



通威农牧资讯订阅号

科技赋能 创新驱动 质量兴渔

2019 第三届中国水产科技大会隆重举行,通威股份“新能源反哺农业”战略受到行业高度关注

4月26日至27日,以“科技赋能 创新驱动 质量兴渔”为主题的中国水产行业顶级盛会——2019第三届中国水产科技大会隆重举行。来自渔业主管部门领导、行业专家、龙头企业领袖、水产行业精英等800余位重磅嘉宾齐聚蓉城,展示前沿成果,共谋行业发展。会议规格和规模均超往届,被业界称作“水产界的达沃斯论坛”。通威股份刘汉元董事长出席大会并作重要讲话,通威集团王祥玉副总裁、通威股份谢毅董事长、通威股份严虎副董事长、通威股份郭异忠总裁、通威集团副总裁黄其刚等领导悉数出席。大会期间,通威股份郭异忠总裁接受了行业媒体专访,并作精彩观点分享,阐述了通威“新能源反哺农业”的精神内核以及绿色发展的宏伟愿景。在中国水产行业创新成果发布环节,通威股份总裁助理刘辉芬发布了2017至2018年通威在水产技术领域的多项主要创新研发成果。通威股份还分别与湖南渔美康生物技术集团有限公司、江苏中洋集团股份有限公司签署战略合作协议,携手共促科技创新,助力行业实现高质量发展!

本报记者 乔白滔



通威股份谢毅董事长致辞



通威股份与江苏中洋集团在会上签署战略合作协议



通威股份严虎副董事长致欢迎辞

科技引领

携手水产人同舟共济、迎难而上!

通威股份谢毅董事长在会上致辞,并指出,近年来,在环保风暴、食品安全、极端天气以及贸易摩擦等综合因素下,水产业各环节均受到不同程度的影响,压力巨大。作为全球水产行业的重要参与者,37年来,通威始终坚持科技与模式创新,参与、见证并推动了我国现代水产饲料业的形成

和水产养殖业的发展壮大。面对眼前的困难,通威愿与客户、与伙伴、与中国水产人同舟共济、共同进退,变困难为机遇,变压力为动力,知难而进、迎难而上!

谢毅董事表示,一个通威品牌、两大核心产业,和谐共生、协同发展。通威也将拿出“新能源反哺农

业”的战略决心和魄力,以科技打造核心竞争力,为客户创造价值,让利养殖户、让利经销商,携手伙伴、共渡难关。通威在37年前成立之初,就把与供应商、与合作伙伴的合作共赢放到第一位。未来,通威愿意与大家携手共进,开创更加美好的未来。

媒体聚焦

“新能源反哺农业”重构行业新格局

大会期间,通威股份郭异忠总裁接受了行业媒体专访,并作精彩观点分享,阐述了通威“新能源反哺农业”的精神内核以及绿色发展的宏伟愿景。

针对当前水产行业激烈的市场竞争,郭总表示,良性竞争是促进行业发展的不竭动力,今年竞争尤为激烈恰好说明水产行业已经走到了势必革新的岔路口。产业升级、行业集中是大势所趋,但由于竞争远未达到极致水平,水产行业距离真正成熟还有一定距离。市场诉求和企业转型的双重博弈,将倒逼饲料行业走向快速发展的道路。

在谈到通威股份近期提出的“新能源反哺农业”战略时,郭总表示,通威新能源和农牧双主

业共同发展,彼此相互依托、相互支撑。之所以在现阶段提出“新能源反哺农业”,一方面是通威光伏产业链各环节已经历重重考验处于全球领先地位;另一方面是中国的水产养殖现阶段面临转型升级。

过去三、四十年里水产行业的快速发展得益于饲料行业的推动,未来则需要通过高品质的养殖端和食品端来拉动行业发展。在此基础上,通威需要整合资源发力养殖端,同时也要把以前在食品端沉淀的价值发挥出来。“新能源反哺农业”的真实用意是要强化通威在养殖端、食品端的核心竞争力,以此推动产业的发展,这也将成为牵引通威稳健发展的重要引擎。

熠熠荣光

通威股份荣获 2019 中国水产行业十大卓越贡献奖

经过大会专家组近3个月的筛选和调研,本次中国水产科技大会隆重评选出2019中国水产科技“十佳创新模式奖”、“十大科技进步奖”、“十大杰出成果奖”以及“十大卓越贡献奖”四大奖项。通威旗下的四川渔光物联技术有限公司荣获“十佳创新模式奖”,成都通威自动化设备有限公司荣获“十大科技进步奖”,成都通威三新药业有限公司荣获“十大杰出成果奖”,通威股份有限公司荣获“十大卓越贡献奖”。

会议举行期间,在全场嘉宾的共同见证下,通威股份还分别与湖南渔美康生物技术集团有限公司、江苏中洋集团股份有限公司签署了战略合作协议,携手共促我国水产科技创新,推动行业迈入高质量发展轨道!

转型升级

打造健康安全食品产业链和光伏新能源产业链

通威股份严虎副董事长在会上致欢迎辞,并表示,通威在水产行业深耕细作37年,从发明“渠道金属网箱养鱼”,到如今发展成为全球最大的水产饲料企业。通威坚持“两条腿走路”,即水产和光伏新能源产业协同发展,构建了完整的水产产业链和

光伏产业链,并整合优质资源开创了“渔光一体”创新发展模式。

严董表示,“为了生活更美好”是通威一以贯之的企业愿景,通威坚信,通过行业同仁的共同努力,我们能够从源头上、过程中让水产养殖更加安全、可控,也能让消费者吃

得更健康、更安全,助推水产行业健康转型发展。通威将继续通过垂直一体化绿色健康安全食品产业链和光伏新能源产业链的打造,以实际行动支撑起“打造世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源公司”的宏伟目标!

