几个小时还没产出仔猪，技术员伸手只能刚刚够到子猪，胎头向前，因胎儿个体大，产道狭窄，母猪疼得不安，在用生长激素无法起出胎儿，结果引道破水肿，无法经阴道助产，只好决定剖腹产。

## 一、剖腹产适应症

骨盆发育不全，骨盆变形（骨软症）等导致骨盆过小，手无法伸入产道；或胎儿过大、水肿；或宫颈狭窄，胎儿已放，子宫颈没有继续扩张等。

## 二、术前准备

1、检查母猪体况。精神萎好，体温、呼吸、脉搏正常才能进行。

2、术部确定。猪的乳房位于腹下，一般行腹侧切开法，位置在髓结节下约10厘米向前向下到肘孔连线。

3、麻醉。用硫表将母猪麻醉于宁净的产床上，左右侧卧均可。术部进行清洗、剃毛，涂擦5%碘酊消毒。用0.5%~1%盐酸普鲁卡因20~30ml沿切口线皮下和肌肉作浸润麻醉。同时，术前反下或肌注盐酸氯丙嗪（0.1mg/kg体重）作基础麻醉。

4、补液。用10%的葡萄糖和头孢、VC静脉注射，防止脱水和休克，肌注止血针。

5、器械准备。止血钳、镊子、消毒纱布、棉带、缝合针、各种型号丝线等消毒后备用，各种必要的药品备齐，多角度鉴挂3个保温灯，既保温又可起到无影灯的作用。

6、人員配备。主刀一人、助手三人（一人传递手术器械和药品，一人协助按压开口，一人专门处理取出的仔猪）。

## 三、手术步骤

A、术部铺设一经过消毒后的塑料布或手术巾，以便稍后摆布拙出的子宫。髓结节下约10厘米处起刀，在髓皮皆嵌沿切向外肌纤维方向切开皮肤约15厘米，切开皮下脂肪和皮肌，注意处理皮肌很厚，夹在两层皮下脂肪间，肌纤维方向是由后往前稍向下行，要沿着肌纤维方向前进，不要一刀切到腹膜，要用刀柄轻轻分离皮下脂肪、肌肉及肌膜，再依次分离腹外斜肌腱膜、腹内斜肌腱膜。沿肌纤维方向切开腹模肌，分开腹膜外脂肪，俗称板油，最后显露腹膜，这样可以避免大量的出血。如遇到大血管出血应结扎止血，小血管出血用止血钳止血。用刚把止血钳来住腹膜上提，在两侧之间剪开腹膜，由食指和无名指引导将腹膜开口剪大，此时可见大量腹水涌出，要尽量把它排出，不要流回腹腔。将手术巾边沿塞入腹腔切口处固定，以防止肠管溢出和胎水漏入腹腔。将手缓慢伸向盆腔，隔着子宫壁抓住胎猪，向后挤捏，助手如果可以将手伸入阴道取胎就不必切开子宫，这样手术的风险会大大降低。

B、隔着子宫壁抓住胎猪将一个子宫角小心拉出，顺次检查两侧子宫角和子宫体内胎儿的数量和分布，以便确定切口位置。此时要小心判断胎儿的位置，在胎儿充盈的情况下容易将膀胱误认为是子宫，注意膀胱是椭圆形的，表面血管分支明显，弹性很好，而子宫角表面无明显血管，能模到胎儿活动。

C、如果能暴露子宫角基部，则在此处作切口，以便一次取出两侧子宫角的胎儿。如果不能，则先将一侧子宫角暴露，盖上生理盐水浸泡过的温热湿纱布，在靠子宫体的大弯处作一8~12厘米的切口（尽量小）。此时出血多，可不予理会，依次将每个胎猪取出，扯断脐带交给助手处理。深处的胎猪要一段一段推移到切口处取出，撕破胎膜，但不要急着剥离胚膜绒毛膜，以免子宫粘膜大出血，金部胎儿取出后就很好剥离了，也可不剥离，待到术后用子宫收缩药排出。一侧胎儿取完后，要检查到同侧卵巢，这才能说明到达了子宫尖端。如果死胎较多，母猪无种用价值则可在此时贯穿结扎卵巢系膜，在靠近卵巢处切下，同法取出另一侧胎猪，在所有胎猪取出后，胎衣就容易剥落了。

D、确认子宫内无遗留胎儿后，用温热生理盐水冲洗子宫表面，用消毒纱布充分吸干子宫外壁的液体，子宫内撒青、链霉素粉，助手固定子宫，第一次子宫粘膜上的切口肠线连续缝合，针距和边距要适中，线要拉紧，注意不要把管在子宫内的胎衣缝住。第二次肌层胃断缝合法（内翻缝合），使子宫切口内翻，注意针不可穿透粘膜。用温热的生理盐水加入抗生素冲洗子宫表面，蘸干，涂抹抗生素软膏，放回腹腔是值得提倡的，并添加些抗菌的生理盐水500ml以填充损失的腹腔液。

E、用丝线连续缝合腹膜和腹横肌、副斜肌腱膜（交肌）。注意腹膜缝合时腹腔内注入大量生理盐水，肌肉缝合完毕后涂抹抗生素，用扭扣缝合法缝合皮肤，缝完后消毒，涂布抗生素软膏。可再作减张缝合或用绷带紧紧包扎并系腹部绷带，术后肌肉注射500万u青霉素，并继续输液。

## 四、手术并发症及防治

1、肠管脱出。由于术中腹压很大，肠管容易暴出，在切开腹腔时助手迅速将肠管压住，并将手术巾固定在切口处，或将大量的纱布垫在腹腔切口。在取出胎猪和缝合时，助手需随时压住肠管容易爆出的位置，以防肠管脱出后很难还纳腹腔和取掉宝贵的手术时间。如果不小心肠管爆出，要将手伸入腹腔，握住肠系膜根部拉回肠管。

2、子宫坠出症。术前可肌注止血针，术中结扎血管，肾上腺素喷洒小血管时时刻刻冲洗止血，止血钳止血等。

3、子宫坠破坏。子宫坠由于水肿很容易变脆，术中动作要轻，缝合时避免拉扯用力过大，还可在第一次缝合时使用别殊缝合法，针脚距离切口远一点，还须特别注意不宜过紧。

4、休克。在手术过程中助手要随时注意母猪的呼吸、脉搏和心跳等生理体征，如果出现昏迷、脉搏细弱、呼吸浅而快、结膜苍白、瞳孔放大、耳鼻发凉等症状时就要引起重视，这时可用阿托品或异丙肾上腺素等接触毛细血管痉挛，补液时加入VC和钙制剂。休克的原因可能是腹膜收到刺激，胎儿拉出后腹压急剧下降，血压下降，最终导致毛细血管灌注不足引起。

5、腹膜炎。术中要防止血液、胎水流入腹腔，这样可以避免弥散性的腹膜炎，否则会导致母猪术后死亡，还要防止局限性腹膜炎，否则会引起子宫内粘膜切口与邻近组织粘连，最终导致不孕。防治方法是在术中注意无菌操作，子宫内和腹腔冲洗注、涂抹抗生素。

6、子宫内膜炎。术中应使用大量抗生素，否则可能因反复发生子宫内膜炎导致不孕或流产。

## 五、术后护理

A、连续5天，每天静脉滴注5%葡萄糖生理盐水1500ml、抗生素、10%安钠咖3ml、维生素C40ml；同时连续3天，每天肌注缩宫素30万u，以促进残留胎衣排出。

B、用保温灯给母猪保温，仔猪定时人工辅助喂乳，吃完乳后放在保温室或者将仔猪寄养到其它母猪。

C、术后24小时内禁喂饲料，以后给少量饲料，并逐渐增加，5天后恢复正常饮食，术后10天伤口拆线。

经过精心护理，母猪可以恢复健康，这次手术共取出仔猪7个，有2头在腹中已经死亡，成活10头，生长情况良好。剖腹产是手术助产的重要方法，关键点是掌握好时机，胆大心细，术中要防止胎水流入腹腔。过分强调剖腹产的作用是错误的认识，但是，在研究手术助产计划时要全面考虑，在伸手进入产道反复助产无果的情况下诚要避免再刺激产道联胸宫缩的时间，导致健劳无功，必须果断地实行剖腹产。在仔猪价格节节攀升的今天，能保住10头左右的仔猪对养殖户来说也是一笔不小的财富。



名人故事

孙中山

孙中山在一次革命行动失败后，转移到上海。

有一天，几个革命同志闯来无聊，凑了4个人打麻将娱乐。不巧，被的士山搜见了，他们都犯犯惧，一阵惊慌。你看我，我看你，不知如何是好。

面对如此尴尬场面，孙中山不但继续叫他们打下去，而且还笑着说：打了吧，打赢将很像我们革命起义，这一局输了没啥关系，可寄希望于下一局，未远充满了机会，永远充满了希望。"

辛亥革命胜利后，孙中山当了临时大总统。有一次，他身穿便服，到参议院出席一个重要会议。然而，大门前执勤的卫兵，见来人衣衫简单，便拦住他，并厉声叱道："今天有重要会议，只有大总统和议员们才能进去，你这个大胆的人要进去干什么？快走！快走！否则，大总统看见了会动怒，一定会惩罚你的！"

孙中山听罢，不禁笑了，反问道："你怎么知道大总统会生气的？"一边说着，一边出示了自己的证件。

卫兵一看证件，才知道这个普通着装的人竟是大总统。惊恐之下，卫兵扑倒在地，连连请罪。

孙中山急忙扶卫兵起身，并幽默地说："你不要害怕，我不会打你的。"

