



TONGWEI

追求卓越
奉献社会

2015年10月1日

TONGWEI NEWS 通威集团 主办 通威传媒 承办

第十期(总第343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

巴基斯坦驻成都总领事馆入驻通威国际中心

本报讯(通讯员 彭春燕)近日,巴基斯坦驻成都总领事馆正式入驻通威国际中心。这是巴基斯坦驻成都总领事馆于2007年4月19日正式开馆以来的第二次迁址,成为确定入驻天府新区的首家领事馆,通威国际中心亦成为天府新区唯一一家具有“涉外建设项目”资格且有总领事馆入驻的写字楼项目。

作为国家“一带一路”战略旗舰项目,“中巴经济走廊”正在加快建设。巴基斯坦一向十分重视与四川省等中国西部省份的紧密联系,此次巴总领事馆入驻通威国际中心,必能为双方的交往搭建一个新平台,进一步加强巴基斯坦与成都教育、文化、科研及航空航天等方面的交流,把双方的合作提高到一个新的层次。

通威国际中心自2013年启动以来,经历了营销定位、形象传播、业内品鉴、客户签约以及交付使用等重要节点,2014年9月通威集团入驻及正式交付以来,项目依靠自身不俗的硬件品质和现场体验在市场上引起广泛关注。截至目前已成功实现中国移动、中国电信、webpower(威动国际)、君富投资、奇瑞徽银、海通期货、中信证券、川商置业等十数家企业入驻。

巴方表示,之所以选择通威国际中心,一方面看重通威国际中心的核心区位优势,另一方面看重其优质的硬件配套及贴心的物业服务。成都领事馆第三城的建立将进一步促进成都和巴基斯坦的经贸往来,其中城市建设、环境和工业的可持续发展、农业及食品、医疗将是今后在经济领域的核心工作。

刘汉元主席出席国务院“互联网+”现代农业座谈会

汪洋副总理关注通威“渔光一体”



汪洋副总理(右)和刘汉元主席亲切交流

本报讯(通讯员 朱栋)2015年9月14日,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席应邀参加在国务院召开的“互联网+”现代农业座谈会。据悉,该会议由国家农业部组织发起,出席会议的主要领导有国务院副总理汪洋、农业部部长韩长赋、以及商务部、财政部、国家发改委、国家扶贫办等部委相关领导和来自行业内的专家学者、企业代表、基层生产者等共计三十余人,通威集团、联想集团、阿里巴巴等国

内知名企业参加会议。

刘主席在会上作了题为《“互联网+”助力通威加快向现代农业转型升级》的汇报。在汇报中,刘主席首先简要介绍了通威集团“互联网+水产”战略行动计划,即以用户连接、智能养殖、渔光一体、电子商务、食品安全溯源五大重点计划,构建行业大数据平台,形成产业链闭环,彻底解决水产品安全问题,进一步巩固、提升和强化通威在营销、服务、管理等各领域的核心竞争力,以形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的通威发展新形态。随后,刘主席以“通威社区”建设、通威智能水产养殖系统开发、通威水产品智能化安全溯源跟踪等为例,具体介绍了通威“互联网+”行动计划的积极实施,与会各位领导和专家学者、企业代表认真听取了刘主席的汇报。

在刘主席介绍到由通威独创并正在大力推广的“渔光一体”模式时,汪洋副总理十分关心实施和推广的情况,并多次询问

“渔光一体”的建设成本、综合效益、实施效果、生态环境等具体问题。由于汪洋副总理对刘主席提出的“渔光一体”表现出了极大的兴趣,以至于最终的发言时间比预定时间延长了一倍。

在报告最后,刘主席指出,未来五年,移动宽带、大数据、物联网等新技术的发展将重构传统产业,引发第四次工业革命,即让传统制造业向智能化转型。移动互联网与传统产业的融合将不断发展与迭代,传统企业转型脚步会越来越快。在此背景下,通威将积极推动互联网与传统产业的融合,推动我国水产养殖由量到质的转型,为我国水产产业升级、水产养殖模式转型,以及我国安全食品的发展作出更大贡献。

成都市高新区管委会范毅主任到访通威

本报讯(记者 杨翼)9月17日,成都市高新区管委会范毅主任一行到访通威集团管理总部。通威集团总裁王娟、集团副总裁黄其刚、通威股份监事会主席晏保全等领导热情接待。

座谈会上,范毅主任介绍了近年来通威在新能源领域,尤其是硅料环节的核心竞争力已排在全国第一,产能规模排在全国第三,同样在电池片环节,通威目前是全球第一,拥有全球出货量最大的电池片工厂;而在产业终端,通威也具备自身独特的竞争优势——“渔光一体”市场,但通威在水产养殖和光伏发电两个产业上更明显竞争优势。股份财务部部长宋泉介绍了通威在饲料领域的发展现状及取得的成绩。宋部长表示,通威也面临市场变革的机遇和挑战,作为水产行业的引领者,通威将带动农户在养殖方面不断转型升级,引导我国科学养殖模式的变革。

高新区管委会范毅主任对通威的快速发展给予高度肯定。他指出,通威包括主业在内涉足的行业较为广泛,不仅在饲料产业等基础产业上做得很好,在新能源产业上的发展也同样令人震撼,作为成都市高新区重点扶持企业,通威一直是省、市、区政府重点关注和扶持对象,过去、现在及未来,高新区还将继续加大力度支持通威的发展和革新,并与通威这样的大企业、大集团保持密切沟通和交流,及时了解企业需求,为企业提供更全面、更完善的服务。

刘主席出席正和岛四川岛亲学习交流会

本报讯(记者 梁枝文)9月10日,正和岛四川岛亲学习交流会在海特集团举行,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席应邀出席。此次会议以“如何寻找发展契机”为主题展开了交流。

针对当前经济形势,刘主席建议,首先在政策配套上给予相应的支撑和支持,维持股市健康繁荣,强化企业直接融资,从而增加市场稳定性,活化市场机制。其次,在当前基础货币投放量不足的关键时刻,应继续降低法定存款准备金率,进一步提高货币乘数,同时辅之以加大降息力度。第三,在进口及消费萎缩的大背景下,强化投资以扩大内需,从而激发市场和经济的内生动力,促进我国国民经济持续健康发展。

三十三载通威情 激流勇进谱华章

通威集团33周年庆暨通心粉之夜在蓉隆重举行



刘汉元主席、管亚梅董事长与多位领导切蛋糕庆祝集团33周年华诞

本报讯(记者 张冉雨)2015年9月20日,是通威集团成立33周年、乔迁通威国际中心1周年以及“互联网+”战略发布与通心粉平台运行半年的时间。面对宏观经济环境的各种挑战,通威集团不但继续保持稳健发展,在“互联网+”背景下,更是顺势大力推出一系列“用户连接”行动:线上线下活动、先进模式推广、树立试点示范、现场技术帮扶、贴身疫病诊断、行情滚动播报、供求信息交流……

高管、粉丝共话“用户体验”

今年3月20日,“互联网+”行动计划正式发布,“手指点一点,养鱼我全管”的通心粉社区全新上线。截至9月20日,这个集行业门户网站、社交信息平台、专业技术服



刘汉元主席发表重要讲话

务,以及O2O电子商务为一体的综合性网络社区已然汇聚了超过35万粉丝。

为了有更好的“用户体验”,倾听用户的心声,加快通心粉社区的建设速度,9月20日下午,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,通威集团总裁王娟、集团副总裁黄其刚,以及来自股份各体系、各片区的领导、专家以及通威新能源各板块

各位领导到场参与“超级粉丝见面会”。会议上,通威股份副总裁王娟分享了通心粉社区半年发展轨迹,来自全国各地的150名通心粉分享了自己在通心粉社区上的故事、企业高管悉数回答粉丝们现场提出的疑问。会议最后,刘主席对粉丝们“回家”给予了热情欢迎,他向通心粉们郑重承诺,通威未来会协同好方方面面的资源,继续服务好广大通心粉。

明星同庆欢乐嘉年华

9月20日下午,集游戏、美食、互动抽奖为一体的“通威健康美食荟”,让从全国各地赶来的通心粉享受了一场欢乐嘉年华。活动现场,通威美食应有尽有、闯关小游戏层出不穷、还有各种各样的礼品奉上,让粉丝们得到了尽情狂欢。

当天晚上,包括国内著名笑星郭冬临等120名通心粉社区超级粉丝在内的1500余人共同莅临“通心粉之夜”晚会现场。晚会历时两个小时,开场歌曲《美丽心情》、原创舞蹈秀《我是通心粉》、歌曲《我是通威一条鱼》等,以及通威员工自己编排的歌舞,反映通心粉社区与通威科技、发展等方面的短片,充分展示了通威集团

33年来的辉煌成就以及通心粉社区平台运行半年的丰硕成果。全面展示了通威集团作为一家稳健发展33年的传统企业,拥抱互联网、利用互联网、融入互联网的发展态势。

“互联网+渔光一体”新能源产业链再壮大

9月20日在“通心粉之夜”晚会上,通威集团总裁王娟正式发布“互联网+渔光一体”行动计划,包括“建立全国养殖水域资源大数据系统平台”、“搭车互联网巨头共建‘渔光一体’项目管理与服务体系”、“打造‘渔光一体’高校智能水产科技园”、“与政府、养殖户共建‘渔光一体’安全水产品溯源体系”四个方面。

总裁还透露,集团已与腾讯结成战略合作伙伴,未来将专门开设“渔光一体”应用,将通过微信建立起互助平台,为养殖户提供一体化、精准专业服务,并通过互联网,在全国范围内开展起养殖众筹模式,通过“渔光一体”绿色鱼塘在线认养形式,为消费者搭建起绿色健康消费的桥梁,构建全新的绿色水产养殖商业模式。

通威股份荣获中华农业科技奖科研成果一等奖

本报讯(通讯员 王用黎)9月16日,通威股份有限公司与广东省农业科学院动物科学研究所共同完成的《水产动物系列功能性添加剂及配合饲料的研发与应用》项目荣获2014-2015年度农业部“中华农业科技奖”科研成果一等奖。

该项目是由水产技术总监张曙博士、水产研究所所长米海峰博士带领的水产研究所团队,以及广东省农业科学院动物科学研究所曹俊明研究员团队,合作创建和推广应用的“水产动物抗病营养和营养免疫技术”。

该项目在水产动物营养与饲料科学、水产动物免疫学及水产养殖专业领域内取得了重大突破,具有显著创新性,解决了水产养殖生产过程中的关键技术难题,对草鱼、罗非鱼、鲫鱼、鲤鱼、南美白对虾、金鲳鱼等重要水产养殖品种的抗病营养、营养免疫提供了巨大支撑,对行业科学技术研究及发展具有重要的科学价值和指导作用。

通威名列2015成都市企业百强第二

本报讯(通讯员 杨鑫)9月16日,由成都市企业联合会、成都企业家协会发起,并在成都市经信委、国资委、统计局和商务局等部门的指导支持和帮助下,评选出来的“2015年成都企业100强”、“2015成都民营企业100强”、“2015成都制造业100强”、“2015成都服务业100强”榜单正式向社会发布。

其中,通威集团荣登列入“成都企业100强”第4位、“成都民营企业100强”第2位和“成都制造业100强”第4位,继续彰显了以农业和新能源为双主业的通威集团在复杂多变的国际国内经济环境下,所表现出来的稳健发展态势和卓越竞争实力。

紧抓先机 引领未来

通威集团“组合拳”助力“新能源+新农业”再上新台阶

本报讯(记者 白灵 田程廷)9月8日-9日,通威集团与合肥市人民政府签订战略合作框架协议,期间,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,集团总裁王娟、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一行在合肥视察合肥通威、通威太阳能(合肥)公司,并访问阳光电源有限公司。

政企互助 共创能源新天地

9月8日下午,合肥市人民政府与通威集团合作框架协议签约仪式在合肥市政务中心举行。安徽省省委常委、合肥市委书记吴春荣,合肥市委常委、常务副市长韩冰,合肥市副市长王翔等领导出席。

按照双方战略合作的总体规划,通威集团将根据合肥市光伏产业发展及应用规划,在合肥扩产电池片项目并组建成立新能源



合肥市人民政府与通威集团战略合作框架协议签约仪式

公司,探索光伏在新能源中的应用。未来3-5年内,通威集团计划在合肥基地形成5000MW晶硅电池产能,并由此推动通威晶硅电池总产能达到10000MW。

视察合肥通威 提升竞争力

9月9日上午,刘汉元主席一行到合肥通威饲料有限公司检查指导工作,并对

公司经营、市场营销、渔光一体建设等方面工作进行重要指示。在听取合肥通威、池州通威、合肥通威九鼎三家公司2015年以来的工作报告后,刘主席对三家公司未来发展突破提出希望,并要求公司保证产品质量和稳定性,同时做好技术服务。刘主席强调,“渔光一体”可以全面支持、夯实通威的主营业务,卓有成效地应对竞争对手的挑战,实现差异化竞争。

用心工作 推动新能源快速发展

9月9日下午,刘主席一行来到通威太阳能(合肥)公司各个生产车间,在分别听取公司生产销售、质量管控、品牌建设、对外合作等板块负责人的汇报后,刘主席对于公司目前的状态感到高兴。刘汉元主席指出,正是因为我们对行业充满信心,看到了未来的发展方向,经过大家的不断

努力,通威太阳能(合肥)公司一步步脚踏实地,从重组之后的冷清到充分发挥产能,在质量、成本上取得了明显的领先地位,并从同行的困惑、担忧到如今赢得了行业高度认同与尊重。刘主席指出,“效率决定效益,速度决定生死,细节决定成败”,“用心工作,用智慧工作,用只争朝夕的精神工作”等一系列企业文化核心理念,大家需要深刻理解、感悟,上升成为自觉行为,保障我们取得长期良性、有效的经营发展成果。

通力合作 实现优势互补

9月9日下午,刘汉元主席一行访问阳光电源股份有限公司,阳光电源董事长曹仁贤及公司高管团队热情接待并深入座谈。座谈中,刘主席表示,曹董事长是行业内深受尊敬的科学家,也是行业的领袖,阳光电源也是通威的战略合作伙伴,希望双方能一起共同把想做的事业做得更好。在2015年4月28日举行的SNEC第九届(2015)国际太阳能产业及光伏工程(上海)展览会期间,双方就国内外光伏并网发电项目的开发和建设、核心产品互用等方面签署了战略合作协议。通威集团携手阳光电源不断拓展合作领域,提高合作水平,构筑良性互动、共同发展的新格局。

夯实领军地位 实现跨越发展

通威启动建设全球最大规模太阳能晶硅电池项目

本报讯(通讯员 冯杨)经过多年的跨越式发展,通威已成为国内唯一拥有从上游多晶硅生产、太阳能电池片生产,到终端光伏电站建设的垂直一体化光伏企业。今年11月18日,值此通威太阳能(合肥)有限公司投产2周年之际,通威将在成都双流县规划建设全球规模最大的5000MW太阳能晶硅电池项目,该项目占地1200余亩,建成后将成为全球自动化程度最高的晶硅电池工厂之一,实现约

150亿元的年度销售收入。

未来3-5年,通威太阳能将建设完成总规模为10000MW的太阳能电池产能。届时,省、市、县各级领导,各相关单位以及包括协鑫、天合光能、阿特斯、晶科、隆基、林洋、阳光电源、昱晶、茂迪、新日等行业巨头领袖,行业协会相关领导将出席通威太阳能电池项目投产2周年暨双流项目启动仪式。

伴随着改革开放的深入推进,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主

席带领通威从无到有,从市场的追赶者到行业的领军者,由单一饲料经营向农牧与新能源双主业并行发展的大型企业集团稳健跨越。

在产业链上游,通威旗下永祥股份已形成多晶硅1.5万吨产能,在成本控制与质量方面达到国际一流水平,为产业链中游提供了高性价比的优质硅料,经过技改,今年四月份以后产量位列全国第三位,质量全国第一流,成本全国最低;在产

业链中游,通威太阳能深度切入太阳能发电核心设备和产品的研发、制造和推广。其中,在安徽合肥拥有全球单体规模最大的太阳能电池生产基地,已实现2000MW电池片产能,年底将达到2400MW电池片产能,已成为全球出货量最大的多晶硅太阳能电池生产厂,太阳能电池片平均转换效率超过18%,目前通威集团与台湾昱晶能源达成战略合作,结合昱晶能源1800MW电池产能,电池片生产能力将成为世界第

