



通威农牧资讯订阅号

万山磅礴看主峰 腾飞征程写新篇

通威股份 2018 年第一季度喜传捷报, 旗开得胜

本报记者 乔白滔

继 2017 年创造辉煌业绩后, 通威股份 2018 年第一季度捷报再传! 近日, 通威股份发布 2018 年一季报, 公司实现营业收入 52.21 亿元, 同比上升 24.04%; 公司存货同比增长 10.73%, 公司经营趋势稳中有升。在这份亮丽的成绩单背后, 是通威股份全体将士不畏行业竞争, 不惧市场挑战, 戮力同心、砥砺前行; 闪耀着刘汉元主席“三个决定”的思想光芒; 彰显着新时期勇于创新与变革的责任与担当, 以及时不我待的危机感、紧迫感; 是全体通威人充分发挥敢为人先的内驱力、执行力; 是通威放眼世界, 着眼未来的大格局, 是通威“为了生活更美好”的崇高理想与追求。

► 第一季度产销两旺, 通威股份捷报再传

2017 年通威股份实现营业收入 260.9 亿元, 同比增长 24.92%; 实现归属于上市公司股东的净利润 20.1 亿元, 其中农牧业务收入 162.2 亿元, 同比增长 9.46%, 毛利率 14.32% 增长 2.69 个百分点, 光伏业务收入 93.8 亿元, 同比增长 58.52%, 毛利率 28.69%, 增加 3.29 个百分点, 创造了通威上市以来的最好业绩。

今年第一季度, 通威股份再接再厉, 毛利率、三费费用率保持稳定, 盈利能力维持稳定: 报告期内公司综合毛利率 18.33%, 比去年同期略降 0.91 个百分点; 同时公司三费占收入比例较去年同期下降 0.41 个百分点, 费用率整体保持稳定。

存货温和增长方面, 通威股份经营

趋势稳中有升: 2018 年一季度, 公司存货余额为 25.43 亿元, 较去年同期增长 10.73%, 环比增长 43.88%。主要系公司结合原料行情, 为生产旺季储备原料所致。受储备原材料影响, 公司存货周转率环比略微下降。

与此同时, 通威股份现金流情况良好, 预收账款及存货共创新高, 公司产销两旺。公司一季度预收账款达到 16.39 亿元, 为近 3 年来最高值, 同比增加 6.71%, 环比增加 70.37%; 表明公司客户提前预付货款增加, 公司未来销量良好。经营活动产生的现金流量净额 5.02 亿元, 同比增长 111.58%。综上所述, 目前公司产销两旺, 为业绩提高不断蓄力。

► 接受炮火的洗礼, 在竞争中变革破局

在竞争日趋白热化的 2018 年开年即取得如此靓丽的成绩单, 并非偶然。为了更好地迎接新一轮市场竞争的开局挑战, 通威股份郭异忠总裁在一季度向通威股份全体将士发出“有责才有为, 有为才有位”的号召。通过对连云港市政府工作事不过夜的效率、唐山镇政府假期不休的作风、永祥团队奋勇拼搏以及海南通威总经理何联军一天拜访 7 个客户的真实案例, 在全股份发起对个人责任心与执行力的反思, 向全员提出深化思想变革的要求。

各战区各分子公司闻风而动, 迅速营造浓厚的学习氛围, 利用公司升旗仪式、宣传栏、内部微信群、QQ 群、微信公众号等平台进行广泛宣传。各分子公司总经办组织召开专门会议,

对学习内容进行部署, 将通知精神和学习内容传达到每个部门和每位员工, 从公司、部门及片区、班组层面组织大家联系实际工作, 从思想上、行动上进行对照讨论, 形成共识。各职能线积极推荐学标杆、创标杆、当标杆的先进人物和事迹。

各大战区通过学习, 营造出敢于突破、乐于奋斗的积极氛围。通威股份全员再次切实认识到深化思想变革、转变工作作风对通威股份经营管理的核心意义。通威股份全员上下为达成个人收获、实现团队目标、突破企业发展, 形成培养自身责任心与执行力的可行计划。各大战区形成比学赶超良好氛围, 彰显通威股份 2018 再次腾飞的豪情壮志。

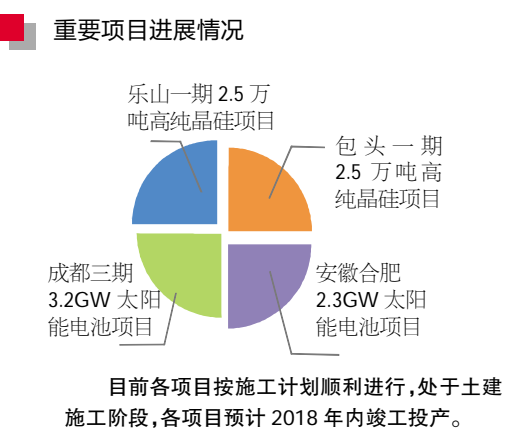
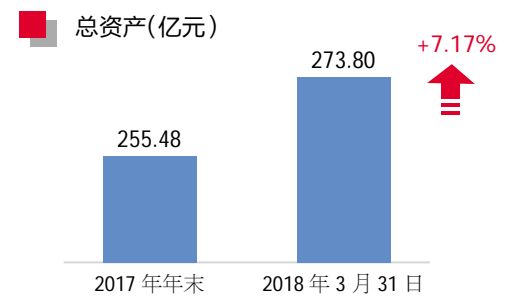
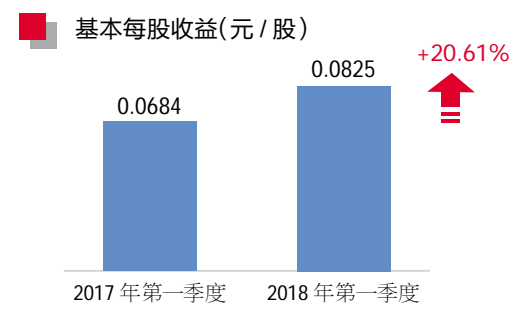
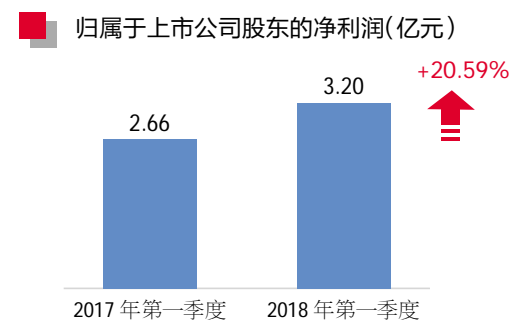
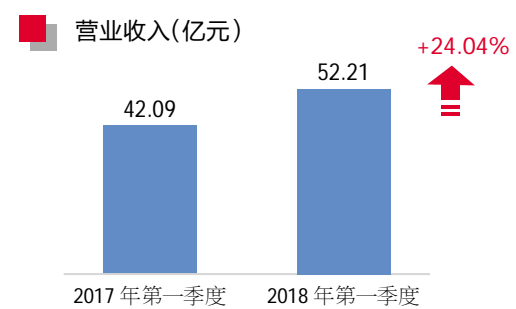
► 充分激发内驱力, 牢记使命启新程

在第一季度迎来开门红的同时, 通威股份全员依然对更大的胜利保持着旺盛渴求。作为一次转变观念、提升全员思想素质的重要契机, 通威股份全员上下将“有责”视为是一种义务、一份承诺, 是一种强烈的使命感, 是推动自身不断前进, 夺取更大胜利的内驱力! 只有做到心中有责, 事事尽责, 工作才能真正做出成效来。“有为”则是要敢为人先, 敢于负责, 敢于拼搏。只有敢想敢为、创新发展, 才能突破企业发展瓶颈, 实现企业的长久、良性、可持续发展。幸福不在月光下, 更不在睡梦里, 它在不断努力奋斗中! 正如郭总所言: “企业的发展、团队的成就、个人的收获都是我们追求的幸福, 幸福都是需要奋斗出来的, 每一个实现幸福的机会也总是留给有准备的企业、团队和个人。”

汉元主席曾指出: “表率始终是我们最好的领导方法。注意是‘最好’, 没有之一。”在新的历史时期, 面对行业激烈的竞争, 面对瞬息万变的市场行情, 这一指示依然意义重大。通威股份每一位领导干部, 都将以自己的实际行动, 向每一位同仁做出表率。相信通威股份全员定能将此精神充分转化到自身工作当中, 真正改变自己, 突破自己, 切实转变工作作风, 提高工作效率, 全力助推经营目标的全面达成。

越在企业快速发展、实现跨越时, 我们越要保持清醒的头脑和冷静的心态。我们要比以往任何时候更有使命感、紧迫感和危机感。如果我们没有一种时不我待的危机意识, 那么我们将错失发展良机, 就会距离我们所追求的终极目标越来越远。每一个通威人, 务必将责任高高地扛在肩上, 在努力奋斗的征途上如履薄冰、敢做敢为、不忘初心、砥砺前行, 继续书写“为了生活更美好”的华彩乐章!