释放全新动能 彰显强劲发展实力

通威股份 2018 年及 2019 年一季度喜传捷报,旗开得胜

继2018年创造辉煌业绩后,通威股份2019年第一季度捷报再传!近日,通威股份发布2018年度报告及2019年一季报。2018年公司实现营业收入275.35亿元,同比增长5.53%;2019年一季度公司实现营业收入61.69亿元,同比增长18.14%,公司经营趋势稳中有升。在这份亮丽的成绩单背后,是公司稳健发展的蓬勃活力,是全体将士不畏行业竞争、不惧市场挑战的勇气和信心,是“困难于其易,为大于其细”的智慧;闪耀着刘汉元主席“聚势聚焦、扬长补短”和“三个决定”的思想光芒;彰显着新时期创新与变革的责任与担当;是全体通威人充分发挥敢为人先的内驱力、执行力;是通威新能源反哺农业的信心和底气,是通威“为了生活更美好”的崇高理想与追求。

本报记者 孙琦蕾

捷报频传 2018 年及 2019 年一季度强势盈利

4月17日,公司发布2018年业绩报告,营业收入275.35亿元,同比增长5.53%;净利润20.18亿元,同比增长0.51%。同时,发布2019年第一季度报告,实现营业收入61.69亿元,同比增长18.14%;净利润4.91亿元,同比增长53.36%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4.75亿元,同比增长54.44%;基本每股收益0.1264元。

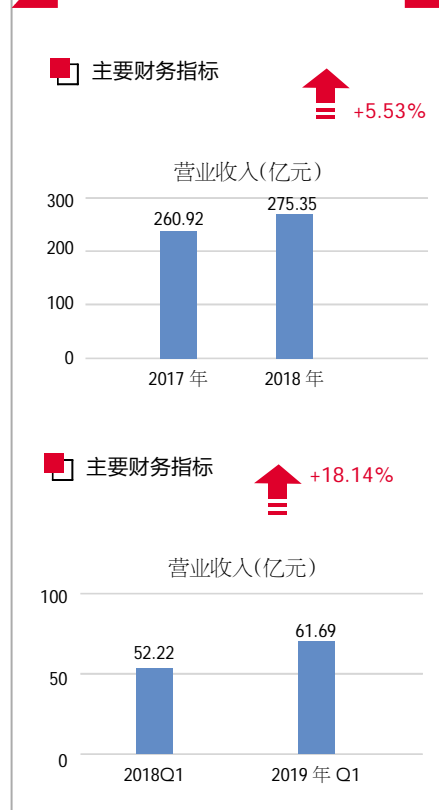
在去年面临“531”光伏新政、渔业环保去网箱、非洲猪瘟等行业重大冲击下,公司业绩依然实现全面上扬,超出预期。报告期内,公司围绕“聚势聚焦 执行到位 高效经营”的经营方针,坚持以水产饲料为核心,以提高公司产品竞争力为原则,结合市场消费结构的转变,优化两个“结构调整”,包括提升水产饲料在饲料总量中的比例,提升水产饲料中特种饲料、膨化饲料等高端产品的比例。

数据显示,2018年,通威饲料业务实现营业收入150.87亿元,同比

增长0.77%,销量423.36万吨,同比基本持平,其中膨化饲料、虾特饲料、功能饲料等高端产品占水产饲料的比例超过55%。同时,公司动保产品继续保持较高速增长态势,销售额同比增长近80%。食品加工及养殖业务实现销售收入13.97亿元,同比增长23%,实现了食品板块经营业绩扭亏为盈的突破。通威品牌鱼的配送交易额在2017年的交易基础上实现了翻倍增长,安全可追溯的口碑在区域市场得到了进一步认可。

在竞争白热化的2018年及2019年初,取得如此靓丽的成绩单,源于通威不断强化的产品盈利能力和预算管控,通过提高客户收益水平增强饲料业务经营效益,持续与行业优秀企业深度合作,提升采购工作效率,降低采购成本。在整体聚焦市场的同时,公司科研方面持续获得突破,为公司产品品质、综合性价比优势提供了坚实的基础保障。

2019 通威股份第一季度成绩单



逆势让利 打造“新能源反哺农业”样本

年初至今,水产品价格的持续跌落已成为不争的事实,虽然近期行情有所缓和,但消费终端结构的升级和供求关系逆转的不可控,导致水产“寒冬”释放出极大的破坏力。在急需重塑水产养殖信心和提振养殖产业发展的当下,通威实施“新能源反哺农业”战略成为必然选择。

在新能源业务强势盈利的强大后盾下,通威丝毫没有放松在农牧板块取得突破的决心,近期多次在华南普通淡水料和特种料领域宣布主动降价,让利养殖终端。尤其令终端养殖户拍手称赞的是,通威始终坚持为客户创造价值的初心,一切决策绝不以牺牲产品品质为代价。一系列的逆势让利、提质增效,惠及了水产养殖户,这一为水产养殖产业赋能的改变,也预示着通威迈入双主业互补的时代。

回溯通威新能源主业波澜壮阔的发展史,2007年通威以产业链上游的多晶硅为切入点,“跨界”

光伏产业。2013年通威强势切入光伏产业链中游的电池片环节。2018年通威“逆势扩产”,通威太阳能、永祥股份全年实现满产满销、现款现货,各项经营指标均位居行业前列,进一步保持和提升了通威在光伏制造领域的综合竞争优势,彰显了强劲的发展实力。

2019年一季度通威股份强势盈利为“新能源反哺农业”战略释放更多可能。正如郭异忠总裁所言,通威是新能源和农牧双主业共同发展,彼此相互依托、相互支撑。通威“新能源反哺农业”的真实用意是要强化通威在养殖端、食品端的核心竞争力,以此推动产业的发展,这也将成为牵引通威稳健发展的重要引擎。

一个成功企业的担当,是重振行业的责任感,更是率先垂范、助力养殖终端走出困境的使命感。双主业互补的强大支撑,即将为通威释放全新的发展动能,也为当前水产养殖行业注入新的生机!

科技锻造极致产品力

通威农牧精彩亮相中国饲料工业展,并获农业农村部于康震副部长点赞!



