

通威报



TONGWEI

追求卓越
奉献社会

2014年11月1日

TONGWEI NEWS 通威集团 主办 通威传媒 承办

第十一期(总第332期) 本期共8版 www.tongwei.com 四川省连续性内部资料准印证第01-034号 总编辑:黄其刚 主编:白灵

刘汉元主席荣获2014全球新能源商业领袖殊荣

本报讯(通讯员 段锋)10月16日,由《中国能源报》主办的“2014全球新能源企业500强大会暨中国光伏电站产业投资基金签约仪式”在北京举行。国家能源局专家委员会主任张国宝、国家发改委能源研究所所长韩文科、国家应对气候变化战略研究中心主任李俊峰、中国新能源汽车传播集团董事长李庆文等领导出席。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席“凭借独到的战略眼光和市场掌控力,带领通威集团投身新能源产业,探索实践太阳能光伏产业的发展梦想,创新商业模式成为全国唯一一家‘多晶硅与化工联营形成的循环经济模式’的示范企业,引领光伏行业发展”,荣获“2014全球新能源商业领袖”。这是继去年刘主席获得首届全球新能源年度风云人物后,收获的又一重量级奖项,业内领导、专家学者对此给予充分肯定。同时,通威集团继续荣列全球新能源企业500强。

发布会现场,中国新能源汽车传播集团副总裁桂俊松做了2014全球新能源企业500强分析报告,他指出,全球新能源企业格局正在悄然发生变化,总体上东西方差距缩小,发展重心东移,亚洲企业数量增多,达245家,中国以163家企业居亚洲之冠。这说明在多元化发展的背景下,中国新能源企业逐渐成熟,竞争力增强。中国新能源汽车传播集团董事长李庆文强调,当前新能源发展是一个机遇与风险共存的时期,开发利用的侧重点不在于自然资源的争夺,而是政策、管理、技术、观念上的完善。新能源是一个全球性、开放性的产业,它将为人类创造出新的能源行业不可比拟、不可替代的贡献。国家应对气候变化战略研究中心主任李俊峰发言中提到,由于新能源清洁可再生、无污染、节能环保,其性质就决定了不能以高耗能高污染的煤电价格来衡量,他风趣地举例说,自来水的价格和矿泉水的价格是不能相提并论的,如果想用自来水的价格享用矿泉水,那么矿泉水的质量也可能只是自来水的程度,应该重新树立正确的价值理念。

勇于挑战 不断创新

全国人大常委会副委员长、民建中央陈昌智主席莅临通威国际中心视察



刘汉元主席(前排右一)、陈昌智副委员长(前排中)、陈文华副省长(前排左一)等陪同陈昌智副委员长一行视察通威国际中心



陈昌智副委员长(左四)、陈文华副省长(左五)、刘汉元主席(左三)等领导与集团高管团队亲切合影

本报讯(记者 田程廷)10月25日,全国人大常委会副委员长、民建中央陈昌智主席一行在四川省人民政府陈文华副省长陪同下,莅临通威国际中心视察指导工作。十一届全国政协常委、民建中央常委、通威集团董事长刘汉元主席,集团总裁刘永福、副总裁刘永福及集团总部全体高管热情接待。

给予高度肯定。随后,昌智副委员长一行还来到通威国际中心29楼及32楼,对正在工作中的总部信息中心和技术中心全体干部员工,以及正在开展“员工家庭日”主题活动的员工及家属代表致以亲切慰问,对通威在关爱员工方面所做的好工作、好环境予以高度评价,并希望大家加强学习,勇于挑战,不断创新,让通威集团各项事业的综合

竞争力更上一层楼。在通威国际中心39楼贵宾室,陈昌智副委员长与陈文华副省长、刘汉元主席,以及集团副总裁、股份老总等领导亲切座谈。会上,昌智副委员长与陈文华副省长、刘主席等深入讨论了光伏产业当前存在的问题、瓶颈,以及未来发展方向,并详细了解通威集团各大业务板块的经营管理情况,重点听取了通威大力推广

刘汉元主席出席第六届中国西部国际资本论坛

本报讯(通讯员 冯畅)10月25日,由四川省人民政府主办、四川大学经济发展研究院、四川省博览局等单位联合承办的第六届西部国际资本论坛在成都举行。本届论坛主题为“创新—开创西部新局面”,全国人大常委会副委员长、民建中央陈昌智主席出席本届论坛并作主旨演讲。四川省人大常委会副主任黄润秋出席论坛并致辞,重庆市人大常委会副主任沈金强、中国人民银行成都分行行长周晓强出席论坛并发表演讲。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席应邀出席论坛并发言。

陈昌智主席在演讲中指出,创新是建立现代国家的动力,是全面深化改革的源泉,是转变方式、调整结构的前提。本届论坛以创新为主题,推动西部企业与国际资本的交流合作,意义重大。当前国内经济增速放缓,各方更需要从创新中找到后劲。创新包括制度的创新、管理创新、产品创新和市场创新等。要推动创新,各地需要认真贯彻落实《专利法》,通过保障专利人的权利来保护、鼓励创新;同时要建立专利转化机制,唤醒“沉睡”中的专利。陈昌智主席特别指出,要大力发展多层次资本市场,借助资本的力量,促进创新。其中,风险资本在推动创新方面大有可为,风险资本不仅能为创新提供资金支持,还能帮助完善企业管理,加速创新成果转化。与此同时,各类风险资本自身也在创新,以提供更多元的服务。各地政府牵头建立的创新创业引导基金,应该结合当地的产业基础,提高针对性,重视引导早期的创新项目。

论坛呼吁国内外各路资本加大创新力度,服务好转型升级中的实体经济;建议四川省完善多层次资本市场,为企业发展壮大提供支撑。来自国内外近百家投资机构、基金公司及近400家西部企业参加本届论坛。

强化品质导向 引领行业发展

十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席率队奔赴四川、江苏等地“365科学养殖模式”示范基地调研并作重要指示



刘汉元主席(前排左二)与养殖户亲切交流

兼技术总监王尚文,股份副总裁、华东战区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰,水产技术总监张璐,设施渔业研究所所长吴宗文,成都通威水产科技公司总经理罗国强等陪同下,刘主席率队赴江苏、浙江等地,深入一线调研“365模式”科学养殖示范基地情况,并作出一系列重要指示。

立鱼病攻关小组,争取两到三年内在防控体系及针对性治疗方案上作出突破,对养殖户生产、服务的风险控制上给予有力的支撑和支持。刘主席同时强调,未来30年一定是品质上做文章的时代,任何人把握不了历史的变化,仅靠简单追求的扩张有可能都会头破血流;任何人跟不上转变,就有可能创造一番两番甚至更高的价值。农业和新能源双主业是通威坚定不移的发展战略,相信通过大家的努力,来年大家会做得更好,通威一定能屹立在行业的制高点,继续引领行业发展。

本报讯(记者 田程廷)日前,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席率队赴四川、江苏等地,深入一线调研“365模式”科学养殖示范基地情况,并作出一系列重要指示。

刘主席一行首先参观了位于通威国际中心裙楼四楼的集团体验中心,对通威32年来的发展历程进行了详细了解,重点听取了通威光伏产业链延伸及打造情况,并对现代化的体验中心留下了极为深刻的印象。期间,昌智副委员长对全体通威人的创业历程,以及通威在农业、新能源为双主业发展所取得的卓越成就

刘主席一行在江苏省扬州市,参加了苏州通威营销会议,听取公司市场部片区经理和分部经理的工作汇报。在会上,刘主席代表通威股份全体股东向丁胜仗的苏州通威全体员工表示亲切慰问,针对华东地区水产养殖行业的大规模鱼病,刘主席表示,股份技术体系需要建设和未来的工作做得更好。

四川片区: 加大科技服务力度 打造高效养殖基地

10月27日下午,在股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文,股份副总裁、四川片区总裁兼四川通威总经理陈平福,股份设施渔业工程研究所所长、国务院特殊津贴专家吴宗文,股份总裁助理、技术中心办公室主任刘辉芬,通威研究院院长高启平陪同下,十一届全国政协常委、通威集团刘汉元主席一行到四川通威“365模式”科学养殖示范基地,视察基地的运行情况,并与通威养殖示范户亲切交流。

在双流红石滩,刘主席仔细查看了鱼塘底排污、微孔增氧、智能化养殖系统等“365模

江淮片区: 深刻剖析自身 狠抓冬季工作

10月29日,刘主席一行走访了股份江淮片区射阳营销公司及大丰通威所殖市场,并与“365科学养殖模式”示范基地的养殖户姜海波、金乃贵、陈江、王正华、蔡传生进行了交流,详细询问养殖户的养殖规模、放养模式、用料品种、养殖效益等情况,并对成都通威水产科技公司提供的池塘改底机原理和效果进行全面了解。29日晚回到大通威后,刘主席还听取了股份江淮片区各公司总经理的工作汇报,并就相关工作作重要指示。

刘主席对于今年股份江淮片区在各方面高压下,经营班子所面临的困难、遇到的阻力、付出的努力表示理解,并一定程度上给予了肯定。刘主席要求江淮片区更深刻地剖析自身,分析自身的长、短、得、失、利、弊,学习竞争对手优秀的地方,借鉴股份内部其它片区成功的优秀案例。刘主席同时强调,江淮片区需要在总结过去的基础上,扎扎实实做好今年的冬季五项工作,思考短板和不足,完善相应的措施和办法,来年年

省科技厅副厅长周孟林 调研通威养殖实验室

本报讯(通讯员 周家梅)10月28日,四川省科技厅副厅长周孟林、基础处副处长华莉一行调研通威股份“水产健康养殖实验室”。十一届全国政协常委、集团董事局刘汉元主席,股份副总裁刘永福,股份总裁助理刘辉芬等热情接待并座谈。

周副厅长一行考察了通威技术创新及产业发展情况,并参加座谈会。在座谈中,刘主席首先向周副厅长介绍了通威从金属网箱养殖到饲料生产与新能源的发展历程,及在农业、新能源产业的发展情况,表示通威利用自身科技实力抢占行业领先,把通威打造成全世界最大最齐全的以水产为主的第一集团。

随后,刘总向周副厅长汇报了“通威科技创新及水产健康养殖实验室”的建设情况。听完汇报后,周副厅长表示通过现场考察和听取汇报,充分了解了通威雄厚的科技实力,及通威“水产健康养殖实验室”的建设成效,并表示省科技厅将全力支持通威申报“水产健康养殖四川省重点实验室”。最后,华处长现场指导和安排了“水产健康养殖四川省重点实验室”答辩准备工作。

据悉,四川省重点实验室是四川科技创新体系的重要组成部分,是四川开展基础和应用基础研究、聚集和培养优秀科技人才和对外科技合作与交流的重要基地。

◆ 通威时评之五十五

松下幸之助说,企业不赚钱就是犯罪。张维迎说,任何不以赚钱为目的的工作都是瞎折腾。某专家说,一切不以赚钱为目的的企业文化都是耍流氓。这些话都很深刻。

几年前研究过一本书,叫《笑着离开惠普》。在当时,此书无疑是企业文化建设的范本和圭臬。那是一个怎样的惠普呢?

午饭后有水果,领用优惠券,还是进口的,吃不完可打包带走;一天只工作五六个小时,还有很多带薪假,每年两次体检。

当年的惠普,每天去公司不是干活,而是享受优越环境,不是思考工作,而是喝茶聊天谈感情。优越的环境和极为人性化的制度,迅速催生出大量的财富,也让曾经的惠普员工无比骄傲。

可事实呢?惠普这个硅谷神话的缔造者,2001年收购康柏后,一举超越戴尔占据PC行业头把交椅,成为全球最大IT企业。近几年,惠普正经历罕见的动荡和混乱,多次对董事会进行调整,当家CEO如走马灯换个不停。2014年上半年,惠普宣布再裁员1.6万人,前后惠普裁员达5万人之多。

对此,我们不禁冒出一个大问号:如此之好,如此人性化,如此无微不至的惠普文化,为什么最终拯救不了巨大的惠普?为什么惠普文化为圣经的那部分惠普人,在企业出现危局时,弃之如敝屣,毅然决然地选择离开?

当然,这样的奇葩永远不缺小伙伴,谁呢?诺基亚。

2013年9月2日,离埃洛普成为诺基亚CEO还有7天就整三年的时间。当天,微软宣布54亿欧元收购诺基亚手机业务。这个诞生

人性化之辩

细入入微的“人性关怀”,使在诺基亚干了十年、十五、二十年的员工比比皆是,这在人才流动频繁的IT通讯业十分罕见。

当然,也顺便说说我们自己。

总部搬到国际中心后,新的巨型广场、新的中庭大厅、新的就餐环境、新的办公桌椅、新的工作环境,无一不是公司的苦心匠心。但作为行政后勤管理的参与者,虽然绝大多数通威人对公司制度的遵守都做得很好,但也有一些人例外。

面对如此优越的办公环境,明明三令五申不准在楼层卫生间、大厅和广场吸烟,但总有人偏要吸;明明要求上班时间须穿统一的工装打领带,但就有人穿皮衣穿夹克穿花衬衣穿牛仔衫上班;明明要求大家吃饭后将各自的餐盘收走,整理好坐过的餐椅餐桌,但总有人将残渣剩羹随便弃置扬长而去;明明要求大家进出地下车场要礼让,但总有人不断将别人的车辆撞坏刮花;明明要求大家升旗时提前十分钟到,但总有人姗姗来迟且面不改色;明明要求不能将刺激性味道的早餐带到办公区,但总有人无视规定将包子葱油饼带到办公

人性化之辩

可能打造出一个优秀的团队。

比较赞同一个观点,说员工跟企业之间其实是博弈关系,重在寻找合理的边界,而不是一味地以某方面的失衡和妥协为代价。

惠普文化之错,原因也有二:其一:是没弄懂“过犹不及”的真正内涵,将人性化管理变成了“放羊”;其二:是没搞清楚“讲人道谈人性”和“刚性管理”之间的尺度。

竞争总是无情的。

毕竟,温和的、怀柔的、绥靖的、按部就班的,不是市场机制的本性。

主席多次强调,办公条件和环境的每分改善,背后都是成本,都是付出,都是投入,与之相匹配的一定是工作标准的提高、工作效率的提升、工作细节的强化、工作质量的提升。

格鲁夫说,只有偏执狂才能生存。主席4年前也提出“效率决定收益,细节决定成败,速度决定生死”的“三个决定”重大管理思想。这就需要每位通威人必须付出百倍的努力,需要靠我们的双手去争取,靠大家的智慧去获得;需要我们调整心态,转变思维,开动脑筋,从而在新的环境中找到自身不足,明确新的参照,树立新的标杆;而不是坐享其成,甚至张开双手靠人施舍,甚至蜕变成“吃大锅饭”,坐享安逸而失去狼性虎性,失去奋斗的激情。

人性化是个好东西,我们都喜欢都渴望,集团也想用更加人性化的手段和方式去满足大家、服务大家,但如何重蹈惠普、诺基亚的覆辙,公司不存,人性化焉附?

惠普们输了,我不能否定它的一切。但对我们的最大意义在于——能从中读懂多少教训。

人性化之辩

于1865年并在1967年走向世界的顶尖巨头,最终以一种如此无奈、毫无创意的方式从历史舞台谢幕。2014年7月17日,微软宣布波及18000人的裁员计划,其中原诺基亚员工占70%。其中诺基亚北京研发中心近3000名员工90%的人被裁。

谁会想到,这个曾经的全球手机霸主会沦落到如此窘境?

悲剧背后,我们有必要看看巅峰时期的诺基亚,究竟为员工创造了怎样的“完美世界”?

一位诺基亚员工这样告诉采访他的记者:以交通为例,自从我们从北京城里搬到亦庄后,前后开通了70多辆班车,甚至门头沟、昌平、房山那么远的区县,我们也有班车直达。如果有5个人在同一地点上车,诺基亚就会开通一个班车站点,确保每名员工都有班车可坐。不仅如此,诺基亚早就变成了一个“钱多假多活少”的公司。

一位诺基亚的中层领导也承认在诺基亚过得很舒服:上班可以晚来,也可以早走,还倡导员工在家办公。甚至很多员工在网上开淘宝店,利用上班时间去拍照传图,不一而足。

人性化之辩

室大快朵颐。

回头再看惠普。

随着近年业务大幅萎缩,建立在高福利之上的惠普文化,立即就失去了支撑,成了无源之水、无本之木,抱怨声此起彼伏。那些曾经坚定不移信仰惠普文化的人,基本上走而光。那个当年承诺要让每位员工“笑着离开惠普”的伟大企业,如今甚至可以作为一个企业和企业文化失败的生动案例。

什么原因呢?

