



TONGWEI

追求卓越
奉献社会

2014年9月1日

TONGWEI NEWS

通威集团 主办

第九期(总第330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

关于通威集团管理总部办公地址变更的 通知

因企业发展速度不断加快,企业规模不断扩大,产业链延伸不断提速,根据公司发展需要,通威集团管理总部自2014年9月1日起,正式搬迁至成都国际城南CBD核心区域通威国际中心(TIC),现将新办公地址及联系方式等通知如下:
一、办公地址:四川省成都市高新区天府大道中段588号
二、邮政编码:610093
三、联系电话:(86)28-85188888
四、传真:(86)28-85199999
五、服务热线:400-8080888/800-8866888
公司注册地址、官网网址、电子邮箱、总部各部门座机电话等信息保持不变。
特此通知

通威集团有限公司
2014年9月1日

国家发展和改革委员会副主任、国家能源局吴新雄局长在嘉兴分布式光伏会议上作重要讲话

积极推进分布式光伏健康发展

十一届全国政协常委、集团董事局刘汉元主席指示集团上下认真传达和学习



江苏如东通威分布式太阳能发电试点

本报讯(通讯员 冯畅)8月4日,国家发展和改革委员会副主任、国家能源局吴新雄局长在嘉兴分布式光伏会议上作重要讲话,吴局长强调,要不断优化能源结构,转变能源发展方式,推进能源生产和消费革命,促进分布式光伏发电健康发展。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席对吴局长的重要讲话作出了高度评价,刘主席认为讲话内容“站得高、看得远、认识清、方向明”,并指示通威全员认真学习和领会讲话精神。

根据刘主席指示和要求,集团管理总部就国家发改委副主任、国家能源局吴新雄局长8月4日在嘉兴分布式光伏会议上作重要讲话精神分别在周一升旗仪式、集团例会和股份例会上进行了传达和宣贯,集团总裁王斌、股份严虎总裁等集团和股份高管、管理总部全体员工参加了认真学习了吴新雄局长的讲话精神,国家坚定不移推进太阳能光伏产业的决心让全员上下备受鼓舞,对吴局长高屋建瓴的讲话内容备受振奋,决心抢抓市场机遇,提升核心竞争力。

为破解分布式光伏发电的难题,吴局长指出,第一是多措并举收集屋顶资源;第二是建立政府主导型的发展模式;第三是完善龙头企业

引领发展模式;第四是切实做好并网运行和计量结算等服务;第五是坚决抓好标准和质量管理;第六是多方努力解决项目融资问题;第七是加强全过程监管。各地要在专项监管,从项目设计、安装施工、电网接入、并网运行、电费结算和补贴发放等方面建立全过程监管。

为加大政策落实和工作力度,进一步推进分布式光伏发展,吴局长指出,第一,要进一步完善光伏发电政策,对分布式光伏应用遇到的各个问题,要出台细化政策,要按照中央简政放权要求,完善分布式光伏发电项目备案管理细则,设立“一站式”备案管理服务窗口,简化项目备案和管理流程。电网企业要全面落实“一站式”服务窗口,做好并网服务。

第二,要切实发挥政府主导作用。各级政府要加大培育和引导力度,特别是地市级政府要高度重视,主动作为,深入研究光伏产业发展中的问题,加大政府统筹规划、政策引导和质量监督工作力度,注重发挥市场的决定性作用,调动市场主体的积极性,创新性地开展工作,为光伏发电发展提供良好的政策和市场环境。

第三,要切实做好规划引导,多元发展。各

地区要将光伏发电纳入能源利用、城镇建设、电力发展等相关规划,重点鼓励屋顶面积大、用电负荷大、电网供电价格高的开发区和大型工商企业率先开展光伏发电应用。

第四,要切实落实好年度实施计划。各地方要加大年度计划的执行力度,对列入计划的项目,要监测进度,对不能按时开工的项目,要及时进行调整,明年制定计划时要以各地区今年计划执行情况为基础,执行不好的地区,相应减少年度规模。

第五,要创新分布式光伏发电示范区建设。各地区要继续推进分布式光伏发电示范区建设,重点开展发电模式、投融资模式及专业化服务模式创新,计划选择部分示范区开展分布式光伏发电区域电力交易试点,会同中国人民银行、银监会指导银行等金融机构与示范区政府合作建立支持光伏应用的融资机制,开展金融服务创新。

