

浅谈个人理财

李惜龙

一般人的财富来源有: 继承遗产、获得赠与、劳动所得、财产性收入。继承遗产和获得赠与是不确定的, 因此, 增加劳动所得和财产性收入就是我们增加财富的重要手段。如何打理你的财产, 让你的财富不断增长, 这就需要你在理财方面投入更多的心思, 俗话说得好: 你不理财, 才不理你。

劳动所得, 也即通过劳动, 包括脑力劳动和体力劳动所获得的收入, 如稿费、顾问费、工资、奖金、津贴、自制品(工艺品、软件开发等)销售、智力成果转让等所获得的收入。

财产性收入, 通过投资收益、财产持有增值取得的收入。如实业投资, 把现金或其它财产(房产、土地使用权、专利、专有技术、商标、商誉、专利成果等)与人合作、合资进行投资; 购买商铺、房产后出租, 或持有等待升值, 在适当的时机出售获利; 购买股票、期货投资、基金、债券、理财产品、选择合适的生息存款等等。

没有资金, 也即没有本钱, 理财无从谈起, 要投资理财, 首先你必须要有资本, 即投资的启动资金。

大部分人都要通过劳动所得, 积累获得第一笔的资本, 这第一笔资本的积累因人而异。有的人家庭经济条件较好, 通过勤奋读书, 学业完成后, 找到了好的工作, 获得较高的薪酬, 逐步积累, 投资理财的工作就此可以开始了; 对于家庭经济条件比较窘迫的人, 有的读书很少, 有的通过各种努力, 完成了学业, 这部分人需要通过以后, 所获取的劳动所得, 可能需帮补家庭开支, 偿还助学贷款等等。等到有一天, 收入不再为上述负担所支配, 就逐步有了资本的积累。

因此, 积累财富的起点也自然出现了差异。但是, 上述因素并不决定你今后人生财富积累的多寡, 只有良好的理财习惯和与众不同的投资理念, 才能决定你未来人生财富的积累。成为一位出色的理财高手、杰出的投资家并非人人都做得到, 通过投资获得巨大财富的股神巴菲特至今无人超越。然而, 通过学习, 把握理财规律, 让你的财富对抗通胀, 逐年增长, 大

部分的普通人也是做得到的。

如何选择适合你的投资品种, 这就需要对你的资本金多少、承受风险能力大小进行判断。一般来说, 高收益必然伴随着高风险, 反之亦然。年轻人, 特别是心理承受能力较强的人, 适合选择收益高风险大的投资品种, 年轻人有充裕的时间和机会, 承受风险的能力较强, 万一失败了还有机会重新再来; 年纪大的、失败承受能力差、家庭负担重的, 一般适应选择较保守的投资方法, 即选择投资风险较低, 收益较小的投资品种。当你的财富积累达到一定规模时, 往往需要根据不同的情况做投资组合, 以分散风险, 保证稳定的收益。

也许, 你会说, 我刚从学校毕业, 工资还不够花, 哪有钱做投资。我建议你到银行开立基金定投账户, 选择适合你的基金。每月300或500元定期购买基金, 由于基金定投的特点, 资金投入均衡分布于各月份, 投资风险较小, 通过两年三年, 你就成了万元族, 一般的情况下会有一定的投资收益, 但也有亏损的可能, 稳健一点的可以作零存整取存款。此后, 随着资金额的不断增加, 也就可以涉及更大一点标的物的投资了, 如选择股票等产品的投资。

对于薪资收入丰厚, 有一定积蓄的人士来说, 投资的空间也就大了, 除可以投资一些股票、各类基金产品以外, 还可以考虑购买商铺、住宅等实业投资。

投资有风险, 入市须谨慎。在选择投资产品, 预期投资收益的同时, 别忘了投资亏损的风险。甚至有的投资会全部亏掉。因此, 在投资之前, 必须认真识别所投资产品的特点, 充分了解可能出现的风险, 别忘了规划好未来的生活开支需求, 如子女上学、供养亲属、医疗等日常必须的开支, 不因投资的失败严重影响你的基本生活需求, 良好的理财习惯和心理素质是成功理财的关键。

作为上班族一族, 可以具备投资理念和意识, 但最好将资金交专业人士打理为佳。投资门槛儿虽低, 但对投资能力却要求很高, 上班族没有时间和精力, 公司也不允许在上班时从事投资行为。专业的事让专业的人去做, 既可避免投资的风险, 享受到了资产的增值, 同时也遵守了公司的规章制度, 心无旁骛地开展工作。

勤劳可以致富, 也别忘了让钱生钱。由于现金固有的时间价值以及通货膨胀等因素的影响, 现金的使用价值会随时间的流逝逐渐的贬值。建立起来有良好的理财习惯, 让财富保值增值, 别错过了“月光族”, 丢失了资本积累的大好时光。