2018 通威股份第一季度成绩单



通威股份郭异忠总裁视察同塔通威生产车间

勇立改革潮头 争当市场先锋

通威股份郭异忠总裁赴各战区, 各分、子公司视察并指导工作, 进一步明确市场工作重心

近日, 通威股份郭异忠总裁赴越南通威、同塔通威和德阳通威等分、子公司, 围绕生产经营、工艺流程等方面进行了检查和指导, 明确了各公司的工作重心, 针对经营工作中的问题提出了解决办法和发展路径, 进一步提升了团队工作效率和凝聚力, 为全力以赴迎接 2018 年市场竞争注入了持久动力。

快速高效切入市场 最大程度体现产品优势

4 月 13 日, 通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福、通威股份人力资源部副部长黄劲松一行赴同塔通威视察工作。郭总、陈总对生产设备技改及车间工艺流程提出了重要改善意见, 要求设备要带料开机, 保持经常运转, 只有在开机运转过程中才能发现问题, 才能梳理、优化流程, 更好人机器磨合。

随后, 郭总听取了同塔通威市场部陈经理有关越南鱼虾料市场存在的问题的工作汇报。郭总指示, 鱼虾料部营销人员要明确代理需求点, 针对代理需求制定有效开发方案。郭总强调, 公司产品定位必须明确, 必须选择优质客户, 选择好代理。选用优质客户作为公司发展定位开发客户, 与好代理一起做开发, 快速高效切入市场, 最大程度体现鱼虾料产品优势。

强调产品质量 更新升级生产设备

4 月 11 日晚上通威股份郭异忠总裁到达了越南, 当晚就召集集前江通威经营班子了解情况到深夜; 第二天又立即走访海外一区水产及畜禽料市场, 调查了解各公司的市场情况, 14 日到越南通威, 与公司干部交流, 并召开了专题会议, 对当前市场面临的问题提出总体部署, 并对营销策略进行了详细指导。

4 月 14 日上午郭总等一行检查了越南通威生产现场, 并马上召开专题会议, 针对越南通威设备老化, 产品质量问题及生产现状进行了评价, 要求鲁工帮助越南通威提出详细的改善方案, 对于越南通威缺人现象作了详细安排, 要求公司既着手解决眼前问题, 又要对年底设备大修大换提出切实可行的方案。

探索全新模式 降低成本提效益

3 月 28 日 - 29 日, 通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁兼广西一区总裁宋刚杰一行先后赴德阳通威指导工作。28 日, 德阳通威总经理文加林全

陪同宋总走访广元区域市场重要养殖大户及经销商。29 日, 郭总一行走访了德阳通威区域经销商王传士、米祖洪等处, 并在现场表示, 鲤鱼料的竞争是模式的竞争, 主要是单亩效益的竞争, 从行业发展看, 合法、合规是长远发展的关键, 小散户逐步淘汰, 经销商持续发展需要改造客户, 提炼优秀模式 (如鲤鱼两季模式), 设计利润来源。

随后, 郭总就近期德阳通威放养部及鲤鱼苗种料工作召开了专题会议, 通威股份水产研究所所长米海峰、德阳通威总经理文加林等参会。期间, 郭总听取了德阳通威放养部及水产部相关工作汇报。郭总指出应针对放养工作进行行业对标、内部对标, 人员管理应规范化, 同时大家应明确放养目的, 通过产业链模式, 解决发展问题, 摸索出放养模式, 降低饲养成本。同时, 郭总要求结合德阳地区鲤鱼市场特殊情况, 选用优质大户作为公司发展定位开发客户, 并快速高效切入市场, 体现鲤鱼料产品优势。

绘就“双绿色”发展蓝图 携手合作共促发展

4 月 25 日, 沈阳市副市长陈弘一行莅临通威考察, 通威股份郭异忠总裁热情接待。陈弘副市长一行先后参观了通威集团体验中心、通威太阳能公司成都基地, 详细了解了通威 36 年发展历程及农业、新能源双主业发展现状, 并对通威“渔光一体”创新模式及通威智能制造表示高度赞赏。

参观中, 郭总介绍了通威股份在全国的布局, 并表示, 36 年来, 通威已成为全球主要的水产饲料生产企业及我国重要的畜禽饲料生产企业, 也是我国农业、林、牧、渔板块销售规模位居前列的农业上市公司之一。在新能源展厅, 郭总进一步介绍了通威位于成都、合肥的通威太阳能高效晶硅电池项目和位于包头、乐山的永祥股份高纯晶硅及配套新能源项目的建设情况, 并表示, 随着四大新项目的建成投产, 通威将进一步增强中国光伏的全球话语权, 再次改变全球光伏产业的竞争格局。

陈弘副市长表示, 经过 36 年的砥砺前行, 通威发展成为中国民营企业的佼佼者, 在农业及新能源领域均取得重大成就, 充分证明了通威优秀的企业经营理念和前瞻性的战略眼光。通威创新发展的“渔光一体”模式, 将水下养鱼和水上发电结合起来, 实现了土地资源复合利用, 同时有利于推动我国水产养殖的转型升级, 具有重大的经济和社会价值, 希望通威与沈阳市相关负责人进一步沟通了解, 积极引进创新发展模式, 双方共促当地经济发展。

乘势奋进 绘就绿色生态画卷

全力完善绿色健康安全食品产业链,实现通威宏伟目标

本报记者 李天宇

荣耀

心怀宏伟愿景 只为这抹“通威绿”

4月27日,中国水产行业顶级盛会——2018第二届中国水产科技大会于通威国际中心隆重启幕。本届大会是在国家农业农村部渔业渔政管理局、全国水产技术推广总站、中国水产学会、中国水产科学研究院、四川省农业厅、四川省水产局的指导下,由通威集团联合中国渔业协会、中国渔业报、中国农牧品牌研究院等共同举办,通威传媒承办。本次大会以“绿色变革,科技为先”为主题,渔业主管部门领导、重磅行业专家、龙头企业领袖、水产行业精英等近800位重磅嘉宾齐聚蓉城。作为一场覆盖育种、养殖、流通、加工等水产行业全产业链的科技盛宴,本次大会汇聚了来自国内外水产行业的顶级嘉宾阵容,农业农村部渔业渔政管理局原局长、中国渔业协会会长赵兴武,全国水产技术推广总站、中国水产学会副站长胡红浪,四川省水产局局长赵勇,四川省水产技术推广总站站长邓红兵,中国工程院院士、中国海洋大学教授麦康森,中国科学院院士、水生生物研究所原所长桂建芳,中国水产科学研究院渔业机械仪器研究所生态工程研究室主任刘兴国,中国水产科学研究院淡水渔业研究中心水产病害与饲料研究室研究员谢骏,江苏中洋集团董事长钱晓明,通威股份严虎副董事长,通威股份郭异忠总裁,比利时INVE英伟水产集团全球总裁 Philippe Leger,丹麦拜欧玛 BioMar 集团副总裁 Henrik,澳华集团总裁许愿斌,中国渔业报总编辑汪文,通威集团副总裁黄其刚等嘉宾悉数出席。期间,通威股份严虎副董事长、通威股份郭异忠总裁作了精彩的观点分享,阐述了通威绿色发展的宏伟愿景。



通威股份严虎副董事长接受主流媒体专访



“渔光一体”获2018中国水产科技年度最佳商业模式奖

媒体聚焦

通威打造绿色健康安全食品全产业链,实现无缝衔接

作为大会东道主,严董致欢迎辞。会议期间,还接受了以新华社为代表的众多主流媒体专访。就媒体关注的通威将如何进一步打造水产全产业链,实现从养殖到食品供应的协同发展。严董表示,今年两会,习近平总书记再次强调,加快形成绿色生产方式和生活方式,着力解决突出环境问题。当前渔业在向现代化、集约化、规模化和组织化的发展中,对现代水产种业、高效配合饲料、疫病防控及安全药物研发等提出了新的更高的要求。严董表示,作为全球最大的水产饲料生产企业,通威打造向养殖户提供全方位、全过程、全时间的服务链,再到打造

“一头连农村,一头连城市”的绿色健康安全食品全产业链,真正实现了上下游产业链的无缝衔接。近年来,通威大力推广“水上产出清洁能源,水下产出优质通威鱼”的“渔光一体”商业模式,通过与通威“365科学养殖技术”相结合,不断提高水产养殖自动化、智能化、规模化程度,实现了水下产出绿色安全水产品,水上输出清洁能源,真正实现了鱼、电、环保三丰收。作为一种对国土资源高效复合利用的方式,“渔光一体”项目的推广,能够从源头上、过程中解决水产养殖的安全和可控,让消费者吃得更健康、更安全,助推水产行业健康转型发展。

在会议圆桌对话环节,中国水产科学研究院副院长邓伟,丹麦 BioMar 集团副总裁 Henrik Aarestrup,英国 BENCHMARK 控股有限公司董事、比利时英伟水产集团全球总裁 Philippe Leger,江苏中洋集团董事长钱晓明,通威股份郭异忠总裁,澳华集团总裁许愿斌围绕“水产养殖行业发展趋势和应对之道”进行了热烈讨论与分享。郭总表示,绿色养殖是行业追求的目标,通威致力于打造健康安全食品供应商。通威在绿色养殖领域深耕了很多年,目前通威鱼已经家喻户晓。希望通威引领更多企业坚持绿色发展,为消费者提供更多放心产品。

熠熠荣光

“渔光一体”获2018中国水产科技年度最佳商业模式奖

经过近3个月的筛选和调研,本次中国水产科技大会隆重评选出2018中国水产科技“年度突出科技创新奖”、“年度杰出成果转化奖”、“年度卓越贡献奖”、“年度最佳商业模式奖”四项大奖。通威旗下的四川渔光物联技术有限公司、成都通威鱼业有限公司荣获“2018第二届中国水产科技大会年度突出科技创新奖”;成都通威三新药业有限公司、成都通威自动化设备有限公司荣膺“2018中国水产科技年度杰出成果转化奖”殊荣;通威“渔光一体”商业模式获得“2018中国水产科技年度最佳商业模式奖”。

会议举行期间,在各位来宾的见证下,通威股份与 Benchmark 控股有限公司(UK)、国科现代农业产业科技创新研究院、河北鑫海水产生物技术有限公司共同签署《四方战略合作意向框架协议》,旨在促进我国水产科技创新,推动行业快速发展!通威股份严虎副董事长,英国 BENCHMARK 控股有限公司董事、比利时英伟水产集团全球总裁 Philippe Leger,国科现代农业产业科技创新研究院国际合作交流中心总监助理任意达,河北鑫海水产生物技术有限公司董事长许圣钰分别代表四家企业上台签约。

点赞

亮相饲料工业展 通威获农业农村部副部长点赞



通威绿色产业链旗下产品深受参展观众欢迎

通讯员 马琳



通威股份传播策划部部长冯畅(右)陪同农业农村部副部长于康震(左)参观通威展台

4月18日-20日,由中国饲料工业协会、全国畜牧总站主办的2018中国饲料工业展览会在长沙国际会展中心隆重举行。农业农村部副部长于康震,中国工程院院士、中国饲料工业协会会长李德发,农业农村部畜牧兽医司司长、全国饲料工作办公室主任马有祥,农业农村部渔业渔政管理局局长张显良,湖南省人民政府办公厅副秘书长欧阳煌,中国饲料工业协会会长李希荣出席开幕式。受通威股份郭异忠总裁委托,通威股份传播策划部部长冯畅代表通威股份出席仪式。

