



## 质量方针为纲 谱写发展新篇

刘汉元主席出席 2020 年度通威股份管理总部述职会议,并作重要工作指示

- 在质量方针和企业文化牵引下,以标准化和满产满销为抓手,打造核心竞争力
- 形成战略自信、技术自信和营销自信,充分践行说到做到的通威执行力文化

本报讯(记者 乔白滔 通讯员 贺茜)1月15日,通威股份管理总部召开2020年度述职会,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、监事会主席邓三出席并担任述职评委。通威股份管理总部各体系、各部门负责人、部长助理级以上人员、部门骨干员工全程参会。

2020年,通威股份以通威经营哲学、执行力、质量方针和目标等“三大抓手”为依托,全面推动企业文化建设,并围绕质量方针“以养殖效益最大化为目标”开展技术研发、原料采购、生产和营销工作。通过走出去、引进来,公司跳出行业向优秀企业学习,建立跨界思维、打破常规,广泛开展标准化和满产满销试点,落地奖罚分明的市场绩效激励机制,进一步提升企业核心竞争力。会议期间,股份管理总部17位负责人分别根据年度关键绩效指标总结重点工作完成情况,展示亮点成绩,并结合新一轮五年计划对2021年各体系、各部门系统工作进行全面部署。

郭总对各职能线负责人的述职情况进行点评,并称赞各部门全年工作思路更清晰、目标更明确、措施更有力、经营结果更有效,相较以往有很大提升和改进。2020年,疫情和洪涝灾害肆虐,终端行情起伏剧烈、原料价格波动等都在对公司经营团队提出考验,通过大家的共同努力,全年总体经营业绩基本达成年初提出的各项目标。回顾一年工作,观念改变是最大的亮点,真正突破了传统农牧人思维的天花板。大家真正将经营方向想清楚、理清楚,并且有了



刘汉元主席作重要指示



通威股份董事长谢毅作重要讲话



通威股份总裁郭异忠作总结讲话



会议现场

具体的举措、路径和方法,在质量方针和企业文化牵引下,以标准化和满产满销为抓手推进落实各项工作,打造核心竞争力。在此过程中,我们形成了战略自信、技术自信和营销自信,充分践行

说到做到的通威执行力文化。展望未来五年,希望大家以质量方针为纲,围绕目标坚决执行到位,相信通威农牧将会迎来全新篇章。

随后,谢董在会上作进一步工作指

示,并表示,本次年度述职让人感受到农牧板块全员思想、观念和工作指导思路的转变。一年来,每一位通威人都将质量方针落到实处,部分公司通过标准化建设让干部员工精气神和工厂面貌

焕然一新,体系化建设带来降本增效,让客户对通威有了全新认识,同时,多家公司连续实现满产满销。农牧板块在灾害频发及市场行情多变等影响下取得了优异成绩,值得祝贺。在严峻的市场形势下,新能源板块兄弟公司同样也经受住了考验,全年盈利水平位于行业前列,将“争创一流”的理念体现得淋漓尽致。2020年通威股份实现了千亿市值的目标,这是通威自上市以来,连续两年实现市值、营收、利润水平均创历史新高,但这远远不是通威的终极目标,对标优秀企业,我们仍有发力的空间,站在新的历史阶段,希望双主业各板块员工共同努力,拿出通威人的精神,再创新的辉煌!

会议最后,刘汉元主席作重要指示,并指出,在国内外形势复杂多变的2020年,公司双主业都经受了历

史的检验,农牧板块水产和畜禽销量增长均领先行业,特殊时期量利双增的经营业绩离不开大家的共同努力。同时,随着通威股份市值不断迈上新台阶,通威也进一步赢得了市场和社会的认可。农牧板块2020年的巨大变化不仅体现在量利方面,更重要的在于核心管理团队发自内心的认识转变,在推进标准化和满产满销的过程中,全体员工通过成功的经验形成了共识,也收获了自信,我们找到了提升运营效率、优化运营水平的初步感觉,也为2021年工作找准了切入点。我们的产品和服务能否给用户足够的信心,能否形成持续的市场口碑,这对企业长远经营至关重要,借鉴成功企业的经验和教训,只要我们本着标准化、专业化、规模化和用户利益最大化的原则去组织产品生产和服务,未来通威的发展就一定值得期待。

## 科技“质”造 满产满销

2020 通威股份畜禽科技·营销年会召开,刘汉元主席出席并作重要工作指示

1月11日至12日,2020通威股份畜禽科技·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并作重要指示,管理总部各部门负责人、部分片区总裁、华西一区及二区畜禽营销精英、小业态公司相关负责人现场参会。受疫情影响,本次会议设置30处分会场,海外及国内各片区、子公司畜禽营销体系员工视频连线参会。

记者 乔白滔 通讯员 贺茜



刘汉元主席为三家优秀分、子公司颁发“满产满销特别嘉奖”



大会现场

### 聚焦家庭农场 领跑行业逆势增长

大会以“科技‘质’造,满产满销”为主题,旨在探讨如何通过聚焦用户,提升产品力、落地模式,从而提升养殖效益,以销量增长推进实现满产满销。会上,与会人员再学通威质量方针,回溯为客户创造价值的初心,以充分的战略自信、技术自信和营销自信,尽显通威营销铁军风采,传达与用户共赢发展的决心。

郭总致开幕辞,并表示,希望大家解放思想,在畜禽营销工作方面形成全员高度统一的战略共识,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“突破畜禽上规模”积蓄力量。通威股份总裁助理、畜禽营销总监喻明波作《聚焦家庭农场,突破猪料销量》的主题报告,详细分析了行业未来发展趋势及公司应