瀑飞竹翠好重渡

乔兰平

6月24日, 我同驻河南各有关部门员工及部分家属, 一行70多人来到了洛阳栾川重渡沟, 重渡沟位于洛阳栾川熊耳山, 距离洛阳市118公里, 距栾川县城48公里。据介绍, 景区分为金鸡河、潭翠河两部分, 分布着大大小小几十条瀑布和上千亩竹林。传说西汉末年, 刘秀起兵被王莽追杀, 两渡伊河, 见此沟, 遂赐名为重渡。

进入重渡, 只见竹翠林茂, 清溪环绕, 茅舍点点, 流水潺潺, 大家一阵欢呼, 好地方。

下午, 导游带大家来到了金鸡河景区, 顺坡而上, 右面是一棵千年菩提树, 树围3.5米, 高30余米, 它静静地注视着每一个游客, 据说春开白花, 秋结褐果, 果实可做佛珠。左面就是常年奔流的金鸡河, 一帘又一帘瀑布跳下岩石, 翻起浪花, 欢迎我们的到来。茂密的树木遮天蔽日, 间或有阳光洒下, 凉气习习, 暑气渐消。

过了灵潭, 飞虹瀑, 平潭瀑, 一个长达百米的飞瀑展现在眼前, 一瀑天自几十米高的峭壁之上跌落而下, 一瀑三折, 气势恢宏。泄玉溅珠, 轰响作响, 员工们一拥而上, 勇敢地攀上岩石, 意气风发地在峭壁上合影留念, 凉风吹起黑发, 水雾受洞而孔, 好美丽的山水, 好英武的员工, 有这样的精神, 这样的气概, 什么样的困难不能克服呢?

走过蛟龙瀑、锁蛟崖、双叠瀑布, 我们来到金鸡谷瀑布, 相传刘秀率队伍进了重渡沟, 行至此处, 已是五更时分, 众将士困马乏, 迷失方向, 在此歇息, 这时, 忽闻金鸡啼鸣, 在前引领, 众人随鸡鸣声前行, 寻遇绝壁挡路, 金鸡为不负玉帝重托, 帮助刘秀完成大业, 停息战争, 让天下生灵不再惨遭涂炭, 头撞石壁, 化为水锈石, 众将士踏上了此石, 翻过绝壁, 突出重围, 所以此处有了“歇一歇”、“歇二歇”、“歇三歇”的景点, 此河有了金鸡河的美名, 这个瀑布也就被叫做金鸡谷瀑布。虽然这只是个优美神奇的传说, 但是成就事业确实需要众人的齐心协力, 需要很多人的无私奉献, 甚至牺牲, 没有基石, 永远没有高峰。

山势愈加陡峻, 攀登愈加困难, 大家互相鼓励、照应, 说说笑笑, 其乐融融。行至剑插泉、象吐泉, 很多人情不自禁地掏出一捧清泉, 饮入口中, 真是清冽甘甜呢。前面便是好汉坡, 多数员工努力坚持攀登, 陆续连续, 有的登上了好汉坡, 几位40多岁的同事, 坐下聊天。年轻人则继续向上攀。过了一会, 有人从上面下到好汉坡, 很失望地说, 上面没有什么特别的景致, 看来凡事都要因地而异, 因事而异, 也许无限的风光并不全在山顶, 最高的未必就是最好的。

翌日, 大家在蜿蜒的鸡鸣山醒来, 坐在农家饭店的过道上, 环绕左右, 山雾蒙蒙, 穿着短袖有些凉凉的。吃过农家饭菜, 喝过香喷喷的玉米粥, 大家走向南潭河。

过了唧唧慢转的水车, 我们走进了竹林长廊, 两旁茂密的翠竹搭起了手, 右侧的河水欢



摄影 张治国

快地流淌, 好像在迎接远方的游客, 竹因水而翠, 水因竹而清, 这个绿哟, 那叫漫人肺腑啊。如果那位“宁可食无肉, 不可居无竹”的苏大学士, 得知有这竹海, 恐怕会感叹早生了一千年吧。

越过竹海, 跳过小溪, 拾级而上, 前面一个银发婆娑(见上图), 步履轻盈, 悠然前行, 我们走上前, 只见老婆婆面庞黝黑, 笑容和蔼, 我们便问: 老婆婆高寿, 老人家笑咪咪地回答: 80了, 我们大吃一惊, 老人家步态轻盈, 行动自如, 周围一片赞叹声, 真是环境造就人啊。张总拿起相机为老人拍照, 老人不好意思地放下手里的东西, 端正了姿势, 大家都笑了。

告别了老人, 一路前行, 来到水帘仙宫, 长满绿色绣球状青苔的崖上, 布满了长长短短、纤细柔柔、断断续续的水线, 像穿起的珠帘挂在那里, 轻俏、柔美, 像个安静、俏丽的淑女。洞内钟乳石千姿百态, 有玉狮望瓜、金龙缠柱、佛爷打坐、莲花倒挂等, 在五彩灯的照耀下, 更显得光怪陆离, 洞内常年下雨, 不打伞进去的人都会淋个透湿。

水帘仙宫瀑布下面是一片大小不一的钙化池, 约五六个台级, 就像一面面镜子平放在山坡上, 水面清澈平静, 成群的蝌蚪不停在搔着小尾巴游来游去, 水底布满碧绿的青苔, 游人们陶醉了, 纷纷拿出相机, 拍下这美好的景致。