一,是全国出货量最大以及全中国和全世界成本最低的电池片工厂;在产业链终端,通威拥有发展分布式光伏的独特优势,大力发展家庭屋顶光伏,并与现代渔业相结合,打造“渔光一体”模式。目前,通威已在全国各地建立了商业或家庭式光伏发电及“渔光一体”示范电站,优质而清洁的光伏电力源源不断地惠及千家万户,从而最终成为全球领先的绿色农业和绿色能源供应商。

参与国际对话 扩大全球影响

通威集团受邀随国家主席习近平赴美参加中美经济交流活动



通威首席信息官周勇出席中美农业创新战略对话

本报讯(记者 张冉雨)9月22日起,国家主席习近平对美国进行国事访问,此次访问是增进理解之旅、聚焦合作之旅、面向人民之旅和开创未来之旅。通威首席信息官、通威集团董事局刘汉元主席、集团总裁王斌等随同国家主席习近平赴美参加中美经济交流活动,并在相关活动上发表演讲。

9月22日,中国商务部和美国华盛顿州政府在西雅图共同举办“中美省州经贸合作研讨会暨中国与美国华盛顿州贸易投资合作联合工作组成立仪式”,四川为本次参与的6个省份之一,通威集团参与大会并发布了企业宣传资料,同时参加了四川商务厅与华盛顿州合作推动讨论会。

川为本次参与的6个省份之一,通威集团参与大会并发布了企业宣传资料,同时参加了四川商务厅与华盛顿州合作推动讨论会。

9月24日,中美农业创新战略对话在美国华盛顿州举行,中国农业部、商务部、美国农业部、贸易代表办公室及两国有关政府部门、科研机构和企业代表120余人出席了对话。通威首席信息官周勇就通威利用互联网创新转型升级之路作主题报告。

创新助力农业转型升级

在中美农业创新战略对话的演讲中,通威首席信息官周勇重点就新一代管理系统,以及通心粉社区、智能养殖、渔光一体、全农惠等项目,阐述了通威以互联网新技术为支撑,在管理模式、服务模式、商务模式的转型升级中取得的成就,受到广泛关注及好评。

针对农业转型及中美合作问题,中国农业部副部长韩长赋指出,美国是全球最大的农产品出口国,中国是全球最大的农产品生产国、消费国和进口国,农业是中美两国利益重要的汇合点、最稳定的合作面,具有很强的互补性。长期以来,在两国领导人的重视支持和两国人民的共同努力下,中美农业合作保持了良好的发展势头,取得了显著的成效,中美农业科技合作成果丰硕,中国广阔的市场已成为美国农业科技创新的动力;中美农产品贸易加快发展,惠及了两国的企业和农民;中美双向农业投资日趋活跃,实现了产业发展互利共赢。

美国农业部副部长维尔萨克则表示,创新是推动生产力的发展,促进经济机遇,对于解决农业在未来面临的挑战、保障全球粮食安全、推动农业应对气候变化以及实现可持续发展发挥着关键作用。两国对于农业创新持相同的态度,必须打造支持农业创新的环境,让中美两国能够有机会在农业领域显示出领导力。两国在此次会议中再一次重申对于推动农业发展和保障粮食安全的承诺,也体现了两国在全球所发挥的领导作用。

积极参与新能源事业发展

中美省州合作研讨会上,四川作为本次参与的6个省份之一,商务厅副厅长发表了演讲。四川省重点希望在三方面与美国寻求合作机会:一是共同推进清洁能源开发,继续推动和支持双方在天然气和页岩气勘探开发、分布式能源发展等方面开展合作;二是共同推进节能环保技术合作,鼓励双方企业、高校和科研机构在节能环保装备、物联网等领域建立产学研

技术创新联盟,加强高效低污染清洁能源节能环保技术联合开发和技术转移;三是共同推动四川省、清华大学与华盛顿州、华盛顿大学签订的气候智慧型/低碳城市合作备忘录,通过学术研讨、人才培养、项目合作、行业推广等方式,加强可再生能源、智能电网、低碳交通等领域的务实合作。

通威作为参会代表,同时参加了四川商务厅与华盛顿州合作推动讨论会。在会上,通威首席信息官周勇就集团农业与新能源双主业发展情况向谢厅长进行了汇报与交流。

本次活动是习近平主席访美期间重要的商务活动之一,由中国商务部和美国华盛顿州政府在西雅图共同举办,旨在通过对话探讨两国经贸合作以及产业对接的重要课题,并形成工作组机制,受到了两国政府高度重视。商务部国际贸易谈判代表张向晨、华盛顿州州长布拉德·欧文出席开幕式并致辞。

会上,商务部与美国华盛顿州签署《中国省与美国华盛顿州贸易投资联合工作组谅解备忘录》,根据备忘录,辽宁、上海、湖南、广东、四川、陕西等6省市将与华盛顿州在先进制造、航空、农业、清洁能源、生命科学等领域扩大贸易与投资合作。前微软公司董事长、泰拉能源公司创始人比尔·盖茨到会发表演讲,泰拉能源公司与中国核工业集团公司签署关于第四代核电厂开发及商业化合作框架协议。

品科能源首席执行官陈康平一行到访通威

本报讯(记者 田程廷)9月22日,全国人大代表、品科能源有限公司首席执行官陈康平一行到访通威。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席、集团总裁王斌等领导热情接待并座谈。

刘主席对陈总一行的到访表示热烈欢迎,并对品科能源在下游组件制造端及电站开发端取得的卓越成绩表示赞赏。刘主席指出,双方在大力发展太阳能、缓解能源危机,以及实现可持续发展的生态平衡等问题上有着高度共识。同时,双方就当前行业发展状况和未来发展趋势广泛深入交换了意见,并就光伏产业链中的合作进行了详细交流。

中国农业银行领导到通威考察

本报讯(记者 梁枝文)9月28日,中国农业银行农村产业金融部总经理李培峰、处长武建洲、中国农业银行四川省分行副行长陈实一行莅临通威考察。

十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席、集团总裁王斌、集团财务总监肖吉华、通威股份财务总监袁仕华等领导热情接待。对于通威不仅在农业领域持续保持龙头地位,在新能源板块也不断取得突出成绩,李培峰总经理指出,中国农业银行与通威这样的农牧企业合作,能够真正为双方带来共赢。对于李培峰总经理表现出的极大合作热情,刘主席表示高度赞赏。

湖北省饲料工业协会到通威考察

本报讯(记者 杨翼)9月9日,湖北省饲料工业协会考察团一行到访通威集团管理总部。

通威股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文、股份总裁助理、技术中心办公室主任刘辉琴、股份监事会主席晏保全、股份生产总监李林清、股份信息总监周勇、集团工会主席李思宇、总部原料部采购总监卫利容等领导热情接待。

座谈会上,通威股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文介绍,通威经过33年的发展,形成了“饲料+新能源”双主业同步发展的格局,并开创了“渔光一体”新模式;通威率先提出的“科技营销”战略,有效助推企业的发展。湖北省饲料协会会长李汉洲表示,通威的发展历程令人震撼,通威对行业发展所起的推动作用更是巨大;通威开阔的视野、不屈不挠的精神及不断创新的能力非常值得湖北饲料协会同仁学习。

奥地利 Biomin 一行到访水产科技公司

本报讯(通讯员 苟小兰)9月18日,奥地利 Biomin(百奥明)中国区总经理安纲、技术经理张燕一行到访水产科技公司。

双方就水产养殖面临的压力及微生态制剂解决方案开展技术交流。水产科技公司总经理罗国强、技术部经理苏艳秋博士及其他技术骨干热情接待。

会上,安纲总经理简要介绍了百奥明公司的发展历程、综合研发实力及主要产品应用方向。技术兼服务经理张燕博士围绕水产养殖目前面临的各种压力、益生菌菌种筛选原则、产品应用效果评价体系与标准、产品实例验证等微生态制剂研发与推广等一系列关键问题进行了详细阐述。

技术快速迭代 社区服务升级

通心粉社区鱼价通、通心粉商城、手机 2.0 版本正式上线

本报讯(记者 张颖)9月18日,通心粉社区针对鱼价信息的新产品——鱼价通正式上线,同时,也标志着水产行业首款在线查询鱼价信息的网络工具诞生。

9月20日,暨通威“互联网+”战略发布、通心粉社区上线半年的时间,手机2.0版本正式上线,由此带来的改变是整个社区手机页面内容更丰富,使用更流畅,操作更便捷。此外,通心粉商城自上线一个月以来,商品种类不断丰富,优惠活动接连不断,并于近日推出了通威自有的产品——通威生态大闸蟹作为中秋、国庆期间的主打商品。

这一系列新产品、新功能、新应用推出的背后,是通威“互联网+”计划扎实的有序推进,并不断取得阶段性的成果,能够为用户提供全面有效的服务,真正实现“手到点一点,卖鱼我来管”的承诺。

鱼价通:颠覆传统卖鱼模式

从集团订阅号、企业号点击二级菜单进入鱼价通以后,我们可以看到“关注”、“品种”、“投票”、“社区”四个功能键。

“关注”功能是在二十多个鱼种里面,选择自己感兴趣的鱼价信息;“品种”功能是所有鱼种的鱼价信息和行情分析;“投票”功能是用鱼价对鱼价行情走势预判,发表自己的看法。此外,还有“热门鱼种”、“附近鱼价”、“精选查询”,用户可以轻松查询各种鱼价信息,随时掌握最新的鱼价动态。

通威股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文表示,鱼价通成功帮助养殖

户了解所在地区及周边的鱼价情况,掌握真实可靠的鱼价信息,减少因市场信息不准确而产生的问题,增加养殖户卖鱼时的收益,同时对于买鱼的终端消费者而言,也能够通过鱼价通买到便宜放心的鱼,这正是打造鱼价通的目的和意义。

长期以来,鱼价信息是困扰养殖户的一大难题,由于鱼价行情跌宕起伏,让养殖户掌握的信息与市场信息很难对称,尽管辛辛苦苦将鱼养大,但最后没有卖到好价钱。

通威股份信息部部长饶勇表示,随着鱼价通功能的逐步完善,信息数据源的渠道也会更加广泛,主要包括三个方面:市场业务人员、水产品批发商和媒体、政府机关披露的信息。“基础的信息数据越多,信息的价值和品质就会越高,并可以通过对数据的参照对比,进行市场行情的准确判断。”

在鱼价通主页面下方点击“查询”功能,即可选择自己所关心的鱼种品种、规格大小、附近鱼价或全国鱼价,例如输入草鱼、3-5斤,附近鱼价,立刻跳出近期周边地区的鱼价信息,9月24日成都市双流县的草鱼价格是5.6元/斤,而大邑县的草鱼价格是5.8元/斤,对此,双流周边的养殖户可以选择将鱼卖到大邑,每斤即可多增加0.2元的收益。

此外,全国各地的鱼价信息,均可在鱼价通上轻松查询。

商城:打造品牌商品

9月20日通心粉之夜现场,在第一轮抽奖活动现场送出的奖品是通心粉商城近日推



通心粉社区新功能精彩不断

出的新品——通威生态大闸蟹。据通威集团品牌管理中心主任助理冯畅介绍,通威生态大闸蟹是通心粉商城打造的第一个通威自有的品牌商品,未来商城还将根据通心粉的具体需求推出更多的通威系商品,满足广大通心粉的需要。

商城作为社区功能的一种补充,发挥着丰富社区活动的作用,粉丝们可以在社区上交流互动,参加活动赚取通心粉,可以在商城进行礼品兑换,一方面促进粉丝们积极参与社区互动;另一方面社区也是商城消费的最大入口。

目前,商城里所拥有的商品主要有创意家居、工艺礼品、服饰配件、数码家电、休

闲食品和美酒佳酿,从种类上来看,这些商品均属于是生活类产品。冯畅表示,目前商城主要是围绕大家的生活服务,提供与生活息息相关的商品,大家上班购买,下班就可以提货,轻松方便。但未来,随着粉丝们需求的不断增加,尤其是为了满足广大养殖户的生产需求,社区会逐步增加与水产养殖有关的机器设备,以增加他们对社区的体验感,提高粉丝转化率。

手机 2.0 上线:最大程度提升“用户体验”

采用扁平化的设计,手机页面更加简

洁、功能更强、操作更流畅,这是社区手机2.0版本给人最直观的感受,让人眼睛一亮,体验感升级。

据手机2.0版本的负责人王晓波介绍,手机2.0版本从简洁度、功能、性能三个方面均做了较大的提升。首先,在页面设置上采用图文镶嵌的方式,将图片块与文字块间隔穿插,让用户在视觉上更轻松,图标的设计采用扁平化,精巧美观。从功能上来说,新版本的功能将更加完善,尤其是个人中心的内容更加丰富,个性签名、每日签到、最新消息、邀请好友等功能样样俱全,还新增了最新版本功能介绍,方便粉丝们快速查找以前的功能操作。

在性能上,新版本的反应速度加快,操作流畅了许多,这都要归功于服务器的优化。据服务器管理人员刘扬扬介绍,社区在原有的一台服务器的基础上新增了四台,并采取了腾讯云的大雨分布式防御系统,可以防御一些恶意攻击,促使社区在性能上得到较大的提升,访问页面速度更快、更流畅。服务器就像是整个社区的后勤保障中心,保障着社区的正常运行,如果稍加不慎就会出现卡顿,社区则立即陷入瘫痪,这让刘扬扬在服务器的管理与维护上丝毫不敢松懈。

随着社区功能的进一步丰富和完善,社区PC端、手机端粉丝人数即将突破35万人,截至目前,虽然“互联网+”战略计划取得了阶段性成果,但是继续前行的脚步并没有停止。据饶部长介绍,还将在第三季度启动超级APP的打造计划,超级APP的整体性更强,功能更强大,可以集合社区上所有的操作功能在一个平台上应用,成功实现通威“互联网+”应用平台的建设。

通心粉商城 mall.tongwei.cn

特惠来袭

通威生态大闸蟹8折! 浓情金秋 感蟹有礼!

活动地址: http://mall.tongwei.cn/class/tongwei

活动规则:

- 1、原价488/688/888/1888/3888元通威生态大闸蟹8折抢购,每人限购5件。
- 2、注册成为商城用户(即通心粉)即可享受8折优惠价进行购买。
- 3、活动时间:2015年9月26日至10月5日(售完为止)。
- 4、8折通威生态大闸蟹共限200件,先下单付款者先得,售完即止。

本次活动最终解释权归通心粉商城所有,更多精彩及优惠活动请密切关注通心粉商城及社区mall.tongwei.cn.

通心粉商城服务热线: 400-0133-588

扫码抢购

全球通威粉丝一站式生活服务平台

通心粉商城隆重上线啦!

有机农产品 生鲜蔬果 净菜肉品 美酒佳酿 时尚数码 家居饰品 工艺礼品

专业物流配送及精准定制服务 多平台、多渠道的支付方式

脚踏实地出成绩 持之以恒铸辉煌

专访通威集团总裁助理、通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅

本报记者 白灵 田程廷 张颖 合肥报道

通威集团高管系列 深度专访之二十七



通威集团总裁助理、通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅

9月20日,在“通威集团33周年庆典通威粉之夜”活动现场,刘汉元主席介绍通威太阳能(合肥)公司所取得的成绩时,一连用了数个“最”:“今年1-8月份,合肥太阳能持续发挥100%-120%的产能,已成为全中国最大的电池片供应企业;7月份,我们又联手台湾昱晶能源公司,使通威集团太阳能电池片的总生产能力一跃成为全球最大。不仅如此,我们合肥太阳能拿到了很多行业第一:公司目前是全中国销量最大的电池片工厂、全中国和全世界成本最低的工厂、全中国电池片品质与客户评价连续六个月第一的工厂,同时公司拥有光伏行业最年轻的董事长!我们把最热烈的掌声献给全体通威太阳能(合肥)公司的同仁,祝贺他们!”