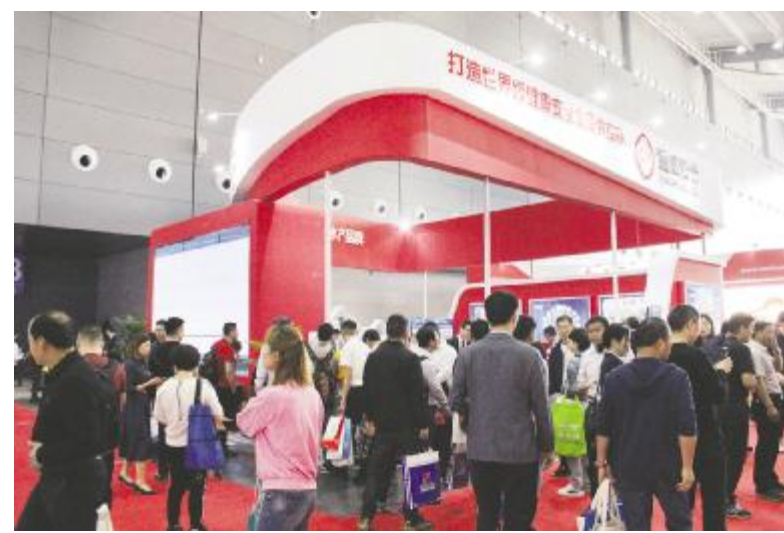
通威股份有限公司作为协办单位,携旗下通威饲料、通威动保、通威养殖设备、通威食品等全产业链核心产品及“渔光一体”模式、365养殖盈利模式等创新成果亮相本次展会,成为众多参展企业关注的焦点。在通威股份传播策划部牵头组织下,沅江通威饲料有限公司、常德通威饲料有限公司、通威自动化设备公司、四川渔光物联公司、通威股份设施渔业工程研究

所、通威食品、威尔检测、三新药业等体系协同参展。开幕式圆满结束后,农业农村部副部长于康震参观了包括通威股份在内的大型饲料企业展区,参观内容涉及饲料加工、饲料原料、饲料添加剂、饲料机械等方面的新技术,期间对新产品、新工艺不断提问,深切交流。通威股份专注“渔光一体”模式的建设发展,推动传统渔业向设

施化、智能化、规模化转型升级,为实现绿色农业和绿色能源双主业协同发展的目标,不断夯实核心竞争力。本次以创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念参展,为提升产业竞争力和食品安全水平,促进饲料产业绿色发展贡献了力量。2018中国饲料工业展览会以“转型升级、绿色发展”为主题,吸引了来自美国、加拿大、意大利、澳大利亚、日本、韩国等20多个国家

和地区的594家的农牧企业参展,展会规模再创历史新高。一主两副的办展模式,在丰富展览内容的同时,更实现了产业链上下游的有效互动,促进饲料行业龙头企业与相关产业的深度合作。通威展馆充分响应办展初衷,在展馆陈列以饲料样品、动保产品、养殖设备为主,结合通威食品,充分延伸饲料工业上下游产业链。浩浩荡荡的专业观众在通威展馆驻足、咨询,表现出对

通威系列产品的浓厚兴趣。据了解,中国饲料工业展览会创立于1996年,经过20多年的砥砺前行,已经成为国内外饲料行业展示新成就、交流新经验、沟通新信息、推广新技术、促进新合作的重要平台,是国内饲料行业规模最大、规格最高、人气最旺、影响力最强的第一品牌展会,被中国国际贸易促进会农业分会评为AAAAA级专业展。



通威股份特装展位前人潮涌动



参观观众对通威自主研发的“风送式投料机”产生浓厚兴趣



“一年两季”成就销量增长 99.9%神话

华西二区总裁成军和深度解析战区水产养殖模式

自通威股份华西二区成立以来,总裁成军和一手抓产品、市场、客户三级梳理,一手抓精细化内部管理,并强调水产料工作上要坚持“1251战略”不动摇,重视优质大客户打造和核心市场标杆用户培育,内务工作上继续加强精细化管理工作,鼓励一岗多能,提高员工主动工作的积极性。经过为期半年的摸索和调整,2018年第一季度,重庆通威水产料销售计划完成率达125%,3月销量同比增长99.9%,创历史新高。

通讯员 赵若迪

2018,跟着通威去养鱼



华西二区总裁成军和带领团队专注产品力,实现价值营销提升

聚焦淡水料,集中精力做好几种产品

成总来到重庆通威做的第一件事便是市场梳理,除了周边8个市场做以养代销的小区直销外,其他市场聚焦开发双品牌优质经销商。成总谈到,由于历史遗留问题导致近圈市场混乱,现阶段主要集中精力调整经销商经营模式,公司高峰期时水产客户数达到380多位,多为小规模直销户,导致经销商盈利空间被压缩。经过梳理,现在的客户数减少三分之二,坚持“1251战略”,力争3年内膨化料销额翻一番。今年还会跟进特种料,聚焦5个品种,持续提升公司和经销商发展空间。水产料方面,专注淡水料5个产品,每个品种只做2个规格,一共10个产品。调整后不仅产能大幅度提高,上货速度也实现了成倍增长。以前每月

4-5千吨产量,3月产量突破6千吨,上货速度也以前每天200-300吨提升到现在每天最高770吨。针对禽料,华西二区严格贯彻“聚势聚焦,扬长避短”原则,升级迭代优势产品,华西二区多以5万吨销量以下的小微公司居多,产品过多会导致基础费用大、成本高、竞争力低,形成恶性循环,需要不断更新迭代。成总表示,猪料方面,现强推210系列猪料升级的通威三乐系列,切实惠及大经销商,后续持续更新迭代;禽料方面,坚持每个公司聚焦一个产品,砍掉低毛利产品,真正聚势聚焦,扭转禽料颓势。成总常说:“用6个月聚焦熟悉、调整水产料,再花6个月抓猪料模式,一个时间段专注做好一件事。”

洞庭湖吹响“5331-365”集结号

华中一区沅江通威总经理马恩怀深度解析“5331-365养殖盈利模式”



华中一区沅江通威总经理马恩怀赴市场一线深入开展客户调研、开发

稳定不是好产品,效果遥遥领先才是好产品

令沅江通威全员上下最引以为傲的是:公司的利润增长,不是靠牺牲产品品质得来的!反而说起客户对产品的认可,马总如数家珍,养殖户、经销商的微信反馈、朋友圈点赞、感谢信……在每一个业务员手机中司空见惯。但是在2016年他接手沅江通威之初,并非如此乐观,马总用三个“最”对沅江市场做如是评价:“价格最低、市场最乱、竞争最激烈”。各饲料厂家都在打价格战的红海中煎熬,沅江通威选择以不变应万变,沉下心来走市场,寻求客户终极诉求。最终得出满足客户终极诉求的结论——坚

持做好一个好产品,“有智者,事竟成”,谁都没有想到第一年产品口碑就立竿见影,沅江通威在2017年迅速扭转随波逐流的被动局面。洞庭湖区的客户终极诉求是什么?客户表明“稳定就是好产品,一包饲料能长40斤就是稳定”。当听到饵料系数2.0的产品被称作好产品时,马总看到了走产品路线的希望,并果断答复“稳定不是好产品,效果遥遥领先才是好产品”。通过产品定位、组合、示范、推广等一步步扎实推进,通威饲料在沅江市场上的产品力得到充分彰显,逐渐形成口碑效应,夺得战略堡垒。

通讯员 马琳

2018年,通威充分结合两大主业核心优势,大力发展“渔光一体”和“通威365科学养殖模式”,奋力开发优质水面资源,进一步提升饲料产品品质与技术服务专业化程度,服务于千万水产人。在不断的市场实践和技术提升过程中,通威形成了以现代化、高效益、创新型养殖系列模式和通威6大关键养殖技术,带动广大养殖户解放思想,带动行业转型升级,实现水产养殖的生态环保,与千万渔人共创亿万价值、亿万财富。广大水产人们,2018,跟着通威去养鱼!

皖北片区“通威5331-365养殖盈利模式”示范户招募会成功召开

本报讯(通讯员 龚梦)3月30日,皖北片区“通威5331-365养殖盈利模式示范户招募会”在阜阳市颍上县成功召开。通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹、华中片区人力资源总监毛利红等受邀出席。

会议期间,合肥通威水产料部经理熊维锋以“变”字为切入点,以“为什么变”、“如何变”进入会议主题,围绕面临环保压力、养殖现状等问题,讲解如何调整养殖模式从而使养殖利益最大化。沈总在会上对盈利模式推广及示范户招募重要讲话,并详细解答现场经销商马洪涛提出的鱼病问题。会后,沈总、毛总及会务人员对本次会议进行全面总结,并提出进一步建议,对客户回访、筛选优质客户、加强跟踪服务等工作做详细安排。会议期间成功促成饲料及动保产品订单,招募22户示范户,并获得养殖户一致好评。

汉寿通威召开“5331-365养殖模式”交流会

本报讯(通讯员 杨佳琪)近日,由汉寿通威举办的“现代渔业5331-365养殖技术交流会”在湖南省安乡县下渔口镇顺利召开。汉寿通威总经理曾代维及公司各部门负责人、销售客户代表、下渔口镇经销商、养殖户共计68人参加了此次会议。

会议期间,曾总对公司经营理念、公司定位进行了简单介绍,对湖南水产行业基本现状及养殖变化趋势进行了相应的讲解;随后市场部经理李天国对当地如何在现有条件下,通过调整料档结构与动保调水产品配套提高产量由浅入深的进行讲解,同时对鱼类疾病防治等方面给予养殖户可行的预防方案。最后,展示了通威养殖示范户的成功案例并与养殖户进行了分享互动。

随后,公司召开多场以“5331-365水产养殖盈利模式”为主题的营销会议,以良好的服务,优质的产品为后盾,树立通威良好的形象,并与下渔口镇政府签订5331-365养殖模式合作协议,提高通威在安乡市场的影响力。

