通威報

TONGWEI NEWS　通威集团　主办　通威传媒　承办

TONGWEI

追求卓越
奉献社会

2014年10月1日

第十期(总第331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

通威集团入列2014成都企业双百强前三甲

本报讯(通讯员　罗太学)9月16日,由成都市企业联合会发起,并在成都市经信委、国资委、统计局、商务局共同指导下,按照国际评价标准,经过政府推荐、企业申报、指标排序、专家审议等严格流程,历时2个多月评选出的"2014成都企业100强"、"2014成都制造业100强"双百强榜单正式向社会发布,通威集团以销售收入461亿元人民币排名"成都企业100强"第3位、"成都制造业100强"第3位,继续位列成都双百强企业前三甲,比肩排名第一的富士康成都分公司。同时,通威集团在"资产总额"、"净利润收入"、"纳税总额"、"研发费用"、"海外收入"等同期多项细分指标榜单排名中均位列前10强,以农业和新能源为双主业的通威集团在复杂多变的国际国内经济环境下,彰显稳健发展态势和卓越竞争实力。

为了向全社会提供成都市大企业发展状况的权威信息,本次榜单是成都市政府多个经济主管部门共同评定、联合发布的第四年度市域经济年度榜单,受到了企业界、经济界及其他社会各界的广泛关注和肯定,也成为成都市培育大企业、大集团工作中的一项有益尝试和探索。发布会指出,大企业、大集团是一个地区经济实力的象征,是地区经济发展的重要引擎,并成为了成都市经济发展的中坚力量和重要增长极。从"2014年成都企业100强"发布情况看,上榜企业仍以民企为主,达50家,国企上榜35家,外资企业上榜15家,其中工业企业比重较大,大企业、大集团占据半壁江山。而制造业100强,则更加表现出大企业、大集团的突出优势和市场竞争能力,也代表了成都市经济发展最重要的力量。

鸿图鼎立　领誉全球

通威国际中心落成暨管理总部乔迁盛典隆重举行

十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席致辞

刘汉元主席(右六)与陈文华副省长(左六)及各界嘉宾共同启动乔迁按钮

本报讯(通讯员　冯畅)2014年9月20日上午,以"鸿图鼎立·领誉全球"为主题的通威国际中心落成暨管理总部乔迁盛典,在位于成都天府大道与天府二街交汇处的通威国际中心东广场隆重举行。此举在当前经济下行趋势明显,各企业投资发展较为谨慎之际,显得尤为突出和抢眼,标志着作为我省最大民营企业之一的通威集团,经过32年的厚积薄发,再次迈上崭新发展台阶,其国际化战略、全球化布局由此正式启动。通威集团总部的搬迁,尤其是其国际化战略的启动和布局,将成为我国非公企业,包括川商群体在内的一个标志性事件。

盛典上,四川省人民政府副省长陈文华,中国饲料工业协会秘书长、全国畜牧总站站长李希荣,省政协副主席、省工商联主席陈放,省经济和信息化委员会原副主任张国斌,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席等省、市、区领导出席并见证隆重的乔迁盛典。来自农业、金融、投资、文化、电子、建筑、地产等名企领袖,及全国、省、市主流媒体代表等共计900余人出席并见证通威集团发展历程中这一重要里程碑事件。

通威国际中心项目施工建设方代表浙江建工集团总经理徐伟及入驻商家代表恒丰银行成都分行副行长陈克贤在盛典仪式上分别致辞。

盛典仪式上,四川省政协副主席、省工商联陈放主席在致辞中对通威集团助力推动成都国际化进程和未来商业发展的这一高度自觉,尤其是通威集团的商业使命感与社会责任感给予充分肯定。他指出,通威集团作为我省乃至全国民营企业的代表,经过32年稳健快速发展,在坚持发展农业、新能源两大主业的同时,适度多元地探索地产领域的发展,并在天府城南开创性地推出超甲级国际标准写字楼——通威国际中心,这种锐意进取、国际视野和全球高度,不仅是通威集团的又一重要里程碑,也为成都、为天府城南新添一座顶级商务办公平台,还将有效提升天府城南CBD核心区域的国际商务品质和办公水准。

中国饲料工业协会秘书长、全国畜牧总站李希荣站长对通威集团发展历程中的里程碑时刻作出了高度评价。他指出,通威拥有优秀的科研团队与雄厚的技术实力,长期深入三农一线,传播科学养殖理念,研发先进养殖模式,为我国农民致富增收及"三农"问题的解决和发展做出了重要贡献。本次管理总部隆重乔迁,不仅标志着通威集团迈上企业发展的又一个崭新阶段,也标志着我国饲料企业的国际化步伐再次提速。

十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席对32年来一直支持通威发展壮大的社会各界表示衷心感谢。他指出,随着集团的快速发展,1982年我们发明了"渠道金属网箱式流水养鱼技术",1986年建成了西南地区最大的渔用配合饲料厂;1992年成立了四川通威饲料有限公司;1994年,通威总部从眉山正式搬迁至成都,开始进军全国市场;2006年,通威管理总部搬迁至新办公大楼;今天,管理总部正式入驻通威国际中心,由此开启集团国际化发展的新征程。他同时要求全体通威员工,要以乔迁盛典为契机,"用心工作、用智慧工作、用只争朝夕的精神工作",以崭新的姿态和全新的面貌进入新的办公环境,承前启后,继往开来,再创新的辉煌。

(详见二版及专刊报道)

刘汉元主席出席第七届国际玉米产业大会

本报讯(通讯员　冯畅)9月22日,第七届国际玉米产业大会在成都举行。本届大会以"新形势下饲料原料风险管理之道"为主题,邀请来自玉米深加工、饲料和贸易产业链企业以及相关政府部门、行业协会、金融及信息机构等近600名产业代表参会。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席应邀参会并作题为"新形势下饲料及养殖企业面临的机遇与挑战"的主题演讲。

刘主席表示,新形势下饲料及养殖业最大的挑战是政府政策走向,未来政府部门面对目前的行业背景要做出决策较困难,政策走向可能更加慎重。刘主席指出,第一,上半年1-8月份固定资产投资同比增长又是20年来比较低的水平,M1、M2的水平也仅维持在10%多一点,也是过去20多年的低点,一定程度上影响了经济发展的速度,造成了一定的经济下行和硬着陆的风险;第二,在宏观经济背景下,应该适度放宽货币的发行,适当增强流动性,加大投资力度,还可以继续拉动中国经济快速发展10年、20年,维持我们中国经济不失速,更不要硬着陆;第三,就行业本身来讲,要转变发展方式,转变经济增长的观念,真正实现从品质上升转为价值上升的局面。刘主席强调,我们从量的快速发展30年,到质的变化的未来30年,在服务上、产品质量上、品牌打造上实现各自的优势,这对饲料行业的每一位同仁都至关重要。

通威研究院学术委员会第一次会议召开

本报讯(通讯员　周家福)9月19日,通威研究院学术委员会第一次会议暨学术交流会在通威国际中心隆重召开。通威研究院荣誉院长朱作言、通威研究院院长刘汉元主席出席会议,通威研究院20位学术委员参加了会议。

上午,通威研究院学术委员会第一次会议就"通威研究院未来3-5年发展规划"、"通威科技大会召开事项"、"通威科技创新基金设置及科技进步奖项评选"等议题进行了讨论。与会委员对通威研究院发展定位、战略规划发表了意见,提出了很好的建议;就通威科技大会召开频次、定位、内容、方式等进行了广泛交流,就通威科技创新基金的设置、运行等进行了细致探讨。会议肯定了通威研究院定位在"高端研发平台"的重大战略意义,通过对通威科技大会的影响力和通威科技创新基金的进一步打造和运转,不断强化企业核心竞争力及对行业发展的推动力。

本次会议是通威研究院学术委员会自2013年4月成立以来的第一次会议,对通威研究院工作规范运行、管理、规划等意义重大。

下午,通威研究院与通威大学联合举办了学术报告会,中国农业科学院技术转移中心主任蔡辉益博士、中国科学院水生生物研究所副所长解绶启教授、四川农业大学副校长陈代文教授、四川农业大学周小秋教授分别作专题学术报告,来自技术体系、市场体系等近百人参加了学术报告会,并同专家进行了面对面的交流。

山东蔚蓝生物公司访问通威股份

本报讯(通讯员　李勇)9月18日,山东蔚蓝生物公司董事长黄炳亮、总裁陈刚等一行到访通威股份,并就双方进一步合作提出建议。集团董事局刘汉元主席、股份严虎总裁、股份总裁助理、技术中心办公室主任刘辉芬、水产技术总监张璐等技术体系人员热情接待并座谈。

会议期间,山东蔚蓝生物公司总裁陈刚、饲料生物事业部总经理马向东、饲料生物事业部市场总经理崔行峰等就山东蔚蓝生物公司情况、新型微生态菌种在水产养殖中的应用、KDN微生态和酶制剂在畜禽生产中的应用分别作介绍。双方经过深入了解后,本着互惠共赢的原则,在微生态制剂、植酸酶、流行病原检测技术等方面达成了初步合作意向。

股份严虎总裁出席法国INVIVO集团合作洽谈会

本报讯(通讯员　杨晓玲)9月4日,法国INVIVO集团中国区总经理Mr.Cedric到访通威国际中心,股份严虎总裁、总裁助理刘辉芬、动保所所长肖丹、副所长刘天强、畜禽所所长程远芳、水产所所长米海峰、特水所所长陈效儒等热情接待并洽谈。

洽谈会上,动保所所长肖丹首先介绍了本次会议召开的背景,指出股份公司与INVIVO集团的子公司匈牙利Vitafort公司曾共同承担国际合作项目,并通过6月对欧洲的交流访问,双方已初步达成继续合作的意向。

严总对INVIVO集团及欧盟项目创新中心来访的人员表示欢迎并介绍了通威集团的总体情况及在行业内取得的成绩,希望双方通过本次交流,开启合作新篇章。INVIVO集团中国区总经理Mr.Cedric对集团及其动物营养与保健领域的五大业务进行了介绍,并对通威股份下一步的合作提出了建议。

会上,股份总裁助理刘辉芬、动保所副所长刘天强、畜禽所所长程远芳、水产所所长米海峰、特水所所长陈效儒等纷纷发言交流,探讨在技术项目研究与推广、动物保健、饲料营养、养殖模式、养殖服务等方面的合作。Mr.Cedric一行还于9月5日参观了通威水产科技园和检测中心。本次洽谈会增进了双方的相互了解,并初步明确了双方后续可开展的合作方向及项目等。

坚定信心　放开手脚干事业

十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席率队调研通威股份广东片区、虾特料片区"365科学养殖模式"并作重要指示

□ 本报记者　田程廷　广东佛山、珠海报道

金秋时节,丹桂飘香。9月26日-28日,十一届全国政协常委、集团董事局刘汉元主席一行视察股份广东片区、虾特料片区,并深入调研广东通威365科学养殖基地建设情况,及片区内各公司、市场,并就公司经营、市场营销、"渔光一体"等方面做重要指示。

9月26日上午,在股份副总裁、市场营销总监兼技术总监王尚文,股份副总裁、广东片区总裁兼广东通威总经理郭异忠,水产技术总监张璐,水产研究所所长米海峰,设施渔业工程研究所名誉所长吴宗文等陪同下,刘主席、珠江水产研究所所长吴淑勤、珠江水产研究所研究员林文辉一行到广东通威三水"365模式"科学养殖基地,视察了示范基地的运行情况,并与周边通威科技应用示范户深入座谈。

在座谈中,刘主席亲切、细致地询问了均衡增氧、底排污等"365模式"关键技术的运用情况及养殖效果、收益等,在得知养殖户们的养殖效果达到预期,并对通威"365模式"非常认可时,刘主席很高兴,要求广东通威三水"365科技养殖模式"示范基地项目组的成员要不怕苦、不怕累,将学校里所学到的知识真正运用到工作中来,希望大家能沉下来,为推动水产养殖行业进步贡献力量,并强调,做研究一定要真实、有效、准确地了解及解决问题。

9月26日下午,刘主席一行回到广东通威,视察车间现场后,在公司大会议室听取了股份广东片区"365科学养殖模式"推广、片区人才培养及产销分离工作、片区大水面开发及罗非鱼链球菌疫苗应用情况、片区工作总结及未来发展等汇报。

刘主席在认真听取汇报后,首先回顾了通威的科技发展历程,并表示科技的力量始终是通威发展壮大的核心动力,也让大家共同来探讨"365科学养殖模式"在未来该如何更好地推广、实施。刘主席着重强调营销不能做虚功夫,过去的营销模式形式过重,雷声大、雨点小,真正对于养殖户养殖技术、水平的提升有限,应以实际的技术应用作为营销的支撑,使营销更为有效,试点示范地建立能够迅速被养殖户、经销商所看到、所认同,也方便普及和推广,这是通威有别于普通组织、策划营销的重点。刘主席同时指出,设施设备的可靠性还要提高,一些细小的瑕疵也许就是导致重大事故的根源,所以,应将整套设备的可靠、稳定性放在首要位置,这样才能长期稳定地推广。刘主席对于广东片区的人才培养取得的成绩表示肯定,并要求全体同事进一步思考人才外引内培的重点。针对"渔光互补"相关推进工作,刘主席着重强调行业的远大前景,要求大家进一步加强对这项工作的认识,并认清方向、路径、目标,为打造世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源公司而努力。

会议的最后,刘主席对广东片区近几年取得的成绩予以肯定,希望郭总及其团队所展现的精、气、神能继续保持,也祝愿广东片区取得更好的成绩,在华南大地牢牢站定,扛着通威的大旗,走在行业的前端。

9月27日上午,刘主席一行分别走访了高明大猪场示范养殖户闽福强和高明水产市场重点经销商邹伯辉及其下养殖户,就目前的养殖情况、市场行情、营销模式、市场未来发展方向等进行亲切交流。

其中,养殖户黄观寿让人印象特别深刻,他2003年毕业于佛山兽专技校,毕业后回来继承父业,搞起了养殖。黄老板在2012年开始与通威合作,但是苦于池塘存载量的问题,亩产量一直提不上去。从2013年下半年开始,通威股份开始推广"365模式",善于接受新观念的黄老板成为了高明通威水产公司最早落实并安装投入使用微孔增氧设备的客户,大大提高了放养量。目前池塘放养罗非鱼2500-3000尾/亩,草鱼800-1000尾/亩,对比当地1000尾罗非鱼的放养量高了2倍不止。虽然黄老板只有40亩池塘,但月投喂量高达28吨。投喂餐数最多达4餐,阴雨天从不断料,让周边养殖户纷纷上门讨教养殖经验。

9月27日下午,刘主席一行莅临高明通威,对公司车间设备运行、原料及产品质量状况进行了检查,并到生产现场指导工作。在随后召开的专题汇报会上,高明通威猪料营销总经理卢运进、高明通威水产营销总经理李伟以及高明通威内务总经理贺淼分别进行了工作汇报,刘主席听取汇报后对高明通威的营销模式和产品聚势聚焦的推广工作做了重要指示。刘主席的到来,大大提高了高明通威全体员工的工作热情,鼓舞了士气,同时坚定了客户与通威合作的信心。9月27日晚,刘主席一行未进晚餐,便直接奔赴珠海海为,并对公司生产车间设备、原料及产品状况进行了详细检查。

9月28日一早,刘主席一行对珠海海壹、珠海海为所辖市场进行了详细调研,同养殖户、经销商深入座谈交流,听取他们对于公司产品质量、太阳能光伏发电等方面的反馈。养殖户叶品佳是广东珠海人,他的鱼塘就在通威的竞争对手公司斜对面,有37亩鱼塘主养四大家鱼,月用料16吨,从事养殖业10年,善于接受新事物、新观念,现在已经安装好了微孔增氧,接下来还准备上底排污,进一步提升养殖效益,他接待公司带去的客户参观大大小小有30余场次,非常认可公司产品,配合公司一切方案落实。临走时,叶老板还送上了他亲手栽种的芝麻,并祝愿刘主席和通威的事业能像芝麻开花节节高。下午,刘主席认真听取了海壹淡水、海壹虾料公司的经营情况分析,希望大家再接再厉,再创新辉煌。

刘汉元主席(左一)与养殖户亲切交流

刘汉元主席(前排左六)一行在三水基地合影留念

◆通威时评之五十四

钝感力与逆境商

□ 白灵

在美上市后成为新晋首富的马云,无疑是近期舆论的中心。

有关他的经典之语亦层出不穷。其中之一是他关于"团队"的表述:一个员工若轻易离开团队,是没有责任心的表现;若稍有不顺就轻易动摇,这种人是不能托付重任的;抱怨和埋怨团队就是在打自己耳光,更是在放弃机会!

要找什么样的人合作呢?马云认为:要找能始终跟随团队一起成长的、对团队的前景始终看好的人、在团队不断发展中找到自己位置的人、为了团队新的目标不断学习的人、抗压能力强且有耐性的人、能与团队同心同德、同舟共济、同甘共苦、不计较个人得失,顾全大局的人。

这样的人虽然稀有,但我们至少在标准、原则和方向上是明确的!

我们经常在思考一个问题,任何公司、企业、团队,不可能一帆风顺,在遇到考验、遇到挑战、遇到压力时该怎么办?

国际劳工组织《全球青年就业趋势报告》显示:青年失业率是中老年人的5-10倍。为什么呢?很多对现状心怀不满,却又不求上进的年轻人,常有如下说辞:我的工作每天周而复始,没空间、没资源、没前途,遇到的都是挫折和打击,成天都是烦人的破事儿,要是能找到一份有成就感、光鲜体面、少费神费力的工作,我一定会好好干。

但天底下哪有这样的好事!

他们有没有思考过,这些所谓的"成功光环"和"成就感"背后,必须穿过怎样的"枪林弹雨",历经怎样的惨淡困顿,积累多少的挫折努力才能得到?

