



# 满产满销 重塑农牧发展新路径

## 刘汉元主席出席通威股份“满产满销”试点项目启动会议并作重要工作指示

- 打造总成本领先优势,重塑新形势下通威农牧发展路径
- 进一步实现量利双增、养殖效益最大化和产业链价值的不可替代

当前,水产行业的市场竞争已进入到白热化阶段。产业升级、行业集中是大势所趋。市场诉求和企业转型的双重博弈,将倒逼农牧行业不断探索转型发展的全新路径。通威在2019年提出“新能源反哺农业”战略,旨在通过借鉴通威在光伏新能源领域的管理和发展经验,不断强化通威在养殖端、食品端的核心竞争力,以此推动产业稳健发展。通威太阳能和永祥股份以产定销、满产满销的成功经验,将助力通威农牧实现全新的跨越式发展!

记者 乔白滔 通讯员 贺茜



刘汉元主席在会上作重要工作指示



郭异忠总裁致辞

### 转变观念 实现产业链价值不可替代

期间,通威股份禽畜营销总监喻明波介绍“满产满销”项目筹划过程,讲解项目落地的具体路径和方法,并针对试点公司的激励方案、支持诉求等事项予以说明。随后,南通巴大、阳江海壹、长春通威、长寿通威、通威股份昆明分公司等5家试点公司总经理登台庄严宣誓,表达各自经营团队积极迎接挑战的决心,并承诺将全力以赴确保项目落地,再塑标杆,以综合成本竞争优势助力公司实现二次腾飞。

刘汉元主席在总结讲话时再次强调通威质量方针和目标对公司持续发展的重要作用,并表示,根据各行各业优秀公司经营案例可以看出,在市场充分竞争条件下,能否实现以产定销,是平庸和杰出的典型分水岭。成本综合领先是企业脱颖而出的必然要求,如何实现每个环节成本最低、效率最高、规模效益最好,是满产满销的核心诉求。农牧板块对照通威太阳能和永祥股份的成功经验,转变观念、积极思考,在技术、产品、规模生产等环节具备足够竞争优势,成为行业王者。希望通过“满产满销”项目试点,进一步实现量利双增、养殖效益最大化和产业链价值的不可替代,助力通威农牧板块再次取得新的跨越式发展!



会议现场

### 满产满销 重塑新形势下发展路径

近日,通威股份农牧板块“满产满销”试点项目启动仪式在通威国际中心隆重召开。通威集团董事局刘汉元主席出席并作重要指示,通威股份总裁郭异忠、管理总部各职能部门负责人、部分片区及分子公司总经理等共同见证项目正式启动。

郭总在开场致辞时表示,对标行业内外,无数头部企业的发展路径印证了聚势聚焦的战略选择,也

彰显了规模制造优势在现代企业竞争中的核心作用。本次项目试点将进一步挖掘公司现有产能,扩大产品规模,以标准化建设保障产品质量持续稳定,以“满产满销”策略打造总成本领先优势,带领公司跳出行业营销瓶颈,重塑新形势下通威农牧发展路径。解放思想一切皆有可能,通过每位通威人的倾力参与,相信项目一定能圆满落地并迅速取得阶段性进展。

# 共享管理智慧 践行绿色发展

## 通威股份总裁郭异忠一行赴郎酒庄园参观交流

郭总一行先后参观了郎酒黄金坝酿造车间、十里香广场、千回香谷、金樽堡、天宝洞、仁和洞等景点,深度体验了郎酒生在赤水河、长在天宝峰、养在陶坛库、藏在天宝洞的独特酿储工艺。郎酒庄园围绕品质做到极致,将生产、销售、体验等环节融为一体,其水到渠成的品牌营销体验给大家留下了深刻印象。

郎酒股份是以生产经营中国名酒“郎”牌系列酒为主营业务的大型现代化企业,不仅酿造历史悠久,更在品牌落地、营销战略制定、原产地体验等方面独具优势。此次活动中,双方高管及中干团队深度交流了企业经营管理经验,在充分体验郎酒“生长养藏”品质密码的同时,积极探讨健康安全食品经营理念。

座谈期间,付总进一步介绍郎酒传承百年技艺、精耕高品质发展道路的历程,并表示郎酒庄园是郎酒事业的原点、根基和舞台,是郎酒所有品牌故事的原点,是郎酒品质的具体呈现。亲临庄园的贵宾不仅能够品味到郎酒的品质,更能亲眼看见、亲手触摸、亲身体验到郎酒的美好。通威是享誉全球的集饲料工业、养殖、食品加工、销售、品牌打造和服务为一体的世界级健康安全食品供应商,双方在追求极致品质与绿色智慧的发展理念上高度契合,期待双方在多层次、多领域开展进一步交流合作。

