蓬莱三仙山游记

今年6月份，公司组织我们到蓬莱、长岛旅游，出发之前曾在网上搜索著名景点，其中有海洋极地世界、八仙渡海口、三仙山等，美轮美奂，引人向往。真正来到蓬莱，很多人选择去了极地海洋世界，而我们几个去过海洋馆的人选择去了导游极力推崇的三仙山。

远远的，导游就指着那林立的古楼尖告诉我们，那里就是三仙山里面的古建筑群。我暗自思忧：这次的游览会

给我们带来些什么与众不同的惊喜呢？第一次对要游览的风景区有了遐想……正沉思着，导游告诉我们到了。“哇——”我轻轻感叹一声，舒缓这突如其来的震撼。

正门前面，“三仙山”牌匾高高踞在雄伟的牌坊上，北向渺渺黄海，南依欣欣蓬莱。整座牌坊上彩绘绚丽夺目，明清皇家红、黄、蓝、绿四色相间，各处的花纹精雕细琢；牌匾上金字蓝底，四周围绕着金龙戏珠、龙凤呈祥和吉祥图腾，东西两侧各两座巍峨的华表，牌坊前还有六座巍然庄重的石象，默默守护着。用心看完这一切，整个人心中已具平和与静穆。

缓缓走过石板铺就的大院，移上汉白玉雕龙的台阶，红漆铜钉的山门透着那么一股威严。等迈过厚重沉稳的山门，眼前豁然开朗：嚯！迎面而来的是水雾缭绕、缥缈之极的假山水法。山上苍松迎客，奇石相叠成趣。接着依次游览了这个大四合院里面供奉着和合二仙，分别主阴和阳的和合殿与供奉尧、舜、禹，暗喻天、地、水的和顺殿，真个是乾坤相和，国泰民安；天地阴阳相和，风调雨顺、万物生机盎然！

绕过假山水法，是气势宏伟的和气大殿。拾级而上，映入眼帘的是明代宪宗皇帝所绘的《一团和气图》。远看，一尊大肚弥勒佛，近处细看，是一儒、一道、一佛拥在一起，一幅暗喻三教合一、构思新颖独特的名画！进得和气大殿，便听到悠扬的诵经声传来：“南无阿弥陀佛，南无阿弥陀佛……”余音绕梁不止，而孔子、释迦牟尼和老子这三位儒、释、道的教祖就在一派祥瑞的氛围中坐到了一起，那么和谐，那么安详。我满怀感动，赶紧双手合十，庄重肃穆地瞻仰了几位教祖的圣容，退了出来，生怕我这个凡夫俗子过多的停留会打扰到他们的修行。

一回头，整个景区的精华扑面而来！蓝天碧水环绕，亭榭楼宇林立，奇石古树参天，还有那浓墨重彩、望不到头的古建筑群，恍若仙境，“恍不知神仙之蓬莱也，乃人世之蓬莱也”，此话果真不假！

“正清和”这座池畔的牌坊，为国学大师文怀沙所题。正寓意着“儒释道之度我度他皆从这里，天地人之自造自化尽在此间”，文老一贯的处世风格和长寿秘诀，我得好好学习、领会才是。

蓬莱仙岛，依托着峻峭嶙峋的山石，陪衬以碧波粼粼的池水，岛光水影，亦真亦幻，飞檐斗拱，雕梁画栋，翼亭相依，巍峨耸立……

瀛洲仙境，看到法度严谨的它，我想起《十八学士登瀛楼》，今日我且来登它一登。上到高处远眺，惊叹不止：好一幅精妙绝伦的画卷！三仙山的恢弘壮丽和八仙过海口的缥缈神奇遥相呼应、蓝天，碧海，金沙滩，加上丹崖山和长山列岛做背景，那么协调，那么让人神清气爽。瀛洲书院，闻名遐迩，精致优雅的四合院里别有一番雅致的情调，一庭之内，自有至乐。里面还收藏了54万多册古今中外的名人著作，书香、竹风……珍宝馆，尽收了几千年乃至亿万年来积淀的稀世珍品。深埋地下亿万年的原始森林化成的树化玉，历代名人墨宝，精美的扬州漆器、玉雕、木雕等中华传世瑰宝……我入迷地欣赏这难得的经典，久久徘徊不前。

一回首，云移碧海三山近，月破中天九陌开！一池三山，叠石理水，垂柳逍遥，顾盼生辉，随手采得皆成景，信手捻来全是画！何其浩大，何其雄壮……

玉佛寺，涧绕流香心洗涤，峰攀玉柱佛庄严。站在这座108吨重、12.86米长、华贵端重、晶莹剔透、世界最大的缅甸水白玉卧佛跟前，我呆了。大殿中满是沁人身心的檀香，香雾缭绕，佛音回荡。我满怀虔诚仰观。在供奉六十甲子的万方安和里，找寻到我的太岁神，为自己祈福；楠木馆里，我终于看到了“一寸楠木一寸金”的金丝楠木；看到露天戏台，眼前依稀出现了观众如潮、高声叫好的画面……

游览结束了，畅游这一处灵秀幽致的仙境，细品这一掬桃源见南山的境界。看完这世间多变幻，千年沧桑千年田；方知道胸中何所有，半是青山半白云……我想以后会经常浮现我在这里漫不经心地举步抬头时，一个个别致的风景总是若隐若无地出现，一个惊喜接着一个惊喜，不断迢引着我去寻找的画面。

（文/图 孙鑫蕊 杨培培）

毕业五年之随感

时光荏苒，一转眼，我大学毕业已经5年了，我的身份也随之发生了各种转换，渐渐对工作和生活有了新的认识。

五年前，南下来到深圳这座美丽的城市，蓝天白云，高楼大厦，匆匆行人构成的剪影，给我留下了最初的深刻印象。记得刚毕业那会儿，透过宿舍的窗户，看着小区漂亮的花园，夜晚高楼里温馨的灯光，不禁暗想，我能通过自己的努力在这个城市扎根吗？

毕业五年了，到创世纪工作也五年了，这里很温暖，在这里得到了领导同事的帮助、指导和关心，也使我逐步成长。什么是事业有成？每个人的概念和标准不同，但是都需要我们持续地保持良好的状态，脚踏实地的向着目标坚持下去。任何人做工作的前提条件都是具有胜任这份工作的能力，否则一切都是免谈。因此，持续保持学习的心态，每天进步一点点，坚持不懈，总会有收获。正所谓加入一个团队很重要，然而融入一个团队确更重要，为了更好的工作前景，我会保持持续前进的动力去拼搏！

