



通威太阳能  
TONGWEI SOLAR



TW SOLAR NEWS

2015年11月

通威太阳能 主办

通威传媒 承办

<http://www.tw-solar.com/>

新闻热线: 028-8616 8823

投稿邮箱: bjb@tongwei.com

TONGWEI SOLAR NEWS

四川省连续性内部资料准印证第01-034号

顾问: 谢毅

总编辑: 黄其刚

主编: 白灵

编辑: 田程廷 陈其星

美编: 黄远超

# 光伏改变世界

## PV Changes the World



通威集团  
TONGWEI GROUP



通威太阳能  
TONGWEI SOLAR

### 通威太阳能电池项目投产2周年庆 暨双流5GW高效晶硅电池项目启动仪式

THE 2ND ANNIVERSARY OF TONGWEI SOLAR CELL PROJECT COMMISSIONING & SHUANGLIU 5GW HIGH-PERFORMANCE

CRYSTALLINE SILICON SOLAR CELL PROJECT LAUNCHING CEREMONY

2015年11月18日

中国 成都



# 紧抓时代先机 引领行业未来

## 合肥市人民政府与通威集团签订战略合作框架协议

本报记者 白灵 田程廷 合肥报道



刘汉元主席(后排左三)、吴存荣书记(前排中)等共同见证签约仪式



刘汉元主席、管亚梅董事长、崔玉娟总裁等领导出席通威太阳能(合肥)公司全体中干会议

2015年9月8日下午,合肥市人民政府与通威集团战略合作框架协议签约仪式在合肥政务中心隆重举行。签约仪式由合肥高新区工委书记、管委会主任李兵主持,安徽省省委常委、合肥市委书记吴存荣,合肥市委常委、常务副市长韩冰,合肥市副市长王翔,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,集团总裁崔玉娟,集团副总裁胡荣柱,集团总裁助理、通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅等领导共同出席。

按照双方战略合作的总体规划,通威集团将根据合肥市光伏产业发展及应用规划,在合肥扩产太阳能电池片项目并组建成立新能源公司,探索光伏发电在新能源中的应用。通威太阳能拥有晶硅电池片产能2.3GW,结合此前集团入股台湾昱晶能源现有1.8GW产能,已一跃成为全球第一。目前,昱晶(泰国)公司正在规划1GW的电池产能与450MW的组件产能,双方合作后的总产能将超过5GW。未来3-5年内,通威集团计划在合肥基地形成5GW晶硅电池产能,并由此推动通威晶硅电池总产能达到10GW。此外,通威还将加大在渔光一体领域的布局。在当前经济下行趋势明显、各企业投资发展较为谨慎之际,通威集团的这一投资计划显得尤为突出和抢眼。

眼,标志着作为四川省最大民营企业之一的通威集团,经过33年的厚积薄发,坚定不移发展新能源产业、打造世界级清洁能源供应商的决心。

签约仪式期间,安徽省省委常委、合肥市委书记吴存荣与通威集团董事长刘汉元主席深入交流。吴书记就合肥市投资、发展情况进行了详细介绍,并着重指出,在目前经济大环境下,合肥市近年来发展又稳又好又快,主要经济指标大多进入全国省会城市前十强,部分关键性经济指标位居全国前列,上市公司数量也在全国范围内名列前茅,投资、发展环境保持良好势头,发展潜力巨大、充满机遇。在这样的环境下,企业可以通过产能提升、技术提升产生实际效益。

通威集团董事长刘汉元主席表示,通威对于在合肥投资充满热情,吴书记所介绍的合肥市现阶段经济增长情况,更增强了通威的发展信心。刘汉元主席指出,通威太阳能(合肥)有限公司自2013年11月完成重组以来,经过两年的不断发展,在合肥市、高新区领导的关心支持下,从去年第四季度实现满产,并持续保持100%-120%的运转效率,目前已成为全球电池片出货量最大的单厂,并实现了全行业范围内的成本、质量优势,因此计划每年持续增加产

能,不断巩固如今所取得的行业地位。刘主席强调,在太阳能电池片环节以外,通威在多晶硅环节、渔光一体应用、饲料工业与水产养殖的智能化、物联网化等多方面具备明显优势,“新能源与农业两个行业走到一起来,为我们赢得了更好的发展条件”。

据了解,本次战略合作框架协议还就通威集团在合肥规划投资项目、合肥市政府给予的相关支持、双方建立战略合作推进联系沟通机制,落实双方具体推进协调部门等事宜进行了详细阐述。签约仪式现场,人民日报安徽分社、合肥日报、合肥电视台、新华网等多家主流媒体、都市媒体、电视台及网络媒体深度聚焦。

### 刘汉元主席视察通威太阳能(合肥)公司并作重要指示

9月9日下午,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,集团管亚梅董事长,集团副总裁胡荣柱,集团副总裁胡荣柱等一行,赴通威太阳能(合肥)有限公司视察工作。集团总裁助理、通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅及公司管理团队陪同视察并进行了工作汇报。

刘主席一行首先来到通威太阳能(合肥)公司各个生产车间,对车间生产线各作业流程、技术环节进行了详细察看,并与技术人员进行现场交流。刘主席尤其关心生产线上各种关键技术指标、产品性能、生产效率,并不断向现场人员进行询问。同时,刘主席还对车间生产环境、公司VI体系建设、企业文化建设等方面情况进行了详细了解。

在随后举行的通威太阳能(合肥)公司全体中干会议上,公司董事长谢毅首先对近期以来通威太阳能(合肥)公司取得的良好运营成果进行了汇报。谢董事长指出,目前公司保持满产满销,产能利用率高达120%,已成为全球出货量最大的多晶硅太阳能电池片生产单厂。与此同时,公司产品质量在多家客户的采购名单中均排名第一,得到广泛认可,且生产成本已降到行业最低,竞争优势明显,企业经营情况良好。

在分别听取公司生产、销售、质量、品牌、对外合作等板块负责人的汇报后,刘主席表示对于公司目前的状态感到高兴。刘主席回顾指出,通威太阳能(合肥)公司重组之际,行业内忧外患,正处于低谷,许多企业遭遇困境。然而,基于对全球能源形势、环境可持续发展的判断,通威坚信在新一轮的能源革命中,光伏能源的应用将取得重大发展。

刘汉元主席指出,正是因为我们对于行业充满信心,看到了未来的发展方向,经过大家的不懈努力,通威太阳能(合肥)公司一步一个脚印地,从重组之后的冷清到充分发挥产能,在质量、成本上取得了明显的领先地位,并从同行的困惑、担忧到如今赢得了行业高度认同与尊重。

刘汉元主席强调,在公司经营的过程中,需要以优秀的文化不断进行引导。过去30多年来,通威正是凭借“诚、信、正、一”的经营理念,持续赢得客户的信赖,获得了稳健快速的发展。刘主席指出,“效率决定效益、速度决定生死、细节决定成败”,“用心工作、用智慧工作、用只争朝夕的精神工作”等一系列企业文化核心理念,大家需要深刻理解、感悟,上升成为自觉行为,保障我们取得长期良性、有效的经营发展成果。

关于通威新能源未来的发展方向与节奏,刘汉元主席表示,“技术无止境,管理有空间”,通威太阳能(合肥)公司与永祥股份的“优势互补、合作共赢”,我们应当发挥各自技术和产能的优势,把握全球先进技术,持续降低成本,在“新能源”与“新农业”之间有效协同、相互支撑,带着梦想与目标,沿着清晰的发展轨迹,积极稳健地推进我们大家共同的事业。

## 刘汉元主席访问阳光电源股份有限公司

本报讯(记者 田程廷)9月9日下午,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,集团管亚梅董事长,集团副总裁胡荣柱,集团副总裁胡荣柱、集团总裁助理、通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅一行到合肥阳光电源股份有限公司访问交流。阳光电源董事长曹仁贤及公司高管团队热情接待并深入座谈。

