



打好“绿色牌” 念好“产业经”

通威绿色农牧发展成就获各级政府领导高度肯定

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2019年实施“新能源反哺农牧”战略以来,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



到访领导对通威绿色发展成就给予高度肯定



通威集团董事局刘汉元主席与到访领导座谈交流



政企携手助推农业脱贫攻坚取得全新突破

携手“川鱼振兴” 助推绿色转型

近日,新津县委书记唐华、四川省农业农村厅渔业渔政处处长漆乾余一行莅临通威考察。新津县委办、商务投促局、农业农村局、经科信局、规划和自然资源局、农博园管委会、宝墩镇政府等主要责任人全程陪同。十一届全国政协常委、全国人大常委会委员、通威集团董事局刘汉元主席热情接待并座谈,通威集团副董事长严虎、光伏事业部总裁陈星宇陪同接待。

嘉宾一行先后参观了通威太阳能成都公司智能制造生产车间、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38年发展历程及两大核心主业发展现状。

会上,通威股份发展部水面运营总经理万学刚汇报了天府农博园通威渔光一体生态示范基地构想,详细介绍了项目建设背景、区位优势及未来规划。

唐华书记介绍了农博园创建背景、农博会展模式、村舍模式复兴等方面的创新发展成果,并表示,目前园区正与头部企业合作,通过三产融合、农旅结合、全产业链发展等途径形成产业闭环和创新商业模式,助力传统农业转型升级和乡村振兴。希望以通威为代表的行业领军企业能够链接更多优质资源,共同探索全新模式,形成试点示范效应,在全国范围内复制推广。

漆乾余处长表示,新冠肺炎疫情后,为实现农业发展和经济效益同步推进,目前四川省正从粮食、经济作物和饲料生产入手,统筹提高土地产出效益,并提出在全省4县10乡镇建设“鱼米之乡”战略举措。天府农博园项目是新津打造“鱼米之乡”的重要载体,水产行业是确保稳粮增收的有效路径,希望通威继续在渔业发展和川鱼振兴中发挥标杆企业示范带动作用,从渔业设备、良种生产、冷链物流等三个先导产业入手,促进四川乃至全国现代渔业的绿色可持续发展。

刘汉元主席表示,“三农问题”一直是我国改革开放四十多年来面临的重要课题。随着人民生活饱和和菜

篮子问题的逐步解决,农村改革取得了走在时代发展前沿的辉煌成果,人民生活发生了翻天覆地的变化。站在工业文明和农业文明交替的时点,天府农博园的建立具有重要意义,园区引入的众多可持续发展商业模式与通威双绿色发展理念高度契合。未来园区可参照现有成功经验,进一步吸引城市群体回归乡村,加强社会大众对农耕文明发展轨迹的认识,并将乡村发展与文化博览、文化旅游等产业充分结合,创造出更多三产融合的可持续发展模式。希望政企双方进一步加强交流合作,在现代绿色农业转型方面作出更大的贡献,共同助推地方经济的高质量发展!

优化资源利用 助力脱贫攻坚

近日,贵州省六盘水市委副书记、市长李刚一行莅临通威考察。通威股份副总裁宋刚杰及发展部、技术中心、设施所等相关负责人热情接待并座谈。李刚市长一行前往通威集团体验中心参观,详细了解通威38年来稳健快速的发展历程,并对通威“渔光一体”创新模式和公司在渔业科技方面的取得的发展成果给予高度评价。

座谈期间,双方围绕通威设施渔业研究应用、现代养殖模式推广以及六盘水市水产养殖现状进行了交流和探讨。李刚市长表示,六盘水作为国家“三线”建设时期发展起来的能源原材料工业城市,近年来认真贯彻落实贵州省委、省政府决策部署,加快推进转型发展,成功获批创建全国第二批产业转型升级

级示范区,农业正成为六盘水异军突起的产业,与通威有很大的合作空间。尤其是六盘水水资源相对丰富,具备发展水产养殖有利条件,希望通过“渔光一体”等养殖模式的推广,进一步推动双方在特色农产品销售、饲料加工、新能源等方面的合作。

宋总介绍了通威农牧产业链各环节布局,并表示,通威一直致力于打造安全健康水产品,研究推广环境友好型的绿色可持续养殖模式,六盘水地处山区,建议在设施渔业养殖方面做尝试,把充足的水资源利用起来,发展水产养殖大有可为。希望双方未来进一步加强沟通交流,政企携手助推当地农业脱贫攻坚项目取得全新突破!

标准化落地 激活管理变革“一池春水”

通威农牧以点带面,质量方针和标准化管理工作全面推进

标准化,稳定质量的前提

标准化,提高效率

标准化,驱动执行力

标准化,再造人心



华西片区四川通威标准化项目全面启动

为什么要推行“标准化”?

三流企业做产品,二流企业做品牌,一流企业做标准。标准之争被经济学家称作“赢家通吃”,谁把住了标准,往往就把握住了产业,把住了市场竞争主动权。

英国制定了世界上最早的工业标准,成为世界上第一个工业化国家;美

国在1998年建造“弗吉尼亚”级核潜艇时,对零部件标准化仅投入了2700万美元,却节约了7.89亿美元的成本;如今的全球通信市场,谁拿下5G标准,谁就能影响国际经济乃至社会政治格局……“得标准者得天下”的规则,随着经济政治发展成熟,在不同范

围均适用。标准,是经济和社会活动的技术依据,是规矩,更是准则。而制定、发布及实施标准的过程,就是“标准化”。因此,推行“标准化”是通威农牧保持高速发展,成为行业一流、达成终极愿景的必由之路。

“标准化”能解决什么样的现实问题?

