



TONGWEI

追求卓越
奉献社会

2015年12月1日

刘汉元主席致信祝贺通宇物业 成为国家一级资质物业管理企业

本报讯(通讯员 冯畅)近日,通宇物业顺利通过国家一级物业管理企业资质评审,正式成为国家一级物业管理资质企业。通威集团董事局刘汉元主席获悉后,第一时间对通宇物业成功申报并成为全国物业管理行业一级资质企业表示祝贺,并积极评价通宇物业在我国物业管理行业的标杆作用,勉励大家抓住机遇,再接再厉,更上层楼。

通宇物业先后取得物业管理三级、二级资质,为促进公司规范化、专业化、品牌化发展,根据集团部署,成立了由集团副总裁黄其刚为总指挥的专项工作小组,在总经理孙斌及班子成员的全力推动下,通宇

物业全面完善了各管理体系,有效提升了综合管理水平,强化了团队的专业能力,先后完成多项申报材料,满足了严苛的各项软硬件评审条件和标准,并积极向市房管局、省住建厅、国家住建部等部门申报。

此次评审的顺利通过,是对通宇物业在接管国内住宅、别墅、商业、工业、写字楼等业态及规模物业项目的专业能力、雄厚实力的肯定,更为物业公司的跨越式发展奠定了坚实基础。刘主席在贺信中指出,希望通宇物业全体同仁矢志不渝、持之以恒地提升物业管理水平,为把通宇物业建设成为全国乃至全球一流的物业管理企业而努力奋斗!

重兵布局西南 打造光伏航母

通威太阳能电池项目投产两周年庆暨双流5GW高效晶硅电池项目启动仪式在蓉隆重举行



刘汉元主席发表重要讲话



王彦彦总裁在欢迎晚宴上致辞



启动仪式现场

本报讯(通讯员 冯畅)11月18日上午,通威太阳能电池项目投产2周年庆暨双流5GW高效晶硅电池项目启动仪式在位于成都双流县的建设现场隆重举行。全国人大常委会副秘书长、民建中央陈昌智主席专程发来贺信,中共四川省委常委、省委统战部副部长崔保华,四川省人民政府副省长陈文华,四川省政协副主席、省工商联

主席陈放,四川省商务厅厅长谢开华,中国光伏行业协会秘书长王勃华,成都市人民政府副市长苟正礼,中共双流县委书记周先毅,双流县人民政府县长徐刚,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席等重要领导莅临活动现场。光伏龙头企业协鑫(阿特斯、天合光能、阳光电源、西安隆基、台湾昱晶能源等国内外同行,新加坡共

和国驻成都总领事馆等外事机构以及澳大利亚新南威尔士大学等国际高校专家近600人共同见证,约占全球70%以上光伏产能的企业CEO齐聚蓉城,共襄盛举。本次启动仪式由集团品牌管理中心、集团办公室、通威传媒全程执行,通威太阳能(合肥)公司、通威太阳能(成都)公司、通威新能源有限公司、永祥股份有限公司全

程参与并支持。

仪式上,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席致辞指出,能源清洁化已成为人类文明发展的必然选择,在目前和未来,太阳能光伏发电将是主流清洁能源的必然选择,也将成为我国甚至全球经济社会可持续发展的重要支撑和保障,更将真正开启全球第四次工业革命的崭新篇章。刘主席表示,光伏新能源产业已成为通威集团着力发展的两大主业之一,也一直有着清晰的发展规划,并在行业内始终保持稳健发展的态势。通威集团对全球光伏产业发展充满信心,并始终保持乐观态度,通威太阳能一定会与全球光伏同行一道,继续坚定不移地推动中国光伏新能源行业前进,共同谱写我国新能源发展的新

篇章。刘主席表示,光伏新能源产业已成为通威集团着力发展的两大主业之一,也一直有着清晰的发展规划,并在行业内始终保持稳健发展的态势。通威集团对全球光伏产业发展充满信心,并始终保持乐观态度,通威太阳能一定会与全球光伏同行一道,继续坚定不移地推动中国光伏新能源行业前进,共同谱写我国新能源发展的新

篇章。刘主席表示,光伏新能源产业已成为通威集团着力发展的两大主业之一,也一直有着清晰的发展规划,并在行业内始终保持稳健发展的态势。通威集团对全球光伏产业发展充满信心,并始终保持乐观态度,通威太阳能一定会与全球光伏同行一道,继续坚定不移地推动中国光伏新能源行业前进,共同谱写我国新能源发展的新

聚焦营销创新 决胜品牌未来

“2015中国农牧行业品牌营销创新论坛”在蓉隆重举行 通威传媒主办

本报讯(通讯员 冯畅 张冉雨)11月20日,在国家农业部、中华全国农民报协会、中国林牧渔业经济学会、中国渔业协会的指导下,通威传媒联合南方农村报、商界杂志社、中国渔业报、著名品牌营销机构以及农牧行业知名企业,在四川成都通威国际中心成功举办“2015中国农牧行业品牌营销创新论坛”。

十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席出席论坛,并为论坛致开幕辞。刘主席就当下营销领域正发生快速变革的现状,当前世界经济形势下品牌战略的重要性作简要介绍,并向大家讲述了通威集团在快速发展中品牌建设取得的一

系列成果。

刘主席表示,在当今品牌营销大环境下,逐渐增加的品牌营销和品牌营销机构,让行业多了许多生机和活力,相信通过大家的努力,农牧行业能够产生更多响当当的品牌。来自通威股份、中粮集团、益海嘉里、新希望集团、北大荒集团、大北农集团、海大集团、唐人神集团、华西希望集团、国联水产、好当家股份、金新农股份、澳华集团、恒兴集团、粤海集团、铁骑力士等农牧行业企业高管、品牌战略专家学者、行业及主流媒体出席,共襄行业盛举!

论坛上,通威集团副总裁黄其刚代表

“中国农商俱乐部”发布“中国涉农品牌创新联盟”成立倡议书。

为了更好地彰显农牧行业优秀企业的榜样力量,本次论坛还隆重评选出“2015中国农牧行业十大最佳品牌形象企业”、“2015中国农牧行业十大创新品牌”、“2015中国农牧行业十大风云人物”等三大奖项。三大奖项的评定,既是对农牧企业在品牌营销创新方面的肯定,也是对优秀案例的传播和宣传,能够帮助更多农牧企业寻找值得关注的品牌营销亮点。相信通过此次论坛,在未来农牧行业品牌营销发展中,企业可以更好地打造品牌优势,创造更多财富。



通威集团董事局刘汉元主席(中)与参会嘉宾合影

“渔光一体”射阳示范基地通过农业部专家验收

本报讯(通讯员 谢伟 池晓川 马欢迎)11月5日上午,农业部渔业渔政管理局副局长李书民、农业部全国水产技术推广总站副站长李可心及农业部相关领导和专家,到通威“渔光一体”项目射阳陈红示范基地考察指导,并对项目进行现场验收。江苏省海洋与渔业局科教处处长庄雪峰、盐城市海洋与渔业局副局长王峰及射阳县相关领导共同参与验收。在现场验收、听取汇报及查看数据后,验收组专家经认真讨论,一致认为通威“渔光一体”项目研究项目创新实现了渔、电、环保三丰收,为我国打造“互联网+渔光一体”,促进水产养殖转型升级,发展清洁能源、生产质量安全水产品提供了技术支持,一致同意项目通过验收。此次验收的顺利通过,标志着通威在“渔光一体”项目研究再上新台阶。

科技营销 创造价值

2015通威股份科技营销年会盛大举行



刘汉元主席(中)与股份高管团队共同举办2015通威股份科技营销年会揭幕

本报讯(记者 田程廷)11月28日-30日,2015通威股份科技营销年会在通威国际中心盛大举行。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席,集团运营梅董事长、通威股份严总、郭总、郭总出席,600余位来自海内外的营销精英以及农牧行业专家学者共同参与。

在年会开幕式上,通威股份严总表示,当前行业面临着较大的压力,每位通威人都应该做好充分准备,迎接挑战,发现机会,不断利用科技营销创造价值。围绕“科技营销,创造价值”的主题,本届为期三天的年会集中分析了2015年行业发展现状及趋势,共商营销战略方案方向,并集全体营销精英之

英之力探讨2016年重点战略构想。

针对下一阶段营销战略,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席作重要指示。刘主席在讲话中表示,听到大家在年会中对各方面工作、案例进行的总结,也看到了大家的士气、斗志,让人热血沸腾、信心百倍。刘主席强调,一定要用好“二八原则”并分析了365先进养殖模式与“渔光一体”项目结合应用的广阔发展前景,对全体通威人提出殷切要求,新农业和新能源充分协同发展,将为通威带来差异化、绝对领先优势,希望大家集中精力、聚精会神,有效经营,真正实现价值营销,未来通威一定能够威风八面!

通威国际会议中心成功承接第九届四川互联网大会

本报讯(通讯员 陈龙)10月31日,第九届四川互联网大会在通威国际中心5楼大会议室隆重举行,这也是通威国际会议中心最近成功承接的类似高端、大型会议的案例之一。会议期间,通威物业会议服务团队按照一流会议标准,全程提供会议布场、礼仪接待、现场安保、专业设备等服务,尤其是会议团队对整个会议的全程精细化服务,给主办方、参会嘉宾留下了深刻的印象,多次受到主办方相关领导的赞誉。发布会顺利结束后,主办方相关负责人对通威国际会议中心的一流服务、优质服务、高端会议的接待能力给予高度认可,对本次会议中提供的优质服务表示衷心感谢,并表达了建立长期合作的意愿。

◆通威时评之六十一

不为与必为

◇黄其刚 白灵

这是一个关于如何从“事倍功半”到“事半功倍”,再到“事半功倍”的命题。而面俱到不如重点突破,把80%的资源花在能产出关键效益的20%的方面,永远先做最重要的事情,并毫不留情地抛弃低价值的部分。

主席指出,我们必须随时思考这四个问题:“我是谁?我能干什么?我应该干什么?我应该放弃什么?”事实上,“二八原则”之所以在企业经营管理中具有强烈普适性,就在于其提倡的“有所为,有所不

为”的经营方略。

尽管在很多时候,“放下”比“拿起”更痛苦更艰难,我们也常纠结于是否“把鸡蛋放在一个篮子里”,但我们必须同时思考:在何处做加法,在哪里做减法?面对行业的挑战,唯有不断聚精会神,不断放大“绝对优势”,才能帮助我们从小处着手,整个计划的成败就取决于这些细节。

事实上,营销年会上主席专门就美国西点军校的三大核心观点进行剖析。让我们意外的是,在年会结束的第二天一早开始的会议上,主席再次将西点军校的22条军规彩色打印出来分发了与会人员,主席甚至对22条军规中的前三条作了重点区分和标记。足见主席对此观点的极端重视、对大家务必执行到位的严格要求,以及对过去大家尚有落实不到位的再次提醒。

这三条是什么呢?

第一、无条件执行;

第二、不找任何借口;

第三、细节决定成败。

而这正是雷声全球的“西点军校22条军规”中最核心、最关键、最独到的部分。也许在西点军校的22条军规中同样占据了80%以上的分量与作用。

而在谈及小米的七字真言“专注、极致、口碑、快”时,主席也指出,伟大的作品是根本不可能抄袭的。这就像希伯来的“苹果”,把产品的任何一部分都做到极致入微,极致的好,就会走到行业的最前面。因此,专注于我们手上最重要的工作并做到极致,年复一年持之以恒,正是在“追求卓越”、“追求极致”的过程中,“必为”且“必须”的路径!

新格局新征程 新团队新气象

通威股份六大片区斗志昂扬,蓄势待发



六大片区总裁合影

编者按 2015年是通威股份第一个五年规划的最后一年,在即将迎来第二个五年规划之际,通威股份借此契机发布片区组织架构重大战略性调整,将饲料板块按照地域相近、区域要素整合的原则,把原有的17个片区调整为6大饲料片区,即华东片区、华西片区、华南片区、华北片区、华中片区和海外片区,同时保留虾蟹饲料片区、虾生物产业片区和预混料片区。此次片区调整,是通威股份近几年来较大的一次战略性调整,力图提高区域管理水平、优化配置资源、提升管理效率,产生整体聚合能动效应。为展示片区组织架构调整之后的全新精神风貌,本期《通威报》特别专访6大片区总裁,谈成绩、谈亮点、谈思路、谈规划,鼓舞士气,展示风采!

大干快上 五年实现量利翻番

专访通威股份副总裁兼华中片区总裁沈金竹



通威股份副总裁兼华中片区总裁沈金竹

通威股份重新划分六大片区以后,原海外片区总裁沈金竹被调回国内,接手华中片区。沈总说,他对华中片区并不陌生,因为9年前他就曾是沙市通威的总经理,对于华中片区的基础情况有一定的了解。9年的时间里,他走遍南北,远赴海外,从零做起,拿下一个个市场高地。如今,再回到他所熟悉的华中“故里”,感觉变化甚大。

来到华中片区的一个多月里,沈总通过各公司经营情况的汇报以及与相关人员的交流,对片区情况有了大致了解。“实际情况还是面临很多挑战。”沈总介绍,变化主要体现在五个方面:一是市场养殖格局的变化。随着科技的进步,华中养殖业也加快了转型升级步伐,养殖的技术、模式、品种都有了很大发展。二是市场竞争格局的变化。随着竞争对手的不断壮大,通威的市场占有率也面临着冲击。三是员工的结构和素养下降。各公司的人才队伍都存在专业化程度低,年龄偏大,知识结构偏低,稳定性较差等问题。四是核心客户的数量、质量都有待提升,专销率不升反降。五是通威品牌的知名度和美誉度需要进一步强化。

这些变化中产生的问题,犹如一块块大石,压在沈总的心头,影响着片区的发展、量利的突破。然而,沈总也指出了积极的一面,“认识问题是解决问题的根本”,这是对症下药、制定方针、改变局面的起点。

为此,沈总提出了“困难与希望同在,危机与机遇并存”的理念,鼓舞片区同仁不被困难所压倒,抓紧时间,力争上游。为了将片区的未来发展规划制定得更加系统和符合实际,沈总召集片区精英骨干召开了两次重要会议,要求大家一起讨论片区的未来,并给各公司管理者布置了五道思考题——未来五年公司要做什么?能做什么?怎么做?谁来做?在什么阶段做到什么程度?

