



通威农牧订阅号

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: 郭异忠 总编辑: 黄其刚 主编: 冯畅 执行主编: 白灵 谭晓娟 编辑: 吴宏 贺茜 美编: 黄远超

## 下好先手棋 打好主动仗

### 通威股份副董事长严虎调研又尾鮰产业链,通威股份总裁郭异忠赴山东督导工作

8月12日至13日,通威股份副董事长严虎,通威股份总裁郭异忠分别前往并研、山东,实地调研督导又尾鮰产业链,督导山东对虾工厂化东营通威公司和渤海水产沾化分公司项目,了解当前工作开展情况,对下一步工作提出意见建议。

记者 吴宏  
通讯员 陈红 魏硕 米秦



通威股份副董事长严虎参观养殖基地



通威股份总裁郭异忠与渤海水产沾化分公司基地项目相关负责人座谈

#### 盘活全链条 养好“一条鱼”

8月13日,通威股份副董事长严虎,通威食品副总经理薛峰、陈波,食品板块相关公司总经理赴并研考察调研又尾鮰养殖产业链,通威股份华西一区总经理助理兼四川通威总经理彭金钢等全程参与调研与交流。

在养殖前端,严董一行实地考察了出鱼情况及市场行情,并与又尾鮰养殖户、养殖基地、经销商交流,现场了解开塘情况。在各养殖基地,严董与负责人深入交流,详细了解又尾鮰的养殖规模、行情周期、选址、环境、水源、苗种、产出效益、饲料、动保、资金及食品安全等方面情况,并与养殖户深入探讨又尾鮰未来发展趋势、养殖规模、养殖效益、资金投入与管理模式等问题。

考察期间,还召开了通威水产又尾鮰备案养殖户开发及培育专题会议。严董一行听取了又尾鮰各小组人员关于备案养殖户产销环节的管控

重点、技术服务、难点痛点等方面的工作汇报。

在认真听取相关工作汇报后,严董指出,通威水产常规鱼在产业协同、专业专注发展又尾鮰“一条鱼”方面值得肯定,但目前做得还远远不够。针对下一步工作开展,严董强调,要完善备案资料,加强信息化建设;前端要建立标杆养殖户,后端要抓好客户开发、渠道拓展;通威水产、四川通威、通威鱼要全面协同配合,全方位量化相关工作,推动标准化建设落地,让标准化工作入脑入心,内化于心、外化于行,落实落细各项工作。

会上,严董还明确了又尾鮰项目的管理架构,强调要进一步优化协同经营模式,并指出只有使产业链上下游实现提高效率、降低成本的多赢局面,才能真正打通上下游各个环节,实现竞争力的提升。

#### 聚焦重点找准抓手 建设科研示范基地

8月12日至13日,通威股份总裁郭异忠,通威股份人力资源部李凌峰一行莅临山东对虾工厂化东营通威公司和渤海水产沾化分公司项目基地指导工作。东营通威公司总经理李志涛,沾化分公司总经理陆峰等管理团队热情接待并汇报项目进展情况。

在东营公司项目基地,郭总详细听取项目进度及无人化和循环水车间规划情况,与对虾工厂化首席专家王雷老师等人员深入交流项目细节,并指导下一步工作。

郭总指出,养殖团队要认真贯彻刘主席提出的通威百万吨养殖战略目标,全力聚焦工厂化快速发展,实现科研创新、技术引领、模式标准的建立。郭总强调,当前,东营基地作为科研示范基地,就要肩负规范并建立健全养殖标准化、生物安保升级、技术创新探索以及人才培养中心等发

展使命。

随后,郭总一行继续前往渤海水产沾化分公司基地,实地视察工程的进度情况,听取项目进度相关工作汇报,并与汇泰集团总裁张海明等高管团队面对面进行详细深入交流。

郭总表示,双方公司对这个项目都充满了期待,也是寄予厚望,更是承载了中国未来对虾工厂化发展的使命任务,要求大家在做好项目建设的同时,抓紧做好生产准备。在完成一期项目1.0版本顺利投产的基础上,希望大家一定要提前思考二期项目的迭代升级。结合一期项目基础条件,做好科研和技术路线的探索,并提前谋划、站高望远,充分加快对无人化和智能化养殖模式的规划设计。相信未来不久,在双方公司更加紧密的协同合作和有机配合下,公司发展将会持续向善向上向好。

#### 盐城市海兴集团 党委委员、副总经理 姚士界考察通威

本报讯(通讯员 贺茜)8月30日,盐城市海兴集团党委委员、副总经理姚士界一行莅临通威参观考察,通威股份总裁郭异忠、通威新能源执行董事兼总经理邱艾松及相关部门负责人热情接待并座谈。

来宾一行先后前往通威太阳能成都基地、通威体验中心等参观,详细了解通威39年发展历程及发展成果,并高度赞赏通威绿色生态发展理念以及多年来在农业和光伏新能源领域持续取得的成绩。

会上,姚总回顾盐城与通威多年合作历史,并详细介绍滨海港工业园区产业功能分布及未来整体规划。滨海港工业园区位于黄海之滨,是“一带一路”倡议和长三角一体化、长江经济带、淮河生态经济带、江苏沿海发展等多重国家战略的叠加节点。园区顺应绿色发展的时代步伐,坚持高点定位,充分发挥深水港、丰富建设用地等资源禀赋,目前招引多个重大项目落户,形成跨区域联动发展的城市新功能区。滨海港工业园区战略定位与通威发展理念高度契合,希望加强沟通,在水产养殖、光伏发电、旅游度假区建设等方面探索更多合作空间。

#### 通威股份首获2亿美元绿色银团贷款

本报讯(通讯员 韩诗韵)8月20日,通威股份有限公司正式签署2亿美元绿色海外银团贷款协议。本次银团贷款由渣打银行牵头,期限3年,由通威太阳能香港作为借款人,通威股份提供担保,主要用于光伏项目的运营资金及再融资。

本次银团贷款得到了国家发改委及人民银行的大力支持和市场的积极响应,在6周的紧迫时间内达到3.78倍超额认购,最终将贷款规模从最初的1亿美元增至2亿美元,由中国大陆、香港、韩国、美国、新加坡、澳门、泰国、法国、比利时和荷兰等国家和地区的17家银行组成。

通威首次海外银团项目的顺利实施,一是标志着海外金融市场对公司的高度认可,增强了公司在海外金融机构及市场中的影响力;二是进一步拓宽海外融资渠道,优化了公司融资成本及期限结构。

在绿色低碳发展成为全球共识的背景下,通威坚定不移把创新放在企业发展核心地位,持续推动产业升级,始终聚焦绿色可持续发展,深入推进企业社会责任管理和履责实践,为中国及全球碳中和目标早日实现、为推动经济社会高质量发展、为创造人类更美好的未来积极贡献通威力量。

#### 华东二区第一期育苗 计划培训圆满落幕

本报讯(通讯员 陈伶俐)7月28日至31日,通威股份华东二区第一期育苗计划培训在无锡通威顺利召开。来自江苏海洋大学、云南农业大学、山东农业大学、扬州大学、江苏农牧学院等校共计21位学员共同参加了此次培训。通威股份华东二区总裁兼南通巴大总经理柯善强、各公司总经理及各线路总监、市场优秀经理等参与此次培训并授课。

