



执行,是推进标准化工作第一要务!

刘汉元主席出席通威股份农牧板块标准化管理项目启动大会,并作重要工作指示

4月6日,通威股份农牧板块标准化管理项目启动大会在通威国际中心隆重召开,管理总部各体系及职能部门负责人、农牧板块员工代表等270余人齐聚一堂,召开疫情以来现场规模最大的会议。各片区及分、子公司通过远程视频连线全程参与。通威集团董事局刘汉元主席出席并作重要工作指示,通威股份总裁郭异忠、监事会主席邓三、副总裁宋刚杰、副总裁兼技术总监张璐等共同见证项目正式启动。

记者 乔白滔 通讯员 贺茜



刘汉元主席作重要工作指示



通威股份总裁郭异忠开场致辞

会上,郭总在致辞中强调了推行标准化对内控管理水平提升的重要意义,并要求各部门协作配合、互相支持,重塑从总部到片区、再到分、子公司各部门的纵向管控体系,形成总部掌控全局与高效指挥的有机统一,打造一套符合通威农牧板块的自主改善管理模式,让事事有标准,件件有制约,人人担责任。在推动企业持续改进的同时,提升生产运营标准化管理水平,以降本增效促进综合竞争力持续领先,实现农牧板块的跨越式发展和再次腾飞。

为加深全员推动标准化管理的共识,标准化项目组专家段富辉以《企业人心再造》为主题进行课程分享,在多年工厂一线管理经验积累和分析国内外管理实践案例的基础上,系统讲解标准化项目实施关键及最终目标。管理变革需要全员参与,通威股份农牧



会议现场

板块将建立以“标准化生产管理模式”为基础的管理体系,锻造出超强的管理团队,打造标准化、规范化、可持续的高效率、低成本、高品质的永续经营模式,不断提升企业竞争力。

通威股份人力资源部部长李凌峰宣读标准化项目组织架构及任命文件,各体系负责人及职能部门部长上台宣读承诺书。全体参会员工在郭总带领下郑重宣誓:维护公司利益,推动公司变革,拥护公司决策,履行岗位职责,实现经营目标!同时,刘汉元主席为标准化专家颁发聘书。

刘汉元主席在总结讲话中回顾了通威“诚、信、正、一”经营理念和企业文化诞生背景,并对近期农牧板块对质量方针和目标的解读到位予以高度肯定,要求各层级将企业文化“内化于心,外化于行”,并以此为标准约束规范自身行为,发自内心接受质量方针指引,秉承用户利益最大化的原则开展工作。

刘主席指出,想要在市场环境中具备竞争力,务必在制定规则的同时,把速度效益拿出来,把规模做起来,迅速实现规模优势。在推动标准化过程中,“举一反三”尤为重要,能帮助我们解决管理实践中的具体问题。当前,无论是标准化建设,还是通威企业文化打造,执行是最高效率的管理组织形式,执行是每一个团队面对工作的第一要务。做好细节、坚决执行,不找借口是最有效的企业和组织运行方式,也是今年推动各项工作的切入点。希望全体通威人一起加油,执行到位,让农牧板块上高速公路,让每位员工都能够获得更大的成就!

精准发力双主业 激活发展新动能

通威股份 2019及 2020 一季度喜传捷报,旗开得胜

继 2019 年创造辉煌业绩后,通威股份 2020 年第一季度捷报再传!近日,通威股份发布 2019 年度报告及 2020 年一季报。2019 年全年公司实现营业收入 375.55 亿元,同比增长 36.39%;2020 年一季度公司实现营业收入 78.25 亿元,同比增长 26.85%,经营趋势依然保持稳中有升。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“三个决定”和“聚焦执行力”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。 记者 乔白滔

全面夯实,绿色双主业龙头地位

在农业方面,公司的主营业务为水产饲料、畜禽饲料等产品的研究、生产和销售。其中,水产饲料一直是公司的核心产品,也是公司农业板块的主要利润来源。截至报告期末,公司拥有 70 余家涉及饲料业务的分、子公司,采取就地生产,建立周边销售覆盖的经营模式,同时为养殖户提供有效的技术、金融等配套服务。公司的生产、销售网络已布局全国大部分地区及越南、孟加拉、印度尼西亚等东南亚国家。

在光伏新能源方面,公司以高纯晶硅、太阳能电池等产品的研发、生产、销售为主,同时致力于

“渔光一体”终端电站的投资建设及运维。截至报告期末,公司已形成高纯晶硅产能 8 万吨,其中单晶硅料占比约 90%;太阳能电池产能 20GW,其中高效单晶硅电池 17GW。在综合应用端,公司聚焦规模化“渔光一体”基地开发与建设,全力打造具有核心竞争优势的生态养殖+绿色能源的“渔光一体”模式,加强产业协同发展,通过筛选优质水面资源,并确保电力消纳条件为前提,探索新型水产养殖模式,不断推动“渔光一体”基地规模化、专业化、智能化发展,为公司、养殖户及其他合作方带来新的利润增长点。

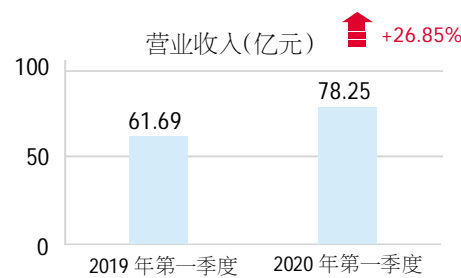
共克时艰,实现逆势增长

2019 年在“非洲猪瘟”肆虐、自然灾害频发、中美贸易争端不断的大背景下,饲料行业竞争更加白热化。龙头企业一方面凭借自身产品力与服务优势,不断提高市场占有率,另一方面顺应下游规模化、集约化的发展趋势,通过纵向延伸,逐步打造产业链优势,以适应未来的行业竞争格局,而中小企业则面临更大的生存压力。

根据中国饲料工业协会统计,2019 年全国工业饲料总产量

22,885.4 万吨,同比下降 3.7%。其中,猪饲料 7,663.2 万吨,同比下降 26.6%;蛋禽饲料 3,116.6 万吨,同比增长 9.6%;肉禽饲料 8,464.8 万吨,同比增长 21.0%;水产饲料 2,202.9 万吨,同比增长 0.3%。

报告期内,通威积极应对疫病、灾害、环保及国际局势带来的行业压力,坚持以水产饲料为核心,提高产品品质,强化高附加值产品,突出产品力及差异性,大力开发优质战略客户,持续推行精细



化管理,提高经营效率。报告期内,饲料及相关业务实现营业收入 166.89 亿元,同比增长 9.53%,实现饲料销量 490.05 万吨,同比增长 15.75%,其中水产饲料同比增长 21.31%,特种水产饲料同比增长 44.72%,增速处于行业领先地位。