合肥通威招募“5331-365养殖盈利模式”怀远市场示范户

本报讯(通讯员 何满平)为更进一步加快“5331-365”养殖盈利模式的推进落实,帮助怀远市场经销商做大做强,稳步扩大市场占有率。4月18日上午,由合肥通威举行的“水产养殖盈利模式示范户招募会”在安徽省怀远县顺利召开。合肥通威水产料部经理熊维锋、财务部经理何满平及片区经理姜灏、怀远县经销商、养殖户共计60人参加了此次会议。

会上,合肥通威水产料部经理熊维锋首先从皖北市场养殖现状、养殖模式及如何在现有条件下,通过调整料档结构与动保调水产品配套提高产量由浅入深地进行了详细讲解。会议期间,合肥通威技术服务经理喻德就通威动保产品进行了现场试验展示,并与现场参与人员进行互动,让广大养殖户对通威动保产品的效果和优势更加认可,赢得了现场客户的一致好评。

最后,根据本地市场的养殖环境,合肥通威水产料部业务经理潘祥就通威新产品——开口乐与参会人员做了详细介绍。据悉,此次会议是合肥通威为进一步推动“5331-365”养殖盈利模式的贯彻落实而召开的第四场会议。通过会议的召开,不仅让市场经销商及养殖户对通威品牌有了更进一步的了解,也为合肥通威在安徽的发展奠定了坚实的基础。

“一年两季”价值营销赢先机

深耕饲料行业十余年的成总加入通威仅6个月就带领重庆通威实现了水产料同比增长99.9%的神话,3月饲料销售增长业绩位列股份公司前列。在华西二区,主推开口乐+150苗料模式,草鱼一年两季、鲫鱼一年两季模式,提高团队服务能力和动保销售能力,并主动承担精细化管理试点工作,着重开展人员、市场、客户的再次梳理工作,强调有效经营、持续经营。一直以来,年初放苗、年底起捕都是传统草鱼养殖模式甚至绝大部分水产品种的养殖方式。不同于广东沿海完善的产业链环境,内地的养殖仍在“单兵作战”,年初对苗种的集中需求,年底成鱼集中出售,造成年初苗种价格高涨、年底成鱼价格大跌,养殖户的效益实难有保障。为了避免成鱼集中上市,在重庆的下川东地区,“苗种+成鱼”的草鱼两季模式正在兴起,通过“规格苗标苗”的方式进行高密

度苗种养殖,11月至次年3月销售大规格苗种,剩余部分在4-6月养至成鱼出售,同时博得了苗种和成鱼的高价,也充分利用了池塘空间和养殖周期。通威垫江养殖户夏老板采用此模式,6月放寸苗3500尾/亩,年底出3-5两规格苗1300斤/亩,6-7月出商品鱼1500斤/亩,亩效益4000元以上。通过放大苗、早卖鱼的方式,有效提高了养殖户的养殖效益。

成总表示,企业经营离不开三件事:产品、团队、用户。有了优质的用户和产品,团队管理就更加重要了。成总说到,营销要养成勤于思考,善于总结的习惯,保持大脑高速运转,树立自己的思路,不断找机会去给别人做培训,要把所有一线市场员工培养成为既会做又会说的“真把式”。

2018年,华西二区将坚决执行产品升级、营销变革的经营思路,狠抓产品力,实现模式统一。

产品模式最重要的是什么?

成总认为,“5年是一个产品的生命周期,第1年是推广期,第2年是成长期,第3年是峰值期,第4年是回落期,第5年进入淘汰期,产品需要升级迭代,不断给用户全新的感觉。”必须对外强调核心市场的打造,聚焦产品、模式和开发优质客户,进行产品升级,强调价值营销。对内,团队建设年轻化。团队建设服务化,着重服务技术技能培训和模式推广。

当亩产效益提升500%成常态

马总认为,有一个好产品,能让企业站稳脚,却不见得能让养殖户赚到钱。通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹用“5331-365养殖盈利模式”给出了解决方案。草尾镇是沅江通威的老根据地,从此开始“5331模式”成功试点、示范、参观、推广,逐一在各乡镇复制。沅江团队以片区为单位建立养殖户微信群,而群目标则是竞争对手的客户,让他们知道“5331”是什么、要做什么、会取得什么结果。不断爆发模式成果的信息:亩产1000-1500斤的用户通过养殖模式提升到亩产3000-5000斤,甚至创造亩产9300斤的养殖记录。当跟着通威模式能赚钱,亩产效益提升500%成常态,“5331-365养殖盈利模式”在沅江养殖户中无人不知、无

人不知的群体效应已经势不可挡。沅江已进入“5331模式”各环节的模式建立和深入推广。沅江通威深挖的“疫苗模式”试点已经全面开花;同时,“增氧模式”设计也一并推进,将通威“365养殖增效模式”的两大核心成功独立建立模式。

在年初的经销商年会上,马总就和全场经销商一同分析厂家与经销商共生共赢、互惠互利的合作关系。改善专销率低、小客户多的经销现状,提升经销商多元化,逐渐达成把兼销变主销、主销变专销的目标。沅江通威作为“365养殖盈利模式”的优秀领军者,结合三湘四水养殖情况,提炼“5331养殖盈利模式”,有效达成产品结构调整、销量利润双增、优质客户开发等积极成果。

模式推广“捷径”在哪?

马总说,模式推广的核心,除了产品,就是服务。但是对于养殖服务,马总认为,测水、看鱼病是“应急服务”,只能起到降低损失的作用;他更提倡“增值服务”,即围绕提升养殖效益目的而做的服务,细化到苗种放养模式、产品投喂模式、调水模式、增氧模式、鱼病预防模式、卖鱼模式等,而每个养殖户的养殖条件、资金状况、养殖品种不同,针对使用的模式也不尽相同,在“5331模式”大的框架下做到“一户一案”。



2017年,对虾特料片区而言,可谓是经历了惊涛骇浪,奋勇拼搏,劫后重生的一年。在环保严厉督查的大背景下,经历了珠海60年一遇的“天鸽”超强台风袭击,也考验了越挫越勇、坚定不移的通威人。

“虾肝强 + 海壹动保”强势升级 对虾养殖成活率达 100%

虾特料片区服务营销总监刘艳平解析服务营销一体化模式

2018年,虾特料片区营销增量试点工作将紧紧围绕“突破”二字来策划行动,以营销力打造为突破着力点,产品力与服务力合力再提升对营销力延续进行有力的支撑。无论是内部营销团队还是外部客户,都有必要通过开年后“聚势聚焦”的系列营销活动展现虾特料片区2018年大发展、大突破的信心与决心,有几年来片区对产品品质内外兼修的内部管理与营销基础,及服务营销转型的良好开端,虾特料片区全体将士非常有底气,于2018年在市场展开强势进攻,也相信在“产品升级、营销突破、服务驱动、增量为王”的经营思想精髓指引下,片区全体将士将戮力同心,开拓创新,大获全胜!



虾特料片区服务营销总监刘艳平参加石斑鱼料启动揭牌仪式

产品服务双力打造,实现养殖 100%成活率

2017年华南对虾养殖成功率整体不足30%,虾苗平均成活率在30%-50%左右,养殖户弃养或转养的现象逐步显现,经销商销量逐年下降,生产虾料的饲料厂也逐渐减少……

“2017年珠三角市场使用虾肝强的用户养殖成功率高达80%,在部分区域甚至达到了90%以上的养殖成功率,就在2018年初的这一批冬造虾中,海壹的优质养殖户实现了对对虾养殖100%的成活率,土塘单口塘利润取得较好成绩,这是虾肝强核心竞争力的最有力证明。”采访中,刘总特别强调,虾肝强饲料提高对对虾养殖成活率,助力养殖户成功的独特效果有口皆碑,在珠三角市场真正成为了拳头产品,在市场上带动了一批又一批养殖户扭亏为盈。

技术是科技创新的源动力!产品力打造是技术服务经营的核心工作,配方师紧贴市场,深入市场,主导主导抓高产品效果跟踪表达,持续创新,高效地做好效果总结提炼等系统工作,持续保持产品的半领先的优势,真正为经营做强有力的保障,为营销做贴心的服务。2018年,技术线与服务线在分工明确的前提下将更高效协同,主抓主导好产品力与服务力双力打造,对营销突破进行强有力的支撑,强势进攻,圆满突破。服务营销过程管理的精细化、提质增效,是营销更深入管理更精细的核心内容。刘总表示,虾特料片区要求的是营销要深入终端,服务要细致,更要坚决。只有市场一线人员能统一认知营销本质,熟知服务的核心内容,才能内化于心,外化于行的切实做好服务。服务力的整体提升只有通过广大服务营销人员的各项基础工作踏实、有效的持续开展才能获得,服务力的打造过程是服务营销真正合力的过程。

2018,跟着通威去养鱼

构建完善质量体系,打造优秀服务模式

“通威5年3次转型的工作经历有力支撑了虾特料片区服务营销转型工作中的技术引领、技术创新工作,产品得到持续优化。”从事特种水产工作近20年,配方师出身的虾特料片区服务营销总监刘艳平,在技术服务与管理及营销方面都有独到的理解。

更关键、更有力的支持,是来自于虾特料片区总裁刘明锋及各位经理对服务体系建设工作与动保推广的高度

重视,对服务人员潜能作用的激励激发,及管理总部的大方向指引与必要协调。“刘明锋总裁来到虾特料片区的第二件事情,就是给片区经营管理团队统一片区五年经营方针——构建质量体系推进服务模式 打造卓越团队 提升客户价值。”我清晰记得,在虾特料片区举办的2016年育苗班开业典礼上,刘明锋总裁为学员分享的第一堂课是《服务为营销护航》,他殷切希望所有学员

努力学习,在走向市场后全力以赴做好服务,为梦想启航,实现自身价值!刘明锋总裁是真正为片区营销工作向服务转型的坚定核心。另外,虾特料片区的优质客户群体也是非常好的资源力量,片区利用资源引领经销商与养殖户适时转型,从经销商单一化经营到多元化经营服务的转型,及养殖户从纯养殖技术提升到养殖赢利模式创新的变化,有太多的服务营销工作内涵。”



