



通威农牧资讯订阅号

通威股份 主办 通威传媒 承办

四川省连续性内部资料准印证川BX01-034 出品人: 谢毅 郭异忠 总编辑: 黄其刚 主编: 冯畅 执行主编: 白灵 谭晓娟 编辑: 乔白滔 贺茜 美编: 黄远超

助力乡村振兴 “渔光一体”大有可为

刘汉元主席出席“渔光一体”设施渔业技术体系构建与应用成果评价会并作重要指示

2019年12月25日,《“渔光一体”设施渔业技术体系构建与应用》成果评价会举行。四川省农村科技发展中心聘请专家对相关成果进行现场评价。中国科学院水生生物研究所院士桂建芳、中国渔业协会会长赵兴武等7位专家全程参与,通威集团董事长刘汉元主席出席会议并作重要指示,通威股份副董事长严虎、总裁助理刘辉芬、光伏事业部部长张凡出席。

记者 乔白滔 通讯员 贺茜



刘汉元主席出席会议并作重要指示



会议现场

会上,严董首先感谢了专家组莅临通威指导交流,并表示,通威依托双主业协同发展优势,致力于通过“渔光一体”模式将小规模、低水平的水产养殖逐步向规模化、设施化的现代智能渔业推进。自2016年江苏如东基地开展初步探索至今,经过近四年的深入研究,完善升级和推广应用,从“渔光一体”养殖1.0模式到“渔光一体”设施养殖2.0模式,公司在四川、江苏等地全面示范试点,已经形成水面产出清洁能源、水下设施养殖产出安全水产品的健康养殖模式,是通威鱼打造

订单式生产的全产业链模式的关键环节。希望行业顶尖专家针对项目关键点给予指导评价,助力下一步推广工作的开展。

四川省农村科技发展中心主任王敬东主持会议并现场宣读评审要求,通威股份设施渔业工程研究所所长梁勤朝对项目研究方向、技术路线等概况进行介绍,并着重讲解了“渔光一体”设施渔业养殖系统构建及产业化应用成果。桂建芳院士等专家组成员在详细查看项目资料的基础上现场质询答疑及评价,并围绕渔业资源再利

用、经济效益测算、生态效应参数补充、奖项申报材料优化等方面提出合理建议。中国渔业协会会长赵兴武在现场评价时表示,“渔光一体”设施渔业养殖模式先进,具有很强的科学性、创新性、实用性、引领性、超前性和推广性,代表着我国养殖渔业转型升级、提质增效的重要方向,也是养殖渔业的一场重要变革,具有极强的推广和应用价值。养殖渔业是一片广阔天地,“渔光一体”大有可为,设施渔业应用中更是一个良好的开端和示范。

会议期间,刘汉元主席阐释了

“渔光一体”战略构想创设背景,并强调设施渔业与“渔光一体”模式的有机结合,是真正将设施设备自动控制体现在安全水产品生产的过程中,实现渔业生产的完美转型。目前通威在江苏等地开发建设的光伏电站和成片现代渔业养殖园区,已在当地形成乡村旅游、规划道路建设和休闲渔业相结合的良好示范,带动了新农村建设转型升级。通威希望在建设“渔光一体”过程中积累更多丰富经验,让有标识的通威鱼进入更多市场,实现养殖生产更加健康可控。作为水产龙

头企业,通威在建设“渔光一体”方面的积极探索将在土地资源综合利用、减轻环境排放压力、提升水产品品质等方面发挥重要作用。公司内部研发经费上不封顶,力图让每一个项目具备前瞻性和实用意义,现有养殖池塘水面的升级换代还有很多工作要做,希望各大高校、科研机构与通威继续在技术研发领域加强合作,以高度的社会责任感真正解决问题、推动产业发展。

经过现场严谨审核评定,专家组一致认定《“渔光一体”设施渔业技术

体系构建与应用》成果创新性突出,达到国际领先水平,促进了渔业转型升级、提质增效。据了解,此次参评项目首次构建了“渔光一体”设施渔业技术体系,研发形成了包括设施系统、养殖模式、智能管控、水质净化及尾水处理等核心技术,实现了设施渔业与光伏发电有机融合。该项目集成了“渔光一体”设施渔业养殖系统生产模式和产业化应用体系,制定了3项设计标准和3项技术操作规范,保障了水产品的优质高效和安全生产,取得了显著的经济、社会和生态效益。

稳健成长 实现由量到质的跃迁

通威股份副董事长严虎出席通威食品 2019 年客户年度大会并作重要讲话

本报讯(记者 乔白滔 曹丹)2019年12月18日,以“聚合转型 乘势嬗变”为主题的通威食品2019年客户年度大会在通威国际中心隆重举行。通威股份副董事长严虎,经济学博士、应用经济学博士后、沃顿科技营销联合咨询机构董事长祝启明,通威股份食品事业部总经理助理薛峰、陈波,财务总监蒋文婷,财务总监廖四全,人力资源总监黄劲松等领导出席,通威食品战略合作伙伴以及通威食品员工代表等300余人齐聚通威,共同探讨食品行业新模式、新机遇。

通威股份食品事业部市场总监蒋文婷致欢迎辞,并指出,生鲜行业在2019年是大幅动荡的一年。面对复杂

多变的内外环境,全体通威食品人在通威集团董事局刘汉元主席的深切关怀和通威股份副董事长严虎的亲自领导下,在合作伙伴的持续支持和共同努力下,积极拥抱变革,顺利实现了年度目标。展望2020年,通威食品将继续与合作伙伴并肩协同作战,持续为老百姓提供安全优质产品!

