



通威农牧订阅号

做精做专 做优做强

通威集团董事局刘汉元主席出席通威股份水产科技·营销年会,并作重要工作指示

做精做专才能做大做强,任何时候对标行业前三位,把各种要素的潜能发挥到极致,始终领先别人半步,才是保障现代企业持续发展的生命线。



刘汉元主席在水产科技·营销年会作重要指示



刘汉元主席为会议表彰的优秀公司代表颁奖

本报讯(记者 吴宏 通讯员 贺茜)2021年12月1日至3日,以“质量为本 用户为本 标准落地 坚决执行”为主题的2021通威股份水产科技·营销年会在通威国际中心隆重召开。十一届全国政协常委、全国人大代表、通威集团董事局刘汉元主席出席会议并作重要指示。

在刘汉元主席的战略指引和正确

领导下,2021年分、子公司全员深入学习和落实质量方针精神,通威农牧落地标准化建设与营销转型,以产品线工作模式运作,实现技术与市场的双轮驱动,全面推进标准化建设工作,坚守质量初心,以用户养殖效益最大化为核心,全员落实营销转型,获得了市场的充分认可。

刘汉元主席再次解读了质量方针

中专业化、标准化、规模化的内涵和外延,并指出,每个团队的能力是有限的,做精做专才能做大做强,任何时候对标行业前三位,把各种要素的潜能发挥到极致,始终领先别人半步,才是保障现代企业持续发展的生命线。

刘汉元主席表示,对于通威农牧营销工作来说,2021年虽然有所困惑,但却是大家进一步找到支点和信心来

源的一年。要公道打颠倒,真正学会站在用户的角度考虑,我们就能在行为规范方面做出一个正确的判断和选择。近两年的工作是互相协同的,只有我们为用户和自己共同降低成本、提高效率,产业链各环节的关系才能真正不可替代。接下来,技术体系应持续夯实产品优化工作,对产品品类和规格再次进行梳理,市场体系相关负责

人应共同集中精力扬长避短,使经营开发聚焦主流市场和核心产品。希望大家找准客户的本质需求,规范营销行为,承前启后,把近两年强调的标准化建设、产品优化、产品定位、产品线运作等工作进一步做扎实,并延伸到2022年每一家公司落地质量方针的营销方案之中,年复一年地坚持下去,使企业运行更加稳定高效。(详细报道见2版)

通威股份食品板块 2021年度工作总结会 顺利召开

本报讯(通讯员 李玲)2021年12月9日至10日,通威股份食品板块以“变革突破”为主题的2021年度工作总结会在通威国际中心顺利召开。通威股份副总裁严虎、通威食品副总经理薛峰、陈波,总经理助理李天文出席会议。各职能部门、各公司总经理及主持工作的部门负责人参加会议。

严虎副董事长对圆满完成2021年经营目标,并为板块经营目标实现做出贡献的公司给予充分肯定。同时警示食品板块各公司要时刻保持居安思危的忧患意识,食品行业目前虽然无法避免行情的周期性波动,但只要我们始终坚持以客户为中心,保持足够的规模和成本优势,尽量消除或减少行情波动的周期性影响,就能够在行业竞争中胜出。严董随后对通威食品“三鱼一虾一市场一平台”的战略定位进行了全面解析;2022年起,通威食品将围绕通威产业主线,深度聚焦水产品,重点打造罗非鱼、乌鱼、鲢鱼和对虾四大核心产品线;继续巩固和提升“通威鱼”的品牌影响力,通威三联市场不断提档升级,全农惠电商作为线上平台有效宣传和推广通威健康安全食品;同时,食品板块将按产品线组建团队,进一步强化责权利匹配,持续优化管理模式,推行总部职能下沉,促进管理扁平化。

通威动物营养公司 与唐山三发饲料 签约战略合作协议

本报讯(通讯员 蔡菲)2021年12月14日至16日,通威动物营养公司与唐山三发饲料战略合作签约仪式在通威国际中心顺利举行。三发饲料董事长张素娟、总经理张树志、常务副总经理刘俊茹及管理团队,通威股份总裁郭异忠、副总裁宋刚杰、副总裁兼技术总监张璐、研究院副院长高启平,通威动物营养公司总经理刘胜东及管理团队出席签约仪式并座谈交流。座谈中,双方通过深入交流,签订战略合作协议。

张董事长介绍了三发饲料2022年及未来5年规划、顶层设计目前的发展现状,并明确表示三发饲料团队按战略合作协议内容履行执行。郭总介绍了通威发展战略规划,详细阐述通威标准化带来的效果,品质稳定、成本降低及竞争力加强等优势;介绍通威质量方针所在,建立行业生态圈,促进行业健康良性发展。最后,郭总作出指示,希望通威动物营养公司按约落实,实现互利共赢。

数字驱动 专业赋能

通威股份 2021 年度财务培训会顺利召开

本报讯(记者 吴宏 通讯员 杨梅)2021年12月14日至15日,以“数字驱动、专业赋能、强控风险”为主题的通威股份2021年度财务培训会在通威国际中心顺利召开。十一届全国政协常委、全国人大代表、通威集团董事局刘汉元主席,通威股份董事长谢毅、总裁郭异忠出席会议并作重要指示。通威集团财务总监肖吉华、财务部部长黄根,通威股份财务总监周斌、财务部部长雷文文,以及来自通威集团、股份总部、永祥、太阳能、组件、终端、农牧、食品等各板块、片区的财务总监、财务经理近600人现场及视频参会,共同见证一年的工作成果,分享财务管理经验。

会议期间,与会人员跟随外培老师学习财务影响力建设及跨部门沟通技巧,在业财融合的大背景下,充分发挥财务经理人的影响力作用。各板块财务人员相互对标学习,总结2021年得与失,共享优秀财务管理案例,重塑财务职能价值。

