



通威农牧订阅号

吹响号角 迈向标准化新未来

通威农牧团队走进永祥,从新能源标准化建设探索农牧新发展

为认真落实刘汉元主席“内看光伏、外学名企”指示精神,6月10日,通威股份农牧总裁郭异忠带领标准化项目组、生产部、通威自动化、水产养殖小组、行政部领导一行赴永祥新能源有限公司参观学习。通威股份副总裁、永祥股份总经理兼永祥新能源总经理李斌及永祥股份相关领导热烈欢迎并接待。交流团通过参观了解永祥新能源一期、二期项目成果并参加了交流座谈会。此行加强了通威农牧和新能源板块之间的互动,共享先进经验,促进融合发展。历经四十年的淬炼与奋斗,通威人正再次以前瞻性的胆略吹响再出发的号角,以标准化为翼迈向更加枝繁叶茂的未来!

记者 汤贯宇 通讯员 王姐



座谈交流现场

“质量方针”引领标准化建设

早在2020年,刘汉元主席重新修订通威“质量方针”和“质量目标”,强调始终以养殖效益最大化为目标规范全员意识和行为,并在此指导下在内部广泛开展了延续至今的标准化建设相关工作。历经两年时间,通威农牧打造了遥遥领先于行业水平的专业化、标准化、规模化生产现场,并以四川通威、特种料分公司为样本,高标准开启本次智能工厂项目的示范试点。

特种料公司打造标准化智

能工厂专注于“一颗好饲料”,打造智能标准化工厂,不仅是提升流程控制能力,更是初步建立起一套生产管理体系。经由设备与设备之间、设备与人之间的智能互联,生产操作环节取代人工重复劳动,最终都将指向产品质量的稳定性,向着降本增效的目标迈进。

标准化建设愈发让通威农牧人坚信:历经四十年的淬炼与奋斗,我们正再次以前瞻性的胆略吹响再出发的号角,以标准化为翼迈向更加枝繁叶茂的未来。

农牧碰撞新能源,共筑通威长青基业

座谈会上,永祥股份副总经理周致欢对通威股份农牧总裁郭异忠一行表示热烈欢迎。紧接着围绕“安全管理”的重要性,永祥段组长、后处理段长、生产部部长助理分别分享了班组建设情况、

阿米巴在工段管理当中的运用、永祥标准化落地规范和JCC模式开展情况。其后,通威股份副总裁、永祥股份总经理兼永祥新能源总经理李斌做经验交流分享,并介绍怎样打造规范化、标准化、阳光高效的工

厂,引领多晶硅产业的可持续性发展。李总分享结束后开启提问互动环节,通威农牧人从中互相取经交流生产管理经验,学习先进、感受先进、对标先进,“相互找茬”从中找到思想转变和工作改进的方向。

从新能源发展看农牧新未来

座谈会的最后,郭总作出总结,并对李总在标准化方法论、经营经验、精神总结方面毫无保留的分享表示感谢和感动,同时对通威农牧和永祥新能源筚路蓝缕、扭转乾坤的相似历程产生强烈共鸣。郭总表示,标准化的重要性和必

要性不言而喻,但怎样让标准化真正“内化于心,外化于行”是需要我们思考和学习的。

郭总表示,今年是通威40华诞,通威农牧风雨40载,也走到历史的风口。我们历时两年落地“质量方针”,启动标准化

改造,此次交流学习也会让通威农牧人将继续以跨界思维对标纠偏,不断深化改革,让标准成为习惯。与永祥引领世界多晶硅产业发展一样,通威农牧也通过落地“质量方针”、标准化制造,俨然成为引领行业的风向标。



参观现场

宁夏回族自治区商务厅 党组成员、总经济师 崔彦祥一行到访通威

本报讯(通讯员 贺茜)6月14日,宁夏回族自治区商务厅党组成员、总经济师崔彦祥一行到访通威,宁夏回族自治区商务厅,宁夏石嘴山、吴忠、固原、中卫、银川等市商务局和投资促进局等相关领导随行。通威股份副董事长严虎热情接待并座谈。

期间,来宾一行相继前往通威太阳能智能制造生产车间、双流通威农牧产业园等地参观,详细了解通威40年稳健发展历程及两大核心主业现状,并对公司绿色发展理念和规范化的现代企业管理水平予以高度评价。

会上,崔彦祥总经济师介绍了宁夏经济社会发展概况。近年来,宁夏回族自治区党委和政府抢抓高水平建设国家新能源综合示范区的重大机遇,奋力打造新时代投资兴业的沃土,诚挚邀请通威相关负责人前往实地考察,推动产业优势再造、转型升级,与地方政府共同努力为实现“双碳”目标作出积极贡献。

严董回顾了通威创业历程及选择深耕双主业的初心,对未来水产行业设施化规模化养殖进程寄予厚望,并称赞宁夏回族自治区是西部大开发主战场和国家乡村振兴主战场,更是一片独具魅力、蕴涵潜力的投资兴业热土,希望在条件成熟的基础上进一步增强交流合作,助推地方经济高质量发展。

通广公司荣获 2020-2021年度国家 优质工程奖

本报讯(通讯员 鹿晓娟)近日,2020-2021年度国家优质工程奖获奖名单公布,四川省通广建设工程有限公司参建的“四川永祥新能源有限公司2.5万吨高纯晶硅项目”荣获国家优质工程奖。

国家优质工程奖是我国建设质量方面跨行业、跨专业的国家级荣誉奖励,是目前经国务院确认的我国工程建设行业设立最早、规格最高的国家级质量奖。

通广公司成立以来,全体员工始终坚持把工程质量放在首位,认真贯彻执行公司“严格工艺、确保质量”的管理理念,不断提升工程质量管理水平,最终荣获此殊荣。新征程、新起点,公司全体员工将再接再厉,大力弘扬“追求卓越、奉献社会”的通威精神,为实现通威集团的第一个百年目标,添砖加瓦、作出应有的贡献。

