TW 滇水藏海

王静然（好主人宠物会品）

学会抬头

原来，我一直是低头走路。在家里、在学校、在马路上……总害怕一抬起头来，就会看到其他人对我指指点点。既然如此，那便当作看不见吧！将自己的头往下几十度，人眼的是脚尖。嗯，这似乎要容易得多——比起抬头。

父母也发现了我的这个“研究地面”的爱好，或者说是陋习，开始时扫智于我的驼背，便随时督我做起了着衣。模模地，还是不对劲，我的头好像是定格了的照片一般，无论怎样纠正都始终停在那个角度。又好似我脚尖有一支钩子，勒住了我的头，我的目光，以及本属于我的自信。

一次长假，父母带我去泰山，我没有意见，便成行。

泰山，确实很高，这是我的第一印象。倒不是我仔细勘测过，只因我听专注的“地面学”经过的路面长度来判断。我体质不错，可即便如此，两三个小时候后的我仍爬得脚踝酸疼，气喘吁吁，腊心的汗水顺着我紧皱的眉头滴下。

父母边走边对着路旁的景色读笑风生。好几次，我微微仰起头，瞟了一眼他们口中的“美景”，便无再多兴趣，继续研究脚部构造，甚至还觉得头上的帽檐太高了，又往下扯了扯。

又走了很长一段路，仍不到终点，我便开始惊奇了——这山到底还有多高？出入意料地，我预部运动起来了，万年不变的角度开始了四次元的演变，眼线上调、往上、再往上，直到颈子传来一阵叶嗽的脆响，我完成了几年来的首次仰望，群峰入云，密林簇拥。险峰之上，便是辽远得怡人的蓝天，在这样的盛夏，给人丝丝沁凉。那泰山之巅，更像把巨石一般，将万太玄穹劈成南北两面，劈成即将两个世界，真是“造化钟神秀，阴阳割昏晓”，让人荡气回肠！

我抬着头，兴奋地向山顶奔去……群山都巨服在我脚下。到得山顶上，悬崖边，四面来风掀走了我的帽子，头顶烈风，我张开了双臂沉酢在这个世界，一股豪气油然而生！四方美景，尽收眼底，身体中有一种简生的事物，悄悄地，重新恪进了我心深处。

泰山之行让我学会了抬头，找回了自信。现在，我学会了抬头面对一切，喜欢正视自己的对手，甚至仰望他们，直到俯身上扬。

TW 工作轨迹

程以龙（沙市通威）

特别招聘

最近，公司市场部急需高薪招聘一名业务代表，条件是谁能在市场营销中给公司带来量和最大化值就会被聘取。慕名而来的应聘者，通过培训完电，模拟测试，最终等位和石健刚位年轻人脱颖而出。李伦华出身于中农学院水产养殖专业，理论知识丰富，而石健虽非出自名牌高校，却有着三年多的水产饲料营销经历。两人各具所长，各有千秋。眼下，这事儿可难住了人事行政部经理，一时半会儿实难拍板。于是，人事行政部经理只好硬着头皮去请示公司总裁。

“好办，下周总一边听行裁铁地说，一边掏出手机打电话给市场部经理吩咐，让他尽快在养殖户中物色两口面积相近、硬件设施差不多的鱼塘，我便要进行为期两个月的人户公示喂考查。

没过几天，李伦接计划来到一家养殖户的鱼塘。客户不仅主动带李伦了解池塘实地情况，还热情地装咽筛杂，忙得不亦乐乎。通过交流，他初步了解客户的养殖概况，如池塘面积、饲化情况后，他决定先投6 吨 103 提养料，然后再投2 吨191 鲫鱼专养料。次日，客户供技按照李伦的要求——照办。

数日后，李伦再次来到鱼塘边。伫立凝视半天，发现鱼群都无精打采，又瞪了瞪漂浮在水面上的一片一片的白点，顿时心乱如麻。他在池塘边走了又走，一边思索——边吸着香烟，抬着一望一圈的烟圈。这时，客户凝经地递了他一根，又拄头把目光聚焦在烟圈上。那圈圈宛如一个个小“0”变为一个大“0”，最后随风飘散，愈飘愈远……

再看看石健服务的另一家养殖户。

眼前，石健在客户的陪同下来到鱼塘边。他仔细观察了一塘塘的池水，然后又迅速从塘托车尾箱里拿来一个塑料瓶，不由分说地从塘里满满地捞了一瓶泡水，起身后，微笑对客户说：“你先别急，等我把这瓶水带回公司化验后再说。”话音未落，摩托车已开出了老远。

不一会儿工夫，石健驮着一妻(em)溢生菌水回到塘边。他说：“试验结对客户已经了。”经水质化验，你的鱼塘急需要进行一次水质净化处理。过一段日子，再投2 吨内饲料试验吧。”说着，他便抽取鱼塘样袖，帮客户把整个鱼塘用em(水)改善了一遍。

客户连忙点头，接着又一脸灿烂地掏当许说：“不错，不错，跟治标又治本。真不愧是光华饲料企业出来的业务代表。”

石健抬头见客户满脸充满希望的笑容，也会心一笑。

转眼，两个月的人户示喂期到了。李伦落聘，而石健却得到了任用。

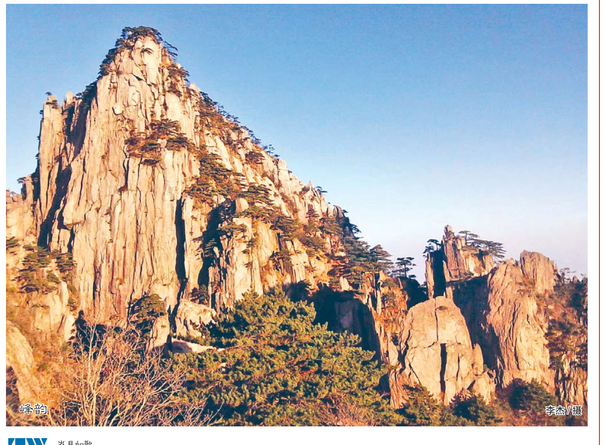
李伦很疑惑，“不到两个月我就给客户的饲售了 8 吨多饲料，并且全是中高档料。而石健仅仅才销了 2 吨内饲料。”当天，李伦不甘心，便登门拜访客户。

客户很是感动，“不到两个月就能为公司销售了 8 吨多饲料，并且全是中高档料。而石健仅仅才销了 2 吨内饲料。当天，李伦不甘心，便登门拜访客户。

客户提供优质服务，处处让终端用户的利益为重。虽然他的销量只有 2 吨多药饲，但他为公司的可持续发展所赢的利是长远的，甚至可以说是永恒的。李伦听完这段话，方才心服口服地离开了公司。

企业选拔人才，很大程度上侧重考察人才知识储备与业务能力水平。却忽视了人才应对实际工作的调整能力，及针对特定工作要求的对接情况。将具体工作要求作为考察人才的必要方式，将有效地提高甄选工作的效率与准确性，也会大幅度提高未来工作的成功率是此次公司市场部选拔工作给我们的重要启示。

TW “献礼通威三十年”大型征文·摄影比赛作品选登



李柏 李柏摄

TW 岁月如歌

张红缨（叼川通威）

于无声处写传奇

这是一个谦虚向上的团队。为了我们自身的成长与公司的壮大，我们走出去向别人，虽至是向我们的竞争对手学习。我们花上数十万请专家给员工讲课，我们花上数天去参观先进的管理模式，我们组织了数百人的经销商跨省区地进行观摩与学习，甚至我们的保安与司机也捧起了书本，考取了大学文凭。凡此种种，皆缘于通威人的追求，通威人的使命：“追求卓越”的内涵被你们用行动无声地诠释了出来。

这是一个成乐和谐的团队。工作中，生活上，处处都是欢声笑语，如沐春风。有争论，但绝不是伤根，有产责，但更多的是关心。这个团队，无满了温暖。酷暑严寒，有领导亲临慰问；公司内外，有同事牵挂帮助。一个刚到公司市场部不久的实习学生，因为家户需要而加班工作，不小心摔车翻了下陡坡人事不省，醒来的第一反应是让人打电话给公司，加盟通威，我们的人生将变得精彩和丰满。可敬的通威人！

这是一个团结的团队。你不需要背景，也没有潜规则，但是你必须有使命感，必须超越，必须胸随实地践行通威文化。这里不缺机会，也有着户网的平台，在这里，有的从保安变成了销售精英，有的从司机变成了中高层管理者，你要做的就是尽情地挥洒才智。是全子，到哪都会闪光，是人才，这里就有舞台！

这是一个特殊的人群——因为年龄原因离开了通威的老人们。他们特自己的命热热奉献给了通威，和年轻人同样的追求，同样的担当，更是留下一份从容，一份精神，一份财富而重要的，如何将他们的余热，让没有岗位的他们发挥余热，让他们在通威发现的舞台，加盟通威，我们的人生将变得精彩和丰满。可敬的通威人！

我爱，向所有通威人的那一份爱倾！

前进，向所有通威人的那一份向往！

TW 员工心声

戴林辰（无化电力事业部）

电话里的故事

作为同事，我们从未谋面，但我却能真切地感受，他们每个人在工作中的认真、执着。虽然我们的联络仅限于一部座机电话，彼此的话题也仅限于工作……

早在我加入光伏电力事业部之前，为了项目需要，他们一行 9 人已前往新疆——我成长的地方。

作为一小出生在鲁木齐的地道新疆人，虽离开多年，可我还是能依稀闻到大街小巷弥漫的烤羊肉香味，能听见热瓦普在歌唱。但这熟悉感觉是我的，对于他们，新疆既充满了挑战，也充满了陌生。气候干燥、环境恶劣，生存差异……凡此种种还不是最大的考验。

经常奔波于 160 万平方公里的新疆大地，乘坐多个小时的长途大巴，已是他们的家常便饭，而荒凉酷热的沙漠公路成为漫长旅途中唯一的风景线。车窗外，炙热的空气犹如波浪一般，而沉寂的大地像是睡着了的海。

在艾提地区的工作条件尤为艰苦，无情的烈日、肆虐的风沙与他们形影不离，就连冲一次凉水澡也成了遥不可及的期盼。工作简报里的点点滴滴，记录着他们的工作和生活，也成了我了解他们的唯一方式。

几个月来，我和其中陈浩接触最多，平日里协助他处理项目相关的工作。他是四川人，比我大 1 岁，常驻在新疆南部巴音郭勒蒙古自治州且末县，距乌鲁木齐 1200 多公里。

刚到新疆那会儿，由于无法适应当地气候和饮食，他消瘦了许多。“早穿棉袄午穿纱”——每日巨大的温差，也让他吃尽苦头。

当地风沙很大，沙尘暴来袭的时候，能见度不足 10 米，就算关着门窗，屋里还是会附着一层黄沙。尽管如此，每逢工作上有了新的进展，电话里总是能听出他的欣喜，那种对工作的热情，从来没有减退。陈浩在电话里对我说：“每次都需要戒掉烟瘾才能进入到工作状态，老天有时候也会捉弄人，人的生命总可贵的，不是脆弱的，但不是无所不能的。不管怎么样，不管来自何方，又将去向何方，存在就是价值，感恩才知幸福。

