



与优秀者同行 与奋斗者共进

刘汉元主席率通威股份管理团队赴五粮液集团交流学习



双方管理团队合影



刘汉元主席及通威股份管理团队参观五粮液集团

他山之石,可以攻玉。向优秀者学习先进管理经验,向行业标杆看齐,通威人学习优秀的步履从未停止。近年来,通威先后前往京东、华为、东方希望等行业领军企业学习取经,取长补短,助力自身发展。与优秀者同行,与奋斗者共进,通威一直在行动!

记者 乔白滔
通讯员 贺茜

6月29日,通威集团董事局刘汉元主席率通威股份管理团队赴五粮液集团交流学习,通威股份董事局谢毅、总裁郭异忠、公司高管及管理总部各部门负责人等全程参与。五粮液集团党委书记、董事长李曙光热情接待。

刘主席一行先后来到五粮液酒文化博览馆、质量检测中心、酿酒车间、鹏程广场、酒圣山等地参观,了解了五粮液集团在生产工艺、销售模式、运营等方面的成功经验。

座谈期间,李曙光董事长致欢迎辞,并介绍了新时代下五粮液集团战略规划及市场布局。李曙光董事长对通威绿色双主业发展成果

给予高度评价,并提出未来将进一步加强交流沟通,开放合作、共谋发展。

刘汉元主席对五粮液集团管理团队的热情接待表示感谢,并指出,近年来五粮液集团在李曙光董事长带领下开启了“二次创业”新征程,公司各项改革稳步推进,此行旨在“向五粮液学习、向曙光董事长致敬”。

刘汉元主席表示,从可口可乐到苹果手机,只有做精做专,才能做强做大。通过这些行业企业对照思考自身的优势和劣势发现,只有不断克服水产业因为品类、地域、气候造成的种种差异,真正地

聚焦自己擅长的事情,把全部力量聚焦在一个针尖上,并且做精做专,心无旁骛、专心致志、一以贯之,我们才能够和全世界同行竞争,才能在行业里真正打下属于自己的一片天空。

刘汉元主席指出,过去三十余年,通威专注于实现水产品量的增长,未来三十年将着眼于提升产品质量、品牌附加值以及用户愉悦度的高质量发展。通威将继续致力于打造全程可追溯的健康安全水产品品牌,同时作为当前能源变革的重要推动力量参与全球竞争。希望双方管理团队在讨论交流中碰撞出火花,分享宝贵经验,共同提升企业

管理水平,携手助推社会经济的高质量发展。

作为白酒龙头企业及浓香型白酒的典型代表,五粮液集团不仅凝聚了传承千年的厚重历史,更拥有大型国企多元化发展的先进管理经验,在品牌策略、战略方向、市场营销布局及管理体系建设等方面独具优势。为进一步交流企业经营管理经验,双方高管及中干团队按照职能岗位及技术领域划分,围绕数字化打造、产品聚焦及品牌价值打造、治理体系、核心支撑体系等主题展开分组讨论,从管理实践中充分汲取智慧和力量,共同促进企业经营管理和发展再上新台阶。

上海证券报董事长 张小军莅临通威考察

本报讯(通讯员 贺茜)6月23日,上海证券报董事长张小军、深圳菁英时代董事长陈宏超、木林森董事长孙清焕、至善半导体董事长梁旭东、天风证券副总裁赵晓光一行莅临通威考察。通威集团董事局刘汉元主席,通威股份副董事长严虎热情接待并座谈。

座谈期间,严董介绍了通威发展理念及产业发展情况,双方就全球能源形势、新能源产业未来前景等方面进行深入探讨。张小军董事长表示,上市公司是中国经济的支柱力量,上市公司质量是资本市场可持续发展的基石。上海证券报多年来深入一线,与上市公司、金融机构负责人“零距离”交流,记录了新时代资本市场走向高质量发展的精彩故事,未来还将进一步提高资本市场服务实体经济的能力,更加准确地把握中国资本市场发展机遇,积极为企业发展聚力献策。

刘汉元主席表示,通威将始终坚持绿色可持续的发展理念,坚定不移地践行“双绿色”产业布局,同时不断加强行业内优秀企业沟通交流,与市场各方共享机遇、共迎挑战,助力中国资本市场的高质量发展。

邛崃市副市长赵波一行 莅临通威考察

本报讯(通讯员 冯阳亚)近日,邛崃市副市长赵波,临邛工业园区党工委副书记、管委会主任江小林一行莅临通威考察。通威股份副董事长严虎热情接待并座谈。

赵波副市长指出,随着交通网络的进一步完善和升级,邛崃与成都周边的“距离”大大缩短,邛崃市政府将继续完善产业政策,营造良好营商环境,进一步加强与通威食品深入沟通,助力公司快速发展,塑造政企合作新典范。严董表示,通威在邛崃从2005年第一家饲料公司开始,经过十多年发展,现逐渐形成由饲料养殖、动物保健、生产加工以及冷藏销售为一体的农业产业化模式,并取得优异成绩,多年来的政企合力共同推动了绿色食品产业的蓬勃发展。希望通威食品与邛崃市政府强化协同、携手并进,为实现通威打造安全健康食品供应商的目标而继续努力,为共同助推区域经济发展而不懈奋斗!