沈总表示,“要做什么”解决的是发展方向和目标的问题,同时沈总也明确了华中片区未来五年的发展目标,是要实现量利翻番。发展核心是要解决公司量利发展的速度与规模、经营管理的效率和效益这两大问题。沈总从片区层面的回答,不仅为所辖公司指明了方向,同时也帮助大家理清了思路,能够更好地根据区域市场特点、养殖现状、竞争态势落实五年规划。

而要实现这一核心目标,不仅要有优势资源的匹配,还应该有着清晰的经营思路。经过深入分析以后,沈总制定了三大发展方向作为“三驾马车”,以此拉动片区朝着良性、美好的方向发展:一是要稳固发展常规水产;二是突破发展特种水产;三是长期发展畜禽饲料。

对于“怎么做”,沈总则表示,有条件就要大干快上,没有条件也要创造条件大干快上。在激烈的市场竞争中,停滞不前就只能被行业淘汰,只有明确发展方向、发展目标,勇往直前,发扬只争朝夕的精神才能有所作为。

通威模式 翱翔异域

专访通威股份副总裁兼海外片区总裁陈平福



通威股份副总裁兼海外片区总裁陈平福

人才是对外发展的第一驱动力。为了构建海外人才体系,越南通威被打造为海外人才基地。海外营销团队主要以当地人为主,由于语言与风俗文化的不同,再加上学历、素质等参差不齐,公司专门因地制宜地制订了人才培养方案,通过层层选拔,除了要接受常规培训以外,还要专门下到市场进行实际操作演练,定期淘汰,再分类分配到市场。此外,公司还制订了有效的考核机制和激励机制,让员工和公司共成长,做到价值共创,价值共享。

东南亚市场目前养殖水平普遍落后,养殖户们在观念、技术上都有很大的提升空间,对他们而言,通威并不仅仅带来了一种饲料革新,还有先进的养殖理念和养殖技术。在国内多年的市场开发过程中,通威市场与技术体系齐心协力,摸索并提炼出了“三大步骤八部曲”、“6615”、“8080”、“规模猪场开发”等行之有效的营销模式,让通威的生产、营销组合拳打得更有节奏。

为了进一步改变当地落后的养殖现状,通威率先建立了种苗基地,以改良养殖品种的方式从根本上拉动当地饲料需求。为了让养殖户充分认识到通威饲料“全程性价比最优”的绝对优势,营销人员不断通过请猪会、称猪会、杀猪会等创新会议形式,用数据说话,逐渐在群众中形成广泛影响,赢得养殖户的信任,打响通威品牌。同时,片区大力发挥通威科技的力量,将“6615”、“365”等养殖模式落地推广,形成在海外市场的核心竞争力。

陈总介绍,海外拓展前期都处于养精蓄锐、蓄势待发的情况,接下来,将会以全面进攻为主,不仅要加快扩张速度,让通威如雨后春笋般在海外版图上拔地而起,更要大力推进品种转型,充分考察海外市场环境,重点开发竞争相对较小、利润空间大、饲料普及率高的海水鱼类市场。

锐意进取 勇攀高峰

专访通威股份副总裁兼华南片区总裁洪睿



通威股份副总裁兼华南片区总裁洪睿

华南片区位于中国经济最前沿,饲料企业巨头们纷纷扎堆于此,竞争异常激烈。在通威股份片区结构调整以后,新任的华南片区总裁洪睿摩拳擦掌,雄心勃勃地强势入驻,带着“在兵家必争之地必须大获全胜”的决心,洪总表示,只有进攻才是最好的防御,更要在今年会上自信地喊出“华南片区,勇夺第一”的口号,大将风范,展露无余。

目前,华南片区原本的市场格局正在悄然发生改变,渐渐成为所有饲料巨头关注的焦点。无论是外来巨头的金戈铁马,还是业内豪强重整奋发,要想在这风云突变的行业形势下继续引领行业,洪总高瞻远瞩地提出了新的战略规划:保增长,强发展,再展雄风;调结构,勇创新,两翼腾飞。

洪总表示,广东市场作为较为的成熟市场,基础深厚,目前业绩很好,但持续保持量利的稳健增长,再创辉煌,仍然是当下工作重点!除此以外,作为华南片区版图上的两翼——广西和福建,将是重点开发区域。洪总介绍,在接下来的五年计划里,要加大人力物力投入,集中火力攻打这两个市场,让两翼腾飞。

有了长远的战略目标,更要有清晰的发展思路。在洪总的理念里,“昨天的太阳晒不干今天的衣服”,他强调,不论过去成绩如何,2016年所有人都将重新站在起跑线上,只有不断改变现状,才能超越原有业绩。同样在对待员工时,洪总坚持“行还是不行,要靠业绩来说话”。为此,重新认识和打造团队,订立新的规则,让所有工作落地执行,量化考核,洪总对片区提出了严格的要求。

洪总同样作出了庄严承诺:“人格受到尊重是所有员工最起码的待遇,在这里大家都能在一个相互尊重、团结友爱的环境里开心地快乐工作。”同时,洪总认为“锅里有了碗里也会有”,公司发展、企业增值以后,员工的职务和收入都会得到相应提升。而在干部队伍的培养中,洪总开始着眼于水产专业的高材生,“让专业的人来做专业的事,将会事半功倍”。

在洪总看来,市场是龙头,指引前端工作,只抓市场太过片面,企业发展到一定的规模,营销、生产等各个环节都要齐头并进,做好精细化管理,既要永远把保证产品质量作为首要目标,同时也要注意服务质量的提升。

对于未来的发展战略,洪总胸有成竹地表示:“对于华南片区每个分、子公司,我们都单独制订了发展规划和战略目标,会逐一落地执行。我个人从来不畏困难,也不希望我的团队把‘瓶颈’、‘困难’挂在嘴边,真正的瓶颈只有‘产能’。况且机会往往大于困难,我们要干大事业,就要拿出大决心,锐意进取,勇攀高峰!”

从市场团队、服务政策再到产品品质管理,洪总多管齐下,大刀阔斧,披荆斩棘,誓要让股份华南片区以崭新的面貌展现在同行和广大用户面前,同时为着服务用户致富万家的宏伟目标,不断努力奋斗!

打造三足鼎立的最稳固支撑

专访通威股份副总裁兼华西片区总裁宋刚杰



通威股份副总裁兼华西片区总裁宋刚杰

华西片区,他依然将这16个字铭记在心,并在经营管理中贯彻执行。

在宋总看来,饲料产业发展到一定程度,会呈现高度的同质化,想要有突飞猛进地提高很难。如何强化我们的产品优势?“从饲料之外去努力,作为养殖户来讲,所有的养殖最终只有一个目的,就是为了赚钱。明确了这个以后,我们最需要关注的是,养殖户怎样才能效益最大化。”

而单位养殖面积的效益最大化,又由多个因素构成。宋总打了个比方,木桶一定由很多木板来构成,饲料只是众多木板中的一块,只是占的比例最大,但是这块板再宽最高,也无法决定水的装得最多,我们必须找到最短的木板。而不同区域、不同的养殖对象,短板又不是一样的。其中最基础的是水、种、饵三个要素,在这之外,还有管理、销售、对行情的把握、疾病的防控等,找到养殖户最需要、最缺乏的那一块板进行提升,是经营管理过程中的当务之急。

宋总的管理要诀,是努力在公司营造一种健康快乐、积极向上的工作氛围。宋总认为,无论是客户价值还是股东价值、社会价值的实现,一定是靠员工来完成,因此他更关注的是员工价值的实现,坚持以“员工第一”作为指导思想带领团队。从一线生产工人到管理团队,关注他们个人才能发挥,收入提升,家庭幸福等方面,“给予他们帮助与信任,比向他们提出要求更有用”。

宋总表示,2016年饲料行业将会面临更加严峻的形势。对此,经销商和养殖户都很迷茫,在这个时候通威应该发挥好作为行业引领者的作用,帮助经销商和养殖户重塑信心,引导他们进行养殖结构的调整和养殖模式的再造。宋总指出,我们可以运用通威科技的力量,发挥“365”技术的优势,让养殖户提升效益,即使在行业疲软的情况下,仍可以保证他们有利可图。

沸腾团队 引领华东

专访通威股份副总裁兼华东片区总裁王尚文



通威股份副总裁兼华东片区总裁王尚文

“想让团队沸腾起来,首先要把自己变成一根烧红的铁棒。”这是通威股份副总裁兼华东片区总裁王尚文接受采访时,反复提到的一句话。

2015年,华东片区在水产饲料销量、养殖模式推广、解决鲫鱼出血攻关项目等方面取得了突出成绩。新的一年即将到来,华东水产市场“大蛋糕”引发了各大饲料企业激烈的市场争夺。这位要做“烧红的铁棒”的片区总裁,如何用自己的“热”与“能”沸腾自己的团队,继续保持并加大通威股份在华东片区的领先地位呢?

王总将2016年定义为华东片区“再创辉煌的第一年、大步前进的一年”,为了“打好这一年的仗”,王总从今年十一月就逐一走访华东片区每一家分公司、子公司,对市场现状和面临的问题进行深入摸底、探讨,整整一个月都在进行工作调研。“我们成立了三个协同小组,分、子公司之间相互协同,共同进步”,协同小组是华东片区团队管理的特色,以一个分公司总经理为牵头人,将几家地域接近、管理状况相似的分公司协同起来,在市场上组团战斗。

“对内,协同小组有利于实现标杆管理。”王总介绍,12月6日华东片区将全面启动“对标”管理,从生产、品管、市场等体系每一项指标开始,要求片区内公司把2015年最好的指标当作2016年的“门槛”。比如单吨制造费用,选择2015年华东片区指标最好的一家公司,把这家公司的费用当作最低标准,其它公司在2016年必须瞄准这个标准生产制造,绝不允许超过这一最低指标。为达成此目标,王总表示,华东片区要求各公司“每周跟踪”,生产经理“每天检查”,找出差距然后弥补差距。

在调整之后,华东片区将核心公司设立在无锡通威。谈到这一变化背后的原因,王总从两个方面进行分析:首先,无锡通威地理位置优越,处在整个华东片区的中心,设无锡通威为核心公司有利于在最快的时间到达片区每一个分公司、子公司,加强对片区各公司的管理;其二,无锡通威在2015年遇到了发展困难,“我就要驻扎在那里,顶着困难冲上去,把最重的担子扛在肩上”。

谈到对华东片区的团队管理,王总告诉记者,他非常认同“把自己当作一根烧红的铁棒去沸腾团队”的思路,自身率先垂范,进而转变整个团队的管理理念。“过去无论我们是做得好与不好,大家汇报工作都是‘整体情况,然后客观原因’的逻辑”,王总表示,但现在不能因为行情不好、外部环境不好就把未达目标视为理所当然。王总强调,“我们要把‘怎么做’当成看待问题的第一选择,遇到困难,不单独找原因,更要找到完成目标的办法”。

与此同时,王总告诉记者,华东片区目前的团队非常优秀,有着年轻化、专业化的优势,是一支能够打胜仗的队伍。他表示自己会以“烧红的铁棒”的决心和信心,带领华东片区“大显神通”,实现“量利翻番”的目标!

华北市场要纵深也要横跨

专访通威股份总裁助理兼华北片区总裁周澎



通威股份总裁助理兼华北片区总裁周澎

“横向扩大业务范围”,这是周总谈到华北片区特色及优势时说得最多的一句话。谈及通威在华北片区的影响力,首先就是水产料。“我们虽然在水产料上有很大的话语权,但华北片区水产料市场容量远远比不上畜禽饲料。所以,畜禽饲料市场对于我们的通威来说是块大蛋糕。”所谓既要纵深也要横跨,周总解释道:“纵深是指我们的水产料要持续的保持领先,并不断寻求质的突破,精益求精。而横跨则是在畜禽饲料的发展上下功夫,猪料、蛋鸭料都有很大的市场空间。”

谈到如何在畜禽饲料上突破,周总向记者分享了他的规划思路:华北片区的竞争层面各有不同,有来自于产量的竞争,有消费端的竞争,有就产品而言的直接竞争……竞争是多元的。周总认为,在这样的市场大环境下,华北片区如何在量上取得突破,首先得看猪料。因为现在生猪养殖格局正在发生翻天覆地的变化,适度规模化猪场的生存能力得到了验证,也就是50头至300头之间的母猪的养殖户。“因为他们的综合成本甚至会比规模化大猪场成本还低,而且以家庭养殖为特征的适度规模化养猪场老板最具责任心,最勤奋,效率最高。他们对于好的饲料产品和技术也有较强的鉴别能力和需求,这使得猪料开发必须转型。”周总分析道。

2016年作为下一个五年计划元年,周总高度重视,“从国家的经济形势和行业的发展态势来看,我们面临着巨大挑战,但机会总蕴含于风险中。通过近几年积累的经验,我们总结出2016年的整体思路:第一,打造一流的团队;第二,打造一流的产品,这也是重中之重;第三,突破2016年的营销瓶颈,使得团队具有活力和勤奋品质。”

团结一心谋发展 众志成城创辉煌



逆势增长 重塑信心

专访常德通威总经理赵明远

常德通威曾是一个“老大难”的公司，前几年经营状况持续下降，并出现亏损现象，但今年经过总经理赵明远的调整以后，公司竟焕发出了新的生机，赢得了客户的尊重和发展的机遇。赵总说：“目前公司最为重要就是重塑发展信心，重新赢得行业尊重。”

去年底，赵总来到常德公司以后，面对内忧外患的困境，对公司的发展做了深度思考。“对内，公司组织管理松散，人才资源匮乏，员工思想观念陈旧、稳定性差；对外，市场老化，客情关系紧张，竞争环境激烈，产品品质不合理，导致核心竞争优势丧失。”对此，赵总将2015年定位为常德公司的“调整年”，以“调结构，齐发展”为经营理念，对公司的经营发展做出战略调整，推动公司朝着良性健康的方向发展。

赵总介绍，“调结构”主要包含两个方面，一方面是产品、品牌结构的调整，常德公司过去的产品结构虽然品种多而齐全，但却始终维持在一个很小的规模，很难做大，没有办法支撑市场发展。因此，需要打造优势产品，做到产品聚焦，重点突破市场需要。另一方面是市场结构的调整，常德公司50%以上的市场都在偏远地区，而

