



制度必执行, 承诺必兑现, 说到必做到!

2020 通威股份水产科技·营销年会隆重举行, 刘汉元主席出席并作重要指示



通威集团董事局刘汉元主席作重要指示



通威水产营销将士以饱满的精气神迎接全新市场挑战

共赢发展 实现用户效益最大化

11月18日, 2020通威股份水产科技·营销年会圆满落幕。与会水产营销精英围绕营销转型和技术转型, 将主题报告分享和互动交流相结合, 进一步学习品种聚焦战略和优秀公司在市场推广方面的经典案例。通威集团董事局刘汉元主席出席会议并作重要指示, 为水产板块新一年的市场工作加油鼓劲。

为进一步指导未来营销工作落地, 通威股份总裁郭异忠以《强化执行力, 做质量方针实实在在的实践者》为主题作重要报告, 在回顾1到10月经营情况的同时, 指出执行力是企业发展的永恒主题, 要求管理团队和一线营销团队必须要始终把握质量方针的核心, 主动思考、检视、校正每一个经营管理行为, 使之真正符合质量方针的要求, 使之始终与通威企业形象保持一致。郭总重点强调了“制度必执行, 承诺必兑现, 说到必做到”, 希望大家将高效的执行力转化为优异的工作成果, 让通威有足够的底气、能力应对各种市场挑战, 实现自身内生式增长并引领行业的高质量发展。

刘汉元主席在总结讲话中分享了行业内外优秀企业发展案例, 并作重要工作指示。刘主席指出, 过去五年, 公司量、利取得高速增长, 产品口碑在市场上进一步巩固, 在此背景下, 未来如何持续高质量发展切实摆在所有人面前。在高度分工、高度竞争的领域, 只有做专做精, 才能做强做大, 希望大家认真落实质量方针, 真正落地标准化工作, 把现有工厂做到高效率、高性价比, 助力实现满产满销。农牧板块务必继续坚持将几家优秀公司做成标准化打造的示范典型, 按照既定思路有效复制模式、挖掘潜能, 加速实现降本增效。言必行、行必果, 承诺必兑现, 是每一个组织管理体系的基本底线, 务必做到事前可预期、可计划, 事中执行到位, 事后检查能兑现。希望大家继续向新能源板块的兄弟公司对标学习, 真正使得公司运行更加高效、更加不可替代, 实现公司与客户共赢发展。



通威股份总裁郭异忠作主题报告

11月15日至18日, 以“科技‘质’造, 用户致胜”为主题的2020通威股份水产科技·营销年会在成都通威国际中心隆重召开。通威集团董事局刘汉元主席、通威股份总裁郭异忠出席大会。通威股份管理总部各部门负责人, 农牧板块各片区总裁、分、子公司总经理, 水产市场经理、服务工程师、营养师等500余人齐聚一堂, 海外片区及各公司、国内部分分公司水产营销体系员工视频参会, 共同见证一年营销工作硕果, 围绕“科技‘质’造 用户致胜”的大会主题, 在统一战略思想的基础上落实来年的发展目标及路径。刘汉元主席在会上向全体通威将士发出“言必行, 行必果, 承诺必兑现!”的号召。

记者 乔白滔 通讯员 贺茜

对标一流 学习标准化建设经验

11月15日, 为进一步解放思想、拥抱变革, 水产营销精英相继前往通威农牧产业示范园区、四川通威、通威太阳能眉山基地智能制造车间等地参观交流。在了解兄弟公司外部环境打造、车间现场创新与自主改善、员工意识提升等巨大改变的同时, 与会人员更身临其境感受了农牧板块执行力文化落地和标准化建设阶段性成果, 学习了标准化建设报告和农牧板块满产满销项目方案, 为即将召开的水产科

技·营销年会做好了准备。

近年来, 面对饲料工业行业生命周期进入稳定发展期, 通威已坚定专业化、标准化、规模化的科技“质”造之路, 营销亟待破局。我们清楚地认识到, 以技术解决方案为依托, 实现技术与市场双轮驱动, 通过技术转型和营销转型有效落地三合一, 将成为通威打造用户养殖效益最大化, 实现公司与客户共同发展的根本路径。

通威股份营销年会, 经过近十年

的沉淀, 已经成为农牧板块营销体系重要战略方针的传达会议、是思路统一的宣贯会议、是工作规划的研讨会, 更是通威市场人的荣耀盛典。2020水产科技·营销年会以“科技‘质’造, 用户致胜”为主题, 在明确农牧板块五年规划和技术体系未来五年工作的基础上, 重点分享用户开发、模式增效、养殖品种聚焦等成功案例, 并引导大家围绕以用户为中心的营销工作和质量方针下的养殖增效举措展开研讨。

不忘初心 以质量方针为纲

11月16日, 大会正式开幕, 通威集团董事局刘汉元主席、通威股份总裁郭异忠出席。会上, 与会人员再学通威质量方针, 三位员工代表现场分享对质量方针和执行力文化的所思所感, 从通威企业文化有效牵引经营管理的案例中, 回溯为客户创造价值的初心。随后, 本次盛会在全员振臂高呼“科技‘质’造, 用户致胜”中正式拉开大幕, 充分表明全体通威农牧将士与用户共赢发展的决心, 彰显通威营销铁军风采。

郭总在开场致辞中向在座的每一位营销将士致以问候, 并感谢大家

为实现公司产销突破做出的卓越贡献, 希望大家在接下来的会议期间认真领会、充分研讨, 齐心协力夯实“以养殖效益最大化”为中心的基础营销工作, 并将本次会议所学所感务实高效地运用到市场一线去, 为今冬明春市场工作积蓄力量。

