

通威报

TONGWEI NEWS 通威集团 主办 通威传媒 承办



TONGWEI

追求卓越
奉献社会

2015年3月1日

刘汉元主席赴京出席全国“两会”

本报讯(记者 田程廷)2月28日上午,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席离蓉赴京,参加2015年全国“两会”。据悉,刘主席将认真履行人民政协政治协商、民主监督、参政议政的职能,积极建言献策,参与国是,反映社情民意,并主要针对当前我国宏观经济新常态、光伏产业发展、国内消费环境与政企沟通等方面进行了认真思考和仔细调研,以政协提案及大会发言等形式提出合理建议。

日前在北京举行的媒体见面会上,刘主席对近期关于雾霾的焦点事件及治理之策发表了独到看法。刘主席认为,治理和解决雾霾问题,应充分利用开发西部丰

富的光伏资源,改善能源消费结构。他指出,此前有关治理雾霾的具体措施,包括减少燃煤、控制机动车尾气排放、改善油品质量和严格执法等都是很好的办法,但加快推进光伏新能源产业发展,才能从根本上缓解能源危机,解决雾霾污染和生态环境问题。

2015年被定位为“全面深化改革关键之年”、“全面推进依法治国开局之年”、“全面完成‘十二五’规划收官之年”。刘主席提出,宏观经济政策应当适当放松,同时保持企业微观理性和社会认识理性,用更科学、更实质性的方式发展,确保我国经济始终运行在又好又快的稳健发展轨道之上。

第三期(总第336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

从明天起,做一个幸福的人

喂马、劈柴,周游世界

从明天起,关心粮食和蔬菜

我有一所房子,面朝大海,春暖花开

从明天起,和每一个亲人通信

告诉他们我的幸福

那幸福的闪电告诉我的

我将告诉每一个人

⋮

因爱而生 因您而变



通心粉社区
TONGWEI CLUB

全球通威粉丝的网上家园

2015/3/20荣耀发布

敬请期待

传播正能量 天天打胜仗

通威集团2014年工作总结暨2015年工作计划会在蓉成功召开



刘汉元主席发表重要讲话



会议现场

本报讯(记者 田程廷)2月13日-14日,通威集团2014年工作总结暨2015年工作计划会在通威国际中心隆重召开并取得圆满成功。

十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席与集团管业董事长出席。集团总裁刘汉元、监事会主席陈星宇、副总裁管业伟、胡荣柱、黄其刚、股份总裁严虎、监事会主席晏保全等集团、股份总部相关领导、部门负责人、各分公司、子公司总经理等近300人齐聚管理总部,各分公司、子公司全员全程视频参会,共襄通威集团2015年发展大计。

本次计划工作会为期两天,2月13日举行了通威集团高管培训。通威大学特邀小米营销模式资深研究专家、管理智慧创始人合伙人、专家团成员张兴旺先生作为主

讲人,通过图片、文字、视频等多种方式,生动有趣地分享了小米的营销创新思维。200多名总部部门助理及分公司、子公司总经理以上人员参加了此次培训。培训会上,张兴旺先生就小米营销的本质与小米营销的方向两部分内容进行了详细而生动的阐释。现场200多名集团高管仔细聆听,不时伏身在笔记本上认真记录,在讲到小米具有代表性的营销活动,现场响起阵阵掌声。

2月14日,2014年度工作总结暨2015年工作计划会在通威国际中心五楼会议中心召开。集团总裁刘汉元、股份总裁严虎分别作集团、股份2014年度工作总结及2015年度集团、股份经营工作规划。

通威集团总裁刘汉元对集团各项工作及非农板块作总结。刘总指出,集团农牧、新能源等板块虽不断受到国内外经济环境

冲击及行业各种复杂因素影响,但在刘主席的正确带领下,全体通威人意志坚定、目标清晰、戮力同心,始终坚持农业和新能源双主业并行发展战略,密切结合各板块自身的发展阶段,产业特点、市场定位和竞争环境,有效推动集团各产业、各板块继续保持积极、稳健、快速发展势头,集团整体影响力、美誉度不断巩固,行业话语权、认同度不断增强,发展质量、竞争能力不断提升,在行业内外赢得了尊重,彰显了实力,收获了赞誉,坚定了信心,取得了令企业界广泛关注和、令行业内外刮目相看的发展成果和重大成就,为通威事业的再次腾飞奠定了坚实基础。同时,2014年集团总部强化资源整合、战略及风险管控、投资与资金管理、财务管控、人力资源规划、品牌与危机管理、公共关系、行政后勤等核心职能,全

力助推集团快速发展、稳健跨越。

通威股份严虎总裁表示,面对国内经济不断下行的压力、行业销售整体下滑的局势以及新常态新形势下残酷的竞争环境,通威股份2014年在刘汉元主席的正确决策下,在全体通威同仁的共同努力下,通过转变观念、突破自我、深度转型、决胜终端,同时以科技为抓手,以技术服务营销为落脚点,逐步推动养殖的规模化、专业化以及智能化,全面提升了经营效益。2014年,全体通威人汇聚正能量,聚势聚力,创新突破,卓有成效,在技术研发、价格策略、原料采购、营销变革等方面涌现出了一系列优秀案例。整个公司逆势而上,奋勇前行,实现了2014年度的稳健经营。针对2014年度通威股份经营成果,严总指出,在全体通威人全力拼搏下,在严格贯彻通威股份“聚

势聚焦、执行到位、有效经营”的经营方针下,通威股份在逆水行舟的局势下稳步前进,实现2014年销量同比较大增长。同时,严总在总结中肯定了通威股份越南片区、江浙片区、广东片区以及海查淡水、越南通威、洪湖通威等在量、利方面表现优异的片区及公司。

期间,大会还对通威集团2014年度英雄团队、集团企业文化建设示范单位、先进个人、先进集体进行了隆重表彰。当天的颁奖环节持续约一个小时,现场颁发奖金总额超过6500万元,四川卫视、四川日报、华西都市报、成都商报等媒体强势聚焦。

会上,通威集团监事会主席陈星宇、通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅、永祥股份董事长冯德志、海查淡水总经理邓金耀、揭阳水产总经理温佳霖、广西片区总裁兼

南宁通威总经理曾德林等进行工作汇报、案例分享并交流管理经验。

盘点2014年,我国宏观经济运行投资增长后劲不足,融资瓶颈约束明显,企业经营困难等问题突出,经济下行压力和风险较大。在此“三期叠加”的新常态阶段,通威集团逆势快速发展,各板块继续保持积极、稳健、快速的发展势头,集团整体影响力、竞争力、美誉度、公众形象以及行业话语权得到进一步提升,发展成果和企业实力得到进一步巩固和彰显。

刘汉元主席在大会上发表重要讲话,从“速度、效率、效益”三个方面,全面分析、总结了通威集团2014年度各板块的经营发展状况以及所取得的成绩。

刘主席以小米为例,分析如果企业失去速度和效率,将变得一无是处,并再次强调调查机制和淘汰机制,希望大家进一步提升效率和主观能动性,真正提高运行的速度和质量,做到产出最大化、投入最小化。谈及2015年的管理和创新,刘主席强调要把所有资源整合起来,学习小米的商业逻辑,真正设身处地地为用户和服务对象思考解决问题,真正把大家工作的热情、动力聚集到一起。

刘主席要求股份市场体系、集团品牌管理中心等整合资源、平台,搭建行业里的有效沟通传播的平台,让全国的通威铁杆用户参与进来,用三年时间成功打造通威的网络社区。

此后,刘主席对集团各板块、各分公司过去一年来的经营情况进行了梳理和盘点。其中,刘主席对股份广东片区、越南片区、湖北片区、江浙片区取得的优异成绩予以肯定,并对永祥团队及合肥太阳能团队寄予厚望,同时祝愿大家在2015年上一个新台阶。

在讲话的最后,刘主席向全体通威人在2014年的努力和付出表示感谢和慰问,希望2015年通过大家的双手和努力,让全体通威人更加有信心,更加“羊羊得意”!

集团2014工作总结暨2015工作计划会表彰名单

通威股份	通威	廊坊通威、河南通威、合肥通威、淮安通威、天门通威、高明通威	效益贡献奖	董事长特别嘉奖
一、销量突破奖 惠州通威、茂名通威、合肥通威、越南通威 二、扭亏增盈奖 茂名通威、新太丰食品 三、管理创新奖 1、经营持续改善奖 南通巴大、佛山通威、合肥通威、海查淡水 2、服务创新奖 农业担保、海查淡水、海南通威、揭阳通威 3、零赊销奖 海阳通威、巴大鼎鼎、枣庄通威、衡水	4、管理制度和企业文化宣贯 监察部、审计部、股份工会、人力资源部、行政部 5、质量规范奖 德阳通威 四、最佳协同奖 揭阳生产基地内务团队 五、团队建设奖 广东通威、总部生产部、总部人力资源部、广东片区、江浙片区、天津通威、四川通威、通威大学 六、标准化厂建设奖 黔西通威、重庆通威、长寿通威、越南通威、海阳通威、德阳通威、特种饲料、昆明通威、动物营养、宾阳通威、沈阳通威、	七、总部优秀部门 技术体系:检测中心、特种水产研究所 管理体系:证券部、财务部 八、2014年度优秀分子/子公司总经理 海查淡水邓金耀、合肥通威李德贵、洪湖通威胡洪彬、黄冈通威李鹏、厦门通威李伟、惠州通威刘明锋、大丰通威吴胜利、和平通威陈永忠、高明禽畜卢运进、昆明猪料章红军、龙岩猪料赵国安、通威实业何东健、农业担保卢晓华 2014年度优秀片区总经理 江浙片区宋刚杰、广东片区郭异忠、越南片区沈金竹、肇庆片区孙志伟	广东片区、越南片区、江浙片区、虾特料片区、通威太阳能(合肥)有限公司 品牌形象十佳分子公司 永祥多晶硅、高明通威、越南通威、通宇物业、四川通威、重庆通威、天津通威、武汉通威、广东通威、通威太阳能(合肥)公司 企业文化建设先进单位 股份市场体系、股份生产部、股份技术中心办公室、股份禽畜研究所、华东战区扬州通威、环珠片区泰源食品、海外片区海阳通威、沈阳通威、长寿通威、宾阳通威、河南通威、天门通威、高明通威、海南通威、永祥多晶硅、通宇物业、南昌通威	管理总部“省质量奖申报工作奖”;集团办、股份品管部、行政部 “采购创新绩效奖” :通威实业公司 “管理增效奖” :财务体系 “卓越价值贡献奖” :陈星宇团队 “IT创新管理奖” :ERP3.0项目组 “先进模式示范推广奖” :365项目组 “卓越创新成果奖” :5513项目组 “卓越绩效奖” :江浙片区、湖北片区、越南片区、广东片区 “卓越创新贡献奖” :集团品牌管理中心 “创新标杆成就奖” :通威国际中心项目指挥部

乐山市委常委 王万锟一行访问交流

本报讯(记者 杨翼)2月27日,中共乐山市委常委王万锟一行到通威国际中心访问交流,通威集团董事局刘汉元主席、集团总裁刘汉元、监事会主席陈星宇、副总裁管业伟、胡荣柱、黄其刚、股份总裁严虎、监事会主席晏保全等集团、股份总部相关领导、部门负责人、各分公司、子公司总经理等近300人齐聚管理总部,各分公司、子公司全员全程视频参会,共襄通威集团2015年发展大计。

王万锟一行首先参观了通威国际中心四楼面积超过3000平方米的通威体验中心,深入了解通威33年来的发展历程,及农业、新能源双主业发展的情况。参观过程中,王万锟对通威“渔光一体”、多晶硅、太阳能光伏等新能源产业的发展格外关注,并详细询问了各个项目的发展情况,并对通威的高端科技表示赞赏。随后,王万锟与刘汉元、严虎、管业伟、胡荣柱、黄其刚、股份总裁严虎、监事会主席晏保全等集团、股份总部相关领导进行了深入交流。

成都市人社局领导 访问通威

本报讯(通讯员 郭靖)2月13日,成都市人社局副局长罗建民一行到通威,对荣获第十二批四川省有突出贡献的优秀专家甘富富表示祝贺。通威集团总裁刘汉元、监事会主席陈星宇、副总裁管业伟、胡荣柱、黄其刚、股份总裁严虎、监事会主席晏保全等集团、股份总部相关领导、部门负责人、各分公司、子公司总经理等近300人齐聚管理总部,各分公司、子公司全员全程视频参会,共襄通威集团2015年发展大计。

罗建民表示,参评四川省有突出贡献的优秀专家是我省各行各业、各个领域的拔尖人才,获评四川省有突出贡献的优秀专家,可享受子女在成都一次性择校、优秀专家津贴等一系列优惠政策。刘汉元、严虎、管业伟、胡荣柱、黄其刚、股份总裁严虎、监事会主席晏保全等集团、股份总部相关领导对通威集团的大力支持表达了感谢,并就集团新能源板块的发展现状及未来展望进行了交流。技术专家甘富富对市人社局领导的关怀表达了感谢,称该项荣誉不仅是对其本人的鼓励,更是对永祥多晶硅技术团队的肯定,他一定带领技术团队再接再厉,勇于创新,再创佳绩。

海南宝路座谈合作

本报讯(通讯员 张家金 梁文斌 周家福)1月28-29日,海南宝路水产科技公司董事长兼总经理袁仁义等四名高管一行访问通威集团管理总部。随后袁董事长一行在总部与通威集团董事局刘汉元主席、股份总裁刘汉元、监事会主席陈星宇、副总裁管业伟、胡荣柱、黄其刚、股份总裁严虎、监事会主席晏保全等集团、股份总部相关领导、部门负责人、各分公司、子公司总经理等近300人齐聚管理总部,各分公司、子公司全员全程视频参会,共襄通威集团2015年发展大计。

袁董事长一行在总部与通威集团董事局刘汉元主席、股份总裁刘汉元、监事会主席陈星宇、副总裁管业伟、胡荣柱、黄其刚、股份总裁严虎、监事会主席晏保全等集团、股份总部相关领导进行了座谈交流。双方重点就海南宝路非鱼保健综合防病体系攻关项目的深度合作进行沟通交流,并达成广泛共识。双方都坚信,通过强强联手、通力合作,一定能克服重重困难,让养殖户拿到存活率高、抗逆性强的高品质罗非鱼苗,为海南罗非鱼产业链的高效运行夯实基础。

管理总部开展 阿米巴模式培训

本报讯(通讯员 郭靖)为了学习“阿米巴”独特的经营模式,开拓集团干部的管理视野,2月10日,集团人力资源部邀请刁东平老师,组织开展了为期一天的《阿米巴经营模式构建与落地》培训学习。此次培训从阿米巴经营模式构建出发,学习阿米巴基本理论,了解精益和与阿米巴经营哲学,理解阿米巴经营模式及组织架构,再到阿米巴经营模式的运行与落地。一个好的经营管理模式要成功运用到企业中需要三个认同、融入与落地的过程,为了更深入地学习和领会阿米巴经营哲学,后期集团人力资源部将开拓更好的学习资源并联系导入阿米巴模式效果好的公司,择机组织参观学习。

学榜样 树标杆 做表率 勇争先

2月14日,通威集团2014年工作总结暨2015年工作计划会在通威国际中心隆重举行,大会除了总结2014年全年的工作,公布2015年的全年计划大纲外,还对在2014年工作中取得优异成绩的集体和个人进行了表彰。在众多奖项中,获得“2014年度优秀片总”的奖项格外引人注目。