在通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅的办公室墙上,挂着一幅朴素的书法作品——“放平心态,认清自我,脚踏实地,持之以恒”,字幅正好对着谢董事长的办公桌,一抬头即能看见,显得尤为醒目。谢董事长说,这十六个字时刻提醒着自己,是他工作和人生的座右铭。“我认为自己不属于聪明人,但勤能补拙,只有用勤奋来要求自己,只能笨鸟先飞。”然而这个“不聪明”的人,如今成为通威集团最年轻的高管之一,并担任通威太阳能(合肥)有限公司董事长。一路伴随他成长的,正是这看似平淡却意义非凡的十六个字。

2013年11月18日,通威集团成功组建通威太阳能(合肥)公司。面对行业大环境,公司投产后能否顺利发展?名不见经传的“行业最年轻的董事长”能否胜任?摆在谢董事长面前的,是一连串的质疑,而“白手起家”的通威太阳能(合肥)公司,面对的亦是一个充满挑战的未来。

这是一段由87个人开启的新征程。两年来,通威太阳能(合肥)公司从87个员工开始,脚踏实地、砥砺前行,用漂亮的成绩单回应着来自方方面面的质疑:公司重组后首年即扭亏为盈;2015年一路高歌,销量每月、每季度成倍增长、不断突破;2015年8月,通威太阳能(合肥)公司提前四个月完成全年挑战目标,并一跃成为晶硅电池出货量全国第一、全球第三的公司;同时,公司产品品质达到行业最优,产品成本实现行业最低;2015年11月,通威太阳能启动双流5000MW晶硅电池项目建设,未来3-5年内,通威晶硅电池总产能将达到10000MW,成为全球最大的电池片生产企业。

在短短两年时间内,取得令全行业瞩目的骄人成绩的背后,是谢董事长以及通威太阳能(合肥)公司全体团队日以继夜的齐心协力付出与耕耘。其间有诸多困难与艰辛,也有实现目标的自豪和自信,谢董事长在专访中向本报记者娓娓道来——

漫长寒冬 从零起步

“任何成绩的背后都是汗水与艰辛支撑起来的”。2013年,当谢毅董事长首次来到通威太阳能(合肥)公司时,公司可谓是一穷二白。谢董事长回忆,重组刚完成,那时宿舍楼的灯只亮了几盏,因为员工比较少,“草长得比人还高”,看起来特别荒凉。“当时我对身边的周丹周总说,什么时候能把宿舍楼的灯全部点亮就好了。但理想丰满,现实骨感,行业正在经历寒冬,许多经营多年的大企业都步履维艰,何况这样一家刚刚完成重组的“新”工厂?”

从零开始,从无到有,起死回生,通威太阳能(合肥)公司经历了一个漫长的冬天。

2013年,通威太阳能(合肥)公司的第一要务就是启动生产。通过一个多月的时

间紧锣密鼓的筹备,当时虽然工厂P1车间已经启动使用,但还缺一些备品备件,为了保证P1车间的生产,甚至只能从其它车间“拆东墙补西墙”。机器恢复的运转,如一家工厂的脉搏开始跳动。

2014年上半年,成功复产后的通威太阳能(合肥)公司主要的任务是保障生产运行,保证开工率和拓展市场。“那时,市场上对通威太阳能还没有概念,客户也对我们不太了解。”为了拓展市场,谢董事长及市场团队长期奔波于各地市场,拜访客户。

“最多的时候一天跑了4个城市。”谢董事长回忆,有一次开车到上海启东出差,晚上10点多活动结束以后又开车赶往苏州,因为第二天早上在苏州还有工作需要处理。在他从启东到苏州的路上,遇到了雷暴雨极端天气,瓢泼大雨之中,宽阔而漫长的高速公路渐渐只有一辆车还在行驶,赶到苏州已是深夜零点。管理工厂、开拓市场的辛酸滋味,谢董事长感触颇深,他总是以平和的心态去应对,并感恩这种艰苦磨练给自己带来的帮助。

2014年,合肥太阳能公司以夯实内部为核心,以市场推广为抓手,对组建以后的工厂进行了大调整。而随着2014年第三季度市场最大的慢慢回升,公司开始盈利,逐步走出了冬天。

市场倒逼机制

眼看公司渐入正轨,冰冻已久的市场逐步复苏,但行业的诡谲无常总是让人难以捉摸。2015年一季度,通威太阳能(合肥)公司再次面临挑战。由于我国光伏电站集中在西北内陆地区,冻土以后无法施工,基本上需要等到下半年才能开工,市场需求量锐减。再加上国外市场双反进一步加剧,中国台湾等地区电池片抢占内地市场,导致电池片市场急剧变化。

“市场是残酷的,但也是伟大的,优胜劣汰,适者生存,亘古不变。有一个月四个星期内,我们从亏损700万元,后来不赚不亏,再到赚700万元,最后月底赚了1783万元。”面对这种状况,通威太阳能(合肥)公司提出“市场倒逼机制”,既然无法掌控外部市场的波动,那就控制内部成本,在全行业做到成本领先。公司通过技术改造各个环节去降低成本,并不断提出合理化建议、技术创新提案,不断挑战极限,将原本行业公认的不可能有效控制成本的环节逐步变为可能,成本

一降再降,“行业电池片环节全线亏损的情况下,公司实现连续盈利”。即便在2015年一季度行业最艰难的时期,通威太阳能(合肥)公司的开工率和产能利用率均维持在100%-120%以上,公司产销量、整体营收、毛利、净利全部超越预估水平。

随着市场体系的建立,管理制度的完善,合肥太阳能公司在产销上逐步走向成熟,取得了硕果累累的成绩。在生产上,公司从原来的停滞一两年的工厂,到目前生产产能已实现行业最低,各项生产技术指标达国际一线企业水平;在销售上,今年1-8月晶硅电池出货量超10000MW,毛利、净利率远超全球晶硅电池企业平均水平;在供应链上,公司进一步发挥集团战略规划,上下游产业协同作用,1-8月协助永祥多晶硅出货约3500吨硅料。

此外,公司光伏组件的还得到11个国家的认证,并进入工信部《光伏制造行业规范条件》、合肥制造业30强名单,行业地位、话语权、影响力进一步得以提升和彰显。

尽管取得了如此之多的骄人成绩,但在谢董事长看来,这依然是一个市场变化极其迅速,上下波动极其明显的行业,公司的每一步行动,依然“战战兢兢,如履薄冰”。“如果成功是偶然,失败就是必然”,刘汉元主席的这句话,他深深地铭记在心,并不断思考如何持续夯实企业内功。

团队协作 不断传播正能量

“一个企业是亏损还是盈利,你从很多表面现象就能感受到。亏损的公司团队往往是一盘散沙,而盈利的公司团队肯定是握合的更紧。”谢董事长指出,随着通威太阳能(合肥)公司经营步入良性发展轨道,公司基层员工从一开始的“迷茫”,到目前精气神发生了明显变化。

谢董事长坦陈,从公司成立到2014年下半年,行情一片低迷,公司一度处于艰难的发展状态,也有许多员工看不清未来,找不到方向,现在大家对未来充满信心,对公司的认可度更高,归属感更强。一切都在朝着谢董事长所期望的方向发展,从寒冬到暖春,他们经历了一段最痛苦的时期。

作为公司董事长,在所处位置上备感压力的同时,他深感责任的重大。“我常常说,只有大家都把工作干好了,我作为董事长才是合格的。所以我的任务是给大家创造一个好的工作环境,让大家不受外界干扰,专注

于工作。”谢董事长给了自己这样的定位。

“一个人有太多的辛酸、付出与委屈,但别人不一定能看得到,但一个人的胸怀往往是会被委屈撑大的。在这样的情况下,表率与包容就显得尤为重要。”谢董事长认为,在一个团队中,要反对个人英雄主义,因为个人的力量是很有限的,而团队的力量才是最最重要的。因此在工作中,他尽可能的人尽其用,让每个人都在自己的舞台上充分施展才华,让财务、生产、技术、行政、销售、采购各方面的能人,愿意在通威太阳能(合肥)公司这个事业平台上努力付出,这是打造团队的基础。而他自己也始终践行着通威一以贯之的“表率是最好的领导方式”的管理理念,全身心的投入于具体工作中。

同时,公司还建立了严格的“奖勤罚懒”机制,对创新提案、合理化建议给予及时奖励,对违规违纪和安全生产等原则性错误进行严肃处理,并每周在升旗仪式上进行通报表扬。正如他经常提到的“人难免犯错,但不能犯原则性错误,不能犯同样的错误,不能犯低级错误”,渐渐地,谢董事长将他对工作的态度、管理的心得植根于公司文化中,以“理解、包容、责任、担当”为理念,整个团队形成了相互支撑、团结互助、共同成长的良好氛围。

既要仰望星空 更要脚踏实地

“我是2007年从英国帝国理工学院毕业的管理学硕士,这所全球排名前10的大学教给我很多管理理论,但理论和实际仍有很大差距。我们对于管理其实不需要太多纠结,刘主席作为经营企业30多年的中国商业领袖,早已总结好太多成功的经验。”谢董事长表示,刘汉元主席对他的事业、人生影响至深,不仅仅是做事,更重要的是做人。“最重要的是把主席的管理理论琢磨透,因为刘主席的成功离我们最近,认真去感悟这些33年实践中沉淀下来的理念,最适合通威的经营现实。真正吃透,消化这些理论,同时学习其它企业的先进管理方法,我们就能走得更远、走得好。”

在通威太阳能(合肥)公司厂区,随处可见“细节决定成败”、“效率决定效益”、“速度决定生死”等通威标志性的理念,并不断通过宣贯,很好地传递给每一位公司员工。除此之外,谢董事长还强调另外两个“决定”,即“能力决定实力,有为决定有位”。

谢董事长向记者介绍,第一次听到这句话是主席在与合肥市领导见面时说的。经历近两年的工厂管理实践,自己对这些理念也有了更加深刻的体会。他认为,如在其位,虽然与人交好,本性善良,但不谋其政、庸庸碌碌、无所作为,公司最后陷入困局,团队走到死胡同,这样的“好人”无疑又变成公司最大的“罪人”。因此不论人还是企业,实力决定地位,面子不是谁给的,是自己挣回来的,饭碗也不是谁给的,也是靠自己挣回来的。而公司给予我们大家的,是这样一个个平台,这样一个机会,这样一个团队,让我们有机会造就自己,成就他人。

在大起大落、波涛汹涌的行业格局中,“不是‘尽力而为’,一定要‘全力以赴’。虽然现在在公司取得了小小的成绩,但远没到可以松一口气的时候,反而一刻也不能松懈。”为此,谢董事长引用刘主席的话来表达自己当下的理解:行业确实有周期,春夏秋冬始终会循环,但是自己的问题解决好,永远不会面临冬天。

尽管市场逐步打开,但随着行业地位的提,尽管对通威太阳能(合肥)公司电池片的质量要求也更加苛刻,“都是用放大镜在挑毛病”。谢董事长介绍,这就要求公司在管理上要更加重视细节,把每一个生产细节做好了,才能长期保证良好的产品品质。“每天进步1%,365天以后与今天相比就是当时的38倍。每天退步1%,365天之后仅是今天的0.025%。”他认为,一家公司需要不断改进,才能越来越好,做人亦是如此,注重与他人相处的每一个细节,“严于律己、宽以待人”,多用“放大镜”找别人的优点,多用“放大镜”看自己的不足,才能不断完善自己。

面对行业未来广阔的发展空间,谢董事长表示,虽然过程中充满着太多的辛酸和苦楚,但也很享受这所有的经历。“对于我来说,这不是一份工作,而是我和通威太阳能(合肥)公司全体同仁共同的事业。”而他也是一个务实的人,“百分之九十九的时间仰望星空就够了,百分之九十九的时间还必须埋头做事”。

“不论面对任何困难和挑战,胜利和成功的唯一秘诀就是:坚持、坚持,再坚持,不言放弃,永不言败,这是我在合肥收获的最宝贵的财富。”谢董事长告诉记者。放平心态,尽管市场竞争依然残酷,行情依然瞬息万变,唯有“用心工作、用智慧工作、用只争朝夕的精神工作”,相信脚踏实地、持之以恒地继续努力,通威太阳能(合肥)公司必将迎来更加辉煌的明天!

通威太阳能(合肥)有限公司

安全事关大局 责任重于泰山

通威太阳能(合肥)公司组织召开2015年第三季度安全生产会议



通威太阳能(合肥)公司安全生产会议现场

本报讯(通讯员 叶婷婷)8月20日,通威太阳能(合肥)公司组织召开2015年第三季度安全生产会议。会议对近期国内重大安全生产事故进行了案例分析,通威集团总裁助理、通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅出席会议并发表重要讲话。通威太阳能(合肥)公司高管、中干以及各部门安全员参加会议。

今年以来,通威太阳能(合肥)公司定期组织召开安全生产会议,多次强调安全生产工作重要性,不断加大安全生产工作监管力度,不断增强员工安全生产意识。本次会议上,谢董事长就狠抓抓、狠抓抓安全生产工作再提新要求:一是在安委会体制下成立联合检查小组对安全工作定期巡查,始终保持对发现问题从“从重处理”的高压态势;二是各部门需强化源头治理,监督检查,责任落实,组织开展拉网式全方位排查,要及时整改消除各类安全隐患并限期整改,确保安全生产工作不留死角、不留空白、不走过场;三是重新核查危化品、化学品供应商的各类资质、证照,加强对危化品入、质、使用及废料处理等环节的监管,明确各流程安全管理部门及责任人;四是加强安全培训及考核,面向公司全员开展安全意识培训,做好各类专业知识的上岗培训工作,关键岗位采取定期考核;五是制定应急预案并定期开展安全演练,要真正做到现场实景模拟,将安全工作防患于未然;六是安全问题一

票否决制,坚持安全红线绝不触碰原则,任何人不得存有侥幸心理。

谢董事长强调,安全生产大于天,各部门要强化安全生产意识,始终将安全生产放在首要位置,坚决遏制安全生产事故发生,无论管理、中干还是一线员工都应把安全生产这把利剑时刻悬在心头,为企业安全经营保驾护航。

通威太阳能(合肥)公司荣获《采用国际标准产品标志证书》

本报讯(通讯员 汤文友)近日,通威太阳能(合肥)公司多晶硅光伏组件采用国际标准情况获安徽省质量技术监督局审核并被授予《采用国际标准产品标志证书》(简称采标标志)。该证书标志着通威太阳能(合肥)公司多晶硅光伏组件已符合国际标准产品标志条件。

采标标志是我国产品采用国际标准的专用说明标志,是企业对产品质量达到国际先进水平自我声明。通威太阳能(合肥)公司始终以公司标准化系列标准为导向,不断完善以公司为主体、市场为导向的创新体系,注重速度和结构、质量、效益、后劲的统一。目前,公司产品质量稳步提升,产品档次达到国际领先水平。经安徽省质监局组织标准化、产品检验、实验室评估和认可督查方面的专家进行为期1个月的纸质资料评审和现场实地审核

后,通威太阳能(合肥)公司荣获《采用国际标准产品标志证书》,并获得在9月份申请2万元政策奖励的机会。

此次殊荣的获得,不仅是对通威太阳能(合肥)公司“诚信、正、一”经营理念的强烈肯定,也为公司产品达到国际水平提供了权威依据。通威太阳能(合肥)公司将再接再厉,不断创造佳绩。

通威太阳能(合肥)公司举行8月创新提案和合理化建议表彰大会

本报讯(通讯员 秦德军)9月14日,通威太阳能(合肥)公司8月份创新提案和合理化建议评审结果表彰大会暨颁奖典礼隆重召开。通威集团总裁助理、通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅及公司高管团队出席活动并颁奖。

此次大会对最终通过评审的19项改善项目和创新提案进行了表彰,并向获奖项目负责人颁发了荣誉证书及共计超过6万元的现金奖励。其中,“一厂设备部”丝网一道旋转90度改造”项目及“二厂工艺部”“猫爪”失效片排查改善”项目获得特等奖,并分获1万元和2万元奖金奖励。项目负责人先后登台领奖并发表获奖感言,大家表示,在今后的工作中将继续保持积极思考、开拓创新的工作态度,为实现公司年度经营目标不懈努力。

此次合肥公司《创新提案和合理化建

议管理办法》的发布及创新改善活动的顺利开展,不仅增强了员工积极创新、争先创优的意识,更促进了公司正能量的传播。创新提案工作是建言献策的第一抓手,因此合肥公司将继续发挥提案作用,提高提案质量及办理成效,进一步促进公司经营管理及生产技术的稳步提升。

通威太阳能(合肥)公司物资拍卖网上竞标管理平台正式投入使用

本报讯(通讯员 李琳)9月24日,通威太阳能(合肥)公司物资拍卖网上竞标管理平台正式投入使用,公司部分产品的拍卖销售模式告别现场招投的传统时代,提高了信息发布的广泛性和交易过程的透明度,提升了工作效率。

物资拍卖网上竞标管理平台是一款面向客户的软件,它能够通过与现有ERP系统的无缝集成,实时获取在库等外品信息;通过互联网窗口,公开向客户传递招标信息,最大限度争取客户资源;通过在线投标的功能,实现跨区域在线投标,从而大大节约投标人在拍卖工作上的投入、人力等成本。此平台以信息系统为手段,互联网为载体,它的价值不仅是将不良品、废旧物资等物品的拍卖从线下转移到线上,更打破了销售模式上“时间”、“空间”、“销售渠道”的三重壁垒,从而实现了销售模式跨纬度的换代升级。