路易达孚全球副总裁、北亚区董事长兼首席 执行官周学军考察通威

本报讯(通讯员 贺茜)6月17日,路易达孚全球副总裁、北亚区董事长兼首席执行官周学军一行莅临通威考察,通威集团董事局刘汉元主席热情接待并座谈。

座谈期间,双方围绕中美贸易摩擦、国内饲料原料行情、疫情下国际形势对原料进口的持续影响、近期原料采购计划等话题作持续深入探讨。周总介绍了路易达孚集团主营业务及发展历程,分享了新环境下企业战略转型方向和诉求,并表示希望与以通威为代表的中国水产行业各环节领军企业展开深度合作,成为一体化产业链的参与者,携手共谋发展。

刘汉元主席表示,通威深耕水产38年,随着加工技术的成熟和成本逐渐可控,双方可以在高效、可持续的蛋白来源生产应用方面展开交流,加快推动合作进程,进一步满足虾蟹料等高端水产饲料的生产需求。未来水产行业将呈现品牌化发展趋势,消费者将对水产品品质、养殖过程管控、终端销售等方面提出更严格的要求,通威已经在通威鱼及相关衍生产品的安全保障、全程溯源等方面做出了积极尝试,并取得了一定突破。双方立足于原材料供应链的现有合作,将随着行业的发展趋势向价值链下游多元化拓展,为企业创造更多提升附加价值的机会。

厉行质量铸剑 夺取搏夏全胜

刘汉元主席出席通威农牧抢春行动总结暨搏夏行动启动会,并作重要工作指示



刘汉元主席作重要工作指示



通威农牧开启搏夏新征程

复盘抢春行动,开启搏夏征程

会议期间,水产市场部部长贾光文、副部长蔡泽文分别对抢春阶段市场营销工作进行总结,并发布搏夏行动方案。各片区总裁相继汇报抢春行动亮点和搏夏行动落地举措,及时分析复盘一线市场情况,以未雨绸缪的全面规划为保持水产料销量持续增长扫清障碍。无锡通威特种料、连云港通威、广东通威、南昌通威等标杆公司负责人以其增量

路径及市场推广成功经验为基础,以市场实干策略为强化团队执行力做出最好诠释。为充分调动市场团队积极性,人力资源部部长李凌峰现场宣贯阳光行动激励方案,强调用好市场激励机制,强化团队建设,通过激活内部团队,为达成全年经营目标奠定坚实基础。

根据1-5月销售业绩,本次会现场表彰15家“抢春行动优秀

公司”,以正向激励对优秀标杆公司扎实的基础营销工作成绩予以高度肯定。

期间,“内化于心,外化于行”企业文化参观交流活动在成都双流如期举行。由通威股份总裁郭异忠带队,各片区总裁及部分、子公司总经理走进全新升级后的通威农牧产业示范园区,体验企业文化和标准化落地后带来的巨大改变。

落地质量方针,紧盯全年目标

会上,郭总分析疫情对水产行业造成的持续影响,并表示,作为事关民生的行业,水产养殖业有强劲的市场需求基础和恢复能力,当前内外挑战交织,更加考验团队和各位管理者的应对能力。希望大家紧盯2020全年目标不动摇,统一思想,坚持高目标发展,狠抓执行,以质量方针指导搏夏行动,全力实现水产旺季及全年的大增长。

刘汉元主席作重要工作指示,并表示,当前我国抗击新冠疫情取得了阶段性成果,通威身处其中经受了考验,1至4月业绩增长态势良好。大家应顺势而进,对夺取“搏夏”工作的全面胜利充满信心。面对浮躁的市场,大家要沉得住气,以理性思考问题,以清晰的思路解决问题,严格按照标准化和ISO质量管理体系的要求,一以贯

之地落实到管理工作中,始终坚守底线和原则,才是保障公司与市场不断发展壮大的基础。希望大家无论何时都站在用户的角度进行换位思考,并以此作为标准规范每一个工作环节和行为,真正将通威质量方针落实到行动上。只要我们真正想清楚、理清楚,并执行到位,大家一定能够经受住考验,不断取得新的胜利!