毕业五年了，结婚生子，自己的角色也变得丰富了。面对生活，年轻的我们也会为很多世俗的琐事所累，力不从心。随着年龄的增长，每天想着房子、工作、养家糊口这些俗事儿，再也没有年轻时那种敢于“上天探星、下海捞月”的勇气了。是我们改变了生活，还是生活改变了我们？我们的思想越来越复杂，因为有了越来越多的不舍、越来越多的顾虑，总是在徘徊、总是在犹豫。可我们还是要一如既往，扮演好自己的角色，履行自己责任和义务，必须坚持自己那份积极和热情，寻找内心深处的那份宁静，用心去创造美好，感受美好，继续追求简单的快乐和幸福。

毕业五年，有收获，也有遗憾。继续努力，等下一个五年再回首，我希望看到自己的画卷具有不可忽视的亮点，努力让自己的理想慢慢转化为现实！　（文／刘春花）

在迷茫中逐渐成长

转眼间，2012年就只剩下一半的时间了，日子原来可以过得如此之快。四前年，北京奥运会那时，自己还在上学，还清楚得记得为了给自己国家队加油，和学校的师兄师姐们到操场上集体观看比赛，欢呼。现在伦敦奥运也结束了，我竟然已经步入社会工作两年了，离开校园生活也已经两年了，那美好的象牙塔的生活早已远去。

离开学校的我，成长了许多，也更加坚强。不会再给家里打电话都会哭得说不出话，学会了报喜不报忧；不会受了点委屈便耿耿于怀，伤心难过得吃不下饭……长大了，独立了，试着接受曾经以为不能接受的事情，感慨自己的蜕变。

来创世纪工作也一年多了，可是自己懵懂度日，回望过去的一年，大脑一片空白，在琐碎的生活中日渐麻木。于是自我安慰，是因为时间过得太快，快得让我无法整理记忆，其实，更真实的原因是，在成长的过程中，逐渐退却激情，逐步走向沉稳，而非时光飞逝就能解释自己的麻木，制造更多的亮点，让人生的画布上多一些浓重的色彩，这样回忆起来会格外有味道……

一直都认为自己是个感性的人，如在刚结束不久的伦敦奥运会，每当看到中国的运动员得奖，我都激动得掉泪。或许长大了，就不再多愁善感了，更多是理性面对生活赐予的一切，学会控制情绪，不再轻易感伤悲秋了，也许这也是成长的代价。虽然逐渐丧失这种权利会让我郁闷，但是学会不再幻想，真实地面对生活，踏踏实实地过日子。这些收获会在日后的工作和生活中逐步沉淀下来。哲学上讲究从实践中抽象概括出真理是一次飞跃，而将这些真理再次到实践中检验就是二次飞跃，那么，我会努力在以后的生活中，一一检验，实现自己的二次飞跃。　（文／梁丽）

等爱

有些人，是心中美好而独特的存在；有些情感，是掩埋在内心深处的秘密；而有些地方，则是心中向往的美好天堂。对我而言，西藏就是这样一个地方，一个充满着神秘色彩，让人难以捉摸的地方。西藏高原独特的壮丽风光和纯净色彩，庄严神秘的藏传佛教礼仪以及难得一见的藏族民俗风情都让人沉迷。因此，关于西藏的系列文字，图片和电影，都会让我痴迷。而在为数不多的关于西藏的电影当中，最让我欣赏的是《冈拉梅朵》。

冈拉梅朵藏语意为雪莲花，在影片当中，冈拉梅朵是西藏的一朵花、一幅画、一首歌、一间酒吧、一个女人的名字，也是一段浪漫忧伤的爱情故事，关于寻找，错过与等待的凄美爱情故事。年轻姑娘拉姆把一首传统的民歌《冈拉梅朵》唱得十分飘逸，于是，“冈拉梅朵”便成了她的名字。在影片末尾，当看到年近七十的冈拉梅朵站在神湖旁边，深邃的眼睛望向远方，眼神却满是期待与坚定，我的心被这一幕深深触动了，到底是怎样的情感，怎样的承诺，会让一个女人守在神湖边，孤独地等待了半辈子？而她苦心等待的那个男人，却因意外而失忆，只懂得反复画一幅画，画上的女子面容始终模糊。直到他逝世前，指着画喊出四个字：“冈拉梅朵！”此时的我，已是泪光闪烁，哽咽不已。虽然影片中不乏壮丽的景色，独特的民族风情和宗教信仰，但最触动我内心深处的还是其中的爱情故事，结局虽是遗憾，却是永恒的美丽。记得佛教经典爱情故事中的一句话：“我愿化身石桥，受五百年风吹，五百年雨打，五百年日晒，只为你从桥上走过。”千年修炼，只为一面之缘，用情如此之深，怎不令人动容？虽是神话，却也代表了一种爱情态度。因为对方是值得付出的人，所以等待，或许就成为了一种幸福。我很欣赏这样的情感，爱得纯粹，爱得执着。

曾经很认同这样一句话，当爱上一个人时，这个世界分成两种，一种与他有关，一种与他无关。回想自己的过往，何尝不是这样！我觉得年少时的爱情是最纯粹，最真诚的，一个笑容，一句问候，一首情歌，足以让人心动，甚至沉溺。“如果我想见你，我就翻山越岭，走上一天一夜来见你”，这样原始的情感真的很纯真，没有尘世的喧嚣，没有都市的烦躁。曾经问过一个心仪的男孩：“赵敏，周芷若，小昭和殷离，你喜欢哪个？”答曰：“小昭。”于是，我便想成为现代版的小昭，努力想成为他心目中喜欢的那类女子。多年后，他跟我道歉：“当时其实只是一句玩笑话，假如我说喜欢的是赵敏，你会不会变成像赵敏那样的女子？”我的心随之一动，微笑着说：“被爱的人不用道歉。”现在的我不再年少，不再轻易地为一个人去改变自己。每当被一些情感触动时，我会问自己的内心：这些年，我到底在期待怎样的爱情？我不奢望像冈拉梅朵那样凄美的爱情，也不愿意等一个人半辈子，只渴望两个人两情相悦，单纯的喜欢对方，拥有平凡的幸福，可以一起笑看云卷云舒，花开花落。

三毛是我很喜欢的作家，她的爱情观也令我崇尚。记得她与荷西的一段对话，大意如此，看得顺眼的，千万富翁也嫁，看不顺眼的，亿万富翁也不嫁。但如果对方是荷西的话，够吃饭的钱就行，而且吃得并不多。是啊，遇到了喜欢的人，还用在乎什么？我想，我是在等待这样一个人，可以让我做出像三毛那样的承诺，并且我不但吃得少，而且必要的时候可以不吃。我会等到那一个人吗？　（文／图 江淑珍 杨兵）