阳光电源董事长曹仁贤代表公司对刘主席一行到合肥表示热烈欢迎。参观中,刘主席深入车间,重点考察了刚投产不久的逆变器和箱式逆变器生产线,详细询问了光伏逆变器系统装备制造项目的建设及生产运营情况,对公司一流的生产、检测工艺、整洁有序的现场管理表示赞赏。

座谈中,刘主席对曹董事长的热情接待表示感谢,并仔细听取了阳光电源光伏系统解决方案和阳光电源主要产品线介绍,同时与曹董事长就相关专业问题进行深入交流。刘主席表示,曹董事长是行业内深受尊敬的科学家,也是行业的领袖,阳光电源也是通威的战略合作伙伴,希望双方能一起把共同的事业做得更好。

## 晶科首席执行官 陈康平到访通威

本报讯(通讯员 田程廷)9月22日,全国人大代表、晶科能源有限公司首席执行官陈康平一行到通威。十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席,集团副总裁胡荣柱,集团总裁助理、通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅,通威太阳能(合肥)公司高级副总裁陈彤等领导热情接待并座谈。

在谢董事长陪同下,陈总一行首先参观了集团体验馆。经过生动的图文、影片材料展示以及讲解员的全面介绍,陈总一行深入了解了通威33年来在农业及新能源领域积极稳健发展、不断取得成就的历程。陈总表示,通威稳健、快速发展三十多年,在两大主业上都取得了辉煌的成就,令人钦佩。

刘主席对陈总一行的到访表示热烈欢迎,并对晶科能源在下游组件制造端及电站开发端取得的卓越成绩表示赞赏。刘主席指出,双方在大力发展太阳能、缓解能源危机,以及实现可持续发展的生态平衡等问题上有着高度共识。同时,双方就当前行业发展状况和未来发展趋势广泛深入地交换了意见,并就光伏产业链中的合作进行了详细交流。

## 通威太阳能(合肥)公司高管、中干团队开展拓展活动

本报讯(通讯员 梁洁)9月11-13日,通威太阳能(合肥)公司“戮力同心,共创卓越”拓展活动在九华山五溪山色拓展基地顺利举行。通威集团总裁助理、通威太阳能(合肥)公司董事长谢毅及公司高管、中干团队参加拓展。

本次活动旨在通过户外拓展的方式激发内驱力,培养团队意识,提高员工沟通协作能力,形成积极向上、团结互助的团队氛围。

本次拓展将运动竞技与趣味游戏、素质拓展与团队合作相结合,通过“心灵相通”、“挑战150”、“呼吸的力量”等多个团队对抗项目,让队员们在比赛中逐步认识到如何以团队的力量迎接困难和挑战,逐步培养、锤炼和塑造团队精神、奉献精神、创新精神,进一步增强集体的凝聚力和向心力。

拓展结束后,大家纷纷表示,通过团队协作的方式,不仅能体会到团队协作、沟通交流、群策群力的重要性,更能增强信心,激发团队的工作热情和拼搏向上的工作动力,在增强团队凝聚力的同时,为公司人文建设及可持续发展提供坚实的精神基础,最终达到“磨练意志、陶冶情操、完善人格、熔炼团队”的培训目的。

# 助力区域高新产业建设

## 通威太阳能(合肥)公司出席长江流域园区与产业合作对接会

本报讯(通讯员 刘逸飞)10月11-12日,通威太阳能(合肥)公司应邀出席由长江沿岸中心城市经济协调会举办的长江流域园区与产业合作对接会,并随同合肥市高新区相关政府领导一同出席园区主题展。

对接会上,由上海张江高新区、武汉东湖高新区、重庆两江新区、南京高新区及合肥高新区共同牵头成立了长江流域园区合作联盟,长江经济带大数据及发展研究中心正式成立。

随后的主题展会以园区为单位,59个参展园区覆盖长江经济带9省2市共48个城市,多为国家级园区,层次较高,代表性强。另有合作项目路演、园区招商推介会、上海自贸试验区服务长江流域研讨会、颁奖仪式等十项活动。

通威太阳能(合肥)公司作为国内多晶硅电池片单体最大制造商及供应商,致力于解决日益严峻的能源危机及环境污染问题不懈努力,倾力推广宣传光伏绿色清洁能源发展应用,热忱呈现通威太阳能“光伏改变世界”的企业愿景和坚定决心。主题展会上,公司着重展示了最新生产的多晶硅“四主栅”电池,成为了合肥高新区园区主题展一大亮点,前来驻足观看、咨询、洽谈、寻求合作的观众人员络绎不绝,解说人员热情接待,细致讲解。

公司自2013年扎根合肥高新区以来,不仅以自身行动盘活历史沉淀资产,切实助力合肥高新区新兴产业发展壮大,还秉承“走出去、引进来”的发展理念,积极参与合肥市高新区举办的各项活动,持续推动合肥高新区光伏产业发展迈向新台阶!

又讯 10月13日,第十五届中国光伏大会暨展览(2015PVCEC)在北京中国国际展览中心(新馆)举行,通威太阳能(合肥)公司参加此次盛会。

中国光伏大会暨展览(2015PVCEC)是由中国光伏行业协会、中国可再生能源学会、中国循环经济协会可再生能源专业委员会、中国可再生能源中心、工信和信息部研究院五大知名专业机构主办,中国可再生能源学会光伏专业委员会、鉴衡认证中心等承办的一次光伏行业年度盛会,是一个集政策宣讲、产品展示、研究动态与发展趋势、技术交流、终端应用为一体的光伏行业高端专业交流盛会。其影响力在国内已仅次于“SNEC国际太阳能产业及光伏工程(上海)展览会暨论坛”。

以“构建光伏与社会协调发展新格局”

为主题的此次展会吸引了包括光伏组件、材料及零部件、开发商、技术服务、金融互联网、太阳能绿色建筑在内的光伏全产业链企业前来参展。公司作为国内多晶硅电池片单体最大制造商,本次会展携手通威集团旗下新能源产业上游的永祥多晶硅、下游通威新能源亮相展会。展会伊始便受到了各方的关注,前来展台咨询洽谈的客户、供应商人群络绎不绝。

此次参展不仅有利于公司更好地了解客户需求,掌握市场一手信息,更有利于巩固2015年销售业绩硕果,顺利达成全年目标,为实现2016年公司整体营销战略布局夯实基础,公司也将进一步建立合作共赢的机制与平台,抢抓机遇,追求卓越,努力为清洁能源事业提供更具优质高效的产品。

## 通威太阳能(合肥)公司举办首届质量知识竞赛

本报讯(通讯员 叶婷婷)为强化全员质量意识,牢固员工质量知识,9月23日,通威太阳能(合肥)公司举办首届质量知识竞赛。

竞赛现场,来自生产、厂务、质量等5个部门的9支代表队展开激烈角逐。经过多个环节的比拼,最终质量部代表队以最好成绩摘得桂冠并获得两千元现金奖励。此次竞赛内容涵盖国家相关质量法律法规及质量基础知识,在近两个小时比赛中,场上9支代表队发挥得都相当出色,充分展现出选手们对质量知识的熟练掌握和丰富的工作经验,赛出了水平,更赛出了风格。

随着市场竞争的白热化,产品的市场质量和用户满意度成为竞争成败的关键因素。作为“质量月”活动之一,公司希望通过本次活动,加深员工对质量内涵的理解,全面、深入提高各项产品、服务质量水平,并将质量意识扎根到今后的实际工作中。

## 通威太阳能(合肥)公司物资拍卖竞标管理平台投入使用

本报讯(通讯员 李琳)9月24日,通威太阳能(合肥)公司物资拍卖网上竞标管理平台正式投入使用,公司部分产品的拍卖销售模式告别现场招投标的传统时代,提高了信息发布的广泛性和交易过程的透明度,提升了工作效率。

物资拍卖网上竞标管理平台是一款面向客户的软件,它能够通过与现有ERP系统的无缝集成,实时获取在库等外品信息。

此平台以信息系统为手段,互联网为载体,它的价值不仅是将不良产品、废旧物资等物品的拍卖从线下迁移到线上,更打破了销售模式上“时间”、“空间”、“销售渠道”的三重壁垒,从而实现了销售模式跨纬度的换代升级。

