



通威农牧订阅号

深耕优势领域 再获权威认可

通威股份再次高分荣获国家企业技术中心优秀评价

本报讯(通讯员 贺茜)近日,国家发展改革委办公厅《关于印发国家企业技术中心2021年评价结果的通知》(发改办高技[2022]68号)公布了全国1700余家企业技术中心2021年度评价结果。通威股份有限公司企业技术中心以92.1分的成绩跻身全国第43位,位居四川民营企业榜首,也再次刷新自身历年得分。

据了解,在2015年“国家认定企业技术中心”运行评价中,通威股份技术中心总分90.5分,获得“优秀”评价;2019年,通威再次以91.3分的成绩被评定为“优秀”。近年来三度获此殊荣,不仅体现了通威股份深耕农牧40年积累的雄厚科技研发实力,也展现了通威以科技力量推动产业转型升级、

打造世界级健康安全食品供应商的坚定决心,同时肯定了通威作为全国农业产业化龙头企业,在良种培育、动物营养与饲料研发、养殖模式研究、行业标准制定等方面的示范引领作用。

1998年,通威股份技术中心成为被四川省经贸委审批通过的省级企业技术中心;2007年,通威股份技术中心被国家发改委等五部委联合认定为第十四批国家级企业技术中心,成为当年饲料行业唯一通过国家认定的企业。经过多年的建设与运行,通威股份技术中心打造行业领先的研发体系,建立了良好的科研创新组织架构和运行机制,以专门从事动物营养与饲料、动物良种培育和养殖、动物保健、自动化养殖设施工程、水产与畜禽产品加工、生物科技



通威股份技术人员进行实验检测

相关研究和集成,创新研究成果迅速转化为现实生产力,为企业的发展提供了重要的技术支撑。

近年来,通威股份聚焦行业关键核心技术攻关,强化企业科技创新体系建设,通威农牧构建了三级研发体系,第一级为前瞻性研究,第二级为基础性研究,第三级为应用性研究。前瞻性研究中以乙醇梭菌蛋白为代表的单细胞蛋白研究及应用,以智能化对虾养殖为代表的智能养殖等方面均取得了重大进展。同时,基于“农业+光伏”产业协同战略发展规划,通威在新能源产业链上、中、下游形成了行业乃至全球领先的核心技术自动化和智能化生产工艺,并以“渔光一体”为商业模式将农牧和新能源产业有机融合发展。

成都银行总行行长王涛到访通威

本报讯(通讯员 贺茜)近日,成都银行总行行长王涛一行到访通威。通威股份财务总监周斌等热情接待并座谈。

会上,王涛行长称赞通威的发展历程令人振奋,堪称民族工业的脊梁,并表示,成都银行近年经营指标全面向好、增速领先,发展稳中提质,获得市场和省市各级政府高度认可。在当前碳中和、碳达峰背景下,成都银行将引导信贷资金优先投向清洁能源、节能环保、碳减排技术等绿色领域,希望在重点领域不断向客户学习,深入了解行业规律,在双方互信互利、友好合作的基础上,为地方实体经济发展提供重要的支撑。

周总回顾了通威股份2021年双绿色发展的各环节业绩,并结合公司未来发展规划,介绍了“渔光一体”模式在改变传统养殖模式、创造社会效益等方面的优势。在此基础上,双方围绕光伏产业发展前景、研发核心等议题作持续深入探讨,分享国内外再生能源利用过程中存在的问题和解决对策,并对通威新能源产业各环节竞争优势作进一步剖析。

南京通威绿色养殖产业链与智慧渔场建设技术研讨会召开

本报讯(通讯员 李解)2月20日,南京通威绿色养殖产业链与智慧渔场建设研讨会顺利召开。会议特邀江苏省农业农村厅、江苏省淡水水产研究所、南京市淡水水产研究所、浦口区农业农村局及河海大学等主管单位领导及行业专家30余人出席。通威股份常规水产养殖负责人周俭,通威设施渔业工程研究所梁勤朗,通威水产养殖项目组赵仁杰、魏硕,通威南京园区负责人李骏程等参加会议。

在研讨交流会上,江苏省淡水水产研究所潘建林所长表示,希望与通威在智能农机、名特优品种养殖等方面开展深度合作,联合打造成国家级示范园区;江苏省农业农村厅张巨贵处长对下一步通威如何结合区位优势、政策优势、企业优势、技术优势打造绿色养殖、智慧养殖提出宝贵建议。

周总表示,希望在各级领导、专家的关心支持下,将通威南京园区打造成为江苏省内首家实现全机械化、智能化的示范园区,在立足经营的同时,做好示范试点及技术推广,推动水产养殖行业升级迭代。

通威股份召开生产体系年度培训会议

本报讯(通讯员 苏艳红)2月7日-9日,通威股份生产体系在眉山召开2021年度培训会议。

7日,全员前往四川通威参观学习标准化智能工厂打造工作。四川通威总经理助理尚兵对四川通威2021年标准化工作总结,向大家展示了各项自动化设备、智能化系统从上线到正常使用的历程。

8日上午,股份总部生产EHS工程师徐东对全员进行安全履职培训,要实现2022年安全事故0发生的目标,就需要全员提升安全意识和管理工作。

9日上午,通威农牧标准化督导组组长张红缨作通威股份农牧板块标准化督导组保障工作培训计划培训,全员围绕体系指导思想“降本增效”,导入情怀建立使命感,催生责任感,随时保持打仗的战斗状态。

总部生产部部长吴建作2022年生产工作安排,要求各公司数据必须要严谨,期望大家2022年“用标准作牵引,用结果作证明”,执行到位,有效服务经营。

通威股份总裁郭异忠指出,标准化工作及降本增效工作是生产部的核心工作,必须用结果说话。2022年是充满挑战和机遇的一年,希望生产部能够重整旗鼓,打个漂亮的翻身仗。

激发合作新动能 筑牢发展压舱石

天邦股份、新希望六和股份领导一行到访通威

近日,天邦股份创始人张邦辉、新希望六和股份有限公司监事会主席徐志刚等行业企业领导一行先后到访通威,深入探讨行业发展新趋势,探寻合作共赢新机遇。

记者 吴宏
通讯员 贺茜



天邦股份创始人张邦辉到访通威

2月10日,天邦股份创始人张邦辉、董事长苏礼荣、副总裁李双斌等到通威洽谈交流。通威股份副董事长严虎、总裁郭异忠等热情接待并座谈。

期间,天邦股份副总裁李双斌分析当前猪产业面临的困境与行业痛点,结合优种增效、良精降本等应对策略,对提高猪产业核心竞争力作详细阐述。通威农牧项目总监周澎、禽畜料研究所所长祝丹分别回顾近期合作项目推进情况。双方围绕种猪运营模式、生物安全措施、养殖规划布局等议题展开初步探讨,并就未来合作方向达成初步意向。

