情思缱绻

初春故事

□ 丁梅华(新疆)

是谁踮起脚尖摇曳被风席卷的绿色音符?在这冬日的尽头,一只青鸟的飞翔自蓝色的湖面掠过,我看到骏马扬鬃的尘土在天地之间飘忽,升腾成缕缕炊烟,如被远山叠起的云嶂,充盈在朦胧而粗犷的旷野。

是谁打开透明的羽翅展示一种渴望的飞翔?在这春天的边缘,以山川伟傲的挺拔,将岁月一层层地包围,又一层层地切割,如同远去的记忆,总在触及中成为一只伤痛的歌谣,无法企及的始终是那与生俱来的风景线。

如今,光秃枝头依旧悬挂着你昔日的微笑,我却无法感受到你我的再次重逢,会在催人泪下、凄婉缠绵的西部雪原,就像曾经的握别,站台上还残留着萨克斯的余音,在千古而又传情的雪韵中,悄然绽放成傲雪的寒梅?

这个季节,我用所有的想象祭奠被你细细咀嚼的日子,我用所有的思念渡你过那条波光粼粼的河。从那一刻起,你的身影已离不开我的视线,彼此隔河地遥遥相望,成为我黑夜中唯一的诗歌灵感。

四周静寂的大地,被茂盛的红柳、荆棘掩埋,绿色的草地正被白云般的羊群一点点啃噬。一支短笛在风中响起,我看到那只久违的红狐,从视野中穿过,成为一种神秘的诱惑,在翩翩起飞的传说与翅膀间滑落。

临风而立的猎手,收敛所有被时间压碎的目光,我没有来得及转身就被黄昏的最后一丝余晖刺中,和诗歌的残骸一起倒在生命的脚下,没有呼吸,没有血液的流淌,自始至终没有人发现这扎根于褐色土地中的故事,是源于光明的启示……

流年絮语

除夕情怀

□ 李小龙(天津)

除夕是一年的最后一天,最后一个夜晚。时光是留不住的,不管我们怎么珍惜它。古人不是说过“黄金易得,时光难留”吗?所以,在一年的最后夜晚,要用“守岁”来对上天恩赐的岁月时光及眼前这段珍贵的生命时间表示深切的留恋。

除夕是中国人最具生命情感的日子,因此,此时此刻一定要和自己有着血缘关系的亲人团聚在一起!首先是生养自己的父母,陪伴老人过年,有如依偎着自己生命的根与源头;再有便是和同一血缘的一家人枝叶相拥,温习往昔,尽享亲情。

有人说,过年不就是一顿鸡鸭鱼肉的年夜饭吗?现在天天鸡鸭鱼肉,年还用过吗?其实,过年并不是为了那一顿美餐,而是团圆。只不过以前中国人太穷,便把平时稀罕的美食当做一种幸福加入到这个人间难得的团聚中,而现在鸡鸭鱼肉司空见惯罢了。

然而,团圆依然是人们的愿望,是年的主题!腊月里到火车站或汽车站去看看声势浩大的春运吧,世界上所有返乡的人群中,不都是为在除夕那天赶到家吗?

此刻想起一段往事。某年年根,在火车站上,车厢里人满为患,连走道上也人贴人地站满了,从车门根本挤不上去。有人就从车窗往里爬。我看见一个年轻人半个身子已经爬进车窗,车里的熟人往里拉他,站台上工作人员往外拽他,双方都在使劲,这年轻人拼命地往车里挣扎,就在这时候,忽然站台上的人不拉了,反倒笑嘻嘻把他推了上去。我想,若是平时,站台工作人员是不会这样做的吧。可能,那也是为了帮他回家过年吧!

年,真的是太美好的节日,太美好的文化了。除夕,是中国人用共同的生活理想创造出来的生命感动!

在这样的文化氛围里,无需沟通,彼此心灵相应。正为此,除夕之夜千家万户燃起的烟花,才在寒冷的夜空中交相辉映,呈现出普天同庆的人间奇观;也正为此,那风中飘飞的吊钱、大门上斗大的福字、碗里晶莹的饺子、感恩于天地与先人的香烛、风雪沙沙吹打的灯笼和从心中外化出来的笑容,才是这除夕之夜最深切的记忆!

感动空间

叫醒心底的幸福

□ 陈孝荣(湖北长阳)

爹从永和坪进城来,我让他定个日期把年猪杀了。爹说好。想了想说,那就二十四杀?二十四属牛,日期蛮好!我说二十四不行。四六不捉猪不杀猪,还是避开好些。爹就说他回去查一下日子再定。第二天爹又来了,说那就十七杀?我说不行,十七我们要出门。爹说,那就只好定在二十九了,二十九属马,也是个好日子。我说行,就定二十九。我就叫爹回去找好屠夫,做好一切准备,我们二十九一大早就到。爹就回去准备去了。

出外归来,我又打电话问过情况。爹说一切准备就绪。屠夫找了,定的七点烧水。杀完年猪吃饭。其它该准备的也准备了。我把情况告诉妻子,妻子就提前去菜市场买好了菜,二十八又去父母家忙活了半天,洗碗,准备吃饭的一切。二十九一大早,我和妻子就带了小菜去了永和坪父母家。

还没进门,爹就从屋里出来了。打过招呼,爹说水开了,屠夫却没来。他说他去接一下。我和妻子进屋,发现帮忙的秦老来了。秦老比我爹小一年,72,身子骨也还硬朗。检查过水,水果真是开了。烧了两锅。一锅烧在外面,一锅烧在里屋。妈正在里屋里添柴。检查完,爹就带着屠夫来了。屠夫是两口,男的我认识,约五十来岁,我们同在一起钓过鱼。大家叫他“老二”。女的身材魁梧,穿了一件红呢衣。另一个帮忙的武哥也随后进了屋。找过烟,喝过茶就去栏里揪猪。

猪是去年冬月二十三捉来的。喂了整整一年,三百余斤。可是猪怎么也不出圈门。秦老和我爹拿着棍子进圈去赶。它则在圈里逗着圈子,跑过来跑过去,几个回合就累得趴下了。屠夫一见急了,就进圈下武力,用棍打,用脚蹬,猪还是不出圈。没办法,只好用绳子套了往外拉。也还是不行。猪不走。秦老就更急,大声叫着屠夫:拿钩子来!递进去钩子。秦老钩了猪的嘴才把猪拉出圈。一出圈,屠夫就从秦老手里接过了钩子。武哥和秦老揪猪耳,我和爹揪猪尾,费了好大劲才把猪揪上案板。

杀好猪,武哥去他家里拿来大秤称过,惊叫:半边一百零四斤!再加上头蹄,光肉不会少于二百五十斤。旁人对着我夸我父母:“你两个老人很呢,一年喂两头猪,就是大几千块呢。”

我说:“那是。”

武哥就说他不如我爹,他两头猪加起来还不敌我爹的一头。一边说着一边忙碌着倒肠、砍肉。武哥的老大两口子也来了。妈忙活着给他们找椅子。妻子则从灶屋出来,叫屠夫给她砍肉她好做饭。屠夫照她的要求砍下肥肉和瘦肉,她去灶屋里忙活去了。我们说着话的功夫就将砍好的肉一一拿进屋,堆在屋子里。然后洗手,进屋吃饭。

吃过饭,屠夫两口子去了下一家。我们和秦老、武哥又说了很长一段时间话,并帮爹妈收拾好残局,嘱咐爹妈把肉腌好。下午一点多,我和妻取了灌香肠的小肠、瘦肉便往城里赶。

回想起来,我已经有二十多年没有揪过年猪了。十九岁离开鄂西老家子良园之后,老家每年杀年猪都是父母忙碌的,我们并没有帮上忙。去年把父母接进城之后,父母喂了猪,今后每年我们都得杀年猪了。倒不在意父母能喂多大猪,即使父母到了年迈体衰喂不了猪的那一天,我们也依旧得买年猪来杀。

富不丢书,穷不丢猪,是古训。每年有年猪杀,预示着日子在继续,生活在继续。日子像流淌的河,一年复一年,我们在这条河流里生活着,忙碌着,并没有去追问生活的意义和人生的意义。但年底,年猪的叫喊声则把我们拉回到了意义之中,我们才突然发现,一年下来,我们又收获了充实,体会到温馨,就连那些劳累、痛苦和辛酸也是拐了弯的幸福。

原来,幸福是个呆在我们心底的瞌睡虫,只是我们得想法叫醒它。叫醒了,我们便知道,我们时刻充实着、温暖着、幸福着。

真情律动

通威情缘

□ 李恒鹏(淮安)

不觉间,进入通威工作已有一年多的时间。一年多的岁月中,我经历了感动,经历了激情,沉淀了浓浓的感恩和深深的自豪。

还记得第一次走进人事部,听着周围浓浓的川音蜀语,还真是有点不适应,然而,工作了一段时间后,我慢慢感觉到这里有一股不可抗拒的力量吸引着我,那就是从领导到员工团结协作、互相关爱、诚实朴质的思想和行为直接影响着我,我从心里感觉到融入他们中间是一件多么愉快的事情!从他们身上,我学会了不少做人、做事的道理以及吃苦耐劳的精神。就这样,我和通威结下了不解情缘。

通威让我感恩。

“感恩的心,感谢有你,伴我一生让我有勇气做我自己;感恩的心,感谢命运,花开花落我一样会珍惜……”一曲《感恩的心》唱出多少深意。感恩父母,是他们赐予了我生命,来到这个五彩缤纷的世界;感恩师长,是他们用知识与智慧健壮了我的羽翼,使我有了飞向天空的力量;感恩同事朋友,茫茫人海、芸芸众生,相遇相知便是最大的缘分;同样,更需要感恩的是我的企业——通威,是她给我提供了一个挥洒青春热血、谱写壮美诗篇的舞台!

对于企业来说,我是一个新员工,企业给了我一个良好的工作环境,给了我一个工作和学习的平台,给了我一个相对优越的待遇,让我可以全身心地投入到自己的工作中,增长阅历,丰富自我。作为一名驾驶员,工作是非常辛苦和危险的,它需要的是更多的细致和认真,但正是从这份苦累里,我才真正品味到了劳动者的幸福和快乐!

更何况,我的心中蕴涵着一份极其牢固的通威情结!岗位不重要,重要的是无论干什么,都要努力去干好。天地生人,有一人应有一人之业;人生在世,生一日当尽一日之勤!强大的通威集团赋予了我所有一切感激和奋进之源,我又有什么理由不以恳切的情怀去感恩回报呢?“国富乃民强,企荣方家兴”,正因如此,我才需要对这个衣食父母“多念鱼水情,常怀感恩心”!

通威让我感动。

我的世界很小,一个温暖的家,一帮关心我的朋友,所以情绪波动无外于此。然而在通威,却有太多让我感动的人和事:那些尽职尽责做好本职工作,经常为公司加班加点的后勤人员;那些为了获得客户定单忍受大量冷眼和闭门羹的业务人员;那些为准时交货顶着高温、挥汗如雨的生产人员;那些为了维护公司形象独自咽下委屈和泪水的所有通威人……正是有了这样的员工队伍,我们的企业才一路高歌,一路凯旋。所有这些,都凝结成了我对公司的一种不可割舍的情结。其时的一件件往事,一幕幕场景,都化成了我心中一种难以言表的感动,而这种感动,进而升华成我生命中闲暇之余静夜听雨时的心灵震撼。

通威让我自豪。

我们不但有漂亮的厂房,有阔气的办公楼,更有公司的凝聚力、产品的市场生命力和领导的魄力,这些合成了公司巨大的发展潜力。虽然淮安通威不过百余人,给我的印象更像是一个人!大家团结一致,工作上有条不紊;看似分工,但又没有分工;办事雷厉风行,不计个人得失;领导亲临现场,员工认真负责。融洽的人际关系,或者说是情同手足的主人翁意识和责任心,使得公司稳步前进。

通威从传统的农业文明走来,向现代化的世界走去;从幽深的历史隧道走来,向新世纪的朝阳走去!通过自身的厚积薄发超越同行,历史已铸就了公司全面腾飞的基础,使命正激励着我们阔步前进!通威在为社会创造巨大财富的同时,亦为自己赢得了更远大的理想。在国际经济日益发展的今天,在国际贸易日益多元化的今天,在国际工厂日益向中国推进的今天,在更大的机会和挑战日益并存的今天,我衷心祝福我们的通威,在现有辉煌的基础上,扬长避短,锐意进取,继往开来,再创新高!

激情岁月

畅想2008

□ 张红缨(眉山)

伴着海平面的第一缕朝霞,2008悄然而至。

因为奥运,中国注定将会成为2008一道亮丽的风景线,成为世界瞩目的焦点。

这一年,我们的经济将会更发达,我们的社会将会更和谐,我们的激情将会更豪迈,我们的步伐将会更铿锵!

这一年,我们的热情将会更高涨,我们的追求将会更高尚,我们的日子将会更红火,我们的形象将会更精彩!

这一年,中国将为世界奉献永恒,世界将为中国成就经典!

因为通威,我们注定也将度过不平凡的2008!

2007,我们有过思索。

艰巨的任务,复杂的市场,狡黠的对手,成本的管理,无一不让我们感到压力,无一不让我们思考,但是,我们并没有停息。于是,有了我们的准军事化管理,有了“6S”的全面推进,有了我们的激情誓言,有了“万户重点用户共同成长计划”,有了霸王般的“阳光行动”。

2007,我们有过汗水。

闷热的车间,有我们矫健的身影;炽烈的田野,有我们的坚定足迹,启明的星星伴随着我们前进,皎洁的月光迎接着我们凯旋。没有时间擦一擦迷眼的汗水,没有时间歇一歇疲惫的双腿,用户渴求的双眼就是我们不竭的动力,用户满足的神情就是对我们最大的奖励。

2007,我们有过感动。

是的,我们感动——在誓师大会的激昂中,在风尘仆仆的神情中,在冒雨抢险的穿梭中,在机修员工埋头洒下的汗水中,在加班加点的灯光中,在捐资助学的泪花中。

是的,我们感动——在生产部员工累倒在机器旁边的时候,在市场部同仁不厌其烦地给用户指点的时候,在保管员精细而专注地盘点产品的时候,在陈总带领部门负责人给员工送去清凉饮料的时候。

2007,我们有过欢笑。

产品合格率提高了,我们欢笑;管理成本下降了,我们欢笑;设备运转正常了,我们欢笑;市场销量增加了,我们欢笑;又做下了一个忠诚用户,我们欢笑;读着管理总部的慰问信,我们欢笑……

2008,我们又将拥有些什么呢?

显然,我们面临的困难与挑战没变,“诚信正一”的经营理念没变,同样“追求卓越,奉献社会”的使命也没变,变化的只是时间的年轮和更加充足的信心,就像奥运会宗旨一样,我们的目标永远都是“更快,更高,更强”。

这一年,我们的实力将会更强大,我们的队伍将会更高效,我们的目标将会更清晰,我们的理想将会更远大!

这一年,我们的方法将会更智慧,我们的天地将会更宽广,我们的用户将会更满意,我们的成功将会更辉煌!