3天的培训主要围绕团队破冰、行业认知、企业文化、饲料探索、技术营销、破茧蜕变、角色转变等主题开展,从课堂学习到现场参观再到技能实操,多方面培养学员兴趣与能力,提高学员整场培训的积极性。此外,片区还邀请到优秀的市场经理与服务团队围绕水产行业、营销技巧、技术服务等板块,帮助学员们完成市场认知并快速提升市场服务技能。培训还特地设计了情景演练环节,演练现场气氛活跃,为学员们以后进入市场服务客户打下坚实基础。

# 通威股份发布 2021 半年报

## 上半年净利润 29.66 亿元,同比增长近 2 倍

8月17日,通威股份发布2021年半年度报告。报告称,上半年公司营业收入265.62亿元,同比增长41.75%,归属于上市公司股东净利润29.66亿元,同比增长193.50%,归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润29.95亿元,同比增长212.24%,基本每股收益0.6588元/股,同比增长166.4%。在新能源方面,通威股份以高纯晶硅、太阳能电池产品的研发、生产、销售为主。截至报告期末,公司已形成高纯晶硅年产能8万吨,太阳能电池年产能35GW。



#### 持续满产满销 高纯晶硅业务方面表现亮眼

高纯晶硅业务方面,公司生产基地位于乐山、包头、保山,主要生产要素采取就近采购方式,产品客户主要为下游硅片企业。为保障产销的长期稳定,近年来公司与下游硅片企业开展长单销售合作,硅料长单锁量不锁价,价格随行就市。报告期内,公司持续满产满销,产能利用率126.50%,实现产量5.06万吨,平均生产成本3.65万元/吨(乐山一期及包头一期项目平均生产成本3.37万元/吨),产品平均毛利率为69.39%。根据公司高纯晶硅业务发展规划,报告期内,公司稳步推进新项目建设,项目进度符合预期,预计乐山二期5万吨、保山一期5万吨将于2021年底投产,包头二期5万吨将于2022年内投产。

同时,公司第七届董事会第二十次会议审议通过了《关于在乐山市投资年产20

万吨高纯晶硅项目的议案》,计划在乐山新增投资20万吨高纯晶硅产能,其中10万吨计划2022年底建成投产,预计2022年底公司高纯晶硅产能规模将达33万

吨。新项目将进一步优化工艺,提升品质,降低成本,可实现高比例N型料供应,满足未来光伏行业提质增效对高品质硅料的需求。



通威扬州“渔光一体”基地

#### 大力推进太阳能电池技术研发和工艺优化

太阳能电池业务方面,生产基地位于合肥、双流、眉山、金堂,公司根据市场需求,结合产线结构安排生产经营,产品直接销往下游组件企业。凭借领先的技术、品质、成本优势,公司主要客户覆盖了全球前十大光伏组件企业,产能利用率长期保持行业领先水平。报告期内,公司紧跟市场需求,优化产品结构,166及以上大尺寸出货占比已提升至37%。

随着金堂一期项目产能的逐步爬坡,下半年210尺寸出货占比将进一步提升,加快推动大尺寸产品的市场进程。新项目建设方面,考虑到产业链产能错配情况在今年内不能有效缓解,公司规划分两期建设与天合光能合作的15GW电池项目,其中一期7.5GW将于今年内建成,二期7.5GW将于2022年上半年建成,预计2022年公司电池产能总规模超过55GW,

其中210大尺寸电池产能规模将超过35GW。

报告期内,公司继续大力推进技术研发和工艺优化,在主流电池技术的提效和电池新技术研发方面均取得阶段性进展。在PERC技术方面,通过对栅线团、陷光结构、扩散和钝化工艺等量产化技术的最优集成,电池效率进一步提升,今年7月公司166尺寸电池最高转换效率达到23.47%,创造PERC电池产业化转换效率的世界纪录;在新技术方面,公司于2019年投产400MW异质结试验线,是行业中较早建成异质结研发线的企业,最高转换效率已达25.18%,量产转换效率达到24.66%。

报告期内,基于异质结已取得的研发进展,公司新增建设1GW异质结中试线,目前相关设备已调试完毕,产线处于产能爬坡阶段,公司将围绕异质结规模化量产条件下的提效降本目标进行持续研发攻关;

此外,公司于2020年启动了基于210尺寸的TOPCon技术研发,量产转换效率达到24.10%。为进一步加大TOPCon技术在规模化量产条件下的研发试验,公司计划对现有部分PERC产线进行技改提升,力争下半年建成1GW TOPCon中试线,为光伏行业下一代量产电池技术的研发和推进做出贡献。

在综合应用端,公司聚焦规模化“渔光一体”基地的开发与建设,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。截至报告期末,公司建成以“渔光一体”为主的光伏电站46座,累计装机并网规模超过2.4GW,上半年实现发电量15.24亿度。



# 凝心聚力创佳绩 捷报频传攀高峰

## 通威农牧多家分子公司 8 月销量创历史新高,献礼通威 39 年华诞

八月骄阳似火,通威农牧各分子公司始终坚持以《通威质量方针》为纲,严格控制产品质量,全力推进标准化进程,强化过程管理,通过质量方针逐步实现营销转型,多家公司销量节节走高。截至8月31日,包括德阳通威、黄冈通威、巴大宝鼎在内的11家公司销量屡创新高,多次打破各公司建厂以来的最高纪录。

### 德阳通威 创单月畜禽饲料销量新高

德阳公司8月畜禽饲料销量突破8300吨,同比增长43%,首次实现月度满产满销,创建厂以来单月畜禽饲料销量新高!

在新冠疫情和非瘟形势严峻的双重压力下,市场需求低迷,公司认真贯彻落实“理清楚,并执行到位”的企业文化,以《通威质量方针》为纲,落地标准化,对内严把质量关,提升管理效能,降低成本费用;对外“一切为了市场,一切为了增量”,坚持实行全员营销,聚焦大客户和家庭农场开发,强化基础营销动作,落地133模式,以“养殖效益最大化”为目标,彰显产品价值,实现价值营销,充分凸显德阳通威团队是“一支敢拼敢战的猛将团队”。

### 黄冈通威 畜禽料销量超 5000 吨

黄冈通威2021年8月畜禽料销量突破5000吨大关,同比增长35%,开创黄冈分公司建厂14年以来单月畜禽料销量新高!

黄冈通威坚持以《通威质量方针》为纲,严控产品质量,确保品质稳定;坚持“一切为了市场,一切为了增量”,聚焦家庭农场和优质客户开发,落地133模式,以扎实的基础营销动作,开发和服务优质客户,实现养殖效益最大化;特别是在离行业极端不景气的情况下,公司整体经营持续向好,实现逆势增长,取得了来之不易的成绩。



在四川通威厂区,装货运输车辆有序排队加载中

### 巴大宝鼎 首次达成月度满产满销目标

砥砺奋进新突破,凝心聚力再出发。自从股份公司启动满产满销项目以来,巴大宝鼎公司于8月首次达成月度满产满销目标。

面对复杂多变的外部环境和愈加激烈的市场竞争,公司提出“做强示范、

决胜终端,狠抓执行,有效经营”16字经营方针,以通威家庭农场三大抓手为工具,准确识别客户本质需求,坚持“产品质量为先”不动摇,强化“基础营销落地”不动摇,“优质客户开发常态化”不动摇,“为用户创造价值”不动摇,实现

公司与客户共赢发展。在疫情肆虐、原料价格暴涨、养殖行情持续低迷,巴大宝鼎全体员工不畏艰险,保生产保供应,公司发展再上新台阶。全体员工以此此为新的起点,继续努力实现季度满产满销和全年满产满销的目标!