未来,通威太阳能(合肥)公司将不断深化技术及通道创新,扩大物资拍卖网上竞标管理平台的应用面,从不同角度不断尝试将“互联网+”思想与传统产业模式、价值供应模式相融合,以信息创新驱动产业升级,不断降本开源,为公司注入勃勃生机。



采用国际标准化产品标志证书

## 通威太阳能(合肥)公司获得多项认证与荣誉

先先进水平的自我声明。通威太阳能(合肥)公司始终以公司标准化系列标准为平台,不断完善以公司为主体、市场为导向的创新体系,注重速度和结构、质量、效益、后劲的统一。

目前,公司产品质量稳步提升,产品档次达到国际领先水平。经安徽省质监局组织标准化、产品检验、实验室评估和认可审查方面的专家进行为期1个月的纸质资料评审和现场实地审核后,通威太阳能(合肥)公司荣获《采用国际标准化产品标志证书》,并获得在9月份申请2万元政策奖补的机会。

此次殊荣的获得,不仅是对通威太阳能(合肥)公司“诚、信、正、一”经营理念的肯定,也为公司产品达到国际水平提供了权威依据。通威太阳能(合肥)公司将再接再厉,不断创造佳绩。

**通威太阳能(合肥)列入《光伏制造行业规范条件》**

本报讯(通讯员 叶婷婷)8月20日,工业和信息化部发布符合《光伏制造行业规范条件》的企业名单(第四批),通威太阳能(合肥)有限公司成功列入。

按照《国务院关于促进光伏产业健康发展的若干意见》要求,工信部依据企业申报、省经信委核实推荐、专家复核、网上公示、现场抽检的流程,对申报企业进行审批。今年6月,工信部评审专家团队来到通威太阳能(合肥)公司,现场考察了生产线、研发中心及部分重要设施设备,对公司良好的生产能力和工艺水平予以高度肯定,公司顺利通过现场抽检。

《规范条件》按照优化布局、调整结构、控制总量、鼓励创新、支持应用的原则,分别从生产布局与项目设立、生产规模和工艺技术、资源综合利用与能耗、环境保护、质量管理、安全和社会责任、监督与管理七个方面对光伏企业作出明确规范。《规范条件》旨在从规范的角度,以符合市场的评判标准,挑选出能代表国内光伏制造能力和技术水平的企业,引导中国光伏行业健康发展。未入围《规范条件》的企业,不得享受融资、出口退税等各项优惠政策。

本次列入“规范条件”的企业共有36家,均是国内光伏行业的重点企业。通威太阳能(合肥)公司此次成功列入,充分说明了公司在规模、技术、质量、环保等方面处于行业领先地位,体现了政府管理部门和市场对公司的高度认可。

**通威太阳能(合肥)公司上榜“合肥市工业企业五星级班组”**

本报讯(通讯员 叶婷婷)10月16日,

安徽省合肥市经济和信息化委员会发布“2015年度合肥市工业企业星级班组”榜单,通威太阳能(合肥)有限公司质量部P1车间检验B班、电池一厂P1车间生产C班及电池二厂P3车间生产B班荣获“2015年度合肥市工业企业五星级班组”榜单。

工业企业星级班组是由合肥市经济和信息化委员会依据《企业现场管理准则》GB/T29590-2013标准,按照《合肥市工业企业星级班组评价认定管理办法》,以“科学、客观、公正”的原则,采取资料审核、现场验证等方式对工业企业组织生产经营活动的班组、车间或独立的生产线进行评定的荣誉称号,符合条件的企业将分别被授予三星、四星、五星等级别认定。

班组是企业的“细胞”,是企业战略执行的基石,是企业各项工作的落脚点。

此次成功列入“2015年度合肥市工业企业五星级班组”榜单,是对通威太阳能(合肥)有限公司一年来班组建设及管理工作的充分肯定。

通威太阳通(合肥)公司将继续加强班组建设,从源头上解决执行问题,以班组建设带动管理和执行的各个环节,在增强员工学习能力、创新能力、自主管理能力的同时,促进公司整体经营管理能力及核心竞争力的持续提升,推动公司健康、有序、快速发展。

通威太阳能(合肥)公司高效多晶硅电池片、高耐候性电池组件、抗PID太阳能组件及渔光一体双玻组件等四项产品获评“2015年安徽省新产品(第三批)”,并由安徽省经济和信息化委员会颁发了“安徽省新产品”证书,有效期三年。

“安徽省新产品”评审条件苛刻,明确要求产品设计新颖、结构合理、性能先进适用,具备全新的功能,较原有技术有明显改进,具有良好的经济和社会效益,有应用、推广价值,同时要求产品技术资料齐全,数据真实准确。本批次新产品名单,是根据《关于进一步做好新产品新技术鉴定工作的通知》(皖经信科字[2010]48号)文件,按照省级新产品认定条件,在安徽省各地方经信部门推荐的基础上,经过细致审核并最终确定的。此次通威太阳能(合肥)有限公司的产品获评“新产品”显示了公司在产品质量把控方面的优势,公司将在后期继续推进技术创新工作,不断提升自主创新能力,聚焦新产品新技术的研发及推广应用。

# 攻坚克难求突破 锐意进取谱新篇

## 专访通威集团总裁助理、通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅

本报记者 白灵 田程廷 张颖 合肥报道

通威太阳能高管专访之一



通威集团总裁助理、通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅

9月20日,在“通威集团33周年华诞 通心粉之夜”活动现场,刘汉元主席介绍通威太阳能(合肥)公司所取得的成就时,一连用了数个“最”。“今年1-8月份,合肥太阳能持续发挥100%-120%的产能,已成为全中国最大的电池片供应企业;7月份,我们又联手台湾昱晶能源公司,使通威集团太阳能电池片的总生产能力一跃成为全球最大。不仅如此,我们合肥太阳能拿到了很多行业第一:公司目前是全中国销量最大的电池片工厂、全中国和全世界成本最低的工厂、全中国电池片品质与客户评价连续6个月第一的工厂,同时公司拥有光伏行业最年轻的董事长!我们把最热烈的掌声献给全体通威太阳能(合肥)公司的同仁,祝贺他们!”

在通威太阳能(合肥)有限公司董事长谢毅的办公室墙上,挂着一幅朴实的书法作品——“放平心态,认清自我,脚踏实地,持之以恒”,字幅正好对着谢毅董事长的办公桌,一抬头即能看见,显得尤为醒目。谢毅董事长说,这十六个字时刻提醒着自己,是他工作和人生的座右铭。“我认为自己不属于聪明人,但勤能补拙,只有用勤奋来要求自己,才能笨鸟先飞。”然而这个“不聪明”的人,如今成为通威集团最年轻的高管之一,并担任通威太阳能(合肥)有限公司董事长。一路伴随着他成长的,正是看似平淡却意义非凡的十六个字。

2013年,通威太阳能(合肥)公司的第一要务就是启动生产。通过一个多月的时间紧锣密鼓的筹备,虽然当时工厂P1车间已经启动使用,但还缺一一些设备备件,为了保证P1车间的生产,甚至只能从其它车间“拆东墙补西墙”。机器恢复的运转,如一家工厂的脉搏开始跳动。

2014年上半年,成功复产后的通威太阳能(合肥)公司主要的任务是保障生产运行,保证开工率和拓展市场。“那时,市场上对通威太阳能还没有概念,客户也对我们不太了解。”为了拓展市场,谢毅董事长及市场团队队长奔波于各地市场,拜访客户。“最多的时候一天跑了4个城市。”谢毅董事长回忆,有一次开车到上海启东出差,晚上10点多活动结束以后又开车赶往苏州,因为第二天早上在苏州还有工作需要处理。在他从启东到苏州的路上,遇到了暴雨极端天气,瓢泼大雨之中,宽阔而漫长的高速公路渐渐只有一辆车还在行驶,赶到苏州已是深夜零点了。管理工厂、开拓市场的辛酸滋味,谢毅董事长感触颇深,他总是以平和的心态去应对,并感恩这种艰苦磨练给自己带来的帮助。