周边市场的占比却很低，当其他厂家在外围市场建厂以后就失去了优势，不得不收缩外围市场，将市场重心转移到周边区域。经过一年多的开发，常德公司在核心市场的打造上取得了一定的成效，今年水产料的增长率在股份公司和全行业都位列前茅，同比增长43%，8月份的单月销量达到11400吨，创下建厂以来的新高，产品盈利能力得到改善。

赵总表示，“齐发展”则是指猪料、鱼料、禽料的同步发展，“猪鱼禽”是三驾马车，既要同步发展，也要根据当地的竞争态势和公司的实际情况有选择性的操作。今年，常德公司的销售总量增长达到20%以上，不仅给竞争对手造成了一定的冲击，同时也提升了客户的信心，在养殖户当中造成了良性的影响。

通威股份重新划分六大片区以后，常德通威归属到华中片区，在片区大方针的指导下，公司即将迎来新一期的五年规划。赵总表示，在管理总部、片区的继续支持下，在“精耕市场”、“有效执行”、“增量增效”、“再创新高”等方针的指导下，常德通威一定会全力以赴，为华中片区实现五年规划宏伟蓝图添砖加瓦！

编者按

在竞争日趋白热化的饲料行业，变革迫在眉睫。值此风起云涌之际，通威大刀阔斧进行重大战略调整。新格局新征程，新团队新气象，全新组建的团队中，一大批优秀分子、子公司成为开疆拓土的中流砥柱。本期《通威报》特别专访6大片区优秀分子、子公司总经理代表，旨在分享经验，发现亮点，塑造标杆，全面彰显通威团队战斗力，努力开创创新未来。

创新拓步 创造价值

专访和平通威总经理陈永忠

和平通威作为通威海外拓展的先驱者，成立仅一年半，其发展模式便连续两年成为通威股份优秀经营案例。“一次成功有偶然性，但连续两年脱颖而出，必定有它的成功因子”，在2015通威股份科技营销年会的优秀案例分享时，通威股份畜禽市场部部长助理叶海给予了和平通威高度评价。

和平通威主要销售区域集中在越南河内市(河内)、福寿省，其中大部分市场以山区为主，条件相对艰难。走上任的总经理陈永忠用短短一年半的时间在这里搭建班子，建班子，将和平通威打造得风生水起，各项工作开展得有声有色。

团队打造 因地制宜

和平通威刚成立时，整个团队仅仅只有总经理陈永忠和一名翻译、一名司机。人才体系是发展的根本保障，为了迅速培养起一批精良的通威海外战队，陈总克服语言障碍，结合当地风俗习惯，专门制定了一套本土化的人才考核机制，通过反复集中培训、考试验证筛选人才。在团队打造方面，陈总特别注重团队的培育，以融入、理解、互助、包容，发扬团队拼搏精神

来建设队伍，截止今年10月，和平通威各部门人员逐步完善，人员素质逐步提升。

模式固化 落地执行

陈总将通威成熟的产品、养殖营销模式带到了和平通威。而在人才管理方面，将“三大步骤八部曲”精炼成在当地更行之有效的“三大步骤六部曲”，通过指标量化、过程管控，努力做到人尽其才。同时在营销过程的探索中，逐渐固化了产品组合“4153”全用料模式，结合原始数据的大力推广，让当地养殖户逐渐对通威饲料、通威养殖模式有了进一步认识，逐渐形成良好的口碑效应。

会议创新 数据说话

2015年，和平通威沿着海外发展规划的方向不断努力，猪料销量较2014年取得大幅增长，这主要取决于和平通威的会议营销创新。和平通威前10月共开展了500多场的猪猪会、称猪会、杀猪会，新颖热闹的会议模式，吸引了当地养殖户们的聚集围观，场面别开生面，最后通过现场验证，用实打实的数据说话，体现“通威饲料全程性价比更优”的绝对优势，在养殖户中取得了强烈反响。

开源节流 降本增效

专访海南通威总经理何联军

海南通威自创建以来，已扎根海南十年有余，从投产当年销量便突破上万吨，取得开门红以来，连年都取得佳绩。近年来，在“海南产业链新模式”的推动下，海南通威产品质量大幅提升，科技服务营销深入转型。

在国内饲料市场的竞争日趋白热化的情况下，海南通威紧跟时代变革创新，在市场持续走低的情况下仍能保持量利稳步增长。

找准定位 开发市场

一到海南通威上任，总经理何联军便沉下市场，连续走访养殖户，深入了解情况。在走访过程中，何总发现，因为通威常年坚持“高质低价”，很多流失的经销商是因为恶性的价格竞争而转做其它品牌的饲料。对于这部分经销商，何总指示，一定要像开发养殖户一样，让经销商充分认识到“通威饲料全程性价比最优”的特点，重新二次开发。除了挽回流失客户，让经销商转做经销商也是下一步工作重点。而对于核心市场，何总决定集中火力发起猛攻，前期派入大量工作人员摸排市场，找准定位，熟悉客户资

源，然后重点开发。

量化考核 精益管理

企业发展到一定的程度，必须寻找找到精细化管理与劳动效率的平衡点。在海南通威的量化考核上，除了横向纵向的评比以外，明确的阶段性考核也是一大亮点。每一位营销人员都有明确的近期、中期、长期目标，这些目标细化到每个节点——每个月开发多少客户，取得多少量利增长都有严格要求。“没有压力就没有动力”，何总鼓励营销战士们争创业绩，回报往往就在其中随之而来。

此外，成立多年的海南通威饲料工艺已经进入相对成熟阶段，这样，精细化管理就显得尤为重要，其中特别是成本控制不能稍有懈怠。不仅销售成本要降下去，对于常年按部就班的采购部、生产部也必须开源节流，降本增效。何总明确指示，采购部员工要时时与总部采购部保持联系，获取最新信息动态。而对于生产环节的把控，何总将往年的生产量和生产成本相对比，要求在产量保持平稳的情况下，一定要把生产成本降下去，从而提升公司整体效益。



常德通威总经理赵明远



和平通威总经理陈永忠



海南通威总经理何联军



苏州通威总经理巫胜东

齐心协力 勇争第一

专访苏州通威总经理巫胜东

“那时候大家都不太愿意去苏州通威，每年华东片区会举行一场特种饲料公司的聚会，同行公司都不带我们玩儿的。”苏州通威总经理巫胜东告诉记者，在第一个计划之前，苏州通威年销量仅2万吨，作为一家特种饲料公司，在行业里面是非常没有地位的。然而，五年之后，苏州通威风生水起，年销量不断飙升，利润更是取得大突破。今年6月，苏州通威单厂利润更是创造了通威33年以来的历史新高。短短五年时间，从一个不起眼的特种饲料公司跻身一变跻身行业前列，令股份公司甚至整个行业刮目相看，苏州通威是如何做到的呢？

“春江水暖鸭先知”，早在去年上半年，苏州通威已经意识到鱼价低迷的市场行情，于是及时调整思路，力争在鱼、蟹料上取得突破，不负所望，今年苏州通威鱼、蟹料销量增长率高达24%-25%。蟹料也突破了1万吨的销量，而在华东片区蟹料销量过万吨的企业仅有三家。巫总介绍，未来2-3年，苏州通威将继续加大虾料和螃蟹料的推广，目前来讲，公司从技术、配方、品管以及生产都做了大量的储备工作，为实现鱼、蟹料在未来几年领先行业

奠定了坚实的基础。

苏州通威的成绩与其对服务工作的重视密不可分。一直以来，苏州通威都非常重视对服务体系人才的引进和培养，并致力打造一支专业化、年轻化、有冲劲、有思想的队伍，目前公司服务体系的研究已达到了7人。据了解，苏州通威的服务管理体系架构非常先进，实行专业分工，由苗种专员、疾病防控专员、365专员几大板块组成，各司其职，专业化服务。在做好苏州通威服务工作的同时，其服务体系还承担了片区的服务体系，整个华东片区的服务体系建立都是以苏州通威作为载体，起到了带头和帮扶作用。

“冰冻三尺非一日之寒”，巫总表示，苏州通威这五年来的蜕变是一个学习、进步、成长的过程，与每一个部门的协同工作都息息相关。“未来五年规划我们非常有信心，我们的目标是成为华东片区第一家销量突破10万吨的公司，我们所有的工作都将围绕这个目标而努力。”最后，巫总用十六个字鼓励苏州通威每一个同仁：“服务先行，营销转型！齐心协力，勇争第一！”

只有“打江山”没有“守江山”

专访河南通威总经理范小敏

“我的眼里只有‘打江山’，没有‘守江山’。”河南通威总经理范小敏向记者说出了如此霸气的一句话。“因为在饲料行业格局如此乱，在这个特殊时期，只有不断地进攻才有自己的立足之地，守是完全守不住的，就跟着成吉思汗的套路走。”

范总指出，在河南，通威水产料没有争议地稳居第一，始终保持着强有力的竞争优势。由于河南属于干旱地区，饲料用量跟其他地区相比没有增长优势。所以，只有进一步把产品质量做到极致，凭其品牌效应向河南周围省份渗透。

除了水产料的思考，范总也在畜禽料上思考了很多。范总指出，河南是个养猪大省，又是玉米产地，有其独特的原料成本优势。但相对水产料，公司畜禽料的底子较为薄弱，所以需要花大力气去发展。

谈及对猪料的思路，范总分享了他“打江山”的三个“招式”：第一要生产出高性价比的产品；第二导入养殖技术服务，

这也是目前生猪养殖户最为缺乏的；第三是在资金的配套支持和养猪行情的分析和判断上，要给予客户支持。另外，在禽料方面，范总表现出很大的信心，畜禽料的绝对市场容量更大，所以把畜禽料作为突破口，增加效益的需要部分是切实可行的。范总剖析道：“这样多元化的发展会带来至少两方面的收益，一个是强有力的抗风险能力，不同类别，竞争力是不一样的。水产料竞争白热化阶段，可能畜禽料正是回报最丰厚阶段。在此情况下，应该把体量做大。因此我们的策略是核心业务水产料进一步做强做大，第二个是把规模做大，把畜禽料量发展速度提起来，至少成为当地的巨型公司，为未来在华北地区的发展奠定扎实的基础。”

谈及2016年规划，范总总结道：“第一，总结当年运营的不足。第二，调整战略，使畜禽料更上一层楼。第三，做好长期规划，稳扎稳打。第四，把事情做到极致，为后续发展做准备！”



河南通威总经理范小敏



西安通威总经理何建勇

从陕西第一走向西北第一

专访西安通威总经理何建勇

西安通威今年在管理总部、片区高度信任和大力支持下，一改过去持续低迷的状态，水产料在去年基础上翻了一番，畜禽料方面坚定执行股份战略，产销量与过去基本持平，效益上更有较大突破，预计全年完成计划利润300%以上。

何总介绍，2014年西安通威经营班子进行了较大调整，经过一年的内部整合，有了长足进步，经营团队更成熟、稳定；更可贵的是，水产营销团队人人争先，充满干劲。

市场调研是决胜终端的基础

陕西市场分布于“三河一江”所在地，虽然黄河、泾河、渭河和汉江流经此地，但因南北地域跨度大、水面稀少、养殖水平落后等因素，造成当地市场空间有限，竞争尤其激烈，超过万吨级别的饲料企业迄今还未出现过。

经过有效调研，西安通威根据高原高价市场、初级市场、养殖亏损萎缩市场等具体需求，确定了聚焦市场和销售的政策，并据此匹

配了各具专业能力的服务或营销人员。而后，在继续调查各区域养殖状况的基础上，通过产品定位与优化，确定拳头产品和主营产品，高档料销量大幅增长，低档料销量略有减少，提高了产品性价比，彰显了产品竞争力。

西安通威进一步提炼产品模式，跟踪示范户有效打样数据，计算日均增重，以降低饲料系数0.1-0.4的养殖效果实现差异化，彰显产品效果，并通过线下会议和微信进行传播推广，树立西安通威水产料产品的核心竞争力。

销量翻番 成陕西第一

秉持“团队打造重激情、管理执行抓细节、产品定位走高端、质量稳定靠价格、市场开发找思路、服务推动看数据”的水产料发展思路，西安通威在2015年成功实现品牌与销量陕西省第一，人均销量增长101%，新网络数量同比增长700%，带动销量增长623%，销量增长同时不以牺牲利润为基础，真正做到了量利双增。



六大片区优秀分子、子公司总经理合影

强化质量管理 树立行业标杆

通威股份多家分、子公司顺利通过《饲料质量安全管理规范》验收



扬州通威《饲料质量安全管理规范》验收现场

近日,农业部在全国范围内组织开展了《饲料质量安全管理规范》示范企业验收工作。根据农业部制定的示范企业验收标准,经专家组现场审核及评审,通威股份多家分、子公司顺利通过验收。示范企业验收成功,标志着通威股份饲料质量安全管理规范工作整体趋于成熟化发展,有助于将通威股份将行业标杆的形象进一步推向市场。

11月14日,重庆通威通过《饲料质量安全管理规范》示范企业创建工作规范要求,成为重庆市首家饲料示范企业。重庆通威各项管理制度内容详细完善,各类记录信息客观真实、厂区环境优美,获得了

专家组的一致肯定。

11月17日,由山东省饲料质量检验所所长李祥明带领的农业部专家工作组莅临武汉通威,对公司进行《饲料质量安全管理规范》示范企业验收工作。专家组逐一检查了公司原料库、成品库、化验室等区域,对公司在开展《规范》中取得的成果给予高度肯定。最终,武汉通威以94.77分的高分顺利通过农业部验收。

11月18日,扬州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。专家组对扬州通威的各项制度和记录进行了仔细检查和指导。

11月21日,合肥通威顺利通过《饲料质量安全管理规范》示范企业验收。据悉,自2015年初进行《饲料质量安全管理规范》示范企业申报工作以来,合肥通威各部门根据《规范》对示范企业的相关要求,逐一进行检查整改,得到了农业部专家组的一致肯定。

11月23日,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专家莅临贵阳通威,按照《饲料质量安全管理规范》110条验收细则逐条对贵阳通威进行严格验收。最终,贵阳通威成功通过《规范》示范企业验收,成为广西省首家通过《规范》验收的示范企业。