“标准化”,是稳定质量的前提。在推动通威饲料4.0的产品革命过程中,“光伏反哺农牧”战略提供战略基础。刘汉元主席亲自挂帅饲料配方确保技术领先、亲自修订质量方针

确保有标准可循。而“标准化管理”在各生产基地的落地,是执行层面维护产品质量稳定、打造产品性价比,从而提升企业竞争力的前提。走遍全球的通威,力争像可口可乐那样,为用户提

供统一标准的高性价比产品,为用户提升领先行业的养殖效益。目前,配方标准化、养殖模式标准化已由通威股份技术中心和体系牵头,升级优化了100种经典配方,提

炼总结了75种高效养殖盈利模式,让用户用最简单的方式实现最高效益。原料、生产、品管等全面的产销供应链管理标准化,已从试点公司华西片区四川通威开始,点燃、传递通威农牧生产基地标准化管理运行的火炬。

“标准化”,提高效率。

“效率决定效益,细节决定成败,速度决定生死”是通威的经营管理哲学。一个企业效率的提升,决不可能通过“人治”实现,事事有标准、件件有制约、人人担责任,才能提高整体运作效率。饲料生产是以设备利用率效率决定成本的流程型生产方式,效率低下实则消耗企业利润,制约企业发展。

目前,四川通威的生产全过程,将建立“标准化生产管理”为基础的管理体系,打造标准化、规范化、可持续的高效率、低成本、高品质的永续经营模式。以可视化和6S管理为切入点,强电井加固防护网保安全、按标准颜色管理目视化、车间环境使用台账建立、亮化客户休息室以提高客户满意度等等标准化管理行动已然开展。

“标准化”,驱动执行力。

军队的执行之所以高效,是因为军队有严格的训练机制,让人人按标准执行的训练机制。企业更应像一台精密高效运转的机械,唯有标准+制约,才能形成风清气正的环境,打造公平公正的平台,培养遵守制度、高效执行的

员工,锻造出超强的管理团队。

“标准化”,再造人心。

企业,没有人的进化,哪来事的变化?将有效的日常管理活动与日常的训练活动有机结合,让日常的管理活动培养出员工的好品性,只有好品性的员工才能生产出好品质的产品,好品质的产品才能成就企业的好品牌,好品牌造就好企业,好企业孵化更优秀的员工……这是塑造伟大企业的唯一出路!

2020年通威农牧的两大工作要点:贯彻执行力企业文化、贯彻质量方针与目标,都能通过标准化管理的落地而实现,而标准化管理,也是农牧行业势在必行的变革趋势。

主席多次指示农牧板块要思考:“什么样的方式能够让我们真正反思总结37年,真正理清想明白我们如何去未来的5-10年。”快速形成与通威发展速度相匹配的标准化管理系统,提升生产运营管理的系统性,降本增效,促进综合竞争力持续领先,就是答案。

今年,通威股份农牧板块朝着实现10家分子公司的经营、安全、配方、生产流程、现场管理等方面标准化率≥80%的目标前进,相信在设备综合效率、生产周期、人均产能、出品率等方面得到的明显改善,将在未来打造出农牧行业的“富士康”,达到跨越式发展和再次腾飞的目的。

精准发力 抢跑高效养殖新赛道!

通威股份农牧板块各片区,各分、子公司总结“抢春”成绩,作好“搏夏”准备工作

春天,是一切的开始,是勤奋者的机会。在春天的结尾,通威农牧人以舍我其谁的王者气魄为“抢春行动”画上句点,在你我奋斗的热土,遍插旗帜!新一轮的营销战役进入了春夏之交的白热化阶段。市场如战场,剑拔弩张、寸土必争。对于水产养殖行业,全年胜负在此一搏!在市场竞争愈加白热化的态势之下,通威“新能源反哺农业”全新战略持续发力,通威执行力文化打造如火如荼,为牵引通威农牧板块稳健快速发展提供了重要支撑。在激情澎湃的春夏之交,在骄阳似火的5月,通威再次迅猛启航、精准发力,为“搏夏行动”赢得开局先机!

记者 乔白滔 通讯员 逢瑛巧 王春兰 冯美娟 韩丕叶 李恒鹏

“质量方针”指引 “养殖效益最大化”开路 ◆ 喻明波

2020年3月16日,通威集团董事局刘汉元主席亲自修改和签批了新版通威“质量方针”和“质量目标”,要求以此来“规范全员意识和行为”,真正做到“养殖效益最大化”,“实现公司与客户共赢发展”。作为通威股份畜牧营销总监,我不仅是“质量方针”的践行者,更是“质量方针”的传播者和拥护者。

践行,理解先行。

“质量方针”是通威企业文化的核心,也彰显着通威的经营目标与行业担当。“质量方针”绝不是挂在墙上的“口号”,就企业而言,它能转换为实实在在的生产力;就员工而言,它是上至领导下到基层的行为准则;就终端养殖户而言,它是实现养殖效益的良好保障;对合作伙伴而言,它是赢得客户绝对信任、携手发展的竞争力。

传播,行动至上。

4月份,在走访华中一区和华西片区时,我向营销人员和内务骨干连续做了9场《野蛮增长尽显英雄本色》的培训,其中关于“质量方针和质量目标”及“强化执行力”的深刻含义,和大家做了分析探讨。不得不说,不到半年时间在企业文化牵引下,员工对产品、技术、服务、采购、设备、管理等方面树立绝对自信,朝着实现创新增长的目标大步迈进。

在拜访客户期间,我们聊起“质量方针”,令客户重新认识了通威沉淀38年的“诚信正一”,也令客户重新认识到了刘汉元主席实现养殖利益最大化的长远目标,并始终关注产品质量的质朴坚持。对质量的坚守、效益的追求,是通威与广大合作伙伴的共鸣点,也是合作的基石。

拥护,乐于分享。

近两个月来,通威农牧板块无论是总部还是分公司,兴起了一阵学习、交流“质量方针”的热潮,大家借助升旗仪式、培训、座谈会等形式畅所欲言。这期间,我也思考了很多,想与大家分享一些经验。