通威股份总裁郭异忠发布搏夏行动整体规划

近日,通威股份农牧板块抢春行动总结暨搏夏行动启动会在通威国际中心如期召开。通威集团董事局刘汉元主席、通威股份总裁郭异忠出席并作重要指示,管理总部各部门负责人、各片区总裁、部分水产料公司总经理等全程参与,全面回顾近期市场工作,并梳理下一阶段经营思路。

记者 乔白滔 通讯员 贺茜

搏夏争朝夕 进击正当时

通威农牧各片区,各分、子公司全力以赴,力争夺取搏夏攻坚全面胜利

搏产品、比服务、增效益,
看科技制胜
立标杆、强传播、斗酷暑,
铸沸腾铁军

春耕夏作,秋收冬藏。盛夏时节,水产行业一年之中最激烈的战役已经打响,全年胜负在此一搏!7月骄阳似火,继“抢春行动”取得阶段性胜利后,全体通威农牧人思想高度统一、行动高度明确,再次迅猛启航、精准发力。各战区,各分、子公司闻风而动,积极响应通威股份总部号召,朝着更广阔的天地、更伟大的目标砥砺前行,奋力夺取“搏夏”攻坚的全面胜利!

记者 乔白滔
通讯员 郑武添 刘小霞 白丽芬
唐海云 王爽 曹勤



华东一区扬州通威搏夏行动启动会圆满召开

【华南一区】 养好“第五条鱼”

6月23日,华南一区广东特科“加州鲈产品升级发布会”在佛山顺利召开!通威股份华南一区总裁邓金雁、水产服务总监唐高强、广东特科营销总经理胡华为以及区域内300余位合作伙伴参会。

会上,通威股份华南一区总裁邓金雁对各养殖户的到来表示热烈欢迎,随后对加州鲈的行情及未来发展趋势进行分析,并表示加州鲈极大可能发展成为能与四大家鱼相媲美的“第五条鱼”!特科水产研究所营养师潘瑜及广东特科市场服务老师熊哲分别对加州鲈鱼料的设计理念及加州鲈目前市场上各大饲料养殖效果进行详细的讲解。让各经销商及养殖户对加州鲈养殖有更深入的了解!广东通威将携手各经销商及养殖户共同赢取加州鲈鱼养殖成果!



华南一区广东特科“加州鲈产品升级发布会”顺利召开



华中二区沙市通威邀请客户参观生产车间

【华中二区】 无抗转型,模式增效

6月27日,华中二区沙市通威畜禽招商暨无抗财富论坛顺利召开。沙市通威总经理林涛、沙市通威禽畜一部全体营销人员及意向经销商参会。

华中二区畜禽配方师就通威畜禽饲料无抗配方策略进行详细讲解。林总结合本次会议主题向参会人员作《通威畜禽大有可为》专题报告,重点讲解了沙市通威目前畜禽饲料的发展战略和产品定位。让所有客户了解到通威畜禽饲料量,为养殖效益保驾护航,推动当地养殖行业健康、快速发展。其中,“两亿工程”活动的报名人数在论坛前夕已较目标人数翻番,论坛现场参与人数也超越预期,现场座无虚席,甚至很多养殖户全程站立参会。

会上,参会经销商还参观了公司总控室、原料库及成品库,大家对沙市通威规范化的管理、先进的生产设备与生产工艺、标准化的生产流程给予了高度评价。

【华西片区】 一切为了市场,一切为了增量

6月23日,通威股份华西片区四川通威营销“三合一”推广会在乐山顺利召开。四川通威总经理彭金钢、通威股份水产研究所副所长乔永刚、乐山当地综合性服务经销商、合作单位及意向客户参会。

会上,乔永刚副所长围绕质量方针及目标对通威饲料168产品设计与设计理念对养殖户进行了全面的讲解。四川通威相关负责人就全国

经济影响、又尾养殖情况及近10年又尾消费趋势给养殖户进行分析,让养殖户了解又尾的经济效益,并分享了通威又尾产品的养殖效果及高效养殖关键技术。

会后彭总组织参会人员召开会议总结和提炼,并要求客户代表对到会客户进行回访跟踪。一切为了市场,一切为了增量,2020年四川通威营销团队将随时随地为广大客户服务。

【华东一区】 博观而约取,厚积而薄发

高打高举,搏赢盛夏!6月3日,华东一区淮安通威2020年“搏夏”行动启动大会暨启动拓展活动在白马湖举行。淮安通威总经理丁永国、各部门负责人及营销、生产、后勤管理三大团队约90人参会,共同按下“搏夏”行动启动键。

活动期间,营销团队展示了坚定的信心,内务团队也将围绕股份“一切为了市场,一切为了增量”的指示精神做好保障工作,坚决执行、不找借口。丁总作总结讲话,并表示淮安

通威是通威股份农牧板块力争打造的10万吨规模公司之一。不折不扣地完成年度经营任务,是营销、内务团队共同努力的方向。博观而约取,厚积而薄发。希望大家在接下来的工作中,再接再厉,不断取得新的突破,在年终交上一份圆满的答卷!

