



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第01-034号 出品人: 郭异忠 总编辑: 黄其刚 主编: 冯畅 执行主编: 白灵 谭晓娟 编辑: 王珊 李天宇 美编: 黄远超

集中精力打好 水产市场攻坚战!

通威股份郭异忠总裁精心部署水面工作,进一步明确 2018 年水产市场工作思路

- 拿水面: 快速理清思路、火速行动、果断出击,重点围绕“拿水面、做直销”这个中心和重心将具体工作真正落地、执行到位。
- 模式: 以“渔光一体”商业模式为牵引强化服务,做好研、产、销统筹管理,分、子公司打造以经销商为销售主体的模式。
- 人才: 要有朝气敢于挑战,鼓励积极自荐,从服务岗位走向管理岗位。

十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席提出“聚焦,凡事可成,散焦,一事无成”的工作指示,要求通威股份聚焦水产,打好市场攻坚战。刘主席的指示为通威的发展指明前进的道路,为通威上下注入强劲动力。近日,通威股份郭异忠总裁深入一线,积极推动各战区水面和直销工作,进一步明确了动保和人才培养等方面工作思路,为各板块在 2018 年的再续强势增添了信心!



通威股份郭异忠总裁出席会议并作重要工作部署

赴南宁通威视察:部署“拿水面、做直销”

11月2日,郭异忠总裁赴南宁通威视察工作,通威股份华南二区总裁卢运进、通威股份市场营销部水产经理胡显军陪同视察。

当天会议中,郭总帮助南宁通威经营管理团队分析找出南宁通威当前及过去一段时间经营管理方面的主要问题和症结,重点指出南宁通威在产品定位、市场网络开发和水面获取工作方面的不足,并对水面获取工作做出明确指示,为南宁通威水面获取等经营管理工作指明了方向。郭总要求,南宁通威经营班子要高度重视一思想和认识,充分理解股份公司水

面工作的重要性及紧迫性,经营班子要有使命感和紧迫感,要快速理清思路、火速行动、果断出击,重点围绕“拿水面、做直销”这个中心和重心将具体工作真正落地、执行到位。

翌日,郭总赴防城港东兴市园区开发建设有限责任公司考察调研、洽谈水面开发合作事宜,并实地考察了东兴市盐滩水面和防城城区白浪江大水面等。此外,胡经理就水面工作“拿进来、租出去、管理好”作了系统专项培训,全面讲解“拿水面”的渠道和方法,分享了“拿水面”工作先进片区、先进公司的成功经验和优秀案例。

2018 年水产服务工作研讨会:共商水产服务提升之道

11月12日-13日,通威股份2018年水产服务工作研讨会在成都顺利召开。通威股份郭异忠总裁出席并作重要讲话。通威股份市场营销部水产线全体人员、饲料板块分、子公司水产服务牵头人、部分水产料市场经理以及成都通威三新药业有限公司、海南海壹生物技术有限公司、通威股份动物保健研究所等90余名相关人员参加了此次会议。

会议期间,参会人员围绕水产服务工作中存在的问题共商解决之道,凝聚团队智慧共创新金点子,确定了2018年动保产品销量大突破的有效措施。

据悉,在通威股份水产服务牵头人蔡泽文的统筹管理下,2018年通威将对动保产品的研发、生产、推广做进一步的整合,一方面有利于聚焦核心产品进行市场推广,更重

要的是减少功效相近产品的重复率、节约生产成本,完善利益分享机制,促进技术和营销真正协同。在大量调研的基础上,通威三新药业和海壹生物计划在2018年面向市场推出通威水动力、通威饵料、通威磷太、亚克净等动保新产品,并在会议期间正式举行新品发布会。

据了解,在今年1月8日召开的动保产品推广研讨会上,通威股份郭异忠总裁曾提出动保销售“三年跨越一个亿”的目标,在水产服务体系全体员工努力下,目前已加速提前完成。郭总在本次会议总结发言时表示,2018年通威将以“渔光一体”商业模式为牵引,继续强化服务工作,管理总部做好研、产、销统筹管理,分子公司打造以经销商为销售主体的模式,动保产品“明年实现两个亿、未来实现10个亿”的销售目标不是梦。同时,郭总认为公司的快速发展需要大量有朝气敢于挑战的人才,并鼓励水产服务体系人才积极自荐,从服务岗位走向管理岗位。



参会人员共创新金点子



通威股份郭异忠总裁视察华中一区

赴华中一区视察指导:推动水面获取工作

10月31日-11月1日,为快速推动华中一区水面获取工作,郭异忠总裁、市场营销部水产市场经理胡显军一行前往湖南地区市场一线考察走访,通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹、华中一区水面负责人李勇等全程陪同。

郭总一行首先会见了湖南沅江市副市长王志军,并同沅江市阳罗镇党委书记曾维佳一起考察了当地的

千亩级渔场。郭总与曾书记、渔场负责人及职工代表进行了座谈,详细了解了当地渔业管理、收益、养殖户需求等基本情况,并就通威近年来总结打造的精养高产、增产增收管理技术经验与大家进行了深入交流,曾书记对通威特色的“渔光一体”模式和现代渔业产业园区产生了浓厚兴趣,希望未来双方能加强沟通和合作。

(通讯员 贺茜 刘少权 刘娜)

通威股份举行 2017 年度 财务经理培训会

本报讯(通讯员 王彬)11月19日-21日,通威股份2017年度财务经理培训会在通威国际中心五楼大会议厅隆重举行,管理总部及分、子公司430余位财务相关人员到场或以视频连线形式参会。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席、通威股份郭异忠总裁、通威股份财务总监袁仕华出席会议并作重要指示。

本次会议以“聚焦专业谋发展,服务经营促发展”为主题,旨在清理盘点2017年财务工作亮点及存在的不足之处,并紧紧围绕2018年的财务管理开展的重点工作进行讲解。会议期间特别邀请来自财务体系内外的讲师团队,围绕会计信息质量要求、财务转型、风险管理、精细化管理及预算管理等方面展开培训,使得参会人员明晰上述重点工作的目的和意义,进而协调解决工作中存在的问题,为2018年财务管理工作顺利开展作好铺垫。

会议期间,刘主席对各位财务经理提出要求和期望,希望全体财务人员树标杆、提效率,在公司发展的同时更好地成就自己。郭总则指示财务经理必须严控财务底线,立足专业本身,转变思维,更好地服务于经营。袁总进一步要求所有财务经理充分运用现有的系统工具,提升工作效率,以身作则带好团队,做好人才梯队建设。

通威股份出席 2017 农牧营销年会

本报讯(记者 乔白酒)11月20日,2017农牧营销年会在成都举行。通威股份严虎副董事长出席大会并作主题演讲,通威股份郭异忠总裁出席晚宴并颁奖。

会上,严虎副董事长指出,目前消费市场正在发生深刻变革,行业转型升级迫在眉睫,整合产业链资源,实现规模化、集约化、智能化发展是大势所趋。通威充分发挥双主业优势打造“渔光一体”创新商业模式,实现了“渔业+光伏”创新性优势资源整合,树立了资源创新整合以及产业融合输出的典范。

中国饲料工业协会 及省农业厅领导一行 赴德阳通威调研

本报讯(通讯员 丁启燕)近日,中国饲料工业协会信息中心副主任杜伟、四川省农业厅饲料处处长周朝华、德阳市农业局总兽医师周华斌以及饲料行业代表20余人莅临德阳通威调研和指导交流。

四川省农业厅饲料处处长周朝华就目前环境保护的措施及实施情况、环保面临问题、产业发展及产业扶贫如何实施等内容进行了分析说明。会议期间,与会人员还围绕环保对饲料产品价格与饲养成本、饲料企业经营等方面的影响进行探讨,并针对饲料行业发展的新变化、新特点和新趋势方面各抒己见。

通过实地考察和听取德阳市各饲料企业相关情况汇报后,调研组希望德阳市饲料企业能认真思考、积极探索,配合并扶持符合环保要求且有发展前景的企业走下去。同时,各企业应坚持走绿色生产道路,综合利用有效资源,实现生态与经济效益的统一,促进农业产业的可持续发展。

荣耀绽放 实至名归

通威股份获评“四川十强饲料企业”

本报讯(通讯员 贺茜)10月26日-27日,四川省饲料工业协会三十周年庆典在成都金牛宾馆隆重举行,通威股份严虎副董事长、通威股份副总裁兼技术总监张璐、通威集团工会主席李思宇作为副会长单位代表出席。为鼓励先进、树立标杆,表彰先进饲料企业及个人为推动四川饲料工业发展建立的卓越功勋,庆典大会特别设置颁奖环节,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席荣获“功勋人物”奖,通威股份有限公司被授予“四川十强饲料企业”殊荣,通威股份副总裁兼技术总监张璐荣获“科技人才”奖。

业转型升级做出了突出贡献。在促进饲料工业健康高效发展、进一步完善饲料工业体系建设的进程中,通威目前正坚定不移发展农业和新能源两大主业,其中农业主业以饲料工业为核心,全力延伸和完善水产及畜禽产业链条。同时,在新能源主业方面,已形成拥有自主知识产权的完整光伏新能源产业链条。作为同时涉足农业和新能源光伏产业的龙头企业,通威创造性提出打造通威“渔光一体”模式,农业和光伏高效协同发展,全力打造世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源公司。