“天地虽宽，这条路却难走，我看遍这人间炊烟辛苦。”人生注定离不开奋斗，充满着艰辛。一帆风顺、平步青云只不过是美好的愿望罢了，人总是心想着征服世界，但我们要知道自己的几千脸上破了皮，流着水时，心如刀绞。一周后，几乎出院了，而他脸上却留下了一块消失不了的疤。

国庆假日子都熬过来了，几年前，房贷还完了，老公的车也换了。虽然压力大，我们也不担心，但过不了当晚便会和好。有一天，我们在吵嘴时，儿子偷偷把我拉到一边跟我说：“妈妈，你别生气了，将来我长大了，换他！”我扑哧一声就笑了。现在儿子上小学一年级了，喜欢画画，玩积木，品德、学习、劳动各方面都很优秀。我们两个虽然收入不高，但颇吃够喝，一家人平平安安，快快乐乐，也便知足了。

我想，有些期盼，只值自己享福；有些痛苦，只能自己体验；有些孤独，也只能自己品尝。但是，穿过黑暗，我们一定能感受到阳光的温度；走出痛苦，我们也一定能会及成长的高度；告别孤独，我们也一定能收获成熟的深度！

TW 游思絮语

郭淑凤（西安通通）

邂 逅

回到老家，似乎每张脸都熟悉。她高大粗壮的身影从门口走过时，我就有点似曾相识的感觉，但终究没有在大脑中搜寻出有关那张脸的印记。旁边有人唤她的名字，终于唤醒了我脑海中关于她的记忆。

我努力把眼前的她和记忆里的“干练百媚”进行对接，却很难如愿。我试着大声叫她的名字，她闻声走过来，先是一愣，继而说，你，你是吴闵？我使劲地点点头。她乐开双臂将我的身躯，我却嘴硬地站着，她只好用两只手拍拍我的肩，说多年不见，都老了，你然是当年“疯疯”的样子。

她的发根几乎全白，皮肤黑而粗糙，手背上有几道伤愈后的疤痕，黑色的衣袖上很刺眼的摆着几个洞，让我怎么也无法和昔日里她俊俏的模样联系起来。

儿时，她一直是我的榜样，是大人眼里的好孩子，老师眼里的好学生，每每学校有活动，似乎都是她一人的舞台，美音长破一米六五的个子，修长而匀称，一双会说话的眼睛，总是盈盈的笑。不知哪个痴情的男孩写了对与她相称的名字——千娇百媚。

上大学没多久，她被校方开除，据说因和老师发生了关系。没有了学业，一身清闲来看望我，紫红色的太阳镜，白色的太阳帽，一袭白色的连衣裙，更加风姿绰约。依然沉浸在对爱情的向往之中，张口闭口总离不开她的初恋情人，我再三提醒，对方是有妇之夫，她嗯下了爱的蛊!她根本没有被开除的沮丧。很快，现实告诉她，对那段爱情的坚守纯属她一个人的地老天荒！

之后，她给我一封极简短的信，南下，挣钱，追求幸福。以她的漂亮、聪明，我相信幸福很快就能眷顾她。

记不清过了多久，总之，我依然是学生，她拍着孩子回盯故里。在家带孩子一年的光景，她终没看到孩子的爸爸。我怎然觉得我俩距离很远，不再是一路人。她也忙得忘了我这个发小，很快在老家嫁人，男的上学时高我好几级，人长得帅，家境又好，在当地一家企业做事。我以为她投到了幸福，心里装满了绽福，同时也多了一份羞羁。

时光飞快，我毕业了，工作了，没有家。她离婚又再婚，对方依然是个帅小伙，在军分农，经济条件较前者差一些，村邻们说她是出了窑门钻窟窿，以她的漂亮、才气，当然不会甘心务农了。也许是作为这段婚姻的筹码，夫家四处奔走，她终于在一个小学当上了老师。有没有幸福，我不得而知，这段婚姻最终以她的净身出户而画下了句号。也许是为了心中最初的那份爱，也许是想追求自己想要的生活，她依然执着地寻找。

此后，再没了她的消息。今天的邂逅，就像过电影一般。我忽然想起电视剧《蜗居》里的一段台词：人啊，只有在年轻的时候才敢加此挥霍青春，等你到了我这个年纪你就会知道啊，在家有个老实的老公，有个听话的孩子，有个稳定住所的前提下，能够呢是在有家福的事情了。

突然想想一首歌，青春若有张不老的脸，但愿她永远不被改变。回味与感叹之下，人生况味正味染心。

看着眼前这张不再青春，布满皱纹的脸，我第一次觉得这段台词在我的生活里显现了。

健康新知

拍手也是一种健身方式

中医上说，经络是运行气血、联系脏腑和体表及全身各部的通道，是人体功能的调控系统。经络学也是人体针灸和按摩的基础，是中医学的重要组成部分。

现代统计学表明，人体有 80%左右的健康信息可以直接从人体表象中得到，而人的手掌信息又可以反映人体表象信息的 80%以上。

古人说的十指连心实际上就是说手指对心脑血管的保健和愈合教作用。手不但可以发出身体的警告信号，还可以用手的行为体健康的调节。现代紧张的生活，很多人都有失眠、头痛、头晕的问题，根据手的反射规律——手指反映心脏问题，手掌反映人体脐背问题。平常时候，经常用手交叉拍打，螺旋状拧捏，捏到痛的地方加点力，只要在身体承受范围内都可以，所谓“痛则不通，通则不痛”，只要能坚持，对身体有非常不错的调理作用。

中午最好闭目养神半小时

万物都是日出而作，日落而息，不是累了才要休息，而是要有规律的休息。大自然有它的规律和法则，身体的运行也有它的规律和法则，什么时候就该做什么事情。

比如早上 5 点 -7 点大肠蠕动最旺盛，7 点起床后，要养成及时排便的习惯。到了中午 11 点 -下午 1 点，是外界阴阳最不平衡的时候，也是人最容易疲倦的时候，这个时间段如果能短时歇息一下，人就不容易衰老。特别是晚上经常熬夜上网、看电视的人，中午时分一定要制造出最优质的产品，给客户带来最高的经济效益，创造出更高的社会价值。

中最后不要吃生冷瓜果

很多人认为，中暑就是“人被热坏了”，自然应该在第一时间吃点凉的给身体“降温”。于是，凉白开来不停地灌，水果也没少吃，却觉得身体越来越虚。

其实，中暑后大量饮水，不仅会增加心脏的负担，还会冲淡胃液，影响消化功能，使中暑者胃口更差，影响调治。因此，中暑后喝水以适量为宜。

中暑后人的脾胃虚弱，食用生冷瓜果会损伤阳气，使脾胃出现痉挛或消化不良，导致呕吐、腹泻等症状，加重病情。另外，中暑后人体内外的温度相当，食用生冷瓜果会使体内温度骤降，暑热积蓄在身体的某个部位而无法散发出来，不利于缓解症状，也想尽快恢复健康的，可吃些易消化的菜类和粥，面，或在医生指导下，服用藿香正气水，藏等解暑药物。

防脱发者多食水果少吃风

有些人在梳头时发现头发掉得厉害，这主要是由于春天气候干燥造成的，在日常生活中加以注意，春季脱发是可以预防的。

首先，生活要有规律，不要太疲劳，太紧张，适当放松，保证睡眠时间。

其次，饮食要多样化，多吃水果、蔬菜，适当多吃些滋阴润燥的食物，如芝麻、蜂蜜、银耳、核桃、百合等，辛辣刺激的食物更要少吃。

第三，勤洗头，洗头的间隙时间最好是 2-5 天，洗头时边搓边按摩头皮，不要用脸指甲抓挠头皮，以免损伤皮肤，造成脂溢性皮肤病。

第四，要少吹风，吹风机吹出的风温度高，会破坏毛发组织，损伤头皮。

通威报

TONGWEI NEWS 通威集团 主办

追求卓越 奉献社会

2012年4月30日

http://www.tongwei.com 第四期（总第 302 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

刘汉元主席出席第六届中国新能源国际高峰论坛

全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席，通威股份严虎总裁、王尚文总监等领导率队奔赴江苏、浙江、湖南、湖北等地市场视察调研

本报讯（通讯员 盛绥纳）4 月 13 日 -14 日，第六届中国新能源国际高峰论坛在京举行。此次论坛由全国工商联、中国资源综合利用协会可再生能源专业委员会联合主办，中国资源综合利用协会可再生能源专业委员会主任李俊峰、全国工商联新能源商会会长、汉能控股集团董事局主席李河君等领导出席，大会就当前中国新能源行业发展的现状、趋势、相关政策以及面临的贸易壁垒等问题进行了探讨。全国政协常委、全国工商联新能源商会常务副会长、通威集团董事局刘汉元主席应邀出席并作代表发言。

刘主席在 4 月 13 日在大阳能光伏产业领袖分论坛上指出，全国铁路的一半运输量都出自煤炭运输，年华如此。西部地区地广人稀，目眼时间长，蕴含丰富的光能资源，光能辐照量大概是东部地区的 1-2 倍。建立西部的能源高地，是够满足未来的能源需求。清洁能源的大规模利用，对于减轻铁路的货运压力、节能减排、环境保护等方面，具有十分重大的意义。

刘主席强调，我国长期以来都是实行集中发电、供电的方式，而太阳能资源利用有其特殊性，未来的供能趋势将可能走向以分散化智能为主，形成发供一体的能源利用方式，这与旧有的集权和僵性思维有较大差异，在政策的配套、技术发展和观念更新上，需要很长一个过程。中国的一切经济发展方式的转变，归根结底是能源的生产方式和使用，消费方式的转变。

刘汉元主席（右）与严虎总裁（前左二）、王尚文总监（前右二）与用户亲切留影

TW 苏州通威：

狠抓执行 打造一流服务

4 月 9 日，刘主席一行冒着倾盆大雨，深入扬州通威沙堰、三垛市场，与当地通威用户亲切会面，就存继情况、用料规格、养殖模式、鱼价行情、塘租即期、营销模式、市场未来发展方向等与大伙儿热情交流。大家为这份关怀，对通威优质的品质、一流的服务以及使用通威饲料后给自己带来的丰厚回报深表感动。

随后，刘主席一行来到扬州通威，亲切看望公司员工，并到生产现场指导工作。在看到车间井然有序的生产状况并听取相关负责人的汇报后，刘主席强调指出，只有优质的品质才能创造一流的品牌。期间，刘主席还听取了扬州通威总经理孙宪高关于产品模式推广工作的汇报，为扬州通威的武点示范工作和市场运作进一步指明了方向。

4 月 10 日，刘主席来赶场扑通威可捷、中堡市场，与当地通威用户亲切交谈，鼓励和问候他们转变养殖观理念，使养殖专业化、规模化、即时表示通威会始终与他们携手并进，保证用户利益最大化。

