人生感悟

林颐(温岭)

像苔藓一样生活

假期里,我回了老家一趟,顺便去看了看老屋。

虽然已经很久没住人了,老屋倒还是老样子,墙头还结实,花树也还好,只是院子里长久没有人走动,墙根壁角便长出了许多的苔藓。这种不起眼的植物,能够在潮湿的屋脊、瓦片缝里、茅屋的滴水檐下,在一切不大被人注意的角角落落里,繁殖茂盛,它是时间走过的最明显的证据。当我用手轻轻拂过它们,柔软的,像铺在地上的毛毯,洁净、孤独而自由地蔓延着。

我站在长满苔藓的院子里,环顾四周,那条曾经在院子里懒洋洋地晒太阳的大黄狗,还有那些停在老树上的叽叽喳喳的雀儿们,它们都流落到了哪里? 我呼吸着空气中苔藓的味道,想起了多年以前看过的一篇文章。作者是一名见多识广的探险家,他在南极遭遇了一次“目瞪口呆”——不是因为邂逅五彩斑斓的南极光,而是因为——苔藓!这些寄生在赤裸裸的石上土上的低等植物,使一大片雪白中有了星星点点青绿的存在,它们强大的生命力给冷寂的南极带来了盎然生机。

对苔藓产生的兴趣,让我知道了,苔藓是地球上最古老的植物,它与木化石、水晶石、玄武岩等一样富有历史性,可以说是最卑微的“活化石”,在人类尚未诞生之前,苔藓已经在地球上崭露锋芒。这种倔强的植物,有着惊人的吸水性,它紧贴泥土,为了生存尽其所能地汲取土壤里的养分。当无数貌似强大的生物在历史长河中悄然消失,苔藓却在平静的自我包围中安全地注视着世事的变迁,日升月落,斗转星移,沧海桑田。

曾经有一段时间,我觉得自己仿佛变成了苔藓,寂寞、冷清,不受人重视。我身边的植物,个头越来越高,形态越来越多,躯干越来越复杂,我也有过迷惘,是否要不择手段地为自己争取更多的阳光?当大风乍起时,我方才发现,扎根不深却一味疯长的植物们,是最容易夭折的。而苔藓,虽然不起眼,却历经时光的更替依旧不失本色,倔强地生存,幽幽静静、清清凄凄,带着自己的故事,行走在时间的轨道里,让深深浅浅的绿色,坚守着平静的一隅,繁衍在生命的最深处。

现在,当我回到了老屋,当我重新站在了脚下的这片土地上,这是我生命的最初起源,我在院子里慢慢行走,一个人微笑。老屋即将拆迁了,替代它的将是一幢幢拔地而起的高楼,这里的苔藓很快就会消失,然而,即便是钢筋水泥的大厦,只要拥有哪怕最微薄的希望,苔藓,它依旧会努力地生活!

特别关注

□辛炜(乐山)

英雄无悔

通威集团在2009年工作计划会上,首次对2008年度经营业绩十分突出的前20家分、子公司和技术团队进行了年度“英雄团队”的命名和现场表彰。这是一份炫目的殊荣,也是一份高度的肯定,更是一份深深的寄望。以“英雄”的名义,这些团队在过去一年为我们挥就了通威的激情和精彩,彰显了通威的精神与力量;以“榜样”的名义,这些团队还将在新的一年以及更长时期,兢业奉献,不断超越,并引领和激励全体通威人为通威事业添砖加瓦,再立新功。

永祥多晶硅公司,成为了此次升起的璀璨明星,成为了充分展现通威精神、弘扬通威文化的优秀团队、杰出班子。当从刘汉元主席手中接过“年度英雄团队”的奖牌时,冯总流泪了,多晶硅人流泪了。那是英雄的泪!那是无悔的泪!让我们循着“英雄”的足迹,回溯、感动、祝福——

2009年的2月初,春暖乍寒。虽然全世界依然弥漫着刺骨的金融危机寒流,但却无法阻挡我们对春天的追求,对春天的渴望。

通威集团2008年工作总结暨2009年工作计划会如期召开。这是一次盛大的聚会,是通威自信从容面对金融危机的一次宣言,是再一次走向辉煌的充分集结。

通威麾下的四川永祥多晶硅有限公司在这一刻,成为了众多明星中一颗熠熠生辉的耀眼新星。当多晶硅公司冯德志总经理从刘汉元主席手中接过2008年度“英雄团队”的奖牌时,全场掌声雷鸣。冯总流泪了,多晶硅人流泪了。这是多晶硅人感动的泪水、欣慰的泪水!它包含了我们一年多来走过的风风雨雨、坎坷泥泞;它表达着我们一年多来付出的艰苦卓绝、殚精竭虑;它流淌着我们对通威事业的赤诚之情;它浓缩着日日夜夜的奋战,回答着成败跌宕的时速;它是永祥多晶硅团队的一次真情放歌。

有太多太多的理由让我们流泪……

≥战天斗地,英勇无畏

蓦然回首。一期工程开工不久,就遭遇了2008年初罕见的雪灾。冰雪给这个地质地貌有点恶劣的荒滩增添了一份狰狞的魔性,但这变本加厉的艰难,没有吓退我们的意志,反而成倍地激发了我们的斗志。从公司领导到员工,大家冒着雪雨,脚穿雨靴,把火热而坚实的脚印,烙在了雨雪浸泡而寒冷刺骨的荒滩上。现场指挥,现场讨论,现场定案,现场办公,夜以继日地与时间赛跑,与灾难搏击。

站在雨雪寒风交织的工地上,眼前是川流不息的忙碌,耳边是隆隆作响的机器轰鸣。手脚破裂的冻疮,丝毫没有减缓多晶硅人奋斗的脚步;冰凉湿透的衣背,丝毫没有冷却多晶硅人火热的激情。一切的横逆、灾难和困苦,都是磨练英雄豪杰心志的融炉和铁锤。孟子说:“天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,空乏其身。”

这是天意,但苍天并没有因此停止对人类的历练,随之而来的5月12日,再次让中国大地撕心裂肺地颤抖,让四川悲天痛地地呼号。在那个万众悲恸的日子里,我们忍受着伤悲,继续前行。在工期紧、任务重、人员少的情况下,我们毫不犹豫地安排员工前往灾区传递永祥多晶硅人的深情厚谊,用自己最大的能力和努力,帮助灾区人民重建家园。同时,化悲痛为力量,更加努力勤奋地工作。在很短的时间里,我们把曾经一片古老苍凉的荒滩洼地填平完成土建,并让我们的工厂、车间迅速地立体起来,坚实推进着一期工程的快速建设。

≥艰苦创业,以厂为家

这成功的第一步,是整个团队迈向胜利的第一步。从无到有,从陌生到熟悉,也是我们团队精神形成的过程。什么是团队精神? 团队精神是集体意识、协作精神和服务精神的集中表现。如果没有先进的管理文化,没有良好的从业心态和奉献精神,就不会有团队精神。那么,多晶硅团队要形成一个来之能战、战之能胜的集体,就必须是一个高度和谐、具有强大凝聚力、向心力的团队。

为了在员工中形成一种看得见、摸得着、贴近实际发展的和谐与凝聚的模式,公司领导和一线员工同吃同干,休戚与共。从2007年破土动工到2008年竣工投产,期间,没有周末,没有节假日。很多领导、员工都远离家乡,远离亲人,在这片热土上开创事业。他们与家人的联系和问候只能通过电话千里传音,他们只能在梦中回到家乡,与亲人团聚、相拥。

每当冯总谈及这段回忆时,总会感慨万千地说:“多么好的员工啊,能带领这么优秀的一支团队创业,是我一生的骄傲。”所以,当一期工程竣工投产后,冯总做的第一件事就是专款为全体员工盖建起一座在五通桥整个新能源企业中一流的职工食堂,并常常向员工了解和听取对食堂的意见和建议,不断为员工提供更好、更可口的饭菜,还每天和员工一起在食堂就餐。冯总爱说一句话:“没有完美的个人,只有完美的团队。”

≥直面困难,抱团如磐

计划不如变化,2007年底到2008年上半年,国际原油价格暴涨,柴油短缺,随之而动的物价疯涨,尤其是运输成本、材料成本大幅度提高。一浪高过一浪的价格,像多米诺骨牌一样相互影响着,不断加大着我们的各项建设成本。始料未及的工程建设及财务预算,红灯频闪。

怎么办?困难接踵而至,像一道道等待解答的数学难题,无情而真实地摆在了永祥多晶硅人面前。但是,智慧、勇敢、进取、忘我的多晶硅人在董事会的正确领导下,用自己的方式破解了一道道难题。“用最少的钱,办最大的事;用最短的时间,完成更多的工作”,这是大家心中的共识。采购部为了货比三家,南询北问,辗转数千里;财务部更加严格精细地核算,让每一分钱都花在的必用之处;工程计划部、工程施工部高举公司利益第一的大旗,联袂上演全程的设计计划、管理、实施、监督,以及对外各方面的协调;设备部奔赴冰天雪地的北方,驻守、监制企业的重大、重要设备;品管部在高达近40℃的无空调车间里,用挥汗如雨的手将风扇对准了需要通风降温的设备仪器;人力资源部为了招贤纳才,大家风尘仆仆、马不停蹄,常常在回家的夜行车上熟睡;安环部用忠诚捍卫着整个厂区的安宁和秩序;行政办用自己的任劳任怨、无私无畏筑起了以厂为家的风景线,化解、排除、处理、协调各类矛盾、冲突,以及处理突发事件、法律事务、对外企业形象宣传,有力、高效地保障了公司的内部运行;生产一部、生产二部竞相用自己的心血结出成功之果;销售部则风雨兼程,只争朝夕,驰骋在变化莫测的市场上,以“寸土必争”的理念,拓展永祥多晶硅的“美丽河山”。

强将手下无弱兵!是的,事实再次证明了这一不可颠覆的兵法。刘汉元主席高瞻远瞩、唐光跃总指挥运筹帷幄、冯德志总经理不辱使命,他们带领着这个团队所向披靡,在极短的时间里,克服了难以想象的艰难,付出了难以计算的心血,把挺拔、巍峨、崭新、充满活力的一个高科技企业,稳稳实实、真真切切地建在了四川乐山五通桥!

≥如剑出鞘,所向披靡

2008年9月19日,这是一个永远载入通威史册的日子。

亮剑!亮剑!!亮剑!!!我们四川永祥多晶硅终于拔剑出鞘,直指长空,剑光闪耀!四川永祥多晶硅有限公司对着世界大声地说:我们来了!我们理直气壮地来了!我们激情澎湃地来了!我们所有的努力和付出就为了这一刻的亮剑!!!

如果还有什么疑问,下面这组数据会让所有的疑问顷刻化解:2007年7月打下的第一根桩;2008年3月初完成试验线的土建和安装施工;2008年6月主装置线顺利完成土建和安装工程;2008年7月第一炉产品下线。下线第一炉产品就达到了优质产品,产品经美国(Avens)检测,达到8个9以上的高纯,远超太阳能级标准,接近了电子级的水平。其后,单月产量屡创新高;同炉型单炉产量刷新全行业记录;炉内硅芯运行高度创造了全国最高水平;建设速度刷新了全国乃至全世界同行业记录……

这些赫然跳跃是数据,这种快步如飞的速度,精准地解读了“相互尊重,成就他人,团结协作,共谋发展”的永祥精髓。

英雄无悔,无悔的是那些无私的奉献、无畏的精神!英雄无怨,无怨走过那些泥泞坎坷,无怨遭受那些风霜雪雨!英雄有情,情系我们共同的事业!英雄有爱,爱驻我们彼此的奋斗!英雄有泪,泪洒我们铸就的辉煌!英雄有义,义贯我们手中的长剑,直指我们事业的长天!

“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越”!2009,注定是个充满挑战与机遇的一年。金融危机将对世界经济秩序重新洗牌和定格,如何把我们手中的牌,打得更精彩、更出色,这是我们永祥多晶硅这支英雄团队唯一的方向!2009,春天来了,我们摩拳擦掌,整装待发。

旧事燃情

蓝月亮(南宁)

不逝的风景

因春节值班,年后我休年假回家探亲,当我途经状元桥时,当年妹妹唤桥的那一幕仿佛就发生在昨天。

初三开学那天,父亲病重,母亲脱不了身,叫妹妹送我。

那天,山风很大,羸弱的小妹肩挑两筐沉沉的行李,在沟沟洼洼里晃荡,颤颤地颠簸在荒凉里。

我默无言语地随在后面,静静地听风声里绿竹扁担的肩压声,满山是血色的夕阳,渍赤了草尖林梢、染红了隐隐的村居,小妹蜡黄的脸映得通红。

“姐,前面就是状元桥,四爷爷说,叫了状元桥明年准能考中。”小妹一脸灿烂,凌乱的刘海儿下,是一双充满渴盼的眼睛。

小妹放下扁担,理了理乱发说:“姐,我帮你叫,我声音尖。”小妹像山里的妞赶场一样掩不住喜色。

山岭上,小妹立在翻涌的草波里,夕阳柔柔地裹了浑身,像芦苇荡中的丹顶鹤。

小妹瘦小的双手捂成海螺状,微微地耸起身子,深吸着干冷的山风,一个尖长尖长的声音,遥远地掠过山风,在梁子草坡间穿梭……

山风正凶,山岭上却如一个沉静的湖,落日的余晖染红了小妹伫立的身影,染红了那声如岸边号子的长音:“姐你能中,准能中,中——”

“姐,你听,状元桥回声了,你听,你听!”小妹回眸间的一脸悦色,使我的眼眶盈盈地湿热起来。

山谷的回音,嗡嗡的,一片模糊,我却听出了明晰,听出了厚厚实实的分量。

“姐,明年你准能中!四爷爷说,状元桥有灵性。”小妹扑闪着亮黑的眼睛,定定地凝视了我一阵后,又默默地挑起箩赶起路来。

远方的雾渐渐地朦胧起来,浑圆的夕阳收起最后一抹霞光。暮色淡淡地袭来,凝望着小妹挑着硕大箩筐颠簸着、瘦小的身影隐入暮色,我泪流满面。

初三的日子我认认真真地跋涉过每一个朝暮,但或许也真是感应到小妹呼桥的灵气,第二年我如愿高中,虽说学校不是特别理想。如今,我已毕业而且有幸成为“通威”团队中的一员,不管在未来的日子里,是否有风有雨,我都会兢兢业业地工作,与所有的“通威人”一道共创美好明天!因为,我的心底永远珍藏着小妹那一声温馨的唤桥声,它留给我的那份感动将永远成为我心弦上那道不逝的风景,伴着我走过每一个风雨如梭抑或平平淡淡的日子……

人生百态

邹南俊(重庆)

荣耀不能享一生

荣耀,一种现状的区分,它本是鼓励取得成绩的人再接再厉,但也不乏有人坐享其利,直至荣耀变得山穷水尽,渐行渐远。

民国初年,湖南省襄阳市有一位杜姓木材商人,家财万贯,人人叫他杜员外,他二十岁娶了同村刘姓千金为妻,婚后两年未曾生子,依照地方习俗再娶一妾,次年便生了儿子,取名阿敏,不料那年大太太也生下一子,取名大宝,表示他是杜家之宝。

在那年头,家庭中大太太地位最高,大太太生子之后,二太太及成为女佣,当然阿敏地位也如同大宝的奴才了。

转眼大宝和阿敏渐渐长大,两兄弟都上学了,不过杜员外规定两人须在同一班上课,表面上是哥哥可以照顾弟弟,实际上是要阿敏当大宝的佣人。

每天中午,老仆人送午餐到学校,阿敏的饭盒放的是红烧豆腐,大宝吃的却是红烧肉,阿敏见了十分不平,暗自流泪,老师劝他说:“吃豆腐有营养,才会长得又高大,又健康。”

老师要求学生回家写作业,大宝却不写,完全由阿敏代劳,阿敏一面写一面哭,妈妈却安慰他,妈妈没有钱替你买纸买笔,弟弟却送你写,有什么不好?

