



TONGWEI

追求卓越
奉献社会

2015年1月1日

刘汉元主席荣获饲料行业年度经济人物

本报讯(通讯员 冯畅)12月5日-7日,“2014第十届中国畜牧饲料科技与经济高层论坛”在南昌隆重举行。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席荣获“2014中国畜牧饲料行业年度经济人物”,通威股份荣膺2014中国畜牧饲料行业年度综合科技创新企业。

本届论坛汇聚商业领袖及行业精英,围绕“新业态、新转折、新征程”三个主题共同探讨新的历史时期行业如何调整战略,适应新的变化。据悉,历届中国畜牧饲料科技与经济高层论坛的颁奖盛典,被誉为畜牧饲料行业的“奥斯卡”,本届论坛对“2014中国畜牧饲料行业年度经济人物”、“2014年度中国畜牧饲料行业综合科技创新企业”进行评选和隆重发布。

在颁奖致辞中,通威股份人力资源总监何萍代表刘汉元主席向参会的各位领导及优秀企业家代表、评审委员会的各位专家表示谢意。同时何总也表示,通威自创立起就坚持以科技创新为先导,坚持扎根市场、支撑市场、服务市场的科技发展战略,这是通威股份三十年来基业长青的根本,也造就了通威科技领先的行业地位和不俗的经营业绩。

近期,通威股份科技创新重点在渔业养殖与光伏发电结合、重大养殖动物疫病防控体系建设以及“365”健康养殖模式等方向重点研究,未来也将为行业带来更多科技创新成果。

通威股份喜获四川质量奖

质量是核心 品牌是关键

集团董事局刘汉元主席出席颁奖大会并代表获奖企业发言



刘汉元主席出席颁奖大会



魏宏省长(右五)与刘汉元主席(右四)等获奖代表亲切合影

本报讯(通讯员 泉欢)12月23日下午,在四川省政府小礼堂举行的“四川省质量强省暨品牌促进电视电话会议”上,通威股份有限公司被授予四川质量奖。四川省人民政府魏宏省长亲自出席并颁奖,通威集团董事局刘汉元主席出席大会并在会上代表获奖企业发言。

魏省长强调充分发挥企业质量主体的

重要意义,尤其对通威股份“营销兼技术总监王尚文每次下市场都要尝一尝通威自己生产的饲料,每年大概会嚼上几百克”这一做法,以及通威深刻的质量意识、先进的质量理念、高度的质量自信给予充分肯定,并在会上两次将通威作为四川企业的榜样给予高度评价。

刘汉元主席代表本届获得四川质量奖

的企业发言。他从“质量立企、质量兴企、质量强企、服务三农”四个方面阐述了通威在质量管理上所做的工作,并着重指出了“质量是核心、品牌是关键”的深远意义。刘主席指出,追求质量之路永无止境,质量创新是企业永恒的主题,也是不断做大做强成为百年老店的根本保证。对于获得四川质量奖,刘主席也郑重表态,将进一步提升

科技创新是企业竞争的根本要素

刘汉元主席出席第三届中国农牧营销年会暨转型升级实战论坛并作主题演讲

本报讯(记者 田程廷)12月19日-21日,第三届中国农牧营销年会暨转型升级实战论坛在上海黄浦江畔文福宾馆内隆重举行。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席出席并作主题演讲。刘主席谈到,科技创新是行业不断成长、企业持续发展的强大动力和根本要素,也是企业经营管理的竞争核心。中国现有3860余万亩养殖水面,通威体系内约有1000万亩左右,适合光伏建设的水域面积约500万亩,通威渔业光伏综合利用工程可使现代渔业光伏一体化。通威智能化养殖模式是指将工程技术、机械设备、监控仪表、管理软件和无线传感等现代化技术手段应用于水产养殖生产,可实现“高密度、高产量、高效益”的标准化养殖模式,实现了渔业养殖“装备工程化、技术精准化、管理智能化、生产工厂化”的目标。通威的战略定位是始终坚定不移地按照社会需要和自己在行业里面分析把握的商业价值,打造提供安全水产品、肉产品的“通威食品”和世界级清洁能源企业的“通威太阳能”这两大绿色产业。

刘主席指出,行业的发展需要理性的定位,包括战略定位、产品定位、价值定位、服务定位等。行业的参与者需要对定位进行梳理,有差别的定位,相互协作、友好、相辅相成的共同生存。“走别人的路,让别人无路可走,回头来看自己的路,自己的路面前一定是大象腿和牛腿,你也一定无路可走;吃别人的饭,让别人无饭可吃,回头来看自己的碗,自己的碗里一定什么也没有,你也一定无饭可吃”。农牧企业在追逐和实现经济价值的同时,要自己承担起码的、合理的、具有实质意义的社会责任,兼顾并持续满足社会需求;扬别人之长、避别人之短,保持积极性和发展动力,能够有所精、有所专、有所长,并根据农牧行业本身的发展空间和自身所具备的条件,理性执着地坚持差异化发展,参与、推动并适应经济社会发展方式的改革与升级。

科技引领 营销争锋

2014通威股份科技·营销年会在蓉隆重举行

沁园春·通威科技力量

渠道网箱,史蕴沧海,依然风采。展鸿图鼎立,荣誉等身;披荆斩棘,继往开来。智者之赢,科技力量,群雄并起竞争锋。此生幸,有脚尊俊才,无往不胜。

365风鸣天下,水产先锋,所向披靡。看中原大势,风起云涌;杀伐征战,仰者如蜂。君心如铁,挥杆套马,笑饮一杯贺亲朋。料明日,唯通威科技,独占鳌头。

——通威人

本报讯(记者 田程廷)12月5日至8日,以“科技引领 营销争锋”为主题的2014通威股份科技·营销年会在蓉隆重举行。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席

席,集团董事局总裁,股份严虎总裁,以及集团、股份管理总部领导、通威股份各片区总经理,来自各分、子公司的800余名营销、技术精英,齐聚通威国际中心五楼大会议室,各片区、各分、子公司中层干部,及3000余名市场营销、服务人员通过在线视频直播,同步参与本次年会。

在年会开幕式上,通威股份严虎总裁发表重要讲话。严总向对通威股份发展战略及大政方针进行把关及指导的刘主席,对与通威风雨同舟、共渡难关、共谋发展的广大经销商、养殖户朋友,对为通威股份的发展付出心血、智慧和贡献的全体股份同仁及家属表示衷心的感谢。回顾2014年这不平凡的一年,严总指出,国家宏观经济增长放缓,中国经济面临缺乏效率、结构失衡、产能过剩、需求不足。宏观经济由高速

增长期转向增长放缓期,由量的增长转向质的增长,且水产行业鱼价持续两年低迷,出现弃养及转养,养殖户存塘鱼增加,亏损面加大;上半年猪价持续低迷,养殖户亏损严重,补栏积极性不高,下半年尽管养殖行情有所好转,但饲料价格上涨;天气变化及疫情严重,水产旺季雨水多、台风多;养殖户产能相对于经济需求过剩等诸多原因,导致今年养殖行业不容乐观。且饲料行业进入调整期,根据相关机构预测,今年饲料销量总体下降;行业法规修改完善,饲料企业门槛提高,养殖户资金缺乏等诸多问题,致使行业竞争更加激烈。

在12月8日下午的闭幕式上,举行了科研、营销、服务战线及优秀“365”示范户评比颁奖仪式,股份严虎总裁隆重揭晓了本次大会营销模板评选结果。会上,严总对

接下来的股份市场营销工作进行指导,并对此次年会进行了归纳总结。严总要求,随着国家宏观经济进入增长新常态,全面深化经济改革和三农改革,养殖业和饲料行业面临全面调整转型期,大数据、云计算及移动互联网等信息革命,必须思考重塑行业架构和企业的工作方式及沟通方法,用互联网的思维和科技手段推动养殖业、饲料业的生产自动化,用数据化、信息化推动科学化管理,全面提升产业链各环节的效率及效益,形成通威独有的商业模式,实现差异化的战略。传统产品销售模式已经无法在现今的市场环境下获得竞争优势,而要实现差异化的营销,则必须做到营销转型,从简单的产品销售,转变为服务营销、科技服务营销,进而实现价值营销。

十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席在会上发表讲话并作重要指示。针对行业及通威的未来,刘主席强调,国家经济将从单一的追求GDP转向量、质并重的新常态。随着国家经济形势的发展,饲料行业的整合将成为未来行业的新趋势,不再简单地追求量的增长,而重在质的突破。由此,刘主席提出,通威的365示范模式是点,普通的销量市场是面,当精力和点面发生冲突时,要坚决聚焦到点上,虽然推行365模式的过程是困难的,但只要做出可复制的模式,通威就成功了。简单的事情容易做,但容易被别人模仿复制,困难的事情不容易做,但只要做出来就是伟大的。在通威发展的道路和方向上,刘主席要求全体通威人始终如一地坚定信念,坚持365示范模式的建立,坚持产业链的打造,坚持“渔光一体”的开发。



刘汉元主席作重要指示

主席指出,本届年会是第一次在总部办公大楼召开,也是搬进通威国际中心后首次举办的大型会议,从设备的安装、音响的调试、会场的布置、会议的服务,都体现了高水平和高素质,应给予高度评价,这也充分表明了通威具有举办大型会议的能力。

本届年会亮点不断,精彩纷呈,会议各方面都体现出通威“为了生活更美好”的企业愿景。而在实践这一目标的过程中,会议紧紧围绕如何打造“世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源公司”的核心话题展开,鼓舞人心,提振士气,令人激动。(详细报道见专刊)



刘汉元主席出席省政协第十一届常务委员会第八次会议

深化改革 依法治省

本报讯(通讯员 冯畅)12月24日,政协四川省第十一届委员会常务委员会第八次会议在成都召开。省委副书记柯尊平到会通报了学习贯彻中共十八届四中全会精神和省十届五次全会精神。省人大常委会副主任张东升、副省长甘霖受邀出席开幕式。省政协副主席晏永和、张雨东、高峰、翟占一、杨兴平、赵振铎、罗布江村、陈放出席会议。省政协副主席王正荣主持会议。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席出席会议。

柯尊平书记说,省委把学习贯彻党的十八届四中全会精神作为一项重要政治任务来抓,精心组织、周密安排,确保中央的各项决策部署在四川落地生根。为深入贯彻落实中央精神,省委召开十届五次全会,通过的全面深入推进依法治省《决定》和全面推进从严治党《决定》,深刻把握依法治

省与从严治党的内在联系,必将为我省改革发展稳定提供坚实的法治保障和制度保障。当前全省各地各部门在掀起学习贯彻热潮的同时,正结合职能职责抓工作,形成了强力推进、务求落实的生动局面。

甘霖副省长通报了省政府系统办理省政协十一届二次会议提案的情况。省纪委副书记、监察厅厅长、省预防腐败局局长黄昌明到会通报了2014年我省党风廉政建设和反腐败工作情况。会议还听取了《政协四川省第十一届委员会常务委员会工作报告》(审议稿)和《政协四川省第十一届委员会常务委员会关于十一届二次会议以来提案工作情况的报告》(审议稿)的说明。



会议现场



(微信扫一扫,添加关注。)

变中取胜 智珠在握

通威股份副总裁,广东片区、虾特料片区总裁郭异忠谈管理变革

本报记者 白灵 田程廷 广东佛山报道

通威集团高管系列深度专访之十一



通威股份副总裁,广东片区、虾特料片区总裁郭异忠

通威股份副总裁,广东片区、虾特料片区总裁郭异忠坦言,他所操盘每一次变革于自己而言都是一种“痛苦”。的确如此,自我提升、市场试水、组织变革、营销转型、内部调整……深耕华南战区的十四年间,郭总已经经历了大大小小无数次的“转变”。

“不变不行”,尽管一次又一次的“痛苦”接踵而至,但郭总在讲述这些往事时始终冷静而客观。正是这样的随市场而动,依终端而变,贴近一线、因时制宜,让整个华南战区在不断取得新突破的过程中,大刀阔斧而又游刃有余。

粤东渗透战

“重庆通威、涪陵通威、沙市通威、苏州通威、河南通威……2000年5月以原料部经理的身份来到广东公司。”郭总介绍,从1995年9月与通威结缘以来,“公司发展比较迅速,许多新建的公司都去尝试过。”

事实上,这一长串丰富的“通威履历表”中,真正让郭总实现“质的飞跃”的地点,在广东揭阳。2003年,郭总出任广东通威副总兼原料部经理,2004年10月,他来到揭阳筹建当时通威在广东的第二家新公

通威集团高管系列深度专访之十二



通威股份副总裁,投资总监李高飞

成都的冬季少有艳阳天,记者在采访通威股份副总裁、投资总监李高飞时却恰逢旭日高照,一如李总爽朗的笑容。自1997年11月正式辞去公务员职务加入通威,不知不觉李总已陪伴通威走过了18个年头。从最初熟悉的人事做起,到市场部,再转入发展部;从实体投资到资本市场运作;从对内到兼对外,18年来,李总的职业天空越来越广阔。随着通威事业的蓬勃发展,现已成为股份副总裁的李总事务很多,担子也很重,但在他的脸上看不到一丝疲惫、不耐与消沉,而是表现出兼备睿智与激情的儒将风范,以及和蔼可亲的长者风度。

初识通威的惊鸿一瞥

1995年,李总第一次与通威结缘,当时通威还只是一家不大的企业,但这一次的

再战广东

郭总2000年来到广东通威时,公司刚刚建成投产,最初只有2000多吨的销量。但到了那年7月,公司销量迅速突破7000吨。2005年,广东通威达到了这一阶段销量的最高峰。然而到2009年前后,随着市场竞争日趋激烈,广东片区的发展遇到了一定的瓶颈。

2010年,郭总回到广东通威。梳理广东公司起步阶段的成功秘诀,郭总认为得益于刘主席当时的指示:第一,产品定位高,高价。当时广东本地的鱼料原料普遍使用的是畜禽料的边角料,档次很低,而通威的专业鱼料与广东本地饲料企业拉开了巨大的品质差距,养殖效果非常明显,在市场上形成了强大的口碑效应;第二,主要推广广东通威起步阶段只销售鱼料,不做猪料、鸭料,且只做南海和顺德两个区域,进行产品聚焦、市场聚焦;第三,通威是广东省第一家做电视广告的饲料企业,此外摩托车插旗巡街等宣传手段大张旗鼓,传播攻势铺天盖地;第四,通威也是在全行业第一个做养殖培训的产业。

在此基础上,郭总提出保持三个“不变”,即在产品质量、示范试点、培训等工作一系列的举措着手,全面提升广东通威的市场竞争力。首先就是对产品进行提价提质,郭总改善了过去大规模进行原料库存的做法,保证原料的新鲜度,并通过生产过程的控制,把生产质量稳定下来。

随后的郭总提出2010年广东公司的经营方针为:整风气、严纪律、强基础、提质量、增效益。为了强化公司上下对管理整顿的重视程度,他在到任广东公司后的第一次升旗仪式上大声宣布:“对我们的要求,郭异忠做不到的,所有中干可以不做;中干做不到的,所有的员工都可以不做。”

这样的以身作则,还体现在郭总对团队的培养以及对市场调研上。“每天早上6点起床,去车间下一个小时后下市场,在路上开始处理ERP。白天下市场,晚上就在当地市场开会,针对市场状况探讨解决方案。每天晚上12点,1点才能回到公司,还要再去车间一个半小时,天天如此。”郭总如此描述自己的“痛苦”,“熬了大半年,总算把市场上情况理顺了。”

天壤之别。当年,广东公司盈利700余万元,在2011年更是爆发式的增长,水产销量超越历史最高的2005年。2012年后,广东通威每年的量都维持在一个较高的水准上。

变革提升

“除了广东、揭阳两家公司,片区内别的企业还需要进一步提升。2011年后,我们开始思考片区的整体发展规划和营销变革。”郭总介绍,华南战区从2012年开始推行片区的营销变革,也是股份内部最先开始布局的。