心境

平生无所好，痴心棉育种。

优质与抗病，计划一起攻。

高产和机采，田间是首选。

五体采光好，质优产量高。

资源选互补，标记做导航。

远缘做杂交，轮回下手早。

质核互作换，打破负相关。

难度虽然大，技艰保成功。

走出多观看，取长补己短。

人人为吾师，短时长技艺。

学习先进者，甘愿做人梯。

（文／庞五根）

bio-t Biocentury Transgene

第14期（总第14期）2012年10月1日（本期4版）

创世纪

主办：创世纪转基因技术有限公司
主编：杨雅生　执行主编：黄　涛
编辑：王曦昭　助理编辑：柳春兰

科技之先 自然之选

● 地址：深圳市福田区新洲南路2017号4楼 ● 邮编：518048 ● 电话：0755－83423050 ● 传真：0755－83415228 ● 网址：http://www.bio-t.cn

袁隆平院士考察创世纪公司

7月16日下午，国家杂交水稻工程技术研究中心主任袁隆平院士考察组一行8人在深圳市经贸信息委领导的陪同下考察了公司。考察组首先参观了研发中心，公司领导吴开松、杨雅生向袁院士详细介绍了公司生物育种研发和产业化发展的情况，崔洪志主任介绍了创世纪种业创新体系建设情况，冯树英研究员介绍了“F型三系杂交小麦”的研发进展情况。

袁院士高度肯定了创世纪的发展成就。认为“F型三系杂交小麦”的推广对中国的粮食生产具有重大意义。袁院士就育种领域的相关技术问题与公司科研人员进行了互动沟通。当了解到公司在新型抗虫、抗除草剂、耐旱抗逆、高产优质等转基因棉花研究取得很大进展时，他非常赞赏地说：“你们棉花这块搞得很大，搞得很不错。”

袁院士为了表达对创世纪的殷切希望，特为公司题词：“发展基因技术，提高育种水平”。此次考察，对推动公司与国家杂交水稻工程技术研究中心在人才和技术交流方面合作具有重要意义。

（文／图　柳春兰 梁犀）

『二〇一一—二〇一二年度总裁奖及年资奖』颁奖典礼隆重举行

2012年9月25日上午，公司“2011-2012经营年度总裁奖及年资奖颁奖典礼”在深圳总部大会议室隆重举行。此次颁奖典礼由人力资源部王玉辉总经理主持，黄涛副总裁宣读了公司《关于颁发2011-2012经营年度总裁奖及年资奖的决定》，颁奖典礼在热烈掌声中拉开了帷幕。

为奖励经营年度工作业绩突出、为公司做出特别贡献的员工和团队，鼓励员工长期为公司服务，根据《薪酬激励制度》、《年资奖管理办法》等有关规定，评选出13个“总裁奖”奖项，以及授予李惜龙等37名工作满十年或五年的员工“银质奖”和“铜质奖”。

颁奖典礼上，杨雅生总裁亲自为在深的获奖员工颁发了奖杯。获奖者代表发表了获奖感言，感谢公司对他们工作的肯定，表示此次获奖仅仅是进步的起点，今后将继续努力做好本职工作！杨总裁对创世纪全体员工上年度的努力付出表示了最真挚的感谢；同时鼓励全体员工要向获奖员工学习，在自己的岗位上发光发热，用实际行动证明在平凡的岗位上做出不平凡的业绩，让自己不断地进步，与企业共同成长，共创佳绩！

（文／图　林文静 夏辉）

“创世纪网络商学院”正式启动

2012年9月25日，“创世纪网络商学院”启动大会在深圳总部隆重召开。公司总裁、院长杨雅生宣布“创世纪网络商学院”正式启动，E-learning网络学习平台正式开通。“创世纪网络商学院”院长由杨雅生总裁担任，行政系统副总裁黄涛、市场兼国际事务系统副总裁刘建卫任副院长。人力资源部总经理王玉辉担任主持，并重点介绍了“创世纪网络商学院”的实施方案及培训管理思路。

杨院长为“创世纪网络商学院”亲笔题字：勤学善习、造就人生，并向广大学员寄语：只有依靠学习才能将知识转化为技能，只有善于温习才能更快成长，只有坚持学习才能成就自己想要的人生。杨院长重点强调了学习的重要性，要努力将能力转化为绩效，并重申创办“商学院”的意义与目标；不但要给创世纪培训优秀人才，还要给行业培养专业人才。

“创世纪网络商学院”的载体是E-learning网络平台，该平台是借助网络科技与信息化等技术实现学习的全过程管理（设计、实施、评估等），使学习者获得知识、提高技能、提升绩效。“创世纪网络商学院”的启动标志着公司学习型组织建设进入一个新的阶段。　（文/姜梅芳）

杨雅生总裁检查指导河南加工中心工作

7月27日上午，公司领导杨雅生总裁、谷登斌副总裁、品管中心总经理楚现周、总裁助理冯佩芝以及丰德康种业副董事长郑天存一行5人亲临河南加工中心检查指导工作。

杨总裁等人下车后不顾高温炎热天气直接去了各个加工车间进行了工作检查，并就在检查过程中发现的问题进行了现场指导和点评。期间还在加工中心的会议室认真听取了相关部门负责人就基建、小麦棉花加工线的设备安装、物流、种子加工、品管及行政等方面的工作汇报，同时，对加工中心自运行以来各部门相互配合所取得的显著成绩进行了充分肯定。

杨总裁指出，2012年是创世纪公司发展承上启下的关键一年，各职能部门要通力合作，精诚团结，积极认真做好本职工作，确保公司战略目标的实现。在谈到加工中心的工作时，他强调，河南加工中心要认真做好河南生产中心生产的棉花种子、水稻种子、油菜种子、部分亲本种子和河南丰德康种业有限公司的小麦种子的精选、包衣、包装、仓储及物流等工作；努力提高种子的加工质量，进一步提高公司良好的品牌形象；要时刻以顾客为关注焦点，进一步提高服务水平；要加强与市场部门的沟通与协调，认真总结过去在物流方面存在的问题；要千方百计地降低成本，不断完善物流方案，提高物流发货的速度，以满足市场需求。会后杨总裁等公司领导还到员工宿舍看望了大家，并与部分员工进行了亲切交谈。