几年之后,杜员外年老病死,由大太太当家,她把木材行全部交给亲生儿子,却把阿敏母子逐出家门,只分给他们一小片荒地。阿敏因自幼刻苦耐劳,又用功读书,靠着那片荒地努力经营,不久在街上开设一间绸缎店,成了富翁,弟弟则因不学无术,好吃懒做,沦为乞丐。

某日,两兄弟相逢在老师面前,老师感慨地指着大宝说,你在幼年吃甜的太多了,现在只好吃苦的了,又指着阿敏说,你要谢谢大娘当年把苦的给你吃,所以才能吃今天的甜果。

生活亦是如此,当上帝给了你优越条件时,你只想到高枕无忧地享用,而失去了创造的能力,总有一天坐吃山空,方悔当初。

祈祷 摄影/子杳

低吟浅唱

孙远(成都)

献给三月

三月,白云是湖水的飘荡;
而青禾又是脚步的新娘。
风吹过了原野,
星火跟着方向;
雨打湿了屋檐,
还有声音在响。
遍地黄花是十万两心事,
三分攀给行者作嫁,
七分趁着种子拔长。

三月,远离来年也永诀往日。
此月将有人生老病死,
此月可作所有月的跋,
也作得所有跋的首字。

三月,即使过去所有三月都是平淡。
也去努力活一次真。
若风已将星罗吹送零落天门,
去看北辰。

三月,无须去唏嘘黑夜里有过的狂欢,
王冠上交汇的璀璨,
可把灯火里梦寐以求的脸茫远,
用骨头和牙齿成为劳作的情绪。
穿越激流骤雨还要大声歌笑,
哪怕泥泞使得样子变成玩笑。
突然到来的并不能使得长期昏厥,
多次地醒来会逐渐看到这个世界。
你在收割里获得的不仅是月桂和扁桃,
满满一肩晚照。

三月,河边的少女看见了雨密如狼毫,
月儿隐到云里去了。

三月,不要喝酒,不要写诗。

情思缱绻

税治平(成都)

期待

谁在困苦中挣扎,
会不期待能握到一只援助的手臂?
谁在黑暗中摸索,
会不期待能看到一盏指路的明灯?
可谁知道,
自己所期待的,
往往是喜欢在梦中飞翔的精灵,
偶尔才会闯入世间,
引领被磨难筛选出的幸存者,
步入成功的大门。
所以,
要期待就先期待自己吧,
让自己像严冬中的草木,
把根深深扎入泥土,
抵御风刀雪剑的侵袭,
等待大地回春;
要期待就先期待自己吧,
让自己在冰与火的生活锤炼下,
努力成为一个,
让人期待的人。

原色故事

程以龙(沙市)

问题

新从农学院分来的毕业生小罗,进公司品管部做车间质管员已经有些日子了。虽然人长得精瘦精瘦的,但仍旧有棱有角地透露出一种初生牛犊不怕虎的青春气息。初来乍到,他俨然对公司的企业文化了解不多,认同度也或浅或深。上班除了用挑剔的目光严格控制饲料加工工艺的整个流程外,闲时难免对新的工作岗位有个松紧无度的磨合过程。

这天下午,公司严总惯例下车间转一转看一看,当然也叫查岗。前几日,因公司变压器遭遇雷电袭击,导致停产,致使急切等料拉料的司机们不时地在院内把汽车喇叭按得乱汪怪叫,这怪叫声不仅干扰了公司的正常办公,同时也像鸡爪一样在严总心里乱抓乱挠。他边走边想,这企业经营管理好比一个人的左右脚,经营是左脚,管理是右脚,经营解决企业的发展问题,管理保障经营的健康有序,谁也离不开谁。但一定要先左后右,顺序不能搞错。眼下正处销售旺季,正当他把市场网络重组好了,谁料又出现产能这一瓶颈。因此,他认为现在正是急于迈右脚的时候。

当他转到公司地磅房时,扫视一望,竟然发现车间质管员小罗坐在地磅房里与司磅员正悠哉游哉地闲聊。面对此状,他下意识地看了看表,时间正好下午三点一刻,理应正常上岗时间。

严总控制了一下情绪后,不动声色地问:“小罗,上白班吧?”

小罗一愣,迅速起身道:“是的,严总。”

“现在,车间里出了质量问题,请你马上去给我找问题,一定要找到问题,明天早上把你找的问题写成报告交到我的办公室去。”严总委婉又不失严肃地说完后,悻悻地上了办公楼。

片刻间,小罗气喘吁吁地从车间的投料口跑到打包口,先从原料的色泽、气味、感观严格检查,后到打包口从成品的温度、含粉率、粒径、包装计量把关,根本没有发现丝毫的质量问题,一切都在Haccp控制指标中。随后,小罗又风尘仆仆地上二楼来到制粒工段。

制粒工老李见他诚惶诚恐的样子,于是好奇地问:“你今天是怎么啦?一惊一诧的,质量出了什么问题?”

小罗擦了擦汗,又从制粒机的下料口撮了一锹饲料仔细地闻了闻、捏了捏,然后摇头道:“没什么问题啊。”

平日,小罗与老李接触频繁,两人的工作关系几经磨合后很快升级为知己知音。因此,小罗便十分知心地把巧遇严总查岗,并要求他迅速到车间找问题的事一一跟老李复述了一遍。

老李淡淡一笑,说:“这是严总在给你布置课堂作业啊!”

小罗摇了摇头,左右为难地说:“是啊,这比完成老师的作业还难啦!”

问题的问题究竟在哪儿呢?

片刻无语,小罗两眼空空无神地望了老李一会儿。

老李突然问:“你说公司老总是干什么的?”

“既抓经营,又抓管理啊。”

“你车间质管是干什么的?”

“既抓质量,又做品质保障啊。”

老李点了点头继续说:“这就对了,你和老总都具备有一种共同的挑剔目光。你换位想想,你当时在什么地方?你在干什么?你的工作岗位在哪里?问题的问题就在这里。”

大学生毕竟是大学生。小罗经老李的几个反问点拨启迪,心中豁然开朗,幡然大悟。

此刻,他心里正在为严总布置的作业打腹稿。他想,绝不可能用报告,至于用什么文体,又成了一个新的问题。

反弹琵琶

朱兵(深圳)

逆境创造人生

德国有句谚语:树木结疤的地方也是树干最坚硬的地方。在大自然中,树木饱受风吹雨打,树干、树枝会倾倒或折断,可是同样会有机会愈合,会有机会继续生长下去,曾经折断的地方,虽然长得比其它地方难看,却是这棵树最坚硬最有力的地方,那里也牢固地支撑着整棵树继续成长,向高空发展。

每个人都有被风吹雨打的故事,不管你是因为至爱离开人世,还是在工作、事业上的不如意,但是在经历了挫折之后我们同样可以迎风而立,好比折断过的老树干一样。

当一个人刚刚出生还是婴儿的时候,拥有着一副白璧无瑕的躯体,然而随着年龄增长成为成年人的时候,会因为种种原因,在皮肤上留下一个又一个的伤痕。这让我联想到:身上那些在成长中留下的越来越多的伤疤正好对照着人生经历中越来越多的遗憾。有人会因为拥有疤痕而自豪,但是更多的人会因为疤痕而自卑。他们会去掩饰它、清除它,最终只是希望忘记它。可是,疤痕本来就是身体对创伤所作的一种记忆,目的是要我们记住它,从中学会警惕、学会教训,所以最终就算你想忘记它,也先要有勇气去面对它。

人生在世,虽然会受到许多外来的事情影响,可是这些事情应该去怎样面对呢?是迷失?还是由自己来决定呢?这其中并不存在着对与错、好与坏的区别,只要像满身疤痕的老树一样,能够掌握自己的命运和方向,在逆境中也能够活出理想的人生。

行走无疆

肖昆(成都)

南洋见闻录

在下乃一介普通市井人物,平日里忙着挣钱糊口,但又偏喜四处游走玩耍,这汉室江山也颇走了点地方,只是从未出过国门,所以说算不得见过大世面。

且说眼睁睁这年关将近,总算蒙朝廷隆恩,赚得几个闲暇日子,内人又说手头有些闲钱,想这大好时节,不如远远地耍它一回。但是去何方地界呢?东夷?北狄?南蛮?西戎?虽然我很是琢磨了几回,但毕竟天遥地远,水土均是不熟,一时真拿不定主意,好生烦恼。最后数着手头的钱钞,选定了普吉岛,听人说那是一处天堂般的岛国。

地点定了,便翻着皇历,看那腊月二十七,正宜出行,便捡定了,着内人收拾行囊,把那钱粮、裤衩、草纸一干物什收拾停当,奏过上司,便急急地朝机场奔去。

因是乘坐飞机,以前遇过几回险,本身心脏又不强健,不免心尖儿一齐乱颤,很是惊心了几回。及到天上,见那白云堆至天边,仿佛北国雪地,不觉手舞足蹈,好生快活!一路腾云驾雾,总算到了那南洋国。走上市井,细觑那众人面皮,着实与中土汉人有异,前额突出,眼睛凹陷,遍身黝黑,多是那毒辣辣的日头害就。想我朝风和日丽、天地悠远,眼下这瘴僻之地,哪是汉人呆的地方。

次日起床,已日上三竿。内人说,进海前不妨先到楼下泳池里游它一阵,算是热身。看看窗外阳光明媚,树叶油亮生辉,正是好主意。待我们游了一会上岸休息时,猛觑见旁边一丈远处,有一年轻西洋妇人上身赤裸,腰下止着小裤,闭着眼躺在凉椅上晒太阳。顿时惊得我三魂荡荡、七魄悠悠,急忙用手遮住眼睛,差点走上去一阵猛喝:兀那婆子,岂可伤风败俗如此!后见周围众洋人气定神闲,了无不妥,我亦不好发作。可见这世风日下,人心不古,所幸我受过圣贤教导,否则早已猛扑上去,后果哪堪设想?

以前学洋文,总是敷衍,一出国门,方知说一口流利洋话最是重要。看那周围一干人等叽里呱啦,不知是否对我咒骂,也听得不甚分明,甚是着急;有服务小姐过来躬身问讯,直让我瞠目以对,无可对白,亦很是尴尬。多年前我虽是学过洋话,毕竟多日不使,早已忘却大半。及至两日,方才勉强适应,但毕竟不敢主动去问东问西,以免露馅自窘。

这样也好,我们正可好生享受南国风情。内人一袭白裙,轻纱披肩,架一墨镜,再一顶别致遮阳小帽,走上海滩,煞是好看。平日里,家长里短,相互早已熟稔,并不觉得娇媚,不想今日一看,温婉可人,有别于往昔,并不亚于周围那些西洋金发美女。我们双双躺在海滩上,正是丽日当空,树荫处有凉风袭来,一切皆是空明,了无滞碍。极目远处,四海空阔,视通万里,神骛八极,顿生天地四维一统、今生来世俱灭之感。

南洋的美好印象,不想在离开的最后一日蒙垢。那日正和内人在街上闲走,忽听得对面人声鼎沸,放眼望去,却见一高大洋人,横抱小孩从一店门猛挤而出,后面两男子随之翻身抢将出来,拖过那孩子放至一边,回身便照着那洋汉子一顿好打,我等还未反应过来,早见那洋人滚落地上,双手抱头,不敢动弹。不一时,一持棍警察呼啸而至,简单问明原委,便将那汉子带走。后来问及左右,方知是窃贼。看来,西洋富庶,也未惠及四方黎民,盗贼不惜远赴东方作业,哪管它我们常常挂在嘴边的国家、民族荣誉,吃饭方是硬道理,只可惜了那几岁小儿,如果是其幼子,不但未享烂漫童年,说不定某天受此影响,成长为下一代跨国盗贼,也未可知。

馨香一瓣

周余(廊坊)

雪趣

立春后的一个清晨,我从熟悉的闹铃中醒来。推开窗户,突然被眼前白茫茫的一片吸引。仅仅一夜之间,外面银装素裹!

很干净的厂区,被这白净无瑕的雪一覆盖,更增加了一份洁净。来北方工作已经两年,真还没看过一场像样的雪,哪怕是在隆冬时节。人说瑞雪兆丰年,那么,这场突如其来的雪是否应时应景呢?

