



# 打造绿色发展产业新高地

## 通威绿色双主业发展成就获政府领导及合作伙伴高度肯定

近年来,通威不断夯实绿色双主业龙头地位,在农业和新能源领域持续领跑行业。在农牧板块,自2020年重塑质量方针和开展标准化打造以来,通威农牧不断提高精细化管理水平,有效提升了农牧板块系统竞争力。通过“渔光一体”创新模式的打造和绿色农牧产业链的不断完善,由通威所构建的双绿色未来,得到了来自各级政府、行业专家以及合作伙伴的高度肯定。

记者 乔白滔 通讯员 贺茜



建设银行四川省分行党委书记、行长王晓永考察通威



通威集团董事长刘汉元主席与到访嘉宾亲切交流

### 深耕行业 共同成长

7月27日,建设银行四川省分行党委书记、行长王晓永一行莅临通威考察交流。十一届全国政协常委、全国人大代表、通威集团董事长刘汉元主席、通威股份副董事长严虎、财务总监周斌热情接待并座谈。

来宾一行先后参观通威太阳能成都公司智能制造生产车间及通威集团体验中心,详细了解通威39年发展历程及两大核心主业发展现状,并对通威绿色生态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给予高度评价。

座谈期间,严董对王晓永行长一行的到来表示热烈欢迎,并对公司农

牧产业、高纯晶硅及太阳能电池业务等方面的竞争力进行了详细介绍。双方围绕全球能源形势、新能源产业发展进程、终端电站建设及运维成本等议题作持续深入探讨,并结合“碳达峰”“碳中和”背景展望未来可再生能源产业的潜在发展机遇。

王晓永行长表示,作为国有大型金融机构,建设银行四川省分行始终践行国家“绿色发展”理念,紧跟时代变化,深入分析,研究新模式下客户潜在融资服务需求。经过十余年合作,建行与通威在信贷、结算、供应链金融等业务方面建立了良好的合作关系。未来,建行将继续发挥国有大行优

势,为通威提供差异化、全方位的金融服务,共同实现社会价值与商业价值。刘汉元主席表示,通威始终践行绿色发展理念,在多年深耕水产的同时,成功切入光伏领域形成差异化竞争优势,未来公司将借助“渔光一体”战略布局,将电站运维管理和健康安全可追溯的水产品产业链融为一体,建立起千万吨级安全可控水产品基地,在双主业协同发展的基础上,支撑通威向万亿市值进军。通威在长期发展中与各大金融机构保持良好的合作基础和信用形象,希望与建设银行加强交流沟通,进一步拓宽合作领域,实现共同成长、互利共赢。



武汉市临空港经开区高新产业办主任姜舟考察通威

### 政企携手 共建共享

7月20日,武汉市临空港经开区高新产业办党组书记、主任姜舟一行莅临通威考察,通威股份总裁郭异忠及相关部门负责人等热情接待并座谈。

姜舟书记一行前往通威体验中心参观考察,详细了解通威39年来稳健快速的发展历程,并对通威“渔光一体”模式和公司双主业绿色发展理念予以高度认同。

姜舟书记表示,近年来,临空港经开区(东西湖区)积极推动产业转型升级,食品、机电和物流三大支柱产业齐头并进。面对疫情冲击,东西湖区按下“重启快进键”,抢抓机遇呈现出良好发展势头和强劲动力,希望与通威加强交流沟通,在农产品检测、食品加工等领域探索更多合作空间。未来,东西湖区各级部门将一如既往地全力为企业提供优质服务,创造良好的营

商氛围,助力通威发挥龙头企业带动作用,打造标准化制造企业典范,为企业发展保驾护航。

会上,郭总进一步对公司主营业务战略布局及发展现状进行介绍,并表示,通威发端于水产、成长于农牧、跨越于新能源,致力于打造世界级的安全食品供应商和世界级的清洁能源供应商。近年来,终端养殖规模化、集约化趋势越发显著,通威在推广“渔光一体”商业模式过程中,同步发力水产养殖,并聚焦南美白对虾这一品种推进工厂化养殖,以期解决社会对安全水产品的需求。同时,郭总代表公司感谢东西湖区各级领导多年来对武汉通威经营发展的大力支持,并表示将积极配合城市建设和发展,服从当地政府的统筹安排,通威考虑搬迁、投资建厂等相关事宜,为推动地方经济发展贡献力量。

### 优势互补 共赢发展

7月14日,招商银行总行公司金融部总裁兼战略客户部总经理钟德胜、招商银行成都分行行长彭少鸿等一行莅临通威考察交流。通威股份副董事长严虎、财务总监周斌等领导热情接待并座谈。

来宾一行先后参观了通威集团体验中心及“渔光一体”智能运营中心,详细了解了通威39年发展历程及两大核心主业的发展现状,对通威多年来在农业和光伏新能源领域持续取得的成绩给予了高度评价,对通威在各个领域环节的竞争力水平给予了高度评价。

钟总表示,通过实地考察调研交流,对通威绿色双主业发展的现状及未来长期的战略规划有了更深入的理解与认识,尤其是对通威在科技研发方面的投入给予了高度评价。钟总表示,招行的绿色经济发展战略与通威的绿色可持续发展理念不谋而合。招行在战略客户体系、行业专业化经营、投行一体化服务、金融科技等方面独具优势,希望能够与通威开展深度合作,共同推动行业的绿色发展。

严董回顾了通威与招行的合作历程,并表示,招行以客户为导向的业务模式转变,与通威一直以来坚持的与

合作伙伴深度战略合作、共创共赢的发展理念相契合。应对气候变化已成为全球共识,“碳达峰、碳中和”目标已进入全新阶段,以光伏为代表的可再生能源拥有巨大的市场潜力。作为全球农业和光伏行业龙头企业,通威的绿色可持续发展理念不谋而合。招行在战略客户体系、行业专业化经营、投行一体化服务、金融科技等方面独具优势,希望能够与通威开展深度合作,共同推动行业的绿色发展。