虾特料片区服务营销总监刘艳平与专家顾问走访示范户

“虾肝强 + 海壹动保”技术突破,2018 再赢市场

2017年可以称之为“服务导向,助力营销”的元年,虾肝强销量较之于2016年增长50%,动保销售额也取得较大的突破。一年来的服务营销变革实践,有力地印证了注重于养殖效益提升、服务终端、传递信心与价值的工作才更有发展广度与深度。2017年全程“虾肝强 + 海壹动保”模式,实实在在地帮助一些客户实现了高产出高效益。在2017年华南四省对对虾养殖成活

率最低的大背景下,虾肝强提高成活率的独特优势更加突显了有核心竞争力的通威技术优势。

长达半年的精心调研和研发调整,9月才面向市场的肝肠健迅速被广大用户认可,不但名列动保销售的前三位,更是成为行业竞相学习模仿的发酵碳源微生物标杆产品。珠三角冬造对虾因虾肝强而大获全胜,市场源源不断传来的每一份养殖效果数据,都

不断刷新着纪录:成活率更高、产量更高、效益更好、料比更低、养殖天数最短、条数最大。

在走访一线市场之后,2018年的虾肝强也在原有基础上进行了升级,技术方面有新的突破和植入,“开口乐”增加了虾肝强产品丰度;动保方面,菌类扩培技术的不断优化,为调水稳水做了有力保障,白便防治也有了更多经验技术。

----- / 对话 / -----

服务营销工作的核心本质是什么?

刘总表示,服务营销工作的核心本质就是信心和价值的传递,致力于效率效益提升,合作共赢,而信心的来源就是不断优化升级的产品、技术与模式等,比如虾肝强、肝肠健,它们是产品,也是技术,更是我们传递信心与价值的载体,广大服务营销人员是信心与价值的传递者与链接者。“信任是关键一步,对于产品,我们在不断思考如何更好提升品质,持续研发投入,保持始终领先行业半步的水平。”

小龙虾下季 火爆开启

通威养-供-销全链条,保障您“舌尖上的安全”

一年吃一季,一季吃半年的小龙虾又到了闪亮登场的时节!

然而养殖状况鱼龙混杂,养殖水平良莠不齐,饲养标准、水质环境、疾病管控、药物残留……谁又来负责保障“舌尖上的安全”?通威小龙虾养供销全链条贯通,股份华中二区绿色环保养殖、通心粉社区供求信息透明、通威三联水产品交易中心现代化交易配送,从养殖端到运送终端,全程信息可追溯,将小龙虾从湖北地区通威渔稻共生生态园区池塘里,一路鲜活健康地送上消费者的餐桌。

华中二区 361小龙虾 养殖 高效养殖模式

鱼米之乡,双“水”双“绿”。通威股份华中二区首创“小龙虾361高效养殖模式”,稻虾共生,一年至少产出3茬虾,亩产量最低6千斤,利润亩均1万元以上。

线上 通心粉社区 通心粉社区供求平台

互联网+小龙虾,全球水产人的网上家园——通心粉社区整合用户资源,聚焦小龙虾产业从业者,滚动更新线下交易行情走势、实时价格波动、同比环比涨跌幅度参考信息,为供需双方提供信息查询、交流、共享的平台。

线下 通威三联 通威三联水产品交易中心

成都首个智能化水产品交易中心,实现规模化、现代化、智能化、全产业链化。线上线下有机结合,从前端养殖信息、鱼塘可供应量及终端信息全程可视化动态展示,市场产品、价格、销售信息与通心粉社区专业供求行情平台实现无缝对接。



www.tongwei.cn

通威股份华中二区、传播策划部、三联水产 联袂出品

奋进在2018浩荡春风里

通威股份农牧板块各战区延续强劲势头,力创2018年一季度“开门红”



通威股份精细化 领导小组组长李昌海 赴四川通威指导工作

本报讯(通讯员 郭小春)4月1日,通威股份精细化管理领导小组组长李昌海、通威股份生产部生产管理工程师鲁文胜等一行赴四川通威指导工作。

通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰与李总一行进行交流沟通,并围绕产能统筹、精细化项目等方面与李总交换了意见。

随后,通威股份预混料片区总裁刘如芳、四川通威总经理李德贵分别与李总座谈,并对水产料、畜禽料、预混料三个车间进行全面检查指导。

当天,围绕四川通威精细化管理实施项目召开组长以上专题讨论会。华西一区生产总监杨辉、四川通威内务总经理丁惠玲分别汇报了四川通威推进精细化管理的阶段性成果,参会人员积极建言献策,提出膨化机不停机换模具、蒸汽阀门保温、烘干机采用天然气直燃式等6项措施。精细化管理领导小组组长李昌海对四川通威和预混料厂前期做出的成绩给予肯定,并根据四川通威的实际情况,从精细化具体目标、工作思路、亮点打造等方面作出具体规划,同时要求四川通威尽快将节能器安装到位,拿出数据,便于复制推广。

重庆通威3月水产料 销量同比增长 99.9%创历史新高

本报讯(通讯员 翁云福)自通威股份华西二区成立以来,总裁成军和一手强抓产品、市场、客户三级梳理,一手抓精细化管理内务管理,并强调水产料工作上要继续坚持“1251战略”不动摇,强调优质大客户打造和核心市场标杆用户培育,内务工作上继续加强精细化管理工作,鼓励一岗多能,提高员工主动工作的积极性。

在成总“内外兼修”的方针指引下,经过华西二区全体同仁的不懈努力,目前片区各项工作已初见成效。2018年第一季度,重庆通威水产料销售计划完成率达125%。其中,3月份同比增长99.9%,创历史新高。

重庆通威3月份的佳绩属于水产,但畜禽团队不甘落后。重庆通威畜禽料总经理汪总带领畜禽料团队向水产团队发出挑战:4月辉煌看畜禽!成总为大家再绘蓝图:“4月我们仍需加倍努力,力争销量再次翻番,三年目标我们不可懈怠!”

华南一区猪料 专题研讨会顺利召开

本报讯(通讯员 文必丹)近期,由通威股份管理总部市场营销部牵头、畜禽研究所参与的总部梳理小组陆续到各片区进行宣贯、研讨。4月12日,专题研讨会第一站来到华南一区,通威股份总裁助理兼畜禽营销总监喻明波、华南一区总裁邓金雁、畜禽料研究所所长吕刚、各公司猪料总经理、猪料市场部经理、配方老师以及畜牧相关人员全程参加了专题会议。

邓总在讲话中表示,希望通过本次猪料系统的梳理、增量路径的打造,形成行之有效的落地措施,见证猪料的重大变化。

喻总针对《回归营销本质 梳理增量路径》主题进行讲解,对目前猪料的经营现状及产品、客户定位进行了透彻分析,同时提出了猪料后端参与市场竞争的方法及全员营销的措施。喻总着重强调了产品聚焦“261”,服务聚焦“333”,市场聚焦标杆,渠道聚焦配送型客户和直销规模猪场,要求饲料营销必须回归本质,全力打造产品力、营销力和管理力。喻总带来的方法及措施得到了全体参会人员的高度认可。

最后,邓总就本次猪料专题研讨会做总结发言,对会议作出了高度评价。

高歌猛进 华东再添“水上明珠”

连云港通威灌云县智慧渔业高效示范园项目顺利竣工,未来将打造成全国一流的水产养殖园区



连云港通威总经理冉龙田向灌云县委领导汇报渔业示范园未来发展方向

4月11日下午,连云港通威灌云县智慧渔业高效示范园项目竣工仪式在连云港市灌云县圩丰镇举办,连云港市灌云县委副书记等县委四大班子主要负责人,及各乡镇主要负责人100余人参加了本次仪式。

通威股份华东战区总裁助理万学刚为左书记一行介绍了通威股份的发展概况,华东战区现有10余家分子公司,遍布长江三角洲各个区域,长期致力于帮助养殖户养殖致富,一直践行着“改善人类生活品质,成就世界水产品品牌”的企业宗旨,对推动长江三角洲水产经济带发展有着举足轻重的意义。

此外,万总还重点分享了圩丰基地概况与亮点项目情况。万总表示,华东战区在2017年大力建设现代渔业产业园阶段,对圩丰基地进行了考察,并了解到连云港灌云县水资源丰富,水产养殖行业发展兴旺,当地政府对于水产养殖业高度重视。结合如上合作优势,万总诚邀灌云县的政府领导去成都总部交流。2017年8月,

灌云县朱兴波县长到访通威成都总部,经过与通威股份郭异忠总裁深入交流,就合作达成一致意向,正式拉开了打造圩丰智慧渔业高效示范园项目的序幕,也为通威与灌云县未来的深入合作打下了坚实基础。

随后,连云港通威总经理冉龙田对圩丰智慧渔业高效示范园的未来发展方向向县委领导进行了汇报,为加速当地渔业生产转型,提升当地渔业水价值,通威也将全面加强水产前沿技术与科学养殖模式的引入,未来将灌云县智慧渔业高效示范园打造成全国一流的水产养殖园区。

左书记对圩丰基地的竣工表示了祝贺,他强调了通威是全国知名水产企业,高度认可了通威拥有的行业领先技术实力。同时,左书记还高度评价了圩丰智慧高效示范园的发展,“通威能到灌云来发展,是当地水产行业发展的机遇,希望各级政府单位大力支持,并希望通威能在灌云有更大的发展,改善当地的养殖模式,帮助养殖户养殖致富!”

