

通威报

TONGWEI NEWS 通威集团 主办 通威传媒 承办



TONGWEI

追求卓越
奉献社会

2016年2月1日

通威集团企业号荣获“微信年度最具价值企业号”

本报讯(通讯员 裘明)1月11日晚,2016微信公开课 Pro版“微信之夜”盛典晚会在广州落下帷幕,通威集团企业号荣获“微信年度最具价值企业号”。通威集团作为唯一获奖企业代表发言,备受关注。

目前,微信企业号用户数已达到1000多万人,接入企业数超过60多万家。“微信年度最具价值企业号”则是用来嘉奖那些在对企业号的使用中,对连接器的作用进行了充分的阐发,甚至产生了一些创新玩法的企业和组织。

通威集团企业号于2015年3月23日开通,与通威粉社区一起,同时吸纳了内部员

工、经销商、养殖户、供应商、合作伙伴等67万多人,带来了平均5万、最高10万以上的日活跃数。通威集团在企业号中接入了“通威粉社区”、“鱼价通”、“鱼病通”、“客户通”等应用,坚持以原创内容发布为主,重点向养殖户提供养殖知识、鱼病防治、在线诊断服务和鱼价行情信息查询,解决了企业和与企业有关的上下游用户及第三方的沟通问题,拥有了连接和沉淀数据能力。此次获奖,不仅是腾讯官方对通威集团企业号各项创新举措的认可,更是对通威进行“互联网化重构—积累大数据—逐步形成自闭环生态链”做法的高度评价。

第二期(总第347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

巩固提升 协同发展 创新突破

2015年度通威集团各板块年度述职大会顺利召开



刘汉元主席发表重要讲话



德玉娇总裁作集团述职



述职大会现场

本报讯(记者 田程廷)1月25日,通威集团2015年度述职大会在通威国际中心隆重举行。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席,集团总裁德玉娇出席,通威集团监事会主席陈星宇、副总裁管亚伟、副总裁胡荣柱、副总裁黄其刚、财务总监肖吉华、总裁助理谢毅,以及人力资源部、投资发展部等各职能部门负责人作2015年度工作述职,集团管理总部全员参会。

2015年,在刘主席和德总的领导下,集团管理总部及集团非农板块各项经营、管理工作有序推进,各系统、部门、分公司取得了累累硕果。通威品牌价值跃升至334.25亿元,通威“互联网+水产”计划落地项目通威粉社区在9个月内链接用户67万;通威太阳能(合肥)有限公司各项指标行业领先甚至全球第一;永祥股份多晶硅项目技改达产达标,“降本增效”成果显著。

各板块述职后,德总对2015年集团整体工作进行了总结和补充。回顾2015年集团各板块所取得的成绩,德总对大家顺利、超额完成2015年各项指标感到欣慰,对集团总部职能支撑集团战略发展和战略目标实现给予了肯定。展望2016年,德总提出“巩固提升、协同发展、创新突破”12字方针,希望各部门在2015年的基础上昂首阔步,携手前行,再创佳绩。

刘主席对集团2015年所取得的明显突破和发展表示肯定,并作重要指示,要求集团上下协同合作,积极创新,真正推动集团战略目标的实现,形成差异化优势。刘主席以万科、万达、阿里巴巴三家公司为例,分析了新常态下复杂多变的经济形势。面对未来,刘主席鼓励大家坚定信心,奋勇向前,坚决完成2016年度各项既定目标。

日,通威股份2016年管理总部部门工作落实会顺利召开。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席,通威股份严虎、超颖完成2015年各项指标感到欣慰,对集团总部职能支撑集团战略发展和战略目标实现给予了肯定。展望2016年,德总提出“巩固提升、协同发展、创新突破”12字方针,希望各部门在2015年的基础上昂首阔步,携手前行,再创佳绩。

刘主席在讲话中强调,“渔光一体”模式对公司发展的重要意义,要求继续造势造气,聚势聚焦,专注“渔光一体”建设发展,始终坚持“二八”原则,公司要在机制上进行完善,坚持“力出一孔,利出一孔”,使激励机制作用得到充分体现。

通威股份2016年管理总部部门工作落实会顺利召开。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席,通威股份严虎、超颖完成2015年各项指标感到欣慰,对集团总部职能支撑集团战略发展和战略目标实现给予了肯定。展望2016年,德总提出“巩固提升、协同发展、创新突破”12字方针,希望各部门在2015年的基础上昂首阔步,携手前行,再创佳绩。

刘主席在讲话中强调,“渔光一体”模式对公司发展的重要意义,要求继续造势造气,聚势聚焦,专注“渔光一体”建设发展,始终坚持“二八”原则,公司要在机制上进行完善,坚持“力出一孔,利出一孔”,使激励机制作用得到充分体现。

阳能(合肥、成都)公司董事长谢毅等总部领导,在永祥股份董事长冯德志、总经理段雅等人陪同下,视察了永祥股份厂区及生产现场,并听取各分、子公司负责人的详细汇报。

德总表示,2015年是永祥发展历程中具有里程碑意义的一年,为公司下一步提升综合竞争力,实现可持续发展奠定了坚实基础。刘主席对永祥板块取得的成绩表示感谢和祝贺。刘主席相信,在2015年成功上市的前提下,永祥股份通过证券市场和资本市场的推动,能发展得更好,收获更多!

通宇物业:1月22日,通宇物业2015年工作总结暨新春团拜会隆重举行。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席,集团总裁德玉娇、监事会主席陈星宇,副总裁管亚伟、副总裁黄其刚、财务总监肖吉华、总裁助理谢毅等领导出席。

刘汉元主席向通宇物业“快速反应组”隆重授旗,并寄予殷殷厚望。集团副总裁黄其刚对通宇物业作为集团行政后勤系统的重要支撑,一年来所取得的成绩表示肯定,并对通宇物业2016年重点工作进行了相应安排。

股份各片区及分公司:从1月起,股份各片区及分公司先后召开了2015年工作总结和2016年的工作计划会。在会上,各片区及分公司对2015年的成绩进行了总结,对2016年的形势进行分析并制定相应战略部署,聚势聚焦,迎接新一年的挑战,赢取更大成绩!

农业部渔业渔政局领导到访通威

本报讯(记者 张冉雨)1月13日,农业部渔业渔政局局长赵兴武、综合处处长江开勇、计划处处长董金和四川省水产局局长脚足平、副局长漆乾余等一行到访通威。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席,通威股份严虎、超颖等热情接待。

在会上,严总作了题为《通威经营发展及战略转型》的工作汇报,回顾了通威在转型升级过程中积累的经验遇到的挑战,并特别针对“渔光一体”项目目前的发展情况进行了详细说明。赵局长表示,通威“渔光一体”项目具有高度的前瞻性,期待看到未来更好的发展。

四川省委统战部莅临通威考察

本报讯(记者 王莉)1月27日,四川省委统战部副部长张富国、省委统战部一处副处长刘杰等领导一行莅临通威集团总部考察。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席热情接待,集团副总裁黄其刚等领导全程陪同。

刘汉元主席向张部长一行详细介绍了集团农业和新能源两大主业发展的历史背景和当前发展情况,尤其是集团在全力推进的“渔光一体”发展模式,同时就我省光伏资源十分丰富的藏区大力发展新能源产业以及光伏扶贫、支持藏区发展等方面提出了自己的独到思路和建议。

刘汉元主席出席北大光华管理学院成都分院校友会

本报讯(记者 田程廷)1月29日下午,北京大学光华管理学院成都分院2016校友答谢暨新常态下的经济、企业与教育研讨会在通威国际中心举行。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席应邀出席,并参与座谈。

刘汉元主席表示,改革开放以来,中国经济获得了长足发展,生产力得到了极大解放,但在经济快速发展的过程中,资源浪费、环境污染不可避免,雾霾也成为了人们生活中的“新常态”。刘主席介绍了目前通威农业和新能源两大主业的发展情况,并指出通威将坚定不移推动中国经济发展,并为子孙后代留住蓝天白云、青山绿水。

刘汉元主席当选中国光伏农业联盟联合主席

本报讯(记者 张冉雨)1月5日,中国光伏农业工作委员会第二届代表大会在北京举行,根据中国光伏农业工作委员会章程选举产生了第二届工作委员会。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席当选为中国光伏农业产业技术创新战略联盟联合主席,通威股份严虎超颖当选为中国光伏农业工作委员会副会长。

又讯(记者 钟铭)近日,中国市场营销专业委员名单隆重揭晓,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席出任委员会会长。大北农集团董事长邵根伙、海大集团董事长薛华、新希望六和股份总裁李兵、温氏股份CEO温志芬、双胞胎集团董事长鲍洪星等中国农牧业领袖共同出任委员会副会长。

通威股份获评2015年度“国家认定企业技术中心”优秀企业

本报讯(通讯员 张柯)日前,国家发改委发布了2015年度“国家认定企业技术中心”运行评价结果,通威股份以总分90.5分的优异成绩被评为“优秀”,是全国农牧行业中唯一被评为优秀企业的企业,也是历年“国家认定企业技术中心”运行评价中唯一一个被评为优秀的农牧企业。通威股份本次获评“优秀国家认定企业技术中心”,不仅是对其在确立技术创新和科技投入的主体地位、深化自主创新能力建设及大量研究成果的产出并成功转化所取得成绩的肯定,更体现了通威科技力量的雄厚实力,进一步稳固了通威作为全国农牧行业技术创新领头羊的地位。

把质量作为企业生命线

刘汉元主席出席省政府质量对标提升行动工作座谈会

本报讯(通讯员 冯畅)1月8日,四川省人民政府质量对标提升行动工作座谈会在四川省标准化研究院召开。四川省人民政府甘霖副省长主持会议,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席参会并发言,四川省质量技术监督局局长郭春英出席会议。

甘霖副省长强调,实施四川质量对标提升行动方案是为深入推进质量强省战略,全面实施《中国制造2025四川行动计划》,促

进四川产业转型升级、提质增效,推动“四川造”产品质量提升和品牌建设。围绕我省主导产业、重点产品,以行业标准、国家标准、国际标准和国外先进标准以及国内知名品牌产品执行标准为参照,开展标准对标行动,通过标准比对和产品质量检验,切实掌握“四川造”产品的质量和市场竞争力,分析查找“四川造”产品的质量短板;激励和推动四川企业向先进标准看齐,通过提升标准,牵引、带动产品质量提升。

在会上,刘汉元主席指出,30余年来,通威一直把质量作为企业的生命线,以质量拓市场,以质量获效益,也在行业内率先引入ISO9001质量管理体系、ISO22000食品安全管理体系,有效实现全员质量管理。质量立企,使通威由小到大,由弱到强,从小作坊发展成为农业和新能源双主业齐头并进的跨国集团公司。通威始终秉承“质量立企,质量兴企,质量强企”的质量方针,并使之贯穿公司生产、经营、管理的各环节。



会议现场

营造内外环境 助力主业发展

2015年度通威集团媒体联谊会成功举行

本报讯(通讯员 康强)为进一步加强与媒体和传播机构的交流互动,整合、梳理并建立起更为融洽、更加顺畅的媒介关系,1月8日,集团品牌管理中心、集团办以及通威传媒成功组织了2015年度通威集团媒体联谊会,中央、省、市30余家主流媒体近40位媒体领导、资深记者出席。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元

主席、集团副总裁黄其刚等出席并与媒体朋友们充分沟通交流。

刘主席就通威发展情况、产业链打造、渔光一体、合肥太阳能发展、食品安全、“互联网+”战略、经济形势、资本市场等多方面问题详细回答了媒体代表的提问。作为一年一度的联谊活动,座谈会现场气氛十分热烈,宾主双方相谈甚欢。媒体朋友们对

通威集团在当前经济形势总体下行的大背景下,能够继续保持农业和新能源两大主业的稳健、快速发展给予了高度评价,并赞赏通威持续了十一年、每年一度的媒体联谊会为大家提供了一个良好的互动平台。会上,大家对通威今后的发展提出了许多宝贵建议。

在接下来的通威集团2015年媒体联

谊会晚宴上,受刘主席委托,集团副总裁黄其刚向长期以来关注通威、支持通威的媒体朋友致以诚挚的谢意,希望大家在新的一年里继续支持、帮助通威集团的对外传播工作,大家一起共筑通威美好的明天。本次联谊会让通威与各大媒体的友谊得到了进一步巩固,也为通威集团各板块2016年的快速发展营造了良好的外部环境。



刘汉元主席接受多家媒体联合采访

在近期通威太阳能电池板块述职会上,刘主席提出这样一个命题:“未来10年,我们以什么样的节奏、什么样的步伐、什么样的规模,能够踩着时代的节拍走在行业前沿,能够当先进而不要当先烈和先烈,这对我们分分秒秒都是挑战、都是思考,都需要回答并且必须回答。”

一直以来,我们都在试图寻找一套管理、执行的方法论;让管理主体做正确的事,让执行主体正确地做事,规避弯路、高效执行,最终确保结果的正确。前不久,集团管理团队赴华为交流考察,这让我们又有了诸多新认识和新观念:2011年,任正非发表著名的《华为的冬天》;2012年,《下一个倒下的会不会是华为》一书广为流传;而在2015年,在BAT(百度、阿里、腾讯)等互联网企业抢尽风头之际,华为的销售收入悄然突破3900亿元,这一数字不仅超过了以上三家企业的收入总和,比万达集团全年收入也整整多出1000亿元。

——这的确是一家让人不得不去尊重、不得不去学习的公司。而华为成功的首要条件,就是拥有一支高度职业化、专

◆通威时评之六十三

向华为学什么

◇黄其刚

业化、坚强有力的团队。那么未来10年,我们如何去打造“华为式”的团队?

鸡蛋从里面打破意味着生命的诞生,但从外面被打破呢?往往意味着会被“吃掉”。这个华为人人皆知的比喻深刻诠释了华为企业文化中无时不在的危机意识。在任正非看来,安于现状是十分危险的,这个世界上没有谁能打败华为,未来真正可能颠覆华为的,只能是人性的弱点,如骄傲自满、奋斗精神减退、欲望不加节制、不以客户为中心甚至开始教育客户等。其中尤为重要的,是艰苦奋斗的意志和精神。因为每天只工作八小时,每周只

工作四十小时,只能产生普通劳动者,不可能产生音乐家、科学家、企业家,甚至也无法成为合格的企业员工和优秀的管理者。

任何不赚钱的企业和商业模式都是要流氓,员工、管理者尽心尽力为企业服务而不言利,这也不切实际。华为就认为,“假积极”一辈子就是最大的“真积极”,实行一系列的激励制度,使得大家“假积极”一辈子就足够了。同时,华为的员工都知道:“差距也是最好的动力,这个世界上没有温床就没有风,没有水位差就只能死水”。因此,华为从来都是大张旗鼓鼓励那

些有追求有想法的人,鼓励大家通过自身努力与组织共同发展,从而获得更多的收入,争取更好的待遇,晋升更高的职务,过上更好的生活。

“猛将必发于卒伍,宰相必起于州郡”,华为的人才培养机制大力倡导能上能下的管理理念,倡导从成功的案例和实践中去选拔干部。例如华为不会为企业中歌唱得最好的员工支付更高的报酬,否则将培养出一大堆“百灵鸟”;也不会仅仅因为高学历高学位支付更高的报酬,而只会在高绩效中去寻找具备使命感的人。

华为永远不看重苦劳和疲劳,只看重功劳,从而鼓励大家具有强烈的个人成就感和团队目标感。他们的管理者坚信,没有英雄,企业就没有活力;没有领袖,企业就没有希望,而领导的责任,就是要让自己的部下成为战斗英雄,让自己成为团队领袖。

“文化权是最大的管理权。”华为将企业文化放在相当重要的位置上。同样的道理可以应用到通威。在“诚、信、正、一”的引导下,我们的企业必须坚定不移倡导实事求是的工作作风,广开言路,不掩盖,率先垂范。另一方面,有容乃大、无欲则刚,考核评价不掺杂个人好恶。同时,我们在评价一支队伍的核心管理班子,尤其是后备干部时,应当十分看重在关键事项、关键时期、突发事件,以及维护公司利益、基本原则等方面的态度和言行,看是否值得团队信任、重用乃至持续发展的。

大道至简,在我们的管理与工作中,把平凡的工作天天做好就是不平凡,把简单的事情件件落实就是不简单,而把细微的小事做到极致,将成就奇迹!