郭总对郎酒股份管理团队的热情接待表示感谢,并在交流中对郎酒品质发展之路予以高度认同。郭总表示,郎酒以品质、品牌、品味“三品”发展战略为核心,以郎酒庄园为承载,打造白酒爱好者的向往之地,准确抓住了产品营销核心识别点,值得更多优秀企业借鉴学习。通威多年来深度



通威股份农牧板块管理团队在郎酒庄园合影留念

8月16日至17日,通威股份总裁郭异忠、股份管理总部各部门负责人及部分分公司总经理等一行赴郎酒庄园参观交流。郎酒股份总经理付饶热情接待并座谈。双方团队就管理理念、品牌打造、团队建设等方面展开深度探讨,此次交流活动取得圆满成功。

记者 乔白滔 通讯员 贺茜



郎酒股份总经理付饶向郭异忠总裁介绍郎酒庄园

参与并见证了中国水产行业的发展壮大,经过多年跨越式发展,现以绿色农业、新能源双主业为核心,致力

于打造世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源运营商。通威与郎酒在追求绿色发展理念方面高度一

致。双方在生产、营销等诸多领域都有极大合作空间,盼望双方加强交流,互相借鉴学习,共同为社会经济

的高质量发展作出贡献!

今年6月,通威集团董事局刘汉元主席率通威股份管理团队赴五粮液集团交流学习,通威股份董事长谢毅、总裁郭异忠、公司高管及管理总部各部门负责人等全程参与。五粮液集团公司党委书记、董事长李曙光热情接待。刘主席一行先后参观了五粮液酒文化博览馆、质量检测中心、酿酒车间、鹏程广场、酒圣山等地,了解五粮液集团在生产工艺、销售模式、运营等方面的成功经验,并与五粮液集团管理团队进行了深入交流。

他山之石,可以攻玉。近年来,通威股份不断加强对外交流,充分学习行业领军企业的先进管理理念,通过拓宽视野、转变观念,助力企业的生产经营再上新台阶。

### 通威农牧管理层开展系统性思维拓展培训

本报讯(通讯员 贺茜)8月15日,通威农牧管理层在通威国际中心开展系统性思维拓展培训。通威股份总裁郭异忠、农牧板块管理总部相关部门负责人、市场营销部相关人员、技术体系三大所核心配方师现场参训,分子公司总经理等远程视频连线参与。

本次培训邀请外聘专家授课,深入挖掘和分析不同行业头部企业快速突破瓶颈实现收入大幅增长的案例,围绕建立产品线、提升人均毛利、构建基于增量的组织绩效管理体系、实现员工自主学习等方面的有效路径予以充分阐释。同时,讲师根据通威农牧板块整体发展节奏和现状,针对公司产品集成开发、企业经营目标达成及绩效改革等落地推行的适宜步骤给出了合理建议。

### 2020通威“星计划”夏令营结业典礼圆满举行

本报讯(通讯员 贺茜)近日,2020通威“星计划”夏令营结业典礼在通威国际中心圆满举行。来自全国多所水产重点院校的教师和学员代表、通威股份管理总部相关部门负责人共同参与,通威股份总裁郭异忠出席并作总结讲话。

会上,六组学员代表回顾了本次夏令营期间的理论与实践体验,充分展示团队协作成果。活动现场颁发了网络人气奖、优秀团队、优秀学员等荣誉奖项。郭总在总结发言时指出,通威经过38年的发展,深度见证并参与水产行业发展壮大,对我国水产养殖做出了巨大贡献。通威近年来不断加大在设施化养殖研发和技术储备方面投入,致力于探索环保高效的发展路径,希望大家共同努力,全力改变传统水产养殖格局和养殖模式,为行业发展作出更大贡献。

第1轮“养殖我最赞”引爆朋友圈



自今年7月以来,通威股份农牧板块掀起声势浩大的“通威‘质’造,养殖高效”年度活动,以线上联动线下的形式,吸引全国各大水产养殖重镇的精准用户热情参与。活动开展仅一个半月,朋友圈点赞数超72万,微信视频号获得超152万次曝光,余下的半个赛程,有望创造更惊喜的数据。本次通威股份管理总部与各大战区的紧密联动,将2020年刘汉元主席亲自重塑的通威“质量方针”与“质量目标”深入用户内心,可谓打造了水产行业营销范本。此次活动通过“晒数据、比效益、赢大奖”,回馈终端养殖户。活动分为3轮,分别以物资奖励和现金回馈等多种方式,鼓励通威用户反馈产品效果、讲述养殖故事、比拼养殖技能,在互动交流中,督促企业提升产品与服务品质,加强行业技术切磋学习,从而达到帮助用户“实现养殖效益最大化”的终极目标,推动行业的进步和发展。

记者 乔白酒 通讯员 马琳

7月10日起,第一轮“养殖我最赞”集赞活动在“通威农牧”公众号面向全国正式启动,“发个朋友圈就能赢1000元养殖物资?通威全国寻找1000位朋友圈红人”的消息其实早就不胫而走,令活动一面市就能迅速达到高潮。以5天为一个环节,华东、华西、华南、华北、华中五大区域紧锣密鼓有序进行,用户纷纷应活动要求,在朋友圈展示通威模式阶段效果并集赞,通威“质”造这个话题,引爆天南海北水产人。