用一位管理专家的话讲,一个经营主体首先要做的事情,是确保持续盈利、可持续发展,这才是对员工最大的福利、最大的呵护;其次才是尽可能创造好的环境让员工成长。

人性化管理,绝非营造一个温室,让员工丧失狼性、变质蜕化,从而失去斗志、奋斗的激情;更非对违背纪律、破坏制度、屡教不改的员工听而不闻、视而不见,甚至无原则、无底线的包容。

从企业的根本属性而言,任何无法实现自身持续盈利、持续发展的企业,无论多么专业的团队,都不可能建设出好的企业文化,也不

人性化之辩

可能打造出一个优秀的团队。

比较赞同一个观点,说员工跟企业之间其实是博弈关系,重在寻找合理的边界,而不是一味地以某方面的失衡和妥协为代价。

惠普文化之错,原因也有二:其一:是没弄懂“过犹不及”的真正内涵,将人性化管理变成了“放羊”;其二:是没搞清楚“讲人道谈人性”和“刚性管理”之间的尺度。

竞争总是无情的。

毕竟,温和的、怀柔的、绥靖的、按部就班的,不是市场机制的本性。

主席多次强调,办公条件和环境的每分改善,背后都是成本,都是付出,都是投入,与之相匹配的一定是工作标准的提高、工作效率的提升、工作细节的强化、工作质量的提升。

格鲁夫说,只有偏执狂才能生存。主席4年前也提出“效率决定收益,细节决定成败,速度决定生死”的“三个决定”重大管理思想。这就需要每位通威人必须付出百倍的努力,需要靠我们的双手去争取,靠大家的智慧去获得;需要我们调整心态,转变思维,开动脑筋,从而在新的环境中找到自身不足,明确新的参照,树立新的标杆;而不是坐享其成,甚至张开双手靠人施舍,甚至蜕变成“吃大锅饭”,坐享安逸而失去狼性虎性,失去奋斗的激情。

人性化是个好东西,我们都喜欢都渴望,集团也想用更加人性化的手段和方式去满足大家、服务大家,但如何重蹈惠普、诺基亚的覆辙,公司不存,人性化焉附?

惠普们输了,我不能否定它的一切。但对我们的最大意义在于——能从中读懂多少教训。



(微信扫一扫,添加关注。)

营造良好环境 助力通威发展

安徽省委常委、合肥市委吴存荣书记一行访问通威国际中心



刘汉元主席(前右三)陪同吴存荣书记(前右二)一行参观集团体验中心



吴存荣书记(左七)、刘汉元主席(左八)等亲切合影

本报讯(记者 田程廷)10月21日,安徽省委常委、合肥市委吴存荣书记,以及合肥市人民政府副市长陈晓波等一行16人访问通威国际中心。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,汪玉娟总裁及集团高管团队热情接待并深入座谈。

吴书记一行首先参观了通威国际中心裙楼四层的集团体验中心,对通威32年的发展历史及现代化的体验中心留下了极为深刻的印象,并对刘主席带领下的全体通威人的创业历程,以及通威以农业、新能源为双主业发展所取得的卓越成就表示由衷赞许。

参观结束后,刘主席及通威集团高管团队与吴书记一行深入座谈。

会上,在通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅就通威太阳能合肥公司经营情况及目前亟待政府协调解决事项进行了汇报。通威集团副总裁胡荣柱详细介绍了通威分布式光伏发电的推进情况。胡总表示,通威是国内唯一一家拥有从上游多晶硅料生产到终端光伏电站建设的垂直一体化光伏企业,其中永祥多晶硅拥有4000吨/年的产能,正在进行技改并将产能扩大到12000-15000吨/年,通威太阳能(合肥)有限公司拥有2GW太阳能电池片产能

及500MW太阳能电池组件产能,是全球单体规模最大、设备最先进的太阳能电池生产企业,通威太阳能光伏电力事业部拥有丰富的集中和分布式光伏电站建设经验和资源。通威农业板块经过30余年的发展,已拥有超过15000家下沉到村镇的饲料销售网点以及上千万的用户,作为中国乃至全球唯一一家同时涉足农业和光伏产业的企业,通威拥有开发家庭分布式光伏发电市场得天独厚的优势。与此同时,作为中国乃至全球最大的水产饲料生产企业,通威拥有极为丰富的水产养殖经验和大量的水产养殖用户,可控的养殖水面超过500万亩。

利用这些资源推广现代渔业与光伏发电相结合的渔光一体项目,具有十分广阔的前景。基于两大核心竞争优势与巨大的市场容量分析,通威太阳能确定了以“家庭分布式光伏发电系统”与“现代渔业光伏一体化”为光伏应用的主要开发方向。

据了解,合肥市致力于“打造中国光伏应用第一城”,规划建设“光伏小镇”、“光伏村”,打造了数量众多的统一规划、统一建设的新农村,为安装农村分布式光伏发电系统创造了良好条件。通威太阳能计划2014-2015年在合肥的肥东、肥西、庐江、长丰等区域开发10-15MWp、约4000-5000户的农村家庭分布式光伏发电系统。目前,通威太阳能正紧密配合地在肥东、肥西等区域进行农村家庭分布式光伏发电系统的开发。

随后,双方就银行融资、分布式光伏发电配额、合肥光伏行业发展前景等事宜进行了深入探讨。会上,吴书记要求合肥市高新区管委会李兵主任等相关事项组建专项工作小组,全力支持,配合通威太阳能合肥公司相关工作。刘主席对吴书记就通威相关工作的大力支持表示感谢,并提出增进互访、加强交流并进一步寻求合作的希望。

通威集团高管系列 深度专访之七



股份副总裁兼海南片区总裁易刚辉

从立项开始,易总已经扎根海南通威十年,可以说对这里的一草一木都了如指掌。海南通威自投产以来,便以显著优势占据着当地市场主导地位,并连续8年稳获销量桂冠。2014年,是海南通威整体发展日新月异的又一年,也是海南通威进行深度调整发展战略的一年。

“这个月已经搬到水产食品那边,未来更多的精力会放在食品公司。”刚一落座,易总便开始介绍自己工作重心的调整情况。在他对于海南通威的布局中,一段全新的征程正在开启。

枣庄奇迹

1996年,易总以高级技术人员的身分加盟通威,为公司带来了当时最为渴求的先进机械知识。凭借过硬的专业素养,易总转战眉山、重庆、苏州、淄博,主抓设备管理与生产。2003年,他调任枣庄通威担任总经理,全面主持工作。

出任枣庄通威总经理,无疑是对易总的一次重大考验。当时的枣庄通威是租赁的一家小厂,规模不大且环境非常复杂。其中枣庄通威

所覆盖的市场横跨山东、江苏、安徽三省,“有时候打电话都经常在三个地方漫游”,因为市场环境不景气,枣庄通威三年时间内连续更换了三任总经理,市场团队也频繁调整。但易总却神奇地在短短三个月内,彻底扭转了这种局面,让公司得以迅速改变面貌,并在一年之后就实现了盈利。这可谓是他职业生涯中一段不小的奇闻。

究竟是什么样的“绝技”,使易总能够一举扭转这家公司的气象?“整个团队也没换人,而是重新激发了团队活力。”易总来到枣庄,首先给讲了一个《天堂与地狱》的故事:地狱里,一群人围着一个大锅肉汤,但每个人都营养不良、绝望又饥饿。每个人都拿着一只可以够到锅里的汤匙,但汤匙的柄比他们的手臂长,所以没法把东西送进嘴里。而在天堂,仍是一锅汤,一群人一样的长柄汤匙,但每个人都白白胖胖的。为什么情况相同的两个地方,结果却大不相同?原来,在地狱里的每个人都想着自己舀肉汤,而在天堂里的每一个人,都在用汤匙喂对面的另一个人。

“环境没变,心态要变,员工不能总是以自己为核心,企业才能发展好。”通过易总不断激励士气,调整团队心态,枣庄通威整体士气大幅提升,“每个人都很有心”。

虽然那时枣庄通威的资金并不充裕,但易总还是投入数十万元进行机器改造、员工培训,苦练内功,大力提升产品质量。在这样的情况下,“我们的业务员也很卖力,以前一个月销量不到两百吨,一到冬天就贴封条,直接不生产了,但是我去了之后就要求,冬天还是要继续做下去。结果3个月后市场销量就供不应求,僵局非常快地就扭转了。”

而在市场上,易总也采取了一系列的策略。他介绍,以前由市场小,公司非常珍惜那些老经销商,这样的“把柄”成为当上帝,使得很多经销商都被惯坏了,“离得近的人,一天三顿饭都要跑到公司吃,甚至还要总经理陪吃陪喝。”而这些经销商已经缺乏提升潜力,易总所做的,则是将更多的精力用于发展新经销商,

并大力规范市场行为。

曾经有一对经销商夫妻因为折扣政策调整,便以放弃经销作为要挟。“时间一长,公司也不搭理他们,他们没办法,急得在家里哭,又主动给公司打电话。”不只是重新开拓市场,易总还让经销商们明白了一个道理:客户和通威之间首先要互相尊重,才能互相促进发展,而不是谁必须要向谁妥协。

一系列的措施,让枣庄通威大有起色。就在这时候,一个更为广阔的舞台,正在等待着易总去迎接挑战。

扎根海南

2004年6月,正值海南天气最为炎热的时节,易总单枪匹马赶往海南。彼时海南通威刚刚立项,从建厂选址到整个公司的规划,以及全部人员的招聘,易总一手一脚将海南通威从无到有、从小到大地建设起来。

从2005年10月投产开始,海南通威在2005、2006、2007年,销量一年一个台阶,第一年实现了盈亏平衡,2006、2007年就已经排名全股份公司的第一名,且多年来一直保持利润前两名。而海南通威作为单厂,其投资回报率亦是股份公司最高的分、子公司之一,由此,易总也连续获得股份公司优秀总经理、通威十大新闻人物等荣誉。

在易总不断开拓之下,海南通威业绩节节攀升,迅速占据了当地市场销量第一的位置。在大家都为之振奋的同时,他却并没有停止思考,整个海南地域不广,单做水产饲料市场空间有限。

在2010年初,易总决定大力发展畜禽料。意想不到的结果来了,海南通威的猪料几乎以每年翻一番的速度连续三年成为通威股份第一名,“连续几年保持通威猪料销量最大的公司。现在每份售出七八包料就有海南通威的1包,以前4包就有我们的1包。”

海南通威通过对于水产料和畜禽料的均衡发展,“几条腿稳步一起跑”。其中猪料更是在

一次重大的战略性调整,由此浮出水面。

“海南水产行业的竞争,归根结底还是产业链的竞争。”在易总看来,水产行业未来的发展一定要有上下游的牵引,否则饲料公司就是一个简单的加工厂。在这种情况下,食品板块的战略意义非常明显:食品产业做好了,饲料产业才能发展起来,进而拉动整个产业链。

于是,就出现了开头的那一幕:易总未来主要的工作精力,会放在食品公司上。而易总来到海南食品公司的第二天,就来一群客户,由于有他的直接参与,客户留下了良好的印象。

“以前我们的营销更多的是靠人脉,而没有展示我们的实力,没有展示我们的科技。这次通过新的手段,给了他们信心。我为什么要到这里来?就是把企业搞好,搞好了就需要合作,需要他们重新认识通威,需要更多的支持。”易总慷慨陈词。

作为一位土生土长的四川人,易总在海南一干就是十年。纵观海南通威这十年来的发展历程,几乎找不到任何大风大浪的故事,也从未出现过严重事故和问题。

“不是说我们这里就不会发生这些问题,而是在事情没出现或者出现的初期,就已经被我们解决了。”易总这样解释。他认为,管理的最高境界,就是平平稳稳,所有的事情都是规范的。

为此,易总问了我们一个关于海盗的问题:两个人经过海盗猖獗的水域,一个人充分发挥自己的战斗力,正面打败了海盗甚至壮烈牺牲了;而另一个人则通过路线的规划,时间的控制,避开了海盗,无惊无险顺利达到目的地,这两个人谁更高明?在他看来,前一个人的英雄形象,可能符合大众审美需求,但后一个人更加睿智与理性,也更符合企业经营过程中的实际需求。

十年来,海南通威凡事而后立,通过不断的冷静思考,事先对未来的风险有所防范,提前看到企业未来的发展路径,得以稳健发展。而这样平稳的发展状态,正是一个企业所应有的,也是最健康的发展模式。

风平浪静

通过对市场进行分析判断,并在刘主席的关心与指导下,易总也对整个行业所面临的问题有了新的认识:下游水产食品经营不景气,则在成鱼销售环节就难以得到保障,进而影响到养殖户无利可图,饲料经销商的利益也难以得到保障,作为产业链上游的饲料公司的发展,亦无从谈起。“这样看来,一些公司通过欠款给经销商销售饲料,最终收不回来,亏到头来还是由上游厂家来承担。”易总说。

面临行业难题,如何进行突破?海南通威

通威国际中心首批入驻企业正式办公



奇瑞金融公司正门

据悉,通宇物业为了提升整栋大楼的品质感,物业公司为通威国际中心的人驻企业安排了专门的客服对接人员,负责该客户从入驻到进场装修,再到日常办公等各项工作服务工作,并在服务环节上严格遵循“首问责任制”,及时解决入驻企业遇到的各项问题。记者从奇瑞微银的客服专员处了解到,在及时为入驻企业办理了各项装修手续后,装修期内每日巡查,及时为入驻企业解决装修问题,企业正式办公之日,为企业赠送花篮,物业公司负责人及部门经理专程上门表示祝贺,企业开始办公后,客服专员每天进行两次回访,及时处理客户报事报修等细节工作,令客户十分满意。

除奇瑞微银以外,首批入驻的其他企业,如恒丰银行已进入消防验收阶段,君汇川融近期进行装修工作全面收尾,杭州天任生物科技近期进场装修。预计首批入驻企业于今年年底全面开始办公。

首先看中的是通威国际中心核心的区位优势。通威国际中心坐落于国家级新区天府新区的核心区域——天府大道与天府二街交汇西南侧,地处“两轴”、“一片区”的核心地段,是天府新区金融产业和高档服务集中区域,坐拥国际城南的商务地标以及国际标准的商务配套。其次看中的是国际化的楼宇形象及高标准的楼宇品质。作为业权统一的持有型物业,通威国际中心100%自持,只租不售,统一运营,全精装交付为企业提供更优体验、更高水准、更高效的物业品质和商务服务。

管理总部开展 主题家庭日活动

本报讯(通讯员 袁敏)10月25日,由集团工会举办的以“感恩、包容”为主题的家庭日活动在通威国际中心举行。通威股份总裁代表讲话,通威集团工会主席李思宇致欢迎词。

本次活动旨在让员工工人亲身体验通威国际中心高档、大气、优美的办公环境和通威企业文化氛围,增进员工对通威“为了生活更美好”愿景的了解,同时,通过开展亲子拓展活动,让员工和家人共同度过一个欢乐、有趣和充满温情的周末,以感谢家人对通威员工的默默奉献和支持。

当天,员工家属先参观了位于通威国际中心四楼的西部最大企业展馆——通威体验中心,共同了解了通威的成长历程以及32年的发展和荣誉。随后,在国际中心东广场上举行了以“龙行天下”为主题的亲子拓展活动,让平常因工作忙碌没有时间陪伴孩子的员工和家属全身心地投入并与孩子们进行互动,活动现场欢声笑语不断,员工与家人一道重拾儿时的乐趣,体验童真游戏的快乐,享受与家人在一起的温情时光。活动期间,正值全国人大常委会委员长、民建中央陈昌智主席莅临通威考察指导,当陈昌智副委员长抵到通威国际中心后,便走向亲子拓展活动现场,微笑着向现场的通威员工和家属挥手致意,大家激动欢呼,脸上洋溢着灿烂的笑容。

此次家庭日活动,进一步加强了家长与孩子之间的沟通与理解,帮助员工的子女快乐而自信地成长,充分体现公司对总部员工的关爱。同时,更加强了员工们的感恩和责任意识。



活动现场

严虎总裁视察天门通威

本报讯(通讯员 席照良)10月20日,天门通威迎来“一周岁生日”。通威股份严虎总裁视察公司,并为全体员工送上管理总部的祝福与期望。

严总在升旗仪式上表示,天门通威从筹建至今,不仅销售业绩犹如芝麻开花节节攀升,突破了新厂建立初期营业亏损的问题,而且2014年,有望再创新高。严总指出,公司取得良好的业绩与全体员工的努力分不开,同时提出了殷切期望。严总的祝贺及指示,点燃了天门通威全体人员的工作激情,都争先创优,期望为通威引领中国水产行业的事业做出自己的贡献!