本次庆典活动中,由通威股份选送的快闪歌舞《我们在一起》亮相晚会现场,公司员工精心编排展现通威35年发展历程。



通威股份获“四川十强饲料企业”,通威股份严虎副董事长(右三)代表公司上台领奖

通威股份荣获“中国上市公司口碑榜·最佳董事会”

本报讯(记者 乔白酒)11月24日,由《每日经济新闻》主办的“2017第六届中国上市公司领袖峰会暨2017中国上市公司口碑榜颁奖典礼”在成都盛大召开,通威股份严虎

副董事长应邀出席颁奖典礼,并代表通威股份领取“中国上市公司口碑榜·最佳董事会”荣誉奖项。

在“2016中国上市公司口碑榜”颁奖典礼上,十一届全国政协常委、

通威集团董事局刘汉元主席荣获“中国上市公司口碑榜·最佳董事长”奖项,这是行业对刘汉元主席卓越成就的高度认可。

此次通威股份荣获“中国上市公司口碑榜·最佳董事会”殊荣,代表了资本市场、行业人士、专家学者以及社会公众对通威股份的充分认可。近年来,通威股份秉承对投资者负责的严谨态度,持续增强风险控制能力,赢得了投资者以及社会公众的充分肯定。

据了解,对于近3到5年的目标,通威主要围绕三个世界级龙头打造,首先是打造高纯晶硅的世界级龙头;第二是进一步巩固和提升电池片的世界级龙头地位;第三是巩固和提升水产饲料的世界级龙头地位。通威不是简单地追求规模大,而是要在全球处于绝对的控制和领先地位,在资本市场赢得更加充分的话语权。

丰硕成果 / 通威“组团”参展,凸显通威农业和新能源双主业优势,展示公司打造世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源公司的成果。

通威智造 / “慧养鱼”动动手指就能实时采集和启动监控,提升水产养殖设施化、自动化、智能化水平。

“绿色通威”点亮农博会 通威安全食品受热捧

通威携最新产品、设备及相关技术组团精彩亮相第五届四川农业博览会

**越南胡志明
农林大学阮富华
教授到访通威**

本报讯(通讯员 鲍斌)11月20日,为加强国际前沿水产技术交流,保障天府高端引智计划项目《电解水技术应用于活鱼净养与水产品加工的技术研究》顺利实施,通威股份设施渔业工程研究所特邀越南胡志明农林大学科研管理办公室主任、水产与水生专家阮富华教授到通威考察交流,双方就现代渔业、生态养殖、水产品加工等领域加强合作达成共识。

当天上午,国务院特殊津贴专家、通威股份首席水产专家吴宗文、通威股份设施渔业工程研究所所长梁勤朗等一行热情接待,并陪同阮教授参观通威“渔光一体”运营中心。渔光物联总经理饶勇热情地介绍了通威“渔光一体”模式,阮教授表示该模式很适合在越南推广并邀请通威前去示范。

随后,阮教授一行前往通威三联水产配送中心,详细了解通威自主研发的电化水技术、模块化电解槽,并走访活鱼品质提升车间。阮教授对通威电化水良好的去鱼土腥效果给予了高度认可,希望今后可以加强联合研究。下午,阮教授考察了天府新区瑞枫红渔场的生态网箱养殖基地和丹龙渔业养殖合作社的锦鲤基地及苗种繁育基地,并作了题为《越南巴沙鱼养殖情况》的交流分享。

期间,四川省外国专家局引智管理处处长过行及专员罗成专程赶到现场进行考察,对阮教授的到访表示热烈欢迎,并希望通威今后引进更多国外专家开展国际交流合作,助力水产跨越式创新发展。阮教授表示越南有很多方面都能与通威合作,自己愿作为彼此的桥梁,促进双方的合作交流。

**永安药业高管到访
通威开展技术交流**

本报讯(通讯员 王用黎)11月2日,全球最大的牛磺酸生产商——永安药业副总经理丁红莉、董世豪,牛磺酸领域专家陈文教授一行到访通威国际中心。通威股份副总裁兼技术总监张璐、通威研究院副院长高启平、通威股份技术中心办公室主任于玉琼等出席接待,并进行技术交流。

丁总一行首先参观了通威体验中心,详细了解了通威集团35年来稳健快速发展的历程,并对通威农业与新能源双主业协同发展战略及在饲料领域取得的显著成绩给予了高度赞扬。会上,张总对永安药业领导一行的到来表示热烈欢迎,并进一步介绍了通威股份饲料业务发展现状、研发投入及人员架构等情况。双方就牛磺酸业务发展现状及牛磺酸作为一种含硫氨基酸在药品、食品、饲料等领域的广泛应用及水产品摄入牛磺酸后在耐缺氧性、抗氧化性等机能提升的论证方式上进行了热烈深入地交流,并表示下一步将继续保持紧密地技术交流及沟通,共同推进中国水产饲料行业持续蓬勃发展。

**海阳通威启动
“通威鲤鱼苗走出
国门”规划**

本报讯(通讯员 许仪)古有“鲤鱼跃龙门”,今有“鲤鱼出国门”;由海阳通威携手成都通威水产种苗公司打造的“鲤鱼苗走出国门”规划正式启动。

11月18日,成都通威水产种苗公司技术部经理孙家贤、市场部经理陈勇一行,在海阳通威总经理许仪陪同下,赴越南边境老街省(中国河口)做市场调研规划,目的是让通威优质高效的鲤鱼苗种普惠广大水产养殖户。在老街省最大的水产经销商(通威专销)阿潮的带领下,先后拜访当地的养殖户,了解鱼苗养殖情况,并考察了三个规划中做鱼苗繁殖的基地,查看水质,了解池塘及土地情况。从调研情况来看,通威鲤鱼苗的生长速度将比当地目前鱼苗快30%以上。

调研完成后,经销商一起讨论规划下一步工作开展方案,初步启动将从2018年3月开始,形成通威鱼苗和通威饲料为一体的小产业链模式,从而提升加强通威水产在该地区以及越南北部市场的竞争力。

**[展会偶遇]
偶遇老养户
泪抒当年情**

在参观的人群中,一声询问突然传入我们耳中,“我好多年没有见过《通威报》了!能带走一份吗?”只见一位身形消瘦但精神矍铄的老伯一只手紧紧握着《通威报》,用期盼的眼光望着我们。老伯说道:“我曾经就住在乐山夹江的河边,养了几十年的鱼!以前我的鱼喂的都是你们通威的饲料!养出来的草鱼非常大,我们一家子人吃好几顿都吃不完!”他双手比划着,脸上笑开了花。

“村上人见了都开始用通威饲料,一家比一家养得好!感谢你们帮我们养鱼致富,让我们过上好日子!今天一看到报纸,就想起当年遇到问题,你们的业务员不管刮风下雨都会跑到鱼塘边帮我解决!真心祝愿你们的企业越办越好!”

“那您现在没有养鱼了吗?”有人问道。“很多年不养了,村里人也都外出打工!但是没关系,政府已经在治理河道,而且鼓励养殖,还有补贴呢!过不了两年,我还要接着养通威鱼!”

期愿如同老伯一样携手通威的千千万万个养殖户得以情感延续,情谊传承!



通威展馆精彩亮相农博会

[重装亮相] 最新产品、最新设备、最新技术

作为四川省内知名农牧品牌,包括通威股份在内的多家企业及部分获得国家级出口食品农产品质量安全示范区的地市纷纷精彩亮相。

通威股份主展馆位于6号特色优质农产品馆内,该区域重点展示川菜、川菜、川果、川药、川猪等优势特色农产品。为凸显通威农业和新能源

双主业优势,展示公司打造世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源公司的成果,通威股份饲料板块、通威食品、四川威尔检测技术股份有限公司、四川渔光物联技术有限公司等子公司携最新产品、设备及相关技术组团参展。

开幕当天,通威股份传播策划部

部长冯畅、通威股份食品事业部市场部经理于国磊通过第五届四川农业博览会官方直播频道、央视直播等网络视频渠道向大众介绍通威股份发展现状及通威食品产业链,将“改善人类生活品质,成就世界水产品牌”的声音传递给更多未能到场参展的受众群体。

[安全食品] 免费试吃现场烹饪 赢得市民好评

展会期间,鲟鱼健、鱼种膨化配合饲料、乳猪配合饲料等多款饲料主销产品面向大众展出。通威食品旗下猪肉食品、鲜活水产品、水产制品、禽类产品等各类热销产品现身展台,工作人员现场烹饪并开展免费试吃活动,新大丰腌熏鸭、通威三文鱼、纸包烤鱼、春源冷鲜猪肉等产品一经推出,当即吸引各路参展商及市民朋友的关注,纷纷驻足品尝购买。通威食品为通威股份重点打造的食品产业品牌,涉足水产、畜禽两大食品领域,旗下涵盖成都通威鱼、成都水产食品、成都新太丰农业、成都春源食品、海南水产食品等多家大型现代食品加工企业,致力于为消费者提供健康安全的优质产品。为确保产品健康安全,通威食品多年来全力整合资源不