工商银行四川分行 副行长李思林 莅临通威考察

本报讯(通讯员 韩洋)近日,中国工商银行四川省分行副行长、成都分行行长李思林一行莅临通威考察交流,通威股份财务总监周斌热情接待并座谈。

来宾一行参观了通威集团体验中心,对通威在各个领域环节的智能化水平给予了高度评价。

座谈期间,周总回顾了通威40年的发展历程。在通威集团董事长刘汉元主席的带领下,通威始终坚持以科技驱动绿色可持续发展,以创新锻造企业核心竞争力。

李行长对通威取得的优异成绩表示祝贺,对通威聚焦发展优势业务、坚持专业分工、持续推动自身和行业良性发展的战略给予了高度评价。李行长介绍了工商银行在风险管理、国际业务、企业年金等多个业务领域的优势,希望与通威建立长期合作的伙伴关系,不断拓宽合作界面。

会议期间,双方就结算、信贷、票据等业务方面的合作思路展开交流,探讨了公司下一步发展过程中的需求,寻求更大的合作空间。

高歌迎旺季 举绩踏新程

通威农牧各片区、分子公司献礼通威40华诞

2022年,通威集团迎来40华诞。通威农牧片区、分子公司纷纷为集团献上祝福。40年不忘初心,40年砥砺前行,40年实业兴国,40年再启新程。在探索新时代行业转型升级发展的道路上,通威正以更宽广的全局视野和长远的战略眼光迈向新征程,绘就新时代高质量发展的美好蓝图。回望过去通威40年的辉煌,眺望未来通威40年的无限可能,相信通威将以更加坚韧与从容的心态,与价值为伴,于自我突破的同时继续为中国水产行业的转型升级注入新的力量。

记者 汤贯宇



通威农牧各分子公司刷新销量,献礼通威40年

各片区、分子公司录制视频为通威40年送祝福

通威40华诞将至,通威农牧各片区、分子公司纷纷录制视频,为集团献上祝福。全体通威农牧人热情高涨,声音洪亮,在一声声热切的呼喊声中表达出每个人对通威发自内心的热爱和对通威未来发展蒸蒸日上最真挚的期待。

通威发端于水产,成长于农牧。通威稳健发展40年,通威农牧也走过了40年峥嵘岁月,全体农牧将士始终坚守“诚、信、正、一”,从华西到全国乃至海外,绘就了庞大的农牧版图。通威发展的视野立足于牵动人类前途命运的重大课题,在引领水产养殖转型升级的同时,坚定不移布局光伏新能源产业,走上了绿色清洁高质量发展和气候治理的必由之路。

多家公司刷新5月销量纪录献礼通威40年华诞

2022年开局,在原料价格震荡叠加疫情反复的客观市场环境下,通威农牧顶住压力,天南海北遍地开花,饲料销量同比增幅远超行业,在市场内外形成了积极声势,斗志昂扬。过去5个月,通威饲料总销量同比大增超50%,水产饲料销量同比大增近40%,让全体农牧人向年初的许诺——“以实实在在的增量突破为通威40年献礼”迈进扎实一步。

湖北特种料、绍兴通威、南通巴大、天津通威、河南通威、南昌生物等多家公司刷新当月饲料销量纪录的喜悦,更激励全体农牧人摩拳擦掌,喜迎旺季。通威农牧高喊“百日冲刺,献礼920”,为通威40年送上最诚挚的祝福,并将继续朝着旺季高歌猛进,用高质量增长刷新历史,用养殖效益为通威用户创造价值。淮安通威水产料产、销量双双突破万吨,1-5月销量累计增长实现翻倍;无

锡特种料5月水产特种料同比增量超万吨,实现月度销量目标;湖北特种料截止5月销量达去年全年销量110%;绍兴通威销量突破万吨,创造同期历史新高;南通巴大单月销量突破两万吨,开创历史新高;天津通威销量突破万吨,产销率超100%;河南通威克服多地爆发疫情、管控全面升级等问题,5月水产、禽料同比大增;南昌生物持续开发优质客户,抢抓增量超万吨。



通威农牧板块各片区、分子公司录制视频为通威40年华诞送祝福

站在2022年,回望过去通威40年的辉煌,眺望未来通威40年的无限可能,相信通威将以更加坚韧与从容的心态,与价值为伴,于自我突破的同时继续为中国水产行业的转型升级注

入新的力量。不忘来时路,灼灼赤子心。不断前行的通威农牧人,步履坚实,逐梦前行。不忘初心,牢记使命,通威农牧一直在路上。不断前行的通威农牧人,步履坚实,逐梦前行。

践行质量方针 促进营销转型

通威股份农牧总裁郭异忠赴天门通威、沙市通威指导工作

“ 通威股份农牧总裁郭异忠赴天门通威、沙市通威指导工作,并对各分公司发展规划提出新的工作要求及目标。要求各公司持续践行通威质量方针,坚持标准化和营销转型,提升公司核心竞争力,实现高效经营,交上满意的答卷,为通威40年献礼。

记者 汤贯宇
通讯员 刘育琴 刘小霞



通威股份农牧总裁郭异忠到车间检查标准化工作



华中二区蟹料项目推进会议现场

6月15日一早,通威股份农牧总裁郭异忠抵达天门公司后立即前往车间检查标准化工作,对每一楼层的生产效率、设备运转、产能等具体情况进行了深入了解,并对相关设备技改提出建议及新的思路和方法。

随后,郭总参加华中二区蟹料项目

推进会议,对片区未来蟹料的发展规划提出新的工作要求及目标,明确指出低质、低价劣质产品让行业倒退,让行业开历史倒车。结合苏州通威和天邦发展经历更加证明唯有给养殖户带来价值,才能持续发展。

6月14日,通威股份农牧总裁郭异

忠莅临沙市通威视察,华中二区总经理幸鹏、沙市通威总经理林涛、水产营销总经理魏雄、湖北海壹营销总经理刘虎生、华中二区财务总监石广才及沙市通威管理干部全程陪同。

尽管烈日炎炎似火烧,郭总到厂后还是即刻前往车间现场巡检。在检查过

程中,郭总详细了解各主要设备运行情况,并检查了现场标准化改善情况。随后在幸总主持的2022年沙市通威工作汇报会上,郭总表示华中二区从去年开始试点营销转型以来,整个片区水产营销转型工作取得了显著成效,工作值得肯定,同时也对沙市水产及畜禽