股份检测中心成功申报 国家科技支撑计划项目

本报讯(通讯员 张凤祥)10月12日,由通威股份检测中心牵头申报的2015国家科技支撑计划项目“水产全产业链质量控制技术与示范”之课题“水产品加工过程中危害因素的识别与去除技术研究”顺利出牌。该项目由江南大学牵头,中国海洋大学、通威股份、宁波大学、荣成泰祥食品股份有限公司参与,项目总经费1500万元,其中国家拨款经费900万元,研究单位配套600万元。通威股份作为项目主要参与单位,负责合作研究分工任务的落实与实施。该项目的申报成功,彰显了通威水产安全控制的研究实力,是科技部和行业专家对通威股份水产品安全控制研究水平的高度肯定,检测中心、食品事业部将组织好人力物力,开展相关内容研究,高水平地完成项目各项任务,为行业科技进步、为公司实现“改善人类生活品质,成就世界水品牌,全力打造世界级健康安全食品供应商”伟大愿景作出积极贡献!

又讯(通讯员 席照良)国家标准化管理委员会9月26日下达了2013年第二批国家标准制修订计划。本批次共计1691项,其中制定1211项,修订480项;强制性标准34项,推荐性标准1647项,指导性技术文件10项。其中通威股份检测中心一次中标3项国家标准制修订计划项目:GB/T7303-2006 L-抗坏血酸(维生素C)、GB/T15399-1994饲料中含硫氨基酸的测定离子色谱法、GB/T15400-1994饲料中色氨酸的测定。

检测中心每年积极参与国家标准制修订项目的申报,已经完成《GB/T18397-2014 混合饲料中泛酸的测定 高效液相色谱法》,是第一个写上通威名字的饲料类标准,将于2015年1月10日正式实施。谁拥有标准,谁拥有的标准更多,谁就占领了市场制高点。长期以来,通威股份高度重视标准工作,一次性中标3项国家标准,既是国家标准化管理委员会对通威股份检测中心技术水平、标准制定能力,更是对公司标准水平的高度肯定,检测中心将组织好人力物力,开展相关技术研究,高水平地完成标准制定任务,为行业的技术进步,为公司不断创新作出积极贡献!

股份动保所成功申报 “十二五”国家计划

本报讯(通讯员 杨晓玲)近日,由通威股份动保所参与申报的“十二五”国家科技支撑计划项目“水产养殖环境治理与修复技术研究与示范项目”顺利出牌。该项目由通威股份、中科院水生生物研究所、中国水产科学研究院等8家单位联合承担,项目总经费3000万元。

该项目的成功立项,标志着通威股份的技术实力得到了科技部和业内专家的高度认可,进一步展现了通威在动物保健领域的科技研发和创新能力。动保所将按项目计划任务书积极开展实施,紧密围绕项目核心问题,保证高质量、高质量地完成各项工作任务,为公司的发展提供科技支持与保障,为行业的发展和进步贡献力量。

又讯(通讯员 席照良)由通威股份动保所承担的《国家重点基础研究发展计划(973计划)项目“淡水池塘集约化养殖的基础科学问题研究”(项目编号:2009CB118700)已顺利通过科技部组织的技术和财务验收。

本项目共设6个课题,执行周期为5年,通威股份是参与承担项目的八家单位中唯一一家企业单位,负责承担子课题“鱼类烂鳃病病原的致病机理与免疫生物学基础研究”,自承担课题以来,动保所积极开展实施,圆满完成各项任务指标的研究内容,达到了研究目标和任务书规定的要求。

股份动保所构建了柱状杆菌常规PCR检测体系,SGI、TaqMan探针荧光定量PCR检测体系,得到了性状稳定的柱状杆菌硫酸软骨素裂解酶基因失活突变株,完成了病原快速检测技术的应用研究,成功建立1套能够快速检测柱状杆菌的定性及定量PCR诊断方法,授权发明专利2项,发表文章2篇。

该项目的顺利验收不仅彰显了通威在水产养殖动物疾病防控领域的研究实力和水平,证明了通威具备承担国家级重大科研项目的实力;同时也为建立适合我国池塘集约化水产养殖的系统的生物学研究方法,构建集约化水产养殖的理论体系,指导我国淡水池塘集约化水产养殖的发展提供了重要的科学支撑。

《鱼病学图谱大全》 统审稿会在通威召开

本报讯(通讯员 陈静)9月27日,由通威股份承办的《鱼病学图谱大全》2014年度统审稿会议在通威国际中心成功召开,这是通威股份第二次承办该书的编辑会议。通威研究院副院长高启平、水产研究所所长助理李云兰等参编委员参加了会议。该会议由上海海洋大学教授杨乐发起,四川农业大学教授王开毓主持,参会专家主要来自国内多个著名高校、水产研究所(所)和大型企业的14位国内知名水产专家和社教社主编。

《鱼病学图谱大全》是一本主要面向养殖户为主指导性书籍,编者初衷是为水产养殖户提供水产动物在养殖过程中出现的各类疾病诊断和治疗指导方案,解决水产养殖“有病不清楚、用药不规范”的普遍问题。

该书的编著一直得到通威的大力支持,也汇集了国内多位行业专家及领导的心血。该书具有一定的创新性、科学性和实用性,如能广泛推广和应用,将能更好地为鱼病学的理论和渔业生产服务。

三项引领 开启发展新征程

专访股份总裁助理、发展部部长李念福

□本报记者 白灵 田程廷

◆通威集团高管系列深度专访之八



股份总裁助理、发展部部长李念福

2014年集团总部乔迁到通威国际中心,是李总见证的第三次总部搬迁。在参观集团体验馆中心时,他感慨万千并开玩笑说,集团画册除了前两张,后面全部老照片中讲述的故事,都是他的亲身经历。1994年,李总进入通威,到今年刚好20年。李总的办公桌上总有一个草稿本,在与人探讨某个问题的过程中,他会随时在本子上记下谈话中的要点,写写算算,逐一回答。李总曾在股份北方片区取得过辉煌的成就,而今站在股份发展部的新起点上,他又有着怎样的思考?

性相对较大。“像昨天看销量情况的时候发现,长春公司目前已经一颗水产料都没有了。而我们南方的销量还很好,中部也不错。”李总介绍,北方水产饲料每年的销售周期较短,例如长春通威的销售期从每年5月开始,到9月底就结束了,期间总共只有四五个月时间;而天津通威则到10月底,全年的销售也接近尾声。

这样的市场环境,要求公司对管理、经营、配方等准备多套方案,及时应对市场变化,否则稍有闪失,市场销售一旦出现问题,就很难有时间和机会进行纠正。如此一来,公司全年计划都会泡汤,并且会流失大量客户。而天津通威较好地执行了主席的指示,对水产料产品进行聚焦,尤其是市场聚焦做得很好。

李总的第二步,是发展畜禽料。之前通威更加注重水产料的发展,禽料作为“第三产业”起步较晚。而天津通威在李总带领下,敢为人先,将禽料作为产业化、规模化项目打造,一度利润过千万元。在此之后,他又开始新的布局。“那个时候做猪料,跟我们现在所处的环境相比简直是天壤之别,现在我们的配方、技术、营销、生产都有专业化团队,服务体系也很健全。”在李总看来,天津通威靠“小米加步枪”,凭着一股勇气大胆开发猪料市场,对水产料市场进行了有效的补充。

而最近几年,李总又开始在天津通威打造特种料产品。“李总在这块也很支持,因为第一,我们说自己是世界水产料品牌,那么当然不能只做淡水料,第二个就是我们作为上市公司,也要考虑对股东的回报和员工增加收入的要求,所以我们就要做特种料。”李总介绍,在

特种料市场,天津通威做得也很不错。一开始,公司的营销队伍、生产设备、管理等距离市场要求尚有一段距离,但是特种料的利润较高,近几年李总带领团队花费大量心血,各方面逐步磨合成型。

2010年,天津通威提出了“三个一千万”计划,即猪料、水产料、特种料三个领域的利润都争取达到1000万元。“目前,天津公司在环境、条件等各个方面都比较有优势,这个计划也就应该是一个坚定不移的目标。”在李总看来,近几年通威树立起强大的品牌影响力,也是坚持了经营的理念,积累起很好的口碑,也得到了社会、客户的认可。

■通威的三项引领

在这些成绩的背后,究其原因,李总认为主要是基于三点:

首先就是通威企业文化的引领。作为一名通威老员工,李总对于通威文化有着深刻的理解和认识。所以他认为,通威文化对于企业的引领,是成功的第一要素。而他又将文化因素分为三个小点:第一点是诚信文化,这是通威企业文化的基础和根本,并且在通威三十余年的发展历程中,诚信文化给企业带来了明显的益处和变化。第二点是责任文化,这是通威企业文化的关键,具体体现在员工对自己负责,同时公司也对员工负责,所以不管是公司的层面还是员工的层面,通威人做的每一件事情都在讲求责任感。第三点是争创一流,这也是通威企业文化的目标。在李总看来,正是因为产品质量表现优异,所以我们的客户对每一个通

威人都非常尊重。

李总亲身经历过一件事情,曾经有一位重要的经销商客户转而经另一家企业的产品,但后来因为种种原因,其经营开始走下坡路,最后生意一落千丈。然而即便落魄如斯,这位客户仍坚持把与通威合作中的尾款全部付清。其中,客户谈到了通威的诚信文化对他的影响。在李总看来,这不仅是他的客户对于通威的信任和认可,而且通威已经把自身的文化理念传递到了客户的思想中。

第二方面,李总认为是通威的科技引领。通威科技始终处于行业领先地位,这让企业的品牌影响力不断提升。“通威文化再好,也需要科技力量这样实际的东西来支撑。并且我们也能切身体会到,每年配方老师、技术老师都会对我们的产品进行跟进和提升。”李总说,北方的水产养殖生产周期短,养殖面积小,相对而言对养殖水平的要求就会更高,而通威的科技优势恰恰适应了这种市场特征,因此技术水平的行业领先地位反映得尤为明显。

李总强调的第三大因素,是通威卓越的管理团队引领。他之前提到的三大类饲料,以前都是采用同一个团队进行经营。后来,李总坚决要求“专业的团队做专业的事”,把猪料、水产料、特种料分开运营,各自建立专业的管理团队。迄今,这批团队中的员工都得到了成长,并且李总还一直坚持每月对管理团队不同层级的人员进行培训,在专业知识、综合素养方面,甚至请到了北京大学的教师进行综合管理学习,请到了北京农业大学的教师进行专业知识的授课。“所以从某种程度上来说,也是给了

大家很多的机会和一个更高的起点,我认为这件事情的确是非常有意义的。”李总介绍。

■全新征程

2014年初,李总从北方片区回到总部,从片区总裁到发展部部长,他的工作性质有了较大的改变。李总坦言,这其中有一个调整的过程:“我现在是大概一周看一两次销量,可是在我刚回来的那段时间,依然每天都要看几次销量,这已经成为了一种习惯。”

对于李总而言,他需要直接面对的是两个挑战:一是思维方式上的改变。“如果说以前我们是自己创造利益,是一个‘点’的问题,围绕着一个销量、利润目标开展工作;而现在要思考‘面’的问题,如何事先为经营团队搭建一个平台,让他们更好地、少走弯路地创造更多的效益。”刘主席经常在会议上强调,企业在发展过程中也需要转型。以前发展部的主要工作,是以建项目为主,但现在的一些调研及研究工作也是发展的重要内容之一,在这种转型与转变的过程中,李总需要看大量的资料。

前段时间,李总研究了一组数据。他根据这组数据计算得出,目前中国人平均每个人每月只吃750克鱼(每天只吃25克),也就是一条鱼左右,可是从正常消费来看,每人每周应该需要至少消费鱼750克以上,我们目前对水产品消费及人均供应量还远远不够。这样看来,水产行业的发展空间还非常大,“这也是值得我们持续努力去奋斗的一件事。”提及数据,李总便侃侃而谈。他介绍说,现在世界水产行业总量是四千多亿元,而通威目前的产值约为一

百五十亿元,于通威而言,还有好几十倍的成长空间。

因此,在李总的带领下,发展部在未来将按照主席布置的工作,重点在水产领域进行。而在具体实施上,李总则用“高、远、深”三个字来总结指导当前工作思路——

其中,“高”是指我们的视野要高。通威作为一家国际化的公司,也在加快国外的发展步伐,需要与全球经济融为一体,掌握先进的科技水平,这需要我们站在全球角度来看待企业的经营和发展。为此,发展部也按此配置相关资源。如团队人员的配置上,有近一半是有海外从业背景的人才。

“远”则是指我们要站在未来人类需求和社会发展的需求进行思考,与人类的健康安全生活水平联系起来。因为,通威的最终诉求就是为了生活更美好,成就世界水产品牌,打造健康安全食品供应链,这些诉求在发展部的整个规划上都需充分考虑,要围绕此目标立足长远。

“深”也就是在面对问题时,研究要更深入。通威在发展过程中,需要更深入地对行业、对经济规律进行研究,循循而行,追根究底,找到好的办法和思路。“投资无小事,动辄数千亿甚至上亿元,尤其是近几年畜禽产业链的打造,对公司发展提供了较好的借鉴意义。”李总谈道。

而正是在文化、科技、管理的三项引领下,李总为通威服务多年,从基础岗位走到如今的管理岗位,将自己的信念总结为八个字:积极、真诚、果敢、责任,“而整个发展部团队,亦深感使命光荣、责任重大,所以大家都被干劲十足,努力工作。”

■光伏电力事业部

智勇坚定排除万难 百日攻坚初显成效

本报讯(通讯员 王一琳)7月11日,通威集团成立了由邓卫平任组长的且末项目专项小组,专人专职负责通威巴州且末20MWp光伏并网发电项目。

项目组第一时间奔赴现场了解情况。当时,且末项目已停工9个月,有效施工时间只剩3个月,矛盾纠纷错综复杂,利益格局扑朔迷离,且因前期建设不当导致潜在的风险与隐患巨大。

对此,项目组咬紧牙关、沉着应对,一方面前往新疆且末、库尔勒、阜康、甘肃嘉峪关、江苏南京等地,明察暗访,取得第一手真实资

料,彻底摸清事情的来龙去脉;一方面巧妙周旋于政府、施工方、合作方、投资方等各种力量之间,多次组织和谈,充分利用各方的优势和其中的利害关系,审时度势,张弛有度,最终化繁为简、化难为易,成功推动且末项目于10月10日复工。

“自古好事多磨难,风雨之后见彩虹。”经过项目组锲而不舍的努力,且末项目历经重重困难,终于在刘主席的亲自关心与指导下顺利推动。然而,此时工期已不足一月,项目组仍需要在新疆严酷自然条件下打一场与时间赛跑的硬仗。



通威巴州且末20MWp光伏并网发电项目复工现场

■通威太阳能(合肥)有限公司

革新技术 提高产能

通威太阳能(合肥)有限公司开展系列技改项目

本报讯(通讯员 张艳)通威太阳能(合肥)有限公司围绕提升产能,提高效率做好技改工作。近日,电池一厂设备部会同工艺部,组织开展了P1车间PECVD工序“19片改21片石墨舟”技术改造项目,解决了生产工序瓶颈问题,效果明显。

传统石墨舟是19片舟叶,每舟只能插216片多晶硅片,制约了生产效率的提高,对此,工程技术人员考虑到劳动强度、改造成本及运行风险系数等多种因素,在避免对C1镀膜设备大规模改装的情况下,提出了“不改设备,优化石墨舟”的解决方案,增加了舟叶的数量。这种方案在节约了改造成本的同时,也避免了因为大规模改装设备而耽误日常生产,达到了提高产能的目的。

此项改造从9月14日开始,历时一个多月,工程技术人员解决了舟叶不匹配、新旧舟片镀膜效果差异较大、石墨舟在小车上倾斜角度过大,易导致石墨舟滑落等技术难题,成功实现产能提升11%,提高了生产效率。

通威太阳能(合肥)公司组件厂顺利通过TUV工厂检查

本报讯(通讯员 刘晶晶)近日,通威太阳能(合肥)有限公司组件厂顺利通过了TUV南德认证检测有限公司的工厂检查,这意味着合肥公司组件厂将很快取得第二张产品认证证书——TUV南德认证证书。



工作人员进行技改操作

此次审核涉及的内容有计量校准、原材料进货检验、原材料采购合同及发票、不合格品控制、组件生产过程工艺控制、安规测试、产品一致性控制、仓储管理等等。审核人员对合肥公司质量管理体系及组件生产过程工艺管理表示满意,认为其符合TUV工厂检查的要求,同意给予通过。

TUV标志是德国TUV专为元器件产品定制的一个安全认证标志。通过TUV南德认证,意味着合肥公司的组件产品符合国际电工委员会 IEC61215 和 IEC61730 的标准,在取得

