



近日,通威股份专题培训会在通威股份管理总部圆满召开。通威股份刘汉元董事长出席大会并作重要指示。通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁兼技术总监张璐等领导出席会议,来自通威农牧板块15个战区的总裁、人力资源总监、财务总监、分、子公司总经理及市场骨干共计190余人从海内外归来,共同回顾2018通威股份科技营销年会的指导精神,通过研讨确定落地方案,以优化机制为牵引,为实现2019年销量快速持续增长的目标,达成思想高度统一、行动高度明确。

统一思想,敢打胜仗!

通威股份刘汉元董事长出席通威股份专题培训会并作重要指示



通威股份刘汉元董事长在会上作重要指示



大会现场

本次培训会首先以合会形式召开,通过分析10家抽样公司的数据案例,对通威农牧板块近三年来人力资源现状进行分析总结,提出调整措施并现场答疑。会上,刘汉元董事长与抽样公司总经理及市场部经理进行提问互动,重申未来市场竞争中人才的重要性,指出应通过有效的营销机制,实现优胜劣汰,盘活市场团队,最终实现公司内部平衡、外部兼具竞争力。同时,刘汉元董事长再次强调聚势聚焦战略思想,指明迎战未来市场竞争的两大着眼点:市场团队围绕基础营销工作,技术团队围绕养殖模式,集中精力,真抓实干,期望农牧板块继续对标新能源板块,把提升产能利用率作为衡量机制是否有有效的标准。

本报记者 乔白滔
通讯员 马琳

对标优秀 真抓实干

随后,会议分为水产专题会和猪料专题会分别召开,聚焦不同料种的专项问题展开汇报与研讨。在水产专题会中,通威股份华南二区总裁温佳霖以《凝聚共识 实现突破》为主题,分享揭阳海壹如何通过“对标建标”专项工作的落地,力破行情、气候、团队等重重困难,在2018年下半年反败为胜,实现逆势上扬,鼓励各兄弟公司在2019年继续对标优秀,扎实市场营销工作,打下企业健康发展的基础。

通威股份水产市场部部长贾光文带领参会将士重新梳理水产科技营销年会的指导精神,宣贯“水产区域王行动”,将核心工作按照养殖阶段特点及营销节奏进行分解。通威股份水产市场部部长蔡泽文、通威股份水产研究所所长米海峰,分

别通过汇报明确了市场各线路人员工作协同与工作分配的机制,协助一线将士完成从单兵作战到团队协作的转变。

郭总在总结讲话中表示,在行情低迷的大背景下,通威将不断加强技术体系对市场工作的参与度,稳固优质客户,通过尖端科技手段提升养殖效益,为终端养殖户创造价值,助力行业发展。

会议在热烈共创的氛围中持续到晚间,全体农牧将士上下达成共识:通过整合多部门资源,形成分阶段、成体系、有套路、可执行落地的营销措施,实现营销一体化机制,以“水产区域王行动”为2019年的工作指南,彰显通威“王者”的务实风范和“冠军”的营销气魄,朝着“雄踞区域第一”的目标,昂首迈进新征程!

“打一次酣畅淋漓的胜仗”

在近日举行的通威集团2018年工作总结暨2019年工作计划会议上,刘汉元董事长再次针对通威股份2019年的各项工作提出了明确要求

和新的指示。

刘汉元董事长指出,在市场竞争中,跑慢一步就成为别人肚子里的食物,再跑慢一步,禁不住食物就会



通威农牧全体将士昂首迈进新征程

饿死自己,在“丛林法则”的前提下,前三名才能活下去,只有第一名才能真正活好,第二名、第三名只能变成陪练。慢性自杀和“温水煮青蛙”是最可怕现实,希望大家引起高度重视,抓住这些问题,改变我们自己。希望大家真正想清楚,我们凭什么,为什么,我们从哪里来到哪里去,我们为什么来了,为什么改变了才能做得更好,让团队从半死不活、“温水煮青蛙”的休克状态到生龙活虎,真正让

大家跑起来、跳起来,真正把我们的市场机制做起来,把我们的想法真正落实到位。

刘汉元董事长表示,能够带领自己的团队打一次酣畅淋漓的胜仗,那感觉比物质奖励更激励人心,那种成就感,那种自尊、自信,那种行业的尊重、行业的认同,让每一个通威人走出去以后,行业都会翘大拇指,让每一个通威人都可以分享这份荣耀!

四川省农业农村厅、四川省水产局领导莅临通威考察调研

本报讯(通讯员 代剑夫)2月15日,四川省农业农村厅渔业渔政管理处处长夏攀峰、四川省水产局副局长何强等一行领导莅临通威考察调研,先后参观了通威股份天府新区丹土地、通威三联水产品交易中心及通威鱼品质提升车间。通威股份郭异忠总裁、首席水产专家吴宗文、通威研究院高启平副院长、食品事业部总经理助理薛峰等热情接待。

