



苦练内功 夯实基础 让全新模式强势崛起

通威股份管理总部 2018 年度述职会议举行,通威股份刘汉元董事长出席并作重要指示

1月10日至11日,通威股份管理总部2018年度述职会议在通威国际中心圆满举行。通威股份刘汉元董事长出席大会并作重要指示,通威股份严虎副董事长、通威股份郭异忠总裁等领导出席并作重要讲话。通威股份管理总部各职能总监及各部门负责人作2018年度述职报告。

通讯员 贺茜 马琳



刘汉元董事长在会上作重要指示



述职大会现场

本次会议采用“现场汇报+提问+点评”相结合的方式,会议期间,信息部、市场营销部、人力资源部、原料部等管理体系及技术体系20余位负责人通过数据分析、亮点列举、问题反思等方式汇报年度工作,多角度切入、全面回顾2018年公司经营业绩和存在问题,并展望未来发展方向。刘主席、严董、郭总分别点评并围绕支撑经营举措、模式研发进展等问题现场提问交流,对工作亮点予以肯定的同时,也由点及面系统性协助业务梳理、提出风险预警,并对如何加强各体系的职能属性作出具体部署,为农牧板块2019年的发展指明方向。刘主席尤其强调,各部门的工作应以市场为中心,市场盘活了,其他体系自然顺举目张。管理总部需加强信息化平台的应用,实现数据化分析,为管理提供科学依据,真正做到机制有效,并鼓励农牧板块



严虎副董事长作重要讲话

向兄弟公司对标学习,各线路的工作效率均冲刺行业第一。

郭异忠总裁在总结讲话中表示,本次述职是对过去一年工作的审视和

总结,是梳理思路和方法为未来做好准备的赋能会议。与饲料行业上市公司相比较,2018年公司人均创收、人均创利处于行业前列,体系内部涌现



郭异忠总裁作总结讲话

出一批表现优秀的企业,一线干部、员工工作作风有很大提升。企业发展既要有百米短跑的速度,又要有马拉松的韧劲,大家要不断提升决心和勇气

做好2019年工作。为应对当前养殖终端和竞争格局发生的巨变,公司管理团队要积极从业务范围、业务内容、业务边界等维度不断梳理,将明确的大

方向变为上下统一共识的实施路径和方法。市场不会批评我们,市场只会淘汰我们;市场不相信眼泪,更不会同情弱者。郭总要求大家必须用数据说话,拿出激情,敢拼、敢干、敢担当,在2019年脚踏实地做出成绩。

随后,刘汉元董事长就新一年工作作进一步重要指示,并再次强调全员必须从组织、部门、个人和公司业务的角度全面聚焦,以小而精的差异化竞争做出特色。欲速则不达,苦练内功、夯实基础,在新的模式上崛起,这是公司未来的战略方向。通威从来不是简单贪大,大家有足够的韧性、力量和资源调整布局,希望水产、畜禽分头落实,各司其职把自己的工作做好,大家静下心来落到实处。

本次会议全面展示和评估了通威股份各部门2018年工作状况及2019年工作思路,有效助力股份公司2019年战略方针的全面落地。

坚守安全红线 绘就品牌新篇

刘汉元董事长出席通威股份食品板块 2018 年度工作总结计划会并作重要指示



刘汉元董事长鼓励通威股份食品板块再接再厉,不断扩大品牌影响力



通威股份食品板块年度工作总结计划会隆重举行

本报讯(通讯员 黄劲松)1月14日至16日,通威股份食品板块2018年度工作总结暨2019年工作计划会顺利召开,通威股份刘汉元董事长出席并作重要工作指示,通威股份严虎副董事长在会上作重要讲话,食品板块各公司部门经理级以上干部参加本次会议。

大会邀请了盛世书院院长、上海交通大学产业创意研究所所长、创新营销专家解教教授为参会人员

作《创造新价值,共筑通威梦》的专题培训,解教授通过对经济形势、快消品企业成功案例、快消品转型和营销整合实现品牌价值等内容进行分析,帮助食品板块管理干部拓展了创新思维。会上,各公司总经理和事业部部门负责人围绕2018年工作总结和2019年工作规划进行述职,部分公司代表对2018年经营管理中的优秀和典型案例进行了分享。

在认真听取了子公司和事业部各部门工作汇报后,严董对食品板块2018年取得的历史性转折和进步给予了充分肯定,并对各公司经营中的亮点与不足逐一进行了点评。

结合打造世界级健康安全食品供应商的宏大愿景,严董明确了食品板块2019年的经营方针和经营目标,要求食品板块2019年继续专业专注、品质为本、聚焦市场、高效经

营,围绕打造通威食品“产品力、服务力、管理力、盈利力”开展工作,并时刻保持紧迫感,用智慧工作,推动产业链有效协同,推动通威食品业务的全面提升。

刘汉元董事长对食品板块2018年取得的成绩给予了高度评价,要求食品板块必须坚守食品安全底线,通过提升通威食品在养殖、加工和销售端的附加值,不断打造通威食品的市场竞争力和品牌影响力。刘汉元董事

长表示,食品板块必须继续强化聚势聚焦、专业专注、扬长避短的管理思想,不能看到眼前的进步就盲目乐观,要看到市场竞争的残酷性,只有行业领先才能赢得认可,才有扩大再生产的基础。

刘汉元董事长指出,作为通威“渔光一体”战略的重要产业环节,通威食品的良好发展将在未来支撑通威品牌打造,支撑通威成就千亿、万亿市值!