年度“优秀片总”是针对片区总裁设立的一个奖项,该奖项既是对片区总裁当年带领自己在片区取得成绩的肯定,同时也是对片区总裁个人当年工作的肯定。获得2014年度“优秀片总”的4位高管分别是股份副总裁、江浙、江淮片区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰,股份副总裁、广东片区总裁、虾特料片区总裁郭异忠,股份总裁助理、越南片区总裁兼越南通威总经理沈金竹,通威(成都)农业投资控股有限公司兼蓉峡通威总经理孙志伟。

坚持理念 服务市场 创造价值

股份副总裁、江浙、江淮片区总裁兼苏州通威总经理宋刚杰

在今年的集团计划工作会上,股份副总裁、江浙、江淮片区总裁宋刚杰又获得了优秀片总的称号,这是他连续3年获此殊荣。对此,宋总并不感到意外,这是他多年来努力的结果。在宋总的管理下,华东片区蒸蒸日上,在不断创新与自我突破中取得了骄人的成绩。宋总介绍,去年整个华东片区的利润加起来超过1个亿,特种料销量大幅度增长,在华东市场排名第一。此外,种苗及动保产品的销售也成为亮点,苏州通威的种苗销量达到10个亿,动保产品销量突飞猛进,居股份公司前列。

当这么多沉甸甸的硕果摆在面前,他在感到欣慰的同时,更多的是在思考和总结工作中的优点和不足。多年来,宋总始终不变的是对经营理念的坚持,在他的办公室里悬挂着16个清晰而醒目的大字:“服务市场、创造价值、精细管理、快乐工作”。宋总说,这是他2011年初到苏州通威之时就有的,如今四年过去了,他始终将这16个字铭记在心,并在经营管理中贯彻执行。宋总解读道,其中最为重要的是“创造价值”,但是它的前提和基础是要回归市场服务。

对于未来宋总表示,2015年整个饲料市场将会面临更加严峻的形势,水产市场低迷,不仅仅是常规水产品的价格不理想,连特种水产品的价格都趋于下滑。对此,经销商和养殖户都很迷茫,在这个时候通威应该发挥好作为行业引领者的作用,帮助经销商和养殖户重塑信心,引导他们进行



优秀片总上台领奖

养殖结构的调整和养殖模式的再造。宋总说,我们可以运用通威科技的力量,发挥“365”技术的优势,让养殖户提升效益,即使在行业疲软的情况下,仍可以保证他们有利可图。

变中取胜 智珠在握

股份副总裁、广东片区总裁、虾特料片区总裁郭异忠

华南地区是饲料厂家集中度最高,市场竞争最为激烈的区域之一。近年来,随着水产市场的低迷,华南区域的饲料容量逐渐萎缩。然而,就在如此恶劣的市场环境下,通威饲料仍然能够保持平稳增长,这要归功于通威股份副总裁,广东片区、虾特料片

区总裁郭异忠多年来的苦心经营。在深耕于华南的十四年间,他经历了大大小小无数次的“转变”。郭总坦言,他所操盘的每一次变革于自己而言都是一种“痛苦”。尽管一次又一次的“痛苦”接踵而至,但他仍要冷静而客观的面对。

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。基于这些变革,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的挑战任务,2014年,通威淡水料销量进一步拉开与同行的差距。

2014年5月,郭总又接管通威虾特料板块,携手辅音国际进行系统的内部及市场调查后,为虾特料片区量身定做了一套变革方案,推出新产品“虾肝强”,一场轰轰烈烈的虾特料营销变革就此打响。通过营销团队全面变革和虾料品质稳步提升,去年虾特料片区扭亏为盈。

“营销变革、锻造团队、精益管理、模式落地”,通过几年的发展,以广东为主的华南战区淡水料超越竞争对手,在股份各大片区中,鱼、猪、禽发展居第一位,团队建设成绩卓越,2014年效益实现了超亿元大关的优秀业绩。

企业创新 文化先行

“通威集团企业文化建设示范单位”授牌仪式隆重举行

本报讯(记者 杨力)2月14日,“通威集团企业文化建设示范单位”授牌仪式在通威集团2014年度工作总结暨2015年工作计划大会上隆重举行。仪式除了对获得文化建设示范单位的四家单位进行授牌,还对在2014年企业文化建设工作中取得优异成绩的单位、片区、部门进行了表彰。集团工会主席李思宇主持授牌仪式,集团董事长刘汉元主席、管业梅董事长、糕玉娇总裁,股份严虎总裁为获奖者颁奖。

2014年,为了进一步深入企业文化培育工作,永祥多晶硅、通宇物业、海南通威、南昌通威等8家公司,作为2014年“通威集团企业文化建设示范单位”的培育对象,分别实施了企业文化建设深化培育工作。

在此契机下,海南通威在总部企业文化建设小组的帮助和指导下,经多次沟通制定出了“海南通威2014年企业文化建设方案”。在企业文化建设工作落地过程中,公司严格遵循“阳光、精进、快乐、共赢”的子文化理念,积极开展企业文化建设工作,得到了员工和客户的一致认可。

永祥多晶硅则按照通威集团企业文化建设方案迅速启动、精心组织,分层次、分步骤地持续推进企业文化建设各项工作,围绕公司企业文化建设制定前、中、后“三部曲”活动总体思路,高度重视、精心



颁奖领导为获奖公司授牌

组织、周密安排。同时,公司充分利用各种宣传媒介,积极打造特色企业文化并进行广泛传播;此外,持续做好新员工军事化培训管理,开展现场标准化工作,对外交流学习,开展各项文化活动、培训技能比赛等

丰富的文化活动,让永祥多晶硅在2014年的企业文化建设工作中取得了良好成绩,进一步发挥了企业文化在公司生产经营和发展过程中助推器的作用。

通宇物业在2014年的企业文化建设工作中,以“有机融合、彰显共性,拓展内涵、体现特色、结合实际、把握精髓”为原则,秉承集团文化,并将其核心要素引入到公司文化体系之中,形成以“责任、团结、协作、快乐”为核心的特色管理文化。实际工作推动过程

中,公司成立企业文化建设领导小组,通过对软硬件环境的改造提高,加强企业文化宣传、行为文化管理,开展丰富多彩的文化活动等一系列有效的措施,让通宇物业的企业文化在短时间内迅速成型,并得到集团领导、公司员工、客户的肯定。

南昌通威在企业文化建设工作开展过程中,贯彻落实集团企业文化理念,塑造良好品牌,推动“主业做强,纵向延伸;适度多元,横向协调”战略定位的有效落实。在分析了自身企业文化的优势和劣势之后,公司迅速成立企业文化建设专项领导小组,通过营造厂区环境氛围、规范办公环境,完善生产车间职业标识,开展员工培训学习、文化活动等多项有计划有针对性的措施。南昌通威2014年形成了“坚定信心、团队协作、优质价、聚势突破”的经营方针和“创造客户价值、赢取客户尊重”的服务理念。以该经营方针和服务理念为中心的企业文化,使企业文化得到当地市场、客户以及员工的认可。

海南通威、永祥多晶硅、通宇物业以及南昌通威2014年在秉承集团文化的同时,根据自身企业文化现状特点,在集团企业文化建设专项工作小组的帮助支持下,迅速组建专项团队,积极开展落实有效措施,企业文化建设工作所取得的成绩,得到集团的认可。

据李思宇主席介绍,2014年的企业文化建设工作中,经过企业文化建设项目专家组和专项工作小组的培育、指导和推进,根据《通威集团企业文化评估体系》各项要求,企业文化建设专项工作小组先后对管理总部及18家分子公司进行了现场调研、审查,最终,这四家公司脱颖而出,达到“通威集团企业文化建设示范单位”授牌标准。

此外,股份市场体系、股份生产部、股份技术中心办公室、股份禽畜研究所四个单位获得“2014企业文化建设优秀部门”称号。扬州通威、春源食品、海阳通威、沈阳通威、长寿通威、宾阳通威、河南通威、天门通威、高明通威九家单位成功达到“通威集团企业文化建设示范单位复制工作”验收标准。

让通威的旗帜遍布东南亚

专访通威股份总裁助理、越南片区总经理兼越南通威总经理沈金竹

本报记者 田程廷 成都报道

◆通威集团高管系列 深度专访之十五



通威股份总裁助理、越南片区总经理兼越南通威总经理沈金竹

近年来,通威股份越南片区可谓异军突起。

数据最能说明问题:越南片区2012-2014年销量年均增长率都在80%以上,特别是2014年在股份各片区中实现了利润总额第二、综合排名前三的好成绩。

谈到成绩,通威股份总裁助理、越南片区总经理兼越南通威总经理沈金竹说得最多的却是人才、制度、企业文化之类听起来“理论性”十足的话题。“如果现在要是谁说越南公司不好之类的话,很多员工可能都会不答应,要跟你对理论。这是一个改变吧?”他笑道。

沈总进入通威至今已有16个年头。回

想当初,沈总不甘自己的才能埋没在僵化的体制内,在看到通威的招聘广告后毅然决然辞职,进入了通威的大家庭。这一年,他33岁。

■东北大地的通威旋风

1999年3月22日,沈总到长春通威报到,“那天夜里大雪纷飞,但是自己的心里却是火热的。”

进入通威,因为所学的是水产养殖专业,沈总被安排在技术服务的岗位。“除了本职工作,市场部的营销工作也做了很多,也独立开发了一些艰难的市场。”谈及技术服务的工作,沈总的努力与勤奋让他走在了同期进入公司的同事前面,1999年年底升为经理助理,2000年9月即开始主持市场部工作。

努力的程度有多深?为提升公司畜禽料在根据榆树市场的占有率,沈总临危受命,仅用一年时间,月销量从20吨做到600余吨,经销商网络从3个做到47个,市场占有率超过50%。而在榆树,饲料竞争厂家近50家。凭借在榆树市场的成功,通威“在东北黑土地上刮起了一股旋风”,“榆树模式”也在股份内部进行广泛分享和推广。

而在水产料方面,2001年长春通威就做到了百分之百的专销率。对于在长春的成功,沈总将其归结为执行力、能力以及态度。

■机会只留给有准备的人

2003年初,经过厦门、广东两家公司的磨练,沈总到绍兴通威任总助兼市场部经理。“浙江是一个非常特殊的市场,甚至可以称为所有饲料企业的死地,某饲料集

团在浙江七家公司,当时全年水产料加起来的销量还不到五千吨。”

上任伊始,沈总花了一周时间进行市场调研,在此基础上明确了公司产品的市场定位、营销方案、经销商政策等一系列方案。而这一周,沈总是带病工作,白天下市场,晚上输液写方案,真是蛮拼的。“不拼不行,时间不等人,早一天完成准备工作,就多一天打市场的时间。”沈总坦言。

不到一年时间,在沈总的带领下,绍兴通威当年提前超额完成计划销量任务,并且特种料销量在股份各分公司中排名第二,重建了市场营销团队,开发了80余名经销商网络,打破了饲料企业在浙江市场的魔咒,也让行业内对外对通威刮目相看。

2003年底,沈总调任沙市通威主持工作。“机会只会留给有准备的人,想当将军就必须先做将军之前朝这个标准看齐,有意识地培养自己。”沈总表示,除了本职工作尽心竭力以外,还要主动有意识地学习相关知识。“我不是学营销的,但是在长春通威时,我自学哈佛的营销管理教材,其中最关键的书看了不下五遍;在饲料加工、原料、品管等方面都自学了很多教材。”

沈总坦言,接手沙市通威时,公司的各方面都处于历史低谷,“其中水产饲料被七个经销商垄断经营,公司员工也缺乏斗志,人心浮动,人才流失严重。”

在这种内忧外患的状况下,沈总首先取消总经销制,全面推行平行经销制。“总经销已经成为公司的桎梏,严重制约公司的发展。”当然,全新的制度推行阻力也是很大的,沈总不为所动,在公司经销商年会

上宣布取消总经销制度,并且得到了除总经销之外的所有经销商的支持。

从2003年底到2007年初调离,沙市通威在沈总的带领下,销量翻番,年均利润近2000万,公司净资产增长4000余万元,并且成功建立了产能30万吨的新厂,成绩斐然。

■为了通威

2007年底,一纸调令,沈总开赴越南,走上了股份在海外的桥头堡,当时的合资公司——越南通威。其实在接到任命时,沈总心里也忐忑不安,甚至有些恐惧。“语言不通,生活环境能否适应,越南的政治、经济、文化环境的差异,这些都是未知的。”沈总谈到,“但是从另外一个方面来说,通威走向国外是大的趋势,是企业的战略,总要有个人去做。”内心的斗争太过于激烈,沈总换过一种方向思考:“也许最困难,最没有人想去的,有着最好的机会,无论对于企业还是个人。”

到了越南通威,沈总甚至不止一次想打道回府。“光看公司的外观,心就凉了,进去了解公司经营现状后,心凉透了。”沈总介绍,公司的地域偏僻,规模小,硬件条件很差;全年虾料销量一百余吨,鱼料销量两百余吨;库存原料很少,而且一半以上都是过期的;业务团队既不懂水产也不懂营销,而且年龄结构偏大;公司连发工资的现金都没有了。

重重困难使得沈总向总部具实汇报,最后刘主席批准了200万元人民币作为公司流动资金。沈总表示,“这两百万成就了越南通威公司的未来。”当时一吨虾料的成

本在五千元人民币上下,这两百万其实用不了多久,沈总为了保证生产,购买原料,主动召集所有员工把工资暂时放在公司,到年底再行发放。“但是当年越南货币大幅贬值,到年底其实每个人都损失了很多钱。”

沈总说起那段奋斗的时期也很感慨。“洗米糠只能几吨几吨地买,鱼粉、豆粕只能几百公斤几百公斤地买,原料商根本不卖,只有公司员工上门去求情才能买到。”种种的艰辛一言难尽。

2008年开始,在沈总带领下,越华公司全面转型,市场口碑、产品定位、产品效果、客户忠诚度都有了本质的改变。2009年公司正式扭亏为盈,并建立了四十余人的业务团队,截至2010年10月已盈利300余万元。

■让通威的旗帜插满越南

2010年底沈总正式调任越南通威,4年时间过去,如今越南公司已成为通威股份单个公司中盈利最高、发展最快的公司,成绩辉煌。“细分市场、分部运营、重点突破、全面发展”的市场战略,带来了市场的快速发展,利润提前完成5年规划。创新服务、创造价值,片区成为通威海外布局加速的桥头堡。

沈总介绍,多年来公司集中资源,全力以赴,努力开发和快速发展更多目标市场。截至2015年2月底,公司市场范围已发展到越南26个省和2个直辖市,并根据鱼、虾料市场的地区和养殖特点,从便捷、有效、规范发展和管理等方面考虑,逐步建设和发展适宜的营销管理组织架构,现已设有虾料6个部门、28个片区,鱼料3个部

门、10个片区,并初步规划建设虾料技术服务部和鱼料技术服务部各1个。同时,公司在市场开发和运营中特别强调、重视规范化、标准化运营与管理,逐步明确并出台了一系列市场区域、品牌、产品、宣传、广告、试点示范等规范性、指导性和强制性的规章制度,并在市场部各层级、各市场有序推进、严格执行,取得了阶段性和实质性的成效。

在越南,客户对于中国产品的印象一直是价格便宜、质量差,没人用,是通威、是沈总及其所带领的团队在饲料领域扭转了越南人的印象。如今在越南,通威是价格最高、质量最好、养殖户最喜欢用的饲料。

沈总表示,越南通威其实面临多重挑战,但他一直奋勇前行,不断创新。多年来,公司不仅成功实现了公司的既定经营目标,而且还创造了越南水产饲料行业成功、快速、持续、健康、稳定发展的新神话。