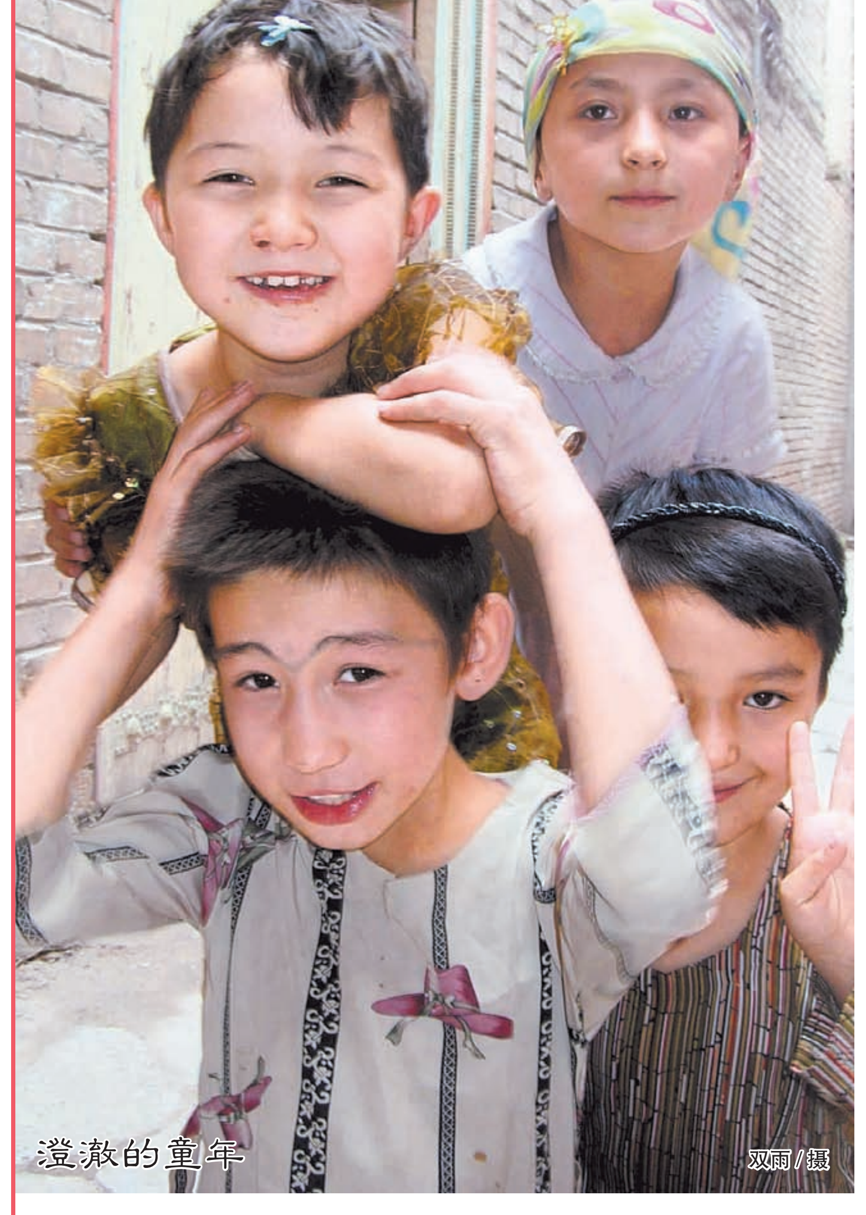
我们仍将思索,我们仍将流汗,我们仍将感动,我们仍将欢笑,只因为我们是大写的通威人!

因为通威,我们可以畅想2008。

因为通威,我们必将唱响2008。

因为通威,我们定会畅享2008!

读图时代


澄澈的童年

双雨/摄

低吟浅唱

蓉崃模式

□ 肖春艳(邛崃)

2007年,试点邛崃
一幅描绘建设新农村的蓝图
一套农业产业集群发展的思路

看牵头的蓉崃通威
以专业生产畜禽饲料为主
30万吨的年规模产量
奠定了模式成功的基础
按照建设新农村规划的步骤
将独立分散的农户分片串联
组织成由企业协调管理的专业户
一条龙服务更是同步推出

看通威支持的饲料医药信息资金技术
铺垫出农户规模化可持续发展的网状之路
再通过担保转让增资及其它金融手段
将饲料养殖加工食品销售及相关产业整合
真正展现出携聚资源集群的产业宏图
成功组建出通威(四川)农业控股

通威正在神州大地
创新复制“蓉崃模式”无数
好一个通威
思路决定出路
我们已经看见
正闪耀在东方新农村建设的明珠
这就是通威
一个理念成就企业的腾飞
一个理念造就八方的富庶

管理乱弹

狐狸求职

□ 牟丕志(沈阳)

狐狸在山里生活。它拼尽全力,整天为生计奔忙,但是收效并不如意,它常常挨饿、受冻。不仅如此,还有时发生危险。一天,狐狸偷了农人家里的一只鸡,刚好被一只大黄狗发现,大黄狗忽然扑了过来,狐狸赶紧放弃了那只鸡,拼命逃跑,差一点就被大黄狗给捉住。狐狸想,假如有一天失手被狗咬住,那么性命就没了。它越想越害怕。

它很羡慕家畜们规律而又平静安逸的生活。当牛耕完田后便回到牛棚,那里有主人早已准备好了的上等饲料,它就可以慢慢地享用;狗只是看家护院,一日三餐被主人管得饱饱的,有时还能吃到骨头;猫逮住老鼠当点心吃,本来挺爽的,还会得到主人奖励的鱼……它们实在是太幸福了!

狐狸有些不服气。它认为自己的先天条件并不比牛、狗、猫差,可是,为什么自己的生活状况却远远不如它们。想到这,它愤愤不平,认为这是老天不公平,亏待了自己。

狐狸对牛说:“咱们比一比,到底是谁聪明。”牛回答说:“当然你聪明了。在动物世界里,你是公认的聪明动物。我自愧弗如呀。”

狐狸对狗说:“咱们比一比,看谁的相貌更美丽一些。”狗说:“当然是你的相貌更美丽。我觉得自己长得很丑,根本比不上你。”

狐狸对猫说:“要比机灵,你说谁更胜一筹?”猫说:“你是动物界的机灵鬼。这是大家公认的。我爱睡大觉,谈不上机灵。我需要向你学习才是。”

通过与牛、狗、猫的对话,狐狸增强了自信。它想,既然我比牛、狗、猫更优秀,农人肯定会高看我一眼的。也许,主人会让我当它们的头领,指挥它们做事。于是,它便神气十足地去找农人求职。它表示,会像牛、狗、猫一样,尽心尽力,成为农人家里的优秀打工仔,决不辜负主人的希望。

农人说:“凡是到我这里打工的动物,都能胜任一项工作。比如,牛力大,能耕田;狗警觉,能看家护院;猫有捕鼠绝技……你说说,你能干什么?”

狐狸支吾了半天,也没回答上来。

馨香源地

想念家乡

□ 王志振(邯郸)

春节已经过去了。屈指算来,我已经五年没有在家过春节了。这些年,一个人在外,风里来,雨里走,带着一身的尘埃,总盼着春节能回家和家人团聚!

可是,多年不能如愿,只能在电话里表达自己对亲人的祝福。而每在此时,父母总是那么体谅地说:“实在回不来,也就算了,你在外面给家里报个平安就是给我们最好的礼物。”每当听着这些话,心里酸酸的,禁不住掉下泪来。

其实对于我们这些远离家乡在外工作学习的他乡游子而言,每每提起家,总有一种说不清、道不明的感觉,那就是:好想家,好想回家!

春雨蒙蒙、乳燕呢喃之际,常常对月垂泪,想自己过去住过的小屋,想那种“孤灯伴影,雨打窗棂”的意境;每当月圆时分,如水的月光泻溢整个窗棂,我都不忍开灯,怕破坏了这份静谧。于是,遐思万里,神游无限,我的灵魂与每一朵花和每一株草对话。只因为这是在家里,一顶屋檐便支起了一个温馨的梦!

夏花烂漫,蚊虫嘤嘤之时,常常徘徊于城市的花圃中,各种花都争奇斗艳,把无尽的芳香撒满整个面颊,浸润每一个毛孔。此时,我总要回味家中老奶奶那永无止境的天方夜谭,聆听妈妈哄着小侄女入睡的摇篮曲,品尝爸爸偶尔从报上看到最新消息的喜悦……都是那么和谐地传入耳鼓,方觉天伦之乐藏在我的每一个笑靥和每一次怀想中!

秋风瑟瑟,黄叶飘零,寒寂的月光谁与共赏孤独?把盏凄望,家中的月亮一定更圆!唯有桌前的亲人不再团圆!想家,想到极处就是梦见家、梦见一顶屋檐下的沧桑爱恨与悲欢离合。

冬雪覆地,梅花绽放,常常在呵护的暖气下想起那遥远家中的一盆炉火,想起一家人围坐炉前啃咬烤马铃薯的暖香。那份沁人心脾的香气飘满整个小屋,然而这份小小的享受却成为永恒的、可望而不可及的、可以想象而不可捕捉的回忆了。

想家,只是因为家中更温暖,温暖从肌肤漫没灵魂。

家,我生息十多年的家呀!在你的怀中,我歌我笑,我悲我哭;我的咿呀学语,我的蹒跚学步,都溶进了你坎坷而又倔强的躯体里。

我怎能不想?游过千山万水,走到天涯海角,也折不断你放飞的心线!

原来,我只是一只小小的纸莺,远了,高了,但终究还是会回来,因为线的那端有宠我、爱我、给我生命的双亲!

行走无疆

越南散记

□ 尹恒(成都)

金色季节

旱季里,越南的天空永远是晴朗的。早晨,金子一样的阳光从婆娑的树叶里穿射下来,在地面洒落片片光斑。小鸟就在窗外的枝头上啾啾地鸣唱,间或跳到阳台上,悠闲地踱两步。高大的乔木永远生机盎然,撑起半空蓊蓊郁郁的绿。白色的鸡蛋花在纯净的阳光里显得格外洁白,红色的三角梅则开得异常鲜艳,一大蓬一大蓬的。

这里,一切都在不遗余力地展示自己的活力。每一个越南的早晨,都是这样让人神清气爽,心旷神怡。

中午,热带的阳光从头顶直泻而下,这与四川的那种温吞吞的阳光大为迥异。热带的阳光是那样的热烈奔放,热烈到行走在阳光里,人的后背晒得发烫。光线令你不得不眯缝双眼,或者坐在阴凉的地方。

看着所有的东西都沐浴在金子一般的阳光下,整个世界都在闪闪发亮,心里实在有说不出的欢喜。

咖啡时光

傍晚,是越南人一天中最悠闲的时光。这时的天空,变幻莫测,晚霞绚烂多彩,凉风习习拂面,路上的行人忽然不知从哪里都冒了出来,三三两两坐在咖啡馆里,饮着凉茶,喝着咖啡,面带笑容,谈笑风生。

越南盛产咖啡,越南人也养成了喝咖啡的习惯,一如中国人喝茶的传统。有人开玩笑说,越南人有三分之一的生命是在咖啡馆里度过的。这话不假,越南有“三多”,其中一多就是“咖啡馆多”。街头每隔两三步就有一个小咖啡馆,每个咖啡馆里都坐满了人。越南人大多闲适从容,尤其喜欢黄昏,这是一天中最悠然的时光,可以坐在咖啡馆里,享受最美味的咖啡。

这里的咖啡全是现磨现煮,浓郁醇香,回味甘长,而且价格便宜,我一下子就爱上了它。在越南,有一种最普遍的喝法叫“咖啡色打”,就是咖啡加奶加冰,喝的器具也蛮多,侍者端上来的是一个有盖的小锡杯子,坐在一个玻璃杯上,玻璃杯里已经加了一层炼乳和冰。你得有耐心,闻着扑鼻的香气,等棕色的液体从锡杯子里一滴一滴地慢慢滴完,最后将锡杯取下,放在一边,里面只剩下黑色的咖啡渣,搅动玻璃杯里的咖啡、冰和炼乳,让其完美融合,然后就可以享受一杯色香味俱全的咖啡了。那种醇香和回味,绝不是速溶咖啡可以媲美的,而那种闲适放松的感觉,更不是速溶咖啡能够提供的。

白衣飘飘

常常令我在街头驻足回望的,是那片片翩跹的白衣。黑色的长发和白色的裙裾在风里翻飞,令所有美好的情怀都不禁涌上心头,关于美丽的、关于纯洁的、关于青春的、关于生命的。

那是越南的女学生下学了,她们都穿统一的白色国服,仿绸质地,裁剪颇似中国的旗袍,但比旗袍更飘逸,更灵动。衣摆长及脚踝,但开叉高至腰线,袅袅娜娜,潇洒不已,骑在单车上,披着阳光,春风一般地拂过,仿佛是街头盛开的朵朵白莲。

我记得有一部国产影片叫《白衣飘飘的年代》,那是一部关于怀旧的电影。每当街头的白衣掠过,我就会想起这个名字,不禁就会想,也许若干年以后,穿白衣的女子会回忆起当时的阳光以及当时的人儿,想起当年的白衣飘飘,也许会有我现在这样的感叹:在风中飞舞的,其实是当时的青春和美丽啊!而为什么走得最急最快的,总是最美丽的时光呢!?

流年絮语

游子情

□ 蒋婷(淮安)

淮安的冬天并不怎么惹人喜欢,没有丝丝细雨也没有湿润的空气,这对于出生在四川成都的我,似乎还是有些不太习惯。

淮安的冬天很冷,偶尔会有一场大雾,蒙蒙的把所有物体笼罩在其中,雾将散尽时,会出现一种若隐若现的美,令人有些遐想,但却给人增添了一种莫名的孤寂。

淮安冬天的街头,有些清冷,即使在有阳光的日子里,也不见太多的人。风吹在脸上有些痛,阳光没有多少暖意。

又是一年悄然过,来到这个城市已记不清有多少日子,和父母在车站离别的那个场景,突然间变得有点模糊,心里有些隐隐生痛。一年,我长一岁,心地多一份成熟;一年,父母老一岁,步履却日渐蹒跚。

外出工作的这些年,总是找借口说工作忙,没时间回家,其实是在逃避曾经以为厌烦了的父母的罗嗦、父母的严格和对我自由的约束。参加工作后的这几年,才慢慢体会到,那种罗嗦、严格、约束,是父母对我的爱,对我的疼惜和对我年少轻狂的管教。

外面的世界很精彩,灯红酒绿惹人醉,而醉过才方知心灵的孤寂和身体的疲惫。漂泊得太久,终究还是想有一个归宿。在这人来人往的城市,我们不过只是一名匆匆来去的过客。走过了,也许会留下些什么,但走过了,抑或又什么也不会留下。

在这个寒冷的冬天,在淮安通威工作的这段日子,我有幸得到了来自公司领导和同仁的关心与照顾,他们的情深深地温暖了我。我不再那么孤寂,同时又勾起我对家的深深思念。

想家了,突然想家的那份安逸,想家的那份宁静,想妈妈那温暖的怀抱,想父亲那宽大而结实的胸膛。下一个春节,我也许应该早些收拾好行囊,利用短暂的假期,寻着来路回去,回去陪我那年迈的父母,回去给那个本不应该冷清的家庭增添一些祝福和笑语,回去过一个开开心心、团团圆圆的新年!