工作分别进行了具体点评。郭总要求大家要认真领会刘汉元主席关于营销转型本质“四量”的论述,想清楚并坚决执行到位。沙市通威标准化工作有进步,但还有很大提升空间。标准化不是形势化,是生产管理的基本要求之一,要建立沙市通威自己的标准和清单,不断超

越和突破。最后,幸总在会议总结中指出,华中二区及沙市通威今年上半年取得了一些成绩,但上升空间仍然巨大。华中二区将持续践行通威质量方针,坚持标准化和营销转型,提升公司核心竞争力,实现高效经营,实现公司与客户共同发展。

助力满产满销 稳步推进标准化

哈尔滨通威顺利通过标准化一阶段验收

本报(记者 汤贯宇 通讯员 王廷宇)近日,哈尔滨通威标准化建设第一阶段顺利通过验收,华北一区总经理李中华、通威农牧标准化项目组杨虎、邓叶飞、华北区生产专家苏永刚及哈尔滨通威全体管理干部及全体员工共同参与项目验收。

验收小组对早会中员工所展现出来的团队精神面貌给予高度认可。随后对门卫室、成品库、生产车间每个楼层、原料库、机物料库房、食堂、宿舍、以及化验室、办公区域进行深入检查,最终验收小组评出73.8分的成绩,在给出

肯定的同时,也指出了一些需要改善提高的地方。

在二楼会议室召开了哈尔滨通威标准化第一阶段总结会议时播放了哈尔滨公司标准化建设一阶段回顾视频,大家一起回顾了从标准化工作启动到最后打造成功的全历程。之后由哈尔滨公司内务总经理吴传树对公司标准化一阶段工作进行汇报,汇报内容从标准化建设的初衷、成效、收获及未来销量规划等方面进行了总结,并对全体员工的辛苦付出表示感谢。

哈尔滨公司从2014年建设至今已

有9年,在100天打造标准化的过程中,既要保持产量同时也要稳步推进标准化,大家都付出艰辛汗水。通过这次标准化打造,锻炼队伍,改善人心,真正做到“内化于心,外化于行”之后,分别由品管部经理高世聪、品管部质检员梁立慧为后勤员工代表、邱鹏为生产员工代表分享标准化工作推进过程中感想。

标准化小组提出验收过程中的不足并对不足之处提出整改意见,同时展示出公司的亮点并公布验收成绩。

最后,华北一区片区总经理李中华对哈尔滨通威标准化建设工作取得的

成绩给予肯定,并指出标准建设是持续而长久事项,要不断的做好车间现场维护,并带领大家将标准化变化转变成销量的提升,助力2022年满产满销的达成。会后,验收小组组织了文化沙龙,针对今后如何保持整洁的车间现场展开了讨论。

在通威质量方针和目标的指引下,哈尔滨通威历经标准化建设工作改善升级,如今的哈尔滨通威已焕然一新,员工的责任感、幸福感也得到了提升。相信哈尔滨通威全体同仁会再接再厉,创造佳绩。



哈尔滨通威标准化一阶段验收会合影留念

扩大竞争优势 助力养殖效益最大化

通威农牧各分子公司成功举办水产养殖争霸赛

近日,海南生物肉鸭养殖PK赛暨新品推介会顺利召开,与会客户表示完全认同“2124”养殖模式,主动请缨参与“肉鸭养殖PK赛”,争夺第一名;大丰通威黄金鲫养殖能手大比武赛事活动在大丰郁金香酒店顺利召开,大丰通威紧盯会议目标,持续跟进未签约客户,对所有参赛用户建立参赛档案,加强基础服务,落实效果跟踪,助推养殖户实现养殖效益最大化;茂名通威罗非养殖高手争霸赛顺利召开,公司以“业务员+服务老师+区域经理”配合,持续做好效果跟踪,以罗非三件宝降本增效方案,助推养殖户实现养殖效益最大化,打造粤西罗非第一品牌。

记者 汤贯宇
通讯员 贺泽玮 乔雅慧 潘海洋



虾特料片区服务总监余明洋分享经验

茂名通威罗非养殖高手争霸赛顺利召开

6月21日,茂名通威罗非养殖高手争霸赛顺利召开,会议邀请了90多位高州石鼓养殖户到会。茂名通威总经理刘彦、虾特料片区服务总监余明洋、通威股份水产研究所营养师陆春云及茂名通威干部团队参与此次会议。

会上,茂名通威总经理刘彦作会议致辞,通威四十年,从四川渠道金属网箱养殖起源,到走向全国成为最大的水产饲料企业,再到全球光伏新能源产业龙头,通威一直敢为人先,更有雄厚的科技赋能。在通威质量方针和标准化指引下,茂名通威严把质量关,为用户提供优质产品,推出的通威罗非“三件宝”在粤西地区获得不俗口碑。也希望更多的养殖户加

入通威一起实现养殖效益最大化。虾特料片区服务总监余明洋向参会者分析了高州石鼓罗非养殖的痛点问题,介绍了罗非养殖各阶段如何实现降本增效方案,通过全程养殖规划使用开口乐+1053S料+鱼康1号,出鱼更快、更高产。

会议最后,茂名通威副总经理廖志斌发布了2022年茂名通威罗非养殖高手争霸赛参赛规则,参会的养殖户朋友对公司产品高度认可,踊跃参与签约。会后公司以“业务员+服务老师+区域经理”配合,持续做好效果跟踪,以罗非三件宝降本增效方案,助推养殖户实现养殖效益最大化,打造粤西罗非第一品牌。



茂名通威罗非养殖高手争霸赛签约仪式现场



茂名通威罗非养殖高手争霸赛现场



海南通威养殖PK赛暨新品推介会合影留恋

海南生物养殖PK赛暨新品推介会顺利召开

近日,海南生物肉鸭养殖PK赛暨新品推介会顺利召开。会议邀请到海南文昌、海口、澄迈等县市20多位鸭料新老客户及意向客户参会。客户先后参观了公司的检验室、成品库、原料库、生产车间,客户对公司饲料生产工艺设备、现场标准化、产品质量控制等赞不绝口,坚定了使用通威品牌的信心。

