



创刊号

TONGWEI

通威农牧
AGRICULTURE

驱动“绿色引擎”
奏响转型升级“渔光曲”

通威集团董事局刘汉元主席详解“渔光一体”发展战略

乘势而上
拥抱变革 破局攻坚

专访通威股份郭异忠总裁

科技驱动
创新转型 价值共享

2017中国水产科技大会在蓉隆重举行

文化春雨
筑梦起飞

文化扎根基层 活动party走心

拥抱变革

EMBRACE THE CHANGE

挑战扑面而来，“稳态”已经消失
变革与突破已然成为我们的主旋律和主基调，成为我们通威的“新常态”
三十五年铿锵脚步，三十五年千锤百炼
铸就了通威人开拓创新、锐意进取、不惧挑战、敢于胜利的精神内涵！





热烈祝贺通威集团 35 周年华诞



通过“互联网+农业”的应用可提升规模化集中程度，有助于推进自动化、智能化、智慧化改革。通威“渔光一体”模式就是具有潜在价值的创新案例。

未来，通威将持续大力发展和推广“渔光一体”这种清洁、高效、低碳的创新模式，实现我国清洁能源与水产养殖转型升级的有机结合，为中国经济的可持续增长和绿色发展贡献力量。

——十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席

拥抱变革 驱动梦想

告别“稳态” 重塑竞争新格局

变革破局,是股份公司2017年经营管理的核心主题。在新一轮竞争中,我们必须真正敢于“变”,持续创新,才能为我们经营大发展、大突破注入澎湃动力。当我们坚定告别“稳态”,迈入变革创新的“新常态”时,《通威农牧》杂志亦正式创刊,正式开始记录我们的变革创新之路。

要实现企业变革,首先要深化思想变革。过去所做的工作和取得的成绩,仅仅是为更好更快发展打下一个良好基础。要把成绩看淡一点,把问题看重一点,把标准放高一点,把眼光放远一点,牢固树立不骄不躁、奋发有为,不争第一不罢休、位居第一不止步的精神。敢想敢为、创新发展,四平八稳干不成大事业,因循守旧实现不了新跨越。要放开手脚、勇于探索、大胆创新,在工作中有新思路、新办法、新举措,抢占发展先机,破解发展难题。

通威35年来保持稳健发展,正是基于始终对行业发展趋势下的企业竞争模式有着清醒的认知和定力。新常态下的中国经济、行业竞争态势对企业而言是更高的挑战,也是全新的机遇。作为通威股份“六五规划”的第二年,2017年是推进通威“渔光一体”、饲料经营转型升级的关键一年,更是奋力突围、实现经营大突破、大发展、大跨越最为关键的一年。

过去的竞争可以简单看作是营销手段的比拼,而未

来的五到十年将是商业模式的全面竞争。2017年通威股份将大力推进“渔光一体”建设,不断强化通威独有的商业模式;另一方面,在国内饲料市场竞争越发激烈,海外市场成为新蓝海的背景下,积极拓展海外市场,加快全球布局。颠覆、重塑竞争格局已成为常态。处在这样一个历史时期,我们必须完善全新的“通威智造”,才能迎接并参与行业新一轮的发展浪潮。

鲲鹏展翅凌万里,逐梦扬帆再启航。35年来,我们通威人一路披荆斩棘、挥洒汗水,创造了卓越成就;展望未来,我们要付出更大的勇气和智慧,以实现我们的宏伟目标。

未来,通威股份将秉承“为了生活更美好”的企业愿景和“追求卓越、奉献社会”的企业精神,充分整合农业和新能源双主业得天独厚的优势,为助推行业转型升级及质量强国不断贡献力量。

值此《通威农牧》创刊之际,让我们携手同行、凝心聚力,用不畏强敌的拼搏精神,为我们在新时代的变革创新注入“最强执行力”!

通威股份总裁
郭异忠
2017年5月



TIC 通威国际中心

顾 问 刘汉元

出 品 人 郭异忠

主 办 通威股份

承 办 通威股份传播策划部 通威传媒

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 陈永超 唐 胜
唐黄之 罗 娜 王 茜 曹 丹 赵梦超

支 持 李 剑 冯美娟 蔡 菲 龚淮南 郑小波 林梦丽
陈 瑶 胡 琳 黄根荣 杨君菊 张爱华 贺 茜 林家鑫

美 编 梁 浩 宋凌霜 党林霞

地 址 成都市天府大道中段 588 号通威国际中心

电 话 028-8616 8823 8616 8826

传 真 028-85199999

邮 编 610093

投稿邮箱 bjb@tongwei.com

网 址 www.tongwei.com
www.tongwei.com.cn



更多内容请扫描二维码

目录



05 创刊卷首语

告别“稳态”
重塑竞争新格局

08 专访

专访通威集团董事局刘汉元主席
驱动“绿色引擎”
奏响转型升级“渔光曲”

专访通威股份郭异忠总裁
乘势而上 拥抱变革 破局攻坚

26 行业聚焦

科技驱动 创新转型 价值共享
2017 中国水产科技大会在蓉隆重举行

水产行业大佬齐聚通威
“论剑”科技兴渔

2017 中国水产行业年度大奖揭晓
通威股份斩获四项殊荣

100 文化春雨

文化扎根基层 活动 Party 走心

我与通威的缘分

我爱通威，通威爱我

长大后，我也要成为通威人

一个越南人的通威情结

我们的一生一世

34 行业先锋 开疆拓土

华东战区
专业精兵“华东造”
唱响变革交响曲

华中二区
紧抓机遇 发挥优势
迎战 2017！

华西战区
打好品牌价值战
捍卫“卫戍部队”荣誉

海外一区
创新突变 共享成果

华南一区
虎啸风生
龙腾云起

海外二区
蓄势待发
赢在 2017 起跑线

华南二区
蝶变新生
领跑时代

虾特料片区
让效益增长
再“飞”一会儿

华北战区
策马扬鞭抢市场
齐头并进调结构

预混料片区
发力“高精尖”
创新提效率

华中一区
炼就市场尖兵
2017 铿锵启航

虾生物片区
品质归心
乘势而“创”

120 媒体聚焦

农业部于康震副部长
参观 2017 中国饲料工业展通威展馆

深度专访通威股份郭异忠总裁：
将军是战场上打出来的！

“通威智造”引领行业转型升级
主流媒体聚焦通威“渔光一体”

通威如何积极谋变，实现水产料 400 万吨目标？
通威股份郭异忠总裁这样解读

马化腾点赞通威“互联网+水产”：
非常有创意、很典型的互联网+案例

刘汉元

十一届全国政协常委
通威集团董事局主席

驱动“绿色引擎” 奏响转型升级“渔光曲”

通威集团董事局刘汉元主席详解通威“渔光一体”发展战略

文 / 李天宇

曾经有一首《渔光曲》，婉转动听地唱出了旧时代捕鱼人的现实沧桑。而今，作为全球最大的水产饲料生产企业及主要的畜禽饲料生产企业，通威集团正以稳步坚实的前进步伐和继往开来的开阔胸襟，迎接水产农牧行业改革破局的关键之年，启动农业和新能源双主业的强大引擎，运用科技创新，打造“渔光一体”，引领质量强国，带动行业转型升级，以华丽唯美的姿态，唱响一首新时代豪迈的《渔光曲》。

未来将是战略、资源、产业链、营销手段等系统的全面战争。2017年，当通威集团站在行业关键的历史拐点，将聚焦三农，服务客户，坚定不移地围绕“变革、创新、突破、分享”的经营理念，以及“聚焦聚势、执行到位、高效经营”的十二字方针，借模式创新之优，机制变革之活，举营销变革之力，在确保已有优势的基础上，迈上一个新的台阶。

企业家既要有敢于创新、实干的精神，也要有看路、“按规开车”及把控速度的能力。

——刘汉元主席

聚焦三农 启动绿色“双引擎”

2015年12月，中国中央农村工作会议提出，要着力加强农业供给侧结构性改革的要求。2017年，中央一号文件把深入推进农业供给侧结构性改革作为主体，提出了战略部署。

身处农业行业领军地位的通威集团打响了变革破局的发令枪，股份公司制定了“六五规划”的发展蓝图，在第一年就取得了整体经营逆势前行，水产料总销

量继续领先于行业，畜禽料总销量创近 5 年来的最大增幅的”开门红”。

2017 年，是经济结构调整和行业洗牌、整合的关键之年，在这个集挑战和机遇于一身的“非常时期”，通威继续高举变革大旗，在稳步前进的基础上，立足深化思想变革，继续由“业务管控”向“战略管控”职能转型，实现经营权有效下放，管理权上收。分、子公司试点并逐步推行营销变革模式创新，利用技术牵引，效率优先的原则，实现盈利新跨越。

同步推行精细化管理，高效经营，真正实现简政放权，彻底打破“大锅饭”局面，强制优胜劣汰，最大程度提升人均效率，真正让技术转化为生产力。

通威人坚信，在残酷的市场竞争中，固步自封只会自取灭亡，主动求变，持续创新，才能跟上时代的节奏，为经营大发展和大突破注入强大的动力。通威发端于水产行业，从“渠道金属网箱式流水养鱼”的发明，到如今发展成为全球最大的水产饲料企业，我们一直在不断稳步前行。前 30 年，通威和广大行业同仁一道，解决了中国水产品“量”的积累；未来 30 年，我们还将与大家一道实现“质”的跨越。

与此同时，当下的雾霾问题也让大家认识到，能源生产与消费的革命势在必行，以太阳能光伏发电为代表的能源是未来能源发展的根本出路。从最早第一颗人造卫星上的太阳能电池帆板展开，到如今太阳能光伏发电的广泛应用，系统成本在不断下降，从 10 年前的 3—5 万元每千瓦降到现在的约 6 千元每千瓦。

随着技术的不断进步，未来三到五年，系统成本还将持续降低到 3—5 千元每千瓦。届时，光伏发电将成为所有发电方式里成本最低的能源利用形式，并且建成后能够实现零污染、零排放持续发电 25 年时间以上。

科技引领 创造核心产品和营销新模式

1983 年，“渠道金属网箱式流水养鱼”的发明，连续两次打破了四川省历史上单位面积产鱼的最高记录；2002 年，中国首条具有自主知识产权的无公害鱼——无公害通威鱼在成都上市，15 年来已成为全国知名，值得信赖的品牌…… 经过 35 年的稳健发展，通威已成为全球最大的水产饲料生产企业，及主要的畜禽类生产企业。但不可否认的是，技术迭代缓慢和产能过剩，已成为传统农牧行业发展的桎梏。要打破旧有格局，公司的价值观要与社会的需求相协同，打造出企业的核心竞争力，才能赢得长久、稳定和持续发展。而奠定基业长青的根本要素是科技创新。

目前，通威股份技术中心现拥有水产研究所、特种水产研究所、畜禽研究所等十余个研发机构，伴随着企业高速发展正不断完善和壮大，获得了不计其数的授权专利和发明专利。35 年来，通威致力于打造世界饲料业的“技术航母”，坚持对企业科研经费投入“上不封顶”，其雄厚的综合科技实力在政府机构和全行业领域获得了广泛肯定。

科技力量改造的不仅是产品，通威经过多年的沉淀和积累，不断创新和超越，提炼了在行业内处于领先地位的科技营销模式，以科技的力量为有力推手，



2016 年通威股份科技营销年会上，通威集团董事局刘汉元主席作重要指示

通过产业整合，达到饲料业和养殖业的高度集约化、一体化、规模化，走出一条科技营销、价值营销之路。

厉兵秣马 铸就通威铁军

多年前，通威还是名不见经传时，正是一批批真正懂企业经营、有管理经验的人纷纷到来，经过艰苦

卓绝的奋斗，才奠定了通威的基业长青。人才决定一切，人才是通威基业长青和持续发展的源动力，是公司最宝贵的财富。通威打造了一支年轻化、专业化的人才队伍，围绕科技营销，高效经营，通过不断创新，降本增效，助推产品结构调整和优化。针对优秀人才储备，通威启动了“育苗计划”，引导应届毕业生专项培训，激发通威农牧一线涌现更



就通威“渔光一体”，刘汉元主席接受中央电视台专访

多后起之秀，用激情和良好的精神风貌，为通威和农牧行业做出贡献。

放眼通威股份遍布全国及东南亚的 12 个战区，一支支虎狼之师，开疆拓土，叱咤疆场。2017 年，在更加激烈的市场竞争态势下，团队建设有了更高的要求：时时刻刻都要保持战斗状态、足够的危机意识及紧迫感，对市场变化情况、行情情况必须具有一定的敏锐性和快速反馈、反应的行动机制。作为战区的总司令，必须想清楚，究竟如何调动团队

的积极性和主观能动性，如何提高团队作战能力并坚决拿下高地。

目前，通威集团建立了学习型高效活力组织，形成了比、学、赶、超的良性正向氛围，建立了通威自身强大的人才造血功能，让员工分享变革创新、突破发展所带来的红利，让动力与压力并存。在团队文化的感召下，每一名基层员工将坚持“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的十二字方针毫不动摇，以开放的胸怀，迎接转型和挑战。

技术的优化，给了无限的想象空间。我们在制造的核心技术方面不断创新，在应用端也很巧妙地实现了与水产养殖的结合。实践证明，采用“渔光一体”的模式，我们的选择是正确的。

——刘汉元主席

开拓新能源 唱响新时代《渔光曲》

水上发电，水面养鱼，青山绿水，近在朝朝暮暮。在全国四面八方，星罗密布着数百座鱼塘，湖面下涌动着活蹦乱跳的“通威鱼”，湖面上支起成千上百个光伏电池板，大量电能通过转化被输送到全国各地。“渔光一体”，正肩负着通威集团转型革命的历史使命应运而生。

2006 年，通威高瞻远瞩，进军光伏产业。未来的五到十年将是商业模式的全面竞争，清洁可持续能源必将替代化石能源，这也是国家未来可持续发展和一切经济发展方式转变的最核心的转变，包括雾霾等环境问题都能得到根本改变。

通威在农业与新能源的发展道路上披荆斩棘，未来将借助发展分布式光伏的独特优势，发展家庭屋顶光伏，并与现代渔业相结合，全速打通绿色养殖全产业链发展模式，打造“渔光一体”模式，通过提高水产养殖自动化、智能化、规模化程度，实现水下产出绿色安全水产品，水上输出清洁能源，真正实现了鱼、电、环保三丰收。

作为一种对国土资源高效复合利用的方式，通威坚信通过“渔光一体”项目的推广，能够从源头上、过程中解决水产养殖的安全和可控，让消费者吃得更健康、更安全，助推水产行业健康转型发展。同时，“渔光一体”项目的广泛推广，还能助力我国环境的改善，让大家在不远的未来能够常常看到青山绿水、蓝天白云。

同时，我们还要始终牢记，未来五年，移动宽带、大数据、物联网等创新技术的发展将重构传统产业。真正用“互联网+”的思维、手段和工具，解决数据信息共享和时空距离的问题，才能让养殖户的成功经验传播得更广，使服务对象在今天及未来的生产经营中时时走在行业和时代的前列。

通威集团打造通心粉网络社区，旨在让水产与光伏新能源协同发展，引领经销商、养殖户在生态渔业、现代渔业、智能渔业、高效渔业等方面共同发展、携手前进。两年间，通心粉社区吸粉数量达到 87 万人，每天的访问人次在 10 万人次以上，由技术专家、养殖户、经销商、市场一线人员组成的数百个种子用户，在这里源源不断地发出优质原创信息。

郭异忠

通威股份总裁

乘势而上 拥抱变革 破局攻坚

专访通威股份郭异忠总裁

文 / 陈永超

大地回春，万物复苏。春天的脚步已然悄然到来，经过寒冬的孕育，种子破土而出，吐纳新的生机，摇曳着新枝，迎接着一个崭新的、充满活力的时节。通威股份“变革”“创新”的种子经过过去一年多的孕育，最终“关键之年”生根发芽，初显锋芒。

2017年，经济结构的调整和行业的洗牌、整合仍将深入推进，饲料行业及大型企业的增长仍然会异常艰难，通威股份也迎来更艰巨的挑战任务。如何寻求更持久的发展动力，如何巩固行业地位，捍卫新时期的话语权，如何实现经营大突破、大发展、大跨越？这既是对领导者智慧和敏锐度的重重考验，更是通威股份面对时代变局的历史使命。

“挑战扑面而来，‘稳态’已然消失！”在通威集团2017年计划工作会上，通威股份郭异忠总裁的号召掷地有声，激励通威股份全体人员拥抱变革，趁势而上，一个更加开放、更有活力、更具国际化视野的全新通威“扑面而来”！

3月22—24日，“通威股份猪料合作社（高明）观摩研讨会”在佛山举行，通威股份郭异忠总裁出席

并作重要工作指示；3月24日，郭总赴佛山通威视察指导工作；3月27日，赴通威（海南）水产食品有限公司视察指导工作，参加升旗仪式并深入生产车间视察了生产现场及产品品质；3月28—29日，赴海南通威视察指导工作，并走访调研海口、文昌等地市场，与区域内核心客户亲切交流；4月初，参加在海南举行的通威“质量万里行——资产倍增计划论坛”，并作重要讲话……

进入3月，郭异忠总裁没有停歇过，频繁出入于基层一线，调研、指导工作，鼓舞团队士气。这位曾经从虾特料片区走出去的股份总裁，再次回到曾经战斗的地方，内心波澜起伏。曾经是顾及一个“点”的发展，而今是整个股份总部“面”的发展，无论走到哪，心里装着的是股份的“全局”图。面对风起云涌的行业变化，郭总深刻明白，变革、创新迫在眉睫，势在必行！

机制变革创新：“让听得见炮声的人做决策”

“全年销量增长挑战100万吨！”在通威集团2017年的计划工作会上，郭总明确2017年“百万”的



2017 年度通威股份高管培训会上，郭异忠总裁作全年工作部署

经营目标，“我们有条件、也必须取得销量的大突破，获取应该属于我们的增长速度！”

2015 年初，当“互联网 +”概念出现在李克强总理的政府工作报告中，谁也不曾想到，仅仅不到两年的时间，这样的新生概念和模式便已渗入到经济运行的血液，渗入每一个企业细胞。企业变革的速度和能力也远超大众的想象，变化、变革、创新，是这个时代唯一不变的主题。

“观念必须变化，模式必须更新，稳态必须终结。股份公司长期以来积累的优势和惯性，让我们习惯于经营发展的‘经常性状态’和‘稳定性状态’，

而不愿或者不敢打破。

“放眼新常态下的中国经济和各行各业，大家争先恐后地求‘创新’、求‘突破’，2017 年我们必须打破这样的局面，敢于‘变’，敢于在经营管理上创新、突破。”在通威集团 2017 年计划工作会上，郭总发言句句击中当前公司发展面临的挑战与困境，并指出，变革、创新已成为股份公司 2017 年经营管理的核心主题词，成为通威的发展“新常态”。

“管理总部各职能部门工作对经营的支持协助工作如何贴近一线？如何让我们的管理更加符合公司经营的需要？如何匹配资源让一线经营者能够有效决

策？”从去年年底开始，各项工作会议上，郭总多次强调，要求总部各个部门思考、总结如何实现精细化管理，高效经营，结果可控，真正实现简政放权，真正让听得见炮声的人来做决策。

变革由内而外，由上至下，通威股份总部率先变革。2017 年，股份公司将继续由“业务管控”向“战略管控”职能转型，实现经营权有效下放，管理权上收。同时，分、子公司试点并逐步推行预算管理，实现精细化管理，高效经营，结果可控，真正实现简政放权，真正让听得到炮声的人去做经营决策，担负起企业经营责任。

在股份总部大刀阔斧变革之时，一系列机制变革措施也应时而出，并将在 2017 年深入推进并落实。《营销体系机制改革方案》将彻底打破“大锅饭”局面，将构建“多增量高收入”的激励性薪酬结构，做到激励与惩罚更加彻底有效。

此外，以营销体系机制改革为抓手，鼓励各基层营销单位实行阿米巴模式和高效率营销机制，强化优胜劣汰，最大程度激活团队责任意识和工作能动性，大幅提升人均效率。与此同时，今年技术体系机制变革方案的落地实施，也将水产研究所、畜禽研究所、特种料研究所三大所绩效考核与销量和经营结果挂钩，充分结合市场一线的实际需求开展技术的提升与完善工作，使技术体系工作紧紧围绕公司战略，变革转型、聚势聚焦、有效创新，真正让技术转化为生产力。

人才梯队建设：“将军是打出来的！”

“稻盛和夫曾说‘为了获取出色的成果，必须具备

燃烧般的热情，付出不亚于任何人的努力’，个人成就的大小，外部激励很重要，但起决定作用的仍然是自我激励。”郭总表示，“通威内部的人才晋升机制一直是健全的，渠道一直是畅通的。‘将军是打出来的’，股份公司将坚持从一线选拔人才，实现人才自荐与推荐的常态化。”任职之初，郭总就十分重视人才培养和选拔，将搭建梯队人才队伍放在了重要位置。

新年伊始，通威股份以 1 号文件形式发布《关于全面开展人才选拔与培养工作的决定》。“谁能真正拥有人才，是未来竞争能脱颖而出的关键。”郭总强调，股份公司将建立人才库储备机制，所有岗位全面开放，拓展人才渠道，选育核心人才，挖掘人力资源价值，让优秀人才不断脱颖而出，“在通威，每个人都将有更多的方式学习成长并脱颖而出，通威会努力创建新的更灵活自由的管理架构，让大家一展所长，实现梦想，我们将打造一个‘非人力资源的人力资源’。”

为给公司发展大量补充后备人才，通威股份人力资源部同通威大学进行合作，建立高效人才培养模式，启航计划便是其中培养后备总经理的重要项目，从 2015 年启动，每年一届，参训人员近百人。从 2016 年第二期到今年第三期，郭异忠总裁均以讲师身份亲自授课。对人才的重视程度，可见一斑。与此同时，公司根据人才库相应数据分析，配套通威大学的集中培训、专项学习及导师制等，进行人才孵化。

今年通威股份内部便持续建立学习型高效活力组织，形成“比、学、赶、超”的良性氛围，建立通威自身强大的人才造血功能，进而推动干部梯队稳定成长。用人机制方面，公司将坚持“能者上、庸

者下、平者让”的原则，持续完善各层级绩效考核与效益分享办法，让员工分享变革创新、突破发展所带来的红利，让动力与压力并存，真正激活团队。

让员工分享变革创新、突破发展所带来的红利，是股份公司激励机制的核心原则之一。“公司将持续完善各层级绩效考核与效益分享办法，提高绩效对战区 and 分子公司的激励性，确保高绩效就会有高回报。”郭总曾多次强调，在精兵精政、减员增效方面，要是提高员工能力，“人尽其用，不养懒人”。

“通威已经并将继续构建良好发展平台，剩下的就是我们每一个人自己的努力和行动。2017 年，每一个通威人都更需要一流的努力、一流的能力、一流的业绩，才能真正做到个人及团队脱胎换骨的成长，才能获得能力和收入的持续改善。”郭总认为，“内驱力才是一个人勇猛精进不竭的动力真源，只有不断激励自己，抛开惯性、自以为是和怠惰，不断战胜自己，方能获得不可估量的成就。”