2014年,合肥太阳能公司以夯实内部为核心,以市场推广为抓手,对组建以后的工厂进行了大调整。而随着2014年第三季度市场需求的慢慢回升,公司开始盈利,逐步走出了冬天。

### ■ 市场倒逼机制

眼看公司渐入正轨,冰冻已久的市场逐步复苏,但行业的波诡云谲总是让人难以捉摸。2015年一季度,通威太阳能(合肥)公司再次面临挑战。由于我国光伏电站集中在西北内陆地区,冻土以后无法施工,基本上需要等到下半年才能开工,市场需求量锐减。再加上国外市场双反进一步加剧,中国台湾等地区电池片抢占内地市场,导致电池片市场急剧变化。

“市场是残酷的,但是也是伟大的,优胜劣汰、适者生存,亘古不变。有一个月四个星期内,我们从亏损700万元,后来不赚不亏,再到赚700万元,最后月底赚了1783万元。”面对这种状况,通威太阳能(合肥)公司提出“市场倒逼机制”,既然无法掌控

外部市场的波动,那就控制内部成本,在全行业做到成本领先。公司通过技术改造各个环节去降低成本,并不断提出合理化建议、技术创新提案,不断挑战极限,将原本行业公认的不可有效控制成本的环节逐步变为可能,成本一降再降,“行业电池片环节全线亏损的情况下,公司实现连续盈利”。即便在2015年一季度行业最艰难的时期,通威太阳能(合肥)公司的开工率和产能利用率均维持在100%-120%以上,公司产销量、整体营收、毛利、净利全部超越预估水平。

随着市场体系的建立,管理制度的完善,合肥太阳能公司在产供销上逐步走向成熟,取得了硕果累累的成绩。在生产上,公司从原来的停滞一两年的工厂,到目前生产成本已实现行业最低,各项生产、技术指标达国际一线企业水平;在销售上,今年1-8月晶硅电池出货量超1000MW,毛利、净利率远超全球晶硅电池企业平均水平;在供应链上,公司进一步发挥集团战略规划、上下游产业协同作用,1-8月协助永祥多晶硅出货约3500吨硅料。

此外,公司光伏组件的还得到11个国家认证,并进入工信部《光伏制造行业规范条件》、合肥制造业30强名单,行业地位、话语权、影响力进一步得以提升和彰显。

尽管取得了如此之多的骄人成绩,但在谢毅董事长看来,这依然是一个市场变化极其迅速,上下波动极其明显的行业,公司的每一步行动,依然“战战兢兢、如履薄冰”。“如果成功是偶然,失败就是必然”,刘汉元主席的这句话,他深深地铭记在心,并不断思考如何持续夯实企业内功。

### ■ 团队协作 不断传播正能量

“一个企业是亏损还是盈利,你从很多表面现象就能感受到。亏损的公司团队往往是一盘散沙,而盈利的公司团队肯定是捏合得更紧。”谢毅董事长指出,随着通威太阳能(合肥)公司经营状况步入良性发展轨道,公司基层员工的从一开始的“迷茫”,到目前精气神发生了明显变化。

谢毅董事长坦陈,从公司成立到2014年下半年,行情一片低迷,公司一度处于艰难的发展状态,也有许多员工看不到未来,找不到方向。现在大家对未来充满信心,对公司的认可度更高,归属感更强。一切都在朝着谢毅董事长所期望的方向发展,从寒冬到暖春,他们经历了一段最痛苦的时期。

作为公司董事长,在所处位置上备感压力的同时,他深感责任的重大。“我常常说,只有大家都把工作干好了,我作为董事长才是合格的。所以我的任务是给大家营造一个良好的工作环境,让大家不受外界干扰,专注于工作。”谢毅董事长给了自己这样的定位。

“个人有太多的辛酸、付出与委屈,但别人不一定能看得到,但一个人的胸怀往往是会被委屈撑大的。在这样的情况下,表率与包容就显得尤为重要。”谢毅董事长认为,在一个团队中,要反对个人英雄主义,因为个人的力量是很有限的,而团队的力量才是最宝贵的。因此在工作中,他尽可能的人尽其用,让每个人都在自己的舞台上充分施展才华,让财务、生产、技术、行政、销售、采购各方面的能人,愿意在通威太阳能(合肥)公司这个事业平台上努力付出,这是打造团队的基础。而他自己也始终践行着通威一以贯之的“表率是最好的领导方式”的管理理念,全身心的投入于具体工作中。

同时,公司还建立了严格的“奖勤罚懒”机制,对创新提案、合理化建议给予及时奖励,对违规违纪和安全生产等原则性错误进行严肃处理,并每周在升旗仪式上通报表扬。正如他经常提到的“人难免犯错误,但不能犯原则性错误,不能犯同样的错误,不能犯低级错误”,渐渐地,谢毅董事长将他的工作态度、管理的心得植根于公司文化中,以“理解、包容、责任、担当”为理

念,整个团队形成了相互支撑、团结互助、共同成长的良好氛围。

### ■ 众人拾柴火焰高

谢毅董事长表示,公司能取得今天的成就,离不开同行、客户、政府、集团总部等方面的支持和帮助。

保利协鑫是通威太阳能合肥公司第一家硅片供应商,至今也是公司最大的硅片供应商;在2014年,通威太阳能合肥公司又成为协鑫最大的电池片供应商。“协同发展,合作共赢”,谢毅董事长介绍,双方从硅料、硅片、电池片到组件,在产业链各个环节都有紧密的合作。“朱共山主席、舒祥总裁对通威也很关心、支持。在2015年上海SNEC展会时出席了双方战略合作协议签约仪式。”谢毅董事长在谈及两家公司的合作时表示,双方未来还将就行业分工开展更深层次的合作,共同促进行业持续健康发展。

“阿特斯从合肥公司2013年11月18日启动生产开始合作至今,是通威太阳能合肥公司的第一个客户。”谢毅董事长曾多次上门拜访,向翟晓辉博士、COO张光春、采购总监王红院请教学习,合肥公司还组织员工到阿特斯的车间学习,从技术、工艺、设备等方面深入交流。“阿特斯对我们的品质要求非常严格,但也是因为这种‘苛刻’的要求,让我们电池片的品质在公司复产前期得到了非常快的提升。”

同时,谢毅董事长也多次拜访天合光能董事长高纪凡、COO朱治国,他们在电池片工艺、质量方面对通威太阳能合肥公司高度认可,合肥公司更是天合光能在国内第一家免SQE驻厂免检资格的供应商,双方在硅料端也有深度合作。

谢毅董事长表示,通威太阳能(合肥)公司与林洋电子、晶科能源、尚德、中利腾辉、晶澳也是很好的合作伙伴,未来还有更大的合作空间。

在电池片环节,通威太阳能合肥公司也得到了茂迪、新日光、顺光、鸿禧等同行的支持和关注,形成了良性竞争的态势;并与台湾昱晶形成了非常紧密的合作关系,从市场、技术等方面互相联动。

“对供应商也要表示感谢,他们开始对通威了解不深,现在合作意愿越来越强。”谢毅董事长从硅片供应商旭阳凯迪、环太、盛达等说起,到三星、硕禾、儒星等浆料、原辅料供应商,包括光伏产业上下游产业链同仁,感谢他们的帮助、关心、支持和理解。

“众人拾柴火焰高”这是谢毅董事长在采访中的原话,概括了整个光伏行业、当地政府、管理总部以及通威股份各兄弟公司

合肥太阳能的支持、帮助。

### ■ 规划清晰 打造世界级清洁能源公司

经过多年的跨越式发展,通威业已成为国内唯一拥有从上游多晶硅生产、太阳能电池片生产,到终端光伏电站建设的垂直一体化光伏企业。今年11月18日,值此通威太阳能(合肥)有限公司投产2周年之际,通威将在成都双流县规划建设全球规模最大的5000MW太阳能晶硅电池项目,该项目占地1200余亩,建成后将成为全球自动化程度最高的晶硅电池工厂之一,实现约150亿元的年度销售收入。届时,省、市、县各级领导,各相关单位以及包括协鑫、天合光能、阿特斯、晶科、隆基、林洋、阳光电源、昱晶、茂迪、新日光等行业巨头领袖,行业协会相关领导将出席通威太阳能合肥项目投产2周年双庆暨项目启动仪式。