随后，刘主席来到扬州通威中堡准军事化服务中心，与服务中心成员亲切交谈，倒听大伙儿的心声，鼓励大家再学习，再努力，团结互助，进一步实现服务标准化、规模化、流程化，黄上沟准军事化服务中心的荣誉离不开每一位成员。在谈中心负责人金建的带领下，刘主席查看了厨房、宿舍，并到作战室听取了工作汇报。随后，在赶到宝应县途中，周总向刘主席就淮安通威宝应、建湖、盐都市场的养殖面积、容量、通威市场占有率及运输成本等情况做详细汇报。刘主席表示，可邀请客户合股，既可以解决部分建厂资金，又有一部分养殖水面做销量支撑，同时还大大降低运输的费用，对进一步提高市场占有率非常有效，同时要立足区位优势，做好谋篇布局。

到达宝应县后，刘主席与淮安通威万户重点用户姜海云等亲切交谈。当谈到胡安鹏组建渔业合作社和姜老板合股经营模式时，刘主席兴趣很浓，详细询问了两种模式的操作细节，并给予高度肯定。

TW 绍兴通威：

抢准定位 求实求效抓终端

4 月 16 日，刘主席一行前往绍兴通威视察，并参加升级仪式。

刘主席首先听取了绍兴通威工作汇报会。会上，刘主席对绍兴通威建厂近 10 年来的生产经营情况进行了简要回顾，并勉励广大员工要清思路，找准定位，聚焦资源，站稳脚跟，工作要做到求实求效，让通威在古越大地绽放光彩。

4 月 17 日，刘主席一行赶赴绍兴通威湖州市场，详访公司新老客户，每到一处，刘主席都与客户亲切交谈，就通威的产品品质、产品价格和售后服务倾听用户的意见和建议，并对客户许诺全力支持，并鼓励广大员工要以客户为中心，全力以赴抢占市场。

刘汉元主席（左）与用户拉家常

TW 武汉通威：

狠抓质量 开辟新增长点

4 月 27 日 -28 日，刘主席一行在临武汉通威检查指导工作。并深入武汉通威东西湖市场调研，通威股份湖北片区经理兼武汉通威经理洪普等陪同前往。

4 月 28 日上午一大早，刘主席一行抵达公司后直奔生产车间，察看了公司近百条生产线和生产现场管理控制情况。

随后，刘主席深入市场养殖一线，先后看望并走访武汉通威柏泉库军事化服务中心成员和当地用户李志春，参加了在东山水产大队召开的武汉通威养殖技术塘口交流会。

会上，刘主席亲自指导养殖户如何科学养鱼，如何提高苗种成活率，提高养殖效益。每到一处，刘主席都与用户亲切交谈，详细询问他们使用通威饲料的情况，对照通威公司产品质量、技术服务等标准大家的意见与建议，并与大伙儿合影留念。

下午，刘主席出席了感恩通威座谈会和股份湖北片区工作汇报会，座谈会邀请了武汉通威部分用户参加。

感恩会上，大家畅谈经销和使用通威饲料的历程和感受，对武汉通威近两年的经营工作和产品质量给予了高度认可，感谢通威给予的良好平台，更坚定了长期合作的信心。

刘主席在听取了股份湖北片区各公司生产经营情况汇报后，对相关工作予了高度肯定，并就湖北片区的经营策略做了深入分析。

刘主席强调指出，品管体系和生产体系要高标准、严要求，把控好原料品质，抓好生产工序每个细节，确保产品质量和稳定性，最大限度地彰显产品的性价比，以质量取胜，是通威的核心竞争力。

刘主席还听取了市场系统的意见，就股份湖北片区的膨化料路线做出重要指示，要求大家把点布好，狠抓质量，开辟新的利润增长点。

刘汉元主席（左）与李志春老板（中）亲切交谈

TW 侧记

走在共和国前面

“2012 年全国 GDP 较 2002 年增长多少？”

“大约 3 倍。”

“那是老板今天的资产规模与 2002 年相比增长了多少倍？”

“大概 20 倍。”

“全国 GDP 增长平均是 3 倍，他赚了 20 倍，这就是跑在共和国前面啊！”刘主席欣慰又善说。

这是刘主席与扬州通威经销商吴根宏的一段对话，吴根宏从 2002 年开始销售通威饲料，当时的年销售只有 85 吨。2011 年，他的年均销售稳定在 900 吨左右，目前有用户 32 个，养殖水面 900 亩，今年有望突破 1000 吨。

“说走实话，还要感谢通通，通威说话了没事零化服务中心，把科学的养殖方法教给我们。科学养殖让产量从 500 斤一路飙升至 1000 斤，没有产量肯定赚不到钱！”大丰通威用户陈忠根通威感激之情溢于言表。陈飞 2003 年起使为淮安通威合作，获得了巨大的收益。

“我们用通威饲料 11 年了，最大的好处是质量稳定，大伙儿心里也没有后顾之忧！”扬州通威经销商李春雪这样对刘汉元主席说到。

10 年时间，李春雪的收入增长了近 100 倍。刘主席称赞到：“这样飞一样的发展速度，真可谓快速跑在共和国前面啊！”

对于用户们的巨大收益，刘主席在相关区的工作汇报会上给予极高评，我们的优秀用户能做到大幅超越整个行业，他们是国民经济的平均发展水平，这一点让他们自己倍感幸福；作为通威自身来讲，我们也倍感骄傲和自豪。刘主席同时指出，只有真正把工作的问题点、把质量的亮点，把成功用户的经验有效地传出去，被更多的市场、用户理理解，认同、接受，我们的服务才更加有效，也才能有更多的用户体验和享受到更大的收获。

侧记

刘汉元主席（前右一）、严虎总裁（前右二）与淮安老板（前中）亲切交谈

理清思路 找准定位 集中资源 再展雄风

编者按

四月谷雨，插种移苗，堆农点业，万物生长正当时。

全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席，通威股份严虎总裁、市场营销总监王尚文等一行，以系一线，横转江浙、湘鄂，是资各地市场，深入田间地头，走进用户家中，看望广大员工，听取意见，分析形势，指导生产，为通威股份正全面推进的服务营销转型工作指方番理，接地气、察民情、抓终端，同时为今年仁经打响和全面推进的服务营销转型工作指明了方向。

刘汉元主席（中）察看用户鱼塘苗种放养情况

TW 沅江通威：

通力合作 共发展蓝图

4 月 23 日，刘主席一行视察沅江通威及所辖潮湖市场，随后视察湖南片区经理谢高通威总经理周洪超、沅江通威总经理赵宗清陪同前往。

刘主席一行首先拜访了通威经销商杨辉，就抗病草鱼鱼苗、金潮鲫鱼苗繁殖、鱼苗销售等方面作了交流和探讨。杨辉向刘主席表示，用多少通威料能长多少鱼，自己心里有数，很放心，因为通威料质量稳定又高效。

拜访完毕，刘主席激请当地部分通威经销商一起共进午餐，期间，刘主席了亲切交流。大伙儿对通威交口称赞，一致认同通威产品质量稳定，用通威料心里踏实，能给养殖好的保障，对主席深感欣慰。

当日下午，刘主席一行参观考察九鼎集团，九鼎集团总裁周细军、副总裁暨茂辉等领导向刘主席介绍了公司。

九鼎良好的厂区环境、精细化的管理体系、务实创新的经营理念等给刘主席一行留下了深刻印象。期间，严总、王总等领导到经销商店面及养殖户鱼塘，具体了解市场经营及养殖情况。

当晚，中共沅江市委书记邓宗洋代表当地党委、政府，设宴款待刘主席等领导。期间，刘主席感谢中共沅江市委、市人民政府对沅江通威多年来给予的关系和支持，双方就进一步合作事宜深入交流。

4 月 24 日，刘主席在临沅江通威，检查车间，库房及厂区运行环境。刘主席要求沅江通威继续做好精细化管理，保证产销量再上新台阶。随后，刘主席与沅江通威员工合影留念。沅江通威全体员工表示，刘主席的到来，让大伙儿切实感受到了领导的亲切关怀和重视，深感温暖，倍受鼓舞。大家决心在以后的工作中，为实现通威“追求卓越，奉献社会”的企业宗旨，为通威股份严虎总裁、市场营销总监王尚文等一行，以系一线，横转江浙、湘鄂，是资各地市场，深入田间地头，走进用户家中，看望广大员工，听取意见，分析形势，指导生产，为通威股份正全面推进的服务营销转型工作指明了方向。

刘汉元主席（左）与用户拉家常

TW 常德通威：

精耕细作 加大市场开发

4 月 24 日 -25 日，刘主席一行调研常德通威所辖市场，先后拜访了当地经销商及用户代表，并在常德通威召开了通威股份湖南片区经营研讨会，为该片区下一步工作指明了方向。

随后，刘主席还走访了众多当地用户，与大家亲切交谈，指导生产，在场的所有用户纷纷表示，对主席平易近人，没有一点架子，实实在在为大家着想，让大家跟着通威干的劲头更足了。

4 月 24 日下午，刘主席一行到达常德通威，对公司车间、库房、设备等进行检查，并在公司二楼会议室召开了通威股份湖南片区经营研讨会，会议由股份湖南片区总经理兼南昌通威总经理周洪超主持，常德通威总经理袁涛、沅江通威总经理赵忠清、南昌通威常务副总经理王伟分别就相关经营情况做汇报。

通威股份严虎总裁对股份湖南片区 2012 年一季度销量情况进行了点评，通威股份市场营销总监王尚文对股份湖南片区内部管理及市场情况作了通报。会上，刘主席就股份湖南片区优化产品体系、强化采购体系、加大市场开发、提升经营管控能力等作重要指示。

刘主席一行的到来，让当地经销商及用户对通威的信心更加坚定，进一步巩固和强化了客群关系，公司内部的七气也得到了进一步提振，通威股份湖南片区的未来在大家的努力下，定会更加美好。

TW 沙市通威：

统筹思考 寻求更大突破

4 月 26 日，刘主席一行到沙市通威检查、指导工作，通威股份湖北片区经理兼武汉通威总经理洪普、沙市通威总经理陈宗潮陪同。

上午 8 时许，刘主席与沙市通威员工代表握手后直奔生产车间，查看了车间设备、库房等，亲自检查库存原料的成色，并仔细询问了原料后的自己带来的丰厚回报深表感动。

随后，刘主席一行来到扬州通威，亲切看望公司员工，并到生产现场指导工作。在看到车间井然有序的生产状况并听取相关负责人的汇报后，刘主席强调指出，只有优质的品质才能创造一流的品牌。期间，刘主席还听取了扬州通威总经理孙宪高关于产品模式推广工作的汇报，为扬州通威的武点示范工作和市场运作进一步指明了方向。

4 月 10 日，刘主席来赶场扑通威可捷、中堡市场，与当地通威用户亲切交谈，鼓励和问候他们转变养殖观理念，使养殖专业化、规模化、即时表示通威会始终与他们携手并进，保证用户利益最大化。