“‘渔光一体’是每一个通威人的事业”

4 月 28 日，2017 年中国水产科技大会在通威国际中心隆重举行，郭异忠总裁应邀出席并作主题演讲。会上，郭总就当前渔业和水产行业发展形势进行了深入分析，而“通威智造”“渔光一体”模式更是引发行业界的关注。

随着渔业产业结构不断优化升级，畜牧业规模化、产业化进程不断加快，经过 35 年高速发展，通威在为推动中国养殖业转型升级和丰富水产品供应做出巨大贡献的同时，也在探索中不断总结更适合自

身发展的营销模式。

“传统的营销方式已很难适应行业未来的发展和变化，各大企业纷纷寻求产业整合，饲料业与养殖业的高度集约化、一体化、规模化发展模式正在快速形成。”郭总曾多次强调，“如果说过去的竞争可以简单看作是营销手段的比拼，未来的五至十年将是商业模式的全面竞争。”

为此，通威敏锐把握行业的竞争趋势和发展走向，凭借得天独厚的农业与新能源双主业优势，创新提出“渔光一体”发展战略，率先跳出了行业内单一的产品、渠道、营销的传统竞争方式，量身打造通威自身的价值点和核心竞争能力，率先走向了商业模式的突围发展之路。

通威“渔光一体”发展模式，立足通威在光伏产业与水产行业的发展优势，跨界整合，实现了我国清洁能源与传统水产养殖转型升级的有机结合，通过植入通威 365 科学养殖模式，真正实现了“水上发电，水下养鱼”这一目标，从而助推我国经济的可持续发展绿色和健康发展。

“‘渔光一体’是通威的事业，也是每一个通威人的事业，必须紧紧以“模式引领，科技营销”为抓手，敢于攻坚克难，突出重围。”郭总表示，通威“渔光一体”作为通威打造差异化竞争优势的商业模式，将在 2017 年继续强化，并将切实实现水面运营良性发展，真正有效发挥水面资源对于推动养殖转型、带动饲料销量的效用，提升通威的市场竞争力。

中国水产和饲料行业已然迎来历史性机遇和挑战，



通威股份郭异忠总裁与养殖户深入交流

颠覆、重塑竞争格局已经成为常态，通威“渔光一体”、饲料经营变革转型等新的规划将对通威股份整体发展态势甚至行业格局产生具有历史意义的深刻影响。

在这样一个时代背景下，通威股份加快完善“通威智造”步伐，坚持以科技打造核心竞争力，通过各种方式、办法，将最新的科研成果、最科学的养殖模式、最先进的养殖技术真正转化为现实生产力，不断推动中国现有养殖技术水平改进、变革或升级，“全力迎接并参与行业新一轮的发展浪潮。”

既然选择了远方，便不惧风雨兼程。“挑战扑面而来，时代呼唤变革！作为行业的引领者，巩固行业地位，争夺并捍卫新时期的行业话语权，对每一个通威人来讲责无旁贷！”展望未来，郭总表示，通威股份将保持开放与活力，将创新作为发展新引擎，继续坚持“聚势聚焦、执行到位、高效经营”十二字方针，借模式创新之优，机制变革之活，举营销变革之力，着力打造一支能打硬仗、打胜仗的队伍，形成巨大的凝聚力、冲击力、组织力，全力以赴实现战略目标，为助推行业转型升级、质量强国不断贡献力量！

领导寄语

通威股份严虎副董事长

适逢通威成立 35 周年之际，喜闻通威农牧创刊在即，数十载风雨兼程，从神州赤县走上世界舞台，通威人前赴后继的身影见证了每一个开疆拓土的历史性瞬间。每一次“为了生活更美好”的努力，都值得广为传颂！望通威农牧杂志立足农业优势、回溯本源，记录通威跨越式发展道路上的精彩点滴，以匠心演绎“打造世界级安全食品供应商”的心路历程！



通威股份副总裁兼技术总监张璐

交流不止于口头的表达，文化源于根植于内心的认同。在追求大突破、大发展的关键一年，通威农牧杂志应运而生，站在全新的起点，恰如其分地为通威人吹响了锐意进取的号角。盼望刊物与企业经营管理及战略格局日将月就，伴随一代通威人抒写新的辉煌！



通威股份总裁助理兼营销总监喻明波

祝贺《通威农牧》杂志首次刊发，希望本刊积极发掘市场优秀案例，带动海内外战区对经营管理的认识，增强对经营战略的理解，为提升通威文化创造力做出表率，为增强对外宣传交流积累经验！另外，也请积极宣传通威营销标兵，表彰其落地通威企业文化；宣传标杆客户和养户，表彰其认同通威和忠诚通威。



通威股份总裁助理刘辉芬

伴随变革创新的洪流，我们迎来“六五规划”的关键一年。在以科技力量武装企业的征程中，通威正收获科技促进企业转型升级所带来的丰硕成果！以科技引领为主线、传播策划为途径，聚焦农牧行业，为产业发展造势。为优势企业发声。通威农牧杂志创刊，不仅是企业文化更上层楼后的崛起，更是产业全面提升的厚积薄发，也将成为献礼通威 35 周年的最好祝福！



通威股份财务总监袁仕华

在春光渐盛的五月，我们欣喜地迎接通威农牧杂志的诞生。书刊是独立的生命体，也是企业的生产力，通威人“追求卓越、奉献社会”的精神力量将得以在此汇聚，其鼓舞人心的正面影响力，将超越我们拥有的物质资产，成为每一个通威人的财富！



通威股份采购总监卫利容

我们见证了通威 35 年的成长，飞速发展的背后是数万通威人的辛劳。如今，我们选择用一本全新的刊物承载一路走来的精彩点滴，信手翻阅，字里行间都是共同奋战的你我他，欣慰之情溢于言表，在此祝愿通威农牧杂志创刊成功！



通威股份信息总监周勇

信息的传播与获取，是移动互联网时代企业的重要命题，建立多渠道的信息传播模式，宣传窗口连接企业内外，展现通威人积极向上的精神风貌，应当成为通威农牧杂志的不懈追求，祝愿《通威农牧》杂志办出特色，早日枝繁叶茂！



通威股份审计总监叶兵

深耕农牧行业 35 年，“诚信正一”的企业文化谱写了一曲又一曲赞歌。在行业及公司经营战略面临巨大机遇和挑战的当下，通威农牧杂志的出现，为展示员工精神面貌、传递经营管理方针打开了新的窗口。值此创刊之际，祝愿“通威农牧”杂志勇于创新、大胆探索，推动通威股份继续实现跨越式发展！



通威集团嵯玉娇总裁

通威农牧历经 35 年峥嵘，起源于科研、成长于创新，逆流而上，强势崛起，产业遍布全国及东南亚地区，形成了以绿色农牧和清洁能源为主的双轨创新发展之势。这是一部奋斗史，一曲战歌，鼓舞人心。迈入以“变革”为主旋律的“关键之年”，通威农牧将肩负以科技推动农业发展的历史使命，率先踏上传统农业转型升级之路，以核心竞争力为引擎，带动企业快速发展，通威农牧每一位员工将心怀宏愿，枕戈待旦，风雨同舟，砥砺前行！



通威集团监事会主席陈星宇

通威农牧，数十年艰苦奋斗，用汗水和泪水创造了业绩神话，让通威在行业立于不败之地，每一位参与者为之自豪和骄傲。祝愿通威农牧在将来的大突破、大发展中继续拼搏到底，高歌猛进，书写奇迹，心怀通威伟大使命，为共创健康美好生活，将努力做到极致。也祝贺《通威农牧》杂志闪亮创刊！愿这本杂志与农牧人一起成长，同甘共苦，共创伟业，传播正能量，打造通威农牧的知名度与影响力，为变革创新摇旗呐喊，为未来战略鼓舞打气。



通威集团副总裁管亚伟

35 年的峥嵘岁月，通威股份一直秉承“诚、信、正、一”的经营理念，坚持创新驱动发展，以强劲的势头稳居行业龙头。《通威农牧》杂志创刊号是通威股份在企业文化领域创新之作，值得期待！在此创刊之际，预祝杂志越办越好，为通威企业文化的传承和发展作出新贡献，助力通威再创新辉煌，发出行业最强音！



通威集团副总裁胡荣柱

峥嵘岁月、硕果累累，一路前行的通威为国人彻底告别吃鱼难、为中国农牧业的发展作出了巨大的贡献。其间有太多的经验值得梳理和分享，未来，将有更多的目标需要去探索和实践。《通威农牧》杂志的应运而生，正好契合了这样的需求。衷心祝愿并相信《通威农牧》一定会不负使命，为通威股份再创辉煌、为人类生活更美好持续地鼓与呼！



通威集团副总裁黄其刚

期待《通威农牧》杂志遵照刘主席总体指示，积极发挥跟踪通威农牧板块重大战略动态、提升通威农牧整体行业影响力、塑造内外部标杆示范案例、凝聚企业发展共识，与全体通威人一起鼓足干劲、力争上游，一展通威农牧雄风，续写通威农牧辉煌！2017 年是通威集团 35 周年华诞，亦是通威农牧板块风雨兼程 35 个春秋的里程碑之年。在股份总部“变革”与“创新”的战略思路指导之下，通威农牧板块必将在新的征程中再攀新高峰！



通威集团财务总监肖吉华

回望过去，诚信正一、技术创新、社会责任，是通威成功的基石；展望未来，环境友好、资源节约、产业协同、独具特色的“渔光一体”商业模式将助推通威成就为全球的“安全食品供应商”和“清洁能源制造商”。在通威集团成立 35 周年之际，通威股份推出《通威农牧》创刊号，将为传统的农牧产业创新、发展注入新的动力；也是助推企业发展的又一重要实践。在这里，借《通威农牧》创刊之机，向通威股份全体同仁致以热烈的祝贺！祝愿《通威农牧》越办越好！



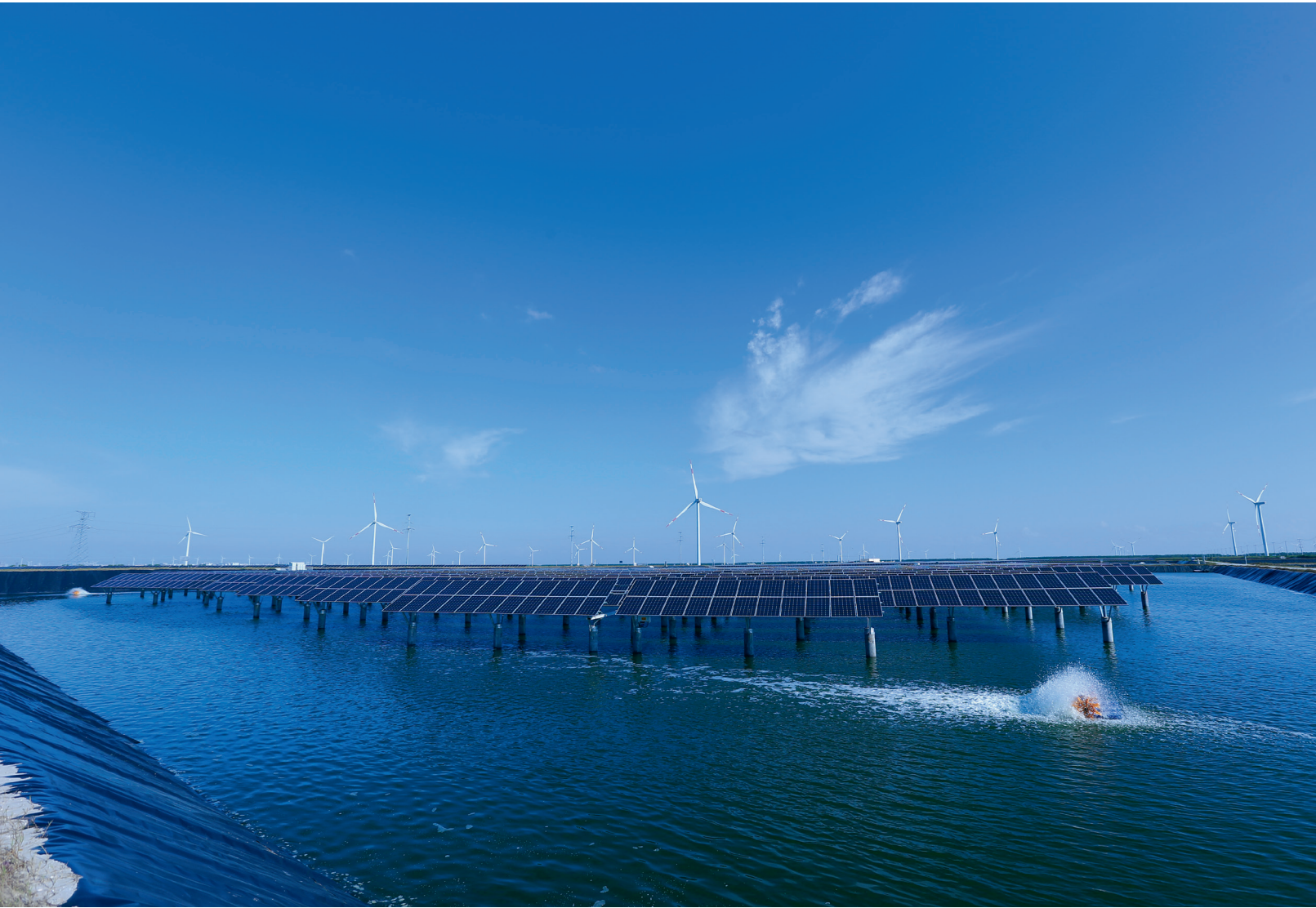
通威集团总裁助理、通威太阳能（合肥、成都）有限公司董事长谢毅

鹰击长空酒歌亮，马驰草浪壮思飞。35 年来，通威引领和见证了中国水产行业的转型升级，今年，通威股份也迎来了变革创新的关键之年，值此之际，《通威农牧》杂志正式创刊，我仅代表通威太阳能（合肥、成都）有限公司全体同仁表示最热烈的祝贺。深邃的思想永远不会过时，甚至越久弥新。我们坚信，在通威文化大发展、大繁荣的交响乐中诞生的《通威农牧》杂志，必将更好地聚焦三农，服务客户，成为宣传推介通威形象的文化新名片。



永祥股份董事长兼总经理段雍

践行三十多年积淀下来的通威特色企业文化，一直是我们共同追求的目标，也是推动企业发展的重要因素，是凝聚员工，提升使命感和责任感的内在推动力。创新和变革者永远值得尊敬。值此《通威农牧》创刊之际，我要向通威股份全体同仁点赞并致敬。同时，感谢一直以来，通威股份各级领导和同仁对永祥股份热情的关心和帮助。全体永祥人愿携手全体通威农牧人同创共进，同心谱写新篇章。祝《通威农牧》越办越好。



行业聚焦

科技驱动 创新转型 价值共享

点燃创新引擎，驱动转型升级。2017年4月28日，一场分享智慧、激荡思想的水产行业盛宴——2017中国水产科技大会在通威国际中心举行。这是一次覆盖育种、养殖、流通、加工等水产全产业链的年度科技盛宴，渔业主管部门领导、行业顶级专家、龙头企业领袖、行业精英等近800位嘉宾参加盛会，针对水产行业的发展痛点群策群力，为未来水产产业的发展趋势、变革创新碰撞智慧，呈现了一场精彩的水产思想盛宴。

科技驱动 创新转型 价值共享 2017 中国水产科技大会在蓉隆重举行

点燃创新引擎，驱动转型升级。2017 年 4 月 28 日，一场分享智慧、激荡思想的水产行业盛宴——2017 中国水产科技大会在通威国际中心举行。作为覆盖育种、养殖、流通、加工等水产行业全产业链的年度科技盛宴，本次大会汇聚了水产行业顶级嘉宾阵容。中国科学院院士、水生生物研究所所长桂建芳，农业部渔业渔政管理局原局长、中国渔业协会会长赵兴武，农业部渔业渔政管理局副局长李书民，十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席，全国水产技术推广总站副站长张文，四川省科技厅副厅长景世刚，四川省农业厅党组成员、水产局局长卿足平，中国水产科学研究院副院长邓伟，中国水产科学研究院黄海水产研究所原所长王清印，中国水产科学研究院淡水渔业研究中心主任徐跑，中国农业大学信息与电气工程学院教授李道亮，华中农业大学教授陈昌福，中国水产科学研究院渔业机械仪器研究所主任刘兴国，中国渔业报总编辑汪文，四川省水产技术推广总站站长邓红兵，通威股份严虎副董事长，通威股份郭异忠总裁，大北农神爽水产科技集团总裁易敢峰，通威集团副总裁黄其刚等嘉宾悉数出席。

针对水产行业的发展痛点群策群力，为未来水产业的发展趋、变革创新碰撞智慧，呈现了一场精彩的水产“思想盛宴”。除汇聚行业智慧的主题演讲、圆桌论坛外，大会还进行了科技创新成果发布、中国农牧品牌研究院成立仪式，并隆重颁发 2017 中国水产科技十项重磅大奖。大会当天“中国农牧品

牌研究院”宣布正式成立，研究院特邀“中国品牌之父”、品牌联盟专家委员会主席艾丰担任名誉院长，通威集团董事局刘汉元主席担任研究院院长，通威集团副总裁黄其刚担任秘书长。为树立行业标杆，激励科技创新，大会压轴环节举行了“2017 中国水产科技大会颁奖盛典”，评选出 2017 中国水产科技十项重磅大奖并现场隆重颁发。

CCTV-7、新华社、华西都市网、四川新闻网、中国质量报、成都商报、四川在线、新浪四川、腾讯大成网、界面新闻、四川电视台经济频道、CDTV-2《每日财经》等近 20 家主流权威媒体深度聚焦论坛。

刘主席表示，“互联网+”是使传统行业运行更加高效的工具。对于传统农业过于分散的问题，通过“互联网+农业”的应用可以提升规模化集中程度，有助于推进自动化、智能化、智慧化改革。通威“渔光一体”模式就是具有潜在价值的创新案例，“渔光一体”通过对池塘的成片改造，完成自动化、智慧化的过程，提升管控效率，实现生产过程的信息数据可追溯，最终使消费者吃到更安全、更放心的水产品。

刘主席表示，未来，通威将持续大力发展和推广“渔光一体”这种清洁、高效、低碳的创新模式，实现我国清洁能源与水产养殖转型升级的有机结合，为中国经济的可持续增长和绿色发展贡献力量。



①通威集团董事局刘汉元主席会上致辞

②刘汉元主席与参会嘉宾共同为“中国农牧品牌研究院”揭牌



水产行业大佬齐聚通威 “论剑”科技兴渔

4月28日，水产行业前所未有的顶级嘉宾阵容聚首通威，把脉行业发展、论剑科技创新。会上，各方嘉宾观点独到深刻、对话交锋激烈，大到行业发展趋势、变革浪潮，小到养殖环节、产品研发，嘉宾们就水产行业现状、问题与未来进行了全方位、深入浅出的思想交锋。“互联网+”、“物联网”、“水产品安全”、“绿色发展”等年度热词频现，让我们带您回顾一下现场有哪些精彩观点！

权威声音

十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席

以太阳能光伏发电为代表的新能源是未来能源发展的根本出路。通威首创“渔光一体”商业模式，实现了水下产出绿色安全水产品，水上输出清洁能源，能够解决水产养殖的安全和可控，助推水产行业健康转型发展。同时还将助力我国环境的改善，让我们在不远的未来能够常常看到青山绿水、蓝天白云。

中国科学院院士、中国科学院水生生物研究所所长桂建芳

新型稻渔综合种养突出了以粮为主，水稻成为发展的主角；突出了生态优化，通过种养结合、生态循环，大幅度减少了农药和化肥使用；突出了产业化发展，通过引进名特优水产品种，促进了规模化经营。

全国水产技术推广总站副站长张文

目前渔业在我国农业发展中贡献巨大，而科技在渔业提质增效中贡献巨大。抓住了养殖业，就抓住了渔业供给体系的主体，抓住了科技，就抓住了渔业转型升级的核心和关键。

中国水产科学研究院黄海水产研究所原所长王清印

绿色可持续发展将是未来水产养殖业必由之路，不仅要关注产量，更要关注产品质量、市场需求、资源利用以及生态效益、社会效益，必须综合分析生态系统的生态与环境容量。

华中农业大学教授陈昌福

当前水产养殖业实施“无抗养殖”尚有困难，由于病原生物对药物感受性不断变化，因此掌握病原菌耐药性规律是正确选择和使用药物的依据。坚决实施农业部动物源细菌耐药性监测计划，是水产养殖中做到科学管理、精准用药、保障水产品质量安全的正确抉择。

农业部渔业渔政管理局原局长、中国渔业协会会长赵兴武

我们应更新观念，调整思路，树立新理念，以吃促养，以养为主，一手继续抓科技兴渔，一手下力抓科技吃鱼，推进渔业转型升级和供给侧改革，实现养殖渔业的持续可发展！

四川省科技厅副厅长景世刚

我国渔业正处在由传统向现代转变的关键时期，要大力推进渔业供给侧结构性改革，坚持创新驱动，大力实施科技兴渔战略，走出一条产出高效、产品安全、资源节约、环境友好的中国特色渔业现代化发展道路。

中国水产科学研究院淡水渔业研究中心主任徐跑

池塘工业化生产实现了集约化、设施化、工程化，生态化、有机化与和谐综合化，是实施渔业“调结构、转方式”的突破口。

中国水产科学研究院渔业机械仪器研究所主任刘兴国

池塘养殖在我国水产业中占有重要地位，生态高效养殖是池塘养殖发展的必然趋势。我国池塘生态工程化技术及设施设备研究已取得了一定成果，而未来，该研究将围绕“设施化、功能化、集约化、机械化、数字化”，实现“环境可控、精准控制、高效健康养殖”。

农业部渔业渔政管理局副局长李书民

我们需以科技创新为抓手，推进渔业转方式、调结构，在新品种培育、生态健康养殖技术、稻渔综合种养、渔业装备研发、渔业节能减排等领域实现新的技术突破。

通威股份郭异忠总裁

当前，通威大力推进“渔光一体”模式，将光伏发电与水产养殖有机结合、绿色发展，助推了中国现代养殖业转型升级，也有力推进了农业供给侧改革。

中国农业大学信息与电气工程学院教授、
中国物联网首席专家李道亮

以精准、高效、智能为特征的水产物联网将是水产转型瓶颈破题的关键所在。

行业数字

525 项

中国水产科学研究院副院长邓伟

1年来，我国水产科技创新共获奖成果65项，其中省部级奖29项；获农业部认定新品种3个；申请专利525项，其中发明专利318项；发表论文1700篇，其中SCI/EI收录600篇。“聚焦西部助力精准扶贫，渔业科技促进增效增收”、“打造深蓝渔业创新平台，谋划战略性新兴产业发展”等十大科技创新亮点备受关注。

79 项

通威股份水产研究所所长米海峰

发布了通威股份“水产复合预混料的综合研究及推广应用”等4项自主研发成果、6项获政府奖的成果，以及取得的79项专利、标准、科技论文、著作。其中，“渔光一体”养殖模式集成创新研究与应用、水产复合预混料的综合研究及推广应用等9个科技创新项目光荣上榜。