稳健转型 全面落实价值营销

专访通威股份严虎严总

本报记者 凌波 成都报道

◆通威集团高管系列 深度专访之三十五



通威股份严虎严总

对于通威股份而言,2015年是上一个“五年规划”的收官之年,2016年则是新“五年规划”的开局之年。在此关键时间节点上,通威股份如何看待过去所取得的一系列成绩,又对未来进行了怎样的战略布局?围绕上述两个核心问题,本报记者对通威股份严虎严总进行了专访。

聚势聚焦 稳固龙头地位

在严总看来,当初要实现2011-2015年的五年规划,充满着不少挑战。据严总介绍,当时的行业已经经历了较长时间的高速发展,我们同时又面临着行业和宏观经济下行的大环境,并且伴随着大量同行企业上市并超募资金的情况,使得行业竞争更为白热化。如何在竞争中稳固龙头地位并持续引领行业进步?通威股份经过慎重思考,毅然走上了转型发展之路。

从一个传统的饲料生产企业转变为养殖服务型企业,通威股份在过去的五年里实施了一系列大刀阔斧的变革措施。严总告诉记者,通威股份首先通过优化组织架构,将原有片区的区域划分得更细致,老片区发挥已有优势,新片区挖掘发展亮点,新老片区奋力“突围”,拓展渠道,增加销售。内部管理上,则通过建立并优化“公开、公平、公正”的考核机制,营造起标准化、公开化的管理氛围,让全体员工都看得到个人与公司共同发展的平等机会,让整个团队迸发出奋进向上的勃勃生机。另一方面,严总则表示,通威股份上下一致、积极贯彻“聚势聚焦”的指导思想,对产品结构进行优化,明确了“优先发展水产料并加大力度发展饲料,重点发展猪料,选择发展禽料”的战略布局。与此同时,公司聚焦并着力提升“产品力”,对产品定位、设计、研发及生产工艺进行了创新突破,增加产品科技含量和实际效用,甚至在产品包装上也进行了大量改进。“聚八方智慧,展通威雄风”,通威股份不断引进国内外科研机构和管理咨询机构的成果和人才,同时大力开展各项营销传播工作,在此期间,从各项综

合运营管理指标来看,通威股份行业龙头地位当之无愧。

严总强调,在接下来的经营中,通威股份要突破增长与发展瓶颈,且管理工作中要进一步强调成本与效率的关系。在严总看来,员工的收入、运营的费用与生产中的效用三者之间是相辅相成的辩证关系,必须通过协同合作与精细管控,提升运营管理的效率,降低单位营销费用,提高基层员工人均收入,激发全员成本意识与竞争意识,让每个人积极参与到“增收、降本、增效”的工作中来。

转型是行业与时代的共同需要

“未来五年,产业要升级,企业要发展,转型是必然选择,其正确性毋庸置疑。”严总对通威股份的转型抱有相当的决心和信心。

2014年5月,国家主席习近平在考察河南时第一次提出“新常态”,他指出:“中国发展仍处于重要战略机遇期,我们要增强信心,从当前中国经济发展的阶段性特征出发,适应‘新常态’,保持战略上的平常心态。”国家经济转变发展方式,饲料业和养殖业产能过剩,发展放缓,整个行业都面临着转型升级的考验。

“是危机,更是机会,通威从传统‘产品营销’到实现‘价值营销’的转型战略,不仅是通威自身的需要,更是行业的需要,是时代的需要!”严总认为,传统的饲料企业只能为养殖户提供产品,无法解决养殖业效益低的问题,难以推动产业升级。为此,通威向服务型企业积极转型,从养殖的各个环节和各个方面,为养殖户提供整体的解决方案和

养殖模式,才能从根本上服务于养殖户,帮助其创造可观的价值,从而推动产业升级。“以前我们在解决量的问题,未来我们要解决质的问题。”严总总结道,在上一个五年计划里,通威股份基本完成了从“产品营销”到“科技营销”的转变,成为了全过程养殖模式的输出者,为接下来再从“科技营销”最终转型为“价值营销”奠定了稳妥的前提条件。

严总指出,作为行业龙头,通威股份推动我国养殖业全面升级责无旁贷,这也是公司未来五年的重点工作和主要任务。而要实现这一点,则需要加大对科学技术的投入力度。其中,公司2016年的重点在于技术集成和模式打造。严总表示,在“365模式”的基础上,要将股份各研究所的科研成果和关键技术有效集成,最终体现在终端养殖模式上,要以提高投入产出比为最终衡量标准。

“优化、运用,继而突破。”严总对技术工作提出如下要求,“精准的技术集成和优秀的模式打造能带来巨大的价值,这是实现‘价值营销’的关键点。”以技术推动科学化、规模化、智能化的产业升级,最终为终端消费者带来可追溯的安全食品,在带来经济利益的同时实现企业的社会价值,这也契合“通威,为了生活更美好”的宗旨。

“渔光一体”至关重要

2015年12月30日,通威第一个真正意义上的“渔光一体”项目——如东项目成功并网发电。2015年12月31日,通威股份与天门市人民政府举行300MW“渔光一体”投资签约仪式,双方达成一致意见,顺利签署投资协议及土地租赁合同,由此翻开了2016

年通威股份在“渔光一体”上新的一页。

“刘主席提出的‘渔光一体’英明创举,结合了水产产业的前端与光伏产业的后端,整合了通威的两大主业的优势,顺应了国家政策和国际大势。”严总指出,“渔光一体”是一项系统工程,它是借力光伏产业,推动现代渔业,打造安全食品和清洁能源产业链。严总认为,“渔光一体”的顺利推进,能够真正解决现代水产产业中遇到的诸多难题,比如养殖区域分散难以管理、无法发挥规模化优势、无法突破亩产瓶颈等。“按照传统方式,一个人只能管理几亩或几十亩池塘,先进的规模化生产,一个人则可以管理上千亩,生产效率将得到巨大提升。”严总告诉记者,由于水产业初期投入较大,经营压力也较大,承包大面积的鱼塘对养殖户的经营管理能力是巨大的考验。“渔光一体”能够极大地提高每亩鱼塘的产出效益,鼓励养殖户进行规模养殖,科学养殖,这就与通威股份要做“全过程养殖模式输出者”的目标紧密结合起来。

“全过程地帮助养殖户,充分利用‘互联网+’,养殖户可以利用物联网手段管理鱼塘,甚至用手机来进行远程操控。这在一定程度上可以解决养殖户老龄化的问题,同时吸引年轻人进入这个行业,改变行业普遍落后的生产力水平,共同推动行业进步。”严总介绍。

“积极推进‘渔光一体’,推进‘价值营销’转型,推进传统养殖业快速升级,环环相扣,任重道远。”严总如此总结。2016年,通威股份将开启新农业与新能源双主业的崭新华丽篇章,坚持“深化聚焦,强化协同,使命必达,共赢发展”的信条,为灿烂的明天而奋进不止。

“渔光一体”开启通威“绿色双引擎”

通威“新能源+新农业”战略规划详解

本报记者 谭晓娟 张冉 成都报道

蓝天白云,一排排太阳能光伏板排列整齐,像正待接受检验的队伍。2016年1月25日,通威集团管理总部的述职会上,集团副总裁胡荣柱将这一宏大场景以PPT形式呈现在全体与会者眼前。

作为第一个真正意义上的“渔光一体”项目,通威“渔光一体”如东基地从规划到实现,耗时10个月22天。其既是通威新能源战略布局中的关键一环,亦是创新升级的历史见证。

利用“水产养殖”与“光伏发电”的独特优势,通威目前正在全国各地广泛布局“渔光一体”基地。而伴随新农业与新能源两大主业的创新协同发展,通威“绿色双引擎”已然启动。

如东落地

1月25日,52岁的刘用成大半年来第一次回到成都,他心里惦记的还是那个大风刮险的海边基地。此时,通威如东“渔光一体”项目成功并网发电的消息已传遍整个行业,引来诸多好奇和期待。“并网发电成功后,行业、政府、养殖户来基地参观的人络绎不绝。”关注度可见一斑,这位通威“渔光一体”如东有限公司总经理满是欣喜和自豪,“以前只能拿效果图给人家看,嘴皮磨破不如眼见为实,现在我们有真东西了!”

12月30日下午2点25分,如东“渔光一体”正式实现并网发电,随着现场的鞭炮声响起,刘用成心里那块石头终于落地了,

“一天不成功,睡都睡不着。”并网发电成功后,如东项目团队立即向集团董事长刘汉元主席发去喜报,大家欢欣鼓舞之间,不少人热泪盈眶。

如何将一个距离海堤只有1公里的荒地变宝地?从前期筹备到2015年8月28日第一根管桩插入,再到正式并网发电,刘用成和团队一直驻扎在如东基地,见证了40656块光伏组件和大约3900根管桩——在此“安家落户”。

位于如东县南通外向型农业综合开发区的通威如东“渔光一体”基地,占地面积2720亩,目前开发的第一期共500亩,养殖面积364亩,分为1个蓄水沉淀池、3个养殖池、1个人工湿地。江苏如东本身是温棚养虾的发源地,“渔光一体”基地位于如东的咸淡水区,有充裕的海水资源和淡水资源,有利于实施“大水面养殖”模式。目前,基地一期工程池塘建设已进入收尾阶段,项目团队根据当地实际养殖情况制定了银鲫与鳊鱼混养、小白虾与梭子蟹混养等五种养殖模式,并计划于2016年3月正式投苗。

如东项目一期建设的10MW光伏电站,每年可发电约1300万度,后期2720亩全部建成后装机总量可达80MW。“渔光一体”模式所带来的整体发电收入和养殖收入,可以将用户综合效益提高10倍。

对于如东县而言,通威“渔光一体”基地不仅是一种水产养殖新模式的形象展示,其太阳能发电和当地的风力发电共同集聚在综合开发区,已然形成如东的新能源基地。



整齐划一的“渔光一体”发电站

在这之前,中央电视台播出的关于通威“渔光一体”的《上面发电,下面养鱼》专题节目已经成为了舆论焦点。节目中的女养殖户陈红,因为使用“渔光一体”养殖模式年赚百万,引发了广泛关注。节目播出后,通威官网、通心粉社区、通威集团企业号等各大平台收到了社会各界关于“渔光一体”的咨询,社会各界对于这种“上

可发电,下可养鱼”的模式期待极高。

于通威而言,如东项目更是一个被寄予厚望的“起点”:通威正在探索一条崭新道路,真正实现“渔、电、环保三丰收”。

团队攻坚

自2015年3月9日与南通外向型农

业综合开发区签订投资协议以来,如东项目经历了从指标获取、工程设计、工程建设、并网发电等漫漫征途。各环节紧紧相扣,部门多、时间紧、任务重,行业都知道,“渔光一体”并不是一块好啃的蛋糕。然而,通威团队是一支沉稳有力、训练有素的长跑“选手”。

(下转第五版)

2015年度优秀通讯员及优秀组织奖评选揭晓

根据各位通讯员2015年度在《通威报》的上稿数量和稿件质量,同时充分考虑支持配合品牌管理中心及编辑部各项工作的实际情况,经认真统计核对,充分评比,最终在300多名通讯员队伍中评选出以下25名“2015年度优秀通讯员”及3个“优秀组织奖”。现将获奖名单公布如下:

一、优秀通讯员

- 1、一等奖(2名,各奖800元): 龙小龙(永祥股份)、丁珊珊(重庆通威)
- 2、二等奖(3名,各奖600元): 刘亚琼(四川通威)、张兰兰(山东通威)、孙建建(通威股份水产研究所)
- 3、三等奖(20名,各奖400元): 叶婷婷(通威太阳能(合肥)有限公司)、林东霖(永祥多晶硅)、赵自慧(蓉味通威)、陈梅芳(业农担保)、孙鹏(洪湖通威)、田祥东(越南通威)、孙建波(海南通威)、熊柯(通威股份人力资源部)、王清(池州通威)、钟玉洁(珠海海查)、吴昊(富禽研究所)、王翔宇(武汉通威)、王楠(揭阳通威)、白玉霞(苏州通威)、郑小波(广东通威)、冯美娟(南通巴大)、龚淮南(天津通威)、阳艳(四川通威)、秦丽(河南通威)、黎世新(天津通威)

二、总部部门及子公司优秀组织奖(3名,各奖2000元)

通威太阳能(合肥)有限公司、通威股份技术中心、通威股份市场部。由于评奖名额有限,很多同样支持我们工作的分子、子公司、部门及通讯员未能获奖,我们感到十分抱歉和遗憾。一年来,对于各部门、各分子、广大读者、作者朋友予以本报的大力支持帮助,在此一并致以最诚挚的谢意!希望广大通讯员在新的一年里一如既往地支持集团品牌管理中心、编辑部的工作!

通威集团品牌管理中心 通威传媒 《通威报》编辑部 2016年2月1日

通威食品粉丝节暨新春联谊会隆重召开

本报讯(通讯员 王玉丹)1月20日,通威食品粉丝节暨新春联谊会在通威国际中心盛大启幕,500位通威食品粉丝和通威食品员工一起庆祝自己的节日。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,通威股份严虎严总、通威食品副总经理王建国,食品各板块负责人及成都市食品商会秘书长任伟,中国食品报记者受邀到场,共度欢乐时光。

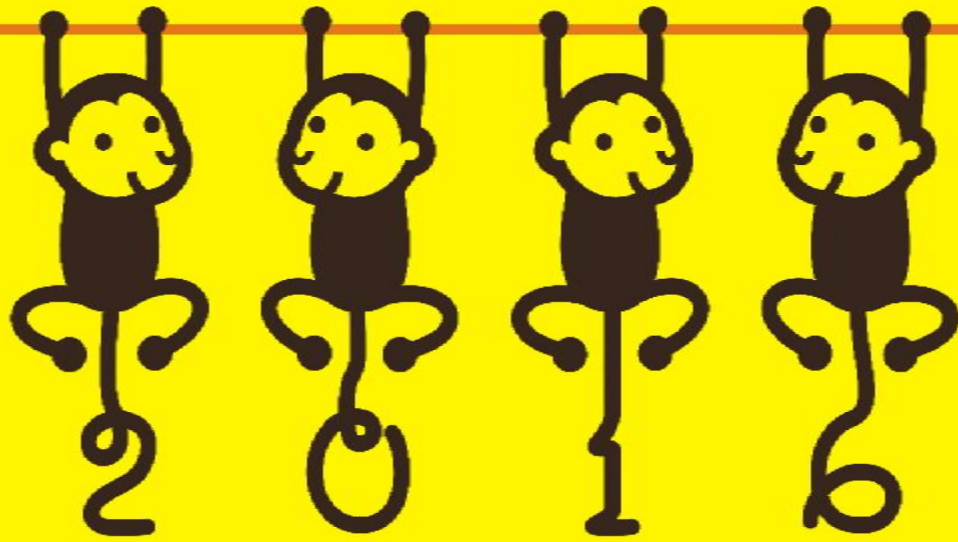
严总表示,通威将一如既往地坚持把食品安全作为企业发展的根本,进一步加强各环节的严密管控,为消费者提供安全、健康、营养的食品。

集团工会主席李思宇获评成都市“十佳”非公企业工会主席

本报讯(记者 王莉)近日,成都市工会在全市开展了评选成都市开发区(工业园区)“十佳”非公企业工会主席活动。本次活动经成都市开发区(工业园区)工会择优申报,区(市)县总工会(办事处)审核推荐,市总工会综合考评,广泛征求意见并进行社会公示。通威集团工会主席李思宇等10名同志被成都市总工会授予“成都市开发区(工业园区)‘十佳’非公企业工会主席”荣誉称号。



服务专线: 4000133588



四大服务矩阵 助力营销创新

移动互联网 大数据运营 品牌孵化 整合传播

HAPPY NEW YEAR Year of the Monkey

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

做中国最接地气的 精准传播 定制未来

专业整合营销传播机构

Accurate Dissemination Customized Future

通威太阳能(合肥)有限公司

通威集团计划启动合肥二期电池项目

安徽省委常委、合肥市委书记吴存荣会见通威集团糕玉娇总裁



安徽省委常委、合肥市委书记吴存荣与集团糕玉娇总裁深入交流

本报讯(通讯员 叶婷婷)1月27日下午,通威集团糕玉娇总裁、通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅赴合肥市政务中心拜会安徽省委常委、合肥市委书记吴存荣,市委常委、常务副市长韩斌,市委副书记韦韦,高新区管委会主任李兵、副主任胡宏同,经贸局长杜世峰陪同会见。

糕总向吴书记介绍了通威集团在新能源产业的布局合肥公司重组以来的生产运营情况,吴书记对通威集团重组以来的生产运营情况表示肯定,并鼓励通威集团进一步做大做强,为合肥发展做出更大贡献。吴书记表示,通威集团2014年进军光伏产业,2013年与合肥“结缘”并通过公开挂牌方式成功竞得全球单体最大的高效晶硅电池生产企业的产权,2014年开启全部产线并逐步打开市场;在合肥市委市政府和

各主管部门的关怀支持下,2015年通威太阳能(合肥)公司取得骄人的业绩:年产能利用率130%,年电池出货量位居国内第1,全球前3;常规多晶硅电池片平均转化效率最高超过18.5%;多措并举降本增效,单瓦生产成本、各项生产指标实现行业领先;产品质量表现在主要客户端质量评价体系中连续蝉联首位,“通威制造”已成为行业品质和商务引领之标杆。根据国家“十三五”光伏发展规划,预计2016年高效电池缺口将进一步加大,通威集团审时度势、紧抓机遇,计划在现有产能基础上,启动合肥项目二期2GW高效晶硅电池项目建设,项目总投资30亿元,届时通威太阳能合肥基地将成为全球最大的

电池片制造企业。

吴书记对通威太阳能合肥公司取得的成绩表示热烈祝贺。吴书记强调,刚刚过去的一年,合肥经济逆势上扬,继续保持平稳健康较快发展态势,主要经济指标总量大多进入全国省会城市前十,顺利实现“十二五”圆满收官,“十三五”期间,合肥仍将处于难得的发展黄金机遇期。这都为通威集团在合肥进一步发展壮大提供了沃土。近年来,通威集团在合肥项目上发展迅速、成绩突出,希望双方继续精诚合作,共同推动相关项目早日开花结果。合肥市委市政府将一如既往地地为包括通威在内的在肥企业的发展提供优质服务,“在项目审批方面,与其它城市的串联审

批不同,合肥采取联合审批,可极大缩减审批时间。”吴书记还回顾了通威集团重组合肥公司的关键场景,强调当时选择在光伏电池片领域基础为零的通威集团作为重点重组对象的主要原因:“我们非常看好刘主席在光伏最低谷时刻的那种执着精神”,同时表达了对刘主席和通威集团的美好祝愿:“我也认真读了《能源革命》一书,祝刘主席的伟大梦想早日实现!”