最后,要注重总结推广先进经验。积极推广浙江嘉兴、江苏东台、河北曲阳等地光伏发电项目建设的经验,坚持典型引路、示范推广的工作思路,培育各种示范点,逐项突破发展中的难题,及时总结经验,全面推广。

通威集团再次荣列“中国民营企业500强”

本报讯(通讯员 冯畅)8月18日,由中华全国工商业联合会发布的“2014中国民营企业500强”在京隆重揭晓,通威集团再次荣列“中国民营企业500强”和“中国民营企业制造业500强”榜单,并分别位居51位和34位。全国政协副主席、全国工商联主席王钦敏出席并讲话。

王钦敏主席在讲话中指出,中国民营企业500强不愧为中国民营经济的中坚、骨干,希望500强企业充分认识这份榜单对于民营经济的重要意义,认识到500强企业对于广大中小企业的引领示范作用,在三中全会全面深化改革政策的引领下,更上一层楼,再立新功。中国经济发展的升级版最终靠的是实体经济,企业是创新的主体,常态化(时期)经济转型升级归根结底要靠企业。民营企业是改革开放政策的参与者和受益者,在全面深化改革中更应勇于担当和成熟的改革者。

据悉,全国工商联自1998年以来对全国规模民营企业进行调研,每年均推出500强榜单。此次调研通过对中国民营企业的经营状况、营业收入、行业特征、企业管理等指标情况的连续性调查,为分析中国民营经济发展趋势,研究民营企业发展规律,了解民营企业的发展提供了真实、动态和完善的数据库。

通威荣获中国饲料行业唯一标志性品牌

本报讯(通讯员 冯畅)6月28日,中国品牌研究院联合《品牌观察》杂志公布第五届中国行业标志性品牌第一批上榜名单。本次共评选出100个中国行业标志性品牌。通威荣获中国饲料行业唯一一个标志性品牌称号,巩固了彰显了通威品牌的行业领先地位与优势,促进通威品牌建设不断迈上新台阶。

据中国品牌研究院执行院长郑学勤介绍,中国行业标志性品牌在一些行业的竞争相当激烈。这是因为一个行业只能产生一个标志性品牌,在中国有些行业光是中国驰名商标就有几十个,因此评定的中国行业标志性品牌只能是“优中选优”,而不像中国驰名商标那样,只要符合一定的条件就可以获取,没有名额上的限制。因此,要获得中国行业标志性品牌是一件十分困难的事。

中国品牌研究院具有独立的学术品格和价值取向,在业界享有良好的口碑和公信力。中国品牌研究院在业界一向以创意著称,自2005年以来在国内独家首创“中国品牌节”、“中国行业标志性品牌”、“中国品牌之都”、“中国品牌大师”、“中国最有价值品牌500强”等评选活动,得到了各地政府和企业的广泛好评。

股份严虎总裁视察邛崃产业链

本报讯(通讯员 赵自慧)8月15日,股份严虎总裁、畜禽市场部许庆、畜禽研究所所长陈远芳、畜禽研究所配方师傅安正等一行,在邛崃产业链总经理孙志伟等的陪同下,视察邛崃产业链的运行情况。严总视察了蓉味通威、新大丰农业生产车间、库房,随后,领导一行又走进了临邛红岩养殖场、桑园镇向阳村猪产业链用户。严总强调,食品安全是核心问题,对养殖户用药环节应加强监管,不容疏忽。

针对产业链专题工作,严总在蓉味公司召开会议,并指示:邛崃产业链的运营、生产管理、精细化管理、品质、采购、销售等环节都取得了非常好的改变,根据邛崃产业链的运行与发展,结合未来行业发展方向,理清思路,锁定目标,落实行动。

通威参加东亚峰会清洁能源论坛

本报讯(通讯员 谢文)8月28日,东亚峰会清洁能源论坛在成都双流隆重举行。此次论坛旨在落实2013年9月中国在第七届东亚峰会能源部长会议上提出的“新能源可持续发展倡议”,创新合作模式,促进国际交流,共同推动清洁能源产业发展。

论坛由中国国家能源局和东盟能源中心主办,全国工商联新能源商会和成都市人民政府承办,国家能源局副局长陈琦出席论坛开幕式并作主旨发言,东盟能源中心副主任萨莫拉出席论坛开幕式并致辞,成都市人民政府副市长苟正礼出席论坛开幕式并致欢迎词。