随后，刘主席来到扬州通威中堡准军事化服务中心，与服务中心成员亲切交谈，倒听大伙儿的心声，鼓励大家再学习，再努力，团结互助，进一步实现服务标准化、规模化、流程化，黄上沟准军事化服务中心的荣誉离不开每一位成员。在谈中心负责人金建的带领下，刘主席查看了厨房、宿舍，并到作战室听取了工作汇报。随后，在赶到宝应县途中，周总向刘主席就淮安通威宝应、建湖、盐都市场的养殖面积、容量、通威市场占有率及运输成本等情况做详细汇报。刘主席表示，可邀请客户合股，既可以解决部分建厂资金，又有一部分养殖水面做销量支撑，同时还大大降低运输的费用，对进一步提高市场占有率非常有效，同时要立足区位优势，做好谋篇布局。

TW 淮安通威：

立足优势 做好谋篇布局

4 月 11 日，凤和日丽，阳光明媚，刘汉元主席一行奔赴淮扬市场深入调研，通威股份江淮片区副总经理兼大丰通威总经理周登峰陪同前往。

当日清晨，刘主席一行首先走访了王楼镇用户，顺下车，刘主席就直奔用户梁海稳的鱼塘，并向梁海稳询问了养殖规模、放养模式、用料品种、养殖效益等情况。当听到梁老板使用通威产品取得了简要回顾，并敏励广大养殖规模时，刘主席十分欣慰，祝贺并鼓励他继续努力，时主席还就一些传统投喂习惯的梁塘做深入分析。

10 月 17 日，刘主席一行赶赴绍兴通威湖州市场，详访公司新老客户，每到一处，刘主席都与客户亲切交谈，就通威的产品品质、产品价格和售后服务倾听用户的意见和建议，并对客户许诺全力支持，并鼓励广大员工要以客户为中心，全力以赴抢占市场。

4 月 28 日上午一大早，刘主席一行抵达公司后直奔生产车间，察看了公司近百条生产线和生产现场管理控制情况。

随后，刘主席深入市场养殖一线，先后看望并走访武汉通威柏泉库军事化服务中心成员和当地用户李志春，参加了在东山水产大队召开的武汉通威养殖技术塘口交流会。

会上，刘主席亲自指导养殖户如何科学养鱼，如何提高苗种成活率，提高养殖效益。每到一处，刘主席都与用户亲切交谈，详细询问他们使用通威饲料的情况，对照通威公司产品质量、技术服务等标准大家的意见与建议，并与大伙儿合影留念。

下午，刘主席出席了感恩通威座谈会和股份湖北片区工作汇报会，座谈会邀请了武汉通威部分用户参加。

感恩会上，大家畅谈经销和使用通威饲料的历程和感受，对武汉通威近两年的经营工作和产品质量给予了高度认可，感谢通威给予的良好平台，更坚定了长期合作的信心。

刘主席在听取了股份湖北片区各公司生产经营情况汇报后，对相关工作予了高度肯定，并就湖北片区的经营策略做了深入分析。

刘主席强调指出，品管体系和生产体系要高标准、严要求，把控好原料品质，抓好生产工序每个细节，确保产品质量和稳定性，最大限度地彰显产品的性价比，以质量取胜，是通威的核心竞争力。

刘主席还听取了市场系统的意见，就股份湖北片区的膨化料路线做出重要指示，要求大家把点布好，狠抓质量，开辟新的利润增长点。

四川省人民政府刘捷副省长、省政协黄润秋副主席及省内各级政府领导分别视察永祥板块各公司，并强调指出

加强科技创新 助力永祥加快发展

刘捷副省长（左五）在唐光跃董事长（右三）、禚玉娇常务副总裁（左二）等陪同下视察永祥……

本报讯（通讯员 蒋山国 辛炜 付长游）3月30日，四川省人民政府刘捷副省长率有关部门负责人前往乐山市沙湾区、五通桥区、高新区，深入企业，实地督导乐山市"两化"互动、科技研发、工业发展等工作，并重点调研了四川永祥多晶硅公司。四川省人民政府副秘书长蔡竞，中共乐山市委副书记、市人民政府市长蒋辅义，中共乐山市委常委、市人……副市长周勇，乐山市人民政府秘书长……随行调研。巨星集团唐光跃董事长，通……禚玉娇常务副总裁，永祥股份董事长……总经理王晋宏，四川永祥多晶硅公司……正义等领导热情接待。

刘省长一行实地察看，详细了解……

全力推进 相互获利

通威—九鼎管理制度对接会成功召开

校企合璧 互利双赢

通威股份与南农大无锡渔业学院校企合作暨"通威班"开班仪式举行

上海海洋大学食品学院领导访问通威管理总部

沈阳农业大学参观沈阳通威

珠海海一举行校企结对宣讲会

通威股份与江苏牧院校企合作开班仪式举行

集团企业文化落地 执行工作全面展开

通威股份新一轮人才引进战略全面启动

通威股份财务系统工作会议召开

把通威发展经验带回辽宁

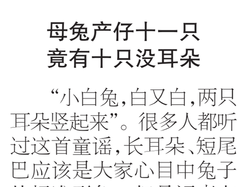
辽宁省中小企业厅厅长赵连生一行赴通威集团管理总部考察

通威自动化设备公司猪场成功投入使用

展通威雄风 亮科技实力

通威股份亮相2012中国饲料工业展览会暨畜牧业科技成果推介会

好主人宠物食品公司应邀出席2012宠物（饲料）食品国际研讨会



母兔产仔十一只竟有十只没耳朵

研究称带狗上班有助缓解压力

给别人留有余地

加强交流合作 共谋发展大计

股份广东片区召开一季度工作会议

股份江淮片区举办养殖技术论坛

股份四川片区召开产销分离会议

股份北方片区召开经营工作分析会

西安通威召开产品质量研讨会

枣庄通威召开质量分析会

广东通威举办"渔家俪"养殖技术交流会

海南水产食品召开一季度经营分析会

重庆通威召开猪料商会

江苏巴大召开鱼病防控交流会

好主人一季度营销工作会议成功召开

加强培训 提升技能

多晶硅公司组织员工学习《企业文化手册》

黄冈通威荣获黄冈企业100强称号

扬州通威顺利通过外审

连云港通威为员工捐款济困

狠抓质量 培训先行

通威旗下各分、子公司积极召开培训会议提升员工业务技能

海南通威工会荣获"模范职工之家"称号

通威股份江淮、江浙片区品管质检培训成功举办

通威水产科技组织"5S"管理培训

合肥通威喜获省级殊荣

动物营养召开专题培训会

好主人开展成本管理培训

股份食品事业部"打造制胜团队"培训圆满举办

河南通威深入学习相关条例

珠海海一组织学习相关条例

健康养殖 提质增效

践行企业文化 展现通威风采

南宁通威深入学习《企业文化手册》

通威水产科技组织活动增强团队凝聚力

西安通威荣获安全生产先进企业

海南通威与海南海一组织篮球友谊赛

沈阳通威以勤劳构建优美厂区环境

绍兴通威组织员工外出活动

厦门通威为养殖会员工捐款

动物营养组织精彩活动营造企业文化氛围

珠海海一加强员工自律教育

科技创新的成功促进了通威30年的快速发展，并促使通威在至今30年的发展过程中坚定不移地将新技术新产品的研发工作放到企业经营的核心位置。一直视技术创新为自身发展生命的通威股份，不仅在30年的发展历程中坚持技术创新，还通过对技术的研发引领着整个行业的发展。作为通威股份技术中心的骨干单位，通威股份动物保健研究所以其先进的创新理念、雄厚的研发实力及系统化建设机制，为通威的科技研发工作提供了坚实的技术保障，并取得了众多显著成果。4月17日，记者来到了位于成都市高新孵化园内的通威动物保健研究所进行了实地采访。

健康养殖从这里起航

通威股份动物保健研究所一流科研实力全力保障健康养殖

□本报实习记者 百川

定好基调 明确主攻方向

通威股份动物保健研究所成立于2004年5月，系通威股份国家级企业技术中心的骨干单位。动物保健研究所成立8年以来，承担了多个国家科研项目，并取得了众多研发成果。该所自成立伊始，受到全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席的高度重视，并定下以科学的眼光搞研究，用发展的思想解决问题的管理基调。在此基础上，药物保健研究所努力钻研，总结出了发现、发明、发展的工作方法。

通威股份国家级企业技术中心副主任兼动物保健研究所所长肖丹向记者介绍到，发现是以专业的眼光，透过现象认识本质；发明是用专业的能力设计技术方案解决现实问题；通过技术方案的实施，实现系统运行水平的提高，有效推进整个系统的进步和发展。我们的目标是用专业的人才、领先的技术、先进的理念让企业的效益得到提高，是对我们自身全面的要求。8年来我们一直坚持，不仅仅是做理论研究，同时更为构建食品安全建设的保障系统提供了众多可资借鉴的范本。

动物保健研究所注重健康养殖和环境友好，通过对大宗养殖动物重大、常见疾病防治关键技术的系统研发、成果推广应用逐步实现“以防为主”“快诊早治”“合理用药”，有效降低了疾病的发生率和死亡率，保证了养殖增产增收，提高了农户养殖积极性。目前已经在快速诊断、综合防治技术（非药物治疗）以及疫苗、免疫增强剂、禁用药物（抗生素、镇静剂）替代品研究开发应用方面取得重大突破。肖所长强调，通威股份作为我国农牧板块的龙头领军企业，对动物保健方面的研究，其战略意义不言而喻。养殖的风险来自多方面，政策、市场、病害等因素都会影响最后的成效。业内共识表……

务好人才 注入创新血液

动物保健研究所下辖医学部、药学部、生物技术部、知识产权部和人事行政部等5个部门，并拥有药学实验室、微生物实验室、动物疾病诊断实验室、动物养殖实验室等多个专业实验室。作为团队牵头人的肖所长，系成都中医药大学教授、世界中医药联合会中药专业委员会理事，享受成都市政府特殊津贴，从事科研教学工作25年，发表学术论文20余篇，主持国家及省、市多个重点科研项目，多次获得四川省科技进步奖。肖所长在技术研发和团队管理上经验丰富、成效显著，特别在处置养殖水产动物和畜禽动物大型暴发性疾病方面尤为建树。动物保健研究所研发团队中，博、硕士以上学历占员工人数的60%以上，专业涵盖兽医学、水产养殖、药学、水产疾病学等在内的多个……

抓好项目 力推成果落地

截至目前，动物保健研究所已主持国家重点基础研究发展规划（973）项目和科技部国际合作项目等重大科研项目。其中国家级项目……项，省部级科技项目5项，公司内部科技项目……余项，获得各级政府研究经费逾300万元。同时形成科技成果30余项，其中疾病防控技术6……新兽药品种8项，公开出版专著2部，申请发明专利15项（已授权4项），公开发表论文30……篇。更有包括四川农业大学、北京大学、四川……学、匈牙利动物育种与营养研究所、匈牙利……业水产养殖和灌溉研究所、VITAFORT公司（匈牙利最大的饲料生产企业）的等合作单位长期进行学术交流和深入访问。