截至8月底,公司在网拍物品起价总金额达625万元,共计10家客户参与,历经485轮报价,最终成交价合计664万元,平均溢价率达6.63%;此次拍卖共划分为四个标段,其中标的四溢价率高达

19%,圆满达成并超越了销售预期。

未来,通威太阳能(合肥)公司将不断深化技术及通道创新,扩大物资拍卖网上竞标管理平台的应用面,从不同角度不断尝试将“互联网+”思想与传统产业模式、价值供应模式相融合,以信息创新驱动产业升级,不断降本开源,为公司注入勃勃生机。

通威太阳能(合肥)公司列入工信部光伏制造行业规范条件

本报讯(通讯员 叶婷婷)近日,工业和信息化部发布符合《光伏制造行业规范条件》的企业名单(第四批),通威太阳能(合肥)有限公司成功列入。

按照《国务院关于促进光伏产业健康发展的若干意见》要求,工信部依据企业申报、省经信委审核推荐、专家复核、网上公示、现场抽检的流程,对申报企业进行审批。今年6月,工信部评审专家团来到通威太阳能(合肥)公司,现场考察了生产线、研发中心及部分重要设施设备,对公司良好的生产能力和工艺水平予以高度评价,公司顺利通过现场抽检。

《规范条件》按照优化布局、调整结构、控制总量、鼓励创新、支持应用的原则,分别从生产布局与项目设立、生产规模和工艺水平、资源综合利用与能耗、环境保护、质量管理、安全和社会责任、监督与管理等七个方面对光伏企业作出明确规范。《规范条件》旨在从规范的角度,以符合市场的评判标准,挑选出能代表国内光伏制造能力和技术水平企业,引导中国光伏行业健康发展。未入围《规范条件》的企业,不得享受融资、出口退税等各项

优惠政策。

本次列入“规范条件”的企业共有36家,均是国内光伏行业的重点企业。通威太阳能(合肥)公司此次成功列入,充分说明了公司在规模、技术、质量、环保等方面处于行业领先地位,体现了政府部门和市场对公司的高度认可。

通威太阳能(合肥)公司高管、中干团队开展拓展活动

本报讯(通讯员 刘建军)9月11-13日,通威太阳能(合肥)公司“戮力同心,共创卓越”拓展活动在九华山五溪山拓展基地顺利举行。通威集团总裁助理、通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅及公司高管、中干团队参加拓展。

本次活动旨在通过户外拓展的方式激发内驱力,培养团队意识,提高员工沟通协作能力,形成积极向上、团结互助的团队氛围。本次拓展将运动竞技与趣味游戏、素质拓展与团队合作相结合,通过“心灵相通”、“挑战150”、“呼吸的力量”等多个团队对抗项目,让队员们在比赛中逐步认识到如何以团队的力量迎接困难和挑战,逐步培养、锤炼和塑造团队精神、奉献精神、创新精神,进一步增强集体的凝聚力和向心力。

拓展结束后,大家纷纷表示,通过团队协作的方式,不仅体会到团队协作、沟通交流、群策群力的重要性,更能增强信心,激发团队的工作热情和拼搏向上的工作动力,在增强团队凝聚力的同时,为公司人文建设和可持续发展提供坚实的精神基础,最终达到“磨练意志、陶冶情操、完善人格、熔炼团队”的培训目的。



拓展活动现场

市场牵引创新 科技驱动发展

永祥股份受邀参加第三届中国(绵阳)国际科技博览会

本报讯(通讯员 林东绿)9月17-20日,由科技部、国家知识产权局、国防科工局、四川省人民政府联合主办,以“科技创新、军民融合、开放合作”为主题的第三届中国(绵阳)科技城国际科技博览会在绵阳市举行。永祥多晶硅在此次科博会精彩亮相。本次科博会由乐山市科技局统一组织,乐山市高新区、各区县10余家企业组队参展。四川共划分为成都经济区、川南经济区、川东北经济区和攀西经济区四大经济片区,分区域进行展览。乐山作为成都经济区的新兴城市,展区就在进门处,永祥展位则在乐山展区的显眼位置。此次参展展品内容与搭建的主题风格非常统一,主次分明,能最大化地彰显展品主题。

展会期间,乐山市市委副书记、市长张彤,乐山市市委常委、副市长余涛视察了乐山展区,在永祥展位前与工作人员进行了亲切交流,详细了解了企业的产品开发、科技创新和发展情况,对永祥近年来在科技创新方面取得的成绩给予了充分肯定。

本次科博会参展内容丰富,科技含量高,发展潜力大,集中展示了各个领域开展科技创新取得的好成果。永祥股份通过此次展览,有效提升了企业知名度,展示了公司良好形象。公司将把科技创新作为加快企业发展的主要途径,助推企业又好又快发展。

永祥多晶硅安全改善小组召开首次会议

本报讯(通讯员 赖建文)9月8日下午,永祥多晶硅召开安全改善小组首次会议。永祥股份总经理段雁、副总经理李斌、永祥多晶硅副总经理甘居富、杜邦公司专家袁东林、多晶硅改善小组成员以及各生产系统厂部负责人、工段长参加会议。与会人员就充分认识安全管理工作的

重要性,并就如何建立规范化、系统化、结构化的安全管理体系,全面提升安全管理整体水平展开讨论。经过几年的发展和技术改进,永祥多晶硅在产能、消耗、品质方面均进入行业前列。作为一家大型化工企业,如何保障企业长期安全稳定运行成为至关重要的课题。根据通威集团董事局刘汉元主席和集团魏玉娟总裁对“将永祥打造成世界一流的安全管理企业”的指示,结合天津“8.12”爆炸事件和多晶硅公司实际情况,永祥多晶硅特邀杜邦公司安全专家作为安全顾问全面指导安全改善工作,并成立安全改善小组,由段总亲自任执行组长,李总、甘总、汪总任副组长。

会上,段总、甘总、李总以及杜邦公司安全专家袁经理分别就安全改善小组工作作出重要指示。安全改善小组计划达成以下目标:一是重大事故为零,人员伤亡为零;二是损工事件逐年大幅减少;三是以安全管理作为切入点,通过部门、车间、工段长等轮换学习机制,全面提升管理队伍综合素质,公司将通过三年时间的努力,跻身世界安全管理先进水平之列。

会议指出,安全改善工作需全员参与,改善小组的职责是策划、培训、辅导和跟踪,执行层在各分厂、工段,重点在领导承诺,以实际行动影响大家,形成安全文化,达到“以文化人”的境界。安全改善小组担负重要使命,要实现多项目标,包括培养系统性的、有全局观的干部;完成安全要素全覆盖,综合管理能力全面提升;把安全改善目标作为重要考核指标,实行安全事故一票否决制等。

永祥水泥开展《火焰光度计操作规程》培训

本报讯(通讯员 陈雁)2015年8月11日,永祥水泥管部在钾钠室进行《火焰光度计操作规程》学习培训。培训由分析组组



乐山市市委副书记、市长张彤,乐山市市委常委、副市长余涛视察乐山展区

主来讲,品管部分析组、控制组、物检组全体操作人员参加培训学习。培训主要讲解火焰光度计仪器的理论知识、具体使用操作要点、注意事项及仪器的维护保养。

此次培训由分析组员工杨杰按照技术标准演示每一个操作步骤,让所有培训人员对仪器操作有了直观认识,这种理论与实际操作相结合的培训,更生动、具体、形象,让员工更易接受和掌握。通过此次培训,让非岗位员工了解了火焰光度计操作规程及使用,让该岗位员工更进一步完善、规范此操作流程,杜绝操作中的不规范行为,这也是标准化落地的具体体现。

永祥股份开展《新安全法》培训会

本报讯(通讯员 陈玲)为促进公司员工深刻领会新《安全生产法》和新《环境保护法》的精神实质,准确理解法律条款内容,明确生产经营活动中的法定权利和义务,自觉做到学法、懂法、用法、守法。9月10

日,安全环境部组织行政办公室、财务部、人事部、采购部、市场部、工程管理部、技术等行政部门的全体人员进行了,新《安全生产法》和新《环境保护法》的专题培训。

培训重点就新两法出台的背景、意义和修改过程,强调“强化依法治理,推动安全发展”,从进一步完善安全生产方针、明确安全责任、强化执法手段、建立工作机制、严格责任追究五个方面对新《安全生产法》进行了深入细致的解读和剖析。通过对《安全生产法》和《环境保护法》的新旧对照

表及新法亮点的讲述,进一步加深大家对新法的理解。

至此,公司完成了全员对《新安全法》的培训,通过培训,使广大员工对进一步强化安全生产意识及环保意识,增强依法履职的能力,落实好安全生产责任,防止和减少生产安全、环保事故,促进公司持续健康发展具有指导意义,达到了培训的预期效果。

永祥多晶硅职业病危害控制效果报告顺利通过评审

本报讯(通讯员 李凯林)2015年9月12日上午,乐山市安全生产监督管理局刘毅副局长、五通桥区安全生产监督管理局袁副局长及专家组一行8人,对永祥多晶硅冷氢化节能降耗改造项目升级改造“职业病危害控制效果评价报告”,以及“职业病危害现状评价报告”进行了专家评审。永祥股份副总经理李斌、总工程师汪云清、安全环境部及评价机构四川中环康源卫生技术服务公司人员全程陪同评审。

评审组专家在公司李总、汪总的带领下首先查看了公司生产现场,听取了公司对项目情况的介绍,以及评价机构对该项目职业病危害控制效果评价报告、危害现状评价报告的汇报。评审组在充分讨论的基础上,通过了项目危害效果与危害现状评价报告。评审组在肯定公司前期工作的同时,提出了进一步识别分析主要及次要危害因素,强调应急救援演练,熟练使用应急救援器材设备,加强应急救援器材设备的维护保养等更新建议。

公司将以此次评审为契机,一如既往地落实安全生产工作,不断建立健全安全管理体系,为员工创造更加安全规范的工作环境,打造安全管理水平世界一流的工厂。

强化流程管理 推动标准作业

日本硅行业协会专家团访问永祥股份



日本专家团现场参观永祥生产车间

本报讯(通讯员 龙小龙 林东绿)9月23-24日,日本硅行业协会会长和田昌三及其专家团成员一行4人到访永祥股份,先后参观了永祥树脂和永祥多晶硅,并与公司领导进行技术交流和会谈。永祥股份董事长冯德志、总经理段雁及相关领导热情接待。

23日上午,永祥股份副总经理周宗华陪同和田会长一行参观了永祥树脂生产厂区。周总向专家们介绍了正在运行的烧碱和PVC装置,以及即将竣工的三期离子膜烧碱装置,并介绍了企业未来的发展规划。周总就烧碱新产品及其先进技术和田会长一行作了交流,同时就国际氯碱行业形势及未来发展趋势等问题与专家交换了意见。周总表示,永祥树脂希望能与专家在烧碱产品多样化、产品精细化方向延伸,在技术和管理上再实现大突破和提升,从而在生产资源、水电能源资源、土地资源、地理位置、交通运输及人力资源等方面,永祥树脂均具备有利条件和较好的综合优势。对永祥树脂拥有的丰富资源和潜力,和田会长表现出极大兴趣,表示将进行认真分析和研究。

在永祥多晶硅副总经理甘居富的带领下,日本专家团一行参观了永祥多晶硅厂区。在参观新建还原、精制、物料储存、硅芯拉制、产品包装等生产装置和工序时,专家们不时询问,还拿出卷尺测量,甘总一一进行细致解答。双方还就相关技术问题进行了热烈讨论,开阔了彼此的视野与思路。

座谈会上,段总代表永祥股份对日本顶级专家的到访表示热烈欢迎。双方就“国际光伏多晶硅生产系统技术现状和发展态势”、“高纯三氯氢硅、四氯化硅(光纤维制备技术)”、“利用三氯氢硅装置直接制备四氯化硅的技术”等话题进行了深入交

流。日本专家认为,永祥股份很有发展空间,同时建议公司做好细节,提升档次,持续稳定产品质量,做大做强。永祥股份董事长冯德志对日本专家团的专业和敬业精神表示敬佩,并对专家提出的建议表示高度认同。冯董事长强调,虽然永祥目前实力提升很快,但仍与世界顶级企业存在距离,这也为此次双方的交流合作提供了契机。

9月24日,双方就技术和合作进行了深入探讨,并初步达成合作共识。此次交流活动增进了中日双方在行业中进行国际化合作的进程,为永祥股份引入国际最新理念,快速发展打下了坚实基础。

永祥股份召开第十一次干部学习大会

本报讯(通讯员 龙小龙)9月25日下午,永祥股份举行第十一次干部学习大会,各分子公司经理助理以上干部100余人参加。本次学习主题为“安全禁令”,由永祥股份总监助理汪云清担任主讲。

汪总与大家分享了武钢“十大安全禁令”宣传示教片,其生动形象的视听材料与永祥的安全禁令异曲同工。随后,汪总旁征博引,引用丰富案例,就永祥股份《安全禁令》逐条进行诠释和宣讲。作为公司安全委员会主任,永祥股份总经理段雁强调了《安全禁令》颁布实施的重要性,要求各级主管将安全落实到每一位员工,做到人人知晓、人人遵守执行,要求各单位继续组织学习安全视频教材。

自今年6月永祥股份颁布《安全禁令》以来,各公司积极宣导,员工安全意识和安全行为显著强化,根据川川股发【2015】54号文件精神,10月1日起,《安全

禁令》将正式实施,凡违反《安全禁令》者,将予以严肃处理,直至开除或解除劳动合同。

永祥水泥全面推进标准化建设工作

本报讯(通讯员 杜铮)2015年,在公司领导的带领下,永祥水泥人努力实现各方面工作的标准化:管理标准、技术标准、工作标准。永祥水泥作为永祥氯碱循环经济产业链的重要一环,在推进标准化的过程中,通过对各项工作的梳理、改进,与去年同期相比,各项生产消耗指标均有所降低,针对工作中全面实施标准化,永祥水泥目前已完成技术标准的撰写,工作标准的编写正在各部门全面落实中。

为了更好地推进工作标准的编写,落实标准化的步伐,永祥水泥人事行政部作为标准化工作的牵头部门,不仅对各部门工作标准进行收集整理,在与中检机构指导老师沟通同时,更加强各部门人员工作标准编写的培训指导。由于永祥水泥涉及到的岗位较多,水泥生产属于连续性作业,建材行业有别于化工生产,在编写岗位工作标准的过程中难免遇到棘手问题。但公司通过培训指导,不仅使各部门人员认识到编写工作标准的重要性,同时顺利推进了该项工作的开展。

永祥水泥积极开展窑操作培训

本报讯(通讯员 辛家兵)近日,西南科技大学水泥行业专家齐祝勇教授应邀为永祥水泥公司中控操作员及相关技术人员进行窑操作培训。齐教授就目前水泥新型干法窑的操作及预分解窑问题进行了深入讲解。

齐教授列举了大量水泥窑问题案例,分析了预热器各级温度分布和压力分布差异及存在规律,讲解了产生偏差的原因。课后,公司技术人员向齐教授虚心请教了关于窑系统现存的问题及解决方案,齐教授一一作了回答。在2个多小时的交流讲解中,水泥公司操作员及技术人员受益匪浅,大家都感觉本次交流时间太短,并互留联系方式,希望在以后的工作与学习中得到更多指导。

受市场因素影响,各地水泥生产开停窑相对频繁,而永祥水泥有别于一般水泥生产企业,除了正常生产水泥外,还肩负着消耗工业废渣和综合利用资源的重任,因此,更需从中控操作上下功夫。公司积极加强培训和交流,也是为不断提升操作技能,降低各消耗指标,向行业先进水平看齐而采取的积极措施。

乐山市五通桥区工商行政管理和质量技术监督局领导莅临永祥水泥视察

本报讯(通讯员 杜铮)9月16日,乐山市五通桥区工商行政管理和质量技术监督局领导到永祥水泥检查工作,一行领导由质量监督股及标准计量认证股人员组成。本次检查主要针对永祥水泥工业产品生产许可证的证后监督,检查内容涵盖计量标准、认证管理工作、质量体系运行情况、生产检验制度落实等方面,同时还对生产、原料的过程把关进行现场实地全面查看,力求充分了解、确认企业在取得工业产品生产许可证后,严格按照有关规定进行生产运营。

通过对有关文件资料的查看,以及对水泥生产线各工序现场了解,检查组一行人员认为,永祥水泥生产线符合要求。同时,检查组还强调了现行各政策法规及有关年审程序,并要求公司业务高度重视,严格遵守有关规定。

