



# 转变观念 明确目标 执行到位

## 通威股份董事长谢毅出席通威股份财务体系半年工作总结会并作重要指示



通威股份董事长谢毅在会上作重要指示

本报讯(记者 乔白滔 通讯员 王彬)7月25日至26日,通威股份财务体系2019年上半年财务工作总结暨下半年计划会顺利召开。通威股份董事长谢毅出席大会并作重要指示,通威股份总裁郭异忠、财务总监周斌、财务部长杨建超、通威股份各片区财务总监,各分子公司财务经理、财务骨干人员近70人参会。

7月25日,在“走进光伏”环节,

参会人员参观了通威太阳能成都公司智能制造生产车间,详细了解了通威太阳能的发展历程、电池片生产环节、工艺流程,以及关键环节成本控制等情况。通威太阳能公司财务部相关负责人围绕《太阳能公司预算分析》、《太阳能公司运营分析》、《我的通威之旅》等内容作了详细分享,并回答了参会人员提出的问题。

会上,谢董作重要指示,并表示,



通威股份财务体系参会人员参观通威太阳能智能制造生产车间

通威股份财务体系务必转变自身观念,做好自身工作,做到严守底线、把控风险,敢于充当“坏人”,要具有“目标明确、执行到位、不找借口”的基本工作态度。谢董还对财务体系经营预算制定、应收账款管控、深度对标行业标杆企业等方面的工作提出了具体要求。

会议就华东战区、华中二区、虾特料片区等区域的财务工作经验作

了主题分享,并对通威股份1到6月的经营数据进行了行业对标分析。周总对上半年财务体系取得的成绩表示肯定,同时就下半年相关工作进行了落实和部署:第一,提前制定明年经营预算工作的推进方案,对涉及预算信息系统的优化要提前安排;第二,从8月起在现有三家公司的基础上扩大“零库存”试点范围,要求每个片区至少新增一家公司进行试点;第

三,推进行业对标分析、经营分析的体系建设;第四,财务要主动参与到业务流程梳理工作中,并对重要的内部控制节点提出专业意见。

在未来的工作中,通威股份财务体系将统一认识、目标一致,用数据说话,全力带动各业务部门聚集公司经营目标,实现主动服务、前置服务,用财税专业知识为公司的生产经营提供更加强有力的支撑!

## 四川省上市公司协会、社科院金融所领导考察通威

本报讯(通讯员 贺茜)7月12日,四川省社会科学院金融所研究员、经济学博士杜坤伦,四川省上市公司协会副秘书长江静等一行考察通威。通威股份副董事长严虎、财务总监周斌、董事会秘书严轲等热情接待并座谈。

考察团一行先后参观了通威太阳能智能制造生产车间及通威集团体验中心,对通威绿色生态发展理念以及近年来在农业和新能源领域所取得的成绩给予了高度评价。

座谈期间,调研组进一步了解了通威在生产经营、成本控制、融资渠道等方面的发展情况。双方围绕现阶段国内宏观经济发展态势、民营企业如何完善信用体系、企业融资发展规划等议题展开探讨。严董就上市公司在政府支持、资本市场、证券监管等方面提出建议,并希望政府持续加强对民营企业融资的支持力度,助力民营企业融资环境的持续改善,促进民营企业融资渠道结构的不断优化。通威愿与广大行业同仁携手并进,为助力我国民营经济的高质量发展添砖加瓦!

## 光明食品集团青年农场领导考察通威

本报讯(通讯员 马琳)近日,光明食品集团青年农场党委书记、董事长兼总裁杨玉飞,光明食品集团青年农场党委副书记、纪委书记李耀光等一行考察通威。通威股份总裁郭异忠、副总裁兼华东战区总裁王尚文、采购总监卫俐蓉热情接待并座谈。

杨总一行先后参观了通威集团体验中心和“渔光一体”智能运营中心,对通威坚持绿色发展理念给予了高度评价。

座谈期间,杨总对光明食品集团的发展历史、经营板块、近年主抓产业等情况作了介绍,分享了光明养殖基地在团队打造、激励机制、养殖管理、成鱼流通等方面的先进经验,以及光明集团“股实农场”建设工作推进情况。郭总详细介绍了通威绿色双主业以及“渔光一体”战略,并对光明渔业在自营水面管理和人才培养上所取得的成绩给予了高度评价,并表示,中国水产集约化养殖仍在探索阶段,过去30年,通威以科技打造核心竞争力,推动了行业发展;未来30年,通威还将继续以技术创新为引领,不断构建和完善“一条鱼”从养殖到餐桌的全产业链打造,为推动中国水产行业的转型升级和高质量发展持续发力!

# 以奋斗者姿态 从“星”启航

## 2019 通威“星”计划暨校园大使暑期夏令营正式开营

本报讯(记者 乔白滔 通讯员 贺茜)7月22日,2019通威“星”计划暨校园大使暑期夏令营在成都正式开营。通威股份副董事长严虎、总裁郭异忠出席开幕仪式。来自全国各高校水产养殖、动物营养、畜牧兽医等专业的42名大学生齐聚通威国际中心,共同见证开营仪式。

仪式上,通威股份人力资源部部长易继成向学员们介绍了通威双主业发展现状,并希望大家能够积极沟通、勇于表达,在本次活动中得到充分历练,将通威作为开启职业生涯的第一站,以专业知识和技能储备投入今后的实际工作。个人发展源于自身实力和平台的双重加持,目前通威正围绕人才激励机制做全新探索,力争为大家提供一个公平竞争的公平平台,希望年轻人保持奋斗者的实干精神,早日成为栋梁之才。

通威“星”计划是年轻人从学校到企业的桥梁,是高校学子了解水产



通威“星”计划夏令营正式开营

行业的第一站,将教会每位学员站在行业最前沿,更加准确地找到自身未来的价值与定位。仪式上,学员们与参会嘉宾积极互动,探讨校园大使的职责定位,分享走进通威的第一印象,并在夏令营负责人的带领下现场宣誓:将全力以赴,用心体会通威“诚、信、

正、一”的企业文化,磨练坚强意志,在接下来的行程中学有所获!

