



TONGWEI

追求卓越  
奉献社会

2015年7月1日

TONGWEI NEWS 通威集团 主办 通威传媒 承办

第七期(总第340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

## 通心粉社区上线100天粉丝突破20万 刘汉元主席致以热烈祝贺并作重要指示

# 广阔天地大有可为 聚势聚焦星火燎原



刘汉元主席视察通心粉项目组工作情况



刘汉元主席听取通心粉社区工作汇报

本报讯(记者 白灵 杨翼)6月30日上午8时,通心粉社区平台端与应用端用户总量成功突破20万,达到200532人。其中通威养殖户和经销商朋友占到60%以上。当日上午9点,通心粉项目组执行总指挥、集团副总裁黄其刚、股份副总裁王尚文将这一喜讯向集团董事局刘汉元主席报告后,刘主席当即向项目组表示热烈祝贺!并于当日下午5点亲切看望慰问了通心粉项目组全体成员。

随后,主席与通心粉项目组全体成员进行了座谈交流,听取大家这100天来的工作汇报与心得感悟,并对通心粉项目的推进情况及未来发展作出重要指示。

### 真诚感谢:

离不开业务员、经销商和养殖户的付出和支持

在通心粉社区平台指挥中枢,当得知主席来看望大家时,全体社区成员起立鼓掌,向主席百忙中看望大家致以衷心感谢!在37楼,主席一一向大家握手致意,详细了解了项目组成员每天的日常工作内容,以及社区的运营情况,当得知社区正在继续全力推进365基地深度策划、报道和跟踪,以及正铺开“通心粉社区全国校园行”活动,第一站将聚集四川省水产学校时,主席给予了高度评价;在32楼,当得知来自全国各地的养殖户、经销商纷纷通过社区与微信平台向通心粉上线100天表达热烈祝贺、祝愿,众多积极参与、支持社区的专家学者亦发来贺信后,主席频频点头赞许。

户、经销商朋友,主席指出,如果说用户是我们的上帝,经销商就是我们的亲密伙伴,他们对于通心粉平台的发展功不可没,所以也要特别表示真诚的谢意!

主席指出,今年以来,我们的用户朋友面临着很大的压力,水产品价格因素成为近两年养殖户面临的巨大难题。谈到今年的养殖行情,主席表示,中国的经济整体形势处于调整期,我们与养殖户身处同一个战壕,对这种压力感同身受。通威希望与用户一起努力,在养殖信息传播、养殖配套的服务方面做得更好,把技术、信息、产品等运用得更好,让通威与客户同处于行业的优势地位。

### 平台期望:

我们要肩负使命,牢记责任

对于通心粉社区平台的发展,主席从320社区成立至今,给社区定位尤其是全体执行人员定下了严格要求,同时也寄予了强烈期望。主席多次强调并叮嘱,通心粉平台一定要坚持通威“诚、信、正、一”的企业理念,所传播的信息一定要真实、客

## 通威集团与平安银行签署战略合作协议

本报讯(记者 田程廷 钟怡)6月17日下午,平安银行现代农业金融事业部总裁张俊涛、副总裁马杰一行到访通威集团,并签署战略合作协议。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席,通威集团王玉娇总裁、集团副总裁胡荣柱、集团财务总监肖吉华等领导出席签约仪式。双方就水产行业的国际化趋势、光伏产业的发展前景、金融资本新概念等问题进行了深入探讨,并达成未来合作发展的共识。

平安银行现代农业金融事业部总裁张俊涛介绍,通威集团作为平安银行现代农业金融事业部的首席合作单位,目前双方合作资金已经高达21亿元。在随后的交流中,刘主席对通威集团与平安银行的合作过程表示充分肯定,并表示合作不分先后,机会不论早晚,期望今后双方挖掘更大的合作潜力。水产行业自身的优势,未来10年仍有2-3倍的增长空间,而随着资本融入、国际化发展,行业还会进一步提升。座谈会上,刘主席根据市场经济发展形势,明确指出了水产行业的发展潜力。与此同时,刘主席还介绍,目前通威在多晶硅以及电池片等新能源领域具有明显的技术和成本优势,市场占有率高,通威的发展将牢牢把握这些核心优势,把水产养殖和新能源产业相结合,打造紧密的产业链,增强核心竞争力。刘主席还表示,通威客户10%的水面建设渔光一体,就可以形成30GW-50GW、价值2000-3000亿元的产业体系,通威将通过与平安银行等金融机构的合作,打造健康食品与清洁能源的生产基地。

## 通威与比利时欧德福建立战略合作

本报讯(通讯员 冯畅)6月24日,通威股份有限公司与比利时欧德福公司在北京钓鱼台国宾馆签署战略合作协议。比利时国王菲利普、王后玛蒂尔德出席并见证中比企业合作签约仪式,通威股份总裁刘汉元与比利时欧德福公司总裁 Adam Sneeep 分别代表双方在仪式上签字,通威股份技术总监、通威研究院副院长张璐出席签约仪式。双方基于良好的信任,根据各自发展战略规划和国际化战略布局,为了合作的持续性、专业性,按照“真诚合作、优势互补、共同发展、合作共赢”的原则,强强联合,共同携手,建立长期战略合作伙伴关系。

### 发展规划:

在深度上做好文章,形成星火燎原之势

对于通心粉平台所传递的知识与信息,主席特别强调,数量很重要,内容更重要,一定要形成通心粉社区独到、清晰、生动、鲜明的特色,一定要清楚特定群体共同关注的话题,一定要把这部分做精,增强用户粘性,让用户任何时候有问题、有困难、有需求,有建议时就想通心粉社区来解决,要真正进入用户的心扉,真正在我们与用户之间发自内心的地生发感情、信赖和依靠。

主席要求,通心粉社区下一步可以把眼光逐渐放到水产与光伏新能源协同发展方面,引领经销商、养殖户在生态渔业、现代渔业、智能渔业、高效渔业等方面共同发展,携手前进,从而在水产养殖产出的基础上,让光伏新能源为用户实现增收致富做贡献。

随后,主席对通心粉社区平台的发展提出了更为宏伟的规划:当我们做得足够优秀时,还将面向社会公众去传播我们的健康理念、商业文化,不仅给大家带来绿色的食品,还有绿色清洁能源,让大家更多地关注自己的健康,关注自己的环境,我们不光要吃得健康,还要用得更健康,到那个时候,我们的用户将会实现更大数量级的超越!

主席最后指出,再次感谢大家100天来所付出的辛勤和努力,希望大家在下一步工作中总结经验,再接再厉,尤其要像一颗钉子一样,将千钧之力汇集一点,聚焦一地,继续在深度上作谋划、下功夫,下一步我们再考虑在广度上做文章,进而形成星火燎原熊熊燃烧之势,我们相信,通威的未来一定是广阔天地,大有可为!

## “国家地方联合工程实验室”落户通威

本报讯(通讯员 杨晓玲)近日,由通威股份承建的“水产养殖动物疫病防控国家地方联合工程实验室”获得国家发展和改革委员会办公厅的立项批复。这标志着我国水产养殖动物疫病防控领域的唯一一个国家级工程实验室正式成立,进一步彰显了通威股份在动物疫病防控领域的强大实力,巩固了通威在水产养殖动物疫病防控领域的领先地位。

该国家工程实验室是集水产养殖动物疫病的诊断、预防与治疗三位一体,集防控技术、产品开发及人才培养、防控实操培训及防控技术人才培育等为一体的开放性平台。该平台具有排他性,2015年四川省仅5家实验室获得该认定,农牧行业企业仅通威1家。

## 省“技术创新·企业发展论坛”在通威召开

本报讯(通讯员 陈静)6月2日,由四川省技术创新促进会主办、通威股份有限公司承办的“技术创新·企业发展论坛”在通威国际中心5楼会议室召开。四川省技术创新促进会会长宋伍生、常务副会长杜纯文、省发改委高技术处处长冯国利、省经信委技术创新处副处长姚冰等领导以及省内规模型企业、中小型企业近30家单位的40余人参观了集团体验中心并出席会议。

会议由通威股份总裁助理、省技术创新促进会副会长刘辉芳女士主持,通威股份总裁刘汉元出席会议并致欢迎词。

宋伍生会长对通威在创新驱动下的绿色农业、绿色能源“双绿色”发展模式、东材集团多元化的新材料开发、地奥集团国际化的中药创新和光明光电服务化的管理创新给予了高度评价。在对驱动企业未来发展创新的新趋势给予肯定肯定的同时,宋会长对省委省政府在“新常态”下对“互联网+”发展态势、传统产业绿色化改造、传统产业改造重组、制造业服务化发展和产业园区建设等五方面政策进行了详细解读。

## 通威股份与美国辉宝开展技术交流

本报讯(通讯员 吴昊)6月15日,通威股份禽畜研究所与美国辉宝公司就“如何通过矿物元素营养提高母猪生产性能”的主题展开了技术交流。股份禽畜研究所所长程远芳、所长助理张金伟博士、营养师师丹、美国辉宝公司猪料产品总监 Mark、美国肯塔基大学教授 Merlin 以及相关人员参加本次交流。

会上,Merlin 教授详细列举了抗生素及铜、铬、硒三种矿物元素在提高母猪生产性能上发挥作用的实验证据,并对其作用机理进行了简要分析。双方就矿物元素的添加方法及美国猪场矿物元素的使用经验进行了深入的探讨和交流。据悉,美国辉宝公司是一家主营动物保健和体能调养产品领域的全球企业,其总部位于新泽西州泽内西市,在美国及世界各地均设有办事处。

## 2015“中国500最具价值品牌榜”在京隆重发布

# 通威品牌价值跃升至334.15亿元

本报讯(通讯员 冯畅)6月16日,由世界品牌实验室主办的2015年(第十二届)世界品牌大会(World Brand Summit)暨2015年(第十二届)中国500最具价值品牌发布会在北京隆重举行。凭借多年品牌建设不断强化的社会认知度、美誉度和相关利益方持久稳固的信任度、依存度,特别是面对过去一年全球经济相对低迷形势,在农业、新能源领域为中国乃至世界水产养殖、粮食安全、食品安全、能源安全、低碳经

济等可持续发展做出的持续努力和积极贡献,通威集团再度荣列这一国际公信力和认同度最高、权威性和参鉴性最强的中国品牌国家队,品牌价值首次突破330亿元大关,达334.15亿元人民币。

本届大会由凤凰卫视著名主持人许文辉担纲主持,会议主题是“中国制造:社交、移动及全球化品牌策略”。

本届中国500最具价值品牌榜,榜单总价值为108131.56亿元,入列企业在品牌维

护、建设、管理等方面都取得了重要成果。作为连续12次入列“中国500最具价值品牌”榜单的通威集团,从2011年迈入百亿台阶达110.68亿元后,到2012年一举突破150亿大关,跃升至151.18亿元并成功跻身中国最具价值品牌百强,2013年通威品牌价值达到210.56亿元,2014年达到256.78亿元,2015年以30%的增幅和77.37亿元的价值增长,实现品牌价值334.15亿元,将通威品牌建设推向历史新高和崭新阶段。通威品

牌价值的这种追赶跨越式强健增长,成为“中国500最具价值品牌”培育过程中一道亮丽风景,深受世界品牌实验室关注。

通威品牌价值不断获得巨大提升,充分表明通威集团在经济“新常态”下始终保持着良好的发展节奏和稳健的发展态势。作为企业重要软实力和无形资产以及通威集团四大核心竞争力之一,通威品牌建设管理工作更是不懈强化,从不懈怠,在全面梳理通威30多年发展巨大成就和经验的同时,企

业品牌管理全方位纵深拓展,品牌建设的重视程度、投入规模、团队建设、管理效率、执行能力和维护水平全面强化,品牌传播的广度、深度以及平台选择、载体联动、战略合作等方面做出了科学规划,进行积极实践,不断推动通威品牌打造,传播迈向规范化、制度化、系统化和专业化,实现品牌内涵的不断丰富、充实和完善,从而不断巩固与彰显通威品牌的行业领先地位与优势,促进通威品牌建设不断迈上崭新台阶。

### ◆通威时评之六十六

# 纸媒消亡论不靠谱

◆黄其刚 白灵

就成为最有用的工具。

近期刊,我们对各大片区共计200位客户进行了抽样调查,88%的《通威报》及专刊均由业务员直接送达客户手中,其余则是由经销商发放,以及客户直接从公司领取,另有部分为总部直接寄送。我们的4000多名业务员,就是我们的报刊发行员,就是我们最高效的发行渠道,这无疑是我国其它99.9%的沙农媒体所没有的宝贵资源,这也决定了其无法实现我们所能做到的精准传播。

同时,有97%的经销商、养殖户表示《通威报》及专刊对其“有实际帮助”。其中,湖北片区、江浙片区、豫鲁片区、广东片区的所有受访客户(100%)均认为,为各

地养殖户量身定制的专刊对其“帮助很大”。

中宣部部长刘奇葆在关于“加快推动传统媒体和新兴媒体深度融合”的讲话中指出,传统媒体和新兴媒体不是简单的此消彼长、零和博弈关系,坚持两者优势互补、一体发展,是未来传媒发展的必然方向。

主席在通心粉社区上线100天座谈会上的重要讲话中指出,我们要用一切方式、方法和手段,实实在在将有用的信息、服务、产品等传播到位,使我们的企业发展得更好、行业发展的更好,要让我们的养殖户朋友及其身边成功的案例、优秀的模式、先进的典型和经验及时、有效地传播,使我们能时时走在行业的前列,走在时代的前列。

主席指示清晰明白,言犹在耳,我们定当义无反顾,全力开动纸媒与新媒体两架马车,不用扬鞭自奋蹄,在通威事业的广阔天地中更上层楼!

对开十六版,但依然无法满足我们各板块、各分公司、子公司的传播需求,版面有限,的确无法兼顾。

正是在此种状况下,我们根据主席指示,及时启动了更高效、更快捷、更个性化、更具时效性、更具针对性的专刊、专版平台,以真正实现“量身订做、精准传播”。

在集团“纸媒+互联网”立体传播架构全力推进的关键阶段,理清思路,统一认识,辨别是非,无缝协同,至为重要;以积极作为在全国以极接地气为载体,展示通威雄风,汇聚八方智慧,至为重要。

主席在通心粉社区上线100天座谈会上的重要讲话中指出,我们要用一切方式、方法和手段,实实在在将有用的信息、服务、产品等传播到位,使我们的企业发展得更好、行业发展的更好,要让我们的养殖户朋友及其身边成功的案例、优秀的模式、先进的典型和经验及时、有效地传播,使我们能时时走在行业的前列,走在时代的前列。

主席指示清晰明白,言犹在耳,我们定当义无反顾,全力开动纸媒与新媒体两架马车,不用扬鞭自奋蹄,在通威事业的广阔天地中更上层楼!