对举措。在质量方针指引下,通威畜禽将继续聚焦家庭农场、聚焦品类、聚焦标杆、聚焦大客户、聚焦价值产品、聚焦营销效率,以切实的增量路径为市场营销工作开辟全新篇章。

近年来,通威畜禽逐渐找到了适合自己的发展节奏,通过聚焦家庭农场,落地“防非复养”、“261养殖模式”、“脏母猪改善方案”三大抓手和133养殖增效模式,不仅领跑行业逆势增长,更成为通威实现“满产满销”的重要支撑和先行者,产销量已占据通威饲料总量的半壁江山。会上,四川通威、蓉峡通威等两家公司负责人分别对其主场营销、教槽料推广及标准化管理项目推进情况进行分享。廊坊通威、长春通威、海南通威等三家公司负责人对满产满销试点和产销突破的阶段性成果进行汇报。

### 科技与营销并重 颁发满产满销特别嘉奖

本次会议从主题到报告内容设置都将科技与营销并重,充分凸显科技创新助力解决养殖痛点的重要作用。2020年,为实现有效经营,通威畜禽市场部、畜禽研究所、三新药业动保研发小组联合攻关,探索并验证了解决家庭农场痛点难点的三大抓手。会上,通威股份畜禽研究所所长吕刚、成都通威三新药业副总经理刘天强、通威股份市场营销部部长助理冯贤春分别围绕质量方针指引下的猪料产品力打造、家庭农场增值服务和未来畜禽营销重点工作进行了专题分享,以与时俱进的优质产品、技术保障和营销方向,为全年市场工作保驾护航。

受疫情影响,2020年畜牧饲料行业形势严峻,但不平凡的通威农牧人敢想敢拼,一批英雄团队和畜禽营销精英脱颖而出,为公司销量突破作出卓越贡献。本次会议特别设置优秀市场经理、133模式推广奖、禽料增量标杆、畜料增量标杆、科技创新、满产满销特别嘉奖等个人和团体奖项,对畜禽营销精英进行了现场表彰。

### 复制成功模式 引领行业高质量发展

为进一步指导畜禽营销工作落地,郭总以《坚定践行质量方针,坚持自信,坚决执行》为题作重要工作报告,再次强调将高效执行力转化为优异工作成果,是当前工作的重中之重。郭总表示,2020年,通威畜禽进入稳步增长期,客户质量明显改善,通威猪料产品结构持续改善,通威畜禽销售规模持续提高,通威禽人均年销量持续增加,各片区各公司依靠强有力的执行焕发新动力。全体通威人要坚定执行通威质量方针,立足用户,始终以养殖效益最大化规范我们的意识和行为,落地技术转型和营

销转型;真正用好标准化、满产满销两大核心抓手,让我们有足够的底气、能力应对各种市场挑战,引领行业的高质量发展。刘汉元主席作重要指示,并表示,2020年面对疫情和市场的巨大变化,通威畜禽饲料年度增长位居公司前列,一批分、子公司在畜禽料规模经营方面走上了新台阶,实现良性循环。大家要到这些优秀公司崛起的必然原因,把路理清楚,并复制他们的成功模式,充分发挥规模化经营的优势。去年进一步梳理质量方针,不仅是站在用户角度的反思,更是

希望它成为大家工作时发自内心的认同的行为准则。管得住品质、合理选择原料、具有技术领先、规模化和成本领先优势的企业,才能拥有生存空间。可喜的是,过去一年,通威经过外部引进、内部提炼,打造了一批标杆公司,在员工精神风貌和客户参观体验方面实现了全面提升,经过标准化第一阶段工作的推进,团队找到了自信和底气。希望大家理清思路,收缩好边界,集中精力聚焦到规模化、标准化生产中去,大幅降本增效,达成质量方针的最终目标,实现员工、公司与用户共赢发展。

通威股份总裁郭异忠解读通威农牧 2021 年发展战略规划

# 擦亮质量底色 回归价值竞争

- 以“质量”倒逼管理变革,探索全新盈利模式,深度布局产业链上下游
- 坚决以“质量方针为纲”,实现用户“养殖效益最大化”,引领中国水产养殖转型

就趋势而言,人们对美好生活的向往,将带动对安全、健康、美味水产品的需求增长。鱼虾是人类获取优质蛋白质的重要来源,投喂优质饲料则更容易生产出优质食材。然而近年来,饲料行业的市场纷争所引发的恶性竞争,让不少饲料企业出于生存考虑,而不得不降低产品品质,由此引发的系列问题制约了行业发展。因此,行业迫切需要树立新的价值观。市场迹象表明,富有责任感的通威已经开始迈出这一步,在营销驱动盛行的当下,为行业踩下刹车,牵引回归价值竞争的轨道。近日,通威股份总裁郭异忠在接受记者采访时,解读了通威农牧 2021 年的思考与规划。

文章来源:《水产前沿》



通威现代渔业产业园

因为通威鱼料是真正按照水产动物的营养需求来科学配比的饲料,而不是像本地采用畜禽料的边角料来生产。

回过头来看,成功不外乎是当年的产品质量、技术水平、模式等方面都处于领先水平,也能真正给养殖户带来可观的收益,因此通威鱼料能风靡市场。所以,当年的成功还是因为实现了养殖效益的最大化,让养殖户跟通威合作能获得更高的收益。这让我们更加相信,不忘初心,坚守“质量方针”才是引领企业发展的唯一道路。

通威为何将虾作为未来第一战略品种,通威这么看好虾的原因是什么?

郭总:这是内部通过对国内主要养殖品种,从其成长性及其能否适应未来消费需求等方面综合评价排序所得。从目前的统计数据来看,对虾在国内市场的消费量超过 200 万吨,而未来的消费容量可能会达到 300 万吨,甚至 500 万吨。意味着,未来国内对虾养殖缺口会非常大。同时,我们也发现在众多养殖品种中,对虾是最容易实现设施化养殖的品种。所以,我们希望通过养虾来带动通威水产养殖板块的发展,未来至少要占到国内对虾养殖供应量的 20%。

能否描绘一下,通过众多举措的深入推进,您希望通威农牧在未来五年能够实现怎样的突破?