华南片区 广东通威、海盐淡水、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

深化内部改革 加强对外合作

本报讯(通讯员 罗加明)11月15日,通威股份副总裁兼华南片区总裁洪睿来到厦门通威检查指导工作。在公司总经理曾德林的陪同下,洪总走访了公司365示范户、重要客户及经销商等,与他们亲切交流,大大鼓舞了士气,为厦门通威2016年市场销量的提升打下基础。

又讯(通讯员 廖丹)11月11日,扬翔股份总裁助理兼扬翔股份总部管理中心总监刘连超女士一行到访贵阳通威,受到贵阳通威总经理王朝的热情接待。

参观完生产现场以后,刘总对公司标准化工厂建设及现场管理给予了高度评价。双方就公司组织架构、成本管控、现场管理、员工培养等方面进行了深入交流。

又讯(通讯员 邓国平)10月30日,华南片区、虾特料片区组成联合招聘小组奔赴贵州大学举行2016校园招聘,招聘小组由佛山通威、珠海海为组成。

本次招聘会让学生们感受到了通威的专业、专注与对招聘工作的高度重视,增加了即将加盟通威的学生对通威的了

解和认识,坚定了他们加入通威的信心。

又讯(通讯员 杨春兰)11月16日,海南通威组织了历时四天三夜的“感恩回馈经销商海南温情之旅”活动。此次行程由人事部和市场部精心策划和安排,总经理何联军亲自带队,海南通威70余名经销商客户集体参与了这次体验式拓展旅程。

此次旅程不仅给经销商们带来了欢乐,更加深了客户与通威的感情,增强了客户对公司的认同感和归属感,为来年的继续合作奠定了坚实的基础。



海南通威开展感恩回馈经销商温情之旅活动

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

华中片区召开2016-2020年度经营规划会议

本报讯(通讯员 张爱华)11月14日-15日,“华中片区2016-2020五年经营规划暨2015-2016年度冬季营销(经营)重点工作会议”在武汉隆重召开。通威股份郭总、郭总、通威股份副总裁兼华中片区总裁沈金竹、通威股份生产总监李林清等140余人参加会议。

会上,沈总做了《华中片区未来5年总体规划的思考》和《华中片区科技服务营销重点》两个报告。明确了华中片区下个五年将形成常规水产料、特水料、畜禽料“三驾马车”同时发展的战略思想,实现五年销量翻番。片区将围绕“一基础、二提升、三抓实”的思路开展科技营销工作,真正实现服务落地,创造价值。

又讯(通讯员 李芳)11月11日,通威股份生产总监李林清、华中片区生产总服务营销重点两个报告。明确了华中片区下个五年将形成常规水产料、特水料、畜禽料“三驾马车”同时发展的战略思想,实现五年销量翻番。片区将围绕“一基础、二提升、三抓实”的思路开展科技营销工作,真正实现服务落地,创造价值。

工作进行现场指导,指出了车间现场生产设备、运行记录等方面存在的不足,并对如何提高设备产能、降低生产费用、优化工艺流程等方面提出了新的要求。为实现2016年的生产经营目标提供了有力的保障。

又讯(通讯员 蒲朝康)11月23日-24日,通威股份副总裁兼华中片区总裁

沈金竹、片区品管线总助理严义梅到池州通威检查指导工作,期间各部负责人详细汇报了冬季工作及2016年工作规划。

沈总仔细听取了池州通威总经理董清泉以及各部门的工作汇报,对产品进行了逐一梳理,并对产品定位、价格定位、营销管理、技术服务、人才引进和后勤管理等工作分别进行了明确指示。

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

抓产品保质量 以科技赢市场

本报讯(通讯员 邱军)11月4日-6日,通威股份副总裁兼华东片区总裁王尚文一行莅临绍兴通威检查指导工作,绍兴通威总经理丁然全程陪同考察。

王总一行对公司生产车间、原料库房、成品库房、员工食堂、员工宿舍等逐一进行了检查,并参加了公司经营工作汇报分析会,他要求结合公司设备情况,从现在开始改进生产工艺,做好产品外观质量。王总指出,虾料、膨化料是公司未来发展的重点、亮点,必须整合一切市场资源,优化人员配置进行深度挖潜,要做到思路明确,执行到位。

又讯(通讯员 李恒鹏)11月13日,通威股份副总裁兼华东片区总裁王尚文来到枣庄公司检查指导工作,并召开全体干部会议。

会上,王总强调,枣庄公司未来发展主要定位水产料与禽料,其中禽料在2016年销量必须做到重大突破。为此,要加强公司内部管理,掌控好工作进度、节点,严格把控产品质量。

又讯(通讯员 孙玲)近日,淮安通威展开了为期6天的淡季大练兵暨迎春工作启动会。启动会分为团队挑战、工作述职、片区竞聘三个部分开展,全员同吃同住,实行准军事化管理。练兵结束后,淮安通威总经理丁永国对公司2016年的工作规划作出明确指示,并提出在未来5年内销量要突破历史新高目标。

又讯(通讯员 贺玉森)11月12日,绍兴通威2015年虾料养殖论坛会议在萧山隆重召开,通威股份特种水产研究所陈沛沛、方经理吴强博士、绍兴通威总经理丁然及360余位经销商和养殖户等参会。

吴强博士在会上对今年的养殖情况进行了详实的数据分析,阐述了先进养殖“高利润≠高成本”的关系,并就“虾肝强”的四大功能及使用效果进行详细的解析,让养殖户们充分了解到这四大功能

于一体的新品。

好的养殖效益,除了要有好的品种,关键还在于优良的养殖模式和技术支撑,虾料片区经理肖鉴根据养殖的地域性差异,从品种挑选、关键点把控、应激措施、生长过程监控等方面,进行了深入分析和总结,为来年的对虾养殖提供了强有力的技术指导。

最后,绍兴通威总经理丁然对今年的养殖效益给予高度肯定,并强调以后各片的工作一定要精耕细作,扎扎实实为广大养殖户服务,并预祝参会人员2016年取得养殖大丰收!

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

规划经营重点 明确发展方向

本报讯(通讯员 张兰兰 周玲 秦丽)11月10日-13日,通威股份郭总、郭总、通威股份副总裁兼华北片区总裁周影到山东通威、淄博通威、河南通威检查指导工作。山东通威总经理赵国安、淄博通威总经理李伟、河南通威总经理范小敏陪同考察。

在听取了山东通威的汇报工作后,郭总就山东市场概况、公司现状以及如何解决当前问题三个方面,明确指出山东通威发展新方向。在淄博通威检查指导过程中,郭总和周总对公司生产部制粒机料

刀改进技术、膨化机螺杆工艺创新技术所取得的成就给予了高度评价。

近年来,河南通威在总经理范小敏的带领下从通威股份最困难公司之一成功逆袭,进入优秀公司行列。对此,郭总强调,产品质量、经销商质量、会议质量、营销激励等都是未来经营中的重点,希望河南通威在新形势下,聚优势、聚气势,再上新台阶。

又讯(通讯员 张莹莹)11月18日,哈尔滨通威“8080”技术推广站启动仪式在宾县永和乡隆重举行。哈尔滨通威总经理王广生、通威股份禽畜所胡勇老师与周边多

位规模化猪场老板共同参加了启动仪式。启动仪式上,技术人员为现场养殖户详细讲解了“8080”技术要点,充分展示了8080技术的实效性、可操作性及前瞻性。仪式最后,王总亲自授权猪场老板王玉军为哈尔滨通威8080技术推广站“站长”。

又讯(通讯员 张保平)11月13日,华北片区2016年校园招聘会在河北北方学院隆重举行,天津通威人事行政部李世锡经理率招聘小组参会。此次宣讲会顺利召开,奠定了校企合作的基础,为公司进一步发展储备了大量人才。



郭总在山东通威工作交流会上作总结性发言

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、黔西通威、宁夏通威

攀枝花通威提前完成全年计划任务



攀枝花通威生产现场

本报讯(通讯员 邓丽君)10月31日,攀枝花通威传来捷报,提前61天完成鱼类全年计划任务。

2015年,攀枝花通威克服鱼价低迷、天气恶劣等诸多不利因素,在管理总部的领导下,公司全员汇聚正能量,市场将士服务终端、寸土必争,化解了竞争对手的多次轮番促销“围剿”。

攀枝花通威因统一规划鱼塘、网箱撤除等因素导致市场需求量下降和竞争

对手,销量普遍下滑,攀枝花通威在总经理陈雪刚带领下,有效运作,不断引领市场,继续保持攀枝花地区鱼料翘楚地位。

又讯(通讯员 张喜斌)11月16日-18日,北京华思认证中心对西安通威双体系工作进行了为期两天的监督审核,华思认证杨华老师仔细查阅了西安通威的双体系资料及公司的各项规章制度、工作记录,深入到化验室、生产车间进行现

场检查。

在随后的末次会议上,杨老师对西安通威的体系运行情况给予了充分肯定,对目前仍存在的问题给予了建设性意见,并提出了明确的整改要求。

西安通威总经理何建勇对本次审核工作进行了总结,指出要以平常心对待外部审核,工作中遇到的问题应积极与总部沟通,努力做到“完善制度,照章办事,及时跟进,加强培训、考核”。

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

越南通威调整产品结构

本报讯(通讯员 黄雄斌)11月8日-11日,通威股份副总裁兼海外片区总裁陈平福、特种水产研究所所长陈效儒、越南鱼类营销公司总经理李双平来到越南头顿省、芽庄省海水鱼集中养殖区进行市场调研,拜访了饲料经销商、养殖户、中间商,详细掌握了越南中部和西部的海水鱼养殖情况。

据了解,当地主要养殖品种为金鲷鱼、鲈鱼、石斑鱼、军曹鱼等,多为海上网箱养殖,饲料普及率很低,几乎都是投喂鲜杂鱼养殖。鲜杂鱼投喂劳动强度

大,病害多、水污染严重、成本波动大,养殖户和经销商期待公司能够推出海水鱼专用料,并表达了做“示范点”的意愿。

11月12日,越南通威紧急召开海水鱼饲料开发专题会议,会议初步确定了海水鱼饲料的开发品种、质量定位、产品推出时间等,同时确定了提升其它饲料品种质量

的发展方向。

又讯(通讯员 阮世泉)11月20日-22日,越南通威人事行政部联合工会,组织全体内务系统员工参观越南林同省大乐旅游景点。在公司领导的关心和工会干部的努力下,员工们热烈响应,表示感受到企业对员工的关怀。大家把把这种关心和厚爱化为工作的动力,努力为

大力开发海水鱼料市场

企业奉献自己的力量。

又讯(通讯员 崔云帆)11月30日12时,孟加拉通威饲料有限公司成功出料,圆满完成试生产,标志着通威海外拓展之路又取得了阶段性的进展。

孟加拉通威全体员工克服海外文化差异、恶劣天气困扰、国家长期缺水、生产设备受损等各方面困难,在总部及公司领

导的指导和关怀下,在各部门全体员工和各施工单位的辛苦努力下,协力同心,迎难而上,终于成功出料。孟加拉通威将以试生产成功为契机,再接再厉,深入贯彻刘总“速度、效率、发展”六字方针,不畏艰难、锐意进取、敢于拼搏、勇于创新,为接下来的正式生产和经营打下坚实基础!

蓉味通威开展第七期企业文化讲用活动

本报讯(通讯员 冷雪玉)11月2日,为积极响应2015年通威“讲文化、用文化”企业文化建设活动,蓉味通威开展了第七期讲用活动——“榜样就在身边”。

本次活动在回顾前六期的活动基础上进行总结,然后分组讨论,各小组成员分别阐述自己身边的榜样人物,并推选出一致认同的榜样,就榜样事迹与大家分享学习。

通过此次交流活动,大家都从身边同事身上学习经验,丰富阅历,感受到正能量,从而提高自身工作效率,收益良多。

虾特料片区顺利召开第二个五年规划会议

本报讯(通讯员 陈瑞)11月9日-10日,通威股份虾特料片区2015年1-10月工作总结及五年规划研讨会在珠海海壹顺利召开。虾特料片区总裁刘明锋、通威股份采购中心副总经理游泽全,片区各公司营销总经理、各职能线总监、通威股份片区配药师及珠海海壹各部门主管等参加会议。

会上,片区各职能线总监、营销公司总经理首先分别对2015年工作进行总结分析,针对问题与不足,明确改进思路与方法。刘总在认真听取各公司与各线路管理工作汇报后,逐一进行点评,并提出各项要求。

最后,刘总在虾特料片区未来五年规划专题报告中激励团队,实施“1+1”战略,为完成虾特料片区销量突破25万吨的宏伟目标共同努力,确定了虾特料片区“构建质量体系、推进服务模式、打造卓越团队、实现规模效益”的经营方针,实施内外联动,共同达成目标。

本次会议是虾特料片区即将完成第一个五年规划,迎接第二个五年规划的转折点,虾特料片区全体人员将求真务实,抓住一切机会,不断进取。

湘云生物公司董事长到访成都通威水产种苗公司

本报讯(通讯员 刘怀蓉)11月20日,湘云生物科技有限公司董事长周公健和总经理杨震率队到访成都通威水产种苗有限责任公司崇州基地,种苗公司市场部张金经理和技术部孙家贤经理陪同考察,双方对未来发展规划达成共识,并就明年在示范推广方面的合作交换了意见。

周总与杨总先后参观了成都种苗工厂化循环水苗种培育系统、苗种繁育车间、纯系草鱼对比养殖池塘,在详细了解产卵专用设备、苗种的繁育与培育规范和循环水苗种培育系统等工作流程之后,纷纷表示通过此次实地考察交流,对通威优质水产苗种的工作有了更深入的认识,希望今后双方可以深度合作,共同推广对养殖户有帮助的新品种。

珠海海为建立微信群 实时管控产品质量

本报讯(通讯员 邓国平)为切实落实“质量第一、用户至上”的庄重承诺,改进产品质量,把控质量节点,增强用户对公司的满意度,珠海海为从9月伊始,建立了“生产质量沟通改善组”微信群,实时管控产品质量,对生产过程中的质量信息在群内及时沟通。

微信群由公司总经理和片区生产总监、车间现场品管、班组长、生产部和品管部经理、市场部经理、内勤、片区质量督导、特种水产所驻厂配药师等相关人员组成,实时沟通生产过程中的质量信息,相关部门人员可在第一时间了解到品控信息并就其中问题进行及时处理。

在建立微信群的同时,公司还坚持每月召开月度质量分析会,查找问题原因,寻找解决办法,通过各种措施,达到改善产品质量预期目的。最近两个月,用户零投诉,有力地支持了市场营销。

珠海海壹基地开展准军事化队列演练比赛

本报讯(通讯员 陈瑞)11月23日,珠海海壹基地全体人员集结在办公楼前,举行准军事化队列演练比赛。珠海海壹公司总经理张奎、内务负责人刘艳平、片区人力资源总监徐铭、斗门消防办相关负责人作为本次演练比赛的评委,对各队队列指令进行检验。

此次演练由行政后勤管理队、一车间队、二车间队三个方队构成,各方队以抽签的形式决定比赛顺序,穿着统一服装,迈着整齐划一的步伐来到训练场,在教官的指令下展示珠海海壹基地紧张训练的成果。最终,行政后勤管理队获得本次演练比赛的优胜奖。



通心粉商城
mall.tongwei.cn

全球通威粉丝一站式生活服务平台 通心粉商城新玩法:
精品礼品 有机食品 生鲜肉类 休闲食品 文创礼品 时尚配饰 家居用品 **400-0133-588**

把年味带回家!

mall.tongwei.cn

通心粉商城开辟全新年货专区!