农业农村部于康震副部长一行参观通威展馆



吉林省畜牧业管理局局长王坤一行参观通威展馆



通威股份农牧板块亮相 2019 中国饲料工业展

4月18日至20日,由中国饲料工业协会、全国畜牧总站主办的2019中国饲料工业展览会在南宁国际会展中心隆重举行。农业农村部于康震副部长,广西壮族自治区人民政府副主席方春明,中国工程院院士、中国饲料工业协会会长李德发,中国工程院院土、中国科学院亚热带农业生态研究所研究员印遇龙等领导出席开幕式,全国畜牧总站站长、中国饲料工业协会秘书长杨振海主持开幕式。通威股份农牧板块携众多科技创新成果,以“科技锻造极致产品力”为主题亮相此次展会,受到参会领导、行业同仁、广大客户以及权威主流媒体的广泛关注。

通讯员 马琳

本次展会以“合作共赢,绿色发展”为主题,通威股份作为本次展会的协办单位,携旗下通威饲料、通威动保、通威智能养殖设备等全产业链尖刀产品及创新成果,在大型饲料企业展区的核心位置精彩亮相,成为众多参观者的关注焦点。南宁通威、珠海海壹、通威自动化、三新药业、海先锋生物、渔光物联、通威水产科技、威尔检测等体系协同参展。

展览期间,农业农村部于康震副部长一行参观了通威展馆,详细了解了通威股份以“科技锻造极致产品力”为展馆主题的办展初衷和众多科技成果,并对通威水产饲料在市场上的认可度给予高度评价。交流期间,杨振海站长主动提及通威“渔光一体”,对通威凭借农牧与新能源双主业优势,实现“水上产出清洁能源、水下产出安全通威鱼”的创新模式称赞有加。

中国饲料工业展览会历经22年精心打造,已成为国内外畜牧饲料行业展示新成就,交流新经验、沟通新信息、传播新理念、促进新合作、推广新技术的重要平台,成为国内饲料行业规模最大,专业化程度最高,影响力、传播力最强的第一品牌展览会,连续多年被评为5A级专业展。今年的展会,有来自20多个国家及地区的500多家农牧企业参展,2300多个展位,面积超过6万平方米的规模,充分展示出饲料行业新产品、新技术、新工艺、新设备、新业态的蓬勃发展趋势。

本次展会以“合作共赢,绿色发展”为主题,特意选址广西南宁,看重的就是随着“中国—东盟自贸区”建设所创造出近20亿人的广阔市场,带领农牧企业共享“一带一路”商机。

广西具有与东盟国家陆海相连的独特区位优势,大会特别设立的东盟展区为中国—东盟农牧企业的发展提供无限商机。作为行业龙头企业,通威先后在八桂大地建立南宁、宾阳两大饲料研发、生产基地,两大企业隶属的通威股份虾特料片区,在2019年提出将虾特料工艺运用于打造精品鱼料,不断引领广西区域养殖技术革新。

通威股份华中二区 荣膺湖北饲料行业 多项殊荣

本报讯(通讯员 贺茜)4月11日至12日,湖北省饲料工业协会第六届会员代表大会暨2019年度年会在武汉隆重召开,湖北省农业农村厅、民政厅等主管部门领导应邀出席,当地饲料工业协会会员单位代表全程参与。

会议期间,协会对推动湖北饲料工业高质量发展的一批优秀企业进行表彰,经参选单位激烈角逐及专家组综合评定,通威股份华中二区四家公司脱颖而出,斩获四项殊荣。其中,天门通威荣膺“改革开放40周年湖北省饲料行业最具成长性企业”称号,武汉通威、沙市通威、黄冈通威荣膺“改革开放40周年湖北省饲料行业卓越贡献企业”。

通威股份自2017年对华中区域的管理方式进行调整后,以湖北省内各公司为管辖范围的华中二区,厉兵秣马、枕戈待旦,整个团队的思维观念、工作作风较之以往也有了很大的转变和提升,团队士气高昂,取得了不错的经营业绩。据了解,华中二区近年来在坚持推进预算管理方面为通威股份农牧板块树立了标杆,在产品优化方面也作出了积极的思考和推进,料档全面提升,一批熟悉膨化料的生产工人逐渐成长起来,在以“一年两季”养殖模式为代表的示范推广等多种因素积极推动下,产品力大幅提升,为股份销量、利大幅增长奠定了坚实的基础。

福州通威首届大水面 高峰论坛成功举行

本报讯(通讯员 索建杰)4月16日,“福建首届大水面高峰论坛”在福州通威成功举办。在淡水养殖业整体行情低迷的背景之下,大会主要围绕水产养殖行业发展趋势,为福建大水面养殖指明出路。

会上,福州通威总经理胡金代表公司发言,对远道而来的客户表示热烈欢迎。胡总围绕“扎根质量做服务,整合资源做市场”作分享,让客户感受到了福州通威在八闽大地打出一番天地的决心和实力;通威股份自动化公司产品经理陈利光针对大水面未来发展趋势,循环水养殖作了详细讲解,与养殖经验丰富的客户做了现场沟通,让客户对循环水养殖系统有了一定的辨别能力;福州通威服务经理索建杰围绕大水面养殖管理方案作分享,尤其就管理难度相对较大,成本投资较高的大水面,对放养模式、设施配置以及辅养鱼增产等方面作了详细解答。最后,福州通威市场部经理韩易祥宣布福州通威“大水面八大助力方案”,将会议推向高潮。会议现场订料3870吨,订料率高达80%。

通威大学举办各战区 小龙虾专题培训

本报讯(通讯员 刘凯)4月17日至18日,通威大学组织学员前往湖北特种料公司进行实地观摩和交流学习,针对小龙虾的养殖难点及养殖关键技术进行交流。结合参训公司的需求和小龙虾养殖、推广的关键阶段,学员们实地观摩天门公司小龙虾361高效养殖、小龙虾精养等多种养殖模式。期间,学员现场就后续小龙虾推广落地进行了深度讨论。