我们经常说职场中有种人属于"跳蚤人格"。什么意思呢?职场新人在需要不断闯关的各种挑战面前,往往被最初的几次失败打倒,最终被自设的所谓"心理高度"所束缚,失去了蹦跳的力量和勇气。正如不断撞到玻璃盖上的跳蚤,一次次降低自身蹦跳的高度。最后当把盖子拿掉之时,跳蚤却已经丧失了基本的弹跳意愿和能力。

日本作家渡边淳一在其《钝感力》一书中写道,在人际关系方面,最重要的就是钝感力。当受到批评或意见不和或人与人之间产生矛盾时,不要因一些琐碎小事而心生怨念,而应以积极开朗、从容淡定的态度去面对。

其实,人能否成功,不完全取决于才能。唯有铅华洗尽,才华磨练,方能熠熠生辉。

反应机敏之人,确令人钦佩。但过于敏感而沦为斤斤计较,则无论干什么,都将难以持续。"钝感力"不等于迟钝,而是将理智转化为耐力。

与"钝感力"相呼应的,有一个"逆境商"。

有心理学家指出,有一部分职场人,在遇到危机或挫折时,很容易暴露出抗挫折能力差的特征。他们被称之为"草莓族",外表光鲜亮丽,实际面对挫折一碰就碎,一捏一个坑,迅速崩溃。

每个人都渴望成功,但工作和职场不可能顺风顺水。研究表明,成功的要素之一在于提升自己的"逆境商":凡事不抱怨,主动解决问题,只有这样的人,才能在公司、团队处于低谷之时,和团队一起走出阴霾,拥抱阳光。

欲渡黄河冰塞川,将登太行雪满山。在人生困境面前,一定要有"穷且益坚,不坠青云之志"的坚定信念。培养一点"钝感力",多一点"逆境商",提高自己应对挫折和摆脱困境的能力,才能在逆境中获得"宠辱偕忘"的淡然之境。

风正帆满一路歌

通威国际中心建设纪实

□本报记者 白灵

2014年9月20日,通威国际中心。

答谢宴上,管亚梅董事长的一句话令所有人印象深刻:“我是把这栋大楼当成自己的家一样来建设。”当天,在天府城南这块成都的CBD核心区域拔地而起的通威国际中心,无疑制造了巨大的聚焦聚势效应,近千名领导、来宾、媒体工作者,以及集团内部同事无不交口称赞,好评如潮。

而集团禚玉娇总裁在接受我们采访时首先提到的就是:刘主席对通威国际中心的定位很清楚,就是全球高水准的写字楼,就是要在成都乃至中国的西部,打造最高端的国际商务平台。

TIC的建设要求之高,一是5A超甲级标准、超高层建筑;第二,如果放大到全国,她也是最高端的写字楼之一;主席的定位,对TIC建设项目提出了极高的要求。

通威国际中心耀世而出,在这背后,可谓风正帆满一路歌——

通威国际中心外景

总部往事

1982年,刘汉元主席发明“渠道金属网箱式流水养鱼技术”,这项技术在当时创造了四川单位面积养殖产量最高纪录;1984年,刘主席购置了一台生产饲料的绞肉机;1986年3月,成立了眉山市渔用配合饲料厂,这就是通威集团的前身。起源于一条小河的技术创新,由此开启了通威的发展征程。1992年9月20日通威集团正式成立。

“通威”寓意“通力合作,威力无穷”,自此,它以全新的面貌呈现在世人面前。

随着企业的快速发展,在1994年,通威总部从眉山搬迁至成都,由此开启了进军全国市场的崭新征程。2004年3月,通威股份在上交所成功上市。2006年,伴随通威的成长壮大,通威管理总部搬迁至新办公大楼。同年,通威进军新能源领域,正式投身到与全人类发展息息相关的太阳能光伏产业。

2014年的9月20日,通威集团管理总部正式入驻单一业权超甲级国际标准写字楼——通威国际中心,由此财富鼎定、运筹全球,开启集团国际化发展的新纪元。

在稳健快速的发展过程中,集团总部也经历了数次搬迁。据当时负责企业形象工作的集团副总裁胡荣柱回忆,老眉山公司的工厂首开饲料企业先河,在整个的行业内也属于比较现代的。而在当时,通威就拥有了自己的旗帜、旗杆等标准VI系统。

1994年,通威总部搬至成都,仍由胡总承担选址及装修工作,也就是后来的奇力新峰大厦。大厦首先是大面积开放式办公,再配套相应的现代化组合式办公家具,地面还铺设了地毯,再次领先于行业。

2004年3月2日,通威股份正式上市,通威进入资本市场,并在全国快速发展。2005年6月,集团总部搬迁到二环南四段的通威大厦。这时,每个员工都拥有了专属工位和办公桌椅,尽管每个员工的工位只有1平方米左右,但大家的干劲和决心都上了一个新的台阶。

之后,通威进入了新能源产业。2010年,根据集团总体发展需求,公司启动通威国际中心集中规划和建设。

宏伟蓝图

通威集团于2010年1月25日发布的《关于成立项目指挥部的通知》这样写道:通威集团经过近三十年的发展,目前已成为年销售收入近三百亿元、多元化发展的大型企业集团,员工12000余人,行业地位、社会影响力显著提高。根据集团快速发展的需要,决定修建成都市南延线新办公大楼,目前建设进入实质性运作阶段。大楼属超高层甲级写字楼,建筑高度169米,项目投资规模大,建设难度高,管理工作纷繁复杂。为理顺内部运行流程,确保高效、有序、规范、可控地开展一系列工作,经研究决定,成立通威国际中心项目指挥部。

此项目指挥部的指挥长,正是禚总。根据通知,指挥部负责项目总体方案和重大事项的审批;负责项目全程监督管理工作;负责项目总体、综合协调工作。指挥部下设评标委员会与项目部两大机构,其中,评标委员会负责重大招标事项评标工作及日常监督工作;项目部则负责项目具体实施和日常管理工作。

据禚总介绍,为了站在集团角度组织、调配资源,指挥部包含了来自集团管理方方面面的领导。此外,为了保证项目阳光、健康地运行,还邀请了行业专家参与,并由监事会、监察部进行项目监督。

禚总介绍,由于通威的主业并不在商业地产,而我们亦缺乏建设如此超大型、超高端建筑的经验,项目班子的组建成为摆在她面前的第一个难题。

由于是从零开始,项目部人员大多是进行公开招聘而来,团队亟需磨合,禚总做了大量的协调工作。她多次向项目部班子强调,要求大家调整心态,统一认识,以长远的眼光看待自己的工作职责。

项目启动的前两年,禚总几乎每周都会来到施工现场,实地解决问题,现场办公,让项目团队从不了解通威,到认知并接受通威文化。

除了内部的团队配合,还有与外部各合作单位的磨合。建筑工程系统而又复杂,各个环节一环扣一环,每一环都要避免差池,仅仅是组织协调一项,禚总就付出了艰苦的努力。

昼夜兼程

通威国际中心的基建工程,由拥有建筑行业(建筑工程)设计甲级等十余项专业承包一级资质及国际工程承包资格的浙江建工集团负责。据浙江建工项目部吴志宝总经理介绍,整栋大楼的高度是169米,地上40层地下3层,总建筑面积是12万3千平方米。在吴总看来,TIC项目作为西南地区乃至全国性的标志性建筑,有几大亮点:一是实现了新技术的应用,粗略估计共有近30项的新技术,其中,特别使用了新材料中的新型钢材;二是设计理念先进,智能化程度很高,停车场的车位管理、会议室视频系统、门禁系统等都很先进;三是整栋大楼的装修规格高档,甚至超越了五星级酒店,这是一般企业难以做到的。

在采访中,吴总特别提到的一件事情是,通过与通威的合作,他见识了通威人的勤奋,每次加班都能看见通威项目部的高文阁总经理。而高总对此则笑言,如果仅仅把他这两年的周末加班时间汇总起来补休,估计可以休好几个月。

作为项目部负责人,高总认为,通威国际中心这样的大型工程,最需要的就是综合管理、协调能力,以及预判某些将要出现的问题,提前做好处理方案。事实上,自从高总加入TIC项目以来,工程的整体效率得到了巨大的提升。项目部全体人员,除了春节,所有假期都取消。并且在每天下午五点,他都会召开现场协调会,直到当天出现的施工问题得到妥善解决。在高总的领导下,只要工地现场有施工人员,管理人员就在现场,不论寒暑、不论周六周日,不论深夜凌晨。

高总坦言,在整个施工过程当中,集团各职能部门给予了大力支持,禚总等领导经常到现场,对其工作也给予很大的工作自由度,这种充分的信任是工程效率的保障。尤其是从2013年12月开始,刘主席也经常亲临,对很多无法决断的事情直接拍板,极大地提升了工程进度。例如我们所使用的办公室隔断,该品牌是由全国范围内排名第一的企业所生产,价格很贵,主席亲自决定选择这款产品。

禚总也对高总的工作给予了高度评价。在安装、装修工程期间,尤其是在装修工作的高峰期,大约有18个分包单位、五六百人一起运作,不同的施工单位常有交叉,相互影响,土建不配合,安装做不了,安装不配合,装修做不了。在这期间,管理与协调对工程进度影响巨大,而高总不辞辛劳,与所有施工单位积极协同配合,圆满完成了项目的及时交付。

心血结晶

在我们就TIC建设历程两次采访禚总的过程中,她都强调了同一件事:作为项目指挥长,她做得最为正确的事情,便是请出管董事长于百忙之中全面掌控通威国际中心的装修工作。尽管整个大楼的装修效果呈现在众人面前之后,所有人的评价都非常高,但管董事长却对此非常谦虚。她反复强调,“自己只是埋头去做,其实其他人来做也是一样的。”

事实上,管董事长那句“想把通威国际中心建设得就像自己的家一样”的话绝非虚言。一直以来都有一个想法装在她的心里:工作与生活密不可分,要让每个员工在宽松的环境里工作,来到公司就像回到自己的家一样,感觉温馨愉快、心情舒畅。

对于整个TIC的熟悉和了解,可能很少有人能比得上管董事长。不管是员工的食堂,还是休息区,甚至草坪规划、升旗台与旗杆,与整座大楼相关的每一个细节、每一个地方,她都考虑得非常仔细周到。在她心里,总想把最好的、国际上最先进的装修效果,呈现给通威员工。为此她笑言,“可能以前有些材料报价过低了,尽管我们也在努力节约,成本还是没有控制好。”

为了达到理想的效果,无论是办公桌椅的颜色、品质,窗帘的颜色,甚至连悬挂在办公区的每一幅画,管董事长都精挑细选。北京、上海、广州、深圳、香港……几乎国内的知名写字楼与家具厂商,她都跑了个遍。那些标志性的建筑是什么样的装修风格,一张沙发的舒适程度如何,一盆花一棵树的摆放位置,她都细细去观察、认真去研究。

即便如此,管董事长的内心仍然有些忐忑。最后装修出来的效果会怎样,到底大家的评价是好还是不好,对她而言是一种无形的压力,“前期施工的压力已经减轻到一点都没有了,装修环节最后到底好还是不好,全是我的责任”。为此,她要走访很多商家,评判多家设计团队的方案,甚至通过自己看书学习,还去关注整个办公环境装修的流行趋势。

“因为自己比较喜欢美好的事物,就想花很多的精力,想把这个项目做到让自己满意,让大家感觉都好。”在如此殚精竭虑的操心之下,管董事长仍然保持着一如既往的谦逊,“整个大楼装出来的效果,感觉好像是我的风格。我满意了不一定大家就满意,每个人有每个人的眼光,或许我今天做到的地方还有很多不足,或者还有没考虑到的。”

保驾护航

在整个TIC的发展建设过程中,一线建设者固然立下了汗马功劳,可如此系统而复杂的工程,也离不开整个集团总部的后台支撑。作为项目指挥长,禚总在配置资源、政策支持、协调关系方面起到了决定性作用。在她看来,通过调度协调,充分保证了项目的资源、资金需求。

据集团人力资源部部长易继成介绍,由于集团没有修建高层建筑的专业化队伍,也没有相应的人员储备,所以在队伍组建过程中,也遇到过很多的问题与困难。项目组成立以后,多数专业技术人员都是由人力资源部在人才市场上从外部引进,而这个行业本来人才流动就比较频繁,我们新招聘的队伍又很庞大,各级管理者通过努力,克服了团队整合的种种困难,通过细致的思想工作、文化融合和有效的激励机制,逐步形成了一支能战斗的专业团队。

易部长感受最深的是,现在我们的队伍在大楼的修建过程中逐步了解了通威、融入了通威,通过这次建设项目,发现、培养了一批专业技术人员。大楼建设完成以后,可以在相应的岗位上进行分流,为通威在地产领域未来的发展奠定了人力基础。

而集团财务总监肖吉华看来,通威国际中心总投资近10亿元,是通威32年来单体投入最大的一笔实物资产。集团财务部要做的,首先是不能因为资金方面的问题影响项目的建设,所以在资金使用预算和筹集方面大家都做了很多的工作。第二,在保证项目顺利建设的同时,也不能简单求快,必须严格按合同条款来安排建设资金的支付,避免因抢工程进度而有违反原则的事情发生。所以在资金的安排上,集团财务也面临着压力。然而肖总总是想方设法,坚决避免因为资金问题而影响工程进度,保证了项目按照预定规划顺利完工。

禚总认为,为了确保项目的健康与阳光,避免出现违规违纪行为,权力应接受监督。为此,集团监察体系在TIC项目过程中全程参与,提供支持,为项目保驾护航。

对此,集团监事会陈星宇主席介绍说,从一开始,刘主席就对项目过程比较关注。有一件事令他印象深刻:早在项目前期阶段,大楼基坑做牢之后钢材进场,刘主席前来视察时发现其陈旧度较高,建筑效果可能会不理想。为此,陈主席组织考察了很多项目、工地,拍照取证,并与其它工地做对比,对钢材的使用情况、生锈程度,以及堆放方式、施工管理等,都进行了详尽的调研。

在这种高品质的要求下,无论是基建、装修、装饰、设备采购、消防工程,陈主席都对质量进行了相关考察,对招投标进行了严格的把控,一方面要求品质,一方面要求资金投入讲求效益,杜绝浪费,让整个大楼的经济价值,即成本、投入、回报令人满意。

通威名片

“从TIC项目建设速度来说,虽然不算最快,甚至整个工期与预期目标有一定差距,但最终都是为了让我们通威国际中心呈现一个更完美的形象。”集团副总裁管亚伟管总作为通威地产板块负责人,为TIC项目的如期圆满竣工默默付出了许多艰辛的劳动,“在项目质量方面,特别是后期装修,在主席、董事长、禚总等领导大力参与,以及各部门的大力配合之下,效果非常好。

作为指挥部成员,管总对整个项目后期建设,如施工管理、施工配合,以及装修过程中的材料选择、价格审核,乃至日常协调等方面进行了全面、细致、有序的把控,真正实现了TIC项目的超五星、超甲级工程品质。在管总的努力下,项目后期收尾及竣工工作进度得到了明显提升,我们才得以在2014年9月20日这个有着特殊意义的时刻,共同见证通威国际中心的璀璨面世。

作为通威地产板块的代表作,令管总感到欣慰的是,通过TIC项目,通威在地产领域积累起了丰富的经验,培养出一支经得起考验的团队。“通过数年的时间打造,我们有望成为商业地产领域的一支新兴势力。”管总如此展望未来。

采访过程中,许多领导都谈到了这样一个话题:TIC的硬件设施标准自是毋庸置疑,但如何通过我们的“软性管理”让其产生最大、最持久的价值?后续整个大楼的品质、增值还要靠物业服务来提升。为此,在主席、禚总的指导之下,通威成立了自己的物业公司与招商招租工作组,旨在打造国际化的高端服务水平,选择具备国际化水准的客户。

作为集团办公室与通宇物业的分管领导,集团副总裁黄其刚介绍,集团之前没有物业管理团队和经验,完完全全从零起步,前期基本上是摸着石头过河。从最开始班子组建的摸索,到从全球500百强中引进专业人才等方式,前后进行过诸多尝试。在此过程中,集团办公室牵头整个通宇物业的管理,物业公司从最初的两三个人到过程中的十几个人,到现在为止,通宇物业在岗人员已经达到了130多人。

在集团人力资源部、财务部等部门的支持下,从总经理的招聘到整个团队班子的搭建、培训,以及梳理物业团队的管理,仅物业管理体系的文字资料就达数十万字。从每日简报、每周例会制度,到每月沟通会、准军事化管理等,黄总付出了大量的心血和汗水,打造出了一个优秀、高效、高品质的专业物业团队。

要确保如此高端的楼盘有良好的物业管理和服务,物业本身必须体现通威良好的品牌形象,这对TIC自己的物业公司也提出了极高的要求。从2013年10月开始,物业公司在总经理孙斌的带领下,第一个工作就是招兵买马,并且这项工作一直持续到2014年8月。10个月的时间内,通宇物业孙总与副总经理崔维顺在原来的基础上新招了120人左右的物业团队。按照3选1的标准,他们需要面试近400人,这无疑是非常大的招聘量。

另一方面,物业管理是一项非常繁琐的工程,为了保障物业管理质量,在黄总的严格要求下,孙总与崔总甚至每晚下班回到了家,三人都还要再通一次电话,探讨关于物业及团队管理中存在的各种问题。而在招商招租方面,崔总介绍说,刘主席与管董事长早已定下了标准:这栋楼宁愿不租,也不能低价租出去,一定要保证客户品质,保证楼宇的形象。因此,在引进每一位客户时,他们都会考虑这家企业的品牌影响力到底有多大,实力有多强。

孙总与崔总希望在总部的领导下,通过对TIC“软实力”的打造,真正树立起一张通威集团的新名片。关于这一点,从一个环节便可见一斑:为了在920集团乔迁盛典升旗仪式与宣誓仪式上充分展现物业团队的精气神,黄总与物业全体员工训练到了当天凌晨2点,甚至逐一修改宣誓誓词,务求每一个细节精益求精。

对集团办公室、通宇物业而言,作为统一的行政、物业管理系统,万里长征才迈出了一小步,黄总指出,我们要的是高品质的马拉松,而不是不可持续的百米冲刺,运行考验及管理难度才刚刚开始,物业管理与后勤服务须加快进入常态化、高质量、高标准的阶段,这对团队的考验才真正到来。

迈向未来

在整个项目的确立和建设过程中,刘主席在关键点、关键事项、关键重大选型方案确定前,均给予了极为重要的指示。特别是项目建设过程中,主席对整体工程方针和思路的指示意见,使得项目建设思路明确、定位明确、方向明确。

而在以禚总为指挥长的指挥部的妥善安排下,在集团办、股份行政部、信息部、监察部等部门的共同努力下,一系列紧锣密鼓的筹备与规划渐次完成,从通威集团管理总部搬迁方案的制定,到顺利搬迁、入驻办公,及至2014年9月20日隆重的乔迁盛典、通威体验中心正式接待各界来宾。当天上千名领导、嘉宾、员工,以及合作伙伴,共同见证了通威隆重拉开未来之幕。

在庆典上,刘主席对全体员工寄予了厚望:希望全体通威干部员工以通威国际中心落成暨搬迁盛典为崭新起点,以更加昂扬的斗志和全新的姿态,迎接全新的办公环境和更高的事业平台,用心工作、用智慧工作、用只争朝夕的精神工作,戮力同心,聚势聚焦,再创通威集团新的更大的辉煌!