## 寒冷铭

张勋生日，大学者寒冰铭送给他一副对子，说："荷尽已零擎雨盖，菊残犹有傲霜枝。"

后来，寒冰铭和胡适说到这件事，说"擎雨盖"指的是清朝的大臣子，而"傲霜枝"指的是他和张勋都留着的长辫子。

寒冰铭既会讲英国文学，又鼓吹封建礼教。

他当北大教授时，有一天，他和同个美国女士一起"逛"北京，这"一"来"了，即立女：男人夜偷时，手都其女也。"

这两个美国女士一听，反驳道："那女子夜偷时，为什么不可以将手脚男人吃？"

寒冰铭从容申辩："你见过十茶壶配4个茶杯，哪有1个茶杯配4个茶壶呢，其理相同。"

## 王宠惠

法学家王宠惠在位数时，有一次参加外交界的宴席，席间有位美国贵妇人向王宠惠："听说贵国的男女都是凭媒妁之言，双方没经过恋爱就结成夫妻，那多不对劲啊！像我们，都是经过长期的恋爱，彼此有深刻地了解后才结婚，这样多美满啊！"

王宠惠笑着回答："这好比两菜水，我们的一壶是冷水，放在炉子上逐渐热起来，到后来沸腾了，所以中国夫妻间的感情，起初很冷淡，而后得慢慢好起来，因此很少有离婚的事。而你们就像一壶沸腾的水，结婚后就逐渐冷却下来。听说英国的离婚案件比较多，莫非就是这个原因吗？"

## 杨小楼

在北京第一舞台演京剧青石山时，扮关羽。演周仓的老搭档有事告假，临时由一位别的花脸代替。这位花脸喝了点酒，到上场时，昏头昏脑地登了台，忘记了唱工和台步。

杨小楼一看要坏事，心想演员出错，观众喝倒彩可就糟了。灵机一动，临时加了一句台词："哦！面前站的是人。"

饰演周仓的花脸纳闷了，不知怎么回事。"俺是周仓……"这时，演员待做一个动作，理胡子。这一理，把这个演员给吓清醒了，可是心中一转，口中说到："……的儿子！"

杨小楼接过去说："唉，要你不用，赶紧下去，唤你家爹前来！"

"领法官！"那演员赶紧下去戴好了胡子，又上台来了。

## 邝新华

著名粤剧演员邝新华在70多岁时，老眼昏花，但道于生计，还得登台演出。

一天，他在台上扮演将军，在两军交战中指挥杀敌。不料一时没有看清，竟误向劈鼓手挥动杀去，全场哗然失笑，大喝倒彩。邝新华知错，立即按捺疾声道白："不好了！少尘凑滚，杀错良民，如何是好？

## 竺可桢

一天，在联欢会的节目单上，有"校长训话"。

竺可桢一看，感到在联欢会上来个"训话"，实在不妙。于是，他在讲话时说："同学们，'训'字从言从川，是信口开河也。"

大家听了，哄堂大笑。

编辑：3月3日-14日，第十一届全国人民代表大会第五次会议和政协第十一届全国委员会第五次会议在京胜利召开。"两会"期间，全国政协常委、通威集团董事局主席刘汉元先生以其履行人民政协政治协商、民主监督、参政议政的职能，积极建言献策，参与国是、反映社情民意，以政协提案形式，分别就"进一步加快国内光伏市场发展"、"国内光伏装机容量设待进一步扩大"、"进一步强化食品安全"、"大力发展民间金融业，有效缓解民企融资难"等社会热点问题提出相关建议。

刘汉元常委为全国"两会"期间高度重视提案获得了全国主流媒体的强势聚焦，新华社、人民日报、光明日报等报纸，国家电视监录持论杂志、中国纺织杂志社、中国统一战线杂志、中国企业家杂志等期刊杂志，中央电视台、中央人民广播电台、四川电视台、成都电视台等电视广播媒体，新华网、中国网、人民网、新浪网、中国清洁能源网、中国消费网、四川新闻网等网站，共100多家主流新闻媒体对刘汉元常委关注的热点进行了应聚报成专题报道。各大媒体对刘汉元常委关于进一步加快国内光伏市场发展、大力发展民间金融业等各种建议和意见表示赞同，并在报道中给出的思考予以高度肯定。本期本报"聚焦"版转载部分报道，以快读者。

# 全国政协刘汉元常委：进一步加快国内光伏市场启动步伐

□ 中国化工报记者 杨扬

刘汉元常委2012年全国"两会"期间答记者问

- 进一步细化上网电价政策，放宽行政审批
- 加快国内光伏产业相关标准的制定和完善
- 尽快出台可再生能源电力配额管理办法
- 鼓励金融资本积极参与和支持光伏产业发展

## 主张

我国光伏市场 具备全面启动条件

全国"两会"今日将在京盛大启幕，全国政协常委、通威集团董事局主席刘汉元已是连续15年赴京出席全国"两会"，认真履行人民政协政治协商、民主监督、参政议政职能，积极建言献策、参与国是、反映社情民意，以政协提案大会发言形式，就"进一步加快国内光伏市场发展"等热点问题提出自己的建议。

在本次全国"两会"期间，被誉为"中国光伏新能源第一人"的刘汉元常委依然主打新能源主题，他指出，我国光伏市场全面启动已经具备相关条件。

## 观察

压力不容忽视 基础条件成熟

在接受记者采访时，刘汉元常委谈到，受欧债危机和美、日明国"双反"力度减弱，产能被韩国外市场的国内他大多数电池组件企业，目前均处于限产或停产状态，部分企业经营困难甚至面临破产的局面，上游多晶硅行业也遭遇"连锁反应"，受到严重冲击和影响。他说，"十二五"时期是我国经济升级转型的关键阶段，面对中国和平崛起的复杂国际环境，以及节能减排、转变经济发展方式的巨大压力，改变能源消费结构已迫在眉睫，尤其是逐年攀升的巨量煤炭消耗，过高的原油进口依存，以及化石能源排放大量二氧化碳等问题的重要途径，刘汉元常委还建议，应进一步细化上网电价政策，放宽行政审批；加快国内光伏产业相关标准的制定和完善；尽快出台可再生能源电力配额管理办法；鼓励金融资本积极参与和支持光伏产业发展。

作为一名政功的民营企业家，刘汉元常委认为，"民营企业家可以充分运用独特优势，积极建言献策也是一种因时的责任感和担当。"他多次在提案中指出，30多年来，民营经济用仅占不到社会资源13%的比例，创造了中国GDP约2/3的增长。然而，随着中国推进，广大民营经济在国家资源配置的弱势地位不断起续，民营经济对经济增长所做的贡献，与它从金融体系中所获得的金融支持，不相匹配。不成比例，而且在社会和舆论环境上，民营经济的状况也不容乐观。

因此，刘汉元常委还建议3年在全国"两会"上为民营经济和民营企业家"鼓与呼"，先后提出《发挥省内民营经济在社会经济发展中的作用》《避免炒作收入差距 维护广大建设者积极性》《加大政策力度支持民营经济度过金融危机》等提案，随着"非公经济36条"等政策的逐步出台，为改善中国民营经济生存的社会环境、促进非公企业的发展起到了十分重要的作用。

"提案是政协委员履行职能的重要方式，也是政府了解社会各界意见和要求，掌握经济发展动态的重要信息来源，需要每一位政协委员认真对待，尽心尽责。随着新形势下不断涌现的新问题、新挑战亟待解决和突破，给政协委员的提案提供了广阔的空间，意发凸显其重大责任。"刘汉元常委这样总结自己十五年政协委员的提案工作。同时他也表示，"在今后履行政协委员的神圣使命中，将进一步立足科学发展观，弘扬求真务实的精神，不断提高提案的质量，为社会主义物质文明、精神文明和政治文明的建设做出自己应有的努力。"

文章来源：《每日经济新闻》
报道地址：http://epaper.nbd.com.cn/shtml/mrjxw/20120314/2423194.html

全国政协常委刘汉元的"两会"建言献策

《每日经济新闻》报道截图

## 全国政协刘汉元常委15年提案人生

□ 每日经济新闻记者 陈厚帆

已经连续15次参加全国"两会"的全国政协常委、民建中央常委、通威集团董事局主席刘汉元先生，已是公认的内外记者们十分熟悉的"老委员"。从1998年九届全国政协一次会议开始，身为民营企业家的刘汉元常委始终以高度的社会责任感，认真履行职责，积极建言献策，前后共提交提案及发言60余篇。

从加大民营经济政策扶持到妥善处理不良资产的作蓝金，从开发三峡渔业、安置库区移民到创建立交村饮食创造就业机制，从发分利用西部光伏资源到独创山业海外投资，从强化食品安全到规制民企融资难题，刘汉元常委的提案和发言涉及国民经济发展过程中的诸多领域和方面，颇具前瞻性、全局性，且立意新，针对性强、操作具体，不少提案今日看来相应政策实施的形成、出台、施行、建议等起到了积极的推动作用。

随着世界能源形势日趋严峻，从2008年开始，刘汉元常委先后提出们加快发展太阳能光伏产业，构建国家能源安全供应体系》《光伏产业是带动经济走出金融危机的火车头》《充分利用西部光伏资源 加快建设我国新能源基地》《各种新能源技术研究与我国新能源战略选择》等提案，以及用时近两年，完成了对整个多晶硅乃至太阳能光伏产业的竞争现状、发展前景等进行深入研究和填索思考的专著《能源革命改变21世纪》，再次引起强烈反响。

