



通威农牧资讯订阅号

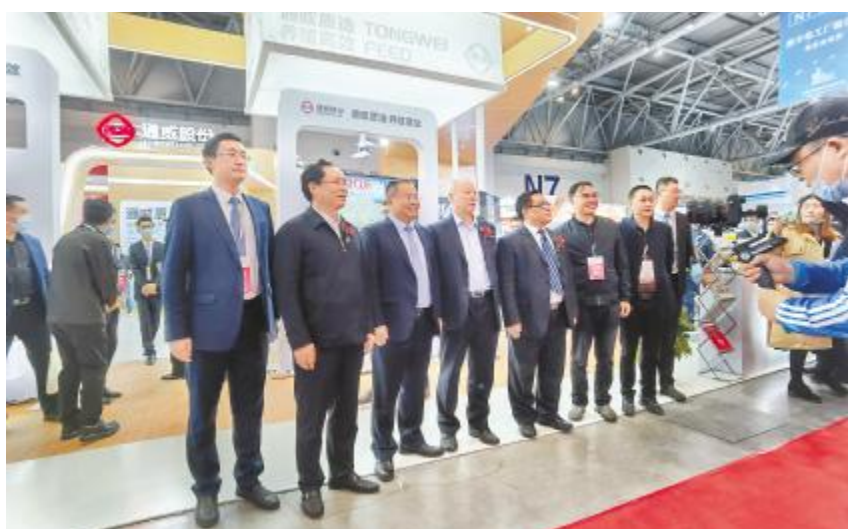
通威股份 主办 通威传媒 承办

四川省连续性内部资料准印证川BX01-034 出品人: 谢毅 郭异忠 总编辑: 黄其刚 主编: 冯畅 执行主编: 白灵 谭晓娟 编辑: 乔白滔 贺茜 美编: 黄远超

## 领跑高效养殖新赛道!

### 通威股份精彩亮相中国饲料工业展, 荣膺两项重量级殊荣

#### 通威股份获 2020 年抗疫优秀 企业等荣誉称号



中国饲料工业协会会长李德发院士等领导嘉宾在通威展位合影留念



通威股份总裁郭异忠出席大会开幕式



通威股份展位吸引了众多行业同仁高度关注

4月18日至20日, 由中国饲料工业协会、全国畜牧总站主办的2021中国饲料工业展览会在重庆国际博览中心隆重举行。饲料行业主管部门领导、协办单位代表、全国省市畜牧兽医管理部门、技术推广机构及行业协会负责人受邀参与, 通威股份总裁郭异忠出席开幕式。

#### 通威“质”造 养殖高效

通威股份作为本次活动协办单位, 特在大型饲料企业展区 N7 馆设置展位, 展览面积超 180m<sup>2</sup>, 围绕“通威‘质’造, 养殖高效”主题, 全面展示水产饲料、畜禽饲料、预混料、养殖投入品等拳头产品, 运用模型展陈及视频解说等方式, 再现通威生物安全防控体系、261 饲喂模式、设施渔业系统等养殖综合解决方案。同时, 讲解人员现场输出通威质量方针和目标、标准化项目建设等近期成果, 时刻传递以养殖效益最大化为目标的理念, 从技术、产品、模式到服务等各环节, 满足客户本质

需求。展会现场人头攒动, 专业观众络绎不绝, 通威深耕行业 39 年的影响力再次得到彰显。为进一步介绍公司战略方向及赋能产业的举措, 通威股份总裁郭异忠、畜禽营销总监喻明波及相关负责人在现场接受行业媒体采访, 与农财宝典、水产前沿、中国养猪网、饲料研究、饲料工业等行业媒体, 针对饲料禁抗、现代渔业转型升级等热点议题交流互动。中国饲料工业展览会是由中国饲料工业协会主办的全国饲料行业唯一的国家级专业展。本届展会以

“顺应新形势, 赋能新发展”为主题, 展览面积 6 万平方米, 在 5 个展馆分别设置了大型饲料企业展区、饲料机械展区等 12 个展区, 共有来自国内外 528 家农牧饲料企业参展, 涵盖饲料原料、饲料加工、饲料机械、饲料添加剂、饲草、种业等领域。本次参展由通威股份传播策划部全程筹备参与, 并获得了重庆通威、长寿通威、成都通威动物营养科技有限公司、通威股份特种料分公司、成都通威水产科技有限公司、成都三新药业、四川威尔检测等公司专业人员的大力支持。

定生产、保障供给, 积极承担社会责任, 加强饲料原料储备, 从供应链各环节严格把关, 确保畜禽肉内安全稳定, 全力降低市场风险, 坚持防控疫病与稳产保供两手抓, 为战胜疫情后及时助力恢复终端养殖提供重要物资保障和支撑。

同时, 通威各地分公司斥巨资增加硬件设施, 严格完善消毒流程、设置消毒通道, 强化饲料工厂生物安全防控, 并增派驻场技术服务人员实地指导疫情防控, 以“261”科学饲喂模式和“防非复养”动保套餐相结合, 提升弱仔存活率和断奶仔猪均重, 带动养殖终端提质增效。在定期开展非瘟防控技术培训会议的基础上, 通威旗下各公司集思广益, 因地制宜改建圈舍, 协助部分生猪养殖户转型发展商品蛋鸭、肉鸭等小家禽养殖并实现可观盈利, 为疫情后复养转养提供参考范本。

#### 争做标杆 再获两项行业殊荣

本次大会为树立行业标杆, 以榜样的力量推动饲料行业进入发展新阶段, 同期对先进单位进行表彰和授牌仪式。农业农村部副部长于康震、中国饲料工业协会会长李德发院士、重庆

市政府副秘书长游贤勇等领导为获奖企业和个人颁奖。本次论坛聚焦行业“高质量发展”, 这与通威农牧正高举“质量”大旗, 通过内生式增长而实现“高质量发展”的理念不谋而合。会上, 通威股