在通威集团2014工作总结暨2015工作计划会上,沈总连续两年获得优秀片区总经理荣誉,而沈总带领的越南片区更是收获了刘主席颁发的最高荣誉——卓越绩效奖金,奖金高达500万人民币。大奖之下,沈总却很平静:“通威在海外的发展还有很长的路要走,也会有更好的成绩呈现在所有人面前。”

“有勇有谋、冷静果断”,谈及自己在通威十六年的经历,沈总如此评价自己:“十六年风雨岁月北战南征,开拓创新勇向前;十六年通威情怀热血丹心,追求卓越深成功。”他并希望,能与团队一起,实现通威在海外的一个又一个辉煌,做出自己应有的贡献。

传统行业已掀起IT浪潮

专访通威股份信息总监周勇

本报记者 陈其星 李占庄 成都报道

◆通威集团高管系列 深度专访之十六



通威股份信息总监周勇

“能得到股份董事长特别嘉奖,有点受宠若惊!”在今年2月份举行的2014年工作总结暨2015年工作计划会上,股份信息总监周勇获得“股份董事长特别嘉奖”,通威股份ERP3.0项目荣获“IT创新管理奖”。获奖后,周总显得非常激动,但在他看来,“获奖既是一份荣誉,更是一种责任。”

2012年的一次偶然机会,周总接触到通威,通威的企业文化将他深深吸引,经过短暂接触后,他毅然选择了“嫁给”通威。

从以“变”为生命的IT行业,步入“稳健与传统”的农牧行业,这对周总来说,无疑是一个巨大的挑战。然而智者总会在“挑战”面前洞察到“机遇”,在周总看来,“传统行业已掀起一股IT浪潮。”

■从做IT“面”到做通威“点”

“IT行业的运营模式、工作方式跟传统企业差异较大,相对来说,农业在中国是一个比较传统的行业。”来通威之前,周总与普遍的IT行业管理者一样,每天都在思考如何利用新的营销模式来吸引客户。IT行业唯一不变的就是“变”,然而,“通威的成熟度更高一些,其运营更加稳定和成熟。”这是周总来到通威后的第一感受。

在IT公司工作,涉及不同的行业、不同的企业,周总每天的工作可能会“风风火火”,然而在他眼里,通威更讲究系统性思考。与IT行业注重“面”不同,在执行的过程中,通威更注重“点”,更注重把东西做深、做透。起初,周总对这种区别还不太适应,但随着通威逐步步入发展的“快速通道”之后,他的关注点开始与通威的节奏产生良好的“化学反应”。周总说,通威的产权分离模式、片区管理模式,以及引进的一系列营销变革方案,“让通威越来越不像一个传统企业了。”

作为传统企业,通威对变革、创新欲望之强,大大出乎周总的预料。他说,通威这几年的快速发展,与刘主席两年前提出的“聚八方智慧,展通威雄风”,用开放性的心

态去迎接新的思想是分不开的。

在这个崭新的平台,周总自有他的思考和部署。“电话打不通找信息部,网络出问题找信息部,电脑系统出问题也找信息部……”在很多人的眼里,IT部门只是一个技术支持部门,但周总却不以为然。在他看来,他所带领的IT部门,正在从单纯的技术服务型转变为管理创新型部门,能够在管理上实现公司的战略落地。

■ERP3.0支撑起“重点突破年”

“2014年对于信息部来说是‘重点突破年’。”周总介绍,这一年,ERP3.0系统在极短的时间内在全部分布板块推广完成,超高的效率引起了很大的反响;这一年,我们搬进了通威国际中心,先进的新机房屋建设在行业内处于领先地位,同时我们对全部网络进行了改造,对分公司跟总部的联网以及总部的骨干网络进行了升级,对专线进行了扩容,优化了网络环境,这一年,“渔光一体”项目完成示范点安装,先进的技术为养殖户带来便捷,且采集的大量数据对各研究所的分析研究工作极具价值……

值得一提的是,在“通威集团2014年度工作总结暨2015年工作计划会”上,ERP3.0项目荣获“IT创新管理奖”,该项目自2013年2月27日启动以来,通过2013年8月份在四川、重庆、德阳、特种料、四川饲料厂5家公司试点,以及在2013年12月第一批推广和2014年4月1日第

二批推广,目前通威已成为行业第一家全面实现集成一体化的集团管控系统建设的饲料企业。ERP3.0提供的解决方案符合通威IT战略规划,达到了快速复制、灵活适应、横向协同、纵向管控、有效集成、全面支撑的要求。

ERP3.0项目取得成功,其背后的艰辛,他人无法想象。该项目涵盖所有分公司及总部所有职能部门,跨度非常大。然而为了保障旺季工作正常开展,原本应该超过3年的实施周期,信息部将其缩短至1年半。“从项目启动到完成,项目组员工几乎没有任何假期,‘五一’、‘十一’、春节都在加班状态,加班时长达1.7万多个小时。”然而面对困难和挑战,大家都没有抱怨,团队超强的责任感和使命感让周总十分欣慰。

■团队管理既是科学,又是艺术

目前,通威股份信息部的队伍已壮大到50余人,是一支包括技术、开发、财务、生产的多元化队伍。团队管理既是科学,又是艺术,这是采访中周总反复强调的一点。团队管理应强调“团队”,而不是“个人英雄主义”,IT行业多年的工作经历,使周总认识到在工作中,只有团队的协同、配合,才能实现更大的价值。

“服务意识与服务思维”也是周总非常看重的。在他的理念里,公司的各个部门都是自己的“客户”,小到接一个电话,大到部门的业务反馈,都需要具备良好的服务思想与服务理念。同时,由于每个人都非常清

楚自己的目标,自己在团队中的位置,所以员工都应该建立自我激励机制,一个员工如果不能把公司、部门以及个人的目标很好地结合起来,形成一种自发的、管理就会十分困难。

2015年,信息部对过去单纯以项目化的方式进行了职能分工,形成5个专业小组,并形成常态化工作方式,从项目的规划、建设等环节都有一个长期对应的小组为其服务。首先是方案流程小组,该小组主要负责对接业务需求,拟定方案,制定相关流程;在方案流程完后,应用服务小组负责交付以及后期服务工作;系统的开发优化工作则交给技术开发小组来管;基础平台小组负责网络、电话等,保证我们基础环境运行通畅;最后是技术创新小组,它重点围绕智能分组、自动化控制,进行技术创新。“通过分工,增强了专业能力,让服务更加专业化、更加直接。”周总举例说,在方案流程组里,专人负责对接财务、采购,了解他们的需求、问题、动向,形成持续的沟通与运营方式。通过这种分工,不同领域的专业人员,会主动地去为客户提供服务。

“今后,我们会把所有业务部门当做‘内部客户’,来做专业的价值定位、评估。”周总介绍说,以应用服务小组为例,这组人员的满意度,将以一个专业的指标对其工作进行量化。

■令人感慨的通威人才观

“由于近几年互联网对中国居民的巨

大影响,我们应该将IT行业里的一些技术、思想同我们传统的业务结合起来,加以创新,推进商业模式的变革。”在变革中寻求新的突破”。关于未来,周总如此分析。

未来任重道远,但通威的人才观让他充满信心。“刚来公司的时候,听说有人劝退退休高管,当时我非常诧异,居然有人能在一个民营企业做到退休。”周总感慨道,这跟公司重视人才、尊重人才有必然联系。今年的计划工作会上,通威颁发6500万元的巨额奖金的新闻被各媒体转发,引发热议,这也是公司对人才重视的一种体现。

在周总看来,公司尊重人才,员工干劲十足,整个组织具有超强的执行力,就ERP3.0项目而言,虽然执行过程中难免有不同的声音,但作为公司统一执行的目标,通过沟通协调之后,大家都相互配合,严格执行,完成既定目标。

公司的稳健、快速发展,离不开技术的重视。做农业虽然经常与农民打交道,但却与科技紧密结合,紧跟国际化发展的步伐。如今,越来越多的行业开始重视企业IT部门,刘主席在这方面有着高瞻远瞩。这几年,公司快速地将IT与业务有效结合,效果有目共睹。周总预测,传统企业转型升级过程中,IT一定会成为一种重要的措施和手段,如果没有意识到这点,那么竞争会越来越艰难。如何利用互联网技术去创新商业模式,将是企业IT部门的核心方向和终极梦想。

品牌创造价值 形象彰显实力

聚焦 2014 通威集团“品牌形象十佳分子公司”

企业的品牌形象不仅是衡量产品定位、企业文化的内在指标,更是企业文化与内在实力的综合体现。根据刘主席指示,经集团总裁办、股份总裁办研究决定,在全集团所有成员企业中组织开展了 2014 集团“品牌形象十佳分子公司”评选活动。

2月14日,2014集团“品牌形象十佳分子公司”颁奖仪式在通威国际中心隆重举行,越南通威、通宇物业、四川通威等 10 家分子公司获此殊荣。

永祥多晶硅

永祥多晶硅以成本管控为主线,以技改工程为重点,抓好市场营销,强化内部管理,重视质量成本,勇于开拓创新,使公司生产经营保持平稳发展态势,确保了企业的稳定和资产的价值增值。

2014年是充满挑战的一年,光伏行业整体表现基本稳定但未及预期,多晶硅市场价格呈现逐步下跌走势。2014年也是收获的一年,一方面经过两次大的生产组态调整,通过挖潜降耗、不断技术改造、优化操作,各项消耗指标持续降低,多晶硅产量持续提升,还原炉单炉产量及沉积速率达到历史最好水平。

越南通威自 2010 年底以来,经营团队成员迎难而上,历经了艰难的团队重组、网络重建、产品重构、信心重塑的挑战,始终坚持“两个队伍”的建设;始终坚持以市场为导向,以市场为圆心,持之以恒,持续推进“服务营销”的市场策略,以其优良的品质和完善的售后服务,为广大通威经销商、养殖户创造良好的经济效益。

越南通威

越南通威自 2010 年底以来,经营团队成员迎难而上,历经了艰难的团队重组、网络重建、产品重构、信心重塑的挑战,始终坚持“两个队伍”的建设;始终坚持以市场为导向,以市场为圆心,持之以恒,持续推进“服务营销”的市场策略,以其优良的品质和完善的售后服务,为广大通威经销商、养殖户创造良好的经济效益。

高明通威

高明通威在推动 2014 年设备技改工作之余,向完善 6S 管理思想的方向大步前进,所有现场标识及生产环境如今已符合总部下发的 6S 管理标准。2014 年 12 月,高明通威顺利通过了“标准化工厂”建设检查。

股份副总裁、广东片区总裁、特聘制片人



“品牌形象十佳分子公司”颁奖

区总裁郭异忠表示,高明通威作为新的专业化公司,将作为集团新营销思路和管理思路的试点企业。公司秉承“团队、责任、创新、超越”的发展理念,结合股份“科技营销”的理念,逐步推行“服务营销”的市场策略,以其优良的品质和完善的售后服务,为广大通威经销商、养殖户创造良好的经济效益。

通宇物业

2014 年,通宇物业秉承“诚、信、正、一”的经营理念,围绕着“以人为本,让您满意”的服务宗旨,不断强化自身管理水平,开拓创新,务实进取。

2014 年 11 月 12 日,四川省住房和城乡建设厅发布《关于建设类企业行政许可审批决定的通告》:根据《中华人民共和国行政许可法》和建设类资质管理的相关法律法规规定:成都通宇物业管理有限公司资质三级升二级获审批通过。与此同时,“蓉峰通威工业园区项目”继 9 月份获得“成都市优秀物业管理项目”后,11 月份项目争创“四川省优秀物业管理项目”已获省建设厅评审通过。

四川通威

四川通威二十多年的厂房,尽管陈旧,但是承载着通威由小到大、从起步到奔跑乃至腾飞历程。在四川,通威水已经名声在外,深入人心,尤其是通威的水产饲料品牌,更是领航中国饲料行业。而畜禽饲料品牌的推广,也正在有条不紊、扎扎实实地逐步推进,市场占有率逐年扩大。

2012 年,四川产销分离中心成立,大部分的工作归口到四川通威。在人员未增加工作量大大增大的情况下,以陈总为首的四川通威,经过两年多的不断磨合和努力,已经逐渐形成了规范的管理和适合的模式。四川通威虽然在硬件设施上稍落后于股份内新建的兄弟公司,但是在软件上,四川通威仍然以明星公司的风范走在股份前列。

重庆通威

从 2012 年开始,重庆通威从内外部环境建设、公共关系维护、媒体宣传、品质服务、售后服务等方面做了大量的工作。2014 年,重庆通威 365 示范基地建设

推广工作引起了广大媒体的关注,重庆日报、永川新闻、荣昌日报等纷纷报道通威 365 技术以及其中最重要的底排污工程。2014 年 10 月,公司召开媒体联谊会,永川区宣传部副部长、永川区新闻社社长、总编何清先生以及永川电视台运营总监等相关领导莅临现场,共同探讨农牧行业未来发展发展的新传播点。2014 年 11 月,公司承办第五届全国母猪饲料与营养高峰论坛,推动养猪事业的发展,并获得国家饲料工程技术中心颁发的“饲料技术创新奖”。

天津通威

2014 年,天津公司在总部正确方针指引下,在片区领导班子的带领下,在全体员工的共同努力下,取得了辉煌的战绩及骄人的成绩。

近年来,天津通威与天津市宝坻区环保局、畜牧局、劳动局、社保局、水务局、工商局、安监局、交通局等政府部门关系融洽,在日常工作中得到了政府相关部门的支持。在天津通威举办大型营销会议时,得到了宝坻电视台的大力支持,2014 年 10 月份宝坻电视台到 365 基地进行专访及宣传,于 11 月份在宝坻电视台进行了播报。

武汉通威

武汉通威在总部的领导下,在武汉通威人的共同努力下,一直以来注重品牌形象,始终坚持以“诚、信、正、一”为经营理念,在产品及服务上高标准、严要求,为市场提供高品质产品,带动经销商、养殖户发家致富,多年来深受湖北地区广大养殖户的喜爱,通威品牌在湖北地区也得到了广泛的认可,在湖北地区行业内影响力进一步加大。

经过积极申报,公司获得了 2013 年度“武汉市和谐企业”称号。此外,得益于公司的整体实力以及产品品牌,兴业证券、长江证券、润辉投资等证券金融机构多次来公司对洪总进行采访。正面、客观地报道,对通威股份的市场表现起到了积极作用。

广东通威

广东通威是目前全国最大最现代化饲料生产企业之一,拥有美国、瑞士、牧羊等国内先进的生产设备,建立有完善的电脑控制系统和严密的质量管理体系。

广东通威重视与当地党政部门关系维护,被佛山市南海区人民政府授予“南海优秀民营企业”。2014 年 11 月 20 日,广东通威协助南方农村报举办第三届中国(广东)草鱼产业论坛,并进行了通威股份广东片区水产养殖能手颁奖典礼,来自广东各地的 27 名养殖户凭借丰富的养殖经验、规范化的养殖管理获得“水产养殖能手”称号。

通威太阳能(合肥)公司

通威太阳能(合肥)公司是集团发展新能源板块主力,填补了通威在太阳能电池片领域的空白,标志着通威拓展新能源产业布局走向完善,为实现通威光伏产业链的构建成型注入新动力,进一步提升通威在中国和全球光伏领域的优势地位。

经过一年的发展,目前,合肥公司多晶硅电池片平均转换效率达 17.56%,日最高产能效率达到 17.62%,稳居一线光伏企业水平之上。如今的合肥公司花草遍地,厂房被繁茂树木环绕,到了大地回春之后,整个厂区到处鸟语花香,犹如花园式工厂。

“马”到功成 “羊”帆起航

十三名“优秀总经理”获奖者心声

何东键 通威实业总经理

谈到“优秀总经理”这一称号,何总首先把荣誉归功于领导,“没有领导的支持,哪有我们今天的好成绩啊?”虽然何总为人谦虚,表示自己还有很多不足,但过去一年,通威实业的“成绩单”还是有目共睹的。

“2014”已逐渐远去,“2015”又将是挑战重重的一年。在何总看来,目前采购团队新生力量尚显不足,如何让老员工保持对工作的热情和主动性,同时培养人员梯队,打造专业的采购团队,这是今年的一项主要工作。

“2015 年,我们力争突破贸易额 3 亿元,实现利润上千万。”面对未来,何总信心满满,“新的一年已经开始,我们有信心在 2015 年的工作中,做好各项采购业务,谱写原料工作新篇章!”