我迫不及待地洗漱完后,乐呵呵地跑下楼去。我已不算早到的,看着欢呼雀跃的同事们,看着一片洁净无瑕的雪,我真不忍心迈开步子,怕玷污了她的圣洁。不过,我还是鼓足勇气,踏在了厚厚的雪上。雪好像极开心似的,随着我的前行,发出咕咕的欢笑声。

伴着欢笑,我一路小跑来到办公楼前,参加了扫雪的队伍。有个同事提议堆个雪人,立即得到大家的响应,不用分工,大家默契地铲的铲,堆的堆,更有同事跑到食堂,拿来了两根胡萝卜,说是一会儿扮作雪人的鼻子和眼睛,另一个同事自愿献出围巾给雪人披上,很快,一个栩栩如生的雪人站立在了大家面前。

合影开始了,大家争先恐后与雪人做出亲密状,摆出稀奇百怪的POSS。虽然是在这么一个寒冷的早上,但大家发自内心的那份快乐被体现得淋漓尽致。

谁说不是呢!今年计划会上,公司被管理总部授予“英雄团队”的光荣称号。这与生活中我们追求快乐、分享快乐分不开;这也与工作中我们充满活力、乐观、积极和自信分不开。带着愉悦的心情,我们更容易树立目标,更愿意承担责任,也将更勇于奉献自我,更乐于和通威一起成长与进步。

通威报
TONGWEI NEWS 通威集团 主办
TONGWEI
追求卓越
奉献社会
2009年2月28日
http://www.tongwei.com 第二期(总第264期) 四川省报型内部资料准印证第01-051号 总编:黄其刚 主编:罗太学

健康新知

酸奶在宝宝一岁后才能喝 鲜牛奶则至少等到3岁后

据儿童保健医生指出,1岁以内,母乳是宝宝的主食,如有需要,可以辅以配方奶粉。一岁以上,酸奶可以作为宝宝的辅食食用,但每天两小杯即可(100-200毫升),多了会影响胃肠道内的正常酸碱平衡,以及配方奶的食用量。

有些妈妈认为益生菌酸奶好,可以缓解便秘,就给宝宝喝,这种做法并不妥当。益生菌酸奶是保健食品,不能代替药物,因此有便秘、腹泻时还要请医生诊治,合理用药。

至于鲜牛奶,由于含有过多的矿物质和不适合人类吸收的蛋白质种类,会增加婴儿的肝肾负担。另外,牛奶中缺乏铁质和婴儿大脑发育所必需的不饱和脂肪酸、牛磺酸等,所以,建议3岁以内的宝宝,都要少喝鲜牛奶。

早春韭菜最可口 食疗养胃好菜肴

唐代诗人杜甫的诗句“夜雨剪春韭,新炊间黄粱”,说的就是春天韭菜香。《本草纲目》上记载,韭菜是春香、夏辣、秋苦、冬甜,因此早春时节的韭菜最鲜嫩可口。

在我国最早记载蔬菜的《诗经》中,就记载着最古老的蔬菜之一——韭。《诗经·尔雅》把它与稻米羔羊相提并论,韭不仅叶可食,韭菜苔也可食,韭菜花更是脆嫩可口的上等菜。

韭的药用价值从古书中可见一斑。《本草拾遗》中提到,韭温中下气,补虚、调和脏腑。明代李时珍谓其“叶热根温,功用相同,生则辛而散血,熟则甘而补中,乃肝之菜也。”

由此可知,韭不仅能壮阳补虚,而且能驱阴散寒,增强人的脾胃之气,对肝功能大有裨益,故而韭自古就有“春菜第一美食”的美称。从中医“春夏养阳”的角度来说,春季应多吃韭、葱、姜、蒜等温性食品。

韭黄其实是软化栽培处理后的韭菜品种,是控制光照条件下的韭菜。韭菜不见阳光,叶绿素分解,叶黄素显现,从而生成了黄白色的韭黄。虽然韭菜和韭黄是同一种植物,但这青黄二韭的营养成分、功效、颜色、价格却不一样。

韭菜中含有丰富的膳食纤维、胡萝卜素、维生素C、叶绿素,以及脂肪、蛋白质和辛香挥发物硫化丙烯等,多吃可以养肝,增强脾胃之气。韭黄也含有蛋白质、脂肪、铁、胡萝卜素、维生素C等营养物质,具有健胃、提神、保暖的功效。

韭菜和韭黄各有特色,韭菜养肝,韭黄健胃。虽然韭黄的色泽和口感俱佳,身价也远远高于韭菜,但由于其是在控制光照的条件下生成的,所以叶绿素含量远低于韭菜,抗氧化能力不如韭菜。

另外,韭菜中的矿物质、膳食纤维和维生素的含量也高于韭黄,其中钙、铁、磷、维生素A、胡萝卜素含量更是韭黄的3-4倍。

请你猜猜

上期答案

谜面 上下都是关云长

谜目 打一字

谜底 翁

猜中者 钟华(水产科技)、张哲勇(水产科技)、吴仁清(水产科技)、漆学辉(水产科技)、李敏英(四川通威)、刘品(四川通威)

本期谜面 化妆净旦丑末

谜目 打一成语

单句征偶

上期出句

挥毫辞旧岁看神州诗天画海

对句

奔牛沐春风游大地莺飞草长(钟华 水产科技)

奥运传捷报喜健儿摘金夺银(钟华 水产科技)

谱曲迎新春喜华夏笑语欢歌(漆学辉 水产科技)

赈灾见真爱显同胞骨肉亲情(郑继成 水产科技)

神七奏凯歌欣科技日新月异(伍翠芳 水产科技)

起舞迎新春展未来国谐家和(郭邵连 天津通威)

本期出句

烟水亭 吸水烟 烟从水起

获奖名单

钟华、张哲勇、吴仁清、漆学辉、李敏英、刘品、郑继成、伍翠芳、郭邵连

刘汉元主席充分肯定2009年工作计划会会务工作并要求在通威内部积极

倡导五星服务 提升管理水平

本报讯(记者 泉欢)“如何利用并学习五星级酒店的服务改变大家的观念、提升大家的服务意识,进而提升公司的总体管理水平,值得全体通威人思考和落实。”2月13日,通威集团董事局刘汉元主席在对2009年工作计划会首次在五星级酒店成功召开给予充分肯定的同时,对内部管理提出了新的更高的要求。

刘主席指出,在确保今后生产经营进一步提升的同时,需要树立起“五星服务”的意识和概念,“这次我们选择五星级酒店召开这样的会议,大家在就餐、晚上散步的过程中都频繁谈到了酒店环境的优雅、空气的清新、房间和服务条件的优良,让我们感觉到社会的发展、服务标准的提高、服务水平的提升带给我们的良好感受。”因而,对通威人而言,作为服务主体对别人提供产品和服务的时候,一定要记得客户真正的需求,并尽力提供和满足,而不仅仅是作为被服务主体骄傲地要求别人做什么。而要做到“五星服务”,就是要具备最为人性化的服务理念,达到最高水平的服务标准,提供最为严密的服务保障,实现最大价值化的服务效应。

针对通威如何在今后持续体验这种五星服务,刘主席指出,在金融危机、全球经济极不景气的时候,选择在五星级酒店召开会议,地点的确定本身就是对大家过去一年工作的激励,同时也是为新一年工作蓄积动力,这就要求每个通威人在新的一年里,坚定不移地朝着更高的经营目标努力奋斗。五星服务,也将作为每个通威人今后工作努力的方向和实现的目标。

2009年计划会从筹备到召开,参与会务的相关部门在分工合作的基础上,实现了无缝对接,主动配合,不找借口,整个过程有分工、有协调、有检查、有督导、有总结,充分发挥了团队的力量,会议参照五星服务的标准要求,为每一位参会代表提供了全方位的服务。

刘汉元主席在全省民营企业家座谈会上的发言受到省委领导积极评价

“建议很好,意见很重要!”

四川省委刘奇葆书记、省政府蒋巨峰省长出席并讲话

全省民营企业家座谈会

会议现场

本报讯(记者 罗太学)地震灾害影响和宏观经济形势变化给四川民营经济发展带来了什么困难?当务之急要解决什么问题?春节刚过的2月17日,全省民营企业家座谈会在蓉召开,来自全川的近百位民营企业负责人与四川省委刘奇葆书记、省政府蒋巨峰省长、省委李崇禧副书记等省领导就“止滑提速、加快发展”的相关话题进行了面对面的交流。

听闻配置给乐山多晶硅生产企业的直供电优惠政策可能被取消,应邀参会并指定发言的全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席在会上指出:“资源优势的丧失将令川企在激烈竞争中处于下风,也不利于积聚外来企业打造产业集群,建议省上进行调研,为企业提供水电等稳定的资源条件。”

“现在电价多少?周边省份电价多少?”刘奇葆书记现场提问。“目前四川企业电价已超过每度0.5元,高于周边省份和一些港口城市。”刘汉元主席回答。“多晶硅目前国际市场价格多少?”“在打造优势产业链方面有哪些思考?”……省领导仔细询问,刘主席一一作答。

“你的建议很好!意见很重要!”刘书记指出,要真正拿出一些有效的措施,把有条件落实的资源,不仅仅一年,而是长期地作为支持全省民营经济发展的承诺来抓紧兑现,坚持下去。他表示,省委办公厅将对企业家的建议进行梳理,下达各部门研究处理意见,两个月内反馈给民营企业家,“不管解决得如何,必须给个说法。”省领导殷切鼓励,民营企业家激情满怀,让整个会场激荡着力量与信心,热烈的掌声不断响起。

针对农业产业化过程中普遍存在的生产分散、规模较小、食品安全保障不足等问题,刘汉元主席希望党委政府给予积极引导和全力推动,不断强化食品监督、技术监督、质量检测和市场准入等一系列保障机制和标准体系,有效促进农牧业加工产业在硬件、软件、规模等水平方面迈上新的台阶,真正为广大消费者提供一个安全的、有保障的、令人放心的食品供应链条。

如何更好利用四川水利、电力、人才等资源优势推动成乐绵千亿级“硅产业带”的建设发展,刘主席建议省委、省政府和企业形成高度共识,切实、稳定而持久地解决相关政策环境和资源环境,尽快形成培育这样一个优势产业及企业群的长效机制,真正让企业立足、共享四川的相对优势、比较优势,增强四川企业在国内和国际上的竞争能力,争取早日把这一产业做到全国最强,世界最强。

在认真听取企业家们的发言后,刘奇葆书记作了重要讲话,指出省委省政府要下大力气帮助民营企业度过难关。他说,民营经济已成为全省经济社会发展中的一支重要力量,并为谱写四川30年发展辉煌篇章做出了重要贡献,希望民营企业积极应对当前严峻挑战和困难,坚定信心,爬坡上行,做大做强,在推进四川“两个加快”中担当重任、更有作为,“只要广大民营企业有信心有决心、有韧劲有闯劲,就一定能够度过‘冬季’,迎来‘柳暗花明又一村’。”

乐山市委副书记、市长蒋辅义调研永祥时希望

做大做强光伏产业

本报讯(通讯员 罗钦)2月25日,乐山市委副书记、市长蒋辅义,副市长童光明率乐山市发改委、经委等部门负责人一行,深入永祥就生产经营情况和重点项目建设情况进行调研。永祥多晶硅公司总经理冯德志、副总经理李斌、永祥股份总经理助理王志坚等热情接待。

蒋市长一行进车间、问生产、到工地、看进度,每到一处,都要向冯总了解企业相关情况。冯总就多晶硅公司生产经营、项目进展及资源要素保障等情况向蒋市长一行作了详细介绍。蒋市长听后,希望永祥坚持科学发展,大力发展循环经济,做长做宽产业链条,做大做强乐山多晶硅及太阳能光伏产业,指出当前要抢抓国家扩大内需和灾后重建的机遇,加紧建设,拓展市场。表示地方政府将继续做好服务,保障水、电、气等资源供应,为企业发展营造良好环境。

德国客人考察永祥多晶硅

本报讯(通讯员 刁斌)2月12日,赢创德固赛(中国)投资有限公司高级硅烷亚太区副总裁柯蓝奕博士一行考察了永祥多晶硅公司生产情况,并进行了相关技术交流。永祥多晶硅公司总经理冯德志、副总经理易正义等热情接待。

柯博士向冯总介绍了所在公司的发展历史、全球业务、产品应用领域等,表达了对中国经济发展特别是太阳能光伏产业的关注,以及与永祥多晶硅公司合作的意向。冯总则向柯博士一行介绍了永祥多晶硅公司的资源优势、生产经营、产品质量、生产技术、市场销售、远景规划等情况,表示今后将在产品、技术等方面积极寻求合作可能。

刘主席会见邛崃市委书记时指出

强化产业链条 着力品牌打造

本报讯(记者 邢晓波)2月13日,为了加强邛崃生猪产业化建设,邛崃市委书记郑和平造访通威,集团董事局刘汉元主席亲切会见,通威股份总裁助理、蓉崃通威总经理万学刚等陪同。

郑书记感谢通威为邛崃经济和产业发展做出的巨大贡献,希望与通威继续加强合作,表示政府将不断强化服务,继续为通威在邛崃农业板块上的建设、拓展提供支持。

刘主席指出,通威在邛崃经过几年的发展,基本完成了从生猪到禽类、养殖到屠宰、肉食品加工、动物药业的一体化工作。当前,如何让养殖适度规模化,怎样建立防疫、保障体系,并在规模扩大过程中如何实现合理布局,是亟待推动和解决的重点、难点。刘主席表示,通威在邛崃的目标将继续致力于延伸、巩固农业产业链条,着力肉制产品品牌和附加价值的打造与提升。

成都市领导调研春源

本报讯(通讯员 刘冬梅)2月12日,成都市委常委、市政府副市长赵小维,市政府副秘书长王平江带领成都市农委、商务局、信息办、质监局、食品药品监管局领导,在邛崃市委书记郑和平、市政府副市长陈志贤及邛崃市相关部门负责人陪同下前往春源食品公司,就成都市生猪食品安全可溯源工作进行考察、调研。

通威股份总裁助理万学刚向赵常委介绍了通威在邛崃片区的产业链打造情况及春源食品生猪屠宰加工的过程控制、工艺流程、追溯机制、受控养殖基地建设、市场销售等工作,表示通威邛崃片区相关企业将在打造肉食品安全、建设可溯源体系上不懈努力。

赵常委指出,成都将进一步规范、净化猪肉市场秩序,实行猪肉市场准入制度,建立并完善相关产品可溯源体系和食品安全保障体系,加快生猪屠宰的规范化、规模化、标准化、信息化建设步伐;政府相关职能部门要大力支持优势企业的发展,帮助企业度过难关,并主动帮助企业实施品牌战略,抢抓机遇,树立品牌,占领市场。

双流副县长考察通威

本报讯(实习生 孙远)2月23日,成都市双流县副县长、西航港开发区管委会主任廖维忠一行考察通威,通威股份总裁管亚伟、通威集团副总裁胡荣柱、通威股份总裁助理李高飞等亲切接待并与之深入交流。