为进一步建设数智化财务、以专业化赋能经营,本次会议围绕共享、风控、资金、税务、信披等议题展开,深挖财务赋能潜力与经营风险落地举措,同时也强化财务底线思维,对坚守职业红线予以强调。会议期间还举行了职能体系首个工作标准手册《税务标准化手册》发布仪式。

郭总在会上作重要讲话,对各板块今年的成绩表示肯定,也对农牧板块标准化建设、零库存推进、数智驱动快报质量提升表示赞扬。要求财务人员要在“管理铁三角”中发挥更大的价值,让管理落地,让质量方针落地;要做到有效管理,充分利用信息工具指导、点检工作。

谢董表示,财务人员应深度参与公司的各项经营活动,参与公司重大合同、战略合作、重大投资等;强化对标工作,做到服务经营、支撑经营;同时,要求财务人员既要强化自身专业能力,更要把控风险、坚守底线,敢于当“坏人”,当好公司经营“把关者”。刘汉元主席在会上作重要指示,



通威股份 2021 年度财务培训会议现场

要求财务体系全面建立系统思维能力,提升有机融合能力,引导组织行为,以系统的方式推动工作和解决问题,有效支撑公司经营决策,让人、财、物能够有机呈现在管理者面前,使系

统思维“数字赋能”,进而“专业赋能”。通威股份财务总监周斌对今年财务体系取得的成绩表示肯定。周总表示,近几年甚至很长一段时间,财务体系的工作都将以“数字驱动、专业赋

能、强控风险”为指导思想,沿着通威稳健经营快速发展之路做好财务“交易处理者”“决策支持者”“风险管控者”的角色定位,明确财务未来发展方向,为企业发展作出更大的贡献。

深化产教融合 展现通威担当

通威产业学院启动仪式暨 2021 级新生开学典礼举行

本报讯(记者 吴宏 通讯员 贺茜)2021年12月9日,通威产业学院启动仪式暨2021级新生开学典礼在成都农业科技职业学院举行。四川省水产局副局长郑华章,成都市农业农村局一级调研员余建明,成都市教育局高教处处长闫益友,通威股份总裁郭异忠,成都农业科技职业学院党委书记邵波、院长张之湘,四川省水产校校长韦先超等领导出席活动,部分企业及师生代表共同见证。

成都农业科技职业学院党委书记邵波发表致辞,代表学校全体师生对各位领导嘉宾到来表示欢迎,并对通威产业学院启动会的举行表示祝贺。他指出,建设一流产业学院是所有职教人的梦想,希望通过校企共建通威产业学院,深化产教融合,提升内涵建设,担当服务水产行业转型升级和区域经济发展的使命,力争把通威产业



通威产业学院隆重揭牌

学院打造成全省乃至全国产业学院的标杆,培养水产行业技术技能人才的人才支撑,为四川职教高质量发展

作出更大的贡献。据了解,2021年6月,通威股份有限公司与成都农业科技职业学院签订共建通威产业学院框架协议,联

合培养符合现代水产行业产业发展需求的高素质技术技能人才,推动教育链、人才链与产业链的有机衔接,为四川“川鱼振兴”赋能,助力四川乡村振兴。

启动仪式上,通威股份总裁郭异忠介绍了行业发展趋势和通威重塑质量方针、全面落地标准化项目的战略背景,强调企业对技能人才的需求。郭总表示,经过多年跨越式发展,通威已经从单一的饲料销售向水产养殖服务综合解决方案的提供者转型,此次校企共建的通威产业学院项目落地成都农业科技职业学院,是人才发展贴近企业生产经营需要的一次重要尝试,希望借此机会实现校企共同开展学历教育、校企联合开展科研合作与技术推广,共同推动生态绿色养殖迈向新高。

在与会领导及师生的见证下,通

威产业学院正式揭牌。大家共同回顾了校企合作以来参观学习的精彩瞬间,首届通威产业学院新生热情洋溢地宣读班训,表示将全力以赴深耕水产养殖和农业装备,学以致用服务乡村振兴。

最后,四川省水产局副局长郑华章在讲话中指出,成都农业科技职业学院与通威股份共建产业学院,是校企互信合作的重要成果,是校企优势互补、拓展所长的重要平台,开创了四川省高层次水产技术人才培养的新模式。

乡村振兴,人才先行,希望成都农业科技职业学院与通威股份大胆探索、勇于创新,不断提高办学水平、办学实力和办学层次,为四川高素质技能型人才培养走出新路径,为四川农业农村经济高质量发展作出新的更大的贡献。

四川威尔成功通过 高新技术企业复评审

本报讯(通讯员 董梦婷)近期,四川威尔检测成功通过2021年国家高新技术企业复评审,再次获得由四川省科学技术厅、四川省财政厅、国家税务总局四川省税务局共同认定的高新技术企业证书。

四川威尔检测自2018年被评为高新技术企业以来,始终坚持科技创新、科技兴企战略,不断提升各业务板块的科技水平。公司目前主持和参与了30余项国家标准和农业行业标准制修订项目,已授权专利20余项、发表论文100余篇、出版译著1部,先后通过FAPAS、LGC、CNAS、CMA 和 CATL 等国内外能力验证500余项。

此次复评审的顺利通过,既是对四川威尔检测以往科研实力的充分肯定,也是对四川威尔检测未来加快发展、实力提升的大力期许。公司将进一步加大研发投入,同时持续培养壮大科研人才队伍,为企业高质量发展提供人才和技术支撑,打造威尔检测科技优势品牌,提升企业核心竞争力。

质量为本 用户为本

2021 通威股份水产(畜禽)科技·营销年会隆重召开



水产科技·营销年会主会场

2021年12月,2021通威股份水产科技·营销年会、畜禽科技·营销年会在通威国际中心和四川通威先后举办。会议号召农牧将士以质量方针为纲,坚守质量定位,审视营销思路和营销动作,用增量为即将到来的通威40华诞献礼!