座谈会上,通威股份畜禽研究所张茂华老师,介绍了近年来肉鸭养殖技术研究进展和更具竞争优势的“2124”喂养模式,将给养殖户带

来更优的养殖效益。总部畜禽市场部舒兵老师就肉鸭养殖的关键点、难点、痛点作了剖析,并给出了有效的解决方案。畜禽营销总经理蔡永华详细介绍了此次肉鸭养殖PK赛的参赛规则。公司总经理何联军强调了高温恶劣环境下及原料暴涨行情下,“推高推优”模式的正确性、重要性,公司真心全力为用户实现养殖效益最大化,实现公司与客户共赢发展。与会客户表示完全认同“2124”养殖模式,主动请缨参与“肉鸭养殖PK赛”,争夺第一名。

大丰通威召开“黄金鲫养殖能手大比武”活动

6月15日,大丰通威黄金鲫养殖能手大比武赛事活动在大丰郁金香酒店顺利召开。华东一区总经理贾光文、华东一区水产技术副总薛春雨、大丰分公司总经理赖敏、大丰通威副总经理彭继伟、通威股份水产市场部水产服务工程师李浩、水产研究所养殖模式经理吴立峰、大丰公司中干团队以及70余名黄金鲫养殖户共同参加了本次会议。

会议开始,大丰分公司总经理赖总作为东道主首先对所有养殖户客户的参与表示了热烈的欢迎,之后赖总基于当前黄金鲫养殖现状,对当前黄金鲫成品鱼价格行情信息进行分享,并对未来黄金鲫养殖发展的趋势作出了分析。

大丰通威服务部经理陈明春、华东一区水产技术副总薛春雨分别通过《黄金鲫高效养殖方案》及《通威金健001产品介绍》的分享,让现场所有参会的养殖户进一步了解了黄金鲫的高效养殖方案,增强了参会养殖户的养殖信心。

为表明大丰通威对产品质量控制的决心与态度,大丰通威各

部门中干在会议现场向所有参会养殖户郑重作出服务承诺,他们表示始终将产品品质放在第一位,一切以质量为前提,助推养殖老板养殖高产高效。会议最后大丰通威市场部二部经理罗增焯面对全场参会人员发布了黄金鲫养殖能手大比武赛事规则,通过罗经理的赛事介绍,现场参会人员签约热情高涨,纷纷主动前往签约,现场氛围浓厚。本次会议共有70人签约参赛,签约率82%,通过本次会议,预计增长销量7000吨,其中新增口增量预计3500吨。会后大丰通威将紧盯会议目标,持续跟进未签约客户,对所有参会用户建立参赛档案,加强基础服务,落实效果跟踪,助推养殖户实现养殖效益最大化。



现场砸金蛋活动

激发文化新活力 赋能农牧新未来

通威农牧各分子公司开展多种形式主题文化活动,加强企业文化建设

为了更好的增强团队意志力,提升团队凝聚力,激发市场精英勇于挑战,营造积极向上的奋斗精神。近日,南昌生物工会在溪霞怪石岭生态公园组织全体市场精英开展“长城好汉”挑战赛暨通威40年华诞户外拓展活动;洪湖公司全体员工在洪湖体育中心举办员工素质拓展训练活动;惠州分公司及工会组织“惠州通威第二届歌唱比赛”取得圆满成功,用喜悦的心情祝福祖国,祝福通威40年华诞,用最美好的歌声表达心底的声音,向通威送上最真挚的祝福。各公司展现企业文化,关爱员工生活,丰富文化深刻内涵,以饱满的热情和昂扬的斗志为加快推进公司高质量发展作出新的更大贡献。共同助力2022年经营目标的达成,为通威四十年华诞献礼。

记者 汤贵宇
通讯员 肖嘉敏 李慧 张雨 李娟



南昌通威户外拓展活动合影留恋

南昌生物开展市场精英户外拓展活动

为了更好的增强团队意志力,提升团队凝聚力,激发市场精英勇于挑战,营造积极向上的奋斗精神,近日,南昌生物工会在溪霞怪石岭生态公园组织全体市场精英开展“长城好汉”挑战赛暨通威40年华诞户外拓展活动。南昌生物公司总经理宁军、全体市场精英团队及工会委员会部分成员,共计60余人积极参与此次活动。

活动在工会主席杨军热情洋溢的致辞中拉开序幕,并对活动方案及比赛规则进行宣贯解读。本次活动按市场部门团队分队,共分为六队。紧接着,各队队长分别带领各自团队激情澎湃的进行口号、队旗风采展示,并进行一系列热身活动。随后,全体参赛人员整齐的来到怪石岭长城一号起点。在公司宁总的一声令下后,全员气势冲冲一齐攀登长城,沿着怪石岭长城的雄伟,持着不到长城非好汉的决心,向着蜿蜒曲折的长城发起进攻。

本次挑战赛,设置了“长城誓言”、“众里寻他”、“盖世无双”、“江山如画”四个挑战项目,考验各队市场精英团队协作、互帮互助的精神。赛程中,各位市场精英们互相打气,有的率先突出重围一路领先,有的成群结队鼓励前行,有的身体极限但却依旧咬牙坚持,但各团队从未落下任何一名队员。大家拼体力、比智力,分秒必争,充分展现了通威人勇敢坚毅、奋发向上的精神面貌!虽天降降雨,但依旧阻挡不住市场精英们奋勇前进的脚步。在挑战中超越自己,共同出色的完成各项任务,为队伍争取

到更高的得分。各市场精英凭着毅力与耐力埋头在赛道中穿行,挑战自己的体能极限的同时,更多的是让各市场精英们在繁忙的工作中,比出了精气神、比出了高境界、比出了好作风。

