

模式引领
价值共赢

2017通威股份水产科技营销年会

谋定

2018,通威股份
应该怎么干?

刘汉元主席:

“聚焦,凡事可成;散焦,一事无成”,通威上下要统一思想,紧紧围绕“二八原则”,聚焦市场,聚焦水产,扬长砍短,全力推进水产养殖现代化和“渔光一体”战略的建设,实现绿色农业和绿色能源双主业跨越式发展。”

郭异忠总裁:

“强势聚焦、狠抓实效,在标杆的示范带动下,扬长砍短、优化管理、激活团队,希望大家带着本届营销年会上的学习收获,坚定信心、鼓足干劲、拼搏实干、乘势而上,以更加奋发有为的精神状态,继续迎战今冬明春及2018年经营目标,真正实现高效营销、高效经营。”



激荡 2017, 谋定 2018! 通威股份历经近一年的变革, 迎来了量利双增, 水产料销量和利润水平在过去两年的基础上大幅提升, 产品质量和养殖效果在市场上收获高度评价。优秀战绩的背后是通威智造发力、管理提升、士气倍增的综合体现, 是通威绿色农业和绿色能源双主业协同发展的强力助推。

10月19日-21日, 2017通威股份水产科技营销年会在江苏成功召开, 通威股份围绕经营管理得失, 探索创新适用于区域市场开发的营销路径, 十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席和通威股份郭异忠总裁作出重要指示, 在重点营销策略方面树立全员高度统一的战略共识, 为2018年的工作指明了清晰的方向!

聚焦, 凡事可成
散焦, 一事无成

2017 通威股份水产科技营销年会隆重举行, 刘汉元主席对 2018 年工作作重要指示



2017 通威股份水产科技营销年会上, 刘汉元主席对 2018 年工作作重要指示



2017 通威股份水产科技营销年会隆重召开, 现场士气高涨

面对日趋激烈的全球水产市场竞争态势, 作为行业领军的通威应该如何保持在市场的核心竞争力, 面对未来行业的加速整合、频繁迭代, 通威又应该如何变革破局, 走出一条正确的转型升级之路?

在10月19-21日举行的2017通威股份水产科技营销年会上, 十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席提出了“聚焦, 凡事可成; 散焦, 一事无成”的工作思路, 要求通威上下统一思想, 紧紧围绕“二八原则”聚焦市场, 聚焦水产, 扬长砍短, 全力推进水产养殖现代化和“渔光一体”战略的建设, 实现绿色农业和绿色能源双主业跨越式发展。

聚焦市场 聚焦水产

本次会议总结了2017年通威股份的经营管理得失, 探索创新适用于区域市场开发的营销路径, 并在重点营销策略方面形成全员高度统一的战略共识。刘汉元主席在会上作重要指示。刘主席指出, 2017年, 通威股份在逆势中上扬, 取得了量利双增的良好成绩, 水产料销量和利润水平在过去两年的基础上大幅提高, 产品质量和养殖效果在市场上收获高度评价。这是所有通威人共同努力的结果, 向战斗在一线的通威将士们表示衷心的感谢!

刘主席分享了行业内外数家知名企业经营管理成功案例, 并进一步指出, “哪些地方需要我们, 哪些地方我们能够站稳脚跟, 哪些地方是社会的最大需求”是通威人必须考虑清楚的三个问题。面对2018年更加复杂的市场环境和更加艰巨的市场压力, 刘主席提出: “聚焦, 凡事可成; 散焦, 一事无成”的工作思路。要求在工作中, 大家务必遵循“二八原则”, 把80%的精力聚焦市场, 聚焦水产, 重点打造现代渔业养殖示范基地, 专注“渔光一体”模式的建设发展, 推动传统渔业向设施化、智能化、规模化转型升级, 实现绿色农业和绿色能源双主业协同发展, 夯实在行业的核心竞争力, 从而保持行业领军地位。

从“扬长避短”到“扬长砍短”

刘主席表示, 希望各战区水产营销精英能够从华东水面获取工作中收获经验, 举一反三, 发现问题、解决问题, 从“扬长避短”到“扬长砍短”, 拿掉不符合战略规划的部分, 集中精力把有优势的部分做大做强, 时刻牢记“放下, 才能拿得起”。

最后, 刘主席勉励全体通威人, 明确思路就要执行到位, 兵贵神速, 磨磨蹭蹭一定没有长久的明天。一定要戒骄戒躁, 一以贯之、持之以恒、有的放矢!

强势聚焦抓实效 标杆引领促经营

通威股份郭异忠总裁作会议主题报告, 明确 2018 年股份工作目标



通威股份郭异忠总裁总结营销战绩

举办“分会” 变革大胆试水

通威股份郭异忠总裁在2017通威股份水产科技营销年会中致开幕辞。郭总回顾了公司一年来饲料经营转型的成果, 强调持续夯实、强化公司水产核心竞争力的重要意义。郭总指出, 本次营销年会首次将水产、畜禽会场分开举办, 是一次着眼未来、深化变革的大胆试水。通威长期以来始终深耕水产、变革创新, 面对行业近年来翻天覆地的变化, 通威作为水产饲料世界级龙头企业, 始终在战略远景上占据新高度, 以发展思路和模式的不断更新引领行业风向。“渔光一体”商业模式全面启动以来, 形成了通威独有的水面管理模式, 为绿色农业和绿色能源的高效协同提供了无限可能。郭总希望参会人员通过此次会议, 进一步解放思想, 在重点营销策略上形成全员高度统一的战略共识和行动标准。

水产料销量增长超预期

郭总在主题报告中继续聚焦水产, 解读行业现状及发展趋势, 在肯定当前营销战绩的同时, 也为2018年通威股份水产料公司继续高效经营提供了一系列行之有效的行动方案。2017年, 水产市场竞争态势日趋激烈, 通威股份在“聚焦聚焦、执行到位、高效经营”方针的指导下, 水产料销量已经超额完成当期预算, 饲料考核利润同比大幅增长。“渔光一体”全面开启以来, 水面获取取得突破性进展, 通威正全力打造国家级现代渔业示范产业园。水面战略在行业中产生了极大影响力, 为引领行业发展方向做出了重大努力和贡献。在“扎根水产调结构”营销方针指导下, 产品结构优化取得阶段性成果, 产品盈利能力大幅增强, 保障公司维持良性可持续发展。同时, 动保产品强势突破, 打造全新利润增长点。目前, 通威在水产品终端平台及大数据库建

设方面已经卓有成效, 即将在全国中心城市全面展开通威渔业产业链合作。2017年营销工作即将收官, 各战区、各公司捷报频传, 收获令人欣喜的经营成果。

强势聚焦 实现高效经营

郭总表示, 饲料行业高利润、高增长的时期已经结束, 行业整合正加速进行。受国家农业供给侧结构性改革政策走向影响, 环保管控力度持续加大, 终端养殖规模化和集中度提升, 水产饲料企业综合实力比拼升级, 养殖业发展结构和格局正在发生翻天覆地的变化。郭总要求全体参会人员强势聚焦、狠抓实效, 在标杆的示范带动下, 扬长砍短、优化管理、激活团队, 希望大家带着本届营销年会上的学习收获, 坚定信心、鼓足干劲、拼搏实干、乘势而上, 以更加奋发有为的精神状态, 继续迎战今冬明春及2018年经营目标, 真正实现高效营销、高效经营。



通威作为水产饲料世界级龙头企业,面对行业近年来翻天覆地的变化,始终在战略远景上占据新高度,以发展思路和模式的不断更新引领行业风向,聚焦水面成为通威的重要战略。此次营销年会,刘主席亲赴华东,出席会议并做重要指示,还参观视察了华东旗下一批极具代表性的现代渔业产业园和扬中通威环太“渔光一体”示范园等。参会人员也跟随参观了现代渔业产业园区,身临其境感知了“渔光一体”战略全面启动以来的巨大威力。

模式引领
价值共赢

2017通威股份水产科技营销年会

战略



通威股份与江苏大丰海港控股集团签署战略合作协议

学习水面典范 见证“渔光”启航

刘汉元主席视察华东水面,关注现代渔业示范园区和“渔光一体”发展

如何聚焦

刘汉元主席:

“现代渔业产业园区建设要严格把控,从优质苗种供应、水产养殖管理、疾病防疫到成鱼销售全过程进行全程管控,确保园区水产品质量安全,达到我国乃至世界的严格标准,真正推动传统渔业向设施化、智能化、规模化转型升级,让人人都能吃上放心鱼。”

“未来三至五年,光伏发电将会成为国内最有竞争力的能源利用类型。通威‘渔光一体’将水产养殖与光伏发电有机结合,将有力助推传统水产转型升级,助力养殖户增收增效,带动当地经济蓬勃发展。”