第一,准确识别客户本质需求。客户需求是我们的服务目标。没有找准客户本质需求,相当于没有找到目标。唯有找准客户本质需求,聚焦优质的科研技术资源,为客户提供高质、高效、高性价比的产品和服务,才能帮助客户实现效益最大化,进而实现企业良性经营。

第二,养殖效益最大化。“准确识别客户本质需求”的通威答案,就是“养殖效益最大化”。我们通过高性价比、高稳定性、高安全性的饲料,最佳喂养模式、高效保健方案、稳定销售渠道以及准确的行情预判来为客户实现“养殖效益最大化”。

第三,专业化。通威拥有数十位畜牧专业博士在一线进行技术研发和品质管控,是保障通威产品品质的科研基础,因此我们有充分的技术自信。通威是年饲料产销量达数百万吨的跨国大型集团,无论是国内贸易,还是国际贸易都具备得天独厚优势,因此我们有充分的采购自信。通威大量使用高标准、智能化设备,不仅提高生产效率,产品品质更稳定、产品合格率极限提高,因此,我们有足够的设备自信。通威自上而下强抓执行力,不仅有线路严格管控,还有审计部和监察部参与的“秋后算账”式追责,对质量管控严格高效,因此,我们有足够的管理自信。

第四,标准化。通威38年深耕农牧行业,积淀了一系列的技术和标准化建设成果,已经实现了原料采购、饲料配方、设备设施已经生产工艺的标准化,为产品质量的稳定性、技术服务的规范性奠定了坚实基础。

第五,规模化。近年来,通威通过“5个打造”实现了规模化效应。主要包括打造生产基地规模化、品类规模化、产品规模化、客户规模化以及市场规模化。畜牧板块严格遵照刘汉元主席“聚势聚焦、扬长短”的重要指示,聚焦重点产品和主要市场,不断打造销量第一的市场区域,不断巩固标杆市场的销量绝对领先地位。

第六,不可替代。“不可替代”就是指客户放弃通威后,会增加养殖成本或减少收益。放弃通威,客户将从7方面增加成本:时间,出栏时间变长;饲料,肉肉比变高;药物,增加应急药物费用;物流,距离变远,便捷性降低;费用增加;资金,出栏时间变长或存活率降低后,资金占用时间变长;投入产出变低;成活率,成活率变低、浪费增加;养户流失,因为质量赢得终端,养户跟随企业。

通威自2019年开始,技术、服务、市场开始协同全线升级产品。饲料作为提升养殖效益、保障养殖动物产品安全的核心,在养殖集约化进程加速、消费者健康安全意识提升的时代背景下,必须去适应行业与社会的发展诉求。38年来,通威深度参与了中国养殖行业的发展变迁,也由此获得“化繁为简”的实力。相信在刘汉元主席亲自挂帅的2020年,通威将秉承“质量”这块“金字招牌”,继续引领市场。

华西片区 用活平台资源,树立质量信心

5月19日,华西片区德阳通威组织召开了“通威133复场护猪变简单”为主题的招商大会,德阳通威总经理梁万君、通威三新药业副总经理刘天强、畜禽研究所相关负责人以及合作伙伴全程参与。活动期间,公司生产部相关负责人带领参会合作伙伴参观了德阳通威的成品、原料以及总控车间,让大家近距离了解通威饲料高品质的源头,提升了经销商的品牌认知和信心。

会上,梁总作“拥有平台资源方可销量突破”的主题演讲,并表示,在市场竞争如此激烈的当下,经销商拥有平台型客户是发展的必要条件,选择和培养“家庭农场”也是必经之路。通威始终以养殖效益最大化为目标,配备专业服务人员,大力支持并鼓励经销商发展。会议还邀请到通威畜禽研究所李鑫博士及三新药业副总经理刘天强,分别为大家讲解了“通威133产品模式”及“生猪复场133差异

化养殖模式”,从产品配方工艺到养殖管理的重大改变以及非瘟病毒的预防等方面进行了详细讲解,进一步加强了经销商对经营通威产品的信心和决心。

5月8日,华西片区蓉峡通威在公司二楼大会议室顺利召开“通威133复场护猪变简单”客户会议。来自邛崃、蒲江、崇州、大邑等地的经销商和家庭农场主参加本次会议。蓉峡通威总经理王忠俊全程参会并作专题演讲。王总表示,蓉峡通威是通威旗下专业畜禽饲料公司,拥有专线生产的专业教槽料生产基地。由总经理牵头,公司坚持“新鲜就是品质”的核心理念、务实的工作态度,高度重视产品质量、重视技术服务,能够为合作伙伴提供强大的产品和技术支撑。蓉峡通威将携手通威三新药业共同实现生物防控落地和饲养保健配套,全面帮助经销商建养殖基地,为客户进一步树立质量和养殖信心!



华西片区德阳通威召开“通威133复场护猪变简单”主题招商大会

华中一区 合肥通威单月销量突破万吨,创历史新高

今年4月,通威股份华中一区合肥通威传来捷报:公司销量突破10000吨大关,创建厂15年以来,4月单月销量历史新高!2020年以来,疫情和持续低迷的小龙虾行情给公司经营带来前所未有的挑战。合肥通威在通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹亲自督战指挥下,利用线上线下等各种形式,清晰梳理出公司各层级人员在“抢春行动”中具体措施:生产、后勤通过强化内部管理、提升服务质量、保障产品供应等方面全力支持市场,成功突破10000吨大关,创建厂15年以来,4月单月销量历史新高!

同时,在2018“质量年、调整年”与2019“质量年、发展年”的基础上,全体同仁戮力同心,销量实现逆势增长,一举提升至万吨单月销量平台!合肥通威全体同仁将以成绩为全新起点,紧密配合、同心同德、共商共干,2020年实现公司业绩的“大跨越、大发展”!