为进一步加深大家对通威农牧板块发展实力的认知,开营仪式当天特别邀请通威股份总裁助理刘辉芬、水产市场部部长贾光文、动保项目组牵头人蔡泽文现场授课,结合水产养殖

未来发展前景,对通威科技创新平台、通威现代水产养殖方向、动保服务对经营的推动作用等进行了详细讲解。通威将不断以科技领先战略为现代渔业赋能,着力开发差异化产品及现代模式,不断发现市场新需求,持续打造综合核心竞争力,在引领与改变我国

养殖格局方面发挥更大作用。

当天,学员们相继前往通威体验中心、“渔光一体”智能运营中心、通威太阳能智能制造工厂等地参观,详细了解通威37年来稳健快速的发展历程及绿色农业与绿色能源双主业协同发展成绩。在工作人员的现场演示下,大家通过监控中心远程观看了南京、灌东、扬中等地“渔光一体”项目实时养殖数据、投喂信息及运行状况,并现场互动探讨水产养殖过程中的管理细节。

据悉,本次夏令营历时9天,充分利用通威股份科技研发、市场营销、人才培养等多方优势资源,为优秀的高校大学生代表提供一系列理论知识及实操技能培训。学员们将在通威国际中心开营仪式后继续前往眉山、崇州、邛崃、都江堰等地,从饲料生产、种苗繁育、养殖管理、终端食品加工等各环节全方位了解通威现代水产产业链建设成果。

# 优化产品结构 突出核心优势

## 通威股份发布 2019 年半年度业绩预报,水产料同比增长 25%

● 突出核心产品竞争优势,强化特种料销售和大客户开发

● 上半年水产饲料销量同比增长 25%,市场份额超 12%

近日,通威股份对外发布2019年半年度业绩预增公告。预计上半年净利润与上年同期相比,将增加5.05亿元到5.97亿元,同比增加55%到65%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润与上年同期相比,将增加4.89亿元至5.78亿元,同比增加55%到65%。公司经营趋势稳中有升。

本报记者 乔白滔

### □ 打造核心产品竞争优势

通威股份本次公告称,经公司财务部门初步测算,预计2019年半年度实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比,将增加5.5亿元至5.97亿元,同比增加55%到65%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润与上年同期相比,将增加4.89亿元至5.78亿元,同比增加55%到65%。

优化农牧产品结构,水产饲料销量显著增长。通威股份农牧板块持续优化传统农牧板块产品结构,突出核心产品水产饲料业务竞争优势,强化特种料销售和大客户开发,膨化饲料、虾特饲料、功能饲料等比例超55%。

2019年上半年公司水产饲料销量同比增长25%,市场份额超12%。随着下半年饲料业务进入盈利旺季,公司农牧板块利润有望集中释放。

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,是全体将士贯彻刘汉元主席“用心工作,用智慧工作,用只争朝夕的精神工作”所取得的辉煌战果。闪耀着刘汉元主席“放开手脚、统一思想,集中优势力量,取得持续突破”的思想光芒;彰显着通威“新能源反哺农业”全新战略的信心和底气,是通威“为了生活更美好”的崇高理想与追求。

### □ “新能源反哺农业”战略持续发力

2019年上半年,通威“新能源反哺农业”战略的持续发力,无疑为行业注入了全新活力。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。2019年上半年通威股份捷报再传,展现了“新能源反哺农业”战略持续释放的强大动能。正如通威股份总裁郭异忠所言,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。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。

通威股份董事长谢毅曾经指出,作为全球水产行业的重要参与者,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。一个通威品牌、两大核心产业,和谐共生、协同发展。通威将拿出“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,让利客户、让利养殖户、让利经销商,携手伙伴、共渡难关。

“思路不变原地转,思路转变天地宽”,通威新能源板块“一切以结果为导向”、“一切以市场为导向”的经营思路,将持续强势登陆农牧板块,

通过高效执行落地,带来经营管理变革。2019年将迎来通威市值、利润、营业收入、饲料销量的大突破。农牧板块的每一位参与者务必把握住机遇,放开手脚,永葆危机意识,为自己奋斗、为自己拼命,努力到“无能为力”,财富与收获也将属于自己。

星河欲转千帆舞,踏碎云霄破九天。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。未来,双主业互补的强大支撑,还将持续为通威释放全新的发展动能,继续为当前的水产养殖行业注入新的生机!

通威股份近日对外发布2019年半年度业绩预增公告,预计2019年上半年净利润与上年同期相比,同比增加55%到65%。其中,农牧板块水产饲料销量同比增长25%,市场份额超12%。成绩的背后,是通威“新能源反哺农业”战略的有力支撑,是全体农牧人奋争争先的勇毅和魄力!当前,“搏夏”战役已经进入关键阶段,冲刺全年量利目标在此一举。近日,通威股份各体系、各战区,各分、子公司召开了半年经营分析会议,总结半年市场经营成绩,并制定了具有针对性的应对策略,为下半年的强势突破奠定了坚实的基础。蓝图既定,久久为功。农牧板块全体将士,迎难而上、勇毅笃行,决胜2019!



通威股份华西战区上半年工作总结暨三季度工作计划会召开

华东战区

立标杆 学标杆  
强化考核扎根终端

近日,为真正实现优质客户、用户的二次开发,顺利完成并打赢搏夏战役,“立标杆,学标杆”,实现全年销量大突破,华东战区组织召开“搏夏行动”无锡通威宜武市场用户开发现场交流会。通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文、通威大学执行副校长张红缨、通威股份水产市场部部长贾光文、华东战区各公司总经理及市场业务骨干全程参与。

期间,参会人员现场观摩无锡公司宜武市场团队晚例会,听取各业务员对目前市场新用户开发情况,当日主要工作内容和遇到的困难等进行汇报。大家共同想办法解决困难,并由公司负责人现场全力配合提供指导和帮助。经过现场提问,参会公司代表对宜武区域市场战略、考核等方面有了更深入的了解。会后,王总再次召集部分总经理进一步讨论本次学习的关键点,并提炼学习要点。

在现场交流会上,无锡通威相关业务负责人分别对宜武市场开发工作进行经验分享。无锡通威总经理范小敏从宜武市场现状、产品开发思路、用户开发思路三方面切入,提出坚持以产品质量为核心,针对市场占有率最大的竞争对手,结合市场用户期望值等,合理设计产品配方,并广泛收集市场产品效果数据,宣传对比。根据市场实际情况,每月制定考核标准,公司上下全力以赴,共创用户开发新局面。同时,宜武市场相关负责人对市场实际工作进行补充阐述,并表示将继续坚持效果宣传,彰显产品价值,扎根终端,强化考核,大力开发新用户,让更多用户用上公司产品,实现销量大突破!