打造灌云县 智慧渔业高效示范园 规划“三部曲”

一、打造规模化科学养殖园区

进一步扩大智慧渔业高效示范园的建设规模,在当地打造多个园区,建成总面积达3万亩以上的产业园群落。引入“通威365”科学养殖模式,通过模式中的底排污技术打造“0排放、0污染”的现代化绿色养殖园区。

二、助推沿海水产行业经济发展

引进“名、特、优、新”的养殖品种,结合“通威365”科学养殖模式,借助通威设施渔业工程研究所、国家级检测中心等行业尖端机构的力量,帮助当地养殖户养殖致富,达成提质增效的养殖目标,为当地水产经济的发展贡献力量。

三、加入“互联网+”现代化水产养殖行列

通威将践行集团“互联网+水产”的战略行动,在与灌云县合作的基础上,在圩丰园区全面推行智能化养殖模式,建立智能养殖基地,通过网络远程监控与操作养殖场各种设备,真正做到水产养殖的智能化,实现政府、公司、养殖户三方共赢的大好局面。

同步播报

无锡通威生物科技有限公司 特种料分公司成功试生产

本报讯(通讯员 张金)4月18日,在通威股份生产部部长陈兴伟、无锡通威特种料总经理巫胜东以及设备供应商的共同见证下,无锡通威生物科技有限公司特种料分公司车间5号制粒线试生产成功。本次试生产的成功,标志着苏州通威在无锡新建的15万吨特种饲料项目取得重要的阶段性胜利。该项目占地面积39839平方米,总建筑面积30290平方米。

扬州通威新建饲料生产项目 年底竣工投产

本报讯(通讯员 王爽)4月9日下午,高邮市委书记勾凤诚一行莅临扬州通威三垛新建饲料生产项目建设工地,就项目建设进展和完成情况进行调研。此次调研,勾书记一行实地察看了项目建设工地,听取了扬州通威总经理杨建波对工程建设情况及当前进度的详细介绍,全面了解了未来通威在高邮的发展规划。

据了解,扬州通威24万吨高端饲料生产项目占地面积103亩,总建筑面积约5万平方米,拥有淡水鱼料、特种饲料两个独立车间,共10条饲料生产线,年产能30万吨,专业化生产高罗罗氏沼虾料、螃蟹料和淡水鱼料。项目预计将于2018年7月中旬完成主体结构封顶,8月开展设备安装调试,并于2018年底正式竣工投产。

目标一致总动员 全力以赴勇攻坚

通威股份各战区,各分、子公司顺利召开一季度经营分析会,力争第二季度量利大突破目标顺利实现

本报(通讯员 刘育琴 张爱华)4月9日-10日,通威股份华中二区2018年一季度经营分析会在武汉通威圆满召开,华中二区总裁幸鹏、各线路职能总监、各公司总经理、驻场营养师、市场部负责人等参会。会议总结了一季度各项工作进展情况,对二季度工作进行了规划。

幸总要求,各公司建立“你追我赶”的团队激励制度和重点工作点检制度。会上明确强调了产品质量、精细化、执行力、动保销售等七项重点工作;要求公司内务围绕精细化管理推进执行到位,降本增效、提升效率和效益;各公司总经理真正学习领悟通威股份郭异忠总裁“有责才有为、有才有为”的精神指示,并将其传达给员工;干部要以身作则做好表率,带好团队,强化团队的执行力,目标一致、全力以赴,保障第二季度量利大突破目标的顺利实现。



通威股份华中二区总裁幸鹏作工作部署



预混料片区总裁刘如芳在十三届片区会议上作工作指示

特种水产研究所 对标对手 提炼亮点

本报(通讯员 李淑云)通威股份特种水产研究所于4月11日-13日在天津通威召开本年度一季度技术分析会。通威股份副总裁兼技术总监张璐、特种水产研究所所长陈效儒、各战区特种料技术总监、各分子公司驻场营养师以及外聘专家、天津通威相关人员等参加了专题会议。

专题讨论会上,全体人员针对营养师线路和研发基地管理线路精细化管理的具体流程和实施细则进行了讨论和确定,同时就新产品开发、产品设计思路、产品核心亮点提炼、宣传课件固化、业务培训及市场问题应对等重点工作进行优秀案例分析和经验分享。陈所长强调工作聚精会神,产品始终是一切工作的落脚点,并指出做好产品把控需从主销产品与竞争对手对标、亮点提炼、质量分析与监督、优秀案例提炼及宣传推广等几个方面展开。此外,陈所长还对通威股份郭异忠总裁“有责才有为、有才有为”的精神指示进行了宣讲学习,并要求大家尽快组织学习并落实到实际行动中去。最后,张总就特种水产研究所一季度工作汇报和专题研讨会总结发言,现场就特水所接下来的重点工作进行了详细的安排。

预混料片区 打造内驱力

本报(通讯员 刘燕琴)近日,通威股份预混料片区第十三届片区会议在四川预混料厂圆满召开。通威股份预混料片区总裁刘如芳、广东预混料厂总经理郭阳、四川预混料厂总经理助理陈玲、各公司部门负责人等参加了此次会议。会议对片区一季度工作进行了全面总结和回顾,并对片区后期重点工作进行了规划。

会议期间,各部门特别围绕公司经营目标,如何推广精细化管理工作进行了详细地阐述和汇报,并制定了时间滚动条及每个时间段推广措施。

会上,刘总逐一对各部门工作进行了相应的点评,希望大家在后续工作中能扬长补短、转变观念,不断创新实现大突破。随后,在刘总的带领下,各公司部门负责人对四川预混料厂目视化管理工作进行了交叉检查。

会议最后,刘总对本次片区会议作总结发言。刘总要求两家公司建立标杆数据对标,通过对标不断地提高、优化,按标杆公司的标准要求自己做到最好。

华中二区 聚焦精细化

华南二区 强化团队执行力

本报(通讯员 林梦羽)4月8日,通威股份华南二区2018年第一季度经营分析会在宾阳通威盛大举行,华南二区总裁卢运进、各分子公司总经理、中干悉数出席。会议回顾、总结了2018年第一季度销售工作的好与坏、得与失,对第二季度快速突破发展做出重要部署。

卢总要求各公司在第二季度工作中聚焦重点,水产料围绕客户开发、动保推广、会议铺货、试点示范等;猪料聚焦261模式推广、教保料和猪场开发,做好“通力配送站”开发优质渠道;同时,各公司建立你追我赶的团队激励制度和重点工作点检制度;公司内务围绕精细化管理推进执行到位,降本增效、提升效率和效益。会议最后,卢总要求战区各总经理及全体干部要“用心工作、用智慧工作、用只争朝夕的精神工作”,真正学习领悟“有责才有为、有才有为”精神指示,干部表率带好团队,强化团队的执行力,目标一致、全力以赴,保障第二季度量利大突破目标的顺利实现。



两年,这家公司总经理365天坚持早晨7:30打卡,如钢铁战士般永远冲锋在前。

两年,这家公司打造了人均效率最高、单吨费用最低、员工福利最高的团队。

两年,这家公司每时每刻都不断刷新着销量纪录。

两年,这家公司已然强势崛起,成为通威百余家分、子公司共同学习的标杆。



繁忙的海南通威厂区

心有猛虎 细嗅蔷薇

专访海南通威总经理何联军



“我对自己的定义,一直是一个饲料销售员。总经理身先士卒带来上行下效的蝴蝶效应,敬业勤奋在海南通威不仅是一句口号,更是可以量化的工作方式,‘5+2’、‘白+黑’式的自律,逐渐成为团队的常态。”

——海南通威总经理何联军

本报通讯员 贺茜

“这片空地可以说见证了海南通威的发展,以前平整的水泥路面现在被货车碾得稀烂,修路款项早就到位了,就是拉料的车太多一直没动工……”4月最平常的一天,海南通威生产车间的大门外的货车已经排起了长队,33℃天气里,搬运工肩膀淌下的汗水,每一滴都意味着收获。屡次刷新通

威禽畜料公司单月销量的历史记录,在2017年市场行情走低时创造整年逆势增长的传奇,短短两年多时间,总经理何联军带领的通威(海南)水产食品有限公司饲料分公司(以下简称“海南通威”)发生了翻天覆地的变化,打造了一个人均效率最高、单吨费用最低、员工福利最高的团队。

总经理的必修课——“雷霆手段,菩萨心肠”

何总清楚地记得自己2015年10月来到海南通威的情景,队伍散、市场乱、人心不齐,猪料连续下滑让海南公司曾经的风光不再,“千疮百孔、百废待兴”这八个字,或许能代表当时海南公司何去何从的窘境。

为了激活团队,何总顶着重重压力从梳理市场做起,改善内部管理的诸多不足,更是推行了一系列堪称严苛的雷霆管理手段。作为公司总经理,他反对官僚作风且事必躬亲,自己的办公室自己打扫,自己的车自己擦,就连厂区门口芭蕉树叶积了灰也是他带头清理,在严于律己的同时,他也要求团队时刻不能松懈。自此,海南通威营销团队一改以往中午休息的传统,顶着烈日也在一跑市场;每逢月度营销例会,市场员工必须参与军训,累到趴下也要接着研讨,分享市

场开发的心得体会。

“不能把享受安排在做事前头,我带好了头,其他人还能说什么!”高压严管的背后,是他每月平均出差18天以上的率先垂范。这位从铁血战士一路成长为负责企业的决策者,扮演魔鬼角色成就员工的光明未来,他觉得很值。双人格是领袖的铁布衫,何总也是如此。看到春节放假的员工拎着大包小包在路边等车,他马上安排车送大家去机场;得知员工家属来探亲,他叮嘱食堂一定要单独做一桌好菜招待;听说员工丢了登机牌没法正常报团,他想方设法证明约定第二天一定给答复;客户代表回公司开会有了自己的专属房间、还能免费吃饭……时刻体察他人的难处,是因为他也在基层员工的岗位摸爬滚打。魔鬼管理背后,是猛虎细嗅蔷薇的温柔。

一支军队、一所学校、一个家庭

精忠报国、强军战歌、时刻准备着……无论是上班、下班,还是午休结束的时候,总能在海南通威厂区的每个角落听到一首首耳熟能详的军旅歌曲。18岁当兵,参加过对越自卫反击战,雷厉风行的处事风格,是军旅生涯留给何总的宝贵财富。源于多年身处部队修炼而成的严谨,也源于部队生活历练下来的团结紧张、严肃活泼的氛围影响,这个身处祖国南端岛屿的分公司,处处也体现出纪律有序、规范严谨的作风。

“坐不住、睡不着、起得早”是何总带领团队开发客户的座右铭。穿着朴实的皮凉鞋便于融入客户,带着感冒药跑市场,即使工作到凌晨也坚持早晨7:30打卡上班。以自律带动员工你追我赶,优胜劣汰让精英沉淀下来,两年间,海南通威全公司成员从216人优化至158人,同时实现了通威员工