6月8日,通威股份华东一区扬州通威搏夏行动启动会圆满召开。扬州通威总经理杨建波、各部门负责人及全体市场部人员参加本次会议。会上,市场营销人员分成六个团

队进行了团队展示。市场各分部经理上台汇报了搏夏行动目标及措施,人事行政部经理宣读了搏夏行动激励方案,激励营销人员“搏出精彩,激情一夏”。市场各分部经理还签署军令状,展现了达成目标的坚定决心。杨总对搏夏行动进行工作部署,并提出“六搏”,即“搏销量”、“搏网络”、“搏新用户”、“搏示范建设”、“搏宣传推广”、“搏产品结构调整”,进一步明确了搏夏行动的动作与目标。

【虾特料片区】 坚持质量方针,为品质代言

为持续改善产品品质,有效落实通威股份“坚持质量是市场、效益的基础和前提”质量方针,坚持以养殖效益最大化为目标规范全员意识和行为,与客户共赢发展,今年3月,通威股份虾特料片区阳江海壹在泛珠三角地区共招募了100位“品质监督官”。经过3个月的互动反馈与养殖效果跟踪,最终8位养殖户获得2020年首批“优秀品质监督官”称号。6月15日至17日,通威股份虾特料片区服务营销总监刘艳平为获得该殊荣的养殖户颁发了奖项,同时对8位“优秀品质监督官”进行了走访。

两年来,阳江海壹持续“品质监督官”招募活动,目的在于鼓励广大新老客户监督并反馈海壹产品品质。招募的品质监督官们在养殖过程中全程使用海壹料,对海壹料品质与养殖效果全程跟踪记录。对海壹产品品质他们最具有代表性和发言权。



虾特料片区阳江海壹优秀品质监督官评选火热进行中

走访过程中,阳江海壹团队详细了解监督官们的养殖过程、养殖问题,成本效益情况,并结合行情对走访的主题分享,并针对国内对虾养殖的种、繁、养等问题进行了深度探讨。

们在养殖过程中拥有了低料比、高产、高回报。监督官们纷纷表示成为海壹品质监督官非常荣幸,海壹真正在坚持做品质,关心养殖户效益,做这个监督官非常值得!



论坛现场

6月10日,通威虾苗高端论坛暨“两亿工程”雄风行动发布会于“南美白对虾养殖第一县”——江苏如东隆重举行。各界政府领导、行业专家学者、重磅媒体及江苏当地养虾大咖共计500余人参与论坛,共同见证通威充分联动饲料板块、种苗板块以及权威检测机构,扭转新病旧害及恶劣气候造成的养殖困局,全面提升种苗质量,为养殖效益保驾护航,推动当地养殖行业健康、快速发展。其中,“两亿工程”活动的报名人数在论坛前夕已较目标人数翻番,论坛现场参与人数也超越预期,现场座无虚席,甚至很多养殖户全程站立参会。

记者 乔白滔
特约通讯员 何鸿浩

“雄风行动” 开启对虾产业链首次大联动 通威虾苗高端论坛暨“两亿工程”雄风行动发布会隆重举行

发力种苗,“雄风行动”拉开帷幕

华东地区是我国对虾养殖的集中区域之一,尤其是随着“小棚”养殖模式10多年的高产量、高效益发展,孕育出国内养虾业最挑剔、最严格、最高端的市场——江苏如东。此次,通威在江苏如东掀起了声势浩大的“雄风行动”,是其种苗与饲料主业的首次大规模联动,也是通威对虾产业链上多元力量的集中呈现,彰显出通威科技在种苗板块全面发力的信心。

“早在10年以前我就强调,通威在饲料之外下功夫。现在我负责的种苗、设备、检测、预混料,与饲料主业的联动会越来越紧密。”通威股份副总裁宋刚表示。

“行业正面临新的挑战,海壹有实力与大家一起来应对挑战!从江苏开

始,新起点,新海壹!”南海海壹水产种苗有限公司总经理王昌翰坦言。

“海壹已发展成为一家集遗传育种、种苗生产和养殖于一体的综合性水产企业,海壹种苗,是养殖成功的开始!”青岛海王水产种业科技有限公司总经理于明超称。

“好苗,好料,好管理,一定能获得好效益,我们希望为用户提供更开放、更自由的市场环境!”通威股份华东二区总裁兼南通巴大饲料有限公司总经理柯善强向大家介绍。

“对品质的不懈坚持,对服务的深层投入,才造就了现在的我们。”无锡通威特科分公司总经理巫胜东表示。

“通过威尔专业检测服务,保证通威销售的每一批虾苗都是100%合

格的SPF虾苗,必定能有效提高当地整体的养成率。”海南威尔检测技术有限公司总经理吴学贵如是说。

除上述嘉宾外,黄海水产研究所研究员王印庚、江苏省海洋水产研究所研究员王习民、成通威动物营养科技有限公司总经理刘胜东、阳江海壹生物科技有限公司总经理张奎、南海海壹水产饲料有限公司总经理欧阳继伟、通威股份虾特料片区营销服务总监刘艳平,以及当地养虾高手共计500余位受邀参与了本次论坛。

如火如荼,“两亿工程”招募养虾高手

会上,柯总正式发布通威种苗“两亿工程”养殖高手招募令,并阐述了其根本目的,希望通过行业内的良性竞争,群策群力,汇集如东养虾业的集体力量,推动对虾养殖业地进一步发展。

活动面向如东对虾行业广泛招募300位养虾高手,要求养殖技术一流,在当地有一定影响力,具有一定养殖规模(需固定10张小棚作为养殖效果展示)。最终,通过产量、效益、饵料系数、成活率等多个维度进行评选并予以奖励,第一名奖金高达10万元。

柯总表示:“在养殖业不景气的当下,我们希望行业内加强合作,希望大家正视竞争、拥抱竞争,唯有合作和竞争才可以推动企业的健康发展

展、行业的健康发展,也只有健康发展,我们才能上可安国,下可安家!”

