人生风景
明镜(乐山)

书山文心

喜欢阅读，阅读于我，实是一种享受。读到一本好书，就仿佛品尝了一顿饕餮大餐。个中滋味，只有贪婪的美食家才能体会。

我常常喜欢在旅游的时候阅读，阅读可以打发旅在环境里的寂寞夜晚。在丽江的几日，我和朋友住在一家民居客栈，每天早早地起来看街景，然后回到客栈，坐在洒满阳光的小院看书。

石桌上摆两杯清茶，藤编的椅子斜对着爬满绿藤的墙。五彩石铺成的锃亮的地面，印着阳光流走的痕迹，小花在墙上悄然开放。这样的日子，似乎呆多久都自在。

今年假期，朋友建议我去晋阳山放松放松。我坐上了开往上海的飞机。走时往包里塞了本歌路声的《雪地上的足迹》，便不再害怕失眠的夜晚了。

我在多年前就读过他的《这是一片神奇的土地》、《今夜有暴风雪》。他的文字给我的震撼是直抵灵魂的。有一些人是在为应景创作，为文字创作，而梁晓声是在为苦难呻吟呐喊，为灵魂沉默。他文字里的大悲大爱无不令读者动容，让鬼神哭泣。

由于我不善与陌生人交流，去的飞机上，我读了《雪地上的足迹》，但是，不知不觉，我读了《母亲》，我被他的文字深深打动。更确切地说我是被他那身为劳动人民的父亲母亲所深深打动，被父母在苦难生活中的坚韧，被作者对父母大爱的铭记，被那份朴实的孝心深深打动。

那是一个没有文化的脾气暴烈的父亲，一个雅出来自己的体力供养着一家七口的三级扶贫工，一个倔强的山东汉子。为了节约路费，他洛宁三年回一趟家的铁律；他有骨气，从不陶渊明式的“为五斗米折腰”，他也绝不向命运咬声呜气。他为家人耗尽了自己的骨血！当我读到为了给妹妹找工作，“我”和父亲去三十里之外给街道主任拉煤，在拉第三趟时，煤车被铁轨卡住，父亲用他那肌肉萎缩的弱躯去扛车时，他松弛的皮肤簌簌可怜地颤抖，他已经老迈了，他自嘲自己的力气已经微不足道了，老泪从他布满皱纹的脸上淌下来。我的眼泪也迅猛地滚落下来。

《母亲》里描述了一个目夜操劳的母亲。她厚道、乐观、仁爱。为了赚取低廉的佣金，她每天在即路潮湿的缝纫厂劳作，这里布满飞絮，噪音震耳欲聋。在孩子有的记忆里，母亲是能干的，她总是半夜里送在赫赫，天天亮就教好了早饭；她用别吧巴草编小兔、小猫、小狗、小驴子、小骆驼；三年自然灾害时期，她爬上高高的榆树摘榆钱儿蒸馍，摘榆树叶做“小豆腐”；她懂得教育子女，支持孩子读书，只要是买书，手里再紧她也会慷慨给予的；她赞尽心机保护那些被称为“毒草”的书；为了讨回被警察没收的小人书，她不屈不挠地坐在车站派出所的台阶上，最终她要回了儿子的精神食粮，讨回了被极端轻视了的尊严。

当我读到母亲去治宠洗澡，被虐伤得很厉害，她却默默地忍受着，我的心被深深地震撼了。

我想起了我的母亲，当我在高高的天上云间读梁晓声的《母亲》时，我的眼泪倾泻而下。我仿佛看见我的母亲，她微着脚踝我，抱鞋检在脚背上。什么时候她的青丝已花白，皱纹已布满了额头。什么时候她的青丝已花白，皱纹已布满了额头。

大家都不思进取地躺在沙发上，又怎么能就变的恶臭重天，骨大的院子里极少有谁出来走动，每家每户关起门窗试图把外面的世界忘掉。实在受不了才迫成协议，每户出一人，是足于了一天，又是铲又是挑还才清理妥当。

后来这样的突击行动由于没有人牵头又复于习惯，半好来了一拾做铲的老太婆，大多数的废物品法如烟纸、玉云罐罐之类都被拾去。这个老太婆真是不简单，捡了废物还把剩下的粉物一点一点地捡到外面，把各用各所得于干净净的。没有人要她这样做，她却这样做了，这活儿不知花了多大的工夫！

那个老太婆早晚都出现在我们的大院里。年轻的身子，高凸骨，绕印的脸颊，九道岁月留下的皱纹深深地刻在她的脸上。看起来那个老太婆有点邋遢，干瘦特瘦的小手一只抱着一个大塑胶袋，一只拿着竹制的夹子，步履蹒跚。她与这个角落一样没有被人注意，人们渐渐便遗忘了她。

日复一日，不知过了多少光阴。今年我外出学习几个月回来，进入大院，一种新奇的情景出现在我的眼前。原来吴乱的角落，现在是一排排还伸过去长着的常春藤，攀附在墙上形成一片绿色屏风，扶条长枝风姿绰约开满小花，还有茂盛青翠的蔷薇……雨后清新的空气中夹着微微的花香，我的精神为之一振，想起了那个捡破烂的老太婆，不知道她人去了哪里。

角落的这个神奇的变化，使我想了解个究竟——这些花草是谁栽的？我满腹狐疑，几乎问遍了这里的住户，都说此许是那个老太婆种的吧。

真奇怪，天院的这个不大不小的变化，产生了意想不到的奇妙效应。围墙的角落再没有人倒垃圾了，清洁和崭的环境吸引着这里的老老少少，每天早晚大院空间非充满了笑声和欢乐。在大家看来，这股热闹的气氛是与那个角落的花草一同生长起来的。

早上起来，我站在那个角落前，半晌，我从儿轻轻地摇着，像摇篮中酣睡的婴儿，酣嘴照在叶片上熠熠地发着绿光，仿佛在昭示着什么。那一排花草就这样给我的大院留下一个小小的谜。

后来听说，那个捡破烂的老太婆在几个月前就已经去世了。

第六届通威杯征文比赛获奖作品选登

美如通威

□ 四川省水产学校 杨周燕

美丽，在何处落脚？美丽，落脚在通威！

我想，通威如兰，幽谷长风，宁静致远；通威如竹，高风亮节，坚韧不拔。通威如菊，洁身自好，各芳百韵。通威如梅，笑迎霜雪，傲骨不折。

通威，我心弦上痴情的景致。用我初次见你的眼神，流下幸福的泪滴。用我独有的方式给你倾泻的关怀，不管你是否知道，用春天里所有的消息为你写下传奇。蛹蛀的蛾的飞舞留给简单，树把春日的嫩绿留给微风，而我把最真诚的祝福留给你——通威。

美丽，在何处落脚？

不沉闷于错过了花开时的妖艳，而珍惜的文字给我的震撼是直抵灵魂的。有一些人是在为应景创作，为文字创作，而梁晓声是在为苦难呻吟呐喊，为灵魂沉默。他文字里的大悲大爱无不令读者动容，让鬼神哭泣。

由于我不善与陌生人交流，去的飞机上，我读了《雪地上的足迹》，但是，不知不觉，我读了《母亲》，我被他的文字深深打动。更确切地说我是被他那身为劳动人民的父亲母亲所深深打动，被父母在苦难生活中的坚韧，被作者对父母大爱的铭记，被那份朴实的孝心深深打动。

那是一个没有文化的脾气暴烈的父亲，一个雅出来自己的体力供养着一家七口的三级扶贫工，一个倔强的山东汉子。为了节约路费，他洛宁三年回一趟家的铁律；他有骨气，从不陶渊明式的“为五斗米折腰”，他也绝不向命运咬声呜气。他为家人耗尽了自己的骨血！当我读到为了给妹妹找工作，“我”和父亲去三十里之外给街道主任拉煤，在拉第三趟时，煤车被铁轨卡住，父亲用他那肌肉萎缩的弱躯去扛车时，他松弛的皮肤簌簌可怜地颤抖，他已经老迈了，他自嘲自己的力气已经微不足道了，老泪从他布满皱纹的脸上淌下来。我的眼泪也迅猛地滚落下来。

《母亲》里描述了一个目夜操劳的母亲。她厚道、乐观、仁爱。为了赚取低廉的佣金，她每天在即路潮湿的缝纫厂劳作，这里布满飞絮，噪音震耳欲聋。在孩子有的记忆里，母亲是能干的，她总是半夜里送在赫赫，天天亮就教好了早饭；她用别吧巴草编小兔、小猫、小狗、小驴子、小骆驼；三年自然灾害时期，她爬上高高的榆树摘榆钱儿蒸馍，摘榆树叶做“小豆腐”；她懂得教育子女，支持孩子读书，只要是买书，手里再紧她也会慷慨给予的；她赞尽心机保护那些被称为“毒草”的书；为了讨回被警察没收的小人书，她不屈不挠地坐在车站派出所的台阶上，最终她要回了儿子的精神食粮，讨回了被极端轻视了的尊严。

当我读到母亲去治宠洗澡，被虐伤得很厉害，她却默默地忍受着，我的心被深深地震撼了。

我想起了我的母亲，当我在高高的天上云间读梁晓声的《母亲》时，我的眼泪倾泻而下。我仿佛看见我的母亲，她微着脚踝我，抱鞋检在脚背上。什么时候她的青丝已花白，皱纹已布满了额头。什么时候她的青丝已花白，皱纹已布满了额头。

大家都不思进取地躺在沙发上，又怎么能就变的恶臭重天，骨大的院子里极少有谁出来走动，每家每户关起门窗试图把外面的世界忘掉。实在受不了才迫成协议，每户出一人，足于了一天，又是铲又是挑还才清理妥当。

后来这样的突击行动由于没有人牵头又复于习惯，半好来了一拾做铲的老太婆，大多数的废物品法如烟纸、玉云罐罐之类都被拾去。这个老太婆真是不简单，捡了废物还把剩下的粉物一点一点地捡到外面，把各用各所得于干净净的。没有人要她这样做，她却这样做了，这活儿不知花了多大的工夫！

那个老太婆早晚都出现在我们的大院里。年轻的身子，高凸骨，绕印的脸颊，九道岁月留下的皱纹深深地刻在她的脸上。看起来那个老太婆有点邋遢，干瘦特瘦的小手一只抱着一个大塑胶袋，一只拿着竹制的夹子，步履蹒跚。她与这个角落一样没有被人注意，人们渐渐便遗忘了她。

日复一日，不知过了多少光阴。今年我外出学习几个月回来，进入大院，一种新奇的情景出现在我的眼前。原来吴乱的角落，现在是一排排还伸过去长着的常春藤，攀附在墙上形成一片绿色屏风，扶条长枝风姿绰约开满小花，还有茂盛青翠的蔷薇……雨后清新的空气中夹着微微的花香，我的精神为之一振，想起了那个捡破烂的老太婆，不知道她人去了哪里。

角落的这个神奇的变化，使我想了解个究竟——这些花草是谁栽的？我满腹狐疑，几乎问遍了这里的住户，都说此许是那个老太婆种的吧。

真奇怪，天院的这个不大不小的变化，产生了意想不到的奇妙效应。围墙的角落再没有人倒垃圾了，清洁和崭的环境吸引着这里的老老少少，每天早晚大院空间非充满了笑声和欢乐。在大家看来，这股热闹的气氛是与那个角落的花草一同生长起来的。

早上起来，我站在那个角落前，半晌，我从儿轻轻地摇着，像摇篮中酣睡的婴儿，酣嘴照在叶片上熠熠地发着绿光，仿佛在昭示着什么。那一排花草就这样给我的大院留下一个小小的谜。

后来听说，那个捡破烂的老太婆在几个月前就已经去世了。

人生风景
王永华(成都)

读《影像通威》

今天，我反复翻看着记载了通威历史的《影像通威》。

通威，是改革开放中国新兴的产物。

画册，从策划、内容、照片、文字、装帧等都几近完美。它展现了通威人的深厚功力与聪明智慧。画册完美地表达了通威人对过去岁月的深情，在缅怀路程辛的同时，又凝聚了对未来事业的憧憬，更展望出前方的希望与光明。

特别是画册中有两幅照片，感人至深：一是P4上早年用于生产饲料的纶肉机的照片。那是一台极其简陋的手摇机器，已锈蚀不堪，但它是通威生产设备的鼻祖和发轫。再看背景，那潮湿发霉的墙面在奋斗地，接地处只幸早已发黑，那也许已开时过百年的陈旧老村了，老鸭嘴的“门开咳沧涯既，木门左下角因年岁久大，断裂掉坏而被补上了一块板，那块左侧靠砖墙处要一件农家常用的遮雨工具——竹笠，上面大面积的陈旧发黑的霉斑，诉说着沉重的岁月。照片右下角，是一只用旧了的摇篮，图上面还有一把已经抛把得几乎不能再用了的扫帚……

它们生动形象地响彻着了通威的发展历史！那几千年来？旧旧而作，日落而息”的中国农民，就是这样打开了那扇沉重的大门，大踏步地奋进、发展、走向全国、走向世界。

另一幅则是P167页上管迎梅董事长看到那份纶肉机时百感交集的情景：凝重的面容，微红的眼圈，激眉的热泪……对，是在通威集团成立15周年年届。

但，此时此刻，在管迎梅董事长的脑海中，是同样道路上的饮河人颠沛流离的印迹，那扫尽道路上的饮河人颠沛流离的印迹，那沉重、古老的木门……

合上画册，我的心中有太多的感动：通威的历史浩瀚而厚重。刘汉元主席的领袖风范，高贵的人格魅力，高超的智慧才能，使人饮佩又倚奇……

山水有情
杨雪(重庆)

凝眸周庄

最初知道周庄，是从陈逸飞的油画上，那一幅我真的有惊艳的感觉。那是上世纪八十年代，从画报上知道陈逸飞在纽约展出，惊醒了沉睡的周庄，我不知道，是周庄给了陈逸飞艺术灵感，还是陈逸飞用画笔点化了周庄，只觉得，在红尘纷扰的今日世界里，竟还有这样美丽的所在。

后来，我终于有了机会，来到了心仪的周庄，做了一个即兴周庄的女子，静静地坐在河畔和体验那画中的感觉。

如经细雨洒在青苔斑斑的屋瓦上，我不想打伞，让如丝的雨抚慰自己的面颊，避开如潮的游客，在静静的小巷里穿行，从斑驳的老墙上品味时光的流逝，品味心中真正的雨花。

徜徉在静静的古街小巷，空气湿漱漱的，巷子窄窄的，但踏过过几条街道，总躲不开那一团团挥之同的万三源。来过这里的人，谁不为此万三感慨，他的经历，如神仙般飘渺周庄人，明白了一切荣华富贵不过是过眼云烟，一切都要归于尘土。

桥是水乡的魂，周庄当然也是这样。两座弯弯的石拱桥静静地架在波澜不惊的河面上，苍老的花岗岩呈现质感很强的沒褪色纹理，与沿沉桩的木质楼让人感受到一种浓厚的历史文化气息，仿佛在悄悄地说过去，述说着那经久耐人寻味的传说。感过圆圆的拱门，可以看到沿方水上流淌的一条条小船，满载着笑语的民居。蒙时，人人都应有故乡的感觉吧？那些童年的回忆，鲜活的故乡，慈祥的外婆慢腔着双眼，我竟然有了千里怯肠。

陶醉在水乡，倘而也有迷惘，现在声名鹊起的周庄，还能拥有多少曾经的宁静致远？宁静达方水土沉稳？

我要在这里住上几天，用脚丈量周庄，用笔记下周庄，摄下这春天的细雨，摄下它怎样流动着清清涟涟的石阶，流过所有人的心灵……

周庄让人长流连，周庄让人开心，周庄更让人敬佩。

低吟浅唱
水寒(成都)

红枫

秋天
睁开枫叶的眼睛时
枫叶
已经红了
流山遍野
流海
如血的记色
如解酒的女子
脸开
脑袋上的一抹胭脂

思念
就这经霜的脉络
发酵沉淀浓酒流离的芬芳
妖纤纤的手指
数算出秋的颜色和心的深度
仔细梳理
融入祈福
随风送扬游子的乡里

无论
御国送来温北
灵魂深处的那本线装古书里
不再解冻丰润的红叶
静默成
曲长挑止的姿势

心韵 摄/方达

“春风多了太红生，长共开花抱外行。”春风，为大地播春了温暖，送来了生机，带来了希望。地处开阔色的笑脸，荡漾出春的信息。在这春风徐徐、鸟语花香的季节，挽读诗书，浸浸品味，细细玩赏，御宠如一杯美妙甘醇的美酒，实在是满满的一口入心肺。

冬去春来，春风拂面，给人们带来的是盎然的春意，盛绿的生活。花朵要凌寒不怕的气魄，绿色主导春天的色彩。此情此景，我不禁想起韩愈的《题春》：“慢条舒卷春光里，带雪冲寒折嫩黄。迎得春来自有足，百花千卉共芬芳。”当纤弱的春枝满红样，寒冬的冰雪还未消融，迎春花却迫不及待的笑风，开出娇美的色彩。地迎春来无却不是自我绽放，而是为了为百花一起冰洽和煦的春风，共同开出芬芳的花朵。

过了二月，气温还回升升，大地也变得温暖起来。“法衣欲落春花雨，吹面不寒柳枝气”(杜句)。南宋志南和尚的诗句从人的脸蛋方面为了春风的和煦。不仅如此，南宋诗人杨万里的《南溪书易》：“春雪字字招朝暮日，放晓流山放歌风”，也同样表明了徐徐春风的和煦温暖。

春天是播种希望的季节，春风使绝著却绿起来。南宋诗人方岳有一首题为《春思》的诗：“春风多可太红生，长共花抱外行；与燕作泥蜂蝶蜜，寸吹小雨又烟晴。”这首诗不仅写出了春风与花抱一路同行，为蜜蜂蝶蜜，燕子作泥的“野火烧不尽，春风吹又生”，都写出了春风那不可抗拒的生命力。

“一年之事在于春”，春给人带来了新的一年，新的希望，新的人生目标。春意正浓，春风正美，春光正美，让春风唤醒我们心中的清望吧，让她时刻提醒我们，在这个万物勃发的春天里，满怀希望地等待自己的春暖花开，为大地涂抹出一片盎然的新绿！

爱心无敌
乔庆(北京)

一杯春露冷于冰

1998年，徐静蕾24岁，李亚鹏27岁，我在理论上情窦初开的年纪。

2010年，徐静蕾36岁，李亚鹏39岁，我在理论上可以结婚的年纪。

也要陶醉有很多人迟着迟哭，我不清楚那是在哭逝去的当年之爱，还是哭青春不再。又或者，电影中那个经意和不经意的瞬间，自己也曾体会与经历过

曾在某个大年三十独自看《我的爱情日记》，电影中看到女主角在大雪中的电话亭里，对着话筒说：“我离婚了。”那边的声音忧郁了一下，答道：“可是我回不了，就要结婚了”

当爱不再轻易而来，当爱不再那么疯狂，当爱不再那么义无反顾，当爱不再清晰可闻，你我早已在华丽去不再年轻，可是所靠，在爱你的人眼里，你还是年轻的模样，你还是年轻的模样，你还是带劣的模样。

叶三新书《九万字》里有句话：去失的日子如幽化在人群里的好姑娘，我看着那个我曾经爱过的人，冰是什么。隔着遥远的距离，我们放放并肩美环书山，而环形山正是陡石拔战自我留下的伤口。没有经过地狱般的磨练，哪能创造出非凡的力量？没有流过的手指，哪能弹出世间绝唱？许多深刻的哲理是通威自我挑战后的体会，是挑战自我的理解深度。对往事的回测，未必是对伤口的凭吊，通过挑战自我，反观内心，冷着世界，通威发现了一些深刻的东西，探寻了一些扶戈的东西，这是通威生命里的一次次沉渊。美丽，落脚在挑战的通威。

美丽，在何处落脚？

曾几何时，在众说纷纭中彷徨，找不到前进的方向；曾几何时，在他人的只言片语中迷茫，缺一双飞离困惑的翅膀；曾几何时，没有选择坚字或平淡的胆量，心中少一片照亮前方的光芒。此时，通威让我明白了：痛苦只是一种仅式，心永远朝着阳光。蜂然回首，其实每个早晨都会有清丽而朦胧的憧憬在你眼前旋转升腾，让这个世界传递着希望。美丽落脚在梦想的通威。

百世沧桑，不知有多少心胸狭隘之人因受挫折而一蹶不振；

人世千年，不知有多少意志薄弱之人因处逆境而志气消沉；

万古时世，不知有多少内心懦弱之人因遭困厄而涉足深渊；

水生水世，通威应从容对待，路在脚满朝阳的路上寻找成功。

回首昨天，问心无愧，面对今天，倍加珍惜；展望未来，信心十足。通威那颗叶脉热切而殷实的梦是不会缺灭的，美如通威！

美丽，在何处落脚？在坚强中寻求自己的梦想，在温柔中传播人间的温暖，在一路披荆斩棘，奔向红叶满天的秋光。美丽，正如通威！

（本文获一等奖）

健康新知

早春锻炼轻缓 娱乐型的运动首选

过完春节后，你就会发现，健身房基本都是空闲的，在T路上跑自行车的也不太多，更多的人，还是喜欢通过不远不近的就醒闹行的方式来锻炼身体。

其实在早春的这个时节，天气相对还是比较寒冷，运动的最佳方式还应要选择“轻缓娱乐型的”，此类运动是当下最适合的。不则烈且还容易坚持，也相对轻松与愉快，还能起到健身锻炼的作用。

开学的前一天，父亲坚持着要把我送到学校。

火车暗着粗气，天不亮就从蚌埠出发，下午两点就到了我求学的城市。下了火车，父亲长吁一口气，如释过出头的老牛。离报到的时间还有一下午，父亲对我说：“不急，时间多着嘿。”父亲边说边把目光投向车站周围的旅店。父亲问：“饿吗？”我点点头。我听到父亲的肚子里，也一阵阵地敲着鼓。

从几家大酒店的门前走过，父亲选中一家叫“薄利小吃部”的饭店，痛下决心说：“就这家了。”

父亲要了一盘红烧肉和一盘油炸花生米。父亲迫给我一双筷子，又夹一块肉给我，神采飞扬地说：“补补身子，这是好东西哩。”老板是个粗壮的汉子，膘边布满黑黑的胡茬儿。他手里拿着半斤老烧，走过来满面笑容前：“大哥，不喝两盅？”父亲轻轻地摆摆手，随即酒醒悟似的问：“多少钱一瓶？”那汉子回到：“两块五。”父亲对老板的安排似乎十分满意，斟上酒，美美地轻抿一口。父亲喝酒的表情十分痛苦，双目微闭，皱牙呲嘴，而吃花生米伯然自得的神态，又显得十分亲福有满足。

