



TONGWEI

追求卓越
奉献社会

2014年12月1日

TONGWEI NEWS 通威集团 主办 通威传媒 承办

通威股份荣膺国家技术创新示范企业

本报讯(通讯员 周家富)近日,工业和信息化部、财政部公布了2014年国家技术创新示范企业名单(工信部联科〔2014〕464号)。通威股份有限公司榜上有名,成为第四批国家技术创新示范企业。

国家技术创新示范企业是指全国工业主要产业中技术创新能力强、创新业绩显著、具有重要示范和导向作用的企业。从2011年起,由工业和信息化部、财政部联合组织开展国家技术创新示范企业认定工作,对经认定的国家技术创新示范企业给予相应的政策支持。据悉,经过四批认定,四川省国家技术创新示范企业达13家,全国共有283家国家技术创新示范企业。



(微信扫一扫,添加关注。)

打造开放格局 共襄合作盛举

刘汉元主席出席亚太经合组织工商领导人峰会



本报讯(通讯员 毅峰)2014年亚太经合组织工商领导人峰会11月9日在北京国家会议中心举行,国家主席习近平出席峰会开幕式并发表题为《谋求持久发展 共襄亚太梦想》的主旨演讲。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席受邀出席峰会。

APEC工商领导人峰会是APEC经济体领导人共商亚太重要事务、推动贸易自由化与经济合作的最高级别峰会。本次峰会的主题是“亚太新愿景:创新、互联、融合、繁荣”。在APEC框架下,以探讨中国商业环境和未来机遇为主要目标,积极创造各方与中国经济决策者和领导者的对话交流,寻求潜在商业和市场机会。同时,也让更多中国工商企业的杰

出代表充分参与和利用这一平台,实现自身发展与国际化之路的突破。

国家主席习近平在演讲中强调,当前中国经济呈现出新常态,将给中国带来新的发展机遇。我们将坚定不移把改革事业推向深入,中国发展将给亚太和世界带来巨大机会和利益,中国愿意同本地区各国携手实现亚太美好梦想。习主席表示,亚太发展前景取决于今天的决断和行动,我们有责任为本地区人民创造和实现亚太梦想。这个梦想,就是坚持亚太大家庭精神和命运共同体意识,共同致力于亚太繁荣进步;就是继续引领世界发展大势,为人类福祉作出更大贡献;就是让经济更有活力,贸易更加自由,投资更加

便利,道路更加通畅,人与人交往更加密切;就是让人民过上更加安宁富足的生活。我们要共同建设互信、包容、合作、共赢的亚太伙伴关系,携手打造开放型亚太经济格局,不断发掘经济增长新动力,精心勾勒全方位互联互通蓝图。习主席最后指出,展望未来,世界和亚太的发展繁荣面临前所未有的历史机遇,也面临更为复杂的风险挑战。亚太各方应该顺应时代大潮,携手共筑面向未来的亚太伙伴关系,共襄区域合作盛举,共创亚太美好未来。

来自亚太经合组织21个经济体、其他17个国家和地区的1500余名工商界人士参加了本次峰会。

刘汉元主席接受四川卫视专访

本报讯(通讯员 冯畅)2014年11月19日,四川电视台经济频道《风云川商》栏目组一行,就通威创业历程与未来发展方向专访十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席。

刘主席表示,经过30多年的稳健、快速发展,中国水产养殖业获得了巨大的成就,水产品的总量增长了40余倍,中国水产养殖总产量也从上世纪80年代的130余万吨发展到2013年的5000多万吨,成为全世界最大的水产品生产国。从我们当年买不到鱼、吃不到鱼,到现在大家对于鱼、虾、蟹等各种水产品的消费需求都能够及时得到满足,进而推动这个行业成为全世界最大的产业之一,通威从1983年在眉山市永寿永光水电站的尾水河渠试验流水网箱养鱼创业开始,伴随行业一路成长,感到特别欣慰与自豪。

刘主席强调,30多年来通威一直为大家生产的是绿色的、能吃的“能源”,并且我们未来还会在饲料行业、水产行业坚定不断地发展。另一方面,通威很早就开始在思考人类清洁能源的生产和使用问题,尤其在工业化和城市化以后,它比“能吃的能源”消耗得更多,所以,我们怎样用一种绿色的、可持续的方式来生产我们所需要的清洁能源,正是通威现在参与的太阳能光伏发电这样一个新兴能源产业的原因,也是我国未来可持续发展与一切经济发展方式转变的最核心内容。

刘主席最后指出,在未来的发展过程中,我们如何在“量”的问题解决后,能够把“质”和“安全”问题进一步解决,将是未来30年通威及行业全体同仁共同要去追求的事情。《风云川商》专访刘主席的节目将于12月中旬在四川电视台播出。

齐聚蓉城 展望未来

“通威杯”农牧行业精英高尔夫赛暨农牧行业形势研讨会在通威国际中心隆重举行

本报讯(记者 田程廷)11月23日-25日,“通威杯”第37届飞迪俱乐部高尔夫球农牧行业精英赛暨农牧行业形势研讨会在成都隆重举行。本次比赛由飞迪高尔夫俱乐部主办、通威集团承办。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,通威集团管亚梅董事长,正大集团执行总裁谢毅、广东温氏集团董事长温鹏程、山东六和集团副董事长黄炳亮、湖南唐人神集团董事长陶一山、广东溢多利生物科技有限公司董事长陈少美等来自全国主要农牧龙头企业的代表共20余人参加了这一隆重赛事。

11月24日上午,参赛选手一行20余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,集团管亚梅董事长,通威股份严虎总裁热情接待并召开农牧行业形势研讨会。期间,来访嘉宾们观摩了通威集团升旗仪式,并参观集团体验中心,在听取讲解后,嘉宾们对通威集团的战略布局、产业发展及未来的规划发展给予高度评价,通威的企业文

化、管理模式、社会责任、发展愿景和稳健发展给各位嘉宾留下了深刻印象。随后,来访嘉宾们还来到通威国际中心29楼及32楼,参观访问了通威股份信息中心和技术中心,股份信息总监周勇及总裁助理、技术中心主任刘辉芬分别向嘉宾们介绍了通威信息系统建设、技术体系建设等方面取得的成就。

在通威国际中心5楼会议厅,刘汉元主席、管亚梅董事长、严虎总裁与来访嘉宾就农牧行业形势深入探讨。刘主席回顾了我国农牧行业的发展历程,并提出以“行业如何从量变到质变进行提升”作为本次研讨会的主题。随后,严总分析了我国当前的环境与能源状况,详细介绍了通威正在全力进行的“渔光一体”项目。来访嘉宾对通威及刘主席的热情接待表示由衷感谢,对通威稳健快速的发展表示很受启发和触动。与会嘉宾们就如何提升产业水平以及行业发展中的热点问题进行了积极探讨,会场气氛热烈。会后,高尔夫球赛圆满成功举办。



刘汉元主席(后排右六)、管亚梅董事长(前排右三)与参赛选手亲切合影

构建全新平台 助力管理升级

通威股份ERP3.0系统项目总结会成功召开



刘汉元主席发表重要讲话



通威股份ERP3.0系统项目总结会

本报讯(记者 田程廷)11月17日,通威股份ERP3.0系统项目总结会在通威国际中心5楼会议室召开。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,ERP3.0项目合作伙伴IBM、Oracle公司代表,通威股份严虎总裁以及通威股份全体高管团队出席会议。ERP3.0项目组成员全体参会,通威股份ERP3.0推广片区视频参会。

会议首先播放了ERP3.0项目总结短片,

随后项目组成员代表发表工作感言,ERP3.0项目经理胡鉴对ERP3.0系统建设进行详细汇报,股份信息总监周勇对信息化建设进行了展望。周总描述了ERP3.0上线后深化应用内容和建设路径及方向;系统上线是企业导入ERP的开始,是万里长征的第一步。周总表示,持续提升、应用改善是ERP3.0应用提升永恒的主题,未来的方向分为ERP内延深化如何完善,外延如何扩展应用。内延深化包括应用及方案

的优化,管理改善行动,持续推动BI应用,挖掘数据价值。扩展外延包括ERP应用延伸,加快统一移动平台的建设;加快基础设施建设,建设私有云平台,加快IT治理转型与变革。

在合作伙伴IBM及Oracle公司代表致辞后,刘主席与严总分别发表主题演讲。严总对过去18个月中辛苦工作的信息部和ERP3.0项目组及合作伙伴的全体同仁表示感谢,对ERP3.0项目推广取得的成绩表示肯定,严总表

示,通威ERP3.0项目已经成为行业中的标杆和典范,并对刘主席的高度重视,Oracle提供一流的平台和产品,股份各团队、系统高度协同,从原料采购到生产再到业务流程一体化等共同打造ERP3.0系统所付出的努力表示感谢。严总同时强调,总结成功只是通威信息化建设的第一步,新的征程及挑战已经来临,HR系统、财务共享系统、外部客户管理系统、移动协同平台等建设要全面跟上,2015年要全部解决并全面运行。

刘主席在发言中肯定及感谢了IBM、Oracle公司及通威股份内部各团队在过去的18个月中兢兢业业、任劳任怨、夜以继日的工作,努力,及已有的成果。刘主席表示,通威ERP3.0系统已经走在行业的前列,我们可以对其作出很高的评价和赞誉,但各方面还需要进一步提升。刘主席最后强调,全体通威人对ERP3.0系统高度重视、期望值很高,也在耐心等待,相信通过各方的努力,最后一定可以看到完美的成果。

新闻链接:
ERP3.0自2013年2月27日启动以来,通过2013年8月份在四川、重庆、德阳、特种料、四川预混料厂5家公司试点,2013年12月第一

批推广,2014年4月1日第二批推广,到目前为止,通过18个月的实施,完成了饲料板块16个片区、55个饲料生产厂,93个核算主体的ERP实施。通威成为行业第一家全面实现集成一体化的集团管控系统建设的饲料企业。以支持“三个一体化、两个转型”为目标,以流程为导向,构建通威ERP3.0的业务蓝图和整体解决方案,建立了以数据、流程和业务框架三个方面为基础的运营一体化运作体系;通过内部供应链集成,实现了从“需求-生产-销售”整个内部供应链一体化集成,为供应链外部集成奠定了基础;通过集中的财务核算平台,固化统一的会计科目体系、核算流程、核算规范,财务制度以及统一的财务报告体系,实现财务业务一体化,以财务“五统一、一平台”为支撑,实现财务信息向及时、全面透明、正确、可控、可测方向转化,推动财务共享服务转型;建立了以统一的销售业务运作机制支持法人和管理两种组织维度的管理模式来支持营销转型,ERP3.0提供的解决方案符合通威IT战略规划,达到了快速复制、灵活适应、横向协同、纵向管控、有效集成、全面支撑的要求。作为国内饲料行业第一个集中式管控的ERP信息系统项目,通威股份为行业ERP道路开拓了先河,具有标杆意义。

该报以引导我国渔业企业、传递国家政策声音、服务广大水产养殖户为宗旨,整合行业资源、构建专家智库、提供决策依据、报纸出版后,多篇文章受到各大媒体、行业人士的关注与肯定,并大量转载。这一新锐媒体平台,将对我国现代渔业的发展起到积极的推动作用。

《中国渔业报·第一水产》隆重出版



本报(记者 柳心)在为期数月的全力筹备后,2014年11月中旬,《中国渔业报·第一水产》正式创刊,中国水产行业又一重量级媒体从此面世。《中国渔业报·第一水产》每期派出精干财经、新闻、农牧调查专业记者,奔赴全国各地新闻现场,聚焦行业纵深,关注时事热点,剖析行业动态,解读新闻背后,发表独立观点,集理论、实践、前瞻、资讯为一体,深度、权威并高度市场化。

该报以引导我国渔业企业、传递国家政策声音、服务广大水产养殖户为宗旨,整合行业资源、构建专家智库、提供决策依据、报纸出版后,多篇文章受到各大媒体、行业人士的关注与肯定,并大量转载。这一新锐媒体平台,将对我国现代渔业的发展起到积极的推动作用。

2014通威股份科技·营销年会即将启幕

本报讯(记者 白灵)在股份副总裁、营销总监兼技术总监王尚文的直接领导下,经股份市场、技术体系精心策划,2014年度通威股份科技·营销年会即将于12月4日在集团新管理总部——通威国际中心隆重启幕。

本次科技·营销年会的主题为“科技引领,营销争锋”,会议将对2014年行业发展及竞争动态、行业技术发展趋势等重大话题进行经验总结与分享,并对2015年重点项目进行探讨展望。据悉,本次会议在主场外,将设水产、畜禽两个分会场,对不同领域的优秀案例与典型问题进行详细分解诊断。此外,年会期间还将举行丰富多彩的精英篮球赛、团队风采大比拼、辩论赛,以及科技成果转化签约仪式、365养殖模式示范用户授牌仪式等活动。

在股份行政部、集团品牌管理中心、办公室、通威物业、通威置业、通威传媒等公司、部门的大力支持下,本届年会将启用通威国际中心全新智能化会议场地与会议系统,大会将同步采用最新的会议网络平台,通过手机终端进行会议签到、会议发布、会议互动与图文、视频直播。目前,各会议筹备小组正通力合作,积极协调,力争将本届通威股份科技·营销年会打造为一次充满新鲜性与科技感的盛会。

◆通威时评之五十六

獐子岛之殇

□白灵

“獐子岛巨亏8亿”的事件仍在不断发酵。自11月15日起,由大众证券报等媒体举办的“2014年十大黑榜上市公司”评选活动正式启动,共有30家上市公司入围候选名单,其中首当其冲的就是“獐子岛”。

獐子岛是如何从“明星企业”沦为“问题公司”的?事实上,在“150万亩养殖海域颗粒无收”之前,獐子岛的“问题”便由来已久——

早在2010年,就有机构在其《年度社会责任报告》中评价称,公司缺乏安全生产管理的具体信息与绩效。事实上,獐子岛平均亩产每年都会呈现大幅波动,以至于当前的亩产尚不及2008年水平。

2012年,又有公司前高管爆料称,獐子岛存在“公司治理混乱,业务员违规操作”等情况。同时,獐子岛高管频繁离职也一直在考验着獐子岛的公司管理。自2010年开始,獐子岛共有15名高级管理人员离职,其中还包含一名执行总裁和三名副总裁等任职多年且担任重要职位的人员。

大连本地的研究机构在其研究报告中指出,“多位元老相继离开之后,公司聘任了7个

外部代理商,说明公司内部发展方式过于强调成长性,强调通过股权激励实现短期效益,2012年亩产下降就是急功近利造成的治理混乱的表现”。

此外,管理层的激进扩张也值得关注。自上市之后,尤其是2010年以后,“獐子岛扩张太快,情况很难把控,扩张太过激进”而接受媒体采访时,獐子岛董秘孙福君则称,“规模快速扩大时,管理、资源和技术匹配不上”。

《中国渔业报·第一水产》特约评论员宋清辉指出:“一家业绩增长迅速、在行业中排名领先的上市公司,按常理而言,对各种风险都应

该有完善的应对措施。”但很显然,“扩张”与“管理”在这家公司身上出现了严重的失衡。

回顾中国企业家,能够被称为“优秀”乃至“卓越”的企业仍屈指可数,许多耳熟能详的品牌快速消失在人们的视野之中已经成为遗憾的事实,从企业的发展轨迹来看,大多是暴起暴跌,光辉短暂。

究其原因,中国企业对于“做大做强”有着强烈的偏好,而在“做大”与“做强”之间,又常常认为“做大”就是“做强”。于是我们看到,许多企业对于以资产规模来衡量的各种“500强”榜单有着非同寻常的热爱,旋即又在上榜

之后的短暂时内纷纷陨落。故在坊间,“财富榜”往往又被称为“杀猪榜”,但这显然不是“榜”的问题,而在于“财富”来源是否牢固。

在企业大肆扩张的过程中,各种管理难题显而易见,组织结构跟不上发展速度、企业文化变得浮躁、资金无法及时回笼、企业定位出现偏差、资源人才难以维系……企业遭遇困境的原因多种多样,偶然的、必然的、内在的、外部的,可一个几乎共同的现象是:它们都是混乱的受害者,同时它们也都是混乱的制造者。