会上,黄海水产研究所研究员王印庚、江苏省海洋水产研究所研究员万夕和、青岛海王总经理于明超、海南威尔检测总经理吴学贵、南海海壹品管部经理戴小连等行业专家及产业链上下游企业相关负责人分别进行了精彩的主题分享,并针对国内对虾养殖的种、繁、养等问题进行了深度探讨。

以此次论坛为契机,通威将充分联动饲料板块、种苗板块以及权威检测机构,全力扭转当前新病旧害及恶劣气候造成的养殖困局,全面提升种苗质量,为养殖效益保驾护航,推动我国对虾养殖行业健康、快速发展!

以文化之力凝聚奋进之心

通威农牧举办系列活动,将企业文化建设工作落到实处

内化于心
外化于行
强化执行力我们在行动



通威农牧“内化于心,外化于行”企业文化参观交流活动合影

● 外化于行,全方位重塑现代饲料企业整体形象。

● 内化于心,打造客户、员工、企业三赢的精益管理体系。

● 标准化管理的核心在于人,将6S管理变成日常习惯,企业管理全面提升。

记者 乔白酒 通讯员 贺茜

塑人心、树标杆 举办企业文化参观交流活动

近日,通威股份农牧板块“内化于心,外化于行”企业文化参观交流活动在成都双流如期举行。通威股份总裁郭异忠、各片区总裁及部分分、子公司总经理走进全新升级后的通威农牧产业示范园区,体验企业文化和标准化落地后带来的巨大改变。

参观团相继前往好主人公司展厅及生产车间,对其发展历程、经营模式转型及智能化生产流程进行了详细了解。随后,大家着重对通威股份特种料分公司、成都通威动物营养科技有限公司升级改造后的园区进行参观。参观团一行对经过标准化升级改造后的园区给予高度评价。

自3月末“通威农牧产业示范园”项目正式启动以来,动物营养公司、特种料公司通力合作,分别按照标准对园区内办公楼、生产车间、开票室、生活区、停车场等区域范围的硬件进行全面升级改造。两家公司全面整顿现场管理薄弱环节,修整厂区内外墙面,规范整体VI视觉,增加公共绿化,公司外貌和生产现场大变样。

升级后的全新花园式工厂切实贯彻“外化于行”,全方位重塑现代饲料企业整体形象。同时,为保障企业文化“内化于心”,两家公司倡导全员参与、集体共创,以丰富多样的活动形式在班组之间开展评比,在人均效率、品质稳定、标准化管理、能耗、投入及产出等方面向上进行系统改善与提升,打造客户、员工、企业三赢的精益管理体系,获得客户及员工的一致好评。

在随后的座谈交流中,通威股份特种料分公司、成都通威动物营养科技有限公司负责人分别汇报园区建设阶段性成果和下一步规划目标。通威股份总裁郭异忠回顾了农牧板块多年现场管理经验及教训,并表示,标准化管理的核心在于人,希望大家通过本次参观,在各片区全面推进标准化建设的过程中敢于实践,敦促员工将整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全等6S管理变成日常行为习惯,从企业管理的角度进行全面提升改善。

据了解,通威股份将在成都双流经济开发区腹地,打造以动物营养公司、特种料公司、好主人公司等农牧企业为代表的“通威农牧产业示范园区”。届时,该园区将与通威太阳能公司成都基地共同构建通威两大核心主业优势集群,形成集参观、学习、交流于一体的标准化、规范化龙头企业示范园区。



参观好主人公司生产车间



参观动物营养生产车间



参观特种料成品库房



通威股份总裁郭异忠针对企业文化建设工作指示



升级改造后的办公区域

- 激发员工结合经营管理实践审视自身工作。
- 引导全体员工主动通过思考、融入,进一步推动企业发展。
- 真正将通威企业文化“内化于心,外化于行”。

以辩明理、以论布道 “强化执行力”首期辩论赛举行

近日,通威股份农牧板块第一期辩论赛在通威员工活动中心如期召开。农牧板块企业文化专项工作小组组长兼通威集团工会主席张红缨、专项小组组长兼人力资源部部长李凌峰、专项小组组长兼传播策划部部长冯畅、审计部部长孙兴辉等出席并担任评委。