2020年是通威股份连续召开营销年会的第十年, 也是验证初心、并开启新一轮五年规划的重要时刻, 郭总现场回顾近五年公司发展历程, 指出在“聚势聚焦、执行到位、高效经营”方针指导下, 通威饲料销量实现

了里程碑式突破。在详细分析产业环境的基础上, 郭总进一步讲解通威农牧板块2021-2025年发展规划及实施路径, 提出“以质量方针为纲, 实现用户养殖效益最大化, 推动并引领中国水产养殖转型”, 明确经营定位、业务目标和技术目标。郭总表示, 未来五年, 是行业竞争格局重塑的关键时期, 要求通威股份管理总部、农牧板块各片区、各分子公司要始终以质量方针为纲, 理清方向、理清业务、理清机制, 务实笃行, 确保顺利实现五年规划目标。

拥抱绿色变革 激发创新活力

通威股份总裁郭异忠出席 2020 中国水产学会范蠡学术大会



通威股份总裁郭异忠应邀担任颁奖嘉宾



大会现场

本报讯(记者 乔白滔 通讯员 贺茜)近日, 2020中国水产学会范蠡学术大会在成都盛大开幕。来自农业农村部及有关省(市、区)渔业主管部门、水产技术推广部门、水产学会, 有关科研院所、高校、企业领导、专家学者、科研人员和青年学子, 大会主办单位、指导单位、协办单位和战略合作伙伴的领导与代表, 其他有关方面及新闻媒体近千人参加本次学术大会。通威股份总裁郭异忠应邀出席开

幕式, 通威股份副总裁兼技术总监张璐作主旨报告。

会上, 农业农村部副部长于康震发表视频讲话, 各级渔业主管部门领导在开幕致辞中对本次会议寄予厚望。中国工程院院士、中国水产学会副理事长麦康森, 中国科学院院士、中国水产学会副理事长桂建芳, 中国工程院院士、中国水产学会顾问包振民等专家现场作主旨报告, 分享水产领域科技学术研究的前沿知识和最新进展。

为鼓励产学研合作和科技成果转化应用, 本次大会现场颁发第五届中国水产学会范蠡科学技术奖和2020年中国水产学会青年学术年会优秀报告奖。通威股份总裁郭异忠应邀担任颁奖嘉宾, 与参会领导嘉宾共同见证这一荣耀时刻。

通威股份副总裁兼技术总监张璐在其主旨报告中分析了近年来水产饲料行业发展趋势变化, 并以通威科技发展历程和技术转型工作为基础, 围

绕企业科技创新展开探讨。报告指出, 水产行业近年变化趋势主要有养殖面积减少、效率提升、总量平稳, 养殖结构调整、养殖模式多样化, 水产品消费方式及消费场景由线下购买逐渐转为线上消费的变化; 水产饲料市场容量变化不大, 行业竞争加剧等三大特点。通威农牧技术体系将以“养好一条鱼, 做好一袋料”为工作目标和转型思路, 全面回归养殖端, 提供“产品+模式+服务”的综合解决方案。

据悉, 范蠡学术大会旨在搭建高水平学术交流平台, 大力推进水产科学研究、科技创新和成果转化, 持续加强世界一流学会建设, 全面促进渔业绿色高质量发展。本次大会以“科技创新促进渔业绿色发展”为主题, 并设立水产养殖、资源养护、综合领域等3个分会场, 共安排12个学科领域、28个专题, 结合当前水产领域科技和产业热点、难点、重点和前沿科学问题进行交流研讨。

通威股份 2020 年度 财务培训会成功召开

本报讯(通讯员 杜鹏飞)11月21日至23日, 以“数字驱动、专业赋能、强控风险”为主题的通威股份2020年度财务培训会在通威国际中心成功召开。通威集团董事局刘汉元主席、通威股份董事长谢毅、总裁郭异忠出席会议。

与会人员跟随外培老师共同探讨了当下会计准则与监管的变化, 以信息技术赋能财务工作。刘汉元主席在会上作重要工作指示, 并要求财务人要当好家、理好财, 站在更高的层次、更高的角度去定义自身, 为产业发展提供更强有力的支撑!

通威股份财务总监周斌、部长雷文文对今年财务体系取得的成绩表示肯定, 并遵照刘主席、谢董以及郭总的相关指示精神, 在会上就相关工作进行了落实和部署。周总表示, 对于财务体系来说, “位”和“为”二字尤为关键。财务人员首先要定好“位”, 了解公司在行业中的地位, 理清财务本身的角色和职能定位; 其次, 财务人要懂得“为”, 哪些可为, 哪些不可为, 如何为, 如何在理清的基础上, 将工作执行到位, 积极主动作为, 用专业才智赋能经营, 为企业发展作出更大的贡献。



通威农牧水产营销将士参加总部升旗仪式

强化执行力,做质量方针实实在在的实践者

500余位水产营销精英齐聚通威股份水产科技·营销年会,探讨实现自身内生式增长达成路径

通威股份科技营销年会经过近十年的沉淀,已经成为通威股份农牧板块营销体系重要战略方针传达会,思路统一的宣贯会,工作规划的研讨会,更是通威市场人的荣耀盛典。本次年会不仅将“科技‘质’造”作为年度主题,更再次将科技和营销平行定位,其目的在于以技术解决方案为依托,实现技术与市场双轮驱动,通过技术转型和营销转型,有效落地三合一,打造用户养殖效益最大化,实现公司与客户共赢发展。