而管董事长亦谈道,希望我们的员工用一个崭新的面貌,在新的办公地点,来迎接未来新的挑战,创造出更大的价值,把新大楼作为新起点,迎接新的未来。

回顾通威多年的发展历程,禚总认为,大约每隔十年,通威都会实现新的跨越。2014年,通威集团搬到了新的办公楼,如果我们依然对通威接下来的发展以十年作为划分阶段的话,未来十年,通威一定能完成双主业的跨越式发展。而通过生生不息的发展,通威必将会打造成为理想中的百年老店。

在胡总看来,作为一个老通威人以及TIC指挥部成员之一,其实在企业不断的变迁过程中,他自己也是一个亲历者、参与者、见证人。作为老员工,他看到我们通威作为一家实业企业,与国家的改革开放同步发展,一步一步脚踏实地走过来。集团能够得到今天的稳健发展,是作为通威人最为欣慰的地方。

至于未来,我们可以展望通威会有全球总部、跨国跨地区总部,因为从国家的发展,以及全球经济的一体化来看,不管是农业还是新能源,通威更进一步国际化,已呈必然之势!

(谨以此文,献给那些为通威国际中心顺利落成并交付使用作出卓越贡献的领导者、管理者、建设者,以及我们的合作伙伴。)

题记

三十二载风雨兼程,三十二载励精图治,三十二载戮力同心,三十二载厚积薄发。2014年9月20日,伴随盛大的通威国际中心(TIC)落成仪式暨管理总部乔迁盛典完美落幕,通威集团迎来了企业发展进程中的国际化、全球化的里程碑时刻。

回溯通威国际中心的整个发展建设历程,如同翻开一部沉淀厚重、波澜壮阔的史诗画卷。在我们采访的十余位直接参与TIC项目建设的领导与同事中,每一位都有着数不清的话语与情愫,每一位都倾注了太多心血与智慧——

近10万字的文字材料,数百张令人五味杂陈的照片:领导关怀与支持,指挥部的心血与汗水,一线人员辛勤与付出……今天宏伟高端的通威国际中心展现于世人面前,人们看到的只是她美轮美奂的一面。在这背后,所有建设者内心真正的酸甜苦辣,他们所付出的一切,如人饮水,冷暖自知。

这段披荆斩棘、只争朝夕的奋斗之路,这群最可爱的建设者,必将在通威的辉煌历史中留下浓墨重彩的一笔。而我们倾尽有限的笔墨,亦难抒写其中之片段。

刘汉元主席(右)、管亚梅董事长(左)查看国际中心装修情况

2013年,刘汉元主席(右二)、管亚梅董事长(右一)查看国际中心建设情况

2012年,禚玉娇总裁(左二)等集团总部管理团队视察通威国际中心建设进度

◆通威集团高管系列深度专访之五

从零开始 永不言弃

通威股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚的三次“创业”历程

□ 本报记者 白灵 陈其星 重庆报道

通威股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚

在万总的办公桌上,摆放着一块略显陈旧的红色小牌子——“永不放弃”。

从蓉峡产业链到重庆通威,这块牌子已经跟随了他多年。在工作中遇到困难或问题的时候,他总会用一句话来诠释这种精神:“只要这个世界还有一条鱼、一头猪,我们都要让其使用通威饲料。”

事实上,万总可谓是通威股份的一员“闯将”。

从长春到蓉峡,再到重庆,万总转战大江南北,所负责的区域无不或“从零开始”或“正值低谷”,但他硬是从无到有、逆转形势,生生开辟出了一片通威的新天地。

1998·落子长春

1998年年底,万总受命来到长春通威出任财务经理。彼时,经通威发展部调研发现,当时养猪业从吉林省到整个东北,都处于一个快速发展时期,而水产料在东北市场亦拥有广阔的市场空间,尤其是辽宁省的市场比较大。为此,通威确立同时以猪料和水产料作为东北市场的主要产品。

然而,作为通威在东北地区组建的第一家公司,长春公司面临着诸多困难。万总坦言需要“过几关”:首先,新公司产能足够,可面临着如何开拓市场的问题。许多竞争对手在多年以前就已经进入了这块市场,通威只能算作后来者,如何在这个市场上去分一杯羹,如何打响通威品牌,作为第一家“吃螃蟹”的公司,长春通威并没有可以借鉴的经验。其次,东北市场的冬天冰天雪地,平均气温达到零下20几度,生活、语言等各方面的不习惯,让在南方土生土长的通威人一开始难以适应。

从招兵买马、搭建团队,到主要的管理人员、营销人员配套完毕,1999年,长春通威打好了内部团队基础。而在外部,则是广泛而细致的市场调查,从养殖户的养殖规模、品种,到饲喂方式、竞争对手情况,“在调查基础上,再确定我们的产品定位、市场定位、价格定位,随后取得了一定的成绩。”万总介绍,作为一家新成立的公司,必须要狠抓市场,带动公司全员支持市场工作。而他本人作为财务经理,为了尽快拓展市场,也经常下市场,带领财务团队进村入户,深入市场拜访客户,宣传通威产品,“只有客户认识了你,才说得上了解你。”

2001年初,长春领导班子进行工作调整,万总开始负责全面主持长春通威工作。由于前期打下了扎实的基础,万总要做的则是继续深化工作。“我们抓住了东北人重感情、实诚直率的性格特征,快速融入当地文化。跟市场上的经销商、养殖户保持了密切的联系,建立起深厚的情感。”此外,万总则继续保持身先士卒的作风,经常与业务员、片区经理一起下市场,遇到问题共同研讨、快速反应,“尽快解决市场上的所有问题”。

由于长春通威连续数年的业绩都不错,销量、利润增幅较大,2001年调整后,随着工作的继续深入,公司除1个部门外,其余全部部门都被评为股份优秀(A级)部门。同时,由于公司对当地经济发展作出了较大贡献,也成为当地标杆企业,并得到了地方政府的大力支持。

“毫无疑问,我们在东北所取得的成绩跟管理总部的支持分不开,尤其是刘主席给予了我们很多的支持,经常都会来长春指导工作。”作为万总通威履历上第一站,谈及当年的“东北往事”,他总有着许多美好的回忆。

2003·蓉峡会战

有知名财经记者曾在一篇报道中如此写道:没有养猪的龙头企业,就没有生猪的产业化。观察通威养猪,距四川省邛崃市15公里的固驿镇黑石村,无疑是一个起点。

2003年,在刘主席指示下,通威开始布局产业链项目。随后,万总在川内进行广泛调研,并在邛崃组建了通威的药业公司。在此过程中,一位邛崃的养猪户给刘主席寄去了一封热情洋溢的信件,希望通威能在当地投资。这封信件引起了刘主席的高度重视,2005年年初召集股份公司高管集体到邛崃考察,并形成了在养殖业发达的邛崃地区打造产业链的初步意向。

当时行业内的人都很清楚,这个市场离成都很近,又是川西坝子的腹地,市场份额早就已经被主流厂家全面占领。“如何去别人碗里抢饭吃?这一次远比长春更艰难。”万总笑言,又是从零开始组建团队。从销售人员、业务经理,到内勤内务人员的招聘、指导、培训,再到市场调研、摸排、开发。“很多次半夜睡不着,都在想究竟该怎么办?”回过头来看这段艰辛的历程,万总必须破釜沉舟。也正是在那个时候,形成了他“永不放弃”的这句座右铭。

首先,邛崃本身就是生猪大市,竞争过于白热化,市场份额被竞争对手牢牢掌握在手里,促销政策、人海战术、促销品大战等层出不穷,你方唱罢我登场。其次,市场不太了解通威猪料,只认可通威在水产饲料方面的品牌影响力。如何突围?

要想在邛崃市场打开局面,必须走差异化营销的路子。为此,万总开始大力打造“无公害生猪养殖示范点——通威村”。作为第一个“通威村”,黑石村村民与通威签约,开始五个统一的养殖模式:苗种统一、饲料统一、防疫统一、回收统一、管理统一。这种模式的集合效应当年就得到体现:2005年市场行情低迷,猪只高热病暴发,通威旗下公司正式启动合同保底高价:在市场价格跌至1.8元/500g的时候,仍然以饲养成本3元/500g收购生猪;并且收购时,宰割猪肉每斤比市场价高0.1元;年底又按照养殖数量补贴5元/头;与此同时,还有死亡补贴,在猪病高发的时候,一旦猪只死亡,按照成品猪价值的30%给予补贴——这一系列政策的兑现,让一向靠天吃饭的黑石村村民不亏反赚。由此,蓉峡通威在2005年下半年的10、11、12三个月创造了猪料连续月销量增长1000吨的奇迹。

在黑石村取得成功后,万总迅速总结、提炼并快速推广这一模式,到2007年底共建成通威无公害养殖示范村近10个,包括黑石、龙安、东山等,探索出一条猪料快速发展的路子。

2007年,伴随“黑石村猪业养殖合作社”的成立,通威无公害养殖示范村升级,黑石村养猪户踏上真正的规模化养殖之路。通威“公司+合作社+农户”的产业链就此成型。所谓产业链,就是由通威将畜禽种苗、养殖、屠宰、加工、销售、担保融资全产业进行垂直整合,最后形成“通威村”、“通威镇”。效益初显,蓉峡模式大获好评。一时间,通威在邛崃成了无公害养殖的代名词:通威就是无公害,无公害就是通威!

蓉峡通威由此走了快速发展的道路,从零开始迅速走在股份公司猪料销售分、子公司销量的前面,并一直保持股份公司猪料第一名的位置,2007年蓉峡公司更是获得了最好成绩:公司量(超计划)、利(超目标)全面超额完成任务,公司所有部门均获得股份公司优秀部门,并且取得了3个第一名。

早在万总去蓉峡通威之前,刘主席语就重心长地指出,要正确处理政府关系。万总深刻领会了主席这句话,保持了与当地政府充分、有效的沟通。良好的政府关系,也为企业创造了价值。地方给予了最大的支持,通威与其融为一体,共同推动邛崃生猪产业的发展,堪称典范。

2011·重庆逆袭

“经历过蓉峡战场的人,都是经得起考验的。”2011年底万总来到重庆之前,由于之前片区规模较小,效益一直偏低,重庆片区整体处于亏损状态,并且没有一个优秀(A级)部门。同时,由于片区内部管理问题,干部之间相互协同性亟待提升。

“管理出效益。”千头万绪,万总首当其冲就是大力整顿工作作风。第一,梳理市场,通过竞争产生片区经理,信息公开:要求片区经理竞选人将工作规划、工作如何推动等思路进行介绍,通过由市场团队等评委进行公开评选,由此选出具备公信力、领导力、团队认可的工作骨干。第二,为了治理管理团队,万总向中层干部提出了严格的要求:白天跑市场,晚上办公会。并且实施六天工作制,多出来的一天进行培训、学习。第三,把所有干部推向市场一线,让全体员工都明白市场工作的艰辛,强化管理干部之间的工作协同。

两年时间下来,片区面貌发生了很大的变化,经营业绩也蒸蒸日上。2011年,重庆公司仅盈利100多万元,重庆片区亏损500余万元;2012年重庆公司与片区盈利接近400万元;2013年,重庆公司盈利1400多万元,重庆片区盈利近2000万元。2012年,重庆通威荣获“英雄团队”称号,片区在股份公司排名第二,2013年更是上升到了第一名,严虎总裁亦给予了充分的肯定。

尊重员工、讲原则、保持公平、客观,是万总的三大管理原则。然而,最重要的还是要以身作则。“直到如今,我还是很喜欢跑市场,喜欢到市场上去跟我们的业务人员一起解决问题。越是困难的问题,越要勇敢面对。”万总总结道,“只要有‘永不放弃’的心态,总能干出成绩。”

◆通威集团高管系列深度专访之六

用智慧工作

通威股份畜禽市场部部长许仪专访

□ 本报记者 白灵 陈其星 成都报道

通威股份畜禽市场部部长许仪

在接受采访的过程中,股份畜禽市场部部长许仪从始至终都侃侃而谈,充满自信,自称为“理论和实践完美结合”。他本身是市场营销专业科班出身,又从最基层的业务员做起,逐步成长为片区经理、市场经理、总经理,直至现在负责股份畜禽市场营销体系。此外,他还多才多艺、爱好广泛,自驾游、游泳、羽毛球、萨克斯他都“玩”得风生水起。在他看来,生活与工作的结合,是自己另一个“完美结合”。

对于刘主席三句话,他有着深刻的认识:“用心工作,用智慧工作,用只争朝夕的精神工作。”他认为于他而言,现在正是用智慧工作的阶段。

从一线业务员到营销高手

“要做营销,必须要吃得苦。”回首在通威的工作经历,许部长认为最初的自己,更多是用心工作、用只争朝夕的精神工作。

1998年,许部长正式成为通威的一员,在眉山公司当业务员,及至成都公司成立,又继续奔赴市场一线。当年的成都还没有那么多高楼大厦,五大中心城区鱼塘、猪场遍布,他每天骑摩托车奔走在成都的各个角落。他至今仍难以忘怀那段经历:为了开发市场,每天要骑200多公里。

当时在龙泉市场只有一个总代理,寒来暑往,两人建立起了深厚的友谊。然而,一个区只有一个总代理的制度,客户只能去他那里拿货,对市场的开发和扩展非常不利,必须进行市场细分。但细分市场意味着要触及经销商的利益,对方当然心不甘情不愿,甚至反目成仇。

“你还记得当你生命垂危的时候,第一个出现在你面前的是谁吗?”那是一场意外事故,经销商骑着摩托车在龙潭寺附近,突然脑出血,车翻了。在这种万分紧急的情况下,他爱人拿出电话,却没有拨打120,也没有呼叫110,而是首先打的许部长的电话。当时许部长二话不说,立马赶到现场急救。还有什么利益能够胜过生死之交呢?细分市场的工作得以坚定不移地推进。

利用工作之余不断充电,一直是许部长的一种习惯。2003年,他考取了中国第一届高级营销师。2005年,一向思维跳跃的许部长开始尝试新的工作环境。机缘巧合,他进入一家外资饲料企业。五年的外企工作,也让他有了很大的变化。首先是外企与国际接轨较早,拥有成熟且别具一格的管理模式;其次,他多次参加清华、北大的专业培训,不断的学习让他的专业知识突飞猛进。此外,由于并没有“一心只读圣贤书”,他的实战操作也没有落下,累积了丰富的工作经验。

打造“五星级”会议策划

如今每年盛大举行的科技·营销年会,在过去实际叫“市场部经理培训会”,以案例分享为主。为了顺应时代发展的步伐,2011年,许部长在领导的指导、同事的协助下,首次提出在成都召开“通威股份营销年会”,会议主要是总结当年成功的案例,盘点不足,提出来年的营销思路和战略方向。

2012年3月,一次竞争对手分析会上,在通威股份副总裁、技术总监兼市场营销总监王尚文的指导下,市场部提出了通威应以“科技的力量”为核心诉求的市场策略,反复强化通威在技术方面的优势,许部长做事一向雷厉风行,当天晚上就操刀规划整个以“科技”为诉求的初步市场策划方案;第二天一上班,他就找王总探讨、修正,再次完善方案之后提交给刘主席,并得到了主席的肯定。结合通威成立30周年庆典,在2012年整个股份及饲料行业内外,一股由通威掀起的以“科技的力量”为主题的各类会议、宣传等在市场上如火如荼开展起来;“科技的力量”也进一步提升到股份战略层面,并在2013年第三届营销年会融入技术话题,更名为“科技·营销年会”。

此前通威的每场会议都要请咨询公司策划,如今在王总的指导及许部长的努力下,结合各部门同事的大力支持,通威全力打造出了“五星级”会议:制定了统一的会议模板,市场部及各分、子公司还培养出了自己的主持人,会议越办越好,越办越成功。“现在召开的很多会议不需要请外部机构,我们自己的内部人员就可承办下来。”许部长自豪地说。

“科技力量”、“效果”、“品牌”从此成为通威的名片,整个通威的营销工作风貌焕然一新。现在,只要一提及通威,大家都会联想到“科技”,通威的技术领先地位在广大客户的心目中根深蒂固。

营销有套路

“都说专业理论和实践往往难以结合,因为我本身就是从基层业务员干起,实践经验比较丰富,加上学这个专业,因此一些策划营销案,实用性也强。”谈到营销工作,许部长如数家珍。

2013年3月,许部长开始全面负责畜禽市场部工作,他提出通威猪料核心内容为三个“一”,即一套产品养殖模式:6615;一个猪料核心诉求:全程性价比更优;一套营销模式:“三大步骤、八部曲”。其中,三大步骤为:市场调研、营销方案制定、帮扶方案执行。他的方案不仅能够运用在饲料的营销上,甚至运用到了分布式光伏发电项目。当时通威太阳能如东二期试点工程由许部长协助做营销策划。在认真学习了会议记录、参加太阳能召开的进度会、全面了解工作进展状况之后,许部长从股份市场部抽调人手,协同光伏电力事业部如东项目组,全面按照三大步骤八部曲开展营销工作,从确定市场重点、销售方法,到设置广告语,召开小型会议,发放宣传资料,直至签约。一系列措施之下,整个销售过程取得圆满成功。“营销方法是相通的,用在太阳能领域都能取得效果,在饲料销售方面就更能如鱼得水。”

2011年和2012年,由于许部长连续两年在工作中取得的骄人成绩,他也被连续评为“优秀员工”。为此,他还写下了一首小诗来勉励自己:如牛属相,埋头苦干!身先士卒,争当模范!营销创新,点子不断!主动交流,沟通无限!点滴分享,用心再现!努力工作,明日不见不散!