在经过2个小时的激烈比拼后,各团队成员也陆续到达终点。南昌生物工会评委组从各团队全员优先到达终点、任务完成情况、视频拍摄质量等多方面进行了综合的评分。最终,南昌生物水产二部团队获得一等奖。拓展活动结束后,工会组织全体员工进行聚餐,并在现场进行团队表彰,同时组织员工生日会。活动结束后,南昌生物总经理宁军对此次拓展活动做总结发言,宁总对全体市场精英们出色的完成本次任务挑战赛进行了肯定,同时表示大家要把“不到长城非好汉”的精神转化到工作中去,鼓励市场精英团队对待目标,要有“咬定青山不放松”的韧劲;对待任务,要有“不破楼兰终不还”的决心。从而提升站位去迷茫、找准定位去浮躁、立足本位去懈怠,以高昂的斗志积极投入接下来的工作中,共同助力市场销量任务的达成。

此次市场精英“长城好汉”挑战赛暨通威40年华诞户外拓展活动圆满结束,活动增强了全体员工坚持不懈、迎难而上的精神,坚定了全员团结一致、努力向上的决心。南昌通威生物全体市场精英们将以饱满的热情,共同助力2022年经营目标的达成,为通威四十年华诞献礼。

洪湖通威开展主题团建活动

近日,在洪湖公司全体员工在洪湖体育中心举办员工素质拓展训练活动。

在开营仪式上,洪湖公司总经理郑海地就公司举办此次拓展训练的目的意义与员工进行了交流,并对全体参训学员提出了要求,希望大家积极投入到拓展训练中,享受信任、团结、鼓励、协作带来的快乐。此次拓展训练,是为了达到激发员工的工作激情,树立员工团队协作、相互信任、积极沟通的团队意识,达到“相互协作、熔炼团队、挑战自我、提升心智”的目的。

经过战队组建、团队风采展示、准备活动等热身环节,红色登山赛正式开始,6支战队勇闯4大关卡,各支队伍集思广益,定战术、出举措、想策略,大家积极参与,迎难而上,挑战自我,所有队伍均圆满完成全部训练项目。洪湖公司中干排名靠前的队伍颁奖并合影。

晚上,洪湖公司全体成员为1至6月份寿星共计45余人,共同见证了这场充满祥和与喜庆的生日宴会。宴会由洪湖公司

工会主席胡萍主持。郑总发言,为大家送上了生日的祝福和良好的祝愿。感谢与公司风雨同舟、同心同向,奋进前行的每一位洪湖通威家人,正是有每个人的勤劳与付出、理解与支持,才会有洪湖通威今天可持续发展的大好局面。

随后,在《生日快乐》这首熟悉的旋律中,工会成员与寿星们一起吹蜡烛、切蛋糕、送生日祝福,现场气氛融洽而又和谐,寿星们的脸上洋溢着幸福的笑容,满心享受着这轻松、愉悦的欢乐时光。

本次活动圆满成功,展现企业文化,关爱员工生活,丰富文化深刻内涵,为员工送上生日祝福的优良传统在通威已传承多年。集体活动不仅增进了员工之间的凝聚力,培养了彼此间的默契,更促进了大家的团队协作意识,锻炼了团队精神。大家一致表示,将从此次活动中汲取力量,以饱满的热情和昂扬的斗志投入到各自岗位中,为加快推进公司高质量发展作出新的更大贡献。



盐城天邦7S启动誓师大会合影留恋



全体参与员工一起吹灭生日蛋糕蜡烛



洪湖通威主题团建活动合影留恋

惠州分公司举行“第二届歌唱比赛”

6月16日,由惠州分公司及工会组织“惠州通威第二届歌唱比赛”取得圆满成功。一首首歌曲博得满堂喝彩,共同欢歌曼舞,展望未来。用喜悦的心情祝福祖国,祝福通威四十周岁,用最美好的歌声表达心底的声音,向通威送上我们最真挚的祝福。

比赛开始后以通威的经营理念:“诚信正一”为原则,公平公正公开,以抽签的方式,在主持人介绍评分标准后,按顺序进行比赛。

一轮精彩比拼下来,经过评委的评选后,最后人事行政部肖

嘉敏、市场部黄妃燕、生产部刘丹荣获前三名,其余12名选手获得优秀奖。计分人员在计算名次期间,增加了嘉宾献唱环节,在场所有人斗志昂扬,激情四射。

一阵掌声雷动,一声声喝彩助威,用歌声共同敞开一扇心灵之窗,放飞希望,去寻觅的理想,用歌声共同挽起有爱的肩膀,让明天来倾听爱心主旋律的唱响,让生活更美好。刘汉元主席曾说:“蓝天白云常伴,青山绿水常在,答案就在眼前,路就在你脚下。”全体通威人当不忘初心,敢于逐梦,牢记使命,自强不息。

盐城天邦举办消防演练暨7S启动誓师大会

2022年因为疫情卷土重来注定成为不凡的一年,盐城天邦特区的家人们在这场没有硝烟的战斗中自始至终积极抗疫,坚决发扬爱国、奋进的拼搏精神,努力工作。为了激发家人们的热情,在更好的状态下张弛有度的工作和生产,近日,盐城天邦生产基地组织了此次消防演练暨7S启动誓师大会活动。

本次活动是基地工会成立以来的首次大型活动,由消防演练、7S启动誓师大会、趣味运动会、烧烤团建四部分组成,生产基地的员工全部参与了此次活动,活动的开展,让家人们进一步学习掌握消防技能和7S管理知识,身心和工作压力在运动中得到彻底放松和缓解,跨部门员工之间互相配合、友好合作,集体的力量在氛围愉悦的烧烤团建活动中得以凝聚。

安全无小事。活动伊始,首先开展的项目是消防演练。本次消防演练,由生产部副经理卢瑞新负责宣贯,不仅进一步向大家普及消防安全知识,还现场示范灭火器和消防栓的使用方式,多次强调警惕吸烟或其他明火给生产厂区带来的安全隐患,提升了员工的火灾防范意识。消防安全工作是一个长期而艰巨的任务,我司始终将深入开展消防安全生产工作,全面提高全体员工防控能力,切实做到防患于未然,从而有效预防和遏制火灾事故的发生。