郭总:未来五年,通威农牧人将坚决以“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。以聚焦主流市场中的主流产品,形成规模化优势;以客户利益、行业利益最大化为原则,引导行业产业分工协同,建立行业共赢生态圈作为经营定位;以实现养殖模式引领与养殖关键技术的重大突破为技术目标,坚持有所为有所不为,始终专注和聚势聚焦于我们擅长的水产行业,并且做到极致。

出这一步,这是通威的责任和使命。

再看通威农牧推进的标准化建设项目成果,在提升饲料品质的同时,也助力企业练好内功。体系内凡是做了标准化建设的工厂,不仅能进一步稳定产品品质,还能降低生产成本。2020 年,标准化工作推进过程中取得了喜人成绩,还得到了行业同仁的关注,吸引很多企业前来观摩学习。未来,通威将依旧坚定标准化项目推进,为社会提供安全稳定的产品。

在竞争日趋激烈的市场环境下,通威为什么要坚持以“质量方针”为引领?

郭总:我们近两年一直在思考,通威为什么能引领中国水产饲料行业的发展?先讲一段过往的历史,通威鱼料进入广东市场时,我是全程的参与者和见证者。当时,通威鱼料卖价比当地市场上的产品贵一倍,但还是畅销华南市场,就是

标,只比养殖效益。我们在营销年会上提出,让一线人员专注做好用户工作实现用户增效,并采取“技术+市场”联动的双轮驱动模式,由总部职能部门牵头成立养殖模式研究项目组,深度研究探寻各养殖区域内优秀的养殖模式,以此来实现养殖效益最大化。

通威农牧目前正大力推进标准化建设,通威为什么要推进标准化工作?目前取得了什么样的成果?

郭总:饲料行业已进入微利经营时代,面对严峻的行业现状,竞争加剧,行业甚至出现无序竞争,这最终有可能伤害用户利益。通威“质量方针”中的一句话很关键——“准确识别用户本质需求”。用户的本质需求是资金吗?是低价吗?都不是!资金、促销等,实际上是饲料企业参与竞争的手段和工具,是不能创造价值的成本!通威要把这些全部砍掉,真正回归到靠产品品质

为养殖户带来效益的路径。

在通威看来,随着标准化、规模化养殖加速发展,行业集中度将进一步提高,倒逼“饲料生产企业”向“养殖企业的生产车间”转变。唯有以综合性工厂、集团化运作的模式构建饲料业务,把握大型企业在成本控制、质量控制、品牌体系建设等方面的优势,否则很难获得在行业中持续生存和竞争的机会。近两年来,通威不断以“质量”倒逼技术、原料、生产、营销等管理变革,探索饲料板块新盈利模式,与此同时深度布局农牧产业链上下游,谋求未来。“专业化、标准化、规模化”实现用户养殖效益最大化、获得企业应有的合理利润,才是值得倡导的。

近几年,饲料行业也出现了一些优秀的同行,他们能在固有的市场格局下脱颖而出,都是因为产品品质过硬,赢得了养殖户的认同与口碑,这代表一种趋势。大企业如果没有勇气迈出这一步,未来也可能被市场抛弃。通威一定继续引领中国水产饲料行业的发展,勇敢走

## 战略

坚持有所为有所不为,始终专注和聚势聚焦于我们擅长的水产行业,并且做到极致  
以质量方针为纲,准确识别客户需求,实现用户养殖效益最大化

在 2020 年 11 月通威股份水产科技营销年会上,您提出“将以质量方针为纲,实现用户养殖效益最大化,推动并引领中国水产养殖转型”,能否谈谈将如何践行落实?

郭总:近些年,水产饲料行业的市场竞争愈加无序和混乱,各种营销手段层出不穷。从养殖本身而言,饲料的营销环节并没有产生额外的价值,用户用脚投票的核心一定是饲料产品的质量,以及你能给他带来多大的效益。

2020 年初,刘汉元主席亲自重塑“质量方针”,要求以“养殖效益最大化”为目标,规范全员意识和行为。养殖效益最大化,行业里边很多企业都在提,也提了很多年,但是,“提”跟“做”是两个概念,我们是要真去落地。同时,通威不跟任何竞争对手或同行去对标比较营销政策,而是靠养殖户的口碑评价为考核指

# 以质取胜 抢跑高效养殖新赛道

通威农牧各片区,各分、子公司全面总结 2020 年工作,落实 2021 年发展规划



华西片区四川通威全员强化执行力、建设标准化,开启 2021 新征程



华中一区池州通威 2020 年述职报告会成功召开

## 全面落地营销转型

华中一区池州通威 2020 年述职报告会成功召开

近日,华中一区池州通威召开 2020 年年终述职报告会。公司总经理董清泉、畜禽营销总经理朱小进、华中一区财务总监黄露出席会议。各部门负责人围绕 2020 年成绩与不足、2021 年 KPI 目标分解和新一年的工作计划等五个方面进行述职。

董总作总结讲话,并表示,本次述职不仅仅是简单的陈述汇报,更重要的是对全年工作的回

顾和对自身未来工作的评估。2021 年是通威股份农牧板块五年规划的开局之年,池州通威将在“质量方针”的指引下,全力配合承接技术转型,全面落地营销转型,全面实施标准化建设,创造条件尽早实现满产满销,打造核心竞争优势。展望新的一年,池州通威将继续努力,力争各项工作再上新台阶,制度必执行,承诺必兑现,说到必做到!