一小瓶酒很快见了底，父亲夹花生米的筷子也开始摇摇晃晃。父亲语速快慢，结结巴巴地说：“吃掉吃掉，不吃完可惜了。”就在父亲让我的时候，一粒花生米从他的筷头子上脱落了，花生米先掉在桌子上，后从桌子的东头弹跳到西头，最后从桌子的西头落在我的脚边。

父亲红红的眼睛盯住那粒花生米，那是一粒十分饱满的东西。这东西要在地里长，至少需要三个月时间。

我要在这里住上几天，用脚丈量周庄，用笔记下周庄，摄下这春天的细雨，摄下它怎样流动着清清涟涟的石阶，流过所有人的心灵……

周庄让人长流连，周庄让人开心，周庄更让人敬佩。

法事如烟
王伟明(无锡)

十年

“如果那两个字没有颤抖，我不会发现我难受，怎么说出口，也不过是分手。如果对于明天没有要求，牵牵手就像旅游……”耳边依旧跳跃着熟悉的旋律，但对于现在，我却从不曾去表达。从2000到2010，十年，光阴如流水般飞逝，很快，我即已模糊长大。

依旧记得2000年，那时的我们还很天真，对于未来，我们从不去想太多。对于当下，我们依旧沉浸在跨越千禧年的喜悦中。我们无忧无虑，干着年青现在记忆中模模糊糊的事，我们在禧禧懂懂中走过了2000。对于新世纪的第一年，我们没有感觉到什么特别，依旧在无忧无虑中度过每一天。

2000走了，2001来了，对于我们来说，却是繁忙的一年，中考固然还有一年，但对于那时的我来说，却记忆深刻。

很快，我们即将跨入高中的大门，也将迎来人生中的第一次离别，那个夏天，不管结果如何，我们都将离去，依旧记得你转身的背影，在夕阳下渐行渐远。悲哀的是，我却没有记住你的笑脸。2002，再见，一切终将离开。

对于留级，说起来真的很惭愧，一直以为自己是一帆风顺，却没想到品尝到失败的滋味，离开熟悉的同学，重新来过。2003，对不起，让你失望了。

终于走进高中的大门，一切的一切都是那么的新鲜，也第一次离开父母在学校寄宿，也开始了一种新的生活。2004，高中，与你相约。

依旧是你，却是我忘不了的记忆。到了高二，有了分别，有了期盼，也有了第一次的心动，每一次看见你的笑脸，就像看到了春天，你的每一次笑靥，摇动着我的心，却最终成为我的遗憾。很抱歉，没有记忆，你的亲福与我无关。我只是你人生的过客，2005。

又将迎来分离，也将迎来人生的第一次转折，也第一次对大城市有了想望。只是你，依旧是我忘不掉的梦。2006，我沉下心来，开始规划未来。

每年的城市，陌生的人，第一次踏入郑州，面对川流不息的人群和来来往往的车辆，莫名对大城市产生一种恐惧，也是在这一年，不甘寂寞的我，记者站，广播站……忙碌的身影开始在青春岁月中晃动。我的2006，我在慢慢长大，也在慢慢熟悉着这个城市的大街小巷。

2007，奋斗的一年。就这样，日子在一天天忙碌中度过，也在这时，认识了你，也开始了我一生的梦魇。

很快，2010年过去了，我也在这一年所始慢慢成长起来，岁月教给了我许多，虽然苦涩，虽然无奈，但却值得回忆。

记得有这么一句话：通威，我把青春献给你。虽然短暂，但却是值得的。

加快建设西部经济发展高地

刘汉元主席应邀出席四川省二〇一一年春节团拜会

本报讯(记者 邹晓波)1月31日下午，2011年四川省人民政府春节团拜会在成都隆重举行，四川省各界人士欢聚一堂，共庆计划经济的转轨节日，共话开局之年四川如何加快振兴的宏伟发展大计。省委书记、省人大常委会主任刘奇俊主持团拜会上致辞，向全省各族人民拜年。成都军区政委田修思，省政协主席陶武宪，省委副书记、省人大常委会副主任李崇禧等军政领导出席团拜会，全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席应邀出席。

蒋巨峰省长在致辞中说，过去一年，面对艰巨繁重的灾后恢复重建任务和复杂多变的宏观经济形势，四川省在党中央、国务院的坚强领导和亲切关怀下，团结一心、开拓奋进、牢牢把握“巩固回升、加快发展”的工作基调，强力推进灾后恢复重建，全力保持经济平稳较快发展，着力保障和改善民生，灾后恢复重建取得决定性胜利，西部经济发展高地建设加快，人民生产生活条件不断改善，社会大局保持稳定，“十一五”规划确定的目标任务胜利实现。

蒋省长指出，2011年是“十二五”的开局之年，四川将按照党中央、国务院的决策部署，深入贯彻落实科学发展观，以科学发展为主题，以加快转变经济发展方式为主线，把工作的重心放在“促增长、调结构、控物价、惠民生”上，在加快发展中促转变、在加快转变中谋发展。四川将坚持“一主、三化、三加强”的基本思路，把握“高位求进、加快发展”的工作基调，着力强化投资拉动、产业支撑，着力统筹城乡、区域协调发展，着力加快新型城镇化进程，着力强化节能减排和生态建设，加快建设西部经济发展高地。

TONGWEI

追求卓越
奉献社会

TONGWEI NEWS 通威集团 主办
http://www.tongwei.com 第二期(总第288期) 四川省连续性内部资料准印证第01-034号 总编辑：黄其刚 执行主编：邢晓波
2011年2月28日

国家农业部副部长牛盾一行视察通威(海南)水产食品公司时要求

打造世界级水产加工出口企业

牛盾副部长(左二)一行视察通威(海南)水产食品公司

本报讯(通讯员 雁涛)2月27日上午，国家农业部副部长牛盾一行安地考察调研通威(海南)水产食品公司定位高远，发展目标明确，管理思路清晰，运营成效显著，在水产食品产业链模式探索和打造方面走在了同行业前列，发挥并体现了技术和人才优势。通过本次调研，他对水产加工企业有了更深入的了解。他同时强调，公司一定要利用好现有资源平台，争取国家有关产业发展政策扶持，积极推动鱼虾养殖业发展，带领当地农户增收致富，同时要充分发挥人才技术优势，加大优质产品研发力度，努力开拓国际市场，高度重视食品卫生安全，严格把控产品质量，做大做强出口贸易，努力发展成为一家优秀的世界级水产加工出口企业。

农业部渔业局长赵兴武，副局长李南峰，全国水产技术推广总站站长黄国振，海南省海洋与渔业厅副厅长李年俊，农业部办公厅正处级邹静旭、海南澄迈县县长陈英波等陪同调研。

刘汉元主席发表重要讲话

本报讯(记者 邹晓波 孙迟 崔维顺)虎威欣盛世，兔翰绘新春。2月13日—14日，以“效率 创新 突破”为主题的通威集团“活力加强长”为2011年度经营方针的通威集团2010年度工作总结暨2011年工作计划会在管理总部多功能厅隆重召开，并取得圆满成功。

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出席。集团常务副总裁庄玉娇、监事会主席陈星宇、副总裁刘荣柱、股份总裁程光钰等、部门负责人及各分、子公司总经理近200人齐聚管理总部，共襄通威集团2011年发展大计。

回顾2010年，在国家“十一五”规划顺利完成、“十二五”规划即将启动的重要时刻，我国经济逐步由全稳回升，边间稳步增长、良性循环的新阶段，然而，国内外经济形势依然十分复杂，国际金融危机深层次影响仍在持续。一年来，我国经受了南方雨雪冰灾，青海玉树地震，舟曲特大泥石流、全国范围连续多次强降雨以及其它各种极端天气等严峻自然灾害的重大挑战，给我国经济复苏和良性发展造成了严重影响。尽管受以上各种因素的冲击，但在全体通威人的齐心协力、奋力拼搏下，集团紧紧围绕年初制定的“速度 效率 整合 发展”八字方针，坚持充业和新能源双主业并行发展战略，紧密结合各板块自身的发展阶段，产业特点，管理模式，市场定位和竞争环境，进一步苦练内功，深化管理，提高效率，强化执行，并深入贯彻对主席“速度、效率与发展”重要精神，坚持挖掘速度、质量、效益的协调统一，全集团各板块继续保持了积极、稳健、快速的发展势头，所辖100家分子、子公司各层长眼，各显其能，共襄大业，多个方面取得了重要突破，通威整体影响力、竞争力、公众形象、以及行业话语权得到进一步提升，发展成果得到进一步巩固。

会议期间，刘主席先后发表重要讲话，全面分析、总结了通威2010年度各板块的经营发展状况以及所取得的成绩，深刻阐解了通威近30年来稳健快速发展的竞争优势等，深入剖析了当前的市场竞争态势和格局，分析了通威当前所面临的内外机遇与挑战，并强调指出，全集团要进一步夯实基础、整合资源、强化管理、优化激励和增强内控，全面提升速度、提高效率、促进更大发展；同时，希望大家认清形势，抢抓机遇，大胆变革和创新，大刀阔斧地开展各种开创性、开拓性工作，继续切实有效地延伸、完善整个农业和新能源两大产业链条。

刘主席分析指出，面对挑战与转变，怎样真正把服务资讯落到实处，怎样通过有效的服务，强化客户竞争能力，营造一批相对有比较优势的客户群体，并且志诚地跟随企业同步发展，使得风险得以降低、成本得以减轻、综合效益更好，这是我们应该思考的问题。他强调，以观去走奈引我们的工作重点，改变我们的工作方式，完善我们的工作流程，是今年工作的重中之重。作为行业的发展和农业产业化的必然趋势，以及城市化水平的不断提高，农业必须以较大规模和高度规模的生产，并转为未来发展的主流模式。我们终究站在用户利益最大化的角度去组织我们的原材料，评价我们的配方，落实我们的工艺，跟踪我们的服务，使我们回过头来分享其中价值的一部分。因此，结合厂内共同成长计划，结合养殖模式的试点、示范，大家要把技术综合运用到实验区，然后真正对各种养殖模式做出精样。

会议现场

对于人才与机制，刘主席指出，我们要按照德、能、勤、绩、廉的标准，真正落实奖勤罚懒，惩待用心工作，用智慧工作，用只争朝夕的精神工作。对主席要求进一步深入EQ培训，全方位调整和提升大家的心智。刘主席强调，在加强企业的市场经济理念的同时，不是看是否能生产产品，而是从生产产品到服务于客户的过程当中，是否能用同样多的投入，生产出有别于别的产品价值和附值的产品，很多时候附加价值的一部分，才是利润的来源。因此大家必须认识到，如果我们的工作不能低于平均水平，我们就是无用的、平庸的、无效的、被淘汰的；等于平均水平，也许我们能坚持，也许我们坚持不下去；高于和优于平均水平，我们才算是真正优秀的。

针对通威的发展与方向，刘主席强调，通威仍然是优秀的、甚至是卓越的。面对当前激烈的市场竞争，也表明我们现在身处燃烧的平台中央，要么被淘汰出局，要么就打造出一块新天地。基于此，我们需要改变、哪个地方的问题大，哪个地方的影响大，那个地方我们就需要率先改变。在这种情况下，我们要有足够的观念、足够的压力和动力，真正参与到这个改变的过程中去，在公司的文化和平台的背景下，找到问题，解决问题，是我们要改变、哪个地方的问题大，哪个地方的影响大，那个地方我们就需要率先改变。在这种情况下，我们要有足够的观念、足够的压力和动力，真正参与到这个改变的过程中去，在公司的文化和平台的背景下，找到问题，解决问题，是我们应该思考的问题。他强调，以观念去牵引我们的工作重心，改变我们的工作状态，完善我们的工作流程，是今年工作的重中之重。作为行业的发展和农业产业化的必然趋势，以及城市化水平的不断提高，农业必须以较大规模和高度规模的生产，并转为未来发展的主流模式。我们终究站在用户利益最大化的角度去组织我们的原材料，评价我们的配方，落实我们的工艺，跟踪我们的服务，使我们回过头来分享其中价值的一部分。因此，结合厂内共同成长计划，结合养殖模式的试点、示范，大家要把技术综合运用到实验区，然后真正对各种养殖模式做出精样。

毕节地区行政公署副专员王玉屏一行访问通威时希望

以通威品牌优势助推毕节发展

本报讯(记者 宁泽)2月19日，贵州省毕节地区行政公署副专员王玉屏、常务副秘书长杨新江等一行访问通威管理总部。通威股份董事会秘书李高飞、总裁助理刘良等热情接待并座谈。

王玉屏副专员一行参观了通威荣誉厅，同时听取了通威发展历程、产业链条延伸及打造等情况的详细介绍，并对通威积极践行民建中央组织发起的“思源·阳光计划”所做出的贡献给予了高度评价。

会上，李董秘介绍到，“十一二”规划所局之际，通威在坚固发展形势，继续积极延伸产业链条，全力打造世界级安全食品供应商的原时，也将环至资源毕条品质及太阳能光伏产业，致力打造世界最大的多晶硅生产企业和世界最大的清洁能源综合司。黔西项目是八大民主党派重点帮扶的对口项目之一，通威将继续以高效优质的产品和服务，为当地经济发展做出更大的贡献。

王副专员在座谈中表示，此行受中共毕节地委书记秦幼龄的委托，代表毕节地委及地区行政公署向通威这些为毕节经济建设和社会发展做出的贡献表示衷心感谢，同时介绍了毕节地区的政策机遇与资源优势，王副专员坦诚邀请，在山共中央统筹海总书记的倡导下，由国务院批准的“开发扶贫、生态建设、人口控制”为主题的改革思想的“试验田”，使毕节走上了推广品牌农业的第一步。王副专员希望通威集团能够在中央优惠政策的背景和前期项目的基础上与当地政府开展全面深入合作，率团实地考察，并考虑在多个领域开发投资，以期星型企业的品牌优势和行业影响，带动一方百姓发家致富。

毕节地区行政公署副专员王玉屏(左二)一行访问通威

广西博白县水产行业协会参观南宁通威

本报讯(通讯员 廖井力)近日，广西博白县水产行业协会会长李勇带队到南宁通威参观，公司总经理曾德林热情接待。

曾总带李会长一行参观了厂区、生产车间及库房。座谈会上，曾总就通威发展历程等做了深入阐述，并讲解介绍了南宁通威产品质量、经营方针，得到了李会长及会员的高度认同。他们感叹，进到通威，就感觉到了不一样，通威有一流的管理、一流的设备。他们对通威产品品质很有信心，表示一定会好好跟通威合作，大力推广通威直销，使其销量再上一个新台阶。

刘主席视察通威水产科技公司时指出

明确研究方向 实现阶段目标

本报讯(通讯员 廖井力)2月16日，通威集团董事局刘汉元主席视察通威水产科技公司，通威股份技术中心相关人员陪同。

刘主席在通威水产科技公司经理罗国强和相关人员的陪同下，分别到隐藏中试车间、新工

强化变革创新 再塑激情活力

通威集团首届管理论坛成功举办

本报讯（记者 崔雅颖 补述）"变革创新"是公司在获得高速增长之后，为了谋求进一步的发展而进行的内部优化的过程，其实质是企业发展到一定阶段所进行的一次战略转型，是企业发展过程中的一次自我革新的转变。为此，为增强变革创新力度，提高激情与活力，2月12日，以"变革创新迎挑战 激情活力促增长——领导力与竞争优势再造"为主题的通威集团首届管理论坛在管理总部成功举办。通威集团董事局对汉元主席、通威集团常务副总裁汪玉祥、通威股份总裁刘禹等领导出席论坛，通威集团管理总部各部门负责人、全国百余家分、子公司总经理参加论坛。

论坛上，四川大学经济管理学院教授、"历史转型期企业竞争优势再造"为主题，从人类的文明发展形态谈起，指出人类社会止于分工与交换时形态的根本转型中，中国社会经济发展模式转型势在必行，而企业必须从重新优化整合公司资源、打造人才优势、再造人才队伍、打造优质管理团队等方面进行战略创新。他阿彭认为，"实现资源优化整合，进行产业经营模式和技术创新，把通威集团打造成现代多元化产业发展的航空母舰"是其战略目标。上海德略科企业管理咨询集团CEO、复旦大学EMBA导师马志坚回以"发挥领导力，打造企业竞争优势"为题，通过对公司企业的生命周期的分析，指出了缺乏竞争力、不可持续成长企业的典型症状，并着重分析了企业核心竞争力的基本构成要素，指出企业的生命力取决于它的持续有序的创新能力。

论坛现场

讲座结束后，两位嘉宾还会同总总，严总等公司领导与参会人员进行了对话，通威集团各板块参会人员就当前企业管理过程中遇到的困惑与难题进行了咨询，并与公司领导和嘉宾畅彻对话，寻求解决办法。

此次论坛是通威集团举行的首届管理论坛，也是2011年高管培训的创新项目，旨在清主讲嘉宾、对话领导和各位企业一起畅所欲言，通过思维碰撞、经验共享，促进提升、形成共识，激励发展，为助推通威事业的发展献计献策。

全力提升监审工作水平

通威集团2011年监督系统工作会议召开

本报讯（记者 祥禹）2月17日，通威集团2011年监督系统工作会议在管理总部召开。会议的主要任务是总结2010年审计、监察工作，安排部署2011年工作任务。通威集团董事局刘汉元主席出席会议并发表重要讲话，集团常务副总裁汪玉娇、监察会主席陈星宇，通威股份总裁刘禹等领导出席会议并汇报工作。

会上，刘主席就2010年度审计、监察工作在全集团发展中的重要作用和积极创新给予了充分肯定。刘主席强调，当前和今后一个时期，全集团的审计、监察工作必须紧紧围绕经营生产的中心工作，建立事前、事中、事后控制系统，在高度严成团队共识的基础上，总结推广工作经验，认清形势，适应变化，强化措施，采取更多有效的手段，工具，路径，使审计、监察工作再上新层次、新水平。

严总、铁总、陈主席及总部各部门领导，在认真听取监督系统人员的工作汇报及建议后，立足不同的层面进行了发言。

会后，参会人员纷纷表示，本次会议统一了思想，理清了思路，更为下一步的工作明确了新的任务和方向。

你选对健身球了吗

健身球据称看似简单，其实变化很多，以达到不同的效果。挑选和使用健身球须注意以下问题：

1、根据身高和下肢长度来选择适合自己的健身球。选购球的时候，试着坐在上面，大腿应平行于地面，尤其是臀部不要低于膝关节。

2、初学者、体重较大及平衡能力不熟别好的人，应该选择柔软的球。球和身体接触面较大，能增加稳定性。

3、如果锻炼场地有限，或是仅仅用于办公室、卧室床边等较狭窄的范围，可以不考虑球体的软硬程度。

4、健身球体习要循序渐进。可以先将瑞士球放置在狭窄空间里，如固着墙，或放在床边，以减少其波动。练习从简单的坐位开始，逐步开始到四肢位置做俯位、仰位、以腰背或腹部压在球体上，再做其它动作。随着平衡能力的增强，再到宽敞的训练场地练习。动作也逐步开段，如从双侧支撑改为单侧支撑，加上各种体操动作，甚至结合四肢的腰肘操等运动。随着难度的增加，身体的力量和平衡能力也就得到了充分的锻炼。

教你做碧螺春比萨

比萨是著名的意大利美食，是一种在发酵面上加比萨汁，奶酪和肉酱一起烘烤成的美味佳肴。比萨可以做正餐的点心，营养均衡，口味丰富，而且做法也不难，所以成为风行全世界的食物。

原料：上等碧螺春茶叶25克，虾仁10只或香酥10片或洋葱3个染切片，面粉250克，鸡蛋1个，番茄酱若干，砂糖适量，肉糜子200克，细长青椒1只。

制法：1.将茶叶用温水泡开，沥干，放入适量食盐，再加入适量水，用小火煮沸，用智慧王将茶叶沥出，再加入适量水，用小火煮沸，再加入适量水，用小火煮沸，再加入适量水，用小火煮沸

刘汉元:有故事的人

领导力大师诺埃尔·蒂奇在其经典巨著《领导力引擎》中提到，世界级的领导精英们身上都体现出一个终极特征，即他们都能够把成功领导者特征的所有方面都融入生动的故事中，并以此领导他们的组织走向未来。

领导力大师诺埃尔·蒂奇在其经典巨著《领导力引擎》中提到，世界级的领导精英们身上都体现出一个终极特征，即他们都能够把成功领导者特征的所有方面都融入生动的故事中，并以此领导他们的组织走向未来。可见，故事也是一种领导力。而提到故事，在国内行业，就不能不提到通威集团的董事局主席刘汉元先生。在他身上，故事可谓其一大鲜明特色，他敢言、能言、思想深刻，有触强的洞察力。采访过他的记者评论说，走近刘汉元就会发现，他的思想比他的财富更有价值。“酒醒者生存”、“业精于勤而专”、“开车理论”、“链条理论”、“共生共存理论”等等这些非常朴实的刘氏管理思想，透露了通威成功的全部秘诀。

1、开车理论与企业经营风险控制

开车理论的，企业的字宗旨就像开车，除了踩油门，还要知道不时地踩踩刹车。如何控制风险，即时发现、清理地雷和用手中的人、财、物，适度地掌握合理的发展速度，是民企面对诸多时必须思考的现实问题。稳健，对一个企业而言，是最重要的生命力。

刘汉元在公司和面对媒体时就经常讲，有的汽车可以开280码，有的可以开180码，但是不是一上马路都踩到280、180码，不是，你一定要根据路况，也许你只开110码，也许你开100码，但你不万别自己开到了别人的车，那样的话，人仰马翻就会离你不远了，企业其实如此。

对于每一个企业成员来说，即使不会开车，也会经常坐车，开车的速度可谓与每个人息息相关的。以这样一个生动形象的故事来类比，很有亲和力，又具有设身处地的影响力。让每个人都能深刻感受到，要在做强的基础上做大，根据自己的风险和可能出现的问题控制大和风险，这才是企业百年老店、千年老店的必备前提。当一个企业具有一个长治久安的安排，就能给每一个员工一个未来稳定的预期，给每一个企业一个稳定的预期，给客户一个稳定的预期。这是一个企业获得别人认同、社会认同的重要前提。