为什么要再度变革?在整个经营管理过程中,很难保证每个经营个体的意识能与整个片区一致,只有营销模块化,才可能全面复制。也是基于这样的考虑,促成了通威与辅音国际进行全面深度的合作。

2012年开始的广东片区营销变革,又是一个“痛苦”的过程。“太多固有习惯需要改变。又遇到广东的经济转型,饲料市场所面临的挑战不可避免。在这样的情况下,郭总力主一方面进行内部调整,另一方面,外引优秀人才,形成“鲶鱼效应”,冲淡固有思维。

由于涉及到整个片区,无法做到一对一的培训,为了支撑和夯实营销变革,郭总又萌生了建立片区培训基地的想法。“所有教材全部自己编写,每次培训开班都是我第一个授课,而片区内的每个总经理也都要上台授课。”郭总介绍,“目前已初见成效。”

2013年,广东片区的营销变革进一步深化,开始尝试产销分离。在郭总看来,总经理需要用更多时间去研究一线,以应对广东饲料市场的激烈竞争。为了进一步提升工作效率和成果,郭总决定“把总经理赶到一线去”,更为重要的是,让专业的人做专业的事。

“目前来看,产销分离还谈不上成功,我们也在摸索当中。”郭总的谦虚,丝毫不能掩盖华南战区所取得的辉煌成绩。从2012年开始,通威营销板块在华南领先主要竞争对手20个百分点以上,2013年,通威淡水料在华南区域市场销量首次成为第一,完成主席提出的战略目标挑战任务,2014年,通威淡水料销量进一步拉开与同行的差距。

万变不离其“专”

当初在揭阳公司时,一位离职员工的

再战广东

郭总2000年来到广东通威时,公司刚刚建成投产,最初只有2000多吨的销量。但到了那年7月,公司销量迅速突破7000吨。2005年,广东通威达到了这一阶段销量的最高峰。然而到2009年前后,随着市场竞争日趋激烈,广东片区的发展遇到了一定的瓶颈。

2010年,郭总回到广东通威。梳理广东公司起步阶段的成功秘诀,郭总认为得益于刘主席当时的指示:第一,产品定位高,高价。当时广东本地的鱼料原料普遍使用的是畜禽料的边角料,档次很低,而通威的专业鱼料与广东本地饲料企业拉开了巨大的品质差距,养殖效果非常明显,在市场上形成了强大的口碑效应;第二,主要推广广东通威起步阶段只销售鱼料,不做猪料、鸭料,且只做南海和顺德两个区域,进行产品聚焦、市场聚焦;第三,通威是广东省第一家做电视广告的饲料企业,此外摩托

车插旗巡街等宣传手段大张旗鼓,传播攻势铺天盖地;第四,通威也是在全行业第一个做养殖培训的产业。

在此基础上,郭总提出保持三个“不变”,即在产品质量、示范试点、培训等工作一系列的举措着手,全面提升广东通威的市场竞争力。首先就是对产品进行提价提质,郭总改善了过去大规模进行原料库存的做法,保证原料的新鲜度,并通过生产过程的控制,把生产质量稳定下来。

随后的郭总提出2010年广东公司的经营方针为:整风气、严纪律、强基础、提质量、增效益。为了强化公司上下对管理整顿的重视程度,他在到任广东公司后的第一次升旗仪式上大声宣布:“对我们的要求,郭异忠做不到的,所有中干可以不做;中干做不到的,所有的员工都可以不做。”

这样的以身作则,还体现在郭总对团队的培养以及对市场调研上。“每天早上6点起床,去车间下一个小时后下市场,在路上开始处理ERP。白天下市场,晚上就在当地市场开会,针对市场状况探讨解决方案。每天晚上12点,1点才能回到公司,还要再去车间一个半小时,天天如此。”郭总如此描述自己的“痛苦”,“熬了大半年,总算把市场上情况理顺了。”

天壤之别。当年,广东公司盈利700余万元,在2011年更是爆发式的增长,水产

变革提升

“除了广东、揭阳两家公司,片区内别的企业还需要进一步提升。2011年后,我们开始思考片区的整体发展规划和营销变革。”郭总介绍,华南战区从2012年开始推行片区的营销变革,也是股份内部最先开始布局的。

为什么要再度变革?在整个经营管理过程中,很难保证每个经营个体的意识能与整个片区一致,只有营销模块化,才可能全面复制。也是基于这样的考虑,促成了通威与辅音国际进行全面深度的合作。

2012年开始的广东片区营销变革,又是一个“痛苦”的过程。“太多固有习惯需要改变。又遇到广东的经济转型,饲料市场所面临的挑战不可避免。在这样的情况下,郭总力主一方面进行内部调整,另一方面,外引优秀人才,形成“鲶鱼效应”,冲淡固有思维。

由于涉及到整个片区,无法做到一对一的培训,为了支撑和夯实营销变革,郭总又萌生了建立片区培训基地的想法。“所有教材全部自己编写,每次培训开班都是我第一个授课,而片区内的每个总经理也都要上台授课。”郭总介绍,“目前已初见成效。”

2013年,广东片区的营销变革进一步深化,开始尝试产销分离。在郭总看来,总经理需要用更多时间去研究一线,以应对广东饲料市场的激烈竞争。为了进一步提升工作效率和成果,郭总决定“把总经理赶到一线去”,更为重要的是,让专业的人做专业的事。

“目前来看,产销分离还谈不上成功,我们也在摸索当中。”郭总的谦虚,丝毫不能掩盖华南战区所取得的辉煌成绩。从2012年开始,通威营销板块在华南领先主要竞争对手20个百分点以上,2013年,通威淡水料在华南区域市场销量首次成为第一,完成主席提出的战略目标挑战任务,2014年,通威淡水料销量进一步拉开与同行的差距。

万变不离其“专”

当初在揭阳公司时,一位离职员工的

再战广东

郭总2000年来到广东通威时,公司刚刚建成投产,最初只有2000多吨的销量。但到了那年7月,公司销量迅速突破7000吨。2005年,广东通威达到了这一阶段销量的最高峰。然而到2009年前后,随着市场竞争日趋激烈,广东片区的发展遇到了一定的瓶颈。

2010年,郭总回到广东通威。梳理广东公司起步阶段的成功秘诀,郭总认为得益于刘主席当时的指示:第一,产品定位高,高价。当时广东本地的鱼料原料普遍使用的是畜禽料的边角料,档次很低,而通威的专业鱼料与广东本地饲料企业拉开了巨大的品质差距,养殖效果非常明显,在市场上形成了强大的口碑效应;第二,主要推广广东通威起步阶段只销售鱼料,不做猪料、鸭料,且只做南海和顺德两个区域,进行产品聚焦、市场聚焦;第三,通威是广东省第一家做电视广告的饲料企业,此外摩托

车插旗巡街等宣传手段大张旗鼓,传播攻势铺天盖地;第四,通威也是在全行业第一个做养殖培训的产业。

在此基础上,郭总提出保持三个“不变”,即在产品质量、示范试点、培训等工作一系列的举措着手,全面提升广东通威的市场竞争力。首先就是对产品进行提价提质,郭总改善了过去大规模进行原料库存的做法,保证原料的新鲜度,并通过生产过程的控制,把生产质量稳定下来。

随后的郭总提出2010年广东公司的经营方针为:整风气、严纪律、强基础、提质量、增效益。为了强化公司上下对管理整顿的重视程度,他在到任广东公司后的第一次升旗仪式上大声宣布:“对我们的要求,郭异忠做不到的,所有中干可以不做;中干做不到的,所有的员工都可以不做。”

这样的以身作则,还体现在郭总对团队的培养以及对市场调研上。“每天早上6点起床,去车间下一个小时后下市场,在路上开始处理ERP。白天下市场,晚上就在当地市场开会,针对市场状况探讨解决方案。每天晚上12点,1点才能回到公司,还要再去车间一个半小时,天天如此。”郭总如此描述自己的“痛苦”,“熬了大半年,总算把市场上情况理顺了。”

天壤之别。当年,广东公司盈利700余万元,在2011年更是爆发式的增长,水产

变革提升

“除了广东、揭阳两家公司,片区内别的企业还需要进一步提升。2011年后,我们开始思考片区的整体发展规划和营销变革。”郭总介绍,华南战区从2012年开始推行片区的营销变革,也是股份内部最先开始布局的。

为什么要再度变革?在整个经营管理过程中,很难保证每个经营个体的意识能与整个片区一致,只有营销模块化,才可能全面复制。也是基于这样的考虑,促成了通威与辅音国际进行全面深度的合作。

2012年开始的广东片区营销变革,又是一个“痛苦”的过程。“太多固有习惯需要改变。又遇到广东的经济转型,饲料市场所面临的挑战不可避免。在这样的情况下,郭总力主一方面进行内部调整,另一方面,外引优秀人才,形成“鲶鱼效应”,冲淡固有思维。

由于涉及到整个片区,无法做到一对一的培训,为了支撑和夯实营销变革,郭总又萌生了建立片区培训基地的想法。“所有教材全部自己编写,每次培训开班都是我第一个授课,而片区内的每个总经理也都要上台授课。”郭总介绍,“目前已初见成效。”

2013年,广东片区的营销变革进一步深化,开始尝试产销分离。在郭总看来,总经理需要用更多时间去研究一线,以应对广东饲料市场的激烈竞争。为了进一步提升工作效率和成果,郭总决定“把总经理赶到一线去”,更为重要的是,让专业的人做专业的事。

“目前来看,产销分离还谈不上成功,我们也在摸索当中。”郭总的谦虚,丝毫不能掩盖华南战区所取得的辉煌成绩。从2012年开始,通威营销板块在华南领先主要竞争对手20个百分点以上,2013年,通威淡水料在华南区域市场销量首次成为第一,完成主席提出的战略目标挑战任务,2014年,通威淡水料销量进一步拉开与同行的差距。

万变不离其“专”

当初在揭阳公司时,一位离职员工的

股份财务部举行2014年度财务负责人培训会

本报讯(通讯员 何雨帆)为了更好地贯彻通威股份“聚势聚焦、执行到位、有效经营”的经营方针,随着产销分离、营销转型、各分公司财务职能逐步转变,12月22日-25日,股份财务部在新黄城大酒店举行了“服务经营、转变观念”为主题的财务负责人培训会。

2014股份猪料开发经理培训在蓉盛大召开

本报讯(通讯员 李娜)为进一步培养通威猪料营销中间力量,促成公司共同语言行为规范,提升工作技能,为通威猪料的再次腾飞打下坚实的基础,12月10日-12日,股份畜禽市场部召开了开发经理营销管理培训,股份畜禽市场部部长许庆、畜禽研究所所长程远芳及畜禽研究所二十余位专家、博士出席培训会。本次培训内容精彩纷呈,既融入了养殖技术、疫病防控等专业知识,还囊括了对产品模式、营销模式、通威猪料核心诉求的营销技能培训。许部长充分肯定了大家在本次培训中的优秀表现,并希望大家要把这种不服输、敢拼敢闯、永不言败的精神劲儿带回各分子公司,将正能量传递给更多的人。

又讯(通讯员 吴昊)12月11日畜禽研究所在双流参加猪料开发经理培训期间,与泰高集团首席专家安德鲁一行进行了一次技术交流,安德鲁就小猪生长潜力、幼驹淘汰化率的参数要求、代乳制品生产工艺及均质化脂肪包被技术等方面作了详细介绍,同时就泰高旗下SLOTEN公司的均质化加工工艺、喷雾干燥技术、蛋白和乳糖包被均质化脂肪原理解作了详细的讨论和交流。

通威股份市场策划体系培训会成功召开

本报讯(通讯员 鲁红)12月9日-12日,通威股份市场策划培训会在成都成功召开。本次培训会以“分享智慧 赢在策划”为主题,股份各分公司策划专员、兼职品牌管理员等参加了此次培训。

恒丰银行通威国际中心支行盛大开业

本报讯(通讯员 欧阳那新)12月21日,恒丰银行天府大道支行在四川省成都市高新区天府大道中段588号通威国际中心正式开业,恒丰银行成都分行各级领导参加了开业典礼。作为近年来成长最快的全国性股份制商业银行之一,该行将快速融入区域经济,依托高新区发达的产业链优势,为天府新区企业和居民提供高水准金融服务。恒丰银行负责人表示,作为在四川设立的第九家分支机构,旨在立足成都,布局全省发展战略的重要一步。此次选择通威国际中心,亦是看好通威国际中心核心区区位优势,国际化的楼宇形象及高标准的楼宇品质,周边商业办公气氛浓郁,具有极高的国际凝聚力与商务辐射力。

股份采购体系淡季大力开展内训

本报讯(通讯员 何玲)为了更好地利用淡季时节,提升员工整体的综合素质和股份,股份采购体系近期大力开展内训,有针对性地根据员工技能上的短板,以及日常工作息息相关的知识和技能,结合员工的培训需求,拟定内训计划,开展实战式、演练式、交流式的培训,利用和整合内部各部门的资源,自行编写课件,聘请内部讲师,开展了包括《EXCEL基础运用》、《期货基础知识》、《PPT技能提升》培训,并积极准备《公文写作及提升》、《原料工艺及成本核算》、《国际贸易流程及风险控制》等一系列培训。针对一些专业性很高的课程,还外请了讲师到公司内部进行深度的讲解与交流,取得了较好效果,既有基础技能的普及,又有专业技能提升,为做好明年的工作奠定了良好的基础。

管理总部成功举行“俯卧撑、仰卧起坐”比赛

本报讯(通讯员 何玲)管理总部“俯卧撑、仰卧起坐”比赛于12月27日上午在通威国际中心24楼“员工之家”成功举行。此次比赛以“运动、健康、快乐”为主题,由管理总部各部门、食品事业部、通威实业公司、农业担保公司共同组成6个参赛队,共有113名队员参加比赛。

通威集团、TIC齐获“治安防范先进单位”

本报(通讯员 欧阳那新)12月19日,高新区公安分局三瓦窑派出所表彰警企密切合作,广泛开展法治、综合宣传教育和依法治理工作方面的优秀企业,举行了“2014年度治安防范先进单位”表彰大会,通威集团、通威国际中心项目的安全管理

理得到高度评价,均被评为“2014年度治安防范先进单位”。

自9月20日集团正式入驻通威国际中心后,在通威集团办公室的统筹与指导下,通威国际中心在安全工作中始终坚持以预防为主、预防为主的方针,全面落实各

门人员的安全工作责任制,加强现场安全监督检查,经过集团办、通物物业全体员工的共同努力,通威国际中心安全环境保持良好,发展态势。通威国际中心作为超甲级国际标准写字楼,坚决贯彻落实国家安全生产要求,紧紧围绕公司内部治安防范活

动,积极采取严密治安防范措施,要求各部门负责人切实履行好职责,加强安全工作力度,亲自部署,做到勤检查、勤督促,对重点部位、重大隐患要跟踪检查,确保责任落实到位、监管措施到位、隐患排查整治到位,使安全工作中间避免有些磕磕碰碰,若没有这颗仁爱之心,每天可能都会活得很累,也可能会遇到很多阻碍。

排除万难 绝不认输

“我要上年会”台前幕后展示通威精神

本报记者 陈其星

“30人团队团结一心,8分钟展示热血沸腾,9次喝彩掌声雷动。”为鼓舞士气,本次通威股份科技·营销年会上,市场体系组织了首届“我要上年会”活动。舞台上8分钟的展示,将通威人吃苦耐劳、不断进取、团结一心的精神展现得淋漓尽致,集团董事长刘汉元主席、股份严虎总裁等领导,以及所有观看了本节目的同仁,均对这一充满正能量的真实案例给予了高度评价。

然而在聚光灯背后,这支来自五湖四海的通威人队伍付出了多少艰辛?他们身上又承载着怎样的目标与使命?带着这些疑问,记者专访了“我要上年会”的参演人员。

困难面前不甘示弱

在年会期间每一个夜晚,尽管已是夜深人静,一阵阵整齐而嘹亮的口号声仍然响彻通威国际中心。排练人员每天回到酒店,已经是凌晨2点以后,第二天一早仍须照常参会,休息时间仅为4小时。“站军姿、列兵阵”,每一位同仁不辞劳苦,以军人的要求规范每一个动作。然而,连续一周高强度、高难度的排练,这支队伍未出现任何请假或缺席情况。

