



通威国际中心获评 成都首批超甲级商务写字楼

本报讯(记者 安徽)4月7日,成都市商务写字楼等级评定授牌仪式在通威国际中心隆重举行,通威国际中心等8栋高端楼宇获评成都市首批超甲级商务写字楼。成都市人民政府副市长傅勇林、商务部驻成都特派员办事处特派员方蔚,成都市政府副秘书长、市政府办公厅主任廖成珍,成都市商务委主任郭启舟、副主任尹建等领导出席,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席热情接待傅市长一行,通威集团副总裁黄其刚出席授牌仪式。

据了解,此次商务写字楼等级评定,经

过了资格预审、书面审核、现场评审、暗访、问卷调查、综合评分、结果公示等14项程序严格筛选,最终入围首批超甲级商务写字楼有通威国际中心、仁恒置地广场、成都国际金融中心等8栋高端楼宇。傅勇林副市长表示,当前楼宇经济已成为经济发展的内在要求和推动城市经济转型、产业升级的重要抓手。未来的成都将坚定不移地推进供给侧结构性改革,在商业地产市场调控上,既做减法,又做加法,减少无效和低端供给,加大有效和中高端供给,在提升载体品质的同时,加快提高管理水平、服务质量、引导能力。

刘汉元主席在京会见 国家能源局新能源司 副司长梁志鹏

本报讯(通讯员 冯畅)4月19日,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席在北京会见国家能源局新能源司副司长梁志鹏,并开展座谈交流,集团副总裁等陪同会见。

梁志鹏司长就通威集团总体发展情况,并重点就通威新能源板块的永祥多晶硅循环产业链、通威太阳能(合肥、成都)公司的发展愿景,以及通威“渔光一体”模式进行了详细汇报。梁司长在听取汇报后指出,通威的很多创新和探索令人印象深刻。他指出,作为一种终端电力产品,“十三五”期间,国家能源局新能源司将通过“助推技术进步”、“降低光伏土地利用成本”、“促进企业解决资金问题”以及“市场改革”等四方面的创新,积极推动光伏发电成本的不断降低。

刘汉元主席表示,通威“渔光一体”模式能够有效提高土地的综合利用率,我们能够保证土地上发好电、水面下养好鱼,并进行成片、集中的网络化、智能化改造。在此过程中,我们能够通过对生产过程的控制去有效预防和解决食品安全问题。刘主席指出,新一轮能源革命的条件已经具备,通威有责任,也有义务推动我国雾霾和空气等环境问题的解决。

中共四川省委常委、 省委统战部崔保华 部长调研通威总部

本报讯(记者 安徽)4月5日,中共四川省委常委、省委统战部崔保华部长,省政协副主席、民建省委主委陈文华,省政协副主席、省工商联主席陈放,成都市委常委、统战部部长陈建辉等一行莅临通威国际中心考察调研,并举行全省新的社会阶层人士统战工作示范基地授牌仪式。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,通威集团副总裁等热情接待。

崔保华部长强调,通威国际中心示范基地要注重树立大统战观念,要注重把示范点建设与服务中心工作相结合,在载体创新、活动开展上大胆探索,积极作为,真正把新的社会阶层人士组织起来、发挥作用,让示范点成为四川省新的社会阶层人士服务产业转型升级和创新创业的典范。

刘汉元主席出席四川 企业家创新论坛

本报讯(通讯员 冯畅)4月8日,由《成都商报》、《每日经济新闻》主办的2016年四川企业家创新论坛在成都隆重举行。作为四川企业家领军人物代表,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席出席论坛并致辞,集团副总裁胡荣柱发表主题演讲。

刘主席在论坛致辞中谈到,有清晰发展主题和战略方向定位的企业一定要建立有效的研发和创新体系,如果只是拿来主义,企业在竞争发展过程中就会丧失持久发展的能力,创新是有一定规模和行业地位的企业自身生存发展的必然要求,也是社会发展的前进动力。

“这是一个大浪淘沙的阶段,非常痛苦,我估计再过10年,现在的民营企业200个中间有1个保留下来就不简单。”1997年2月21日,经济学家魏杰在《南方周末》发表了这样的预言。彼时,中国可谓遍地黄金,宏观经济持续增长,魏杰所持的悲观论调在国内企业界引起一片哗然。然而近20年过去,现在看来,其预言显然是正确的。

回顾近20年,中国经济从体制“接轨”到与国际“接轨”,中国企业也从“摸着石头过河”开始,不断向主流的模式、主流的思想靠拢。对外,摩托罗拉、诺基亚、丰田、松下、GE、IBM等在全球范围内赫赫有名的企业,都曾作为我们学习的榜样;对内,则有海尔、联想、华为、蒙牛、国美、长虹等成为我们模仿的标杆。但谁又能想到,这些被我们引为标杆、奉为经典的明星企业背后,有多少曾傲视群雄的企业,已经消失在历史的背脊中。

千古江山,英雄无觅孙仲谋处;舞榭歌台,风流总被雨打风吹去。在《大败局》一书的序言中,财经作家吴晓波写道:“我目睹过无数激动人心的辉煌和令人揪心的陨落。

刘汉元主席出席第十届中国新能源国际高峰论坛并作主旨演讲 以能源革命破解雾霾之困



刘汉元主席在论坛上作主旨演讲

本报讯(通讯员 冯畅)4月20日,由全国工商联新能源商会主办,通威集团承办,以“庆辉煌十年,论创新增长”为主题的第十届中国新能源国际高峰论坛在北京国家会议中心隆重开幕。十一届全国政协常委、全国工商联新能源商会常务副会长、通威集团董事长刘汉元主席出席论坛并作主



刘汉元主席上台领取“中华新能源十年名人奖”

旨演讲。全国工商联党组成员、副主席杨白儒为论坛致辞。通威集团副总裁出席论坛,集团副总裁胡荣柱主持开幕式。国务院研究室、联合国工业发展组织、科技部、工信部、商务部、国家能源局等部委领导作主旨发言,来自国内外的政府领导、国际组织代表、海内外专家学者和知名新能源企业代表

800余人共襄盛举。刘主席在大会上作关于《以能源革命破解雾霾之困》的主题演讲,他指出,虽然目前国家正在大力发展新能源,但这个行业还需要大声疾呼,才能从根本上凝聚起解决我国能源问题、环境问题的广泛共识。刘主席表示,2015年底,随着《巴黎协

定》的签订,标志着一场以人类呼唤绿色、低碳为核心,以环保和可再生能源为主体的能源革命已正式开幕。而我国无论从能源安全供应、环境安全保障、地区经济发展,还是从转变经济发展方式的内在要求出发,都应全力拥抱能源革命,加快推进光伏新能源产业发展,加快建设中西部新能源基地,从而使太阳能这种最经济、最清洁、最环保的可再生能源真正惠及全中国人民。同时,通过发展以光伏太阳能为代表的清洁能源,还将促进储能、储电、能源互联、智慧电网等行业的快速发展,从根本上缓解我国愈加沉重的资源压力,确保我国能源战略安全和生态环境长治久安,从而解决我国未来的全部能源供应问题,并且从根本上破解我国严峻的雾霾之困,尤其在经济增速减缓、产业结构调整的背景下,又可作为一个未来几万亿到几十万亿,甚至几万亿到几十万亿的巨大新兴产业,拉动内需,支撑我国经济持续健康发展。刘主席指出,创新具有无穷的潜力,新能源已经敲响能源革命的大门,雾霾一定能在这种驱动下很快远离我们人类,为子

孙、为我们自己留住青山绿水、白云蓝天! 2016年恰逢《中国可再生能源法》颁布十周年,也是全国工商联新能源商会成立的十周年,为此,论坛评选出了“中华新能源十年名人奖”、“中华新能源十年贡献奖”等重磅奖项。通威集团董事长刘汉元主席荣获“中华新能源十年名人奖”、通威集团荣获“中华新能源十年贡献奖”,集团副总裁代表集团上台领奖。

论坛分设光伏领袖对话、光热发电、薄膜发电、低碳减排、APEC光电建筑、新能源汽车、生物质能等专场论坛,同期举办“新能源十周年系列庆典”,包括新能源十年展、商会十年庆祝晚宴、“项目对接”、“高端对话”、“金融专场”、“创新发展”、“地热新闻发布”等丰富多彩的活动,与会者提供了广阔的平台。从中国颁布《可再生能源法》以来,经过十年的打造,“中国新能源国际高峰论坛”已经成为国内外有广泛影响的新能源领域综合性年度盛会,为传播新能源理念、推广新能源技术、宣传新能源政策、促进中国和国际新能源产业合作,提供了一个高端平台。

创新发展 引领行业

刘汉元主席出席 2016 中国饲料工业展览会开幕式

本报讯(通讯员 彭玲)4月22-23日,饲料养殖行业大型盛会——2016中国饲料工业展览会暨畜牧业科技成果推介会在安徽合肥举行。农业部原副部长、中国饲料工业协会会长高鸿宾,全国畜牧总站站长、中国饲料工业协会常务副会长兼秘书长李希荣,全国畜牧总站副站长、中国饲料工业协会副秘书长沙玉圣等领导以及行业知名企业代表参加开幕式。十一届全国政协常委、中国饲料工业协会常务副会长、通威集团董事长刘汉元主席出席大会。通威股份作为此次盛会的协办单位之一,通威“渔光一体”模式和通威“365科学养殖模式”亮相

展会,成为本次展会的亮点之一。据了解,为充分发挥本次展会在行业信息发布、技术交流、商贸洽谈等方面的权威平台作用,在举行展示交易活动的同时,展会还举办饲料工业“十二五”发展成就展、2016饲料原料论坛、行业形势报告会以及大型行业科技交流活动。同时,为了进一步提升展示交易效果,本届中国饲料工业展览会首次按照产品功能,将展会划分为大型饲料企业展区、饲料机械展区等13个展示交易区。在大型饲料企业展区,通威股份清新亮丽的“蓝色”展台吸引了众多嘉宾驻足咨询、留影。通威展位图文并茂地展示了通威“渔光一体”模式和通威“365科学养殖模式”,“渔光一体”展示区的光伏板尤其引人注目。

开幕式结束后,高鸿宾会长等一行领导在刘主席的陪同下来到通威展台参观,刘主席向高会长详细介绍了通威“渔光一体”创新模式。通威“渔光一体”项目以光伏发电站与渔业养殖为主,结合通威365健康养殖模式,拓展了通威太阳能光伏技术应用领域,通过“水上产出清洁能源、水下生产安全通威鱼”,达到光伏发电与渔业养殖的一体化有机结合,实现了“鱼、电、环保”三丰收。



刘汉元主席向高鸿宾会长介绍通威“渔光一体”模式

成都市高新区 党工委组织部部长 甘立军调研通威

本报讯(记者 安徽)4月27日,成都市高新区党工委委员、组织部部长、人事劳动和社会保障局局长甘立军,组织部副部长、人事劳动和社会保障局副局长徐传峰,党群工作部部长杨俊等一行近30人莅临通威国际中心参观考察,通威国际中心党委书记、集团监事会主席陈星宇热情接待并全程陪同。

甘部长一行参观了位于通威国际中心24楼的成都高新区“同心家园”,并深入了解中共通威国际中心委员会的组织架构、工作职责、制度建设等方面情况。

甘部长指出,“同心家园”是通威集团社会责任感的体现,作为团结和组织党员及民主党派和无党派人士的平台,它以丰富的内容服务楼宇、街道甚至高新区,其中,统战茶座的“菜单式”活动列表,尤其值得大家学习。

2016 通威预混料水产 科技论坛成功召开

本报讯(记者 唐胜)4月12日,2016通威预混料水产科技论坛第四站隆重举行。来自全国各地的水产技术专家、学者、技术总监等120余人齐聚蓉城。通威股份郭异忠总裁、通威股份水产技术总监张瑞出席。

据了解,2016通威预混料水产科技论坛旨在帮助中小水产饲料企业探索出路,由成都通威动物营养科技有限公司举办,通威股份、通威传媒等提供全程支持。本次华西论坛上,四川农业大学周小秋教授等分别就“提高草鱼抗炎症能力的蛋白质和氨基酸营养”、“动物蛋白原料在水产饲料中的应用研究进展与供应行情”作了报告。