领导眼中的“思考者”

□口述/通威股份副总裁、技术总监兼市场营销总监 王尚文 □整理/本报记者 陈其星

首先,许仪在工作上有持续的激情。做市场工作的人,会不断获得成功,但同时也要不断面临困难。面临成功的时候,喜悦自然溢于言表,然而面对困难的时候,很难看到他投降。他不会气馁,而是改变工作方法,继续再战,面对市场永不服输,求胜欲望很强。

另外,面对变幻无常的市场,他不断开动脑筋,及时拿出营销策略。面对困难,善于思考,善于用营销方法去解决难题。今年,在制定专业的猪料营销方式方面工作任务较多,他在其中起到了很大的作用,积极推动市场工作。

这个过程中,刚好体现了他以上两个特点。今年猪料上半年行情不好,他在推广猪料的营销模式、团队作战、产品模式等方面不断树立榜样,推广样板,不断区域性地扩大,各方面工作都比较得力。其中,有这样一件事情让我留下了深刻的印象:建立猪料专业营销公司以来,股份公司投入很大,严总的期望值很高。今年上半年,我跟他一起汇总分析:市场有喜有忧,喜的是这部分猪料专业营销公司的的增长率明显比老公司增长率高,每个月无论按照增长率排名,或是按照计划完成排名,前几名都是这些公司。但另一方面,虽然这些公司的增长率较高,仍与我们的期望有差距。在得出这个结论后,许部长更高效地投入了工作,前一天中午与他交流完此话题,第二天一早上班,他就把其中的原因、分析、对策形成文字方案,做成PPT的形式来与我讨论。并且,在他的系统思考后,不仅找到了问题,重点是拿出了合理的对策。面对市场问题能够及时提出方法,这是他身上最大的优点。

今年畜禽市场部整体的工作比去年进了一步,在产品模式、团队开发模式等方面得到更多分、子公司体系人员的认同,在这些工作上,许部长下了不少的功夫。在我们部门,总结了这样一句话——“效率都是加班加出来的。”许部长在主动发现畜禽方面存在的一些困难,主动与畜禽研究所协同、分享技术资源等,在市场营销工作中使用的方法、思路,值得学习。

澳大利亚维多利亚州农业与食品部领导访问通威

本报讯(通讯员 徐黎)9月22日,通威国际中心迎来了澳大利亚维多利亚州农业与食品安全部长、水务部长彼得·沃尔什携维州政府投资、贸易官员、农业项目专家以及企业代表一行13人莅临通威进行参观、交流,通威股份严虎总裁热情接待。

彼得部长一行首先参观了通威体验中心,对体验中心现代化的展厅以及通威32年的发展历程留下了深刻的印象,并且对在刘主席带领下的全体通威人的创业历程,以及通威以农业、新能源为双主业所取得的卓越成绩表示出了由衷的钦佩。双方探讨了在水产养殖、科研合作、原料贸易等领域进行合作的可能。

通威农业担保融资额突破3亿元,创历史新高

本报讯(通讯员 卢晓华)进入2014年,国家经济形势下行明显,实体企业经营困难,银行不良资产率上升、放款谨慎。尤其是今年7月四川“汇通担保事件”(四川最大民营担保公司因违规经营造成资金链断裂,高管集体跑路)发生后,各大银行或中止或压缩与融资性担保机构尤其是民营担保机构的合作,通威农业担保业务因此受到了很大的影响。面对如此严峻的外部环境,股份严总裁、袁总监亲自出面协调,股份财务部大力支持,担保业务团队迎难而上,取得了较好的经营成绩。

截至8月31日,农业担保今年累计为股份42家饲料分子公司318名经销商担保融资突破3亿元,达到30317万元,比去年同期增长100%,创担保公司成立6年来新高。预计公司全年融资额将超过4亿元,对所服务饲料公司的主营业务健康快速发展形成很好的支持。

中国“十大畅销增氧机品牌”评选揭晓

本报讯(通讯员 付军洋)9月28日,2014年度中国农牧行业“十大畅销增氧机品牌”大型公益活动评选结果隆重揭晓。喃嵘水产、金湖小青青等10家行业知名品牌名列前茅。

据悉,本次活动由《中国渔业报》、《南方农村报》、《中国经济时报》等行业、财经类主流媒体主办,农牧行业知名网络媒体中国农业全搜索、中国渔业服务网及渔业网视宽频台承办。本次评选活动由喃嵘水产(上海)有限公司独家冠名,江阴江达机械装备有限公司、佛山金功机械科技有限公司特约赞助。同时,活动得到了中国饲料工业协会、中国渔业协会、中国林牧渔业经济学会、中国畜牧兽医学会等多家组织机构的大力支持与指导。

本次活动于8月4日启动,历时两月,引起了全行业的广泛关注,各大增氧机制造企业踊跃参与评选。通过初步海选与网络投票后,活动组委会认真听取了专家委员会客观公正的评审意见,从30多家候选的优秀增氧机企业品牌中遴选出了10家最具代表性增氧机品牌:喃嵘水产、金湖小青青、江阴江达、浙江富地、森森集团、佛山金功、扬州特安、广州中浪、天津富雷、上海蓝云。

近年来,面对日益严峻的病害问题和萎靡的市场行情,广大水产从业者越来越重视对养殖过程的严格把控,养殖水体的溶氧问题逐渐成为水产养殖从业者所关注的重点。水体溶氧的高低直接影响着整个水产养殖过程的健康状况与生长效率。而解决溶氧问题的最直接、有效方式,就是使用增氧设备:如叶轮增氧机、水车增氧机、射流增氧机、涌浪机、微孔增氧等。

本次评选活动顺应行业发展趋势,整合优质产业资源,从增氧设备制造商中甄选出优质、科学、高效的增氧机品牌,在为水产养殖生产的健康发展保驾护航的同时,进一步扩大了我国增氧机品牌的影响力,推动了增氧机制造行业新的竞争与进步,从而促使整个水产养殖行业养殖水平的进一步提升。

打造高产高效项目

探秘南京通威水产科技公司

□ 本报记者 田程廷 江苏南京报道

“南京通威水产科技有限公司,位于南京市浦口区永宁镇友联村村部,主要提供水产科技研发、水产养殖、销售、饲料销售、水产养殖技术开发、咨询、交流、转让、推广服务等产品和服务,欢迎新老客户联系,共谋发展!”

这是通过百度搜索能找到的有关南京通威水产科技公司的唯一信息。公司成立一年多以来,其相关新闻少之又少,我们仅仅知道这里是一个试验场,而其成立的背景、发展的艰辛、取得的成绩、未来的方向,我们一无所知。在股份副总裁、江浙片区、江淮片区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰的建议下,记者走进这家公司,揭开其神秘的面纱,为大家重点展示在饲料之外下工夫的南京通威水产科技公司。

专业的人做专业的事

南京通威水产科技公司总经理何金友是一个老通威人。他告诉记者,到现在为止他已在饲料行业摸爬滚打了二十年,同时也是一位养殖能手。2008年,何总进入苏州通威以后,就一直在寻找土地资源,期望能进行大规模养鱼。但是,很多地方要找到成片几千亩平整的土地非常不易,资源很紧俏。

刘主席曾强调,“专业的人做专业的事”。对此,何总一直铭记于心。他解释,南京通威水产科技公司目前除了自留做实验的鱼塘,其余三分之二都是外租,相当于提供一个平台,公司只负责组织传授客户先进的养殖技术,以及平时的鱼病防控、调水,以联系成鱼销售。何总表示,其实很多养殖户有能力、有想法,但是没有资源、没有资金,这时候公司为养殖户提供相应的支持,打造公司加农户的养殖基地,这样才能共赢,公司运转才会顺畅。

2012年,何总与他的团队找到了现在公司所在地,并对基地距离南京市如此近,水源如此清澈,土地利用价值如此高而感到吃惊。随后股份发展部、市场部、财务部多番考察,也为此地优越的条件所动心,再与政府进行多次磋商,最终确定了南京基地的选址。

历经坎坷终成正果

何总介绍,自2013年初招标定下来,到基地建设这一段时间,可以说历经了千辛万苦,经过2013年的磨合,2014年南京通威水产科技公司已完全走上正轨。

说起当初的艰辛,何总也是一阵唏嘘。他说,当初这里完全没有路,而为了开辟现在的这条环园区水泥路,经过了细致的考虑。何总与南京公司生产部杨经理讨论,综合实用度、经济性方面向宋总建议,在得到批准后,连续整改了两次,才平整成现在的样子。当然,最困难的还是电,何总犹记得2013年夏季夜晚经常断电,政府相关部门的管理层变动、线路变迁频繁是造成此情况的客观原因。何总表示,2013年七、八月份,养殖过程中晚上总是睡不好觉,因为只要一断电就会缺氧,为保证基地内的养殖户不死鱼,增氧粉随时备在池边。

此外,何总还表示,当地政府曾经承诺的清淤工程也未落实,除了专项资金的短缺,清淤的工作量还有操作方式较困难也有关系。

建设示范试点基地

据何总介绍,南京通威水产科技有六大作用,一是大学生实习生、新进员工培训基地;二是优秀苗种的选育基地;三是示范试点模式基地;四是对比试验基地;五是争创高效高产项目资金;六是健康安全食品养殖基地。

当记者随股份江浙片区服务专员何登平来到南京通威水产科技公司时,发现公司并不如想象中那么冷清,股份发展部、设施渔业研究所、水产研究所、集团光伏电力事业部都有项目负责人在此聚集或常驻,无论是渔光一体研究项目、物联网项目,还是饲料对比试验、光伏发电项目,各部门在此通力合作,威力十足,充分彰显了通威人的团结。

何总还着重向记者介绍了公司整积极申报的精品鱼省级示范园情况,无论从养殖面积、规模、名特优品种的情况,南京基地都条件充足。

2014年开春,集团董事局刘汉元主席、管亚梅董事长等一行来到南京基地深入调研时,刘主席表示,既然干了就不要怕,这个事业很辛苦,但是干了就一定要干好,干得漂亮。何总也明确表态没问题,并打算把自己的后半生都投入养殖行业,誓要把南京通威水产科技公司做大做强。

南京通威水产科技公司渔光互补试验场

■光伏电力事业部

通威“家庭发电站”照亮如东

通威太阳能如东三期项目签约仪式成功举行

□ 本报记者 田程廷 张颖 江苏如东报道

签约仪式现场

9月2日,通威太阳能·家庭发电站如东三期试点签约仪式在江苏省如东县岔河镇在水一方酒店成功举行。集团副总裁胡荣柱、南通巴大总经理柯善强、巴大宝鼎总经理王星君等领导,及如东县招商局、能源局、岔河镇政府领导、村支书以及100余户意向农户参加了签约仪式。

会上,胡总代表通威集团致辞。他指出,光伏发电前景光明,今天参加通威太阳能项目的村民,都将是中国分布式发电的先驱,将会被载入光伏发电的史册,这一刻值得我们庆祝与纪念。随后,光伏电力事业部项目负责人刘航详细介绍了通威太阳能发电站。在用户视频分享以及现场互动环节,他们向在场的农户分享了自己对通威太阳能发电站的感受,通过亲切的话语和真实的感受,进一步激发了潜在客户的投资意向。

本次签约仪式同时设置了经销商签约和授牌仪式以及用户抽奖等环节。据悉,现场共签约21户,加上之前已完成签约的17名客户,通威太阳能如东三期试点总签约规模近200KWp。

【记者侧记】

星星之火终将成燎原之势

如东三期签约仪式在光伏电力事业部项目组的精心筹备下,不论从到场客户数量、会议现场布置、会议流程设置、最终签约客户数量来说,都取得了圆满成功。最难得的是,本次签约的投资比例为50:50,即光伏电力事业部与客户各承担一半的费用,提高了出资比例,但是签约的客户、规模较二期并未出现大幅波动,这些成功与如东项目组的付出密不可分。

前期充分准备

分布式光伏发电是新生事物,在此初创、试点阶段,推广上还有一定的难度,很多客户还没有完全意识到光伏发电的好处,或者即使明白光伏发电的好处,但由于人们思想保守、尝试意愿不强、只注重短期利益等,以至于分布式光伏发电的推广进度一直比较滞后。

与二期项目不同,在饲料产销旺季,通威股份各分、子公司及管理总部全力投入到营销及服务工作中,本次的签约仪式在前期准备工作中几乎是光伏电力事业部的同事们独立支撑起来,而这也对项目组全体成员的工作提出了更高的要求。

据了解,为了筹备三期项目,光伏电力事业部项目组于今年七月中旬就来到如东,驻扎于此,每日早出晚归,奔走在山野田间,挨家挨户拜访村民。七八月份正是江苏气温最高的时候,但是酷暑高温依然没有阻挡他们前进的脚步。

据介绍,他们分成三个小组,分配不同的区域,一家家上门做工作,给村民们讲解光伏发电的原理和好处。在当地,大部分年轻人都外出务工,只留下老人和孩子在家,项目组成员与老人交流,许多老人要么听不懂,要么即使能听懂、感兴趣却做不了主。尽管面临较大的阻力,但项目组同事们依然收获颇丰,在签字仪式前,便已提前与17家农户签订了合同。

现场精心组织

为解决二期签约大会因天气原因带来的客户出行难题,保障会议现场人数达到预期,市场部在会议筹备初期即密切关注如东8月30-9月3日的天气情况,及时制定了部分客户车辆接送方案。项目部在1号下午和2号上午分别用短信、电话等方式向客户确认是否到场,尽量保证出席人数。

在南通巴大和巴大宝鼎的支持下,安排的八名男礼仪,四人一组分别在红毯两侧高呼口号“通威送电到您家,免费用电发发发”,口号简短有力,深入人心,很好地带动了现场气氛,鼓舞参会人员的热情。上午十点左右,第一批村民陆陆续续进场,身穿红色T恤衫的项目组成员热情地接待每一位到来的村民,把他们带到会场座位上,并介绍大家相互认识。到来的村民中,有的是如东一、二期的试点用户,有的是新签约的用户,还有的是感兴趣还没有签约、来现场进一步了解的潜在用户。

客户踊跃参与

在会议现场,一位名叫李四明的大爷,显得格外的兴奋。李大爷今年六十多岁了,孩子都在外地打工,他是如东三期项目新加入的示范户。李大爷说,如东项目组成员们的服务态度很好,虽然他年纪大了接受新知识慢,但还是很耐心地为他讲解太阳能发电的原理。他知道那是个好东西,决定在自家的房子也要安装太阳能发电设备,以后再也不用担心电费贵了。

如东当地村民生活富足,基本上家家户户家电齐全,记者随机采访的几位村民都表示,每月的电费高达好几百元,分布式发电能够大大降低村民们的用电成本,给老百姓们带来真金白银的实惠。

不仅仅是村民,对于一些当地的小微企业而言,分布式发电的好处则更多。孙海东是岔河镇佛香厂的老板,他告诉记者,今天来现场是为了确定分布式发电是否能为自己带来可观的收益。孙老板的佛香厂是自营的小作坊,生产用电是每度八毛钱的工业电,价格偏高。对于孙老板这样的小企业来说,电费是一笔沉重的开销。听说安装通威太阳能设备不仅能够用上免费电,而且还有额外的收益,孙老板最初还不敢相信有这种好事,所以要来现场确认。项目组安排了二期项目的示范户许映山与孙老板交流,听到许大哥讲解了自家太阳能发电的情况,孙老板对分布式光伏发电兴趣大增,还发现分布式发电真的可以赚钱,而且安装的容量越大赚得越多。

在项目组的努力下,分布式光伏发电的好处深入人心。他们如同一个个充满正能量的阳光卫士,让光伏发电的梦想照进现实,温暖千家万户。通威光伏电力事业部总经理助理刘旻表示,如东三期示范点就是星星之火,终将成为燎原之势,相信在大家的努力下,通威太阳能会做得越来越好,必将走进千家万户。

本次会议的成功举办,充分展现了光伏电力事业部团队的战斗力、凝聚力和执行力。通过这次的成功经验,我们有理由相信,光伏电力事业部今后一定会越做越好!

走通威特色的新能源发展之路

本报讯(通讯员 董梦竹)在合肥市肥东县大张村这个展露新颜的新农村里,可以看到别样的风景,而其中的奥妙就来自屋顶上那些会发电的太阳能电池板。

作为通威太阳能在合肥的首批试点项目示范户,村民李和一说起自家屋顶上的太阳能电池板时总是津津乐道。对他而言,尽管屋顶上只有几排光伏电池板,但一年分享的发电收入却可以解决他家的日常费用开支。

而“光伏下乡”之路并非一帆风顺。刚开始,老百姓认为这又是企业在“忽悠”着卖产品,持一种怀疑和观望态度。

有的老百姓甚至提出“安装光伏发电装置会不会破坏屋顶?会不会影响美观?会不会破坏风水”等等各种各样的问题。

在集团副总裁、通威太阳能有限公司董事长胡荣柱看来,光伏发电装置如同初登市场的太阳能热水器,尽管在项目推广初期会让老百姓产生疑问,但在用户体验之后,将会感受到它的经济便利和清洁。而家庭分布式光伏发电系统也是这样,我们希望越来越多的老百姓接受这些新兴的事物,并能够自发地购买安装,从而获得清洁能源和发电收益,让太阳能走进千家万户。

目前,光伏发电还是一种新生事物,广大老百姓还不了解,所以,“光伏下乡”前期的推动和试点工作,就必须由政府和企业共同完成。

合肥致力于打造中国光伏应用第一城,近年来认真落实国家对光伏产业扶持的政策,并结合本地实际情况出台了一系列扶持政策,以强有力的财政补贴吸引了众多光伏企业进驻。

拥有远见卓识的通威太阳能,早已在2013年进军合肥,选择合肥市肥东县大张村作为光伏示范点。而有关专家提出:在中国,未来光伏应用最广阔的地区有两大领域,一是在中国西部地区建设地面电站;二是中国广大农村分布式家庭光伏电站,两者并驾齐驱又各有特点。

此外,通威将渔业养殖和光伏应用结合起来,一方面利用水面资源优势进行养殖,另一方面发展光伏应用,提高了土地利用率,同时增加了经济效益,实现了“双赢”的局面。

基于通威在水产行业的强大品牌支撑和优势,通威太阳能在合肥推广家庭分布式发电系统的同时,也正在积极拓展“渔光一体”项目。

胡荣柱副总裁(前排右五)与项目组合影留念

■通威太阳能(合肥)有限公司

合肥市委常委、常务副市长韩冰访问通威太阳能(合肥)有限公司

本报讯(通讯员 樊伟)9月2日,合肥市委常委、合肥市人民政府常务副市长韩冰一行莅临通威太阳能(合肥)有限公司调研。

通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅代表集团董事局刘汉元主席对韩市长一行的到访表示欢迎,并陪同韩市长参观考察了电池生产车间,汇报了通威太阳能(合肥)有限公司自去年启动生产以来的经营状况以及下半年的经营计划。

韩市长对通威太阳能(合肥)有限公司目前的总体经营态势表示认可。韩市长指出,通威太阳能(合肥)有限公司要加强技术研发能力,积极拓展市场,希望通威积极发挥自身在光伏产业链上下游的协同作用,提升企业的核心竞争力和抗风险能力,把通威太阳能(合肥)有限公司打造成为光伏行业太阳能电池制造环节的领军企业。