同时,在2018“质量年、调整年”与2019“质量年、发展年”的基础上,全体同仁戮力同心,销量实现逆势增长,一举提升至万吨单月销量平台!合肥通威全体同仁将以成绩为全新起点,紧密配合、同心同德、共商共干,2020年实现公司业绩的“大跨越、大发展”!

华中二区 大干快上,聚焦年度经营目标

近日,通威股份华中二区5月经营分析会在黄冈通威隆重召开。通威股份华中二区总裁幸鹏、各公司总经理、研究所配方师以及片区职能总监等共计20余人参加会议。

会上,各分、子公司总经理分别汇报1到4月经营情况及未来工作规划,并由片区财务总监和服务牵头人对1到4月的经营情

况进行汇报,同时对各公司工作提出新的要求。片区各线路总监对线路工作进行沟通交流,并对新冠疫情期间片区先进员工进行了表彰。幸总作总结讲话,并表示,片区全员要进一步解放思想,大干快上,在做好疫情防控的同时,全力做好市场开发工作,思考特种水产料发展趋势,聚焦片区年度经营目标的达成。



通威股份华中二区表彰先进个人与团队



通威种苗“雄风行动”启动仪式在华东二区南通巴大成功举行

华东二区 不惧风雨洗礼,携手共筑水产梦

近日,以“风雨同舟十五载,携手共筑水产梦”为主题的无锡通威特种料公司成立15周年庆典活动隆重举行。通威股份总裁郭异忠,通威股份农牧板块企业文化专项工作小组组长兼通威大学执行副校长张红缨、无锡通威特种料总经理巫胜东、全体员工及公司经销商参加庆典。

会上,通威股份农牧板块企业文化专项工作小组组长兼通威大学执行副校长张红缨分享了通威执行力文化,阐述了通威质量方针与目标。无锡特种料总经理巫胜东从行业背景、公司发展现状以及公司目前的经营优势,对无锡通威特种料未来三年规划进行了介绍。

通威股份总裁郭异忠回顾了无锡通威特种料从一家小微公司发展成为华东地区有影响力大型特种水产料公司的历程,并对大家一路走来的支持与关怀表示感谢,坚信无锡通威特种料未来的发展一定会更加辉煌。十五年来,无锡通威特种料公司全员奋力拼搏、砥砺前行,接受了市场风雨的重重洗礼,取得了累累硕果。2020年4月公司单月特种水产产销量突破1.6万吨,再创新高!

与此同时,华东二区在“搏夏”的关键准备期,在通威股份总部及兄弟公司的支持下,未雨绸缪,在种苗端精准发力。近日,由通威股



华东二区无锡通威特种料公司成立15周年庆典活动隆重举行

份管理总部发起的通威种苗“雄风行动”启动仪式在华东二区南通巴大成功举行。通威股份副总裁宋刚杰、通威股份华东二区总裁兼南通巴大总经理柯善强、无锡通威特种料分公司总经理巫胜东、海南海壹总经理王昌翰、青岛海壬总经理于明超以及各公司相关负责人参加此次活动。

大会发布了本次“雄风行动”的重点工作,即《通威种苗“两亿工程”养虾高手招募令》,活动将以“通威种苗两亿工程”项目为契机,在华东地区对虾行业广泛招募养虾高手,最高可得奖励10万元!会上,柯总对活动方案进行了详细

解读,青岛海壬总经理于明超介绍了通威股份旗下的海南海壹和青岛海壬在虾苗领域的技术优势!

通威股份副总裁宋刚杰表示,作为一个资深水产人,深知种苗对于养殖的重要性。借助通威股份管理总部要求整合饲料和种苗的契机,饲料板块和种苗板块要加强沟通、充分联动,合力打造更加完善的产业链。同时,通威威尔检测中心作为国内权威检测机构,报告在全球70多个国家和地区互认,也将应邀落户如东,为种苗质量保驾护航。大家必须保持充分自信、协同配合,为广大养殖户提供最优质的虾苗!

虾特料片区 以口碑带动销量,打造“万吨级”核心市场



虾特料片区管理团队赴华南一区参观交流

近日,通威股份虾特料片区总裁刘明锋带队,虾特料片区各分、子公司总经理一行前往华南一区惠州通威参观交流。通威股份华南一区总裁邓金雁、惠州通威管理团队热情接待,并就客户开发、细分市场、公司管理等方面的内容交流

实战经验。会上,邓总与刘总分别作开场分享,介绍本次座谈的主题与目的,希望双方互相学习、借鉴对方成功经验,夯实现有市场优势,打破原有观念,实现市场占比、产品销量的大幅提升和公司的跨越式

发展。惠州通威各板块相关负责人分别就公司管理、地区特点、养户服务等多方面、多角度向大家详细分享了惠州通威对于市场的把控和管理变革。

邓总作总结讲话,并表示,从公司管理者到一线营销人员,对于所辖市场一定要非常熟悉,团队务必要具备忧患意识、学会提前布局,通过强化逻辑思维,让规划变成现实,以务实的态度执行到位。市场要细分,不同市场、不同养户,要找抓住客户所需,投其所好,卖产品的同时也要卖好售后服务和技术支持,让养户用得放心、养得舒心。市场团队务必做好调研和规划,做好核心市场打造,以示范户的口碑带动销量,用认可度赢得市场,不断打造一个又一个“万吨级”核心市场。

华北二区 发挥“狼性意识”,市场搏击快、准、狠

5月16日,华北二区山东通威畜牧禽赋能培训会顺利召开。通威股份畜牧营销总监喻明波、华北二区相关负责人及山东通威市场部全体人员参加会议。会上,喻总作主题演讲,分析近两年通威畜牧禽板块的增长情况,并通过实际案例分别从质量方针、3倍增量奖、超强执行力、通威133模

式、水产反哺详细讲解了通威畜牧禽五大差异化核心优势,让营销人员从本质上熟知了质量方针,重新认识并深刻理解了股份统一的考核方案。喻总表示,“狼性”不是挂在嘴边的口号,而是内心深处的自信和强大,更是市场搏击中的“快准狠”!