本次辩论赛以“强化执行力重在过程还是重在结果”为辩题,通威大学、财务部、发展部、原料部、技术中心、传播策划部等各部门积极推荐优秀辩手参赛。管理总部各部门员工广泛参与,并结合农牧板块各岗位工作及生产经营现状,以辩明理、以论布道。在智慧与言辞的反复交锋中,参赛员工及观众深刻体会到强化执行力对企业经营管理的重要性。

经过激烈角逐和评委现场打分,强调“执行力重在结果”观点的反方队伍获得胜利,来自传播策划部的王洋荣获“最佳辩手”称号。

据了解,2020年,通威股份农牧板块将继续深入贯彻刘汉元主席“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的重要指示,将“强化执行力”作为本年度股份农牧板块企业文化建设主标签。作为本年度企业文化建设工作四大主线活动之一,本次辩论赛的举办,不仅有效提高农牧板块员工的思维能力和临场应变能力,更有利于激发员工结合经营管理实践对自身工作进行审视,积极引导全体员工通过思考、融入和推动企业发展的主动作为,真正将通威企业文化“内化于心,外化于行”。



通过辩论赛深化员工对通威企业文化的理解



通威农牧第一期辩论赛成功举行

无抗转型 通威引领

通威以无抗产品系统升级助力养殖户构建健康养殖新模式

2020年7月1日,中国饲料行业正式进入“全面禁抗”时代,国内所有饲料生产企业将停止生产含有促生长类药物饲料添加剂的商品饲料。在转型无抗饲料的过程中,通威将继续瞄准无抗养殖过程关键痛点,通过产品系统升级,引领养殖户转型健康养殖新模式。

记者 乔白滔
通讯员 祝丹 张小伟
唐平东



首批应用无抗饲料的越南海阳通威

通威的“无抗之路”

2015年,是通威无抗饲料推广元年,当年推出全面无抗的教槽料产品旺仔宝,实现了断奶阶段不依赖任何抗生素及药物的重大技术和实践突破。产品无抗的理念,引领行业,示范作用明显。2016年受到四川省科技进步奖表彰。

在无抗教槽料成功试点后,通威先后在大猪、小猪阶段饲料中推广减抗、无抗技术。通威一直是行业中添加抗生素最少的企业之一,较主流水平低50%左右。在国内大部分市场215大猪料已率先实现无抗,在改善养猪肠道健康的基础上,保证了猪肉品质安全无药残,经受了市场的广泛检验。

2018年,随着产业布局走出国门,进一步加速了通威无抗产品上市过程。越南在2018年宣布禁止饲料添加抗生素,此时通威已在越南布局了5家饲料工厂,为达到越南政府的

禁抗要求,通威在越南市场自2018年就开始全面生产无抗饲料,帮助养殖户稳定过渡到无抗时代,也为无抗技术成果的落地推广积累了丰富的实践经验。

2020年5月,通威股份开始在国内6家重点猪料公司进行了无抗猪料推广,对国内首批无抗饲料的应用效果进行了跟踪,总体效果达到理想预期,猪只健康度好、采食量高、生长快速,受到养殖户的广泛认可和好评。

至此,起始于2015年的通威无抗之路,通过5年的不断探索实践,积累了完整无抗系列产品生产的实践经验,通威无抗技术的全面落地已蓄势待发。通威多年来坚持抗病营养理论指导,构建了以肠道保健为核心、营养结构平衡为核心的抗病营养技术体系,成为当前禁抗条件下确保生猪健康的核心技术。

防非禁抗,我们在行动

通威股份华北二区廊坊通威是通威股份于2006年元月投资兴建的大型饲料企业,也是通威股份在京津冀和环渤海经济带进行战略布局的重大投资。公司占地73亩,设计年生产能力30万吨,采用国内外最先进的饲料成套生产设备,生产和销售畜禽系列全价饲料和浓缩饲料,公司秉承“诚、信、正、一”的经营理念,奉行“追求卓越、奉献社会”的经营宗旨,严格遵守国家药物、卫生标准和行业质量标准,建立完整的

检验、检测体系,设有专门的化验室,配备有完好的检测设备,履行严格的进出厂检验和质量过程控制制度,确保送到客户手上的每一粒饲料都是一流的产品。

2018年8月至今,整个北方非瘟肆虐,养殖户苦不堪言,廊坊通威作为一家大型畜禽料公司,必须肩负起企业的责任感。华北二区总裁余仕华指出,饲料企业要始终坚持养殖效益最大化。廊坊通威在这一目标的指引下,全员深入一线服务

广大养殖户,急客户之所急,供客户之所需。目前生猪养殖最急需的两点是防非和禁抗。为解决这两大难点,通威三新药业联合多方研发出防非纯中药产品通威威可净,并与管理总部市场部及畜禽研究所共创防非禁抗养殖模式——生猪133养