回顾这个疯狂的7月,通威成为养殖生产过程中不可忽略的品牌,通威成为茶余饭后不可错过的话题。活动的成功绝不是赢在微薄的千元养殖物资,而是赢在话题热度的营造,推动用户不得不关注;赢在通威质量、通威服务深得人心,用户真心力挺;赢在通威人众志成城,市场体系高效执行、传播体系持续曝光,养殖圈线下点赞、铁杆用户线上好评,相互联动、相辅相成。

# 通威“质”造 养殖高效

通威农牧年度养殖活动火热开展,中国水产网红揭晓在即!



为优秀养殖户颁奖

第3轮“超级通心粉”效益比拼 敬请期待

养殖效益的实现归根结底依托于产品、模式、服务,即“营销三合一”,搏弈以来,通威正通过一系列线上联动线下的营销活动,从数据见效益,以宣传造势头,令行业关注通威营销三合一成果,实现养殖效益最大化的目标,引导良性的市场竞争。

7月至9月,通威通过事件营销与故事营销持续制造舆论话题,而通威真正的实力,将在10月用效益见分晓。第三轮“超级通心粉”活动,10大战区将各推荐超级通心粉候选人,比拼养殖技巧及效益,由总部市场部选拔人员组成专家团,鱼塘调研、现场评选,最终遴选10名超级通心粉,邀请其前往成都总部参与“通心粉之夜”颁奖盛典,各赠予奖金5万元。用户,始终是产品品质、模式效益的最佳代言人,敬请期待10位超级通心粉脱颖而出。



参与活动的养殖户为通威点赞

第2轮“水产网红榜”短视频 如火如荼

短视频风口随着5G技术的发展和到来,通威率先在养殖行业提出“网红打造”的概念,大胆鼓励用户进行短视频拍摄,让用户真实反馈产品效果,让用户促进销售转化,让用户参与品牌建设。第二轮“水产网红榜”短视频活动于8月11日在“通威农牧”公众号面向全国发起征集,视频经后期剪辑后在“通威农牧”视频号及“通威农牧”抖音号展示,9月15日结合养殖效果和视频热度(曝光量+点赞留言)综合打分,奖励得分排名前200位用户每人10000元养殖物资。短视频拍摄在水产养殖这样一个传统行业,开始燃起星星之火。

截止8月27日,“通威农牧”视频号已陆续发布以“最美乡村鱼塘”、“养殖效果擂台”、“我和通威的故事”等为主题的短视频故事239个,仅在微信视频号平台累积播放量达到152余万次,超7万用户参与点赞、留言互动。

其中,最热视频单条曝光量超8.3万。短视频活动如同打开了数百扇窗口,直击五湖四海水产人的养殖日常。随着生产效率、养殖效益的提升,水产人的生活品质与精神面貌也发生了翻天覆地的改变,通过视频便略知一二:有的用户面露羞涩但不吝赞美、有的用户侃侃而谈为自己的门店代言;有的剪辑创意十足、有的对话趣味如相声表演;一边是洪湖水浪打浪的恬静,一边是出鱼的热火朝天;养殖高手同台竞技,扭亏为盈的案例比比皆是……南腔北调、男女老少,喜悦是他们共同的表情,点赞是他们一致的动作,但每个人的故事又精彩纷呈,好不热闹。

只需手机录制,就有专业导演帮你剪辑,助你成为网红!全国前200名各奖励10000元,200万元奖品大放送,你还等什么?距离活动截止还有半个月,快去找到业务员,开拍!



华北大区“通威‘质’造,养殖高效”活动正式启动

实现“养殖效益最大化”

连续三年,通威营销年会均强调“回归营销本质”;2019年,通威全面进入“水产饲料4.0”时代,技术、服务、市场开始协同全线升级产品;2020年,在刘汉元主席的带领下,通威重塑“质量方针”与“质量目标”……归根结底,通威的变革都是为了真正做到“养殖效益最大化”。“通威‘质’造,养殖高效”年度活动在这样背景下应运而生,通过让用户“晒数据,比效益,赢大奖”证明通威实现了企业与客户共赢发展,传递通威农牧的理念和声音,正如刘汉元主席所说:“你的客户会跟着你走5年、10年、20年,如果你不让他长大,不让他致富、不让他发展,你说得再好,他都不会跟你走!信用信义为本、正当合法经营、文化内外统一,一以贯之落实,你会事半功倍。”

2019年,通威实现了自成立以来的销量最大增长——增量50万吨,相当于再造一个大型水产饲料生产企业!2020年上半年,通威在新冠肺炎疫情的压力下,第一时间复工复产,上半年销量增长远超行业平均水平!通威将继续保持强劲势头,朝着更高的挑战目标奋勇前行!