会议特邀专家从技术方面为

大家讲解了饲料药物添加、猪只腹泻、猪病防御以及通威畜牧“133模式”相关动保知识,助力市场一线更好地服务客户。在当前行业竞争加剧的大背景下,结合目前生猪行情,山东通威营销精英将进一步规划好自己的市场,紧盯目标、主动出击,实现业绩的快速突破!

以文化活水浇灌高质量发展之花

通威股份农牧板块严格贯彻刘汉元主席重要指示,将执行力文化落到实处

**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演讲比赛、晨会分享、征文、摄影、技能比拼等丰富多样的活动,对脱颖而出的佼佼者进行正向激励,广大通威农牧基层员工踊跃建言献策,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,结合岗位需求进行自查和自主改善。通威执行力文化正通过多元化的表现形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 乔白酒
通讯员 贺茜 马琳
丁启燕 赵自慧
杨春兰



通威动物营养公司、特种料公司联合开展“早会标准化评比活动”

- “三大抓手”——学习刘主席再谈执行力重要讲话、学习通威经营哲学、贯彻质量标准和方针
- “一个目标”——将通威企业文化内化于心、外化于行
- “以点带面”——各分、子公司基层员工全员行动、对标优秀

> 抓落实 从“让我做”到“我要做”

5月11日至14日,通威股份农牧板块企业文化专项工作小组陆续前往华北一区、华北二区和华中一区,对各片区企业文化建设工作推进情况进行点检。在走访天津通威、河南通威、合肥通威等片区核心公司期间,通威集团工会主席张红缨、通威股份人力资源部部长李凌峰、传播策划部部长冯畅等三位专项工作小组组长再次回顾刘汉元主席“再谈执行力”重要讲话,解读最新修订版通威质量方针及目标的内涵,并对2020年度企业文化建设方案进行宣贯。同时,专项小组成员对厂区VI视觉规范、标识标牌更新、氛围打造等方面进行逐一指导,并在统一培训后组织现场考核。

自农牧板块企业文化建设工作全面铺开以来,各公司通过组织开展演讲比赛、晨会分享、征文、摄影、技能比拼等丰富多样的活动,对脱颖而出的佼佼者进行正向激励,广大通威农牧基层员工踊跃建言献策,在加深学习通威经营哲学的同时,对标优秀案例,结合岗位需求进行自查和自主改善。

本轮点检的三家公司企业文化建设举措各有特色,“重质量、强学习、强执行”使得基层员工时时刻刻将“养殖效益最大化”的目标内化于心。公司鼓励员工发挥主观能动性,并在全公司范围内予以正向激励,形成了从“让我做”到“我要做”的工作状态,积极向上的精神面貌是“外化于行”的最好体现。



一线员工畅谈学习感悟

> 重实效 与基层员工共助企业文化落地

5月25日至26日,通威股份农牧板块企业文化专项工作小组赴通威股份华东一区、华东二区,对片区企业文化建设工作推进情况进行点检,并对各分、子公司企业文化落地工作进行指导。

走访扬州通威、南通巴大两大公司期间,通威集团工会主席、通威大学执行副校长张红缨,通威股份传播策划部部长冯畅两位专项工作小组组长再次回顾了通威集团董事长刘汉元主席“再谈执行力”的重要讲话内容,对2020年度通威企业文化建设方案进行宣贯,并解读了最新修订版通威质量方针及目标的内涵。

本轮点检的两家公司企业文化建

设均可圈可点。扬州通威新厂于2019年3月投产,崭新的厂区环境优美,员工在良好的工作与生活条件下精气神抖擞。培训现场氛围热烈,谈对企业文化的理解,大家积极举手、畅所欲言,表现受到了项目组的一致好评。

今年4月以来,通威股份农牧板块企业文化专项工作小组先后对华西片区、华北一区、华北二区、华中一区的企业文化建设工作开展指导。接下来,还将继续赴华南一区、华南二区、虾特料片区等片区,持续从管理总部辐射至全国,从总经理推向市场、生产、原料、品管、财务、人力资源等每一个基层岗位,牵引分公司及片区进一步强化执行力。



农牧板块企业文化专项工作小组深入各分、子公司助推企业文化落地

> 理思路 以常态化机制助推文化落地

5月29日,通威股份农牧板块5月企业文化专题会议顺利召开。农牧板块企业文化专项工作小组、各片区及各分、子公司企业文化专员通过视频连线形式参与。

会上,各片区企业文化专员逐一汇报企业文化“三大抓手”专项活动开展情况,并结合各公司文化氛围营造、培训学习、主线活动等规划方案,对下一步企业文化落地过程中的需支持事项予以反馈。华北二区人力资源部总监李继重点介绍华北二区企业文化建设方案,并以河南通威为例,分析其推进思路及落地举措。河南通威高效贯彻执行力文化,将工会活动与企业文化建设相结合,充分调动基层活力,建立学习型高效活力组织,运用强大的文化内驱力引领管理,助力经营,其深刻理解和践行企业文化的工作经验获得与会一致认同。

随后,农牧板块企业文化专项工作小组三位组长对前期企业文化落地工作进行全面总结,重点强调企业文化与经营管理结合落地,达到“内化于心、外化于行”高度结合。期间,专项组组长张红缨回顾了企业文化



通威股份农牧板块召开5月企业文化专题会议

建设前期阶段性成果。专项组组长冯畅建议各公司学习华北二区企业文化工作推进思路,将企业文化落地到改善日常工作的一言一行,注意氛围营造适度,杜绝形式主义,并对规避宣传风险的相关注意事项予以强调。专项组组长李凌峰要求各公司“一把手”对企业文化工作引起高度重视,干部团队须积极践行执行力文化,发挥表率作用,及时奖优罚劣,打造标杆形成示范带动效应,用