原色记忆

小白

□ 汤泽洪(廊坊)

“小白刚刚出车祸走了。”

从门卫那里得到这个消息时,是2008年1月1日晚8时左右。顿时,一股寒意迅速袭遍我的全身。我一哆嗦,手持电话僵在了那里……

小白是廊坊通威养的一条褐白相间的狗,已经与大家生活了一年多,大家早就将它视为了公司的一员。

它不仅晚上陪同治安人员巡更守夜,而且白天还陪伴大家嬉戏玩耍,让你忘记工作的压力和烦恼。不管是谁,只要喊它一声“小白”,它都会屁颠屁颠地跑到面前,先是屈乞状打拱作揖,然后躺在地上,享受你对它的全身按摩。

生产部内勤王莉至今记忆犹新,小白好像与她更有特殊的感情,不管何时何地,只要一见到她,就会飞快地跑到身边,迎接她上班,护送她下班。

小白作为一条狗,有着很强的操守、自尊和矜持。它从来不进食堂、综合楼、办公楼,而且,还经常“力劝”那些企图进入“重地”的伙伴。出事前,甚至从来不出公司大门。

记得夏季时节,公司养了三只羊,但经常被远远的人们认为是四只,其中有一只就是负责安全保卫和规范三羊行为的小白。羊想通过栏栅跑到隔壁厂区或者进入车间、综合楼的范围时,小白就会咬住头羊的后腿往外拖,还经常被羊蹄踢伤。哪怕伤痕累累,但它仍然无怨无悔地履行职责。

小白是条母狗。12月时已经北风呼啸,公司不知从那里跑来几条小狗,经常被冻得嗷嗷乱叫,这时,你如果寻声望去,小白一定正依偎着那几只小狗,用自己身体的热量为它们保暖。那场面,甚是感人。

小白还是一条尽职尽责的狗。某天早上7时30分左右,刚到办公室的我接到胡总从车间原料库打来的电话,叫我立即带保安过去一趟。不知道发生了什么事情,我迅速叫上保安跑了过去。只见胡总和小白站在库房内几辆摩托车前,胡总对我说,早上他刚出综合楼大门,小白就咬着他的裤管往车间拖,一直拖到那里,“你看看,这怎么能行!这几辆摩托其中有两辆是用汽油的,如果不小心酿成事故还了得!里面可有近千万元的货物呀!”我当时也惊出一身冷汗。以此为鉴,从此,公司杜绝了类似隐患。

我至今不知道一向循规蹈矩的小白是怎样突然喜欢到公司大门口溜达,以致引来灭顶之灾的。也许,是三只羊被我们宰杀了,使它失去了“工作”机会;也许,是小狗们冻哄的声音,使它已无所适从……但我更愿意相信,是它终于明白,大门才是公司安全的最后保障。

健康新知

治高血压病6法

1、刺儿菜能治高血压:将农田里(秋后时期最好)采来的刺儿菜200-300克洗净(干刺儿菜约10克),加水500克左右,用温火熬30分钟左右(干菜时间要长些),待熬好的水温降至40℃左右时,一次性服下,把菜同时吃掉更好。每天煎服一至两次,一周可显效,常喝此汤,即可稳定血压。

2、干老玉米胡子可治高血压:从自然成熟的老玉米穗上采“干胡子毛”(即雌花的细丝状干花柱)50克,煮水喝,可以有效治疗。如此连吃两剂,有的人即中断了常服的降压药,头晕、头痛等症状消失。

3、芥末煮水洗脚可降压:芥末面250克(副食店有售)分成三等份;每次取一份放在洗脚盆里,加半盆水搅匀,用炉火煮开;稍放一会,免得烫伤脚,用此水洗脚。每天早晚1次,1天后血压就可下降,再用药物巩固一段时间,效果更好。此方无副作用。

4、葡萄汁送服降压药效果好:用葡萄汁代替白开水送服降压药,血压降得平稳,可不出现忽高忽低。此种根据是,加拿大西安大略大学研究者的文章,用葡萄汁送服药物,血液中药物含量比用开水服药时明显增加。但用柑桔汁服用时,就没有这种效果。

5、明矾枕头可降血压:取明矾3-3.5千克,捣碎成花生米大小的块粒,装进枕芯中,常用此当枕头,可降低血压。

6、鲜藕芝麻冰糖治高血压:鲜藕1250克,切条或片状,再将生芝麻500克压碎放入藕条(片)中,再加入冰糖500克,上锅蒸熟,分成5份,凉后食用,每天1份,一般服用1副(5份)即愈。

减下腹赘肉的饮食窍门

许多办公族日日驻守办公室,吃饱就坐,有时工作忙起来连水都来不及喝,所以好多人都有便秘难题,久而久之,下腹就有了赘肉。

1、要减去这部分肉可以多喝乳酸菌饮品清肠,增加乳酸菌和纤维素的摄取量能改善便秘现象,加速肠胃活动,成功赶走废物。

2、还要少盐防腹胀,摄取过量盐分会增加淀粉质的活性,使身体吸收淀粉质,而且盐分是造成体内积水的重要因素,想谢绝水肿,就要戒吃浓味食物。

3、人体每日基本需要饮水2000毫升,即8杯清水,果汁、咖啡、奶茶另计,当摄取水分不足,便有碍肠胃动作蠕动,因而产生便秘。试试每早起床后喝一杯暖水,你会觉便意顿生,非常有利于排走体内的宿便。

食醋护发健肤

头皮屑多的人,每晚睡觉前用醋涂抹头发,揉揉头发根部,有减少头皮屑的效用。头发脱落、头皮屑多及头皮发痒的人,取醋20-50毫升,加300-500毫升温水洗头,每天1次,久之能治。洗过头发之后,再用加入了少量食醋的温水漂洗一下,20分钟后用清水冲洗,可使头发逐渐变黑,并富有光泽。

取醋200毫升,加热浓缩至100毫升,每天外擦面部扁平疣(病毒引起的),坚持使用有一定疗效。在温热的洗澡水中,加入1-2匙醋,有健肤的功效。

请你猜猜

上期答案

谜面 上无底、下无盖,专说神仙和鬼怪

谜目 打一字

谜底 卜

猜中者

贾玲玲(合肥通威)、吴江(水产科技公司)、延欣桐(长春通威)、李敏英(四川通威)、华大波(沙市通威)

本期谜面

有水可养鱼虾
有土可种庄稼
有人不是你我
有马跑遍天下

本期谜目 打一字

单句征偶

上期出句

四维罗夕夕多,罗汉请观音,客少主人多

对句

无

本期出句 桃花流水春罗鳜

获奖名单 贾玲玲、吴江、延欣桐、李敏英、华大波

通威報
TONGWEI
追求卓越
奉献社会
TONGWEI NEWS 通威集团新闻中心 主办
2008年2月29日
http://www.tongwei.com 第二期(总第252期) 四川省报型内部资料准印证第01-051号 总编:黄其刚 执行主编:罗太学

通威股份举行2008年度投资者交流会,入驻多晶硅让广大投资者

坚定信心投资通威

本报讯(记者 罗太学)为进一步加强与投资者的关系,促进双方信息沟通和相互了解,通威股份于2月24日举行了旨在有利于投资者更多了解公司新业务市场前景及建设情况的投资者交流会。申银万国、中金公司、光大证券等来自全国80余家基金公司、证券公司的机构投资代表及研究机构代表、个人投资者、20余家新闻媒体记者共100多人参会。

会上,针对通威股份发展规划、行业优势、价值预期,特别是收购四川永祥股份50%股权和实施股权激励计划对通威股票未来估值的影响,以及永祥多晶硅项目建设进度、市场前景等证券市场十分关注的动向,各投资者积极发问,通威股份刘汉元董事长、巨星集团唐光跃董事长一一作答,充分交流,广大投资者对通威这种坦诚的沟通方式给予积极肯定。

刘汉元董事长就通威股份的发展战略、管理方略、人力资本,特别是多晶硅行业及太阳能光伏产业方面的筹谋和优势向代表们作了详细介绍,并指出,多晶硅及未来清洁能源具有巨大的商业前景和社会价值,通威将在稳健运行水产主业、确保农业板块行业龙头地位的同时,立足并不断整合人才、技术、资源、电力、管理、政策等方面的优势,高起点、大规模、快节奏地全力推动多晶硅项目工程建设,希望多晶硅、新能源板块早日凸显价值潜能,以带给广大投资者更多、更好的回报。

交流后,全体与会代表专程前往位于乐山五通桥的四川永祥股份参观、考察,并实地真切感受了永祥多晶硅项目工程的建设情况,如火如荼的建设现场让广大投资者更加坚定和增强了投资通威的信心。

通威集团2007年度工作总结暨2008年工作计划会在蓉胜利召开,刘汉元董事长重点强调未来发展战略

只争朝夕逐梦想 全力以赴竞乾坤

大会现场

刘董事长作重要讲话

本报讯(记者 罗太学 邢晓波)春回大地,万象更新,节日的蓉城处处洋溢着喜悦与祥和。2月15日-17日,通威集团总部横幅耀目,彩旗漫舞,以“产业突破、体系保障、管理增效、稳健跨越”和“效率与效益,可控保障体系;产业链整合,彰显竞争优势”为主题和经营方针的通威集团2007年度工作总结暨2008年工作计划会在此隆重召开,并获得圆满成功。

2007年,在欢庆集团15周年华诞的同时,通威各板块继续保持积极、稳健、快速发展势头,所辖90余家分、子公司共襄大业,各显其能,通威股份在行业中继续保持快速发展势头,产业链打造取得实质性突破,饲料板块产业模式的规划和优化进一步彰显强劲的综合竞争实力。同时,其它板块也业绩斐然,特别是化工板块生产经营业绩显著,永祥股份创造了行业产能开工率及设备运行效果最高、最好的业绩,同时,多晶硅项目在工艺及技术方案设计上抢占制高点,项目工程各项工作紧锣密鼓向前推进,正全力朝着世界级多晶硅生产基地和世界级清洁能源公司的宏伟蓝图稳步迈进。

集团管亚梅董事长、股份刘汉元董事长,巨星集团唐光跃董事长出席大会,集团监事会主席陈超、财务总监禚玉娇、副总裁胡荣柱,股份总裁管亚伟,股份监事会主席晏保全,总审计师张国煜,副总裁马朝明、刘志全、叶德炳、陈平福、李国富、张清明,董事会秘书胡萍与集团、股份总部各部门负责人及其他分、子公司总经理、市场部、财务部负责人等400余人齐聚一堂,回顾2007年的辉煌业绩,共谋2008年及更长远的发展大计。

刘董事长分别于2月15日上午和17日下午发表重要讲话。对于通威的未来发展战略,刘董事长强调,通威将一直坚守并不断开拓水产主业,坚定不移地强化“改善人类生活品质,成就世界水产品牌”这一股份公司的核心目标和打造世界级安全食品供应商的根本诉求,并通过尖端科研的进一步投入、人力资源工作的深入推进、效率效益的兼顾和有效管控、市场工作的进一步探索深化,特别是“全国万户重点用户共同成长计划”的进一步深化,以及通威鱼工作的进一步巩固、夯实,真正切实延伸、完善整个养殖产业链条,进一步与通威各种形式的战略联盟形成牢不可破的共存、共赢、共荣格局。同时,通威将信心百倍地锲定多晶硅行业和太阳能光伏产业,矢志不渝地瞄准未来世界级清洁能源企业的高地,致力在未来中国乃至世界清洁能源行列中扮演重要角色。

刘董事长指出,通威的发展思路将进一步和社会发展、未来责任相契合,水产和多晶硅两大主业,都是具有巨大发展潜力和生存空间的产业,都是基于企业对历史使命、社会责任、事业荣誉等的定位,值得全体通威人为之努力奋斗,为之全力以赴。

为了激励全体通威人把更大的热情、更强的信心和更多的智慧投入到未来的工作中,真正推动通威持续稳健地发展,尤其是推动多晶硅太阳能光伏产业迅速凸显成效,刘董事长特别指出,将通过股权激励计划,激励为公司发展积极奉献的公司管理团队的中高层管理人员、业务骨干和核心技术人员,使大家在获得应有薪酬的同时,分享资本市场的增值回报。

17日下午,通威集团、股份各分、子公司分别签订了2008年经营目标责任书。之后,刘董事长希望全体通威人在新的一年里,进一步强化管理、提高服务、加强监督,真正兼顾效率与效益,用只争朝夕的精神,用百分之百的热情和百分之百的认真,全力推动通威事业更上新台阶。通威股份饲料板块、非饲料板块各片区负责人、永祥股份总经理、永祥多晶硅公司现场总指挥等先后登台,纷纷表达了坚决完成目标任务的决心。

会议期间,还对推动通威事业发展的2007年通威第三届“年度十大新闻人物”等进行了现场颁奖。

产业突破 体系保障 管理增效 稳健跨越

通威农业投资控股公司入选大企业大集团培育名单

本报讯(郑进 记者 罗太学)1月30日,在成都市培育大企业大集团工作新闻发布会上,成都市人民政府公布了58户入选2008年成都市大企业大集团培育企业名单,指出到2010年,将分别在一、二、三产业中培育一批技术先进、核心竞争力强、主业优势明显、具有较强扩张能力和持续盈利能力的大企业大集团。通威集团十五周年庆典晚会上正式揭牌成立的通威(成都)农业投资控股有限公司顺利入选,并成为此次入选的8家农业产业化企业之一,这必将为公司进一步争取政府农业产业化政策支持、加快畜禽产业整合、升级“蓉崃模式”发展战略起到积极的推动作用。

会议指出,成都市委、市政府将根据培育大企业大集团实施意见,从能源保障、项目用地保障等15个方面对企业进行具体支持和奖励,并由市经委、市国资委、市农委等21个部门组成联席会议制度,对入选企业实施全方位“直通车”服务和代理服务,及时跟踪、协调、解决企业的实际问题,各区(市)县政府、市级各部门也将会制定相应推进措施,予以有力支持。

“思源·阳光计划”第一个捐建项目成功落户理塘

“阳光”扶助 情满藏区

情系藏区 送光明
通威集团·思源·阳光计划
二〇〇七年十二月
胡副总裁高兴接过四郎汪堆副县长(左)赠送的锦旗

本报讯(记者 子杳)2月3日,甘孜藏族自治州理塘县副县长四郎汪堆在该县水电局负责人陪同下,带着理塘县特别是该县阿中村百姓的感谢之情,不远千里,专程赶到通威总部,为通威集团“思源·阳光计划”第一个捐建项目成功落户当地送上了一面“情系藏区送光明”的鲜艳锦旗。通威集团副总裁胡荣柱亲切会见,并携“思源·阳光计划”项目组成员与来宾亲切交流。

据悉,“理塘项目”是通威“思源·阳光计划”第一个成功建设的“阳光”扶助项目,包括8KW、12KW的两个独立太阳能光伏电站。项目分别于2007年12月底和今年1月初顺利建成,分别投资60万元和82万元。8KW电站的建成,解决了阿中村全村30户178人日常生活用电及引水问题,12KW电站则满足了素有“小布达拉宫”之称的理塘寺的成尼学院、民宗学院等400多名师生的日常用电。