获取更多活动信息,请扫二维码



华南大区营销将士积极参与活动,助力“养殖效益最大化”



华中大区全面启动项目,回馈终端养殖户



华东大区一线将士组织养殖户“晒数据、比效益、赢大奖”



华西大区鼓励通威用户反馈产品效果、讲述养殖故事、比拼养殖技能

# 引文化活水 植变革新花

## 通威股份农牧板块开展系列活动,将企业文化建设工作落实到位

企业文化笔记

### 执行能力是技术 执行意愿是艺术

通讯员 马琳

内化于心 外化于行 强化执行力我们在行动

自今年4月通威股份农牧板块企业文化建设工作全面铺开以来,各片区、各分、子公司通过组织开展辩论比赛、晨会分享、征文、摄影、技能比拼等活动,对脱颖而出的佼佼者进行正向激励。在深入学习通威执行力文化和标准化管理的同时,对标优秀案例,结合岗位需求进行改善。通威执行力文化正通过多元化的表现方式固化为统一的行为准则,在每个通威农牧将士心中潜移默化,并留下深刻烙印。

记者 乔白滔 通讯员 贺茜



通威农牧企业文化培训交流会合影

### 文化引领 标准落地 通威农牧企业文化培训交流会举行

近日,通威农牧企业文化培训交流会在通威国际中心召开。通威股份农牧板块企业文化专项小组、各片区及分子公司企业文化专员等全程参与,通威股份总裁郭异忠出席并作重要指示。

培训期间,参训人员前往双流特种料分公司、成都通威动物营养科技有限公司、四川通威、通威太阳能眉山基地参观交流,深入各公司生产车间和办公区域,考察园区外部环境改造、车间现场改善等方面的成果,对标优秀试点公司,借鉴试点公司员工转变意识和行为的成功经验。

为更好地推动农牧板块的企业文化工作落地,本次培训以企业文化沙龙形式总结前期工作开展情况。专项小组组长张红缨组织参训人员现场研讨交流,鼓舞大家创新求变,多措并举推进“外化于行、内化于心”,为各片区开展企业文化工作有效赋能。专项小组组长冯畅讲解通威股份VI建设注意事项,要求各公司严格遵照相关规范,提升厂区目视化管理水平,引导员工发挥主观能动性

实现自主改善。专项小组组长李凌峰带领大家现场学习双流特种料公司油脂后喷涂改善案例,从人力资源工作角度,强调企业文化和标准化管理对提升员工意识和行为的积极意义,要求大家对典型案例,真正发挥每个人主观能动性,不断解决生产经营管理过程中的问题。

通威股份总裁郭异忠在总结发言时表示,企业文化是公司发展的灵魂,今年,农牧板块从单纯开展活动到“三大抓手”宣贯落地,在以文化指导经营管理方面取得了很大进步。同时,自标准化管理项目启动以来,企业文化专项小组全力参与其中,并通过“文化引领、标准落地”成功打造了试点公司。

本次企业文化阶段性总结很有必要,大家将前期企业文化工作的要求进一步聚焦,不仅契合了农牧板块变革的需要,更有助于大家深入思考自己的角色定位。希望参训人员继续以企业文化凝聚员工思想,围绕经营目标共同努力,获得支撑业绩的成就感,促进各岗位工作卓有成效。

### 高效执行 落实到位 以企业文化建设助力生产经营

通威股份各片区、各分子公司也积极响应总部号召,积极开展相关活动,将企业文化建设工作落到实处。

沈阳通威举办了“强化执行力重在过程还是重在结果”主题辩论赛,进一步提高员工综合素质,激发员工主观能动性和主人翁精神。南昌生物举办第一届“道德大讲堂”活动,加深了员工对工作标准和原则的理解,号召员工以谦虚的态度、执着的信念、决胜的勇气以及革命的乐观主义精神助力公司业绩不断取得新的突破。

成都通威动物营养公司组织公司后勤体系开展以“提升标准化建设,营造良好生活环境”为主题的企业文化沙龙活动,围绕宿舍物品摆放、用电安全、清洁卫生标准等方面进行讨论,并形成解决方案,把标准化工作向纵深推进。厦门通威召开



参训企业文化专员参观标准化打造试点公司

民主生活会,员工围绕如何提高投入产出比、如何提高单班产量、如何提升服务质量、如何改善生活条件等方面展开深入探讨并提出相关建议,切实解决员工的工作、生活需

要,提高了工作效率,加强了全员凝聚力。

全体农牧将士将继续上下一心,“引文化活水,植产业新花”,共同推动高效经营。

### 内化于心 外化于行 通威农牧第二期辩论赛举行

8月24日,通威股份农牧板块第二期“聚焦执行力”辩论赛在管理总部员工活动中心如期召开。农牧板块企业文化专项工作小组组长兼通威集团工会主席张红缨、管理总部推荐辩手、工会代表等全程参与,各片区及分子公司企业文化专员远程连线观摩学习。