永祥树脂开展《安全生产法》和《执行力提升》培训

本报讯(通讯员 胡静平)为贯彻执行公司安全生产方针,永祥树脂公司结合8月内部培训师培训计划,于8月31日下午组织了《安全生产法》和《执行力提升》培训。各车间主任助理、助理工程师以上人员共计76人参训。

安全无小事,安全是所有工作的前提。培训现场,安全环境部经理李作国就《安全生产法》中生产经营单位的安全保障和从业人员的安全生产权利和义务两个章节进行了详细阐述。李经理强调,培训对安全生产的作用至关重要,各部门要继续落实和完善公司安全管理三级培训机制,为安全生产提供保障。同时,李经理还明确了从业人员在安全生产中的权利和义务,他表示,这对规范和改善员工劳动关系有良好的促进作用。

人事部经理代长宏就执行力的实质进行讲解。他表示,执行是一门艺术,执行力是组织文化的核心元素,是系统、组织和团队的核心竞争力,是管理者的一项基本能力。现场,代经理就管理者执行力不佳的原因进行分析,并提出6种解决方法。培训中,代经理结合公司各项事务开展的进度,将案例与理论结合,让大家更好地理解课程的内容。

执行力是企业的核心竞争力,只有将企业的各项政策、方针坚定不移地执行到位,安全生产才能有保障,企业发展目标也才有可能实现。

永祥股份通过安全生产许可证复证现场评审

本报讯(通讯员 李作国)8月26日,四川省安监局行政服务中心主任侯朝、副主任高丽、乐山市安监局副局长周泽稀、危化科科长洪德贵、五通桥区安监局副局长聂阿及危险化学品协会秘书长吴清学、省安监局专家田永仁教授组成评审小组,对永祥股份安全生产许可证复证进行现场评审。永祥股份常务副总经理周宗华、永祥树脂总经理助理刘建华、安全环境部经理李继承全程陪同。

周总向省、市、区领导及专家介绍了公司近三年来安全生产管理、投入、技术改造等情况;评审小组深入到现场,查看了装置安全生产情况,听取了评价公司对于复证过程现状评价的汇报。专家组根据现场检查、审阅现状评价报告等方式,一致认定四川永祥股份有限公司安全生产符合相关法律法规,准予复证。

周总对各级领导的关心及专家细致热情的指导指导表示衷心感谢,并强调,公司一定遵守国家相关法律法规,对安全生产工作常抓不懈,切实保障装置的安全、稳定、环保运行。

永祥树脂组织开展(TTT)培训

本报讯(通讯员 胡静平)根据2015年培训体系建设规划,搭建内部讲师队伍,为进一步提升内部讲师授课技能,永祥树脂公司于9月22日组织了内训师(TTT)(Training The Trainer To Train)培训。本次培训由集团人力资源部周凯老师主讲,树脂公司所有内部讲师参加了培训。

课程主要讲述课前准备、教学方法、表达方式、控场技巧等几个方面的内容,通过生动的现场演练为大家呈现了一堂内容丰富的培训课程。

尤其在演练环节,三次上台演练,每一位内训师都全情投入,让每一次的上台都成为一次提升;周老师在演练中,耐心细致地为每一位内训师提出改善建议,相信这次培训后,所有内训师通过自我审视和授课,一定能在以后的培训中提升自己的授课能力,共同推动培训工作更进一步。

通威新能源

合肥通威新能源牛庄乡60KW光伏扶贫示范项目顺利竣工

本报讯(通讯员 陈娜)2014年年底,国家能源局、国务院扶贫开发领导小组办公室联合印发了《关于实施光伏扶贫工程工作方案》,决定利用6年时间组织实施光伏扶贫工程。乘着国家光伏扶贫政策的东风,今年,临泉县人民政府办公室制定了《临泉县2015年光伏扶贫试点项目实施工作方案》,为临泉县贫困户送上一份“光伏发电”扶贫“大礼包”。

合肥通威新能源公司凭借在合肥光伏发电自主施工创下的良好口碑,得到了临泉县牛庄乡人民政府的青睐,该乡政府主动找到公司向刘经理洽谈,成功签订了60KW的光伏扶贫示范项目。项目签订后,公司技术人员火速进场,不畏酷暑迅速进场施工,在短时间内把施工材料全部集齐进场,8月31日该项目顺利安装竣工。

随后,阜阳市人民政府副市长、党组成员梁栋、阜阳市发改委投资科长马骋、临泉县副县长常利华等一行领导莅临公司及项目地进行考察。公司高标准的施工质量、高效的施工进度给考察领导留下了深刻的印象,获得了一致好评。项目的顺利竣工为合肥通威新能源拓展阜阳市光伏发电市场奠定了坚实的基础,同时打开了合肥通威新能源拿下阜阳市光伏扶贫项目招标中施工工程项目的敲门砖。

北欧出台电动汽车新政策 发展太阳能实现零排放

本报讯(记者 张冉)在全球电动汽车产业逐步发展之际,挪威这个仅有500万人口的北欧国家,电动汽车保有量已超过7000辆,其首都奥斯陆更是被称为“电动汽车之都”。挪威电动汽车的快速发展,与政府的积极支持密不可分,正是在国家的大力鼓励下,电动汽车的“绿色之路”才在挪威的纳维亚半岛上推广开来。

近期,挪威出台五项关于电动汽车的优惠政策:第一,电动汽车免全额购置税;第二,电动汽车慢充不收费;第三,电动汽车进城不收费,非电动汽车每次收费60克朗(折合人民币50元);第四,在城乡加油站、街道边、酒店停车场等全面布局电动汽车充电桩;第五,允许电动汽车在公交车道行驶。

电动汽车在挪威的迅速发展,不仅是该国民众强烈环保意识的体现,更得益于政府对于这一朝阳产业的积极扶持,以及多种优惠政策对消费市场的助推。作为在新能源领域坚定发展的通威集团,将积极借鉴国外先进经验技术,一方面在相关技术层面进行不断探索与提升,另一方面也大力倡导全社会注重节能减排。

搭建互动平台 打造财富高地

通威国际中心打造通威“国际化”新名片

本报讯(通讯员 彭春燕)9月12日,一场“名校巨头齐聚,共谋教育未来”暨万达集团成都万达城教育资源发布会,在通威国际中心5楼大会议室举行。通威国际会议中心作为万达集团此次发布会的首选之地,参会人员达600人,通宇物业服务团队按照一流会议标准,全程提供会议布场、礼仪接待、专业设备等服务,尤其是主会场LED大屏显示的影像播放效果,给整个会议带来了巨大视觉冲击。参会来宾对主会场的硬件配置给予了很高评价。9月20日,正值通威集团成立33周年之际,通威国际中心写字楼招商项目组又传来好消息——巴基斯坦驻成都总领事馆正式入驻通威国际中心。巴方透露,之所以选择通威国际中心,正是看中了通威国际中心优越的地理位置,以及国际一流的配套服务和基础设施。

通威国际中心自2013年项目启动以来,经历了营销定位、形象传播、业内品鉴、客户签约以及交付使用等重要节点,2014年9月通威集团人主及正式交付以来,项目依靠自身不俗的硬件品质和现场体验在市场上引起广泛关注。即便在2015年成都甲级写字楼市场整体空置率不断增长、各项目租赁均遇到困难和瓶颈的情况下,截至目前,通威国际中心已成功引进中国移动、中国交建、webpower(威动)集团、君富投资、奇瑞徽银、海通期货、中信证券、川商置业等数十家企业入驻。除了巴基斯坦驻成都总领事馆外,其中不乏一些国际化的品牌企业。

如世界500强企业中国移动通信集团

公司与中国交通建设集团有限公司,两者在2015年度《财富》世界500强中分别排名第55位、第165位。据了解,入驻通威国际中心的为中国移动成都分公司及中交天府实业有限公司,前者原办公地址为软件园B区,后者为中交集团西南地区总部直属公司,主要负责云贵川粤藏的基础项目投资建设,今年已经参与的项目投资达七百余亿元。目前天府实业公司在天府城南参与的基础项目投资近百亿元。

另外,通威国际中心还吸引了部分外资企业入驻,如webpower威动(上海)信息科技有限公司,其总部设在素有“郁金香王国”之称的荷兰,其分支机构遍布德国、波兰、瑞典等多个欧洲国家,以及亚洲地区的中国、新加坡等地,是欧洲EMMA、ECO、DAMA、DDV、SWEDMIA等部件行业资深成员,被德勤会计师事务所评为欧洲500强IT企业,以及50家发展最为迅速的IT企业之一。公司现需大力开拓西部市场,故成立成都办事处,未来的1到2年,将会以成都为核心迅速的扩张成为以研发、生产、销售为一体的西部分公司。

通威国际中心招商工作始终坚持“走出去”的营销策略,除了及时掌握成都写字楼市场情况,自去年起,招商项目组先后积极参加成都市楼宇经济促进会组织的上海推介会、深圳推介会、北京推介会,今年5月,在成都市副市长傅勇林及商务处带领下,前往新加坡参加推介活动,吸引了新加坡当地约80多家企业的关注,在积极塑造项目品牌形象的同时,更是将集团品牌进一步推向海外。



除此之外,通威国际中心亦大力推行“引进来”的举措。记者从通威国际中心会议板块了解到,自通威国际中心会议中心面市以来,承接了不少大型公司品牌会议,如西部财经“头脑风暴”2015年会、小米营销培训、亚马逊培训会、诺基亚通信系统技术有限公司培训会、万达城教育资源发布会、安利产品发布会,以及下个月即将举行的“第七届中国西部国际资本论坛”,

最多参与人数达900人,这些会议的成功举行,极大提高了通威国际中心的市场认知度,客户在参会的同时,切实感受着通威国际中心高品质硬件配套及贴心的物业服务,参会客户中,不乏一些品质企业对通威国际中心感兴趣,参会后与招商项目组积极对接,有效推动了通威国际中心“走出去”与“引进来”的闭环机制。

而关于通威国际中心下一步的工作,

记者了解到,一方面通威国际中心将加大力度进一步挖掘并积极引进优质企业、国际企业、品牌企业,进一步打造通威国际中心的国际形象;另一方面,积极搭建通威国际中心互动交流平台,整合集团上下游产业资源、优质租户资源、优质会议用户资源,全力提升通威国际中心软实力水平,让通威国际中心真正成为通威集团国际化进程的一张新名片。

以客户为核心 以规模谋效益

专访通威股份总裁助理周澎

本报记者 杨昊 张颖 成都报道

通威集团高管系列 深度专访之二十八



通威股份总裁助理周澎

生猪行业在经历了两年的低迷行情后,今年终于迎来了价格回暖,让岌岌可危的养殖户看到了未来曙光。经过两年的风云激荡,市场形势悄然发生了变化,分散的

小养殖户大幅度减少,而家庭式猪场、适度规模化猪场正在崛起,成为生猪养殖行业新的主力军。

今年3月,通威股份引进了具有丰富行业经验和先进管理理念的总裁助理周澎,协助严虎总裁主抓禽畜板块的销售工作。加盟通威半年以来,周总对公司进行了深入了解,先后参与市场调研、营销策划、人才建设、服务体系打造等工作。近日,《通威报》对周总进行了专访,畅谈通威禽畜板块的发展。

市场:挑战与机遇并存

目前的行业形势并不乐观,禽畜饲料市场处于饱和和竞争状态,几家较大猪料企业牢牢占据市场,这给通威带来了挑战。然而,禽畜板块中猪料的占比最大,约8000万吨,这又带来了无限的市场可能。

在市场开发方面,周总认为,就目前禽畜板块的现状而言,应该在产品、营销、服务、产业链四个方面打造具有通威特色的竞争力。

从产品而言,“全程性价比更优”是通威猪料的一大特征,通威在产品研发上具有一定的优势,从原料采购到生产过程严格把关,让产品在行业当中具有一流的竞争水平。

在营销方面,股份公司成立了专门的

禽畜市场部,与一些营销咨询机构紧密合作研究项目,通过项目实施统一验证,最后形成具有通威特色的营销模式。其中还包括人才队伍建设和服务体系构建,目前通威在一些领域已取得显著成效。

技术:三级服务有亮点

通过养殖管理、设备操作、营养方案的专业设计,通威的猪场技术服务已经具备相当水平,不仅可以为养殖场提供疾病治疗,还能真正实现预防、治的三方维护,减少生猪的发病概率,促进养殖效益最大提升。

从传统养殖走向科学养殖,提升养殖户的技术能力是关键。周总介绍,目前正在股份公司开展的三级服务体系,是指管理总部、片区、分、子公司的三级技术服务培训,从上而下形成了强大的业务输出能力。其中针对客户群体的技术培训,在很大程度上提升了他们的养殖技术水平和抗风险能力。

现阶段,管理总部专门设立了禽畜养殖服务组,一批高水平的专家组成了三级服务体系的核心力量。一级服务人员为二级服务人员提供培训,二级服务人员承担片区最重要的市场服务,三级服务人员为二级服务人员提供指导,让三级服务人员能够开展日常的技术服务。

周总表示,未来做饲料销售的人,也要具备技术服务能力,能够帮助养殖户对猪场进行管理。因此三级服务体系构建还包括对普通业务员进行培训,提升他们的技术水平,让他们既懂服务也懂营销,这是未来业务人员的发展方向。

探索:向适度规模化转型

在周总看来,生猪养殖从散户向适度规模化养殖的转型不可阻挡。适度规模化养殖符合未来的发展方向,这部分及以上的猪场群体抗风险能力强、养殖管理水平比散户强很多,所以我们现在的产品必须围绕适度规模化猪场和更大的猪场来转型。

“我们在做好传统网络销售的同时,更要提高适度规模化猪场这种客户群体的开发能力。”周总认为,为适度规模化猪场创造价值,这些点滴的积累将进一步带来效益和业务。而想要真正做好,就需要从产品、服务、营销三个方面都要不断完善,“目前猪料略有增长,但还没有实现逆势增长,这是我们要去思考和改善的地方。”

周总介绍,“当前我们面临着下一个五年规划,领导也在思考,通威什么时候做到300万吨,我坚信规模会产生效益,规模会带来竞争力。”下一步,通威在华东将举办一个规模猪场的高峰论坛,让客户、专家聚

集在一起,回到养猪本身,一起深入交流、探讨,提升通威在行业中的影响力。

未来:打好根基是关键

谈及这半年让人满意的地方,周总说,通威的8080技术目前在很多区域已经逐步产生效益,成为通威市场开发的利器。同时,我们通过持续的培训,创造出一种学习的氛围,并把这种培训放到通威大学体系下,取得了阶段性的成效。

“现在已经没有人再跟我说我们要网络还是要规模化猪场,因为这不会相互矛盾,这种观念转变很好。50-200头猪的这类猪场,未来将是我们的主要客户。”在周总看来,不转型就没有未来,目前通威也开始大力与规模化猪场合作,努力把其作为业务重点推进。

1995年至今,周总曾担任过总经理、部长等多个要职,多年的工作经历让他对企业的发展有了更清晰的认识。“想要成功,无不是从培养根基开始,根基稳定是枝繁叶茂的第一要务。”周总认为,在创业阶段,不仅要抓产品影响力和美誉度,更重要踏踏实实做好产品品质。“建立起更加完善的人才队伍、管理体系、业务模式,通威必将取得更大的发展,我相信这一天很快会到来!”对于通威禽畜板块的未来发展,周总信心满满。

光明渔业(上海) 公司参观通威总部

本报讯(通讯员 伍泽霞)9月11-12日,光明渔业(上海)有限公司党委书记梁海涛、副书记吴巧玲、总经理戴建国、副总经理历成新在大丰通威总经理吴胜利及通威股份水产工程技术研究中心主任、成都通威水产种苗公司总经理郭富华陪同下考察了通威集团管理总部及崇州基地,并就水产种苗平台建设、新品种良种扩繁、市场推广等方面进行深入交流。座谈会上,郭富华主任就近年来通威致力于打造优质水产种苗品牌平台、新品种良种供求体系建设、种苗生产供应质量管控及五年发展规划进行了介绍。戴总阐述了光明渔业公司研发生产“中科3号”和“全雄黄颡”项目配合通威华东鲫鱼疾病防控攻关项目的具体办法和思路。

农业担保公司借助 互联网拓展融资渠道

本报讯(通讯员 陈梅芳)9月7日,应农业担保公司邀请,东方资产旗下子公司东方金科业管理部总经理松涛、中华联合信保部处长孙洪墨等一行4人到访天津通威。北方片区总裁助理兼天津通威总经理周登峰、天津通威财务总监张焱等领导热情接待并举行座谈。