（文／ 毕克聪 ）

创世纪顺利通过质量管理体系扩项认证

2012年8月，经过“方圆认证集团”的审核，公司顺利通过了质量管理体系扩项认证。此次认证扩大了产品、过程范围。2009年首次认证包含的产品及过程仅涉及棉花种子的研发、生产、加工、销售和服务等项。而随着公司规模和经营的作物种类的扩大，此次认证包含的产品及过程除了棉花种子外，还包括小麦、油菜、水稻、玉米种子的研发、生产、加工、销售和服务等项，而且完全符合ISO9001-2008质量管理体系要求，获得了质量管理体系认证证书。这对公司标准化操作提供了切实依据，对提高市场竞争力具有重大意义。

（文／图 楚现周）

库尔勒创世纪成功召开种子棉收购动员大会

9月6日上午，库尔勒创世纪公司种子棉收购动员大会在新疆生产中心刘銮峰副总经理的主持下顺利召开。新疆生产中心、新疆品管中心、财务部、行政部等各部门出席了此次会议。

会议在张国治副总裁的动员报告中拉开了序幕。张总裁特别对此次收购工作进行合理部署，并将收购工作分为尉犁基地和普惠基地两个执行小组，分别由刘銮峰、程小亮负责。为了确保各组成员高效完成工作任务，明确工作内容和职责，各小组长分别对各自成员的工作要点进行详细的讲解介绍，并对相关工作进行讨论、演练。还通过做游戏的方式让各自成员体验到了团队精神，收购工作需要相互配合协作。同时，其他部门表示将全力支持此次收购工作，行政部门着重强调了工作纪律与消防安全等问题，以确保此次收购工作平安顺利完成。　（文/ 梁景双 刘銮峰）

公司顺利召开田间转基因植物种植及安全管理工作会议

为规范、加强公司转基因生物安全管理工作，提升生物技术中心与育种中心工作的配合协调能力，2012年8月9日，由生物技术中心牵头，汇同育种中心相关工作人员在深圳龙岗生物园召开了科研及转基因生物安全管理工作会议。公司农业转基因生物安全小组副组长杨雅生总裁、生物技术中心崔洪志博士、育种中心朱桢明主任等出席了本次会议。

会议由崔洪志主任主持，首先由育种中心资源室张金龙主任汇报资源室现阶段工作及存在问题，接着生物技术中心分子室何云蔚主任和生物中心龙岗生物园的宋辉平分绍了目前龙岗的转基因植物种植情况，随后细胞室主任王君丹就安全性评价工作相关的中间试验及环境释放阶段，田间种植转基因材料所需注意的问题及所需做的工作进行了讲解，并对员工进行了关于转基因安全相关知识及相关政策法规的简要培训，以进一步规范科研工作，确保转基因研究安全。

杨总裁高度重视公司转基因作物种植的安全管理问题，对公司农业转基因生物安全小组成员组成情况进行了调整，并明确会议结束后，由各部门指定人员牵头，制订相应的安全管理相关制度。通过本次会议，与会人员更进一步认识到转基因安全管理的重要性，对转基因知识及我国现行转基因法规有了深入的了解。　（文/王君丹）

创世纪嘉德种业私人有限公司召开2011-2012年度会议

9月6日至8日，创世纪嘉德种业私人有限公司（简称中巴合资公司）在巴基斯坦拉合尔市召开了2011-2012年度工作总结及培训会。中巴合资公司全体员工、巴基斯坦育种站杨镇站长、由合资方嘉德米业委派的兼职员工Riziwan Unias，以及嘉德集团董事长Shahzad Malik、财务总监Noor、嘉德米业的主管Shahrukh Malik、水稻顾问Dr Awasi等参加了会议。

此次会议对合资公司2012-2013年度的整体经营布局做了具体安排，并对未来合资公司棉花和小麦的主营业务作了详细规划。会议期间，各部门对出现的问题进行了全方位沟通，增进了了解、纷纷表示将树立正确的职业理念，以事业心态对待工作，把培训所学的知识和技能应用到实际工作当中。

（文/ 徐茹）

坚定跟着创世纪

——金牌经销商程华涛贯彻创世纪价值营销理念纪实

北疆奎屯绿丰种业程华涛经理，自2009年与创世纪合作以来，高度认可创世纪经营理念，坚定跟着创世纪思路走，依托产品优势，体现价值营销。

程华涛说：“我已经跟着创世纪走了3年多，创世纪把我从一个司机带到了北疆种业中的佼佼者，所以我才会毅然决定放弃其他的合作公司，专心卖创世纪棉种。创世纪对我吸引力最大的有三点：一是创世纪种子质量有保障；二是创世纪市场管理规范；三是创世纪是家大公司，有自己的研发系统，育繁推一体化体系。我很看好创世纪的发展。”

有了好的品种、高质量的种子，还需要向农户提供好的服务，“要想棉花产量高，良种良法相配套”。程华涛在经营过程中摸索发现，好多农户虽然买了好种子，却不一定能种好，最终棉花产量往往受到个人田间管理水平的限制。于是程华涛积极总结经验，制定了针对农户从种到收各个环节所提供的一整套田间管理技术服务路线，利用其自身和营销人员以及经销商的技术优势，解决农民田间的实际问题，使农民真正获得高产，增加经济效益。

2010年乌苏九间楼七队张允军种了70亩我公司的冀棉616，在花蕾期不小心把2-4D丁酯除草剂喷洒到了棉花上，造成棉花叶片皱缩，生长停滞，过来看的村民都说，这个棉花肯定绝收了，张允军心急如焚、茶饭不思，因为全家的收成都在这70亩地上，万一真的绝收了，后果不堪设想。当程华涛得知这一消息后，立马和妻子沈新君在第一时间赶往田间实地查看，及时提出了有效解决办法，连忙托人从成都采购广谱型植物生长调节剂萘乙酸，空运至新疆，再指导张允军适当喷洒，10天后,该片棉花终于逐渐恢复活力，并最终获得了380公斤/亩的高产。收货后，张允军专程登门道谢，激动得热泪盈眶。张允军说：“我也跟着程华涛种创世纪棉种3年了，在此之前我们这平均产量也就不到300公斤/亩，种了创世纪的冀棉616后，第一年产量就突破了400公斤/亩。创世纪的种子确实好，包衣好了直接播，而且芽率也高，现在我们都是精播，一亩地用种也就2公斤。创世纪的售后服务也好，从苗期到现在结铃，业务人员往我家地里跑了7、8趟了，而且只要打电话咨询请教，业务人员最迟第二天就能上门拜访。我今年也种了石抗278这个新品种，感觉也很撒劲。希望创世纪再推出新品种先让我来种。”