“作为女性,如果我能够完成这个动作,对有顾虑的同事,无疑是最具有说服力的,于是欣然接受了挑战。”据了解,在练习节目中的卧倒动作时,尽管经过专业示范,仍有同事怀疑其安全性,尤其是团队中那些胳膊受过伤和年龄偏大的同事。这时,武汉通威质检员陈丽婷站了出来,在口令中毅然决然地卧倒,或许是被陈丽婷的坚强所感动,抑或是一种不甘示弱的骨气,大家一一放下包袱,开始练习。



“我要上年会”全体队员

由于时间紧、任务重,从练习站军姿开始,就陆续有人身体出现状况。陈丽婷也不例外,在第三天练习跑步走过后几乎晕倒,辛酸的泪水倾泻而下。“虽然当时确实很想休息,但我也意识到,如果此时打了退堂鼓,势必会影响整个团队的士气,所以我选择咬牙坚持”当同事提出要送陈丽婷回酒店休息时,她拒绝了,继续和兄弟姐妹们一起战斗。

出于节目安排需要,有一个从人梯上摔下来的环节,几次排练下来,不仅腰酸背痛,甚至关节扭伤,加之缺乏休息,身体更加疲惫,整个排练下来,陈丽婷整整瘦了5

斤。也有队友在排练中出现感冒发烧等情况,尽管如此,排练从未停止——因为他们是通威人,他们来自不同的分、子公司,代表着分、子公司的荣誉和使命。

通威人的精神告诉他们:可以倒下,但绝不能认输。正是这种不服输的精神,支撑着他们从一天天的疲劳和伤病中挺了过来。

我们不是一个人在战斗

“地板太冷,不能脱鞋,没事的,一点都不疼,尽管踩吧。”在练习爬人梯的环节,男同事们忍着被硬底鞋踩得生疼,也在为女同

事着想;当知道陈丽婷因排练多次摔伤之后,参演的另一位同事主动送来跌打扭伤药。此时,30人的团队早已融为了一个整体,他们的名字就叫通威人,代表着勇气,代表着责任,代表着永不言败、代表着爱……

排练全程由王进仕经理、陈麒老师负责编排和训练。期间,股份副总裁王尚文在百忙之中也不时抽查排练情况,给大家加油打气。大家排练辛苦,市场体系的领导和同仁也与队员们步调一致,甚至在大家解散休息之后,他们仍在挑灯夜战,进行编排剧情、设置情景、准备道具等一系列工作。

“上台之前,本以为会紧张,当我们喊着口号‘我爱通威,通威爱我’,跑步进入舞台的瞬间,面对台下来自全国各分、子公司的领导、同仁,以及视频在线的同仁们的瞩目,神圣感油然而生,内心充满了骄傲和自豪,此刻站在台上的我们,不是一个人在战斗,我们代表的是通威人。”在台上,不论是列队还是喊口号,队伍都整齐划一,掷地有声。通威健儿们昂首挺胸、匍匐前进、勇于攀登,不同的年龄,不同的性别,却脚步齐整、铿锵有力,震撼全场。

整个表演过程,台下掌声不断,看见陈丽婷从上面摔下来两次,现场不少观众感动得眼泪都掉了下来。

节目表演完后,马上就有同事关切地打来电话问候:“是不是爬人梯时特别艰难?有没有摔疼?”此刻,陈丽婷以及所有的队员圆满完成了任务,他们的努力付出,他们的以身作则,弘扬了通威人永不认输、永不言败的精神!

本届科技·营销大会之前,他们是30个相互不认识的个体,短短几天会后休息时间的排练,已经将他们紧紧地凝聚在了一起,变成了一个团队。排练过程流过泪淌过汗、喊过苦叫过累,但从没有一个人认过输。这是一场表演,但远不只是一场表演,而是通威与通威人的缩影。前进的路上随时会遇到艰难险阻,一次次地跌倒,又一次次地站起,在泥泞中匍匐前进,朝着目标全力以赴,这不正是值得所有人赞赏的“通威勇士”吗?

通威是一个家

2014年3月7日是陈丽婷进入武汉通

威的第一天。宿舍是4-6人间,不带卫生间,与同事共用洗漱间,没有网络,没有办公室椅。第一眼看到这样环境时,陈丽婷心里有些打鼓,但通威只用了接下来的一天时间,就让陈丽婷毫无悬念地爱上她。热情的同事在生活上无微不至的照顾,亲切的领导在工作上不厌其烦的指导,以及同事们热情向上、认真负责、互帮互助、快乐活泼的氛围,让陈丽婷喜欢在通威工作,喜欢在通威生活。

物质条件虽然很苦,但是这里就像一个家,让她的精神世界十分富足。

在通威,陈丽婷养成了良好的工作习惯,每天睡前在脑子里梳理当天的工作得失与改进措施;每天起床后第一件事就是到库房查看当天到货情况、库存原料质量状况、当天的生产计划情况;定期总结得失和规划自己的目标;严谨认真地工作、积极主动地生活。

“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来”可以说,“我要上年会”节目就是通威人工作态度和生活方式的体现,团队这样“排除万难、绝不认输”的通威精神,方造就了通威如今挥斥方遒、笑看风云的豪迈底气!

通威股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文点评:

我们的科技·营销年会继续采用了网络直播的方式,但毕竟网络收看与到现场参会的感受是无法比拟的,通过“我要上年会”这个活动,选拔一批分、子公司的优秀基层员工到年会现场,30位代表的优秀表现确实让我震惊。在平时的练习过程中他们认真积极参与,付出了所有的心血和汗水。这正是我们在推广的“准军事化”,而事实上他们的表现已经超越了“军事化”的标准。

他们在年会上的展示不仅仅是一个节目,因为在我看来,这里面没有一点表演的成分,他们是在用心诠释通威的正能量,他们是用自己的行动展示通威人团结一心、奋力拼搏的蓬勃朝气。刘主席和严总裁的高度评价也很好地印证了这一点。希望他们能将自己的正能量传播到各自公司,延续通威人“排除万难、绝不认输”的精神,为来年的工作打下坚实基础!感谢他们,祝福他们,祝福他们!

永祥股份

本报讯(通讯员 乐辉)12月5日上午10点,由遂宁市人社局党组成员、副局长杨勇为组长的和谐劳动关系考查小组一行,在乐山市人社局调研员朱俊、五通桥区人社局刘局长等的陪同下莅临永祥,对循环经济工业园区和谐劳动关系的创建工作进行了检查指导。公司分管人力资源的总经理助理赖永斌及人力资源部经理陈君陪同参加。

检查报告会上,赖总首先代表公司对杨组长等一行的到来表示热烈欢迎,并对整个园区的生产经营情况和公司目前在和谐劳动关系创建方面的工作作了简要汇报。随后陈经理根据公司在创建和谐劳动关系方面的具体工作,向检查小组领导作了详细汇报。

检查组人员在听取汇报后,详细查阅了园区建立劳动关系三方协调机制、全面落实劳动合同制度、建立集体协商制度等创建资料和工作台账,并一致表示,公司在整个行业不景气的大背景下,积极想办法确保员工收入、稳定员工队伍,并严格按照国家相关法律法规规定维护员工利益和合法权益,实在是难能可贵,值得广大企业学习和社会推崇。最后希望园区能更进一步加大宣传力度,使企业和员工充分认识到创建和谐劳动关系的重要性,增强职工和企业同舟共济的责任感。

永祥树脂召开 2015年降本增效动员大会

本报讯(通讯员 鲍勇)12月30日下午,永祥树脂“践行2015,降本增效动员大会”隆重召开。永祥股份董事长冯德志、总经理段雍等领导出席大会。

段总在会上指出,实现降本增效经营目标与员工个人利益息息相关。一旦完成既定的经营目标及质量目标,表现优秀的员工则享受相应的奖励。为提高工作效率,给予更多的自主性,股份公司对各分、子公司充分授权,以提高工作效率。

最后冯董事长作重要讲话。他谈到,

降本增效首先要从观念上改善,“更新观念,承认差距,需要勇气;而改变差距,需要智慧”。其次,要从量上做起,积少成多,量变引起质变。另,全面提升团队的创造力,打造出一个好的团队也十分重要。树脂公司作为永祥股份的坚强后盾,虽然2014年形势不佳,但2015年将在供应链环节寻求突破,公司为此设立了相应的挑战奖,同时建议生产系统的创新奖不封顶、不封口。

冯董事长最后强调,以“对标行业先进,植入体系标准,提出精益管理,挑战经营目标”的经营思想指导大家将工作落到实处。

永祥水泥举办 2015 降本增效动员大会

本报讯(通讯员 杜铮)12月29日下午2点,永祥水泥在培训室举办了“践行2015,降本增效动员大会”,各部门班组长以上管理人员及骨干员工参加了此次大会,永祥股份总经理段雍受邀出席会议并作重要讲话。

会上,永祥水泥总经理张劲辉向大家列举了公司在2015年度生产经营的各个环节中践行降本增效可以实现的指标和数据,鼓励全体员工坚定信心、立足本职、践行降本增效,在2015年打好降本增效的“组合拳”,一定能够完成董事会下达的经营目标。随后,公司生产部、采购部、销售部、商混站、人事行政部的负责人分别上台发言,具体讲解了各部门如何在2015年积极开展降本增效工作,不断为公司降低

成本、增加收益。

最后,段总结合公司实际情况从三方面为大家讲解了降本增效。目前水泥市场竞争日益激烈,只有管理者带领员工,将成本意识贯彻始终,才能找到出路,而只有企业发展了,员工收入才能提高。其次,利用对标管理,每个人立足自己的岗位,一步一个脚印去改进,从各个环节节约成本。第三,要敢于挑战,设立挑战指标并努力去实现。段总还要求大家把“成本意识”带到岗位上去,养成良好的节约意识和习惯,并鼓励各级员工,只要大家共同努力,永祥水泥一定会不断发展壮大,成为参与市场竞争、各项指标先进、成本具有竞争优势的优秀水泥生产企业。

永祥多晶硅召开 2014年管理干部述职大会

本报讯(通讯员 范双林)12月28日,永祥多晶硅2014年管理干部述职大会在公司会议室召开,各部门负责人、副总经理、经理助理等共27人参加,公司总经理李斌、副总经理甘居富等领导参与评估。

大家通过PPT和演讲的形式总结2014年度的工作,展示了工作中的亮点,并分析存在的不足以及改善措施。展望2015年,大家信心百倍,做好了2015年的工作部署,为明年的达标达产奠定基础,大家纷纷表示不达目的誓不罢休。

会上还开展了市场部经理和副经理竞聘工作,竞聘者通过PPT和演讲的形式总结2014年市场情况,规划2015年市场

工作,各位评估人对被评估人的能力进行评估,最终得出了竞聘结果,为公司人才选拔提供了有效的依据。

最后,李总对各部门2014年工作取得的成绩表示肯定,与大家分享了2015年工作思路,并从公司的战略、董事会的期望及如何完成2015年工作计划等提出了工作期望,希望各部门、分厂在来年齐心协力,“磨刀不误砍柴工”,2015年大展宏图。

永祥多晶硅组织生产员工 开展“每天晨跑”活动

本报讯(通讯员 杨敏)12月起,永祥多晶硅公司利用大修期间组织生产员工开展“每天晨跑”活动。

一日之计在于晨,晨跑既能锻炼身体,增强体质,又能使我们在适当的运动中保持良好的精神状态。公司将员工跑步纳入企业日常管理,持之以恒,必能打造一支有战斗力的生产队伍,增强团队凝聚力,提高工作效率。

永祥多晶硅开展 员工行为规范培训工作

本报讯(通讯员 林东绿)为规范员工行为,树立公司良好形象,12月18日-23日,永祥多晶硅公司人事部组织全体员工640余人分7次开展了《员工行为规范》培训,此次培训人数达今年之最。

本次培训分为“仪容仪表”、“安全管理”、“职责奖惩”等六部分内容。培训结束后,人事部分批次组织了培训考试,取得

了平均分88.37的好成绩,从现场情况和考试成绩来看,达到了培训预期效果。

永祥多晶硅开展 《全心生活全新工作》专题培训

本报讯(通讯员 范双林)12月16日-17日,永祥多晶硅公司特举办了一场名为《全心生活全新工作》的专题培训。总经理李斌、副总经理甘居富等领导,以及各部门负责人、业务主办、班组长等共计160余人参加了本次培训。

此次精彩纷呈的培训,得到了全体学员的一致好评。不仅使大家开拓了视野,启发了思维,丰富了知识,提升了职业素养,更提高了认识问题、分析问题、解决问题的能力,具有重要的现实意义,为快速推动工

程建设,早日实现技改目标打下了基础。

永祥多晶硅开展 特种设备应急救援演练

本报讯(通讯员 林东绿)12月25日上午,区技术监督局、电梯维保单位和永祥多晶硅公司联合开展了一次“电梯困人应急救援模拟演练”。

演练过程中,各单位反应迅速、协同配合,分别做好了被困人员安抚、现场秩序维护及现场施救等工作。此次演练,是公司今年开展的“百日安全活动”主要活动之一,活动的顺利开展检验和锻炼了特种设备使用单位和维保单位事故应急救援快速反应能力,为今后处置类似紧急情况积累了宝贵的经验。



永祥多晶硅员工积极参加应急救援演习

通威太阳能(合肥)有限公司

本报讯(通讯员 尹超)12月25日-26日,2014保利协鑫客户答谢会在苏州举行,全国政协委员、协鑫集团董事局主席朱共山,保利协鑫执行总裁舒群等出席会议。通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅应邀出席会议。

谢总在会上发言并代表通威集团董事局刘汉元主席向朱共山主席及出席活动的嘉宾转达了问候。他指出,山积而高、泽积而长,这一年来,通威太阳能(合肥)有限公司从刚启动时的8条线,到现在的1.5GW多晶硅电池产能全部启动,在这个发展的过程中,真诚感谢保利协鑫以及光伏同行的帮助和支持。

他强调,2014年,通威和协鑫结成了战略合作伙伴关系,从硅片的合作,延伸到了电池片合作,2015年双方还将继续在硅料和终端应用、渔光互补等方面进一步加强合作。古语有云“同道而相益,同心而共济,始终如一,此君子之朋也。”最后,谢总提出,通威真诚地希望与光伏同行朋友同

同道而相益 同心而共济

通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅出席2014保利协鑫客户答谢会

心共济,结成永远的朋友,不论行业的风云变幻,始终守望相助。

出席答谢会的嘉宾还有晶澳、天合光伏、海润光伏、昆山茂迪、中节能、航天机电等企业负责人。

通威太阳能(合肥)公司 举行企业文化系列活动

本报讯(通讯员 尹超)为加强合肥太阳能公司员工对通威文化的认识,树立共

同的奋斗目标,传播正能量,12月19日下午,以“了解、认同、奋斗”为主题的企业文化系列活动拉开帷幕。公司董事长谢毅、高管以及部门主要负责人参加了此次活动。

活动以观看通威集团董事局刘汉元主席的专访《我的梦不只是商业梦》开篇,公司高管和骨干们共同了解了通威创业的艰辛和进入太阳能光伏行业的历程。会上,大家踊跃发言,纷纷抒发感想。

通过观看视频,大家对刘主席当年的创业历程、通威30余年的发展、在新能源产业的战略布局等有了个更加鲜活和深入的认识。在活动中,大家还共同观看了“2014年通威股份科技·营销年会”视频《荣耀时刻》,董事长谢毅与大家分享了参加通威股份科技·营销年会的感想和体会。

带着激动的心情,在热烈的气氛中,大家齐唱《我们通威人》,高昂的歌声,既唱出了热情,也表达了对通威的热爱。

企业文化建设是一项长期推行的工作,此次活动,是合肥太阳能加派员工对通威文化了解的第一步,在2015年,公司还将有计划、有步骤地举行系列活动,让全体员工达成共识,共同奋斗。