《安徽省新闻联播》深度报道 通威太阳能(合肥)公司

本报讯(通讯员 郭丽)1月12日,《安徽省新闻联播》栏目对通威太阳能(合肥)公司整体生产运营、创新驱动战略的举措及成效进行了深度报道。

在采访中,通威太阳能(合肥)公司首席财务官周丹表示,在国家颁布的“光伏领跑者”计划及合肥市最新推出的“1+3+5”政策的指引和扶持下,新能源企业发展得更加有底气。出货量上,合肥公司已经做到了全球第三、国内第一。

而就太阳能电池片技术创新,张玉前工程师进行了详尽阐述,2015年公司通过技术提升,使得太阳能电池片对电流的收集能力增强了,效率提高了0.2%。按照功率来讲的话,全年增加20MW左右,相当于一小时半的产能输出。

合肥公司运营以来,坚持创新驱动,围绕太阳能环保、安全、清洁、高效利用课题,强化科技攻关,依托资源禀赋,以产业链配置创新链,以创新链优化产业链。在太阳能

电池抗PID、高耐候性、高阻栅等关键技术取得了许多科技成果和重大科技突破,推动企业竞争实力不断提升。

《安徽新闻联播》栏目是安徽电视台新闻节目的龙头,也是安徽省委、省政府的重要喉舌和舆论阵地,节目内容以重要时政、重大新闻、主题性报道为主,在省内一直保持着强大的影响力和权威性。此次合肥公司作为唯一一家光伏企业被报道宣传,充分体现了省委省政府对新能源产业和合肥公司的高度重视、关怀与肯定。

通威太阳能(合肥)公司当选 合肥市创新产业联盟常务副会长单位

本报讯(通讯员 郭丽)1月22日,合肥市创新产业联盟成立大会在政务中心隆重召开。省委常委、市委书记吴存荣出席会议并为合肥市创新产业联盟揭牌,市委副书记凌云出席会议并讲话。通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅当选为产业联盟常务副会长。

合肥市创新产业联盟是由合肥市相关部门推进、高校及科研院所参与、合肥市民营企业组成的非营利性的合作平台。其宗旨是“创新、共赢、合作、发展”;核心任务是整合资源、加强联盟会员间合作,增强企业技术创新能力,促进合肥市民营企业互利共赢,推动合肥民营企业持续、健康发展。本次成立大会根据《合肥市创新产业联盟章程(草案)》以及《合肥市创新产业联盟选举办法(草案)》选举产生了联盟秘书长、常务副会长及会长。

在未来的合作与发展中,通威太阳能将携手合肥市创新产业联盟会员,共同努力,加快把合肥市创新产业联盟打造成国内有影响的开放式协作创新平台、专业化决策咨询平台、信息化成果转化平台和国际化交流合作平台。

通威太阳能(合肥)公司参观 合肥工业大学“工业4.0”实验室

本报讯(通讯员 何伟)近日,通威太阳能(合肥)公司信息管理部、设备部到合肥工业大学“工业4.0”实验室参观。工大“工业4.0”实验室王小巧博士全程陪同。

参观过程中,王博士详细介绍了物料从边仓自动投入工作站,设备自动对物料进行选配加工、CPS系统通过工业总线/PLC与工业设备时时交互等环节。并介绍了CPS信息系统在资源建模、工艺建模、产品建模等整合的过程。

参观结束后,王博士通过PPT讲解对CPS系统进行演示,并与公司信息管理部、设备部相关同事展开交流;从制造执行系统、工业机器视觉技术、基于视觉伺服的无人作业工作站等三个议题,全面介绍制造业企业在工业4.0方向上的转型。其中,“基于视觉伺服的无人作业工作站”的专项议题,亦用于公司电池片的外观分检工作,减少分检工作的人工投入,增加作业效率。

参观结束后,王博士表示期待在光伏行业如何在工业4.0环境下转型的问题上与通威太阳能(合肥)公司再次进行更为深入的探讨。

永祥板块

拼搏思进取 创新求发展

永祥股份颁布《2016年经营管理思路》

本报讯(通讯员 龙小龙)近日,永祥股份颁布了《关于2016年经营管理思路》(川永股发[2015]113号),确定了“提升管理、品质营销、务实创新、行业争先”的经营管理思路,并就如何围绕这一经营管理思路开展生产经营工作进行了阐释和要求。

公司指出,“提升管理”是由通威集团董事局刘汉元主席亲自指挥,集团糕玉娇总裁担任组长推进的一项战略性工作。管理提升包含安全管理和标准管理,以打造可持续、世界一流的技术人才和管理团队为目的。2016年,永祥股份将继续整理、规范,2015年在安全管理、标准化、降本增效、管理水平提升方面取得的成效,进一步巩固全面提升。“品质营销”要求按既定时间节点完成树脂离子膜技改投运,进一步提升多晶硅一级洗料比率,提高水肥熟料强度。外部市场要精耕细作,做好细节,树立公司的良好品牌形象,以过硬的品质促进销售业绩。务实创新、安全生产,特别是化工生产必须扎根于生产现场,不浮于表象,扎实推进生产组织和降本增效。同时,公司要求进行创新管理,开源增效,实现技术突破。在行业争先方面,要求公司2016年保持多晶硅还原电耗、硅粉消耗、蒸汽消耗及树脂的烧碱电耗、煤耗、电石消耗等成本和技术优势,争当行业引领者的成绩。

公司号召,进一步强化安全、提升管

理,深入推进标准管理和精益管理,加快推进科技创新,在“十三五”期间打造出技术领先、指标最优、成本最低、效率最高、品质优势最强、可持续发展的一流新能源企业。

永祥树脂隆重召开2015年度标准化总结大会

本报讯(通讯员 李艳)1月14日,永祥树脂2015年标准化推进工作年度总结大会在新中控楼三楼会议室隆重召开,永祥股份副总经理、树脂常务副总周宗华,中检集团张老,以及各个部门、车间负责人与标准化工作对接人全体参加了会议。

大会由人事行政部经理、标准化推进小组组长代安主持。会上第一批试点单位和第二批跟进试点单位分别汇报了各单位2015年的标准化推进情况和取得的成绩;推进小组也全面总结了永祥树脂标准化工作的情况和取得的丰硕成果。从各单位标准化推进工作的汇报中可以看出,全体员工对于标准化的认识已经完成了从不理解到理解到深入每位员工内心的转变,并且标准化工作得到深入推进,并固化到员工的工作标准中,全体员工为标准化工作的推进付出了巨大努力,并取得了骄人的成绩。

大会最后,周总作重要讲话,充分肯定



永祥树脂标准化总结大会

定公司标准化工作在全体员工努力下取得的不俗成绩。周总强调:“在这一年里,听到最多的话就是‘今年很累’。但是一份耕耘,一份收获,对于标准化推进的成果,大家也是有目共睹。”中检集团张老师说,标准化就是制度化的最高境界。一个企业需要持续发展不后退,标准化就是其保证。所以标准化只有起点,没有终点,标准化的推进也是永远都在路上。

2015年的标准化推进告一段落,2016年已拉开新的篇章。回首这一年,永祥述职现场的改善、员工的素质提升、标准的落

地,发生了质的变化,大家感慨万千。与会人员表示,相信通过大家的努力,2016年一定取得更丰硕的成果。

多晶硅启动2016年第一期新员工培训

本报讯(通讯员 傅芬)1月18日,永祥多晶硅本年度的第一期新员工入职培训启动,来自各个部门和分厂的23名新员工将参加为期三天的人职培训。

今年培训在授课形式和时间安排上有

较大变化;课程的广度、深度也有了进一步的拓宽,不仅对公司的企业文化、管理制度、安全知识等方面为新员工们进行了全面的讲解,还对员工职业生涯规划、职业发展通道、工作标准和要求及团队合作等进行了细致、深入地讲解及探讨。

本次培训形式丰富多样,通过老师讲授、分组讨论、老员工经验分享、军事训练、户外拓展及模拟演练等形式,让新员工知晓公司的发展愿景;明确作为企业人必须具备的基本素质和要求,必须完成职业心态的“五个转变”,必须履行工作职责心和执行力等职业素养;使他们更加快速实现角色的转变,避免以后工作中出现盲点和误区。

培训期间大家认真听讲、踊跃发言。学员们在户外拓展和军事训练中充分发挥团队的智慧和力量,无论是分工还是沟通、协调、配合、服从,都展现出团队良好的精神风貌。

入职培训是新员工们了解公司、融入公司的重要渠道。通过培训使大家对公司有较为全面及更深入的了解,增强了新员工对公司的归属感和向心力,激发了大家的主人翁意识,接下来各位学员将更有目标地投身到岗位工作中去。祝福各位新同事在永祥的职业生涯有一个良好的开端,同时也期待各位新同事与公司同成长,共繁荣。

永祥水泥隆重举行经销商座谈会

本报讯(通讯员 杜铮)2016年1月20日,永祥水泥公司2015年经销商座谈会在公司会议室隆重举行,来自省内外25家水泥经销商代表50余人应邀参加会议。永祥股份总经理段雍雅亲自主持,永祥股份财务总监周斌、财务总监助理陈琳、水泥公司总经理杜炳胜及水泥销售、生产技术、财务、品管、人事行政等管理人员出席会议。

段总向各经销商客户表达新春的祝福,同时回顾了2015年永祥公司取得的成绩,并表示在未来的发展中永祥有能力、有实力提供更好的产品和服务。

段总同时向大家展示了公司2015年的业绩情况及2016年的规划。随后,各部门分别从自身管理方面进行了分享和讲解,如:财务从服务客户的角度,讲解了有关财务开票等相关事宜;品管讲解了目前公司加强管控,目前产品质量大幅提升以及与同行先进的对比情况。

在听取了公司各部门的讲解后,经销商代表纷纷发言,对永祥水泥近年来的成绩和改善给予了肯定,同时也表达了在2016年加大合作力度、共同发展的良好愿望。会上,你来我往,互动交流,气氛热烈,各经销商表示对永祥水泥的未来充满信心。

通威新能源

团结奋进勤努力 求实开拓再攀高

通威新能源揭阳 10KW 光伏电站完成调试发电

本报讯(通讯员 赵文莱)近日,由通威新能源公司建设的广东揭阳市宏展不锈钢制品厂10KW屋顶光伏发电项目完成调试发电。广东揭阳电视台“民生热线”栏目同步报道。

该项目位于揭阳市榕城区海云街道宏展不锈钢制品厂楼顶,面积70多平方米,每月可发电1500度,冬暖夏凉,将为公司节约大笔开支。

太阳能作为可再生能源,在我国长期能源战略中具有重要地位。通威新能源公司正面向全国展开系统区域招商工作,减少环境污染,打造绿色能源供应商是通威新能源公司重点发展目标。

南昌县委常委涂莉华一行考察南昌渔光一体项目

本报讯(通讯员 柴旺)1月19日上午,南昌县委常委涂莉华率国土、城建、城管、商务等相关部门领导一行,莅临通威新能源南昌项目现场,进行专题研究。涂莉华一行在南昌项目总经理张义权接待,并组织召开座谈会。

会上,通威新能源开发部经理尹锐回

顾了去年南昌县政府与通威新能源有限公司签订战略框架协议的背景,他表示,南昌黄马乡20MW渔光一体项目在当地政府的支持与配合下,目前一切进展顺利,项目建设中所有的设计都已完成,正待审批。尹经理介绍,通威集团双主业并行发展的模式,在渔光一体项目上具有独特优势。

南昌县各部门领导高度评价了南昌渔光一体项目对民生发展的积极推动作用,并就有关民生的核心问题进行了提问。涂总表示,将再接再厉,用心做好每一个环节,用环保的光伏产业造福当地百姓。

通威新能源睿斌电站项目组在极寒中连夜抢工完成基础浇筑

本报讯(通讯员 傅明健)1月20日夜十一点,严寒笼罩大地,室外温度低至零下十五度。通威新能源位于内蒙古巴彦淖尔市睿斌10MW农光一体项目外线施工现场机器轰鸣,一片热火朝天的景象。该工程铁塔基础最后一级混凝土浇筑工作正争分夺秒地进行着。

由于该项目的现场征地协调工作困

难较大且耗时较多,导致外线最后一级铁塔基础施工工期极为紧张。1月20日,经公司项目人员积极沟通,配合杭锦旗各级政府相关部门介入现场协调,为现场施工争取到宝贵的时间。公司项目人员当机立断,决定连夜组织人员、机械和材料进场施工。由于睿斌项目地处河套平原,进入1月份后,气温极低,土层冻结厚度达60厘米以上,且硬如磐石,而基坑底部渗水如泉涌,现场又仅能使用柴油发电机供电照明,致使施工过程异常艰难,施工难度极大。公司项目人员与一线施工人员一道,坚守现场,灵活组织,合理采用排水、土层加热等特殊施工措施,让浇筑工作得以顺利进行。施工一直持续到1月21日凌晨三点才成功完成,宣告了外线铁塔基础全部浇筑工作的顺利结束,项目施工取得了阶段性的进展。后续,现场还将对混凝土采取覆盖和加热保温的措施以确保项目质量。

通威新能源睿斌项目员工身体力行地诠释了通威人不怕困难、只争朝夕的工作精神,以恪尽职守的态度和雷厉风行的效率有力保障睿斌农光一体项目按期完成。

通威新能源员工参加北大光华宏观经济讲座

本报讯(通讯员 赵文莱)通威新能源于2016年1月14日派员工参加由集团人力资源部组织的北大光华成都分院《2016年宏观经济形势和政策分析》经济讲座。

北京大学光华管理学院研究教授颜色作为此次讲座的主讲人,深刻剖析了中国目前宏观经济以及未来走势。

讲座开场,颜教授首先分析目前中国经济形势:新年开局成弱势,短期经济风险存在在汇率市场、股票市场,在给定经济基础上,估值水平过高,而整体市场心态缺乏信心,究其根本,则在于对中国中、长期经济形势信心不足。

接着,颜教授又从理论结合实际层面分析了中国宏观经济走势。作为经济增长的传统引擎,中国进出口下滑和投资下跌是中国经济放缓的主要因素。而官方认可的中国经济增长新引擎:消费与服务业,在可见的将来,不足以支撑经济,中国依旧是制造业大国,传统引擎在5年内仍为重点。

颜教授表示,作为中国经济与社会的两大支柱:商业银行与劳动力市场仍然相对稳定,就两大支柱而言,目前,就业风险为最大风险,而商业银行有政府支撑,相对稳定。短期经济,2016年稳增长为第一要务,2020全面实现小康,财政政策更加积极,货币政策中性或适度宽松,根本上应

避免调控取代改革。

通过此次学习,通威新能源对光伏产业所处经济形势有进一步深刻认识,根据供给侧改革与“十三五”规划,光伏仍处于国家支持的良好环境中,但优胜劣汰进一步加剧,为此,2016年是通威新能源充满机遇的一年,也是充满挑战的一年。



内蒙古睿斌光伏电站项目实景图

表彰先进 树立楷模

集团非农板块 2015 年度“优秀员工”风采展示

编前:2015年,在刘主席的正确领导下,在魏总的带领下,通威集团非农板块取得了良好的成绩,效益大幅提升。鲜花和掌声的背后,是全体员工的勤劳同心,而在他们中间,更是一群表现突出的优秀员工,他们发扬吃苦耐劳的精神,在各自的岗位上挥洒汗水、贡献智慧,最终取得令人自豪的成绩。愿他们的感人事迹能够感动千千万万的通威人,在2016年携手共创佳绩!