记者 吴宏 通讯员 贺茜 马桥

推动可持续高质量发展

2021年12月1日至3日,2021通威股份水产科技·营销年会在通威国际中心隆重召开。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,通威股份总裁郭异忠出席会议并作重要指示。通威农牧饲料板块国内片区总经理、分子公司总经理、水产总经理助理级以上人员,片区水产服务牵头人、部分分公司市场经理牵头人以及管理总部各职能部门负责人等现场参会。海外片区及国内其余分子公司水产营销体系员工1500余人视频参会。

会议在《我们通威人》中正式拉开序幕,全体与会者再学通威质量方针,以昂扬的营销自信为新的一年市场工作奠定良好开局。郭异忠总裁在开场致辞中向主会场及分会场的每一位营销将士致以问候,感谢大家为实现公司高质量发展做出的积极尝试,并要求大家在会议期间认真总结,坚守质量定位,审视营销思路和营销动作是否偏离方向,确保质量方针在市场上进行有效表达,用增量为即将到来的通威40年献礼。

本次会议延续全年工作重点,以“质量为本 用户为本 标准落地 坚决执行”为主题。在首日专题会议环节,大会组织相关人员召开了通威天邦特区和水面相关的专题会议,并再次针对标准化建设、营销通使用、市场绩效考核方案、高端苗种料及动保推广等重点工作展开全员专场培训。



畜禽科技·营销年会现场

会议期间,全体参会人员听取2021产品线工作报告,复盘全年经营状况得失,学习营销转型的优秀案例,并针对优质客户开发的成功经验开展现场互动交流。总部教练督导团队结合营销转型开展情况,强化执行,及时纠偏,全面点检“战秋冬”工作,强调发现问题、暴露问题、解决问题,以高度概括的战术方法为新的一年市场工作开辟路径。经过总结反思及分组讨论查漏补缺,各片区形成新一年落地质量方针的整体规划,提前布局2022年水产饲料市场工作。

2021年,在质量方针的引导下,通威农牧落地标准化建设与营销转型,以产品线工作模式运作,实现技术与市场的双轮驱动,以对质量底线的坚守,获得了市场的认可。

通威股份总裁郭异忠在主题报告中回顾2021年营销工作情况,再次强调质量方针及质量定位,并对质量方针下的营销转型工作提出具体要求。郭总表示,主席引领我们始终坚守从业初心,始终坚持风清气正和行业担当,在产品聚焦、零赊销等方面进行了大刀阔斧地优化调整、反复纠偏。越来越多的胜仗已经持续成功验证,质量方针指引下的营销转型方法能带来可持续的高质量发展,通威全新的以用户为中心、用质量定位抢占用户心智的营销时代正在开启。希望大家在其位必须谋其责、履其责,真正高目标要求,强执行、强点检,不达目标誓不罢休。



通威股份总裁郭异忠讲话



营销转型督导点检团队现场宣誓



合影留念

落地质量方针 打造优质产品线

2022年通威畜禽料产量将突破500万吨,家庭农场将成为养猪业“主力军”

今年以来,通威股份畜禽产业取得哪些亮眼成绩?随着生猪养殖户的结构变化,通威股份做出了哪些战略调整?与此同时,饲料毛利越来越低,饲料公司如何生存……

就此,通威股份畜禽营销总监喻明波深度解读行业发展,带您探秘饲料巨头的动向。

过去一年,通威畜禽取得哪些亮眼成绩?

喻明波:2021年通威强化工厂标准化打造,建立了生物安全防控体系,新开发近100名大客户,实现了通威猪料销量同比翻番。

通威畜禽始终坚持“更懂家庭农场”定位,新的一年有没有变化?

喻明波:不会,这还要从生猪养殖户的结构变化趋势来看。

散养户将成为养猪业的“配角”。散养户是指年出栏生猪500头以下的养殖户。散养户2007年全国有9200万户,十年之后的2017年就锐减到3700万户,目前已经跌破2000万户,预计5年之后将跌破1000万户。生猪出栏占比来看,散养户从



通威股份畜禽营销总监喻明波在市场一线与经销商深度交流

绝对主力,到2020年2月首次跌破50%,预计5年之后将维持在10%左右。从以上的两个维度进行预判,散养户养猪成为“配角”是必然。

家庭农场将成为养猪业的“主力军”。家庭农场是指年出栏生猪在500-10000头之间的养殖户。家庭农场凭借人工成本优势、工作责任心优势、粪污处理成本优势,致使养猪成本大大低于养殖企业,竞争优势非常明显。家庭农场2007年全国只有12.2万户,2017年就增加到21万户,预计以后会维持在25万户左右,生猪出栏占比将维持在30%以上。家庭农场成为养猪业的“主力军”也是必然。

通威畜禽是满产满销的中坚力量,这是否刚好顺应了饲料行业大趋势?猪饲料是否会和禽料一样毛利越来越低?自配料还有发展空间吗?

喻明波:猪料的吨均利润将逐步趋同于禽料。随着行业竞争加剧,猪料的高毛利时代将一去不复返了。首先规模企业利用采购优势和管理优势,用薄利的形式“击垮”小企业;其次是家庭农场、规模猪场和养殖企业的养殖规模不断扩大,单个养殖户的议价能力大大提升,饲料企业“被动”放弃高毛利;因为饲料企业直销家庭农场,经

销商为了生存也被迫放弃高毛利。

自配料越来越少,甚至将逐步退出历史舞台。基于饲料企业颗粒料毛利下降,自配料价格优势不明显;基于生物安全防控因素,颗粒料优于自配料;基于质量稳定性,颗粒料也优于自配料;基于饲喂便捷度,颗粒料还是优于自配料……因此自配料越来越少成为必然。猪料2021年将突破1.25亿吨,预计2030年前将突破2亿吨,猪料将迎来发展机遇期。

饲料毛利越来越低,饲料公司如何生存?