通威太阳能(合肥)公司成功通过 地面用晶硅电池组件 CSA 认证

本报讯(通讯员 宋开平)继获得CGC、TUV证书后,经过一系列的严格测试与工厂审查,通威太阳能(合肥)公司近日又成功获得地面用晶硅电池组件CSA认证,这也是我公司地面用晶硅电池组件获得的第三张认证证书,意味着合肥公司组件厂生产的地面用晶硅电池组件通过UL1703标准的测试,获得了加拿大和美国市场的准入证。

CSA是世界上最著名的安全认证机构之一。有了CSA有效的产品安全认证,想要进入世界上最为坚固而广阔的美股市场就轻而易举了,因此CSA认证也成了任何一个地面用晶硅光伏组件生产商梦寐以求的权威认证。此次CSA的审核对计量校准、原材料进货检验、原材料采购合同及发票、不合格品控制、组件生产过程工艺控制、安规测试、产品一致性控制、仓储管理等组件生产流程进行了检验,促使企业真正达到规范化的要求。

此次CSA证书的取得,对于合肥公司来说,无论在企业形象、经济政策、经营运

作以及国际间的贸易交流都将会是一次重大的机遇,对于公司进一步拓展国际国内市场,具有重要作用。

通威太阳能(合肥)公司组件厂 圆满完成 BHPV 生产任务

本报讯(通讯员 邓建)经过15个工作日的顽强拼搏,近日,通威太阳能(合肥)公司组件厂圆满完成了1200块BHPV(建筑光伏蜂巢模块)组件的紧急生产任务。

BHPV是基于光伏组件材料特性的全新设计,将光伏发电、建筑装饰、节能保温、防火和防水等多种功能集成融合的新型标准建筑材料。由于它可直接构建建筑的围护系统,替代屋顶或墙体的保温层、防水层、装饰层等材料。因此工艺要求极高,制作过程不可返工。客户通过对整个合肥地区光伏公司的考察,最终选择了通威太阳能合肥公司,这也是国内首次批量生产BHPV光伏幕墙组件。对此,负责此次订单的组件厂认真筹划,不仅对生产人员进行制程的全面培训,还对生产设备进行了改装升级,为了克服生产部人员不足困难,组件厂采取前后工序分开生产,各部门协同合作等办法,加班加点,赶在寒

流来临前完成了生产任务,在节省公司供暖成本的同时,使产品合格率达到99.60%以上,以高效率和高质量获得了客户的称赞。

此次BHPV生产任务的圆满完成不仅为客户提供了优质的产品,也锻炼了自身的队伍,对于合肥公司进一步强化队伍建设,开拓市场,具有重要意义。



企业文化活动现场

万树梨花开

栉新立异 曾有福 (海南通威)

机皮带为头轮覆胶,结合钻孔铆接的技术,花费半天的时间就能完成,并且成本低廉,还不影响生产。 不一会儿,制粒工苏学松来到机修房,跟机修班长岳艳刚谈论550压辊轴承的事。他们利用发明的压辊拆卸工装、千斤顶、支撑杆、压辊轴承压盖和工装模具,快速拆卸压辊轴承。只见岳班长在工装上放好压辊,盖好压盖,再放上千斤顶支撑杆,加上千斤顶,马上开始拆卸,只几分钟时间,就完成了压辊轴承的拆卸工作。整个拆卸过程如行云流水,一气呵成。利用这个小发明拆卸压辊轴承,改变了人

工拆卸压辊轴承难于把握的缺点。人工拆卸压辊轴承时,需要用锤子和改刀敲击,因此会由于受力不均而导致轴承较易损坏,并且不易敲出来;不安全因素也较多,稍有不慎就会伤到手脚。而当机修班的高手们,成功研制出定位准确、稳固性好、操作灵活的压辊轴承拆卸工装后,利用工装和千斤顶来拆卸压辊轴承,方法简单、方便又轻松,既减轻了拆卸的劳动强度,又不会损坏轴承,还保障了工人的作业安全。 秉借通威总部生产部“生产技术革新”活动的东风,我们海南通威人一马当

先,“忽如一夜春风来,千树万树梨花开”,透出一股势不可挡的自主创新的春的讯息。这股讯息,赋予我们战胜困难,夺取胜利的希望与信心。 我用相机记录着我们海南通威人创新的点点滴滴,在相机夺目的闪光中,在相机悦耳的咔嚓声中,我眼前又浮现出昨夜的梦境:万树绽放的梨花,美得让我心醉神迷。我忽然悟道:我们海南通威生产部百人同心,人人奋勇争先,追求卓越,追求创新,一个个创新的人,一桩桩创新的事,不也构成了一幅万树梨花开的动人画卷吗?

惠州冬雨

下雨,一种常见的天气现象,在许多人心目中,它就和呼吸一样自然、平常。巴山夜雨之类的凄凉景致,也在无数的作品中被反复吟咏,实在不是什么新鲜的材料了。不过身为一个在东部沿海地区呆了三十年,在东北、华东和华南都淋过雨的人来说,对于华南久别的雨水还是略有几分感触。 雨分四季,不同季节的雨水,分别有着不同的温度和触感,也会给人带来不同的心情。就以广东地区的雨来说,最多的莫过于夏天的雨水。没办法,谁叫这里夏天最长,足足有七八个月呢。在炎热湿润的夏季,一阵带着风的雨水,对于受闷热折磨的人们来讲可谓是救星,当然这不包括外面还晾晒着衣服的人。 与三十余度的高温相对比,夏季雨水带来的一丝凉意可谓是千金难换。不止一次在外出时碰上这种情况的我,如果兜里没有什么怕水淋的东西,甚至故意做出一副“赶时间”的姿态,在别人不解的眼神里从避雨的地方走出来,在长街上好好享受一下被雨淋湿全身的清爽感觉。当然,这只是有一点人爱好,请身体不好的同事们不要随意模仿。 比起夏季凉爽的雨水,冬天的雨水则则出一个“冷”字。一个冷,一个凉,看起来差不多,但实际感受却是天差地别。广东地区紧邻南海,距离赤道也不算很远,一年最低的温度也不会到零下,可是这并不代表这里没有寒冷的时候。作为在东北地区长大的我,从小就经历过不下十次最低气温为零下二三十度的冬天,也不止几十上百次在大雪纷飞的天上下出雨,曾经不认为广东会令我感到寒冷。直到冬季的小雨降临,这才令我明白在这里过冬的艰辛。 比起北方那来自西伯利亚干燥寒冷的空气,广东的冬雨在划过了整个华夏大地之后,冷风已不再纯粹,而是更多地裹挟了大量的帮因——湿气。于是当与来自赤道的已经势衰的热空气相撞之后,化为一场场绵长的冬雨落下。若说北方的冷风是七尺大汉挥舞着百斤大戈一般堂皇大气,那么广东的冬雨则是隐藏在茫茫人海里的一位暗藏“鱼肠”的绝世刺客。当它来到你面前的时候,不论你身穿几层“护甲”,那带着水气的寒意都能够直渗而入,深入骨髓。 于是,在每一个需要赶上班的清晨,当冬雨降下的时候,我也只能将雨夹在腋下,带上衣服附带的兜帽,扣上口罩,争取将每一寸皮肤都包裹起来,试图缓解这寒意的人侵,早已经没有初至广东时那种“俺在东北都不怕过冬,到了广东还会怕?”的意气。 当然,不论是夏雨的清涼,还是冬雨的寒凛,都是这片土地天然的气象。身为生活在这片土地上的普通人,除了接受它们之外,还要以一种积极乐观的心态去面对它们。于是又一次冒着冬雨来到办公室温暖的气场里,在键盘上敲出这些文字的我,一边回味着今早的寒冷,一边享受着如今的暖意,一边准备开始新一天的工作。

日新月异 周平 (广东通威)

这是一个变化的世界

约翰·F·肯尼迪总统有一句名言,“巨大的变化就在眼前,你最好学会游泳,否则你会像石头一样下沉。” 2014年11月19日,首届世界互联网大会在乌镇召开,首次汇集全球网络界领导人物共商发展大计,标志着电子商务时代迅猛到来。阿里巴巴马云、美国高通公司保罗·雅各布、百度公司李彦宏、京东刘强东、搜狐张朝阳、苹果公司布鲁斯·塞维尔、小米科技雷军等中外互联网领袖高峰论坛,探讨今后几十年我们身边可能发生的变化。 晚清著名红顶商人胡雪岩曾说过,生意越做越大的机会,关键是你的眼光,你的眼光看到一个省,你做一个省的生意;你的眼光看到全中国,你做的是全中国的生意;你的眼光看到全世界,你就有机会做全世界的生意;你的眼光看到今天,你做今天的生意;你的眼光看到十年以后,你做十年以后的生意。所以眼光很重要。看得远才能看到今后所会发生的改变,并跟上变化的节奏。小米手机大家都知道,我们身边的朋友很多也接触过,小米科技4年多前创办,用了3年时间小米成了世界第三,谁又会知道小米手机出现的前五年,他们的团队已经制定了什么策略呢?而诺基亚从当年的霸主到被收购也才用了3年的时间,或许这也只是世界变化的一点体现罢了。 世界变化的同时也推动着我们一起改变。在被改变的同时我们也要停下来看看我们已经发生的改变。在马云执掌阿里巴巴迅速发展时,据说有高人前掌指点道:“你走到现在为止,你要思考一个问题,你到底有什么,你要什么,你放弃什么”。或许在夜深人静的时候,我们也可以静下心来想一想,我们梦想过什么、做到了什么、改变了什么,身处变化且看清变化。 变化一直在进行,未来会是怎样,没有人能断定。在互联网领袖高峰论坛中,雷军放出豪言,他说按照现在小米公司对于互联网的掌握以及投资,可能过5—10年就可以做成世界第一的智能手机公司,这是雷军对小米科技的展望。京东创始人刘强东说过:“很多人输就输在,对于新兴事物第一看不见,第二看不起,第三看不懂,第四来不及,不要说停止学习,就是慢一点都有可能被淘汰出局……” 世界在变,我们也在变。梦想还是要有,万一实现了呢!

大学第一次坐149路公交车纯粹是身不由己。我刚到站台,一个人浪打过来,卷着我涌进149,手不着天,脚不着地,原来149经过大学城、市区、开往火车站,有这样的经历也在情理之中。可149的司机却把公交车开出了漂移的感觉,让人犹如置身F1赛场,公交开动的时候,发动机的轰鸣声,让人“血脉贲张”;每个急起急停,都让无数人之为“倾倒”。不仅极速,而且“风流”,此刻司机正扭头和旁边的美女谈笑风生,颇让大家捏了把汗,真是艺高人胆大。上坡下坡,车不减速,你左右扭动,就有一种冲浪的感觉,肥猪一样蠢笨的公交,在他脚下好像一头雄狮,霸气无匹。我

青春不朽 陈梅芳 (农业担保)

二十三岁的年纪

“可能说出来你永远不会理解,我习惯贫贱,但没有办法让我喜欢的女孩忍受贫贱。” “你就认定了跟我在一起必定贫贱?为什么你连问都没有问过我,也许我愿意跟你吃苦……” “但是我不愿意!” 看着这无比熟悉的电影台词,突生无限感慨。没人能阻止感情的发展,喜欢是件不可遏制的事情。年轻的唯一资本就是不怕输,就算明知知道得不到也会努力去争取一把。在那寂寞岁月里,谁都会磕破头、流点血,知道疼了,下次依旧会再磕。 陈孝正没有错,他只是担心给不了小飞龙想要的生活,他爱的那双手、那张脸、那个人,他想要她一直保持他爱的时候的模样。他没有输给谁,只是败给了现实。现实就是他给不了也不确定以后能给他爱的女人幸福。 郑微也没有错,她敢爱敢恨,从17岁到22岁,她不过是个普通女子,是否得不到的才是最好的,爱的时候不会考虑那么多。她很傻,也很真实。所以,在某些时候,真实的女子才会让人疼。 只是,在不确定的世界里,谁都是不确定的。既然不确定,索性都放开。突然发现,不管是电影还是生活,我们提得最多的是“现实”二字,我们找的最多的借口也是。 二十三岁的我们,似乎有时躲在墙角,都不敢喊出:我的青春不朽。 二十三岁的我们,必须告别过去,学会担当,学会承担责任。学会适应不适应。看着周遭的同学朋友都赶着结婚生子,有时会羡慕,有时也会忧愁。我们不是不想找个稳定的对象,只是不敢轻易地对谁说喜欢。是的,我们早已过了肆无忌惮去喜欢一个人的年纪了。你不不在乎的,总有人会在乎。你不介意的,总有人介意,不是么? 以前不喜欢看的新闻现在也能多听几则,不喜欢的古建筑也会开始留意,从来不曾留意过的山山水水、花花草草竟然不知不觉填满相机。所以说,人是会变的。多的不应该是身上的那些赘肉,更多的是包纳百川的勇气。话到后,有可能是我们的心性使然罢了。 这个年纪,我们想要征服全世界。输了,困了,也会拍拍灰尘,大不了重新选条路就是了。 这个年纪,说是能放下事情,却也是最放不下事情的。说好的不坚持,还是忍不住偷偷想一个人,任思念长成发霉的土豆。没准来年春天埋在土里,就能立马发芽。 二十三岁的年纪,会让我想很多,会让我体验很多,也会让我莫名地感动许多。 朋友的帮助和理解,自己一毛不值的执着,别人关切的话语,公司领导和同事给予的帮助与宽容,每个人脸上充满的最真诚的笑意与问候,都能让我感到一个团队和集体的温暖。 只是每个人都会变,变成熟悉或是陌生的样子。但是,只要坚持最初梦想与热忱,我们就一定会是人生的赢家。哪怕所谓的现实再现实。只有不忘初心,才能方得始终。工作如是,生活亦是。 二十三岁的年纪,是我们最真最美,充满活力年龄。所以要坚信,总有一天,那一个远方会到达。

人在通威 朱静娴 (永祥股份)

实力引领未来

梅花为何傲雪凌霜,一枝独秀?老虎为何一啸震天,为森林之王?雄鹰为何搏击长空,振翅高飞?只因它们有实力,它们用实力为自己代言,用实力为自己喝彩。所谓声望源于成就,魅力源自实力,可以说实力是一个人,一个企业,甚至一个国家发展进步的强大武器。 通威集团财务部于11月27日—28日举办了以“有实力,才有尊严”为主题的会计年度培训。这次培训于我来说是对通威会计的震撼,对自身思想观念的冲击! 作为中国500强企业,通威的成功不

以史为镜 熊轲 (管理总部)

三国之招募漫谈

每次谈到三国,都当成神话故事一样看待,直到最近读到曾仕强先生的一本书《三国探秘》,方知道自己看三国还是太过浅显。其中蕴含各种至理传至今日依旧为大众所认同,这说明《三国演义》这本书确有独到之处,因此抽空重读三国,确实另有收获。 曹氏集团算是做招聘里头最早的一个,作为集团公司内部想走组织变革路线的一位改革家,曹公先走的是市场路线,先建立自己的市场营销团队,于是“先发矫诏,驰报各道,然后招集义兵,竖起招兵白旗一面,上书‘忠义’二字。数日间,应聘人士,如雨汇集。”看得出来,曹氏集团用的是发布招聘广告的方式广招募人才,值得注意的是广告上印有“忠义”二字,说明个人品牌的影响在招聘中是有很大作用的,这都来源于其“刺董”所成就的名声,加之古人对于“忠义”这一价值观念是普遍认同的,于是人才便“如雨汇集”而来。 再说刘备集团,其中最为出名的两次招聘当属“桃园三结义”和“三顾茅庐”。作为创业阶段的企业,很多都是走合伙人的路子,这一点,刘皇叔也不例外,在《三国



洋子/摄

面数据进行加工处理,可以说新的时代给会计人员提出了新的要求,那就是多方发展,综合提升。因此,我们必须全面努力,多方位锻炼,使自己成为一个富有综合实力的强者。最后,每一位财务人员都应具有全局意识,关心公司的各个方面。只有这样,我们才能实现从核算会计到管理会计,从基础工作到分析解决问题的重大转变,从而更好地为企业创造价值。 这次培训吹响了奋斗的号角,传递了优秀的文化,“有实力,才有尊严”的培训主题敲打着每一位培训人员的心房,也引起了所有人的共鸣——实力改变命运,实力成就尊严!让命运掌握在自己手里,提高实力,改变自己,让梦想在阳光下起航,让信念在绝境中重生,让价值在拼搏中体现,让你的未来因现在的努力而熠熠生辉!通威人,加油吧,勇敢地做一只呼啸苍穹、搏击长空的雄鹰,用实力谱写时代的乐章,用实力延续通威的辉煌,用实力成就我们的尊严,用实力引领美好的未来!