生产方面,优化生产模式,整合各分子公司优势资源进行产能统筹,根据水产饲料、禽饲料、畜饲料等不同特点进行专线生产,既保障品质持续提升,又提高产能利用率,降低了生产成本。原料采购方面,持续优化采购信息化平台,与

战略供应商合作更加紧密高效,按照二八原则布局采购渠道,战略采购比例达 75%以上。同时严把原料质量关,强化供应商考评及质量对标,加强对原料的上游生产厂家普查、抽查,优化供应商结构,建立稳定供应商目录,保障原料的品质和稳定。市场营销方面,准确识别客户本质需求,加大客户开发力度,深度挖掘优质战略大客户,提升核心销售网络质量,加大直销力度,缩短渠道和中间环节,以养殖效益最大化为目标,提升客户体验感,增强客户粘性。

双主业互补,打造“新能源反哺农业”样本

内部管理方面,自 2019 年“新能源反哺农业”战略实施以来,通威股份农业板块、光伏板块核心管理人员开展了进一步交叉学习,取长补短,提升精细化管理水平;贯彻经营预算理念,强化预算跟踪,保障经营目标的顺利完成;建立全面内外部对标机制,从市场调研、产品定位、产品梳理、养殖模式、人均能效、产能利用率、生产精益管理等多方面进行对标改进,有效提升农业板块系统竞争能力。

在食品及加工板块,公司优化了食品业务组织架构和经营目标定位,对各子公司的业务模式进行全面梳理和整合,有序推进信息化建

设,包括实施订单管理系统、MES 生产管理系统等,提升运营效率。报告期内,“通威鱼”产品实现销售收入 1.14 亿元,同比增长 21%,销量同比增长 25%,公司三联水产批发市场日均交易量达 120 万斤,同比增长 60%,巩固了公司在西南区域水产品市场的龙头地位。公司确保食品安全、营养和健康,实现了产品全程可追溯,并获得消费者的认可与好评,逐步提升社会品牌影响力。报告期内,公司获得了第十七届中国食品安全年会“管理创新优秀案例”和“诚信示范单位”荣誉,“通威鱼”荣获“中国食品行业领军品牌”、“中国消费者信赖品牌”等奖项。

成都市新津县委 副书记丁钰考察通威

本报讯(通讯员 贺茜)4月9日,成都市新津县委副书记丁钰莅临通威考察交流。新津县农业农村局、生态环境局、水务局、规划和自然资源局、天府农博管委会、安西镇政府等主要负责人陪同考察,通威股份副董事长严虎热情接待并座谈。

严董表示,新津是成都平原历史上知名的鱼米之乡,希望农博园积极运用平台优势扩大影响力,在保持全产业链规模效应的同时,合理规划园区水资源,以标准化养殖方式结合设施渔业改造,充分体现稻渔共生的生态养殖理念,引导渔博小镇成为展示现代渔业未来发展方向和渔文化历史风貌的综合体,同时,聚焦优势品种,做大做强新津水产区域品牌。通威将踊跃参与农博园规划建设,共促地方经济高质量发展!

成都市成华区委常委、 统战部部长谯文成一行考察通威

本报讯(通讯员 贺茜)4月22日,成都市成华区委常委、统战部部长谯文成一行莅临通威参观交流,通威股份副董事长严虎热情接待并座谈。

座谈期间,严董介绍了通威绿色双主业近年来发展成果。谯文成部长表示,通威多年来专注实业,在绿色农业和新能源两大领域取得了令人瞩目的发展成就,已成为我国民营经济的亮丽名片。通过本次参观交流对通威有了更加深入的了解。成华区将不断加强与通威为代表的省内优秀民营企业的沟通交流,政企携手,共同助力地方经济的高质量发展。

笃定方向 深修内功 加速奔跑

通威股份总裁郭异忠解读通威农牧 2020年发展战略

2019年,是水产饲料行业普遍举步维艰的一年,然而仍不乏高歌猛进者——这一年,通威股份在水产料业务的拓展上取得了历史性突破,获得了50万吨增量;这一年,通威股份首次提出“光伏反哺农牧”的发展策略,并定下“先量后利”的市场基调。因果而论,究竟是一剂强心针再度彰显了老牌“霸主”所沉淀的底蕴,还是通威股份找回了曾经的感觉?

过去的几年时间里,通威股份一直在不断探索、践行一个前所未有的新商业模式——“渔光一体”,从阶段性的成绩而言,2019年至少在水产料业务上打出了团队的信心和士气。通威股份总裁郭异忠表示:“对于我们未来要做什么理得更清楚了,方向目标越明确,奔跑的速度就能越快!”

记者 乔白滔 特约通讯员 唐东东



通威安徽和县“渔光一体”基地

// 回归价值竞争

在谈及2019年提的“光伏反哺农牧”发展策略时,郭总表示,2019年通威提出了“光伏反哺农牧”的发展策略,这样的底气,来自通威近年在光伏产业上的迅猛发展——公司高纯晶硅业务连续6年实现逆势增长,通威太阳能继续第3年成为全球电池产能规模最大、出货量最大、盈利最多、成本最低、开工率最高、建设速度最快企业。目前,通威不论是上游高纯晶硅,还是中游电池片以及终端的“渔光一体”,都已经成为了全球的领导者,形成独有优势。

郭总表示,农牧行业尤其是水产养殖行业,目前以分散的粗放型

养殖为主,整个行业的进步和成长速度相对缓慢。因此,通威希望依托通威在新能源领域的资源优势,反哺农牧、支持农牧,通过注入全新动力把行业引领到一个新的发展平台。

2019年,从企业发展角度讲,光伏反哺农牧最直观的战略成果是通威水产料销量实现增长50万吨的大跨越;从行业发展角度讲,此战略令通威在农牧板块不断释放优势,实现了让利终端养殖户的目的,并真正让通威能再次加速引领行业的发展。“所以,‘光伏反哺农牧’这一战略,我们在今年会继续坚持。”



通威将持续打造绿色高效农牧产业链,与客户共赢发展

// 开启饲料 4.0 时代

曾经,通威在初创阶段就能让水产料火遍全国,不仅解决了城乡居民吃鱼难的民生问题,更引领了水产养殖领域的行业升级。郭总表示,成功的根本原因是通威始终“以养殖户的利益最大化”为核心宗旨。而近十年来,行业的浮躁迷失了很多人的双眼,过度的市场营销也带动了行业发展方向,制约了养殖终端者利益。

郭总认为,所有的竞争都是品质竞争、性价比竞争,因为此层面的竞争才能真正实现养殖价值,才能构建行业可持续发展的健康生态。正是有这样的思考总结,2019年通威提出开启通威饲料4.0时代,对产品进行了全面的优化升级!简言之,就是做通威最擅