“通威一路参与并推动了水产养殖业的不断发展。近年来,通威致力于以光伏为主的清洁能源发展,创新‘渔光一体’商业模式,形成‘上可发电、下可养鱼’的养殖模式,整合空间,实现国土面积增值复用,提高单位面积每年输出价值,对环境集约化发展有很大贡献。”

合作共谋

牵手新滩、灌东投资公司 打造“国家级现代渔业示范区”

10月18日,刘汉元主席在盐城市会见了盐城市新滩、灌东投资公司董事长吴红才,双方就加强合作,合力打造“国家级现代渔业示范区”,以及推进农业和新能源跨界融合的“渔光一体”模式进行了深入交流。通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文全程陪同。

吴董介绍了新滩、灌东投资公司的发展现状,希望双方能够整合优势资源,促成深度合作,积极带动养殖增效,为争创国家级现代渔业示范园区共同努力。刘汉元主席介绍了通威新能源产

业布局及着力打造全球最具竞争力光伏产业链的战略规划,着重介绍了通威“渔光一体”创新模式。刘主席表示,盐城市地理区位优势和政府政策提供了优良的投资环境,通威“渔光一体”将水产养殖与光伏发电有机结合,将有力助推传统水产转型升级,助力养殖户增收增效,带动当地经济蓬勃发展。刘主席同时指出,未来三至五年,光伏发电将会成为国内最有竞争力的能源利用类型。希望双方优势互补,强强联合,互利共赢,共同为带动区域产业发展、改善生态环境贡献力量。



刘汉元主席与扬中市委副书记、市长张德军座谈交流

对话扬中市长 共建合作新格局

10月20日,在参观扬中通威环太“渔光一体”示范基地期间,刘主席与扬中市委副书记、市长张德军就绿色发展、光伏行业的技术革新等话题进行座谈交流。张市长高度赞赏了通威双主业的快速发展,尤其赞赏通威独创的“渔光一体”模式实现了空间多层利用,“新农业+新能源”协同发展成果显著。张市长表示,近年来,扬中市大力发展光伏等绿色能源产业,实

现了光伏产业从无到有的蜕变,分布式光伏电站的建设普及,让越来越多的扬中人民享受到了“绿电”带来的实惠。希望通威通过不断的技术革新,降本增效,持续领跑行业,引领全球绿色发展。

刘主席表示,希望双方未来加强合作,优势互补,拓展合作新领域,共建发展新格局,为行业创造更大的商业价值和经济效益。

签署协议 与大丰海港控股展开全方位合作

10月19日,刘汉元主席在盐城市大丰区会见了盐城市常委、大丰区委书记王荣。

会前,刘汉元主席一行在江苏大丰海港控股集团有限公司董事长倪向荣的陪同下,参观了公司展示中心。会见中,王书记介绍了大丰区的经济发展和未来战略规划,并表示大丰将立足未来,大力推进农业供给侧改革和清洁能源产业发展,希望双方进行更为深入地合作,共谋发展。

刘汉元主席表示,近年来,通威创新“渔光一体”商业模式,实现了传统水产

养殖和清洁能源生产的有机结合,对环境节约化发展有很大贡献。

刘主席希望双方在未来加强合作,共同打造全国绿色水产品和绿色能源输出基地,实现绿色食品和绿色能源的“双丰收”。

会后,通威股份有限公司与江苏大丰海港控股集团有限公司签署战略合作协议。未来,双方将整合优势资源,在光伏新能源、农业生产开发和市场营销等领域展开全方位合作,助推当地经济发展的同时,更好地实现通威在农业和新能源的“双丰收”。



刘汉元主席视察江苏扬中通威环太“渔光一体”示范基地

视察参观

灌东、新滩现代渔业产业园

10月19日,刘汉元主席视察了位于江苏盐城市的灌东现代渔业示范园和新滩盐场高效养殖示范园两大极具代表性的现代渔业产业园。盐城市副市长崔浩,市政府副秘书长仇鼎文,盐城市新滩、灌东投资公司董事长吴红才,通威股份郭异忠总裁,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文陪同视察。

在灌东现代渔业示范园视察期间,刘主席仔细听取了园区的运营情况,详细了解了循环水养殖模式、集装箱陆基养殖模式、通

威“365”池塘养殖模式等现代生态健康养殖模式的应用效果。随后,刘主席来到新滩盐场高效养殖示范园,与潘龙军等园区示范养殖户进行了亲切的交流。

刘主席在视察中指出,园区建设要严格把控,从优质苗种供应、水产养殖管理、疾病防疫到成鱼销售全过程进行全程管控,确保园区水产品质量安全,达到我国乃至世界的严格标准,真正推动传统渔业向设施化、智能化、规模化转型升级,让人人都能吃上放心鱼。

江苏扬中通威环太“渔光一体”示范基地

10月20日,刘汉元主席赴江苏省扬中市,视察了通威环太“渔光一体”示范基地,并与扬中市委副书记、市长张德军座谈交流。环太集团董事长王禄宝,国务院特殊津贴专家、通威股份首席水产专家吴宗文,通威惠金新能源有限公司总经理冯德志等陪同视察。

刘主席来到扬中通威环太“渔光一体”示范基地,仔细查看并询问了基地的鱼料投放、水面利用、发电输出等情况。期间,刘主席和王董事长共同为基地进行揭牌仪式,纪

念一期项目开工建设一周年。

据悉,扬中通威环太“渔光一体”示范基地利用鱼塘水面共320亩。一期项目于2016年10月20日开工建设,于2017年3月25日正式并网发电;二期项目于2017年4月15日开工建设,2017年6月13日正式并网发电。基地分布有四个分区鱼塘,养殖了鲫鱼、草鱼、虾、蟹等多种水产品,部分鱼塘采用新型池塘内循环养殖系统,实现了养殖管理的现代化,保证了水产品的安全可靠和增产增收。

参会代表的华东见闻

“我们体会到了通威抢占发展先机的胆略与气魄”

10月19日,作为此次营销年会的内容之一,来自通威股份海内外分、子公司的水产营销精英和通威股份管理总部的各职能部门负责人从连云港出发,途经江苏响水县、滨海县、斗龙港、盐城等地,对灌东现代渔业示范园、新滩盐场高效养殖示范园、海北园区等一批极具代表性的现代渔业产业园进行参观走访,身临其境感知“渔光一体”战略全面启动以来的巨大威力。

大家沿着江苏沿海228国道行进近200公里,既全面感知到江苏沿海开发的大格局、新气象,同时也更深刻体会到通威股份把握行业发展趋势、抢占发展先机的胆略与气魄。一大批现代渔业产业园呈现出的强劲发展态势,不仅收获了众多公司的高度认同,也使得华东战区成为全股份学习的标杆和典范,引领和带动其他片区实现大突破大发展,共同提升成绩。

“前进,前进,前进”、“爆发、爆发、爆发”、“进攻、进攻、进攻”……2017通威股份水产科技营销年会上,一支支来自各个战区和片区的通威铁军旌旗舞,口号豪迈。精英们相聚一堂,全面聚焦水产,分享经营管理成功经验和模式,解决水产营销难点和困惑,精准快速实施通威“渔光一体”战略和商业模式,持续夯实、强化水产核心竞争力。在即将到来的2018年,通威股份将继续以变革为利器,开启水产革命的新征程!



誓言师

沙场点兵 巅峰论剑

通威 300 位精英分享经营管理经验,共谋水产发展大计



十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席为“优秀片区总经理”颁奖



通威股份郭异忠总裁为“水产料销量增量奖”获奖团队颁奖

2017 水产营销龙虎榜

十大优秀市场经理奖

- 华东战区 马玉利
- 华西战区 何登平
- 华南一区 潘灿优
- 华南二区 王一鸣
- 华北战区 杨海清
- 华中一区 高 辉
- 华中二区 蔡子文
- 海外一区 阮文海
- 海外二区 田 兵
- 虾特料片区 黄肇东

动保推广优秀奖

- 一等奖 珠海海壹
- 二等奖 南通巴大 连云港通威
- 三等奖 揭阳海壹 扬州通威 沅江通威

优质客户开发奖

- 一等奖 沅江通威
- 二等奖 孟加拉通威 重庆通威
- 三等奖 南昌通威 珠海海壹 广东通威

产品结构优化奖

- 一等奖 连云港通威
- 二等奖 南昌通威 银川通威
- 三等奖 昆明通威 洪湖通威 淮安通威

水面获取优胜奖

- 一等奖 淮安通威
- 二等奖 大丰通威
- 三等奖 扬州通威

水产料销量增量奖

- 一等奖 扬州通威
- 二等奖 沅江通威 孟加拉通威
- 三等奖 南昌通威 银川通威 连云港通威

优秀片区总经理奖

- 通威股份副总裁兼华东战区总裁 王尚文
- 通威股份副总裁兼华西战区总裁 宋刚杰

誓师 战区精英登台 尽展铁军风采

10月20日7时50分,营销年会正式开幕。各战区营销团队挥舞战旗,整齐列队,有条不紊步入会场,用整齐划一的口号喊出各战区经营工作方针和目标,为大会奠定了激情、自信、斗志昂扬的基调,风采展示环节,十大参会战区组成战队——登台接受审阅,表达在各区域市场誓夺第一的信心和“扎根水产调结构”的决心,以饱满的精神状态展现通威铁军风采。