夏处长一行首先调研了通威先进水产养殖新模式示范点——天府新区丹土地。该基地主要示范通威自主开发的通威箱式循环水养殖系统、玻璃钢循环水养殖系统、漂浮式圆池循环水养殖系统等,系统搭配固定吸附过滤、植物过滤吸收、大塘生态修复装置,同时匹配在线溶氧监测、增氧自动启停、高效杀菌装置等,是标准化、模块化的池塘工程化、开发式循环水养殖模式,可实现安全、高品质通威鱼的序批式生产。夏处长一行对通威集成的智能、高效、生态、可持续循环水养殖系统给予了高度评价,并指示在降低系统成本、运行效率等方面作进一步研究,以便向养殖户大面积推广。

随后,夏处长一行来到位于龙泉驿区西河镇的通威三联水产品交易中心和通威鱼品质提升车间参观,详细了解了水产品交易情况和通威鱼品质提升处理流程,并对通威的品牌打造模式给予了高度赞赏,同时对通威在水产产业链的规模化、信息化、全产业链化的模式提出了宝贵意见和建议。

通威车辆消毒系统研制成功

本报讯(通讯员 鲍斌)近日,由通威股份水产科技公司设施所设计开发的两种用于养殖场和饲料厂区车辆消毒消毒方案研制成功。该方案在充分利用通威自产无药残杀菌液的基础上,实现了厂区消毒自动化运行,有效切断疫传播途径,全面保障饲料品质和养殖安全。

据悉,由于饲料厂是病毒携带的主要中转站之一,因此方案主要针对饲料厂运输车辆,从切断传播途径、空圈消毒好、保健促稳定三个方面对疫病进行防控。方案配备四根到六根立柱,不锈钢扇形喷嘴,自动感应消毒,配备100吨一次成型减速带,带有喷嘴对车底部进行消毒,实现对运输车辆的全覆盖、无死角消毒。目前该方案已经落地,并在四川通威成功打造示范点。

通威(成都)水产食品召开开工动员大会

本报讯(通讯员 王婧)2月11日早上8点30分,通威(成都)水产食品有限公司召开开工动员大会,公司全体员工共计60余人参会。

会上,成都水产食品内务总经理潘荣忠首先对10日公司全员提前上班的状态表示肯定,并就2019年各部门的工作安排进行了周密的部署。2019年,公司将紧紧围绕股份管理总部“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的战略方针,抓好生产经营、销售、质量、管理、服务等主要工作,继续聚焦产品、聚焦市场、聚焦渠道、聚焦客户。

潘总在大会上强调,各部门要严格按照会议精神开展各项工作,2019年新的征程已开启,全体员工明确发展目标、振奋全员士气,为公司2019年更好地发展开一个好头,希望全体成都水人不忘初心、同心同德、鼓足干劲,再创公司新辉煌!

实施精益管理 为品牌赋能

通威食品开工动员大会圆满召开,通威股份严虎副董事长作重要工作指示

本报讯(记者 乔白滔 通讯员 张祥)2月12日,通威食品1月经营分析暨开工动员大会圆满召开。通威股份严虎副董事长出席会议并作重要指示。通威股份食品事业部高管团队,各分、子公司总经理以及部分员工参加大会。会上,大家回首过往发展历程,总结2018年发展经验,展望未来美好发展未来,共同谱写2019年新篇章。

严董在会上作重要工作指示,并对食品板块在1月实现开门红、量、利双收,账面利润实现扭亏为盈给予了高度赞赏。严董表示,食品板块2018年扭亏为盈,固然有行情机会因素,但也与各公司共同努力分不开。2019食

品板块全年的奋斗目标,就是把账面利润打平。1月的经营结果,一方面给大家信心,但另一方面团队更要如履薄冰,不能盲目乐观,食品行业有太多不确定性,在行情糟糕的情况下要经营可控,要稳得住、保得住,一旦有发展机会就能厚积薄发,最大限度去实现经营目标。

会上,严董还针对各公司的经营情况做了逐一详细点评,并鼓励他们在新的一年里继续保持发展的势头。同时,严董还对大家提出了新年工作收心要求,要全面投入到紧张的工作中,工作和休息要分开,高效工作,安心休息。借此机会,严董还对集团年度总结和计划工作会做了精神传

达,希望食品板块学习和借鉴新能源板块的内部精细化管理成功经验,将精细化管理列为食品板块新年的工作重点,同时也列为今年的管理指标作为管理评价内容,希望大家认真反思、总结和落地执行。

与此同时,严董还针对产品质量和市场营销工作进行了指示,强调建立良性激励机制,效益分享必须基于业绩增长,以营销促进业绩增长,营销人员的收入与贡献必须匹配!在合理的投入产出条件下拉开营销人员的收入差距,生产人员的绩效与内部改造精细化管理也要结合起来!对公司来讲,分配机制很重要,经营班子要为员工营造良好的工作环境和发

展平台,提供正向的激励机制。

在1月31日举行的通威集团2018年工作总结暨2019年工作计划会议上,通威股份刘汉元董事长针对通威食品板块2019年的各项工作提出了明确要求和新的指示,并在会上对通威食品事业部在2018年在严董的带领下实现“扭亏为盈”给予了充分肯定,同时还鼓励食品板块在新的一年里再接再厉,不断打造通威食品的市场竞争力和品牌形象。

刘汉元董事长表示,作为通威“渔光一体”战略的重要产业环节,通过净化、净养的通威鱼,全程安全可追溯,且没有任何泥腥味,具有重要

的品牌溢价能力,并且能够赢得市场与消费者的充分认可,这就是通威食品板块的价值所在。刘汉元董事长指出,当前通威已经打造了完善的产业链,同时也有足够的市场空间,如果能够实现像“苹果手机”一样去卖通威鱼,那么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!