145 万吨

四川省农业厅党组成员、水产局局长卿足平

2016年全省水产品产量达到145万吨，渔业经济总产值达到370亿元。四川省政府将加大渔业发展力度，到2020年，新增100亩高标准养殖面积，同时配套相关政策，实现四川水产渔业的突破性发展。

2017 中国水产行业年度大奖揭晓 通威股份斩获四项殊荣

4月28日，水产行业顶级盛会——2017中国水产科技大会在成都通威国际中心隆重举行，本次大会以“科技驱动 创新转型 价值共享”为主题，渔业主管部门领导、龙头企业领袖、精英企业代表等近800位重磅嘉宾汇聚一堂。当天的颁奖典礼上，通威股份斩获四项大奖，其中通威股份郭异忠总裁荣获年度十大杰出人物殊荣。通威科技研发和创新、“渔光一体”模式备受关注。

强化精准化 通威科研引领行业未来

通威作为以水产起家、35年稳健发展起来的跨国集团，在刘汉元主席的带领下，一直坚持以科技打造核心竞争力，以科技驱动农牧和新能源双主业并行。通威利用领先行业的科技营销模式，打造了一支年轻化、专业化的科技业务人才队伍，以先进科技工具服务市场、优化产品结构，积极推广365科学养殖技术，实现降本增效。

在接受主流媒体联合专访时，围绕通威未来的科技创新和变革之路，郭总表示，30多年来，通威已成为中国水产行业领军企业，这与董事局刘汉元主席对科技研发的重视有着密切关系。科技研发这四个字早已深入通威的骨髓。通威的技术研发中心，内部涵盖了内部研发和国家实验室等十多家研发单位，通过有力整合形成一体，并且每年都将研发产

出植入到所有产品中，从基础研发到应用研发，始终在行业处于领军地位。

郭总表示，在日新月异的市场变化面前，农牧行业正经历着巨变。通威着眼未来，研发先行，加速科技研发升级转型，强化研发精准，降本增效，给养殖户带去更多收益。通过整合优势资源，促进全国高校和各种研发机构的成果用于通威的科技平台，并且通过激励机制，激发科技工作者的内驱力，最终达到造福人民，引领行业创新变革，助推农业供给侧改革的目的。

坚持战略规划 “渔光一体”实现“三丰收”

就媒体关注的“渔光一体”模式，郭总表示，目前，中国的水产养殖业还处于相对粗放阶段，而国家相关农牧政策的调整及对环保要求的提升，在一定程度上加快了农牧产业向集约化、设施化、规模化、智能化。

作为以农业和新能源为双主业的企业，通威全球首创了“渔光一体”的双绿色新模式，充分利用宝贵的土地资源，在水面上架设太阳能光伏板，水面下按照通威365智能养殖技术和通威池塘循环水PRAS养殖模式，饲养鱼虾等水产品。通过渔光一体，力争让养殖户效益提高十倍以上。



通威“渔光一体”模式荣获大会独家大奖 2017 中国水产科技“年度最佳商业模式”



“渔光一体”智能运营中心，工作人员通过智能操作平台监控全国“渔光一体”项目

“这是通威全球首创的生产经营模式，是集团未来的重要战略！”提到“渔光一体”的规划发展，郭总强调，通威发展的35年，是伴随着养殖行业不断升级转型的35年，是中国渔业养殖升级转型的

关键时期。作为一直引领中国水产行业发展的龙头企业，通威将在未来坚持“渔光一体”，升级养殖方式，提升效益，推动环保发展，真正实现“鱼、电、环保”三丰收，助推并引领我国水产养殖业发展。

行业先锋 开疆拓土

战歌嘹亮 吹响 2017 的集结号

2017，战歌嘹亮，踏着坚实的步伐，通威股份全体将士迈进了2017年。在机遇和挑战并存的新常态下，通威股份上、下战区毫不动摇地坚持“聚势、蓄势、执行到位、高效经营”的十二字方针，坚持“扎根水产调结构、突破禽畜上规模”的营销方针，发挥“渔光一体”水面资源对于推动养殖转型、带动饲料销售、提升市场竞争力的优势。

2017，唯“变”不破，唯有坚持变革创新，才能取得经营大突破，确保经营的良性和可持续发展。股份全体将士将提振精神，整装待发，放开手脚，勇于探索，大胆创新，利用新思路、新方法，新举措抢占发展先机，破解发展难题。

2017，通威已走过了35年历程，一路披荆斩棘，创造了卓越成就，展望未来，通威人要付出更大的勇气和智慧，上、下战区全体将士将以昂扬的心态和势不可挡的气势，携手并进，开疆拓土，为新时代的变革创新吹响洪亮的集结号。

水上蛟龙

作为各大饲料企业的兵家必争之地，通威集团大力推动“渔光一体”战略，华东战区“拿水面”一直在前面，不断探索，不断前行。在走向企业转型升级、改变传统经营模式的路上，有风有雨，大家并肩前进，不断提升。

2017年，华东战区全体将士将抓住这个好机遇，围绕“”量利导向、大干快上、遵守规则、强管兑硬、千载难逢、奋勇当先”的24字规划方针，擂响战鼓，勇往直前，用飒爽英姿释放激情与活力，抢出销量，抢出市场，实现“2017 华东第一”的宏愿！



王尚文

通威股份副总裁兼华东战区总裁

专业精兵“华东造” 唱响变革交响曲

围绕“24字”规划方针，调整市场规划，重新布局华东水产料市场，抢出销量，抢出市场，实现“2017，华东第一”的宏愿！

在华东如东“渔光一体”基地，目光所及尽是辽阔的鱼塘，水面下是活蹦乱跳的鱼儿，上面是成百上千块电池板，太阳能经此转化成电能，源源不断输送到各地。在这番盛景背后，是华东战区贯彻集团坚持传统农业和新能源双轨并行战略，精准定位市场规划，积极升级转型的真实写照。

2017年，在经济结构调整和行业洗牌的关键时刻，华东战区贯彻股份“聚焦聚势、执行到位、高效经营”的方针，坚持“扎根水产调结构，突破畜禽上规模”的营销方针，遵守规则，强管硬兑，量利导向，大干快上，一切以“量增长、利上升”为准则，突破“拿水面”工作，转型运营模式，打造标杆化先进管理理念，形成了执行力强的专业化团队，勇敢攀登，挑战自己。

特色标杆管理 打造专业团队

进入经济新常态的时代，饲料行业去产能的压力依然巨大，行业竞争残酷无序，淘汰和整合速度不断加快，行业发展和企业生存愈发艰难，转型升级势在必行。面对经济结构调整和行业洗牌整合，华东战区对市场现状和问题进行了深入摸底、探讨，利用优良的团队管理方法，实现精细化和标杆化管理。战区根据自身实际情况，打造了属于华东特色的团队管理办法，即利用协同小组，以一个分公司总经

理为牵头人，将几家地域接近、管理状况相似的的公司协同起来，在市场上组团战斗；从生产、品管、市场等体系每一项指标开始，将上一年最好的指标当做“门槛”，绝不允许低于这一指标。为达成此目标，战区各公司“每周跟踪”，生产经理“每天检查”，找出差距然后弥补差距。

通威股份副总裁兼华东战区王尚文总裁常说：“想让团队沸腾起来，首先要把自己变成一根烧红的铁棒。”先进的标杆化管理，造就了一支执行力强、标准化、专业化的年轻团队。绍兴通威在今年一季度中，实现量利双增，客户稳定增长，拿下华东战区第一成绩。除了创新营销机制的助推作用，还与公司团队下沉一线，持续挖掘客户，推广市场技术服务，提高客户认可度有着密切联系。公司成立产品质量跟踪小组，定期召开质量分析会，对岗位人员进行质量培训及生产过程质量控制培训，加大监督、抽查力度，保证“产品过硬，员工专业精神过硬”。

提前谋划 统一布局

“真正的人生，只有经过艰难卓越的斗争之后才能实现。”王总的格言，激励着每一名华东通威人奋勇当先，转变营销观念，做好市场规划调整，对华东水产料市场进行重新布局，强势突破淡水料，全



面发展特种料。在加强淡水料销售同时,重点突破特种料。确定各公司市场区域,加强市场管理规范。在实际经营中,多算账、多预测,要多做月、旬、周、天预测,及时总结,及时纠偏,带动企业气势,提升经济效益。

围绕转变经营模式,聚焦未来新能源这一主题,刘主席提出,“渔光一体”作为支撑通威未来差异化竞争优势的商业模式,必须进一步加快水面的获取工作,务必全面提速。饲料产品、服务营销、渔需物质已经形成了递进式竞争,养殖规模化,厂商角色的转变,对传统饲料经营模式形成了严峻挑战。对通威而言,拿到水面、打造渔光一体生态圈,既能实现经营快速转型,引领行业潮流,又能实现双主业并驾齐驱,实现稳健发展。多年来,作为拿水面工作的排头兵,华东战区提前谋划,统一布局,各个公司之间遵循“3 5 2 1”的市场规则,



① 2017 年度工作启动部署大会上,华东战区全体立志,全力以赴实现“华东第一”的宏愿
② 华东战区员工们参加公司组织的拔河比赛
③ 通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文在苏州通威誓师大会上作工作指示

即3个原则、5个不能、2个处罚、1个关键;分、子公司拿取水面遵循“快速拿水面,确保低风险。共同拿水面,和平共处,高度保持一致”的总规则。改革片区营销体系机制,组织水面工作架构,对水面运营部经理、水面专员、技术员的工作职责进行了详细的规划,利用专班成员,深入一线摸排水面,充分分析与调研。对片区水面任务进行具体分配后,根据市场工作及各个公司的实际情况进行了相应的分解。强调水面运营管理大胆拿、小心租、狠心管,管好资产、管住风险、管出效益、管出优势。做好长期持久的人员培养,信息数据库建立,养护信用除欠管控。

2017 年是通威股份“六五规划”的关键一年,是推进通威“渔光一体”战略、饲料经营转型升级的关键一年。华东战区在年度工作启动部署大会上提出“量利导向、大干快上、遵守规则、强管兑硬、千载难逢、奋勇当先”的24字规划方针,全体员工将遵循企训,不守规则、完不成任务、达不成目标就“罚”,用奋斗的汗水成就量利双收、以管控到位,确保“以量增长、利上升为”的目标实现。



西部雄鹰

根据战区发展需求，我们提出“服务市场、创造价值、分享成果、快乐工作”的16字经营方针，在市场经济体制下，坚持一切以市场为导向，以“用户效益最大化、经销商利润合理化、员工价值最大化”为指导原则，整合优质资源，用好各种工具，适应市场的需要，满足市场的需求，赢得市场广泛的认同。

我们强调，“在饲料之外下功夫”，把“质量+服务”都做好，把产品综合效益体现出来。为此，我们要求战区各公司要狠抓服务，真正站在养殖户角度思考问题，帮助养殖户提升改进，提升养殖户的养殖水平和技术。

2017年，我们华西战区将坚决执行，管理到位，经营可控，积极探索阿米巴模式，充分运用好预算管理工具，强化对标管理，严控各项费用，围绕核心经营指标逐级分解，有信心和决心让通威的这份旗帜在川渝地区、中华大地上高高飘扬！



宋刚杰

通威股份副总裁兼华西战区总裁

打好品牌价值战 捍卫“卫戍部队”荣誉

管理到位，经营可控，积极探索“阿米巴”，有信心和决心让通威的这份旗帜在川渝地区、中华大地上高高飘扬！

刘汉元主席说：“谁往农民碗里加肉，谁就有肉吃；谁和农民争饭碗、抢饭碗，谁就没饭吃。”这句话镌刻在华西战区四川通威“通威之路”的显眼位置，时刻提醒着全体人员，把客户、经销商放在最重的位置，在饲料之外下功夫，实现三方共赢。

“服务+产品” 实现养殖效益最大化

“我们的理念是让每一个员工，尤其是服务市场的员工，要对客户负责，对经销商负责，通过为他们提供优质产品和服务，让经销商、养殖户的效益得到提升。公司将在保证产品质量稳步上升的同时加大新产品研发，满足市场更高要求，保证在同等规模情况下让养殖户的经济效益得到最大化体现。”通威股份副总裁兼华西战区总裁宋刚杰在接受记者采访时如是表示。

多年前，宋总便提出“在饲料之外下功夫”的理念。产品质量是保证养殖效益的基础环节，也仅是其中一环，品种、饲养、防疫、管理、销售等对效益也有影响。“把‘质量+服务’都做好了，才能把效益体现出来。”在这样的发展理念下，华西战区提倡经销商利润合理化，养殖户效益最大化，员工价值最大化。

为此，华西战区要求各公司狠抓服务，服务要更加

深入，真正站在养殖户角度思考问题，帮助养殖户提升改进，包括加强引导养殖户对环保、食品安全的理解和认识，提升养殖户的养殖水平和技术。同时，强调经销商的理性经营，提倡经销商利润的合理化、多元化，坚决反对饲料销售的暴利营销，反对经销商“上要政策，下增负担”。通过引导经销商加强资源整合，在设备、动保、疫病防疫、金融与保险服务等方面扩大业务服务范围，实现经营多元化。希望通过加大对养殖户的关注和服务，培养一批具有未来发展前景的养殖群体，采用合作社等组织形式实现规模发展，让其在未来的市场环境中真正具备生存能力。

重分享 员工、客户利益放首位

根据发展需求，华西战区提出“服务市场、创造价值、分享成果、快乐工作”的16字经营方针。市场经济体制下，“一切以市场为导向”是一个企业自始至终灌输在经营管理当中的原则，唯有适应市场的需要，满足市场的需求，才能得到市场广泛的认同。

“我们提倡‘我为人人，人人为我’的理念，要让养殖户、经销商甚至是上下游的合作单位，通过公司优质的产品和服务，增加价值。”围绕目标，公司今年在产品质量、营销策略、团队建设等方面突破创新，打破常规，尤其是在团队建设上，下了非



充满激情的四川通威团队

常大的功夫。通过“外引内培”，整个团队成员有近一半更新换代，新鲜血液的加入，团队逐渐打造成为一支专业化、年轻化、执行力强、业务素质高的队伍，对公司发展起到重要的促进作用。

2017 年，华西战区还将继续加强与四川农业大学、西昌学院、四川省水产校等大专院校的合作，探索新型通威班模式；加强与通威大学的合作，在人员招聘和培训上更加系统化。

通过思路的调整，近年以来，华西战区悄然发生了众多变化：能够在鱼塘第一前线看到业务员的身影，他们在真正关心养殖户，关心池塘水质和养殖户的养殖模式。在加强市场服务过程中，业务人员通过通威 365 养殖技术、“七天大胜”等技术的推广，提高了市场对通威的认可度。如果说，过去依靠通威的金字招牌影响市场，那现在在华西战区更多的是用产品的性价比和优质服务来赢得市场，赢得用户，

实现企业、经销商、养殖户三方共赢。

坚决捍卫通威“卫戍部队”荣誉

在为客户创造价值的过程中，重视人才培养，号召管理层加大对员工的关注，将企业文化落地，为员工搭建积极、和谐、健康、公平的平台，激发团队成员战斗力，关爱员工成长，让团队中每一位员工的价值得以体现，共同分享公司劳动成果，让每个员工的家庭和生活更加幸福与快乐。近一年来，华西战区各公司从领导层到一线员工转变观念，调整工作思路，无论是基础建设、企业文化建设，还是规章制度执行，各项工作都明显改善提升，公司经营稳步向前。

宋总说，华西战区拱卫在总部周围，是通威的卫戍部队，作为公司忠诚的卫士，华西战区一定以最好的成绩来展示通威的形象，要对得起这份光荣的称号。2017 年，华西战区将持续打造产品力，加强技术、原料、生产、品管的协

同及与市场的接轨，了解市场的需求，引领市场需求。战区各部门深入市场一线，充分了解用户及竞争对手的情况，及时跟踪调整，通过不断引导和调整。在未来，华西战区各分、子公司不会追求高利润，而是追求销量和占有率的提升，通过品牌引领，强化产品品质，延伸服务，最终实现养殖户效益最大化，经销商经营持续理性、安全，让养殖户、经销商的收益和未来的生活更加美好幸福。

宋总表示，通威有 35 年的积淀，尤其是四川地区作为通威集团的家乡，通威平台的影响力以及刘主席本人的影响力都非常的深远。在这样的基础条件下，华西战区坚决执行，管理到位，经营可控，积极探索阿米巴模式，充分运用好预算管理工具，强化对标管理，严控各项费用，围绕核心经营指标逐级分解到位，有信心和决心捍卫通威的这份荣誉，让通威的这份旗帜在川渝地区、中华大地上高高飘扬。展望未来，华西战区正稳步向前，迎接一个美好的明天！

虎啸华南

根据通威股份公司战略和发展需要，2017 年初成立华南一区，管辖广东省（粤西除外）、福建省市场，目的是管理更到位，发展更迅速。

2017 年是通威“六五”规划的第二年，也是华南一区开局之年，我们将在通威股份“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的引领下，按照郭异忠总裁提出的“扎根水产调结构、突破畜禽上规模”的营销方针，在“调结构、上规模、提效率、增效益”的经营方针下，在新的一年里，以昂扬的态度和势不可挡气势，携手并进，开疆拓土，再创华丽新辉煌！



邓金雁

通威股份华南一区总裁

虎啸风生 龙腾云起

发挥科技创新优势，打造从研发、求购、生产、销售、渠道到终端的核心竞争力，确保产品的性价比最具竞争力！

东风起，旌旗猎猎战鼓催！将儿郎，鹰扬虎视冠疆场！ 2017 开启了新的希望，新的历程承载崭新的梦想！华南一区将夯实水产料市场，建设优秀渠道，推进合作社建设，打造单厂猪料量突破，加快特种鱼料发展，寻求新的增长点。以昂扬的姿态和势不可挡的气势，挥舞变革创新之大旗，向经营大发展，大突破大步迈进。

夯实提升水产料市场 建设优质渠道

“扎根水产调结构，突破畜禽上规模”，按照通威股份在饲料上整体的思路，华南一区作为目前通威股份量利最大且持续增长的片区，提出了新的增长计划：水产料销量增长 20%、动保 2000 万元，猪料 30% 的增长，人均效率和效益提升 10-20%，单厂实现 10-20 万吨以上规模，最终实现量利大突破。

身处水产料竞争非常激烈的华南战场，通威股份华南一区总裁邓金雁和全体华南一区通威人充满信心。围绕继续夯实和提升水产料市场的目标，华南一区围绕优质渠道建设、服务价值化和显性化。水产类公司重视控水面工作，聚焦优势水面发展，在旺季来临之际加强铺货，主推高档产品，确保销量增长。邓总提出，通威原有的经销商渠道还有挖掘的潜力，目前广东市场上通威的老经销商专销率达

到 80%，这些客户的质量很好，忠诚度很高，也不缺资金。战区会以帮扶为导向，提升老经销商的服务意识和服务能力，升级饲料产品如推出倍健系列高端饲料产品，增强经销商抢夺市场优质养殖资源的能力，让经销商的利益多元化。

随着竞争加剧，单纯经销饲料产品的盈利能力肯定会下降，战区将会把通威的苗种、动保、渔机等产品切入到原有渠道中，提升经销商的综合竞争力增加终端用户群体，获取规模效益。此外，还会在水产料上打造更具竞争优势的合作社模式。

推进合作社建设 打造单厂猪料量突破

为适应猪料养殖市场的新常态，华南一区积极推进“合作社”和“猪场直销”的发展战略规划。邓总表示，由于市场环境的变化，经销商、养殖户发展空间受限，现有经销商模式必将会被新的模式代替。合作社模式关注的是产业链整体价值的提高和输出，定位高于“公司 + 农户”模式。坚持走合作社发展是正确的方向，是发展的道理，势在必得。

邓总指出，未来，战区还将借助国际先进的科学理念，推进合作社规模化、集约化，让团队在转型中提升自身能力，在未来发展中达到可持续发展。通



①“质量万里行”广东通威经销商转型升级论坛成功召开
②2017年，华南一区将紧紧围绕“变革、创新、突破、分享”的指导思想来开展工作
③观摩学习后，大家现场分享项目落地方案与共创

过这种强强联手，提升区域市场经销商市场竞争力，共同为经销商、养殖户开启一条正确的致富之路。目前，揭阳、高明等地的饲料生产基地都达到了单厂10万吨以上的产销规模。计划2017年可达100家合作社，升级现有网络质量。同时加快规模猪场和家庭农场开发，实现渠道和猪场同步发展。大力发展禽料，调整产品结构，实现规模效益，让华南战区单厂具备较大的竞争力。

寻求增长点 加快特种鱼料发展

新的一年，华南一区将发挥科技创新的优势，打造

从研发、求购、生产、销售、渠道到终端的核心竞争力，帮助经销商转型等战略目标。同时匹配专业化的队伍和资源，采用先进的管理系统和设备，确保产品的性价比最具竞争力。

珠三角市场养殖结构发生快速变化，通威传统核心养殖区域转养特种鱼趋势明显，去年7月，以广东通威为基地成立了特种料公司，围绕顺德、南海、中山、新会、珠海五个市场专注特种料的生产营销，旨在特种鱼料板块寻求突破，找到新的增长点。

2017年，华南一区将高度重视特种料的发展、从团

队、产品和工艺等方面全方位提升。并在珠三角我们进行大胆的营销变革，团队在相互促进，增强竞争力，服务方面要做到数据化、价值化和显性化，通过365养殖模式实现服务落地。

为了做到服务精细化，战区大胆开展营销变革、提升组织效率。加快营销队伍年轻化、专业化和知识化，通过培养和引进，使团队相互促进、提升营销效率和竞争力，真正达到百花齐放、百家争鸣，相互竞争、相互促进、相互协同，使其建设一支高能效的营销铁军。“渔光一体”作为通威股份的战略商业模式，也会对饲料销售产生拉动力。未来规

模化、集约化和产业化是大趋势，最终是商业模式的竞争。

2017年，华南一区将重点推进渔光一体和现代渔业产业园区项目建设，并植入365养殖模式，通过科学养殖、智能养殖，实现水下养健康水产品，水上产清洁能源，最终达到“渔电”双丰收。

2017年华南一区全体同仁，将秉承勤奋、创新、敢想敢干的务实高效精神，对未来充满信心，不断超越自我，实现经营业绩更大突破。



百越铁军

新战区、新规划、新思路。2017 年，新的一年开启新的希望，新的历程承载新的梦想！华南二区将坚持“强化团队提效率，营销创新上规模，挖潜增效降费用，调整结构创量利”的经营思路，提升“三力”，秉持信任、创新、实干、共赢的团队理念，迎来 2017，撸起袖子加油干！



卢运进

通威股份华南二区总裁



蝶变新生 领跑时代

新的历程承载新的梦想，公司将把精细化和创新精神作为核心价值观，提升团队凝聚力，将压力转化为内驱力！

2017 年是通威股份“六五规划”的关键一年，也是饲料经营转型升级的关键一年。在 2017 年华南二区一季度工作总结暨二季度工作计划会议上，华南二区总裁卢运进要求各公司“解放思想做禽料、聚焦突破上销量；模式推动做猪料、动作到位猛增量；抢挖帮扶做鱼料、调整结构促量利”，全体将士需认清形势、调结构、抓机遇、赢优势，围绕股份总部“聚焦聚势、执行到位、高效经营”的十二字方针，坚持“扎根水产调结构，突破畜禽上规模”的营销方针，提升产品力、营销力和管理力，努力做到计划到位，执行到位，投入到位，收获到位。