陪同韩市长调研的还有合肥市人民政府副秘书长、办公厅主任秦继平,合肥市高新区管委会副主任吕长富以及有关部门负责人。

通威太阳能(合肥)公司质量管理体系认证审核工作圆满结束

本报讯(通讯员 任芊)通威太阳能(合肥)有限公司在稳定产能、提高效益的同时,重视以“三标一体”为核心的质量管理体系建设,企业产品质量、环境保护、职业健康安全三方面的管理工作健全。近日,中国检验认证集团安徽公司组织专家对公司ISO9001:2008质量管理体系执行情况进行了审核。

审核组通过审核认定,通威太阳能(合肥)有限公司质量管理和质量保证体系完善,贯彻落实ISO9001:2008标准执行情况良好,同意向认证中心推荐认证注册。

通威太阳能(合肥)有限公司举办商务谈判技巧培训活动

本报讯(通讯员 尹超)为了打造素质高、能力强的营销团队,通威太阳能(合肥)有限公司人事行政部制定了系统的培训计划,并从9月2日开始,对销售、采购等部门营销相关人员进行了培训。

此次商务谈判技巧培训聘请了外部咨询公司培训师进行授课。内容涉及市场营销策略、如何快速建立信任等,并且通过案例教学的方式,让参训人员掌握了化解谈判僵局的方法。

滁州市人大主任李耀才访问通威太阳能(合肥)公司

本报讯(通讯员 樊伟)9月4日上午,安徽省滁州市人大常委会主任李耀才一行赴通威太阳能(合肥)公司参观访问。

李主任表示,通威太阳能(合肥)有限公司作为全球太阳能电池片项目单体规模最大的企业,在光伏行业占据相当重要的地位,其先进的管理理念值得全行业学习。李主任希望通过亲自了解通威太阳能(合肥)公司生产运营情况,架构与滁州光伏企业间联系的桥梁,推动当地区域经济的发展。

■永祥股份

追天逐日 只争朝夕

永祥股份董事长冯德志等管理人员参加集团乔迁盛典

永祥股份管理团队合影

本报讯(通讯员 姚阳)9月20日,以“鸿图鼎立·领誉全球”为主题的通威国际中心落成暨管理总部乔迁盛典在位于成都市高新区天府大道中段588号的通威国际中心东广场隆重举行。

庆典期间,永祥股份董事长冯德志、财务总监周斌、副总经理李斌、总经理助理赖永斌等管理人员全程参与了升国旗和通威旗、启动亮灯、总部参观等环节,并聆听了集团董事局刘汉元主席以及相关党政领导、入驻商家代表的致辞发言。参加活动的管理人员充满了自豪,纷纷表达了对集团成立32周年以及乔迁之喜的祝贺和喜悦心情,对集团和永祥股份的发展前景都充满了信心。

永祥股份董事长冯德志表示,光伏新能源产业已成为集团着力发展的两大主业之一,也一直有着清晰的发展规划,并在行业里始终保持着稳健发展的态势。永祥股份对全球光伏产业发展充满坚定信心和乐观态度,一定会以通威国际中心落成暨搬迁盛典为崭新起点,以更加昂扬的斗志和全新的姿态,抢抓机遇,致力构建从硅料、硅片、电池片、太阳能组件、太阳能光伏发电以及光热一体化产品研发、推广与应用等为一体的完整产业链。

永祥股份正式入驻通威国际中心

本报讯(通讯员 姚阳)9月18日,成都秋高气爽。永祥股份正式入驻成都超甲级国际标准写字楼—通威国际中心,永祥股份董事长冯德志、财务总监周斌、副总经理李斌、生产总监周宗华等14位管理人员参加入驻仪式。

永祥股份入驻的通威国际中心办公地点,雄踞天府新城城市腹地,地处成都市高新区天府大道中段588号第35层,办公地点交通便利,地理条件优越,各大银行、星级大酒店、大型商场、高档餐饮、高级休闲娱乐等配套完善,满足了高端商务活动的一切需求。办公大楼外墙为深蓝色玻璃幕墙,楼层设有多功能厅、会议室、接待室、休息区等先进设施。

永祥股份董事长冯德志在入驻动员会上指出,近几年来,永祥股份全体员工在董事会的正确领导下,用心工作、用智慧工作、用只争朝夕的精神工作,在行业遭遇寒冬的时候,攻坚克难,创造了优秀的业绩。

如今,永祥股份入驻通威国际中心,是永祥股份发展历程中的一件喜事、一件大事,不仅改善了永祥股份的办公条件,整合了办公资源,节约了办公成本,而且有利于提升永祥股份的社会形象,推动集团战略实施,对永祥股份的发展意义深远。

永祥多晶硅通过省节能监察中心日常监察

本报讯(通讯员 曾艳)9月18日,省节能监察中心监察组对永祥多晶硅节能工作进行了日常监察,并顺利通过。

会上,永祥多晶硅生产部助理工程师曾艳向监察组汇报了永祥多晶硅在节能方面所做的工作以及所取得的成效,并介绍了下一步的工作安排。随后,监察组依据《中华人民共和国节约能源法》对永祥多晶硅能源管理制度的建立,实施过程中的能效对标情况以及新建技改项目带来的能耗降低等方面展开了检查。

监察组对永祥多晶硅接近行业标杆的能耗指标予了以肯定,希望在下一步工作中,永祥多晶硅继续保持,同时细化制度的考核,争做行业标杆。

省政协副主席杨兴平调研永祥股份

本报讯(通讯员 姚阳)9月11日,四川省政协副主席杨兴平到永祥股份调研。乐山市委常委、市纪委书记赵田,乐山市副市长袁晓松,乐山市政协副主席左文良等陪同调研。永祥股份董事长冯德志做汇报并陪同调研。

杨兴平主席一行在永祥股份董事长冯德志等领导陪同下深入一线。在文化展厅中,杨兴平主席听取了董事长冯德志对永祥股份生产经营、项目建设、产品研发、市场开拓和未来规划的情况汇报后,对永祥股份的发展成就、人才队伍和企业文化建设给予了充分肯定。

在多晶硅项目主控室,董事长冯德志向杨兴平主席介绍时表示,永祥多晶硅自成立以来,高度重视环保工作,按照循环经济的理念进行产业布局,形成了从烧碱—PVC—三氯氢硅—多晶硅—电石渣水泥的大循环经济体系;永祥多晶硅按照“节约、再用、循环”的原则制定发展规划,通过技术创新、体制创新,建立了具有永祥特色的循环经济体系,实现了企业的稳健持续发展,努力建成资源节约型和环境友好型企业。

“项目进展情况如何?什么时候能够建成投产?”看到如火如荼的建设现场,杨兴平主席一到现场就关切地询问。董事长冯德志及永祥多晶硅总经理李斌就杨兴平主席关心的问题细致作答。在参观过程中,杨兴平主席了解到,该项目投产后,可有效节约用电能耗,年可节约用电2.5亿千瓦时,降低生产成本1.5亿元。

他对永祥股份先进的工艺设备、不断改造提升技术、促进产业上档升级给与了高度赞扬,并勉励说,“十二五”期间,国家对战略性新兴产业的支持力度持续加大,随着多晶硅产量的扩大以及光伏产业下游需求的回暖,未来多晶硅的发展还有较大的提升空间。永祥多晶硅一定要抓住这一历史机遇,以科学发展观为指导,大力发展循环经济,加大新技术新产品研发,加快转型升级,不断创新,差异化发展,提高核心竞争力,提升综合实力和可持续发展能力,同时多方争取更多的鼓励和支持,进一步将多晶硅项目做大做强。

省发改委党组成员邓长金视察永祥股份技改项目

本报讯(通讯员 王闻琴)9月17日,四川省发改委党组成员、省以工代赈办主任邓长金一行到永祥股份调研“三十万吨/年聚氯乙烯、三十万吨/年烧碱节能减排技改项目”,永祥股份董事长冯德志陪同视察。

邓长金主任一行冒雨深入永祥树脂实地察看了节能减排技改项目,认真听取了项目建设情况汇报,详细了解了项目的总体规划、产业布局、功能配套、基础建设等方面的情况。邓长金主任对永祥股份打造永祥特色的循环经济体系,形成的从烧碱—PVC—三氯氢硅—多晶硅—电石渣水泥的循环、再用、节约的可持续经济理念表示赞赏,对永祥股份在狠抓技改项目建设方面所取得的成绩表示充分肯定。

同时,他强调,永祥股份作为五通桥地区经济支柱产业,省发改委会一如既往地支持永祥股份的工作,通过上下联动,加快永祥的发展。同时,邓长金主任希望永祥股份抓住光伏产业下游需求的回暖,多晶硅产量扩大的市场机遇,对外积极开拓市场、细化营销策略、占据竞争优势。对内狠抓技改、不断创新,更新设备工艺,不断提升技术、加快新产品研发,大力发展循环经济,提高核心竞争力,提升综合实力和可持续发展能力。

永祥多晶硅举行化工总控工实训考试

本报讯(通讯员 范双林)9月10日,永祥多晶硅与五通桥技工学校联合举办的化工总控工实训考试在永祥多晶硅还原、精馏回收相关工段进行,共34名学员参加。

此次实训考试内容包括还原工段巡检、主控工作主要内容、精馏回收工段回收主控等。实训考试共计1.5小时,全部人员参加完成考试项目,考评人员全部合格,达到预期效果。据了解,考试合格的学员将获得由培训学校和乐山市人力资源和社会保障局分别颁发的职业技能培训合格证书,该证全国范围通用。

目前,34名学员都被永祥多晶硅录用并安排到合适岗位,为冷氢化技改项目做好人才储备。

永祥多晶硅化工总控工实训考试现场

通威傳媒
TONGWEI MEDIA

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”为服务宗旨，致力于借助互联网思维团东传统企业转型升级。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。

通威传媒以实力铸就新的辉煌，现面向全国广纳英才，欢迎有思想、有梦想的专业人士加盟，开拓全新事业天地！

Searching FOR you

给出色的你 这样的舞台

我们一直在寻找
才高意广的传媒人
像上帝一样创造
像蜜蜂一样工作
像帝王一样享受
略高一筹 便向成功更进一步
通威传媒
期待你的加入

聘

伯樂常有，而千里馬不常有。

主任编辑
Editorial Director
传播学 / 广告学 / 新闻学 / 金融学 / 经济学 / 业内精英
三年以上相关工作经验

资深编辑
Editor
新闻学 / 汉语言文学 / 财经类相关资深人士

资深记者
Reporter
名牌大学财经 / 管理 / 新闻 / 传播学专业人才

媒体运营主管
Media Operation Supervisor
传播学 / 广告学 / 媒体运营资深人士 / 客户资源丰富

Web前端开发工程师
Front-end Web Developer
计算机 / 电子商务 / 信息工程相关专业
三年以上的Web项目开发和前端开发经验

活动策划
Event Planning
公关活动全案策划经验　思维敏捷 / 吃苦耐劳
一年以上大型活动组织及执行经验

商务专员
Trade Commisioner
女性 / 擅沟通交流 / 懂礼仪 / 形象气质佳 / 熟练驾驶
26岁以上 / 两年以上相应工作经验

Ae特效制作
Ae Effects Production
业内高手　熟练使用AE、PR、PS等软件
两年以上相关特效制作经验

摄像师
Cameraman
摄像专业 / 广告摄影专业 / 技术娴熟 / 熟悉设备
两年以上相关工作经验

做中国最接地气的 专业整合营销传播机构

简历投递邮箱：hr@tongwei.com
公司地址：四川省成都市高新区天府大道中段588号通威国际中心
招聘专线：028-8616 8812　187 0812 4565

精准传播 定制未来
详细职位信息请登录
招聘专题网站：
www.tongwei.com

地址：中国·成都·天府大道中段588号　邮编：610093　网址：http://www.tongweimedia.com　客服专线：孙先生 028-86168751 13689066571 / 甘先生 028-86168862 18030869989

传递精神力量 彰显文化价值

集团“为了生活更美好——我与通威”演讲比赛决赛顺利举行

本报讯(通讯员 冯畅)9月29日下午,通威集团“为了生活更美好——我与通威”演讲比赛决赛在通威国际中心裙楼五楼国际会议中心举行。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席出席演讲比赛决赛,股份严虎总裁、集团监事会主席陈星宇、股份监事会主席晏保全、集团副总裁黄其刚、股份副总裁王尚文、集团工会主席李思宇以及特邀嘉宾中国企业联合会专家王骥、成都大学教授张婷旺共同担任本次比赛的评委。

作为2014年集团企业文化建设实施工作的重要内容,管理总部、集团各板块、股份各片区分别陆续开展了以“为了生活更美好——我与通威”为主题的演讲比赛,通过初赛和复赛的评选,共选拔出23名优秀选手进入在通威国际中心新管理总部举办的决赛。比赛期间,大家从各自的岗位发掘故事,紧扣“为了生活更美好”的主题,体现公司文化所倡导的价值观,讲述了自己在通威的成长经历、心路历程,心灵激荡和人生蜕变。评委们按照评分标准进行打分并现场公布评分结果,经过4个小时的紧张角逐,评选出一等奖两名、二等奖四名和三等奖六名。

管理总部领导与演讲比赛参赛人员合影留念

比赛结束后,中企联专家王骥以及成都大学教授张婷旺对选手们的表现给予积极好评,对参加决赛的各位选手的表现给予了指导与鼓励。最后,股份严虎总裁指出,企业文化是企业发展的灵魂,是企业生存的基础、发展的动力、行为的准则和成功的核心。演讲比赛是通威企业文化建设的一项重要内容,今天的演讲让我们更深刻的感受到通威人的精神和通威企业文化的深刻内涵,今天的演讲比赛也是我们通威人用真挚的情感、崭新的姿态表达对通威的情谊和对未来发展的信心。

2014年作为集团企业文化建设的“巩固与共享”年,集团企业文化建设专项工作组的目标是通过把广大员工的智慧和力量统一、汇集、凝聚起来,促进员工与企业价值共增共长。

“为了生活更美好——我与通威”
演讲比赛决赛获奖名单

片区名称	公司(部门)名称	参赛人员姓名	奖项
管理总部	股份市场策划部	王珊	一等奖
管理总部	股份市场策划部	郭果	
鲁豫片区	山东公司	王大晓	二等奖
北方片区	沈阳通威	李喆	
江浙片区	合肥公司	汪夏馨	
海南片区	通威股份海南分公司	何艳	
永祥股份	永祥多晶硅	孙佩玲	三等奖
其余片区	通威鱼公司	陈红	
四川片区	四川通威	余晓龙	
海南片区	通威(海南)水产食品有限公司	王颖	
越南片区	越南通威	范氏竹娟	
重庆片区	长寿通威	程祥福	

以歌传情 唱出美好明天

本报讯(通讯员 鲁红)9月28日下午,由通威集团工会委员会主办,通威传媒协办的“通威·我为你歌唱”歌唱比赛决赛在通威国际中心多功能会议厅隆重举行。此次歌唱比赛为通威成立32周年系列庆典活动之一,也是通威集团搬入新总部后第一次在通威国际会议中心举行的大型内部活动。比赛展示了通威人的热情与朝气,参与者尽情讴歌,尽情欢唱,唱出了通威集团蒸蒸日上的赞歌,唱出了通威人对通威最真挚的热爱。

集团管亚梅董事长、禚玉娇总裁、股份严虎总裁、集团工会主席李思宇及总部各职能系统领导莅临比赛现场并担任评委。本次比赛经过初赛的角逐,共有11组选手杀入决赛,既有新入职的员工,又有为通威拼搏多年的老员工,新老结合反映出了公司各年龄段员工的活力。同时,节目形式多样,选手们或独唱,或合唱,或弹唱;比赛曲目既有经典老歌,又不乏流行前线,甚至还有选手对歌曲进行全新演绎,融入自己的创作元素,令人耳目一新。参赛选手轮番上场,各显神通,频频与场下观众互动,气氛热烈。

选手们的精彩表现博得了现场观众的阵阵欢呼,热烈的掌声、此起彼伏的欢呼声使得整个比赛高潮迭起,现场亮点不断。

本次比赛共设置一等奖一名,二等奖二名,三等奖三名,最佳风采奖和最具人气奖各一名。经过激烈角逐,奖项最终各有所属。随后,各位领导为获奖选手颁奖并致以祝贺,比赛圆满结束。

管理总部领导与歌唱比赛参赛选手合影留念

“通威·我为你歌唱”
歌唱比赛决赛获奖名单

部门	姓名	曲目	奖项
市场策划	付雷	《今天》	一等奖
集团财务	余桃	《精忠报国》	二等奖
市场策划部	郭果	《万水千山总是情》	
实业公司	李伦佳、唐野森	《小苹果》	三等奖
农业担保	李燃	《明天会更	
通威传媒	路翔	《遥远的她》	
实业公司	蒋薇、朱	《你最珍贵》	最佳风采
技术中心	李明	《老男孩》	最具人气
食品事业部	宋秋平	《挥着翅膀的女孩》	优秀奖
检测中心	刘星药	《爱要坦荡	
集团办公	龚才华	《闪耀》	

不断学习新知 变革行业发展

通威大学养殖能手特训营火热开展 激发养殖行业培训变革

□本报记者 冉叔廷 海南海口、广西南宁报道

养猪能手特训营圆满结束

9月10日-12日,由通威大学、股份畜禽研究所、股份畜禽市场部主办,海南通威承办的“2014年通威大学优秀养殖户特训营之养猪能手培训会(海南站)”在海南澄迈九龙酒店成功举办。股份副总裁、海南片区总裁兼海南通威总经理易刚辉,海南通威畜禽营销总经理聂柏林,海南通威水产营销总经理宋文超等领导出席会议,以及来自通威股份海南片区、广西片区、福建片区的近百位养殖能手及市场服务人员参会。

9月11日,通威大学“优秀养殖户特训营之养猪能手培训会海南站”正式开课。培训会上,通威股份畜禽营养专家胡安正从国内外养猪生产性能、妊娠母猪饲养管理、泌乳母猪饲养管理、仔猪饲养管理四个方面阐述生猪养殖及生产管理;华南农业大学教授张桂红从流行病学角度切入饲料行业猪场常见疾病的诊治,并借鉴国内外先进、优秀做法;通威股份畜禽研究所配方师吕刚则就通威先进的服务内容及平台建设进行介绍,并就如何建设这种关系进行深入研究讨论,全面展示了通威股份、市场技术员、各户之间的技术资源共建、共享的成果和理念。

据悉,本次培训会是“2014年通威大学优秀养殖户特训营之养猪能手培训会”继四川站、重庆站、广东站、山东站、天津站后的最后一站,至此,2014年的养猪能手培训会已圆满落幕。在系列培训的过程中,通威大学、畜禽市场部、畜禽料研究所及各分子公司紧密配合,向全国各地养殖户完美呈现了通威30年沉淀的文化和科技魅力,获得了养殖户对通威的高度认可,培养了一大批忠实客户,也为下一步市场工作的开展打下了坚实基础。