相信在刘汉元董事长的关心和指导下,在严虎副董事长的带领下,食品板块的同仁们鼓足干劲,摩拳擦掌,在新的一年里,无论前行的路上有多少艰难险阻,都能披荆斩棘,踏平坎坷,迎难而上!在新的一年里,食品板块誓将迎来更大的胜利!

四面边声连角起 三军秣马再出征

通威农牧各战区,各分、子公司 2019 年誓师动员大会隆重召开

历添新岁月,春满旧山河。伴随着通威的腾飞进步,通威股份农牧板块统一思想,重塑市场格局,重构战略布局,重树作风士气,理清发展思路,破解发展难题,朝着 2019 年的新目标砥砺前行。近日,通威农牧各战区,各分、子公司相继召开誓师动员大会,吹响了 2019 年催人奋进的集结号! 2019 新时代的长征路上,曙光在前,胜利在望,但绝非一帆风顺、一马平川。新时代是奋斗者的时代。面对波谲云诡的市场形势,只有心怀梦想、担当使命、抓住机遇,坚守“回归营销本质 聚焦尖刀产品”,不断推进精细化管理,把奋斗精神渗透到工作的每一处细节中,才能推进伟大事业前进。梦想凝聚人心,愿景催人奋进。值此重要时刻的誓师,必将极大地激发起股份全体一线将士的积极性、创造性,凝聚起奋进新时代,共圆通威梦的伟大力量!



揭阳通威团队风采

华南一区 新年抢春 重拳出击

爆竹声声辞旧岁,喜气洋洋迎新年。2月19日,在这个传统元宵佳节,广东通威抢春行动全体作战部队 200 余人齐聚厂区,举行庄严而神圣的誓师动员大会暨抢春行动启动仪式。华南一区总裁邓金雁、通威食品事业部总经理助理薛峰等领导出席活动。

会上,公司对 2018 年度表现优秀的员工进行了表彰。广东淡水营销总经理刘雄、广东特种营销总经理周争志、广东鱼水营销总经理郑剑、南海特种营销总经理谢进文、广东基地内务总经理刘欢代表各个作战部队与邓总签订了目标责任书,邓总为各个作战部队授战旗,宣布广东通威抢春行动正式启动!

邓总在总结讲话中要求全体广东通威人,在总部三段式营销的指引

下,积极围绕“战略聚焦、双轮驱动、重点突破;模式营销、预算牵引、高效经营”的片区经营方针开展工作。2 到 5 月,团队最主要的工作就是抢春行动:抢时间、提效率、壮士气,抢用户、争网络、占高地。

此后,佛山通威、高明通威、清远通威等分别召开誓师动员大会,深入贯彻片区经营方针,明确了营销思维、激励机制、产能利用率、对标管理、服务转型、经营预算、资金管控等多方面的重点工作,提出 2019 年围绕战略聚焦、双轮驱动、重点突破、模式营销、预算牵引、高效经营为指导思想,强调 2019 年是大机遇、大发展、大激励的一年,希望通威将士守住底线、放开手脚、全力冲刺,“发展才是硬道理、发展是解决一切的根本、是立足的保障!”

华中一区 产品领跑 规模领航

早春二月,华中大地春寒料峭、山河壮美,通威股份华中一区新的征程已然拉开序幕。2019 年 2 月 12 日,通威股份华中一区常德通威 2019 年誓师启动会议隆重举行。华中一区总裁助理兼常德公司的总经理陈涛以及公司全员共计 100 余人参会。大会对 2018 年涌现出的优秀标兵、正能量员工、优秀部门进行了表彰。

会上,各部门负责人就 2019 年的工作进行誓师发言。为进一步明确工作目标任务,同时增强工作主动性和责任感,实现全年目标任务,各部门负责人与陈总签订目标责任书。同

时陈总将销售的四面旗牌授予禽料部、鱼料部、畜料部等相关负责人。四大销售队伍进行了风采展示,四面旗帜在空中挥舞,预示着公司 2019 年正式扬帆起航。

最后陈总作大会总结发言,传达集团工作计划会相关指示精神,并发布公司 2019 年工作规划。2019 年全体将士将继续紧紧围绕公司“产品领跑、成本领先、规模领航”的经营目标,共同发力、坚定信念、砥砺前行,实现禽料、水产料、畜料、长沙畜料四个销售部门的齐头并进,同时内务部门不断加强精细化管理,实现量利双突破!



重庆通威将士誓师出征

华西二区 满产满销 决胜 2019

为有效达成内务协同,以营销为龙头,树立产品高质高性价比,打造企业核心竞争力。2 月,华西二区组织内务干部召开了主题为“支持营销、服务营销、全员营销”的培训会议。同时,片区在重庆通威和昆明通威两地举行了隆重的 2019 誓师大会。

在培训会上,通威股份华西二区总裁成军和对片区 2019 年的工作提出全新要求:一是片区各公司做实做细部门 KPI,干部做好表率,以结果为导向,最终达成三年复合增长目标;二是内务各部打破部门墙,建立畅通沟通机制,围绕营销,守住底线、放开手脚、全力冲刺,真正意义上实现全员支持营销、服务营销、全员营销!