本次交流会解决了如何让大客户快速上量的难题,宜武市场的经验分享也进一步肯定了去年提出的产品、网络、示范户、团队四项基础营销工作,同时也表明严格考核要求等举措的落实到位,对市场工作的促进作用更为显著。

最后,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文对宜武市场工作的优点、亮点进行了总结,肯定了宜武市场的一切动作都是围绕展示产品良好效果而开展,基础市场工作扎实到位,并对业务团队的坚持不懈表示认可。王总要求所有参会人员提交学习心得,并由各公司总经理牵头,在具体市场引进无锡通威宜武市场经验,拿出相应的运作方案。同时,要求战区所有公司行动起来,拿出7到9月搏夏行动方案,分析市场AB类客户未达成预期目标的原因,以具体措施真正实现大上量。

虾特片产区

落实搏夏行动  
销量快速上规模

近日,虾特片产区海南海壹抢春工作总结暨搏夏工作规划会议在保亭县顺利召开。海南海壹总经理张磊、各部门负责人及全体营销精英60余人参会。本次会议围绕总结上半年营销成果及宣贯搏夏行动工作计划展开。

会上,市场体系及内务体系分别对上半年工作进行了总结,内务体系从质量建设与控制、保障供应、资金投放等方面进行了详细总结;市场体系以《大客户开发与维护》、《市场开发与维护》等为主题进行交流与分享。同时,公司对上半年表现优秀的员工给予表彰。张总对下半年水产市场工作作了详细部署,他强调,在气候异常、原料价格上涨、环保高压的背景下,公司业绩逆势增长,展现了公司在市场上的认可度。后期公司将坚定不移地坚持年初确定的“先量后利”原则,保持高速发展,确保实现水产料快速上规模。希望全体营销将士认真学习、理解、落实搏夏行动提出的一系列要求。

本次会议明确了公司2019年下半年市场部的工作重点和努力方向,鼓舞了团队士气,激发了工作热情,为所有全体营销将士指引了明确的奋斗方向!

通威股份各体系、各战区半年总结会议顺利召开

勇毅笃行 在淬火中砥砺前行

本报记者 乔白滔 通讯员 马侨 简叶 戴静 廖钦育 郑武添 杨阳

华西战区 以经营为重心 以市场为导向

近日,通威股份华西战区上半年工作总结暨三季度工作计划会在眉山顺利召开。通威股份华西战区总裁成军和,各分子公司总经理、市场经理、服务老师、业务骨干等50余人参会。

本次会议旨在复盘战区上半年经营工作,重点关注各分、子公司第三季度工作计划的制定与实施,并对第二季度表现优秀的各分、子公司总经理、市场经理、服务经理等给予奖励,号召全员从市场基础工作中发现问题并找到可执行、可落地的解决方法,为2019年战区销量目标的顺利完成奠定基础。

会上,成总对各分、子公司工作过程中遇到的困难和疑惑一一作答,要求各公司总经理亲自挂帅,切实参与,把解决办法落实到位,并强调,销售的本质是为客户创造价值,战区的一切工作必须以经营为重心,一切经营活动必须以市场为导向。各公司必须进一步强化团队执行力与落地能力,务必抓住、抓准客户的难点问题。当前市场竞争已经进入更加白热化的阶段,团队应继续练好内功,进一步落实基础工作,为迎接更加严峻的挑战,作好一切准备!

同时,为了进一步提升团队的专业能力和执行力,近日,来自四川、重庆两地的22位水产专业实习生齐聚四川通威,共同参加通威股份华西战区“新英”实习培训活动。此次培训采用“企业文化+实际技

能”的形式,由四川通威的各位老师对学员进行“团队融入”培训和“通威理念、领导力、职业力”通用素质培训,并由华西战区各部门领导进行专业素质培训。通过为期5天的实战培训,各位学员的专业技能和执行能力得到全面提升,华西战区此次“新英”实习培训圆满结束。

为了提升营销团队的销售技能,华西片区《BTB销售控场技术》特训营在四川眉山举行。通威股份华西片区总裁成军和、通威大学执行副校长张红缨参会,华西片区各分子公司总经理、水产畜禽优秀业务代表、服务老师以及实习新英共计90余人全程参与。

此次培训以“BTB销售控场技术”为主题,聚焦市场一线销售工作,通过思维模式的转变、逻辑章法、程序动作、话术技巧以及ABC法则等内容展开,打磨新英业务能力,深挖销售控场技术。同时,相关课程通过指导培训学员如何以全程控场等实战销售技巧,来实现强化拜访深度,缩短拜访频次,提高拜访效率,达成完美开单,助力公司市场营销。各体系学员对BTB销售控场技术有了系统地认知,为期三天的精彩培训,得到了学员们的高度认可。

会后,彭总还组织战区市场业务人员,分享交流此次“BTB”的销售控场技术”培训心得,并进行现场互动演练。力求所有人员尽快熟练掌握该项技术,及时归纳总结,锻炼一线业务思维,助力市场营销。



通威股份总裁郭异忠在华南一区半年工作总结会上作重要工作指示

华南一区 调整考核机制 超额完成销量

近日,华南一区2019年上半年工作总结暨下半年工作计划会议在广东通威顺利召开。通威股份总裁郭异忠、华南一区总裁邓金雁出席会议,华南一区各公司营销总经理、财务总监以及人力资源总监等20余人参会。

会议对华南一区上半年工作进行了复盘。人力资源、财务、营销等各体系、各部门对上半年工作进行了汇报。邓总对战区各营销总经理上半年的工作进行了点评,同时提出了战区下半年重点突破的工作目标,号召全员戮力同心,势必完成并突破年度销量目标!