## 以质量方针为行动纲领

华西一区四川通威后勤管理员工述职大会召开

1 月 13 日至 14 日,四川通威 2020 年度后勤管理员工述职大会圆满召开。四川通威总经理彭金钢、华西一区生产总监尚兵、财务总监马立群、原料总监曾开建、品管总监李敏英、四川公司人行经理刘亚琼参会。

参会人员围绕 2020 年所负责工作进行总结,阐述岗位职责本年度关键绩效任务、重点工作完成情况,并结合公司经营战略提出 2021 年工作思路及应对措施。在今后工作中加强专业技能

知识,补齐工作短板,充分发挥团队优势,扎实做好管理,切实提高个人能力与公司业绩。彭总表示,2020 年公司实现量、利双增,离不开各位同事的共同努力。

本次述职是对过去一年工作的审视、检讨和总结,是梳理思路和方法为未来做好准备的赋能会议。各部门要继续以质量方针和目标为行动纲领,强化执行力,建设标准化,改变思维结构,开启新型工作方式,说到必做到,将来年的工作计划落到实处。

## 求真务实 谋篇布局

华中三区南昌生物工作总结、规划述职会召开

站在新的五年规划起点上,为帮助员工更好地总结 2020 年工作、梳理 2021 年的工作思路和具体措施,1 月 18 日,南昌生物公司组织召开 2020 年工作总结暨 2021 年工作规划述职会,公司总经理李军、各部门负责人、全体后勤及生产骨干参会。

会上,公司市场部、生产部、品管部、财务部、人事行政部、原料部等部门相继汇报述职,述职人员

围绕过去一年履职情况,工作目标完成和工作业绩情况等方面进行汇报,客观地总结了 2020 年所取得的成绩和存在的不足,并对 2021 年的工作进行了详细规划。李总表示,各部门在新的一年里坚持以质量方针为纲,同时做好标准化建设工作,以更旺盛的斗志、更充沛的干劲和更坚定的执行力,向新年的既定目标前进,助力 2021 年量、利目标的实现。

## 全员参与标准化打造

华中二区黄冈通威召开工作总结、规划述职会

近日,黄冈通威组织召开 2020 年工作总结暨 2021 年工作规划述职会,全体后勤、生产及市场骨干员工参加。大会对公司各部门 2020 年工作进行总结陈述,对 2021 年工作进行了规划和展望。通过一天的交流互动,全体员工进一步明确了公司 2021 年的工作目标与举措。

黄冈通威总经理李伦佳作

总结发言,并表示,黄冈通威 2021 年要在成本领先的经营策略下,做好成本控制,用好沟通工具,完善沟通机制,降低沟通成本。厂内厂外及时联动,提高计划准确率。在标准化工作的牵引下,拿出标准化打造计划推进表,全体员工参与到现场改善工作中去,并做好稽核与保持,通过第一、二阶段的改造,实现人心再造,降低成本。

## 聚焦核心市场不断挖潜

华南一区高明通威开展经营工作复盘会

1 月 8 日,通威股份华南一区高明通威 2020 年经营复盘工作会举行。通威股份华南一区总经理邓金雁、财务总监张倩倩出席。会上,公司财务经理刘在玉,通过对近四年的经营数据进行分析,对标行业优秀,重点对经营性贡献数据进行分析,以数据呈现和结果反推,全面复盘公司 2020 年经营工作。

会上,邓总对每项数据进行一一点评,对于异常数据,由责任部门现场分析原因,并提出解决思

路和对标优秀实现的路径。邓总要求营销总经理当好家、管好事,聚焦核心市场不断挖潜,提升主销产品的赢利水平,主推高毛利,认真贯彻执行总部营销方案,并加大对市场营销团队的竞争力打造,基地内部全面做好“四保一控”工作,建立内部工作追责机制,加大对高潜力和关键岗位人才的培养,提升单班效率。内外高度协同,在股份标准化、满产满销专项工作和预算高目标的牵引下,为高明通威 2021 年的发展奠定坚实基础。



华南一区高明通威 2020 年经营复盘工作会举行

# 下好市场攻坚“先手棋”

## 通威农牧各战区,各分、子公司经销商活动全面落地,探讨模式创新,聚焦增量路径

记者 乔白滔 通讯员 贺茜 马琳 甘攀强 高克伟 姬晨

进击

力争再次取得全面突破,从胜利走向更大的胜利  
全面聚焦市场营销和管理模式创新,抢抓高效养殖新赛道

2020年,受中美贸易战、新冠肺炎疫情、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,更像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。2021年,通威农牧各战区,各分、子公司,一线农牧将士,将继续全面聚焦市场营销和管理模式创新,抢抓高效养殖新赛道,力争再次取得全面突破,从胜利走向更大的胜利!在行情低迷、疫情防控、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!



淮安通威养殖盈利模式高端论坛成功举办

### 制定新标准 引领新市场 华西一区隆重发布“通威高端苗种料”

1月18日至19日,“高端苗料与鲈鱼料新品发布会暨2020四川通威水产营销年会”隆重召开,行业专家学者、川内160余位重量级经销商参会!通威股份华西一区总经理成军和、食品事业部副总经理薛峰、四川通威总经理彭金钢出席。

彭总表示,通威准确识别客户本质化需求,始终深耕产品品质。此次在行业率先对苗种料进行重新科学定义,开创包装、原料、工艺等多项行业先河,制定新标准,引领新市场。公司将坚持用最优质的原料,最标准的生产设备,做最放心的产品,也期待通威高端苗种料能助推水产养殖行业转型升级。

会上,“通威高端苗料”隆重发布。其中“特水苗料”的发布,预示着通威将“通威开口乐”进行第三代升级,营养更全面、规格全覆盖。“淡水苗料”的发布填补了行业空白,聚焦中国水产养殖行业群体最广泛的普水鱼类,根本上解决用户养殖过程中成活率、鱼体健康、规格与成本控制。



“高端苗料与鲈鱼料新品发布会暨2020四川通威水产营销年会”举行

### 用户增效 合作共赢 华北二区淄博通威举办合作伙伴创富论坛

近日,以“用户增效 合作共赢”为主题的华北二区淄博通威合作伙伴创富论坛隆重举行。通威股份华北二区总经理余仕华、淄博通威总经理梁海兵以及来自全省各地的六十余名经销商、直销户、意向经销商参加会议。