喻明波:年销量10万吨以下的饲料企业很难生存。饲料薄利,甚至是微利时代已经到来,饲料企业必须靠规模生存,必须靠降低生产成本生存。年销量10万吨以下的饲料企业生存非常艰难。2013年全国有460家饲料企业年销量超10万吨,2020年已经突破749家,预计今年将历史性突破1000家,2030年前将突破2000家。

饲料头部企业并购加剧。包括我们通威在内的头部企业都开启并购模式,这一轮低猪价,加速了头部企业的并购节奏,头部企业的规模以超出行业的预计在增长。大胆预测一下,前10家头部企业未来的饲料占比能否超过80%?值得大家去思考 and 期待。

养殖企业和饲料企业间的分工合作更紧密。产业链分工上,越来越多的养殖企业开始专注于养殖(部分开始延伸屠宰和食品),为了获得更高性价比、质量更稳定的饲料,将饲料生产“托付”给“专注”于饲料生产的企业,形成产业链优势互补的共赢发展模式。如通威和天邦的合作就是典型案例,以后这样的案例会越来越多。

通威2022年畜禽料如何规划呢?增量路径如何?

喻明波:2022年通威畜禽料将突破500万吨,其中猪料将突破350万吨,禽料150万吨,通威将历史性跨入500万吨级畜禽料集团公司,并实现教槽料年销量3万吨以上。

3条核心增量路径:(1)坚定落地通威质量方针,继续投入生产链打造,为养殖户提供质量持续稳定的饲料。只有质量稳定,稳住养殖户,销量才能持续增长。(2)全股份整合资源开发和培育1000个优质家庭农场。整合的资源包括产业链资源、融资、保险、动保、技术等,帮助优质家庭农场健康成长,抵御风险,为乡村振兴贡献通威力量。(3)全股份开发100个战略直供客户。2022年,公司整合资源帮助战略直供客户增量,让每一个战略直供客户实现年销量万吨,年利润100万。

通威质造

质量是最强劲的发展引擎

聚焦养殖效益 落实营销转型

通威农牧成功举办系列活动,探寻营销转型最新路径

聚焦市场

养殖效益是落实转型的终极目标

为深入贯彻通威质量方针,真正落实好配方统一、产品精简、提升客户质量以及标准化建设等重点工作,通威农牧全体将士吹响了催人奋进的集结号,厘清发展思路、破解发展难题,朝着全年目标砥砺前行。当前,通威农牧各片区,各分、子公司相继开展寻找养殖高手等系列活动,寻求营销转型的最新路径,最大程度激发起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,助力养殖效益最大化。

记者 吴宏
通讯员 马侨 郑龙娟 姬晨 潘海洋 熊杰 李慧



淄博通威营销转型活动现场,吸引大批优质客户参加

突破大水面养殖模式结构

四川通威大水面养殖高手PK大赛正式开启

近日,四川通威大水面养殖高手PK大赛在中国绵阳如期举行。国家特色淡水鱼体系成都综合试验站站长周剑、通威股份华西一区总经理助理兼四川通威饲料有限公司总经理彭金钢、水产研究所营养师张高明、股份华西一区财务、品管、原料等各职能总监及四川通威领导嘉宾应邀出席,当地经销商养殖户等近110人全程参与。

国家特色淡水鱼体系成都综合试验站站长周剑作《大水面健康养殖的可持续性发展》专题分享,从大水面养殖现状、养殖关键技术及未来水产养殖发展方向三个方面进行讲解,并着重从大水面的放养模式、施肥管理、水质调控、疾病防控四个方向全面解读大水面养殖关键技术。希望大家

能够进行科学、安全养殖,做到人、鱼、水的和谐发展,共同维护渔业生态平衡以及保护养殖水环境,实现川北大水面水产养殖产业长期可持续发展。

会议当天,四川通威正式启动“大水面养殖高手PK大赛”。历时六个月养殖周期,按照定期实证打样记录,根据“亩吃食鱼出鱼量”和“总吃食鱼出鱼量”两大指标进行排名,评选出冠、亚、季军各一名及五名人围奖分别给予表彰奖励。

现场参会养殖户踊跃报名,签约率近55%,签约面积近5000亩。会后追加签约订单任在不断回传,将在川北地区掀起一场围绕技术交流的养殖比拼,势必为当地大水面养殖模式和结构再次带来新的突破!



四川通威大水面养殖高手PK大赛火热启动

高效养殖 携手共赢

常德通威西洞庭养殖高手争霸赛招募发布会召开

近日,西洞庭养殖高手争霸赛招募发布会在常德鑫湖国际大酒店顺利召开。通威股份创新营销项目总监望书生、水产市场部部长刘雄、华中三区总经理蔡福强、水产研究所博士王康康、水产市场部水产市场经理梁海、高端苗种料项目组组长赵玉东、水产市场部储备总经理马玉利,以及常德通威水产市场团队、200余名新老客户参加本次会议。

会上,通威股份水产研究所皇康博士以《通威质造,高产高效》为主题,介绍了通威股份质量方针、标准化建设和始终以养殖效益最大化为奋斗目标。

华中三区总经理蔡福强从理

念和实际相结合阐述了当前养殖行业的发展方向,并表示,湖南通威的未来,落在实处就是帮各位养殖户朋友们获取更长远、更安全、更高效的养殖效益。

近年来水产行业发生着巨大的变化,在这变化之中,如何规避风险、找到机会、找准出路,践行通威质量方针,落地营销转型让大家养殖方向更明确,养殖效果更高效。

最后,常德通威水产料经理李永华宣布本次养殖高手争霸赛招募的活动规则并举行签约仪式。此次会议实际签约用户达31人,后续将继续追加签约订单,跟踪会议签约客户及此次参会新用户。