长的事——坚持质量方针、发挥通威的科研优势,以此带动原料采购、配方技术及生产服务等工作,让竞争回归到产品品质和性价比的良性轨道中,让养殖户真正受益。

通威深度参与并见证了中国水产养殖业的壮大,通威认为饲料行业发展大致经历了四个时代:从初涉足水产养殖满足人民摄取动物蛋白基本需要的1.0时代,到改造水域、提高单位面积产量实现渔业生产结构优化的2.0时代,再到降低氮磷排放、输出绿色安全水产品的3.0时代。目前,通威饲料产品已全面提质升级,进入适应规模化专业化养殖、产出“口感有辨识度的高端水产品”的4.0时代。

// 发力“质”造,引领行业

今年是通威提出“扬长补短”的第四年,聚势聚焦战略已深入人心。通威“质”造,是重中之重。通威集团董事局刘汉元主席亲自挂帅饲料产品配方,并再次重申通威质量方针——“质量、市场、效益是公司发展的永恒主题,而质量是市场、效益的基础和前提。准确识别客户本质需求,始终以养殖效益最大化为目标规范全员意识和行为,以专业化、标准化、规模化水平严格管控产品质量形成的设计、制造、使用全过程。持续改进质量管理体系,致力于打造效率领先、持续增值且不可替代的产业链,为社会提供安全稳定的产品,实现公司与客户共赢发展”。同时,营销模块化、生产标准化、团队激励强化等举措的匹配,将内部管理与外部营销做到极致。

刘汉元主席常常告诫所有通威人都务必思考:“我是谁,我从哪里来,我要到哪里去?”“谁往农民碗里添油加肉,谁才有肉吃!”始终令我们透彻审视自己的从业初衷,认识到唯有提升养殖户效益,自己才有效益,才能为达成终极目标对每一步。这五年时间,我认为对于要做什么、要如何发展已经理得够清楚,因此才会深修内功,减掉虚胖、强壮体格,以便跑得更快。

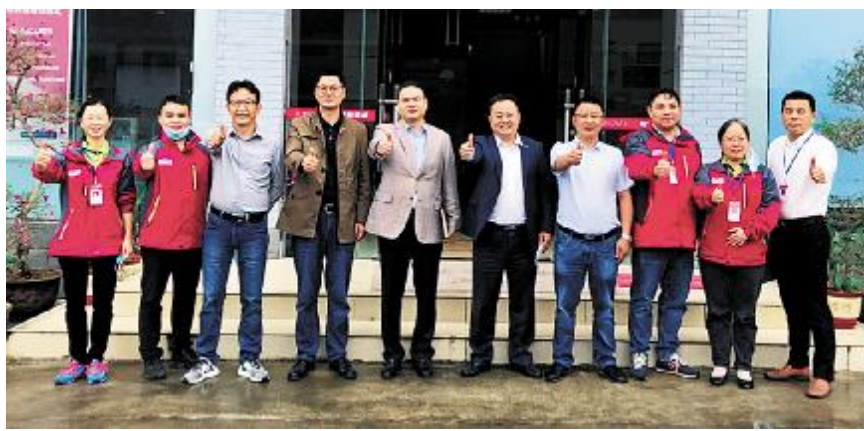
难能可贵的是,光伏反哺农牧战略,也令通威新能源板块的精神正向激励着全体通威农牧人。郭总表示,在通威文化的感召下,我们借鉴了兄弟公司在短短三、五年时间内就成为行业领导者的经营思路和理念。如今学习成果的彰显,督促全体通威农牧人再接再厉!

攻坚克难 喜迎“抢春”开门红!

通威股份农牧板块一季度产销量再次取得全新突破

2020年,农牧行业因疫情蒙上阴影,在国务院“保护菜篮子”的呼吁下,通威防疫和经营“两不误”,全国各大片区扎根经营一线百折不挠,在去年创造通威史上最大增长纪录的基础上,今年饲料总销量再度取得瞩目成绩——2020年一季度增幅超2019年平均水平,在新冠肺炎与非洲猪瘟双重压制的“抢春”阶段,夺取了难得的胜利。成绩背后,一个个逆行返岗的身影、一张张隐藏在口罩后的面孔、一条条忙碌的产线……都是“开门红”的功臣,都是通威执行力文化的最好诠释!

记者 唐胜 通讯员 马侨 张晓静 冯美娟 陈兴鑫



通威股份总裁郭异忠视察华南一区高明通威

强化执行力,贯彻标准化 华西片区 2020年第二季度工作会议顺利召开

4月17日-18日,通威股份华西片区2020年第二季度工作会议在四川通威顺利召开。通威股份华西片区总裁成军和等领导出席。

华西片区财务总监马立群作一季度经营数据分析报告。各分子公司总经理对一季度工作逐一复盘总结。四川通威总经理彭金钢和长寿通威总经理曹小平分别进行工作汇报和优秀经验分享。华西片区人力资源总监何金福公布2019年片区第四季度排名和PK结果,对各家分子公司、总经理、市场经理、服务经理等的四季度PK

奖励进行现场兑现,会场上响起“向英雄学习!相互学习!共同进步!”的嘹亮口号。

成总对片区工作作指示,呼吁各家子公司积极拥抱变革,迅速转变思想,强化执行力,贯彻标准化。一切以经营为中心,一切以市场为导向,各公司要进一步强化团队的执行力与落地能力。同时,公司产品要聚焦,要抓三项重点工作:大客户开发、动保突破、示范户建立与运用。不讲条件,不找借口,只讲执行,拿下山头,共同努力、全力以赴完成二季度经营目标。



华东二区 2020年一季度经营分析会成功举行

诚信合作,共赢发展 华中一区助力“绿色水产品、绿色水稻”双品牌打造

4月14日,合肥通威与安徽农垦集团华阳农场有限公司签订战略合作框架协议,推进华阳农场稻渔综合种养产业规模化发展,提升稻渔综合种养产业经济效益。

签约仪式上,通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹与华阳农场总经理齐广鹏签订了战略合作框架协议。华阳农场是安徽农垦企业规模最大的农场公司,此次签订战略合作协议,双方将在前江

后湖的华阳农场范围内就模式推广、技术推广、品牌推广、品牌打造等方面开展深层次交流与合作。

两家公司将进行深度合作,充分发挥好双方优势,利用好双方资源,携手并进,建立合作双赢关系,共同为实现华阳农场绿色水产品、绿色水稻双品牌而努力,为广大养殖户带来更大的经济效益,实现共赢发展的美好愿景。