通威股份郭异忠总裁指出,此次论坛汇聚了大量行业精英,深入探讨研究最前沿、最先进的水产营养技术,对于水产行业发展意义重大。

质量兴企 质量强企

通威股份荣获第二届中国质量奖提名奖

本报讯(通讯员 朱烁)3月29日,第二届中国质量奖颁奖典礼在人民大会堂隆重举行,通威股份有限公司“基于一票否决权的‘三线三级’质量管理模式”(133质量管理模式)获第二届中国质量奖提名奖殊荣,也是全国饲料行业首家以及四川民企中唯一一家获此殊荣的企业。大会由国家质检总局局长支树平主持,国务委员王勇,四川省副省长甘霖等各省(区、市)质量强(兴)省领导小组负责人等出席大会,通威股份有限公司等90家获奖企业和个人参加大会并颁奖。

大会现场宣读了李克强总理关于此次颁奖大会的重要批示和《中国质量奖评选表彰委员会关于第二届中国质量奖的授奖决定》,决定指出,为深入贯彻党的十八大和十八届三中全会、四中全会、五中全会精神,以提高发展质量和效益为中心,不断总结提炼具有中国特色的质量管理经验,加强供给侧结构性改革,推进质量强国建设,国家质检总局会同发改委、工信部、农业部、科技部等国务院有关部委以及相关科研院所、社会团体等,组织开展了第二届中国质量奖评选活动。

通威股份始终秉承“质量立企、质量兴企、质量强企”的质量方针,严格监控产品质量形成的开发、设计、生产、销售、使用和服务全过程,在“133质量管理模式”的推动下,2007年9月,通威股份被授予“国家认定企业技术中心”称号,同时,通威股份检测中心正式成为国家级实验室,其检测报告在全球58个国家和地区互认。通威股份还在全国饲料企业中首家通过ISO9000质量管理体系认证,并率先在全国饲料行业中开展饲料产品HACCP安全管理体系及饲料产品认证工作,同时在行业率先获得国家无公害饲料产品认证证书,从而建立起了完善的质量管理体系,给产品质量、安全架起一道坚实的屏障。公司产品多次获得四川名牌、中国名牌、国家免检产品及“国家科技进步二等奖”等诸多殊荣,此次获奖是对公司三十多年来不断提高产品质量所取得成就的高度肯定与鼓舞。

“这是一个大浪淘沙的阶段,非常痛苦,我估计再过10年,现在的民营企业200个中间有1个保留下来就不简单。”1997年2月21日,经济学家魏杰在《南方周末》发表了这样的预言。彼时,中国可谓遍地黄金,宏观经济持续增长,魏杰所持的悲观论调在国内企业界引起一片哗然。然而近20年过去,现在看来,其预言显然是正确的。

回顾近20年,中国经济从体制“接轨”到与国际“接轨”,中国企业也从“摸着石头过河”开始,不断向主流的模式、主流的思想靠拢。对外,摩托罗拉、诺基亚、丰田、松下、GE、IBM等在全球范围内赫赫有名的企业,都曾作为我们学习的榜样;对内,则有海尔、联想、华为、蒙牛、国美、长虹等成为我们模仿的标杆。但谁又能想到,这些被我们引为标杆、奉为经典的明星企业背后,有多少曾傲视群雄的企业,已经消失在历史的背脊中。

千古江山,英雄无觅孙仲谋处;舞榭歌台,风流总被雨打风吹去。在《大败局》一书的序言中,财经作家吴晓波写道:“我目睹过无数激动人心的辉煌和令人揪心的陨落。

在过去的将近20年里,中国企业已经度过了从神话到噩梦的轮回,无数大型企业轰然瓦解,“泰坦尼克现象”此起彼伏。不仅企业如此,就连个人也常常陷入这样的怪圈——

1999年10月,微软大中华区CEO吴士宏出版《逆风飞扬》一书,连续10个月名列畅销榜。从此之后,这位风头一时无两、被业界称为“打工女皇”的优秀职业经理人迅速淡出了人们的视线。无独有偶,“打工皇帝”唐骏在光芒最盛之时出版《我的成功可以复制》,随后便卷入“学历造假门”而泥足深陷,被广大网友调侃为“唐骏的学历我们也可以成功复制”,从此个人声誉一落千丈。更有甚者,就连被誉为“中国商界铁娘子”的董明珠,也因近期一系列“出格”言论而广受诟病,让这位曾经一言九鼎的“商界女王”逐渐走下神坛。

也许正应了那句老话:花无百日红,人无千日好。我们社会集体意识中根深蒂固的“成者为王,败者为寇”的考量标准,让这些取得辉煌业绩的企业和管理者们往往具有强烈的功利心,而当一个人内心极度膨胀之时,往往再难分清“梦想”和“野心”之间的区别。于是,他们在营销和推广上无不大其词,随心所欲;他们对市场游戏规则开始漠然甚至蔑视,百无禁忌;他们对待伙伴和同行冷酷无情,剑走

◆通威时评之六十六

时间的背后

◇黄其刚 白灵

声誉一落千丈。更有甚者,就连被誉为“中国商界铁娘子”的董明珠,也因近期一系列“出格”言论而广受诟病,让这位曾经一言九鼎的“商界女王”逐渐走下神坛。

也许正应了那句老话:花无百日红,人无千日好。我们社会集体意识中根深蒂固的“成者为王,败者为寇”的考量标准,让这些取得辉煌业绩的企业和管理者们往往具有强烈的功利心,而当一个人内心极度膨胀之时,往往再难分清“梦想”和“野心”之间的区别。于是,他们在营销和推广上无不大其词,随心所欲;他们对市场游戏规则开始漠然甚至蔑视,百无禁忌;他们对待伙伴和同行冷酷无情,剑走

偏锋;他们开始逐渐“超越规则”,习惯于“不按常理出牌”。殊不知,如果人人都可以不按常理出牌,那么还要“常理”干什么?一个总是不按常理出牌的人,还有谁愿意跟他玩牌?正因如此,很多人在兵败落难之际,往往是冷眼旁观者多,挺身而出者少;落井下石者多,雪中送炭者少;冷嘲热讽者多,同情怜悯者少。

上帝欲使其灭亡,必先使其疯狂。商业是一场有节制的游戏,因此刘主席常常呼吁中国企业与企业家群体应具备理性的共识。而主席还常常告诫我们,要思考清楚我们“应该做什么”和“不该做什么”。有所为有所不为,这要求在我们面临各种选

择和诱惑之际,必须具备极强的“定力”。

2001年3月,正当华为发展势头十分良好的时候,任正非在企业内刊《华为报》上发表了《华为的冬天》。在文中,任正非对于企业的“自我批判”、“不盲目创新”、“安静应对外界议论”,以及“华为的危机,以及萎缩、破产是一定会到来的”等观点,历久弥新,发人深省。可以说,正是由于这样的危机意识,这样的宠辱不惊,以及高度的定力,才成就了华为长期以来的稳定发展。

企业如此,个人亦是如此。面对时间背后的种种起伏沉浮,我们的团队更需要树立起谦和务实的文化。面对困境与挑战,我们又需要心如止水但并不畏惧退缩。越志得意满,我们越需要低调谦卑;越处于事业的低谷,我们越需要咬牙坚持。

毕竟,路遥知马力,日久见人心。一个人的能力、忠诚、一家企业的实力、后劲,总是需要经过时间的沉淀,更需要经得起历史的检验。诚如佛家所言,正念坚固,如净水无波,不随物流、不为境转,光明磊落,坦荡无私,不被假象所迷惑,不为名利而动心。唯如此,方自然开慧。

通威太阳能(合肥、成都)有限公司

加大合作力度 提升核心竞争力

镇江环太硅科技有限公司副总裁吴美蓉一行到访通威



吴美蓉副总裁(左五)与通威太阳能、永祥股份高管合影留念

本报讯(记者 安徽)4月12日,镇江环太硅科技有限公司副总裁吴美蓉、总经理助理刘生、总经理助理兼销售总监杨文彬一行到访通威。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席热情接待并座谈,集团总裁助理、通威太阳能(合肥、成都)有限公司董事长谢毅,永祥股份董事长兼总经理段雍,永祥股份副总经理李斌,永祥多晶硅副总经理陈东等新能源板块高管出席座谈。

座谈会上,双方就硅片生产与供应的合作问题进行了交流。谢董事长详细介绍了通威太阳能在合肥、成都两地的建设进展和生产情况,重点介绍了大力发展通威“渔光一体”模式的背景下,通威太阳能在提升产能、扩大产量方面的战略布局。他表示,镇江环太在硅片的生产方面起步早、口碑好,双方既有合作基础,期待可以跟镇江环太进一步扩大合作范围,加大合作力度。

镇江环太在2015年的生产销售状况以及2016年的生产计划,他表示,镇江环太在硅片生产上积累了丰富的经验,并即将进行一系列的技术改造和设备升级,未来将在产品质量和数量上有大幅提升,希望能与通威建立起长期稳定的合作关系,成为彼此可靠的伙伴和重要的朋友。

目标一致,关键看从什么路径走到目的地。刘主席表示,如何推动行业内形成竞争、合作的商业默契,最终成为“你中有我、我中有你”的适度理性的竞争状态,是合作中值得大家共同思考的问题,希望双方能充分发挥技术与品牌优势,携手共赢。

通威太阳能(合肥)有限公司积极参与“2016年全国现场管理星级评价活动”

本报讯(通讯员 何冬冬)3月,由中国质量协会组织的以“立足现场、驱动创新、全面提升”为主题的“2016年全国现场管理星级评价活动”全面启动。通威太阳能(合肥)有限公司积极参与申报资料,全力向全国星级管理现场冲刺,提升公司品牌影响力,提高产品质量,加强现场管理。

为提高公司车间现场管理水平,提升全过程常态化的现场管理,3月24日,公司特邀安徽省质量协会会长李代志现场指导。李会长在详细听取了电池片制程工序及现场管理情况后,对车间现场的 Poka-yoke 色标防呆法、MES 追溯系统、过程防呆防错注意文系统、可视化看板系统赞赏有加。随后的交流会,李会长分享了2015年航天科技、海军装备等单位以

现场改进为重点,创新服务方式,展现了不可复制的长处,并结合申报要求对 GB/T 29590-2013 标准做了详细的解读。

据了解,本次“2016年全国现场管理星级评价活动”旨在深入贯彻落实党的十八届五中全会和中央经济工作会议精神,提高我国经济发展的质量和效益。活动以《企业现场管理准则》国家标准(GB/T29590-2013)为依据,通过国家标准的实施,促进企业在现场管理过程中科学应用先进质量管理方法,实现质量改进、效率提高、成本降低、资源节约、环境保护,不断提高基础管理水平和核心竞争力。

通威太阳能(合肥)有限公司2016年管理培训生培训项目第一阶段培训圆满结束

本报讯(通讯员 翟萌)4月9日,通威太阳能(合肥)有限公司2016年管理培训生项目第一阶段培训圆满结束。本次培训为期10天,以入职引导培训为主,涉及商务礼仪、企业文化、工艺基础知识、职业规划等课程,培训导师团队由各部门负责人和内训师组成,共有42名管培生参加此次培训。

3月29日至4月1日,公司与外部培训机构合作,对管培生进行为期四天的

军事化训练和拓展活动。通过队列训练、紧急集合、内务整理、拓展训练等方式,让管培生深刻领悟团队协作的重要性和必要性,加强团队意识和团队默契。过程中,大家有笑声,有泪水,管培生坚持完成了所有的培训任务,并以整齐划一的步伐、矫健挺拔的身姿顺利完成阅兵仪式。

4月5日至4月9日,课堂式培训正式开始。信息管理部周副部长为大家带来了信息化管理实务,他深入浅出的讲解,让管培生全面理解公司的信息化管理工作,也为日后日常办公提供便捷。电池二厂罗晓云厂长为管培生进行了团队精神培训,传递团队合作、高效共赢的团队正能量。质量部游建斌部长为大家带来了全面质量管理的课程,他专业的讲解和敬业的态度无不感染了在场的管培生,大家纷纷表示日后也要如此工作,和通威共同成长。电池二厂翟绪铭厂长对管培生进行了职业规划培训,让管培生对自己的职业有了更加明确的规划,让大家在职业道路走得更好、走得更远。