廖副县长着重介绍了双流的区位优势和空港效应,以及省市相关部门对当地产业优化的重视和政策支持。管总裁则向来宾介绍了通威目前在农业及新能源等产业板块的发展情况,并就各个产业的优势和前景做出了明确分析。双方均表示,期待未来在更多层次、更多领域加强合作。双流县投资促进局党组书记、局长孙义国也参加了会谈。

德鲁克管理理论 重塑通威管理者

本报讯(通讯员 徐一博)2月2日,以“重塑管理者”为主题的通威高层管理人员研修班(五期)培训在峨眉山成功举行,来自通威集团和通威股份近120名高管人员参加了此次学习。

此次培训的讲师由“现代管理之父”彼得·德鲁克在中国的弟子那国毅博士担任。以“德鲁克经典管理理论”为基础,从管理者责任的角度出发,从通威的使命和企业文化入手,结合行业的特点,那国毅博士高屋建瓴、深入浅出地给大家阐述、分享了作为一个现代企业的职业经理人如何在各种历练中形成应有的修为和能力,同时那博士为通威精心准备的企业新运营模式案例对管理者拓展经营思路产生了积极的启发和引导。学习后,不少学员表示受益匪浅,认为对个人如何成为一个优秀的职业经理人和出色的管理者、领导者有较深的、积极的影响。

认清形势 抢抓机遇 心向未来

通威集团2008年度工作总结暨2009年工作计划会圆满举行

通威集团2008年年度工作总结
暨2009年计划工作会议

计划会现场

刘主席作重要讲话

本报讯(记者 罗太学 邢晓波)金牛献瑞,万象更新。2月2日-4日,以“巩固 整合 保障 提升”和“创新服务 夯实基础 整合资源 稳健发展”为主题和经营方针的通威集团2008年度工作总结暨2009年工作计划会在佛教胜地峨眉山红珠山宾馆隆重召开,并取得圆满成功。

2008年是极不平静的一年,面对复杂多变的外部环境和激烈的市场竞争,通威集团各板块继续保持积极、稳健、快速的发展势头,所辖近百家分、子公司共襄大业,业绩斐然。集团农业板块力排各种困难和影响,继续保持高速增长;“通威鱼”、“美鮰鱼”、“金卡猪”及新太丰系列产品等一批食品加工产品品牌的推出和打造,进一步得到了广大消费者的认可和喜爱,加上新津、湘西、海南等地食品公司的布局完成,蓉崃模式的进一步升级,通威股份产业链的打造取得了实质性突破,农业板块产业模式的规划和优化进一步彰显综合竞争实力。同时,以新能源为主的通威集团非农业板块也在2008年取得了有效突破。多晶硅项目一期1000吨生产线成功建成投产,项目创造了从立项到投产只用了18个月,并达到了高质量、高产能、低成本同时安全环保生产的预期,二期3000吨和6000吨两个项目也正紧锣密鼓地筹备,三氯氢硅和电石渣综合利用水泥项目也相继投产运行,基本形成了综合利用“三废”的循环经济架构,为新能源板块整合资源、降低成本、提升竞争优势、打造产业链条奠定了坚实基础。

集团董事局刘汉元主席,集团管亚梅董事长,巨星集团唐光跃董事长,集团监事会主席陈星宇、财务总监禚玉娇、副总裁胡荣柱,股份总裁管亚伟、监事会主席晏保全等与集团、股份总部及各分、子公司代表400余人齐聚峨眉。

刘汉元主席先后发表重要讲话,全面分析、总结了通威2008年度各板块的经营发展状况以及所取得的成绩,深刻地阐释了通威赖以稳健快速发展的企业使命、社会责任、企业文化、经营理念、竞争优势等,并强调指出,全集团要进一步夯实基础、整合资源、优化机制、强化激励和增强内控;同时,希望大家心向未来,面向世界,认清形势,抢抓机遇,大刀阔斧地开展各种开放性、开创性、开拓性工作,继续切实有效地延伸、完善整个农业产业链条和新能源产业链条。

2月4日为立春之日,阳光明媚。当日上午,集团、股份各分、子公司分别签订了2009年经营目标责任书。各板块、各片区负责人先后表达了坚决完成目标任务的信念和决心。随后,刘主席与全体与会代表分享了新年的信心和憧憬,并对未来寄予厚望,他指出,无论从社会价值、企业价值的双重价值的提升,还是从满足社会潜在或直接市场需求的战略使命角度考虑,通威都有足够的义务、商机、责任去推动并实现食品安全产业模式的形成和人类清洁能源战略的解决,通威的农业和新能源两大主业,都具有很大发展潜力和生存空间,值得全体通威人为之努力奋斗,为之全力以赴,“随着金融危机的蔓延和全球经济的继续衰退,新一轮的竞争才刚刚开始,我们应正视困难,满怀信心,携手并肩,共度难关;只争朝夕的精神,逆水行舟的心态,任何时候都是我们面对挑战、突破困难、直面竞争并由之处于领先地位的必备要素。”刘主席希望大家在2009年继续提高工作效率,增强团队活力,强化事业信念和责任,在通威发展的每一个方面继续做出骄人业绩,继续推动通威事业更上新台阶。

会议期间,还对20个分、子公司和技术团队进行了年度“英雄团队”命名和表彰。会后,全体与会代表还专程前往永祥股份和永祥多晶硅公司进行了现场参观、学习。

刘主席(左)和管总裁(右)签定目标责任书

德能勤绩兼备 只争朝夕工作

刘汉元主席2009年计划工作会精彩观点撷英

●能不能对团队所有人的成长,对整个公司的经营价值,真正担起责任,真正分清原则,真正按规矩来运行,是任何一个管理者,任何一个组织在职责和权利中必须考虑的重要内容。

●小到一个村的村长,大到国外的总统,任何时候,如果让人感觉不到真正具有一身正气,具有一身以德服人的基本的人格,他就会失去人心,失去凝聚力,缺乏战斗力,最终必然被淘汰出局。

●一个工作的完成,如果我们有足够的能力和对事情有清晰的理解,有足够的专业知识来推动我们解决问题,常常就会事半功倍。

●一个人再有德,再有能,如果没有“勤”,成天睡懒觉,成天把今天的事情推到明天,这样的人也很难成就一番事业。

●在当今社会竞争异常激烈的情况下,起得早的鸟儿才有饭吃,跑得慢的,跑得懒的,总是没饭吃。

●找一万个借口,找一万个理由,哪怕这些理由真正是客观的,如果最后没有绩效,那还是不行。

●如果你的下属认为你是一个不负责任的领导,是不能正确评判一个人功过是非的领导,是没有一定能力去理解问题和解决问题的领导,你的下属一定不会认同你。

●如果你做过的工作、做过的事情让人觉得再差也有八分,如果别人对你产生了这种认同,那么你再去推动其它事情,无论是别人交给你做,还是你的下属接受你的领导,都会服气得多、接受得多、认同得多。

●如果你不能在工作过程中提升、巩固、充实“威”的含金量,而是仅仅简单地用权力去行使,去吩咐,常常会让你的工作,以及你的团队的工作事倍功半。

●对于别人的不理解、不接受,如果你能够坦然地面对,并且真诚地与他沟通,征求他的意见,寻求他的理解,那么他会很敬重你,你也会很快地从中提升、完善自己。

●能够理解别人、认同别人,并提高自己的行为,从而让别人提升对你的认同度,这是我们任何一个人尤其是管理者所必须具备的意识和技能。

●如果我们学会换位思考,换一个位置想一想对方,仔细思考一下别人的想法和实际情况,你会发现,有时候事情并非那么简单。

●很多人、很多企业在竞争激烈的道路上摔跤,在百米跨栏的赛场上撞栏,可能是昨天挖了今天的坑,前天挖了昨天的坑,今天挖了明天的坑。如果我们在今天的跑道上挖了坑,明天和后天都可能跌倒。

●很多时候,人都有懈怠的一面,但是如果你有责任心,到时候自然会醒来;如果你有责任心,到时候自然会想到工作。

●遇到困难,如果你有责任心,你往往是设法解决困难,处理困难;如果没有责任心,你常常是回避困难,逃避困难。

●正当合法,既是我们每一个人能够心安理得,愉快地、自豪地、自信地、平静地存在于这个社会,存在于这个世界的前提条件,也是一个企业能够长期稳定、持续发展的必备要求。

(孙远 记者 四夕)

一般情况下,随着企业的发展,管理实践的内耗效应将随之叠加甚至升级。中国责任商数(DQ)理论创始人、四川省经济学会副会长谭焱心博士指出,其根源在于管理过程中的责任博弈和担当。为了进一步强化员工的责任意识,推行以责任为基础的组织语言,2月23日,通威特邀谭博士为管理总部全体员工做了一次“DQ与创造力”为主题的生动培训。谭博士说,全球化市场竞争,已经演变为不同责任链条上的个体责任的竞争。针对企业而言,高度责任心、责任感的培育,将推动个体素质的有效提升和企业的快速发展,也能减少、防止内耗效应阻滞甚至破坏企业肌体的健康成长和壮大。

集团董事局刘汉元主席全程参与了此次培训,并与谭博士就责任管理的相关话题进行了深入探讨,对DQ理论在企业管理中的价值、意义给予了充分肯定。现将刘主席与谭博士的精彩对话摘选于此——

责任管理 重在担当

□本报记者 罗太学

责商教育

改变中国人的“差不多”文化

谭博士:责商有三个层次,首先是从人性和伦理上谈责任,第二是从职业道德谈责任,第三是从法律、法规谈责任。责任管理也有三个层次,即个体责任管理、群体责任管理、组织责任管理。责商理论延伸到责任管理,根本目的是为实现组织中所有个体的自我管理、自动管理、自觉自主管理。这样,我们的管理成本、企业内耗才能降下来,团队创造力才能提上去,整体凝聚力、战斗力才能强起来。

刘主席:谈到责商,我就想到中国人的“麻木”、“差不多”文化,不太精益求精、不太严格要求、过分贪图享受,几乎成为我们二三十年来的一个通病。我们改变这种状态的教育、引导并不缺乏,但是,真正意义的个体责任意识和行为,即责商,普遍都还没有开发出来。许多人推崇美国教育,但是,在道德水准、责任水准上,美国仍然存在很大的问题。作为当今头号经济大国,美国在国际市场表现得并不负责任。不负责任的结果就像是流氓做了流氓事,最后还得果子。这次金融危机虽然它的损失也大,但是全世界为它埋单。

谭博士:这就反映了不同国家、不同组织的个体成员的责商不同。

刘主席:我们不得不承认,中国人相对缺乏信仰,标准模糊,没有严格的责任氛围,工作马马虎虎,生活追求安逸,身处竞争环境却不知怎样去增加狼性、增加虎性。从发展经济角度上讲,这种状态的遗患是很大的,商业组织的发展,经营系统可靠性的建立和运行,都是要在每一个环节、每一个细节上实现个人和单元组织之间的可靠对接和责任担当。

谭博士:正因为这样,我们差了欧美发达国家20年,甚至更长。

刘主席:一批小团体超前,但不代表全民族超前;全民族落后20年,但不代表精英不超前20年。所以,不管从管理角度,还是从企业生存乃至整个国家、民族的发展角度考虑,我们都期待全民责任意识的觉醒,并通过培训、教育等各种方式让DQ不断强化我们尽可能多的个体行为。

责任管理

倡导全员担当意识和责任文化

刘主席:一定程度上,1:99的责商定律是值得信服的。工作中,生活中,谁是谁非?如果用1:99的观念去看待,一定能够找到中间哪里出了问题。如果不是50%和51%出了问题,那49%一定是出了问题;不是1%出了问题,那一定有0.1%出了问题,责任归属得按这个百分之百分解下去。从这点来讲,责任管理就是倡导担当意识和责任文化,要求组织、个体在工作中尽量承担自己的那份责任,不能推卸。

谭博士:所以,责任管理越来越具有普遍性,社会价值和时代意义也越来越大。

刘主席:但是,实施责任管理,应该是一个庞大、系统的工程。

谭博士:对。我认为,首先要做的,就是改变大家的心智模式,进而改变个体的行为模式。行为模式的改变应从氛围的改变、标准的改变、流程的改变上升到机制的改变。心智模式改变,思维视角的改变,是让个体在一切事务中,真正从责任出发,发自内心地做到“我愿意”,而行为模式则是用激励、约束等机制保障“你必须”,二者重合的时候,相得益彰,成本也最低。企业管理,也就是寻找这样一个结合点。而责任管理的关键,则是企业价值体系的建立和信念体系的建立,这两者至关重要,也是进入高层次管理的前提条件。

刘主席:在我们的许多团队和组织,无论是老专家还是年轻人,他们都在使劲地干,拼命地追逐,他们都在为自己、为组织面对、承担应有的责任与压力。但是,怎样让员工干起来一直保有足够的动力,又有足够的约束,包括品质上、精神上的约束?个体、团队过去两年干好了,能不能支撑未来二十年干好?这些都是亟待解决的问题。我想,通过责任商数的培育,让责任管理成为组织语言和个体行为常态,应该是一个值得尝试的途径。

责任生态

形成企业持续成功的文化氛围

谭博士:企业还要讲责任文化生态。到了这个层次,责任生态就通过机制与文化的融合逐渐形成,责任单元就彼此依存,彼此支持,形成动态的活力。这个时候,企业就真正地活了,整体责任水平就提高了,组织的每个人也都能自觉管理好自己了,也能和谐相处、共同担当了。

刘主席:这点很重要。当一个人觉得他的某一个同事、某一个上司、某一个下属说的话是口是心非的时候,他说的每一句话都会打折扣;当他觉得对方每句话都是发自真心,他的每一句话也会柔中带刚,并带有极强的建设性、推动性。这种基于企业责任而形成的文化氛围和生态,会给企业发展提供很大的力量。

谭博士:是的。不过,对于管理者而言,责任文化生态需要花费很多心思去引导和培育。

刘主席:这是我们总体经济水平不高决定的,国民的整体文化水平相对较低,责任心理就有一定的距离,我们需要不断去改变这种现实。就像有些人认为,搞企业就搞企业,去读什么硕士、博士!其实,搞企业就那么简单?一杯水泼出去收回一杯水以上,一盆水泼出去收回一盆水以上,那才叫水平,那才是真正做企业。不管是小作坊还是大企业,如果没有文化的前瞻性,没有让人愿意接受和跟随的理念作引导,谈何生存!对民族、对企业、对个体而言,我们最终都必须遵循一个规则——适者生存。强者恒强,弱者恒弱。我经常讲这样两句话:良好的习惯是成功的一半;如果成功是偶然的,那么失败迟早是必然的。所以,我们一定要想清楚,为什么会成功,如何才能一直成功。这里面,一定有一个很重要的答案,那就是:责任。