与张允军同村的农户周飞和刘猛在2012年从程华涛处购种，共种植了150亩的石抗278，目前测产高达510公斤/亩，比旁边种植其他公司品种的农户能多收近100公斤籽棉，如果按8元/公斤籽棉收购价算，一亩地的经济效益就能增加800元！

2009年有两位沙湾四道河子的农户听说程华涛这里经销的种子好，便坐车大老远专程赶到他的门店求购棉种。程华涛根据四道河子的土壤、积温条件情况，给他们详细讲解了适当的棉花管理措施，最后向他们推荐了适合该区域种植的创世纪棉花品种石抗278和泗杂棉6号。原来那两位农户的播种量需要5公斤/亩，程华涛还向他们介绍创世纪棉花种子质量过硬，发芽率都在85%以上，可以精播，每亩1.8-2公斤种子就够了，能大大降低种植的成本。起初两位农户抱着试试看的态度，花了8000块钱买了精播机，播种以后一个星期就都出苗了，农户感叹道：“光在种子方面成本我就省了30元/亩，还不用人工间苗又省了47元/亩，而且精播后棉苗之间不争肥争水，长出来的都是壮苗，就算一亩增产10公斤籽棉，后期随便增收80元/亩，这样一亩地就能多收157元，我的130亩地就多收2万多元，现在种地还真的要讲科学，我真的服老程了！”

由于这两位农户的带动，旁边的农户都看到了实实在在的效益，第二年更多的农户都选择好种子进行精播，程华涛仍旧一如既往地在田间给这些农户讲解有针对性的棉花栽培管理知识。程华涛说自己现在深深地感觉到自己不仅是在“卖”种子，其实更多的是为农户做好服务，只有他们产量好了赚钱了，自己的价值也就得到了充分体现。

这几年来，程华涛提供的田间售后服务深受农民欢迎，赢得农民一致赞誉，棉种销量也随之节节上升。长期以来，棉花种子市场中各类品种鱼目混杂，质量参差不齐，农民朋友也分不清哪个才是真的好，被经销商一“忽悠”就种了，结果是年年换年年亏，买不到好的种子，又缺乏田间管理的实用技术，收益肯定也上不去。所以“良种配良法”才是让农民获得高产，增加经济效益的硬道理，从而良性循环，带动企业效益与社会效益的共同增加的双赢局面。再者，农民掌握了技术，懂得了怎样去有效管理，在一定程度上减少了农药、化肥等农资产品的使用量，节约资源的同时又减少了对环境的污染，于国于民有百利而无一弊。

（文/图 王伟亮 刘建卫）

学习程华涛成功的秘诀

2012年8月27日晚，市场、国际事务系统召开内部培训交流网络会议，分享金牌经销商程华涛的成功案例，此次分享会还特别邀请了中巴合资公司总经理参加。会议围绕着北疆奎屯绿丰种业程华涛从一名司机做到具有丰富专业知识和营销技巧的金牌经销商的成功案例展开，刘总就此案例进行了理论结合实际的生动培训，并与与会人员探讨启发。通过此次学习会，我们收获颇丰。

一、有志者事竟成

程华涛的经历让人体会到，只要明确目标，坚定信心，不断学习，就能够成为自己想成为的人。对新加盟公司的营销人员来说，应该增强信心，自动自发挖掘自身潜力，自觉接受公司文化的熔炼和铸造，将自己打造成一件利器。

二、突出技术服务，践行价值营销

“三分种七分管”，技术服务做好了，棉花才能真正表现好。程华涛通过技术服务，实现良种良法配套，推广的冀棉616和石抗278每亩增产50-100公斤籽棉；由于我公司产品发芽率较高，程华涛还推广精播技术，为农户减少用种量，节约成本。这些做法真正体现了创世纪产品的价值，得到了老百姓的认可。同时程华涛注重帮农户解决实际问题，曾千里托人采购萘乙酸，帮助棉农张允军解决冀棉616误喷2,4-D丁酯的难题。而我们一直强调固定示范点的落实与培植，目的就是引导经销商加强技术服务，实现良种良法配套，体现创世纪产品价值，实现终端拉动。因此，我们要引导经销商像程华涛一样，自觉为棉农提供技术服务，转变营销思路，由坐商转变为行商，由行商转变为服务商，加强服务意识。

三、选择比努力更重要，选择后努力更重要

程华涛为什么会成功？因为他选择了创世纪，没有正确的选择，只能在错误的道路上渐行渐远。程华涛选择了创世纪，创世纪也选择了程华涛，这是一个双赢的决定。诚然，程华涛的成功离不开创世纪公司的平台支持、理念引导，也应归因于他本人较高的执行力和配合度。选择之后努力更重要。可见，好的产品要找对的人，我们在渠道调整、渠道开发的过程中，应该更多地关注经销商的思路、执行力和配合度，考察经销商能否认可创世纪的营销理念、看好创世纪的发展前景、真心实意把经营创世纪的产品作为一项事业来做。

四、抓典型，树榜样，营造比学赶帮超的良性竞争氛围

经销商和我们合作，不仅希望获得经济方面的收益，还希望赢取名声。马斯洛的需求层次论告诉我们，人在满足了基本的物质生活需要之后，就希望获得精神层面的满足，希望受人关注、敬重、崇拜，实现自身价值。我们这次抓住程华涛这个典型，通过公司网站、报纸、零售商门店海报、短信平台等途径扩大宣传，为小客户树立了榜样，有利于带动他们向程华涛学习，同时激励了其他大客户，有利于营造比学赶帮超的良性竞争氛围，可谓一举多得。所以，我们应寻找各自区域内类似程华涛这样的经销商，因选择了创世纪而改变了命运、获得了个人事业的成功。找出这样的典型，在区域内加大宣传、树立榜样，谱写一段励志故事，掀起一场赶超之风。

五、了解经销商，增强沟通效果

“通过程华涛依托创世纪平台取得成功的经历，我们不难想象程华涛对自己所取得的成就是十分自豪的。为了进一步增强与经销商的沟通效果，我们在与客户沟通的时候，不妨多挖掘客户艰苦奋斗的历程，理解客户的想法，从而找到沟通的切入点，顺势表达自己的见解，提出自己的建议，达到双赢的效果。”

在培训交流会上大家的思想碰撞出激烈的火花，会后各营销中心以及中巴合资公司都分别组织再次讨论，并书面记录学习心得。我们会将程华涛案例大量复制、升级、优化，范围不仅限于国内，还运用到巴基斯坦等海外市场，让价值营销的革命掀起新的篇章。