张邦辉先生表示,天邦持续科技创新,精选优秀种猪,生产美味猪肉,走在

科学探索的前沿,每一分努力都指向老百姓的餐桌安全与美味享受。公司着力聚焦生猪养殖及配套动物源食品产业链打造,不断提高屠宰及食品加工能力,致力于在消费端打造高品质的肉食品品牌。天邦与通威在食品安全、生物安全等方面的理念高度一致,希望双方市场和服务团队充分联动,进一步统一认识,让各自旗下优势资源通过共同努力创造更大的社会价值。

严董对双方专业分工、优势互补的合作成果予以认同,并表示,双方合作引发行业高度关注,通威将从原料采购、品质管控、生物安全等方面全面评估,根据天邦养殖规划,始终坚持品质服务,构建全新合作机制,充分协同

饲料产能,保障战略配套落地,引领行业发展趋势,助力双方在各自细分领域做大做强,创造更大的商业价值和社会经济效益。

2月14日,新希望六和股份有限公司监事会主席徐志刚、饲料产业总裁贾友刚、食品产业总裁刘怀伟、海外总裁冯小辉及相关产业部门负责人等一行到访通威。通威股份副董事长严虎、总裁郭异忠、监事会主席邓三等热情接待并座谈。

座谈期间,严董代表公司向与会来宾表示热烈欢迎,并回顾了刘汉元主席创业历程及通威选择深耕双绿色的初心,介绍了通威打造“世界级安全食品供应商”和“世界级清洁能源供应



新希望六和股份有限公司领导到访通威

商”的长期战略目标,同时,展望智能制造在现代工业领域的发展前景,对通威当前主营业务各环节发展概况及发展亮点作简要说明。

新希望六和监事会主席徐志刚表示,很高兴看到通威在新能源领域树立了一面代表中国的旗帜,尤其是在晶硅产业的成功布局,值得新希望旗下团队借鉴学习。在祝贺通威取得巨大成就的同时,也希望通威抓住高质量发展机遇,继续引领能源革命纵深推进。双方是基因相似的兄弟公司,希望创造更多交流机会,在各自细分领域通力合作。

会上,郭总围绕种苗选育、组织架构划分、海外业务管理等议题与到

访来宾互动交流,并进一步介绍公司农牧板块标准化项目建设进程。郭总表示,低价竞争不再符合未来行业发展需要,规模化养殖对提升综合养殖效率及产品品质的要求越来越高,推行标准化虽然还有很长的路要走,但通威力求通过内部一系列变革,实现每个环节成本最低、效率最高,以成本综合领先打造规模化竞争优势,实现产品价值在养殖终端的准确传递。随后,双方主要业务部门负责人根据主要议题召开分会,围绕饲料渠道转型、供应链管理、食品品牌塑造、集团公司数字化转型、标准化项目建设等方面的经验展开深入探讨,为经营管理赋能。

青春在通威启航

通威股份2022育苗计划第一阶段圆满收官

2月17日-21日,来自通威农牧片区及分子公司市场、生产、采购、品管等岗位的应届毕业生齐聚成都双流。两百余位参训学员用“无限可能”的期待寄语未来,共同开启2022年度育苗计划培养项目的新征程。

记者 吴宏
通讯员 贺茜



2022育苗计划全体学员合影留念

为期5天的全封闭式培训,学员们克服了种种困难,身体力行积极参与团队建设和各项课程,在学习知识的同时,收获了极具实践意义的指导;在团结协作的同时,培养了坚韧不拔的意志,更对通威的发展历史、企业文化和人才培养机制有了更加深入的理解。

在水产市场部、人力资源部、通威

学习中心及各片区的共同组织下,通威股份2022育苗计划第一阶段集中训练营圆满收官。2月21日,通威股份2022育苗计划结业仪式在成都双流拓展基地举行,通威股份总裁郭异忠出席并作重要指示,通威学习中心执行副校长张红缨、通威股份人力资源部部长李凌峰、水产市场部部长刘雄出席活动。

结业仪式上,各片区学员以整齐划一的口号展望未来,各小组集思广益,将本次培训期间的所学所感,凝练成图文和影像,以“转变与可能”的主题赋予结业汇报更丰富的内涵。

郭总对2022育苗计划第一阶段集中训练营学员顺利结业表

示祝贺,并称赞大家克服艰苦条件,实现了挑战自我、战胜自我,成功迈出了走向社会的第一步。郭总进一步介绍了通威“渔光一体”模式、工厂化养虾、设施化养殖、标准化建设等当前业态发展现状,勉励大家脚踏实地,时刻以学习、历练、成长和收获作为自身发展的评价标准,希望大家在全面了解公司的基础上,坚定不移践行岗位职责,

全力参与到公司重点工作中去,在实践中汲取智慧和力量,勇于担当并做出应有的贡献。

为实现通威饲料板块高质量发展,根据公司新五年经营规划,公司在过去已有的人才培养基础上,亟需进一步强化应届毕业生培养,打造“更专业、有活力”的营销团队。针对应届毕业生的人才培养计划项目将结合核心市场工作组打造,强化新人培养模式,批量培养人才,有效提升留存率,最终实现激活团队,助力股份营销转型和新五年的突破发展。

在接下来的时间里,参训学员将继续在水产市场部、人力资源部、通威学习中心及各片区的共同组织下,陆续开展顶岗实习、工作组带教、阶段总结、返校跟踪、入职强化培训等阶段性工作。

以此强化通威农牧应届毕业生培养,打造“更专业、有活力”的营销团队,助力核心市场打造、营销转型成功。

战争致成本震荡,低温致存塘告急!

春季养殖何去何从?



渔光协同,产业共生

温度太低冻死鱼虾,突然升温又诱发鱼病,加之饲料价格飙升,疫情反复,俄乌冲突导致成本震荡,内忧外患之下广大养殖户群体开始犯难。“一年之计在于春”,抓好春季养殖管理,应对极端天气才能扭亏为盈,开始破局!开春行动,势在必得。寒潮虽未散但气温回升的大趋势不可逆转。做好鱼塘管理和鱼病防护措施,给一年的健康养殖打下良好基础。

通讯员 王姐 马琳

□ 饲料持续暴涨,成本走高堪忧

截至2月24日,现货豆粕吨价飙升至5000+元,据统计为十年来历史最高。不仅如此,菜粕、棉粕价格也紧跟上涨,居高不下,占了养殖总成本近六成的饲料成本激增又会榨取养殖户本有的利润空间;上下游企业也将面临重新洗牌的困局。据相关人士预计,豆粕价格可能会持续稳定在高位,加之俄乌冲突将导致大宗农产品价格、原油成本持续拉涨,导致饲料价格持续整体性上涨。

□ “一年之计在于春”,鱼还养吗?