农牧板块 4月销售明星

为提升市场一线战斗力,鼓励业务人员不断超越、全力突破销量,同时促进全体业务人员关注标杆、学习标杆,营造你追我赶的团队氛围,经总部及片区讨论确定,特于每年4-12月期间,每月在股份农牧板块开展客户代表“销售明星”评选和表彰活动。经4月销售明星评选,现对本期销售明星予以通报表彰:

一、4月水产销售明星表彰

黄恒瑜	南通巴大	一等奖
曹晨晨	南通巴大	一等奖
邢嘉嘉	无锡特种料	一等奖
陈辽冲	海南海壹	一等奖
姚中鹏	南通巴大	一等奖
谢振文	福州通威康	二等奖
张皓	大丰分鱼水情	二等奖
车三均	无锡特种料	二等奖
袁明胜	无锡特种料	二等奖
方自强	南通巴大	二等奖
任立	湖南特种料	二等奖

梁亮	扬州公司	二等奖
徐光辉	无锡特种料	二等奖
常鹏	南通巴大	三等奖
彭小方	沅江公司	三等奖
苗文霞	南通巴大	三等奖
李美好	合肥分公司	三等奖
张虎	无锡特种料	三等奖
赵万林	扬州公司	三等奖
彭波	无锡特种料	三等奖
王启豪	南通巴大	三等奖
蔡冬杰	无锡特种料	三等奖
谭勇	海南水产	三等奖
彭佳元	南海特种料	三等奖
张浩	无锡特种料	三等奖

二、4月畜禽销售明星表彰

刘文权	武汉公司	一等奖
龙小华	茂名分公司	二等奖
周明忠	海南富禽	二等奖
沈义文	德阳富禽	三等奖
梁柳宝	惠州富禽	三等奖
朱辉	池州公司	三等奖

强化市场网络开发,激励团队大上量 通威股份总裁郭异忠赴华南一区高明通威指导工作

4月23日,通威股份总裁郭异忠赴华南一区高明通威指导工作,通威股份华南一区总裁邓金雁陪同。

期间,郭总一行认真听取了公司各部门的工作汇报,对高明通威近几年发展、销量上规模给予了充分肯定,就公司当前生产经营存在的问题和困难作出工作指示。同时要求各营销中心,要特别强

化市场网络开发,有效激励业务团队大上量。参会人员纷纷表示,将继续深入贯彻管理总部“聚势聚焦,执行到位,高效经营”的方针,学习领会通威集团董事局刘汉元主席“再谈执行力”重要讲话内容,全面落实通威股份2020年质量方针和目标,抓好标准化建设,全力以赴为实现公司生产经营目标努力奋斗!

目标牵引,执行到位

虾特料片区统一思想,鼓足干劲全力突破

近日,通威股份虾特料片区总裁刘明锋主持并召开2020年片区一季度经营分析会。

会上,各分子公司分别就一季度经营情况进行了总结和汇报,各职能总监就生产、品质、营销三合一工作统筹作现场报告。刘总以“内化于心,外化于行”作总结讲话,再次强调了通威执行力文化,并要求片区所有人员必须统一思想、统一行动,不断强化执行力,做好“全员营销”、“全力开发新产品”、“提高生产率”等方面工作。刘总表示,在充满机遇与挑战的2020年,虾特料片区全体同仁将继续以“营销创新,模式驱动,伙伴成长,价值为本”为核心,以养殖户利益最大化为最终目标,全力以赴实现公司年度经营目标!

4月29日,通威股份虾特料片区4月饲料会议在茂名通威顺利

举行,旨在落地股份高目标牵引、畜禽料大突破的工作指示,明确片区饲料开发思路,全力突破规模,实现饲料快速上量。虾特料片区总裁刘明锋参会。

刘总在致辞中表示,通过做好产品定位推高推优,聚焦优势市场精耕细作,未来五年,要把饲料作为片区发展的重大战略,夯实现有市场的优势,向次级市场发展,实现满产满销,将饲料作为片区的发展引擎,实现跨越式发展。随后,各公司饲料负责人分别汇报了4月工作总结及市场开发方案及策略,会议最后,刘总作《战略转型,饲料再起》的指示,为饲料发展策略定下基调,通过实现产品高品质、市场聚焦内圈、团队精兵强将、组织服务营销,实现“打下山头、快速上量、持续增长”的目标,开启虾特料片区高速发展新篇章。

强化落地营销基础工作

华东二区实现2020经营“开门红”

4月20日,通威股份华东二区2020年一季度经营分析会在南通巴大隆重召开。通威股份华东二区总裁柯善强,各分子公司总经理、市场经理、服务经理以及片区职能总监等共计20余人参加会议。通威股份总裁郭异忠出席并作重要指示。

会上,各公司总经理、市场经理、服务经理以及片区各职能总监分别汇报了一季度经营情况及后期工作举措。柯总对各公司的工作汇报进行了逐一点评。通威股份市场营销部市场经理文昌齐针对华东二区营销工作进行梳理,并提出目前存在的问题及解决方案,为后期市场营销、服务动作指明方向。

期间,柯总对华东二区一季度工作进行全面总结,并对各分子公司取得的成绩给予肯定,他表示,一季度销量实现了大幅度增长,各主销品种发展势头迅猛,团队士气高昂,总体来讲,华东二区

实现了2020经营的“开门红”,同时,要求各公司必须强化落地营销基础工作,清楚认知当前行业发展态势,继续保持高昂斗志,确保完成年度经营任务。

通威股份总裁郭异忠作重要工作指示,在肯定了华东二区一季度工作业绩的同时,要求各公司继续深入贯彻通威集团董事局刘汉元主席“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的重要指示,将“强化执行力”作为企业文化建设主标签,围绕学习理解(再谈执行力)讲话,刘主席经典语录、通威质量方针三大抓手贯彻落地,从上至下统一思想,步调一致,真正将通威企业文化“内化于心,外化于行”。强化经营管理工作,对外打造竞争力,对内建立强机制,明确基础营销动作,聚焦落地内容,打造核心竞争力,聚焦产品,优化机制,提高经营效率,坚定不移执行到位,并要求大家牢记并遵守通威的质量方针,积极行动起来拥抱变革。

贯彻执行力文化 通威农牧在行动!

通威农牧将企业文化“内化于心,外化于行”,强化标准化建设,重塑团队执行力

**内化于心
外化于行**
强化执行力我们在行动

3月20日,“通威集团2020年企业文化建设工作启动仪式”隆重举行,通威集团董事局刘汉元主席向全体通威人发出“弘扬通威执行力文化,打造强大执行团队”的号召!刘主席特别就通威农牧的“质量方针及质量目标”作出振聋发聩的解读,“诚、信、正、一”的经营理念与朴实无华的从业初心,引发天南海北的通威农牧将士积极响应!