“我要干、我想干、我要干得好”

我国猪料经过 30 多年高速发展，养殖结构和营销方式急剧变化，行业到了大变革时代。华南二区加速推进猪料合作社模式建设及直销猪场，对接配套资源促成快速上量，立足产品质量，以勤奋、敬业、务实的工作态度，推进精细化管理，以稳健的步伐持续引领市场发展。

在精细化管理工作中，战区分公司通过召开干部会议，明确全年发展目标和经营思路，对精细化管理工作进行全面部署，坚持“以市场为龙头，以工厂为服务”，坚持标准化，责任化管理；通过定期召开总结分析会，查找问题，分析原因，对标学习，

制定解决方案，把整改措施细化落实到每个部门、每个岗位及每个员工。

把精细化和创新精神提升到公司价值观层面上，提高员工“主人翁”意识，提升凝聚力，将压力转化为内驱力，从公司要求干变成“我要干、我想干、我要干得好”，形成实行降本增效，以公司利益最大化为出发点的意识，并形成流程化、量化、信息化的考核制度。

顺应时代 快马加鞭推进合作社建设

随着猪料直销模式的不断发展，通威已将“合作社”、“猪场直销”通威猪料发展的两大核心战略。今年 3 月，“通威股份猪料合作社（高明）观摩研讨会”在佛山举行，。通威股份郭异忠总裁、通威股份总裁助理兼华北战区总裁周澎、通威股份华南一区总裁邓金雁、通威股份华南二区总裁卢运进、通威大学执行副校长张红缨出席，通威股份市场营销部以及 20 余家猪料销售分、子公司派出的精锐力量参会。

郭总指出，通过合作社建设，将有效的整合最优资源，完成传统经销商向综合服务商的转型，通过合作社的资源和渠道，迅速实现利润多元化，有效降低对饲料利润的依赖，降本增效。标志着通威股份猪料合作社模式引领行业跑步进入合作社时代。

华南二区，以有力的执行处于领跑者地位。卢总多次强调，合作社项目是顺应行业趋势，应变市场变革的最佳模式，战区势在必行。

4月初，通威股份市场营销部经理、华南二区合作社项目负责人袁梁平在会上宣布华南二区合作社项目组正式成立，并确立战区今年的建设目标为50家。4月11日，南宁通威饲料有限公司、宾阳通威饲料有限公司与中国邮政储蓄银行广西区分行战略合作签约仪式在南宁通威举行，一举打通合作社六大服务平台的融资渠道。4月15日，海南、宾阳、南宁组织近20位月销量200吨以上的意向客户前往高明通威合作社观摩交流，现场16位经销商表示有

转型意愿，4月月底确定启动2家合作社。4月17日，宾阳通威、南宁通威与行业顶尖咨询机构辅音国际签署合作社项目战略合作协议，专家、专业、专职，丰富的合作社成功打造经验助力，更完善，更系统，更顶尖的全程运营设计。

全心全意抓客户 打响通威品牌战

2017年，华南片区原本的市场格局正在悄然发生改变，无论是外来巨头的金戈铁马，还是业内豪强重整奋发，要想在这风云突变的行业形势下继续引领行业，战区需要加强团队建设、整合优质资源，进一步强化内务管理和提高市场竞争力。



团队激情宣誓，全力以赴完成目标任务



积极向上、充满正能量的团队

华南二区围绕“扎根水产调结构，突破畜禽上规模”的战略规划，全力以赴变革创新、真抓实干，内抓质量降成本、外拓客户增销量，同时严格做好配销差和应收账款管理，水产料以快速开发优质网络、拿水面增销量，禽料调结构保毛利、优质客户开发及鸡料快速发展上量。

赢得品牌价值，增强产品影响力，赢得未来市场的战役，华南二区主动求变，通过细化市场，整合资源，让业务员在其所熟悉的市场内开展业务；整合更多平台资源，满足客户多元化需求，打破原来固定销

售模式，实行灵活多变的营销策略，采用错位销售，继续坚持“一区一案”、“一户一案”策略，提高经销商积极性，帮助客户解决实际困难，携手客户共进退，实现双赢局面、分享胜利果实！

以新增客户为导向，集中力量，主动出击，开发新客户。除此之外，打破“大锅饭”的分配形式，以结果为导向，激发员工潜能，突出“奖勤罚懒，优胜劣汰”，在团队内部营造“比、学、赶、帮、超”的良好工作氛围，将通威人“用心工作，用智慧工作，用只争朝夕的精神工作”的饱满热情发扬光大。

A close-up photograph of a person's hands holding a green wheat spikelet. The person is wearing a white shirt and a metal watch. The background is a blurred field of wheat plants. A large, stylized white Chinese character '诚' (Chéng, meaning sincerity) is overlaid on the right side of the image. A green line extends from the character towards a text box on the right.

诚

以诚相待，诚字当先，是通威农牧人一以贯之的经营理念，饲料的质量把控追溯到原料环节，公司会对传统采购区域内的地产小麦质量进行摸排，以排除重金属、农药残留、霉菌污染超标的高风险区域，最终确保所采购小麦质量符合公司标准，让品管人员对公司周边传统采购区域内当季小麦卫生指标了然于心。



- ① 通威人对细节追求极致，原料的生长可以追溯到土壤
- ② 选取小麦的生成土地进行化验
- ③ 追溯鱼饲料原料产地的每个环节，连一块土壤也不放过



北国赤兔

通威股份华北战区经营班子和全体员工肩负着在中原、华北、东三省和山东开疆拓土、创造通威事业持续发展的重大使命。

进入 2017 年，通威华北战区提出了“营销变革，模式创新，促进业务新增长；技术牵引，效率优先，实现收益新跨越”思路。我们将在通威农合社新的业务平台、养殖水面资源深度合作计划、渔光一体、安全水产品以及创新型养殖技术和功能性高新技术产品等方面，为水产专业户、养猪家庭农场和规模场、战略合作客户等创造发展和成功机会。



周 澎

通威股份总裁助理兼华北战区总裁

策马扬鞭抢市场 齐头并进调结构

借“营销变革，模式创新，促进业务新增长；技术牵引，效率优先，实现收益新跨越”之谋，策马扬鞭，全力冲刺！

“改变从现在开始，做产品管理的专家！”在 2 月底举行的华北战区品管系统年度培训暨经验交流会上，通威股份总裁助理兼华北战区总裁周澎明确了华北战区 2017 年战区品管系统的目标。做一流产品，仅仅是华北战区全年整体工作的重点之一，也是“促进业务新增长、实现盈利新跨越”的基础保障。

路遥知马力，在股份总部的带领下，华北战区的全体员工鼓足士气，以万马奔腾的气势抢占市场，夺取行业高地。面对变幻莫测的市场竞争，周总及全体华北战区早已整装待发，借“营销变革，模式创新，促进业务新增长；技术牵引，效率优先，实现收益新跨越”之谋，策马扬鞭，全力冲刺，向全年目标发起进攻！

新背景下稳扎稳打 不断扩大战果

“华北战区作为中国传统养殖集中区域，其市场空间是巨大的，这一点毋庸置疑。”谈及目前华北战区的经营状况，通威股份总裁助理兼华北战区总裁周澎坦言，虽然现在饲料行业市场比较混乱，无序、恶性的竞争层出不穷，养殖行情较低迷，但华北战区分、子公司通过一系列针对性的措施，取得逆势增长的效果。

在过去的一年，在华北战区分、子公司中，河南通威、天津通威、沈阳通威、哈尔滨通威、山东通威

捷报频传，亮点多多。总的来看，我们华北战区经受住了整个行业以及当前经济形势的考验，稳中求进，改变了华北战区的饲料行业格局。从 2016 年起，华北战区又在新思路、新调整的背景下稳扎稳打，不断扩大战果。2017 年要继往开来，再创佳绩，这是我们战区的第一要务！”周总表示。

因此，在今年华北战区品管系统年度培训暨经验交流会上，周总指出，“要将品管工作放在大的经营角度去定位、思考，快速形成原料、技术、经营决策、产品力的业务链接”，从安全性、适口性、消化性、营养性、经济性“五性”出发，强调“责任心高于一切”对每位品管人员的重要性，并指导“五性”如何运用在实际工作中，为经营管理创造更高的价值。

既要纵深也要横跨 水产畜禽齐头并进

通威在华北战区的影响力首先就是水产料，在市场上占有绝对的优势话语权。2017 年，华北战区重点强调营销机制改革，精简部门，激活团队，提高人员效率，降低单位费用，坚持业绩增长导向。尤其在水产料上，要调整水产料模式和养殖模式，带动和推广“3070”“8020”用料模式，巩固水产料市场领先地位，集中力量，开发核心、重点市场，调动包括拿水面在内的一切手段拿下优质网络，用实



华北战区成功开始“育苗计划”培训活动，积极布局人才战略，助力快速发展

力和前景吸引优质经销商，实现突破。

“我们虽然在水产料上有很大的话语权，但华北战区水产料市场容量远远比不上畜禽料。畜禽料市场对我们来说更是大蛋糕。”谈到华北战区特色及优势时，周总强调最多的是“横向扩大业务范围！”也就是整个战区的发展既要纵深也要横跨，纵深是指水产料要持续保持领先，并不断寻求质的突破；横跨则是在畜禽料上下功夫，挖掘猪料、蛋鸭料的市场空间。

在周总看来，华北战区生猪养殖格局正发生翻天覆地的变化，适度规模化猪场的生存能力得到了验证，无论是养猪场老板的责任心、勤奋度、养殖效率，还是他们对好饲料产品和技术的鉴别能力和需求，都有很大优势，这使得猪料开发必须转型。因此，在2017年猪料市场拓展上，华北战区以“旺仔宝一七天大胜一母猪改善”为主线，全面进入适度规模猪场，与直销、合作社模式结合，打造华北、山东一流猪料公司。

激活团队内驱力 抢占市场高地

2017年作为“六五规划”发展的关键之年，在行业发展的风险与挑战中，紧抓发展机遇。打造一流团队放在了整体工作的第一位，“突破2016年的营销瓶颈，使得团队具有活力和勤奋品质。”

2月14—18日，通威股份华北战区2017年应届毕业生“育苗计划”训练营在天津通威顺利召开，来自华中农业大学、吉林农业大学、沈阳农业大学、河北农业大学、大连海洋大学等数十所高校共计28名毕业生参加本次集训。通威股份总裁助理兼华北战区总裁周澎、华北战区人力资源总监翟文海、天津通威总经理杨立坡、淄博通威总经理李伟等领导悉数出席，对人才的重视程度可见一斑。

周总寄语所有的学员，“‘育苗计划’只是一个开端，过程一定有喜悦、有挫折、要坚持下去，并在未来的岗位上努力实践、成才。”在5天的培训中，周总与战区及分、子公司管理团队作为导师，亲自为学员们授课。在战区人才库打造上，华北战区以《关于全面开展人才选拔与培养工作的决定》为指导思想，拓宽人才渠道，大力挖掘人力资源价值，让优秀人才不断脱颖而出；在用人机制方面，坚持“能者上、庸者下，平者让”的原则，持续完善各层级绩效考核与效益分享办法，让员工分享变革创新、突破发展所带来的红利，让动力和压力并存，真正激活团队。

“因为相信，所以成功；因为坚持，所以成功！没有播种，何来收获；没有辛苦，何来进步！”周总寄语战区每一位成员，“一路走来，我们风雨兼程、披荆斩棘、努力进取，2017年要看清楚、想明白、规划好，一起奔跑，华北战区的未来将更加辉煌！”

华中战狼

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。面对充满希望的 2017 年，华中一区将抢抓机遇，在调整中出特色，在竞争中显优势，努力破解前进中的困难和问题，把握市场机遇，迎战 2017！通威华北战区提出了“营销变革，模式创新，促进业务新增长；技术牵引，效率优先，实现收益新跨越”的思路。我们将在通威农合社新的业务平台、养殖水面资源深度合作计划、渔光一体、安全水产品以及创新型养殖技术和功能性高新技术产品等方面，为水产专业户、养猪家庭农场和规模场、战略合作客户等创造发展和成功机会。



沈金竹

通威股份副总裁兼华中一区总裁

练就市场尖兵 2017 铿锵启航

在危机中抓机遇，在调整中出特色，在竞争中显优势，努力破解前进中的困难和问题，把握市场机遇，迎战 2017！

在 2017 年一季度，华中一区的各分子公司励精图治，再创佳绩。在年初，各分子公司纷纷开展誓师动员大会，紧密围绕公司管理总部和华中一区的要求，争取在 2017 年实现新突破。

通威股份副总裁、华中一区总裁沈金竹在 3 月份召开的 3 月经营分析检讨暨 4 月经营计划会议上指出，2017 年 2 季度的工作是承上启下的关键环节，4 月份的工作是关键中的关键。如果 1 季度是调整期，2 季度就是爬坡上升期，4 月爬坡不好，爬不上去，5、6 月就麻烦，5、6 月上不去，3 季度就成问题，这是一环紧扣一环。为了把 4 月的爬坡工作做好，把 2 季度工作做好，在 4 月乃至 2 季度要重点做好一项核心工作、四项重点工作和五项其它工作。

严格经营规划和预算 奋力冲刺二季度

2017 第一季度，华中一区认真贯彻通威股份“聚焦聚势、执行到位、高效经营”的经营方针，切实按照战区既定战略加快推进、全面启动公司经营管理工作，取得良好开局。

从一季度情况来看，华中一区各分子公司捷报频传。合肥通威通过实施精细化管理，一季度投入产出比达成 99.43%，同比上年的 99.23% 提升 0.2 个百分点，基本靠近全年 99.5% 的目标。同时，公司围绕：加

快“四化”人才和“四高”团队建设步伐；明确产品定位、聚焦产品、提高产品集中度；建立信息反馈和红线预警机制，全面提升配销差；聚焦市场，走密集、深度、连片开发的发展之路；狠抓实证建设，重视会议营销和宣传造势；严格质量标准，抓紧网络发展和用户发展；做好协助融资、强化赊欠风险管控；深化生产技术管理、建设坚强有力的后勤保障等八个方面来开展相关工作，力争销量突破 8 万吨，利润实现 650 万元。

为了更好完成公司的年度任务，让畜禽新英们充分了解和快速融入通威文化，2 月 11-19 日，南昌通威举行了 2017 年畜禽新英培训班，通过三期阶段、内容丰富、形式多样的培训，让新英们尽快熟悉、融入公司，顺利实现角色转变。

沅江通威在 2017 年，遵循“调结构、强服务、重执行、上规模”的 12 字经营方针，全体人员强化全员营销意识，敢于亮剑、争创英雄团队、共享成果、创造辉煌。

汉寿通威全体员工在总经办结构调整 3 个 1 的精神指导下，在市场上充分发挥主观能动性，积极应对市场变化。在 3-4 月份组织了 12 场会议营销，通过会议，和 6 名经销商成功签署合同。在益阳的推广会议，单场订料 169 吨，微孔增氧机 13 台。



华中一区强化团队建设，打造敢于亮剑、勇于拼搏的英雄团队

主动出击 调整结构产品升级

沈总指示华中一区，要在工作中注重营销转型，注重模式推广，调整产品结构，做好产品升级换代，主动出击。

4月，通威股份总裁郭异忠赴南昌通威视察指导经营生产工作，并走访调研南昌周边水产、畜料市场，与区域内核心客户亲切交流。郭总提出，2017年，公司要提高发展速度，提高工作效率，向更高的目标快速迈进，实现“大突破、大发展、高分享”。在走访核心畜料客户和水产客户的交流中，客户对南昌通威的产品质量认同度高，对技术服务非常认可。郭总也从专业的角度对猪料客户的猪场防控保健及猪场管理进行交流，对水产客户养殖过程中的疑难困惑进行亲切的解答，整个交流过程非常的愉快。

4月24日，郭异忠总裁应邀出席了南昌通威的周一升旗仪式，在升旗仪式上，郭总裁对南昌通威取得的成绩给予了高度肯定，并对华中战区2017年畜禽新英给予了高度赞扬，并寄予了希望。

随后，郭总出席了南昌通威、南昌畜料公司2017年一季度经营分析会议，会议期间，郭总对南昌通威2016年的工作成绩给予了高度肯定。同时也提出了更高的要求，要求公司提高发展速度，提高工作效率，向更高的目标快速迈进，实现“大突破、大发展、高分享”，要求干部转变观念，解放思想，努力冲刺。同时也指出了工作中需改进之处，包括产品结构需进一步优化提升，市场终端服务要深化加强、人均效率需大幅提升等方面，从而真正实现大突破、大发展。



贴近一线，深化服务，客户对通威技术服务非常认可

信

以诚为本，以信立人。信誉是通威农牧基业长青的立身之本，通威转型营销，做精市场，在遍布各地的鱼塘边，都能看见身着制服的通威工作人员，他们下沉一线，服务客户，每天巡视鱼塘，用专业仪器检测水质，检查鱼的健康，还会为养殖户传授养鱼知识，帮助他们增收增产，为公司与客户搭建了一座信任的桥梁。





①

- ① 通威技术指导深入鱼塘检测水质，全方位的提供技术服务，为养殖户排忧解难
- ② 技术人员为鱼塘养殖户讲解药物使用方法，普及知识
- ③ 长期的贴心、温暖服务，让养殖户与通威工作人员结下了深厚的感情，带着信任与温暖，共同前进
- ④ 通威工作人员连夜为养殖户检查安装水下增氧机。无论白天还是夜晚，只要接到养殖户的帮助需求，通威技术人员都会第一时间赶到，提供服务和帮助



②



③



④

凤舞荆楚

2017 年是经济结构调整和行业洗牌、整合继续推进演变之年，在这种经济新常态下，对农牧行业提出了更为严峻的考验。通威股份郭异忠总裁曾提出，“挑战扑面而来，‘稳态’已然消失”，通威股份进入了以“变革”为主旋律的“新常态”。

在这种背景下，华中二区将继续稳扎稳打，坚定推进在“六五规划”开局之年取得的有效成果，在 2017 年深化变革创新，积极布局，理清思路，继续发挥昂扬的姿态和势不可挡的气势，携手并进、再创辉煌！



幸 鹏

通威股份华中二区总裁

紧抓机遇 发挥优势 迎战 2017！

拿水面，调结构，上规模，全体将士要严格执行既定战略战术，确保实现 2017 年“单吨费用下降，人均效率提升，人均收入增长”。

在通威集团 2017 年计划工作会议上，通威股份郭异忠总裁明确提出 2017 年力争实现饲料销量挑战增长百万吨，并实现有效、良性运营。紧紧围绕通威股份年度经营目标，各大战区及各分、子公司上下一心、统一思想、鼓足干劲、坚决执行。2017 年开年，通威股份各战区屡传佳讯，纷纷创造新成绩、实现新突破。

在华中二区以天门通威、沙市通威等为代表的分、子公司，紧紧围绕“抓住一个中心、抓牢两个基本点”工作，鼓足士气，激发团队内驱力，积极开发优质客户，顺利实现一季度目标，水面获取取得卓越成绩。在新的起点上，华中二区正以昂扬的斗志、饱满的激情，戮力同心，趁势而上，力争量、利再上一个新台阶！

“有水面就有未来 拿水面就是拿市场”

“会议要开好、示范要建好！”通威股份华中二区总裁幸鹏在 2017 年第一季度经营分析会上作出指示，要求高举高打做调结构工作，做出气势来，各公司将拿水面工作作为重点，牢固树立“拿水面就是做营销，但做营销不止是拿水面”的指导思想，既要市场服务工作做得有声有色，又要把动保产品推广落到实处。

2016 年，华中二区实现了通威股份“六五规划”的

良好开局；2017 年华中二区乘势而上，认真贯彻通威股份“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的经营方针，切实按照华中战区既定战略加快全面推进工作。

为鼓舞团队士气，帮助团队尽快进入“战斗”状态，2017 年开年，沙市通威、洪湖通威、黄冈通威相继举行誓师大会，分、子公司各线路深刻剖析 2016 年整体工作、明确 2017 年工作思路，并表达信心与决心。

幸总在大会上作《群雄逐鹿，能者无疆》主题分享，全面传达了股份总部“创模式、促创新、谋变革”的会议精神。幸总表示，2017 年，公司要坚持“创造价值，引领模式，有效经营，持续发展”的发展思路，明确“拿水面，调结构，上规模”的市场定位，并要求公司全体要严格按照既定战略战术执行到位，确保全面实现 2017 年“单吨费用下降，人均效率提升，人均收入增长的”的目标任务。

“拿水面就是开发、帮扶、发展、专营、稳固优质客户；拿不到水面也要成功开发优质客户，要明确职责。分级负责，要调研分析、突出重点，要制定对策、落实到位，要规划进程、按时完成。”幸总表示。2017 年，华中二区将加快推进“渔光一体”工作，充分利用丰富的水面资源优势，抓住“一个



定目标、强执行，华中二区的各战队斗志昂扬，团结一心，誓要创造新辉煌



中心”，紧紧抓住“渔光一体”商业模式一个中心；抓牢“两个基本点”，时时抓牢“渔光一体”养殖水面拿、租、管。有水面就有未来，拿水面就是拿市场、做营销、增网络、上销量！

舞动龙头“调结构” 销量压倒一切

2016年华中二区总销量增幅位列华中饲料行业增长前列。其中水产料保持大灾不减，特水料供不应求，禽料同比翻番以上，呈现出“三驾马车齐头并进”的良好发展态势。

2017年，通威股份继续坚持“扎根水产调结构，突破畜禽上规模”的营销方针，并进一步丰富“调结构”的内涵，调模式、调网络、调产品，捍卫水产领导地位，紧随畜禽市场节奏，突破量利规模。

调结构先把“龙头舞起来”！天门通威从去年10月开始积极布局，公司一切工作均围绕总部经营方针展开。在公司市场部述职会议上，公司以战区为单位汇报2016年工作不足和改进方案、2017年各自战区“调结构”的规划及具体措施，由评估组逐一评审通过后进行备案。

“只要鱼塘在，市场就在！”华中二区总裁助理兼天门通威总经理戴碧波在会议上提出。针对业务员汇报养殖户大面积转产现象，华中二区提出用变革、创新、突破的思路将“扎根水产调结构”落实到位。戴总表示，养殖户大面积转产不是困难而是机遇。全体员工需围绕市场“调结构”，主推膨化料，让养殖户增加收益。

在“调结构”的思想下，天门通威提出“销量压倒一切、计划保证销量”的经营方针。在经营方针的指导下，全员主动出击，奔赴市场前线，使销售计

划和生产效率都有大幅提高。通过“定目标、强执行”，天门通威舞起了“龙头”，员工积极性得到极大调动，战斗取得阶段性胜利，2017年第一季度销量同比增加超过44%，为全面目标达成奠定了坚实的基础。此外，在2017寻找华中“超级通心粉”活动的支持下，华中二区的市场营销工作开展得有声有色。幸总表示，本次活动给了华中二区借助网络和社交来创新营销及服务的好机会，华中二区将把活动与拿水面、料档结构调整等全年重点工作紧密结合，通过活动助力华中二区创造新价值、铸就新辉煌！