在变革破局、模式转型的关键一年,通威人秉持开拓创新、锐意进取、不惧挑战、敢于胜利的精神

内涵,取得了骄人的成绩,影响和改变通威的发展。通威股份为表彰在2017年工作中取得优秀成果的先进团队与个人,本次会议期间特别设立“十大优秀市场经理”、“动保推广优秀奖”、“优质客户开发奖”、“水产料销量增量奖”、“产品结构优化奖”、“水面获取优胜奖”、“优秀片区总经理”等奖项,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席、通威股份郭异忠总裁、管理总部领导及各战区总裁为获奖团队及个人颁奖。

讨论 分析产品养殖效果 明确优化方向

10月19日晚,会议正式进入主题报告阶段,参会人员围绕产业资源、营销总结、营销措施等不同板块展开交流分享。来自通威股份技术体系和食品板块的相关负责人研讨产业资源、对种苗、技术和产业链发展成果进行分享,在此基础上分析2017年水产料主销产品养殖效果,明确未来主销产品优化方向,分享技术体系机制体制改革转型的

成果,阐释通威水产产业链后端发展思路。通威股份副总裁兼技术总监张璐在调研全股份水产料主销产品的质量情况的基础上,围绕各战区2017年水产料主销产品养殖效果进行深入探讨,着重对2017年水产饲料产品效果表达进行总结,反思产品设计、推广和运用方面的不足,分析产品优势,便于明确未来主销产品优化方向。

探索 分享经营成果 探究工作疑点

通威股份水产营销精英以主题报告的形式总结一年经营管理得失,探索创新适用于区域市场开发的营销路径,并在重点营销策略方面形成全员高度统一的战略共识。

市场营销部重点工作牵头人在完成相关主题报告后,相应营销标杆公司代表登台,分享团队营销案例,用一年来卓有成效的经营成果与真实数据,论证战略思路的科学性和可行性,提供了实践

可行、行之有效的营销方法,将会议的氛围带入高潮。带着参观华东现代渔业产业园后的兴奋,众多水产营销精英接连在案例分享后的交流互动环节主动提问,深入探究工作中遇到的疑点难点,并与现场参会人员积极互动。营销标杆公司代表,纷纷以实践经验加以补充和佐证,解答水面运营、产品结构优化、动保推广、渠道转型等方面的困惑,并予以建议。

共识 郭总现场点评 明晰经营思路

在充分讨论、共创共享的基础上,各战区营销团队围绕2018年经营工作思路及工作目标形成一致意见,由海内外各战区总裁上台分享。通威股份郭异忠总裁现场点评,并对各战区实现经营大突破大发展、持续夯实水产核心竞争力寄予厚望。

20日晚,特别举行了分战区讨论交流会,

各个战区分别组会,由战区总裁指挥,围绕战区未来工作思路、工作目标和措施展开深入探讨。通威股份郭异忠总裁逐一抵达各个会场,听取各战区会议总结、疑难问题,并现场点评与建议,最终达成进一步共识,为各战区解决眼前问题,指明工作方向。



参会人员认真听取精英成果分享



通威股份总裁助理兼华北战区总裁周澎主持讨论交流会,郭总听取会议总结



通威股份副总裁兼技术总监张璐作主题报告



通威股份总裁助理兼营销总监喻明波再次阐述“渔光一体”战略蓝图

蓝图 聚焦营销重点 再次阐述“渔光一体”战略意义

为期两天的会议就水面获取、经营力、渠道升级、动保推广等议题,进行了深入探讨。通威股份市场营销部重点工作牵头人:通威股份市场营销部水产市场经理胡显军、通威股份市场营销部副部长贾光文、通威股份市场营销部水产市场经理张元华等,分别就重点营销内容作相关主题汇报,分享成功经验及未来推进思路。

在总结2017年市场营销工作的主题报告中,通威股份总裁助理兼营销总监

喻明波再次阐述“渔光一体”战略蓝图,并以华东战区的成功经验解构水面资源运营模式,强调“渔光一体”是通威独有的商业模式,将引领行业超越竞争,与本次会议“模式引领 价值共赢”的主题相呼应。在此基础上,喻总对2017年营销工作重点及各战区销量完成情况进行通报,回顾通威股份本年度营销工作的亮眼之处,提出今冬明春及2018年营销重点推进方法和计划,聚焦营销工作重点。



镜头

2017 通威股份水产科技营销年会在精彩纷呈的闭幕晚宴中圆满收官。在为期多日的会议中,我们看到了一张张青春洋溢的面孔,听到了通威人不惧困难,谋定未来的呐喊……这些片段都是通威砥砺前行,追梦绿色发展的生动缩影,虽然时光流逝,但历久弥新。
我们播撒着汗水,从成长中体味创造的艰辛,收获快乐,找寻奋斗的意义。我们有十足的勇气,迎接一切未知的困难和艰辛;我们有十足的信心,收获更加丰厚的成果。2018,我们再相聚!



2017 通威股份水产科技营销年会全体参会人员合影留念

盛世华彩 今宵难忘

光影下的营销年会,我们用心记录每一个难忘的时刻

瞩目

2017 通威股份水产科技营销年会现场有 300 余位精英莅临参与,场外数万名无法到场参会的通威人通过微信公众号、官方网站、行业媒体、内部 FBC 系统等平台同步见证了这三天的精彩盛况,他们实时关注、积极转发、互动点赞,为营销年会造势。
本次会议的一大亮点,是首次在通威营销年会中明令禁止携带手机入场。与会人均积极响应,展现出严管理、有纪律、高素质的团队风貌。此项举措再次升级通威会议营销机制,成为行业典范。



通威股份总裁助理兼营销总监喻明波、通威股份市场营销部副部长贾光文、通威股份传播策划部部长冯畅指导战区风采展示环节彩排

豪情

10月21日,在本次营销年会的闭幕晚宴中,全员上下热情高涨,通威股份郭异忠总裁为晚宴致辞后,战区及片区总裁携主要干部登台祝酒,表达对今年工作的感谢及对来年工作规划的决心和信心!华东战区各分、子公司联合献上神采飞扬的原创节目,为晚会助兴,展现出通威基层员工青春洋溢、生机勃勃的精神风貌。



2017 通威股份水产科技营销年会的主持团合影留念



通威股份华南一区总裁邓金雁、通威股份华南二区总裁卢运进及参会营销将士翻阅《通威农牧》报纸与水产科技营销年会特刊



通威股份副总裁兼海外一区总裁陈平福作为嘉宾主持在台下与参会人员互动



通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹围绕战区工作思路作工作汇报



通威股份副总裁兼海外二区总裁洪睿与记者聊天时,对营销前景信心十足



通威股份华中二区总裁幸鹏围绕战区工作思路作工作汇报



通威股份虾特料片区总裁刘明锋在听取主题汇报时不断给予汇报嘉宾掌声回应

精心打造 高规格盛会

300 余名海内外通威水产营销精英满载收获。在过去三天中,他们从四面八方纷至沓来,与不同地域、不同文化、不同背景、不同工作风格的通威同仁们,为着同一个目标——争占水产饲料行业制高点,深入交流、报告、学习、探讨、总结、规划,带着新结论、新思维、新模式去往四面八方,在“渔光一体”战略引导下,以势如破竹之势影响更多通威人,为水产饲料行业带去无限可能。

鉴于异地召开、新增参观环节等因素,为保障本次会议圆满成功,组委会召集通威股份传播策划部、市场营销部、行政部、华东战区员工投身其中,下设策划组、氛围组、视频组、传播组、会务组、报告组、播放组、华东参观考察组等小组,将筹备工作细分执行。经过组委会两个多月来的精心准备,本次水产科技营销年会得以井然有序圆满收官,充分体现了通威人执行到位的精神,更是“诚、信、正、一”经营理念的又一次成功实践!在紧锣密鼓的筹备与执行阶段,北从连云港分会场,南至大丰主会场,16日起便随处可见极具代表性的会议标志和忙碌的工作身影。每一环节多次彩排、每一步骤反复修正、每一细节逐一确认,才有了这次会议的圆满成功。紧张有序的议程中,从通威同仁的手机、相机里也流传出令人动容的瞬间画面,为我们默默诉说着不为人知的事迹。