断延伸产业链,全面实现从育种、养殖、加工,再到销售的每一个环节的全程品质管控。

同时,适用于大众客户的信息化养殖设备——“慧养鱼”水质监测器也出现在通威展台,从“会养鱼”到“慧养鱼”,工作人员现场演示讲解普通水产养殖户的科技升级之路。由四川渔光物联技术有限公司研发的“渔光智能水产养殖系统”,应用无线传输、传感、软件开发技术集成物联网设备,是实现水质监测、设备控制、环境监控的物联网应用系统。本次展出的“慧养鱼”是与该系统匹配的硬件产品,使用方便,操作简单,养鱼只需动动手指头就能实现数据实时采集和自动监控,提升水产养殖设施化、自动化、智能化水平。



观展市民纷纷试吃购买通威产品

“渔光”闪耀现代农科会

通威绿色发展战略赢得广泛赞誉

[王牌助阵] 创新科技获点赞

通威股份本次在海洋水产展区及盐城市展区两处设展。展位沙盘模型按实景比例还原通威“渔光一体”产业园区及通威池塘循环水养殖系统,并由专人讲解通威现代渔业产业园区规划。通威自动化设备公司、设施渔业工程研究所、动物保健研究所、四川渔光物联技术有限公司等部门及公司工作人员参与其中,现场演示通威灌东基地智能养殖系统操作,并展示通威肤给力、虾肝强饲料、快速检测试纸、PCR快速检测试剂盒、通威小型杀菌电化水设备等产品。

展会期间,江苏省省长吴政隆、农业部副部长于康震等一行领导前往展馆巡观现代农业科技成果,通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文陪同随行。

通威展位吸引海内外各界行业嘉宾驻足参观,全国水产技术推广总站站长肖放,江苏省海洋与渔业局局长汤建鸣、副局长张建军,欧洲水产学会前主席瓦拉迪·拉斯洛、中国科学院桂建芳院士等领导嘉宾相继莅临通威展位,对“渔光一体”创新模式兴趣浓厚。

通威在江苏省内有13家专业水产饲料生产企业,并已在江苏南通、盐城、连云港等多地全面建设和推进“渔光一体”项目。

未来,通威将继续实施“绿色能源+绿色水产”的“双绿色”战略,不

断推动智能化、智慧化渔业以及“渔光一体”战略的全面实施,并在江苏区域重点打造“渔光一体”商业模式,积极践行绿色发展理念,助力江苏现代渔业快速发展,为中国渔业的蓬勃发展贡献新的活力!



江苏省省长吴政隆、农业部副部长于康震等领导参观,通威股份郭异忠总裁陪同

[区域战略] 聚焦“渔光一体”江苏区域的打造

当天下午,由江苏省海洋与渔业局承办的江苏现代渔业专场推介会同期举行,郭异忠总裁围绕“智慧渔业与通威‘渔光一体’创新模式”作专题报告,并现场见证相关合作项目签约仪式。

郭总指出,通威“渔光一体”模式

将现代水产养殖和光伏发电充分结合,形成“水上发电,水下养鱼”的全新商业模式。大力发展和推广“渔光一体”这种清洁、高效、低碳的创新模式,不仅能实现“鱼、电、环保”的一体化大丰收,还将为我国经济的可持续增长和绿色发展提供一条全新路径。目前,

**合作
开放**

11月17日,第五届四川农业博览会(以下简称“农博会”)在位于成都天府新区的中国西部国际博览城国际展览展示中心举行。本届农博会以“全面开放合作,助推农业供给侧结构性改革”为主题,吸引了来自四川省内21个市州、14个省市区以及30个国家和地区的1500余家企业参展,参展机构特装展位面积达90%,为历届之最。

通讯员 贺茜 马琳报道

**智创
未来**

12月1日,由国家农业部和江苏省人民政府主办的“中国江苏·现代农业科技大会”在南京国际博览中心隆重举行。通威股份应邀参展,展示通威绿色农业和新能源双主业协同发展成果。通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文出席大会,并热情接待观展领导嘉宾。

通讯员 贺茜

- 产品对标上,要针对不同市场区域、不同竞争对手做好产品对标和升级,快速完成产品结构的调整。
- 借势借力,在产品之外下功夫,着重推进大水面获取,通过动保推广彰显产品及服务质量。
- 明确部门职能和岗位职责,明确各自责任,务必要在工作流程中发挥疏导和表率作用。

举棋定向 剑指 2018

通威股份各战区及分、子公司,规划新一年工作思路

战略规划

2018年是通威股份“六五规划”的成果之年,也是大思维、大突破、大上量、大发展的关键之年。通威股份各战区、分、子公司围绕刘主席和郭总的指示召开会议,积极贯彻“聚焦水产,扬长短板”的战略思想,明确2018年的工作方向,围绕市场开发中的问题、难点,结合2018年的销售目标制定具体执行措施。



通威股份华中二区开展产品梳理、结构优化专题会议

[华中二区] 理清产品结构,优化工作思路

本报讯(通讯员 张蔚)近日,为了更好的聚势聚力,提升产品竞争力,立足于竞争激烈的当今市场,着眼于企业未来发展,华中二区于近期开展产品梳理、结构优化专题会议。在黄冈通威,会议对2018年产品种类进行梳理,同时对公司经营重点工作进行指导,黄冈通威总经理赵阳及相关部门负责人全程参会。

公司相关部门负责人对近期产品的生产、销售、使用及公司2018年产品结构调整方案进行了详细汇报。在听取汇报后,华中二区总裁助理兼天门通威总经理陈涛强调在产品对标上,要针对不同市场区域、不同竞争对手做好产品对标和升级,快速完成产品结构的调整。在天门通威举行的会议中,陈总围绕天门通威和湖北特种料公司的

主要产品优化,2017年冬春季工作和三户工作的部署,以及水面摸排工作提出了要求。通威股份华中二区总裁幸鹏分别就天门通威、湖北特种料未来产品定位、结构优化提出指导性意见;对未来企业发展,工作方式提出开展思路;对明年市场增量提出具体量的要求,同时要求加强动保产品销售工作。

[华南二区] 共谋广西粤西市场发展布局与规划



通威股份华南二区召开2017年水产料野蛮行动方案研讨会

本报讯(通讯员 林梦丽)11月14日-15日,通威股份华南二区召开2017年水产料野蛮行动方案研讨会,通威股份华南二区总裁卢运进、茂名通威总经理刘安健、南宁通威总经理李康全、宾阳通威副总经理

谢春荣及各公司水产料市场部经理和服务部经理参加本次会议,共谋2018年在广西粤西市场发展的布局与规划。会上,各公司总经理对公司现阶段的产品结构、渠道建设、水面获取

进展及意向水面摸排进展做了详细汇报,并带领各部门经理围绕市场开发中的问题、难点,结合2018年的销售目标制定具体执行措施。经过两天的智慧碰撞和头脑风暴,与会人员在未来工作方向上达成高度一致,最终确定片区水面获取行动方案、产品结构优化推进方案、水产直销策略方案、动保推广方案、营销激励方案等一系列行动方案。卢总在总结发言时,要求在座干部需爆发团队潜能,以身作则,做到强团队、提效率、聚四项、猛增量。同时,卢总希望大家要懂得借势借力,在产品之外下功夫,着重推进大水面获取,通过动保推广彰显产品及服务质量,扎实终端实证、会议、宣传三项基础工作,并进一步要求各公司细分方案,定人定责,全力以赴确保2018年野蛮增长、完成水产料挑战任务。

[预混料片区] 深化落实目视化管理工作

本报讯(通讯员 银小芹)近日,通威股份预混料片区在广东预混料公司召开2017年1-3季度工作汇报会议,通威股份预混料片区总裁兼四川预混料公司总经理刘如芳,广东预混料公司总经理郭东阳出席会议,片区各部门负责人及片区采购员参会。刘总带领相关人员对片区近期开展的目视化管理工作进行验收。随后,片区内各部门负责人及片区采购员对1-3季度工作情况进行汇报,回顾了工作中的亮点与不足,并对下一步工作进行规划安排。刘总表示,片区内各公司要将目视化管理工作作为工作重点,进一步深化、落实。同时强调预混料作为饲料核心料,是股份饲料高品质的保障,后期要通过对相关制度、程序及员工技能方面培训来提高员工的质量意识,规范操作,保障产品质量。会后,参会人员还前往广州江丰生物科技有限公司参观交流。

[华东战区连云港通威] 谋划今冬明春工作

本报讯(通讯员 管俊芳)近日,连云港通威全体员工举行2017年工作总总结暨2018年冬春工作动员大会。连云港通威总经理冉龙田对连云港通威2017年的工作情况给予了充分的肯定,并表示在取得成绩的同时也要抓紧时间改善工作中的各种不足。

[华中一区池州通威] 部署2018年重点工作

本报讯(通讯员 陈远康)11月11日,池州通威2017年主办级以上人员工作述职报告会隆重召开。各部门经理及主办围绕本年度工作总结、工作成绩及存在问题、2018年工作计划及目标四个方面进行了客观阐述,认真分析评价了各自工作,同时对新一年的工作进行布局,促进2018年经营管理目标达成。池州通威总经理董清泉指出,2017年池州通威面临营销转型、市场疲软双重压力,通过本次述职会,大家一定要明确部门职能和岗位职责,明确各自责任,每个人务必要在工作流程中发挥督导和表率作用,全面部署2018年工作。