为此,财经作家吴晓波曾在《大败局》一书的序言中如此写道:“在这个激情年代中,中国

企业界和企业家形成了一种非理性的市场运营模式,涌动在激情之中的那股不可遏制的投资和扩张冲动,上演了一出令世界瞩目的中国企业崛起大戏,可也正是这种激情又在把中国的市场推向新的无序和盲动,使如今的中国市场呈现出非理性的混乱态势。在某种意义上,这种泛滥的激情正毁掉着我们并不富足的改革成果。”

也正因此,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席多次呼吁“理性是这个时代的当务之急”,并反复强调企业必须冷静、理性地思考全局性战略和发展节奏,稳健才能活,活才是硬道理,是仍然有大量的企业极不冷静更不理性,结果可想而知。

如何避免企业的“其兴也勃,其亡也忽”?在经济大潮中,时间是真正的裁判,为了眼前利益放弃理性,结果必然经不起时间的考验。

而只有那些脚踏实地,回避恶性发展与恶性竞争,坚持自己的目标、方向和理想,并将发展建立在企业商业能力提升基础之上的企业,方能抵达“卓越”的彼岸。

转型升级 共谋天下

通威大学2014年第二期“价值经销商训练营”成功召开



刘汉元主席与参会经销商亲切交流

本报讯(通讯员 黄根荣 王朗)随着中国经济的不断发展,饲料行业的竞争由产品力竞争演变成系统链的竞争。过去的竞争是饲料企业之间、经销商之间的分割式竞争,而现在饲料行业的竞争是饲料企业+经销商+养殖户的系统链的竞争。竞争格局的变化,促动经销商的经营理念、经营思路、经营模式的根本性转变。

为了提升通威核心经销商的盈利水平,转变其思维观念和经营模式,增强市场竞争能力和市场盈利能力,加强与核心经销商战略合作关系,11月10日至14日,由通威大学主办,股份水产业市场部、股份畜禽市场部协办的通威大学第二期“价值经销商训练营”在通威国际中心成功召开。

开云雾,揭示中国农业的发展趋势,探索未来的发展机会。今年,很多人都可以感受到经济增长速度放缓,也感知到中国经济逐步进入中速发展,稳步调整的格局,作为养殖户、经销商,养殖业未来的方向在哪里?为了解释疑惑,在培训期间,通威邀请到农业经济管理博士李秉龙教授给学员们带来《中国农业可持续发展分析》。李教授就中国农业发展方向、热点政策给学员进行了详尽的讲授与交流。学员们表示,通过李教授的讲课,不仅了解了未来农业发展的方向和趋势,更学会了如何通过相应的新闻、事件和热点来分析养殖业的未来走势。

而面对2014年养殖行情低迷,经销商学员们面临着巨大的经济压力,也面临着明年到底怎样走下去的问题。为了给学员们一个满意的答案,通威大学特邀营销专家、管理专家王中老师,为学员们带来《展望未来 操之在我——饲料经销商如何转型升级》的课程。

王中老师提出,未来决定经销商发展的关键因素是:价值存在。也就是说,未来经销商需向“当地养殖水平和效益提高的推动者”逐步转型。课程中,王中老师给经销商传授了转型三大法宝:1.从后往前看,把握趋势;2.盘点自己擅长什么,发挥优势;3.借势资源共享,共赢发展,补齐短板。

养殖户价值需求的实现路径。随后,王总详细讲解了“365”模式的核心内涵以及“365”模式对养殖户、经销商的巨大经济价值和社会价值。在王总一下午激情洋溢的授课氛围中,经销商学员们深刻体会到通威股份在市场环境、养殖户增效、养殖技术、客户服务、科技创新等方面的用心与实力。

在培训过程中,刚刚参加完APEC会议的刘主席,百忙之中抽空在培训现场并作重要讲话,将课堂氛围推向了高潮。刘主席用了短短三十分钟,从国际贸易分析到国内经济形势,从饲料行业动态到具体的经销商经营,作了简短有力的发言。接下来的交流时间,学员们抓紧这难得的机会,纷纷向刘主席提问。刘主席均耐心作答,并嘱咐工作人员一一记录、跟踪反馈,为经销商朋友排忧解难。

“价值经销商训练营”是通威大学营销学院的重要培训项目,旨在用全新的视野、全新的角度、全新的思维解读农业、解读饲料行业发展,突破经营的壁垒,构筑企业、经销商、养殖户三赢的优质价值链,并转变经销商的经营理念,树立健康发展、永续经营、高质量的经营思路。

刘汉元主席在通威大学“价值经销商训练营”上的讲话摘要:世界的格局变化很快,格局变化的背后是实力对比的变化与妥协。如果我们从国家与国家之间的关系,看企业与企业之间的关系,事实上都遵循着价值变化的核心规律。

我们的经销网络,也在做同样的选择和判断,所以这次请大家请回来,在通威大学共同学习这种价值链的打造。我们的服务,我们的产品,我们的365养殖模式,能够给客户什么样的价值?——让养殖变得更加有效益,变得更加能够抵御风险。

在座的各位学习的目的是要做更加成功的经销商,所以我们要练就一身真本事。我们通过产品的载体,提供更有价值的信息、养殖模式、先进技术给我们的客户,我们才算是一个合格的、有价值的经销商,否则我们就只是搬运工而已。搬运工就只能挣搬运工的物流价值,如果我们能提供更多的服务,那么我们就可以分享给客户创造的增值部分。这也一直是通威价值文化中经常强调的,我们的产品、服务当中是否附加了新的价值。

这几年来,社会的进步是非常非常巨大的,虽然现在看到房价涨了,但是好多东西没涨。因为社会生产力解放了,综合效率提高了。通威追求更高质量的产品和养殖,通过这样的战略使我们的客户价值就成倍增长,以稳定的收入来源支持进一步扩大再生产。这个过程中,我们研究365养殖模式,研究智能化养殖技术,在全国全世界范围内打造安全食品的概念。由此可以让我们的客户获得更多价值,发展得更好。我们的思路非常清晰,通过十年二十年的发展,使产业链得以提升,让在座各位的业务做强做大。

真正用心去做,我们可以做得比别人更加优秀!

家之间的关系,看企业与企业之间的关系,事实上都遵循着价值变化的核心规律。

我们的经销网络,也在做同样的选择和判断,所以这次请大家请回来,在通威大学共同学习这种价值链的打造。我们的服务,我们的产品,我们的365养殖模式,能够给客户什么样的价值?——让养殖变得更加有效益,变得更加能够抵御风险。

在座的各位学习的目的是要做更加成功的经销商,所以我们要练就一身真本事。我们通过产品的载体,提供更有价值的信息、养殖模式、先进技术给我们的客户,我们才算是一个合格的、有价值的经销商,否则我们就只是搬运工而已。搬运工就只能挣搬运工的物流价值,如果我们能提供更多的服务,那么我们就可以分享给客户创造的增值部分。这也一直是通威价值文化中经常强调的,我们的产品、服务当中是否附加了新的价值。

这几年来,社会的进步是非常非常巨大的,虽然现在看到房价涨了,但是好多东西没涨。因为社会生产力解放了,综合效率提高了。通威追求更高质量的产品和养殖,通过这样的战略使我们的客户价值就成倍增长,以稳定的收入来源支持进一步扩大再生产。这个过程中,我们研究365养殖模式,研究智能化养殖技术,在全国全世界范围内打造安全食品的概念。由此可以让我们的客户获得更多价值,发展得更好。我们的思路非常清晰,通过十年二十年的发展,使产业链得以提升,让在座各位的业务做强做大。

真正用心去做,我们可以做得比别人更加优秀!

通威股份四川省重点实验室顺利通过评审

本报讯(通讯员 李明 陈静)11月21日上午,通威股份申报的“水产健康养殖四川省重点实验室”现场评审会在通威水产科技公司圆满举行。中国科学院朱作言院士、中国工程院麦康森院士等7位业界知名专家莅临评审,四川省科技厅副厅长巡视员郑超英,科技厅基础处副处长华莉,通威股份严虎总裁,总裁助理兼技术中心办公室主任刘辉芬、水产技术总监张璐、通威研究院副院长高启平、信息总监周勇以及实验室各负责人、技术骨干40余人参加了会议。

评审专家对实验室的建设工作给予了高度评价,一致认为四川省是内地水产养殖大省,通威股份作为全球最大的水产饲料生产企业,由通威组织申报在四川省建立水产健康养殖重点实验室对国内乃至全球水产产业的健康发展都具有重大意义。经过充分讨论评审,专家组一致同意推荐通威水产健康养殖重点实验室为四川省重点实验室。

跨界与连接 引领行业学习进化

通威股份人力资源总监何萍荣获CSTD(中国企业大学联盟)2014年度十佳企业大学校长称号

本报讯(通讯员 熊柯)11月7日,由CSTD中国企业大学联盟主办的“2014中国企业培训大会-西南站”在成都城市名人酒店隆重举行。来自世界500强的跨国公司、外资企业、知名国企、大型民企的400多家企业高管和HR出席了这一盛筵。据悉,CSTD中国企业大学联盟是中国企业人才培养与发展领域最具代表性、最具公信力、最具影响力的专业组织。

历届CSTD中国企业培训大会均会从中国知名企业评选最佳学习力企业、十佳校长等奖项。CSTD经过机构推荐、材料申报与审核、企业访谈与核查、委员会评审等严格的流程产生各项奖项。凭借在人力资源效能发挥、人力资源价值实现、客户培训创新、人才发展系统论等方面对行业的贡献,通威大学校长何萍被组委会授予“2014年度十佳企业大学校长”荣誉称号。

在颁奖致辞中,何总表示,作为中国水产行业的龙头企业,通威的战略选择、商业模式、管理方法,通威人的视野、行为方式对中国水产行业发展有着举足轻重的作用。在2014年通威大学成立的时候,给自己的任务就是将企业大学打造成一个支持组织战略、深度支撑业务变革、实现人力资源管理价值的机构。因此通威大学的使命就是促进人力资本价值最大化,愿景是培养一批驰骋行业的将军。通过企业大学与业务的连接,通过企业大学与互联网的连接,真正实现“跨界与连接,引领行业学习进化”。

通威股份电化水项目顺利通过成果鉴定

本报讯(通讯员 付军洋)12月1日下午,通威设施渔业研究所(生态电化水在现代水产产业链中的研究与应用)项目,顺利通过由全国水产技术推广总站李学项目副站长、中国水产科学研究院刘兴国主任以及四川农科院水产研究所、四川农业大学、四川水产学会等相关领导、专家组成的鉴定小组的认证。

本项目核心采用通威自主创新的生态电化水技术,主要应用于水产产业链中的种苗繁育、成鱼养殖、鲜活鱼净养、鱼片灭菌、冻冻保鲜等环节。敬业创新,大气大为,经过设施渔业研究所科研人员的不懈努力,目前通威已研发出电化水处理成套设备(TW-FC-JY-4/2)、杀菌电化水处理成套设备(TW-FC-ZX-4/2)、杀菌电化水净养零空间消毒一体机设备、超声协同电化水处理成套设备、高压脉冲电场杀菌装置等五套标准设备;取得发明专利8项,发表专业论文论著3篇,完成了电化水净养零空间净养技术研究并推广,并编写了《渔用电化水净养、运输鲜活鱼技术规范》地方标准,编制了《渔用电化水处理成套设备》、《杀菌电化水处理成套设备》两项企业标准。

通威生态电化水项目具有创新性和先进性,达到了国内领先水平。设备通过权威机构检测、认证,电化水性能优异,应用于名优鱼卵孵化运输,孵化率和存活率显著增高;应用于鲜活鱼净养运输,杀菌、透析全面、降解药效效果显著;应用于水产品加工及空间环境杀菌,提升水产品品质效果显著。

通威电化水项目研发在世界水产养殖领域引起了巨大反响,受到了国内外众多水产养殖专家及水产从业者的关注。

通威股份召开品管、财务系统年度培训

本报讯(通讯员 丁玛丽)11月24-28日,通威股份2014年品管系统年度培训会第三场在无锡召开。通威股份副总裁、华东战区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰,股份品管部、检测中心、各片区配药师及江浙、江淮、豫鲁、北方片区的品管系统人员参加了会议。

在为期五天的会议中,通过对原料检验知识的培训,各研究所的专题讲座、蛋白原料和油脂的质量鉴别、化验室基础管理及常规检测的关键点等一系列的学习,提升了各品管人员的专业知识,增长了见识,增强了工作信心,在专题课时交流讨论时,大家踊跃参与,将会场气氛推向了高潮。

又讯(通讯员 何雨帆)围绕2014年股份财务部重点工作及工作存在的问题,为提升分、子公司财务人员的专业技能,加强对自身的职业规划知识度等,11月12日-14日,11月24-26日股份财务系统培训会分两批次在管理总部顺利召开,股份财务总监袁仕华、财务部长宋秉参、培训中,股份财务部部长宋秉参从财务人员职业道德操守、工作态度与成长学习等方面要求大家要加强责任心,做好基础工作;财务总监袁仕华从经济环境变化、公司经营变革等方面要求财务人员要做到学习、转型、创新。面对新环境的机遇与挑战,要不断更新专业知识,增强实践能力,转变财务职能,同时要坚守职业道德,发挥财务核算与监督职能,做好服务,坚持终身学习,以适应不断变化的社会环境与经济环境,在提升自己的同时为公司创造价值。

通威集团高管系列深度专访之九



股份副总裁、四川片区总裁陈平福

在整个集团,四川通威拥有辉煌的发展史。在股份副总裁、四川片区总裁陈平福看来,四川公司不仅是整个通威集团的发祥地,也是通威文化的发源地、主席思想的诞生地。此外,四川通威亦被称为通威的“黄埔军校”,据陈总粗略统计,整个股份公司有1/3以上的片区高管均来自于此。可以说,正是因为有了当初的“凤鸣蜀山”,方成就了通威如今的商业版图。

然而在陈总眼中,今年是他全面主持四川通威工作以来“最困难的一年”。天气异常、竞争激烈、市场行情不容乐观,虽然四川通威领先于竞争对手,但与公司的发展预期尚有距离。俗话说“创业容易守业难”,面对各种挑战,面对复杂的区域市场情况,四川通威如何借助新工厂即将竣工的契机,在坚守好“根据地”的同时开展“再创业”,进而不断开拓创新?对此,陈总有着自己的新思路与新部署。

大跨度 小放权

从1995年至今,陈总加盟通威已经19个年头,从主办会计到四川公司总经理,进而升任片区总裁,陈总跟随着四川通威一路成长,她人生中最重要的一年。



股份副总裁、四川片区总裁陈平福

陈平福在接受采访时感慨万千,“从一个懵懂的社会新人成长到现在一个部门的负责人,是通威这样一个包容的平台可以让人专心做事、充分发挥;也是有通威这样的团队让人充满信心、相互支持。”

因地制宜 划大为小

股份副总裁、四川片区总裁陈平福谈通威“根据地的新思路”

□ 本报记者 白灵 陈其星 四川眉山报道

亲历了片区不断的发展壮大,谈及四川片区的发展历程,陈总介绍说,多年来,通威文化在四川公司不断累积沉淀,对员工的行为举止、思维模式等均产生了深厚的影响,所以四川公司培养的人才对通威的忠诚度、认同度最高,对通威文化的理解也最深刻。

不仅是文化的积淀,四川通威销量、效益的成长更是令人瞩目。整个片区的销量与利润,在过去很多年中都保持在整个股份公司的排头兵位置。自2003年陈总主持工作开始,四川公司的销量逐年增加,从最初的七八万吨,到现在的销量翻了超过一番。而这样的成绩,还是在随着川内攀枝花、德阳、特种料等公司逐渐建成,且几家公司距离较近,四川公司的市场范围缩小的情况下取得的。