独家专访

“‘通心粉社区’就像通威的第三只手,可以支撑自己,也可以向外界无限延伸。”

通威发展路径符合世界趋势

以色列驻成都领事馆总领事蓝天铭接受本报专访

本报记者 白灵 梁枝文 成都报道

2015年5月12日,以色列驻成都总领事馆总领事一行到访通威,并与十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,通威集团副总裁黄其刚相谈甚欢。交流过程中,蓝天铭总领事提出,希望有机会得到《通威报》的采访。众所周知,以色列在世界上被誉为“创新的国度”、“创新的奇迹”,以色列与四川、与通威有哪些结合点?为此,《通威报》记者专访以色列驻成都总领事馆,深度专访蓝天铭总领事。

“商机,这里有巨大的商机。”谈到为什么选择在成都设立领事馆时,以色列驻成都领事馆总领事蓝天铭用一口流利的中文这样答道,说话时还带着外国人特有的扬声调。“四川位于中国腹地,自古以来,巴蜀文化对中国文化的影响不可忽视。如今,四川作为西部大开发大本营,无论是经济还是文化,都与以色列有非常巨大的合作空间。”谈到四川的过去与现在,蓝天铭总领事的了解程度有些出乎记者的意料。

领事馆成高新技术输出端

“我们领事馆的职能,就是做以色列高新技术的输出端。”蓝天铭总领事给领事馆作了这样的定位。

2013年9月,习近平主席在哈萨克斯坦纳扎尔巴耶夫大学演讲时提出了“一带一路”的发展战略。仅隔一年,2014年11月,继上海、广州、香港设立领事机构后,以色列在成都设立了第四家领事机构,辖区包含四川省、重庆市、贵州省和云南省。



以色列驻成都领事馆总领事蓝天铭接受本报专访

“以色列虽然是个年轻的国家,但我们在信息、高科技、农业、新能源以及医疗方面处于国际领先地位。目前,我们和中国西部地区的合作还比较少,我们领事馆希望加强与西部企业,尤其是四川企业的交流沟通,提供更多的技术服务。”

蓝天铭总领事认为,中国西部地域辽阔,有着良好的养殖条件,正适合大数据养殖,而以以色列领事馆也可以在技术方面向中国企业提供帮助。据介绍,当天他就刚刚收到了一封来自中国农牧企业的邮件,该企业正是针对其在贵州的项目寻求技术支持。

科技是现代农业新工具

“早在见到刘主席之前,我就对他十分熟悉了,因为我有他的书。”说着,蓝天铭总领事指了指书架二层上的《财富之上》,里面还夹着一张淡蓝色的书签,“通威集团的体验中心很漂亮,现在我都还记得那张老照片——1984年的通威。通威发展成为

如此庞大的一个农牧企业,只用了30年!对于很会做生意的犹太人来说,这都很让人惊讶。”

通威重视科技的传统由来已久,从开设各个领域技术研究所到“科技营销”,无处不在贯穿发展科技的理念,而这一点也得到了蓝天铭总领事的高度认可。正是对高新技术的重视,才让以色列现代农业如此发达。据介绍,以色列利用沙漠高温型气候发展出全世界瞩目的沙漠农业,通过先进的滴灌技术把劣势转为优势。现在,以色列还向欧洲提供水果、蔬菜、花,国家用1%的土地就满足了90%多的人口需要,1个人的农业生产就可以解决100个人的口粮。此外,以色列对水的循环利用更是达到了惊人的75%。

新能源符合人类发展愿景

对于通威新能源事业,蓝天铭总领事评价说,“农业与新能源并行发展为愿景,一方面为人们提供生态食品,一方面保护环境,这样的目标非常好。以色列现在已经在普遍使用清洁能源,如风能、水能、太阳能等,而不过多依靠化石能源,“研发电子车的最大企业就在以色列,我们和通威一样,一直朝着这个方向去努力。我们民族的最大特性是永远不怕失败,永远敢于尝试。”

据他介绍,以色列的太阳能资源丰富,对太阳能利用非常多,而如今利用新能源是全世界的大趋势,因为过多的使用化石能源会产生诸多问题。“中国有五年计划,新能源开发也在中国的五年计划中占据着重要地位,所以我们预期将来中国和全世界都会在新能源上投入更多。因此,通威有着巨大机会。”蓝天铭总领事非常看好通威在新能源领域的发展前景。

“互联网+”是第三只手

谈及如何看待中国的“互联网+”浪潮,蓝天铭总领事认为,以前的面朝黄土背朝天的生产方式将逐渐被淘汰,一个农民依靠一头牛来生产的时代早已过去,“农业中的生产要素是固定的,如土壤、天气等,如何用固定的要素创造出无限的价值,只有拥抱技术,互联网也是技术的一种”。蓝天铭总领事分析道:“通心粉社区”就像通威的第三只手,可以支撑自己,也可以向外界无限延伸。”

“为四川的众多农业企业包括通威集团服务,是我们领事馆的目标。我们欢迎四川的农业企业到以色列考察,彼此成为合作伙伴。我知道,通威以前去过以色列,也希望再去以色列,常来常往。我们目前可以组建农业机械代表团、有机农业代表团等去以色列考察现代农业技术,希望考察会对中国企业发展有所帮助。我们未来也会在四川做更多的项目,与四川许多企业与机构都有交流,用中国话来讲,就是多个朋友多条路。”蓝天铭总领事笑称。

集团工会开展“廉政建设”主题知识讲座

本报讯(见习记者 王莉)6月12日下午,为响应集团号召,加强员工道德素质教育,集团工会依托职业教育职能,开展廉洁、服务、法制、道德、家庭关系、子女教育等方面的宣讲活动。在本次宣讲活动中,集团工会特邀通威股份审计部副部长张有祥在总部24楼开展以“加强廉洁自律意识,筑牢防腐拒变根基”为主题的廉政建设知识讲座。其中,集团工会主席李思宇及集团工会会员代表共40人参加此次活动。

讲座上,张部长围绕企业廉政建设的需要,培养和保护干部的需要、公司规范管理的需要和调动员工积极性的需要四方面阐述了为什么要做好廉政建设工作。此外,对于怎样做好廉政建设工作,张部长提出了以加强企业文化建设,加强规范宣传,强化遵纪守法的宣传,规范薪酬、用人制度,强化奖惩制度与执行力,发挥干部表率作用等方法。同时,他还结合案例说明廉政建设的重要性。

参与本次知识讲座的干部和员工均表示受益匪浅,更加深刻地认识到廉政建设在工作与生活中的必要性。讲座最后,集团工会主席李思宇对本次“廉政建设”知识讲座进行了总结,同时,她还分享了廉政建设相关的小故事,倡导大家积极投身到廉政建设的大潮中,并鼓励大家踊跃参与集团工会组织的员工道德素质教育大讲堂活动。

管理总部举行员工培训

本报讯(通讯员 王耀耀)随着集团板块的发展及涉足领域的延伸,吸引人才的需求也日益迫切。秉承“吸引人才,培养人才”的用人原则,集团学习中心针对现有岗位表现优秀,同时具备管理潜力的员工,专门开设了中、基层管理人员通用系列课程。这些课程,一是为培养集团及各子公司中基层人员的管理能力,进一步提升其综合素质;二是为通过思维引导、理论知识学习及实践指导培养更多的后备管理人员。

6月11日下午,集团学习中心组织了中基层管理人员通用培训课程之《管理者的角色定位及认知》课程的授课,本次培训共有集团总部及全农惠、好主人、光伏电力事业部、通力建筑5家公司的相关人员参加。学习过程中,学员们不仅使用测评工具测试了自己的领导类型,还学习了常见的六种角色错位情形及相关理论知识。在游戏环节,大家体验了不同角色的角色扮演,并深刻地感受到各个层级的领导及其员工在工作开展中可能会遇到的问题。

通过3个小时的学习,学员们不仅学到了理论知识,更在思想上产生了转变。相信通过这一系列课程的学习,大家在今后的工作中将更好地把理论应用于实践,为进一步提升自我打好基础。

世界记忆大师郑才千到访通威总部

本报讯(通讯员 朱炼)6月16日,世界记忆大师郑才千到访通威集团总部,并在通威国际中心五楼会议室开展了一场主题为“最强大脑解密”的展示交流会。

整场交流会持续了近三个小时。交流现场,郑才千用提问和测验的方式考核了在场的通威人在数字、汉语词语及英文单词等三个方面的记忆能力。考核结果令这位记忆力专家连连称赞:“通威集团的员工真的是藏龙卧虎,人才辈出!”

在提问互动环节中,通威人展现出的思维能力和创新能力更让这位记忆力专家惊叹不已。他多次惊叹从未遇到过通威人提出的那些问题,这让他一度感到“难度太大,很有挑战”,不过世界记忆大师最终还是以其强大的实力征服了在场的观众。

现场,郑才千还向大家详细讲解了大脑记忆能力运作的原理和机制,记忆的过程、记忆与遗忘的关系等内容,并重点介绍了链锁法、导演法、路径法等三种能帮助人扩大记忆容量和提高记忆准确性的有效方法。为使大家真正掌握记忆的诀窍和技巧,郑才千还与大家展开了积极互动。脑力风暴最终在大家意犹未尽中结束。郑才千超强的记忆力、幽默风趣的语言风格给大家留下了深刻印象。

总部原料体系开展“讲用活动”

本报讯(通讯员 何玲)管理总部原料体系积极响应2015年通威集团企业文化建设的“讲文化、用文化”活动,暨6月17日开展第一期活动以来,于6月25日按计划开展了第二期活动。第二期活动以“通威文化与我”为主题,在回顾上期核心企业文化的基础上,总部原料部、采购中心的员工以团队为单位,分享了我与通威文化的故事。

我与通威文化的故事。本期活动的主持人,卫总强调了企业文化对一个企业发展的重要性,要求大家通过“讲用活动”深化对通威企业文化的理解,指导我们提高工作效率,将本职工作做得更好。

活动中,六个团队分别派出一名队员上台与大家分享我与通威文化的故事,其中有人入职一年的新员工,也有刚进公司一个多月的应届毕业生,大家分享了个人在通威的成长经历,以及对责任文化、效率文化、学习文化等方面的体会。经过民主打分和评议,最终评出优秀团队前三名,并进行了现场颁奖。

本期通威文化故事的分享,让团队成员从自己亲身经历的角度,更深入地理解了通威文化赋予的意义和内涵。

合力打造“光伏应用第一城”

合肥市委副书记、市长张庆军一行莅临通威考察



合影留念

本报讯(记者 杨翼 梁枝文)6月15日下午,合肥市委副书记、市长张庆军、副市长王翔一行莅临通威考察。十一届全国

政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,通威集团总裁姜玉斌,集团副总裁胡荣柱、集团财务总监肖吉华,集团总裁助理、通威太

阳能(合肥)有限公司董事长谢毅等集团高管热情接待。

在刘主席、姜总等集团领导陪同下,张

庆军市长一行先参观了集团体验中心,全面了解了通威集团的产业布局。参观过程中,张市长对通威所取得的累累硕果表示由衷赞赏,并十分看好通威“农业+新能源”的双主业发展战略。他认为,随着国家发展战略的不断调整,“农业+新能源”完全能协同发展,做到“比翼齐飞”。

在随后举行的交流座谈会上,双方就通威太阳能(合肥)公司的产能扩张和“渔光一体”项目的申报交换了意见。张市长认为,在如今行业利好的背景下,通威可以考虑在合肥再扩大1GW的产能。同时,他还鼓励通威“渔光一体”项目的申报,因为通威是立足于农业发展起来的大型企业,农业底子深厚。

对于张庆军市长一行提出的建议,刘主席首先表示了感谢。刘主席强调,合肥市各级政府和领导一直以来都十分关心通威集团的发展,尤其对通威投资发展光伏产业给予了相当多的帮助和支持,通威将在新能源领域全力以赴。

对于通威将来的新能源布局,刘主席表达了强烈的信心。他分析说:“目前通威在水产领域拥有全国乃至全球最高的市场占有率,通威的水产饲料市场占有率超过20%,通威水产饲料产销量连续23年保持行业第一。同时,通威渔光一体优势显著,通过改良传统‘渔光互补’项目‘以光伏发电为主,渔业养殖为辅’的模式,结合通威365现代渔业模式,确保渔光一体水面成为源源不断提供健康安全水产品的基地,实现了光伏发电与水产养殖共同发展的综合效益最大化。”

在具体项目的对接上,由通威集团姜玉斌总裁、集团副总裁胡荣柱、集团总裁助理、通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅牵头的通威高管团队,与合肥经信委主任李海鹰、合肥国土资源局局长高国忠、合肥市规划局局长吴爱国、合肥市招商局局长秦远望、合肥市财政局局长吴利林等领导进行了深入沟通。双方共同表示,将齐心协力把合肥打造成为“中国光伏应用第一城”。

创新学习模式 彰显培训势能

模式创新:学习地图 转化落地

通威大学借鉴国内外一流企业大学人才培养先进理念和学习模式,结合自身实际,以岗位胜任力模型为基础,围绕“优秀总经理”这一关键岗位的核心能力、管理能力,采用外部测评等先进手段,对学员自身能力素质进行深度调研,开发了一套符合通威高层管理价值观、拓宽高层战略视野、提升综合管理素质的学习路线图,分批次、分阶段逐步强化领导力培训。同时,根据“531”等管理工具,对每期培训收获积极转化落地,开展在线学习课程,如《成功经理人》等,引导学员线下自主学习,强调导师一对一辅导,以系统措施影响学员进行内化,催生管理绩效。

课程特色:师承大家 权威实战

“思维的高度和战略的视野决定发展的高度”,通威大学拥有行业内一流的高管讲师团队,肩负通威管理智慧传承和创新的使命。本届启航计划甄选了一批国内顶尖教授、知名实战专家倾囊传授,旨在通过对内外学习资源的积极整合,为学员搭建一个与高层管理者和实战专家对话和交流的平台,拓宽思维视野。本届“启航计划”融入了“案例会诊”和“实战模拟”两大环节,通过对通威经典管理案例的深度解析和研讨,提升学员经营思维高度;同时设置立体化教学课堂,通过个性化指导,帮助学员在大量的模拟演讲练习中提高演讲能力。

截止启航计划结业,已有10名学员成功晋升至总经理级管理序列。本届“启航计划”的顺利结业,也标志着通威大学开启了高级管理人才培养的新里程!