在养殖成本陡增的当下,养殖户最关心的是“鱼还养吗?”目前部分地区虽由于疫情限制流通而导致价格波动,但整体鱼价仍然乐观。目前,对黄颡、加州、叉尾等特种鱼价格看好;据了解华南大部分养殖户积极转养特种,淡水鱼价格有望随着供求关系变化转好。同时,史上最严“禁渔令”发布,黄河流域2022年4月起全年禁渔,对养殖鱼价上涨也是利好。

2021年的好鱼价,是由于原料成本上升水涨船高,用户目前不可不恐慌。尤其饲料价格对养殖的影响在于夏季长周期。决定忠于养殖的用户,肥水、放苗、保健、防病,保证成活率,才应该是早春阶段最关注的问题!

近期低温令用户苦不堪言,尤其华南罕见反常低温阴雨天气持续了一个月之久,广东地区大部分虾农受灾,存塘告急,损失惨重!罗非鱼、鲢鱼、金鲮鱼、石斑鱼等对水温要求严格的鱼类遭受重创。

□ 暖阳初现,鱼病频发

2月23日开始,华南地区有回暖的迹象,广州市当天最高温度升至17℃。据中央气象台消息,全国从南至北温度即将回升,南方将彻底解除冷冻模式,25日起将开启补偿性回温。北方城市最高温度可上升至10℃

以上。养殖户正处于放苗养殖的开始阶段,鉴于大部分地区气温的异常波动,相关专家预测气温骤增或极大可能触发水霉病、外源性感染等疾病。通威农牧提醒广大用户务必重视,将持续提供养殖服务。

□ 开春养鱼早知道,打响抢春第一枪

针对今春季节寒潮异常、温差大的情况,应当顺势而为采取必要措施应对接下来春季养殖的高峰。通威农牧水产专家养殖建议——

养鱼先养水,水质是重点。开春之后针对水质差、缺氧浮头、鱼体应激等相关问题,在进行内服保健的同时也需关注“两改”工作,建议选用通威三新药业相关调水、改底类产品及时进行水质、水质改良,避免天气不稳,上下水层交换后造成底部有害物质对鱼体带来的应激危害;其次,由于水温开始快速回升,虫害也突显,天气多变导致水环境波动较大,对苗种阶段影响均较大,需做预防虫害、抗应激等相关工作。

投喂不当造成严重损伤。早春

时节,养殖鱼类从冬眠逐渐复苏,整体非常脆弱,也非常敏感。实操和预防工作的不到位都会出现极大问题。鱼类肠道功能和活力的恢复是一个很慢的过程;肠道内环境的菌群也随时会发生剧烈的变化,其结果是破坏肠道的功能和内环境的稳定,甚至引起严重的细菌性肠炎、细菌性败血症。

无磷鱼的胃肠道问题虽然我们改变不了季节气候,但是我们可以改善我们养殖过程管理。首先,针对“早春”养殖阶段,我们应该科学管理,适度投喂,建议养殖户选择专为开春、低温阶段营养需求设计的配合饲料,投喂建议视水温和鱼的摄食情况而定,循序渐进,切忌“暴饮暴食”!

“鱼康1号”

以不变应万变,提高免疫力,鱼康1号为您养殖保驾护航!提升鱼体免疫力,减少鱼类发病风险——“鱼康1号”定位是通威推出的重磅功能性饲料!

1.开春预防建议使用鱼康1号,进行定期按疗程使用,增强机体免疫能力和抗应激作用是本方案关键所在;

2.同时配合稳水改底、增氧、解毒等环境调控方案;

3.发病初期,应该遵循快诊早治,结合体外药物敏感筛选结果,做到精准用药,提早进行干预治疗,从鱼体本身、环境和病原三方面着手共同助力水产养殖。

今年水产养殖将是不平凡的一年,在这个特殊时期,水产养殖户在做好疫情防控的同时,应兼顾加强水产生产管理,抓好水产病害防控工作,为今年的水产养殖打好基础。对于实际养殖生产,疾控工作往往不是从单方面就可以解决问题,从免疫增强、改良水质,病原控制三方面共同着手才更能事半功倍。针对未发病塘口,做到鱼体免疫增强、抗应激和改善水质环境可以有效降低病害暴发风险,即使发病也能很好加以控制。同时建议现阶段养殖户,在未弄清主要致病因素前,切忌病急乱投医,滥用抗生素、刺激性较大的消杀类药物,结果可能适得其反,加重防治成本又延误了最佳治疗时机,造成更严重的损失。



鱼价高涨之际 切勿忘记疾病防控!

通讯员 康岳华

从2021年10月份开始,鲈鱼行情就在不断攀升,近期江苏等地的塘口价更是攀升到13-14元/斤的天价,养殖户的出鱼热情开始高涨。但是,越是在这行情高涨之际,我们越要做好疾病防控工作,以免在即将到来的疾病高发期(3-4月)损失惨重!



2021年3月份开始,各地鲈鱼主养区域就已经开始陆续发病,4月中旬进入发病死亡高峰期,特别是开春动网的塘口死亡惨重,发病严重的塘口的死亡率可达7成以上。例如,河南地区,鲈鱼集中养殖区域发病率高达9成以上,死亡率2-3成;湖北地区,发病率高达5成以上,部分地区甚至近乎100%;江苏地区,盐城、连云港等鲈鱼主产区也普遍发病,发病严重的塘口日损达到万斤以上。

2021年开春,通威动保所参与了部分发病严重市场的疫情处置工作,并对发病原因分析如下:

(1)低温网网频繁,水霉病严重:受2021年开春鱼价回暖刺激,开春卖鱼、进苗、并塘时间较往年提前且频率提高,鱼体机械损伤大,水霉病严重。(2)越冬前控料严重,鱼体质虚弱:受2020年鲈鱼行情低迷影响,2020年下半年开始大多数塘口控料严重,鱼体越冬能量储备不足,体质羸弱,抗病力低下。(3)投饵率低,用药困难:开春投饵率过低,致拌药困难,难以达到有效药物浓度。

针对4-5月份,可能再次爆发的鲈鱼春季套肠综合征该如何预防呢?建议采用通威的“两改一保”方案(即改水+改底+内服保健),具体如下:

推迟动网或减少回塘鱼,减少机械损伤,避免交叉感染

根据近两年的市场跟踪发现,5月份之前或者水温20℃以内时,动网卖鱼之后剩下的回塘鱼或者转塘鱼,不仅发病率和死亡率远远高于未动网的塘口,而且还会传染给未动网的原塘鱼。因此,有条件的塘口建议推迟至5月份之后再进苗、卖鱼或转塘;一旦动网,除了要严格消毒之外(例如,下塘前、下塘后均需消毒),最好将回塘鱼或转塘鱼单独存放,避免交叉感染。