大起大落，有时候是很多企业无可选择的事情。通威坚持认为，如何调整这种大起大落，不要给企业留下或者是人为的制造，或者是因为不能够消除某一些特别大的障碍，最后让自己掉倒了又站起来，站起来又掉倒，这是企业经营管理者，尤其是核心管理者一大重要的工作。你按照什么样的方式去经营，包括它的节奏，别自乱了阵脚，摔一跤还能爬起来，干万别大跟血流成两不起来了，这就是生产、经营、发展、节奏的控制问题。

2、饭碗理论与企业经营模式、战略定位

刘氏饭碗理论即：“谁引导农民致富，谁就和农民一起致富；谁抢农民饭碗，谁就没有饭碗”这句话可谓朴素行止的一句名言。具体来说，通威这么多年所做的事情，于社会有利，于客户有利，于企业自身有利，是一种共赢的事情，只有客户成长了，我们才能成长。

在2004年接受凤凰卫视采访中，刘汉元同样为这个观点配套了大量的故事。在和一位不一定深入了解农牧行业的主持人的交流中，他随随善谈地说到，你想想，你一个渔场，假如你要直接去搞养殖，那一由田、一由塘农民可能等几千年快找，你要一万亩和他交易，你可能要几百万元，上千万，而且这中间还有很多的不稳定性。可是你如果做了他想要做的事情，帮他们在想要的产品，能够帮助他提高效率，提高养殖效益，这个时候我们认为公司和农户的关系才真正摆正。我们经常说，你在给农民做里添油加面，实际上不是你有多高尚，而是你本身长职责在的需要。一旦农民认为你成天是在跟他争食，成天是在损害他，那谁还愿意你的用户，谁还忠实于你呢。所以，在市场条件下，不是因为你高尚而高尚，而是因为你本身生存的需要迫使你要有起码的高尚，你才能够长期存在下去。所以这也成为了我们和农户打交道以及与社会各界沟通的一个判别标准。

或许正是这份认识，刘汉元在任水库技术员期间，就开始开发渠道金属网箱式养鱼;当我们在研究饲料厂如雨后春笋蔓生，他又开始走向长江中下游、珠江三江州，开始了征战全国水产饲料市场之旅。他不仅没有去抱怨，反而有意识的领先一步，也因此才成就了今天的通威。

3、数字0.9的10次方理论与组织整体能力和系统质量

熟悉刘汉元的人，都了解他对细节把握的“苛刻”。刘汉元曾说过，“把事情做到99%的程度够好了吧?但是你知道0.9的10次方是多少?十个环节过去，其结果仅有0.348。”他告诫他的团队;即使每人把每项工作做到了九点九成好，一百个，一千个环节下来，工作的可靠性有效性将大打折扣。一个组织的整体能力和系统的工作质量，将大大削弱。也许基于此，每次对汇元技到他们反馈话题，对于很多事情喜欢追问，如果一个细节没有回答清楚，便会一直追问到底。他对公司员工讲，公司给你们提出的发展目标绝不是只干三五个月就完了，而是干30年你都还能干，还能做好。当你真正地下工夫投入每一个行业，都会做出一番成绩出来。20年前他也没想到通威能水产能搞这么大的事业出来，将来我们的年收入达到200亿、3000亿，可能也是今天每个人想不到的。但任何公折，市场却又是一个很现实的东西，是看得见摸得着的。所以，成功的关键是博学、认真，加上持之以恒。公司里面的同事感觉“认真”这两个字很痛苦，因为认真是一件很做火的事情。

因此，像这事在人，成事在天的说法和行为在通威注定没有市场，因为其文化基因是坚决反对的。刘汉元就提到，凡是人能够做好，而且应该做好的，任何人做不好，就是失败，就是无功，就是有过，没有任何责任可免。武断地讲，在公司内部，只看你的结果，过程仅供参考。没有结果，就是无效劳动。所以有时候我也让大家感觉到很残忍，但市场不相信眼泪，竞争也不相信眼泪，企业不能形成个人或团体用100个借口和理由开脱自己失败责任的氛围。

中国畜牧人网报道截图

刘汉元先生在接受新华社采访

文章来源：中国畜牧人网
报道地址：http://www.xumuren.cn/forum-viewthread-tid-354859-extra-ordertype-1.html

太阳能光伏是人类可以永续利用的主流清洁能源

□ 新华社记者 叶含勇

新华社报道截图

刘汉元在太阳能发新华社采访

据2010年《BP世界能源统计》显示，以2009年的年开采速度计算，全世界的石油可开采45.7年。以同样的方式计算，现有天然气储量能满足62.8年的开采，而煤炭储量可开采119年。

与中国经济30年高速发展相应的现实是：我国能源消耗总量约为444.5亿吨标准煤，年均增幅达5.5%。未来20年左右，我国的国内生产总值(GDP)将翻两番，经济规模当于今天近3倍的煤炭量，达到约100亿吨。照此发展，我国的煤炭资源将在未来100余年间消耗殆尽。此外，我国石油进口依存度已超过50%，到那时石油消耗总量也将是现在的2倍左右。

因此，从根本上解决我国的能源安全、寻找并开发真正文明的、持久的、永续的低碳、清洁能源，对于人均资源明显低于全球平均水平、经济快速发展、能源消耗迅速攀升的中国来讲，具有重要的现实意义和深远的战略安全意义。

在中国，风能、水能、生物质能、核能都被列入新能源范畴，究竟哪一种、哪几种能源才能真正成为解决中国长治久安的清洁的能源供应?此问正在观察双亮参加国新能源国际峰会的国际媒体高度关注。通威集团董事局主席刘汉元告诉记者，真正发展好以光伏产业为主的清洁能源，才是中国获得永续清洁能源的根本之路。

在刘汉元看来，虽然中国的水能相对丰富，风能在部分地方也不差，2009年风电装机容量已经达到数千万千瓦，应该说也成为新能源的主力军，水电装机超过1亿千瓦，可开发潜力还有差不多1亿千瓦，但是从数量上来讲，这离相新能源需求还差一大段。生物质能资源，只能够成为其中8%、10%以下的缺口能源。

“至于核能，现在中国有几十个核反应堆在建，发展势头很猛。在欧洲，法国核能占了该国整个电力的80%。但是他们也在思考两个问题，一是核燃料供应，二是核废料处理。”刘汉元说，核电的材料是铀，以目前世界核电站的数量来算，现已探明的铀储量只能够燃烧50年到100年。二是核废料处理。就算全世界的铀能够烧50年、5000年，核废料的堆积和存放也是非常头痛的问题，放在哪个地方都会产生很大的心理压力和潜在的社会危害。所以，经过认真研究，我们终于发现，有一种清洁的核弱变其实随时随地都在我们身边发生，已经燃烧了50亿年，并且还能继续燃烧50亿年，释放出的能量可供地球人世世代代永续利用，这就是太阳能。

太阳能光伏转换效率究竟能达到什么样的水平?刘汉元坐生物质能作比较。同样大的面积，用来建光伏电站发电，或用来种玉米生产生物酒精，反复测算的结果是，太阳能光伏发电以15%到20%的系统转换效率，分别可以达到玉米对光能固定效率的30倍到40倍。

当然，从最上来讲，受光照等自然条件影响，太阳能发电是有些分散，但刘汉元认为，从总量上来看绝对没有问题。美国是电力消耗第一大国，但仅细算美国高速公路上空、停车场上空、房顶上空，把这些空间都利用上，现在的光伏发电就可以输出相当于美国目前总装机容量的电力。中国的沙漠有100万平方公里，原那有150万平方公里，再加上未来高速公路和房顶上的空间，都利用起来做太阳能发电，也可以满足我们未来对能源的总体需求。

“比较的结果毫无疑问回答了这样一个问题，即太阳能光伏是人类赖得住、信得过、可以长期依赖的主流清洁能源，认识不到这一点，我们可能就是短视的。”

文章来源：新华社
报道地址：http://www.sc.xinhuanet.com/content/2010-09/29/content_21026864.htm

粤东饲料行业的领军者

记揭阳通威饲料有限公司

□ 揭阳日报记者 蔡幼芳 通讯员 黄壮杰 王楠

编前语：作为全球最大水产饲料及主要畜禽饲料生产企业的通威股份于2005年瞄准了粤东市场，在此成立揭阳通威饲料有限公司，是适合为让粤东地区最大一家集饲料研发、生产、销售为一体的大型现代化企业。回顾建成投产5年来的成长历程，揭阳通威获得了一系列荣誉：广东省高新技术企业、揭阳市重点保护企业、平安企业……

2005年，揭阳通威以根据粤经济开发区，给粤东饲料市场注入了变革性的改变，它每年都在创造一个接一个的奇迹：“通威效应”震撼粤东地区，响彻全国市场；揭阳通威销售每年都以较快的速度在增长，年销量最次突破10万吨，年销售额达到3亿以上。

管理上台阶 营销出效益

通威从2005年进入粤东市场以来，何以至今一直都保持着当地领先地位?揭阳通威总经理郑荣忠介绍，市场营销方面，确立以“生产销售水产饲料为主，畜禽饲料为辅，全面进占粤东市场”的营销策略。(1)搞好广告策划，宣传方案并实施，为产品全面向市场铺开打下基础。(2)采取科学合理的市场开发手段，对揭阳、饶平、普宁市场重点投入大量的人、力、物力，密集开发，赢得了良好的美誉度;开展服务营销，揭阳通威推广实行了示范试点宣传推广，培养养殖户科学养鱼。(3)优化产品结构，准确产品定位。适当推出特种料，质量高、性价比优，以此对立通威品牌区隔。郑总说，揭阳通威就是以此组合营销模式迅速打开了粤东市场，并在5年间达到了营销的一个高峰，“通威效应”震撼整个粤东市场，给粤东养殖行业的发展带来了历史性的变革。

2006年时，粤东水产养殖的模式存在不少问题，比如说投放饲料，有些养殖户直接把饲料倒下去，既造成浪费，又污染了水体。因为那时一般的水产饲料都大性的时候都很强，鱼都还没吃完，可能就已经散了。后来揭阳通威推出通威鱼饲料(颗粒状)，考虑到投放饲料，而且在饲料技术上也有所改进，于2007年研发并向市场推广了浮性料品种，养殖户也时间大关键长，这样就减少了浪费，把鱼别在水面上吃饲料，增加本体溶氧量，有利于减少疾病，提高养殖效益。

在技术上，揭阳通威率先进行了饲料营养技术培训评定，以营养、适用、经济、环保等方面筛选出不同养殖户特殊的配方，使用酶制剂、酸化剂、微生态制剂等新技术成果，提高现有饲料的消化利用率。此外还进行改良环境、改良动物品种等研究，为低碳成本上涨、促进高效养殖提供了技术保障。

领先行业地位 优质优价先行

“其实，我们进入粤东市场前已经开展了市场调研，并进行技术、人才、管理、资金等方面的准备，实行技术领先、认定粤东市场还有很大的潜力可挖。通威在这份工作中，一方面在粤东市场，在此成立揭阳通威饲料有限公司，是适合为让粤东地区最大一家集饲料研发、生产、销售为一体的大型现代化企业。回顾建成投产5年来的成长历程，揭阳通威获得了一系列荣誉：广东省高新技术企业、揭阳市重点保护企业、平安企业……

2005年，揭阳通威以根据粤经济开发区，给粤东饲料市场注入了变革性的改变，它每年都在创造一个接一个的奇迹：“通威效应”震撼粤东地区，响彻全国市场；揭阳通威销售每年都以较快的速度在增长，年销量最次突破10万吨，年销售额达到3亿以上。

提升内在价值 服务一方市场

在揭阳通威的发展历程中，高质量的产品和技术服务贯穿始终。优质优价的同时，揭阳通威给产品本身内在价值的提升放在了举足轻重的地位。并于2008年揭阳通威成立了技术服务部，从苗种的供应及选择，到用料及饲料的管理，再到养殖户培训及培养各自的养殖优势来打造服务体系，通过服务以此提升养殖水平，达到几方的受益。

在竞争越为激烈的今天，揭阳通威要求，客户遇到任何问题，每个业务员必须24小时响应响到现场，真正把服务落到实处。

为了完善揭阳通威的服务，改变长期以来养殖户凭经验看病、乱用药的现状，做到科学用药、对症下药，无公害养殖，降低养殖户用药成本和养殖风险，揭阳通威于2008年设立了“通威(揭阳)动物疾病防控中心”。该中心是粤东地区唯一一家通过药械试验后用药的单位。该实验室以“科学诊断、预防为先、合理用药、杜绝药残”为宗旨，针对水产养殖、畜禽养殖中出现的疾病提供科学的治疗依据。拥有先进的仪器设备和良好的检测环境，如电子恒温培养箱、无菌操作台、高压灭菌锅、恒温干燥箱、高速离心机等。疾病防控中心为兽医师开出处方提供依据，为养殖户节约养殖成本，减少了耐药菌株，从而形成了鱼医师、微生物实验室、养殖户之间的良性循环。揭阳通威防控中心拥有一大批专业从事药械实验、疾病诊治的技术骨干，依托通威强大的专家团队，主要开展针对鱼、虾等水产动物养殖的水质监测分析、细菌培养、药械实验、病情诊治、药品销售、技术咨询等服务，面向客户免费开放。通过加强苗种水质调节，对养殖户加以培训、用料模式推广、搭建信息平台等方式来打造服务体系。

专业化运作 建高效团队

在团队建设上，揭阳通威把“团队、责任、创新、超越”放在了首要位置，强调团队的高质量、高效率。郑总认为，公司团队的打造应着重放在三个层面：在员工层面，企业文化是团队建设的一个重要内容，是员工的精神支撑。员工的收入包括薪酬收入、成长收入和精神收入，在企业中，员工必须有这三个收入才能与企业共同成长。

在中干层面，揭阳通威强调“团队、责任、创新和超越”。团队：对任何一个企业来说，团队永远是第一位的，它包括整个公司的团队和每个部门的团队。责任：在企业内部工作，每个部门负责人如何带领他的团队的进步才是公司大的团队的进步;责任;对自己负责，对公司负责，对他人负责，对企业未来的发展负责，这是每个人投身重要的一点。创新：对企业来讲，公司管理很规范，这种情况下便导致一些机械执行的现状和创新意识的不足，所以郑总要求每个人必须保持清醒的头脑，对企业管理有创新意识，在保证法律法令的发展、企业的发展。超越：一个人自己不超越、不提高，就可能阻碍发展，因此每个人要进入新的境界，超越是不断发展的过程。在经销商队伍建设方面，揭阳通威未来将会在制度、人性、共存、共赢、共同成长。

《揭阳日报》报道截图

文章来源：《揭阳日报》
报道地址：http://www.jyrb.net.cn/content/20101214/detail70095.html

地球曾遭巨型宇宙耀斑袭击:能量为太阳50万倍

据英国《每日邮报》报道，2004年，地球曾遭遇巨型“耀斑”袭击，一次来自宇宙深处的高能伽马射线击下地球大气。那一次轰击前所未有，其在小于一秒的瞬间发出的能量相当于太阳在30万年内发出的总能量。

这一事件发生在2004年12月27日，它来自一类中子星;磁星。这种中子星具有超强的磁场，此次爆发的这颗位于银河系的另一端，发生爆发的磁星编号为SGR 1806-20，它也被称为“软伽马射线复现源”，通常这类天体辐射集中在能量为每秒钟数千万亿兆瓦特，但当其磁场发生重塑时，便会发生强烈能量爆发。它距离地球达5万光年，但它巨大的威力使人们在地球上甚至用肉眼都能看见。

由于它距离遥远，此次最发不会对地球构成大的威胁，但如果它离我们再近一些，它将是致命的。已知里面的同事感觉“认真”这两个字很痛苦，因为认真是一件很做火的事情。

因此，像这事在人，成事在天的说法和行为在通威注定没有市场，因为其文化基因是坚决反对的。刘汉元就提到，凡是人能够做好，而且应该做好的，任何人做不好，就是失败，就是无功，就是有过，没有任何责任可免。武断地讲，在公司内部，只看你的结果，过程仅供参考。没有结果，就是无效劳动。所以有时候我也让大家感觉到很残忍，但市场不相信眼泪，竞争也不相信眼泪，企业不能形成个人或团体用100个借口和理由开脱自己失败责任的氛围。

文章来源：重庆晨报
报道地址：http://www.xumuren.cn/forum-viewthread-tid-354859-extra-ordertype-1.html

黔西通威:打造贵州猪料精品基地 让百姓致富

□ 新华社记者 胡倩茹

新华社报道截图

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

黔西通威饲料有限公司是一个现代化大型饲料生产企业，是由民建中央引荐的民营民建会员、注册资本1亿元人民币、投资6000万元，2009年10月28日破土动工，2010年9月建成投产。公司占地面积34.76亩，预计年生产通威牌禽、禽、鱼饲料10万吨，年可实现产值4.5亿元。目前正致力打造成为贵州猪料精品基地。

黔西通威是中国饲料行业名牌通威目前在贵州的唯一饲料企业，在广大经销商和养殖户心目中有相当的知名度和美誉度，具有良好的品牌优势。通威集团拥有国家级企业技术中心、专业的科研团队，为产品技术和服务提供了坚实保障。同时，通威集团多年的发展形成了程序化、规范化、标准化等一系列科学、有效的管理模式。公司十分注重食品安全管理体系建设，从原料采购、配方设计、生产加工和出厂检验，均严格按照国家标准进行卫生指标检测。公司产品采用无抗或低抗(无素)设计，满足动物生长正常需要，尽可能减少残留，不含激素及国家明令禁止的违禁药品。

黔西通威将推广科学养殖，带领养殖户致富。公司将免费对养殖户进行培训，教农户学会科学养殖。并建立“通威村”、“通威乡”养殖示范点，带农户去参观，感受传统养殖与科学养殖的差距，教农户降增效能，感受科学养殖带来的巨大收益，并在各村召开“聚鸡会”，请农户吃鸡一起交流经验和感受，让农户逐步从心底里认同科学养殖，从而推广科学养殖模式。

黔西通威饲料有限公司将建立和推广从“公司+农户”到“公司+基地”模式。从种鸡、种鸭、种猪到整个养殖过程，从“通威村”到“通威乡”全养殖基地的建设，从养殖饮水、保暖体系到加工体系等各环节，实现从种苗到养殖、屠宰、加工、销售、餐桌的全程可跟踪、可追溯体系，依托毕节地区现有规模养殖户、建设、协助和指导其建设标准化、信息化生态规模养殖户，以发展毕节生猪产业，打造生猪品牌、最终带动毕节形成优质生猪生产基地。

同时，黔西通威将结成研究院企业集团，黔西通威饲料有限公司作为一家饲料企业，处于产业链“养殖(水产、畜禽等)—饲料加工—初加工—深加工—流通”的中间环节。黔西通威饲料有限公司以消费者越来越重视食品安全为契机，打造品牌食品品牌，以健康食品带来的超额收益进一步发展产业链上游的养殖业和下游的加工、流通、反哺饲料业。

贵州省属于农业大省，种植和养殖在国民经济中占有较大比重。目前，贵州大部分地区养殖相对传统，但已经开始逐渐向规模化、集约化发展迈进，对饲料需求量增大。“十二五”期间，黔西县快速铁路、高速公路建设提速，基础设施逐步完善，投资环境日益优化，解决了黔西南通威饲料有限公司发展的物流瓶颈。公司将按通威模式进行公司内部规范化管理和运作，并在今后适时导入ISO9001质量管理体系和HACCP食品安全管理体系，确保饲料产品的质量和安全，并逐步推广科学养殖，带动农户加快黔西县及周边区域的科学养殖、脱贫致富。

文章来源：新华社贵州分社
报道地址：http://www.gz.xinhuanet.com/ztpd/2010-12/14/content_21624159.htm

品牌管理

建立具有社会责任感的品牌文化

专访通威集团总裁助理、新闻发言人黄其明

□ 本报记者 方策

经历了近30年的发展与壮大，从当初的500元起步，至2010年度销售收入达306亿元，全球最大水产饲料生产企业及主要的畜禽饲料生产企业，以及新能源新贵的标签，已是以让通威集团这个以农业、新能源双主业发展的大型集团企业，闻名遐迩、声誉卓著。

大浪淘沙。在激烈的市场竞争中，在“诚、信、正、一”的经营理念和“追求卓越、奉献社会”的企业宗旨统领下，通威不断为丰富社会物质财富、提高全民生活质量、促进社会和谐发展做出崭新的贡献，开创新纪录。未来3-5年时间，通威年度产值将实现500-800亿元的目标。那么，通威集团如何凭借其强劲的品牌实力和自贡过的企业使命，雄踞我国农业产业及新能源行业的龙头宝座呢?为此，本报记者采访了通威集团总裁助理、新闻发言人黄其明，从而解读通威集团的品牌发展之路。

2010年11月通威集团捐赠100万元物资支持海南通威受洪灾农户灾后重建

通威实力成就通威品牌

记者：在近30年的发展过程中，通威始终和党建了怎样的企业品牌?

黄其明：近30年来，在全国政协常委、民建中央常委、通威集团董事局主席刘汉元先生的带领下，全体通威人始终秉承“追求卓越、奉献社会”的企业宗旨，始终不渝地坚守“诚、信、正、一”的经营理念和“以责任谋未来共进”的文化理念，一直保持着稳健快速的发展节奏，在为中国水产事业、中国新能源产业做出积极贡献的同时，通威品牌也得到社会各界的广泛认同。

近三十年来，无数的通威人及社会各界为通威的品牌创立、建设和发展付出了重要贡献，为集团品牌管理奠定了坚实的基础。从历史维和助推了集团连年快速、稳健发展。近年来，在刘主席、慈总、胡总等领导的高度重视和直接指挥下，通威集团在品牌建设上付出了巨大的努力，也收获了丰硕的成果，品牌建设与维护、投入的力度不断加大，品牌内涵不断丰富、充实和完善，对外传播的广度、深度以及传播平台选择，都做出了科学的规划和实践，通威品牌建设可以说连续上了几个崭新的台阶，影响力、知名度、美誉度，一直走在行业的前列。先后被评为中国民营企业品牌竞争力50强;通威股份荣获农业产业化国家级重点龙头企业，通威商标获得“中国驰名商标”称号，以及“通威”牌水产饲料、畜饲料、禽饲料等系列产品分别荣膺“中国名牌”称号等，均是行业中最获得该项荣誉的。2006年7月，中国品牌研究院公布的145个中国行业标志性品牌名单中，通威品牌或成为中国饲料行业13000余家企业中唯一当选的标志性品牌;2007年8月，通威在首届中国品牌节中荣获品牌中国“金牌奖”;通威集团连续七年被国“中国500最具价值品牌”榜单列入，品牌价值从2009年的46.63亿元人民币大幅跃升至2010年的70.89亿元，品牌价值净增24.26亿元，增幅达53%。根据规划，我们今年还将在2010年的基础上，使集团品牌价值再跃上一个新的台阶，真正让通威品牌价值与集团实力和发展规模相匹配、相适应。集团董事局迎汉元主席在内部管理大会上总结说，一流的品牌是通威四大核心竞争力之一，近三十年来，为确保和加推集团稳健快速发展发挥了十分重要的作用。可以说，正是通威的实力成就了通威的品牌，也是通威的品牌成就了今天的通威。二者相辅相成，互为补充和促进。

建立具有社会责任感的品牌文化

记者：如何将企业责任、社会责任有机结合?组织再与企业品牌有效联姻?