游完水帘仙宫, 我们到了震天雷瀑布, 只见绿崖上, 两条激流直泻而下, 泻入深井样的洞内, 又从洞壁的孔中流出, 一泻三折, 穿石而下, 隆隆作响, 如同天雷。相传, 每逢大旱之时, 西海龙王奉帝命行云布雨, 出门时, 总要敲三声大炮, 为了不扰民, 炮地点都选在这瀑布下井筒样的深渊, 所以, 每遇大旱, 当地百姓只要听到这瀑布有放炮声, 便知道马上要下雨了。

最后一个景点是民俗村, 村内茅舍土房, 有喀喀哒哒下蛋的母鸡, 有纺车、织机、土陶和农家灶台, 不少好奇地走进去看一试身手, 村的高处还有一门门保卫家园的土炮, 让人感到恍如隔世。

放松了紧张的神经, 洗落了染生的心灵, 饱览了壮丽的山河, 呼吸了清新的空气, 印记下美好的景色, 带着满怀的激情, 大家一路欢笑回到了郑州, 准备投入下一轮艰苦的去堆粉工作。

田野的掌声

朱茂军

五月的疏雨滋润着肥沃的田野, 暖风里这么多舒展的掌叶, 都轻轻地拍着……她那幼嫩的掌声。

走进田野——棉苗间, 倾听这轻拍的掌声, 我相信, 我要相信, 四季年轮的转动, 幸福且快乐。

撒下一粒种子, 都能长成一片锦绣, 收获着期望的土地哟, 都因为这轻拍的掌声而为之传神。

静心聆听, 这会心的叶子拍在一起, 掌声如悠悠远而深沉, 何必祈求暴风雨般的效果, 每一片摇曳的叶子, 表达的都是丰收和诚信!

夜由于有雨

梁运金

夜由于有雨, 所以没有那般静寂。“沙沙, 沙沙……”那是雨的轻盈舞步, 伴着耳边那Johann Pachelbel那叠叠回旋的“Canon and Gigue in D”又是多么奇妙的感觉。

灵魂在虚空中漫步, 盈盈间又有着些许沉重与忧郁。

每一个音符, 每一个轮换, 每一个追随……本已沉静的心忽然澎湃。

激动的是我的心灵, 既像那天边随狂风翻舞的云, 又像火山狂暴的热焰红焰。

忽然而来的宁静则如叮咚的清泉, 柔润着饥渴的灵魂。

丝丝的甜蜜, 丝丝的忧伤; 点点的回忆, 点点的想念。



摄影 马耀耀

创世纪与胡杨同行

王伟亮

戈壁、沙漠环境险恶, 干旱缺水, 如果一种树木或者一类植物, 没有剑客、侠气精神, 是无法在这种恶劣的环境下生存的。

天山脚下, 准噶尔盆地, 塔里木盆地, 茫茫戈壁、浩瀚沙漠以排山倒海之势汹涌而来, 胡杨迎风而立, 或高昂挺拔, 或临风摇曳, 或匍匐大地, 它们以顽强的生命力, 执着地点缀着死亡之海的风采。

在戈壁沙漠中, 胡杨是活着的化石。它的站立姿势是永恒的, 脚下是永恒的大地, 头顶是永恒的天空, 天地间, 立着永恒的胡杨。它就这样站着, 一百年, 一千年……河流存在的时候, 它站着, 河流消失了, 它还站着。倒下一棵胡杨, 不远处, 又矗起一棵胡杨, 胡杨承前继后, 生生不息, 延续、连接着沙漠的悲壮。有人形容胡杨, 生, 三千年不死; 死, 三千年不倒; 倒, 三千年不朽; 朽, 三千年不烂。世界上, 还有

什么树木能享受如此崇高的礼赞? 如果没有胡杨, 沙漠就是匍匐的, 有了胡杨, 沙漠变得立体、高大、丰满; 如果没有胡杨, 沙漠就是单调、呆板、冷色的, 有了胡杨, 沙漠变得生动、葱茏、多彩; 有了胡杨, 人们对沙漠开始充满敬意的仰视。

胡杨的性格, 代表了沙漠的秉性, 传承了岁月的精华。胡杨, 承接天地, 让戈壁沙漠变得神奇辉煌。胡杨, 雄壮勇武、壮怀激烈, 是沙漠最后的骑士。胡杨所有的枝叶呈超起的波浪形。故, 古代的一柄兵器, 在长柄的一端装有青铜或铁制成的枪尖, 旁边附有月牙形锋刃。胡杨的身上布满了这种锋利无比的兵器, 抵御、抗击着风沙的袭击, 昂首挺立, 岿然不动。因此, 胡杨具有武士的气质, 剑客的风度, 它身裹铁甲, 无坚不摧, 是不可战胜的。胡杨的精神也是创世纪在新疆的精神, 辗转反弹指一挥间, 一千多个日日夜夜, 曾经历多少金戈铁马, 留下多少铁蹄铮铮! 新疆的创世纪, 剑锋一指, 所向披靡!