记者 乔白酒 通讯员 贺茜



刘汉元主席为十位“超级通心粉”颁奖

对标 为推广标准化打下坚实基础

为进一步解放思想、拥抱变革,大会期间,来自农牧板块各片区,各分、子公司的水产营销精英相继前往通威农牧产业示范园区、四川通威、通威太阳能眉山基地智能制造车间等地参观交流,进一步了解了兄弟公司标准化打造、车间现场创新、员工标准化意识提升等方面的巨大改变。与会人员身临其境地感受了农牧板块执行力文化落地和标准化建设阶段性成果,学习了标准化建设报告和农牧板块满产满销项目方案。通过对优秀兄弟公司,为未来农牧板块标准化模板的推广打下了更加坚实的基础。

学习 始终坚持用户效益最大化

通威“质量方针”和“质量模板”贯穿本次年会的各个环节,与会人员通过再次学习,不断深化理解和记忆。会上,三位员工代表现场分享对质量方针和执行力文化的所思所感,从通威企业文化有效牵引经营管理

的案例中,回溯为客户创造价值的初心。未来通威股份农牧板块将继续以“质量方针”为纲,始终围绕“用户效益最大化”的核心目标,通过标准化打造不断夯实核心竞争力,不断探索实现自身内生式增长的全新路径!

提炼 重新定位一线工作

会上,通威股份副总裁兼技术总监张璐回顾技术体系变革背景,并对技术体系未来五年主要工作进行讲解,提出将进一步梳理、提炼形成各区域养殖效益最高的养殖模式,形成相对固化并可复制的操作方案,以此带动整体,提高全国养殖户的盈利水平。为进一步阐述技术转型及营销转型落地举措,养殖模式研究所、水产研究所、水产市场部等相关负责人结合未来五年战略规划,对一线工作重新定位。与会人员共同学习了12个分子公司的优秀市场案例,在通威质量方针指引下,从“以销售为中心”转变为“以用户为中心”,以模式增效带动优质用户开发。



刘汉元主席为取得销量增量重大突破的分、子公司营销团队颁奖



参观通威农牧产业园通威特种水产生产车间

表彰 赏罚分明激活团队

2020年,通威农牧营销团队以坚定的执行力积极落实公司各项政策要求,全面发力为客户创造价值,不断打造新的竞争壁垒。随着“抢春、搏夏、战秋冬”的不断深入,赏罚分明的市场薪酬方案进一步激活团队,实现降本增效、量利突破。本次会议特别设置年度销售明星、优秀服务工程师、优秀市场经理、优秀配方师、大客户开发奖、销量增量奖等个人和团体奖项,现场为水产营销精英加冕,鼓励大家在激烈竞争中持续突围,取得内生式增长。



充分学习标准化打造经验

荣耀 为超级通心粉点赞

在18日晚举行的“超级通心粉之夜暨2020通威股份水产科技·营销年会闭幕晚宴”上,与会人员共同回顾了“通威‘质’造,养殖高效”年度活动的精彩瞬间,数万名一线用户通过互联网争相反馈产品效果、讲述养殖故事、比拼养殖技能,并积极踊跃为通威代言,成为通威质量方针加持竞争力的最好诠释。10位脱颖而出的超级通心粉受邀前往通威管理总部,与全体水产营销精英共聚一堂,分享水产英雄扎根一线的所思所想和收获认可的荣耀时刻。



分组讨论,落地市场目标

66

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。

——通威质量方针



合影留念

对标一流 标准化打造“换挡提速”

通威股份农牧板块企业文化建设和标准化打造工作持续开展

内化于心 外化于行
强化执行力我们在行动

追风赶月莫停留，平芜尽处是春山。自今年4月通威农牧标准化打造和企业文化建设工作全面启动以来，通威动物营养公司、特种料公司以及四川通威作为试点，打造了客户、员工、企业三赢的精益管理体系，全方位重塑现代饲料企业整体形象，获得客户及员工的一致好评。此后，通威股份农牧板块各片区，各分、子公司积极响应总部号召，以三家公司为标杆和模板，企业文化建设和标准化打造工作开展如火如荼，为实现满产满销和用户效益最大化，打下最坚实的基础！

记者 乔白滔
通讯员 贺茜 逢瑛巧 唐海云



德阳通威标准化建设第一阶段验收会成功举行

企业文化笔记

打造标准 从我做起

通讯员 王国培

近日，为了向优秀学习、向标杆看齐，在片区总裁成军和的带领下，重庆通威组织生产、内务管理团队一行赴双流特种料、好主人公司、四川通威等兄弟公司学习“标准化管理”先进经验，感受标准化经营为公司带来的改变和持续发展动力。

好主人食品是通威旗下专业生产宠物食品的一家子公司，其产品涵盖多个宠物品类，且产品规格多样，包装规格从40g至20kg不等，比绝大部分饲料公司产品结构更复杂，规格更多，管理难度更大。近年来，好主人食品通过系列标准化的经营管理动作，大大提高了产品的市场美誉度，产品销量大幅提升。

当我们走进成品仓库时，光洁如新的地板、堆垛整齐的产品使我倍受震撼，让我第一次感受到了巨大的差距。当我们再走到生产车间，一种整洁清新的感觉扑面而来，各种地面标识清晰明确，所有生产设备一尘不染，连原料托盘底部、诱食罐管道死角都找不到一点灰尘或杂物，再一次让我感受到了标准化管理已经做到了如此细致的程度。假设我是通威的客户，再看到如此精细入微的现场管理，对通威产品质量的信心一定坚定不移，好主人公司产品销量暴增正是客户对公司认可的最好诠释。