淄博通威“养殖高手争霸赛”活动现场



淄博通威活动现场,为优秀养殖户颁奖

全面落实营销转型新路径

淄博通威“养殖高手争霸赛”启动大会召开

为全面落实营销转型,近日,淄博通威“养殖高手争霸赛”启动大会在东营顺利召开。华北二区总经理余仕华、河口区海洋渔业局副局长黄光明、中国水产科学研究院黄海水产研究所研究员徐后国博士、通威股份水产研究所配方师冯硕恒、三新药业服务工程师董记国、淄博通威总经理梁海兵及用户等共计180余人参加本次会议。

会上,淄博通威市场部团队各位将士以质量方针和集体承诺展示了通威良好风貌。淄博通威总经理梁海致欢迎辞;黄局长从国家政策角度,为大家分享了在新形势下如何提高养殖效益;中国水产科学研究院黄海

水产研究所研究员徐后国博士从专业角度分享了膨化料及功能性饲料对新时代养殖的优势;通威股份水产研究所配方师冯硕恒则为各位养殖户介绍了通威股份研发的最新产品鱼丰宝,并详细解释了该款饲料的产品功效、作用机制及应用案例;华北二区总经理余仕华则为各位参会用户作“践行通威质量方针 实现养殖效益最大化”的分享,分析了目前阶段养殖的痛点以及举办本次养殖大赛的目的。

随着主持人宣布下年度参赛规则及细节,现场用户热情高涨,积极报名参加,到场146人,现场签约128人,签约率高达87%;会后总签约150人。

推动热水鱼养殖技术革新

2022年南昌通威热水鱼养殖高手争霸赛顺利召开

2021年12月28日,2022年南昌通威热水鱼养殖高手争霸赛顺利召开。通威股份创新营销项目总监望书生、水产市场部部部长胡昭明、动保研究所工程师李茂、总部市场部梁海、南昌通威总经理宁军等领导嘉宾以及南昌通威团队和新老客户60余人参加本次会议。

通威股份水产市场部部长胡昭明为大家分享《通威高产养殖方案》,结合热水鱼养殖模式提出通威热水鱼

养殖方案,用科学的养殖技术,做好科学管理从而降低明年养殖风险,希望广大养殖户朋友们能在风云变幻的养殖浪潮中获得更高效益,在来年能够出好热水鱼。会议设置了通威质量方针奖,分别表彰了2021年吨产高手、效益高手、技术高手等三类客户,将本次会议推向高潮。通过现场交流与分享,共实现签约参赛客户37人,开发新客户14人,参赛客户锁定膨化料销量6500余吨,其中鱼康一号近800吨。

探讨罗非过冬高效养殖方案

茂名通威冬季育苗高手选拔赛顺利召开

2021年12月14日,茂名通威冬季育苗高手选拔赛在茂名拉开帷幕。虾特料片区总经理刘明锋、片区服务总监余明洋、茂名通威水产营销总经理廖志斌、内务总经理林春及30余位粤西区域养殖户参与此次会议,共同探讨罗非鱼苗冬季健康过冬及高效养殖方案。

会上,虾特料片区总经理刘明锋在欢迎致辞中表示,“往农民碗里添油加肉,和农民一同发展”是通威一直坚持“质量为本,用户为本”的本心,举办本次冬季育苗高手选拔赛,旨在让养殖户朋友们赢在起跑线,助力养殖过程思想转型,共同寻求新的利润增长点。

茂名通威水产料经理梁

慧华对越冬期投喂的必要性和苗种料投喂、肥水稳水、动保配套方案向养殖户做了详细的讲解。虾特料片区服务总监余明洋围绕为满足鱼苗更精准的营

养需求深入研发的产品“开口乐”,现场泡料展示其超微粉碎、悬浮微粒子的工艺、营养优势,也邀请了部分使用过开口乐的养殖户现场或视频分享其养殖效果。

本次冬季育苗高手选拔赛,现场参会客户34人,现场签约28人。会后收到不少客户追加签约订单,相信在通威质量方针的指引和产品的优质效果表达上,必能掀起粤西区域的养殖风潮,让养殖户“快人一步”赢在起跑线。



茂名通威冬季育苗高手选拔赛合影留念

共参与 同学习 齐进步

通威特种料公司加州鲈养殖效果年终评比大会召开

2021年12月17日,通威特种料公司在新津再次举行“鱼水情”加州鲈养殖效果年终评比大会,做到有发起、有比赛、有结果、有总结,让各位经销商及养殖户朋友们比、学、赶、超,在鲈鱼养殖上获得更多经验与知识。通威股份特水产品线总经理兼特水研究所所长陈效儒博士、动保研究所所长阳涛博士、华西一区总经理成军和、通威特种料公司总经理李育强以及230多位加州鲈养殖户朋友齐聚一堂,共同参与、共同进步。

会上,陈效儒博士分析了目前市场上鲈鱼主要养殖模式,结合近三年市场价格高点及持续时间,深度剖析了适合四川地区鲈鱼养殖的“鱼水情

332模式”,还详细讲解了鱼水情鲈鱼饲料设计理念和生产工艺,为明年如何养好鲈鱼指明了方向。

动保研究所所长阳涛博士详细讲解了鲈鱼从放苗到成鱼各个阶段存在的病虫害,并从养殖规划、环境调控、预防保健、科学用药四个方面指出鲈鱼病虫害如何去解决,极大鼓舞了养殖户朋友们明年鲈鱼养殖的信心。

最振奋人心的环节就是2021年鲈鱼养殖高手获奖名单公布!本着公平、公正、公开的原则,特种料技术服务部经理张佐详细讲解了2021年鲈鱼养殖比赛评分规则,并依据评分规则最终评选出了一等奖、二等奖、三等奖各一名,优秀奖若干名。