（文/詹轶）

正确的选择 不懈的努力

——金牌经销商易红进的华丽转身

黄梅县地处鄂、皖、赣三省交界，棉花种子市场一直处于多、乱、杂的局面，原创世纪公司的前任经销商恶意窜货、乱价等现象屡禁不止，此后，黄梅县无人敢主动与创世纪合作。2010年公司下定决心取消了该渠道并将该区域并入安徽营销中心管理。方翔总助深入终端市场,积极拓展了新的渠道——发掘了经销商易红进。当时，易红进还仅仅是一个乡镇零售商。

两年时间，易红进的年销量由原不足千袋速增为每年销售创世纪品种7000多袋。易红进给我们说的最多的就是“创世纪改变了他，任何事情在没有做之前，不要轻易下结论说不可能，作为经销商就是要让不可能变成可能”。创世纪公司出台了政策，让经销商召开农民观摩会，大家都觉得观摩会难开，让经销商做摸奖促销他们更觉得不可能，只知道“守株待兔”等着农民自动上门。易红进有自己的零售门市，每次活动他都做出表率作用，他认为只有自己做成了，零售商才会相信。2010年12月，刚跟公司合作不到4个月时，公司要求经销商做摸奖促销，他马上配备礼品、摸奖单页、制作海报，作为农技站站长仍亲自带头入村发放宣传资料，摸奖当天更把把周边的零售商召集到门市来参观学习，当天共计摸奖销售创世纪棉种389袋，营业额23340元，收益8558元。分路零售商施正华看到效果不错，也学习借鉴，于2011年1月初在分路开展摸奖促销三次，实现现场销售546袋。

自从接手创世纪公司品种在黄梅市场的销售权后，易红进就琢磨一个问题，虽然有了好品种、高质量的种子，但是怎么才能将品种快速推向市场呢？出自农技部门他最后就想到利用自己的农业专业知识，只有经常去指导农户把品种种好，通过农户的示范地及农户的口碑宣传，才能让更多的农民种植到创世纪的好品种。说到就要做到，今年3月份易红进在交通便利的新开镇邹桥村选择了“鄂杂棉11F1”、“荆杂棉166F1”示范地块，在棉花各生育时期进行田间指导，成功培植了两品种的高产示范田。9月15日，他在该示范田同步开展零售商和小型农民现场观摩测产会。会议现场27个零售商当场看到25个农户订种221袋，使得对“观摩实现订种销售的”疑问变成了肯定：“原来9月份就可以实现棉种销售！”零售商的合作信心大大提高，纷纷表示：“这个活动好，回去我也搞。”于是，在黄梅掀起了订种热潮。

凭借着扎实的农技服务、良种良法配套技术、通过组织棉农在示范地块数桃子、测产量、算效益，易红进用棉种实实在在的价值，赢得了棉农的认可和肯定。如今有两个村的棉花种植的全是创世纪品种，成为名符其实的“创世纪村”。诚然，市场上也一定会存在因管理不善，指责品种不好的农户。2012年8月分路镇农户李根打电话投诉鄂杂棉11F1品种表现不好，易红进开车带他到“创棉村”，让他自己随意找一个农户地块实地查看鄂杂棉11F1的表现，李根看后心服口服，当场表态是自己没种好，明年一定要把鄂杂棉11F1给种好。“种子好，还要种好，三分种，七分管；作为经销商，种子卖给老百姓时，并不意味着销售结束，反而是销售工作的开始，我们要让买上我们种子的棉农，获得高产和丰收，这样才能算销售结束，老百姓也成了我的忠诚客户。”易红进经常这样总结。

2012年9月10日，刘建卫副总裁在黄梅县市场调查指导时见到了他，易红进感慨地说：“与创世纪合作，我很放心，创世纪公司和营销人员带给我的都是全新的营销理念，是其他同类公司和人员不可比拟的，这两年受棉花行情影响，植棉面积在萎缩，但我销售的创世纪牌种子，只增不减。”

公司的“三方协议”收取零售商的市场保证金3000元，要求零售商现金提货，少量多次的供货，拿着袋角来换货。有效控制了零售商的窜货，稳定了市场的零售价格。零售商从前期到后期都敢大胆的去推创世纪的品种，利润也有保证。易红进更是激动地说到：“有了创世纪公司这样坚强后盾的支持，我才能成为黄梅市场唯一一个能收到市场保证金，能让零售商现款提货的棉花经销商。即便所经销的创世纪品种零售价最高，我每年的销量还是在稳步增加。”

易红剑非常感激创世纪公司将他从一个零售商变成了县级经销商，他坚信选择比努力重要，选择对了,努力更重要。

（文/图 方翔）

行到水深 坐看云起

——电子盘套保也是高风险

众所周知，无论期货还是电子撮合都是一个“零和”游戏，棉花等任何商品在电子盘上不会升值或贬值，因为在期货或撮合上做套期保值获利的同时，现货价格也背定跟着涨，反之，当我们做的期货或撮合套期保值而亏损时，现货的价格也肯定上涨升值。作为套保的棉花经营者或棉花加工企业希望能抓住的电子盘跌得快而现货跟跌慢或电子盘涨得慢而现货涨得快的机会，将有限的棉花实现利润最大化，在这个操作过程中既要有对全球和中国经济发展趋势的判断，又要有对大宗商品（尤其是农产品，含棉花）的全球、中国产供需情况有详细了解，更要对短期国家针对经济和棉花产业的调控政策有所预判，而棉花带有很强的金融、投机属性，因此在期货或电子撮合圈内有“方向做反了，不一定会亏钱；方向做对了，也可能会不赚钱”论断。据统计，2011年全国830多家期货公司中，只有前20家是赢利的，总的赢利和亏损客户数量比为1:9。