近年来,随着各区域大面积拆网箱以及禁养、限养政策实施,行业竞争加剧。水产品消费的升级,带动水产特种料快速增长。在水产转型的需求及湖北特种料率先突破小龙虾养殖模式的背景之下,2018年12月,通威大学开展了第一期小龙虾推广游学活动,组织华东片区、华中片区、华西片区相关单位前往湖北特种料公司进行观摩学习。期间,通威大学还精心组织了参训学员线上互动学习,迄今为止,已开展4期培训。

2019年一季度,参训公司的小龙虾推广项目从无到有,从起步到实现增长,共计实现小龙虾料同比增幅达440.03%。相信在全体同仁的共同努力下,通威模式、通威小龙虾的销售必将红遍大江南北。

标杆

以平凡 战不凡

茂名通威狠抓质量8个月,全面提升产品力,实现销量大突破

中国水产行业,随着2019年的行情低迷、价格博弈、新企业跨界进军等非常规现象,快步进入洗牌期。越是硝烟弥漫,越是应该保持清醒的头脑,“了解别人,保持自我,扬我们之长,避我们之短,才是正确做法。”通威新能源反哺农牧的战略决策,也印证着通威始终聚焦产品质量之所长。清醒者,存在于通威每一个平凡的岗位上,最终成就不凡的业绩。

茂名通威于2006年落成于茂名市“中国第一滩”近旁。绿林、银滩、碧海、蓝天围绕的环境优势,似乎盖过这个公司的其他标签。直到2018年年底,公司仅用4个月时间就实现禽料月销量一举翻番的重大突破,令更多通威人将目光投向这个向来默默无闻的企业。

通讯员 马琳



茂名通威“服务经营 助推经营”全面启动

以质量“造时势”

走进4月的茂名通威,夕阳下等待拉料的卡车停满厂区。在生产车间与生产班长黄先良简单交流中得知,由于产品质量稳定、市场口碑过硬,慕名与茂名通威合作的新客户源源不断,“目前的生产线24小时开工停不下来,一旦停工就有客户断货!”他自豪地说。

短短半年来,茂名通威已经过3次提质、5次降价。黄班长表示,他们

每次换料时会清理全线设备,避免原料交叉污染;精确控制熟化温度;遇到颗粒不均匀就停机整顿;专门人员监控包重、生产日期。

虽然生产流程日益严格,但也随着工艺提升,使生产过程变得省时省力,质量的稳定令业务员、经销商的信心倍增,最终也赢得市场认可!为着这一个明确目标开展工作,一举多得!

以产品力“铸口碑”

而产品力口碑在终端一路走高,还要从2018年8月刘彦任职茂名通威总经理后说起。84年的他总是面带笑容,充满正能量。他说从业12年来,运气很好,去的都是正值上升期的大型饲料公司,也正是因为这些经历,令他透彻领悟到,产品力才是企业经营之本。

刘彦初到茂名通威,是他初次从财务线管理者转型成为一个公司的掌舵人,他首先发起“质量铸剑”行动,在团队的全力配合下,仅8个月,

换来产品质量蒸蒸日上,换来文化风气脱胎换骨,换来内勤、市场团队扬眉吐气,换来销量翻两番的挑战变成现实!随着养殖技术革新、地租高涨、终端养殖户优胜劣汰,整个饲料行业形势发展的趋向,已经脱离营销动作竞争,进入产品力竞争。看清“局势”,令这位年仅35岁的新晋总经理能快速抓住事物的主要矛盾,“顺势”而为,靠质量——对内铸信心,对外铸口碑,同时“借势”发力,求助通威股份的强大资源,精益求精。

营销团队“势不可挡”

茂名通威的势不可挡,源于营销团队的聚势。茂名通威从2018年底开始建立水产养殖服务站,小小的一个房间,缩短了营销员与塘头的距离,提升了客户粘性,更帮助市场团队找到了归属。

茂名号称“中国罗非鱼之都”,通威的“罗非一号”在当地叫好又叫座,有力支撑这项世界级产业发展。一杯热水,就能见证产品膨化度和粉碎细度,以虾特料工艺打造精品鱼料的产品定位优势,几分钟揭晓,使用优质原料对水体污染降到最低,超微粉碎、膨化度高,易于鱼体消化吸收。

茂名通威高度重视经销商团队的培训。虾特料片区通过“经销商训练营”的多年沉淀,积极引导经销商服务转型,使经销商在行业剧变中准确找到在企业与养殖户之间的合理位置。许许多多从其他行业转型而来的商人,在相对特殊的饲料行业,也能迅速找到感觉,快速壮大。

茂名通威时刻关注每一位客户的需求。鱼猪混养区的鱼塘水质

调控难,令养殖户对饲料质量的需求愈加严苛,也成就了茂名通威获得一大批忠实粉丝。面对行业轮番降价,客户要求通威在原料价格下调的情况下可以降价,但更重要的是继续保持质量,继续为养殖户作保障。“通威没有帮我赚钱的话,我也不会这么支持你们!”这是养殖户的原话。

茂名通威人事行政经理曾友文目睹刘总对内抓生产、正团队,

对外调研市场、开发客户之后,主动开始承担起市场工作,从会议营销的策划筹办,到政策方针的传达,坐了几年办公室的她开始适应出差,跨出固有的人力资源工作思维,真正认识到人力资源工作的战略性意义。曾经理表示,茂名通威全员都是围绕市场开展工作。“表率是最好的领导方法”,以经营思维看待工作,是刘总从业12年来的态度,也是他能从财务线无缝转型的原因。

倒逼自己“审时度势”

如果说对于产品品质的维持需要全员矢志不渝,那应对市场变化,则需审时度势。“品质铸剑行动”为提升产品质量,“护苗行动”为维护产品表达,“鱼康一号行动”为打造尖刀产品,“读书分享行动”为改变团队风气。茂名通威以大大小小的行动,改变着一个企业的点点滴滴。

刘汉元主席曾指出:“对于量与利哪样更重要,我认为这是没入门的管理者才提的问题,任何时候都是在平衡之间找平衡,这是管理者必须清楚的。”迎战旺季,茂名通威率先发起“养殖PK大赛”活动,这是在产品稳定、团队积极、客户认可的基础上,适时展开的营销动作,彰显着茂名通威的产品力、服务力、营销力自信,也是他们倒逼自己不断迎接新挑战的具体方法与团队文化!