梁总致欢迎辞,并表示,2021年,淄博通威将继续以质量方针为纲,举全公司之力“把源头、抓质量、控环节”,全面提升产品质量,为养殖保驾护航,引领行业良性发展。余总作《质量为纲、用户为本——持续实现养殖效益最大化》主题报告,讲解了公司经营重点方向、业务策略与实施路径,全方位解读了通威质量方针和目标。

### 主场营销 携手共进 华南一区惠州通威召开15周年庆典暨客户答谢会

1月13日,华南一区惠州通威15周年庆典暨客户答谢会顺利召开。通威股份华南一区总经理邓金雁、惠州通威水产营销总经理金勇以及公司各部门相关负责人、合作伙伴参加会议。

为充分发挥标准化建设工作改造后工厂焕然一新的主场优势,本次答谢会新增了“工厂参观交流”环节。合作伙伴分批参观了惠州通威车间现场,全方位了解了惠州通威原料、生产工艺、机械设备等方面所具备的独特优势。过程中,经销商朋友对车间自动化程度、先进设备及整洁干净的现场给予了高度评价。



惠州通威开启主场营销,邀请客户参观经标准化打造后的生产车间

### 质量为纲 用户为本 华东一区淮安通威举办养殖盈利模式高端论坛

1月20日至21日,华东一区淮安通威召开主题为“质量为纲,用户为本”的养殖盈利模式高端论坛。通威股份华东一区总经理贾光文、淮安通威总经理丁永国、管理团队及现场130余位水面客户参加会议。

淮安通威服务部经理张忠华作《苏北养殖模式概论》的主题报告,通威股份水产研究所动物营养师陈文典作《盈利模式配套技术方案》的主题报告,IPD高端苗种料项目组负责人乔永刚介绍了IPD高端苗种料项目。贾总表示,让养殖户效益最大化是通威的最终目标,当前通威正严格推进标准化打造工作,力求让养殖户的每一颗饲料都安全健康,实现高效养殖。

# 开局就是决战 起步就是冲刺

## 通威农牧各片区,各分、子公司以产销突破迎接新一轮市场挑战

战鼓敲响花千树,静待他日捷报归。2020年,在执行力打造和标准化建设两大工作的支撑下,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的举措,通过全体营销将士共同努力,量利再次取得全新突破。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!青春正当时,2021年的冲锋号已然吹响,市场攻坚迫在眉睫,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!

记者 乔白滔 通讯员 杨雨佳



通威农牧营销将士以澎湃的激情、昂扬的斗志投入到新一轮的市场竞争

### 蓉峡通威 / 单月销量创5年新高

2021年1月,华西一区蓉峡通威畜禽销量突破9000吨,同比增幅59%,创五年来单月新高!蓉峡通威全员上下一条心,始终以养殖效益最大化为核心开展工作,落地标准化,全力贯彻“质量就是生命线”的战略,升级打造“高质高性价比”的产品

核心竞争力。通过渠道建设、资源整合、“三大抓手”,开发家庭农场实现销量逆势增长!成绩的取得与公司全体员工的目标明确、上下一心和顽强拼搏密不可分。蓉峡通威未来将继续沿着现有的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!再创佳绩!

### 四川通威 / 畜禽料单月销量创历史新高

截止1月31日,华西一区四川通威单月畜禽料销量突破15000吨,开创了建厂以来历史新高!四川通威始终以高目标为牵引,贯彻“制度必执行,承诺必兑现,说到必做到”!以通威质量方针为纲,严格控制产品质量,全面提升用户养殖效益,为客户创造更高价值!“一切为了市场,一切为了增量”,全体营销将士下沉终端,重点关注B类以上客户和家庭农场的开发,创造了喜人业绩。站在新起点、新高度,四川公司全体将士将继续锐意进取砥砺前行,再谱新篇章,再创辉煌!

提升用户养殖效益,为客户创造更高价值!“一切为了市场,一切为了增量”,全体营销将士下沉终端,重点关注B类以上客户和家庭农场的开发,创造了喜人业绩。站在新起点、新高度,四川公司全体将士将继续锐意进取砥砺前行,再谱新篇章,再创辉煌!

### 昆明分公司 / 畜禽料单月销量刷新历史纪录

华西二区昆明分公司1月畜禽销量突破8000吨大关,开创了昆明分公司建厂22年以来历史新高!过去一年,昆明分公司始终坚持主攻“畜料”,严格落地通威质量方针,狠抓产品质量;全体营销将士上下一心围绕“一切为了市场,一切为了增量”开展工作,终于在1月份取得了较好的业绩!业绩的取得离不开每一位奋斗在一线员工的辛勤付出。昆明分公司将严格遵照通威质量方针的要求将技术与营销相结合,落地家庭农场开发“三大抓手”,做好家庭农场和大客户开发培育,力争早日实现满产满销的喜人局面,为通威在西南地区开辟更稳健、更持续的阳光之路!

取得了较好的业绩!业绩的取得离不开每一位奋斗在一线员工的辛勤付出。昆明分公司将严格遵照通威质量方针的要求将技术与营销相结合,落地家庭农场开发“三大抓手”,做好家庭农场和大客户开发培育,力争早日实现满产满销的喜人局面,为通威在西南地区开辟更稳健、更持续的阳光之路!

### 海南通威 / 单月销量创历史新高

截止2021年1月31日,海南通威实现单月销量近27000吨,开创了建厂以来历史新高,实现2021年的开门红!磨砺铸锋刃,扬鞭鞭精英。海南通威全体员工始终坚持“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的方针,不断夯实内功。对内严把质量关,提升管理效能;团队严格执行

“4313”营销流程,围绕家庭农场做开发,实施差异化服务营销战略,刷新销量历史新高!喜人成绩的取得,离不开海南公司的变革、创新和勇于进取,也离不开公司员工的辛勤付出。海南通威全员将继续秉承通威人力争上游的拼搏精神,不断突破自我,取得更加优异的成绩!