双流特种料公司是一个已有15年历史的老厂，在我的印象中，满面尘埃、各种历史的印迹是她应该具备的沧桑面容。然而，当我们走进公司的厂房，如好主人食品一般整洁的库房、整齐的产品彻底颠覆了我的认知，让我学习的兴致再次油然而生。在交流学习中，我们才真正了解到，公司的改变远不止于表面的焕然一新，更在于对内务管理的严格管控、对客户体验的朴实追求。通过一系列的标准化管理，双流公司将产品配料精度提升到了一个不可想象的地步，其中油脂添加误差率由2019年的11.8%降低到了1.13%，保证了产品质量的稳定如一。在客户体验方面，为了节省客户提货时的改票往返距离，为客户创造更好的提货体验，双流特种料公司将开票室从原来的办公楼四楼直接搬到了成品库房，大大提高客户的满意度，更提高了客户提货效率。在这种稳定如一的产品质量和温馨如家的提货体验的双重加持下，客户想生出换料的想法恐怕还是比较困难的。

眉山是通威的发祥地，四川公司体量大、人员多，管理难度比较大。但是在本次学习交流中，我们了解到不一样的信息，让我们对以往的认识发出疑问：也许这已经不是同一个公司？在与四川通威的交流学习中，人事部白经理、生产部李总、品管部李总的经验分享让我逐渐认识到了差距。万事开头难，做事靠坚持。改革是痛苦的，四川公司的标准化改革也是如此。为了让全员逐步适应标准化的管理要求，从总经理到部门经理，再到车间主任、班组长，公司层层做思想工作，从2S、3S开始行动，逐步规范统一全员的行为意识，慢慢实现标准化全部行为要求的落地。通过品管部、原料部和生产部的全面沟通协调，提升产品质量，实现了产品出厂100%合格，质量安全0事故的质量目标。

标准化是一项管理要求，是一套行为准则，更是一种对经营管理的严谨心态，是通威沉淀38年经营管理经验、科研成果的一套体系，是实现未来长远发展的一套机制。面对日趋激烈的市场竞争，全体通威人应该用主人翁精神，从现在开始，转变思维，付诸行动，从自身做起，用改革思想，在本职岗位上发挥自己无限的潜力。

降本增效，共享高效经营发展红利

华西一区德阳通威召开标准化建设第一阶段验收会

11月27日，通威股份华西一区德阳通威召开标准化建设第一阶段验收会议。通威股份副总裁郭异忠出席并作工作指示，通威农牧企业文化专项小组、德阳通威全体员工参会。

郭总一行先后观摩了德阳通威员工标准化晨会，参观了标准化改造后的生产车间，充分感受了公司自主改善成效，并对公司视觉识别系统整改、车间及办公区域现场改善、团队思想转变等方面进行现场验收。

会议期间，通威农牧企业文化专项小组组长张红缨以丰富的整改前后图文对比，印证项目推进带来的人心改变、环境改善和效率提升。德阳通威总经理梁万君回顾公司近三年经营管理指标，分析公司现状，并对标准化建设第一阶段成效作详细汇报。随后，生产、品管等部门经理及员工代表现场分享标准化项目整改前后的心路历程，大家纷纷表示，项目推进过程中，个人及团队切实转变工作作风，发扬了不怕苦不怕累的精神，积极完成了既定目标。公司全体干部员工对未来的发展前景充满期待，并将在珍惜现有劳动成果的基础上，全力投入标准化第二阶段工作。

华西一区总裁成军和、通威农牧企业文化专项小组组长李凌峰点评一阶段建设成效，对德阳通威干部员工积极转变予以肯定，要求大家借此契机重新审视自身工作和岗位要求，按照全新要求提高职业素养，希望德阳通威员工继续努力，持续纵深推进标准化项目建设，实现员工自主提案改善，向更高的目标发起挑战。

郭异忠总裁在总结发言时对大家取得的阶段性成绩表示祝贺，并对车间及厂区翻天覆地的变化表示肯定。



通威股份总裁郭异忠验收德阳通威标准化改造成果



德阳通威员工标准化晨会

同时，郭总分享众多优秀的现代工业企业在管理水平和经营成效上的优势，并提醒大家，推进标准化项目任重道远，其最终目标不仅仅是现场整理整顿，更重要的是要达到降本增效，提升综合竞争力，让员工与客户共同

分享企业高效经营的发展红利。标准化项目建设是通威农牧板块一次重要的阶段性变革，希望大家持续提升改善，按照既定目标快速推进，夯实核心竞争力，不断从客户、公司、员工三个维度实现效益最大化。

以标准化打造极致竞争力

华中一区合肥通威标准化管理项目启动大会圆满召开

近日，通威股份华中一区合肥通威标准化管理项目启动大会隆重召开。通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹、标准化项目专家段富辉出席会议。池州通威管理干部及水产料全体同仁与合肥通威全体干部员工参会。

会上，华中一区品管总监刘盛印致辞，回顾合肥公司三年发展历程。从2018年“质量年、调整年”到2019年“质量年、发展年”再到2020年“质量年、跨越年”，虽然面临众多不可控的自然灾害，但公司在经营管理方面依然取得了较好的业绩。合肥通威将持续借助标准化管理工作这种新的管理方式和方法，助力公司经营管理工作再上新台阶，打造公司核心竞争力。合肥通威人行部经理杜小青宣读合肥通威标准化管理项目组织架构及任命文件。刘总带领各部门负责人宣读目标承诺书并带领全体员工宣誓。