本次管理培训生项目第一阶段培训圆满结束,管培生也将按计划进行第二阶段的“轮岗培训”。通过管理培训生项目,逐渐开发校企合作的新模式,建立储备的人才梯队,提高公司的创新能力。

新能源板块

强化政企合作 实现互利共赢

通威集团与安徽省涡阳县达成光伏扶贫战略合作意向

本报讯(通讯员 陶雪)近日,安徽省涡阳县委书记、人大常委会主任胡明文一行到访通威,涡阳县县委常委、常务副县长方振勇,县委常委、副县长刘仲远,县委常委、副县长杜世峰陪同。通威集团总裁助理、通威太阳能(合肥、成都)有限公司董事长谢毅,永祥股份董事长兼总经理段雍,永祥股份副总经理李斌,永祥多晶硅副总经理陈东等新能源板块高管出席座谈。

通威集团副总裁胡荣柱视察南昌黄马“渔光一体”项目

本报讯(通讯员 柴旺)近日,通威集团副总裁胡荣柱对南昌黄马“渔光一体”项目工地进行实地考察,通威新能源有限公司总经理姜天齐等相关负责人陪同。

胡总一行到达南昌项目部后,首先对项目总体情况进行了详细了解,并仔细询问了工程的质量与进度情况,特别是桩基施工及光伏支架、组件安装施工过程中的质量把控及雨季施工的方案和措施。随后,胡总一行又步入项目施工区,每到一处,胡总都仔细询问施工的前期情况、工程进度及施工难点等相关事宜,项目负责人就胡总关心的问题一一作了回答。

胡总要求,项目负责人必须时刻不放松地抓好工程质量与安全管理,认真落实安全生产责任制,遵守安全生产规章制度,增强工作的责任感,切实做好施工安全防护及施工区安全教育培训工作,提高安全意识,确保安全生产“零事故”,并顺利实现并网发电。

通威新能源与新疆维吾尔自治区柯坪县人民政府签订战略合作协议

本报讯(通讯员 赵文策)近日,新疆阿克苏地区行政公署副秘书长朱培超,阿克苏地区招商局局长孙学武,招商局副局长侯明平,柯坪县委副书记、常务副县长陈思雄,柯坪县商信委主任孙伟等一行到访通威,通威集团副总裁胡荣柱、通威新能源有限公司总经理姜天齐、通威新能源项目开发总监刘胜华、项目开发部新疆大区经理温刚等热情接待并座谈。

会上,胡总向朱培超副秘书长一行详细介绍了通威农业、新能源双主业的发展历程,以及通威新能源产业链的最新发展情况。朱培超副秘书长表示,通威从初始



褚玉娟总裁与涡阳县委书记、人大常委会主任胡明文一行深入座谈

发展至今,展现了中国企业发展的蓬勃生机。他指出,通威和阿克苏地区的互补性很强,在光照条件好、土地面积大、国家扶贫政策好的三大优势下,通威和阿克苏地区一定能实现全面深度合作,不仅仅在光伏行业上,还应该衍生到农牧行业,形成长期合作关系。

柯坪县委副书记、常务副县长陈思雄与通威新能源总经理姜天齐签订了战略合作协议,以共同推进柯坪县光伏扶贫工作

的顺利进展。

内蒙古自治区发改委领导调研通威新能源睿斌项目

本报讯(通讯员 曹君恒)4月23日上午,内蒙古自治区发改委主任包满德、能源处处长等一行6人莅临通威新能源睿斌项目现场进行调研。巴彦淖尔市副市长斯庆、市政协副

主席、发改委主任贾俊、副主任辛玉平、杭锦旗旗长白岳、副旗长张文智以及市、旗两级相关部门主要领导干部陪同考察。

睿斌农光一体化项目合作方负责人朱兴荣就睿斌项目一期的工程进展和投资完成情况向调研组进行了详细的汇报,同时全面地介绍了农光一体化项目的运营模式和前景,并对项目二期的准备工作进行了汇报。

自治区发改委主任在仔细听取公司汇报,并对项目现场进行实地查看后,对通威新能源农光互补一体化建设项目的模式给予了充分的肯定和高度评价。包主任指出,农光互补一体化的模式一方面引进了新能源先进技术,有效地推进了新能源产业的发展,清洁能源的开发和利用;另一方面有利于加快土地流转,使土地资源得到充分利用,同时,通过企业对农业生产的统一组织、管理以及资源调配和技术指导,可以提高农业的生产水平,解决当地农民就业,提高农民收入。农光一体化项目可以使农民受益、企业获利,在社会效益和经济效益方面值得充分肯定。包主任指示相关部门应认真总结,鼓励和激发企业的积极性,大力支持,对睿斌农光一体化项目一期的项目,可以采取先行工程建设,在分配光伏发电指标时给予优先的方式进行支持。

据悉,通威新能源内蒙古巴彦淖尔市睿斌农光一体化项目一期目前电站工程已基本完成,具备并网发电条件。

永祥板块

以标准化作业推进精细化管理

永祥股份管理班子深入生产一线指导建立员工岗位操作标准

本报讯(通讯员 龙小龙)近日,永祥股份董事长兼总经理段雍带领相关部门及厂方人员深入一分厂生产车间现场进行模拟演示,讨论员工巡检和拆炉工作标准。

段董事长在生产厂区结合实际,现场对蒸汽及冷凝水回收利用、接电柜安全标准、检修工作进行规范性指导,引导各级干部及属地主管发现问题,发现改善点。随即对照一分厂制定的巡检工作标准,邀请巡检工进行演练,通过对各步骤、环节的演示,询问和交流,找到工作中需要注意和完善的方面,如操作标准与员工实际理解和执行以及现场标识存在偏差,员工巡检工作标准与设备巡检工作标准不一致,还有现场标识标准等问题。在804-1还原车间,段董事长邀请一名老员工就起炉操作的步骤和细节进行了一堂生动的管理实践课,让与会人员受益匪浅,表示一定要举一反三,进一步将各项岗位的工作标准落到实处。

高效、更有价值地去做,各级管理人员要带着问题到现场,查看属地责任是否落实,对于任何“跑冒滴漏”要有敏感性,要观察重细节,要充分聆听员工的想法,要善于当“婆婆嘴”,多问几个为什么,要看工作标准是否与实际工作一致,版本是否统一,现场标识是否清楚,安全提升和重点工作注意事项是否醒目;还有公司的管理干部,要善于安排和跟踪。

与会人员各自在所属地开展的工作标准现场跟踪结合本次现场实践,分享了交流心得,段董事长现身说法给大家上了一堂生动的管理实践课,让与会人员受益匪浅,表示一定要举一反三,进一步将各项岗位的工作标准落到实处。

四川省节能减排考核组视察永祥树脂离子膜烧碱节能技改项目

本报讯(通讯员 唐雪梅)4月21日,四川省交通厅总工程师陈生率省政府2015年度“十二五”节能节水降碳和淘汰落后产能目标责任评价考核工作组一行7人,在乐山市副市长袁晓松,市政府副秘书长李成及五通桥区经信局局长马军等领导陪同下,视察永祥树脂年产15万吨离子膜烧碱节能技改项目完成项目情况。永祥股份副总经理陈永祥陪同,永祥

总经理周宗华热情接待并陪同视察。考核组成员对树脂离子膜烧碱电解厂房进行了实地查看,同时了解了德国进口伍迪槽的运行情况。周总向考核组详细汇报了公司年产15万吨离子膜烧碱项目工艺技术的先进性,此装置采用国际上最先进的、成熟可靠的离子膜全卤制碱生产工艺技术和浓盐水浓缩工艺,替代了原年产8.5万吨隔膜法烧碱生产工艺。项目实施后,每年可节约标煤达4万吨左右,实现显著的节能减排效果。

陈永生总工、袁晓松副市长一行对永祥树脂公司的节能减排工作给予了充分肯定。考核组认为,永祥树脂公司领导非常重视企业节能节水管理工作,“十二五”期间不断实施节能节水技改项目和淘汰落后产能,4月份投运的年产15万吨离子膜烧碱节能技改项目,将为整个五通桥区的节能减排工作和经济增长做出新的贡献。

永祥树脂年产15万吨离子膜烧碱项目正式投料试车

本报讯(通讯员 孙君君)近日,永祥树脂三期工程——年产15万吨离子膜烧碱项目投料试车。永祥股份董事长兼总经理段雍,永祥股份财务总监周斌,永祥

股份副总经理兼永祥树脂执行总经理周宗华,永祥树脂各部门负责人协同各安装单位、监理与四川华信工程造价咨询有限公司代表一行15人,对离子膜烧碱项目各工序化工投料节点考核并进行现场检查。

离子膜烧碱项目采用的是全卤制碱工艺,在国内为首创,其主要核心设备是电解槽和浓盐水浓缩(盐硝联产)装置,电解槽是引进德国伍迪公司最新第六代复极化电流密度自然循环零极距独立单元槽,工艺先进、安全性高,产品质量稳定可靠,电耗更低。离子膜法是目前世界上工业化生产中最先进的一项技术,与隔膜法、水碱法相比,本方法能耗低、产品质量高、三废污染小(无隔膜法的石棉绒和水银法的汞污染),是一项清洁能源工艺。

该项目从2016年3月25日起,各工序陆续开展一系列调试工作:一次盐水、二次盐水、浓盐水浓缩、废气处理、氯处理已经调试合格,四台离子膜电解槽已经完成三台安装(第四台预计4月中旬完成,此次开车暂用A、B两台电解槽),碱液、盐水已经在槽外循环合格。3月31日,德国3K公司技术人员完成氯处理压缩机自控调试,4月1日,全系统投料开车试生产,在电解液循环升温后,电解槽通电,随即



段董事长与一线操作工充分交流

将产出烧碱产品(32%烧碱和液氯)。期间,段董事长一行到车间检查了试运行情况,对三期工程的整体建设与开展给予了高度评价,并赞扬了各部门间齐心协力、共同努力,如期完成工程进度计划以及在“消防应急备屋”、阀门标识、现场作业票挂牌等细节的重视,同时对设备接地线的整改、取样架的固定、电解槽

软管标识标准化、液氯装车车辆路线等提出整改建议。在全面贯彻“安全第一、预防为主、以人为本、综合治理”的安全管理方针下,全力执行标准化。最后,永祥树脂领导及相关单位、监理单位与华信咨询代表均签字确认,永祥树脂年产15万吨离子膜烧碱项目各工序化工投料节点顺利通过验收并正式投料试车。

千大事成大业 乘势而上再创辉煌

四川通威 60 万吨饲料生产基地投产仪式隆重举行

本报讯(记者 贺苗 梁枝文)4月26日,通威股份有限公司四川分公司60万吨饲料生产基地投产仪式在眉山市隆重举行。四川省政协副主席、民建四川省委主委陈文华,四川省政协副主席、省工商联主席陈放,中共眉山市委书记李静,眉山市政协主席王影彪,眉山市政协副主席、工商联主席立胡左格,眉山市东坡区委书记、区长孙剑,四川省饲料工业协会会长屈坤宁,四川省饲料办主任周朝华,四川省水产局副局长何强,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,通威股份严虎副董事长,通威股份郭忠志总裁等领导莅临活动现场。中共四川省委常委、省委统战部副部长程发来专程发来贺信并表达了对通威的祝福:千大事,成大业,乘势而上,再创辉煌!四川通威忠诚经销商、养殖户,通威水产工程中心、通威自动化公司、成都纳比生物科技、成都三友药业、四川民生药业、深圳润农科技、成都万春机械等行业相关合作伙伴1200余人共同见证了中国西部乃至国内最先进的饲料生产基地建成投产。



刘汉元主席与省、市领导共同上台为四川通威60万吨饲料生产基地建成投产剪彩

切需求,四川通威新厂共斥资2.5亿元,于2014年9月开工,经过两年多的紧张规划建设,2016年4月,四川通威迎来了第二次搬迁。新厂位于眉青高速公路,占地120亩,建筑面积5.8万平方米,由预混料、水产料、畜禽料三个独立车间组成。公司全套引进全球领先的瑞士布勒公司全自动化饲料加工设备,共建成全自动化高档饲料生产线10条,年生产能力达60万吨,一跃成为中国西部乃至国内最大、最先进的饲料工厂,专业、专线生产鱼、猪、鸡、鸭各类饲料、预混饲料,确保一流的产品加工质量。四川通威新厂的建成投产将与通威在新津、蓉城、双流等地区的近十家水产、畜禽食品加工厂进行产业联动,有力促进四川地区水产、畜牧养殖业的快速发展,提高我省农业产业的现代化水平。