经济学博士、应用经济学博士后、沃顿科技营销联合咨询机构董事长祝启明以《高频刚需,生鲜经销商(店)如何确立差异化竞争优势?》为题,为到场来宾分享食品行业经营之道。通威股份食品事业部总经理助理薛峰以《通威水产食品产业链现状及未来》为题,带来通威食品水产板块的经营思



通威股份副董事长严虎出席大会并作重要讲话

路分享。通威股份食品事业部总经理助理陈波以《通威畜禽食品发展规划》为题分享畜禽板块2020年经营思路。

通威股份副董事长严虎作重要讲话,并指出,过去一年,在全球经济积极转型的大背景下,中国各行各业也面临经济结构调整带来的冲击。正是有了各位合作伙伴的大力支持,通威股份在形势复杂的2019年,仍然保持增长态势,尤其食品板块成绩亮眼。随着消费者向“吃安全”、“吃健康”、“吃放心”转变,农产品行业迎来了前所未有的压力,同时迎来了巨大的发展机遇。作为农业与新能源行业龙头企业,38年来,在刘汉元主席的带领下,通威坚持实业报国,以“为了生活更

好”为愿景,坚守与人类生活品质息息相关的两大产业,并取得多个全球第一。未来,通威将朝着打造世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源运营商的目标砥砺前行。希望与合作伙伴一道,回归经营本质,共同开发符合市场发展的产品,一同稳健成长。

为表达对通威食品所有客户最诚挚的感谢,年会现场举办了通威食品大客户年度颁奖盛典,现场评选出新产品推广奖、高速增长奖、忠诚客户奖、卓越贡献奖四大奖项。当晚,盛大的年会晚宴如期举行。在场嘉宾共同举杯,为实现客户价值与企业价值的共生共赢,不断改善人类生活品质干杯!

通威股份总裁郭异忠出席 2019 中国大农业营销年会并作主题报告

为行业变革发展贡献通威智慧



通威股份总裁郭异忠受邀参会并作主题报告

近日,以“橙海千帆,自胜者雄”为主题的2019中国大农业营销年会在上海举办。来自大农业生态循环企业、饲料及饲料添加剂企业、动保企业、畜牧产业链企业等相关企业领袖800余人参会。通威股份总裁郭异忠应邀参会并作《行业变局与通威创新转型》主题报告,深度分析了当前水产料行业的机遇与挑战。

记者 乔白滔 通讯员 刘程 图/农牧前沿 罗丹

应对三大变化 助推可持续发展

饲料业与养殖业唇齿相依,要谈饲料先看养殖。水产养殖现状如何?郭总指出,当前水产养殖面临三大变化:第一,水产养殖环保高压仍将持续,禁养限排不断深化,绿色健康养殖理念更加凸显,水产品安全不再是口号。第二,环保政策导致可养殖水面逐年减少,养殖门槛提升,倒逼用户提升单位养殖产量和追求规模化才能盈利,规模化、智能化养殖趋势更加明显。第三,养殖密度提升,导致水质恶化,重大疫情频发,危害甚大,对养殖技术及管理将提出更高的要求,养殖更加专业化,势必带来产品和服务的极致化。第四,盈利不可预期,受消费终端需求的影响,水产行情脉动难以捕捉已成为影响养殖盈利的重要因素。同时,特种养殖配套产业链发展已是当下趋势,并会

长期持续。水产养殖将走向多元化、链条化。随着消费端需求的变化,养殖品种更加多元、养殖品种升级和养殖多样化的趋势将更加凸显。养殖业的变化传导至饲料业又会发生什么?郭总表示,第一,水产企业呈现地方品牌企业和行业龙头企业共舞的局面,但大、小企业“两极分化”更加严重。同时,企业产业链化趋势凸显,水产料企业专业化发展日趋明显。第二,饲料微利时代来临,企业将更加比拼综合实力。水产饲料企业为了生存,价格战、促销战、政策战已经成为当下的新常态。用户追求最优的产品性价比,将倒逼企业挤压利润空间和提升内控管理水平。第三,消费者需求变化推动环保禁抗。消费者更加注重食品安全,环保禁抗是饲料企业可持续发展的必然要求。

把握三大机遇 在差异化竞争中突围

当前水产饲料有着怎样的机遇与挑战?郭总表示,当前水产料的机遇首先是水产养殖量大。中国是水产养殖大国,有近5000万吨的养殖量。淡水养殖量近3000万吨,海水养殖量超过2000万吨。二是产业集中度不高。规模化企业年产量大于10万吨的占比不到50%。华南、华中市场集中度略高,其他区域市场更加分散,具有全国或国际性影响的品牌不多。三是特种水产潜力大。细分品种的市场空间和机会仍然很大,没有一个企业能拥有绝对的实力雄霸整个市场。水产集约化是行业发展的趋势,但窗口期还很长,在这个窗口期,看清每个细分市场的竞争特点,找到不同市场的空间,结合自身优势,精准定位,聚焦资源在单个品种进行突破。

郭总对水产料企业以及想要进入这个行业的企业提出了五个建议:第一,关注竞争要素变化趋势。水产料在2000年至2005年是品牌时代,2006年至2010年是膨化料时代,2010年至2015年是技术服务时代,而在2016年以后则是价值链+基地的时代。第二,坚持“四力建设”,即提升产品力,强化营销力,打造服务力,重现品牌力。第三,提升产品竞争力。水产料1.0时代是农家饲料,2.0时代是浓缩饲料,3.0时代是配合饲料,如今是4.0功能性饲料时代。第四,做到服务价值最大化。对于客户是养殖效益最大化;对于自身队伍是提升专业能力、快速感应市场;对于企业是增加客户和队伍认同感,提升客户粘性。第五,做好六件事,分别是找准定位、找准品种、找好团队、配好硬件、整合资源以及差异化竞争。