# 深化产教融合 培养新型人才

## 通威股份与四川省水产学校人才培养服务签约仪式圆满举行

本报讯(记者 乔白滔 通讯员 贺茜)7月8日,通威股份与四川省水产学校人才培养服务签约仪式在省水产学校会议室圆满举行。通威股份副总裁宋刚杰、通威学习中心执行副校长张红缨、四川省水产学校校长韦先超、党委书记熊小锋等出席,通威股份相关部门负责人、四川省水产学校都校区教职工代表等共同见证。

韦先超校长主持仪式,回顾本次合作背景及双方校企合作历程,对刘汉元主席等优秀校友长期以来的关注和大力支持表示感谢,并对学校建立现代职业教育体系的具体规划和水产职业教育发展方向进行了介绍。熊小锋书记在致辞中表示,本次合作在加快建立新型人才培养模式和途径等方面具有开创性意义,标志着水产校在校企合作、开放式办学方面走上了新的平台,未来学校将加强教育学的针对性和主动性,为培养社会和通威需要的实用型高技能人才作出积极贡献。

通威股份副总裁宋刚杰在现场寄语广大师生时谈到,四川省水产学校历史悠久,在全国淡水养殖领域占



签约仪式现场

有重要地位,为行业发展做出过重大贡献。广大校友在各自的领域和岗位上贡献智慧和力量,涌现出一大批颇有建树的优秀典型,为母校赢得了良好声誉。通威将鼎力支持水产校持续发展,也希望母校运用多年深耕行业的教学及科研资源,为通威长远发展

做好人才培养和储备,助力通威行稳致远。

期间,通威学习中心执行副校长张红缨与四川省水产学校副校长王强代表双方签订合作协议。本次合作将进一步借助水产校在农业水产养殖方面的专业技术和师资优势,与通威内

外部讲师共同组建强大的师资队伍,共同开发相关培训课程,为通威在岗员工提供新型工业化水产养殖、主要养殖品种服务等前沿理论和实操相关技能。同时,为通威川内经销商及养殖户等提供必要的技术指导和培训,彰显通威饲料产品质量,助力实现客户养

殖效益最大化。

7月12日,四川省水产学校领导及教职工一行48人莅临通威参观交流。通威集团董事长刘汉元主席热情接待,通威股份副总裁宋刚杰陪同接待。

学校教职工们先后到通威国际中心、四川通威饲料公司、双流太阳能智能制造基地参观学习,走进水产和光伏行业龙头企业,实地了解通威的成长和发展。作为杰出校友代表,刘汉元主席与水产校的教职工们亲切交流。

7月8日,通威股份与四川省水产学校签订了合作协议,本次水产校教职工莅临通威参观交流是双方长期合作的一部分。通威将持续支持水产校的发展,同时进一步借助水产校在农业水产养殖方面的专业技术和资源,共同开发培训课程,为通威员工提供水产养殖的前沿理论和实操技能,并为川内经销商和养殖户提供必要的技术指导和培训。校企携手,助推水产行业高质量发展。

## 通威股份总裁郭异忠荣列“福布斯中国最佳CEO榜”

本报讯(通讯员 马琳)7月15日,“福布斯中国最佳CEO榜”发布,通威股份总裁郭异忠荣列榜单第24位。

与往年一样,今年共计50位CEO登榜,标的考察范围涵盖了A股、港交所上市的中资港股以及在境外上市的中概股。为了排除一些CEO以牺牲公司长期发展为代价,追逐短期财务指标,福布斯中国对最佳CEO的考察期是其在公司连续三年的经营业绩,而非短期内公司在资本市场中的表现。

除了行业趋势加持,CEO凭借自身才能,在多变的环境中带领企业维持高速增长,也是本榜单制作的参考依据。近两年,通威股份农牧板块在郭异忠总裁的带领下,全面贯彻通威“质量方针”,以“养殖效益最大化”为目标规范全员意识和行为,在饲料行业率先掀起专业化、标准化建设,在企业实现满产满销的规模化水平过程中,为行业产能利用率提升作出不俗贡献。通威过去四十年参与了饲料行业“量”的解决,当前及未来将进一步助推行业未来“质”的发展。

## 通威股份喜获两化融合管理体系评定证书

本报讯(通讯员 罗欣)近日,在通威股份信息部牵头、各部门通力协作下,通威股份顺利通过国家工业和信息化部《信息化和工业化融合管理体系要求》(GB/T 23001-2017)体系认证,获得两化融合管理体系评定证书。

两化融合不仅涉及技术的融合,更是一个管理优化的过程。通过总结提炼推动工业化向信息化演进的新管理规律、管理方法和管理机制,形成一套两化融合管理体系标准,可有效引导组织以融合和创新的理念推进两化融合,从而加速产业升级和中国特色新型工业化进程。

自2020年6月启动两化融合贯标工作以来,公司高度重视,立即建立了以通威股份总裁郭异忠为组长、信息部总监周勇为副组长的项目领导小组。由信息部牵头,各职能部门积极参与,经过调研、体系策划、试运行、评审、公示等环节,最终在2021年7月获得了两化融合管理体系评定证书。通过此次认证,为通威股份获取持续竞争优势的需求、新型能力分析与打造,提供了科学、有效的方法论和操作指导,促进了战略目标与信息化工作的有机结合,同时也为公司相关项目投标及重大智能制造项目申报提供了基本保障。

## 通威“星”计划暨校园大使暑期夏令营开营

本报讯(通讯员 贺茜)7月27日,通威股份第四届“星”计划暨校园大使暑期夏令营开营仪式在通威国际中心顺利举行。来自全国30余所高校农牧相关专业的学员齐聚成都,为深入了解通威做好准备。