《致加西亚的信》读后感

今年6月份毕业后我就来到珠海海壹工作,由于刚进入一个新的环境,每天为了适应这个新环境,都没让自己静下心来读过一本完整的书,这是让我感到惭愧的地方。我深刻地体会到读书可以学习到更多美妙的知识,可以让我们更加激情澎湃,同时也可以净化人的心灵。虽然说《致加西亚的信》是领导安排去读的,但是,对于我这个内心很渴望读书的人来说,这不是难事,反而让我有了更加坚定的信念,打败自己的惰性,让自己认真读完这本书。 《致加西亚的信》的灵感来自于作者阿尔伯·特哈伯德同儿子喝茶时的一场辩论。他认为安德鲁罗文是古巴战争中真正的英雄,他孤身一人出发,完成了一件非常了不起的事情——把信送给加西亚将军! 对于企业而言,这本书无疑是教育员工爱岗敬业、忠诚勤奋的最好教材,它所倡导的是职工对岗位、单位的忠诚,是对制度、规则、任务的遵守和执行。“敬业、忠诚、勤奋”本是人性和最光辉的亮点,但随着社会的变革和价值观的多元化,这种光辉却不知不觉变得暗淡。可喜的是,总有一些罗文式的人物,能从多数的平庸者中脱颖而出,凭自己的忠诚、信用与敬业而被委以重任,成为时代的精英。当你的领导信任你,你的同事信任你的时候,你就值得被委以重任。 罗文式的敬业奉献精神很多启迪,首先是严格要求自己,高质量完成领导安排的任务。作为公司品管部化验工作人员,岗位虽小,但必须具备“合格”“如仇”的品质,把好产品的质量关,并且服从领导安排,团结同事,再者是积极面对工作的态度不能少。年轻人就要有年轻人的样子,对工作富有饱满的激情,遇到问题主动解决,成为让老板放心的员工。当然,最重要的是责任意识不能忘。责任就是使命,责任产生凝聚力。我们的工作就是对鱼虾负责,对公司负责,对领导负责,更重要的是对自己负责,只有这样,才能够实现公司的美好愿景——通威,为了生活更美好。 读完《致加西亚的信》,我内心感慨万分,虽然书中所表达的精神很多我们都懂,但是我们现在生活在一个信息快餐时代,很多腐蚀的信息悄无声息地侵袭着我们。如:上班容易投机取巧,形成一些坏习惯,所以我们需要这样的精神读物一次次又一次地净化我们的心灵,摆正我们的心态,让我们时刻充满着奉献的正能量精神。在工作中遇到了问题,感到郁郁寡欢时,我们也可以想一想,我们接下来应该如何正确应对。 “忠诚才有信任,主动才有创新,尽责才有业绩,付出才有回报。”我们与其为明日的“奶酪”而忧心忡忡,还不如从今天开始,争取能够把信送给加西亚的人。

演义》中,刘皇叔遇到张飞头一句话便是:我本汉室宗亲,姓刘,名备。今闻黄巾倡乱,有志欲破贼安民。遇到关羽,“玄德遂以己志告之,云长大喜。同到张飞庄上,共议大事。”正是因为刘皇叔慧眼识英雄,且三英志同道合,同有报国之心,加之刘皇叔善用“汉室宗亲”这一身份,终将成为“桃园结义”美谈。这说明在招聘工作当中,要注意构建“能力互补的团队”,这一点在初期开拓市场时尤为重要。 另外,典型的家族企业——江苏东氏集团,孙权在用人上可谓又是另一种风



成都通威文化传媒有限公司为通威集团旗下全资子公司。公司奉行“诚、信、正、一”的经营理念,以“精准传播,定制未来”为经营宗旨,致力于借助互联网思维推动传统企业转型升级。针对农、林、牧、渔业上下游企业,面向广大农村和城市社区受众,建立9大系列一站式专业服务平台,构建农企精准高效对接的新型传媒生态体系,打造中国最接地气的专业整合营销传播机构。

通威股份片区新媒体平台隆重上线 专属定制 精准传播



专属通道:

四川片区
sc.tongwei.cn

蓉崃片区
rl.tongwei.cn

广东片区
gd.tongwei.cn

海南片区
hn.tongwei.cn

福建片区
fj.tongwei.cn

广西片区
gx.tongwei.cn

重庆片区
cq.tongwei.cn

湖北片区
hb.tongwei.cn

湘赣片区
xg.tongwei.cn

北方片区
bf.tongwei.cn

淄博片区
zb.tongwei.cn

江浙片区
jz.tongwei.cn

海外片区
hw.tongwei.cn

鲁豫片区
ly.tongwei.cn

江淮片区
jh.tongwei.cn

虾特料片区
xt.tongwei.cn

虾生物产业片区
xm.tongwei.cn

预混料片区
yh.tongwei.cn



片区简介 新闻动态 产品介绍 服务中心 微专刊 微视频 微互动 团队建设 人才招聘

通威股份官方网站自2014年7月改版上线以来,集PC、平板、手机等一体化传播介质,构建起四位一体的立体传播平台,在公司形象推广、品牌展示、产品宣传、科技服务、信息发布、文化建设等方面发挥了重要作用,互联网曝光率与日俱增,官网访问量大幅提升。

在通威股份科技营销模式引领下,结合各分、子公司所在片区不同市场情况,区域化、差异化、精准化的营销传播需求日益凸显。为满足与兼顾个性化服务、宣传需求,集团品牌管理中心联合通威传媒精心策划,于2014年12月26日隆重发布通威股份18个片区网站频道。

在股份官网整体架构之下,片区专属通道结合关联的微信公众号,形成全新“通威股份片区新媒体平台”,实现片区形象定制、动态信息发布、内容精准传播,全面助力各片区公司新媒体营销!

通威股份片区新媒体平台,打造各片区的专属展示舞台!



做中国最接地气的
专业整合营销传播机构

服务专线: 400-0133-588

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



求贤若渴 虚位以待
详细职位信息请登录
招聘专题网站:
www.tongwei.com

■重庆片区(重庆通威、黔西通威、长寿通威、安岳通威)

突破提升 誓达目标

重庆通威2014年市场工作总结暨2015年计划会圆满召开

本报讯(通讯员 丁珊珊)为进一步总结2014年市场营销工作,扬长避短,并规划2015年工作,11月30日,重庆通威组织召开2014年市场工作总结暨2015年工作计划会,股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚、重庆通威全体干部、市场一线优秀营销代表、后勤及生产骨干员工代表共计40余人参会。

会上,首先由市场一线优秀营销代表对2014年市场工作进行总结,并规划2015年市场营销目标及措施,每个分部汇报结束后,进行专题的市场工作讨论,议题主要就市场工作得失、改进办法等内容展开。

随后通报了公司整体市场营销工作情况,并规划2015年销量,提出增量措施。同时,为鼓励表彰优秀的工作汇报,现场进行了优秀汇报人评选活动,现场形成比学赶超的氛围。

最后,万总总结了2014年工作,并对2015年市场工作作出重要部署。万总指出:虽然2014年我们的总体工作没有完全达到预期,但这一页已经翻过去成为历史,明年,我们要突破提升,加强在团队建设、市场管理、网络建设等方面的工作,同时作为核心公司,我们有责任承担起片区的工作使命,注重执行力和工作效率,坚持到底,不畏辛苦,誓达目标。

本报讯(通讯员 丁珊珊)“数字化更精准”,这是翻开12月14日重庆日报第四版上一个的醒目标题,细品其具体内容,却是通威的365技术养殖示范基地胡正奎正在鱼塘边忙碌的场景,类似的媒体报道和行业参观活动被主流媒体报道已多次出现。

重庆通威365基地自2014年下半年建成以来,已多次迎来行业重要领导参观及媒体报道。全国水产推广总站李可心副站长亲临现场参观指导,各大媒体更是以数字化养殖、手机养殖等现代词汇来报道通威365技术为广大养殖户带来的养殖高效与便捷。这一系列的现象都在说明,通威365之凤正刮遍重庆各地,也将为养殖户的增收增收提供有力保障!

本报讯(通讯员 黄婷)12月23日,重庆通威后勤员工述职大会于第二会议室



重庆通威2014年市场工作总结暨2015年计划会现场

隆重召开,出席此次会议的有股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚,公司各部门经理以及全体后勤员工,此次会议主要分为三个环节即员工现场述职汇报、评委点评及评分、万总做工作指示。

述职会上,每位述职员工都认真地对自己2014年的工作进行了总结,对过去工作中取得的成果进行展示。同时也对2015年的工作及职业发展做出了明确规划,还对公司的发展提出合理化建议。随即评委对各汇报人进行了深刻的点评,对他们在工作中取得的成绩予以肯定,同时也指出了不足和缺点,并对2015年的工作提出要求与期望。

本次述职会上,各位员工都精心准备,现场演绎大方得体,经过述职员工们的一番激烈角逐,评委们共评选出了8名优秀汇报者,其中经理助理级3名、业务主办与普通员工级3名、文档汇报2名。

本报讯(通讯员 丁珊珊)为进一步拓展贵阳市场,提高通威品牌在贵阳市场的影响力,扩大网络布局,实现贵阳营销中心猪料销量快速持续增长,12月15日,贵阳营销中心成功举办“通威资产倍增计划

会”。来自贵阳和简阳的40余位经销商参加此次会议,同时,会议得到股份畜禽市场部大力支持。

会议主要围绕“走进通威、打造最具竞争力经销商、通威猪料研发和6615高效养殖模式”三大主题展开,向经销商们直观地展示了通威30年来的发展历程和取得的成就,以及通威猪料养殖优势,并就新形势下如何打造最具竞争力的经销商进行了解读。

最后,会议在参会客户肯定的掌声中圆满结束,相信本次会议的成功将为贵阳营销中心2015年的增量提供有力支持和保障。

本报讯(通讯员 王秋华)为进一步提升通威饲料在毕节地区的知名度,扩展通威品牌在该地区的市场影响力,11月26日-27日,在黔西县委、县政府相关部门大力支持和帮助下,黔西通威顺利出席了首届毕节工业产业博览会。

此次黔西通威能够获得免费参展席位,是企业与当地政府关系融洽的直接证明。通过参加此次博览会,充分利用政府资源搭建的展示平台,有效通过品牌宣传,让更多的人和组织了解、认识通威,同

时也就近了解黔西通威的产品。市场部通过此次参展会,也收集到了不少兴趣客户资料,为接下来的市场开发工作做好了前期铺垫。

本报讯(通讯员 杨小波)12月1日,重庆公司召开了重庆片区核心公司市场年会,在股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚的带领下,一行50余人参观了公司标准化车间。随后又到荣昌365科学养殖基地观摩学习。

由水产技术经理现场讲解了365基地建设和通威365科学养殖模式的阐释。从3种不同类型的养殖鱼类讲到通威6大养殖关键技术,每一个关键点都讲得深入浅出。

在智能物联网远程控制设备展示中,参观人员都表示震惊:原来养鱼可以如此高科技、便捷化。在通威底排排污渔业环保设施参观中,参观人员现场感受了从鱼塘底部排出的污水鱼粪的好处和便利性。在参观现场,大家纷纷就专业问题向鱼塘老板咨询和了解,并表示要把这种先进的养殖方法介绍给更多的养殖户。

重庆片区服务热线:023-49816587

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

抓安全保质量 以科技赢市场

通威股份副总裁、四川片区总裁陈平福视察四川通威新厂在建情况



通威股份副总裁、四川片区总裁陈平福亲临施工现场检查建设情况

本报讯(通讯员 阳艳)12月2日上午,通威股份副总裁、四川片区总裁陈平福实地视察四川通威新厂在建情况。

陈总一行首先对四川通威新厂建设小组副组长聂良、总部生产部工程代表王小龙、四川公司代表胡安敏、四川通威公司代表郑学如。陈总一行先后对四川通威新厂、四川公司生产区、办公区等在工地进行了视察。每到一处工地,陈总都详细询问施工的前期工作情况、工程施工进度等相关事宜,对工程质量、施工程序、安全文明施工等提出了具体要求。来到正在施工的办公楼区域,仔细检查了现场施工情况,还亲自对钢筋的大小和间距进行了比较和询问,并检查了箍筋绑扎的稳定性。

陈总强调,“质量为本,安全第一”,在加强对现场施工质量控制的同时,一定要牢固树立质量安全意识。安全为上,绝不能为了赶工期而忽略安全的重要性,工程进度稍微慢一点都没关系,一定要做到安

全第一。”陈总还细心的询问施工方一般多久开一次会,在得到“时时开、经常开”的答复后,陈总再次强调既要做好现场安全、质量、进度的管理工作,也要认真落实安全生产责任制,遵守安全生产规章制度,杜绝安全隐患。陈总要求切实做好施工安全防护及施工工人安全教育培训工作,从根本上提高安全意识,确保安全生产“零事故”。在陪同检查中,聂总对如何做好工地的安全、确保施工进度、广告宣传投放等工作作了具体安排。

据悉,四川通威新厂预计在2015年8月正式投入使用,而四川通威新厂也将在2015年全面完工并投入生产。

本报讯(通讯员 陈婷)12月25日上午,股份预混料片区总经理刘如芳带领四川预混料厂管理团队深入新厂建设工地,在甲方代表、四川通威公司驻厂代表、四川预混料厂驻厂代表及通广公司项目经理陪同下,对四川预混料厂主车间、生活

楼、办公楼施工现场进行了工作检查。

刘总在检查过程中听取了驻厂代表的工作汇报,每到一处工地,她都驻足仔细检查施工质量,询问工程施工进度及施工难点等相关事宜,通过检查和听取驻厂代表工作汇报,刘总对新厂的建设工作给予了充分肯定,同时强调要做好与建设施工单位、成套设备公司的沟通协调工作,及时对施工过程中遇到的问题,加大对施工过程的安全巡查和督导力度,及时发现和消除安全隐患,确保施工过程不出安全问题,并注意工程质量、进度督促工作,在质量、安全保证的前提下确保工程如期顺利完成并投入正常生产。

本报讯(通讯员 杨兴贵)11月22日-24日,宁夏通威组织部分客户代表和优秀养殖户共计40人到水产科技园和四川双流365养殖模式基地参观学习。

在双流365养殖模式基地,养殖户听到股份四川水产营销中心服务经理胡欧欣讲述关于微孔增氧机、涌浪机、水车式增氧机这些先进渔业设施使用所带来的良好效果时,养殖户表示回去后立即按照通威的365养殖模式配备渔业设施,现场一水产站主任表示一定将通威的365养殖模式带回去指导当地的养殖生产。

在成都通威水产科技公司参观了工厂化养殖车间和藻类生产车间以及最先进的风送投料系统,并听取生产部经理张哲勇关于各种藻类在水产养殖中所起的作用时,客户代表纷纷对通威的技术竖起大拇指,许多目标客户现场表示以后一定选择与通威合作,伴随通威一起壮大。

本报讯(通讯员 王伟)12月13日下午,四川营销中心水产三部完成了“冬季大练兵——场外特训”全部训练科目。

四川水产营销中心冬季大练兵分为场内集训和场外特训两部分。场内以授课为主,利用每月例会时间对营销中心全体人员讲授授课培训,培训时间每次不低于8小时,其中营销中心服务部技术培训不低于4小时。目前,已经完成品管部、财务部、生产部等部门对营销中心全体人员的培训,会后进行严格考试,次月对考试内容进行解答。

场外特训服务部,水产三部已获得圆满成功。服务部就撒网捕鱼、鱼体解剖、会议主持、药敏实验室操作等项目做了强化;水产三部以撒网捕鱼、鱼体解剖、显微镜操作、水质检测、养殖户拜访实际演练等为主做了针对性训练。

本报讯(通讯员 赵自慧)12月18日,蓉味通威召开“通威资产倍增计划论坛(畜牧)”,旨在增强经销商信心,培养一批认同通威、认同通威企业文化的经销商,从而提升公司销量!