拓疆先锋

今年，海外一区提出“创新突破、高速发展、创造价值、成果共享”的经营管理方针，对片区核心公司——越南通威提出了“变革、突破、超越、共享”的市场营销思路，并把2017年定为“产品质量年、效率提升年、人才梯队建设年”。

新的发展形势下，海外一区抢抓发展机遇，制定了2017—2019年发展目标。通过三年规划，海外一区最终将实现量利复合增长率达到30%、销量三年翻一番的目标！

2017年是三年规划的第一年，海外一区的目标是：全年销量同比增长20%，利润同比增长20%。我们相信，在2017年，必将实现既定目标，再攀销量新高峰！



陈平福

通威股份副总裁兼海外一区总裁

创新突变 共享成果

“时代呼唤变革，发展倒逼创新，只要勇于变革，敢于创新，锐意进取，敢于直面未来，就一定能够战胜挑战！”

2017年是海外一区“二·五发展规划”的第一年，是新的经营班子继往开来的第一年。面对海外片区大调整、片区各分子公司生产经营、建设发展的客观实际，海外一区经营班子提出“创新突破、高速发展、创造价值、成果共享”的经营管理方针。通威股份副总裁兼海外一区总裁陈平福对片区核心公司越南通威公司提出了“变革、突破、超越、共享”的市场营销思路，并把2017年定为“产品质量年、效率提升年、人才梯队建设年”。

抓发展蓝海 积极应对市场挑战

伴随着中国“一带一路”战略的推进，各大企业在海外市场的投资发展也呈现空前的速度，大家对海外市场趋之若鹜、寸土必争。目前来看，海外市场特别是东南亚市场仍然是饲料产业发展的蓝海。近年来，饲料行业的竞争无论从发展态势、速度还是范围都明显有别于以往，在海外投资建厂的都是行业巨型集团企业，如正大、嘉吉、全兴、统一、海大等，竞争实力非常强大。海外战区是否能够抓住机遇，高效布局市场，快速提升规模，关系到通威股份是否能取得经营突破的重要战略举措之一。

目前海外战区取得了相对于国内公司较好的成绩，但也面临着产能受限、相对于竞争对手发展速度过慢等瓶颈问题。对于海外发展的未来而言，挑战与

机遇并存。“如果将过去的竞争简单比作营销局部产品竞争，那么未来一定是战略、资源、产业链、营销商业模式等系统能力的全面竞争，新一轮优胜劣汰的浪潮将势不可挡。在这一轮新的竞争中，唯有坚持变革创新，以变应变才能取得营销大突破，销量大增长，成为行业的卓越者，我们才能共享公司发展带来的机遇和平台！”面对愈发激烈的海外市场，通威股份副总裁兼海外一区总裁陈平福对战区的发展进行了清晰布局。

精心布局规划 三年销量翻一番

实现大目标，先从小目标开始。2017—2019年海外一区的发展目标已经出炉，在三年内，海外一区将在越南中、西部地区投资（收购及新建）两个水产料公司，越南前江公司将于今年10月建成投产，印尼西部公司将于2018年5月建成投产并同时开展印尼东部地区投资建厂的项目调研工作。同时，海外一区还将拓展马来西亚等国家的水产特种料的出口业务。最终，海外一区将实现三年量利复合增长率达到30%、销量三年翻一番的目标！在三年目标的统领下，2017年海外一区明确经营目标，全年销量同比增长20%，利润同比增长20%。

“我们要最大限度发挥现有产能，确保现有公司实现快速上量和有效突破。”在通威集团2017年计

划工作会上，通威股份郭异忠总裁对海外战区提出了明确要求，2017 年海外一区越南通威必须快速突破 20 万吨。紧紧围绕年度发展目标，越南通威实施了系列经营策略及措施，向目标全力以赴奋斗！

蓄势待发 越南通威全力挑战新高度

在今年 2 月举行的越南通威营销誓师动员大会上，陈总出席会议。在极具中越特色的入场仪式上，越南通威公司九个分部在部门经理的带领下，高举部旗，用雄壮的呐喊声、整齐的步伐向公司经营领导展示战斗的激情和决战市场的信心。陈总在大会上勉励大家，越南通威人勤奋、刻苦、上进，在过去的一年克服雨季延迟、疾病多发、鱼虾价格波动大

等困难，攻坚克难，全年销量再创历史新高，2017 年在全体人员的齐心协力下，也必将实现既定目标，并再攀销量新高峰！

挑战目标的决定并非口号式呐喊、助威，越南通威实实在在落实各项具体行动与措施，全力奔赴在战场上。首先，贯彻通威股份总部营销体系机制改革方案，提高营销效率、降低营销成本、提高人均收入；强化内外产品质量控制，内外兼修千方百计稳定和提升产品力；强化功能性产品（虾肝强）的示范、宣传、培训、推广工作，提高虾的成活率，实现差异化营销；发挥通威科技优势，提高养殖效益，实现代理利润多元化。

除此以外，越南通威还加快越南南部水产料新厂的



通威股份副总裁兼海外一区总裁陈平福走访海外客户

展望 2017 年，海外一区的战士们已经做好了准备，挑战目标，成就自我



收购或选址新建工作，解决现有公司产能不足问题，同时实现不同品牌交叉覆盖，提高通威料的市场占有率，快速提升公司销量；加快推进越南西部市场投资建厂工作，实现水产料产业布局；大力开发越南北方鱼、虾料市场，争取突破 2 万吨。

同时，加强营销队伍建设，建立人才培养提晋升机制，加快人才本土化进程，实行竞赛机制，优升劣汰，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，在公司内形成“比、学、赶、超”的正能量的良好氛围；

以市场为中心，倡导“好产品、好服务、高效率”的窗口服务精神，强化内务支持协同保障；加大挑战激励政策，重奖取得辉煌业绩的营销将士！

“时代呼唤变革，发展倒逼创新，只要勇于变革，敢于创新，锐意进取，敢于直面未来，就一定能够战胜挑战，完成全年发展目标，取得更大成功！”陈总的号召激情澎湃、振奋人心，展望全新的 2017 年，全体人员已做好准备，跃跃欲试，时刻准备在战场上上一决高下，势必挑战目标，成就自我！

四海精英

2017 年，海外二区正式踏上新的征程！重新站在新的起跑线上，只有不断改变现状，才能超越原有业绩。今年，海外二区将开展好新建公司前期的重点工作，用先进理念、先进技术，对当地养殖户的养殖习惯进行积极引导，改变他们的思维习惯；同时，还将积极做好示范试点工作，从根本上拉动当地饲料需求。

今年，海外二区将在目前东南亚国家建厂的基础上，不断向非洲等其他国家发展。同时，将在现有公司规模提升的基础上，大力拓展新建公司，在最短的时间内，迅速上销量，达成既定目标！大家已经做好准备，挑战 2017 年，刷新新纪录！



洪 蓉

通威股份副总裁兼海外二区总裁

蓄势待发 赢在 2017 起跑线

海外二区正养精蓄锐、蓄势待发，全面进攻，要让通威如雨后春笋般在海外版图上拔地而起。

随着国内饲料市场竞争越发激烈，在海外市场成为发展新蓝海的背景下，作为全球最大的水产饲料生产企业及主要的畜禽饲料生产企业，通威也加大了海外市场的投资发展，这也将成为通威股份经营突破的重要战略举措之一。

2017 年，面临全新的市场竞争格局，通威股份对海外市场的战略部署及发展规划做出重大调整，海外战区从以前的一个战区划分为海外一区 and 海外二区两个战区，海外二区现有的公司主要分布在越南北部、孟加拉、印度等国家和地区。

有了长远的战略目标，更要有清晰的发展思路。在通威股份副总裁兼海外二区总裁、通威（印度）安德拉邦营销公司总经理、通威（印度）西孟加拉邦营销公司总经理洪睿的理念里，“昨天的太阳晒不干今天的衣服”，他强调，不论过去成绩如何，2017 年海外二区重新站在新的起跑线上，只有不断改变现状，才能超越原有业绩。

新的起点 直面挑战 紧抓机遇

“对于海外发展的未来而言，挑战与机遇并存。”通威股份郭异忠总裁在谈到海外战区发展布局之时，一针见血指出当前海外饲料市场的发展前景，就 2016 年通威股份海外战区发展情况而言，已经

取得了相对国内公司较好的成绩，但也面临着产能受限、相对于竞争对手发展速度过慢等瓶颈问题。

“我们要最大限度发挥现有产能，确保现有公司实现快速上量和有效突破。”

按照整体规划，2017 年，海外二区的海阳通威、和平通威必须快速突破 10 万吨，孟加拉通威必须快速突破 5 万吨。新规划、新挑战，难度不小，但洪总坦言，海外二区正养精蓄锐、蓄势待发，接下来将会以全面进攻为主，不仅要加快扩张速度，让通威如雨后春笋般在海外版图上拔地而起，更要大力推进品种转型，充分考察海外市场环境，重点开发竞争相对较小，利润空间大，饲料普及率低的海水鱼料等市场。“挑战与机遇并存，有信心挑战新目标、新高度，助力通威股份实现海外市场拓展的宏伟蓝图！”

主抓重点 先进理念引导市场

海外战区与国内所有战区面临的情况不同，由于国度不同、语言不同、文化差异很大，对战区及分、子公司的管理者来说，挑战不小。企业管理在结合股份总部经营的大原则下，还要符合当地国家的法律法规，根据当地的人文特点、地域差异不同的放矢地制定适合企业的相关管理制度。但相对而言，海外二区面临的情况更有所不同，所覆盖的国家发



站在全新起跑线上，海外二区团队有信心挑战新目标、新高度

展相对比较滞后，很多养殖户的思维都还停留在传统的养殖习惯上。

对海外二区所覆盖地区的养殖户而言，通威并不仅仅带来了一种饲料革新，还带来了先进的养殖理念和养殖技术。所以，海外二区要提升发展速度，拓展经营业务，新建公司前期首要开展的重点工作就是对养殖户的养殖习惯进行引导，改变他们的思维习惯，接受新思想，做好示范试点工作。为了进一步改变当地落后的养殖现状，此前通威已率先建立起了苗种基地，以改良养殖品种的方式从根本上拉

动当地饲料需求。

在国内多年的市场开发过程中，洪总积累了丰富的经验，结合海外二区的具体情况，战区积极摸索行之有效的营销模式，让通威的生产、营销组合拳在海外二区打得更有节奏。引导当地养殖户充分认识到通威饲料“全程性价比最优”的绝对优势，通过各种创新形式，逐渐在群众中形成广泛影响，赢得养殖户的信任，打响通威品牌。同时，大力发挥通威科技的力量，将通威 365 养殖模式等落地推广，形成在市场的核心竞争力。



海外二区因地制宜制定了企业文化“讲用”活动，让团队与公司共成长

野蛮成长 最短时间突破销量

人才是对外发展的第一驱动力。为了构建海外战区的人才体系，海外二区根据海外发展、布局的进度，加大人才的引进和培养。“让专业的人来做专业的事，将会事半功倍！”海外营销团队主要以当地人为主，由于语言与风俗文化的不同，加上学历、素质等参差不齐，此前战区因地制宜地制订了人才培养方案，通过层层选拔，除了要接受常规培训以外，还要专门下到市场进行实际操作演练，定期淘汰，再分类分配到市场。此外，还制订了有效的考核机制和激励机制，让员工和公司共成长。洪总表示，越南作为通威在海外发展时间最长的国家，公司的经营管理已经日趋成熟，这将为做好人才储备、队

伍建设及新建公司的顺利经营提供合适的人才。洪总曾表示，“人格受到尊重是所有员工最起码的待遇，在这里大家都能在一个相互尊重，团结友爱的环境里开心快乐工作。”在海外发展市场，面对不同国籍的员工，洪总秉持同样的人才发展观念，“锅里有了碗里也会有”，公司发展、企业增值以后，员工的职务和收入都会得到相应提升。

“海外二区将在目前东南亚国家建厂的基础上，不断向非洲等其他国家发展。”洪总表示，海外二区将在现有公司规模提升的基础上，大力拓展新建公司，将在最短的时间内，迅速上销量，达成既定目标。新的起点，怀抱新的希望。海外二区正扬帆起航，剑指未来！

特料王牌

虾特料片区在整体行业经济形势下滑的大环境下强势突破，野蛮增长，提前两年达成片区销量目标……业绩增长神话似乎一直没有中断过，在粤琼桂地区刮起了一股通威虾特强势增长雄风！2017年，虾特料片区将持续以“构建质量体系，推进服务模式，打造卓越团队，实现规模效益”为片区经营方针，实施“主动出击 强势突破 野蛮增长 有效经营”的营销策略，明确内部持续改善的工作要求。秉承“诚信正一”的经营理念，引领虾料、海水鱼料及淡水特种料市场向着技术化、专业化的方向发展，2017年，虾特料片区必将有信心实现新的跨越，再展通威雄风！2017年，力争片区总销量增量50%。



刘明锋

通威股份虾特料片区总裁

让效益增长再“飞”一会儿

在整体行业经济形势下滑的大环境下强势突破，业绩增长神话似乎一直没有中断过，在粤琼桂地区刮起了一股通威虾特强势增长雄风！

2017年，虾特料片区将持续以“构建质量体系，推进服务模式，打造卓越团队，实现规模效益”为片区经营方针，实施“主动出击 强势突破 野蛮增长 有效经营”的营销策略，明确内部持续改善的工作要求。秉承“诚信正一”的经营理念，引领虾料、海水鱼料及淡水特种料市场向着技术化、专业化的方向发展，2017年，虾特料片区必将有信心实现新的跨越，再展通威雄风！2017年，力争片区总销量增量50%。

回归竞争本质 弘扬匠人精神

质量永远是一个企业最核心的竞争力，抓产品质量，对产品进行内外质量的升级。在产品同质化、价格战此起彼伏的今天，产品质量是唯一让企业永远立于不败之地的基石。2017年，虾特料战区的配方师、技术人员、生产人员将下沉市场，与市场一线深度协同作战，所有内务人员站在客户的角度思考产品定位。以“亮剑行动”“金盾计划”为背景，成立专门的品质项目攻关组，致力于提升加工工艺，所有人弘扬匠人精神，通过内外兼修，打造极致产品。2017年，虾特料片区继续大规模，高频次的开展以“质量万里行”为主题的系列活动，向市场大力宣传通威虾特料片区高品质产品，高举高打，向用户庄严承诺，严把产品质量关。另外，虾特料片区每一位干部从自身工作出发将对客户的承诺付诸实

践，开展各级干部市场挂片工作，明确各自市场责任，真正做到人人服务经营、人人服务市场，形成了巨大的经营合力，根据市场需求对产品进行迅速升级，极大促进了整体经营效益的提升，以此也获得了客户对通威的高度认同和肯定。

激活团队狼性 实现从优秀到卓越

打造卓越团队，各公司总经理身先士卒，全部深入一线，做好表率 and 榜样作用，从我做起，从各总经理做起，整个团队上下一心，目标一致。同时通过正向的考核牵引，极大地激发整个片区团队的士气和活力。通过刘总自身表率，带领团队实现一个小小的阶段性目标，及时奖励与表彰，强化团队打胜仗的信心和激情，逐步激活整个团队的士气与狼性。

同时，强化整个团队的学习氛围，要求所有领导干部每月阅读一本书，并在公司内部进行分享，片区内部强化相互学习的机制，形成共同学习、共同提升的氛围。高度重视片区新人培养工作，通过系统的人才培养机制，帮助新人在市场中快速成长，为公司创造价值！

经营创新与 管理变革促进持续发展

提升质量，回归经营本质，着重打造“产品力”，



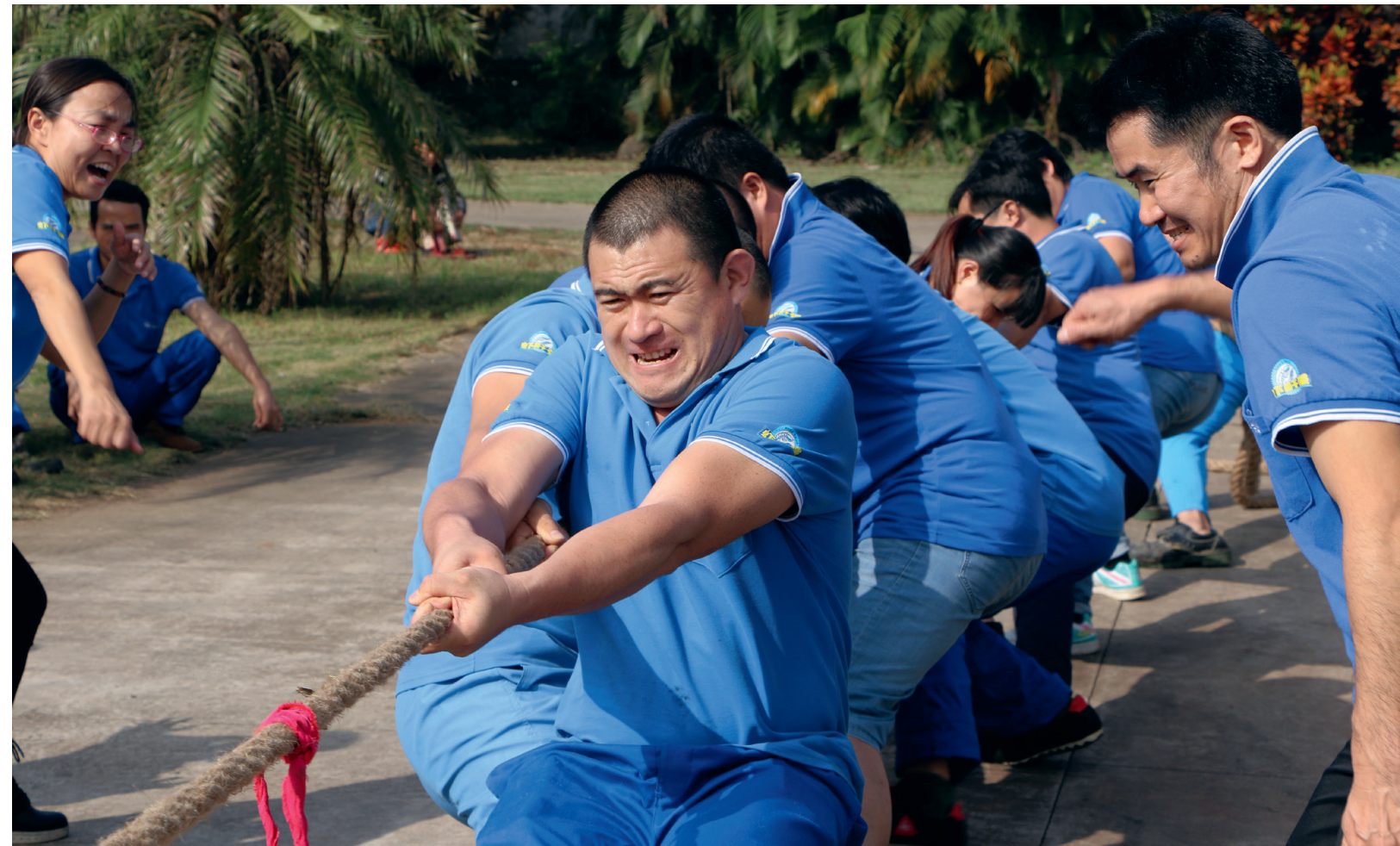
从培训、技能比赛到丰富的文化活动，虾特料片区逐步激活团队，强化信心与激情

饲料品质不仅要做到内外兼修，而且要用工匠精神，打造极致产品。

增值服务，服务和产品一样重要，要通过以点带面方式，植入通威先进的“365 养殖模式”，并通过系统性的对养殖户、对业务人员进行培训，一方面帮助养殖户提高科学养殖水平，一方面也强化业务人员的服务技能，使之有能力帮助养殖户科学养殖。成本控制，强调内部管理的挖潜增效，一方面提升

员工的节约意识，一方面通过效率的提升实现成本领先，使公司有持续进行设备现代化和产品升级的造血能力，始终能为客户提供优质高效的产品。

“模式引领”，利用通威模式平台，落地服务方案，以养殖户利益最大化为出发点与落脚地，打造“分享模式”，让经销商、养殖户、厂家全方面共享产业链利润，优化利益分配机制，实现三方共赢的产业发展目标。



正

在打造专业化的路上，通威始终谨记“一身正气”的人才根本。在通威人才培育体系下，每一位员工坚守合法经营的底线，严于律己，他们充满正能量，用乐观向上的心态看待世界，用拼搏的精神取得人生的突破。

我 爱 通 威



① 四川眉山四川通威, 企业文化展示墙, 通威人的精气神一直让大家引以为傲
② 通威华东战区常州公司员工参加公司组织的业务活动, 充满激情与力量

大国工匠

2017 年是通威股份“六五规划”发展的关键一年，片区作为支撑通威饲料高品质的核心基地，作为高品质饲料成品的有力保障，将积极创新思维，提升效率，精细管理，保证而且必须处于行业领先水平！

今年四川预混料厂率先突破尝试，通过班组整合运行，精简人员，将搬运组、保管组、机电组全部纳入车间生产运行管理，进行统一调度、全面协同，有效规避了因生产不饱和而导致的人员岗位配置浪费、人均效益不高的情况，进一步降本增效。为保证产品质量，优化产品结构，片区从原料源头抓起，严控原料质量；严格车间管理及生产硬件，全方位保证产品品质；精细化管理，保证预混料出厂合格率达到 100%。



刘如芳

通威股份预混料片区总裁兼四川预混料公司总经理

发力“高精尖” 创新提效率

预混料是配合饲料的核心，公司要求“必须处于行业领先水平”，品控精确到每一个生产批次的精度控制。

预混料片区由四川预混料厂和广东预混料厂组成，作为通威核心产品生产基地，在外界看来像戴着神秘的面纱，但一路走来却踏实而低调。预混料片区总裁兼四川预混料公司总经理刘如芳指出，2017 年是通威股份“六五规划”发展的关键一年，作为支撑通威饲料高品质的核心基地，片区全年的目标可以用十四个字来精确概括：创新思维提效率、精细化管理保品质。

创新思维 降耗增效

2016 年初，结合生产现状，预混料片区便完成了对原料市场及供方市场的深入调查，结合市场最新发展情况，预混料片区积极转变思维，生产并提供“吨袋”原料，改变以前单件 25—50 公斤的人工拆袋投料。自采用吨袋原料后，预混料片区生产效率得到极大提高，劳动强度得以减轻，人工成本也降低，为节能增效提供有力支撑。据了解，目前，片区单吨电耗下降，人均产能、单位时产量均大幅提高。

2016 年，四川预混料厂已实现约 60% 的吨袋原料，2017 年继续深挖潜力，预计将实现约 75% 的吨袋原料。吨袋经人工清理后可多次使用，从而降低成本。预计 2017 年，因吨袋原料的使用，将降低成本 30 余万元。片区内其他公司同步跟进，广州预混料厂今年年初已完成吨袋设备安装，吨袋已陆续投入使