无规矩不成方圆、无制度不成体系!为了改善和提高企业形象,改善员工精神面貌,在消防演练后全体人员迅速转移场地参与了此次活动的第二项议程:7S启动誓师大会。会议由生产部经理张勤飞主持,他不仅向员工详细阐释了何谓7S管理体系(整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全、节约)以及为何我们现在迫切需要执行7S标准化管理。通过实施7S标准化管理,不仅可以为员工创造更优良的工作环境和氛围,还能有效提高工作效率、降低生产成本、保障企业安全生产、确保产品质量品质,最终提高企业的综合竞争力,所以启动实施7S标准化管理是我们当下工作中的重中之重,基地全体员工都应引起重视。

健康是1,其它都是0。如果前面1没有了,后面有再多的0,也没有意义。为了满足员工的精神文化需求,提高职工身体综合素质。工会组织了生产基地2022年第一期趣味运动会,运动会由人事行政部经理葛亚娟主持,由男女分组分别进行跳绳和篮球投篮比赛。裁判一声哨响,绳子飞快地甩了起来,犹如一条彩龙在飞舞。只见家人们都跃跃欲试,这项看似简单的活动,却挑战了一批人。而篮球投篮比赛则明显男员工占有优势,女子不甘示弱,经过几轮比赛后,男女组一等奖、二等奖、三等奖获得者相应顺利产生。工会主席倪娟、工会委员张勤飞、孙丽丽、陈威、葛亚娟分别给获胜人员颁奖,至此,基地第一期趣味运动会圆满结束。

此次活动最后的压轴项目就是晚上的自助烧烤团建活动。琳琅满目的新鲜食材、大家群策群力,都是利用休息时间自行做好准备工作,自由舒适的烧烤体验,熟练的烧烤技能,亲力亲为、通力合作,尽情展现生活风采,品人间美味、体幸福生活!

通过此次工会活动,相信盐城天邦基地的全体员工释放了前阶段工作中的压力,在后续的工作中会注入更大的工作激情和活力,调整心态,为接下来的销售旺季拼搏努力,奋马扬鞭、再攀高峰。

坚持内外并举 确保标准落地生根

海壹种苗“壹计划”管理干部培训一阶段圆满结束



海壹种苗总经理王昌翰授课《对虾产业现状和未来发展趋势》



小组讨论成果输出及分享

本报讯(通讯员 张小霞)6月21-22日,在通威学习中心的鼎力支持下,海壹种苗在海口管理中心组织“壹计划”管理干部培训一阶段,公司产销体系核心骨干以及职能干部近30余名学员参加培训。通威学习中心执行副校长张红缨、标准化辅导老师杨虎、海壹种苗总经理王昌翰、华南生产总监王磊出席培训并担任讲师。

本次培训主要围绕《对虾产业现状和未来发展趋势》、《通威企业文化》、《管理者的自我认知和自我管理》、《精益生产管理》以及《降本增效项目改善专题》

等主题展开,通过课程面授和课题研讨,以分组PK的形式贯穿始终。本次培训既有思维层面的启迪,质量方针的解读,管理理论的导入,还有实际改善案例的分享。学员结合实际业务开展练习,如对照八大浪费来识别种苗生产过程中的浪费现象与浪费类型,提出切实可行的解决方案与改善方案。大家深受受益匪浅,表示回到岗位就要积极践行。

“壹计划”培训项目拟分三期进行,旨在提升管理干部的管理能力和业务能力,深化标准化建设和降本增效,共同服务于南美白对虾第一战略。

“全国生鱼看广东，广东生鱼看顺德，顺德生鱼看杏坛”。6月16日，广东通威饲料有限公司将在佛山市顺德区杏坛镇举办“第二届生鱼王争霸赛”，来自不同地区的生鱼养殖大户将同台PK、通过各项养殖数据角逐本届“生鱼王”！比赛前夕，水产前沿采访了通威股份华南一区总经理邓金雁，深入了解他对生鱼行业的分析判断。

1 让养殖户做品质检验官 吸引超140人参与

水产前沿:本次“生鱼王争霸赛”已经是第二届了，请问首届比赛情况如何？对于本次比赛您有哪些期待？

邓金雁:连续举办这样的比赛，是因为通威不仅对产品有信心，更对产品品质的持续稳定有把握。如今的竞争，已经不是营销的竞争，产品质量、养殖效果、用户效益说了算。正因为如此，通威才会坚持把数据拿到台面上说话。去年10月的首届生鱼比赛吸引了珠三角生鱼核心产区的超140位优秀养殖户参与，来自各地的养殖大户通过打样、算账来对比不同品牌饲料的优劣，最终用头批鱼的出鱼时间和质量真实反映了通威饲料的品质。

我们希望继续以比赛形式，最直观地检验通威品质。此外，我们还希望借此机会向外界传递通威股份在生鱼市场的发展决心和现状，用通威的实力与资源，再次发掘这条鱼的发展潜力，与用户一起打开新的发展格局。

2 定位生鱼第二战略品种 通威用强大竞争力拉开行业差距

水产前沿:对于珠三角地区的生鱼市场现状您如何评估？通威对此有何定位？

邓金雁:从市场容量看，珠三角生鱼存量在50-60万吨，是仅次于草鱼的第二大鱼，且生鱼养殖具有单亩投资大、投喂量大、产量大的特点。从市场变化看，珠三角地区特种养殖占比越来越大，由于生鱼养殖规模化进程显著，集约化程度越来越高，单个养殖场(户)的体量也越来越大。从消费潜力看，生鱼抓住了预制菜风口，价格也相对其他品种更稳定。整体来看，今年生鱼养殖总量更大，很多新兴养殖户积极拿塘，老养殖户相对比较谨慎。中山、三水等外围市场总量增加，但顺德核心市场由于水面总量受限，可能会相对收缩。

我们认为想要做好特种鱼，首选生鱼。生鱼是特种水产中相对养殖难度低、养殖标准化程度高、养殖指标最能量化的品种，市场前景巨大。2020年，通威股份重塑“质量方针”和“质量目标”，提出“品种聚焦”发展战略，并将生鱼规划为第二战略品种。作为水产行业中的领先

品质决定口碑 实力开拓格局

通威发力“战略品种”，建设三大专业料厂进军50万吨生鱼蓝海



通威股份华南一区总经理邓金雁

“去年10月生鱼头批上市，顺德、三水地区的养殖户都是投喂通威料的出鱼最早。今年珠三角地区通威生鱼料销量预估将实现200%的增长，是养殖效益让通威信心十足冲进第一军团。”通威股份华南一区总经理邓金雁兴奋地说。