投产仪式上,四川通威总经理李德贵首先代表通威股份致欢迎辞。李总指出,在刘主席的亲自指导及四川通威全体员工的奋力拼搏下,四川通威60万吨饲料生产基地得以顺利投产,其产能成为水产料史上新的里程碑,有利于进一步扩大华西片区市场,在通威股份副总裁兼华西片区总裁宋刚杰的带领下,四川通威有信心再创新高。

仪式上,中共眉山市委书记李静对通威60万吨饲料基地的建成投产表示衷心祝贺。李书记表示,三十多年前,通威发源于眉山,经过不断发展壮大,现已走向全球,成为以农业和新能源为双主业的大型跨国集团,为眉山及地方经济发展作出了积极贡献。通威大力推进异地技改建设,充分体现了务实态度和战略远见。李书记指出,希望通威继续发挥在现代农业科技研发、技术服务、食品安全等方面的优势,充分结合眉山及企业的实际情况,创新观念,坚定发展,促进农民增收增产增收,帮助农民脱贫致富,推动农村经济的发展,为眉山打造成为“西部渔业经济强市”和“现代畜牧经济强市”的目标作出更大的贡献。

刘汉元主席在投产仪式致辞中指出,通威集团快速发展、不断壮大的一个生动缩影,本

次引进全球最先生产设备集集约化程度最高的全自动化工厂的建成投产,既象征着通威企业责任和企业文化两大优良传统的传承,也标志着通威发展速度尤其是在农牧领域的布局将进一步加快。刘主席介绍,通威目前正结合农业和新能源所有长期优势,大力推广“渔光一体”创新模式,着力打造全球领先的绿色食品和绿色能源供应商。刘主席表示,随着四川通威60万吨饲料基地正式投产,在四川省、眉山市、东坡区各级领导、社会各界人士一如既往的关心和支持下,通过进一步强化管理、技术创新、产业联动,通威在持续不断为消费者打造安全食品的过程中,必将推动农牧业的现代化进程,促进农民增收增产增收。刘主席向所有长期以来支持、关心通威成长和发展的各级领导、各界朋友、合作伙伴、养殖户,以及在发展过程中默默付出、辛勤劳动的公司全体干部员工致以崇高的敬意和衷心的感谢!

专注常规料 发力特种料 打造新增长点

专访通威股份水产技术总监、通威研究院副院长张璐

本报记者 安徽 成都报道

◆通威集团高管系列 深度专访之三十七



通威股份水产技术总监、通威研究院副院长张璐

4月16日早上6点,这个周六的清晨对于通威股份水产技术总监、通威研究院副院长张璐来说,又是新一轮出差的开始。“我每个月有一周时间在总部办公,一年有三分之二的时间在出差。现在我们所有的水产营养师都常驻分公司,下沉终端,紧贴生产一线。研发必须与市场紧密结合,我怎么可能是坐在办公室里呢。”临行前,张总接受了记者的专访。

2016年,是张总加盟通威的第四个年头。“2012年底刚进通威的时候,我曾与主席和严总定下一个‘三年计划’,即在2013年到2015年要实现特种水产料产量翻一番。”到2015年底,计划达成,且“成绩单”还超过了预期——通威特种水产料年销量在3年间从10几万吨增长到逾35万吨,

同时吨吨盈利水平大幅度增长。精益求精,优中求优,好中再好。在行业销售整体停滞、竞争态势日益加剧的大环境下,作为水产饲料行业的龙头企业,如何在未来持续保有领先优势?怎样以技术为依托去追求更具附加值的产品,打入新兴市场,制造新的盈利增长点?张总心中早已有一份详细的规划。

■巩固现有优势 优化常规水产料

在常规水产料板块,通威有着绝对的市场份额和相对的竞争优势。如何在未来的竞争中巩固优势并取得更大发展?打造极致产品,确保产品竞争力。张总认为,饲料产品作为最基本的生产资料应该体现用户价值最大化原则,确保用户使用我们的产品达到最优的性价比。“以前通威部分厂的加工质量是老大难问题,尤其在供不应求的旺季,饲料含粉率和粉化率较高,经常接到市场投诉。”张总说,“同时,部分生产员工受到旧有经验和观念的影响对含粉问题不够重视,存在盲目追求产量而忽视产品加工质量的状况。”因此,2015年底起,通威股份决定下大力改进产品加工质量,务必保证产品外在加工质量和内在质量达到市场最优的水平。张总表示,在此背景下,生产体系一些以单吨产品损耗为导向的考核方式也应该进行调整,应调整为在确保加工质量下的单吨产品损耗,同时应规定易损件的最高加工吨数。

强推膨化料,主推功能性饲料。采访中,张总着重提到这一点。他说,以前通威对膨化料的认识存在一些误区,导致膨化料的推广速度较慢,与市场需求脱节,错过了一定的发展机会。“随着近年膨化料工艺的成熟和技术进步,我们应认识到膨化料将成为未来通威提升市场占有率、优化产品结构 and 提升盈利能力的最有力武器。”张

总说,“此外,随着终端养殖市场的疲软以及市场需求的差异化,功能性产品也将在产品线中占有相当的地位。近些年我们陆续推出的‘虾肝强’、‘鲫倍健’等功能性产品,已经在市场中产生了巨大影响,并显示出令人振奋的养殖效果和带动作用。”

在张总看来,当前通威最应该做到的是勇于接受新事物和新挑战,勇于自我否定和自我更新,取人之长补己之短,在行业困难时不妄自菲薄,更不妄自尊大。

■开疆拓土 从海为海水鱼料做起

收购珠海海为饲料有限公司,是通威股份时隔多年后重回特种水产料板块的第一步。海为在张总的口中,像是一个他悉心呵护的“孩子”。

2013年对海为的收购,在公司内部曾引发激烈争论,反对的声音远远超过支持的声音,而张总作为为数不多的支持者之一,承受了巨大压力。但是从一名常年从事特种水产料研发专家的角度出发,他凭借自己对通威未来战略方向的定位和对市场的准确把握,毅然站在了支持的一方,也因此,他对海为有着格外的关注和责任感。

海为在2013年7月被收购之前,销量只剩1万多吨,对外欠款高达4000多万元,面临破产清算,收购压力非常大。股份内部对于收购海为后能否将其扭亏为盈缺乏信心。“张总回忆道,当总部激烈地探讨是否收购海为,他正在外地出差,刘主席三天连续给他打了三次电话,‘刘主席想听我的意见,并明确告诉我:目前大部分声音都是反对收购海为,而当时我的建议仍是拿下海为,这是基于股份公司长远发展的战略考虑,通威在淡水鱼料板块占有率已经很高并且足够强,是时候在特种水产料这片土地上插上我们的旗帜了!对这块市场我有足够的信心!’”

张总介绍说,“最后,在主席的英明决策下,在严总的积极推动下,终于完成对海为的收购。随着2014年郭忠志总裁入主饲料片区和刘杰总总经理的走马上任,海为公司的经营指导思想和经营管理水平都发生了巨大的变化。在此背景下,技术体系与片区经营管理团队密切配合,仅一年左右时间,海为的经营即走上正轨,2014年实现盈亏平衡,2015年实现跨越式发展,销量、利润完成率和增长率综合排名在全股份所有分公司中名列第一,并被评为股份公司的‘英雄团队’,发展势头迅猛。事实证明,海为这一步棋我们没走错!”

“海为能在90%市场淘汰率的状况下生存下来,并且能够在近两年价格大战的背景迅速发展壮大,实属不易。”张总说,收购后,海为面临着两种不同企业文化融合的现实,也承受着珠三角激烈的市场竞争压力,这些都是不小的挑战。通威水产技术团队迅速与海为公司深入对接,通过优化配方结构、协调原料采购和生产监控、市场跟踪打样、竞争产品常态检测对比等措施,使得海为的特种水产料养殖效果稳步提升。“刚接手的前半年,我每月都要到珠三角市场工作一周左右时间,梳理市场并全面参与公司生产经营活动。现在海为的财务报表我都要过目。在此过程中,海为公司的驻厂配方师金国雄博士作出了很大的贡献。”张总说。

对海为这个“孩子”,张总倾注了心血也寄予了厚望。“海为是通威唯一一家专注水产特种鱼料的公司,它代表着通威在这个领域的实力和水平。我们给海为定的短期目标是,不必追求销量达到多高、赚多少钱,头几年要打好基础,把品质保证好、口碑做好。”张总自信满满地说,“通威在特种水产料方面还缺少响亮的品牌,海为就是我们的希望。我很看好它的潜力,相信几年之内它会成为整个通威股份最大的特种鱼料厂,销量突破10万吨,单厂利润超过3000万元不是问题。”

■探索前行 描绘特种水产料蓝图

三年前对海为的布局,只是通威开疆拓土的开始,张总对通威股份的特种水产料描绘了一张蓝图:“一方面是巩固现有的产品优势,比如做得好的海水鱼料和虾料等。另一方面,要投入精力开发一些相对薄弱品种和新兴品种,比如生鱼料、黄颡鱼料、螃蟹料、小龙虾料、冷水鱼料,甚至还有目前市场涉及比较少的石斑鱼料、大黄鱼料和鳕鱼料等。”

2015年4月19日,通威股份与丹麦BioMar集团签署了《合作备忘录》,共同开发国内冷水鱼料市场。如今,双方共同投资1.2个亿在无锡合资新建的首家产能达10万吨以上的冷水鱼饲料工厂已经破土动工。

与BioMar携手意在何为?“BioMar是全球前三的冷水鱼料企业,其在冷水鱼料及高档海水鱼料方面有深厚的技术沉淀和理解,有很多值得通威借鉴和学习的经验。”张总表示,“我们希望通过与他们的合作在冷水鱼料板块有所作为,也希望未来通过无锡、成都和海南的厂,使得通威在全国形成三箭齐发的布局,发力把冷水鱼料市场拿下。”

“通威在冷水鱼料这一板块还是新兵,要向先进学习,不能固步自封。”张总认为,与BioMar的合作将有利于促进通威整体销量的增长,为开拓国内细分市场注入强大的力量。

“合资厂的团队建设正顺利推进。外方的董事、技术总监、生产总监和品管主管都已到位全职开展工作,我们的管理团队和销售团队已经组建成型,技术板块这边也专门安排了能力较强的魏博士负责整个集团冷水鱼料的研发和配方管理,以及和BioMar的技术对接工作。我作为合资公司的中方董事已经开始参与主要的经营管理工作了。”张总说,“接下来我们会在国内加大冷水鱼料的研发工作,如果进展顺利的话,

未来也会逐渐涉足饲料普及率较低的海水暖水性鱼类。”

■技术协同营销 制胜终端市场

一边是不断扩大的业务范围,一边是日趋萎缩的市场容量,通威如何强化水产饲料方面的核心竞争力,以差异化定位制胜市场竞争?