姓名:刘麟 **职务:**财务部高级财务分析师
工作亮点:近年来集团快速发展,促使集团的投资活动显著增多。刘麟作为集团财务部高级分析师,积极主动参与了多个光伏项目前期调查、中期投资回报测算、后期风险防范等工作,取得了较大成效。同时,在推动分子公司财务分析团队的培养和建设方面,引领分析思路调整,并通过具体分析成功项目,不仅激发了关键人员的成就感和自主工作的动力,还推广并传授了分析工具的运用,大大提高了分子公司财务管理水平。



姓名:李岩 **职务:**通威传媒综合管理部部长
工作亮点:在兼顾集团办公室相关内务工作的前提下,李岩牵头通威传媒的人事行政工作,陌生的领域,并没有吓到她,而是让她越挫越勇。传媒公司能够顺利运行,承载着她的心血与汗水,建立管理制度、拓宽招聘渠道,确保人岗平衡。尤其在“2015年中国农牧行业品牌营销新论”举办期间,顾全大局,任劳任怨,加班加点,通过精心组织、细化安排,为论坛顺利开展做出了贡献。



姓名:宋宏稀 **职务:**永祥树脂聚合车间主任助理
工作亮点:从聚合车间巡检员到现在的车间主任助理,期间不断汲取专业知识,发挥所学之长。丰富的基层经验,使其在管理岗位上出色表现,领导能力和管理知识都得到大幅度提升。尤其在2015年作为车间主任助理,每天统计各项技术指标、产品数据、质量指标并及时会同领导分析数据,调整控制指标和生产负荷。在长期生产管理工作中,通过现场生产情况积极提出聚合釜降低粘釜剂用量的合理化建议,为公司节约9.8万元。



姓名:魏强 **职务:**永祥多晶硅品管部助理工程师
工作亮点:带领痕量组全体人员学习和践行分析技术,参与到产品质量影响因素分析、条件实验、立项项目推进等活动中。先后完善多晶硅杂质分析改进、硅粉分析技术优化、硅体杂质对标、除硼树脂杂质、石墨杂质实验、三废渣料杂质分析、冷氧化硅粉实验、富集法测定回收杂质、还原炉腐蚀验证、收集等多个科技创新项目。同时主持并参与分析检测中心风管技术、氨气缓冲罐等项目改造。



姓名:陈山峰 **职务:**合肥太阳能电池二厂生产部主管
工作亮点:2015年,带领A、B班班组长冲锋在最前线,做出相应贡献,出色地完成了部门安排的生产任务:A+B单线2015年3-12月份入库率为102%顺利完成产能目标;A线率95.79%到12月份提升至98.10%以上,B线率0.87以内,大大降低成本:A+B良率提升至98.90%;碎片率降低至0.52%。在工作计划中制定KPI指标长期改善计划,他的表现可以一句话概括:“无须扬鞭自奋蹄”。



姓名:孙东梅 **职务:**合肥太阳能计划部报关专员
工作亮点:通过熟练的业务能力,有效降低了进出口空运及通关环节费用支出,全年为公司节省了6.7万元海外销售物流费用;2015年实现进出口总额273万美元,完成38批次的产品出口空运及报关工作,产品全部及时安全地抵达国外客户地址,提高了国外客户满意度;为公司取得出口物流补贴、商务贴息;积极协助国内产品发货运输工作,确保了销售发货目标的达成。



姓名:高峰 **职务:**合肥太阳能人力资源部人事专员
工作亮点:2015年,完成公司职能部门及专业技术人员招聘200余人,同时完成新员工培训1400余人次,宣传公司企业文化,讲解公司的规章制度,帮助新员工尽快融入通威大家庭。与高新区政府人事单位及培训机构保持良好的合作关系,2015年,申请新员工技能补贴及企业高级工补贴共计40余万元。一直以更加努力、更加勤奋,更高的目标、更高的起点要求自己,配合公司的发展脚步,共同前进。



姓名:张成兵 **职务:**深圳新能源市场综合部助理工程师
工作亮点:深入并常驻一线,辗转城市农村,半月内走访华北四省十多个县,全面深入调研,华北区域分布式项目市场定位与布局规划数据详实、丰富、科学;迎难而上,工作难到“此”为止,全面负责并成功举办华北区域基地招商会,现场签约率高达64%;坚持“诚信正一”,心态积极、工作热情、真诚而又耐心地应对不间断的客户电话和疑难杂症,身先士卒带领团队拼搏在市场一线,为公司带来正能量!



姓名:袁明阳 **职务:**通宇物业工程部(仙湖)工程维修员
工作亮点:工作积极主动,带领工程部同事圆满攻克废弃地板使用安装工作;地下室污水管堵塞,第一时间带领同事完成现场清理。兢兢业业,任劳任怨,日常工作的大事小事,事事尽心,小到一个个零件的安装,大到整个仙湖公馆用电的维护。每天以微笑面对每一个人,通宇物业国际化、规范化的服务标准牢记在心。努力用自己的行动为公司的形象默默付出。



姓名:唐高坤 **职务:**好主人天猫旗舰店店长
工作亮点:作为天猫旗舰店店长,带领团队使店铺迅速成长并不断发展壮大。旗舰店成立之初,从零到每月销售额保持30%的增长,2015年店铺销量不断突破,创造新高,年中大促期间当日订单突破1500单;双十一期间销量较2014年双十一增长10倍。目前整个天猫旗舰店销量占公司电商渠道销量的65%,全年销量较2014年增长近400%。身为店长,天猫店铺的成绩就是对其最好的证明和表扬。



姓名:向梅 **职务:**全农惠产品部产品助理
工作亮点:对所有入库单及送货单进行严格审核,做到了全年每次账务结算金额零差错;在供应商维护及结算过程中尽可能为公司节约采购成本,保证了公司利益最大化;在公司人手紧缺的情况下,额外承接了14家加盟店的对账结算工作,多次熬夜加班完成任务;在加盟店的结算过程中,根据需求设计报表并协调技术部完善程序支撑,协同仓储物流部、门店拓展部、财务部梳理并规范了相应结算流程,每一次工作都让人满意。



姓名:曾艳燕 **职务:**品牌管理中心讲解员
工作亮点:讲解员曾艳燕自集团体验中心开馆至今,先后接待了政府领导、行业合作伙伴、媒体代表、内部员工等3618人次;并负责完成了“2015科技大会”、“2015营销年会”、“2015-920超级通心粉”等公司重要活动的接待工作。与此同时,对完善体验中心日常管理制度和规范化体验中心预约制度、标准流程做出了突出贡献,获得领导、同事一致好评。



姓名:闫娇 **职务:**人力资源部人力资源经理
工作亮点:工作积极主动,认真负责,较好地完成了绩效薪酬激励机制建立、授权体系搭建、薪酬福利审计等相关工作。2015年度,除了尽职尽责做好本职工作以外,协助集团各子公司开展大量人力资源管理支持工作,高效达成工作目标;协助部门领导开展多项部门工作,以身作则,以责任心和奉献精神确保各项工作有序推进;耐心指导部门同事尽快熟悉工作,融入通威。此外,对人热情大方,乐于助人,为身边的同事带去正能量。



姓名:王韵蕾 **职务:**通心粉项目组新媒体经理
工作亮点:带领通心粉项目组新媒体运营团队执行重大战略推广、各类线上线下品牌活动,舆情事件应对;分析调整企业号传播、服务策略,使社区流量达2642.6万次、用户辐射全国水产市场,百度权重由0上升为2;对行业媒体以及养殖户、经销商的影响力初步建立;引荐人才,制定团队奖惩制度,组织业务培训、经验分享,培养出两位可独当一面的团队成员;为公司的运营管理、团队建设、业务模式创新、营销升级等提出有效建议。



姓名:李业新 **职务:**永祥树脂生产部经理
工作亮点:通过创新管理和技术突破等方法,2015年生产时间达364.51天,超额完成全年PVC和烧碱产量计划任务,消耗指标与去年同期相比七电石消耗节约394万元、触碱消耗节约74.5万元、烧碱动力电耗节约169.3万元,烧碱煤耗节约72.57万元,工业水消耗节约108万元等,累计降低生产成本1094万元,有效完成了公司年初提出的生产系统降本增效挑战目标任务,在实现公司扭亏增盈目标任务中做出了突出贡献。



姓名:刘松 **职务:**永祥多晶硅市场部主办
工作亮点:勇于挑战,刻苦学习,认真总结,积极落实的工作精神及高度的责任心,刘松在2015年度取得了优异的销售业绩:全年销量占公司销量的31.4%,全公司最稳定的三家客户在华北片区,分别连续合作12个月、9个月和8个月,客户维护成绩突出。所涉及合同履约率为98.72%,高于部门的96.43%,销售目标达成率为101.8%,超额完成销售任务。



姓名:杨涛 **职务:**永祥水泥生产部工段主任
工作亮点:为保障生产装置稳定运行,周末依旧坚守岗位,在杨涛带领下,2015年11月烧成工段的熟料产量和消耗指标创公司历史最好水平。在公司标准化推进过程中,把窑头平台作为整改示范单位,带动员工现场治理使现场焕然一新并长期保持,为改变水泥现场环境起到示范作用。在公司降本增效中,烧成工段在相关部门指导和配合下通过漏风治理和精心操作,烧成电耗全年降本50万元。



姓名:陈小兵 **职务:**合肥太阳能质量部质量主管工程师
工作亮点:2015年,陈小兵负责协鑫的客服处理工作,涉及组件工厂8家,客诉结案率100%;评估定向库发货;配合推动厂内、外重大改善9项;配合厂内新项目推动5项;通过公司同仁的一致努力,协鑫集成7月份后,常规出货客退及赔偿数量为0,同时获得协鑫东昇和其辰工厂上半年度的“最佳品质服务供应商”奖项。协鑫表扬我公司商务、品质等各方面均表现优秀,授予“2015年度杰出供应商”。



姓名:戴林辰 **职务:**合肥太阳能行政部副经理
工作亮点:2015年,他带领团队奋起直追,以斗志昂扬的工作热情真抓实干,真干事,干成事,大力推进企业文化建设,深入一线推动“讲用活动”;开拓新思路,提出新举措,创新“讲用”方法,推动文化与管理结合;建立宣传体系,强化宣传加大宣传力度,在细小的工作里竭尽全力创造价值。这一年,他没有豪言壮语,没有踌躇满志,有的只是始终如一、兢兢业业。在平凡的岗位上散发一份光、一份热,让青春无悔,让人生无憾。



姓名:郭丽 **职务:**合肥太阳能财务部项目申报专员
工作亮点:工作严谨细致,积极主动,业绩突出,勇于付出。在过去的2015年里,她尽全力申报政府项目申报,到账资金约300万,同比增长2014年增长达650%,已申报且在2016年到账项目奖励资金约7800万;另外,共申报获得2项国家级荣誉,9项省级荣誉,4项市级荣誉;共授权23项知识产权,其中3项发明专利,12项实用新型专利,8项软件著作权,用勤劳和智慧为公司争取荣誉。



姓名:秦朝阳 **职务:**北京代表处专员
工作亮点:对待工作勤思踏实,认真负责,能很好地完成领导交办的任务,积极主动地承担各项临时性工作,对集团高度忠诚与热爱,尤其在处理各种接待事务方面,细心周到,应变灵活,为来京办事的集团领导和同事提供周到而贴心的服务,其工作表现多次得到领导的表扬和同事们的好评,是一名切实践行用心工作,用智慧工作,用只争朝夕的精神工作的优秀员工!



姓名:杨涛 **职务:**通宇物业综合部人事专员
工作亮点:杨涛深知,要打造高水平的办公楼,高素质的工作人员必不可少,每一个物业人员都是通威国际中心走向一流的助力,从物业人员的职业素养、专业知识培训,物业优秀企业文化建设,通过不懈努力其工作能力、工作业绩都得到同事的一致认可。同时,不断加强自身学习,获得ISO质量、环境、职业健康安全三标内审员证书,努力为公司未来发展做出更大贡献。



姓名:李毅 **职务:**通威新能源技术部经理
工作亮点:李毅全年出差累计飞行84次,任劳任怨,积极配合项目开发、采购、工程等部门工作,提供技术支持。在项目考察评估、项目可行性技术分析、技术方案制定、项目设计优化、技术规范编写及技术交底等方面,严把技术关,起着至关重要的作用。在通威首个渔光一体项目(如东10MW项目)建设过程中遇到新问题,与渔业研究所配合共同解决问题,始终以公司的利益出发,高效地完成了本职工作。



姓名:廖迎春 **职务:**监察部监察员
工作亮点:工作积极主动,任劳任怨,有较强的敬业心和责任感。在坚持刘主席“速度、效率、发展”战略方针指导下,高效、准确完成各项调查任务,还原事实真相,弘扬廉洁作风。2015年巡检、专项案件调查中,积极思考,主动发现问题,在工程建设、物资采购、市场销售等方面查处多起具有典型意义的违规违纪问题,规避了大量风险。



姓名:孙其敏 **职务:**集团办公室司机
工作亮点:只要公司有需要,不管是白天还是黑夜,无论是接送内部员工还是接待外部客户,准时准点,从不抱怨,以实际行动诠释对岗位的热爱;用丰富的经验、认真的态度、严谨的作风,承载着所有人的信赖,确保每一个人的安全,给大家一段平安快乐的行程;用热情开朗,乐于助人,不求回报的精神对待身边同事,传递正能量。日复一日,年复一年,朝阳和黄昏都记录着车轮留下的弧线,平凡却美丽。



姓名:成刚 **职务:**永祥股份财务中心分析师
工作亮点:成刚在工作中虚心学习,不断提高工作能力,尽力为公司创造价值。在月度财务分析日常工作中,由于时间短,信息量大,加班加点整理并完善资料,以满足公司管理需要。在公司“降本增效”活动中,他协调同事们及时跟进,主动和项目负责人交流、实地走访,提供财务建议和意见;在财务团队中,他团结同事,同心协力完成任务,对公司同事或客户耐心协助工作,尽可能方便他人,获得同事们一致的好评与尊敬。



姓名:吴麟 **职务:**永祥树脂品管部助理工程师
工作亮点:2015年,吴麟带领分析室员工完成169981次分析项次,为公司安全高效的运行提供准确的分析数据。积极参与与小组沟通对接,起草编制岗位操作标准等各类文件,得到中检机构和公司领导的积极肯定,作为模板在全公司推广。为使部门的各项标准化管理真正“落地”,协助部门主管策划并组织了工作标准竞赛、工作标准员工讲授、工作标准员工互助学习等一系列“标准落地”活动,得到了全公司上下的一致认可。



姓名:彭中 **职务:**永祥多晶硅技术部工程师
工作亮点:进入公司不到半年就完成了整套工艺流程的学习,并熟练应用 Aspen 软件建立各工序流程模拟,对全厂蒸汽平衡、氯硅烷物料平衡、硅元素平衡进行了单独建立,并分析其中可以节约的地方,为生产提供了一手的工艺理论计算;同时还参与了与STR合作的还原电耗攻关,实现还原工艺达到国内领先水平。此外,他参与并执行了捷为多晶硅生产线和多晶硅硅锭切片项目的前期调研和准备工作,出色地完成了各项工艺模拟计算。



姓名:薛晓东 **职务:**合肥太阳能电池一厂生产作业员
工作亮点:为降低PECVD破片率,提高产能,薛晓东一直改善作业手法。兢兢业业,精益求精,通过不懈努力,使自己的日产量远高于工序平均日产量,破片率远低于工序平均破率。这两项技能均能达标3个车间第一名。他是当之无愧的“插件”和“取片”的双料冠军。当初那个外表看上去非常质朴的大男孩,如今已赢得了所有人的尊敬,成为一位“小老师傅”。



姓名:李龙飞 **职务:**合肥太阳能工务部工务主管工程师
工作亮点:他和他的团队全年消除影响生产稳定的各类电气安全隐患100多项,在“生产”和“项目”建设双重任务下有效保障工务动力设施稳定和P5项目施工加速进行。2015年,电气组共完成各类工作约1414项,重点完成110KV变电站预防性试验、消防验收、中控集成、“直供电”合同签订,成功攻克废气自动加药及废水站自动加石灰灰化自动化项目实施并投运,成功拿下“直供电”合同,为公司节约电力成本358万元。



姓名:朱善善 **职务:**合肥太阳能采购部采购专员
工作亮点:2015年,在保障物料稳定供应的同时,降本工作取得骄人成绩。电池辅料全年成本大幅下降,节省成本,超额完成5%的KPI指标,采购成本行业最低。通过错浆及其他物料赠送、呆滞网版免费清洗、供应商承担组件认证费用等方式为公司节省183万元。通过行业信息收集、对标分析,优化供应商结构,了解竞争对手信息。在实际工作中讲求实效,始终保持务实本色,为打造优秀团队起到表率作用。



姓名:赵蓉 **职务:**通威地产财务部副经理
工作亮点:作为一名在通威工作了17年的老员工,勤恳务实、善于学习、坚持原则这是大家对她的一致好评。自加入地产公司以来,积极主动参与公司经营,及时准确地为公司领导经营决策提供财务分析数据,在2015年房地产行业不景气情况下,提出合理建议和措施明显提高了车位销售量,为公司节约了税负,创造了效益,用自己的行动努力为公司的发展出力。



姓名:唐春梅 **职务:**通宇物业 TIC 客服部客服班长
工作亮点:参与《用户手册》《装修手册》的修订、企业文化活动的组织、客户VIP接待、“三标一体化”管理体系认证等工作。她懂得感恩,也更加懂得珍惜,她常常鼓励及赞美身边的人,用积极的语言和行动上影响他人,为部门营造最好的氛围,她将继续保持自己的态度,积极付出,为公司贡献自己的一份力量。她说“只要凝聚在一起,我们就可以相互学习并且丰富彼此的人生,同时也会更懂得如何将这个世界变得更加美好。”



姓名:刘胜 **职务:**好主人供应部副经理
工作亮点:全年将大宗原料采购成本控制在比较合理范围内,全年相比2014年采购均价节约131.116万元,降幅达7.01%,特别在鸡肉粉、鸡油等大宗原材料价格控制上,在保证品质的前提下价格控制在行情水平之上,节约采购成本近50万元;包装采购方面通过沟通增加共用版,减少版费支出9200元;运费通过要求厂家发中快铁运,全年无火车站取车费及过磅费支付,圆满完成2015年所制定的目标计划。



姓名:牟永红 **职务:**通威新能源采购部采购业主办
工作亮点:先后完成如东四期分布式发电项目、通威如东渔光一体项目、睿斌农光互补项目等项目的采购工作,以及积极配合技术、财务、项目等部门工作。同时,在采购及供应商开发的工作中展现了较强的采购素养,熟悉并掌握招投标法律法规及公司采购流程,并对各项采购制度的完善、标准合同文本制作、标准招标文件的制作等方面提出建设性意见。热心帮助指导新同事,积极与相关部门沟通协调,希望共同进步,打造美好新能源。

焦点

2016年2月1日

(上接第二版)2013年,刘汉元主席针对传统“渔光互补”模式只重视发电不重视养殖的现状,创造性提出打造通威“渔光一体”模式,并开始操作层面的探索。2014年10月24日,通威举行专题会议,正式将这种“上可发电,下可养鱼”的模式命名为“渔光一体”,并敲定将苏北等地作为第一批基地;12月1日,通威“渔光一体”正式确立2015年的工作计划,并将50MW作为阶段性计划目标。

2016年1月26日,接到通威股份李念福李总的电话,已是深夜十点零二分,刚到住地的他第一句话就是:“不好意思,比约定的迟到了两分钟。”自从开始参与“渔光一体”项目后,他连续出差在外,搭乘夜班飞机已是常态。

李总在接受项目任务之前,已经在饲料行业干了20年。面临跨界转型,“要向别人解释我们的‘渔光一体’,自己要先清楚。不仅要开发者的角度去思考问题,也要从执行者的角度去干事情。”李总肩上的责任感,促使他必须快速摸索光伏行业,还要同步考虑养殖条件、经济效益,并拿下土地、规建等各种指标,用李总的话来讲,“把各级政府部门都跑遍了!”