通威特种料公司“鱼水情”活动为优秀养殖户颁奖

全“芯”登场 实力升级

通威“芯”高端苗种料再升级新产品发布会暨2021四川通威水产营销年会召开

本报讯(记者 吴宏 通讯员 马侨)2021年12月25日至26日,通威“芯”高端苗种料再升级新产品发布会暨2021四川通威水产营销年会顺利召开。会议特邀行业专家学者、川内190余位重量级经销商,共同见证通威“芯”高端苗种料发布。通威股份华西一区总经理成军和,四川鱼多多生物科技有限公司总经理周利刚,通威股份水产研究所所长米海峰、高端苗种料项目组组长赵玉东、华西一区总经理助理兼四川通威总经理彭金钢、水产研究所华西片区技术总监张高明、水产市场部经理刘伟、华西一区采购总监曾开建、财务总监马立群、品管总监李敏英、生产总监尚兵等领导全程参会。

2020年,为解决养殖痛点,有效提升养殖品种成活率、提高养殖效益的核心竞争力,通威高端苗种料应运而生。2021年,通威“芯”高端苗种料再升级,受到片区及分子公司热捧。

会上,通威股份华西一区总经理助理兼四川通威总经理彭金钢致开场辞,代表公司向与会来宾表示欢迎,他指出,在内部,四川通威将进一步按照质量方针的指引,做好标准化,做好满产满销,打造质量更优,经营成本最低的核心竞争力;在外部,进一步优化经销商的营销环境和氛围,创造高质量的外部营销环境。此次,在行业率先对苗种料进行再次“芯”升级,制定新标准,引领



通威“芯”高端苗种料新品发布会现场

新市场。通威股份水产研究所所长米海峰在《通威质造 品质领先》报告中,分析解读了四川水产养殖特点;详述了通威回归鱼类生物学本质,科学定义好苗的科研与产品研发的情况;展示了2021年川渝地区产品养殖效果。他表示,2022年通威将持续提升产品效果,推广质量更高、性价比更优的产品,助力养殖户效益提升。

通威股份高端苗种料项目组组长赵玉东作《通威“芯”高端苗种料,不够健康》主题报告,向参会者阐释通威以用户为中心,进行高效产品开发,提升养殖效益,创造差异化优势和更大价值空间为目的——研发“芯”高端苗种料的设计理念。随后

展示了全国各地各品类的开口乐养殖效果数据,依托通威近40年科技沉淀,将行业最领先的全熟化悬浮工艺、微粒子悬浮工艺、仿生学工艺等技术转化为产品,通威开口乐成为了养殖增效“核武器”。2022年,通威“芯”高端苗种料将进行七大升级,养殖效果更加突出!

产品发布后,2021四川通威水产营销年会颁奖典礼举行。为了感谢客户对四川通威的忠诚与信任,公司根据过去一年经销商的经营情况组织评选了“综合服务奖”6名、“新锐突破奖”3名、“销量增量奖”10名、“销量贡献奖”9名、“忠诚客户奖”16名、“优秀战略客户奖”1名,在盛会现场进行隆重表彰。

汗水浇灌收获 实干笃定前行

通威农牧各片区,各分、子公司聚焦市场与品质,开启2022新征程

珠海海壹产业服务中心盛大开业

本报讯(通讯员 陈祝东)2021年12月29日,珠海海壹产业服务中心在广东省江门市正式开业。华南一区总经理邓金雁、水产服务总监唐高强、珠海海壹内务总经理何良柯、淡水营销总经理潘灿优、产业服务中心总经理罗永全等领导,80余名优质养殖户共同参加开业活动。

华南一区总经理邓金雁在开业典礼致辞中表示,珠海海壹产业服务中心将打造开平乃至江门地区最有影响力的产业综合性服务中心,通过整合行业优质资源为产业中心的会员提供综合服务,打破信息局限性、养殖技术差、种苗质量堪忧等关键问题,让每一位成员的成本降至最低从而达到效益领先,实现公司与客户共同创造财富。

珠海海壹总经理潘灿优表示,产业服务中心可以提供养殖规划、种苗供应、智能渔机、技术帮扶、营养方案、成鱼流通六大平台,通过企业帮扶经销商+农户的形式,帮扶经销商转型,为水产养殖户提供全程服务,提高养殖效益和经营效益。

珠海海壹产业服务中心总经理罗永全表示,开平地区的水产养殖产业处于快速上升期,很多养殖户正处于从个体向规模转型的关键时期,更需要多方面的支持,希望服务中心能够与客户、行业共同成长。

据悉,养殖户加入产业服务中心后,养殖户即可享受包括养殖规划、种苗供应、智能渔机、技术帮扶、营养方案、成鱼流通在内的专属优质服务,此举吸引了不少养殖户踊跃报名参加产业服务中心。

通威学习中心两大人才培养项目全面收官

本报讯(通讯员 胡莉玲)近期,通威学习中心两大人才培养项目启航计划、新锐计划迎来收官。在培养期末,两大计划均以“融汇贯通”作为核心主题,通过“课程学习+结业答辩”的形式,串联全年知识要点,将多阶段学习内容价值转化形成管理人才培养闭环。

培训期间,通威学习中心邀请华西一区总经理成军和,通威学习中心执行副校长张红缨,水产市场部部长刘雄、部长助理胡昭明,审计部部长孙兴辉,品管部部长助理易劲松,监察部尹华起等多位老师围绕2021年度水产营销年会重点及营销转型优秀案例、企业经营的质量管理、风险管理等内容展开教学,同时再次对公司管理红线、廉政管理进行学习。

为更好检验学员学习成果,启航、新锐两大计划全体学员通过结业答辩进行主题论述,同时邀请市场、生产、原料、财务、人力、品管、技术等各部门领导现场担任评委为学员打分评价。通过答辩,全体学员结合自身工作深入浅出地分享、汇报学习转化成果,不论是在理论认知、思维逻辑还是在工具方法上都有较大转变和收获,经过一年运用也取得一定成绩,最终启航、新锐共计72名学员全部通过并顺利结业。