2018 年是重庆通威变革调整的一年,公司经过系列的内务改革、产品结构调整及团队重建,初步摸索出

了重庆水产的销售模式,聚焦淡水膨化料,打造 152、1531 拳头产品;畜禽料通过重新梳理优化产品结构,聚焦前端优势产品;生产、内务管理更是通过精细化管理措施,实现降本增效。华西二区及重庆通威 2019 年还将继续坚持“高质高性价比、打造核心竞争力”的产品思路,对内做好精细化管理降本增效,对外做好营销服务,为客户创造效益,努力实现集团“满产满销”的新战略。

昆明分公司总经理刘文刚在誓师大会上,要求公司全体员工在 2019 年必须高目标、高标准要求自己,守住底线,重复的错误不再犯,市场系统不断拔高团队目标,如期完成挑战任务;生产系统保证“0”返工、“0”投诉、“0”退货,后勤系统全力做好各项保障工作,站在新的起点上,要打起 12 分精神,全力以赴,决胜 2019!



虾特料片区不忘初心,再启新征程

华南二区 聚焦市场 打造标杆

金戈铁马,驰骋沙场。2月19日,以“王者出征,再创辉煌”为主题的通威股份华南二区揭阳通威 2019 年誓师大会隆重举行,华南二区总裁温佳霖、片区营销团队以及揭阳通威全体干部员工参会。会上,华南二区总裁温佳霖致辞,揭阳通威相关负责人分别作工作汇报。同时大会对 2018 年度表现优异的市场业务员和

基地优秀员工及先进班组进行了表彰。随后,温总在总结讲话中明确提出揭阳公司要挑战全新的销量任务,所有资源必须全力配合市场的需求,打造优质客户、优质网络,打造标杆市场、做好前端的推广,实现揭阳公司 2019 年大突破、大发展、大飞跃!



南通巴大市场团队戮力同心、众志成城

华东战区 精准发力 市场攻坚

卓越业绩,源自拼搏;巅峰攀登,起于战鼓。新年伊始,华东战区全体将士厉兵秣马,吹响了 2019 攻坚集结号! 2 月,绍兴通威、南通巴大、无锡通威、通威无锡特种料相继举行 2019 年经营管理誓师大会。

过去一年,南通巴大在总经理柯善强的带领下,大力开发网络、狠抓产品质量、品牌宣传,创造了不凡的经营业绩。公司获得股份总部及华东片区的高度评价,并再次斩获集团农牧板块“英雄团队奖”。2019 年被称之为“夯实年”,即夯实基础工作,提高内生动力,并提出“服务市场匠人精神 量利双增 共同成长”十六字方针,相信在全体同仁的共同努力下,南通巴大的 2019 必定会迎来大发展!

过去一年,绍兴通威全体员工“重协同、强执行”,辛勤付出,生产经营工作取得长足进步。绍兴通威总经理丁然在总结讲话中对公司 2019 工

作进行全面部署和总动员,希望全体员工在 2019 年端正态度、调整心态,保证公司良性有序、持续发展,创造良好的经营业绩!

2018 年无锡通威取得了量、利双增长。2019 年行业形势越发严峻,无锡通威总经理范小敏在主题为“自我突破,团队突破,销量突破”的无锡通威誓师大会上,再次提出并强调了“突破”二字,要求全体员工在做好自己本职工作的同时,突破自我。

通威无锡特种料年度誓师大会上,通威无锡特种料公司总经理巫胜利东号召公司全员在 2019 年在大环境变革中,要把握机遇,全面沉入终端,为实现 2019 年增量、增利,公司全员必须统一思想,加强团队凝聚力;合理安排生产计划,保障市场供应;强化奉献意识,以服务为中心,各部门齐心协力,为全面达成经营目标而努力!

华北一区 调整变革 量利突破

2月17日,通威股份华北一区天津通威举行了“王者出征”2019 年誓师启动会,为公司 2019 年的快速发展吹响了冲锋的号角! 通威股份华北一区总裁兼天津公司总经理李德贵、公司管理团队及部分员工参加大会。

会上,公司财务部总监王统君作天津通威 2018 年工作总结,宣贯 2018 年公司主要工作取得的成绩与不足;各职能部门作 2019 年规划,立足新起点、奋斗新征程、实现新超越。大会对 2018 年度业绩突出的员工进

行了表彰,鼓励员工再接再厉,为公司添光添彩,颁奖仪式鼓舞了现场众多员工。公司市场系统、生产系统、后勤系统分别进行了团队展示,并庄重宣誓。

最后,通威股份华北一区总裁兼天津公司总经理李德贵紧紧围绕公司的经营目标对 2019 年工作作明确规划,扬长补短、聚势聚焦、执行到位、高效经营,解放思想、站在新的起点踏上新的征程,全力以赴调整变革,确保完成公司量、利,实现新的超越!