卢晓华 农业担保总经理

“去年,受金融环境以及持续低迷的养殖行情影响,养殖户面临前所未有的经营资金压力。”卢总说,去年经济形势非常严峻,然而通威农业担保公司并没有一丝“畏难”情绪,相反,在股份总部的关心支持下,公司“逆势而上”,整合内外资源,发挥团队作战优势,克服了宏观金融环境的不利影响,实现了担保融资金额和利润两项指标创公司历史新高的佳绩。

通威农业担保秉持“专业、严谨、坚韧、共进”的团队文化精神,本着“金融服务产业、客户价值增值”的经营理念,一年一个台阶,稳健发展,力争把公司打造为“通威股份下游客户综合融资服务平台”。卢总表示,2015 年,公司将再接再厉,不断强化内部管理及风险控制,加强团队建设,拓展银行资源,争取各项经营指标再创佳绩。

刘明锋 广东片区总裁助理兼惠州通威总经理

连续两年荣获“优秀总经理”称号殊荣,刘总表示非常荣幸,“我心中除了喜悦,更多的是感动与压力。”

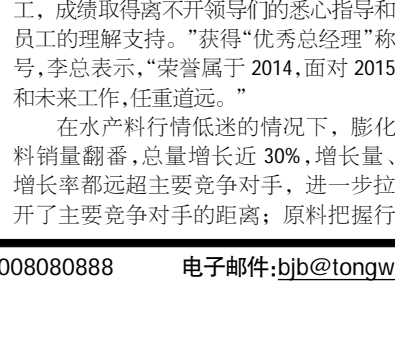
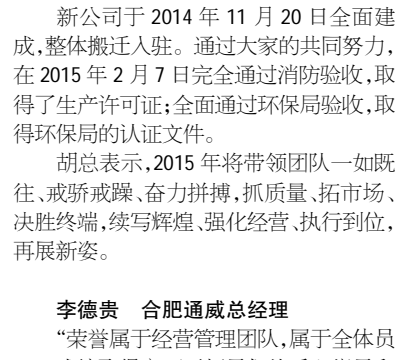
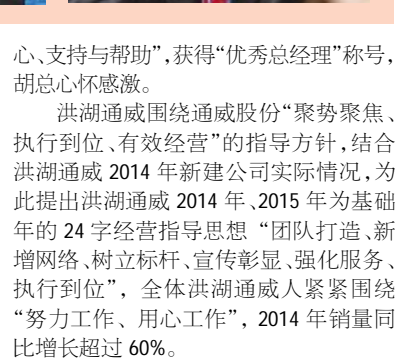
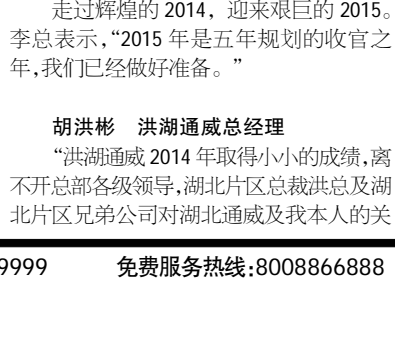
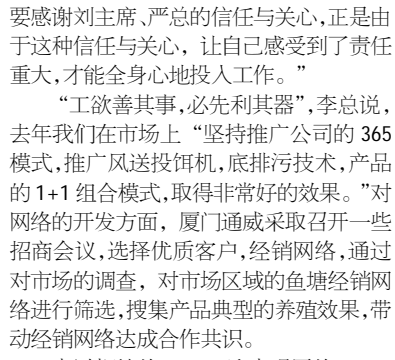
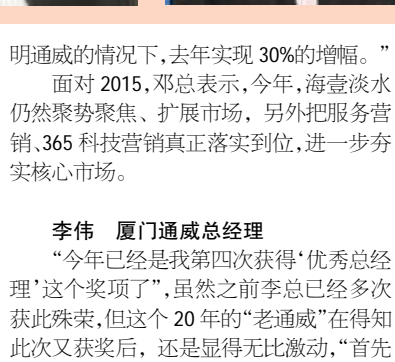
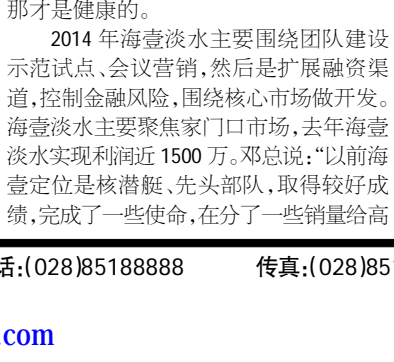
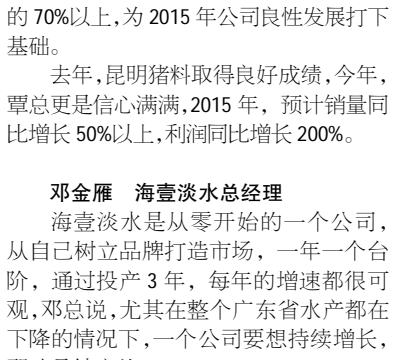
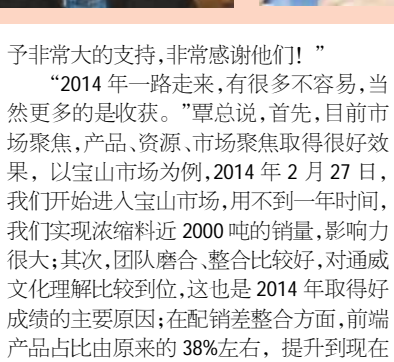
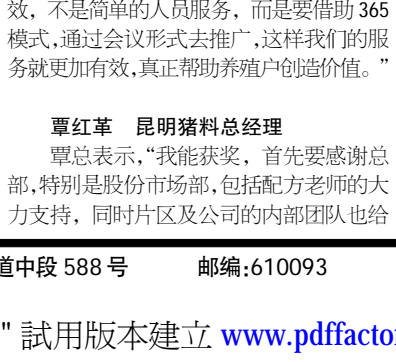
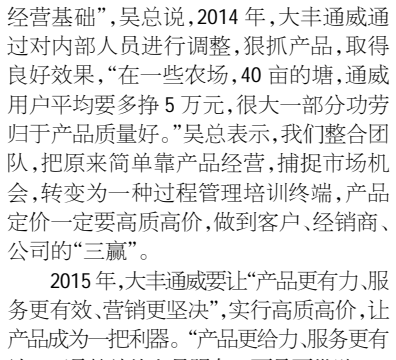
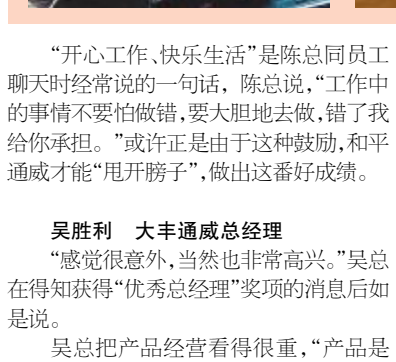
2014 年,在低迷的市场容量萎缩及竞争格局异常激烈的大环境下,惠州通威及时调整战略部署,借股份科技的力量与广东片区产品定位领先、产销内外联动、各公司协同作战的经营指导思想,惠州通威及时对销售团队资源整合,强化过程工作流程管理、目标管理与压力管理,推进组织营销落地与创新。

刘总提出,2015 年,惠州通威将依托股份公司的变革,借广东片区的强劲发展势头,继续扩大战果。公司坚持鱼、猪、鸡、鸭料经营并举,实现快速上规模,年销量向 20 万吨冲刺。

陈永忠 和平通威总经理

“能获得这个奖项,离不开总部的支持,离不开整个团队的努力”,提到获奖,陈总首先想到的是总部。

2014 年 1 月份,陈总从股份畜禽市场部调任越南北部。“在海外工作,语言沟通很困难”,陈总说,“我们公司的员工,目前大部分是越南籍人,语言沟通不畅,严重影响工作效率。”在解决语言障碍的同时,和平通威对员工进行通威文化的培训,“只有让他们理解了公司文化,工作才能顺利开展,才能把复杂的事情简单化,把一般的事情条理化,把抽象的事情具体化。”



情精准采购、生产提高效率三项费用全面下降。综合、系统的协同工作,2014 年公司一如既往地坚持了产品“高品质、高效、高性价比”的定位,较好地实现了养殖户、经销商、公司三赢。

2015 年饲料行业仍将低迷,合肥还面临池州通威投产的成本压力,尽管如此,李总表示,整个合肥通威将依然坚持快速、持续发展、超越对手扩大领先的既定目标不变。2015 年合肥通威将充分发挥各专业营销组织的优势,努力实现产、销量 16 万吨。

卢运进 高明畜禽总经理

2014 年是不平凡的一年:猪价行情十分低迷,原材料价格持续高涨,市场发展和公司经营困难重重,“但是我们营销团队激情高涨、迎难而上,将困难一一化解。”谈到去年的业绩,卢总对他们的团队大为赞赏。

“我们营销队伍逐年年轻化,目前平均年龄才 27 岁”,卢总说,在人才培养方面,高明通威坚持“内培外引”,每月销售例会组织培训和优秀案例分享,提升团队专业和业务技能。

在营销模式上,卢总说,高明通威严格执行“三大步骤、八部曲”,并配以阶段激励营销方案——猎豹行动、马上行动,以及策划了一周年投产庆典、210 乳猪料新品上市、215 重点推广等营销活动,进一步提升品牌影响力和市场占有率。

卢总表示,“今年是高明通威猪料的突破年,我一定会再创辉煌!”

李德贵 黄冈通威总经理

“很荣幸能获得‘优秀总经理’称号,这不仅是对我本人工作的认可,也是对黄冈通威的认可。”李总表示。

2014 年公司鱼料销量取得了近 20% 的增长;利润方面改变了建厂以来连年亏损的局面,2013 年开始扭亏为盈,2014 年取得了大幅增长。

近几年来自湖北市场养殖行情一直低迷,黄冈通威持续进行质量投入,着重抓服务落地和 365 模式推广,不断提升养殖户的盈利能力和水平,为客户创造价值。使通威鱼饲料的市场口碑始终保持第一的地位。

李总说,黄冈通威在 2015 年要力争销量突破 10 万吨,利润保持在合理水平,市场占有率达到强势第一,为公司持续、长远、稳定的发展打下坚实基础。

赵国安 龙岩营销中心总经理

回顾 2014 年的工作成绩,赵总非常谦虚:“也没啥说得出的亮点,主要还是严格执行股份公司的经营指导思想和方针。”

2014 年在管理总部及片区的支持下,龙岩营销中心聚势聚焦,集中优势资源,在集中市场强势突破,有效树立通威猪料品牌在终端用户、尤其是猪场用户心中的口碑,实现销量和利润的大幅突破,2014 年龙岩营销中心胜在有效执行,赢在终端用户。

赵总表示,2015 年龙岩营销中心誓将乘势而上,继续坚定不移地执行股份公司“聚势聚焦、执行到位、有效经营”的经营指导方针,“羊”我通威猪料雄风!



引领水产转型 共赢行业未来



2015通威科技大会 暨农牧企业CEO/CTO高峰论坛

4.17-4.19 中国·成都

最新会议资讯可访问通威科技大会专题网站 stc.tongwei.cn

主办单位:通威股份有限公司 中国林牧渔业经济学会饲料经济专业委员会

指导单位:全国水产技术推广总站 中国饲料工业协会 中国渔业协会

协办单位:成都通威文化传媒有限公司 火热招商中.....

主办单位

通威股份有限公司 中国林牧渔业经济学会饲料经济专业委员会

指导单位

全国水产技术推广总站 中国饲料工业协会 中国渔业协会

媒体支持

中国水产频道 水产前沿 饲料科技与经济 中国渔业报 农财宝典 中国农业全搜索 中国饲料工业信息网 新饲料 中国饲料 饲料广角 中国水产科学养鱼 饲料工业 淡水渔业 饲料研究 饲料博览 当代水产 水产一线 中国饲料行业信息网 中国水产频道 新渔网 农博网 畜牧人 通威报 中国水产养殖网 中国养殖网 中国农业网 中国饲料添加剂信息网 中国饲料 中国畜牧业 南方农村报 中国水产 猪业观察 规模E猪 科学养猪

报名方式

请登录大会专题网站stc.tongwei.cn下载《参会回执》,填写相关信息后于4月10日前发至会务专用邮箱: jsb@tongwei.com。

会务咨询

周先生 电话:028-86168599 13558666603

协办单位

成都通威文化传媒有限公司 水产养殖设备及种苗精品展火热招商中

招商专线:400-0133-588

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)

营销争锋 共赢成长

2014 蓉味通威经销商大会圆满召开



2014 蓉味通威经销商大会合影

本报讯(通讯员 赵自慧)1月29日,“2014 蓉味通威经销商大会”顺利召开,大会旨在总结 2014 年,表彰优秀经销商,增强经销商信心,达到自主拓展市场的目标,确保 2015 年合约续签,并顺利完成 2015 年公司销量任务,达成“携手通威·共赢成长”之目的。

通威(成都)农业投资控股有限公司、蓉味通威总经理孙志伟,股份禽类市场部部长许仪,股份禽类研究所高级营养师胡安正,春源食品总经理陈涛,蓉味通威副总经理陈雪刚,西南大学荣昌校区动物医学系教授魏光河,股份市场部策划部王珊等领导、嘉宾出席会议,蓉味通威中、经销商、业务员共 230 多人参会。

大会首先由陈总致热情洋溢的欢迎词,随后,陈总重点阐述蓉味通威优势,距离管理总部最近,充分利用总部的信息优势、技术优势、服务优势;全力延伸并不断

完善畜禽产业链条,打造集品种改良、养殖技术研究和推广,以及食品加工、销售、品牌打造和服务为一体的世界级健康全产业链;春源食品有限公司、新大丰农业有限公司、春源生态公司,可为用户的仔猪提供、肥猪收购、成鸭回收提供一条龙服务。随后,陈总就 2014 年公司销售情况及主要工作进行总结,并提出 2015 年营销规划:认清形势、科技引领、营销争锋、共赢成长。孙总、许部长分别就当前形势进行分析、会议总结发言,感谢客户多年来的支持,2015 年的合作“携手、共赢”。

2015 年,蓉味通威将一如既往地坚持“追求卓越,奉献社会”的企业宗旨,坚定不移地奉行“诚信、正、一”的经营理念,产业融入,聚焦市场,模式营销,执行到位。

本报讯(通讯员 刘亚球)1月27日,

四川通威召开 2014 年度部门工作总结暨 2015 年工作计划述职大会,股份副总裁、四川片区总裁陈平福,股份总经理助理聂良及各部门负责人、后勤管理人员共计 40 余人参会。