谢毅董事长介绍,通威太阳能合肥公司通过技改,目前已经达到了24000MW的产能,二期投产26000MW,形成总共50000MW的规模;而通威太阳能双流项目会分三期建设,一期投产为10000MW,二期三期各20000MW,主要辐射西部地区,同时满足通威体系内“渔光一体”的需求。

未来3-5年,通威太阳能将建设完成总规模为10000MW的太阳能电池产能,员工近万人,产值近300亿元。那时,通威太阳能电池片产能规模将达到全球第一,真正成为世界级太阳能光伏企业和世界级清洁能源公司。

### ■ 既要仰望星空 更要脚踏实地

“我是2007年从英国帝国理工学院毕业的管理学硕士,这所全球排名前10的大学教给我很多管理学理论,但理论和实际仍有很大差距。我们对于管理其实不需要太多纠结,刘主席作为经营企业30多年的中国商业领袖,早已总结好太多成功的经验。”谢毅董事长表示,刘汉元主席对他的事业、人生影响至深,不仅仅是做事,更重要的是做人。“最重要的是把主席的管理理论琢磨透,因为刘主席的成功离我们最近,认真地感悟这些33年实践中沉淀下来的理念,最适合通威的经营现实。

真正吃透、消化这些理论,同时学习其它企业的先进管理方法,我们就能走得更远、走得更好。”

在通威太阳能(合肥)公司厂区,随处可见“细节决定成败”、“效率决定效益”、“速度决定生死”等通威标志性的理念,并不通过空泛宣传,很好地传递给每一位公司

员工。除此之外,谢毅董事长还强调另外两个“决定”,即“能力决定实力,有为决定有位”。

谢毅董事长向记者介绍,第一次听到这句话是主席在与合肥市领导见面时说的。经历了近两年的工厂管理实践,自己对这些理念也有了更加深刻的体会。他认为,如在其位,虽然与人交好、本性善良,但不谋其政,庸庸碌碌、无所作为,公司最后陷入困境,团队走到死胡同,这样的“好人”无疑又变成公司最大的“罪人”。因此不论个人还是企业,实力决定地位,面子不是谁给的,是自己挣回来的,饭碗也不是谁给的,也是靠自己挣回来的。而公司给予我们大家的,是这样一个个平台,这样一个机会,这样一个团队,让我们有机会造就自己,成就他人。

在大起大落、波诡云谲的行业格局中,“不是‘尽力而为’,一定要‘全力以赴’”。虽然现在公司取得了小小的成绩,但还没到可以松一口气的时候,反而一刻也不能松懈。”为此,谢毅董事长引用刘主席的话来表达自己当下的见解:行业确实有周期,春夏秋冬总会轮回,但是自己的问题解决好,永远会面临冬天。

尽管市场逐步打开,但随着行业地位的提高,顾客对通威太阳能(合肥)公司电池片的质量要求也更加苛刻,“都是用放大镜在挑毛病”。谢毅董事长介绍,这就要求公司在管理上要更加重视细节,把每一个生产细节做好了,才能长期保证良好的产品品质。“每天进步1%,365天以后与今天相比就是当时的38倍。每天进步1%,365天之后仅是今天的0.025%。”他认为,一家公司需要不断改进,才能越来越好,做人亦是如此,注重与他人相处的每一个细节,“严于律己、宽以待人”,多用“放大镜”找别人的优点,多用“放大镜”看自己的不足,才能不断完善自己。

面对行业未来广阔的发展空间,谢毅董事长表示,虽然过程中充满着太多的辛酸和苦楚,但也很享受这所有的经历,“对于我来说,这不是一份工作,而是我和通威太阳能(合肥)公司全体同仁共同的事业。”而他也是一个务实的人,“百分之十的时间仰望星空就够了,百分之九十的时间还必须埋头做事”。

“不论面对任何困难和挑战,胜利和成功的唯一秘诀就是:坚持、坚持,再坚持,不言放弃,永不言败,这是我在合肥通威收获的最宝贵的财富。”谢毅董事长告诉记者。放平心态,尽管市场竞争依然残酷,行情依然瞬息万变,唯有“用心工作、用智慧工作、用只争朝夕的精神工作”,相信脚踏实地、持之以恒地继续努力,通威太阳能(合肥)公司必将迎来更加辉煌的明天!



通威太阳能(合肥)有限公司厂区全景

### ■ 漫长寒冬 从零起步

“任何成绩的背后都是汗水与艰辛”

# 用数字说话 让客户满意

## 专访通威太阳能(合肥)有限公司首席运营官谢泰宏

本报记者 田程廷 合肥报道

通威太阳能高管专访之二



通威太阳能(合肥)有限公司首席运营官谢泰宏

至2015年10月底,通威太阳能(合肥)有限公司首席运营官谢泰宏来到公司已经近一年时间。对于通威,他是一位新人,但在光伏行业已经摸爬滚打了十余年的他而

言,通威太阳能更像是一颗冉冉升起的新星。虽然进入通威仅仅只有一年时间,但是通威文化已经深深植根于谢总的思想里,“用心工作、用智慧工作、用只争朝夕

精神工作”,也成为谢总这名“新通威人”的工作准则。

### ■ 在年轻的行业中只争朝夕

为什么会选择来通威?面对记者的这个问题,谢总没有任何犹豫:“挑战与机遇并存。”在他看来,太阳能光伏是一个年轻的行业,通威在这个行业中也是一家年轻的公司。通过与谢毅董事长数次深入交流,见证通威太阳能(合肥)公司扩产、通威太阳能(成都)公司启动建立,他相信,在未来通威将会站在整个行业的最前列。

谢总在采访中向记者介绍了目前的太阳能光伏行业的发展情况,鉴于太阳能发电成本持续降低,IHS预计2015年全球光伏装机容量将增长16%-25%,介于53-57GW之间。而从地区角度进行观察,2015年全球最大的太阳能市场依然是中国、日本及美国。

不过,就增幅而言,中国与印度位居前三名。尽管短期内单晶硅技术无法威胁到多晶硅“一统天下”的地位,但报告预计,受益于屋顶光伏安装量及更高效率产品市场需求的增长,该技术的市场份额

会稳步提升。2015年,单晶硅电池全球市场份额比例将从2014年的24%增长至2015年的27%。

作为公司首席运营官,谢总在公司更多是负责把控生产的每一个环节,“我每天都会到生产线上看看,每天早上各个车间的早会也要参加,第一时间了解他们的生产情况,并提出意见和建议。”现场管理是目前谢总的工作重心之一,他表示“如果不进行严格的现场监督,工作效果是会大打折扣的。”

### ■ 提升产品品质先要调动员工积极性

目前通威太阳能(合肥)公司生产系统共有1200人左右,谢总介绍,随着自动化生产设备的使用率提高,尽管明年公司计划新增车间、扩大产能,生产系统的员工数量也不会增加。“明年我们的产能会在现有基础上提升10%-15%,但是生产成本要保持现有水平甚至更低。”

“要实现产品品质和质量提升,首要任务是调动生产员工的积极性。”谢总表示,公司今年在员工奖励力度不小,

意义非常重大。员工们积极提出合理化建议和创新提案,公司都会给予一定的物质奖励,并且主要是针对生产系统。这对于生产系统提高工作效率、产品品质都起到了较好的助推作用。

目前通威太阳能(合肥)公司的产能利用率高达100%-120%。在谢总看来,这其中最大的原因就是突破了技术瓶颈,“产能、A级品率不断提升。”这在大大降低生产成本的同时,稳定提升了公司效益。