“咋这么笨呢? 不会就别做了!” 妈妈在教训我……

那年我8岁, 家在农村。爸妈有事在忙, 就嘱咐我做一次午饭——面条。那是我第一次做饭。因时常看见爸爸做面条, 熟悉使用面条制作过程(手工擀机器), 自我感觉可以做。并且, 像我这么大的邻家孩子都会做饭了。所以当妈妈问我不会使用面条机时, 我说会。

我一个人在厨房忙活, 做成面条前要先和面。舀面粉、倒水、和面。可是, 我怎么也不能把面团弄成像妈妈做的那样不湿不干, 松散适度。一会儿感觉太干了, 一会儿又太湿了。还弄得满手都粘满面黏黏的面团, 脸上也是面粉, 急得我使劲搓手, 看着弄得不成形的面团, 我不知所措, 只好求助妈妈。

妈妈过来一看, 立刻皱起眉头: “怎么弄成这样了? 和面的水不要太多, 你看弄得这么黏, 怎么在面条机上轧成面片呢? 不会就别做了, 去一边, 我来做。”我站在一边, 看着妈妈和面, 心里很难过: 我怎么这么笨, 怎么不会做呢? 眼泪在眼眶里打转转。爸爸连忙过来对妈妈说: “教孩子, 告诉她方法, 让她自己动手。这才是第一次, 多做几次会做好的。”

按照爸爸的方法, 我终于学会了做非常好吃的面条。现在想想, 如果按照当时妈妈的做法, 我可能永远也不会做面条。

加工系统召开09-10年度工作总结会议

6月20日至21日, 加工系统09-10年度工作总结会议, 在郑州市优德大酒店成功举办。

河南加工中心副总经理熊万光、河北加工中心总经理助理宋新平、新疆加工中心总经理杨喜堂对09-10年度本中心加工情况, 物流发货情况, 存在问题及建议, 以及下一年度工作计划做了详细的汇报和分析。河南、河北、新疆品管对应加工中心09-10年度加工质量进行汇报分析。汇报期间, 杨总裁根据汇报内容多次对相关管理部门提出指示和改进措施, 并表示本次会议是本着发现问题、找出问题、解决问题的, 汇报人员无须顾虑, 真实的反映问题的存在, 并要求在以后工作中予以改正。加工部副总经理康培华针对09-10年度加工计划的完成情况, 新疆生产建设, 辅料采购情况做了详细的汇报与总结。

财务部汪娴总经理助理对各加工系统费用成本进行分析汇报。品管部总经理楚周通过引用文献资料对棉花种子安全储藏做了客观的分析。市场部总经理王星海针对09-10年市场投诉情况作了详细的分类汇总, 并对加工系统提出整改建议, 力争下一年同样的投诉不再发生。

杨喜堂、熊万光主要针对上年度物流发货出现的问题进行分析汇报, 并提出解决方案。会议结束时, 张国治副总裁提出加工系统计划下一年度实施精细化管理, 要求加工系统全员参与, 加工经理带班长具体实施。

公司组织了驻郑机构及丰德康公司员工参加了培训。会上人力资源部王玉辉总经理针对员工绩效管理技巧做了培训, 刘建卫副总裁如何做高效人士为主题, 通过图文并茂的讲解对参会人员做了培训。最后杨总裁提出要求, 践行“十大要求”, 杜绝“十大恶习”。通过杨总裁对于公司未来的发展方向和发展前景讲解, 员工们看到了公司未来发展的美好前景, 极大地鼓舞了员工们的工作热情, 相信通过这次工作总结会议, 加工系统的各项工作一定会再上新台阶!

(文/图 毕克聪 郭学良)



“川油36”被推介为2010年农业主导品种

公司独家生产经营的杂交油菜新品种“川油36”被农业部办公厅推介为2010年农业主导品种。

“川油36”是利用新型不育系(NEA)选育的甘蓝型半冬性细胞质雄性不育三系杂交种, 该品种具有产量高、纯度高、抗倒性好的突出优势, 已于2008年、2009年分别通过长江上游和长江下游国家审定, 审定编号为国审油2008005、

5月15日至16日, 南疆出现了五十年未遇的灾害天气, 基地先后出现了大风、大雨、霜冻等恶劣天气, 局部地区还下了雪。公司在尉犁和经济牧场的繁育基地全部受灾。据统计, 尉犁和经济牧场的繁种田不同程度遭受冻害。

灾情发生后, 新疆生产中心立即进行灾情调查统计, 上报领导, 并按杨总裁、谷副总的指示, 迅速安排全体人员深入基地, 及时组织人员和农户及时补种或翻种, 进行生产自救。同时要求组织方、技术和管理人员全部深入田间地头, 配合公司人员对所辖区域进行全方位的工作对接, 财力和车辆优先满足基地补种工作的需要, 较好地起到了保障。

(文/程小亮、史玉华)