通威股份水产研究所团队参加第十一届世界华人鱼虾营养学术研讨会



通威股份水产研究所团队合影

本报讯(通讯员 薛春雨 文远红)10月24日-26日,全球水产动物营养与饲料行业盛会——第十一届世界华人鱼虾营养学术研讨会在浙江湖州隆重召开,鱼虾营养学术大咖、行业领袖、精英等学术界约1500名相关人士齐聚一堂。作为水产饲料行业领军企业,通威股份水产研究所营养师及研发团队在通威股份副总裁兼技术总监张璐、通威股

份水产研究所所长王海峰、通威研究院副院长高启平的带领下参加此次盛会,旨在加强行业学术交流与学习,提升自我能力。

参会期间,通威股份水产研究所团队认真听取了《养殖鱼类对饲料蛋白质的利用效率》、《功能性饲料添加剂研究进展》等特邀主题报告,参加了在分会场举行的有关营养生理与代谢调控、营养免疫健康、营养需求与原料

料利用、水产动物营养研究新技术等专题报告的学习,研究所团队从中获得了水产动物营养与饲料行业前沿最新的研究方法、研究模式、研究成果及研究经验。通过对此次水产营养行业盛会交流学习,不仅让研究所团队学习了解了水产动物营养与饲料行业最新的研究进展,为研究所团队在未来工作中对科研成果应用、新产品开发带来了新思路、新灵感、新模式,并且促进了研究所与科研院所交流学习、深度合作合作的意向。

据了解,通威股份水产研究所是一群平均年龄不到33岁,全部由研究生以上学历组成的高学历技术团队,他们来自全国十余所优秀高校。学习、创新、实干是这个团队的灵魂,近年来,团队全力参与和支持股份公司的水产饲料量利工作,有力地保证了公司水产料连续多年来量利和口碑的稳健增长和提高;团队善于打硬仗、啃“硬骨头”,超强的执行力、越挫越勇的精神和斗志成为各个战区和分、子公司学习的榜样;团队全年常驻分公司养殖一线,鱼塘是责任田,车间是工作室,市场和用户的困难和问题是研究所科研创新的来源,国内外科研最新进展是这个团队的密切关注点。

相 / 关 / 新 / 闻

通威鱼倍健荣膺“2017中国功能性水产配合饲料十佳品牌”

2017中国首届功能性水产配合饲料发展研讨会揭晓了首届“中国功能性水产配合饲料十佳及优秀品牌”。代表通威股份最新研究成果应用的功能性水产配合饲料——通威鱼倍健荣膺首届“中国功能性水产配合饲料十佳品牌”。

据悉,“2017中国优秀功能性水产配合饲料品牌”评选历经了行业及养殖户微信投票、专家评审等多个环节,共有20余家饲料企业,35个产品参与评选。最终由11位行业专家层层评审,综合评选出了10个“2017中国功能性水产配合饲料十佳品牌”。“通威鱼倍健”在众多参选产品中脱颖而出荣膺该奖项,是水产动物营养与饲料行业对通威股份科技研发、研究成果应用的充分肯定,是终端养殖户对通威鱼倍健养殖效果的充分肯定。

苏州通威新建15万吨特种饲料项目工程顺利封顶

本报讯(通讯员 李恒鹏)近日,苏州通威新建15万吨特种饲料项目工程顺利封顶。项目于2017年5月27日正式开工,10月18日顺利完成主体结构封顶,整个过程仅用时142天,比计划提前12天完成工程封顶任务。至此,第一阶段施工任务顺利完成,为下一阶段施工打下了良好的基础,更为工程的按时竣工,提供了良好的保障。

苏州通威在无锡新建15万吨特种饲料项目开工以来,得到通威股份各级领导的大力支持,为使工程在一个保安全、重质量和和谐环境中快速顺利完成,通威股份副总总裁、通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文多次不辞辛劳亲自到现场检查,指导工作,统筹全局。总承包单位四川通广工程建设有限公司集中技术力量,克服今年高温强度最高、持续时间最长的不利影响,攻坚克难。在监理单位以及建设单位的全力配合下,顺利完成特种饲料项目主体结构封顶任务。

当日,苏州通威总经理巫胜东、四川通广工程建设有限公司总经理杨帮顺等领导现场见证这一伟大时刻,并详细询问了施工过程中遇到的困难,要求施工单位总结经验,进一步加强现场管理和管理人员的业务能力锻炼,提高现场管理人员的水平,向进一步的竣工目标昂首迈进。

华南二区片区职能总监三季度工作总结暨四季度工作计划会议顺利召开

本报讯(通讯员 蒋文娟)9月29日,通威股份华南二区2017年片区职能总监3季度工作总结暨4季度工作计划会议在宾阳通威顺利召开。通威股份华南二区总裁卢运进以及华南二区各职能线总监全程参会。

卢总对各职能线3季度的工作进行了肯定,并表示华南二区取得的成绩离不开大家努力和拼搏。本次会议将总结工作亮点继续发扬、梳理问题改进提升,更重要的是明确下一步工作思路、工作重点,一切围绕片区经营开展工作。

会议期间,华南二区财务、生产、采购、品管、人力资源、水产服务、畜禽服务等各职能线总监分别进行工作汇报,总结1-3季度工作进展、亮点和不足,部署4季度的工作思路及重点,找问题、说措施、制方案、强执行。

最后,卢总根据各职能线的工作汇报进行点评及指导,明确要求各职能线下一步工作目标和重点工作,以及围绕“定方案、强追踪;找问题、速解决;助薄弱、促先进”工作思路协助片区各公司、部门有效开展工作。卢总希望大家用心工作、用智慧工作、用只争朝夕的精神工作,发挥各职能线功能作用,稳步可持续推动片区发展。

华南一区畜料体系总结会暨营销能力提升培训会顺利召开

本报讯(通讯员 吴思妮)10月13-15日,通威股份华南一区畜料体系总结会暨营销能力提升培训会在揭阳通威隆重举行。通威股份华南一区总裁邓金雁、通威股份市场营销部部长助理朱磊以及华南一区各分子公司全体畜料营销精英出席本次会议,会议就2017年畜料市场工作进行了汇报,对四季度及来年的营销重点工作展开了思考。

为了贯彻落实通威“333”差异化服务理念,通威股份市场营销部部长助理朱磊在会议中详细介绍了通威333养殖模式;在养殖基础条件改善的情况下,运用通威完善的科技产品研发和制造能力,抓住管理环节影响要素打好基础,盯住生产环节关键要素,从而达到生猪养殖增效30%的效果!朱部长还对增值服务的内容、333模式尖刀产品的FABE以及增效关键点进行了具体的阐述。

为期三天的培训中,通威大学的老师们为参训学员安排了丰富多彩的内容。333模式实战演练、直销痛点模式实战演练、课堂数学题等等,更有课间放松的才艺表演。参训学员们认真听课、踊跃回答问题,结合实际工作提出问题,努力只为更好地服务市场!课堂上,还分别由清远、揭阳、高明等有突出表现的公司进行了现场分享,我们始终坚信分享成功经验是最好的学习方式之一。

最后,通威股份华南一区总裁邓金雁高度评价了华南一区畜料营销精英在本次会议中表现并对下一阶段重点工作提出了要求。邓总提到333模式是我们今后服务和营销的核心工具,是通威猪料核心竞争力之一,要求各公司回去之后开展再培训,尽快将理论知识切实应用到实际工作中去,真正为客户带来有价值的服务。同时,快速推进合作社建设,推动合作社规范化运营,也将是通威猪料来年的重点工作之一。培训只是一个起点,未来如何扬帆起航,一切靠我们去行动,行动胜于一切!

厉兵秣马 决胜未来

各板块、分、子公司统一思想,谋划未来,以饱满热情迎战2018

2017年,通威股份取得了量利双增的良好成绩。以华东为代表的标杆战区,聚焦水产、聚焦市场,取得了历史性突破。其中,江苏巴大于第三季度就提前并超额完成了年度销量任务。此外,其他板块的分、子公司也取得了不错的成绩。各战区及分、子公司分析市场形势,总结经营得失,统一了思想,凝心聚力,以最饱满的热情为第四季度及明年的冲刺蓄势待发!