2019年,全体通威农牧将士用汗水浇灌收获,在竞争中奋楫争先,交出了一份属于全体农牧将士的硬核答卷。成就凝结着新时代奋斗者的心血和汗水,彰显了不同凡响的通威风采与通威力量。这一年,我们为通威38年辉煌成就无比自豪;这一年,我们为通威农牧一线将士奋勇拼搏呐喊助威;这一年,我们为通威农牧实现业绩的跨越与突破喝彩……这一切,构筑起通威人的精神脊梁,汇聚成礼赞新时代、奋斗新时代的前进洪流,给我们增添了无穷力量!

记者 乔白滔 通讯员 贺茜 马琳



“新能源反哺农业”战略开启双主业高效协同新篇章

2019 我们用汗水收获 亮眼成绩

通威股份农牧板块交出 2019 优异答卷

我们的战略

夯实农牧板块 注入发展新动能

“新能源反哺农业”战略开启双主业高效协同新篇章

2019年上半年,“水产寒冬”因消费终端结构的升级和供求关系逆转的不可控释放出极大的破坏力。“发端于水产,成长于农牧,跨越于新能源”的通威,在急需重塑水产养殖信心和提振养殖产业发展的当下,“新能源反哺农业”战略成为必然选择。这一水产养殖产业赋能的改变,预示着通威进入双主业互补的时代。

今天,通威已成为全球主要的水产饲料生产企业和我国重要的畜禽饲料生产企业,成为全球光伏产业的核心参与者与主要推动力量,并以绿色农业与绿色能源为方向,投入到“渔光一体”等一系列事关人类未来的宏大事业中。通威股份总裁郭异忠表示,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。



通威农牧“走进光伏”,学习先进、感受先进、对标先进

我们的声音

降低税费负担 实现税收公平

刘汉元主席全国两会针对水产行业税费负担问题建言献策

2019年3月3日,十一届全国政协常委、全国人大代表、通威集团董事局刘汉元主席赴京出席2019年全国两会,并针对水产行业税费负担等问题提出建议,引发行业广泛关注。

期间,刘汉元主席针对水产行业税费负担问题提出两点建议:一是建议免征水产养殖企业的企业所得税。在有效促进个体户、合作社等转化为企业组织进行经营,实现水产养殖向规模化、集约化、标准化方向转变,有力践行渔业供给侧改革的同时,兼顾税收公平,真正发挥出税收优惠政策助力水产业持续健康发展的积极作用。二是建议免征水产品

流通环节的增值税和印花税,允许农产品收购跨省使用农产品收购发票。建议简化和明确农业生产者个人代开普通发票的手续,充分利用互联网手段实现手机客户端代开普通发票,不断完善外出经营地领购农产品收购发票的程序,并配套完善相应的开票系统,使得在农产品收购环节索取发票不再是难事,实现跨省可使用农产品收购发票。同时,建议免征水产品流通环节的增值税和印花税,鼓励规模化企业参与流通环节,促进大宗水产品和供应链和交易平台的打造,缩短从塘头到餐桌的距离,让老百姓吃上更新鲜、健康、安全的水产品。

我们的成绩

以极致产品力 点燃核心引擎

通威水产料销量增幅创历史最高纪录,通威禽料强势崛起

2019年,通威股份水产料销量同比增长22%,同比增量创历史新高,刷新历史全年增量最高纪录!取得这样优异的成绩并非偶然,根据2019年8月发布的通威股份半年报显示,通威坚持以水产饲料为核心,持续提升产品品质,打造产品核心竞争力和性价比,结合市场消费结构的转型升级,进一步优化产品结构,提升水产饲料在饲料总量中的比例,提升水产饲料中膨化饲料、特种饲料等高端产品的比例。同时,积极探索高质量营销模式,调整营销团队激励导向,落实赛马机制,实

现了销量快速突破。仅上半年,就实现了饲料销量同比增长17%,其中水产饲料同比增长25%,特种饲料同比增长61%。公司饲料及相关业务实现营业收入同比增长14%。

而回顾通威禽料板块,在“光伏反哺农业”的战略背景下,在行情低迷、非瘟肆虐、竞争加剧的环境下,依旧强有力地迎来销量降幅远低于行业、禽料累计大幅增长56%、增速遥遥领先于行业的大好局面。回望过去一年,通威在双主业的核心驱动下蓬勃发展,通威禽料在行业寒冬中逆流而上,增量路径愈来愈清晰而坚定!