铁骑力士集团副总裁 邓先锋莅临通威交流

本报讯(通讯员 马琳)1月3日,铁骑力士集团副总裁兼饲料事业部总裁邓先锋一行莅临通威考察交流。通威股份郭异忠总裁热情接待。

邓总一行参观了通威集团体验中心,详细了解了通威37年发展的丰硕成果,分享了铁骑力士集团产业链打造初期遇到的种种困难,尤为认可通威在光伏行业的领跑与担当,并表示理念走在最前方的人,往往会承担更大的前期投入,期待双方在将来更好地把握契机,进行深度合作。

美国大豆出口协会 莅临通威参观交流

本报讯(记者 张梅)1月16日,美国大豆出口协会中国首席代表张晓平、禽畜技术主任韩彦明,伊利诺伊州大豆协会战略市场开发总监马克·阿尔伯森一行到访通威。通威股份副总裁兼技术总监张璐、采购总监卫利容、水产研究所所长米海峰、原料部部长何东健等领导热情接待。

来宾一行参观了通威体验中心,详细了解了通威37年的发展历程。马克·阿尔伯森表示,以通威为代表的农牧行业领军企业,对行业的成长、市场的开拓意义重大,协会将进一步与中国企业的友好合作。

重实干 书华章



成绩是时光最好的礼赞

以科技创新助推绿色转型

通威股份再获“国家科技进步二等奖”等殊荣,赢得行业高度肯定



国家科技进步二等奖荣誉证书

作为中国乃至全球唯一一家主业同时涉足农业和新能源光伏产业的上市公司,通威始终坚持以技术研发推广和铸造企业品牌硬实力,在科技创新领域不断取得丰硕成果,并逐渐成为深受社会各界欢迎和赞誉的世界级品牌。2018年,通威股份坚持以产品为核心,回归市场;以模式变革为先导,高效经营;以科技为引领,智创未来。从塑造产品力到回归营销本质,从团队管理到打造绿色农牧产业链,“创变”与“聚焦”交相辉映,让通威始终立于时代潮头。

通讯员 王用黎 贺茜 刘玉莹



通威股份荣获“2018年畜牧产业扶贫优秀企业”荣誉称号

科技创新是长青之本

作为行业龙头企业,通威股份近期再获包括“国家科技进步二等奖”在内的多项殊荣,以领先于行业的价值理念、雄厚的科研创新实力以及高度的社会责任感,赢得了社会各界的广泛赞誉和充分肯定。

1月8日,国家科学技术奖励大会在北京人民大会堂隆重举行,中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平,国务院总理李克强等党和国家领导人出席会议并为2018年科技成果获奖者颁奖。通威股份有限公司与四川农业大学、浙江大学

等单位联合完成的《猪抗病营养技术体系创建与应用》喜获国家科技进步二等奖。通威股份有限公司副总裁兼技术总监张璐博士代表通威股份在北京人民大会堂接受颁奖。

该项目主要以营养与免疫为核心,通过营养技术改善猪抗病力,缓解疾病危害,减少生猪养殖过程中的用药,构建了以肠道健康为关键、营养结构平衡为核心的抗病营养技术体系,包括免疫调控营养技术、肠道保健营养技术在内的五项核心技术,重新定义了营养结构,有效解决了当前生猪生产过程中的动物健康问题。

《猪抗病营养技术体系创建与应用》成果获得国家科技进步二等奖,再一次肯定了通威雄厚的科技研发实力。“科技创新是通威的长青之本”,本项目的获奖,再次强化了通威股份在畜禽饲料特别是猪饲料上的优势。通威股份将以此为契机,继续加大技术研发、科技创新方面的投入,为实现通威“为了生活更美好”的美好愿景和成为全球健康安全食品供应商的宏大目标做出更大贡献。

“渔光一体”助推产业升级

近日,以“转型升级·绿色发展”为主题的四川省畜禽健康养殖论坛暨2018年省畜牧业协会年会隆重召开。本次会议聚焦畜牧业安全、防疫、减抗、增效、减排等热点问题,邀请著名专家学者、行业领导及行业精英出席。为鼓励先进、宣传典型,树立良好的企业形象,大会对积极响应国家脱贫攻坚号召、投身农业产业扶贫工作,对贫困地区做出突出贡献的会员企业进行表彰。通威股份有限公司获评“2018年畜牧产业扶贫优秀企业”。