海南特区片 转变作风 夯实基础

新春伊始,万象更新。2月12日,通威股份海南特区片宾阳通威饲料有限公司员工动员大会召开,宾阳通威总经理汪江、公司管理团队及全体员工共计 70 余人参加大会。大会对宾阳通威全体将士 2019 年的工作提出了几大要求:第一、明确目标,统一思想,提高团队凝聚力;第二、合理安排生产运营,确保市场供给;第三、

强化质量意识,投入产出取得突破;第四、安全管理有创新,杜绝较大安全事故的发生;第五、精细管理,降本增效;第六、提高全员素质,发掘优秀人才;第七、各部门立足一线,通力合作,顺利完成各项任务。在新的一年里,以仰望星空的激情和脚踏实地的勤奋,为全面达成 2019 年目标撸起袖子、继续奋斗!

华中二区 精细管理 全员营销

近日,华中二区 2019 年新春动员、誓师大会在天门通威和洪湖通威两地举行,拉开了华中二区全体将士征战 2019 的序幕。通威股份华中二区总裁席鹏,各分、子公司主要负责人出席会议。

会上,各分、子公司主要负责人分别作 2018 年工作总结和 2019 年工作部署。幸总在会上总结了华中二区 2018 年工作得与失,阐明“为客户创造价值是营销的精髓”,并在 2019 年工作规划中,提出“预算先

行、精细管理、野蛮增长、疯狂分享”的经营思想,号召全员营销,鼓励各市场、各村组、各业务员、各岗位、各员工勇争第一,要求全体员工团结一心、克服困难,脚踏实地,用心工作,服务经营,推动经营业绩再上新台阶。

号角已经吹响,将士即将奔赴战场,在刘汉元董事长的坚强领导下,华中二区全体通威一线将士众志成城,有能力、有决心完成任务,必将获取 2019 年经营战斗的全面胜利!



广东通威誓师大会合影

凝聚奋进共识 彰显榜样力量

2018年,正值改革开放40周年的历史节点,通威农牧板块在刘汉元董事长的战略引领和悉心指导下,紧紧围绕“扬长补短,战略聚焦”指导思想,上下同欲,持续创新求变,稳中求进实现提升突破。饲料板块夯实总体销量,利润同比增长,食品板块全年销售收入大幅增长,并首次成功实现扭亏为盈的重大突破,股份公司连续两年人均创利位列饲料行业上市公司第一,再展行业龙头企业风采。在此过程中,一批践行通威变革精神的优秀团队和个人脱颖而出。作为新时代通威人的榜样,他们的精神和成绩将鼓舞更多拥有强劲增长动能的战区和公司在新的一年里更上层楼。

本报通讯员 贺茜



2018年度董事局主席特别嘉奖

通威(海南)水产食品有限公司饲料分公司
通威股份有限公司南昌分公司
通威股份原料体系

获奖理由:他们将“艰难困苦 玉汝于成”根植于心,夙兴夜寐终于迎来最好的时代。回溯来时路,对标学习的典范已成参天大树,指路的风向标即将吹响再次战斗的号角。他们坚定不移地走出了具有通威特色的转型发展道路,他们的事迹将鼓舞更多通威人重拾初心、再续华章!



2018年度英雄团队

南昌通威 海查淡水 武汉通威 广东通威
南通巴大 通威(海南)水产食品有限公司饲料分公司
沙市通威

获奖理由:志合者,不以山海为远。耕耘“对标建标”的试验田,转战千里只为开辟量利增长路径。走进终端获取第一手资料,浅尝新客户开发带来的红利;活跃在提升料档的最前沿,携手敲开优质经销商的大门。想做鲜花,也甘当绿叶,守住门前兵家必争的沃土,他们竭力争当区域第一。



2018年度优秀片区总经理

华中二区 辛 鹏
虾特料片区 刘明锋
华南一区 邓金雁

获奖理由:将军少年出武威,入掌银台护紫微。是“千湖之省”的辽阔锻造了开疆拓土的坚韧,是南粤大地的富庶丰饶奠定了市场营销的典范。他们用不悔芳华铸就铁壁铜墙,也是通威旗帜招展幕后的功臣。



2018年度新锐奖

水产研究所 肖顺应 华中二区 李世春
印尼通威 任吉涛 富禽研究所 莫新旺
华西二区 尚 兵 华东战区 袁加汪
财务部 王 琦 高明通威 严伟诚
特种水产研究所 潘 瑜 李淑云

获奖理由:名企多良将,远海出明珠。一个庞大的农牧帝国,亦是孕育优秀人才的温床,从一线开疆拓土到后勤多维保障,从中帼红颜到壮志须眉,他们为着碧水蓝天、为着明日天光,让沿袭千年的传统农业焕发了新时代的活力。时间为证,历久弥新才是经得起考验的栋梁。

2018年度优秀分、子公司总经理

饲料板块:
连云港通威 冉龙田
南通巴大 柯善强
双流特种料 匡小玉
广东通威 邓金雁
广东特种料 周争志
海查淡水 贾孝武
南昌通威 蔡福强
武汉通威 彭金钢
天门通威 李 伟
湖北特种料 胡生华
沙市通威 林 涛
珠海海查 张 奎
海南富禽 何联军

食品板块:
通威(海南)水产食品有限公司
易刚辉

获奖理由:在行业转型升级的浪潮中,一批敢为人先的分、子公司带头人心存夸父逐日之愿、立下愚公移山之志,在宏观经济下行和自然灾害频发的2018年突破重重困局,带领团队找到坚定发展方向,毅然扛起农牧板块突围大旗。

通威股份总部2018年度优秀部门

技术体系:
技术中心办公室
特种水产研究所
管理体系:
证券部
原料部

获奖理由:2018年,通威股份管理部率先变革,对标学习优秀企业,着手从“预算牵引、平台支撑、机制保障”三大方向进行变革突破。在此过程中,已有先行者走在了变革的最前沿,或建设规范高效的平台支撑公司快速发展,或大刀阔斧锻造产品、提升核心业务盈利能力。

央视聚焦:通威鱼如何从池塘走向餐桌?