5月23日至30日, 来自总部及分支机构32名骨干学员齐聚公司总部, 开始了为期一周的首届骨干员工培训。

我司成功举办首届骨干员工培训

5月24日上午, 本次培训班班主任、人力资源部总经理王玉辉作训前说明及介绍。吴开松董事长在百忙之中莅临培训班, 首先介绍了公司发展的艰苦历程, 然后通过讲述自己的工作经历鼓励大家不要怕吃苦, 苦能够激励我们向前奋斗, 要以公司为荣, 增强集体荣誉感。总裁杨雅生就企业文化、未来远景规划进行了生动的阐述, 并对全体员工提出了杜绝“十大恶习”、践行“十大要求”, 要求员工能够按照正确的行为去做好以后的工作。副总裁谷登斌讲授了“人与组织的对立与统一”, 从组织行为学的角度, 用深入浅出的语言为学员讲解了员工与公司的关系, 让员工明白员工要顾全大局, 做好自己的本份工作, 只有这样才能达到组织与个体的双赢局面。副总裁刘建卫主讲了学习管理、时间管理和行动管理, 刘总用极富感染力的语言结合自身的经历向学员讲解了学习、时间和行动的关系以及重要性, 使学员领会到如何才能做一名真正职业化的员工。财务总监李惜龙与学员们在轻松、愉快

的环境下现身说法, 以自己的亲身经历与学员探讨学习、工作、生活中遇到的难题, 并提出了较为实用的解决方法。黄涛副总裁主讲了沟通管理, 从沟通的定义、方式、方法等方面讲述了有效沟通的重要性。总裁办主任王曦昭讲解了常用公文写作, 详细说明了公文的定义、写作的格式, 指出了员工在写作过程中常犯的问题并提出了有效的解决办法。

夏辉主讲了常用办公软件的运用, 并耐心解答了学员在软件操作中遇到的疑难问题。5月29日在王玉辉总经理的主持下, 举行了全体学员最为难忘的背对背式的座谈, 通过本次活动和王总经理深入的剖析和精准点评, 广大学员进一步了解自身的优点和缺点, 对今后的工作和学习具有重要的指导意义。5月30日, 在结束一周紧张而繁忙的培训后, 公司工会马妮妮委员组织大家进行了深圳一日游。通过一天的游玩, 大家放松了身心, 增加了对深圳这座美丽城市的了解。

通过此次骨干员工培训, 使学员明确了目标管理的重要性, 初步掌握了表格式管理的工作方法, 使学员能够详细而客观地制定出2010-11年度的工作计划。广大学员通过本次学习, 掌握了更多的知识、技能。本次培训结束后, 各学员回到本系统后, 通过运用行动管理、时间管理、学习管理、心态管理、目标管理、沟通管理等六大管理理论制定切实可行的工作计划方案, 起到以点带面, 与同事开展经验的分享, 形成比、学、赶、帮、扶的良好氛围, 使培训班的作用放大到整个公司。同时, 人事部也将分步骤、分阶段的进行跟踪指导, 夯实本次培训的基础。

(文/图 郭勇 吴梅如)



国审油2009019; 2010年该品种有望通过长江中游国家审定。我公司于2009年12月获得该品种在国内外生产、销售、使用和标记的独占使用权; 自获得该品种独占使用权以来, 产品开发人员多次与育种家进行沟通交流, 深入亲本繁殖田、示范点对该品种的亲本纯度、田间表现进行考察。

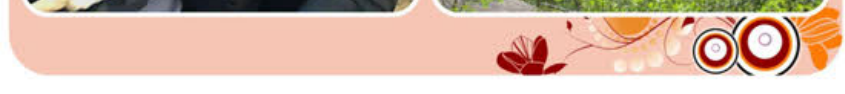
目前, 该品种2010年生产基地已落实, 市场推广、渠道选择、示范展示工作正有序进行; 产品开发部将齐心协力, 努力将“川油36”发展为长江流域的主导油菜新品种, 为公司的发展做出更大贡献! (文/付锦龙)

越南客人来访创世纪

2010年5月18日, 越南工商部科技处、越南NHAH棉花和农业发展研究所、越南国家纺织集团及越南棉花公司(VCC)领导一行8人来访创世纪。越方本次来访主要是听取创世纪与越南棉花公司及其政府之间签署的越南抗虫棉研究合作项目的进展状况。吴开松董事长、杨雅生总裁和崔洪志主任对越方代表来访表示欢迎, 崔洪志主任就中越抗虫棉合作项目的最新进展作了详细汇报。越方对创世纪所做的大量工作表示高度评价, 并对目前合作项目的进展结果表示满意, 同意支付第三批项目费用。双方还进一步讨论了在越南建立合资公司的可能性及有关问题, 并表示今后将进一步跟进和交流, 加快推进双方合资公司的建立。

(文/张春爱)

编者按：公司工会成立以来，以营造良好的人文环境，建立和谐的劳资关系为宗旨，开展了一系列活动，成为员工畅叙胸臆、献计献策、沟通互助、鞭策勉励、共同提高的一个平台，极大地促进了企业文化建设，推动了企业生产经营的开展，受到了员工广泛赞誉和好评，也得到驻地工会和公司领导的高度评价。现将公司工会诸多工作向员工们作一个简洁的介绍和汇报，不足之处，请大家批评指正。（此版内容由公司工会提供）