目前已形成重要技术成果包括水产动物疾病综合防治技术系列技术、中兽药产品以……

做好防控 保障用户利益

搞好建设 发挥平台优势

本版技术顾问：罗润生

职务：通威股份国家级企业技术中心副主任兼畜禽动物保健研究所所长

联系方式：028-86168826

E-mail:twb@tongwei.com

提高妊娠母猪繁殖性能的营养技术措施

□通威股份畜禽研究所 吕刚

本版技术顾问：高启平

职务：通威股份国家级企业技术中心副主任兼水产研究所所长

联系方式：028-86168826

E-mail:twb@tongwei.com

乳酸菌：水产养殖的有力法宝

□通威水产科技 薛爱琴 苏艳秋 顾继强 罗国强

调节养殖水体 改善养殖环境

平衡菌相

抑制病原菌 抗病害

提高免疫力 促进动物生长

专家坐堂

罗非鱼饲养管理要点

□通威股份动物保健研究所水产医学部

一、罗非鱼的食性

二、罗非鱼的营养需求

三、罗非鱼的天然饵料

四、罗非鱼的配合饲料

五、饲料的合理储存

六、罗非鱼的投喂管理

名人故事

邓小平外交活动中的幽默机智

“你们是老子党嘛！”

通威股份“技术研发航母”建成起航

□华西都市报记者 石莉芳

4月5日，“通威30年”庆典暨“科技的力量”新闻发布会在成都举行。全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席在接受媒体采访时说，不管是最初撬动水产领域的大门进入这个行业，还是作为我国水产行业的引领者，参与中国水产业的发展和变革，“以科技创新促企业发展”的理念是通威奠定30年基业长青的根本要素。

通威的科研经费不封顶

“我们在上世纪80年代最早打出的广告语是什么？”昨日，“通威30年”庆典暨“科技的力量”新闻发布会上，刘汉元主席抛出的一个问号，与到场者一起分享了通威科技创新的光影三十年。

这句广告语是“科技能使卫星上天，科技能使你养鱼致富”，当时很响亮。刘汉元主席说，抚今追昔，不管是最初撬动水产领域的大门进入这个行业，还是如今作为我国水产行业的引领者，参与中国水产业的发展和变革，“以科技创新促企业发展”的理念是通威奠定30年基业长青的根本要素。

“吃鱼难这是当时的真实写照。”刘汉元主席说，1984年春节的青石桥市场上，鲤鱼每斤13元-15元，猪肉价格是每斤0.99元，鱼比猪肉贵十几倍。现今，在我国农产品出口总额中，水产品出口额占比超过三分之一，中国水产品出口量位居全球第一；全世界的三条人工养殖鱼中，就有两条来自中国；中国不仅是全球最大的水产养殖国，也是全世界唯一一个水产品养殖产量超过捕捞产量的国家。

这样的变化，离不开一项一项的技术创新。据了解，30年来通威一直把新技术新产品的研发摆到了企业经营的核心位置。近年来，该公司每年的科研经费不低于5000万元。刘汉元主席在公司内部提出“我们的科研经费不封顶”，不仅是对研发经费的承诺，也是公司实行差异化竞争的长久战略。

通威“技术研发航母”全面建成起航

“凭什么？靠什么发展起来？科技的力量，这是30年当中的重要内容，我们几乎……

通威股份获国家科技部“星火计划”优秀团队奖

□成都晚报记者 唐娜

三十年通威 科技创新是长青根本

□天府早报记者 张凯

刘汉元主席畅谈科技的力量

改革开放30年来，中国已成为世界第一水产养殖大国和第一水产饲料大国，水产饲料业以其具有的产业化、规模化和高科技含量特点，率先完成了产业化之路，同时也诞生了多家产业链上的龙头企业和上市公司。从1983年创始至今的通威集团就是其中凸显出来最为耀眼的企业之一。通威，无论过去、还是现在，长久以来都是我国饲料行业、水产行业的重要推动力量，也是行业里面水产料多年的第一市场占有率的行业领导者。那么，通威成功的关键要素在什么？其延续、传承的企业根基又在何处？答案只有一个——科技创新。

一举成名

金属网箱技术奠定发展基础

……快速发展成为一家仅在农牧领域就拥有近100家分、子公司的大型上市公司，并成为我国农、林、牧、渔板块年度销售规模最大的农业上市公司之一。

这种科技创新的成功促进了通威30年的快速发展，并促使通威在至今30年的发展过程中坚定不移地将新技术新产品的研发工作放到企业经营的核心位置。全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席接受记者采访时指出，“追今抚昔，不管是最初撬动水产领域的大门进入这个行业，还是如今作为我国水产行业的引领者，参与中国水产业的发展和变革，我们都可以清晰地看到，‘以科技创新促企业发展’的理念是通威奠定30年基业长青的根本要素。”

实力雄厚

承担系列国家重大科研项目

“近年来，通过自主科技创新，通威股份成功开发了关键核心技术——水产饲料、畜禽饲料配方技术，在该领域的技术创新成果，大大提升了我国水产饲料行业的整体技术水平和核心竞争力。”通威股份技术总监王尚文告诉记者。

通威股份技术中心还在动物保健领域对影响养殖动物健康的重大疾病、常见疾病防治关键技术方面进行了系统研究，并在疫苗、免疫增强剂、禁用药物（抗生素、镇静剂）替代品研究开发方面取得重大突破。

凭借雄厚的科研实力，通威股份目前正承担着国家自然科学基金委项目“草鱼大片段BAC文库构建和末端测序”、973计划项目“淡水池塘集约化养殖的基础科学问题研究”、科技部国家科技合作项目“抗家禽沙门氏菌的中草药筛选及制剂开发研究”、国家科技支撑计划项目“反刍、水产及特种动物配合饲料生产技术集成与产业化示范”、科技部星火计划项目“膨化饲料养鲶鱼研究与产业化示范”等。

大力投入

“技术研发航母”全面起航

记者了解到，刘汉元主席在公司内部明确提出科研经费“上不封顶”，这是通威对研发经费的承诺，也是通威实行差异化竞争的长久战略，而且在这种基本方针的引领下，通威“技术研发航母”已全面建成起航。据悉，通威股份技术中心旗下所辖的七大研发机构“通威水产研究所、虾特饲料研究所、畜饲料研究所、禽饲料研究所、药物研究所、通威水产科技园、通威水产工程中心”已全面建成，并成为我省、我国民营企业中并不多见的研发实力最强、拥有技术创新成果最多的企业之一。

“作为国家级企业技术中心，通威股份技术中心机构设置十分完善，设置有‘技术创新委员会、技术专家委员会’，同时建立了‘人才管理制度、自主研发项目管理制度、产学研合作研发项目管理制度、技术保密制度、综合管理制度’等五大制度体系，规范管理和引导科技工作的各个方面。”刘汉元主席告诉记者。

另外，通威股份技术中心是“四川省政府授予的‘天府英才工程’首批十大技术创新团队之一”，技术创新团队由刘汉元主席亲自担任学术带头人，下属500多位技术人员，其中硕、博士学历人员100多位，中高级职称专家150多位，拥有国务院特殊津贴专家、行业协会专业委员、行业标准化委员、行业标准审定资格专家、政府项目评审专家等，研发队伍平均年龄仅35岁。科研队伍呈现出高职称、高学历、年轻化的特点，长期致力于动物营养、环境保护、食品安全以及养殖业可持续发展的科学研究，每年的研发投入高达数千万元。

文章来源：《天府早报》

报道地址：http://www.morning.sc.cn/new/html/tfzb/20120406/tfzb565220.html

《天府早报》报道截图

《南方农村报》报道截图

通威九鼎强强合作谋发展

□南方农村报记者 廖斌

通威集团两大科研项目获省市科技进步奖

□成都商报记者 马林楠

行业人眼中的通威

□南方农村报

通威通过科技创新推动水产行业变革

走出一条有西部地方特色的发展道路

——全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席对成都综合实力高度评价

□四川新闻网记者 侯青伶

胜者之道

五项措施让企业文化“落地生根”

□ 通威集团企业文化建设小组

企业文化落地，是指把企业的文化理念与发展战略紧密结合，促使企业理念真正落实到企业的经营与管理之中，并产生一定的经济效益与社会效益。而从根本上讲，它是指把企业的文化理念，根植于员工的心中，形成员工的行为习惯，实现企业的文化自觉。

凝聚人心的企业文化，符合企业实际，具有地域特色，适应行业竞争环境，与企业发展战略同出一源，方向上保持高度的一致性，并和方向，创造并保持使员工能充分参与实现组织目标的内部环境。在企业文化的建设过程中，领导者高度重视、率先垂范、身体力行，大力倡导与执行企业的文化理念，充分发挥激励作用，让文化理念内化于心，形成行为自觉；在文化落地的过程中，领导层要在企业价值观的塑造、企业考核标准的制定、企业各种制度的落实等方面，主动去实践、去倡导、督导文化的落地。

实现企业文化的“落地”，就必须抓住“领导”这一关键因素。领导者只有充分考虑顾客、所有者、员工和社会等所有受益者的需求和期望；为本组织的未来描绘清晰的远景并为组织实现远景规划、实现组织的方针提供基本保证。

二、积极建设全员参与的文化

人是企业核心中的要素，企业文化是企业中每位员工的文化，企业文化因为有了全员参与才有生命力，全员参与因为有了企业文化的指引方向才能真正发挥蕴含着的无穷力量；企业文化有了全员参与才能落在实处，才会有意义。

全员参与的过程是一个需要企业与员工互动，需要员工积极主动作为的过程。只有让员工广泛地参与，高质量地参与，持久地参与，才能在文化落地过程中，把文化的自觉与他觉更好地结合起来，塑造与改变员工的思维习惯与行为方式。

企业文化最终是员工的文化。企业文化作为一种现代管理理论，是以企业管理哲学和企业精神为核心，凝聚企业员工归属感、积极性和创造性的人本管理理论。它的价值观体系只有深入到管理的各个层面和细枝末节，才能发挥管理的效用，才叫真正的“落地”。

三、营造文化氛围强化企业文化的感召力

企业文化氛围是企业及员工对价值观体系的认识、接受、运用的程度，是建筑在信息基础上的，实质上是一种特殊的信息场。文化氛围的形成，离不开信息的存储和传播，是信息这个神灵造就了文化场。同时，文化氛围是看不见、摸不着的，但却可以感受到。如果是一个十分强烈的文化场，一走进去，就会深深地被它感染，就会情不自禁地按照这里的规矩行事。

要使文化理念内化员工的心理，外化每个人的行动，让企业文化落地生根，宣传、引导营造文化氛围必不可少。宣传与引导的形式可以多种多样，在这些活动中要借助各种网站、OA系统等媒体宣传、领导以身作则、身先士卒、培训和引导员工，让他们学习企业文化知识，发动大家学习讲解案例故事，让企业理念入脑入心，让企业理念、文化内涵，植根于员工的脑海里。