通威绿色水产产业链获权威主流媒体持续关注



近日,央视七套《致富经》和《聚焦三农》两档栏目在同一天相继播出《巧借力他让水上、水中、水底都赚钱》、《转变方式去养鱼》两档专题片。深度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绿色水产产业链发展现状,讲述了通威“渔光一体”创新商业模式对当前我国社会主义新农村的经济建设、社会建设、农民增收等方面所作出的积极贡献。

通讯员 贺茜



央视记者聚焦通威智能化渔业养殖设施

智能化、设施化 绿色水产养殖全程可控

在专门销售通威鱼的柜台,尽管价格高出不少,但是销量一点儿都不低,一天正常可卖出100至200公斤。这些深受消费者青睐的鱼家在何方?生长环境如何?央视记者来到通威鱼养殖基地一探究竟:从种苗到饲料采用通威旗下自主专利产品,通过365科学养殖技术养出高品质的鱼,再经过药残抽检和品质提升车间,最终进入市场。

通威股份郭异忠总裁在接受央视记者专访时表示:“我们要做的是设施

化、规模化、标准化,能够自动化控制的养殖模式,降低劳动强度和对人的依赖性,养殖过程可控才能达到鱼的安全标准。”据介绍,手机养鱼背后是先进的智能渔业养殖控制系统,无论养殖户走到哪里,只要有网络的地方,都可以用手机全程监控养鱼基地。同时,养殖基地还采用底排污的方法,对鱼塘粪便和底部废物进行清理,为养殖鱼类创造良好的生活环境。

从养殖基地打捞装车的鱼,送到通

威鱼品质提升车间,由品质质检人员进行筛选后,每一条鱼上市前经过水质磁性、电化水除菌、水质过滤、紫外线除菌等环节,再用电化水养殖24小时后才送往各个销售点。

如今,通威的养殖技术不仅在自己的基地使用,还推广到了很多专业化水产养殖合作社。除了推广365养殖模式以外,水下养殖品牌鱼、水上生产清洁能源的通威“渔光一体”创新商业模式已经成为通威未来的发展方向。

高品质、塑品牌 打造世界级健康安全食品供应商

据悉,继2017年12月央视《焦点访谈》、《经济信息联播》栏目对通威水产产业链进行深度采访和全程跟踪报道后,2019年1月,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经销点、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了通威水产产业链发展成就。

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,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!



央视七套《致富经》栏目播出采访通威水产产业链画面

通威抗病营养技术的“国奖”之路

畜禽研究所 祝丹

2019年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,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。通威畜禽成果首获国家科技进步奖,不仅体现了通威雄厚的科技研发实力,也展现了通威以科技力量积极推动产业转型升级,打造世界级健康安全食品供应商的坚定决心。

什么是抗病营养?

据国家统计局2017年相关数据,我国生猪生产产值1.4万亿,占畜牧业总产值的47%,人均消费猪肉40kg,在居民肉类消费总量中的比重高达60%以上,是绝对的餐桌主导。“粮猪安天下”的刚性需求使得生猪具备不可撼动的战略地位,但与发达国家相比,生产效率低下、环境污染、抗生素用量过大等因素造成的安全隐患,导致我国养猪业一直面临各种疫病的威胁和困扰,全国每年因死亡约1.5亿头猪,直接经济损失超过1000亿元。我国生猪生产总体呈现产业大、水平效益低的特点。

究其根源,动物需求及营养供给不匹配的矛盾首当其冲,营养是动物生长和健康的物质基础,以提高抗病力为目标的动物营养理论和技术体系在国内外尚属空白。在此基础上建立的抗病营养研究体系应运而生。

抗病营养技术体系构建了以肠道保健为关键、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、抗应激营养技术、防霉抗毒素营养技术、病原感染干预营养技术。定义营养结构新概念,发展了饲料配制和营养平衡技术。抗病营养技术成为当前禁抗减抗确保生猪健康的核心技术。动物抗病营养理论,阐明了提高猪抗病力的营养原理。一方面,解决了“喂什么”的问题,即改造传统饲料,在保持原料玉米、大豆等不变情况下,通过发酵、加入消化酶等方式进行加工;另一方面,解决了“怎么喂”的问题。



应用猪抗病营养技术研发的相关产品

抗病营养产品助力实现无抗养殖



无抗养殖时代,养殖于防,防胜于治。通威股份畜禽所瞄准当前行业转型升级的需求,围绕仔猪断奶应激、早期免疫、抗营养因子消减、母猪肠道健康等靶点,来实现相应功能的营养调控,应用抗病营养技术,针对性研发三大产品系列,强势助推养殖效益提升。