### 四川通威 创单日销量、单月水产料销量、单月总销量三大历史新高

截至8月31日,四川公司单日销量突破1900吨,单月水产料销量突破16000吨,单月总销量突破32000吨,开创了建厂以来单日销量、单月水产料销量、单月总销量的三大历史新高!

公司始终以“标准化+满产满销”高目标牵引;践行质量方针,始终以养殖效益最大化为目标;贯彻“制度必执行、承诺必兑现、说到必做到”;深化“三化”改革,强化生物安全防控工作;对外整合资源、夯实市场

终端、深挖市场潜能;对内转变观念、层级分工、强化过程管理,分工明确、相互协同;创造了喜人的业绩。四川公司全体员工将以此此为新的起点,继续锐意进取,砥砺前行,再谱新篇章、再创新辉煌!

### 绍兴通威 畜禽料销量突破 5100 吨,创历史新高

截至8月31日,绍兴公司畜禽料销量突破5100吨,创历史新高!

绍兴通威全体员工始终坚持一切为了市场,一切为了增量指导思想,践行《通威质量方针》,严格管控产品质量,强化生物安全防控体系,

持续为市场提供高质量产品,得到了广大经销商、养殖户朋友的高度认可;同时,今年以来,绍兴通威对外调整营销战略、整合资源,聚焦大客户开发工作,打造团队氛围,强化全员支撑经营的服务意识,最终实现畜禽

料销量历史的突破。绍兴通威全体将士积极拥抱年底的标准化变革,以此为契机,强化产品核心竞争力,不断夯实营销基础,持续增量早日实现月度满产满销、旺季满产满销,最终为实现年度满产满销奋进!

### 连云港通威 销量连续 5 年以两位数增长

连云港通威在8月销量突破13700吨大关,创建厂以来月度产销量历史新高;连续5年持续快速增长,8月同比增幅超35%。

面对市场波谲云诡的竞争局势,在管理总部和战区领导的指导下,公司克服疫情和连日阴雨天气的影响,始终坚持“质量方针”,以“标准化+满产满销”的高目标牵引,对外以养殖效益最大化为出发点,深耕市场,开发优质客户,拥抱营销变革,5年连续两位数增长。对内落实“生产三严”,严控

指标、严抓品质,通过产销协调会、质量专题会、干部巡查等方式为市场提供最优饲料产品支撑。公司全体员工将奋楫笃行,在今后工作中攻坚克难,再登新的高峰,实现旺季满产满销,为通威第39个生日献礼!

### 淮安通威 水产料销量突破 20000 吨,创历史新高

淮安通威8月水产料销量突破20000吨,创建厂以来单月销量历史新高!

公司克服了此轮疫情围城封堵、风雨肆虐等不利因素,始终以“标准化+满产满销”高目标牵引,践行“质量方针”;始终以养殖效益最大化为目标,贯

彻“制度必执行、承诺必兑现、说到必做到”;通过优质渠道开发、标杆客户建设、大量优秀数据展示等基础工作开展,夯实市场终端,深挖市场潜能,推动市场持续发展,创造喜人业绩。不忘初心,以质取胜!

### 茂名通威 单月水产料销量创新高,同比增长 68%

茂名通威水产料单月销量突破5000吨大关,截至8月31日,实现销量5450吨,同比增长68%,开创茂名公司建厂以来单月水产料销量新高!

公司坚持以《通威质量方针》为纲,上下一条心、奋力拼搏,不断夯实内功,严把质量关,提升管理效能;对外坚持“一切为了市场,一切为了增

量”高标准、严要求、重考核地开展基础营销动作,开发优质客户,充分利用公司产品力、管理力打造核心优势,实施差异化服务营销战略。并通过强化示范试点,数据对比,实现养殖效益最大化,得到了广大客户的高度认可,促使茂名公司水产料销量连续增长,取得喜人业绩!

### 海南海壹 膨化线满产满销,创历史新高

海南海壹单月水产料突破7853吨历史大关,同比增幅83.6%,膨化线实现满产满销,开创公司建厂以来历史新高!

市场四部多垒,海南海壹始终坚持“一切为了市场,一切为了增量”指导思想,践行《通威质量方针》,严格管控产品质量,持续为市场提供高质量产品,得到

了广大经销商、养殖户朋友的高度认可;同时,海南海壹始终坚持“养殖效益最大化,公司和客户共同发展”的理念不动摇,不断刷新历史新高。在标准化稳健实施的基础上,膨化线实现满产满销,团队所有成员将协力同心,持续进取,为海南海壹开辟更稳更长的阳光之路。

### 南宁生物 月销量突破 11900 吨,同比翻番

南宁生物公司8月销量首次突破11900吨大关,月销量实现同比翻番,其中水产料同比增长85%,增量3500吨;猪料增量3000吨,开创建厂以来历史

新高!公司坚持贯彻《通威质量方针》,以“一切为了市场,一切为了增量”的经营思路,克服新厂建设周期短、设备调试

### 虾特料片区 总销量、水产料销量同比增长率均排名公司第一

虾特料片区8月水产料销量再创单月历史新高,实现销量近40000吨,水产料同比增长38%,总销量同比增长37%。本月总销量和水产料销量同比增长率均排名股份公司第一!

公司以《通威质量方针》为纲,始终坚持“量在利前,以量换利,量利双增”的经营方针,以“高目标”为牵引,以“标准化”和“满产满销”为抓手,坚持“高举高打”,以“养殖效益最大化”为出发点。对外整合资源,坚持示范建设和会议营销,夯实终端工作,深挖市场潜能;对内强化管理,提升工作效率,全员参与营销,干部以身作则,发挥表率作用。

# 质量铸就品牌 创新激活市场

## 通威农牧多款产品获全国商家用户广泛认可

热烈盛夏,通威农牧依然深耕市场一线,全体农牧将士思想高度统一、行动高度明确,以通威农牧产品的独特核心优势,乘势而上,一线用户及市场反响强烈,多点开花。

记者 吴宏  
通讯员 郭家豪 曾波 万柳  
林艳 李慧



南昌通威 VIP 客户尊享活动启动大会隆重举行

### 订料 4000 吨 火爆珠三角 广东通威巴西鲷专用料新产品发布会召开

8月6日,广东通威巴西鲷专用料新产品发布会在肇庆大旺金凤凰国际酒店隆重召开,此次会议吸引了珠三角区域近500位巴西鲷养殖户冒雨参会,共同见证新产品的隆重发布。

广东淡水总经理郑剑出席并致辞,对广大参会客户的到来表示热烈欢迎,并对新冠疫情后水产养殖行业发展趋势进行分析。通威拒绝参与行业无序竞争,聚焦每一条鱼,回归产品本质,在“通威质量方针”引领下,以产品+模式+服务的通威三合一模式全面引领水产养殖增效。广东通威巴西鲷专用料新产品的隆重发布,不仅仅是巴西鲷饲料产品的发布,而是通威股份巴西鲷研究项目经过多年深入研究和养殖应用后,所推出的产品+模式+养殖过程管控一系列的养殖增效方案,以实现广大养殖户养殖效益最大化。