### 沈阳通威 / 总销量连续八年持续增长

截止1月29日,华北一区沈阳通威单月畜禽总销量已突破15000吨,畜料突破12000吨,分别创造建厂以来畜禽总销量历史新高!2020年以来,沈阳通威坚持以“质量方针”为行为准则,秉持“以养殖效益最大化为目标”,严把质量关、提升管理效能,降低费用。经过全体干部员

工和广大经销商养殖户的共同努力,在竞争激烈的辽宁市场,顶住了行业竞争压力,引领了行业营销下沉趋势,创造了沈阳公司连续八年增长的行业奇迹!沈阳通威在新征程中将持续发扬“事事争创一流”的通威精神,向着更高、更远的目标迈进,为地方养殖业、畜牧业的繁荣发展作出新贡献!

### 沙市通威 / 畜禽料总销量同比增长93.7%

截止1月28日,华中二区沙市通威畜料刷新历史,同比增长277%,畜禽料总销量突破1.5万吨,再创新高,同比增长93.7%,实现2021年开门红!

“133”模式,以扎实有效的基础营销和用户服务工作,立足养殖效益最大化,充分彰显产品价值,得到了广大经销商及养殖户的认可。

沙市通威将继续强化变革,锐意进取,对内以标准化工厂建设为抓手,对外勇拓市场,为客户提供更好的产品和服务,全面完成2021年经营目标,再创佳绩!

沙市通威将继续强化变革,锐意进取,对内以标准化工厂建设为抓手,对外勇拓市场,为客户提供更好的产品和服务,全面完成2021年经营目标,再创佳绩!

### 哈尔滨通威 / 单月畜料销量突破历史记录

截止1月29日,华北一区哈尔滨通威单月畜料销量已突破6000吨,创下历史新高!哈尔滨通威严格贯彻落实通威质量方针,聚焦坚持养殖效益最大化为目标,进行精简品类,聚焦猪料开发,以“主动出击,快速突破、品质至上、营销下沉”为思路,面对新冠疫情在黑龙江省大部分区域按下暂

停键的艰难险阻,依然奋力拼搏,锐意进取,在竞争激烈的市场赢得了广大经销商、养殖户的高度认同,实现新年开门红!哈尔滨通威全员将以此作为新的起点,继续发扬通威人敢于迎接挑战、无所畏惧的工作精神,不断夯实基础,再接再厉,持续创新,继续开创哈尔滨通威的美好未来!

# 汇聚创新火种 彰显科技力量

通威股份技术体系持续输出科技创新成果, 全面夯实发展硬实力

2 项国家科技进步二等奖

5 项省部级及行业科技进步奖

24 项国家、行业标准

124 件专利



通威股份技术体系赴通威太阳能眉山生产基地参观学习合影留念

通威多年来始终坚持以科技驱动可持续发展, 以创新锻造企业核心竞争力, 持续引领行业转型升级。2020年, 通威股份技术体系通过持续推进执行力和标准化打造, 再次取得一系列创新成果和荣誉, 充分彰显了通威科技力量, 全面夯实了产业发展硬实力!

记者 乔白滔  
通讯员 王用黎 杨娟

## 完善人才培养机制 加大科技创新力度 通威股份副总裁兼技术总监张璐入选国务院政府特殊津贴专家

近日, 经国务院批准, 人社部公布了2020年享受“国务院政府特殊津贴”专家名单。通威股份副总裁兼技术总监张璐入选该名单, 是此次公布的名单中现代农业方向唯一入选者。

国务院政府特殊津贴设立于1990年, 是中华人民共和国国务院针对高层次专业技术人才和高技能人才

的奖励制度, 激励人才充分发挥引领作用, 为国家建设做出更大贡献, 获得者被称为“享受国务院政府特殊津贴专家”。国务院政府特殊津贴评选涵盖全社会所有行业, 每两年选拔一次, 注重在一线专业技术和技能岗位上以及在创新创业工作中取得突出业绩、做出重要贡献的专业技术人才和高技能人才中进行选拔。2019年、2020年两年期间, 包括张璐在内, 成都市仅有12人入选。

此次张总入选国务院特殊津贴专家, 是通威高层次人才队伍建设取得的重要成果, 展示了通威始终坚持以科技创新促进行业转型升级的决心。通威将以此为契机, 持续完善人才培养机制, 不断加大科技创新力度, 全面夯实产业发展硬实力, 向着打造世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源公司的宏伟目标不断迈进。

## 一流企业做标准 争当科技领跑者 通威股份获批筹建饲料检测方法标准化工作组

日前, 全国饲料工业标准化技术委员会正式复函, 同意通威股份有限公司筹建全国饲料工业标准化技术委员会检测方法标准化工作组, 通威股份控股第三方检测机构——四川威尔检测技术股份有限公司为秘书处承担单位。这标志着通威股份在积极参与国家标准化工作道路上迈出了重要的一步。

一流企业做标准。通威股份一直坚持科技创新助推企业快速发展战略, 不断为产品注入科技内涵, 擦亮企业金字招牌。通威股份近年积极推动标准化工作, 企业多名高级专家担任了全国水产标准化技术委员会、全国饲料工业标准化技术委员会、全国食品工业标准化技术委员会、全国质量监督重点产品检验方法标准化技术委员会等委员。同时承担了大量的国家、行业、地方和团体标准制修订项目, 通威股份参与制定的国家标准《草鱼配合饲料》(GB/T 36205-2018)和参与修订的《饲料中含硫氨基酸的测定 离子交换色谱法》(GB/T 15399-2018)、《饲料中色氨酸的测定》(GB/T 15400-2018)、《饲料添加剂 L- 抗坏血酸(维生素 C)》(GB 7303-2018)3项国家标准已于2018年12月正式实施; 四川威尔检测技术股份有限公司主持修订