早肥水,勤改底

早肥水:早春季节天气回暖但不稳定,水温仍较低,早肥有利于池塘前期藻类的定向培养,提升水体稳定性,降低天气突变带来的应激反应。春季建议使用全效速溶型肥水产品(例如,藻菌多肽+培藻素等),快速建立池塘菌相和藻相,防止气温不稳定易导致的翻塘、倒藻、水质清瘦、溶氧低等情况的发生。

勤改底:越冬前,部分塘口未进行清淤、晒塘等工作(尤其是有存塘鱼要越冬的塘口),加之届时因投饵率的降低而开始疏于对池塘底质的管理,导致池塘底部蓄积着大量的残饵、粪便、有害物质等。考虑目前水温较低的情况,建议以化学性改底为主(例如,通威底好+靓底菌好等),并搭配通威速清使用,做到改底、消毒双重作用;特别是下雨等天气突变之前,更要加强底改工作。

早保健,控投饵

早保健:刚刚经历越冬的存塘鲈鱼,鱼体体质普遍虚弱,抗病力低下,一旦感染细菌等病原菌,很容易出现大规模死亡情况。因此,开春之后尽早恢复投料,并强化内服保健工作(例如,通威功能性饲料——鱼康1号),恢复鱼体体质,提高鱼体免疫力,对于预防开春之后的大规模发病死亡是非常重要的。

控投饵:同时,刚刚经历越冬的鲈鱼,肠胃虚弱,消化功能尚未完全恢复,而鲈鱼又属喜食、贪吃鱼类,盲目加大投喂量,容易导致鲈鱼消化功能紊乱,进而诱发“肠套叠”现象。因此,开春恢复投料之后,一定要注意控制投饵率,一般建议大规模鲈鱼投饵率在5月份之前不超过0.5%。

典型案例

江苏某通威示范园区,以鲈鱼养殖为主,自2018年底开始采用通威鲈鱼越冬保健方案(即越冬前、后分别进行1个月的内服保健)和产品(即“鱼康1号”功能性饲料)进行鲈鱼“春季套肠综合征”的防控,截至2020年6月底,该示范园区连续两年发病率和死亡率均大幅度降低,结果如下:

纵向对比:自2018年底开始采用通威动保疾控方案以来,示范园区2019年和2020年春季塘口发病率和死亡率呈逐年下降趋势,且每年降幅分别达到62.8%和40.6%以上。横向对比:2020年春季,示范园区塘口发病率和死亡率远低于相同时期的其他园区,发病率至少降低73.7%以上,死亡率至少降低50%以上。

示范园区采用通威鲈鱼越冬保健方案,并定期投喂鱼康1号进行内服保健,能有效降低池塘发病率和死亡率,助力鲈鱼平安养殖。

筑牢畜禽养殖安全防火墙

通威农牧畜禽 IPD 产品线专家“现身说法”

通讯员 申露露 漆信桥

◆ 养殖场生物安全防控怎么做?

生物安全是行业现在和未来都绕不过的话题,目前生物安全形势严峻,如何做好生物防控是很多企业关心的重点。迄今为止仍有一些企业不愿意在生物安全上投入资金,还有企业不知道如何进行生物安全防控,觉得希望渺茫就干脆不做,而现在的环境看似平静但其背后风险相当大。据相关机构检测结果显示,2021年1~5月份车辆阳性率达到0.3%,人员阳性率高达0.45%,环境的阳性率高达0.8%,甚至有地方每个星期都可以检测出阳性。

提醒各位养殖户,对于生物安全防控绝对不能放松警惕,要防止大环境病原进入猪场,这才是根本,虽然现在拔牙技术很成熟,但关键还是在于防范于未然,将养殖风险降到最低。

生物安全防控要有清晰的防控思路,具体防控步骤主要有以下几个方面:阻断、隔离、清洗、消毒和检测,其中阻断、隔离和清洗尤为关键。

阻断:所谓阻断就是把病原微生物或风险生物阻隔在猪场外面,最外围修建围墙,场区进行分区管理,同时要注意观察猪场附近的风险生物例如老鼠、飞禽等,防止携带病毒进行传播。

隔离:是指物资及人员从外进猪场时,需处理好病源后方可进入猪场,也包括场内出现异常病情留观室,也必须确保无病原携带方能进场或合群。

清洗:而清洗则包括人、猪舍、车和物的清洗,例如人员洗澡如果是应付式的洗澡,身上的微生物是没有任何改变的,但是如果用沐浴露和洗发水认真洗过,身上的病原会大幅度下降。针对空栏猪舍、车辆以及可洗物可以采用泡沫碱性清洗液清洗,不仅到达清洁的效果,还能起到初步消毒作用。



黄金奶宝: 健脾养胃、改善肠道健康、提升采食



主要成分		
维生素A	半胱氨酸	有机硒
维生素C	蛋氨酸	有机铬
维生素E	L-赖氨酸	纳离子
维生素D3	胱氨酸	钾离子
维生素B1	色氨酸	铁离子
维生素B2	苏氨酸	锰离子
维生素B6	叶酸	硫酸木糖
维生素K3		γ-氨基丁酸

使用方案	
使用时机	用法用量
畜禽各生长阶段的转群换栏、天气变化、注射疫苗、疾病恢复	每袋(500g)拌料400斤或兑水800斤

消毒:要按照条理进行消毒,各个环节做到因地制宜、对症下药。例如像蔬菜物资不能用消毒水泡过再使用,但是可以采用有机酸去消毒,这样既不会产生毒害作用,也不会损害食物的品味。消毒必须要有一定浓度和作用时间,否则没有办法把病原微生物杀死,在消毒前还得清扫干净才行,否则效果会不及预期。采用通威火云系统家庭版消毒方式,持续消毒时长可达3小时以上,消毒剂产生的烟雾可在密闭环境悬浮3-5小时,可持续消毒,并且可到达消毒空间内任何地方,无死角消毒。

检测:最后一个步骤就是评估所做措施是否有效果,效果如何评估呢?那就是检测,不管人还是车都会有一套程序,这套程序做下来必须合理才行。

对于进入猪场的人员、猪、车辆、物资及风险生物,都要严格按照环节把病原微生物杀死,在做好阻断、隔离、清洗等生物安全措施,而不是流于形式。同时,过度依赖通过消毒剂切断病原只是舍本逐利,最应该关注的是猪场中兽药保健,加强猪群自身免疫抵抗力,切断外在因素影响与加强内在调节双管齐下,才是当下养猪人致富之道、生存之道。

◆ 冷应激下如何做好仔猪腹泻预防?