份荣获“2020 十大领军饲料企业”和“2020 十强水产动物饲料企业”两项重量级殊荣。回顾过去两年, 在国内新冠和“非瘟”双疫情肆虐的严峻情况下, 通威旗下农牧板块各分、子公司全力

量 524.92 万吨, 同比增长 7.12%。在水产饲料行业产量同比下降的形势下, 依然保持了销量的快速增长, 其中高附加值产品占比持续提升, 膨化料同比增长 11.37%, 特种料同比增长 18.81%。

食品及加工业务方面, 通过业务聚焦, 优化经营模式, 深化管理变革, 全年实现销售收入 19.82 亿元, 同比增长 4.03%。公司严守食品安全红线, 建立产品全程可追溯体系, 着力为终端消费者提供安全、健康、美味的水产及畜禽食品。其中, 通威品牌鲜活鱼逐步实现“一鱼一码, 扫码追溯”, 与其他鲜活水产品形成明显差异, 获得了消费者的认可与好评。

「农业(渔业)+光伏」双主业持续稳健发展

# 以质量方针点亮绿色发展之光

## 通威股份发布 2020 年度报告, 农牧板块营收同比增长 12.14%

近日, 通威股份发布 2020 年度报告及 2021 年第一季度报告。2020 年, 通威股份实现营业收入 442 亿元, 同比增长 17.7%; 归属于上市公司股东的净利润 36.08 亿元, 同比增长 37%。这是通威股份自上市以来交出的最佳年报。与此同时, 2021 年一季度通威股份实现营业收入 106.2 亿元, 同比增长 35.7%; 净利润 8.5 亿元, 同比增长 146%。这是通威股份历史上首次一季度营收破百亿, 且净利润创下新高。在这份亮丽成绩单背后, 是公司稳健发展的蓬勃活力, 是全体将士不畏行业竞争、不惧市场挑战的勇气和信心, 是“困难于其易, 为大于其细”的智慧; 闪烁着刘汉元主席重塑“质量方针”的战略眼光; 彰显着新时期创新与变革的责任与担当; 是全体通威人充分发挥敢为人先的内驱力、执行力; 是双主业高效协同发展的信心和底气, 是通威“为了生活更美好”的崇高理想与追求。

#### 全面夯实 绿色双主业龙头地位

2020 年“新冠疫情”肆虐、国际局势动荡, 全球经济衰退, 农业及光伏行业均受到不同程度影响。面对复工复产受阻、终端需求延迟、原料价格大幅上涨、经营成本上升等多重压力, 公司坚定执行“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的经营方针, 一方面统筹推进全公司疫情防控工作, 确保员工安全, 全年公司无一例“新冠”确诊或疑似病例, 另一方面在行业中率先实现复工复产, 保障了公司全年经营业务的顺利开展和各项经营计划的有效落地。报告期内, 公司实现营业收入 442.00 亿元, 同比增长 17.7%; 实现归属于上市公司股东净利润 36.08 亿

元, 同比增长 37%, 归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润 24.09 亿元, 同比增长 4.06%。2015 至 2019 年, 通威股份净利润分别为 7.4 亿元、10.2 亿元、20.1 亿元、20.2 亿元和 26.3 亿元, 实现逐年攀升的跨越式发展。在农业方面, 2020 年“新冠疫情”爆发后, 为确保居民肉产品的充足供应与价格稳定, 各级政府加速落实居民“菜篮子”工程, 全国饲料产量实现较快增长, 但不同饲料品种间差异明显。据全国饲料工业协会统计, 全年国内饲料总产量 25,276.1 万吨, 同比增长 10.4%。饲料行业在迎来产量增长的同时, 竞争持续加剧, 两极分

化程度不断加大。其中, 规模企业凭借资金、管理和防疫体系建设上的优势快速扩大集约化养殖规模, 小规模养殖和散养逐步退出市场, 养殖集中度加速提升, 行业竞争格局由饲料加工行业竞争转向农牧全产业链的综合竞争。报告期内, 通威股份农牧板块以“养殖效益最大化”为目标规范全员意识和行为, 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, 持续改进质量管理体系, 为客户提供安全稳定的产品, 实现公司与客户共赢发展。2020 年公司饲料、食品及相关业务实现营业收入 208.51 亿元, 同比增长 12.14%, 饲料销

量 524.92 万吨, 同比增长 7.12%。在水产饲料行业产量同比下降的形势下, 依然保持了销量的快速增长, 其中高附加值产品占比持续提升, 膨化料同比增长 11.37%, 特种料同比增长 18.81%。食品及加工业务方面, 通过业务聚焦, 优化经营模式, 深化管理变革, 全年实现销售收入 19.82 亿元, 同比增长 4.03%。公司严守食品安全红线, 建立产品全程可追溯体系, 着力为终端消费者提供安全、健康、美味的水产及畜禽食品。其中, 通威品牌鲜活鱼逐步实现“一鱼一码, 扫码追溯”, 与其他鲜活水产品形成明显差异, 获得了消费者的认可与好评。

#### 践行质量方针 巩固竞争优势

深度践行“质量方针”, 全面推行“标准化”管理。报告期内, 公司全面升级“质量方针”, 开展宣贯活动, 深入解读, 全面贯彻, 严格执行, 形成目之所及皆有“质量方针”的规范意识和企业文化。以“质量方针”为纲, 公司在行业内首推“标准化”建设, 打造现场标准化与运营标准化, 提升产品品质, 降低生产成本, 并形成《标准化工作手册》和运行模式, 员工思维意识发生

根本性变化, 真正做到“内化于心, 外化于行”, 树立了饲料行业标准化管理体系。借助现场标准化, 公司大力开展“主场营销”, 让客户直观感受到公司管理的标准化、规范化, 亲身体会一颗好饲料是如何生产出来的, 增强客户对公司品牌与产品品质的认可度。突破观念, 创新引入“满产满销”经营理念。报告期内, 公司打破饲料行业以销定产的固有思维, 转变观