开营仪式上,全体学员拉响通威集结号,并分为六组,在组长的带领下,以各具特色的小组口号、队形和队歌展示团队风采,在寄语未来的同时,为新一届通威“星”计划点燃星星之火。期间,通威股份人力资源部部长李凌峰在致辞中回顾了通威开办“星”计划夏令营的初衷,并对本次参训要求进行了强调。

为进一步加深对通威企业文化和主营业务的认知,全体学员走进集团体验中心参观学习,并听取通威股份副总裁宋刚杰、通威学习中心执行副校长张红缨等导师现场授课,详细了解通威39年来稳健快速的发展历程,感受农业与新能源双主业协同发展成绩,近距离体验通威企业文化氛围和标准化工作落地成果。

# 释放全新动能 打赢搏夏攻坚

## 通威农牧各片区,各分、子公司召开半年总结会,力争夺取搏夏工作全面胜利

盛夏已至,水产行业一年之中最激烈的战役全面打响,全年胜负在此一搏! 沧海横流,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,释放出更加强劲的动能,为牵引通威农牧板块稳健快速发展提供重要支撑。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”,真抓实干攻坚克难,奋力夺取搏夏工作的全面胜利!

记者 乔白滔  
通讯员 唐海云 翁云福 曾友文 王爽



华西二区团队以全新姿态整装待发

### 全员下沉 坚定营销转型

#### 华南一区上半年工作总结暨下半年规划会召开

近日,为总结片区各公司上半年经营工作得失,明确下半年工作重点和方向,围绕“全员下沉、坚定营销转型”主题,华南一区召开2021年上半年工作总结暨下半年规划会议。华南一区总经理邓金雁、片区各公司各总经理、片区职能总监、各公司市场经理等70余人参会。

为了提升团队管理者的管理能力,打造职业化团队,片区特聘外部讲师为全员开展“教练型领导”培训。各公司总经理、职能总监及配方师依次对上半年经营目标完成情况、存在的问题等进行复盘,同时对实现下半年的经营目标作对应工作规划汇报。邓总针对各线路工

作板块存在的问题进行点和纠偏,从营销年会精神及营销转型工作落地情况进行反思,明确了下半年的经营目标和努力方向。

邓总表示,2021年下半年片区必须坚定价值营销转型,推动层级分工、全面下沉终端,营销总经理在关注量利的同时更应重视营销基础动作的落地和执行力。珠海海为水产营销公司近几年来之所以能够实现量利持续增长的本质原因,是坚定落实质量方针,以用户为中心,从而实现价值营销。团队全员需转变观念、快速调整,坚定业务下沉,积极转型,全力实现2021年量利双丰收的目标。



华南一区开启下半年市场新征程

### 深度剖析 强化过程管理

#### 华西二区2021年半年经营分析会召开

近日,通威股份华西二区2021年半年经营分析会隆重召开。华西二区总经理陈涛、重庆、长寿、昆明通威三家公司总经理及管理干部参加会议,三新药业总经理刘天强、股份生产管控专家袁晓萌、股份禽畜服务工程师安玉、股份水产市场部文昌齐、华西二区采购总监曾开建受邀出席会议并做重要分享。

本次会议打破以往工作汇报的方式,以一针见血的方式深度剖析华西二区各公司和团队在2021年上半年经营过程中的得失,告诫各位管理干部要以经营思维当家做主、系统思考,

坚定、坚持工作目标,强化、细化过程管理,当好各岗位的“老板”。

陈总以正心、正形、正果的“三正”心态勉励大家,梳理正确的心态和思维,坚持正确的管理动作,必定会得到正确的经营结果。通过本次经营分析会的召开,华西二区各公司更加明确了下半年经营工作的目标和方法,坚定了营销转型、动作落地的经营决心。相信在股份总部营销变革的总体战略下,在陈总的正确带领下,华西二区各公司必定克服当前困难,越战越勇,取得更加优异的经营业绩。



虾特料片区召开上半年总结暨下半年工作规划会

### 创新发展 落实质量方针

#### 虾特料片区上半年总结暨下半年工作规划会召开

7月25日至26日,通威股份虾特料片区围绕“奋楫搏夏赢全年,重展虾特威风”主题在茂名通威召开了为期两天的上半年工作总结暨下半年工作规划会议。通威股份水产研究所所长米海锋、虾特料片区总经理刘明锋以及片区各分、子公司总经理,片区职能总监等参加会议。

刘总在致辞中谈到了行业当前发展趋势及虾特料片区下半年发展规划。各公司总经理、职能总监及配方师依次对上半年经营目标完成情况、存在的问题等进行复盘,同时对实现下半年的经营目标作对应工作规划汇报。

刘总对各公司、各线路工作板块汇报的工作进行了总结和点评,指出了目前工作中存在的问题,并对下半年工作提出具体要求。在分享上半年

各公司优秀案例过程中,刘总现场要求各公司结合实际情况对可以借鉴的优秀案例,形成具体行动方案。刘总对各职能线工作围绕服务营销转型进行了相应部署,并表示,虾特料片区全体成员必须保持高昂的斗志和必胜的信心,上下一心、创新发展,力争完成2021年工作目标任务。

通过两天的会议,通过各公司、各线路的工作汇报和优秀案例分享,团队受益匪浅,不仅再次深入学习了通威质量方针,明确了发展思路,更进一步增加了大家必胜的信心。各参会代表回到公司后,将立即梳理不足、分析原因,制定明确的改善措施,坚定落实质量方针,继续奋勇前行,为片区2021年工作的完美收官和2022年公司的持续发展打下更加坚实基础。

### 全面复盘 让方案真正落地

#### 华东一区上半年工作总结暨下半年工作计划会议召开

近日,华东一区在扬州通威召开2021年度上半年工作总结暨下半年工作计划会议。通威股份华东一区总经理贾光文,各分、子公司总经理,线路总监,市场部经理参加会议。

会上,各公司总经理围绕上半年经营管理中存在的问题以及下半年的增量措施、市场路径等进行了总结和复盘,并制定了全年销量及利润指标。贾总逐一进行了点评,对具体工作提出指导意见,对经营目标做出了明确