通威股份全体将士枕戈待旦,以饱满热情迎战2018



江苏巴大全体将士以饱满的热情迎接2018年工作

提前完成任务 江苏巴大销量创造历史新高

本报讯(通讯员 杨晶晶)近日,从江苏巴大传来好消息:公司年度总销量取得了突破,提前并超额完成年度销量任务,创江苏巴大建厂以来的年度1-9月份总销量历史新高。

今年,在外部养殖转型升级、市场竞争日趋激烈、环保督查等多重压力下,江苏巴大在通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文和公司总经理陆峰的正确领导下,以及全体员工的共同努力下,始终围绕“服务市场,创造价值,规范管理,快乐工作”十六字方针开展工作,坚持“经营、管理”并重的思想,充分发挥江苏巴大团结

协作、敢为人先、争创一流的示范带头作用,有力地推进了扭亏为盈、改制发展等各项工作的落实。对内不断降低运营成本、提高人均效率,切实贯彻管理总部降本增效的经营思路;对外积极开展各项市场拓展工作,直销户开发、示范户建立、优秀案例推广等,为客户创造价值,赢得了用户的信任,最终在九月底取得了年度总销量的历史性突破。

江苏巴大会继续贯彻“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的经营方针,为华东地区农牧业的发展贡献新的力量,为通威事业的发展壮大而不懈努力。

通威特种料分公司提前完成全年销量

本报讯(通讯员 刘琴)2016年10月,通威股份有限公司特种饲料分公司由生产型公司转型为全面经营型公司。重新组建销售团队,经营新品牌“鱼水情”特种饲料。

开始之初,公司经营困难重重。在公司总经理匡小玉的带领下,成功组建了10多人的“特种兵”销售团队,并快速地

确立了公司定位、市场定位和产品定位,所有人员群策群力、积极开拓,为2017年的销量完成打下坚实的基础。公司“鱼水情”品牌特种水产饲料在川渝大地捷报频传,青蛙饲料、加州鲈鱼料、黄颡鱼料、江团饲料、龙虾饲料等特种料在养殖户中家喻户晓。

在公司各部门、市场各片

区及后勤系统的共同努力下,10月8日,公司提前88天顺利完成了战区年初下达的全年销量计划任务,成为华西战区第二家完成全年计划任务的公司。相信在管理总部及华西战区指导下和全体员工的共同努力下,通威特种料公司必将成长为华西特种水产饲料第一品牌。

海南通威猪料销量提前实现目标

本报讯(通讯员 邱军)今年以来,海南通威全体干部、员工面对市场行情诸多不利因素的影响,攻坚克难、顽强拼搏、变革创新,继上半年量利取得骄人业绩后,截止至10月24日,海南通威猪料销量提前实现三年目标。今年以来海南通威猪料总量创建厂以来首次跨越,捍卫了通威在海南畜禽市场的主导地位。

今年以来,公司狠抓内部各项经营管理工作。在面临宏观经济增速减缓、行业竞争压力巨大的情况下,公司全体干部员工继续保持昂扬的斗志、攻坚克难、勇于自我革新、不断创新工作方式。在管理总部、战区各级领导以及公司总经理何联军的正确领导下,公司提出“重考核、强队伍”的高标准、严要

求,进一步推出“高激励、高处罚”考核方案,彻底打破“大锅饭”分配方式,杜绝平均主义;以结果为导向,激发团队主观能动性和创造力,建立人才激

活长效机制;“采购、品控、服务”工作更接地气——阵地前移,并紧紧围绕终端市场和客户需求及时调整工作航标,最终取得了可喜成绩。

第十二届预混料片区经营分析会圆满召开

本报讯(通讯员 银小芹)10月9日-10日,预混料片区在广东预混料厂召开1-3季度工作汇报会议,通威股份预混料片区总裁、四川预混料公司总经理刘如芳,广东预混料总经理郭异阳、片区各部门负责人及片区采购员参加了此次会议。

首先,刘总带领相关人员对近期开展的目视化管理工作进行验收,随后,由片区内各部门负责人及片区采购员对1-3季度工作情况汇报,回顾工作中的亮点与不足并深入分析,提出后期工作思路,并对下一步工作进行规划安排。

最后,刘总对预混料片区工作汇报进行了总结和点评,并对下一阶段工作做出重要指示。刘总要求片区内各公司将目视化管理工作作为工作重点之一来进一步深化、落实。同时强调预混料作为饲料核心料,是股份饲料高品质的保障,后期要通过对相关制度、程序及员工技能方面培训来提高员工的质量意识,规范操作保障产品质量。刘总还提出,片区内部交流找问题,同时也要走出去主动沟通,与同行业之间进行相互了解学习,通过相互交流来提升工作质量、工作效率、管理水平。



有了通威的支持,养殖户对2018年充满希望

养殖5个月,饵料系数低于1.0 海为头批生鱼出塘

珠海海为 梁壮林

通威
好帮手

生鱼由于其肉质细嫩,生命力强,产量高,深受养殖户及消费者欢迎。广东南海是生鱼养殖的重要区域,养殖面积高达8000亩,头批平均亩产超过1万斤。由于常年集约化养殖随之而来的环境胁迫及病害频发,导致头批生鱼往往要到11月中旬才够规格出鱼,并且饵料系数多在1.1以上,而低于1.1,养殖户就会认为养殖的很好了。

广东南海九江的刘老板,从2017年4月27日下苗11万尾(规格1700口/斤),到2017年10月4日清塘,养殖只有短短5个月,总共出鱼86022斤,全程使用海为生鱼料2150包(加强料占比45%),饵料系数低于1.0,平均斤鱼成本低于5块钱,亩利润2万元,而往年至少要养殖6个月才够规格出鱼,饵料系数在1.1左右。

金秋十月,丹桂飘香,这是一个收获的季节,看着刘老板脸上的喜悦,就知道今年收成不错。2017年10月4日,这是一个值得高兴的日子,既是我国传统的中秋节,也是刘老板出鱼的日子。刘老板说,“养了5年生鱼,从来没有过养殖短短5个月就可以卖鱼的,今年真是黄花闺女上花轿,头一回,以前同时放苗的,最早也要到11月中旬,才够规格卖鱼。由于养殖周期缩短了一个多月,平均每斤鱼成本都不到5块钱,又赶上好价钱,这塘鱼我至少可以赚20万”。刘老板越说越开心,问到为什么今年可以养的这么好,“主要是调好水,用好料”。

调好水 防好病

养鱼必先养好水,水质好了,鱼的生长自然就快了。由于自身池塘条件的限制,进排水非常不易,刘老板养殖过程基本上不能换水,因此常用海为公司的动保产品进行调水,刘老板除了定期使用二氧化氯等消毒产品消毒外,更注重菌藻的调控以及塘底改良。

特别是到了养殖后期,刘老板根据水质情况,自己培养EM菌和光合菌,这样不仅降低了成本,使用的菌是新培养的,生命力强,使用效果还更好。另外配合底改先锋和海壹氧吧进行改底,水质保持时间更长了。在高温季节,生鱼容易生病,特别是诺卡氏菌病,刘老板注重疾病的预防,每10天左右就用肝胆舒灵和多维拌料投喂,减轻肝脏的负荷,同时提高抗病力。“整个养殖过程都很顺利,基本没有什么损失”,刘老板如是说。

用好料 早上市

对于饲料的选择,刘老板有自己的理解,根据市场情况,往往大规格,上市早的鱼能够卖得好价钱,刘老板全程使用海为全熟膨化生鱼料,到了吃5#料的时候,转用海为生鱼加强料,这种料诱食性好,鱼比较喜欢吃,到9月份,每天可以投喂25包以上,鱼吃得正常,吃得多,自然生长也就比较快了,才能够提早1个多月出鱼,饵料系数低于1.0。

海为全熟膨化生鱼加强料是根据市场变化需求以及生鱼生理生长特点,采用国际先进加工工艺,优化原材料的选择,提高生鱼诱食性,并减少营养元的热损失,从而提高饲料的转化率,减少饲料的浪费对水质的影响,进而提高生长速度。从使用的效果来看,确实达到了理想的效果。海为杨华强经理表示,往住消费市场2斤以上规格偏大的生鱼需求量增加,今年海为公司推出生鱼加强料,正满足了市场需求,通过每月3次的打样对比,保证生鱼生长、肥满度等指标在市场上有非常好的竞争力,今天出鱼有这么理想效果,我们一点都不意外。

7亩虾塘获利17万 对虾亩产突破1000斤

苏州通威 蔡春洋

来自上海南汇的蔡老板,养殖7亩虾塘,一直使用虾肝强饲料。7月2日抓海壹苗32万尾,亩产达1000多斤,饵料系数为1.04,亩产净收入达16071元,利润高达17万元。

蔡老板总结了养殖成功的几点秘诀:选择优质苗种,在质量和市场上占有一定稳定的苗是养殖成功的首要,也是关键的一个环节。海壹苗种一直走在市场的前沿,经过几年的努力,得到了很多用户的认可,要抓白对虾苗首选海壹苗;在养殖前期,涨势不一定要很快,重视保肝护肠很关键,通威推出的虾肝强饲料A系列,能促进肝胰腺发育,另外拌喂通威乳酸菌,促进消化吸收,能减轻肝胰腺的负担,从而帮助虾体顺利转肝,在中后期虾肝强饲料B系列催肥,能够快速提升涨势,缩短养殖周期;养虾是个技术活,蔡老板对水质管理也很重视,每天都会和别人沟通如何调水,如何看虾;在养殖中期,有出现过浮头现象,检测水质底部溶氧低,他马上换水并使用通威光合菌和小球藻,隔天用活菌底改王改底,水质明显出现好转;养殖过程中他每隔3-5天会用一次通威光合菌+活菌底改王调水,效果显著。