集团副总裁胡荣柱应邀出席论坛,并在光伏分论坛作了题为《适合中国国情的分布式光伏发展之路》的精彩演讲,得到与会专家、嘉宾的广泛称赞。(详见三版报道)

汝果欲学诗 功夫在诗外

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专访

□本报记者 白灵 田程廷 苏州报道

通威集团高管系列 深度专访之三



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

对于我们的采访报道,宋总给予了高度重视。他不仅向我们详细讲解了苏州通威、江浙、江淮片区的发展历程,还对《通威报》内容提升建议良多。甚至为了满足我们对于图片的要求,特意利用中午休息时间,换上了一套正式的通威工作装。

当我们真正走近这位老通威人,不难发现他淡然的外表下,其实拥有一颗火热的事业之心。关于这一点,我们从宋总的微信签名——“老骥伏枥”即可见一斑。此外,他还是集团内部第一个提出“快乐工作、快乐生活”的管理者,反复跟我们强调“要把员工放在第一位”。而今,这位曾经为通威立下赫赫战功的“老领导”,又正在布局怎样的“新思路”?

片区翻身仗

“在华东市场,我们的特种料总销量是排名第一的,将竞争对手远远抛在了后面。从这一点来看,我们还是比较欣慰。”在整个采访过程中,宋总语速不快,但充满自信。

2005年,通威在江苏省已经建立起无锡公

司的情况下,仅仅在100公里以外,又开始了手布局成立苏州通威。当时无锡公司已能达到10万吨的年产量,也取得了辉煌的业绩。很多人都不太能理解,为什么通威会在相隔百里之外再在苏州建立公司?甚至苏州通威后来生产的各种饲料,当时在无锡都已具备生产条件,并且,这些产能在当时仍完全未得到满足。

从发展背景来看,通威拥有悠久的历史与强大的品牌影响力,但特种水产饲料却一直是一块短板。更应该看到不足的是,通威品牌之前更多侧重于常规水产料,在特种水产料领域尚未取得举足轻重的地位。而当时,很多其他企业的生产经营情况已经非常良好,正是看到华东水产料市场广阔的空间,刘汉元主席决定在苏州设点建厂。

遗憾的是,苏州通威2006年投产,2006-2008连续三年的发展都举步维艰。直到2010年,这家投资数千万元的工厂还只有2.8万吨的销量,挣扎于盈亏平衡线上。究其原因,后台支撑、产品研发与政策配套,以及相应的发展理念,都与市场发展有着一定的差距。如何找到适合通威特种水产料的发展空间和道路?如何整合过去通威在水产领域多年的经验与积累?几年时间,苏州通威一直在痛苦中进行摸索。与此同时,无锡、绍兴和合肥等公司亦陷入低谷,整个江浙片区在股份公司的排名靠后。

为此,在管理总部做了大量工作,尤其是人才队伍的引进之后,2011年,宋总奔赴苏州通威一线,深入市场调研,明确了通威在华东市场硬件设施方面巨大的优势,着力补强技术储备与研发,调整市场策略。2011-2013年,在管理总部的指导下,江浙片区销量平均复合增长率超过20%,尤其是去年,超股份公司平均增长率10%。单从利润水平来看,从2010年的两三百万元,到2011年1000多万元,2012年达到2000万元,去年超过4000万元,“今年超过5000万问题不大,从倒数变为现在股份的前三位。”宋总介绍,从整个华东来讲,江浙、江淮两个片区加起来的利润超过1亿元。

然而宋总却并不满意。在他看来,今年江浙的总体形势不算太好,过去5-10年积累下来形成的思维模式,以及相对固化的市场经营理

饲料之外如何下功夫

股份严虎总裁曾一再强调,通威的经营必须转型。如何真正理解到位并积极付诸实施?长期以来,宋总一直致力于此方向的探索。从2006年开始,他就明确提出构建服务体系,在饲料之外下功夫。

在他看来,饲料行业发展到一定程度,会呈现高度的同质化,想要有突飞猛进的提高很难。而通威作为龙头企业,也必须走正道,采用正规的原料,正规的产,不可投机取巧。如何强化我们的产品优势?“从饲料之外去努力,作为养殖户来讲,