在张总看来,对于庞大的饲料业务的支撑,既需要依靠技术团队的力量,又少不了营销团队的创新,只有两者协同合作,才能取得最好的效果。“前几年,愈演愈烈的海陆战和过度的技术服务在短期内确实带来了市场的繁荣,使得行业过度关注营销的力量,把大部分精力放在营销模式和营销方法的创新,以及市场的宣传造势,而忽视了产品本身的技术内涵和价值体现。”张总说道。

从长时间来看,单纯的营销模式创新,或许具有速度带来的先优势,但因为容易被模仿,很难在同一数量级的企业中形成差异化竞争。张总认为:“营销所依托的核心技术和产品才是最大的差异化因素,但是目前的水产饲料企业仍然大多以经验型为主,缺乏系统的理论支撑。”

通威在这方面有着卓越的表现,这也是其与竞争对手形成差异化的关键。365科学养殖模式的推广就是典型例证,既向人们彰显了通威的科技实力,提升了通威的品牌形象,创造了巨大的社会效益,又影响并带动了一大批养殖户,收获了实实在在的经济效益。“目前饲料配方以及原料、生产等各个环节技术的改进仍有很大的提升空间。换句话说,配方技术的提高,对养殖过程的理解、规模效应以及系统能力的提升仍是非常有效的竞争手段。”张总认为,在做好这几项的基础上,结合通威独有的“渔光一体”商业模式,将无往而不利。

以365模式为载体 推动养殖行业变革

专访通威研究院副院长高启平

本报记者 唐胜 成都报道

◆通威集团高管系列 深度专访之三十八



通威研究院副院长高启平

作为通威30多年水产养殖经验的总结,通威“365科学养殖模式”一经推出就受到了行业的广泛认可,深受养殖户的喜爱。如今,通威365模式已经运行两年,未来将走向何方?近日,本报记者专访了通威研究院副院长高启平。

■365示范点增效明显

作为创始人之一,高院长对“365科学养殖模式”有着深刻的理解。在她看来,“365科学养殖模式”运行三年,由于领导的重视,执行到位,全国各365示范点增效明显。从去年华西、华中片区60多个示范点的效果来看,总体增效达到了年初制定的目标。

高院长举例道,昆明肖老板示范罗非鱼效果,中期检查时,他对底排污、风送投料和微孔增氧非常满意,阶段抽样系数低,全程的结果表明,不仅平均产量达到3700斤,增产70%,而且饲料系数降低了0.12,实现纯利润13万元,与2014年的8万元纯利润相比,达到了增效50%以上的目的。四川仁寿的黄老板,2015年继续采用膨化料养殖罗非鱼,饲料系数降低到1.5,并错峰上市,亩利润创历史新高,达到7400元/亩。沅江草尾的5位示范点,采用花鲢增效模式,在草鱼价格低至3-4元/斤时,逆势增效,在当地起到了很好的带动作用,其中黄清老板还成为了通威全国十大养殖能手。

谈到365示范点所取得的成绩,高院长如数家珍。她介绍道,“365科学养殖模式”来源于通威30余年耕耘水产养殖行业的经验总结,在持续推进中,365模式又回到养殖中去,展现了理论与实际的良好结合。“在以往的养殖中,我们常常发现各地尽管在鱼、水温、养殖户等因素存在差异,

但也会发现那些成功的养殖户之间有相似性。只有有规律的、有共性的经验,便于复制,才能指导整个产业。”高院长表示,将这些成功的案例进行分类,从中找到的共性就是“365科学养殖模式”。

■365模式的内涵是动态变化的

要想持续推进365模式,就要正确认识365模式的内涵,比如对其中“5”的理解。高院长表示,“365”中的5,是增效50%。理论上,在其他条件不变的情况下,6大技术中只要有1个技术能使饲料系数降低0.1,就意味着投喂同样多的饲料,鱼的产量就要增加,养殖户的收入就要增加,总体效益就能达到预期的效果。

但在实际养殖中,我们会发现天气、鱼价是波及因素,养殖周期也会有变化,导致效益对比的计算较为困难。特别是这两年鱼价低,很多养殖户就存在一个等鱼价提高的心态,在鱼达到上市规格时不愿意出售,导致养殖期拉长,饲料系数提高。有时前一年鱼价高,而第二年鱼价低,尽管饲料系数已降低0.1-0.2,还是有可能无法增效。此外,在养殖中还存在因寒冷而死亡,因意外而出现损失等风险。因此,高院长指出,计算准确的增效数据时,最好使用统一的计算标准。也许正是鱼价、养殖因素的变化,实际上一些养殖户虽降低饲料系数很多,但仍可能不会增效,或很难达到增效

50%。反过来就表明,如在实际中真能增效50%以上非常不易,在鱼价低迷时段如能实际增效10-30%,也是一个非常不错结果。因此,对于“5”,要有一个动态的认识,它的本质就是“增效”,让养殖户的养殖效益最大化。

另外,高院长还指出,“5”的参照系不能固定不变,需要根据示范时间、养殖水平逐渐扩展。高院长举了一个例子,在A村有一个养殖户在2013年选择了示范户(全村平均赚1000元/亩),2014年他被选作示范户,当年赚了1500元/亩(全村平均赚1000元),增效远远超过了50%。在第二年,他继续当选示范户,赚到2500元/亩(全村平均也跟随学习和使用365,平均赚2000元/亩),与自己相比达到增效50%,但与全村比,就未增效50%。综合分析来看,他是成功的,不仅自己成功,还带动全村跟学而成功。

如果第三年继续选择其为示范户,按照50%增效计算,他就要增效到3750元/亩才算成功,但如果他仍保持2500-2800元/亩(全村技术水平维持在2000元/亩),高院长认为,示范依然是成功的,因为增效的比例与基数有关,基数越小,增效比例越大,选择养殖技术越差的人来示范,更容易成功。“而我们希望示范户能年复一年的持续下去,所以当养殖技术越来越好以后,就不能要求一定要达到50%,只要能达到5-30%,也是非常显著的。”高院长认为,如果第四年继续选择其为示范户,他仍保持2500-2800元/亩(全村都在使用365

技术,平均利润维持在2000元/亩),示范肯定是成功的,因为这个村都在使用通威模式,都在使用365科学养殖技术,大家都赚钱,这就是通威的终极目标。

高院长还强调,365的参照系需要不断扩展。比如,当365示范点需要从A村扩展到另一个村、另外一个县或其他更大的范围时,我们需要更换参照系,需要以更大范围的养殖水平作为对照,来审视和修正示范点的技术先进性,并持续扩展和更换,直到涵盖该公司的所有客户范围。

在高院长看来,任何事物都存在开始期、萌发期、成长期、成熟期,目前,365科学养殖模式还处于萌发期,需要一段时间的培育,因此对365的动态保持理解,并加强完善非常重要。

高院长认为,判断365是否成功,从养殖户角度,要看能否赚到钱;从服务角度,要看示范点的带动效果如何;从公司角度,要看调水产品、机械设备的销量、效益情况;从行业角度,要看公司的市场占有率、市场竞争力、利润状况等;从国家层面,则是看该公司是否具有历史使命感、是否生产了放心的鱼、是否环保、高效等。可以说,理想的365科学养殖模式一定是共赢的、立体的、辩证的、多彩的集合体。

■创新让365模式活力永驻

任何事物要发展就必须勇于创新,敢于创新,365科学养殖模式同样如此。在高

院长看来,从过去两年来看,365科学养殖模式的创新主要集中在“3”和“6”。

“3”即3类鱼,创新,养殖户根据养殖行情,提高搭配高鱼品种的数量和质量,提升产量,降低饲料系数。比如,有些区域当草鱼价格低时就创新搭配价格高的甲鱼。在6大技术方面,同样在创新。高院长以精准组合投喂举例,她说,精准的精准组合投喂主要是考虑投喂时间、投喂量、投喂率,2014年以来,公司重点在推草混养下的分区域投喂,大水面下重点推广风送投料机。“去年,我们开始研究小水面(网箱)自助投料机,在网箱上安装自助投料机,通过技术的改进,当鱼想吃食的时候通过磁竿即可自助投食,还不用电,节省了养殖成本,目前该技术已在昆明、黔西等地大力推广。”高院长说。

在高院长看来,每一次危机都会催生一次变革。365模式就是在鱼价低、养殖户赚钱难、积极性下降等条件下催生出来的创新模式。“目前中国水产养殖行业正处在非常状态下,挑战和危机很多,研究人员要有创新精神,要不断去总结,养殖户也要不断创新,技术研发才会一直向前。”

谈到365未来创新的方向,高院长认为,目前公司的大多数365示范点还是孤立的,如果集点成片,就会形成规模化养殖,就可以做放心鱼、品牌鱼,提高客户和公司的黏性。“365还将衍生出旅游、休闲垂钓、智能渔业等新的商业模式,比如通威正在推行的‘渔光一体’新模式。”高院长说。

华东片区 苏州通威、绍兴通威、无锡通威、淮安通威、大丰通威、扬州通威、连云港通威、南通巴大、巴大宝鼎、江苏巴大、南京水产科技、枣庄通威

价值营销 决胜华东

华东片区“营销将帅成长学院”第三期研修班圆满举行



“营销将帅成长学院”第三期研修班合影

本报讯(通讯员 贺茜)自2015年科技营销年会举办以来,通威股份总部市场营销部一直致力于强化服务职能,以“做培训”为代表的服务职能首当其冲。由此,以“营销将帅成长学院”为代表的系列课程正式开启行六大服务职能的长期攻坚战。4月7日-10日,由市场营销部与通威大学营销学院共同主办的通威股份华东片区“营销将帅成长学院”第三期研修班在苏州市国防教育训练中心举行。110余名来自华东片区各分公司、子公司的总经理、市场经理、服务经理和优秀片区经理齐聚一堂,接受为期三天三夜的高级研修班课程培训。通威股份副总裁兼华东片区总裁王尚文、通威股份营销副总监幸鹏、通威股份水产研究所所长米海峰、华东片区总裁助理兼无锡通威总经理万学刚、通威水产科技公司

总经理罗国强等领导出席本次会议。为激活团队行动纪律,本次培训全程采取军事化管理,早操拉练、户外拓展、一切行动听指挥,华东营销精英按照公司归属划分为9个团队,比学赶帮超,展示团队风采,积极参与现场研讨、表达营销决策主张,以饱满的热情投入到每天的课程当中,争相为团队PK积分榜贡献力量。本次培训以“价值营销,决胜华东”为主题,辅音国际董事长赵明、辅音国际农牧咨询机构总裁赵春飞、辅音国际资深导师王宏国全程授课,围绕营销定位、年度市场营销方案实操以及多维度立体营销等实用型内容进行热烈探讨和分享,引导学员回归营销的本质,为进一步优化市场营销决策提供了可行性指导建议。“营销

将帅成长学院”课程设置以注入式和启发式为主,理论知识学习和分享研讨贯穿始终,培训的初衷并非追求准确的答案,而是教会学员梳理营销思维,专为通威定制的年度市场营销方案模板更是受到现场学员的一致好评。“千秋勋业独留我,百战归来再读书”,晚清名臣曾国藩曾以此联赠予曾国荃,在其意志消沉之际,勉励其研习书本、修身养性,再有一番作为。作为拼搏在一线的市场营销精英,适时停下脚步丰富自身知识储备也是一名优秀营销人员的必修课。本次面向华东市场经理级以上管理干部的培训,是市场营销部遵照“分片区、分层级、分阶段,内训与外训相结合”的“三分一结合”原则,践行“做培训”服务职能的一次成功落地。值此契机,强化培训,

统一思想,通威大学营销学院计划在未来三年内,覆盖全市场体系3067人,开展3次以上的分阶段培训,为通威的“六五”计划源源不断输送力量,有效助推营销培训转化为行动力!