今年"两会"，刘汉元常委不囿於"进一步加快国内光伏市场发展"国内光伏装机容量设待进一步扩大"提出建议，刘汉元常委指出，太阳能光伏发电作为主要新能源中最经济、最清洁、最环保、可永续的能源，是改变中国能源消费结构，解决逐年攀升的巨量煤炭消耗、过高的原油进口依存，以及化石能源排放大量二氧化碳等问题的重要途径。刘汉元常委还建议，应进一步细化上网电价政策，放宽行政审批；加快国内光伏产业相关标准的制定和完善；尽快出台可再生能源电力配额管理办法；鼓励金融资本积极参与和支持光伏产业发展。

作一名政功的民营企业家，刘汉元常委认为，"民营企业家可以充分运用独特优势，积极建言献策也是一种因时的责任感和担当。"他多次在提案中指出，30多年来，民营经济用仅占不到社会资源13%的比例，创造了中国GDP约2/3的增长。然而，随着中国推进，广大民营经济在国家资源配置的弱势地位不断起续，民营经济对经济增长所做的贡献，与它从金融体系中所获得的金融支持，不相匹配。不成比例，而且在社会和舆论环境上，民营经济的状况也不容乐观。

因此，刘汉元常委还建议3年在全国"两会"上为民营经济和民营企业家"鼓与呼"，先后提出《发挥省内民营经济在社会经济发展中的作用》《避免炒作收入差距 维护广大建设者积极性》《加大政策力度支持民营经济度过金融危机》等提案，随着"非公经济36条"等政策的逐步出台，为改善中国民营经济生存的社会环境、促进非公企业的发展起到了十分重要的作用。

"提案是政协委员履行职能的重要方式，也是政府了解社会各界意见和要求，掌握经济发展动态的重要信息来源，需要每一位政协委员认真对待，尽心尽责。随着新形势下不断涌现的新问题、新挑战亟待解决和突破，给政协委员的提案提供了广阔的空间，意发凸显其重大责任。"刘汉元常委这样总结自己十五年政协委员的提案工作。同时他也表示，"在今后履行政协委员的神圣使命中，将进一步立足科学发展观，弘扬求真务实的精神，不断提高提案的质量，为社会主义物质文明、精神文明和政治文明的建设做出自己应有的努力。"

文章来源：《每日经济新闻》
报道地址：http://epaper.nbd.com.cn/shtml/mrjxw/20120314/2423194.html

# 王牌技术力量 打造金牌服务

## ——记天津通威特聘中国农大何伟勇教授为用户提供优质服务

□ 天津通威人行部 黎世新

2月10日，天津通威特聘猪病专家——中国农大何伟勇教授赶时比张家口万金县诊断猪病，天津通威猪料二部经理王永江，万金市场业务代表陈以乐陪同看望养殖户。

2月9日，负责河北张家口万金猪料市场的业务员陈以乐陪同我到养殖户家，那一部分养殖户家里都出现了猪咳嗽、喘气、拉稀、死亡率高的情况，用药没有效果，特别是刚出生的小猪拉稀，用什么药都不管用，成活率很低，有肥猪大大减少，养殖户非常着急，逢清天津通威帮忙解决。

侯小兵在第一时间将此情况汇报给公司领导，术有对养殖户负责的态度，天津通威立刻决定，请公司特聘猪病专家——中国农大何伟勇教授前往万金市场查看病情并指导养殖户治疗猪病。

2月10日一早，何教授赶到万金县孔家庄的用户家里，刚一下车，何教授就换上工作服开始工作，仔细地调查病情。先后到了李长胜、李丙利、杨振义、田丰等用户家里，查明母猪主要症状是咳嗽喘气，拉稀用药没有效果，且死亡率高，产前拉稀，现罗眼眼，生长缓慢，小猪主要症状是刚出生就开始拉稀，用药没有效果，死亡率几乎100%。何教授调查完病况后，就为养殖户分析病因，小猪刚出生就拉稀和罗眼眼的主要原因是母猪喂了霉变玉米。霉变玉米产生了大量的霉菌毒素，如呕吐毒素、黄曲霉毒素等，这些毒素在体内不能消化，不能排除，如此日积月累，大量地存入母猪体内，破坏母猪的消化系统和免疫系统，而且通过胎带传给小猪。怀孕的过程中毒素不断增加，造成小猪肝脏被破坏，严重的肝脏肿大、坏死，所以出现小猪刚出生就死亡，或者死于腹中，出生后就拉稀，而且用药没有效果的情况。经验的布新奶后马上就开始拉稀，生长缓慢，包括出现罗眼眼。

当时养殖户对公司领导，是千提千教授让他们加强管理，不要喂霉变玉米，慢慢的，他们按着他发现平时感觉很好的玉米至少有三分之一的霉变玉米。但养殖户仍然认为不是由传染病引起的，于是何教授又为他们找出证据，把刚出生的小猪解剖来，当打开一头刚出生便死亡的小猪腹腔时，就露出了肿大、坏死的肝脏，而其它器官都正常，这下养殖户全信服了。

第二天公司业务员回访了所有使用通威母猪全价料的养殖户，了解他们小猪的病情，结果猪只都非常健康，但是周围没有使用全价料的猪不同程度地发生了相关猪病。

本次通威猪病专家及时现场服务，现场讲解、试验、对比，很好地宣传和体现通威猪场全价料的优势，在养殖户改变喂养模式和观念上起引导作用。很多养殖户给我表示要用通威料，通威实力强、技术好、服务好，能给养殖户解决问题。何教授同时提醒广大养殖户：必须把握每个养殖环节，要善待母猪，母猪才是养殖的基础。养母猪要像我们对待孕妇一样，你投入多少，它给你的回报就是多少，只有母猪健康了，小猪才健康，成活率才高，生长才快，以后才好养。

因为通威母猪全价料选用合格的原料，没有霉变变质，且玉米过筛去皮，通过高温熟化杀菌，所以通威母猪全价料是安全高效的。通过对使用通威母猪料的养殖户跟踪服务，也再一次验证，养好了母猪，把好小猪关，后面的问题就迎刃而解。

如今市场上有很多的养殖模式，我们一定要选最科学、最高效、最方便、性价比最优的养殖模式，通威"123+3+3"养殖模式是经过多年的探讨总结得出的最佳养殖模式，只要按我们要求的养殖模式喂养，养出的猪就是健康猪，就是健康猪群。

论坛现场

3月7日—8日，广东通威在佛山市祈福仙湖酒店举办了"赢氣每一天 经销商千万资产创富论坛"，来自广东各地的通威经销商共同参与了此次论坛。

3月7日下午，经销商们分批次对广东通威的生产原料库房、各楼层生产设备和饲料成品库房进行了参观，大家对公司一流的管理、优质的原料、先进的生产工艺和设备赞不绝口。当晚的欢迎晚宴上，通威股份广东片区总经理兼广东通威总经理郑景忠代表公司致欢迎词，首先感谢经销商朋友的到来，并希望大家今后与公司能够更加精诚合作。随后，公司员工和外请表演团队为晚会献上了精彩的文艺演出。

随后，通威人心的客户签约仪式正式开始，广东通威副总经理李伟代表公司同客户签订协议书，现场签署销售协议，收取定金，会员气氛热烈，短短几分钟时间内，40多位经商与公司签订了销售合同，签订销售合同量近10万吨。会后，公司还就本次论坛的亮点和不足进行了总结。

3月19—20日，海一淡水在广东江门新会凤凰酒店召开了首期"赢氣每一天 经销商千万资产创富论坛"。本次会议议程分为三部分：公司参观、颁奖授予、创富论坛会议。会议参观鹤舒经销商的73人，现场签约单数，签约销量成绩喜人。

本次会议各实，有效，紧紧围绕经销商发展和"赢氣"产品解析为主题，以经销商进一步认识市场动态并深入了解到"赢氣"产品的重要性。

整个会议环节的组织到执行，让经销商朋友们深刻感受到公司的实力与诚意，大家均给予高度评价，将继续与通威紧密携手，力争取得更大的收益。

# 继续强化食品安全 鼓励重点龙头企业做大做强

□ 中国经济日报记者 段丹峰

刘汉元：不断强化食品安全 鼓励重点龙头企业做大做强

《中国经济日报》报道截图

本次两会期间，全国政协常委、通威集团董事局主席刘汉元先生以政协提案及大会发言的形式，就"进一步强化食品安全"问题提出自己的建议。

刘汉元常委谈到，近年来，党中央、国务院及广大人民群众对食品安全问题十分关注，胡锦涛总书记，温家宝总理，以及我今天，食以安为先，食品安全是关系人民群众身体健康和生命安全的一件大事。同时，各级政府也采取一系列重要举措，不断加强食品安全监管工作，特别是最近两年来，食品安全总体状况不断完善，监管力度不断加大，监管成效明显，我国食品安全环境总体向好，绝大多数食品生产、加工企业重视质量、重信誉、讲诚信，生产出了较高质量的产品，充分满足了广大人民群众的日常生活和消费需求。