念, 创新引入“满产满销”经营理念, 制定相应执行方案, 并快速在各分子公司推广实施。经过数月的推广试点, 多家产能利用率人均效率得到有效提升, 满产满销模式将成为公司进一步提升规模化水平的有效途径。技术与市场双轮驱动, 夯实产品竞争优势。报告期内, 公司聚焦打造领先的产品终端表现力, 推动技术体系职能转型, 让技术深度参

与经营, 以技术解决方案为依托, 固化科学养殖模式, 大力推广“产品+模式+服务”三合一养殖盈利模式, 实现技术与市场双轮驱动, 逐步由产品提供者转变为综合方案提供者。同时, 推行集成产品开发模式(IPD), 从客户需求出发, 实现产品的精准定位与快速开发, 形成产品线的全流程管控, 夯实产品终端竞争优势, 为公司与客户创造更多价值。



当下,通威高举“质量”大旗,以期通过内生式增长来实现内外联动的高质量发展。背后的促因,是近几年水产饲料行业层出不穷的陷于低价产品、低劣品质的恶性竞争,令行业发展有倒退的迹象——这不是一个好的势头。相比以营销驱动市场的便捷打法,通威为什么要给自己制造“麻烦”,重塑质量方针,率先在行业中推行产品标准化,并重新定义养殖效益最大化?为此,通威股份总裁郭异忠给出了自己的解答。

(文章来源:水产前沿)

# 破解转型难 跨越质量关

## 通威股份总裁郭异忠解读通威质量方针,引发行业广泛关注



通威股份总裁郭异忠

通威重塑质量方针,推产品标准化,内部接受程度怎么样?

郭总:通威这么庞大的体系,分子公司在经营过程中,面对市场竞争压力,会有可想而知的困难。但可以肯定的是,目前内部都能理解并认同质量方针。通过“找标杆、树标杆、学标杆”等企业文化活动,做得好的企业带动做得还不太好的企业,一同进步,成绩斐然。

其实,很多企业都有质量标准,关键是能不能真正落实,持

续去做肯定会收到成效。通威的优势,就是严格的过程管理,极其有利于标准的推进。

您预估需要多久才能把产品标准化推行到位?

郭总:我们计划用三年时间把产品标准化推行到位,目前第一阶段已经推了差不多50%的分子公司。这些公司改造后都打开大门让用户进厂参观,亲眼见证一颗好饲料是如何“质”造的,收到了喜人的合作

成果。这证明,用户理智上是关注质量的,越优秀的用户越关注质量!

下一步,通威还会推进实现智能化、数字化等降本增效的标准化改造核心举措,这是通威实现企业降本增效,实现产品成本最低、质量最好、养殖效益最优的唯一途径。我们希望,通威的饲料生产车间能够改变大家对饲料厂的认知和定义,带动行业转型升级,让用户对行业有信心!

### “用三年时间练内功”

按通威的实力靠营销来做市场很容易,也是很快上量的一种方式,为什么会选择走用产品质量做效果的方式?这个比较难走,也慢。

郭总:以湖北的草鱼料为例,十年前的水平就能吨产1100-1300斤鱼,但是去年吨产普遍只有几百斤,甚至有的仅300多斤。不是说养殖户的技术水平差了,也不是饲料企业的配方技术不行了,关键还是大家都盲目追求低价,导致产品品质没法保证,最终制约整个行业的良性发展。通威在这样的市场环境下依然坚守住了质量,我们很骄傲用质量方针最终保障了通威用户的吨产在1100斤以上。我们认为,目前水产饲料行业的路子走偏了,变成以价格为导向,产品品质往低端的方向发展,而且愈演愈烈。

今年,受原材料价格波动影响,畜禽料的价格都同步上涨,但是水产料的涨价情况,涨幅却并未匹配。原因是畜禽料在养殖终端的识别度很高,而水产料的效果表达需要过程,不那么容易显现出来。但是,以低价、促销等营销方式来做市场,可持续吗?营销本身不能带来增值,能够为养殖带来增值的一定是产品本身。通威要为养殖户负责,质量方针就是追求用户的养殖效益最大化,我们标准化动作就是为了去实现这个目标。

诚然,在以营销为主导的市场竞争格局下,通威坚持靠产品质量来打动市场,一定会面临过程与时间的考验,但从长远发展的角度来看,不彻底从根本解决养殖痛点,其他竞争都是换汤不换药。通威不应该也绝不会再陷入低价、低档次的产品竞争中。

● 营销本身不能带来增值,能够为养殖带来增值的一定是产品本身

● 把技术和营销相融合,不断验证产品,不断把价值传导给用户



经标准化改造后的生产区域

### “把价值传导给用户”

为什么通威不局部先试点,然后再扩大?

郭总:按很多企业的做法应该是先试点再扩大,而通威推产品标准化在外界看来很迅猛。这主要基于两个方面的考虑:一是通威的管理体系能够支撑我们全面开花;二是如果试点的区域做得不成功,那是该否定这件事还是重头再来?我们早就思考清楚,所以不留后路。

您认为通威推行质量方针,会失去什么,又会得到什么?

郭总:通威对产品的质量要求总是高于国家标准和行业标

准,早在1992年就率先行业导入ISO9000质量管理体系。正是这些标准奠定了通威在全国水产饲料行业的地位,也让通威拥有健全的现代化管理体系。

如今,通威再次率先在行业中推行产品标准化,走得相对靠前些,但我相信不用三五年时间,行业中会有很多企业跟上来。强调质量方针可能有些人感觉很新奇,实际上企业本来就该这么去做,而不是对差的质量习以为常。借用通威集团董事长刘汉元主席经常说的一句话:练好内功,什么时候发展都不迟。如果练不好,即使今天发展

了,明天也守不住。

水产料市场的需求非常多样化,通威推产品标准化会不会显得很死板?