启航计划合影

学员感言

启迪思维 终身相习

华阳通威总经理 王朝才

平台决定视野,思路决定出路,通威大学的学习过程,就是知识的学习,思维的碰撞,智慧的碰撞。一年多来,通威大学学习的内容,涉及战略决策与执行、管理基础与领导之道、财务管理与数据分析、组织行为学、营销管理、廉政建设等等生产运营管理甚至为人处世的方方面面。领导、专家和老师的讲授深入浅出,优秀总经理的实战分享,内容丰富,角度多元,形式多样。学员们在游戏、互动和相互学习中建立了深厚的同窗友谊,在思维的碰撞中拓展了视野,顿悟前路更宽,信心更大,亦觉羽翼丰盈,是值得终身铭记和持续的学习体验。

细致梳理 立足全局

通威股份人力资源部副部长 黄劲松

启航计划的学习,让我对公司的经营管理体系和个人思维进行了一次全面细致的梳理。作为业务板块的专业工作者,我们通常习惯于用业务的视角去看待和处理问题,而忽略了组织和其他业务层面的工作。通过本次课程的学习,我重新认识了公司战略对业务工作的指导意义,也开始关注不同业务层面的关联。无论是作为专业部门负责人,还是公司负责人,在思考和处理问题时,都要站在全局的角度去思考,考虑业务决策对组织的支撑,熟悉和了解其他业务模块的运行规则,并根据经营战略去制订相应的业务策略,从而有助于准确决策和推动全局工作的顺利开展。

名师云集 智慧传承

湖籍片财务总监 蒋勇

在通威大学的培训课堂上,股份产虎总裁等高管亲自授课,给了学员们极大的启发,外聘老师的《管理学》、《组织行为学》、《营销管理》及《卓越领导力》等课程,进一步提高了全局观意识,开拓了管理视野。同时,通威大学设置的课后“一对一辅导”计划,让我有幸跟产虎片区总裁周洪超学习高效整合资源的能力,与南昌通威总经理蔡福强学习营销管理知识,跟厦门公司李总学习精细化管理等,通过一系列系统的学习和工作实践,让我得以进一步沉淀和积累管理智慧和经验,提升综合经营管理能力。

# 创新求实效 务实谋发展

## 国家发改委课题组调研永祥多晶硅



国家发改委课题组调研永祥多晶硅

**本报讯** (通讯员 林绿东) 6月4日, 国家发展改革委国际合作中心特邀研究员黄永刚、农业部政策法规司副司长贺军伟带领四川省乐山市产业转型升级规划课题组产业发展调研组调研永祥多晶硅, 现场看项目、听汇报, 调研公司发展情况。乐山市、区相关领导陪同调研。

调研组一行来到公司展厅, 仔细听取了永祥多晶硅总经理李斌关于企业发展历程及规划情况的汇报。“企业目前效益如何? 下一步有什么打算?” 黄永刚非常关心企业未来发展, 他强调, 要加大创新力度, 研发新产品、拓展新空间, 不断增强企业发展动力; 要加快提档升级, 无论是企业规模还是产品质量, 都要有质的飞跃。

听取李总对公司循环经济产业链的介绍后, 贺军伟非常高兴, 并给大家分享了小米、海澜之家循环经济产业链的经典案例。他强调, 要加强产业链的技术创新, 做好品质、做大规模、做强品牌, 才能有效占领市场。

一路走, 一路看, 调研组一行对公司积

极推动循环经济产业链的改造提升和战略发展给予了肯定。公司也将按照专家要求, 进一步坚定信心、危中见机、攻坚克难, 提质增效步伐, 打造世界一流清洁能源企业。

### 全面推进标准化建设 助力公司降本增效

**本报讯** (通讯员 赖建文) 多晶硅标准化建设推进小组自4月10日组建后, 在组长的带领下迅速进入角色, 按公司领导的指示, 以稳健的节奏和开放的状态紧锣密鼓地开展了一系列卓有成效的推进活动, 在5月28日股份公司组织的首次标准化项目推进工作月度总结会上, 得到了公司及股份领导的一致认可。推进小组在推进工作的同时, 对照兄弟单位的推进工作, 也深刻认识到自身的不足, 需要在员工参与、推进范围和激励考核等方面加强力度。

公司总经理李斌十分重视标准化建设的推进工作, 百忙中多次抽出时间听取推进小组的专题汇报, 并事无巨细地对推

进小组的工作给予指导。6月3日, 李总再一次来到推进小组办公室, 指导标准化推进工作。

李总首先开诚布公地表达了对标准化推进工作的观点, “一件事情, 要么不做, 要做就做到最好”, 公司决定全面推进标准化管理工作, 并成立了专门机构, 配置了相应的人员, 目的就是要把标准化的管理, 最终达到公司成本的降低和效益的提升; 前期公司的重心在于技改工程的达标达产, 现在要转移到降本增效上来; 如何提高广大员工的积极性, 如何将广大员工的智慧和力量释放出来, 实行标准化是一个很好的切入方式。推进小组前期做了很多工作, 做得不错, 但还远远不够, 希望大家继续努力, 全面推进标准化管理工作, 成为公司降本增效的另一强劲引擎。

### 永祥多晶硅技改项目 通过环评现场验收

**本报讯** (通讯员 李剑波) 6月16日,

四川省环保局高老师、席老师, 乐山市环保局局长赵林等20余人对永祥多晶硅四氯化硅冷氢化节能降耗技改项目系统升级改造进行环境保护竣工验收, 永祥股份董事长冯德志、总经理段雍, 永祥多晶硅总经理李斌、副总经理甘富等陪同参加。

验收组领导对永祥多晶硅四氯化硅冷氢化节能降耗技改项目进行了现场检查, 并多次表扬公司在该项目上的环保工作。会上, 验收组领导对我公司在环保方面取得的成绩表示赞赏, 对我公司在环保方面取得的成绩表示赞赏, 公司四氯化硅冷氢化节能降耗技改项目系统升级改造获得现场一次性通过。

冯董事长在会上感谢了验收组领导专家一如既往的支持与关心, 并承诺永祥多晶硅将按照法律法规和领导专家的建议做好环境保护工作, 加强应急演练, 杜绝环保事故的发生, 保证企业走可持续发展之路。

### 构建稳固的安全体系 确保稳定的安全生产

**本报讯** (通讯员 范双林) 为构建稳固的安全体系, 提升员工安全体系理念与实践技能, 降低企业安全生产风险, 6月17日特举办了一场名为《卓越安全营运 - 安全体系理念与实践实战训练》的专题培训。永祥股份管理班子、各分子公司部门负责人、安全管理人员、生产管理人员及维修管理人员共计100余人参加了本次培训。

该培训由国内知名生产管理专家、精益生产与安全管理专家、国内多家培训机构特邀高级讲师谢华全老师主讲。培训共分为六部分, 分别为: 领导班子是企业推进安全文化与进程的成功关键, 界定各级管理层安全管理职责, 决策层如何落实安全管理及方法, 直线管理层如何安全管理及方法, 安环部如何落实安全管理及方法和一线生产技术人员如何落实安全管理及方法。

谢老师一开场就抛出了一个很重要

的安全观点, 逢会必讲安全, 通过在不同的会议上反复强调安全的重要性, 让大家随时都要关注安全, 通过这种模式向员工不断传递公司对安全的重视程度, 引起大家足够的重视, 让大家随时保持高度的安全意识。谢老师在讲授过程中运用大量实战案例启发学员, 将他在杜邦公司12年的安全管理经验分享给大家, 里面有惨痛的经验教训, 也有先进的管理理念。案例真实又形象, 大家的参与性和互动性都比较高, 在互动学习中收获知识。本次精彩生动的培训, 得到了全体学员的一致好评, 课程从理念、系统的解剖到实施技术的应用, 属于操作性较强的课程。

此次安全体系理念与实践培训既增强了大家安全理论知识, 又提升了员工安全实践技能。参训人员表示, 公司此次培训充分体现了公司对安全生产和员工安全实操技能的重视和关心, 希望以后能多举办一些类似培训, 帮助大家成长和提高。

### 永祥多晶硅包装工段 进行技能比武

**本报讯** (通讯员 李燕) 6月16日下午2点整, 永祥多晶硅三分厂包装工段技能比武正式开始。本次比赛由包装工段全体员工参加, 特邀李总、副总、梁总现场观



安全专题培训现场

# 采纳合理建议 提升经济效益

## 双流县委书记周先毅一行调研通威太阳能(合肥)有限公司



双流县委书记周先毅一行调研通威太阳能(合肥)有限公司

**本报讯** (通讯员 樊伟) 6月12日下午, 四川省双流县委书记周先毅、副县长李杨俊一行考察调研通威太阳能(合肥)有限公司。受通威集团总裁助理、通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅委托, 通威太阳能(合肥)有限公司高级副总裁路广军、陈家彬热情接待了周书记一行。

在参观太阳能电池生产的过程中, 周书记详细了解了电池生产工艺流程、转换效率、发展趋势等问题。随后, 周书记一行参观了企业荣誉展厅, 高度评价了通威集团在农业和新能源双主业所取得的突出成就和未来发展战略。

座谈会上, 公司高管就合肥公司从并购之初的困难局面, 到去年产销两旺, 今年产销两旺等发展情况进行了详细汇报。周书记表示, 看到通威太阳能(合肥)有限公司欣欣向荣的景象, 特别是今年以来电池片出货量位居全球前列的佳绩, 对此深感振奋, 双流县将全力支持通威太阳能双流项目的建设发展。双流县委书记周洪彬、县科技经信局局长马骏、县经开区管委会党委书记曾虎等有关领导陪同考察。

### 通威太阳能(合肥)公司 降本减耗结硕果

**本报讯** (通讯员 樊伟) 通威太阳能(合肥)公司从挖潜改造入手, 通过降本减耗, 涌现出一批创新技改成果, 增效可观。

电池一厂1车间丝网工序漏浆严重, 甚至会造成丝网正极网版报废, 过去每次正极网版印刷次数不足1万次, 成为困扰生产的主要因素。为此, 工艺部生

产组长谢宝庆带领团队查找分析网版寿命偏低原因, 认为主要是聚酰胺网版的感光磨损和钢丝断裂两方面造成的影响。他们积极组织攻关, 采取了网版非栅线处漏浆时用封网涂料修补破损处并用气枪吹干、在网版图形两侧离图形边缘10mm处贴耐磨胶带和网版上方增加加防罩等办法, 使正电极网版使用寿命从去年上半年印刷不足一万次提升到今年4月的26983次, 完成生产指标明显改善, 技改项目获得公司肯定, 仅此一项年均提高效率超过288万元。

电池片生产工序使用的Fortix自动化设备, 报警信息代码简单, 由于自动停机部分提示信息与实际故障不符, 往往造成现场作业人员及技术员操作困难, 造成碎片率较高。电池一厂设备主管工程师冯会勇分析认为, 报警信息的中文版本存在缺陷, 经过对自动停机软件系统提升, 降低碎片率0.008%, 仅扩散工序每年就增效10万元以上。

在降本减耗方面, 质量部运用全面质量管理(TQM)手法分析问题, 把不良隐患堵在源头, 落实整改措施, 通过加强管理, 使客户对通威产品满意度大幅提高。

由于降本减耗转化促进生产, 公司近期表彰奖励8个优秀团队项目, 激起生产技术人员和一线员工热情高涨, 大量技改成果不断涌现。

### 通威太阳能(合肥)有限公司 组织业务骨干MES培训

**本报讯** (通讯员 何玮) 五月初, 通威

太阳能(合肥)有限公司生产制造系统(以下简称MES)首场培训会拉开帷幕, 来自生产部、品质部、财务、IT等44名业务骨干参加了培训。

自今年一月起, MES就已经在多晶硅P2车间进行单点试运行, 其间, 信息化项目组在生产、品质等部门配合下, 通过对作业流程管控、过程数据采集、产线状态监控、产品质量追溯、核算与统计分析等模块运行分析, 积累丰富经验, 达到预期目标, 已具备在整个公司的生产



交流现场

制造系统全面推广条件。

此次培训分别从系统理论介绍、操作培训、报表查询及分析等方面进行了讲解, 为期一周, 培训使各生产部门在了解公司未来精细化管理需求的同时, 掌握了MES的使用操作要领, 为今后能够有效地运用于工作实践, 奠定了基础。

MES是面向制造企业车间执行层的生产信息化管理系统。通过对生产作业现场的制造数据采集、质量分析、设备状态报送等人机结合的交互方式, 第一时间将生产作业现场信息传递至管理层, 是现代企业用于制造现场管理的主要工具。

### 通威太阳能(合肥)有限公司 获得三标一体管理体系认证证书

**本报讯** (通讯员 何冬冬) 通威太阳能(合肥)有限公司在稳定产能、提高效益的同时, 重视质量、环境和职业健康安全管理体系建设。在公司领导和全体员工的共同努力下, 继取得ISO 9001:2008质量管理体系认证后, 我司于近日正式获得由中国质量认证中心(CQC)颁发的ISO 14001:2004环境管理体系及OHSAS 18001:2007职业健康安全管理体系的认证证书。

为通过环境及职业健康安全管理体系认证证书的认证, 公司各部门对本部门三标一体具体实施情况进行严格的监督, 确保了环境及职业健康安全目标基本完成。人力资源控制方面, 通过培训有效提高了员工素质, 满足了生产经营的需要; 职业健康控制方面, 通过体检, 确保公司员工无职业病禁忌或职业病; 环境安全技改措施控制方面, 通过实施“节能、降耗、减污、增效”的清洁生产新项

目, 对生产过程中产生的污染物采取有效治理措施, 使其达标排放。

今后, 公司还将一如既往地贯彻三标一体体系的要求, 从抓系统内部管理的规范化、效能化、标准化入手, 牢固树立管理就是效益的观念, 强化员工质量、环境和职业健康安全意识, 使公司的产品质量及管理水平再上新台阶。

### 通威太阳能(合肥)有限公司 “安全月”活动丰富多彩

**本报讯** (通讯员 周佳) 通威太阳能(合肥)有限公司自六月“安全月”活动拉开帷幕后, 通过强化员工安全意识, 组织开展系列安全活动, 使安全生产各项举措得到落实, 抓安全促生产形势喜人。

在今年的“安全月”活动中, 公司确立了“加强安全法制, 保证安全生产”的主题, 并在厂区醒目位置挂起了安全生产宣传横幅, 在车间及食堂循环播放安全环保宣传视频, 在生产车间入口等员工集中场所张贴了安全知识宣传画, 多管齐下强化员工安全意识。同时, 公司管理团队还利用多种场合, 强调安全生产重要性, 要求各级领导要把安全放在首位, 时刻想到安全、事事不忘安全, 明确安全责任的层层落实。

结合“安全月”的开展, 厂务部EHS发挥职能作用, 组织开展了“保护我的手”“安全隐患、你拍我改”等专项教育和“安全在我心中”征文活动。针对行政职能部门员工安全意识相对淡薄特点进行常见安全和健康危害培训, 并于6月10日组织灭火器器材操作及疏散演练。

在强调安全第一狠抓落实基础上, 公司继续保持产销两旺势头。

## 通威太阳能欢乐周末秀 以活动促推广



“欢乐周末秀”活动现场

**本报讯** (通讯员 董梦竹) 六月初的江南褪去了春天的羞赧, 迎来初夏的盛夏。田间弯镰的麦穗是这个季节独有的丰收象征。六月六号是个好日子, 符合了它谐音“六六大顺”的吉祥味儿, 通威太阳能在如东岔河镇举办了“通威太阳能 欢乐周末秀”大型品牌推广活动。