从通威全面推进“饲料4.0时代”起,市场与技术率先带动体系内部掀起巨大变革,从管理总部到营销一线,通威“执行文化”所到之处,震撼了全体员工、客户、养殖终端及行业从业者内心。在行业升级与时代发展全新诉求下,通威力求不再让用户做选择题,用“质量”这块金字招牌,引市场追随,为养殖终端从业者创造更大价值,助力中国水产养殖业再上新台阶。

为深入贯彻执行力文化,通威农牧将士积极行动,各片区及分子公司,利用3月底4月初的市场例会,组织全员在分享与互动中宣传和体现企业价值观,员工通过刘主席朴实的嘱托,领会通威企业文化内涵。在学习同时积极践行执行力文化,将通威企业文化“内化于心,外化于行”,重塑团队执行力!

记者 唐黄之
通讯员 马琳 贺茜
洗展荣 徐勤
陈远康 张爱华

【华中一区】 责任上肩,工作上心

近日,在通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹的高度重视和指导下,池州通威成立了以总经理董清泉为执行组长,各部门主要负责人为组员的通威企业文化宣贯执行小组,强化责任落实,做到任务上肩、责任上肩、工作上心、措施上手。按照部门、岗位、班次性质等对全体员工进行分组,由各部门经理、工会委员进行挂片、挂组,实行包保责任制,推动学习宣贯工作落地落实。

由执行小组牵头,池州通威印发了《主观观点精选汇编》,确保人手一册,作为日常学习的重要内容,反复学习,加深记忆,对刘主席经典语录及通威质量方针等内容进行深入解读和交流,让员工人人讲心得、谈体会。同时利用展板、微信、LED显示屏等各种宣传载体,多形式、全方位地进行宣传;对公司老旧标识牌进行更新、更换,及时上墙;组织全体员工定期开展企业文化专题培训,充分发挥领导干部的示范引领作用,由各部门负责人主讲,结合公司发展实践,深入讲解企业文化的内涵和重要意义;制定学习成果考核方案,按照通威股份总部企业文化学习内容,由各小组制定学习计划,每天或每周跟进学习进度。在学习培训的基础上,通过交叉考核、闭卷测试、随机提问等形式,正负激励,促进理解、检验成果,提升效果。

4月2日,常德通威企业文化启动暨质量方针宣贯会成功召开。大会对2019年度市场部优秀员工和团队进行了表彰。期间,为深入贯彻“聚势聚焦,执行到位,高效经营”重要指示,全体员工共同学习了刘主席关于执行力文化的重要讲话,加深了对通威股份农牧板块质量方针的理解。

华中一区总裁助理兼常德通威总经理陈涛表示,只有深入贯彻刘主席的“聚势聚焦,执行到位,高效经营”重要指示,充分学习和理解刘主席的经典语录,不折不扣坚持通威质量方针,才能从根本上统一思想,提高执行力,促进常德通威稳步前进!



华西片区四川通威标准化管理项目启动大会现场

【华西片区】 打造通威标准化管理推行、落地的旗帜和标杆

为贯彻落实执行力文化,通威股份除加强学习宣贯外,以标准化为抓手,提升生产一线工作效率和质量。4月15日,通威股份华西片区四川通威标准化管理项目启动大会隆重召开,通威股份总裁郭忠、标准化项目组专家段富辉、通威大学执行副校长张红缨、生产部部长吴建、传播策划部部长冯畅及标准化项目组组长等管理总部领导出席,通威股份华西片区总裁成军和、四川通威总经理彭金钢及四川通威全体员工全程参与。

彭总在致辞中表示,伴随通威股份农牧板块标准化建设工作进入新的历史阶段,四川通威对标准化管理工作也高度重视,公司各部门将严格执行、落实到位,把标准向“标准化”

转变,为打造企业核心竞争力持续努力。未来,四川通威将进一步巩固和深化标准化工作,力争在未来5到10年成为农牧行业标准化管理企业标杆!段富辉老师再次以《精益思想》为主题,分享了可运用到分、子公司实际生产、开发设计、经营管理等方面的高效工作方法。

会上,四川通威人事行政相关负责人宣读四川公司标准化项目组组长架构和任命书,彭总带领各部门经理上台宣读承诺书,并郑重宣誓:维护公司利益,推动公司变革,拥护公司决策,履行岗位职责,实现经营目标!

成总表示,片区各职能部门到分、子公司,各部门务必全力协作配合、互相支持,重塑从总部到片区、再

到分、子公司各部门的纵向管控体系,形成总部掌控全局与高效指挥的有机统一,打造一套符合通威农牧板块的自主改善管理模式,让事事有标准、件件有制约、人人有担当!

郭总作工作指示,并表示,标准化不是高大上的口号,而是应用于每天工作点滴的管理方法,经营班子和岗位员工都应参与其中,持续、自主改善。当前,无论是标准化建设,还是通威企业文化打造,都是为了对外打造核心竞争优势,对内降低运营成本、提升效率,最终引领中国水产行业发展,提升用户养殖效益。希望作为通威发源地的四川通威能成为通威标准化管理推行、落地的旗帜和标杆,成就更大的辉煌!



通威农牧企业文化专项小组抽查背诵通威质量方针和目标

【通威股份管理总部】 开展“早会”制度,强化执行力和标准化建设

自今年4月,通威股份农牧板块标准化管理项目启动大会召开以来,股份管理总部各部门积极响应,从日报规范、VI统一等方面全员行动,展现出全新的工作面貌与文化氛围。从4月9日起,每日各部门上班前开展的“早会”,成为通威国际中心大楼内一道亮丽的风景线。

每天早上上班前15分钟,各部门团队列队,正装,整齐动作整齐划一,每一楼层都此起彼伏地响起通威集结号、企业文化风采展示、质量目标背诵等洪亮的声音。开展“早会”活动,旨在正式

进入工作模式前,培养各部门统一进行前日工作复盘与当日工作布置的习惯,带领全体农牧人改变思维模式,开启新型工作方式。尤其是员工进行文化故事分享环节,能够督促全员主动学习通威企业文化,从思想上理解和认同通威企业文化内涵,同时鼓励员工洞察身边的人和事,传递正能量,营造积极向上的工作氛围,提高团队凝聚力。与此同时,各部门根据实际工作情况持续推进标准化管理变革。原料部在晨会上增加夕会,分小组就今日工作完成情况点进行点检,做到今日事今日毕。同时为实

现标准化的数据信息传递及问题快速发现、解决,原料部根据数据展示维度及要求编制表格,制定了“红黄绿”数据展示方案,并在其他项目组复制,整体提升工作效率。

通威股份管理总部以行动表率,各片区及分子公司的标准化工作同步高效推进。厂区面貌在标准化VI设计下发并执行到位后焕然一新,各公司利用升旗仪式、市场会议、交接班等机会学习通威企业文化,通过反复背诵、讲解、领悟质量方针和目标,规范自身意识和行为,更好地服务客户。

方案一旦确定,只管执行,只管拼命,一干到底。执行力,就是不折不扣按标准、按质量完成上级下达的任务,把执行变成自发行动,没有理由,没有借口,高效执行到位!