所有的养殖最终只有一个目的,就是为了赚钱。明确了这个以后,我们最需要关注的是,养殖户怎么样能够做到效益最大化。”

而单位养殖面积的效益最大化,又由多个因素构成。宋总打了个比方,木桶一定由很多木板构成,饲料只是众多木板中的一块,只是占的比例最大,但是这块板再宽再高,也无法决定水装得最多,我们必须找到最短的木板。而不同区域、不同的养殖对象,短板又是不一样的。其中最基础的是水、种、饵三个要素,在这之外,还有管理、销售、对行情的把握、疾病的防控等,找到养殖户的最需要、最缺乏的那一块板,一心为了养殖户来进行提升,是经营管理过程中的当务之急。

“最近天气不好,鱼不吃、水不好,投喂量减少,我们的饲料就卖不出去,这当然是事实,但假设我们换个方式来想,鱼类的生长时间是有限的,这些情况会影响销售,进而造成资金积压、生产周期变长、池塘的效率受影响,而同样是卖出去,规格不一样价格也不一样,养殖效益存在巨大差异,随之而来的,公司盈余的风险也会增大。”按照宋总的思路,各个环节,都是一体。为养殖户着想,让鱼按时或提前出塘,比如帮助他们改变水质、推广模式,把养殖设备充分利用起来,使得养殖户投料量加大,企业的销售情况自然会好转。

照此,苏州通威成为股份第一家组建技术服务部的分公司。从刚开始的1个人,到现在将近30人,拥有股份内部最大的服务团队。宋总介绍,40人的业务团队匹配了接近30人的技术人员,并且把服务作为一项考核指标,把技术服务人员从养殖户看鱼病的“救火队员”角色,转变为主动服务、指导养殖户进行科学养殖的“引导者”。(紧转二版)



股份华东战区篮球赛合影

通威时评之五十三

诺基亚镜鉴

□黄其刚 白灵

信息和良好的战略判断。对于诺基亚这样的航海级企业而言,“战略致胜”实在是一个伪命题——魔鬼,往往在于细节中。

金融风暴后的2009年,任正非曾就华为的内部问题作反省:一线团队只有三分之一的时间用在市场,三分之二的时间用来跟后方沟通,从一个部门到另一个部门,耗费了大量精力和时间。一个个庞大的官僚机构,使得部队效率降低,后方协调困难,其中有流程问题、组织机构设置问题、思想意识问题,更有相互信任问题,还有各业务部门之间相互掣肘问题。

有专家指出,企业管理中的大部分问题都

是由于沟通不畅而产生的。管理过程中,所谓的沟通问题必然出现以下带有“幻想”性质的特征:既不能正视自我也不愿正视他人,更谈不上设身处地站在对方角度考虑问题;仅仅是把信息传递出去,忽视信息接收者的感受,同时对信息接收者是否理解也不屑一顾;缺乏诚意的交流,充满误解与偏见。

无论如何,我们都应思考这样一个问题,通威的基业长青是否一种偶然?从32年前的普通创业团队成长为中国顶尖企业,通威靠的什么?理由也许千万种,但绝不是“运气”。

我们常说,随着一家企业不断发展壮大,

工作中、管理中的各种内耗往往也会同步增大。最近一段时间,我们在总部和分子公司采访时,常常收到这样的反馈:一些同事在工作中传递不恰当的信息,讲一些充满负能量的话,部门与部门之间、人与人之间沟通不畅,肚皮官司越来越多——这样的“幽灵”始终挥之不去,逐渐形成一股歪风邪气,甚至变成人为障碍,一件事情推进起来困难重重。

沟通就是生产力。一个团队不能有效沟通,就难以形成很好的协作,就难以有凝聚力。《圣经》中有一个关于“通天塔”的故事:人类联合起来,希望建立一座通往天堂的塔,没想

到此惊动了上帝。他看到人们这样齐心协力,力量强大,心想:如果人类的修成宏伟的通天塔,那以后对我的威胁该有多大?于是他悄悄地离开人间,来到人间,悄悄改变了人类的语言,使人间不同种族、不同国家因为语言不通而无法进行交流。此举一出,一下便导致人间失去了相互沟通的能力,人类的计划立即陷入混乱,通天塔最终半途而废。