通威股份人力资源部培训经理王朗在会后接受记者采访时表示,通威就是要依托企业深厚的文化底蕴,精湛丰富的管理经验,先进的科研技术,引领行业的发展;今天通威做这样的事情,不再是多卖几吨饲料的事情,关心的不仅仅是自己的荣辱得失;我们看到的是全行业的未来,我们愿意为中国的饲料行业、农牧行业、食品行业的健康持续发展,做出自己的表率和贡献。

到会的养殖户朋友们很多年没进入课堂规规矩矩地听课了,产品推荐会、招商会参加了不少,但这样系统、专业的学习,已经很久没参加过。王经理介绍,在养猪能手北方站的培训会上,有些客户朋友带着钱来,他们以为又是要交定金拉料。而通威在饲料之外下功夫,通威大学的培训就是要实实在在提升广大养殖户养殖技能、水平的。对于养殖户来说,放下平时繁忙的工作,抽时间充充电,更新自己的养殖观念,吸收先进的养殖技术,对今后的生产肯定是有好处。

据悉,海南站是通威大学养猪能手特训营的最后一站,短暂的学习时间已经结束,但对养殖户来说,将专家们所讲运用于生产,才刚刚开始。

水产养殖能手培训寻求新模式

9月22日-24日,通威大学优秀养殖户特训营之水产养殖能手培训会南宁站在南宁怡养花园大酒店召开,100余名从广西各地精选出来的优秀养殖能手参加了培训。本次培训引入了户外拓展训练,9月23日的拓展活动中通过业务人员的积极引导,使客户解放了思想、放松身心,消除交流障碍,为24日培训奠定了良好的氛围基础。

拓展课程从9月23日早上8点至下午4点30分,各位水产养殖能手和股份广西片区的市场精英们共百余人共同完成了各项难度较大的户外拓展体验。有代表性的体验游戏包括:鼓舞人心、捉对厮杀、袋鼠运瓜、猜猜我是谁、霹雳水弹、拔河比赛等若干。

据南宁通威水产料部经理胡发勇介绍,本次“通威大学·寻找水产养殖能手南宁特训营”是针对养殖户的培训,目的是更新这些优秀养殖户的养殖理念、提升他们的养殖技术、帮助他们实现增产增效等。拓展培训并没有纳入必须内容,此次引进拓展培训是南宁通威的特别安排,也是一种探索。胡经理表示,养殖户是企业的基石,是企业的生命,南宁通威把户外拓展作为本次课程,是希望借助专业拓展公司,通过体验式培训和学习,提高培训效果,通过拓展能使养殖户感受到只有大家协同合作,才能提高养殖效益。同时也希望养殖户把拓展中的精神运用到工作中去,踏踏实实养好鱼,争取更好的回报。

来自崇左的养殖户李老板在接受采访时表示,很感谢南宁通威给予这次活动机会,通过“鼓舞人心”的游戏让他认识到团队合作、配合能力很重要,虽然自己已过而立之年,但很喜欢和年轻人们一起学习交流。李老板还表示:“加入通威团队的管理模式1年多,在管理方式和养殖模式上改变很大,我管理的水库800亩,以前养草鱼,每亩放苗300尾,很少管理,养殖收益很小,从今年起按照通威养殖模式养罗非鱼和草鱼,科学投喂饲料,养殖效益至少提高了50%。”来自柳州养殖户陈老板也表示,团队的通力协作,其实和日常养殖很相似,养殖的每个环节都要细心和管理到位才能减少不必要的损失。

9月24日培训会上,通威研究院副院长高启平表示,水产饲料在养殖中成本比重大,随着集约化程度增强、混养比例增多、养殖密度增加如何达到稳定的养殖利润,养殖户需根据鱼体规格、水质和鱼价等因素选择饲料,通过有效的控制投饲料、次数、时间、地点、方式等技术要点做到效益最大化。高院长从事基层工作多年,通过多次试验证明投喂时间和投喂方式都很重要。高院长总结,投料区域最好选择阳光充足、水深、溶氧高(大鱼3mg/l)距离池埂5-8米的地方投料为宜;精准投喂时间最好选在鱼体摄食旺盛及水质、水温条件好的时间,宜安排在太阳出来后2小时与太阳落山期间。中午至下午连续投喂,投喂量七八成饱最合适。

通威水产科技公司成果转化部经理张哲勇从事水产养殖14年,他也表示溶氧会影响饲料转化率,溶氧3mg/l时的饵料系数要比4mg/l时增大一倍,溶氧达到7mg/l时鱼的生长速度要比4mg/l的快20%-30%,而饵料系数则要低30%-50%。张经理强调,每平方水面只能从空气中获得3g氧(3级风时),鱼的密度高,水中溶氧入不敷出,就会翻塘死鱼;每公斤鱼每小时消耗250mg氧气,每天要排泄2g氨氮,污染水体,1g氨氮分解氧化要消耗4.57g氧。所以,每公斤鱼1天要消耗约15.5g氧,理论上每亩水面只能养活127公斤鱼。其氧气的透支部分,是靠输入外河含量较高的水,或水中浮游植物制氧,或靠机械增氧。

培训会还邀请了通威股份设施渔业研究所所长、CCTV2013年度三农人物、享受国务院特殊津贴专家吴宗文老师现场授课,为养殖户讲解池塘排污循环系统。吴老师表示,底排污按照流体力学原理模式试验,水体流速大于0.26m/s时泥沙可随水流动,大于0.16m/s鱼粪等悬浮物可流动,流速小于0.1m/s,泥沙和鱼粪可沉淀。吴老建议有条件的可深挖塘、薄膜防渗、塘底设置0.7%-2%坡度,排污口位于池塘底部最低处。

为期2天的“2014通威大学水产养殖能手特训营·南宁站”完美落下帷幕,股份广西片区近百名水产养殖能手在两天紧张而有序的培训过程中,不但收获了养殖技能、先进的养殖理念,还收获了友谊和创造财富的保障。通威股份广西片区总裁兼南宁通威总经理曾德林表示,通威大学是通威股份成立的企业大学,是公益性的培训,是通威总结过去30年的成果,注入到通威大学的使命中。通威大学宗旨是为企业发展培训人才;为行业发展培养精英引擎;力求解决行业存在的问题,帮助养殖能手们解放思想,转变观念,以科技武装自己,与通威一起推动养殖业的健康发展。

通威水产养殖能手培训会南宁站全体人员合影

◆精彩活动

欢声笑语聚一堂 载歌载舞庆华诞

各分、子公司纷纷开展喜迎通威32周年庆

本报讯(通讯员 王伟明)为了庆祝通威集团成立32周年,同时丰富员工的业余生活,9月19日下午,由合肥通威工会举办的趣味运动会拉开帷幕。

活动邀请了通威股份副总裁、江浙、江淮片区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰,江浙片区采购总监万伟,南京水产科技公司总经理何金友,合肥通威九鼎总经理解小诚等领导参加。宋总为运动会致辞,高度肯定了2014年合肥通威全体员工在总经理李德贵的带领下共同努力所取得的骄人成绩。

随后,趣味运动会拉开帷幕。在比赛过程中,各部门员工各显神通,积极踊跃参加各项活动;各位与会领导也亲身参与其中,与大家同场竞技;场外拉拉队更是敲响锣鼓、摇旗呐喊,为所支持的参赛队员鼓劲助威;整个场面妙趣横生,引得比赛场外的客户也竞相围观、跃跃欲试。

运功会在员工的欢声笑语中落幕。此次运动会,是紧张工作之余的一次调剂,让员工得到了身心的放松;为通威集团共同庆生,增强了员工对公司的归属感。

本报讯(通讯员 花蕊)为了庆祝通威集团成立32周年,连云港通威组织开展了劳动技能比赛。加强生产员工操作技能,提升产品质量和服务质量。本次比赛开展了六个项目,分别是叉车、拆包、换环模、上车、盖标签和码包。这次比赛大家踊跃报名、积极参与,比赛热情高涨,特别是上车等集体项目,大家团结一致,充分展现了连云港通威生产员工积极向上的精神风貌,为庆祝通威集团成立32周年添彩。

本报讯(通讯员 王一红)9月19日下午,为向集团32周年华诞献礼,喜迎国庆,厦门通威工会举办文娱活动。由厦门通威人自编自演的文娱晚会隆重举行,公司中干、工会委员担任评委,公司员工积极参与并热情互动,和谐、鼓舞、激昂、向上的精神贯穿整个活动的始终。

活动在全体员工齐唱的《通威之歌》中拉开帷幕,其间还穿插了通威企业文化知识、安全管理知识抢答、你比我猜的趣味活动,现场掌声、笑声不断。

此次活动融娱乐性、知识性、趣味性于一体,展示了员工健康向上的精神风貌,缓解了工作压力,放松了心情,也增进了同事之间的友谊;同时还体现了公司的凝聚力、向心力、战斗力,也让员工在娱乐中接受了教育、增长了知识。活动在积极向上、欢乐和谐的氛围中圆满结束。

■非饲料板块

聚势聚焦 攻克难题

成都通威水产科技公司成功解决乳酸菌保质期问题

本报讯(通讯员 苟小兰)成都通威水产科技公司紧跟绿色生态水产养殖趋势,着重进行菌藻调控产品研发,为进一步巩固市场,解决乳酸菌水剂产品保质期短的问题。乳酸菌项目组聚焦聚势,通过一年多的跟踪检测和不断尝试,目前已成功攻克这个难题。新开发的通威第二代乳酸型EM菌产品融入了一套延长保质期,保证产品活菌数的技术和方法。

经过反复验证,二代产品在室温保存8个月后活菌数仍达到0.3亿左右,与初始活菌数相比仅下降1个数量级。而目前市场上的乳酸菌水剂产品大多在1个月后活菌数即下降3~4个数量级,甚至有些很难检测到活菌。

相较而言,本项目组建立的一套乳酸菌成品保藏方法大大提高了乳酸菌的货架期,对于乳酸菌水剂产品开发是一个很大的技术突破。

本报讯(通讯员 刘梅)9月16日,成都通威水产科技公司苏艳秋主任和刘海燕博士带领研究团队与四川大学建筑与环境学院木田建次教授进行了交流。交流会上,苏艳秋主任和刘海燕博士对科技公司在功能微生物开发、藻类资源研究、渔业设施利用以及养殖水体污物处理等方面的研究进展作了介绍。

木田教授肯定了现代设施改善养殖水环境的广阔发展前景,同时针对目前养殖污染的控制和处理提出了建议,并表达了前往通威参观交流的愿望。

交流会后,木田教授亲自带领科技公司一行参观了“木田环境生物技术研究中心环境生物工程实验室”。此次交流,不仅为促进校企合作提供契机,也体现了科技公司在解决养殖难题方面所作出的努力。

■北方片区(天津通威、沈阳通威、哈尔滨通威、长春通威、衡水通威)

与会人员合影

加强学习交流 提升养殖技能

通威大学养猪能手培训会(北方站)成功举办

本报讯(通讯员 孙博)为加强养猪能手技术交流和提升养猪能手技术水平,由通威大学主办、天津通威承办的通威大学之养猪能手培训会(北方站)于8月25日-27日在天津宝坻天宝会议中心隆重举行。

北方片区总裁兼天津通威总经理周登峰、通威大学常务副校长黄根荣、通威股份畜禽研究所副所长邓艳、中国农业大学教授何伟勇等出席,养猪能手及观摩人员、各公司市场领队、天津通威后勤服务队等近100人与会。

课堂上,各位讲师主要针对妊娠及泌乳母猪和仔猪饲养管理、影响生猪养殖效益的因素、我国猪病现状等养殖户关心的问题进行了深入的分析和探讨。学员们踊跃举手,积极提问,课堂气氛活跃。

本次会议是继四川、两湖、重庆、广东、山东后的第五场猪料养殖能手培训会,参加培训的养殖能手反映课程很好,可惜时间太短,希望今后可以多举办这样的培训。毕业典礼上,黄副校长在致辞中提到,通威大学虽建校不久,但它是一所贴近实际的大学,希望在通威大学的摇篮里,结业学员能成为养猪行业的将军。

本报讯(通讯员 黎世新)9月11日-16日,股份人力资源总监何萍一行到北方片区沈阳、长春通威开展帮扶检查工作,北方片区总裁兼天津通威总经理周登峰、北方片区人力资源副总监黎世新等陪同检查。

9月11日-13日,何总在沈阳通威分别与中干作了交流,听取了各部门工作汇报,召开了干部会议,指导北方片区人力资源基础工作交叉检查。14日-16日,何总与北方片区周总一行到长春通威开展经营分析及帮扶工作,分别开展了干部测评及干部交流,组织召开了市场专题分析及公司经营专题分析会议。

何总要求各部门负责人梳理经营工作中的亮点及差距,为缩小全年的经营目标差距提出办法和措施,同时还勉励大家抓住今年剩下的时间和机会,走出困境,提升信心。

本报讯(通讯员 陈明)9月15日,衡水通威在武强宾馆举行了一次大型养殖盈利模式推介会。会议精心安排,会场气氛热烈,主持人串词精彩,营销团队英姿飒爽。代发文博士关于“小型猪场的管理”的精彩演讲、实证户的视频展示得到了在场养殖户的认可。振奋人心的大礼包赠送,使会议达到了高潮。本次会议参会人员135人,订料人数63户,订料量376吨,取得圆满成功。

北方片区服务热线:022-92680896

■重庆片区（重庆通威、达州通威、黔西通威、长寿通威、安岳通威）

保障产品质量 为市场开拓保驾护航

重庆片区开展畜禽质量帮扶督导工作

观摩会现场

本报讯（通讯员 苟建超）重庆片区是股份重点畜禽料片区之一，重庆通威是股份畜禽料质量帮扶督导工作八家试点公司之一。片区总经办以质量立足市场为根本，高度重视产品质量。管理总部畜禽质量帮扶督导小组对片区各公司产品质量进行指导和跟踪，通过近三个季度的质量帮扶，产品质量得到进一步稳定和提高。

9月11日-15日，股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚亲自与总部畜禽质量帮扶督导小组师阳、易劲松两位老师、片区品管质量督导线路负责人苟建超一同对重庆、长寿、黔西通威进行现场畜禽料质量帮扶。

帮扶小组深入原料库房、生产车间查看原料质量及现场工艺标准执行情况，分别对长寿和黔西通威生产和品管工作提出了建议和要求，相信通过此次帮扶活动，将有利于两家公司产品质量持续稳定，猪料销量不断创新高。

本报讯（通讯员 周长鹏）9月4日，重庆通威在大会议室举行2014年内部初级讲师选拔赛，本次比赛共8人报名试讲，现场人员50人，评委共计10人，由公司总经办成员、部门主管、现场评委共同组成。

现场比赛中，各选手对技术、市场、管理、日常实用办公版块做了试讲。由于本次初选时间较短、各选手的培训未能深入展开，但都突出重点、言简意赅，给现场参会人员留下深刻的印象，带来了一场知识的盛宴。最后，公司总经办研究决定，本次初选人员全部进入复选，并按照市场、技术、管理三个版块分类，通过在月度市场例会、公司其它培训时间来增加试讲次数，加强学习，于10月复选中再评出名次。

又讯 9月11日，重庆通威迎来了一批特殊的客人，他们是重庆万州三峡职业学院动物科技系程文超教授带队的，由50名2014届动物科技系新生代表组成的入学体验团。他们的到来受到了股份总裁助理、重庆片区总裁兼重庆通威总经理万学刚等人热情接待。

在为期2天的培训学习中，公司组织授课、现场参观的形式介绍饲料养殖行业发展、技术变革、参观饲料生产企业、认知饲料从业工作要求、职业发展等课程，为新生代表展示了农牧行业的实际情况、对新生代表今后的职业规划和发展方向有积极的促进作用。9月12日上午举行座谈会。会上，动物科技系程教授谈到：这是学校第一次组织入学体验活动，很精彩，很有收获，非常感谢通威的支持，并要求新生代表好好思考总结，树立志向，努力学习。

最后，万总指出：希望同学们立志高远，学好扎实的专业技术，欢迎大家在毕业后加入通威，积极投身通威的事业建设中。

本报讯（通讯员 丁珊珊）为在重庆片区树立一批科学化、现代化、机械化、高效化、智能化的特种鱼、草鱼、鲫鱼"365池塘养殖模式"，提升养殖户经济效益，打造通威的核心竞争优势，提升重庆地区水产养殖水平，2014年重庆通威重点选取了7户川渝地区乐于接受先进养殖观念的特色示范户，进行试点工作。

特色示范点通过配备先进的"池塘底排污"、"鱼菜共生节水循环系统"、"智能增氧"、"在线监测"及"风送投饵机"等硬件设施，同时配套科学的"养殖模式"、"精准投喂模式"、"藻菌调控模式"及"疾病防控模式"等核心软件，为养殖户提供全套的科学养殖模式。

目前这项工作正在7个特色示范点中开展，也得到了当地政府的大力支持，当地主流媒体争相报道，得到了广大养殖户的认可。

重庆片区服务热线：023-49816587

■江浙片区（苏州通威、绍兴通威、无锡通威、合肥通威）

高效调水模式 助力养殖成功

绍兴通威助力养殖户渡过难关

养殖户张国见与绍兴通威人行部部长邱军合影

本报讯（通讯员 张建军）9月17日上午，浙江省杭州市萧山区养殖户张国见专程来到绍兴通威，向绍兴通威赠送了"虾料调水模式 助我养殖成功"的锦旗，以表达对绍兴通威调水养殖模式产品质量和服务的认可。绍兴通威人事行政部经理邱军热情接待并代表公司参加了接旗仪式。

张老板对绍兴通威万分感激，在给公司送锦旗时激动地说，锦旗很早就制作好了，一直没有时间送过来，在养殖最困难的时候，是绍兴通威给了他莫大的帮助，让他重塑信心，收获效益。他会永远记得这份通威情，并永远追随通威。

又讯 9月20日-21日，湖北、湘赣片区审核组一行7人莅临绍兴通威，按照股份公司"2014年质量管理工作检查评分细则"及"质量管理工作检查评价表"的要求，分别对公司五个部门开展了质量工作检查。审核组对绍兴通威生产车间以及成品库房、原料库房进行了现场检查，对各部门质量管理员进行了提问，全面了解了绍兴通威质量管理运行情况。检查后，审核组充分肯定了绍兴通威一流的管理技术水平和设备设施，并通过审核报告对公司质量管理运行过程中存在的问题提出了建议，希望绍兴通威不断改进和提高。