库尔勒创世纪和汇隆棉业之所以主要做商品棉电子撮合而非期货的原因包括：一、期货市场定位为金融市场，实行保证金制度，操作量因“杠杆”效应可以最高放大到10倍，里面的投机资金占主体，包含中粮集团、中期、永安、中华棉、路易达孚、嘉吉、新疆生产建设兵团等资金实力雄厚的大企业、大集团，在资金的强烈对冲和庄家操盘、护盘的情况下，散户的风险难以控制。二、期货并不是以棉花交割为目的，本身并不鼓励交割，而是以投机交易为主。如2011年单日成交量最高达到359万手，约1800万吨棉花，但当年中国棉花总产量仅700万吨左右，而电子撮合则更贴近于现货，而且鼓励棉花企业交割，近几年棉花最终交割的比例通常能占到交易量的20%—30%，而且电子撮合参与的企业限定为涉棉企业。三、棉花生成电子撮合仓单要比生成期货仓单容易很多。虽然均为公检的棉花，但期货仓单棉转化成撮合仓单不需要再经过公检，而撮合的仓单棉转化成期货仓单则受到一定限制且重新公检，同样的皮棉在生成撮合仓单时为二级，但生成期货仓单时或将被检成三级。四、至今期货市场并未在新疆设立指定交割仓库（或监管仓库）。而商品棉电子撮合则在南疆、北疆分别设立了两个交割仓库（南疆分别在阿克苏和库尔勒），疆内监管仓库达到十多家，汇隆棉业、库尔勒创世纪加工的皮棉参与撮合可以在疆内直接生成仓单、交割。五、电子撮合市场交易量低，最低时所有合约成交量只有8000多吨，而且撮合只有半年合约。而期货是一年合约。因此，棉花经营部存在需要向远月移仓最终实现交割的情况，尽管是撮合套保单。而撮合市场也存在投机资金通过涉棉企业进入炒作的问题，导致风险会在某一时间段同会非常大。

汇隆棉业皮棉货区

棉花经营系统的工作存在着市场风险，也有一定的操作得失。如2011-2012年，棉花价格从现货价格从15500元/吨上涨至32500元/吨，又回落至18000元/吨；期货价格则从16000涨到34870，最终回落到18000以下。汇隆棉业、库尔勒创世纪9-11月份皮棉成本应该在20000—23000元/吨，如果从套保的角度看，只要高于23000元/吨以上都会出现卖出机会，但没有人或机构可以判断棉花到底涨到什么价位和何时突然下跌，如果25000以上进入套保盘，理论上最后交割至少有1000元/吨的利润，从最后市场走势来看方向判断得很对，但从25000至34870还有1万元/吨的差价。因此，一旦进入就要不断地向期货、撮合市场打入保证金，以保证不被强行平仓，如果按库尔勒创世纪和汇隆棉业2010-2011年度共加工5000吨皮棉计算，在2月中旬前就要至少打入5000万元才能不被投机多头打爆仓，最终才会等来获利出逃的机会，如果资金不足或套保信心、信息不足，很可能就要亏损几千万出来。2010-2011年度国内外投机多头联合爆炒的这轮行情中，已经完全脱离基本面、成本，下游企业的承受能力以及国家政策意图。以致于从18000以上做空的中粮集团期货上投入的保证金高达10亿（每天上千万的加保证金），才保证最终全身而退。因此入市套保点的选择非常重要，不仅要看成本，更要考虑全球、中国经济的刺激政策和资金流向，天气状况以及国家可能出台的调控政策，尽管套保方向对了，也可能大幅亏损出局。

而2011-2012年，皮棉最高价格出现在2011年9月至2012年1月份籽棉收购加工期间，而且在农发行资金、部分企业抢收和国家收储的多重作用下，出现江陵、库尔勒创世纪皮棉直接交储都亏损的局面。1月份以后市场上的新疆棉价格从21000，跌到20000，再到最低点18000。由于出口大幅下滑、人工等生产成本较大上升和欧债、美国、中国经济增长明显下滑、国家针对棉花调控措施准备不足，收储期间保护棉农后，部分疆内加工企业、棉花经营企业、进口企业受到毁灭性的打击。国外棉价从200—220美分/磅跌到吋80-90美分/磅，国内棉价从21000跌到18000，“亏损—倒闭—出局”的企业不在少数。棉花经营部在撮合20800-21500元/吨时，将计划和已经运输出疆的皮棉90%以上在撮合上做了仓单抵免交易，这时的判断和操作应该说很成功。在5月份，随国家降息、降准备金，对国家新一轮刺激政策出台的预期增强，再加上发改委、农业部等相关部委表态“国家有足够的手段应对棉价疲软下行”，棉花经营系统对消费下滑、中国经济减速带来的危害估计不足，认为棉花价格将逐步反弹，重回21000以上，因此在5月中下旬平套保仓40%以上，虽然获利200多万元，但6月份现货价格破20000，6月下旬破18000，未套保现货的损失显然更大。在撮合、期货盘面价格低于成本2000元/吨时又没有底气再次套保，因为新疆三级棉现货的成交价格已高于电子盘盘面价格。

市场永远没有错，错的只能是人的判断和操作。棉花经营早已不简单的是一买一卖，早已不是看成本决定价格的时候，早已不是国内外割裂、中国棉企自娱自乐的格局。经济、政策、供需、进口以及大宗农产品、金融市场都将棉花这个简单的品种形成打压或推动，撮合、期货等电子盘套保的“双刃”性更加突出。当疆内皮棉成本已高于收储价时，当棉花运输由疆因难重重时，当只能入库生成仓单抵免进行套保交易时，当各种经济、政策、市场传言如雪片般袭来时，每一个辨伪取真的过程是何等的艰难！误判、失误、错误都不可避免，因为当今的市场有了棉花期货、有了电子撮合，也就有了投机资金、套保棉商、外商和江浙系、中粮系等表演的舞台，我们创世纪人只有拿出120%的热情，150%的勇气和200%的专注来做棉花经营，因为一不留神，我们就有被资金大浪、外国市场和国家多变的调控政策掀翻、吞噬的风险。（文/图 李仁）

80个纬度的战场

棉花对水的需求量很小，75毫升的雨水或灌溉足矣，但开花时节需要充足的热度，尤其是阳光。适宜棉花的生长区域是北纬37度和南纬23度之间，横跨59个纬度，种植面积在5.25亿亩左右。

据说是亚历山大远征军在印度河流域，发现苗壮成长的灌木上绽开白色苞蕾，“羊毛”竟然长在树上。一个对人类至关重要的物种被发现了，棉花让人类彻底抛弃了用树叶、茅草、兽皮遮体的时代，它比亚麻柔软，比羊毛清凉，比丝绸容易生产。

美国、中国、印度和巴基斯坦目前的棉花产量占世界的60%，此外非洲的埃及、马里，中亚的乌兹别克斯坦，南美的巴西都出产棉花。棉花很早就在全世界流通。1765年，珍妮纺织机出现，极大地提高纺织效率，推动了棉花种植、采摘、纺纱、织布及包括服装深加工在内产业链的发展，此后大英帝国在全世界掳掠棉花，用坚船利炮推销纺织品，第一次形成全球经济一体化。