片区分、子公司布局的变化,却不影响销量的持续提升,甚至整个片区的销量已是以前的3倍。在这背后,是陈总对于产品销售结构的调整和优化。以前四川通威主抓水产和禽料,近几年在猪料方面逐渐发力,占比稳步提升。目前水产占35%,猪料占40%,禽料占25%。正是发展战略的调整,带来了四川公司盈利能力的持续提升。

事实上,从所辖范围来看,四川片区区域跨度极大,涉及的省份多,北至西安、宁夏,南至昆明,直线跨度超过1500公里。这为片区统一管理带来极大的挑战。

“由于南北气候条件不一样,很难实现饲料配方统一;不同地区面临着不同的竞争对手,采取的折扣手段也参差不齐,在政策上无法形成统一;从管理上来说,由于各个公司距离较远,调研时间成本高。并且,不同省份的员工在思想上、习惯上也有一定的差异,加大了管理的难度。”陈总如此分析道。

面对种种困难,陈总在管理上“抓大放小”。其中,“大”是指整个片区讲求共同分享,薪酬差异不大,资金管理上也基本做到整齐划一,再者是费用管理也必须做到统一。而在此之外,“其它的事情就授权给各公司总经理或相关管理层,发挥他们的主观能动性,根据他

们的权利,承担相应的责任。”

另一方面,模式创新也发挥出积极的作用,其中最大的亮点便是“产销分离模式”。陈总介绍,例如四川通威、德阳通威、特种料公司地理距离非常近,交易市场多,面临共同的地理环境和市场环境,即成立四川产销分离中心,以此来统一管理,统一制定政策,统一运作市场,聚势聚焦。目前片区已成立四川产销分离中心、昆明产销分离中心。特别是四川营销中心产销分离以后,依托四川通威的品牌影响力把四川、德阳和特种料这几个公司带活了,三个公司并驾齐驱,量、利都取得了好成绩。与此同时,“产销一体化”也并行不悖,“我们会根据每个公司的具体情况采取不同的模式,使整个四川片区管理井然有序,一直处于良性健康的发展当中。”

小散高 精管理

除了片区范围跨度大之外,陈总认为四川片区的区域养殖特征是“小、大、散、高”:即规模小、养殖群体(数量)大、分散,单个池塘面积较小、养殖水面分散、养殖品种多,物流成本、公司服务成本高;集约化、规模化、智能机械化推行较缓慢,“四川”主要是湖北、广东等地区的大面积养殖,养殖个体多,主要是以精养为主。”

针对这样的区域现状,陈总认为首先应当“以点带面”,建立养殖示范点,“称猪算账、打鱼算饲料系数”,做实数据,以此来带动整个区域的发展。另一方面,则需要做好通威一贯奉行的“服务先行”。四川片区的养殖技术水平偏传统,但今年公司重点在水产的动保、渔业设施、养殖模式等方面“做好饲料之外的功夫”,坚定不移地推进“365”与“6615”等养殖模式。

对于四川通威的服务理念,陈总介绍说:“四川营销中心早已建立专门的技术服务部,目前猪料部5人,其中4人是研究生。水产部10人,同样以研究生为主。”四川通威技术服务部的每一个工作人员都秉承“随时随地服务于

您”,“24小时上门服务”的宗旨。平日里,公司会不定期为养殖户开展养殖技术培训,做好疾病预防工作。若是养殖户遇到紧急情况,技术服务老师们必定是刻不容缓,以最快速度赶到现场。

作为养殖大省,四川也是饲料企业的“兵家必争之地”,行业起步早,产业发展相对成熟。据官方统计,去年整个四川的饲料总量突破1000万吨,排在全国前十位,发展空间巨大。然而,这个市场的竞争也相对激烈,高折扣、低价冲货、赠送饲料、资金支持不取利息等竞争手段层出不穷。

面对种种挑战,四川通威从容不迫,从三方面进行应对:一是坚持强化产品质量,以质量做支撑,“只有品质好,才能立于不败之地”;二是继续强化服务,每个小区派驻一名服务老师,随时随地服务于养殖户;三是推广模式,走差异化路线,不打价格战。“要养殖户跟着通威走,只有品质好、服务好、效益好,能赚到钱才能培养较高的忠诚度。”陈总如此阐述自己的经营思路。

破瓶颈 创辉煌

在团队建设上,陈总也一丝不苟。根据股份公司统一要求,前几年公司就开始将水产料、猪料、禽料分开经营,“专人专做”。与此同时,公司做到精细化管理,强调执行力:将费用管理、配药差管理、信用额度管理等进行统一规划,强化对业务人员过程考核、监督、检查、奖惩兑现,因此,“各项指标都控制得游刃有余”。

在陈总看来,四川公司经历了20多年的发展,一直以来都走得稳健,然而近两年也遇到了一定的发展瓶颈,“上升幅度变慢了”。面对压力,陈总坦言:“2014年是四川片区的调整年,是需要转变的一年,主要目的为创新、突破、华丽转身,保持很好的激情再发展。”

为此,今年四川通威提出营销变革,转变营销观念,在总部指导下,将技术人员送出去学习,将外面老师请进来培训。与此同时,四川

享技术平台 强后台支撑

专访通威股份畜禽研究所所长程远芳

□ 本报记者 回程廷 四川成都报道

是在结果上体现出很大差异,很大程度上取决于是否用心。所谓用心,首先应该有一颗把事情做好的需求和目标,其次应该认真、积极、用心思考如何将事情做好。”程所长相信,只要用心,一件事情也就做好了一半。而对于“用智慧工作,用只争朝夕的精神工作”,程所长认为更多是对工作思路和方法的要求,在确定目标以后,应该系统思考和规划,进行目标分解,重点突出,按照“二八”原则分配精力,提高工作效率。除此以外,程所长还养成了“专心专注,全力以赴,尽可能做到最好”的习惯。

用心工作

在通威工作多年,程所长为记者讲述了她坚持至今的工作理念。她非常认同刘主席所提倡的“用心工作,用智慧工作,用只争朝夕的精神工作”,程所长也是以此理念来开展工作,并且在工作中越来越认识它的实用性。多年坚持,程所长认为这个理念放之四海而皆准,非常全面、准确。

程所长之前一直在主抓畜禽研发工作,从2013年开始,部门内部按照专业进行研发项目分工,除了对研发方向进行总体规划外,她的工作重心更多地放在了团队建设上,思考并制定部门三大板块的工作目标及工作流程,形成内外学习和竞争机制,打造一支分工明确、学习能力强、协同能力强的高效工作团队,提供畜禽产品链上的全面技术支持。

挑战与机遇并存

畜禽养殖行业集约化的发展需求,让饲料企业从单一的产品提供向综合养殖服务提供者的快速转化。

程所长之前一直在主抓畜禽研发工作,从2013年开始,部门内部按照专业进行研发项目分工,除了对研发方向进行总体规划外,她的工作重心更多地放在了团队建设上,思考并制定部门三大板块的工作目标及工作流程,形成内外学习和竞争机制,打造一支分工明确、学习能力强、协同能力强的高效工作团队,提供畜禽产品链上的全面技术支持。

全力构建三大板块

“以前,我们都强调‘全能营养师’,希望每个营养师都能解决或指导产品链上的所有问题,但任何人的精力都是有限的,很难一个

通威集团高管系列深度专访之十



股份畜禽研究所所长程远芳

人将这么长的产品链做好。”程所长针对畜禽所的工作思路和理念进行了详细解释。

目前,股份畜禽研究所在工作思路上,强调“专心专注,明确分工,团队协作”。自2013年起,畜禽所改“单打作战”为团队协作,强调细分和后台支撑,将产品链分为后台研发、配方服务、市场服务三大板块,分别解决产品先进性、稳定性、有效性的问题,让每个人将80%的精力集中在某一专业或某一环节,形成对应的技术支撑。“这样,由大家一起共同形成系统相互共享的技术平台,强化后台支撑。”

目前,畜禽所已经按照专业分工、团队协作的方式进行工作了两年,畜禽所也按照规划实现了既定目标,整体系统性和作战能力均有较大提升。

展望未来,程所长充满信心:“尽管2014年从销量来看,未能达到预期,但仍高于行业平均水平5%左右,而且值得肯定的是,我们在保持猪肉市场口碑较好的情况下,整体配药差表现较好。我相信,随着技术和市场基础工作越来越有序,技术和市场的充分融合,从产品、服务全方位共同坚持实现‘通威猪料’,全程性价比更优。”2015年,通威猪料将会进入新的上升周期。”

程所长表示,最关键的因素是有一支充满激情和有迫切发展愿望的年轻团队,大家目标一致,强调内部分工和技术全局观,从原料、配方、生产、成品、使用等环节加强内外协同,真正以团队协作的方式开展工作,而作战能力也会越来越强。

通威太阳能(合肥)有限公司

风雨见彩虹 协力促发展

刘汉元主席一行视察永祥股份公司



刘汉元主席一行视察永祥股份工程建设现场

部门主要负责人陪同,公司董事长冯德志、总经理段雍等主要领导陪同视察。

在冯董事长的陪同下,张市长一行分别参观了公司展厅、主控室和新建技改工程项目。董事长对调研组表示热烈欢迎,并向调研组汇报了永祥股份公司在技术创新与工艺优化、节能减排、安全环保、精益管理、降本增效等方面取得的经验与成果。

在永祥多晶硅10万吨/年冷氢化节能减排技改项目及3000吨多晶硅废水应急处理系统现场施工现场,张市长一行认真听取项目建设和节能减排工作汇报,对企业在取得成绩的同时,同时要求企业要发挥主体作用,加大投入,加快推进技改项目建设,同步考虑环保设施,专业应急救援队伍等建设,组建以企业消防站为核心的安全、环保应急响应机制,确保环境安全。

随后,张市长一行又前往永祥树脂,调研“30万吨/年聚氯乙烯,30万吨/年烧碱节能减排技改项目”建设情况,了解液氯充装站运行、应急救援预案及PDCA循环体系等。

张市长强调,环境保护不仅与人民群众生产生活密切相关,同时也是建设美丽乐山的一项重要工作。企业要发挥主体作用,在加快推进技改项目建设的同时,高度重视环境保护和环保安全工作,加大工作力度,切实做好污染物达标减排工作,有针对性地采取措施,提升抗风险能力。同时,政府要加大投入,推动环保项目、环保设施设备的落地,进一步完善、深化、提升环保专项规划,齐抓共管,努力形成环保工作的合力,共同推进乐山的环保工作。

开启一片灿烂的未来。

省危化专家组一行 深入永祥开展安全检查

本报讯(通讯员 李作国)11月18日,四川省安监局危化三处副处长秦勇带领省危化专家组一行7人在乐山市安监局副局长周泽稀、五通桥区安监局副局长聂昉的陪同下深入永祥股份(树脂)公司开展安全生产检查工作。树脂公司副总经理周宗华、总经理助理刘建华、安全环境部经理李继承陪同检查。

周经理代表公司向秦处长一行介绍了公司目前的发展状况,其中包括安全生产管理、安全投入、工程建设等情况。随后,检查组一行深入生产现场,仔细查看了液氯、聚合、氯乙烯等重大危险源岗位,并仔细询问了生产负荷、设备运行、职业卫生防护、DCS控制系统、电气系统、应急管理、作业管理、安全制度建设等情况。

在检查过程中,6名专家分别就公司存在的不足的地方提出了宝贵的建议与意见。周经理对专家提出的诸多建议与意见表示感谢,并承诺公司将此次检查出的问题立即整改,查漏补缺,把日常的安全管理工作做好做实。最后,秦处长充分肯定了公司在安全生产方面所做的工作,希望公司在兼顾工程的同时,还要切实做好安全生产工作。

乐山市市长率队 调研永祥多晶硅

本报讯(通讯员 吴作木)11月4日上午,乐山硅材料循环经济综合标准化试点项目联席会议办公室副主任、技术工作组组长——乐山质监局副局长戴文波率队调研永祥多晶硅公司。技术工作组相关人员到永祥多晶硅公司调研循环经济综合标准化试点工作。

公司副总经理汪云清向调研组一行介绍了公司循环经济产业链的基本情况。公司通过各项技改工艺流程简化、原材料消耗量低、生产综合能耗低、设备利用率高等特点,解决了多晶硅生产中四氯化硅副产物处理、生产综合能耗高等难题,实现了多晶硅生产物料的闭路循环,基本达到了零排放,最终降低了生产成本,提升了在多晶硅行业的竞争力。调研组实地查看了公司的生产状况,详细了解了企业生产经营、质量管理、产品质量和循环经济标准建设等方面情况,并就企业硅材料循环经济综合标准化建设同企业负责人进行了面对面交流和指导。

乐山质监局领导 调研永祥多晶硅

本报讯(通讯员 林东绿)11月20日上午,雨大风急。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席、巨星集团唐光跃董事长等领导一行冒雨莅临永祥股份有限公司,视察工程建设进展,了解公司工作开展以及市场销售情况。公司董事长冯德志、总经理段雍以及各子公司负责人对刘主席一行的到来表示热烈欢迎。

在会议室,刘主席、唐董事长详细询问了公司的生产、经营等方面的情况,听取了公司董事长冯德志的工作汇报后,就工程、电力等相关事项与在场人员进行深入交流。同时,刘主席对公司今年在生产销售工作完成情况、车间生产现状以及工程建设给予充分肯定,对公司今后的发展壮大进行了重要指示,并希望全体永祥人为实现企业年度生产经营目标而努力奋斗,在今后的发展中为社会和地方经济发展作出更大的贡献。

下午三点,云收天晴,正是“风雨之后见彩虹”的真实写照。刘主席、唐董事长在公司董事长冯德志、总经理段雍以及各子公司负责人的陪同下对永祥多晶硅还原车间、12000吨技改工程和三氯氢硅合成进行了实地视察,现场听取了永祥多晶硅总经理李斌及工程相关负责人对技改工程施工进度与发展规划的详细汇报,了解了整个施工进度、现场施工规模、工作氛围以及现场施工难度等情况,并进行了相关的技术交流。刘主席对永祥多晶硅公司前期筹备工作的高效率和卓有成效给予了肯定,要求工程期间全面保证工程进度和安全质量,争取在明年年初投入试车运行,早日产出优质产品。

集团公司领导的莅临指导是对永祥公司发展关键性的促进,在工程建设项目工作紧张开展之际,亦是极大的鼓励。在接下来的工作中,永祥股份将本着脚踏实地、反复验证的态度,将项目做好,在市场中打响永祥的品牌,为公司的发展

乐山市市长率队 调研永祥股份

本报讯(通讯员 王闻琴 林东绿)11月11日上午,市委副书记、市长张彤率队调研永祥股份安全生产和环境保护工作。副市长廖磊、区委书记梁杰鸿,区委常委、副区长王文波及市、区相关

戴文波副局长对永祥多晶硅公司取得的成绩给予了高度评价,认为永祥多晶硅已形成循环经济圈,充分利用循环链达到了节能降耗的目的,为永祥的发展壮大注入新的活力,在改革发展中迈出坚实的步伐,走向了可持续发展的道路。并希望永祥再接再厉,创造出更加辉煌的业绩,为乐山的跨越发展作出新的贡献。

永祥水泥回转窑富氧回收项目顺利通过验收

本报讯(通讯员 杜铮)11月5日,五通桥区经信局副局长赵天珍、节能科科长李明华及验收专家组成员一行9人莅临永祥水泥,对我公司富氧回收项目进行验收。永祥水泥总经理张劲辉、生产部经理杨伟接待了验收专家组一行,并对该项目的情况进行了详细的介绍。专家组一行专门到水泥中央控制室进行了实地查看,并对项目工艺、建设经过、建成后节能效果、项目资料等进行了询问。视察结束后,专家组对我公司富氧回收项目建设及现场管理情况给予了肯定,并一致同意该项目符合验收标准。

据悉,目前国内单独配置一套富氧燃烧装置需投资1100万左右(如:都江堰拉法基水泥),此次永祥水泥回转窑富氧回收项目是利用上游空分放空富氧在压力下经管输至水泥罗茨风机进口,仅需投资输送富氧气体的管线管路,且充分利用原装置管架布局,不但节省了投资费用还缩短了施工周期。