52位优秀新客户参加此次会议,股份畜禽市场部部长许仪、蓉味通威副总经理陈雪刚、畜禽研究所配方师胡安正、畜禽研究所配方师陈仲建等领导莅临论坛,公司各部门经理参会。

会上,陈总介绍了通威的现状和蓉味产业链的优势,让客户对通威和通威产业链有了更深层次了解。胡安正老师带来的专业知识讲解——《通威猪料全程性价比更优》,展示通威有强大的技术团队和专业研究机构,通威猪料6615饲喂模式及通威服务的专业性。在陈雪刚副总经理隆重宣布资产倍增计划重大礼后,参会人员积极踊跃订购,新增客户21位。

四川片区服务电话:028-38104633

■江浙片区(苏州通威、绍兴通威、无锡通威、合肥通威、池州通威)

坚持科技营销 做好转型变革

苏州通威2014年经销商联谊会顺利召开

本报讯(记者 杨力)12月26-27日,苏州通威2014年经销商联谊会在江苏吴江东恒盛国际大酒店举行,来自江浙、皖、沪等地的200多位苏州通威的经销商和养殖户参加了会议。

苏州通威是通威股份成立的第一家以生产和销售特种水产饲料的企业,2005年开始投产,2014年实现特种水产饲料销量6.6万吨(其中虾蟹料3万多吨),同比增长1万多吨,保持了连年增长佳绩。

通威股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文,通威股份副总裁、华东片区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰,通威股份总裁助理兼技术中心办公室主任刘辉芬,股份水产技术总监张璐等领导介绍了通威“365模式”和技术优势方面的优势,展示通威下一步在技术推广方面的决心和信心。

本次大会特别邀请了谋易管理咨询机构王中老师做了《新形势下经销商的升级与转型》的报告,王中老师认为,当下水产行业正处于重大转型阶段,经销商转变观念必须具备战略眼光,顺势而为,在成为饲料、融资等综合服务商的同时,更要成为当地养殖水平和效益提高的推动者,要以一定的形式参与到养殖户的生产经营活动中去,能够为客户带来利益,同时利用各种渠道和经营技巧在减小风险的同时壮大自己。

宋总详细分析了当前水产行业面临的严峻形势,他认为在目前水产养殖比较困难的情况下,保证养殖户的利益是整个行业继续发展的前提,现在通威要求团队一切围绕提高终端养殖户效益来开展工作,但如果如果没有经销商的理解、支持和配合,很多措施很难落地。

宋总最后总结到,通威通过多年的实践,总结了“365模式”,2015年以及未来的市场营销工作会紧紧围绕“365模式”的落地展开,并将作为市场营销工作的主线,公司层面将会在不同地区、不同养殖品种方面树立示范户,这些示范户不是说要给予特殊政策,更多的是把通威先进的理念和生产设备推广下去,通过各种技术保障和设施设备利用,以及通威业务和技术人员的服务真正提高这些养殖户的养殖效益。

会上,陈总介绍了通威的现状和蓉味产业链的优势,让客户对通威和通威产业链有了更深层次了解。胡安正老师带来的专业知识讲解——《通威猪料全程性价比更优》,展示通威有强大的技术团队和专业研究机构,通威猪料6615饲喂模式及通威服务的专业性。在陈雪刚副总经理隆重宣布资产倍增计划重大礼后,参会人员积极踊跃订购,新增客户21位。



苏州通威2014年经销商联谊会现场

江浙片区服务电话:0512-8571888

■海外片区(越南通威、海阳通威)

创新发展通威文化 实现扎根越南宏愿

企业文化建设专项工作小组一行检查指导海阳通威文化建设工作

本报讯(通讯员 田祥东)2014年12月1日,通威集团企业文化建设专项工作小组成员袁敏、王骥老师亲临海阳通威公司,对公司企业文化建设落地工作进行专项检查指导。

上午7:20,两位专家准时参加了体现通威文化、具有中越特色的升旗仪式,随后在人力资源部田祥东的陪同下,参观了公司内生产区域、公共区域、办公区域、生活区域企业文化硬环境、软环境的创建及改善等工作。8:30,“海阳通威企业文化建设复制落地传播工作汇报会”在公司二楼会议室召开,通威集团企业文化建设专项工作小组成员、海阳通威公司企业文化建

设领导小组成员、公司企业文化践行教练员及示范员,2014年8月起入职的新员工共计40余人,齐聚公司二楼会议室。参会人员首先观看了企业文化示范员用中文文表述的“歌唱我们通威人、吟诵企业文化核心价值观”团队展示,随后观看了以“播种、发芽、施肥、成长”为主线的公司发展时间印记。最后人力资源部田祥东代表公司企业文化建设复制落地传播领导小组,以“团结、融入、责任、发展”的公司子文化为主题,向参会专家领导、同事们做了工作汇报,汇报回顾了公司自2011年8月成立以来,通威企业文化在海阳通威内外从空白到创立,从落地到改善、从思想到行

动的艰辛历程,分享了通威企业文化助推海阳通威在团队建设、人才培养、生产管理、经营绩效上的丰硕成果。下午,通威集团企业文化专项工作小组成员袁敏老师,向参会人员做了通威企业文化专项培训,内容主要包括“企业文化基础理论、通威企业文化、企业文化如何落地”,内容详实,形式灵活,既有企业文化理论的诠释,也有实际案例的辅助理解,对公司企业文化建设的持续改善具有十分重要的指导意义。

通威集团企业文化专项工作小组外聘专家王骥老师对海阳通威企业文化建设复制落地传播工作做了综合点评,认为

公司企业文化领导小组对通威企业文化

的核心内容理解是全面到位的,落地的方案是切合实际的,执行措施是真实有效的,企业文化对公司生产经营工作的助推作用是显著的,希望公司以本次检查验收为契机,找到通威企业文化愿景“为了生活更美好”和越南国家价值观“独立、自由、幸福”的融入点,以公司子文化“团结、融入、责任、发展”为基础,创新发展通威企业文化,让公司外的代理养殖户团队和当地社会团体、公司内的生产经营服务团队认同,融入通威企业文化中,携手共发展,早日实现通威集团在越南扎根发展的宏伟目标。

公司企业文化领导小组对通威企业文化

的核心内容理解是全面到位的,落地的方案是切合实际的,执行措施是真实有效的,企业文化对公司生产经营工作的助推作用是显著的,希望公司以本次检查验收为契机,找到通威企业文化愿景“为了生活更美好”和越南国家价值观“独立、自由、幸福”的融入点,以公司子文化“团结、融入、责任、发展”为基础,创新发展通威企业文化,让公司外的代理养殖户团队和当地社会团体、公司内的生产经营服务团队认同,融入通威企业文化中,携手共发展,早日实现通威集团在越南扎根发展的宏伟目标。

■厦门片区(厦门通威、福州通威)

厦门通威表彰年度服务明星

本报讯(通讯员 林丽珍)12月15日,厦门通威顺利召开2014年度服务明星表彰大会,会上对2014年度服务明星进行表彰,并颁发荣誉证书。

为树立模范,充分发挥岗位职能,团结协作,微笑服务,提高员工工作积极性,厦门通威于2014年2月12日制定2014年服务质量

考核体系文件,并于3月份开始按月考核实施,每月评选出先进和后进员工,分别进入当月光荣榜和奋进榜。最后由各部门负责人推荐及总经理综合评定,评选出2014年度服务明星。

厦门片区服务电话:0592-6386798



企业文化建设专项工作小组与海阳通威企业文化领导小组合影

通威扎根海南10年 推动罗非鱼产业快速发展

风雨十载 共创海南新征程



与会嘉宾和表演人员合影留念

本报讯(通讯员 王颖 梁军)激扬十年,感恩相伴。2014年12月19日,通威进驻海南10周年在海南通威隆重举行,本次庆典有700余位嘉宾参与。一场感谢有你、伴我一生的《感恩的心》手语表演,一首用爱跨越时间,用情拥抱世界的《和未来有约》歌曲合唱,让整个庆典晚宴时刻充满着爱与感动,现场掌声雷动。

12月19日,这一天对通威股份海南通威饲料有限公司(下称“海南通威”)来说是一个特别的日子。在10年前的今天,海南通威奠基动工,宣告了通威股份完整水产产业链样板打造的全面升级,预示着一个耀眼明珠将在南海上发光。在这十载岁月中,一批批优秀通威员工陪伴着海南通威经历风雨,共同成长。

在十佳合作伙伴颁奖典礼上,建一水产董事长李建,文昌经销商陈勇、崔伟东、周德云,琼海经销商吴乾雄、刘哲伟、王振

辉,屯昌经销商王修侨、万岭经销商吴毓峰,儋州经销商卜玉松获此殊荣。海南通威畜禽营销公司总经理裴林评价道:“十载通威十载恩,正是因为有你们十年来风雨无阻的陪伴与不离不弃地信任,海南通威才得以从当初的幼苗破土成长为如今的参天大树,你们是通威海南片区发展壮大的护航者。”

在随后的忠诚员工颁奖典礼上,成都通威鱼公司总经理薛峰在台上对50名获奖员工表示感谢:“当十年的日历被轻松地翻过,你们却在用勤奋与敬业的精神充实着每一天。你们为通威全力以赴,倾注自己的全部,而被通威所铭记的是你们无悔的忠诚,你们是通威海南片区的启明星,引领一代又一代通威人奋勇向前。十年相伴,感谢有你!”

值得一提的是,在这批伴随通威走过10年的员工里,不仅有海南通威部分管理

者,还有在生产一线默默无闻的巡视工、打包工、制冰工、电工、锅炉工……海南通威之所以拥有今天的辉煌,离不开他们每一个人的辛勤付出!

栉风沐雨,铸就十年辉煌。海南通威用一组组傲人的数据印证了自身愈加强大的实力:2005年,海南通威项目投入生产,当年销量突破3万吨;2006年,海南通威单月销量突破万吨;2007年,海南通威销量突破10万吨;2008年,海南通威水产食品有限公司正式开业;2009年,海南通威销量突破15万吨;2010年,海南通威销量突破18万吨;2012年,海南通威破土动工新建猪料专用车间;2012年,“海南罗非鱼产业链战略发布会”成功召开;2013年,“海南产业链新模式”的推动与营销转型;2014年,服务方面科技营销深入转型,并成立“罗非鱼链球菌抗体检测中心”。

通威股份副总裁、海南片区总裁易刚

辉在对海南通威这十年的总结中感慨万千:“十年时光弹指一挥间,但对通威海南片区而言意义非凡。十年春秋,我们风雨同舟,患难与共,3600多个日夜的奋斗所立下的战果,离不开合作伙伴们的精诚合作,更离不开每一位通威员工给予的努力和信任。希望在下一个十年,我们继续携手同行,共同谱写通威海南片区更美好的明天!”

对于海南通威未来的发展,易总表示,今后海南片区将以科技力量为依托,运用科技营销,在竞争中实现增长;逐步推动适度规模化、专业化及自动化的养殖生产,全面提升养殖效益及效率;大力推进水产“365”养殖模式、猪料“6615”产品模式、团队服务模式、规范管理、科技先锋、服务营销效率争先。此外,海南通威将打造通威生态有机罗非鱼的高端品牌,开启世界罗非鱼养殖的新篇章。

海南片区(海南通威、海南水产食品)

创新技术 彰显科技

海南通威链球菌抗体检测中心正式成立

本报(通讯员 杨春兰)罗非鱼链球菌病是罗非鱼养殖过程中危害最大、发病率、死亡率最高的病种,这个疾病一直困扰着各大养殖户,自2009年海南大面积暴发罗非鱼链球菌病以来,通威不断致力于预防链球菌病的方法研究上。海南通威水产营销公司在长时间的努力下已建立起一套有效的防治方法。

2014年11月25日上午9点,文昌谭牛镇罗非鱼链球菌抗体检测中心正式成立,这是目前海南省首家罗非鱼抗体检测中心。通威股份副总裁、海南片区总裁易刚在成立仪式上说道:“海南通威经过多年的准备,已经打造出一套综合防治体系,包括添加疫苗的饲料、鱼塘科学管理养殖的方法、鱼病的检测等。由于国际外贸市场对整个罗非鱼行业的影响较大,通威建立罗非鱼抗体检测中心,意在为广大养殖户做好病情的提前预防,以及提供一个科学的治疗方案。”

养殖户代表在此次开幕式中表示,他们将充分运用通威带给大家的机会和平台,不断改进养殖技术,提高生产质量。

据了解,近期国际市场频发罗非鱼磺胺类药物残留超标情况,严重影响罗非鱼出口,各大鱼片加工厂、经销商、养殖户不得不引起高度重视。对此,通威(海南)食品有限公司品管部经理林杨明向大家重点分析了磺胺超标对食品安全所造成的威胁。

随后,水产营销公司总经理宋文超指出,针对链球菌病问题,最关键的是通过科学管理,营造良好的养殖环境,链球菌病发病率将得到有效降低。通威“365”养殖模式经过实践检验表明,可有效控制链球菌病的爆发。宋总讲到,养殖户往往在生物技术有一大误区,误将“防治”当成“治疗”,将其过于理想化,养殖户应正确认识生物技术的科技内含,将其与养殖技术巧妙结合,合理利用生物技术预防鱼病泛滥。此次会议让经销商、养殖户对罗非鱼的科学养殖有了进一步的了解,为罗非鱼高效养殖建立起坚实基础。

本报(通讯员 梁军)12月3日,全球水产养殖联盟毕敬桦、Carson Roper与世界可持续渔业项目经理韩寒到海南通威进行参观,对海南通威车间生产现场管理与生产工艺给予高度评价,并与海南通威内务总经理赵仁杰、海南通威水产营销公司总经理宋文超进行交流。在交流会上韩经理表示,全球水产养殖联盟通过开发和推广最佳水产养殖认证(Best Aquaculture Practices/BAP)来推进全球水产养殖联盟历来所倡导的宗旨,即“通过对环境和社会责任的可持续性水产养殖生产来满足全球人口日益增长的水产食品需求,关注行业健康发展,为行业可持续发展

海南片区服务热线:0898-67485718



海南通威链球菌抗体检测中心成立现场

广东片区(广东通威、惠州通威、揭阳通威、高明通威、茂名通威)

携手通威 共铸辉煌

高明通威召开“通威行·资产倍增计划论坛”

本报讯(通讯员 纪少玲)11月28日早上,以“科技的力量”为主题的“通威行·资产倍增计划论坛”在肇庆碧桂园酒店隆重举行,本次论坛是高明明通威携手清远营销中心、阳江营销中心举办的。会议当日,中山农慧信用担保社总经理周刚、股份畜禽市场部叶涛、高明通威总经理卢运进、清远营销中心总经理谢春荣、阳江营销中心总经理陈军、股份畜禽研究所配方师胡勇以及来自佛山、江门、肇庆、云浮地区的近80名经销商朋友共同出席了本次论坛。

此次论坛在气势磅礴的通威歌中拉开帷幕,高明通威总经理卢运进首先为本次论坛致辞,阐述了经销商要依托企业技术、采购、资金、管理等强劲优势,与企业强强联合,实现共赢,在低迷的市场行情中扎稳脚跟。随后股份畜禽市场部叶涛为经销商朋友们分享了《如何提升核心竞争力——打造最具竞争力的经销商》的相关内容,并分析了养猪行业、饲料行业的现状与趋势,阐明了经销商朋友们如何通过学习来提升经营能力与管理素质,做好采购、资金管理等工作,叶涛以风趣幽默的话语征服了在场的经销商朋友。