但与此同时，食品安全问题仍不断发生，从问题的特征来看，呈"地沟油"到瘦肉精、从毒豆芽到毒韭菜、食品安全已成为老百姓意见较大、呼声较高、怨气较重的重大民生和社会问题，也成为政府部门和社会广泛关注的焦点问题。这种状况，一方面是因为人们对食品安全的要求提高了，以及人们对食品安全的关注度的不断加大，社会对食品安全在产品质量、信誉、诚信、生产、加工、流通、消费等方面的要求提高了，甚至"养血执法"、"钓鱼执法"之类的以权谋私行为，无形中大大降低了食品安全监管的执行力和效能，往往成为食品安全失守的重要原因。

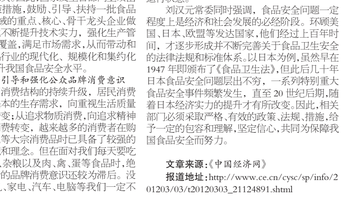
## 三条建议

1、提高公众素质，鼓励社会参与食品安全监督。

目前我国社会经济发展阶段，决定了国内较大比例的食品企业普遍存在规模偏小、数量庞大、高度分散的现状，给食品生产质量管理和食品安全监管带来很大困难。据统检总局统计，全国40多万家食品生产企业中，80%次中小企业，40%甚至没有生产许可证。以生猪屠宰为例，目前除了北京、上海已整顿集中为10-15家大型屠宰企业外，其它城市尤其广大城乡地区，生猪屠宰点数量多、乱、杂而规模小、缺乏稳定生猪供应来源，注水猪肉、瘦肉精等问题突出，质量难以保证，也很难其进行有效监管。因此，在加强食品安全监管工作，进一步将分段监管向协调、统一、集中监管转变，同时通过必要的立法对个别监管部门的失职、渎职行为予以明确界定，形成强有力的监督制度，促使监管体系保持良好有效的运行状态。

刘汉元常委同时强调，食品安全问题一定程度上是经济和社会发展的必经阶段。环顾美国、日本、欧盟等发达国家，他们经过上百年时间，才逐步形成并不断完善关于食品卫生安全的法律法规和标准体系。以日本为例，虽然早在1947年即颁布了《食品卫生法》，直至今日日本食品安全问题层出不穷，一系列特别重大食品安全事件频繁发生，直至今日日本国民仍普遍日本经济实力的提升才有所改变。因此，相关部门必须采取严格、有效的政策、法规、措施，给予一定的包容和理解，坚定信心，共同为保障我国食品安全而努力。

文章来源：《中国经济日报》
报道地址：http://www.ce.cn/cysc/sp/info/20120303/t20120303_21124891.shtml



《中国经济日报》报道截图

# 罗非鱼养殖前景展望

□ 通威股份动物保健研究所水产医学部

罗非鱼属鲈形目、丽鱼科、罗非鱼属，学名(O.re-ochromis)。广泛分布于整个非洲大陆的淡水和沿海的咸淡水水域中，是非洲淡水和咸淡水水域中的主要经济鱼类。罗非鱼具生长快、养殖周期短、食性广、饵料要求低、病害少、环境适应性较强、群体繁殖力强、品种存量大等特点，因此为我好的养殖对象。

## 罗非鱼的形态特征

罗非鱼、体侧扁，背高。头部平直或稍隆起，体被稍稀。背鳍、臀鳍及尾鳍上均有黑白相间的斑点，在背鳍和臀鳍上呈斜向排列，在尾鳍上呈垂直排列9-13条。幼鱼阶段背鳍上巨大而显著的斑点，体色因环境(或繁殖季节)而有变化，在非生殖期为黑褐色，在繁殖期雄鱼的颜色深而浓大，体呈灰黑色，头部及其侧面为浅红色，胸鳍、尾鳍、背鳍的边缘呈红色。大形雌鱼的尾鳍出呈淡红色。

## 罗非鱼的生活习性

罗非鱼是暖水性鱼类。在水温16~40℃的水中均能生存，其最适合生长温度为24~32℃；繁殖的最低温度为19~20℃，最高为38℃，繁殖的最适温度为24~32℃；当水温升高到42℃以上时，呼吸加快，长时间浮于水面；当水温下降至14℃时，鱼群到聚藏在水底，很少游动，也不摄食；当水温下降至12℃时，就会逐渐死亡。因此，要罗非鱼养殖过程中，越冬保种是技术关键。

罗非鱼对水中缺氧具较强的耐受性，通常水中溶氧下降至2mg/L鱼类则开始出现浮头现象，但它对低氧的适应能力较强，其窒息点为0.07~0.28mg/L。因此有"浮得早、浮不死"之称，在水质较差、密度高的池塘均能能很好地生长繁殖。

罗非鱼为广盐性鱼类，既能在淡水中生活，也能在海水中生活。罗非鱼可从淡水直接放入盐度为15的咸淡水中，鱼仍正常生活；如经过4天每次三分之一的换水，使盐度逐步提高，罗非鱼可从淡水直接放入盐度为21.5以上的海水中只能生长而不能繁殖。

罗非鱼为底层鱼类。但其活动随养殖水体的温度有所变动。在池塘中，早晨随着水温的升高逐渐趋于活动开上，层，中午在水的表层觅食，如有惊动，立即下沉水底；傍晚水温下降，鱼群则在中、下层活动；夜间至次日黎明静止于水底，权沙活动。

罗非鱼是以植物性饵料为主的杂食性鱼类。在天然水域中主要摄食丝状藻类和植物碎屑等，其食量大、食性广。在鱼苗阶段营养需求较多，到鱼种阶段开始捡配使用全价饲料。

## 罗非鱼的繁殖特点

罗非鱼在繁殖方面的特点是：①性成熟早，罗非鱼群出后2~4个月，全长10cm以上的鱼，即开始性成熟。②产卵周期短，通常每30~50天繁殖一次，在我国南方地区，如广东、广西等地每年繁殖5次~6次。③对繁殖条件要求不严，它能在静水小水体中正常繁殖。④雌鱼口腔孵卵、育幼，并具有护幼特性。

罗非鱼长到体长6cm以上，可用肉眼鉴别雌雄。在生殖季节，雌雄鱼的外观差异很大。雄鱼婚姻色十分显著(头部、背部和尾部颜色变深)，雌鱼体色远不如雄鱼鲜艳美观。罗非鱼雌雄鱼的生殖孔有明显的区别，雌鱼有两个孔，即肛门和泌尿生殖孔，泌尿生殖孔开在一个小圆锥状的白色突起的顶端，仅为一小点。在生殖期时，此圆锥状突起略下垂。

## 罗非鱼市场的发展前景

随着世界粮食等资源的锐减，捕捞配额大幅减少，造成全球鱼粉供应等产品价格上升，欧洲、日本、韩国白鱼肉市场正在寻找新的替代品，罗非鱼产品越来越被市场接受，全世界罗非鱼消费量逐年增加，罗非鱼国际消费市场逐渐形成。

罗非鱼在全球范围内生产，各省多种不饱和脂肪酸，具有含制少、肉质的嫩、略有腥味等优点。罗非鱼经测定，每100g肉中含蛋白质20.5，脂肪0.93g，热量148kcal，钙70g，钠50mg，磷37mg，铁1mg，VB$_1$0.1mg，VB$_2$0.12mg。罗非鱼丰富的营养和良好的口感深受广大消费者喜爱。

# 发展民间金融业 缓解民企融资难

## 访全国政协常委、通威集团董事局主席刘汉元先生

□ 人民网四川财经频道总编辑 李鸿友

在接受记者采访时，刘汉元常委谈到，改革开放以来，民营经济先后经历了从无到有、从小到大、从弱到强的巨大变化，民营经济及广大民企群体的诞生、成长、发展和崛起，为我国改革开放进程带来了巨大影响，为我国经济发展做出了重要贡献。

刘汉元常委分析指出，尽管民营经济创造了我国70%的GDP和70~80%的年度经济增量，但在各项资源的配置上，始终处于弱势地位，无其融资难问题，使得民企长期以来无法获得稳定、持续、长久的金融支持。上世纪80年代到90年代初，银行信贷计划几乎没有民营经济的盘子，虽然90年代中、后期民营经济出开始作为社会主体参与其中，但信贷规模和比例一直较小。2000年之后，融资难依然是困扰民企发展的最大难题。近年来，根据中国企业家调查系统数据显示，62.3%的中、小型企业银行贷款利率高于基准利率，而大型企业的这一比例仅为2.5%。即使如此，大部分民企还是因规模、盈利能力等被银行拒之门外。

为此，刘汉元常委建议，加快民间金融发展的体制机制创新。2010年5月，国务院颁布《关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》，首次允许民间资本进入金融服务领域，发起设立信用担保公司，允许民间资本设立金融中介服务机构等。随后，国务院办公厅"9条"关于鼓励和引导民间投资健康发展重点工作分工的通知》，规定民间资本进入金融领域的具体工作，由央行、国家发改委等8部门负责将民间借贷纳入监管范围。但从实际情况看，民间资金的流动仍然面临着种种政策限制，还需要进一步加快民间金融发展的体制机制创新力度，通过金融改革推动民间金融法无序走向规范，从地下走向阳光。同时加快民间小型金融机构的审批，大力发展民营银信公司、小额贷款公

# 优秀企业可助通威基业长青

□ 崔维顺

通威升旗仪式风雨无阻

伴随着改革开放的步伐，通威集团的前身“永春渔用配合饲料厂”得以创建。在见证中国经济发展的同时，通威集团也经历了从一个渔乡小作坊、一个县级国有企业、全国饲料行业第一品牌、拉动农业产业化的龙头企业，成长为现在的国内与国际市场、适度多元化的企业集团。