TUV南德认证证书后,合肥公司可以将组件产品出口至欧洲。

通威太阳能(合肥)公司质量管理体系获得认证通过

本报讯(通讯员 樊伟任)通威太阳能(合肥)公司“三标一体”推进工作取得阶段性成果,正式获得中国质量认证中心(CQC)颁发的ISO 9001:2008质量管理体系认证证书,标志着企业管理标准化工作步入新台阶。

为达到加强产品质量控制,完善内部管理机制,规范提高工作效率的目的,通威太阳能(合肥)公司从建立健全质量、环境、职业健康安全管理的“三标一体”工作入手,细化分解内容,稳步向前推进,并作为促进企业发展的重要举措得到公司上下贯彻落实。在前期内审合格的基础上,中国质量认证中心(CQC)于近日指派审核组进驻公司评审,确认质量管理体系较为完善,同意给予认证推荐注册。



■永祥股份

本报讯(通讯员 林东雄)10月15日,通威集团办公室、品牌管理中心联合检查组一行对四川永祥股份有限公司现场标准化整治工作进行了检查,公司顺利通过验收。

自现场标准化工作开展以来,公司领导高度重视,多次提出整改要求,成立自查验收组,加班加点按照集团提出的要求进行逐项整治,高标准严要求边查边改,保证了此次检查验收的顺利进行。此后,公司将持之以恒以规范标准企业行为,推进企业健康有序发展。

检查组一行先后深入水泥、多晶硅、硅业、树脂公司,对照现场标准化整治验收标准详细查看了公司标示标牌、清洁卫生、设备管理、文明生产、运行维护等过程及整治效果,对相关标准逐项进行了现场检查,对现场员工和相关管理责任人进行了详细的询问,就现场检查发现的问题及时提出整改意见。

在通报会上,各子公司办公室主任分别详细汇报了现场标准化工作推进情况。检查组充分肯定了公司现场标准化工作的整治效果,对公司观念转变、现场整治力度提升等工作给予了表扬,并希望公司不断总结管理经验,形成制度,全面提升现场标准化工作管理水平。同时,公司要与通威所有VI宣传进行统一,达到系统、完美的效果。经检查组考核评定,公司顺利通过集团现场标准化企业验收。公司总经理段雁针对现场标准化工作提出了“建立标准、转变观念、统一规范、文化建立”的十六字方针。永祥股份董事长冯德志现场作出重要指示:公司管理人员要发动群众树立理念,外观改善还不够,要从治标转化到治本上来,全面做好宣传工作,提振精气神,体现正能量;做好各项工程施工、粉尘治理、设备安全等工作,最终形成现场标准化管理的长效机制。

永祥多晶硅开展职业健康和安全体系内审工作

本报讯(通讯员 李娟)为了验证环境和职业健康安全管理体系各项活动及其有关结果是否符合策划的安排和管理体系规定的要求,确保管理体系的符合性和有效性。10月9日、10日,永祥股份集中开展了环境和职业健康安全管理体系内审工作。为了做好本次内审工

作,审核小组编制了审核计划和工作安排,召开了首次会议,领导高度重视,会议上强调了本次内审工作的重要性,并对各部门、分厂提出了全力配合内审工作等要求。

8名内审员经过两天的紧张审核工作,在各部门的配合下,环境和职业健康安全管理体系的初次内部审核工作圆满完成。于10日召开了内审末次会议,会上宣布了审核结果,并根据审核情况提出了主要存在的问题,对本次内审工作进行了总结。公司领导会上再次强调,各部门要加强领导,提高认识,严格执行环境和职业健康安全管理体系相关要求,进一步提高公司环境和安全管理水平。

提高检验水平 保证检验质量 永祥股份举办化学检验工培训班

本报讯(通讯员 范双林)10月22日下午2点,永祥股份第一期化学检验工培训班开班典礼在永祥硅业公司会议室隆重举行。此次培训由乐山职业技术学院承办,培训期为1个月,品管部分岗位共计14人参加培训。本次培训开设的课程有《仪器分析》、《基础知识》、《酸碱滴定》、《配位滴定》、《氧化还原滴定》、《重量分析法》等。培训由乐山职业技术学院教学经验丰富和技能精湛的老师担任。按照培训目标要求,结合学员的实际情况,加强实操,理论“够用实用”,突出培训的针对性、实效性。根据国家职业标准和培训考核规范进行考核。培训结束后,按照职业技能鉴定的程序和要求组织鉴定,鉴定合格的按规定颁发国家职业资格证书。

永祥股份一直以来注重人才队伍的建设,随着科技水平的不断发展,信息化手段的进一



现场标准化检查座谈会现场

步提高,化学检验工在化工企业生产中的作用越来越重要,地位越来越显著,通过举办培训班,增强企业发展后劲和潜力,为保质保量完成公司全年生产任务打下坚实基础。

学以致用行合一 永祥股份举办新员工技能竞赛

本报讯(通讯员 范双林)永祥股份为了了解新员工进入公司后的学习情况,通过考核发现新员工相关技能掌握情况,以便进行针对性的培训,达到提高其业务技能水平的目的。由生产部组织,各工段、安全环境部、设备部、人力资源部联合举行生产装置新员工技能竞赛理论考试,于10月22日下午2点,在多晶硅食堂进行。精馏回收、还原、冷氨化(合成)工段,共计75名新员工参加此次考试。

本次竞赛分工段进行,全员参与;理论笔试和现场实际操作考试各占50%。理论笔试由人力资源部在考试题库内分工段抽选试题,各工段长补充完善,考核由工段组织完成。现场实际操作考试由各工段根据岗位操作需要进行题目拟定,考核由各专业组织完成。整个竞赛由生产部和人力资源部全程协调跟踪、监督执行。

本次竞赛进一步强化了新员工对岗位的熟悉,提高员工岗位操作技能,促使员工能迅速有效地掌控岗位新技术,为保质保量完成技改项目的顺利完成和新装置连续化正常运行打下坚实基础。

关爱员工 共建和谐之家

本报讯(通讯员 杜铮)为全面了解员工宿

舍各项配置能否满足员工需求,改进管理中存在的问题,努力营造员工之家,10月13日下午,永祥股份管理平台组织入驻永祥宿舍的郭祥等12名员工代表召开座谈会,永祥股份总经理助理赖永斌、工会主席杜平及各公司行政部经理参加了此次座谈会。

会上各级领导向入驻员工代表了解住宿情况,参会人员畅所欲言,提出在住宿中存在的问题、建议,以及未来对宿舍建设的希望。赖总分别对大家反映的问题进行现场解答,并指定相关人员会后进行跟踪和落实。座谈会上,大家畅所欲言,气氛融洽。最后,赖总还强调,公司将尽力改善员工住宿条件,同时,宿舍管理要明确责任,入驻员工参与管理员工宿舍,共同创建和谐、文明的员工之家。

据悉,永祥员工宿舍于2012年10月投入使用。长期以来,永祥股份在通威文化的引导下,践行“团结协作,共谋发展”的企业理念,从各层面关爱员工,增强企业凝聚力。此次座谈会旨在解决有关问题,改善住宿条件,不断推进团队建设和工作。

市、区环保局领导视察 永祥水泥窑尾烟气脱硝系统

本报讯(通讯员 宁波)10月20日,市环保局总量化科科长刘波、区环保局副局长唐东带检查组到永祥水泥公司对窑尾烟气脱硝系统运行情况进行检查指导。

检查组深入生产现场,察看了脱硝系统整体运行情况,尤其还到预热器60米层专门察看脱硝配套系统,并详细询问了解相关设施的实际情况及使用使用情况。现场检查结束后,检查组还查阅了系统运行的相关资料并听取了永祥水泥

公司的汇报,对公司在烟气脱硝方面取得的成效及环境保护方面所采取的积极措施表示肯定和赞许,并希望公司在在此基础上再接再厉,继续保持脱硝系统及其它环保设施的正常运行。

据悉,永祥水泥窑尾烟气脱硝工程自建成投运以来,各级政府部门对该项目极为关注,永祥水泥对该工程建立了系统的管理,保证其稳定运行、正常发挥效用。为保护生态环境,公司还将继续开展相关工作,为创建园林工厂、建设生态文明而不懈努力。

永祥商砼顺利通过质量管理体系认证审核

本报讯(通讯员 杜铮)10月22日,永祥商砼在经过前期资料、人员准备和建设,顺利通过由卡地认证公司对质量管理体系认证的审核。经专业评审人员对资料及相关管理台账检查,一致认为永祥商砼的生产、销售符合 GB/T19001-2008/ISO9001:2008标准。

通过此次评审,永祥商砼对各项质量管理工作进行了一次检验,在不断加强的道路上,更进了一步。

据悉,永祥商砼为年产50万立方米商品混凝土,采用中联重科设备,配备双120生产线,拥有专业商品混凝土试验室,该项目于2013年3月8日开工建设并于6月29日双线正式投产。

在同行业内,取得质量管理体系认证并得证书的企业较少,为与公司其它产品质量管理保持一致,在大力开拓销售市场的同时,积极改善产品特性,提高市场竞争力,提高用于生产或交付产品的过程的有效性和效率,公司领导及商砼各级管理人员高度重视,不断加强管理。

本版责任编辑:陈其星

人文

云淡风轻

刘玲 (广东通威)

人生清凉

无欲的生命是安静的。我见过一匹马在槽枥之间的静立,也见过一头雄狮在草原上的静卧,甚至是一只鸟,从一根斜枝扑棱棱飞到另一根斜枝上,呈现出的,都是博大的安静。

夏日的晚上,我曾经长久地观察过壁虎,这些小小的家伙,在捕食之前最好的隐蔽,就是藏身于寂静的夜里。墙壁是静的,昏暗的灯光是静的,投向灯光的蛾子的飞翔是静的,壁虎盘伏的身姿也是静的,那是一只优美素淡的夏夜图。只是壁虎四足上潜着的一点杀气,为整个画面添了一丝残忍,也添了一些心疼。

安静的姿态是美的。蹲坐在云冈石窟里慈祥的大佛,敦煌壁画里衣袂飘举的飞天,一棵虬枝盘旋的古树,两片拱土而出的新芽,庭院里晒太阳的老人,柴扉前倚门含羞的女子,这些姿态要么已看破红尘,要么正纯净无邪,恰是因为这些,它(他)们或平和、宁静、恬淡、宠辱不动;或纯真、灵动、洁净,不沾染一尘世俗,于是便呈现给这个世界最美的姿态。

真正的安静,来自于内心。一颗躁动的心,无论幽居于深山,还是隐没在古刹,都无法安静下来。正如一棵树,红尘中极细的风,物质世界极小的雨,都会引起一树枝柯的晃动,迷乱,不论这棵树是置身在庭院,还是独立于荒野。所以,你的心最好不要招摇的枝柯,而是静默的根系,深藏在地下,不为尘世的一切所撼动,只追求自身的简单和丰富。

有一天,我去拜会一位遭受了命运挫折的老人。他正端坐在沙发深处,没有看书,没有写书法,只是坐在那里,甚至都看不到他做任何的思考。我和先生攀谈着,一些陈年往事逐渐勾起了老人的回忆。

午休的时间,小峰趴在堆满试题的课桌上,抬眼看外面刺眼的太阳,又把眼皮耷拉下去,脑子里莫名其妙地闪过一个念头,会不会下猪啊?他这样想着,忽然听见外面有咚咚的声音,他一抬头,天上正有不少大块大块的白花花的东西掉下来,他有种不祥的预感,三步并作两步走出门,外面下的不是雨,也不是水雹,真的是猪!那些猪落到地上,嗷嗷叫,在地上弹了三下,打个滚爬起来,又嗷嗷地到处跑开了。

快放学时,后面传来个纸条,踢球,对三六班的侯学文,侯学文的爹是个杀猪的,不想让儿子长大后也杀猪,想让他学文科,当天官,侯学文的名字由此而来。他不真的学了文科,也成为小峰的足球队长。足球是大家唯一的娱乐。踢完球,下午天还是平局,学文急了,和小峰互换角色,跑去踢前锋,没过十分钟,出了不少丑,又乖乖踢后卫去了。石头是前锋,这前腰不传球,带着球一路向前,不小心就出了底线,小峰看着着急,石头和小峰高一肘打架,后来却成了死党。石头皮肤黝黑,有一头蓬松的卷发,经常从课桌里掏出把梳子梳头,梳不动,疼得掉泪。石头从贾鸟那借了不少日本的鬼怪漫画看,里面的女生超赞。石头说他爱上了一个女孩,是超市营业员,很白,梳一个马尾辮,是他买东西时看到的,已经买了很多次东西了,不过还没说说话,今天准备表白,带小峰去看,顺便当个见证人,一人一辆单车,到了超市,石头进去找了一圈失望地出来了,说没见人,估计今天换班吧。第二天也没见到,第三天也没见到,小峰说你撒谎也。

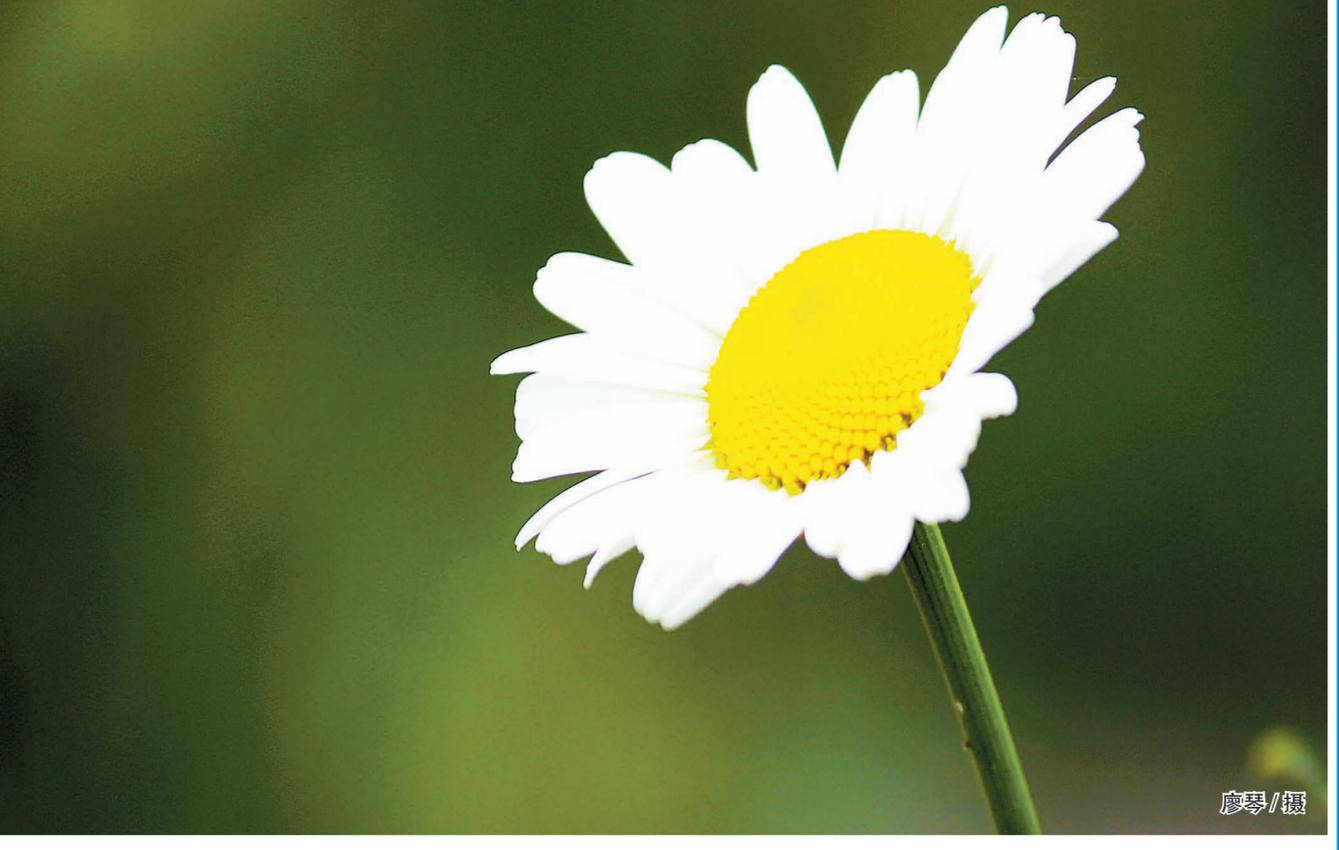
石头白了小峰一眼。石头郁闷了很久一段时间,又追别的女生去了。贾鸟是个游戏迷,他爸妈住楼下,住四楼上,他半夜偷偷爬到阳台,沿着阳台边缘,走过三家,到小峰家,让小峰给他开门,然后从小峰楼下溜上去上网吧打游戏,风雨无阻,据他说,有次半夜下着雨,差点从阳台滑下去。贾鸟看出来小峰对小峰有意思,劝小峰说,小峰考得不错,一般的同学啊,又有点俗气,不值得啊。小峰不觉得,这样一天天过去了。转眼高考就到了,最后一堂课后,大家把书本带回宿舍,把椅子倒放在课桌上,小峰看着空荡荡的教室,心里空荡荡的。他看着楼下的小红,正抱着书慢慢地向宿舍走去,马尾辮轻轻晃着,他突然感觉很远,他飞快地跑下去,挡在小峰面前,气喘吁吁的说,我喜欢你。小峰说:“别瞎想了,好好考试。”