本次辩论赛以“执行力比决策力更重要”还是“决策力比执行力更重要”为辩题,原料部、财务部、通威大学、发展部等各部门积极推选优秀员工参与其中。各位辩手经过充分的赛前准备充分,结合近年时政热点话题、农牧板块战略构想、重大

历史事件,以事实和逻辑支撑论点,以丰富的论据体现正面价值导向,在短短的几十分钟创造了数次别开生面的辩论高潮,启发观众以系统性思维开展自身岗位工作。

经过评委现场打分和激烈的角逐,强调“执行力比决策力更重要”观点的正方队伍获得胜利,来自通威大学的胡菊玲获得最佳辩手称号。通过赛后不断复盘,参赛辩手锻炼总结归纳技巧、完善逻辑思维,从语言表达规范、知识储备、竞争意识、有效传递信息等方面不断提升团队协作及个人综合能力,并制定了后期适应性训练规划。

据了解,2020年,通威股份农牧板块继续深入贯彻刘汉元主席“聚焦聚力、执行到位、高效经营”的重要指示,将“强化执行力”作为本年度股份农牧板块企业文化建设主标。作为本年度企业文化建设工作四大主线活动之一,农牧板块“聚焦执行力”系列辩论赛的举办,不仅有效提高员工的思维能力和临场应变能力,更有利于激发员工结合经营管理实际对自身工作予以及时审视,积极引导全体员工通过思考、融入和推动企业文化发展的主动作为,真正将通威企业文化“内化于心,外化于行”。

牵头营销工作的刘艳平看重宣传,她向总部求助,协同一起培养片区策划人才,因此也与我的沟通日渐密切。由于行业的专业性,人才要求限制多;既要懂水产技术,又要有文采,既得善沟通,还得能吃苦。为了给新人创造学习机会,她让其观摩我的每一次采访、每一次活动,甚至派遣到总部学习;担心我的工作量大,她时常挑灯夜战、亲自指导,将修改后的稿件再发我审核;面对新人缺点我无法容忍,她教我每天试着发现一个他的优点……

相对于刘艳平,我资历更浅、职位更低,理应承担更多琐碎、对新晋员工更包容,然而在协作过程中,她的担当和周全常让我自惭形秽。所以如果说刘艳平的职场走得够好,那一定是因为她的责任心。对自己负责,对身边的人负责。

“执行力”是今年通威的文化主题,大家都在讨论:作为执行者,执行力从何而来?我认为来自意愿和执行力,如果说执行力是技术,那执行意愿则是艺术,后者更为可贵。刘艳平作为一个需要承上启下的管理者,作为一个在一线开疆拓土的市场人,无疑是通威执行文化的缩影,她的清醒、她的真挚、她的负责,都是她执行意愿的来源,是她能成为执行强者的理由,更是她闪闪发光也照亮他人的可贵品质。

当然,这是答案之一,不是唯一。我们可能很难复制别人的优秀,但一定要试图成为更优秀的自己。无论是执行意愿,还是执行能力,只要自己还是一个有进取心的执行者,总得有一项需要在提升的路上。



通威农牧第二期“聚焦执行力”辩论赛现场

# 标准化管理最终是用户受益

标杆

随着通威农牧产业示范园区打造取得阶段性成果,兄弟公司之间的交流学习日渐频繁,一场轰轰烈烈的变革浪潮正从双流涌向全国各地。在塑造核心竞争力优势的诉求驱动下,组织效率提升的突破口被一一打开。这一次,长春通威吹响了“文化引领,标准落地”的号角。

通讯员 贺茜



长春通威管理团队早会期间落实标准化项目进度

### 经营利好 激发全员参与

近年来,长春通威在总经理曹小平的带领下,聚焦大客户开发和培育,实现畜禽料持续增长,不仅成功实现扭亏为盈,更在2020年6月再次刷新了建厂以来的历史销量记录。经历过一次刻骨铭心的阵痛,全体干部员工开拓进取的精神和团结互助的凝聚力得到空前提升,也为迎接新一轮变革做好了准备。8月初,随着“满产满销”项目正式启动,作为试点公司之一的长春通威也借此机会拉开了标准化改造的大幕。

破旧立新,从来就不是容易的事情。建厂十年,再加上长期亏损、人员不足,使得库房狭窄、生产设备陈旧、现场混乱、厂区外围脏乱等问题一直无法得到有效解决。要想推进标准化项目落地,全面清扫成为摆在大家面前的首要任务。办公区域和厂外外围可以交给后勤员工或合作商负责,但生产车间的跑冒滴漏必须由生产部逐一梳理、逐个攻破。由于销量持续增长,提货车辆络绎不绝,生产部员工从清晨7点一直要工作到深