好“三大抓手”,将企业文化落实到管理提升各项工作中去。

为更好地推动农牧板块企业文化建设工作落地,及时跟踪各片区企业文化工作进展,通威股份农牧板块企业文化专项工作小组将在每月末组织召开当月企业文化专题会议,总结每月工作得失,针对点检及整改情况进行定期反馈并纠偏,以常态化工作机制助推全年企业文化建设工作执行到位。

一流的企业,源于一流的员工;一流的员工,必然拥有一流的精气神。通威农牧一线将士全身心拥抱通威执行力文化,企业文化建设全面落地。“重质量、抓学习、强执行”使得通威农牧基层员工时时刻刻将“养殖效益最大化”的目标内化于心。鼓励员工发挥主观能动性,并在全公司范围内实施正向激励,形成了从“让我做”到“我要做”的工作状态,积极向上的精神面貌是将通威企业文化“外化于行”的最好体现。通威稳健发展38年的深厚积淀,正源源不断通过企业文化的感召力转化为发展竞争力,在统一思想步伐中探索经营战略落地的有效路径!



专项小组检查生产车间VI规范情况

> 强执行 将企业文化建设向纵深推进

为了共同探讨什么是执行力、执行力的重要性以及执行力所带来的客户价值,5月25日,通威股份华西片区德阳通威企业文化沙龙顺利进行,公司生产及行政后勤团队50余人全程参与。会上,公司生产部相关负责人向大家分享了生产部门执行到位的实际案例,分析了执行力在生产过程中的重要性。

各部门代表畅所欲言,纷纷就执行力的相关话题进行了分享。在工作中,按要求对生产车间每个环节每天定期检查就是执行力,与各部门之间良好沟通并按照销售安排及时调整生产顺序就是为客户与公司创造价值。进入车间严格按照标准佩戴口罩及安全帽、窗口开票微笑服务、原

料采购按标准执行、品管按要求及时对不合格品进行反馈等等都是执行力与创造价值的体现。此次文化沙龙,为公司团队提供了学习交流的平台,并让大家对通威的执行力文化有了更加深入和全面的理解。

5月22日,华西片区蓉味通威组织召开“第二期企业文化沙龙暨工会民主生活会”。公司总经理王志俊、管理团队以及行政后勤部门员工参会。会上,公司工会相关负责人用小故事及案例生动诠释通威企业文化,让参会人员在充分理解的基础上,明白企业文化对自身以及公司日常经营管理的重要性,并进一步引导员工将企业文化落地到实际工作中,助力公司经营发展。王总对公司2020年企业文化

建设工作进行了部署和指导,并表示,选择目标坚持去做、认真去做,好的文化传承必须延续下去,传递正能量,让企业文化真正内化于心、外化于行。公司全员要共同实现公司与客户共赢发展,后勤人员把工作做好、做精,为客户创造更大的价值。

近日,华中二区洪湖通威为继续深入贯彻刘主席“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的重要指示,紧紧围绕农牧板块“三大抓手”的学习开展系列企业文化活动,将“强化执行力”作为公司企业文化建设的重中之重。公司深入开展“执行力”演讲主题活动,将执行力作为全员工作、思想的指导方向,将执行力融入到团队日常工作实际行动中。

企业文化 笔记

执行,每个人都可以成为自己的“将军”

我叫逢璞琦,一个刚刚踏出校门的女孩子,同万千少女一样憧憬着都市白领的生活,向往着高楼大厦鳞次栉比的景象。当我初次走进合肥通威看到从未见过的生产厂房、机器轰鸣入耳、鱼粉腥臭味扑鼻,不免感到些许失望!虽然内心有千万不愿意,但是一毕业就能到如此大的平台学习,我还是义无反顾选择了留下。如今回看,这次选择可能也是我人生中做的最正确的决定之一!

转眼间,我已经在合肥通威走过了四年,经历了细腻轻柔的春雨、迅猛激烈的夏雷、残酷暴戾的秋风、清凉寒冷的冬雪,恰恰这四季也代表了我阶段性的变化——从初期慢条斯理到如今火速执行,是通威文化促使了我的成长!

庚子鼠年,刘主席强调“执行力”企业文化的一年,结合美国西点军校校训、通威文化的感染,以及工作中的思考总结,我认为执行力是一切的基础,执行力就是脚踏实地!

泥泞留痕,豁达留声。人的一生只有走出坎坷泥泞,留下的每一步深深浅浅的脚印才值得。胸怀大志,热爱生活,为理想而歌唱,豁达便会像歌声一样回荡在人的心中;而目光短浅,忙忙碌碌,像蚂蚁一样只为填饱肚子的人,他的人生价值也只能达到目光之所及。因此,脚踏实地,一步一个脚印地走过泥泞和坦途,才能拥有宠辱不惊的豁达,才能触及成功。

很多人年少初长成时,踌躇满志、热情四溢,为什么工作后却浮心浮气躁,怀才不遇?沉淀下来想想就不难明白,好高骛远其实是不切实际的空想,眼高手低到头来也只能颗粒无收。实际工作中,其实更需要我们有一份应有的责任感和平常心,“老老实实做人、踏踏实实做事”,不断提升的坚实阶梯,只能靠自己一层一层修砌;千里之堤,以蝼蚁之穴溃;百尺之室,以突隙之烟焚,往往不起眼的小事物,会慢慢积累酿成大祸患。正如刘主席所讲:既要仰望星空,更要脚踏实地,而且是1%的时间仰望星空,99%的时间脚踏实地。

人事行政板块的工作,看起来往往不与公司直接效益相挂钩,但其实,我们服务生产、服务市场、服务客户,甚至主动参与到营销中,我们守住后方,前线拼杀的人才没有后顾之忧,我们的工作都在间接或直接创造价值。在生产员工劳累之时提供一处可供休息的“小家”,在其辛劳之后提供一份可口饭菜,在其生活中能提供一份关怀和保障;在市场人员奔波之时时刻敲响安全警钟,在其服务客户时保障库存充足,反之,前线无打胜仗之心;对客户,以微笑服务解客户之惑,做好宣传加强客户对通威品牌的理解,取得客户信任。

“在其位、谋其政、尽其职、负其责”,人事内勤岗位于生产、于市场、于客户所做之事都是点滴小事,看似非常不起眼,正是因为这些细节才营造公司良好的氛围,促进公司稳健发展,谱写一个又一个新篇章!让“效率决定效益、细节决定成败、速度决定生死”的警钟在心中长鸣!