其后,清远营销中心总经理谢春荣在会上对所有产品生产、检验、销售到售后服务的所有环节进行经验分享。高明通威严格按照品牌承诺加以约束和规范,并通过持续、高效的科技创新不断提升产品质量和服务质量。当高明通威总经理卢运进语激昂地宣布论坛环节开始时,经销商朋友们纷纷上台与卢总握手并签订协议。每一个协议签订完成,主持人当场公布销量数额,优异的业绩振奋了在场所有人。

业务代表以及虾特料片各公司观摩团共160人参加会议。通威股份副总裁、虾特料片区总裁郭异忠出席本次会议。

特训期间,经销商、业务员以及观摩人员等各体系不同人员以小组为单位组成学习小组。教官组安排的课程,重点为了培养团队凝聚力和成员的纪律性。每天早晨6点,所有学员准时开始一天的集训。在会议期间严格杜绝打电话、交头接耳、坐姿不端等,让大家充分体会到不一样的特训。本次特训由辅音国际团队担任讲师,就《经销事业的顶层设计》、《对虾养殖精益管理》、《量利倍增实战方案》、《客户发展四大利剑》和全体学员进行培训与交流。通威股份副总裁、虾特料片区总裁郭异忠就《通威虾特料事业发展战略规划》向经销商做了详细的阐述,有效提升了经销商对海虾料品牌的信心。向海学台总经理杨松就《通威企业文化》向全体学员进行宣讲,让大家对通威文化有了进一步认识。

特训期间,经销商们还兴致勃勃的参观了揭阳海壹生产大楼,观看并参与了欢迎晚宴和联欢晚会。在为期2天的会议中,所有客户和通威人都积极投入其中。本次集训不仅促进了客户和公司的深入合作,相互认可度也得到提升。

本报(通讯员 刘林玉)2014年12月14日晚上7点,通威股份惠州分公司的猪料部招商晚宴于三正半山酒店隆重举行。来自广州、东莞、河源、紫金、博罗等地的近90位主要经销商和重要养殖户参与此次活动。此次晚宴由惠州通威人行部经理翟文海主持策划,相关领导以及公司各部门经理、猪料部业务员及人行部参与了此次活动,晚会节目丰富多彩,魔术、唱歌、跳舞、变脸、杂技等,伴随着轻松的节目演出,在场嘉宾一边谈笑一边用餐,表演人员更是与在场嘉宾进行亲密互动,现场气氛十分活跃,中间交叉的抽奖活动更是将晚宴推向高潮。晚会结束后,公司安排客户于酒店休息,统一于第二天早上八点参观公司,本次晚宴取得圆满结束。

广东片区服务热线:0757-86683299

通威行 资产倍增计划论坛



参加论坛人员合影

北方片区(天津通威、廊坊通威、沈阳通威、哈尔滨通威、长春通威、衡水通威)

厉兵秣马 备战华北

通威股份北方片区、鲁豫片区举行人行系统淡季大培训

本报讯(通讯员 黎世新)11月24日至25日,通威股份北方片区、鲁豫片区人行系统淡季大培训在天津通威召开,北京大学实战派人力资源培训师张庆老师应邀参加,北方片区总裁兼天津通威总经理周登峰、北方片区人力资源部总监黎世新及各公司人事行政经理、助理、主办、内勤、外勤等共计22人参加了此次培训。

本次培训由北方片区人力资源部总监黎世新主持,培训前周总就人事行政工作的价值如何在生产经营中体现提出了要求,张庆老师就《人力资源管理之绩效管理》与《安全标准化讲义》等进行了专题培训。23日晚上,天津通威储备负责人兰燕首先为大家进行了《人力资源会计》的分享,天津通威与两大片区进行了人事行政基础工作现场交流,24日晚上各公司就今年校园招聘及淡季大培训进行了工作交流。此次培训拉开了北方片区和鲁豫片区人事行政淡季大培训的序幕,两大片区将进一步加大人力资源基础及相关工作的开展,提高人事行政工作技能,将片区人力资源工作推向一个更高的台阶。

本报(通讯员 张丽)11月8日,由河北省海航咨询公司组织专家评审组,对廊坊通威安全生产标准化二级企业达标



培训师生合影

工作的亮点和存在问题进行讲评,并推荐廊坊通威通过安全生产标准化二级企业达标评审。

今年,廊坊通威根据国家、省市安监局要求,按照《企业安全生产标准化基本规范》等制度要求,分三个阶段推进安全生产标准化达标工作。

2014年以来,廊坊通威明确了13项重点工作内容,制定网络工作计划;对照《河北省小微企业安全生产标准化评审标准》,开展深入排查与自我薄弱环节,查找改进完善计划;开展三项制度及安委会成立、安全管理制度、安全教育培训;组织开展安全生产标准化自评与安全培训,完

成自评问题整改,持续改进安全绩效。

专家组讲评结束后,廊坊通威表示要举一反三抓好问题的整改,与深化管理活动相结合,全面提升公司安全管理水平,并希望12月中旬顺利通过二级安全生产标准化评审。

本报(通讯员 孙博)12月9日,北方片区财务系统、原料系统毕业生培训在天津通威大会议室举行。天津通威中干、财务部及人事行政部各培训讲师共计10余人出席了开幕式,来自东北财经大学、大连海洋大学9名毕业生参加了此次培训。

本次培训由北方片区人力资源部总监

兼天津通威人事行政部经理黎世新主持。黎总就《通威企业文化》做了专项培训,人事行政部内勤张保宁、外勤李恩清分别对军事化管理制度和安全知识进行了培训。本次培训用时10天,根据培训计划安排,本次培训整体分为两个阶段:第一阶段为认识通威,第二阶段为财务部、原料部基本业务培训。此次培训,获得了实习生的好评,更为片区内财务系统、原料系统人员储备工作增添了保障,为片区人力资源注入了新鲜血液。

本报(通讯员 孙博)12月11日上午,天津通威与宝坻区消防中队在天津通威成品库房开展了消防技能演练和应急疏散逃生演练,天津消防系统和后勤部近100名员工参加了此次演练。

本次消防技能演练和应急疏散演练是根据天津通威安全工作计划,配合公司安全生产三级达标验收工作,宝坻区消防中队副队长给全体员工做了日常火灾的预防方式、灭火器 and 消防水枪使用方法等消防安全知识培训。在消防中队的指导和参与下,生产工人及后勤员工运用了干粉灭火器进行了灭火操作演练并进行了火灾应急疏散逃生演练。员工们现场处置到位、思路清晰果断,获得了消防队的高度好评。

北方片区服务热线:022-92680896

湖北片区(武汉通威、黄冈通威、天门通威、沙市通威、洪湖通威)

天门通威完成标准化化工厂验收

本报(通讯员 席照良)12月12日,通威总部标准化工厂验收领导小组对天门通威车间现场进行验收。天门通威标准化工厂建设在公司总经理的领导下,全体员工齐心协力,通过8个月的整改,顺利完成了标准化建设的各项工作,在本次标准化验收中取得了93分的好成绩。

2014年,对于天门通威来说是一个挑战——新厂房、新设备、新员工,在安全生产及标准化工厂建设中如何做得更好?天门通威靠不断的探索与创新,采取一系列安全培训与加大巡查力度等措施,在保证车间安全生产的前提下,根据《生产现场标准化管理手册》标准,将标准化工厂建设工作分阶段进行整改。整改完成后,再参照标准化领导小组制定的评分标准进行自评,并做出相应整改。

此次标准化工厂建设的开展,不仅使车间生产现场得到了较大的改观,也让员工与客户更加了解通威,认同通威的企业文化,企业形象也得到了极大的提升。标准化工厂建设工作虽已告一段落,但天门通威的任务仍然十分艰巨,接下来的工作

中,天门通威将毫不松懈,始终以标准化为核心,坚持做好各项工作。

本报(通讯员 席照良)2014年12月15日,总部企业文化验收小组袁敏一行到天门通威对企业文化建设工作进行验收。在硬件上,袁老师首先对天门通威的视觉VI建设项目进行了实地验收,甚至是在草坪上的温馨提示标语都进行了认真地点评,并对各项视觉VI建设项目给予充分的肯定。

16日上午,天门通威喻越经理对天门通威从建厂至今的文化建设进行汇报;从员工技能培训、文体活动、员工关爱等方面做出详细讲解。天门通威将以此次验收为契机,重责任,高效率地完善企业文化建设,使企业文化在公司得以落地生根!

本报(通讯员 何正国)11月28日至29日,湖北、湘赣片区2014年度内审员培训(黄梅站)成功举办。武汉、南昌、九江、黄冈公司共计40名内审员参加本次培训。本次培训人员为各公司品管部、生产

部、人事部、市场部、原料部员工。为了深入了解ISO 9001:2008质量管理体系和ISO 22000:2005食品安全管理体系的内涵及标准,本次培训特邀武汉方圆认证中心的胡老师前来参加。本次培训形式新颖,采用分组、计分式,通过课堂回答问题的积极性、课堂纪律、练习效果等方面综合评定每组得分,并评选出优胜组给予奖励。胡老师结合自己多年来的工作经验及实际案例对ISO 9001:2008质量管理体系和ISO 22000:2005食品安全管理体系做了详细的讲解,最后还让大家各自编写了工作检查表,整个会议生动有趣。经过最终的角逐,品管组获得优胜组。本次会议让内审员学习并掌握了内部审核的步骤、方法和技巧,推动片区各公司在策划与实施运行双体系的同时,使经营管理工作更加高效、流畅和规范。

本报(通讯员 叶栋)11月26日,来自安徽、江西、湖北的42位优秀的大水面老板前来黄冈通威进行参观。

首先,来宾对武汉通威优秀养殖能手

闻得明进行访问。闻得明擅长大水面养殖大规格草鱼,养殖效益非常好;2013年,闻得明的1200亩水面养殖纯利润达到300多万,养殖老板们认真听取闻得明讲解他的养殖经验,并就自身的疑问向闻得明进行请教,闻得明也用朴实幽默的语言一一作出解答。现场一片欢声笑语,大家都感到获益良多,对闻得明感到无比钦佩。

第二天,大水面养殖技术培训在天门通威会议室召开。此次培训主要介绍了通威在大水面养殖方面的新技术和新观念,并带领养殖户们到天门沉湖,对智能化养殖基地进行参观,并对其进行现场讲解。虽然下着阵阵小雨,但大家的热情持续高涨,如此现代化、智能化的养殖设备,大家都争着一睹为快。同时,讲解员通过操作手机向大家演示手机控制养殖设备过程,养殖老板们都聚到手机边,认真观看,很多老板纷纷表示要结合自己的鱼塘条件,开展智能化和机械化改造,为明年高产高效养殖建立良好基础。

湖北片区服务热线:027-83262046

本版技术顾问: 高启平



生活更美好
VEI FOR BETTER LIFE

职务: 通威研究院副院长
联系方式: 028-86168827
E-mail: twb@tongwei.com

华南地区罗非鱼安全越冬措施

水产技术研究所 孙瑞健 文远红 米海峰

冬痢的预防措施

四川禽畜营销中心技术服务部 余晓龙

1、疾病介绍
冬痢其实并不是一种疾病,它是传染性胃肠炎和流行性腹泻混感后造成猪严重拉稀,且最常发生于冬季,从而称之为冬痢。流行性腹泻和传染性胃肠炎同属于冠状病毒,由于临床症状相似又难以区分,且各种年龄的猪均可感染,哺乳仔猪感染后死亡率可达100%,对猪场的危害巨大。冬痢的潜伏期极短,一般感染后1-2天即可出现典型的临床症状。

病情最开始表现为轻微腹泻;若得不到较好的治疗,拉稀越来越严重,粪便呈现淡黄、黄绿、灰白、灰褐色;有的猪还会表现出呕吐的现象;持续腹泻和呕吐则造成机体严重脱水,从而引起体内酸中毒,母猪同时采食下降,继而全身衰竭而死。

2、疾病治疗
(1)哺乳猪
没发病,紧急接种传染性胃肠炎-流行性腹泻二联苗。已发病:发病猪进行腹腔注射补液,同时采取穴注射博落回注射液3ml/头。

(2)母猪
未妊娠母猪按照正常的免疫程序进行免疫;妊娠母猪,则可以挑选发病猪肠道组织制成饲料进行饲喂。

(3)育肥猪
①马上停料2餐,减少饲料对消化道的负荷。②饮水添加口服补液盐+小苏打+葡萄糖+电解质+维生素,调节体内酸碱平衡,补充体液。③饲料里添加木炭粉或者焦米,吸附肠道内的毒素。④饲料里添加硫酸新霉素+黄芪多糖粉+多西环素粉进行饲喂,连喂3天,增强免疫,防止继发感染。

罗非鱼是热带鱼类,不耐低温,当水温下降至12℃以下就会逐渐死亡。在我国华南地区省份的部分地方,罗非鱼可在池塘中自然越冬,但也应该做好防范低温寒害的准备。做好罗非鱼的越冬工作对当年及来年的生产和效益至关重要,这也是罗非鱼养殖生产过程中的关键环节。

一、选择合适的越冬方法
根据当地条件和生产需要,罗非鱼越冬常分为两种类型。一是越冬池水温维持在16℃~23℃,在此条件下除了可以维持罗非鱼的生命,不至于死伤,称为低温保种型。二是越冬池水温维持在24℃~32℃,在此条件下不仅可以使罗非鱼保持生命,还可使其生长发育,称为适温培育型。在具体的操作过程中,各地应根据自身资源及生产需要,合理选择越冬方法。

1、温室大棚越冬
在罗非鱼越冬池上方用钢架或竹架架起塑料大棚,采用温室保温进行越冬。在大棚两边设置棚门,以便空气适时对流和便于人工投喂。

2、地热或温泉水越冬
在地热资源丰富的地方可采用地热热水井,以管道将地热水引入越冬池,管道要做好保温措施,避免热量流失。越冬池面积要在5亩以上,水深2m以上,同时注意检测地热水温度和水质条件,及时作出调整,以适于罗非鱼的生存和生长。

3、工厂余热越冬
在有条件的地方可以利用工厂余热或工厂余热蒸汽将水温调节到24℃以上,用于使罗非鱼安全越冬。但也要注意检测地热水的水质指标,使其符合罗非鱼的生存需要。

二、做好越冬期池塘管理
1、越冬期消毒
罗非鱼在转入越冬池之前,池塘要进行严格的消毒。土池要清理池塘底部,防止水质变坏。水泥池要先清洗,后再加水后用150g/m²生石灰或15g/m²漂白粉消毒,在用10-15天,毒性消失了后再放鱼进池。罗非鱼入池前要用2%食盐水浸泡3-5分钟,以杀灭鱼体上的病菌和寄生虫。

2、水质和水温
越冬期内应选择天气晴朗、温度较高的时间段进行换水或补充新水,从而降低池内水的肥度,保持水质清新。换水时,新加入的水的水温与越冬池水温不能相差过大,一般温差不超过±2℃,每次换水量控制在1/3或1/4。若遇天气差而不方便换水时,可使用微生物制剂进行调水,同样可以起到降低越冬池水质肥度的作用。越冬期间,由于越冬池放养密度大,所以要注意增



加水体的溶氧,防止因缺氧引起泛塘而造成损失。同时为了保温,越冬温室要密闭,在天气晴朗时注意通风,更新温室内的空气。

越冬期间,水温应当维持在罗非鱼生长温度下限,以使其活动、摄食、耗氧都处于较低水平,能够减少饲料投入,同时减少维持水温的支出,降低越冬成本。水温过高,鱼的代谢水平、吃食、活动增强,排泄物也增多,会污染水质,氨氮、硫化氢等有毒有害物质会急剧增多,容易引起鱼中毒死亡。因此,在越冬期间内,宜将水温控制在18℃以上,保持平稳,切忌忽高忽低。