本次年度述职首先由各部门分别组织部门员工进行述职,人力资源部参与;通过员工述职后再进行部门的述职,述职采取 PPT 形式,各部门负责人在 20 分钟内从 2014 年工作亮点、不足进行总结,同时对 2015 年工作计划及对公司生产经营的建议四个方面进行讲述。现场由各部门负责人及以上人员根据部门工作绩效、服务态度、团队精神、部门协作、制度执行等考核指标进行考评。

最后,陈总对各部门 2014 年的工作亮点及不足进行了点评,同时在展望中提到,2015 年是公司的转型年、创新年,我们工作的口号是“转型、创新、信心、激情”,将全

面围绕“营销转型、科技服务、协调增效、执行到位”开展工作,相信通过全体员工的共同努力,定能创造公司的辉煌。

本报讯(通讯员 肖利群)2月2日,西安通威 2014 年度总结表彰暨 2015 年誓师大会在西安通威大会议室顺利召开。所有员工伴随着激情澎湃的旋律,齐声唱响了《通威之歌》,为大会拉开了序幕。

西安通威总经理何建勇就 2014 年公司生产经营作了全面总结,并对 2015 年工作进行了详细规划。各部门负责人围绕 2015 年的工作任务,纷纷上台表态:坚守本部门岗位职责,以市场为龙头,服务于市场一线,力争完成今年总部下达的销量任务。

最后,公司就 2014 年度优秀员工和先进部门进行了表彰奖励。相信西安通威 2015 年在管理总部和片区的大力支持下,公司全体员工有信心和决心一起克服困难,努力完成任务。

本报讯(通讯员 谢恬)2月4日,德阳通威在公司大会议室召开了“2014 年工作工作总结暨 2015 年工作动员大会”。

会上,德阳通威常务副总经理帅国明就 2014 年工作进行了总结,对 2015 年的工作提出了要求。帅总指出,2014 年德阳通威销量增长,利润创新高,并且通过了总部标准化验收及农业部饲料安全规范企业的验收。在 2015 年,德阳通威要再创新高,实现量、利的增长,并且保持公司的良好形象及各项荣誉。

会上公司各部门负责人、员工代表对 2015 年的工作作出了相关承诺,表示在 2015 年会继续发扬德阳通威的优良传统,且为完成公司的销量任务不懈努力。

四川片区服务热线:028-38104633

广东片区(广东通威、惠州通威、揭阳通威、高明通威、茂名通威)

惠州通威发布天粤 208 新品

本报讯(通讯员 刘艳凤)2月6日,“惠州通威天粤 208 新品发布会”在惠州公司成功举办,现场参会养殖户 200 余人。广东片区总裁助理兼惠州通威总经理刘明锋向到会养殖户就公司鸭料新品的定位和鸭料发展规划进行了详细阐述。随后,广东片区鸭料技术总监刘勇就新品的新工艺、新配方及新品优势进行了汇报。现场参会养殖户反响热烈,最终订料人数达到 90%,订料近 2600 吨,现场收取定金 6 万多元。

本次惠州公司天粤 208 鸭料新品发布会的成功举办,为惠州鸭料市场攻坚战的第一枪,为 2015 年惠州鸭料冲上更高台阶奠定了坚实基础。

本报讯(通讯员 曾剑强)2月5日,管理总部通威 365 模式验收小组到茂

名通威 365 基地进行验收指导工作。此基地从施工到完成仅仅用了一个月时间,对此专家小组表示充分肯定。吴宗文老师说道:“茂名基地建设有传承也有创新,尤其在微孔增氧全塘布置、沼泽塘底排污建设和底排排污中排引也插管提水的设计上,很有创意也很贴近市场实际情况。通威 365 模式本身的意义必须高于本地市场养殖情况,从而引导科学养殖致富,但同时也必须结合市场实际情况,进行市场上的宣传推广,最重要的是快速复制。”

与此同时,验收小组也提到对来工作的更高要求和期待:“365 基地建设只是个开始,接下来更重要的是如何让养殖发挥最大效率和效益,同时组织好宣传推广工作”。

广东片区服务热线:0757-86683299



惠州通威发布天粤 208 新品发布会现场

越南片区(越南通威、海阳通威、和平通威)

团结务实 共谋发展

海阳通威 2014 年工作工作总结暨 2015 年工作计划会顺利召开

本报讯(通讯员 田祥东)2月10日,“海阳通威 2014 年工作工作总结暨 2015 年工作计划会议”在“时间印记——我与通威共成长”的纪录片中拉开帷幕。

公司人力资源部田祥东代表经营班子作“海阳通威 2014 年工作工作总结报告”,随后,会议对“2014 年度综合绩效考核 A 级员工、优秀部门、岗位技能竞赛优胜员工、工作单项突出员工”进行表彰。最后,公司总经理唐明宣布了 2015 年海阳

通威经营计划,要求全体海阳通威人加强团结,相互融入,强化责任,共图发展,以务实的工作作风、勤奋的工作态度,认真履行工作职责,圆满完成 2015 年度公司生产经营任务。

公司亲密合作单位:美农生产贸易有限责任公司、农展责任有限公司、科农商贸公司、ABLE 商贸公司代表应邀出席了本次总结计划会议,共同见证了海阳通威 2014 年工作业绩和员工的良好精神风貌。

湖北片区(武汉通威、黄冈通威、天门通威、沙市通威、洪湖通威)

科技引领通威“365”

武汉通威“365”底排项目顺利完工

本报讯(通讯员 邱进)2015 年初,为积极响应股份公司大力推广通威“365”科学养殖模式的号召,股份副总裁、华中战区总裁兼武汉通威总经理洪睿高度重视,设施渔业工程研究所所长吴宗文高度关心,武汉通威市场部领导及服务团队高度配合,派出了由设施渔业工程研究所陈章和翟彪以及武汉通威 365 专员邱进、服务老师陈圣毅组成的“365”团队,冒着严寒,下鱼塘,指导通威的技术团队——底排项目的建设。

为了保质保量完成底排项目建设,武汉通威技术团队群策群力,因地制宜,在湖北鄂州地区建设了藕池和菱角池的湿地系统来替代三级固液分离池,既降低了施工成本,还可以创造不菲的额外收入。此外,还在湖北孝感地区采用了模块化建设集污口和插管竖井,大大缩短了

施工时间,施工风险以及施工成本。

本报讯(通讯员 雷文文)根据管理总部财务处提出的“服务经营、转变观念”的指导思想,黄冈通威财务部与市场部主动出击,积极联系中银富登村镇银行,经过与银行数次洽谈达成一致意见,形成公司不提供任何担保的“欣慰贷”操作方案。2月2日公司组织了银企联合推介会,60 余名经销商和养殖户参加了会议。

会中黄冈通威总经理幸总与中银富登村镇银行行长签订了银企双方合作协议书。预计此次合作可解决公司黄梅、龙感湖根据地市场客户 1000 万元资金缺口需求,将对公司根据地市场的发展起到极大的促进作用。

湖北片区服务热线:027-83262046

鄂特料片区(珠海海壹、南海海壹、揭阳海壹、珠海海为、海壹种苗、海壹生物科技)

下定发展决心 增强客户信心

南海海壹经销商成长学院特训营圆满闭幕

本报讯(通讯员 孙建霞)1月13日,股份华南大区经销商成长学院三期特训营在澄迈骏轩建国度假酒店圆满闭幕。

本次特训营由片区、辅音国际和公司共同策划,组织形式、会场布置和课程设计都和以往有所不同。以往的会议偏重交流,氛围相对轻松,本次会议以户外拓展作为开端,工作人员和到会客户统一着迷彩服,传递出征旅之风。

整场会议为期两天,以赵春飞为代表的辅音团队、股份特种水产研究所所长陈效儒、海壹水产种苗有限公司总经理黄明、海壹生物技术有限公司总经理徐安敏,以及公司经销商、养殖户、管理团队和营销精英 100 余人参会。

本次特训营团队带来《经销事业的顶层设计》、《量利倍增实战方案》和《客户发展四大利剑》等课程,股份陈所长做《通威特料事业发展战略》报告,南海海壹做的《赢在刚强决胜 2015》报告,都传递



华南大区经销商成长学院三期特训营学员合影

出通威发展特料事业的决心,并给予广大经销商跟随通威的信心。

本报讯(通讯员 王楠)为加快提升通威、海壹品牌核心经销商的经营发展,转变其思维观念和经营模式,增强综合市场竞争能力,加强与核心经销商战略合作关系,11月30日—12月2日,由股份特料片区主办,辅音国际咨询机构策

划的主题为“赢在刚强”经销商成长学院一期特训营在揭阳海壹成功举办。揭阳海壹市场区域 80 多名经销商,全体业务代表以及特料片区各公司观摩团近 160 人参加会议。股份副总裁、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了学习小组。每天严格按照教官安排展

训,纪律严明的课程节奏,重点培养团队凝聚力和成员的纪律性。每天早晨 6 点,所有学员走早操、集训,每餐“食不言,寝不语”高度纪律性;会议期间“严格杜绝打电话、交头接耳、坐姿不端等,让大家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。股份副总裁、特料片区总经理郭异忠就《通威特料事业发展战略规划》向经销商做了详细的阐述,有效提升经销商对海壹特料品牌的信心。揭阳海壹总经理杨松就《通威企业文化》向全体学员进行宣讲,提升大家对通威文化的认识。

通过本次集训,客户和公司一起共同学习、改变和成长,合作、互信更加深入,相互的认可度也随之提升。

鄂特料片区服务热线:0756-8571888

江浙片区(苏州通威、绍兴通威、无锡通威、合肥通威、池州通威)

产供协同 保障有力 服务市场

江浙、巴大片区 2014 年度总结暨 2015 年计划工作会顺利召开

本报讯(通讯员 王伟明)为更好地总结 2014 年度工作、部署 2015 年经营工作计划,股份江浙、巴大片区 2014 年度工作总结暨 2015 年计划工作会于 1 月 27 日至 29 日在安徽合肥召开。股份副总裁、华东战区总经理宋刚杰,股份公司生产总监李林清,股份水产研究所所长米海峰,农业担保公司副总经理文旭东等领导和负责华东战区的各位配药师等 90 余人与会。

来自江浙、巴大片区各分子公司的市场、技术服务及财务体系的负责人,各公司总经理分别就 2014 年的工作总结和 2015

年的工作计划进行了汇报,绍兴、合肥两家通威九鼎合资公司总经理也分别进行了工作分享;会议期间与会各公司分系统对 2015 年工作计划进行了沟通与交流。

会上,宋总对各公司的汇报进行了点评,并在最后总结时指出:各公司应重视服务,要以示范户建设为核心,以模式推广为手段,帮助养殖户寻找养殖短板,帮助他们创造利润,使之坚定信心使用通威饲料;做好示范户推广、种苗推广、动保产品推广和疾病防控几大体系建设,2015 年种苗推广数量将纳入各公司考核;要营销

与服务齐抓,结果与过程并重,在 2015 年,各公司要积极招聘人员,培养人才,推动市场工作,服务体系人员数量要达到片区规定的硬性指标;在新的一年里,各公司各部门之间要产供协同、保障有力、服务市场,并且要进行有效的风险管控,确保经营成果,同时要改进工作作风,加强工作纪律,实行强制排名、末位淘汰,保证人人争先,工作有效推进。

又讯 2月8日上午,池州通威主车间封顶仪式在建筑工地举行。当地政府、

总部领导、池州及合肥通威部分人员、项目部和施工人员以及部分经销商代表近 200 人参加了仪式活动。

池州通威自开工以来,十分重视安全和施工质量。无一起安全事故发生。在接下来的施工阶段,一定会按照管理总部、片区领导的要求将池州通威建设成为江南集中区的窗口、示范和标杆企业和通威股份的精品工程、精品公司、标杆企业,力争今年 6 月份顺利投产,并努力实现当年盈利。

江浙片区服务热线:0512-85171888

江淮片区(大丰通威、扬州通威、淮安通威、江苏巴大、南通巴大、巴大宝鼎)

南通巴大召开小股东分红会议

本报讯(通讯员 张磊)2月5日上午 10 点,通威股份下属合资公司,南通巴大饲料有限公司三位自然人股东代表,及 21 名小股东齐聚南通巴大,召开小股东 2014 年定额回报分红会议,南通巴大总经理柯善强、巴大宝鼎总经理王星君出席。

会议由合资方股东代表季长美主持,并向股东宣读了进行定额回报分红的股东会决议;南通巴大总经理柯善强、巴大宝鼎总经理王星君分别向到会股东通报了 2014 年公司经营业绩,并对 2015 年工作进行了积极展望,其中南通巴大柯总代表通威的经营管理团队向与会股东表示,巴大宝鼎公司按照目前发展的稳健态势,在股份公司、片区总裁宋

刚杰的指导下,在通威职业管理团队的带领下,定会一扫前几年经营管理不善的局面,不断的提升经营业绩,实现企业良性发展,给股东带来丰厚的回报。

最后,巴大宝鼎公司董事长廖淑华发言,他对南通巴大 2014 年的工作给予了积极肯定,并指出公司在柯总的带领下实现了利润的增长跨越,这方面给企业今后的发展奠定了坚实的基础,也让股东们第一次看到了与通威合作的强大力量,希望柯总带领下的管理团队再接再厉做好 2015 年工作,同时他作为合资公司董事长、股东大会一员一如既往地支持公司的工作,为经营管理团队鼓励加油。

江淮片区服务热线:0515-3910666

新能源板块(通威太阳能(合肥)公司、永祥股份、光伏电力事业部)

勇往直前 再接再厉

通威太阳能(合肥)公司 2014 年度优秀员工表彰大会顺利召开

本报讯(通讯员 周佳)为表彰先进,进一步激发全体员工的工作热情,2月5日上午,通威太阳能(合肥)有限公司举行了 2014 年度优秀员工表彰大会。公司中高层管理人员以及来自各部门的近两百位员工共同出席了此次会议。大会表彰了 2014 年在工作岗位上勤勤恳恳做出优异成绩的优秀员工,他们用勤劳和激情为过去的一年献上了优异的答卷。

为公司降本增效不遗余力、为品质改善不辞辛苦、为提高效益锐意创新,2014 年,在平凡的岗位上做出不平凡业绩的 73 名员工在当天的表彰会上分别获得了“优秀员工”、“印刷能手”、“一岗多面手”等荣誉称号,董事长谢毅、首席执行官游振志、首席技术官张忠文、首席财务官周丹为获

奖者颁发荣誉证书及奖金,并对他们表示祝贺,鼓励他们再接再厉,勇往直前。

表彰会上,来自公司生产、销售、采购等部门的优秀员工代表也陆续发言,表示将在在新的一年里,在公司领导的带领下,以击鼓奋进的士气、跳起摸高的勇气、顺势而为的锐气和勇攀高峰的虎虎生龙气武装自己,全力而为,为实现 2015 年目标不懈奋斗。

本报讯(通讯员 鲍丽)为提升保安班组成员的个人素质,增强服务意识,提高管理能力,促进保安队伍整体建设,四川永祥股份(树脂)有限公司在 1 月中旬通过不记名投票的方式选举了保安队长并进行了为期半月的集训。

此次集训是利用轮班保卫下班后的休息时间进行的,每天训练半小时,主要是强化军事训练、门岗执勤制度的学习。

通过这次集训,各参训的保卫都觉得受益匪浅,提高了思想认识,专业素质和服务水平得到整体提高,精神面貌焕然一新。为检验和展示保安队半个月以来



通威太阳能(合肥)公司 2014 年度优秀员工合影

场 7 项。虽然公司保安队平均年龄已达 40 岁以上,但参加会操的人员仍严格按照会操要求,着装整齐,精神饱满,立正稍息、停止间转法等动作整齐有力,赢得大家一致好评。

团结一致振雄风 群英征战看通威

通威集团 2014 年“英雄团队”风采展示

在过去一年多的时间里,紧紧围绕刘主席提出的“聚势聚焦”一系列指示精神,全体通威人深入学习,贯彻落实,涌现出了一大批先进典型公司和优秀团队。为了将他们优秀的管理机制和实践经验在全体通威人中宣传推广,集团特开展了“英雄团队”的评选活动。

本次评选活动以正当、合法的经营管理为红线,并参照全年的销量完成率、利润完成率和总资产投资回报率等诸多指标,经过严格筛选,公正考核,共评选出了十大“英雄团队”,获得该荣誉的公司有越南通威、海查淡水、黄冈通威、合肥通威、南宁通威、苏州通威、肇庆通威、成都通威、永祥股份、合肥太阳能。

追求先进,树立榜样是通威始终坚持的步伐,能够在激烈的竞争中实现投入产出最大化者是真正的英雄。获得本次“英雄团队”称号的分、子公司精心总结出自身团队的管理经验,用实际经历撰写英雄风范,以备更多通威团队学习,并激励他们不断成长,为通威2015年的稳步发展提供持续动力!