郭总:每一种养殖动物,根据它的生物学与营养学需求,一定有最优的饲料解决方案,多样化是企业的营销需求。标准化最终是要实现提高产品竞争力,提高企业的综合竞争力,过程中最关键的是产品效果让用户清晰地感知。因此,我们提出了技术和营销相融合,简单而言就是不断验证产品,不断把价值传导给用户。

# 下好市场先手棋 打好抢春主动仗

## 通威农牧各片区,各分、子公司积极响应总部号召,力争夺取抢春工作全面胜利

春潮涌动千帆竞,百舸争流恰逢时。通威股份农牧板块“抢春”行动全面开启,如火如荼。为打好决胜一年开局的攻坚战,深入贯彻通威质量方针,真正落实配方统一、产品精简、提升客户质量以及标准化建设等工作,通威农牧全体将士吹响了催人奋进的集结号,理清发展思路,破解发展难题,朝着2021年的崭新目标砥砺前行。当前通威农牧各片区,各分、子公司相继开启抢春行动赋能培训,召开经销商大会,最大程度地激发起股份全体一线将士的积极性、创造性,全面提升合作伙伴的养殖效益,在竞争加剧的残酷背景下,继续用扬眉吐气的业绩捍卫王者尊严!

记者 乔白滔  
通讯员 翁云福 周龙艳 徐鹏南 杨心如



华西二区积极开展培训为抢春行动赋能

### 赢在起点 构建未来 华中二区黄冈通威高端苗种料新品发布会顺利召开

4月15日,黄冈通威召开“赢在起点 构建未来”高端苗种料新品发布会。通威股份水产研究所所长米海峰、华中二区水产营养总监张高明以及黄冈通威总经理李伦佳等参会。黄冈通威总经理李伦佳在会上,黄冈通威总经理李伦佳,分析了水产行业发展趋势,并表示,黄冈通威将始终坚持以“质量方针”为纲,聚焦养殖效益最大化,更加坚定的推进价值营销落地,引导养殖户升级、推动行业良性发展,服务好每一位合作伙伴,真正实现公司与客户的共赢发展!

随后通威股份华中二区水产营养总监张高明作《赢在起点 构建未来》高端苗种料报告,黄冈通威水产服务工程师周超华作《“苗”准高端“料”定未来》的报告,并在现场进行微粒子悬浮仿生工艺现场试验,更好的展示了开口乐产品的特性,让养殖户更加直观地感受到了通威产品的效果和优势。

最后,随着水产部经理邱进发布产品价格和优惠政策,订料环节将会议推向了高潮。客户们积极订货,现场火爆。本次会议的成功举办,为公司与客户的共赢发展奠定了坚实的基础。黄冈通威将在“质量目标、质量方针”的指引下,为客户创造更大价值,携手前进,共赢发展!



华中二区黄冈通威召开高端苗种料新品发布会

### 对内降本增效 对外养殖高效 虾料片区虾料研讨会圆满召开

近日,虾料片区虾料研讨会在阳江海壹召开。通威股份虾料片区总经理刘明锋、财务总监邓明高,阳江海壹总经理张奎、湛江海壹总经理欧阳继伟、海南海壹总经理张磊,海南水产总经理黄瑜凡以及各公司财务经理参与此次会议。

会上,刘总表示,面对今年虾料发展形势,大家要坚定信心,迎难而上,进一步完善和改进管理框架和管理制度,要做到内化于心、外化于行,起到对内降本增效,实现综合成

本最低,对外实现养殖效益最大化的目标。

阳江海壹总经理张奎、湛江海壹总经理欧阳继伟、阳江海壹特种料营销中心总经理刘艳平针对市场环境作分析报告。特种水产研究所营养师刘雪兵作现阶段配销差情况及产品效果表达汇报。汇报完毕后参会人员就汇报中提到的问题做分析讨论并输出相应的应对方案。此次研讨会后,片区管理团队将继续不折不扣、全力以赴,真正将方案和发展规划落到实处。



虾料片区召开虾料研讨会,将发展规划落到实处

### 服务增效 科技助力 华中三区南昌通威高端苗种料发布会圆满召开

4月12日,华中三区南昌通威“赢在起点,科技助力”高端苗种料开口乐产品发布会隆重举行,通威股份高端苗种料IPD项目总经理乔永刚、华中片区技术总监张德洪、南昌生物技术经理宁军以及区域内经销商、养殖户共计340余人共同见证通威科技的力量,共享苗料高效养殖之道。

会上,通威股份高端苗种料IPD项目总经理乔永刚作《赢在起点 构建未来》高端苗种料报告,南昌生物技术服务工程师王璇作《模式引领服务增效》分享报告,宁总作《携手通威 共赢发展》主题报告,通过生动形

象的讲解,让现场经销商、养殖户收获满满。南昌生物干部员工代表上台展示并作了“产品出厂100%合格、质量安全事故0发生、用户投诉处理率100%、实现养殖效益最大化”的郑重承诺,展示了通威人“事事争创一流”的信心与决心。水产二部经理李启堂发布了大家关心的产品价格及优惠政策,客户们积极订货。

本次会议的成功召开,为公司与客户的合作奠定了坚实的基础,南昌通威将继续以“质量方针”为纲,实现用户“养殖效益最大化”,推动并引领江西水产养殖转型升级!

### 双轮驱动 营销赋能 华西二区“抢春行动”赋能培训会顺利召开

近日,通威股份“抢春行动”赋能培训会在重庆通威举行。本次培训会围绕践行质量方针、聚焦用户开发主题开展。通威股份水产市场部部长刘雄、淡水料产品线总经理米海峰、特水料产品线总经理陈孝孺、动保研究所所长阳涛出席本次会议。华西二区总经理陈涛、昆明通威总经理王朝才及片区各职能线总监、全体营销将士接受赋能培训。

刘部长以《践行质量方针,聚焦用户开发》为主题带领大家再次学习营销年会精神,强调技术与市场双轮驱动的营销转型新格局,落地“从店面到鱼塘”的营销转型动作,实现“用户养殖效益最大

化”的质量目标。随后,赋能团队分别从示范工作落地、层级分工、养殖增效方案、营销通使用等方面开展培训,鼓舞了团队的士气和信心。

陈总作总结讲话,并表示,营销赋能不仅赋予了团队“技能”,还赋予了“正能量、动能”,“三能”培训坚定了团队营销转型的决心。大家要有充分的信心推动营销转型、行业变革,要有向行业乱象说不的勇气和毅力。华西二区将继续坚持“产品领跑、成本领先、规模领航”的经营理念不动摇,做好产品质量、做精经营管理、做强市场开发,回归营销本质,实现用户养殖效益最大化。