根据同类装置的经验,永祥水泥采用富氧燃烧后节约的燃煤,按目前煤炭价格计算节约费用将非常可观。另一方面,采用富氧燃烧提高了窑产量的同时,增加了熟料强度,降低了水泥熟料的配比,从而大大降低了水泥生产成本,为提高永祥水泥在行业市场的核心竞争力打下了坚实的基础。

永祥多晶硅开展 现场标准化观摩学习活动

本报讯(通讯员 林东绿)为了让公司各部门近距离相互学习、取长补短,更好地完成现场标准化工作,11月6日,永祥多晶硅现场标准化办公室组织各分厂厂长、工段长、专项负责人及现场管理相关人员30余人,分批到现场观摩学习。

观摩期间,清晰可见的巡检通道、窗明洁净的控制室、分门别类整齐放置且洁净无尘的工具、温馨且丰富多彩的生产管理看板、定点摆放的物品让观摩人员为之震撼。观摩学员们积极交流、踊跃发言,现场气氛活跃。学员们纷纷表示要将学习到的好方法、好措施运用到各自的工作中,促进现场标准化工作再上新台阶。

永祥股份成功举办 《合同法》相关知识培训会

本报讯(通讯员 邱阳梦远)随着公司业务范围的扩展,日常生产经营活动中所涉及的合同的种类、数量逐渐增多。为规范公司的经营、管理行为,减少和避免合同纠纷,维护公司合法权益,11月19日,永祥股份举办了《合同法》相关知识的培训会,由公司法律顾问单位的两位律师担任讲师,公司财务总监周斌、总经理助理赖永斌,以及公司相关业务部门工作人员共30余人参加培训。

此次培训主要内容有:合同及买卖合同的相关法律规定、买卖合同重点条款解析,其他相关问题的解析。两位律师以法律条文为基础,结合自身经验并列举通俗易懂的案例,生动、形象地给参会人员讲解法律知识。

据悉,公司近期出台了《合同管理办法》,参会人员通过本次培训会与律师面对面地沟通交流,将进一步增强员工对《合同管理办法》条款的正确理解,并提高执行中的准确性、规范性,促进公司经营管理工作上一个新台阶。

永祥股份统一组织 新员工入职培训

本报讯(通讯员 范双林)11月上旬,永祥股份统一组织35名新员工开展了为期3天的入职培训。本次培训是股份公司整合讲师团队,统一培训内容后的第一期培训,主要包括公司简介、企业文化、工艺流程、规章制度、安全培训以及成功者应该具备的10种心态等方面。从培训内容上看不仅丰富多彩,而且贴近新员工实际工作需要,并结合考试成绩来看,达到了培训的效果。通过整合培训资源,统一培训标准,节约了时间和讲师资源同时也提高了培训效率。第一期培训过程中也发现了一些问题,针对发现的问题采取了改善措施,为新员工提供更好培训课题,让他们感受公司的关怀。

排查安全隐患 创建文明宿舍

本报讯(通讯员 王闻琴)11月6日,由永祥股份总经办、保卫处共6人组成的检查组针对员工宿舍的安全、卫生进行专项检查。

检查组严格按照《宿舍管理办法》,对每层楼的过道、楼梯、活动室、楼顶等公共区域的安全消防设施、环境卫生情况进行了逐一排查,对员

工宿舍的人住和来访登记情况,员工房间内的清洁卫生及用电、用火情况进行了抽查。重点检查了消防设施设备、疏散通道以及安全出口的情况。

对于此次检查发现的垃圾遍地、积尘过多、生活物品随意丢弃等诸多问题,公司进行了发文通报,要求各公司组织员工学习《宿舍管理办法》,并针对存在的问题限期整改,杜绝类似的情况再次出现。

11月19日,检查组对前期发现的问题进行了复查,同时继续抽查了其它房间。据悉,宿舍主管部门还将继续加强对员工宿舍的检查管理,帮助员工养成良好的生活习惯,让规范转变为习惯,共同营造安全、整洁、干净的作息环境。

查漏补缺 标本兼治

本报讯(通讯员 王闻琴)11月,永祥股份管理信息平台行政经理杜革平会同各分公司行政负责人、专业技术人员组成的现场标准化检查组,针对树脂、硅业、多晶硅、水泥4个公司的外现场整改和工作提升情况进行了定期的跟踪检查。

此次检查的重点为各厂区内的安全、环保、消防等基础设施。截止目前,现场标准化管理工作已持续开展了4个月,各公司办公区域、生产现场、施工现场的现场标准化工作还在不断地深入开展,同时,各公司也在不断完善方案,建立健全的检查标准及考核措施,使标准化管理工作成为常态化。

检查的过程,首先是针对前期发现问题,通过对比的记录照片的方式进行逐一复查,检查是否存在整改遗漏、整改不到位的区域;对于发现的新问题,检查人员立即拍照、记录,并现场提出整改意见,要求该公司限期整改;表扬车间里的创新、新举措,要求各公司之间能相互借鉴学习。

检查小组从厂区内的消防器材设施、现场安全警示及围栏、配电室的临时用电、现场设备的防雷接地装置等存在的安全隐患,到办公楼区域死角清洁卫生都丝毫不放过。水泥公司为解决扬尘和漏渣上的问题等;硅业公司在机械维护维护保养和现场管理情况等;多晶硅为生产现场设备的安全隐患、消防设施等;树脂公司为施工区域的安全和环保工作、施工材料的规范,厂房内货物及设备的定置摆放等。

此次检查发现各厂区现场标准化管理的情况距离还有一定的差距,除了现场卫生,还需深入到安全、环保等方面。管理信息平台还将于近期对整改部分进行复查,同时建立现场标准化管理工作考核办法,建立常态化工作机制,确保现场标准化管理收到成效,不走过场。

永祥股份

光伏电力事业部

光伏电力事业部 召开营销技能培训会



通威太阳能销售技能培训会 参会人员合影

本报讯(通讯员 董梦竹)11月5日-6日,光伏电力事业部在合肥成功召开通威太阳能营销技能培训会。此次理论加实战的销售培训,为光伏电力事业部一线项目拓展人员注入了鲜活的知识力量,更为通威太阳能再创辉煌奠定了坚实的基础。

在培训界享有盛誉的郝志强老师,将理论融合于实践,将他的顾问式销售模式思想完美地运用于分布式家庭发电系统的实际推广过程中。其中,关于销售技巧的知识让学员们留下了深刻的印象:如何分析客户兴趣爱好,投其所好,获取信任;如何利用“漏斗式”提问技巧恰当开场,融洽气氛;如何采用“澄清、重复、引申和引导”四种方式引导客户;如何强调客户的利益等等,种种丰富、实用的销售知识,为学员们在提升营销技能方面打开了新的思路。

尽管合肥已近深秋,但岁暮天寒丝毫不阻挡来自光伏电力事业部项目团队的精英们高涨的学习热情。这些精英们或长期奋战于分布式家庭发电系统试点项目一线,或怀揣多年成熟行业销售经验,虽然每个人对于营销都有着不同的经历与理解,但所有参与人员都全情投入,不但认真听讲,还细心地在销售手册上——记下老师所讲解到的各种知识与关键点。

与此同时,学员们在培训期间不断进行强化练习,模拟实战操作,真正吃透了这些理论。小小的会议室里,事业部团队用心裁地分为四组,每组十人,以小组讨论的方式展开了每一组火热的分组学习。在个人之间,每一小组学员都根据员工在入职时间、从事职务等不同特征,进行了合理的分组安排。小组讨论的模式既让学员能够运用理论指导实践,又能让学员在交流中,强化对理论的认知和实际操作,又可以培养大家勇于交流、灵活沟通的表达能力。尤其在对于实战技巧的讨论环节中,每一位学员都积极参与讨论,激情四溢地表达自己的观点,并得到了老师的鼓励与好评。

近期以来,光伏电力事业部在推广分布式家庭发电系统过程中已取得了一系列的成绩,如东三期试点项目已达成预期目标,并进入施工阶段,合肥项目也得益于当地补贴政策良好的情况下,处于如火如荼地开展过程中。

综合来看,本次培训学习迎合了一线项目团队的实际需要,从理论联系实践的层面解决了团队在对分布式家庭发电系统进行推广的过程中所面临的实际问题。

精诚团结 辛勤工作

通威太阳能(合肥)有限公司举行投产周年庆活动



通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅



高管团队与座谈会代表合影

11月18日上午,通威太阳能(合肥)有限公司投产周年庆活动在位于合肥市高新区的厂区内举行,工厂近400名员工代表参加了本次活动。合肥工厂从9月末进入了产销两旺的繁忙时刻,全体员工工作强度大、任务重,投产刚满周年的通威太阳能(合肥)有限公司还面临很多的困难和挑战。因此,本次周年庆活动按照节俭而不怠慢、简朴而不失庄重的指导思想,举办了周年庆升旗仪式,正式拉开了周年庆活动的帷幕。

十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席发来贺信,他对通威太阳能(合肥)公司投产周年庆表示祝贺并提出殷切希望。他指出,回首过去的一年,合肥公司全体干部员工精诚团结、辛勤工作。在产能方面,合肥公司在投产短短一年时间内,已基本实现工厂生产线全部启动,1500MW多晶硅电池产能全部启动,200MW组件产能也启动生产;在经营方面,合肥公司已实现收入超过12亿元,全年有望突破16亿元,在投产第一年就开始实现盈利;在营销方面,合肥公司多晶硅电池片出货量屡创新高,今年10月单月多晶硅电池片出货量已超过1000W,成为国内最大的太阳能电池片销售企业之一,单月收入首次突破2亿元。与此同时,客户结构不断优化,与光伏领军企业建立了长期稳定的战略合作关系;在生产成本方面,短短一年的时间,合肥公司多晶硅电池片生产制造成本已达到行业一线企业水平;在生产技术方面,各项生产指标不断提升,产品质量不断改善,多晶硅电池片平均转换效率最高

已达到18%。

同时,通威太阳能(合肥)有限公司也得到了安徽省、合肥市、高新区政府以及国家相关部门的高度重视和大力支持。在这一年里,公司不断优化管理,凝聚团队,员工人数从启动时的87人增长至目前的2500人,各项工作整体协调发展,效率持续提升,管理效能进一步提升。

刘主席强调,上述成绩的取得,是合肥公司全体干部员工恪尽职守、辛勤努力的结果,也是大家不畏艰难、顽强拼搏的写照。但在看到这些成绩的同时,我们又必须清醒面对所处的竞争形势。身处残酷复杂的市场竞争环境中,合肥公司全体干部员工一定要进一步强化危机意识,一定要不断进行行业对标学习,不断进行技术创新,不断强化精细化管理,全力应对各种挑战,从市场竞争中获得更好的生存与发展。同时,大家必须更好地分析形势,整合资源,把握工作重心,提升经营效率,确保我们在行业里面始终处于优势地位,并成为新能源领域的国际一流企业。

刘主席表示,随着能源资源的日益短缺和雾霾天气的愈发严重,光伏发电成为当前和未来解决能源与环境问题的根本出路和有效途径。无论是从商业机会,还是从社会责任,或者是为了保护蓝天白云、青山绿水,太阳能光伏产业都值得我们持续推进。集团董事长及管理总部对合肥公司的发展前景和整个团队充满信心,希望大家振奋精神、斗志

昂扬、精诚团结、戮力同心,全力落实相关资源的配套与整合,勇敢应对一切挑战,矢志不渝、持之以恒地发展太阳能光伏新能源事业,为把通威太阳能建设成世界一流的清洁能源企业而努力奋斗!我们坚信,合肥公司一定会风光无限、生机无限、前景无限!

升旗仪式上,通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅首先代表刘主席、集团总部和公司董事会,感谢现场以及仍在生产线上用心工作的可爱更可爱、平凡却不平庸的每一位通威同仁们为合肥公司一年来辛勤付出;感谢每一位通威家属在背后的默默支持。

他表示,2013年的今天,通威太阳能(合肥)有限公司投产仪式就在这个广场上隆重举行,通威旗帜冉冉升起。转眼间一年过去了,这一年来,大家经历了太多的困难、辛酸和委屈。但是,大家并没有选择放弃,而是相互帮助、共同进步、彼此包容、一起成长,在这条充满荆棘的道路上,时刻面临挑战,但却一直勇往直前。一年来,在全体通威同仁们的努力下,更是取得了阶段性成果。

仪式上,董事长谢毅向全员宣读了刘主席的贺信,他心情激动地说,在今天这个特殊的日子,刘主席专门发来贺信,亲切慰问大家并带来了最真诚的祝愿。刘主席的贺信让合肥通威太阳能的全体干部员工感受到了远方的祝福和期望,更感受到了通威的文化、信念、梦想和精神。他指出,自信人生两百年,会当击水三千里,通威给了合肥团队这个舞台,

更给了大家创造无限可能的机会,希望大家把刘主席的肯定和期望转化为工作中源源不断的动力,精诚团结,共同努力,推动通威太阳能合肥公司成为光伏行业的领军企业!

仪式上,合肥公司高管游振忠、张忠文、周丹也先后发言,与大家分享了一年来在工作中的亲身感受,以及看到公司现在欣欣向荣、一片繁荣景象的激动心情。生产部部长翟绪锦、厂务部部长胡永明以及生产一线的PMC部朱士梅、质量部吴汉臣代表员工在升旗仪式上也将自己在工作中的故事一一分享,传达了他们一年来在通威工作的体会和感受,并表达了对公司的良好祝愿。

升旗仪式结束后,全体参会人员参与“祝福通威”的签名墙上写下了对通威的祝福。活动结束后,公司还举办了投产周年庆茶话会。

会上,大家欢聚一堂,员工代表们积极发言,公司高管与员工频繁互动,会场气氛十分热烈。公司董事长谢毅、公司高管以及各部门的核心骨干人员和员工代表近90人参加了会议。

通威太阳能(合肥)公司成功举办 第二届拔河大赛

本报讯(通讯员 王雅君 刘媛媛)为丰富员工业余文化生活,共同分享投产周年的喜悦,11月18日下午,通威太阳能(合肥)公司在行政楼前举行了第二届拔河大赛,吸引了

众多员工的参与。

此次比赛分为淘汰赛、对抗赛和决赛三轮。随着裁判宣布比赛正式开始,来自公司各部门的八支队伍依次上场,以抽签方式决定对手,展开激烈角逐。

比赛中,双方队员紧握绳子,一个个脚蹬地,身体向后倾,“一二、一二”地喊着口号,努力向后拽着绳子,拉拉队员们更是挥舞旗帜,大声呐喊,为自己的队伍加油鼓劲。随着绳子中间红线的反复移动,场上的气氛达到高潮,助威呐喊声此起彼伏,飘荡在整个广场上。经过三轮紧张角逐,在比赛最后关头,由电池二厂员工组成的威龙队及时调整战略,根据队员的身高、力量等合理安排站位,在队长的指挥下,一鼓作气,拿下冠军。由PMC部和组件厂共同组成的雄鹰队获得亚军,厂务部、采购部组成的飞龙队夺得了季军。公司董事长谢毅、首席技术官张忠文和首席财务官周丹分别为获奖队伍颁奖。

此次拔河大赛,既促进了团队合作精神,凝聚了人心,又培养了大家拼搏进取的精神和积极乐观的生活态度,受到员工的好评。

通威太阳能(合肥)有限公司 建成光伏实验室

本报讯(通讯员 徐胜平)近日,随着通威太阳能(合肥)有限公司光伏实验室设备安装调试完成,实验室已在硬件、软件配置上初具规模,基本满足IEC61215、UL1703、(GBT29195-2012)地面用晶硅太阳能电池总规范)和部分客户需求。

通威太阳能(合肥)公司光伏实验室主要研究光伏组件的发电性能和使用过程中的安全性能,保证光伏组件的使用寿命。实验室目前已经拥有光伏组件盐雾腐蚀试验箱、冰雹试验箱、高低温交变湿热试验箱、机械载荷试验箱、电液冲击试验箱、紫外试验箱等高端检测设备。下一步,公司将引进更多试验设备,届时将覆盖光伏领域30余项测试项目。