华南一区品管总监苟建超给大家分享了《产品“质”胜赢在起跑线》主题报告。详述了通威40年的技术沉淀,在这个行业已经扎下了根,一路走来,是通威的产品质

量创造了养殖效益,回馈了客户、回馈了行业、回馈了社会,才能一路从优秀走向卓越。并讲解了通威巴西鲷专用料产品配方设计、生产工艺保障、产品品质把控,以确保每一颗通威饲料都是精品。广东通威技术服务部经理曾波作《模式引领 打造巴西鲷养殖未来》报告。在“通威质量方针”引领下,聚焦每一条鱼,通威股份成立巴西鲷研究项目,从产品、养殖模式、养殖过程技术服务全方位系统化帮助养殖户实现养殖效益最大化,摆满会议现场的大量优秀养殖数据案例无不证明了这一点。养殖模式决定养殖方向,也是养殖效益的保障,广东通威在通威股份模式研究的基础上,结合珠三角巴西鲷养殖现状,推出通威1234巴西鲷高产高效养殖模式,携手广大养殖户朋友共创巴西鲷养殖未来。

广东淡水水产四部经理朱锦鹏现场公布订料大礼包将本次会议推向高潮,现场订料客户排起了长龙,场面十分火爆,现场订巴西鲷专用料超4000吨,收取订料诚意金90多万元。



珠三角区域近 500 名巴西鲷养殖户齐聚会场



通威“鱼水情”鲈鱼养殖高手选拔赛颁奖典礼火爆的订料现场

### 同心同行 共赴未来 通威“鱼水情”鲈鱼养殖高手选拔赛颁奖典礼召开

8月8日,通威“鱼水情”鲈鱼养殖高手颁奖典礼在环峰举行。本次会议主要嘉宾有通威股份总裁郭忠、四川农业大学教授耿毅、通威股份创新营销项目总监蓝生、通威股份华西一区总经理成军和、通威股份特水产品线总经理兼特水研究所所长陈效儒博士、通威股份水产市场部部长刘雄、通威股份水产市场部部长助理胡昭明等,并吸引了成都周边200余位加州鲈养殖户参加,共同见证这激动人心的时刻,共同分享养殖经验。

最激动人心的颁奖时刻,由通威股份水产市场部经理文昌奇通过《同心同行 共赴未来》为各位养殖户揭晓谜底。从6月6日-6月12日鲈鱼高手选拔赛签约用户共计58名,当前选择通威鱼水情鲈鱼料的用户超102位,经过激烈的比赛共评选出鲈鱼养殖能手10名、鲈鱼养殖高手7名、冠军季军各1名。

会议前期,四川农业大学教授耿毅作《加州鲈主要疾病的防控》分享,从加州鲈常见病及水产养殖病害问题进行了详细的讲解。做好疾病的有效防控需要“良好的饲养管理”及“两改一保一消毒”的保健工作,好的种苗+适合的饲料+有效的保健+合理的环境管控=好的养殖效益。

会议期间,通威股份总裁郭忠以家乡人的身份欢迎各位用户的到来,分享了通威市场的价值,更希望大家监督公司产品质量,实现共赢。

会议最后,订料环节掀起了本次会议的高潮,客户争先恐后到订料台订料。本次会议计划订料800吨,目标1000吨,挑战1500吨,经过大家60天的不懈努力,最后完成订料超1500吨,超预期完成订料目标,体现用户对产品质量与服务高度的认可。

### 产品制胜 效益倍增 南昌通威 VIP 客户尊享活动启动大会顺利召开

8月14日,南昌通威VIP客户尊享活动启动大会在南昌金陵大酒店召开。

江西农业大学教授、江西省淡水鱼养殖岗位科学家熊六凤,通威股份创新营销项目总监蓝生,通威股份华中三区总经理蔡福强,通威股份水产技术服务部部长胡昭明等嘉宾出席活动,余干项目组客户共计70余人应邀参加。

南昌通威总经理宁军致辞表示,南昌通威团队一直在努力践行质量方针,始终以养殖效益最大化为目标,为广大养殖户提供优质的产品和服务,实现公司与客户共赢发展。

通威股份水产技术服务部部长胡昭明作《草鱼养殖顶尖高手赚钱秘籍》的分享,详细解析了全国各地的养殖为什么更高效,通过“1个理念、2大法宝、3种绝招、4大禁忌”关键点的讲解,现场客户聚精会神,赢得阵阵掌声。

江西农业大学教授、江西省淡水鱼养

殖岗位科学家熊六凤讲授了《草鱼养殖技术》,解析养殖过程中需要注意的问题,以及如何规避养殖风险。通威股份华中三区总经理蔡福强分享了题为《不忘初心,携手前行》的报告,剖析水产行业的变革及发展趋势,用料越高档越经济等观点,让养殖户们感受到了草鱼养殖大有可为。期间,为保障广大通威用户获得优质的产品和服务,实现养殖效益最大化,会议还特别聘请了8位“通威质量监督官”,共同监督产品设计、制造、使用全过程,为用户提供安全稳定的产品。此外,公司还为VIP客户特别推出了“南昌通威VIP客户尊享服务”,准备了超级大回馈活动,感恩回馈养殖户朋友对通威的支持与厚爱。最后的订料环节掀起了本次会议的高潮,计划订料3000吨,实际订料4390吨,超额完成目标。



# 企业文化引领 争做排头标兵



为了让通威优秀企业文化凝聚人心、催人奋进,助力公司经营,通威股份农牧板块结合2021年度集团企业文化建设活动主题,在板块内部发起“找标杆、树标杆、学标杆”的系列活动,以表彰和荣誉激励团队奋进。

## 依托标准化建设 提升综合竞争力

记者 吴宏 通讯员 常春雪 王一红

### 廊坊通威:标准化工作只有起点没有终点

8月13日,廊坊公司标准化建设一阶段顺利通过验收。通威农牧标准化项目组总协调张红缨,通威农牧标准化项目领导小组成员乔韬、胥猛,廊坊通威总经理邓廷政,公司全体干部员工参加标准化项目第一阶段成果验收。人力资源部部长李凌峰,华北二区总经理余仕华通过视频连线作工作指示。

验收小组先后观摩员工标准化晨会,重点检查办公区域、门卫室、生产车间、食堂、宿舍、成品库、原料库以及化验室等区域,梳理标准化打造的难点问题,对一线生产员工进行指导。同日下午,标准化阶段总结汇报会召开。与会人员观看了廊坊公司打造标准化汇报视频,听取相关工作汇报,回顾了打造全过程。廊坊公司总经理邓廷政作一阶段工作汇报,从为什么开展标准化、标准化开展中的成效及标准化工作的收获等三个方面汇报总结了廊坊公司工作开展情况。