作为农业产业化国家重点龙头企业,通威积极承担社会责任,参与农业产业扶贫。在此过程中,通威持

续创新思路、创新举措,充分将各项先进养殖模式、商业模式植入扶贫攻坚工作,在推动农牧业现代化进程的同时,引导农民种养结合,促进农民增产增收,让精准扶贫活动落到实处、发挥作用。通威“渔光一体”创新商业模式,更着眼贫困地区优质资源的高效利用,为当地农民打开一条养殖扶贫与光伏扶贫并举之路,不仅让贫困户真正月月有收入、年年有经济来源,还可以真正解决未来10年、20年甚至更长时期的经济来源和发展问题,对推动农业生产方式现代化转型升级、长效精准造血式扶贫有着深远意义,真正实现了农民增收、社会增益、政府增收、企业发展。

强化标准 成就行业标杆

继2018年11月通过BAP年度认证后,近日,农业农村部办公厅公布农业农村部水产健康养殖示范场(第十三批)名单,南海通威获得“农业农村部水产健康养殖示范场(第十三批)”荣誉称号。

自2017年3月份划入华南一区管理后,南海通威聚势聚焦,以“生产优质通威鱼苗,服务饲料营销”为主线,打造团队、落实各项技术标准,做好鱼苗质量,并通过强化与片区、子公司之间的互动,做好销售与售后服务,公司优质通威鱼苗的产、销量逐月提升。公司以广东省水产品质

量安全条例》和BAP生产的标准要求,强化养殖生产过程,完善和提高鱼苗养殖标准,对各类投入品(饲料、药品、养殖用水)进行严格管理,合理运用水质处理与净化技术,改良养殖水体,减少鱼类病害的发生和药物的使用。正是近年不断强化质量意识和安全生产标准,完成了农业农村部水产健康养殖示范场的建设要求,公司得以通过BAP年度认证(Best Aquaculture Practices 最佳水产养殖规范认证,全球水产养殖联盟(GAA)颁发),并喜获“农业农村部水产健康养殖示范场”荣誉称号。

通威水产产业链再获央视聚焦

中央电视台《聚焦三农》栏目深入探寻通威鱼高品质奥秘

近日,央视七套《聚焦三农》栏目组再次聚焦通威,相继前往成都市内通威鱼授权分销点、四川通威生产车间、眉山365科学养殖示范基地、崇州水产种苗基地等多地取景,探访通威鱼高品质背后的奥秘,从养殖、检测、销售、加工等角度全面展示通威水产产业链发展现状。

期间,通威股份郭异忠总裁接受央视记者独家专访,并表示通威以打造世界级健康安全食品供应商为长期战略目标,通过产业链的垂直整合与延伸,已经形成了集种苗、动保、水产养殖、水产品加工与贸易为一体的全程安全可追溯现代水产产业链。在此过程中,从饲料到育种,从养殖场到销售终端,对供应链环节进行全面监控,系统保障食品安全,实现了从源头到餐桌产销一体化,全面提升产业链价值和竞争力,向消费者提供真正健康、安全、放心的产品。目前,通威正依托在水产行业三十余年经营积累的丰富资源,以及新能源产业的发展优势,将光伏发电与水产养殖有机结合,积极推进通威“渔光一体”战略落地,再次释放强劲发展实力。

据了解,本次采访是2017年央视《焦点访谈》、《经济信息联播》等栏目聚焦通威以来,央视再次对通威水产产业链予以密切关注,通威股份食品事业部、成都通威水产科技有限公司、四川威尔检测技术股份有限公司、传播策划部等部门或体系全程协同,系统呈现通威水产产业链各环节发展情况。

栏目组一行先后走访了大型商超、社区生鲜店、传统农贸市场三种不同业态的代表门店,了解通威鱼的销售情况。随着消费者收入水平的提高和食品安全意识的增强,优质优价的“通威鱼”成为水产零售终端的强势品牌,在各个门店都得到消费者的认可,越来越多的人成为通威鱼的忠实粉丝。

随后,栏目组来到位于成都市龙泉驿区的通威鱼园区探寻通威鱼“安全健康更美味”的秘诀。满满一车来自认证养殖基地的原料鱼到达园区后,首先经过威尔



郭异忠总裁接受央视记者独家专访

检测公司专业分析师的严格检测,确保无药残后,进入电化水透析线进行净养透析。国务院特殊津贴专家、通威股份首席水产专家吴宗文,现场对获得国家发明专利的通威电化水净养技术进行了专业、详细的介绍。

结束了一天的采访和拍摄,栏目组表示,通威鱼规范的管理、严格的质量管控、丰富的产品线给他们留下了深刻印象,不愧为水产行业的一面旗帜。据悉,此次采访内容将于近期在央视播出,敬请期待。

近年来,作为中国农牧行业的引领者,通威股份积极探索现代农业的发展方向和发展模式,充分整合技术、管理、资金、品牌、市场等各方资源,积极打造绿色水产全产业链,全面实现从育种、到养殖、到流通,再到销售的每一个环节的全程品质管控,为消费者提供健康安全的优质产品,满足人们的多重需求。以通威鲜活鱼为代表的“通威造”绿色食品备受市场青睐,通威绿色发展契合了消费者对食品“质”的要求,通威绿色发展也越来越受到中国乃至全球的关注。未来,通威还将在打造世界级健康安全食品供应商的征程上,不断开拓创新,砥砺前行!