2月,在这本应春暖花开的时节,气温格外反常,“冷”是全国各地人民共同的感受,连素有春城之称的昆明也下起了降雪,气温随之下降到了0℃以下。在这种气候下,冷应激是生猪养殖面临的重大问题之一。

冷应激作为应激的一种,会给生猪的养殖造成很大危害,特别是保温措施不到位的中小规模的养殖场。因为养殖环境对猪只的生产成绩有密切的关系,空气质量、环境温度、饮水洁净度等对猪只的健康有直接的影响。当气温低时,猪只需要提供更多的能量用于维持体温,同时猪群还会表现出相互挤推、采食时间、采食量增加、颤抖、腹泻、排粪行为不良、脱肛、被毛粗乱、咬尾、发病率和死亡率增加、均匀度差等,最终导致饲料回报率低,在这当中,腹泻给养殖造成的危害最大,特别是仔猪,仔猪腹泻死亡数占仔猪总死亡数比例可高达38.9%。因此,在寒冷季节加强保温提升养殖温度对于建设猪场腹泻,提高猪场的生产成绩至关重要。

当气温低于仔猪适宜温度时,仔猪产生冷应激,这时机体通过调节血液集中在肌肉等部位加强产热代谢用以自身保温,而流经消化系统的血液减少,胃肠功能受限,饲料消化吸收利用率降低。同时在应激条件下肠道共生的菌群失衡,有害菌在富营养条件下大量繁殖导致肠道结构和功能受损,消化功能进一步恶化,腹泻加剧。

各阶段猪只适宜温度:种公猪:17-21℃;哺乳仔猪:29-33℃;妊娠母猪:18-21℃;保育仔猪:22-25℃;哺乳母猪:20-22℃;育肥猪:15-20℃。

既然冷应激是造成腹泻主因,那么消除应激源就能有效防腹泻。保温就是常见的消除冷应激源的方法。针对家庭农场,常见的有效保温

措施包括:

1.猪窝、稻草、锯末、油菜壳、杂草、旧衣物、棉絮、传送带等铺垫;2.保温灯;保温同时注意距离;3.垫板;减少地面热量损失;4.保温箱;减少空气散失;局部小保温房;5.保育床;不接触地面,干净卫生、干燥;6.电热板;注意安全及局部热量不平衡;7.水暖/地暖;充分利用沼气资源;8.小保温间;小空间保温;猪舍内搭建“小帐篷”,局部保温,减少热量散失;9.热风炉;保证整个大环境的温度。因地制宜,选择适合自己的方案才是最好的。

腹泻主要是肠道出现问题,养好肠道,强化肠道功能,腹泻自然就会少。养好肠道,可根据仔猪特点(仔猪消化系统发育不健全,仔猪肠道益生菌不平衡,仔猪肠道有益菌数量少,仔猪抗应激能力差,仔猪免疫器官发育不完善、抵抗力差),针对性地选择通威黄金奶宝强化肠道,从而使仔猪获得良好的肠道结构和功能,有效地进行营养的吸收和转换,形成良好的微生态菌群及有效的黏膜免疫系统,构成强大的抗病力,减少腹泻,使仔猪发挥出优良的生长性能。同时,在变天、转栏、阉割、做苗等易产生应激的时间节点,可提前1天添加通威应感宝防应激产生,同时也能补充营养,促进肠道发育与修复。

当发病后的紧急治疗,及时正确诊断,对症治疗;对疗法减轻脱水、酸中毒和防止继发感染。

1.对症脱水补液的处理:葡萄糖67.53%,氯化钠14.34%,甘氨酸10.3%,枸橼酸0.81%,枸橼酸钾0.21%,磷酸二氢钾6.8%,取上述制剂64g,加2000mL,即成等渗溶液,每天喂2次。

2.使用抗生素控制继发感染。抗生素方案:金霉素1kg/吨+通威痢停2kg/吨+通威奶宝。

华东一区 <

2月11日,江苏巴大2022年誓师动员大会顺利召开。江苏巴大总经理匡小玉致辞并部署2022年工作。

会上,总经理匡小玉致辞并部署2022年工作。签订《2022年目标责任书》,各部门负责人带领团队成员分别进行庄严宣誓,承诺坚决完成2022年各项指标任务。

良好的开局是成功的保障,我们上下一心,众志成城,以产品为中心,以用户为己任,以增量方向,一定能实现我们的既定目标。

2月13日,淮安通威饲料有限公司顺利召开2022年誓师大会。淮安通威总经理王永国出席会议。

会议在全体员工齐唱《通威之歌》中拉开帷幕,淮安通威内务总经理邓林虎对2021年公司工作进行回顾并对2022年工作进行规划。对2021年优秀员工、销售明星、服务明星、优秀团队个人和团体进行表彰。

为了迎接2022年的新挑战,公司各部门负责人签订了军令状,明确2022年奋斗目标。淮南区域、淮北区及后勤团队上台进行了团队展示及宣誓。

公司总经理王永国对本次会议精神作重要指示,指出在2022年工作中要坚守财务底线、法律底线和安全生产底线。各部门需团结一致,共同实现目标,锻造能善战的队伍,相信淮安公司在2022年能够再创辉煌。

华东二区 <

2月12日,无锡特科种2022年誓师大会暨抢春行动启动会顺利召开。通威股份华东二区总经理柯善强、华东二区总经理助理陈胜东出席。

大会表彰了2021年优秀员工、新锐、团队、感谢过去一年为公司做出的贡献,同时希望每一个优秀员工能够在不同岗位发挥模范带头作用。

公司市场部、生产部、后勤部门在总结2021年工作之余,也对2022年的工作提出了计划及目标,会上签订军令状。现场团队高亢的口号,极大激发了所有员工的斗志与勇气。相信在股份管理总部及片区和公司领导的正确带领下,在所有员工的共同努力下,新的一年公司将不断突破,勇攀高峰!

华南二区 <

2月9日,揭阳通威顺利召开2022年“启航即冲刺决胜通威40年”誓师动员大会暨王者出征仪式。华南二区总经理温佳霖出席。

出征在即,全体员工手舞足蹈的提振振奋精神,迎接新一轮的挑战。在全体员工的共同见证下,三家营销公司总经理陪同温总签订军令状,揭阳团队士气高涨、信心十足,保证超额完成目标销量。

温总强调,一年之计在于春,正值春耕播种之际,全体营销精英要积极主动开展工作,齐心协力,抢占山头,聚焦核心市场,打造优质客户,打造标杆市场,共同为2022年目标而努力奋斗。基地公司牢记安全全第一、保质保量、确保供应、提供服务,所有资源必将全力配合市场的需求。

新的一年,揭阳通威营销将士蓄势待发,大家将以满怀的壮志再次为通威谱写壮丽的篇章。抢市场,占高地,王者出征,捷报频传,必将胜利凯旋!