四郎汪堆副县长动情地说,通威这两个太阳能光伏电站是当地第一个民企捐建项目,真正把现代文明带进了穷乡僻壤,是一件功载千秋的大善举,作为年财政收入仅500万元、地处高寒山区、条件极其恶劣的国家级贫困县,理塘县县委、县政府对此十分重视,全县人民更是深表感激,特别是直接受惠的阿中村老百姓,为了庆祝电站的落成,为了感谢通威结束他们祖祖辈辈没有电力照明的历史,为了祝福半年来冒着生命危险不辞辛劳建设电站的通威“思源·阳光计划”项目组全体成员,特以藏族人民最隆重的节日活动形式,聚在电站周围,高兴地跳了几天锅庄。

胡总表达了对四郎汪堆副县长亲临通威的问候,并对“思源·阳光计划”的援建设想及推进情况作了介绍,指出通威“思源·阳光计划”迅速落户理塘,不仅反映了通威情系民生、富而思源的企业责任和价值理想,更表明通威利用自身技术、资金等优势全力发展太阳能光伏事业的坚定决心,表示将根据国家节能减排的战略思路和通威“思源·阳光计划”的实施步骤,进一步把扶贫工作与发展太阳能有机结合,在更大范围、更广领域实现企业经济价值和社会责任价值的共进双赢,同时希望把“理塘项目”建成当地示范项目,吸引并促成更多的社会力量关注、支持当地建设,帮助改变当地落后的经济面貌。

通威春源“金卡猪”产品隆重上市,国家金卡工程“四川RFID生猪项目”成果普惠蓉城百姓

全力构建安全食品保障体系

本报讯(记者 罗太学 邢晓波)2月28日,由通威股份成都春源食品有限公司与四川鼎天电子标识技术系统有限公司共同合作的国家金卡工程“四川RFID生猪项目”,继2006年成功完成首批试点之后,其产品以春源食品10家“金卡猪”产品专卖店的形式在成都市正式大批量发售,这标志着落户通威的国家金卡工程“四川RFID生猪项目”的成果开始全面普惠成都市民。

国家金卡工程是以计算机、通信等现代科技为基础,以银行卡和RFID电子标识为介质,通过计算机网络和移动通信网络系统,提高我国各个行业信息综合管理水平和社会运作效率的系统工程。RFID电子标签技术的使用,有利于提升通威春源“金卡猪”生猪生产养殖的规范化、规模化、标准化、国际化,也由之为消费市场提供了真正安全的“放心肉”。

四川省信息产业厅厅长李伟、产业厅信息化办公室主任李建疆、成都市农委副主任柯建国、邛崃市副市长李显军及成都市商务局、信息办、高新区科技局等相关负责人共同见证了“金卡猪”上市,并与通威股份总裁管亚伟、四川鼎天标识董事长兼总经理廖长明、通威股份总裁助理万学刚、春源食品公司总经理詹天兵座谈,一起展望“金卡工程”的前景,大家一致表示,将进一步加强政企联动,共同促进高新技术与传统农业更紧密结合,用信息化手段实现更大范围、更深层次的生猪养殖产业化。

李伟厅长指出,生猪食品安全已成为我国当前的重大民生事件,落户通威的国家金卡工程“四川RFID生猪项目”是国家金卡工程中唯一的农业项目,也是国内目前把RFID电子标签技术应用于畜牧产业规模最大的项目,项目系统将RFID技术应用于生猪产业链全过程,建立起一套科技含量较高、领先全国的全程质量追溯系统,具有较高的社会效益、经济效益、示范效应,项目的实施对提高我国生猪食品安全水平具有重大的意义,值得大力推广。

管亚伟总裁感谢省市各级党委、政府在通威股份大力打造“金卡猪”项目,积极构建安全食品供应体系,努力成就世界级安全食品供应商的过程中给予的高度关注和大力支持,指出“金卡猪”是通威股份继“通威鱼”、“电脑猪”之后大力推出的又一以健康、绿色、养殖信息全程可追溯的安全肉食品,通威股份将进一步把“金卡工程”引向深入,并用3-5年的时间将养殖规模扩大到120万头,最终形成具有推广价值的RFID生猪信息监管的技术模式和经济模式,为成都市、为四川省乃至全国生猪产业发展做出不懈的努力,同时,将把RFID技术充分扩展运用到水产品、家禽养殖与深加工等领域,为全国广大消费者提供更多健康、安全的放心食品。

管总裁(左一)陪同李伟厅长(左二)参观“金卡猪”专卖店

农业部领导调研合肥通威

本报讯(通讯员 高凯)2月1日,正当全国人民抗雪救灾的时候,农业部全国畜牧总站站长、中国饲料工业协会秘书长谷继承在安徽省畜牧水产局局长董卫星、合肥市畜牧水产局局长何杰的陪同下,冒着大雪来到合肥通威调研。

谷站长详细询问了雪灾对公司原料运输、储备及成品库存、养殖户养殖的影响,合肥通威总经理周登峰一一作答,并介绍了合肥通威面对雪灾采取的各种自救工作以及对养殖户的安抚工作。谷站长指出,在全国人民众志成城、抗雪救灾的时候,饲料企业要为夺取抗雪救灾的最后胜利贡献应有的力量。看到库房屋顶正有工人除雪,得知为了防止库房倒塌,公司员工已经连续奋战三天并且春节也不回家时,谷站长对合肥通威干部员工放弃回家过年、自觉投入抗灾的行动表示由衷的赞赏。

清醒管理 永续经营

《饲料博览》杂志聚焦通威,封面人物刘汉元董事长就企业经营管理精彩总结

本报讯(记者 邢晓波)由东北农业大学和黑龙江省饲料工业协会主办并多次荣膺“全国优秀科技期刊”的专业技术类刊物《饲料博览》杂志,2007年对通威股份,特别是作为饲料行业领军人物的刘汉元董事长予以了高度关注,并将刘董事长选定为2007年末最具年度意义的一期杂志的封面人物,全面解读了通威20多年来的经营与管理。

刘董事长着重阐述了通威作为我国民企发展的一个缩影的成长历程,并分析、总结了通威折射我国饲料工业辉煌业绩的根本动因。他说,企业家必须具备锲而不舍的精神,激情创业,并引导企业扎实健康地不断前进和发展,而探究通威20多年的发展历程,成功的根本在于认真、清醒,以及一直坚持积极稳健的发展战略;同时,以人为本,以科学管理制胜,走科技先行之路,强调永续诚信经营,这也是对通威一以贯之的“诚、信、正、一”的经营理念和“追求卓越,奉献社会”的企业宗旨最有力的印证。

刘汉元董事长视察永祥多晶硅在建项目时希望

齐心协力推进工期

刘董事长(右)在多晶硅项目建设工地指导工作

本报讯(通讯员 罗钦)2月4日,刘汉元董事长与巨星集团董事长唐光跃、通威集团财务总监禚玉娇、副总裁胡荣柱在永祥股份总经理王晋宏、副总经理冯德志、总经理助理刘学、水泥项目指挥长王志坚、多晶硅项目专家戴自忠等的陪同下,到地处乐山市五通桥区的多晶硅项目及电石渣综合利用水泥项目工地进行视察,并亲切慰问工地员工,为在建项目加油鼓劲。

刘董事长一行深入多晶硅项目的每一个工序点,详细询问了设备工艺、安装进度、安全防护等建设中的各项工作情况,特别察看了多晶硅试验线主体装置一楼至顶楼的所有环节。

刘董事长代表董事会向战斗在建设、生产一线各岗位的所有员工表达了新春的问候,并强调指出,做好土建施工、设备安装、房屋装修的同时,务必重视设备防腐和安全管理,积极贯彻人本理念,确保工程员工始终以良好的精神状态投入到紧张的建设施工中,齐心协力把各项工作做细、做实、做透,有效、按期、顺利地推进项目工程,力争实现200吨多晶硅试验生产线3月底试车、1000吨一期多晶硅项目6月底投产、电石渣综合利用水泥项目7月底出产品的近期三大目标。

富民工程助民增收

本报讯(通讯员 张均)2月17日,山东省高青县常务副县长刘忠远带领县经贸局、招商局共31位副局级干部在田镇镇党委书记高连家的陪同下视察了淄博通威食品有限公司建设工地。

刘副县长就项目建设情况及当前项目存在困难做了详细询问,并就通威股份的发展予以高度肯定,指出高青县是山东省最大的肉鸭养殖、加工基地,通威股份在高青县投资兴建肉鸭屠宰项目,是一项富民工程,将有效带动当地养殖业向集约化、规模化发展,这一强强联合,必将加速高青县养殖业的发展、升级,为当地老百姓增收致富做出更大的贡献。

通威股份第三届董事会第六次会议召开

本报讯(记者 罗太学)通威股份有限公司三届董事会六次会议于2月2日在通威管理总部召开。通威股份刘汉元董事长,董事、总经理管亚伟,董事、副总经理马朝明,董事、董事会秘书胡萍,独立董事王兵、干道胜、杨毅,外部董事王若军出席会议,通威股份监事会主席晏保全,监事杨世贤、李建军,财务部经理袁仕华等列席会议。

会议由刘董事长主持。会议主要就通威股份2007年度的工作进行总结分析,并就相关收购事宜做了研讨。经过与会人员对相关议题进行为期半天的仔细研究、认真讨论,会议最终审议并通过了《公司2007年度董事会工作报告》、《公司2007年度总经理工作报告》、《公司2007年年度报告及摘要》、《通威股份有限公司收购四川永祥股份有限公司股权的议案》、《关于收购成都信德投资有限公司所持公司下属子公司股权的议案》等19个议案。

通威股份召开二〇〇七年度股东大会

本报讯(记者 邢晓波)2月25日,通威股份2007年度股东大会在总部举行。中国银行-易方达平稳增长证券投资基金、淮南矿业(集团)有限责任公司企业年金计划-中国工商银行、招商银行股份有限公司企业年金计划-招商银行等10位股东代表王琪琼,自然人股东及股东代表刘定全、何志林、熊照明、刘汉中、陈文、刘绍清、常荣祺、欧阳振宇、白小俊、陈清辉、张永攀、华欣、白德群、史军等出席大会,到会股东及股东代表17人。公司董事、董事会秘书胡萍,董事王若军,独立董事干胜道,公司监事会主席晏保全、监事杨仕贤、李建军以及《中国证券报》、《上海证券报》、《证券日报》、《成都商报》等新闻媒体列席。公司常年法律顾问北京市金杜律师事务所律师刘显、文泽雄到会见证。本次股东大会是公司自上市以来,召开历届股东大会到会股东最多的一次,到会股东都非常关心公司未来的发展和走向,特别就新收购的永祥股份多晶硅项目的进展情况给予了更多关注和期望。

通威股份董事、总经理管亚伟主持会议,并作2007年度董事会工作报告。会议审议并通过了《2007年度董事会工作报告》、《2007年度监事会工作报告》、《2007年度财务决算报告》、《收购四川永祥股份有限公司股权的议案》等11个议案。

人心齐泰山移

廊坊通威总经理胡承锋谈“廊坊现象”

□ 本报记者 罗太学

2008年的计划工作会议已落幕,但是,通威不断创造的行业奇迹,特别是诸多新建公司超常的发展速度、突破常规的发展势头、卓尔不群的发展业绩,却让所有通威人在每一次回望中依然备感自豪和鼓舞。我们看到,蓉崃通威不到两年时间成就和不断升级的“蓉崃模式”,卓显产业聚合效应;海南通威用两年时间走完行业正常水平六七年的发展历程,在琼岛刮起“海南旋风”;而廊坊通威,则以不足一年半的时间,将一个原本年销量不足千吨的销区销量做大了百余倍,并一跃而成京冀鸭料王,展现出京冀大地的“廊坊现象”。对于完全以畜禽料生产销售为定位的廊坊通威而言,最为短暂的发展历程却赢得如此不凡的业绩,值得探究,为此,记者就廊坊通威的相关工作及发展思路采访了总经理胡承锋——

记者:对于廊坊通威的发展,你有什么感受?

胡总:廊坊通威定位为畜禽料产销公司,没有合适的销售模式可以借鉴。如果常规出牌,公司也许可以缓慢发展,却更可能伤及命脉,所以,必须迅速而准确地探索一条切合当地畜禽料销售的突围之路。经过翔实调研和细致分析,我们把目光放在了大客户身上,认定大客户的示范效应和标杆作用,于是提出“一条龙”大客户销售模式,专人跟踪,典型培育,示范带动,并根据客户需求定向设计配方,及时调整和优化产品结构,从而赢得了大客户的信任和赞赏,对周边市场也产生了核变效应。对于一个新建公司而言,廊坊通威的发展让我们明白,思路决定出路,反应速度决定发展速度。

记者:那么,你是如何带领团队在这么短时间实现如此优异的成绩的?

胡总:2007年是廊坊通威发展的基础年,成与败,影响深刻,为此,我们制定了“强行开发、培育‘一条龙’客户,做品牌、做影响、做规模、聚人气,坚持做亮点市场、亮点产品、亮点客户”的经营方针,提出“突破十万吨,通过双认证”的奋斗目标,这是起步公司无法想象的。但是,作为畜禽料公司,只有先做量才能赢得竞争能力,做大后才有望做强,小公司靠机会获利,大公司靠规模效应。于是,全体廊坊通威人戮力同心,外部锁定大客户,针对市场迅速反应,及时跟进技术服务,与客户签订质量承诺书,适当给予资金支持,为了攻坚克难,还专门成立“特工队”,实施专业化营销;内部则把产品质量的稳定和提升工作放在头等大事,并尽可能让产品趋及市场最优性价比。

记者:你认为,企业经营管理中,关键是什么?

胡总:关键是思路要清晰,切入要精准,目标要明确,团队要和谐。一个新生命,错一步,就可能错万步,公司经营的思路和切入市场的方式必须不偏不倚。基于这样的考虑,廊坊通威迅速独创了减少中间环节、缩减营销成本的直管“一条龙”大客户销售模式,这在很大意义上促成了“廊坊现象”。而有点残酷的目标,往往更容易激活团队才智和斗志,更能够让所有员工在自我激励中找到努力的方向,并在接近胜利的过程中感受到奋斗的成就和乐趣。值得一提的是,廊坊通威经营班子搭建以来一直很团结,尽管所有中层之前都没有在通威独立主持过部门工作,但是为了公司大局,大家各掘潜能,相互鼓励,共同提高,不遗余力地为光荣而战,为成长而战。

记者:那么你认为廊坊通威发展的动力是什么?

胡总:是人心,是凝聚力!人心齐,泰山移!廊坊通威的干部员工来自不同的地方,从业背景相差很大,但是,大部分干部员工都以厂为家,在公司提供的平台上尽职尽责,尽心尽力,把公司的事情当作自己的事业,并把家庭、事业、今后的发展都与廊坊通威的发展紧密联结在一起。

记者:对于廊坊通威新一年的发展,有何打算?