在海南岛内饲料企业中收入最高。这位以勤俭节约要求自己的总经理,用员工福利的提升回馈团队的成长。员工的迅速进步,团队氛围的及时转变,同甘共苦作战建立起来的信赖关系牢不可破,何总可以自豪地说,这些都是他人重金挖不走的财富。

付出总有回报,经历翻天覆地变化的海南通威在2017年迎来了爆发式增长,相继在通威股份畜禽科技营销年会和集团计划工作会议上获得多次表彰,并快速瞄准50万吨级大型饲料公司的目标不断迈进。同时,管理总部对海南通威管理方式作出进一步调整,视同片区由总部直管,独立运营、单独考核。成就感与责任感接踵而至,何总不允许自己有半分停歇,唯有好上加好,才不辜负这份厚望。始终比任何人超前一步,占据绝对优势,在有生之年把海南通威做到极致,是这位铁血战士的愿景。

选择远方 就该风雨兼程

专访海南通威副总经理刘文刚



“发挥团队的每一个细胞,让每一个兄弟的聪明才智都有了发挥的平台是2017年最大的感悟。在工作过程中,面对压力懂得分解和过滤,逐一分解,分步实施,让团队将所有压力都变为动力,再转化为内驱力,放下所有的思想包袱去奋战一线;从自己做起,打造一个学习型团队是当前营销团队持续开展的工作,一个团队的再学习能力比能力更为重要。”

——海南通威副总经理刘文刚

本报通讯员 李长乐

海南通威从2005年投产建设至今,一直秉持不断优化目标,努力超越自我,践行精细管理的宗旨奋勇前行。提及海南通威,主席这样点赞:一天拜访7个客户,这是效率;从早到晚,这是态度;这不是偶然一次,这是常态;多少次深夜拜访客户,这是付出;多少次礼拜天坚持走

访市场,这需要毅力!海南通威多次获得主席点赞。除了态度和毅力之外,面对市场容量不到150万吨的海南岛,如何规划并逐步占领市场,如何稳扎稳打,如何在市场低迷的情况下保证销量?如何持续提升销量?海南通威副总经理刘文刚如是说。

大市场小客户不是通威风格

海口原本是一个市场容量较大的市场,小型客户普遍且分散,市场大客户开发难度大。面对海南的实际情况,刘总带领市场团队多次开会研究,决定给市场留出足够的空间重新布局,随之而来的便是业务团队销量急速下滑,市场团队人员收入受到一定程度的影响,面对业务人员的抱怨,刘总逐一进行心

理疏导,仔细排重新梳理市场;只考核建立示范户、打造标杆客户,深入进行市场调研及意向客户调查与分析。在此过程中,斟酌是否该坚持进行的杂音越发明显,公司的质疑声此起彼伏。

“当时我只有一个想法,大市场小客户不是通威的风格,也不是大公司想要的结果”,刘总解释道。经过一年的坚

持和团队的艰辛努力,市场口碑日趋变好,僵局终被打破,海南通威以合作社模式洽谈了五个大客户,市场格局发生了巨变,半年时间开发了8个百吨级经销商,饲料销量也在半年间翻了一番。“我想,只要方向对了,就不要担心路途遥远,既然选择了远方,就应该风雨兼程。”

“5+2”战斗模式

“5+2、白+黑说是一种工作模式,其实是一种工作状态,是一个要求,也是一个标准。市场工作本就没有周末的概念,经销商养殖户没有周末,我们做市场的必须要实时跟进。在奋斗的路上时间总是过得很快,来不急思考休息的事。”刘总提到,所有的营销工作都不是一个人在战斗,营销干部的工作状态,团队人员会看在眼里,相互促进,大家参与其中,正向的影响会无意识在市场

团队中形成一种良好的竞争氛围。

刘总强调,只有给大家搭建好平台,及时提供工具和方法,才能保证顺利高效执行规划,完成目标。刘总回忆,三年的营销管理工作过程中,对每一位兄弟的认真研究都不下十次,对他们的优缺点都会逐一分析,反复思考,不合理的时候给予支持和帮助;一次又一次的带领兄弟们打胜仗,团队信心逐步增加,能力明显提升,大家得到成长和锻炼,公司的

业绩就能明显提升。细化团队建设工作另一个方面在于团队激励和引领,刘总强调,首先,完整的考核方案是激发团队的基础,经济基础决定上层建筑,在最合适的时机一定要有最合适的方案才能促进团队的每一个细胞。其次,信心都是打胜仗打出来的,带领团队打胜仗是激发团队斗志的最有效的方法;把合适的人放在合适的位置,用人之长是管理者必备的素质,也是管理能力的体现。

打破,再打破!

“海南通威猪料营销团队心中早已习惯这样一个概念:销量目标从来没有合理过,但是我们也从来没有言败过。”刘总表示,2016年初接手管理公司畜料市场部工作,重新布局市场,调配人员结构,强化尖刀产品,完全打破原有团队作战和团队考核营销方案,细化营销服务动作,以抓质量为营销基础工作,市

场调研、客户跟踪拜访及分析作为营销常态化工作,新客户开发作为营销团队重要考核依据。面对年底1万吨的挑战目标,刘总根据目标细化分解阶段性实施,调整营销思路,整理团队士气,一鼓作气完成目标。庆功宴上,海南通威总经理何联军指出,2017年将把士应该考虑如何甩掉1万吨以下的概念,向13000

吨进发!面对2017年的生猪行情的压力,刘总疏通银行融资,与海南银行达成战略合作协议,随后与人保海南总公司达成战略合作协议,获得“通威农合社,生猪保险”绿卡,积极和当地政府对接,通威农合社加入了精准扶贫队伍当中,拓宽了融资渠道,降低了融资成本,于公司、客户、贫困户实现了三赢。

对话

任凭外面风雨大作 内心依然笃定如初

2018年虽然面临了猪价下跌,养殖亏损严重,但刘总表示,2018年猪料销量挑战15万吨的目标不会动摇,因为他已经有了实现这个目标的规划。

一、合作社建设是推动销量持续增量的最有效方法,通威农合社能带领养殖户一起去抵御所有的养殖风险:“有效降低成本、降低疾病风险、规避死亡亏损风险、解决资金难”。在这平台共享的新时代,通威推出的通威农合社是引领通威合作伙伴转型的大平台,这样就能建立通威独有的差异化竞争优势,当然销量一定会持续提升。

二、强推通威“333服务模式”,全面提高通威养殖户的养殖效益,坚持做好、做深、做透,让更多的养殖集团军加入通威养殖户行列当中,自然销量目标就能顺利实现。

三、规模猪场是养殖发展的主旋律,海南通威早在一年前就已经开始做准备,目前已经初见成效,树立了一定的标杆,从公司战略出发,拟将直销进行到底,并配套通威自动化设备推出散装料,通威电化水降温消毒设备及“333养殖模式”等有效资源全面参与规模猪场直销竞争。

见证榜样力量

“走进海南通威”系列报道

158

两年间,海南通威全公司成员从216人优化至158人,实现了通威员工在海南岛内饲料企业中收入最高。

7

刘主席点赞海南通威:一天拜访7个客户,这是效率;从早到晚,这是态度。

15万

面对2018年严峻形势,海南通威处变不惊,猪料销量挑战15万吨的目标不会动摇。

通威鱼倍健 长鱼看得见!

通讯员 马琳 金倩如 技术支持 米海峰



肖老板(中)与沅江通威技术经理李林(左)、经销商杨老板(右)为5331-365模式点赞

2018 通威科技变革

通威股份水产研究所结合市场需求和养殖痛点,作为我国水产饲料行业最大的水产研究所,联合动物保健研究所、水产工程中心、水产科技公司、检测中心、设施渔业研究所、特种水产研究所、三文鱼研究所,结合通威股份在草鱼营养研究的多年经验,于2017年研究并推出功能性水产配合饲料——通威鱼倍健。通威鱼倍健采用高品质原料,运用独特的原料处理工艺,更大幅度地去除抗营养因子,可显著提高鱼肠道、肝脏脏消化酶活性,促进对饲料脂肪、蛋白质等养分消化利用,提升饲料利用率;提高鱼类的机体免疫力,增强鱼类对病菌的抵抗力,减少发病率;提高抗应激力,促进消化和吸收,调节肠道有益菌群,保护肠道、增厚肠壁,促使体形正常、皮毛健康。储存时请放于阴凉通风处,从生产到使用,时间控制在45天以内。

“鱼倍健”推向市场后为养殖户带来巨大震撼,由于原料减少高毒素、高抗营养因子,提高消化吸收效率,降低低质原料的消化负荷;紧贴草鱼不同模式、不同规格营养需求特点,精准化蛋能比设定,氨氮排放低,对水体污染小;添加发酵物质、胆汁酸等生物活性物质;独特的维生素和矿物质方案,增加肝细胞代谢,营养学途径修复肝脏损伤;激发消化道消化酶活性,促进肠绒毛发育,提高营养物质的利用率;先进双螺杆膨化机,熟化程度高,粉碎细度在80目过90%以上等先进技术革新,使应用效果好评价如潮,客户反映主要优势在于:长速快,肝脏色泽红润有弹性;肠壁厚且有韧性,消化好,耐运输能力强。真正实现了“快大又健康”!