2月15日,福州通威顺利召开“启航即冲刺,决胜通威40年”2022年誓师动员大会。福州公司总经理丁然出席会议。

会议在全体员工起立齐唱《通威之歌》中拉开了序幕,会议在全体员工起立齐唱《通威之歌》中拉开了序幕,会议在全体员工起立齐唱《通威之歌》中拉开了序幕。

同时,为树立内部标杆榜样的作用,打造“比学赶超”的团队氛围,公司对2021年优秀员工给予表彰奖励,希望大家继续在自己的岗位上发挥好模范带头作用,为公司的发展做贡献。

最后,丁总安排部署2022年度福州公司工作计划,2022年福州公司在市场竞争日渐激烈的情况下,坚持质量方针,始终以养殖效益最大化为目标,攻坚克难,“启航即冲刺,决胜通威40年”,销量必定一路高歌!



揭阳通威誓师大会合影



将士出征

风正劲足正当扬帆破浪,任重道远更需快马加鞭。正月初七,通威农牧正式吹响集结号,全国营销将士准时归岗与后勤将士胜利会师,北国的冰封、中东部地区的飘雪、南方的冷雨,不能熄灭新的一年养殖一触即发的战鼓。通威农牧2022年誓师动员大会陆续在各分子公司生产基地盛大召开,不同地域、不同面貌、不同口音,都强有力地呼喊着同一个必胜目标——“启航即冲刺,决胜通威40年”!通威农牧人独有的出征仪式,带动会员摩拳擦掌、奋力起跑。通威人将秉持这份热爱,用理性发展与用户共成长,与行业共发展。



无锡特科种誓师大会合影留念

启航即冲刺 决胜通威40年

通威农牧各分、子公司开展2022年誓师大会



四川通威将士集结,蓄势待发

华西一区 <

2月9日,特科种公司顺利召开2022年“抢春行动”誓师动员大会。华西一区总经理成军和出席。各部门负责人、后勤员工及全体市场营销战士共同参与。

《我们通威人》拉开誓师大会的序幕,片区总经理成军和就2021年营销转型落地、标准化建设等工作进行总结,并对2022年工作重心、目标进行规划部署,同时要求后勤体系做好产品质量保障供应,市场体系抓住机遇快速上量,希望大家在总部及战区的支持下努力奋斗,完成2022年的目标与挑战。

效率决定效益,细节决定成败,速度决定生死。2021年已经落幕,但波澜壮阔的征程从未停歇,一起携手并进,继续深入践行“质量方针”和“营销转型”工作思路,用智慧、汗水和成绩刷新特科种公司最高历史销量纪录!

2月28日,四川通威举行2022年誓师大会。通威股份预混料片区总经理刘如芳,华西一区总经理成军和、华西一区总经理助理兼四川通威总经理彭金钢,华西片区采购总监曾开建,华西一区财务总监马立群、品质总监李敏英等出席会议。四川通威全体干部员工220余人参会。



沙市通威誓师大会合影留念



通威农牧威风彩龙

华西二区 <

2月8日,昆明通威2022年誓师动员大会如期举行。全体员工展望2022年,争做市场先锋,生产做好保障,后勤以服务助力经营,力求以昂扬的斗志谱写绚丽篇章!

大会在通威集结号中拉开序幕,全体员工齐唱《我们通威人》。公司总经理助理彭德广就公司2021年各项工作进行总结。

回顾2021年,面临原料暴涨、疫情困扰、管理团队调整等诸多因素,公司面临巨大挑战,虽然公司利润未达预期,但相信通过2021年的调整,全体昆明通威员工共同努力,以质量方针为纲,以标准化建设为指引,全面提升公司产品质量,积极推进营销转型,助力公司经营管理再上新台阶。公司总经理王朝才与市场管理部、生产团队、后勤团队代表分别签订了目标责任书,各团队满怀斗志上台宣誓,承诺必将达成部门目标要求。

彭总在会议总结中表示,四川通威2021年销量和利润再创历史新高,产品质量、产品口碑在市场上不断夯实和巩固,这离不开全体干部员工的共同努力,感谢全体干部员工在2021年的辛勤付出。2022年,质量为本,用户为本,始终以养殖效益最大化为目标,保持战略的定力、耐力,戮力同心持续称霸西南水产第一!

王总强调,2022年,要全面落地和践行质量方针,确保质量和稳定;坚持全面推进标准化建设,苦练内功,节能降耗,降本增效;全面落实营销转型,坚决执行和落实各项政策举措;全面加强后勤保障和服务体系,提升服务质量和客户服务水

平,提高客户满意度;全面强化和推进团队建设和执行力建设,从而打造出一支有战斗力、有执行力的队伍。

2月9日,重庆通威2022年誓师大会顺利举行。通威股份华西二区总经理兼重庆通威总经理陈海率重庆通威全体干部员工参加会议。

大会紧紧围绕“抢时间、提效率、壮士气、抢用户、争网络、占高地”主题开展,各部门签订目标责任书,进行团队展示。

陈总用“各部门卓有成效开展工作”对公司2021年工作进行了评价,并从各部门的变化、现在的困难和未来的方向三个方面勉励全体重庆通威人,思想一变天地宽,2022年重庆通威将在2021年业绩的基础上,实现新增长。陈总强调,重庆通威将继续强化价值营销的执行力度,全面营销转型,严格要求;在产品定位上,重庆通威只做高档料,实现养殖效益最大化,绝不做单纯价格的竞争。

2022年的重庆通威,将是正能量满满的团队,不可战胜的团队;重庆通威的2022年,将是大跨越、大突破的一年,全体员工将继续保持英雄团队的称号,创造更加辉煌的英雄集体。



高明通威将士齐聚一堂



昆明通威会议现场



连云港通威誓师大会合影留念



海南海壹迎2022新挑战

华中二区 <

2月10日,沙市通威饲料有限公司2022年誓师动员大会顺利召开。通威股份华中二区总经理幸鹏、沙市畜禽营销总经理林涛、沙市水产营销总经理魏雄、湖北海壹营销总经理刘虎生出席。

各营销组织总经理分别与片区总经理幸鹏签订2022年目标责任书,立下军令状。市场各分部严宣誓,以最好的状态迎接2022,为沙市通威创造价值贡献力量。

华中三区 <

2月9日,南昌通威生物科技有限公司顺利召开2022年誓师动员大会。通威股份华中二区水产技术总监张德洪、南昌通威总经理宁军出席。

市场体系、内务体系各部门代表分别与公司总经理宁军签订目标承诺书,各部门代表对本次会议进行规划发言并携团队成员登台宣誓,制度必执行,承诺必兑现,说到必做到。本次会议还表彰了年度冠军奖、优秀新锐奖、营销转型一落地质量方针奖、优秀部门奖以及生产先