加入合肥通威这个大家庭我成长很多,磨平了性格的“棱角”,增添了几分“稳重”,从拖拖拉拉学会了雷厉风行,从做事“差不多”到一定要“争创一流”,从不拘小节学会了注重细节,从借口变成执行,通威促使我成长!

古人有云:不积跬步无以至千里,不积小流无以成江海。相信不断强化自己的执行力,注重细节,每个人都可以成为自己的“将军”!我们通威人,不战则已,战则必胜;不做则已,做就争创一流;不动则已,动就要雷厉风行!

(通讯员 逢璞琦)

迎战高温 安全度夏

通威助力广大养殖户做好夏季鱼儿疾控保健,全面提升养殖效益

刚迈入五月,全国多数地区就已进入炎炎夏日,持续高温天气也让池塘水温在短期内快速回升。鱼类是变温动物,当水环境温度达到鱼体生长适温层后,鱼体代谢水平显著增加,具体表现出食欲增加、生长迅速等特点。因此,夏季是鱼类生长的黄金阶段。但今年气候异常,缺少季节交替过渡阶段,加之此前各种鱼类病害频发,鱼体病情还未完全稳定,各项机能还未完全恢复,对即将面临的高温阶段无疑是“雪上加霜”。

记者 乔白滔 通讯员 戴景辉



通威鱼康1号为养殖户夏季水产养殖保驾护航

找病因: “三大问题”危及鱼儿健康

首先,步入高温阶段水温的回升,给多数鱼类细菌性病害的病原创造了适宜的繁殖温度,而目前频繁的极端天气造成养殖池塘温度剧烈变化和水质下降,易使养殖鱼类产生应激反应,从而导致病害发生与流行。同时,还要高度关注一些病毒性疾病可能造成的重大危害。

其次,进入该阶段后多数鱼

类食欲显著增强,日采食量变大,肝、肠等机体主要代谢器官负荷逐渐变大,其状态的是否良好很大程度上决定了鱼体对饲料营养吸收与利用,避免因肝、肠问题造成影响吸收代谢降低,一定程度上造成饲料浪费,导致整造鱼养殖成本偏高等情况。

最后,高温阶段的水质问题不同早春,随着水温的回升,池

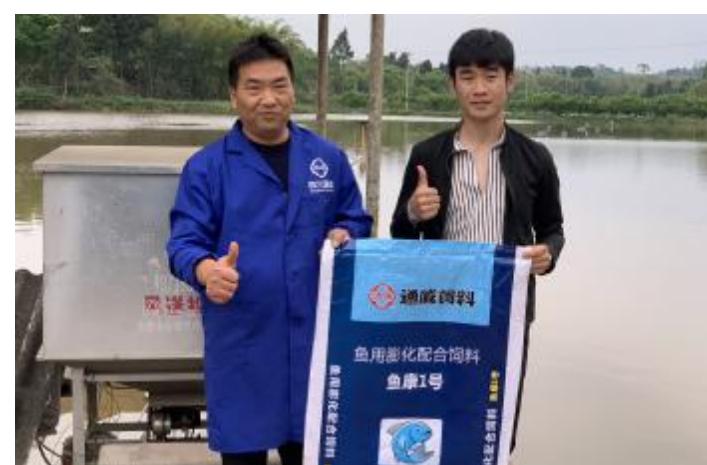
塘中“万物复苏”,水质、底质的问题逐渐凸显,其次,梅雨季节导致频繁降水对水产养殖影响较大,特别是雷雨、大暴雨、阴雨天、闷热天等天气情况会造成鱼塘水环境及其不稳定,水质变差,底质恶化极易引起池塘溶氧不足、氨氮亚盐超标等问题,这也是很多养殖户反应高温季节加不上料的主要原因之一。

学方法: 预防先行刻不容缓

随着目前气温、水温回升,为了赶上好价,多数养殖户在这个阶段开始加大投喂量。如果在此期间不做好鱼体肝脏、肠道修复、维护工作,很容易造成肝胆综合症问题,从而引起采食量下降,体质降低,继发感染等问题,严重时引起鱼类死亡等情况。高温期口服保健非常重要,刻不容缓!

通威鱼康1号以高品质营养配方为载体,通过添加绿色植物及其提取物,绿色、安全、无污染是它的特点,该产品富含黄酮、香豆素、植物精油等活性物质,在免疫增强、抗应激和保肝健肠方面功效突出,最主要为鱼体在与病害防控过程中提供了正向协助的产品。

其次,鱼康1号具有更高的



养殖户为通威鱼康1号点赞

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,能进一步提供生长所需的营养,帮

助养殖户解决对鱼类养殖质量、养殖收益和持续性问题。该产品使用方便,免去传统给药大量拌料的人工,省时、省力!