要求。贾总以特种料公司鲈鱼项目营销转型为案例,对全体人员进行了培训,同时对片区下半年的重点工作进行了布置和规划。

贾总特别要求各公司务必做好新客户二次开发和高端种料推广落地工作,同时高度重视各公司特种料团队的组建,加强各片区经理的培训、生产管理提升和配销差管理,为片区实现2021年业绩突破打下更加坚实的基础。



华东一区落地重点工作,为全年业绩突破奠定坚实基础

# 海外通威人奋力谱写战“疫”新篇章



组织防疫动员大会,发放防疫物资



对提货司机进行体温检测

当前国内新冠疫情得到有效控制,经济复苏,生活如常,中国提前进入后疫情时代,但是反观全球,超1.83亿例感染人数、超400万以上死亡案例,不定时爆发的变异病毒让第三波疫情随时可能到来。东南亚目前是德尔塔病毒的“重灾区”,过去一周新增病例超越了此前一直是全球最严重的拉丁美洲和印度;死亡病例增幅为世界最大。通威作为跨国企业,农牧板块在越南、印尼、孟加拉共有7家生产基地,驻外中方员工共计63人,外籍员工共计1169人。海外通威人的安危时刻牵动着我们的心弦。

记者 乔白滔 通讯员 马琳



通威股份管理总部多次组织视频会议跟进海外公司战疫进展



组织生产团队定期检查车间设备

### 积极防控 闭环管理

根据通威海外管理小组项目经理李鸿江反馈,在通威股份管理总部从物质到精神的持续帮扶下,通威各海外公司完全复制了2020年初通威的战疫方法,从成立防控小组、员工个人防护具体要求、厂区内消毒管理、外来车辆人员管理、人员健康动态跟进等方面,内、外严控疫情,由于抗疫物资准备充沛,应对方法全面高效、员工管理执行到位,目前通威体系战疫成果显著。尤其令人欣慰的是不同的信仰和观念冲突,在中国人的战疫精神影响下成为无国界的理解。通威人的表率力和执行力化作众志成城的合力,令海外各公司经营生产如常,部分公司实现逆势增长。

目前,越南于7月16日开始了为期14日的19个省市“封城”,3500万人生活受影响。因疫情而封锁三分之一的国土主要在南部,通威的潜江、同塔、越南三家公司在此范围。通威股份副总裁兼海外一区总经理陈平福带领28位中国籍中干和越

南籍骨干员工坚守一线主持工作并积极推进“春苗行动”计划(“春苗行动”计划是中国政府推出的为海外中国公民接种新冠肺炎疫苗计划,中国政府积极协助和争取为海外同胞接种国产或外国疫苗)在各公司尽快完成接种。目前,三家公司整体疫情防控有效,为保障公司正常生产经营,公司决定组织员工临时住宿在公司,实施闭环管理,全体人员均积极配合。

孟加拉自6月开始爆发第三波疫情,单日确诊和死亡病例数屡创新高,感染率达到了30%。由于今年7月20日至7月23日是伊斯兰教的宰牲节,会造成如同中国春节般的大批人口在城乡往返流动,孟政府于7月1日至7月14日实施新一轮严格的“封城”措施,部队警察等武装力量全部上街控制民众出行。李鸿江为了协助孟加拉通威的战疫工作,在6月疫情爆发期决定前往孟加拉与同事一同奋战,目前公司疫情控制得当,厂区未有感染病例出现。

### 保障安全 稳定军心

多家媒体报道称,印尼恐怕已经取代了印度,成为新的亚洲疫情重灾区。该国较前一日新增新冠确诊病例51952例,连续4天超过了5万例。当天新增新冠死亡病例1092例,连续3天超过1000例。截至17日,印尼完成新冠疫苗接种的人口近约6%,印尼卫生部也在加快疫苗的分发和接种。

在印尼通威,海外管理中心负责人邓孝华、生产专家陈兴伟等坚持驻守公司组织战疫工作,在他们的积极接洽下,目前公司关键岗位的印尼当地员工也接种到来自中国的疫苗,极大程度的保障了员工的健康安全。

李鸿江反馈,由于思维、信仰、观念等不同,跨国公司的战疫日常工作通常举步维艰,很多当地员工信奉真主安拉拒绝接

种疫苗,加上医疗资源匮乏,疫情爆发态势中断了很多上市企业的正常经营。通威股份总裁郭异忠近几个月来时刻通过视频连线的方式指导防疫工作,要求总部所有部门参与到支援海外片区战疫的工作中。而身在异国他乡的通威人,紧跟通威高质量发展的步伐,从未用疫情客观原因当作借口、从未提出修订年初挑战目标,为了稳定军心和确保安全,有的中方管理者已经两年没有回过家乡。

众志成城,爱无国界。海外通威人延续中国的战疫精神,分享通威的战“疫”经验。当前海外通威团队内部形成凝心聚力的正向风气,全体员工的健康安全受到保护,全员在管理团队的表率作用下受到极大精神鼓舞。海外通威人,我们期待战疫胜利,我们等待英雄们回家。

# 文化领头雁 标杆排头兵

## 通威农牧评选企业文化践行标杆团队及个人,掀起争当“通威表率”新高潮



为了让通威优秀企业文化凝聚人心、催人奋进、助力公司经营,通威股份农牧板块结合2021年度集团企业文化建设活动主题,在板块内部发起“找标杆、树标杆、学标杆”的系列活动,以表彰和荣誉激励团队奋进。

此次评选聚焦“质量方针”和“执行力”两大抓手,围绕标准化、满产满销和年度业绩目标达成,激发员工的工作潜力和热情。我们要让一线团队和员工有机会走上领奖台,让全体通威人为他们喝彩,让他们成为企业的榜样力量!