黄其明：品牌想要深入消费者心中，企业想要永续经营，就一定要建立具有社会责任感的品牌文化，使企业的品牌内涵与社会责任内涵相一致、相适应，相兼容，从而使企业的品牌建设一开始就符合社会责任的要求和特征。当企业品牌形成社会责任的要件时，企业的品牌建设的成功率就大大提高了。

但这个广告语在台湾不管是翻译成“科技以人为本”，还是“人本科技”，好像都不达不顺，和广告语所表达的人性化相互矛盾。广告台词曾出现多版本的翻译，最后公司还是决定使用“诸基亚相信，科技始终来自于人性”，虽然很长，但因为很口语，符合人性化、生活化的理念，后来证明很成功。

诸基亚有一部广告片，主题是“游戏”。在消费者眼中，“游戏”从来就不是单纯的玩具，以应付闲不时的楼层代表不同的生活型态，诸基亚说明通过这样的方式传达“不同的品类拥有不同的生活形态”。

诸基亚在推出新的科技服务或是增值服务时，会开发布会，将要传达的讯息用比较好玩的方式和消费者沟通。比如诸基亚下载成，是专门做图铃下载的网站，成立时诸基亚和合腾的一些内容提供商广商一起做上市活动。在上市诸基亚第一款具备数字相机的手机Nokia 7650时，和东海“皮象新闻”共建指定“合作，在电影首映会时举办有手机的联合宣传活动。

重点是品牌忠诚度

在全球近10亿用户中，有3亿多人选择了诸基亚，据诸基亚公司的调查显示，超过80%的用户在换手机时仍选择诸基亚品牌。消费者对于诸基亚的品牌忠诚度大大超过了它的竞争对手。

这从表面上看是因为诸基亚手机产品在品质、设计和不断创新吸引了消费者，本质上则归结于诸基亚品牌背后所融入的企业文化：消费者渴望、尊重个人、成就感和同伴接受”。这一个特色值得在核心地域品牌的定位、产品开发理念和个性表现方面被诸基亚深得传承。

诸基亚把游戏功能放在品牌诉求中，以强调产品的人性化，并借此开掘消费者内心深处的重心，为品牌增添人文关怀。

诸基亚的成功之处恰在于深刻洞察了消费者为主的营销思路，针对不同的使用者和习惯，推出不同的产品，满足不同的需求。

人性化策略传播

另一个层面是传播策略。广告诉求是否应该让人觉得科技很伟大，一般就肯定起不到基亚有自己不同的想法。诸基亚的广告非常生活化，1997年在欧，诸基亚台湾公司从诸基亚区域总部新加坡收到了“Human Technology”全球广告语。

但这个广告语在台湾不管是翻译成“科技以人为本”，还是“人本科技”，好像都不达不顺，和广告语所表达的人性化相互矛盾。广告台词曾出现多版本的翻译，最后公司还是决定使用“诸基亚相信，科技始终来自于人性”，虽然很长，但因为很口语，符合人性化、生活化的理念，后来证明很成功。

诸基亚有一部广告片，主题是“游戏”。在消费者眼中，“游戏”从来就不是单纯的玩具，以应付闲不时的楼层代表不同的生活型态。诸基亚说明通过这样的方式传达“不同的品类拥有不同的生活形态”。

诸基亚在推出新的科技服务或是增值服务时，会开发布会，将要传达的讯息用比较好玩的方式和消费者沟通。比如诸基亚下载成，是专门做图铃下载的网站，成立时诸基亚和合腾的一些内容提供商广商一起做上市活动。在上市诸基亚第一款具备数字相机的手机Nokia 7650时，和东海“皮象新闻”共建指定“合作，在电影首映会时举办有手机的联合宣传活动。

重点是品牌忠诚度

在全球近10亿用户中，有3亿多人选择了诸基亚，据诸基亚公司的调查显示，超过80%的用户在换手机时仍选择诸基亚品牌。消费者对于诸基亚的品牌忠诚度大大超过了它的竞争对手。

这从表面上看是因为诸基亚手机产品在品质、设计和不断创新吸引了消费者，本质上则归结于诸基亚品牌背后所融入的企业文化：消费者渴望、尊重个人、成就感和同伴接受”。这一个特色值得在核心地域品牌的定位、产品开发理念和个性表现方面被诸基亚深得传承。

诸基亚把游戏功能放在品牌诉求中，以强调产品的人性化，并借此开掘消费者内心深处的重心，为品牌增添人文关怀。

诸基亚的成功之处恰在于深刻洞察了消费者为主的营销思路，针对不同的使用者和习惯，推出不同的产品，满足不同的需求。

人性化策略传播

另一个层面是传播策略。广告诉求是否应该让人觉得科技很伟大，一般就肯定起不到基亚有自己不同的想法。诸基亚的广告非常生活化，1997年在欧，诸基亚台湾公司从诸基亚区域总部新加坡收到了“Human Technology”全球广告语。

但这个广告语在台湾不管是翻译成“科技以人为本”，还是“人本科技”，好像都不达不顺，和广告语所表达的人性化相互矛盾。广告台词曾出现多版本的翻译，最后公司还是决定使用“诸基亚相信，科技始终来自于人性”，虽然很长，但因为很口语，符合人性化、生活化的理念，后来证明很成功。

诸基亚有一部广告片，主题是“游戏”。在消费者眼中，“游戏”从来就不是单纯的玩具，以应付闲不时的楼层代表不同的生活型态。诸基亚说明通过这样的方式传达“不同的品类拥有不同的生活形态”。

诸基亚在推出新的科技服务或是增值服务时，会开发布会，将要传达的讯息用比较好玩的方式和消费者沟通。比如诸基亚下载成，是专门做图铃下载的网站，成立时诸基亚和合腾的一些内容提供商广商一起做上市活动。在上市诸基亚第一款具备数字相机的手机Nokia 7650时，和东海“皮象新闻”共建指定“合作，在电影首映会时举办有手机的联合宣传活动。

危机管理

中国企业公共关系态势分析

2010年的中国企业公共关系和舆论环境更为复杂多变。持续的资源、质量危机提醒我们企业所面临的是不变的主题;行业恶性竞争层出不穷，正形成新的企业危机策源地;传播等新型网络“自媒体”高速发展，媒体方在所有企业面前无法回避的课题，也成为我们经营管理实践中不可轻心慢忽的重要内容。为此，我们通过解读2010年中国企业公关态势的最新特点，给企业和公关管理提供一点思考和启示。

1、产品质量危机依然是重点

食品安全的危机，使得产品质量已没有任何的危机效应为2010年的企业危机重点，并将继续成为左右企业生存发展的最重要因素。有民国报，不断违加，最终强力暴发，从而让许多企业如履薄冰，给企业造成严重的声誉影响或市场冲击，甚至是致命创伤。伴随着社会舆论环境的快速变化，如何面对来自公共关系和舆论的风险，企业应所有在

思想前沿

战略与文化须并蒂双开

□ 李玉萍 怀南

编者按：

对于企业而言，如果将战略规划看作河堤，基业长青更无从谈起；文化假若失去战略的引导，也就成了无源之水，缺乏目标和追求，动力难以持久。

战略与文化，之于成熟或成功的企业，实为并蒂双开之花。

麦肯锡曾提出了7-S管理模式，认为企业的组织要素由战略、结构、系统、风格、人员、共同价值观以及技能组成。共同价值观就是指企业员工共同拥有的信念、这也正是企业文化的核心。这种管理模式的思想就是：企业任何管理战略，要想成功地实施，就必须与企业文化相符合。

认识与推广

首先便是对行业文化的理解与推广。比如在2010年实现年度销售收入306亿元的通威集团，获得业内销人成绩的背后，其企业文化的力量不容忽视。深知营销精髓的通威人认为，目前已经从卖产品的竞争阶段升级到了“卖文化”的阶段。事实上，无论是宗庙殿堂还是民间草根，鱼文化已经深入到了中国五千年的历史血脉之中。通威集团董事局刘汉元主席更表示，“不懂中国鱼文化，在未来中国及世界大产市场的深入竞争中就注定会吃大亏的根底。”

对于新能源行业，通威同样有着相同深刻的认识；下一次工业革命，就是以新能源为主的新的工业革命。这个人类发展进程，行业的机会和空间很大。从另一个角度来讲，中国和全世界有这样一种需求。企业于的事情要和社会的需要有效结合，企业才能够得以真正长期、稳定、持久地发展。从这个潜行的角度来讲，企业必须找到社会责任和企业发展之间的结合点，又能在其中找到比较优势，还得要有在经济上存在的价值，做事才能有基础。这个产业符合了这些特点。回到从市场经济的角度进行分析；第一，这个行业可不可以形成未来的可以支撑我们能源消耗的主要能源？其二，它能否形成一个经济的主要能源？三是，它能否当得了家？它当家能否有经济性？对于行业的深刻理解和理性战略思考，使得通威在稳健快速发展的过程中，战略与文化之花并蒂双开，并且必将结出丰硕的果实。

跳出思维定势

长久以来，研究者以及企业管理者都习惯于把战略和文化作为两个独立的领域来研究和对待。在人们的意识中，战略更多的是解决企业未来在目标、方向、定位、路径、资源这些问题，而文化解决的是企业诸如价值观、信仰、精神这些软性、无形的层面。然而，在激烈的竞争环境中，文化知越来越不可缺少，甚至成为战略制定和战略实现非常重要的部分。

通过追踪多家国内外企业，笔者发现有明确价值观的企业要更能发挥效力。概括来讲，企业文化中的使命、愿景以及核心价值观解决了企业存在根本哲学问题，回答了“我是谁”；企业战略要回答的是“我该怎么做”。所以从根本而言，文化是企业的政策方针，战略是企业行动的指南。可以自信了“我是谁”，接下来要回答的是“我该怎么做”才能实现我的目标。而战略就是想明白企业到底该做什么，想做、可做、能做这三个环中找到一个真正该你做的事情。

企业战略有一套和文化完全相对应的逻辑，和使命相对应的战略的概念是愿景。愿景就是对企业长远发展的定位；我们未来会成为什么样子。使命就是为了实现愿景，我们应该做什么。“对于应该做什么”，一般都有几条非常重要的战略原则，如成本领先、差异化、聚焦、快速周转等。这些战略原则就像企业的核心价值观一样，贯穿它的整个运营系统。

紧抓“两个文明”

企业文化和战略是紧密相连，互相匹配的，万科的文化与战略两者间就相得益彰。其提供的产品是住它产品，为中产阶段提供一种生活方式，因而口号是“让建筑赏美生活”。万科提出在、化业化和透明化的文化形象极大地提升了万科的品牌形象，而华为的“狼文化”也同样与其战略相辅相成。

战略必须与文化协调。很多企业的战略转型之所以举步维艰，往往是由于文化冲突的因素。很多企业的老总抱怨自己的企业看重很好的文化却既引不到好的人才，其中一个重要的原因是企业缺乏酒瓶的战略，无法让优秀的人才看到未来的明望。战略与文化的关系也可以说是“两个文明”，因而在企业发展中必须同时并行。

很多人经常喜欢将西南航空作为例子，因为西南航空公司是全球最成功的企业之一。他们连续32年保持盈利。通常而言，人们认为西南航空的成功在于低成本战略取胜。但事实上，我们发现没有文化支撑的低成本战略是非常难以实现的。西南航空的成功也并不是单纯低成本运营战略设计的成功，而是把低成本和高质量个性化的客户服务有机地结合到一起的结果。因为底蕴是相互增强的，西南航空公司多次荣登《财富》“美国最受赞赏的公司”和“卓越媒主——美国最适宜工作的公司”排行榜，其管理经验也进入了全球几乎所有主要商学院的案例，成为一家罕见的在低成本、差异化和聚焦战略上全面取胜的行业领先者。

西南航空名员工平均服务旅客的数量是其比它航空公司的两倍，员工的平均工作效率是其比它航空公司的三倍，而员工流动率平均每年低于5%(最低)，客户的满意度和忠诚率更是长期保持在一个较高的水平。

而且这一切发生的真正动因其实是西南航空的企业文化——“员工第一”(结果：员工成为真正重要的企业资产)，“重视客户”(结果：乘坐西南航空“钱成效为一种乐趣)，“团队合作”(结果：高度的员工忠诚度、使命感和高效精神，良好的团队精神，持续优良的企业业绩)。因而，可以这样讲，正是在这样的企业文化氛围下，西南航空的战略才有了巨大的生命力。

丽兹－卡尔顿酒店是世界知名酒店。这家酒店真正强调的是“顾客的满意度”，“顾客的至高无上”。丽兹酒店的客人在酒店中遇到任何一个员工，员工(无论是酒店服务生还是工程维修人员)都必须在第三天的会计时，他们都会停下脚步，花几秒钟时间，正视的眼睛并且问候：“一切都好吗？需要我为您效劳吗？”这就是“丽兹式的问候”。当丽兹－卡尔顿巴关心客人的文化真正渗透到了每一个酒店员工的行为直觉中的时候，这种文化其实也就成了丽兹－卡尔顿酒店战略的一部分，而且是最有价值的一部分。

平衡有道

文化是“道”。老子在《道德经》中说：“天下之至柔，驰骋天下之至坚。无有入无间，吾是以知无为之益。”意思是说：天下最柔软的东西，能战胜天下最坚硬的东西。

在今天这个资金可以找到、技术可以买到、商业模式可以复制、战略也可以抄袭的时代中，未来真正能够生存与发展的是那些真正有特色的企业。而恰恰是这无形与至柔的文化才真正能“无中生有、无中生产”(产生差异化)，才真正具有持续永恒的战略价值(能够让你的战略发生持续有效的化学反应)，让两个貌似一样的商业模式和战略产生不一样的商业结果——成与败。

管理茶座

论多元化经营怪圈

□ 任悦 九孔

在市场经济浪潮中，多元化战略与多种经营是许多中国企业采用的经营战略，也是许多企业家常爱说的一句话。这个词儿但自何处无人知晓，但最先恐怕不是用来形容企业的。但笔者认为，缺乏充分验证的多种经营对企业而言实在是弊多利少。

坚守核心竞争力

现代企业常讲的是核心竞争力，从逻辑上讲，多种经营就与此有悖了。多种心的结果就是无中心，这就不难解释为什么中国企业在多种经营中屡屡败北了。许多外国投资者对中国企业如此作为甚是不解，甚或有些愤怒，因为这让他们也找不着北。虽是如此，我们的企业家们还是乐此不疲：搞房地产的办起了文化公司，拍起了电影；做啤酒的拥带做起了餐油；修路的办起了学校，凡此种种，不一而足。这其中也确实有赚到钱的，但总的说来，赔的多，赚的少，中小企业更是如此。

存在的动机是合理的。不挣钱也乐此不疲，究其原因，或许是以下两个因素造成的——中国的市场相次而广阔，且没有完善的市场机制。旅馆望去，好像到处都有挣钱机会。这种思维方式是一种：挣钱的欲念和又在任是“功夫在诗外”的。企业的第一桶金，或许都存在着这样或那样的问题，这就不能不让围到第一桶金的创业者对企业的未来心存疑虑，因而也就希望找到一个更市场化的领域或行业，重起炉灶另开张，非以此作为企业重新创业的起点。

然而市场就是市场，其结果往往不以企业家的喜好为转移。经常听到路人多种经营的企业家们抱怨——市场不好，团队的人不行，甚至政策如何如何……其实，这些并不是他们失败的真正原由，问题的症结在于：初次创业成功后，他们拼搏了企业的核心竞争力。

有句俗话：专业成就市场老大。这中间有几个简单的道理：一个公司如果将资源集中在一个专业中，可以做到很好的研发，而且可以做到很好的差异化。公司集中精神做一个专业，就会让消费者的注意力集中在一个产品上。公司如果只做一个专业，就不会在其它不必要的投入上冒险，即时市场或资金调度的风险也会降低，从而避免其它副业拖累主业的事情发生。根据市场调查，未来的世界是个专业化的世界。当人们在购买东西或消费产品的时候，就会比较关心谁是这一行业的“专家”。

以专击決胜

当初创业，企业家们历经磨难，亲力亲为，凭着自身的执着，带领企业建立了适应中国市场的核心竞争能力。但在众多所谓的第二次创业中，因为老板们有了钱，少了时间，曾经的创业者们丢弃了那种亲力亲为、锲而不舍的执着，重新种下的企业之“树”，因为自身或这种那样的原因，总是长得病病秧秧，劳心费力之后，落得个要么钱财散尽，要么无功而返。套用一句老话：钱不是万能的。远离了自身的核心竞争力，进得了市场客观规律，就算你有通天之能，短暂的热闹之后，市场仍然会毫不留情地抛弃你。

对于多元化与专业化，通威集团董事局刘汉元主席有着强深的理解：我们倡应于在自己所专所熟悉的行业里做精、做专、做强，并且引领这个行业的前沿技术进步和未来发展方向。在这种专心致志的指导思想下，是企业长期稳定的生存之道。简单和泛泛的多元化会分散资源和注意力，使企业在行业里失去竞争优势和发展后劲，对于团队而言，也会受到时间、空间和精力的制约。所以，我们每一个团队只把“有限”的精神放出很好的效果，很难把“无限”的事情做出很好的效果。坚守住苦心孤诣的专注，即功到自然成。

也难怪外国投资者对中国企业的多种经营看不懂、想不清。其实，中国企业家也有他们自身的苦衷——根放的市场环境，成就了他们的创业激情，和高动爆一倍甚或几倍。我是赚到了，企业却无不根基不牢。放弃既得利益重打地基，这对如空中楼阁一般的中国企业来说的确是难以做到。那么，能够选择的，只能是再种一棵树，并深切验证巴根深叶茂。

规避多元化风险

总体来说，在专业化运作中，企业如果只拥有规模效益、分工效率及技术优势，就很难适应市场需求的变化。另外，如果企业集中于某一业务领域，也会失去广泛的投资盈利机会。在多元化运作中，企业可以抽取到更多的投资机会，发展广泛的业务组合，做到“东边不亮西边亮”。但多元化运作会导致资源在多项业务中被分摊，实践中更容易出现野务范围过大，管理不力，资源分散，效益不好的情况。这种多元化经营的企业组织会遭受来自市场、资金上市场、人才市场、技术市场、管理市场、文化市场、信誉市场、政策市场、法律市场、社会市场、公共关系市场等多方面的压力。这种多元化经营的企业组织会遭受来自市场、资金上市场、人才市场、技术市场、管理市场、文化市场、信誉市场、政策市场、法律市场、社会市场、公共关系市场等多方面的压力。

商道纵谈

商海行舟：智者巧借东风

□ 胡一夫

委成功必须善借别人的力量；借的力量无穷大；借，才是一切。市场经济的发展进一步加深了人们彼此借助的需要，使各价成为借的时代。

在这个商品社会，“借”不仅是一种思维与行为的艺术，更是生存与成功的策略。尤其是在商业领域中，“借鸡生蛋”、“借地生财”、“借船出海”、“借机行事”、“借题发挥”等，林林总总，不一而足。因为个人的力量总是有限的，只有借助外力才能生存，才能发展，才能登上事业的顶峰。如果能用好“借”，那么我们将会少绕弯路，比别人少走至少一年以上的路程。

翻开人类历史，王者以借取天下，商人以借赚大钱，不基于借助外力的人，一定是弥庸一生的人。善于“借”的人，借他人之花园身之德，借善厨好友之助登上事业之巅，借天地利人和圆高动之梦。

借力是生存走势第一法则——简单讲：“借助于车马的人，并非有利于双脚，但更可以到达千里之外；借助于身体的人，并非不善于游泳，但是可以渡过长江大河；有才能的人，并非生来与常人有什么不同，只不过是于借助外物罢了！”

借船出海、借梯上楼、借鸡下蛋、借龙上市是近年来许多品牌成功经验的形象比喻。笔者认为，在市场经济时代，靠单枪匹马独闯天下是很难成功的，“借力生财”、“借势经营”才是企业迅向成功的捷径。品牌要生存，品牌要高涨，因为初始的事物往往太脆弱，更需要关怀。

借力，是生存走势第一法则——简单讲：“借助于车马的人，并非有利于双脚，但更可以到达千里之外；借助于身体的人，并非不善于游泳，但是可以渡过长江大河；有才能的人，并非生来与常人有什么不同，只不过是于借助外物罢了！”

借船出海、借梯上楼、借鸡下蛋、借龙上市是近年来许多品牌成功经验的形象比喻。笔者认为，在市场经济时代，靠单枪匹马独闯天下是很难成功的，“借力生财”、“借势经营”才是企业迅向成功的捷径。品牌要生存，品牌要高涨，因为初始的事物往往太脆弱，更需要关怀。

借力是生存走势第一法则——简单讲：“借助于车马的人，并非有利于双脚，但更可以到达千里之外；借助于身体的人，并非不善于游泳，但是可以渡过长江大河；有才能的人，并非生来与常人有什么不同，只不过是于借助外物罢了！”

借船出海、借梯上楼、借鸡下蛋、借龙上市是近年来许多品牌成功经验的形象比喻。笔者认为，在市场经济时代，靠单枪匹马独闯天下是很难成功的，“借力生财”、“借势经营”才是企业迅向成功的捷径。品牌要生存，品牌要高涨，因为初始的事物往往太脆弱，更需要关怀。

刘汉元主席在接受《第一财经日报》、《中国经营报》、《华西都市报》、四川电视台等媒体联合专访时指出

以全球高度推动新能源产业发展

本报讯（记者 宁沛 方策）2011年全国“两会”召开在即，受多方媒体关注聚焦，2月24日，全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席在集团总部接受了《第一财经日报》、四川电视台等多家媒体的联合专访，就今年的提案内容、新时期下通威集团的未来战略规划等话题深入对话。