尽管活动期间正值当地农忙时期, 但仍抵挡不住大家伙儿的热情。很多已经安装的老客户特地从家里赶来为这次活动捧场, 还有很多慕名而来的新客户, 也想来晒个究竟。

活动现场还有一大批文艺爱好者, 在这个舞台上挥洒精彩, 助力“通威太阳能 欢乐周末秀”活动的顺利开展。还有老客户分享, 精彩问答环节, 互动游戏, 抽奖等环节将整个活动推向高潮。

尽管“通威太阳能 欢乐周末秀”活动已落下帷幕, 但当日活动的精彩仍为大家津津乐道。更有客户迫不及待地与我们项目部联系, 签订安装合同, 三天签订15KW, 成就了家庭分布式推广的一次奇迹。

此次市场推广如此成功, 表明家庭分布式光伏发电前景美好。从光伏行业的发展趋势来看, 分布式光伏发电所占分量将会越来越重。

究其原因有二: 第一解决了并网难问题, 以前并网难是因为我们光伏行业本身的发展与国家电网政策跟进的速度不同步。如今国家电网已经解决了政策问题, 实现了分布式光伏发电并网创造营收的美好局面, 提高了广大农户积极性。第二个原因是随着将来可利用土地越来越稀缺, 现在整个电站建设速度比前几年呈现逐步递减的趋势, 下一步国家有这种节能减排的需要, 有环保需求, 光伏电站选择哪一些地方来进行建设? 家庭分布式成为了一个很重要的渠道。所以, 从国家的战略层面来讲, 还是从整个环保或者是节能减排这个角度来讲都是非常具有前景的。

人在通威

张建军(巴达宝鼎)

## 通威文化“讲用”

文化“讲用”津首开，  
润心培法强应用。  
方法指引首当中，  
持续发展建新功。

“诚信正一”通威魂，  
文化践行至理真。  
农牧龙头百年业，  
追求卓越更胜昔。

注:津,为天津通威。

浓情厚意

杨代君(揭阳通威)

## 收获真情

2009年12月9日,我来到揭阳通威。公司给我的第一感觉是,团队氛围相当好,没有派系斗争。来的第一天我就喜欢上了揭阳通威,喜欢上了通威集团。也正是因为喜欢通威,我在这儿一干就是5年。

做我们这行,天天跟养殖户在一起,跟他们打成一片是必不可缺的。在工作中只要有养殖户给我打电话,如果在电话里处理的事情就电话处理,如果不能,我会跟养殖户约好时间,并且保证准点上门服务。日积月累,慢慢地与当地的养殖户建立了良好的关系。

去年3月,由于工作原因,我从揭阳通威调到佛山通威。调走时,没来得及跟养殖户朋友们道别,只是匆匆告知了经销商。在刚调走的很长一段时间内,许多养殖户都会给我打电话。在这些深切问候中,让我最为触动的是罗卫江的那句:“你走了,招呼都不打一声,是不把我当朋友吗?我总算理解到什么叫做人走茶凉了!”我这才知道,原来自己在他们心中也同样重要。

事实上,我和罗卫江早在4年前就认识了,那时罗卫江刚开始养鱼。在此之前,罗卫江经营货车运输,水产养殖于他而言是个完全陌生的行业。但罗卫江是一个爱学习,愿意听取他人意见的人。在罗卫江还没有开始放苗的时候,我就带着他到养殖技术较好,而且效益较好的养殖户的池塘参观交流学习。

同时,我还带着罗卫江学习“用户资金投入计划”,为他做好放苗规划。在平时养殖过程中,及时为他做好预防工作,天气变化时给他发信息,提醒他注意开增氧设备,注意控料等,自此建立起深厚的友谊。在我调离的时候,他发自内心的不舍,当然,我也十分舍不得自己的老朋友。

如今,我又调回揭阳通威,交流养殖技术、市场行情、养殖计划。现在,罗卫江开始采用通威365养殖模式,并且已经实行了底排污技术,安装了微孔增氧设备,在今年下半年还将加大养殖密度。在不到4年时间,罗卫江鱼塘亩产量已经达到3000斤,大大高出当地大部分养殖户。

鱼水之情

周自问(苏州通威)

## 一次结缘 信赖一生

2010年8月,我加入苏州通威市场部,负责南通虾料市场。在苏州通威这几年,我结识了很多养殖户,季正兵正是其中之一。

相识之初,季正兵还是一个养虾场的普通养殖工人。我每次到那个养殖场,都会和他聊一聊场子现状,以及虾的养殖情况。一来二去,我们就成为了朋友。

从季正兵口中了解到,高中毕业后,他就一直从事与水产相关的工作,做过鳊鱼养殖场工人、紫菜育苗场工人、河蟹育苗场工人。虽然养殖工人的收入并不高,但他非常好学,在多年的实际工作中不断总结,对水产行业很有自己的看法。

对于书本上的理论知识,季正兵会询问我,而我也经常向他请教一些养殖方面的实际问题。在互相学习交流的过程中,我们两个的关系越来越密切。

2013年3月,我在走访养殖户时,遇见一位姓张的老板。该老板养了一年的虾,却一直处于亏损状态,不得不把养殖场进行转让。凭着多年的从业经验,我认为这个养殖场是可以成功养虾的。于是,我当即把这个情况告知季正兵,建议他把该养殖场承包下来。

十年磨一剑,霜刃未曾试。此时季正兵也正想大干一番,毫不犹豫地采纳了我的建议。他刚接手养殖场时,我就陪着他一起住在养殖场,帮他选好的海蟹苗,联系供料经销商,帮忙联系卖虾,陪他到县城买工具,哪怕是夜里增氧机停了,也陪他一起发电,共同解决困难……我完全把他的事当作自己的事情,付出了最大的努力。

在我们共同努力下,他3月份接手养殖场,到6月份第一批虾就卖完了,净利润60多万元,不仅把承包养殖场的本钱一次性挣回来了,还有盈利。

2013年,季正兵全年核算的净利润达到130多万元。2014年,季正兵又挣了100多万元,于是他投资110万元在其它地方建了一个新的养殖场。现在,季正兵不仅自己富了,还带动身边人一起富,介绍他的亲戚朋友来投资养虾。

一次结缘,信赖一生,这些新加入的养殖户连同季正兵自己,当然全部都使用通威饲料和通威的调水产品。

希望之光

李守佩(农业担保)

## 把诚信转为财富

这是最坏的时代,也是最好的时代;这是个很多人对信用绝望的时期,也是树立自己信用的最佳时期;这是诚信的春天,也是失信的冬天。未来的竞争,是信用的竞争,谁信用越好,谁就会越成功。

目前,饲料行业竞争激烈,有饲料厂商之间的竞争,有厂商与经销商之间的竞争,也有经销商之间的竞争,竞争充斥在每个环节,愈演愈烈。每种竞争都是那么残酷无情,战场尚可优待俘虏,而这种竞争的失败者只有灭亡。

原山东通威经销崔怀焕、张宝林夫妇,早年经营畜禽饲料,后参与屠宰生意。在经历了屠宰业低谷后,他们产生巨

5月18-19日,我在武汉通威参加了湖北、湖南片区财务人员培训。本次培训分为“出纳岗位工作”“财务系统模块”“财务分析心得”三大主题,包括财务部肖盛勇老师讲解有关廉政建设及所得税申报注意事项,“财务如何为公司创造价值”主题讨论等精彩内容。培训结束后,我记录下所思、所感、所悟,提醒自己要从学习中发现缺陷并不断完善自我,提升能力。

培训过程中,陈晋蓉的《财务分析》视频课件最让我印象深刻。课件以精准核算为基础,通过风险把控、资金管理、企业文化等,灵活运用各种分析方法对比财务数据,提出企业经营问题,并采取有效措施,从而促进企业长远发展。

大的亏损,不但将前几年经营饲料赚取的利润全部亏损进去,还欠了大笔外帐。屠宰生意清算后,张宝林的黑发一夜变白,甚至产生跑路的念头。崔怀焕心疼情绪消沉的丈夫,不敢流露自己的悲伤,就一个人偷偷跑到偏僻的玉米地失声痛哭。不堪的往事,辛酸无比的痛楚,相信他们一辈子都无法忘怀。

其实,失败并不可怕,可怕的是失败后连人格都失去了,失去了活着的尊严,失去了东山再起的资本。

在经过一段时间的心态调整后,崔怀焕夫妇面对这巨大危机,并没有再退怯和逃避,而是开始制定详细的还款计划,而

且说到做到,没有让亲朋好友失望,没有让邻里乡亲失望,也没有让合作伙伴失望。同样,山东通威也没有让崔怀焕夫妇失望,在无任何抵押和担保的情况下,给予大量资金支持,让其继续经营通威饲料,这一切都源于他们的诚信。

短短6年,崔怀焕夫妇不仅还清所有债务,鱼饲料年销量接近2000吨,过去的阴霾早已散去,幸福的笑容常在。在这里,我们也真诚地祝福通威诚信的朋友崔怀焕夫妇,愿他们的生活更加幸福安康。

赠人玫瑰,手有余香。伟大的邓小平说过,让一部分人先富起来,而我们的希

望就是让诚信的通威经销商、养殖户先富起来。

通威股份2008年注册通威农业担保公司,为通威下属的经销商、养殖户提供担保直接从银行融资,既解决了大家资金短缺问题,也增加了客户信用记录。经销商自己拿出一部分资金,养殖户拿出一部分,通威农业担保为经销商担保从银行融资一部分,几部分资金汇在一起,就可以将饲料销售规模迅速扩大。只要您诚信,我们就敢给予资金支持,对于未来的希望,我们能做的就是提供更好更便捷的融资服务,及时有效地帮您把信用转为财富!

人在通威

陈子英(常德通威)

## 透过数据思来源

参加培训前,我觉得财务分析就是一双漂亮的高跟鞋,拥有独特的诱惑力,但我只能看看,无法驾驭。通过本次学习,我和同事间相互分享了许多对财务分析的领悟心得,发现自身在工作中存在的弊端,如填制报表仅仅只是在填充数据,很少去思考数据的来源及对企业经营的影响。

一个数据的产生是由很多点汇集生成的,看似静态却又流动的交叉点,预示着后续的方向,我不能局限数据的汇总统计,而应该通过不断学习更新财务知识,结合实际工作多思、多问,平稳地提升到分析的高度。

本次培训的另一亮点是,讨论“财务

如何为公司创造价值”。工作的目的如果只是工作,无疑显得枯燥乏味。树立奋斗目标,努力创造价值,最终获得收获时,随之产生的激情、创新、坚持才是理想的工作状态。

到通威两年,我发现大家对财务工作争议非常大,坚持财务准则,从各个方面规避公司风险,总会引起各种抱怨,就如呼吸那样从未停歇。有时,我自己都会陷入质疑:做这些是否重要?答案不言而喻,我更多的是需要站在别人的位置,换位方式思考。如果我能够将工作中遇到的问题矛盾站在新的角度思考方法去解决而不是抱怨工作,也许就创造了潜在的价值!



贵春

王瑜/摄

鱼水之情

黄由才(扬州通威)

## 累并快乐着

衣和水靴,骑上摩托车,前往30公里外的王老板鱼塘。王老板鱼塘附近的小道全是泥泞路,下雨后非常湿滑,不好骑车,但事情紧急,顾不上这么多,我就试着继续前进,没走到500米,车一打滑,连人带车全跌倒了。这时王老板电话又响了,电话那头的他很是着急,情急之下,我只好扛着两箱高氧飞奔在泥泞的小道上。走了20多分钟,我终于到了鱼塘,王老板看见我全身都是泥水,非常感动,一直说着感谢的话。“这是我们应该做的,你先撤增氧片

吧”,我回了电的总闸和线路,开始试着弄了10多分钟,将烧坏的线路修好,使6台增氧设备正常工作,再与王老板一起将增氧片全部撒入塘中。直到凌晨2点才离开。天亮后,王老板打来了感谢电话,说只损了1000斤不到的鲫鱼,“幸亏有你,要不然塘里的7万多斤鱼就危险了。”当他问我是怎么接好线路的时候,我才反应过来,自己当时都是瞎摸索的,多危险啊,回想起来都感觉害怕。王老板坦诚地告诉我,别的公司业务员到他塘上都是向他推

销饲料,服务很少,只有通威人才有体贴服务。

“通威人这么好,我们何愁不赚钱呢!”听到王老板的赞扬,我心里很受鼓舞。同时,我也深刻地体会到,在危机时刻,我们力所能及的小事对于养殖户而言则是莫大的帮助。于是,我更加用心地去帮助更多的养殖户。

功夫不负有心人,辛勤的劳动换来了丰收的果实,我的个人口碑在当地越来越好,通威饲料的优质也被更多的养殖户认可,使用通威饲料的人越来越多。截止去年,连续4年通威饲料在该村的市场占有率达到90%以上。

时至今日,回想起来,我仍然深有感触。当初的效能还来不及得到用户认同时,能让用户先认可你这个人何尝不是一种价值的体现?最专业、最贴心、最具责任感地服务养殖户朋友,看似很累,实则收获颇丰。

边啃边走,走走偏僻处,正是抢鸡腿千载难逢的机会。鸡腿的香味拼命地往他鼻孔里钻,此刻他犹如一匹饿狼,高昂着脊背,牙齿磨磨,低声嘶吼,他感觉自己浑身的骨头都在啪啪作响,身体充满着力量。这时,却有个无形的橱窗把他隔开,而小孩就在橱窗里啃鸡腿。因为阿Q想起教书先生教导的真善美,顿时觉得自己丑恶万分,贪得无厌,而且还有抢鸡腿的想法,“孔融尚知道让梨啊!”正想着,小孩吃完了鸡腿,舔舔手上的油渍,疑惑地看着这个奇怪的大哥哥。

阿Q如梦初醒,慌忙逃开了。觉得自己受了委屈,又没法说,狠狠地抽了自己一个嘴巴子,找了家肯德基,美美地吃了炸鸡。

旧梦重温

张致远(通威太阳能(合肥)有限公司)

## 六一闲话

直到菜菜对我说,等儿童节到了,请给她发点大白兔奶糖,我才意识到已有十几年不曾过儿童节了。菜菜是我小学同桌,现在是一名专攻医学的妹子,最近她正绞尽脑汁备战英语六级,从大二到研二,六级一直是她的“魔咒”。

又是一年高考季,王同学今天在空间发了几张高中毕业时照片,让我不禁想起了高中时的情景。记得2007年毕业典礼上,学校给每一位毕业生发了一顶印有校徽的鸭舌帽,同学们兴奋地彼此在帽子上签名留念,我却丝毫毫不感兴趣。因为高中阶段我未曾好好读书,而是沉迷在《魔兽争霸》的虚拟世界里,专攻兽族、人族,嗜好暗夜,在网吧里杀得外校所谓的高手丢盔弃甲。当时在这上不了台面的平台上,我给母校挣了不少上不了台面的“荣誉”。