双方就通过东方资产互联网融资平台——“东方汇”,为通威产业链终端客户提供融资服务的流程模式、融资成本、风险控制与分担、互动营销等内容进行了深入交流和探讨。

股份 E-HR 管理咨询组赴各片区调研

本报讯(通讯员 何婧)根据人力资源部信息化项目安排,9月6日,E-HR项目管理咨询工作组从成都出发,沿珠海海壹、广东通威、海南通威、苏州通威、天津通威等分子公司调研,行程共计5000多公里。

本次调研采用座谈会方式,现场交流分子公司经营和管理情况,包括企业发展资金、人才、技术的现状和潜在需求、先行业务的人力资源支撑度及未来人力资源发展的期望等。股份 E-HR项目将助力实现人力资本持续增值,转变人力资源管理思维,担任企业战略合作伙伴的角色。

电化水助力通威鱼 迈向健康安全新高度

本报讯(记者 梁枝文)9月8日,成都市成华区城乡统筹工作局和财政局相关领导在国务院特殊津贴专家、通威股份设施渔业工程研究所所长吴宗文、电化水研究室主任梁勤朗等项目团队陪同下,来到成都 SM 广场的沃尔玛超市,对其生鲜部的通威鱼板块进行了细致检查,对通威电化水项目进行初步验收。

在验收组领导与项目人员举行的座谈会上,通威股份设施渔业所工程师陈晓向与会领导作项目进展汇报。电化水技术配合通威 365 先进养殖模式的应用,全程保障了通威鱼的高品质,进一步加强了通威鱼系列产品的安全。

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

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

中国渔业报 | 中国水产 | 中国经济时报 | 通威传媒

全程支持单位: 柯邦 | KULDA 坤达

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 中华全国农民合作社 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 中报集团 佳沃集团 北大荒集团 大华农股份 国联水产 沃丰牧业 吉峰农机 好当家集团 渔多利生物 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 大港股份 高金食品 华英农业
 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 中国农业全搜索 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 新农村网 中国农业网 百谷网 中国水产频道 新渔网 中国水产门户网 中国水产养殖网 新牧网 卓创资讯

展团队风采 创卓越目标

四川通威举行庆祝集团成立33周年拓展活动

本报讯(通讯员 阳艳)为了庆祝通威集团成立33周年,四川通威成立23周年,9月16日,由四川通威工会牵头组织,四川通威全体后勤人员来到东坡区龚村参加主题为“奔跑吧,通威”的室外拓展活动。

天公不作美,小雨从15日晚上下到了16日早上,但雨水并不能阻止员工们的热情。早上7点过,大家便陆陆续续来到公司等候上车,三辆客车载着员工们的欢声笑语出发前往拓展基地——龚村。

活动开始之初大家都十分腼腆,彼此都有些拘束和羞涩,但经过一起组建团队,推选队长,确定队名,选择队歌、队旗以及团队口号过后,大家的隔阂渐渐被打破了,所有人已经没有了最初的陌生。在团队展示PK环节,每个队都尽力地将自己队的文化以及内涵进行了尽情展示,纷纷为自己的团队争取荣誉。当第八队“兄弟队”取得团队展示第一名的时候,其他队员表示:“暂时领先不要紧,看着吧,我们将来会后来居上拿第一的!”团队荣誉感骤升。

驿站传书环节,考验的是大家的沟通

能力和默契程度,以及对团队的信任度。在这个环节中,有的队因不自信,硬生生地将本已正确的答案改错;有的队由于事前沟通不到位,导致传递过程中将最初的信息传变了样。接下来还有定向闯关项目,包括群龙取水、指压板大作战、毽子踢踢踢、同心圆等。这几个项目任务,制造了竞争气氛,充分激发了团队活力,鼓励大家崇尚荣誉,追求卓越的团队目标。同时,任务书上还设置了加分环节,考验的是大家的创造力、团队执行力和纵观大局以及分工合作的能力。

最后的环节是“众人划桨开大船”,大家双脚合并站立,并抓住绳子的一部分,围成一大一小重叠的两个圈,然后同时往后仰。在准备做好之后,教练邀请通威股份总裁助理、四川片区人力资源总监袁良、通威股份四川片区采购中心负责人何志林以及四川通威工会主席、人事部经理刘亚琼站在绳子上走一圈。在《众人划桨开大船》的音乐声中,三位领导站在员工们拉好的绳子上,在大家的协助下,每个领导都完整地

走完一圈。在分享感受的时候,袁总非常感动地说,借用刘汉元主席的话说,通威就是通威!我们通威是一个高效的团队,是一个具有团队向心力和凝聚力的团队,我们每一个通威人都是最优秀的。“站在绳子上并走完一圈,并不会感到害怕,也不会担心掉下来,因为我知道托举着我的是我自己的伙伴和家人——通威人!借此集团生日和公司生日双喜临门的日子,公司工会开展这样的活动,是非常有意义的。”袁总表示自己已经年逾六十,还是第一次参加这个《众人划桨开大船》的活动,受到的触动非常大,这种活动非常好,今后搬到新厂,每年都要开展这样的活动。

拓展活动结束了,大家都意犹未尽,相信这次活动的每一份感动和领悟,都将深深地烙在大家的心里,值得每一位员工去回味和分享。四川通威的员工们以行动和思想,向通威深深地道出了祝福:生日快乐!奔跑吧,通威!



四川通威举行拓展活动

四川片区服务热线:028-38104633

■ 广东片区(广东通威、惠州通威、揭阳通威、高明通威、茂名通威)

广东通威技改项目顺利验收

本报讯(通讯员 王奕)9月9-10日,由总部生产部副部长陈兴伟带队组成的总部和广东片区技改验收小组,对广东通威2014-2015年技改项目进行了为期2天、历时19个小时的验收工作。小组成员由广东片区总裁助理兼揭阳公司总经理毛云安、高明公司内务总经理贺森、广东片区技术牵头人兼佛山公司总经理助理何雄军、广东通威张红缨、刘欢、段海波、王爽、罗建华、蒋锡平及车间部份关键岗位员工、技改承建方各代表等组成。

通过此次验收,验收小组认为广东通威2014-2015年技改项目多、工程量大、工期紧,耗时更长达8个月。在施工期间,广东通威及时组织了安全督导员,建立了动火证管理制度等,针对生产现场有8-9个

施工队同时施工的情况,在整个技改中没有出现一例安全事故。验收组对广东通威全体员工的辛勤付出给予了高度肯定。验收小组同时强调,目前各级政府对安全生产越来越重视,也提出了明确的要求,但全国范围内时有重大安全事故发生,这就要求管理层认真做好安全基础工作,充分认识到“安全就是效益,安全就是生命”。

本次验收是由股份总部及片区共同组成的验收组对片区公司进行的第一次技改验收。通过本次技改验收,广东通威不仅生产设备得到了提升,更强化了全员的安全管理意识,为未来的发展打下了坚实的基础。

广东片区服务热线:0757-86683299



现场验收

■ 瓊崑片区(蓉崑通威)

蓉崑通威举行“英雄荟”团队活动



颁奖现场

本报讯(通讯员 赵自慧)为切实推进“2015蓉崑通威畜牧部团队建设方案”,推动公司畜牧部团队建设,提升管理人员的管理水平,提升业务团队的战斗力、凝聚力、协作和学习能力,打造一支充满活力,且专业能力、执行力并重的高效营销团队。通过人力资源部与市场部沟通,公司在9月6日重磅推出蓉崑通威“英雄荟”。

活动以公司的营销示范经理和案例

展示的优秀业务人员励志视频拉开帷幕,采取营销示范、案例分享、树立典型的形式,“我们的口号是,即使跌倒100次,也要100次地站起来!”主持人详细讲解活动流程和规则后,随机抽取15名现场人员作为大众评委,与市场部经理一起进行现场打分。

活动正式开始后,畜牧部经理张剑波以“亮剑精神与营销”为营销示范主题,诠释亮剑精神:“面对强大的对手,明

知不敌也要依然亮剑,即使倒下,也要成为一座山,一道岭!”张经理与大家分享了军管区团队建设情况,并强调了增强执行力、团队意识集体荣誉感的重要性。张经理表示,市场是优胜劣汰、适者生存,只有自我的强大,才能前行。

业务人员案例展示环节,畜牧部一部陈涛向大家分享了“会议营销”的关键点,即工作职责分工明确,会前充分准备,过程控制,会后总结分析,并指出,用心工作,细节决定成败!畜牧二部杨辉认为,在严峻的大市场背景下,开发新客户需要坚持不懈的拜访,遇到问题诊断,寻找解决方案。外部产业链王勇就“找回老客户”进行了分享;搞定兽药师、开发终端、一户一策、宣传造势、树立信心。

大众评委针对演讲技巧、细节、内容、逻辑性、创新性等进行现场点评,市场部经理做点评和总结发言认为,演讲者思路清晰,引用案例、逻辑严谨,具有针对性、有效性和可复制性,有启发和教育意义,并建议思维可以更加开阔,观点可以更加新颖,提高PPT制作及演讲技巧,图片有故事才有内涵。统计得分,杨辉获得第一名,获赠加油卡+飞利浦科特勒《营销管理》;第二名、第三名也分别获得纪念品。

瓊崑片区服务热线:028-86165111

■ 江淮片区(大丰通威、扬州通威、淮安通威、江苏巴大、南通巴大、巴大宝鼎、射阳营销中心)

南通巴大顺利通过市级企业技术中心认定现场验收

本报讯(通讯员 廖科伟)9月11日,南通市经信委科技质量处处长范学兵、南通大学教授高江宁、如东县发改委副主任曹爱明在益河镇相关领导的陪同下,对南通巴大饲料有限公司市级企业技术中心认定进行现场验收。南通巴大总经理柯善强及公司全体中干热情接待。

按照验收程序,专家组一行到生产车间、生态饲料工程技术中心进行了现场查看。柯善强总经理就公司经营现状、技术创新成果及技术中心运营情况向专家组一行作了汇报。

范学兵处长充分肯定了南通巴大建厂20年来取得的科技成果,并指出公司河蟹和对虾饲料表现优异,为南通市农牧企业树立了典范。范处长表示,南通巴

大应以此次市级企业技术中心验收为契机,努力建设好、充分发挥好技术中心这个平台,在现有“省级企业院士工作站”、“省级生态饲料工程技术中心”的基础上,积极推进省级企业技术中心建设,争取明年申报江苏省企业技术中心。高江宁教授就申报材料中的相关问题与公司领导进行了交流,同时,县发改委曹爱明主任表示,企业要努力搭建企业技术创新平台,推动企业创新发展,政府将给予大力支持。经讨论,专家组一致认为南通巴大的技术创新工作卓有成效,无论是设备还是人员方面,都达到了市级技术中心要求,予以通过现场验收。

江淮片区服务热线:0515-83856588

■ 海外片区(越南通威、海阳通威、孟加拉通威)

海阳通威举行3周年庆祝活动



企业文化讲用活动

本报讯(通讯员 田祥东)9月8日,海阳通威举办了简单而热烈的公司经营3周年庆祝活动。

公司各部门在各自责任区域开展绿

化养护公益活动之后,全体员工参加了由人力资源部举办的主题为“榜样就在身边”的企业文化讲用活动,来自市场、生产、后勤系统的5名员工,用平实的

语言,讲述了身边同事平凡的故事。这些平凡的故事蕴含着通威“诚、信、正、一”和“责任”等企业文化精髓,激励全体员工以榜样为标杆,以公司的生产经营目标为己任,在各自的岗位上勤奋工作。

随后,公司分别举行了通威杯羽毛球比赛和足球比赛。晚上18:00,“3年通威,感谢有你”主题晚会在《我们通威人》的歌声中拉开帷幕。

公司总经理唐明在简短的致辞中谈道,三年来,公司生产经营健康发展,员工收益也逐年增加,这些成绩的取得,离不开管理总部各级领导的大力支持,离不开公司代理及养殖户的真诚合作,离不开全体员工的辛勤付出。希望全体海阳通威人把周年庆祝活动作为新的起点,继续努力工作,圆满完成第一个五年计划,为下一个五年计划奠定坚实的基础。

■ 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)

创一流品质 做模范单位

山东通威顺利通过农业部“饲料质量安全管理规范”示范企业验收



专家组与总部及公司领导合影

本报讯(通讯员 张兰兰)9月24日,国家农业部“饲料质量安全管理规范”专家组莅临山东通威,进行“饲料质量安全管理规范”示范企业验收工作。本次验收专家组成员包括中国饲料工业协会高级工程师梁胜兰、国家饲料质量监督检验中心樊霞、福建省机械科学研究院高级工程师沈美雄、北京华思联认证中心王延祥和辽宁省饲料工作办公室主任李闯共五位领导。山东省畜牧兽医局副局长孔凡德、淄博市畜牧兽医局副局长张连峰、高新区饲料科科长朱训刚、通威股份品管部部长于玉琼、股份淄博片区总裁万国权、山东通威总经理赵国安、股份品管部、生产部领导及各部门负责人全程参与验收工作。

山东通威总经理赵国安向专家组一一介绍了总部及公司各级领导,公司“饲料质量安全管理规范”负责人陆经理就公司前期工作开展情况向专家组进行了详细汇报。从原料库到成品库,从成品库到生产车间,再到化验室,专家组每

到一处都会认真询问工作人员具体情况,对于公司做得好的地方,专家组成员是直接用手机、手机记录下来。

随着生产现场验收工作的结束,专家组对公司“饲料质量安全管理规范”中规定的管理制度、工艺文件、质量标准、操作规程、档案记录等文件部门依次进行检查指导,并就存在的问题与相关人员进行沟通,以促进后期整改工作更好地进行。

经过一系列检查评估,专家组宣布,山东通威以92.71的总分通过农业部饲料质量安全管理规范示范企业验收。专家组对公司“饲料质量安全管理规范”开展中的诸多工作给予了高度评价,同时对公司各部门存在的不足提出了宝贵建议。赵总表示,公司将针对专家提出的建议一一整改,争取使公司饲料质量安全管理规范工作再上新台阶,积极树立山东通威良好的企业规范文化,成为饲料行业的模范单位。

鲁豫片区服务热线:0533-3910666

海南禽畜营销公司禽料 单月销量创新高

本报讯(通讯员 杨春兰)8月是海南禽畜营销公司员工深感骄傲的一个月。据8月31日销量数据显示,海南禽畜营销公司8月禽料销量突破8000吨,同比增长18%,环比增长4%,创历史新高!

今年禽类产品价格波动幅度大,竞争激烈,销售面临极大挑战。在此情况下,公司营销团队不畏艰难,努力克服不利环境影响,坚持科学有效的营销策略,在8月获得销量佳绩。

此次佳绩的取得,离不开海南禽畜营销公司领导的正确指导及各部门的紧密配合,更离不开每一位禽料营销人员的共同努力。海南禽畜营销公司将再接再厉,继续向更大更远的目标迈进,努力创造新的辉煌!

合肥通威单月销量 突破2万吨大关

本报讯(通讯员 王伟明)8月31日,根据最新财务数据显示,合肥通威8月单月饲料销量突破2万吨,创投产以来单月销量新高!这是合肥通威继2014年产销量突破10万吨大关后,创造的又一佳绩。

2015年,合肥通威在管理总部及华东战区领导的关心和支持下,不断攻坚克难、迎难而上,各部门积极配合、明确责任,始终坚持品质至上、服务领先,积极提高服务水平,提升服务质量,扩大市场占有率,于8月底创造单月销量纪录。

昆明通威与邦信小贷 达成最新合作目标共识

本报讯(通讯员 李久忠)自今年4月通威股份和邦信小额贷款公司形成合作意向以来,双方高层互访频繁,业务推进硕果累累。目前,双方在昆明、海南、成都等地陆续建立业务合作平台,全面覆盖了通威在当地的经销商、猪场信贷业务。

为进一步加快和深化双方合作进程,9月7日,通威股份市场部部长许仪一行到访邦信小贷昆明公司,公司总经理杜学海热情接待。双方就近期合作过程中取得的成果及遇到的问题进行了详细交流,并达成“力争9月完成200万元,年内完成500万元贷款目标”的共识。

昆明通威自7月与邦信小贷签订合作协议以来,双方短期内在业务开展上已取得了好成绩。同时在昆明通威,许部长指导制定了与邦信小贷合作的流程指导图及操作流程、工作方案等。

该流程方案的制定,有利于昆明通威和邦信小贷深入合作,提升昆明通威的市场销量。相信在股份管理总部的指导与支持下,昆明通威得到邦信小贷的金融服务助力,将取得更好的成绩!