通威股份华东片区召开一季度经营工作分析会

本报讯(通讯员 贺茜)4月8日晚,通威股份华东片区一季度经营工作分析会在苏州市国防教育训练中心举行。通威股份副总裁兼华东片区总裁王尚文、通威股份营销副总监幸鹏、通威股份水产研究所所长米海峰、华东片区总裁助理兼无锡通威总经理万学刚、通威水产科技公司总经理罗国强等领导出席本次会议,110余名来自华东片区各分公司、子公司的总经理、市场经理、服务经理和优秀片区经理共同参与,分享了一季度生产经营工作的成功经验。

根据通威股份各片区一季度经营情况排名情况来看,华东片区以累计销量、利润114.61%的综合完成率排在第二位,并以高居渔需物资销售排行榜首位的战绩获得了股份公司同仁的一致认可。会议期间,在宣贯总部总裁办公会议精神之后,华东片区市场、财务、生产、品管、人行等各线路牵头对一季度生产经营工作进行总结,并回顾各线路对标管理情况,在此基础上对下一步重点工作做出预判和改进。

通威股份营销副总监幸鹏在会上传达通威集团董事局刘汉元主席关于365工作的重要指示,并强调通过打造产品力,彰显产品效果,希望华东片区在去年渔需物资和动保产品方面做出显著成绩的基础上,今年能够再次有所突破。

通威股份副总裁兼华东片区总裁王尚文在总结发言时指出,4月铺货情况将决定片区2016年全年的经营走向,华东片区将打出“战水面、战用户、战网络、斗技巧、斗营销、斗智慧”的大旗,为“强势铺货,决战四月”打下坚实基础。

苏州通威进行消防演习活动顺利完成

本报讯(通讯员 管俊芳)随着生产旺季的到来,苏州通威对消防的安全更不能松懈。4月15日,在公司领导及吴江消防大队的支持下开展消防培训演习活动。

本次演习邀请了江苏省吴江区消防大队吴参谋长等领导出席,华东片区生产总监助理李勇任总指挥,活动分为三个项目进行:

一、消防队进队进行理论培训,主要包括粉尘企业的消防安全隐患以及相关注意事项;火灾教育事故,面对不同的火灾类型时的正确应对措施等;

二、在主车间大门进行灭火器和消防水带使用培训,消防队员指导灭火器的使用、辨别真假、使用方法、消防水带的选择、寻找消防栓后如何连接和灭火,并通过对在主车间现场灭火,消防队专业人员指导如何实际操作,通过实际操作掌握如何使用消防工具;

三、办公室及车间模拟火灾现场,从发现火灾-灭火-报警-撤离现场等环节进行了模拟演习;最后总指挥进行演习总结,并宣布消防演习圆满结束。

通过本次演习,公司员工了解了消防安全的重要性及在发生火灾时应如何自救,并通过现场操作,各岗位掌握了灭火器及消防栓的使用,对预防和减少消防事故的发生起到了一定作用。

珠海海壹召开“质量万里行,乘胜追击,为客户创造价值”推广会

本报讯(通讯员 黄益明)一年之计在于春,但2016年春季水产养殖而言并没有出现好天气,天气多变、较长时间低温,给养殖行业造成不少麻烦,珠三角冬棚虾虽然已接近尾声,总体冬棚虾养殖效益并不理想,盈利群体大约占20%,80%养殖户以亏本结束本造冬棚虾。面对养殖困境,3月28日,珠海海壹在新会大鳌举办“质量万里行,乘胜追击,为客户创造价值”推广会。珠海海壹总经理张奎、总经理助理谢进文出席,该区域经销商和养殖户共250人参加。

会上,市场部经理黄肇东针对当前珠三角养殖情况及养殖品种转变为客户创造价值,并最终带来盈利进行了宣讲,在对虾养殖上,黄经理展示了公司虾肝强产品在冬棚虾养殖方面的效果。另外,面对养殖困境,因近两年对虾养殖难,而客户选择养殖泥鳅,近两年养殖户养殖泥鳅也快速发展起来并盈利,黄经理对泥鳅的种苗选择、养殖管理、养殖技术以及养殖规划进行详细讲解。另外,2015年珠海海壹推出泥鳅产品饲料之后,得到了泥鳅养殖户的高度肯定与赞扬,并在这个市场上取得了不错的口碑和效果。

据悉,2015年,虾肝强在市场上广受好评,荷塘镇区域冬棚虾土池养殖使用虾肝强产品客户成功率高达90%,今年虾价行情好,盈利也达到2万/亩,亩产在800斤,最高纪录还打破3万/亩盈利,面对效果触动,现场订料原计划10分钟,后来订料客户越来越多,最终将时间延长30分钟,共订虾肝强饲料高达150吨。

通威股份营销副总监幸鹏一行到三新药业指导工作

本报讯(通讯员 郝勤华)4月15日,随着气温的升高,养殖用动保、调水产品需求数量骤升。为了更好地延续一季度产量持续增加的态势,通威股份营销副总监幸鹏、股份市场营销部部长陈涛及市场营销经理蔡泽文一行亲临三新药业开展工作调研、指导工作。

会上,三新药业总经理程卫代表经营团队作了详细的经营工作汇报;用财务数据就2015年与2016年一季度的同期情况汇报,预估2016年第二季度的增长态势;就提升三新药业的生产能力的准备工作、产品的自主生产和新产品的开发情况作详细汇报;同时针对三新药业的GMP复验工作的推进情况作陈述。随后,各部门经理分别就各自的工作开展情况向总部领导作汇报。

蔡经理作为三新药业的技术、市场对接领导,在听取三新药业的汇报后,针对动保产品,希望精简数量,提升产品的包装档次,调整产品的宣传方式并希望新、旧产品形成套餐模式在服务体系内宣贯。陈部长在对三新药业的指导意见中指出:三新药业的“春天”来了,三新药业应抓住契机在工作中注意细节,365养殖模式之“菌菌调控”、“疾病防控”与三新药业的产品及服务息息相关。

幸总就三新药业的经营目标、产品和GMP复验三方面作出以下指导意见:首先,三新药业的经营目标明确及设法提高产量,产品应形成套餐模式推广并自觉融于365养殖模式;应细致梳理产品结构;调水产品应市场聚焦,慎重研发新产品,需整合股份内部的研发资源;加强与分、子公司、客户的沟通。幸总强调,三新药业今年必须通过GMP复验,同时加强员工的岗位培训,提升工作质量。

虾特料片区育苗计划基地学习阶段顺利结束

本报讯(通讯员 熊柯)4月3日,股份虾特料片区育苗计划培训第三阶段“基地学习”总结会在股份特种水产研究所珠海白蕉基地正式召开,育苗班28名学员齐聚一堂参加了阶段学习总结会,虾特料片区总裁刘明锋、特种水产研究所所长陈效儒、虾特料片区人力资源总监张磊在现场与学员沟通交流并发表重要讲话。

会上,虾特料片区总裁刘明锋强调了育苗计划对夯实虾特料片区后备力量的重要意义,指出育苗计划对实现虾特料片区未来三年业绩增长具有强大的促进作用,刘总对育苗计划基地学习取得的成绩予以充分肯定,鼓励学员不负虾特料片区、特种水产研究所、通威大学全体导师的期望,为了生活更美好努力奋进,争取在市场上打出一番新天地!

随后,刘总和特种水产所长陈效儒、虾特料片区人力资源总监张磊就现场28位学员所提的公司业务以及个人成长困惑、事业发展等问题一一进行了细致耐心的解答,现场不时响起热烈的掌声。

据悉,育苗计划从2月29日开始顺利完成了思想打造、市场体验、基地学习三个阶段的培训,接下来将会分配学员到虾特料片区市场开展为期一个月的市场实践训练,由各公司根据实际制定月度学习计划、周学习计划,由导师带领学习,进一步提高市场工作能力,为走向市场一线打好基础。

华西片区 四川通威、攀枝花通威、昆明通威、西安通威、德阳通威、特种料、重庆通威、长寿通威、达州通威、黔西南通威、宁夏通威

通威“公开课”传递“通威情”

四川通威成功召开通心粉“365 科学养殖模式公开课”

本报讯(通讯员 周志诚)在广大养殖户纷纷投苗,拉开一年养殖大幕之际,通心粉社区特别策划“365 科学养殖模式通心粉公开课”,4月20日,“通心粉公开课”第一站——华西站在四川省仁寿县召开,四川通威水产营销中心总监邓德高及华西片区通心粉“渔友会”会员近50人参加了本次活动。

此次课程邀请到仁寿县365示范户黄杰明为大家分享养殖经验。黄杰明从放养模式、养殖配套机械、养殖管理三方面与大家交流养鱼经。黄杰明45亩池塘去年卖鱼40多次,收益34万元,在当地来讲成效十分喜人。在配套机械方面,黄杰明提到水产养殖要舍得投入成本,工欲善其事,必先利其器,结合通威大力推广的微孔增氧机,注重调水,科学养鱼。

活动结束后,黄杰明还带领大家参观了自己鱼塘配备的渔业设施,参会人员积极讨论,期待下一次学习交流的机会。

一名老通威人从青丝到白发的水产人生路

本报讯(通讯员 何明晏)4月26日,通威股份有限公司四川通威60万吨饲料生产基地投产仪式在眉山市隆重举行。在投产仪式现场,一位精神矍铄的老人在人群中分外显眼。人群中不停有人向他打招呼,“兰老师,您也来了啊!”老人微笑着向大家频频点头示意。此时,投产仪式即将开始,新建厂区在四月春日的阳光下显得格外耀眼夺目。

大家口中尊称为“兰老师”的人叫兰中祥,今年已72岁高龄,结缘通威二十多年,刚刚退休。“其实三月底我就该退休了,但盼望新厂房落成,想来看看这些新设备。”古稀之年的兰老师感慨地说。

主席的邀请,点亮水产探索之路

1959年,15岁的兰中祥进入现在的四川省水产学校学习。从四川省水产学校毕业后,兰中祥进入仁寿县水电局鱼种站,开始研究鱼苗人工繁殖、名特优养殖等课题,许多研究成果被快速运用到生产一线,对当地水产事业的发展有非常大的促进作用。

兰中祥在担任仁寿县水电局鱼种站副站长、水产高级工程师后,每年都参加四川省召开的水产专业会议。在一次会议上,他认识了通威集团董事局刘汉元主席,当时刘主席还在眉山水电局工作。刘主席在创建通威饲料之后,多次邀请兰老师加入通威。此时,兰中祥已年过半百,是就此退休安度晚年还是开始一段新的尝试?“我真的想再试试,去看看民营企业是什么样的天地!”对于对水产事业的热爱,在家人的鼓励下,兰中祥放弃“铁饭碗”,毅然加盟通威,从此一干就是二十多年。



兰中祥

投身企业,见证新型养殖模式发展历程

1997年底,兰中祥受刘汉元主席委托开始筹备建立成都通威水产科技公司,公

司成立后兰中祥便担任副总经理兼通威股份水产实验中心主任,并修建了工厂化养鱼车间。

2003年底,兰中祥已年近60岁。本应是颐养天年之时,但他却再次突破自己,进入四川通威担任水产高级工程师,给客户、业务员做宣讲、搞培训,通通不在话下,空闲时还拉着公司年轻小伙子学做PPT,通过微信与客户进行线上线下交流,大力普及推广养鱼技术。

办退休手续这天,恰逢“通心粉社区”在四川通威举办线下“公开课”,兰中祥习惯性地在旁听养鱼能手分享经验,并不时与他们交流。“人要活到老学到老,虽然我已经退休,但我会一如既往地关注通威的发展,把我积累的经验毫无保留地传授给新一代通威人。”兰中祥动情地说道。

重庆通威携手央视《乡约》走进江津

本报讯(通讯员 侯艳娟)4月26日,重庆市江津区石门镇李家村广场热闹非凡,伴随着主持人肖东坡的热情互动,央视七套《乡约》栏目开始了为期半天的录制。本次节目录制,重庆通威获得参加机会,公司二十多位客户有幸到场参与录制;除了精彩的节目,现场的通威品牌展示也成为主会场一道亮丽的风景线。随着男女嘉宾人生故事分享到牵手成功,节目录制落下帷幕。

本次公司携客户参与央视节目录制,进一步促进了通威品牌形象建设,使通威品牌更加深入人心。

华南片区 广东通威、海壹淡水、揭阳通威、茂名通威、惠州通威、高明通威、佛山通威、江门通威、清远通威、阳江通威、南宁通威、宾阳通威、福州通威、厦门通威、海南畜禽

誓达目标 再展雄风

华南片区一季度总结暨二季度计划会议顺利召开

本报讯(通讯员 冯婧)4月9日至10日,华南片区各公司1季度总结暨2季度计划会议在广东通威召开。通威股份副总裁兼华南片区总裁洪睿、华南片区各职能部门领导以及部分员工参加会议。

会上,华南片区财务总监刘欢对各公司的经营状况进行了分析;华南片区人行总监冯婧按片区绩效考核文件对各公司量利综合排名、市场各线销量完成情况排名及生产线费用节约排名进行了公示。华南片区各公司因1季度气候异常,温度同比下降较大,且阴雨绵绵,造成片区整体经营压力较大。

会上,通威股份副总裁兼华南片区总裁洪睿指示,华南片区各分公司在2季度的所有工作要紧紧围绕上量、增利开展,尤其是年初已签订销售合同,但还没有拉货的客户,并提出在2季度仍未达成目标将追究各级人员责任,此工作将由洪总亲自牵头主持;饲料公司以上量并兼顾利润为主要目标,片区优秀的饲料公司总经理需总结、提炼经营工作中的亮点,提供给其他公司学习或借鉴;另外,饲料公司上量同时需适当提高配销差,以减轻

公司经营压力。会上,1季度综合排名第一的海南通威总经理何联军总结了工作中的亮点,同时,片区总经办对厦门、揭阳、惠州、茂名、南宁等五家公司进行了一对一的经营分析和指导,片区也组成了帮扶小组,结合厦门公司提出的需求,将在2季度进行帮扶行动。