2012年,在经历芜湖一家台资企业的实习后,我对自己所学自动化专业彻底失去兴趣,怀揣子承父业的想法,进了安徽省最大一家养猪企业。猪场与世隔绝的环境倒也适合我这种性格冲淡的人。新人进猪场的第一身份就是饲养员,就是喂猪的,当然在大型的养猪场喂猪投料都是自动化,饲养员只需控制饲料塔等设备即可。我曾在有肥舍同时喂养过一千多头猪,后来通威面试的时候,我们经理问我以前带过最多的下属有多少,我嘴上说是五六个人,心里想的却是“一千多头猪”,我也算上校团委级别的了。猪场的生活单调充实,我至今都还记得当时跟我一起苦中作乐的畜牧专业的毕业生们,不过我最终还是离开了。

去年,我因智齿疼痛,跑到菜菜实习的医院,她竟亲自上阵替我拔牙,我油然而生一丝感悟:智齿好比我们年轻时的轻狂,稀里糊涂冒出来,只为让我疼一疼,然后在成熟时被拔除。拔完牙齿后,菜菜带着脸肿得像包子似的我,在她们学校闲逛,场景似曾相识,却又恍如隔世。

前年十月我去芜湖考试时,和王同学一起游荡在安师大校园里,在为减肥不成而烦恼,我为增肥不得而忧愁。去年九月,我再次回芜湖考试,这次的考点却设在安师大,可是校园里却再也没有那个没心没肺、呆头呆脑的女生。我一个人静静地走在师大校园里,看着熟悉的场景,听着校园广播里播放的“サクラ サクラ”(樱花樱花),心里产生莫名伤感。青春易逝,恰如樱花数朝芳华,我突然想起学会洞箫后吹奏的第一首曲子,便是日本民歌《樱花》。那天晚上,我填了一首《卜算子》:

碧水曳流云,拂地垂杨柳。秋意无声浸夏衣,未觉迎金九。

络绎校园人,娇艳新生秀。谈笑嫣然忆去年,瘦人依旧。

岁月经年,人事依旧,这真的很不好,不过我知道我正在慢慢找回自己,只为五年后,当我三十岁时,可以不负而立。

魂牵梦绕

曾有福(海南通威)

## 美人与鱼

落霞与孤鹜齐飞,秋水共长天一色。在这绝美、温柔的黄昏,连风儿和沙,也在拥吻着,缠绵着,飘向远方。

缠绵的风儿和沙,经过一片沙滩,经过两棵椰树,也经过一对拥吻的少年情侣。它们静静的、悄悄的,不惊扰少年情侣甜蜜的梦。

夕阳有诗情,黄昏有画意。在让人动容、让人沉醉的画卷面前,时光也仿佛为这对情侣驻足。一层淡淡的、温情的余晖,好像为这位处女座的美少女披上了一份完美的金色婚纱。这层余晖,也映照在这位帅气阳光的双鱼座少年身上,为少年平添了一层圣洁的光辉。

少年情侣的前方,是湛蓝的大海。水天相接处,一艘远航的船儿回港了。船儿呜呜,仿佛在那轻柔亲密的爱人。海面上,海鸥在翩跹起舞,编织着爱情的甜梦。天空中,缕缕如梦如幻的白云,交缠着、拥抱着,飘飘洒洒地在天际穿行,体味着“一路上有你”的幸福。无论是大海、船儿,还是海鸥、白云,它们都肆无忌惮地展示着自己的幸福,却没有丝毫想要惊扰少年情侣好梦的意图。在它们的心中,只是充盈着满满的祝福——为自己、为少年情侣、为一切美好事物的祝福。

有人说,一半是海水,一半是火焰。难道,这美少女,就是那奔腾的海水;这美少年,就是那燃烧的火焰?看啊,美人与鱼,他们爱得那么狂野,天地也为之动容。

是什么让少女含情脉脉?是什么让少年呼吸急促?是什么让天地为他们祝福?是什么让时光为他们驻足?夕阳像睿智的老人,温柔地轻抚着他们;那风唱着天籁,深情地将他们的故事传唱。船儿上点点星光,为他们传颂爱的赞歌;沙滩静谧,为他们铺起爱的温床。

这处女座的美少女是幸福的,这双鱼座的美少年是欢快的。在这天地之间,仿佛一切美好的事物,都为它们准备,都为它们诞生。美人与鱼,他们徜徉在爱的海洋。不用问他们来自何方,不用问他们情归何处。这抑扬的一幕,就像那碧海蓝天,就像那高山流水,就像那夕阳白鸟,已经定格,成为隽永。

我忍不住高歌,笑意洋溢在我面庞。只为这美丽的黄昏,只为这美丽的沙滩,只为这美绝伦的美人与鱼。

# 2015 中国农牧行业 品牌营销创新论坛

2015 CHINA AGRICULTURE BRAND  
MARKETING INNOVATION FORUM



## 聚焦营销创新 决胜品牌未来

Focusing on the Marketing Innovation Achieving for the Brand Future Success

农牧企业在品牌营销上的滞后,一直是行业短板,在当今品牌竞争中,企业想要成功打造品牌,需要意识到:品牌不是一个简单的产品、一个成功的广告、一个狭义的市场,更不能把它看作一个单纯的商标,而是企业的信誉、产品的质量以及参与竞争的武器。企业品牌的打造,在市场竞争中只有举足轻重的作用。要想在竞争中赢得市场,必须打好品牌营销这场创新战,在当今新媒体时代,品牌营销的创新由此企业在市场竞争角逐的热点话题。

值此《中国渔业报》创刊25周年之际,《中国渔业报·第一水产》发起“中国渔农媒体俱乐部”,联合国家农业部、中国林牧渔业经济学会、中国水产学会、通威传媒、著名品牌营销机构、农牧行业知名企业,共同举办2015年中国农牧渔业品牌营销创新主题论坛,并邀请中国农牧渔业大中型企业高管、企业品牌战略专家学者、行业及主流媒体、相关咨询机构共同出席本次论坛,为农牧行业搭建对话与交流的高端平台。



拟邀请专家:

- 李光斗
- 张默闻
- 石章强
- 肖明超
- 袁岳
- 于扬
- 宋清辉
- 姜向鹏
- 赵明
- 王中
- 李成林



指导单位: 中华人民共和国农业部 中国林牧渔业经济学会 中国水产学会 中华全国农民报协会  
 主办单位: 中国渔业报 中国经济时报 / 承办单位: 通威传媒  
 协办单位: 通威股份 中粮集团 佳沃集团 北大荒集团 大华农股份 国联水产 禾丰牧业 吉峰农机 好当家集团 溢多利生物 天邦股份 宝路水产 奥特奇生物 百洋股份 康达尔集团 正虹科技 大湖股份 高金食品 华英农业 中视金桥  
 合作媒体: 中央电视台 农民日报 中国渔业报 中国经济时报 中国经营报 南方农村报 每日经济新闻 21世纪经济报道 商界传媒 四川电视台 四川日报 新浪网 腾讯网 人民网 新华网 四川新闻网 中国农业新闻网 中国农业全媒体 中国渔业在线 农资导报 农村新报 农村金融时报 农村大众 水产前沿 当代水产 饲料工业杂志 饲料研究 四川农村日报 农视网 中国饲料工业信息网 中国饲料行业信息网 农财宝典 新农村网 新农村商网 中国农业网 农谷网 中国水产频道 新渔网 中国水产门户网 中国水产养殖网 畜牧网 卓创资讯

2015.11.20 中国·成都  
 参会企业报名热线:  
**400-0133-588**

“如果有养殖户按照我们的模式,今年亩产突破3000斤,我就奖励一台微孔增氧机。如果100个养殖户都突破3000斤,那我就奖励100台微孔增氧机。这样算下来,我得准备60万左右来奖励养殖户!”

# 经销商热衷365 设巨奖激励养殖户



沅江通威经销商夏加良

本报通讯员 黄娟 他前卫,总是第一时间学习水产行业的先进技术和养殖模式;他任性,专门搞个鱼塘不为自己赚钱,只为证明给养殖户看;他豪气,大胆放话自己准备了60万奖励养殖户……种种独特的事迹,让沅江市草尾镇长乐村的51岁经销商夏加良成了当地的名人。

## 从饲料运输司机到当地经销商中的“霸主”

2006年,夏加良还是沅江通威的饲料运输司机,每天来往于沅江通威和经销商家中,一段时间后,他想,如果有一天他也能有自己的生意就好了。2008年,夏加良终于实现了梦想,开始经销通威饲料,之后他连续做了几年的鱼生意,2015年,夏老板便专注经销通威饲料。

草尾镇长乐村共有200多户养殖户,7.8户经销商,但夏老板一个人就有100多位养殖户,占了全村一半左右,堪称当地饲料经销商中的“霸主”。是什么原因让他“称霸”长乐村的饲料经销行业?记者实地采访长乐村,在养殖户的口中听到了答案——口碑。

说到夏老板的口碑,不得不说的为人。养殖户因为资金不足,拖欠经销商饲料款是常有的事。如果遇到这种情况,一般经销商都会选择向养殖户催款,但是货车司机出身的夏老板,深知当地养殖户的艰辛和不易,他不但催款,反而还给每位欠款的养殖户两三万现金作为过年钱。如果养殖户家有红白喜事,夏老板也都会慷慨解囊。养殖户看在眼里,记在心里,纷纷被他的热心所打动,成为忠实用户。在他们心目中,这位夏老板是值得信赖的,也是值得追随的经销商。

## 推广365科学养殖模式 60万奖励增产养殖户

去年,沅江通威大力推广365科学养殖模式,夏老板一接触,便被其中的科学性和技术性“惊呆了”!看到沅江通威365示范户的效益之后,夏老板更是有想法,要让自己的养殖户都用上这种模式。

为了更好地向本村养殖户推广,今年年初,夏老板身先士卒,在当地租了一个七八亩的鱼塘,投入了1万多元配备微孔增氧机和投料机,之后他还准备将365模式中的其它设备也配备齐全,用夏老板的话说就是:“自己花钱搞一个通威的365先进养殖模式基地”。

就在前不久,夏老板更是放出豪言:“如果有养殖户按照通威的模式,今年亩产突破3000斤,我就奖励一台微孔增氧机。如果100个养殖户都突破3000斤,那我就奖励100台微孔增氧机。这样算下来,我得准备60万左右来奖励养殖户!”

他说这话并不是凭空放出的大话,夏老板算了一笔账:如果一个养殖户一年用15吨饲料达到了亩产1500斤的常规效益,而现在利用通威365科学养殖模式,要达亩产3000斤的高产效益,他就需要30吨饲料。饲料数量增加了一半,我再用这部分增加的利润来奖励养殖户,提高他们的积极性,双方都可以盈利。

## 到沅江通威“取经” 父子兵上阵搞水产

夏老板之所以在同行中有着如此前卫的观念和做法,那是因为他还有一个“幕后

帮手”——儿子夏文兵,搞鱼塘就是夏文兵的点子。夏老板一直有想把儿子培养成自己的接班人,甚至还萌生了这样一个想法,让儿子到沅江通威实习一年,不要公司的薪水,反而自己还给公司的实习老师交学费,只为让儿子能学习水产方面的技能,为以后的接班做准备。

夏文兵也没有辜负父亲的期望,他看到了父亲这个生意的潜力,也逐渐产生了对水产方面的兴趣。2013年大学毕业,夏文兵便开始跟着父亲做生意,父子俩形成了一个明确的分工。夏加良负责经销饲料,维护好和养殖户的关系。

## 剑指西南市场 打造一条龙服务产业链

夏老板在经销饲料方面已经做出了不小的成绩,但这远远不是他想要的,这位不一般的经销商还在布局他今后的水产路。从经销饲料到贩鱼,再到为养殖户解决鱼的销量问题,这对“父子兵”致力于打造一条水产产业链,更好地为养殖户服务。

长乐村养殖户主养四大家鱼,还养一些花白鲢。虽然养殖户数量比较多,但养殖规模普遍较小,如果哪年行情不好卖鱼有困难,对养殖户来说就是一个沉重的打击。在以前卖鱼的过程中,夏文兵就发现,受鱼价行情等多个因素的影响,每年总有部分白鲢囤积。

为了有效地帮助养殖户解决实际问题,夏加良在自己家中建了一个可储存几十万斤的冻库,按照市场价收购养殖户难以卖出的白鲢,在进行简单加工处理后,将这些白鲢卖给食品厂。夏老板这一套一条龙服务解决了当地养殖户的后顾之忧。

大家纷纷拍手叫好,这也让他成为了长乐村唯一一个为养殖户打造一条龙服务的经销商。在当地做出了名气和口碑之后,夏家父子的“野心”也变得越来越大。贩鱼的质量方面经得起考验,价格贵一点也是理所当然,我卖通威饲料就是卖的这种珍贵感。”作为一名通威的经销商,夏加良自豪地说。

与通威打了近十年的交道,对于夏加



夏加良(中)、夏文兵(左)和大通湖片区经理金建(右)

### ■ 北方片区(天津通威、廊坊通威、沈阳通威、哈尔滨通威、长春通威、衡水通威)

## 股份生产总监李林清 视察哈尔滨、长春通威

本报通讯员 徐娜 6月7日,通威股份生产总监李林清和通威北方片区总裁周登峰一行前往哈尔滨通威检查指导工作。

刚下车李总就来到生产现场,从成品库、原料库、车间主楼到机物料库、机修房、锅炉房等进行了全面查看和指导。李总针对5513推广项目中粉碎机喷吹技术应用提出了具体的改进意见,并针对产能不足问题和鱼料调质水分偏低问题提出具体整改办法,并要求尽快落实。

在次日的干部会议上,李总充分肯定了哈尔滨通威的各项成绩,他指出,哈尔滨通威在短时期内顺利投产、生产现场管理到位、各岗位员工精神面貌好,希望大家继续努力,顺利完成今年量利目标。周总指出,在整个大环境不好,行业总体销量下滑的情况下,哈尔滨通威的销量处于增长态势,很不容易,希望继续努力并在产品品质与盈利水平方面做好权衡。

好权衡。

本报通讯员 陈岁红 6月7日,通威股份生产总监李林清、北方片区总裁兼天津通威总经理周登峰一行,对长春通威办公楼保暖改造工程、原料库地坪、生产车间等改造项目进行了实地考察。

每到一处李总都会和员工交流生产管理中的隐患和不足,并向员工工作收入是否满意。在肯定车间管理较过去有很大提高的基础上,李总一行就“5513”项目进行了检查指导,并对不符合项目提出了具体要求。