夜9、10点,再加上现场整理整顿事无巨细,公司甚至要每周日停产一天,顶着供不应求的压力专门用于项目改造。

在农牧板块企业文化专项小组的指导下,车间生产人员负责1楼到2楼,后勤工作人员分成3个小组,财务经理赵勤、品管经理刘离乡、采购专员高末各带领一个小组,全力支持生产车间设备清洁及现场整顿,并动态反馈待解决的跑冒滴漏现象,在微信群里面督促进一步整改。

### 不畏艰难 冲刺一个小目标

8月,山城重庆开启了持续高温炙烤的天气,厂区内的藿香正气水每天要消耗好几盒,生产经理王江在和后勤团队一起打扫的第一天测试了5楼的室内温度,58℃的数字让每个人记忆深刻。他们深知,这将成为接下来面临的常态,但没有一个人打退堂鼓。

兼职市场策划、工会宣传委员和企业文化专员等岗位的内勤张俊碧笑称自己是一个萝卜几个坑,计算销量折扣、制作厂区VI标识、外围广告改造,全赶在上班前做完,下班就去车间做维护。虽然从8月初到月底,只有1天没加班,但她和同事们坚信,只要计划做到位,所有付出都值得。

在高达6米的料仓墙面清理线槽的高管和同事们,被员工们称为蜘蛛人,一根几十米长的线槽,铲出来的破碎料渣装满了水桶。他们还把高空线槽常年堆积的各种料渣分了类,有新鲜的,有刚被虫蛀的,有累积多年呈现黑色片状的,还有表面发黑里面虫蛀的

# 战鼓擂响催奋进 静待他日捷报归

通威股份农牧板块各片区,各分、子公司积极进取,力争搏夏新胜利

市场手记

## 他们用汗水铸就市场军功章

记者 乔白酒 通讯员 郭淑凤

七月初,通威股份管理总部向昆明分公司发来贺电:祝贺昆明分公司产销量创建厂新高!上下同欲,其利断金。铸就这军功章的有你、有我、也有我的汗水。

昆明分公司建厂二十多年,通威饲料在这块红土地上,从无到有,昔日也曾创造过耀眼的时刻,也曾历经长达两年的卧薪尝胆,今日再次成绩斐然。2018年,昆明分公司遭遇经营低谷,“奉命于危难之间”的刘文刚总经理,扛起了昆明分公司这面大旗。看着员工简陋的宿舍、缺乏竞争力的薪酬,刘总意识到:“活下来,是第一要务;然后求发展,才能活得体面。”

在刘总带领下,公司首先对产品进行对标管理,一年间,公司的仔猪配合饲料222,在云南成了一个响当当的名字,同行对昆明分公司的仔猪配合饲料222争先探讨、效仿,一直未能超越,随后仔猪浓缩料8101再展雄风,猪料产品在配合料、浓缩料市场各竖起了一面旗帜。资源总是青睐优秀的企业,与公司已经终止合作两年的客户重拾信心,与昆明分公司第二次携手。产品效果的加持和带头人诚恳务实的作风,让多家养殖公司、猪料代工企业纷纷投来橄榄枝,昆明分公司经过近一年的长跑,企业经营步入正轨。昆明分公司活下来了!

干部员工的收入有了显著改善,员工内驱力日趋强劲,万里长征走完了第一步,接下来,优化产品结构、整合代工客户被提上日程。就在大家力图求变时,3月,股份公司出台了代客客户的管理办法,在管理总部政策的指导下,昆明分公司审时度势,毅然终止了与6个猪料代工客户的合作,导致猪料月销量损失近三千吨。同行都为昆明分公司捏了一把汗,员工刚刚过上好日子,才有了奔头,似乎又要回到解放前了。为了打消干部员工的疑虑,刘总在员工大会上强调,通威品牌是通威发展的硬核,专心一意做好通威品牌,才是持续稳健发展的原动力,通威产品在这块红地有了口碑,战略转移的时机已经成熟,自己将带领团队把市场做活,不出四个月定会给大家一份满意的答卷。随后数月,刘总带领市场部开山辟路、攻城拔寨,在局部市场有力彰显产品性价比,市场团队用业绩诠释了“在市场和竞争条件下,市场活起来,常常一活百活,市场工作做得好,常常是一荣俱荣。”

与此同时,为了改善设备老旧造成的生产缺口,公司将设备技改与开拓市场并重,2019年增加智能化生产线一条,乳仔猪料质量再上新台阶,次年安装机械抓手,生产效率双倍提高。2019年10月,昆明分公司设备24小时运转,创了近十年的产销量新高;2020年6月,公司单班生产,在工人比去年单班少5人的基础上,不仅满足了当月市场需求,更为7月上旬的市场供应奠定了坚实基础。

六月的昆明,和风如煦,昆明分公司院内如三伏天般火热。大门内外排列着等待装料的大小货车,保安指挥着车辆的停放、启动,车辆鱼贯出入,输送带上的饲料袋,小鱼般溜溜溜游入车厢,三台输送机旁的工人,衣服像水里捞出来似的,脸上汗流成溪,却难掩会心的笑容。

六月,输送机有条不紊的运送了7500余吨饲料,那是多少万包呢,堆起来该是一座怎样明艳的山!拉料车辆由少到多,随时有等得不耐烦的客户需要安插,公司上一手忙抢险,一手抓生产,还要时刻警惕特大暴雨随时来袭,个个辛辛苦苦不必多言,而脸上的笑容分明写着:这辛苦,值!