的国家标准《饲料中异硫氰酸酯的测定方法》(GB/T 13087-2020)、《饲料中噻唑硫酮的测定方法》(GB/T 13089-2020)已于2020年正式发布, 另有9项主持或参与制修订国家标准正在研制。通威股份主持修订的行业标准《大麦鲜配合饲料》(SC/T 2031-2020)已于2020年11月1日正式实施; 四川威尔主持制定的行业标准《饲料原料油脂中不皂化物的测定正己烷提取法》(NY/T 3804-2020)已于2020年11月正式发布; 通威股份参与制修订的《克氏原螯虾配合饲料》、《团头鲂配合饲料》两项行业标准已于2020年12月通过初审, 另有5项行业标准正在研制。落地公司光伏+水产双主业发展战略, 由通威股份牵头制定的《渔光一体建设通用技术规范》团体标准(T/SCFA0001-2020)已于2021年1月正式实施。

各项知识产权成果持续产出, 充分彰显了通威科技力量! 据悉, 近三年通威股份获得国家科技进步二等奖2项, 省部级及行业科技进步奖5项; 主持和参与制修订国家、行业标准24项, 制定1项团体标准; 申请专利124件; 获得授权专利89件, 其中发明专利25件; 出版专著1本; 发表论文43篇, 其中SCI论文8篇。

多个国际顶级期刊权威发布:

# 吃鱼对健康的好处超出想象!

随着大众生活水平不断提升, 消费结构不断优化和改善, 水产品在全球膳食结构中的比重不断增加, 年均消费量稳步增长。联合国粮农组织预测, 在未来10至15年内, 全球水产品产量仍将处于快速上升通道。与此同时, 水产品已成为人类获取动物蛋白质的主要来源之一, 占总供应量的16.4%, 成为了长期提高全球食物蛋白质产量的唯一真正可行的替代方案, 在全人类的膳食营养中发挥了举足轻重的作用。近期, 《Nature》《欧洲心脏杂志》《美国医学杂志·内科学》等国际顶级学术期刊以及中国营养学会抗疫男神张文宏重磅发布: 营养、健康、美味, 请多吃鱼虾!



通威泗洪渔光一体基地喜获丰收

国际顶级学术期刊《Nature》:

## Omega-3 脂肪酸对心血管和神经系统有重要功能

微量营养素是人体所必需的一类营养物质, 主要包括维生素和膳食矿物质。人们可以从各种各样的食物中获得营养物质, 而鱼类作为常见的食物, 含有丰富的蛋白质、Omega-3 脂肪酸、维生素 D、维生素 B12 以及铁、锌、碘、硒等矿物质, 但却被人们忽视。

国际顶级学术期刊《Nature》上曾发表了一项新的研究, 文章揭示, 尽管世界上一些最有营养的鱼类品种是在沿海地区捕捞的, 但沿海地区仍存在非常多营养不良的儿童和居民。

文章的作者, 来自 James Cook University 的一个珊瑚礁研究小组记录了来自43个国家的367种鱼类中7种重要的营养物质的浓度, 通过建立预测模型量化了海洋渔业营养成分的全球分布。研究结果显示, 热带鱼中含有较高的钙、铁和锌, 这些营养素对人体生长和健康至关重要。亚洲和非洲人常提倡食用的小型鱼类中比其他地区鱼类含有更高浓度的钙、锌和 Omega-3 脂肪酸。

Omega-3 脂肪酸对心血管和神经系统有重要功能。研究表明, 使用 Omega-3 脂肪酸可以降低心

脏死亡、冠心病和缺血性中风的风险。而生活在寒冷地区的大型水生哺乳动物 Omega-3 脂肪酸的含量更高。这是由于大型哺乳动物常以浮游生物为食, 而浮游生物是海洋中 Omega-3 脂肪酸的主要来源。另外, 在水域较深处的鱼类含有更高的硒浓度。在寒冷地区具有高营养级(较高级消费者)但体型较短的鱼类维生素 A 浓度较低。

来自 JCU Coral CoE 的合作者 David Mills 博士是 WorldFish 的高级研究员。他说, 鱼类是蛋白质、omega-3 脂肪酸和铁、锌、钙等微量营养素的重要来源, 这类营养缺乏在一定程度上也会造成孕产妇死亡率的增加和儿童时期的发育迟缓。亚洲和非洲鱼类的铁和锌含量很高, 100克的鱼就能够为5岁以下的儿童提供他们一般所需的铁和锌的含量, 然而这部分地区的儿童微量营养素缺乏的现象非常严重。目前超过50%的沿海国家有中度营养不良的风险。如果把捕捞的鱼类中的一小部分应用于居民的日常饮食中去, 热带沿海地区的很多儿童健康状况将会明显改善, 而这将会对全球人类健康作出巨大贡献。



高端商超内的通威鱼销售点

《欧洲心脏杂志》:

## 吃鱼的好处超出想象, 但很多人摄入量远远不够

近日, 《欧洲心脏杂志》发表一项基于英国生物数据库42万人的研究分析表明, 与吃红肉的人相比, 吃鱼肉的人发生缺血性心脏病、心肌梗死、中风、心衰的风险分别降低了21%、30%、21%、22%; 素食主义者心血管病发生风险仅降低9%。

吃鱼肉对心血管方面的获益, 不仅高于吃红肉的人群, 比素食主义者也更胜一筹。牛津大学的研究人

员也发表过一项持续18年的研究。他们将参与者分为食肉组(包括红肉、鱼蛋奶)、食鱼组(包括蔬菜、鱼类)和素食组(包括蛋奶、蔬菜), 并对不同组发生缺血性心脏病和中风的风险进行评估。结果发现, 食肉组患病风险最高, 其次为素食组, 食鱼组的最低。