通威学习中心还精心策划结业晚宴,用鲜花装点现场为学员送上毕业祝福,全体学员也自行排练精彩节目共享喜悦,期许未来。

四川威尔检测通过3项国家级能力验证

本报讯(通讯员 董梦婷)近日,青岛海关技术中心发来消息:在国家市场监督管理总局组织的2021年国家级检验检测机构能力验证活动中,四川威尔检测在“CNCA-21-09 复合肥料主成分含量测定”能力验证中“总氮、有效磷和氧化钾”3项检测结果均为满意,顺利通过3项国家级能力验证。

能力验证是实验室质量保证的主要措施之一,通过利用实验室间特定样品的检测数据比评价,确定检验检测机构从事特定检测项目的能力,是政府和行业对检验检测机构开展监督和评价的重要参考指标。

四川威尔检测参加了本次农质质量项目1项——复合肥料主成分含量测定。在接到测试盲样后,四川威尔检测严格按照指导书要求进行各项准备工作,详细编制了试验方案,反复进行对比试验,凭借扎实的理论功底和过硬的技术实力,在规定时间内提交了总氮、有效磷和氧化钾3项检测参数结果,最终结果均为合格(满意)。



四川威尔计划工作会议现场

如何在竞争不断升级的时代生存下来?如何让市场营销和服务工作更上一层楼?全体通威农牧将士在不断地思考与探索。通威农牧各片区,各分、子公司品管培训会、计划工作会议陆续召开,全面聚焦质量方针和营销转型,保障来年工作再次取得全面突破,从胜利走向更大的胜利!

记者 吴宏 通讯员 魏硕 陈桂华 王思燕 皮丹 向伟才 赵恒焯 张套娟 王颖 董梦婷

多点突破 全面提升

华东一、二区品管年度培训会顺利召开

2021年12月9日至10日,华东一、二区2021年品管年度培训会在无锡通威生物科技有限公司顺利召开。

本次培训以学习基础专业知识和技能操作业务为主,掌握品管岗位工作基础操作流程和注意事项,规范并提高实际操作业务技能。培训会特邀老师现场就毒素检测要点进行讲解以及实操

展示,通过实际操作,提高化验员毒素检测能力。培训中,围绕强化品管团队基础工作、专业技能提升等方面针对性设置课程,饲料法律法规宣贯、原料验收要求及关键生产过程质量控制亮点分享、理化检验注意事项及实操等内容。

为保证培训效果,本次培训主要为理论知识和实际操作相结合的方式开展,培训也邀请到片区技术总监吴业阳和薛春雨两位老师现场和大家交流答疑,另外还特别设置知识抢答环节,充分加强授课过程中的互动,以小组积分制展开角逐。

强意识 找差距 促发展

华中大区品管系统召开赋能培训会

近日,华中大区品管系统赋能培训会在沙市通威召开。本次培训旨在提升片区品管队伍的综合素质,从实际出发,强化提高品管部车间质检员及原料质检、化验员岗位技能,同时从各公司骨干团队中发掘后备梯队人才。

培训中,围绕强化品管团队基础工作、职业化素养提升等方面针对性设置

课程,特邀总部品管部部长助理易劲松和侯经理帮助团队梳理日常工作方法盲点;天门通威品管部姚敏分享《小龙虾质量控制要求》;常德通威高言敏分享《蛋鸡料质量控制要点》;武汉通威严玉杰分享《武汉公司饲料结块解决分享》,案例中的过程管控细节让各公司相互借鉴获益。

大家组织各公司围绕冬储小龙虾料关键控制点,结合自身生产现状进行研讨,找痛点、难点、差距,启发思维,鼓励团队共创,各公司形成有效措施和方案。

会议还组织学习了镜检前处理方法,现场气氛热烈,学员们兴趣十足,学习效果颇丰。



华中大区品管培训合影留念

高起点 高标准 高价值

通威税务信息化项目启动大会成功召开

2021年12月16日,通威税务信息化项目启动大会在通威国际中心顺利召开。通威股份财务总监周斌、信息总监周勇,永祥股份财务总监袁仕华,通威股份信息部长张杰、财务部长助理王琦、首席税务师肖盛勇,新能源财务部长张有祥,四川航天信息财务总监温清会、副总经理周晓东及股份各板块项目组成员出席会议。

会上,各板块领导表示税务信息化项目应当具有高起点的规划和设计、高标准的项目管理、高价值的成果交付,同时具有前瞻性、系统性、实用性,带来围绕业务与管理的整体提升。

通威股份财务总监周斌表示,税务信息化将是财务信息化的一个新的里程碑,作为财务体系第二个跨板块的项目,项目组及各板块内外部加强协

作,对发现的风险及时反馈解决,同时应关注用户的需求,通过税务项目真正提升税务风险管控,推动业务、财务流程的优化。

此次税务信息化项目启动大会成功召开,将正式启动股份各板块税务信息化建设工作。项目预计7个月实施上线,通过税务系统满足开票、申报的风险及公司管理需求,带来整体管理的提升。