### ■ 公平公正 量化考评指标

“从每个小细节抓工作,因为不管是从生产技术还是从人员管理来说,都是需要从每一个环节上来改善,才能实现整体质量提升,产量提升。”从细节着眼,这是谢总的工作风格。

在工作中遇到困难的时候,谢总只会迎难而上。他表示,自己来到通威太阳能(合肥)公司就是为了解决问题、解决困难的,“如果是工艺和技术上的问题,那么这些困难都是暂时的,可以通过同事们的群策群力,大家一起来解决。”

通威太阳能(合肥)公司生产系统是厂

长负责制,谢总在其中主要负责对电池一厂和电池二厂厂长、部长的考核,包括标准制定、KPI、考评等。

“我的管理主要就是看绩效,而且更喜欢数字化的考核。”谢总注重对考评指标的量化,是因为在他看来,生产方面主要还是用数据、数字说话,“就像我们产品质量,好与不好是客户说了算,因此我们在生产的时候就要严格把关,通过标准的制定,数据的显示,从而严格控制产品质量。”

谢总还介绍,每个人的考评也会根据公司的政策、市场形势的变化,每个季度调整一次标准,“KPI已经分解到了每个班组,所以我们的每个员工每个月都会进行KPI考核,直接与他们绩效、年终奖挂钩。通过严格的数据来考评,更显得公平。”

随着通威太阳能板块规模的扩大,谢总需要操心工作也越来越多,“规模越大,管理起来问题就会更多。通威太阳能(合肥)公司的扩产以及成都项目的推进都需要大量人才,目前阶段管理和优化生产系统,提升产品品质,让每个车间更加自动化和规范化,才能在未来真正做到有序和可控。”

对于一家全球知名的大型太阳能电池片企业而言,生产与运作管理是企业价值链的主要环节,是企业市场链的主要活动,更是构成企业核心竞争力的关键内容。通威太阳能(合肥)公司从87个人的砥砺前行开始,到现在各项指标居于全球行业前列,生产系统承担了巨大压力,也取得了巨大成功。在通威太阳

能(合肥)公司的生产一线的主要管理者中,记者对三位同事进行了重点采访。他们将告诉大家,这两年公司经历了怎样的变革与成功。

能(合肥)公司的生产一线的主要管理者中,记者对三位同事进行了重点采访。他们将告诉大家,这两年公司经历了怎样的变革与成功。

# 筚路蓝缕结硕果 砥砺前行创未来

## 通威太阳能(合肥)有限公司生产一线纪实

### 我们的未来在这里

电池一厂厂长徐文俊



电池一厂厂长徐文俊

徐文俊是通威太阳能合肥公司电池一厂厂长。学习太阳能电池出身的他,目前主要负责管理电池一厂的工艺技术、设备及生产,并带领全厂员工,在谢董事长和公司管理团队的领导下,全力完成公司每月、每周、每天的任务。

“通威教会了我很多,这期间经历了很多。”徐厂长说,“在尽职调查时,集团人力资源部部长问我什么是管理时,我还很犹豫,回答得很模糊,问我厂长应该做什么时,我还很紧张,回答得也不是很清楚。但是今天对于这两个问题,我已经有了清晰的答案。”徐厂长认为,管理就是利用一切

资源有效地完成组织目标,而厂长要做的就是利用一切可利用的资源,带领全厂人员,有效完成公司下达的任务,达成目标。

时光荏苒,转眼徐文俊已经在通威太阳能工作了2个年头,也见证了公司的每一次蜕变。作为上一家公司的留守人员之一,他看到了一家公司跌宕起伏的全部过程,也让他更加珍惜现在的工作:2013年11月18日隆重的开业庆典,他除了喜悦和激动之外,更比别人多了一份感激。

从开始的87人到目前的2000多人;从开始各项生产指标难言优秀到今天电池质量屡获客户排名第一;从每月出货20MW到如今140MW;从经历行业低谷到现在公司销售额和利润月月新高;从行业内默默无闻到大名鼎鼎;还有宿舍看上电视了,厂区美丽如画了,汽车停不下了,年中发奖金了……过程中的每一帧每一幕,徐文俊都永生难忘。

但是,让他感触最深的是通威“为了生活更美好”的愿景在合肥的扎根、成长,是通威在这里继续书写着三十余年稳健发展的奇迹,是每一位员工的笑容,是每一个通威家庭的幸福。

“每次站在通威旗帜下,唱通威歌,我就会想到这里的变化不仅仅只是数字和表面上的,更重要的是思想上的,通威的文化沐浴了所有的通威人,成就了所有通威人,公司的蒸蒸日上,员工福利不断完善,员工的工作热情始终饱满。”对于通威的企业文化,徐文俊也有了更深层次的理解。

### 每天只需进步1%

电池二厂厂长翟绪锦



电池二厂厂长翟绪锦

2015年3月,翟绪锦由电池一厂生产部调任至电池二厂担任代理厂长,由此开始负责统筹安排电池二厂的整体工作。

翟厂长介绍,电池二厂虽然战线较晚,但是承担的定单质量要求却是最为严格的,“无论是林洋对拉力的要求,阿特斯对颜色、对背光水煮点的要求,协鑫对EL问题的要求等,在电池行业内都是最严格的,尤其是为了能让一供货,把几个最严格的定单要求拼接在一起,组成一份质量检验标准时,我们电池二厂团队面临的挑战就更大。”

翟绪锦依然记得,刚到二厂的时候A

级品率相对较低,而同期电池一厂的A级品率已经达到了行业前列。“团队整体士气比较低落,也有抱怨:为什么一个刚复线的厂,承担的却是质量要求最为严格的定单。”翟厂长介绍,电池二厂适时启动了“十日改善”,通过几个短平快的项目改善,在快速提升A级品率的同时,也在团队成员中树立了信心,“只要方法得当,我们有能力做得更好,而且也一定会做得更好。截止2015年9月底,电池二厂A级品率已经做到行业前列。”

在翟绪锦看来,通威太阳能(合肥)公司这两年的变化是翻天覆地的,尤其作为一名重组之前管理者,这种感受尤为明显。“刚刚重组时,这家工厂杂草丛生,破败不堪,偌大的工厂只有87个人留守,人心涣散。但是在谢董事长的正确领导下,我们实现了一年内在32条生产线全部复产,并成功扭亏为盈。”

说起未来的规划,翟绪锦表示,“我们会紧紧围绕总经办领导的思路开展工作。效率方面,几个改善项目已经立项在实施中,在目前常规工艺的范畴内,有信心再提升0.3%以上的转换效率;人才培养方面,坚决贯彻执行谢董事长‘能者上,平者让,庸者下’的方针,实行赛马机制,让优秀的人脱颖而出,给予更大的平台,帮助有意愿的人快速提升,为公司做好人才储备工作;质量方面,坚持‘质量是制造出来的’这一理念,并宣贯到每一位员工,只有我们不断提升制造水平,才能在未来的市场竞争中立于不败之地。”

### 精益求精 严控质量

质量部部长游建成



质量部长游建成

“在通威,我是一位新人,非常感恩和荣幸加入通威太阳能与大家一起共事、沟通、分享、合作、成长。”在行业内从事质量管理工作的十余年,游建成给人感觉是谦逊、低调,他目前负责通威太阳能(合肥)公司电池、组件的所有质量管理。

游部长介绍,各家客户都对产品有特色要求和非常严格的质量要求,集中性和大规模的出货,要求产品质量的一致性、稳定性、可靠性等,必须满足所有客户的要求,而他也要时刻盯住“放在所有大篮子内的鸡蛋”。

“今年已经出货的超过3亿片电池片,在主要的客户质量连续排名第一,通威电池片已成为天合在国内第一家免SQE驻厂免检资格的电池片供应商。”在介绍到这一成绩的时候,游部长尤其自豪。“最佳服务质量供应商”、“安徽省首批采用国际标准企业”、“合肥市工业企业五星班组”、“安徽省质量奖”……一系列奖项的获得,帮助公司快速提升口碑和品牌影响力。质量管理标准和水平成为电池行业的新标杆,离不开通威太阳能全员的努力,亦是对通威太阳能团体奋斗践行“诚信、正、一”、“追求卓越”核心价值观的最大的认同和褒奖。