新 / 闻 / 链 / 接

安全健康通威鱼如何走上餐桌? 《焦点访谈》来揭秘!

近年来,成都市在积极创建国家食品安全示范城市方面取得了丰硕的成果。为展示成都市食品安全智慧监管工作亮点,2017年12月4日至5日,中央电视台《焦点访谈》、《经济信息联播》栏目对中国农牧行业领军企业代表——成都通威鱼有限公司进行了为期两天的深度采访,从通威鱼的养殖、运输、检测净养、销售进行了全程跟踪报道。

12月4日,栏目组记者首先来到位于成都市天府新区的通威鱼养殖基地,向养殖户详细了解了水产养殖中的用药风险、通威鱼底排污技术、手机远程控制等先进技术。随后,记者跟随通威鱼专用运输车来到位于成都龙泉驿西河镇的通威鱼园区。通威股份食品事业部总经理助理薛峰等相关

负责人热情接待了栏目组一行,详细介绍了通威鱼在药残检测、电化水净养、品质管控等方面所取得的成绩。

12月5日,栏目组记者来到位于成都市内的永辉超市,了解通威鱼的终端销售情况。在接受采访时,消费者对通威鱼高品质、安全性进行了充分肯定。

作为从苗种、检验、到配送上市全程质量可控的健康安全鱼,通威鱼因具备在生态健康养殖基地养殖,全程不添加任何激素、抗生素和违禁药品等特点成为中国水产品第一品牌。目前,琳琅满目、品种繁多的通威鱼已经在各大商超卖场、生鲜超市、农贸市场、餐饮门店、团体食堂、生鲜配送机构都有销售,成为值得消费者信赖的产品!



央视记者与通威鱼授权分销点工作人员深入交流



央视记者采访通威水产养殖基地



记者拍摄通威鱼药残检测流程

敢作为 战今朝



奋斗是青春最好的底色

本组稿件由记者马侨、丁启燕、严晓宇、林梦丽、史和宁供稿

敢拼 敢干 敢担当!

通威股份各战区积极响应股份总部号召,总结市场开发经验,未雨绸缪 2019

日日行,不怕千万里;常常做,不怕千万事。正是敢于克服那些“不容易”,勇于挑战“不可能”,不怕泥泞的征途,底色才足够闪亮,奋斗的意义才不会褪色。2018年,通威股份农牧板块在践行刘汉元董事长战略思想的基础上,回归营销本质,以“对标建标、快速突破”行动计划进一步明确通威人奋斗的目标和前进方向。万千通威将士,精神面貌焕然一新,以高昂的士气、火热的激情、昂扬的斗志,鼓足风帆,强力推动通威绿色农业和绿色能源双主业协同发展。



华中二区召开 2018 年度经营工作述职会

铮铮铁师红如火 豪情壮志敢问天

华西一区谋划 2019 年市场工作

为激励营销团队在 2019 年向更高的目标进行突破,华西一区德阳通威 2019 年水产营销启动会在近日隆重召开。会议以“勇夺区域王”为主题,围绕饲料销量增长、动保销售、模式推广、新用户开发、市场占有率提升五大目标,明确了个人、片区挑战任务。会上,德阳通威总经理文加林为大家加油打气,强调通威是行业一流企业,团队也要争创一流,制定高目标,并努力去实现,希望团队在 2019 年向高目标奋进,为企业、用户创造一流的效益,同时实现个人成长和价值。

铮铮铁师红如火,豪情壮志敢问天!在文总的鼓舞下,水产业部全体成员满怀激情参与了增量挑战。在区域王 PK 赛环节,各片区争先恐后的场面十分激烈,最后德阳、绵阳、罗江、汉中四个片区赢得胜利,现场掌声、欢呼声不绝于耳。通过此次会议,市场一线将士更加了解了 2019 年德阳通威的经营方向,更加清楚了自己奋斗的目标,为实现公司增量奠定了基础。德阳通威相信,在总部、战区的支持下,水产业部全体成员通力合作,奋进拼搏,为创一流的团队而努力,2019 年必将是丰收年!