深化管理体系 共创一流团队



成都通威鱼公司总经理薛峰向顾客介绍产品

成都通威鱼有限公司(以下简称“通威鱼”)成立于2002年,至今,公司经历了数十年的跌宕起伏,一直在艰难地前行着,经过一系列的调整、变革,在总部及食品事业部领导的大力支持和帮助下,近几年“通威鱼”彻底转变面貌,连年以40%左右的增幅稳步发展。

一直以来,公司实行“高标准、严要求、快速反应、奖罚分明”的管理方式,倡导并主张“我的事我负责”、“我办事您放心”的管理理念。严格管理、快速反应,让管理层

首先做好带头作用。此外,公司配套出台一系列销售激励政策,比如:单项奖、挑战奖、渠道比拼奖等,充分调动和激发销售战士的激情,给团队带来了积极向上的正能量!并在后勤系统持续倡导“全员营销”,让后勤员工深入市场支持销售,从而将公司所有人都拧在一起,营造出一支团结奋进的优秀团队。

公司生产基地经过了制定绿化和卫生的管理与责任制度,基地面貌焕然一新,大门、草坪、基地卫生等得到全面提升,驻扎

在基地的生产品控部对其进行严格监督,并按标准6S规范化管理,各块区域安排固定人员负责并落实责任制,在维护环境卫生的基础上也提升了员工的素质,从而总体上使基地环境提升的同时也促进了平时工作效率的提升。

成都通威鱼保持与相关政府及主管部门的紧密联系。随着社会对食品安全越来越重视,通威鱼作为第一品牌的鱼类产品更是受到了更多的关注,市水务局等相关部门特别组织专家和相关专业技

人员对我公司基地进行考察、指导、学习。公司很多有效措施及设备流程也得到了领导和专家们的一致表扬。

随着公司业务的不增加以及规模的不断扩大,2013年底,通威鱼开始筹备宣传片的拍摄。公司宣传片《寻找通威鱼的秘密》现已在成都各大商超、高校热播,并取得了良好的效果!2014年夏季公司开展了通威鱼基地游的活动,吸引了更多的小孩、老人以及上班族购买通威鱼、关注通威鱼。售点终端、移动传媒、高速广告等,覆盖了更广泛更有消费能力的人群,品牌推广作用十分明显。

公司在企业文化建设方面也十分用心,一方面积极参加食品事业部组织的外训,另一方面公司内部通过开展早会互动(分享励志故事及跳舞)、入职培训、在职培训、团队建设培训,以及购买书籍《参与感》进行学习等方式,不断强化员工学习意识,持续提升员工的综合素质及业务技能,使员工的成长步伐跟上公司发展的需求。

在日常经营管理工作中,公司充分发挥工会组织的桥梁及纽带作用,组织开展了一系列多样化的活动,不仅增长了员工见识,也增强了员工的凝聚力和向心力,让大家以“我是通威人而自豪”,“我是通威鱼的员工而骄傲”!

通威鱼虽为销售型公司,但通过对供应、采购、配送、销售等环节的有效整合,现已形成一条以通威鱼为核心的价值链条,在合作中我们用通威的文化感染他们,用通威的管理理念影响他们,形成了“通威鱼”大团队,成为“一束俱荣,一损俱损”共同体,真正突破了传统意义上的团队管理。

齐心协力 再创佳绩

所谓团队就是为了实现某一目标,由相互协作的个体所组成的正式群体。在当今社会,团队间的互相合作更是显得尤为重要。

海查淡水公司建立已有3年之久,自建立以来便注重团队的塑造,并培养出一批又一批的优秀人才。2014年在团队建设方面更是做了大量工作,使公司量利双收,销量得到巨大突破,更获得了2014年英雄团队的称号。海查团队是一支年轻、富有激情的团队,在领导者的正确指引下海查团队得以如此健康、快速成长起来。

春季属于销售淡季,但是海查淡水公司仍保持着理想业绩。海查团队在这一时期将工作重心放在服务工作上。2014年4、5月,为了给新进员工塑造公平公正的晋升机会,海查淡水公司分别对新进服务专员进行了晋级测评,目的是提升个人的业务水平,也使个人在团队中能够有明确的发展方向。

炎炎夏日对通威人来说是一个富有激情的季节,这个季节对于业务团队来说

更是一种挑战。正值生产销售旺季,各大市场竞争激烈,为抢占客户,各大厂家各司其法,为此,公司更是培养出一批富有使命感、正能量、团结一致的团队。今年以来,公司一直强调各部门每月召开月度服务会议,每月召开例会,业务员、经销商与养殖户一起走进鱼塘,并举办篮球赛等活动促进业务员间的相互合作。

为感谢辛勤的员工,海查淡水公司为市场部的精英们组织了一场海上嘉年华的户外拓展活动,让员工们在放松的同时增进团队间的沟通。

为率先抢占机遇,打败竞争对手,为明年做好充分的准备。2014年10月21日和10月27日海查淡水分别在江门和中山举行了抢春活动。11月8日海查淡水全体营销人员正式召开了2015年“抢春行动”的启动仪式,立下军令状,为明年海查淡水销量更上一层楼而奋斗。

我们坚信,只要海查团队不断抢占市场先机,抓住机遇,努力拼搏,我们定能展海查雄风,铸钢铁团队,完成销量目标。

聚势聚气 携手前行

山积而高,泽积而长。在刘汉元主席和总部各级领导的指导下,在社会各界和集团兄弟公司的帮助下支持,2014年,经过通威太阳能(合肥)有限公司2000多名员工日以继日的团结拼搏,合肥太阳能公司实现满产,各项生产技术指标不断进步,产量不断提高,多晶硅太阳能电池片生产线截止2013年末共有8条生产线,2014年9月份便增长至32条生产线,产能逐步释放,质量持续提升,这一切,无一不浸透着合肥公司这支年轻团队辛勤的汗水和喜悦的泪水。

2014年初,通威太阳能(合肥)有限公司刚刚启动不久,面临着一系列的困难和挑战,车间停产2年,厂区杂草重生,百废待兴,95%以上的一线员工都是刚招聘进厂的新员工,生产销售体系几乎从零开始,各项生产指标均徘徊在行业中下游水平。这

座全球太阳能电池片项目单体规模最大的企业能否涅槃重生,不仅对整个合肥团队来说是一个考验,也同样关系到通威集团整体战略目标的实现。

合肥太阳能面对重重困难,坚定信念,勇于开拓,公司上下凝心聚力,聚势聚气、凝神静气,不断加强团队建设,巩固团队管理,在行业缓慢复苏和快速变化的复杂环境中,不断超越自我,砥砺前行。

2014年,合肥公司不断优化管理,凝练团队,员工人数从启动时的87人已增长至目前的2000多人,各项工作协同效率和效率持续提升,管理效能进一步强化和提升。

2015年,合肥公司将以击鼓奋进的士气,跳起摸高的勇气,顺势而为的锐气和勇攀高峰的虎虎生气,上下团结一致,聚势聚气,全力以赴,为2015年圆满完成经营目标而努力奋斗。

携手通威 共铸辉煌

合肥通威作为通威股份在皖江大地的第一家分公司,从建厂伊始就受到管理总部各职能部门领导的高度重视,也得到了合肥市肥东县政府、经济开发区管委会领导的大力支持和帮助。合肥通威是安徽省首家同时通过ISO9001国际质量管理体系认证和HACCP食品安全体系认证的农牧企业,被评为“合肥市农业产业化龙头企业”。近九年来,通威品牌深入人心,通威产品深受广大用户欢迎,目前在合肥通威销售市场水产饲料占有率已超过30%。

2014年,合肥通威认真贯彻落实总部“聚势聚焦、执行到位、有效经营”的经营指导方针,在华东战区的统一部署指挥下,坚持“目标明确、重点突出、有的放矢、持之以恒”的工作思路,重点关注产品质量的稳定和提升,加强质量管控,大力推广“365养殖模式”,帮助养殖户创造效益,实现公司、经销商、养殖户的“三赢”,经过全体合肥通威人的共同努力,全年销量增长30%以上,销量首次突破10万吨大关,

利润也创历史新高,实现了连续三年量利双增,同时公司各项经营指标和精细化管理数据均在股份公司名列前茅。

2014年合肥公司要同时保证合肥通威、池州通威和合肥通威九鼎三家公司的产品供应,同时要兼顾池州通威的建设,在时间紧、任务重的情况下,公司内部加强管理,认真贯彻执行各项规章制度,注重员工关系协调,防微杜渐,传递正能量,创造积极向上、工作氛围和谐的员工关系,并且充分发挥工会的职能作用,开展企业文化宣传落地工作,积极组织有益的员工活动,提升团队凝聚力和集体荣誉感;同时公司加大品牌推广力度,展现良好的对外形象;公司各部门通过内外关系协调,为公司的生产经营提供坚强后盾和有力保障。

2015年,合肥通威全体干部员工会更加齐心协力、用只争朝夕的精神工作,继续扩大通威品牌在皖江大地的领先优势,提升产品质量、服务客户,持续领跑安徽市场。

有这样一被称为特种兵的团队,他们创造了华东特种饲料的奇迹,使通威特种饲料从2006年不足1万吨的销量迅速增长为2014年的6万余吨,强势跻身华东特种饲料巨头之列,并分别在2012年、2014年两次获评通威集团英雄团队称号,这个团队就是苏州通威团队。

在团队管理上,公司总经理朱刚杰提倡“饲料之外下功夫”,要求员工紧紧围绕“精细化管理、创造价值”开展市场工作。为了能切实帮助养殖户养殖成功,获得高效益,帮助经销商降低经营风险,做大做强,苏州通威近年来加大了对饲料之外各项工作的投入,包括推广优质种苗,在养殖集中区域建立药敏实验室、藻菌培养基,引进优质动保产品等,并要求一线市场人员真正下沉到终端,强化技术服务,从养殖各环节入手降低养殖户风险,从而保障养殖户成功养殖。

苏州通威一直在努力打造一支专业化的科技营销服务团队,现在苏州通威科技营销服务团队近90人,其中硕士研究生7名,

精锐特种兵 华东展雄姿



苏州公司团队展示

大专以上学历占比80%。所有新进市场人员必须经过严格系统的培训后方可独立分配

市场,每年公司还会针对新老市场人员组织多次培训学习和比拼,形成一种争学敢拼、

锐意进取、团结协作的作风,不断增强一线市场及服务人员的专业能力,确保能及时解决在市场工作中遇到的养殖难题。

除了蒸蒸日上业绩,行业内各大厂家更羡慕的是苏州通威团队的稳定成长。苏州通威团队目前有260余人,成员分别来自全国10多个省份和地区,几乎全部是外地人,员工在苏州通威一起努力工作和睦相处,快乐生活,安居乐业,每年的人员流失率均低于10%,在人员流失率大的饲料行业中,苏州通威已然成为一道独特的风景。

此心安处是吾乡。一个充满幸福感的团队,员工以厂为家,以公司为荣,在其乐融融的氛围中开展每一天的工作。一支业务精湛、勇于冲锋、充满活力、能打硬仗的特种饲料团队,工作各尽其职、人尽其才、积极拼搏,这是企业得以稳步发展的源动力。团队成员众志成城、上下同心,从而保障了苏州通威在竞争激烈的华东市场如破竹,所向披靡!

2015年,傲视华东,看我通威!

齐头并进 传递企业正能量



黄冈通威团队合影

黄冈通威地处鄂、赣、皖三省交界之地,销售区域狭长,自2007年8月建厂以来,面对多家饲料行业对手,市场竞争异常激烈,公司投产前五年经营业绩一直处于亏损状态。

为提升发展实力,抢占市场先机,黄冈通威按照股份公司产品“聚势聚焦、执行到位、有效经营”的工作方针,严格贯彻片区“一盘棋”的工作思想。2014年在总经理幸鹏的带领下,黄冈通威以市场为龙头,重新细分市场,夯实基础,稳定产品质量,大力开发网络等工作思路下,积极开展365营销模式,调整水产品销售模式、移动准军事化、会议营销等策略。并且通过为客户搭建融资渠道,强化业务员过程考核,终端养殖户服务到位,进一步提升了公司整体服务力度和水平,提高了行业竞争力,使公司市场占有率和专销率不断提升。

为加强团队建设,树立企业正能量。2014年黄冈通威积极开展各项活动,篮球比赛、安全演习、演讲比赛、外出拓展训练……各式各样的活动激发了员工的工作热情,增强了企业凝聚力。为了让员工在工作中保持良好的心态,让员工时刻感受到家的

温暖,黄冈通威不断加强企业文化宣贯,深入贯彻各项制度,做好员工关爱工作。此外,公司要求各部门负责人做好带头作用,树立良好形象,营造出愉悦而温馨的工作氛围。

安全是第一生产力,黄冈通威各级领导时刻高度重视安全问题。在大小会议上反复强调安全的重要性和必要性,通过安全知识竞赛和工作中安全检查和落实,不断提高员工的安全意识,从而确保了黄冈通威2014年无一例安全事故发生。

2014年黄冈通威全体员工艰苦奋斗,相互配合,在大家的共同努力下,创造了黄冈通威建厂以来的首次大捷:销售业绩取得了量利双收的良好业绩,这为2015年的生产经营工作打下了坚实的基础。

2014年的工作已划上圆满的句号,而无止境的竞争与挑战仍在虎视眈眈,如何将压力化为动力,乘风破浪,这才是我们一直以来不断进步的核心所在。在不断吸取经验,总结问题的同时制定长远的发展目标,黄冈通威快速发展,在2014年取得了惊人的好成绩。展望新的一年,黄冈通威将继续努力,力争各项工作更上一个新台阶。我们坚信,2015年我们会做得更好!