虾特料片区与海南银行达成战略合作协议

本报讯(通讯员 曾庆)近日,在虾特料片区总裁刘明锋的指导下,海南水产营销公司总经理黄瑜凡带领财务团队积极与海南银行等多家金融机构进行沟通交流,最终与海南银行达成战略合作协议。11月10日,双方正式签定全面战略合作协议。本次签约合作主要面对虾特料片区海南水产营销公司、海南海壹水产饲料有限公司下游经销商和水产养殖户,采用保证金资金池融资模式。签约期间对后续合作发展提出规划,条件成熟时,将带动虾特料片区内其他公司一起融入,扩展银企合作的规模,为片区的发展注入强劲的动力。此次签约为虾特料片区与海南银行深入合作奠定基础,不仅能够有效地解决海南水产、海南海壹客户的运营资金需求,也为片区销量提升提供了资金保障,同时也是海南银行践行普惠金融支持核心供应链1+N模式的一次创新,为海南省海洋经济发展注入金融活水。

天津通威2017值销财富倍增大会隆重举行

本报讯(通讯员 龚淮南)近日,天津通威2017值销财富倍增大会隆重举行。天津通威总经理杨立坡在会议讲话中提出,2017年通威人共同奋战,通威水产养殖示范园区的建成、通威三联水产品交易中心正式开业、通威市值连连上涨,这一系列的成绩都离不开广大客户对通威的认可。相信通过全员参与形成的合力,势必能够实现优质网络与用户群体的增长和长期稳定,形成通威核心竞争力。展望未来,天津通威继续秉承“诚、信、正、一”的经营理念,为华北水产行业的升级转型、为广大养殖户利益最大化做出更大贡献,并继续引领水产行业健康发展,让通威水产料在未来水产行业中继续保持领先地位。本次大会吸引了河北唐山及天津大部分地区的经销商和养殖户代表前来观摩,现场15人参与订料活动,锁定2018年销量“通力牌饲料”2000吨。养殖户朋友们开始主动寻求科学的养殖模式,接纳功能性产品,开辟新思路,为实现2017年水产养殖效益倍增夯实基础。

四川通威捐资拓路 助力产业脱贫

本报讯(通讯员 徐忠琴)近日,在四川眉山市东坡区全面开展的“百企帮百村”精准扶贫行动中,四川通威积极响应并捐助10万元,用于拓宽扶盘鳌乡郑湾村原马鞍路段,解决当地民众出行困难。经过为期半个月的紧张施工,该路段在11月15日正式竣工通车。通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰在竣工典礼致辞中表示,通威积极响应政府号召为家乡人民尽绵薄之力,了解需求地区的现状,并满足大家的实际需求。通威在持续不断为消费者打造安全食品的过程中,必将推动农牧业的现代化进程,引导农民种养结合,促进农民增收增收,让精准扶贫活动落到实处,发挥作用。盘鳌乡民政办主任、郑湾村第一书记李昌琴表示,今年为坚决打赢脱贫攻坚战,东坡区委区政府启动了“百企帮百村”的项目,郑湾村成为了四川通威的结对帮扶村,在企业的帮扶资助下,这条原来只有2.5米宽的路现在被拓宽至了4.5米。道路打通后,老百姓出行不再拥堵,将助力当地蜜柚运输,进而促进产业脱贫。在当天的竣工仪式上,当地村民自发前往见证,并纷纷表示:以前因为路不好走,车都不愿意进来,蔬菜水果经常烂在家里也卖不出去。道路拓宽之后,不仅方便了大家出行,老板们进来收货也方便了,村民的收入也提高了。

互利共赢

11月10日-11日,亚太经合组织(APEC)第二十五次领导人非正式会议在越南中部城市岘港隆重举行。会议期间,中国如何推动区域经济一体化成为媒体关注的焦点,中国国际电视台CGTN制作的“一带一路”愿景与行动系列报道面向全球播出。在10日午间播出的东南亚系列报道第一集中,越南通威精彩亮相,展示了“中国饲料养育湄公河畔肥美鱼虾”的发展历程,向全世界传递通威在海内外的影响力。

全球瞩目 通威亮相 APEC

通威将共享“一带一路”发展平台所带来的机遇,促进双边共同发展

[布局海外] 十余家公司蓬勃发展

伴随着中国“一带一路”战略的推进,通威股份积极响应国家“走出去”号召,利用企业自身的技术、资金、管理优势,努力开拓新兴海外市场,并于2007年起正式布局海外发展,随后一直保持稳健、快速发展的节奏。截至今年,通威股份已先后在越南海阳、越南和平以及孟加拉、印尼、印度等多个国家和地区投资组

建了十余家海外公司,在拉动投资国经济发展、促进当地就业的同时,也促进了企业的蓬勃发展。报道中,当地养殖户在接受采访时,多次提到通威饲料对越南水产养殖效益的提升作用。报道还从水产养殖、出塘、饲料生产、技术服务等多角度展现了越南通威在当地的发展现状。

[双边共赢] 借力“一带一路”深度合作

近年来,越南通威抓住越南农牧渔业大发展的契机快速发展,公司业绩良好,量利增长一年一个台阶,产品质量获得客户高度认可,通威品牌受到了当地政府、市场和客户的高度认同。通过近年来不断的精耕细作,越南片区已成为通威股份重要的量利增长点,是通威布局全球不可或缺的重要版图。通威股份副总裁兼海外一区总裁

陈平福在接受CGTN记者采访时表示,越南是中国“一带一路”沿线的重要国家之一,两国按照优势互补、互利共赢的原则在农林牧渔业、农产品生产加工、海水养殖、远洋渔业、水产品加工等领域深度合作。通威将充分利用中越良好的营商环境,促进越南水产养殖行业持续良性发展,共享“一带一路”发展平台所带来的机遇。



越南通威厂区

通威股份管理总部各职能线领导 赴海外战区指导工作

本报讯(通讯员 杨君菊 唐影)近日,通威股份管理总部各职能线领导先后赴海外二区、海外一区指导工作。据悉,通威股份财务总监袁仕华、采购总监卫刚蓉、通威股份水产研究所所长米海峰、人力资源部副部长黄劲松、品管部部长董秀洪及生产部工程师鲁文胜等一行来到战区,同通威股份副总裁兼海外一区总裁陈平福、通威股份副总裁兼海外二区总裁洪睿就各自片区的经

营和发展情况进行了深入交流。为了解公司产品质量,卫总、董部长对战区公司的库房原料及产品质量进行了详细查看,同时还与相应部门的干部和员工进行了沟通交流和指导。为深入了解市场行情和市场养殖情况,通威股份水产研究所所长米海峰、人力资源部副部长黄劲松、通威股份市场部水产市场经理文昌齐、生产部工程师鲁文胜对市场进行了走访。

记者 唐黄之
通讯员 贺茜



“西昌学院转型发展形势下动科院双师型培训项目”开班仪式合影留念



四面开花 巡回培训掀战区高潮

自9月起,由股份市场营销部、通威大学联合为各大战区开展禽畜营销片区巡回培训。各大战区的分、子公司通过在培训会中的不断模拟、演练,从公司总经理到业务员都已将“通威333差异化养殖增效”模式熟练掌握,同时讲师团也结合当地养殖情况,不断修改符合实际情况的课程内容,真正地教给同学们工具和方法。

9月26日-27日,通威大学联手华北战区在廊坊通威组织开展了“禽畜营销系统能力提升培训班”培训会议。通威股份总裁助理兼华北一区总裁周澎分享了如何进行商务谈判、如何开拓市场、如何做到令顾客满意的具体方法。

9月29日-30日,“华西战区禽畜营销系统能力提升培训”会议在四川通威召开。通威股份郭总总裁出席会议并表示,“通威333差异化养殖增效”模式在技术研发中取得重要成果,是市场开发的利器,各个团队一定要落地,通过产品带来优质的服务,促进猪料销量增长。团队需要严格要求自己,学习先进公司的管理、经营经验,并执行到位。

10月9日-11日,通威大学、通威股份市场营销部联手华南二区,在南宁开展了“华南二区畜牧体系能力提升培训”会议。其间,市场部经理及以上人员参加了通威大学特别增设的“管理四会”专场培训,从不同方面阐释了营销思路与营销技巧的重要性,指出了成为出色营销人员的基本途径。

10月13日,华南一区畜牧体系总结暨营销能力提升培训会在揭阳通威隆重举行。本次培训开展了《通威猪料333开发和服务模式》、《管理四会》、《通威三阶段客户模式打造》、《营销四会》等课程培训,并针对333开发和直销痛点组织学员进行现场演练。华南一区总裁邓金雁要求各营销公司开展培训,将“通威333差异化养殖增效”模式学好、学透,并将理论知识切实应用到工作中去;要求各公司聚势聚焦,打造核心市场、标杆市场,收集数据,强化宣传。