企业，通威已持续两年投入配方技术、生产工艺、流通配套资源等。凭借强大的市场竞争力，随着时间的推移，通威在生鱼上的发展优势将更为显著。

水产前沿:您提到了通威水产饲料的市场竞争力，可否为我们详细解答下？

邓金雁:这几年是通威农牧板块发展的大好时机，是拉开行业差距的重大窗口。首先，通威新能源与新农牧双主业双龙头的地位得到资本青睐，市值已超2000亿，具有充足的资金实力，集团的双

主业互补模式更为农牧业务释放了经营压力，让我们更能专注于提升产品和服务品质。第二，通威清醒的发展思路，对内提出“质量方针”，通过专业化、标准化，跃升产品与服务品质，与用户共成长；对外进行高质量的并购与合作，提升规模化进程。第三，聚焦战略让通威着力发展起家产业——水产，大多农业企业由于养猪业务不景气导致亏损较大，而通威并没有，继续按照自己的发展步伐前进。所以，在今年原料成本高涨的压力下，通威的品质在全国都是最稳定的。也唯有这样，才能引领行业的正向发展。

3 践行“质量方针” 通威建设专业化工厂保证品质稳定

水产前沿:请问生鱼作为通威的第二战略品种，也是做好特水板块的首要选择，为此都做了哪些努力？想要取得哪些成果？

邓金雁:为了在生鱼品种取得突破，通威股份在各方面投入了大量努力。全力发展特种，全力冲刺特种，全力投入特种是华南片区的定位。未来3-4年，通威的特种料与淡水料比例将达到5:5，甚至特水料占比超越淡水料。这也是行业的发展趋势。

工厂布局方面，从2020年初到现在，通威在珠三角已经投产两个专业化特种

水产饲料工厂。第三个专业工厂已选址四会并规划109亩土地，设计产能50万吨。值得自豪的是，通威是少有的能够在珠三角核心区拿到大面积工业土地的饲料企业。

生产建设方面，通威采用最好的设备解决方案，全力打造数字化、信息化、智能化工厂。“质量方针”的指导下，通威选用优质原料进行饲料生产。为了避免配料残余物对产品品质造成影响，通威是行业当中唯一将特水料区档次、独立设置配料系统的企业。这将帮助饲料产品品质更稳定、批次间差异更小、污染更小。

4 沉淀杏坛制高点 客户口碑助力通威冲向第一军团

水产前沿:听说邓总您亲自牵头指挥顺德杏坛生鱼核心市场，请问是出于哪方面的考虑？目前通威生鱼料在市场上的情况如何？

邓金雁:生鱼是通威股份的第二战略品种，也是片区特种料的突破口。头批鱼的出鱼是全行业最关注的事件，是进行谁不行的重要体现。顺德是珠三角生鱼养殖水平最高的地区，杏坛是顺德生鱼养殖的制高点，拿下杏坛市场对通威至关重要。

过去两年，通威生鱼料在市场上的表现是最好的。去年10月头批鱼上市，顺德、三水地区出鱼最早的养殖户都是投喂通威生鱼料。用户对通威生鱼料的产品工艺、品控和原料高度认同，一致认为在未来非常具有竞争力。目前，通威已经与珠三角几乎所有头部客户、重量级客户建立合作关系，三水地区通威生鱼料口碑、销量首屈一指，顺德养殖水平最高、饲料用量最大的养殖户已与通威合作；中山、三水千吨级的用户也基本选择通威饲料。今年通威在珠三角地区的生鱼料销量将实

现200%增长，冲进第一军团。

水产前沿:众所周知，目前顺德生鱼料市场竞争激烈，具有多年工作经验的您如何看待？对未来有哪些规划？

邓金雁:饲料品质是料企实力的体现，我们用两年时间潜心做产品，已经做好了十足准备。对于其他人来说这片市场是蓝海，但对我们是片蓝海，原因有三：第一，生鱼饲料价格、折扣透明，随行就市；第二，通威的资金实力雄厚；第三，通威的饲料品质、养殖成数更有优势，口碑已经形成；第四，生鱼养殖户不轻易换料，通威已经找到突破口能快速上量。

历史经验表明，优秀稳定的产品品质和合适的市场开拓思路相结合能够获得最后的成功。海为海鲈饲料、通威泥鳅饲料的成功就是最好的证明，我会复制这样的方法，通过三年左右的时间，使通威成为珠三角头部生鱼料企业。

水产前沿:另外，近期在走访

中我们了解到市场情绪相对悲观，4、5月份多数料企销量增长乏力。您如何看待这种现象？通威的情况怎么样？

邓金雁:目前的市场现象由多种因素叠加造成。一方面，特种水产存塘量不大；受塘租涨价影响，很多普水养殖户还在观望，部分草鱼、鳊鱼养殖户选择转养，导致投苗量减少、用料量降低。另一方面，饲料价格飞涨而鱼价偏低，养殖户信心不足。此外，近几个月天气情况较差，鱼病频发，养殖户管理、用药、损耗成本增加。需要注意的是，供需关系是平衡的，从养殖户的角度来看，现在是最好的放苗时间。待鱼价回暖时，养殖效率出色的养殖户就能效益显著，保证平稳养殖是关键。

通威农牧板块今年上半年的业务增长明显，其中水产方向一季度增幅近70%，4-5月份也保持近40%的增幅，远高于行业平均水平。这是“质量方针”落地的回报，是全体通威人共同努力的结果，更是用户对养殖效益、优质产品的必然选择。



每一粒饲料都能经得住高清镜头的考验

鱼类肠道健康不容忽视

三招教你如何预防吃食减弱甚至生病

众所周知，要在一个养殖周期内顺利养出成鱼而不出任何问题是困难的。您可能选好了鱼种，调好了水质，用上了优质饲料，鱼类长势良好，似乎形势一片大好。但或许过一段时间您就会发现鱼吃食减弱，甚至开始生病了。究其原因，除了气候多变、水体不稳、病原菌滋生等因素外，可能还与鱼类肠道出现问题，鱼体免疫力下降有关。可以说，要想养好鱼，肠道健康问题就不容忽视。