光伏标准测试实验室是公司内部检测需求为出发点,通过分阶段的检测设备引进和人才体系储备逐步得到CNAS(中国合格评定国家认可委员会)的认可,达到CBTL(产品质量可实验室)的能力。

实验室的作用不仅仅是针对现有产品的性能指标进行检测,而且将对研发新工艺投入新产品起到试金石的作用,它的建设对提升通威太阳能在国内乃至国际光伏领域的市场竞争力具有重要作用。

人生百态

爱出者爱返 福往者福来

爱出者,才能爱返;福往者,方能福来。有时候,爱没有马上报答你,是想让你在等待中,给你意想不到的惊喜;有时候,福变换一种方式降临,是想让你感受它的多样与丰盈。

爱出者爱返,福往者福来。人生从爱出发,并能一路与爱相伴,生命就会获得本质的诗意和快感。所以,你尽可以把尘世的一切浮华抛下,把一切羁绊扔下,但你一定要把这句话挂在嘴边,铭记于心。

爱,其实很简单,就是尘世间人与人的呵护、帮助和扶持,其实也很简单,就是屋檐下一家人的和和美、团团圆圆、平平安安。若爱,是一条条温柔的紫藤,那温暖,就是这温柔与温柔的缠绕;若福,是一颗颗斑斓的五彩石,那温馨,便是这斑斓与斑斓的相拥。

天堂与地狱,只一字之别,那就是爱。有爱,就是温暖的天堂;无爱的地方,就是冰冷地狱。所以,只要无私地为他人献出爱,为世界送去福,生活,到处都是温暖的天堂。

岁月大河奔流,世事变幻无常。人世间的许多东西,大抵经不住时间的磨蚀。海未枯,石未烂,可那时的山盟海誓却早已不见;名已得,利到手,可心底的快乐却很难再找到。外在的一切,都不会停留太久,且生不带来,死不带去。一转身誓言可以散去,一转眼繁华可以不再。只有爱换来的爱才会长久,只有福反哺来的福才会永恒。

生活随笔

程以龙 (沙市通威)

儿时,我就懵懵懂懂地知道二叔喜爱喝酒。饭间,他总是亲切地把我搂在怀里,然后用筷子蘸上白酒轻轻地喂到我嘴里,直到我被这辣辣的东西呛得哇哇哭喊,二叔方才哈哈大笑说:“慢慢舔吧,舔会了,我才有接班人哪!”记忆中的二叔总是夹着一个有刻度的葡萄酒玻璃酒杯儿,哼着小曲,乐颠乐颠地往大队代销点小跑而去。回来时,也少不了给我带上几粒糖果,甜得我好几几天都跟在他屁股后面转。改革开放后,酿造业跟其它行业一样,如雨后春笋般地破土而出,处处呈现一派勃勃生机。各类精品陈酿,很快飘进城市和农村的千家万户。

不知何年,二叔偏偏爱上了枝江大曲。他对本土酒业的广告语也学得有板有眼。诸如喝遍天下酒,独恋黄山头;浓浓三峽情,滴滴稻花香;往事越千年,陈酿白云边。惟有他情有独钟的酒是陈酿好,百年老字号等等,来来往往,酒杯枝江更是学得微妙俏俏。平日里,二叔每遇到邻里乡亲做客,只要东家桌上拿出的是枝江酒,他少不了伸出拇指啧啧称赞道:“地道纯真,知心知己,够朋友,够意思。”酒过三巡,二叔的酒杯也滔滔不绝起来。一会儿说:“酒是个好东西,也是个坏东西。酒是人的福,可有可无。”一会儿又说:“热酒伤肝,冷酒伤肺,无酒伤心啦。”久而久之,十里八乡都知道二叔的枝江情结。于是,人们干脆给他取了个绰号——老枝江。

二叔就是这么个怪性格。高考落榜那年,我有幸进城当工人。于是,父母决定操办几桌酒席,以示喜庆。请客那天,亲戚眷属齐聚一堂,独有二叔姗姗来迟。快开席时,二叔与客人们——打过招呼,无意间扫了饭桌一眼,他发现酒桌上的居然是散装白酒,顿时一脸的不悦。不由分说,他与父亲嘀咕了几句后,转身出门,很快蹬上自行车直往小镇方向奔去。不一会儿,二叔便驮回一箱枝江大曲。客人们见状,都用愕然的目光看着二叔。二叔得意一笑说:“侄儿进城当工人,恁大的喜事,不喝枝江大曲,对不起客人。”客人们面面相觑,然后

捧腹大笑,父亲也苦笑地摇了摇头。席间,二叔东家般地喝得朋友推杯换盏。屋里屋外,吃吃喝喝,干干干干的声音此起彼伏。酒席散后,二叔又同我说了不少的酒话。说着说着,不知把话题扯到社会上的腐败现象了。这时,二叔的酒杯像抽筒放水一样奔腾不息。他诙谐地说:“你看看,有些贪官落马的落马,双规的双规,都是没跟我喝酒的缘故。如果有缘,我一定会教他们一招。”他感慨地说:“做人做官跟喝酒一样,喝个恰好蛮好,喝个不醉就是最高境界。”最后,二叔有些疲惫地叹了一口气说:“喝酒的学问大得很,你一辈子也学不完。”说完,他高高兴兴地跨出大门。

望着二叔土头土脑的背影,渐行渐远,慢慢消失在茫茫的黑夜中,我不得不由肃然起敬。同时,我心里也在不断地回想着二叔的这些耳熟能详的酒话。虽然这些酒话比不上“望里乾坤大,杯中日月长”经典,但直白而意深,思来想去,二叔的确没有吹牛,喝酒确实应好而不贪。恰到好处时,任凭别人如何相劝如何激将,他总是坚定地摇头婉拒,然后一笑置之。但二叔在人民公社年代倒是留下一个酒后笑话。那天,二叔挑着一担满荡荡的大粪在路上哼哼唧唧地走着,迎面碰见一位打扮时髦的女人,隔了老远,女人就掏出香喷喷的手帕捂着鼻子。二叔见状,先不慌不忙地歇下担子,然后从

肩上拉下擦汗的毛巾紧捂着眼睛。等那女人从臭熏熏的大粪旁路过,有人不解地问:“人家嫌臭捂着鼻子,你为何捂着眼睛?”二叔嗤之以鼻地说:“哼!这叫眼鼻同感,她连‘没有大粪臭,哪来五谷香’的道理都不懂,一点也不尊重我们农民伯伯。”两句酒话,水果到在场的人逗得哈哈大笑。

闲的时候,二叔也有意捉弄二婶。饭前,二叔故意给二婶斟上一杯酒,然后自己却做出愁眉苦脸、苦涩难咽的样子,二婶既好笑又好气地问:“喝酒就比喝酒还苦啊?”二叔无奈地说:“是啊,不信你试试。”二婶也不信邪,端起酒杯抿了一口,实在难以下咽,急忙跑到屋外吐了一地。于是,二叔狡黠一笑说:“往后啊,你再也不要唠叨了,喝酒其实是世界上最难受的‘一门’。”工厂生活的这些年,我开始在人生路上摸爬滚打。闲暇时特别喜爱写写画画,吹拉弹唱,并且时有豆腐块文章见诸报端。不久,我被破格提拔为厂工会主席。工作不到一年,又被调任为政宣科科长。这年春节,刚吃完年夜饭,我就迫不及待地提着一提枝江大曲和水果到二叔家拜年。二叔见到我,立马喜出望外地说:“呵呵,我当干部的侄儿拜早年来了。”我尴尬一笑说:“自古娘亲有舅,爷亲有叔嘛。”接着,二叔春风满面地端茶装烟,忙得不亦乐乎,二婶也忙进厨房炸炒蒸煮。不一会儿,满满的一桌子菜热气腾腾地呈现在我们面前。这时,只见二叔忙

从房里提出一瓶枝江王,然后惬意地说:“今儿我们叔侄俩好好地喝出个最高境界。”两杯酒一下肚,二叔恭喜说:“听说提升科长,年轻有为呀,为祖宗长脸啦。”“干事,还是那个干事。”我支支吾吾地隐瞒说。二叔呵呵一笑,说:“干事好,好干事,好干事,就是要踏踏实实做干事。”接下来,二叔眉头一皱又说:“做人好,喝酒也好,知道满足就蛮好。知足者常乐嘛。”

说说笑笑间,二叔居然情不自禁模仿姜昆的一句广告语:“劲酒虽好,可不要贪杯哟。”我边笑边细嚼慢咽二叔的酒话。良久,我故作认真说:“二叔,您的话只怕就像是针对我的。”二叔高兴地一起身,狠狠地拍着我的肩膀哈哈大笑说:“算我侄儿有悟性。当年,孙悟空拜师学艺时,菩提祖师用扇子在他头上敲了三下,他就悟到半夜三更来,祖师才会教艺。”说完,二叔又端起酒杯喝了一大口。

回家路上,我心动如潮,脑海里一直翻腾着二叔的酒话,特别是酒喝得恰好就蛮好。贪杯就醉,醉后就什么事都干得出来。人要吃得香嚼得脆。我细细一想,做人做官与喝酒情同一理,欲望,实现欲望,萌生欲望,应该适可而止。如今,二叔已年过古稀。正是他的那些知己知心的酒话,一直伴我步入不惑人生。正是他这些土头土脑的酒话,成了我生活的至理名言,潜移默化,少走了许多人弯路,懂得了满足。

花丛中
不三/摄

特别爱一句话:每一个在你生命里出现的人,都有原因,都有使命。喜欢你的人给了你温暖和勇气;你喜欢的人让你学会了爱和自持;不喜欢你的人教会了你宽容和尊重;不喜欢你的人让你知道了自省和成长。没有人是无缘无故出现在你生命里的,每一个人的出现都有原因,都值得感恩。

做人如饮酒,半醉半醒最逍遥。人生要用简单的心境,对待复杂的人生。生活总不完美,有辛酸的泪,有失足的悔,有幽深的怨,有抱憾的恨。生活亦很完美,总让我们泪中带笑,悔中顿悟,怨中藏爱,恨中生爱。人生假如没有流泪,没有体会刻骨的伤痛,没有让一份感动融入生命,那么这样的人生就不算完整。

人一生总会遇到几个相知的人陪伴自己,有些人来的早,有些人来得晚。感恩生命中的那些遇见,珍惜所拥有的日子。多少年之后再回首,你会感触,曾经的相遇相聚,在你的记忆中虽已不再清晰如昨日,但那些感动,会时时被唤起,被牵动。

出发前,我带着听故事的好奇和兴奋而去。领队说,他要讲讲关于吉他的故事。而真正达到了目的地,我知道,故事已然不那么重要。我们自己的出行,本身就是一场故事。一次旅行,收获的也许就仅仅是看到美丽风景的快乐,吃到纯正的土豆和玉米的满足,赶到牛肉的惊喜与意外就够了。什么心得,什么体会,真的没那么重要,在你开心的时候哪有时间去领悟?所以,安静的时候,会是你最真实的状态。

然而,我们往往感兴趣的不是故事,而是给我们讲故事的人,我们会不断猜测她故事中的惊险、平淡、感动,甚至是可以小八卦一番的情事。我们好奇的心,也需要有营养有感悟甚至是崇拜来灌溉。那样,心灵会得到震撼和满足。

树叔说得对,我没必要还没稳定自己的生活就开始把所有责任提前拿来担当,怎样的年纪,就过好这个年纪应有的生活,是我爱旅行,我爱文字,我爱每天不一样的生活,不想一成不变地让自己发霉,永远做着只会绝望的梦。

所以,便出来走走,不带目的性,不带功利心,只是在既定的时间内,做自己想做的事。夜半吉他小哼,齐唱熟悉曲调,早晨闲庭散步,簇拥藏餐而坐……

这就是故事,这便是故事。没有烦恼,没有犹豫,只有咖啡相伴,吉他独奏,管它风花雪月,任他信手涂鸦,我只管好我的古道西风瘦马,还有那小桥流水人家……

这就是,现在真实的自己。写给一起出行的伙伴,毕竟这样一说话说就走的旅行,不是谁都可以。终究是有太多羁绊,在成长的道路上横加阻力。但我们还是来了,风雨无阻。突然想起高中时最喜欢的一句话:“选择了风雨兼程,就不要义无反顾,因为你一定会在终点笑望来时的路。”

用最少的钱,走最远的路,看最美的景,领

一篇《出师表》,谈家事、论国事,嘱托幼主亲贤人、远小人,察纳忠言、时时反省,处处洋溢着诸葛亮忧国忧民的情怀,彰显出他的智勇双全和忠肝义胆。身处和平年代,我无意让诸君抛头颅、洒热血。只是觉得《出师表》中,体现出的自省自察意识,值得我们多加学习。

人,是欲望的动物,追名逐利是人的本性。而世事纷扰,诱惑太多。当千万诱惑向我们挑战,有多少人能抵挡?欲望就像毒品,一旦沾染,便难以脱身。吸毒者说,我只吸这一口;赌徒们说,我就赌这一次;“大老虎”们说,我只贪这一回。然而,人的欲望无穷无尽,吸了第一口还会有第二口,赌了这一次还会有第二次,贪了这一回还有第二回,循环往复,直至走进地狱。

人无欲则刚,无欲则刚。一个人,如果志向高远,在诱惑面前保持清醒的头脑,坚守自己的原则,进行正确地思考和行动,坚持走正确的道路,就可以不为“欲”所掌控,不为“欲”所迷惑,在物欲横流的尘世中保持一方心灵的净土。随时反省自己,不断对自己的灵魂进行拷问,才会明白自己的所作所为是否合乎道德标准,才会明白这世间什么事可为,什么事不可为。

曾子曰:“吾日三省吾身”。反省是一棵智慧树,它带来的不只是智能,更是夜以继日的精进态度和前所未有的干劲。当自省的人克服了自己的不足,必将成为一个更强大的人。

由此,我想到了那一群可爱的、懂得时刻自我反省的通威人。他们踏实做事,坦荡做人,从不把时间浪费在猜忌和投机取巧上。他们诚恳地对待生活,对待人事,不接受不合事实的赞美,更不会为了得到不正当的利益而不择手段。他们在工作时随时反省:我提高

了吗?我还能提高吗?我真正做到了吗?完成一件工作,我耗费了多少成本?占用了多少资源?以什么样的速度和效率,达成了什么样的目标?我的水平与行业纵向和横向水平比较,是高还是低?他们不找借口,对工作充满信心。“不用扬鞭自奋蹄”。所以,杰出和优秀与通威人时刻相伴。

通威文化奉行自省,奉行君子爱财,取之有道,对通威人、通威企业,它要求在获取财富时不违背公德和原则,不能违背自己的良心。

就算全世界都盛行腐败,也决不允许腐败在通威内部滋生。通威永远正在去,企业内部禁止赌博,禁止行贿受贿,禁止乱取乱取,禁止灰色收入。受这种文化熏陶出来的通威人,是光明磊落、堂堂正正、顶天立地的人!也正因为这群通威人,让通威成功冲出国门,走向世界,让人们看到了中国民营企业的未来和希望。一边是天堂,一边是地狱,爱恨就在一瞬间。让我们谨遵曾子、孔明等贤者的箴言,走向更加美好的明天!



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，打造中国最接地气的专业整合营销传播机构。



通威股份片区新媒体平台

12月重磅上线 敬请期待!