五通桥区委书记梁杰鸿一行大年初一慰问永祥员工时指出

全力支持永祥加快建设发展

梁书记(左三)一行慰问永祥员工

本报讯(通讯员　罗钦)1 月 26 日,牛年正月初一,五通桥区委书记、区人大常委会主任梁杰鸿,区委副书记、区长王策鸿,区委副书记、组织部长李冰海,区委常委、宣传部长陈红骏率领有关部门负责人到永祥股份各公司拜年慰问,看望鼓励加班加点抢生产、抢建设的工人。永祥股份董事唐光跃、总经办主任胡瑾等热情接待并陪同。

梁书记一行穿过忙碌而有序的 1000 吨多晶硅生产车间,与坚持在各个岗位上的员工一一亲切握手,并为大家送上了慰问信和慰问金,“大家辛苦了,给大家拜个年,祝你们和你们的家人新春愉快、阖家幸福!”为保证永祥多晶硅项目的顺利推进,大多数来自外地的工人春节都未能回家过年,但是良好发展的永祥多晶硅公司带给了他们成就感和归属感,令他们非常高兴。

目前,多晶硅二期项目工作正积极筹备。大家吃完年饭又动手,为的就是抢时间、抢效益。“发展的脚步一刻不能停,谁抢在前头,谁就是赢家。春节期间,永祥股份有 1000 多名员工坚持奋战一线,和平常的工作时间一样,四班三倒,每个班工作八个小时,保证生产。”永祥股份总经办主任胡瑾介绍到。“今年公司生产任务紧,经营责任大,我们必须尽最大努力为公司生产、发展服好务。”坚守岗位的永祥多晶硅机电一车间助理工程师王大和如是说。

听后,梁书记高兴地说:“天已回暖,春已来临,需要我们倍加珍惜。关键在投资、重点在工业、落实在项目,五通桥区将全力、全面贯彻落实乐山市委、市政府支持永祥多晶硅工程建设的各项指示精神。针对春节加班的企业,区委区政府春节后将全部兑现省、市加班补助,帮助企业树立战胜困难的信心,同时做好协调服务,解决好生产中的实际问题。”

专业媒体记者采访永祥多晶硅公司后赞叹

永祥为全国新能源行业做出表率

本报讯(通讯员　刁斌)2 月 11 日,新华社《经济参考报》记者文婧、《能源》杂志社编辑、记者徐建凤专程从北京到永祥多晶硅公司进行考察、采访,五通桥区委宣传部和区政府相关领导热情接待。

永祥多晶硅公司总经理冯德志等陪同各位记者参观了多晶硅生产厂区,并接受专访。他全面而深刻地阐释了当前全球金融危机下中国光伏产业和多晶硅行业的严峻形势,辨证地分析了该行业的发展前景,并详细介绍了永祥多晶硅公司的生产情况、远景规划以及新能源对整个社会的影响等。

在详细了解多晶硅项目建设中对附产物的处理情况后,徐建凤表示:“在没来四川之前,听说这里开始大规模建设多晶硅生产基地,担心四氯化硅怎么处理。但所见所闻后,担忧消除了,永祥大力发展循环经济,不仅为地方经济的发展做出了贡献,而且为全国新能源行业做出了表率。”

■ 集团 2009 年计划会先进个人专访

笑傲琼岛　独领风骚

易刚辉:海南通威总经理

海南通威 2008 年与 2007 年相比销量增长 27%,利润增长 119%,量、利均创海南通威历史新高,尤其公司产品得到用户高度认同。这,在 2008 年大环境不好的背景下,海南通威依然获此佳绩,并在 2008 年年度考核中获得饲料板块成熟型公司第二,可谓实至名归。

海南通威倡导“有效果比有道理更重要”,作为管理团队,要做事认真,要有真正负责的态度,公司在成立之初就确定了海南通威的一些个性化要求。在通威大的企业文化背景下,公司提出“成功等于每天进步百分之一”的理念。

“作为有效的企业管理,建立自己正确的、明确的价值标准,并通过奖罚手段的具体实施明白无误地表现出来,确保公司的健康发展。在公司,提倡没有任何借口。”海南通威总经理易刚辉侃侃而谈公司经过不断总结和升华的管理理念、经营思路。他说,自 2004 年底到海南筹备海南通威至今,经过全体海南通威人的共同努力,海南通威销量与利润年年上升,公司取得 2006、2007 连续两年在股份公司排名第一、总经理及市场一部经理排名第一的好成绩;2006、2007 连续两年他个人被评为通威十大新闻人物;2008 年海南通威获得“英雄团队”称号。

易总注重细节,做事认真,责任心强,这是一个成功者的基本素养。他说通威是一个温暖的大家庭,给大家提供了一个大舞台,只要肯干,每个人都有施展的机会,大家都会随通威事业的成长而提升。

“海南饲料市场竞争越来越激烈,面对海南特殊的市场环境,唯有创新才是出路,我们将在企业管理、营销上创新,不断提高自身竞争力,使企业不断进步,才能在海南独领风骚!”他说成绩只代表过去,将把今天作为新的起点,脚踏实地地做好工作,向更高的目标冲击。

企业发展力戒急功近利

马朝明:通威股份副总裁、广东通威总经理

“急功近利、短期行为”是企业经营之大忌,广东通威 9 年来稳步发展得益于“力戒这种行为”!马总如此分析成功秘诀。

广东通威始终坚持四个要点:第一,坚持生产“最优性价比”的产品,努力给用户带来最好的养殖效益,树立良好的市场口碑;第二,扎扎实实抓好市场网络建设,培养稳定的、战斗力强的市场拓展团队;第三,严格遵守法律法规和行业要求,坚持与行业共谋、共生、共发展的原则,坚决不搞恶性竞争,不搞短期行为;第四,内部管理和服务工作年年有所提高和进步。正是缘于这种坚持,广东通威作为通威股份单产最大的饲料厂,在马总这个领军人物的带领下,面对激烈的市场竞争,披荆斩棘、勇往直前,连年在饲料板块成熟型公司中开创新高,成为通威一面引领行业的大旗。

“在辖区市场逐年缩小的情况下,9 年来我带领这个团队一步一个台阶,一直到 2008 年产销量实现 30 万吨。”广东通威在为集团创造良好经济效益的同时,为通威品牌的树立和市场占有率的提升做出了应有的贡献。

作为通威首届英雄团队殊荣的获得者,马总说得到这个荣誉不容易,保持这个荣誉更不容易,唯有“不骄不躁、充满信心、挖掘潜力、继续努力”。

敢于挑战,积极、上进、乐观的马总指出,2009 年是“危机与商机同行、希望与挑战并存”的一年,要总结、利用自己的优势,发现、提升自己的短板,配合得力的措施,胜算的把握就会更大。

快速反应　天道酬勤

胡承锋:廊坊通威总经理

相信天道酬勤的胡总说:“说到不如做到,要做就做最好!”

廊坊通威 2008 年在饲料板块成长型公司中,年度考核排名第一,这是天道酬勤的最好褒奖和佐证。2008 年,公司目标明确,提出“管理上台阶　挑战十四万”的口号,全年公司上下紧紧围绕这个目标部署、开展工作,克服了众多无法预料的困难,最终不辱使命。

“坚持较好的价格体系,并保证产品质量始终如一,销售价格随行就市,得到客户的高度认同,产品性价比得到显著提升;较好地把握了原料的采购环节,把握了机会利润;充分利用总部技术优势,得到了总部禽料、畜料研究所的大力支持,个性化地服务于客户;通过客户群体的扩大、销量的提升,摊薄了生产经营各项费用,取得了根据地市场全股份销量第一、制造费用最低、人均销量最大、单吨销售费用最低、存货周转率最高的效果,从而,体现了产品强有力的市场竞争能力。”

同时,“打造一流的团队,并依靠团队整体作战能力取胜;集中资源优势、产品优势,在局部区域市场打造绝对优势地位;削减销售费用,采取大客户公司直管方式;反应速度决定发展速度,之所以廊坊通威能够得到快速发展,归功于整个团队快速捕捉市场信息后转换成的快速反应能力。”

他说“英雄团队”的荣誉属于全体廊坊“通威人”,属于对公司不离不弃、并肩作战的忠诚客户。2009 年,廊坊通威将落实“1558”战略部署,着眼服务、苦下功夫,继续保持团队旺盛的战斗力,促使公司持续、稳健发展。

做好“认真”　扭亏为盈

张刚明:沈阳通威总经理

“在企业管理中最难的就是‘认真’,我做事的理念就是把‘认真’二字做好,认真学习、认真实践、认真工作。”缘于这份“认真”,张总在加入通威 7 年的时间里,先后获得三年优秀总经理的称号。

2008 年对于沈阳通威是发展年,确定了正确的经营方向、明确了发展目标,确定产品销售“三三制”结构。2008 年,公司扭转了连续三年经营亏损的局面,扭亏为盈大大超过总部下达的利润目标。产品质量稳定,鱼料全面恢复通威品牌优势。人员管理上,避免“你好、我好、他也好”,提供公平、公正、公开管理平台。基于这些,沈阳通威 2008 年在饲料板块成长型公司中排名第二。

“每个公司人文环境不同,经营历史、长短不同,市场及地域资源差异,注定了不同的经营结果。因此,一个经营班子最重要的是如何适应自己的经营环境,并有效利用。充分了解用户的需求和想法,做到用户满意,公司才能生存、发展。”沈阳通威准确的经营分析、规划制定、目标设定出发于量、利平衡点。

“东北养殖业 95%是以畜牧业为主,水产只是其中一小部分,要发挥产能优势,提高公司市场竞争力,提高绩效就要大力开发畜禽料。”张总分析到。

锲而不舍　金石可镂

彭国良:四川通威总经理助理、财务部经理

彭国良 2006 年、2007 年连续两年被评为通威股份优秀财务部经理,2008 年的财务工作再获好评。

总结成绩的取得,他说,四川通威 2008 年度利润总额实现 2500 万元,在股份公司名列第一,人工成本实现考核利润在全股份公司最高;公司业务量虽大,但仍做到了核算有序,内部管理规范;公司应收账款规模大,但 2008 年没有坏帐,应收账款管理良好;公司现金流量大,在资金调度方面经常配合总部,为总部的资金运作提供了一定的帮助;根据公司经营业务的需要,及时完善相关内控制度。

“财务工作要做出成效和掌握主动,就要利用专业优势和信息优势,主动参与到经营的各个环节中,变事后核算为事前预测、事前规划,优化公司各项资源配置,规范业务程序,提高资源的有效利用。

锲而不舍,金石可镂。性格沉稳、善于学习的他,还将进一步提高资金管理、存货管理、应收账款管理的水平,经营上利用财务的核算、计划、预测、分析、考核、控制职能,多为公司经营出谋划策,促进公司经营决策优化,增加公司经营效益。

严格执行财务制度

刘智:昆明通威财务部经理

刘经理 1998 年初从国营单位辞职到通威已是 10 年多,从会计到主办会计,于 2005 年调到昆明通威任财务部经理至今,并在 2005、2007、2008 年三年获得了“优秀子公司财务经理”的光荣称号。

成绩的取得离不开她的付出与努力,昆明通威 2008 年取得了自建厂 10 周年来最好的业绩,这里面显然也有财务工作的一份功劳。“财务部严格遵守、执行财务制度,在 2008 年,不仅公司的各项考核指标控制在总部规定的范围内,费用节约额较大,而且公司利润实现了新的辉煌。”

“离不开经营班子好的领头羊、团队的团结与支持;由财务部测算,积极参与公司各种考核方案的制定、实施、监督过程,使公司各项措施能有效运行;由财务部牵头,与相关部门密切配合,特别是在原料行情复杂变化的情况下,做好了公司的经营预测、分析工作,为总经办决策提供了较好的依据;财务部全体人员的敬业、敬岗的精神,对内、对外优质的服务,获得了客户和其它部门的好评。”她总结到。

她说在通威最大的感受是有幸伴随通威共同成长,并且在通威工作愉快、家庭幸福。

参与经营管理　做好决策参谋

杨建超:西安通威财务部经理

西安通威去年完成了量、利目标任务,取得了自西安通威成立以来的最好成绩,这得益于经营思路清晰、班子团结、抓住机遇。而财务工作也跟随公司的发展取得了较好成绩,2008 年,杨经理被评为饲料类公司财务系统第二名。

“西安通威销售折扣管理几年来一直是一个老大难问题,在总经办的大力支持和市场部充分配合下,理清思路,利用年初重新制订营销方案、签订销售合同之际,针对往年一户一策、一品一策,特殊报告多,名目、形式不规范等,投入了较大精力进行梳理、规范、引导,终于将折扣做到相对规范、可操作的层面上来,并且纳入了进销存系统进行电算化管理,为公司经营预测及产品边际贡献分析提供了可用的决策依据;2008 年财务部在合理安排原料款支付的情况下,利用公司效益好转,及时将富足资金转入总部,整个 2008 年共调用资金 1540 万元至总部,增加利息收入近 70 万元,一方面一定程度上减缓了管理总部的资金压力,另一方面为公司获得了效益。”

他说,财务部是一个制度性、原则性较强的部门,也是公司经营保障的部门,在工作中,要积极参与公司经营管理,做好领导的决策参谋,要全方位、多角度给领导提供经营决策数据信息。

了解市场　准确判断

陈明:天津通威总经理助理、市场二部经理

曾在唐山正大任销售经理的陈明,2003 年加入天津通威,多年来一直秉持“诚信正一”的理念,把他人的事情当成自己的事情去对待、去做,处理问题时进行换位思考。

曾有过几年军旅生涯的他,勇于挑战、永不服输,不退缩、勇于承担责任,他把这种精神融会于艰辛的市场开发中。12 年来认识的众多经销商客户,成了他工作的财富;善于了解市场,了解经销商、养殖户的变化,了解竞争对手的营销策略,为自己做出准确的判断提供了依据;关注养殖效果的变化,及时提供合理化的建议,确保畜禽料的竞争优势和良好口碑;他还非常重视加强对业务员营销技巧的培训。