用，生产效率进一步提高，为员工结构进一步优化、人均效益进一步提升提供了有力支撑。

2017 年，片区经过岗位整合、一岗多能，在无机机械化改造投入的情况下，生产部人数已在 2016 末同比下降 11.76% 的基础上，再降 11.67%，整个片区的生产员工仅 53 人。四川预混料厂在通威股份内率先突破尝试，通过班组整合运行，将搬运组、保管组、机电组全部纳入车间生产运行管理，进行统一调度、全面协同。通过岗位的有效整合，实现了不同岗位人员共享，有效规避了因生产不饱和，人员岗位配置浪费、人均效益不高的情况，同时也为今年进一步降本增效提供了切实可行的实施途径。

四川预混料厂岗位整合后采用“走动跟进管理”模式，实时采集各操作岗位生产过程中的数据，并分析找到制约效率提升的瓶颈，通过对结果进行公示，促进员工找差距，不断改进。目前，人均效率、效益进一步提升。

精细管理 品质保障

为保证产品质量，优化产品结构，预混料片区从原料源头抓起。采取高标准准入制，只有在行业中全国排名前列的优质供方才可进入供应目录，原料入厂后，严控原料质量、深入过程质量监控、加强对



精细化管理，严把质量关，只为坚守通威品质

新原料质量监控，确保原料质量。

除严控原料关，片区还严控车间管理及生产硬件，全方位保证产品品质。预混料厂设备均采用布勒公司进口成套设备，实现从原料到厂、入库、领用、投料、配料、混合、打包、出厂，均条形码扫描管理，采用国内顶级高端的 WinCos v2 控制软件系统，对生产过程进行全程有效控制，实现系统自动配料量达 85% 以上，质量可全程追溯。

实现分线分品种生产，避免产品交叉污染，使产品

质量得到有效保障。通过抓源头、控过程等环节，实现了产品批次化、精细化管理，保证预混料出厂合格率达到 100%；在保证硬件加工条件基础上，加强车间管理，建立规范操作规程，实时监控。

加强培训，从面、点不同层面分别开展培训，包括整体工艺流程培训，让员工对整个流程有熟悉了解；针对每个岗位进行精细操作培训，确保操作规范和流程顺畅，从而保障生产的精确。

预混料是配合饲料的核心，是高品质饲料成品的有



确保各环节操作规范和顺畅，全力保障产品品质

力保障，因此从配料精度方面，公司要求“必须处于行业领先水平”，品控精确到每一个生产批次的精度控制，包括每一个投耗原料的投放量必须精确到以公斤为单位的小数点后两位，确保配方执行精确度。

新老结合 融合共进

预混料片区人员机构较有特色。有从永寿老厂工作到现在的老员工，也有 90 后刚进入公司的新员工，为调动员工的积极性，公司通过内部培训、外出参

观交流学习，辅助工会相关技能活动，在公司内部形成比、学、赶、超的良好工作氛围。通过培训、技能活动的开展，激发新老员工的工作激情，让老树也能发新芽，新老员工融合共进。

说起公司员工，片区刘总表示，四川预混料厂有很多员工 20 多岁就进入通威，一转眼现在都 50 多岁了，最开始大家骑自行车上班，后来骑摩托车上班，现在大家买小车上班了，“一定要保证员工收入和公司效益同步增长，要从各个方面去保证员工好好工作，日子越来越好！”



事事争创一流，成就了通威的卓越和杰出。在饲料生产的每个环节，工作人员会像医生一样“望闻问切”，对原料和半成品进行仔细检验，原料出厂前，工作人员还会用嘴亲尝，保证饲料的口感和成色处于一流。每个产品都经过层层打磨，每一颗饲料都禁得起市场的考验，这是通威行事的准则，也是追求极致的体现。



- ① 检验人员对入库的初料闻味判断优劣
- ② ③ 通威人对每一包饲料的出厂都有严格的要求
- ④ 亲口品尝检验原材料，每一批次原材料进厂都有存档

行业翘楚

虾生物产业片区以种苗培育、生物制剂及技术推广为主要业务。片区一直以来以“坚持质量至上、坚持科技创新、坚持诚信经营、坚持服务客户”为宗旨。

目前，虾生物产业片区拥有海南海壹水产种苗有限公司、湛江海壹水产种苗公司、海南海壹生物技术有限公司、湛江海先锋生物技术有限公司等分子机构。

通过多年的实践，虾生物产业片区通过经营管理的不断创新和完善，让海壹种苗已然成为行业的引领者。在市场上赢得了客户、同行的尊重和认可。



王昌翰

通威股份虾生物产业片区总裁

品质归心 乘势而“创”

专注于品质归心的核心经营思想，，在种苗、生物板块创造和创新了生产、经营、管理的模式和方法。

虾生物产业片区聚焦于种苗和生物，专注于品质归心的核心经营思想，正是因为这种聚焦和专注，在种苗、生物板块创造和创新了生产、经营、管理的模式和方法，通过实践证明，目前虾生物产业片区的生产、经营、管理模式对行业来讲，不仅符合实际的行业特点，也符合行业未来的发展方向和趋势。通过多年的实践，正因为虾生物产业片区在经营管理的不断创新和完善，让海壹种苗已然成为行业的引领者。

准生态育苗 为虾建个舒适的“家”

海壹种苗 10 年来一直坚持用准生态模式培育优质的一代苗，整个生产过程遵循独立的种虾及幼体生产系统、先进的水处理系统、专业的饵料生物培育系统、独立的检测机构、一流的种苗技术研发团队和全程精心呵护体系有机结合的准生态育苗体系。

海壹种苗模拟对虾繁育的准生态环境，为亲虾打造一个稳定、安静、清洁的繁育环境。第一、建立严格的生物安全隔离系统，实施严格的种虾隔离程序；第二、种虾生产过程中全程人工调节温度、光照、湿度等环境条件；第三、采用循环水养殖；第四、全程投喂优质的天然活饵及营养强化剂，为亲虾提供充足的内在营养需求；第五、对幼体进行光浮等方式的优选，确保每一尾幼体的健康。

良好的水质是种苗培育的前提和基础，而生物饵料在对虾培育中具有举足轻重的作用，是目前人工饵料所无法比拟和替代的。海壹种苗投入配套充足的水处理池和完善的水处理设备，水处理工艺先进。经过 10 重水处理工艺，充分去除水中的杂质、杀灭病原，确保水质清洁。坚持准生态育苗，建立严格的生物安全防控体系，全程投喂优质的天然饵料和生物饵料，使用有益微生物来预防疾病和改善水环境，杜绝使用抗生素类药物。

海壹种苗每一个基地都设立检测化验室，对生产过程的水质、细菌、虾苗进行检测，虾苗出场前进行 26 项指标的全面质量评价，质量合格方可出场，确保客户拿到放心苗。

全程精心呵护体系，注重亲虾、幼体、育苗操作的每一个细节，出苗、运输环节的每一个节点标准化、流程化，降低虾苗应激。

管理体系双管齐下 助推改革创新

海壹种苗注重在管理上不断深化改革和持续创新，针对育苗行业具有生物多变、不可控性强、受自然条件影响大的特点，海壹种苗建立了育苗生产、市场营销、品质检测、技术研发四个体系相互独立而又相互协调的管理体系。

在经营管理过程中，技术生产主要将生产技术转化为优质种苗。

品质检测体系按照检测体系的规范和要求，根据种苗成长的时间节点进行检测，客观评估每一个阶段的种苗品质，整个检测过程独立而不受生产技术的影响；作为客户链接端的营销中心，根据品质检测中心出具的检测报告，对合格的种苗进行销售和调度，确保投放到市场的每一颗种苗都经过严格的检测并合格；技术研发部门主要针对育苗生产过程中存在的技术问题进行试验和研究，同时对前沿性的繁、育、推、检测等技术进行研发并形成相关标准及规范，并配合营销中心推广和普及科学养殖技术。

在各体系独立运行过程中，各司其职，而总经办最主要的日常工作就是负责四个体系之间的协调和运营。种苗公司主要通过技术经理、市场人员、管理人员每天分享员工的工作汇报、每周干部的工作总结与批复、每周各场的周例会、公司周例会、月度经营分析会议、月度技术研讨会、月度市场分析会议、月度干部述职会议等形式，快速地发现问题，快速地帮扶与解决问题。

同时，通过总部信息部专门为种苗公司开发的信息系统，实现数据的及时化和准时化，通过数据收集、整理、分析，快速反应，快速应对。因此，种苗公司采用相对独立而又相互协调的管理机制，有效的应对了种苗行业的特点，也明显提升了反应的速度和管理的宽度。

作为虾生物产业片区另一个发展业态的生物公司，目前采用的是轻资产运营模式。生物公司采用深度合作的加工模式、与饲料公司互嵌式的销售模式和

精简化的管理模式，推动公司轻装式的小步快跑的发展方式。生物公司由销售型的总经理牵头整个工作，负责公司发展规划和年度业务规划，并与饲料公司深度业务互嵌，构成饲料 + 动保的互助协调发展的机制。综合内务管理负责人将生产、采购、人行、品质和技术对接一体化承担，内部全方位的协调和统筹；财务部门负责日常的财务核算外，还与饲料公司一起面对客户、服务客户，并确保资金安全。生物公司目前体量还比较小，精简式的管理方式与生产、销售模式相得益彰，通过资源整合既节约成本也提高了反应速度，区别于同行，在竞争中既有发展基础又有灵活的策略。

试水“阿米巴” 打通管理“任督二脉”

种苗行业的每一个育苗基地、标粗基地都是在极其偏远的海边，离最近的村寨少则几公里，多则十多公里，离乡镇则一般在 20 公里之外。偏远、独立的环境加上种苗的多变性和不可控性的因素，使得一直以来种苗公司的育苗、标粗基地管理比较松散和落后，管理很多时候是鞭长莫及的事情。

根据这一特点，海壹种苗公司在行业内率先实行阿米巴经营管理模式。公司总经办根据阿米巴经营管理的核心思想，形成种虾利润中心、育苗利润中心、市场营销利润中心和标粗利润中心，制定核算、经营、激励、管理等维度的规则 and 标准，通过经营负责人对各阿米巴的整体经营管理负责制形式，充分调动经营负责人、技术、生产、管理、工人的积极性和自主性。而作为公司的职能部门，主要是制定规则，在过程中注重经营帮扶和生产、技术、管理指导，最终实现各阿米巴、利润中心和整个公司在生产、经营、管理可控有效。



随着阿米巴经营模式的不断深入和运用完善，海壹种苗对阿米巴经营模式逐步进行延伸和拓展。在育苗基地，逐步尝试将阿米巴经营模式延伸到班组甚至更小的经营单位，促动基层员工利益与相应阿米巴经营科学的挂钩，从而形成互利共赢的物质与精

神的共同体，进而极大调动员工的积极性和创造性。对职能部门实行阿米巴的管理方式是不合适的，但为了与阿米巴经营相配套，职能部门运用创新、成本挖潜、经营帮扶等形式，实现价值创造和价值体现。

文化春雨

通威农牧人 新鲜营养

一条大河，源于涓涓泉水，一种伟大，出自每时每刻。
通威的伟大，是决策者的智慧，更是每一位通威人孜孜不倦的凝聚。我们将，为了生活更美好，的企业灵魂
根植于心，逐梦奋进，凝心聚力。
一双双沾满泥土的脚，是我们专注农牧生产，用心做好每一颗饲料的见证；一张张写满数字和图表的白纸，
是我们争夺市场、开疆拓土的写照。忠诚、拼搏和乐观是通威人的文化内核，正是每一次平凡的努力，汇聚
成强大的力量，铸就坚不可摧的通威帝国。

文化扎根基层 活动 Party 走心

如何将企业文化延伸到员工生活、行动、思考中？通威股份各战区专设文化专员，负责推广、组织、开展培训、野外拓展、登山、晚会、运动会等活动，通威文化早已通过这些独具地方特色、贴近员工生活等可参与、可感知的活动，在各分、子公司落地生根，深入每个通威农牧人内心，甚至覆盖到通威养殖户、经销商……

通威文化“秀色可餐”

丰富企业文化活动从“讲用活动”开始，随后的企业文化征文大赛、企业文化辩论大赛等系列活动，迅速在通威股份总部、各战区及各分、子公司火热开展起来。股份组建“讲用活动”团队 138 支，深入各分公司开展宣讲活动 382 场次，通过特色活动、心得分享、游戏互动等形式，将“讲用活动”与生产经营有效结合，助力公司实现量利双增。

在企业文化征文大赛中，股份总部及各分、子公司更是积极踊跃参与投稿，稿件数量 430 余篇，14 篇稿件荣获一、二、三等奖。

2016 年，通威集团企业文化专项工作小组今年特别策划、组织了 37 场企业文化辩论大赛，股份总部、各战区及各分、子公司全程参与、高度重视、充分准备。各战区派出辩论小组，并最终夺得大赛季军以及多个优秀奖。

精彩纷呈，文化扎根基层

2016 年，我国饲料行业经历了非凡的一年，在通威股份“六五规划”的开局之年，丰富精彩的系列文化活动却给予了通威农牧人“新鲜营养”，并悄无声息让通威股份焕发新光彩。



2016 年 10 月，华东战区巴大宝鼎举行“庆三超、圆梦想”的系列文化活动，有“秋韵、秋色、秋美”摄影大赛、“一站到底”企业文化知识竞赛、企业文化大讲坛、趣味运动会、庆祝晚会等。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活动。

2016 年 10 月，海外一区孟加拉通威举行秋季趣味

运动会。公司各部门的精兵强将化身成为矫健的运动选手，在“两人三脚”、“齐心协力”等项目上，“选手”们赛出风采、赛出激情，此时大家在一起，不分彼此、不分国籍……文化没有固定的形式，但有同样的精彩与欢乐。在文化感知过程中，员工个人事业与公司发展融为一体，共同追求卓越，共同“为了生活更美好”而奋斗！



独具地方特色、贴近员工生活等可参与、可感知的活动，在各分、子公司落地生根，深入每个通威农牧人内心



我与通威的缘分

通威股份广东预混料厂 梁文舒

2016年8月1日，是我来广东通威预混料厂上班的第一天，懵懵懂懂的我站在队伍中，在人事部蒋经理带领下，全体同事一起高声呐喊“我爱通威，通威爱我”，当我听到这个口号时让我想起我与通威的种种回忆……

通威，这个名字在我10岁的时候就已经认识它了。当时我家是养鱼塘的，每次到鱼塘去玩的时候，我都会看到父母往鱼塘里倒外包装印有“通威饲料”字样的鱼料。而且在那个时候，我还常常听到其他养殖鱼塘的叔叔阿姨说：通威饲料信得过，从那时起我就把“通威”两字深深地记在脑海里。时隔12年，社会在不断变迁，我也慢慢长大成人，大学毕业那一年我在一家广告公司上班，也许是我与通威有缘，因为业务问题我与通威重逢了。当时我的心情相当激动，犹如多年未见的朋友突然相见，那感觉非常亲切。自此以后，我经常进出广东通威的厂区，同时也与通威人接触很多，我对通威的文化也有了一定的了解，其中让我深刻的是通威大楼墙上的几个大字：诚、信、正、一，当时的我还不懂这四个字

是什么意思，现在的我懂了，诚是“诚”字当头，以“诚”相待；信是信用、信义为本；正是正当合法经营；一是事事争创一流。

2016年7月，在各种机缘巧合下，我来到了通威面试，最后还非常有幸成为通威的一名成员。8月1日到今天，在广东通威预混料厂上班还不到一个月，短短的二十几天里通威让我深深的感受到，在浓厚的企业文化熏陶下，会使我不管在生活中还是工作中都会保持着一股热情与冲劲，作为一名新员工，对岗位的工作及流程都还没完全熟悉，遇到难处理和棘手的事时，我都以“每一个人的行为必须对自己负责，对他人负责，对公司负责”来要求自己，让自己静下心来想办法解决，因为我知道做每一件事都必须认真对待，只有这样才能对得起自己，对得起本岗位，对得起公司。

我相信，未来的我与通威定会绽放出更美丽的篇章。

我爱通威，通威爱我

通威股份广东预混料厂 王朝凤

来通威之前，我是一个家庭妇女，觉得我把孩子带好了什么都有了，当有一天，我上小学六年级的大女儿跟我说：妈妈，我想买个复读机，别的孩子都有了。我数了数家里的一千多元生活费，买了复读机，妹妹这个月就没有奶粉吃了，奶奶就没有药吃了。孩子委屈的哭了，我也哭了，这个时候我深深感觉到自己是多么的无能。

2011年，我走进了通威，刚到通威时，什么都不会，一切都要从新开始。打包的活看起来简单，要想做好，真的没那么容易，往往两吨料要缝半个小时以上，我的心里别提多难受了，那个时候就连晚上做梦都在缝包，好在我有耐心，领导也给我时间学习，慢慢的在工作的过程中自己也总结到了经验和技巧，速度越来越快，缝得也越来越好。

2012年，是我在通威转折的一年，生产部肖经理安排我担任打包组长，我的心里一点底都没有，因为以前我只管把包缝好，反正出了什么问题有组长在，现在自己担起了这个担子，才知道光会缝包是远远不够的，因为我要对整个生产的最后环节负责。

慢慢的，我越来越熟悉，也越来越爱通威，因为我在工作的过程中找到了自信，原来我也可以做好，我也可以自食其力，我也可以靠我的双手养家糊口，就这样靠着这股力量，支撑着我工作到现在。

因为有了安定的心态，所以也更愿意在工作中卖力的付出，随着公司年产量的不断提高，在我的带领下，打包组工作效率也越来越高，以前做一百吨要做到晚上的八点，现在旺季一天一百三十吨都很少做到八点了。当然取得的这些成绩和公司英明的领导分不开，也和大家的辛苦劳动分不开。

尽管打工的生活有时很苦很累，但只要一想到我可爱的女儿，我的辛苦可以使她得到更好的教育，我的付出可以使我的家庭变得更美好，心中就舒坦了，浑身就充满了力量，这种自信和力量伴我渡过一个个漫漫的长夜。

我相信，以后当我满头白发的时候，我依然会很自豪的说，我是通威的一份子。

长大后，我也要成为通威人

四川预混料厂 刘丽萍女儿

我是一位小小的通威人——活泼、开朗、上进的乖乖女，正与爸爸、妈妈共同地在通威的怀抱中成长着！我的爸爸是 2000 年到通威公司工作的，妈妈在 2006 年正式应聘进了公司，我就成为一位名副其实的

其实的小小通威人。

一个星期六，妈妈带着我来到她工作的地方——四川预混料厂。厂区大门竖立着“通威股份有限公司四川分公司”。再往前走是畜禽车间、水产车间和预混料车间”。我抬头看到“诚、信、正、一”四个醒目的蓝体大字。我问妈妈：“原来你教育我要诚信做人是从这里学的吧？” 。妈妈没有正面回答我，但从她嘴角微微一笑的表情，我已经知道答案了。再往两边看是两行红体大字：“改善人类生活品质、成就世界水产品牌”。精简的十六个字让我想到了大人们常说的“理想啊、目标啊”这类的话题。是呀，妈妈你常对我说这些，那时的我也感受不到这么多，想到都是以后的事情。但今天我却体会到

了：企业都有目标与责任，何况我们这些正值青春年少的孩子——未来国家的栋梁，我更应该认识到自己未来要成为一个什么样的人。从现在起我要对自己负责，对家人负责，将来对祖国负责。

我们继续往前走，来到了预混料车间门口。妈妈说：“这是动物朋友们营养成分来源的地方，要保正它的健康、安全性，我们不得随意进入”。这么严格的要求使我更想了解它，走进它。这时我又看到门口贴着“生产重地、谢绝参观，禁止吸烟”等字样，还有门口左右两边摆放着叔叔阿姨们进入车间的工作牌。原来工厂的规矩这么多啊，心想，妈妈以后我也要讲规矩了，长大了我也要成为你们中的一员，我也想给动物朋友们最健康的食品。

这一天参观下来我还意犹未尽，抬头望天空是如此的美丽。“通威，为了生活更美好！”我要加油！爸爸、妈妈也要加油哟。通威记住我们的约定，十年、二十年我一定会“回来”的！

一个越南人的通威情结

通威股份海阳通威 黎志心

我叫黎志心，今年 31 岁，老家在越南广南省，地地道道的越南人，也是一名地地道道的通威人。因为喜爱《水浒传》《西游记》《包青天》等中国经典影视，我从小就爱上了中国，并下决心把中文学好，后来留学中国广西，并拿到《中文本科毕业证书》，完成了人生的第一个目标。通威是我走出大学，进入社会的第一份工作，也是至今唯一的一份工作，“诚信正一”的企业经营理念深深刻在我的脑海里。

在通威工作两年多时间，我感觉通威大家庭很亲密，领导像自己的长辈，同事像自己的兄弟姐妹。那一年，因家庭和学的原因，我家在越南中部，不能到南方的前江省工作，只好留在岷港办事处（越南通威直管的办事处）工作。虽然做个小小职员

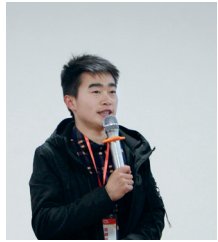
的通威人，但自己对通威的感情一直不变。

时间如梭，在通威做了快十年，我经历过很多工作岗位，从普通的人员到市场内勤、外勤主任、经理助理、经理等工作岗位。无意之中，自己竟然成了

越南籍员工当中，通威时间最长的（从越华开始），我也为自己的这份通威坚守感到十分自豪！我的很多朋友在外面东奔西跑找工作，而自己在通威一干就是九年。九年时间不是很长，但对于一个异国通威人，九年工作经历值得骄傲也是自己的荣幸，我想如果给我一个期限，那就是工作一辈子——这是我的通威情结。

父母给我的生命，通威给我的舞台。这么多年来我一直努力工作，凡是与我共事的领导还是同事都很喜欢我。是通威培养我成为一个”诚信正一”的人，是通威让我学会怎样做人、怎样做事、怎样赢得大家的认可。通威领导都很包容，都是很好的老师，都为我们每个异国人员做细心培养和提拔，都会给我们一个很好的发展平台。目前通威对海外市场加大发展力度，并优先使用本土人才，其也是我们很好的机会。只要不断努力，我相信我们外籍人员一定

会在通威的舞台上大放光芒！



华西战区
西昌学院 尹长风

在通威实习三次，有一件事情一直温暖着我。都说以小事观大局，在 2017 年 1 月 1 日元旦节时，公司市场业务员基本放假回家，而我和另一个实习生因为回家不方便所以没有回去而是回到了公司宿舍，中午因为生产工人在所以还能在食堂吃饭，但是到了晚饭时，所有人都回去过元旦节了，当我们去食堂，食堂阿姨正准备回家，我们问还有没有吃的，她说“你们还没吃饭吗？今晚食堂可是不准备晚饭哦”。虽然阿姨是这样说的，但是她还是转身为我们俩实习生“开小灶”，特意为我们炒了菜。因为四川公司周边没有吃饭的地方，如果阿姨不为我们炒菜，我们当晚就真的只有饿肚子了。那不是满满的菜，而是满满的爱，所以以小事看公司，‘诚、信、正、一’不止是一句口号而是深刻诠释在了每一个通威人身上。