沈总作总结讲话，并表示，合肥通威标准化建设顶层设计的终极目标就是要让员工成长为行业中符合标准、最优秀的职业人，再由这批优

秀的职业人打造最具核心竞争力的、差异化的营销和生产经营管理团队，打造极致的产品和极致的产品竞争力，为客户提供“内在心灵美、外在颜值高”的高价值产品，让合肥通威所有的事业合作伙伴能够创造更大的养殖效益、实现更大的经营价值，让合肥通威各层级同仁在事业过程中有获得感，实现合肥通威经营管理健康、安全、可持续发展。

沈总强调，要扎实推进落实3S标准，首先实现目视化达标，有组织、有计划推进工作标准、流程标准的标准化和规范化，并通过标准化的落地落实来确保工作质量、产品质量，真正将差异化领先和创新领先落地。沈总特别要求，对标准化项目本身必须坚持标准、坚决落地，对合肥公司干部、员工及项目组老师，要求必须要做好表率、全员参与并指导协同，标准化推进与运行过程中必须严格稽核，通过机制保障激励激发全员内生动力，让标准化工作助力公司“保安全、稳质量、强服务、提效率、重责任”高效运行，助推合肥公司跨越式发展。



合肥通威管理团队进行标准化打造宣誓

标准化建设，从思想变革开始

虾特料片区宾阳通威标准化管理项目启动大会圆满召开

11月24日，通威股份虾特料片区宾阳通威标准化管理项目启动大会在公司二楼大会议室隆重召开。通威股份虾特料片区总裁刘明锋、通威股份生产部部长吴建以及宾阳通威全体员工参与会议。

会上，宾阳通威总经理杜洪武致辞，并对总部及片区领导对公司标准化推进工作给予的大力支持与帮助表示感谢。随后，宾阳通威人行部经理曾添宣读宾阳通威标准化管理项目组织架构及任命文件。杜总带领公司各部门负责人宣读目标承诺书并带领全体员工宣誓，庄重承诺“制度必执行、承诺必兑现、说到必做到”。

宣誓结束后，通威股份生产部部长吴建就股份推行标准化的背景、重要性，以及如何更好地落实标准化管理工作作了重要的讲解，并表示，标准化建设不是表面功夫，而是最终能让宾阳通威改变工作环境、降本增效、提高效率，实现公司跨越性的发展。

刘总对对标准化的理解、为什么要做标准化、严格的考核机制等五方面对宾阳通威标准化管理项目建设重要指示，并表示，标准化建设首先要从公司全体员工思想改变、行为改变开始，只有这样标准化才能做得更好更到位，实现通威农牧板块的跨越式发展和再次腾飞。

转变思想，拥抱变革

华南一区珠海海壹标准化管理项目启动大会圆满召开

近日，通威股份华南一区珠海海壹标准化管理项目启动大会召开。通威股份华南一区总裁邓金雁、通威股份生产部部长吴建、零牌顾问机构顾问总监陆久刚以及珠海海壹全体员工参加本次会议。

会上，珠海海壹内务总经理何良柯宣读珠海海壹标准化管理项目组织架构及任命文件。珠海海壹携手零牌顾问机构，共同推进项目的顺利完成。期间，零牌机构陆久刚老师为大家介绍了项目

推进管理机制以及推行思路方向。通威股份生产部部长吴建通过视频会议连线参会，并表示，这次标准化推进对珠海海壹来说是里程碑式的改革，抓好这次机会，让环境改善、效率提升、收益增加，打造标准化才能快速提升企业综合竞争力。精益标准化管理是各行各业的必由之路，标准化只有起点，没有终点。

邓总表示，标准化管理建设势在必行，需要每一位员工、干部从思想上开始进行转变，坚定地拥抱变革，

要将珠海海壹打造成行业内的标杆公司，必须去干，而且还要干好，务必为通威农牧板块跨越式增长和再次腾飞贡献力量。

珠海海壹未来将严格按照标准化的规范和要求，将工作分解到每人每天每件事，并主动检查落实情况，保证全体干部员工100%做到当日事当日毕，最终为标准化管理项目工作交出一份满意的答卷，助推公司经营管理工作再上新台阶。



珠海海壹标准化打造工作正式启动

加强精益管理，提升综合能力

预混料片区广东预混料厂举行通威经营哲学分享活动

近日，广东预混料厂经营哲学成果分享活动顺利举行。公司全体员工参加此次活动。广东通威预混料厂总经理郭异阳参加会议。

广东预混料厂近期重点围绕“精益化管理”为目标，以“强化执行力”为核心，提效率，创收益，一岗多能开展精细化工作。会上，大家集中学习了与通威执行力相关的15条重点内容，并让各组成员分享学习