记者 白白酒 通讯员 杨春兰

### 他们是众志成城的堡垒·企业文化践行标杆团队



南通巴大 盐城片销售团队

南通巴大盐城区域5月销量1616吨,去年同期663吨,同期增长953吨,同比增长率144%。去年抓住苏北湿棚开发的契机,新开发冯永斌等10多位优质客户,大多数都具备1000吨级规模。今年4月30日,因极端天气影响,盐城多地对虾棚被毁,损失惨重。公司第一时间派出全体业务人员赶赴受灾一线救援,帮助养殖户复工复产,鼓励他们重拾养殖信心。客户粘性得到进一步提升,用户销量不降反增!



双流特种料 新西兰鲑鱼项目组

2021年5月,遵照郭丹忠总裁营销转型的重要指示,特种料公司迅速组建了新西兰鲑鱼项目组。华西一片区总经理成军和亲自挂帅担任项目牵头人。项目组在养殖核心区域建立营地,践行和用户同吃、同住、同劳动的“三同”文化,铺天盖地做示范试点、排山倒海做主场营销。在30天之内,项目组共摸排用户278户,其中鲑鱼216户,组织主场营销4场以及破冰行动用户大会1场,到场人数超过150人次,目前已定料64户,成功实现市场逆袭。



沙市通威 畜禽一部

沙市通威畜禽一部是一支由18人组成的年轻团队,人均月销量300多吨,今年已成功开发新客户30余家。团队组织大型招商会1场,小型招商会5场,小型养殖户培训会20余次,并针对重点客户进行重点帮扶。团队切实落实表率就是最好的领导方法,时刻践行“制度必执行、承诺必兑现、说到必做到”,方才取得今日成绩。他们5月完成销量同比增长4110.395吨,增长率167.82%;6月完成同比增长1992.518吨,同比增长率83.37%。

### 他们是披坚执锐的战士·企业文化践行标杆人物



四川通威总经理 彭金铜

高目标、严要求、强执行,高瞻远瞩、身先士卒,有作为有担当,带领团队打胜仗!他紧紧围绕“标准化+满产满销”,强化“执行力”,打造企业核心竞争力。5月四川通威总量增长60%,水产料增长15%,畜禽料增长90%。



长寿通威生产部经理 王江

作为生产管理者,他在落地标准化建设的同时更注重员工人心改造。他说,员工在良好的工作环境下才能生产出更好的产品,质量才更有保障。近期,他被派到兄弟公司协助标准化工作,得到兄弟公司高度认可。



华西二区人力资源总监 何金福

作为华西二区人力资源总监,他紧紧围绕标准化建设和满产满销工作,以重庆通威作为核心公司落地执行相关战略,积极推进各项变革。多项措施落地后,重庆通威2021年销量增幅明显,利润增长39%,产品质量得到市场高度认可。



总监兼畜禽部技术 雷乔波

他梳理公司产品,优化配方及产品结构,做好市场服务。在他的协助下,公司10万只规模以上蛋鸡场新增6家,500头规模以上规模猪场新增2家。同时他开发出全小型蛋鸡预混料,赢得客户一致好评,成功解决新品开发难题。



越南通威市场部 胡中兴

他有超强的市场攻坚能力和品牌意识,在市场终端不断提高通威知名度。2021年上半年他开发6个新代理、销量增长率位列公司虾料板块第一名,1-5月销量同比增长110%,绝对增长量814吨,受到客户、公司领导和同事的高度评价。



蓉城通威机修 戚茂鹏

他话语不多,但乐于助人。加入通威短短两年时间,他已熟练掌握生产部多个岗位技能:中控、制粒、机电维修、内勤,哪里有需要,哪里就有他的身影。在标准化推进工作中,他以几乎无体的状态与公司团队顺利通过标准化一阶段验收。



大丰通威库管 陈炫杰

标准化工作开展以来,库房搬运、物资整理、环境清洁等巨大的工作量没有击退陈炫杰,一个全新且井然有序的五金库房得以呈现。他主动承担公司生产区卫生间打扫工作,原本公司最脏的地方变得干净整洁。



车间主任 叶锦球

标准化建设启动后,他坚持每天第一个到车间,晚上最后一个离开,确保目标达成进度,真正做到让“标准成为习惯,让习惯符合标准”。为了让团队成员转变思想和态度,他说,团队领导不仅要身先士卒,而且还要把工作干好。



廊坊通威畜禽业务员 杨茂盛

他在竞争激烈的大环境下,主动出击,长期在终端用户驻点,成功开发战略客户。同时他通过调整产品结构,让小鸭料销量4月同比增加1395吨。他兢兢业业的工作态度,为团队营造了比学赶超的良好氛围。



昆明通威水产业务员 段祥喜

他执行力强,会变通,喜欢学习。他一步步稳扎稳打地服务于客户、服务于鱼塘,并凭借优秀的业绩荣获公司2021年第一季度“服务之星”、“销量之星”和“结构之星”三项荣誉称号。单月水产料销量308吨,同比增长22%。



绍兴通威市场 服务工程师 陈国栋

他深入践行通威质量方针,以养殖效益最大化为目标,服务终端,发挥专业价值,助力经营。在他的协助下,2021年公司集中5大核心产品,已建立5名公司级示范户,95名质量跟踪点。1-4月公司动保累计增长26%。



四川预混料投料工 叶继江

他踏实肯干,责任意识强。他的工作效率名列前茅,标签粘接每盘平均用时1分05秒,工作效率高出岗位平均水平20%;大料投料每盘平均用时2分08秒,高出岗位平均水平10%。他是公司的“质”造明星,全员学习的榜样!