渔博会期间,通威股份董事长谢毅参观通威“渔光一体”沙盘

我们的思路

理清思路 并执行到位

刘汉元主席出席通威股份科技营销年会并作重要指示

2019年11月11日至13日,2019通威股份科技营销年会在成都隆重开幕,通威集团董事局刘汉元主席,通威股份董事长谢毅,通威股份副董事长严虎,通威股份总裁郭异忠等领导出席大会。海内外营销精英、技术体系员工、管理总部各部门主要负责人等700余人齐聚一堂,围绕“产品制胜、模式引领、服务增效、价值共赢”的主题,在统一战略思想的指导下,落实来年发展目标及路径。刘汉元主席在会上向全体通

威将士发出“理清思路,并执行到位”的号召。

刘主席现场分享了餐饮、智能手机行业代表性企业主营产品结构及近年经营轨迹,再次重申扬长避短,理清思路并执行到位,对控制产品边界,统一产品定位及规范标准予以强调。相信兄弟公司之间互相学习、互相借鉴,相互支撑,双主业带来的多方协同效应足以支撑一个世界级企业的持续发展,理清思路,干好当前的工作,未来一定会更加卓有成效。



2019通威股份科技营销年会举行,700余位通威将士齐聚一堂

我们的荣誉

砥砺前行“国奖”之路

通威畜禽技术成果首获国家科技进步二等奖

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。

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。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。

我们的成长

与奋斗者同行 与优秀者共进

通威农牧“走进光伏”,加强交流、对标先进

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股份、通威太阳能成都公司参观学习,通过身临其境地交流,学习先进、感受先进、对标先进。

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,通过企业文化与管理文化的交流学习,通威农牧人更能清晰认知兄弟公司快速成长的具体方法,有的放矢地作出改变!

我们的风采

科技引领 再展丰姿

通威农牧产业链精彩亮相行业展会

2019年4月,2019中国饲料工业展览会隆重开幕。农业农村部副部长康震一行参观通威展馆,详细了解了通威科技成果,并对通威水产料的市场认可度给予高度评价。6月,“第三届中国国际现代渔业暨渔业科技博览会”隆重开幕。通威主题展馆受到参会领导嘉宾及行业同仁高度关注,通威绿色发展理念,再次赢得广泛赞誉。

8月,2019蓝色经济大会暨海南“一带一路”渔业合作

推介会在海口市开幕。通威股份总裁郭异忠、总裁助理刘辉芬、首席水产专家吴宗文应邀出席。全国水产技术推广总站站长崔利锋、中国渔业协会会长赵兴武等领导莅临通威展区参观交流,对通威绿色养殖模式给予高度赞赏。9月,第七届四川农业合作发展大会暨农博会在成都开幕。期间,中共四川省委常委、省直机关工委书记曲木史哈莅临通威展区参观指导,并高度评价通威绿色发展理念。

我们的高度

热议防非禁抗 共商创新转型

通威股份顺利承办四川省饲料行业年会

2019年11月7日至8日,由四川省饲料工业协会主办、通威股份承办的2019年四川省饲料行业年会隆重召开。农业农村部畜牧兽医局局长魏宏阳,四川省农业农村厅畜牧处处长赵勇,四川农业大学副校长、四川省饲料工业协会会长陈代文教授,中国饲料工业协会副会长蔡辉益,中国水产科学研究院研究员戈贤平等领导专家出席。通威股份副董事长严虎、通威股份总裁郭异忠应邀出席并作主题发言。

通威股份副董事长严虎作为参会企业代表在会上作主题发言,强调在畜牧业面临巨大挑战的今天,产业转型与

升级如箭在弦,众多畜禽饲料企业进入水产、反刍领域,积极探索新形势下的可持续发展之道。通威作为我国农业龙头企业,其绿色发展理念与畜牧业转型升级需求不谋而合。通威股份总裁郭异忠进一步分享畜禽、水产饲料企业面临的行业发展机遇及挑战,以通威多年发展经验为基础,对水产料未来发展方向进行预判,为计划进入水产饲料领域的企业提供可行建议。郭表示,行业的“变”已成为新常态,通威愿意与同行共勉,在四川省饲料工业协会的带领下,推动饲料行业转型升级,让四川饲料业领先全国!

我们的镜头

绿色水产 品牌新篇

通威农牧产业链获主流权威媒体高度关注

2019年,作为行业领军企业,通威农牧产业链获得主流权威媒体的高度关注。其央视七套《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。

与延伸,打造世界级健康安全食品供应商的宏伟战略目标。

2019年2月,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、水底都赚钱》、《转变方式去养鱼》两档专题片。深度报道了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。

只争朝夕

不负韶华



我们的征途是星辰大海

2020 我们以实干勇毅前行

通威农牧各战区,分、子公司经销商年会举行,探讨模式创新,聚焦增量路径

市场如火

淬炼真金

从胜利走向更大的胜利

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,如同一场生死存亡的战斗!如何在竞争不断升级的时代生存下来?如何让市场营销和服务工作更上一层楼?全体通威农牧将士也在不断地思考与探索。通威农牧各战区,各分、子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!在行情低迷、非瘟肆虐、竞争加剧的残酷背景下,继续用扬眉吐气的业绩捍卫王者尊严!

记者 乔白滔
通讯员 马琳 马侨 翁云福 陈伶俐
刘观霞 刘小霞 曾友文 杨春兰



虾特料片区大客户交流会成功举行

华西片区 引领创新转型 助力高效经营

2019年12月26日,华西片区四川通威“2020年水产服务经销商转型升级大会”举行。通威股份华西片区总裁成军和特种水产研究所副所长乔永刚、虾特料片区服务营销总监刘艳平、自动化设备有限公司总经理文加林、食品事业部总经理助理薛峰、四川通威总经理彭金钢出席会议。来自四川各地近200位经销商共同探讨水产行业服务型经销商转型升级之路。

会上,成总致欢迎辞,邀请大家与四川通威一起踏上转型升级之路,共同引领未来发展。彭总作“通威让我们走得更远”主题演讲。刘总围绕“破局——服务赢未来”分享了经销商转型的策略与方法,并分析了虾特料片区服务型经销商成长转型的案例!特种水产研究所副所长乔永刚、食品事业部总经理助理薛

峰也分别作了主题分享。

近日,重庆通威2019年经销商年会顺利召开,来自云、贵、川、渝的100余位新老客户齐聚一堂,围绕“产品制胜 模式引领 服务增效 价值共赢”的主题,在统一战略思想的基础上探讨来年发展规划。会上,成总作《模式引领,为用户创造价值》主题演讲,再次强调了通威引领行业转型,创新增效,保障高效经营的决心!