另一方面,国务院特殊津贴专家、通威股份首席水产专家吴宗文带领的小组则在从技术层面不断探索“渔”的新出路。

之前从事“渔光互补”的新能源企业,往往因为缺乏水产养殖专业团队,重“光”不重“渔”。为了“渔光一体”的成功实现,从2014年初开始,在南京通威水产科技产业基地,通威股份设施渔业工程研究所、水产研究所不断组织进行模拟养殖试验。

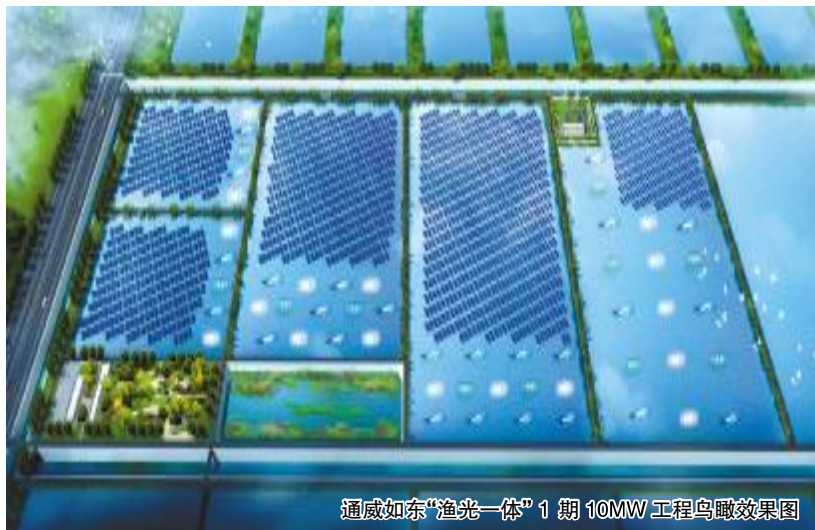
这是艰辛又枯燥的过程:每天需要花4个小时投喂,让9个池塘使用底排污;大到试验方案,小到采样时间、地点、工具,都要经过反复论证;测定一次完整的数据需要一整天,2014年共试验得出了20多万个数据。

经过了南京试验基地一年多的实地研究,“渔光一体”养殖成果展现在世人眼前。虽然过程艰辛,但项目在各方努力下稳步推进,每次攻关成功,都意味着行业距离真正实现“渔光一体”又近了一步。

“从无到有地打拼,在通威转型升级关键时期能发挥自己的作用,这种参与感和满足感是旁人无法理解的。”李总的感慨,是参与“渔光一体”项目的全体通威人共同的心声。“诚信、正、一”、“以身作则”、“聚势聚焦、执行到位、有效经营”……在通威文化的牵引下,“渔光一体”项目万众一心、排除万难。

“渔光一体”背后的战略布局

光伏发电的发展从来不是一帆风顺



通威如东“渔光一体”1期10MW工程鸟瞰效果图



通威如东“渔光一体”80MW工程鸟瞰效果图

的,有句行话:光伏看德国。作为世界上光伏装机最大的国家,德国在推动光伏发展方面的政策、管理、技术等,为世界上多个国家提供了有益借鉴。2000年初,德国联邦议院和参议院通过了《可再生能源法》(EEG-2000),成为推动可再生能源电力发展的重要法律基础。2004年,德国对《可再生能源法》进行了重新修订,因强力推行和强大的补贴政策,德国光伏市场快速增长,全球光伏市场由此启动。

2004年,已是全球最大水产饲料生产集团的通威开始涉足能源化工,并于2006年正式进军多晶硅太阳能光伏新能源领域。

开辟光伏新能源产业之路后,通威坚定前行。即便光伏行业急转直下,几经寒冬,通威反而逆势而上,不断加大研发投入和科技创新力度,在光伏产业树立了一个又一个标杆:通威太阳能(合肥)有限公司各项指标全球领先;永祥股份完成多晶硅项目技改,“降本增效”成果显著;广泛布局光伏终端。

2015年两会期间,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席提出,要让光伏走进渔业,提速“渔光一体化”,如此既能充分利用空间,节约土地资源,又能利用光伏电站调节养殖环境,还能优化地区能源结构,改善环境,并提高单位鱼塘产量、增产增收,在水产养殖和光伏产业上实现领域共享。

农业和光伏两个产业,就通威的发展史而言,前者为三十多年,后者不过十来年;就投入而言,后者体量虽小,但投入大;就风险而言,前者产业链条成熟完整,而后者市场变化快,不确定因素多。作为传统农业航道的通威,为何要去光伏这片充满未知的海域挑战风浪?

“任何一件事,只要你想清楚,再去,没有不成功的。”刘主席常常这样讲,进入光伏行业,对于通威而言是“想清楚了”的选择。随着我国经济的快速发展,能源消耗逐年攀升,全国性的雾霾天气频现,基于这样的大环境,光伏新能源产业已成为一片广阔的“蓝海”,吸引众多国家争相开发。能源不断被开发、使用、消费,对新能源的消费推进,于企业而言是重大商机。与此同时,面临国家经济发展方式转变的重大机遇,通威集团制定了在稳固原有传统产业的基础上跨界发展光伏新能源产业的战略规划。

“绿色双引擎”实现差异化

积极推进“渔光一体”项目的背后,也是竞争加剧下通威差异化突围的重要路径。“如果大家都老想着吃别人碗里的饭,回到家可能会发现自家厨房也被别人搬走了。”刘主席接受媒体采访时曾多次表示,企业要思考自己的核心竞争力及差异化竞争的优势。

“主席也常常提醒我们,保持原状就是退步。”针对企业的生存与发展,集团副总裁胡荣柱认为,“在用户需求个性化、行业竞争加剧、互联网冲击等大趋势的冲击下,没有企业可以置身事外,再大的企业也不敢躺着睡觉。”胡总的办公室里,三个不同大小的行李箱就放在身后的墙边,随时准备整装出发。

结合刘主席的话,胡总想到了自然界著名的洄流现象:每年秋季,大马哈鱼成群结队,日夜兼程,长途跋涉,不管是遇到浅滩峡谷、急流瀑布和捕食者,它们从不退却,冲过重重阻挠,直至达到目的地,找到合适的场所繁衍生命。胡总认为,这个过程

虽充满艰辛,但也是一种进化,与人类社会有相通之处。

进化,需要核心要素的牵引。在刘主席对于通威新能源产业的延伸布局中,大力发展“渔光一体”,旨在打造“新能源+新农业”的绿色商业模式;作为水产养殖饲料龙头,通威可迅速对接大量鱼塘等农业土地资源,形成“上可光伏发电,下可蓄水养鱼”的绿色能源农业。同时,这一模式还将带动上游多晶硅产能、中游电池片产能,以促进通威在整条产业链上开展业务。这种跨界整合资源的优势,使通威具备十分显著的差异化竞争能力。据了解,根据“渔光一体”的战略规划,不仅可以在如东这种大水面建造基地,还可因地制宜在30-50亩的分散水面进行建设,这无疑进一步加强了通威的竞争实力。

两个相去甚远的行业,经过巧妙布局,在通威集团内部整合成两条彼此贯通的产业链,“双引擎”创新地实现协同发展;30多年深耕农村市场,通威在全国拥有超过15000个销售网点,为推广家庭分布式光伏发电奠定了坚实的渠道基础。而光伏产业与农业相结合,将对整个新农业的发展起到推动作用。

“渔光一体”对各项指标进行监控认证,将池塘进行标准化改造,并与“365”技术相结合,这样养殖户们养出的鱼都是安全水产品,同时有效提升单位面积池塘的经济总产值。有了这样一个核心的要素做支撑,对促进传统渔业向现代渔业的转型具有重要意义。

携手助推社会和行业发展

2015年,我国光伏装机总量约1495GW,

总装机容量43GW左右,超越德国成为全球光伏装机累积最高的国家。2016年1月,国家能源局下发《关于征求完善太阳能发电规模管理和实行竞争方式配置项目指导意见的函》,并征求意见。业界资深人士表示,该政策的现实意义在于规范了市场秩序,确保有实力、有技术、有业绩的企业获得项目资源,促进中国光伏产业技术进步和成本下降。

光伏发电“平价上网”的时代正加速到来,前瞻性的战略判断,让通威又一次站在跑道的前列。

目前,通威“渔光一体”在全国范围内已经成功铺开布局,多个“渔光一体”基地已经上马,2015年已签战略合作将规划装机容量超6800MW。通威集团内部亦启动了“渔光一体”项目系列培训,以确保全体通威人透彻领会“渔光一体”背后的战略布局并执行到位。

对于通威新能源产业未来的发展,刘主席有着清晰的规划:公司在光伏产业道路上稳步前进的同时,也要参与社会贡献和行业进步。正规划的南昌“渔光一体”项目,将与华为联手成立工作组,共同打造示范基地,建立“渔光一体”的行业标准,共同推动行业健康发展。而我国养殖水面高达1.2亿亩,其中池塘面积达4500万亩,可支撑全国1200G-1500G的光伏电站总体规模。其中,通威所占份额超过25%,结合两大主业的核心优势,大力发展“渔光一体”,可支撑集团300G-500G的光伏电站规模,让安全食品和清洁能源真正惠及千家万户,并为我们的子孙后代留住“青山流水、蓝天白云”!

通威股份荣获“2015四川电子商务最佳新锐企业奖”

本报讯(通讯员 廖欣)1月21日,由四川省电子商务协会主办的“2015四川电子商务年度评选”活动隆重举行,来自川内的百余家电讯企业代表到场。通威股份荣获“2015年四川电子商务最佳新锐企业奖”。此次获评“2015年四川电子商务最佳新锐企业奖”,是主办方对通威在“互联网+”方面创新探索的肯定,今后,“通威鱼认养”团队将继续提升服务质量,扩大服务范围,以更优质的服务回馈消费者。

通威集团监督系统加大举报嘉奖力度

本报讯(通讯员 张冉雨)近日,记者从通威集团监督系统获悉,2015年全年,集团监督系统总计向17名举报人进行金额不等的现金奖励,总额达30余万元。在此基础上,集团监督系统号召公司干部、员工以及合作单位继续提供违纪违法线索,弘扬通威正能量。

据介绍,2015年,公司内外涌现出许多积极向监督系统反映问题、提供线索的举报人,帮助监督系统查处了多起严重违法违纪问题。2016年,集团监督系统将根据关于“凡举报问题基本属实和有一定价值的,对署名举报人均给予奖励。如属经济案件,最高可奖励举报人100%的追缴赃款或挽回的经济损失。特殊情况,经董事长批准,奖金额度还可增加1-2倍”的规定,继续大力嘉奖向监督系统提供有效线索甚至参与案件调查中的举报人。

为此,集团监督系统相关信息公开如下:

举报电话:028-86168838
QQ:2461011915
微信号:TWJTJCB
电子邮箱:JCB@tongwei.com
网址:http://www.tongwei.com/
地址:四川省成都市高新区天府大道中段588号通威国际中心38楼通威集团监察部

通心粉商城
mall.tongwei.cn

青鱼

通威甘露无公害

中国人历来将青鱼、鲢鱼、鳙鱼和草鱼混养,这四种鱼也被称为“四大家鱼”。在“四大家鱼”中,青鱼因其颜色发青而得名。在江苏无锡的甘露镇,很多养殖户主养青鱼。上个世纪六七十年代,粮食紧缺,青鱼体大肉肥,一下子吃不完,又不能浪费,可怎么办?于是当地聪明的渔民们便想到了一个方法——腌制青鱼干。每年二月份开始,整个镇子的人便开始着手腌制,每户人家存上几条青鱼干,被当作极好的年货。

青鱼干的腌制工艺一般需要四个步骤:剖割、洗涤、盐腌、晒干。剖割技术是一门需要四个步骤:剖割、洗涤、盐腌、晒干。剖割时右手握刀,左手按鱼,刀从尾部向头部用力刮去鳞片,将鱼鳃掏出,随后用剪刀剖开青鱼腹部,挖出内脏冲洗干净,整个过程中一气呵成!腌制时,将盐均匀地撒在鱼体上,置于腌池内,肉面向上,鱼鳞向下,层层排叠,再加撒一层封口盐,并用竹片盖面,石头加压密封。低温保存,等待过年时上桌。孩子们眼巴巴地望着母亲在厨房忙碌,切下几片肥肉隔水蒸煮,揭起重重的木锅盖,蒸汽氤氲中,一阵鱼香扑鼻而来。蒸好的鱼干透着油亮,腊肉飘香又透进鱼肉里,味美至鲜。

或者把青鱼大块红烧,满满一碗鱼肉,吃一口极咸,带劲!馋嘴的小孩忍不住连鱼骨头都要吮上好几口;在甘露镇这一带上了年纪的人们记忆中,过年时节,青鱼干是饭桌上必不可少的大菜之一,这是年的味道,也是母亲的味道。

“补中安肾,益心力,惟青鱼为最美。补胃醒脾,温运化食,益智强思。”中华民族历来就是一个重养生的民族,《食经》中就曾这样描述青鱼的营养功能。青鱼肉质肥美,富含蛋白质,贮存方便,为下酒佳肴。青鱼肉质干过,如今,许多人不再自己腌鱼,而是选择买成品的青鱼种传承。

如今,许多人已不再自己腌鱼,而是选择买成品的青鱼种传承。

通威水产大礼包

火热发售中!

通心粉商城服务热线:
400-0133-588

赶快登陆通心粉商城,带更多美味回家!