胡总:面对2008年的新任务新极限,廊坊通威人将不辱使命,全力以赴。产品方面,将优先发展猪料,重点突破鸡料,长期稳定鸭料;内部将进一步实施精细化管理;根据地市场将稳步推进“万户共同成长计划”,在更大范围形成稳定的市场,并继续推行“一条龙”销售模式,在每个市场与一至两家大客户形成一定的利益联结关系;将利用“通威鱼”品牌及销售网络,可能打造“通威鸭”品牌;另外,将创新借鉴“蓉崃模式”,在规模化的猪场养殖方面谋求发展,探索产业链的延伸、整合。

廊坊通威总经理胡承锋

任何一家跨地域、跨行业的大型集团,随着企业的快速发展和壮大,必将面临更加纷繁芜杂的外部环境,大量不可预估的突发事件必将给企业品牌管理和危机处理带来一定程度的挑战!

为此,《通威报》将从本期开始开辟“品牌管理”、“危机管理”专栏,专门就相关理论知识、方法策略、热点案例进行介绍、分析,以进一步强化内部全员危机管理和品牌建设意识,增强全员应对风险,尤其是有效处理突发事件的意识能力,维护并不断提升通威良好的企业品牌和公众形象。

同时,对外品牌形象的塑造,离不开企业内部凝聚力的升华,离不开团队和谐氛围的培养,为此,作为全体工会成员大家庭的集团工会,将不断通过丰富多彩的工会活动,强化相应责任,构建活力组织,《通威报》也将从本期开始专辟“工会动态”栏目,积极关注集团工会活动。

危机管理

直击“艳照门”

“艳照门”事件对于当事人及其演艺经纪公司来说,都是一场重大的危机事件,事件发展持续了近一个月,备受责难的“男主角”陈冠希终于正式通过发布会公开道歉,其危机公关效果远比第一个公开道歉的涉案人士钟欣桐要好。从危机公关处理的技术层面来讲,其道歉方式有几处可圈可点:

1、选择最合适的时间:陈冠希公开道歉的时间点一定要选好,过早、过迟都有可能效果不佳,如果过早,在民众猜测照片真伪这一阶段出来,即使道歉并承认事实,也会被民众觉得虚伪;如果过迟,则民众已经认定其为逃避责任的男人。选择民众已经基本认可照片真实性,并希望和要求他能主动承担责任这一时间进行公开道歉,能满足民众的心理期待。

2、塑造诚恳的形象:陈冠希一改往日hip-hop休闲风格打扮,穿上正装,以表示对发布会的重视;并且整个发言过程中,神情严肃,主动承认自己的责任;几乎每句发言都有道歉词语,并对父母、涉及女星及家人、关注此事的所有民众表示了歉意,同时表示用投身慈善公益的方式来“救赎自己的灵魂”。

3、策划巧妙的措辞:陈冠希的发言里,对于自己的一个自我惩罚措施(相当于一般危机公关中的处理措施或赔偿方式),使用了最巧妙的字眼——退出香港娱乐圈,一来对关注此事的民众有一行动交待,二来以“香港”这一特定范围,为日后的演艺事件发展留有余地。

从“艳照门”这一由娱乐事件演变成的公众道德危机事件来看,作为危机处理步骤之一的道歉,应该选准最能满足民众期待的时间点,并精心措辞,才能收到有效的公关效果。

品牌管理

品牌管理的四个重点要素(一)

▲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。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超过本土品牌。本土的企业在同跨国品牌竞争的起点是开始树立信誉,不是依靠炒作,而要依靠提升管理的水平,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。中国企业必须马上开始研究客户需求的变化并不断创新出可以满足他们不同需求的有个性化功能的产品或服务。未来的品牌竞争将是靠速度决定胜负的。只有在第一时间了解到市场变化和客户消费习惯变化的品牌才可能以最快的速度调整战略来适应变化的环境并最终占领市场。

▲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,品牌是不容易维持的。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,我们还需要名人的支持并利用他们的效应增加我们品牌的信誉。(未完见下期)

工会动态

通威集团工会召开 2008 年度工作会议

本报讯(通讯员 秋玥)1月31日,通威集团工会会员代表大会在总部多功能厅召开。集团工会委员、工会经费审查委员及会员代表共49人参加了会议。工会主席李思宇主持会议。

会议主要对2007年的工会工作做了全面回顾和深度总结,并对今年工会的各项工作进行了规划和部署。大会审议通过了工会李主席所做的2007年度工会工作报告。报告中指出,全体工会委员以“为职工提供服务为指导思想,以努力为会员办实事为行动宗旨”开展工作,并将在新的一年里更加尽心尽责地开展各项有益活动,在实践中不断总结、完善,充分发挥工会促进企业发展的作用。

会上,工会经费审查委员会主任聂良就工会经费收支情况和相关工作做了详细报告。李主席对一年来工会所做的工作给予了充分肯定,并勉励工会干部在今后的工作中再接再厉,把工会工作做得更出色,更有成效。

又讯(通讯员 荣代华)2月15日,永川区总工会组织“送书到基层”活动。此次活动是永川区总工会牵头从永川上百家企业中筛选出企业学习文化氛围浓厚、工会活动开展积极,有一定影响力和规模的十家企业赠予。重庆通威为永川区首批获得总工会赠书企业。

培训会现场

通威股份北方片区“专业化服务营销人员训练班”闭幕

本报讯(通讯员 唐彭)1月17日,通威股份北方片区“专业化服务营销人员训练班”在山东淄博召开。培训老师和参训人员以现场表演、激情演讲、分组讨论等形式使整个培训会一直都保持着全员参与、理论联系实际的高效性。

又讯(通讯员 王玉立)连云港通威于2008年1月成立,在总部计划工作会议后,公司市场一部组织了针对新招聘业务员的培训。通过强化培训,提高了业务员的综合素质,增强了信心,鼓舞了士气,为连云港通威打好市场营销前期攻坚战奠定了坚实基础。

盐城通威喜获财政贡献奖

本报讯(通讯员 韦红霞)2月15日,“大丰市大中镇2007年度三个文明建设先进集体和先进个人表彰大会”召开,对工作中取得显著成绩的先进集体和先进个人予以了表彰。盐城通威作为大中镇辖区内的大型饲料生产企业,在缴纳税款方面起到了积极的带动作用,被授予“财政贡献奖”。

南昌通威积极履行优化经济环境监测点责任

本报讯(通讯员 佳乐)2月26日,江西省监察厅王处长和南昌市及青山湖区、昌东工业区的监察、纪检部门领导来到南昌通威进行优化经济环境调研。

公司作为青山湖区优化经济环境监测点,向各位领导汇报了监测点工作开展情况和公司近年来经济发展情况。省、市、区领导对公司积极履行监测点责任,及时和定期报告政府职能、执法部门对企业服务和执法检查中的遵章守纪情况给予了充分肯定,对公司坚持抓好反腐倡廉教育,加强企业廉政建设给予了高度评价,希望公司配合政府行风监督部门和纪检机关继续为优化经济环境,保护企业合法权益,推动政府职能、执法部门改进工作作风,提高办事效率发挥更大作用。

又讯(通讯员 佳乐)为随时向顾客提供优质的产品和服务,南昌通威不断加强质量管理体系建设。2007年12月,公司建立的ISO9001:2000质量管理体系通过了三年一次的方圆标志认证,建立的HACCP食品安全体系通过了方圆认证机构的年审。

通过这两项体系认证,强化了全员质量意识,改进了产品形成全过程的质量监督。公司还把实行首问负责制作为每年3-10月份实施服务质量考核的重要内容,加强对外对内服务质量考核。期间,按照考核要求,每月评出先进员工予以表彰,让顾客对使用通威产品更加满意和放心。

通威股份苏北片负责人视察连云港通威

本报讯(通讯员 蔡刚)2月27日,通威股份总裁助理、苏北片负责人周洪超专程到连云港通威视察工作,周总助在连云港通威负责人刘用成的陪同下,视察了公司办公地点、员工宿舍、食堂,看望了全体员工,重点听取了工作汇报,周总助对连云港通威的各项工作给予了充分肯定,并对连云港通威寄予了殷切希望,鼓励连云港通威的全体员工,树立十足信心,勇于挑战,做好当前的市场调研工作和产品定位工作,努力拓展根据地市场的水产料。

奥运圣火门前传 沙市通威换新颜

本报讯(通讯员 华大波)近日,沙市通威启动了对公司围墙透视栏钢架进行全面刷新的上漆维护工作。

据悉,5月31日,北京奥运会的圣火将从沙市通威大门前传递。为迎接奥运圣火,也为配合荆州市东方大道包路整治领导小组办公室对东方大道全线进行的“洗面整容”活动,沙市通威经向总部请示并获批后,安排专款专人落实。

爱国主义教育提高战斗激情

本报讯(通讯员 贺玉霖)为了对员工进行爱国主义教育,提高公司员工的战斗激情,2月19日,绍兴通威组织公司全体员工参观“南京大屠杀遇难同胞纪念馆”。

通威合家欢 辞旧迎新庆节日

本报讯(通讯员 唐彭)为更好地活跃公司气氛,增进员工之间的了解和友谊,在节日之际山东通威组织了形式多样的娱乐活动。

四两拨千斤、篮球赛、摸福、夹玻璃球等活动吸引了众多员工的参与,笑声、加油呐喊声不断。

山东通威夹玻璃球活动

又讯(通讯员 华大波)2月21日是我国传统的元宵节,沙市通威组织了烟花燃放活动,为节日增添了喜庆的气氛。

又讯(通讯员 向启华)2月7日,正是中国传统的新春佳节,海南通威的厂区内张灯结彩,充满了节日的气氛。

为了让留守员工度过一个难忘、愉快的春节,公司特地装饰了厂区,准备了团年饭,不能回家过年的员工也能感受到浓浓的年味,感受到通威大家庭的温暖。

又讯(通讯员 荣代华)2月2日下午,重庆通威举行以“携手2008,和谐奋进”为主题的迎春团拜会。各部门表演了精彩的节目,团拜会上还一并表彰了经各部门打分综合评选出的2007年度优秀员工。

金豕辞旧岁,玉鼠迎新春。2007年,时间的脚步匆忙奔走,通威人一如既往地豪迈激越,并在时间的罅隙里沉淀和闪耀。2008年,面对崭新的任务,斗志如火鼓人心,誓把旧颜换新颜,所有通威人,都将奔赴更远的征程,踏响更强劲有力的节律——

为了共同的理想和目标,抒写青春激情,挥洒绚丽篇章。通威,因为有大家的倾力付出,才能稳健航行;而通威人,也因搭乘通威这艘巨轮,用他们的方式演绎着精彩,蘸写瑰丽人生。

远赴征程 踏响更强节律

集结号 冲锋号

致全国各大区、省市全体员工:

你们好!

乘着春节的余兴,我们在全国市场展开了第一轮猛烈的销售冲击波,面对第一季度的指标和压力,各大区的很多员工都在“冲锋陷阵”,很多区域已旗开得胜,且实现了春节后的第一个开门红,在短短的十多天时间,“前线”捷报频传,各区前期库存不但被扫荡一空,而且新的销售订单已突破3000多万元,现在排队等货成为了十万火急之事。沧海横流,方显英雄本色,华中营销中心的钟学富继荣获通威“十大新闻人物”之后再度成为好主人第一季度业绩“风流人物”;北京市的季度销售额将突破500万元左右,在核心城市中将执销量之牛耳;成都市区也发力威猛,奇迹迭现,本季度准备突破280万元左右;广州市区也中路突破,在华南区率先撕开缺口卖断了库存……

“狭路相逢勇者胜!”望各区多打造几个具有血性、杀伤力强的英雄团队,发挥你们的所有潜力,使出你们的所有段数,把所有困难踩在脚下,以弱胜强,以少胜多,把不可能变为可能!

每季度末将奖优罚劣,进行全国通报表扬、批评。

成都好主人宠物食品公司

前看后看,正确推动企业稳健发展

易刚辉:海南通威总经理

两年时间,海南通威把一个空白市场做到了超过13万吨的市场销量!这样的业绩,震撼着行业内外,也让全体通威人备受鼓舞。

但是,海南通威的领军人易刚辉很平静。他说,向后看,海南通威的不断突破、惊艳业界,除了得益于本身的地理、资源等优势,更有全体海南通威人在管理总部的支持帮助下进行的整体良性运行,即通威在战略、策略上先做正确了,然后才是全体海南通威人正确地去做每一件事,以此推动海南通威的不断前行。这里面,尤为重要的是企业本身注重的一些东西,包括内部管理、团队建设、成本管控、效率意识、产品质量保障、客户服务跟踪等,当这些细节和环节整合起来,并时刻致力不让企业走弯路,企业就会顺风顺水。

谈及向前看,易总说,经营企业最关键的一点是,要一步一个脚印地稳步走下去,要根据企业发展的可控规划,有的放矢,持续前进,“对于任何一个企业而言,市场总有一定的容量,不能激进,不能杀鸡取卵,不能自乱阵脚,更不能违背企业运行规律和市场发展节律,也不能以无法企及的极限目标扼杀团队对未来的信心。所以,希望企业在一个合适的区间平台进行有效盘整,并继续一步一个脚印地稳健运行。”

面对新一年的重任,易总说,海南通威2007年的优势将转变为2008年的劣势,虽然有压力,但绝不会畏难,该如何干就如何干,将最大限度减少管理层级间的内耗和壁垒,把团队干部的精力全部聚合起来,让全体员工的热情都投入到各自工作责任中,以赢取更大、更长久的胜利。

清晰远景,激发通威人的奋斗热情

陈平福:通威股份副总裁兼四川通威总经理

陈总很高兴地告诉记者,2008年的计划会,进一步理清了通威集团的发展思路,进一步明确了未来发展战略,特别是通威股份发展的清晰远景,不再是单纯做饲料,而是抢得先机地强化上下游产业链的打造,整合产业链环上的各种优质资源,致力成为国内国际安全食品供应商,这必将为通威发展迎来又一轮新的巨大的辉煌;同时,通威适度多元化不断得以发展和推进,通威股份收购永祥股份一半股权更使业绩得到了强力支撑。这些,让所有通威人备受鼓舞,更对未来充满信心!

陈总认为,单纯做饲料,很可能在不久的将来被边缘化,为此,作为通威源地的四川通威,虽然经过近几年发展取得了一定的成绩,但是,还有很多潜力可以挖掘,还有很多工作值得完善,“新的一年,将进一步优化产品结构,强化有效销售,抓鱼料、提升猪料、优化禽料,争取更大的效益;将继续加强根据地建设,同时,将借鉴‘蓉崃模式’经验,有效延伸产业链条,有效解决发展过程中的各种瓶颈,从而使企业和用户都得到可持续发展的充分保障,也在这个过程中全力促进年度任务的完成。”

令陈总欣慰的是,此次计划会正式着手股权激励计划,“这必将极大激励企业中高层管理人员和管理团队中的业务骨干、技术核心的积极性,使大家更能以公司为家,以岗位为责任,以工作为事业,把个人利益与企业利益有机结合在一起,更好更充分地发挥潜能,全力推动企业又好又快地发展。”

肩负使命,创造通威多晶硅建设速度

冯德志:四川永祥股份副总经理、永祥多晶硅公司现场总指挥

在通威集团和四川永祥股份工作多年的冯总已连续数年参加计划会,但是,今年的计划会,对冯总而言意义更大。他身上,承载着通威多晶硅项目发展的巨大期望,并相应承担着快速、有效推进多晶硅项目各种施工建设的重大责任。

他聚焦了所有通威人关注的目光!冯总说,化工50%股权并入通威股份,实力更强劲了,融资能力也将大大增强,对多晶硅项目的建设发展充满信心,“目前,多晶硅行业十分火暴,未来前景十分光明,我们要做的,就是精心组织安装,加速推进工期,全力培养人才,做好技术突破,克服过程中的一切困难,为三月底200吨试验线的顺利试车做好充分准备,并从各方面确保六月份1000吨生产线一次性生产成功!”