自 2004 年接手负责天津通威市场二部畜禽料销售工作以来,2008 年,畜禽料销量同比增长 19.3%,畜禽料已由前几年的负边际到目前的赢利,实现了量、利双跨越,建立和培育了一个稳定可靠的销售网络。尤其猪料的准确定位使天津通威猪料从月销量 400 吨发展到现在的 1500 吨,2008 年同比增长 76%。

“由于受产能限制,今年将立足调整产品结构,重点开发猪料,巩固现有的肉鸡料和鸭料,树立品牌,向目标销量 9.6 万吨冲刺。”陈总助信心满满地规划着今年的市场工作。

狠抓基础工作　专业化营销

向琪:盐城通威市场部经理

2008 年 10 月 19 日,盐城通威提前 42 天完成年度销量、目标任务,同比净增 30%;市场占有率和品牌影响力在盐城市场位居第一。也因此,盐城通威在饲料板块公司市场系统一部年度考核中获得 2008 年度排名第一。

在多年的市场工作中,向经理已经总结出了一套适合自己、适合公司的营销策略。他狠抓冬季基础工作,冬季工作完全量化到各个业务员,明确责任、严格监督考核;抓网络的管理及网络质量,公司客户专销率达到 95%;加强专业化营销队伍的建设,组成全部为水产专业毕业的业务员队伍,在市场上征战打拼。

向经理从 2005 年 3 月主持盐城通威市场工作,一直以认真、负责的态度做好每一件事;以诚恳、谦和的态度对待每一个人。他说是通威教会了他如何做事、做人,给其提供了人生发展的舞台,奠定了人生职业生涯的基础。他在 2003 年曾被评为股份公司“销售明星”,2004 年被评为“鱼料销售冠军”。这些市场一线的宝贵经历,也为其开拓、巩固市场打下了坚实的基础。

低调做人　高调做事

雍容:揭阳通威市场二部经理

“通威是真正的一个对社会、客户、员工负责任的企业,自己从一个对饲料一无所知的门外汉到一个部门主管,这都是通威这个广阔的平台所提供的。”他对通威的感激之情溢于言表。

奉行“低调做人,高调做事”的雍经理,2004 年荣获昆明通威销售明星,在饲料公司市场系统二部 2008 年度考核中排名第一。揭阳通威 2008 年较 2007 年净增销量 13000 余吨,猪料较 2007 年增幅达 80%以上,销量几近翻番;禽料在整个行业下滑的基础上,也有较大幅度的增长。在 2008 年整个养殖行情低迷的情况下,不仅稳定了经销商队伍,还发展新客户 30 多户,为销量的圆满完成打下了基础;扎实做好市场基础工作,严格考核业务代表;提高服务质量和客户满意度,加强与客户的沟通联系,建立良好的合作关系;加强对业务团队的学习和培训,加大对制度的落实、执行和监督力度。

“准确的产品定位、数据营销等策略,打开了市场。公司的产品给人感觉价位较高,其实通过入户示范、称猪算账,拿出一系列令人信服的数据,凸显公司产品的性价比最优。做市场还在于坚持,推广一个新产品或开发一个新市场,一定要坚持,持之以恒一定会有很好的回报。”

(记者　五色)

金牛奔盛世,紫燕舞新春。已经翻过 2008 这不平凡和不平静的一年,灾难和辉煌都已经成为历史。通威和所有通威人,在这一年用坚强和奋进,依然谱写着可圈可点的壮丽诗篇。

2009 年,又将是充满机遇与挑战的一年,面对全球金融危机的影响,面对不可预知的市场环境,所有通威人,都将继续团结一心,勇往直前——

金牛奋蹄　起航 09 新旅程

张刚明
陈明
彭国良
刘智
杨建超
向琪
雍容

树立企业形象　突出国际视野

永祥股份新徽记正式启用

本报讯(通讯员　罗钦)为了更好地树立永祥股份整体形象,统一规范管理,突出永祥股份行业特征,传达永祥股份的高科技含量与国际视野,经永祥董事会审核批准并经国家商标总局注册通过,永祥股份旧徽记更换为新徽记,并于 2009 年 1 月 1 日起正式启用。

为设计永祥股份新徽记,永祥董事会倾注了不少心血,经过挑选设计公司、设计初稿、不断调整到最终的定稿等程序,永祥股份新徽记在受托几家公司所设计的 100 多个标识中遴选而出。新徽记由晶体形状衍生而成,整体图形效果为蓝色背景与 n 形结合。新徽记简约流畅,色调沉着,品味高端,个性鲜明而不张扬,具有鲜明的行业特征和现代美感,传达出永祥的高科技含量与国际视野。同时,永祥股份新徽记整体图形有一个指示性的构成,寓意永祥处于行业的尖端和引导地位。

标识是企业精神的象征,是企业形象识别系统的集中体现和企业 Logo 的主要元素。六年来,永祥股份从无到有、从小到大发展到现在的大型化工企业,全体永祥人始终秉承相互尊重、成就他人、团结协作、共谋发展的理念,依靠艰苦奋斗、不屈不挠的精神,度过了发展中所面临的超乎想象的各种困难和挑战,赢得了越来越多的客户和合作伙伴的信赖。

徽记的更换将会使永祥股份继续保持积极进取的精神,通过持续的创新,永祥股份将更加稳健地发展,更加专业化、国际化,更加携聚客户,与客户及合作伙伴一道,构建更加和谐的商业环境,实现更加良性的健康成长,激励每一位员工在永祥股份的大舞台上充分施展才干,充分展现自我价值。

完善服务　为企业排忧解难

本报讯(通讯员　杨玲　卢璐)2 月 24 日,邛崃市公安局政委房皓雪带领局机关成员一行来到蓉峡通威就如何完善服务制度、促进企业健康发展进行了座谈,并举行了“重点联系企业”授牌仪式。公司总经理万学刚等参加了此次座谈。

会上,房政委宣读了《邛崃市公安局服务企业促进发展 10 条措施》,并将公司列为重点联系单位,实行重点帮助、保护。万总对市公安局的这一为企业排忧解难的举措表示感谢,并就公司近期工作规划作了介绍。

政府联系企业、走访企业,是切实为民办实事,以便为企业提供良好的外部环境,让企业能够更好地致力于公司的经营业务,创造更多的价值回馈社会。

授牌合影

又讯　2 月 25 日,邛崃市工业园区主任黎英等也来到蓉峡通威,就“进一步深化完善工业园区管理体制和运行机制”进行了座谈,她表示工业园区将为企业提供一站式服务,为企业解决困难,加以帮扶,促进企业更好地发展。

弘扬企业文化
打造和谐团队

本报讯(通讯员　田祥东)2 月 9 日清晨越南时间 7:30,公司全体干部员工身穿通威衫,整齐列队在越南通威办公楼前,庄重参加公司的第一次升旗仪式。通威集团旗、通威股份旗在全体干部员工洪亮的《我们通威人》歌声中升起。本次的升旗仪式,不但实现了“通威大旗在海外飘扬”的梦想,也升起了越南通威全体干部员工 2009 年的发展希望。

此次升旗仪式不但增进了越中两国人民的友谊,而且促进了通威企业文化的宣贯,有利于公司和谐团队的打造。

又讯(通讯员　毛利红)为促进全员学习热情,越南越华通威于日前举办了通威歌演唱比赛。活动中还安排了“中国知多少”、“礼仪知识”、“新年知识竞猜”和越南舞蹈表演等丰富多彩的节目。

超薄阅读

海南通威获“抗震救灾特别奉献奖”

日前,海南省四川商会成立一周年庆典暨 2009 年新春联谊会在琼举行,庆典上,四川商会对在 2008 年抗震救灾中捐款、捐物有突出表现的海南通威等 20 家会员单位给予了表彰,并颁发了“抗震救灾特别奉献奖”。(通讯员　向启华)

颁奖现场

长春通威荣获“抗震救灾先进单位”

近日,由吉林省饲料工作办公室、吉林省饲料工业协会主办的吉林省抗震救灾先进企业表彰大会在长春举行。凭借在 5·12 大地震后长春通威的快速反应和通威集团在地震后的大力举措,长春通威等 10 家企业荣获“抗震救灾先进单位”。(通讯员　钱国庆)

广东通威荣获“佛山市 2008 年度纳税超 1000 万企业”称号

日前,中共佛山市委、市人民政府举行佛山市 2008 年度纳税大户表彰大会,授予广东通威“佛山市 2008 年度纳税超 1000 万企业”荣誉称号。(通讯员　刘在玉)

技术改造新车间　调整品种增效益

日前,经过国内外工厂化养鱼车间专家的会诊,结合公司员工的实际操作经验,水产科技公司正式实施对新 1 号工厂化养鱼车间进行工艺、设备方面的一系列技术改造,以期通过改造在系统稳定、正常运转的前提下,调整养殖品种、提高养殖技能、增强监管力度,促使今年的工厂化养殖工作能够成为公司效益的新的增长点。(通讯员　郑继成)

珠海大海开展消防培训活动

2 月 23 日,珠海大海邀请珠海市公安局高新分局防火监督大队到公司为全体员工做了消防知识和消防演习培训。通过本次培训,员工更好地掌握了消防知识,明白了火灾中如何自救、灭火器如何使用等问题,能有效避免事故的发生,做到防患于未然。(通讯员　宋玉)

新闻速递

选贤纳才
宣传推广

通威参加成都春季特大招聘会

本报讯(通讯员　肖昆)2 月 14 日,通威参加了在新国际会展中心举办的成都市 2009 年春季特大型招聘会,为公司水产事业部及食品加工板块招聘二十个职位。招聘现场应聘人员踊跃,经初步筛选后共计收到有效简历 230 份。

本次招聘会由成都市人事局组织,是成都最近几年来最大的一次招聘会,共有 1000 多家单位提供了 20000 多个职位,15 万求职者争相竞聘。公司今年的招聘重心主要集中在水产事业部及食品加工板块,本次招聘,由于前期准备较为充分,受到广大求职者尤其是广大应届大学毕业生的强烈关注,在会场准备的数百份公司宣传资料供不应求,对公司形象宣传和新产品的推广也起到了很好的促进作用。

形象展示
提升品牌知名度

厦门通威服务全国饲料质量安全工作会议

本报讯(通讯员　李林波)2 月 16 日-18 日,2009 年全国饲料质量安全工作会议在厦门召开,来自国家农业部相关领导及全国各省、市 100 余名饲料办负责人出席会议。

本次会议由国家农业部委托福建省农业厅承办,作为福建省饲料行业领军企业的厦门通威,受省厅领导钦点为大会提供了来宾接送等会务服务。公司借此机会向参会的各省市饲料办领导赠送了近两期《通威报》,并向会务组馈赠了春源金卡猪、通威美鮰鱼油等产品,会议期间对通威特色产品进行了充分的展示。通过对公司的发展现状、特色产品的介绍,以及派出员工的优质服务,所有参会领导对厦门通威及整个通威集团有了更直接的认识和更深层次的了解,进一步提升了通威品牌的知名度和影响力。

工会动态

天津通威奖励积极建言献策员工

本报讯(通讯员　佳乐)日前,面对当前世界金融危机和国内经济发展放缓的大环境,天津通威全体员工积极响应集团工会号召,就如何降低经营成本,开源节流,保持公司快速稳步发展积极建言献策。

公司将建言献策通知先后利用升旗仪、市场业务员培训会向员工传达,并召开学习讨论会。大家围绕 2009 年公司经营目标,结合岗位实际,积极建言献策。内容涉及人员配置、日常管理等方面。2 月 16 日,公司工会对在建言献策活动中表现突出的员工给予了表彰和奖励。

迎新春知识竞赛举行

本报讯(通讯员　饶珍)春节前夕,揭阳通威举行了 2009 年度第一次工会活动——迎新春知识竞赛。围绕“和谐、平安、幸福、祥和”的主题,百余名员工聚集在食堂进行知识竞赛抢答。活动开始前总经理郭异忠对大家一年来的辛勤工作表示感谢,并祝福新年。

昆明通威开展拓展培训活动

本报讯(通讯员　康维薇)2 月 8 日,昆明通威在公司内部开展了以“加强合作,提升效率”为主题的拓展培训活动,活动由总经理唐光富任讲师和总裁判。此次培训活动以分队进行团队数数游戏进行,让大家充分认识、感受了团队的重要性以及个体行为和个人效率对团队的影响。

拓展培训现场

教你一招

创富靠自己
理财交银行

说起创富理财的经验,拥有数百万身家的曾先生一语道破天机:“术业有专攻,人的精力有限,我只专心做熟悉的事,理财的事全交给银行办理。”

曾先生当过兵,打过工,炒过股。过去,事事亲力亲为,赚过大钱,也吃过大亏。直到年届不惑创办自己的企业之后,他才改变了做法。

曾先生说:“正如人到中年之后更需要有私人医生一样,财富有了一定规模,也需要一家银行来帮助理财。只有借助银行在资金、人才、信息和网络等方面的优势,加上自己摸索到的门道和积累的经验,才可能创造更多的财富。”

曾先生夫妇均在民企,女儿正在上高一,双方父母在内地需要赡养,家庭年收入超过 60 万人民币,有两辆私家车和多处房产,有银行存款人民币 170 多万、港币 60 万、美元 5 万,为此,建设银行深圳市分行为他量身定做了一套理财方案。

“三分”法处理存款

考虑到曾先生的收入有充足的现金流,日常开支主要是应付汽车的维护、女儿的学习费用以及老人的赡养,无需动用现有存款,理财经理建议将其存款的三分之一用于购买国债,可获得长期稳定的投资收益,而且免征利息税;另三分之一用于投资买货币市场基金,货币市场基金流动性强,收益稳定,变现快速方便;还有三分之一的资金用于购买人民币理财产品及为家人投资商业保险,以应对突发事件。

外汇理财产品收益高

曾先生的港币存款 60 万元,考虑到 B 股的市赢率比较低,可用二分之一投资优质 B 股,等待 B 股上涨或获取分红收益;另外二分之一港币存款以及美元 5 万元存款可购买建行外汇理财产品“汇得赢”,以获取较高的外汇收益。

定转协议“未雨绸缪”

建行理财经理还建议曾先生用零存整取的存款方式为女儿准备一笔上大学的费用,双方父母的赡养费亦用每月固定收入中的一部分开支。为此,建行为其办理了龙卡贷记卡,签订一份定转协议,由银行每月从指定账户中转出,一方面存入女儿教育储蓄账户,到期一次支取一笔大额的存款;另一方面,因双方父母均在内地居住,需要汇款,银行按委托协议,每月固定把款项汇到内地父母名下的账户。