“质量可以兴国,质量可以兴邦。”谈及未来的规划,游部长也是三句不离本行,“以产品为中心,做好客户需求、市场动态,行业波特的五力竞争关键要素分析,对行业内外的标杆公司进行分析对标,不断汲取最前沿的产品经验。保持产品技术和质量的领先性,用高品质的产品和服务提升产品的价值,保持核心竞争力和客户满意度。”

未来,游部长及其团队将利用先进的质量管理理念、工具和方法,与生产工艺、设备、商务等相关部门一起,利用TQM专案团队,持续改进和创新,不断提升产品质量,精益求精,将通威太阳能电池和组件产品打造成行业内的第一品牌和客户的第一选择,并且力争将通威太阳能打造成安徽省名牌产品和著名商标,进一步提升品牌影响力。

天伦之乐  
陶盼盼(电池二厂工艺部)

## 家

阳台上盆栽在一天天的长大,也在提醒我日子一天天过去。不知不觉来到通威也有许久了,这里承载着太多的梦想与希望。她的硕果累累被很多人见证,那一颗颗硕果正是我们的梦想与希望。像阳台上的盆栽茁壮成长,我们爱护她,我们守护她,因为她是大家的梦想,在这里,像家一样温馨。

一缕清风袭来,清醒了头脑,昨日已随风逝去,未来在向我们招手。家庭是一种温馨温暖着我们的内心。而我们用心努力、守护,让家更有爱。诚、信、正、一的理念让这个家庭有了方向,盆栽在成长,在伴随着通威这个大家庭的温馨而成长,也在未来的某处见证他的更美的辉煌。一种温馨,一种温暖,一个信仰,一个个丰收的果实。加载未来的某点等待着我们的梦想,希望在招手,让我们携手,用一种信仰的守护把家的温馨,温暖大家的心灵。盆栽在一天天长大,日子在慢慢的逝去。而家的温馨与温暖却一成不变的温暖着大家的心灵。

风吹过,散去了满枝的树叶,让人清楚了树的外貌。因为叶子找到了家的温暖,而树看到了希望。等待着来年树叶再爬上枝头,一片绿意。昨日的汗水与守护,让希望的脚步更近了。子女承载着父母的未来,寄托着父母的希望。我们是通威这个大家庭的希望,通威寄托着太多人的梦想。家需要温馨,一声声问候让家更温暖。通威需要大家的努力与守护。她是一个大家庭,一个让我们梦想更近的地方;她是一个大家庭,我们是她家庭的一员。当未来与希望向我们招手,我们的努力看到了梦想,因为是家的温馨,因为通威这个大家庭的温暖。

不忘初心  
程斌(电池二厂设备部)

## 桂花香下

香,时有时无地扑鼻,味浓而不失清雅,馨人而不显醉俗。十月初的天气气息是那么的清新脱俗。纵横的大道两旁,依旧绿叶繁茂的桂花树给这里带来了金秋的味道。淡淡的,迷人的,原来荒芜的土地,已荡然无存,新的绿化给了明年春的美景,无疑将是美不胜收的画卷。新貌如同秋收的来到,她变得越来越美丽,生活也变得越来越美好。

秋始,思绪泛滥的季节,回首往昔,随着选择的脚步,来到了这里,走过了青春的岁月,见证了时间的洗礼,风云般的变换,涅槃之后,新姿乍现,如此般的美好,让人不禁陶醉其中,心往心随。

碎梦里,生活会有风平浪静的时候,也会有风起浪涌的时候。我渴望并贪心地想要更多平静日子,但是生活却常常不尽如人意,总是在我享受安逸生活的时候横加阻挠,用各种小意外扰乱我的生活和心情。秋的情绪被生活抑或是工作搅得不知所措。尽管如此,我从不用担心这些意外会毁掉我的生活,因为无论无论要面临多少困难,我相信我都能在风起来的光吃立不倒,坚定地前行,就像通威一样,步入一个崭新的空间。

人在通威  
汪伟伟(电池一厂生产部)

# 无业绩就无尊严

## 记电池一厂丝网组长谢宝庆优秀事迹

2015年4月14日早晨,一封辞职信引发网络热议,该辞职信的理由仅有10个字:“世界那么大,我想去看看”,网友评论这是“史上最具有情怀的辞职信,没有之一”。

世界那么大,通威的小伙伴却只想在通威。“通威,为了生活更美好”,这是我们每个通威人的愿景,是我们最值得骄傲的一句话号,也是我们的圆梦目标。

每个年轻人都对自己的人生充满幻想,每个男人都对自己的人生轨迹充满强烈的责任感。

谢宝庆是通威太阳能重组后召回的首批老员工之一。刚回厂时,他只是一名普通的丝网组长。但正如那么一句话“是种子,只要给它肥沃的土壤,就会生根发芽”。2013年10月18日,通威太阳能(合肥)公司第一片电池片下线,谢宝庆凭借过硬的技术及优良的管理方式,很快脱颖而出,并

且他所带领的团队连续2年荣获公司的“优秀团队”称号。

光伏制造行业的同仁们都知道,丝网印刷是电池片制造环节中至关重要且技术难度和制造成本都相当高的工序。2013年10月至2014年6月,一直困扰产线发展的正是电极网版的使用寿命不足1万次,严重低于行业水平,使得生产成本居高不下。在车间生产部经理的支持下,他带领丝网团队攻坚克难,经过多次分析、试验和总结,最终攻克了技术难关,极大改善了网版使用寿命,至2014年6月使用寿命达到26436次。此项改善也得到了公司领导的好评:“正电极网版使用寿命从2013年的不足1万次提升至2014年6月的26436次,已趋于行业优秀水平,这也是生产指标中改善最明显的一项。”经过财务核算,仅此一项改善一年可为公司节约成本288万

元,得到了通威太阳能(合肥)公司谢董事长的充分肯定,并刊登于2015年7月份的《通威报》。

看到这里,相信很多朋友都很羡慕他的这份荣誉和掌声,但收获鲜花的背后必定隐藏着艰辛与泪水。因为他在追梦的道路上始终坚信“生活不需要泪水博得同情,而是靠汗水赢得掌声,不想输,就别耍赖。”2012年8月至2013年9月,他只身一人赴常州顺风光电学习,他坚信光伏新能源行业未来发展潜力无限,正如通威所倡导的“光伏改变世界”。

谢宝庆说,从小,我就是一个独立的孩子。俗话说,穷人的孩子早当家,为了能早接触社会,更早让自己独立起来,大学期间,他就一边上学一边打工,他知道成功之前必须经历种种苦难与挫折。

在他的团队里有这么一句话:“政治合

格、技术过硬、作风优良、纪律严明。”“只要思想一致,搞生产人人都是小老虎”,这就是他的管理理念。

通威太阳能(合肥)公司P1车间的生产产量从2014年的12.3万/12h,提升至目前的14万/12h。A级率从96.3%提升至目前的97.8%,丝网的B级率从0.3%下降至0.15%,如此卓越的提升与基层管理者的艰苦努力是分不开的,甚至每一位员工都记住他说的一句话:“没有业绩,就没有尊严”。

生产就是在不断地发现问题、解决问题的过程中不断进步。

这个只有28岁的梦想青年,怀着一颗平淡、感恩之心,不断学习、总结,始终秉承“用心工作,用智慧工作,用只争朝夕的精神工作”的通威人行为准则,在通威的平台上不断前进。

青春赞歌  
刘逸飞(营销部)

# 不忘初心 方得始终

## 记营销部销售专员张莹莹优秀事迹

2011年6月,张莹莹大学毕业即来到通威太阳能(合肥)公司重组前的企业工作,与光伏行业结下了一生情缘。她从事销售做起,做过文档、项目管理,再到从事销售岗位,一步一个脚印,在公司的培养下,逐步成长,在平凡的岗位上做出了不平凡的业绩。