冯总于2007年下半年正式受命,将主要精力放在多晶硅项目上。为此,他精心组织,科学管理,率领国内顶级多晶硅技术与管理团队,并协调星辰公司、通力公司、中化二建、化八院等各路参战大军抢占国内多晶硅生产的制高点,确保了工程安全、优质、高效、快速推进。为又好又快地推进试验线的建设,冯总主动加压,并挂出了项目建设倒计时牌,从而使试验线建设全面提速并以此拉动主装置线的进展。他要带领全体多晶硅项目工程人员续写永祥创造“PVC速度”之后的“多晶硅建设速度”。

目前,在冯总的带领下,全体项目工程人员正以高度的行业使命感、工作责任感,并以饱满的工作热情和严谨的科学态度,忘我、全力地投入到试验线和主装置线的建设中。他高兴地说,“让我们为成为世界级的巨人而努力!”

系统管理,让化工行业走得更好更远

周宗华:四川永祥股份副总经理

四川永祥股份经历了工艺认知、技术革新两个发展阶段后,业已成为中国现代化工企业的翘楚,并为通威集团的稳健发展注入了巨大的矢能,特别是2007年,永祥股份克服原料供应、雷雨气候等困难,实现装置连续生产时间达323天,为企业完成经营目标和实现较好筑起了一道强力的保障。这些功绩的取得,跟永祥股份的专家型领导周宗华密不可分。

参加过通威集团两次计划会的周总很庆幸自己是通威的一员,并能为通威从事的化工事业倾尽心力,他认为,通威基于社会责任的各种事业板块和宏伟蓝图,令人振奋,值得每一个通威人殚精竭虑,无悔付出。

之于永祥股份,周总说,最重要的工作是细化生产系统工序和完善工艺操作规程,强化生产装置平稳调度和安全性能,并以产品质量为前提和归宿。为此,2007年,周总在生产系统推行了一系列新工艺、新方法,并在设备管理方面实施分级管理和三级巡检,全方位、立体化地养护设备装置,极大保证了装置的有效运转,实现了设备产能的充分发挥和产品质量的有效可控,并在降低设备消耗、促进生产环保等方面起到了积极作用。

固化不但使机器停滞,还将使企业管理和人力潜能停滞,对于信奉系统思维管理的周总来说,“深度钻研技术,节能降耗,降低生产成本”,是其始终秉执的管理理念。奋斗之路只有起点没有终点,周总相信,在全体永祥人的共同努力下,永祥股份必将在装置连续稳定运行、高产低耗、安全环保的生产道路上走得更好更远……

团队激励,把市场当赛场和战场

袁野:好主人宠物食品有限公司销售部经理

带着对宠物食品未来市场前景的百倍信心,曾经征战过雀巢、可口可乐公司的袁野2007年9月加盟好主人公司并毅然接过好主人北方片区的销售帅印。在北京,面对部分产品积压,他带领团队仅用了55天和远少于过去的促销费用,迅速腾空仓储,分销产品达660吨;今年,北京仅用15天时间完成了近四个月的销量,并将以前一天正常销量仅卖1吨左右的业绩迅速提升到30多吨。袁经理的加盟,不仅盘活了个别市场,还不断创造着好主人销售史上的奇迹。

之所以能够如此迅速地力挽狂澜,袁经理表示,这首先来源于对宠物食品未来空间的充分想象。他说,宠物食品一定会像十年前的瓶装水一样,让不可思议的未来市场变得十分现实和巨大,基本尚处于初级阶段的目前市场,只要用心,营销到位,就可以轻易打开和占领。

袁经理坚信,人力资源是营销第一资源,人是有效掌握市场的杀手锏。于是,一到好主人公司,袁经理就着手打造“虎狼之师”,建立竞争型团队,通过组织每个成员每天进行业务PK,管理追踪量化到每一天,每天评选销售第一名和倒数第一名,以此激励和反激励,全面挖掘团队员工的营销潜力。

竞争是残酷的,袁经理特别注重在招人、用人的过程中推行“想做第一名”的文化。每周例会,他都安置一把“羞椅”专座,专门留给同比业绩最后一名的销售成员,并“扶优不扶贫”,对最末一名非但不减销售指标,反而加重指标。他说,人的个性是不服输的,大家在这种竞争状态下,都全力以赴、想方设法地为荣誉而战,为尊严而战。

面对好主人公司任重道远的目标任务,他说,将坚定不移地带领全体销售团队把每天的市场当成赛场甚至战场,用“一颗子弹打死十个人”的能力和威力,创造新的更大的奇迹。

服务经营,参与公司决策当好参谋

彭国良:德阳通威总助兼财务部经理

“财务工作就是围绕经营服务,参与公司决策,做财务人员该做的事情。”彭总助这样总结财务工作的内核。

首先要熟悉公司的政策、相关税法等制度,规范公司运行。财务管理在公司具体体现为价格控制、毛利控制、盈利预测等,财务部门应将相关信息反映给总经理,给以建议,当好总经理的参谋和助手。常规业务的审批、参与经营方案的制订和审查,财务工作者必须自身要正直,敢于顶着压力,核算、反映、监督。他说,做好一个财务经理就要“不怕得罪人”,全力执行总部政策,做好现金管理,提高资金使用效率等。

注册会计师证书已经拿到一年多,2006年度在全股份系统考核中排名第二,2007年度他又排名第四,成绩总会眷顾那些勇于付出的人。他说自己能得到认可,其根本还在于平日所有具体财务工作都严格按照要求和规范操作,一点一滴的细节都不马虎。“分、子公司财务职能更多是关注公司损益表、生产成本控制、经营管理费用把控、营销方案的制订、价格折扣折让等,有计划地做这些事情”,财务核算规范、公司业绩良好增长、节税40多万的贡献,也为成绩的获得增添了注脚。

自2004年以来,参加过历届计划会的彭总助说每年的感受都会不一样,但相同的却是整个会议安排的紧张有序,明确了一年的目标和方向,尤其是各个公司的考核指标,将成为所有通威人一年为之奋斗的源动力。同时,今年的股权激励计划,将极大地调动公司管理层的积极性,大家干劲加倍,公司也将取得更大的发展和飞跃。

售后服务,让养殖效益吸引用户

刘兆宇:山东通威市场一部经理

刘兆宇2002年加盟通威,期间离开了一段时间后,又回到了通威的大家庭,他说,出去后才发现还是通威好,通威的管理模式和文化氛围,还有多年相处的团队感情,都成了吸引回归的理由。

2007年山东通威鱼料销量较2006年有较大幅度的上升,而增量最大的收获则缘于网络建设和业务员队伍的调整。“全国万户重点用户计划”有效施行和落实到位,加大售后服务力度,给养殖户发放水质分析盒,测量溶氧、氨氮等指标,一系列举措获得养殖户的好评。针对山东是畜禽料大省,对水产养殖不太重视的现状,他说,公司必须以抓售后服务为切入点,获取养殖户的认可;并依靠担保公司,解决了部分潜力大、信誉好,但资金实力不足的养殖户的后顾之忧,加以资金扶持,从而增进了效益。而北京通威鱼对终端市场的拉动,显然也功不可没。

作为畜禽养殖大省,鱼料市场开发的艰辛可想而知,刘经理显然付出了巨大的努力。他首先加强业务员培训,提高业务员的专业素养;在经销商管理上,他直管总销量靠前的大客户,减少公司的营销费用;同时狠抓养殖户培训,山东客情关系较重,通过培训,改变养殖户观点,让实实在在的效益博得用户的认同。

“面对2008年饲料原料价格将继续不断上涨,外部环境恶劣、竞争加剧的情势,将加大年初培训力度,落实总部下达的相关计划会议精神,积极应对快速的市场变化,力争完成2008年总部下达的目标任务。”

把握市场,阶段性突出营销重点

翟锂:淮安通威市场二部经理

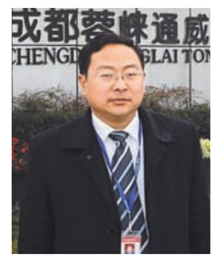
翟经理2006年6月份接手淮安通威市场二部,淮安通威以水产料为主,畜禽料市场相对薄弱,客户流失严重,而且人心不齐,起步非常艰难。翟经理到任后,首先找准思路:一要整改业务团队,精简人员,调动团队凝聚力;二要狠抓销量,转变策略,主抓禽料。2006年10月开始走产业链之路,一点点拉动销量,确保了2007年市场的稳步上升。

2007年,举办了不少于16场次的培训,并侧重于实际案例分析,解决实际市场问题,收效颇为明显。大量的培训工作,提高了业务员的营销专业技能,同时大大增强了团队凝聚力,士气高昂。抓了三条肉鸡产业链,形成了五个肉鸭养殖基地,通过引导养鱼户养鸭,培育了一大批养鸭户,开拓了禽料市场。由此,2007年度鸭料销量同比大幅增长,由2000多吨上升到1万多吨。至此,淮安通威畜禽料单月销量突破2000吨。猪料受存栏量太少的影响较大,苏北的生猪养殖较少,针对目前良好的猪价,为挖掘猪料的市场潜力,确定了抓猪场直销的思路,逐渐转入猪料攻坚。

“自己有点压力,给业务员多点激励,提高整个团队的学习力”,去年9月开始,每月对业务员做一次测试,奖优罚劣。“好多业务员都把《养殖手册》读透了,薄薄的一本册子,被读成了很厚的一本。”通过连续几月的强化考试,养殖专业技能大家都了然于心,市场问题也就迎刃而解。

“看到行业发展的趋势,把握目前市场竞争动态和环境,在此基础上,阶段性突出一些营销重点。”这是他秉持的理念。

规范管理,打造通威生产管理样板



蒲亚军:蓉崃通威总助、生产部经理

“生产工作涉及的方面比较多,从人员、设备、物资、安全管理到生产现场等各方面都需要去关注。只要用心去工作了,工作也就并不很难。”蒲总助说。

问及揽获股份生产系统排名第一的原由,他总结到:明确部门工作目标,在工作中注重班组基层组织的建设,充分发挥基层班组在实际工作中的作用,实践证明非常有效,也有利于人员培养;建立严格的考核体系,将指标和工资收入挂钩,实行每月、每季度考核兑现,为全面完成指标控制目标起到巨大作用;建立持续长效的改善体系,有效采纳和执行,并给予适当奖励;在生产现场进行目视管理,对存在的问题及时公布提醒,全员参与生产管理;提高学习能力,积极进行管理手段创新,尤其在物资管理方面,加强人员的指导和培训,不断改善物资储备条件,提高了管理的正确性和便捷性。

通威的生产管理已经走在行业前端,非常先进,而蓉崃通威的现场管理则成为通威的典范和样板。“其实现场管理作为企业管理的一部分,它主要包括人员管理、设备管理、材料管理、作业方法管理、环境管理,也就是4M1E等五个基本要素。通威股份在2006年推行6S管理,在2007年进行全员准军事化管理,对生产现场管理无疑起到巨大作用。”

他有原则、认真,但做事不呆板,考虑周全而细致,给人的感觉总是亲切随和,尤其是工人都愿意与他谈心,他说,这也许是他在生产管理中能游刃有余的原因之一。

谋事做人,坚守好岗位职责

张建平:扬州通威品管部经理

张经理加盟通威以来在通威集团成立7周年时,被评为集团先进个人;1999年度获通威集团品质管理三等奖;2006年被扬州通威推荐为通威十大新闻人物候选人;2007年度,品管系统年度考核中又获得第一。看起来外表朴实的张经理,为何能保持如此战绩?

张经理说:谋事先做人,做正确的事,把事做正确。性格直率,实事求是的张经理,工作上分清主次,雷厉风行。“上了品管部经理这个岗位,就要守好这个岗位,就像守门员一样,扑住所有的球,力保球门不失。”

做好品管工作,就要知道、悟到、做到。“知道”,就是要掌握行业动态、公司的经营计划、原料信息、产品信息、养殖行情、竞争对手情况等。因此,作为品管部经理要调查了解原料市场,了解用户需求、养殖模式、养殖环境等。第一手资料掌握以后,经过分析就能“悟到”,“悟到”以后还要制定有效措施确保“做到”。面对2006年鱼粉价格空前上涨,2007年扬州通威通过对原料市场的考察开发了4种新原料综合替代鱼粉,保持了公司产品质量领先的优势;帮助用户成功解决了因水环境和高温等原因导致的商品鱼类的综合应激反应问题。

在今年的工作中,他将把荣誉作为一种鞭策,把工作做得更好。(记者 四夕 五色裙子)

雪灾无情 通威有情

通威各分、子公司纷纷展开雪灾自救工作

本报讯(通讯员 邓国平)春节前夕,武汉雨雪天气54年一遇,一度交通中断,生活、生产造成了很大困难。部分原料不能按时运抵公司,成品运不出厂,随时拉闸停电,公司内供水管道多处结冰冻裂等。

面对这一系列突如其来的困难与挑战,公司积极应战,充分做好抗雪防冻工作,确保正常生产生活。生产上根据限电要求,及时调整生产时间,待晚上恢复供电后再进行生产。随时关注天气变化,不断巡视厂区车间、库房、宿舍、办公楼屋顶积雪情况,一有险情,立即报告、排除。特别是保安夜晚加强值班守护,防盗防火防垮塌。停雪后立即组织员工到库房屋顶清除积雪,防止库房被雪压塌;组织员工铲除主干道冰雪,保障车辆畅通、人员行走安全。及时抢修食堂外被冻裂的供水管道,保证生活用水;安排员工顶风冒雪采购粮菜,保障正常生活。停电后立即组织人员自己发电,保证开票、过磅进销存系统正常运行。同时安排好留守人员生活,保证他们也过上一个愉快、富足的春节。

又讯(通讯员 曾友文)为帮助经销商、养殖户灾后生产自救,茂名通威总经办组织市场业务人员到各个市场去看望、慰问受灾用户。2月23日,总经理李先林到重点用户陈金胜处察看灾情,安慰、鼓励陈老板努力战胜当前困难。陈老板对茂名通威的关心十分感谢,并表示通威给予的关心和帮助,让他树立起了信心,将积极应对雪灾带来的损失,尽快恢复生产。

又讯(通讯员 高凯)安徽地区受雪灾影响,公司员工全部投入到抗雪自救工作中。为确保钢结构库房安全,以防被积雪压塌,公司员工上到成品、原料库房清除积雪,减轻钢结构承载压力。经过几天的努力,清除了大部分积雪,确保了上万吨成品原料及库房的安全。