厦门通威“质量万里行·365 养殖技术推广会”顺利召开

本报讯(通讯员 廖海昌)“产品等于人品,质量就是生命”,4月20日厦门通威“质量万里行·365 养殖技术推广会”在漳浦县赤土乡万安农场顺利召开。本次会议预计到场参会人数50人,实到52人。会议时长约90分钟,会前由水产服务部展示解说电化水设备,在水里加入适量的盐,竟然可以制成消毒用的二氧化氯,不仅缩减了消毒成本而且又简单便捷。

会议由厦门通威总经理曾德林主讲,主要围绕“科技力量 创富保障”作主题演



华南片区一季度经营分析会现场

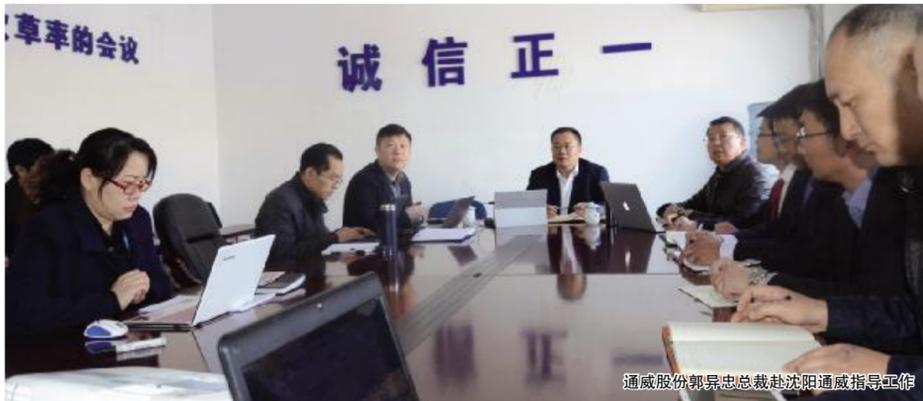
讲,本次会议宗旨为宣传通威,让养殖户对通威产品质量、通威365养殖技术以及全期服务落地有进一步的认识,会后与养殖户开展订料活动,目前已订料50吨,预计总得80吨。此次会议的成功召开,既稳定了老客户也发展了新客户,提升了产品在该市场的占有率。

此外,本次会议也得到了养殖户的高度评价,他们表示在会上学到了很多养殖技术与知识,让他们的鱼塘管理更规范,只有提升养殖技术才能提高养殖利润!

华北片区 天津通威、长春通威、沈阳通威、哈尔滨通威、衡水通威、廊坊通威、山东通威、青岛通威、河南通威、淄博通威

强化核心优势 明确经营方向

通威股份郭异忠总裁赴华北片区指导工作



通威股份郭异忠总裁赴沈阳通威指导工作

本报讯(通讯员 孙绍奎)近日,通威股份郭异忠总裁到沈阳通威检查指导工作,通威股份总裁助理兼华北片区总裁周澎主持召开了专题会议。华北片区水产技术总监潘化祥、沈阳通威总经理彭国良及各部门中干十余人参加会议。

会上,沈阳通威市场系统、生产系统及后勤系统相关负责人分别作了工作汇报,彭总对各项工作进行了系统的总结和评价,提出了“价值为先、提质增效、全员同心、共赢未来”的经营方针,并立足淡水料与猪料,争做辽宁第一流企业。随后,华北片区水产技术总监潘化祥针对近期的主要工作作了汇报,提出了“以外促内、内外兼修”的工作思路,要求加大工艺要以河南通威为标杆,重点强化原料质量与

生产加工的监管,并强调数据收集、反馈、使用要及时,营销动作要快。

随后,郭总还对基础工作提出了如下要求:一是将示范户资料、养殖效益数据及时收集到位,会议培训要有目标、有计划的进行,并将成果转换落地;二是大力开发新客户和提高产品质量,认真分析公司新的增长点在哪里,并制订相关措施,完成既定目标;三是加大收取预存款的力度,增加预存款的绝对额;四是加大膨化料的推广力度,高度重视系统配套策略,提炼卖点和优势,打造竞争优势,冲击高端产品;五是积极采取措施解决融资问题,其中总经理、财务、市场要协调作战,形成合力,加强与银行沟通,积极完善以资金为中心的上下游链条的开辟;六是猪

料的核心产品,核心人员一定要聚焦核心市场,在局部区域形成优势,快速提高市场占有率;七是充分了解竞争对手全部信息,并快速做出市场反应;八是经营班子要根据市场需要及时调整。

此外,郭总还进一步强调:沈阳通威第一要务是将销量做出规模,快速突破十万吨,成为北方片区的核心公司之一;第二是后勤、生产、营销均要考虑人均效益问题,必须大幅度提高;第三是营销重点工作一定要提升,增加营销活动,做好造势、聚气、聚势等工作;第四是加强劳动纪律和规章制度的贯彻与执行,凡是从事第二职业者一律要拿掉,否则总经理要承担管理责任;五是建立严格的淘汰机制,保持队伍的活力和竞争力。

通威股份郭异忠总裁赴天津通威指导工作

本报讯(通讯员 张保宁)近日,通威股份郭异忠总裁赴天津通威指导工作,并出席天津通威2016年第一季度工作总结会议。通威股份总裁助理兼华北片区总裁周澎、华北片区水产技术总监潘化祥、天津通威总经理杨立波参会。

在工作汇报中,天津通威总经理杨立波提出要做强通威股份国内水产料产销第一的宏伟目标,并提出“团队、责任、创新、超越”的企业文化建设理念。郭总指出,当前面对饲料行业的新常态,必须回归到经营的本质,必须将服务落地,同时要求管理干部一定要有紧迫感和危机感,严格控制营销、管理费用,在不断提升产品品质的同时提高市场竞争力。期间,郭总还分别听取了虾饲料、生产、品管、畜禽服务等部门负责人的工作汇报。

郭总指示,希望天津通威在以杨总为首的新领导班子带领下,拿出严谨务实的工作作风,开拓创新,实现既定的宏伟目标!

华北片区第一季度经营分析会圆满落幕

本报讯(通讯员 张丽娟)4月12日,华北片区2016年第一季度经营分析会在廊坊通威成功召开,通威股份总裁助理兼华北片区总裁周澎、华北片区各分、子公司总经理及其公司主要负责人、华北片区各职能线总监、专业线专家等出席了本次会议。

在经营分析会上,片区各分、子公司负责人主要围绕公司年初确定的工作目

标和第一季度业绩作了全面的分析总结,并认真查找出工作中存在的不足,对未完成工作的原因进行了深入剖析,同时还提出了第二季度的工作思路及工作重点。

会上,周总对华北片区第一季度各分、子公司取得的成绩给予充分肯定,同时提出了各分、子公司在工作中存在的问题和不足,并结合片区提出了工作要求,作出了具体的指示,首先要求各分、子公司领导要树立信心,才能够带领团队快速成长,并顺利地完成第二、三季度工作的既定目标;第二,他强调在进入二季度后,从片区管理角度出发,在经营团队上,要在大的层面上打造一支真正意义上懂经营、会管理的团队。另外,他还明确提出,要强化团队方面的建设,还得提升领导班子的基础管理能力,因此,各位总经理必须高度重视团队的基本管理、公司制度的完善与实施以及公司既定要求与目标。第三,如何提高经营管理效率,保证产品质量的稳定性,关键还得抓好基层管理,这也是生产管理、品质管控所面临的最大的挑战;第四,周总要求团队一定要保持十足的“精气神”。

会议最后,周总再次就会议精神贯彻落实,对片区各分、子公司提出以下要求:首先要统一思想、鼓舞士气以及做好第二季度各项工作的布置落实工作。二是瞄准计划,执行到位,务实经营。三是科学决策,控制成本,降低费用,因为二季度是生产黄金季节,在抓好安全生产的情况下,全方位调整,做好成本控制。四是强抓安全工作,为顺利完成产品生产任务做好保障。

华中片区 沙市通威、武汉通威、天门生物科技、天门水产科技、洪湖通威、黄冈通威、常德通威、南昌通威、沅江通威、合肥通威、池州通威、汉寿通威

携手通威 与梦想同行

沙市通威开展“通威合作社建设”专项培训

本报讯(通讯员 陈璐)4月20日至21日,沙市通威携手辅音国际对公司全体业务人员开展“通威合作社建设”专项培训,辅音国际农牧咨询机构总裁赵春飞、辅音国际农牧咨询机构资深合作导师张利应邀作为本次培训课程的主讲嘉宾出席了会议。

在为期两天的培训中,张利老师对中国合作社运营现状与发展前景进行了深度剖析,指出合作社建设是农牧行业发展趋势,做好合作社建设,就能在未来竞争中掌握主动权。赵春飞老师将通威的资源优势与合作社建设特点结合,为合作社运营提出了明确指导性方案。

据悉,本次“通威合作社建设”专项培训,旨在指导提高业务人员对通威合作社的认识,提升营销技能,为后期通威合作社的建设奠定坚实的基础。参加培训的学员也会在会后纷纷表示,自己通过这次培训,对合作社的构建有了更深入的认识。

沙市通威组织“通威渔光一体科技园”项目座谈会

本报讯(通讯员 陈璐)4月8日,沙市

通威召开了“通威‘渔光一体’科技园”项目洽谈会,荆州市及地方水产局各级领导应邀出席了本次会议。本次会议旨在加强政府与企业间沟通协作,加快“通威‘渔光一体’科技园”项目建设进程。

据悉,通威“渔光一体”项目是通过利用水产养殖集中区丰富的池塘水面及塘埂资源,开发建设光伏发电项目,采用“水上发电,水下养鱼”的创新模式,来实现第二产业的互补发展。它具有综合利用土地、提高土地附加值的特点,不但有助于企业及养殖户实现互利共赢,更能提升单位土地面积经济价值,促进我国环保和生态建设事业的发展。

沅江通威开展“365科学养殖模式公开课”活动

本报讯(通讯员 李林)为进一步推广“365科学养殖模式”,提升终端养殖户效益,通威社区特别策划“365科学养殖模式公开课”第二站——华中站在湖南沅江召开,沅江通威总经理欧建华及华中片区逾50位忠诚客户参加了本次活动。

此次邀请了湖南沅江两位365示范

户黄长清、尹庆华与大家分享如何高效混养,成功增收50%以上的独家经验。据悉,两位客户都是去年入围“全国水产养殖能手”二十强的养鱼达人,他们依照“365科学养殖模式”中的均衡增氧、菌藻调控技术,运用多种鱼类混养模式有效降低了养殖风险,取得了喜人的效益。现场学习氛围浓厚,客户表示课程内容很受用。

沅江通威总经理欧建华表示,公司根据客户池塘的基本情况实行“一户一案”制,能快速在市场上占领先机,获得高效益。

江西农业大学“通威班”举行开班典礼

本报讯(通讯员 黄春燕)近日,“携手通威,与梦想同行”为主题的江西农业大学“通威班”开班仪式在该校动科院隆重举行。江西农业大学动学院院长胡国良、党委副书记杨秀玉、副院长曹雪斌、通威股份华中片区人力资源总监毛利红、南昌通威总经理蔡福强、人行部经理黄春燕等部分干部员工及动科学院学生共计170余人参加典礼仪式。



沅江通威公开课现场

首先,胡国良院长对通威股份与江西农业大学建立校企合作班表示热烈的欢迎,对通威股份关注和重视动科院同学的发展表示衷心的感谢,并对第一届“通威班”校企合作寄予了殷切的期盼。

胡院长和蔡总携手为“精英人才培养基地”揭牌后,毛总郑重地将“通威班”班

旗授予了唐小龙同学,并代表通威股份华中片区致辞,提出了打造“四化”(专业化、知识化、年轻化、职业化)人才的想法与建立通威班的目的——通过人才培养提前完成学生到职业人的蜕变,并表达了对“通威班”为通威培养人才,为行业输送精英的期望。