膨化料投喂精养塘 养殖周期短病害少

银川通威市场部 闫小盼

随着国家对水产品的监控力度的加大,水产养殖行业不断向着“安全、健康、生态”的良性方向发展,对于养殖户而言,要养出健康、安全的水产品,饲料的选择在水产养殖环节中占据着举足轻重的地位,而膨化料作为一种引领饲料行业快速、良性发展的优势产品,已得到了众多养殖户的认可和信赖。

近日,银川通威市场部组织石嘴山市红果子镇10多位养殖户参观位于宁夏石嘴山市平罗县姚伏镇北营子村的通威365示范基地。365基地占地1000余亩,全部为精养鱼塘。2017年以养殖草鱼为主,全程使用通威膨化料。据基地老板介绍,投喂膨化料,鱼儿吃料情况看得见,可极大程度减少饲料浪费和水质污染;同时因膨化料粉碎细度高,鱼类吸收转化率高,更利于草鱼生长,缩短养殖周期并减少病害的发生。养殖户现场参观了通威正压风送投饵机、在线监控系统、微孔增氧机、水车增氧机等现代化智能养殖设备,对鱼池投资和管理理念赞不绝口。

据介绍,通威膨化料的加工工艺,从原料到成品经过两次粉碎95%过80目筛,两次混合,两次分筛,180秒调质。其优势在于膨化饲料相比硬颗粒饲料,在水中的稳定性强,可极大减小饲料浪费和水质污染,节约养殖成本;膨化饲料相比硬颗粒饲料,饲料中的细菌与毒物含量少,可极大的减少鱼类病害的发生;膨化饲料相比硬颗粒饲料,营养物质的消化利用率高,可极大的提高鱼类生长速度,饵料系数低。

台风造成猪群掉膘 这几招挽回损失

高明通威 章一栓

小猪因受台风影响造成腹泻、猪群掉膘,生长速度缓慢或严重脱水、死亡,给养殖户造成严重的经济损失。通威痢停可有效杀灭肠道中大肠杆菌、沙门氏菌等引起的腹泻;通威肠康富含丁酸梭菌、凝结芽孢杆菌、枯草芽孢杆菌和复合酶制剂,有效调节肠道菌群,增加有益菌,抑制有害菌生长,保护和促进肠道绒毛生长,促进营养物质的消化吸收,通威痢停+通威肠康可有效治疗腹泻。

来自广东省江门市开平市龙胜镇的廖老板,养了400头猪,主养品种是“内三元”。8月底,因台风影响,猪群腹泻持续近一个月时间,猪群拉糊状粪便,粪便中带有消化不良的玉米粒,生长速度缓慢,老板用过许多种抗生素药物治疗腹泻效果均不明显。9月23号,在通威服务老师的指导下,建议老板用通威痢停按1000g/吨料加通威肠康4kg/吨拌料饲喂,连续使用3天后,腹泻猪群粪便恢复正常,无糊状粪便,且猪群采食量增加0.2kg/头。

总结腹泻防控秘诀,有这么几招:在断奶阶段,使用通威肠康和通威应激宝分别按10g/头/天拌料使用7天,抗应激、提高抵抗力、预防腹泻;遇到换料或天气变化,使用通威肠康和通威应激宝分别按2kg/吨拌料使用7天,抗应激、提高抵抗力、预防腹泻;发生腹泻,可用通威痢停按2kg/吨和通威肠康按4kg/吨拌料使用3天。

池塘中亚硝酸盐偏高、难降? 这几招帮您轻松解决!

通威三新药业 刘荣军



亚硝酸盐来源哪里

亚硝酸盐来源于鱼类摄食活动残留的饲料和日常排泄物进入水体,在各类微生物参与下分解。常常产生氨化作用、硝化作用和反硝化作用。亚硝酸盐还来源于积累因素,如浮游植物不足、氨氧化细菌和硝化细菌繁殖速度不对等、养殖密度过大、浮游植物不足或天气急剧变化;另外,在池塘换水时过多的使用井水,也会造成亚硝化和硝化两种功能种群的不平衡,导致养殖初期亚硝酸盐的积累。

养殖生产上常用光度法、电导率分析等。其中光度法是酸性条件下,亚硝酸盐与对氨基苯磺酸反应生成重氮盐,再与盐酸萘乙二胺偶联生成红色染料,这也是试剂盒快速检测原理。

怎样减少亚硝酸盐

首先,加强增氧机的使用。尤其在养殖中后期,坚持增氧机的使用和管理,叶轮增氧机和涌浪机在晴天中午使用2-4个小时,便于上下水体的交换和流动,消除氧债;同时微孔增氧机按照“12+5”的原则使用:首先晚上9点到第二天早上9点持续开机,投料时提前开机半个小时,投喂后持续半个小时。

其次,定期使用微生物制剂和培藻产品进行调水,分解水体有机物,降解氨氮、亚盐。每10-15天使用通威复合芽孢和通威黄金肽,能有效分解水体有机

质,提高水体溶氧,加快氨氮、亚盐的转化,预防亚盐在水体的积累。此外,定期使用改底产品,及时清除池塘底部氨氮、亚盐的产物(有机质)。比如定期(10-15天)使用通威活菌底改王,分解池底底部的有机质,转为藻类和微生物能利用小分子物质,避免亚盐的蓄积和产生;或使用通威底改,直接氧化清除有机质和亚盐,预防亚盐的大量蓄积,配合通威亚硝净效果更好。

(此文由股份市场营销部蔡泽文提供技术指导)

通威
鱼病通通心粉社区
TONGWEI

近年来,养殖池塘的亚硝酸盐易高、偏高、不易降、易反弹等问题常困扰着养殖户朋友。通过鱼虾的呼吸作用,亚硝酸盐由鳃丝进入血液,当亚硝酸盐进入机体后,会把血液中的二价铁血红蛋白氧化成为三价铁血红蛋白,鱼虾红细胞数量和血红蛋白数量逐渐减少,而三价铁血红蛋白并不像二价铁血红蛋白那样具备携氧的功能,因而导致组织缺氧。

此时鱼虾摄食量降低,鳃组织出现病变,呼吸困难、躁动不安或反应迟钝,丧失平衡能力、侧卧,此时如果解剖鱼类会发现鱼类血液为黑紫或红褐色,甚至由于改变了内脏器官的膜通透性,渗透调节失调,引起充血,呈现与出血病相似的症状。当水体亚硝酸盐浓度 $\geq 0.1\text{mg/L}$,大部分鱼会感觉不适;当 $\geq 0.3\text{mg/L}$,鱼类极易死亡。

通威股份 2017 年企业文化标杆

您身边的 9 月“标杆体系”、“标杆人物”

生产标兵

标杆生产部:华北战区廊坊通威
生产标兵:肖伟

从宁夏的中控员到廊坊公司内勤。肖伟从一个对饲料行业一窍不通的路人,到现在能够熟练操作中控工作和内勤工作的佼佼者,他努力学习饲料生产行业相关知识。他在担任中控岗位的第一个月就创造宁夏公司单月生产纪录,保质保量的保障了市场供应。从新晋中控到班长,代表的是责任与担当。他坚定的承担起这份责任,带领着生产班组从提高配料精度、提高生产效率等方面实现完美逆袭。调到廊坊通威后,他利用空闲时间到车间了解生产状况,学习车间事务处理方法;到库房学习库管员操作技能,学习物资管理的能力,拓展技能层面。2017年,肖伟担任生产部内勤期间,衔接车间与办公室各个部门的沟通交流,串联整个生产环节各个岗位,完成生产部的日常工作。



肖伟

标杆生产部:华西战区长寿通威
生产标兵:易泽平

易泽平是长寿通威生产部经理。在日常工作中,严格遵守公司管理制度,积极参加公司组织的各项活动。工作勤奋、尽职尽责,爱护公司财物,敢于承担工作责任。2017年初,易泽平带领组织全体生产员工,共同商讨制定2017年生产费用控制目标,质量安全、人身安全、设备安全目标,生产效率目标,并形成一系列的达成措施。生产部全体员工积极响应,坚决执行到位。易泽平通过做好用电管理,严控物料损耗,提高投入产出比,提高配料精度,加强设备保养,杜绝质量问题,加强安全管理,以及尝试部分改革,保证了长寿通威生产部各项工作稳步推进,扎实做好基础工作,无安全事故和质量事故发生,各项费用指标完成较好。



易泽平

标杆生产部:华东战区巴大宝鼎
生产标兵:杨晓丽

杨晓丽每天脸上都洋溢着微笑,见到每一个人都是一声暖暖的问候,不厌其烦地解答着客人的问题,合理公正地安排着车辆的顺序,科学调度装卸工进行装车,她很高效率,发货量高峰时达到每天200多吨,她每天提前一个多小时到公司做好库存,为准时发货做好准备。发货间隙,她便见缝插针地在电脑上做账,有时甚至放弃中午休息时间;她追求奉献,不知多少个夜晚,同事们都已下班回家,她仍然独自在一丝不苟地核对账目,做好库存盘点工作,当一切事务处理准确无误,她才安心地离开公司。她忠于职守,尽职尽责、无怨无悔地发挥着光和热,为公司的持续辉煌,高位走强尽着最大的努力!