对人力资源及财务体系的工作分别提出了要坚持从“数量转变为质量,能力决定定位、效率决定薪酬”的具体要求。

郭总作重要工作指示。郭总表示,今年在“非瘟”的影响下,行业格局发生了一系列变化。这就要求大家必须转变营销模式,在保证成品质量的同时打造全新养殖模式,以“对外养殖效益高,对内销售成本低”为目标,还必须进一步调整业务员考核机制,通过开发大客户,在超额完成销量的情况下保证利润的稳定提升!

华中一区 拥抱变革 撸起袖子加油干

华中一区池州通威在2019年再创佳绩。上半年池州通威综合增长近50%,首创历史新高。为了总结2019抢春行动初战告捷的宝贵经验,激励各部门再创辉煌,近日,池州通威举办了2019年度“搏夏行动”动员大会。

大会对池州通威上半年表现突出的服务明星、先进标兵、优秀班组及部门进行了表彰。期间,水产、畜禽、生产、后勤

四个系统分别进行团队展示,每个系统都士气高昂、信心十足,誓要完成2019年挑战任务!

最后,池州通威总经理董清泉作会议总结。董总对池州通威上半年经营工作进行了客观评价,并给予了充分肯定与鼓励。董总要求公司全员要主动改变、拥抱变革、聚势聚焦,撸起袖子加油干,实现池州公司2019年的大发展!



华中一区池州通威,拥抱变革再出发

越南一区 量在利前 以量换利 量利双增

近日,越南一区2019年半年经营分析会暨三季度计划工作会在前江通威会议室顺利召开。通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福、越南一区各公司管理干部、配方师等24人全程参会。

会议回顾了上半年片区各公司经营情况。片区各职能线总监和各公司总经理先后汇报了上半年工作总结暨三季度工作计划。陈总分别进行了点评并对大家提出的问题和需求,进行了现场协调

和解答。陈总通报了片区上半年经营情况,对各公司在二季度所取得的成绩给予了肯定,同时也指出了各公司、各职能系统存在的问题和差距。

最后,陈总对三季度重点工作进行了部署,明确了要继续坚持“量在利前、以量换利、量利双增”的经营思路,要求片区各公司共同努力,要为全面完成2019年的经营目标,成为股份优秀片区、优秀公司而继续努力!



成都通威动物营养科技有限公司半年工作总结分析会顺利举行

动物营养 “通享”合作模式 打破固有思路

近日,成都通威动物营养科技有限公司半年度工作总结分析会暨下半年工作计划会顺利召开。通威股份副总裁兼技术总监张璐、水产研究所所长米海峰、畜禽研究所所长吕刚等领导受邀出席会议,成都通威动物营养科技有限公司总经理刘胜东、各部门负责人及全体市场营销精英共计50余人参会。

随着全国网箱拆除、湖泊禁养以及环保高压,养殖面积逐年减少,集约化高效养殖、特种经济种类养殖将成为今后发展方向。为开拓大家眼界,深入了解公司通威365养殖模式,动物营养公司组织全体人员参观了崇州通威365示范池塘、通威循环水养殖基地、都江堰军屯青蛙养殖基地、工厂化特种经济苗种养殖基地,学习双流花白鲢高产养殖池塘等高效养殖模式。

会上,尚易企业管理咨询机构首席顾问官王中、帝斯曼西部技术总监雷乔波博士,水产研究所所长米海峰、畜禽研究所所长吕刚等内外部专家围绕行业发展趋势及市场营销技巧作相关培训。刘总以“变革,创新,突破——通威科技再出发”为主题作汇报,并介绍了“通享”合作模式,号召大家打破固有思路、积极创新、勇于突破。

为总结2019年上半年得失,各公司市场经理从销售情况、市场问题及解决方案等方面作了详细汇报。通威股份副总裁兼技术总监张璐,并表示,2019年是公司迎来变革的一年,也是充满机遇的一年,希望大家改变思路、突破创新,积极进取。相信在刘总的带领下,在全体人员的戮力同心、通力合作下,动物营养公司的发展一定会更上一层楼!



通威股份各体系、各战区卯足干劲,力争上游,迎接2019年下半年挑战

夏日骄阳,云蒸火漫。通威农牧人个个精神抖擞,朝气蓬勃,各项工作稳步向前,战略推进进一步一个脚印,在上半年战果累累,继续延续着强势爆发的猛烈势头。农牧人用胜利的事实,证明了“惟奋斗者进,惟奋斗者强,惟奋斗者胜”的不变真理。市场如战场,剑拔弩张,寸土必争。通威农牧全体将士聚焦市场,或是在火急高张中奔走拜访、或是在瓢泼大雨中调水治病、或是在座无虚席的会场激情宣讲……他们冲锋一线、争分夺秒,只为紧紧把握全年最关键的战略机遇期。成绩只是过去,挑战迎面而来!速度决定生死,细节决定成败。我们何不借助这胜利的东风,快马加鞭、狠抓落实,化动力为更大的动力,从胜利走向更大的胜利,创造更加辉煌的明天!

# 化动力为更大的动力 从胜利走向更大的胜利

## 奋勇搏夏 在熔炉中百炼成钢

通威股份农牧板块各分、子公司聚焦市场一线,迎战旺季!