针对李总指示,长春公司及时召开专题会议,积极部署和开展设备改造和维护,相信长春通威一定会在全体员工员的努力下一定实现“三五五三”的伟大目标。

北方片区服务热线:022-92680896



李林清总监(中)视察哈尔滨通威

### ■ 鲁豫、淄博片区(山东通威、连云港通威、河南通威、枣庄通威、青岛通威、淄博通威、池州通威)

## 山东通威携手“通联支付” 解决养殖户资金难题

本报通讯员 张兰兰 近年来,随着养殖业的不断整合与发展,规模化猪场越来越多,作为通威股份在猪料领域的专业生产公司,山东通威将把规模化猪场开发作为下一步市场开发的主要方向。为更好地开发规模化猪场,帮助猪场解决资金难题,山东通威在总经理郭伟的指导和财务部经理刘在玉的牵头下,与通联支付网络服务有限公司山东分公司开展了相关事宜的对接。

6月3日上午,通联支付山东分公司淄博业务部总经理王哲、副总经理张荣美、业务经理张冠军一行来到公司召开相关专题会议,山东通威总经理郭

伟、财务部刘在玉经理、市场部全体人员出席本次会议。

会上,通联支付业务经理张经理就“通联支付”的详情情况进行了讲解,并就“通联宝 POS 贷”从产品概述、业务流程、产品特点等方面一一做了说明。随后通联支付副总经理张总就业务员提出的问题进行了互动回答。

郭总表示,希望全体业务员能够真正了解“通联支付”,正确引导客户,真正意义上帮助规模化猪场解决资金难题,从而实现公司与猪场的长远合作。

鲁豫片区服务热线:0533-3910666

### ■ 虾特片片区(珠海海壹、海南海壹、揭阳海壹、珠海海为、海壹种苗、海壹生物科技)

## 珠海海壹 举办科技技能大比武



员工技能大比武

本报通讯员 赵丽春 在盛夏来临、饲料行业即将进入旺季之际,广东珠三角水产片区提出了“赢夏行动”方案。该方案旨在从五到九月这一时间段全面提升业务团队服务质量、铸造高效营销铁军、抢占销量、赢得市场。为配合实现“赢夏行动”第二步的“开展技能比武、练好内功、深化终端服务”目标,海壹淡水营销团队于6月2日在平沙365示范基地举行了“赢夏行动——科技技能大比武活动”。

比赛现场还发生了一件令海壹全员感动的事情。在比武过程中,附近的养殖户明哥听说海壹营销人员要举行科技技能大比武,他便大方地提供了比赛用鱼,还特地来到比赛现场观看。受到比赛现场热烈气氛的影响,明哥也不示弱,上场表演了他拿手的抛网技术,引得满堂喝彩。

养殖户明哥的那句“我为海壹人感到自豪!”让大家感动不已。明哥还表示,通过这次比武,他深深地体会到了海壹人专业的服务态度,这让他对海壹料更有信心了。

随着一系列改进项目的顺利完成,海壹产品也以优质的内在品质与外观继续领先市场,在接下来的水产产销旺季,海壹产品必将为公司的产品质量和市场供应打下坚实基础。

本报通讯员 任菲斐 6月5日,珠海基地淡水料车间。在热火朝天的生产中,生产班长和跟班班长共同检验了海壹9123(4.0)第一包成品料打包质量,这标志着3#制粒线待制粒仓扩容到15吨项目顺利改造完成,同时,这也是

2014-2015年度珠海基地技改工程的最后一个大项。

2014年海壹虾料和海壹淡水公司销量大幅增长,为支持和配合销售公司的工作,珠海基地苦练内功,对产品进行了大幅度的质量改进和提升:在改进淡水料鱼种料的同时,改进超市鱼、统级鱼颗粒料的外观切口、膨化料的表面光泽度和苗种料的粒径。淡水料产品的整体粉碎度、表面光泽度、颗粒均匀度和虾料的颗粒均匀度、含粉率和破包的降低率、破碎料一次性出品率等大幅提升,并得到市场肯定。

2014年起,大批畜禽饲料企业进驻水产料领域,水产企业间的竞争愈发激烈。为积极应对市场变化,水产料企业纷纷投入资金对产品进行升级和改造,企业间的产品差距逐渐缩小。在兄弟公司和其它广东地区竞争企业大规模进行设备改造和产品提升的背景下,珠海海壹于2014年9月生产旺季时,“生产工艺和产品要始终走在行业前面”为指导思想,投入一千万资金,制定淡季的技改计划。

随着一系列改进项目的顺利完成,海壹产品也以优质的内在品质与外观继续领先市场,在接下来的水产产销旺季,海壹产品必将为公司的产品质量和市场供应打下坚实基础。

虾特片片区服务热线:0756-57869000

### ■ 蓉峡片区(蓉峡通威)

## 通威猪料再掀抢购浪潮

本报通讯员 鲁长江 三岔镇是大邑县相对集中的生猪养殖重镇,进入三月份以来,各饲料厂家在该镇一波又一波的促销,使得蓉峡公司客户唐才玉旗下的部分用户流失,经过周密的前期调研工作,唐老板决定联手通威在该市场上召开一场60人规模的养殖技术培训会。

会上,蓉峡片区经理鲁长江就现阶段原料价格、走势进行逐一分析。针对目前各厂家对用户一吨送一件、送二件、甚至更大优惠的促销情况,以成本、价格、性价比、可持续发展为主线,用浅显易懂的语言,深入浅出地为大家做了详尽的培训。消除了大家在当前环境下产生的不计长远发展、眼前有便宜就占的思想,并增强了与通威合作的信心。

同时,连续9年专用通威饲料、常年存栏300余头的标杆用户何永志也现身说法,将9年来与通威合作的心路历程娓娓道来,期间还展示了近期和公

司服务人员共同做的几组养殖数据,通威饲料的品质以及公司贴心的售后服务令他十分满意。数据反映出的产品优良生产性能也令现场的新老养殖户羡慕不已。

紧接着,技术服务部王玉良老师以当前季节的流行性疾病防控、养殖注意事项等为主题进行长达一个半小时的培训,还把自己平时收集整理的一些养殖小窍门与大家分享。这些实用性极强的养殖技术培训让大家受益匪浅。

最后,火爆的饲料抢定环节将会议推向高潮,大批参会用户高举定单,将工作人员团团围住。

第一时间抢定到饲料的新用户刘志刚兴奋地说:“刚才老何说通威饲料那么好,我还是来感受一盘三!”站在旁边的何永志拍拍老刘的肩膀诙谐地说:“跟着通威摸,不得挨飞刀!”惹得现场笑声一片。短短10分钟的定料环节,共计定料超过100吨!

### ■ 江浙片区(苏州通威、绍兴通威、无锡通威、合肥通威)

## 无锡通威通过中粮集团 猪料供方资格审查



中粮集团猪料供方资格审查

本报通讯员 江维 6月12日,无锡通威接中粮集团通知,初步通过其猪料供方资格审查。据悉,中粮集团在江苏东台市建设有一个年存栏4万头母猪、同时可出栏80万头商品猪的现代化大型猪场。管理总部非常重视此次与中粮集团合作的机会,严总总裁亲自跟进并多次安排重大接待事项。

从2014年开始,总部畜禽市场部、畜禽研究所、品管部等部门及无锡公司各领导和同事便参与其中:程远芳所长和肖丹博士利用春节休息时间,专程奔赴北京拜访中粮集团相关负责人;股份副总裁、江浙片区总裁兼江淮片区总裁副刚杰全程参与安排相关事宜;无锡通威上下齐心,积极准备。

此次审查由中粮集团肉食项目总裁李丹兵率领的六人专家小组于5月11-12日深入无锡通威现场实地逐项进行。审查工作包括两部分,一部分是

现场查验车间、库房、化验室等相关生产操作流程的合理性和有效性;另一部分是审查质量管理体系流程及部分记录、文件和档案资料的完整性和准确性。

本报通讯员 王伟明 为彰显通威“追求卓越 奉献社会”的企业经营理念,2015年6月12日下午,合肥通威人行部经理秦立男组织公司员工为安徽农业大学学生武浩送去爱心捐款。

当得知安徽农业大学学生武浩不幸身患重病急需治疗的情况后,合肥通威人行部立即组织号召在公司内部进行爱心捐款,公司总经理李德贵更是带头捐款。此举彰显了通威“追求卓越 奉献社会”的经营理念,得到了安徽农业大学师生的一致好评。

江浙片区服务热线:0512-85171888

# 铸剑拓市场 量利创新高

## 各分、子公司积极开展2015年旺季“阳光行动”

风云激荡硝烟起,你拼我抢逐市场,敢问英雄今何在,放马由缰六月来……随着销售旺季的到来,饲料销售市场上硝烟四起,大战一触即发。为了打一个漂亮的胜仗,实现量利双赢的目标,近日,在总部下发的“通威股份关于开展2015年旺季‘阳光行动’的通知”精神指导下,各分、子公司纷纷开展了内容丰富的“阳光行动”,磨练意志、磨炼团队,全力以赴决胜市场。

### “阳光行动”之誓师大会

在总部下发“通威股份关于开展2015年旺季‘阳光行动’的通知”后,不少分、子公司举行了严肃而隆重的誓师大会。

6月3日,四川畜禽营销中心开展了一场以“磨练意志、磨炼团队、奋发拼搏、勇于开拓”为主题的拓展训练,旨在通过户外拓展的培训方式,达到“熔炼团队、强化协作、挑战自我、追求卓越”的目标。拓展训练结束后,四川畜禽营销中心全体营销战士在德阳通威召开了阳光行动启动誓师大会。会上,通威股份副总规划师、四川片区总裁兼德阳通威总经理结合自身市场情况,汇报了5月的工作情况,分析了得失;同时,对6月份的工作作出计划和安排,并预测了6月销量。全体营销战士精神抖擞,信心百倍,准备好“利剑出鞘”“王者归来”。



攀枝花通威2015年阳光行动誓师大会



四川畜禽营销中心亮剑行动

6月4日,重庆核心公司隆重召开了主题为“决战六月,决胜半年”的阳光行动暨6月市场启动誓师大会。会上,通威股份副总规划师、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚进行了誓师动员。他对公司1-5月公司计划完成情况以及6月销量任务作了通报,并鼓励全体将士充分发挥勤劳刻苦的精神,一定要在6月打一个漂亮的胜仗。

6月6日,通威股份华中战区“阳光行动”之亮剑会议也拉开了帷幕。通威股份副总规划师华中战区总裁洪睿以及华中片区各分、子公司总经理、市场线、财务线共计60余人参加会议。在听取汇报后,洪总对华中片区2015年1-5月所做出的努力表示肯定,并对市场系统在阳光行动期间的工作思路表示认同。同时,洪总也对后期华中片区经营管理提出了相应要求,鼓励大家理清思路,执行到位,力争完成阳光计划任务。

务,促使华中战区第一个五年计划完美收官。

### “阳光行动”之抗洪抢险

6月23日,在黑夜中,大雨中,武汉公司开起了第一场别样的阳光行动,打响了今年旺季的炮火。

当晚8点,暴雨突至。由于厂区外面道路维修,两个出水通道被堵死。大雨眼看就

要漫进成品堆放区域,车间机修工立刻拿出两个水泵在成品库进行排水,但小小的水泵已经跟不上大雨的速度,不一会儿水位就上升了10公分。在库房主任、生产班长、品管部人员的协助下,打包叉车、投料叉车全部出动,一同对库房成品进行了转移。

就在大家松了一口气的时候,库房主任却发现公司唯一的一个出水通道由于

树叶等杂质过多、水流过大等原因被堵塞,一时间原料库房也变成了一片汪洋。就在这时,生产班长带着投料组人员,顶着大雨,跳进水沟,用手清理已经被堵塞的通道,水漫过了他们的膝盖,可他们却毫不在乎。

直到晚上10点过,大雨才退去……抬起头,看着夜空,是黑的;雨,是大的,谁说阳光行动的“阳光”就一定是太阳?“阳光”也可以是我们自己!阳光行动,就是我们自己的行动,只要我们每个人都行动起来,我们就是自己的阳光。

### “阳光行动”之羽毛球赛

除了举行誓师大会外,不少分、子公司还举行了别开生面的比赛,来激励大家奋勇拼搏。6月2日,沈阳通威阳光行动之“飞羽杯”羽毛球比赛在公司成品库如期举行。来自公司各部门领导及员工共计30余人踊跃报名参加比赛。球场上,选手们拼尽全力,挥拍、跑动、接球、扣杀,展现出了高超的球技和战术水平。此次活动不仅激发了广大职工全民健身,强健体魄的意识,提高了身体素质,更磨练了广大职工永不屈服、积极向上的意志品质,营造出奋勇争先、积极向上的良好氛围,为实现“生活更美好”目标打下坚实的基础。

四川片区(四川通威、宁夏通威、蓉峰通威、昆明通威、动物营养、德阳通威、西安通威、攀枝花通威、特种料)

## 四川通威新厂喜封“金顶”

本报讯(通讯员 刘亚琼)2015年6月30日,四川通威迎来了一个值得纪念的日子。上午11时58分,在震天的鞭炮声中,来自通广公司、四川通威、四川预混料厂及布勒、钢结构、消防、混凝土等相关合作单位共计350多人参加并见证了四川通威新厂主车间的封顶仪式。

四川通威新厂占地120亩,共有全自动化高容饲料生产线10条,设计年生产能力50万吨。在管理总部各个部门领导的关心和支持下,在四川通广公司第三项目部的紧密配合下,四川通威新厂项目自2015年2月初开始打桩施工,历时5个月的紧张建设,克服施工准备期短、与政府及建设相关部门协调难度大、跨越春节长假、因停电、下雨等因素延误工期等重重困难,于2015年6月28日11时58分顺利封顶主车间,圆满完成了工程计划进度任务。

建设过程中,全体工作人员时刻秉承“用心工作、用智慧工作、用只争朝夕的精

神工作”的指导思想,上下团结一心,努力进取,终于迎来了主车间的顺利封顶!新厂的建成将彻底改变目前公司供不应求的局面,并有效提升产品质量与外观,促使公司产量的提升与效益的增加。四川通威新厂建设小组将以此为契机,以更加优质快速的建设步伐、更加高效的建设管理成绩向各级领导汇报,并再接再厉,一定将四川通威建设成为国内最先进的饲料企业,再创新辉煌灿烂的明天!