殖模式。廊坊通威全员凭借这一模式中的国奖抗病营养套餐及防非动保产品,全力以赴的为各大养殖户提供一切帮助,将133“防非禁抗”养殖新模式带给各大养殖户,让养殖户在预防非瘟的道路上多一层保护,真正实现养殖效益最大化。



通威“威可净”使用案例

崔老板养猪数年,从未经历过重大疫情。今年春节期间,猪场出现异常,母猪及育肥猪接连淘汰数十头。他感觉情况不妙,立即联系通威服务老师张小伟,经了解实际情况后,推荐使用通威威可净防治,客户抱着试试的态度试用10天后,反馈再无新病例发生,而且新生仔猪活力明显增强,奶水比之前更好。老板非常满意,第二次购买威可净4箱,至此老板非常认可通威饲料和通威动保产品及服务。

位于石家庄市晋州市贾老板,母猪存栏规模160头。2020年5月2日母猪出现异常,陆续淘汰10多头母猪。

情急之下他得知廊坊通威威可净且市场反馈效果不错,随后在廊坊通威服务经理指导下使用威可净。全群连续使用威可净15天用掉10件后猪群稳定下来,并在5月19日又购买3件备用。



廊坊通威为广大养殖户将防非产品运送到家

做好“鱼护理” 安度“梅雨季”

通威助力广大养殖户做好夏季梅雨期间养殖管理

进入六月,气温稳定上升,各地将陆续“入梅”,鱼虾混养塘虾苗投放陆续进行,整个养殖生产进入了繁忙期。梅雨期间,水产养殖需要做好包括投饵管理和水质管理两大工作,方能帮助鱼儿安度梅雨季,保障养殖效益。

投饵管理

本月气温和水温继续稳定上升,鱼儿进入最适生长期,摄食需求旺盛,必须增加日投喂次数、加大饲料投喂量,提高饲料投喂档次,促进鱼类快速生长。

饲料投喂品种与档次

本月温度适宜,鱼儿采食量大,鱼儿肠道中各种酶的活性增强,饲料吸收利用率高,饲料投喂应选择熟化程度好、吸收好、蛋白质高一点的膨化料,草鱼投喂以155为主,鲫鱼和鳊鱼选择152为佳,鲫鱼选择168为宜,鲤鱼和黄金鲫以155和101为主。已下塘的南美白对虾选择适当粒径的破碎料投喂,也可选择专用发酵料、先锋多肽(饵源型)投喂,扩充肠道,稳定水质。花鲢可以使用黄金肽(加强型)在饲料台补充投喂,提高花鲢规格和产量。

投喂次数

一般鱼塘日投喂次数都应改为



3—4次,以4次为佳。其中,鲫鱼和鳊鱼成鱼养殖每天仍只需要喂两遍,鲫鱼鱼苗可以投喂三遍。

投喂量

根据不同品种和规格确定日投喂量,并根据鱼儿采食状况、天气和池塘水质状况酌情调整。本月成鱼塘日投喂率可达2.2%—3%,鱼苗鱼种日投喂率可达8%—10%。

仓储管理

进入梅雨季节后,空气相对湿度较大,要加强饲料的仓储管理,防止饲料出现霉变现象。



通威底改产品,为养殖保驾护航

水质管理

随着水温的升高,池塘投喂量的增大,池塘水质会出现多种变化,水质易过肥、易老化、易倒藻、易黑水。红水(甲藻过多)、黑水(隐藻过多)、铜绿水(蓝藻、铜绿微囊藻过多)、浑浊水(枝角类过多)等也很常见。本月的水质调控主要根据池塘情况,合理调控。

施肥

少量多次、及时追肥(不要等到水瘦后再施肥)、控制磷肥数量,防止水体富营养化导致蓝藻爆发。

改底

随着饲料投喂量的增大,鱼类排泄的粪便增多,要适时改底,特别是鱼虾混养塘和虾塘,改底尤为重要。我们要根据池塘状况,定期使用“通威底改”+“活菌底改王”,改良底质,减轻有害物质的蓄积。

调水

定期使用乳酸菌和芽孢杆菌等生物制剂,促进池塘有机物的分解与转化,稳定水质,抑制有害藻类的滋生和病原微生物的繁殖与危害。

解毒

池塘中存在的有害物质如氨氮、亚硝酸盐、藻毒素、硫化氢等达到一定浓度,会影响鱼虾的生长,甚至产生毒害。定期使用“先锋解毒液”或“解毒卫士”。

疫情防控升级 水产品不该背锅!