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

聚势谋远 共创辉煌

2016年无锡通威春季猪料招商会成功召开



无锡通威2016年春季猪料招商会现场

本报讯(通讯员 彭小红)1月18日-19日上午,以“聚势谋远·共创辉煌”为主题的无锡通威2016年春季招商会成功召开。通威股份副总裁兼华东片区总裁王尚文、通威股份华东片区总裁助理兼无锡通威总经理万学刚、通威股份市场部部长助理叶涛、首席服务专家刘志明老师、营养师黄明博士、常熟农村商业银行行长顾佳,以及来自无锡通威猪料所辖片区新老客户150人参加了此次会议。

会上,王总发表重要讲话,承诺华东片区所有公司的猪料产品质量保持稳定,要变只能变得更好,价格随行就市,服务人员3小时内到达现场;在片区各分、子公司全体员工和所有养殖户的共同努力下,让每一头猪都快乐健康成长,让每一份进入餐桌的食品都安全健康。

华东片区生产成本控制会议隆重召开

本报讯(通讯员 涂小平)1月18日华东片区生产成本控制会议在无锡通威隆重召开,通威股份副总裁兼华东片区总裁王尚文、通威股份华东片区总裁助理兼无锡通威总经理万学刚、通威股份生产部

部长陈光伟、管理工程师鲁文胜莅临指导本次会议,片区各分、子公司生产部门负责人悉数参加。

在会议中,片区各分、子公司负责人根据对标数据,分享经验、成果,并对生产成本管控中存在的问题进行交流、探讨,最终制定了具体解决措施与目标。王总要求,华东片区各分、子公司在年底必须完成通威股份生产部部长陈光伟、管理工程师鲁文胜提出的目标任务,并强调从3月开始逐月对标检查片区“6项对标指标”的执行情况。在片区生产负责人李勇的带领下,大胆复制先进经验,对落后指标的分公司进行帮扶,然后进行上下横向对比,找出工作亮点与不足之处,从2季度开始,以月为单位改进并通报,生产任务必须保

质量完成。

南通巴大20周年庆典会议成功召开

本报讯(通讯员 张雪梅)1月10日,以“20年风雨兼程,感谢一路有您”为主题的南通巴大20周年庆典顺利召开,本次会议邀请了如东市各级政府领导、通威股份副总裁兼华东片区总裁王尚文、通威股份华东片区各公司总经理、通威总部各职能部门领导,南通巴大各地经销商和养殖户朋友共同参加。

会上,南通巴大总经理柯善强向广大顾客朋友表示,公司将以“新战略、新思路、新方法、新巴大、新形象”为未来经营总思路,以“服务市场、资源配置、量利翻番、快乐共享”为经营方针,从优化服务团队、提升产品质量、整合资源、精准营销几个方面努力,以解决养殖户盈利问题为根本点开展市场工作,为养殖户和经销商的养殖、经营提供更优质、更安全的保障。王总在会上表示,南通巴大作为通威“质量万里行”的全国首站,未来一定要坚守产品质量,逐步优化产品,只有提高,不能波动,更不允许下降。

华东片区总裁助理万学刚率帮扶小组帮扶连云港猪料纪实

本报讯(通讯员 何洪波)1月4日,通威股份华东片区总裁助理兼无锡通威总经理万学刚、总部配方师张茂华老师、总部市场营销部畜禽服务工程师刘志明老师,片

区畜禽服务中心安玉老师对连云港猪料营销公司猪料进行专项帮扶。下午,帮扶小组详细听取了连云港猪料营销公司全体市场人员的工作汇报,汇报人员明确阐述了工作难点、机会、销量分解及市场规划;万总与市场人员交流2016年主要工作细节,期间传播正能量的同时,鼓舞了全体同仁明年的销售信心。

此次为期5天的猪料专项帮扶,既对连云港猪料营销公司主要市场进行了全面摸排,又针对当前市场存在的主要问题,制定了解决方案及推进计划,同时协调基地公司与连云港猪料营销公司的资源配置,为冬季五项工作的开展及来年工作的顺利承接奠定了坚实基础。通过几天的精细帮扶,猪料业务团队工作目标更加清晰,时间节点更加明确,团队士气大大提升。

绍兴通威开展2016年元旦文娱晚会

本报讯(通讯员 贺玉霖)为丰富公司员工业余文化生活,加强各部门之间的沟通与交流,提升了员工凝聚力,绍兴通威于1月2日开展了2016年元旦文娱晚会。

此次活动设置了项目比赛、晚宴、文艺晚会三个环节。全体员工聚在一起共庆2016元旦佳节,绍兴通威总经理王尚文、副总经理张茂华老师、总部市场营销部畜禽服务工程师刘志明老师,片

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、特种科、重庆通威、长寿通威、达州通威、黔西通威、宁夏通威

戮力同心 开启新征程

华西片区2016年1月经营分析工作会顺利召开

本报讯(通讯员 阳艳)1月11日-12日,为了落实分解2016年经营计划量利指标工作,宣贯2016年服务营销工作实施重点,并对2015年冬季五项工作对标检查,通威股份华西片区2016年首场经营分析会在眉山顺利召开。通威股份副总裁兼华西片区总裁宋刚杰、通威研究院副院长高启平、通威首席畜禽营养专家罗润生、片区职能总监及牵头人、片区各公司总经理、市场部经理及负责人、财务经理及负责人、挂片配方师全程参会。管理总部市场营销部部长陈涛等领导莅临会场指导工作。



华西片区2016年1月经营分析工作会现场

会上,宋总就各公司任务指标的分配、目标进行详细地分析。各公司在明确各自目标、任务之后,逐一就本公司冬季五项工作的开展情况进行汇报,并对2016年销售工作的实施重点进行细致地阐述。随后片区配方师对产品定位、2016年配方思路、配方师人员计划分配等情况进行交流,片区人力资源总监张红樱宣讲了片区人才培养规划及实施方案,片区服务营销总监何登平解读了2016年服务营销工作重点。

西安通威2015年度总结表彰会暨2016年誓师大会顺利召开

本报讯(通讯员 肖利祥)1月25日,西安通威“2015年度总结表彰会暨2016年誓师大会”顺利召开。全体员工伴随着昂扬的旋律,齐声唱响通威之歌,为大会召开拉开了序幕。

西安通威总经理何建勇就2015年公司生产经营作了全面总结,并对2016年工作作了详细规划。各部门负责人围绕2016年的工作任务纷纷上台表态:坚守本部门岗位职责,以市场为龙头,服务于市场一线,力争完成今年总部下达的量利任务。

最后,西安通威就2015年度优秀员工和先进部门进行了表彰。“我们相信,西安通威2016年在管理总部和片区领导的

大力支持下,全体员工定将克服困难,努力完成任务。”

黔西通威顺利通过《饲料质量安全管理体系》示范企业验收

本报讯(通讯员 卢红)1月20日,由国家农业部胡广东等5位专家组成的检查验收小组,在省、市、县相关部门人员陪同下,对黔西通威创建《饲料质量安全管理体系》示范企业工作进行详细的检查验收。

检查小组先听取了黔西通威品管部负责人对公司以抓好各项规范制度,共建《饲料质量安全管理体系》示范企业为主旨所开展创建工作的系统性汇报。随后检查小组对生产现场及各部门的制度、记录做了现场检查验收。检查现在对黔西通威创建《饲料质量安全管理体系》示范企业所做的制度、记录给予肯定与赞扬。

黔西通威自2012年申请创建《饲料质量安全管理体系》示范企业以来,经过不断的努力和进步,最终以92.3分的成绩通过验收。此次验收只是一个开始,黔西

通威将继续对各项工作进行规范,并逐步完善质量安全制度,保证产品的质量,发挥示范作用。

BIOMAR技术和品控专家考察通威特种科公司

本报讯(通讯员 李银平)1月21日上午,通威特种科公司迎来了丹麦 Biomar 公司品控经理 Solvi Skare 和技术经理 Kenneth Diris t。特种科公司总经理张红樱对两位客人的到来表示热烈欢迎,并携生产、品管负责人陪同先后参观了生产车间现场和化验室。

生产部田林就公司生产工艺流程及设备性能进行了讲解,品管部李银平就化验室检测设备及质量控制要求作了介绍,并展示了原料和产品样品。两位专家对特种科公司生产现场管理、原料质量控制及产品质量给予了高度评价。随后,双方就今年的合作事宜作了进一步的沟通与交流,预计首次生产合作在2月中旬进行。通过此次交流,双方均表示相信今后的合作一定是长期而愉快的。

华南片区 广东通威、海晏淡水、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、海南通威

深化市场理念 彰显团队力量

华南片区经销商成长学院特训营顺利召开

本报讯(通讯员 曾添 郑小波)1月18日-19日,茂名通威举办了通威股份华南片区经销商成长学院特训营,60余位新老经销商客户参加。18日晚,欢迎晚宴隆重召开,茂名通威常务副总经理何良柯对经销商的到来表示热烈欢迎。19日上午,华南片区经销商成长学院特训营正式拉开帷幕。研究配方师孙瑞健、通威华南禽料技术总监刘勇分别对水产、鸭料的现状、品质、优势等方面进行介绍。

下午,通威股份副总裁兼华南片区总裁洪睿作《华南片区五年战略规划》主题报告。洪总对通威股份的发展历史、行业现状、厂商合作、华南片区五年规划进行了阐述。

程、揭阳通威的发展及经营情况作了介绍。检查组一行在听取介绍后,对劳动用工、工资支付、合同签订、保险购买及工伤处理等方面进行了了解,并向员工代表进行询问。在了解公司的用工情况后,雷平一巡视员一行对揭阳通威的劳动用工规范管理给予高度评价,赞扬了揭阳通威在发展地方经济、服务社会方面所做出的努力和贡献,并勉励管理团队一如既往地勤勉工作和开拓精神,完美落实“诚、信、正、一”的企业文化核心理念。

惠州通威2016元旦活动暨成立十周年庆典顺利举行

本报讯(通讯员 蓝淑莉)2016年,正值惠州通威成立十周年之际,为展现公司员工日新月异、蓬勃发展的良好风貌,丰富员工节日生活,调动员工的积极性,加强各部门同仁间的沟通与联系,提升公司各部门的凝聚力,惠州通威于1月1日举办元旦游园暨晚宴。

通威股份郭异忠郭总赴南宁通威视察工作

本报讯(通讯员 刘少权)1月13日,通威股份郭异忠郭总赴南宁通威视察工

佛山通威召开“科技的力量·经销商创新学院”会议

本报讯(通讯员 何佳)1月7日-8日,佛山通威举办的“科技的力量·佛山通威经销商创新学院”会议在佛山市三水区隆重举行。经过公司全体员工的精心准备,来自佛山通威各市场的50名新客户参加了此次会议。通威股份华南片区总裁助理邓金雁、华南片区生产技术总监何雄军、佛山通威总经理贾孝武等领导参加了会议。

会上,贾总致欢迎辞,并明确提出了本次“科技力量·经销商创新学院”会议的目的就是以客户需求为核心,通过通威365科学养殖技术真正地帮助到养殖户解决生产中的困难。在会上,邓总对华南片区未来五年战略规划作了精彩的宣讲,并得到了现场客户的高度认可。据悉,参加



通威股份副总裁兼华南片区总裁洪睿在经销商成长学院特训营上讲话

会议的50名新客户现场订料4600余吨,签订率达95%。新客户们纷纷表示,非常信任佛山通威的产品,愿与佛山通威“通威”品牌携手共进,共创辉煌。

揭阳通威水产经销商年会隆重召开

本报讯(通讯员 王楠)1月20日-21日,以“协同共赢·价值成长”为主题的2016年揭阳通威水产经销商年会隆重召开,110余名水产经销商应邀参加。揭阳通威生产基地总经理毛云安、揭阳通威(水产)总经理向琪、辅音国际执行总裁、农牧

营销九段总教练赵春飞等领导和嘉宾出席会议并作精彩分享。

会上,揭阳通威生产基地总经理毛云安致辞,感谢经销商一直以来对揭阳通威的关心与支持。

揭阳通威(水产)总经理向琪提出,揭阳通威将依托通威股份强大的科研实力,持续优化、提升产品内在质量,打造一支技能精良的服务团队,提炼优秀养殖模式,提升养殖盈利模式,做到产品更高效、模式更先进、服务更专业。向总还表示,过去十年里,通威水产在粤东地区市场占有率一直位居首位,未来五年,通威水产将继续稳居粤东第一。

虾料片区2016年经营计划落实会圆满结束

本报讯(通讯员 孙建霞)1月16日,虾料片区2016年经营计划落实会在海南海壹召开,片区全体财务经理、销售总助及以上人员参会,通威股份财务总监袁仕华出席会议。

会议围绕财务总结汇报、风险控制报告和公司经营计划三方面内容展开。在简要点评之后,片区总裁刘明峰作2016年工作思路宣讲,明确指出片区2016年要集中所有资源,在市场占有率上进行有效突破,销量上打“攻坚战”,利润上打“歼灭战”。刘总从目标、原则、定位、建设、配置、驱动、组织和风险控制等8个方面进行阐述,提出对内夯实基础、精益求精,用工匠精神打造极致产品;对外主动出击、快速突破、野蛮增长。刘总强调片区24字经营方针为:构建质量体系,推进服务模式,打造卓越团队,实现规模效益;2016年,整个片区励精图治,众志成城,全力以赴做好本职工作,给未来五年片区销量翻番,单利利润超1个亿的“1+1”战略打下坚实基础,以优异的成绩向股东、向行业交一份满意的答卷。

会议最后,袁总作工作指示。针对特种科高欠账高风险的行业特点,袁总表示,一切风险的源头在于对养殖户的把控,重复以前的路没有出路,回归经营需要找准养殖户,细致管理,真正把片区工作思路想清楚,对客户的需求,对折扣的想法等诸多问题都要迎刃而解,通威在虾料领域成为第一品牌的目标一定能实现。

清远市农业局技术推广站首次“登陆”特水所珠海实验基地

本报讯(通讯员 李淑云 金雄华)1月20日下午,特种水产研究所珠海实验基地迎来清远市农业局技术推广站、清远市大型养殖户、世纪融合公司、珠海海绿公司、白金公司等人员的参观学习。

交流会上,特种水产所工作人员向参与单位介绍了通威、特水所、基地、通威365模式,世纪融合和珠海海绿分别就其公司职能和产品进行了介绍。自由讨论阶段大家都纷纷对现代养殖、物联网、通威365模式、十号鱼庄经营模式等展开热烈讨论。会后大家来到塘头询问、参观通威365模式的六大技术——“精准组合投喂、均衡增氧、菌藻调控、疾病防控、底排污、‘一’技术”,并对通威水产养殖模式和南美白对虾温棚养殖技术有了进一步的了解。以此为契机,相信特水所珠海实验基地的发展将越来越辉煌,平台越来越大,成绩越来越卓越!

揭阳海壹召开百人大会 探讨罗氏沼虾养殖出路

本报讯(通讯员 范永康)揭阳海壹在粤东市场大面积亏损、养殖户信心不高的形势下,于1月14日组织了当地100多名养殖户参加“罗氏沼虾混养技术”的探讨活动。

会上,揭阳海壹服务部经理潘友灶总结了饶平乃至潮汕地区水产养殖业情况,向养殖户介绍了罗氏沼虾与南美白对虾混养模式。同时展望了罗氏沼虾混养模式的前景与未来。此外,他还重点讲解养殖各环节中的注意事项以及管理,提升了养殖户的养殖理念,增加了养殖户的信心。

最后,揭阳海壹总经理温佳霖表示,此次交流会作为粤东第一场罗氏沼虾与白对虾混养交流会,共同探讨新养殖模式是为了满足广大养殖户对南美白对虾混养模式和技术的迫切需求,此次活动为公司接下来在潮汕混养市场的服务工作奠定了良好的基础,并带动整个潮汕混养市场养殖业的新发展。

珠海海壹召开2015年度优秀员工述职会

本报讯(通讯员 钟玉洁)1月22日,珠海海壹基地管理人员齐聚三楼大会议室,召开2015年度优秀员工述职会,珠海海壹总经理张奎、海壹基地内务总经理刘艳全程参与本次述职会。

根据珠海海壹基地年度绩效管理方案,由各部门根据员工年度绩效成绩推荐优秀员工参加年度优秀员工述职评比,共有9位来自各部门的候选人参加本次述职评比。

会上,每位候选人都对自己所在岗位的关键工作进行了透彻的阐述,对工作中的亮点和不足作了深入的分析并找出改进的方法,对2016年的全年工作和要求提出了详细的规划,最后还对自己进行自我评估,分享个人职业规划。

述职结束后,生产部部长对生产体系优秀员工的述职进行了分享,让大家感受到了优秀员工的成长之路,宣扬了积极进取的正能量精神。

会议最后,珠海海壹基地内务总经理刘艳平勉励全体员工与参会人员:“2015年通过大家的努力,海壹的经营管理工作取得长足的进步,2016年让我们携手共进,共同创造更好的成绩!”