市场团队代表在服务站集结,为接下来的“养殖PK大赛”爆点宣传做准备

与奋斗者同行 与优秀者共进

通威农牧“走进光伏”，学习先进、感受先进、对标先进！



通威股份农牧板块员工代表,分两批先后前往永祥股份、通威太阳能(成都)有限公司参观学习



通威股份谢毅董事作重要讲话

文化引领 管理提升

在永祥多晶硅总经理兼永祥硅材料总经理袁中华的带领下,交流团参观了永祥多晶硅管部分析检测中心及还原车间,了解了标准化管理细节。图文并茂的现场管理操作规范和精准到位的执行,给大家留下深刻印象。从制度管理看文化管理,永祥的“晨会标准”、“目标公示”、“员工技能等级进步表”、“红旗班组评比”等制度,无不渗透出这个稳健的制造企业所体现出的颇具活力的PK文化。永祥新材料花园式厂区一尘不染,颠覆了大家对水泥厂的固有认知。参观过程中,农牧生产体系员工积极提问、交流,表示在环保政策日趋严格的

背景下,此次参观对通威饲料厂区优化生产环境、降低电耗、提升产能等具有巨大的指导意义。

参观结束后,永祥树脂副总经理、永祥新材料总经理杜炳胜通过回顾永祥水泥十年发展历程,向全体参会人分享永祥人如何转变观念、重塑团队、迎难而上,最终通过管理提升让亏损7年的企业持续3年盈利,迎来破局新生。干货满满的分享,也引来通威股份生产部、财务部、人力资源部同事,对技改提效、阿米巴管理模式、饲料行业产能利用率提升等问题的咨询,杜总深入浅出,用永祥故事、永祥数据、永祥态度,给大家满意答复。

四月春深,东风浩荡。为了加强通威农牧和新能源板块之间的互动交流,共享先进管理经验,促进双主业融合发展,4月21日、27日,通威股份管理总部各体系以及四川通威、四川预混料等公司的员工代表,分两批先后前往永祥多晶硅有限公司、永祥新材料有限公司、永祥新能源有限公司、通威太阳能(成都)有限公司等地参观学习,通过身临其境地交流,学习先进、感受先进、对标先进,从中找到管理思想提升和工作改进的方向。

通威新能源板块汲取通威文化积淀30多年的务实作风,以世人瞩目的成绩彰显了强劲的发展实力。通过参观与交流,永祥和太阳能公司的发展蜕变、团队文化与员工精神风貌赢得了大家的高度认可。在文化碰撞与融合的过程中,大家在反思自我的同时,也不断发现新的自我!在“新能源反哺农业”的战略背景下,通过此番企业文化与管理文化的交流学习,使得通威农牧人更能清晰认知兄弟公司快速成长的具体方法,从而有的放矢地做出改变!

本报记者 乔白酒 通讯员 贺茜 马琳

感悟

技术中心办公室科研项目管理员 李明

任何企业在行业做到一定地位,一定有其过人之处。听了分享最大的感触是工作中一定要充满主观能动性,企业文化不应该只停留在墙上,员工必须高度重视、高度接受,对个人的迅速提升有很大帮助。

行政部部长助理 王琴

我们缺少强者的心态去改变,而永祥的经验给出了一种解决途径:从员工中来,到员工中去,集体的智慧是非常强大的,全员参与一定可以让工作得到升华。

生产部生产业务管理工程师 周廷恒

饲料板块目前也在推行精细化管理,但对比太阳能和永祥公司现有的标准化、6S管理、厂容厂貌建设成果,我们还任重道远。只有转变为客户思维,才能形成对市场行情的有效判断。饲料企业不能停留在饲料生产,而站在需求方的角度想问题,为他们创造最大价值的同时才能为我们带来价值。

传播策划部市场策划 马琳

杜总指出“标准化,才是对个人的尊重”。即使传播策划工作具有艺术性、需要创意,也唯有严谨的逻辑推导才能得出创意结果,策略思考方法、积累方法、洞察方法,换言之,创意过程是标准化的。传播策划部门尚且如此,其他工作部门更应正视标准化,使通威给予客户专业、高效、正规、可信的品牌形象,有利于得到市场认可,助力市场开发。



学习管理经验,分享参观感受



学习永祥标准化管理细节

高标准高目标 每天进步1%

在位于成都双流的通威太阳能成都生产基地,大家进一步了解了太阳能公司5年发展历程,并通过大屏幕观摩16条智能制造生产线运行数据及合肥基地车间实时画面。电池片车间各环节布局标准,其高效的精益化管理水平给大家留下了深刻印象。

座谈环节,营销部部长敖志国、电池四厂厂长翟绪锦作为太阳能公司市场和生产领域的专家,分享了太阳能公司坚持以产定销的策略,挖掘市场需求,快速反应完成出货目标以及不断突破产能瓶颈,提升产能设计水平等案例,勉励大家直面挑战,坚持“效率决定效益”,坚持“每天进步

1%”,设立高目标,并不断向高目标发起挑战。两位管理者的分享再次引发共鸣,也和现场参会员工围绕行业信息收集、战略客户管理、智能生产线品控岗位职责、企业文化落地等内容进行互动问答。

交流团对永祥和太阳能公司员工的工作状态及公司蜕变历程予以高度认可,并表示将在未来的工作中持续发挥企业文化助力经营的正向作用,注重集体智慧,加强执行力,以精益生产、现场6S管理的高标准要求,敢于给自己设立高目标,从而实现个人价值和企业文化的高度统一。