华北战区
大连海洋大学 暴宁

在市场上，我学会了很多技能，专业技能包括测水质、看鱼病，语言上的技巧包括如何和经销商、客户交流等。最让我体会颇深的是“态度”一词，从大的方面来讲，对于饲料行业的市场来说，如果企业没有良好的“态度”，乃至员工、经销商、客户等都没有良好的“态度”，那么市场就会紊乱，崩溃。从小的方面来讲，我们作为初入社会的新手，“态度”则更为其重要的。记得导师带我们去见客户，有些时候客户的反应并不是很好，言语中带着抱怨、愤怒等各种各样的情绪，我们的导师还是坚持每天去和客户交流，寻找客户需求，找到抱怨和愤怒背后的原因，他告诉了我们一句话“客户是有心的，我们做到的不仅仅是解决专业知识，更是与客户交心，我们不能随便放弃，无论事情成功与否，我们面对客户的态度不能变”。从此在我心中就对“态度”有了更深的理解，也能够看到一个企业所传承的关于“态度”的坚持。



华西战区
长江大学 罗宗虎

从进入四川通威培训开始，我们就被细心的安排，周到的服务，体贴的言语所感动，让我感受到来自家的温暖。当公司得知所有的育苗班成员中还有我和另外一个回族人士马上联系了食堂负责人，给我们两个买了我们自己专用的电磁炉，准备了全新的锅碗瓢盆，真的是满满的感动。我告诉母亲这件事的时候，母亲说“细节决定成败”，从这一件小事中可以看出公司能够做的如此强大是有道理的。回到宁夏通威，在公司各部门轮岗实习了几天，熟悉了各部门职能，认识了各部门同仁，而接下来我们迎来了真正的战场——下市场！带导师告诉我：“现在的销售已经和原来意义上的销售不同了，我们不仅是卖产品，更多的是卖服务，客户除了认公司产品质量，还看重对应服务的业务员的个人素质和人格魅力”。突然想起了在第一阶段的课程中，老师们都有讲过，到了市场上才真正理解到公司培养新人背后的逻辑，在前期的课程学习中已经为我们下市场打好基础，让我们面对市场不恐惧。



华中战区
长江大学 艾健

12 月份离开学校来到洪湖通威，参与公司的月度工作会议中时，才深深的体会到与各位前辈的差距，很多名词当时完全听不懂，好记性不如烂笔头，先记下来再说。好在公司领导在工作会议进行到尾声时，亲自为我们解答。在我们下市场时更是体现了通威大气之处：一个片区经理带一个实习生，名师一对一辅导，观摩学习，很大程度上让我们快速进入角色。经理也会咨询我们的得失，并模拟对话让我们快速掌握沟通技巧。在这次培训中，我们也得到了系统性的学习，实习生们汲取老师在课堂内外所授知识养分，从培养敢于开口沟通，表现自己开始，到团队意识培养，再到业务人员必备技能及推销技巧，以及整个饲料行业发展前景的展望，通威团队为我们搭建了广阔的天地，等待我们尽情发挥书写属于我们的未来。100 天仅仅是开始，勿忘公司经营理念中“诚、信、正、一”中事事争一流的雄心壮志，通威，为了生活更美好！



华中战区
江西农业大学 黄杰

在参加完课堂培训之后，我来到一个客户的猪场学习关键技术母猪的查情配种、公猪的采精配精等实操。之前在第三阶段市场见习上已经学习了 B 超机的使用，到猪场后已经可以熟练使用了，来了之后便直接实操配种，跟随技术老师配了几头母猪，第一次有了工作带给自己的成就感。因为在大学学的是动物医学，关于药理，病理这方面的知识虽有基础，但还需要多加学习，才能更好的把控可能会发生的疾病。在通威实习短短两个月，但是有公司系统性的培训，有导师的关心，身边都是经验丰富的通威家人，在他们身上我能够看到一个企业的品质，这让我坚定了自己的想法，在这条路上走下去，这是一条属于我自己的路，我会坚持不懈，直到成功。



虾特料片区
广东海洋大学 黄伟华

来到通威海为市场一部已经有大半个月了，作为一位即将毕业来到新环境做人生第一份工作的学生来说，无论是工作上还是生活上都是一个新的挑战。在能力突出的导师的带领下，我们很快的了解海为市场一部地区的养殖状况，市场情况，同时也知道了作为一个业务员应该做的基本工作和具备的基本技能。领导们在培养我们市场行为习惯的同时，更注重培养我们的市场思维，对待新的工作和事物的思维，从他们身上我看到了追求卓越的精神。来到这里我们的价值观也有所改变，不再把这份工作当作是一份仅可以获得薪酬和职位的职业，而是想在我们的工作过程中帮助养殖户养殖成功，尽自己的力量推动养殖户进行健康环保的养殖模式，让身边的人树立起环保健康养殖的理念，这是一份事业。正因为有着这么一群追求卓越和有理想的人，可以让我们依靠的人言传身教的带着我们，我们也愿意努力学习工作，让自己变得更好！

我们的一生一世

南通巴大 张建平

初相逢
天空如同玄墨的帷幕
缀着点点星星
你如佳人卧榻，犹抱琵琶半遮面
而我已知晓了你的名字 -----
南通巴大

首相识
晴空万里，金锣腾空
你揭开了面纱
一展容颜
我为之惊叹，心潮澎湃
将与你共度余日

一相知
美玉在外，心如浩瀚大海
仿若一座收藏丰富的藏经阁
我充满好奇
斗志昂扬
确信将与你迈步前行

又接触
好似欢喜冤家
有嗔有怨，亦喜亦悲
有时抓不住你的心思
有时你也频频莞尔

虽苦虽累
我也乐在其中

至期年
有付出便有回报
又是一个丰收年
踟躇在归家的火车上
却是对你满心的牵挂
可曾吹尽寒风
亦或踽踽独行

再归来
年节于家中颓废，心慵意懒
你也如此
百废待兴
叫人给你换了几件新首饰
你风采依旧

征途上
你长鬓减翠，瘦绿消红
时而便会发些小脾气
使些小性子
给很多人造成了困扰
但我也只能顺着你来

忆往昔

风风雨雨，却不曾放弃
分分合合，但始终如一
前路坎坷，布满荆棘
我也愿秉旄仗钺
所向披靡
只为了更好的明天

现如今
周围虎视眈眈，犹如群狼合围
你我势如骑虎
不能有丝毫退缩
进，未必能胜
退，便是尸骨无存
我愿与你
横剑长弓
杀出一条血路！

再回首
似水流年，我鸡皮鹤发
而你仍是楚楚动人
暮去朝来，我齿落舌钝
你还是娇艳欲滴
最是那一低头的温柔
像一朵水莲花不胜凉风的娇羞！





领导寄语



通威股份监事会主席邓三

欣闻《通威农牧》杂志创刊，值此之际，致以热烈的祝贺！
通威股份聚焦改革创新，致力于打造农牧和新能源双主业协同发展，引领行业，奉献社会。《通威农牧》杂志为通威农牧搭建了一个受众广泛、定位精准、内容丰富的资讯平台和文化营地，将会进一步促进员工、客户和企业的交流。在此，我谨代表通威股份监事会祝贵刊长帆高挂搏浪行，辉煌永续达前程！

通威股份生产部部长陈兴伟

对于生产型企业来说，生产管理工作是企业管理中重要的组成部分。新的一年，新的起点，我们将继续围绕“品质、成本、效率”的目标，抓好生产管理过程中的每一个细节，助力企业经营发展。《通威农牧》的创刊，是在历史的浪花和岁月的贝壳簇拥下，像一片轻盈的白帆翩然而来，我们将一同迎接未来，共同努力，肩并肩前行！

通威股份市场营销部部长陈涛

通威营销将士一直拥有“青山处处埋忠魂，何须马尸裹革还”的雄心壮志，始终坚持以市场和客户为导向，不断研究市场的发展规律，积累优势做好趋势。未来的竞争之巅是模式竞争，是企业前台营销服务系统和后台经营支撑系统的综合竞争，我们必须牢记我们的终极目标：为客户创造价值！值“通威农牧”创刊之际，希望所有通威经营者不断传递经典的经营之道，激昂的团队士气，使通威农牧发展成为行业最有代表性的宣传平台！

通威股份原料部部长何东键

近几年公司无论是原料、生产、市场业绩、团队、企业文化等多方面都在发生着翻天覆地的变化，《通威农牧》的创刊应景应时而生，感谢这个伟大、光荣而又充盈激情的时代，我们需要精神食粮的力量，衷心祝愿《通威农牧》为进一步提升通威形象、展示员工风采，做出新的更大的贡献！

通威股份发展部部长陈勇峰

勤勉耕耘来时路，铭记昨天；众志成城握紧拳，把握当前；
海外国内齐头并进，自建合作两翼齐飞。
通威精神明指引，农牧资讯保护航。
发展部祝《通威农牧》创刊成功！



通威股份品管部部长董秀洪

质量是企业的生命，是企业发展的灵魂与竞争的核心，可以说没有质量就没有市场，没有市场就没有发展，没有发展就没有未来。而我们品管人存在的最大意义即是，从原料入厂、生产品生产过程到产品出厂等各环节精细把控，精益生产，引导并监督标准实施落地，确保产品设计性能准确表达。以此推动公司经营发展，为公司创益增收。我们坚信通威质量在《通威农牧》传播下会走得更远。

通威股份监察部部长刘曦

纪者，规则也；监者，监察约束也，廉洁清正，贵在自律，我们为了公司的健康发展而保驾护航，保证公司和全体员工的切身利益，坚持以人为本，坚持标准化规范操作，为美好的未来而共同努力。衷心祝愿创办《通威农牧》书刊，在以后的日子里取得更好的成绩！

通威股份财务部部长宋泉

2017 年是新发展，新机遇，新挑战，新征程；衷心希望《通威农牧》能面向现在，走向未来，能真正发挥出连接企业内、外，弘扬公司“诚信正一”精神、展示公司发展成就、跃升企业形象的桥梁作用。祝《通威农牧》越办越好！

通威股份证券部部长严轲

“经济的由虚转实必将体现价值挖掘。通威就像一艘远航的巨轮，以“渔光一体”为舵，以“农牧 + 光伏”细分产业为壳，以全体通威人为浆，朝着“为了生活更美好”前行，这是通威之价值！在这过程中，我们凭着“开放、包容、竞争、创新”的理念，将资本作为帆，双轮驱动助力美好愿景的实现！值此《通威农牧》创刊之际，祝愿以通威人之精神，继续谱写出绚丽灿烂的篇章。

通威大学执行副校长张红缨

一个人的追求与成长，一个企业的进步与发展，都需要有文化作为支柱。《通威农牧》的创刊是公司在新的发展阶段中孕育出来的文化产物。它的诞生具有很重要的意义。希望它能办成员工喜欢、公司满意的书刊。不断创新，高起点，高品味，高质量，出精品，成为塑造通威优秀文化的重要平台，推动公司大步向前发展！



通威股份人力资源部部长龙相燕

2017 年一定是股份发展不平凡的一年，是与时俱进，开拓创新，改革奋进的一年。在领导的大力支持下，在全体员工辛劳汗水的浇灌下，我们以队伍建设为核心，激活组织，大力深化企业改革，团结拼搏，加快发展。祝《通威农牧》越办越好！

通威股份行政部部长郑建伟

成就今天的梦想，缔造明天的辉煌！2017 年我们在路上。新的一年，我们将继续发扬团结协作、奋发进取、创新求实精神，努力提升综合管理能力与业务水平！继续携手并肩，共同打造更加绚丽、辉煌的明天！祝《通威农牧》越办越好！

通威股份光伏事业部部长张凡

“空谈误国、实干兴邦”全国多个城市笼罩在雾霾的阴影之下，环境污染随着工业化程度的提高而日趋严重，空气污染的治理任重而道远，需要你、我以及全社会的共同努力。2017 年，是充满机遇与挑战的一年，我们肩负着环境建设的重要发展使命。通威将以渔光一体跨界模式参与地球绿色家园的建设，世界正在改变，新经济时代已经悄然来临。让我们张开双臂共同拥抱这个崭新的时代！祝《通威农牧》创刊，越办越好！

通威股份食品事业部总经理助理薛峰

一路走来，我们一起见证历史；一路走来，我们一起谱写荣耀诗篇；我们秉承坚持以客户至上，诚信为本，精益求精的服务理念，不断提高核心竞争力，在未来的食品安全道路上勇往直前，永不停息。风正潮平，自当扬帆破浪。

通威股份传播策划部部长冯畅

从“六五规划”启程到走上变革突破之路，创新蝶变已成为海内外通威人共同唱响的主旋律。在实现通威股份大发展、上平台的重要时刻，《通威农牧》应时而生，根植于通威 35 年厚积薄发的精神土壤，满载着五湖四海通威人的辛勤汗水，用精神书写，用内心表达。不忘创刊初心，承载良多期待，我们定会做得更好！



通威股份水产研究所所长米海峰

欣闻《通威农牧》杂志创刊，谨代表水产研究所全体员工表示热烈祝贺！希望这本杂志能够传递通威科技声音，拓展农牧内容广度，挖掘典型案例深度，办出自己的风格，始终服务通威农牧人，成为搭建企业和客户之间的信任桥梁。祝愿贵刊越办越好，蒸蒸日上！

通威股份特种水产研究所所长陈效儒

《通威农牧》创刊是通威股份实力的展示，是高歌的凯旋，是辉煌的盘点！向《通威农牧》送上真诚祝福！希望这本杂志能够打造出通威农牧强大的文化阵地！祝愿通威股份明天会更好，发展得更高远！

通威股份畜禽研究所所长程远芳

回首 35 年往事，许多平凡而充满激情的历史片断，汇集成一段通威股份的发展史，一段通威人的奋斗史！值此《通威农牧》创刊之际，我谨代表畜禽研究所全体员工，送上最诚挚的祝福！凝聚专业智慧，传播科技成果，祝越来越好！

国务院特殊津贴专家、通威股份首席水产专家吴宗文

首先，衷心祝贺《通威农牧》杂志创刊！通威的成长壮大，始终离不开创新创业。如今，通威创造性地将水产养殖和光伏发电完美融合，首创“渔光一体”商业模式，将从源头做起持续产出质量安全的优质水产品和清洁能源，是利国利民的大事。恰逢此时，《通威农牧》杂志正式创刊，希望杂志能够当好宣传通威科技创新的排头兵，让通威科技成果惠及到更多养殖户，更好地助力促进中国传统渔业向现代智慧渔业转型升级。

通威股份动物保健研究所名誉所长肖丹

《通威农牧》的创刊，将记录通威农牧人精彩的今天与辉煌的明天，成为通威农牧人智慧、思想交汇的又一精神家园，为通威股份经营注入源源不断的发展动力，助力实现关键之年的经营大发展、大突破。卅五年华正青春。值此《通威农牧》创刊之际，向通威股份全体同仁致以最热烈的祝贺，祝愿《通威农牧》杂志越办越好，祝愿通威明天更加辉煌！



通威研究院副院长高启平

《通威农牧》创刊，这是通威股份在企业文化建设中的又一重大举措。通过杂志，通威股份各战区，各分、子公司，各研究机构也有了新的交流展示平台。相信《通威农牧》杂志的诞生，能在接下来的激荡年华中，帮助通威农牧人互相学习、互相交流、一起进步。预祝《通威农牧》越办越好。

通威集团工会主席李思宇

企业的成长与发展，离不开文化的助力。《通威农牧》杂志的诞生，是文化与媒体融合的创意产物，无疑将在通威企业文化建设进程中留下浓墨重彩的一笔。希望书刊以此为起点，汇聚各地分子公司实践经验，为展现员工才情提供平台，为传播正能量贡献力量，并迅速成长为通威股份对外交流的名片！

通威集团人力资源部部长易继成

35 年来，通威人坚持诚字当头，信用为本，事事争创一流。通威队伍不断壮大，通威文化也得到传承和创新，散发着全新的激情。伴随《通威农牧》杂志的创刊，农牧板块有了新名片，通威人有了更加丰富的精神家园，即将抒写通威股份新的文化篇章！值此创刊之际，祝《通威农牧》越办越好！祝通威文化更加绚烂！

通威集团财务部部长高原柏

通威文化让来自五湖四海的我们相聚在通威大家庭，携手同行，共同“为了生活更美好”而不懈奋斗。全新 2017，通威股份变革创新，打破旧局、迎接新生，12 战区早已气势昂扬、整装待发，在超越中实现价值的重新定位。作为一名已在通威工作 24 年的老员工，值此《通威农牧》创刊之际，向通威股份全体同仁致以最热烈的祝贺！希望《通威农牧》以全新视角、丰富内容打造通威农牧人的精神家园，祝愿杂志越办越好，通威的明天更加辉煌！

通威集团办公室副主任泉欢

作为一份真正属于通威农牧人且姗姗来迟的杂志，字里行间都凝聚着通威朴实的情怀、真挚的愿望、厚重的气概，《通威农牧》将是农牧人畅所欲言的自由空间，是贴近一线的沟通桥梁，也是展现自我的崭新平台，承载着通威农牧厚积薄发的广阔前景。惟愿通威农牧行笔的躬耕之间能闻听见鸡鸭欢唱，落笔的愉悦里尽是渔光闪耀。

农业部于康震副部长 参观 2017 中国饲料工业展通威展馆

文 / 中国渔业在线



4 月 18 日 - 19 日，由中国饲料工业协会、全国畜牧总站主办的 2017 中国饲料工业展览会在福州海峡国际会展中心隆重举行。农业部副部长于康震，农业部原副部长、中国饲料工业协会顾问高鸿宾，中国饲料工业协会会长、中国工程院院士李德发，福州市副市长杭东出席展览会开幕式。受通威股份郭异忠总裁委托，通威股份传播策划部部长冯畅代表通威股份出席仪式。

通威股份作为本次展览协办单位，携旗下鱼倍健、虾肝强、海为品牌海水鱼料、海壹发酵虾料、乳猪配合饲料等多款核心产品及“渔光一体”、“365”、“七天大胜”养殖模式等创新成果亮相本次展会，成为众多参展企业关注的焦点。厦门通威、福州通威、四川威尔检测等公司及机构代表全程参与，为观展人群提供专业讲解服务。一大批来自全国各地及海内外的饲料加工、饲料添加剂、生产机械等企业代表驻足参观，并现场就产品配方、原料供应、模式打造等问题进行详细交流，借此契机寻求进一步合作空间。

展览期间，农业部于康震副部长一行参观了通威展馆，四川威尔

检测技术股份有限公司董事长兼总经理刘耀敏热情接待。刘总详细介绍通威股份现有 110 余家分、子公司的总体规模，并表示通威将坚定不移发展饲料及水产主业，积极延伸上下产业链，全力打造世界级安全食品供应商。刘总进一步介绍了威尔检测从种苗到餐桌提供的一站式检测服务及通威“渔光一体”模式。通威凭借农业、新能源双主业优势，创造性地提出“水上产出清洁能源、水下生产安全通威鱼”的“渔光一体”模式，推动传统水产养殖向规模化、集约化、专业化、智能化发展，真正实现“鱼、电、环保”三丰收。参观的同时，于康震副部长对虾肝强、虹鳟配合饲料产品兴趣浓厚，并现场了解其特点及生产工艺。

本届展会以“转型升级调结构，创新发展铸品牌”为主题，充分体现饲料工业连接种植养殖上下游、延长产业链的中枢和纽带功能，为期两天的展览共吸引近 20 个国家和地区以及国内 400 多家饲料加工、饲料添加剂、饲料原料、饲料机械、畜禽养殖等企业参展。展会同期举办 2017 饲料原料暨粮改饲论坛、2017 饲料行业技术交流等系列活动，围绕当前饲料行业热点问题进行交流研讨。

深度专访通威股份郭异忠总裁： 将军是战场上打出来的！

文 / 《通威报》

一元复始，万象更新。崭新的 2017 年，正一点点打开。

2016 年，是全球经济的一次历史拐点，更是中国经济波诡云谲的一年。通威股份的 2016，则被赋予了更多的意义：“六五规划”的开局之年，“渔光一体”的基础之年，战区变革的试水之年，新管理团队的受命之年……在刘汉元主席的坚强领导下，通威股份以成功“破冰”的姿态完美收官。

2017 年，通威集团将迎来 35 周年华诞，这也意味着通威股份正在历经第 35 年峥嵘岁月。在通威集团 2017 年计划工作会上，通威股份郭异忠总裁用一句“挑战扑面而来，‘稳态’已然消失”，慷慨激昂地宣布公司进入以“变革”为主旋律的“新常态”。

面对行业变局，如何寻求更为持久的发展动力？如何巩固行业地位，捍卫新时期的话语权？于决策者而言，这既是对定力、智慧与敏锐度的多重考验，也是通威股份必须面对的时代命题。

鲲鹏展翅凌万里，逐梦扬帆再启航。通过郭总对于“关键之年”的解读，我们可以看到，一个更加开放、更有活力、更具国际视野的全新通威正“扑面而来”！

突破创新：从“基础年”走向“关键年”

在通威集团 2017 年计划工作会议上，通威股份郭异忠总裁围绕“变革、创新、突破、分享”四个关键词作通威股份 2017 年工作计划报告，明确提出 2017 年力争饲料销量挑战增长百万吨，获取水面力争达到百万亩，并实现有效、良性运营。“2017 年，启航！”当郭总话音落下，现场掌声雷动。

在这份报告中，“变革”是一个不可避免的高频词汇。郭总用李白《出塞曲》“晓战随金鼓，宵眠抱玉鞍，愿将腰下剑，直为斩楼兰”勉励通威股份全体将士，同时为这场变革与创新定下势在必行的基调。事实上，通威股份从 2016 年启动变革，在全体同仁共同拼搏下，2016 年整体经营逆势前行，水产料总销量继续领先于行业，畜禽料总销量创近 5 年来的最大增幅；“渔光一体”商业模式全面

启动，获取水面工作取得重大突破。“2016 年是基础之年，我们提交了一份合格但仍有很大提升空间的答卷。”郭总表示，变革“破冰”之后，2017 年将加快深化落地。

郭总指出，通威 35 年来保持稳健发展，正是基于始终对行业发展趋势下的企业竞争模式有着清醒的认知和定力。“新常态下的中国经济、行业竞争态势对企业发展而言是更高的挑战，也是全新的机遇。停滞徘徊意味着落后，2017 年，我们必须创造一个新的量利起点，创造我们的速度，构建我们新的、更高的发展平台。”郭总表示，作为通威股份“六五规划”的第二年，2017 年是推进通威“渔光一体”、饲料经营转型升级的关键一年，更是奋力突围、实现经营大突破、大发展、大跨越最为关键的一年。

站在发展拐点，作为行业的引领者，通威股份对“渔光一体”新商业模式的探索以及经营变革转型，不仅将决定通威未来的生命力，也将对行业格局产生具有历史意义的深刻影响。

机制变革：构建富有活力的增长引擎

变革破局，是股份公司 2017 年经营管理的核心主题。“在新一轮竞争中，我们必须真正敢于‘变’，持续创新，才能为我们经营大发展、大突破注入澎湃动力。”郭总表示，2017 年股份公司将统筹协调各方面变革工作，增强变革定力，加强变革协同，进一步完善和落实工作机制和方法，全力推动和深化 2017 年公司的变革与突破。