合肥通威员工扫雪忙

教你一招

首付多一成省7万多

四大国有银行日前已确定了各自的新房贷利率标准,同时对购买第一套和第二套住房的贷款者分别抬高了首付比例。

专业人士指出,分析房贷利率与首付之间的各种组合,得出结论,不论是高利率还是低利率,首付越高,那么买房的总支出就会越低。

在首付确定的情况下,利率带来的增加额与首付成反比

利率越高所需房产的投资成本也就越高。当首付为20%时,利率为6.12%的要比利率为5.51%高出23572.43元;首付为30%时,增加额为20625.87元。

不过,利率变动所带来的增加额,是随着首付的提高而呈现递减。为此,购房者可考虑提高首付比例,降低成本。

利率确定时,首付多一成能省7.6万余元

如果首付提高,对于购房者来说可以减轻月供负担。如利率为5.51%时,首付30%比首付20%减少购房支出73585元,每月还款额减少408.81元;利率为6.12%时,首付30%比首付20%减少购房支出76531.84元,每月还款额减少425.17元。

因此,首付提高既可以减少总购房成本的支出,又相对降低利率的变动风险。

利率与首付捆绑时高首付+高利率,比双低省

如果利率为5.51%时,可以选择30%的首付;利率为6.12%时,可以选择20%的首付,这时购房的总支出相差97157.71元,月还款额相差539.76元。

如果利率为6.12%,选择30%的首付;利率为5.51%,选择20%的首付,则购房总支出可减少52959.41元,而月还款额减少294.22元。因此,当利率高时,如果实现首付也高,则可以相对比利率低、首付低时的购房成本支出更少。

衣服干洗后不宜马上穿

美国有研究报告显示,略带潮湿的干洗衣服所散发出来的气体,是污染室内空气的物质之一。因此,专家指出,最好选择穿那些不用干洗的衣服。将衣服拿到洗衣店干洗,洗过后拿回就穿,这对人体健康有不良影响。因为干洗最普通的溶剂是四氯乙烯,而皮肤吸收了四氯乙烯的气体会引起头晕眼花、恶心等症状,如果你的衣服一定需要干洗的话,那么把干洗的衣服挂在通风的地方,三四天后将衣物上的干洗溶剂挥发后再穿。

经典笑话

短裙的好处

经理从国外出差回来,发现本公司女员工的裙子越来越短,便未经董事会决定,私自在公司下发禁止女员工裙子过短的文件。在不大的公司引起了轩然大波。

财务部:将考虑为那些衣不覆体的员工申请困难补助业务部。实践证明,裙子的长短与我们公司的业务量成反比。

开发部:裙子越短,成本越低,但销量越好。我们的产品也应当向这方面转型。

总师办:不管你穿长裙还是短裙,能拿出好的产品不穿也行。

秘书处:穿短裙容易加班。

组装车间:从短裙中我们得到启发,我们的产品包装也应如此吸引顾客。

机加车间:由于短裙不易被设备夹住,大大减少了工伤事故,建议短裙为下次本车间工作服。

食堂:坐着就餐的人数增加,边吃饭边看报纸的人数减少。

独身宿舍:短裙的出现使我们室内的光照充足。(凉衣服不挡光线了)

人事部:由于最近员工穿短裙的增加,近期内长期旷工的人数减少。

资料室:资料表明,浓缩的就是精华。

卫生室:近期发生在本公司的流行感冒与短裙无关,但近期无故跌倒的人数增加。

后勤部:1、强烈建议公司地面重新铺装高档地砖;2、可以停止划拨公司空调维修费用,降低公司开支。

短裙族发现:与司机外出公干,他们总是有意无意的换挡。

电梯工发现:电梯总是人为损坏,而大多数员工喜欢爬楼梯。

保洁员发现:擦玻璃时男同志报名人数大大增加,员工们自觉捡拾地上杂物的风气已经流行。

行业短波

黑龙江加强无公害水产品认证

今年,黑龙江省大力发展水产健康养殖,计划到年底全省无公害水产品产地认定面积达到300万亩。

黑龙江省将重点抓好两方面工作:

一是加快生态健康养殖模式的推广。从老池塘清淤改造、把住饲料和药物使用关、实行苗种准入管理、落实各项登记管理制度等基础性环节抓起,切实做好水产健康养殖的指导与监管工作。

二是深入开展水产养殖业专项执法行动。全面推行水产养殖生产记录、用药记录和水产品标签制度,建立苗种场、养殖场登记备案制度,实行水产品可追溯管理。继续开展省级水产品质量检测工作。

各地渔业紧急抗击雪灾

前期我国南方出现罕见的低温雨雪冰冻极端天气,给渔业正常生产和水产品运输带来较大影响,部分地区、部分品种市场供应出现短缺,价格开始上涨。但由于水产品种多,冻品供应量充足,以及对销售鲜活农产品的政策支持,水产品市场总体运行相对平稳。对渔业生产的影响:受灾地区渔业损失重大,水产品价格小幅上涨。农业部渔业局将继续指导各地做好抗灾救灾工作,进一步加强措施,减少灾害对渔业造成的损失。

今年国内饲料业将现6大趋势

广盟牧业发展合作组织日前在四川成都召开总裁会,会议综合评析了2007年中国饲料业的整体形势,并对未来发展趋势做出了预测,具体表现在以下6个方面:

一、今后农产品价格持续走高的趋势不会改变,饲料原料价格的上升亦是必然。

二、国际资本大举进入中国后,其更多是力图从终端及原料源头控制市场。

三、2008年还要注意宏观层面的政策变化,要切实注意到新《劳动法》的实行所带来的变化,做好人力资源管理及规范工作。

四、在国家实行“从紧的货币政策、稳健的财政政策”的大环境下,上市是得到政府支持、能较好解决中小企业发展资金瓶颈的一条出路。

五、由于近两年来诸多因素的影响,饲料业乃至养殖业已出现了拐点:企业兼并重组增多,养殖规模化、集约化成为必然,饲料企业产业链延伸成为必然选择,添加剂企业向上游扩展,饲料企业往养殖发展已蔚然成风。

六、在国内市场竞争日益激烈残酷的情况下,越来越多的企业将眼光投向了国外,广盟也正进行着抢滩越南、拓展东南亚的市场战略。(高俊岭 摘)

整合资源 加快步伐 复制“蓉崃模式”

邛崃片区 2008 年工作计划暨目标责任书签订工作会召开

邛崃片区2008年工作计划暨目标责任签订会
通威
TONGWEI

邛崃片区2008年工作计划会现场

本报讯(通讯员 郑进)为全面贯彻和落实总部2007年工作总结暨2008年计划工作会议精神,动员和发动广大员工认真学习刘董事长重要讲话内容,2月19日,邛崃片区“2008年工作计划暨目标责任书签订工作会”在蓉崃通威召开。作为“蓉崃模式”的试验区,邛崃片区此次大会的召开就是要探讨建立邛崃片区相关企业的协作机制,整合优势资源,促进产业链相关企业由松散的利益合作关系迈向组织较为严密的内部合作关系、由市场化合作走向公司体制内合作,畜禽产业链整合进入实质性运作阶段。

通威股份总裁管亚伟、营销总监刘志全、财务总监姚亮出席,与会领导对邛崃片区大胆探索、勇于实践“蓉崃模式”,给与高度评价,对邛崃片区在整合优势资源、创造发展样板、加快向周边区域复制寄予厚望。

会上,邛崃片区企业总经理分别发言。邛崃片区负责人、通威股份总裁助理兼通威(成都)农业投资控股有限公司、蓉崃通威总经理万学刚对总部计划会精神进行了阐述,提出蓉崃通威今年“加强协作、深化模式、加快发展”的经营方针,控股公司将着力推进产业链相关资源的整合,体现整体优势,逐步将对外宣传、营销推广等方面集中起来。成都新太丰农业有限公司总经理彭艳、成都春源食品有限公司总经理詹天兵分别发言,并向大会宣誓,气氛热烈,催人奋进。

刘总监和姚总监指出邛崃片区成员企业要加强整合,优势互补,明确定位,把产业链打通;充分利用控股公司平台,促进饲料生产企业和食品加工企业的结合;加强管理,建立可控的保障体系;不断开发市场,挖掘市场潜力,发展高端消费群体。希望未来3年,控股公司实现走入资本市场和国际市场的目标。

邛崃片区各企业还与片区负责人万总签订了目标责任书。会后,管总裁还视察了成都新太丰农业开发有限公司和成都春源食品有限公司。

“全国万户重点用户共同成长计划”实施初见成效

本报讯(通讯员 刁书永 熊太源)天津通威从2007年实施“全国万户重点用户共同成长计划”以来,经过公司上下努力,收到了较好效果,给养殖户带来实惠,用户、养殖户以各种方式感谢通威的帮助和支持。1月25日,河北张家口市红旭食品有限公司总经理卢军,将一面绣有“全国万户共同成长计划,真诚帮助养殖户共同成长”的锦旗送到公司,以感谢天津通威在其发展过程中的大力支持。

张家口红旭食品公司正式挂牌成立于2007年8月。之前卢老板还只是集肉鸡养殖、屠宰加工为一体的个体经营者。其资金、规模相对较小,年养殖、屠宰量不到十万只,饲料用量全年不及300吨。自2006年开始与天津通威合作以来,其经营思路发生较大转变,公司规模也逐渐扩大。尤其是被发展成为通威的“全国万户共成长重点用户”之后,天津通威在信息、技术、资金及服务等方面给予了大力支持,其事业蒸蒸日上。2006年养殖屠宰量首次达到20万只,饲料用量达800吨。在2006年底,又着手筹建了新的养殖基地和屠宰场。到2007年8月,总投资300多万元的一条日屠宰量达1万只的生产线建成、养殖量达20万只的养殖小区竣工,张家口红旭食品有限公司正式挂牌成立!当年红旭公司养殖屠宰量达30万只,饲料用量达1200吨。

在送锦旗的当日,卢总又与天津通威签订了2008年饲料销售合同,计划年肉鸡养殖量突破80万只,饲料用量突破4000吨!这就是“全国万户共成长计划”所带来的威力和效果。

目前,天津通威在2007年的基础上,2008年将继续实施好“全国万户重点用户共同成长计划”,使更多的养殖户受惠,让“全国万户重点用户共同成长计划”扎根于华北大地。

敬赠:天津通威公司
全国万户共同成长计划
真诚帮助养殖户共成长
张家口红旭食品有限公司
二〇〇八年一月十八日

客户赠送天津通威锦旗

立足支柱产业 共赢成长

重庆通威 2007 年度市场营销工作总结会暨 2008 年度市场计划工作会举行

本报讯(通讯员 荣代华)1月28日-29日,重庆通威2007年度市场营销工作总结会暨2008年度市场计划工作会举行。200余名客户代表参加了本次盛会。

通威股份总裁助理宋刚杰,永川区农业局赵局长、饲料工业办主任等出席了大会。会上市场一、二部经理分别就2007年度的市场工作进行了总结,对2008年度的营销工作进行了规划。重庆片区畜禽配方师在会上向广大客户朋友承诺确保配方优质、稳定的同时,将展示通威的技术研发实力和核心竞争力。重庆通威各部门负责人纷纷向客户朋友们表决心,2008年度一定竭尽全力,确保市场供应,满足公司发展需求。

宋总助指出,从整个世界及国内行情来说发展空间巨大,集团也正抓住当前机遇,致力于能源、饲料等支柱产业,与客户共成长、同发展,合作共赢。会上还一并表彰了2007年度三十三名优秀客户代表和公司2007年度的三名业绩突出业务代表。

会上,公司还向客户朋友们赠送了特别的新年礼物——清华大学客座教授刘百功为大家带来了一堂《与经销商朋友共赢成长计划——饲料业的发展趋势及共赢成长》的精彩授课。

蓉崃通威召开 2007 年配送中心业主年度总结暨表彰大会

本报讯(通讯员 杨丹)1月28日,蓉崃通威2007年配送中心业主年度总结暨表彰大会召开,120余位经销商、养殖大户参加了此次会议。邛崃市农发局副局长吴用、邛崃担保公司副总经理舒红梅、金利公司、太丰公司等相关领导应邀出席。

邛崃市农发局吴副局长对蓉崃通威2007年工作给予了高度评价,他表示在蓉崃通威的带动下,目前邛崃市生猪养殖形势好、政策好、机制好,动员与会的养殖户提升思想观、加强操作观、立足整体观,使邛崃生猪产业实现出栏量最多、质量最好、标准化规模化程度最高的目标,号召大家共同努力、规范市场,达到多赢局面。他对通威认为公众利益高于公司利益的强烈社会责任感给予了高度赞扬,号召弘扬通威精神,同时希望大家坚持通威覆盖理念,以体现社会责任感。

会上,公司对2007年度销量排名前列的十一位经销商以及五位忠诚养殖户颁发了奖状并予以奖励。

最后,通威股份总裁助理、蓉崃通威总经理万学刚从公司所面临的市场环境、公司的市场管理等方面进行总结,希望经销商、养殖户再接再厉,与蓉崃通威一起再创辉煌。

养殖热线 8008866888

野生黄鳝苗种如何采捕与培育

□通威股份技术中心水产专家 吴江

厦门养殖户问:野生黄鳝苗种如何采捕与培育?