近日,四川通威禽畜2020年发展会圆满召开。来自省内各地100余位经销商共商发展大计。会上,通威股份华西片区总裁成军和作《通威禽畜大有可为》主题报告,剖析农牧行业的发展趋势,阐述通威禽畜增长逻辑,并表示,通威将不断夯实产品质量,积极为合作伙伴分享创新所带来的成果和价值!



华西片区四川通威2020蓄势待发

华东二区 以质量求生存 以模式创效益

2019年12月18日,巴大宝鼎以“产品制胜、模式引领、服务增效、价值共赢”为主题的资产倍增创富论坛隆重举行。通威股份华东二区总裁兼南通巴大宝鼎总经理柯善强出席会议,及来自上海、盐城、泰兴、启东、海门、如皋和如东等地的合作伙伴参加此次会议。

会上,南通巴大宝鼎总经理黄建国作《通威禽畜大有可为》主题报告,并表示,巴大宝鼎作为只做高性价比禽畜饲料的提供者,将始终坚持以质量求生存,以模式创效益,全线抓质量,助力广大经销商的持续经营,最终实现共赢发展!

柯总表示,当前养殖行业形势严峻,给饲料企业、经销商及养殖户都带来了巨大的挑战和风险。“发端于水产,成长于农牧,跨越于新能源”的通威,在急需

重塑养殖信心和提振养殖产业发展的当下,实施“新能源反哺农业”战略,一个品牌、两个产业,和谐共生,相互扶持,通威有信心、有意愿,也有足够的实力与大家携手前行。柯总还对巴大宝鼎2020年的发展规划提出更高的要求,要求巴大宝鼎以做特种料的思路做好禽畜饲料,紧抓精细化管理,严格保证产品质量、稳定、可靠,力争把巴大宝鼎禽畜饲料打造为通威禽畜板块的亮点,在2020年创造更大的辉煌!

厂商一体,聚力前行!此次会议,为巴大宝鼎2020年的发展奠定了坚实的基础。巴大宝鼎将在管理总部和片区领导的关心和指导下,与广大经销商紧密合作,充分发挥“科技的力量”,实现科技致富、合作共赢!

华中二区 破局聚力 共进共赢

2019年12月22日,华中二区沙市通威以“破局聚力 共进共赢”为主题的2019年畜禽合作商年会暨2020年招商会盛大开幕。通威股份畜禽研究所所长吕刚、沙市通威总经理林涛以及来自区域内的众多经销商参加此次会议,围绕复养、转型主题深度探讨来年养殖计划。

林总为本次盛会致欢迎辞,并重点汇报了2019年沙市通威的重点工作,强调在非瘟环境下通威禽畜完全有能力在2020年取得强势突破。会上,成都通威三

新药业和河南普莱柯生物科技有限公司技术老师就复养关键点、如何做好生物安全作详细报告。未来,沙市通威将借助通威大平台,凭借技术实力、整合行业资源,为养殖户在生猪复养过程中提供全面周到的技术咨询与服务。最后,林总作《通威禽畜大有可为》专题报告,并表示,2020年即将到来,直面新的挑战,沙市通威将付出更大的勇气和智慧,用新思路、新方法、新举措抢占先机,与继续与合作伙伴并肩作战、奋勇向前,创造新的辉煌!



华中一区合肥通威专注模式引领,带领经销商共赢未来

华中一区 拥抱变化 共赢发展

2019年12月16日至17日,华中一区合肥通威2020年特种料事业伙伴发展年会隆重召开。通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹,安徽农业大学水产系主任、教授万全,通威股份水产研究所副所长兼华中一区特种水产技术总监乔永刚出席会议。本次年会以“模式牵引 价值倍增 诚信合作 共赢未来”为主题,来自安徽、江苏、湖北和江西等地的客户应邀参加本次会议。

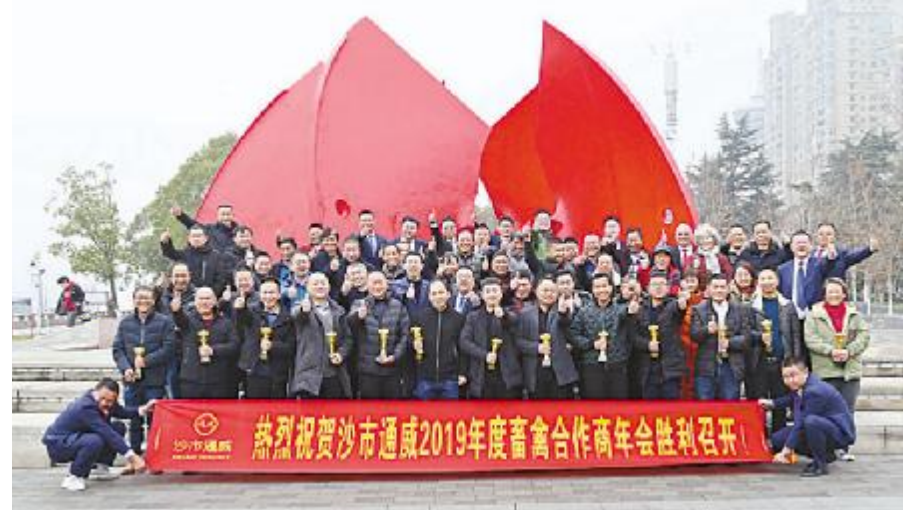
会上,安徽农业大学水产系主任、教授万全围绕《特种养殖行业发展趋势》作主题报告,通威股份水产研究所副所长兼华中一区特种水产技术总监乔永刚博士作《特种养殖赢利模式及产品力介绍》专题分享,华中一区水产营销线路带头人兼合肥通威水产料部经理熊维锋围绕《诚信合作,共赢发展》作会议主旨报告,从看清现状、拥抱变化、价值共生和共赢发展四个方面展开论述,展示了通威在专业人才、