成果，助力生产经营高效开展。随后，每位员工学习和默写了质量方针和目标，进一步强化了保质保量完成任务的信心和决心。

郭总作总结发言，并表示，刘主席的指示和通威经营哲学指明了公司发展的方向及目标，通过透彻的学习理解，全体成员要学以致用，不断提升综合能力，保质保量保供应！

讲述养殖故事、比拼养殖技能、反馈产品效果

致敬我们共同奋斗的事业

通威农牧“超级通心粉”出炉, 打造水产行业营销范本

自今年7月以来,通威股份农牧板块掀起声势浩大的“通威”质造,养殖高效”年度活动,以线上联动线下的形式,吸引全国各大水产养殖重镇的精准用户热情参与。本次通威股份管理总部与各大战区的紧密联动,将2020年刘汉元主席亲自重塑的通威“质量方针”与“质量目标”深入用户内心,打造了水产行业营销范本。活动通过“晒数据、比效益、赢大奖”、回馈终端养殖户。鼓励通威用户反馈产品效果、讲述养殖故事、比拼养殖技能,在互动交流中,督促企业提升产品与服务品质,加强行业技术切磋学习,从而达到帮助用户“实现养殖效益最大化”的终极目标,推动行业的进步和发展。今年营销年会,我们邀请了众多水产人中脱颖而出,“超级通心粉”亲临大会现场,并由刘汉元主席为他们颁奖。他们是推动水产事业发展的草根英雄。他们的成功,在于选择,也在于努力;在于机遇,也在于不寻常的经历。每个“超级通心粉”都是效益奇迹的创造者,每个“超级通心粉”都是出类拔萃的养殖户,每个“超级通心粉”都有一段“传奇故事”。

记者 乔白滔 通讯员 马琳 马侨 冯美娟 曹勤 连瑛巧

陈首文:汉川“规模化养虾第一人”



养殖品种:
虾蟹套养
亮眼数据:
将螃蟹养殖成活率提升 20%、产量提升 50%、规格提升 10%、效益提升 100%
获奖宣言:
创新虾蟹套养模式,引领水产致富热潮

黄杰明:老牌通威人的高效益秘籍



养殖品种:
草鱼混养
亮眼数据:
亩产 4000 斤、亩利润 5490 元
获奖宣言:
跟着通威走,把钱挣到手!

位于眉山的农业大县仁寿县,有一位和通威一起成长的老朋友——黄杰明。他能成为华西片区倾情推荐的“超级通心粉”,不仅是因为他是和通威合作了30年的忠实客户,更是因为他的养殖观念先进、养殖效益出类拔萃,并且乐于分享,带动身边众多从业者通过科学管理实现养殖致富。

黄老板的养殖场坐落在仁寿县大化镇怀仁社区,以草鱼、鲫鱼混养为主。他凭借高密度养殖和勤出热水,成为当地养殖标杆!尤其是今年在疫情和洪水的恶劣环境下,黄老板依旧实现了亩产4000斤、亩利润5490元的优异成绩!

成功一次很容易,成功30次却很难!说起平日的养殖管理,黄老

板可谓兢兢业业——热爱水产的他,日常都扎根在鱼塘,很少有其他娱乐活动。

通威非常珍视黄老板这样共同成长、相互成就的客户。他从92年养鱼之初到现在,就坚定地地与通威合作,可谓是最“老牌”的通威人。从起初的几亩鱼塘,到2010年来仁寿县承包了300亩鱼塘;从草鱼、叉尾、黄颡等多品种,回归到草鲫混养一直效益可观;从一开始只在塘头会上分享经验,到如今把养殖基地发展成学习基地;从普普通通的养殖户,到今天生活水平乃至社会地位都跨越到新的高度……通威一路助力他的养殖事业发展,他也一路推广通威的产品与模式,参与通威的成长。

朱正旭:通威就像良师益友



养殖品种:
草鱼
亮眼数据:
养殖面积 2000 余亩,亩产达 4000 斤
获奖宣言:
天行健,君子以自强不息!

朱正旭是安徽省淮南市凤台县,皖旭水产养殖公司董事长,合肥通威战略合作伙伴。朱正旭养鱼已经近20年,他的养殖场位于安徽阜南,占地2000余亩,是当地有名的养殖高手,草鱼养殖亩产达到3000至4000斤。

虽然岁月已在他脸上留下痕迹,但谈起养殖他仍热血沸腾。2017年底,朱正旭在合肥通威帮助下,进入阜南2000亩养殖基地。经过4次慎重考察、洽谈,朱正旭觉得阜南基地完全就是自己心中理想的“水产王国”。

在这期间,合肥通威给予了他一切力所能及的援助。2019年底开建300亩育苗基地,主养鲫鱼苗种,兼养探索特种养殖。2020年成功培

育一千万尾优质鲫鱼苗种,不但满足基地供应,还实现外销,当年盈利。阜南基地经过2到3年运营,终于进入稳定发展期,作为掌舵人,朱正旭开始思索未来基地何去何从,站在基地二楼,朱正旭放眼平湖,说道:“未来还是可以期待的!”

“我坚信爱一件事就应该一直做下去,当成自己一生的事业。水产养殖也是一门很深的学问,通威多年来就像良师益友,不仅为我们量身定制养殖模式,而且让技术员直接住在养殖场里,亲如一家人!”朱正旭对于通威的技术服务毫不吝惜赞美之词。“我的养殖场基本保持每天都有鱼能上市,这样才有快速流转的资金,通威的功劳是有目共睹的!”

崔永祥:探索黄金鲫养殖新未来



养殖品种:
黄金鲫
亮眼数据:
养殖面积 4000 亩,全钢架温室大棚 13000 平方米
获奖宣言:
通威饲料养草鲫,品质效益双赢!