### 德阳通威 专项扶持 助力快速转型

在“非瘟”肆虐、市场萎缩的特殊时期,德阳通威秉承与经销商及养殖户共同发展的原则,积极组织公司各区域猪料经销商开展产业转型工作。近日,德阳通威猪料客户转型发展交流培训会顺利举行,会议以“新局势,新机遇,快转型,共发展”为主题展开专项研讨,德阳通威总经理梁万君出席会议。

会上,梁总就目前四川地区“非瘟”发病趋势和生猪减存情况作了汇报,并表示,养猪人发展家禽养殖,是目前转型止损投入成本最低、资金利用周期最短,转型速度最快、投资回报最稳健的发展方向。公司未来将全面匹配市场开发人员及养殖技术人员,扶持公司猪料经销商转型进军禽料市场。

德阳通威畜牧技术服务部负责人介绍了通威禽料的核心优势,指导经销商如何帮助养殖户实现增收增收,实现快速转型。参会经销商参观了公司生产车间,近距离感受了通威的专业与品质,增强了参会经销商的转型信心与决心。



德阳通威组织客户参观生产车间

### 南通巴大 技术优势 助力增产增效

近日,南通巴大黄金搭档第三届巴大虾友会暨第六届对虾养殖半年专题总结会在江苏如东成功举办。如东县南美白对虾协会会长刘福生、秘书长石明山,上海市虾类产业技术体系首席专家、上海海洋大学教授戴习林,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文、通威股份特种水产研究所所长陈效儒出席,来自区域内的1500余位经销商和养殖户参会。

会上,通威股份特种水产研究所所长陈效儒作《精准组合投喂的黄金搭档》主题分享。华东战区服务总监赵玉东现场展示了南通巴大2019年如东春季对虾养殖效果。在去年区域市场取得8个第一的基础上,今年南通巴大再次打破如东区域内“常温长势最快、产量最高”的纪录。通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文作总结讲话,鼓励广大客户牢牢抓住新机遇,使用高品质饲料提升养殖效益,并要求南通巴大继续坚持做高质量产品,为用户增产增效而不懈努力!

### 沙市通威 初心不变 打造规模优势

近日,沙市通威超级经销商行业发展密训会在沙市金三湾国际酒店顺利召开,来自湖北省部分市县大型水产、禽禽经销商30余人齐聚沙市共同商讨饲料行业新常态及行业发展趋势。

为顺应行业发展趋势,打破传统经营模式,沙市通威特别邀请到资深行业培训老师就《饲料行业新常态及行业发展趋势》作分享。过去的饲料厂将逐渐向单一加工厂或饲料、养殖、屠宰全产业链方向发展。经销商应尽快寻找差异化优势和规模化优势,通过联盟增强市场竞争力。

随后,通威股份市场营销部部长助理朱磊向参会人员讲解了通威共享产能的规划,以及满产满销的目标,并就与经销商的合作模式进行了详细讲解。沙市通威总经理林涛作总结发言,他指出不管行情、疫情如何,公司和客户追求美好生活的初心不能变,拥抱变革、自我革命的决心不能变,不断创新、不断进取的脚步不能停,通威将持续帮扶客户做大做强!



惠州通威超级经销商行业发展密训会成功召开

### 惠州通威 突破传统 构建全新生态

为顺应行业发展趋势,打破传统经营模式,引领行业发展,惠州通威“超级经销商行业发展密训会”近日在广东河源德德利国际酒店顺利召开。通威股份华南一区总裁邓金雁、华南一区总裁助理卢运进、通威股份市场营销部部长助理朱磊及来自广东、江西等区域内的39名行业优质经销商齐聚一堂,共同探讨超级经销商的转型之路。

首先,卢总向大家解答了当前市场背景下,厂商合作中存在的困惑,并就惠州通威如何打造终极优势提供了新的思路,同时还与经销商们共同对双方合作优势进行了梳理。卢总表示,合作是互补的、互信的、高效的、稳定的,合作使基业长青,让客户们信任新的商业生态,最终实现资源共享、合作共赢。

### 常德通威 模式引领 巩固共赢基石

通过转变经营管理模式的方式,在“非瘟”困境中夺良机、谋发展,成为养殖行业各大企业的必行之事。近日,在总部和片区领导的支持下,常德通威“超级经销商行业发展密训会”顺利召开。通威股份华中一区总裁助理常德通威总经理陈涛,通威股份市场营销部部长助理朱磊等出席会议,会议由常德畜牧营销总经理黄练斌主持,湖南各地区超级经销商欢聚一堂,探讨饲料行业未来发展之路。

会上,黄总向各位经销商详细剖析了当前猪料行业面临的困境,提出“变则通,通则

会议期间,通威股份农牧板块相关负责人,结合目前通威的发展现状及平台优势,讲解了通威共享产能、迅速提升规划,尽快实现满产满销目标的发展战略,并就与经销商的合作模式进行了详细说明。非瘟重创,畜牧经销商又回到同一起跑线,经销商转型势在必行,更应尽快寻找差异化优势,通过联盟的形式增强市场竞争力。通威咸亨项目将赋能行业优秀经销商再启航。

最后,经销商对通威在行业转型期间提供的指引表示高度认可。惠州通威未来将继续做好意向客户的跟踪和服务,为合作的达成提供坚实基础,让客户坚信不管行情、疫情如何变化,通威将不断探索不断创新变革,始终帮扶客户做大做强,一起协同并进,共赢未来。



长寿通威召开“超级经销商行业发展密训会”,为经销商赋能

### 长寿通威 重点支撑 为经销商赋能

近日,长寿通威顺利召开“超级经销商行业发展密训会”。通威股份禽禽营销总监喻明波、通威股份市场营销部部长助理朱磊、长寿通威总经理曹小平以及渝东地区禽禽优秀经销商20余人全程参与。

培训期间,通威股份禽禽营销总监喻明波对超级经销商的标准、饲料行业发展趋势作了详细讲解,对经销商的三大担心,逐一进行剖析,解除大家的顾虑。经销商不做大

做强,将会被淘汰。咸亨就是为经销商赋能,给予经销商技术、采购、资源、营销、经营上的支撑,达到双赢的目的,公司达到满产,从而提高效益。现在的营销模式已经不能适应市场的需求,变革是大势所趋。会议最后,长寿通威总经理曹小平就公司发展现状、生产情况以及对产品质量的重视进行了阐述,让经销商对公司产品绝对放心。通威将持续帮扶客户做大做强,达到双赢的目的。