2016年2月1日

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

务实创新 攻坚市场

华北片区 2015 年工作总结暨 2016 年工作会议圆满召开



华北片区 2015 年工作总结暨 2016 年工作会议合影

本报讯(通讯员 张保宁)1月10日-11日,“华北片区 2015 年度工作总结暨 2016 年度工作会议”在天津通威隆重召开。通威股份总裁助理兼华北片区总裁周澎、通威股份营销副总监辛鹏、水产研究所所长米海峰、特种水产研究所所长陈效儒等领导出席,会议由天津通威人力资源部董文海主持。

会上,片区各分公司总经理及各线路牵头人分别作专题汇报。随后,周总对 2015 年片区工作进行了总结,同时制定了 2016 年发展规划,部署了 2016 年工作任务。幸总在讲话中肯定了华北片区的工作精神,同时强调冬季五项工作的重要

性,并要求落地执行到位。会议的圆满召开,为片区新年规划指明了发展方向。

天津通威 2015 年度总结表彰会暨 2016 年工作会议圆满召开

本报讯(通讯员 龚淮南)1月22日,天津通威举办了以“凝聚嘉彰,再创辉煌”为主题的 2015 年度总结表彰大会暨 2016 年工作会议。通威股份总裁助理兼华北片区总裁周澎,天津通威总经理周登峰出席,各部门经理及全体员工参与。

年会现场,天津通威各部门经理分别作了 2015 年度工作总结及 2016 年工作

规划,表彰了在 2015 年工作中辛苦付出、表现优异的 30 位先进个人。片区总裁周澎对天津通威员工一年来的辛勤工作表示感谢。

廊坊通威总经理邓廷政介绍了整个公司的发展和现状。他对 2015 年的工作进行了回顾,肯定了各部门在过去一年中所取得的成绩和进步,并对每位员工付出的辛勤劳动表示感谢,同时也指出了工作中存在的薄弱环节。在 2016 年工作展望与部署中,向全体员工传达六点核心内容:市场开拓、团队整合、成本优化、原料性价比更优、产能提升和质量更优。他希望全体员工继续保持饱满的工作热情,为廊坊通威的繁荣发展挥洒汗水、贡献智慧。

山东、青岛通威顺利召开“通威行资产倍增计划论坛”

本报讯(通讯员 张兰兰)1月6日,为应对市场发展、更好地参与市场竞争,同时也顺应冬、春季五项工作的重点,为来年销量提升奠定坚实基础,为实现 2016 年新网络的发展,确保后期销量的稳步增长,山东通威、青岛通威召开了“通威行资产

他希望全体员工共同努力,圆满完成公司 2016 年各项目标。

廊坊通威 2015 年总结大会圆满闭幕

本报讯(通讯员 张丽丽)廊坊通威 2015 年度总结表彰大会暨新春联欢会于 1 月 5 日顺利召开。此次年会由回顾过去、展望未来和新春联欢文艺表演三个部分组成。会上,各部门负责人分别总结了 2015 年的主要工作,并对 2016 年的工作进行了部署与规划,同时也分享了个人与整个部门的工作感悟。

廊坊通威总经理邓廷政介绍了整个公司的发展和现状。他对 2015 年的工作进行了回顾,肯定了各部门在过去一年中所取得的成绩和进步,并对每位员工付出的辛勤劳动表示感谢,同时也指出了工作中存在的薄弱环节。在 2016 年工作展望与部署中,向全体员工传达六点核心内容:市场开拓、团队整合、成本优化、原料性价比更优、产能提升和质量更优。他希望全体员工继续保持饱满的工作热情,为廊坊通威的繁荣发展挥洒汗水、贡献智慧。

倍增计划论坛”招商会,通威股份市场营销部李久忠、山东通威、青岛通威总经理赵国安及市场部各分部经理全程参与此次会议。

会上,赵总就通威股份、山东通威及青岛通威进行了详细介绍,让客户真正了解通威产品的优势在哪里,以及拥有这些优势的原因,从而让客户对通威的产品有一个全面地了解。随后,在品管部经理陆阳的带领下,全体客户对公司车间进行了参观,从生产设备、原料到成品,进一步验证了通威产品的优势。公司车间特有的膨化机、脱皮机更是让客户印象深刻。最后市场部经理吴荣庆隆重宣布进入定料环节,参会人员积极踊跃订料。通过此次会议,增强了经销商与通威合作的信心,坚定了经销商与通威共同发展的决心。

哈尔滨通威 首届演讲大赛顺利召开

本报讯(通讯员 张莹莹)1月5日,哈尔滨通威工会为多方面发现与培养人才,丰富员工业余生活和生活情趣,同时,激发员工对美好生活的向往及对通威的热爱之情,传递正能量,举办了以“我爱通威,通威爱我”为主题的首届演讲大赛。

活动最后,来自生产部的内勤薛天柱获得一等奖,来自生产部的成品保管员苑凤凤和品管部化验员潘雪梅获得了二等奖,来自人事部的内勤张莹莹、财务部的会计张静和猪料部的业务员刁志英获得三等奖,哈尔滨通威各部门经理分别为获奖选手颁奖。哈尔滨通威总经理王广生为所有参赛选手送上祝贺和新年祝福。

四川预混料厂召开 2015 年度述职大会

本报讯(通讯员 刘丽萍)为激励品德优良、勤奋好学、成绩优秀、表现突出的员工,加强员工竞争意识,营造比、学、赶、超的工作氛围及各部门全面计划好 2016 年的工作,四川预混料厂于 1 月 21 日召开 2015 年度述职大会,公司总经理刘如芳及各部门负责人与全体后勤生产人员参与全程会议。会上,各部分员工有计划、有目标、突出重点、斗志饱满、力争第一的汇报工作,生产与后勤员工共被评选出五星员工、优秀员工以及年度创优员工 7 名。

在各部门负责人的汇报工作中。首先是生产部从新厂硬件设施和软件人才管理、培养计划 2016 年的工作方向,目的就是为打造一流的团队,提高工作效率,降低生产成本。品管及原料部对新厂生产工艺熟悉到掌握再到把控产品质量,继续保证预混料产品优质服务于分子公司。财务部全面做好公司经营成果及时、准确输出,公司各项经营指标完成情况分析,总结优良点,提出管理措施。人事部对后勤保障工作从质上提升,做好新厂搬迁工作,加强公司企业文化建设以及安全重点抓。

最后刘总对大家 2015 年的工作予以肯定,并提出 2016 年的工作方向与期望。同时,刘总希望大家在平凡的岗位上做出不平凡的成绩,有追求完美的精神,并指出,提高思想高度就是提高自身工作能力和发展前途。

动物营养公司 举办 2016 年度 营销团队竞聘大会

本报讯(通讯员 刘科伟)1月4日,为提高市场竞争意识,激活营销团队的活力和战斗力,动物营养公司组织进行 2016 年市场营销团队竞聘大会,评委由股份水产研究所所长米海峰、人力资源部部长助理李凌峰、张金伟博士及动物营养公司总经理、中干组成。竞聘大会由市场部经理匡小玉主持,人事行政部经理杨红对第一、二阶段市场体系组织架构及职业规划进行了宣讲。

此次竞聘本着公开、公平、公正、能者上的原则,通过竞聘汇报、现场抽问、综合考评等环节,最终 7 名市场区域负责人、11 位片区经理竞聘成功。通过此次岗位竞聘,公司梳理和完善了预混料营销团队的职业发展通道,满足员工不断提高、晋升的需要,从而建立激励和淘汰机制,让员工思想观念得到改变。最后,动物营养公司总经理陈波向所有市场人员提出重要指示和要求,明确了公司未来发展方向和市场人员的职业发展通道,激发共同拼搏的斗志,共同开启动物营养公司未来更加辉煌的明天。

又讯(通讯员 向前平)1月11日,为了认真贯彻落实公司《2015 年绩效考核方案》,合理评估各部门 2015 年度整体工作绩效,挖掘潜力,规划目标,最终达到提升个人和公司绩效的目的。动物营养公司人事行政部组织管理后勤部门开展了 2015 年度绩效考核述职报告会。员工述职内容包括 2015 年度重点工作及不足分析,下一年工作规划及思路,提出对公司的意见和建议及个人的成长计划。考评小组由公司总经理、部门负责人及员工共同组成,通过部门考评、干部综合评分及员工互评三个维度进行考核,使年度考核考评工作本着客观、公正原则有效实施。通过述职,为员工提供一个展示自我的平台,加强沟通,也是经验共享、互相学习的过程。

公司总经理陈波对各部门工作予以高度肯定,同时,对来年工作提出了要求和部署,按照“目标明确,执行到位,持之以恒”的方针,做好自己的职业规划和个人定位,努力改变、学习和成长,以饱满的激情和热情迎接新一年的工作。

黄冈通威与黄梅中银富登村镇银行产品推介会成功召开

本报讯(通讯员 陈富杰)1月13日上午,黄冈通威与黄梅中银富登村镇银行产品推介会在黄冈通威举行,黄梅和龙感湖村 49 位核心水产经销商及养殖户参加了会议。会上黄梅中银富登村镇银行客户经理对贷款产品进行了详细讲解。

据了解,2015 年黄冈通威与黄梅中银富登村镇银行达成合作协议,并协助 18 位经销商和养殖户办理贷款 529 万元。在 2016 年,为了双方能够继续深化合作,黄冈通威总经理、财务部经理和市场部经理就贷款利率、放款手续、还款方式、贷款风险控制等方面与银行方面进行了多次沟通协调,逐步达成一致意见。

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

转变职能 高效管理

通威股份郭异忠郭总赴市场一线指导工作

本报讯(通讯员 张宏)1月11日,通威股份郭异忠郭总、通威股份副总裁兼华中片区总裁沈金竹一行来到常德通威指导工作,并参加了湖南区域公司冬春工作检查指导会。会议由常德通威总经理赵明远主持,各分公司总经理就冬春工作开展及 2016 年经营规划作专题汇报。

郭总认真听取了各分公司的工作汇报并强调,随着行业竞争的加剧,我们必须反思以往高额运营成本和偏低运营效率的矛盾。基于这种现实,总部职能将由管控型向服务型转变,提升产品力、营销力、管理力,以适应系统竞争和行业变革。



通威股份郭异忠郭总与常德通威员工合影

后,针对大家的问题进行了一对一梳理,并详细解答了各部门工作中存在的问题。随后,到车间现场查看生产环节,其中,特别查看了永磁筒、除尘器布袋、制粒机外壳等清理工序。

郭总指出,市场工作是龙头,总经理应将主要精力放到市场上,站在公司发展高度,围绕生产经营本质开展工作,强调采取优化网络。生产方面要落实好“定人定岗”工作,明确各个岗位操作标准和检查要点,方法落地,督促到位,实现产

品内稳外秀、生产费用指标合理、生产效益提升的目标;另外,郭总还希望公司管理团队加强危机意识和成本意识,对 2016 年的生产经营工作重新梳理,取得更好的经营业绩。

通威股份副总裁兼华中片区总裁 沈金竹赴南昌通威检查指导

本报讯(通讯员 黄春燕)1月17日-18日,通威股份副总裁兼华中片区总裁

沈金竹、财务总监廖四全、技术总监张德洪等一行领导莅临南昌通威检查指导工作。

17日,召开了南昌畜牧营销公司座谈会,沈总一行、南昌公司干部团队及畜牧营销公司片区经理级以上人员参加会议。会上,沈总首先听取了畜牧营销总经理叶新辉的工作汇报,对汇报内容中提到的问题与需要支持的事项等进行逐一解答,并给予了宝贵的建议。次日召开了南昌通威经营座谈会,总经理蔡福强、水产部经理高辉、禽料部经理江卫东分别作了工作汇报。沈总对南昌通威取得的成绩给予了肯定,同时针对南昌通威的发展提出了更高的要求。

天门市委书记柯俊等陪同省委组织部一行领导到天门通威

本报讯(通讯员 秦勇)1月12日下午,天门市委书记柯俊、市委常委秘书长沈爽、市农业局局长李万祥陪同省委组织部一行领导到天门通威检查指导工作,通威股份华中片区总裁助理兼天门通威总经理戴碧波及公司领导全程接待。

戴总对到访领导热情接待并介绍通威的企业文化及通威创业发展时期的金

属网箱养鱼故事,随后带领大家参观了生产车间,对车间全自动码包机等先进设备以及“渔光一体”太阳能屋顶发电项目进行了重点介绍。领导们对此大加赞赏,并希望天门通威在做好企业经营管理的同,利用高新技术改造传统农业,加快区域农业产业化经营,充分发挥天门通威在区域内的带头作用,提高农业经济效益。

黄冈通威与黄梅中银富登村镇银行产品推介会成功召开

据了解,2015 年黄冈通威与黄梅中银富登村镇银行达成合作协议,并协助 18 位经销商和养殖户办理贷款 529 万元。在 2016 年,为了双方能够继续深化合作,黄冈通威总经理、财务部经理和市场部经理就贷款利率、放款手续、还款方式、贷款风险控制等方面与银行方面进行了多次沟通协调,逐步达成一致意见。

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、越南裔商

理思路 抓重点 聚势发展

越南通威 2015 年述职大会顺利召开

本报讯(通讯员 张晓静)为理清思路,明确目标,抓住重点,支持业务,保证 2016 年目标的顺利完成,越南通威年度述职大会于 1 月 23 日在公司如期举行。会上,每位述职人员都认真总结并提炼了 2015 年工作的亮点与得失,对 2016 年工作目标进行详细分解,并制定了详细的措施予以保障。如市场线路,将年度目标任务分解到每位市场及代理头上,针对重点代理养殖规模和品种的不同,制定了一对一的“营销服务+产品”模式。生产、内务线人员,在如何提升内务工作效率,保持产品质量方面,也制定了具体的目标任务,分层落实。本次述职既是盘点年度工作,又是内部相互学习借鉴成功经验的交流平台,所有人员都对完成 2016 年目标任务信心十足。

会上,通威股份副总裁兼海外片区总裁陈平福对述职人员所取得的成绩予以充分的肯定,对于述职人员在报告中所提出的有关“如何有效控制生产成本,如何提升服务意识,如何制定标准化工作流程”等工作需强化的事项和重点落实工作也进行了逐一点评。

业间的相互交流,团结越南中资饲料企业,共建横向信息共享平台。1月14日,越南通威邀请越南中部饲料行业人士,举办了以“聚势共赢,抱团发展”为主题的 2016 迎新联谊会。

通威股份副总裁兼海外片区总裁陈平福、东方希望越南片区总裁赖新、新希望越南南方片区总裁吴茂林、天邦集团海外片区董事长倪顺林、越南美浓集团董事长狄波以及同奈东方希望、同奈海大、越南南方等公司相关领导应邀出席交流会。会上,各参会企业就各自成熟的经营管理经验进行了分享。

越南通威举办 2015 年度优秀员工表彰大会暨 2016 年迎新晚会

本报讯(通讯员 张晓静)为表彰先进,树立标杆和榜样,形成内部良好的“比学赶超”工作氛围。1月23日,越南通威年度优秀员工表彰暨迎新晚会隆重举行。

生产部陈福宝、黎文松、财务部范氏白缘、原料部黄金燕等 13 名员工获得年度优秀员工称号;机电班、化验室、保卫室,获得年度优秀班组称号;公司内务部、财务部获得年度优秀部门称号。通威股份副总裁兼海外片区总裁陈平福为全体获奖人员和部门颁发了奖牌和证书。在肯定成绩的同时,陈总希望大家继

续保持和发扬榜样的带头作用,带动身边的同事共同成长共进步。

会上,陈总对全体员工传达了公司 2016 年的经营目标任务,要求全体员工精诚团结,众志成城,继续保持和发扬到 2016 年的市场大会中去,勇往直前,用实际行动再续越南通威发展新篇!

越南通威顺利通过 INTERTEK 认证机构的 GAP 认证审核

本报讯(通讯员 田如灵)1月20日,越南 INTERTEK 认证机构对越南通威进行 GAP 认证审核,仔细对公司各部门工作进行记录检查,并结合记录到生产车间现场检查,认真指出生产管理过程中存在的问题,并提出良好的改善建议和措施。

审核结束的会议上,INTERTEK 认证机构的阮春南老师作最后总结发言,高度评价越南通威生产经营管理制度的规范性,同时也指出部分不足之处,并提出了很好的改进方法。

通过 INTERTEK 认证机构对越南通威的 GAP 认证审核,公司生产经营管理制度变得更规范和完善,生产工艺进一步提升,公司品牌也得到进一步的宣传。



越南通威 2015 年度优秀员工合影

海阳通威召开 2015 年工作总结暨 2016 年工作会议

本报讯(通讯员 田祥东)1月26日,“海阳通威 2015 年工作总结暨 2016 年工作会议”在海阳市南强酒店隆重举行。通威股份副总裁兼海外片区总裁陈平福、公司各部门领导、2015 年优秀代理及猪场场主、诚信合作原料供应商及银行代表、全体员工及部分员工家属共计 330 余人参会。

总结会上,公司总经理唐明作了“海

阳通威 2015 年工作总结及 2016 年工作计划”报告,随后为优秀代理及养殖场主颁奖,并对年度优秀员工、部门、班组进行了表彰。

会议最后,陈总代表通威股份及海外片区向海阳通威 2015 年在生产、经营、管理变革上取得的成绩表示祝贺,希望公司经营班子在 2016 年继续拓展产品与原料两个市场,加强与优质代理、养殖基地、原料供应商及当地银行的合作;同时,强化内部管理,挖掘潜力,圆满完成 2016 年度公司生产经营任务。

蓉味通威 2015 年 工作总结会暨 2016 年 经销商大会召开

本报讯(通讯员 赵自慧)1月14日-15日,蓉味通威以参观永祥多晶硅的方式与经销商共享 2015 年成果,并愉快洽谈 2016 年的合作,总结 2015 表彰优秀经销商,增强客户信心,达到自主拓展市场的愿望,确保 2016 年合约继续,并顺利完成 2016 年公司销量任务。通威股份副总裁兼华西区总裁陈刚、蓉味通威总经理孙志伟、股份畜禽研究所营养师祝丹等领导出席会议,蓉味通威中干、经销商、业务员、内勤共逾 100 人参加经销商大会。业务员、内务人员做好引导和服务工作。

1月14日,在晚宴上宋总作指示后,市场部吴经理向大家介绍了通威现状,阐述蓉味通威的优势:距离管理总部最近,充分利用总部的信息、技术、服务等优势,总结 2015 年,展望 2016 年,重点宣讲 2016 年给予客户的扶持,确保做到服务落地。会上共 28 位经销商获 2015 年优秀经销商奖。孙总就 2015 年公司销售情况及主要开展工作进行总结,就当前形式进行展望,并感谢客户多年来的支持。

1月15日参观永祥多晶硅,庞大的工厂、高品质的多晶硅料,完善的循环经济产业链让经销商叹服。通过此次会议,增强了经销商与公司的感情,公司与客户共同携手并进。蓉味通威将一如既往地坚持“追求卓越,奉献社会”的企业宗旨,坚定不移地奉行“诚信、正、一”的经营理念,聚焦聚势,执行到位,有效经营。

本版技术顾问:刘天强



职务:动物保健研究所所长
联系方式:13981811160
E-mail:liutq@tongwei.com

威痢停:仔猪腹泻救星

通威股份动保明星产品再发威,2016年首次成功防治仔猪冬季腹泻案例分享

表 1

时间节点	总头数	腹泻头数	腹泻率	死亡头数	死亡率
未用药	198	119	60.10%	-	-
治疗后第 1 天	194	45	22.70%	4	2.00%
治疗后第 2 天	192	25	12.60%	2	1.00%
治疗后第 3 天	192	4	2.00%	0	0