江苏大丰林松水产由徐林松于1983年创立,与通威合作多年,现有育苗培育池100亩,全钢架温室大棚13000平方米,自养鱼种及成鱼养殖面积达到4000亩,目前由徐林松女婿崔永祥担任林松水产负责人。

他带头成立大丰市千顷湖渔业专业合作社,联合周边水产养殖户共谋发展,开创了带领养殖户共同致富奔小康的先河。

2018年,大丰通威总结出“鱼病防控标准”和“沿海养殖模式”。制定好相应方案后,崔总与大丰通威多次进行细节沟通,达成了“集中精力打造标杆,突破才能引领转变”的共识。通过以大丰通威总经理牵头,集配方、市场、原料、服务等各个部

门,围绕产品、模式、服务三个方面,提供成熟的养殖模式方案,制定“一户一案”。

通过市场调查和行情规律分析,崔总主要选择了草鲫混养和黄金鲫精养模式这两种,首先在两个养殖区域的近2000亩开始实施。

通过连续两年试点,合作取得了不错的效益。他在平稳中求发展,计划明年继续实施此模式。“鲫鱼大量减少,黄金鲫目前逐步成为替代,行情普遍向好,热水鱼很关键,确保早出鱼,冲规格,赶高价,提前使用膨化料!”崔总表示,他与通威的合作正一步一步地稳步向前,积极探索适合未来的发展模式,以应对未来可能出现的养殖大变革。

程佑河:三年打造一个百万富翁



养殖品种:
螃蟹
亮眼数据:
合作塘口 38000 亩以上,年销售额 5000 万元
获奖宣言:
水上发电、水下养蟹,引领“蟹光一体”新浪潮!

程佑河养了17年螃蟹,一开始只有300多亩池塘。2013年他联系上一家全国大型连锁超市的运营总监,磨了半个月,超市合作协议到手,这每年能给程佑河带来1000多万元的生意。盼来了订单,却有新的麻烦——人家要这么多他却没有这么多货。

刘土来家里有100多亩空余池塘,他联系上程佑河。于是,程佑河负责刘土来的技术培训,螃蟹养出来后还负责销售。刘土来负责把螃蟹养好就行,一个借力养殖面积,一个借力闲置池塘再利用,刘土来第一年就纯赚了50多万。有了示范,程佑河在当地筛选出有一定养殖经验的养殖户合作。合作养殖面积从

300多亩上升到1500多亩。2014年程佑河外出学习考察后,生出一个想法,他要养一种能“发电”的螃蟹。这就是通威提出的“渔业生产”和“光伏发电”相融合的“渔光一体”创新模式,水面上架设光伏电站,水下养殖鱼虾。2018年程佑河通过“渔光一体”模式养殖了1500多亩螃蟹,通过与通威合作,从螃蟹养殖、服务到销售形成了产业链,让同样一亩池塘螃蟹,整体利润比一般养殖户提高40%,带动不少养殖户成了百万富翁。

程佑河带着家乡泗洪县1200多养殖户养螃蟹赚钱,自身的养殖面积从300多亩扩大到2000亩,合作塘口目前达到38000亩以上。年销售额从100多万上升到5000多万元。

朱庭勇:从“广漂”技工变身养殖能手



养殖品种:
草鱼、鲫鱼
亮眼数据:
草鱼产量 5000 斤/亩,鲫鱼饲料系数 1.49
获奖宣言:
用通威饲料,做养殖能手。

2010年,朱庭勇还是“广漂”大军的一员,在深圳做着一份还算不错的技术工。然而,出门在外的人最放不下家里的老人和孩子,夫妻俩无奈放弃在深圳的优厚待遇,回乡创业。经过一番考察和亲戚介绍,夫妻俩认定养鱼是个不错的出路。

原本以为修建鱼塘花不了几个钱,然而费用远超预算。鱼塘建好了,资金也空了,连放鱼苗的钱也没有了。正在百般无奈之际,重庆通威找到了朱老板,经过评估,决定帮他度过难关。“授人以鱼不如授之以渔”,朱老板没想到通威不仅帮他解决了燃眉之急,还帮他头一年就实现了养鱼赚钱——用11吨通威饲料,赚了5万多。从那以后,朱老板展现

出年轻人勤奋好学的品质,不仅经常在网上查资料,经常和通威业务员讨论养殖技术,还自己买了显微镜,帮助周边养殖户解决鱼病问题,已然成为了重庆盘龙小有名气的养殖行家。

去年,朱老板在重庆通威介绍的模式下养草鱼,30亩池塘出鱼14万斤,产量已经做到了近5000斤/亩。今年,朱老板全程用“通威152”养鲫鱼,即使受疫情影响放苗晚,但42亩池塘也出鱼16万斤,饲料系数1.49,亩利润达万元。如今,朱老板的养殖规模已扩大到了近200亩。用朱老板的话说就是:“选择通威,近几年都赚了钱,做事情越来越顺,还是要跟着品牌走!”

罗英富:鸭绿江上的养殖致富创举



养殖品种:
淡水鱼
亮眼数据:
年出鱼量 300-500 万斤
获奖宣言:
宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。

自90年代以来,宽甸满族自治县的罗氏家族就开始探索淡水鱼养殖产业。30多年来,领军人物之一的罗英富经历了鸭绿江水产养殖业的发展历程。

作为一个养殖企业的老板,罗老板认为渔场的发展不但要步步为营,更要跟得上时代的脚步。而通威作为国内淡水鱼饲料生产企业的龙头,就代表了淡水养殖行业的时代前沿。

罗老板坚信自己的养殖水平和管理经验,他需要的就是最绿色、最安全、效益最大化的水产饲料。所以,他成为了通威坚定的合作伙伴。

罗老板说:“鸭绿江的鱼是要

出口的,通威的产品,安全、放心、更有保障。”与通威合作的几年来,他跟随通威的大方向战略,也实现了自身的大发展、大跨越。在通威的技术、资金以及产业链等全方位支持下,近年来,英富渔场的产量和总利润都实现了跨越式发展。网箱数量从几十口到如今的几百口,年产量从几十万斤到如今的几百万斤。

罗老板不但成为了鸭绿江养殖行业的风向标,更成为了通威在鸭绿江的旗帜,引导鸭绿江人与通威合作的同时,与通威携手发展、共同致富。罗老板说:“我可谓是用中国最好的水源,最好的饲料,养中国最好的鱼!”