赢利模式、产品质量、技术服务等方面的优势,并表示在当前经销商经营面临诸多困境的情况下,合肥通威有信心、有决心带领广大经销商突破困境,披荆斩棘,走向更大的成功!

12月23日,常德通威禽料优质客户招商会成功召开。通威股份华中一区总裁助理常德通威总经理陈涛出席会议,常德通威来自各个地区的禽料优质客户共聚一堂,探讨禽料行业未来发展之路。会上,陈总就通威企业文化和平台优势作了详细介绍,深入浅出地分析了行业的发展趋势以及禽料养殖的前景。相关技术老师针对通威133养殖模式,为现场客户解惑答疑,帮助客户们建立更科学、更高效的养殖观念,从而提高养殖效益,降低养殖风险。期间,全体参会人员前往生产车间切身体验常德通威优良的生产工艺。大家纷纷表示,常德通威生产一流水平,是值得信赖的合作伙伴!



2019年,在“新能源反哺农业”战略支撑下,通威农牧通过对外让利、对内激励、全面提质等一系列行之有效之举,通过全体营销将士共同努力,水产料全年增量刷新历史全年增量最高纪录,同比增量创有史以来新高!禽料销量增幅远高于行业平均水平!青春正当时,2020年的冲锋号已然吹响,市场攻坚迫在眉睫。未来已来,农牧将士再次踏上新的征程!以梦为马,不负韶华!万众一心加油干,越是艰险越向前!



华中二区沙市通威以新思路、新方法、新举措抢占先机



越南通威“十年磨一剑”开启全新征程

越南一区 十载辉煌 加速前进

近日,越南通威第四届代理年会在岘港隆重举行。通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福、通威股份海外管理中心负责人邓孝华等领导以及越南一区各职能线路负责人出席会议。大会以“创新突破 永争第一”为主题,邀请来自越南南北各省的近300位优秀代理,与越南通威百余位员工齐聚一堂,答谢大家十年来对越南通威事业给予的支持。本次盛会旨在共同欢庆越南通威2019年量利同创10年来历史新高,共同总结越南水产养殖发展现状,展望合作新未来,向越南通威下一个十年传奇冲刺!

会上,邓总首先回顾了越南通威近年来的飞速发展,对身赴海外的中国通威人、是对友好包容的越南籍通

威人、对支持信任通威的代理客户们,表达最诚挚的感恩。

米海峰博士分析了全球养殖背景下,越南水产行业面临的机遇与挑战。通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福以“创新突破 永争第一”为主题演讲作专题报告,剖析全球及越南水产行业近两年发展现状,并表示,越南通威近两年在产品品质、市场营销、养殖服务、代理团队规模等方面不断提升,市场管理不断强化,为合作伙伴创造了良好经营环境。

2019年,越南通威捷报频传,以刷新10年来量利增长记录的出色成绩,继续支撑公司稳健良性经营,为将来打造百户重点合作伙伴成长计划奠定了坚实基础!

通威动物营养

共迎行业新未来

近日,成都通威动物营养科技公司联合纳比水产、利达华锐、天津阜大、通威自动化公司、上海蒂腾生物共同举办的“2019中小水产科技企业技术创新与发展高峰论坛”顺利召开。中国水产科学研究院首席科学家白俊杰、通威股份副总裁宋刚杰以及行业内专家、协办单位代表及华东地区中小企业代表参与此次论坛。

通威股份副总裁宋刚杰表示,通威经过三十多年的技术沉淀,拥有自主而完善的核心技术体系,积累整合了优质上下游资源,愿意与行业伙伴分享合作,在竞争新时代下与广大合作伙伴一起促发展、共进步,共迎行业新未来!

奋进! 为增量路径赋能

总部各体系严格贯彻刘汉元主席重要指示,开展系列变革,为2020年工作奠定基础

在2019年通威股份科技营销年会上,刘汉元主席向全体通威人发出“理清、并执行到位”的有力号召,再次强调了扬长砍短、控制产品边界、统一产品定位以及规范化、标准化的重要性。总部各体系闻风而动,严格贯彻主席指示精神,开展系列变革,力争为2020年的工作打下更加坚实的基础。农牧板块全体将士再次迎风起航,为实现2020年业绩的大突破、迎难而上、勇毅笃行!