通威股份水产研究所成立于2003年,研究所研发实力雄厚,现有中高级工程师、博士及硕士研究生等资深营养师、研究员40余名,近年来致力于27类主要淡水养殖鱼类5A健康饲料和365先进、高效、营养、环保养殖模式的系统研究与应用推广。研究所与中国海洋大学、四川农业大学、湖南农业大学、广东海洋大学、武汉水生生物研究所、苏州大学、中国农业科学院、中国水产科学院淡水渔业研究中心等多家国内外知名院校和科研单位建立了技术合作。

新时代 新形势 新技术

通威科技服务实例盘点

案例一

“鱼倍健”来搭手 “菜鸟”渔人变老手

今年55岁的肖老板,2013年起在宁乡包下了15亩鱼塘。包下鱼塘的第一件事居然是用早被淘汰了的“草养草鱼”的法子,结果养出的草鱼肚子大、肠子宽,体型与周边鱼塘的草鱼看起来就有天壤之别。这样养下去,今天的草鱼根本卖不出去!想到这儿,肖老板看到谁家鱼养得好,就跑去和谁学习,从此,“通威”这个名字就在他耳边响起,货比三家后,他决定试试通威。

谁知这一试,就是6年,虽然也有其他厂家的客户经常拜访,但是肖老板想的很明白:“其他家的鱼塘我也看得见,这么多年用通威,效果都比他们好,我干嘛还考虑别的呢?”正是因为紧跟通威步伐,肖老板从2016年起在鱼塘积极使用“5331-365模式”养鱼,谁知全套设备还没用上完,2017年的利润已经翻了几番!“肖老板的鱼塘水好、鱼好”名声在外,每天前来垂钓的客户络绎不绝,热情好客的肖老板,心里像喝了蜜一样甜。

2014年沅江通威开始推广“5331-365模式”开始,肖老板次年就跟浩浩荡荡的参观队伍前往湖区参观。本以比起周边养殖户自己已经很不错了,当亲眼看到用5331-365模式科学养殖亩产5000斤都很平常,信任通威的他没有多问就积极报名成为示范户。一年的使用,最让他啧啧称奇的就是“增氧模式”和产品“鱼倍健”。

增氧设备是肖老板在参观时就一眼相中的,沅江通威的技术服务经理李林,根据肖老板的“月牙形”鱼塘,量身设计放养模式、增氧模式、调水模式。肖老板说:“一开增氧机,什么时候喂食,哪怕阴天下雨,鱼吃食都很正常!不喂的时候,水面根本看不到鱼。”在多种模式的保驾护航下,肖老板的鱼塘全年没有出现翻塘,安安稳稳赚得盆满钵满。

而说到鱼倍健,肖老板赞不绝口:“这养鱼啊,尤其是养鱼苗,没有产品比得上鱼倍健!”为什么说起鱼倍健,肖老板的反应会这么大,那还要从他鱼倍健的误会说起。

在湖区参观时,他不相信有产品能“长鱼看得见”!回到家的他,就购买10多包鱼倍健开始在鱼苗身上做实验。他放养一斤120尾的鱼苗共计2万尾,仅仅喂鱼倍健15天,就长到了一斤5-10尾,3两、半斤的“大有鱼在”。这下可坚定了肖老板的信心。他得意得比划起今年和隔壁一起才投下的鱼苗长势。“我的现在大的已经有两斤七八两,他的才一斤多点。”说完不由自主竖起拇指:“鱼倍健就是好,能长鱼!”

说起水调得好,肖老板为服务营销员尹庚升竖起了拇指:“小伙子跑得很勤,经常来帮我测水、看鱼病、搞预防,服务这么好,又省心,一包饲料贵点钱,我情愿!”一旁垂钓的客户扭过头说:“确实服务好,我都经常看到他!其他饲料厂卖了饲料,哪还管啊!”

说起今年的目标,肖老板直言“做到和去年一样好,我就很满意了!”沅江通威的技术老师李林说:“今年的密度比去年有所增加,效益肯定会更好!”

案例二

“鱼倍健”出马 产量过万不是神话

天气渐热,草鱼发病几率逐渐变大。同时,近期草鱼行情整体处于平稳甚至低迷状态,5月已经来临,草鱼价格有望出现一定的涨价空间。此时,对于养殖户而言,最重要的就是保证草鱼的品质优异。

广东佛山陈老板30多年前就开始养鱼,现年50岁。他与通威的缘分,从18年前就已开始,而对鱼倍健的使用,则从去年第一批鱼倍健产品上市一直持续到现在。陈老板的鱼塘有45亩,主养草鱼。“从去年4月开始一直使用通威鱼倍健,其中一口5亩的鱼塘,从5月15日放苗时为平均1.6斤/尾,7月11日出

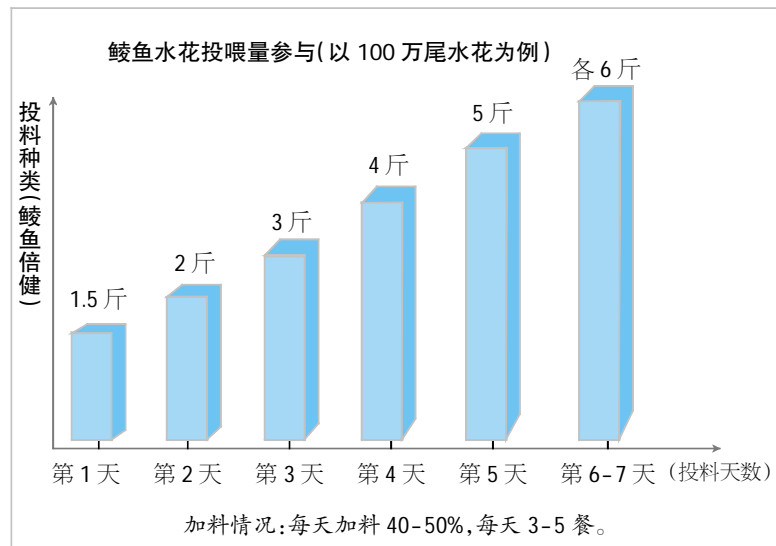


广东通威倍健增效养殖技术实证会出鱼现场

缩短养殖周期 鲢鱼亩产 3000 斤不是梦!

广东通威 曾波

鲢鱼,身体延长,腹部圆,头短小,吻圆钝。口下位,上下颌的前方具角质化边缘,适于刮取水底附着物。鲢鱼是暖水性鱼类,在水温15℃至30℃时,食欲旺盛。水温在23~25℃左右就可以进行鲢鱼开花。华南地区4月中旬就可以开花,水温越高,开花的成功率也越高;开花越早,鱼花价格也越高。因此,养殖户朋友可以从哪儿方面实现鲢鱼高效开花,养殖创富呢?



鱼塘处理及培水

清塘、干塘、晒塘。有条件或时间充足,先干塘、晒塘,除塘边杂草,并使用生石灰50-100公斤/亩,全塘泼洒消毒,杀野杂鱼、碱化池底,并在池塘四周围网。

进水。一次性进水0.8-1米,进水时,最好用80目筛网过滤,同时,坚持每天中午曝气3-4小时。

杀虫、消毒。进水后(放苗前3天),上午使用兴棉宝2-3两/亩全塘泼洒杀虫(重点泼洒池塘四周4米内范围),下午5点(放苗前3天),使用通威菌毒宁(2亩/瓶)进行水体消毒。

肥水培水。开花前2天左右,晴天上午10点,用通威培藻素+通威黄金肽(1袋/20亩/米)全塘泼洒,持续开增氧机。

解毒降应激。开花前1天,解毒卫士(5-10亩/瓶)+通威应激灵(3-5亩/袋)。

放苗

鲢鱼开花密度:300-500万/亩,15-20天后分塘或视成活率分塘。试水:放苗前一天先放1万尾水花进行试水,查看成活率。放苗地点:上风口放苗,离岸边2-3米放苗,避免风浪过大将种打上岸。放苗动作要轻,速度要快。尽量多点放苗,水花较弱,游动慢,怕局部扎堆缺氧。放苗时注意平衡鱼苗袋内与池塘的水温差。

投喂管理

培育鱼苗开口饵料:下苗当天使用已发酵好的通威酵源素全池泼洒,使有益菌快速抢占生态位,且培养水珠。使用后放苗,酵源素培养的水珠最丰富时也是鱼苗开口时,水珠丰度和水花觅食同步。用法用量是酵源素每包8-10亩,不计水深。使用前需提前2-3天进行发酵:1包酵源素+1

桶乳酸菌+350斤水,密封发酵2-3天后全塘泼洒。开花1-7天饲料投喂的方法是直接投喂通威鲢鱼倍健粉料,前5天沿塘边2m内投喂,尽可能全塘岸边洒。之后逐渐缩小面积固定2个点,距离间距在3米左右。

通威鲢鱼倍健粉料——全熟化、超微粉、营养全面,开花成数高!

我们可以根据不同养殖模式的放苗、出鱼规格和养殖周期来作一对比。猪粪或鸭粪养殖模式放苗8万尾/批亩,放苗规格为6000尾/斤,不另喂料,出鱼规格在100尾/斤,养殖周期为50-55天;投喂黄粉等原料放苗数量为8万尾/批亩,放苗规格为6000尾/斤,投喂产品为黄粉、鸭料或猪料,出鱼规格为100尾/斤,养殖周期为35天;配合饲料投喂养殖模式放苗8万尾/批亩,放苗规格为6000尾/斤,投喂产品为通威鲢鱼料,出鱼规格为100尾/斤,养殖周期为20-23天。

小草鱼注射免疫 降低损耗是“命门”

通威股份动物保健研究所

我国近几年以草鱼病毒性出血、细菌性老三病等为主的疫苗或多联疫苗开始广为普及,特别是在每年的4月至7月,以广东珠江流域为主的小草鱼,从40-50尾/斤至5两左右阶段,都会按实际需求注射1-3次疫苗。部分地区土法疫苗存在不稳定性、安全性和无法监管等问题,甚至有些为了“效果”会额外加入化学成份,存在较大的安全隐患。

预防此类问题发生,须重点针对注射免疫档期的前、后阶段,从鱼体免疫增强、抗应激、抗感染三方面入手,同时配合通威其它动保产品做好水质、底质调控,饲养管理等工作。笔者建议,免疫档期前后定期口服通威肤给力(通用)提高鱼苗注射前后抗感染、抗应激能力。免疫前7天,使用“通威肤给力(通用)”2.5kg/万斤鱼·天,达到增强免疫、抗应激能力。集中性投喂,无需拌喂;同时配合通威其它调水、改底产品进行环境调控。免疫后7天,使用“通威肤给力(通用)”5kg/万斤鱼·天,从而达到抗应激、抗感染目的。集中性投喂,无需拌喂;注射免疫稳定后,做好消毒工作,避免使用刺激性较大的消毒剂。