四、加大制度建设规范员工行为

企业文化不仅是一种管理思想，也是一种氛围；而制度是文化的载体，制度文化建设是企业文化建设的核心。因此，管理思想的落实，企业氛围的形成，都需要强力的组织制度作为保障与支撑。因此，能否从企业的实际出发，制定建设切合实际的制度，建立一套规范、科学、合理的制度，对所倡导的文化进行保障，尤其要在考核与激励制度上做出具体的规定，是企业文化能否落到实处的关键。

规章制度是文化的一种表现形式，在推进企业文化落地过程中，企业要将企业文化内容形成相关的企业管理制度，这就是变无形为有形，变柔性为刚性，形成规范化、人性化的约束机制，为企业文化的持续推进提供有力的制度保证。通过制度的规范，让员工明确必须遵循的基本的员工行为规范，哪些行为是必须禁止的行为禁忌规范。

五、构建完善的文化训练体系

在企业文化落地过程中，必须对全体员工进行全面的行为训练和文化规范训练，才能让文化内化于心、外化于行。主要方式与内容：

1、对企业文化内容进行通俗解读培训

利用各种场合，采用多种多样的形式，对员工甚至是全体员工队进行持续的说教培训，让文化理念等具体化和形象化，让各级员工真正理解企业文化的真实含义和深层意义，达到对文化的认同，使员工自觉的符合规范的要求。

2、对全体员工进行职业道德教育

企业文化的重要内容之一就是职业文化，只有职业素养提高了，从内心做到对文化认同，员工的行为才能真正符合规范要求。这种素养既包括一般性的职业道德和“诚实守信”等泛化的职业操守，同时还包括职业准则要求。

3、开展规范性训练活动

根据员工行为规范内容，结合各岗位要求，在全公司开展文化规范大讨论、对照理念开展案例分析，让全体员工在都可以感受到文化的激励作用，获得参与的文化建设机会，勇于实现自己的绩效目标，积极促进公司目标实现。

鱼水情深

我熟悉通威料 就像熟悉我自己

记淄博通威经销商于海霞

于海霞

记者是在淄博通威举办的会议营销培训会上见到的于老板，她化了淡淡妆，穿着时尚，在培训会的现场跑前跑后，端茶倒水。起初，记者还以为这是淄博通威的员工，在会后经过介绍才知道其为淄博通威的元老级经销商。

1999年7月9日，于老板开始了与通威的合作。记者说是说养为何于老板能如此连续地记着开始合作的时间，她很自豪地告诉记者，这点多半，通威各个型号的种养殖技术跟随着她，我熟悉通威就像熟悉我自己一样。通威的大部分饲料养殖都是从我这里出去的，111#、101#、101Lp#……我这里都有准确的数据。跟通威合作这么多年，风风雨雨都经历了，我和通威早就不是生意伙伴关系，而是朋友一样。

于老板所在的济南市某餐馆，通威饲料的占有率达到了90%以上，在这里通威饲料已经成为了一面旗帜，养殖户们通过多年的了解，都知道用通威饲料养出来的鱼色好、肉质香、好运输。

于老板与通威合作十多年，现在已经成为了淄博通威最大的合作经销商之一。回顾这么多年与通威的合作，于老板感慨颇深：这么多年，我的成绩与通威的帮助是分不开地，与通威领导的决策分不开，在起步艰难、经历风雨的时候，是通威的领导给予我极大地支持和帮助，共同度过难关。提了解，每个月淄博通威总要有领导来到我的饭桌上和于老板一起吃饭，听取于老板意见，了解销售情况和客户的对通威产品的评价，为养殖户提供了强大的保障。“跟通威合作，自己感觉省心多了。”谈着谈着饭桌上有了新的话题。

危机视界

品牌空心化 中国企业的隐形杀手

□ 彭春雨

对于很多中小型企业来说，品牌的内涵在一定程度上反映了企业文化，所以对这类型的企业来说，品牌不仅是对外分销商、消费者销售的利器，而且也是对内（员工）管理的道德力量。在营销中，品牌是唤起消费者重复消费的最原始动力，是消费市场上的灵魂。

有一个企业家说过没有品牌，企业就没有灵魂；没有品牌，企业就失去生命力。那什么是品牌管理呢？管理者为培育品牌资产而展开的以消费者为中心的规划、传播、提升和评估等一系列战略决策和策略执行活动。中层人员对品牌的认识是，品牌就像是一个人，这个人要和自己交朋友并对自己的生活和事业进行帮助。

由企业高管直接负责品牌战略实施，品牌建设、管理、协调整体品牌经营运作。企业进行管理品牌时主要工作有：一是让消费者知其去，这就需要发布大量的广告，让消费者知道并记住品牌；二是让消费者良其行，这就需要开展大量的促销公关活动，让消费者亲身体验到企业的行动；三是让消费者认其心，这就要对产品质量严格把关，并不断的创造出高品质的新产品，让消费者在应用产品中体味企业的真诚；四是让消费者交其友，这就需要通过优质的售后服务，大量的沟通，让消费者把企业当作可以天长地久的朋友。品牌管理的四个重点要素如下：

1、建立卓越的信誉

因为信誉是品牌的基础。没有信誉的品牌几乎没有办法去竞争。加入WTO后很多“洋”品牌同中国本土品牌竞争的热点就是信誉。由于“洋”品牌多年来在全球形成的规范的管理和经营体系使得消费者对其品牌的信誉度的肯定远远超过本土的品牌。本土的企业在同跨国品牌竞争的起点是树立信誉，不是依靠吹牛，而要依靠管理水平的提升，质量控制的能力，提高客户满意度的机制和提升团队的素质来建立信誉。

2、争取广泛的支持

因为没有企业价值链上所有层面的全力支持，品牌是不会易维持的。除了客户的支持外，来自政府、媒体、专家、权威人士及经销商等的支持也是同样重要。有时候，争取消费者的意见领袖十分重要，我们还需要名人的支持，并利用他们的效应增加自身品牌的信誉。

3、建立亲密的关系

由于客户需求的动态变化和商品信息的机会不断增加，为客户提供个性化和多元化的服务已成为唯一的途径。只有能够与客户建立了紧密的长期关系的品牌才会是最后的胜利者。所以国内外的品牌现在都不遗余力地想办法同客户建立直接的联系并保持客户的忠诚度。

4、增加亲身体验的机会

客户购买的习惯发生着巨大的变化。光靠广告上的信息就决定购买的机会已经越来越少了。消费者需要在购买前首先尝试或体验后再决定自己是否购买。所以品牌的维持和推广的挑战就变成了如何让客户在最方便的环境下，不需要花费太多时间，精力就可以充分了解产品或服务的质量和功能。

这种让客户满意的体验可以增加客户对品牌的信任并产生购买的欲望。对于任何品牌而言，衡量品牌四要素的指数均可量身做定，成为专项指数。这些指数可成为品牌评估的基准线，提供“跟踪”衡量品牌形象变化的依据。品牌管理指数包括信誉指数、关系指数、支持指数和亲身体验指数。

品牌如果是一个人，他必须有自己的信念(C)中的理念)，有自己做事方法(CI中的行为部分)，有自己的外表(CI中的视觉部分)，他必须让人们逐步认识自己(为通中的广告、促销、公关、人员推广)，让人们认可自己(认可必须通过合作、共事，也就是人们使用它的产品)，和人们成为朋友，为朋友着想（售后服务）；他必须是一个成实的人，值得长久交往值得信赖(成信经营)，是独特的人(核心竞争力)，是一个高尚的人(对员工、对顾客、对国家担负一定的责任)，是一个靠得住的人。总之，品牌管理是个复杂的、科学的过程，不可以着略任何一个环节。成功品牌管理应该遵守的四个步骤：

第一步骤：勾画出品牌的“精髓”即描绘出品牌的理性图素。首先把品牌现有的可以用事实和数字归画出的看得见摸得着的人力、物力、财力找出来，然后根据目标再描绘出需要增加哪些人力、物力和财力才可以使品牌的精髓凯必营得充实。

第二步骤：掌握品牌的“核心”即描绘出品牌的感性图素。由于品牌和人一样除了有那体和四肢外还有思想和感觉，所以我们在了解现有品牌的核心时必须了解它的文化渊源、社会责任、消费者的心理因素和情绪因素并将感情因素考虑在内。根据要实现的目标，重新定位品牌的核心并将需要增加的感性因素一一列出来。

第三步骤：寻找品牌的灵魂，即找到品牌与众不同的求异战略。通过第一和第二步骤对品牌理性和感性因素的了解和评估，升华出品牌的灵魂及独一无二的定位和宣传信息。人们喜欢吹要当官，不是因为它是“垃圾食物”，而是它带给儿童和成年人的一份安宁和快乐的感受。

第四步骤：品牌的培育、保护及长期投资。品牌形成需要时间，但维持是个很艰难的过程。没有很好的品牌关怀战略，品牌是无法成长的。很多品牌只靠花掉大量的资金做广告来增加客户资源，但由于不知道品牌管理的科学过程，在有了知名度后，不再关注客户需求的变化，不能提供承诺的一流服务，失望的客户只有无奈地选择了新的品牌，致使花掉大把的钱得到的品牌成为昙花一现。

生活常识

玻璃片危害

如果玻璃片仅仅扎在了肉里，那么你自己把它挑出来就行了。但这个世界上总会有人的运气比别人稍微差了那么一点，广州一个哥们儿不小心摔倒在地上，恰好把一片小玻璃挤进了胳膊上的静脉血管，然后这片玻璃慢慢随着血液进了心脏。等到发现的时候，晚了，这个哥们儿不得不把胸腔打开，动了一个大手术。

其实用小小的面团，在地上齐齐地滚上几遍，就可以将残留在地板上的玻璃小碎片黏起来。其实你也可以用口香糖，但是要维备那么一大坨口香糖可能会让你的下巴脱臼。

切菜切了手怎么办

如果你临时找不到创可贴，或者创可贴根本无法起到止血作用的时候，可以将面白涂抹满伤痕，而氧化伤口上。这是因为蛋白的成份能够凝固血液，当然了，你用的必须是生鸡蛋，熟的不算。

食物中毒后怎么办

如果你不小心吃了什么鲜红的颜色，没纷换的四季豆角，就准备催吐吧。但还是有很多哥们拿手指头在喉咙胸了半天都吐不出来。没关系，可以在去看大夫之前喝一点肥皂水，这种东西可以让你吐得连孕妇都自愧不如。当危机到来时，这些知名品牌竟然如此不堪一击。

我们应当反思，单凭无规模的广告投放和销售，能够真正捍得起一个品牌吗？三鹿和双汇事件为我们敲响了警钟，品牌其实是非常脆弱的，一个品牌只有经历千锤百炼，才能经得上真正的品牌。

眼睛进了灰尘怎么办

闭上眼睛用力咳嗽几次，或者揉揉鼻孔打两个喷嚏，眼睛里的灰尘就会自己出来了。很夸张是吧，一点都不夸张，人在喷嚏或者打喷嚏的时候，泪腺会分泌出大量泪水，这些泪水可以帮助清理你的眼球，喷嚏是够多对眼珠也有同样效果。