江浙片区服务热线：0512-85171888

■四川片区（四川通威、宁夏通威、蓉峡通威、昆明通威、德阳通威、攀枝花通威）

凝聚通威力量 共渡生命难关

昆明通威组织员工开展"献爱心"活动

四川通威双人夹球游戏现场

本报讯（通讯员 陶小亮）近日，昆明通威员工王培的母亲突发脑溢血住院，代华伟患了腰椎间盘突出接受治疗，陈鸿锦骑摩托车被大车撞伤，接受两次手术，这些灾难打破了他们原本正常的工作和生活。为了帮助他们渡过难关，9月1日，昆明通威工会组织员工开展了"献爱心"活动。公司业务代表开展"冰桶挑战"募捐活动，中干、后勤及市场部业务人员慷慨解囊，从总经理、部门经理到普通员工共捐款9000余元。

在通威大家庭里，大家时刻团结一心，人生道路上的风风雨雨不可预测，但通威人坚强的臂膀拥抱在一起就是最坚实的堡垒，是每一位通威人最坚强的后盾和避风的港湾。

本报讯（通讯员 马成勇）"猜猪会"和"通威行·养殖盈利模式推介会"是相辅相成的，"通威行·养殖盈利模式推介会"是大兵团作战，"猜猪会"是重点攻坚战。

蓉峡通威市场开发流程先选定养殖户做实证，在数据出来后，立即在当地召开"猜猪会"，以扩大影响。在有一定用户基础后，广泛邀请当地养猪大户到公司参加"通威行·养殖盈利模式推介会"。"猜猪会"起着承前启后的重要作用，投入小，效果直观，气氛活跃，教会了养猪人称猪算账，也彰显了通威饲料的优势。经过反复的培训和带动，蓉峡通威各开发队已经掌握了"猜猪会"召开的方法和技巧。8月份，蓉峡通威共召开"猜猪会"12场，到会116人，新增用户100户以上。

四川片区服务热线：028-38104633

■江淮片区（大丰通威、扬州通威、南通巴大、巴大宝鼎）

精准组合投喂技术显成效

扬州通威"精准投喂"成果展示专题会议成功召开

本报讯（通讯员 陶万祥）9月17日，扬州通威"精准投喂"成果展示专题会议在兴化市中堡镇隆重召开。

参加此次会议的有江淮片区总经理助理兼扬州通威总经理孙庆高，通威股份华东片区技术总监蒋宗杰及扬州通威相关领导。

扬州通威已在养殖集中区域召开了16场"精准投喂"成果展示会，共计参会人数582人，会上积极推广新养殖技术，在市场上引起了强烈反响。

本报讯（通讯员 韦红霞）9月10日-11日上午12:00，北京华思联认证中心对大丰通威2014年度质量管理体系及HACCP食品安全管理体系运行的持续性、符合性、有效性进行了现场监督审核。

最终，大丰通威一次性通过该中心两项体系的监督审核。

本报讯（通讯员 张建军）9月14日-15日，由股份畜禽市场部部长许仪、畜禽研究所所长程远芳、股份人力资源部副部长黄根荣、股份财务部部长助理岳勇、张茂华老师及无锡通威总经理李勇组成的猪料帮扶小组一行莅临巴大宝鼎考察市场并指导工作。

在许部长的带领下，帮扶小组首先针对巴大宝鼎公司主销市场进行了深入的调查走访，详细了解了如东市场养殖现状及市场操作情况，并和该公司如东准军事化管理中心业务员亲切交流和讨论。

程所长、张老师在养殖现场对养殖户提出的问题进行了详细的指导并提出合理化的建议，要求市场人员结合畜研所每月提出的养殖关键点，从饲料之外下功夫，发现并解决养殖户的养殖问题，提高养殖水平，彰显产品效果。

江淮片区服务热线：0515-83856588

■湘赣片区（沅江通威、常德通威、南昌通威）

传播企业文化 交流管理实践

常德通威举行内部讲师初选比赛

本报讯（通讯员 钟小娅）根据管理总部《通威大学内部讲师管理办法的通知》，经过前期各部门推荐及员工自愿原则，9月11日下午，常德通威在大会议室进行了内部讲师的初选比赛。

本次试讲共有4名员工参加，由试讲人员自行选定课题并制作PPT向其他员工讲解公司的企业文化、管理实践和先进理论，有效开发员工潜力、实现通威持续发展。本次活动有效利用内部培训资源，持续形成规范化的内部讲师管理。

经过两个半小时的比赛，本次活动取得了良好的效果，也为全体员工献上了一道丰盛的精神晚餐，锻炼了员工各方面的能力，也让员工之间寻找到自身的差距，更好地提升了公司的竞争力。

湘赣片区服务热线：0736-7305616

■湖北片区（武汉通威、黄冈通威、天门通威、沙市通威、洪湖通威）

携手通威 与梦同行

湖北片区进行长江大学"通威班"学员选拔会

本报讯（通讯员 张爱华）9月18日下午，以"携手通威 与梦想同行"为主题的长江大学"通威班"学员选拔大会在该校5教103教室举行，来自动科学院的百余名学子参加本次选拔会。长江大学动物科学学院党总支副书记王雨，通威股份湖北片区人力资源总监高凯，以及部分湖北片区人行系统人员参加会议。

在观看完通威股份相关视频后，选拔会正式开始。王书记首先代表动科院对"通威班"开班表示热烈祝贺，接下来，湖北片区人力资源总监高凯从通威集团简介、"通威班"简介、"通威班"日常管理等学生关心的问题进行了详细的介绍。他表示，长江大学"通威班"的建班使命为：搭建研学平台，传承教育薪火，成就职业梦想，打造行业内最具影响力的校企合作班。希望更多优秀的人才能够加入通威，与通威共成长。本次选拔会在长江大学动科学院产生了较大的影响，标志着"通威班"项目在长江大学正式启动，为今后的校园招聘工作打下了良好的基础。

湖北片区服务热线：027-83262046

武汉通威"通威班"学员选拔会现场

■广东片区（广东通威、惠州通威、揭阳通威、高明通威、茂名通威）

华南农业大学师生造访 通威"365"养殖基地

本报讯（通讯员 张红缨）9月18日，华南农业大学彭双飞老师带领水产系学生约60人乘二辆大巴车专程到广东通威位于三水镇的通威"365"养殖项目基地参观交流。

学生们在"365"养殖基地认真听取了基地专家对"365"养殖模式的介绍，并实景观摩了高密度养殖与各类增氧设备的应用，以及通威对水质的有效调控，和引领先进养殖环境的底排污的巧妙设计和应用。

同学们兴致勃勃地体验了高密度养殖和智能化的养殖模式，发出声声惊叹，纷纷表示，看到代表国内先进养殖的通威"365"模式后更坚加定了他们做一名水产人的信心。

广东片区服务热线：0757-86683299

■虾特料片区（珠海海壹、海南海壹、揭阳海壹、珠海海为、海壹种苗）

提高财务技能 增强风险意识

2014年广东、虾特料片区财务系统培训会在珠海海壹成功召开

本报讯（通讯员 刘月）为了提高财务人员的操作技能，提高财务系统的风险防范意识与解决问题的能力，保障ERP3.0各项数据准确性和业务处理的及时性，提升系统的应用效果。项目组特组织广东片区、虾特料片区财务系统人员进行为期两天的培训。

9月17日，项目组对ERP3.0产生的问题进行了详细的讲解。9月18日，股份副总裁、广东片区、虾特料片区总裁兼广东通威总经理郭异忠在百忙之中抽空来到了培训会场进行工作指示。郭总表示，他非常感谢项目组对片区工作的帮助与支持。最后，虾特料片区财务总监张焱做了培训总结，希望大家回去后慢慢的吸收，把培训中学到的知识落实到日常工作中，争取以后把工作做得更好。

珠海海壹十周年庆活动现场

本报讯（通讯员 蔡阳）9月5日，海南海壹公司全体员工开展了为期一天的厂庆活动，庆祝公司成立十二周年。上午公司在厂区内举行篮球对抗赛，下午在九龙温泉度假酒店室内泳池开展了激烈的游泳比赛。随后欢庆海壹十二周年华诞晚会在主持人幽默的串词中开场。晚会上，首先由海南海壹总经理苏宇翔上台致辞答谢，他表示："我们海壹人不怕困难，奋勇向前，不断前进，不断攀登一座又一座新的高峰。"苏总的讲话得到了在场全体员工的高度认同，大家纷纷报以热烈的掌声。

此后是激烈的企业文化知识抢答大赛，在场员工积极抢答，踊跃参与。员工的积极性、主动性也得到了晚会嘉宾海壹公司创始人王昌翰先生的高度赞许和充分肯定。生产部员工陈良上台高歌一曲《逆战》，作为海壹十二周年庆的献礼，代表了海壹在经历超强台风"威马逊"过后，顽强不屈、逆风前行的精神。

本报讯（通讯员 钟玉洁）9月18日下午，继8月珠海海壹"寻找养殖能手"活动启动后，为了进一步推广"通威365模式"，珠海海壹组织中山、珠海重要经销商、重点养殖户和目标客户到佛山三水项目基地参观，亲自感受"通威365模式"给养殖户带来的改变。

参观过程中，首先由广东片区技术服务总监陈家为大家详细讲解"365"养殖模式的六个技术关键点：精准组合投喂技术、均衡增氧技术、藻菌调控技术、鱼病防疫技术、"一"技术、底排污技术。陈总生动的讲解底层排污技术，简单方便的操作让参观的客户都感觉非常实用。紧接着珠海海壹技术服务部周争志经理，详细介绍了底层增氧的一些技术关键点以及安装注意事项，并带领客户到鱼塘亲自感受，让有兴趣的养殖户更加清晰的了解底层增氧设备的工作情况。本次参观让客户印象深刻，特别是自动投喂系统和手机智能管理系统，让客户感受到了通威科技的魅力，深刻体会了刘主席提出的"科技能使卫星上天，科技能使养鱼致富"的道理。

虾特料片区服务热线：0756-57869000

■鲁豫、淄博片区（山东通威、连云港通威、河南通威、淄博通威）

马上行动 再创佳绩

连云港通威组织市场、后勤人员进行户外拓展活动

本报讯（通讯员 花蕊）8月份连云港通威的市场销量大幅提升，极大地振奋了员工的信心。为鼓励员工鼓足干劲，再创佳绩，9月10日-12日，连云港通威所有市场部人员及后勤服务人员进行户外拓展活动。在活动中，每个人都充满干劲儿，身心得到了释放。

鲁豫、淄博片区服务热线：0533-3910666

■海外片区

海阳通威举办周年庆活动

本报讯（通讯员 田祥东）9月8日，海阳通威两周年系列庆祝活动在嘹亮的"我们通威人"歌声中拉开帷幕。庆祝活动以"团结、融入、责任、发展"为主题，通过举办本次活动，再次向客户、员工们诠释了通威企业文化，让客户、员工们见证了海阳通威快速发展的健康历程，坚定"携手通威，共谋发展"的信心。

本版技术顾问:高启平

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

底质改良在养殖中的应用

□ 成都通威动物营养科技有限公司 杨武祥

健康养殖是从综合调控底质与水体水质开始的,底质和水质的好坏直接关系到养殖鱼类能否健康生长。不良环境是养殖鱼类发病的主要因素,而以底质改良为中心的水质管理已成为当今养殖的核心技术。所以,底质和水质的好坏是养殖成功与否的关键。

下面是笔者在终端养殖做调水技术服务时总结的养殖户养殖经验,以及学习相关资料得出的对底质改良的看法,敬请参考。

一、底质恶化的原因

随着水产养殖密度的不断增大,以消耗大量高蛋白饲料及污染池塘自身和周边环境为代价来维持生产的养殖模式,破坏了池塘原有的生态平衡,加上养殖户为了防治鱼病,大量使用杀虫剂、消毒剂、抗生素等药物,甚至农药鱼用,并且用药剂量越来越高。这样,在养殖过程中,养殖残饵、粪便、死亡动(植)物尸体和杀虫剂、消毒剂、抗生素等化学物在池底沉积,形成黑色污泥。污泥含有丰富的有机质,并且厌氧微生物占了主导地位,因此,严重破坏了底质的微生态环境,导致各种有毒有害物质恶化底质,从而危害养殖鱼类。

二、底质与鱼病的关系

淤泥较多的池塘中,有机质的氧化分解会消耗掉底层本来并不多的氧气,造成底部处于缺氧状态,形成所谓的"氧债"。在缺氧条件下,嫌气性细菌大量繁殖,分解池塘底部的有机物质而产生大量有毒的中间产物,如NH_3、NO_2^-、H_2S、CH_4、有机酸、低级胺类、硫醇等。

这些物质大都对养殖鱼类有很大的毒害作用,并且会在水中不断积累,影响鱼类的生长,同时,导致饵料系数增大,养殖成本升高。其中,NH_3、NO_2^-、H_2S都能引起鱼类暗浮头。NH_3含量高时,还会导致各种鱼类的拟出血病;NO_2^-易诱发草鱼出血病,也会提高鱼类对细菌性疾病的易感性,重则引起中毒死亡或泛塘,造成巨大损失。分解产生的有机酸和无机酸,使底质酸化,pH值明显下降。

当pH值超过适宜限度时,将影响鱼体呼吸,造成新陈代谢下降,生长发育停滞等一系列异常变化。过酸的水还能刺激鱼类的鳃和皮肤的感觉神经末梢,反射性地影响呼吸运动,使养殖鱼类从水中摄氧能力减弱,从而导致各种疾病。

另一方面,当底质恶化,有害菌会大量繁殖,水中有害菌的数量达到一定数量时,养殖动物可能发病。如由嗜水气单胞菌引起的溃烂病、荧光假单胞菌引起的赤皮病、点状气单胞菌引起的肠炎病和打印病等。

三、底质与水质的关系

底质的好坏直接影响水质的好坏,水质的好坏是底质的表现形式。水体中藻类的繁殖所需要的营养一部分来源于底泥缓慢释放。藻类的生长不仅需要N、P等营养,而且需要Ca、Mg、Fe、Mn等微量营养。而在有机质含量高的池塘,底质酸化严重,Ca、Mg、Fe、Mn等微量元素以不溶性盐的形式沉积于底泥难以释放,导致营养失衡;当优势藻类被抑制后,水体生态平衡极易破坏,寄生虫、轮虫等大量繁殖和蓝藻、甲藻等劣势藻类繁殖过盛,恶化水质。

1、底质与溶解氧和亚硝酸盐的关系

在淤泥较多的池塘中,有机质的生化反应会消耗掉底层本来并不多的氧气,造成底部处于缺氧状态,形成所谓的"氧债"。特别是春秋季节变化或高温突发天气,底层水和表层水发生对流,生化反应加速消耗大量的氧气很容易造成泛池。底质耗氧大概占养殖水体耗氧的10%-20%。养殖池塘底质在缺氧条件下,N循环过程受阻,在厌氧菌的作用下形成亚硝酸盐,长期在池塘中积累造成鱼类中毒。

2、底质改良方法

在底质改良上有下面几种方法:a. 移除法。眉山片区养殖种鱼和鱼苗,采用把大部分淤泥移除塘外的办法。

b.晒塘、翻塘。鱼出塘后干塘再把底泥疏松翻晒,把营养元素分解出来,同时把有害细菌杀灭。

c.底排污。在养殖中后期把底层水和污泥排掉,防治底质恶化。

d. 底改产品改良。有物理型:吸附有害物质,如活性炭;化学型:氧化还原有机物质,如臭氧、高铁酸盐、过氧化硫酸氢钾、过硫酸氢钾;生物型:分解有机物质,如芽孢杆菌、乳酸菌、蛭弧菌。

通威服务人员为养殖户服务

四川秋冬季节池塘管理要点

□ 四川通威 胡欧

随着秋季深入,池塘在秋冬季节如何管理也提升了议事日程。现根据四川地区的水产养殖情况,围绕通威"365养殖模式"的6个关键技术,作如下建议,敬请参考。

*1、均衡增氧。*溶氧是水产养殖最关键的外部环节。精养高产鱼池由于前期大量的投食,池塘的自身生物循环系统不能完全转化,在养殖的中后期,由于池水有机物含量较高,池底有机物的耗氧增加,易导致缺氧现象。

增加池水的溶氧,对改善池水水质,减少疾病发生,降低饵料系数和提高鱼产量起着重要作用。合理的利用微孔增氧机、涌浪机、水车增氧机及叶轮增氧机进行复合型的机械增氧,不仅能增加水体中的溶氧量,打破水体溶氧分层,补偿氧债,平衡水体中的溶氧量,稳定池水酸碱度,而且还能有效排出水体中的氨氮、甲烷等有害气体,并促使池水中的有机物在好氧细菌的作用下分解成无机物,被浮游植物吸收利用,抑制厌氧细菌的繁殖,降低厌氧细菌的危害。

*2、精准组合投喂。*前期的养殖季节由于受行情及天气的影响饲料的档次、饲料的投喂量相比有所降低。9月份以后水温逐步下降,而常规鱼生长的最佳水温在22℃-25℃,鱼类新陈代谢旺盛,食欲猛增,投足料、投好料是水产养殖的冲刺阶段,涉及到年底能否及时出部分成鱼。在饲料投喂上应选择高档料,并加大膨化饲料的投喂量。在满足鱼类生长的情况下,尽量减少鱼类的排泄对养殖水体的污染。

*3、菌藻调控技术。*秋季对于高密度精养鱼池而言,由于载鱼量的增加,摄食和排泄量增大,容易导致池水水质老化,使池水缺氧,有机物质含量升高,易造成池鱼泛塘和暴发鱼病。因此,做好池塘水质调节工作是加快鱼类生长,减少病害发生,提高饵料利用率,取得稳产高产的关键。

这段时间内,因大量投饵,加上鱼的新陈代谢旺盛,排泄物较多,水质很易发生变化。因此,要使用生物制剂。每月可使用一次底质改良剂,或是在配合饲料中添加光合细菌,亦或是全池泼洒光合细菌、定期冲注新水、合理开启增氧设施。

底质、水质改良剂的使用,坚持"少量多次",减少单次用量,增加使用频率,以"解毒、稳水、增氧、改底"为主,从而使池水保持"肥、活、嫩、爽",溶氧量每升在5毫克以上,为鱼的后期生长和鱼病防治提供良好条件。

*4、鱼病防御。*每年的"春分"和"白露"两个时节是鱼病防治的关键时期,都会出现昼夜温差较大,"春分"前后出现细菌性鱼病的频发及调水鱼浮头不靠近增氧机;"白露"时节为常说的"白露瘟"高发季节,更是冬季及春季鱼病防治的关键时节。