参训学员主动思考,积极讨论

学员心得

● 启航计划

股份原料部 李伦佳

培训虽然只有短短的四期,但内容丰富、形式新颖。通过学习经营,提升了自己的思想维度,除了保障供应、降低成本的本职工作外,我还开始深入思考采购如何能够更好地服务经营,配合公司商业模式的发展。

孟加拉通威 田兵

还清晰记得第一课郭总的生动讲解,从集团的发展战略到子公司的全面剖析,由管理经营的理论核心到各职能部门的策略重点,精彩案例、海量数据,在我的脑海里留下深刻印象,形成强烈冲击。

华西战区财务总监 刘彦

正如郭总所讲:“百战归来再读书,不破楼兰终不还”。通威大学老师的课程观点立场明确,总是引导学员深入思考、联想。通威大学,就是站在硝烟下的沙场练兵。

● 新锐计划

南昌通威 熊维锋

通威大学采取集中授课与学习应用跟踪的方式对我们进行培养,以期让我们能学以致用,真正通过学习帮助我们更好的开拓市场、更好的管理团队、取得更好的业绩。能回报的就是一份份骄人的业绩,祝愿新锐各将士开疆拓土战绩辉煌。

● 育英计划

四川通威 蒙洪

通过这次培训,无论是营销方面还是处事能力方面,都令我得到很大的提升,虽然培训只有短短三期,但所学知识对我以后在市场上开展工作有着很大的帮助。引用今年水产营销年会上的一句话就是:“想,都是问题,做,才是答案!”因此,将学习的理论融入实践并加以提升才是重中之重。通威的未来在我们年轻人手上,2018年,看我的!

南通北大 常东

从拒绝到接受到欣喜到震惊,直到最后的不舍,这就是我在通威大学三期培训过程中的心路历程。遗憾时间太短,一方认真学,一方倾囊教,匆匆月几转瞬而过,回顾起来又是如此充实快乐。在这里学习了团队协作、学习了组织管理、学习了职场规划,懂得了知行合一。相信我们以后的路会越来越宽,再次感谢通威大学!

为 提高通威股份各分、子公司总经理、市场部经理、区域经理等为主的市场体系业务骨干的数量和质量,以适应市场竞争,通威大学紧跟股份发展战略、方针,开展了启航计划、新锐计划、育英计划等系列人才梯队培养项目。经过一年的努力,三个梯队的培训圆满收官。

● 循循善诱,引导催化学员思考、共创、分享

● 贴近一线,学员实战技能稳步提升

● 深入浅出,新颖形式助力学员提升思想维度

● 量身打造,多阶段培训规划陪伴学员成长

毕业季



59名育英计划学员顺利结业

成我凌云志 青春当激扬



新锐计划结业典礼全员合影留念

完美收官 三大培训锻造精英人才

● 第一届育英计划人才培训圆满结束

11月17日,历时半年共计三期的通威大学第一届育英计划人才培训圆满结束。通威大学安排了《做直销,有钱途》、《问题分析与解决》、《执行力锻造之法》等三期共计20多门课程。

第三期培训作为融会贯通的培训总结期,要求学员根据自身所在公司区域的市场情况,结合市场发展变化、产品定位、客户管理、动保销售、示范宣传等方面,进行《2017年区域市场经营与问题分析总结》、《2018年区域市场的工作计划》的结业答辩。参训学员共计59名在自身的努力下,老师的指导下全部结业并获得结业证书。

● 第三届新锐计划人才培训顺利结业

11月11日,历时半年,共计三期的新锐计划人才培训顺利结业。三期培训旨在帮助学员做好市场经理角色定位与身份认知,找准能力差距和改进方向;教会学员管理技能,导入经营思维,培养学员理解和掌握市场经理岗位的关键技能,学会团队管理、市场定位、产品开发、市场策划与执行等营销技能。安排了《市场营销精细化管理》、《赢在礼仪》、《基于业务的关键对话》、《管理红线》、《扎根终端做营销》等系列管理知识、专业技能、职业素养20多门课程。

通威大学在培训初期,通过对学员的测评报告的解读,帮助学员找准能力差距,并制定

改进计划;在培训后期,通过学习成绩、课堂表现、结业答辩、无领导小组讨论、业绩考评的形式对学员进行5档等级评定,判定其可胜任管理岗位。参训学员共计40名在自身的努力下,老师的指导下全部结业并获得结业证书。

● 第三届启航计划培训圆满收官

11月24日,历时一年共计四期的启航计划人才培训圆满结束。培训通过第一阶段身份转变、第二阶段数据经营、第三阶段关键管理、第四阶段融会贯通的培养模式,采取线下集中授课、标杆游学、过程辅导、任务跟踪,线上在线分享、视频学习等多种授课形式,安排了《预算管理》、《看懂三张表,开好三场会》、《分子公

司经营者的领导力开发》、《变革创新突破分享》等以发展战略、经营思维、管理技巧、业务技能、综合素养为主的30多门课程。

学员完成《2017年公司经营总结》及《2018年本公司经营管理规划》报告,以学员本公司经营数据为主体,从经营力、产品力、领导力、营销力、服务力、执行力等方面分析业绩表现背后存在的经营管理问题并提出具体的解决方案。30名参训学员顺利通过考核并获得结业证书。

郭总从战略发展、聚势聚焦、扬长补短、经营管理、营销渠道、产品结构、终端服务等方面进行了培训总结。学员在分享中也表示通过四期全面系统化的培训学习,自身的战略视野、经营思路、管理方法、营销技能、综合素养等方面都有了很大提升。



到访取经 学院骨干学养殖

本报讯(通讯员 贺茜)11月20日,“西昌学院转型发展形势下动科院双师型培训项目”开班仪式在通威国际中心隆重举行。西昌学院动物科学学院副院长黄志秋教授带领20余位来自动物医学、动物科学、水产养殖等专业,且大多数为具有副教授职称(及以上)的中青年骨干教师到访通威,围绕水产及生猪养殖应用型技能开展为期一周的交流学习。通威股份郭总总裁、通威大学执行副校长张红缨等热情接待。

据西昌学院动物科学学院党总支副书记单成海副教授介绍,通威在技术创新和生产实践方面的优秀经验值得借鉴,通过本次培训,拥有理论高度的教师团队将进一步提升专业技能,适应社会和企业发展的需要。郭总表示,此次动科院骨干教师首次组团前往通威交流学习,为强化理论联系实际,大家能够脱岗深入一线参与实践,希望各位老师在接下来的培训课程中学有所获。

随后,动科院教师一行学习了“现代渔业养殖新模式”课程,并进一步学习通威365科学养殖模式和“渔光一体”创新模式技术优势,期间与通威研究院副院长高启平积极互动,围绕水产养殖行业趋势各抒己见,并探讨水产养殖面临的机遇和挑战。

据了解,在为期一周的实训课程中,西昌学院动科院教师团队前往邛崃和眉山等地,学习饲料生产工艺理论、参观通威食品产业链、调研水产养殖市场,并在牟礼猪场培训中心围绕保育猪饲养、种猪繁殖、仔猪护理等实践课程展开实操及思考。



头脑风暴 碰撞思维“火花”

10月21日,2017通威股份水产科技营销年会圆满落幕。营销年会结束的第二天,股份公司战区总裁与核心公司总经理以及市场部经理相聚在通威大学课堂,针对2018年水产料销量野蛮增长进行研讨。本次研讨会由通威股份总部市场营销部组织,通威大学精心策划,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文亲任主持,通威大学执行副校长张红缨以及老师与通威股份总部市场营销部一起,引导催化学员思考、共创、分享。各战区分小组针对不同专题进行激烈研讨。

本次研讨会解放思想、大胆创新,学员们通过头脑风暴,全员共创可行性落地方案。通过一整天的思辨过程,与会人员对于2018年水产料增量有了新想法,得出新举措,信心十足踏上新的征程。2018,野蛮增长,一定势不可挡!

模式引领 服务增效

通威股份总裁助理兼营销总监喻明波详解通威畜禽发展规划

本报记者 王珊 李天宇

2017年,面对竞争激烈的畜禽市场,通威股份逆势上扬,迎来新突破。成绩背后,是通威股份对市场现状和产业发展清晰的判断和认识,是通威股份高效经营、标杆打造、增值服务的有力实施。

12月11日,2017通威股份畜禽科技营销年会即将隆重召开,全体通威畜禽人总结经验与成绩,继往开来,斗志满满,以全新的面貌迎接更具挑战的2018年!