创业至今，通威集团在“诚、信、正、一”为经营理念的文化理念体系指导下，稳健、快速地发展。同时，又在发展中不断积淀、充实和完善，从而使企业文化逐步走向成熟。

通威集团倡导的企业文化是其确以生存与发展的动力之源，是企业发展的坚固基石。它是通威人彼此之间达成的共识，是通威人共同的行为方式，也是通威人在解决问题时的基本信仰。通威文化所产生的强大威力，汇聚了通威人的关注与热望，它是唤醒每一个通威人内心深处真正愿望的强大力量。在企业中，它引领通威人坚韧不拔；在立业中，它推动通威人激昂向前。

任何成功都不是偶然的，从通威集团的发展历程看，我们更可以佐证这一点。在通威集团发展壮大的过程中，表现出了许多优秀的文化基因。

### “技术立身，创新思维”的文化基因

通威集团的发展发轫于创新，是创新与技术的最大受益者。在众多优秀的文化基因中，最首要的是“技术立身”的文化基因。通威集团从喂鱼养鱼的创新之举开始，就体现出了对技术的追求和热爱，以致在其后的发展中，技术理念一直贯穿于企业发展之中。从发展初期对于饲料配方的精益求精，到之后对于规范化管理的热衷都是对技术的不断追求。

在发展中，通威集团摒弃了大部分人对于传统饲料行业“低附加值的劳动密集型产业”的认知，将饲料企业做成一个重视技术研发、重视科学管理的企业。

企业发展与产品研发齐头并进，在发展过程中先后投入数千万元建立了八大研发基地，开发新配方、提高产品品质、提高产品附加值、引入新品种、改良鱼苗品种，为客户提供更全面的技术指导，这些成为客户最为看重的产品内在价值。

在管理中，企业率先采用ERP系统进行管理。通过技术来规范管理，不仅明确了管理中的责权、优化了管理流程，也提高了管理效率。这些都为企业发展赢得了长期的竞争优势。从中可以看出，企业发展中寻求技术优势已成为企业保持竞争优势的最根本方式。

### “品质至上，服务客户”的文化基因

在通威集团的发展中，自始至终秉承着“品质至上，服务客户”这一理念，这早已是通威集团不言的准则。亦成为公司的文化格局。

同时，通威集团将自身的发展与合作者的发展，与客户、经销商的发展紧密联系在一起。在合资、合作中，以共同利益为考量；在产品生产中，通过产品质量为客户创造价值，与客户共同成长；通威集团把终站在奖以用户满意获得最大利益的基点上，从原料的选用、工艺的设计、产品的定价、价格的制定，以及产品的研发等等，全盘考虑，最终达到让用户获得最大利益的目的。

此外，对于饲料行业所具有的特殊性，通威集团也有深刻的认识。饲料的销售不仅是对产品的销售，更重要的是将科学养殖的理念传授给每一个养殖户，是对于饲料售后服务的销售。因而，企业定位于与客户共同成长，并将其长期贯穿于实际行动中，细致地提供各种配套服务。如：在养殖的前期阶段，针对农户提供全方位的技术指导和服务，后期把农户喂养的鱼以最高的附加值推向市场。实行“公司＋农户”的养殖模式；开展“万户共成长计划”等，通威集团在发展中始终将满足客户的利益视为企业发展的目标。如今，“品质至上，服务客户”这一文化已渗透入通威集团每一个人心中，成为始终贯穿在整个经营活动文化基因，也成为推动企业不断发展的强劲动力。

### “诚信规范，拼搏奉献”的文化基因

通威集团快速发展的过程离不开通威人的拼搏与奉献。在“诚、信、正，一”的理念下，随着公司的发展逐步形成了通威人“热忱、实干、拼搏、奉献”的精神。

“诚信、规范”在企业中无处不在，在对财务人员的培训中，大家都谈到，在通威做财务工作，晚上能睡得好觉。不用为账务的处理提心吊胆和投尽脑汁。通威集团的经营是诚信的，是可以放在阳光下的。“通威的每一分钱都是来路很正的”；“通威的发展是不带有民营企业的原罪的”。种种语言都体现了员工对于企业诚信经营的认可。在沛沛场的三聚氰胺事件中，很多饲料企业由于原材料把关不严而陷入被动，而通威集团一直以来对于诚信经营的要求，以及对于原材料的严格把关让公司敢于承诺“我们产品绝不含有三聚氰胺！”

良好的经营为公司凝聚了一大批人才，并且在中高层领导的带动下逐渐形成了“热忱、实干、拼搏、奉献”的企业精神。通威集团从九十年代起就遵循中高层干部三年一轮岗的惯例，大部分的干部从工都在全国各个分子公司任过职，有的甚至轮换几家子公司。“通威集团在发展中始终将满足客户的利益视为企业发展的

### “实干攻坚，忘我敬业”的文化基因

在通威集团的发展中，形成了不畏艰难、“敢啃硬骨头”精神，如在访谈中了解到曾被通威在体育的强大竞争对手，畜禽饲料不具备品牌优势的情况下，“背对工棚，面向市场，深入终端一线”，赶超了“通威村”，成为了今天的标杆企业；海南通威是在渔村荒滩上建立起来的，并在海南这个“诚信缺乏的商业环境中乘承‘阳光、诚信’的经营理念，年年销售飘红，排名前茅。通威人这种“敢啃硬骨头”的实干、攻坚精神支撑了通威初期的快速、稳定发展。

很多管理干部都认为“工作就是压进”，“闲不下来，一闲下来心里闹得慌”，“除了工作不知道该干什么”、“不在办公室吹空调，要到市场一线抓销售”，这些相关的言语，都体现了通威人“忘我工作”的敬业精神。这些是通威团发展壮大不可缺少的精神支撑。

通威集团经过三十年的发展，形成了以“诚信、创新、规范、奉献、质量、共赢、责任”为核心的文化基因。这个，面对不断变化的市场环境和日益激烈的竞争态势，梅理和总结通威人创造的宝贵精神财富，升华优秀的企业文化，是通威明确方向、更进一步发展的必要过程。

回顾历史，立足当前，面向未来，通威集团优秀的企业文化必将凝聚全体通威人，铸造企业信仰，提高企业经营业绩，并为最终实现“为了生活更美好”的企业愿景提供强有力的思想保障，从而使企业长续经营、基业长青！

## 品牌是情感的产物

□ 张海勤

品牌的树立大多是在精营和持续时间的基础上被消费者“挖造”出来的，这被孟子品牌和消费者之间沟通的桥梁——情感。

品牌对消费者来说，是诚信企业、产品质量好、身份名象好、社会地位不俗等的“综合关系纽”。在市场中，凡是能够称得上是品牌的，都是行业的前几名，否则就不能成为“品牌”了。

海尔的真诚到永远，就是以服务为主导成就了中国家电消费市场第一品牌。这样不喝用户的水，要似红军革命中的“三大纪律、八项注意”，公平清快赶，改变自身的一些不良习惯，改变行业服务的风气，从而赢得品牌的美誉。其实这是“花小钱、办大事”的事情，只要企业管理能够达到上下一心、统一行动，做到这一点并不难。海尔正是通过这些细节从消费者的心里，紧紧抓住与同行不同的服务标准赢得了消费者的满意，换来了消费者对海尔品牌的喜好。

与消费者之间的情感交流，方式很多，学雷锋就可以做到。那么品牌究竟与消费者之间的情感互动方何会成为品牌的关键因素呢？还是海尔的故事，不过这个故事可是让海尔交到朋友的故事。

张瑞敏曾经说过，他们的冰箱准备在德国寄场（也就是海尔冰箱的牌情——利勃海尔老家）销售。开始发现，他们虽然卖的价格不贵，质量也不错，但是销量始终不能让人满意。于是，张瑞敏派出处调查，一个老太太（也就是家庭主妇，对冰箱比较了解，情感比较深厚）说到：牌使海尔的冰箱再便宜我也不会买。

这下子让海尔人头脑一振，老太太说，你们的冰箱质量确实不错，但是西门子的冰箱质量也好，关键是西门子的每一款冰箱配式品名，老太太已经在情感上对西门子冰箱有了掌握感，它完全会把自己的感情倾注到西门子这个品牌上去了。所以，要取得老太太的“感情”没有那么容易。

人非草木，孰能无情；人是情感动物；天若有情天亦老；人间正道是沧桑，等于这句话可以被情感互动塑造成品牌之路总结得很好。人的情感属于人的精神范畴的“东西”，人的情感培养来自每个人的实践活动经验；由于每一个人的实践活动不同，对情感的产生也就不同；由于现实实践活动毕竟可以分类是有要似，所以人的情感产生也可以分类。比方：中国人对外国品牌要就比较认同，这就是情感产生的一类，而且是中国人对中国消费者对品牌情感产生的要强烈的一种。

所以，很多产品都试图把自己描述成外国品牌或者带外国品牌资的策划行为。比方，王老吉和昆仑山矿泉水，都采用了同样能够的手法：利用明显的应和聊休就应，以及把纯上大的心理，拉近了王老吉可以给您解决烦恼、预防上火，让您开心享受美食等的情感；而昆仑山矿泉水则是利用了全国体育进对奋斗健健、步步、奉献等同球明显的热爱，把对体育明显的情感移到对昆仑山矿泉水的身上。在情感的积累上，由于社会的诚信程度还不足，品牌之路往往很不顺。