嘴角烂了怎么办

如果嘴角烂了，不要用舌头舔，不然唾液将会腐蚀处发炎，形成一种高脂环境，导致嘴角越发干燥，进而腐烂。处理办法也很简单，不管吃什么都放点醋或者雪碧，因为维生素B在弱酸的环境内更容易被人吸收。

怎么鉴别鸡蛋的新旧

把鸡蛋泡在水里。如果鸡蛋在水中下躺着，说明它是刚从母鸡肚里抠出来的；如果在水中倾斜，说明已经生下来三四天了；若是直立着，可能已经存放了10天；如果鸡蛋浮在水面上，那么它只有一个用途，就是直接砸向黑心的房地产商。

怎么去掉价格卷标

如果你洁纷万朵的衬衫还有贵到让你舍不得撕下价格标签的时候，可以笔思用一下吹风机。这样加热过后的卷标可以被很轻松地剥离，而不会像平常那样留下黑糊糊的一滩污渍！我们没试过，但相信微波炉效果更好。

必须亲自读

农家门外有人在敲门，小女孩跑去开门。砖客是个面色黑红脑袋平常男子，他说要兑地交香。

“如果你要买牛的话，每头一万块钱，我们有血统证明文件和保证卡。”小女孩说。

“小姐，”男人回答，“我要找你爸爸。”

“如果你雄查，我们也有五千块一头的牛，但没有血统证明文件。”

“小姐！我要找你爸爸！”“男人不耐烦了。

“还给不还啊查，”小女孩继续说，“那我们有点半只卖一千块，但证明文件和保证卡全都没有。”

“我不是来买牛的！”男人生气地说，“我来谈你爸爸的事，他偷养了我女儿！”

“爸，”女孩转过头对屋子里的人喊，“有个红着脸说话的男人说我爸偷养了他女儿！”

一个人大笑着从屋内走出来，“我们养猪户都很热情，在养殖户中口碑是最好的。

养鱼要上心，一定要调好水，饲料也要选好。养老板在送鸡个重点方面都没有疏忽之处，通威的业务员、经销商会帮他做好调水工作，养老板也坚持根据淄博通威业务员、服务老师提供的投料技术进行养殖，加强水质管理，饲料也是精确查接上门收，收来变是经销商直接上门收。通威全方位的养殖指南，为养殖户提供了强大的保障。“跟通威合作，自己感觉省心多了。”养老板感慨颇深。

2012年淄博通威在养殖户中设立了一个养鱼比赛，设立了养鱼能手、养鱼明星、养鱼状元之一奖项，基于养老板去年的前产规模，今年一定可以将养鱼状元的称号收入囊中。

对于通威的服务特型，常情特殊，养老板毕双手赞成，他说到，通威是一个负责任的企业，一直都在陈磨怎样让养殖户们增加收益。业务员每天都会上门服务，提供最新的市场信息和养殖技术。养的鱼出了问题，只说一个电话，不论天色多晚，业务员都会马上赶来进行服务。

说及未来，养老板表示，只要始终坚持使用通威料，获得丰厚的利润是肯定的事，周围的养殖户都是在他的带动下使用通威饲料从而发家致富。

“以后肯定照买通威了，效果太好了，不论服务还是质量都是最好的，跟着通威走，一定能发家致富。”养老板迷样说到。

（百川 采写）

淄博通威自2010年7月成立，2011年1月1日正式投产运行以来，严格按照“建设好、经营好、发展好”的“三步走”规划。经过一年卓有成效的建设，淄博通威在今年迈入“经营好”的关键时期，目前以平稳高效的势头，蓄力前行，坚持总部营销转型、服务终端的思想，在齐鲁大地上展示出通威豪迈的气魄，同时为来年发展好打下坚实的基础。

战略引领未来，淄博通威，任重而道远。但是，淄博通威人义无反顾，脚步铿锵。

凝心聚力谋发展 齐鲁大地谱新篇

淄博通威阔步远行篇

□ 本报实习记者 田程廷 山东淄博报道

万国松总经理

2010年7月，源于通威股份在山东省的战略规划，淄博通威从山东通威中独立出来，成立的一家专门从事水产饲料生产、销售、服务于一体的现代化企业。公司秉承“通威一信，正一”的经营理念，“追求卓越，奉献社会”的经营宗旨，沿着“改善人类生活品质，成就世界水产品牌”的宏伟目标不断努力，竭诚为山东客户们服务，与客户共成长。

雄关漫道真如铁 而今迈步从头越

淄博通威总经理万国松，为人随和，做事雷厉风行，举手投足显示出一股子的干练。作为一位名副其实的老通威人，万总在通威的十几年时间里，忠诚如一，为通威在山东的发展奠定了坚实的基础，也在山东通威的辉煌成绩里抒写下浓墨重彩的一笔。万总不仅经验丰富，而且学习能力强、创新意识重，观念超前，富有激情。如今五十而知天命的万总始终像年轻人一样，为了把握市场实际行情，总是战斗在市场一线，对市场各种情况都如数家珍，淄博通威的员工盲打心底钦佩这位领导。

凡事预则立，不预则废。面对竞争激烈的水产饲料市场环境和复杂多变的养殖形势，为适应市场发展需求，淄博通威通过对公司全面分析，制定了“建设好、经营好、发展好”的发展战略。对于淄博通威的“三步论”，万总这样解释，第一步基本完成建设任务，第二步经营好，从量和方面要做好，现在看来，发展势头还不错，也为明年发展好打下良好的基础，从战略发展方面，要与经销商、养殖户共谋发展；第三步发展好，我们希望明年能发展新的公司，比如东营、东平都很适合开设新厂区。

淄博通威是一个年轻的老公司。为什么年轻呢？因为淄博通威是2010年7月成立，2011年1月1日才正式投产运营的。说老，则是因为淄博通威是从山东通威水产科版块剥离出来的。

对于淄博通威的建立，万总深情地说到，必须感谢通威集团董事局对汉元主席的信任和厚爱，总部领导的关心，淄博通威领导班子的团结以及员工们的辛勤工作。

发展源于责任意识，淄博通威自建厂以来，不断传承并发扬通威先进的企业文化，严格遵循通威独特的管理模式，坚持“追求卓越，奉献社会”的企业宗旨，在通威“诚、信、正、一”的经营理念指导下，清晰发展思路，内抓管理外重市场，在公司各部门的紧密配合和共同努力下，全体员工勤力同心，公司的产量和销量呈现出稳步增长的态势。

在2012年一季度的片区销量完成率排名上，淄博通威以高达137.4%的完成率和162.7%的增长率名列股份各分、子公司第一名。提及此事，万总却表示并不满足，他说，淄博通威这个重市场，作为一个独立片区，我们要做的还有很多。如果依然单纯依赖固有格局，只会固步自封，如果安于现状，成绩只会变成前进的包袱。

路漫漫其修远兮 吾将上下而求索

成绩源于规范运作。公司成立伊始，即在通威股份已有的管理条例、规章制度基础上，结合淄博通威实际，制定建立完善公司内部管理规范、办法，以保障公司良性、有序运营。

2011年1月1日，淄博通威正式投产运行以来，万总始终坚持狠抓内部管理。在建厂初期之时人员配置不是个大问题，在流程简化和同环节的应对上也有待提高。经过一年的建设，逐实责任，精物管理，鼓励员工大胆创新，同时建立开放式的沟通机制，目前公司上下齐心，都对未来充满了信心。

厚积则薄发兮，独辟蹊径则生光。对科学发展的追求如钝璞之潮浩然东来，其势不能御。要想在激烈竞争中立足，就必须为解决思想、转变观念，中硕一切制约发展的思想心结，不断更新思维方式。万总及公司经营管理层不深入市场调研3个月，整次召开会议，认真剖析发展环境，准确把握内外因素，踏准优势，查找不足，探索发展的新路径，对思想形成震动，对谋划发展形成互动，对各项工作产生推动。

淄博通威专职副总经理舒琴对记者谈到，我们思维一些调整，针对一些传统的期刊进行改造，公司的领导班子结构调整，第一步二步经营好，从量和方面要做好，现在看来，发展势头还不错，也为明年发展好打下良好的基础，从战略发展方面，要与经销商、养殖户共谋发展；第三步发展好，我们希望明年能发展新的公司，比如东营、东平都很适合开设新厂区。

淄博通威是一个年轻的老公司。为什么年轻呢？因为淄博通威是2010年7月成立，2011年1月1日才正式投产运营的。说老，则是因为淄博通威是从山东通威水产科版块剥离出来的。

对于淄博通威的建立，万总深情地说到，必须感谢通威集团董事局对汉元主席的信任和厚爱，总部领导的关心，淄博通威领导班子的团结以及员工们的辛勤工作。

发展源于责任意识，淄博通威自建厂以来，不断传承并发扬通威先进的企业文化，严格遵循通威独特的管理模式，坚持“追求卓越，奉献社会”的企业宗旨，在通威“诚、信、正、一”的经营理念指导下，清晰发展思路，内抓管理外重市场，在公司各部门的紧密配合和共同努力下，全体员工勤力同心，公司的产量和销量呈现出稳步增长的态势。

在2012年一季度的片区销量完成率排名上，淄博通威以高达137.4%的完成率和162.7%的增长率名列股份各分、子公司第一名。提及此事，万总却表示并不满足，他说，淄博通威这个重市场，作为一个独立片区，我们要做的还有很多。如果依然单纯依赖固有格局，只会固步自封，如果安于现状，成绩只会变成前进的包袱。

路漫漫其修远兮 吾将上下而求索

成绩源于规范运作。公司成立伊始，即在通威股份已有的管理条例、规章制度基础上，结合淄博通威实际，制定建立完善公司内部管理规范、办法，以保障公司良性、有序运营。

2011年1月1日，淄博通威正式投产运行以来，万总始终坚持狠抓内部管理。在建厂初期之时人员配置不是个大问题，在流程简化和同环节的应对上也有待提高。经过一年的建设，逐实责任，精物管理，鼓励员工大胆创新，同时建立开放式的沟通机制，目前公司上下齐心，都对未来充满了信心。

万总的话语，字字坚定，掷地有声，让人不禁对淄博通威的未来充满了期待。

三十年来，通威以一流技术、一流产品、一流服务，助力全国3000万养殖户致富增收。

三十年来，正是科技创新的强大力量，使通威养殖户的养殖收益、发展速度实现了十倍、二十倍甚至百倍的增长，超过了改革开放三十年来共和国发展的步伐。

这是行业的骄傲，更是全体通威人的骄傲！

一线写真

通威饲料 可靠高效

□ 廊坊通威 张仕宾

我是廊坊通威的一名业务员，入职已经五年，在我的职业生涯中，一直认销售猪饲料为主，亲眼见证了廊坊通威的发展和通威饲料强大的科技实力。在廊坊通威，我算得上一名老业务员。在此，我愿把我的经验和感想与大家共同分享。