系列外部案例及我们中间所出现的个别不好苗头,都应引起我们的高度警惕。为此我们呼吁:在我们的工作、管理与交流中,请多一点相互包容与理解,多一些开放的心态与胸怀;在传递信息与决策的过程中,尽量保持准确而不歪曲失真,进而建立起和谐、高效的沟通机制与平台;在工作中,多将心比心换位思考,尤其自己不欲,勿施于人。

三十年来,通威的成功是一种必然,而那些曾经叱咤风云的企业倒下,亦非偶然。只有我们继续放低姿态、躬身前行,以更加坚定的服务与合作意识,造势造气,聚势聚气,真诚面对我们的客户、伙伴、同事,才能真正使通威基业长青。

近来,曾经不可一世的手机超级霸主诺基亚大规模裁员,引发轩然大波。随后,一篇名为《诺基亚员工反思没落》的文章,在网上盛行,公司大量内部问题由此曝出。

随着诺基亚在手机领域建立起无人可及的江湖地位,“大公司病”不断凸显:企业因财大气粗,领导员工说话做事,甚至在同行合作伙伴面前愈加傲慢;管理者不清楚执行层到底在干什么,执行层不清楚管理者在想什么;领导者无法量化员工有多少工作量,需要配置多少资源;公司内部各层级、各环节拍脑袋决策,甚至外行指挥内行;管理层对来自基层的意见视而不见;项目落实过程中互不沟通,彼此拆台,相互掣肘,推进异常缓慢;一个内部决策往往花费同行数倍的时间——这家曾经光鲜亮丽,如雷贯耳的企业,终于快把自己给“作死”了。

对此案例,众多专家与“非专家”都在分析,大部分将败因归结于“战略失误”。事实却是,能做到一定规模乃至进入全球500强的企业,最不缺的就是战略。且不说企业创始人本身能力,单就执行团队、各大股东,以及外部咨询、营销、顾问、服务机构等,都拥有最前沿的



微信扫一扫 添加关注

关于《通威人》杂志征订、征稿的通知

通知

集团各部门、各分、子公司：即将于2014年10月出刊的《通威人》(曾用名)杂志，以打造“集团内部精神堡垒、企业文化传播平台、通威人话语中心”精品刊物为愿景...

通威集团编辑部 2014年9月1日

那时花开

“栀子花开，so beautiful so white,这是个季节，我们将离开……”熟悉的歌曲再一次在耳边响起，不知不觉又到了毕业的季节...

攀岩

今天，天空中下着毛毛细雨，我在江楠家玩。叔叔和阿姨说带我们去攀岩。一路上我们说说笑笑，转眼就到了攀岩的地方...

爱的自白诗

我想为你写首小诗 胡秀的字迹，羞涩的句词 字里行间 充斥着柔软的情怀...

通通知我们加班。这意味着，这个春节我将独自在外面度过。我在这个春节，也对工作有了新的认识：虽然整天忙忙碌碌，但离梦想却越来越远...

荷之韵

我和我爱人是99年4月加盟昆明通威的，至今已近16个年头，见证了通威由小到大，由以前的几十家公司发展到现在一百多家分、子公司...

其实都是不舍

哪儿都不合适了，但是大家还是笑着分吃这一袋鱿鱼丝，紧张感就渐渐消失了，其实我们的卫总平易近人，和蔼可亲...

莘莘学子 熊轲 (管理总部)

燕园情 通威梦

——北京大学卓越CEO培训心得

十年前进入高中时，老师让每一位同学写下自己的梦想学府，并激励我们在未来的三年里为自己的梦想努力拼搏和奋斗！记得当时几乎所有同学纸上写的不是“清华”就是“北大”！

理想总部举行了“北京大学卓越CEO创新管理高级研修班”的开学典礼。而我作为本次培训班的组织者之一，有幸列席旁听，近距离感受燕园大师们的智慧风采...

人在通威 叶亮 (广东通威)

新平台 新征程

刚来的时候，工作毫无头绪，很难进入状态，残酷的现实表明：这份工作比我想象的要难！看着简单，操作生疏，需要更加细心与缜密思考！

人在通威 廖琴 (摄)

事与愿违，经常帮倒忙，大家却耐心讲解。从这些生活工作中琐碎事情，透露出大家浓浓的关爱！感觉更像是一个家，我就是家里最小的，哥哥姐姐很照顾！

投桃报李 孙社清 (常德通威)

受助两次 合作一世

在烟波浩渺、如诗如画的珊泊湖边，星罗棋布地分布着一片片精养鱼池。国营珊泊湖渔场、乡营珊泊湖渔场、赵家湖渔场、岩岭口渔场、黄家台渔场、白罗湾渔场、出口洲渔场等，众星拱月般将珊泊湖这颗洞庭明珠衬托得愈发迷人...