### 标杆

## “非瘟”肆虐 海南畜禽英雄团队 在烈火中涅槃!

通讯员 邱军 马琳

自今年4月19日海南出现首例非洲猪瘟疫情以来,疫情呈快速蔓延,海南地区养殖业哀鸿遍野。这场毁灭性的灾难,令市场谈“非”色变。虽然通威海南禽畜3月传来“再创建厂15年以来连续四年单月销量历史新高”的捷报声犹在耳,但公司的经营也一度面临严峻挑战。

### 天道酬勤! 市场以成败论英雄

面对困难,公司迅速调整经营思路,及时进行市场调整及布局;部分猪料业务员转型禽料开发,以禽料的快速增长来带动公司禽畜总量的持续增长。文昌片区经理刘宝恩受命于危难之际,接手了当时只有4个客户、销量仅350吨左右的文昌市场。面对千疮百孔、百废待兴的市场,他没有退缩,而是盯紧公司总经办年初提出的既定目标——禽料三部文昌片区在5到6月份必须快速突破1000吨销量!

时间短,任务重,刘宝恩深感肩上责任重大,但只有一个理念在他心中:“企业不养闲人,市场以成败论英雄!把客观原因挡在目标之前,是注定的失败者!”

市场在不断收缩,企业之间的业绩在此消彼长之间。达不到目标,看不清方向的时候,只需要认准一条:天道酬勤。别人在休息的时候,他在寻找客户;别人怨声载道的时候,他在维护客户;别人已经入睡,还没起床的时候,他在为客户提供服务……宣传话术、实证数据、产品特点烂熟于心。每天进步一点点,很慢,但正是点滴才能汇集海洋。

市场是最残酷的角斗场,也是最公平的计量器——你的耕耘,市场一定会用业绩评估,一定会用价值回馈!“用心工作、用智慧工作、用只争朝夕的精神工作”,刘宝恩践行着通威精神,伴随着飞驰的脚步,文昌区域的销量不断攀升:500吨、600吨、700吨!

### 不辱使命! 信心与坚持弥足珍贵

眼看胜利在即,老天却无情地开了个玩笑——5月中旬,非瘟开始在文昌地区肆虐!这一遭雪上加霜,让近在眼前的销量目标瞬间远在天边。行情惨淡、市场存栏大幅减少,这是每个市场人员遇到的相同现状,此时是怨天尤人、止步于此,还是破釜沉舟、背水一战?这是每个市场人员可以做出的不同选择!

有的时候选择大于努力,有的时候努力大于选择!但对于勇者而言,努力从来不看时机!面对时不待我的市场态势,还来不及思索,依然“无条件反射”一般迎难而上。他始终坚信“办法总比困难多”,他始终笃定“看得见的是荣誉,看不见的是艰辛。没有荣誉,一切背后的艰辛付之东流!”

凭借着刘宝恩的满腔热忱、敢闯敢拼,团队永不言败,彰显英雄本色——文昌片区6月份不辱使命,实现销量1025吨!创下历史新高,圆满地完成了总经办年初下达的任务目标!对于公司在文昌市场的战略布局可谓举足轻重、意义非凡。

面对风雨飘摇的市场,信心与坚持更显弥足珍贵!刘宝恩是万千奋战一线的通威农牧人的缩影。无论行情如何动荡,有这样一群可爱而又执着的人组成钢铁洪流,才不断推动着行业发展,让农牧人更加有勇气、有信心、有决心直面“非瘟”!养殖业在烈火过后定将凤凰涅槃。通威和通威将士依然在这里,坚定不移!



海南通威禽料七月刷新建厂15年以来单月历史新高

本报记者 乔白滔  
通讯员 丁启燕  
何思鹏  
贺佳  
张良  
刘小霞

# 2019 跟着通威“趣”养虾!

“通威苗 + 通威料”助力养殖户走出养虾困局,实现逆势增长

近年来,华南地区南美白对虾单亩产量持续下降。在气候和病害的双重压力下,养殖难度陡升,虾价一再受到冲击。坚持这条更难走的路,与你竞争的人只会越来越少。行业在重新洗牌,洗掉没有实力的厂家,也洗掉了投机而来的、没有实力的养殖户。业内很多企业并不再看好这条虾,但行业难题总要有企业站出来破解。通威选择更难走的路,聚焦特种料,扛住压力持续投入,反而把这条虾做得风生水起。

本报记者 乔白滔  
通讯员 马琳



“通威苗 + 通威料”助力养殖户满载而归、喜迎丰收

## “海王苗 + 虾肝强”逆势创奇迹

近几年来,华南地区南美白对虾单亩产量持续下降,以漳浦高位池为例,以前平均亩产过万斤,现在却不足5000斤。2019年福建雨季长跑76天,降雨量达51年之最!客观环境加剧养殖难度,病虾一再冲击虾价。今年夏天,部分高位池养殖户弃养,咸水区域已经有部分养殖户转养石斑鱼或黑金刚等养殖难度相对低的品种。

与此同时,在福建漳州,通威海王苗在闽南地区突破了对虾养殖的困局,逆势创造了养殖奇迹。“通威苗 + 通威料”模式已成为通威在华南虾料市场披荆斩棘的利剑。揭阳海王上半年在闽南增量100%,饲料

欠款较去年下降一半,市场一片向好。一个个喜人的数据,一张张满足的笑脸,闽南土塘精养市场,在通威模式下,惊喜不断。

在如今哀鸿遍野的养虾界,通威通过强大的技术支撑和扎实的基础服务,赢得了客户的信任、市场的认可以及行业的尊重。乐于尝试、勇于挑战的通威农牧人,用汗水与智慧,为全体养虾人破局攻坚,开拓出一条稳健发展之路。南美白对虾在华南的养殖如同过山车,从立业初心而言,通威永远和养殖户站在一起。你在这里,通威就在这里!凭借科技创新,投入一切资源,与广大客户携手走出低谷!