教乳料: 断奶专家,提升免疫抗应激

针对乳仔猪早期抗病力差、死亡率高行业的痛点,通威股份畜禽研究所和川农大精诚合作,成功申报四川

省战略性新兴产业项目,共计投入1500万经费开展“乳仔猪营养强化系列饲料培育与产业化示范”,成功实现“多活一头、多长一斤”的养殖目标。以仔猪肠道发育规律和免疫力为靶点,开发出幼龄仔猪人工乳、教槽料、发酵保育饲料,构建了“261”前期功能性饲料套餐,为养殖经济效益保驾护航,大幅提升了成活率和健康程度。

人工乳产品“旺仔宝”,率先实现无抗目标,行业引领和示范作用明显,应用表明,PSY平均增加1头以上,断奶体重增加500克以上,且猪群健康度、整齐度改善明显。该成果于2015年由印遇龙院士为组长组成的专家委员会鉴定认为:“该成果整体达到国际先进水平,部分结果达国际领先水平”。

通威股份紧紧围绕人工乳产品“旺仔宝”作为核心,打造了“7天大胜”和“261”早期用料模式,80日龄体重可达77斤以上。市场反响热烈,旺仔宝产品六大功效:“断奶不掉膘、抓猪抗应激、奶水替代品、诱食助教槽、弱仔变强仔、病猪促健康”得到市场一致认同,被形象称为“断奶专家”。教槽料获得“十大最具潜力乳猪料品牌”、“261”模式作为“一带一路”输出成果得到凤凰卫视专题聚焦报道。通过“7天大胜”、“261”模式,实现抗病营养技术有效落地,保障健康养殖。

仔猪料: 营养快车,改善肉质和料比

此外,畜禽所就国内生产条件下生猪肉质强化、抗生素替代技术等方面开展了系统研究,集成高效、优质、安全的商品猪生产营养技术,打造2615全程性价比最优的全程养殖模式,推动行业往健康、高效的方向发展。猪肉生产效率和品质不仅与全程营养有关,也受到环境应激的影响。通过分析应激因子对肉质、生长的影响机制,构建了基于自由基清除及抗营养因子消减的营养技术,保障生长效率及猪肉品质,针对长期以来外种猪肉品质差、肌间脂肪不足、肉色发白、滴水损失高等关键问题,具有显著的改良效果。目前已形成相关国家发明专利2个,应用该成果技术后,猪肉生成量增加约1.5%,饲料报酬改善13%,眼肌面积增加14%;肌间脂肪含量达3.5%到4.0%,肉质明显改善,猪肉分级与同类相比增加1到2级。

母猪料: 生育帮手,母猪保健专家

母猪生产性能的充分发挥,是提高我国生猪产业水平的关键。畜禽所在聚焦产期降低母猪便秘、缩短产程的基础上,结合泌乳力和发情表现等关键点入手,根据围产期母猪生理

及营养需求特点,充分考虑围产期功能性需求,满足母猪肠道健康、抗应激的特殊营养结构,开发了“酵多宝”功能性发酵母猪料,产品能显著改善便秘、减少应激、缩短产程,从而提高初生活率。此外,配合“乳多多”、“多子多福”功能包,改善母猪泌乳和发情表现,母猪分娩健康仔数提高1到1.5头,弱仔发生率降低40%,出生体重窝内变异CV值减少30%到50%,生产效率比国内总体水平提高20%以上。

近年来,我国猪业面临空前的疾病

压力:一方面是无抗时代巨轮的临近,倒逼传统防控手段升级;另一方面非洲猪瘟等疾病肆虐,对国内生猪养殖格局产生了巨大影响。当前养猪行业的总体形势是:“不死就是大赚”、“不发瘟、就发财”,疾病防控作为养殖可持续发展的第一核心要素,受到空前的关注和重视。以动物保障、动物健康为主导的抗病营养技术,展现了其理论创立的高度前瞻性,不仅可解决当下行业面临的无抗、健康转型压力,也将推动未来行业向绿色、生态方向持续发展。



国家科技进步二等奖荣誉证书

早出鱼!早放苗!2019赢在起跑线!

通讯员 马琳

A 鱼价临界养殖成本 养殖户惜售心理严重?

根据通威统计的塘头鱼价数据显示,售鱼成本已临界养殖成本!均价约为:华东草鱼4.73元/斤,鲫鱼5.11元/斤;华中草鱼4.13元/斤,其中江西2斤左右规格的3.6元/斤,5斤左右规格的5元/斤;华北鲤鱼4.07元/斤;华南草鱼4.93元/斤。看不到利润,如何舍得卖鱼?虽然越等亏得越多,但是大部分养殖户抱有赌赢心理,等待4至5月行情转机。

然而行情发展可能事与愿违:由于各地存塘总量庞大的客观因素;国家继续推进网箱禁养的政策因素;华南利好鱼价的天气少于往年气候因素等,决定终端淡水鱼价格将难以在2019年上半年出现增长。尤其到了4月,鲫鱼等成鱼将会产卵掉膘,预计届时未走鱼的鱼塘将损失20%至30%的产量。

B 继续等鱼价意味着什么?