记者 乔白酒
通讯员 邱军 韩秀



原料体系团队合影

熔铸铁军

强执力出击



激发创新变革内生动力

变革 / 集中管理 提升效率

通威股份资金管理系统ATS正式上线

2019年,通威股份财务部遵照刘主席集中管理、优化成本、提升效率的资金管理指示,明确了通过建立资金系统支撑通威股份未来资金运营工作,实现“业财资”一体化。2019年6月项目启动,并于近日正式上线。

通威股份资金信息化项目是第一个将饲料、食品、永祥、太阳能、终端电站五大板块统一规划的信息化系统,实现了通威股份资金业务的大整合。首期实现与农业银行、兴业银行、民生银行、浙商银行、浦发银行等七家银行直联,系统不仅涵

盖账户管理、账户监控、资金计划、资金结算、跨行资金池、票据管理、融资管理等全面功能,也探索了行业首例票据池直连业务,将实现全资金统筹、全股份资金的统一标准化管理,交易数据可留存、可回溯,为未来大数据分析,智慧财务,提升资金运营水平夯实了基础。

通过项目建设,财务体系对资金管理的定位、理解更加清晰,业务流程和处理逻辑更为合理。财务体系将根据业务发展不断优化系统,发挥资金管理价值,为企业发展提供源源不断的动力。



原料体系年度工作会议顺利召开



资金管理系统ATS正式上线,全面提升资金运营水平

提升 / 融会贯通 学以致用

物资及投入产出比管理学习交流会召开

为提升各公司物资管理水平,近日,通威股份物资及投入产出比管理学习交流工作会议在海南通威召开。通威股份品管部、财务部、生产部以及来13家兄弟公司的相关负责人参会。

会上,海南通威总经理何联军、总经理助理兼生产部经理伍克枫对海南通威近几年经营情况以及近三年投入产出比控制情况和物资管理亮点进行了精彩分享。期间,参会人员还现场参观学习了海南通威生产

车间和库房,参会人员海南通威干净整洁、堆码整齐划一的生产现场给予了高度评价。

通过此次学习交流,参会人员纷纷表示此次在海南通威学习收获颇丰,希望能够借鉴在海南通威学到的物资管理亮点,结合自身公司物资管理存在的问题查找具体原因制定有效的解决方法和执行措施快速整改,力争融会贯通、学以致用,并在2020年投入产出和物资管理工作效果大幅提升。



物资及投入产出比管理学习交流会举行

优化 / 更精确 更完善 更快捷

合并报表优化项目正式启动

为实现财务信息披露更精确、更完善、更快捷,通威股份近期顺利召开“通威合并报表优化项目启动会”。北京元年科技股份有限公司副总裁辛本梅、元年东方软件有限公司西区总经理钟华强,通威股份财务总监周斌、信息总监周勇以及财务部、信息部相关负责人出席会议,农牧板块各片区财务总监、光伏板块财务核心岗位通过视频参加会议。

会上,钟总介绍了公司当前业务配置,表示日益强大的元年将给通威提供更加多样化的问题解决方案,并承诺后期充分保障合并报表优化项目的资源,保证项目质量。元年公司事业部副经理熊敏对项目进行了详细的介绍,梳理出项目关键环节与系统核心优化点,同

时分享了项目的推进策略和联络反馈机制。

通威股份信息总监周勇表示,通威业务形态的多样化、对外披露要求的变化、内部管理的不断优化,都给合并报表及信息披露带来更高要求。期待借助合并报表系统的优化,能推进前端核算的规范性,数据处理的及时性。同时要求信息体系和财务体系人员能够通过此次项目,强化知识转移,对基础操作、未来优化配置能力进行传承。通威股份财务总监周斌借助资金系统优化项目的成功案例,表达了对本次项目成功实施的信心,并表示,合并报表编制一直是财务工作的一大技术难点,希望项目优化能够切实解决这一痛点,确保项目能够在2020年顺利上线使用。

支撑 / 理清楚 想明白 执行到位

原料体系年度工作会议顺利召开

近日,通威股份原料体系年度工作会议在通威国际中心顺利召开,原料部部长何东健、各片区原料采购总监、业务经理、品种分析总监、执行组长全程参与其中。本次会议围绕股份公司“量利双增”的经营发展定位,围绕原料体系“信息传递模式、制定服务经营原料降成本的工作方法”等问题展开充分讨论和交流,形成了“坚持采购原则、灵活采购模式、新增保障机制、激活团队活力”工作思路。

2020年原料体系将继续坚持战略合作保障质量、价格、战略储备优势,坚持采购信息化建设、专业团队的打造提升工作效率;坚持对标模式的深化、通过数据互换、质量对标等方法提升对标结果的运用,提升综合竞争力。同时,原料体系还将大胆探索、打破思维格局,寻找多元化的采购降成本工作方法。

在新增保障机制方面,原料

线制定24小时的问题响应及解决机制,明确了驻分子公司原料经理的角色定位“所在公司原料问题的第一责任人”,全力收集、反馈、跟踪、解决所在公司原料问题。找准各岗位间原料信息传递的真空地带,在配销差跟踪分析、月度行情策略共商的管理机制上,增加每日问题反馈、月度视频通报、月度度区及总部岗位互评机制,以便及时发现经营问题、解决问题,提升一线经营服务。

在激活团队方面,原料体系将高度重视人才的培养、发展、传帮带效益,提升体系人员的综合能力,强化新进人员的培养、岗位轮动要求,确定了体系专业人才培养通道,让理解经营、真正务实开展工作的人员有发展空间,并留住优秀人才。

通过此次会议,采购管理团队更加清晰地认识到2020年工作方向:只有理清楚、想明白,方能执行到位!

捷报! 2019 强势收官

通威农牧各片区,各分、子公司产销突破喜迎新年

及时当勉励,岁月不待人!作为通威核心主业之一,通威农牧2019年紧紧围绕集团“双主业”战略,扬长砍短、聚势聚焦,以全新姿态迎接通威新一轮的“大变革、大发展”。成绩背后,是通威“新能源反哺农业”战略的有力支撑,是全体农牧人奋楫争先的勇毅和魄力!值此辞旧迎新之际,通威农牧各战区,各分、子公司捷报频传,以业绩突破迎接新年的到来!未来,农牧板块全体将士将继续迎难而上、砥砺前行,向着打造“世界级健康安全食品供应商”的宏伟目标阔步迈进!