3、饵料管理
在越冬期间,应该采用适宜的投喂方法,控制投喂数量、优选质量高的饵料。如果越冬池水温能够长期维持在24℃~32℃,罗非鱼可进行正常投喂。饲料粗蛋白含量应达到30%以上,主要以膨化料为主,因为膨化料粘性较好,不易散失,能够准确把握投喂数量,减少浪费。饵料一般在罗非鱼转入越冬池3天后开始投喂,早晨和下午各投喂一次,投喂量以鱼在半小时内吃完为准,如天气突变或水温较低,可减少投喂量或投喂次数。

4、日常管理
在罗非鱼越冬期间要保持越冬池水体的深度,要经常检查池塘底部,并改良池塘底部。特别是越冬后期,由于气温升高,罗非鱼食量增大,粪便和残饵过多导致水质变差,因此,要加强日常管理,适量适时换水。特别要注意对育苗亲本进行强化培育,以便在较短时间内恢复体质,加快性腺发育,提前进行生产。

而对于鱼种,除提高饲料质量和数量外,还应做好出塘前的调温、消毒、拉网锻炼等准备工作。另外要确保越冬池附近保持稳定良好的环境,避免越冬池周围频繁的人为活动,及时消灭有害生物,保证罗非鱼有一个安定的越冬环境。

三、越冬期常见病防治
在罗非鱼越冬期间由于池塘换水量相对减少、水温较低、养殖密度大的原因,使池中病菌、氨氮、硫化氢、亚硝酸盐等含量增多,鱼体免疫力下降,抗病力降低,所以极易发病。一旦发生鱼病,常在短期内引起大规模死亡,为了避免经济损失,在越冬期间必须做好鱼病防治工作。

1、水霉病
(1)症状:水霉病是罗非鱼越冬期间的常见病,流行水温为13℃~18℃,水温25℃以上时较少发病。因鱼体损伤,鳞片脱落,水霉菌从伤口侵入后大量繁殖,在鱼体形成白色絮状的菌丝,患病鱼焦躁不安、游动缓慢、食欲不振,最终病鱼因消瘦而死。

(2)防治:①鱼种入池时,要小心操作,避免鱼体受到机械性损伤。②入池前可用浓度为3%~4%的食盐水浸洗鱼体5~15分钟,进行鱼体消毒,并促进鱼体伤口愈合。③可用0.4g/L食盐与小苏打合剂全池泼洒或浸洗病鱼。④水温应保持在20℃以上,做好保温、升温工作,发病时升温至25℃以上,并保持一周左右时间。

2、溃烂病
溃烂病是罗非鱼种和亲鱼在越冬期间容易发生、危害严重、较难预防和治疗、常导致鱼大量死亡的一种恶性病。导致罗非鱼患此病的是一种名叫嗜水气单胞菌的病菌。此种病菌侵入鱼的躯干部、头部、鳍等处后,侵入部位发炎出血,发生溃烂,最后致鱼死亡。有时一条病鱼体表有病灶50多处,将鱼剖开,可见肝呈褐色(健康罗非鱼为肉红色),胆囊呈黑绿色(健康罗非鱼胆囊透明淡绿色)且肿大(约为健康鱼的一倍以上)。

(1)预防:①鱼种进入越冬池前要先将池子洗刷干净,后再用浓度为2ppm的漂白粉(含有效氯30%)或高锰酸钾溶液进行消毒灭菌。②鱼种进入越冬池的时间尽量早些,不可太晚。③鱼种入池前用浓度为4%的食盐水浸泡5~10分钟,消毒杀菌。④放养密度要适当,一般在水源充足,有增氧设施的温室静水池,每平方米可放5~6公斤~7.5公斤,流水水池每平方米可放养20公斤~25公斤,不可太多。⑤越冬期间要加强管理,水的温度保持20℃左右,所投饵料要既少且精,经常换些干净水,及时捞除残

饵,定期排除池底污物,时刻将池水的透明度控制在30厘米以上。⑥每月全池撒一次浓度为1ppm的漂白粉,定期撒生石灰,使池水呈弱碱性。

(2)治疗:第一天全池遍撒入呋喃唑酮的饵料投喂鱼儿,让每10公斤鱼服用0.2克。以后5天,仍将呋喃唑酮饵料喂鱼,每天让每10公斤鱼服用0.1克。若病情较重,使用一个疗程尚未完全治愈,隔一周后可再重复一个疗程。这样鱼种所患的溃烂病会全被治愈,亲鱼大多数也被治愈。对于病情特别严重的少量亲鱼,可肌肉注射硫酸链霉素,每尾体重350克~400克的尼罗罗非鱼注射7.5万单位左右,这样亲鱼所患溃烂即会被完全、彻底治愈。

3、竖鳞病
(1)病原:水型点状假单胞菌。
(2)病理特征:罗非鱼鱼体发黑浮于水面,游动缓慢。体表粗糙,鳞片向外张开,鳞片基部呈鳞囊水肿,其内部积聚半透明或含血的渗出液,稍加压力就有液体从鳞囊喷射出来,鳞片随之脱落。病鱼有时伴有眼球突出,腹腔膨大有腹水,肝脾肿大的症状。患病严重的鱼,3~4天就会死亡。

(3)流行与危害:该菌为条件致病菌,当水质污浊、鱼体受伤时经皮肤感染,以危害亲鱼为主,主要流行于静水养殖池中,流水池中很少发生。当水温在17~20℃之间,水质污浊,鱼体受伤时,很容易感染,死亡率为50%左右,严重时可达100%。越冬期鱼类因缺乏维生素等,所以易患此病。

(4)预防与治疗:①越冬前肥育,越冬期间加强营养,并保持水质清澈,经常投喂一些浮萍等青绿饲料,并注重补充无机盐和生素等。②对鱼操作时要小心仔细,避免鱼体受伤。③鱼种放养时用5~8毫克/升漂白粉泼洒20~30分钟。④发病时全池泼洒0.3克/立方米强氯精,3天一个疗程,并视流行情况内服土霉素。⑤病鱼以2%的食盐水与3%的小苏打水混合,浸洗病鱼10分钟。⑥亲鱼患病,每千克鱼体重腹腔注射链霉素15~20毫克。

4、营养性疾病
(1)症状:由于长期投喂低蛋白、高脂肪、高糖类、缺乏维生素的饲料导致病鱼生长缓慢、腹水、畸形;投喂变质或发霉的饲料,造成病鱼肝脾病、肿大、糜烂。
(2)防治:①改进饲料配方,增加维生素含量的饲料。②饲料宜选用新鲜的配合饲料,并存放于干燥、通风场所,避免受潮霉变。③鱼池常换新鲜水,防止过量投喂或养殖密度过高造成水质污染。④发病时可用土霉素,按每50公斤饲料中加入土霉素50克的量连续投喂1周。

猪场冬季常用保温方法

四川禽畜营销中心技术服务部 米舟

冬季养猪如何防寒保暖是广大养殖户最为关心的问题。进入冬季,室外环境温度大幅下降,猪场要控制猪舍内的温度。猪本身最适宜的温度在18~23摄氏度之间,在这个温度范围内猪的生长都是较快的,但冬季猪舍内的温度低于这个范围,所以对猪舍进行保温。冬季气温下降明显,在冷刺激的影响下猪极易患病,影响正常生长,如果能采取切实有效的方法科学地防寒保温,不但可促进猪健康育肥,还能减少各种呼吸道和肠道疾病的发生,使养猪户增收。以下给大家介绍一些常用的保温方法:

- 1、猪舍修缮**
冬季寒风容易从残缺的部位侵入猪舍袭击猪体,造成猪只感冒发烧或患肺炎、肠炎等疾病。猪舍选址应该在地势高、干燥、向阳之处。天气变冷时及时检修屋顶及四壁的缝隙,猪舍的窗户和通风孔应距离地面1米~1.5米以上,并能调整孔洞的大小以保持舍温相对稳定。
- 2、悬挂挡风帘**
入冬前猪舍整个门窗用塑料布覆盖,以保暖御寒。在猪舍迎风方向用稻草或玉米秆搭成风障或堆草垛挡风,以防止风侵袭猪舍。猪舍卷帘布是近年来比较实用的一种保温材料,经济耐用,一次投入,可多年使用。
- 3、搭建屋中屋**
在圈内搭建屋中屋,可以使用塑料薄膜和泡沫。塑料薄膜能透光保温,泡沫能透气保温,可提高舍温5℃~7℃。搭建屋中屋具有投资少、制作简便、见效快等特点。搭建屋中屋应因地制宜,因陋就简,可建成1.8米高左右的吊顶形式,同时上方留一个通风窗,及时通风换气。
- 4、增加垫料**
在猪床上加铺15厘米~20厘米厚的锯末和稻壳,干燥,既可保温又可吸湿除潮。注意经常检查和更新潮湿的干燥垫料,发现猪屎要及时撒下湿草换上干燥,保持猪舍干燥舒适。在中午天气好的时候喷洒过氧乙酸或在垫料下加生石灰除氨气和水分,并适当分开屋中屋的衔接处,以排除舍内氨气和潮气。
- 5、水泥保温床**
其方式有烟道和炭炉两种,烟道又有地上和地下烟道两种。在用煤炭等燃料供温时,不论采用哪种供温方式,除要防止火灾外,还应及时排除栏舍内的有害气体,防止中毒。
- 6、红外保温灯**
目前红外线保温灯被广泛采用。方法是:用红外线灯泡吊挂在仔猪躺卧的护仔架上或保温间内,给仔猪提供取暖,可根据仔猪所需的温度随时调整红外线保温灯的吊挂高度。此法设备简单,保温效果好,并有防治皮肤病的作用。如用木栏或铁栏为隔墙时,两窝仔猪不可共用一只红外线保温灯。
- 7、电热板**
电热恒温保暖板板面温度为26~32℃,产品结构合理,安全省电,使用方便,调温灵活、恒温准确、适用大型工厂化养猪场。
- 8、仔猪保温板**
仔猪保温板大小为长100厘米,高60厘米,宽50~60厘米,用远红外线发热板接上可控温度元件平放在箱盖上。保温箱的温度根据仔猪的日龄来进行调节。便于消毒清洗,箱盖可拿开,箱体材料使用防水的材料。
- 9、远红外加热仔猪保温箱**
仔猪保温板大小为长100厘米,高60厘米,宽50~60厘米,用远红外线发热板接上可控温度元件平放在箱盖上。保温箱的温度根据仔猪的日龄来进行调节。便于消毒清洗,箱盖可拿开,箱体材料使用防水的材料。
- 10、增加饲养密度**

图1 猪场卷帘布

图2 塑料薄膜吊顶

图3 发酵床养猪法

图4 水泥保温床

图5 红外线保温灯

图6 仔猪保温板

图7 远红外加热仔猪保温箱

图8 仔猪保温板

图9 远红外加热仔猪保温箱

将分散饲养的猪合群饲养,舍内养猪头数可比夏季增加30%~50%,利用猪之间的体取暖可提高舍温。注意猪舍进新猪时应选择在天气暖时进行,用酒或低浓度的来苏儿水喷雾猪身后再进行合群,同时饲养员要观察几小时,以防猪打架。也可以选择晴天把猪赶到外面晒太阳,加强运动,提高猪对寒冷天气的抵抗力。

有经验的养殖户喜欢在饲料发酵后再饲喂,但是一定要猪饮用温水,可以增加饲料次数,每晚零点左右再加喂1次夜食,以增强猪的抗寒和抗病能力,促进猪的快速生长。

12、药物驱寒
在饲料中添加活血化淤、健脾、祛风散寒的中药,既能促进猪的快速育肥,又能防寒抗病。处方可用川芎、茯苓、荆芥、防风、枳实、羌活、柴胡、山楂、苍术、槟榔、神曲、甘草各20克,炒麦芽30克,研末,以0.2%~0.5%的量为拌于饲料中,每周喂2次~3次。

鲫鱼养殖之安全越冬

水产技术研究所 吴业阳 米海峰 薛春雨 池州通威总经理 李德贵

冬季来临,水温走低,水中溶氧降低,大多数鱼类开始进入冬眠状态,呼吸、新陈代谢开始变慢,行动也变得缓慢。然而鲫鱼在冬季与其他鱼类有所不同,较其他鱼类相对活跃。这是由于鲫鱼鲫鱼能冬眠,在整个冬的呼吸表面积扩大了7.5倍,即使在寒冷的冬天,其呼吸、代谢能力也较其他鱼类不同。鲫鱼养殖冬季管理与其他鱼类有所不同,本文将从以下几个方面阐述鲫鱼安全越冬的措施。

一、改善越冬鲫鱼体质,提高耐寒能力
1、正确的饲料选择
鲫鱼越冬时需消耗大量蛋白质、能量,导致鱼体消瘦,抵抗力低下。为了增强鲫鱼的越冬能力,越冬前一个月是安全越冬的关键时期,叫做“贴秋膘”、“育肥期”。

在“育肥期”适当选择高蛋白、高油脂、高能量的高档饲料,一直喂到越冬前鱼停食为止。

2、合理的饲料投喂策略
华东地区鲫鱼越冬长期,冬季停食过早会导致掉膘严重,鱼体质下降,同时胆囊充盈,肠道无食、细长、壁薄、脆弱,导致抵抗力低下。越冬后卖鱼拉网时,易造成鲫鱼应激、发毛、死亡率升高。而鱼种越冬后投喂时,鲫鱼长期处于饥饿状态,抢食较强,易造成鱼肠道不可逆的损伤和肠炎,鱼体抵抗力下降,为后期疾病的暴发现下隐患。为了避免该情况的发生,结合鲫鱼的生物学特性,适当在冬季“隔三差五”投喂少量饲料,保持鲫鱼肠道充盈,刺激肠道绒毛,维持肠道消化吸收功能,提高鲫鱼的免疫力。

目前不少养殖技术较高的养殖户已经意识到冬季养殖鲫鱼投喂饲料的重要性,饲料厂家也对应推出“越冬料”满足市场需求。

二、池塘管理方式
1、水质管理
经过一造的养殖周期后,池塘底部积累了大量残饵、粪便,导致底质恶化、发黑、发臭、淤泥层厚且内藏大量病菌以及有机腐物产生的亚硝酸盐、硫化氢、氨气和沼气等有害物质。冬季病菌、细菌代谢缓慢,危害相对较小,但开春后病菌、细菌繁殖快,导致病害增多。为了防止鲫鱼开春后疾病暴发,在越冬前有必要进行一彻底的改造。能清淤的池塘应尽量清除池底淤泥,不能清淤的池塘,应使用生石灰彻底消毒,注水后使用消毒剂 and 杀虫剂处理一次,预防冬季和开春鲫鱼竖鳞病、水霉病、赤皮病以及寄生虫病发生。

2、水质管理
冬季养殖池塘水温低,藻类代谢缓慢,光合作用强度低,藻类代谢产生的氧气少,且消耗氧氮的速率慢,这就需要越冬池塘必须保证有三分之一以上的新水,越冬前池塘溶氧浓度不高于8mg/L,PH值保证在7.5~8.5之间。原池水越冬的,越冬前1~2个月就要停止施有机肥,防止氨氮浓度过高。越冬前要大剂量的用一次水质净化剂,进行彻底降解和驱除水体中的氨氮及硫化氢等有害物质,并配合消毒剂对池塘消毒。

3、水位管理
冬季华东地区池塘表层水温较低,有

时会发生结冰现象。越冬池尽量选择向阳、水源充足、池底保水性好的池塘,为保证鲫鱼安全越冬,需要增加水深,一般成鱼塘水深不低于1.8米,防止结冰后池底水温过低,并保证池塘溶氧量充足。

三、鱼苗入塘管理
古语有云“春放鱼种鱼发猛,冬放鱼种长三分”,“腊水放鱼,鱼种猛长”。冬放鲫鱼,鱼苗状、鳞片紧,鱼苗适应能力强,且池塘中原菌数量少,鱼苗不易被感染,成活率高。放苗应选择连续晴天的中午最合适,尽量减小放苗前水温与越冬池的水温差,使鱼苗尽快适应。入越冬池的鱼苗应保证体质健壮,无损伤,规格整齐,入池前鱼体应彻底消毒,使用高锰酸钾溶液等浸洗消毒,注意用量要适度。