四川通威 2018 年年度述职报告会于近期举行。通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰、内务总经理丁惠玲、公司各部门负责人参加会议。各职能部门员工及各部门负责人作 2018 年度述职报告,阐述岗位职责或管理部门本年度关键绩效任务、重点工作完成情况,并结合公司经营战略提出未来工作思路及应对举措。会上,大家相互学习,共同提高,营造出了浓厚的赶学赶超氛围,对 2019 年提升计划具体安排作出规划,进一步明确在今后工作中加强责任意识,补齐工作短板,充分发挥团队优势,扎实做好管理,切实提高个人能力与公司业绩。



华西一区复盘 2018 年工作并部署 2019 年一季度工作

统一思想 认识到位

华西二区召开市场人员统一思想培训会

为达成上下同欲,使股份总部、片区战略方针、策略有效落地执行,近日,华西二区组织一线市场人员进行“统一思想认识到位”培训会议,共计 120 余位营销将士参会,通威股份华西二区总裁成军和出席。

营销将士统一参加团队拓展,开展七巧板、急速传真、铜墙铁壁、魔王关、难以割舍等拓展项目,模拟销售之路的坎坷与艰辛,充分体会了市场资源整合、有效沟通、团队协作、抱团取暖的重要性。

在培训会议中,昆明分公司、长寿公司、重庆公司总经理分别分享《海南市场

宋总在总结发言中表示,本次述职是对过去一年工作的审视、检讨和总结,是梳理思路和方法为未来做好准备的赋能会议,对各级各部门工作取得的成绩给予了充分肯定,对 2019 年度工作提出明确要求,强调各级各部门要严格按照精细化管理,各司其职,将来年的工作计划落到实处。本次会议旨在反思和复盘片区 2018 年经营工作,尤其是在市场基础工作上,发现问题并找到解决问题的方法,为实现 2019 年各项预算指标的顺利完成奠定良好的基础。

近日,通威股份华西一区 2018 年经营工作反思与复盘会、2019 年预算完善会、2019 年一季度工作计划会在四川通威隆重召开。本次会议旨在反思和复盘片区 2018 年经营工作,尤其是在市场基础工作上,发现问题并找到解决问题的方法,为实现 2019 年各项预算指标的顺利完成奠定良好的基础。

会上,各公司总经理、市场部经理、相关片区职能总监对 2018 年工作逐一复盘,围绕工作中存在的问题深入分析、查找原因,并在会议上完善了 2019 年预算方案、2019 年一季度工作重点和考核方案。通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰逐一点评,针对每家公司提出了具体要求,指示对会上总结的市场摸排、优质客户开发的优秀经验在会后复制推广。

宋总对战区工作进一步作指示,再次强调公司的一切工作以经营为中心,一切经营活动以市场为导向,各公司需要进一步强化团队的执行力,做好市场摸排基础工作与目标客户池的建立,聚焦核心工作,强化宣传意识与造势造气工作,弘扬并传播正能量。宋总表示,我们不缺方法也不缺思路,而是需要各公司真正将相关工作执行到位,推动整个战区 2019 年各项目标任务的有效落地。

挑战量利 勇攀高峰

华南一区贯彻部署 2019 年营销工作

2019 年战役的号角已吹响,为贯彻股份营销年会《回归营销本质 狼性铸就铁军》的营销方针,统一目标,上下同欲形成行动方案,华南一区畜禽精英于近日在高明通威召开培训会,华南一区总裁邓金雁、华南一区总裁助理卢运进、通威股份畜禽市场部部长朱磊以及技术总监邓艳、华南一区各畜禽营销公司总经理和营销将士 70 余人悉数参会。

本次会议主要通过《铸品质 战亥年》、《聚焦尖刀产品 261 做营销》、《围绕“意向客户池”做开发》、《规模猪场开发》4 个方面展开培训,巩固加强营销人员产品知识、市场洞察力、目标客户筛选、谈判技巧等,并总结提炼营销话术,提高市场开发效率。为提升团队执行力,会议期间从体能、沟通、记忆、信任、学习五个维度开展团队素质拓展,焕发团队激情,增进相互配合、相互支持的团队意识。

会上,华南一区总裁助理卢运进分享了《华南一区畜禽 2019 年发展规划》。2019 年主要围绕四个关键词:聚焦、质量、标准、团队,一切围绕增长而行动。华南一区总裁邓金雁指出了养殖业面临的困难与机遇,鼓舞华南一区畜



华南一区营销团队签订销量目标挑战书

禽团队奋勇争先,根据股份和片区指导方针,统一思想、统一战略,聚焦资源、人员、市场,用尖刀产品攻坚克难,形成星火燎原之势,要求惠州、高明、清远三家公司齐心协力,再创华南一区畜禽营销新辉煌。