此外，2月16日，《中国经营报》、《华西都市报》等主流媒体记者来到通威集团总部专访刘汉元主席。主席畅谈了通威集团在新能源产业的建树以及对新能源发展趋势的一些看法，并介绍了通威集团的战略规划，粗踩了一名“紫能人”的胸襟和心怀，甚至首次畅谈了自己的“纯美人生”。

关于集团在“十二五”时期的发展思路及产业布局，对主席指出，秉承稳快速的发展等步骤，通威集团2010年销售收入已达306亿元人民币。衣业板块的通威饲料及水产品业务，全力打造世界级安全食品供应商，并将通过体制创新和科技创新，促进研究开发与技术转移结合、政策引导与市场推动结合，增强企业的持续创新能力，积极抢占科技高点。

另一方面，集团光伏产业在未来3~4年将形成30000~50000吨的产能，实现200~300亿的年度销售规模。同期，松宁港的开发项目也将在2~3年时间形成2000~3000兆瓦的后端产业链产能，即形成200~300亿的年度销售规模，计划明年6月份第一期项目投产。精此，未来3~5年，通威集团销售收入有望达到500~800亿元，从而实现新时期下的跨越式发展。

对主席指出，未来五年，通威股份还将依照其原有的能力扩张，投资会逐步加大，食品产业链在过去几年打下的基础上，进一步提升上有率，扩大规模，立足全世界最大的水产饲料和水产安全食品供应商的定位在以饲料目前已有的基础上，不断发疯似地狂飙。“就像开汽车一样，我们都可以开到每小时250公里，如果真的开到250公里，那就真成为二百五了，今天不翻车，明天都要翻车；当然，如果汽车本身性能能够跑得很快，但你每小时始终以20公里速度跑，也必然变成一只人蜗牛而被淘汰。我到均衡点，这是企业发展中把握节奏的一个很高的要求。我们常说，一个人或者企业，如果成功是偶然，长远来看，失败则是必然。”

在采访中，对主席认为自己是一个有点理想主义色彩的完美主义者，他解释说，通威的经营理念“诚、信、正、一”的“一”，就是追求一流。在公司，一个大的系统经常要经过若干个系统，若干个环节串联起来，差不多有100个以上的关键要素，任何一个关键点，都可能导致系统崩溃，在集团总部，我请大家算9.0的10次方是多少？仅仅0.348。一个大的系统经常要经过若干个系统，若干个环节，串联起来，差不多有100个以上的关键要素，任何一个关键点，都可能导致系统崩溃，在集团总部，我请大家算9.99的10次方，这样，就是100%。公司才能做到连续稳定运行。在员工管理上，对主席希望每一个员工有理想，更要懂得与天的生存不易。“我跟既有点理想色彩，但又不能沉浸于理想中去对待每一件事情。同时，我们在内部经常强调：一个人的成就和沉痛，往往与他人的评价成正比，与自我的评价成反比。”

与员工谈心 “诚、信、正、一”

华西都市报：所说春节放假，每年您都要与总部员工谈一同提、接手，再最后一个离开公司，什么心情？

刘汉元：打个比方，一辈子，夫妻在一起不容易，当我们放此如花似玉、风华正茂的时候，在一起，在最美好的年华相住相拥。而作为公司的“班长”，我认为在公司里也是如此。在一个从最底金的时候，大家加盟了通威，一五、年、十年、二十年，与公司一道成长，一道发展，虽有压力，虽有抱怨，但难得在一起，就像夫妻一样，你对得起公司，公司也对得起你，彼此缘分，彼此珍惜。

员工印象

老板买单免费给员工洗车

今年28岁的崔维顺，来通威集团上班一年半，对“老板”刘汉元有着自己的看法。工作忙碌，很多员工没时间洗车。去年10月份，刘主席做了“重要决定”，请专业洗车场的人来公司，每月花很高的费用，给你在公司大院的所有员工车辆“洗个澡”。在员工看来，这是对主席注重公司形象的良苦用心，也与他对细节的严格要求有关。“我查岗了，不管是在公司里的员工的公务会也中，老板出钱免费给员工洗车，这恰还是开了先河！”小崔说，对主席不仅是个睿智的老板，还是一个和蔼可亲的老板。无论是电梯里，还是走廊里，常常听到对主席在主动给员工打招呼。

谈个性

完美老板：喊员工算0.9的10次方

华西都市报：一个企业的缺陷，与掌舵人认为吧？

刘汉元：对的，每个企业家都有不同的个性，我是一个有点理想色彩的完美主义者，前几天，员工拜新年的拜活，很多话有理想主义色彩，通威正在做一件事：解决未来人类的粮食安全问题。抛开眼下的干早因素，我国有三分之一的粮食满足不了。大豆从几年前的零进口到去年的5500万吨进口，想象一下什么概念。未来，玉米的进口量也很多。粮食安全面临着巨大压力和挑战——这是我的信念理念。而理想主义色彩是：用另外一种方式寻找中国和世界人类员工有理想，更要懂得今天的生存不易。我扩既要有点理想色彩，但又不能沉浸于理想中去对待每一件事情。同时，我们在内部经常强调：一个人的成就和沉痛，往往与他人的评价成正比，与自我的评价成反比。

“诚、信、正、一”的“一”，就是追求一流

华西都市报：您的完美主义，有什么体现？

刘汉元：我们新经营理念“诚、信、正、一”的“一”，就是追求一流。在集团总部，我请大家算9.0的10次方是多少？仅仅0.348。一个大的系统经常要经过若干个系统，若干个环节，串联起来，差不多有100个以上的关键要素，任何一个关键点，都可能导致系统崩溃。在集团总部，我请大家算9.99的10次方，这样，就是100%，公司才能做到连续稳定运行。

“不完美，系统就会破碎不堪”

华西都市报：完美也是这是表扬自方？

刘汉元：不完美，系统就会破碎不堪。反过来思考，我们为什么10年、20年不掉跌，不跌宕起伏，一直稳健发展？那也是基于认真思考，并且努力把控执行，才能不大起大落。做企业的，千万不要吃去活来，我们就要一直平淡无味！去看看，中国的中大型公司平均寿命是7年，小型公司平均寿命是3年；国际上大型公司平均寿命是20~30年。从这个角度来讲，今年通威集团27岁了，我们还算做得不错！

华西都市报：在员工管理上，是否也体现了理想色彩？

刘汉元：为什么说有理想色彩，又不能用理想主义去要求？为什么要求一个员工要有这个的理想，但是不能不理头拉车看路。我希望一个

通威集团扶持海南洪灾地区养殖业自救

□ 中国消费网四川频道 何国

金秋十月，本是收获的季节，然而，自2010年10月以来，持续的强降雨让海南这片丰饶的土地，经历了一场49年不遇的重大洪涝灾害；以水产养殖为主的海南农业深受重创，广大养殖户不可避免地遭受了洪水侵袭、损失严重。受灾的灾情牵动了通威集团及所有通威人的心，在全国政协常委、通威集团董事局主席刘汉元的支持下，2010年11月7日，通威集团将价值100万元的物资交到了灾区养殖户手中。

据悉，通威集团此次捐赠的100万元物资主要以通威鱼饲料为主，按照养殖户的受灾程度情况，分别捐助给大正宝、胡利文、未康全等近30位受灾农户。为做好捐赠物资的使用，海南通威还将专派业务员跟踪饲料使用及养殖情况，力求从鱼病防治、技术服务等各方面使受灾农户平稳过度，通过“产品＋技术”的方式全面支持海南通威广大受灾农户灾后重建、恢复生产。

据了解，这场49年来海南最大的洪灾给全国政协常委、通威集团董事局主席刘汉元，曾在2002年、2004年和2006年三次荣膺“四川十大经济风云人物”称号，深深地在他的成度关注和从同。十年间，通威股份扯牌上市，通威集团从农业到新能源领域，每年以新投几家公司的速度往前奔跑，年销售收入从30亿元攀升到了300亿元……在第十届四川国经风云人物评选活动启动之际，昨日，华西都市报记者专访了刘汉元。年过不惑的他，时间刚过大学，时间沿流不绝，时间伴下来最神思考，一句又一句环环的话语，一个又一个形象的比喻，描绘了通威的风雨十年历程，相踏了一名“掌舵人”的胸襟和心怀，他甚至第一次畅谈了自己的“完美人生”。

华西都市报特派截图

谈个性

完美老板：喊员工算0.9的10次方

华西都市报：为什么选择2007年这年新能源，而不是2006年或者2008年？

刘汉元：是的。还有为什么各品牌底规模不是5000吨？为什么1万吨沙为三期？这些都是我理想色的体现。我一直期待也要反思，这种均衡理念有没有失去什么呢？当然肯定也有失去！

华西都市报：均衡让“无奶”并得越来越稳，失去什么了吗？

刘汉元：如果今天我们已经有5000吨多品牌的能力了，按照去年上半年的价格和行情，就会让我们天天看到财务亏损，然后目瞪口呆；但是也会在去年下半年及今天，让我们感觉到经营利润的激动人心。在做决策时，面对诱惑、攀比、虚荣、浪漫的把握等等，找到一个谈定的心态，积极的心态，平衡这些需求，非常难。之所以说难，不一定是说必平气和就能面对，得失一样都有。刚才举的例子，通威当时完全有能力去干3000吨或5000吨多品牌规模。为什么不干呢？因为没有完全的把握，胆子大一点就冲上去了。但是冲的话，大家也看到了，那段时间在金融危机的冲击下，行业里就差点掉倒几个很大的企业。

华西都市报：通威也有一个理念是这求幸福。

刘汉元：什么叫杰出，什么叫卓越，这有时和您然例下是连在一起的。矩阵时间看，通威永远不是最杰出，最卓越的；但从长时间来看，将成为最终的越胜者，最卓越者，这有赶上一个大模头，得益于均衡理念，即天发展不动今天把沉，今天不动明天挖沉，不动明天留后患。

谈个性

完美老板：喊员工算0.9的10次方

华西都市报：一个企业的缺陷，与掌舵人认为吧？

刘汉元：对的，每个企业家都有不同的个性，我是一个有点理想色彩的完美主义者。前几天，员工拜新年的拜活，很多话有理想主义色彩，通威正在做一件事：解决未来人类的粮食安全问题。抛开眼下的干早因素，我国有三分之一的粮食满足不了。大豆从几年前的零进口到去年的5500万吨进口，想象一下什么概念。未来，玉米的进口量也很多。粮食安全面临着巨大压力和挑战——这是我的信念理念。而理想主义色彩是：用另外一种方式寻找中国和世界人类员工有理想，更要懂得今天的生存不易。我扩既要有点理想色彩，但又不能沉浸于理想中去对待每一件事情。同时，我们在内部经常强调：一个人的成就和沉痛，往往与他人的评价成正比，与自我的评价成反比。

“企业如人和家庭，不要死去活来，就是要一直平淡无味！”

我是有点理想色彩的完美主义者

□ 华西都市报记者 石莉芳 摄影 杨海

华西都市报特派截图

通威公司首次中标国家标准制修订项目

□ 中国质量报记者 张东 龚志伟

近日，记者从国家标准委获悉，通威股份检测中心成功中标饲料工业国家标准制修订项目《添加剂预混合饲料的设计酶的测定 高效液相色谱法》，这标志着通威的技术能力和创新精神得到了更加广泛的肯定与认可。

作为全球最大的水产饲料生产企业，通威近年来不断加大在技术研发上的投入，目前已经建成我国农牧行业实力最强、研发设备最先进、人才实力最雄厚的国家级技术研发机构，下辖水产科技国、通威水产工程中心等八大研发中心，并即将成立了四川农业大学研究生培养基地等，每年投入研发经费近亿元，完成科学试验200多项，提供100多项研究成果和近300篇科研报告。2009年4月，经中国合格评定国家认可委员会(今安信审查，国家认监委批准，通威股份检测中心正式通过国家实验室认可，此举标志着通威股份检测中心具备的检测报告可以在全球58个国家和地区得以互认。

“此次成功中标国家标准制修订项目，将是对公司科技创新能力的又一次检验和提升。”通威股份有关负责人表示。

文章来源：《中国质量报》

报道地址：http://www.cqn.com.cn/news/zgzlb/dier/378235.html

川渝经济从不分家

对于川渝经济，刘汉元一直颇有研究，他告诉记者：“加速两地经济合作，推进川渝经济协调、联合发展，不仅会有力地促进两地自身的发展，也必将在全国区域经济战略布局和国民经济的整体发展中起到重要支撑和推动作用。”

例证：汽车产业川渝互补将具典型意义

刘汉元主席指出，目前重庆作为国内的六大汽车产业集群之一，整车制造业比较发达。而成都则具备较好的机械、电子、信息产业基础，汽车配套产业较为发达，企业众多。实际上，双方在汽车产业的互补上具有典型意义。如果由此形成一个跨省域的泛汽车产业集群，对上下产业的带动将非常明显。

设想：“两点一线”川渝将由起特大产业带

谈及川渝经济合作，刘汉元认为应更多站在连接和打造川渝经济带上去研究，以成都和重庆这两个中国西部的特大型城市为基点，以现有的普通两地的高速公路为拉带，串接成都、重庆以及整个交通枢纽上的内江、自贡等重要城市，逐渐形成一个“两点一线”的特大型经济产业带。

推进打造“两点一线”的城际经济带，就像哑铃的两端，通过中间的杆把成渝两地紧紧联系、连接起来，才有可能成为区域发展乃至我国经济战略布局中的一个增长极。

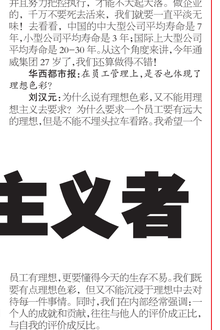
刘汉元认为，加快川渝经济合作，不仅仅是企业、民间的共同愿望和共有之责，而且还要充分引进、整合、激请来自国各地甚至海外的资金、技术、人才等共同参与，其正推动成渝经济带的发展，共同指动整个中国西部经济的发展。

文章来源：《华西都市报》

报道地址：http://wccdaily.scol.com.cn/epaper/hxdsb/html/2010-12/29/content_275473.htm

通威集团扶持海南洪灾地区养殖业自救

□ 中国消费网四川频道 何国


刘汉元主席接受四川电视台专访

水利工程是我们社会生产区

水利多属社会公益性产品，这是我们的粮食生产模式。

华西都市报：您的完美主义，有什么体现？

刘汉元：我们的经营理念“诚、信、正、一”的“一”，就是追求一流。在集团总部，我请大家算9.0的10次方是多少？仅仅0.348。一个大的系统经常要经过若干个系统，若干个环节，串联起来，差不多有100个以上的关键要素，任何一个关键点，都可能导致系统崩溃。在集团总部，我请大家算9.99的10次方，这样，就是100%，公司才能做到连续稳定运行。

“不完美，系统就会破碎不堪”

华西都市报：完美也是这是表扬自方？

刘汉元：不完美，系统就会破碎不堪。反过来思考，我们为什么10年、20年不掉跌，不跌宕起伏，一直稳健发展？那也是基于认真思考，并且努力把控执行，才能不大起大落。做企业的，千万不要吃去活来，我们就要一直平淡无味！去看看，中国的中大型公司平均寿命是7年，小型公司平均寿命是3年；国际上大型公司平均寿命是20~30年。从这个角度来讲，今年通威集团27岁了，我们还算做得不错！

华西都市报：在员工管理上，是否也体现了理想色彩？

刘汉元：为什么说有理想色彩，又不能用理想主义去要求？为什么要求一个员工要有这个的理想，但是不能不理头拉车看路。我希望一个

文章来源：《中国消费网》

报道地址：http://www.315cc.org/show_page.asp?id=104091

文章来源：《华西都市报》

报道地址：http://www.cdcity.com/epaper/hxdsb/html/2011-02/18/content_293037.htm

历届人物重访

■为什么要把企业弄得像过山车一样呢？不要死去活来，我们就要一直平淡无味！

■我们经常说，通威是一个没有故事，没有跌宕起伏的企业，这是通威的平淡无味，又是通威让大家觉得最有研究价值和值要价值的地方。

■不仅是这10年或者20年，今天通威27岁了，我们也没有持过一成反比。个大联共，没有真正经历一个大风险高危机。

■昨天不给今天挖坑，今天也不给明天挖坑。

■一个人或者企业，如果成功是偶然，长远来看，失败则是必然。

■一个人的成就和贡献，往往与他人的评价成正比，与自我的评价

■身外企业来都有不同的个性，我是一个有点理想色彩的完美主义者。

■此像夫妻一样，你要对得起公司，公司也要对得起员工，彼此缘分，彼此珍惜。

■不上500亿，绝不搬进170米高的集团新总部大厦。

“不上500亿，决不搬进170米高的新总部大厦”

华西都市报：被称为“商界常青树”，有什么秘诀？

刘汉元：一个公司的发展，在责任、动力和

底质改良在水产养殖中的重要性

□ 武汉百汇生物环保科技有限公司 陈柏慧 刘伟 武功县水产站 雷晓宁

底质好、水质自然好；水质好，底质不一定好。健康养殖是从综合调控底质与水体水质开始的，底质和水质的好坏直接关系到养殖鱼类能否健康生长。不良环境是养殖鱼类发病的主要因素，致使底质改良为中心的水质管理已成为当今养殖业的核心技术。所以底质和水质的好坏是养殖成功与否的关键所在。

底质是化的原因。随着水产养殖密度的不断增大，以消耗大量高蛋白饲料及污染池塘自身和周边环境为代价来推持生产的养殖模式，破坏了池塘原有的生态平衡；加上养殖户为了防治鱼病，大量使用杀虫剂、消毒剂、抗生素等药物，甚至农药直接用，并且用药剂氯越来越高。这样，在养殖过程中，养殖残饵、粪便、死亡动（植）物尸体和杀虫剂、消毒剂、抗生素等化学物在池底沉积，形成黑色污泥，污泥中含有丰富的有机质，厌氧微生物占主导地位，严重破坏了底质的微生态环境，导致各种有毒有害物质恶化底质，从而影响养殖鱼类。

底质为鱼病的发源地。在滤泥较多的池塘中，有机质的氧化分解会消耗掉底层本来并不多的氧气，造成底部处于缺氧状态，形成所谓的“氧饥”。在缺氧条件下，嫌气性细菌大量繁殖，分解池塘底部的有机质产生大量有毒的中间产物，如 NH_3、NO_2^-、H_2S、CH_4、有机酸、低级胺类、硫醇等，这些物质大都对养殖鱼类有很强烈的毒害作用，并且会在水中不断积累，轻则会影响鱼类的生长，饵料系数增大，养殖成本升高。其中 NH_3、NO_2^-、H_2S 都能引起鱼类的暗浮，NH_3 含量高时，还会导致各种鱼类的拟出血病；NO_2^- 易诱发草鱼出血病，也会提高鱼类对细菌性疾病的易感性，重则引起中毒死亡或乏塘，造成巨大损失。分解产生的有机酸和无机酸，使底质酸化，pH 值明显下降。当 pH 值超过适宜限度时，将影响鱼体呼吸，造成新陈代谢下降，生长发育停滞等一系列异常变化。过酸的水还能刺激鱼类的鳃和皮肤的感觉神经末梢，反射性地影响呼吸运动，使养殖鱼类从水中摄氧能力减弱，从而导致各种疾病。另一方面，当底质恶化，有害菌会大量繁殖，水中有害菌的数量达到到值（106cfu/ml）时，养殖动物可能发病。如：由嗜水气单胞菌引起的溃烂病、弯光假单胞菌引起的赤斑病、点状气单胞菌引起的肠炎病和打印病等。

底质与水质的关联。底质的好坏直接影响水质的好坏，水质的好坏是底质的表现形式。水体中藻类的繁殖所需要的营养一部分来源于底质释放。藻类的生长不仅需要 N、P 等营养，而且需要 Ca、Mg、Fe、Mn、有机酸等微量营养。而在有机质含量高的池塘，底质酸化严重，Ca、Mg、Fe、Mn 等微量元素以不溶性盐的形式沉积于底泥难以释放，导致营养失衡；当优势藻类被抑制后，水体生态平衡极易破坏，寄生虫、轮虫等大量繁殖和蓝藻、甲藻等劣势藻类繁殖过盛，恶化水质。

底质改良的要点。大量的研究与生产实践证明，池塘淤泥增多，底质恶化是造成池塘底部“氧饥”升高，pH 值失衡，有毒物质和有害物质增加的罪魁祸首，是造成整个养殖水体水质污染的重要因素。同时，底质恶化也给养殖鱼类带来的各种各样难治的疾病，导致养殖产量上不去，养殖难以为继。池塘环境中，除水源外，底质是影响水质的主要因素，一般新开鱼塘较少发病就是这个原因。

如何改良底质。以有机物的多少来划分底质有：底瘠和底肥。

底瘠的池塘需要新塘或清淤翻晒过的养殖池塘，池塘底部有机质少，微生长环境脆弱，不利于微生物的生长繁殖。

底瘦、水瘦的池塘，藻类数量少，饵料生物缺乏，浴氧量往往比较低，水体易出现浑浊或清水。针对这种情况，如果大量浮游动物出现，使用“稀成”局部杀灭浮游动物。可施“富藻素”和“活力菌素”，补充底部和水体的营养物质，调节底部菌群平衡，建立有利于水质的微生物群落。深浊的水体，应先用“净水保”处理，并在肥水即时连续使用增氧产品 2~3 晚，保证肥水过程中水体溶氧充足。

底瘦、水肥的池塘，活物饵料丰富，藻类数量多，水体的浴氧丰富。底部供应的营养不足，这样的水质底质让维持，容易出现倒藻。可施用“鱼壮圆”和“巨霸汇”补充底部营养和有益菌群的数量。

底肥的池塘，淤泥特别多，有机质相当丰富，同时，底瘦的养殖池塘既有通过程的进行，残饵、粪便、动（植）物尸体等会越积越多，形成淤泥变成底肥的池塘。

底肥、水肥的池塘，水体粘糊物质多，自净能力差，底层溶氧不足，底泥易发臭。先使用“净水保”净化水质或开增氧机，提高底泥的氧化还原电位。促进有益菌的繁殖，水肥的池塘要防止盲目投肥，改用降解型底质改良剂；打捞吸附性底质改良剂，可施用“活力菌素”和“底居宁”定向培养有益藻类防止水体老化。

底肥、水瘦的池塘，水体营养不足，藻类生长受限制，水体溶氧量低，底层易出现“氧饥”，故害微生物易繁殖。这种情况，需要底层补肥，提高底质的氧化还原电位，可施“活水保”促进有益菌的生长繁殖，同时施“碧水宁”+“活水解藻降氨宁”调节水质，降解水体中的毒素，提供丰富的营养，培养有益藻类。防止盲目使用杀虫剂、消毒剂，用于改良水质底质的产品主要有“底福宝Ⅱ”、“底居宁”、“底居氧”、“亚硝净”、“净水保”、“培水解毒降氨宁”、“水质保护解毒剂”、“活水底净保”等。