杨晓丽

标杆生产部:华中一区常德通威
生产标兵:朱前辉

常德通威生产部机电班长朱前辉平和冷静且富有耐心,在平日的工作中默默无闻,但却是团队务实工作中的担当者。他对待工作认真,遇到不懂的技术会努力去学,踏实的做好本职工作,在工作岗位上找到自己存在的价值,成为生产部主要骨干成员。在学习压辊、减速机装配过程中,自己反复拆装压辊、减速机,直到彻底摸清工作原理和装配的关键点。为了熟悉设备名称,主动提出给设备加油保养,在加油中去认识设备并记住设备编号,便于以后设备出现故障能够快速到达现场。2017年5月份他提拔为机电班长,成为一线管理人员,他积极帮扶和带教,带头冲锋,起到表率作用。



朱前辉

标杆生产部:华南二区茂名通威
生产标兵:黄先良

44岁的黄先良现任车间生产二班班长兼职巡视工作。他在茂名通威这9年里先后在投料、打包、巡视、制粒膨化、锅炉、中控等岗位担任工作并且都能独挡一面,车间后来引进的机械手,以及叉车铲车也能熟练操作。在今年车间员工流动大的前提下,能及时到各岗位给新近员工做技术上的指导,有的岗位长达一个月缺人的前提下,还保持每个月比另一个生产班高几百吨的产量。他还坚信,团结就是力量,每天利用班前会和师傅们一起分析讨论上班的生产状况,成绩突出的给予表扬,落后的给予鼓励。工作中存在的问题及时找出原因,并提出整改方案落实到岗位或个人。



黄先良

标杆生产部:华中二区洪湖通威
生产标兵:邓光波

邓光波加入通威大家庭已有11年,做过投料工,做过叉车工,做过巡视工,现在在洪湖通威担任生产二班班长。工作中,别人不会的事,他来教,别人不做的事,他来教,不管多苦多累,坚决完成领导交代的任务,哪怕有时候加班、有时候受伤,也坚持完成,他认为,想要实现自己人生的理想和价值,就要先从我做起,从身边的小事做起。邓光波坚信在通威的大舞台上,有股份团队的支持,有良好口碑产品的支撑,未来通威在会市场会更加璀璨夺目,他也必定会继续秉承“用心工作,用智慧工作,用只争朝夕的精神工作”态度,为企业创造价值,为公司带来收益,为自己开拓更高的平台。



邓光波

标杆生产部:华南一区揭阳通威
生产标兵:李梅

李梅时刻以“高标准、严要求”提升自身能力,从一线员工脚踏实地、埋头苦干一步一步的成长。对于成绩她永不自满,对于困难她永不退却,对于工作她永不放松,始终以饱满的热情迎接每一天的挑战!2006年7月从担任生产中控岗位,李梅积极主动学习岗位上的专业知识、操作,工作中遇到难题及时与相关岗位沟通、解决;对于班组各岗位出现时,能够及时组织班组成员互相探讨,互相学习氛围非常浓厚。在精细化工作方面,各项工作指标完成良好,无配料等质量事故发生;实际投入产出比、配料精度、配料时产量、粉碎时产量都排名第一。



李梅

标杆生产部:虾特料片区珠海海为
生产标兵:黄壮军

黄壮军成为包装组组长后,不仅做好自己的手头工作,还毫不吝啬的向新人传递工作中发现的技巧,加速其他组员的成长,提高了包装组的工作效率。后来,黄壮军成为一名合格的膨化工,能够独立的操作生产过程中的仪器设备,并归纳总结出了一套简洁明了的操作方法,以便于满足不同品种饲料的不同要求。时至今日,黄壮军凭借着勇于开拓、敢于尝试的创新精神与细心观察、勤于思考总结的不断沉淀,成为了珠海海为膨化线上的顶梁柱,为公司后备膨化人才培养方面发光发热,保障了公司骨干团队的稳定与健全,为公司产品质量的稳定,节能降耗,提供优质的产品打下了坚实的基础。



黄壮军

营销标兵

标杆市场部:华东战区江苏巴大
营销标兵:张春丽

张春丽担任江苏巴大市场部主办内勤。她始终秉承“尽心尽责,善始善终”的态度对待每一项工作,处理工作善始善终,待人接物亲近友爱,工作热情严谨,出色的工作业绩一直受到各级领导、同仁的肯定与表扬,并多次荣获公司年度优秀员工称号,堪称是公司的模范和标杆。

每年的5-10月份,她除了正常工作日值班之外,休息日、法定节假日也主动放弃与家人团聚的快乐时光,全身心投入到工作中。市场部与总部、战区、公司总经办及其他相关部门的衔接组织工作中,随处可见她忙碌的身影。在每次营销例会前一周,她就主动联系市场部经理,了解例会需求及部署,并提前做好会议数据的准备,包括总结汇报的模板、次月的过程管理重点项,并形成文件,供全员学习参阅!即便工作如此艰辛,她始终坚守着勤恳朴素、无私奉献,令人尊敬的品行。



张春丽

标杆市场部:华西战区四川通威
营销标兵:蒙洪

2016年蒙洪晋升为片区经理,负责成都双流片区。蒙洪和蒙洪的团队开始不断的拜访片区内的养殖户与经销商,不断的与其交流找到需求点,不断的用蒙洪们的勤奋与蒙洪们的专业性去打动他们。在2016年底,蒙洪的团队成功将双流片区止滑,同期销量还有所增长,而且蒙洪自己的市场成功挖掘一名正在双流片区的最大经销商。因此有了2016年好的基础,在2017年双流片区所有经销商都同比增量,并且成功帮扶了蒙洪们“365总部级示范户”成为水产二部首个上千吨的经销商,同时成功开发多名新客户。



蒙洪

标杆市场部:华南一区高明畜禽
营销标兵:林芳炜

心往一处想,劲往一处使。在高明通威猪料市场部经理林芳炜带领下的营销团队,个个士气高昂,斗志坚强。今年以来,结合公司方针,分析各个市场的特点,做出方案,目标明确,通过一段时间的积累,直击规模猪场、开发优质合作社,在局部市场引起较大的轰动,老客户维稳和新网络开发齐头并进,销量增长明显。目前高明通威猪料处于高速发展期,挑战与机会共存。扎实的市场基础,优秀的营销团队,万吨目标指日可待。公司领导给予了林芳炜很高的评价:勤劳务实、追求卓越、忠诚公司、相信团队、相信平台,遵守公司的规章制度,服从公司经营决策,以个人的行为和工作的态度、传播正能量,影响和感染整个团队,以身作则做好表率作用,深入市场一线一起干。5年如一,他不辞辛劳,用心工作,用智慧工作,挑战自我、挑战目标,他绝对能够带领团队,登上新高峰。时至今日,通威猪料在高明市场稳步增长,成为高明市场第一品牌。



林芳炜

标杆市场部:华中二区黄冈通威
营销标兵:杨超

黄冈通威水产部客户代表杨超,加入通威已经是第10年,在黄冈也有5年了。最近几年毛表低迷造成大部分转行,进而部分成鱼用户也转向养鱼种,因育苗投资小,风险小其次相对平稳的养殖方式。杨超拜访了所有经销商,了解一些基本情况,了解到部分经销商对做饲料根本没有兴趣,因缺乏较大,销量也小,很难生存,并且经销商根本不跑用户,所以开发经销商希望不大;随后拜访用户,了解用户的养殖观念及模式。他为了提高老经销商的销量,做好示范户工作,通过有效的宣传来维护老用户和开发周边的用户,逐步提高经销商的积极性,达到了满意的结果。通过拿水面提高产品销量,截止获得不错销量。



杨超

标杆市场部:虾特料片区珠海海壹
营销标兵:浦仕江

浦仕江2017年接手汶村市场,由于天气的影响汶村市场早造虾发病严重,汶村市场处在阴霾中。浦仕江加强拜访频率,特别是核心大养殖户。丰富服务手段,针对经销商,加强打造客情关系,引导其推广高质高价的产品,传输通威股份以质量万里的文化方针,成功开发了部分养殖户……8月,浦仕江积极配合经销商以塘头会,店面会的形式开发新养殖户,和将经理加强拜访目标渠道并成功开发新渠道。基于之前的工作基础,新渠道一开发就有大部分养殖户选择海壹。机会每个人都会有,在于来临前是否做好准备,来临时是否能抓住!