-  片区简介
-  新闻动态
-  产品介绍
-  服务中心
-  微专刊
-  微视频
-  微互动
-  团队建设
-  人才招聘

片区专属定制 / 区域化&差异化 / 传播更精准 / 内容更丰富 / 通威传媒倾力打造

做中国最接地气的专业整合营销传播机构

服务专线: 400-0133-588

地址: 中国·成都·天府大道中段588号 邮编: 610093
网址: http://www.tongweimedia.com



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

理清思路 未雨绸缪

华中片区召开2014年工作总结暨2015年工作规划会议

本报讯(通讯员 黄春燕)2014年11月10日至12日,通威股份华中片区“2014年工作总结暨2015年工作规划会议”在湖北咸宁乙乙度假山庄顺利召开。通威股份总裁严虎、副总裁兼华中片区总经理洪睿、总部生产总监李林清、审计部部长叶兵、总部人力资源部李凌峰以及华中片区各分、子公司经理助理级以上人员共计120余人参加会议。



华中片区2014年工作总结暨2015年工作规划会议现场

11月10日,由总部企业文化培训项目小组进行了企业文化培训,所有参会人员都认真学习,课堂中培训老师与与会人员互动交流,气氛活跃。当日下午由洪总亲自主持企业文化讨论。

11日,在响亮的通威集结号声中,会议正式拉开帷幕。首先,洪总针对华中片区2014年整体经营情况作了题为《持久弥新 化腐朽为神奇》的总结回顾。在对2014年湖北及湘赣片区的各项经营指标进行通报、分析后,洪总为2015年片区工作的大方向作了规划,并根据业务特点将参会人员分为水产、畜禽、财务等9个讨论小组,布置相应的讨论问题。随后,各公司业务部门就本部门2014年工作回顾以及2015年工作思路依次进行汇报,汇报环节由片区总助级以上人员轮流主持。

12日,各讨论小组组长代表小组汇报了各系统2015年工作的思路。在听取汇报后,股份总裁严总作重要讲话。首先,他对华中片区特别是湖北片区2014年所取得的成绩表示肯定,并对各系统在2015年开展工作的思路表示认同。同时,也对2015年华中片区的经营管理提出了相应的要求,鼓励大家理清思路,执行到位,促使华中片区第一个五年计划完美收官。

本次会议安排紧凑,务实高效,在总结2014年工作成绩的同时,认真剖析了工作中存在的不足,并制定了切实可行的改进方案。各系统根据片区的统筹安排,就2015年工作规划进行了全面细致的讨论。此外,各公司在会上之余抓紧时间排练节目,在12日的会议晚宴上呈现了精彩表演。值得一提的是,长江大学“通威班”6名学员代表全程参与本次会议,同时也带来了精彩节目。

本次会议全面深刻地总结了华中片区2014年工作内容,同时理清了2015年片区工作的具体思路,将有效助推2015年华中片区生产经营目标的顺利实现。

淮安通威召开“华东战区-辅音国际战略合作项目方案研讨会”

本报讯(通讯员 李萍)继9月28日通威股份华东战区-辅音国际战略合作签约仪式之后,时隔2个月,11月10日至11日,通威股份华东战区-辅音国际战略合作项目方案研讨会在淮安通威大会议室召开。江淮片区总裁助理、扬州通威总经理孙庆高、连云港通威总经理韩金兵、连云港畜牧营销总经理舒利平、淮安通威总经理杨世奎以及各公司市场经理、服务经理、江淮片区策划专员等参会。扬州通威孙总指出,华东市场竞争日趋激烈,市场营销急需打破现有思维方式,鼓励销售团队士气,拟定配套的系统执行方案。经过两个月的市场调研、洞察,辅音国际总裁赵春飞首先从认知、设计、执行三个方面深度剖析目前连云港、淮安两家公司的营销,机会差距以及差距形成的原因,并对市场、客户的重新定位提出合理见解。随后,从产品、服务、运营方面提出改革建议。针对两家公司2015年经营目标,辅音国际牵头梳理关键任务,就优化组织结构、营造平台氛围,与连云港、淮安参会领导人商讨方案。

通过本次交流会,连云港、淮安公司总经理、市场经理等对2015年营销模式升级方案有了更深刻的认识,对辅音国际2015年战略合作表达殷切期望,同时也对来年的市场营销更加充满信心。

淮安通威作为校企合作企业,招聘企业,以华东战区为招聘口号,牵头开展了由优秀学生干部参加的专场宣讲会,受到了学校领导、学生的一致欢迎和认可。华东战区六家分、子公司参与其中,宣讲会中,江淮片区人力资源总监罗庆林就通威的品牌化、规模化、科技化、产业化、国际化、广阔发展平台、企业文化等方面做出宣讲,提高了学生对通威的认知和了解。原淮工的学生,现任淮安通威市场分部经理的李海,服务站站长杨海峰作为淮海工学院优秀毕业生代表,也在现场学生讲述了自己在通威的成功发展,增强了对在校学生的说服力,并发出了“我在通威等着你们”的口号,极大地活跃了现场氛围,提高了参与度。

同时,淮安通威人事行政部经理柯善林,以“在校发展的分析与探讨”为主题,通过分析水产养殖的专业发展前景和企业所需的人才类型,为淮工各年级的学生干部进行了分析和讲解。通过这种近距离的沟通,增强了淮工的领导和师生们对通威的认知,提高了通威在他们心中的地位。

江淮片区服务热线:0515-83856588

天津通威组织员工拓展活动

本报讯(通讯员 黎世新)11月9日至12日,天津通威根据2014年工会活动计划,分四个批次分别组织市场部、后勤部、生产部员工进行登泰山、华山运动,从而锻炼身体,挑战自我。

此次活动极大的丰富了员工的文化生活,充分体现了通威历来倡导的快乐工作、快乐生活的企业文化氛围。

北方片区服务热线:022-92680896

优化企业模式 助推产业升级

股份畜禽市场部部长许仪到海阳通威检查工作

本报讯(通讯员 田祥东)2014年11月7日至9日,股份畜禽市场部部长许仪、畜禽市场管理专员袁梁平、畜禽配方师胡安正、李鑫一行到海阳通威检查指导工作。

11月8日上午,许部长组织召开了“海阳通威公司畜禽市场工作会议”,与会人员就海阳通威畜禽市场营销所取得的成绩与存在的不足、产品生产工艺及质量把控、养殖效果以及配方优化等议题进行了充分讨论并形成了工作推进的一致意见。下午许部长结合公司猪料营销及养殖现状,对公司片区经理、技术服务人员进行了通威猪料营销模式、猪料产品喂养模式等业务技术培训。

11月9日,在公司总经理曹明明的陪同下,许部长一行分别走访了公司代理裴柏永、阮如龙、阮文轩以及公司产品示范养殖基地场主杜文长,激励他们与海阳通威携手合作,共谋发展。

11月11日,海阳通威根据“2014年岗位技能大练兵计划”,组织公司办公室人员、生产部库房管理员等20余人开展岗位技能培训工作。本次培训由公司人力资源部、财务部经理助理易明担任培训师。

学员经过培训后一致认为,本次培训对即将运用的EBS3.0系统有了初步认识,并将所学的常用办公软件操作技巧运用到实际工作中,从而提高工作效率。

北方片区服务热线:022-92680896

以创新促发展 聚资源提效益

苏州通威2014年度市场经营工作总结大会圆满召开

本报讯(通讯员 郭春燕)10月29日至11月1日,通威股份江浙片区苏州通威2014年市场经营工作总结大会在常熟阳澄湖大酒店召开。总经理、各部门经理以及苏州公司全体市场人员共100余人参加会议。会议由苏州公司财务总监巫圣东、江浙片区市场专员何登平主持。

10月30日下午,全国政协常委、集团董事局刘汉元主席,股份副总裁、营销总监兼技术总监王尚文与特种水产研究所所长张璐等一行亲临会场,聆听了公司五名片区经理工作汇报及市场部经理的点评。王总对市场营销工作作出重要指示:强调要将营销方法走在前面,提高市场团队士气。同时,王总对接下来的工作提出建议:首先,营销创新以及各片区

经理工作须不断推进,并让业务人员制定2015年营销方案;其次,每个片区须选出2名客户,引导其他客户做营销方案,并对客户进行梳理,让客户及公司紧密连接。

随后,刘主席在会中做出重要指示:首先,刘主席代表董事会对苏州公司取得的突出业绩表示肯定,并探讨了从行业外部去思考自身营销工作的思路方针;对三株口服液、苹果公司进行分析,从其市场的稳定性、连续性、优质性等特点中,思考如何得到客户认同等问题。再从以上分析中得出要领,对自身的策划营销、组织营销、营销管理办法等方面进行反思归纳,从中找出将“365模式技术运用”做大做强的方法。最后,宋总总结各部门一年的工作情况,对财务部、原料部、生产部、品管

部、人行部、服务团队、市场营销一、二部进行点评,就好的方面进行表扬,不足的地方提出改进办法并对相关部门做出相应指示。宋总特别提到单个业务员客户利润考核效率、人均效率、资金使用率事宜,强调要让有限的资源发挥出最大的作用。

2015年,展望未来,我们充满信心。

本报讯(通讯员 李斯连)为贯彻通威股份生产部通知(2014)42号文件《关于开展消防安全大整顿工作的通知》,同时增强员工消防安全意识。11月10日,绍兴通威人事行政部联合生产部开展消防安全知识专项培训活动。通过开展此次活动,丰富了广大员工的消防知识,增强了员工的消防安全意识。

浙江片区服务热线:0512-85171888

策马扬鞭 再创奇迹

喜贺揭阳通威2014年销量突破100万吨

本报讯(通讯员 王楠)2014年11月18日,揭阳通威饲料有限公司厂区彩旗飘扬,整个厂区洋溢着洋溢喜气。14时18分,一组头戴大红色的通威饲料通过输送机进入客户货车,标志着揭阳通威销量突破100万吨大关!

随后,公司举行隆重的庆祝仪式,纪念这激动人心的时刻。会上,通威股份广东片区总经理助理兼揭阳通威生产基地总经理毛安向全体干部员工、与会客户隆重宣布:揭阳通威销量突破100万吨,这个成绩是继揭阳通威在历年稳健发展的成果之后创造的又一次具有历史性、标志性的全新销量纪录。

随后,毛总对公司全体通威人辛勤的付出表示感谢。毛总谈到,从2005年7月28日揭阳通威扎根广东正式投产,到2011年揭阳通威的第二次突破性腾飞,揭阳通威带领粤东饲料市场不断开创历史性的变革,销量每年都快速增长,创造了一个又一个的奇迹。“通威效应”一次又一次地地震撼粤东地区。目前,揭阳通威已连续9年水产销量位居粤东地区首位。

揭阳通威(畜禽)公司总经理郭桂林感慨万分,他提到,揭阳通威销量突破100万吨在整个粤东地区同行中是屈指可数的骄人成绩,通威水产在粤东地区家喻户晓,畜禽饲料团队将快马加鞭、拼搏奋进,为揭阳通威冲刺销量200万吨大关加油鼓劲。

揭阳通威(水产)公司总经理温佳霖在发言中表示,我们将以100万吨作为新的起点,不断努力,一同见证揭阳通威销量达到200万吨乃至300万吨的好成绩。

会上,公司还对带领揭阳通威突破100万吨的幸运客户陈卫宝先生颁发了8888元现金奖励。陈老板激动不已,感慨万分。他提到,自己从1995年开始经营通威饲料,从通威的发

营销管理突破 产业内外协同

通威股份总裁严虎赴海南片区检查指导工作

本报讯(通讯员 唐彭)11月3日,通威股份总裁严虎赴海南片区检查指导工作。严总一早来到海南通威,前往车间、库房和厂区检查工作,并在巡查结束后参加了海南通威的升旗仪式。仪式上,严总对海南通威全体员工做了重要讲话,对海南通威所取得的优异成绩和全体员工所付出的辛勤劳动表示肯定和表扬。特别对海南通威全体员工在面临两次台风的侵袭时展现出的“爱家”的优良精神进行表扬。希望全体员工在以后的工作中加倍努力,把这种精神传承下去,将海南通威的各项合作推向新的辉煌。

随后,严总听取了水产营销公司总经理宋文超、畜禽营销公司总经理葛柏林、内务负责人赵仁杰以及各部门经理的工作汇报。最后,海南片区总经理易刚辉对各项工作进行了总结和补充汇报。

在听取完海南通威干部的各项汇报以后,严总对海南片区组织架构设置的背景、主要原因和重要意义进行了说明,对海南通威目前所取得的成绩和干部员工展现出来的精气神表示肯定,并勉励经营班子勇于担当,加倍努力,做好管理创新的探索。同时,对海南通威今后在营销突破、产业链协同、内务管理等方面工作的开展要点和工作重心给予了重要指示。

本报讯(通讯员 贺泽伟)2014年11月13日,美国外商应邀到我司驻文昌365养殖基地

参观考察,主要参观了365排污、在线检测、均衡增氧、无公害绿色环保生态养殖等项目。通过实地考察和缜密细致的交流,我司365科学养殖模式引起了外商高度重视。随着当今养殖环境的不断恶化,人们开始全面重视食品安全。

自2012年3月,全国推广通威365科学养殖以来,相关水产养殖核心技术应用效果显著,这为水产食品安全可追溯性以及产业链综合效应的可持续性发展带来了可靠的保障。365养殖模式为我司未来无公害养殖示范基地落成奠定了良好的基础,为罗非鱼出口起到了良好的促进作用,成为展示通威养殖技术实力的又一窗口。

本报讯(通讯员 潘雯)经海南省政府外事办推荐,2014年11月12日,坦桑尼亚桑给巴尔第二副总统在澄迈县委书记杨思涛,县长吉兆民、老城开发区管委会党委书记莫仲敏的陪同下,于上午10:30至11:00莅临通威(海南)水产食品公司考察。股份公司副总裁、公司总经理易刚辉接待。

代表团一行来到加工车间,参观了现代化的罗非鱼加工流程,生产部经理向客人介绍了主要设备及工艺,随后到质检检测公司,参观国家级检测中心,总经理卢加文向客人详细介绍了车间的检测设备、检测能力以及各种资质证书。

海南片区服务热线:0898-67485718

加快进度 夯实基础

通威股份副总裁洪睿视察随州通威在建项目

本报讯(通讯员 严义梅)11月14日,刚结束华中战区2014年工作总结以及2015年规划片区会议,通威股份副总裁洪睿便马不停蹄地赶赴随州,视察随州通威年产三十万吨饲料生产项目的在建情况。在施工现场,洪总认真听取了投资方代表史贤军关于目前工程进度情况以及存在困难的汇报。

临走时,洪总再三叮嘱随州通威要克服困难,加快进度,争取早日投产,为通威华中战区的猪料发展奠定坚实的基础。

本报讯(通讯员 高克伟)2014年11月18日下午,由武汉通威人事行政部牵头,对水产市

场部进行了片区经理晋升测评。来自水产一、二、三级特种料部的22名员工参与了本次测评。

本次测评共分为笔试、无领导小组讨论、述职答辩三部分,由内务副总经理廖四全、副总经理丁永国、片区人力资源总监高凯、品质管理严义梅以及人事部经理黄春燕组成评审小组,全程参与评审。

经过三轮测试,最终位居前15名的参评人员成功晋升为2015年水产市场部片区经理。本次测评为员工的职业发展提供了良好的渠道,为2015年市场工作顺利开展打下了

基础。

本报讯(通讯员 席照良)2014年11月14日下午,股份公司生产总监李林清等一行人到天门通威进行检查指导工作。在对整个生产车间巡视过程中,李总对生产设备情况、车间管理情况和车间改造情况做了检查和指示。

李总指出,生产设备维护和车间管理要严格落实到位,按规定的文件和管理办法来实施,从而加强工作的质量。

湖北片区服务热线:027-83262046



股份总裁严虎与海南片区领导及员工合影

突破新目标 创造新辉煌

越南通威2014-2015 经销商年会成功召开

本报记者 田程廷 越南岷港报道

11月28日-29日,越南通威第二届营销代理年会在越南岷港成功召开。通威股份总裁助理、越南片区总裁兼越南通威总经理沈金竹及越南通威全体管理团队、水产研究所所长米海峰、特种水产研究所所长陈效儒等管理总部技术体系代表,美国嘉吉、邦基等原料供应商代表,越南sacombank银行等合作伙伴出席本次年会,越南通威优秀经销商及公司全体营销团队共计500余人参加本次年会。