南方医科大学南方医院心血管内科主任医师许顶立解释说, 红肉

中所含的饱和脂肪酸与胆固醇较高, 是导致血脂升高的罪魁祸首之一。鱼肉则不同, 由于富含多不饱和脂肪酸, 有些鱼肉中还富含牛磺酸, 不仅可以促进低密度脂蛋白胆固醇(“坏胆固醇”)代谢, 还能提高血清中的高密度脂蛋白胆固醇(“好胆固醇”)。研究表明, “好胆固醇”可以预防动脉粥样硬化的发生, 一定程度上保护心脑血管。

《美国医学杂志·内科学》:

## 鱼肉站在肉类金字塔顶端

实际上, 鱼肉不只比红肉健康, 即便是同为白肉的禽肉, 与之相比也略有逊色。发表在《美国医学杂志·内科学》上的研究证实, 红肉和加工肉吃得越多, 心血管疾病和全因死亡风险会增加; 常吃禽肉也会导致心血管疾病发生风险小幅增加; 吃鱼则没有这样的风险。

“在众多肉类中, 鱼肉既保留了肉类食物的优势, 也弥补了绝大多数肉类食物的不足。”上海海洋大学食品学院教授陈舜胜说, 鱼肉中的蛋白质是最优质的, 不仅含量高于鸡鸭等白肉, 蛋白质中必需氨基酸的占比也比红肉要高, 是优质蛋白的主要来源之一。并且, 鱼肉的肌纤维蛋白少、肌纤维比较短、肉质细嫩, 与禽肉、红肉相比, 吃起来更软嫩, 也更易消化吸收。由于生长环境不同, 鱼肉比陆生

动物含有更多维生素和矿物质, 例如钙、铁、锌、碘、维生素 A、维生素 D、B 族维生素等。此外, 鱼肉还含有丰富的 DHA、谷胱甘肽、牛磺酸等生物功能性成分。

有益大脑健康。鱼肉所富含的欧米伽3脂肪酸, 可以促进大脑发育, 使大脑掌管记忆区域的脑灰质层增多, 从而使记忆力得到增强。美国哥伦比亚大学发表在《神经病学》杂志上的一项研究发现, 多吃鱼能够抵抗空气污染对大脑的损伤, 在同等空气污染程度下, 血液中欧米伽3脂肪酸含量较低的受试者大脑萎缩程度更高。

减轻肠胃负担。现代人经常下馆子、吃外卖, 高糖高油脂的饮食大大增加了肠胃负担, 慢性消化系统疾病的人也越来越多。相比其他肉类,

鱼肉更易消化, 适当食用既能满足人体对肉类食物的需求, 又不会加重肠胃负担。

保护视力。《眼科学文献》曾同时刊载两项研究, 一项针对681位美国老年男子的研究显示, 一周吃两次鱼的人出现黄斑病变的概率降低36%。另一项针对2335名澳大利亚成年人进行为期5年的跟踪调查显示, 每周吃一次鱼的人, 患老年黄斑病变风险降低40%。

有利控制体重。许顶立表示, 与同等量的红肉相比, 鱼肉热量更低, 且脂肪多为不饱和脂肪酸, 可避免因体内脂肪堆积引发的肥胖。肥胖是许多慢性病的导火索, 心血管疾病、糖尿病、代谢综合征等都与之脱不了关系。在总热量不超标的情况下, 多吃鱼, 少吃红肉, 更有助于控制体重。

中国营养学会:

## “优质蛋白质十佳食物”中, 鱼排第三、虾排第四

蛋白质是生命的物质基础, 是人体组织的重要组成部分。中国营养学会专家工作组对人们日常生活中的常见食物进行了营养评价, 列出了“优质蛋白质十佳食物”。其中, 第一是鸡蛋, 第二是牛奶, 第三是鱼肉, 第四是虾。

鱼类富含蛋白质、脂类、维生素和矿物质, 其蛋白质含量约为15%至22%, 含有人体必需的各种氨基酸, 尤其富含亮氨酸和赖氨酸, 属于优质蛋白质。鱼类肌肉组织中肌纤维短, 组织柔软细嫩, 较畜、禽肉更易消化。鱼类含有丰富的 n-3 多不饱和脂肪酸(DHA 和 EPA), 适量摄入有利于降低血脂和心血管疾病的发病风险。推荐成人每日水产品摄入量为40至75克。

虾营养价值极高, 富含蛋白质、维生素 A、B1、B2 和烟酸、钙、磷、铁等成分, 其蛋白质含量约为16%至23%, 脂肪含量较低且多为不饱和脂肪酸。虾中含有丰富的镁, 镁对心脏活动具有重要的调节作用; 其富含的维生素、钙、磷等对小兒、孕妇尤有很好的营养补充作用。

张文宏教授:

## 多喝鱼汤! 多吃鱼! 吃鱼增强免疫力

近日张文宏教授在谈到如何通过提高自身抵抗力, 降低新冠肺炎感染风险时建议: 多吃鸡蛋、牛奶、鱼汤! 鱼汤喝进去之后, 最好把鱼渣也吃掉。“鱼汤喝进去之后, 最好把鱼渣也给它吃掉, 这一阶段最重要的是营养! 营养! 营养!”

自古以来, 老百姓就将鱼作为中华料理中的重要食材, 古人更有“鱼之味, 乃百味之味”的说法, 鱼作为“鲜”的代表, 不仅口感鲜美, 而且营养价值极高。鱼肉中含有丰富的不饱和脂肪酸, 其中最重要的是二十二碳六烯酸, 其英文缩写就是人们熟知的 DHA。DHA 是一种对人体非常重要的多不饱和脂肪酸, 是神经系统细胞生长及维持的一种主要成分, 能促进大脑和视觉神经发育。此外, 鱼肉蛋白质含量为15-24%, 可以帮助孩子生长发育。在生病或身体有伤的时候, 也可以帮助复原和愈合。而且鱼肉细致嫩滑, 易消化, 蛋白质吸收率高, 非常适合小孩和老人食用。