重科技营销 促团队发展

2014年,在管理总部“聚势聚焦、执行到位、有效经营”方针的指引下,南宁通威按照广西片区“专业营销齐上量,片区一体大发展”的总体要求和“专业营销,全面上量,产销统筹,科技服务”的经营方针,通过科技推广、示范、服务,对重点市场集中深度开发,市场专业化营销,经销商店面标准化建设,安全生产标准化建设等一系列措施,取得了销量同比上升,效益超目标计划的良好经营业绩,公司人心稳定,市场稳定,发展形势喜人,被评为集团“英雄团队”,现将2014年度生产经营管理中主要亮点汇报如下:

1. 千方百计拓展有效网络,奠定产品销售

的坚实基础;全力聚焦优势产品,正确引领养殖模式,“365”模式深入人心,成功推介“通威123增效服务”保障模式,示范点效应较为显著;强化广告宣传,集中优势资源在重点市场区域重点投入,持续深入打造经销商店面形象,提升宣传的直观效果;强化会议营销和动保产品销售及其他辅助服务,使之常态化,有力助推饲料产品销售;变革营销团队基层组织模式,推动团队成员更新换代,逐渐克服难以下沉终端的顽疾;聚焦基地市场,打造标杆示范,武鸣猪料市场入围股份2014年科技·营销年会优秀案例;成

功提炼出“通威鸭料,健康养殖专家”之“235”话术。

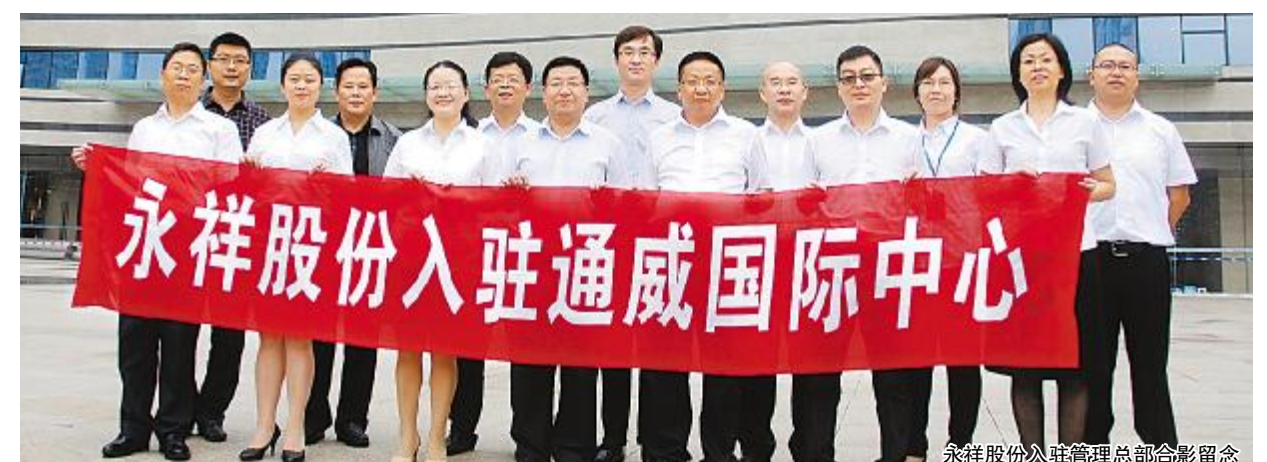
2. 持续推进生产设备、生产设施技术改造、技术改革,各工序各环节正常运转,满足市场供应;持续改进产品质量,整体形象明显改善,为市场供应提供有力保障;优化产品结构,削减产品规格数量,突出拳头产品,为提升产能、降低生产费用和确保产品质量创造条件;产品整体质量较好,性价比居于市场中上水平,用户满意度较高,无重大质量事故投诉;克服远离原料产地的劣势,广开供货渠道,争取到信誉好、实力强、货源足的供方;强化

受国内外经济形势以及光伏行业发展状况的影响,永祥股份自2012年开始进入行业“寒冬期”。然而,面对困境,永祥股份管理班子在董事会和集团的领导下,“依靠团队、深挖潜力、苦练内功”,将困难各个击破,各项关键技术指标也取得突破,并获得工信部“首批行业准入企业”称号。成绩取得的背后,离不开公司在团队建设、技术创新、安全环保管控等方面的精心打造。

在永祥股份的困难时期,通过各种方式施行团队管理,不断将行业利好、政府支持、公司发展动态等信息传递给干部员工,提升了团队士气,并通过管理班子调配、人才引进、干部轮换等措施,增强了公司凝聚力。永祥的管理团队成为乐山当地社会和各级政府认可的“实力强劲的团队”。去年,永祥产业园荣获省级“和谐产业园”殊荣;永祥PVC在产能、消耗、质量持续保持良好水平,在销售渠道、成本控制方面取得巨大突破,为来年永祥板块提升核心竞争力奠定了坚实的基础。

“以光伏多晶硅为龙头,打造循环经济产业链”。面对行业日新月异的技术创新,永祥股份设立了“合理化建议”、“技术创新奖”等激励机制,从而营造良好的技术创新氛围,各级干部员工纷纷发挥各自的聪明才智,实现了每年上百项工艺改进、技术突

深挖潜力 苦练内功



永祥股份入驻管理总部合影留念

破,公司目前已获得近百项专利技术。

安全与环保是化工企业的生命线和发展的前提。公司主要领导肩负着安全环保生产的重要责任,组建了“安全环保管理委员

会”,建立了整套安全环保防控措施,不断强化各级干部员工安全环保意识。永祥股份公司在2014年成功处置两起安全环保事故,避免了安全环保事件发生。

正是永祥团队在各环节的精密管控下,

永祥股份公司在短时间内业绩突飞猛进。2014年底,公司技改按期完成,这为集团打造光伏行业产业链奠定了坚实的基础,并为永祥光伏产业发展提供有力保障。

(蓉峰通威、越南通威报道分别见2、3版)

猪场冬春季饲养管理及疾病防治要点

通威畜牧研究所 徐廷川 黄建英 代发文 程远芳

本版技术顾问:米海峰



职务:通威水产研究所所长
联系方式:13551880310
E-mail:twb@tongwei.com

第一篇 饲养管理

一、硬件设施配套

主要是与保温有关的设备:如帐幕的更换与修补,保温箱、保温灯、保温板、薄膜、灯绳、门窗与通风漏风的修补、供电设备的检修、用于防潮与消毒的生石灰的准备等。

二、保温与通风

(一)产房与保育舍

做好产房的“大环境通风与小环境保温”,观察仔猪行为与温度计来决定是否需要保温,根据气味、湿度与自身感受决定是否需通风。保温注意关键阶段的保温(产后7天内,断奶后3天内,转保育舍5天内)与具体保温方法落实。

正确处理通风与保温的关系

开窗原则:由南到北,从上到下,由小到大,刮北风开南窗,刮南风开北窗,先开阳面再开阴面,在冬春季的正常情况下不允许一次性将窗户全部开完。

关窗原则:根据舍内温度可以分批关窗,与开窗原则刚好相反,也可以一次性将窗户全部关完。

开保温灯原则:先开弱小或打堆的仔猪栏,再开正常的仔猪栏,先开在产和断奶单元的,再开其他单元的。

分栋保育舍的通风与保温原则:大环境通风,小环境保温。

总体原则:首先根据各类猪群的适宜温度,再结合母猪仔猪的行为表现,最后结合人的自身感受来综合判断如何进行灵活的通风保温。

(二)种母猪

主要是隔离舍的保温、运动场猪只的保温、怀孕母猪的保温。

1、怀孕母猪的保温可在靠近墙根处、屋檐下设一个小内帐幕(与大帐幕形成数十厘米的重叠),这样可以减少冷空气从墙根鼓进来。大帐幕最好是上下分两块,固定下端,从上往下卷放帐幕,这样可以兼顾保温与通风。必要时可以配置假天花(在中高位处设立可拆卸的通风口),或者在母猪背部限

位栏位置设置多一层帐幕。

2、隔离舍的保温。新建隔离舍没有露天部分,设计好帐幕、内帐幕,或者配置假天花、屋中屋就可以了,主要是兼顾通风的需要。老式隔离舍有露天部分,应该采取搭支架、顺着屋檐延伸装备帐幕的办法加强保温,同时兼顾通风与光照,应将某个局部变成可拆,便于通风与光照;屋内也可设置假天花、屋中屋等。

(三)公猪站

公猪体脂肪较少,天冷时重点是保温,兼顾合理通风,猪舍湿度控制十分重要。由于夏天猪舍会比较阴暗,冬天里应强调光照,应将采食量适当提高;由于冬春季节对公猪来说是相对较好的季节,所以在此阶段尽量把一切营养药停下来。凡是室外气温达到一定,应尽量保持公猪的运动,维持良好的体质。

三、湿度的控制

冬天低温高湿,湿度控制相当重要。湿度控制不好种猪易发生裂隙与关节炎(甚至风湿);仔猪抵抗力下降,易诱发呼吸道病、被毛粗乱,低温高湿还使得猪体维持本身需要大增,长速下降。

控制湿度措施:减少不必要的冲水,粪便尽量采用清扫或铲的方式,斜坡采用推板推的方式;消毒尽量采用喷雾方式(喷枪易导致湿度大增),减少水份蒸发吸热;产房仔猪10天内尽量少消毒;拉稀的仔猪粪便采用拖把拖;针对可见的潮湿可以使用干拖把拖除,必要时可在主要过道与猪舍内走道,斜坡铺撒生石灰吸湿;合理的增加通风量,可迅速降低湿度。

四、调整好母猪的膘情、提高仔猪初生重

控制膘情的目的是提高仔猪的初生重和母猪的泌乳性能,而提高仔猪的初生重可以大大增加仔猪的抗寒能力。

调整母猪膘情包括怀孕母猪与哺乳母猪,不能忽视哺乳母猪的膘情。控制母猪膘情主要是控制好喂料量,各场需根据母猪的品种与胎龄,结合环境温度灵活加减,最好由场长根据本场具体情况确定好各阶段喂料量,同时定期评估膘情,以便及时纠正料量。

五、加强防疫与卫生消毒

(一)消毒

冬春是蓝耳病、猪瘟、口蹄疫、病毒性腹泻、呼吸道病与大肠杆菌病的多发季节,其中有不少为烈性传染病,消毒工作不容放松。

消毒剂、消毒池、消毒盆、洗手盆应配备齐全,消毒水真正做到定期更换,消毒药物配制应量化,保证浓度。冬春季节消毒应突出季节特点,消毒时注意减少湿度,空栏

时应注重熏蒸消毒(应想办法提高猪舍温度再熏蒸),带猪消毒多进行喷雾消毒(雾化要好)。为了保证消毒效果,冬季消毒可考虑提高消毒药稀释液的温度,或提高消毒药浓度,延长作用时间。

(二)防疫

冬季应严格按照有关要求做好做细,尤其是做好猪场生产区周边隔离、人员进出的隔离防疫(尤其是集体外出购物)、猪粪车辆、猪苗车辆、后备猪车辆的防疫消毒,确保将病原拒之门外。

正确引导员工的休闲娱乐,提倡员工合理有规律作息,加强自我保护意识,提高自身素质,减少病假发生率。同时在人力配备上尽量有充足的储备,以应变突发事件。



(三)做好免疫注射

冬春季节应做好蓝耳病、猪瘟、口蹄疫、病毒性腹泻与大肠杆菌四价苗,根据服务部反馈的信息,个别猪场需做水痘苗免疫。免疫应保质保量。冬由于气温低,免疫应恢复到常温后再免疫,减少猪只冷刺激。

六、加强员工的培训工作,尤其是保温与通风操作、防疫的培训,提高反应灵敏度。加强夜班人员培训,加大夜班兼管、检查力度(尤其是呼吸道病与拉稀难以控制时)。

第二篇 常见疾病的防治要点

一、病毒性腹泻

没有年龄限制,所有猪群都可发病。当猪群出现快速传播的腹泻,拉稀呈水

样,严重者喷射状,颜色多样,伴随有呕吐现象,使用抗生素效果不明显或无效;仔猪迅速脱水消瘦死亡,拉出粪便腥臭;种猪减料严重,体弱母猪可能出现流产等;仔猪剖检肠道内容物水样,肠壁菲薄,肠系膜乳糜管中不含乳糜,有的含有气泡;在排除饲料、饮水中毒、冰水冲猪身等因素的前提下,符合以上发病特点的,应考虑病毒性腹泻。

二、产房仔猪拉稀

在排除病毒性腹泻的前提下,产房仔猪拉稀常常有以下四种主要情况:

(一)产后无乳

主要是母猪产后炎症、料量低、乳腺发育不良所致。

临床措施:针对不同情况改良环境即可,注意晚上检查饲养管理漏洞。

(二)饲料性拉稀

临床措施:一般在仔猪开始上料以后表现出来,主要表现在断奶后2-3天。粪便有的表现为灰色糊状,有的为黄色含饲料,有的为绿色水样。

临床措施:提早补料,想办法让仔猪尽早上料;断奶后将体弱上料差的猪只相对集中,使用专用饲料浸泡后的水料或奶粉。可试用酸化剂或消化酶类提高饲料的可消化度。

三、保育舍呼吸道病

临床措施:人冬天气变冷后容易表现。主要是强调防寒保暖后通风不良所致。使用煤炉升温的猪场由于煤烟及一氧化碳含量高而更容易诱发。猪只的咳嗽分为两种:长声(连续七声以上)及短声咳嗽。长声咳嗽多为支原体感染所致,而短声咳嗽的原因有胸膜肺炎、衣原体、流感(或感冒)等。

临床措施:适当进行产前后母猪限料(注意控料的同时防便秘),加强产后乳房、外阴护理与消毒,适当投药预防治疗炎症等。可供选择的药物有:氟苯尼考(恩诺沙星)、金霉素(或强力霉素、磺胺六甲、利高霉素、林可霉素、替米考星)等。

(二)细菌性拉稀

临床措施:拉稀出现天龄可早可晚,拉稀呈水样,腥臭,小龄拉稀可能迅速脱水(或不脱水)死亡,常常发生于低龄断乳猪,通过交换母猪常常可以控制本群,常常用

广东台湾泥鳅养殖浅谈

通威水产研究所 刘雷兵 陈效儒 张璐 米海峰 孙瑞建 李杰

短。如台湾泥鳅从寸苗(3-5cm/尾)养至成鳅(15尾/斤),在正常水温下,其养殖周期一般在120天左右。具体情况还应结合苗种质量、饲料营养水平以及池塘日常管理而定。

二、养殖模式

1、水质选择 台湾泥鳅对水质要求不高,井水、河水、湖水、地下水、自来水都能适应。但是被农药污染或化学药物浓度过高的水对泥鳅生存和生长不利。

除水质外,土质对泥鳅质量也有较大影响。以沙土为底质的水域中养出来的泥鳅,体乌黑,脂肪少,骨骼硬,肉质较差;以黏土为底质的水域中养出的泥鳅则体黄色,脂肪多,骨骼软,味鲜美。所以,最好选择粘土中含有丰富腐殖质的水域进行泥鳅养殖。

2、池塘选择

养殖台湾泥鳅,池塘不宜过大,以5亩以内为宜。池塘需修整池埂、田埂,加设防逃设施。要求池埂高出水面30厘米,水深1.5米-2.5米,池边无杂草,做成斜坡状,四周池壁无缝隙。池塘内可配2台叶轮式增氧机(一台备用),一台水车式增氧机。等泥鳅长至100尾/斤左右规格后,可将池塘水面10%左右的面积用来种养水葫芦、空心菜等漂浮性水生植物,起到遮阳、吸收水中过剩养分的作用,同时,吸引水生昆虫作为泥鳅活饵料。水生植物的嫩根、嫩芽也可被泥鳅摄食,以增加营养供给。

3、耐低氧 台湾泥鳅的耐低氧能力远胜于其它养殖鱼类,这主要跟台湾泥鳅特殊的呼吸方式有关。台湾泥鳅除了通过鳃呼吸以外,还能通过皮肤、肠道进行呼吸,在池塘精养的其它养殖鱼类因缺氧而死亡时,台湾泥鳅仍能正常存活。