看到中年汉子因嘴笨与心急而憋得通红的脸，我不禁生出了同情之心，决定帮助他。我给一个贩鱼的朋友打了电话，看能不能将这车鱼帮忙卖掉。一阵电话沟通后，朋友终于答应帮忙接受这车鱼...

追梦赤子 谢宝庆 (通威太阳能(合肥)有限公司)

奔跑的态度决定你的人生高度

“诚者，天之道也；诚之者，人之道也。”追求诚信，是做人的根本原则。当年，歌手黄征的一曲《奔跑》，点燃多少人的青春理想和追梦激情。歌词中流露对自由的渴望，对梦想的追求，赋予了每个人全力奔跑在生活和工作上的动力...



廖琴/摄

感动常在 王长明 (昆明通威)

家庭。在你最困难，最需要帮助的时候，她总是让你除了感动，还是感动。记得刚加盟通威时，我得到了江总的关心，在最困难的时候，得到了洪总的关怀……

身体力行 徐舟 (沈阳通威)

“嘟嘟嘟”的跳动着，荷尔蒙的分泌好像也比平时快了一倍还多，激动、兴奋当然还有紧张，因为卫总一向都是严厉的。在卫总入住房间里，我们一共五人开始了交流...

感动常在 王长明 (昆明通威)

万总知道后马上和郭师傅一起将我爱人送到云南结石病医院就诊。因事发突然，我们现金没带够，万总又拿出身上所有的钱垫付医药费，并让医生尽快医治。由于送医及时和万总的全力帮助，医院很快就给我爱人做了手术。

感动常在 王长明 (昆明通威)

大家终究会回到自己的轨迹上，到离开的时间了。这次为期七天的帮扶工作，从廊坊到长春，从长春再到沈阳，辗转三地，日以继夜，长途跋涉，辛不辛苦？肯定辛苦。车里面挥一挥挥手，车窗外挥一挥挥手，说一句珍重，道一声再见，其实都是不舍。



精准传播 定制未来⁺

做中国最接地气的 专业整合营销传播机构

专注 敏锐 务实 高效

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。

- 互动营销**
整合企业官网、搜索引擎、百科、网络媒体、(微)博客、微信、社区、APP等企业自媒体和公众媒体平台，并利用线下交流活动，优化服务模式，全面提升用户体验。
- 软件开发**
提供信息门户网站、企业官方网站、活动专题网站以及电子商务等全面专业网站建设运营服务，全面支持电脑、手机、平板电脑等终端设备无障碍访问，并提供多语言版本定制服务。
- 品牌设计**
提供企业VI体系创建、创意策划、平面设计、印刷制作等专业全案服务。同时提供广告传播、媒介购买与执行专业解决方案。
- 活动策划**
提供庆典、展会、培训、联谊等活动的全程策划与方案执行解决方案。
- 视频制作**
提供企业广告片、专题片、微电影、微视频等全程创意策划与拍摄制作，并根据需要进行全网定向传播。
- 出版策划**
提供企业领袖传记、专著及企业内刊、杂志、书籍等项目策划、采编、设计、制作到发行的一站式服务。
- 媒体运营**
以《中国渔业报》《中国经济时报》为核心，涵盖“中国渔业服务网”、“中国渔业网络电视台”、“微渔业”公众微博、微信及关联服务平台的全媒体立体传播平台运营。
- 新媒体建设**
提供信息门户网站、企业官方网站、活动专题网站以及电子商务等全面专业建设运营服务，全面支持电脑、手机、平板电脑等终端设备无障碍访问，并提供多语言版本定制服务。
- 舆情监测**
为避免企业客户因危机事件影响经营，通威传媒还专门提供企业指定关键词的企业舆情监测代理服务，并实现全年不间断24小时监控，每天发送舆情监测报告定向监测，同时提供企业危机管控系统解决方案。



扫一扫，关注我们。