结语：早期用药是治病的关键。在池塘养殖过程中，要以预防为主，以改良底质为根本。从池塘底部入手，合理使用底改产品，有效并持久维持养护好水质，不仅预防鱼病，还可以增产增效。

春季主要猪病预防和治疗

□ 江西省宜春市袁州区畜牧水产局 刘九生

近年来，市场泥鳅价格稳中上扬，养殖泥鳅的日渐增多。对于新老养殖户来说，泥鳅养殖，相比较其他品种，一个最关键的问题，泥鳅苗一般在春分至谷雨期间投放，刚买的泥鳅苗身体纤弱，入池时稍不注意，就有可能造成较大损失，甚至“全军覆没”。因此，在泥鳅苗入池时，一定要注意以下要点。

一、彻底清除药害和故害。

泥鳅苗在入池前一天要用密眼网拉几次空塘。一方面使堆积在池底的剩余清塘药物充分溶解，以防毒害鳅苗；另一方面进一步清除敌害，如果发现敌害可用 0.5 克/立方米浓度的敌百虫全池泼洒进行杀灭。

二、做好消毒工作。

对你来说三月份是是一团糟，小心被突然的财务状况，弄点付账。你会看到巨大的个人成就，好好做个SPA或者个健身房。做一做医美以来你一直想做的那些事情吧。你不会成为众人关注的焦点，因为你的爱人或者朋友会，有些可能会讨厌。工作压力会稍有缓解并且你还会发觉横财，也可能是曾黄、昨、现金、礼物什么的。给你个忠告——你所到的话不能全信。

天秤座：

三月是给了玫瑰周期，你会有大量的鸡血时间。本月重点关注你的兴趣爱好，这对你来说是非常棒的。2011年参对方是带来一些改变，3月和7月是对你的财务状况有较大影响的时候一定要特别注意和谨慎。未来的工作会很成功，你会所到你期望已久的好消息！

天蝎座：

本月开始出现冲突，尽量保持理性，不要因为一时的情绪而做出冲动的决定。

射手座：

出于依赖或被你信赖的不同，某段友谊（恋爱关系将面临挑战。家庭事宜变得和谐，不禁令你的一方一行想眺望更加明亮人了。无论如何在活动让杀剪一定要三四，以免他人误会。工作方面，全速前进，切忌冒险，你怎么知道上司没在暗中监视着大家的一举一动？

摩羯座：

你清楚着家庭与事业上的如意，处在寻找平衡的状态。这会导致你智时显为有些糟气和泥解。抽出点时间陪给自己，去做个SPA或去打场打一天球拍。手伸足舞的子分和和，这个团体有些不完全符合你期望的经济增长使得你行存数好有点起来很美。本月初会新来的家庭用品，你能买到物质满足的感觉。本月最后一周更是的一个好时机，你会发现一个新的人的鸿运交流变得容易。

水瓶座：

本月可能成为一个大变动度的转点，适向你那一段时间的变化的未来。在这去的两年，月是个一段时间里，你感觉了接连不断的生活问题，会使你身体感到疲惫，经济困苦。这一时期终于七月来临之前终结。而这个月你就能明白一切，这是一个新的开始。本月是个重要的月份，会新的日子正在到来，亲爱的蝎子。

双鱼座：

整个三月火星都在双鱼座，小事故多发月。多花些时间调整工作节奏。19日处女宫的满月让你意识系统为关注焦点。有持的双鱼座好计划一个浪漫夜晚。天王在白羊座，让储蓄变成东等支撑。

经验之谈

沟鲇早春高效养殖实例

□ 通威科学养殖模式推广小组 四川通威市场部

近几年沟鲇（又名杂交鲇）在四川眉山地区有较快地发展，因生长迅速、养殖周期短、抗病力强、耐低氧能力极强等优势，被广大养殖户所青睐。其中，眉山市沟鲇早春第一茬的养殖模式最有代表性，即由市龙桥育成鲇繁育（亲本规格在0.1~0.3 斤之间出售，多数销往大锅市场，少数作为鱼种）。这种模式不仅同时满足鱼种、商品鱼的需求，且效益高。

1、养殖时间：一般在 3 月底到 4 月初放养温室苗，5 月中下旬左右销售第一茬（季），全程约 60 天。

2、养殖环境：主要是采取浅水（1m 左右）、小面积（1 亩左右）、高密度养殖。鱼苗放养前，需要清除池塘过多淤泥（留 3~5cm），每亩用生石灰 200 斤以上，干法彻底消毒。

3、鱼苗培育：①温达 15℃以上、下水花苗前 7~10 天开始培水，水花苗肥水下塘。下塘后密切关注水体浮游生物的消长情况，在浮游生物消耗殆尽的前（5~7 天）开始，每天投每亩 1~1.5kg 猪粉，用绞肉机绞碎，不宜把投放（保证随时不缺料），逐渐提入少量的 141 粉料。在添加 141 粉料的同时，视水体中浮游生物量的多寡，可以适加酵母 0.8mm 或 1.0mm 的 141 浮性料，仍然不宜投投料，保证池塘中不缺料。无共饲晚是池塘头的食欲高峰期，夜间 12 点左右加餐一次，防止断料，减少残饵，提高成活率。

4、补苗管理：饲养 2 周左右，规格达 3~4cm 时，如果成活率低、亩不足 2 万尾，则补足 2 万尾；若超过 2.5 万尾，则进行过筛分池，保证每亩放养 2 万尾。分池结果后浅流面或凉荫处，用 0.7mm 孔目的筛网筛网，将成活率低、个体小的鱼种筛出，单独放养，以便于管理。

5、饲料的选择：一般鱼种规格在 50g 以下投喂 141f 饲料，达 50g 以上投喂 778f 饲料，在 150g 以上投喂 168f 饲料。投喂何种料最恰当，要看天气和当时的市场行情而有所调整。如 2010 年，7 月份以前一直都气温低，苗种成活率低，当时规格在 80~120 尾 / 斤左右，而 2 月左右 1 斤，1~3 两鱼价格也较好，就全程投喂 141f，以缩短养殖周期，提高养殖经济效益。如果价格不好，就投喂 778f 或 168f。一是降低养殖成本，二是防治鱼体规格过大，会降低销售价格。三是存塘量增大会增加发病率和增高饲料系数。

6、水质管理：沟鲇虽然耐低氧能力极强，

表 1 2010 年沟鲇苗种的放养、收获情况

	时间	面积	品种	规格 g	数量	单价元	金额(元)	备 注
放养	3 月 22 日	4 亩	沟鲇	水花苗	80 万	30	2,400	
收获	5 月 20 日			60	7,764	9.50	73,758	成活率 8.1%

表 2 支出情况

饲 料			池塘租金(元)	鱼种费(元)	渔药费(元)	水电费(元)	人工费(元)	合计(元)
品种	数量(t)	单价(元)	金额(元)					
141	2.05	9,200	18,860	1,800	2,400	2,000	1,200	2,000	28,260
778	0.30	7,320	2,196						2,196
猪肺		200	200						200
合计			21,256	1,800	2,400	2,000	1,200	2,000	30,656

注:池塘租金按半年计算，人工费按 0.2 个工人计算，下同。

表 3 收支平衡情况

总收入(元)	总支出(元)	总效益(元)	亩效益(元)	饵料系数	斤食成本(元)	
					总成本	饲料成本
30,656	43,120	10,756	0.61	3.95	73,758	2.74

（2）沱成鲇，四川眉山思蒙人，养殖经验丰富，养殖池塘 6 口面积 28 亩，示范池塘 1 口 3.5 亩，水深 1 米，总效益 40,999 元，亩效益 11,714 元，饵料系数 0.53，净增每斤鱼饲料成本 2.50 元。详情见下表 4~6。

表 4 沟鲇苗种的放养、收获情况

	时间	面积	品种	规格 g	数量	单价元	金额(元)	备 注
放养	3 月 26 日	3.5 亩	沟鲇	水花苗	60 万	30	1,800	
收获	5 月 10 日			7	2,856	20.00	57,120	成活率 34%

表 5 支出情况

饲 料			池塘租金(元)	鱼种费(元)	渔药费(元)	水电费(元)	人工费(元)	合计(元)
品种	数量(t)	单价(元)	金额(元)					
141	0.755	9,200	6,946	1,575	1,800	2,400	1,200	15,921
猪肺		200	200					200
合计			7,146	1,575	1,800	2,400	1,200	16,121

表 6 收支平衡情况

总收入(元)	总支出(元)	总效益(元)	亩效益(元)	饵料系数	斤食成本(元)	
					总成本	饲料成本
57,120	16,121	40,999	11,714	0.53	5.64	2.50

消毒；在鱼种越冬前必须严格消毒 2~3 次（每次间隔 1 天），用“通威毒消净”或“通威菌清”等，然后在开春开食前水温 10℃左右再严格消毒 1~2 次，以防止病原菌滋生。

二、放养前准备工作及苗种

1、选择合适的池塘

池塘为中心基地 5亩、6亩池塘，隔年轮换使用培育。池塘东西走向，规格一样，长×宽=61 米×31.71 米，为 2.9 亩。塘底为上质，池塘周围用 1.5KM 叶轮式增氧机。温棚是中心基地搭建已有的越冬棚架，用热薄钙膜铝箔紧绷“个”字形棚架，中间支点为 5#、6#钢口塘地埂。完南北纵向拉直，棚顶高度在 3.5 毫米的钢管上，用塑料薄膜，再用拉印膜以固定薄膜，四边用砖压紧，防止风吹揭膜。

2、准备鱼种

2、水源条件

3 月份为枯水期，基地中心水源西江水库干渠不供水，以基地内 120 米深井地下水为水源。井水长年保持在 24℃左右，水质清新，溶氧量 5.0 ppm 以上，pH 值为 7.0~8.5。

3、放养前池塘处理

放养 10 天前，使用 75kg/ 亩石灰干法清塘消毒。三天后，抽井水入池，水深 0.8 米。放 100 千克发酵过的猪粪，并浇洒微生物制剂或肥水素和一些绿藻菌种。几天后，塘水由清澈见底，变成绿色立入，“绿藻”出现，“活水”，“敌百虫”。

4、鱼种放养

每年三月初从海南引进北罗非品种 12 亩 40 万，袋装空运，鱼苗规格为 0.6~0.8cm。为防止鱼苗袋内水温和池塘水温差异太大，将袋放下池中浸泡，待内外测量温差不高于 2℃，将鱼苗放下箱充氧袋，每个箱放 100 日龄苗中，投喂蛋黄粉。蛋黄粉用 20 目筛应网筛过滤然弃的蛋黄除得。鱼苗下塘时，镜检鱼体。如全量鱼带有少量寄生虫，则要对鱼种进行药浴。

美国罗 2010 年 5 月份出鱼场景

他山之石

温棚开春培育红罗非苗种技术

□ 资深水产专家 廖恩

红罗非、又称彩虹鲷，1973 年引进国内。因其体色绚烂，型似真鲷，体脂无黑膜，肉质鲜嫩，且生长快，产量高，效益好，颇受消费者喜爱。红罗非鱼属热带广盐性鱼类，水温低于 15℃，鱼活力下降，基本停止摄食；温度低于 10℃，鱼开始死亡。广西南部地区，一般四月水温达到 20℃以上，才适宜红罗非生长，养殖户一般在四月份放养罗非鱼种。海南红罗非苗，一般在开春三月份才有卖口苗。为满足养殖户需求，广西水产引育种中心自 2007 年至今，每年三月初从海南运回鱼苗，使用温棚进行无公害健康培育，是目前高效养殖中的一个范本。

一、材料和方法

1、选鱼种与放温棚

池塘为中心基地 5#、6#池塘，隔年轮换使用培育。池塘东西走向，规格一样，长×宽=61 米×31.71 米，为 2.9 亩。塘底为上质，池塘周围用 1.5KM 叶轮式增氧机。温棚是中心基地搭建已有的越冬棚架，用热薄钙膜铝箔紧绷“个”字形棚架，中间支点为 5#、6#钢口塘地埂。完南北纵向拉直，棚顶高度在 3.5 毫米的钢管上，用塑料薄膜，再用拉印膜以固定薄膜，四边用砖压紧，防止风吹揭膜。

2、水源条件

3 月份为枯水期，基地中心水源西江水库干渠不供水，以基地内 120 米深井地下水为水源。井水长年保持在 24℃左右，水质清新，溶氧量 5.0 ppm 以上，pH 值为 7.0~8.5。

3、放养前池塘处理

放养 10 天前，使用 75kg/ 亩石灰干法清塘消毒。三天后，抽井水入池，水深 0.8 米。放 100 千克发酵过的猪粪，并浇洒微生物制剂或肥水素和一些绿藻菌种。几天后，塘水由清澈见底，变成绿色立入，“绿藻”出现，“活水”，“敌百虫”。

4、鱼种放养

每年三月初从海南引进北罗非品种 12 亩 40 万，袋装空运，鱼苗规格为 0.6~0.8cm。为防止鱼苗袋内水温和池塘水温差异太大，将袋放下池中浸泡，待内外测量温差不高于 2℃，将鱼苗放下箱充氧袋，每个箱放 100 日龄苗中，投喂蛋黄粉。蛋黄粉用 20 目筛应网筛过滤然弃的蛋黄除得。鱼苗下塘时，镜检鱼体。如全量鱼带有少量寄生虫，则要对鱼种进行药浴。

二、放养后管理

1、饲料管理

驯化：由于黄颡鱼是肉食性为主的杂食性鱼类，因此，对饲料的蛋白质量和质量要求较高，否则影响黄颡鱼的正常生长。对已经到手的人繁种苗可直接投喂人工饲料，对天然种苗选择要求较高，可先投喂鱼糜，再逐步加入饲料。驯食方法：先用鱼糜沿池边泼撒，1~2 天后，待鱼种开始前来摄食，再逐步添加入工饲料投入鱼糜中定点投下水边，最后转为全部入工饲料进行定点，定时，定量投喂。饲料日投喂量，全价配合饲料按鱼体重的 1~4%左右，小鱼种取大部产类水生植物，有助于水质净化。

8、案例

贴山思蒙镇的花池、泥坨、正南等村，几乎家家户户养殖沟鲇，并辐射到附近多个县（市），经济效益和社会效益极其显著。

（1）沱红武，四川眉山思蒙人，养殖技术过硬，是通威忠诚的客户，养殖经验丰富，其养殖池塘 18 口，面积 70 亩。示范池塘 1 口，4 亩，水深 1 米，总效益 43,120 元，亩效益 10,756 元，饵料系数 0.61，净增每斤鱼饲料成本 2.74 元。详情见下表 1~3。

表 1 支出情况

饲 料			池塘租金(元)	鱼种费(元)	渔药费(元)	水电费(元)	人工费(元)	合计(元)
品种	数量(t)	单价(元)	金额(元)					
141	2.05	9,200	18,860	1,800	2,400	2,000	1,200	28,260
778	0.30	7,320	2,196					2,196
猪肺		200	200					200
合计			21,256	1,800	2,400	2,000	1,200	30,656

注:池塘租金按半年计算，人工费按 0.2 个工人计算，下同。

表 3 收支平衡情况

总收入(元)	总支出(元)	总效益(元)	亩效益(元)	饵料系数	斤食成本(元)	
					总成本	饲料成本
30,656	43,120	10,756	0.61	3.95	73,758	2.74

（2）沱成鲇，四川眉山思蒙人，养殖经验丰富，养殖池塘 6 口面积 28 亩，示范池塘 1 口 3.5 亩，水深 1 米，总效益 40,999 元，亩效益 11,714 元，饵料系数 0.53，净增每斤鱼饲料成本 2.50 元。详情见下表 4~6。

表 4 沟鲇苗种的放养、收获情况

	时间	面积	品种	规格 g	数量	单价元	金额(元)	备 注
放养	3 月 26 日	3.5 亩	沟鲇	水花苗	60 万	30	1,800	
收获	5 月 10 日			7	2,856	20.00	57,120	成活率 34%

表 5 支出情况

饲 料			池塘租金(元)	鱼种费(元)	渔药费(元)	水电费(元)	人工费(元)	合计(元)
品种	数量(t)	单价(元)	金额(元)					
141	0.755	9,200	6,946	1,575	1,800	2,400	1,200	15,921
猪肺		200	200					200
合计			7,146	1,575	1,800	2,400	1,200	16,121

表 6 收支平衡情况

总收入(元)	总支出(元)	总效益(元)	亩效益(元)	饵料系数	斤食成本(元)	
					总成本	饲料成本
57,120	16,121	40,999	11,714	0.53	5.64	2.50

本版技术顾问:高启平

职务：通威股份技术中心副主任兼水产研究所所长
高所长系动物营养与饲料加工专业硕士，中国畜牧兽医学会动物营养学分会会员、中国水产学会渔业信息专业委员会委员。长期从事水产饲料与养殖技术研究，主要论文有《大口鲇的饲化转化率》、《斑化工艺条件对饲料的全脂豆发酵效果的影响》、《池塘精料饲料主养鲫鱼的若干技术问题》、《饲料的蛋白质含量与饲料系数关系的数学模型与配方设计》、《饲料品质与养殖利润》、主编《通威科学养殖模式》一书。
联系方式:028-86168862
E-mail:twb@twd.com

后备母猪引种要点

□ 山东沂水 焦子珍

当前生猪价格逐步回升，许多养殖户跃跃欲试，准备饲养母猪，但安全引种成为一个关键问题。本文就后备母猪的引种问题，作如下阐述。

一、制定周密的引种计划

在计划引种前，首先确定引进的品种、数量、地点，需要引种多少，到什么地方引进，本省还是外省，都要做到一清二楚。切不可盲从、随意。

1、隔离栏舍准备

在引进后备母猪前要准备好隔离栏舍。根据当地目前疫病流行情况，从外地引种时均要进行隔离观察，确认健康、无疫病后才能与原有猪群合群饲养。因此，在引种前一个月时，选择距离本场约 1000 米的地点预备隔离栏舍。引种入隔离栏舍后，隔离观察不得少于 40 天。

2、猪场选择

引进后备母猪一般应选择正规种猪场，该类种猪质量较高且有品质保证。但在具体操作过程中要注意查验种猪场资质。一般选择国家或省级正规种猪场较为可靠，此类种猪场都具有《种畜禽生产经营许可证》和《动物防疫合格证》，部分种猪还更兼有种猪健康证明。

3、猪种选择

选购的后备母猪要符合所引品种的基本特征，应在精神状况、毛色、体型、头形、耳形、四肢等方面注意鉴别。选择种猪正常、生长发育正常、精神活泼的个体，如个体大的体况正常，体型匀称，躯体前、中、后三部分过渡连接自然，被毛光泽度好、柔软、有韧性，皮肤弹性佳、无皱纹、不过薄、不松垮，体质健康，性情活泼，对外界刺激反应敏捷等。除此之外，还应注意对母猪肩部的观察，如二、眼、鼻、嘴、耳、蹄、排泄孔无异常现象，特别注意无脓眼、跛行、外伤；无肢肿、疤痕、无癫痫、疝气和阴囊畸等。所选购的后备母猪乳房应发育良好、排列整齐、匀称、左右间隔适当，有效乳头数量 7~8 对，无假乳头、瘪乳头、肿乳头，不能患有遗传性疾病等。

有如下症状的种猪不宜选购：如体型较小、个体大小差异明显，体质较弱、被毛粗乱逆立、缺少光泽、粘连尾粪污物等。该类种猪很可能有品质遗传因素，或生长发育不良，或患有寄生虫病，或有流行病史，或有亲缘关系，或患有疾患，或在疫病初期，或同种管理差、有恶习性癖。

4、营种企业

在购买种猪的同时，切记向种猪场索要种猪的相关资料，如种猪名录、产地和运输检疫证明、车辆消毒证明、购猪证款发票、特定疫病检测证明、饲养管理和饲料配方等资料。当发生意外、问题和矛盾后，需要寻求保护和解决，该类资料至关重要。另一方面，通过种猪名录，不仅可以了解亲缘关系，避免近亲繁殖，便于制订配种计划，而且通过系列检查、母猪卡片记录内容查看，可核实该家介绍的目前、体重是否与实际相符，可以初步掌握该场种猪品质和生长发育情况，侧面反映该场管理水平的高低。

二、安全运输

运输各种后备母猪应做到：防止应激、防止中暑、防止摔倒、防止踩踏、防止受惊、防止受伤、防止感冒、防止疫病传播。这些要求，在实际操作过程中，要注意并中高温以热天气，选择早晨或傍晚运输。上车后运前，不宜过早、过晚，这不能停止呼吸。眼看捆绑后捆上损伤猪只，运输过程中防止摔跌压伤等意外现象的发生。

三、保健饲养

新引进的后备母猪到达本场后，应先放入隔离栏舍进行观察，若其不良表现，不吸、不饮、不拉稀、不出现其他疫病症状，方可进入正常饲养。

饲料方面应注意合理搭配，要注意其精料比例，饮食就清洁及干内容表现，并做好相应的记录，如消毒、疫病处理、各种免疫等等。对不适宜饲用成有生理缺陷的，要及时淘汰、做出淘汰计划。发现异常情况，及时处理。

四、猪增生性肠炎

猪增生性肠炎又称猪回肠炎、环死性肠炎，增生性出血性肠病，局域性肠炎以及肠膜瘤病等。是由一种生存于细胞内的专性厌氧菌引起的，以增生性肠炎、出血性肠炎、坏死性肠炎、腺瘤性肠炎为特征的一种肠道疾病，应激因素是本病的诱因。主要发生在 6~20 周龄断奶后的猪只，成年猪较易感，一般 6 周龄以内及 1 年以上的猪不易发病。规模化猪场发生该病主要以生长育成猪和后备种猪为主，本病的流行主要特征以少发零星散发病（猪流行病）。生产上该病造成患猪回肠变粗、变硬、变长，呈现出肠黏膜、肠壁增厚、肠腔变窄、肠腔内体温升高，呼吸困难，增大死亡率，使病情复杂化，导致严重的损失。