2008年仲夏，我在老乡的介绍下，成为廊坊通威的新员工。经过短暂的培训，我被分配到固安市和定州市做猪料业务员。由于我从未接触过饲料行业，刚开始的时候感觉到有些生疏和惶恐，在公司领导和同事的鼓励下，硬着头皮下到市场。一开始，先对市场全面调查摸底，对市场分布、养殖状况和市场行情进行了了解。之后，我运用所学的营销策略和客户交上了朋友，并和安国市的一个小小场养老板捉上了关，拉了五吨213，采取称猪算账的方法做实验。半个月后记账对比结果出来了，212与原用饲料我净赚1千多块，15个百分点，得到了该养殖户的认可，第一个用户落实了。我初步认识到，选择通威没有错，通威饲料的确是一块真金。

在此后的日子里，我始终坚持用心工作，用智慧工作，用只争朝夕的精神工作。天天跑市场，收获着喜悦；月月做总结，品味着艰辛。2009年，我销量又开始下滑，这次的下滑，我分析原因：一是饲料价格涨跌不定，产品价格波动大，客户信心受到影响；二是同行竞争加剧，促销力度加大，客户选择多样化。为了稳住客户，我开始了新的探索。

2009年定州市东庞村一个年销量约1000吨的猪料经销商，在次产品低价高利润的诱惑下，不顾养殖户的利益，毅然放弃了经营多年的通威产品。2012年春节放假后，我苦苦思索如何在东庞村这一范围内继续把通威品牌做起来，因为我相信通威产品质量信誉是没有问题的，问题在于管理好经销商。我经过精心策划和多次拜访，抓炼端找用户，终于回到了当地几个养殖大户，搬开原经销商，又带动了一批小养殖户，目前该区域销量逐渐恢复。

2011年，我借调去其它市场，随后又被安排回安国定州猪料市场。刚回去时，猪料已经下滑到了100吨左右，我一点都不丢失。我的心凉了半截，难道就这样下去了吗？我的内心告诉我绝不！因为我相信公司，相信公司的产品质量。于是我紧急召开动员大会，向客户们、热后拜访丢失的客户，并且努力开发新客户。由于通威品牌价值的影响和自己的努力，状况很快得到了改善，只用了两个月的时间，猪料销量便回升了一倍。

2011年7月以后，正当我的业绩逐步上升的时候，原料价格迅猛涨价，产品价格调高之水涨船高，一时间，猪料销量又开始下滑，很多客户放弃了通威，转而选择了其他价位较低的产品。这时我并没有灰心丧气，而是通过调查走访，细心观察。我发现选择低价位产品的客户，生猪日增重效果较差，饲料浪费现象突出，但仍旧保持着原有的高品质。这就是通威产品维价比最高的。于是我又一次拜访那些客户，说明利害，经过我的努力，终于又将客户吃回来。销量又一次的提升，通威饲料再一次在养殖户和我的心中证明，它是一块真金。

科技的力量 致富的保障

通威股份有限公司，系农业产业化国家重点龙头企业，年饲料生产能力达600万吨，是全球最大的水产饲料生产企业及主要的畜禽饲料生产企业，水产饲料全国市场占有率达25%，连续19年全国居首。30年来，通威一直高度重视研发平台的建设，研发经费上不封顶，广泛吸纳各方科研精英，建立了包括通威水产科技园在内7大研发机构和完善的研发体系，其中通威股份技术中心被五部委联合认定为国家企业技术中心，具备强大的鱼、猪、鸡、鸭系列饲料研发能力，科研综合实力在行业内外首屈一指。通威饲料，每一粒都凝聚着30年的研发成果；通威饲料，是广大养殖户致富增收的坚强保障！

总部地址：中国·四川省成都市二环路南四段11号 邮编：610041 http://www.tongwei.com
电话：028-85188888 服务热线：800 8866888 **400 8080888** 传真：028-85199999

如何跳出企业品牌管理的误区

□ 张毓

品牌管理的常规定义为，管理者为培育品牌资产而展开的以消费者为中心的规划、传播、提升和评估等一系列战略决策和策略执行活动，是建立、维护、巩固品牌的全过程。品牌不是产品，这本是常识，但在实战中，许多人往往将它们混淆。

品牌管理不是做做广告就可以了

很多企业开面地认为只要把设定好的品牌形象通过媒体广告传播出去即可达到塑造品牌的目的。其实，广告是营销的主要工具，但不是唯一的工具。

不要将广告的作用过分专大，广告发布费用越来越高，而媒体的泛滥，消费者的目趋成熟更使广告效果的越来越差。

不要忽略品牌的本质——产品的品质

品牌的核心就是其产品属性，品牌首先是产品在用户头脑中的投影，产品到品牌的过程，相当于用户对产品从感性认识到理性认识的过程。

没有特点的产品自然很难在品牌如林的市场中脱颖而出，而更糟糕的是连市场准入资格都没有的低质或劣质的产品，妄图以这样的产品来打造品牌实在是杜撰心机。所有名牌产品都有一个共同的特点，过硬的产品品质。消费者最关心的是产品能为其带来的核心利益，保证这种利益的根本就是品质。

切忌过分夸大事实，虚假承诺

对消费者做出的承诺必须通过产品、服务和企业客户体验来实现，虚假夸大事实不诱骗信，不够诚信在现今市场中最不能立足的因素之一。所以在品牌建设中，一定要切实的了解产品和服务本身的特性，用产品的品质来说话，才是品牌长久发展的最佳途径。

品牌宣传曝光过度

品牌曝光率过高，以至于令人厌烦。有时候，强势营销的分销会导致品牌过度曝光，从而产生负面影响。这样虽然能够大幅度提高品牌的知名度，但却会使品牌失去其曾经拥有的独特性和神秘感。于是这个品牌就不再能够带给它的顾客与众不同的感觉，它变成了一个普通品牌，开始被人们厌烦。

平台战略

通用电气的“情感管理”

□ 海信

中小企业管理已进入到一个以人为本的管理新时代，其重要内容不再是板着面孔式的条条框框的限制，而是一门融进了管理者对职工、对事业献身精神的缔特的艺术。

面对前管理，是以走动管理为主的直接亲近职工的一种开放式的有效管理，它洋溢着浓厚的人情味。其内容外延广阔，内涵丰富，富下应变性、创造性，以因人因地因时制宜原则。实践证明，高技术企业竞争激烈，风险大，更需要这种“高感情”管理。它是医治企业管理主义顽症的“良药”，也是减少内耗、理顺人际关系的“润滑剂”。通用电气公司前总裁斯通就赞为培养企体职工的“大家庭感情”的企业文化，公司领导和职工都要对这企业持有的文化身体力行，爱厂如家。从公司的最高领导到各级领导都实行“门户开放”政策，欢迎本厂职工随时进入他们的办公室反映情况，对于职工的来信来访能负责地妥善处理。

公司的最高首脑与全体职工每年至少举办一次生动活泼的“自由讨论”。通用公司像一个和睦、合谐的“大家庭”，从上到下直呼其名，无尊卑之分，互相尊重，彼此信赖，人与人之间关系融洽、亲切。

1990年2月，通用公司的机械工程师伯涅特在领工资时，发现少了30美元，这是他一次加班应得的加班费。为此，他找到领头上司，而上司却无能为力，于是他便给公司总裁斯通写信，我们已是碰到令人头痛的捉酬问题。这已是一大批虎务人才感到失望了。”斯通立即责成最高管理部门妥善处理此事。

三天之后，他们补发了伯涅特的工资，事情似乎可以结束了，但他们利用这件小职工补发工资的小事大做文章。一是向伯涅特道歉；第二是在这件事情的推动下，了解那些“优秀人才”待遇较低的问题，调整了工资政策，提高了机械工程师的加班费；第三，向著名的《华尔街日报》披露这一事件的全过程，在美国企业界引起了不小震动。

事情虽小，却能反映出通用公司的“大家庭观念”，反映了员工与公司之间的充分信任。

人际关系上常常也有“马太效应”的影子。常人总是害着喜上加亲，高者被而垒云。美国通用电气公司总裁斯通却主张“人际关系应保持适度的距离”。现实生活中，国与国、人与人之间的关系调变例子一再证明“适度距离”理论不无道理。

斯通对“适度距离”身体力行，率先示范，密者疏之，疏者密之。斯通自知与分司高层管理人员工作上接触频多，在工余时间就有意拉大距离，从不邀公司同僚到家作客，也从不接受邀客。相反，对普通工人、出纳员和推销员，他有意亲近，微笑问候，甚至倒而“家访”。

1980年1月，在美国巨金山一家医院里的一间病房外的大门安装了一位身体硬朗、步履生风、声若洪钟的老人，正在与护士兴奋硬缠地要探望一名因病住院治疗的女士。但是，护士却严守规章制度毫不退让。

这位真是“有眼不识泰山”，她怎么也不会想到，这位衣着朴素的老者，竟是通用电气公司总裁，一位曾被公认为世界电气业权威杰志——美国《电信》月刊连为“世界最佳经营家”的世界企业巨子斯通先生。护士也根本无从知晓，斯通探望的女士，并非他的家人，而是加利福尼亚州销售员给总裁的一封信。

哈桑后来知道了这件事，感激不已，每天工作达16小时，为的是以此报答斯通的关怀，加州的销售业绩一度在全美各地区评比中名列前茅。正是这种适度距离的管理，使得通用电气公司事业蒸蒸日上。

通用电气公司像美国其他一些公司一样，从经理到基层领导人员，已有不少采用“静默沉思”法使紧张心理，“静下”脑下来，消除神经紧张所造成的不安。经常“静默沉思”的人说，自从坚持定时沉思默想后，工作效率提高了，不容易激动，能较好地对付外界压力了。

而以前通用公司世音遍采用节食和体育锻炼计划来消除工作人员的精神病，虽长期执行，但见效甚微。许多人因紧张心理造成的血压升高、压抑感很重和易怒等现象并未减轻。

哈佛大学心理和体育治疗研究所推广沉思默想之后，通用公司使用副总裁养花法，公司聘请了默思辅导员指导雇员苦练这种默思法，包括瑜伽、冥想、魂坐不动等。副总财务应，他们已初步收到效果。

公司在推行此法后，使公司精神病治疗费用减少27%；各分公司经理用此法减少了许多决大为提高，为此该分公司已安排12名一天工作12－14小时的经理人员参加静默法动，工作热情普遍高涨，精神也格外饱满。

企业中的人事管理要已论政，学校等其他职能管理概手得多，因为企业人事管理的对象、性别、年龄、学历、工种、品性等方面存有更大差异。

通用公司在人事管理上近几年采取重大改革，改变了以往的人事调配的做法（由企业单方面评价职工的表现，水平和能力，然后指定其工种岗位）。现在，反其道而行之，开创了由职工自行判断自己的品格和能力，提出选择自己希望工作的场所，尽其可能由他自己决定工作前途的“民主化个人事管理，称为“建言报告”，引起管理界的瞩目。

通用电气公司的日本子公司——左光兴产公司还实行一种特殊的“无章管理”，也是感情化管理，最大限度地减少公司内部人际间的紧张关系，增强员工之间的信任，上下级之间的信任及员工对企业的信任。该公司近几年实行“无章管理”以后，年销售额在通用电气的所有海外子公司中独占鳌头。