Tao Family ——扁平化的沟通平台

步入创世纪已经五年了，公司有点像第二个家的感觉了。在这五年里，感觉到公司文化体现出—一个高科技企业应有的包容、兼容、平等、公开的特质，上下、左右沟通相对比较流畅，减少了不少工作中的阻碍。但沟通无止境，特别是随着公司的发展壮大和新鲜力量的不断涌入，沟通的内容、力度、广度、方式、技巧需要进一步提高；另一方面，公司的高管有着丰富人生和工作的经验，这是一笔宝贵的财富，是一笔能够值得分享的资源，如果能够创建一个扁平式沟通平台，能够让高层与员工面对面地交流分享，将对公司的团队建设起着积极的推动作用。

本着上述想法，总办联合人力资源部在公司成立Tao family这个群众性组织，宗旨是汇集睿智，点燃人心，共享和谐。主要是想通过这个像家一样的平台收集来自每个员工的声音，让大家在这个平台上不拘形式和内容，尽情交流，让每个人都把自身已经拥有的和需要改进的表达出来，共同分享，通过沟通、交流得到提升，进而增强公司员工的凝聚力。这个提议得到公司高管重视和员工们的大力支持。



感谢信

尊敬的各位领导：去年因父亲突发疾病，期间花费了大笔医疗费，父母已年近，全家生活开销，都由我一个人来承担。正当我面临生活的困境时，在2010年“五一”期间职工慰问中，我得到了公司的5000元救助资金，这无疑雪中送炭，为我的家庭送来了希望。“滴水之恩当涌泉相报”。在2009-2010年销售季节中，我所负责的区域总体销售，超额完成了考核任务。作为一位营销人员，我想在以后的工作中，将感谢与感恩化作行动，将自己的全部力量奉献给公司，带着一颗感恩的心，更加努力，不断提升销量，完成公司下达的各项销售任务，交一份满意的答卷。此致

新疆营销中心某员工
2010-5-20

培训

作为一种现代学习方式，这些精心创设的特殊情境中的系列活动，将激发、调动、升华、强化员工的心理、身体、品德素质和潜能，使员工心态开放稳定、敢于应对挑战、富有创新活力，促进团队形成。



5月份，来自各部门的32名学员齐聚公司总部，进行了为期一周的首席骨干员工培训。培训过程中的“感知”却让我久久不忘，它将会长久地影响我的工作和生活。因此，我想简单谈一下自己的感悟。

一、没有规矩不成方圆，作为公司的一名骨干员工，我们更应该熟悉公司规章制度。因此，到公司总部报到的头一天晚上就进行了制度考试。正是这次测验，让我认识到自己究竟对公司规矩熟悉多少、记住多少；也正是这次考试，让我认识到，在以后的工作中，必须严格遵守公司规章制度。

二、人的性格是可以慢慢改变的。比如我，十分内向，平时很少在会议上发言，但通过“照片主题分享”、“一分钟自我介绍”、“一分钟讲述难忘经历”及“TAO FAMILY”、“背对背式座谈”以及课堂上老师的提问，让我不知不觉融入到大家家庭的讨论氛围。尽管我还是说得不多，但至少我不再怯场。我想，在以后的工作和生活中，自己会更加自信。

三、每个人心中都有最难忘的回忆和埋藏很深的感情，在适当的时候释放出来。给家人的一封信，虽然没有给父母说清楚自己的职业生涯规划，但却唤起了我多年以前的记忆。父母收到信后很感动，也很欣慰。在此，我想说的是：感谢公司给我一次以书信方式释放感情的机会，我一定会不断完善自己的规划，努力工作，让领导放心。

四、机会总是光顾勤劳和有准备的人。吴开松董事长在百忙之中莅临培训班。通过讲述自己的亲身经历鼓励大家不怕吃苦，苦能够激励我们向前奋斗，要以公司为荣，增强集体荣誉感。从吴董经历中，我学会踏踏实实做事的同时，要好好地规划自己的发展计划，并为实现自己的计划做好充分准备。

五、有时候，简简单单的几句话会让我们茅塞顿开。杨雅生总裁就公司企业文化进行了精要阐述，并列举工作中的“十大恶习”、“十大要求”。课后，我首先剖析自己，看看是否存在恶习，有哪些要求没

做到。因此，我告诉自己：一定要树立正确理念和价值观，“践行十大要求、杜绝十大恶习”。

六、单木不成林，只有存在集体中，才能充分发挥个人最大的作用。常务副总裁谷登斌在讲课时，提到了这句话。可见，人与组织是一个相辅相成的整体。一个企业不可以依赖于某一个人，而必须依赖于人与人组成的团队。而个人只有做好本职工作，处处为集体着想，才能体现自身价值。

七、“知道有效学习，合理分配时间，每天付出行动”，刘建卫副总裁用极富感染力的语言结合自身的经历向学员讲解了学习、时间和行动的关系以及重要性，使我耳目一新：做工作也好，干其他事情也罢，千万不能模棱两可，必须做到“量化”。当几位市场营销人员展示各自工作方案时，我才真正体会到“学习管理、时间管理和行动管理”是怎样应用的。我学会了在以后的工作中，一定要做到“计划—跟踪—结果”连贯进行。