锋奖等共8个奖项。公司总经理宁军对2021年的工作表示肯定,希望在新的一年里大家继续努力,再接再厉。针对此次誓师动员大会,他提出,要认真总结过去得失,学习各部门人员优秀案例,借鉴好经验、好做法,扬长避短,发挥优势。幸福都是奋斗出来的,2022年大家加油干,一定会取得新的胜利。誓师动员大会结束后,工会组织了壮士出征素质拓展活动,促进团队协作,增强团队凝聚力。

2月10日,茂名通威2022年誓师动员大会顺利举行。公司全体员工齐聚一堂,定标定向为2022年销量再攀高峰鼓舞士气。

茂名通威总经理刘彦向全体员工致以新年问候,对大家过去一年辛勤付出表示感谢,鼓励全体员工积极开拓,踏实工作,携手奋进。刘总表示,在新的一年里,公司继续深化“用户为中心”,严格执行质量方针,推进标准化建设,落地营销转型,实现满产满销。

为了迎接2022年的新挑战,公司为各营销中心颁发目标责任书,各营销总经理签署目标责任书,为2022年明确奋斗目标。市场、生产及后勤团队上台进行了团队展示及宣誓,上下同心,使命必达。

2022年是充满挑战的一年,希望大家以坚定的信念、必胜的信心和百倍的努力,打破战,打胜战,向业绩目标冲刺,砥砺前行。营销战士们肩负着重大的目标和公司殷切期望,在一声声礼炮声中激情昂扬地踏上新征程,让我们一起坚定必胜的信心,共同谱写2022年新篇章。

2月10日,阳江海壹2022年誓师大会顺利召开。通威股份虾蟹料片区总经理兼阳江海壹总经理刘明锋、湛江海壹营销总经理魏晓伟、阳江海壹特种营销中心总经理刘地平、虾蟹料片区服务总监余明洋、阳江海壹各部门负责人及全体员工全程参与。

会议在嘹亮的《通威之歌》中拉开序幕,阳江海壹内务总经理刘晋兵对2021年公司工作进行回顾并对2022年工作规划进行阐述。回顾2021年面临的市场激烈竞争,内务团队历经重重困难,依旧始终坚持质量方针的指导,

以坚定的信念、必胜的信心和百倍的努力,打破战,打胜战,向业绩目标冲刺,砥砺前行。营销战士们肩负着重大的目标和公司殷切期望,在一声声礼炮声中激情昂扬地踏上新征程,让我们一起坚定必胜的信心,共同谱写2022年新篇章。

最后,虾蟹料片区总经理刘明锋进行总结发言,指出在大基地大营销背景下,坚持质量方针,全面落实养殖效益最大化。乘风破浪勇潮头,群雄逐鹿再攻坚。未来已至,征程再启,愿全体通威人携手并肩,励精图治,王者出征,胜利凯旋!

2月13日,海南海壹水产饲料有限公司顺利召开2022年誓师大会。海南海壹总经理张磊出席会议。

会议在全体员工齐唱《通威之歌》中拉开帷幕,对2021年度涌现出一批优秀的员工

虾蟹料片区 <



阳江海壹全体将士整装待发

保质保量圆满完成2021年生产销量任务。同时,为树立内部标杆的榜样作用,公司对2021年优秀员工及优秀团队给予了表彰与奖励,希望他们在各自的岗位上继续发挥模范带头作用。

最后,虾蟹料片区总经理刘明锋进行总结发言,指出在大基地大营销背景下,坚持质量方针,全面落实养殖效益最大化。乘风破浪勇潮头,群雄逐鹿再攻坚。未来已至,征程再启,愿全体通威人携手并肩,励精图治,王者出征,胜利凯旋!

2月13日,海南海壹水产饲料有限公司顺利召开2022年誓师大会。海南海壹总经理张磊出席会议。

会议在全体员工齐唱《通威之歌》中拉开帷幕,对2021年度涌现出一批优秀的员工

进行表彰,在各自的岗位上充分发挥榜样及标杆的作用。

在公司企业文化引领下,公司坚决贯彻股份管理总部质量方针,狠抓标准化建设,紧跟营销转型的步伐,挑战满产满销。在2022年之际,各部门负责人与总经理张磊签订军令状,目标清晰,信心百倍,王者出征,力拔头筹。

最后,张总作工作指示,2022年,海南海壹要紧紧围绕以“争销量,提效益,共收获,推三高,强质量,同发展”为经营方针全面开展工作,坚持成品质量不变,养殖效益不变,核心竞争力不变的原则,继续加强营销转型力度,并达到满产满销;以全员营销,产品升级,削减成本,提高效率,团队赋能的经营策略达成2022年经营目标。

预混料片区 <



四川通威预混料誓师动员大会合影留念

2月15日,四川通威预混料2022年誓师大会顺利召开。通威股份预混料片区总经理刘如芳出席会议。公司各部门负责人及全体员工参加大会。

大会表彰了2021年先进个人和团队,并颁发荣誉证书。各部门负责人与刘总签署2022年任务书,并进行目标授牌,各部门负责人带领各自的团队围绕2022年计划目标庄严宣誓,慷慨激昂的宣誓环节将此次誓师大会气氛推向最高潮。

刘总在誓师大会总结发言时要求,各部门需按签署的责任书进行落实,相信所有人员能够再接再厉,认真工作,脚踏实地地把今年的工作干得更好、更出色。希望大家在奋进的路上,敢于拼搏,用自己的双手,在年轻的时候以最好的成绩呈现在大家的面前,展现自己的价值。

刘总表示,2022年紧紧围绕“启航即冲刺决胜通威40年”再接再厉,执行到位,严格执行考动制度,用营销行动完成规划销量,督导落到实处,明确抢春行动的内容,抢时间,抢用户,抓落实,支持营销,建设扩充团队与市场,大胆尝试,突破限制,有效沟通;突破销量,业绩为王。

通威预混料全体将士信心十足

华北二区 <

2月10日,淄博通威举行2022年度誓师大会。公司总经理梁海兵出席会议。

会上,各部门经理宣贯2022年部门重点工作规划,带领团队用铿锵有力的口号做出承诺,坚决执行质量方针,全力冲刺目标实现。表彰先进,树立标杆,弘扬榜样文化,激励全体员工,梁总