近些年,商品黄鳝的售价居高不下,引起了众多养鱼朋友的养鳝兴趣,但养殖黄鳝首先得有种苗。鉴于目前还没有上规模的鳝苗人工繁殖基地,因此鳝苗主要仍依靠采捕资源量有限的天然野生苗。下面将自己掌握的野生鳝苗采捕与培育方法作一简介。

一、采集受精卵

黄鳝多在雷雨后的夜晚或清晨产卵。亲鱼先在其洞穴外吐出大量白色泡沫为巢,雌鱼把卵产在泡沫中,卵粒数由几十粒到二、三百粒不等,卵圆而大,呈黄色。产卵处如有水草、禾苗,又无大风,此泡沫巢能保持到鳝苗孵化出膜。若遇大风或水流,卵会沉入洞口附近水底。产卵季节人们可沿稻田田埂、沟渠仔细寻找这一窝窝的受精卵,并用纱布小抄网采集。将采集到的受精卵放入盆、桶中置室内孵化,每天换水1-2次,6-7天后鳝苗出膜。暂养5-7天后开食,此时应根据鳝苗的数量扩大水体面积,投喂熟蛋黄浆和浮游动物(水蚤),待其长到3厘米以上的规格时,转入鳝苗池培育。

鳝苗池为每口3-5平方米的水泥池,池深50-60厘米,水深20-30厘米,池底铺一层10厘米厚的肥泥,施些腐熟的有机肥以培养天然饵料生物,以投喂水蚯蚓、蝇蛆、陆生蚯蚓等为主要饵料。高温季节鳝池一定要遮荫。注意适时换水和预防疾病,一般当年能养成个体重10克以上的鳝种。

二、采集鳝苗

在稻田、沟渠等野外,刚孵出的鳝苗集中成堆,呈一团黑色,人们发现后同样可用纱布抄网采集,根据成色与不同批次分放于鳝苗池培育。鳝苗开口吃食后即分散活动,此时可用腐熟的猪牛粪加少量肥泥拌和后捏成小坨分放于苗池中,形成小肥区培育水蚯蚓,小鳝苗会钻入这些肥坨中去觅食。苗多时,应加喂活饵料。

三、笼捕鳝种

傍晚将竹编鳝笼放在稻田、沟渠、池塘浅水区,笼内最好装点陆生蚯蚓、禽畜内脏等作诱饵,清晨收笼,雨后或闷热天的捕获量最大。捕获的鳝鱼应经严格挑选后分池饲养,同一池中放养的鳝鱼规格必须一致。笼捕鳝种须经历一个较长的训养过程才能作为鳝种出售,驯养时人们一定要有耐心。

抢抓机遇 迎战 2008

通威股份各分、子公司召开形式多样的 2007 年总结暨 2008 年誓师大会

通威人激情誓师

黄冈通威:整合资源 精细管理

本报讯(通讯员 郑晓娟)2月21日,黄冈通威2007年工作总结暨2008年动员誓师大会召开,通威股份总裁助理毕熙京、人力资源部部长兼办公室主任聂良到会。

会上对2007年的工作进行了总结和回顾,对2007年度评选出的优秀员工予以了表彰。黄冈通威总经理林涛传达了总部2008年计划会精神,发表了激情洋溢的动员报告,提出了黄冈通威2008年的经营指导方针:更新观念、整合资源、深度开发、精细管理,从公司发展的优势以及不利因素进行剖析,要求全体员工增强信心,齐心协力、迎难而上,力争销量增两倍,快速发展上台阶。

毕总助认真分析了市场环境和公司情况,重点就“增强六个意识,做到六个到位”,在市场开发和基础管理方面对全体干部员工进行了培训。

市场部全体员工的签字、宣誓活动将会议推向了高潮,表示将紧紧围绕公司的经营方针和目标开展工作,团结协作,以饱满的热情投入到工作中,坚决完成2008年各项任务。

绍兴通威:表彰先进 明确方针

本报讯(通讯员 贺玉霖)2月20日,绍兴通威召开2007年总结表彰暨2008年誓师大会。

会上,绍兴通威总经理唐光富传达了2008年总部计划会议精神,总结2007年工作,并指出公司2008年的目标,同时还提出了一系列的经营方针和工作措施。公司表彰了2007年年度A级员工和优秀员工。各部门负责人签订部门职能责任书。唐总并与大家分享19日参观“南京大屠杀遇难同胞纪念馆”的深切感悟。

苏州通威:和谐经营 量利双增

本报讯(通讯员 徐慧)2月24日下午,苏州通威全体员工参加了2008年工作动员大会。

会上各部门负责人对2008年工作做了详细规划,公司总经理李智强对苏州通威2008年工作做了全面部署,要求围绕股份公司2008年经营指导方针、结合本公司“整合资源、和谐经营、效率优先、量利双增”的经营方针展开工作。李总指出,2008年公司要实现3年远景目标,跻身长三角地区一流特种水产料企业。

公司各部门员工代表纷纷表达完成2008年各项工作的决心,会上对2007年表现突出的优秀员工进行了表彰。市场部、生产部经理分别与总经理签订了《2008年度目标责任书》。

25日早上全体员工冒雨在总经理带领下进行了誓师活动。

天津通威:抓住机会 把控全局

本报讯(通讯员 熊太源)在2008年总部计划会议后,天津通威以各种形式传达、宣传总部计划会议精神,2月21日,公司召开各部门负责人会议。

会上,通威股份总裁助理兼天津(北京)通威总经理李念福传达了总部计划会议精神和刘董事长的重要讲话,要求各部门按照股份公司制定的经营方针开展工作。

李总要求各部门负责人抓住机会,树立全局观念,带领本部门员工把各自的工作做好,作为管理者要树立良好形象,给员工树榜样。在保证生产供应的同时,保证产品质量,强化服务意识,抓好安全工作,为全面完成2008年各项目标任务努力拼搏。现在公司全员上下都积极行动,为天津通威2008年各项工作再上台阶,做出自己的努力。

安岳通威:整合资源 迎接挑战

本报讯(通讯员 侯燕娟)2月21日,安岳通威“2008年度誓师大会”拉开序幕。

会上,安岳通威总经理刘明涛传达了总部2007年度工作总结暨2008年计划工作会议精神,分别部署了部门工作重点。各部门就2008年工作进行宣誓,并与刘总签订了责任书。

此次誓师大会明确了安岳通威2008年的发展目标为保3争5——保证安岳通威2008年总销量增长30%,力争达到50%,极大地鼓舞了士气,增强了公司凝聚力。

惠州通威:突破市场 创造效益

本报讯(通讯员 汤洁)2月22日,惠州通威全体员工参加2007年工作总结暨2008年誓师动员大会。

惠州通威总经理陈兴伟在会上作了2007年工作总结,并以精细管理、产品质量、突破市场、创造效益、保障安全为主题对2008年度工作进行了部署。陈总指出,全体员工必须精诚团结,发扬敢干、敢打、敢拼的精神在新的一年里扎实工作并不断创新。

会后各部门经理与总经理签订了《2008年度计划指标责任书》。

武汉、沙市通威:创新思维 跨越发展

本报讯(通讯员 黄春燕)2月20日,“武汉、沙市通威2008年工作誓师大会”隆重召开,分管两湖片的通威股份总裁助理毕熙京等领导到会作动员讲话,沙市兼武汉通威总经理邱子龙主持会议,两公司全体中干和员工代表参加了誓师大会。

誓师大会响亮地提出了“求真务实,创新思维,构筑优势壁垒;精诚团结,跨越发展,脚踩量利指标”的口号,邱总总结了2007年两公司主要工作,对2008年的工作进行了部署。两公司各部门经理公开表达了完成目标任务的信心和决心,纷纷表示要以满腔的热情、旺盛的斗志迎接2008年的挑战,实现公司既定目标,在江汉平原掀起新一轮通威旋风。

厦门通威:庄严宣誓 高歌壮行

本报讯(通讯员 赵勇 卢家玲)2月20日,厦门通威总经理毛云安率全体员工在公司升旗台前举手宣誓并为前方将士高歌壮行。随着“2007年度优秀业务员表彰会暨2008年誓师动员会”的成功举行,整个公司洋溢着搏击2008年的昂扬斗志。

会上,表彰了在2007年度为公司做出杰出贡献的优秀业务员和优秀员工。毛总发表了激情演讲,他要求全体厦门通威人要善于总结过去,扬长避短,善思善行;对今年工作要充分发挥主动性,克服各种困难,利用好天时地利盘活全局,要遵循稳健发展原则,一年上一个台阶,让公司在闽南大地永立不败之地。

廊坊通威:厉兵秣马 再上台阶

本报讯(通讯员 白晓红)2月21日,廊坊通威召开了“2007年总结表彰暨2008年工作计划誓师大会”。会上,总经理胡承锋对2007年的工作进行了总结,对2008年工作计划充分动员。杨贤林等12名年度优秀员工受到表彰。

公司提出了“优先发展猪料,重点突破猪料,长期稳固鸭料”的经营方针、“细分市场,深度挖掘,调整结构,强化服务”的指导思想,公司全员宣誓,有信心、有决心完成“确保计划11.5万吨,力争完成目标13万吨”的生产经营任务。

西安通威:超越创新 再创辉煌

本报讯(通讯员 胡晓春)2月19日,西安通威召开了以“超越创新、再创辉煌”为主题的2007年工作总结暨2008年誓师动员大会,公司全体人员参加。

公司总经理万朝阳首先对2007年的工作情况进行总结回顾,他说,2007年公司面临严峻的市场环境,但公司全体员工团结一致,不断创新工作方法和思路,取得了陕西省饲料行业令人瞩目的业绩,已进入陕西省行业前六名。西安通威2008年的经营指导方针为:“强化管理、执行到位、争量增利、再塑形象”,万总对此进行了阐释。公司还对2007年评选出的十佳优秀员工进行颁奖。

全体员工表示将在新的一年里,决心大干一场,圆满完成总部下达的各项任务,取得令总部领导满意、同行钦佩的业绩。

枣庄通威:努力拼搏 争先创优

本报讯(通讯员 徐宝平)2月28日,为贯彻落实通威股份2008年计划工作会议精神,枣庄通威召开了2008年全体员工誓师大会。公司各部门100余人参加,通威股份总裁助理、淮安通威总经理周洪超参加此次大会并发表讲话。

首先各部门负责人围绕今年的“22字”经营方针和今年的生产经营目标带领了本部门员工宣誓。周总指出,2007年枣庄通威卓有成效地开展了各项工作,销量和利润实现了历史性突破,开创了崭新的局面。希望在2008年围绕公司既定的工作中心,努力拼搏,争先创优。

枣庄通威总经理杨成彬总结发言指出,必须抓住新机遇,迎接新挑战,以高度的使命感和责任感将枣庄通威做好、做强。

越南通威:开拓市场 树立形象

本报讯(通讯员 田祥东)2月28日,越南通威2008年工作动员大会举行。公司全员齐聚一堂,共讨2008年越南通威的建设发展之计。会上,公司总经理叶德炳提出了2008年度的主要任务是优质高效地完成建厂任务,周密详实地进行市场调研,积极稳妥地开发市场,夯实基础,确保公司步入健康、快速的发展轨道。工作方针是抢工程、夯基础、开市场、树形象。

会后,参会人员分就如何完成总部下达的工作计划目标任务展开了热烈讨论。大家纷纷表示将在实际工作中“齐抓效率与效益,夜以继日抢工程,规范管理夯基础,积极稳妥开市场,务实自律树形象,排除万难,提前完成工厂建设任务,圆满完成全年生产经营计划目标”。

越南通威员工动员会后在建设工地合影留念

2007年“通威年度十大新闻人物”风采展示

陈锦伟

铆定通威 心定情坚

陈锦伟:广东通威顺德经销商

1999年开始经销通威料,最早还是从四川通威拉料过去,直到广东通威建设投产,才在广东通威拉料。陈老板与通威结缘,转眼,已经10个年头。

回忆起与通威的初相识,陈老板爽朗的笑声诠释了其戏剧性,仿佛冥冥中注定是上天的安排。10几年前的广东都停留在粗放养殖阶段,几乎很少人用全价颗粒料。一天,他碰巧在一本杂志上看到通威的宣传广告,赫然印着“全国最大的水产饲料生产企业”,让胸怀理想、要做就做最好的年仅30岁的陈锦伟心里为之一动。没想到几天后,通威的市场人员就主动找上门来,一番畅谈,铆定通威,更没想到会十年、乃至一辈子心定情坚。他说此前有过不少的厂家找过他,但都不为之所动,虽然当时他连四川在哪里都不知道,更对四川通威一无所知,但就是凭着在杂志上的那些介绍,暗想,“全国第一的产品不做,还做什么?要做就做第一!”年轻气盛的陈老板从此走上了与通威携手并进的康庄大道。

“刚开始,销量很小,因为没人敢用这种舶来品。我们的饲料与别的饲料颜色和形状都不太一样。”一个新品种要打开市场,何况是在沿袭多年的粗放养殖的广东,难度可想而知。陈老板没有被困难吓到,而是想办法破除坚冰,打开局面。“卖一吨送一包,哪怕两包,促销一个月下来,有了几十吨的销量,有人试用就不怕。没有抓鱼前,大家都还将信将疑,抓鱼后,良好的养殖效果让所有人都惊叹不已。原来出2000斤鱼的都出了3000斤,产量增加50%以上,饵料系数低了好几倍。几乎一夜之间,通威被喻为了‘神奇饲料’!”

在广东养鱼的,都是穷人,而通威饲料的进入,不但改变了“珠三角”的养殖模式,提高了当地的养殖技术水平,更带动了地方经济的巨大改观。“是通威手把手地教养殖户科学养鱼,冒烈日顶酷暑地在鱼塘边教他们驯鱼。”

陈老板至今难忘刘董事长的两次亲切会见。第一次,刘董事长握着陈老板的手说:“争取下次我再来的时候月销量能突破100吨”,作为当时仅仅几十吨量的他来说,想都不敢想能做到100吨;第二次,刘董事长再次来到顺德,鼓励他“月销量要达到500吨以上”,这更是以前想都没想到的挑战。有了目标和方向,倍受鼓舞,在他的努力下,2007年,年销量已经突破了15000吨。

而今,陈老板即将作为通威的十大新闻人物与刘董事长第三次见面,也是第一次真正走进通威总部,那份激动无法言表。他说,只有争取销量能再上新台阶,达到20000吨,用实际行动回报通威和刘董事长的期望和鼓励。(子末)

白金矿:四川通威眉山市思蒙镇经销商

在湖北就做过饲料经销的白老板,1994年回到了老家眉山东坡区思蒙镇,1996年开始经销通威饲料。“因为通威料好,养殖效益高,所以选择了通威。”白老板的眼睛充满坚定。他说是通威的“诚、信、正、一”打动了他,因而“一见钟情”。

他依然清楚地记得,刚开始经销通威料时,仅仅几十吨的销量,直到2003年才开始上量,因为通威推出了168,他在公司的指导下积极配合,促使了鱼料的大幅上升。当时选择了几家用户做示范,收鱼时,效果显著,通威料比其它料的饵料系数低很多,才1.0,141大口鲶特种料的系数甚至才0.7,丰硕的养殖效益赢得了养殖户的认可和信任,也打开了市场。2004年销量800多吨,2007年达到3000吨,每年白老板的销量都在稳步递增。

他说,自从加盟通威以来,就认清了思路——如何做大做强。无疑,就是要对用户诚信,对公司忠心,主动跟公司沟通,到市场走访,及时解决问题,全方位为养殖户服务,做好鱼病防治、准确的市场信息搜集、跟鱼贩保持关系解决售鱼问题等。建立销售网络,花池村一个村建立了四个集饲料经销、鱼苗繁殖基地、成鱼养殖和贩卖于一体的示范户,起到了很好的带动作用。

白金矿

通威旗帜放光彩

白老板经销的品种非常齐全,他说公司指向哪里,他就走到哪里,凡是公司生产的料,都能在他那里找到踪影。对下级经销商的管理,他采取了统一市场价格、锁定目标客户的管理方式,避免了市场混乱和串货现象的发生。“2008年计划再在思蒙增加两个经销网点,目前最愁的不是销路问题,而是货源问题,四川通威每年旺季时供货都比较紧张,排几天队拉料的事情常有。”

“通威料在思蒙镇的市场占有率达到了70%,作为通威村的花池村占90%,争取将思蒙打造为通威镇。”思蒙在花池村的带动下,推动了当地养殖结构和养殖模式的快速发展。当地养殖户说:“要想喂鱼有保障,离了通威没二样;喂鱼要想效益好,离了通威没得搞;谁不相信选小厂,秋后算账泪怅怅。”通威不仅提高了当地的养殖水平、改善了人民生活、带来实实在在的收益,同时也给白老板以无可替代的影响,通威改变了他的人生,成就了一番事业。

他说,无限感激唯有化作万千动力,把通威料经销得更好,让通威的旗帜在思蒙放射出更加夺目、绚丽的光彩。(青柠)