六、态度决定一切。不良的工作心态不但会阻碍自己进步，也会给周围的人造成不良影响。也许有人会觉得，我就是来打工的，自己心里合计着给多少钱就干多少活，多一份力气都不愿意出。良好的工作心态可以让自己的才能得到充分发挥。主动工作的人是充实的，就不会因闲时做，也不会面对同事的繁忙而无动于衷。自以为自己玩着电脑也可以拿工资是沾了大便宜，其实是迷失了自己。生命只有一次，我们不应虚度自己的青春年华。要知道，“敬业”才是最完美的工作态度。

七、台上一分钟，台下十年功。当再次看完影片《少林寺》时，我对这句话有了更深一层理解。少林寺里的僧人，即使是厨房烧火炊事员，内功都很强。只要摆正心态，踏踏实实做，在平凡的工作岗位上也能做出不平凡的业绩。

培训是一个星期，但受益是一生。将课程中学会的，用于实际工作和生活中，不断提升自己，开拓发展，做一个真正价值的人。我想，我知道了这次培训的真实意义。

在心底里给自己鼓掌！

安徽农业大学 陈小龙

蜕变之开始

惊蛰之后初醒，我带着对社会的新奇开始了我的第一份工作。虽然心中有些许害怕和孤单，但我告诉自己勇敢面对，只要向着自己的目标努力前进，我相信我可以做到。

在创世纪二十天的实习工作中，我学到了很多，怀着执行感激之情，我记录下这二十天的奋斗篇章。

执行

我主要负责“鄂杂棉11F1”和“荆杂棉166”的门店销售和抽奖促销活动。我每天都要问自己五个问题：我主要的工作是什么？我遇到了什么问题？我是如何处理的？我的下一步计划是什么？我对市场有什么反思？

期间，我深入了解销售点的情况。比如望江华阳辉隆连锁店的销售特点是快、准，能让农户迅速接受经销商的想法，并在农户心中占主导地位。为此我首先要做好经销商思想工作，与其处好关系，尽量让其主推多销我们的品种。杨湾胡店正主推我们的品牌，我有意促其做专卖店，借此扩大品牌的影响力。

沟通

作为种子的销售，我觉得沟通是关键，只有沟通好，销售才会畅通。与一级代理商的沟通要直接有效，重点突出我们的品种优势、公司实力和市场管理的决心，有目的地让一级代理商去决定大的方向，一级代理商的决定在很大程度上会影响种子的总体销售；在与二级经销商沟通时更让他知道我们的品牌种子给他带来的不是眼前的利益，更重要的是长远的发展，是做大做强；与农户的沟通应抓住其最关键的问题，不同种类的农户用不同的方式进行。对于有过种植经验的农户需要向其对比讲解我们的品种和其它品种的区别，对于种植大户要重点介绍，大户种植不仅将我们的销售量提高上来，更重要的能够起到示范作用。经调查百分之八十以上的农户会听零售商的意見，所以抓住了零售商则销量就会提高。因此我们要兼顾农户、公司和经销商三者之间的利益来进行沟通。

管理

在与零售商的聊天中，我了解到市场管理得好，会让零售商增加信心，影响的不是一个零售商更是一个地区的整体销售总量的提升。如何防止降价、稳定

市场、打好市场品牌是我们管理市场时要考虑的内容，要奖惩分明，执行到位，这样才能有效地稳定市场。市场管理的力度表明了我们的决心，有了这份决心所有的零售商都会放心安心的。

心声

别人对我的肯定是一种收获；领导对我的教导是一种成长。虽然这短短的二十天是我人生中的小小插曲，但作为我的第一份实习工作，我很自豪的告诉我自己，生活努力了就没有想象中的那么可怕。我心底给自己鼓掌。

改掉毛病 收获进步

吴梅如

参加一次培训，改掉一个小毛病，对我来说，也是一种进步。

我喜欢睡觉。因此，我总是“和时间赛跑”，印象最深的是：高中的早晨，每每停好自行车时，总看见班主任朝课室走去，于是，我加快速度，一个箭步插到老师前面，并扔一句“老师早”，回应我的总是：“吴梅如，你怎么总是在我身后跑”！另有同学给我的话可以补充说明老师的话：“你怎么能准时时间，踏着上课铃声进课室的？”“看到你，就感觉快要迟到了”，我就是个在早晨时，为了多睡五分钟，然后在跟着时间赛跑的人。

工作以后，这种习惯仍然持续，只是方式变了。虽然不会迟到，但我总是宿舍里最后一个出门，并踩着时间打卡的人。

这种习惯，在首届骨干员工培训后，终于有所改善。

先看学员们让我有“痛改前非”表现：培训的第一天，通知要求是上午08：30开始，但08：20时，学员们已经会刷刷地坐着等老师上课，我不但是最后一个进会议室的，还是没吃早餐的；课间休息10分钟，学员们把该做的事做完，提前3分钟，大家都就准备就绪，我呢，是学员过来喊我上课的；最让我感到羞愧的是：签到表上，我基本是最靠后的一个……连续一周，没有迟到的现象，即便是培训到晚上11：30；三十名来自不同系统，不同地域学员不但表现出对培训的重视，还表现出高度时间观念和集体感，让我彻底地想改变自己的懒散。