这意味着2018年养出来的鱼卖不出去,养殖户全年的资金投入无法回笼;意味着随着温度升高,鱼病易感期到来,养殖风险日益加剧;更意味着2019年的行情扭转步伐将放缓。

根据通威华东、华中、华南等部分地区各服务部反馈:按照市场规律提

“暴跌”、“烂市”、“罕见低迷”成为2019年开年迎接新一轮水产养殖的关键词。通威一线传来消息,大部分区域目前存塘量较大,市场情况不容乐观,华东区域以鲫鱼、草鱼为主;华中区域以草鱼为主;华北区域以鲤鱼为主;华南区域以大草鱼为主;华西区较其他地区区域稍好,但受外省鱼冲击,鱼价较往年降低。



前卖鱼的客户,早已投入2019年的养殖工作,陆续放苗。他们认为行情波动是正常的市场反应,早早爬出泥潭,提前回笼资金,才是养殖投资的智慧。把精力用在热水鱼养殖、销售,在2019年抢滩时机打个翻身仗!

C 走不动鱼的区域 成鱼塘管理需敲响警钟!

部分养殖户已迅速转变观念准备出鱼,但由于市场需求疲软,鱼塘边难见



鱼车。在此,通威一线服务团队鼓励其他区域养殖户行动起来,迅速出鱼,减少市场存塘,为2019年下半年的鱼价回暖打基础。同时由于成鱼价值高,随着鱼塘密度增大,温度回升,成鱼存塘管理需从“止损”着手,以下几点需谨慎:

1. 改底、消毒、防病。过冬鱼塘底部有机质丰富,可用通威底改、活菌底改等全池泼洒1至2次;再结合水质情况,用藻菌多肽,磷太好肥水。
2. 提高溶氧。根据池塘的负载情况,配合开启增氧机,提升饲料利用率,降低饵料系数,从而降低成本。
3. 加强内服保健。在鳃出血、草鱼三病等鱼病来临前可以用通威肤给力,活力链连续投喂5到7天,增强鱼的体质和抗病力。

D 中国水产养殖业真的看不清未来了吗?

养殖户纷纷表示,从业多年首次遇到鱼价在春节期间下跌的情况,信心大受打击,多地出现转养、弃养。中国水产养殖业真的看不清未来了吗?

其实不然,主要有以下几点原因:

行业有需求。为满足人们日益增长的需求,全世界都在大力发展水产养殖业。全球捕捞渔业产量自20世纪80年代末以来相对稳定,是水产养殖业支撑着人类水产品消费的持续显著增长。而中国正是全球最大的鱼类消费国,同时,还是全球渔获量、养殖量最高的国家,出口额也位居世界第一。

国家政策扶持、引导。2月15日,国务院召开新闻发布会,农业农村部副部长于康震都力挺水产业号召大家多吃鱼,农业农村部渔业局局长张显良在会上更是直言:“我想借此机会为水产品代个言。众所周知,水产品具有高蛋白、低脂肪的优点,含有较多的不饱和脂肪酸,是非常理想的健康食品。根据《中国居民膳食指南》推荐,动物性的食物应优先选择鱼类,我们每日摄入水产品推荐量应该达到40克以上。但事实上,我国目前每日人均摄入量仅为30克左右,为全球人均水平的56%,离推荐摄入量的下限值有很大的差距。中国水产品消费市场还有很大的发展空间,在此我也呼吁大家多吃水产品,多关注、多支持水产养殖业绿色发展事业。吃鱼健脑、吃鱼强身。”

有国家政策的支持,渔业发展大有可为。而环保压力下,网箱拆除、禁养导致的水价低迷是暂时的。市场需求转型升级加速。随着大众生活水平的提升,消费者有机生态的水产品需求日趋旺盛,在走访大众消费端时,也印证此点:成鱼烂市期

间,通过标准化、无公害人工养殖出来的水产品,质量更有保证,价格受影响较小。绿色健康的品牌鱼依旧畅销,大众对昂贵的四大家鱼也饱含热情。但是在某些媒体的恶意煽动下,消费者对市场大宗水产品存在信任危机。提升整个行业的养殖规范性、安全性,获得终端消费者的信任,需要每一位养殖户参与、共筑。当然,随着养殖行业技术发展、从业者观念转变,水产行业正加速安全养殖进程。

波动是市场规律。行情的波动都是正常的,此时在谷底,就一定会迎来高峰,水产从业者对于未来的鱼价行情还是要保持理性,在此时轻言放弃,才是最大的损失。许多盲目转养的养殖户也需注意:如果对市场理解不够深入,不要轻易做决定,建议在通威服务团队的帮助下,根据当地养殖潜力进行模式设计,保证效益。

当前,我国水产品消费的区域化特点非常明显,有的地方喜欢吃海产品,有的地方喜欢吃淡水鱼,有的地方对大闸蟹非常疯狂,还有一些形成局部消费热潮的品种。通威农牧会积极为广大客户提供行情信息,同心协力调整好水产结构,助力中国水产养殖尽快进入良性发展阶段。

2019年是水产养殖行业的水分岭,只有不断优化养殖模式,科学管理才能获得更大的收益。市场总有波动,坚持才是胜利!更多人依旧充满希望!让我们携起手来,共同挺过水产养殖的寒冬!