合肥通威生产 部机电班长 周兴平

他没有轰轰烈烈的事业,也没有惊天动地的事迹,但他用那颗赤诚敬业的心,八年如一日,耕耘在合肥通威这片天地。无论是炎热的酷暑还是寒冷的严冬,他用自己的汗水为职工们创造舒适的生产作业环境。



广东通威生产 部经理助理 郑秋武

作为生产一线管理者,他在标准化开展过程中,每天主动带领各部门员工到车间各岗位开展工作,工作中有思路、找工具、找方法,努力解决各部门在标准化过程中遇到的问题,连续几周荣获“标准化优秀个人”荣誉称号。



成都通威水产 种苗电工 何中华

他是公司生命之源守护者。一遇到断水风险,他就驻扎在水闸边,日夜不离,保障公司生产用水。他用自己的实际行动,实践“三用精神”,成为同事眼中的敬业标杆,在平凡的岗位彰显不凡的通威表率。

# 以科技创新锻造核心竞争力

## 通威股份农牧板块技术体系走向市场前台,为生产经营提供强力支撑

通威股份农牧板块技术体系近两年坚持“聚势聚焦、有效经营”的指导思想,坚决执行质量方针,研发、经营两手抓、两手硬,各类基础和应用研究工作扎实开展,取得了大量科技成果,全面推进原料、配方、产品等关键要素的标准化,以专业化、标准化、规模化水平,严格管控产品质量形成的设计、制造、使用全过程,通过产品线管理全面参与公司经营,实现养殖效益最大化,充分彰显通威科技力量!团队成员践行通威企业文化,不畏辛劳、扎根一线、塑造新的价值体系,多名优秀配方师成长为技术经营复合型技术人才,不断输送到经营管理一线,在公司内部起到了模范表率作用。

记者 白白酒 通讯员 杨娟

通威股份农牧板块技术体系2020年全面理解、执行、落地质量方针,坚持养殖效益最大化原则开展工作,不断强化“三户”和标杆客户跟踪、产品培训、养殖数据收集、产品力分析及三合一模式提炼。2020年农牧板块技术体系共跟踪“三户”9418户,收集养殖数据10137份,出具产品力报告349份,组织培训会551场,培训16137人次,全面支撑产品质量效果,助推股份销量大幅增长。2020年,农牧板块技术体系圆满完成了利润考核任务,销量增长达历史第二高点。

2020年以来,通威股份农牧板块全力推动标准化工作,而技术体系牵头的原料、配方和产品的标准化是公司经营管理标准化的基础和前提,它

减少了经营各环节的管理维度,确保了股份标准化建设工作的有效达成,提高了采购、品管、生产、销售等各环节的效率。

农牧板块技术体系连续三年精简、优化原料,发布股份原料库,原料品类淘汰率达20%,完善31个原料标准,覆盖81个检测指标。期间,技术体系完成了产品库优化、修正,并先后发布股份2020版和2021版产品库,共计减少366个产品,产品减少率74%。此外,配方统一和产品优化工作成效显著。共优化产品配方810个,优化率88%。对销量后20%产品梳理,共淘汰产品735个,淘汰率达49.1%。

农牧板块技术体系还相继制定并发布了原料、产品和添加剂使用规程。

对11种大宗原料、17种地产原料的使用、替换与触发机制做了标准化统一。

2021年以来,农牧板块技术体系积极响应公司产品线管理变革,技术团队从后台走向前台,对产品准确定位、与市场深度配合,实现价值营销和有效经营。他们直接与市场了解、辨别用户本质需求,从养殖动物生长需求出发,针对行业痛点研发最具优质效果和高性价比的产品配方,真正实现养殖户效益最大化。通威“开口乐”系列产品,作为行业中首个采用IPD(集成产品开发)模式开发的产品,以回归到解决养殖本质需求去塑造新的价值体系,让通威跳出红海,抵达竞争“无人区”。

为确保产品示范100%成功,农牧板块技术体系在股份总部开展了2轮

培训,对股份国内10个片区业务体系开展产品价值认知培训并考试,参训人数超5000人。在今年3月的抢春行动中,“开口乐”刚一推出就以非常显著的优势迅速赢得市场认可,市场供不应求,用户和企业实现双赢。

近年来,农牧板块技术体系通过推动技术人才更多地参与经营,确保公司发展的思维连贯、更有系统性,更有全局观,更有经营定力。2020年农牧板块技术体系培养推出5位优秀分子、子公司总经理,均是硕士研究生及以上学历,拥有极强的产品线工作能力。2021年,体系又培养11名技术经营复合型技术人才,并逐步走向管理岗位。

自此,农牧板块技术体系从后台走向前台,帮助分子公司准确进行产

品定位,让价格匹配价值,管理好公司产品盈利能力,实现有效经营,有效践行质量方针,推动IPD全面落地。优化组织架构,成立模式研究小组,总结、提炼、示范养殖模式,实现技术与市场双轮驱动,助推销量大幅增长!

通威多年来始终坚持以科技驱动可持续发展,以创新驱动企业核心竞争力,持续引领行业转型升级,在中国水产产业发展的每一个转型升级阶段都肩负起“领头羊”角色。通威股份农牧板块技术体系通过积极拥抱变革,全面推动质量方针落地和标准化工作,打造了既能以“博”的专业学识开展创新研究,设计创新产品,又能下沉一线,敢打硬仗、善打胜仗的优秀技术团队,擦亮了通威“科技力量”的金字招牌。

# 鱼儿如何安度高温季?

通威鱼康1号助力广大养殖户做好夏季疫病预防工作,实现提质增效



7月11日,江苏官宦“出梅”后,华东地区就进入了炎炎夏日。随着养殖水体温度逐渐升高,各种疫病爆发的可能性也大幅上升。通威针对因夏季高温带来的疫病推出的鱼康1号,以高品质营养配方为载体,在免疫增强、抗应激和保肝健肠方面功效突出,再配合相应的养殖措施,鱼体抗病能力得到大幅提升,赢得了养殖户的一致好评。



通威鱼康1号功效突出,助力水产养殖提质增效

## 夏季水体有哪些微变化?

随着水温变化,鱼体和池塘微环境也将发生一系列的变化:当水温达到鱼体生长最适范围后,鱼体代谢水平显著增强,表现出食欲上升、生长迅速、代谢旺盛等特点。进入高温期后,鱼类采食量增多,肝脏、肠道等参与消化吸收的器官负荷变大。很大程度上,这些器官的好坏决定着鱼体对饲料消化吸收的有效与否。并且它们也是鱼类的免疫器官,如果受损,鱼体自身的免疫力也会大打折扣。