4、善逃避

台湾泥鳅善于逃避。春、夏季节雨水较多,当池水涨满或者池壁被水冲出缝隙时,泥鳅会在一夜之间全部逃光,或钻进池塘墙壁里,尤其是在水位上涨时会从进排水口逃走。因此,务必加强防逃管理。检查进排水口防逃设施是否完好,池塘壁是否有缝隙,同时,要及时排水,防止泥鳅逃逸。

5、食性

台湾泥鳅属杂食性鱼类,常摄食水蚤、蚯蚓、水草以及底泥中的微小生物。在人工养殖条件下,可以用推放鸡粪和牛、猪粪等方法(需要进行生物发酵),繁殖生物饵料。投喂商品饲料可以加快其生长速度,提高养殖效益。但台湾泥鳅特别贪食,建议采取少食多餐的方式,以免泥鳅因吃得过饱,妨碍肠的正常呼吸,最后导致消化不良而胀死。

6、养殖周期

台湾泥鳅与普通泥鳅相比,最大的特点就是生长速度快,养殖周期

/亩,白鲢15-30尾/亩,用以调节水质,防止蓝藻爆发。

4、天敌防御 台湾泥鳅养殖能否成功,最终养殖能否获利,天敌防御是养殖过程中最关键的环节。台湾泥鳅的天敌主要包括水蜈蚣、蝌蚪、青蛙、老鼠、水蛇以及鸟类,水蜈蚣、蝌蚪以及青蛙对泥鳅水花威胁最大;老鼠、蛇以及鸟类主要捕食寸苗以上规格的泥鳅。因此,在天敌防御方面需要分水花培育与商品泥鳅养殖两个阶段进行。

水花培育阶段:放苗前彻底清塘,使用50-100公斤/亩的生石灰全塘消毒,进水后使用40-50公斤/亩的茶籽饼杀死野杂鱼、水蜈蚣以及蝌蚪等。进水需管套滤网,防止野杂鱼随水进入池塘。

成鳅养殖阶段:建议在池塘水面离岸30cm处四周进行围网,使得泥鳅不靠近池壁,以避免预防老鼠和蛇,也可以使用蛇笼捕捉蛇、鼠。此外,在池塘上方搭建天网,防止鸟类对泥鳅的攻击。



围网天网



水生植物

5、投喂与饲料选择 由于台湾泥鳅的性情以及喜游性,为保持台湾泥鳅长势大小均匀,饲料采取沿池塘四周进行投喂。建议放苗前一个月投喂粉料和小破碎饲料,一个月后可喂小粒径浮水料,预防泥鳅脂肪肝及肠道疾病。

在饲料选择方面,由于台湾泥鳅生长速度快,营养需求高,更需选择营养均衡、蛋白优质的配合饲料,如通威泥鳅配合饲料。不建议使用草鱼料、罗非鱼料等其它鱼类配合饲料,使用其他品种的饲料,由于食性、品种差异,没有针对性,不利于泥鳅的营养均衡与健康快速生长。

6、投饵率

规格(尾/斤)	2000-500尾/斤	500-100尾/斤	100-50尾/斤	50尾/斤以上
投饵率	10-8%	8-6%	6-4%	4-3%
投喂次数	5-4次	4-3次	3次	3次

注意事项:每天实际投喂量应根据天气、温度、水质等情况做出调整,为了及时了解台湾泥鳅的喂料量,建议在池塘四周设置4-6个喂食观察盆,以30分钟左右吃完为宜。在7-9月等高温季节,建议每半个月停料一天,以保持泥鳅肠道健康,降低肝胆负荷,预防肠炎以及肝胆疾病等。此外,建议每10天伴EM菌投喂一次,以增强台湾泥鳅免疫力。

防治措施:发病重池,可用浓度为1克/公斤浓度的食盐全池泼洒,或加入新鲜水体。平时投喂时要注意少食多餐,并加强水质管理,可以预防此病的发生。

2、白嘴白尾病

症状:病鳅从吻部到眼前的一段皮肤呈现乳白色,唇肿胀,吻部周围的皮肤腐烂,可看到有絮状物粘附在吻部,病鳅成团聚集在池边。

防治措施:外泼聚维酮碘溶液,连用2-3天,同时配合内服氟苯尼考、黄连解毒散与黄芪多糖、多维等,要连喂3-5天。平时的管理中要定期使用增氧剂底物及EM菌、光合细菌等微生物制剂,改善池塘水质,营造良好的生存环境;定期使用消毒剂给水体消毒;定期内服黄芪多糖、多维之类的营养药品。

3、烂皮烂身病

症状:泥鳅身体两侧、腹部、尾部、鳍根部、肛门等部位的皮肤发炎、水肿、表皮脱落、出血、皮肤溃烂、腐烂,严重的肌肉腐烂,溃瘍灶容易感染车轮虫等寄生虫。有的泥鳅并发肠炎病,肛门红肿。病鳅食量减少,消瘦,出现死亡。

防治措施:内服氟苯尼考、肝胆康与三黄散,连用3-5天;戊二醛、聚维酮碘、二氧化氯等,任选一种外用,全池泼洒。每天一次,连泼3次。可适度换水,改善水质,加强管理,降低养殖密度。

总之,台湾泥鳅病害防治的原则是以预防为主,治疗为辅,以免带来经济损失。

五、捕捞

普通泥鳅由于爱钻泥,只能靠地笼进行捕捞,捕捞工作强度大,而且捕捞率低,严重制约了泥鳅的人工养殖发展。而台湾泥鳅与土鳅习性不一致,喜游水面,不钻泥,可采取拉网式捕捞,地龙式适用于存塘量少的池塘。采用拉网式捕捞时,网具最好采用尼龙材质,防止泥鳅拉伤。拉网一次后,可泼洒高锰酸钾,使泥鳅浮头,然后再拉网,可提高泥鳅的起捕率。

药效不好。大天龄拉稀常常不死猪,仅表现为消瘦,抗生素常常有一定效果。另外,本病常发生于栏舍周转紧张导致空栏时间短、产后卫生差。

临床措施:延长空栏时间,加强空栏消毒(冬天里熏蒸消毒应注意方法);加强产房前大肠杆菌免疫;产后注意卫生消毒,及时清走母猪粪便;合理交换高胎龄母猪带仔;合理用药预防或治疗;针对小天龄拉稀可以选择这些药物:选择恩诺沙星、氟苯尼考、庆大霉素、卡那霉素、新霉素、磺胺六甲(等),针对仔猪预防(在发病前)或治疗也可选择这些药物;针对拉稀严重的注意补液(个别或全群)。

(三)环境性拉稀

临床措施:主要为气温低、通风过度、湿度大诱导仔猪发病,母猪本身通风不良导致泌乳质量差也可能拉稀(多表现为泌乳高峰期)。此种拉稀常常涉及面积较广(一般不会有少量几窝拉稀),拉稀初为消化不良或糊状(仔猪还可吐奶),后可能为水样,随着天龄大小不同而粪便表现不同。

2、水温调控

冬春交替季节雨雪天气时常发生,水温不稳定,极易造成水生动物冻死冻伤,应采取措施调控好池塘水温。养殖一般鱼类时应将池塘水位加深到3m以上,提高水体保温能力。对于热带鱼类应搭建保温棚或利用地热资源进行保温。平时注意天气变化,一旦寒潮来临,及时采取相应措施,如点燃草皮、秸秆等熏烟以保护池塘水温。开春后,对保水能力差的池塘加水时不可大量注入,以防水温骤降。遇连续阴雨天气时,要适当增加池水深度,以防池水温度变化幅度过大。

3、水质调控

冬春交替季节阳光照射少,水体中浮游植物光合作用弱,常造成水体溶氧不足,加之鱼类密度大,极易出现缺氧浮头。在此期间应随时掌握水体中水量、溶氧及其他理化因子的变化。保持水体中溶氧量为3-4mg/L,溶氧不足时要及时补水或泼洒药物增氧。水体要保持中等肥度,透明度达30-40cm,水质过肥可加注新水,水质过瘦可每亩使用25kg 粪肥增加肥力。开春后,气温、水温回升,水中生物饵料大量生长,池水pH值应控制在7.2-8.2之间,若发现水质老化和偏酸时,可注入20cm新水,并每亩水面使用20-30kg生石灰全池泼洒。

二、消毒

1、池塘消毒

池塘是水生动物生活场所,池塘环境的优劣直接影响养殖动物的健康,所以池塘消毒环节在养殖过程中显得尤为重要。消毒后要少放少量鱼虾进行试水,确定毒性消失后方可进行大量放养。

(1)漂白粉。干池消毒时,漂白粉用量为10-30kg/m²。带水消毒时漂白粉用量为20-50kg/m²,将漂白粉兑水后全池泼洒。

(2)生石灰消毒。干池消毒时,将池水排至5-10cm,用量为1-3kg/m²。清塘时在池塘四周开挖几个小水塘,将生石灰放入化水后,趁热将其遍洒,次日用长耙在池底推一遍以使底泥和石灰浆混合均匀。带水消毒时,生石灰的使用量为2-5kg/m²,将生石灰溶化后趁热全池泼洒。

(3)茶麸消毒。带水消毒,用量为100g/m²。首先将茶麸捣碎,再浸泡1-2天,然后连渣带汁全池均匀泼洒。茶麸有肥水和促进蟹鳃壳生长的作用。

2、养殖动物消毒 对养殖动物药浴过程中要注意:①每次药浴水产动物不宜过多,避免缺氧。②药浴时动作要轻且药浴后连同药液一起倒入池中,避免造成机械损伤。③药浴时间要根据水温、水质、水生动物种类灵活掌握。④不能用金属容器盛装药液。

(1)高锰酸钾药浴。使用10-20mg/L高锰酸钾水溶液药浴10-30分钟可杀灭体表及鳃部的细菌、原虫和单殖吸虫等,可杀灭寄生虫和鳃部的原虫。

(2)漂白粉药浴。使用含有效氯50%的漂白粉10-20mg/L水溶液药浴10-30分钟可杀灭体表及鳃部的细菌。

(3)食盐药浴。使用1%-4%食盐药浴1-10分钟可杀灭水产动物体表及鳃部的一些细菌和寄生虫。

四、日常管理

冬春交替季节一定要加强日常管理,防冻害,确保水生动物安全越冬。要加强日夜巡塘,坚持每天测量水温、溶氧及pH值等,发现问题及时处理。另外要做好病害预防工作,由于鱼类越冬期较长,放养密度大,水质条件差,极易爆发各种疾病,如暴发性出血病、水霉病、小瓜虫病、斜管虫病等,发病时应及时采用药物进行防治,确保水生动物有一个良好的生长环境。

冬春交替季节 水产养殖管理策略

通威水产研究所 孙瑞健 米海峰 李宝圣 卞世保 文远红

我国当前水产养殖规模逐年扩大,水产品产量也随之逐年提高,但养殖水产动物灾害问题频发,给广大养殖户造成了一定的经济损失。为了有效地提高水产养殖产量及增加养殖户经济效益,我们一定要树立“防重于治”的养殖理念,将隐患消除在萌芽期。俗话说,一年之计在于春,水产养殖预防工作的黄金时期同样在此季节。冬春交替季节水产养殖管理应做好以下几方面工作:

一、池塘管理

1、清淤

经过一年的养殖生产,池塘底部积累了大量的残余饲料、养殖动物的排泄物、死亡生物体等。适当的底泥对保持池塘水质肥度有利,但底泥过多过厚就会恶化水质,一旦到了夏季高温季节就极易爆发鱼类浮头,甚至造成泛塘死亡。底泥中过多的有机质还会产生大量的有机酸、硫化氢、氨等有毒物质,阻碍鱼类正常生长,甚至危及鱼类生命。另外,底泥中也会滋生大量的有害细菌、寄生虫等病原,一旦致病条件成熟,就会暴发疾病。所以在冬春池塘空闲期间,要清除过多的池塘底泥,保留10cm左右即可,然后再经日晒和冰冻半个月左右即可。

2、水温调控

冬春交替季节雨雪天气时常发生,水温不稳定,极易造成水生动物冻死冻伤,应采取相应措施,如点燃草皮、秸秆等熏烟以保护池塘水温。开春后,对保水能力差的池塘加水时不可大量注入,以防水温骤降。遇连续阴雨天气时,要适当增加池水深度,以防池水温度变化幅度过大。

3、水质调控

冬春交替季节阳光照射少,水体中浮游植物光合作用弱,常造成水体溶氧不足,加之鱼类密度大,极易出现缺氧浮头。在此期间应随时掌握水体中水量、溶氧及其他理化因子的变化。保持水体中溶氧量为3-4mg/L,溶氧不足时要及时补水或泼洒药物增氧。水体要保持中等肥度,透明度达30-40cm,水质过肥可加注新水,水质过瘦可每亩使用25kg 粪肥增加肥力。开春后,气温、水温回升,水中生物饵料大量生长,池水pH值应控制在7.2-8.2之间,若发现水质老化和偏酸时,可注入20cm新水,并每亩水面使用20-30kg生石灰全池泼洒。

二、消毒

1、池塘消毒

池塘是水生动物生活场所,池塘环境的优劣直接影响养殖动物的健康,所以池塘消毒环节在养殖过程中显得尤为重要。消毒后要少放少量鱼虾进行试水,确定毒性消失后方可进行大量放养。

(1)漂白粉。干池消毒时,漂白粉用量为10-30kg/m²。带水消毒时漂白粉用量为20-50kg/m²,将漂白粉兑水后全池泼洒。

(2)生石灰消毒。干池消毒时,将池水排至5-10cm,用量为1-3kg/m²。清塘时在池塘四周开挖几个小水塘,将生石灰放入化水后,趁热将其遍洒,次日用长耙在池底推一遍以使底泥和石灰浆混合均匀。带水消毒时,生石灰的使用量为2-5kg/m²,将生石灰溶化后趁热全池泼洒。

(3)茶麸消毒。带水消毒,用量为100g/m²。首先将茶麸捣碎,再浸泡1-2天,然后连渣带汁全池均匀泼洒。茶麸有肥水和促进蟹鳃壳生长的作用。

2、养殖动物消毒

对养殖动物药浴过程中要注意:①每次药浴水产动物不宜过多,避免缺氧。②药浴时动作要轻且药浴后连同药液一起倒入池中,避免造成机械损伤。③药浴时间要根据水温、水质、水生动物种类灵活掌握。④不能用金属容器盛装药液。

(1)高锰酸钾药浴。使用10-20mg/L高锰酸钾水溶液药浴10-30分钟可杀灭体表及鳃部的细菌、原虫和单殖吸虫等,可杀灭寄生虫和鳃部的原虫。

(2)漂白粉药浴。使用含有效氯50%的漂白粉10-20mg/L水溶液药浴10-30分钟可杀灭体表及鳃部的细菌。

(3)食盐药浴。使用1%-4%食盐药浴1-10分钟可杀灭水产动物体表及鳃部的一些细菌和寄生虫。

四、日常管理

冬春交替季节一定要加强日常管理,防冻害,确保水生动物安全越冬。要加强日夜巡塘,坚持每天测量水温、溶氧及pH值等,发现问题及时处理。另外要做好病害预防工作,由于鱼类越冬期较长,放养密度大,水质条件差,极易爆发各种疾病,如暴发性出血病、水霉病、小瓜虫病、斜管虫病等,发病时应及时采用药物进行防治,确保水生动物有一个良好的生长环境。