华中战区水产服务体系 培训会在沙市公司举行

本报讯(通讯员 陈璐)9月16日-18日,华中战区水产服务体系人员培训会议在沙市公司大会议室举行。华中战区总裁洪睿、总部市场服务部经理蔡泽文等领导出席了本次会议。

在会议过程中,来自华中战区8个分公司、子公司的服务体系人员分别就自己所擅长的专业领域知识进行了分享,培训内容涉及调水、鱼病、动保产品销售、渔业基建销售及服务等领域。

蔡泽文老师强调,在当前鱼价行情不景气时期,尤其要想办法帮助养殖户降低养殖成本,并且要把病情预防工作作为重点来抓。洪总在培训会上做总结时强调,要抓好服务体系队伍建设工作,并要求不仅要培养好的技术,而且要培养出色的管理水平。

本次服务体系培训会议旨在响应总部营销转型对提高服务工作水平的要求,通过交流分享,华中战区服务体系技术能力有所提升,同时也为即将到来的服务体系人员定级测评做好了准备。

风雨同舟一路相随 感谢有您始终相伴

海南海壹举行公司成立13周年庆典活动



庆典活动合影

本报讯(通讯员 孙建霞)9月6日,为庆祝海南海壹成立13周年,海南海壹举行“风雨同舟,感谢有你”庆祝活动。

短暂的热身游戏之后,五组队员分别在队长的带领下,团队协作,完成拓展项目“盲人接力”、“不倒森林”、“鼓动人心”和“激情节拍”。

当天气温高达36度,整个拓展活动历时四个小时,虽然在室内举行,由于频繁跑动,大家都汗流浃背。尽管如此,每一名员工都坚持到最后,没有人中途退场。每个项目结束后,教练都会带领大家进行总结,从活动的意义引申到我们对工作应有的态度。

19点整,室外自助烧烤晚宴正式开始,虾特料片区总裁郭总、股份水产技术总监张总及特种水产研究所相关领导出席,大家一起唱响生日歌,祝愿海壹明天更辉煌。

晚宴上,郭总还献唱《水手》,表达对海南海壹的期许:要不畏艰难,敢打敢拼,早日成为海南的“虾料王”。

本次活动拉近员工之间的距离,增进彼此间的友谊和团队凝聚力,为未来的工作开展打下良好基础。相信海南海壹一定会乘着变革之风,早日成为海南虾料霸主!

本报讯(通讯员 孙建霞)9月9日,通威股份虾特料片区二阶段总结会在海南澄迈召开。股份副总裁、广东片区、虾特料片区总裁郭总,股份水产技术总监张总,股份特种水产研究所所长陈效儒博士、股份动物保健研究所名誉所长、首席专家肖丹,及相关技术团队、虾特料片区各分、子公司总经理、市场骨干人员约40人参会。

南市场进行密集调研,当天累计走访“虾肝强”养殖户十余名,行程近900公里。

本次会议的主旨是夯实技术,形成产品未来的综合竞争力,以及梳理营销,形成阶段推广标准,通过整体营销能力的提升,争取来年取得较大突破和发展。特种水产研究所、动物保健研究所分别就前期“虾肝强”用户调研情况进行汇报。

郭总、张总和肖所长指出,通威始终坚信优秀和卓越,技术实力远超同行,只要营销队伍始终坚定信心、坚持系统推广,相信在不久的将来,就能得到市场的高度认可。郭总明确要求将冬棚全面高效推广“虾肝强”作为下一阶段工作重点,会议还就下一阶段产品优化、示范户建设、会议营销以及业务体系培训进行了热烈讨论并达成一致意见。次日,片区各分、子公司总经理及职能总监齐聚海南,召开片区发展研讨会,探讨未来五年如何快速发展,实现“行业第一”的战略目标,并形成初步发展框架。

虾特料片区服务热线:0756-57869000

通威股份北方片区猪场开发特训营圆满落幕

本报讯(通讯员 游园)自8月26日以来,通威大学、通威股份畜禽养殖服务项目组先后在长春通威、天津通威陆续开展北方片区猪场开发特训营理论培训,并择优选拔了25名优秀学员于9月1日-2日在唐山市天硕畜牧养殖有限公司进行猪场实操培训。

9月2日晚,通威股份北方片区猪场开发特训营在唐山举行结业仪式。来自特训营的25名优秀学员参与仪式。通威股份北方片区总裁助理兼天津通威总经理周登峰、畜禽养殖服务项目组组长代发文、畜禽养殖服务项目组专家级服务工程师刘志明出席结业仪式。同时,通威股份总裁助理周澎通过视频就本次特训营作重要讲话。

结业仪式上,北方片区总裁助理周登峰对此次特训营给予高度评价。周总表示,此次特训营的成功举办,是北方片区规模化猪场开发工作中的重要节点,同时也是服务营销转型的重大转折点。同时,周总也对特训营学员今后的工作提出要求并作重要指示。

通威股份总裁助理周澎对北方片区猪场开发特训营的圆满举行表示祝贺。

并对通威大学、畜禽养殖服务项目组的努力表示感谢。

周总强调,此次特训营的成功举办,对北方片区服务营销转型具有重大意义,希望大家顺应形势,不断推进科技服务营销,培养业务及服务团队,树立一流的服务意识,创造养殖群体需要的服务价值,塑造更高层次的业务能力;特训营全体学员要学以致用,在实践中不断提升,结合当地地域特点,提供特色的专业服务,增强与客户的黏性,为客户创造更大价值。

据悉,在特训营结束后的第二天,由畜禽养殖服务项目组组长代发文、畜禽养殖服务项目组专家级服务工程师刘志明、天津通威市场部经理王杰林等人组成的专业队伍便即刻前往唐山市天硕畜牧养殖有限公司,实地考察并提供专业猪场解决方案。同时,第一期规模化猪场场长特训营优秀学员张小伟正式进入该公司猪场,负责整体组织执行,真正实现了服务营销落地,有助于提升养殖户的生产效益。

北方片区服务热线:022-92680896



特训营结业仪式

重庆通威顺利通过质量安全管理规范示范企业验收

本报讯(通讯员 王秋华)9月24日,由重庆市农业委员会畜牧处副处长曹亚平、主任科员潘川、重庆市兽药饲料检测所副所长何义刚、科长丁平、西南大学动物营养学教授苏永、永川区畜牧兽医局叶宗欣组成的饲料质量安全规范示范企业检查小组,对重庆通威规范创建工作进行了现场验收。

股份总裁助理、重庆片区总裁万学刚亲自组织重庆通威各相关部门,向检查小组认真汇报了公司创建规范企业的工作开展情况。检查小组各位专家和领导在听取汇报后,对公司所开展的工作给予高度肯定和赞赏。检查小组成员单位对公司创建规范企业的相关资料

进行查阅和详细审核,并到生产车间、原料库房、品管化验室进行现场查验对比,其间向工作人员进行具体抽问了解。

经过对原料采购与管理、生产过程控制、产品质量控制、产品贮存及运输、产品召回、人员与卫生、文件与记录管理等七方面进行全方位审核后,检查小组一致认为,重庆通威创建饲料质量安全规范示范企业各项管理制度内较为详细,各类记录信息完整、客观、真实、有效,厂区环境优良,管理有序,整体情况符合《饲料质量安全规范》要求,同意作为重庆市第一批申请验收企业中第一家通过市级验收的规范示范企业,并将上报国家农业部验收。

重庆片区服务热线:023-49816587



验收会议现场

股份副总裁宋刚杰检查指导绍兴通威经营工作

股份副总裁宋刚杰检查指导绍兴通威经营工作

本报讯(通讯员 邱军)9月16日上午,通威股份副总裁、华东战区总裁宋刚杰,浙江片区采购总监万伟,苏州通威总经理助理何登平,配方师吴强强一行到绍兴通威检查指导工作,并参加了绍兴分公司9月经营沟通会议。绍兴通威总经理丁然、绍兴通威九鼎总经理肖宜国及公司各部门负责人热情接待。

从原料库到成品库,从成品库到生产车间,再到化验室,宋刚杰一行每到一处都会认真询问工作人员具体情况并认真查看。

会上,各部门负责人先就本月主要开展工作及下个月工作计划进行了详细汇报,丁总就绍兴通威销量情况及利润情况进行了汇报,肖总就绍兴通威九鼎产品定位及网络情况进行了汇报。

绍兴通威及绍兴通威九鼎在整个经济环境及行业发展态势较严峻的形势下,公司整体经营情况仍然较好,宋总在听取



会议现场

公司汇报后,对公司所取得的成绩给予了充分的肯定及高度评价,并就安全及环保、风险管控、市场交叉服务、人均效率、拉动式生产及销量计划等进行重要指示。

勉励大家聚焦市场,克服一切困难,确保2015年公司量、利目标的顺利完成。

浙江片区服务热线:0512-85171888

广东预混料厂庆祝建厂8周年纪念活动

广东预混料厂庆祝建厂8周年纪念活动

本报讯(通讯员 蒋德昭)广东预混料厂2015年9月8日是预混料厂建厂8周年纪念日。公司在总经办的指导下,同人行部一起组织全体员工进行一场羽毛球活动,慰问全厂员工8年来的辛勤劳动,给企业带来逐年不断上升的销量,并且销售、利润连续八年创新高,保障股份各分、子公司的用料需求,为通威销量、利润创新高提供了保障性的基础工作。

比赛中,公司工会主席首先回顾了公司建厂八年来,全体员工在总部、片区及公司领导正确指导下,坚持通威“追求卓越,奉献社会”的企业文化,从而不断的壮大公司实力,并由建厂的30人左右,发展到目前的39人,协助通威事业枝繁叶茂。在产品品质上,公司始终贯彻“企业产品的质量以及企业的责任意识反映企业文化的内涵”,确保分子、子公司得到的原料是最好的,工会将一如既往地配合公司总经办及各部门领导同仁,把公司的经营方针始终地贯彻下去,力



庆祝活动合影

求在保障产品质量的同时,追求企业利益最大化,并尽力保障员工精神、物质、文化生活的同步提升。

此次比赛以“运动·健康·快乐”为主题,比赛分男子、女子、混合双打三类。男子单打比赛11场,29局,女子单打比赛5场,10局,男女混合双打比赛8场,17局,整个比赛在活力四射、激情昂扬的氛围中进行,比环节更是精彩纷呈。

每位参赛选手充分展现了你追我赶和拼搏向上的体育精神,队友们纷纷为他们加油助威,一时间呐喊声、欢呼声此起彼伏,竞争达到白热化。通过激烈角逐,最终决出各类比赛前三名,并予以奖励。

预混料片区服务热线:028-38111085

福建片区(厦门通威、福州通威)

厦门通威365实战特训营成功召开

本报讯(通讯员 叶鸣娟)2015年通威在全国各地全面推广365养殖模式,建立365养殖示范基地,以点带面,希望将先进的养殖模式推向广大的养殖户,给养殖户带来效益,并在全国各地举办“通威大学营销学院之365实战特训营”,传播通威先进的科学养殖模式,以科技推动养殖的发展,帮助用户养殖致富。

2015年9月15日,在总部水产市场部王宇峰老师及公司水产部部长的指导下,365实战特训营在福州通威顺利召开,到场养殖户共计32人。

在授课之前,水产服务部陈全峰经理带领所有学员前往福州清江镜的365养殖示范基地进行参观和讲解,让所有学员深入了解365模式的六大关键养殖技术,并能够清楚认识到365模式的方方面面,在以后的养殖中如果将其结合使用,将为以后的养殖带来更好的效益。

在实地参观之后进行的理论授课。首先由水产三部陈林经理结合区域养殖行情和养殖现状做了讲解,并提出则思变的心态和选好养殖模式,使用新技术带来的转变来带领养殖户共同致富。



365实战特训营

高养殖技术、解决养殖问题的功能进行了讲解,并对以后的养殖趋势进行了展望。

通过学习,所有的学员对365科学养殖模式也有了全新的认识,并有部分客户表示,在未来的养殖中会引进365设备,让通威带领他们共同致富!

最后,由总部水产市场部王宇峰老师和厦门公司财务部曹经理为所有学员颁发通威大学结业证书,福建片区第一批学员诞生。在未来的养殖发展中,他们将成为自己创造更多的效益。

福建片区服务热线:0592-6386798

天津通威代表赴塘沽悼念消防武警烈士

本报讯(通讯员 孙博)8月28日,在天津市8·12特别重大火灾爆炸事故中不幸牺牲的消防武警烈士追悼会隆重举行。通威股份北方片区财务总监张焱、人行部经理李世锡一行五人赴塘沽参加“天津大爆炸”消防武警烈士追悼会。8月12日23:30左右,位于天津滨海新区塘沽开发区的天津东疆保税港区瑞海国际物流有限公司所属危险品仓库发生爆炸,多名消防队员在灭火过程中不幸遇难。殡仪馆内气氛凝重,庄严肃穆。天津通威一行五人在遗体前庄重献上花圈,并向浴火英雄寄予深切的哀思。

哈尔滨通威举行科技服务大比武

本报讯(通讯员 徐娜)2015年作为哈尔滨通威元年,为贯彻科技营销理念,提升自身专业水平,彰显通威科技服务力量,哈尔滨通威全体水产营销团队成员在王广生总经理的带领下,于9月2日来到公司附近的骏景汤场开展了一场团队间的水产科技服务大比武。在比武过程中,各位选手通过自己的努力,认真学习每一项技术并进行规范化操作演练,各自交出一份令人满意的答卷。

通过本次“大比武”活动,团队成员不仅对水产技术服务有了深刻的理解,更重要的是通过实际行动演练,使自身的专业技术有大幅提高,同时,亲身参与到技术服务工作中,熟练掌握各项专业技术。在未来市场走访及客户开发等工作中,营销团队将依靠科技的力量服务于养殖户,帮助养殖户养好鱼、提产量、增效益,充分发挥通威科技营销、科技服务的优势,为屹立于北方黑土地之上的哈尔滨通威谱写美好篇章。

苏州通威全体员工共庆中秋佳节

本报讯(通讯员 费文杰)值此中秋佳节之际,为庆祝通威集团成立33周年,丰富员工的业余生活,促进员工之间的沟通交流,增强团队合作能力,提升公司凝聚力,苏州通威于2015年9月27日举办系列庆祝活动,全体员工欢聚一堂,共庆中秋,分享来自通威大家庭的幸福和喜悦。

本次活动由多种趣味活动与集体活动构成,这些活动很多创意都源自员工的日常工作,全体员工踊跃参与,活动中的欢声笑语不断,叫好声和欢呼声此起彼伏,一浪高过一浪,现场气氛热烈异常。通威股份副总裁、华南战区总裁宋刚杰,苏州通威总经理巫东,以及苏州通威全体员工共同参与了本次活动。

虾肝强技术及应用综述

特种水产研究所所长 陈效儒

虾肝强技术实际应用效果及下一阶段升级计划

为了客观评估虾肝强使用效果,通威股份特种水产研究所、动物保健研究所抽调专家成立三个调研小组,与虾肝强片区市场人员分别在海南、湛江、珠三角区域进行为期两轮,累计30多天的市场调研,第一轮和第二轮调研分别于七月下旬和八月下旬完成。此次调研获得的128份养殖数据,其中96份使用了虾肝强,有63份已经获得了良好的收成,33份处于养殖中期(目前顺利),本次调研结果虾肝强的好评率达到92%,对虾肝强表现出的健肝护肝、增强肠道健康、抗应激、诱食性好、提高免疫力的效果十分满意。此外,虾肝强产品于已经植入了保肝护肠技术,也避免了虾在投喂过程前期添加保肝类保健品的拌料操作,大大提高了工作效率。随着虾肝强用户的增多,全程使用虾肝强成功的案例也越来越多。

以广东中山坦洲养殖户李俊土塘标粗精养为例,9月22日出虾4100斤,饵料系数1.04,成活率90%以上。李俊对虾肝强的评价为:全程使用虾肝强转肝期安全,整个过程抗应激能力提高明显,便于管理容易养大虾,原来中造虾养到35头/斤左右,就容易偷死,但今年用了虾肝强养到27头/斤仍然将安全。

为了将“虾肝强”进一步升级,并且解决当前产品存在的一些问题,9月9日,虾

肝强技术总结分析会,就下阶段的产

品优化、示范户建设、会议营销、营销话术以及业务体系培训进行热烈讨论,并达成一致意见。9月15-18日,虾肝强片区所有营销体系人员在珠海针对虾肝强产品进行了为期三天的集中培训,为了虾肝强下一阶段推广打下坚实基础。