夏季投喂量升高势必会带来大量的残饵、排泄物等,导致池塘内有机质累积,一旦缺氧造成氮循环受阻,那么氨氮、亚硝酸盐和有毒物质将会快速上升。

有机质的富集、厌氧环境的形成和适宜的温度,都为致病菌和病毒的大量繁殖创造了有利条件,此时如若再碰上虚弱的鱼体,将会造成池塘爆发大量死鱼。

## 如何使这些变化形成良性循环?

要想形成良性循环,必须抓住三个关键点:水质、底质、鱼体。当我们把这三个点处理好,并植入池塘微环境中,整个循环方能良性运转。因此,在高温季节,在保证池塘溶氧充足的前提下,更要坚持通威“两改一保”疾病防控方案。

**改水:**通威黄金肽(1-2kg/亩)+藻菌多肽(1-2kg/亩)或培藻素(200g-400g/亩),6-9月每10天使用1次,能够稳定补充水中的碳元素,快速培育水中硅藻和小球藻。

**改底:**通威底好(250-300g/亩)+靓底菌好(200-300g/亩),6-9月每10天使用1次,两种交替使用,能够增加池塘有益菌的含量,加快有机物的分解,抑制有害菌的繁殖生长。

内服保健:在高温关注生长的同时,多数养殖户往往忽视了该阶段的内服保健工作,肝胆健康与否、胃肠消化机能是否正常?鱼体免疫力和抗应激能力对健康养殖至关重要。因此,从快诊早治、科学用药、免疫增强、机能维护、合理投喂等五个维度着手,根据预防为主的疾病理念,为了在高温期养殖中实现鱼儿更快、更健康地生长,现阶段高温期内服保健也同样重要,刻不容缓!

鱼康1号是以高品质营养配方为载体的功能性饲料,在免疫增强、抗应激和保肝健肠方面功效突出,在保证营养的同时,强化免疫提升、保肝护肠,助力健康养殖!最主要的是为鱼体在与病害防控过程中提供了正向协助,定

期使用可以有效降低鱼体发病率,即使在发病初期配合治疗方案也能很快治愈。

其次,鱼康1号具有更高的营养价值,更容易消化吸收,针对病害高发期减料、控料情况,在减轻鱼体消化负担的同时,能进一步提高生长所需的营养,帮助养殖户者解决对鱼类养殖质量、养殖收益和持续性问题。

最后,该产品使用方便,免去传统用药大量拌料人工,省时、省力!如果处在发病初期,应通过准确诊断,确诊细菌性感染后,并结合药敏试验结果配合用药3至5天紧急控制,待损鱼控制、稳定后,持续使用鱼康1号7至10天进行调理恢复。

### 成功案例

江苏洪泽的徐老板,养殖水面63亩,草青鲫混养。去年塘口爆发鳃出血,在应用鱼康1号后成功降低鱼体死亡率。今年5月开始到6月底,全程投喂鱼康1号(鱼康1号投喂率保持1%,总投喂率为2%)进行内服预防,同时定期使用通威的改水和改底产品,确保水质一直稳定。

截止6月底打样时,无鳃出血或其他疾病出现,全年徐老板塘口鳃出血发病率远低于周边发病塘口,并且在鱼康1号投喂量占一半(48%)的情况下,饵料系数仅为1.25!鱼康1号在保证营养的同时,强化免疫提升,预防疾病效果好!



## 为什么说“冰爽银花”是禽类消暑降温首选?

三新药业 漆信桥

随着夏季气温不断攀升,家禽采食量不断下降,蛋禽产蛋率也明显地往下掉,肉禽出栏重量往往也不能满足客户的需求。夏季蛋禽保蛋成,肉禽增重便成了农牧企业和养殖户所面临的一大难题。都知道只要吃得下就能多产蛋、多增重,饲料效果就能良好表达,在盈亏平衡点附近才能获得好的利润。怎么才能让家禽在高温季节吃得下饲料?通威133模式之消暑降温套餐将助力养殖户迎战高温季节。

消暑降温套餐包含通威冰爽银花和通威肥宝,与饲料结合将解决高温天气下家禽采食量上不去问题,饲料效果得到很好的表达。通威冰爽银花富含Vc、冰片和金银花提取物等,能清凉一夏,有效缓解热应激,降低体感温度3度,提高采食量。通威肥宝富含山楂、神曲、复合多维氨基酸以及肠道修复因子EGF,能调理脾胃、修复肠道、提高采食量、促进消化吸收。蛋禽采食量上去,膘情稳住了,高蛋成那就是顺理成章的事;肉禽采食量上去,增重不是问题,料比自然就低了,同时肥宝还能促进羽毛生长、提升卖相。

### 案例一:

高温季节是养禽最困难的时期。养殖户黄老板,购回15000只白鸭苗,购回当天开始使用通威“411+育雏包”,鸭苗存活率超99%;肉鸭育肥期间,使用“413+活长包”,38度高温天气采食量不降反升,使用当天采食量即增加10包,肉鸭出栏体重比竞争厂家多1斤/只,肥鸭羽毛光亮,收鸭人主动点赞。他表示以后会推荐给其他养鸭人使用通威饲料。

### 案例二:

湖北市场某老板,2020年11月养殖青年鸭4600羽,今年7月初蛋鸭采食量下降至1.8两/只,产蛋率由91%下降至83%。在推荐他使用“通威冰爽银花+通威肥宝”,在连续使用5天后蛋鸭养殖情况得到极大改善,采食量上升至3.1两/只,产蛋率也恢复高达92%。