向标杆学习,高效执行

片区畜禽营销团队围绕刘主席指示,开展了企业文化主题沙龙活动,大家通过结合自身实际工作和2020年激励方案改革,分享了对执行等主题展开学习。华南二区总裁温佳霖高度重视此次活动,并表示,华南二区将继续贯彻刘主席“聚势聚焦,执行到位,高效经营”的重要指示,将“强化执行力”作为今年企业文化建设的主标签,真正实现“内化于心,外化于行”。

自3月20日通威集团2020年企业文化建设正式启动以来,华南二区揭阳通威企业文化执行小组根据集团年度企业文化建设实施方案内容,制定揭阳通威年度企业文化工作执行方案。从4月初开始,片区将陆续开展氛围营造、宣贯造势、专题学习分享、企业文化主题沙龙以及线上知识竞赛等各项企业文化建设工作。

【华北二区】 强执行、重质量,全面落地

4月初,通威股份华北二区开展了强化执行力落地系列活动,全员上下,统一思想,理清思路并执行到位。通威股份华北二区总裁余仕华高度重视此次活动,并表示2020年华北二区将坚决贯彻刘主席“强化执行力”的重要指示,将其作为今年企业建设年的重要主题,积极推进学习刘主席“再谈执行力”讲话内容以及最新修订的通威质量方针,并实现全面落地。

近日,廊坊通威“强化执行力”企业文化启动大会成功举行。大会紧跟集团“弘扬通威执行力文化,打造强大执行团队”的年度企业文化建设主题,以“聚势聚焦,执行到位,高效经营”的指导方针为企业经营再添加瓦。活动围绕学习理解刘主席“再谈执行力”讲话以及通威质量方针贯彻落地进行,真正将通威企业文化“内化于心,外化于行”。

近日,山东通威召开以“强执行、重质量”为主题的企业文化启动

会。会议认真学习贯彻了刘汉元主席在集团2020年度企业文化启动会上关于强化执行力的重要指示,同时对2020年通威质量方针进行了详细解读。山东通威将以“坚持养殖户利益最大化”为目标,以通威企业文化为导向,以“聚势聚焦,执行到位,高效经营”为指导方针,不断强化团队执行力,引导员工“理清思路,并执行到位”!

近日,河南通威全体营销将士在公司集结,学习和贯彻刘汉元主席关于“强化执行力”的重要讲话和2020年通威质量方针。会上,通威股份华北二区总裁余仕华对2020年通威质量方针进行了宣贯与分析。参会一线营销人员畅谈通威执行力文化,并通过刘主席讲话的充分理解和对质量方针的正确学习理解,更加坚定了全员通过强化执行力,助推公司稳健快速发展,全面实现区域领先的目标。



华北二区宣贯学习企业文化工作重点

【预混料片区】 融入岗位职责,不折不扣落实到位

近日,通威股份四川预混料厂2020年度企业文化启动会暨质量方针及目标宣贯会成功召开,通威股份预混料片区总裁刘如芳、四川预混料厂各部门主要负责人及全体员工参会。

为深入贯彻刘主席“聚势聚焦,执行到位,高效经营”的重要指示,有效落地企业文化建设工作,大会对年度企业文化建设工作的落地进行宣贯,并组织全员一起学习了刘主席重要讲话精神,以及通威股份2020年质量方针及质量目标内容。同时,通过观看关于执行力的短视频以及游戏互动,参会人员分组探讨了什么是真正的执行力,以及在今后工作中应如何提高执行力。

刘总指出,今年预混料片区将不断强化执行力并真正融入到各岗位、各员工的日常工作中,按照刘主席的指示和要求,思想高度统一,不折不扣地将执行力落实到实际行动中,并以贯彻执行力作为片区企业文化建设工作的指导方向。刘总强调,只有用心工作、用智慧工作、用只争朝夕的精神工作,有意识地转变、调整自己的思想、意识和态度,真正做到内化于心,外化于行,真正认同并执行通威企业文化,才能真正让我们的工作做得更好!

4月17日,广东预混料厂以“强化执行力”为主题举行了公司企业文化建设暨高效执行动员大会。广东预混料厂总经理郭阳,全体干部员工参会。

郭总通报了公司2019年经营成果及“精益管理在行动”开展的系列工作,对公司全体员工重质量、重协调,参与精细化“提效率、创收益”工作予以肯定,并部署2020年重点工作,将继续深入贯彻刘主席“聚势聚焦,执行到位,高效经营”的重要指示,定期开展企业文化建设工作,以各种方式开展,发挥动力生产经营作用。



预混料片区广东预混料厂组织员工学习刘汉元主席企业文化讲话精神

【华南一区】 坚决执行,不找借口

为了更好的实现“追求卓越、奉献社会”的企业宗旨,将公司企业文化深入人心,华南一区高明通威品管部于4月15日组织全部人员进行企业文化的学习,同时也深入贯彻了通威集团董事局刘汉元主席“聚势聚焦,执行到位”的重要指示,将“坚决执行”作为本年度企业文化建设的主导。

期间,品管部经理助理林兴东给大家宣贯了刘主席语录,要求大家熟记刘主席语录,将刘主席说的

话运用到工作中来,为公司创造价值、为社会创造价值,林经理再谈执行力,要求大家响应刘主席语录,无条件执行,不找借口。

大家在林经理的带领下,积极学习了通威集团董事局刘汉元主席“聚势聚焦,执行到位”的重要指示,将“坚决执行”作为本年度企业文化建设的主导。期间,品管部全体人员通过深入的学习和思考,定能将公司企业文化及相关制度落实到实处、运用到日常工作中,按照领导的要求,坚决执行,实现公司企业文化及质量方针、质量目标的真正落地。

从2019年起,通威提出开启饲料4.0时代。通威集团董事长刘汉元主席亲自挂帅,重塑通威质量方针和目标,以达到让竞争回归到产品品质和性价比的良性轨道中,让养殖户真正受益的目的。珠三角历来是全国水产饲料业最重要的市场,2020年,通威股份华南一区在常规淡水料继续稳步前进的同时,开始全新的筹划:大力发展特种水产料,力争在短期内,排进特种水产料销量的前两名。随着行业的发展,珠三角地区的特种水产料领域,已经进入全面竞争时代,客户认知水平愈加成熟,对产品性价比的鉴别能力和要求不断提高,市场竞争也已进入产品致胜阶段。在这样的形势下,华南一区将采取怎样的发展策略,加快特种料的发展?记者专访了通威股份华南一区总裁邓金雁。