## “趣”养虾案例

### 61天出大虾,带动周边养殖户获丰收

漳浦地区的郑老板拥有10亩白对虾精养土塘,从去年开始放通威海王苗,养出了10多头/斤的大虾,刷新了他们10多年养虾以来的最好成绩。今年5月24日放头批苗,7月25日丰收,规格约40头/尾。周边其他养殖户由于中途发病

重新放苗,而他的头批苗成活率达8到9成。

郑老板说:“海王苗抗病力好,耐养,有成数!”在他们的带领下,周边14户养殖户用通威模式,仅1户由于缺氧导致养殖失败,其他13户全部丰收!

### 全年使用“虾肝强”,挑战1年出4茬虾

龙海地区的郑老板拥有两口3亩塘,这一茬阶段产值已达4000斤,预计亩产在1300斤以上。5月24日放苗,7月25日卖虾,63天养成30头/斤的大虾。周边的养殖户看到他的虾,纷纷询问如何养成。他直说:“当初让你和我一起放海王苗,你不听!”

今年龙海地区发病率极高,苗种劣质遇到气候不稳定、水环境差

9成养殖户一茬亩产只有约600斤,而郑老板完全没有受影响。下雨,别人减料,他加料。“不用考虑,放海王苗,有成活率才有产量;要用好料,提高高速风险才小,亩产才高。今年用虾肝强63天就达到30头,料比还更省,全年用‘虾肝强’我有信心挑战1年养4茬虾!”郑老板绘声绘色揭秘他如何轻松应对气候异常,实现高产。

## 亮剑海壹高抗苗,90亩塘3天捕虾13000斤!

近年来,在广东潮汕地区,由于土苗苗种退化,气候异常放大苗种劣势,白对虾成活率不到1成。生长慢、只吃不长的现象屡见不鲜,导致潮汕养虾老板9成都处于亏损状态。但就在不久前,揭阳海壹却传来喜讯,同样是潮汕地区,同样是鱼虾混养,一位老板90亩塘3天捕虾13000斤,从6月29日至今年,天天卖虾,赚得盆满钵满。在养殖户对行业失去信心,无力破局之时,到底是什么产品、什么模式帮助少数人创造了逆势增长的效益?通过拜访那1成今年养虾赚钱的牛人,我们发现答案就在养虾最关键的苗种和饲料上。

事实上,当地惯用的土苗苗种已退化“病毒”。大部分养殖户意识到了,却苦于找不到完美的替代品!通威从3年前开始在潮汕布局海壹高抗苗。今年土苗遭遇“滑铁卢”,通威高抗苗一跃成为“救世主”,出类拔萃的表现,实实在

在的养殖成果,让4月参与“试验”的老板,在7、8月全部换为了通威海壹苗。通威海壹高抗苗目前已供不应求!不同群体、不同观念、不同模式在使用了通威高抗苗后,纷纷对通威的产品与模式给予了高度评价。

自海壹种苗在行业发起“高抗苗”这个称谓起,通威的技术团队就立下了这样的豪言壮语:“不会让一条不合格的虾苗流入市场!”海壹种苗对种源、育苗、检测等三大环节进行严格把关,打造了让市场信任,让客户满意,让行业竞相学习的标杆产品和服务体系。

### 优势一:种源

采用经过特别设计的,全病原消毒选育方式所选育出来的无特定病原(SPF),对每一种病原都具有较强的耐受性及高活力的种虾,规避了土苗携带病原、基因退化,非一代苗性状不稳定等劣势。



通威海壹种苗工作人员分装配送虾苗

### 优势二:育苗

海壹具有专业化的生产流程和生产硬件配套,全程使用陶氏反渗透过滤水设备保证水源安全,投喂天然藻、丰年虫等天然饵料,全程生物安全防控。

### 优势三:检测

蚤三、糠三、仔虾三期、仔虾八期

定期检测。出场三级检测多达26项,为目前国内最高水平。

海壹通过7项定量检查,可发现白斑病毒、桃拉病毒、黄桃病毒、皮下组织坏死三病毒、EMS、孢子虫、弧菌量和总菌量。检查出任何不合格产品,立即全部销毁,保证每一条海壹苗的品质。

## “趣”养虾案例

### 提前25天出虾月入15万

潮汕地区的姚老板养虾十多年,坐拥600多亩鱼虾混养塘,做土苗中介的他,早就意识到土苗迟早会被淘汰。今年4月,放了4种不同的苗种开始实验。其中,70亩的那塘通威海壹高抗苗脱颖而出。

“4月12日放苗190万尾,苗种成本3.42万元,6月24日到7月23日出虾,已收入15万元,目前出虾仍在继续。”姚老板表示,较往年提前25天出虾,个头大了近一倍!姚老板的脸上始终洋溢着笑容,不仅对目前海壹高抗苗的出虾效果叹为观止,还开玩笑说:“明年600亩塘,我全换海壹高抗苗!海壹投建的新苗种场,我要入股!不能入股我也要当代理!”据了解,当时姚老板70亩塘的苗种耗时5小时运达,竟无一受损失,足见海壹苗的“抗逆性”了!

### 这种养殖效果令人震惊

陆丰地区的朱老板有近20年养殖经验,鱼虾混养80亩。作为能吃苦、观念先进的“浙江养虾人”朱老板在走南闯北间,累积的不仅是超高技术,更是眼光。

在他的带领下,陆丰的江浙养殖户早早抛弃土苗,但多年来,经过多次养殖实验,转型并不顺利,直到今年用了通威海壹高抗苗。他仅仅养了30天,就达到60-70头/斤,堪比以前养殖60天。养殖53天就出了55头/斤的大虾。

这种突出的养殖效果,让他这样一个拥有20年养殖经验的人都感到震惊。朱老板以养代销,目前旗下绝大多数养殖户都开始使用通威海壹高抗苗——53天出虾,实现轻松赚钱!