不论情感是动产生还是持续产生，它都是品牌成长的要素。有的产品在刚开始不是很里强气，严重的不符合社会道德情感的产生刚刚，就被某企业无情解决，把是动情感忽略了的广告行为，其付出的成本要高很多，而更为可怕的是这些广告可能永远达不到它想要的效果，因为被坏了品牌和消费者之间互动的基本情感。

回到上面提到的精神领域问题，一种情感进入了一个人的大脑，它就会有一自然生长的过程，从者是长久停留不会没发，或者是迅速成长为最大人精神中的意识主体，形成是动品牌成为“独立”存在与其个人大脑的唯一的消费者个人的精神组成材质，他的精神需要这个品牌来支撑，这个品牌就像是一样，时时刻刻都在发出对不时地“提醒”消费者要关注甚至购买该产品来提振消费者的个人精神支撑。

更为可怕的是，消费者个人的精神形成只能是通过一个渠道，唯一的通道到达个人的精神最高领域，成为个人精神的同了。在快消品品牌中，有个“四七定律”，这是指买产品没有一个品牌能够主导消费者的购买行为，而在精神领域里刚不同，它一定有一个最好的品牌在消费者的大脑中。

所以，不论产品的使用价值还是价值本身；还是营销行为，产品的广告，产品的特是为人服务的，而人始终是有情感的动物，所以既各往往是品牌互动的情感交流的最丰富的营销方式。

## 品牌是什么

□ 五色

品牌是指消费者对产品及产品系列的认知程度。

1、一般意义上的定义

品牌是一个名称、名词、符号或设计，或者是它们的组合，其目的是识别某个销售者或某群销售者的产品或劳务，并使之同竞争对手的产品和劳务区别开来。

2、作为品牌战略开发的定义

品牌是通过以上这些要素为一系列市场活动而表现出来的结果所形成的一种形象认知度、感觉、品质认知，以及通过这些而表现出来的客户忠诚度，总体来讲它属于一种无形资产。所以这种搞品牌是作为一种无形资产出现的。

品牌的创建是一个系统工程，需要整情、智慧与信念。品牌的强大取决于品牌策略方，定位是方向，平衡是力略，平衡中蕴含定位，定位使平衡具有力量。

品牌的特征：

1、品牌的属性

一个成功的品牌首先应当有其特定的属性，它所代表的就是产品或企业的品质内涵。这些品质的内涵包括：质量、功能、工艺、服务、附加值等。

2、品牌的个性

品牌具有鲜明的个性特征。品牌不仅要在文字、符号、图形的表现形式上做到鲜明彰显；还要要出品牌的个性特征个性，而且要使人们联想到某种具有鲜明个性特征的某人或某物或其它感的某一聚象，其目的使品牌产生更加有效的识别功能。

3、品牌的价值体现

不同的品牌会因其所代表的企业品质声誉不同，在消费者心目中形成不同的价值和利益，同时也体现了企业在品牌设计中的某种特定的价值观。

4、品牌的利益属性

成功的品牌总是以消费者为中心，引导人们对品牌认识并购买，设身处地地关心消费者的需求，建立情感纽带，促使消费者成为这些品质的内涵包括：质量、功能、工艺、服务、附加值等。

2、品牌的个性

品牌具有鲜明的个性特征。品牌不仅要在文字、符号、图形的表现形式上做到鲜明彰显；还要要出品牌的个性特征个性，而且要使人们联想到某种具有鲜明个性特征的某人或某物或其它感的某一聚象，其目的使品牌产生更加有效的识别功能。

3、品牌的价值体现

不同的品牌会因其所代表的企业品质声誉不同，在消费者心目中形成不同的价值和利益，同时也体现了企业在品牌设计中的某种特定的价值观。

4、品牌的利益属性

成功的品牌总是以消费者为中心，引导人们对品牌认识并购买，设身处地地关心消费者的需求，建立情感纽带，促使消费者成为这些品质的内涵包括：质量、功能、工艺、服务、附加值等。

5、品牌的文化性

品牌文化是指文化特质在品牌中的沉淀和品牌经营活动中的一切文化现象，以及它所代表的利益认知、情感累积、个性形象等价值观念的总和。品牌是一种文化，而且是一种极富经济内涵的文化。品牌是文化的载体，文化是凝结在品牌上的企业精华，又是推透到企业运行全过程、全方位的理念意志、行为规范和群体风格。

## 如何做好企业文化策略定位

□ 方策

**一、影响企业文化因素的挖掘**

企业文化建设是一项十分复杂的系统工程，它随企业诞生而存在，因企业成长而发展，而且是左右企业生命的关键因素。企业生存与发展的过程，原本就是一个相当复杂的过程，因此企业文化的形成与发展也就会受到很多的因素影响。例如，创始人、领导人、行业特点、地域文化、社会文化、业务特征、企业实际等因素。因此，实现企业文化的定位，一定要事先解剖这些因素。

**二、企业文化现象的分析**

企业现象一目剖立，企业文化现象即存在。只是这些零乱的现象，里面有优质文化与劣质文化，有主流文化与非主流文化等。如果主流文化是优质文化，企业文化则加速助推企业的发展与进步，反之，则阻碍企业的发展，甚至威胁企业的生存。为此，在实现企业文化策略定位的前，一定要认真解析企业文化现象，摸清企业优质文化元素及劣质文化元素，明确企业文化变革与发展的方向。

**三、企业发展脉络的梳理**

企业成长的过程，即是企业文化积淀的过程。只有理清企业发展的脉络，才能看清促进或阻碍企业发展的文化元素，才能明确企业文化建设中应该发扬哪些元素，摒弃哪些元素及强需补充哪些元素。因此，企业文化策略定位，需要严格回顾和反思企业的发展历史，挖掘出企业积淀的优秀文化传统与传承。

**四、企业的SWTO分析**

只有明人实际的企业文化，才能施动企业协调、快速地走步与发展。但要形成与企业实际相吻合的企业文化，需要深刻分析企业真正具有的优势与存在的劣势及面临的机会与威胁。这样，才能把握企业需要什么样的企业文化元素。

**五、企业管理的分析**

企业管理与企业文化体现相关，如顾此失彼，企业则会杂乱无章。企业管理只有在文化变革与发展的方向。

**六、企业家角色的分析**

从一定层面来说，企业文化就是企业家文化，一切脱离企业家文化的企业文化建设，都是徒劳无功。企业家是企业的决策者，决定着企业朝什么方向发展等。如果企业不以同企业文化的理念，在经营管理中实行一套与企业文化相冲突的模式，结果只能是企业文化建设的失败。因此，企业文化在实现定位之时，一定需要分析与融合企业领导的管理风格、管理角色等，实现领导风格与文化的匹配性。

## 畅谈通威品牌发展之路

□ 苏成善

什么叫品牌？说得简单一点，就是与其它企业的产品和劳务相区别的品牌名称和品牌标志。对于它的释义，最早可追溯到马克思所著的《资本论》，其中有“品牌就是‘超越一般感觉的感性产品’”的论述。品牌这个概念最早出现在19世纪。

在上世纪80年代通威创业初期，通威就非常注重对品牌的维护和管理，设立专门的品牌管理部门，开展通威品牌战略规划和管理工作。经过近30年的岁月洗礼，尤其是近几年来集团由单一的农业产业发展为农业和高新技术业的发展，两条产业链均好高定源的格局之后，集团品牌管理工作一直常抓不懈。相关部门在集团品牌建设和公共关系维护上付出了艰苦努力，承担了更多的责任和使命，对集团、股份所有品牌的维护、投入的力度不断加大，通威品牌内涵不断丰富、充实和完善，通威品牌建设连续上了几个崭新的台阶，影响力、知名度、美誉度，一直走在行业前列。

让我们再来回顾和梳理一下集团成立后30年来走过的品牌之路：

1995年，通威被评为中国500家最大私营企业第二位，成为国家级重点扶持的首批私营企业进出口权。

1996年，通威股份通过国家质量体系认证，成为中国饲料行业第一家取得“ISO9001质量管理体系认证证书”的饲料企业；同时，成为中国饲料行业最早获得“中国十大名牌饲料”称号的企业。

1999年、2003年，“通威”牌系列饲料被四川省工商行政管理局评为“四川省著名商标”；2002年至2005年，通威连续四年被四川省人民政府评为“四川名牌”。

2002年，通威被国四川省委、省政府评为“四川省农业产业化重点龙头企业”；被中国质量检验协会评为“全国质量售后服务双达标企业”；被国家饲料工业办公室、中国饲料工业协会评为“中国饲料工业百强企业”。

2004年，通威股份在上海上市，连续几年入列中国民营上市公司一百强；同年，入列“中国民企500强”；“通威”牌系列饲料被国家工商行政管理总局商标局认定为“中国驰名商标”，成为中国饲料工业企业中第一个获评“中国驰名商标”的民营企业；同时，通威股份被国家农业部、财政部等八部委联合认定为“农业产化国家重点龙头企业”；被国家商务部评定为“AAA级高诚信等级认证企业”；第13届国际认证联盟（IQNet）年会上，由于通威在ISO9000质量管理体系工作中的突出成绩，被授予“质量管理创新奖”，成为全国饲料行业中唯一获此殊荣的企业。

2005年，通威被中国饲料工业协会评为“中国饲料工业三十强企业”；通威饲料入列“中国饲料行业信得过产品”名录；“通威”系列饲料被国家评为饲料著名“国家免检产品”称号，并被核定为“全国质量检验稳定合格产品”；通威先后入列“中国最大企业集团500强”、“中国民企竞争力50强”、“中国民企品牌竞争力30强”。