记者 乔白酒 通讯员 杨雨佳



全体农牧将士以澎湃的激情、昂扬的斗志投入到新一轮的市场竞争

华西片区四川通威 产销量实现历史性突破

截止2019年12月31日,华西片区四川通威全年产销量再次取得历史性突破,创建厂37年以来历史新高!

2019年是四川通威改革元年。在非洲猪瘟肆虐背景下,公司迅速应对市场变化,“扎根水产调结构,突破畜禽上规模”,对内强化基础营销动作落地,对外升级打造“高质高性价比”的核心竞争力,为客户创造更高价值,全面提升用户养殖效益。公司通过实施产品精准对标,建立理化指标数据库和养殖效果对比数据库,提升产品力,建立市场快速反应机制,保障产品质量稳定性和竞争力。通过营销变革及强化执行、精益管理等举措,实现销量高歌猛进,市场区域内肉鸭料占有率达到50%以上,铸就了产销全新里程碑!2020年四川通威将继续坚持既定经营方针和营销思路,积极变革、勇于进取,高目标牵引、快速上量,为通威事业作出更大贡献!

华西片区重庆通威 年销量刷新历史纪录

截止2019年12月30日,华西片区重庆通威全年产销量创建厂24载以来历史新高!

2019年,重庆通威认真落实片区“扎根水产调结构,突破畜禽上规模”的工作要求。面对行业变革和重重困难,重庆通威通过精准的战略部署和产品定位,合理布局市场团队;对内狠抓产品质量,强化

精益管理,持续提升公司综合竞争力;对外建立质量跟踪机制,以“质”取胜,不断强化大客户开发力度,一路克服“非瘟”影响、行情低迷、竞争加剧、外部环保抵制的重重困难,在逆境中迅猛发展,创造了全新历史。重庆公司全体员工将继续保持不骄不躁的心态,向着更加宏伟的目标大步奋进!

华北一区沈阳通威 水产料销量连续6年增长

截止2019年12月30日,沈阳通威全年销量大幅增长,实现水产料连续6年增长,并多月创下历史销量新高!

2019年面对复杂多变的外部环境和愈加激烈的市场竞争,沈阳通威对内严把产品质量关,强化协同力,提升管理效能;对外坚持基础营销、终端致胜的工作思路,一路攻城拔寨,砥砺前行。真正

以市场为龙头,通过强化示范效果、激活营销网络,团队赋能,强化执行,奠定销量爆发式增长;真正实现全员营销,上下一心,降本增效,助力销量屡创新高。沈阳公司将以此为起点,锐意改革,携手同心,拼搏向上!以敢于挑战、敢于担当、敢于突破的精神,真抓实干,再谱新篇章,再创新辉煌!

越南一区前江通威 同比产销量上涨103%

2019年12月,越南一区前江通威投产2周年之际,传来捷报:公司单月销量正式突破万吨大关,全年同比产销量上涨103%!

2019年,前江通威坚持基础营销,克服非洲猪瘟带来的巨大影响,在越南整体猪料下降70%的情况下,聚势聚焦,大力开发新客户及大客户,使公司的有效新客户大幅增加。在产品方面,利用模

式牵引优化产品结构,重点推广前段料,提高产品性价比,使公司教乳料及小猪料占比超过80%,大猪料占比仅约为10%,大大提高了产品盈利能力,为公司销量的大幅上升打下了坚实的基础!

前江通威全体干部员工将继续挑战自我、超越自我,乘风破浪再前进!新的一年再奏凯歌,为海外片区的“315规划”添砖加瓦,作出更大贡献!

越南二区海阳通威 年销量创历史新高

截止2019年12月27日,越南二区海阳通威年销量创建厂7年以来历史新高,2019年圆满收官!

2019年,海阳通威全体干部及员工在海外管理中心的指导下,认真落实片区“稳质量、上规模、创效益、共分享”的经营思路,在非洲猪瘟肆虐背景下迅速应对市场变化,充分发挥通威水产料优势,引入国内先进管理模式加强优质客户开发、打造专业团队,扎实推进营销基础工作。同时,公司对内

狠抓产品质量和管理效率,对外以差异化营销策略持续强化客户质量,持续提升产品影响力和市场认同度。通过营销变革及强化执行、精益管理等举措,海阳通威高歌猛进,以年销量突破10万吨大关创造了一个里程碑式的新记录!

2020年,海阳通威将以此为契机,理清思路、转变观念,高目标牵引、快速上量,为实现越南北部水产料市场第一的目标打下坚实基础!

海南特区片海南通威 实现单月、单料种销量历史性跨越

截止2019年12月31日,海南通威通过全体将士的艰辛付出,自销禽料实现了公司单月、单料种销量的历史性跨越。

2019年,海南通威全体员工在公司何联军总的严格要求下,始终坚持以“稳定猪料”为中心思想,以“进攻禽料”为突破口;快速实现畜禽总量的持续增长,并

敢于站在全新历史高度再创佳绩!英勇善战、百折不挠,是海南公司全体干部员工最生动的真实写照;精进不止、奋斗不休,是海南通威人最鲜明的亮丽“名片”。

海南通威团队将继续保持对未来发展的信心和决心,以更加优异的经营业绩为通威的发展添上浓墨重彩的一笔!