会上,生产部总经理付国、财务部会计李娜、生产部员工赵壬义分别作交流发言,谈感想、话未来,深刻表达了标准化建设过程中,干部员工的辛苦付出和成绩取得的不易。

人力资源部部长李凌峰代表总部,与华北二区总经理余仕华分别远程视频连线作重要工作指示,对廊坊通威取得的成绩和付出给予充分肯定,并指出标准化建设是持续长久事项,要不断做好车间现场维护,并在标准化基础上,快速开展主场营销,助力满产满销。

通威学习中心执行副校长张红缨围绕《文化引领,标准落地》作主题讲话,她指出,标准化是现场打造、人心再造、效率提升的一次重大变革,要通过“文化引领+智能标准化+满产满销”三者合力,不断提升企业核心竞争力。

最后,廊坊公司总经理邓廷政对标准化项目组的指导与支持,对员工的辛苦付出表示衷心感谢。他说,通过标准化建设,廊坊通威在保障产品品质的同时,也为公司在提升综合竞争力方面提供了强有力的支撑;标准化第一阶段工作验收不代表标准化工作的结束,标准化工作只有起点没有终点,全体人员立刻行动起来,对检查组提出的改进意见建议,及时整改到位。



廊坊通威标准化一阶段验收合影

### 厦门通威:以标准化工厂,打造差异化营销

8月20日,厦门通威标准化建设第一阶段验收大会召开。通威股份华南二区片区总经理温佳霖,通威股份传播策划部部长冯羽,通威学习中心杨虎,通威股份传播策划部向柯如,标准化一阶段执行组工程师吴江文以及厦门通威全体干部员工参与项目验收。

验收小组首先观摩了公司标准化早会,对早会中员工所展现精气神给予高度肯定。紧接着先后验收了保安室、生产车间、成品库、原料库、食堂、宿舍、办公区域、化验室等区域,对不足之处提出整改建议。

在验收大会上,厦门通威总经理胡金致辞,与会人员观看厦门公司打造标准化小视频,共同回顾了打造全过程。随后,厦门公司总经理助理兼生产部经理杨王作公司标准化一阶段工作汇报,从第一阶段标准化实施工作总结、标准化结果运用的推进以及标准化未来之路等三方面汇报了公司标准化开展情况,展现了标准化过程中厂容厂貌、工作环境、人心再造等方面的极大改善。

生产部保管员伏琪琪、财务部会计车晓琴、人事部保安刘勇等员工分享了参与标准化工作过程的感受,表达了标准化工作成绩的取得来之不易。标准化项目组组长杨虎对本次验收进行总结并公布成绩——厦门公司通过一阶段验收,同时指出存在问题,要求公司管理人员高度重视,限时整改到位,并接受项目组复查。

通威股份传播策划部部长冯羽作重要讲话,对厦门公司取得的优秀成绩及付出给予鼓励和肯定。他指出,细节决定成败,标准化一阶段工作是良好的开始,要及时做好整改,坚持维护好车间现场,快速开展主场营销,降本增效,助力经营,让生活更美好。华南二区总经理温总作工作指示,他表示,通过标准化建设改善与升级,公司保障产品质量稳定,生产效率提升,降本增效,不断提升企业的核心竞争力,真正满足客户本质需求,通过主场营销,邀请客户参观标准化工厂,将标准化成果转化为经营成果。最后,厦门公司总经理胡金致承承诺:依托标准化工厂,打造差异化营销,践行质量方针,实现养殖效益最大化。



厦门通威标准化一阶段验收合影

## 企业文化践行标杆团队



### 长春通威

面对竞争日益激烈的市场环境,各厂家纷纷加大促销力度抢夺终端客户。为开发新市场,巩固原有市场根基,维护老客户合作关系,增加新客户销售信心,经领导班子多次开会沟通,分析公司经营现状及市场环境,决定举办无抗工厂参观体验会议,开展服务示范工作,助推新客户开发,营销模式转型,加快实现满产满销。其中,榆树片区在短短两周内组建5场会议,用户们反响热烈。会上,各大养殖户经销商们踊跃发言,积极沟通养殖模式,大大提高了客户对通威产品的认同感和对通威133模式的满意度。会后,参会客户十分认可通威产品,主动订料。通过全体员工上下一心、团结一致的努力,实现了7月销量8474吨,再度实现“满产满销”,并创历史新高!



### 印尼通威

在印尼全国遭受疫情席卷的大环境下,全员攻坚克难,坚守工作一线,在坚持质量方针为纲,严把产品质量关的同时,举一反三,将质量方针落实在各日常工作当中。印尼公司中方干部,最短短近1年未回国,其中公司总经理近一年半未回国,始终与团队战斗在一起,带领团队抗击疫情,维稳市场,保障供应。人行部也积极向当地政府争取员工疫苗接种,截至7月底,后勤及生产员工接种率达85%,远高于当地其他公司平均水平;同时积极为员工筹备发放防疫物资,支撑业务团队走访一线市场,部分区域在疫情影响下实现逆势增长。2021年上半年累计销量45,802吨,同比增长36%,年初计划完成率100%,抢春行动综合型公司排名前三,达成淡季满销。



### 孟加拉通威

孟加拉通威现有165人,其中海外员工人数占比93.33%。2020年新冠疫情肆虐,公司全年实现销量同比增长69%,考核利润完成率121%。2021年疫情在全球范围内持续蔓延,虽然工厂处于疫情爆发中心,但公司全体管理干部、职工坚守岗位,做好持续有效的防疫措施。在周边公司纷纷沦陷之际,孟加拉公司不仅持续稳定经营,更是未出现一例员工感染病例且二期工程圆满完成提前投产。业务团队在这期间,坚持客户开发,做好养殖服务,积极收集养殖数据,做好产品宣传。2021年上半年在整个水产行业销量下滑30%的情况下,公司销量逆市同比增长10%,位居海外赛马第二名。

## 企业文化践行标杆表率



成军和



巫胜东



文昌齐



李兆竟



钱思瑶



雷海



岳艳刚



罗英辉



Md Saifur Rahaman

### 华西一区总经理 成军和

在2020年标准化建设中,华西一区4家公司一马当先,率先开展标准化试点工作,并成为通威股份农牧板块第一个全面推广标准化的片区。2021年5月19日,双流特种料公司主动请缨成为通威股份“营销转型”试点公司,并迅速成立新津鲈鱼项目组,华西一区片区总经理成军和亲自挂帅,担任项目牵头人。成总时时刻刻与团队在一起,同吃同住、同劳动,白天下市场,晚上开总结会。当团队遇到困难缺乏信心时,为了不拉后腿,成总连夜带领团队梳理战术打法;团队遇到挫折时,成总逐一与每位员工谈心、统一思想;遇到重要的经销商和大用户,成总亲自上阵并指导一线人员如何谈判;当团队做出成绩时,也由衷地为他们鼓掌喝彩。