记者 乔白滔 通讯员 贺茜

无差别下架,三文鱼全部“躺枪”

近日,北京新发地批发市场切割进口三文鱼的案板检测到了新冠病毒,北京市应急响应级别由三级调至二级,一夜之间疫情防控升级,三文鱼成了众矢之的,北京、成都、杭州、广州、郑州等多地农产品市场开展大规模排查,商超下架,品牌连锁餐厅暂时停止供应三文鱼及其他生鲜刺身类菜品。从市场监管部门到餐饮企业,从流通商到消费者,不遗余力地第一时间斩断任何一丝可疑的风险源头,公众草木皆兵的担忧,已经由一个品类的下架,逐渐蔓延至上游的水产养殖行业,进而直接影响到海鲜乃至整个水产食品的消费。

事实上,三文鱼并不是一个科学名称,而是业内商品名称的统称,一直以来,民间和业界对于三文鱼的分类界定争论不止。2018年8月,中国水产流通与加工协会在《生食三文鱼》团体标准中,明确把虹鳟等鲑鱼纳入三文鱼范畴。然而,部分国内消费者和专家依然坚持认为,三文鱼仅仅指的是生活在海水中的大西洋鲑和太平洋鲑,纯粹在淡水中生存的虹鳟等淡水类鲑鱼类顶多算远亲。也有餐饮资深从业者表示,虹鳟鱼与大西洋鲑鱼一样,都含有丰富的蛋白质、维生素和饱和脂肪酸。二者的区别,主要体现在口感风味上。三文鱼由于脂肪含量高因此口感细腻爽滑一些,适合切薄片;虹鳟的肉质“Q弹”、有嚼劲,适合切薄片。

目前,国内养殖的虹鳟鱼价格在每公斤60元左右,而进口三文鱼的市场售价因产地不同而有所差别,但基本维持在每公斤200—250元。过去,国内养殖鲑鱼沾进口三文鱼的光,作为一种优质鱼类受到消费者喜爱,此次却广受波及,国内水产养殖企业鲑鱼销售近乎停滞。

专家辟谣:新冠病毒不可能感染鱼类

6月16日,北京市第120场新冠肺炎疫情防控工作新闻发布会及时披露,在本次新发地聚集性疫情相关的被污染的局部场所,通过检测确实发现三文鱼有被污染的情况,但是进入到污染场所之前的三文鱼,并没有检测出新冠病毒。

6月22日,《美国国家渔业协会对美国水产品食品安全的声明》中指出,世界卫生组织、联合国粮农组织,以及所有主要国家食品安全政府机构报告表示,海鲜和COVID-19之间没有任何联系。简而言之,人们不能通过吃水产品获得COVID-19。针对中国家庭喜欢的进口水产,中国国家疾控中心和国家卫健委相关专家发表了观点,“到目前为止,没有证据证明三文鱼是冠状病毒的起源或者是中间宿主。”

中国水产科学研究院水产病害防治学科首席科学家曾令兵研究员在近日中国网《农业观察》的采访中也表示:从病毒学角度来分析,新冠病毒在传播给人的过程中,如果存在中间宿主的话,一定是与人类生存空间有重叠的哺乳动物,包括野生与家养的哺乳动物;另一方面,由于病毒感染宿主对细胞表面受体的专一性,新冠病毒不可能感染鱼类等水生动物。因此,水产品较之其他动物产品,更加安全可靠。需要清楚的是,新冠病毒不可能感染鱼类等水生动物,但存在污染水生动物产品的可能。感染与污染完全是两码事,一字之差,谬之千里,必须区分开来。

理性抗疫,让大众吃得放心

疫情爆发以来,不时有关于水产品的谣言从各种渠道传出,但事实上,科学可以证明水产品与新冠病毒毫无关联。我国是渔业大国,是世界上最大的鱼类生产国和出口国,鱼类和渔业产品不仅是全球公认的最健康食物,而且也属于对自然环境影响较小的食物种类,联合国粮农组织发布的2020《世界渔业和水产养殖状况》报告中指出,全球人均鱼类消费量已创下每年20.5公斤的新纪录,有望进一步增加的数据,使得鱼类在全球粮食和营养安全中至关重要。

当前,为了防止新冠病毒污染的食品进入终端,多地卫健委及市场监管部门纷纷开展大规模排查,已再次严格要求农贸市场、菜市场、餐饮店、单位食堂等场所防疫措施,全面规范开展环境消杀并加强监测。6月17日,《生鲜畜禽、水产品加工及贮运销售新冠病毒防控卫生规范》出炉,对生鲜畜禽及水产品生产和贮运销售企业安全防控措施提出了系列关键防控技术的建议性要求,以支持企业平稳有序生产和安全生产及贮运销售。国家海关总署18日发布公告,通报重点进口肉类、水产品等样品超3万个,结果均为新冠病毒阴性。

消费者应该正确地理解到,在我国养殖、加工或者烹饪的水产品必须遵循当地食品药品监督管理局的检验检疫,以确保食品安全。随着规模化及专业化进程的加速,在水产养殖过程中,养殖从业者倾向于按照养殖技术规范和管理措施操作,从源头保障水产品的质量安全。部分高端水产品推向市场的同时,也在积极探索建立产品溯源机制,让消费者吃得放心。社会舆论更要客观、科学地看待本次疫情新状况带来的影响,加强水产品安全知识的科普,理性防控,解除盲目恐慌。