本病主要危害 2 周龄到 4 月龄的猪只，特别是在仔猪断奶前后和保育猪阶段最易发，发病率一般为 10~25%，严重时死亡率可达 50~90%。主要通过直接接触传播，常是地方性流行。母猪是该病的主要携带者，仔猪主要在哺乳期被感染。咳嗽、呼吸困难、消瘦、厌行和被毛粗乱是其主要的临床症状。急性病例常发生于生长良好的猪只，体温不升（体温 35.5~42.0℃），精神沉郁、不食、不饮；接着出现咳嗽、呼吸困难、心跳加快，皮肤发红或苍白，耳梢发紫，眼眶皮下水肿。有时吃奶正常或断奶仔猪可表现为迅速死亡或无明显症状突然死亡。慢性病例，发现生长不良、被毛粗乱、消瘦衰弱、四肢无力或跛行。关节肿胀，多见于腕关节和跗关节出现发热和疼痛。个别猪只还会出现轻微黏膜发红和皮肤出现紫斑。后备母猪常表现为跛行、僵直、关节布肌腱处轻微肿胀；母猪跛行

治疗：肌肉注射猪瘟平，每日 2~4 万单位/kg，连续注射 5 天，为 1 个疗程；盐酸土霉素 1~1.5 克一次肌注，7 天为 1 个疗程；富马酸盐肌内注射，每日 1 次，剂量为 11mg/kg，连续注射 5 天；1 克枝原净粉剂溶于 4.5 公斤饮水中，让猪自由饮服，连服 7 天。

五、刷猪墙血杆菌病

刷猪墙血杆菌为革兰氏阴性小杆菌，呈多形性，有 15 个以上血清型，其中血清型 5.4.13 最为常见(占 70%以上)；副猪嗜血杆菌是猪上呼吸道的一种常见菌，应激因素是本病的诱因。主要引起生长的多发性纤维素性浆膜炎和关节炎，也称格拉泽氏病。副猪嗜血杆菌常在猪鼻干病、腮环病毒病、猪流感、猪呼吸道冠状病毒病、伪狂犬病等发生时继发感染，其常与支原体、放线杆菌、巴氏杆菌、链球菌等混合感染猪，引起猪的体温升高、呼吸困难、增大死亡率，使病情复杂化，导致严重的损失。

本病主要危害 2 周龄到 4 月龄的猪只，特别是在仔猪断奶前后和保育猪阶段最易发，发病率一般为 10~25%，严重时死亡率可达 50~90%。主要通过直接接触传播，常是地方性流行。母猪是该病的主要携带者，仔猪主要在哺乳期被感染。咳嗽、呼吸困难、消瘦、厌行和被毛粗乱是其主要的临床症状。急性病例常发生于生长良好的猪只，体温不升（体温 35.5~42.0℃），精神沉郁、不食、不饮；接着出现咳嗽、呼吸困难、心跳加快，皮肤发红或苍白，耳梢发紫，眼眶皮下水肿。有时吃奶正常或断奶仔猪可表现为迅速死亡或无明显症状突然死亡。慢性病例，发现生长不良、被毛粗乱、消瘦衰弱、四肢无力或跛行。关节肿胀，多见于腕关节和跗关节出现发热和疼痛。个别猪只还会出现轻微黏膜发红和皮肤出现紫斑。后备母猪常表现为跛行、僵直、关节布肌腱处轻微肿胀；母猪跛行

本病分布广泛，其重要性体现在普养猪业的集约化而增加，经济损失主要由急性暴发的死亡和高额医疗费所致。各年龄的段猪对本病均易感。各种年龄阶段的猪都易感染，以 6 周至 6 月龄的猪多发，无保育后期及保育转群后不久的猪群常见。死亡率约 20~100%不等，死亡原因主要与圈株毒力、环境因素或是否有其它病原并发有关，要在上风处、远离生产区、粪便堆放处、病死猪处、屠宰场、兽医诊断室、实验室、无害化处理设施等地方设置隔离区。

六、猪传染性胸膜肺炎

猪传染性胸膜肺炎是由胸膜肺炎放线杆菌引起的一种高度接触传染性、致死性呼吸道传染病。急性和亚急性病例以纤维素性出血性胸膜肺炎、慢性病例以纤维素性坏死胸膜肺炎为主要特征。急性型表现为体温升高，呼吸严重困难、鼻、耳、四肢皮全身皮肤发绀，心脏衰竭；慢性型表现为咳嗽、消瘦等。目前，该病在多数养猪国家均有发生，急性发病猪群常常在没有任何症状的情况下突然大量死亡，而且呼吸困难、咳嗽、发绀、高热、食欲不佳、呕吐、耳发体侧等外皮肤发绀，皮肤出现紫斑，最后呼吸困难而死亡。慢性感染或继发感染猪群，表现为生长迟缓、消瘦、咳嗽、呼吸困难、耳发体侧等外皮肤发绀，皮肤出现紫斑，最后呼吸困难而死亡。慢性感染或继发感染猪群，表现为生长迟缓、消瘦、咳嗽、呼吸困难、耳发体侧等外皮肤发绀，皮肤出现紫斑，最后呼吸困难而死亡。

治疗：猪场一旦发生该病则很难根除，对未发生过本病的猪场，要加强防疫工作，防止传入。对发生过本病的猪场，要加强管理及防治监监控，制定严格的隔离措施，保证新引进的猪来源于无疫病的地区，并实行隔离饲养，防止疫病的传播。注意饲料质量，加强营养，对猪场严格消毒，改善通风，及时清理粪便等污物，尽量减少有害气体对呼吸道的刺激和病原菌的扩散，发现病猪及时隔离治疗。搞好猪群的预防免疫接种，对新引进的猪应进行隔离观察，并进行必要的检疫和疫苗接种应答。接种疫苗可减少死亡率和医疗费用，提高日增重及饲料转化率，免疫母猪还可以为仔猪提供母源抗体。对已发生本病的猪场应采取控猪抵抗制或淘除感染。对感染猪群使用抗菌药物治疗可减少死亡率；对病猪应实行早期治疗，并将它们隔离在别窗室。

治疗：早期用药是治病的关键。在患病初期用药物治疗能有效地减少死亡率，延误时机则会对呼吸道造成损伤并转为慢性病。对于摇正常采食、饮水的患猪可采用饲料、饮水添加药物的手段；当患已不能采食和饮水时，应采取灌服或肌内注射抗生素的方法出现呼吸困难、发绀、高热、食欲不佳、呕吐等症状的猪群，可群体混饲或混饮给药。在每吨饲料中拌氟苯尼考粉 100 克（效价），连续饲喂 7 天，然后用量减半，继续使用 2 周；或在每吨饲料中拌头孢噻呋 100 克（效价），连续饲喂 5 天，然后用量减半，继续使用 2 周；也可在每吨饲料中拌恩诺沙星或环丙沙星或氧氟沙星 100 克加三甲氧苄氨嘧啶 50 克，连续使用 5 天，然后用量减半，继续使用 1 周。对于哺乳仔猪和因发病而不采食的病猪，可采用混饮给药。即用盐酸多西环素 15 克加 100 升饮水，连续饮用 5 天。

当病猪因不能采食也不饮水时，应注射给药，用氨苯尼考注射液按每公斤体重用药 20 毫克肌内注射，第一次给药后间隔 48 小时再用药 1 次

本版技术顾问:文学平

职务:通威股份技术中心副主任兼畜料研究所所长
文所长系西北农业大学动物营养硕士研究生毕业,多年来,在动物营养、饲料生产技术、养殖生产管理,原料质量控制及有效利用等方面积累了丰富的实践经验。
联系方式:028-86168862
E-mail:twb@tongwei.com

技术讲堂

春季养鸭要先知

□ 中国畜牧兽医学会

春季培育雏鸭,疫病少,易成活,生长快,好管理,是一年中最好的育雏季节。春季气候由冷转暖,日照时间逐日增加,气候条件对养鸭很有利,要充分利用这些有利因素,创造雏鸭生活的有利环境。

1、育雏准备

育雏室、运动场和饲养用具等,要用20%烧碱水或20%的石灰水进行消毒,于端后用清洁水冲洗干净。育雏室、运动场、饲养用具和必要设施要配备齐全,保证每羽雏鸭都能吃到卵黄和饮水。各足新鲜优质的全价饲料和青料;育雏室必须门窗玻璃齐全,保证每羽雏鸭有活动空间。

2、雏鸭保温

保温是育雏鸭的主要技术措施。温度适当,雏鸭的体热消耗少,生长发育快,成活率才高。可用地面烟道和煤炉育雏,但必须将烟雾和有害气体导出育雏室,防止雏鸭一氧化碳中毒。雏鸭在一日龄时,鸭舍实际温度应保持在30~32℃,以后随日龄增加,每日降低1℃,直至与环境温度一致后不再降温。

在不同的气候条件下,升温或降温要以雏鸭的行为表现为准,只能调是雏鸭对环境温度要求的反应。例如:在温度过低时,雏鸭拥挤,会靠近热源扎堆,互相取暖,往往造成压伤或窒息死亡;温度过高时,雏鸭远离热源,张口喘气,饮水量增加。

温度正常时,雏鸭精神饱满,吃食、饮水、排泄正常。

3、饮水、开食

雏鸭先压饮后开食饮水。在出壳24小时后,雏鸭就毛已干,活泼好动,常发出"嘎嘎"的叫声,并开始活动饮水。这时,就要先喂水后开食。若雏鸭精神倦怠、眼睛半开半闭,不愿活动,此时已超过开食时间。

雏鸭开食过早,容易伤害消化器,影响雏鸭健康;开食过迟,营养供应不上,不利于生长发育。因此,雏鸭开食的最好时间是在出壳后14~24小时之间。切记,要先饮水再开食。在饮水中加适量葡萄糖或维生素C,能促进肠胃蠕动清理肠胃,促进新陈代谢,加速吸收剩余的卵黄,增进食欲,增强体质。

为什么要喂全价颗粒饲料?因为雏鸭生长发育特别快,需要大量的营养物质,雏鸭开食后,全靠采食饲料来满足生长发育所需要的营养。

雏鸭饲料要求高蛋白,高能量饲料,目粮中的蛋白含量应达到20~22%,同时还要补充钙、磷和微量元素以及各种维生素。如果只喂大米饭,因营养单调,不能满足雏鸭生长发育,容易生病或死亡,喂全价饲料就能满足雏鸭生长发育所需的各种营养。

饲喂方法:雏鸭的消化道较短,胃机容积小,消化机能不健全,故应饲喂雏鸭时,每次不宜过多,只喂六七成饱。若一次喂得过饱,易造成消化不良。雏鸭胃肠容积小,而消化速度快,如果喂食次数过少,使雏鸭饥饿时间长,就会影响雏鸭的生长发育。在育雏初期(即一周内)要做到少喂料、勤添料,日喂6~8次,以喂夜食1~2次,以促进雏鸭活动。

4、饲养密度和分群

雏鸭的饲养密度要适宜。饲养密度过大,会造成鸭舍拥挤潮湿,空气污浊,引起雏鸭生长不良等问题。密度过小,则浪费场地和人力等资源。雏鸭的饲养密度最好是每平方米饲养一周龄内的雏鸭20羽,以后,可随着雏鸭的生长逐步降低饲养密度。每平方米不可以超过10羽,每群鸭以200羽以内为宜。

5、鸭舍要通风换气

鸭排出的二氧化碳及粪便和残料分解产生的氨气、硫化氢等有害气体,会危害雏鸭健康。严重时,会造成雏鸭氨中毒而大批死亡。因此,要保护保持有雏室的空气流通,合理的通风换气,保持室内空气清新,排除室内多余水分,保持鸭舍干燥清洁,改善鸭群生活环境。通风换气,促进鸭群健康生长。

6、免疫行就水活动

对雏鸭进行放水活动,可促进雏鸭的新陈代谢,增强其体质,又可清洁羽毛上的脏物。若鸭长期不放水,鸭毛就无抗水力。因此,必须让雏鸭进行放水活动。雏鸭的放水活动,一般在出壳后2~3天进行,每天放水的次数和时间应根据季节及鸭群而定。春季每天放水2~3次,每次10~30分钟。夏秋季节,一周龄内的雏鸭每天放水4~6次,每次20~30分钟。

养殖一线

新年养猪须注重种猪

□ 滨海市睦邻开发区睦邻畜牧场 张仕权 滨海市睦邻开发区畜禽养殖基地 张闯

新年伊始,特别是春秋两季,正是农民种植养殖较多时期,但由于生活市场行情不稳,加之春秋气温不太稳定,病菌繁殖较快,生活往往因环境、转栏、饲料变换等因素发病,很容易导致生产损失。因此在种栏饲养过程中,要慎重行事。

一、母猪情补栏,仔猪要精选

1、学会预测和掌握养猪市场行情

随着市场的规范,规模养殖的不断加大,养猪行业已经进入了平稳的发展期,但对散养户来说,建立基本母猪群,坚持自繁自养将是一种最解的选择。因此要超前了解和掌握养猪行情,在注意保护母猪群的基础上,发展优质后备母猪群。同时,不要一哄而上和盲目地进行母猪补栏,因为一头后备母猪从繁殖配种到产仔育肥,需时13-16个月,很难预测行情。

2、合理选育后备母猪对保证后续生产至关重要

在生产实践中,能繁母猪的自然淘汰率大约为30%,因此,合理选育后备母猪对保证后续生产至关重要。尤其是在养猪市场低谷期间来之前,要加强育种工作,补充优秀后备母猪,借机更新群猪,提高种猪群质量。这样既能在市场低潮期减少亏损,又能使后备母猪的后代赶在市场高潮期出栏上市。选育后备母猪必须考虑其亲本繁殖力的遗传接续,充分发挥杂种优势。因为杂种母猪具有抑郁多、产子多、仔猪初生重大、泌乳力好等杂交优势,所以户养母猪最好选用杂种母猪。当然,杂种母猪不是随便杂交乱配所生的杂种猪,而是有计划选择优良的父本品种和优良的母本品种杂交之后所生的后代。选育杂种母猪时,最好选择两个品种杂交的所生产的仔猪,这种仔猪叫三元杂交猪。目前,在生产三元杂交种肉用仔猪有国难的地方,农户可饲养本地区的优良纯种母猪,这种母猪好养,适应本地的气候和饲养条件,人们对它的特性了解较多,容易养好。配种时可选择品种优良的种公猪,生产三元杂交种仔猪,作为商品肉猪。如果这种杂交猪杂种优势好,养猪户可以从中挑选出最好的母猪个体当后备母猪饲养,到了能繁期两与第三个优良品种公猪杂交生产三元杂交种仔猪;也可全部选用外来优良品种杂交而成外三元杂种猪。如以杜洛克公猪为父本,长白公猪和大白猪杂交选留的杂交母猪为母本进行交配,得到的杜长大二代杂种猪就是三元猪。这样的三元杂种猪具有生长速度快、饲养报酬高、繁殖性能好、适应性及抗病能力强、胴体品质好、瘦肉率高等特性,可大大提高养猪效益。

3、外购仔猪补栏要有目标地精选

凡是需要从外地引进二元或三元杂交仔猪的,事先要到畜牧兽医部门了解仔猪产地有无疫情,确定无疫后方能前往购买。在挑选仔猪的时候,一定要在有政府畜牧主管部门批准的良种繁育资质的良种场选购仔猪;不要在集市或者是没有资质的小型猪场选购仔猪。选择二元、三元杂交猪或配套系猪,如杜长大、皮长大、杜大M1、杜大2、准猪配套系等。这样可以充分利用杂交猪比纯种猪增重快、肥育期短、节省饲料、抗病力强等优势,降低育肥成本,提高经济效益。据统计,在消耗同样饲料的情况下,二元杂交猪要比纯种猪增重提高日增重15~20%,三元杂交猪要比纯种猪提高日增重25%左右。在选购时时候,可以向居场了解仔猪的父母代、最好选择那些父亲是引进品种,母亲是地方品种所产的后代(内三元)。它好比下来的仔猪具有杂交猪的双重优点,既耐粗饲、又长得快,尤其是肉质优,抗病力强,易饲养,这类猪适宜生产优质猪肉或肉猪的育肥,但瘦肉率不高,只有50%左右。父本不同会有不同的肉质,如以杜洛克为父本,以地方品种作母本,所产仔猪一般均为黑色毛,以长白、大约克为父本,所产仔猪一般以白毛为主,保有小量黑色斑块。另一类是纯三元,外三元模式,内三元是第一母本为地方品种,第二母本为第一父本与地方母猪杂交所产二元杂交母猪,第二父为引进品种,所产仔猪均作商品猪育肥。这种猪同样也耐粗饲、父母代产子高,瘦肉率一般在60%左右,也适宜农户散养,一般配套模式为杜长本、杜大本、大长本等。外三元是指定杂出引进品种进行两次杂交配套生产商品猪的模式,一般瘦肉率较高为65%左右,饲料报酬高,生产速度快,但不适对饲养环境、饲料营养水平以及管理水平要求较高,抗应激、抗病能力差,母猪的繁殖能力较差,发情不明显等缺点,适宜在饲养管理水平较高的规模猪场饲养,否则发挥不了其潜能。适宜生产大型瘦肉产品,如杜长大(或杜大长)三元商品猪,在饲养管理水平较高的情况下,日增重可达900克/天以上,背肥厚料肉比在2.5:1以内,瘦肉率65%左右,但肌内脂肪含量较低,一般1.8%以内,肌肉脂肪含量一般在2.5~3%的猪肉一般为优质肉,口感好,滋润易咀嚼,有风味。

另外,养殖场(户)要根据自己的圈舍条件及饲料资源状况选择不同的品种。如果你的圈舍条件不太好,或者当地的玉米、豆类等饲料资源不充足,就不要盲目外引进品种,因为这些猪种在较差的条件下,根本发挥不出其优势,反而可能会生长缓慢,变成僵猪。可养一些适应性强、耐粗饲、抗病性强、繁殖性能好的地方品种,会使情况大为改观。在选择的品种上,要根据自己的圈舍条件、饲料资源状况选择不同的品种。如果你的圈舍条件不太好,或者当地的玉米、豆类等饲料资源不充足,就不要盲目外引进品种,因为这些猪种在较差的条件下,根本发挥不出其优势,反而可能会生长缓慢,变成僵猪。可养一些适应性强、耐粗饲、抗病性强、繁殖性能好的地方品种,会使情况大为改观。

二、饲喂要规一

补栏仔猪的初期饲料尽量与原饲养场保持一致,保证供给充足清洁的饮水,保证每天的定期清洁,保持干燥、卫生,使其有个良好的生活环境。

3、驱虫预防时

新引仔猪的驱虫、洗胃、健胃在仔猪适应新环境后,就进行驱虫。把驱虫药拌入少量适口性好的饲料中,晚上一次喂服;3天后用10-15克小苏打拌料一次喂服洗胃;5天后用大黄苏打片拌料,早、晚各一次,仔猪在晚入第二次喂服洗胃;7天后用磺胺二甲嘧啶拌料,早、晚各一次,仔猪在晚入第三次喂服洗胃;10天后用高压水枪冲洗1次。干燥后再用消毒药液喷雾消毒1次,空舍3天后可进猪。熏蒸消毒每立方米空间用福尔马林溶液25毫升,高锰酸钾25克,水12.5毫升,计算好用量后先将水和福尔马林混合(分放两)于容器中,然后加入高锰酸钾,并用木棍搅拌一下,几秒钟后即可见浓蓝色刺激眼鼻的气体蒸发出来。室内温度应保持在22~27℃,关闭门窗24小时,然后开门窗通风。不能实施全进全出的猪舍,可在打扫、清理干净后,用水冲洗,再进行带猪消毒,每隔进行1次,发生疫情时每天2次。其次对猪舍周围注地要填平,铲除杂草和垃圾,消灭蚊蝇、蚊蚋等害虫,每半月清扫1次,每月用天毒净、卫康或5%来苏儿溶液喷雾消毒1次。工作服、鞋、帽、工具、用具要定期消毒;医疗器械、注射器等煮沸消毒,保证无菌操作。

另外,消毒时要按照消毒药物使用说明书的规定与要求配制消毒溶液,配比要准确,不可任意加大或减小药物浓度,根据场和消毒对的地施决定其使用对象和使用方法,在保证杀死环境和碱性环境下应分别使用氯化物类和酸类消毒剂,才可达到良好的消毒效果。当发生病毒及芽孢性疫病时,最好使用碘类或氯化物类消毒剂,而不用季铵盐类消毒剂。不要隔意将两种不同的消毒剂混合使用或同时用消毒同一物品。因为两种不同的消毒剂合用时常因物理或化学的配伍禁忌导致药物失效。消毒剂要定期更换,不要长时间使用一种消毒剂消毒一种对象,以免病原体产生耐药性,影响消毒效果。消毒药液应现用现配,尽可能在规定的时间内用完,配制好的消毒药液放置时间过长,会使药液有效浓度降低或完全失效。

三、补栏仔猪,饲料投喂有讲究

刚补栏的仔猪,由于环境、饲料的改变,管理和喂料的方式对其生长发育影响很大,如果喂料不均匀,容易造成消化不良、下痢等胃肠疾病或其它应激反应,影响仔猪的健康生长。所以,刚补栏的仔猪要少喂勤添,细心观察,跟踪到位。

1、要根据仔猪排粪状况投料

刚补栏仔猪的粪便由粗变细,由黄色变成褐色,这是正常粪便。如果发现粪便呈稀状,由黄色变成褐色,这是在2.5~3%的猪肉一般为优质猪肉,口感好,滋润易咀嚼,有风味。

另外,养殖场(户)要根据自己的圈舍条件及饲料资源状况选择不同的品种。如果你的圈舍条件不太好,或者当地的玉米、豆类等饲料资源不充足,就不要盲目外引进品种,因为这些猪种在较差的条件下,根本发挥不出其优势,反而可能会生长缓慢,变成僵猪。可养一些适应性强、耐粗饲、抗病性强、繁殖性能好的地方品种,会使情况大为改观。

职务:通威股份技术中心副主任兼畜料研究所所长
罗所长系南京农业大学动物营养与饲料加工专业毕业,致力畜料配方和市场营销多年,具备广泛的实践基础,丰富的市场经验和深厚的学术背景,在相关领域的专业开发中竞为优秀。
联系方式:028-86168862
E-mail:twb@tongwei.com

仔猪黄白痢分析及对策

□ 中国畜牧兽医学会

仔猪黄白痢,又称仔猪腹泻,是集约化养猪生产条件下的一种典型的多因素性疾病,会导致饲料转换率降低、仔猪成活率下降、生长发育缓慢或停滞甚至死亡,是目前最严重的仔猪疾病之一。是引起仔猪死亡的重要原因。该病成为长期以来困扰我国养猪业的一大难题,给我国的畜牧养殖业造成了巨大的经济损失。