人事部李乐艺评价:敢于讲真话担责任,敢于自罚和自我批评。

### 股份总部标准化二阶段项目组 李兆竟

李兆竟面对公司标准化转型、工厂智能化升级、现场工作强度高、跨部门工作协调困难等问题,通过一系列信息化项目实施,解决了长期以来业务数据的手工录入、数据滞后、不准确的问题。基本实现了从原料入库到成品出库全流程的业务实时在线操作,业务数据自动采集、自动处理,大大提高了数据的及时性和准确性,帮助分子公司实现提升生产效率、降低生产成本的目标。标准化二阶段项目实施以来,四川公司人均产量较2020年同期累计提升45%,变动生产费用率累计降低19%。

信息总监周勇评价:烈日炎炎,热浪滚滚,面对高温酷暑的严峻挑战,李兆竟作为标准化二阶段智能仓储管理系统负责人,以高度的敬业精神和高昂的斗志连日奋战在仓库现场,确保了系统稳定运行,为四川公司运行降本增效贡献力量。

### 海南生物电工 岳艳刚

岳艳刚作为机修班长兼电工,积极主动配合生产车间开展各项设备维修保养和技改工作,工作主动性强,不怕苦累,敢想敢干;且在设备技改和日常维修工作中,提出合理化建议,积极创新,设计制作各类工装,小发明、小创新不断,显著提升了维修效率和维修质量,设备故障率大幅度降低,维修时间缩短,劳动强度降低。所带领的机修团队,无违章操作,无安全事故发生。生产费用累计节约232万元、投入产出比节约122万元,节能降耗表现突出。

人事部曾智贤评价:心之所系,工之所细,公司无处不见其忙碌身影,他总是急人之所急。

### 无锡特种料总经理 巫胜东

2021年以来,面对无锡特种料公司的各种挑战,巫总带领后勤市场线员工深入车间,用实践解决问题,大到标准化的整体推进,小到一台设备的清洁卫生。车间设备的高温难耐,汗水湿透一件又一件工作服,巫总体恤在生产一线的员工,带领团队势必做好并维持好标准化,为大家创造更加干净凉爽的办公环境。同时,巫总十分注重人员培养,为更好践行质量方针,落实公司满产满销目标,无锡特于今年启动“启明星”培训计划,注重员工职业素养与技能提升,同时将公司目标与员工职业发展挂钩,为员工带来清晰的未来规划。截至7月底,无锡特2021年累计销量68826吨,仅7月就实现销量增长3660吨,在7月阳光行动中获得表扬。

人事部李恒鹏评价:作风务实,公道正派,关心下属,深受员工尊敬和信任。

### 沈阳公司市场部内勤 钱思瑶

钱思瑶在市场部内勤岗位上已有6年,工作认真细致,态度积极向上,总是一张笑脸服务客户,获得了客户的高度评价。自沈阳通威启动标准化工作以来,她从“后台”冲向了最前方,在车间里主动承担脏、最累、最不好做的工作,深度清洁时她钻进最黑最窄的位置做清洁,刷油漆时她刷最难刷的位置,车间的每一个角落,大家做过的每一项工作,都能看到她的身影。常年处在服务客户的一线工作,她也深知践行质量方针为客户带来养殖效益是通威的初心,为此她牺牲了个人时间,每天早出晚归,在做好自身工作的同时,全力以赴参与标准化建设。

人事部陈欣桐评价:钱思瑶是大家早会分享小故事最多的故事主人翁,多次被评为周标准化工作标杆人物。因为标准化工作成为大家心中的标杆人物。

### 天津公司虾料一部销售部 罗英辉

7月销量4339.46吨,较2020年7月(2927.01吨),增长1412.45吨,增长率48.26%。天津公司虾料团队自今年3月份至今,开展“通威虾料市场营销会”数十次,最大规模吸引600余名各地养殖户前来赴会,以平均每月3-5次的地毯式营销“轰炸”华北片区水产相关养殖户的视线。罗英辉自2021年起销量持续增长,平均增长率为64.75%,业绩突出,6月晋升为虾料市场部经理,所在团队“天津虾料”获得股份阳光行动奖励。

片区人力资源总监李恩清评价:优秀的人格魅力,优秀的业务水平,对待客户诚信,大多数客户好评,为公司创造出较好的企业收益。

### 管理总部水产市场部经理 文昌齐

文昌齐在特种料公司营销转型项目中,以身作则,打样工作、基础服务工作、开发工作、会议工作亲力亲为,夜以继日,常从凌晨5点工作到傍晚,甚至通宵达旦。文总到养殖户口查看情况,为了挽回养殖户信心,不惜与养殖户签下“生死状”,指导养殖户正确投喂,合理改善水质问题,经过持续的跟踪服务,养殖户的饲料投喂逐步正常,养殖户对公司产品信心也大幅提升。

在整个项目中,文总不断用实际行动给大家树立信心,不断用实际行动教授大家工作方法,让二阶段工作在有条不紊地进行,甚至超额完成目标。

水产市场部龚琳评价:文经理“自带鸡血”,内心对销量充满渴望,才能坚持不懈地努力,标杆不是喊出来的,是干出来的!

### 宾阳公司中控 雷海

自2014年入职宾阳通威以来,雷海对待工作始终如一地认真负责。为了适应生产变化,车间很多设备需要技改,在技改时他凭着对整个车间设备以及流程的熟悉,提出不少宝贵意见。例如在今年的超微粉碎机技改时,就打破了以前三台超微同时供两台膨化机不好切换的僵局,分成专线专供,减少了两条膨化线频繁切换的交叉污染。除此之外,他对公司的经营积极建言献策,贡献自己的力量。特别在标准化建设、降本增效项目实施以来,雷海积极推动全班及时完成整改事项和维护现场,多次提案改善,极大改善了车间现状,提高车间工作效率。

人事部曾添评价:雷海是个工作认真负责、富有积极性的优秀通威人,他善于出谋划策,为公司创造更多效益,把公司当成自己的事业一样去对待。

### 孟加拉公司市场部内勤 Md Saifur Rahaman

Md Saifur Rahaman自2015年加入孟加拉通威以来,每年都被评为优秀员工,工作认真细致,通过自主学习,克服了语言不通的障碍,熟练掌握了业务所需的各项操作技能。从业五年来从未出现任何差错,有时候开票至深夜也不申请加班休息时间,把公司当成自己的家,把工作放在第一位,是孟加拉通威需要重点培养的本地力量。

市场部经理评价:对客户服务态度热情,对市场一线将士的需求反馈及时准确,是领导的得力助手。



# 以质量提升塑造竞争新优势

## 独家权威解读“优乳宝”“火云系统”

### “优乳宝”“火云系统” 两款王炸新品上线

2021年,通威全面启动了畜禽料产品线运作模式,加快打造以质量标识的竞争新优势,提出畜禽料突破300万吨的目标,增长领先行业、实现量利双增的跃进之势,已然成为通威畜禽的主旋律。在营销体系和技术体系的双轮驱动下,通威畜禽再次突破通过技术创新,解决仔猪断奶痛点的通威“优乳宝”和保证从饲料工厂到养殖场生物安全的“火云系统”同时上线,为通威畜禽的竞争力打造又写上浓墨重彩一笔。