记者 李天宇 特约通讯员 孙岁寒 唐东东

特水料决战从珠三角开始

通威股份华南一区总裁邓金雁深度解析片区 2020 年特水料战略规划

谈规划

聚焦五大品类, 深耕珠三角

谈优势

开启4.0时代, 保障养殖利益最大化

谈目标

特种料销量翻番, 短期跻身珠三角前三甲



珠海海壹厂区

聚焦珠三角

特种料将作未来战略支点

邓总表示,通威在水产行业深耕38年,随着消费结构的不断变化,产品结构也随之调整。华南一区按照通威股份管理总部的规划布局,2020年要在做大普水膨化料的同时,突破壮大特种水产料,并形成未来发展的战略支撑点。通威要以“养殖效益最大化”为目标重塑质量方针,随着饲料生产过程标准化的推进,原料的战略采购保障饲料品质稳定、各环节减少损耗保障良性经营、产能利用率的提升增强企业竞争力。可以说,“光伏反哺农牧”战略,使华南一区有效吸收通威太阳能的管理优势,不断提升管理效能。

邓总指出,本着聚焦原则,华南一区市场范围经调整后主要集中在珠三角,我们更是把特种料作为未来的战略支点来看待。“在珠三角地区,特种养殖的发展从很早就开始起步,现在在养殖产量、技术水平等多方面都是全国领先,相对成熟。这里的养殖户对于特种水产养殖的方面非常专业,因此他们对饲料产品的辨别能力尤其强,这就对饲料企业提出更高的要求,不仅要做出好产品,更好长期保护产品的质量稳定,做出最优的性价比,帮助他们不断盈利。”

如今,通过珠海海壹和珠海海二两大基地的加盟,片区的特种料产能大幅度提升,团队力量大幅增强,前期优秀的市场反馈也打下了良好的基础,凭借客户口碑,我们信心十足。未来,珠海海壹、珠海海二将成为特种料的主要生产基地,广东通威的特种料产能也会调整过去。人力配置方面,将组建4支业务团队,目前广东通威2支,珠海海壹、珠海海二各1支。产品方面,我们同样会聚势聚焦,集中精力做好生鱼、加州鲈、黄颡鱼、泥鳅、海水鱼这5个品类。

邓总表示,经过这几年的发展,我们具备了一定的基础,例如泥鳅料,在珠三角市场已经占据头名,产品销量、产品效果、市场口碑等方面都是毫无争议的第一;珠海海二在海鲈、生鱼等市场都有一定量。通威是珠三角市场历史最悠久的饲料企业之一,市场资源掌握很充分,这些都能帮助我们快速发展。

邓总表示,目前,整个片区特种料产能已经超过20万吨,按照规划,今年将实现销量翻番以上的目标。在短期内,我们将力争排进珠三角市场的前三名,未来长期的目标是成为区域王者。

打造“铁三角”

为养殖效益最大化提供保障

邓总介绍,通威的优势在于作为老品牌,拥有大批忠实客户,市场影响力是不用说的。其次,产品力更是毋庸置疑:一方面通威有多年技术沉淀,尤其近几年的研发投入力度很大,配方、服务、市场组成“铁三角”深挖饲料产品和养殖模式,对养殖效益的最大化提供保障;另一方面,通威强大的原料采购体系,保障原料采的价格和品质稳定,在疫情期间,这一优势尤其凸显,各个公司复工复产迅速,保障民生供应。

在此基础之上,通威饲料的性价比优势逐步释放。行业发展到今天,饲料竞争已经到了比拼产品质量、产品性价比的时候,谁能带给养殖户最多的利益,谁将在市场中获胜。通威从2019年提出开启饲料4.0时代,就是在朝这一方面不断努力,持续提高产品质量、降低各环节损耗成本,最终与养殖户共同为社会提供健康安全水产品,构建行业可持续发展的健康生态。

除了饲料以外,最能切实帮助养殖户的应该是通威的流通板块,通威水产已经在珠三角地区布局了较长时间,业务量具备一定规



养殖户喜迎丰收

模,例如生鱼日流通量达到30万斤,加州鲈10万斤,将很快成为国内最大的生鱼、加州鲈流通商。另外,通威还有养殖公司、水产交易市场、食品业务等,这些项目都能帮助我们的客户减少风险,带来更多增值。

邓总表示,通威的另一个不可复制的优势,就是光伏与农牧

互补发展的战略优势!从2019年“光伏反哺农牧”开始,农牧板块的盈利大幅减压,通过提升产品性价比让利终端养殖户,从而收获更大利润的目标已逐步实现。在过去一年,华南一区实现了饲料销量同比提升近30%的大幅跨越,2020年更提出了总体增幅超35%的挑战。

案例

以“聚焦”促“裂变” 提供鮰鱼立体养殖方案

归属通威股份华南一区的珠海海壹(鱼水情)水产饲料有限公司(简称“海壹鱼水情公司”)调整定位专注做好斑点叉尾鮰,从过去单一提供多品类的饲料产品,转变为提供鮰鱼整体的综合养殖管理方案,并搭建平台最终为市场稳定输出优质、安全的水产品——这可能是通威股份内部首次尝试。日前,笔者采访了海壹鱼水情公司总经理潘旭旭,向这位90后的操盘手了解他的构思、落地方案及规划。

潘总介绍,通威自2019年,技术、服务、市场开始协同研发“一条鱼养殖全程解决方案”,所以鱼水情公司现在的定位是专注做好斑点叉尾鮰这条鱼,把它做深做透。公司的终极目标是要让斑点叉尾鮰能竞争过巴沙鱼,抢占进口巴沙鱼在国内消费端的市场。潘总表示,鮰鱼既能走活鱼流通,也能走加工渠道,所以销路暂时不需要去担心,只是集中上市时可能导致价格低迷,需要分两步来走,第一步是与合作的客户,如何在与国内的鮰鱼养殖户竞争中占据优势;第二步才是如何在与巴沙鱼的竞争中获胜。

潘总表示,目前的做法是提倡鮰鱼的分段式养殖,可以通过专业化分工后能提升养殖效率,降低单斤鱼上摊销的塘租、人工等固定成本;二是,通过选择行业内比较优质的养殖户,特别是养殖理念上能够与时俱进,达到降低养殖成本的目的;三是把养殖过程分成两段后,成鱼养殖的时间大幅度缩减,能降低养殖风险,也能减少为了病害防控时的药物投入;四是第二段的养殖户能很直观地了解苗种质量的好坏。