### 2013:起跳

众所周知,2011年底,随着欧美“双反”,漫长的光伏寒冬来临,使得她渐渐迷茫了起来。“是走?我还年轻,去更加广阔的平台发展?是留?在这个朝阳行业继续等待机会?”她总是不停地问自己。

上帝一定会给坚持的人以丰厚回报,这一次,正是黎明前的黑暗。

2013年金秋,通威集团成功完成并购重组,成立了通威太阳能(合肥)有限公司。在公司安排下,她的岗位发生了变化。

来到销售部,张莹莹依然保持着一颗朴实而拼搏的心灵,因为她深知销售工作是一个全新的挑战,面临的困难重重:公司刚起步,老销售基本都离开,新晋人员年轻,没有行业经验,自己底子薄、基础弱,一切都百废待兴,但市场行情远没有想象的那样理想,需要全员尽快进入角色。她知道只有不停地努力学习,付出120%的精力,才能达到公司的期望,尽快让通威电池片打入一线市场,让企业涅槃重生。就这样,她一点一滴做起,深入市

场,与客户交流,在部门负责人张传祥悉心指导下,开发了中节能、润峰等客户,渐渐进入角色。在短短2个月的时间,个人出货12MW,共计回款近4000万元,帮助公司完成复产目标。

### 2014:起跳

寒冷的冬天,也是光伏行业传统的淡季,对于通威太阳能(合肥)公司这个电池片行业“新军”而言,开拓市场就显得尤为困难。

张莹莹和她的销售部同事们面临考验——订单从哪儿来?公司、部门日以继夜地探讨,春节刚过,她就和销售部同仁一起星夜兼程赶赴前线,积极与客户沟通交流,从公司角度到个人情感角度,从公司盈利到保证生产,全力以赴在市场上开疆拓土,同时为公司力争最好的回报条件。

可惜上半年总体不够理想,销售部再次面临挑战,很多同事在此时有了新想法。但张莹莹坚持选择与公司共同前进,她坚定地认为,要相信通威在加工制造业33年的发展经验,要相信通威“诚、信、正、一”的经营理念,要相信公司在新能源产业链上坚定不移的发展决心。

通过2014年上半年的历练与摔打,通威太阳能(合肥)公司在谢董事长的带领下,找到了全新的发展方向,与保利协鑫形成上下游战略合作。

作为下游的电池片销售,公司将此重任交付给了她,张莹莹感谢领导的信任,也深知半年的努力迎来了最好的机会,她同时深知作为部门唯一的女性销售人员,这背后寄托着领导给予多大的认可。这使得张莹莹认识到这不仅仅是一项销售工作,更应该把它当作一份事业,用心去守护。用女性的细心、细致,抓住客户一丝一毫的变化。从简单的硅片来料统计到电池片发货台账,从销售金额核对到发票数额整理,从应收账款的平账到合同条款的谈判,从维护客户关系到解决客户需求,她一心一意、日以继夜地投身于工作当中。

那时,她是所有业务人员中最多的一个,甚至为了工作,她剪短了自己心爱的长发,让自己看起来更干练、更干练。对此,她笑称:“我现在在白头发了,剪短会更合适。”正是凭借这一股子干劲,2014年,在张莹莹与全体同仁的共同努力下,公司成功实现扭亏为盈,其个人出货,累计销售额均排名部门前列。

### 2015:摸高

梅花香自苦寒来。曙光在2015年开始绽放,通威太阳能(合肥)公司在2014年沉淀,注定了2015年的爆发。这一年,通威与协鑫在合作中更加密切,加入了永祥硅料代工后,合作呈现多种多样。张莹莹深知身上责任越来越大,在2015年的日子中,她

通过不断的学习与努力,保质保量完成每月任务。

截止8月初,她个人出货量、销售回款高居部门榜首,为公司带来业绩的同时,也体现了其个人巨大的潜力和价值。即便如此,她仍不骄不躁,紧跟公司发展策略,与中节能、润峰等客户一直维持良好关系,并不尝试从中寻找新的合作契机,力求建立更为密切的合作。

而随着通威在多晶硅电池行业地位的不断提升,逐渐与协鑫、昱晶、天合等企业签订战略合作协议。在此过程中,张莹莹始终坚信:不忘初心,坚持到底。她在平凡的工作中兢兢业业、任劳任怨,做出了不平凡的业绩。她昂扬的工作热情和积极的学习态度,赢得了领导与同事的共同认可。

没有那么多的豪言壮语,也没有那么多惊天动地的英雄事迹。作为一名普通普通的员工,张莹莹在通威集团先进企业文化熏陶下,在“诚、信、正、一”、“没有任何借口”等一系列理念的指导下,她不断充实,提升自己,正在平凡的工作岗位上实现着她不平凡梦想。对于成绩她永不满足,对于困难她永不屈服,对于工作她永不放松,始终以饱满的热情迎接每一天,迎接每一天的挑战。

通威需要这样的员工,他们是最优秀、最强大的,他们更是通威在新能源产业快速发展的推动者!

沧海横流  
胡文杰(电池一厂生产部)

## 随梦起航

九月,是收获的季节;九月,是思念的季节;九月,是喜悦的季节;九月,是不平凡的季节。一年之中到了九月,大半的时间也过去了。回望这一年,开心的,不开心的,都历历在目。我并不是一个对过去念念不忘的人,只是有的时候有些缅怀,有些伤感,有些怀旧而已。同时,我也学到了很多,收获了很多,成长了很多。

2014年1月,加入了通威太阳能(合肥)公司这个大家庭,回到了这个我曾经很熟悉的地方,这个我心中的“老地方”。我很喜欢这里,有熟悉的人,熟悉的场地,熟悉的味道。

在这一年多的时间里,见证了公司的成长、公司的奇迹。有句话是这样说的,想要自己快速的成长,那就要跟随时代的脚步,快速的融入这个社会,充实自己,做对社会有用的人。

我最欣赏的通威文化是“诚、信、正、一”,一个企业能将一种文化持续性的发展下去,是很不容易的一件事情,正因为将一件事情持续性的做了下去,所以才有了通威集团现在的成功。曾经的我,也是一个有梦想的少年,每一个人心中的都有一个成功的梦。也许终有归于平淡的一天,但也希望曾经过的轰轰烈烈。

在这个温暖的大家庭里,随着通威的一起成长,感觉激情回暖,重拾梦想。愿我自己小小的梦想,能跟随通威的步伐,茁壮成长。通威,为了生活更美好。

馨香一瓣  
曹文龙(电池二厂生产部)

## 秋色一片

寒蝉凄切,我知秋之将至。但我喜欢天高云淡,黄花满地,层林尽染的缤纷秋色,心中的惬意自然化为一份欣喜。

我最喜欢故乡阜城的秋色。阜城的秋色,最令人神往的是那满山菊花竞相开放,争奇斗艳。城里几处花卉种植园培植了形态各异,种类繁多的菊花。

种植园有很多名贵的品种,有如孔雀开屏的“飞鸟美人”有如夏日荷花的“粉荷花”,有如烟花绽放的“礼烟花”,白色的菊花晶莹剔透,黄色的菊花华贵如金,绿色的菊花嫩如新叶,橙色的菊花金红交印,红色的菊花如舞动的火焰……游客置身于一阵阵菊花的海洋中,早已“乱花渐欲迷人眼”,那一片片菊花,像一张张醉人的笑脸,带给人们无限的喜悦和美的享受。

离开故乡,我已在合肥工作居住了九年了。说起合肥的秋色,更是别样的缤纷多彩,特别是那金秋十月,桂花开,十里飘香。桂花挂满枝头,犹如夜空中闪烁的繁星,黄的似金,红色似火,白的似雪。

还有大蜀山的枫林,枫叶红似火,娇艳如花,漫步于山林幽径,不禁沉醉其中,流连忘返。在这一年中,我又收获了什么?秋天是收获的季节,但春天不播种,夏天不浇灌,秋天就不会有收获,我们这些生产一线的员工们,日日踏踏实实兢兢业业,用我们的汗水与青春拼搏着,默默地奉献着,我想我们最终会赢得一份华丽的秋色,丰硕的秋天。