现场直击

11月29日上午8点,越南通威第二届经销商年会在庄严的《通威之歌》和整齐划一的通威集结号之中拉开帷幕。通威股份严虎总裁录制了VCR视频短片祝贺越南通威年会成功召开,并向供应商、银行、经销商多年来对越南通威的支持表示感谢。

通威股份总裁助理、越南片区总裁兼越南通威总经理沈金竹以“经营价值 创造未来”为主题作年会报告。沈总的报告分为前言、2014年度服务营销成功分享、不足检讨、2015年度科技服务营销战略、策略、优秀经销商成功经验剖析以及结语七个部分,细致全面地阐述了越南通威2014年取得的成绩,深刻分析了优秀经销商的成功之道,引起参会经销商的热烈反响与高度共鸣。

随后,来自越南后江省的鱼料经销商阮氏金庆和广南省的虾料经销商向台上致辞,他们以自身的成长为例,深刻阐述了客户与公司之间的鱼水情深。原料供应商代表及银行代表也分别上台致辞。在越南通威各部门负责人上台致辞及发言后,股份水产研究所所长米海峰代表技术体系致辞,并表示2015年将在越南大力推广通威“365科学养殖模式”及在配方、种苗、调水产品、疫病防治等方面建立一整套推广措施。29日下午,越南通威还特邀越南高级培训专家黄友雄为参会经销商做《卓越代理的成功经营之道》的培训。

深度挖掘

2014年,越南通威销量、利润、市场占有率同比2013年大幅增长,量利双丰收,各项经营指标均列通威股份第一名。

2014年是越南通威成立的第八年,是公司开展经营活动的第七年,是公司全面快速发展的第四年。公司以“聚势聚能,执行到位,有效经



米海峰所长为优秀经销商颁奖

营”为战略方针,以“整合资源、创新经营、深化管理、成功发展”为指导思想,以“观念突破、科技突破、产品突破、模式突破、服务突破、组织突破、管理突破、经营突破、绩效突破”为工作重心和核心抓手,以努力打造“全面实现”一流技术、品质、品牌、文化、经营、企业、团队”为经营目标,以“创造更多价值,成就未来最受尊敬企业”为终极愿景。对内,公司克服了市场基础差、营销团队弱、经营问题多、管理办法少、企业知名度美誉度低、发展困难大的压力;解决了品牌规划不齐全,产品定位不准确,设备产能不满足,保障供应不及时,技术服务不配套,营销网络不系统,营销管理不规范的问题。对外,公司克服了宏观经济发展慢、变化快、震荡大和消费需求指数低带来的多次负面冲击和不利影响;战胜了微观经济活力弱、拉力小和养殖风险大、困难多带来的行业低迷和激烈竞争。

越南通威面临多重挑战,但一直奋勇前行、创新发展,七年来,不仅成功实现了公司的既定经营目标,而且还创造了推动越南水产饲料行业成功、快速、持续、健康、稳定发展的新辉煌。

成功背后

七年来,越南通威营销团队得到了快速全面的充实、培训、锻炼、提升和发展。据介绍,公司目前营销团队已有156人,全部为越南籍员工,且99%为本科及以上学历,100%为水产专业。同时公司对各级营销和管理人员都制定了岗位职责、工作内容、工作标准规范,并通过全

2个直辖市,并根据鱼、虾料市场的地区和养殖特点,从便捷、有效、规范发展和管理等方面考虑,逐步建设和发展适宜的营销管理组织架构。现已设有虾料6个部门、28个片区,鱼料3个部门、10个片区,并初步规划建设虾料技术服务部和鱼料技术服务部各一个。同时,公司在市场开发和营销中特别强调,重视规范化、标准化运营与管理,逐步明确并出台了一系列市场区域、品牌、产品、宣传、广告、试点示范等规范性、指导性和强制性的规章制度,并在市场部各层级、各市场有序推进、严格执行,取得了阶段性和实质性的成效。

经销商是公司经营的重要资源之一,是与公司诚信合作、共赢发展的战略合作伙伴,是与公司同舟共济、荣辱与共的同行者。市场、公司、员工、客户与经销商的发展是五位一体、互为依托。越南通威的经销商团队七年来得到了快速发展和成长。七年来,公司新老经销商为了共同的理想和目标,付出了极大的热情、努力和贡献。七年来,新老经销商无论是在人数增长上还是在经营质量上都取得了长足进步,年年攀登上新的台阶。据统计,目前公司开户的经销商已近五百名,同比2010年增长480%,同比2013年增长42%。其中专销比例达68%,专销商销量占比高达84%。2014年即将过去,充满新的希望与期待的2015年即将到来,越南通威必定会在成功的道路上走得更远。



越南通威经销商年会现场

广西片区(南宁通威、宾阳通威)



强化实践 提升技能 宾阳通威举行淡季“大练兵”技能比赛

本报讯(通讯员 蒋文娟)11月20日,为了营造积极向上的“比、学、赶、帮、超”工作氛围,提高生产工人岗位操作技能,宾阳通威在生产车间举行了淡季“大练兵”技能比赛。其中设置解包投料、叉车、膨化制粒、接料封包、机修技能五个技能比赛项目,共32人参加。

比赛过程非常激烈,参赛者都遵守比赛规则、专心致志,排除比赛中设置的各种难题,特别是叉车技巧倒退S形和直角转弯形的比赛非常精彩。他们赢得了观摩人员热烈的掌声和呐喊声,充分展示了各自的实力和风采。裁判小组成员,根据技能比赛方案的规则评出了一、二、三名及鼓励奖,并对获奖人员发放奖金及纪念品以资鼓励。

此次技能比赛不仅检验了员工的技能水平,同时也促进了员工之间的学习和交流。与去年各项技能相比,今年员工的生产技能更上一层楼,比赛达到了提高员工岗位操作技能的目的,体现了淡季“大练兵”活动的意义。

广西片区服务热线:0771-4505828

虾特料片区(珠海海壹、海南海壹、揭阳海壹、珠海海为)

人勤春来早 奋蹄赶秋实 海壹淡水举行2015年“抢春行动”启动仪式

本报讯(通讯员 赵迎春)所谓一年之际在于春,转眼2014年已接近尾声,这也预示着今年水产行业旺季即将结束,新一轮更激烈的竞争即将开始。为率先抢占先机,打破竞争对手,11月8日,海壹淡水全体营销人员举行了2015年“抢春行动”启动仪式,立下军令状,为明年海壹淡水销量更上一层楼而奋斗。

在仪式上,海壹淡水总经理邓金雁致开幕辞,邓总指出:今年11月到明年3月是明年销量增长的关键时期,在这段时期做好基础工作才能在明年打一场漂亮仗。各队充满决心和冲劲,声音响亮,让人深深感受到海壹团队的力量。最后,邓总在军令状上签字为“抢春行动”的启动拉下帷幕。

本报讯(通讯员 钟玉洁、曾纪浩)虾特料片区携手辅音国际经过前期内部及市

场调查,制定了一套变革方案,推出了新产品“虾肝强”,同时新的客户价值系统建设方案重磅出炉,总体运营方案全面完善,以创新驱动下特料事业的迅猛发展。

11月3日晚,通威股份华南片区携手辅音国际举办了为期四天的虾特料片区“赢在刚强”营销特训营开幕式。来自珠海海壹、揭阳海壹、海南海壹、湛江海壹、珠海海为各公司的总经理、市场部经理、销售人员近两百人参加了本次变革特训。

虾特料片区服务热线:0756-57869000

厦门片区(厦门通威、福州通威)

股份严虎总裁就厦门通威2015年计划作重要指示

本报讯(通讯员 叶娟娟)11月15日,通威股份严虎总裁、生产总监李林清和水产研究所所长米海峰抵达厦门通威,随后召集各部门经理在会议室召开厦门通威经营管理分析会。会上,各部门经理对2014年的工作得失和2015年的工作计划做了汇报。随后,李总做了工作汇报及总结。

在听取完各部门及李总的工作汇报后,股份技术、生产、品管体系相关人员对厦门通威的工作进行了指导。

最后,严总对福建片区的区域发展、经营架构、产品及技术定位、内部经营管理等

厦门片区服务热线:0592-6386798

鲁豫、淄博片区(山东通威、淄博通威、枣庄通威、青岛通威)



山东、青岛通威“科技力量·通威行·资产倍增计划论坛”新客户合影

携手合作 互利共赢 山东、青岛通威成功举办“科技力量 通威行·资产倍增计划论坛”

本报讯(通讯员 张立鑫)11月2日,由山东通威主办,山东、青岛通威共同召开的“科技力量 通威行·资产倍增计划论坛”在淄博市257军宾馆拉开序幕。鲁豫片区总裁、山东通威兼青岛通威总经理皮大权,山东通威内务副总经理朱孝弟及39位饲料经销商参会。

本次会议在山东通威正式开始。此次论坛包括“做一个有思想的现代经销商”“通威6615实现财富梦想”“携手合作 互利共赢”等丰富内容,会议现场井然有序,气氛活跃。最后,资产倍增计划签约仪式启动,在本次招商会中,山东、青岛通威现场共订料3640吨,会议取得了圆满成功。

鲁豫、淄博片区服务热线:0533-3910666

四川片区(四川通威、宁夏通威、蓉峡通威、昆明通威、德阳通威、西安通威、攀枝花通威)

聚焦人力资源 强化团队力量

四川片区举行2015校园专场招聘会



四川片区在甘肃农业大学2015校园专场招聘会现场

本报讯(通讯员 何丹阳)10月29日,四川片区在甘肃农业大学举行2015校园专场招聘会,此次招聘会由西安通威牵头,四川通威、宁夏通威、德阳通威协助,西安通威总经理何

勇、宁夏通威总经理张汝忠亲临现场,招聘工作得到了甘肃农业大学动物科技学院领导和老师的大力支持。

10月28日,四川通威一行做了为期一天的招聘会宣传工作。同时,西安通威、宁夏通威相关人员先后到动科、水产和动医专业的学生宿舍进行交流和沟通,了解学生求职意向和职业规划,并分发《通威报》及招聘专刊,联系招生就业处利用LED播放通威宣传片。通过宣传吸引了不少2015届毕业生,同时也有不少低年级学生询问通威股份的相关情况及招聘岗位。

10月29日,招聘会现场座无虚席,过道及门口也拥挤着学生,宣讲会取得圆满成功。最终,有7人与西安通威签订三方协议,有3人与宁夏通威签订三方协议,还有21人将向总部及兄弟公司推荐。本次招聘实行片区联动,达到了预期招聘目标。

本报讯(通讯员 杨孝梅)为了给明年举行的综合性大型运动会储备人才,同时丰富员工的业余文化生活,加强员工体育锻炼,10月20日,由通威(成都)农业投资控股有限公司牵头,成都春源食品有限公司、成都新太丰农业开发有限公司、成都蓉峡通威饲料有限公司共同参与的“通威产业链乒乓球、羽毛球选拔赛”正式拉开序幕。

开幕式上,通威产业链片区总经理孙志伟为本次比赛致开幕辞,并为运动健儿加油打气,在场的30多位运动健儿无不为之振奋。本次比赛经过为期6晚的精彩角逐后,6个项目赛的一、二、三等奖全部诞生。

这次选拔赛不仅丰富了员工的业余文化生活,还成为总部综合性大型运动会选拔了健将。

四川片区服务热线:028-38104633

重庆片区(重庆通威、达州通威、黔西通威、长寿通威、安岳通威)

用科学带动水产养殖事业发展

全国水产技术推广总站李可心副站长一行参观重庆通威365示范基地



李可心副站长一行参观重庆通威365示范基地

本报讯(通讯员 丁珊珊)11月5日,全国水产技术推广总站李可心副站长、重庆市农委水产处曹豫处长等领导至重庆通威“365健康养殖”示范基地参观并指导工作。股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚,“365健康养殖”项目组成员陪同并汇报成果示范推广情况。“365健康养殖”项目工程师现场图示讲解了通威“365健康养殖”技术的主要原理和

松便捷。

李副站长考察后,对通威365健康养殖技术成果给予了高度的肯定和赞扬。他指出,自年初与通威股份签定协议,在全国水产系统推广通威底排沟等先进技术以后,今天亲眼见到成果的成功推广情况,通威的成果推广速度和工作效率使他感到震惊。他还指出,改变养殖户落后的养殖观念,用科学带动水产养殖事业的发展,需要通威这样富有高度社会责任感的企业的引领。

会上,大家就目前养殖存在的问题、养殖规模化发展趋势、合作形式等相关问题进行交流,达成共识。最后万总谈到,重庆通威将秉承战略合作联盟,共同发展,以推进行业健康持续发展为目标,从技术问题的合作探讨、技术服务的升级及产业链的打造为切入点,共同努力,深入合作。

又讯 11月14日上午,由通威股份承办、重庆片区协助的第五届母猪营养与饲料管理高端研讨会在渝召开。股份总裁助理、重

庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚,股份畜禽市场部部长许仪及重庆片区150余名猪场客户参与。

11月14日下午,重庆片区与通威自动化组织天兆猪场、69猪场等7家VIP战略合作伙伴联合召开猪场招商会。国家饲料工程技术研究中心康仕彦主任,股份畜禽市场部部长许仪,股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚,母猪饲养管理专家Johnson、重庆片区各分公司总经理以及来自重庆片区的规模猪场养殖户共计200余人参加。

会上,首先由国家饲料工程技术研究中心康仕彦主任为通威股份颁发饲料技术创新奖,通威股份是唯一一家获此殊荣的企业。随后,通威股份检测中心现场检测饲料样品,比照通威“6615”全程模式饲喂猪肉与普通猪肉,检测结果证明无论是同档次的饲料还是肉品,通威在市场竞争力上都有明显的优势。紧接着会议邀请母猪饲养管理专家Johnson、畜禽研究所吕刚博士、万总等参加猪场建设与疾病管理论坛,为片区养殖户面临的疾病提供解决方案。最后,主持人宣布订料六重惊喜,进入订料环节。现场热烈火爆,客户积极踊跃,现场订料8000余吨,出色完成本次片区订料计划。会后,万总指出:本次会议成功举办,重庆通威充分利用全国第五届母猪论坛的契机,发挥全国性会议的影响力,吸引优秀养殖户参与,为通威品牌的市场传播、市场开发提供有力支持。

重庆片区服务热线:023-49816587

本版技术顾问:程远芳
职务:通威股份畜禽研究所副所长
联系方式:028-86168826
E-mail:twb@tongwei.com

规模猪场猪口蹄疫病的
有效防控方案

通威股份·牟礼试验场 高平

口蹄疫是由口蹄疫病毒(foot-mouth disease virus,FMDV)引起的一种高度接触性和经济毁灭性动物传染病。中国俗称“口疮”、“蹄癩”、“脱靴症”,又称为“5号病”等。可引起包括猪、牛、羊、鹿等在内的70多种偶蹄动物致病。感染口蹄疫病毒的动物,其口腔黏膜、舌面、鼻镜、乳头、蹄叉及附蹄周边皮肤会形成水疱。

【口蹄疫鉴别诊断】
猪口蹄疫病的临床症状与猪水泡性口炎、猪水泡病、猪水泡性疹三种疾病混淆。水泡性口炎由水泡性口炎病毒引起,夏末秋初多发,感染猪、牛、羊、马,其中马不感染口蹄疫,这与水泡性口炎区别。猪水泡病由猪水泡病毒引起,只感染猪。猪水泡性疹由猪水泡性疹病毒引起,不感染初生仔猪。

【口蹄疫一般性防控方案】
1、强化免疫
实行普免制或生产流程制免疫。实行普免制时,建议O型口蹄疫疫苗与外购A型口蹄疫疫苗每年联合使用2-3次,即每季度普免猪群1次左右,包括各种公、母猪及商品猪。考虑到口蹄疫的应激问题,配种30天内的母猪,临产前母猪原则上不免疫,这两类母猪群避开高风险期后再补免,配种30天以上及临产母猪普免时建议小范围免疫,观察猪群状态后再扩大免疫。