强化基础 提升职业素养

华西片区2021年品管体系培训顺利举行

2021年12月9日至10日,华西一、二区和小业态品管人员在四川通威参加品管体系培训。总部品管部部长助理易劲松、经理李银平出席培训活动。

本次培训旨在强化片区品管团队基础工作,提升整体职业素养,为来年片区上量增收做准备。从职业素养廉洁

建设,巩固法律法规知识,并回顾剖析2021年品管工作案例,及品管日常工作注意事项、原料验收过程经验分享等涉猎各个岗位的课程。

为营造比、学、赶、超的学习精神,授课老师提问进行现场知识抢答,充分加强授课过程中的互动,以小组积分制展开角逐。镜检培训以理论授课、图谱

讲解及显微镜实操的方式开展,学员在了解相关理论与原料镜检特征相结合,再由学员亲自实操通过显微镜观察、挑选异常物质,与老师讲解的图谱对比镜检下形态、结构特征。

培训后,学员进行实操和理论闭卷考试。通过培训,各位学员夯实了基础知识,提高了实际操作技能。



华西片区品管培训现场,学员正在进行镜检操作

科技创新 技术引领

对虾工厂化项目启动暨誓师大会顺利召开

近日,对虾工厂化项目启动暨誓师大会顺利召开。通威股份总裁郭异忠通过视频形式出席会议并讲话。通威对虾工厂化养殖首席专家王雷、常规水产养殖负责人周俭、青岛海壬公司总经理于明超、水产养殖财务组长赵仁杰、水产养殖人资组长魏硕等出席。汇泰集团创始人张荣强,渤海水产股份董事长张海民、总经理刘明良,滨州公司总经理张洪军、副总经理张小飞等代表出席会议。

工厂化项目总经理陆峰致欢迎辞,对项目一期工程顺利竣工投产作了简要回顾和总结,号召团队要众志成城,不负众望抓好生产工作,用实际

行动养好虾,为双方公司的合作奠定坚实基础。

会上,郭总表示,双方公司对该项目的成功运营充满期待,寄予厚望,更是承载了中国未来对虾工厂化发展的重要使命;强调要全力抓好生产养殖,总结经验,为对虾工厂化1.0时代打好坚实基础,未来逐步向2.0、3.0、4.0和5.0时代快速迈进。通威未来要实现年百万吨的产量,这不只是梦想,而是我们共同要去实现目标的决心,大家一定要认真贯彻落实刘主席提出的通威百万吨养殖战略目标,聚集工厂化稳健发展,加快实现科研创新、技术引领、模式标准的全面建立。

开启全新征程

四川威尔召开年度工作总结表彰暨2022年经营变革研讨会

2021年12月25日,四川威尔成功召开2021年度工作总结表彰暨2022年经营变革研讨会。通威股份副总裁、威尔检测董事长宋刚杰,总经理卢加文等全体员工共计100余人参加了本次会议。海南威尔检测总经理吴学贵及优秀员工代表,小业态公司财务牵头人郑昌万等应邀出席。

各部门负责人就2021年工作任务完成情况、工作亮点、存在问题和解决方案等方面进行了汇报。公司对年度个人单项奖、优秀员工、优秀团队、“秋收行动”表现突出个人进行颁奖表彰。

会上,卢总提出了四川威尔经营

变革工作规划方案。为打造核心竞争力,加快业务拓展,助推公司快速上量,2022年公司将按照饲料、食品、农业产地环境三条线,根据业务需要配置人员、场地、设备,梳理流程,加强考核,强化执行力,提升效率,全力服务好客户。宋总就四川威尔2022年经营变革工作提出要求,并强调,四川威尔要总结公司5年来的各项工作,固化完善经营管理经验,当机立断解决发展经营的问题,全体员工要坚决执行到位,发挥“大胆干”精神,同心同行、拥抱变革,全力开启四川威尔新的征程,力争公司经营目标实现,走向威尔更好的明天。

以强执行力不断勇攀高峰

华南大区2021年度品管培训会顺利召开

2021年12月14日至15日,以“学习显微镜检及完善基础工作、强化生产过程共性问题”为主题的通威股份华南大区2021年度品管培训会在广东通威顺利召开。

结合今年华南大区在总部品管部的监督检查中,发现各公司基础工作操作规范性、库存原料质量、车间工艺执行、风险防控、镜检工作开展等各方面亟需提升。强化基础工作执行,提升综合业务技能和整体质量服务意识成为本次会议培训的重点。

会上,大区骨干员工对基础工

作中积累的优秀经验进行对标分享授课,以单对单提问形式针对工作中存在的问题进行深度交流和剖析。为营造比学赶超氛围,采取由讲师提问,学员进行知识抢答形式,增强团队的合作契约精神和课堂中的转换互动。

课题涉及《显微镜检操作及饲料原料显微镜前处理》《镜检工作开展及图谱要求》等,通过理论、现场交流、实操的培训过程后,学员纷纷表示“不枉此行,将所学一定真正运用到实际工作中”。



华南大区培训现场,团队齐心协力“掺假”原料

厉兵秣马 乘势而上

海壹种苗召开2021年工作总结暨2022年工作规划会

2021年12月20日,海壹种苗公司召开主题为“厉兵秣马 乘势而上”的年度工作总结会议。通威股份副总裁宋刚杰、小业态财务牵头负责人郑昌万、海壹种苗总经理王昌翰及公司职能部门和产销核心管理人员共计120余人参加本次会议。

会上,海壹种苗各区域市场负责人和职能部门代表做年度工作总结规划报告;公司总经理王昌翰结合种苗行业背景和发展,提出公司2022年的发展目标,并从抓质量、抓开局、抓战略市场、抓执行、以及结果导向等方面对明年重点工作作了详细部署。

会议还对2021年度的先进集体

和先进个人进行了表彰,以此激励全体员工以先进为榜样,敢于担当,主动作为,为海壹种苗高质量发展贡献力量。

会议最后,宋总讲话并强调质量是种苗公司占领市场赢得客户的根本,生产端围绕养殖户养殖效益最大化为核心;市场端要充分发挥优势加强市场宣传推广做到淡季不淡。同时,宋总提出,标准化是生产品质的保障,也是主场营销的抓手,全员要强化经营意识、市场意识和服务意识,以标准化为抓手,执行到位,希望海壹种苗明年业绩超越规划,给下一个五年的开局之年交出完美答卷。



海壹种苗工作总结暨工作规划会合影留念