潘总表示,公司既可作为鮰鱼健康养殖综合技术方案的提供者,也可作为高品质鮰鱼的供应平台。对于有一定资金实力,又想转型进入养鮰鱼的人,我们能够提供一站式的综合服务,帮助解决养殖生产过程中所面临的苗种、养殖管理、流通等诸多问题。当公司专注做一个品种时,对应的饲料产品的生产效率可以做到极致,能极大程度地降低生产成本;二是当模式加上相应的配套能让客户持续盈利时,能稳住老客户,不断吸引新的客户进入,极大降低客户开发成本;三是可以最大力度地拉拢行业中最为优质的这批客户,把他们服务好了,他们本身也会增大养殖规模,另外也能吸引更多的养殖户加入平台。

携手通威 转养泥鳅三个月赚八万

3月23日中午,在中山市黄圃镇,养殖户陈伯金顶着太阳在鱼塘边忙着。他的养殖面积有100多亩。“我现在一条草鱼苗都没了,全部都是养泥鳅。”随着前不久,陈伯金最后一塘草鱼苗卖完清塘,他打算整个养殖场都转养泥鳅。这并不是特例,在黄圃镇这个珠三角最大的草鱼苗种产地,多年以来主养的草鱼苗种已经难以赚钱,养殖户们开始放弃这个品种,并转为养殖泥鳅。

阿伟是珠三角某饲料厂的业务经理,他告诉记者,最近两年,是黄圃镇转养泥鳅速度最快的,尤其以2019年最为显著,根据大致估算,整个黄圃市场上,泥鳅饲料销量达到1.5万吨的规模,传统的草鱼苗种则为2万吨出头,按照目前这样的势头,就在2020年,泥鳅将取代草鱼苗种在黄圃的地位。

目前在黄圃地区,养殖小鳅模式是主流,商品鳅规格为60-70头/斤,这种模式最大的好处就是养殖周期短,一般在70-100天,资金周转灵活。“今年是遭遇疫情,往年3-4月的时候,小鳅价格在8-9元/斤,这个利润很好了。”陈伯金说,养一造小鳅,亩产2000-3000斤,按照综合成本6元多/斤计算,一口10亩塘,三个月时间就能赚7-8万元,“这跟当年养虾好赚的时候差不多,即便是今年这么特殊的情况,管理的好也能保本,接下来还有时间养两造。”

记者调查发现,在黄圃,泥鳅饲料的竞争很激烈,在众多品牌泥鳅料中,大集团占据了明显的优势。2019年,通威旗下通威、鱼水情、海壹三个品牌,在约1.5万吨的市场总量中,以总共6000多吨的份额独占鳌头。据养殖户反映,使用通威泥鳅料,泥鳅生长速度普遍更快,而且饲料系数较低,通常在1-1.1,有的个别水平高的养殖户,饲料系数甚至低于1。

“大集团做饲料还是有优势,好的料谁都能做出来,关键是质量要能长期保证。”陈伯金说。

目前,通威泥鳅料已占据市场头名,从2019年开始,通威已启动饲料4.0建设,特种水产料也成为位于珠三角的通威股份华南一区的重点发展方向,泥鳅料产品将继续降低生产损耗成本,加强一线团队服务力量,不断提高产品性价比,以质量带动行业更大发展。

“三力合一” 开启饲料4.0 全新时代

通威股份特种水产研究所所长陈效儒解析 2020 年特种水产料实施规划



通威开启饲料4.0时代,保证养殖效益最大化

“三合一”实现养殖效益最大化

陈所长指出,2020年,通威提出服务力、产品力、营销力的“三合一”,通过提炼养殖模式、提高养殖成功率,实现养殖户的利益最大化。当前,通威在全国范围内率先推出了高端功能性饲料虾肝强,产品一经使用得到了业界一致认可和高度好评。加州鲈发展迅速,通威在珠三角、长三角均建立了专业的生产基地及销售队伍,从这两年饲料销量翻数倍的增长量来看,产品口碑在市场上逐渐树立。

通威小龙虾紧跟市场需求迅速发展,推出“小龙虾361高效

养殖盈利模式”,带领大批用户实现盈利,更引领行业有序发展。针对珠三角泥鳅养殖快速发展,通威“高档料+高效养殖模式”快速布局,已成为市场第一品牌。生鱼方面,2020年通威重新布局,令珠海海壹、广东通威和珠海海二为三家公司在华南一区的带领下共同发力,配合通威生鱼“三合一”养殖盈利模式,力争实现突破。通威在海水鱼方面本着产品聚焦、团队聚焦的指导思想进行分工,如珠海海二重点做海鲈、阳江海壹重点做金鲳、南海海壹重点做金鲳和石斑、福州通

威重点做大黄鱼等,每个公司力争在自己聚焦的品种上占领市场制高点。

陈所长表示,简而言之通威产品力核心优势:以养殖户利益最大化为出发点,加大研发投入力度,支撑经营,用高端产品引领市场,绝不降低档低质产品。通威研发人员一方面根据养殖品种的特性进行研发,另一方面根据一线养殖需求进行研发——实现产品和模式有效结合。每个营养师聚焦一条鱼或一只虾,不仅要成为这条鱼的营养专家,更要成为养殖专家、服务专家。

聚焦“一虾五鱼” 延伸供给产业链

未来,通威在华南市场会继续做好1虾——南美白对虾,5鱼——海鲈、加州鲈、生鱼、泥鳅和金鲳这6个品种。这6个品种均已沉淀多年,技术和团队优势突出。我们聚焦优势品种,继续做大做强,让养殖户获取更大利益。

其次,持续加大软硬件设施及科研投入。已投产的阳江海壹设计年产能30万吨;同时原珠海海壹通过生产车间改造,形成年产能20万吨的专业特种料公司;加上珠海海二和广东通威两家已成熟运营的公司,为通威特种水产料在华南的高速发展奠定了强悍硬件基础;在研发方面我们将秉承“从实践中来,到实践中去”的研发思路,针对聚焦品种建立相应的研发、示范基地,加速成果转化速度。

另外,通威还将进一步夯实产业链配套,前几年,通威在生鱼和加州鲈的流通方面已卓有成效,接下来通威特水料板块会继续整合通威水产加工及流通资源,打造各主要养殖品种的产业链,比如金鲳鱼。近几年金鲳鱼养殖设施逐渐向深海网箱过渡,养殖体量逐渐规模化,金鲳鱼的深加工、运输、销售渠道已经全部打通,未来金鲳鱼的产业链发展可以媲美国外三文鱼产业链。而通威在十五年前就开始做金鲳鱼料,不仅有深厚的产品技术沉淀,对金鲳鱼产业也有深刻认识,加上通威水产加工及流通资源优势,将从产业链的角度上把金鲳鱼做大做强,实现从养殖到餐桌全保障。