最后,会议为 2018 年度以及 4 季

度勇攀高峰、业绩突出的营销精英颁发了营销明星、服务明星、尖刀产品推广之星奖项。

现场还设置挑战擂台,各营销将士高亢激昂,与华南一区总裁助理卢运进和各公司总经理签订了 2019 年 1 季度销量目标挑战书。

拿水面 调结构 上规模

华中二区召开 2018 年度经营工作述职会

“爆竹声中一岁除,春风拂暖入屠苏”,在华中大地辞旧迎新之际,华中二区近日在武汉召开了为期 3 天的 2018 年度经营工作述职会。通威股份精细化管理领导小组组长李昌海、华中二区总裁李鹏、畜禽研究所所长吕刚、水产研究所副所长兼特种水产研究所华中区域技术总监乔永刚等领导出席会议,华中二区各基地、营销公司总经理、市场部经理、水面专员、各线路负责人等合计 70 余人参会。生产、财务、总经理、水产市场、畜禽市场、水面等六个会场进行专题研讨,讨论围绕 2018 年工作的总结点检及 2019 年的工作规划展开。

会上,各线路对研讨结果进行汇报,围绕“预算先行、精细管理、野蛮增长、疯狂分享”的经营思路对 2018 年的工作进行详细全面的总结。各分公司总经理进行述职汇报,从 2018 年经营回顾、2019 年工作计划、片区支持等三个方面进行了整体分析汇报。幸总对司各提出的支持需求一一解答,同时指出各公司 2019 年市场工作重点依然围绕“基础营销”的主旋律开展,以“拔钉子”策略来应对 2019 年严峻的市场竞争环境,夯实基础,扎根基层。

各线路负责人就线路层面对 2018 年财务、人力、品管、生产等方面

进行具体分析。

幸总对各线路工作进行点评,肯定了预算先行、精细管理的正确性和重要性,明确了 2019 年的片区经营思路和营销思路:预算先行、精细管理、野蛮增长、疯狂分享及管水面、调结构、推动保、做交叉。

述职完毕后,各分公司签署 2019 年经营责任状并进行宣誓。幸总对 2019 年片区经营工作进行总动员。会议最后,在幸总带领下,会场全员高声呼喊“拿水面、调结构、上规模,放眼华中大地,华中二区第一;东南西北中、关键看华中!”,正式拉开华中二区 2019 年英勇奋进的序幕!

敢于担当 敢于挑战

越南通威召开 2018 年度工作述职会议

为认真总结 2018 年工作得失,规划布署 2019 年工作,近日,越南通威召开 2018 年年度工作述职会议,通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福、各部门负责人及主办级以上中、越籍员工参加会议。

会上,团队认真总结 2018 年的重点工作、分析得失并提出改善的措施,并汇报 2019 年的工作规划及思路。汇报结束后,相关领导和其他部门员工代表进行点评和提问,并就工作中的问题进行沟通和解答。通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福对本次述职会议的内容和效果进行了点评,并作 2019 年的工作指示,要求骨干员工“敢于担当、敢于挑战,工作中多学习、多沟通、多总结”,起到承上启下和带头的作用。

最后,陈总代表公司总经办感谢



越南通威召开 2018 年度工作述职会议

全体员工一年来对公司的付出,希望大家一如既往、满怀热情、共同努力,

让越南通威的经营工在 2019 年登上全新台阶!

同心致远 共生共赢

通威股份各战区、分公司经销商年会隆重举行, 聚焦营销和模式创新

我们走的每一步, 都将留下印记; 我们流下的每一滴汗水, 终将成为浇灌未来的雨露。与其埋头抱怨, 不如奋起改变; 与其庸庸碌碌, 不如策马向前。用意义定义人生, 以奋斗礼赞时间, 这不仅通威人应有的追求, 也是每一个与时代同行之人该有的姿态。青春正当时, 以梦为马, 不负韶华! 过去一年, 受中美贸易战、环保禁养、水产品价格低迷等众多不利因素影响, 养殖行业持续低迷, 养殖效益日益恶化。如今的市场竞争, 就是一场生死存亡的战斗! 如何在薄利时代生存下来? 如何让市场营销和服务工作更上一层楼? 通威也在不断地思考与探索。岁末年初, 通威股份各战区、分公司经销商年会陆续召开, 全面聚焦市场营销和管理模式创新, 保障来年各战区工作, 再次取得全面突破, 从胜利走向更大的胜利!

创平台 促转型

广东通威 2019 经销商创富论坛举行

2019年1月15日, 来自珠三角、粤北等地区的众多饲料经销商朋友齐聚佛山三水, 参加《通威质量万里行 广东通威 2019 经销商创富论坛》, 共谋创富大计。通威股份华南二区总裁邓金雁, 通威股份水产研究所水产营养师孙瑞健, 广东通威淡水营销总经理刘雄出席论坛。

股份华南二区总裁邓金雁致辞并发言, 通威对养殖行业发展有敏锐的嗅觉, 从未停止过对行业发展的思考与尝试, 特别在水产养殖领域, 通威一直在引领行业发展, 不仅仅是养殖技术的革新, 更是养殖模式的升级, 还有经营模式的转型。通威近些年不断推动现代渔业产业园建设, 持续提升自身产品力, 都是为了打造具备强大竞争力的平台, 与加入这个平台的伙伴实现事业共同发展。