了解通威太阳能发展历程,深入学习精益化管理



参观永祥花园式工厂



参观通威太阳能成都基地A1车间智能制造示范项目

开春鱼儿如何安度疫情“高发季”

通威快速响应市场一线,紧急防治方案显成效

开春以来,全国多地爆发鱼病疫情。华东、华中、华西等相关区域,草鱼、叉尾鮰等种类鱼群,相继进入鱼病“高发季”。面对大规模爆发的疫情和焦急无措的养殖户,通威快速响应市场一线,邀请相关动保专家、技术服务人员深入市场一线,并紧急制定相关防治方案,为广大养殖户排忧解难。

(四川通威、通威动保所、大丰通威供稿)



警惕鮰鱼“肠套叠”

鮰鱼肠套叠综合症普遍发生于越冬养殖后,且3到5月为高发期。2017年,四川省、湖北省和江苏省等地人工养殖的斑点叉尾鮰先后出现了大量死亡的情况,尤其是在江苏省大丰市等地个别养殖池塘中,日均死鱼数量甚至过万斤。

今年3月6日,四川乐山地区就已出现斑点叉尾鮰肠套叠综合症首个病例:该养殖户25亩池塘放养6万斤,2月26日开始出现病死情况,初期死亡2-3尾,28日至3月2日每日损鱼几尾至十几尾不等,3月3日至3月6日损鱼增至60余斤(100尾左右),整体呈现损鱼增加趋势;截止3月11日,池塘每日损鱼约1500斤,自3月13日起,每日损鱼量已达上万斤,该塘患病鱼体已经闭口无法给药。随着3月中上旬气温回升,该区域鮰鱼病害暴发愈发严重,乐山井研、青平等区域疫情纷纷告急。据调查,这些爆发鱼病鱼塘普遍前期均为去年转塘放苗,年初开始出现水霉症状,直至三月初出现以体表溃烂、肠套叠为主要临床症状的死亡,随着气温的回升,发病死亡愈加严重,死亡率一般在30%到50%。多数养殖户在发病期间一直使用不同水产抗微生物和消杀类药物进行治疗,但效果不佳,个别养殖户一个月的治疗费甚至已达万余元。发病速度之快,快到都没有足够的治疗时间,发病死亡严重,成鮰、苗种无不例外。

患病鮰鱼主要临床症状表现多

为游边、打转,食欲废绝,部分患病鱼体头顶开裂,呈现“一点红”症状,肝脏、脾脏和肾脏异常肿大且出血,具有典型肠套叠症状,体表见少量水霉斑。

通威针对分离菌株和组织样本进一步进行实验室诊断,结果显示:斑点叉尾鮰病毒(CCV)PCR检测为阴性;同时,通过对患病鱼体病原分离、培养和鉴定,分别从患病鮰鱼内脏和脑部分离出同一株致病菌株,随即对分离菌株进行体外药物敏感筛选,第一时间反馈市场一线。本次走访区域养殖户发病进程已至中后期,发病非常严重。结合实验室的诊断结果,此疫情暴发已基本确诊是鮰鱼体质羸弱,细菌继发性感染引起,不得不使用抗生素,但各户鮰鱼分离菌株耐药性均有差异。

结合各户药敏结果拟出以下治疗方案:

内服:选择敏感抗微生物药物内服,配合肽给力和维生素C进行拌服,连用七天直至损鱼控制。

外消:考虑本次调查发现,多数患病鱼体鳃丝粘液较多,肿胀充血,建议使用聚维酮碘+苯扎溴铵。

目前,四川乐山地区部分斑点叉尾鮰养殖户在通威公司技术人员指导下,已经采取了紧急防治方案,防治效果得到一定显现。从下图可以看出,三户疫情严重的鮰鱼塘口在紧急方案应用七天后,有两户损鱼得到明显控制,一户损鱼未再持续增加有一定控制效果。

大丰养殖区域鮰鱼发病情况统计表

区域	养殖面积(亩)	鮰鱼养殖面积(亩)	上半年发病率	下半年发病率	累计发病率	清塘率
海丰及海堤路	45000	26240	33.16%	65.93%	70.31%	14.35%
海北公司	68000	47380	62.35%	88.54%	91.43%	24.21%
绿博士	135000	8700	46.90%	90.23%	93.68%	20.69%
华垦及四卯西	145000	7900	60.25%	80.00%	84.56%	29.11%
斗南及苇渔场	16000	9630	42.78%	61.27%	70.40%	21.81%
外滩及大丰港	26000	23100	75.76%	90.91%	93.07%	36.19%
合计	183000	122950	55.88%	81.59%	85.30%	24.23%
大丰西	17200	16902	9.4%	10.10%	12.30%	9.7%

防控“套肠病”,通威“肽给力”

通常说的“套肠病”,是一种斑点叉尾鮰以肠道类疾病为主的综合性疾病,是目前危害斑点叉尾鮰养殖最严重的病害。气候、环境的变化、鱼体免疫能力的降低,越冬后肠道功能低下,养殖环境应激、真菌感染、继发性细菌性的感染等,都与导致该病害的发生有着不同程度的关系。

虽然本次紧急方案的应用有较为明显效果,但毕竟疫情暴发之后出现大量损鱼,此时介入控制效果往往不尽人意。对于此类病害的防治重点还是在预防上。越冬之前和越冬之后的早春,如何快速、有效的恢复斑点叉尾鮰体质,增强免疫力和抗应激能力,是提高斑点叉尾鮰成活率的关键。

因此在关键的4月至5月,通威建议广大养殖户:
【未发病】
开春切忌过度投喂,过度投喂是

诱发该病的主要原因之一。开春之后的体质恢复和肠道保健:建议使用通威“肽给力”配合通威其它动保产品使用,有助于鱼的体质、肠道功能的恢复,提高鮰鱼抗应激、抗感染能力。肽给力(5kg/万斤鱼,2次/月,7天/次),开春开口即可投喂,重视4到5月关键阶段。随着气温回升,鮰鱼免疫机能和肠道机能虚弱,选择通威优质、营养均衡的斑点叉尾鮰专用饲料,应逐步、缓慢恢复投喂量,切忌盲目加料。开春之后需要及时对水质、水质改良,避免天气不稳,上下水层交换后造成底部有害物质的上翻对鮰鱼带来的应激危害。