施铁虎:我养出的虾是江平第一



养殖品种:
对虾
亮眼数据:
养殖成活率 90% 以上,亩产达 1600 斤
获奖宣言:
我为虾肝强代言!

江平是广西的养殖重镇,养殖面积达两万多亩,主要养殖模式为土塘精养白对虾。今年受新冠疫情影响,养殖情况十分低迷,但施铁虎老板投放80万尾苗,共抓虾29600斤,成活率达90%以上,平均每斤27头,均价27元,总盈利超50万。今年早春价格不好的时候施铁虎老板的虾依然卖到25元一斤,亩产1600斤左右。

自从施铁虎使用通威虾肝强后,他的虾不但成活率高,催肥快,壳硬,煮出来颜色好,关键是虾中喜欢。“虾中说我养出来的虾是江平第一!”施铁虎是一个豪爽且乐于分享的人,他在尝到用虾肝强模式带来的甜头后,没有打算一个人闷声发大财,而是向附近的养殖户推荐了虾

肝强,分享了其养殖模式。

施铁虎说虾肝强价格虽高,从利润来讲对养殖户来说是最划算的。“不要考虑虾肝强贵不贵,用了虾肝强成功率高。”施铁虎还说:“很多养殖户认为虾肝强价格贵,对我来说也不贵,因为喂虾肝强无需拌料,可以节省人工费,虾长得也快。一般从0号料就开始用虾肝强,A料吃到七、八十条的时候就换吃B料长速快、长得肥,到二、三十条卖虾的时候收虾老板看到成活率高,壳硬、肉饱满,煮起来看着漂亮。”

今年80万尾苗抓虾29600多斤,令施铁虎自己也没想到,但给人带来意想不到的效果才是虾肝强的神奇之处。

涂瑞彬:养殖是致富之路,更是生活乐趣所在



养殖品种:
草鱼
亮眼数据:
亮眼数据:年销量 1000 多吨,旗下养殖户 60 多家
获奖宣言:
爱拼才会赢!

九十年代,涂瑞彬看到创业先机,以比标价高9元/亩成功竞标到鱼塘,从此致力于精养草鱼,通过分享自己的养殖经验,带动村民养鱼致富,达到亩产3500斤。同时作为经销商,涂老板年销量1000多吨,旗下养殖户达60多家。

最开始接触养殖行业时,涂老板每天起早贪黑到池塘边割草喂鱼,在偶然一次抓鱼了解到一位朋友用饲料养鱼,跟着试一试。经过几个月的养殖数据对比,亩产相差500斤以上,这个结果不仅让涂老板坚定地使用通威饲料,更让涂老板大胆决定——全程使用通威153系列。一个新手居然迅速成为当地的养殖能手,很多跟涂老板一样对通

威饲料充满着信心的当地人,纷纷到他家学习养殖经验,一起选通威、搞养殖。

随着周边养殖团队不断壮大,更多由于配货问题,造成供给不足,涂老板开始自己做经销商,以养代销、建立仓库、提供服务,增加盈利空间。涂老板凭借20多年的养殖历程,不仅协调资源自己负责抓鱼,解决了旗下养殖户的出鱼问题,还协助养殖户规划增氧机设备、教授调水技能!

涂老板有个朴实的愿望,希望多为养殖户提供沟通发展的平台,协助改善当地总体养殖水平,让更多和他一样辛苦的养鱼人都能赚钱。他认为,养殖是致富之路,更是生活的乐趣所在。

苏上丁:用“极客”精神养好一条鱼



养殖品种:
草鱼
亮眼数据:
亩产 6000 斤,鱼价高出同期 2 毛/斤
获奖宣言:
与天斗、与地搏,其乐无穷!

在佛山三水区从事水产养殖的苏老板,是72年生人,但他活力四射,看起来并不像已经年过40。很多人认为他关注甚至精通互联网技术是因为他以前是个IT男,但这只是一个紧跟时代步伐、热爱学习、勇于创新的“极客”诸多可贵精神的冰山一角。

2017年,他从最前沿的互联网行业行转到最传统的养殖业。苏老板说:“我很崇拜刘汉元主席!我没有亲眼见过他,但我能感受到他是个有情怀的人!他的很多选择,不仅仅是出于商业目的,还有着理想与社会责任。”

今年是他养殖的第三年,经过2018年摸索期亏损,2019年刚上

手,干塘结算平均亩产就达6000斤,达到当地养殖的平均水平,然而养殖成本却低于当地平均养殖成本,售价却高出同期鱼价2毛/斤!在此基础上,苏老板提出了今年7000斤/亩,明年9000斤/亩的养殖目标,而对于今后在其他地方成熟复制的亩产量,他更自信满满,期待满满!

草鱼行情遭遇重创后,很多经验丰富的老养殖户都不乐观,但苏老板却说:“草鱼才是利润最高的一条鱼!”他不求行情,只求单斤成本低于行业5到8毛,草鱼的赢利点就在于此。他说,在当前的行情下,散户退出、规模化养殖场才能凭借低成本抢占市场,赢得利润。