记者 吴宏 通讯员 马桥 马琳



新品发布会开幕现场



发布会现场,连线场外专家作分享

#### ◆ 通威畜禽新品发布会顺利举行

8月18日,以“价值起点 制胜未来”为主题的2021通威股份畜禽新品发布会在通威发源地四川眉山成功召开。会议通过通威公众号和抖音平台,面向全球粉丝同步直播发布。通威股份畜禽料产品线总经理兼畜禽营销总监喻明波、通威股份华西一区总经理助理兼四川通威饲料有限公司总经理彭金钢、成都三新药业副总经理刘天强、通威股份畜禽研究所所长祝丹以及四川通威的经销商、养殖户朋友出席本次发布会,与直播平台粉丝一起,见证通威“优乳宝”和“火云系统”发布上线。

通威股份华西一区总经理助理兼四川通威饲料有限公司总经理彭金钢致开幕辞,并邀请客户朋友们共同见证通威“优乳宝”和“火云系统”的发布上线。

#### ◆ 通威科技结晶 聚焦家庭农场痛点难点

会上,通威股份畜禽研究所所长祝丹博士对通威“优乳宝”进行了详细解读。分别从“价值起点”方面介绍教槽的作用、开始时间、阶段划分、饲喂方法、料型选择、配方设计等内容;再由“制胜未来”板块切入客户朋友们关心的断奶、采食量、使用、换料、抗病、产品、饲喂模式升级等方面详细解读。2021年,旺仔宝经过技术创新和重磅升级,具备“更多、更快、更省、更方便”的四大优势,挑战3天断奶,断奶不掉膘。

通威股份成都三新药业副总经理刘天强博士就通威“火云系统”的上线,配合精彩视频展示和课件作了详细解读。刘博士简要介绍通威火云5F3K生物安全防控系统的设计背景和理念,着重解读该防控系统在通威工厂如何安全有效地运行使用,切实为客户朋友们提供安全的饲料产品。让饲料工厂和家庭农场,双重生物安全协同运作,确保饲料从生产、运输到储存饲喂整条线路都能严控非瘟。

会议的高潮,由畜禽市场和技术两大体系的重要领导一起登台启动。新品均聚焦家庭农场的痛点和难点,是通威科技的结晶,更是营销和技术体系强强联合的成果,从养殖效益最大化出发,助力中国家庭养猪技术跨越和效益提升。发布会在通威粉社区获得3.89万人次浏览,在抖音直播中获得6.4万点赞,众多从业者与友商积极互动交流,为养殖发展出谋划策。

最后,喻总对发布会的成功召开作总结发言,在分析行业发展趋势的基础上,对通威战略选择服务的家庭农场如何应对非瘟、高效养殖提出重要建议,同时对通威畜禽未来创新方向作预告,邀请行业与用户共同期待。

未来,通威将发挥在饲料端的科研优势,而不做产业链延伸,一方面服务好家庭农场,另一方面与养殖企业分工协作实现共赢,配合通威水产料打造世界级龙头企业。在通威科技的助力下,中国家庭农场的养殖技能再度跨越,养殖效益再创新高。



### 通威261国奖套餐 乳猪饲喂模式

国家科学技术进步二等奖  
断奶7天不掉膘  
教槽料采食量翻倍

第一步:洗消  
降低病毒载量,切断传播途径  
三种有效成分,六种杀灭途径  
可有效杀灭所有病毒、细菌、真菌、支原体

第二步:水净净化  
降低病毒载量,切断传播途径  
复合倍体白酶,强大的缓冲能力  
有效保护小肠绒毛,主动阻断病毒及细菌,降低病毒及细菌载量,保障仔猪健康生长

第三步:中药保健  
提升机体抗病力  
“解毒通滞 扶正祛邪”在一定程度上阻断非瘟感染,减少动物非瘟感染风险,降低断奶应激对仔猪的损伤程度

断奶仔猪应激  
致弱仔,提高成活率  
内脏和骨骼发育,快速长肉

### 通威防非套餐

母猪净化两件套  
控制蓝耳 净化病毒 排出毒素 降低感染水平

母猪净化两件套  
促发增重,促排胎,促泌乳,产仔多,产仔强,奶水好,提升免疫力,抗病强,免疫力强,淘汰少,保胎少,发情早!

小猪保健套餐  
解决拉稀,增强体质,提升采食量,促进生长

通威261套餐模式+小猪保健套餐  
无抗饲料断奶仔猪好伴侣

### 3天解决断奶痛点? 解密通威国奖科技挑战升级方案!

仔猪出生到断奶后两周的高死亡率,是生猪养殖行业面临的最突出问题。关于断奶仔猪早期营养解决方案,需从产品定位、产品设计两个方面着手。在此基础上,进一步结合饲喂方法、料型选择、配方制作上进行整体方案设计,从而构建有效的系统解决方案。

#### ■ 教槽料的饲喂方式

这里主要探讨湿喂和干喂两种方式:对于挽救弱仔,最小化断奶换料应激,最大化采食量的目的,在使用人工乳的条件下,最好是采用液体饲喂,料水比在1比4左右,在断奶前及断奶后3天的采食量可以达到干喂的2倍以上,充分发挥人工乳在这一阶段的作用。推荐在断奶前3至5天,加设液体专用料槽,以进行补充。

另外,由于人工乳的适口性较好,尤其是在液体饲喂情况下进行分餐饲喂,可能因仔猪抢食导致采食量过量,从而出现腹泻问题。

对于常规教槽料,使用湿喂方式,建议料水比1比3左右,同样对于采食量的提升有显著作用,但是对仔猪该阶段的生长性能提升作用却相对有限,加上湿喂后饲料粘稠性增加,导致浪费最多,甚至往往出现料比升高的现象。

相比之下,干喂具有操作简单,不易残留变质,减少管理难度,易于推广。同

时也避免了从湿料过渡到干料造成的二次换料应激。但干喂的方式对前期诱食性的要求较高,否则采食量偏低,导致断奶应激加重。

#### ■ 料型选择

教槽料常见的料型有粉料、破碎料、颗粒料,以及粉粒加几种形式。粉料的优势在于前期诱食性较好,常见于人工乳及断奶早期料,但粉料浪费较大,易残留、不便清洁,同时长期使用可能导致仔猪呼吸道疾病出现。

破碎料兼具部分粉料的诱食性优势,同时降低了粉尘对呼吸道的负面影响,且不易残留,但是需要增加工艺环节。

颗粒料具有浪费小,易清洁的优势,而且采食效率高,对于后期采食量的最大化具有较好作用,但在断奶前期诱食性较差;粉粒加一定程度上结合了粉料和颗粒料的特性,是一个较为理想的方案,在生产中的应用比较普遍。

#### ■ 配方制作

在断奶前期产品定位明确、阶段划分清晰的基础上,配方的设计可以更有针对性,实现更好的断奶过渡效果。

针对断奶前产品,配方的总体思路可以参考母乳营养结构,重点选择适口性好、消化率高的乳制品,如乳糖、乳清粉、奶粉等,由于乳糖的价格较高,可以采用均质化平衡脂肪粉替代;营养水平在这一阶段并不是首要的,具体参数设置可参照抗病营养理念,对功能性氨基酸及维生素进行适当强化。

针对断奶后产品,按两个阶段划分:断奶期:仔猪在断奶前3天处于高度应激状态,包括断奶应激和换料应激。产品核心功能一是缓解断奶应激,快速提升采食量;二是顺利过渡到固体料、对接后期饲料。配方设计的核心是提高采食量,比较理想的水平是3天总采食量达到0.6kg以上,推荐使用适口性较好的乳制品、以及发酵及适度酶解的蛋白原料。在高采食的基础上,营养水平可以