随着通威虾肝强片区虾肝强的取得良好实际效果,通威华东片区苏州通威也积极引入并推广虾肝强,目前市场反馈良好。未来,虾肝强产品将逐渐推广至通威北方片区、海外片区虾肝强市场。

养殖效果收集表

养殖户	林昌海	电话	13878905638	地点	广西北海	养殖品种	南美白对虾
池塘条件/面积	高位池/2亩			水深	1.3米		
增氧机	2台			放苗时间	3月1日		
鱼/虾苗来源	湛江一代苗			放养密度	虾 15万/亩 OR 鱼 尾/亩		
收捕时间	6月1日			养殖天数	92天		
平均规格	虾 38尾/斤 OR 鱼 斤/尾			总产量	7040斤		
鱼/虾苗成活率	95%			亩产量	3520斤		
总饲料用量	7000斤			饲料品牌	海壹 虾肝强		
塘租	2000元			总成本	7元/斤		
利润	98000元			饲料系数	1.0		
平均亩利润	49000/亩			饲料成本	5.5元/斤		

本版技术顾问:陈效儒



职务:通威特种水产研究所所长
联系方式:18688083006
E-mail:chenxr@tongwei.com

特种水产研究所是通威国家级技术中心的重要组成部分之一,成立于2006年,主要负责股份虾、海水鱼和特种淡水鱼的营养生理研究、饲料配方研究以及养殖模式研究等。目前在编配方师、研究人员15人,其中博士3人,硕士12人,所长为陈效儒博士。整体队伍平均年龄31岁,是通威技术体系中最有朝气的技术团队。

虾肝强技术集成

自从对虾早期死亡综合症暴发以来,近几年对虾产业可谓哀鸿遍野。据各方综合调查统计,今年上半年华南地区对虾养成率不超3成,粤西、广西地区更是跌到历史低谷;而近年华东、华北兴起的养虾热今年也遭遇挫折,江苏如东、浙江萧山等大部分主产区养成率不足两成,对虾产业遇到前所未有的挑战。

目前对于对虾成活率不高的原因,各方莫衷一是。藻毒素说、弧菌说、水质污染说、虾苗质量说都有一定数量养殖从业者的支持,但基于上述单种说法制定的养殖方案,都没能在根本上提高对虾的成活率。水产养殖环境相对复杂,较难调控,在还没有找到真正的病因的前提下,目前有效的解决思路,是提升虾体健康,增强其体内一些抗应激因子的表达,使之能够在恶劣的环境下,提高抗病力,消化吸收,抗应激能力,从而根本上提高对虾成活率。

2014年9月通威集团董事长刘汉元主席来广东走访华南虾料市场后,经研究讨论,通威股份决定成立专项项目组重点解决对虾成活率难题,也成为通威股份三个千万级项目之一,确保每年不低于1000万元的科研经费投入。

通威股份整合11个研究所的技术力量进行种苗、营养、水质、免疫等系统性的技术攻关,同时依靠通威股份30多年的技术沉

淀,于2015年1月6日隆重推出新产品“虾肝强”。

虾肝强技术是从种苗、营养免疫、水质调节、养殖模式和养殖设施等一整套联合技术,目的就是通过这些技术的应用提高对虾养殖的成功率,虾肝强只是虾肝强技术的一个载体。

通威早期在鱼类中积累了大量的技术和数据模型。近几年在虾料板块的研究表明,这些在鱼料上的技术积累,在虾料上亦可发挥作用。针对肝脏健康特种水产研究所建立了评估肝细胞健康状态的平台,用以确定引起肝损伤的因子,并通过营养的方法刺激强化修复因子来实现健肝护肝的目的。

关于抗应激免疫因子,通威股份有一项国家发明专利。具体内容为通过对对虾行为学的研究,找出鱼虾体内的抗应激敏感因子,并从营养的角度,通过营养因子促进它抗应激因子的表达,提高对虾抗应激的阈值,降低其对外界刺激的敏感度,预防和减弱对虾应激反应。

提高消化吸收利用率的方法很多,把肝脏护理好,肠道就不容易出问题,对虾的消化吸收利用率就会高。同时,功能性营养物质的补充可以促进肠细胞的发育,提高对虾肠道内消化酶的活性,提高消化吸收率。

另外,通过提高对虾血细胞内免疫酶等非特异性免疫因子的活性,可增强机体的抗感染能力。

华南金鲳鱼健康养殖技术

特种水产研究所所长 陈效儒



件:盐度20‰-30‰,水温18℃-32℃、酸碱度7-9,透明度8米-15米、溶解氧5毫克/升以上。

养殖金鲳鱼的网箱一般由聚乙烯材料制成的网线编结而成。网目为2.5-3.0厘米,网箱规格可以根据鱼苗的大小及实际情况调整。从3米×3米×4米到4米×4米×4米不等。在深海区,则可以使用周长80米以上由高强度聚乙烯(PE)制成的深水网箱进行养殖。根据网箱大小以及潮流和波浪的不同情况,可以单个网箱单独固定,或多个网箱组成网排,多个网箱组成的网排应保持适宜的间距,一般要求在3米以上,以保障水流的畅通。

(2)放养规格及密度
放苗时间在每年的4-5月份,放养规格为2-3厘米,当水温回升并稳定在18℃以上时,即为鱼种的适宜投放时间。金鲳鱼的放养密度应根据海区水质环境条件、养殖技术和日常管理水、饵料来源情况及产量和规格要求指标等情况来灵活掌握。一般来说,如果要早日收获,体长10厘米左右的鱼苗,可放40尾/立方米-50尾/立方米水体,如果不急于收获,可适当加大放养密度。鱼苗放养前要进行消毒,杀灭病原菌及寄生虫;放养后要加强对鱼苗早期的营养、壮苗,增强抗应激能力。

(3)养殖管理
投喂:主要有两种类型的饲料,一是鲜杂鱼,一是人工配合饲料。因金鲳鱼嘴巴较小,鲜杂鱼一定要鲜,搅碎防止鱼骨卡住喉咙而被饿死,在6月-8月份日投喂量为

鱼体重的20%以上,每天投喂两次,在其它时间可以根据情况适当降低投喂量。为加快生长速度,可加大日投喂量为鱼体重的40%左右,投喂次数增加到3次-4次甚至5次。配合饲料可参照说明来投喂。

日常管理:网箱养殖的日常管理要做到“五勤一细”,即勤观察、勤检查、勤检测、勤洗箱和勤防病,耐心细致投喂,以及防患于未然、人为等意外事故放生。要经常对养殖金鲳鱼进行巡视,仔细观察鱼群活动情况及水质、水质等情况。一般每天早、中、晚都应测量水温、气温,每周应该测1次PH值,测2次透明度。每隔15天-20天左右抽样测量金鲳鱼的体长和体重,以掌握其生长速度、规律等情况,用于确定饵料的投喂量,同时检查金鲳鱼体是否有有害发生。

在网箱养殖中,网箱的清洗和更换是非常重要的工作。在海水中浸泡了一定时间的网箱系统,会或多或少附着藤壶、牡蛎等贝类和各种藻类,这在一定程度上阻碍了水流的畅通和水体的交换,从而影响了金鲳鱼的生长并加重网箱系统的下沉力。因此,在日常管理工作中,要根据网箱上附着生物量及鱼类养殖情况进行换网和清洗。一般3个月-6个月换一次网,换网时必须防止养殖鱼卷入网角内造成擦伤和死亡,操作要细致。网箱清洗可使用高压水枪喷洗,淡水浸泡、暴晒等方法进行。

(4)疾病防治
疾病是影响金鲳鱼成活率的重要因素,由于网箱养殖放养密度大,一旦鱼发病,交叉感染速度快,病情难以控制,易造成批量死亡。防重于治,预防尤为重要。因此平时要做好预防工作,发现鱼病要及时治疗。

2. 金鲳鱼的土地养殖

以福建省龙海市水产技术推广站对金鲳鱼低盐度养殖试验为例。

(1)养殖条件

池塘面积12亩,长方形,南北走向,开阔向阳,池深2.5m,坡比1:2.5,沙泥底质,水质清新无污染,pH为7.0-8.2,盐度范围在5‰-12‰之间,氨氮含量低于0.5mg/L,亚硝酸盐含量低于0.1mg/L。进水口安装40目-50目筛网,防止野杂鱼进入。每池安装4台0.75kW水车式增氧机。每亩用100kg生石灰化水后干池泼洒消毒。池内建面积1亩-1.5亩暂养池。

(2)苗种投放和管理

投苗前15天,进水80cm,每亩用10kg-15kg茶籽饼温水浸泡24小时后全池泼洒,以杀灭野杂鱼卵。每亩投施100kg-150kg发酵有机肥,待池水呈黄绿色或茶褐色,即可准备投放鱼苗。到5月中旬,水温达到20℃时,每亩放养体长2.5cm-3cm淡化的金鲳鱼苗2500尾,先投放于暂养池培育,每亩混养200尾体长为5cm-6cm鳊鱼苗,4000尾体长为1.5cm淡化脱节对虾苗,直接投放入塘。放苗时池水茶褐色,含有丰富天然饵料生物,透明度为30cm,盐度为80‰。苗种标粗金鲳鱼苗在暂养池中24小时充气增氧,投苗2天后开始投喂浮游动物或刚孵化的卤虫无节幼体,1周后用绞碎鱼糜,添加30%粉状鳊鱼配合饲料,拌均成小团状,投放于料罾,每口暂养池放置6个-8个料罾,每天投喂2次-3次,日投喂量为每万尾鱼苗1000g-1500g,逐渐驯化为用卵形鲳鲹0#全价配合饲料投喂。经过20天培育,卵形鲳鲹长至

4cm-5cm,可打通暂养池,让鱼种进入大塘。(3)养殖管理
投喂管理:卵形鲳鲹使用粗蛋白含量43%的卵形鲳鲹专用膨化颗粒饲料投喂,混养的鳊鱼、脱节对虾不另行投喂。按鱼规格大小选择不同型号的饲料,前期用0#料、1#料,中后期用2#料、3#料。根据气候、水质情况灵活调整投喂量。一般低温阴雨少天少投料,晴天高温多投料;水温20℃左右每天投喂2次,日投喂量为鱼体重8%-10%;6月-9月水温为25℃-35℃时,卵形鲳鲹摄食旺盛,生长快,每天投喂3次-4次,日投喂量增至鱼体重15%以上;高温闷热天气要适度控制投喂量,避免卵形鲳鲹暴食。
水质调控:保持水位,养殖前期鱼塘逐渐加水,每天加水5cm-10cm,池水透明度保持在30cm-40cm,一直到池塘水深1.5m后才开始逐渐换水,每2天-3天换水20cm-30cm。
日常管理:日常管理要做到早、中、晚最少巡塘三次,观察卵形鲳鲹摄食情况,发现卵形鲳鲹摄食量异常或死鱼时要查找原因,及时对症处理。经常检查进排水口过滤网,清除杂物,发现破损及时更换,注意观察水质变化,发现池水恶化要及时加注新水,养殖前期每天开机增氧2次,中午开机1小时-2小时,黎明前开机3小时-5小时;中后期适当增加开机时间,阴雨天、高温闷热天气要及时开机增氧,防止卵形鲳鲹缺氧浮头。卵形鲳鲹有聚集抢水习性,加水时进水口附近区域用围网围起来,防止卵形鲳鲹过密聚集在进水口周围造成缺氧窒息死亡。(4)疾病防治
养殖过程定期施放有益活菌保持稳定良好水环境;同时结合内服药物和外泼杀虫、灭菌药物预防疾病发生。进入秋冬季后,水温降低,卵形鲳鲹日摄食量逐渐减少,免疫力下降,容易因外伤细菌感染引发皮肤溃瘍症,应在饲料中增加银黄维红VC,激活皮肤的添加量。不要随意惊动鱼虾,捕鱼操作要仔细小心,避免损伤鱼体。

草鱼饲料的选择与投喂管理

通威股份水产研究所 文运红

表1 部分不同产品编号草鱼饲料的含义

产品编号	产品名称	主要营养成分(%)							
		粗蛋白质	粗纤维	粗脂肪	粗灰分	钙	总磷	食盐	赖氨酸
1201	草鱼鱼种配合饲料	≥33	≤8.5	≥3	≤15	0.5-2.0	≥1	0.3-2.0	≥1.5
1202	草鱼鱼种配合饲料	≥32	≤10	≥3	≤15	0.5-2.0	≥1	0.3-2.0	≥1.4
126	草鱼育成配合饲料	≥26	≤12	≥3	≤15	0.5-2.0	≥0.8	0.3-2.0	≥1.1
127	草鱼育成配合饲料	≥25	≤12	≥3	≤15	0.5-2.0	≥0.8	0.3-2.0	≥1.1
128	草鱼育成配合饲料	≥23	≤12	≥3	≤15	0.5-2.0	≥0.7	0.3-2.0	≥1.0
151	草鱼育成配合饲料	≥35	≤12	≥3	≤15	0.5-2.0	≥1	0.3-1.2	≥1.3
1530	草鱼膨化配合饲料	≥31	≤12	≥3	≤15	0.5-2.0	≥1	0.3-1.2	≥1.3
155	草鱼膨化配合饲料	≥30	≤13	≥3	≤15	0.5-2.0	≥0.9	0.3-1.2	≥1.3
158	草鱼膨化配合饲料	≥26	≤13	≥3	≤15	0.5-2.0	≥0.6	0.3-1.2	≥1.0

表2 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	
	10<体重≤50	≥30.0	≥1.4	破碎料	1.0
鱼种料	50<体重≤250	≥30.0	≥1.4	2.0	2.0
	250<体重≤1500	26-28	≥1.2	2.0-4.0	3.0-4.0
育成料	>1500	23-26	≥0.8	4.0-8.0	4.0-8.0

天气、水温、溶氧等环境条件和存塘鱼重、鱼发病率,提高套养鱼的产量;同时可降低饲料成本、较好调节养殖水质,不让水质过肥或过瘦。

草鱼养殖过程中饲料投喂模式分为三种:全程颗粒饲料、全程膨化饲料、颗粒饲料与膨化饲料搭配投喂。无论何种投喂模式都需要保证既能提高草鱼的生长速度,改善草鱼体形和体质、控制出鱼时间,降低草

表3 不同季节健康草鱼头投喂量建议分配表

投喂率(%)	时间(月份)	投喂次数(溶氧适宜,%)			
		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	

表4 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

草鱼是我国最大的大宗淡水鱼养殖鱼类,产量位居淡水鱼类养殖之首,素有“水中牛羊”之称。据报道,2013年全国大宗淡水鱼养殖产量为1880.96万吨,其中草鱼产量为507.0万吨,占比达26.95%,足见其在我国水产养殖业中的重要地位。

草鱼是典型的草食性鱼类,幼鱼期则摄食浮游动物。草鱼食物链短,生长速度快,适温区跨度大,抗病力和行病抗风险力高。近年来,随着我国水产养殖技术发展和水产动物营养研究与饲料技术不断进步,草鱼养殖业和饲料工业得到了迅猛发展。目前全国饲料企业万余家,草鱼饲料产品种类五花八门、档次千差万别、质量良莠不齐、企业竞争混乱无序。这不仅给养殖户选择饲料造成了很大困惑,还因饲料选择和投喂管理不当造成饲料系数高、疾病繁杂、水质污染等造成养殖经济损失。下面就为大家简单介绍一下水产饲料龙头企业——通威的草鱼饲料选择与投喂管理。

其实任何一个编号草鱼饲料背后都有其界定故事,它的设计思路、配方结构、营养组成、饲料编号选取,预期养殖成效等都经过相关研究人员十余次,甚至几十次的推敲、筛选、验证。

我国草鱼养殖业比较分散,养殖方式和投喂技术千差万别,不同区域、不同公司草鱼饲料编号不同,但股份公司对于同一产品编号的草鱼饲料赋予了同样选择和养殖使用意义,如表1所示,每个区域具体如何选择不同编号饲料,应根据个公司的饲料编号、养殖模式、出鱼规格、市场行情及成功经验等来选择。

如何让我们选择的饲料养殖草鱼达到最佳效果呢?众所周知,适宜的投喂次数可提高鱼类的生长速度和存活率,提高饲料利用率,降低饲料损失和个体大小差异。一般草鱼日投喂次数为2-4次,间隔3-4h/次较为适宜,当投喂时可按照“慢-快-慢、少-多-少”的节奏来投喂。饲料投喂需以不同养殖阶段(规格)和出鱼规格为基础,养殖户根据当日、当次的