后来高考结束了。学文考得不好,但不忍杀猪,搞了个小养猪场,听说后来猪价上涨,发了笔小财。石头考了旅游专业,为了到处看看,他说常常看见白色的鸟儿缓缓地飞着,忽高忽低,却无处落脚。贾鸟白色的鸟,电脑却出奇地好,这是他无数次蹭壁偷光,熬夜苦熬的结果,他上了计算机学校。高考后的晚上,他没去玩游戏,而是看了疑似的一个人跑到篮球场,打了一晚上篮球,小峰考得也不错,电话分手时,老爸狠狠地拍了小峰一把,好小子,小峰去找小红,正好看见小红和一个男生牵着手走着,那天没有下雨,却好像下着雨,无数颗大的猪蹄在小峰背上,让他喘不过气来。后来,他梦见自己变成了一只猪,从天上落下来,嗷嗷叫,在地上弹了三下,打个滚爬起来,又嗷嗷地到处跑了。那年,他毕业了。

刘艺先生为世界华人画家协会副会长,中国书画家协会理事,中国美术家协会会员。他的书画作品在亚洲、非洲、澳洲产生了深远的影响。刘艺先生早年毕业于中国艺术研究院,拜中国美术家协会主席吴作人先生为师,潜心学习研究美术书法30余年,对王羲之、王献之等书法深入研究,将中国画、西洋画融会贯通,自成风格,其代表作品有《江山如此多娇》《国色天香》《蜀国山山》等。1993在四川美术馆以及美国、日本、新加坡、香港举办《刘艺书画展》。1996年由四川美术出版社出版《刘艺书画集》。由四川辞书出版社出版《刘艺古诗四体字帖》,编辑古诗58首,用中国传统书法正草隶篆书成,并作为大中小学生的书法教材。展览作品多次获奖,并在《中国日报》、《工人日报》、《人民中国》及日本版等媒体宣传报道。主要事迹收入《世界名人录》、《世界著名书画家大辞典》等多种名家辞书中。2007年10月国际同意出版社出版《中国历代书画名家辞海》,刘艺先生与近千书画名家齐名,被同时收入辞海之中。

不遗余力,宣传客家文化 作为客家后裔,刘艺先生虽身兼数职,但他依然长期关注客家文化、长期情系客家事业。他曾为重建三台牛头山上的粹州草堂,恳请张爱萍、舒同、许德珩、楚图南、郭化若、启功、魏传枢等全国名流大家和新加坡书法协会主席陈声桂

向阳花开



廖琴/摄

前言:8月份,合肥通威产销量突破15000吨,刷新了建厂以来单月产销量纪录,为全年完成10万吨夯实了基础。在通威阵营里,占较大数多的工人群体,是通威的脊梁。在合肥通威和工人在一起的日子里,直击他们在火热夏日里的劳动生活,分享他们劳动成果的喜悦,聊以《夜班工人》,慰藉继续奋战在一线的勇士们。

老李是本地人,就在厂区东头的社区居住,来合肥通威已经好些年头了,是车间的制粒工。饲料厂上夜班是常有的事,一般每半个月倒一次班,几个月来,风里来雨里去的,老李看上去有些疲惫,眼眶凹陷,布满血丝。眼看8月份已经过去了,今天是9月1日,按照惯例厂里该是公布产量的时候了。老李上晚班比前几天来得早,只见车间门口的LED显示屏上写着“热烈祝贺合肥通威8月份产销量突破15000吨”。几个工友正围在那里说得热闹,数赵大娘呼得最厉害,老李凑上去,原来是件大伙正在算计各自应该拿的工资,因为是自己计制,产量出来后,大伙都能算个八九不离十。老李也在心里盘算,这个月给儿子买个电脑的钱

在苏州通往南通的这条高速路上,陈小安说他自己已经记不清走过多少遍了。每到虾苗销售的高峰期,他总是来来回回地跑,有时候一天内就要往返数次。这天,陈小安像往常一样从苏州开车去南通,但是他的内心却忐忑不安。因为在路上他接到了海壹虾苗淡化场打来的电话,说今年的最后一批虾苗出了一些问题,让他尽快去看看。确保虾苗的质量是陈小安工作的一部分,他所处的岗位叫虾苗推广专员,主要负责海壹虾苗销售中的协调和服务,这是苏州通威服务营销的一大特色,提及这个岗位的设置还要追溯到两年前。

新岗位 新挑战

2010年进入华东市场,海壹种苗独立经营淡化场,由于市场信息及饲料公司业务人员与海壹种苗的沟通问题。海壹种苗在华东市场连年亏损致使海壹种苗决定不做华东市场。具有高瞻远瞩的华东战区总裁宋刚亲自到南通与海壹协商,采用种苗公司与饲料公司合作的方式给予海壹信心,才使海壹种苗继续做华东市场。

2012年,为了更好的发挥海壹虾苗的优势,提升华东地区虾料占有的率,体现饲料公司之外下功夫的经营理念。苏州通威专门设立推广专员岗位,专职负责整个华东片区海壹虾苗销售事宜,包括统计客户各区需求,了解海壹虾苗生产状况,合理分配各个区域的虾苗,提供技术支持等,在虾苗的销售中起到纽带的作用。

当时的陈小安还在从事饲料销售工作,业绩优秀,表现突出,宋总对此十分认可。宋总认为陈小安能够胜任虾苗推广专员的岗位,于是

名流巨子 陈其星 (通威传媒)

丹青妙手 江山多娇

等赐写500幅书画佳作。此外,他还为三台筹划创建东山碑林出面征集海内外名家书画近百件刻石,为丰富三台县的历史文化底蕴、打造“川北客家第一县”做了大量的工作。

2004年,刘艺先生得知第20届客属亲大会将在成都召开的消息,立即团结四川省文界、书画界的客家名人,积极为四川省海外客家联谊会 and 四川省客家研究中心出谋划策,为筹建四川客家书画院而奔波忙碌,从不计较个人得失。为了让更多省、市老领导了解客家文化,认识客家文化,关注客家文化,刘艺先生不顾夏日酷暑,先后亲自登门拜访韩邦彦、冯元蔚、何朝炬、徐世群等四川省老领导,并请他们为坐落在“西部客家第一镇”——洛带的江西会馆挥笔题词。并且在第四届洛带水龙节开幕这天,刘艺先生还把用自己用四尺宣纸题写的

“巨龙”赠送给了洛带镇政府,祝愿“西部客家第一镇”像巨龙一样腾飞。 馈赠书画,金沙遗址博物馆上添花

2013年10月14日,刘艺先生来到全国重点文物保护单位、国家考古遗址公园、国家AAAA级旅游景区、古蜀文明的重要象征——成都金沙遗址博物馆。

站在金沙遗址前,面对辉煌的古文明,刘艺先生虔诚地向先人们表达了深深的敬意。作为华夏儿女、炎黄子孙,刘艺认为,作为当代人,吾辈更应该以传承和弘扬中华民族传统文化为己任,奋发图强,努力实现中国梦。为了表达自己对先辈们和古文明的崇敬之情,刘艺先生还现场为金沙遗址博物馆馈赠了多幅自己

披星戴月 张尚吉 (合肥通威)

夜班工人

有了着落,给家里买台空调的愿望也可以实现了,回想这些天夜班的煎熬,老李的喜悦之情溢于言表。老李是车间制粒的老师傅,新来的制粒工不熟悉,由老李负责带带,上个月高峰期产量大,老李多了几个夜班。说实话,倒班的工人谁都很怕夜班,那种正常的生物钟被打乱的滋味,恐怕只有经历过的人才能体会。夏天的夜班,白天又热又燥,老李根本无法入睡。因为要上夜班,傍晚便不能乘凉,得抓紧时间收拾完,洗澡,然后睡觉。傍晚六点四十分,当刚刚睡意朦胧时,那“可恶”的闹钟便准时尖叫起来,老李想都不想一把摁住,揉揉揉揉的睡眼,脑海里闪出一个念头“再睡五分钟”。一会儿铃铛抗议般大叫,老李坐起来,在床的这边一边穿衣服,一边一头栽倒在另一边。“多想再睡五分钟啊!”老李又开始迷糊了一阵。猛然间从梦中惊醒,“哇,快迟到了!”便大叫着跳下床,果然时钟已指向19点,顿时睡意全无,抓起衣服冲出去。

风雨无阻 张颖 (通威传媒)

奔跑的勇士

客户要打电话给他,但是因为生产数量有限,他会向客户解释暂时没有虾苗,有些客户却不相信,认为是海壹是故意不卖。由于每天都会处理各种应急情况,陈小安变得越来越敏感,他常说他甚至像个神经病,说话语速也特别快,常常在深夜半夜,还会接到各个区域的养殖户打来的电话,要苗的,抱怨虾长得不好,要求技术服务等等。其实,对于陈小安来说,这些还算不上什么,真正困难的是每当苗出苗时,那些令他接不暇的状况。因为,有些没有拿到虾苗的客户会闹别扭拖着不走,用车把门口堵住,有些客户甚至直接抢着虾苗。

坚持品质 坚守良心 海壹虾苗的突出优势是质量,存活率高,抗病性强,生长快,这是海壹虾苗发展的生命线,做大生产,拉动销量的保障。陈小安清晰地明白,所以他会都把控制好每一个环节,尽量减少问题发生,确保虾苗的质量稳定可靠。虾苗的运输是一个非常关键的环节,当天天气高温时,虾苗在袋子里呆的时间过长容易生病,甚至死亡,因此运输司机在从机场接到

“我就像个神经病” 在增量数字的背后,陈小安却背负着巨大压力,随着虾苗销售量的增加,工作的难度也在加大,他面临着更多的困难和考验。陈小安说,在虾苗销售紧张的时候他每天至少会接到100多个电话,许多拿不到虾苗的

创作的书画作品。其中,刘艺先生亲自编写内容,并分别用大篆、小篆和甲骨文书写的:“金沙仙境”、“西汉东汉我心无,左图右史有嗣工”、“汉魏以来饶迤迹,江山如此几千秋”、“上虞罗子称博识,惊谓不曾见此宝”、“雕虫绝技追秦汉,挥生清淡超超人”等作品,不仅彰显了其书法作品高超的艺术魅力,而且从艺术的独特视角对金沙遗址的历史价值给予了崇高评价,表达了艺术家对中华古文明的无尚崇拜之情。

刘艺先生的义举不仅表达了他对传承和弘扬中华优秀传统文化、保护古文明的赤子之心,也是对博物馆全体工作人员工作的充分肯定和信任,更是对博物馆工作人员的鞭策和鼓励。刘艺先生赠送给金沙遗址博物馆的书画作品,是对博物馆的锦上添花,亦如敦煌的文物一样宝贵和珍贵。

青岛通威这几年确实很苦,但大家都非常认真地工作,希望练就一身过硬的本领。多少日子,我们披星戴月,伴着自己要倾注无限精力的事业,走过了一程又一程。多少欢喜的日子,我们舒展疲惫,品味着收获的喜悦,笑了一回又一回。作为一名员工,我们所要实现的最大职业价值,就是将责任心作为一种本分,融入到所从事工作的点点滴滴之中,融入到“忠诚企业、奉献社会”的矢志追求之中。

快乐,是因为在艰苦中,我们依然对通威明天有着美好的期盼。虽然厂房设备我们暂时没法改变,但我们积极改变我们的软件设施,丰富精神层面。俗话说“儿不嫌母丑”,青岛通威是我们的家,我们热爱我们的家。虽然我们也会羡慕其它通威漂亮的环境,良好的设施,但我们更乐意尽自己最大的努力亲手把我们的公司也变成那样。另一方面,我们努力提升公司的业绩。虽然现在我们青岛通威环境还不够好,销量也有差距,但我们相信,在我们的共同努力下,青岛公司的明天一定灿烂辉煌!

快乐,是因为我们整个通威的同舟共济。有这样一句话“滴水怎样才能不干涸,答案就是把它放进大海里”这句话有很深的哲理,为什么波涛汹涌的大海有无穷的力量,正是因为有一滴滴水的汇集。而那一滴滴的水只有融入大海,才能以多种多样的形态证明和发展自己。我们通威不就是这样一滴滴水汇集的大海吗?各个分子公司也在神州大地遍地开花,绽放光芒,通威处处洋溢着力量和希望。作为一个通威人,怎会不自豪和骄傲呢?苦一点算什么,累一点算什么。看到2013年饲料行业一片绿色下降成绩单中,通威那一抹亮眼的红,让我们觉得再苦再累都值得!

感动常在 郑继成 (成都水产科技)

因为有爱 张丽 (青岛通威)

爱上你 我很快乐

水木年华有一首歌,爱上你我很快乐。欢快的旋律,充满了淡淡的幸福。回过头,看着夕阳晖下金色的公司,好想就这样陪着你,永远不回头。通威,爱上你,我很快乐。

快乐,是因为通威有一批非常敬业的领导和同事。回顾起2011年青岛通威在平度选好地址后,我们的艰苦“创业”。租赁的厂房没水没电,杂草丛生,十分荒凉。大冬天的没有暖气,没有空调,甚至都没有火炉,冬天的严寒,直接都是用身体硬扛。每个人的手都肿得比馒头还大,上面裂着一道道血口。四五月份的时侯阳光还没有愈合,没有热水,大冬天只能用凉水洗漱,也没有大厨有可口的饭菜,大家去集市买很便宜的海虹,开一顿一顿吃着……但是大家脸上都洋溢着开心的笑,在认真工作之余,还把公司打扮得非常漂亮。当时的我心里很感动,在那一刻也很为自己是通威人感到自豪。

快乐,是因为在艰苦中,我们依然对通威明天有着美好的期盼。虽然厂房设备我们暂时没法改变,但我们积极改变我们的软件设施,丰富精神层面。俗话说“儿不嫌母丑”,青岛通威是我们的家,我们热爱我们的家。虽然我们也会羡慕其它通威漂亮的环境,良好的设施,但我们更乐意尽自己最大的努力亲手把我们的公司也变成那样。另一方面,我们努力提升公司的业绩。虽然现在我们青岛通威环境还不够好,销量也有差距,但我们相信,在我们的共同努力下,青岛公司的明天一定灿烂辉煌!

快乐,是因为我们整个通威的同舟共济。有这样一句话“滴水怎样才能不干涸,答案就是把它放进大海里”这句话有很深的哲理,为什么波涛汹涌的大海有无穷的力量,正是因为有一滴滴水的汇集。而那一滴滴的水只有融入大海,才能以多种多样的形态证明和发展自己。我们通威不就是这样一滴滴水汇集的大海吗?各个分子公司也在神州大地遍地开花,绽放光芒,通威处处洋溢着力量和希望。作为一个通威人,怎会不自豪和骄傲呢?苦一点算什么,累一点算什么。看到2013年饲料行业一片绿色下降成绩单中,通威那一抹亮眼的红,让我们觉得再苦再累都值得!

有一天,大会会议室玻璃突然垮塌,两位同志未吃中饭,加班处理漏点隐患和加班加点雨棚,保障重要会议的顺利进行和完成;有一天,两位同志治理电网停电,三个车间系统重启至凌晨三点;有一天,三位同志处理计划停电,却又未真正停电,只是停电或闪停,为此,养殖车间,他们忙碌了整个通夜,有一天,养殖车间夜班值班员突发急病,老周同志主动加班,义务值班无怨言;有一天,食堂自来水管突然爆管,机电工人马上处置,既保障员工按时就餐,又减少水量的无端流失;有一天,为了机电工作的效率开展,有的人很多时候都延时下班或主动义务加班。

太多的“有一天”,我们无法清楚地一一叙述。其实,我们都希望有些“有一天”。但是,当这些“有一天”来临时,我们不惧、不怕、无畏和不悔。让这些个“有一天”来洗涤我们的心灵、磨砺我们的品性、锻炼我们的斗志、激励我们的人生吧!