会上, 股份水产研究所孙瑞健博士、广东通威营销总经理刘雄以及广东通威服务部经理曾波、市场部经理郭云松分别就通威的发展战略、产品力打造、模式提炼、共赢平台等方面进行了分享。广东通威 2018 年实现了近 30% 的销量增长, 帮助打造了 50 余位服务型饲料经销商, 在销量增长的同时, 通过高档产品、功能产品、动保渔机为养殖户保驾护航, 引导养殖行业往健康安全高效方向发展。

订料环节, 各经销商客户纷纷响应, 现场气氛火爆, 到场客户全部签约, 订货率 100%。2019 年, 广东通威还将不断提升自身产品力, 聚合资源, 提升平台竞争力, 为选择通威平台的合作伙伴保驾护航。通威将用事实告诉所有的合作伙伴: 激烈竞争的水产养殖行业中, 通威将不惧风雨、砥砺前行!

降本增效 共赢未来

2019 揭阳通威猪料发展论坛隆重召开

2019年1月13至14日, 揭阳通威 2019 首届以“降本增效 合作共赢”为主题的猪料发展论坛隆重召开。揭阳通威总经理郭桂林、通威股份畜禽研究所畜禽营养师邓艳等出席会议, 来自粤东地区的 50 多名优质客户参会并成功签约。

会上, 揭阳通威总经理郭桂林分析了 2018 年行业和市场现状, 指出饲料行业不再简单地只受供给与需求关系的影响, 环保压力、猪瘟形势严峻将整体影响饲料行业, 饲料企业产能过剩、竞争激烈, 通威凭借采购、销售、品牌、技术上的优势, 加快市场扩张, 获得更多的市场份额。未来养殖业的主力军一定是家庭农场, 揭阳通威发展一定围绕着为家庭农场提供增值服务, 实现与客户之间的合作共赢。通威股份畜禽研究所畜禽营养师邓艳围绕通威猪料的优质高效作了详细分析, 介绍了通威用料模式中的核心模式——乳猪阶段的 261 模式, 表示优质饲料 + 标准的服务方案, 可以让个性数据变为共性效果。

2019 年, 通威股份凭借《猪抗病营养技术体系创建与应用》成果荣获国家科技进步二等奖, 再一次肯定了通威雄厚的科技研发实力, 再次强化了通威股份在畜禽饲料特别是猪饲料上的优势。未来, 通威将继续从各个领域突破, 继续加大技术研发、科技创新方面的投入, 为实现“为了生活更美好”的美好愿景继续努力!

谋变革 铸品质

四川通威召开 2018 年猪料客户年终总结会

近日, 四川通威 2018 年猪料客户年终总结暨 2019 年发展会在眉山圆满召开。中国电子商务协会农牧专业委员会会长、中国养殖专业合作社及农牧电商最早的研究者、实践者和推动者王中, 通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰, 成都三新药业副总经理刘天强, 通威股份有限公司畜禽研究所所长助理祝丹等嘉宾和领导悉数出席, 来自四川省各地一百余位经销商们齐聚一堂。会议邀请到行业的资深专家王中作《行业巨变背景下养猪、饲料经营何去何从》的专题报告, 从经营模式、管理、突破发展等方面进行了全面分析。四川通威市场部经理王亮分享了“深变革 行模式——2018 四川通威猪料服务营销总结报告”, 展示了 2018 年四川通威的营销动作和 2019 年的营销规划; 通威股份畜禽研究所所长祝丹分享了“铸品质 战亥年——2018 四川通威猪料品质总结报告”, 从产品研发平台、猪料产品定位、猪料产品效果等方面给了在座经销商和养殖户朋友一点定心剂, 通威在产品质量的追求上只有起点没有终点。期间, 公司特设“产品质量示范奖”、“产品质量示范总经理特别奖”、“销量潜力发展奖”、“销量稳健发展奖”、“销量突出贡献奖”、“年度最佳销量奖”六大奖项, 对优秀经销商客户进行了隆重表彰。

模式引领 再创新高

南昌通威举办客户合作主题年会

2019年1月23至24日, 2019 年南昌通威“引领养殖 引领致富”客户合作主题年会在南昌凯美开元名都大酒店举行。江西省渔业局局长张金保、华中农业大学院记明主任、通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹、通威股份畜禽研究所所长吕刚博士、华中一区各线路总监等领导嘉宾应邀出席, 南昌公司全体员工及 400 余位经销商全程参与。

2018 年行业经历了环保、低价等重重考验, 南昌通威广大客户与公司全体员工共同奋斗、不断创新超越, 使得公司在激烈的市场竞争中一路披荆斩棘, 在 2018 年总体销量再创历史新高, 实现规模和口碑江西第一。南昌通威的发展得益于产品力的打造、团队服务力的打造、后台综合能力的打造, 在市场上做到产品效果领先、总成本领先, 带领客户群体增产增效。会上, 水产服务