本报讯(通讯员 张理刚)6月24日-26日,通威股份副总规划师、通威股份副总裁、四川片区总裁陈平福、通威研究院副院长高启平视察宁夏市场,并与客户亲切交流。

6月25日,严总一行走访了宁夏通威365示范基地客户,深入塘边,从365专员处详细了解365各项技术在示范点建设及推广情况,并听取了客户的意见。走访中,严总以自身实例,就如何将养殖



四川通威新厂封顶

做大做强与客户深入交流,并要求公司协助客户做大养殖规模,做好以养代销工作,帮扶客户成长。

严总表示,宁夏公司地理位置较为偏远,条件较为艰苦,但是在张总的带领下,

通过一系列改善,从无到有,从小到大,建立了良好的市场口碑,潜力很大,为未来的发展奠定了基础。

四川片区服务热线:028-38104633

海南片区(海南通威、海南水产食品)

## 海口邦信与海南通威正式签订战略合作协议

本报讯(通讯员 唐影)6月19日,海口邦信小额贷款公司与海南通威正式签订战略合作协议。海南通威营销公司总经理聂柏林、海南通威生产基地副总经理赵仁杰、担保公司王志强等参加签约仪式。

在双方交流会上,聂总就海南猪料发展趋势、前景及猪价情况与邦信公司曾总交换了意见。邦信公司就市场调研情况进

行了简要通报,并对通威产品在市场的优秀品质和良好口碑给予高度评价。此次双方战略合作中,邦信公司、海南通威将分别从资金、产品和技术等方面帮助广大养殖户发展壮大,促进三方共赢。此举必将大大推动海南养猪业的生态发展,为海南农业发展作出积极贡献。

海南片区服务热线:0898-67485718

重庆片区(重庆通威、达州通威、黔西通威、长寿通威、安岳通威)

## 鱼病大面积来袭 重庆片区快速反应

本报讯(通讯员 杨小波)今年3-4月份,重庆地区天气较好,水温从12度上升到20度左右,池塘养殖鱼开始大量摄食。大部分养殖户反映,今年的养殖鱼类生长特别快。然而到了5月份,天气骤然变化,气温一直维持在18度,天气闷热,既没有阳光照射,也没有下雨,这导致了池塘水藻相对单一,溶氧长期低于5毫克/升。在这种环境下,鱼类一直处于亚健康状态,因此5月份饲料投喂量开始下降。

6月10日-12日,通威股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文视察重庆片区。针对近期出现的鱼病问题,王总进行重要指示,他要求重庆公司迅速成立专门小组,摸清近期鱼病发展的规律及主要表现,并由通威研究院高启平副院长牵头对重庆片区鱼病进行系统分析及处理。

6月12日,在重庆片区总裁、重庆通威总经理万学刚的指导下,重庆公司技术服务团队迅速反应,积极配合高院长指示,对网箱区域的鱼病进行重点跟踪和调查。与此同时,技术服务团队与西南大学鱼病专家取得联系,就近处理鱼病问题。此外,在鱼病发生较严重的地区,技术服务团队对鱼体进行取样并送到管理总部动物保健研究所进行详细检测、筛选,力争寻找最佳解决方案,为用

户排忧解难。

根据专家分析,随着气温回升,鱼塘养殖的鱼开始摄食,生长,但因经过越冬,鱼类体质较弱,对致病因子抵抗力相对较差。而春季天气变化较为激烈,乍暖乍寒天气较多,容易造成鱼类应激反应而得病。此后,随着气温的逐渐升高,病菌繁殖加快,鱼病逐渐增多。因此,从春季开始,就要着重做好鱼病防治工作,因为此时各种生物致病因子如细菌、寄生虫孢子、孢囊处于发育早期,对药物最敏感,把握时机用药可保证达到最佳疗效。

相关专家指出,鱼病治疗遵循在鱼病防治工作中,以防为主,防治结合,在治疗时要遵循以下原则:

一、内、外结合用药,外用与内服药相结合使用,可达到标本兼治的目的;二、中西药结合用药,中草药能克服西药的不足,与西药取长补短,同时中、西药结合防治鱼病符合无公害食品生产的要求;

三、鱼病防治与生产管理相结合,在鱼病治疗过程中,后期生产管理非常重要。诊治鱼病是比较复杂的工作,但在治疗鱼病过程中只要按照科学的方法,遵循以上三点,鱼病治疗问题将会迎刃而解。

重庆片区服务热线:023-49816587



王尚文副总裁视察养殖基地

广西片区(南宁通威、宾阳通威)

## 宾阳通威慰问 王灵镇黄兴五保村老人

本报讯(通讯员 蒋文娟)端午到来前夕,为了让王灵镇黄兴五保村老人过一个开心的端午节,6月19日上午,宾阳通威工会代表成员和宾阳县总工会黎塘办事处人员一同到黄兴五保村慰问孤寡老人,为老人们送上粽子、水果、糕点、生活用品等慰问品,并致以节日的问候和真挚的祝福。宾阳通威员工围着老人嘘寒问暖,陪老人聊天,讲笑话,帮老人提水等,使得老人喜笑颜开,瞬间驱赶了

老人平日的孤独,用实际行动给予了老人物质和精神上的关爱,让老人倍感温暖。现场不时传来老人们爽朗的笑声。开展献爱心活动,为老人送上浓浓情意和美好祝福,这不仅让老人感受到社会的温暖,也让企业员工增强了社会服务意识,更让企业增强了回馈社会的责任意识。

广西片区服务热线:0771-4505828



慰问孤寡老人

江淮片区(大丰通威、扬州通威、淮安通威、江苏巴大、南通巴大、大巴宝鼎)

## 通威股份总裁助理刘辉芬一行 视察华东片区产学研项目

本报讯(通讯员 李明)2015年6月15日-16日,股份公司总裁助理兼技术中心办公室主任刘辉芬一行到华东片区开展了2015年上半年第一批项目阶段检查,并同相关单位专家进行交流。

6月15日,刘总、水产所师柯老师、检查中心张凤彬博士等到上海海洋大学现场与冷向军教授进行了交流,并就合作的产学研项目——“斑点叉尾鲴体色调控的研究”进展情况及下一步要开展的工作进行了探讨。16日,刘总、水产研究所米海峰博士、华东片各配方老师、苏州公司张加林经理、通威鲫鱼膨出肝病

联合攻关项目大丰疾病预防控制中心的驻点3名科研人员在无锡淡水中心参加了江苏省水产“三新工程”——异育银鲫重大疾病防控技术体系研究与示范项目的启动暨学术交流会,并就“团头鲂饲料定位及抗应激饲料开发”产学研项目与淡水中心谢教授及南京农业大学刘文斌教授进行了阶段性结果讨论,同淡水中心徐主任、戈贤平书记等专家就拟合作的“鳊鱼营养研究”“渔光一体”项目研究等进行了交流。

江淮片区服务热线:0515-83856588

广东片区(广东通威、惠州通威、揭阳通威、高明通威、茂名通威)

## 广东片区召开“5513项目”总结会议

本报讯(通讯员 王奕)2015年6月15日,广东片区“5513项目”总结会议在广东通威三楼会议室顺利召开。会上,各公司生产部经理、内务总经理分别就“5513项目”的完成情况以及1-5月内务管理工作做了汇报和分享。通威股份副总裁、广东片区兼虾料片区总裁郭泉忠,股份生产总监李林清,股份生产部副部长陈兴伟出席会议并作相关指示。

首先,陈部长对各公司汇报的情况进行了点评。他指出,广东公司今年膨化料、常规料的细度和均匀性都让客户很满意;5513项目完成较好,片区平均完成水平高于股份的平均水平。

其次,李总监肯定了各公司“5513

项目”的推进情况。他强调,“5513”工作不仅要长期从硬件层面去重视,还要长期从管理层面去重视,真正做到效率提升、能耗下降。他说,现阶段生产已进入旺季,一定要抓好安全生产管理工作,主动关爱员工。

最后,郭总做会议总结并对片区内务管理工作提出要求。他表示,一定要坚持三个方面的工作不动摇。这三个方面工作包括:1.继续加强片区“5513项目”的推进工作;2.各内务管理干部需以动态的思维去思考各项生产指标;3.管理者要转变思维,要从简单的管理者变为企业的经营者。

广东片区服务热线:0757-86683299

湘赣片区(常德通威、沅江通威、南昌通威、广昌通威)

## 常德通威与广发银行 举行银企合作签约仪式

本报讯(通讯员 钟小娅)6月15日,由常德通威财务部、水产料部组织的通威股份广发银行2015年融资签约仪式在常德鼎城支行隆重举行。会议旨在通过常德通威与广发银行的合作,帮助经销商融资,扶持壮大经销商;同时,把银行真正带到客户家门口,有效解决客户个人融资难、额度小、成本高、还款不方便等融资难题。本次会议邀请到20多名诚信度高、经营能力强的经销商参与。

签约仪式上,广发银行常德分行曾行长及常德通威总经理赵明远先生发表了热情洋溢的讲话,表达出对“银企农”三方合作的强烈信心。随后,广发银行业

务经理对经销商提出的问题进行了现场解答。在轻松愉快的氛围下,广发银行工作人员为经销商现场办理了客户融资开卡、签订合同等事项,顺利完成了客户开卡所需手续。

此次合作,广发银行给予常德通威授信2000万元,加上之前同中国银行的融资合作,常德通威今年为客户融资授信总额度达到5000万元。本次融资金额预计将有1000万元,这将有效减轻常德通威经销商的资金压力,解决经销商资金短缺的瓶颈。

湘赣片区服务热线:0736-7305616



签约仪式现场

福建片区(厦门通威、福州通威)

## 厦门畜料营销公司与 汇腾农牧养猪社达成合作

本报讯(通讯员 王一红)6月16日,厦门畜料营销公司在荣顺大酒店召开了汇腾农牧养猪合作社的发起会,福建片区总裁李伟、厦门畜料营销公司总经理赵国安出席仪式,普瑞纳和绍兴三鼎公司受邀参加仪式。

汇腾农牧养猪合作社是龙岩最大的养猪合作社,厦门畜料营销公司与汇腾农牧养猪合作社在此次发起会上初步达成了用料协议。汇腾合作社目前有会员

25名,母猪存栏近2万头,计划发展到5万头。会上,爱猪网总经理进行了现场授课,讲述互联网发展和养殖业的结合对未来发展产生的效益。最后,赵总代表厦门通威介绍了通威的发展历程和当下猪料养殖的6615模式和新推出的8080技术,这是猪料营销模式的又一次大胆创新。

福建片区服务热线:0592-6386798

# 鲫鱼鳃出血病的防控与综合解决方案

水产技术体系华东片区技术总监 蒋宗杰



本版技术顾问:米海峰  
联系方式:13551880310

职务:通威股份水产研究所所长  
E-mail:mihf@tongwei.com

## 草鱼精准组合投喂技术

水产研究所文远红 米海峰 李宝圣 孙瑞健 王武刚

精准组合投喂技术是通威股份“365”先进养殖模式的6项重大应用技术之一,主要指根据不同主养鱼种类、鱼体规格、养殖环境、人文气候条件和市场售价等因素,科学地选择饲料和投喂方式,合理地控制投喂量、投喂次数、投喂时间等技术要点,将选择的饲料精准地投喂给池塘中的养殖品种,从而促进鱼体生长、提高饲料利用率、降低生产成本,提高养殖经济效益。

草鱼是我国最大的大宗淡水鱼养殖品种,因生长速度快、食物链短、易饲养、和行情抗风险性远远高于其它养殖品种等优点,在华南淡水鱼养殖市场中的核心地位逐渐突显出来。2012年因罗非鱼爆发链球菌病减产,草鱼超越罗非鱼成为广东第一大养殖鱼类,并持续至今。下面就华南地区草鱼饲料选用的通威“365”先进养殖模式的精准组合投喂技术进行深入探讨。

### 草鱼的摄食行为

草鱼不具有真正牙齿和咀嚼功能,摄取到饲料后不能磨碎和搅拌,而是直接吞食进入食道。如果饲料粒径过大,草鱼摄食这类饲料一般会将其吐出然后摄取粒径适宜的饲料,或是将其切断后再

摄食吞咽,这无疑增加了鱼体摄食过程的能耗和难度。

草鱼由水花转入摄食人工配合饲料,摄食饲料颗粒的大小主要由草鱼的口裂决定。根据 Pyke 最适摄食理论和实测口径数据可知,草鱼适宜的饲料颗粒直径为其口裂的1/4,颗粒适宜的长度与直径比为1.5-3:1,膨化饲料颗粒长度与直径适宜比为1:1。

### 草鱼对饲料的消化利用

草鱼是无胃鱼类,对饲料的消化主要依靠肝脏和肠道分泌的消化酶。饲料颗粒的粘结度、原料粉碎细度等都会影响草鱼对饲料的消化利用。膨化饲料和熟化颗粒饲料则是一种很好的选择。

草鱼为草食性鱼类,其肠道为其体长的3倍,一般在肠道排空之前开始摄食饲料。草鱼处于饥饿状态时摄食量开始增加,随后逐渐下降直至稳定,但饥饿时间过长会抑制食欲,影响生长。此外,草鱼饲喂一定时间饲料会产生一定的适应性,在肠道中形成相对优势菌群和消化内环境,养殖过程中频繁更换饲料会影响草鱼摄食水平和草鱼肠道健康。

表1 不同生长阶段草鱼饲料规格选择

饲料类别	鱼体规格(g)	项目			
		粗蛋白质	赖氨酸	颗粒饲料规格	膨化饲料规格
鱼苗料	≤10	≥32.0	≥1.6	粉料-破碎料	
鱼种料	10<体重≤50	≥30.0	≥1.4	破碎料	1.0
	50<体重≤250	≥30.0	≥1.4	2.0	2.0
育成料	250<体重≤1500	26-28	≥1.2	2.0-4.0	3.0-4.0
	>1500	23-26	≥0.8	4.0-8.0	4.0-8.0

表2 不同水温下健康草鱼建议投喂率(溶氧量适宜,%)

规格(g)	水温		
	14-20(℃)	21-25(℃)	26-30(℃)
≤10	3.0	3.0-5.0	5.0-6.0
10<体重≤50	3.0	3.0-4.0	4.0-5.0
50<体重≤250	2.0	2.0-3.0	3.0-4.0
250<体重≤1500	1.0-1.5	2.0-2.5	2.5-3.0
>1500	1.0	1.5-2.0	2.0-2.5

### 影响草鱼摄食饲料的因素

摄食饲料多少是影响草鱼生长的关键因素,而草鱼可摄食饲料量受诸多因素影响。由上述表1、2可知,饲料颗粒的规格、软硬度、表面光洁度、味道等物理性状对草鱼摄食和吞咽有明显影响。一定养殖水温范围内,草鱼对饲料消化利用率与温度呈正相关关系。同时,饲料质量与草鱼摄食饲料量存在一定关系。摄食这类饲料易导致脂肪在草鱼肝脏、腹部沉积,造成脂肪肝(肝胆综合症)和大肚子现象,影响草鱼的健康生长和卖相。

### 不同生长阶段草鱼饲料选择

草鱼养殖生长可划分为三个阶段:鱼苗(体重≤10g)、鱼种(10g<体重≤250g)和成鱼(250g<体重≤1500g和体重>1500g),其不同生长阶段对饲料营养物质需求量和饲料日需要量不同。自然