2006年，中国品牌研究院公布的145个中国行业标志性品牌名单中，通威品牌更成为中国饲料行业13000余家企业中唯一当选的标志性品牌；通威牌畜禽饲料系列产品荣膺“中国名牌”称号；通威股份荣获“2006中国饲料最具竞争力企业”称号，并获评“全国饲料工业标准化工作先进集体”。

2007年，通威在首届中国品牌节中荣获品牌中国“金谱奖”；通威牌水产饲料系列产品继通威牌畜禽饲料之后再次获得“中国名牌”称号，与此同时，通威股份又斩获“国家认定企业技术中心”，成为行业翘楚；通威法报获2007中国饲料“十大公益企业”和“最佳人物”称号。

2008年，通威集团第四次入列“中国企业信息化500强”；2011年，通威品牌价值以110.68亿元人民币连续八年入列“中国500最具价值品牌”榜；继续入列“中国民营企业500强”、“中国AAA级信用企业”；“全国就业与社会保障先进民营企业”；“全国扶贫开发先进集体”称号；“好主人”商标荣膺“中国驰名商标”……至此，集团现拥有“通威股份”、“好主人”两项“中国驰名商标”，通威牌水产饲料和畜禽饲料两项“中国名牌”，并成为中国饲料行业13000多家饲料企业中唯一当选的标志性品牌，品牌形象继续走在行业前列。

与此同时，为配合集团品牌整体发展战略，在加强集团品牌战略规划的同时，对集团内所有子品牌的打造上，我们也做出了不懈努力并取得有效成果。比如集团“好主人”商标连续中国驰名商标工作，从08年开始，连续三年申报，这程艰难曲折，但相关部门人员全力以赴，克难攻勇，最终取得圆满成功；我们也配合股份食品股块，将“通威鱼”、通威“美鲫鱼”、通威“金长猪”、“太丰牌”白条鸭等子品牌逐步打造成百姓餐桌的放心食品和深受广大消费者喜爱的知名品牌，这一系列铁序井然、持续推进的品牌工作的开展，提升了品牌形象，丰富了品牌内涵，进一步巩固和彰显了集团雄厚的企业文化软实力和良好的经营风貌。

当然，做好品牌推广只是做好品牌管理的重要内容之一，集团品牌形象的不断升级，除了我们加大品牌推广力度外，还得益于我们有优质的产品，优质的产品是集团品牌建设中最基本的保障，也是集团品牌不断上档升位最有力的支撑。通威在整个生产经营过程中，始终坚持“品质立企、品牌强企”意识，不断强化产品科技含量，不断提高产品品质，为实现并提升核心竞争力，使企业始终保持旺盛的创造力和生命力，更赋予通威品牌建设强大的能量和动力。

集团管理总部外景一览

如今，站在通威30周年的特殊年份，面对百余家分子公司跨行业、跨区域、跨品牌的发展需求，如何将过去的荣誉化为未来的动力，如何开展“通威”、“好主人”、“永祥”、“通威金长猪”、“通威美鲫鱼”、“太丰鸭”等母品牌与子品牌的建设、培育，并逐步展开品牌国际化之旅，如何做好集团各品牌商标维护、建立起完整、完善的商标体系，让集团品牌、商标、域名、专利等形资产都能得到有效保护，如何做好集团、股份VI体系规范与管理，都是摆在我们品牌管理人员面前的重大挑战。因为我们知道，这些无形资产就是构筑企业核心竞争力的有力支撑，它们能快速提升企业市场知名度和市场占有率，为我们实现“打造世界级庆阳能光伏产业和世界级清洁能源公司”的宏伟愿景打下坚实的基础。

聚焦现在，启程未来。我们相信，只要我们踏踏实实做好集团品牌建设工作，加强团队协作能力，即时建立开放式的沟通机制，加强了领导与员工的沟通，也增进了公司员工之间的凝聚力。



鱼水情深

## 好品质 值得信赖

**记沈阳通威经销商郭峰**

2006年，郭峰与沈阳通威正式建立合作关系。时至今日，郭老板已经走过沈阳通威最大的经销商之一。

郭老板是兽医出身，销售通威饲料的同时也做养鸡生意，在辽宁省形成县给农畜销示有名气，养殖户们都的猪生了病第一个想到的就是郭老板。2006年10月，郭老板第一次踏入饲料销售行业，主动在网上查阅了沈阳通威饲料的相关资料，并从亲自打电话给通威管理总部询问相关合作事宜。

“品牌大！质量好！”郭老板在被问及为何选择通威饲料作为专属厂家时回答说者。

“相信通威的品牌和服务，相信通威产品质量绝对一流。”郭沈阳通威营销部经理李五亚坚称，因为郭老板在当地的影响力较大，很多养殖户都是因为郭老板在经营通威饲料，进而发展成了通威的客户。

对于李经理的这番介绍，郭老板这样解释：“养殖户关键要多注意的是饲料的效果，什么牌子的效果好，吃了猪长得好，就会一直位居这个品牌。2008年的时候，很多猪村厂家都出了质量问题，但是通威的质量很稳定，从来没有出过一点毛病，所以养殖户们都很信任通威这个品牌。”

郭老板介绍说，从2007年的70吨，到2008年的120吨，到2009年的270吨，到2010年的500吨，再到2011年的1000多吨，与通威合作以来，郭老板的销量每年都会翻一番，而2012年保守预计销量都会在2500吨左右。

“当初我卖饲料就是想做大，而这几年来销量逐年剧增，我已经在给公司会地区限制了销量第一，这一切都离不开沈阳通威的大力支持。”每个月，李经理都会来样郭老板，了解其销售情况，同时获取养殖户的反馈意见，业务员更是随时随到。在记者采访当天，还巧遇到大风天气，郭老板正不开，沈阳通威的业务员王东旭就代郭老板将其放于接回家。

据郭老板介绍，沈阳通威的这些业务员经常在给家帮忙，他们之很平常，每天各种高温，经常凌晨三点才能回到营地，等起空地的暖气烧热，睡个去再过几个小时天也就亮了。

“通威的品牌和质量我们都很相信，服务和质量一定要保持并且做得更好。”采访的最后，郭老板也表示了他今后的想法和对通威的建议。

张海

## 通威全价料就是不一般

**记沈阳通威客户陈忠明**

陈忠明，辽宁省彰武县哈尔金镇的一个通威养殖户，得实要大的双手生动诠释了陈老板过去的劳作智力。

当记者来到陈老板夫妇家时，老两口已经在家门前等着了。刚刚坐上房间里的热炕，大家就听到后院的喧叫声，陈老板对记者打趣：“这是猪恩儿在欢迎你们呢。”随陈老板介绍，他家养殖规模逐步维持在200头左右，因为是在自家院子里搭建的猪舍，场地有限，老两口精力也不够，再多就有不过来了。

“说起饲料质量或故障一定要说郭老板。”陈老板说说道着重在记者劳动的沈阳通威经销商郭峰，郭老板是陈老板大姐可是老相识，双方都是认识了数十年的老朋友。陈忠明亲睹之经很多年了，自家的猪出了毛病都会请郭老板过来看病。

过去，陈老板使用过很多种牌子的饲料，从2006年郭老板经销通威饲料开始，陈老板大姐在郭老板的推荐下就一直使用通威饲料至今。从开始，陈老板开始尝试用通威饲料，经过一段时间的观察，现在已经完全使用全价饲料了。

陈老板说：“喂身子骨不如以前了，要喂浓缩料还要自己买玉米割料，现在这全价料用起来省心了，效果也好。”通过与周围多家们使用某它品牌饲料做出来的猪对比，通威全价饲料喂出来的猪明显要大一圈，再次提示了通威饲料的一流品质，这也是如坚定了陈老板坚持使用通威全价饲料的决心。

陈老板养猪实行的是自繁自养的小规模模式，得知和仔猪对饲料的品质要求是比较高的，通威饲料的可靠品质为他解决了后顾之忧。同时通威的产品系列齐全，实现了从母猪、小猪到育肥猪的全面供应，全价饲料更是方便有效，为他降低了不少生产投入，生猪的生长势头还别好。

李经理介绍说，陈老板家的猪舍相当干净，老两口很勤劳，养猪特别用心。在陈老板的带领下，记者参观了其猪舍。某天其热，3月东北的室外温度还是不保持在零下5度左右，但是陈老板的猪舍保温做得相当到位，卫生也保持得很干净。

陈老板介绍，猪舍的建立、通威的业务员也给了不少技术指导，如何防建走时于指示，如何使建在冬季能更好地保温，通威的业务员和陈老板都有了交流。

陈老板对于通威的品质完全认可，也将一直信任下去。


陈忠明夫妇

（本报实习记者 田程廷采写）

本报记者走基层专栏

早春二月，记者从南国踏上东北沈阳的土地，颇有些春寒料峭的感觉。沈阳通威的业绩却在这初春时节，迎来了盎然勃发的势头，猪料月销量稳步上升，同时还将“打造中国猪场全价料第一品牌”作为全年的工作方向与目标。经过科学调整和定位后的沈阳通威，敢想敢做，更能想能做！