### 阶段亩产值达3600元

惠来地区的林老板虽是第三年养虾,但身兼村主任职务的他看待养殖更系统、更长远。从造福一方角度出发,年初,他带头大刀阔斧升级当地鱼虾混养模式200亩塘全放高抗苗,90天开始抓虾,目前亩产值已达3600元,大获全胜!深入了解市场后,第二批已全部采用通威海壹高抗苗,对养殖效果有了更好的期待。

林老板说:“以前,我们这里只卖冰虾,现在,我的塘口来了水车收活虾,每斤多卖3元!听说海壹有客户3天90亩抓虾13000斤,我的第二批苗希望达到15000斤!通威一定要在潮汕建虾苗场,明年市场上一定有高抗苗,我们需要海壹!市场需要海壹!”

### 饲料决定长势

澄海地区的刘老板作为极具魄力的经销商代表,大力投入高抗苗养殖研究,苗种对比、饲料投喂均有突破。他养苗10多年,与通威合作时间长达9年。

刘老板从2017年开始,探寻最适合澄海的虾苗。500亩虾塘全部投入实验,研究高抗苗养殖。试验了两个大饲料厂的虾苗后,海壹高抗苗胜出。从开始的90亩,追加80亩,又再次追加70亩。刘老板表示,苗种决定成活率,饲料决定长势!未来能让高抗苗体现出更高潜力与价值的,一定是在高品质的饲料产品,而“海壹高抗苗+海壹饲料”养出的虾肉质紧实,十分叫座。“希望帮助澄海养虾人探寻出一条出路,从苗种升级到投喂升级,走出现在的迷茫。”



“通威苗 + 通威料”双管齐下,大虾长势喜人

# 用好这包料 海鲈摆脱高温梦魇

通威“鱼康1号”为养殖户夏季高温投喂保驾护航!

高温酷暑已经到来,鱼类也进入了快速生长阶段。本应是增加投喂量、催肥长大的节奏,可珠海地标品种——白蕉鲈鱼,却出现减料、控料的反常现象,往年的头批鱼你追我赶尽快出鱼的景象不复存在。由珠海海为联合通威动保研究所推出新功能性配合饲料——鱼康1号,从质量品质、鱼体消化力、抗病力三方面全面提升,给予鱼体全面病害预防保护,帮助海鲈摆脱高温梦魇,助力养殖户赢得市场先机!

本报记者 乔白滔 通讯员 梁丽运



通威“鱼康1号”赢得市场高度认可

## 四大原因导致养殖反常

导致今年珠海地区头批海鲈养殖出现反常现象的原因,主要有以下几点:中尾批鲈鱼行情低迷、存塘量大、日流量有限。近期级鱼鲈走“水车”价格更低,8.5-8.6元/斤,规格在1.5-2.0斤的打冰价格更是低于8.0元/斤,基本是接近或低于成本价出鱼,养殖户出鱼意愿不强。同时今年中尾批鲈鱼同比去年存塘量大,需要更长时间来消耗。

今年鲈鱼苗价格高、品质弱、管理难度大。往年规格0.3公分或以上的鲈鱼苗,价格在0.2-0.3元/尾,而今年大部分价格在1.2-1.5元甚至更高,比往年高出5-6倍,意味着养殖户的养殖成本更高。同时今年鲈鱼携带病原情况比往年严重。据不完全统计,今年患或爆发疑似虹彩病毒毒鲈塘不低于80塘,病害程度高于往年。且随着温度逐渐升高,鲈鱼苗的诺卡氏病也逐

渐凸显,鱼苗品质下降,必定给高温期的鲈鱼养殖管理提出更高要求。由此客户更愿意以降低投喂率方式来降低养殖风险。

高温雨水叠加的天气,加剧鲈鱼寄生虫病害。5月份以来,华南地区降雨比往年更多、雨势更猛、持续时间更长。长时间的高温雨水交替,引起养殖池塘寄生虫大量繁殖滋生,引起鱼体缺氧。养殖户虫后通常进行控料和减料,保证鱼体健康。

据往年养殖经验,高温期是鲈鱼病害爆发集中期,解剖病弱鲈鱼,常常从肝脏、脾脏、肠道分离出大量病菌。仔细观察肠道常见到黄色脓液、肠壁细胞脱落、肠道变薄、透明,消化吸收能力极弱,肝脏病变坏死、脾脏充血、坏死、肿大。鲈鱼投喂的是高能高蛋白饲料,大量脂肪在肝脏沉积,更易引起肝脏发白、肿大、脂肪肝病状。

## “鱼康1号”一分投入,还鱼体十分健康

针对今年海鲈养殖状况,珠海海为饲料有限公司联合通威动保研究所推出新功能性配合饲料——鱼康1号,从质量品质、鱼体消化力、抗病力三方面全面提升,给予鱼体全面病害预防保护,且使用方便,免去大量拌料工夫,省时省力。同时,有效避免传统病害防治不足之处:实际养殖过程中,病害防治常用拌药内服的投喂方法,患病鱼常常难以抢到药饵,药饵基本上是被健康鱼抢先吃掉,导致治疗效果不明显。持续投喂或者更换药品继续拌服,会导致药物在健康鱼体内大量积累,引起肝、肾等器官损伤,鱼体的免疫力降低。

鱼康1号以高品质营养配方为载体,复配通威核心技术的中草药配方浓缩提取液,在保肝护胆、预防肠炎、提升免疫力三方面功能突出,且没有副

作用。

在营养方面可以1:1.5比例对普通海水料进行替代,目的就是给予病弱而能摄食的鱼更好的营养补给,减轻消化负担,重要的是辅助以中草药配方治疗药物,在鱼体与病原抗争过程中,抑菌病原菌、提升免疫力、促进消化吸收,作为疾病预防中的“抗病营养素”起到正向协助、加快治愈的预防效果。

时值8月,面对今年鲈鱼如此行情,控制投喂仅仅是权宜之计和无奈之举,如何更安全、有效度过高温季节,在今年的头批鱼以及明年中尾批鱼中博得先机,考验的是养殖户的管理智慧。具有保肝护胆、增强免疫、预防肠炎的功能配合饲料——鱼康1号,以“一分投入,还鱼体十分健康”的保障,必将成为高温投喂管理的重要工具和手段!