二十一世纪，经济全球化进一步深化。网络、便捷的交通和高度发达的期货市场让纺织企业买卖棉花如同买卖白菜一样容易。轻点鼠标就可一览世界棉花行情并进行交割。来自世界各地的棉花公平地竞争，资本逐利加大棉花市场的波动，市场的波动影响着农户收成，从而影响着农户的种植选择。棉花生长漫长，不像工业品能够及时调整生产节奏，农户，种企只能被动地承受市场的扰动，加上棉花具有金融属性后，巨大的不确定性，使得农户、种企常常处于极为被动的地位。

中国有生产棉花的悠久历史，庞大的棉纺产业集群导致中国棉花年缺口达400万吨。巨大的需求缺口理应刺激国内棉花的生产，但现实却是中国棉花种植面积不断萎缩。而数据表明，棉花的需求并没有明显萎缩，棉绒柔软有韧性，经得起拉拽，透气，松紧自如，能够成千上百次漂洗、烫熨，即便是出现了合成纤维，它依然深得人们的喜爱。虽然女人们如今穿得越来越少，但人类返回到远祖光着身子生活和工作的时代还没有看到一丝迹象。某个区域棉花生产边缘化，是棉花生产体系缺乏竞争力的体现。国内棉花竞争不过进口棉花，是纺织企业从品质和价格两个维度筛选后的结果。

市场价格的波动导致各种农作物种植效率此消彼长，除市场无形之手调节外，政府也以补贴的形式平衡农作物的种植面积，可能许多人没有想到的是，市场经济深度发达的美国政府也给棉花种植巨大的补贴，在2008年7月的世贸组织的多哈会议上，美国才把对农业补贴的上限从170亿美元降至145亿美元。中国政府也不会听任棉花种植面积大幅度地滑落，触及临界点时也会出台支持的政策。因此各种农作物争夺耕地的战争没有绝对的赢家，处于“胶着”的状态，谁也不能一脚把对方踢下擂台。

“世界是平的”，竞争优势明显的棉花会跨越地域的距离。但竞争优势也不是一成不变的，主产棉区育种水平的先进与落后，种植模式的优劣，劳动力成本的高低，产业集群的支撑和居民消费能力的强弱等等，都会影响棉花的竞争能力。中国棉农种植棉花的积极性近年虽然受挫，但绝对有恢复和高涨的时期，随着农民驾驭市场的能力增强，剧烈的周期性波动会被熨平，棉贱伤农的年辰会相应减少。

棉花价格近几年坐上了过山车，2010年冲上山峰，2011又迅速下滑。与中国棉农息息相关的中国棉种企业就是生存在这样一个残酷市场里面。有需求，有空间，但也有众多存在的问题。企业“靠天吃饭”永远难以做大，但又如何摆脱这一“魔咒”的制约呢？

与棉种类似，服装行业也是一个充分竞争的行业。但欧洲的服装荟萃众多著名品牌，如阿玛尼、夏奈尔、波士、范思哲，重要原因之一是因为欧洲纺织品产品“高端化”，把纺织品的质量提高到竞争对手望尘莫及的水平。例如，通过KIS技术，避免了棉布和服装被拉长和揉皱。中国的服装企业众多，企业生生死死，在优生劣汰的市场环境下，行业的集中度也逐步提高，形成了西装、夹克、休闲、运动四大品类和雅戈尔、七匹狼、美特斯邦威、李宁等领袖品牌，在广东、福建、浙江逐渐形成了西服、休闲和运动三大产业集群。服装行业淌出一条依靠技术进步、品牌崛起和产业链整合的路子，进行了技术、设计、工艺、营销体系一系列创新。

种子行业也不乏依靠创新来推动企业进步的例子。人类喜欢棉花，虫子也喜欢棉花。孟山都的科研人员找到了一个苏云金杆菌（简称BT），可以穿透肠壁的方式杀死毛虫和幼虫，将BT基因植入棉花，就诞生了转基因抗虫棉。孟山都公司由此迅速抢占了中国很大一部分市场，创世纪公司引入中国的抗虫棉技术逐步夺回了中国的抗虫棉市场。草甘膦通过去掉草里可以产生活性酸的酶导致草死掉，人们从矮牵牛花中找到一种抗酶基因，如果能植入植物里，就成了抗草甘膦转基因作物，抗草甘膦基因市场前景巨大。创世纪已获得抗除草剂专利，“抗草甘膦除草剂转基因棉花研究”已被列入2012年深圳市战略性新兴产业发展专项资金技术研究开发计划。

种子是农业的芯片产业，育种创新是农业发展的发动机。就棉花而言，提高中国棉花的种植效益，必须从生物育种着手，选育出高产量、高品质，同时具有广适、抗逆，适于轻简易栽培和机械化耕作特性，并能够占有较大的市场份额的品种，从而实现农民和企业的双赢。中国三大棉区最高年份的种植面积达8000多万亩，一个拳头产品的出现，就能促进企业的快速发展。

中国棉花等作物育种在世界上居于领先水平，巴基斯坦棉花亩产40公斤，中国的棉花亩产在120公斤以上，新疆正向亩产200公斤进军。放眼世界，59个纬度的棉花种植区域是一个广阔的战场，作为这个战场的参与者，经历苦心志、劳筋骨、饿体肤的过程，越过暂时的困顿，必将“曾益其所不能”，创造新的辉煌！

（文 / 王曦昭）

“2011-2012经营年度总裁奖及年资奖”

系统（中心）	奖项	部门（员工）
市场系统	年度费用节约奖	熊 伟
	年度优秀服务奖	师 玲
	年度销售能手奖	赵来保
	年度销售全能奖	李志雄
科研系统	团队协作奖	刘晓霞
	科研创新奖	MAS室
财务系统	年度优秀服务奖	文 琴
行政系统		林俊城
品管中心	年度质量管理优秀奖	程小亮
生产系统	年度成本节约奖	卓凤良
		张永防
	年度生产全能奖	张长海
	部门优秀奖	新疆生产中心
银质奖	李惜龙	
铜质奖	史玉华、李长宏、霍飞飞、楚丹丹、王 怡、王建胜、梁 芳、刘春花、刘瑞锋、李华新、袁丙文、杨镇、韩宗成、熊 伟、李志雄、田山山、孟令项、魏俊青、许文涛、李二彦、张永防、尤洪治、崔洪光、张 华、任怀明、杨 涛、张连义、李 哲、宋莎莎、程小亮、李万明、杨建金、关 焱、陈芳芳、鲁涛杰、刘真	