每一天,日常。很多天,平常。“有一天”,异常。处理这一天,寻常。面对这些天,经常。忘记糟糕的昨天,常常!把握实在的今天,时常!憧憬美好的明天,常常!

准备工作,接机尾料,换环模,调刀距。忙活了一个多小时后,制粒机运行基本正常,机头料都被搬走了,首批产品也顺利通过现场检验……老李可以稍微喘口气了,这时却发现全身湿透,而且手臂和小腿上布满了蚊子袭击的印记,刚才干活去了,无暇顾及,忍着吧。蒸汽一开,调制器很滚烫,整个制粒机房就像个蒸笼,人在里面热得发慌。夜深了,外面没有一丝凉意,车间的窗户仿佛巨兽的大口,呼呼地灌着热气。没有办法,老李到茶桶边咕咚咕咚地喝了一大壶水,给身子骨补充些水分,不然会虚脱。

迎晨早上火辣辣的太阳,老李已经睡意全无,但精神显然不佳。夜班的工人啊,为了生活更加美好,明天的夜里,还得在这里煎熬。

有一天,大会会议室玻璃突然垮塌,两位同志未吃中饭,加班处理漏点隐患和加班加点雨棚,保障重要会议的顺利进行和完成;有一天,两位同志治理电网停电,三个车间系统重启至凌晨三点;有一天,三位同志处理计划停电,却又未真正停电,只是停电或闪停,为此,养殖车间,他们忙碌了整个通夜,有一天,养殖车间夜班值班员突发急病,老周同志主动加班,义务值班无怨言;有一天,食堂自来水管突然爆管,机电工人马上处置,既保障员工按时就餐,又减少水量的无端流失;有一天,为了机电工作的效率开展,有的人很多时候都延时下班或主动义务加班。

太多的“有一天”,我们无法清楚地一一叙述。其实,我们都希望有些“有一天”。但是,当这些“有一天”来临时,我们不惧、不怕、无畏和不悔。让这些个“有一天”来洗涤我们的心灵、磨砺我们的品性、锻炼我们的斗志、激励我们的人生吧!

每一天,日常。很多天,平常。“有一天”,异常。处理这一天,寻常。面对这些天,经常。忘记糟糕的昨天,常常!把握实在的今天,时常!憧憬美好的明天,常常!

本地址:四川省成都市高新区天府大道中段588号 邮编:610093 电话:(028)85188888 传真:(028)85199999 免费服务热线:8008866888 4008080888 电子邮件:bjb@tonqwei.com (内都报刊) 免费赠阅



成都通威文化传媒有限公司为通威集团旗下全资子公司。公司奉行“诚、信、正、一”的经营理念，以“精准传播，定制未来”为经营宗旨，致力于借助互联网思维推动传统企业转型升级。针对农、林、牧、渔业上下游企业，面向广大农村和城市社区受众，建立9大系列一站式专业服务平台，构建农企精准高效对接的新型传媒生态体系，打造中国最接地气专业整合营销传播机构。



做中国最接地气的
专业整合营销传播机构

九大核心业务 助力品牌升级

新媒体建设 品牌设计 视频制作 媒体运营
出版策划 活动策划 软件开发 互动营销 舆情监测



求贤若渴 虚位以待
详细职位信息请登录
招聘专题网站:
www.tongwei.com

做海水鱼料的领航者

珠海海为饲料有限公司召开客户交流会

中国水产频道讯(记者 杨明)10月26日,珠海海为饲料有限公司(以下简称“海为”)召开客户交流会,约50余名经销商和养殖户参加了此次会议,海为内务总经理刘春、销售总经理刘英杰、特种水产研究所配方师金国雄依次就公司的发展状况、目标规划以及今年的出鱼效果作了汇报,并由通威股份水产技术总



珠海海为客户交流会合影

监张璐做总结发言。

刘春:加大技术投入 保障产品质量

刘春就去年七月份至今海为发生的新变化给大家作了汇报:海为目前有两条膨化料生产线,预留一条生产线,近期生产能力可达350-400吨/天。自去年年底至今,公司在技术

改造方面已投入近400万元,今年将再次投入1000万元,目前改造方案已通过总部批准。此外,公司在产品质量控制方面有着严格的标准,检测设备和技术支持与集团共享。以今年1-9月份的品控数据为例,海为的粗蛋白变异系数为1.41(行业均值2.98),水分变异系数为7.78(行业均值7.85),保持了良好的产品稳定性。

刘英杰:尊重行业的市场操作习惯

刘英杰在报告中分析了目前海为的行业现状,介绍了海为当前的经营状况和明年的发展目标。面对目前行业内严重赊销的现象,刘英杰称海为会充分尊重当前行业已经形成的赊销方式和资金运作习惯,兼顾人情、灵活性、诚信度等,会充分考虑养殖户的季节性等因素,保证资金顺畅。谈及海为今后的发展时,刘英杰称,短期目标要做到尾批鱼及过冬出鱼效果领先,长期目标是成为珠海市场海水鱼料的第一品牌,占有率做到市场前列,海为要成为海水鱼料的领航者。

金国雄:今年的出鱼数据不给任何竞争对手

金国雄根据海为今年头批鱼的出鱼数据向大家介绍了海为海为的特点和优势。在海为加入通威股份前期面临了很大的困难,经营不善,产品质量难以保证。2013年7月通威股份全资收购珠海海为之后,通威水产技术体系迅速与海为对接,全面调整海水鱼饲料配方和预混料,通过优化配方结构,协调原料采购和生产监控,市场跟踪打样,竞争产品检测

对比,确保养殖效果,珠海海为海水鱼料养殖效果稳步提升。2014年20余塘头出鱼数据达到平均30.99斤/包,这是海为一直高度专注于产品质量的结果。金国雄指出,“海为也在饲料之外下功夫”,结合通威的365健康养殖模式,增加池塘底排污和投饵区溶氧可使每包料多长半斤到1斤,鱼、藻、菌的数据就是很好的证明。

张璐:不求量最大,但求质更优

会议最后,张璐根据自己八年多的从业经历与大家分享了珠海海水料市场的变迁和发展过程。他指出,海为能在90%的市场淘汰率下生存下来并取得如此大的进步,离不开集团和各位客户的支持,“今年是海为做海为的第二年,我觉得海为的短期目标不必追求销量达到多大,只要保证品质更好。同时,在过去的一年里,集团特种水产研究所对海为各个规格的营养需求有了更深入的研究,这对今后海为饲料尤其是越冬料的配方和投入重点有了更好的借鉴。”

张璐在分析了当前鱼粉等饲料原料行情后指出,从以前的每包料出鱼23-24斤到现在的31-32斤,养殖效果已经没有了大幅提升空间,现在各大饲料厂的利润空间已经很低,即使再大力投入,效益方面的提高也难以弥补成本的投入,这就要求大家在饲料之外下功夫,比如利用科学养殖模式和先进的渔机设备,接下来通威股份会充分利用这一方面的技术储备优势,把“底排污”“均衡增氧”“精准投喂”“改底机”等技术推广到珠海海水鱼市场,争取让养殖户获得更大的综合效益。

水产技术体系三季度述职暨技术交流会顺利举行

中国水产频道讯 10月24-25日,通威股份有限公司水产技术体系第三季度工作总结暨技术交流会在珠海海为饲料有限公司召开。

会议由通威股份水产技术总监、通威研究院副院长张璐主持,水产研究所所长米海峰博士、特种水产研究所所长陈效儒博士、海水种苗研究所所长于明超博士、通威动物营养公司技术总监刘幼博士以及水产技术团队的20余名营养师参加了此次会议。

24日,团队营养师对第三季度所在分子公司和所在片区的工作进行了总结和汇报,并对第四季度工作进行规划。与会人员就市场和分子公司相关技术问题进行了探讨和交流,同时针对目前形势下鱼粉等动物蛋白原料价格以及蛋氨酸等原料价格大幅上涨的应对策略进行了内部讨论。

25日,会议邀请了苏州大学教授叶元士教授以及多位华南地区知名水产饲料企业的技术总监和技术精英进行了小范围的业内交流。

叶教授根据自己近年来国内外的考察及实践经验向大家介绍了饲料原料和当前饲料行业整体情况,并同大家分享了如何判断原料真假和行情走势等精彩内容。报告结束后技术体系营养师与叶教授及华南区域的水产技术精英们进行了积极互动,大家就市场上遇到的实际问题和困惑进行了交流。

会议期间还安排了丰富多彩的篮球联谊赛、自行车骑行和温泉游泳比赛等活动,在工作之余锻炼了身体,增强了团队凝聚力。

江淮片区(大丰通威、扬州通威、淮安通威) 扬州通威“冬春工作”正式启动

本报(通讯员 杨琴)10月15日,扬州通威灯光璀璨、歌舞欢腾,主题为“荣誉与感恩同行”的扬州通威“冬春工作”启动暨企业文化宣传文艺晚会隆重举行。

在江淮片区总经理孙庆高的带领下,公司全体员工及部分员工家属等180余人参加了本次晚会。晚会在孙总对2014年前期工作的总结及“冬春工作”开展的讲话中拉开帷幕。晚会中,员工们充分展示了才艺,秀出自己的风采,带来精彩纷呈的节目表演。歌曲《我只在乎你》、《军中绿花》带给员工们一场音乐盛宴;优美动听的口琴演奏、激情洋溢的舞蹈《小苹果》掀起晚会的高潮;精湛的《杯子舞》、单口相声《模特》、小品《土豪住宿》吸引了大家的眼球,带来欢笑不断;演讲《通威缘》扣人心弦;晚会中还穿插了市场、生产、后勤的团队风采展示,展现了一群有朝气活力、积极向上的通威人。

历时两小时,晚会在全体合唱《我相信》中落下了帷幕,本次晚会展现了通威和谐融洽、浓厚的企业文化氛围。

江淮片区服务热线:0515-83856588

充分利用资源 深化市场服务

北方片区总部企业文化培训暨三季度经营分析会召开

本报(通讯员 黎世新)10月11-12日,北方片区总部企业文化培训暨三季度经营分析会在天津通威隆重召开。股份财务总监袁仕华一行,北方片区总裁兼天津通威总经理周登峰、北方片区各公司总经理及各系统部门负责人等共计50余人参会,会议由北方片区人力资源副总监黎世新主持。

本次大会首先进行了为期一天的总部企业文化宣贯培训。三季度经营分析会前,股份畜禽市场部王进仕参加了猪料总经理及市场营销猪料研讨会。晚上周总举行市场营销培训会,水产、虾料及其他人员参观了宝坻365养殖基地标准化建设。在三季度经营分析会上各公司猪料、水产、虾料市场进行了工作汇报并对市场成功和失败的案例进行了分享,明确了第四季度及明年的工作思路。生产、财务、人力资源等部门进行了专题工作汇报并明确第四季度工作重点,担保公司经理李守佩就担保融资工作进行了沟通和交流。

股份财务总监袁仕华在会上汇报了股份担保融资工作情况,特别强调在大信息、大数据时代如何围绕担保工作充分发挥和利用好相关资源,完善制度,进一步有效控制风险,面对复杂的市场环境和形势,财务如何做好服务保障工作,更多接触市场,掌握足够数据,要求财务工作分析要向外延伸,站在企业经营角度,以保证企业经营的正常进行。

周总针对片区前三季度经营与计划的差距做出总结,要求各公司抓住第四季度的机会,进一步缩小经营差距,对片区第四季度各系统的工作进行了安排和布置,并希望各公司总经理及各部门经理,一定要在以后的工作中留下管理的痕迹,并深化全体员工四个意识:安全意识、质量意识、服务意识、成本意识。

又讯 10月10-11日,股份财务总监袁仕华在天津通威财务部经理唐万勇、农业担保北方片区经理李守佩的陪同下走访了天津大港、西青、武清、宝坻等市场,对天津通威鱼料客户李士永、猪料客户刘旭栋、虾料客户刘润铎等进行调研。针对客户对产品需求、资金需

求、资金来源、自身的应收账款管理进行了深入交流。袁总对天津通威、农业担保在客户信用销售、风险控制方面的工作给予肯定,对天津通威五年以来累计担保突破1亿元给予了鼓励,并对工作的薄弱环节进行指导,要求财务、市场、担保联动,要求在客户经营、掌控客户现金流等方面狠下功夫,有效降低信用销售风险,提高资金运营效率,为实现经销商、养殖户、公司共赢护航。

又讯 10月10日,北方片区2014年篮球比赛在天津通威篮球场隆重举行。来自片区六家公司的六支代表队以及天津通威部分员工共计100多人参加了比赛。北方片区总裁兼天津通威总经理周登峰以及北方片区各公司总经理出席开幕式,周总致欢迎辞并宣布比赛正式开始。比赛从早上8:00开始,采用小组淘汰加循环赛的形式,比赛共计进行10场,经过激烈对决之后,沈阳通威荣获冠军,长春哈尔滨联队获得亚军,其余队伍获得鼓励奖。此次篮球比赛各公司热情高昂,增强了团队合作精神,丰富了文化生活,既丰富了文化生活又提高了篮球竞技水平,为片区选拔篮球队员提供了平台,总部企业文化培训小组一行荣获球队颁奖。

又讯 10月1日,天津通威举行了2014年国庆节趣味运动会,本次运动会设置了“瞎子背瘸子”、“点球大赛”、“穿针引线”、“毛毛虫上街”和篮球比赛五个项目,其中在篮球比赛中水产队荣获冠军。

北方片区服务热线:022-92680896

转变模式促效益 打破传统赢市场

揭阳通威猪料营销变革大会成功召开

本报(通讯员 王楠)10月15-17日,揭阳通威猪料营销变革大会在揭西县大北山国际会议中心隆重召开,本次会议以“策马扬鞭 逆势而上”为主题,彰显了揭阳通威转变营销,突破重围的决心。参加本次会议的有股份广东片区总裁助理兼揭阳通威生产基地总经理毛云安、畜禽研究所副所长邓艳、揭阳通威畜禽营销公司总经理郭桂林,以及揭阳通威基地公司部分中干和揭阳通威畜禽营销公司全体人员。

在激昂、奋进的短片中会议拉开帷幕,揭阳通威畜禽营销公司总经理郭桂林首先上台为大家介绍了本次营销变革大会的目的及意义。郭总谈到在市场竞争日益激烈的环境下,搞促销、打价格战的传统营销模式发展到瓶颈,已再难拉动新的销量,为营销注入活力。为此,揭阳通威畜禽营销公司率先变革,打破僵局,力争打造出一支专业化程度高、战斗力强的营销团队。郭总强调,营销团队在未来的时间里,将重点以自建网络为主,占领销量的最基盘,力争把揭阳通威猪料打造成为粤东地区第一品牌,成为客户口碑最好、团队效率最高、服务能力最强、粤东地区猪料销量最大的品牌,实现3年销量连续翻番的佳绩。

为期三天的会议安排了精彩充实的内容,其中包括邓所长做了《提升猪场效益方法浅析》的报告,通过国内外生猪养殖现状的对比,阐述了提升猪场效益的方法,并分析生猪养殖未来的趋势及潜力;市场部经理、服务部负责人分别就《市场开发逻辑及开发组日常管理》、《开发流程及三户建设》、《自建渠道方法及措施》等向全体销售人员进行了培训和宣贯,并在会上发布最新营销政策及绩效考核办法。会议还安排了丰富多彩的团队素质拓展项目,营销团队在进行拓展训练的同时逐步意识到团队合作的重要性,增强了团队的凝聚力、向心力。通过本次大会的成功召开,揭阳通威营销公司全体销售人员全面了解新的营销战略与模式,并认真

推行、贯彻执行新的营销策略,为揭阳通威猪料的二次腾飞打下了坚实的基础。

本报(通讯员 李成昆)10月12-17日,高明通威财务部分别组织客户召开了两场“协助客户融资推介会”,向广发银行推介符合融资条件的客户。

广发银行珠海分行及肇庆分行领导带领相关人员到现场给客户讲解融资流程,办理开卡等业务,两批客户共计33人,预计融资总额1800万元。

广东片区服务热线:0757-86683299

农业部专家调研武汉通威

本报(通讯员 陈丽婷)10月14日,农业部检查团和湖北省饲料办领导对武汉通威生产运行情况进行了现场检查。主要涉及到关键岗位人员配备是否符合资质要求,五大部门负责人对饲料管理法规的熟悉情况,公司的用工制度,厂区、生产设备的配备,公司的检测能力评估,质量管理体系的建立及执行情况等内容。此次检查是对饲料生产企业资质的再审核,同时也是饲料生产日常管理的规范性审核。

通过查看现场和记录检查,专家组对武汉通威的现场管理给予了充分的肯定,并希望公司能一如既往地抓好产品质量关,抓好质量安全管理,再创新成绩,促进通威在湖北地区更好地发展。