海外片区 越南通威、海阳通威、和平通威、孟加拉通威、印尼通威、越南畜禽

布局海外市场 再创量利新高

海外片区2016年第一季度经营分析会在海阳通威召开

本报讯(通讯员 杨君莉)4月9日,海外片区2016年第一季度经营分析暨计划会在海阳通威召开,通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁兼海外片区总裁陈平福出席本次会议。各公司总经理、各职能线负责人、各市场部经理分别对本季度主要KPI指标完成情况进行了汇报,对本季度生产、经营工作和工程建设情况(亮点、不足)进行分析,对下季度重点工作作了规划,并提出了需要片区和总部协助事项。陈总对大家提出的问题逐一进行了解答,并对二季度重点工作进行了安排和部署,要求片区内各分子公司做好三项重点工作:全力以赴抓好市场营销工作;强化生产过程控制,改进产品质量;关注人均效率指标。

郭总在听取了海外片区经营工作及计划内容后,首先代表刘总宣读了《通威股份海外片区2016年经营工作指导意见》。随后,郭总针对海外片区当前现状和未来发展作了重要工作指示,要求海外片区全体干部员工在陈总的直接领导下,一是要确定海外片区的长远及近期目标,尽快确定海外片区的规模定位,快速上规模为未来的发展奠定基础;二是要进行成果共享;三是要在思维上突破,用国际思维,更多的是市场思维,以宽视野,更高的目标,改变以前的管控思维,从思想上、经营上实现突破;四是要不断提升客户质量,集中开发市场,局部聚焦,彰显优势,要学习重视猪料开发的“七天大牲”模式,把技术服务转化成有效的饲料销量。最后,郭总提出几个问题,要求大家思考:一是总经理如何明确自己的权责,利用资源快速发展;二是怎样找到快速扩大经营规模的方法和策



海外片区第一季度经营分析会合影留念

通威股份副总裁兼海外片区总裁陈平福赴印尼进行投资考察

本报讯(通讯员 田祥东)4月11日-16日,通威股份副总裁兼海外片区总裁

陈平福一行到印尼进行投资考察。印尼筹建总经理乐赢、总部生产部工艺设计师陈利光、发展部投资项目经理高杨斌陪同考察。本次针对印尼爪哇岛水产养殖密集区进行重点考察,陈总一行先后拜访了印尼SINGA公司、韩国西吉集团及部分中资同行企业高层领导,了解投资环境、投资政策、水产养殖规模、企业经营模式等投资相关事宜,论证通威在印尼正式投资建厂的可行性。

据悉,根据通威海外发展的战略规划,海外片区将以越南为根据地,以水产饲料为重点,兼顾畜禽饲料协同发展,快速向东南亚国家投资布局,提升通威在海外的品牌知名度和产品影响力,为通威在

海外的量利双增奠定坚实基础。

越南通威微生物车间建成并成功运行

本报讯(通讯员 张哲勇)为了进一步健全越南通威水产料科技营销的工具和手段,经过多次市场调研及充分论证,通威股份副总裁兼海外片区总裁陈平福在项目论证评审会上最终作出工作指示:“通威科技要有载体支撑,越南养殖用动保产品很急需,这也是通威服务营销的具体体现,能促进销量的增长,相关部门大力协同,按计划加快推进微生物及光合菌产品的生产推广工作”。随后,“越南通威微生物车间建设管理小组”正式成立,该

小组由海外片区技术服务总监助理张哲勇牵头,开始着手车间的筹建、资料报备、公司内外技术专家的联络接洽等工作。

在筹建期间,通威水产科技公司总经理罗国强、三新药业总经理程昱给予了大力支持,并委派了微生物专家苏艳秋博士、苟小兰和唐凡老师到现场给予技术指导。技术攻坚团队克服了培养基寻找、筛选、配制等重重困难,反复到养殖池塘提取光合细菌和乳酸菌的菌种及进行分离纯化工作。4月8日,车间试生产,4月15日,第一批光合菌产品批量生产成功。

越南通威水产料营销团队、养殖技术服务团队对此喜讯后,纷纷争抢订货,代理及养殖户也期待早日将该产品投放到养殖中,改善养殖环境,提高养殖效益。

据悉,建成后的微生物生产车间及晾晒场(光合菌车间、库房、乳酸菌车间),总建筑面积550平方米,其中生产用房建筑面积200平方米,预计年产能可达1500吨,建设规模及标准为股份公司微生物车间第一!为确保该调水产品后期推广销售工作顺利,海外片区技术服务团队还将与越南胡志明农林大学合作,致力于产品研发、产品市场推广等工作,并根据水产营销及技术服务的需要,以365养殖模式为核心,在渔业设施、动保产品、渔药、种苗、疾病防控等方面加强推广力度,让水产养殖技术服务落到实处,切实解决养殖户的痛点,助力通威水产料销量的持续提升,真正打造通威有价值的差异化营销模式。

通威股份总裁助理兼华北片区总裁周澎到哈尔滨指导工作

本报讯(通讯员 徐娜)近日,通威股份总裁助理兼华北片区总裁在哈尔滨通威总经理王广生、华北片区水产技术总监潘化祥及市场相关人员陪同下,深入市场一线了解水产养殖状况,规划2016年供需目标,激发客户活力。

黑龙江地处我国最北部,虽然已进入春季,但气温很低,江面上鱼塘里仍然冰雪覆盖,周总围绕松花江流域、嫩江流域养殖水面,对哈尔滨鱼料集中市场绥化、齐齐哈尔、肇东等地进行调研,仔细检查365模式在东北的运行情况和示范效果,同时对渔光一体项目进行实地考察,他对客户规模和忠诚度以及市场前景给予了充分肯定。

在干部交流会上,周总强调:一定要回归到产品本身,用工匠精神做产品,把产品做到极致才是最大的竞争力,作为新建公司的哈尔滨通威,虽然面临不少困难和问题,但公司以“规模优先、水产优先、效率优先”为基本方针,经营目标非常明确,一定会抓住机会,迅速突破现状,树立行业标杆。

“质量万里行—通威 鲫倍健效果展示会”成功召开

本报讯(通讯员 邵小倩)近日,“质量万里行—通威鲫倍健效果展示会”在大丰公司成功举行。通威股份副总裁、华东片区总经理王尚文、大丰通威总经理张加林出席,近40余名通威经销商参加了本次会议。

首先,大丰通威服务部经理何均分析了当前水产行情,但存塘鱼少,养殖成功率低的养殖现状。何经理指出,要想改变这一现状,需要从源头上改善,即提高养成本,降低发病率。何经理重点从鱼体肠道好、肝脏好、体色好、吃食好四个方面向参会人员展示了鲫倍健使用后的效果,何经理强调“鲫倍健”不是药饲料,更不是特效药,不是在发病后才投喂,只有坚持投喂效果才会好,并提出“好产品+好管=好效果”的观点,指出提高养殖成功率,需三管齐下:使用鲫倍健护好肠道,使用动保产品做好菌藻调控、高效改底以及使用增氧机给投饵区增氧。

“正气,正能量才好,好机会!”张总呼吁,今年行情较好,在座的各位经销商只要使用优质的饲料帮助养殖户调整好鱼体的体质,就能与养殖户一起把握住好机会,实现共赢。张总指出,通威现在发展新农业,新能源,经销商思想意识需转变,实现向服务型、服务型经销商的转型升级。张总向参会经销商承诺,大丰通威一定会不断提高产品质量,全心全意为客户服务,让客户放心,让客户满意,引领行业,引领未来。

最后,王总对大丰公司接下来的工作作出指示,他要求市场人员继续开展塘头会,争取在5月份为经销商朋友增加更多新用户。王总向参会客户承诺,大丰通威上至总经理,下至公司的每位员工都将全心全意为通威客户服务,一切工作围绕销量的增长,实现公司、经销商、养殖户的三方共赢!

天津通威联合宝坻区消防中队开展消防安全培训工作

本报讯(通讯员 冀淮南)为确保当前工作的安全稳定,提高员工对消防和应急事件的处置应变能力,4月27日,天津通威联合天津市宝坻区消防中队组织公司近100名员工在成品库房开展消防安全技能演练与应急演练培训。

此次培训工作由人事行政部李恩清主持并作了春夏季特别是饲料销售旺季消防安全、人身安全等相关工作的布置。

此次活动强调了开展消防安全培训及实地演练的必要性和重要性,希望大家时刻保持高度警惕,严防各类安全事故。宝坻区消防大队指导员为大家详细讲解了火灾的类型、燃烧的概念、热传播和火灾蔓延的途径、燃烧产物及其毒性、灭火的基本原理,常见灭火器介绍,常见化学物品的灭火方法及火场逃生十三诀等非常实用的消防安全常识,并组织大家进行了瓶装灭火器的使用操作、消防水带安装操作等实地演练培训。

通过此次培训与消防演练,使大家提高了应对突发事件的应变能力、动手能力,增强了消防安全意识,再次掌握了一般火灾器材的操作使用步骤和方法,懂得如何处理突发性火灾事故,同时也让大家了解到消防工作的重要性。今后天津通威还将继续严格执行消防安全日常工作管理制度,常抓不懈,防患于未然。

2016 沈阳通威“质量万里行—资产倍增论坛”成功举办

本报讯(通讯员 孙绍奎)4月16日,沈阳通威隆重举行了2016《质量万里行—资产倍增论坛》,由沈阳通威总经理彭国良带领沈阳通威领导团队、市场部经理杨海涛带领的市场团队,以及十余位新老客户参加了本次大会。

会上,彭总首先表示,沈阳通威在饲料品质上做出的努力以及通威“诚信、正、一”的经营理念,深深打动了客户,增加客户与通威合作的信心,为后续客户订单起到了至关重要的作用。市场部经理杨海涛针对当前辽宁水产市场形势以及经销商养殖户朋友未来的发展方向进行了深入剖析,为客户明确了2016年辽宁水产市场的发展方向,强调了把握行业脉搏。紧接着,客户刘文凯用朴实的话语,讲述了自己与通威的合作心得,引起在场老客户共鸣的同时,也提升了新客户的合作意向。

CIFFID^F

科技融合创新 智能共享未来

2016 中国智能设施渔业创新发展论坛 2016 CHINA INTELLIGENT FACILITY FISHERY INNOVATION & DEVELOPMENT FORUM

Making the Integration of Sci-tech And Innovation, Sharing the Intelligent Future.

近年来,信息化和机械化已升级为我国农业“十三五”规划的重要内容之一,渔业养殖作为农业经济的重要组成部分,正在积极触“网”,越来越多的水产企业积极尝试利用信息技术对渔业生产的各个要素进行数字化设计、智能化控制、精准化运行及科学化管理,力求能减少人力消耗,降低养殖风险,提高产业效益,确保食品安全。这无疑将成为推动我国渔业养殖向“高产、优质、高效、生态、安全”发展的重要驱动力。

为加快我国传统渔业向物联网与云计算、大数据、智能设施渔业4.0

(渔业互联网)转型升级的步伐,进一步推动渔业与智能的深度融合,博采众长,集思广益,在农业部全国水产推广总站的大力支持下,通威传媒联合国家农业部渔业渔政局、中国渔业协会、中国水产学会、中国水产科学研究院、《中国渔业报》以及行业知名企业,共同举办“2016中国智能设施渔业创新发展论坛暨成果对接会”,并邀请中国设施渔业领域政府机构、大中型企业董事长、总经理、行业大腕、研究机构、主流媒体、相关咨询机构共同出席本次论坛,为智能设施渔业搭建对话与交流的高端平台。



No.1 精品博览会
一场永不落幕的科技盛宴



No.2 行业高端对话
一次大咖云集的思维碰撞



No.3 365模式认证
一种共享共赢的服务模式



No.4 项目合作签约
一次创新企业的战略携手



No.5 行业颁奖盛典
一批优秀品牌的闪亮登场



No.6 整合营销传播
一次多快好省的集群推广

2016·6·22 中国·成都

指导单位: 国家农业部渔业渔政局 全国水产技术推广总站 中国水产学会 中国水产科学研究院 主办单位: 中国渔业协会 中国渔业报·第一水产

承办单位: 通威传媒 TONGWEI MEDIA 协办单位: 通威股份 新希望集团 海大集团 粤海集团 天邦股份 正大集团

支持媒体: CCTV 中国经济时报 中国经营报 华西都市报 成都商报 BUSINESS NBD 每日经济新闻 第一财经 南方农村报 中国农业全搜索 www.tongwei.com 中国水产频道 CFS 中国渔业在线 农财宝典 农财宝典水产版 水产前沿 吾谷网 NTN 农视网

招商咨询热线: 028-86168409 王女士 028-86168393 陈女士