花生酥、牛肉干等佳节休闲食品, 羊肉汤、藜香猪等冬季滋补佳品, 吉林银耳、碎牙尖等馈赠礼盒, 进口红酒、陈酿国酒等各种美酒, 统统批发价开抢! 每组产品备货100组, 售完即止!



微信入口



商城入口



更多年味儿, 即刻登录通心粉商城!

争做特种水产饲料行业第一

专访通威股份特种水产研究所所长陈效儒

本报记者 田程廷 成都报道

五年磨一剑

陈所长 2009 年博士毕业于中国海洋大学,之后加盟通威,“报到第二天就被安排去了湛江的对虾养殖基地,并一直在养殖一线开展养殖研发工作。”

“书本上的知识主要是理论知识,而学校里的试验更多以纯科研为目的,企业所做的研发需要更贴近市场,更实用,且市场一线层出不穷的养殖问题才是工作中真正需要面对的。”陈所长坦言,在养殖基地这几年的经历受益良多。

因工作调整,陈所长在 2010 年底调至海南海壹做驻厂配方师,负责海鱼饲料的配方,并逐步全面负责海南海壹配方工作;2011 年 9 月,陈所长升任通威股份饲料片区技术总监,也正式走上管理岗位,在事业上上了一个新台阶;2012 年 4 月,特水所人事变动,群龙无首,同时也遇到对虾养殖行情最低迷的时期,陈所长临危受命,挑起特种水产研究所的担子,同时配合公司营销转型,力保当年股份特种饲料板块增长率超过 30%;实践证明,饲料销量的连年增长也让他正式走上了所长的位子。

“虾肝强”横空出世

陈所长既是整个“虾肝强”研发工作的参与者,同时也是“虾肝强”上市以来,取得良好效果的见证者。

在他看来,“虾肝强”既是一个虾料品

种,同时也代表通威目前在鱼虾健康养殖板块的一项综合新技术。“虾肝强”不是简单一个产品,它更是一项技术,一个载体。它包含了种苗、饲料、防控、水质、养殖模式升级、养殖设施改进等整个对虾养殖环节。“水产养殖环境太复杂,影响养殖的因素很多,目前在还没有找到真正对虾养殖难养原因的情况下,在饲料方面我们能做的,就是如何维持虾本身健康,提升虾自身的体质,从而让它能够在恶劣的水环境里抗病力更强一些,消化吸收能力更好一些,抗应激也好一些。”陈所长针对“虾肝强”项目背景进行了介绍。

“虾肝强”技术包含了四方面的内容:健肝护肝,促消化,抗应激,提高免疫力。具体展开来说,针对肝胆脏健康通威建立了评估肝胆脏健康状态的平台,用以确定引起肝胆脏损伤及修复的因子,并通过营养的方法刺激强化其修复因子来实现健肝护肝的目的。

通过对对虾行为学的研究,找出鱼虾体内的抗应激的敏感因子,并从营养的角度,通过营养因子促进它抗应激因子的表达,提高对虾应激的阈值,降低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,把肝胆脏护理好,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。

同时,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,还可增强机体的抗感染能力。

陈所长介绍,接下来特种水产研究所会开展一系列研究,让“虾肝强”产品在各个市场区域各个养殖阶段更有针对性。“比如说有些区域肝胆脏脏坏死是主要原因,而另一些区域是对虾白便严重,这时产品就会更有针对性地进行侧重,但由于目前一些疾病的爆发并不具备规律性,很难做到提前预判,因此这还需要一段时间进行大数据的统计和分析;针对虾肝强技术体系来讲,通威 365 先进养殖模式的各项技术会逐渐地引入到对虾养殖体系来并进行完善,目前我们已经在全国各地选点做示范,从最新的效果来看,超过了我们的预期。”

明道、优术、造势、突破

在今天的通威股份科技营销年会上,陈所长以“明道、优术、造势、突破”四个词为核心,作题为“对虾养殖成活率的攻关项目”的专题报告。陈所长指出,明道,即“明确养虾之道”,他阐述了对虾养殖及其立项背景,并强调提高对虾养殖成功率是虾料企业竞争的核心;“优术”则是优化对虾养殖过程中的各个环节技术,包括种苗、饲料、养殖模式、养殖环境调控、疾病防控等多方面的技术优化;2015 年筛选出三种提高对虾免疫力的免疫增强剂,提炼两种高

效养殖模式并在珠三角几个示范点进行充分验证,效果超过预期,各示范点均取得了超过行业水平 50% 以上的效益,并在广东、海南及江苏完成了总计 3 个疾病防控中心和 1 个分站的建立及运行,建立了华南区域对虾重大疾病快速诊断技术。随后陈所长向大家分享了“虾肝强”的“造势”行动,“我们从市场调查、营销规划、关键策略等一系列措施,为虾肝强赢得了良好的市场反馈。”

通威股份在 2006 年的时候就成立了虾料研究所,也就是特种水产研究所的前身,但之前由于各种原因,通威在特种饲料板块的发展上并不尽如人意。2011 年,管理总部对特种饲料板块重新定位,目标锁定行业第一,并持续加大人力、财力等方面的投入,从 2012 年开始,通威特种饲料板块进入快速发展的阶段。接下来,通威会继续加大对特种饲料板块的投入,实现行业第一的目标不变,而实现这一目标的关键,就是在技术上保持对竞争对手的领先,这也是通威 30 多年来一直保持领先的根本原因。

陈所长介绍,在研发方面除了继续加强营养配方方面的研究,做实技术领先的基础外,对虾方面的研究还是会聚焦在如何提高养殖成功率上,提高养殖户持续盈利能力;特种鱼方面的研究聚焦在养殖模式升级和健康养殖上,将 365 先进养殖模式在特种饲料板块的应用研究好、应用好,真正实现无公害安全水产品供应的目标。

新南威尔士大学教授到访通威

本报讯(通讯员 郭华静)为搭建通威与行业标杆学习的桥梁,拓展国际化视野,集团人力资源部学习中心成功邀请新南威尔士大学光伏工程学院 Stuart Wenhams 教授一行,到访通威进行沟通交流。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席、集团总裁助理、通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅出席交流会。双方就目前电池片的前沿技术进行了深入探讨,并就技术交流、人才培养、科研项目攻关等方面的合作初步交换了意见。

通威专家参与编译的水产行业巨著正式问世

本报讯(通讯员 李明)近日,由美国科学院国家研究委员会(National Research Council,简称 NRC)组织全球资深水产营养学家编撰的《鱼类与甲壳类营养需要》中文译本正式发行,其原书于 2011 年出版问世,中文译本历时三年完成。该书中文译者团队由国内众多水产行业专家组成,通威股份水产技术总监张璐、水产研究所所长王海峰、特种水产研究所所长陈效儒、通威水产技术团队完成了饲料的能量利用、转化率、技术投喂等重要章节的翻译工作。

通宇物业荣获四川省物业管理优秀项目称号

本报讯(通讯员 崔维顺)11月12日,四川省物业管理行业协会房地产业协会物业管理专委会在成都隆重召开,四川省房地产业协会会长、省住房建设厅领导、省物协专家、通宇物业公司总经理孙斌等物业管理企业代表参加了本次年度会议。此次年会主要对全省物业管理工作进行了总结,并对 2014 年度物业管理示范、优秀项目进行了通报表彰。通宇物业在表彰活动中荣获四川省物业管理优秀项目称号。

天康控股等企业访问通威

本报讯(通讯员 汪玥)11月19日,新疆天康控股(集团)有限公司技术总监张梅、水产产品部经理赵冬、家禽产品部经理金强、猪肉产品部经理姜维及成都优而泰生物科技有限公司董事长王志新等一行到访通威,并与股份总裁助理、技术中心办公室主任刘辉辉、通威研究院副院长高启平、畜禽研究所所长程远芳、市场营销部水产负责人陈海等展开技术交流。

通威股份技术中心召开高新技术企业项目申报研讨会

本报讯(通讯员 汪玥)11月27日,时值 2015 年通威股份科技营销年会上隆重召开,股份总裁助理、技术中心办公室主任刘辉辉邀请了八家取得高新技术企业资质的分公司领导与财务主管参加了由技术中心组织的高新技术企业项目申报研讨会。会上,技术中心张柯老师首先就项目申报的必要性、项目的类别、如何进行项目申报、项目申报需注意的事项进行了阐述,各高新技术企业分别就申报过程中所遇到的问题展开讨论。

惠州高新区总工会访问通威

本报讯(记者 梁枝文)11月2日,惠州仲恺高新区总工会主席张南琦一行到通威访问交流,成都高新区党群工作局工会主席何朝晖陪同,通威集团工会主席李宇宁热情接待。来访领导一行参观集团体验中心过程中,对通威的慈善公益板块表现出浓厚兴趣。张主席表示,通威集团董事局主席刘汉元是一位真正的企业家,企业家都是以社会责任为本,尤其是做实体经济,需要长期的坚持。通威在规范化建设、维权维稳、工会建设特色方面相关工作的先进经验值得其他企业深入学习。

通威参加 2015 年鲟鱼产业形势分析会

本报讯(通讯员 胡洪洪)近日,中国渔业协会鲟鱼分会在重庆市召开“2015 年鲟鱼产业形势分析会”,通威水产工程技术研究中心以及来自全国 20 余家鲟鱼育种、繁育、养殖、加工企业会员单位代表参加此次会议。通威在鲟鱼产业中投入巨资从美国引进种鱼,经过 8 年保种、选育,现已形成较健全且具有完整生产工艺的孵化、繁育技术体系,特别是在眉山市建立的鲟鱼育种保种生产专业基地,更为广大鲟鱼养殖户提供了最优质的种苗。

“不精不诚,不能动人”

专访通宇物业总经理孙斌

本报记者 梁枝文 成都报道

物——成都通宇物业管理有限公司总经理孙斌,分享了他的物业管理逻辑。

落地生根

2013 年 8 月,孙斌刚入职通威时,集团分管副总裁黄其刚与他沟通了近 3 个小时。孙斌表示,与黄总的深入交流,让他真正感受到了通威的管理方式,以及通宇物业的准确定位。而在组建公司的过程中,从每日简报制、每周例会制,到每月沟通会、双月员工代表座谈会、准军事化管理、全员拓展训练等,黄总付出了大量的心血和汗水。在黄总的指导下,仅物业管理制度的文字资料就达 65 万字,这为打造出一个优秀、高效、高品质的专业物业团队提供了制度保障。

从最初 20 人的规模到如今的 220 人,通宇物业不仅扎根了根,而且还枝繁叶茂、开花结果。“发展壮大的这段值得回味。”孙斌感慨,“对于新公司而言,搭建架构、招兵买马、建章立制最为重要,我们通过 3 个多月的努力,最终为通宇物业量身定做了一套管理体系。”

2014 年,通宇物业面临接管通威国际中心和仙湖公馆两大项目后,公司开始高速运转,人员配置、部门创建、施工介入、交房筹备、承接查验、制度梳理等逐一完善,并在 2014 年 9 月 20 日全力以赴顺利完成通威国际中心交房及集团管理总部搬迁。同年 7 月,通宇物业开始筹备仙湖公馆项目的交房工作,孙斌每周奔波于两个项目之间,在 2015 年 1 月 1 日又顺利完成了仙

湖公馆的集中交房。“在完成两个高质项目的过程中,员工能力逐步增强,管理班子逐渐完善,最重要的是相互之间的信任感慢慢建立了起来。”

一路走来,孙总的脑子里总是想着如何加快速度,如何拉近和业主的距离,如何拉近和业主的距离,如何把服务做到他们的心坎里。正如其所说,要不不断学习新事物,打破昨天的自己,让团队不断精进,给予客户极致的服务品质。“员工离你近了,业主离你近了,通宇物业也就稳了。”孙斌笑呵呵地说。

雕刻细节

为了保障物业管理质量,在集团黄总的严格要求下,孙斌与公司副总经理崔维顺甚至每晚下班回到了家,三人还要再通一次电话,探讨关于物业及团队管理中存在的各种问题。而在集团办公室牵头管理的基础上,集团办公室、通宇物业形成了统一的行政、物业管理系统,相互进行了有效支撑。“雕刻”好细节,是通宇未来真正做大做强的关键要素。

通宇物业一直把业主的安全需求放在首位,孙斌在采访中表示。比如公司的秩序维护部专门成立了应急小组,24 小时待命,面对突发情况第一时间响应,以最快速度到达现场控制事态、解决问题。为此,通宇物业专门制定了“第一时间到现场”的管理规定,接到业主需求后,要在 15 分钟内抵达现场,并帮助业主找到最有效的解决方法。此外,周五下午的全员军事训练、每季