● 核心作用是提高断奶期采食量;

● 关键阶段是断奶前后1周;

● 断奶前让更多仔猪采食,断奶后让仔猪采食更多。

相应做调整,如蛋白水平可以适度降低,来适应这一阶段仔猪的生理特点,并进一步降低腹泻风险。

在经历3-5天过渡后,仔猪顺利适应固体饲料,日采食量可快速增加到500至1000g,这一阶段配方需要较高的消化率和低抗营养因子,重点关注抗腹泻功能的强化。在营养源的选择上,尤其是植物蛋白需经过必要改造后使用,如抗原蛋白、不良寡糖、胰蛋白酶抑制剂等抗营养因子进行发酵、酶解、钝化处理,控制仔猪大豆球蛋白不超过3.4%,β-伴球蛋白不超过1%,蛋白表观回肠消化率达到80%以上。碳水化合物方面,通过膨化、酶解等手段对植物淀粉进行熟化、降解,有利于淀粉消化率的提升,同时平衡纤维类型,通过可溶性、可发酵性组合,改善肠道健康。

仔猪断奶是养殖行业的价值起点,是养殖盈利的关键控制点,也是用户关心的痛点和难点。2015年,通威推出“七天大胜,断奶不掉膘”的人工乳爆品旺仔宝,赢得行业“断奶专家”美誉。

### 陪伴用户安全养殖 打造安全养殖“防火墙”

通威火云5F3K生物安全防控系统是通威股份畜禽IPD线路为打造家庭农场生物安全全创性提出的系统生物安全观,主要是从饲料工厂生物安全到养殖场生物安全一体化建设,保证最大化安全养殖,该系统亦是仇吉华博士非理论的重要实践。

#### ■ 通威5F3K生物安全防控系统的定义及意义

通威火云5F3K生物安全系统即通过加强饲料工厂和家庭农场一体化生物安全建设,建立一套完善生物安全系统,力求实现生物安全事故零发生。饲料工厂5F生物安全系统包括分区管理、分线生产、分级消毒、分子消杀和分料装车等环节,现实饲料安全生产、安全出厂,家庭农场3K生物安全系统即管控污染源、控制病毒载量和调控免疫力,加强猪场自身生物安全管理以及提升猪场自身免疫抗病力,现实安全高效养殖。

通威火云5F3K生物安全防控系统意义有三个。第一,用养殖的思维做饲料,以生物安全的思维规范全员意识和行为,并形成习惯;第二,确保饲料本身安全,饲料工厂实行分区管控,划分生产区、生活区以及办公区,生产区分线生产猪料与禽料,严禁猪源性原料加工进入猪料,同时原料采购选用优质原料,严防劣质原料进入工厂,影响饲料本身品质;第三,减少病毒载量,通过分级消毒、分子消杀、分料装车等减少病毒载量,进厂装车车辆需严格按照工厂洗消流程方可装车拉货,保证洁净车辆进入工厂,出厂时车辆生物安全相对达标。

#### ■ 通威火云5F3K

5F主要针对饲料工厂生物安全,即分区管理、分线生产、分级消毒、分子消杀和分料装车。分区管理,将工厂分为生产区、生活区和办公区,相对独立办公,严防厂内员工交叉办公;生产区内细分为净区与脏区,净区主要为车间饲料加工区和成品堆放区,而脏区以外来人员参观通道为主;进入生产车间设置人员单向消毒通道,挡鼠板、防鸟、防蚊网。分线生产,将工厂内猪料生产和禽料生产划区生产,防止猪源性原料混入猪料生产,同时高温调质,保证饲料安全。分级消毒,按照通威三级洗消模式进行洗消,一级清洗车辆,减少车辆有机质附着,降

低病毒载量;二级工厂大门初步消毒,杀灭表面病原微生物;三级分子消杀,分子悬浮式消毒模式,全方位消毒。分子消杀,选用通威原创消毒药物配方,分子悬浮式消毒,360°无死角消杀,高效消毒,保证车辆装车时生物安全最佳,通威火云360生物安全车间雾化10分钟,然后密闭情况下消毒15分钟,可有效杀灭95%以上病毒与细菌。分料装车,工厂设置专用猪料装车口,同时装车时薄膜垫底,防止路途污染,尽可能选用散装车辆运输。

按照通威三级洗消模式进行洗消,一级清洗车辆,减少车辆有机质附着,降低病毒载量;二级工厂大门初步消毒,杀灭表面病原微生物;三级分子消杀,分子悬浮式消毒模式,全方位消毒。

选用通威原创消毒药物配方,通威达净、通威达美、通威达威通过分子悬浮技术,使消毒剂充分与病毒、细菌接触,360°无死角消杀,高效消毒,保证车辆装车时生物安全最佳,通威火云360生物安全车间雾化10分钟,然后密闭情况下消毒15分钟,可有效杀灭99%以上病毒与细菌。

360°无死角。车辆驾驶室、底盘、栏舍漏缝板、地沟、顶棚等常规消毒死角都能抵达,彻底消毒有保障。

纳米科技。分子级微粒,烟化悬浮,充分的消毒作用时间,消毒更持久。专用增效剂。正负电荷主动吸附细菌病毒,协同增效让病毒无处藏身。

无需稀释。计算空间设定机器运行时间,一键启动,消毒剂量精准,人员执行轻松,消毒流程能准确执行。成本优化。每一分消毒液均,充分发挥作用,各个消毒部位均能达到消毒效果,消毒剂量精准,没有浪费,消毒成本最优。

消毒车辆广。电车、汽油车、柴油车、混合动力车均能进入消杀,安全隐患小。

3K则针对家庭农场生物安全为主,3K指管控污染源、控制病毒载量和调控免疫力。管控污染源,将养殖场划进行分区管理,分为生产区、生活区及外界环境,每个区域之间必须设有消毒通道及洗澡设施,同时对养殖动物饮水酸化,净化水源确保饮水安全。控制病毒载量,加强猪场日常消毒,进出车辆消毒,饲料库房定期消毒,可选用通威火云5F3K

生物安全防控系统对猪场饲料库、猪舍、生活区等进行消杀,降低环境病毒载量。调控免疫力,通威三大抓手,提升猪只自身免疫抗病力,有效预防各种疾病发生。

#### ■ 通威畜禽产品线期望

少用自配料,甚至禁用自配料(颗粒料高温处理后,完全杀死非瘟病毒)。减少进货渠道,聚焦1个厂家供货最好(便于生物安全管控)。

尽量使用散装料,减少袋装料。选择生产标准化、管理规范化的集团型饲料公司合作。

尽量就近选择饲料公司,减少饲料长距离运输风险(非瘟)和物流成本。

通威火云5F3K生物安全防控系统通过改进饲料工厂生物安全和家庭农场生物安全,双重生物安全协同运作,确保饲料从生产到运输最后到农场储存饲喂整条线路的生物安全,让养殖户放心安心使用通威饲料,现实利益最大化。

(来源:通威畜禽产品线)



通威饲料现代化生产基地