立秋之后,由于高温季节病原侵袭鱼体,易诱发如下常见鱼病:一是细菌性鱼病。如草鱼的烂鳃病、赤皮病、肠炎病和鱼类的细菌性出血病。可用含氯药物或溴氯海因等外用药,并结合内服药如三黄粉、恩诺沙星等治疗;二是寄生虫病。如锚头鳋、鱼鳃、中华鳋。可用硫酸铜、阿维菌素、敌百虫等治疗;三是泛塘综合症。主要有鱼塘缺氧、氨氮中毒。可开动增氧机和投增氧剂用于急救。还可以合理使用生物制剂改善水体生态环境,分解水底有机质,净化水质,抑制病原菌,减少病害发生。

"白露瘟"来势凶猛,病害种类多,往往造成养殖鱼类重大损失。因此,掌握秋季鱼类发病规律,采取"无病先防,有病早治"的方针,多选用刺激性小的药物,少用破坏水质、底质稳定性的产品,少消毒、杀虫,才能做到事半功倍的防治效果,建议采取"外消"与"内服"相结合的方法预防病害发生。11月前,每隔15天左右用二氧化氯消毒一次,注意底质变化,定期施用底质改良剂。

*5、底排污。*水源充足的鱼池应及时加注新水,并利用底排污技术或底排水设施,排除池塘多余的污物,排出底层老化的水质后利用菌藻调控技术进行水质调节。

*6、"一"技术。*秋冬季节是成鱼出售的频繁期及高峰期,在成鱼出售前,做好相应的休药期杀菌、消毒工作,以便于长途运输。通过及时出售成鱼,既减少了池塘负荷,也有利于存塘鱼的生长,也可促进池塘综合产量的提高,错开集中上市时间,以获取较好的经济效益。

养殖户给猪喂食

高温对种猪的影响及预防举措

□ 股份畜禽研究所 程远芳 代发文 高平

一、种猪的适宜温度

猪是恒温动物,对环境温度要求苛刻,高温对猪生长影响较大,尤其是种猪。高温影响种猪繁殖生产,严重的还会引起发病甚至死亡。猪舍温度的评定以猪舍实测温度为准(通常在与猪只同等高度位置进行测定,至少监测猪舍前、中、后三点取平均值),另一方面也可根据种猪生理表现判定。

当猪群中5%-10%的猪出现烦躁不安、急促气喘、张口呼吸、尖叫等热应激现象则表明猪舍温度过高。表1列出了种猪的适宜温度范围,公猪的适宜温度为18-25℃,当环境温度超过25℃则可能造成精液质量不良,超过25℃不能进行户外运动,超过27℃应启动降温。种母猪因生理状态不同而对适宜环境温度的要求不同,后备及妊娠母猪的适宜温度低于分娩后母猪。然而由于生产重要性的不同,人们往往只关注产房母猪的温度控制,而忽视了公猪和妊娠母猪舍的降温。

二、高温对种公猪的不良影响及应对措施

表1 种猪的适宜温度范围

猪类别	年龄	最佳温度(℃)	推荐的适宜温度(℃)
公猪	成年公猪	23	18～25
母猪	后备及妊娠母猪	18～21	18～21
	分娩后1～3天	24～25	24～25
	分娩后4～10天	21～22	24～25
	分娩10天后	20	21～23

1、高温对种公猪的不良影响

公猪睾丸温度低于猪体温度有利于精子的产生,高温环境会影响公猪食欲、性行为和性欲以及精子的产生和质量。质量良好的精液标准:活力≥0.7,密度≥2亿/ml,精液量≥150ml。当精子活力变差、畸形升高、配种分娩率和产仔数等繁殖性能指标下降,则需要考虑环境温度因素。通常种公猪高温应激需要45至60天恢复正常,严重者可出现不恢复的应激反应。

室内无塔式压力供水罐(图1)

2、缓解种公猪高温应激的措施

(1)猪舍降温。当公猪舍温度达到27℃以上时,立即启动空调或湿帘降温系统,猪舍温度以监测点温度为准而非空调显示温度。同时控制舍内湿度在60%-80%范围内,当湿度超过80%时,则停止水帘用水和减少冲栏。在温度适宜的早晚时间段内可开窗通风,保持舍内干燥和空气清新。

对于没有空调或湿帘降温系统的种公猪舍,可采取如下措施:安装正压冷风机;在公猪舍外檐搭建遮阳网,减少阳光辐射增温;在屋顶和栏舍地面喷水降温;采用风扇或喷雾降温等。

这些措施都能一定程度缓解高温带来的应激影响,但实践表明其效果劣于空调和湿帘降温系统,从性价比来说,湿帘降温系统较为适宜。

(2)调整采精时间。选择在气温较凉爽的时间段内(早上5至6点,傍晚16至17点)进行采精,一方面可以避免公猪高温应激,同时也可减少高温对精液质量的不利影响。

(3)减少采精次数和精液稀释倍数。在高温季节可适当减少采精次数,同时根据原精质量适当减少稀释倍数,确保一次输精量在40亿正常精子,同时适当增加输精次数,确保配种分娩率和产仔猪数正常。

(4)优化营养供给。使用优质的专用种公猪料,选择在气温较凉爽的时间段内(早上5至6点,傍晚16至17点)进行饲喂。可在饲料中加入多维或其他缓解热应激物质。

(5)保证饮水充足。在高温环境下种公猪饮水量增加,因此需要保证饮水供应充足,同时维持水温正常,不宜超过25℃。为此,需采取措施避免储水池和输水管暴晒以防止水温急剧升高,同时,提高输水水压使饮水器出水速度在3升/分钟以上。

笔者根据现场使用情况,建议采用无塔式压力罐供水,同时将压力罐安装在房舍内或地下以避免暴晒(见图1所示)。此外,还可在饮水中加入电解质以补充机体电解质流失,维持酸碱平衡。

三、高温对种母猪的不良影响及应对措施

1、高温对空怀母猪的影响及应对措施

高温对空怀母猪的不良影响主要有:发情率降低、返情率增高和配种后产仔数减少等。这也是高温季节母猪非生产天数增加的原因之一。为此,需针对上述问题采取如下措施:(1)通过增加公猪诱情和母猪运动,控制母猪哺乳期间掉膘损失在10kg以内,采用水帘或滴水改善环境温度等措施改善母猪发情问题;(2)通过减少母猪子宫炎、增加配种次数、关注配种后母猪降温管理等措施改善母猪返情率高和配种后产仔数低等问题。

2、高温对妊娠母猪的影响及应对措施

高温对妊娠母猪的不良影响主要表现为,妊娠早期(3-30天)高温胚胎死亡增加;妊娠后期(产前二周)高温影响胎儿产出活力。这也是高温季节母猪产仔数降低和难产比例增加的原因之一。为此,需要强化妊娠管理,在配种后30天内减少喂料量,维持在1.8-2kg/天;在妊娠期增加饲喂青绿饲料和补充叶酸;加强妊娠母猪舍的降温,可采用水帘降温或喷雾降温。

3、高温对哺乳母猪的影响及应对措施

高温对哺乳母猪的不良影响主要有:(1)母猪产仔间隔时间增加、产程延长,难产比例增加、死胎增多、子宫炎症状增多;(2)哺乳母猪采食量下降、奶水量减少,无乳综合症发生增多、产房仔猪拉稀现象严重;(3)持续高温使母猪发生中暑现象增加,表现为:发病突然,病情急剧,四肢无力,步行不稳,心跳和呼吸加快,皮肤发烫,严重的倒地痉挛,流涎,很快死亡。

针对母猪难产问题,可采取如下相应措施:(1)加强母猪产仔监护。对难产的母猪要及时处理:在产下第一头仔猪后可肌注催产素或缩宫素,缩短母猪分娩时间;产仔间隔在1小时以上时考虑人工助产,同时进行输液以补充母猪体力。

(2)选择在气温凉爽的时段内分娩。预产期三天内的母猪于凌晨4点,肌注氯前列烯醇2mL或律胎素1mL,一般24小时左右分娩,尽量避免高温时段母猪分娩。

(3)做好降温工作。通过水帘降温或冷风机等降温设施使母猪舍保持在适宜温度范围内,母猪安静不狂躁。

(4)选用优质安全母猪饲料。霉菌毒素是母猪饲养的重要危害因素之一。在实践中发现,饲喂霉菌毒素超标饲料会使母猪阴户水肿(见图2所示),难产母猪比例增加。

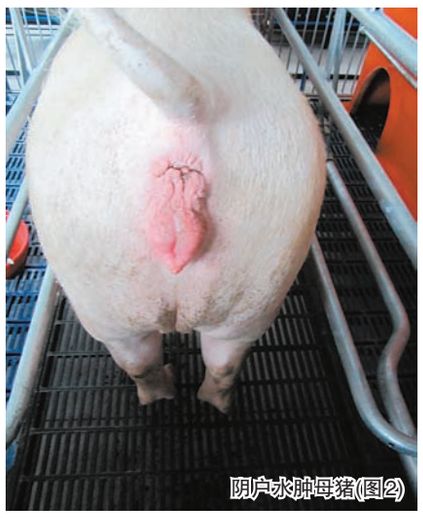
(5)做好饮水工作。饮水器出水速度3升/分钟以上和水温25℃以下,保证母猪饮水充足。

(6)做好母猪产后消炎工作。母猪产后立即肌注抗生素一次(长效土霉素或青链霉素均可)。对于采用助产的母猪加强子宫清洗护理,减少子宫炎的发生。

针对母猪污染仔猪拉稀问题,可采取如下相应措施:(1)增加母猪的采食量,改善母猪泌乳量。通过母猪舍降温(水帘降温或冷风机)达到哺乳母猪的适宜温度范围、保证母猪供水量(饮水器速度3升/分钟以上、水温25℃以下)、湿拌料饲喂、增加饲喂顿数(由每天两顿增加为三至四顿)、调整喂料时间(在天气较凉爽的早上和傍晚饲喂)、调整母猪喂料程序(产前母猪膘情不宜过肥,体况4分左右;产后1-7天逐步增加喂料量,不能喂死料)等措施来提高哺乳母猪采食量。通常产后7天带10头仔猪的哺乳母猪采食量应在6kg/天以上。

(2)关注仔猪护理保健。保持产房干燥、环境卫生、仔猪产后5天内保温箱内局部加热保温,初生仔猪灌服微生态制剂使有益微生物调理肠道。

(3)做好教槽。选择优质教槽料在出生后3-7天开始教槽有助减少仔猪对母乳的依赖,同时减少乳汁不足情况下的营养性腹泻。实践表明,在教槽初期使用湿拌料更易于教槽,同时还可减少腹泻(见图3所示),采用自动湿拌料槽可以自动感应仔猪吃食情况而决定是否下料,饲料更加新鲜,管理更加方便。



阴户水肿母猪(图2)

自动湿拌料槽(图3)

母猪不发情的原因分析及应对措施

□ 华南农业大学动物科学学院 国家生猪种业工程技术研究中心 陈志林 卫恒习 李莉 张守全

母猪不发情是困扰广大养猪场户最为常见问题之一。正常的经产母猪一般在断奶后两周时间内可以全部发情配种,但在生产中断奶后母猪常常出现超过两周或更长的时间才发情;纯种后备母猪一般在8月龄时体重达100-120 kg,达到了性成熟和体成熟,但却没有表现出发情的特征,发情时间推迟到10月龄或更长,甚至不再发情。据在某国家生猪核心育种场调查统计显示,推迟发情的后备母猪达到15%,占不发情母猪群的17%;断奶母猪两周内不发情的比率约20%,占不发情母猪群的83%(如图4)。母猪乏情不仅增长母猪的繁育周期,而且还大大降低养殖的经济效益。因此,研究和解决母猪不发情的问题,是提高养猪水平和经济效益的重要途径。

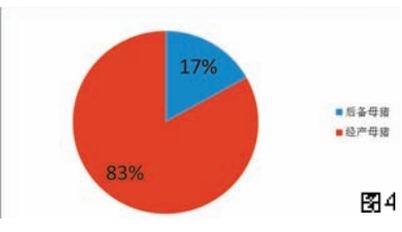


图4

一、母猪推迟发情或不发情的原因分析

1、疾病

疾病原因可分为先天性和后天性。先天性一般是指生理缺陷和遗传缺陷疾病,主要表现为生殖器官和内分泌系统发育不健全,如生殖道畸形、卵巢充血和囊肿、两性畸形猪和性激素分泌异常等。后天性主要是指母猪在生长过程中患上的疾病,如猪瘟、细小病毒、乙脑炎、伪狂犬等。另外卵巢静止、持久黄体和子宫炎等疾病也会导致生殖激素分泌的紊乱,造成母猪不发情。

2、饲料营养

饲料营养不合理抑制卵巢正常机能,推迟后备母猪的第一次发情,延长经产母猪非生产时间。饲料中的能量、蛋白、维生素及微量元素等不全会造成母猪过瘦,使机体内分泌异常导致不发情。饲料营养过剩则会使母猪过肥,导致卵巢和生殖道脂肪化,造成母猪不发情或繁殖障碍。此外,饲料霉变产生的霉菌毒素能致使卵巢机能异常和激素分泌紊乱,造成母猪不发情或假发情。

3、饲养管理

饲养温度过高、密度过大、栏舍阴暗、哺乳期失重过大、缺乏运动和缺乏公猪刺激等情况会影响机体内性激素的分泌,导致母猪不发情。

二、应对措施

1、科学选种

严格按照种用要求进行选种。对四肢健壮、生长速度快、乳头数目多且整齐、腹线和外生殖器官发育良好的后备小母猪应着重考虑。对于因先天性疾病而不发情的后备母猪应该及时给予淘汰。后备母猪情期的规律应当加以留意,超过12月龄仍不发情应给予淘汰;经产母猪经两次治疗后仍未发情的也应着手处理掉。

2、制订严格的疫病防控措施

对于防范后天性疾病,猪场理应要制订好科学的免疫程序(如表2)。此外,最好能安排专业的疫苗接种员对母猪进行疫苗接种。与此同时,需要定期搞好母猪栏舍及周围的消毒和卫生工作。

表2 母猪免疫程序的参考

疫苗名称	口蹄疫	猪瘟	5号病	伪狂犬	TGE、PED	细小	乙脑	链球菌
经产母猪	1月、10月各肌注	产前3周肌注	4月、8月各肌注	产前4周肌注	第39、43周普免,48周至次年13周期间产前5周			产前4周肌注
后备母猪	20周肌注,	25周肌注	23周肌注	29周肌注	21周肌注,	24周、28周各肌注	22周、27周各肌注	

3、调整营养与膘情

对于后备母猪,在90kg前切忌限饲以确保母猪摄取足够的营养,保证生殖系统发育完全。在7月龄左右应根据后备猪的体况进行限饲以防止背膘过薄或过厚,影响后随的情期规律。对于经产母猪,在断奶后应根据失重和膘情的情况进行饲喂。对于体况较瘦的经产母猪应采取加大饲喂量的方法进行饲养;对于失重偏少、膘情偏肥的经产母猪应限制采食量或采取饥饿法诱导发情。

4、加强饲养管理

母猪舍应保证通风、温度及光照适宜。后备母猪群密度、运动量要控制得当,最好能早晚采用公猪刺激诱情。经产母猪需要在哺乳期控制带仔数以避免失重过大、膘情过低。在断奶时,可以尝试将母猪群养1-2天,通过彼此间的打斗诱导母猪加快发情。此外,可以利用公猪或发情母猪对乏情母猪进行追赶或爬跨,刺激其发情排卵。

5、外源激素治疗

治疗不发情母猪常用的药物有氯前列烯醇、PG600、黄体酮和乙烯雌酚等。氯前列烯醇是前列腺素PGF2a类似物,有效地溶解乏情母畜卵巢上的持久黄体,使乏情后备母猪发情率达30%。另外促性腺激素如PG600、FSH、PMSG等是一种具有催情作用的激素,能使静止的卵巢恢复到正常的生理周期,促进卵泡发育成熟和排出,诱导母猪发情。不过,最有效的治疗措施为氯前列烯醇配合PG600肌肉注射母猪,可将发情率提高到59.3%(如表3)。然而PG600的市场价格相对较高,对猪场来说是一笔不少的经济负担。

然而有试验表明,采用本课题组研发的类FSH和LH混合激素(FG600)产品处理不发情母猪,其发情率、产仔数与PG600达同等水平(如表4),有效地诱导乏情母猪发情,降低生产成本。另外,有试验结果表明,采用PG600对6.5月龄后备母猪进行提前诱情,不仅能使其利用率提高12%,而且缩短首配日龄达7.5天;此外后备母猪第1胎繁殖性能显著提高,第2胎次发情配种正常,没有出现激素依赖现象,显著地改善母猪的利用率和繁殖性能(如表5)。从经济效益方面计算,后备母猪每天每头饲养成本约为10元,按100头后备猪计算,产生的经济效益为(259*89.5-266.5*77.6)*10=25212元;从提高后备母猪的利用率计算,试验猪场后备母猪存栏值约为2100元,淘汰后备母猪平均售价1550,按100头后备母猪计算,产生的经济效益为100*(89.5%-77.6%)*(2100-1550)=6589元。以上的两项之和为31801元,而激素的费用却只在5000元以下。因此,采用激素诱导后备母猪发情是有效和可行的。

表3 激素诱导应配未配后备母猪发情的效果

类别	处理药物	试验母猪数(头)	10d内发情率(%)	窝均总产仔数(头)
10月龄以上应配未配后备母猪	空白对照	15	0	
	氯前列烯醇	231	30	9.4
	PG600	110	38.2	10.5
	氯前列烯醇+ PG600	27	59.3	10.3
	黄体酮+乙烯雌酚+PG600	30	23.3	9.2

表4 PG600与FG600对母猪诱情的作用效果对比

类别	处理药物	试验母猪数(头)	7d内发情率(%)	窝均总产仔数(头)
6.5月龄不发情后备母猪	空白对照	20	20	
	PG600	10	90	
	FG600	10	90	
10月龄不发情后备母猪	PG600	30	26.7	13.7
	FG600	30	40	13
断奶后不发情经产母猪	PG600	30	54.5	11.2
	FG600	30	58.3	11.5

表5 FG600对6.5月龄不发情后备母猪繁殖性能的影响

类别	处理药物	试验母猪数(头)	配种猪只数(头)	利用率(%)	窝均总产仔数(头)	第二胎配种率(%)	断奶配种间隔(天)
6.5月龄不发情后备母猪	空白对照	147	114	77.6	11.5	96.2	9.47
	FG600	86	77	89.5	11.4	94.5	6.31