仔猪发生黄白痢的原因很多,大致可分为外因和内因两类。外因包括病原微生物感染,寄生虫侵袭,饲料因素以及环境因素等多种因素;内因包括品系差别、个体差异等遗传性因素。致病性太肠埃希菌被公认为是导致新生子畜和断奶子畜腹泻的主要病原菌。

仔猪的生理特点

第一,仔猪出生后由母腹中的恒温环境到外界中的常温环境,其生存环境发生了根本变化,由原来的被动获取营养和氧气到自主吸食母乳和呼吸来维持生命等这一系列变化,使这一特定阶段成为仔猪发育、增加仔猪体重成为仔猪养殖的重中之重。

第二,仔猪出生时大脑皮层发育不健全,神经系统调节体温的能力差,由于体温调节机能不完善和体内能源储备有限,当遇到寒冷、致病性太肠埃希菌被公认为是导致新生子畜和断奶子畜腹泻的主要病原菌。

仔猪的生理特点

第一,仔猪出生后由母腹中的恒温环境到外界中的常温环境,其生存环境发生了根本变化,由原来的被动获取营养和氧气到自主吸食母乳和呼吸来维持生命等这一系列变化,使这一特定阶段成为仔猪发育、增加仔猪体重成为仔猪养殖的重中之重。

第二,仔猪出生时大脑皮层发育不健全,神经系统调节体温的能力差,由于体温调节机能不完善和体内能源储备有限,当遇到寒冷、致病性太肠埃希菌被公认为是导致新生子畜和断奶子畜腹泻的主要病原菌。因此初出生后应尽早吃足初乳,以获得足量的免疫球蛋白,使仔猪获得足够有效的免疫力。

仔猪腹泻的病因和分类

引发仔猪腹泻的病因很多,一般多由病毒、细菌、寄生虫和饲养管理不当等因素引起,通常将仔猪腹泻分为病毒性腹泻、细菌性腹泻、寄生虫性腹泻和非传染性腹泻几种。

1、病毒性腹泻

病毒性腹泻以传染性胃肠炎和流行性腹泻为主。猪传染性胃肠炎是由猪传染性胃肠炎病毒引起的一种高度接触性肠道传染病,以引起2周龄以下仔猪呕吐、腹泻、脱水和高死亡率(通常100%)为特征,对于较大或成年猪则几乎没有死亡。主要经消化道、呼吸道传播,也可通过乳汁传给仔猪。该病的流行呈明显的季节性,多集中发生于晚秋至早春的寒冷季节。临床诊断以消化道感染为特征,其中以仔猪的症状最为严重,出现体温升高、精神沉郁、排带腥臭味水样或茶样粪便、呕吐和高度脱水等。猪流行性腹泻是由猪流行性腹泻病毒引起的一种急剧传染病,以水样腹泻、呕吐和脱水为主要特征。该病临诊症状与猪传染性胃肠炎很相似,只是较前者略为温和,各种年龄的猪都能感染发病,而哺乳仔猪、断奶仔猪和育肥猪发病率最高,甚至可达100%,但死亡率较低。

2、细菌性腹泻

细菌性腹泻主要包括致病性大肠埃希菌引起的仔猪黄、白痢,魏氏梭菌引起的仔猪红痢,沙门氏菌引起的仔猪副伤寒等。

行业短波

2010年四川猪肉出口增长超20%

日前,从成都海关获悉,2010年四川共出口鲜、冷、冻猪肉(以下简称猪肉)32.3万吨,价值6070万美元,分别较去年同期增长25%和20.1%。整体来看,全年猪肉出口规模稳固对外,出口价格平规运行。

统计显示,2010年四川对香港出口猪肉1.2万吨,增长26.7%,占出口总量52.2%,香港为四川猪肉的第一大出口市场。另外,去年湖南共出口猪肉2.4万吨,增长19.4%,占同期全国出口总量的21.8%,超过四川成为最大出口省份。

博白罗非鱼养殖基地受灾严重

持续的寒冷天气给博白的3.1万亩罗非鱼养殖带来沉重的打击,全县的养殖户以1月18日起陆续发现罗非鱼大量死亡,截至1月24日,全县约罗非鱼养殖大镇文地、沙河、亚山等镇约产重受损,仅亚山镇的死鱼就达到7500万公斤,损失达45万元,养殖户损失大的一户就亏损了30万元。针对此次冰冻灾害在的问题,水产养殖协会发出生产警示,提醒养殖户要及早处置现存活的塘鱼的尸鱼,千万不要抢救塘鱼等到气温上升,因为受伤的鱼经阳光照射会出血死亡。

加拿大渔业产品对华出口速增

"2010年,加拿大向中国出口了价值近亿人民币的渔业海鲜产品,比2009年增加了50%。"近日在南京举行的"加拿大食品海鲜美食节"开幕式上,加拿大驻上海总领事馆总领事潘乃德举杯向参加开幕式的中外来宾介绍了加拿大渔业海鲜产品在中国的出口业绩。

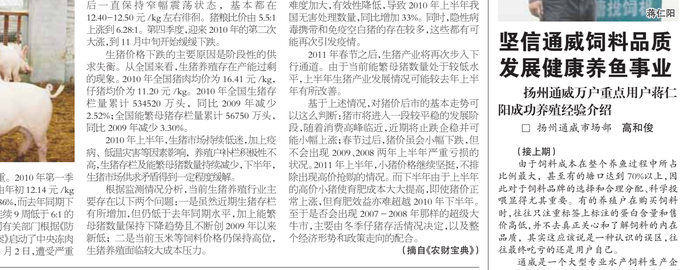
潘乃德表示,加拿大丰富的渔业产品在全世界拥有着高质量的美誉,如今随着加拿大和中国的经济合作进一步深入,农产品合作也越来越紧密。他希望未来不久以社交身份中国民众品尝到来自大西洋庆岸的加拿大海鲜产品。

农业部:全国饲料产品质量卫生合格率93.9%

日前,从农业部畜牧业司在四川成都召开的饲料质量安全监管工作会议上获悉,随监测,2010年,全国饲料产品质量卫生指标抽检合格率93.9%,同比提高3个百分点,法兽药抽检出率降至0.1%,饲料中"瘦肉精"已连续6年未抽出;蛋白饲料原料三聚氰胺抽检合格率99.9%,奶牛饲料三聚氰胺抽检合格率100%。同时,工业饲料生产再上新台阶,达到1.56亿吨,实现了持续稳定发展。会议要求,2011年各级畜牧饲料管理部门要坚决贯彻"提高门槛、突出重点、增加交流、加强监管、保证安全"的基本原则,着力强化饲料质量安全监管各项工作,推动饲料工业加速转型提升,为畜产品安全稳定提供坚实有力的物质保障。 (整理 方策)

今年养猪效益难超去年

□ 魏刚



2010年,我国生猪市场整体呈现前弱后强的趋势,年初受供应增加的影响,生猪价格持续呈现下滑,下半年受冻肉收储和季节性消费影响,生猪价格出现反弹。2011年,猪价在成本上升和存栏下降等因素的影响下,可能继续保持高位运行。

2010年初,终端市场消费不振,生猪价格接连下跌,成本压力却日渐沉重。2010年第一季度,我国生猪价格一路下滑,由年初12.14元/kg下跌至9.0元/kg,跌幅达25.86%,而去年同期下跌幅度为16.35%。猪粮比价连续9周低于6:1的警告平衡点,国家发改委会同有关部门根据《防止生猪价格过度下跌调控预案》启动了中央冻肉收储,以稳定生猪市场价格,4月2日,遭受严重旱灾的云南省率先启动了冻肉储备程序,第二季度,我国生猪价格平稳震荡,一直保持低迷的态势,出三月末的9.29元/kg上涨至10.45元/kg,涨幅达12.49%。猪粮比价大部分均在5:1以下。第三季度,我国生猪价格前一个月大幅上涨,之后一直保持窄幅震荡状态,基本都在12.40~12.50元/kg左右徘徊。猪粮比价由5.5:1上涨到6.28:1。第四季度,迎来2010年的第二次大涨,到11月中旬开始受疲软下跌。

生猪价格下跌的主要原因是阶段性的供求失衡。从全国来看,生猪养殖存在产能过剩的现象。2010年全国猪肉均价为16.41元/kg,仔猪均价为11.20元/kg。2010年全国生猪存栏量累计534520万头,同比2009年减少2.52%;全国能繁母猪存栏量累计5675万头,同比2009年减少3.30%。

2010年上半年,生猪市场特殊低迷,加上疫病、低温灾害等因素影响,养殖户补栏积极性不高,生猪存栏及能繁母猪数量持续减少,下半年,生猪市场供求矛盾得到一定程度缓解。

根据监测情况分析,当前生猪养殖行业主要存在以下两个问题:一是虽然近期生猪存栏有所增加,但仍低于去年同期水平,加上能繁母猪数量保持下降趋势且不断创2009年以来新低;二是当前玉米等饲料价格仍保持高位,生猪养殖面临较大成本压力。

2011年大宗饲料原料市场行情预测

□ 忆枫

一、2011年豆粕消费有望继续提升

2010年,上半年受猪价下跌、猪病以及玉米价高涨等因素的影响,养殖业效益不佳,豆粕需求低迷。进入第三季度,庞大的到港口量使得国内市场呈现了较为平均于历史高位,国内整体压榨不亚于世界高位的状况。2010年豆粕市场持续高水平,豆粕供应量比去年有所增加,但由于国内的强劲竞争力,使豆粕市场保持了近两个月的强势行情。因此,前八个月的豆粕市场一直处于震荡调整状态。从2010年9月份开始,生猪养殖效益回升的态势加上全球货币供应宽松效应显现,豆粕价格开始大幅上涨,至11月份在宏观调控政策压制下有所回落。

2010~2011年度,国内豆粕消费量达4350万吨,较上一年度增加270万吨。当前生猪养殖处于景气周期,猪粮比连续四个多月处于盈亏平衡点之上,生猪养殖利润目前始终维持在150元左右,较高水平达到300~400元。根据农业部近期统计的生猪存栏量数据,10月份较2009年同期减少3.16%,11月份较2009年同期减少2.4%,生猪存栏量在不断增加且存在较大的上升空间。鉴于豆粕的国内需求基本面依然旺盛,2011年豆粕消费有望继续提升。由于下游养殖业良好的盈利状况为豆粕需求提供支撑,近五年,豆粕的国内消费年平均增长率达到10.8%。2011年以增长10%计算,全年豆粕消费量有望达到4700万吨以上。需求层面的扩大加上调控政策将使豆粕市场继续呈现震荡市的特征。

二、2011年玉米市场将呈现稳中有涨走势,下跌的几率有限

对于2011年的国内玉米价格走势,有以下两点值得关注:一是国家调控政策的延续。2010年自新玉米上市以来,无论产区还是销区,玉米价格均持续上涨,创下历史同期最高水平,并和下游畜牧饲料市场价格联动上涨,一起助推了全年CPI走高。在此背景下,自11月份以来,国家陆续出台了一系列抑制粮价过快上涨的措施,包括打击投机炒作、限定全业最高库存、取消运输出口退税、储备玉米入市拍卖等。调控政策实施以来,玉米价格持续上涨情况得到有效遏制并有所回落。为遏制通胀形势,2011年国家政策调控基调将不会改变,相应政策将继续延续。不过,这并不意味着国家要打压粮价。国家维持玉米价格稳定的措施是在确保农民收益增加力度不减的情况下实施的。从长期来看,农民种粮收益有望进一步上升空间。鉴于区域的饲料需求基本面依然旺盛,2011年豆粕消费有望继续提升。由于下游养殖业良好的盈利状况为豆粕需求提供支撑,近五年,豆粕的国内消费年平均增长率达到10.8%。2011年以增长10%计算,全年豆粕消费量有望达到4700万吨以上。需求层面的扩大加上调控政策将使豆粕市场继续呈现震荡市的特征。

三、2011年玉米市场将呈现稳中有涨走势,下跌的几率有限

2010年以来,我国猪病发作依然较为频繁,且范围较为广泛。猪病主要以口蹄疫、混合高热、蓝耳病等疾病为主,涉及范围除了西北及东南沿海等地外,全国多数地区都有零散发生。发病特点为多种疾病混合发作,使得治疗难度加大,有效性降低,导致2010年上半年我国无害处理数量,同比增加33%。同时,隐性病毒携带和免疫空白群的存在较多,这些都有可能再次引发疫情。

2011年春节之后,生猪产业必将再次步入下行通道。由于当前能繁母猪数量处于较低水平,上半年生猪产业发展情况可能较去年上半年有所改善。

基于上述情况,对猪价后市的基本走势可以这么判断:猪市将进入一段较平稳的发展阶段,随着消费高峰临近,近期将止跌企稳并可能小幅上涨;春节过后,猪市虽会小幅下跌,但不会出现2009、2008两年上半年严重亏损的状况。2011年上半年,小猪价格继续深涨底,不排除出现高价位频的情况。而下半年由于上半年的高价小猪使有肥改本大大提高,即使猪价正常上涨,但有肥改益亦难超越2010年下半年。至于是否会出现2007~2008年那样的超级大牛市,主要取决于猪存活情况决定,以及整个经济形势和政策走向的配合。

(摘自《农财宝典》)

鱼水情深

陈仁阳

坚信通威饲料品质 发展健康养鱼事业

扬州通威万户重点用户蒋仁阳成功养殖经验介绍

□ 扬州通威市场部 高和俊

(接上期)

由于饲料成本在整个养殖过程中所占比例最大,甚至有的能达到70%以上,因此对于饲料品牌的选择和合理分配、科学投喂显得尤其重要。有的养殖户在购买饲料时,往往只注重标签上标注的蛋白含量和售价高低,并不去真正关心和了解饲料的内在品质,甚至还应该说是一种认识的误区,往往盲目性空间的还是用户自己。

通威是一个大型专业水产饲料生产企业,其产品质量各项技术指标一直处于国内领先地位并达到世界先进水平,在国内饲料领域的市场占有率、品牌知名度更是首屈一指,并以其稳定的产品质量使销量连续十七年位居全国第一,得到了广大用户的普遍认可。

蒋仁阳感到自己这么多年来在通威的合作是正确而愉快的,无论是对产品质量、售后服务、在养殖过程中为其提供的水质调控(指广使用通威饲料伴侣、毒消净)、病害防治,还是最终养殖效果等都较为满意。

现将该户日常管理方法和成功养殖经验总结如下:

1、选择一个条件好的塘口

虽然条件好的塘口租金会高一些,但是会提供产量、减少用药和提高成活率方面得到补偿。如果有好的塘口可以选择,蒋仁阳认为宁可要租金高的塘口,也不要便宜的塘口。如果没有选择,只好对差的塘口进行改造,并在制定生产计划时考虑到条件的限制,不能贪大图强,盲目进条高产。

对于常租来卖来说,塘口的面积中等大小,长宽1.5~2米为好。如果塘口条件较好,交通运输便利(方便卖鱼)、进排水系统通畅、当地人素质不错(没有偷盗现象)等,百亩以上的大塘口也可以。充足的水源和良好的水质是池塘养鱼产能够正常进行的必要条件,俗话说得好"鱼儿离不开水",因此对养鱼来讲,水源很重要,最好是丰富稳定而无污染的水源。如果离海较近,则要防备掺水被偷放,同样不是一个理想的塘口。虽然严重的塘口不可以选择,因为流掉的不仅是水,还有溶解在水中的宝贵的肥料,这是池塘基础产量的重要支持,故池塘严重的池塘要经常补水,还要经常施肥,也池塘加了生产费用。塘口周围应远无迹无路,以无分发挥无照和见力增氧的作用。

有的养殖户总喜欢在池塘四周栽种树木,目的在于凡乔后树木成材了可以增加效益,其实这种做法是不可取的,这不如在池塘四周空地种植菜蔬等、茶籽等等。

2、制定科学合理的放养模式

一个合理的放养模式是成少风险、充分利用资源、发挥最佳生产效益的关键。主养品种、搭配品种、放养密度、放养品种规格、计划上市事宜、投资规模等都要有详细的计划和安排。

在养殖生产中,确定放养模式的原则是:准确把握养殖条件,如水质、水深、水温、底质情况、注排水系统、渔业机械等,如这些好的,可以适当加大放养密度,将产量设计高一些。然次是根据自己的资金情况,如投资较多,充足,则产量亦可设计高一些。蒋仁阳认为,一种放养模式的制定不是凭空想出来的,而是不断借鉴、参考他人成功的案例,并结合自己的实际情况,养殖经验总结出来的结果。

这几年,苏北地区采用的可持续养殖水产品认证,近年来,养殖水产品的可持续认证成为趋势,美国的GAA/BAP(全球水产联盟)认证和欧洲的Global GAP认证是目前两个全球最有影响力的认证标准。另外,一些新兴的水产养殖认证如AD/ASC(水产养殖对话/水产管理委员会)认证,也在逐渐兴起。他们共同的特点都是强调从养殖场到餐桌的产业链认证、可追溯性和可持续养殖,消费者对产品生产过程的"知情权"要求越来越高。国际零售商(如大卖场、家乐福等)纷纷宣布支持可持续认证产品,并宣布在不久的将来只销售经过可持续认证的产品。

5、先有营销体制,后有营销策略

根据笔者多年从事水产品营销的经验,认为要做好零售业的市场营销,在四个方面要密切配合、缺一不可:①要成行成家为大方持;②行业协会负责组织;③专业推广机构运作;④相关企业积极参与。

首先,要制定全国性和各省的罗非鱼产业发展规划,并给予相关政策支持,并设立国家级罗非鱼营销基金。其次,要充分发挥协会的作用,将相关企业的力量凝聚起来,由企业主要出资,政府配妥资金,来保证罗非鱼营销的资金。然后,委托专业的水产品营销公司制定营销方案和预算,并执行。最后,相关的罗非鱼企业要成立全国性的"罗非鱼"公司的分销商,保证协会营销的各项工作的全国性营销配合,以便取得最大化的效果。

结束语

只要政府、协会、推广机构、罗非鱼企业四方方面相互配合,尽早成立国家级罗非鱼营销基金,制订出明确的中国罗非鱼营销战略和行动计划,在未来的5~10年时间内,中国罗非鱼就可以打开国际、国内两个市场,使中国养殖罗非鱼成为国时国际市场和国内市场的知名产品,使罗非鱼养殖者、饲料企业、苗种企业、加工企业,以及罗非鱼产业链上各个环节的企业都从中受益,同时也使全球和中国消费者都吃上安全、优质、美味、可持续养殖的中国罗非鱼。(由于篇幅关系,文章有删节。)

(摘自《水产前沿》)

中国罗非鱼:21世纪中国献给世界的鱼

□ 北京海桥市场推广公司 樊旭兵

罗非鱼作为杂食性的养殖鱼类,与肉食性的三文鱼养殖最大不同就是不用消耗大量宝贵的鱼粉。目前中国的罗非鱼饲料中,大多使用价格较低廉的国产鱼粉,而且添加比例一般在5%左右,比起三文鱼饲料中大量使用进口鱼粉的人子。同时,曾国藩家庭教育思想不断推崇人们所推崇的儒家。

罗非鱼在上述的特点,人们认为罗非鱼将成为21世纪最重要的(养殖)鱼类之一,有人因此称罗非鱼为"21世纪之鱼"、"未来之鱼"。2010年全球罗非鱼养殖年产量已经超过300万吨。当然,与中国目前鲤鲫鱼类养殖年总产量1600万吨相比,罗非鱼产量短期内是无法超越的,但最越中国目前主要养殖鱼类草鱼(370万吨,2008年)的产量将指日可待。

罗非鱼在全球消费者食谱中的地位应该是什么样的呢?笔者认为至少是第三个位置:1.中低端的白肉鱼类鱼片;2.中低端的淡水鱼类鱼鱼;3.快速消费型动物蛋白。未来中国罗非鱼的营销有什么样的策略呢?结合笔者对罗鱼产业的思考,特写此稿,与业界和同行提供探讨罗非鱼产业未来的发展。

1、内销状况:工厂食堂+火锅店

罗非鱼是典型的外来鱼种,在中国的养殖和消费历史很短,因此目前处于没有品牌,没有知名度,没有固定消费群体的阶段,主要还是其它淡水鱼的低端替代产品。

罗非鱼养殖和加工主要在南方各省,因此,罗非鱼内销也以南方为主,并逐步从南方辐射到周边地区。工厂东方酒店,中规格罗非鱼(500~1500克)主要出加工厂改做加工成鱼片供出口,大规格罗非鱼(1500克左右)主要供当地酒楼饭店活鱼消费。小规格鲫条罗非鱼(300克左右)因为无法用来加工出口,国际市场不需要而主要内销。一个重要用途是广东等沿海大型制造业企业的食堂配餐。广东年养殖罗非鱼50万吨,其中50%内销。内销部分80%是消费内消费,主要是300克左右的整条小罗非鱼直接供应工厂食堂;内销部分20%是销往西南省份。

另外,在上海、北京等大城市的超市中,还有冰鲜罗非鱼整鱼和冷冻罗非鱼鱼片销售,但名称五花八门,消费者也基本不了解。

2、内销产品定位:世界之鱼、世界料理

对于内销市场,罗非鱼的定位应该是:与传统"四大家鱼"和鲤鱼、鲫鱼、鳊鱼等相媲美的物美价廉、营养安全的淡水鱼类。

传统"四大家鱼"等因为在中国有悠久的消费传统,成熟的消费群体,家喻户晓的烹饪方法(如青鱼肥巴鳊鱼头、红烧鲤鱼等),低廉的养殖成本和价格,仍然具有垄断的市场地位,无论从产量还是从消费量来说,市场地位短期内无法撼动。而罗非鱼在中国属于典型的"外来物种",养殖和消费的历史都不长,要进应中国本土文化,和这一些年容易的事情。因此,建议实行"差异化"营销战略。

首先要让中国消费者认识罗非鱼。笔者认为,罗非鱼起源非洲,出身古埃及,古希腊和以色列的"身世",是其宣传的亮点之一。罗非鱼的"非洲基因"在全球化的今天,本身也是一个很好的宣传点。

台湾人将罗非鱼称之为"台湾鲷",日本料理里面也将罗非鱼称为"鲷鱼",台湾罗非鱼协会的名称就干脆叫"台湾鲷协会"。这也是对罗非鱼中的部分高端产品采取的一种"差异化战略"。

其次要宣传罗非鱼的特色。罗非鱼生长速度快、营养丰富、肉质鲜美、肌间刺少、烹饪方法多和多样、价格不贵,这些特点都应该通过宣传使广大消费者知道。同时要讲除消费者关于罗非鱼是吃激素、避孕药长大的谣言,使消费者对食用罗非