# 誓做辽宁猪场全价料第一品牌

## 沈阳通威强力突破篇

□ 本报实习记者 田程廷 辽宁沈阳报道

沈阳通威总经理刘凯

沈阳通威坐落于辽宁省沈阳市沈北新区农业高新技术开发区，2005年投资8000万建成投产以来，始终不渝地秉承“诚、信、正、一”的经营理念，奉行“追求卓越，奉献社会”的企业宗旨，切实履行“丰富社会物质财富，提高全民生活质量”的社会使命，严格遵守国家药物、卫生标准和行业质量标准，以一流的管理水平、一流的产品质量，热情为广大养殖用户提供全方位的一流服务，鸣响为辽宁及周边地区养殖业的繁荣和发展做出应有的贡献。

### 前景广阔 形势复杂

沈阳通威总经理刘凯良，曾经做了十年的财务工作，拥有注册会计师证，是一位资真价实的财务专家。2011年11月，彭总从沈阳通威调任沈阳通威，短短四个月时间，成绩斐然。

在与记者交谈时，彭总每遇到与数字相关的问题，经常会象起笔来算一算，严谨、实干，这是彭总给记者留下的最深刻的印象。

“沈阳市场容量相对就比较大的，光是猪料这一块，去年预估就达到了280-300万吨，其中全价料大致在180万吨左右，其余都是浓缩料。养殖形式以散养居多，但是规模猪场都比较大。猪场在过去用浓缩料，预留料相对多些，从去年开始，大型猪场也逐步转变为将全价料作为主要饲料。每年纯化，全价料增长率为20-30%，而我们辽沈阳通威刚阶段，以发以后都将以全价料作为主，进行重点营销及全力推广。”彭总分析起沈阳猪料市场的大环境，对记者娓娓道来。

当被问及未来的发展潜力时，彭总信心十足：“2011年，沈阳通威在猪料方面尚未全面发力，但是我们有信心，也有能力在3-5年的时间内将市场占有率大幅提高。”“潜力是什么？后续市场上的大部分份额都是我们的潜力！”

其实，沈阳通威面临的形势较为复杂，整个沈北新区农业高新技术开发区就有24家饲料厂，而辽宁不断增长的饲料需求，也吸引了全国大量的饲料厂家来此地建厂投资。据悉，年产能在10万吨以上的饲料企业在辽宁有235家，主要就分布在沈阳、大连、鞍山、锦州。仅2011年，辽宁省就有82家饲料生产企业投资参与。辽宁本地排名前五的饲料企业及全国各大知名饲料生产厂家，都是沈阳通威的主要竞争对手。

谈及沈阳通威的竞争对手，彭总轻叹了一口气：“我们沈阳通威任重而道远啊！”

“沈阳这边的经销商出于习惯，更喜爱代理本地品牌，相比长春通威，新客户开发成功率不高，所以在沈阳通威，我也感受到了压力，但是这些压力对于我来说也是一种动力。”沈阳通威财务部经理陈旭亮在接受记者采访时候也感受到了来自市场的经营压力。

沈阳通威2005年刚刚进入市场时，鱼料销售取得可喜成绩。那一年在彭总眼中，也是沈阳通威最旺“至今鱼料销量最好的一年”。彭总说，“鱼料销量去年未能成功走高，该市场想要打开、难度比较大，而且北方地区的养殖模式过于守旧，市场氛围目前不太乐观，销售压力较大。鱼料投产当年是最高峰，因为一些客观因素，鱼料市场目前只能处于缓慢恢复状态。”

今年彭总对沈阳通威要求的任务指标，比较份管理总部下达的指标整整提高了30%，彭总对此解释：“总部下达的指标与我们自己定给自己的指标是不同的，沈阳通威有实力，也有信心完成更大的任务量！安于现状不是沈阳通威的风格，我们会尽全力冲公司，同时也是为自己创造更多更好的效益。”

### 狠抓管理 引纳人才

沈阳通威品管部经理李航告诉记者，这些年，沈阳通威对于质量品控的重视达到了相当苛刻的程度。从原料到成品，品管系统不会放过任何一个可能出差错的环节，事无巨细，以确保产品质量不出纰漏差错。

同时，沈阳通威现在市场管理工作的重点还放在了团队的建设上，加强团队协作能力，即时建立开放式的沟通机制，加强了领导与员工的沟通，也增进了公司员工之间的凝聚力。

彭总就任沈阳通威总经理之后，经过调研，迅速改立了沈阳通威技术服务部。彭总介绍说：“技术服务部主要有几大职能，比如现场服务、培训、实验、市场调研。”彭总认为成立技术服务部的形式值得在其它兄弟公司推广。“因为针对大规模的猪场，他们需要技术部给提供更专业技术服务。很多专业性的问题，业务员是无法解决的。从猪场建设、管理、猪种选育、疾病防疫到现场诊疗，这些都是专业性极强的问题。”彭总为技术服务部的成立煞费苦心，同时精挑细选，为该部门配置了两名获研究生学历的技术服务老师。

对于沈阳通威销量日前存在的一些瓶颈，彭总特别强调，营销团队的建设一定要跟上公司的发展需要，营销投入不够，营销队伍不齐全，甚至连重点市场都配不齐人，那销量肯定无法上去。为改变现面，组建精英团队，提高员工整体素质水平，沈阳通威联系了东北各大高校，进行联合校园招聘。就在记者到访的前一周，彭总等才从长春、哈尔滨招聘回来。记者在沈阳通威的现场时，也不断有应届大学毕业生前来公司面试。

彭总告诉记者：“人才对于企业来说是最重要的，我们要接纳更多更好的员工，同时提高员工待遇，让员工更能感受到通威的温暖，也让员工对通威的工作更加热情，提高员工的工作积极性，提高工作效率，这是沈阳通威下一步在内部管理上的重点工作。”

### 灵活营销 打开市场

2011年，沈阳通威上规模的营销网络只有85个，市场没有进一步细分，从而难以形成遍地开花的开发格局。

“市场竞争太过激烈，”这是沈阳通威畜禽料部经理李立华在记者采访中反复提及的一句话。沈阳通威过去在营销方面投入不足，如今营销投入的加大，带来了销售业绩的明显增长。“一个品牌，一个产品，仅仅靠口碑传播是不行的，营销广告力度一定要加大，而促销活动对开发新客户有很大帮助。仅仅依靠业务员的一张嘴，难度太大，效果也不明显。现在不管是本地的厂家，还是各大知名企业，都加大了广告投放的力度。”李经理对这一块显然很重视。

沈阳通威调动全体员工的智慧，确定了墙体广告语：通威饲料、规模猪场好选择！现在在新闻等地已经陆续可见了。

沈阳通威还重新划分了市场区域，将辽宁市场细分为6大片区，每个片区设置一名片区经理，加强市场组织及监管。

彭总重点向记者介绍了沈阳通威实行的“小猪料推广模式”：“这个模式可以解决小猪出生阶段的问题，比如适口性更好，增重也不错，同时对比其它饲料效果更好，以此带动后期销量的增长。我们刚刚开始推广这个模式就已经初见效果，在产品上重新定位，并对相关产品进行补缺。”

从目前来看，市场反应较好。彭总认为目前的产品模式与其它饲料厂家很好拉开了差距，通威饲料现在在本地市场的声声很高。

谈到饲料价格，彭总表示：“现在猪料价格上调，反而提高了销量。通威在其它区域有品牌溢价，但是在沈阳是没有的，质量始终如一，价格随行就市，是通威一贯的宗旨。”

在市场营销方面，沈阳通威畜禽料部牵芯学给记者介绍了两个新法子：115模式以及会议营销模式。

“115”模式，即举办一场产品推广会，每月做五个实证，五个核心养殖户，五场小型用户会议。

会议营销，即以经销商为单位组织，通过经销商来组织养殖户开会，学习推广养殖技术、交流养殖心得。

这两种模式大大提高了沈阳通威在养殖户中的认同度，并到最多的一次，达成协议活，加强财务预警机制，让沈阳通威在财务管理的基础上，在网络建设方面，与经销商的网络上，条分缕析，层次分明。

不断创新，不断进取，在管理总部正确的策略方针下，沈阳通威正在逐渐市场和自我超越的道路上越跑越快，并向着新的目标不断进发。

# 引领水产行业健康发展

## 通威微生态制剂一体化项目市场前景广阔

□ 本报记者 五色 九孔

近年来，人们对水产品的需求量越来越大，促使水产养殖业迅速发展。但在养殖户们获取收益的同时，水产养殖生态环境也越来越受到大家的关注和重视。应对养殖中饲料系数高、生态失衡等问题，获得长期更高的养殖收益，养殖户们开始越来越多地尝试在生产中使用微生态制剂类调水产品。

### 微生物制剂有效保证微生态平衡

所谓微生态制剂，是指根据微生态理论，在微生态学理论指导下，用正常微生物，经特殊工艺制成的含有活菌或包含细菌菌体及其代谢产物的主要成分的活菌制剂。其可用于水中微生态调控，净化水质，能产生生物效应或生态效应，也可用于调整或维持动物肠道内微生态平衡，达到预防疾病，促进水产养殖动物健康生长和保持环境友好的目的。

通威微生态制剂是目前水产行业内科技增值较高的产品之一，其低投入和高产出率，目前解有产品与之匹敌。据估计，按照合理的使用剂量，仅仅全国内陆150万亩左右的淡水养殖池塘，带来的增值效益更是数以百亿计。作为中国水产饲料龙头企业，通威股份每年销售饲料覆盖水域面积在300万亩之上。

### 通威打造特色光合菌生产模式

通过市场调研和走访，广大用户对微生态调水的意识还新提高，并加强了对养殖水环境调控的重视，更大方看重先进的产品和优质服务。报