本报(通讯员 席照良)为激励天门通威全体员工形成“重学习、重培训、重落实”的习惯,加强管理队伍的建设,强化质量意识,提升新员工对公司管理体系和质量体系的了解。近日,天门通威组织了办公室管理人员质量食品安全管理体系及饲料质量

湖北片区服务热线:027-83262046



农业部专家查看武汉通威包装

知识引领未来 培训助推发展

通威大学优秀养殖户特训营之水产养殖能手培训会(四川站)圆满落幕

本报(通讯员 阳艳)10月28日-29日,通威大学优秀养殖户特训营之水产养殖能手培训会四川站在眉山宾馆举行,近百名来自四川各地精选出来的优秀养殖户参加了培训。本次培训会分为理论培训和实操培训两个方面,理论与实践相结合的方式让参会学员既在理论上得到深入,也在实践上真真实实地感受到通威先进的科学养殖技术。股份副总裁、四川片区总裁陈平福、股份总裁助理、四川片区人力资源总监袁良、通威研究院副院长高启平等领导莅临培训会。

28日下午,参会养殖户参观了通威国家级的365科学养殖模式示范基地和通威国际中心。29日是理论培训,通威研究院副院长高启平等专家、老师,分别从饲料精准投喂技术、均衡增氧技术、菌藻调控技术、现代设施渔业养殖技术和健康养殖可持续发展方面进行了详细的阐述。在培训过程中,还对严格按照标准评选出来的9名四川片区的养殖户颁发了荣誉证书、奖杯和奖金。

通威大学优秀养殖户特训营之水产养殖能手培训会四川站圆满落幕,通过两天学习培训,参会客户领略并折服于通威深厚的企业文化底蕴,精湛丰富的管理经验,先进的科研技术以及引领行业发展的实力。

本报(通讯员 卢浩)10月10日,通威股份四川片区三季度经营分析会在动物营养公司召开,股份副总裁兼四川片区总裁陈平福、股份副总裁兼营销、技术总监王尚文、四川片区总裁助理兼人事行政总监袁良、生产部总监李林清、通威实业总经理何东健、畜禽市场部部长许臣、通威研究院副院长高启平、畜禽研究所所长程远芳、配方师及四川片区各公司总经理、生产部经理、市场部经理等出席会议,共计80余人参会。



会议合影

会上,王尚文总监针对市场和经营模式方面,何东健总经理针对原料采购和操作方式方面,李林清总监针对生产方面遇到的问题均做出重要指示并提出切实可行的解决办法。最后,陈总对四川片区三季度经营情况进行分析,并对第四季度工作进行了部署和安排。

本报(通讯员 李杰)根据科技部、财政部、国家税务总局联合发布的相关规定,入选高新技术企业可获得企业所得税优惠,即税率可从25%减至15%。昆明通威积极申报云南省高新技术企业,技术中心办公室积极协调所属公司营养师及技术体系相关单位全力协助,经过多方努力,昆明通威已于2014年9月获批云

南省高新技术企业认定。据悉,2014年云南省认定高新技术企业235家,其中农牧企业仅3家人选,昆明通威也成为通威股份第六家获得认定的省级高新技术企业的分子公司。

本报(通讯员 赵自慧)10月21日,蓉峡通威三季度A级员工评选举行,各部门共推选5名候选人,各部门负责人和员工代表参加。最终,市场部、人事部、原料部三位员工分别获得三季度A级员工。通过此次评选,培养和塑造员工的集体荣誉感和使命感,不断增强企业向心力和凝聚力。

四川片区服务热线:028-38104633

通威引力大 校园招聘火

本报讯(通讯员 周长鹏)十月,重庆片区2015校园招聘工作开展如火如荼。据了解,本次校园招聘主要是由片区人事行政部组织实施,分别在西南大学荣昌校区、三峡职业技术学院进行招聘。

10月11日,开展的三峡职业技术学院宣讲会共有190人参加,招聘会围绕企业宣讲、领导致辞、优秀毕业生分享、现场答疑等环节展开,整个招聘会现场气氛热烈。

10月13日,在西南大学荣昌校区招聘中,股份人力资源部岳老师专程赶到学校现场指导招聘,给予大力支持。

据统计,两场校园招聘会共收到简历70多

份,录取人员34人,圆满完成了招聘计划,为片区储备了优秀人才,为人才战略、品牌宣传奠定基础。

本报讯(通讯员 黎世新)10月16日,北方片区2015校园招聘会在东北大动物科技学院多功能报告厅隆重举行。长春通威禽畜总经理胡承峰、哈尔滨猪料总经理杨志坚、北方片区人力资源副总黎世新以及相关部门负责人共计12人组成招聘小组,东北农业大学近200人参加了此次校园招聘。

本次招聘会是按总部2015校园招聘的要求进行,前期安排学生代表做宣传动员工

作,在学生集中的宿舍、食堂、球场、学院教学楼等地方张贴海报、拉横幅、放置展架,同时充分与学校领导、老师进行交流沟通。16日参加招聘会的学生达到近200人,教室走廊全部爆满,现场共计43人投了招聘简历,经过面试有17人达成录取意向,并且给其他片区推荐了5名优秀面试人员。

本报讯(通讯员 刘亚琼)10月15日,四川片区2015校园招聘会在四川农业大学动物科技学院举行,股份人力资源部张晓静老师、四川营销中心禽畜总监刘胜东、蓉味通威副总经理陈雪刚、四川通威、蓉味通威、动物营养公

司人行经理及相关部门经理共计11人组成此次招聘组,四川农业大学近160人参加了此次校园招聘。

本次招聘按总部2015校园招聘的要求进行,招聘组在招聘前安排学生做宣传动员工作,张贴海报、拉横幅、放置展架在学生集中的宿舍、食堂、学院教学楼及学生经常出入的地方,同时设置“通威就业咨询台”提前与学生进行充分沟通,了解求职意向,得到学校的大力支持。

招聘当天有很多同学在活动开场前1个小时就已经来到现场等候入座,十分重视这次与公司亲密接触的机会。宣讲会的内容一如以往的精彩,借此机会也对“通威班”的建设情况进行了介绍,同时安排了川农学生在通威的成长经验分享。会后有67位同学(包括23位研究生)现场提交了求职意向表和个人简历,经过初试及复试两轮面试,最终有28位学生通过面试,现场签约17人(另有3人将于11月后签约),录用签约率约70%。招聘后经校方反映不论是现场的气氛还是签约的成功率,目前通威招聘效果较好。

又讯 10月21日,四川片区2015校园招聘会在西昌学院举行,四川、德阳、昆明、攀枝花通威人行经理及相关业务部门经理共计8人组成了招聘组,西昌学院近160人参加了此次校园招聘。本次招聘提前安排学生做宣传动员工作,张贴海报、拉横幅、放置展架在学生集中的宿舍、食堂、学院教学楼及学生经常出入的地方,同时设置“通威就业咨询台”提前与学生进行充分沟通了解学生求职意向。本次招聘除按流程进行宣讲外,还特意安排了男、女各1名西昌学院毕业生在通威的成长经验分享,通过以上方式的宣传、宣讲,让学生感觉通威的专业、对招聘工作的重视。会后有82位同学现场提交了求职意向表和个人简历,经过两轮面试最终有32位学生通过面试,现场签约20人(另有1人将于11月后签约),录用签约率约65%。

以科技力量 促财富倍增 枣庄、河南通威召开资产倍增计划论坛



枣庄、河南通威资产倍增计划论坛合影

本报讯(通讯员 周志刚)本着大力宣传通威先进科技成果和高效的养殖模式,增进饲料供应商对通威的了解和信任,经过一个多月的紧张筹备,10月16日由枣庄通威主办、枣庄、河南通威共同召开的“科技力量 通威行资产倍增计划论坛”在枣庄中原皇冠大酒店隆重举行。出席本次活动的有鲁豫片区总裁皮大权、枣庄通威总经理杜兵、河南通威猪料总经理洪坤山,各公司部门经理、会务组人员,以及邀请的55位经销商与会。

10月16日晚,欢迎晚宴正式开始,枣庄通威杜总致辞,对远道而来的饲料供应商朋友们表示热烈的欢迎和亲切的问候。枣庄通威精心编排了小品、舞蹈、时装秀等文艺节目,同时设有有奖问答环节,整个宴会现场气氛活跃,充满了欢声笑语。

10月17日上午,会议正式开始。会议内容丰富,井然有序,现场气氛活跃。尤其最后财富倍增计划签约仪式启动,整个会议现场异常火爆,来自两地的饲料供应商争先订料及抽奖,枣庄通威现场订料2500吨,河南通威现场订料2000吨,总计订料为4500吨。

本报讯(通讯员 张天钊)10月13日,应淄博通威市场部邀请,股份市场营销策划部王珊老师到淄博通威就会议营销的方法对公司市场部销售人员开展了为期一天的培训。培训从早晨8:00开始,下午近18:30结束。王老师针对市场部业务人员在市场上开展各种会议活动的情况进行指导,规范了小型会议召开的注意事项,深入讲解了开展营销会议的注意事项,大到对整个会议现场的把控,小到深吸一口气缓解紧张、怎样上台、站姿、坐姿等。

培训会上,王老师组织业务人员现场模拟召开塘头会,并一一进行详尽点评和指导。王老师精心的讲解和指导,对业务人员起到了醍醐灌顶的作用,有利于他们更好的开展市场营销工作。

鲁豫、淄博片区服务热线:0533-3910666



西昌学院校园招聘现场

■虾料片区(珠海海壹、海南海壹、揭阳海壹、珠海海为)

珠海海鲈头批鱼出鱼 通威海水鱼料效果优

本报讯(通讯员 全国雄)在珠海海鲈养殖区域,主流产品饲料系数在1.3-1.5之间,市场上通常以一包饲料(规格为20kg/包)能养出几斤鱼来计算饲料效果,根据放苗时间不同可分为头批、中批和尾批,随着养殖周期的延长,出鱼效果由30斤/包左右到25斤/包左右逐渐降低,特别是头批鱼出鱼效果成为市场关注的焦点,养殖户对头批鱼出鱼效果的心理预期为30斤/包,如达到,养殖户即可饲料效果。2013年7月通威股份全资收购珠海海为饲料有限公司之后,通威水产技术体系迅速与海为公司对接,全面调整海水鱼饲料配方和预混料,通过优化配方结构,协调原料采购和生产监控,市场跟踪打样,竞争产品检测对比,确保养殖效果,珠海海为海水鱼饲料养殖效果稳步提升。至2014年9月海鲈头批鱼出鱼,效果十分理想,得到广大经销商、养殖户的一致认可。目前使用珠海海为海水鱼饲料的用户已出塘近二十余塘,平均效果达到31斤/包,莲溪镇多塘鱼出鱼效果达到32-33斤/包,在珠海海水鱼料市场处于领先水平。

本报讯(通讯员 钟玉洁)10月15日,海壹淡水营销公司举办了“海壹——寻找水产养殖能手”颁奖仪式,来自珠海、江门、中山等地区的108名养殖户参加。为调动养殖户积极性,改变落后的养殖观念,提高养殖技术,推广科学养殖模式,海壹淡水营销公司于今年8月9日开始了“海壹——寻找水产养殖能手”活动。活动历时2个月,在珠海、江门、中山等三个地区共有1200人参加。期间,工作人员定时进行阶段性打样,对比养殖效益,精准记录养殖情况,并积极帮助养殖户解决水产养殖过程中所遇到的问题。最终,有12名养殖户在活动中脱颖而出,获得“优秀水产养殖能手”的称号。海壹淡水营销公司总经理邓金雁表示,本次活动为养殖户提供了一个交流养殖经验的平台,起到了传播先进养殖理念,推广科学养殖模式的作用,共同推进水产养殖良性发展。

本报讯(通讯员 李迎春)10月26日,珠海海为召开珠海区域经销商交流会,邀请了公司的经销商和大型直销户40余人参加。本次会议旨在向公司的客户介绍海鲈头批鱼的出鱼效果,展示海为加入通威以来的变化,向客户传递信心和正能量。会上,股份水产技术总监张璐向经销商介绍了通威股份对特种水产鱼料投放的资源,珠海海为想要做好海水鱼料的决心,让参会的客户对海为的产品信心倍增。配药师金国雄展示了海为鱼料在珠海区域头批海鲈的养殖效果,在斗门白蕉市场平均效果为一包料31斤鱼,在斗门莲州市场,平均效果为一包料32斤以上,在市场上属于领先水平。

虾料片区服务热线:0756-57869000

■海外片区(越南通威、海阳通威)

越南通威销量 一举突破十万吨大关

本报讯(通讯员 毛利红)在管理总部各级领导的关心支持下,在越南通威总经理沈金竹的有力领导下,在公司全体员工的团结奋战下,10月13日越南通威销量一举突破十万吨大关,成功迎来了新的发展平台。

时至今日,越南通威团队越战越勇,信心越来越足,将不负众望,挑战更高。

发展来之不易,成绩振奋人心。三年多来,越南通威在沈总带领下迎难而上、克难攻坚、自我加压、步步为营,历经了艰难的团队重组、网络重建、产品重构、信心重塑等方面的挑战,始终坚持以市场为抓手与核心,持之以恒推进两个队伍的建设工作;始终坚持品质领先、服务领先、人才领先、发展领先的差异化竞争策略,一步一阶形成了通威特色的竞争优势。

本报讯(通讯员 田祥东)10月22日,“海阳通威海阳金城区养殖技术交流会”在海阳省金城代理处召开。来自该区域的养殖户和竞争对手养殖户共计160余人参加了本次交流会。海阳通威总经理唐明致辞,市场部技术老师介绍了通威集团企业文化、产品性能特点、生产工艺流程、饲料喂养实证等内容,养殖户代表用养殖实证极力赞赏通威猪饲料的显著特点,现场新老养殖户现金订通威猪饲料共计97.5吨,其中母猪猪料24.5吨。



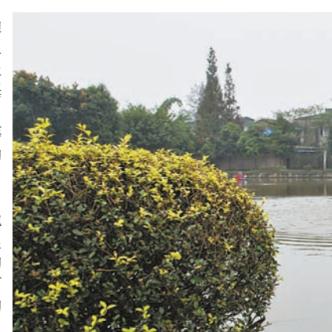
越南通威养殖户订货现场

■非饲料板块

科技引领水产养殖可持续发展

通威科技园养殖池塘生态修复项目验收通过

本报讯(通讯员 王琴)2014年初,成都通威水产科技公司投资近200万在科技园B区建设现代池塘生态养殖示范项目并以此申报了成都市《通威科技园池塘养殖生态修复》基础设施建设项目。



10月15日,由成都市水务局、成华区统筹城乡工作局、市财政局等专家和领导组成的项目验收小组对该项目进行了验收。项目验收小组成员首先现场检查该项目所包括的园区内池塘内壁、进排水渠、池埂、三级沉淀池、池塘底排污及鱼类共生系统等设施的修建完成情况,通威股份自主研发的手机养鱼系统、从挪威AKVA公司投资百万引进的自动投料系统等,赢得了验收小组的高度评价。

现场检查完成后验收小组还进行了项目文件和材料的验收评审。验收小组成员对项目相关的工程建设、资金使用、取得的阶段性成果等进行详细的检查。成都市水务局李处长征集了专家们的意见后做了最后总结,验收小组对水产科技公司执行项目认真

严谨的工作态度表示肯定,一致同意项目验收通过。他同时希望通威能够再接再厉,承担更多的工作和使命,继续引领和带动水产行业健康可持续发展。

又讯 近日,由成都水产科技公司自主研发的“一种池塘底排污及病鱼、死鱼自动收集装置”获得国家发明专利证书。由成都水产科技公司和自动化设备公司共同研发的“一种小型自动化投饵机装置”获得国家实用新型专利证书。该两项专利申报成功,标志着水产科技在设施渔业工厂化车间养殖系统又一次探索成功,将为日后持续创新注入强大动力。

■重庆片区(重庆通威、达州通威、黔西通威、长寿通威、安岳通威)

保障安全生产 建设幸福家园

重庆通威顺利通过安全标准化国家三级验收

本报讯(通讯员 张登梅)10月17日,重庆永川区安监局组织安全标准化评审机构专家,来到重庆通威进行现场检查并作安全标准化国家三级评审验收,重庆通威生产部经理兼安全委员但汉良及相关工作人员陪同。

在巡视过程中,李总和一线工人进行了亲切的交流,同时李总还对现场卫生、堆码、VI标识等给予了肯定。李总指出,要把标准化工厂工作作为常态来抓,持续改进和完善,切实做好精做细。



