



通威农牧订阅号

以绿色发展推动农业现代化

通威农发与武汉市新洲区、南通市海安滨海新区举行签约仪式

全面推进农业绿色发展是实现农业现代化的题中应有之义。习近平总书记指出,“良好生态环境是农村最大优势和宝贵财富”。我们要牢固树立和践行绿水青山就是金山银山的理念,加快发展方式绿色转型,健全资源要素市场化配置体系,推动形成绿色低碳的生产方式,发展绿色低碳产业,增加绿色优质农产品供给,实现保供、保收入、保生态的协调统一。7月,通威农发与武汉市新洲区、南通市海安滨海新区签订合作,积极助推绿色农业、现代化农业产业发展,助推乡村振兴。

记者 唐小燕 通讯员 张子颜 冯炜



通威农发与武汉市新洲区举行签约仪式



通威农发与南通市海安滨海新区举行签约仪式

产业强强联合 创新拼出实力

7月18日,武汉市新洲区委副书记、区人民政府区长舒基元,新洲区人民政府副区长祝莹,新洲区科经局党组书记江红斌,新洲区商务(招商)局副局长巴扬昂,新洲区自规局副局长薛羽,新洲区国投公司董事长洪俊峰,新洲区商务(招商)局招商专干周峰一行莅临通威国际中心进行新洲项目签约仪式。全国人大代表、全国工商联副主席、通威集团董事局刘汉元主席热情接待,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠等陪同。

来宾首先参观了通威太阳能金堂基地及集团体验中心。在参观过程中,郭总对通威发端于水产、成长于农牧、跨越于新能源的成长史和成就史,及如今绿色能源、绿色农业协同发展的现状进行了深入的介绍。来宾对科技化展厅带来的良好体验表示赞叹,并肯定了通威如今的成就。

签约仪式上,郭总表示,新洲区是一个充满发展潜力的地方,

自今年一月与新洲领导接洽以来,领导们对通威的关心和支持,对通威而言意义深重。通威股份作为绿色能源与绿色农业高效协同发展的大型民营科技型上市公司,现拥有遍布全国各地及海外的200余家分公司、子公司,一直在“为了生活更美好”的道路上努力奋斗。如今的签约可谓强强联合,未来在跟新洲区的合作过程中,也定会不负期望,互补共进,协同发展。

新洲区委副书记、区人民政府区长舒基元讲到,新洲区是一个充满希望的地方,这里教育资源丰富,拥有中国最古老的“大学”问津书院,同时被誉为建筑之乡,城市交通便利、资源丰富,且农业发展好。在种种资源加持下,新洲区和通威的合作和发展有非常广阔的空间。

全国人大代表、全国工商联副主席、通威集团董事局刘汉元主席表示,武汉是中国腹地、全国交通枢纽、中心城市,内部水系纵

横。新洲区作为湖北的重要枢纽,不仅拥有丰富的水域资源,其草鱼、小龙虾等水产品更是在全国范围内都闻名遐迩。如今,中国人对水产品的需求大大增加,达到供不应求的程度,通威也将和新洲区政府一起,思考传统农业生产怎样在适度规模、安全可靠的情况下实现高质量发展。

通威农牧板块布局湖北已有长达二十余年的历史,一直以来,政府与社会各界给予了通威许多支撑和支持。在发展过程中,通威坚持“质量方针”的引领,在全国、全行业范围内首先建立起标准化工厂。

刘汉元主席表示,如今与新洲区的合作落地,有助于通威建立更加整洁、智能化、规模化的工厂,并把生产的自动化程度、产品的科技化含量提到更高的水平。同时,有了产业的支撑和承载,更能有效服务于新农村建设,并使其保持长时间的旱涝保收,助力乡村振兴。

产业补链强链 再创全新辉煌

近期,通威农发海安项目签约仪式在江苏省南通市海安滨海新区举行。海安市政协主席李春旺,市委常委、副市长郝三旺,滨海新区党工委副书记周树群,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠等领导出席,通威农发华东二区总经理柯善强、通威新能源直属业务总经理冷刚等全程参与。

此次签约的特种水产饲料精深加工项目总投资5亿元,占地50亩,拟建设8条特种饲料生产线,预计年产能20万吨,形成专业化、标准化、规模化、自动化、环保化的“五化”智能工厂。未来,还计划投资与滨海新区进一步就渔光一体项目进行合作,以智慧渔业养殖、复合柔性光伏配合特种饲料项目,带动乡村旅游,形成产、学、研、游、玩五位一体综合型园区。

海安市滨海新区地处海安、如东、东台三县市交界,与周边八个镇接壤;是“中国名镇”、江苏省“百家名镇”,具有强大活力的同时,重视农业的发展。签约仪式上,海安市政协主席李春旺,市委常委、副市长郝三旺表示,与通威的签约及交流合作,有利于实现产业补链强链,推