鱼康1号“171”使用方案

使用频率	至少每月使用1个周期
周期时长	连续投喂7天
使用剂量	投喂率至少保持1%·鱼体重 (高温、高发期阶段;使用期间建议全餐投喂替代普通饲料)

备注:高温、高发期阶段配合选用通威三新药业或海先锋调水改底类动保产品效果更佳

看疗效: 应用效果齐点赞

今年通威鱼康1号在推出短短一个多月时间的时间内,在草鱼、斑点叉尾鲴、鲈鱼等保肝健肠、免疫增强、体质恢复等方面均有显著效果,受到了广大养殖户的高度评价。

四川仁寿周老板,草、鲫混养30亩,草鱼均重200克/尾,自3月中旬起,连续使用鱼康1号一周。使用方案:内服鱼康1号,每月2次,7天/次,间隔10天,鱼康1号投喂率占比1%。期间配合使用调水、改底类产品。鱼康1号使用塘口的草鱼肝脏表现红润、有弹性;采食好,而相邻塘口未使用的草鱼肝脏贫血发白、白尾、采食差。

四川仁寿李老板,草、鲫混养,17亩存塘5000斤。4月初购进草鱼规格苗(250克/尾)出现零星死亡,且打样解剖呈严重花肝状。使用鱼康1号持续两个疗程,每次7天间隔10天,期间配合使用调水、改底类产品。两个疗程后再次解剖,肝脏、肠道恢复粉嫩状态,也未出现死鱼情况。

四川井研谢老板,精养叉尾鲴,40亩现有存塘8万斤,均重1.5斤/尾,持续使用鱼康1号一周,使用期间替代普通饲料。同时配合使用益生菌拌料、调水和改底。谢老板表示:“刚开始使用鱼康1号的时候,叉尾有些问题,配合使用鱼康1号后,四天就得到控制,打样的鱼肝、肠道看着相当不错,巴适得很!”

四川新津某加州鲈养殖基地,20亩存塘3万斤,均重约300克/尾。养殖户反应鱼群在高温季节采食、加料缓慢,也发现有部分游水应激等情况。通威技术人员随机打样解剖发现加州鲈肝脏整体状态非常的差。在技术人员的建议下,该户持续使用鱼康1号,并全部替代普通商品料,同时配合调水、使用发酵类微生态制剂产品。使用7天后,技术人员再次对塘口加州鲈打样解剖发现,肝脏表现状态改善明显,养殖户对产品应用效果表示了高度肯定!

养殖手记

IT男跨界水产 用“极客”精神养好一条鱼

记者 乔白滔 通讯员 马琳

在佛山三水从事水产养殖的苏老板,是72年生人,但他活力四射,看起来并不像已经年过40。很多人认为他关注甚至精通互联网技术是因为他以前是个IT男,在记者看来,这只是一个紧跟时代步伐、热爱学习、勇于创新的“极客”诸多可贵精神的冰山一角。

2017年,他从最前沿的互联网行业转到最传统的养殖业,有两个原因,一个是“仰望星空”:作为在水边长大的湖南人,他高考的其中一个志愿是水产养殖,从业IT多年后年龄不再具有竞争力,他首先选择最想过的田园生活;一个是“脚踏实地”:在美国旅游时他看到如同阅兵仪式一般整齐划一、科技先进的农业生产,深感中国农业的效率低下,更看好这一行业的发展潜力。尤其是参与推动水产养殖业集约化、设施化、标准化、可复制的进程,大有机会!能提高土地资源、水资源的利用率,大有意义!

苏老板说:“我很崇拜刘汉元主席!我没有亲眼见过他,但我能感受到他是个有情义的人!他的很多选择,不仅仅是出于商业目的,还有着理想与社会责任。”

“企业不赚钱该死,但是企业只看钱却无法长久。”苏老板深知要先活下来,但超前创新与试错是必经之路。当身边的人无法理解、难以支持,他就顶着压力亲力亲为。如今这240亩塘已投资960余万元,其中鱼发病极限、投喂极限等实验,设施发明创造、环节试错等“学费”就高达500余万元。

与此同时,苏老板也干出来的事实,证明了他决策与坚持的正确性。今年是他养殖的第三年,经过2018年摸索期亏损,2019年刚上手,干塘结算平均亩产就达6000斤,达到当地养殖的平均水平,然而养殖成本却低于当地平均养殖成本,售价却高出同期鱼价2毛/斤!在此基础上,苏老板提出了今年7000斤/亩,明年9000斤/亩的养殖目标,而对于今后在其他地方成熟复制的亩产量,他更自信满满,期待满满!

草鱼行情遭遇重创后,很多经验丰富的老养殖户都不乐观,但苏老板却说:“草鱼才是最利润最高的一条鱼!”他不求行情,只求单斤成本低于行业5到8毛,其实草鱼的赢利点就在于此。他说,在当前的行情下,散户退出、规模化养殖场才能凭借低成本抢占市场、赢得利润。他最担心的依旧不是亩产,他担心的是如何用机械化生产替代人的劳作,担心如何通过提升经营管理,将团队的人员培养成为人才,在将来更多的园区中复制他的成功模式。

这就是苏老板,他的眼光总是与大多数人不一样。

“跨界打劫”这个词随着互联网的发展,冲击了各行各业。我们以为水产行业出现革新是由于“互联网+”时代的来临,但其实每一个身处行业的个体,都有可能成为时代的弄潮儿!像苏老板一样敢于“与天斗、与地搏”的创新者,他们的经验与能力也许不及通威,但他们的理想与这个38年根植水产的企业一样远大。他们为了改变现状、触及未来,与全体通威人一样只争朝夕、不计回报、无怨无悔。水产,这个广阔无垠的行业,正因为拥有这星星点点的光芒,才拥有无限可能。

通威股份
TONGWEI CO., LTD.

通威·为了生活更美好
TONGWEI · FOR BETTER LIFE

发布会

“两亿工程”雄风行动

200MILLION PROJECT T-POWER ACTION

通威虾苗高端论坛

水产前沿

通心粉社区

海壹种苗

igene

中国 江苏 南通 2020/6/10