“要实现企业变革，首先要深化思想变革。”这是郭总非常明确的一点。其中，通威股份管理总部率先变革，2017 年继续由“业务管控”向“战略管控”职能转型，实现经营权有效下放，管理权上收。同时，分、子公司试点并逐步推行预算管理，实现精细化管理，高效经营，结果可控，真正实现简政放权，真正让听得见炮声的人去做经营决策，担负起企业经营责任。

为适应竞争、发展需要，机制变革是核心。2017 年，一系列的创



新机制将深入推行并落地。《营销体系机制改革方案》将彻底打破“大锅饭”局面，构建“多增量高收入”的激励机制。同时以营销体系机制改革为抓手，鼓励基层营销单位实行阿米巴模式及高效率营销机制，强制优胜劣汰，最大程度激活团队责任意识和工作能动性，大幅提升人均效率。而《技术体系机制变革方案》的落地实施，将使技术体系工作紧紧围绕公司战略变革转型、聚势聚焦、有效创新，真正让技术转化为生产力。

人才梯队：打造通威人才造血功能

新年伊始，《关于全面开展人才选拔与培养工作的决定》作为股份2017年1号文件发布；2月，通威大学第三届启航计划后备总经理培训项目开班，郭异忠总裁以讲师身份亲自授课。2017年，通威股份管理总部对于“人才”的重视程度可见一斑。

“谁能真正拥有人才，是未来竞争能脱颖而出的关键。”郭总表示，股份公司将建立人才库储备机制，所有岗位全面开放，拓展人才渠道，选育核心人才，挖掘人力资源价值，让优秀人才不断脱颖而出。“‘将军是打出来的’，股份公司将坚持从一线选拔人才，实现人才自荐与推荐的常态化，我们称之为‘非人力资源的人力资源’。”

与此同时，公司将根据人才库相应数据分析，配套通威大学的集中培训、专项学习及导师制等，进行人才孵化。2017年，通威股份内部将持续建立学习型高效活力组织，形成比、学、赶、超的良性正向氛围，建立通威自身强大的人才造血功能，进而推动干部梯队稳定成长。用人机制方面，公司将坚持“能者上、庸者下、平者让”的原则，持续完善各层级绩效考核与效益分享办法，让

员工分享变革创新、突破发展所带来的红利，让动力与压力并存，真正激活团队。

通威智造：强化独有商业模式

面对变革的加速到来，通威股份提出了应对方略：保持开放与活力，将创新作为发展新引擎。郭总表示，通威股份将继续坚持“聚势聚焦、执行到位、高效经营”十二字方针毫不动摇，并赋予其新的内涵。借模式创新之优，机制变革之活，举营销变革之力，在确保已有优势的基础上，深耕细作，全力突破。

“在饲料行业，新的投资热潮引发一轮新的资源争夺。过去的竞争可以简单看作是营销手段的比拼，而未来的五到十年将是商业模式的全面竞争。”郭总曾多次强调，2017年通威股份将大力推进“渔光一体”建设，不断强化通威独有的商业模式；另一方面，在国内饲料市场竞争越发激烈，海外市场成为新蓝海的背景下，积极拓展海外市场，加快全球布局。

“颠覆、重塑竞争格局已成为常态。处在这样一个历史时期，我们必须完善全新的‘通威智造’，才能迎接并参与行业新一轮的发展浪潮。”郭总表示，巩固行业地位，捍卫新时期的行业话语权，每一个通威人都责无旁贷。

展望未来，郭总表示，通威股份将秉承“为了生活更美好”的企业愿景和“追求卓越、奉献社会”的企业精神，充分整合农业和新能源双主业得天独厚的优势，为助推行业转型升级及质量强国不断贡献力量。

“通威智造”引领行业转型升级 主流媒体聚焦通威“渔光一体”

文 / 农财宝典



3月20日，通威集团“通心互联，价值共享”通心粉社区两周年庆典暨2017寻找华中“超级通心粉”活动启动仪式在通威国际中心盛大举行。通心粉项目组副总指挥、通威股份郭异忠总裁在会上宣布成立“中国渔业媒体联盟”，并邀请更多媒体、个人加入联盟，入驻“通心号”。盛典期间，中央电视台、中国渔业报、南方农村报、中国水产、农财宝典、中国水产频道、中国水产养殖网、中国饲料行业信息网等全国、省、市多家主流行业媒体深度聚焦通威“渔光一体”模式，并就通威股份未来发展规划专访了郭异忠总裁。

就媒体关注的通威“渔光一体”模式，郭总表示，目前中国的水产养殖业还处于相对粗放阶段，而国家相关的农牧政策及对环保要求的提升，在一定程度上将加快农牧产业向集约化、规模化、智能化方向发展，规模化、智能化也将是我国水产养殖发展的必然趋势。作为以农业和新能源为双主业的企业，通威集团充分创新地融合两大主业，全球首创了“渔光一体”创新模式。该模式通过在水面上架设太阳能光伏组件，水面下养殖鱼虾等水产品，实现绿色能源和绿色养殖协同发展。同时，通过将通威365智能养殖模式植入“渔光一体”项目中，不仅能5倍以上提高水产养殖效率，推动传统水产养殖向规模化、集约化、专业化、智能化发展，更能大幅度提升养殖户收益，真正实现了“鱼、电、环保”三丰收，助推并引领我国水产养殖业发展。

就通威“渔光一体”2017年发展战略计划及实施，郭总以华为手机的发展为例，表示任何新事物的推进都有一定过程。2016年是

“渔光一体”发展基础年，经过一年的努力，公司上下已达成了统一的思想认识，形成了行之有效的方法和配套措施，圆满完成了2016年年初设定的发展目标。同时，“渔光一体”模式已得到了行业专家的高度认可，为未来发展奠定了坚实的基础。

围绕“渔光一体”模式未来的发展，媒体高度关注通威如何构建“通威智造”。郭总表示，通威很早以前便开始思考与布局“通威智造”，成立自动化设备公司、通威股份设施渔业工程研究所等机构，过去的“智造”主要集中在饲料生产、养殖方面。随着“渔光一体”商业模式的推广，通威集团成立四川渔光物联技术有限公司，专门从事“渔光一体”项目水下养殖及水上管理的自动化运营；同时通威重视渔业设施设备等方面的智能化、信息化投入，提升水产养殖各环节智能化养殖水平。在未来，通威引领的水产养殖业，将在养殖、管理、捕捞等各环节运用“通威智造”，强化智能科技在水产养殖行业发展中的引领作用，加快行业转型升级发展。

围绕媒体关注的通心粉社区未来发展规划，郭总表示，通心粉社区运行两年来，按照公司的发展节奏、规划一步步发展，达到了预期效果，已发展成为中国农牧行业规模最大、发展速度最快、影响力最广泛、用户最活跃的涉农社群平台。未来，通威还将对通心粉社区寄予厚望，不断夯实通心粉社区的内容，整合各类优势资源为养殖户服务，真正让通心粉粉丝在通心家园里得到实惠，共同助推中国水产行业的全面转型升级。

通威如何积极谋变，实现水产料 400 万吨目标？ 通威股份郭异忠总裁这样解读

文 / 《当代水产》

通威，自 1983 年成立，经过 35 年的发展，已经成为水产饲料行业当之无愧的大佬。在饲料板块的辉煌后，令人惊讶的是，通威开始将更多的精力放到光伏板块，并在 2015 年底提出在水产上要发展“渔光一体”的水产养殖商业模式。就在外界质疑通威在业务上要“抛弃”饲料时，通威在 2016 年即通威“六五规划”的开局之年，提出水产料要做到 400 万吨的目标，同年底，通威在 2015 年底划分六大片区，仅仅运作了一年，又要进行拆分，通威，究竟要做什么？

带着这些问题，《当代水产》记者特地约访了通威股份总裁郭异忠先生。

“渔光一体”模式将大水面养殖尽入囊中，重点在华东

《当代水产》：2016 年通威调整经营模式，大力推行的“渔光一体”模式目前的进展如何？未来将如何进一步发展？

郭异忠：2015 年，通威提出“渔光一体”的商业模式，2016 年开始推行，是真正意义上的“启动元年”，2017 年则被定位为“发展的关键一年”。任何商业模式都不可能一蹴而就，“渔光一体”作为一种商业模式，也需要一定时间予以完善。

一种模式的顺利推行，内部思想统一是关键。2016 年“渔光一体”真正启动、落地，通威经过一年的摸索，在多次会谈和培训基础之上编写出操作手册，包括日常管理、跟踪在内的内部信息系统也全部到位，从认识到认同直至熟悉操作。同时，饲料和新能源两大板块，经过一年的磨合实现了协同发展。总体来讲，两个板块的关注点不同，而“渔光一体”把两个板块连接到了一起，两个团队的思想意识高度统一，为 2017 年发展奠定了内部基础。通威也达成了年初设定的经营目标。

去年，在推行“渔光一体”的区域，多数形成了养殖产业园。其中，通威的交流平台渔友会，在改变既有养殖观念上发挥了重要作用。产业园内需要先夯实渔友会的内容，再不断完善相关标准，提供

增值服务，让养殖产业园更好地投入运行。我们计划将为养殖户解决成鱼销售的全渔会平台延展到上海，为华东客户提供服务。

2016 年 9 月我在华东停留了 1 个月，拜访了很多华东拥有大水面的企业，发现同行比通威内部团队对“渔光一体”的认同度更高。目前我们几乎和华东拥有大水面的企业都确立了合作关系。例如，与江苏沿海集团合作的“渔光一体”项目已在建设当中；下属 1300 多家企业的上海光明集团，有很多养殖水面都在和我们合作；江苏省原有的八大盐场的水产养殖，也与我们保持合作关系……这些规模非常大的企业之所以和通威合作，很大程度上都是源于认同“渔光一体”模式的发展潜力。

以上是 2016 年通威在推广“渔光一体”方面所做的工作，2017 年我们会在该基础上加大推进力度。目前来讲，“渔光一体”虽然在全国范围推广，但首先重点是打造华东片区，同步推进华中地区。

400 万吨饲料销量目标依托“渔光一体”，不是梦

《当代水产》：在 2016 年，通威提出了 5 年时间将水产料做到 400 万吨的目标，现在这一目标的实现情况如何？未来将采取怎样的具体措施去实现这一目标？

郭异忠：去年 12 月，基于“渔光一体”的前提下提出 400 万吨水产料的发展目标。按照未来渔光一体推进的目标计算，中国有 5 千多万亩的鱼塘，假设我们渔光一体建设占 10% 的比例则是 500 万亩，理论上就可以做到 800 万 ~1000 万吨的饲料。再者，近两年我们与沿海集团等拥有大水面资源的企业进行合作，后期效益逐渐显现，也将对销量有很大的提升作用。如果只是简单按照现有市场模式去做，设定 400 万的目标或许有些激进，但我们是基于各方面因素的综合考虑，才提出这一可实现的目标。

《当代水产》：好的产品是企业发展的前提，通威的“虾肝强”等都在市场上取得了不错的反响，未来在产品研发和推广方面将采取什么样的策略呢？接下来会再推出什么新的拳头产品吗？未

来在水产科研方面，还将会有哪些规划和具体措施？

郭异忠：研发“虾肝强”的初衷，是由于市场养殖成活率低的困惑长期存在，基于解决用户需求的角度，通威把经多年研发、世界领先的虾肝强技术应用到“虾肝强”产品中，提高虾成活率，在 2014 年 3 月推出该产品。从这个产品在市场的表现来看，“虾肝强”也确实很直观地表现出提高成活率、虾的肝胰腺清晰、肠道粗壮、活力强等特点。通威一直以技术著称，这在“虾肝强”产品的研发上体现得尤为明显。

在推广方面，2015 年—2016 年，通威提出了“扎根水产调结构”的营销方针，该方针要求我们扎根水产，通过调结构，提升产品性价比，为用户创造价值。同时，2015 年 7 月在珠海提出的“质量万里行”系列活动也在全国范围内持续推进。我们所做的一切努力，都是为了更好地体现产品性价比，每次推出新产品都尽量将近两年研发的技术成果植入，使其具有技术领先、性价比最优、养户收益最大等特点。“鲫倍健”、“鲇肠健”、“鱼倍健”等类似“虾肝强”的产品，我们已在全国范围内推广。

通威的技术实力有目共睹，2016 年底至今年初，我们提出了技术体系的机制体制改革，其目的在于两方面，一是让研发更精准，二是让研发的结果产生市场力。着力于市场产品效果的表达，能促进“质量万里行”持续深化。故而，未来我们会加大研发投入，提升整合技术体系，让研发更精准，输出效率更高。“虾肝强”只是众多产品的一个，“倍健”系列、华东的“365”饲料等都在市场取得了不错的反响。

水产板块依然专注饲料发展，动保与种苗将加大关注力度

《当代水产》：关于发展产业链众说纷纭，做企业您觉得究竟是往产业链发展还是专业的事情交给专业的人去做，通威怎么去选择呢？

郭异忠：目前国内绝大部分产业链聚焦上游养殖端，以养猪为例，农牧上市公司绝大部分都涉足生猪养殖，利润也十分可观。从散养到家庭农场到规模化猪场发展的期间，此种阶段性做法是合理的，大企业在此期间涉足，利润丰厚是必然的。

从产业链的角度看，“渔光一体”模式本身就是一个典型的产业链，

从 1.0 版本问世，到 2.0 版本基本完成初级现代渔业产业链打造，3.0 版本将侧重打造养殖品牌鱼。“渔光一体”不仅是做水产养殖产业链，还是水产养殖产业链的价值升级模式。

《当代水产》：饲料企业做动保板块具有优势，近两年，通威也加大在种苗和动保板块投入，是出于什么样的考虑？

郭异忠：通威在收购成都三新药业后开始涉足动保领域，作为国内同期较早从事动保产品研发及生产的专业科技型企业，这么多年来，通威的动保产品更多是作为对养殖户的服务配套使用。2016 年，通威提出加大对动保的投入，把研发技术成果运用到动保产品中，并提高市场营销力度。从目前的成效来看，2016 年动保销量在 2015 年基础上翻了一番，预计今年一季度能实现去年全年销量。

关于种苗板块，海壹虾苗这两年影响力逐渐增大，以良好的用户口碑迅速发展壮大，并带动销量连年增长，几乎每年都出现供不应求的状况。2016 年海壹种苗公司从技术体系、人才体系、信息系统、管理架构等方面加大投入，并形成了支撑未来大发展的基础体系，相信未来两年海壹将会迎来一个阶段性的快速发展时期。

水产饲料大企业独领风骚，中小料企或成养殖企业代工

《当代水产》：近几年，大饲料集团更多关注一些区域优势品种，部分本土企业压力倍增，您怎么看待这种情况？未来的水产料发展，您觉得中小企业还有机会吗？机会应该会在哪些地方？

郭异忠：我觉得这是正常的现象。这两年一些以发展畜禽为主的企业也开始涉足水产料领域，并且在市场营销方面投入力度很大。导致这种现象的原因一方面是饲料行业发展进入一定的阶段，竞争日益激烈，许多企业经营陷入困境，为寻求突破，盲目进入自身不熟悉且缺乏技术沉淀的水产行业，一定程度上变得相对非理性。

和小厂相比，大企业综合实力更强、资源更优、运营体系更完善，具备更强的发展潜力，未来中小企业生存压力会越来越大。

要想寻求发展，中小企业未来可以从两方面寻求突破，一是发挥专长，做出自己的特色，形成区域性优势；二是和大型企业合作，结成战略合作联盟。

马化腾点赞通威“互联网 + 水产”：非常有创意、很典型的互联网 + 案例

文 / 腾讯大成网

“通威集团提出的‘互联网 + 水产’很有创意，推出的‘鱼病通’最有趣思！”4月20日，以“赋能新结构 连接新动能”为主题的“中国“互联网 + ”数字经济峰会在杭州召开，腾讯公司董事会主席兼首席执行官马化腾作“数字经济激活产业新动能”主题演讲，并点赞通威集团“互联网 + 水产”战略。马化腾表示，“通威范本”展现了传统企业只要能用好互联网，就可以迸发出很大活力。

“腾讯老大”点赞通威
“互联网 + 水产”有创意、有意思

本次峰会吸引了著名经济学家周其仁、娃哈哈集团董事长兼总经理宗庆后、联想集团董事长兼 CEO 杨元庆、腾讯公司董事会主席兼 CEO 马化腾、著名财经作家吴晓波等来自全国的 2000 多位政企业界人士参会。

峰会上，腾讯“掌门人”马化腾题为“数字经济激活产业新动能”的演讲备受关注，他以案例、数据分析表示，互联网 + 数字经济对社会有着巨大影响，而互联网 + 的行业正在延伸——从服务产业入手，到制造业，再到第一产业农业。

就“传统行业积极探索创新业务模式、挖掘新增长动能”方面，马化腾特别在现场点赞并分享了一个“很有创意的案例”——通威“互联网 + 水产”。

马化腾表示，作为全球最大的水产饲料生产企业，通威在 2015 年提出了“互联网 + 水产”战略，创造性地打造了“鱼价通”、“鱼病通”等应用，“鱼价通”为用户提供全国各地一手塘头价，并搭建了买卖供求信息发布平台，帮助用户买卖水产品。马化腾特别提到的“鱼病通”应用，创造性地利用类似滴滴 LBS 的模式，加上共享经济的方式，打通了鱼病专家、养殖户、经销商、水产品需求方各环节存在多年的壁垒。

通威这一举措颠覆了大家对“传统行业”的印象，马化腾用“非常有创意，非常有趣思！”来形容通威“互联网 + 水产”战略，并表示通威堪称传统企业向互联网转型的范本，“传统企业只要能

用好互联网，就可以迸发出很大活力。”

通威“互联网 +”范本
将传统农业生产与消费者打通

“养鱼发生了鱼病，你可以直接点 APP，就近寻找离你最近的鱼病专家，而且可以在线看专家的意见，把需求对接起来。”“消费者可以通过微信公众号和 APP，选择喜欢的个性化鱼苗，然后再通过网络观察水质、喂养情况，最后将定制养成的鱼买下来。”对这一系列功能，马化腾在演讲中表示：“通威将传统农业生产与消费者打通，这是一个很典型的互联网 + 案例。”

事实上，这已不是腾讯第一次“点赞”通威。2016“微信之夜”上，通心粉社区运营的企业号荣获“微信年度最具价值企业号”，并作为唯一获奖企业发言。“微信年度最具价值企业号”用于嘉奖在企业号使用中，将连接器的作用做了充分的阐发，甚至产生了一些创新玩法的企业和组织。此次获奖，不仅是腾讯企业号官方对通威“互联网 + 水产”创新模式的高度认同，更是对通威进行“互联网化重构——积累大数据——逐步形成自闭环生态链”模式的高度推崇。

2015 年 3 月 20 日，在通威集团董事局刘汉元主席亲自挂帅之下，代表通威“互联网 + ”战略的网络平台——通心粉社区正式上线。自上线起，社区严格兑现“3 分钟响应、1 小时解答、8 小时现场服务”的庄严承诺，仅 2016 年，社区常驻鱼病专家团共为用户答疑解惑专业咨询 9520 次，回答率 100%，客户满意度 100%；搜集发布了全国各地塘口鱼价近 5 万条，创建鱼病案例库、整理鱼病案例 1688 例；目前正全力打造实名认证水产交易信息平台，搭建交易信息通路帮助鱼中介、鱼贩、批发商、养殖户实现水产品轻松买卖，真正利用 IT 构架改造了传统养殖户的痛点，从而改变未来的产供销模式。

截至 2017 年 3 月，通心粉社区注册用户已近 87 万，保持每月 1.6 万用户的稳步增长，稳坐中国农牧行业第一大网络社交平台，并



获评首届四川财经领秀榜“2016 年度领秀品牌”、“2016 四川十大经济创新成果”、“2016 中国农牧行业年度最佳商业模式。”

通威打造数字渔业
构建中国水产互联网生态圈

移动互联与传统产业的融合，将不断发展与迭代，传统企业的转型步伐会进一步加快。2017 年，伴随着通心粉社区 3.0 资讯系统隆重上线，通心粉社区近 87 万用户也将与通威共同见证中国水产进入全新时代。

新的一年，通心粉社区将全面构建“数字通威”和“数字渔业”，

全面完成通心粉社区 3.0 资讯系统上线；以全国水产养殖户为核心群体，构建“每人渔”视频直播互动社区，打造中国水产行业第一网视平台；扩大在水产产业链上的服务延伸，加快推进全国的大宗水产品撮合交易，帮助用户完成交易信息对接和交易落地。

未来，通心粉社区还将依托通威在水产行业强大的研发实力、完善的服务网络、庞大的用户资源，以及良好的品牌口碑，立足中国水产行业，进一步推进产业联盟共建、渔业互联网金融、水产品线上交易等领域的创新服务，与我国广大水产人一道，共同助推中国水产行业的全面转型升级！

“清洁能源 + 安全食品” 通威引领绿色产业革命

回溯 30 余年，从四川眉山永寿镇一次重要的科技创新开始，在刘汉元主席的带领下，无数的通威人心手相牵、上下同心，用自己的双手和智慧，从无到有、从小到大，将通威集团发展成为如今农业和新能源双主业齐头并进的跨国集团公司。

30 多年来，通威在水产行业不断耕耘，作为中国水产饲料的领军企业，通威始终致力于为用户创造价值，正如刘主席所说，“谁引导农民致富，谁和农民一同致富；谁和农民抢饭碗，谁没有饭碗。所以谁做的事情是为农民的饭碗里添肉加油，谁就会获得成功。”通威将用户利益看得高于一切，并从服务、质量、技术等方面全方位地予以保障，通威饲料“性价比最优”的产品定位，无不力求为养殖户带来更高效益和更大收获。

当前饲料行业进入一个竞争白热化的时代，整个行业进一步深化变革。饲料行业中，养殖端开始加速整合，规模化发展已成为发展常态；饲料企业方面，从前几年的一万多家企业到现在五千多家企业，企业加速整合，竞争愈显激烈。

为此，通威股份积极变革、创新，寻求突破。战略方向的正确是头等大事，作为以农业和新能源为双主业的企业，通威充分创新地融合两大主业，全球首创了“渔光一体”创新模式。通过在水面上架设太阳能光伏组件，水面下养殖鱼虾等水产品，实现绿色能源和绿色养殖协同发展。同时，通过将通威 365 智能养殖模式植入“渔光一体”项目中，推动传统水产养殖向规模化、集约化、专业化、智能化发展，助推并引领我国水产养殖业发展。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。今年是通威股份“六五规划”的第二年，也是推进通威“渔光一体”、饲料经营转型升级的关键一年。通威股份将始终聚焦“以科技带动发展”，让产品在市场上的竞争力更强、性价比更高，真正让通威产品给用户带来的价值最大化；进一步优化并推广“渔光一体”项目，不断推动我国现代渔业的快速发展，借力光伏产业，大力发展现代渔业，最终实现打造世界级清洁能源公司和世界级健康安全食品供应商的目标。