重庆通威新闻媒体交流会合影

期间,专家组一行分别到生产车间、库房进行了检查、询问,然后到办公室检查相关制度、记录等资料。在随后召开的总结会上,专家组一行对重庆通威给予了充分的肯定和高度评价,并当场宣布重庆通威通过了评审机构专家组的安全标准化三级验收。

会上,重庆通威技术经理就通威365高效水产养殖模式作了专题讲解,养殖户们认真听讲,对先进的养殖技术产生了浓厚兴趣,尤其是手机养鱼和底排污技术。

最后,生产部经理表示,安全工作是一项持久战,重庆通威一定会认真听取宝贵意见,不断整改、不断完善,建设平安通威,幸福通威。

会上,重庆通威技术经理就通威365高效水产养殖模式作了专题讲解,养殖户们认真听讲,对先进的养殖技术产生了浓厚兴趣,尤其是手机养鱼和底排污技术。

又讯 为实现设备精细化管理,提升产品质量和市场竞争力,助力营销工作。10月10-12日,股份生产部部长陈兴伟、工程师陈利光分别到长寿通威和重庆通威指导生产设备技改工作,并组织召开了《重庆片区设备技改工作会》,参加此次会议的有股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚,长寿通威总经理赵明远,各系统部门负责人共计十余人。

会上,陈部长就重庆片区设备技改的可行性方案及技改后的优势向大家作了交流,陈部长指出,技改后重庆片区产品质量将会更加稳定。同时,参与人员对设备技改工作都充满强烈信心。

万总在会议最后强调,重庆片区设备技改工作一定要在锁定的时间内落实完成,尤其就重庆片区各公司技改后的亮点、卖点作好提炼,并配合市场部作好技改前和技改后的产品亮点宣传工作,为后期市场销售工作打下坚实的基础。

会后,很多养殖户向通威技术人员咨询养殖技术,都得到了耐心的解答。水产站相关负责人表示,希望今后与通威建立更多的合作机会,推广先进的养殖技术,实现养殖户增收、通威盈利,为永川水产养殖和经济发展共同努力。

又讯 为进一步加强与媒体的沟通交流,展现重庆通威近几年的发展与变革,推广正在实施的通威365高效养殖模式。10月21日,重庆通威邀请永川区委宣传部副部长何清,永川

本次竞聘会是根据股份营销手册的要求,结合重庆片区实际情况,通过公平、公开、公正的选拔形式开展,充分调动了人员的积极性,为片区服务体系内服务人员的相互交流、学习提供了平台,同时为片区技术服务资源整合,及后期畜禽料的发展打下坚实基础。

电视台、新闻社、报社、饲料办、水产站等领导参加重庆通威新闻媒体交流会,股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚与会并主持。

会上,万总介绍了重庆通威的两次搬迁、三次飞跃、改革创新。然后,分别由生产部和市场部负责人介绍了公司引领的国际前沿生产工艺及通威的科技变革和正在推行的通威365高效养殖模式。各参会媒体、嘉宾和单位对重庆通威的变革与发展表示高度的赞许与肯定,特别是通威365高效养殖模式,同时他们也针对公司未来的宣传发展,提出了宝贵的意见。

最后,何清部长在总结时表示很少见过通威这样重视媒体宣传的企业,相信凡是重视宣传的企业一定是有发展前景。从通威“为了生活更美好”的愿景可以看出,通威是一个很有责任感的企业,这样的企业一定会越做越强。

又讯 为进一步加强与媒体的沟通交流,展现重庆通威近几年的发展与变革,推广正在实施的通威365高效养殖模式。10月21日,重庆通威邀请永川区委宣传部副部长何清,永川

重庆片区服务热线:023-49816587



本版技术顾问:米海峰

职务:通威水产研究所所长
联系方式:13551880310
E-mail:mihai Feng@yeah.net

珠三角冬棚虾养殖关键技术

水产研究所 孙瑞健 米海峰 王武刚 陈茂儒 刘雪兵

珠三角地区的对虾养殖业,能够养殖清水虾和冬棚虾,并且冬棚虾具有更好的价格优势,但是也有许多需要注意的地方。针对冬棚对虾养殖中的关键技术建议如下:

- 1.塘底管理:冬棚虾的塘底需要充分处理,一般需要到塘底采取暴晒、消毒、翻耕等操作,处理塘底在20天以上,才能充分改善塘底。
- 2.水源:对咸水的要求,最好盐度能够在2格以上,对虾比较好养,不容易发病。
- 3.气候:掌握当地的冬季气候变化特点,了解当地冷空气到来的大概时间,持续时长和间隔时间。冷空气对水体溶氧、水温的影响,都需要养殖之前有一定的了解。珠三角地区,建议在10月中旬至11月中旬放苗,而虾塘清塘则需要9月中旬至10月上旬进行,才能保证有充足的时间处理塘底。
- 4.放苗:首先是放苗密度的选择,在10月放苗,直放苗则需要达到5-6万尾/亩,最后能够大规格出虾;在11月放苗,直放苗密度为6-7万尾/亩,小规格出虾。如果追求产量,就高密度放苗;追求生长速度,则低密度放苗,苗种一般选择2代苗。苗种的质量判断,有个经验:虾苗从苗场运至养殖场后,活力不是很好,放苗后效果一般会比较好;如果活力很好,则可能是施用了抗生素。放苗后容易发病死亡。对于试苗也有技巧判断苗种生长速度:在试苗的24小时内,对虾肠道颜色明显改变,表明对虾适应性较好,但是生长速度较慢,难发病;如果在24小时内,肠道颜色没有发生明显的改变,则表明对虾的适应性较差,但是生长速度较快,抵抗力较差。
- 5.投料:控料时间一般控制在3个小时内,并且在放苗后3天开始投料。冬棚虾一般投料较少,不能像清水虾一样充足喂料,容易造成水体过肥,水质改变。
- 6.调水:冬棚虾的水体藻类不稳定,容易倒藻。盖棚前不能将水体中的藻类培养的太肥、太老和太密,这样的水体在冬棚中极易改变。一般在寒潮到来之前,就应该对水体进行补肥,当水温降下来之后再补肥,藻类吸收效果较差,藻类生长不好,容易出现倒藻后倒藻,并且不容易在培养起来好的藻相。
- 7.保温:修建冬棚就是为了增加虾池水体的温度,但是在冬天晴天中午,棚中的温度则会升到30度以上,出现高温环境,对虾容易造成应激。对于冬棚中温度的可控性,目前的设施还很难达到。只能通过高温天气的排热措施,打开冬棚门,水车式增氧机也具有的散热作用,在高温天气能够排出水体中的热量。
- 8.病害:冬棚虾的养殖过程中,特别容易出现对虾偷死、肠炎。主要是冬棚养殖对虾,天气变化较大,容易造成水体藻类的改变和水质改变(pH、氨氮、亚硝酸盐含量和盐度),再加上对虾抗病力较差,受到外部应激容易引起病变。

冬季,你准备好了吗?

动物营养 陈尚富

从目前全国鱼价汇总的情况来看,大部分地区鱼价并不理想,养殖户出鱼积极性不高,越冬后再出鱼成为当下的选择。随着气温和水温逐渐下降,积极做好相关准备工作迎接冬季的到来成为当前养殖户工作的重点。本文拟从鱼和水体环境变化情况,可能出现问题的原因,提高冬季养殖管理水平相关措施三方面进行剖析,为养殖户创值增效提供参考。

一、鱼和水体环境变化情况

- (一)鱼体变化方面
 - 1.冬季水温较低,鱼体代谢强度减缓,很少摄食或者不摄食。在北方,水温降低至4℃时,鲤鱼基本不摄食;在华南,红罗非和斜带石斑鱼分别在14℃和16℃时,基本停止摄食。
 - 2.在冬季,鱼体对氧气的消耗显著降低。在2℃时,鲤鱼耗氧率为41 mg/(kg·h),而夏季时,耗氧率可达571 mg/(kg·h)。呼吸频率的相关数据也能证实耗氧变化的结果:在低温时,鲤鱼的呼吸频率下降到19次/min,而夏季时,鲤鱼的呼吸频率可达170次/min。
 - 3.鱼体出现应激反应。一方面,低温引起鱼体产生自由基水平大量增加。另一方面,维持细胞膜的结构完整和细胞膜的流动性是保证鱼体生理功能正常的基础,而低温不仅会损伤鱼体细胞膜的结构还会影响膜的流动性。在大黄鱼上,低温引起各组织的细胞膜弹性和流动性都减弱,鳃盖和鳍条充血发红。在红罗非上,低温引起鳍条损伤,胸鳍基部充血,死鱼。
- (二)养殖水体环境变化方面
 - 1.水体的变化
 - A.水温(1.水温月变化规律:先降后升,以2月份最低。第一次寒潮来临时,水温快速下降,封冰后水温继续下降,最低温度一般出现1

秋季鱼塘管理要点

水产研究所 孙瑞健 米海峰 王武刚 文远红

秋季水温趋于下降,是华南区域淡水鱼最适宜的水温条件。昼夜温差增大,水体上下自然对流交换好,总体溶氧量提高,更适合鱼类的生长,是华南区域鱼类生长发育的最佳时机。因此加强水体、追肥、投喂、防病、轮捕等管理十分关键。既可为滤食性鱼类提供丰富的浮游生物饵料,同时对吃食性鱼类增加投喂量,从而促进鱼类的生长发育和脂肪积累。

一、营造优越水质



华南秋季草鱼养殖疾病的防治

水产研究所 文远红 孙瑞健 米海峰 王武刚 冯硕恒

水温在20-30℃,养殖水体上下自然对流交换增加,总溶氧量提高,是华南区域淡水鱼养殖尤其是草鱼养殖最适宜的时期,是草鱼进入后期生长阶段快速生长的时期。秋季是草鱼养殖促生长、提产量必须牢牢把握住的最佳阶段,但饲料的投喂量、投喂频率较前期更大,池塘负荷加重甚至超负荷承载,水质恶化程度较夏季更为严重,亦是草鱼养殖病害的高发季节。

- 草鱼出虫病是由寄生于鱼体鳃、皮肤、鼻孔等处的车轮虫附着和来回滑行,刺激鳃丝、皮肤分泌大量黏液,引起鳃上皮增生,阻碍呼吸,破坏皮肤,影响草鱼正常生理活动的一种寄生虫疾病。当放养密度过高、水质恶化和连绵阴雨等情况下,车轮虫大量繁殖成为病害;少量寄生时,病鱼无明显症状;大量寄生时,病鱼寄生处黏液增多,鱼体消瘦、游动缓慢、呼吸困难,会成群沿塘边狂游,不摄食,鳃上皮组织坏死、溃烂。小鱼有“跑马”症状。秋季水温20-28℃是车轮虫病流行旺季,主要危害草鱼鱼种。
- 细菌性肠炎病是草鱼养殖最常见的疾病之一,发病草鱼体表发黑,在下风口离群独游,食欲减退;剖开肠道,肠道内没有食物,有大量黄色黏液,肠壁充血发炎,弹性变差;严重者肠道淤血呈紫红色,肛门红肿,轻压鱼体有黄色黏液从肛门流出。秋季水温20-30℃,是细菌性肠炎病的流行高峰期,鱼种至成鱼阶段均受到该病的威胁,死亡率高达90%以上。
- 细菌性赤皮病是草鱼养殖最常见的疾病之一,主要危害2-3龄草鱼。发病草鱼行动缓慢,衰弱独游于水面;体表出血发炎,鳞片脱落;鳍基部充血、末端腐烂,形成“蛀鳍”;鱼上下颌及鳃盖部分充血,呈块状红斑;鳃盖中部表皮有时腐烂,形成透明的小圆窗状。秋季水温20-30℃,是该病的流行高峰期,尤其在拉网起捕、分鱼过塘、运输等机械损伤后最易引发流行。
- 细菌性赤皮病的防治措施除基本彻底清塘、调水改底、加强饲养管理、降低机械损伤感染率等预防措施外;可使用中草药如三黄散、板蓝根、大黄五倍子、芪参散等进行防治,亦可使用酰胺醇类药物如甲氧霉素、复方磺胺二甲嘧啶等进行防治。
- 草鱼出虫病是由寄生于鱼体鳃、皮肤、鼻孔等处的车轮虫附着和来回滑行,刺激鳃丝、皮肤分泌大量黏液,引起鳃上皮增生,阻碍呼吸,破坏皮肤,影响草鱼正常生理活动的一种寄生虫疾病。当放养密度过高、水质恶化和连绵阴雨等情况下,车轮虫大量繁殖成为病害;少量寄生时,病鱼无明显症状;大量寄生时,病鱼寄生处黏液增多,鱼体消瘦、游动缓慢、呼吸困难,会成群沿塘边狂游,不摄食,鳃上皮组织坏死、溃烂。小鱼有“跑马”症状。秋季水温20-28℃是车轮虫病流行旺季,主要危害草鱼鱼种。
- 细菌性赤皮病的防治措施除基本的优化放养密度、定期消毒和调水改底、合理饲养管理等预防措施外,可在饲料中添加免疫多糖、维生素C、保肝护胆类中草药,可促进脂肪代谢的物质等产品进行拌饲投喂预防。
- 指环虫病是一类常见的草鱼体外寄生虫病,主要寄生于鳃部,对鱼种养殖危害最大。发病病鱼鱼体消瘦发黑、游动缓慢,食欲不振;严

水产技术服务有感

沙市通威水产技术服务 邓红

自1996年进入水产行业以来,迄今已经整整18个年头了。回顾与养殖户们相处的点点滴滴,感受颇多。我是以技术服务的身分为养殖户工作,工作内容是为养殖户做技术培训、讲解,指导养殖户科学养鱼,提高养殖效益。常常有养殖户对我说:“邓老师,我听了那么多专家教授讲课都没有听懂,但是听你讲课就特别明白。”这是养殖户对我评价最多的一句话,我很欣慰,在水产技术服务这么多年,终于觉得自己的努力没有白费。

- 二、投喂增加促生长

秋季水温适合鱼类生长,投喂量和投喂次数要相应增加,更易使用高档饲料,促进催肥增膘,以提高摄食性鱼类体质,产量,增强鱼体抵抗力,提高越冬成活率。投喂时要坚持做到定时、定点、定量、定质的四定原则。鱼的日投喂量和投喂次数应根据其大小、水温、水质和饲料种类不同而不同。每次投喂时间应控制在40分钟以上,让绝大多数鱼吃饱。尽量多投喂专用配合饲料,或选择鱼喜欢摄食的饲料。不投喂发霉变质的饲料。

 - 1.预防治疗病害。加强饲养管理,做好投喂工作,注意水质变化,改善水体环境,细心操作,防止鱼体受伤,做好免疫和药物预防。
 - 2.轮捕控制密度。选择在晴天、鱼不浮头的黎明前后轮捕。这时轮捕对池鱼的影响最小,又能及时将捕起的鲜鱼供应上市。轮捕前一天应停食或减少投喂量,切忌为增加上市鲜鱼的体重而大量投喂配合饲料,轮捕要求操作细致、熟练、轻快,捕后需要及时冲注新水或开动增氧机增氧。轮捕可稀疏池鱼的密度,缓和鱼类在食性、生活习性和生存空间上的矛盾,解决密度过大对群体增长的限制,有利于充分发挥池塘的生产潜力。

肝胆综合症

肝胆综合症是近年来草鱼养殖中发生最为频繁的疾病之一,对草鱼养殖危害越来越大。诱发草鱼肝胆综合症的因素很多,包括养殖水体恶化、放养密度过高、饲料投喂过量、饲料营养成分不平衡、饲料霉变或脂肪氧化,长期投喂过量使用抗生素等违禁药物等;其中饲料投喂过量、饲料营养成分不平衡及促脂肪代谢因子不足,是引发该病的最主要因素。发病鱼体表无明显症状;鳃丝充血水肿、末端腐烂分裂、部分鳃丝粘有绿色泥苔;解剖发现肠壁轻度充血、肠道内无食物、充满黄色黏液;肝脏肿大,失血苍白、发黄或呈有绿色块状,脂肪含量高,质脆易碎;胆囊肿大,胆汁呈绿色或墨绿色。秋季9-10月是该病的流行高峰期,主要危害体重50-300g/尾的草鱼种,引起的死亡率高达40%-60%。

当然,要想有高度浓缩后的简单易操作方案,背后必须得花很多工夫学习和提炼才行。这就要求水产技术服务工作者们不断加强自身学习,更新知识量,才能满足日新月异的服务需求。养殖户也应该有危机感,利用方便的学习机会和条件,进行正规的专业学习,提高自己的养殖竞争优势。俗话说:“下功夫深,铁杵也能磨成针”。上便是我对水产技术服务工作的三点感受。未来的服务工作前路漫漫,期待你我并肩而行。