### 推进模式引领 打造质量标杆 华东二区绍兴通威举办白对虾养殖交流会

近日,华东二区绍兴通威组织召开浙江白对虾养殖致富交流会。绍兴通威营销总经理严伟斌、通威壹唯好种苗总经理张加林、华东二区市场服务总监赵玉东以及浙江萧山、上虞地区500余名客户和养殖户出席本次会议。

张总在会上表示,通威坚持只做强高端好虾苗,在通威将南美白对虾作为第一战略发展品类的背景下,壹唯好虾苗全力打造一个高端品牌,保证通威每一尾虾苗都是精挑细选,优中选优。成都通威三新药业有限公司水产服务工程

师徐良、湛江海壹生物科技有限公司水产服务工程师徐兆利等两位老师分别就公司核心动保产品进行讲解。华东二区市场服务总监赵玉东带来了养虾经验分享。

通过本次交流,绍兴通威经营理念及对虾养殖盈利模式获得养殖户的认可,未来公司将坚定推进模式引领、整合资源、服务客户,为实现养殖效益最大化、经销商利润合理化而奋斗,同时通过标准化体系构建,让产品质量稳定有保障,实现终端养殖效益最大化。

# 靶向发力标准化 精准对标再攻坚

## 通威农牧深入推进企业文化和标准化打造工作并取得阶段性成果

记者 乔白滔 通讯员 杜小青 曾添 鹿友同 冯佳婷 孙琴 唐海云 甘攀强

强化执行力我们在行动

找标杆  
树标杆  
学标杆

自2020年4月通威农牧标准化打造和企业文化建设工作全面启动以来,各片区、各分子公司积极响应股份总部号召,相继推进标准化打造工作并取得阶段性成果,成功打造了客户、员工、企业三赢的精益管理体系,全方位重塑现代饲料企业整体形象,获得客户及员工的一致好评。2021年3月26日,通威农牧率先启动企业文化建设工作,掀起“找标杆、树标杆、学标杆”的新高潮,标准化打造工作开展如火如荼,为实现满产满销和用户效益最大化,打下了最坚实的基础!



广东通威及广东预混料通过标准化一阶段验收

### 广东通威 做标准化变革实实在在的参与者

4月19日,广东通威召开标准化第一阶段验收会议,通威股份总裁郭异忠、副总裁张璐、通威大学执行副校长张红缨、华南一区总经理邓金雁、广东预混料总经理郭异阳及广东通威、广东预混料全体干部员工共同参与项目验收。

期间,验收小组观摩了公司标准化晨会,并对晨会中员工所展现出来的精气神给予了高度认可。随后,验收小组对公司视觉识别系统整改、车间及办公区域现场项目改善、员工思想转变等方面进行了验收。会上,广东公司内务总经理袁方来和广东预混料总经理郭

异阳对标准化一阶段的工作进行了总结汇报。品管部苟总及四位员工代表分享了参与标准化的工作过程,标准化项目组宣布公司顺利通过验收,并指出需要改进的问题。

邓总表示,标准化给广东公司带来的改变是显著的,标准化工作只有起点,没有终点,全体员工务必继续戮力同心,全力以赴。郭总对广东通威的变化给予高度肯定,并表示,大家都是推动变革的参与者,但标准化不只是打扫卫生和改善环境,其核心是降本增效,增强综合竞争力,希望大家在未来能够持续改善,朝着目标全速前进。



通威农牧标准化建设小组检查江苏巴大设备运行情况

### 宾阳通威 成果来之不易,更要做好做精

4月8日,通威农牧标准化项目建设专项小组成员及南宁通威内务总经理李海对宾阳通威标准化第一阶段进行验收。标准化验收小组观摩了后勤员工早会,并对其中存在不足进行点检和建议。小组随后到门卫室、生产车间、库房、办公室、员工宿舍和食堂进行验收,提出问题并给予整改建议。

会上,通威股份总裁郭异忠通过视频连线对宾阳通威标准化一阶段建设取得的成绩表示祝贺,并指出,目前

宾阳通威标准化只是跨出了第一步,大家务必在此基础上,越做越好,越做越精,为公司发展添砖加瓦。

南宁通威内务总经理李海、总部生产技术专家伍克枫,对宾阳通威人心改变、效率提升、降本增效三方面进行了专题汇报。宾阳通威总经理杜洪武对标准化一阶段建设过程、取得成果给予肯定,并表示成果来之不易,未来不仅要爱护成果,更要在此基础上越做越好,真正发挥作用,让公司量利再上全新台阶。

### 江苏巴大 减少跑冒滴漏,坚持主场营销

4月8日,江苏巴大召开标准化建设一阶段验收会议。通威股份华东一区总经理贾光文、通威农牧企业文化专项工作小组副组长冯畅、执行组组长乔韬、生产部专家沈长山、江苏巴大总经理肖培新、标准化项目组成员及江苏巴大全体干部员工共同参与验收。

验收小组观摩了班前会,对办公区域、员工宿舍以及生产车间进行细致检查,在给予表扬的同时,也对后续改善提出可行建议。4名员工代表分别分享了在标准化工作推进过程中的酸甜苦辣。验收小组对江苏巴大标准化建设一阶段工作进行了详细

点评,要求认真整改、落实到位,标准化只有起点,没有终点。

会上,肖总以《不忘初心、勇攀高峰》为主题,进行了标准化建设一阶段工作汇报。自2020年10月30日标准化工作启动以来,公司全体同仁,通过56天日夜奋战,公司环境得到大幅改善,员工的责任感、认同感、成就感、幸福感得到了提升。通过标准化工作的推进,改善了生产作业环境,减少了设备故障的发生,降低了劳动强度,减少了跑冒滴漏和避免了不必要的浪费。通过主场营销,加深客户对公司的认同感,增强了客户对产品的信心。