三新药业 技术部



一、鱼类的肠道结构

鱼类的肠道由腔内往外可划分为黏膜层、黏膜下层、肌层和浆膜层。黏膜层主要负责分泌、消化和吸收；黏膜下层分布着血管和淋巴管，主要负责营养物质和免疫物质的输送；肌层分为内环肌和外环肌两层，肌层间分布着神经，肌层主要负责肠道蠕动，促进食物推进、排泄及神经反应相关生理活动；浆膜层与外界组织接触，起保护肠道的作用。

二、肠道的主要生理作用

1.消化和吸收。鱼类与禽畜等陆生动物的摄食和消化方式不同。由于鱼的口和牙齿不具备咀嚼食物功能，其主要摄食方式为吞食，亦即食物整个进入体内；鱼的胃也不具备磨碎食物功能，主要只起到对食物的酸化、软化和初步消化作用。因此食物主要

在肠道进行消化吸收，肠道是鱼类从外界获取物质、能量的媒介。肠上皮杯状细胞会分泌酶类，消化酶遍布于肠道以促进物质消化；肠道健康，肠道绒毛丰富，吸收能力强，鱼类饲料转化率高，饵料系数就低。

2.免疫调节。鱼类肠道是鱼体最大的免疫器官，对鱼体和消化道起到多种免疫功能。同时，鱼类肠道在鱼体的代谢和生理调控方面有重要作用，是鱼体抵御细菌入侵和有毒有害物质吸收的生物屏障。一旦鱼类肠道出现病变，往往会引起鱼类肝脏脏等器官的损伤和功能障碍，引发鱼病。

三、鱼类肠道常见问题

相对禽畜来说，鱼类肠道更短、肠壁更薄、结构更简单、消化能力更弱，更容易受到损伤。因此，在养殖

中肠道问题越来越多，如肠炎、白便、肠壁变薄韧性差、肠道脂肪过多、套肠问题等。一旦肠道出问题，鱼的消化吸收能力会变差，鱼的生长速度放缓，饲料转化率下降，饲料成本增加；且鱼类免疫调节会受到影响，体质下降，抵抗能力变差，极易引发各种疾病。

四、鱼类肠道问题的预防改善

1.饲料逐步加量。随着水温升高和鱼类的生长，饲料的投喂量在不断增加。此时加料幅度不宜过大，应逐渐加料，避免因突然地过量投喂，加重肠道负担。养殖中注意规律投喂，以免引起肠道功能紊乱，诱发肠炎等疾病。

2.补充有益菌。肠道健康与肠道内有益菌的占比息息相关。肠道内很多细菌是条件致病菌，只有其数

量达到一定数值，才会引起病变。因此定期补充有益菌，确保有益菌数量占据绝对优势，可以抑制病原菌生长。用于内服的有益菌主要有乳酸菌和芽孢杆菌。通过拌料内服，可促进肠道内营养物质的消化，且可通过营养竞争、代谢物抑制等方式减少病原菌的增殖，维持肠道微生物菌群的平衡和肠道健康。

①每袋拌料100kg，拌匀投喂；②扩培后投喂区泼洒投喂。

3.内服肠道调节产品。在养殖过程中，定期使用调节产品调理肠道，可改善养殖鱼类肠道微生物菌群，修复肠道损伤，恢复肠道消化功能，增强肠道免疫功能，抑制病原微生物的繁殖，降低鱼类肠道疾病发生率。常用的调节产品有绿原酸、甘露寡糖、丁酸甘油酯、杜仲多糖、杜仲黄酮等。

超级S料罗非养殖秘籍： 通威罗非三件利器，开口、鱼康、S料

罗非超级料横空出世

2022肯定是不平凡的一年，长达5个月的罗非高价、冰车价创历史新高，但与此同时高温期损鱼严重、长速慢、包产低等问题让广大罗非养殖户朋友们喜忧参半。罗非行情向好、恰逢水产销售旺季，大家的放苗密度、投喂积极性也与日俱增。投喂更高质量的罗非料一定是更多优质规模户的明确需求。2020年，通威再度重塑质量方针和质量目标，强调准确识别客户本质需求，始终以养殖效益最大化为目标规范全员意识和行为，致力于打造效率领先、持续增值且不可替代的产业链，为社会提供安全稳定的产品，实现公司与客户共赢发展。为了满足优质客户本质需求、打造高质量高档次饲料以强化核心竞争力。罗非鱼膨化配合饲料1053S横空出世。

“价格战的市场竞争会导致产品品质下降，但有良知饲料企业应当守住质量底线。”S料的诞生一方面是关乎质量的良知，一方面也是紧贴动物营养的科学精准。回归罗非鱼本身，当养殖密度越来越大，池塘超负荷

运转，这会导致鱼类体质下降。从养殖户的角度出发，当饲料成本飙升、养殖需要更高性价比的饲料。而放眼全行业，1053S料是消化率高、安全性高、排放污染少的环境友好型精品鱼料，这也会推动罗非鱼养殖行业的可持续发展！

除了1053超级S料附上养殖另外两大利器：开口乐+鱼康1号，三者配合使用一起构成了养殖罗非的降本增效方案。帮助鱼苗顺利度过成长期、同时呵护肝肾增强免疫。

出鱼质胜回 归产品本质，助力养殖户养殖效益最大化是通威的初心和使命

市场一线营养师根据市场走访、行情变化、养殖难点、地域特点等开发因地制宜、符合动物营养学的功能性产品，重点解决鱼类在越冬前期“补膘”、中期“护膘”、后期“复膘”的不同的营养需求，提前强化鱼体质、提高免疫强化体质，减少死亡率。都说疫情带大家走进了养殖寒冬，但唯有通过科学管理、保障鱼体健康，保证饲料产品质量才能守得云开见月明。（王妞）



1053S料的设计核心理念

- 配方设计：注重蛋白与脂肪含量！全面均衡营养
- 精简原料：进口鱼粉、去皮豆粕、大豆油脂 安全可靠
- 氨基酸强化
- 肝胆强化+肠道健康