对于平时开支,曾先生全家日常到商场消费、到酒店应酬、汽车加油、甚至出国旅游等,全部用龙卡贷记卡和龙卡汽车卡搞掂,先消费后再还款,每月到期自动还款,不用跑银行,省却了大量的宝贵时间。

笑口常开

可怜的猴子

妮妮有天跑去动物园喂猴子,将花生丢给猴子吃,但有一只猴子每次都会先将花生塞进屁股,然后再拿出来吃,妮妮觉得很恶心就跑去问管理员,那一只猴子为什么会有这种奇怪的举动,管理员解释道:因为去年有人丢个大桃子给它吃,结果那颗大桃子的核无法从屁股顺利地排出,它被害惨啦,所以它现在一定先把食物塞进屁股量量看,确定可以拉得出来才敢吃。

趁机乱来

两个同事喝酒后大醉。其中一个拖着舌头说:“现在我看到的所有东西都是双层的。”

另一个赶紧从衣袋里掏出一张十元的票子说:“这是我还你的二十块钱。”

想不想知道

某天,老王和同寝室的小王无聊在校园闲逛。突遇一长发飘飘的美眉,于是老王和小王猜拳打赌,输者上前去与美眉说话。老王输了,于是走上前去,轻拍女子香肩:“同学,请问现在几点了?”美眉扫了老王一眼,冷冷地说:“对不起,我没带表。”

老王悻然而归,见小王在一旁讥笑,心里不服,与小王又猜一次,结果还是输了。无奈,再上前,这次很柔声地对美眉说到:“同学,那你想不想知道现在几点钟?”说罢高抬腕上手表,“现在是十二点二十分。”结果那美眉惊恐跑开,老王无奈看着美眉长发飘啊飘。

坚持通威模式　创造量利新高

一季度重庆、江浙片区经营工作会议召开

本报讯(通讯员　雍涛　林忠)为总结 2008 年度经营工作,迅速贯彻落实集团 2009 年度计划会议精神,安排部署 2009 年工作,讨论分析今年经营形势,研究制定工作措施,确保 2009 年度经营任务的圆满完成,2 月 5 日-6 日,重庆片区、江浙片区(原苏南片区)一季度经营工作会议在管理总部胜利召开。两个片区各公司总经理、财务经理、市场一二部经理与会。通威股份总裁管亚伟、监事会主席晏保全、副总裁兼市场营销总监刘志全、负责两个片区的配方师、总部有关部门负责人等到会指导。通威集团董事局刘汉元主席出席并作了重要指示。

会上,参会各公司总结并汇报了 2008 年度经营工作取得的成绩,并重点分析了存在的不足和今后工作的着力点,提出了 2009 年的工作目标、思路和措施。会上,与会人员就“如何建立和推广通威模式”作了深入讨论。

管总裁在对重庆、江浙片区 2008 年度经营工作给予肯定的同时,对 2009 年工作提出新的目标和要求。他指出,2008 年重庆片区利润增长率排名位居股份各分、子公司前三甲,猪料销售卓有成效,鱼鸭混养成果初步显现。2009 年要继续突出优势,扩大成果,特别要在永川根据地市场有大作为、实现大突破;2008 年,江浙片区同比股份其它片区完成任务存在差距,但是通过近几年的变化调整,相信 2009 年能取得良好的业绩,特别是无锡通威,通过近三年的调整优化,基础逐步夯实,目前已基本具备快速突破和高效发展的有利条件。三新药业公司要和各公司相互合作,紧密配合,做好对市场的支持和服务工作。

刘主席肯定了两个片区过去的工作,对今后工作提出新的战略目标。他说,“保利增量”是重庆片区 2009 年工作的总体思路和工作重心。江浙片区地处长三角经济发达地区,我国传统养殖技术和成果始于该区域并向国内其它地区推广,江浙片区各公司经营应在这个区域扬长避短,突出优势,走深度开发的高覆盖面、高占有率市场发展路子,力争在该区域把竞争对手远远抛在身后,发展成为当之无愧的第一。刘主席同时对三新药业公司提出宏大的经营战略目标,要求未来几年做大做强。

会议现场

市场改革　应对变化

苏北片区市场会议召开

本报讯(通讯员　张磊)2 月 15 日,通威股份苏北片区市场会议在淮安通威召开,通威股份总裁助理、苏北片负责人周洪超、总部市场部经理洪睿以及苏北片区公司总经理、市场部经理与会。

本次会议旨在研究苏北片区部分市场改革的试点办法,当前国内外大型饲料企业纷纷入驻苏北,市场竞争尤为激烈,为了能更好地稳定通威水产饲料在苏北市场的领导地位,提高应对不断变化的市场竞争能力,根据总部精神决定对苏北片区部分市场进行改革试点工作。

会议达成共识,面对不断变化的市场环境,苏北片区各公司要调整心态、坚定信念、理清思路、分析当前形势、明确方向,根据即将进行的试点改革工作,找到更好的市场运作方法,确保好的结果。

携手通威
坚定合作信心

本报讯(通讯员　肖红兵)2009 年春节刚过,通威动物营养科技公司分布在全国各地的部分客户纷至沓来,洽谈 2009 年合作事宜。

2 月 5 日,汉中市汉华饲料厂总经理叶子华与汉中市同庆生态农业开发公司总经理陈永庆来到通威动物营养科技公司,参观了生产流程及准军事化管理等,并与公司总经理何涛签订了 2009 年销售合同。随后几日,成都格蓝饲料、成都丰达饲料、成都斯特佳饲料以及乐山海天伟业等饲料公司与动物营养公司签订了 2009 年销售合同。

2 月 20 日,位于沈阳的杨松岩与刘爱国两位总经理不远千里来到成都,参观了通威水产科技园、通威股份检测中心以及成都通威动物营养科技公司。杨总与刘总对通威模式、规范管理以及技术实力等表示高度信服,更加坚定了与通威合作的信心。

2009 年首批客户与何总(中)洽谈合作

成都通威动物营养科技公司也一直秉承“分享通威技术,共创美好未来”的服务宗旨,在 2009 年品质联盟合作模式上将更广、更深地推进,期望与更多客户形成发展共同体,实现多赢、共赢的目标。

■ 誓师动员大会

春风拂大地　牛年谱新篇

“我们将团结一心、坚定信心、奋力拼搏,外抢市场上销量、千方百计让养殖户获得最大经济效益;内抓管理夯基础、提高效率降成本,齐心协力突破难关,为全面完成总部下达的任务而努力奋斗。”

乘牛年春风,在集团 2009 年计划会议结束后,遍布全国各地的全集团近 100 家分、子公司闻风而动、士气如虹,纷纷举行誓师大会,表决心、立壮志,为 2009 年各项工作再上新台阶、为集团稳健发展再谱新篇章,铆足干劲、下大力气。

廊坊通威饲料有限公司
LANGFANG TONGWEI FEEDSTUFFS CO.,LTD.
2009年誓师大会
庄严宣誓

永祥多晶硅:
一心一意谋发展　再创佳绩传捷报

本报讯(通讯员　刁斌)2 月 13 日,以“巩固、整合、保障、提升”为主题的四川永祥多晶硅公司 2008 年度工作总结暨 2009 年经营工作计划会在永祥多晶硅公司召开。永祥多晶硅公司总经理冯德志、公司管理团队等人员共计 100 余人齐聚一堂,回顾 2008 年的辉煌业绩,共谋 2009 年发展大计。

冯总首先分析、总结了永祥多晶硅公司 2008 年的经营发展状况以及所取得的成绩。针对挑战与机遇并存的 2009 年,冯总全面而深刻地阐释了当前全球经融危机下中国光伏产业和多晶硅行业的严峻形势。他指出,2008 年,永祥多晶硅公司把灾难变为大爱,化压力为动力,创造了工程建设与生产经营的一个个奇迹,全体永祥多晶硅人用智慧和汗水谱写了中国多晶硅建设与生产史上一曲壮丽的凯歌,2 月 4 日通威集团计划会上,永祥多晶硅团队荣膺“英雄团队”,是对全体永祥多晶硅人最好的鞭策,现在最重要的工作就是要继续通过艰苦卓绝的努力,把技术成本优势充分发挥出来,致力打造最受信赖的世界一流清洁能源公司。

会上表彰了 2008 年度“优秀干部”、“优秀技术职称人员”和“优秀员工”。获奖者发言表示,一定在新的一年里,为永祥多晶硅的生产和二期工程筹建尽心尽力,倾情奉献。

邛崃片区:继续打造产业链

本报讯(通讯员　唐雪艳)2 月 10 日上午,为全面贯彻和落实集团 2009 年计划会议精神,真抓实干,执行到位,邛崃片区“2009 年度计划工作会”在蓉峡通威召开。通威股份总裁管亚伟、财务总监袁仕华等与会。会上,农业控股、蓉峡通威、新太丰、春源食品、春源生态公司分别对 2008 年度工作进行了总结,并对 2009 年工作计划作了详细汇报。

管总裁在会上高度赞誉了邛崃片区畜禽产业链的打造亮点,要求片区各公司紧紧围绕生猪产业链、肉鸭产业链等开展具体工作,同时希望各公司 2009 年抓住机遇,迎接挑战,圆满完成各项经营指标,取得更大的突破。

越南通威:和谐奋进　做出亮点

本报讯(通讯员　田祥东)2 月 9 日,“越南通威 2008 年工作总结暨 2009 年工作动员大会”召开,会议主题为“夯实基础、抢抓机遇、和谐奋进、做出亮点”。

公司总经理叶德炳在讲话中指出,2008 年,越南通威团结中越籍员工,战胜了“国情不熟,语言不通”、“物价暴涨”、“资金划拨不便”等困难,提前完成了工程建设任务;产品定位准确,示范取得成功;同时,各项基础工作有较大进展,特别是工程建设成绩显著,进度快、质量高、安全无事故,得到越南国家投资计划部领导的充分肯定。产品定位准确,经芹苴大学对比试验,公司鱼料产品饵料系数比同行知名企业低 0.22,通威一流企业、一流产品的形象已经得到九龙江平原越来越多的代理商和养殖户的认可。2009 年所面临的经营形势,公司必须抓好三件大事:一是完成工厂建设任务,二是努力完成经营任务,三是抓公司各项基础工作,为公司长远发展打下良好基础。并要求大家团结和谐、勤奋敬业、坚定信心、奋力拼搏,外抢市场上销量、千方百计让养殖户获得最好的经济效益;内抓管理夯基础、提高效率降成本,齐心协力突破难关,为全面完成总部下达的任务而努力奋斗。

涪陵通威
2009年度誓师动员大会
誓师合影

陈总(中)激情讲话

沈阳通威:创新服务　稳健发展

本报讯(通讯员　徐慧)2 月 9 日上午,沈阳通威全体员工参加了 2009 年誓师动员大会。

会上对总部计划会议精神进行了传达,对 2008 年工作进行了回顾和总结。公司总经理张刚明要求坚定不移地贯彻执行通威股份 2009 年的经营方针,结合本公司“争市场,上规模,大飞跃,共分享”的指导方针,全员牢固树立“质量为本、服务到位、效率先行、合作共赢”的指导思想,走“强化管理、注重质量、用户至上、共同成长”的兴业之路,实现销量上规模、效益大飞跃、成果共分享,以质量占领市场,用服务扎根市场,达到公司、经销商和用户效率同分享、共成长的目标,实现多赢的良性发展。

公司各部门负责人也纷纷表达了完成 2009 年各项工作的决心和信心,会上对 2008 年先进员工、先进集体进行了表彰。市场一部、市场二部经理分别与总经理签订了《目标责任书》。

德阳通威:巩固提高　形象鲜明

本报讯(通讯员　范潇)2 月 6 日,德阳通威召开了“2008 年工作表彰暨 2009 年生产经营动员大会”。

副总经理何萍围绕公司发展要求提出了“团结协作、坚定信心、巩固提高、形象鲜明”的十六字方针,就 2008 年度各项工作的得与失作了全面总结,并对 2009 年生产经营提出了新的目标和要求。会上还对 2008 年成绩突出的先进单位和个人进行了表彰。员工代表激情发言,都表示 2009 年将努力拼搏,争取获得更大的成绩。

为了增强团队的协作和凝聚力,会后以生产部、市场部、后勤管理组成的三只代表队在办公楼前进行了一场激烈的拔河比赛。

合肥通威:“四全”服务　深化营销

本报讯(通讯员　廖玉梅　徐红群)2 月 12 日下午,合肥通威召开了 2009 年度动员誓师大会。

首先,公司总经理罗维旭传达了总部 2009 年计划会议精神,回顾总结了 2008 年的工作情况,针对 2009 年工作,提出了十六字经营方针:“系统培训,‘四全’服务,深化营销,量利双增。”号召全体合肥通威员工团结拼搏、开拓创新,为客户提供“全天候、全过程、全方位、全年的”多样化的服务。随后,各部门负责人就本部门 2008 年的工作情况及 2009 年的工作计划发表讲话,并进行了宣誓,这些誓言将作为每个员工在 2009 年的行动指南。

苏州通威:同心同德　共创辉煌

本报讯(通讯员　彭英)2 月 17 日,苏州通威召开了 2009 年度誓师大会。通威股份总裁助理、江浙片区负责人宋刚杰出席会议并作了重要讲话,对苏州通威提出了三年销量翻一番的要求。苏州通威总经理皮大权传达了集团 2009 年计划工作会议精神,并结合公司实际,提出了公司的三年规划。大会对 2008 年度优秀员工进行了表彰。

会中穿插的市场精英们表演的手语《重头再来》,响亮地喊出了“2009 我自信!2009 我最棒!2009 我骄傲!2009 我自豪!2009 我第一!”的口号,精彩的表演赢得了全体员工阵阵掌声,也极大地鼓舞了全体员工的士气,增强了斗志。2009 年,全体苏州通威人将在皮总的带领下,有信心、有思路、有办法,同心同德,共创辉煌。