通威农牧标准化建设小组验收大丰通威标准化建设成果

### 合肥通威 内化于心、外化于行、落地于行

合肥通威标准化建设第一阶段工程历时181天,终于顺利通过项目验收。4月7日,通威股份副总裁兼华中一区总经理沈金竹、通威农牧标准化项目建设专项小组成员共同参与项目验收。通威股份总裁郭异忠通过视频连线出席会议。验收小组观摩了员工标准化晨会,对生产车间、办公及生活区域的标准化建设成效、团队思想行为的转变等标准化运营情况进行了验收。

会上,郭总对合肥通威标准化建设取得的阶段性成绩表示祝贺,对公司干部员工取得的成绩给予高度肯定,对合肥通威“坚持不懈、持之以

恒、不达目标不罢休”的团队战斗能力给予高度评价。郭总指出,标准化只有起点,没有终点。希望沈总带领团队在未来的发展中经营更上一层楼,员工随着合肥公司的发展收入和幸福指数再上一台阶,真正让合肥通威成为人人羡慕、人人向往、人人珍惜的家!

沈总表示,合肥通威标准化一阶段工作成果来之不易,未来大家更需要通过自主改善、自主稽核,让标准化项目真正内化于心、外化于行、落地于行,让标准化助力公司经营实现全新突破,为挑战更高的经营目标做好万全准备。

### 大丰通威 以标准化打造核心竞争优势

4月9日,大丰通威召开标准化建设一阶段验收会议。通威股份华东一区总经理贾光文、通威农牧企业文化专项工作小组副组长冯畅、李凌峰,执行组组长乔韬、生产部专家沈长山,标准化项目组成员及大丰通威全体干部员工共同参与此次项目验收。

期间,验收小组观摩了公司晨会,对员工的精神面貌及晨会流程给予高度认可。同时,验收小组对办公区域、员工宿舍以及生产车间进行验收检查,在给予表扬的同时,也对后续改善提出可行建议。

会上,大丰通威副总经理彭继伟以《戮力同心,重塑新征程》为主题,围绕公司实

施标准化建设的背景、建设成效和未来发展三个方面进行分享,着重对公司现阶段建设情况进行全面总结。

彭总指出,标准化建设工作势在必行,通过此次标准化建设工作,公司全体干部员工收获良多,公司环境得到大幅改善,员工的责任感、认同感、成就感、幸福感也得到了提升,企业文化、标准化和满产满销项目将形成公司核心竞争优势,助推公司未来实现降本增效、综合成本领先。

员工代表分享了在标准化工作推进过程中的经验。大丰通威将再接再厉,不断超越自我,力争早日实现公司生产经营的全新突破。

### 常德通威 标准化既是一种历练,更是一种蜕变

4月10日,常德通威召开了标准化建设一阶段验收会议。验收小组观摩了员工晨会,检查了公司生产、生活及办公区域的标准化建设情况,并对标准化建设中存在的细节问题进行了现场指导。

验收会上,常德通威总经理马恩怀从标准化的启动打造、标准化的改善成果、以及标准化第二阶段规划三个方面进行详细总结汇报。常德通威2002年建厂至今已近19年的历史。2021年1月15日标准化启动大会召开后,公司正式拉开标准化工作建设的

序幕,在总部标准化小组的指导下,在常德通威全体员工的共同努力下,常德公司用时50天,历经了全新蜕变,走过了一段刻骨铭心的历程。

公司员工代表生产部经理助理张炎珍、品管部业务主办郭川南以及生产部班长聂仁杰三位分别上台分享标准化过程的心得与感受。标准化工作永无止境,全体常德通威人必将继续发扬吃苦耐劳精神,助力公司生产经营,为实现常德通威2021年的量利目标而不懈努力。



常德通威完成标准化项目验收

### 沙市通威 聚人心、练内功、促发展

4月11日,沙市通威召开标准化第一阶段验收会议,通威股份华中二区总经理李鹏、生产技术专家李昌海、标准化项目组组长乔韬一行及沙市通威全体干部员工共同参与验收。

验收小组观摩了公司晨会,对两个生产车间、食堂、宿舍等区域进行现场检查,对车间给予了高度评价,对现场员工的意识行为提出表扬,同时也指出了许多办公及生产现场的亮点,对不足之处提出可行建议。

会上,沙市通威总经理林涛以《聚人心、练内功、促发展》为主题,围绕“为什么要实施标准化、标准化一阶段推进情况、一

阶段成果及标准化下步工作规划”四个方面对沙市通威历时243天的标准化改造历程进行分享。生产部员工代表分享了标准化工作推进成果。标准化验收小组组长乔韬对沙市通威标准化建设一阶段工作进行详细点评,给出了许多项目可行性整改建议。

李总对沙市通威取得的骄人成绩给予高度认可和肯定,并表示,相信在通威“质量方针”的引导下,在标准化推进过程中,沙市通威团队凝聚力会更强,员工幸福指数更高,公司能更快更好地发展,力争早日实现公司生产经营的全新突破!



沙市通威标准化改造验收现场

### 珠海海壹 大幅度降本增效,持续领跑行业

4月7日,珠海海壹召开标准化建设一阶段验收会议,通威股份华南一区总裁邓金雁、通威农牧标准化项目组成员及珠海海壹全体干部员工共同参与验收。

根据刘汉元主席“抓好标准化和满产满销”的指示精神,结合农牧板块“以质量方针为纲,构建综合成本最低、质量最好、养殖效益最优”高质量发展目标,珠海海壹在不断推广标准化一阶段工作中,实现了大幅度降本增效,持续

领跑行业的发展目标。

会上,珠海海壹内务总经理何良柯进行标准化工作汇报。标准化建设在“战略”“竞争”“客户”“员工”等四大方面,为公司带来了翻天覆地的变化。在管理上,团队内部形成了方案先行、质量优先、团队共创、督导提升的良好氛围。在企业形象上,饲料企业从一个“光灰”企业真正达到一个“光辉”企业,实现了旧貌换新颜。