蓉味通威生产厂区

- 谈未来:家庭农场将成为养猪主力军,已制定5年规划
- 谈饲料:聚势聚焦,砍掉“非必须”原料
- 谈突破:打造标杆市场,全力做好“增值服务”

科学预判 实现猪料量利增长

最近几年畜牧行业的巨变,让业内人士都开始认为畜牧行业已经进入“产业链时代”,不做全产业链的饲料企业已经没有明天。但是,通威股份总裁助理兼营销总监喻明波认为,不做全产业链的饲料企业一样可以“活得更好”。喻总表示,家庭农场将成为养猪主力军。分散型、中小规模的家庭农场完全可以做到“种养结合”,完全可以做到粪污还田,变废为宝。喻总认为,家庭农场

几乎都是老板夫妇亲自养猪,责任心和人工成本问题完全可以得到解决。掌握养猪技术的、彻底解决资金问题的“代养户”,为了获取最大化的利润,不断脱离代养公司,成为“家庭农场”并长期存在。由此,饲料营销也将长期存在。

喻总表示,只要全力为家庭农场和散养户做“增值服务”,也可以赢得广大养殖户的认可,从而实现企业的量利双增。

聚势聚焦 砍掉“非必须”原料 实现高效经营

刘汉元主席强调:“饲料要稳定,原料要简单,生产要专业。”通威股份畜禽板块迎来大发展,离不开管理理念的升级。而“高效经营”的源头是产品必须高效稳定。

2017年,通威股份多次梳理原料,砍掉多个“非必须”原料,为畜禽料稳定奠定坚实基础。产品稳定,客户和养殖户稳定,降低营销

人员工作难度,也降低公司经营成本。喻总提出,高效经营充分体现在了“增值服务”和保障养殖户持续用料上。

通威花费大量的资金去研发电化水方案、数字化智能养殖方案、高科技的通威动保产品,就是为养殖户增加效益,增加公司与养殖户的粘性。

科技支撑 构建专业化体系 展示发展动能

基于强大的科技力量,通威大力强化增值服务,经过不断的实践和创新提升,取得了用户和市场的认可。喻总表示,“比如通威股份花巨资研发的‘核武器’——通威333差异化养殖增效模式,可为养殖户提供科学养殖方法,配合通威动保产品‘旺仔宝’、‘多子多福’和‘乳多多’,真正实现增产增效。”

“众所周知,专业化生产的畜禽料,质量更稳定。而饲料质量非常关键的一点就是‘质量稳定’。因此专业化生产非常关键。”喻总表示,通威股份明确了专业畜禽饲料厂,只生产畜禽料,甚至只生产猪料;其次建立专用生产车间,设立畜禽专用生产线,确保水产和畜禽在同一车间生产时,有畜禽独立生产线。

模范引领 树立标杆市场 打造营销亮点

十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席再次重申“二八原则”,旗帜鲜明地提出通威经营管理指导思想——“扬长砍短,战略聚焦”。通威股份郭异忠总裁曾多次强调:“饲料营销就是标杆营销。”

喻总表示,总部要求所有分公司、子公司总经理和经理分别带队打造“标杆市场”。总经理和经理必须是标杆市场打造的第一责任人。打造标杆市场,不仅仅是为公司增加销量,也是为其它市场的开发降低难度,更是为公司培育人才。目前,标杆市场打造成效初现,2018年,通威计划全力打造10个10万吨级的标杆市场。

喻总表示,标杆市场的打造将是股份市场营销部重点和督导的项目。标杆市场也必

将成为2018年股份畜禽营销的一大亮点。

12月11日,2017通威股份畜禽科技营销年会将在成都隆重召开,此次会议的主题是“模式引领,服务增效”。喻总表示,本次会议将进一步贯彻“扬长砍短,战略聚焦”的指导思想,围绕标杆打造“通威333差异化养殖增效模式”以及直销、通威农合社等重点工作进行研讨、培训和案例分享,让参会一线人员从内心深处认可,熟练掌握技巧,简单操作和复制。

展望未来,喻总信心满满:“我们已制定5年规划,并且有信心,更有实力去实现它。相信在战略聚焦思想引领下,在高效经营、精细管理的支撑下,在标杆引领下,通威畜禽必将取得更好的成绩,屹立行业之巅。”



蓉味通威科研人员对饲料原料进行严格把控

山东通威市场团队开展基地猪场“333”培训

本报讯(通讯员 马利)9月,通威股份华北一区、华北二区联合通威大学在河北涿州举办猪场营销培训营,通威股份总裁助理兼华北一区总裁周澎做出工作指示时,周总要求通威“333差异化养殖增效模式”需要尽快有效落地。

10月23日,山东通威基地猪场培训营正式开营,市场一部份业务人员分为四期参与其中。在华北技术专家组的指导下,本次培训主要设置“脏猪改善”开发猪场、哺教产品的FABE、怀孕母猪333服务的应用、各阶段猪只适宜的生产条件、妊娠检测仪的正确使用、母猪膘情鉴定、母猪的发情鉴定、配种及不发情母猪的处理方案、分娩母猪的管理要点、新生仔猪护理、产后母猪采食上量、保育舍饲养管理、猪场日常消毒程序等主要课程。

业务人员白天在猪舍内现场培训日常猪场管理和通威“333差异化养殖增效模式”实操之外,晚上还积极配合课件讨论。目前,山东通威基地猪场培训营第一期已经圆满结束。

德阳通威 “千万头生猪工程” 放养猪苗超6000头

本报讯(通讯员 丁启燕)为了顺应生猪养殖业发展趋势,加快企业快速稳定的发展,由通威股份牵头德阳通威试点的“千万头生猪工程”于8月份顺利在德阳通威实施。在德阳通威总经理文加林和副总经理杨玉洪的指导和带领下,从8月31日的第一批猪苗进场到10月底截止,共计放养猪苗6395头,实际存活6388头,存活率达99.89%。

11月6日,通威股份副总裁兼华西战区总裁刚杰一行赴各代养场视察指导工作。宋总在走访过程中与养殖户进行了全面的沟通。对猪只投苗时间、重量、品种、猪只养殖情况、预计出栏时间、成本预估、养殖户收益情况预估等进行了了解和指示,对养殖户与合作期间的认可度、满意度、选择公司的原因、合作期间存在的相关问题及养殖户以前与竞争公司的合作情况等进行了剖析和总结,要求相关负责人务必整合资源,充分发挥公司代养模式优势,稳步推进德、绵地区生猪放养事业发展,以最快速度形成区域影响力和品牌影响力。

为了推进股份公司“千万头生猪工程”事业,公司放养部在开展放养事业过程中,对猪苗的择优选择、养殖场地的择优选择、养殖过程管控、人员的培养方面都进行严格把控,始终坚定“细节决定成败”的工作作风,并在“诚、信、正、一”的经营理念下,全体成员不惧艰辛,为“千万头生猪工程”的远征之路做好铺垫。

华西二区总裁成军和赴长寿通威指导工作

本报讯(通讯员 赵勤)11月13日,通威股份华西二区总裁成军和赴长寿通威指导工作。

成总对公司的库房、车间、生产线及厂区进行了详细巡查并提出精细化管理要求。随后,对各部门员工逐一进行认识了解。成总走访了长寿通威重点市场及客户,了解客户需求、市场竞争情况、客户对公司产品的认同度等。

在干部会议中,长寿通威总经理顾勇及各部门负责人汇报了前10个月的工作内容及下一步工作计划。成总认真听取、记录,并对每个部门做出详细点评,同时提出相应要求:市场必须聚焦、突破,提高占有率;生产在保证产品质量安全的前提下做到单班更优;原料合格率与新鲜度的要求、抽检化验必须过硬等等。最后,成总对针对长寿通威的市场情况、来年规划、产品定位、客户定位、政策设计等方案与干部们热情讨论,最终拟定了初步框架。

在销售人员讨论会上,针对各片区代表提出的市场困难、竞争压力等问题,成总逐一作了解答,并提出几个应该思考的问题:我们的优势产品是哪些?竞争厂家的优势和劣势在哪里?带着问题和思考,大家在会上做了深度沟通和交流,成总对“333模式”的分解动作及流程进行详细讲解,并对公司客户群体进行了重新定位,对公司驻场服务的标准和效率提出了更高的要求。

科技论剑 共谋突破之路

通威股份畜禽研究所深入参与技术研讨,加强合作交流,谋划未来发展之路

以市场需求为指引,以专业化支撑,通威以科技的力量推动生产,通过与国内外研究交流合作,不断新产品和模式,促进畜禽饲料的快速发展。

举行技术专题研讨会 总结畜禽技术经验得失

本报讯(通讯员 黄建英)10月28日,通威股份畜禽研究所举行了畜禽技术专题研讨会,通威股份副总裁兼技术总监张璐出席会议。会议总结了2017年以来畜禽技术工作的经验得失,并对年末冲刺阶段的工作进行了部署。大会还邀请了国内农大研究员刘岭、行业知名专家吴昌博博士等多位重量级行业专家到场,围绕原料应用、前期开发、替抗等热点技术与大家进行了系统、深入的交流和探讨。

在内部工作总结环节,通威股份各战

区营养师在工作汇报中分享实践经验,并对存在的问题、所需支持进行了沟通。张总肯定了工作汇报中的优秀案例,并对后期工作提出相应的改进要求,对年末重点工作进行了部署,鼓励大家全力冲刺、实现全年更好的量利目标。在随后的技术交流环节,畜禽研究所全体员工认真听取了《玉米储存过程中营养价值变化》、《饲料中粗脂肪消化率》、《猪体重对消化率的影响》、《乳猪料的开发》、《发酵功能性原料应用》等技术报告。

会议期间,畜禽研究所各位老师与到场专家展开了热烈的讨论,对原料价值应用、饲料中降低氧化锌添加量的应对方案、以及仔猪抗腹泻等热点技术进行了深入交流。会上,各位专家对老师们提出的生产实际问题进行了探讨,并提供了解决思路。受邀专家通过传授在畜禽营养和饲料生产方面独到的见解,不仅让通威营养师了解到饲料行业的前沿动态,也给畜禽料研发团队带来了新的灵感,为解决实际生产问题提供了切实可行的方案和思路。