刘主席曾经说过,无论是企业还是员工,都应善于不断学习和总结,倡导终生学习的理念,只有这样,企业和员工才可能在这个变化越来越快的社会长期生存、不断发展。昆明分公司的野蛮增长,得益于刘主席这段话的切实践行。六月,公司产销量创建厂新高!昆明分公司两年的夙兴夜寐,给股份公司、给自己交了一份满意答卷。三个月的蜕变,是两年来内抓管理外拓市场的累积效应,奏响了发展壮大的最强音!

风正潮平,  
自当扬帆破浪;  
任重道远,  
更需策马加鞭。

当前,搏夏战役即将进入最后冲刺!惟其勇毅笃行,方显英雄本色。在市场竞争愈加白热化的态势之下,全体通威农牧将士万众一心,奋勇争先,释放出更加强劲的功能,为牵引通威农牧板块稳健快速发展提供重要支撑。战鼓擂响催奋进,静待他日捷报归。全体通威农牧人思想高度统一、行动高度明确,再次迅猛启航、精准发力。各片区,各分、子公司,严格贯彻落实通威“质量方针”、落实标准化打造,释放全新动能,奋力夺取搏夏工作的全面胜利!

记者 乔白酒

通讯员 马 侨 韦秋梦 刘小霞



客户为华西片区四川通威“双绿色体验”交流会点赞

### 做好“三个固化” 打造市场标杆 华西片区四川通威“双绿色体验”参观交流会举行

近日,华西片区四川通威蛋鸡料客户“双绿色体验”参观交流会顺利召开,四川通威总经理彭金钢、通威股份禽畜研究所长助理祝丹、华西片区生产总监高兵、品管总监李敏英、四川通威总经理助理丁义、四川通威管理干部、业务代表及蛋鸡料客户近45余人参会。

经销商一行先后参观了通威太阳能眉山公司、四川通威文化长廊以及生产车间,详细了解通威发展历程和通威禽料产品的生

产流程,进一步感受到四川通威规范化的管理、标准化的作业流程以及先进的生产线等。感受通威绿色发展理念以及多年来在农业和光伏新能源领域持续取得的成绩,加强了客户对经营通威品牌的信心和决心。

交流会上,彭总从蛋鸡料生产原料、工艺、配方三个方面的固化,解答了客户对通威蛋鸡料产品质量的疑问。彭总表示,第一,原料玉米固化产地、固化供应商,保证产品质量的稳定性;第二,生

产配方固化,不以公司盈利水平的高低来调整配方坚持质量,只对解决季节变化影响进行微调;第三,加工工艺固化,原料的粉碎细度全都有标准要求。方方面面高标准高要求,以期通威蛋鸡料早日达到通威肉鸭料的竞争实力和决心。希望大家通过今天的参观交流真正了解到通威在蛋鸡料方面的优势,有更多的客户朋友选择通威蛋鸡料并持续使用,实现公司与客户共赢发展!



郭异忠总裁视察华南二区福州通威二期工程建设情况

### 加强攻坚信心 实现高效经营 通威股份总裁郭异忠赴华南二区福州通威指导工作

近日,通威股份总裁郭异忠一行赴华南二区福州通威指导工作。通威股份华南二区总裁温佳霖陪同。郭总一行查看了公司二期工程建设情况,就工程进度听取了工程管理项目组汇报。此外,还深入公司一期生产车间查看生产现场,并听取了公司生产相关负责人对产线整改工作的汇报。

在管理会议上,郭总听取各部门工

作汇报,并对公司取得的成绩表示肯定,同时对公司遇到的问题提出了解决思路与方法。郭总指出,公司要进一步加强与地方政府的沟通与联系,积极争取政府部门的支持与配合,为工程的顺利开展打下更加坚实的基础。公司经营班子要加强信心、冷静思考,想清楚、理清楚,才能更好地解决实际工作中遇到的问题,最终使公司经营更加顺畅、更加高效!