珠海海壹标准化验收现场

2020年,通威拉开了标准化建设的序幕。作为国内水产饲料的领军企业,通威对饲料业和水产业,都有独特的理解。在饲料业增长缓慢时期,怎样进一步提升生产效率,降低成本,稳定产品质量,最终使企业和客户突破瓶颈,实现更高层次发展,是当前全行业都面临的考题。一直以来,通威都走在行业的前列,以科技引领变革,以创新带动发展,不断开创新的发展格局。在饲料业竞争愈加激烈复杂时期,行业已来到变革转型关键期,亟待突破现有局限,实现更高层次的增长。在此形势下,通威以标准化建设开启自身变革,显然不是心血来潮,而是其逐步实现战略规划,走向全球化发展的重要举措。在此背景下,饲料企业的标准化建设是什么?该怎样做?将起到什么作用?近日,媒体记者就此问题采访了水产饲料专家、苏州大学叶元土教授,他站在行业的角度,对饲料企业“标准化”建设进行了解析。

记者 乔白酒 特约通讯员 孙岁寒 邓汉文

# 为农牧产业全球化输出“中国智慧”

## 水产饲料专家、苏州大学叶元土教授解析通威农牧标准化建设如何引领饲料工业实现大变革



水产饲料专家、苏州大学教授叶元土

生产全过程标准化、模式化,质量像制造业一样恒定不变,真正做到成本极致化、质量极致化、配销差极致化,产品市场竞争力就能实现全面提升

标准化应该“因地制宜”,建立有灵活度的标准化体系,这种标准化需要在国际模式基础上加上“中国智慧”

结合目前的饲料行业现状,您如何看待饲料企业的标准化建设?

在您看来,饲料企业要推行标准化建设,需要解决哪些方面的问题?

叶元土:从我的角度去理解,饲料企业实现标准化,是内部管理走向市场化的过程,从本质上来说,饲料企业标准化建设就是企业彻底的模式化管理。目前,集团型饲料企业拥有很多分子公司,要采取生产模式化(标准化)的管理方式大致是两种。一种是,集团规定生产环节完全标准化,分子公司生产程序完全执行其标准,但在配方上可自由发挥。另外一种则是,所有生产环节实现数据化指导,类似国外饲料企业,配方原料必须研究透彻后,进入到配方数据库,各分子公司产品生产原料必须来自数据库。如果全面实现标准化建设,我认为这是中国饲料产业实实在在的一大进步,是产业的升级,整个饲料产业的产能水平、质量控制、成本控制、产品输出、运转效率都会有一个显著的提升。

叶元土:要实现生产标准化,最终命题是如何保证产品质量的稳定输出,首先要面临两方面问题。一方面是,原料市场存在价格波动,这种成本变化需要企业通过配方调整实现消化,如何在保证产品质量稳定的前提下,如何调整市场管理制度的问题。以通威来讲,行业内都知道有“总经理任期制度”,在目前的状态下,可能会因此造成产品和市场的起伏波动。必须要引起注意的是,像通威这样众多分子公司、单一品牌形象的企业,哪怕是某个分子公司出现产品质量问题,都可能让整体品牌形象受损。从这两方面,衍生出如何构建配方标准化、生产标准化以及市场管理标准化等一系列细分问题。我认为这不是选择题,集团型企业要向全球化发展,就必然走标准化的发展路径,

核心在于主抓企业生产团队执行力和管理效率。其次,要从技术层面去实现配方标准化,国外有些大型企业,通过数据库规定饲料配方品种、剂量、配比等等,所有数据都规定死,但是在中国市场容易“水土不服”,因此具备参考性不具备复制性。中国的集团型饲料企业要实现标准化,可以参考国外模式并建立原料种类数据库,关键是根据不同品种、不同区域市场甚至不同季节规定配方原料投入下限,配方设置一定的灵活性应变品种的特殊性和市场的差异性,同时守住产品质量的稳定性和最低线。

此外,管理标准化的关键,在于配方标准化与市场管理脱钩。比如配方标准化设置种类数据库和投入下限,例如华东草鱼饲料蛋白用量不能低于28%,华南草鱼不能低于20%,总经理换岗无权限更改配方标准化设置的“红线”。一旦分子公司突破下限“红线”,配方体系立即集团总部“报警”并锁定原料输出。这样既可以守住质量底线,又能守住市场,企业才能实现标准化。

推行标准化建设,是否会对通威在行业的发展产生重大影响?

叶元土:通威构建标准化体系的方向是正确的,不过要考虑营养配比需求、技术需求、成本需求等多方面,这是一个持续实践的工程,两三年内成果可能不明显,需要做好更长远规划。通威已经是中国水产饲料领军企业,体量非常巨大。我认为,在推行标准化体系构建的过程中,不可避免会产生一些风险,在多个环节存在变数;可以考虑先划定某个区域或者某一个品种,先一步建立标准化试点,然后再进行复制、推广。像“经济示范区”作用一样,该区域或品种形成“标准化示范区”运作3到5年后,实现标准化体系的试验期和过渡期,再进一步规划。

对内而言,标准化的方向是正确的,对本身企业管理、开源节流、市场开发也是具备战略眼光的。对外而言,一旦通威标准化体系构建成功,将起到里程碑式的产业升级作用。目前饲料行业已经大量应用设备化,却是人工责任地控制标准,不可控因素较多,因个人差别形成质量差异也很明显。只有标准化体系构建完成才能算得上真正的产业升级,充分实现企业内部开源节流,可以把饲料成本极致化、质量极致化,配销差极致化,甚至可以完全省略掉售后服务、赊销等营销问题。

为什么能这样操作?主要原因是这家工厂已经初步实现了标准化建设,饲料生产全过程都标准化、模式化,配方品种和剂量、生产工艺流程、质量控制全部用电脑程序固定,不得改动,最终产品质量像制造业一样恒定不变,真正做到了成本极致化、质量极致化、配销差极致化,基于这样的能力,他们的产品市场竞争力就很强,就可以做到现金操作。

通威标准化体系构建完成后,首先产品质量稳定性有保障,产品性价比普遍提升,终端养殖效益自然更有保障;其次,养殖端通威品牌力会进一步提升,养殖户对通威产品的预期不会波动,因为心里已经形成烙印:“通威产品已经标准化了,就是行业内质量稳定的标杆”。

通威所倡导的标准化建设是否会加速与国际领先饲料企业接轨?