度的管理层座谈会,以及主管级管理人员轮岗等管理措施,无不体现出通宇物业对服务品质的追求。

“雕刻细节”之于孙斌,是“不精不诚,不能动人”。他努力把所想的、所承诺的、所期待的,以一种更专业细致的形式展现给业主。

率先垂范

截止今年 10 月,虽然集团给公司下达的考核利润是“0”,但通宇物业已创造出 300 多万元的利润。在物业行业里做了 10 多年,孙斌最大的感受就是,其实物业工作没有太多大事,都是小事,脚踏实地做好每一个细节,持之以恒就是胜利。

在管理上,黄总及集团行政体系为通宇物业提供了制度和体系建设、通威企业文化宣贯、工作作风建设等方面的支持。而在公司内部,亦形成由综合部、品质部、秩序部、工程部、客服部等组成的强有力的团队。

孙斌认为,率先垂范是最好的管理方式,言传不如身教。公司创建 2 年多来,他只请过一次病假,也从没休过年假,几乎每天都是最后一个下班。对待下属,孙斌则采用“严厉+爱”的理念及方式。每周一,他都会亲自带领品质部对大厦进行逐层巡查,发现问题默默记在心,第二天例会上通过 PPT 投影方式指出问题。对没做到位的员工轻则批评、重则扣绩效或工资,让整个团队在日常工作中绷紧弦,消除“反正干的都是小事,随便应付”的念头。

用爱温暖山区贫困儿童

通心粉社区暖冬行动圆满落地

通心粉社区 张冉雨 张颖 凉山报道

千里送温暖

在海拔 2200 米的小凉山,有一个布里莫村小学,学校共有 223 名学生,都是 6 到 14 岁的彝族孩子。这座小学与我们平时看到的学校很不一样,没有高大的教学楼,先进的教学设备、漂亮的校园,只有 3 间平房教室,少量的教学书籍和一块不大的操场。然而,它却是当地彝族村民所有的希望,每天只有听见学校里孩子们传来的朗朗读书声,他们才能安心在地里干活。

学校的孩子主要来自布里莫村和尔马洛西村,家住得分散,上学需要翻山越岭、淌溪过河,家住得远的要走 2 个小时的山路。路途太远,孩子们中午都回不了家吃饭,饿了就吃从家里带来的马铃薯和玉米粑。冬天的小凉山特别寒冷,气温在零下好几度,遇上雨天、下雪天,山路特别难走,孩子们的上学路步履维艰……六年前,学校只有 2 间瓦房,零星在读的只有 30 多个学生,还都面临着辍学的困境。因为条件艰苦,没有老师愿意留下来,村民们也每日发愁,不知道孩子们是否还能继续念书。

此时此刻,您的一件棉袄或许可以帮他们抵挡严寒,您的一双手套可以温暖他们一个冬天。为此,通心粉社区发起“暖冬行动”,号召各位可爱的通心粉们,伸出您的援助之手,让孩子们因我们的爱而感觉到这个冬天特别的温暖!

18 天 爱心在冬天温暖传递

11月2日,“暖冬行动”正式启动,通心粉社区号召全体“通心粉”为凉山彝族自治州美姑县布里莫村小学的孩子捐赠过冬物资;

11月4日,社区名家“陌上犀牛”带头裸捐,社区掀起了一场裸捐潮,许多养殖户和经销商朋友纷纷联系通心粉社区,表达想要捐助爱心物资的心愿;

11月5日,通威股份水产研究所、特种水产研究所、三文鱼研究所等技术团队纷纷赞助现金为孩子们购买了棉衣、手套、文具等爱心物资;

11月11日,社区上发布了一篇关于布里莫村小学范伟军老师的事迹,范老师为学校孩子服务 21 年的承诺感染着“通心粉”们;

11月12日,通心粉社区“爱心大使”王羊为孩子们捐赠 223 套过冬物资;

11月18日,通威国际中心的几位保洁阿姨找到了社区工作人员,献出她们热忱的爱心;

11月19日,通威股份总裁助理、技术中心主任刘辉辉带着技术体系的研究员们找到社区的工作人员,捐赠了 45 套崭新的过冬棉衣;

11月20日,设施渔业工程研究所名誉所长“老鱼翁”吴宗文老师捐赠现金 1000



通心粉社区“暖冬行动”合影

元以及诸多学习用品。

除了这些,还有全国更多的“通心粉”们慷慨献出爱心,一件件崭新的衣服,一盒盒整齐的学习用具,一包包各式各样的书籍,雪花般的包裹从全国各地传递到通威国际中心……宽敞的储藏室渐渐被塞满,过道上、走廊上渐渐摆满了各色包裹物资。

截止 11 月 20 日,经过整整 18 天的爱心传递,通心粉社区共收到“通心粉”们捐赠 96943 个,通过通心粉商城捐赠共 2160 元,现金 5091 元,新旧衣物、书本、文具等爱心物资共 700 余斤。每一个通心粉、每一双手

套,每一条围巾背后,都是“通心粉”们善良的心,涓涓细流最终汇成了一股大爱,通心粉社区在这个 11 月,拥有了前所未有的温暖。

通威 公益始终在路上

在这次的“暖冬行动”中,“通心粉”们的响应程度远远超过我们的预料,大家对公益的热情之高让人动容。大家纷纷裸捐,社区名家悉数献爱心,研究所集体“放大招”,甚至连通威国际中心的保洁阿姨都托人送来了爱心,此次活动影响之大可见一斑。

其实,通威集团成立 33 年以来,一直行走在公益之路。不论是在汶川地震等震动世界的自然灾害中彰显企业责任,还是资助四川的藏族姑娘青初求学,通威集团一直将彰显企业大爱作为回报社会的方式。而此次“暖冬行动”更是基于通心粉社区所搭建起来的网络公益活动,却同样取得了感人肺腑的效果,在通心粉社区上营造了一种浓厚的爱心正能量。

通心粉社区将继续关注需要帮助的对象,不断践行“通威,为了生活更美好”的企业愿景。

通威太阳能(合肥)有限公司

栉风沐雨齐奋进 砥砺前行共发展

通威太阳能(合肥)有限公司荣获“国家高新技术企业”称号



通威太阳能(合肥)公司创新提案和合理化建议评审结果表彰大会

本报讯(通讯员 郭丽)近日,安徽省科技厅公示了2015年安徽省通过的国家高新技术企业正式认定公示名单,通威太阳能(合肥)有限公司荣获“国家高新技术企业”称号。

根据《国家高新技术企业认定管理办法》规定,科技部依据企业申报材料、省科技厅核实推荐、专家复核、网上公示及国家备案,对申报企业进行审批。经认定的企业不仅能享受40%企业所得税减免,还可享受国家、省、市有关奖励政策,并可获得国家、省、市各级的科研经费支持和财政拨款绿色通道,是尤为重要的国家级资质认证,更是企业研发能力、竞争实力的基本凭证。

通威太阳能(合肥)有限公司荣获2015年“安徽省质量奖”

本报讯(通讯员 王秋霞)11月17日,安徽省质量管理协会网站公布了2015年“安徽省质量奖”企业名单,通威太阳能(合肥)有限公司荣获奖项。

“安徽省质量奖”是对省内实施卓越绩效管理,并在质量、经济、社会效益等方面取得显著成绩的企业或组织授予的政府荣誉。该奖项由安徽省经济和信息化委员会及安徽省质量管理协会组织,按照《安徽省质量奖评审管理办法》和《卓越绩效评价准则》(GB/T19580-2012)国家标准要求,坚持“科学、客观、公正”的原则,采取资料评审、用户评价、现场验证、综合评价方式对申报企业进行评审和认定。

为加快提高企业产品、服务和经营质量,进一步增强企业竞争优势,在各级领导的大力支持和各部门通力协助下,公司对战略、顾客与市场、资源、过程管理、测量、分析与改进等方面的绩效进行了全面总结和汇总,并形成参评材料,最终顺利通过评审。

通威太阳能(合肥)有限公司荣获本年度“安徽省质量奖”,是组织单位对公司质量管理水平走在安徽省前列,标志公司经营质量和质量管理水平走在安徽省前列。公司将秉承“追求卓越,奉献社会”的企业宗旨,不断加强质量管理,深化管理体系,充分发挥示范带动作用,为增强安徽省经济综合竞争力作出新的贡献。

通威太阳能(合肥)有限公司四项产品荣获“安徽科学技术研究成果”证书

本报讯(通讯员 郭丽)近日,通威太阳能(合肥)有限公司抗PID太阳能电池组件、渔光一体双玻组件、高耐候性太阳能电池组件及高效多晶硅电池片四项产品获评“2015年安徽科学技术研究成果”,并荣获

由安徽省科学技术厅颁发的“安徽科学技术研究成果”证书。“安徽科学技术研究成果”证书评审条件苛刻,要求项目立项准确、方案科学合理,并且还应适应市场发展需求,同时要求所提供的研究项目资料完整、规范,数据真实准确。

获此殊荣,不仅是对公司科技创新能力建设工作的肯定与褒奖,更激发了员工不断提高科技创新能力的热情。公司也将在后期继续推进科技研发工作,加大实施力度,将科技研究成果合理运用于实际生产中,取得更好的经济效益。

通威太阳能(合肥)公司举行创新提案表彰大会暨颁奖仪式

本报讯(通讯员 叶婷婷)11月23日升旗仪式上,通威太阳能(合肥)公司举行了简短而隆重的9月份创新提案和合理化建议表彰大会暨颁奖仪式。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担任颁奖嘉宾。

此次大会对最终通过评审的16项改善项目和提案进行了表彰,向获奖项目负责人颁发了荣誉证书及共计47300元的现金奖励。其中一厂设备部朱劲松等员工提交的“丝网上料机产能提高改善”项目及一厂工艺部张玉前等员工提交的“正银浆料及360目正电极网版导入”项

目荣获特等奖,分别获得22800元和10300元奖金。颁奖仪式上,项目负责人先后登台领奖并发表获奖感言,同时表示,在今后的工作中将保持多看、多想、多提建议的工作态度,在提高自身创新能力的同时提升产品整体竞争能力。

参与创新提案和合理化建议是员工参与企业经营、推动技术进步的重要形式。为建立持续创新的激励机制,合肥公司此前颁布了《创新提案和合理化建议管理办法》,创新改善活动的持续开展,是公司技术创新活力和生机的具体体现,不仅有利于促进公司革新挖潜、降低成本、提高生产率,增加公司经济效益,更成为推动公司生产经营管理能力提高的内生动力。合肥公司将充分发挥提案作用,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)公司荣获“2015最佳品质服务供应商”奖

本报讯(通讯员 何冬冬)近日,通威太阳能(合肥)公司分别荣获协鑫集成核心子公司张家港其展光伏科技有限公司和江苏东昇光伏科技有限公司“2015年上半年最佳品质服务供应商”奖。

该奖项的设立旨在表彰在产品和服务方面表现突出的供应商。其展光伏与东昇光伏分别对业务往来的供应商进行细致评估,从客户满意度(质量、准时交货)、合作能力(响应度)等多方面进行考量,甄选出上半年最佳品质服务供应商。

获此殊荣不仅是对公司产品品质的充分肯定,同时也是对客户品质服务方面的高度认可。唯有高品质的产品和优秀的服务表现才能给公司带来更多的出货需求和产品价格提升。公司将秉承“诚、信、正、一”的经营理念借助创新技术和思维,开拓新市场、发掘新商机,迎接新挑战,以更加优质的产品回报广大客户对通威太阳能的信任和肯定。

合肥市星级班组经验交流活动在通威太阳能(合肥)公司举行

本报讯(通讯员 何冬冬)11月10日,由合肥市经信委、质量协会组织举办

的“合肥市五星级班组交流”活动在通威太阳能(合肥)公司隆重举行。作为此次经验交流活动的首站,合肥公司迎来了来自安徽江淮汽车、长安汽车、合力叉车、合肥京东方光电、合肥联宝电子、合肥乐凯、合肥荣事达太阳能、合肥TCL家电等51家全省知名企业代表莅临参观、交流。

参观过程中,各企业代表听取了关于通威集团产业布局及通威太阳能(合肥)公司经营发展情况的介绍,并来到电池一厂P2生产车间,对各生产工序、车间机台状况、自动化程度及产能状况进行详细了解,对现场班组管理的5S环境、看板系统、注意、颜色防锈技术等创新管理方式表示认可和赞赏。在随后的星级班组经验交流会上,质量部代表对公司目前发展状况进行介绍,并针对现场管理水平提升等问题,将总结的经验和技术方案与各企业代表分享,充分展现了通威一线管理人员重速度、促效率、抓细节,不断追求卓越的工作理念。

公司在本次交流活动中的出色表现,赢得了市经信委、质协领导及各企业代表的高度认可和赞扬。公司也将继续发扬先进的工作方法和班组管理模式,深入推进现场管理和班组建设工作,争创省级、国家级五星班组!