【发病初期】
已发病或发病初期,使用“抗生素(根据药敏筛选)+通威肽给力(8kg/万斤鱼)+维生素C”,并配合水体消毒(建议使用聚维酮碘类刺激性小消毒药物,按用药说明指导用药)。

鮰鱼鳃出血防控标准出炉

鮰鱼“鳃出血病毒”,学名:鲤疱疹病毒II型,其最典型的特征为死亡的鱼鳃盖上有红斑(养殖户俗称“美人鳃”)。该病自从2008年首次在盐城射阳地区出现后,迅速在大丰、东台等鮰鱼主产地蔓延开来。

通过长期的经验总结和组织的市场调研,通威总结出了这套“盐城鮰鱼鳃出血防控标准”,旨在提高广大养殖户养殖防病意识,同时也是对国家发展绿色水产品要求的积极响应。具体的防控标准内容如下:

1. 养殖水资源管理标准
①进水原则:进水最好一次进够,最大限度的降低进排水的次数,减少应激,降低发病风险;②进排水分开的池塘,保护好进水管,避免被病毒污染;③进排水在同一河道的池塘,进水口应布置在上游,进水的时应避免与其他池塘的排水时间重叠;特别是发病池,池塘需进水时,查看上游是否有发病塘口排水;④在进水口设置60~80目筛网(筛网应足够大、长),防止小杂鱼或敌害生物等病原携带体进入;⑤放苗的时间应该在“绿色”进水期。

2. 外购苗种
①选择时间上的转变,选择苗种的时间前移到养殖期。②以安全作为首要的选择标准。③养殖过程中的实地考察。a. 苗种父母本(健康);b. 养殖水源(无污染);c. 池塘处理(池塘);d. 养殖过程(未发病)

3. 自养鱼种
①父母本安全;②进水源安全;③池塘处理。

4. 所有养殖过程中的工具塘口工具:①捞网、水桶、用药工

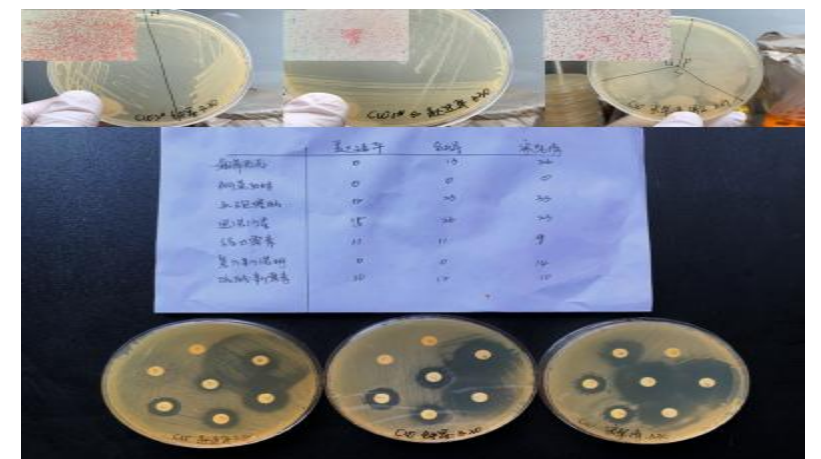
具、撒网等工具专塘专用;②撒网在塘口交叉使用前后,可用消毒剂浸泡20~30分钟,使用完后浸泡1~2小时,并充分清洗晾晒;③鱼框使用前须用消毒剂冲洗。

外界带入:①运输车辆(在装鱼(种)前必须经水冲洗);②禁止半车鱼箱到塘口装鱼;③筛网在使用前,用配置好的碘消毒剂可在船舱内浸泡2小时以上;④工人下水作业用具等在下塘前需用水冲洗和消毒。

5. 池塘处理标准
泡塘对象:所有塘口。
泡塘目的:通过使用药物泡塘杀灭携带病毒的中间体和寄生虫的中间宿主,达到有效控制病毒、细菌、寄生虫等病害的发生。

泡塘药物:氯制剂、碘制剂、敌百虫、过硫酸钾。使用条件:干塘10天以上,全塘进水50厘米左右,能行船。泡塘方式:建议按常规浓度的3~5倍使用,两次使用(杀虫、消毒);两次泡塘。16℃以上:使用氯制剂全塘浸泡,浸泡时间为3~7天;使用剂量为常规消毒剂量的3~5倍,浸泡时间为3天。16℃以下:使用漂白粉(一般有效氯为30%~38%)全塘浸泡,使用剂量为常规消毒剂量(10~20公斤)的3~5倍,浸泡时间为3~7天,3天后使用碘制剂再次浸泡,使用剂量及时间同上。施用碘制剂,还能有效预防草鱼病毒性病害。

6. 发病鱼体处理原则
①池塘发病鱼体应及时打捞(有利于降低病毒浓度);②严禁将发病鱼体扔进水渠或塘口周边;③最好的处理方式:集中回收深坑填埋;④大型养殖公司应加强教育和培训。



患病叉尾鮰鱼体分离菌株药物敏感筛选结果

320亩虾塘掌门人分享6大创富秘诀

通讯员 马琳

很多人说养虾难、操心、技术门槛高,但是在中国水产养殖技术最发达的珠三角地区,形成了独特的学习交流之风。一方功夫茶台,多人围坐,畅谈经验,交流心得。久而久之形成了一种稀奇的现象:养虾越赚钱的老板,养得越轻松,似乎有的是时间喝茶、聊天、交友。