黄冈通威:深耕市场　强化管理

本报讯(通讯员　甘发木)2 月 9 日,黄冈通威升旗台前全体员工士气高昂、吼声震天,公司 2009 年动员誓师大会举行。会上,公司总经理周登峰传达了管理总部 2009 年计划工作会议精神,提出了黄冈通威 2009 年的经营指导方针“深耕市场、强化管理、降低成本、增量减亏”,明确了公司“产销量同比 2008 年增长 50%以上、利润完成管理总部下达指标”等五个工作目标。并向全体员工发出了“挑战 2009 年量利双目标,实现黄冈通威新跨越”的号令。会上市场部、生产部一线将士庄严宣誓,表示坚决完成公司下达的产销量任务,向管理总部交出一份合格的答卷。随后,全体员工自发踊跃地在印有“挑战 2009 年量利双目标,实现黄冈通威新跨越”的大红条幅上庄严地签下自己的名字,共同见证黄冈通威跨越式发展的历程。

揭阳通威:强化服务　协同作战

本报讯(通讯员　饶珍)2 月 6 日,揭阳通威举行 2008 年工作总结表彰大会暨 2009 年工作动员大会,传达了通威集团计划会议精神。

会上,揭阳通威总经理郭异忠就 2008 年公司经营情况进行了总结,并对公司 2009 年工作计划做出详细部署,要求紧紧围绕“夯实基础,强化服务,协同作战,跨越发展”的方针,以此为新的起点,乘势而进,锐意进取,继续做好各项工作,发扬通威人事事争创一流、追求卓越的宝贵精神,实现 2009 年量、利再上新台阶的目标。

各部门负责人带领本部门员工纷纷进行宣誓:齐心协力做好各项工作,全力确保公司目标的完成。大会同时表彰了 2008 年度优秀员工。

会后,公司将各部门的誓词公布在宣传栏上,以时刻提醒大家,鼓舞人心,增强士气。

达州通威:坚定信心　挑战极限

本报讯(通讯员　唐琪)2 月 9 日,恰逢农历元宵节,下午 5 时,通威之歌响彻整个达州通威,2009 年誓师大会召开,大会以“总结过去、抢抓机遇、挑战极限”为主题,公司总经理何三达作了热情洋溢的动员讲话。

何总针对今年的经济形势、市场环境,提议大家要有“逢山开路、遇水造桥”的精神,力争公司 2009 年在量、利方面有大的突破。会上各部门经理、市场部代表、生产部代表均作了坚决表态。

通过本次誓师大会,增强了全员的战斗意识、质量意识、服务意识,大家对全面完成 2009 年公司各项目标充满了信心。

昆明通威:团结奋进　冲刺 09 新目标

本报讯(通讯员　康维薇)2 月 8 日上午,昆明通威组织全体员工召开了 2009 年工作启动大会。通威股份副总裁刘志全、陈平福与会。

昆明通威各部门与总经办签署了 2009 年工作责任书,随后对 2008 年工作业绩突出的各位优秀员工进行了表彰,昆明通威总经理唐光富等领导颁奖。

唐总指出,2009 年公司的机遇和挑战并存,新形势下,公司继续做到充分认清形势,研判市场和行情特点,掌握对手和行业竞争规律,抢抓机遇迎接挑战;强化提升团队作战能力、工作竞争能力、升级管理强化训练提高员工素养,建立员工成长、成才机制;进一步提高服务满意机制建设,调结构、强基础、增效率、稳发展,带领公司员工全力以赴冲刺 2009 年新目标。

廊坊通威:
落实战略部署　铸造辉煌成就

本报讯(通讯员　白晓红)2 月 9 日下午,廊坊通威召开了 2009 年誓师动员大会。总经理胡承锋作了“克服万难,全面落实 1558 战略部署,铸造 2009 辉煌成就激情”的动员。

会上,各部门经理代表团队发表了铮铮誓言,市场全体业务人员上台庄严宣誓,同时与公司签订了计划、目标销量责任书。胡总在动员时说到:“谱写 2009 年新的篇章,要靠所有廊坊通威人这个英雄团队的努力,我们绝不辜负总部各级领导的信任,我们有决心,有信心蝉联‘英雄团队’的光荣称号,搞好服务,拓展市场,全面落实好‘1558’战略部署,2009 年一定会更加辉煌”。会上表彰并奖励了公司市场部等三个年度先进集体、18 名年度优秀员工。

通威科技:统一思路　明确目标

本报讯(通讯员　刘光惠)2 月 5 日,成都通威动物营养科技公司召开会议,传达集团 2009 年计划会议精神。

结合动物营养科技公司实际情况,总经理何涛提出 2009 年的工作目标和发展思路,要求各部门团结一致、共同努力,确保完成 2009 年的计划、挑战目标任务,实现单吨利润比 2008 年翻一番的目标;强化激励机制,年底将对各项指标完成出色的给予特别贡献奖;明确 2009 年经营思路:定好位、找准路;规模降费用,管理出效益;加强绩效考核。

最后,何总对所有员工提出四点要求,一是制定工作目标,二是加强学习,三是加强沟通,四是加强责任心。

南宁通威:
认清形势抓机遇　强化基础促发展

本报讯(通讯员　韦新喜)2 月 6 日,南宁通威 2008 年度工作总结暨 2009 年计划工作会议隆重召开。南宁通威总经理曾德林在会上向全体员工传达了总部计划会议精神,并就“认清形势抓机遇,强化基础促发展”的新一年工作方针,全面部署南宁通威 2009 年各项工作。号召员工在新的一年里,以主人翁的精神投入到工作中来,不断完善和提升,在通威这个广阔的发展平台上,实现客户、公司、个人三方利益的共同发展,实现“共生、共存、共赢”的良好局面。会上,公司对 2008 年度优秀员工进行表彰。各个部门负责人与公司签订了 2009 年生产经营责任书,并表达了 2009 年的工作决心。

山东通威:抓住机遇　稳健发展

本报讯(通讯员　熊太源)2 月 5 日下午,山东通威参加集团计划会议的人员回到公司后,立即召开各部门经理以上人员会议,总经理万国权在会上传达了总部计划会议精神。2 月 13 日上午,山东通威 2008 年工作总结暨 2009 年誓师大会召开,万总总结了 2008 年工作,提出了山东通威 2009 年的经营方针和工作安排。会上,各部门经理对如何贯彻执行总部的经营方针和公司 2009 年的经营目标表达了决心。全体山东通威人群情振奋,斗志昂扬。会上,还对评出的 2008 年度优秀员工等给予了表彰,发放了奖品。

涪陵通威:誓师动员　坚定决心

本报讯(通讯员　卢家玲)2 月 12 日上午,伴随着雄壮的通威歌,涪陵通威 2009 年度誓师动员大会正式拉开帷幕。

首先,公司总经理刘明涛对 2008 年的工作进行了全面总结,传达了集团 2009 年计划会议精神,明确了涪陵通威 2009 年工作计划、目标和指导思想,即“整合资源、以点带面;创新营销、争取主动;夯实基础、持续稳定;开源节流、精细管理”。各部门纷纷响应,先后上台宣誓,对完成管理总部下达的 2009 年任务充满了决心和信心。

同时,公司还表彰了 2008 年度表现突出的先进部门、班组及个人,并颁发了荣誉证书和奖金。

水产科技:力争 09 年打一个漂亮仗

本报讯(通讯员　吴江)通威集团 2009 年计划会议一结束,通威水产科技公司总经理罗国强即在翌日上午召集总经办成员开会,宣传、贯彻会议精神,要求各部门以此为指导,结合部门特点与实际,紧紧围绕减亏增利,尽快修改、完善 2009 年工作思路与实施方案,将公司员工拧成一股绳,心往一处想、劲往一处使,力争在 2009 年打一个漂亮仗。

天津通威:
挑战 2009　再创英雄团队

本报讯(通讯员　佳乐)天津通威结合实际制定了公司 2009 年度“全员质量、规范服务”的经营方针,确立了“公司围绕市场转、后勤管理围绕生产转,确保产品质量稳定、经营效益稳定,降低生产运行成本和后勤采购成本,达到水产料销量上规模、畜料销量上台阶”的经营策略。同时,公司各部门就做好 2009 年度对内、对外服务工作,制定了各自可量化的服务工作目标。

2 月 16 日早上,天津通威举行了 2008 年度优秀员工表彰活动,对公司荣获“通威集团 2008 年度英雄团队”称号,品管部、市场部分别获得通威股份 2008 年度系统考核排位第一、第二名予以热烈祝贺。总经理李念福以“挑战 2009 再创英雄团队”为主题,围绕如何做好全年各项服务工作作了重要讲话,号召全体员工努力克服 2009 年大环境下所面临的各种困难,激情工作、不断超越自我、创新进取。

连云港通威:力克时艰　迎接挑战

本报讯(通讯员　高亮)2 月 9 日,连云港通威在副总经理刘用成的主持下召开了 2009 年度员工动员大会。刘副总向全体员工传达了总部计划会议精神,指出了 2009 年是连云港通威的发展年,要求全体员工心往一处想、劲往一处使,同心同德,变压力为动力,为公司的发展而努力工作,勉励大家心怀感恩之心,珍惜工作机会,继续发扬艰苦奋斗的创业精神,力克时艰,圆满完成管理总部下达的各项任务,为连云港通威的发展奠定坚实的基础。

会上全体员工逐一上台激情发言,纷纷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,克服困难,奋力拼搏,以饱满的热情投入到工作中,以实际行动打开市场局面,为完成销售任务而努力奋斗。

水产食品:
召开 2009 年经营工作誓师大会

本报讯(通讯员　祝君)为总结 2008 年经营情况,贯彻落实 2009 年经营计划,确保 2009 年经营目标的实现,2 月 11 日上午,水产食品公司 2009 年经营工作誓师大会举行。水产食品公司副总经理黄克明客观地指出了水产食品公司 2008 年取得的成绩和不足,并深刻分析,提出 2009 年经营目标,要求全员认清形势、统一思想、执行到位,各部门应以公司经营目标为中心,有效运用“目标管理法”,认真制定部门分目标,导入预算机制,确保 2009 年经营目标的实现。

会上,各部门负责人、2008 年度 A 级员工及先进工作者先后发言,纷纷表示 2009 年在总部各部门及公司总经办的领导下,有决心、有信心、有能力攻坚克难,为完成 2009 年年度经营目标贡献力量。

蓉峡通威:服务至上　精细管理

本报讯(通讯员　陈帅)2 月 6 日上午,蓉峡通威召开了 2008 年工作总结表彰暨 2009 年计划会议。

蓉峡通威总经理万学刚传达了 2009 年集团计划会议精神,会上提出了公司未来三年发展规划,2009 年公司将以“服务至上、精细管理、合作创新、稳健发展”为经营方针,将各项计划指标层层分解、逐一落实。还对评选出的 2008 年先进部门、班组、个人进行了表彰。

万总指出,唯有优秀才能生存,唯有卓越才能发展。公司应从“学习、服务、创新、优秀”四方面创建优秀饲料公司,把危机意识渗入到日常工作中,将风险最小化,有备无患,同时要求大家把日常工作做到尽善尽美,将企业文化融入骨髓,做一个懂得感恩的员工。

特种料:突出重点　创新营销

本报讯(通讯员　杜小青)2 月 13 日,通威股份有限公司特种饲料分公司 2009 年度经营誓师动员大会召开。会上,总经理代绍智传达了集团计划会议精神,在分析特种料公司 2009 年度的经营目标及市场动态基础上,对 2009 年公司的经营工作做了部署,并明确要求全体员工要充分利用潜在及现有资源,全方位服务于、服从于市场一线工作,为 2009 年的增量、创利奠定基础。会上代总还结合总部 16 字经营方针提出了特种料公司“突出重点、坚持不懈、克服困难、创新营销”的经营思路。

厦门通威:全员誓师　力创新高

本报讯(通讯员　李林波)厦门通威于 2 月 8 日举行了全员誓师大会,会上表彰了 2008 年度优秀员工等,各部门以围绕生产经营为重心进行了宣誓,将坚决完成总部下达的各项任务。总经理毛云安指出,在 2008 年里,公司上下团结一心,克服重重困难,画上了圆满的句号,2009 年有着更多的困难,但在管理总部的正确指导下,公司坚信能顺利完成各项任务,奋力拼搏,力争创下量、利新高点。

珠海海一:总结过去　规划未来

本报讯(通讯员　邓永红)2 月 12 日,珠海海一公司召开了 2008 年工作总结暨 2009 年工作动员大会,近 170 名员工参加此次会议。会议中市场、生产、品管等部门负责人分别对 2008 年度的工作作了简短发言并对 2009 年工作加以规划。公司总经理李天文在会议中传达了集团 2009 年计划会议精神,对公司 2008 年经营情况、2009 年市场进行了总结和分析。会上公司对 2008 年度“优秀员工”给予了嘉奖。

惠州通威:
真抓质量拓市场　强化管理树雄风

本报讯(通讯员　汤洁)2 月 9 日,惠州通威 2009 年动员暨表彰大会召开,通威股份副总裁马朝明应邀出席并作指导发言。

惠州通威总经理罗国庆在会议上分析了公司当前面临的危机和机遇,就下一步的工作重点进行了安排部署,并提出“真抓质量拓市场、强化管理树雄风”的经营指导方针,对民主评选出的 2008 年“先进部门”、“先进小组”和“先进个人”予以了表彰和奖励。大家纷纷表示,要以优秀员工为榜样,以踏实工作、虚心学习、开拓创新为工作导向,促进公司全面发展。

武汉通威:重塑品牌　再展雄风

本报讯(通讯员　黄春燕)为认真贯彻落实集团 2009 年计划会议精神,完成 2009 年总部下达的量、利指标,2 月 11 日,武汉通威 2009 年动员誓师大会召开。

会上,总经理毕熙京响亮地提出了 2009 年武汉通威的工作口号“重塑品牌,共创不凡业绩;再展雄风,谱写激扬乐章”,并要求大家“以责任为目标,以绩效为导向,以道德为基础,创新服务,和谐共赢”。随后各部门负责人及员工代表总结了 2008 年工作上的得失,同时制定了 2009 年工作的目标,及如何去实现这些目标的具体思路、方法。

淮安通威:总结过去　展望未来

本报讯(通讯员　柳忻)2 月 18 日,淮安通威 2009 年誓师大会举行,公司全体员工齐聚一堂,总结过去,展望未来。

公司总经理周洪超首先对 2008 年的工作情况进行总结回顾,他说,2008 年公司面临严峻的市场环境,但公司全体员工团结一致,克服困难,不断创新工作方法和思路,圆满完成了总部制定的任务。他传达了集团计划会议精神,分别部署了各部门工作重点。各部门就 2009 年工作进行宣誓,并与公司签订了工作目标责任书。会上对 2008 年表现突出的优秀员工进行了表彰。