我想,通威的标准化应该是“因地制宜”,建立有灵活度的标准化体系。这种标准化需要在国际模式基础上加上“中国智慧”。通威的标准化体系要与国际接轨,就要根据这个国家或者地区市场特殊性来拟定,而非一成不变地搬用国际模式,例如通威到某个国家去建饲料厂,可根据当地养殖品种、配方

原料品类设置配方下限“红线”。养殖端在这一过程中会得到哪些提升?

叶元土:这是个很实际的问题。可以通过一个相似的案例来说明,我曾经去给一个厂设计草鱼饲料配方,配销差设定在300元,他们却认为过高了,只要180元就足够。



通威农牧各片区、各分子公司相关负责人赴标准化打造标杆公司参观学习

# 亩利润 4.2 万元! 通威模式教你这样养加州鲈

近几年,加州鲈养殖产量在全国范围内迅速增长,西南地区也成功把握住了这一份市场红利,虽然本地加州鲈养殖规模与华南、华东两个大区相比还相对较少,但鱼价却可以领跑全国,盈利空间也非常不错。总体而言,加州鲈在西南地区的消费市场和未来发展潜力仍然巨大,也让不少养殖户看到了机会。但是,对于第一次接触加州鲈的养殖户来说,如何完美上手是个头号难题。对此,通威特种料基于四川当地的气候、地理条件及加州鲈行情走势考虑,推出了鱼水情加州鲈“332”模式(早出鱼、赶高价)和“553”模式(反季节、错峰出鱼),并通过鱼水情加州鲈8902、“鱼康一号”功能性饲料等产品的配套,让养殖户尝到了养殖效益超预期的甜头。在加州鲈新季养殖即将正式拉开帷幕的当下,我们一起回顾2020年几个与通威同行的经典养殖案例,再次感受他们丰收的喜悦。



通威助力加州鲈养殖户获得远超预期的养殖效益

### 案例一 鱼水情加州鲈“553”模式,亩利润 4.2 万元

四川德阳市金轮镇的刘老板,拥有3.7亩塘口,水深1.5米,配3台叶轮增氧机。2019年5月6日投苗2.1万尾,规格为2.4克/尾,密度5670尾/亩。养至2020年2月-8月分4批上市,期间投喂通威鱼水情加州鲈料8901/8902系列共计13.5吨,出鱼约2万斤。实现总毛收入32.5万元,总纯利润15.6万元,相当于每亩净利4.2万元。

### 案例二 从尾重 10 克养到半斤,料比不到 0.7

李老板在成都大邑县有13亩塘,水深1.5米,配有5台叶轮式增氧机和1台涌浪增氧机。2020年6月15日放苗3.1万尾,规格为10克/尾。到9月10日进行第四次打样时,平均打样规格达到0.47斤/尾,其中炮头0.7斤/尾。据李老板反馈,截至9月10日时共计死鱼约200尾,大概80斤;期间,投喂通威鱼水情加州鲈料8901/8902系列共计9517斤,相当于阶段性的饵料系数为0.69。

### 案例三 品质好,价格高,平均鱼价 20.7 元

高老板从事加州鲈养殖近10年,一直是通威鱼水情饲料的忠实粉丝。2020年,在周边养殖户因天气、其它厂家饲料质量下降等原因造成出鱼比例下降的情况下,高老板使用鱼水情加州鲈料(按照通威332模式)养殖,效果一如既往地稳定,在鱼价高峰期大量出鱼,平均鱼价超过20.7元/斤,养殖效益再创新高。

### 案例四 3 大功能保障,“鱼康一号”护鱼健康

近年来,“诺卡氏菌病”和“细菌性烂身病”已经成为危害川渝地区加州鲈养殖的两大主要疾病,很多养殖户都已经到了“谈诺色变”的状况。通威特种料公司推出“鱼康一号”功能性饲料,能起到三大作用:1.提高鱼体免疫力;2.修复损伤的肝组织,提高肝细胞的活性,改善肝脏发白、发黄、肿大等症状,使肝脏变得红润不肿大;3.修复萎缩的肠绒毛膜,促进肠道正常的消化吸收。

据介绍,对于疾病已经发生的鱼塘,可以根据药敏试验筛选出抗生素+鱼康一号进行投喂。鱼康一号的搭配能让治疗方案发挥更好的治疗效果,直到疾病有效控制;对于还未发生疾病的鱼塘,可以在疾病高发季节使用,每投喂7天,间隔7天,再投喂7天,相当于每个月投喂14次鱼康一号,即可以达到非常明显的预防作用。

2020年8月中旬,崇州街子镇味江村郭老板所养的加州鲈开始发病,每天死鱼100尾左右,氨氮、亚盐明显偏高。现场打样做药敏试验后,推荐使用氟苯尼考、鱼康1号。通过先服氟苯尼考3天,再连续喂鱼康1号7天,投喂率1%,基本无死鱼。

通威持续发力特水板块,看准加州鲈这条鱼,并深耕产业链上下游。对于高效模式进行总结提炼与优化迭代,匹配高品质高性价比的饲料、动保产品,不仅助力养殖户抢行情赚大钱,更能降低鱼病高发等管理难度和养殖成本,有力推动西南、华南等地区的养殖产业的健康发展,带领大批特水养殖户科学养殖,快速致富。

在“质量方针”指引下,通威近年来持续打造产品力的市场成果,已遍地开花。同时,为了保证分子公司战略落地的效率,全方位贯彻养殖效益最大化,通威强调技术与市场双轮驱动,以产品线的方式,由各大研究所所长亲自挂帅,为每一款产品的养殖效益负责到底!期待通威坚守质量这股正能量能为行业不断创造价值!