为2021年度表现优异的优秀员工颁奖。最后,梁总对各部门提出殷切期望,安排部署年度重点工作,对完成年度量利目标表达了必胜的信心。

本次大会是本年度重要工作的部署会,是完成年度量利目标的承诺会,是全力奋战的启动会。

相信,在总部、战区各级领导的正确引领下,公司全体员工通力合作,用心工作,用智慧工作、用只争朝夕的精神工作,淄博通威一定会绝地反击,实现量利突破。

2月10日,茂名通威2022年誓师动员大会顺利举行。公司全体员工齐聚一堂,定标定向为2022年销量再攀高峰鼓舞士气。

茂名通威总经理刘彦向全体员工致以新年问候,对大家过去一年辛勤付出表示感谢,鼓励全体员工积极开拓,踏实工作,携手奋进。刘总表示,在新的一年里,公司继续深化“用户为中心”,严格执行质量方针,推进标准化建设,落地营销转型,实现满产满销。

为了迎接2022年的新挑战,公司为各营销中心颁发目标责任书,各营销总经理签署目标责任书,为2022年明确奋斗目标。市场、生产及后勤团队上台进行了团队展示及宣誓,上下同心,使命必达。

2022年是充满挑战的一年,希望大家以坚定的信念、必胜的信心和百倍的努力,打破战,打胜战,向业绩目标冲刺,砥砺前行。营销战士们肩负着重大的目标和公司殷切期望,在一声声礼炮声中激情昂扬地踏上新征程,让我们一起坚定必胜的信心,共同谱写2022年新篇章。

2月10日,阳江海壹2022年誓师大会顺利召开。通威股份虾蟹料片区总经理兼阳江海壹总经理刘明锋、湛江海壹营销总经理魏晓伟、阳江海壹特种营销中心总经理刘地平、虾蟹料片区服务总监余明洋、阳江海壹各部门负责人及全体员工全程参与。

会议在嘹亮的《通威之歌》中拉开序幕,阳江海壹内务总经理刘晋兵对2021年公司工作进行回顾并对2022年工作规划进行阐述。回顾2021年面临的市场激烈竞争,内务团队历经重重困难,依旧始终坚持质量方针的指导,

以坚定的信念、必胜的信心和百倍的努力,打破战,打胜战,向业绩目标冲刺,砥砺前行。营销战士们肩负着重大的目标和公司殷切期望,在一声声礼炮声中激情昂扬地踏上新征程,让我们一起坚定必胜的信心,共同谱写2022年新篇章。

最后,虾蟹料片区总经理刘明锋进行总结发言,指出在大基地大营销背景下,坚持质量方针,全面落实养殖效益最大化。乘风破浪勇潮头,群雄逐鹿再攻坚。未来已至,征程再启,愿全体通威人携手并肩,励精图治,王者出征,胜利凯旋!

2月13日,海南海壹水产饲料有限公司顺利召开2022年誓师大会。海南海壹总经理张磊出席会议。

会议在全体员工齐唱《通威之歌》中拉开帷幕,对2021年度涌现出一批优秀的员工

进行表彰,在各自的岗位上充分发挥榜样及标杆的作用。

在公司企业文化引领下,公司坚决贯彻股份管理总部质量方针,狠抓标准化建设,紧跟营销转型的步伐,挑战满产满销。在2022年之际,各部门负责人与总经理张磊签订军令状,目标清晰,信心百倍,王者出征,力拔头筹。

最后,张总作工作指示,2022年,海南海壹要紧紧围绕以“争销量,提效益,共收获,推三高,强质量,同发展”为经营方针全面开展工作,坚持成品质量不变,养殖效益不变,核心竞争力不变的原则,继续加强营销转型力度,并达到满产满销;以全员营销,产品升级,削减成本,提高效率,团队赋能的经营策略达成2022年经营目标。

刘总表示,2022年紧紧围绕“启航即冲刺决胜通威40年”再接再厉,执行到位,严格执行考动制度,用营销行动完成规划销量,督导落到实处,明确抢春行动的内容,抢时间,抢用户,抓落实,支持营销,建设扩充团队与市场,大胆尝试,突破限制,有效沟通;突破销量,业绩为王。

刘总表示,2022年紧紧围绕“启航即冲刺决胜通威40年”再接再厉,执行到位,严格执行考动制度,用营销行动完成规划销量,督导落到实处,明确抢春行动的内容,抢时间,抢用户,抓落实,支持营销,建设扩充团队与市场,大胆尝试,突破限制,有效沟通;突破销量,业绩为王。

刘总表示,2022年紧紧围绕“启航即冲刺决胜通威40年”再接再厉,执行到位,严格执行考动制度,用营销行动完成规划销量,督导落到实处,明确抢春行动的内容,抢时间,抢用户,抓落实,支持营销,建设扩充团队与市场,大胆尝试,突破限制,有效沟通;突破销量,业绩为王。

刘总表示,2022年紧紧围绕“启航即冲刺决胜通威40年”再接再厉,执行到位,严格执行考动制度,用营销行动完成规划销量,督导落到实处,明确抢春行动的内容,抢时间,抢用户,抓落实,支持营销,建设扩充团队与市场,大胆尝试,突破限制,有效沟通;突破销量,业绩为王。

刘总表示,2022年紧紧围绕“启航即冲刺决胜通威40年”再接再厉,执行到位,严格执行考动制度,用营销行动完成规划销量,督导落到实处,明确抢春行动的内容,抢时间,抢用户,抓落实,支持营销,建设扩充团队与市场,大胆尝试,突破限制,有效沟通;突破销量,业绩为王。

刘总表示,2022年紧紧围绕“启航即冲刺决胜通威40年”再接再厉,执行到位,严格执行考动制度,用营销行动完成规划销量,督导落到实处,明确抢春行动的内容,抢时间,抢用户,抓落实,支持营销,建设扩充团队与市场,大胆尝试,突破限制,有效沟通;突破销量,业绩为王。

刘总表示,2022年紧紧围绕“启航即冲刺决胜通威40年”再接再厉,执行到位,严格执行考动制度,用营销行动完成规划销量,督导落到实处,明确抢春行动的内容,抢时间,抢用户,抓落实,支持营销,建设扩充团队与市场,大胆尝试,突破限制,有效沟通;突破销量,业绩为王。

刘总表示,2022年紧紧围绕“启航即冲刺决胜通威40年”再接再厉,执行到位,严格执行考动制度,用营销行动完成规划销量,督导落到实处,明确抢春行动的内容,抢时间,抢用户,抓落实,支持营销,建设扩充团队与市场,大胆尝试,突破限制,有效沟通;突破销量,业绩为王。

刘总表示,2022年紧紧围绕“启航即冲刺决胜通威40年”再接再厉,执行到位,严格执行考动制度,用营销行动完成规划销量,督导落到实处,明确抢春行动的内容,抢时间,抢用户,抓落实,支持营销,建设扩充团队与市场,大胆尝试,突破限制,有效沟通;突破销量,业绩为王。

通威预混料全体将士信心十足