氛围可以改变一个人的行为，从培训会这个小组体走来，加深“纪律”一词，每次懒散时，我总想起培训时所受的教育，促使我积极起来，不再贪睡那五分钟。

现在，我已比往常提早10分钟到办公室，至少保证能在08：30时坐在办公位置上。

这是我此次培训最浅，但最直接的效果。

感谢信

尊敬的吴董事长、杨总、各位领导和同仁们：创世纪骨干一期培训开班后吴董事长、杨总、各位副总裁亲自授课，全体学员感动之余，格外珍惜这次难得的学习机会，认真聆听、虚心请教。几天的时间，全体学员在一起，学在一起，玩在一起，共同之间建立深厚的友谊，更重要的是我们在专业知识、业务技能和技巧方面都得到了很大的提升。

吴董事长将人工后程毫无保留地向我们做了介绍。使我们明白了只有吃得苦，方能出人头地，机会对每个人都是均等的，只有有准备、有耐心、能吃苦的人，才能抓住机会，取得成功。作为创世纪的骨干，应该刻苦耐劳，不断学习专业知识和提升业务能力，适应企业发展需求，给自己创造美好的明天。

创世纪骨干一期培训全体学员
2010年6月1日



质为种先，我当谨记

种为农本，乃国计民生之大事，岂敢造次，质为种先，系企业发展之根本，我当谨记。想从以下几个方面谈谈我对公司质量方针看法。

一、种子质量国内标准与国际标准有差距

“产品的质量是企业的生命线”这句话有不同层次的理解。

目前中国大多数的种子公司和产业界的同行们恐怕更多的是关心如何达标，不出事，以及出事之后如何免责，而没有把最终客户——农民的真正需求放在第一位。

由于国家种子质量标准低下，发芽率一项，其标准仅为85%，还有15%的残次品也算合格产品，而先锋公司的企业标准是95%。国家种子质量的低标准导致企业对于终端用户——农民缺乏负责精神，造成了大量低质量产品长期合法占据种业市场的局面。

作为一个企业如果不能从用户的角度考虑产品的质量，最大限度地消灭“残次品”，就不能够称之为负责任的企业。对这一质量的不同的视角，既反映了企业对于最终用户的关注度，也是新疆提出的“精准农业”最基本出发点。

二、重视种子“活力”

发芽率，纯度，净度和含水量等指标较高，但不能保证一定能够出苗及较高成活率。也就是说企业的所谓“合格产品”与农民种植得到实际效果还有相当的距离。在这里，种子的“活力”或者“发芽势”是一个非常关键的要素。

非常遗憾的是，目前我国国家标准对于种子的“发芽势”没有明确的规定，国际上对此也缺乏统一的衡量尺度。但国家标准没有规定并不代表企业可以忽略，因为产品的最终用户——农民最终要以“结果论英雄”。因为种子活力影响出苗率会最终反映到农民对于该产品质量的认知和企业在农民心目中的认可程度。

三、种子质量是一个系统工程

种子生产从亲本的繁殖，繁种地块的选择，隔离区的划分，到种植全过程的质量监控，后期加工各个环节的控制，以及仓储运输过程的管理等，任何一个环节出问题都会对产品质量造成影响。这就要求有全面的质量管理体系做保证。这个体系包括管理流程的设计要合理和细致，质量关键点的控制要严格，质量管理的责任落实到每一个人，质量管理和个人的绩效挂钩，管理过程中的调整和应变等等……

同时，种子生产的质量要有必要的投资作保证。“自然晾晒”，“靠天吃饭”的原始方法不能适应现代化农业发展的需求。必要的投资可以加强种子生产企业对于气候、环境风险的抵御能力，能够加强种子质量内在品质“发芽势”的提升，它也是保证种子质量一致性必不可少的要素。

种子质量在生产，加工和仓储运输过程中是一个必然的“下降的趋势”；并且一旦下降就无法恢复到以前的质量水准。这就要求种子生产、加工、仓储运输的全过程控制和“初始质量”要足够高。

四、质量提高给企业带来的回报是巨大的

提高产品的质量自然要增加投入，提高成本，但是它给企业带来的回报却是巨大的。

从短期来看，提高产品的质量能够提高产品的合格率，延长保质期，减少库存的报废率等；从长期来看，减少农户的无效投入，在用户不增加费用的情况下提高产品的销售价格和利润空间，从而提高农民种植积极性，提高企业的知名度和品牌美誉度。

以本人之见，要想提高种子整体质量水准，就必须从两个方面下功夫：第一，把目前国标规定的发芽率一项至少提高到90%以上；第二，加强种子质量内在品质“发芽势”的提高，保证种子质量一致性，减少农民的投诉率。