通威股份动物保健研究所 漆信桥 高平 胥朝兵



2015年12月31日,当大家都沉浸在迎新年的喜悦气氛中,邛崃市某大型生猪养殖场老板却是忧心忡忡,心中苦闷。原来由于前几日邛崃气温变化大,猪场一栋8日龄左右的产房爆发了腹泻,从最初的几窝迅速传遍了整栋产房,并开始出现大面积死亡,2-3天时间死亡数就超过了百头,有的更是整窝仔猪死亡,且病情还在蔓延。接着邻近的一栋产房17日左右仔猪也开始零星出现腹泻,并开始扩散开来,陆续有腹泻仔猪死亡。从腹泻物黄色、黄白色和黄绿色水样或蛋花样,仔猪迅速脱水死亡等症状来看,猪场技术人员初步诊断为“冬痢”,但手里却没有确实有效的控制方案,仅通过在母猪料中添加抗生素与免疫增强剂及提高产房温度来进行治疗,效果不明显。眼看损失就要超过10万,疾病还没有控制下来,老板心急如焚,却束手无策。

12月31日上午通威了解到有关情况

后,在郭异忠郭总的亲自指示下,禽畜研究所、动物保健研究所和蓉城通威迅速联动并组织人员到达该养殖场。通过观察临床症状并向猪场工作人员了解病情后,基本认同猪场技术人员的诊断结果——“冬痢”,并采样送回动物保健研究所实验室进行病原检测,与此同时制定了以通威的腹泻防治产品威痢停为基础的防治方案:药物治疗与营养调理双管齐下。具体措施为:母猪料添加威痢停,添加量1%,平均每头母猪每天用料5kg(连用3天);腹泻仔猪每头猪每天灌服5g威痢停(连用3天),同时缺乏奶水的母猪使用旺仔宝按1:4的比例兑水对仔猪进行饲喂(每天饲喂3次),腹泻治愈的仔猪使用护肠宝进行肠道菌群调节。实验室诊断结果也佐证了现场诊断的准确性。本次腹泻确为“冬痢”,主要病原为猪流行性腹泻病毒(PEDV),未检测到猪传染性胃肠炎病毒(TGEV)和猪轮状病毒(PoRV)。

为了全力帮助猪场老板渡过难关,通

威的技术人员们牺牲了元旦假期与家人欢聚的美好时刻,连续6天坚守在猪场,每天亲自灌药、拌料喂饲和护理仔猪。功夫不负有心人,采取措施仅3天后,腹泻率由到场的60.10%下降到2.00%,且未有仔猪继续死亡。到2016年1月5日,两栋产房的仔猪均恢复健康。治疗过程中采集的数据对比更有力的证明了通威治疗方案和产品的有效性(具体数据详见表1)。

通威的雪中送炭给猪场老板送去了最好的新年礼物。老板舒展了紧锁的眉头,脸上露出满意的笑容,他向通威的优质服务和产品伸出了大拇指,对通威产品充满信心。

编者语:

“冬痢”顾名思义冬天发生的腹泻,主要病原为猪流行性腹泻病毒、猪传染性胃肠炎病毒、猪轮状病毒。该病发病急、传播迅速、流行面广且发病率高,严重影响猪的生长发育。成年猪感染后出现水样腹

泻,粪便初为灰白色,渐带黄绿色,腥臭难闻。10日龄以内仔猪突然呕吐,呕吐物中可见凝乳块,接着开始腹泻,腹泻物黄色、黄白色和黄绿色水样或蛋花样。若治疗不及时,仔猪迅速脱水死亡。目前已用的治疗方法很多,但效果不甚理想。针对这一情况,通威股份动物保健研究所和禽畜研

究所联合推出了生猪腹泻克星——“威痢停”,是以天然植物为原料,采用先进制造工艺制成的抗腹泻产品,对病毒性、细菌性、应激性腹泻均有很好的效果,既可用于腹泻动物的治疗,还可用于未发病动物的预防。

推荐治疗方案:母猪料添加威痢停,添

加量1%,平均每头母猪每天用料5kg(连用3天,湿拌料采食效果更佳);腹泻仔猪按每头猪每天灌服5-7g威痢停处理(连用3天),同时缺乏奶水的母猪使用旺仔宝按1:4的比例兑水对仔猪进行饲喂(每天饲喂3次),腹泻治愈的仔猪使用护肠宝进行肠道菌群调节。

家禽“饲料便”发生原因及处理措施

通威股份禽畜料研究所 陈仲建



什么是饲料便?通俗来讲就是粪便中含有未消化的饲料颗粒,如玉米。饲料便的发生意味着饲料中的营养物质未被动物完全吸收,而造成营养物质的流失和浪费,也会直接导致我们预期得到的利益大打折扣。根据实践经验饲料便会降低肉比0.05,不考虑药费,一只鸡损失0.5元。对于大型年出栏100万只鸡的养殖场,一年几十万的效益就白白没了。因此,避免饲料便是提升禽料养殖效益的途径之一。

由于家禽消化道相对于畜类动物较短,家禽动物饲料便一年四季都常发生,在温暖潮湿的季节5-10月多发,且15-30日龄居多。收集整理资料,可以将引起饲料便的因素归为三类因素:疾病因素、管理因素和营养因素。

疾病因素,主要是致病细菌感染引发,由于致病菌的不同导致发病症状也不同,尤其在生产上,养殖户、一般业务人员不具备丰富的疾病临床经验,往往不能一步就确诊,常需要不同层次的分析。下面就结合现场为大家做一个诊断分析及处理措施。

第一步:观察粪便,治疗性验证。看

粪便中是否带血或者肠黏膜脱落。如果粪便带血,证明存在球虫感染,通常球虫和坏死性肠炎是伴生的,因此需要用球虫药和广谱抗菌药进行治疗。如果粪便不带血,只是粪便稀软水样,或者有黄色的脱落物,这是坏死性肠炎的表现,需要用抗菌类药物,部分坏死性肠炎也可以使用具有抑制和杀灭梭菌的益生菌提前预防和治疗。上述方法治疗有效就证明是细菌和寄生虫性肠炎,也易造成病情延误加大损失。

第二步:剖检,这是最重要的现场诊断方法。比单纯的看粪便更深一步,准确性更高。挑选10只左右的饲料便的鸡进行剖检,检查消化器官和消化道中后段,观察是否存在下列情况:腺胃肿大,肌胃糜烂,肠道各段存在病灶,肠黏膜脱落。如果只有肠道病变就按照上一步所介绍的方法进行处理,球虫病可见肠道坏死灶、出血点、增厚、充血等。如果有腺胃和肌胃病变就表明还有别的因素存在,比如病毒,调查发现80%的腺胃肿大的鸡存在饲料便的情况,病毒病是无法治疗的,或者治疗效果甚微,

最好的方法时做好防疫。

第三步:病原检测。这一步难度大,受到采样和用药等因素的影响,需要专业的人和设备来进行,周期较长,有条件可以进行。总体来讲肠炎是经常引起腹泻的常见病源,其次是呼肠孤病毒(REO)、流感等,病原检测可以更具有针对性的确诊。

营养因素,由于营养性问题导致的家禽饲料便现象。这类情况一旦发生将是大面积的,使用同一批饲料的鸡群都应该会发生。究其原因可能与饲料中的抗营养因子、纤维含量低等有关,造成肠道健康程度较差而出现消化不良、腹泻。应对措施,减少饲料中抗营养因子或适度增加饲料中纤维含量。

管理因素,如饮水质量、垫料、室内温湿度等。如果是个别场每批鸡都发生,可能与饮水有关。对饮水进行消毒或者酸化处理,问题可以得到控制。更专业需要化验水的硬度和微生物含量等指标。这种情况建议打深井或者安装饮水净化系统从源头解决。如果不是每批都发生,可能与垫料或者该场的饲养管理有关,需要观察垫料质量,优化管理方法,关注鸡舍的温度与湿度。

鳊鱼养殖模式及投喂管理

通威股份水产研究所 顾夕章 吴业阳 蒋宗杰 薛春雨

鳊鱼,又名武昌鱼,因其身体侧扁,头部很小,呈圆形,故称之为鳊鱼。其性情温和,适应于静水环境,通常在水草丛生的区域栖息,平时多栖息于底质为淤泥、有沉水植物的敞水区中下层,但不耐低氧。其肉质嫩滑,味道鲜美,一般当年可从水花养至5-15斤/斤的规格,次年6至8月份即可达到热水鱼上市规格0.8-1.2斤/尾,经济价值较高,是中国主要淡水养殖鱼类之一,全国养殖年产量达70多万吨,主要集中在江苏、湖北、安徽等省份。当前,成鱼单斤售价在7元以上。现就其主要的养殖模式及饲料选择、投喂管理要点作介绍。

一、鳊鱼养殖模式及饲料档次介绍

近年来,鳊鱼主要的养殖模式有精养和与鲫鱼混养两种(见表1)。

鳊鱼精养模式下,投喂饲料所用档次在价格区间4300-4800元/吨之间,饵料系数在1.5-1.7;与鲫鱼混养模式下,平均饲料档次价格每吨略高500-1000元,饵料系数1.5-1.8。养殖亩效益在3000-5000元之间,若能结合鱼价行情较好的夏天出售热水鱼模式效益更高。

二、鳊鱼投喂管理技术要点

在养殖生产过程中,饲料投喂技术的高低直接影响到饲料的转化率及养殖效果,掌握运用好饲料的投喂技术是一个不容忽视的重要问题,直接关系到养殖户的养殖效益,以下是笔者为鳊鱼养殖户朋友提供的投喂管理技术要点,供大家参考。

1.投饵机的分布和数量

投饵台位置适宜选择在池岸相对中间部位,要求面积开阔,常年背风、向阳,日照时间长的水面,水位较深,池岸、底部相对平坦的区域。投饵台应伸出水面2-3米,高出水面50-150厘米为宜。

投饵机的数量一般结合池塘面积和吃

饲料的产量计算,确定投饵机的投喂面积大小和投饵机数量,每台常用小型自动投饵机年投喂饲料量一般在20-50吨/年;或一台自动投饵机正常最大可适用于30-50亩水面,具体根据养殖密度而定,密度大的情况下宜适当增加投饵机数量以防投喂时鳊鱼过于集中于投饵区,影响采食、鱼体生长和规格的均匀度等。

投饵机单次投喂时长最好控制在30分钟内,投喂频率可控制在5-9秒自动抛撒一次,以防止鱼类因摄食期间运动剧烈、高密度、长时间过于集中消耗过多体能,不利于鱼体蛋白质蓄积。

2.饲料的选择

(1)饲料种类的选择

目前,以无锡公司鳊鱼料主打产品为例,前期推荐1031产品,以更好地满足鳊鱼的营养需求和生长速度要求;从更好地改善水质及提高饲料消化利用率方面,推荐阶段性使用156膨化料;后期(规格在7两-8两后),推荐使用1072产品,以提高鱼体抗应激能力。

(2)饲料粒径的选择

在鳊鱼育成阶段,根据通威水产研究所推荐成果结合生产,建议的适宜饲料粒径如表3。

表 3 鳊鱼适宜饲料粒径推荐表

规格(g)	粒径(mm)
30-50	1.5-2.0
50-150	2.0-3.0
150-250	3.0-3.5
250-350	3.5-4.0
>350	4.0-5.0

3.日投喂量的确定

日投喂量的确定建议参考不同规格鳊

鱼在不同水温下的日投喂率参照表(表4)进行。

4.投喂时间和投喂频率

日投喂时间宜安排在日出、日落之间。受水中溶氧等限制,第一餐不宜过早投喂,宜安排在日出后1-2小时,如上午8至9点后开始比较好。

水温在20℃下可投喂1至2次/日;20-24℃ 2-3次/日;25-28℃下3-4次/日;30℃以上水温可视水质条件、天气状况等适度降低投喂次数。

总之,日投喂量、日投喂频率等与天气、水温、鱼情、水质等息息相关,正常情况下,当日每次投喂量比例视水温、溶氧及水体耗氧等情况,可掌握在早25%、中40%、晚35%之间。

5.其他注意事项

(1)谨防鳊鱼缺氧浮头

生产一线,几乎每年都有养殖户发生鳊鱼缺氧浮头的案例,少则几百斤,多则单次会损失上万斤。究其原因发现,鳊鱼耐低氧能力稍差。据资料记载,鳊鱼的正常生长适宜溶氧水平宜在5.5mg/L以上,与白鲢相当,略高于其他常规淡水养殖鱼类(3~5mg/L);其对低氧适应能力也较差,呼吸受抑制溶氧水平也要稍高0.1~0.5mg/L。在此,提醒广大养殖户平时加强对水质管理和池塘存鱼量的关注,除了炎热闷闷的夏季,春夏之交以及入秋前后也是经常容易被广大养殖户所忽视的重要时段,谨防鳊鱼缺氧浮头事件的发生。

(2)售前“皮毛”防控技术要点

随着养殖技术的提升,近年鳊鱼热水鱼模式因鱼价高、效益好,深受广大用户的青睐。但鳊鱼因体侧扁,抗拉网挤压应激胁迫能力差,且热水鱼出售时间多集中在7至9月份,此阶段气温、水温偏高,加剧了鳊鱼的应激反应。一旦拉网后发生鱼体粘

表 1 鳊鱼主要养殖模式

		鳊鱼		鲫鱼		花鲢		白鲢	
		规格(尾/斤)	密度(尾/亩)	规格(尾/斤)	密度(尾/亩)	规格(斤/尾)	密度(尾/亩)	规格(斤/尾)	密度(尾/亩)
精养模式	放养	10-15	1800-2200	-	-	0.3-0.5	50-60	0.3-0.5	50-100
	出塘规格	1.2斤以上				3-5斤		3-5斤	
混养模式	放养	10-15	1200-1500	10-15个	600-800	0.3-0.5	50-60	0.3-0.5	50-100
	出塘规格	1.2斤以上		8两以上		3-5斤		3-5斤	

表 2

产品名称	主要营养指标 %						
	粗蛋白	粗脂肪	粗灰分	钙	磷	食盐	赖氨酸
1031 池塘鳊鱼配合饲料	30	3	15	0.5-2.0	0.60	0.30-1.50	1.40
156 膨化配合饲料	28	3	15	0.50-2.00	0.90	0.30-1.20	1.20
1072 鳊鱼配合饲料	29	3	15	0.50-2.0	0.60	0.30-1.50	1.25

表 4 不同水温(℃)下的日投喂率(%)参照表

投喂率/规格	15-19	20-23	24-29	30-32
25-50	2.0-3.5	3.0-4.5	4.0-5.5	2.5-4.0
50-150	1.5-2.5	2.5-3.5	3.0-4.5	2.0-3.0
150-250	1.2-2.0	1.5-2.5	2.0-3.5	1.5-2.5
250-350	0.8-1.5	1.0-1.5	1.5-2.5	1.0-1.5
>350	0.5-1.5	0.8-1.2	1.2-2.0	0.6-1.2

液脱落严重、鳞片粗糙、体表有出血、发红等俗称“皮毛”差的现象即影响鱼价格。因而售前3天甚至一周时间的应激防控措施显得尤为重要。常规的防控关键点有:售

前7天左右调好水质;每40千克饲料拌50克多维和50克维生素C;进行1-2次的拉网锻炼;售前1至2天严格进行停喂投喂等。

大口鲶饲料选择与投喂管理

通威股份水产研究所 尹恒

大口鲶,南方大口鲶,又名鲶巴朗,属鲶形目,鲶科,鲶属,主要分布在长江以南水域。

大口鲶的饲料选择

大口鲶生长迅速,属于凶猛肉食性鱼类,在野生状态下一般以鱼、虾、水生昆虫和底栖动物为食,可捕食相当于自身体长1/3长的鱼类。人工养殖条件下,主要以冰鲜杂鱼为饲料,近年来,在体长为6-8cm或8-10cm时,通过人工驯化转食已能顺利摄食人工配合饲料。人工配合饲料的形态有软颗粒饲料和浮性膨化料两种,软颗粒饲料含水量达40%,适口性较好,但需要现用现配,不易储存,因此目前市面上养殖大口鲶鱼种主要以浮性膨化饲料为主。

大口鲶投喂及管理要点

(1)池塘养殖大口鲶主要以精养为主,放养密度为800-1200尾/亩,同时搭配少量大规格鲢、鳙。由于大口鲶具有自相残杀的特性,因此在放养时苗种规格务必要整齐。

(2)投喂次数与投喂率:在大口鲶全长5-10cm时,日投喂率为鱼体重的8-10%,日投3-4次;全长为10-13cm时,日投喂率为鱼体重的4-6%,日投2-3次;全长>23cm时,投喂率可降为鱼体重的1-3%,日投1-3次。

(4)由于大口鲶畏光,因此投喂时间最好设置在清晨和傍晚,如果需在中午加喂,应在投喂点上方搭建遮阳棚。

(5)大口鲶性喜水质清新,耐低氧能力较差,当水体溶氧较低,水质较差时大口鲶摄食量会明显下降或拒食,因此在饲养过程中要注意保证水体溶氧充足(5mg/L以上),水质较好。

(6)虽然大口鲶生存温度可低至0℃,但当温度降至15℃以下时,大口鲶的摄食量会严重下降,并在整个越冬期间几乎不摄食,因此要做好饲养规划,尽量在水温下降前养成商品规格上市。