2、易发季节的严格消毒
针对易暴发口蹄疫的温度较低的冬春季,需购买强碱(pH>9)、强酸(pH<5)性消毒剂,交替对猪舍各生产区进行消毒。消毒时按清理粪尿、清洗、干燥、消毒的顺序进行。酸碱性消毒剂及氧化剂:过氧乙酸、高锰酸钾、碘等。

3、适宜的保健
针对口蹄疫易发区——规模化养猪场,冬春季温度较低时,建议10-15天/月按3-5kg/吨添加扶正解毒散及VC,增加猪群的非特异性保护屏障。

【口蹄疫的紧急防控与治疗】
原则上暴发口蹄疫病后实行全群封锁,并对规模化养猪场进行彻底消毒。空置半年左右后再处理。当发生疑似口蹄疫疫情时,需将疫情上报当地畜牧兽医主管部门,得到确诊后,由当地畜牧兽医主管部门按相关程序对发病猪及猪群进行处置。

【紧急防控方案】
(一)全群防控:
1、封锁、隔离
封锁发病猪场,禁止任何猪场外来人员与猪舍内人员间相互流动。同时,猪场内划分疫区与非疫区,建立猪场内部区、非疫区饲养与技术人员专用通道。疫区与非疫区工作人员的工作服等实行专门分类清洗与消毒。

2、消毒和专人专舍
发生口蹄疫疫情后,应实行专人、专舍,同时,使用强酸、强碱、过氧化物等消毒剂按2-3次/天的频率对发病猪舍进行带粪尿消毒。

3、防继发感染
全群拌料扶正解毒散(4-5kg/吨)、喹诺酮类(如恩诺沙星)或土霉素类抗菌素,抗菌素连续、交替使用3-5天。至猪群症状减轻时扶正解毒散正常使用,直至猪群恢复正常。正在使用冬春季扶正解毒散拌料养殖场,发生疫情请改用通威散或黄连解毒散。

(二)分群治疗(基本原则:强心、抗继发感染、保温)
1、肌肉注射:使用樟脑磺酸钠、氨钠加、洋地黄等强心药,配合使用林可霉素或头孢等敏感抗菌素以及维生素C、葡萄糖液等;肌肉注射重症猪只(主要针对病仔猪)的用法为:上午各1次,连用2-3天,抗菌素交替使用。

2、水泡创口处理,按清洗(温盐水)、消毒(70%消毒酒精及碘酒)、撒青霉素粉、涂摸红霉素软膏或冰硼散等的顺序对破溃水泡进行处理。乳头可用高锰酸钾喷雾消毒处理。

3、加强饲养管理
(1)保持舍舍温度,根据猪群生长不同阶段对所在舍舍进行温度调整,见下表:

Table with 2 columns: 猪群 (Pig Group) and 参考温度 (Reference Temperature). Rows include 初生仔猪 (Newborn piglets), 保育仔猪 (Nursery piglets), 育肥猪 (Growing pigs), and 产房 (Lactating sows).

(2)加大饮水量
保证饮水温度接近20-25℃,添加电解多维及葡萄糖于饮水中,投喂发病猪群,3次/天,症状减轻后1-2次/天。可按4-5kg/吨扶正解毒散沸水浸泡30分钟过滤除渣后加入饮水中同时服用。症状减轻时减半服用,直至猪群痊愈。

(3)保持舒适圈舍环境
保证发病圈舍地面干燥舒适。及时清理圈舍地面杂物及污物(尽量避免使用冷水冲洗地面),可用麻袋、桔梗、稻草等物铺在地面。

前言

仔猪腹泻是猪场常见问题之一,在冬季尤为普遍。仔猪腹泻发病率高达30%~80%,死亡率也达10%~30%,部分地区因腹泻导致的仔猪死亡率高达90%,对猪场带来严重损失。针对腹泻问题,通威股份畜禽研究所和动物保健研究所研究人员从饲养管理、防治对策、综合护理三方面对仔猪腹泻问题进行了阐述和建议,以期养殖户能够有效应对腹泻问题,提高养殖效益。

冬季仔猪猪的管理要点

通威股份畜禽研究所 张湘琪 胡安正 代发文 胡勇 张果 张慎志 程远芳

“养重于防,防重于治”,饲养管理是决定猪只健康生长的重要因素之一,科学的饲养管理将有助于稳定提高猪场生产成绩。当我国大部分地区进入冬季,气候急剧转凉,部分地区气温甚至降至-10℃,昼夜温差达到15℃以上,这给猪只生长尤其是仔猪的健康带来巨大挑战。进入秋冬季,许多猪场面临着猪只腹泻、呼吸道疾病、口蹄疫以及饲料报酬下降等问题,极大地影响了猪场的经济效益。笔者根据多年的猪场工作实践,特将秋冬季仔猪的管理要点总结如下,供广大养殖场(户)参考。

1、做好初生仔猪的护理工作

仔猪出生后一周的护理工作十分重要,生产中护理工作主要包括以下几个方面:
(1)做好接产工作,防止初生仔猪受冻受损、受感染等。仔猪出生后,应一手握住其前肢,一手用事先准备好的毛巾擦干全身的粘液,并将其口、鼻中的粘液抠出,如发现胎儿包在胎衣内产出应立即撕破胎衣,然后抢救仔猪。全身擦干后断脐,脐带长度为4-6厘米,断头处涂碘酊,并用止血钳压数秒止血。如遇假死仔猪,应立即进行急救,将仔猪四肢朝上,一手托住肩部,一手托住臀部,一屈一伸反复而有节奏地按压胸部、进行人工呼吸,直到出现呼吸为止。

(2)做好新生仔猪保温工作。新生仔猪对温度要求较高,保温箱温度需达到32℃以上,在母猪分娩前须提前2小时开启保温箱内的保温灯和保温板以提前预热。

(3)吃足初乳,固定乳头。协助先产出的小猪哺乳,保证及时吃到初乳。通常新生仔猪在保温箱内保温1小时后即可开食初乳。哺乳前需对乳房进行清洗消毒,并挤掉刚开始分泌的几滴浓度过高的初乳汁。待仔猪完全产出后,立即进行人工辅助固定乳头,将较弱的仔猪固定在母猪的2-3对乳头。哺乳母猪刚开始头2-3天分泌的初乳对仔猪健康生长十分关键,生产中必须保证仔猪吃足初乳。

(4)做好仔猪寄养工作。如果母猪无乳、产仔数较少(少),个体差异较大,则应尽早进行人工寄养,尽快吃到寄养母猪的初乳。为避免寄养母猪咬伤仔猪,可以用来苏尔或寄养母猪的尿液涂抹到仔猪身上。

(5)做好防压工作。秋冬季母猪行动迟缓,为防止仔猪被压死、踩死,可给母猪设置防压围栏。如发现仔猪被压,应及时将其取走,切不可轰赶、抽打母猪,防止惊吓母猪造成更大混乱。

不可轰赶、抽打母猪,防止惊吓母猪造成更大混乱。



图1 保温箱保温



图2 地暖保温

2、加强保温工作

初生仔猪由于其自身的生理特点,适应环境的能力和保温性能都较差,故对环境的要求较高。一般出生仔猪在产后6小时内最适宜的温度为35℃左右,2日内最适宜温度为32-34℃,7日龄后温度可从30℃逐渐下调,断奶仔猪转入保育舍后的前两周温度控制在23-25℃,保育第三、四周控制在20-23℃,此后随日龄的增长和仔猪抵抗力的增强逐渐降低环境温度,保育后期控制在18-23℃。

在生产上为使保温效率最大化,常遵循“大环境保温,小环境控温”的保温原则,即母猪生活区域的温度控制在20℃左右,同时采用保温措施来提高仔猪周围环境的温度。生产上主要有垫草、保温箱、保温灯、电热板、搭建小保温间、水暖、地暖等保温方式,见图1、图2所示。猪场可以根据实际的生产情况将以上保温方式结合使用。保温的同时注意在温度高的时间段打开部分窗户进行通风换气,特别是冬季,仔猪的保温和通风均十分重要,一定要高度重视。

仔猪出生后一周的护理工作十分重要,生产中护理工作主要包括以下几个方面:
(1)做好接产工作,防止初生仔猪受冻受损、受感染等。仔猪出生后,应一手握住其前肢,一手用事先准备好的毛巾擦干全身的粘液,并将其口、鼻中的粘液抠出,如发现胎儿包在胎衣内产出应立即撕破胎衣,然后抢救仔猪。全身擦干后断脐,脐带长度为4-6厘米,断头处涂碘酊,并用止血钳压数秒止血。如遇假死仔猪,应立即进行急救,将仔猪四肢朝上,一手托住肩部,一手托住臀部,一屈一伸反复而有节奏地按压胸部、进行人工呼吸,直到出现呼吸为止。

仔猪出生后一周的护理工作十分重要,生产中护理工作主要包括以下几个方面:
(1)做好接产工作,防止初生仔猪受冻受损、受感染等。仔猪出生后,应一手握住其前肢,一手用事先准备好的毛巾擦干全身的粘液,并将其口、鼻中的粘液抠出,如发现胎儿包在胎衣内产出应立即撕破胎衣,然后抢救仔猪。全身擦干后断脐,脐带长度为4-6厘米,断头处涂碘酊,并用止血钳压数秒止血。如遇假死仔猪,应立即进行急救,将仔猪四肢朝上,一手托住肩部,一手托住臀部,一屈一伸反复而有节奏地按压胸部、进行人工呼吸,直到出现呼吸为止。

3、科学断奶

要使仔猪快速生长仅靠母乳是远远不够的,为保证仔猪的正常生长,减少断奶应激,必须及时补充饲料。根据仔猪消化器官发育的特点,在5-7日龄时即可选用适口性好、易消化、营养全面的教槽料(如通威200#教槽料),以防止突然换料引起仔猪食欲减退、消化机能紊乱。对刚断奶转入保育舍的仔猪,头三天采取少喂多餐,定时投喂,逐步过渡到自由采食。每天定时检查料槽供料是否正常,及时清理霉变和被粪尿污染的饲料。(6)每天注意观察猪群,及时挑出病弱仔猪放到专门的弱仔栏进行观察治疗,加强病弱仔猪的保温及营养工作。

随着仔猪的快速生长和体重的增加,母猪的奶水也越来越难以满足仔猪生长的需要。在生产中为了提高圈舍和母猪的周转率,往往会提前断奶日龄,一般在25日龄左右进行断奶,春夏季可提早断奶,冬季可推迟断奶。断奶过早,仔猪免疫力较弱,在秋冬季更容易染上疾病,为此需特别注意断奶日龄的选择。笔者建议根据仔猪体重进行断奶,断奶体重应不低于6.5kg,对于部分5-6.5kg弱仔猪需在特殊护理栏进行饲养管理。

保育仔猪的饲养管理是生猪养殖的又一关键环节,在饲养管理中需注意以下几点。(1)做好进猪前的准备工作:进猪前一周将猪舍、食槽、漏缝板等舍内设施全部清洗干净并消毒。一般选择新一代复合型消毒剂或季铵盐类消毒剂进行喷雾消毒,必要时还要进行熏蒸消毒。(2)进猪前将舍内温度升高至25℃,(比断奶前可提高2℃),刚断奶的仔猪要合理的分群,按照0.5-0.7m²/头的密度饲养。(3)对于刚断



图3 保育舍仔猪早教槽

奶的仔猪要做好采食、排尿、睡觉定位的调教工作。仔猪一般靠近饮水器墙壁一侧排泄,可提前用水淋湿,排泄区粪便暂不清扫,将躺卧区粪便清理到排泄区并保持躺卧区清洁卫生,诱导仔猪到排泄区排泄,一般3-5天即可养成定点的习惯。(4)保证饮水器高度在25cm左右,并给仔猪提供25℃的恒温饮水(可选择安装可加热饮水的饮水装置,见图4所示,据笔者研究发现,饮用25℃恒温水有助于减少断奶仔猪腹泻,提高仔猪日增重),并在饮水中添加抗应激药物(如:电解多维、补液盐),以缓解断奶应激对仔猪的影响。每天坚持检查饮水器供水是否正常,保证充足的饮水。(5)刚断奶的仔猪提供营养丰富的全价饲料(保证仔猪采食充足,见图5所示)。一般断奶时不换饲料,坚持饲喂10-14天教槽料(如通威200#教槽料),以防止突然换料引起仔猪食欲减退、消化机能紊乱。对刚断奶转入保育舍的仔猪,头三天采取少喂多餐,定时投喂,逐步过渡到自由采食。每天定时检查料槽供料是否正常,及时清理霉变和被粪尿污染的饲料。(6)每天注意观察猪群,及时挑出病弱仔猪放到专门的弱仔栏进行观察治疗,加强病弱仔猪的保温及营养工作。

随着仔猪的快速生长和体重的增加,母猪的奶水也越来越难以满足仔猪生长的需要。在生产中为了提高圈舍和母猪的周转率,往往会提前断奶日龄,一般在25日龄左右进行断奶,春夏季可提早断奶,冬季可推迟断奶。断奶过早,仔猪免疫力较弱,在秋冬季更容易染上疾病,为此需特别注意断奶日龄的选择。笔者建议根据仔猪体重进行断奶,断奶体重应不低于6.5kg,对于部分5-6.5kg弱仔猪需在特殊护理栏进行饲养管理。

保育仔猪的饲养管理是生猪养殖的又一关键环节,在饲养管理中需注意以下几点。(1)做好进猪前的准备工作:进猪前一周将猪舍、食槽、漏缝板等舍内设施全部清洗干净并消毒。一般选择新一代复合型消毒剂或季铵盐类消毒剂进行喷雾消毒,必要时还要进行熏蒸消毒。(2)进猪前将舍内温度升高至25℃,(比断奶前可提高2℃),刚断奶的仔猪要合理的分群,按照0.5-0.7m²/头的密度饲养。(3)对于刚断

奶的仔猪要做好采食、排尿、睡觉定位的调教工作。仔猪一般靠近饮水器墙壁一侧排泄,可提前用水淋湿,排泄区粪便暂不清扫,将躺卧区粪便清理到排泄区并保持躺卧区清洁卫生,诱导仔猪到排泄区排泄,一般3-5天即可养成定点的习惯。(4)保证饮水器高度在25cm左右,并给仔猪提供25℃的恒温饮水(可选择安装可加热饮水的饮水装置,见图4所示,据笔者研究发现,饮用25℃恒温水有助于减少断奶仔猪腹泻,提高仔猪日增重),并在饮水中添加抗应激药物(如:电解多维、补液盐),以缓解断奶应激对仔猪的影响。每天坚持检查饮水器供水是否正常,保证充足的饮水。(5)刚断奶的仔猪提供营养丰富的全价饲料(保证仔猪采食充足,见图5所示)。一般断奶时不换饲料,坚持饲喂10-14天教槽料(如通威200#教槽料),以防止突然换料引起仔猪食欲减退、消化机能紊乱。对刚断奶转入保育舍的仔猪,头三天采取少喂多餐,定时投喂,逐步过渡到自由采食。每天定时检查料槽供料是否正常,及时清理霉变和被粪尿污染的饲料。(6)每天注意观察猪群,及时挑出病弱仔猪放到专门的弱仔栏进行观察治疗,加强病弱仔猪的保温及营养工作。

1、做好初生仔猪的护理工作

仔猪出生后一周的护理工作十分重要,生产中护理工作主要包括以下几个方面:
(1)做好接产工作,防止初生仔猪受冻受损、受感染等。仔猪出生后,应一手握住其前肢,一手用事先准备好的毛巾擦干全身的粘液,并将其口、鼻中的粘液抠出,如发现胎儿包在胎衣内产出应立即撕破胎衣,然后抢救仔猪。全身擦干后断脐,脐带长度为4-6厘米,断头处涂碘酊,并用止血钳压数秒止血。如遇假死仔猪,应立即进行急救,将仔猪四肢朝上,一手托住肩部,一手托住臀部,一屈一伸反复而有节奏地按压胸部、进行人工呼吸,直到出现呼吸为止。