# 致敬!

# 在暴雨中逆行的通威力量

河南通威积极参与抗洪抢险,全力支持畜禽、水产养殖户复工复产

## 众志成城 生产抢险两不误

此次强降雨集中在河南中北部,不止郑州,新乡、鹤壁、安阳均暴雨倾盆,除了城区内涝严重,对农业生产更是带来巨大影响。因雨势过大,农田、温室大棚、鱼塘、养殖基地等均面临排水不畅,长时间浸泡会导致种植作物大面积死亡,洪水来袭导致养殖动物逃逸或死亡,农产品流通受阻,区域价格行情异常波动。

灾情出现后,通威股份管理总部在通威股份总裁郭异忠的高度重视和指导下,立即成立抗洪救灾小组,确保洪灾后复工复产相关服务及救助资源全面落地。河南通威全体员工在公司总经理余仕华的有序组织下,一手抓抗洪一线的抢险救灾,一手抓公司内部的生产管理。河南通威地处郑州和新乡交界处,刚好错过雨带,暴雨第一天曾出现断电,第二天快速抢修完成。公司目前全员安全,91位员工全部在岗,生产经营运转正常。

## 争分夺秒 助力养殖户复工复产

目前,公司部分水产、禽类养殖户养殖基地处在受灾范围内。农村交通、电力等基础设施较差,养殖户年龄偏大、居住分散,加上很多河南区域养殖户对于抗洪救灾的知识储备、应对经验不足,导致损失严重,复产困难。为了保障客户的生命财产安全,尽快实现养殖复工复产,河南通威31位市场人员全部赶赴核心养殖区域,在市场一线争分夺秒地帮助养殖户脱离水灾困境、修筑堤坝、抢运养殖动物及财产物资、排水通电。业务员与养殖户齐心协力,力争用最短时间、最快速度恢复生产正常。

根据河南通威水产团队和畜禽团队反馈,目前新乡卫辉、延津区域的人员还未完全撤离。同时安阳地区受灾也较为严重,灾情目前还不明朗。但河南通威其他养殖市场已陆续见晴,如果一周内不再出现大暴雨,即可开始恢复生产。

总体而言,7月21日前,重点养殖区域受暴雨影响不大,但自21日晚至22日晚强降雨过后,郑州、新乡、开封、



河南通威生产部堆砌防洪沙袋



暴雨后协助养殖户对鱼塘进行紧急排水

河南暴雨牵动着全国人民的心。7月16日以来,强降雨造成全省103个县(市、区),877个乡镇,300.4万人受灾。全省已紧急避险转移37.6万人、紧急转移安置25.6万人,农作物受灾面积215.2千公顷,直接经济损失12.2亿元。目前,在河南区域停留多日的雨带开始北移,河南北部,以及河北、山西部分地区的雨势需要特别关注。

记者 乔白酒 通讯员 马琳



一线业务员用肩扛手提将饲料送达用户手中



为养殖户检查水质防范鱼病

新/闻/链/接

## 暴雨前后如何开展水产疫病防治工作

近日,华中暴雨刚过,华东又有台风“烟花”二次登陆,华北进入防汛关键期,西南地区也迎来大雨或暴雨。夏季暴雨汛期,对水系发达的各大水产养殖重镇的影响尤为严重,以下锦囊请养殖户朋友谨记。

暴雨前,有3大预防工作:第一,保护生命财产安全。提前安置好饲料药品等,避免泡水;同时加固塘埂、安装拦网、抽排塘水,防止鱼类逃逸等次生灾害发生。第二,保证水体增氧。提前一天停料,开启增氧机或使用增氧药品以提高水体溶氧量,防止鱼虾缺氧浮头。第三,提升鱼体抗应激能力,泼洒抗应激产品。

暴雨后,有3大防治工作:第一,检修工作:检查投饵机、增氧机等设备的线路检修,确保人身和养殖安全,然后修复损毁设施。第二,消毒调水:抽排塘水到安全水位,使用“酸爽(8亩/瓶)+水动力(10亩/瓶)”进行水体净化和抗应激处理;然后使用“通威速消(4亩/袋)”进行立体消毒;最后使用培藻产品,“藻菌多肽(10亩/袋)+磷肽好(25亩/袋)”进行快速肥水,恢复水体藻菌平衡。第三,恢复投喂:如有被雨淋,泡的饲料应尽快投喂,杜绝投喂霉变饲料;要注意严控投喂量,从正常投喂量的一半左右开始,逐步增加,同时加强鱼体保健、体质恢复,可使用“鱼康1号或三黄散+肝胆舒灵+多维”。

同时温馨提示:暴雨过后,鲫鱼、花白鲢等容易感染出血病,症状表现为体表、鳃盖、鳍条基部充血出血,眼球凸出,肛门红肿,腹腔有腹水。可通过内服通威恩诺沙星+通威止血散+通威肝胆舒灵拌料投喂3-5天,外用通威菌毒宁/通威速消全池泼洒1-2次进行治疗。

其他品种从鱼种至成鱼都容易感染肠炎病,主要症状为病鱼离群、游动缓慢、鱼体发黑、食欲减退至完全不进食。治疗方案包括,内服通威恩诺沙星+通威多维+通威肝胆舒灵拌料投喂5天,同时外用通威菌毒宁/通威速消全池泼洒1-2次。遭遇以上问题的养殖户请及时咨询当地业务人员,以免大面积爆发鱼病造成经济损失。养殖不易,通威农牧会持续分享管理技术,为养殖创造价值。

焦作、安阳区域部分养殖产业造成毁灭性打击。由于贾鲁河两岸、卫河附近8000亩养殖区域连成一片,河南通威约有30%的水产养殖户受灾严重,跑鱼情况目前无法估量。蛋鸭用户约40%被淹、

养殖禽类有10%出现踩踏死亡,由于蛋鸭存栏目前处于历史低位,价格可能会出现上涨。通威将继续高度关注受灾区域养殖情况,并力争在第一时间为养殖户提供相关技术支持和服务。