### 打造样板工厂 绽放八桂大地 虾特料片区南宁通威生物科技有限公司顺利投产

近日,在各级领导及全体员工的殷切期盼和共同努力下,通威股份虾特料片区罗非鱼膨化配合饲料1056调试成功,首批产品顺利下线。这标志着南宁通威生物科技有限公司顺利投产。

项目从奠基到建成投产,共历时235天。为确保如期投产,南宁通威饲料有限公司迁建项目自去年底就开启了建设“快进键”。今年以来,新冠疫情肆虐,资源、材料无法按时进场,部分管理人员因交通限制无法及时返岗,夏季高温酷暑,均为项目如期完成及顺利投产带来

严峻挑战。全体南宁通威人始终初心如磐、通力合作,在防疫、建设、生产“三条战线”齐头并进,取得了最终胜利,奏响了投产凯歌。

南宁生物科技有限公司将始终秉承“诚信正一”的经营理念,坚持通威宗旨与使命,始终以打造专业化、自动化、现代化园林式通威农牧标准化样板工厂为目标,将秉持“一天也不耽误,一天也不懈怠”的工作精神,心怀赤子之心,早日实现年产销20万吨,在八桂大地上绽放绚丽之花!

### 打造高效组织 提升管理水平 华中二区沙市通威标准化项目启动大会圆满召开

近日,华中二区沙市通威标准化项目启动大会在公司二楼大会议室隆重召开。通威股份华中二区总裁李幸刚,标准化项目组专家段富辉、生产部部长吴建及标准化项目组成员出席,华中二区各分子公司总经理、生产及人事部经理及沙市通威干部及骨干员工共计56人参会。通威股份总裁郭异忠通过视频远程参与会议。

沙市公司总经理林涛为本次大会致欢迎辞。林总表示,沙市通威有幸成为通威股份首批标准化项目推行试点公司,是总部领导对沙市通威全体员工的信任,更是给沙市通威带来了再次腾飞的契机。沙市通威全体员工会积极配合标准化项目工作组,积极践行标准化管理制度,把沙市通威建设成通威股份、全行业综合竞争力领先的优秀公司。林总带领公司干部、员工及各



华中二区沙市通威标准化项目正式启动

经理宣读标准化工作执行誓词和执行承诺书,承诺将严格执行标准化的规范和要求,努力打造高效的组织,全面提升公司管理水平。

通威股份郭异忠总裁高度重视此次大会,全程视频连线参会,并对沙市公司标准化项目建设作

重要指示。郭总表示,农牧行业已经发展到了历史转折点,公司发展必须跟上时代步伐。标准化项目组的实施对沙市通威具有重要里程碑意义,必定能引领行业快速发展,也必将开启华中二区的标准化之路。

# 打造新引擎 “智”启新未来

通威农牧启动智能工厂项目试点,打造农牧行业数字化、智能化标杆

本报讯(记者 乔白酒 通讯员 贺苗)8月25日,通威农牧智能工厂项目启动会在通威农牧产业示范园区顺利召开。通威股份信息总监周勇、采购总监卫利容、禽畜营销总监喻明波、管理总部各部门负责人、职能部门代表、通威股份特种料分公司及四川通威等试点公司员工等全程参与。

通威农牧企业文化专项小组组长张红缨在致辞中表示,为了增强竞争优势,持续引领行业,公司在通威质量方针的引领下开展了一系列经营管理变革,标准化建设是变革中的重要环节,并已在多家公司取得了阶段性进展。工业4.0时代对传统制造业提出了巨大挑战,为推动设备与设备之间、设备与人之间的智能互联,最大程度实现通威质量方针的核心价值,标准化建设的智能化显得尤为重要。会议期间,信息总监周勇、信息部副部长张杰分别围绕项目背景及智能工厂方案进行介绍,并针对项目总体规划、组织架构、沟通方式、阶段计划、关键节点、风险管理等环节作出详细



通威农牧智能工厂项目启动会现场

说明。周总表示,近年来,人工智能、大数据和云计算等新技术的运用为经济活动带来越来越大的影响,智能经济是人类认识世界方法论的一次革命,为了应对万物互联的发展趋势,智能工厂已是制造转型的必由之路。本次智能工厂项目将从业务流程优化、IT工具应用、智能化改造三方面切入,实现信息、技术、管理融合,持续打造效

率领先的竞争优势,将四川通威、特种料分公司塑造成股份标杆。通威农牧将以本次项目为起点,一步一个脚印向智能制造转型,形成农牧行业的新模式、新典范,真正从制造环节实现产业升级,希望试点公司和职能部门同心协力,为项目落地打下坚实基础。作为试点公司负责人,四川通威总经理彭金钢、特种料分公司总经理

李育强在会上发言,表示将按时完成项目筹备及落地,做好智能化工厂试验田,对内成为参观交流的平台,对外为展现通威形象树立标杆,成为变革的先行者和推动力量,为提升通威农牧经营管理水平身先士卒。

据了解,为提升农牧板块智能化制造及管理,推进自动化、智能化升级改造,本次智能工厂项目以四川

公司、特种料分公司为试点打造农牧板块数字化、智能化标杆工厂。

通威农牧智能工厂项目将通过制度、流程等管理要素的梳理规范和优化,构建持续改进的标准化运营及管理体系,同时通过信息平台建设和信息技术应用,强化标准化管理执行,提升数据决策能力,降低运营成本,提高运营效率。



合影留念