参与饲料企业技术交流 学习优秀标杆

本报讯(通讯员 祝丹)近日,通威股份副总裁兼技术总监张璐及畜禽研究所各战区技术总监一行应邀参加“走进巨星,共话禽料”技术交流研讨会。通威等饲料行业领军企业的技术总监和骨干,以及国内外知名技术专家应邀参加,共同交流实际生产中的经验,结合应用研究进行思维碰撞和分享。

会议分别由参会企业禽料专家进行实战经验分享,并担任对应话题引导嘉宾。通威股份畜禽研究所积极走出去,展示了通威的技术风采,通过学习行业优秀标杆,进一步明确了技术研发和应用的方向,为禽料的进一步发展打下基础。

通威股份 2017 年企业文化标杆

您身边的 10 月“标杆体系”、“标杆人物”

生产标兵

标杆生产部:华东战区江苏巴大
生产标兵:杨加权

杨加权是江苏巴大生产部车间主任,同时也兼职班长、中控和巡视,被大家称之为“多面手”。一年来,他积极配合生产部领导狠抓精细化管理,在强化质量过程控制,提高设备产能,落实安全管理制度等方面做了大量的工作。为了在旺季不影响生产效率,他统筹人员安排,灵活安排班次,并进行人员招聘、培训与上岗。每天,他总是要提前 1-2 个小时上班,跟生产部经理进行沟通,与市场、品管搞好衔接。他和生产车间团队,多措并举,努力提高生产效率,降低生产成本。工作中,从不叫一声苦,喊一声累,任劳任怨,有时人手紧,他就毫不犹豫地顶连班。



杨加权



辜健



李秋婵



周勇

标杆生产部:华南二区海南通威
生产标兵:辜健

辜健是海南通威生产部经理,在通威 10 余年来,他践行通威文化与经营理念,把质量、成本、效率与效益紧紧结合在一起。产品生产过程中,他要求严格按照工艺标准生产加工,全员参与质量管理,敢于不断尝试、摸索,不断提升产品综合竞争力;在生产管控过程中,挖掘内部潜力,发现薄弱环节,寻找一切可能降低生产成本的方法并加以实施;优化人员结构,强化当班全产量、制定超产奖,重于提高全员工作积极性;他不仅仅是部门员工工作牵头人,也是他们的朋友。他不但工作雷厉风行,尽职尽责地做好每一件事,而且时时刻刻为生产员工着想,使得整个团队凝聚力强,氛围和谐。



王潇



余文静



姚青云

标杆生产部:华西战区四川通威
生产标兵:周勇

周勇 1992 年加入通威,先后任车间巡视、生产班长,2002 年他被安排到分公司任储备干部,历练工作经验,直至 2003 年,回到四川通威任车间主任至今。在车间主任岗位上,他始终秉承通威“诚、信、正、一”的经营理念,用心工作,用智慧工作,用只争朝夕的精神工作。工作中兢兢业业,不逃避问题,不推卸责任,做事情始终坚持有始有终,不半途而废。工作态度始终保持积极,积极完成领导安排的工作任务,特别在新厂建设期间,协助领导完成了大量工作。

标杆生产部:华中二区黄冈通威
生产标兵:王潇

王潇从事中控岗位已有 3 年半。他认为,从上班打开车间设备电源到进料、粉碎、配料、成品打包中间的每一个环节都很关键。更为关键的是车间用电百分之九十以上是掌握在中控员手里一个小小的鼠标上。作为中控员,他时刻待在岗位上不能离开,每天上班基本要盯着电脑 11 个小时以上,更要做到大脑时刻高度集中,哪怕一点小操作上的失误都会造成重大的损失。9 月份旺季时,他不幸患病,医生建议休养 1 个月,但为了让旺季生产保质保量完成,他依然坚守在岗位上。

标杆生产部:华南一区惠州通威
生产标兵:李秋婵

2014 年底,李秋婵加入惠州通威,成为一名生产内勤。她时刻要求自己要做到腿勤、嘴勤、眼勤和手勤。加上公司对新员工有一整套较完善的传帮带流程,她很快融入了这个集体当中。旺季期间要保障供应,李秋婵通过对生产工艺流程、产品属性的学习,对各生产线产能了然于胸。平时密切关注车间设备运行、库存成品情况,同时还兼顾成本错峰生产,每日的生产计划,将各条线每个品种出品时间精确到小时。遇到问题及时跟各部门沟通,尽最大努力避免缺货给客户造成影响。正因她对工作的执着与认真,今年旺季无一例缺货投诉,单吨吨耗成本大幅降低。

标杆生产部:华中一区池州通威
生产标兵:余文静

余文静是生产部一名普通的机修工,多年的职业磨炼,使之练就了一身过硬的技术本领。工作中经常会碰到电器故障,他就从学习电工业务知识开始,找来电工专业书籍,认真钻研,仔细记录。他在短时间内掌握了电工的专业技术,为保证设备正常运行筑起了一道坚实的“屏障”。工作进程中面临种种困难,他总是能够在部门领导的指导下,在同事们的帮助下——加以解决。余文静过硬的技术,谦和的态度,时时感染着周围的同事们,成为带动全班人员不断努力工作的动力,得到部门领导和同事们的赞许和支持。

标杆生产部:虾特料片区珠海海为
生产标兵:姚青云

姚青云是珠海海为饲料有限公司生产部内勤,多年勤恳踏实。公司生产品种的繁多加大了物资管理的难度,仔细耐心的姚青云总是能及时保质保量的完成好物料消耗的管理。空闲之余姚青云还积极协助仓管管理仓库,保证公司账实相符,Excel 里繁杂多变的公式在姚青云手里被运用自如,她总是能合理地使用各种算法帮助自己保质保量的完成车间员工的工资核算,受到车间众人一致好评。生产内勤是一个普通而平凡的岗位,她恪尽职守、一丝不苟,因为她相信,在平凡的岗位上做得好、做得精,也能书写出别样精彩。

营销标兵

标杆市场部:华北战区沈阳通威
营销标兵:孙绍奎

孙绍奎是沈阳通威驻鸭绿江客户代表。他坚信“每天多跑一点,为客户多做一点”,用自己的努力让养殖户和经销商看在眼里,记在心里。为了挽救市场,孙绍奎跑终端,扎根一线,做更多的客情公关,高频率拜访等等,通过这些大量的基础工作寻找用户需求点以及竞争对手薄弱点。然后通过沟通,在公司的支持,以及经销商的配合下,从一户一案的方向入手,准确把握客户需求点,在公司以及经销商利润范围内,逐个击破。在这种灵活的策略下,不但挽回了不少老客户,而且成功打击了对手重点用户,带动周边散户,继而实现销量突破性增长。



孙绍奎



胡昭明



陈大有

标杆市场部:华东战区大丰通威
营销标兵:胡昭明

大丰通威市场部经理胡昭明,从事饲料销售 14 年,一直活跃在水产饲料销售的工作第一线。自从 2016 年担任市场部经理以来,在沿海地区水产饲料销售“白热化”竞争形势下,带领大丰通威销售团队扎根市场,致力服务,模式引导,取得了 2017 年水产饲料销售新业绩。胡昭明主动申请公司对市场部进行阿米巴考核,形成了无比强大的攻坚克难内生动力。年初,胡昭明积极响应并落实片区质量万里行营销会议要求,率先提出提早开会,锁定经销商及养殖户,并根据各个片区实际情况制定了会议计划。此外,在胡昭明的带领下,大丰通威动保销售成效突出,水面获取成绩斐然,让广大客户切身感受到通威及通威人所带来的价值。



姚定阳



臧夏军



李资龙



蔡泽挺

标杆市场部:华南一区广东特种料
营销标兵:姚定阳

广东通威特种料部姚定阳,于去年 12 月 5 日入职通威,回顾自己的 8 年销售生涯,对通威最大的感触就是专业、务实、自信。记得有一次他和领导部经理处理一起客户投诉,在排除水质病害等其他因素后,和客户对鱼塘的鱼进行打样称重,并和其他品牌饲料的几个塘打样称重进行对比,结果证明通威的饲料完美,彻底巩固了客户的信心,这个客户现在成了公司最大的客户。从此以后,但凡有这方面的怀疑和投诉,姚定阳在排除其它因素的影响后,都会和客户一起打样称重对比。

标杆市场部:华中二区洪湖通威
营销标兵:臧夏军

做人,做好人,做一个能被别人认同接受的人。销售固然是臧夏军的本职工作,但最重要的是把自己“销售”出去,不浮夸,做实事,得到客户和用户的认同,才能更好的销售产品,获取更好的业绩。自我学习提升很重要,臧夏军很有自律性,在长期的坚持下,通过实际工作检验校正。自我学习的同时,关注同事、对手,跟上节奏,超越节奏。相信公司是自己坚强后盾,相信公司的产品是质量最好的,相信团队一定会在困难时候给与援手和帮助。信心源于信任,信心更会感染别人。