经理刘春强、畜禽研究所所长吕刚博士分别在水产料、畜禽料产品力、养殖盈利模式、动保服务向与会人员展示了通威强大的技术支持, 赢得了现场客户朋友的一致好评。

结合行业变化及公司发展, 南昌通威总经理蔡福强作《引领养殖 引领致富》的主题报告, 并指出南昌通威近几年来在产品力、模式推广、服务深化上不断创新、深化, 打造了江西最具竞争力的饲料品牌, 一直引领行业的发展, 也得到了广大客户朋友的认可。报告指出, 2019 年行业变化不可逆转, 国家环保要求、食品安全要求、投资布局的新变化、养殖需要升级换代。企业正在经历全新的选择, 竞争是客观存在的, 优胜劣汰在所难免, 公司将积极拥抱变化, 将自己打造成为养殖专家和饲料专家, 与广大客户朋友一道推动变革, 做时代的弄潮儿。



2019 南昌通威“引领养殖 引领致富”客户合作主题年会举行



合肥通威举办 2019 年客户合作主题年会



广东通威 2019 经销商创富论坛圆满召开



四川通威 2018 年猪料客户年终总结暨 2019 年发展会隆重举行



通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰为优秀经销商颁奖

拥抱新变化 创造新价值

合肥通威举办 2019 年客户合作主题年会

金戈铁马闻铮鼓, 新年伊始步步高。近日, 合肥通威 2019 年“创造新价值 共赢新未来”客户合作年会在安徽巢湖半汤温泉假日酒店隆重召开。通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹、安徽技术水产推广总站站长蒋军、安徽农业大学水产系主任万全、中国水产养殖网主编蔡俊、南昌通威总经理蔡福强、池州通威总经理董清泉、池州通威畜禽营销公司经理董小进、通威股份畜禽研究所所长吕刚博士、通威股份水产研究所副所长兼特种水产研究所华中区域技术总监乔永刚、安徽徽商银行徽贷事业部营销总监方敏及安徽省邮储银行三农事业部产品经理唐恒等领导嘉宾出席会议。来自安徽省内的 200 多名客户齐聚一堂, 共同探索 2019 年养殖转型致富之路。

通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹首先以“创造新价值 共赢新未来”为主题, 从认知新变化、预见新形势、创造新价值、共赢新未来四个方面, 就国内外形势到行业发展趋势, 针对农牧业发展现状及客户朋友当前面临的困境作主题报告, 鼓励与会客户朋友坚定信念、承诺合肥通威一定会围绕新趋势为客户创造新价值, 适应市场变革的

大环境, 与大家共赢新未来。

产品力就是经营力, 产品力就是竞争力, 产品力就是营销力。为了让广大经销商和养殖户对通威水产料、特种料、禽料及动保相关产品力和养殖赢利模式有一个更直观的了解和认知, 合肥通威邀请通威股份技术研发体系相关专家为与会人员进行了通威优势产品介绍和赢利模式关键解析, 向与会人员展示了通威强大的技术支持, 赢得了现场客户朋友的一致好评。安徽技术水产推广总站蒋军站长高度赞扬了通威在安徽养殖业转型发展过程中起到的重要作用, 并希望再以此为契机, 加强沟通联系, 搭建一条政府、企业、养殖户之间的沟通桥梁, 为安徽养殖业的转型发展贡献力量。

为感谢客户朋友长期以来对合肥通威的支持与厚爱, 此次大会还专门设立“卓越事业伙伴奖”、“优秀合作伙伴奖”、“标杆模式示范奖”、“合肥通威虾王奖”及“忠诚合作伙伴奖”5 大奖项, 共评出优秀客户 53 名, 极大地鼓舞了客户的合作信心。在场客户对本次会议反响热烈, 对行业的变化、未来发展及公司规划有了新的认识, 纷纷表示将积极拥抱变化, 和通威一起共赢新未来!

解决痛点 携手共进

福州通威威廉首届财富论坛成功举办

近日, 福州通威威廉首届财富论坛在福建省融侨新港大酒店隆重召开。通威股份华南二区总裁温佳霖, 片区技术总监金国雄及福州通威威廉总经理胡金出席会议, 经销商、养殖户 130 余人参会。

会上, 通威股份华南二区总裁温佳霖致欢迎辞, 并介绍了通威的一流科研实力和完整产业链。福州通威威廉总经理胡金针对目前行业发展的现状, 经销商、养殖户朋友当前面临的难题, 提出了系列破解之道, 指出了未来发展之路。通威股份片区技术总监金国雄介绍了福州通威草鱼、罗非、叉尾鮰在各市场的表现, 用实际养殖效果让大家看了通威模式和产品的压倒性优势, 并从生产设备、产品质量体系等方面为大家诠释了为何福州通威产品会有如此竞争力! 最后, 公司市场部经理韩易祥宣布本次论坛的财富共享政策, 各经销商客户纷纷响应, 现场气氛火爆, 到场客户全部签约, 福州通威取得新年开门红!