通威太阳能(合肥)公司11月员工生日会温情举办

本报讯(通讯员 叶婷婷)11月18日,适逢通威太阳能电池项目投产2周年暨双流5GW高效晶硅电池项目启动之际,为增强公司团队凝聚力,推动企业文化建设,让员工们真切感受到公司大家庭的温暖,通威太阳能(合肥)公司于11月的寿星员工们举办了一场别开生面的“11·18”生日会,共计60名寿星员工们参加了本次生日会。

与往常不同,本次生日会以游戏为主,伴随着富有轻快节奏的音乐旋律,寿星们齐聚被彩色气球装饰的培训中心,在一片其乐融融的景象中拉开生日会序幕。公司厂务部、信息管理部、计划部等部门负责人纷纷上台向寿星员工们致以诚挚的祝福,恭祝他们“生日快乐”,并将印有董事长签名的生日贺卡、书籍等生日礼物亲自送到寿星员工手上。随后,大家以击鼓传花的方式分组,“压气球”、“你来比划我来猜”等游戏给员工们带来了阵阵欢笑和串串喜悦。最后的压轴游戏“生日快乐接龙歌”更是将生日会的气氛推向了高潮,歌声阵阵,笑声连连,一张张灿烂的笑脸,一声声真诚的祝愿,一句句感恩的话语,现场气氛温馨,令人动容。

本次生日会的成功举办,凝聚了谢董事长及公司各级领导的亲切关怀。将科学管理与人性化管理相结合是企业文化的重要组成部分,公司每月举办的生日会正是体现公司人文关怀的一项重要举措,相信通过此类有意义的活动,可以让每一位员工都能感受到公司的深切关爱,感受到集体的温暖和幸福。



永祥板块

通力合作 共享机遇

国家安监总局总工程师王浩水一行调研永祥多晶硅

本报讯(通讯员 林东绿)11月6日上午,国家安监总局党组成员、总工程师王浩水及省、市、区领导、专家一行莅临永祥多晶硅进行安全调研指导,乐山市执法支队对公司储罐区进行专项检查。永祥股份董事长冯德志、总经理段雅、副总经理李斌及永祥多晶硅公司副总经理甘居富等陪同调研。

调研组采用抽查企业安全管理资料、现场检查指导等方式对永祥多晶硅进行实地督查。检查过程中,王浩水总工程师从企业安全管理制度、员工安全培训管理资料及考试记录、重大危险源管理制度和管理记录、隐患排查制度建立和落实情况、事故管理台账等方面进行了示范性检查,并根据企业工艺特点深入罐区、中控室等处进行现场检查指导。王浩水总工程师一边向企业职工提问,一边让企业提供相应佐证资料,查看是否合规、真实、有效。

通过检查,调研组一行对永祥多晶硅的安全管理工作给予肯定,并总结出“六大亮点”:重视上级检查通知和文件的要求,制定方案,落实责任,并在内网宣传;公司领导带队执行较好;隐患排查治理台账完善;现场重大危险源标识牌规范;管理到位;积极宣传安全培训知识,并进行考核;推行风险识别卡,全员隐患排查参与度。同时,调研组针对公司在管理上的可改进之处提出相关建议。

冯董事长对调研组提出的宝贵意见表示感谢并表示,公司将再接再厉,按照调研组的改进意见进行整改,让公司安全工作再上新台阶,为地方经济发展作出更大贡献。

旭阳雷迪公司领导莅临永祥多晶硅参观考察

本报讯(通讯员 林东绿)11月19日上午,江西旭阳雷迪公司生产部总监易林、品质部总监夏丽丽一行莅临永祥多晶硅参观考察。这是客户公司今年第二次到访,公司市场部副经理唐小强、品管部经理郭仁、三分厂厂长余昭辉等部门负责人和相关技术人员热情接待。

为客户更加客观全面地了解公司,座谈会上,唐经理就公司的企业文化、发展历程、发展情况等向旭阳雷迪公司的客户进行了讲解,并一同探讨了太阳能光伏行业的发展前景。随后,唐经理带领客户参观了公司的还原厂房和包装车间,详细介绍了公司的现状和发展情况。

考察团成员对公司坦诚交流的开放



国家安监总局领导出席交流会

姿态,以及工作中处处体现出的专业水准赞叹不已。现场考察后,旭阳雷迪公司客户表示,永祥多晶硅整体实力强劲,公司的先进设备令人非常满意,基于以前良好的合作,公司员工的工作能力也令人充满信心,期待与永祥多晶硅建立长久合作关系。

江西旭阳雷迪高科技股份有限公司于2008年成立,是一家从事太阳能多晶、单晶硅铸锭及多晶、单晶硅片研发、生产和销售为一体的高新技术光伏企业。其拥有先进的太阳能晶片制造工艺、技术和设备,为江西目前规模最大的光伏企业之一。

省经信委李红军副主任一行调研永祥多晶硅

本报讯(通讯员 林东绿)11月11日下午,四川省经济和信息化委员会副主任李红军、处长叶叶晴、处长袁冰及乐山市经济和信息化委员会副主任林伟、五通桥区副区长王文波等领导,冒雨抵达永祥多晶硅进行调研。永祥股份副总经理李斌、副总经理李斌、永祥多晶硅副总经理甘居富等公司领导热情接待。

李主任一行首先参观了公司厂区,听取了生产经营工作情况汇报,重点参观了新建还原厂房,现场体验了多晶硅生产过程,并就相关技术问题进行了询问和探讨。期间,李主任对永祥多晶硅在生产管理、节能降耗、技术创新等方面取

得的优异成绩表示肯定,对公司产量和综合实力跃居行业前列表示祝贺,并勉励公司再接再厉,再创新高。李主任指出,永祥多晶硅是省重点能源企业,要充分发挥技术、装备优势,严格执行国家光伏产业发展政策,加快淘汰落后产能,发展循环经济,提升企业核心竞争力,为地方经济发展作出更大贡献。段总对各级领导长期以来对永祥的关心和支持表示感谢,并表示,永祥将一如既往地安全、持续、发展,积极助力国家太阳能光伏事业的发展。

内蒙赤峰市发改委、敖汉旗政府领导一行到访多晶硅

本报讯(通讯员 林东绿)11月17日,内蒙赤峰市发改委副主任刘继鹏,内蒙赤峰市敖汉旗副旗长曹景东、投资促进局局长蔡忠民及副局长姜辉一行到永祥多晶硅调研走访。永祥股份副总经理李斌、多晶硅副总经理甘居富等领导陪同参观。考察团一行乘坐观光车参观了公司新厂厂区,对公司优美的环境和先进的管理赞不绝口。甘总向来宾详细介绍了公司的发展情况,并与来宾就相关感兴趣的话题进行了交流和探讨。考察团一行对公司在多晶硅新能源领域取得的卓越成绩给予了高度评价,祝愿公司全体员工抓住机遇,再接再厉,再创辉煌!李总对考察团一行表示热烈的欢迎,希望通过双方的走访交流,共同促

进两地的发展。

永祥多晶硅“降本增效活动月”全面展开

本报讯(通讯员 林东绿)刚刚结束有成效的“质量活动月”,永祥多晶硅又迎来了“降本增效活动月”。公司决定以此为契机,进一步提升管理执行力,充分发挥领导第一推动力,全员参与,打一场漂亮的年度“收官战”。日前,各项工作已经紧锣密鼓地展开。

永祥多晶硅结合实际制定了具体可行的推进方案:各部门、分厂利用例会、班前会等方式进行宣传学习,并将学习情况及时分享;每周利用升旗仪式对降本增效活动开展情况进行通报宣传;各部门、分厂节能降耗开展活动中的亮点,不但在微信群中展示,还利用公司广播进行播报,掀起了人人关注、全面参与降本增效的热潮。各部门、分厂表示,将利用本次活动,进一步引导每个员工自主参与管理、预算和工作分析,群策群力地为降本增效献计献策,从而真正将降本增效落到具体工作点上。

据悉,永祥财务中心对各部门给予了充足的人力和专业支持,委派专人深入基层了解、指导各工序精打细算,发现问题,分析问题,提炼亮点。对于降本增效活动中涌现出来的典型案例、优秀个人和先进事迹,公司届时将根据相关规章制度给予表彰和奖励。

通威新能源

完善信息化管理 组织EBS培训

本报讯(通讯员 陈娜)2015年11月19日-20日,为完善信息化管理体系,通威新能源特邀信息部李川老师对即将上线EBS软件的各分子公司财务人员及相关人员进行培训。两天的培训,让公司财务人员透彻学习了EBS应收应付模块及资产模块的实际操作流程、错误问题的解决方法,以及期初建账以及期初建账时特别注意事项。此次培训学习不仅提高了异地工作同事间的配合度,还以信息系统技术提升通威新能源运行效率,全面加强公司运营管理和战略掌控。

合肥通威新能源 推进光伏扶贫工作

本报讯(通讯员 赵文莱)2015年10月30日-31日,合肥通威新能源于合肥市市长丰县双墩镇现场学习家庭光伏电站的施工。所有项目人员亲自参与原料采购,系统接线安装,以及处理应对项目中遇到的问题。参与人员表示,在这两天的系统培训过程中,不仅学习到家庭分布式光伏电站的施工技术及施工注意事项,更体会到客户在项目中所遇到的实际问题,为今后工作开展打下了良好基础。

光伏扶贫作为一项精准扶贫、精准脱贫的有效措施,是一项切实造福贫困地区、贫困群众的民生工程。因此,安徽省作为试点区域,对施工周期与要求十分严格,以确保保障群众利益。

通威新能源作为以“追求卓越,奉献社会”为己任的行业领军企业,对于此项“光伏扶贫”工作非常重视。为此,通威新能源特别推进全员培训学习工作,以达到“所有项目人员能独立带队施工”目的,缩短工期,有效为民众服务。

通威新能源公司参与学习“新三法”

本报讯(通讯员 赵文莱)11月6日,通威新能源公司指派市场部全体员工参加由省消委会、省工商局广告处、川报集团消费质量报社、通威股份联合主办的“法律进民企”培训会议。

新《商标法》增“声音”商标注册 培训会上,来自川报的记者以自身参与新《商标法》提案的经历,特别指出了新法案与通威集团息息相关的几条法规:首先,宣传中国国家规定严禁使用“驰名商标”字眼;其次,声音作为一种特殊的媒介,也可以作为商标注册。

通威新能源从容应对世上最严新《广告法》

作为新能源行业的领军者,通威新能源公司在宣传推广自身品牌形象的同时,更应着重注意广告文案、创意符合国家新法规定。在如此市场行情下,通威新能源作为一个采用传统媒体与新媒体齐头并进复合型推广的公司,表示“要认真学习新《广告法》,并在贯彻落实中深入领会,准确把握修法的精髓和主要内容,履行企业责任,倡导良好社会风尚,推动中国文明化进程。”

新《消法》保障通威新能源消费者权益 来自四川省消费者协会的彭老师用生动形象具体案例为与会者分类举例说明新的《消法》的扩大适用范围、增加的消费者权益,以及如何加大经营者的义务,并以“权益、责任、诚信、合作”作为此次培训会的结束语,为会议画上了圆满的句号。



“新法律进民企”普法宣传活动现场

本版技术顾问:程远芳



职务:通威畜禽研究所所长
联系方式:15108266611
E-mail:twb@tongwei.com

肉鸭异常粪便产生原因及其防治措施

通威股份畜禽研究所 骆光波

当鸭群粪便异常时,应及时采取预防措施,避免经济损失。其它几种常见异常粪便及其原因:

血液性粪便:粪便黑色或茶黑色,常见于上消化道出血;粪便红色或鲜红色,多见于下消化道出血;

铁锈色水样粪便:呈铁锈色水样并混有尿酸盐,有时还掺有消化不彻底的饲料。由肠道严重出血而造成。多见于禽流感早期及中毒等引起的消化道出血;

黄色硫磺粪便:由肝小叶受损而影响胆汁排泄,导致胆红素进入血液,经尿排出而形成表面黄色或淡黄色的尿覆盖。多见于粘膜炎、轻度肠炎;

绿色粪便:粪便粘稠恶臭呈黑绿色,由胆汁和肠道脱落组织细胞混而成,多见于鸭霍乱、传染性浆膜炎、病毒性肝炎等。

根据以上信息,并结合常见疾病的临床症状,更能精准把握疾病类型,从而及时地采取措施进行预防或治疗,以下是鸭只常见疾病的特征及处理措施:

鸭病毒性肝炎:发病日龄以3-14日龄最多,主要症状表现为:肝肿大,出血斑点及神经症状。注射鸭病毒性肝炎高免卵黄抗体或口服中草药,但两种方式结合时,效果最好;

传染性浆膜炎:主要感染2-7周龄阶段,条件性疾病,环境卫生差、饲养密度高、通风不良等均可促发本病,本病对大观霉素、氟苯尼考、氧氟沙星、阿莫西林等药物都比较敏感。主要症状表现为:倦怠,缩颈,不食或少食,咳嗽,打喷嚏,眼鼻分泌物增多,淡绿色下痢,肛门周围羽毛被污染,运动失调,行动跟不上,濒死期出现神经症状,如头颈震颤,角弓反张,尾部摇摆,不久抽搐而死,幸存者生长缓慢。一般在鸭只7日龄左右注射鸭传染性浆膜炎(鸭疫巴氏菌病)疫苗,佐剂为油乳型的效果较好,有效期较长;

致病性大肠杆菌:高发期是2-4周龄阶段,没有明显的季节性,也属条件性疾病,饲养条件差的鸭群比饲养条件好的鸭群大肠杆菌病发病率50%左右。大肠杆菌对头孢噻吩、头孢曲松、氟曲南、氟苯尼考、安普霉素敏感度较高。雏鸭对传染性浆膜炎与大肠杆菌病都较易感,常同时存在于鸭群中,尤其是天气寒冷,鸭舍地面潮湿时发病率较高。且大肠杆菌性败血症与鸭传染性浆膜炎临床症状和病理变化相近,易造成误诊。可在鸭只7日龄左右,使用鸭传染性浆膜炎和大肠杆菌疫苗来同时预防这两种疾病;

致病性禽流感:本病一年四季均可发生,但冬春季为主要流行季节。发生禽流感的鸭或鹅群易并发或继发细菌性疾病,其他病毒性疾病及寄生虫等。主要表现为:以神经症状为特征的临床症状,脑组织等器官出血等。接种灭活疫苗是预防本病的主要措施,关键手段及最后防线,在该病流行的区域内,应在7日龄左右进行免疫,而在无本病流行的区域内,应在14日龄左右进行免疫。

鸭球虫病:各种日龄的鸭只都有易感性,以夏秋季发病率最高(暴雨潮湿、或温暖的季节),多数寄生于鸭肠道。主要症状为:精神萎靡、缩颈、食欲减退、嗜睡、翅下垂、渴欲增加、喜卧、排暗红色或巧克力色血便、含粘液、腥臭。可用氯丙嗪或复方磺胺5-甲氧嘧啶等药物进行预防;

霉菌毒素中毒:霉菌毒素主要包括黄曲霉毒素、T-2毒素、呕吐毒素、玉米赤霉烯酮、赭曲霉毒素、烟曲霉毒素等。主要危害机体肝脏等器官,降低机体免疫力,易继发传染性浆膜炎等其它疾病,影响机体的代谢和沉着障碍,引起喙和爪着色不良。需保持圈舍干燥,加强通风换气,避免饲喂霉变饲料,及时清理粪便及料盆周围散落的饲料,定期对圈舍和饮水消毒等措施进行预防。

通常鸭只以上疾病绝大部分是因管理不到位及环境条件恶劣导致的结果,因而加强鸭场的管理对疾病的预防非常有必要:

- 1. 根据区域严格控制免疫程序及定期投药或饮水保健;
- 2. 尽量采用“全进全出”的饲养模式,定期对鸭舍、用具及饮水消毒;
- 3. 控制饲养密度,注意通风换气,及时清理粪便,保持圈舍干净;
- 4. 注意防暑降温和防寒保暖,避免鸭舍温差过大。

提高肉鸭生产性能的五大措施

通威股份畜禽研究所 骆光波



地垄沟饮水(水脏,无漏网,较潮湿)



壶状饮水器(漏网面积太小,环境潮湿)



地垄沟饮水(水脏,无漏网,较潮湿)



壶状饮水器(漏网面积太小,环境潮湿)

整个鸭舍和运动场根据饲养密度分为几个小栏,能减少鸭群运动量。

严格地执行免疫程序

部分养殖场不做疫苗,认为注射疫苗会造成鸭只应激,影响鸭只半天到1天

河北地区是肉鸭养殖大省,笔者根据河北鸭场养殖现状和存在的问题,调研各个养殖场,并根据自己经验及阅读相关资料,总结出五大提高肉鸭生产性能的实践措施,供同行及养殖户参考:

网上育雏与地面育肥相结合的饲养模式

网床饲养的优点:1)采用网床饲养的鸭群,其活动范围受到一定的限制,除饮水和采食外,很少运动,大部分时间均在休息,其能量大部分用于生长;2)网床饲养的鸭群排出的粪便能直接从网孔中掉到地面,鸭只与粪便接触的几率小,能保持环境干净,降低疾病的发生;3)网床饲养的鸭只发生腿病的比例小于地面平养的鸭只。

但网床饲养成本投入较大,在育雏阶段时,肉鸭网上养殖的生产性能要高于平养的肉鸭,而在育肥阶段,网床饲养和地面平养两种饲养方式生产性能基本一致,并且地面平养成本较低,养殖利润较高。因而养殖方式可将网床饲养与地面平养相结合。操作中应注意:鸭只从网床上下地面时,需注意两者环境的温度相接近(根据天气变化做好适时转群),避免温差过大造成鸭只感冒拉稀等疾病,降低鸭只成活率和生长性能。在转群前后2-3天,可在饮水中添加适量葡萄糖及多维以减小应激。有些养殖户为减少清粪次数,并能保持鸭舍干净,将部分地面挖坑,上面铺成漏网,这很实用。

饮水采用乳头式饮水器或壶状饮水器——保证鸭只干净饮水;并铺设适宜大小的漏网——以防圈舍潮湿

河北地区鸭场常见的几种饮水器:地垄沟、乳头式饮水器和壶状饮水器。但地垄沟得经常清洗消毒(尤其是林下养殖模式,地垄沟易脏),且沟内易滋生细菌、虫等,易导致鸭只发生腹泻等疾病。个人建议乳头式饮水器或壶状饮水器较好,因其饮水干净,不易污染,减少鸭只腹泻等疾病的发生几率。

地垄沟饮水(水脏,无漏网,较潮湿)且饮水器下需垫漏网,以保持环境干燥,并应注意漏网的面积。这很关键,因为漏网面积太小,防潮效果差(如下图),易导致羽毛较脏,感染疾病,从而影响鸭只正常生长。且壶状饮水器和地垄沟所需漏网的面积更大。

适宜的地面平养养殖密度,避免鸭群较大的运动量

地面平养的面积较大,且很多养殖场配有运动场,这造成鸭只运动量较大,增加鸭只能耗,从而加大饲料的浪费。可将

青鱼饲料的科学投喂方法

通威股份水产研究所 吴业阳



青鱼属于鲤形目鲤科雅罗鱼亚科青鱼属的唯一一种,体略呈圆筒状,体型较大。青鱼多栖息在中下层水域,属温性和肉食性鱼类。自然养殖条件下,多以螺蛳及双壳类软体动物、小鱼、小虾、水生昆虫为主。现以人工养殖为主,主要投喂青鱼专用配合饲料。青鱼体长达到15cm后咽齿压碎功能增强,食性会出现转变。青鱼生长速度快,2-3冬龄鱼一般可达7-10斤。2005年在南京六合区金牛湖捕获一条有记录以来最大的青鱼,重达218斤,长1.86米,经鉴定约四十岁。

青鱼号称“四大家鱼之首”,是我国池塘养殖主要品种之一。青鱼养殖主要分布在安徽、湖北、浙江湖州、江苏无锡等长江以南的平原地区,长江以北养殖量较少。在安徽青鱼俗称螺蛳混、黑混、乌混等,在浙江地区俗称螺蛳、螺蛳青,因其体黑、喜食螺蛳而得名。由于青鱼背肉厚、肉质细嫩、纤维短、刺少,在每年的冬至后,江浙、湖北地区青鱼大量上市,且需8斤上的大规格,

规格越大,价格越高。大规格的青鱼一般加工制作成腌鱼,是过年送礼、高档席上的一道最佳佳肴。

一、青鱼养殖模式

青鱼养殖以主养和大混养为主,其中主养青鱼模式以湖州、嘉兴、仙桃地区为代表,具体放养情况如下表1。

主养青鱼模式主要以大、小青鱼和套养鲫鱼为主。其中小青鱼一般放0.1斤/尾300-350尾/亩,年底可达3斤左右,可作为第二年大青鱼养殖苗种;鲫鱼主要调底鱼,花白鲢鱼主要作为调水鱼。

二、青鱼饲料的选择

1、青鱼饲料品种的选择 (1)目前,青鱼养殖以颗粒配合饲料为主,经过这几年来膨化饲料的推广,湖州、无锡甘露、湖北仙桃等市场的养殖户意识到膨化料的好处,基本以青鱼专用膨化料为主。(2)每年的3-4月初,以及10月后的低温期,青鱼不上水面摄食,养殖户则以颗粒料为主,但占全年用料量的比例低;当水温达到18℃以上(4月下旬-10月初)时,养殖户自动转用青鱼膨化料。(3)养殖前期(3-6月)肠炎是青鱼最大的危害,由于经过冬季的“绝食”,青鱼肠

表1 主养青鱼模式

品种	规格(斤/尾)	平均密度(尾/亩)	上市规格(斤/尾)	上市时间
大青鱼	2.5-4.0	250-300	8斤上	冬至后干塘卖大青鱼
小青鱼	0.1	300-350	2.5-4	隔年做苗种
鲫鱼	0.1	400	0.6斤上	冬至后干塘
花鲢	0.1	30-50	3	冬至后干塘
白鲢	0.1-0.4	20-50	3	冬至后干塘

表2 建议投喂率(%)

水温(℃)	14-18	19-22	23-27	28-30	30以上
鱼规格(克)					
50-200	1.5-2.0	2.0-3.0	3.0-3.5	3.5-4.5	2.0-3.0
200-500	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0-3.0	3.0-3.5	1.5-3.0
500-1000	0.6-1.2	1.2-1.6	1.6-2.0	2.0-2.5	1.2-2.5
1000以上	0.5-1.0	1.0-1.2	1.2-1.5	1.5-2.5	1.0-2.0

表4 我青鱼专用饲料营养指标

产品名称	主要营养指标(%)					
	粗蛋白≥	粗脂肪≥	粗灰分≤	钙	磷≥	赖氨酸≥
8153	33	3	15	0.5-2.0	1.0	1.4
8155	31	3	15	0.5-2.0	1.0	1.2
150	30	3	15	0.5-2.0	1.0	1.3

差、饲养密度过大、潮湿、通风不良、空气污浊等都容易导致传染性浆膜炎、大肠杆菌病等的发生。调研的部分养殖户就吃过类似的亏,鸭场损失惨重。因此,及时预防病毒性肝炎,传染性浆膜炎,禽流感,大肠杆菌以及霉菌毒素等是非常有必要的。

加强对鸭群的观察及做好饲养管理

做到“三看一听”,一看鸭只精神状态的好坏以及有无鸭只仰、压、夹、漏等情况出现;二看鸭只饮水量是否正常,水塔和水槽的水量是否充足;三看鸭只粪便的状态和颜色是否正常;一听鸭只的呼吸,是否咳嗽以及叫声是否正常。特别是在气温较高的季节,需采取措施防止鸭只中暑,也要注意补充一些多维、微量元素等,防止鸭只营养代谢病的发生。

育肥后期阶段,鸭只易出现腹泻,需及时清理粪便,保持环境干净。而且,鸭场料盆周围散落的饲料易发霉变质,大部分养殖场均未及时清理,这是养殖户容易疏忽的问题。另外,日粮中也可适当添加一定比例的中草药或微生制剂,改善肠道菌群,促进胃肠道发育,增强免疫,提高生产性能。

注意鸭舍湿度的控制,关注天气预报,尤其下雨天易使鸭舍潮湿,温差变化大,从而易使鸭只发生感冒拉稀等症,因此注意防潮和保温是很有必要。

上也会针对性的调整,如添加益生菌维持肠道菌落平衡,以及采用易消化吸收的原料,减少肠道消化吸收压力。

2. 建议合理投喂率

青鱼投喂率是根据水温变化、不同规格等情况进行调整,具体投喂率的情况如表2所述。

3. 青鱼对膨化料粒径的选择

在养殖过程中,根据青鱼不同生长阶段对饲料营养需求,以及青鱼规格的变化,同时结合生产工艺(粉碎细度)的调整,合理选择不同粒径的膨化料。根据通威水产研究所推荐,建议的事宜饲料粒径如表3。

表3 不同规格青鱼对膨化料粒径需求

品种	鱼体重(克)	膨化饲料(mm)
青鱼	15-50	1.5
	50-100	2.0
	100-500	3.0

三、青鱼饲料档次

市场上多数厂家青鱼专用膨化配合饲料蛋白多为在30-34%之间,研究发现,只要蛋白大于30%就能满足青鱼最适生长需求,过多的蛋白对青鱼生长无明显效果,重要的是蛋白的消化吸收率和氨基酸组成。

四、青鱼饲料效果表达

湖州等地区,青鱼精养模式中,青鱼亩净产2000多斤,亩投喂饲料量一般为2吨左右。市场上青鱼料较多,养殖户较认可的养殖系数是4.5包料长1担鱼(饲料系数为1.8左右)。

鲤鱼饲料的选择及投喂管理

通威股份水产研究所 潘化祥 冯硕恒

(大编号)搭配使用,全程高档料控制在30%左右。一般在6-7月份以前使用高档料,之后使用中档料。例如,东北地区,111+1011/101+103;天津地区,101+1012;但是河南地区放养规格较小,放养密度较大,一般全程使用111。经过“3070”模式(111+103)与全程使用单一饲料型号的单一斤鱼饲料成本的对比,结果发现,越冬前,“3070”模式斤鱼饲料成本为3.22元,比只投喂103#的低0.2元;越冬后,“3070”模式斤鱼饲料成本为3.40元,比只投喂103#的低0.4元。总之,饲料的合理搭配可以降低饲料系数,又可以降低养殖成本。

投喂量的控制

根据实际情况,科学地选择,科学地投喂才能带来更高的养殖效益。目前,主流的养殖模式为大混养,轮捕轮放,养殖户对自己池塘里鱼的重量难以准确地估计,根据养殖对象的吃食情况来控制投喂率,很容易导致投喂率过高。这样的管理方法在一定的时间内养殖对象的生长速度过快,导致鱼体免疫力下降,各种病菌接踵而至,一方面造成饲料浪费,导致水质败坏,养殖成本上升;严重的可能会血本无归。

表1 北方地区池塘养殖鲤鱼放养密度

地区	规格	放养密度(尾/亩)
哈尔滨	200-300g	300-800
沈阳	50-150g	500-2000
天津、河北	50-150g	800-2500
河南	10-30尾/斤	1500-6000
山东	50-150g	500-1000

饲料选择及投喂策略

选择用什么档次的饲料,首先需要了解有什么档次的饲料可以选用。表2介绍了通威不同档次的鲤鱼饲料。一般来说,同一系列中饲料编号越小,饲料档次越高,如鱼种料110、111,成鱼料101、1012... 高档料的优势:提升养殖对象的生长速度,缩短养殖周期,在鱼价行情好的时候,可以赶早出鱼,赚取机会利润;使用高档料,养殖对象的转化效率高,一方面可以降低饲料系数,另一方面可以减少对水质的污染,减少疾病的发生,减少鱼药费用的额外开支,降低综合养殖成本。

表2还介绍了高档饲料的优势,那如何选择饲料呢?在北方,鲤鱼的养殖饲料的选用一般遵循“3070”模式(并不完全固定,视不同养殖技术、不同养殖条件而定),也就是在养殖全过程中高档料(小编号)和中档料

表2 通威鲤鱼饲料编号及意义

型号代号	产品名称	主要营养成分指标 %							
		粗蛋白 ≥	粗纤维 ≤	粗脂肪 ≥	粗灰分 ≤	钙	总磷 ≥	食盐	赖氨酸 ≥
110	苗种配合饲料	36	7	3	16	0.5-2.0	1.1	0.3-2.0	1.8
111	鲤鱼种配合饲料	35	7	3	16	0.5-2.0	1.1	0.3-2.0	1.7
101	鲤鱼育成配合饲料	33	8.5	3	15	0.5-2.0	1	0.3-2.0	1.6
1011		33	8.5	3	15	0.5-2.0	1	0.3-2.0	1.5
1012		30	12	3	15	0.5-2.0	1	0.3-2.0	1.4
1013		30	12	3	15	0.5-2.0	0.9	0.3-2.0	1.3
1015		30	12	3	15	0.5-2.0	0.6	0.3-2.0	1.2
1016		28	12	3	15	0.5-2.0	0.6	0.3-2.0	1.1

表3 鲤鱼饲料投喂率表

规格	水温					
	14-18	19-22	23-27	28-30	30以上	
50-200	1.5-2.5	2.5-3.5	3.5-4.5	4.5-5.0	2.0-4.0	
200-500	1.0-1.5	1.5-2.0	2.0-3.0	3.0-3.5	1.5-3.0	
500-1000	0.6-1.2	1.2-1.6	1.6-2.0	2.0-2.5	1.5-2.5	
1000以上	0.5-1.0	1.0-1.2	1.2-1.5	1.5-2.5	1.0-2.0	