条件下草鱼鱼苗阶段以浮游动物为食,对蛋白质需求量较高。随着草鱼的生长发育,其生理条件、代谢率、消化酶分泌量等在不断演化,食性进而转变成草食性,对蛋白质需求量逐渐降低。众多研究表明,草鱼鱼苗和鱼种对饲料蛋白质需求量为28%-39%,赖氨酸需求量为1.4%-2.0%;成鱼对饲料蛋白质需求量为22%-28%,赖氨酸需求量为0.8%-1.4%。

实际养殖生产中不同生长阶段草鱼饲料选择可依据下表3,同时需要结合养殖鱼大小、养殖模式、出鱼规格、养殖环境和养殖户经验选择。实际养殖生产时草鱼颗粒饲料长度与直径比约为1.5-3:1,膨化饲料颗粒长度与直径比约为1:1,同时饲料颗粒规格整齐、光洁度好、软硬度及耐水性适中的产品。对于鱼苗和鱼种而言,需要选择粉碎细度高、经熟化、腥香味浓的产品。

表3 不同季节健康草鱼投喂量分配表

投喂率(%)	时间(月份)	投喂次数			
		第一次	第二次	第三次	第四次
1.0%-2.0%	12月-3月	40%	60%		
1.5%-5.0%	4月-6月	25%	40%	35%	
2.0%-6.0%	7月-9月	20%	30%	30%	20%
1.5%-5.0%	10月-11月	25%	40%	35%	

### 草鱼投喂管理

饲料投喂需以不同养殖阶段和出鱼规格为基础,根据当日天气、水温、溶氧等环境条件和存塘鱼重、抢食活动等情况灵活控制投喂量和日投喂率。一般草鱼日投喂次数为2-4次,间隔3-4h较为适宜,投喂时可按照“慢-快-慢-少-多-少”的节奏来投喂。

不同规格草鱼混养时,我们在饲料选择和投喂方式上需要注意,特别应该重点考虑规格较小的草鱼,同时投喂次数和时间间隔方面应尽量满足小规格草鱼的需求。

大规格草鱼养殖时,饲料选择方面应该以草鱼为主,同时兼顾套养鱼,搭配不同粒径的膨化料和颗粒料进行投喂。

投喂大规格粒径膨化料和颗粒料供草鱼摄食,小规格粒径的颗粒料供鳊鱼、鲫鱼摄食,根据当日天气、水温、溶氧等环境条件和存塘鱼重、抢食活动等情况灵活控制投喂量和日投喂率。为促进行生长,可选用粒径规格为1.0左右膨化饲料少量投喂。

我国草鱼养殖业比较分散,部分地区养殖方式、技术相对落后,养殖户的养殖积极性是决定草鱼养殖业可持续发展的关键因素,真正刺激养殖户的积极性不是草鱼的价格而是对未来收益的预期。因此,草鱼养殖过程中科学地选择饲料、合理地投喂管理以及对后期鱼价正确预判是决定草鱼健康生长、养殖成效与收益及饲料效果优劣的主要因素,养殖过程中饲料选择与投喂管理更需多加关注。

受厄尔尼诺气候和鲫鱼疾病影响,2015年沿海地区1-6月饲料投喂量普遍下降15%左右,预计今年可正常投喂时间将缩短,则同期鲫鱼规格将较往年偏小,年终成鱼将因规格小导致价格低而影响养殖效益,2015年沿海地区异育银鲫养殖业将再次面临巨大挑战!

### 气候对沿海地区鲫鱼养殖的影响分析

据气象部门统计,盐城地区5月份平均高温24度,平均低温15度,温差变化大,总共只有6天的晴天时间。6月1日至17日,实际晴天只有2天,平均低温20度,平均高温29度,下旬仍以多云、小雨天气为主。如此气候,将导致:

1. 疾病连续爆发:阴雨气候鲫鱼寄生虫极易快速反复繁殖,再因长时间处于适合爆发鲫鱼鳃出血病的温度区间,治疗寄生虫病又极易触发鲫鱼鳃出血病,导致普遍不敢正常投喂,鱼体生长速度受到影响。



据调查,鲫鱼鳃出血病和大红鳃病等病害较2014年约提前1个月大面积爆发,部分池塘已无耐干塘售鱼。

2. 水环境不稳定:阴雨天多,极易倒藻,影响池水藻相和菌相平衡,从而诱发疾病;同时长时间无法正常投喂,鱼体生长速度受到影响。

3. 养殖周期缩短:4-6月受阴雨天气和鱼病影响,投喂率低,鲫鱼不能正常生长;而在养殖后期的10月份,因温度下降到多引发鲫鱼鳃出血病发病的水温,极可能会再次爆发鳃出血病。

因此,实际可养殖期将集中在7-9月三个月共计90天,预计较往年少约60天(6月和10月)。

### 大丰通威果断决策,引领沿海鲫鱼料市场发展

通威是水产行业领军企业,大丰通威一直是沿海鲫鱼料第一品牌,大丰通威通过不断分析行情及养殖环境变化,预测2015年大规模鲫鱼价格将依然坚挺。

为确保通威用户抢抓行情,大丰通威果断作出“提升产品质量,升级精品高档鲫鱼专用料”的决定,配套“通威‘365’科学养殖模式”的全面推广,在不增加养殖成本的情况下,让通威用户抢抓7-9月养殖高峰期,从而实现安全、高效养殖。

1. 产品质量升级:大丰通威在通威股份总部技术中心的全力支持下,筛选优质

原料,提升生产工艺,果断使用进口超级蒸汽鱼粉,以确保鲫鱼专用高档料品质再次提升。

2. 配套通威“365”科学养殖模式:2014年通威“365”科学养殖模式在大丰斗龙初次试点即实现增效超过50%。通过项目组对“365”的不断深入探索和实践,大丰通威已实现从“种苗到成鱼养殖的各关键技术点和优质资源配置”上的突破,并于今年在各片区建立养殖示范区,全面推广“均衡增氧、藻菌调控、精准组合投喂和疾病防控”四大关键技术,累积推广微孔增氧设备160套,通威保健套餐1000余吨。

在5月底全面布置“6-7月池塘养殖管理关键技术方案”并进行考核落实。

截止目前,在对照塘及其它养殖塘口爆发鲫鱼鳃出血病的情况下,通威“365”示范塘在全面执行通威技术方案后,均未发鲫鱼鳃出血病,且投喂正常,鱼体生长速度优势已开始彰显。

通过“外执行通威‘365’关键技术,内提产品质量”,综合实现“安全健康养殖,提升鲫鱼生长速度,抢抓大规格鲫鱼行情,综合饵料系数降低0.1”的目标,即在鲫鱼高档专用料提质200元/吨的情况下,斤鱼饲料成本并不会增加,预期在正常养殖情况下实现规格差价较一般池塘高出0.5元/斤,则可达到较一般池塘明显增效。

大丰通威秉承通威“诚信正一”的经营理念,在看到沿海地区鲫鱼养殖业面临的巨大困境和难得的市场机遇,通过充分剖析市场,运用先进的通威科技,以通威“365”科学养殖模式实现安全健康养殖,以提升产品质量帮助用户抢抓大规格鲫鱼行情。

这是大丰通威在以实际行动与广大用户朋友共渡难关,从而回报多年来与大丰通威风雨同舟、共同成长的养殖户朋友们!

# 鱼类抗应激能力增强策略

水产研究所 孙瑞健 米海峰 李宝圣 文远红 王武刚

编者按:鱼类的应激反应是其个体对各类环境因素的异常刺激所表现出的一种非特异性生理反应。应激本身不是一种病,但它可能成为是一种或多种疾病的诱因。因此,养殖过程中,如何增强养殖鱼类的抗应激能力是提高养殖效率和生产效益十分重要的技术要求,也是无公害养殖规范的重要内容,在生产中必须引起重视。本文针对鱼类养殖过程中的应激及如何增强鱼类的抗应激能力进行简要介绍,为广大养殖户提供参考。

### 应激的概念与反应过程

应激是鱼类等动物受到体内外环境改变的刺激后,机体自我调节达到新的动态平衡所产生的一系列非特异反应或称非特异反应的总和。不同种类的鱼类个体的应激反应强度有很大差异。

鱼类等动物的应激反应根据机体组织变化水平可分初级、次级和第三级应激反应。初级应激反应是鱼类等动物的神经和内分泌系统水平上的反应,主要表现为血浆肾上腺素或去肾上腺素含量显著升高和血浆皮质醇含量显著升高。次级应激反应是由初级反应引起的呼吸系统、心血管系统、以及免疫系统各组织与器官方面的改变。第三级应激反应指次级应激反应基础上导致个体水平或群体水平上的变化,如生长速率、抗病能力、繁殖能力及行为等方面的改变。

### 应激的危害

应激反应会降低鱼类对饲料的消化吸收,进而影响其生长、发育、代谢、繁殖等过程,导致鱼类生长受到抑制,内分泌调节紊乱,存活率降低等疾病的发生。养殖生产中大部分难以根治的顽固性疾病往往是鱼类长期处于应激反应状态的结果,所以,应激反应是鱼类等水生动物健康的关键,必须引起我们的高度重视。

### 引起应激的因素分类

在鱼类的集约化养殖过程中,会受到各种各样的应激反应因素的刺激影响,总体来说主要包括理化因素、生物因素、人为因素三类。

#### 1. 理化因素

(1)溶氧。鱼类处于低溶氧的水环境中,会导致其生长发育受到抑制,严重时造成机体和组织坏死,同时也增强了对传染性疾病的敏感性。

(2)温度。养殖水体温度的突然升高会使鱼类遭受应激,会引起机体渗透压调节机能障碍。如果鱼类处在水温剧烈变动的水体中则会因遭受强烈应激而死亡。

(3)盐度。养殖水体的盐度主要是由其的氯化物、磷酸盐、硫酸盐等物质含量的高低所决定,盐度主要影响鱼类的渗透压。如果盐度变化严重超出正常范围则会导致鱼类机体生理失调,危及生命。

(4)水体中pH值。鱼类养殖生产中要求水体pH值范围为6.5-9.0,最适范围为7.5-8.0,如果超出最适范围则会使鱼类受到应激,损害鱼类健康。

(5)氨。通常在鱼类养殖水体中氨的最大允许浓度为0.05-0.1mg/L。当水环境中氨浓度过大时,鱼类出现应激反应,对细胞、组织、器官以及机体的生理活动带来严重损害。

(6)亚硝酸盐。鱼类长期处于高浓度亚硝酸盐的水环境中,鳃组织受到破坏,



摄食量下降,生长受阻,严重时可致死亡。

#### 2. 生物因素

生物因素主要包括养殖水体中的水生植物、水生动物、浮游生物和微生物等。与鱼类疾病关系最为密切的是微生物因主要有:细菌、病毒、寄生虫等。其中有很多是条件致病菌,它们的致病力随着水环境中不良应激原的增加而增强,进而对鱼类机体器官造成损害,导致鱼类患病。

#### 3. 人为因素

鱼类养殖生产一般可分为暂养、饲养、捕捞、运输等环节。其中都不可避免的存在人工操作过程,如果操作不当,鱼类机体极易受到伤害。

在鱼类养殖生产过程中投喂饲料的品种、质量、数量等的突然改变;饲料原料、配方等饲料中营养成分的改变;饲料投喂方法、数量、时间、地点的突然改变都可能会引起鱼类摄食量的降低、体色变化、机体充血等应激反应。同时,在水产养殖生产中如果设定的养殖密度过高,则环境的不稳定性就会增大,易造成拥挤胁迫、溶氧缺乏,极易爆发流行性疾病。另外,在生产中如果投入的药物或施肥不当同样会造成鱼类的应激。

如何增强鱼类抗应激能力

1. 规范养殖生产管理,保持优良水体环境

为了营造一个适合鱼类生存的水体环境,我们要首先选择健康养殖和生态循环养殖模式,设定合理的养殖密度,科学搭配混养种类。

2. 科学合理地使用渔药,保证鱼类健康

在鱼类养殖生产的清塘、水体消毒等过程中使用渔药,是减少鱼类应激反应、预防疾病和减少流行病爆发的重要措施。在选择渔药时要合理规范地使用药品,不可盲目地加大或减少剂量使用。而且要根据疾病流行的季节,提前做好规划准备,根据养殖的实际情况,优先选用中草药或其他生物类药品进行预防,坚持“预防为主,防治结合”的原则,同时要严格遵守相关法律法规,禁止使用一些危害水产养殖动物、危害人的药物,例如孔雀石绿、硝基呋喃等。

3. 选择优质营养均衡饲料,正确选择饲料添加剂增强鱼类体质

优质的全价配合饲料既是满足鱼类生长的基础,也是保证鱼类健康的基础。因此,要根据不同品种鱼类及其不同生长阶段的营养需求,合理配比各种营养素,满足鱼类生长、发育、繁殖过程对蛋白质、脂肪、碳水化合物、维生素、矿物质的需要。另外,根据养殖生产的实际情况添加相关提高鱼类抗应激能力的饲料添加剂,如维生素C、螺旋藻、几丁聚糖等。

4. 合理使用抗应激药物,降低应激反应危害

抗应激药物指的是可以缓解、防治由应激因素引起的鱼类应激反应的物质,可分为应激预防剂、促适应剂或应激缓解剂。主要起到以下几个作用:一是调节中枢神经系统,使鱼类镇静安神,从而降低对应激因素的敏感性;二是抗氧化、清除活性氧自由基,调节由应激导致的自由基代谢紊乱;三是调节鱼类机体由应激反应导致的机体物质代谢异常。

还可投喂抗惊镇静的中草药添加剂,如钩藤、枣仁等,避免鱼类剧烈躁动,缓解鱼类在捕捞、运输和放苗过程中的应激反应;投喂清热凉血的中草药添加剂,如蒲公英、板蓝根等,降低鱼类高温应激反应。投喂甘草、绿豆等则可以减少缓解污水和劣质饲料对鱼类的危害。

4. 合理使用抗应激药物,降低应激反应危害

抗应激药物指的是可以缓解、防治由应激因素引起的鱼类应激反应的物质,可分为应激预防剂、促适应剂或应激缓解剂。主要起到以下几个作用:一是调节中枢神经系统,使鱼类镇静安神,从而降低对应激因素的敏感性;二是抗氧化、清除活性氧自由基,调节由应激导致的自由基代谢紊乱;三是调节鱼类机体由应激反应导致的机体物质代谢异常。

目前,养殖生产中常用的抗应激药物包括糖类,如活性多糖、几丁聚糖、葡萄糖等;维生素类,如VC、VB、VE等;氨基酸类,如赖氨酸、牛磺酸、色氨酸、苏氨酸等;电解质矿物质类,如碳酸氢钠、有机镁、氯化钾、氯化钠、氯化铵等;有机酸类,如柠檬酸、乳酸、苹果酸等;抗生素类,如恩诺沙星、氟苯尼考等;中草药类,如金银花、黄芪、刺五加、酸枣仁、五味子等;微生物制剂,如乳酸菌、芽孢杆菌等。