浦仕江

追求品质 服务当先

9月份管理体系企业文化标杆展示



华东战区巴大宝鼎原料部



华西战区四川通威人行部



华北战区廊坊通威品管部

华东战区巴大宝鼎原料部 用心降成本 努力助市场

巴大宝鼎原料部通过不懈努力与追求,有效保证企业生产及经营活动正常开展,更好地发挥企业供应链管理过程中的主导力量,给公司创造了经营增值和“第一利润”。原料部抓住原料采购契机,提前锁定远期原料价格,降低采购成本;加强替代原料开发,降低了使用成本;通过高度协同,紧密与各方沟通,工作效率与质量赢得赞誉。

长期以来,尽管巴大宝鼎原料部只有内勤蔡亚平一人,但她始终兢兢业业、精益求精,在兼职生产内勤部分工作的情况下,任劳任怨、加班加点,准确制订原料采购计划,及时上报竞价采购及片区集中采购原料的需求计划。自行采购的原料,做到同样原料比质量,同等质量比价格,同等价格比服务,努力采购性价比最优原料,很好地践行了“我的岗位我负责,我的工作请放心”的工作理念。

华西战区四川通威人行部 立足本职 做好服务

2017年四川通威人行部紧紧围绕“转变思维、结合业务、提升效益”工作方针,并有效结合业务以提升公司品牌与形象,强化日常各类后勤保障工作与接待能力,强化外部沟通与交流。先后完成了集团“920”活动相关事宜,做好对外沟通与协调,确保各类会议后勤保障。

四川通威对外作为形象企业的标杆备受各级政府、行业内外、经销商养殖户的关注,接待参观络绎不绝;对内作为华西战区的核心公司,涉及华西战区的大小会议大多数均在四川通威举行,四川通威人行部全体同仁同心协力、共同努力、相互配合、团结一致,确保各项工作有条不紊的进行,同时圆满完成各类会议的服务保障工作。



华中一区南昌通威人行部



华南二区海南水产公司原料部

华北战区廊坊通威品管部 专注品质,做有保障的好饲料

廊坊通威品管部肩负着整个京津冀市场评价饲料质量与品质的责任。全员用一腔热血把廊坊通威饲料质量关,真正让客户感觉到通威饲料是养殖业信心和成功的保障。品管部秉承着公司的规程、标准及有关加强质量管理工作的要求,在工作中提高主动性和创造性,每天对到货的原料感官检测合格后再入厂卸货,全程跟踪卸货过程;把控生产各个环节,重点环节加大检查频率,将存在的问题逐一改进,改善饲料品质;通过不断思考与改进,及时向部门经理反馈,微调配方,创造价值。激情与动力使品管部每个人的精神紧紧相连,每个人成长着,享受着,朝着我们共同的目标奋斗着!

华南一区厦门通威品管部 提供优质产品 让客户放心

厦门公司品管部在总部品管部、片区领导和公司总经办的带领下,在总部“聚势聚焦、执行到位、高效经营”方针的指导下,公司以“质量、成本、效益”为核心开展工作,公司提出“内务部门服务于市场,内部服务于生产”,持续为市场提供稳定、有产品竞争力的产品。按照2017年总部对品管系统的工作要求和指导思想:一要经营品管,二要做好生产批成本的控制,三要为市场提供质量稳定、有竞争力的产品。品管部始终站在客户的角度做好质量,为市场持续提供具有产品竞争力且质量稳定的产品。大家都统一思想,站在公司经营角度做好工作,个人的发展离不开公司给予的强大的平台,明确个人定位和价值观,将个人成长与公司利益紧密联系在一起。



华南一区厦门通威品管部



海外一区越南通威财务部

华南二区海南水产公司原料部 降本增效 精益求精

海南水产公司原料部是一个由三个人组成的积极、阳光、向上具有崇高团队凝聚力的一支铁三角队伍。全员从自身做起,本着“我是一切问题之根源”的工作理念,共同为公司经营服务,为广大原料供应商提供真挚高效的服务。海南水产公司原料部力求在保证质量的前提下以降低原料采购成本为宗旨,在面临市场需求量增大、又要严格控制降低成本、交通运输超限超载、环保压力的多重考验下,通过与品管、配方师共同沟通协商探讨价值原料,并多次前往原料市场一线寻找高性价比替代原料,开发了高性价比原料。今年以来不仅100%保证市场原料需求的供应,在降本增效精细化管理方面全力以赴,力争将原料采购成本做到海南同行业最低。



海外二区孟加拉通威品管部

华中一区南昌通威人行部 做好“三服务” 助力生产经营

南昌通威人事行政部在股份及战区领导的关心指导下,紧紧围绕公司生产经营目标开展部门工作,做好三个服务:为领导服务、为员工服务、为客户服务,为公司稳步快速的发展创造条件。积极营造尊重、相互信任的氛围、维持健康和谐的劳动关系。建立激励文化,建立客观、公正的评价机制,形成比、学、赶、帮、超的工作氛围,激发员工主观能动性,自发的开展各项工作。南昌通威人事行政部在战区人力资源中心的总体部署下,坚持“四化人才”建设,优化市场团队人员结构,在公司各部门的重视和支持下,“四化人才”引入与培育成效显著。南昌通威人事行政部将始终坚持“工作以业务为指引,转型以效率为基础,服务以满意为标准,管理以效益为要求”的工作思路,做好各项工作,助力公司生产经营。

华中二区洪湖通威原料部 坚信、相信困难将迎刃而解

洪湖通威位于鱼米之乡的洪湖,2015年投产以来,洪湖通威原料部虽然仅1人,但采购团队却是整个原料部。在总部原料部和片区采购中心的工作支持下,顺利完成了采购工作。洪湖通威原料部对内坚持以“服务”各部分为主旨,对外坚持和供应商达到互利共赢为原则。2017年三季度洪湖公司在库存原料高成本的压力下,在总部和片区加快高价原料消耗的指导思想下,与配方老师沟通,调整配方用量增加消耗。为了产品在市场上形成竞争力,积极开发新原料,减低原料成本。

虾特料片区珠海海为品管部 决不把有问题的产品送给客户

2017年,珠海海为公司品管部在通威总部品管



虾特料片区珠海海为品管部

部、虾特料片区领导以及公司总经办的正确领导下,加强质量问题及整改措施、理论成本和实际成本的差异控制、部门运作。通过严把原料质量,提高检测能力,加强生产过程质量监控,加强对竞争对手样品分析等措施,做到无论是从原料和成品质量,还是生产过程控制方面,都坚守“决不让有问题的原料投入使用,决不让有问题的产品送到客户手中”。通过认真学习,采取有效措施降本增效,助推公司良性运转。

海外一区越南通威财务部 贴近市场一线 用心服务公司

近年来,越南通威财务部一直努力转型,努力去贴近市场、服务于市场,努力做好公司各部门的服务工作。今年旺季以来,越南通威财务部定位及时服务、微笑服务、延时服务;综合提高财务人员综合素质,努力实现公司财务的制度化、规范化、专业化,使得公司成本最小化,利润最大化;综合团队的力量,提高整个团队的凝聚力;严控风险、合法经营,促进公司良性健康发展。财务人员既要做一个默默无闻的耕作者,也要做一个技艺超群的演绎者,越南通威财务部在数据领域耕耘自己的天地,也要跳出财务数据抓住问题的本质,演绎出精彩的人生。我们携手并进,一起摸索,我们在付出,也在收获!

海外二区孟加拉通威品管部 追求质量第一 打造后勤阵地

“质量就是生命,产品等于人品”,品管部全员以身作责,以主人翁的态度对待每项工作任务,灵活机动而不脱离轨道,结合本地供货实际情况对来料进行逐包检查控制,将每个工作岗位的工作流程“分解”,实行“傻瓜式”管理,注重生产过程的管控,及时清理各流程环节,对生产过程中出现的机头机尾料,及时回收利用,有效控制了理论成本与实际成本的差异,从而保证出厂产品合格率100%。

品管全员围绕总经办的经营思路,为能提供长期质量稳定的产品而努力工作着,全员始终以“通力合作,威力无穷”为信念,共同追求——“质量至上”!



华中二区洪湖通威原料部