标杆市场部:华南二区海南通威
营销标兵:陈大有

2015 年 3 月,陈大有从公司驾驶员的岗位转到了禽料销售岗位。面对琼海市场严峻的竞争形势,陌生又困难的局势,“初来乍到”的陈大有不但没有泄气和退缩,反而是积极走村串户,充满信心与激情的不断拜访养殖户,对市场进行认真分析重新梳理,利用短暂的时间马不停蹄地拜访客户、养殖户,积极去熟悉、摸索整个琼海市场的状况。他沉下心来一次又一次的去做养殖效果追踪对比,最终用一点一滴的模式启动了琼海市场。很快在琼海长坡镇这个有市场容量又有代表性的市场寻找到了客户,并以养代销为突破口获得成功。

标杆市场部:华中一区沅江通威
营销标兵:李资龙

2016 年 11 月底,李资龙被调往沅江通威,并接管株洲片区,接管郴州市场。当时片区只有一名专业的业务人员,经过一个月时间对市场的梳理和调研,李资龙对市场的现状和存在的问题有了明确的判断,株洲片区通威品牌口碑好,养殖户认可,于是株洲片区制定了“做终端,开发优质经销商”的策略。通过大量的摸排工作,重点突破取得了较理想的成绩,在强化经销商团队、优质网络开发、助力产品升级换代、动保、渔机推广等方面取得了不错的成绩。

标杆市场部:虾特料片区揭阳海壹
营销标兵:蔡泽挺

汕尾片区区域经理蔡泽挺有一股敢为人先的拼劲,高目标,高要求。他重新规划细分市场,组建新团队,让直销与经销两条腿走路,快速对整个市场大养殖户和经销渠道进行全面摸排,把所有 300 亩以上大养殖户确定为直销目标,把销量前 3 经销商确定为目标经销商经销攻关;对产品升级,实现对主要竞争对手进行高错位竞争;放开手脚,力推动保,通过频繁的开展塘头技术服务和动保药敏感性实验,取得用户认可。



华中一区沅江通威原料部



虾特料片区珠海海壹人行部

华东战区连云港通威财务部 精准进取 打造通威“雁之队”

连云港通威财务部是个具有团队精神的大集体。团队成员大多数入职公司不到一年,但同样热爱通威事业,他们努力学习业务、钻研专业技术,扎实肯干、敬业爱岗,努力发挥专业能力,为公司节税降费,为市场客户融资;积极参与公司和集团的各项活动,展示企业风采,奉献自己的绵薄之力。

他们积极参与水面经营,充分利用国家的税收政策,与当地税务局和发包方沟通协调,取得了不错的成绩。通过不断提升业务技能和服务经营的水平,助推连云港通威跃升期健康稳定发展。他们将努力打造成这样的团队:像雁一样目标一致,团结互助,拧成一股绳;像鹰一样个性刚毅、精准进取,看待问题有高度。

华西战区德阳通威原料部 降低成本 提高绩效

德阳通威原料部紧紧围绕公司“变思维、创模式、建平台、赢未来”的经营思路,在日常原料采购工作中加强细节管理,经过前期渠道整合,加强了与战略、大型供方的合作共赢。在工作中多沟通,多对比,多总结,不断提高部门工作水平,及时做好跟催工作,按时、按质、按量提供生产所需的各种原料。有效把握采购机会,提升原料采购品质。原料成本的降低,2017年到10月累计同比下降近5个点。配合公司预算、配销差管理工作落地,为公司经营决策提供准确的原料信息,为公司实现全年目标不懈努力。

华南一区惠州通威原料部 平凡中践行通威文化

作为公司的窗口部门,原料部的一言一行代表着公司的文化和理念。惠州通威原料部用公司的核心价值观要求本部门人员:诚、信、正、一,做到严格按照签订合同的要求执行,真诚合作;讲信誉,按照规定办事;不管是大型集团公司还是小型经销商,一视同仁。搭建起公司和供应商的桥梁工作。原料部的人员进行了工作分工;让每个人有事做、做好事;从7月到现在没有出现过一次断货,原料采购价格在持续下降;企业文化不只是一个梦想,其实就是实实在在的工作中去体会和运用,用我们的工作践行文化内涵。

华南二区海南通威原料部 服务经营 共筑通威梦

10月份正值海南台风多发季节,面对玉米豆粕行情大涨、海南整治超载限载、台风天气等不利因素,海南通威原料部及时调整策略,主动出击、想办法,积极多方沟通协调,采取优先安排码头车辆卸货提高车辆周转率,变更提货地点、两广油厂散装船提、汽车湛江油厂自提、多方拓宽供货渠道,散装玉米安排白天卸集装箱晚上卸汽车错开通宵卸货等多种相应措施确保了公司生产。

在总部领导的大力支持和海南通威总经理何联军的带领下,在品管、技术的大力配合下,原料部攻坚克难,抢市场,抓原料,战台风、顶压力,提前未雨绸缪,为公司的生产经营提供了有力保障。

华北战区山东通威品管部 落实责任 不负使命

山东通威品管部始终秉承着“产品等于人品”的宗旨,2017年围绕“质量、成本”开展品管工作。自今年总部品管部强调产品成本控制以来,车间质检通过咨询总部信息部,学习成品生产批信息检查表、原辅料生产投入损耗分析表的检查,减少生产批次差异。

与此同时,品管部对内协调生产部进行工艺标准优化,重点关注因车间设备老旧引起的质量问题;对外协同原料部开发新原料,降低配方成本;针对市场反馈问题积极协调配方师进行配方优化,产品效果验证及配方适时调整、定位,使产品质量问题得到有效解决。



华东战区连云港通威财务部



华南二区海南通威原料部



华南一区惠州通威原料部



华西战区德阳通威原料部



海外二区孟加拉通威财务部



华北战区山东通威品管部



华中二区沙市通威财务部



海外一区前江通威人事部

华中一区沅江通威原料部 努力开拓 勇往直前

沅江通威原料部是一个拥有大能量的小团队,这个团队的平均年龄仅28岁,他们在面临各项艰巨任务的挑战时都能迎难而上,一直以积极乐观的心态,团结合作的精神,努力开拓、勇往直前。

公司没有散装仓和筒仓,部门经理为了节约散装货物灌包及运输费用,积极主动与供应商、生产部、品管部等沟通协调散装原料发货及接货问题,为公司节约了一大笔成本。部门经理还努力开发新的供货渠道,不断寻找性价比优势明显的替代原料。内勤以厂为家,工作细心、勤奋、认真,努力做好部门经理工作上的贤内助,从而多出更多的时间为公司节本增效。

华中二区沙市通威财务部 齐心协力 助力经营

2017年,沙市通威财务部充分发扬传、帮、带的精神,在明确内部岗位职责的同时,着重强调团结协作。整个销售旺季财务部积极转变观念,树立服务经营的思想,发扬随叫随到、随时随地服务于市场一线的工作精神,不仅促进了公司各部的和谐发展,同时也兼顾协调着片区的相关工作。

接近年末,财务部积极响应股份总部管理要求,随时准备非原料系统和预算管理的上线,沙市通威财务部全体成员将认真学习新系统的各项流程,协助其他相关部门井然有序的梳理流程、跟踪进度、同学习、共进步,确保在新系统上线前初始化工作准确无误、水到渠成,为新系统的上线工作时刻准备着。

虾特料片区珠海海壹人行部 精选人才 助推营销

珠海海壹人事行政部始终坚持人才培养,为市场做好人才培养的服务工作。10月份,在总部招聘组的指导和规划下,在华南各高校开展2018届应届毕业生招聘会,全力宣传通威,让通威在学生心中扎根。通过部门人员的共同努力,片区基本完成了招聘指标。与此同时,人事行政部在公司全面恢复后迅速地抓起厂区企业文化、绿化及安全卫生方面的工作,细心耕耘,重拾员工对公司的归属感,从而提高员工的工作责任感和工作效率。

海外一区前江通威人事部 热心服务 凝聚士气

前江通威人事部十分重视培训工作,刚上岗的人员,参与企业文化专科的讲解、岗位工作职责、商务礼各场培训。今年从部分岗位,依不同对象先后进行了三场培训。岗位工作知识和工作技能通过内部训练为主、外部训练为辅,结合每个月的例会的方式进行组织培训,经过了大半年的努力,团队士气不断地被提升,工作技能和技巧也同步被提升,稳固的团队基础让公司尽早完成全年的任务。

工作之外,各种节庆,公司都争取安排各种机会让大家能够集中在一起进行工作交流,感情传递,在大家的喧闹和笑声中,正面地感受到通威大家庭的温暖。

海外二区孟加拉通威财务部 有效施展内部监控

合理节制成本,有效地施展企业内部监控职能,孟加拉通威财务部全体员工以苦为乐,工作干得有声有色。为了更好的与部门沟通,在完成本职工作的同时,发挥合作精神,踊跃配合其他部门进行清关等工作。

在税务工作中,通过团队共同努力战胜了重重困难,顺利完成并通过了企业纳税清缴、个税等的年审工作,通过对税务筹划的学习,提高了每月征税申报工作的效率。

在费用预算中,针对具体内容给定具体的标准,并每月反馈给各部门,要求各部门每月进行分析,预算管理得到稳步推进,细化预算内容,做好日常财务管理工作,及时为公司提供数据支持。