初次见到陈海荣,就认准他是90后。一身运动衣,笑声爽朗,看上去像个涉世未深的学生。但讲起话来条理清晰,掷地有声,让人忍不住询问他的年龄。当听到是89年生人时,还是不免意外。很难想象320亩规模虾塘的掌门人,居然还没到30岁。他坐在功夫茶台前谈笑风生间,周边的养虾大佬们陆续登门拜访。虽然陈海荣是其中最年轻的一个,但由于为人率真、勤奋好学、乐于分享,他始终是这一群体的焦点。

为什么养虾越赚钱的老板,养得越轻松?带着这样的疑问,我们与陈海荣老板交流了整个下午,希望能窥探出其中的奥秘。好在陈海荣拥有着85后一代人的分享精神,以下7大经验,可谓是规模养虾致富的福音。



珠海海壹客户陈海荣分享创富经验

成功核心:自己掌握养殖技术

陈老板的背景可谓是养虾界的“王思聪”。从事饲料经销20余年的陈父,在2012年给了他10个客户、4口鱼塘支持他创业,由于不懂技术,他完全依赖雇佣的工人,养殖第一年就亏了个精光。不服输的陈老板没有退而求其次只做经销,

而是决心自己学技术。汽修专业出身的他开始恶补养殖技术,看书、咨询、交流、试错,完全吃透养殖技术。他说养虾一定要走出去多交流,学习最先进的技术,吸取成功经验,敢于试错,才能在高投入高风险中获得最大化利益。

管理技巧:机制管人

迫于技术门槛,很多规模虾场的老板宁愿高价选择经验丰富的工人,而陈海荣刚好相反,他对工人的技术要求低。一方面,由于第一年养殖吃了完全依赖工人的亏,他只信任自己的技术,甘愿为自己买单;另一方面,经验丰富的工人往往有自己的主见,很难按要

求执行到位,总会扰乱他的试错、实验等计划。“只要料吃的完,水体没有大变化,就没有大问题。”他这样告知工人,足见他对执行力的诉求高于养殖技能诉求。说起规模虾场的日常管理,陈老板更像是在经营企业。他重视团队管理,提倡机制管人,最终的目的是让工人无条件执行,简单落地,一切尽在掌控。

做好规划:多品种混养、轮养

陈老板与其他养虾老板不同,他追求规模养殖,于是选择了通威水面。在之后的合作中,对通威产品和服务赞不绝口!

要求大水面,是为了混养和轮养。他的部分塘精养南美白对虾,大部分塘以罗氏沼虾为主,混养部分对虾。如此安排自有陈老板的用意:对虾虽然高利润,但技术要求也高,风险较大;而罗氏价格稳定,相对容

易管理,养殖风险低,工人执行简单。罗氏是中和风险之选。有趣的是,他还有部分塘轮养罗非鱼、黄颡鱼等品种。去年轮养黄颡鱼,因为看好黄颡鱼的行情,轮养罗非,因为罗非这几年行情相对稳定。

虾已经那么赚钱,为什么轮养鱼?他说池塘经过养鱼,病害经过轮养后会相对减少,为下批养虾打下基础。

资金平衡:虾赚钱,鱼稳钱

陈老板坐拥通威的320亩水面共49个塘,其中有6塘黄颡鱼,5塘大罗非,其余33塘罗氏为主,混养对虾,5塘对虾精养。鱼品种选大罗非是因为这几年价格稳定在8.5元以上,有保障;养黄颡鱼是因为经过去年行情低迷,今年开始回暖,价格卖到9到10块,行情一片大好。

但听说陈老板的鱼塘可不仅仅就此而已,他除了通威的320亩塘,

在珠海横山和珠海白蕉还有另外2个养殖大塘,专养大罗非、海鲈,白蕉海鲈是地标式品种,价格有保障。这其实完全复制了他养殖罗氏沼虾与南美白对虾采用的“分解风险、平稳利润”原则。

由于鱼塘投资大、利润薄,但风险小,陈老板就用养虾赚来的快钱投资养鱼,稳定资金。这样的产业分配,是他旱涝保收的保障。

养殖技巧:选择在前,技术在后

陈老板认为技术是核心,但是在接触过虾肝强和开口乐以后,他提出“饲料选择在前,养殖技术在后”的理念。第一次,虾肝强的适口性打动了——同一天放同样的苗,都是40万苗,他朋友的虾用虾肝强,已经投喂到90斤/餐,而他的塘只能投喂50斤/餐,于是他初次换了虾肝强,并开足增氧机,几天时间就喂到了120斤/餐,比他朋友的投喂量还多,极大增强了他对虾肝强的

认可度。转肝期投喂虾肝强能顺利平稳转肝不说,对比同样的苗,他家的虾肝强发育优势明显。不仅如此,由于饲料的吸收利用率高,对水体和底部的污染小,动保也省了一大笔钱。

陈老板重新认识了科技对饲料品质、对养殖效果的颠覆,这也是低调的他愿意与更多养殖户分享经验的原因,作为在江门对虾养殖影响力越来越大的养殖新秀,他希望影响从业者们一同发展,一同致富。

合作技巧:先选人品,再谈合作

在聊到某些虾贩正在收虾的事情时,消息灵通、广结善缘的陈老板直言不考虑合作。他说无论是选择饲料、选择员工、选择客户、还是选择虾贩,他都先看人品,有人品,才有合作。这大概是个年轻老板,在繁忙的养殖、经销工作之余,能抓大放小,迅速成功的绝招。做事先做人,品格好似磁场,吸引相似的人汇聚,形成良性圈层,极大降低沟通成本,降低商业风险,聚势聚焦投入到更关键、成功率更高的事物中。

作为一个不到30岁的养殖者,陈老板对养殖的思考胜似一个养殖30年的老手;作为新一代水产人,陈老板继承了上一代的吃苦耐劳,又释放着新青年的海纳百川、热情奔放。传承与突破,让这个年轻人在传统行业如鱼得水,盘活着一方产业,也实现着自身价值。通威珍惜这样的伙伴,也希望引领更多养殖新秀跟上科技的步伐,走上成功捷径。



通威产品力让陈海荣养殖的虾,肠道粗壮,肝脏发育健康