动现有产业向更高质量发展和攀升,对未来的发展具有积极意义。

通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠对海安市各级领导对通威在当地发展的支持表示了感谢。目前通威在江苏投资的两大高效光伏组件生产基地,通威太阳能(组件)盐城基地25GW项目短短5个月时间已经投产,通威太阳能(组件)南通基地25GW项目已在如火如荼的建设之中,希望通威农发滨海新区的特种水产饲料精深加工项目,为新区经济作出贡献。郭总表示,在海安市委、市政府的领导支持下,在滨海新区与通威的通力合作下,未来双方必将高速发展、再创辉煌。

此次签约,不仅是通威与滨海新区战略合作的又一里程碑,更是通威成长的有力证明。一直以来,通威坚持绿色能源、绿色农业协同发展,旨在为子孙后代留下蓝天白云、青山绿水,以“为了生活更美好”为目标而努力奋斗。未来,通威更将持续加强与滨海新区的交流合作,全力跑出项目建设“加速度”,争取早开工、早达产。

四川省农学会副秘书长 张中华莅临通威参观交流

本报讯(通讯员 张子颜)7月17日,四川省农业农村厅农业生态资源保护中心正高级农艺师、四川省农学会副秘书长张中华莅临通威参观交流,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠热情接待并座谈,通威农发顾问宋刚杰、行政部部长郑建伟、技术中心办公室主任杨娟,四川威尔检测技术股份有限公司总经理卢加文陪同。

郭总对张中华副秘书长的到来表示热烈的欢迎,同时也就省农学会体系、内容等方面进行了深入的交流、了解。郭总表示,通威发端于水产、成长于农牧,与整个农业行业密不可分。2022年6月,通威农业发展有限公司正式成立,象征着农业的再聚焦,昭示着农牧板块走上了发展的快车道。今年是通威“好产品年”,也是通威农发独立踏上发展轨道的第二年,希望能够通过跟农学会的深入合作,助力企业和行业的双重发展为中国农业贡献力量。

会上,通威农发顾问宋刚杰、技术中心办公室主任杨娟也从未来合作方向及技术层面提出了展望。一直以来,通威的水产、渔业、检测及体系科研成果都与农业息息相关,在与学会建立更深联系的过程中,更是对通威科研及人才培养等方面的助推,未来,也希望与协会加强合作,互补共进。

海南威尔检测荣获2023年 省级专精特新中小企业称号

本报讯(通讯员 唐小燕)海南威尔检测被海南省工业和信息化厅认定为2023年省级专精特新中小企业,有效期为三年(2023年5月1日至2026年4月30日)。本次认定为专精特新中小企业为海南威尔检测在全国范围内拓展检测业务奠定了良好的基础,提高了公司的品牌价值,并进一步提升了公司的知名度和影响力。

四川威尔检测技术股份有限公司是一家专业从事饲料、食品、农产品及环境监测的第三方权威检测公司。严格按照ISO/IEC 17025:2005《检测和校准实验室能力认可准则》运行,先后通过CMA资质认定、CNAS实验室认可。现有实验室2623平方米,拥有液相色谱-高分辨质谱联用仪、液相色谱质谱联用仪等进口分析仪器设备143台套,设备总值2293万元。公司拥有的一流人才队伍,现有29人,其中博士后1名、博士2名、硕士14名。公司是农业部水产畜禽营养与健康养殖重点实验室,先后承担了“十二五”国家科技支撑计划、农业部行业科技专项等重大研究项目,主持或参与国家、行业标准制修订项目7项。公司始终坚持“客观、公正、准确、高效”的质量方针,技术娴熟的专业团队、精准先进的检测手段、高效规范的管理体系是各利益相关方信心的保证,竭诚为客户提供专业的检测服务和技术咨询。

新疆天康饲料事业部总经理 黄海滨莅临通威参观交流

本报讯(通讯员 蔡菲)7月20日,新疆天康饲料有限公司事业部总经理黄海滨一行莅临通威参观交流。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠热情接待,通威农发顾问宋刚杰、通威农发畜禽营销总监陈军和、通威农发畜禽研究所所长祝丹、通威动物营养所总经理刘胜东、通威农发畜禽市场部副部长刘天强等陪同并座谈。

黄总一行参观了通威体验中心、通威农牧产业园,了解了通威发展历史、主营业务、科技创新成果以及通威智能化工程,来宾对通威标准化表示高度赞扬。座谈会上,通威动物营养刘总对黄总一行表示热烈欢迎,并表示全力合作。

通威农发畜禽研究所所长祝丹、通威动物营养生产部经理,分别就战略客户选择,通威享有的原料采购、品质管控、保障服务等方面优势,通威动物营养提供全面的通威模式服务,通威标准化建设方面作分享。双方就行业发展、经营规划及优势资源等进行探讨交流。

天康饲料事业部副总经理、技术中心总监崔梅对通威的热情接待与分享表示感谢,通过参观、交流对通威有了更多的了解,通威是学习的榜样,希望以后有更多的机会交流。黄总对通威非常认可,希望多交流互动,加强合作,以后在标准化建设方面有更多的交流。

同享荣耀时刻 共启崭新征程

通威农发热烈祝贺通威集团荣登《财富》世界500强榜单

本报讯(记者 唐小燕)8月2日,2023年《财富》世界500强榜单全球发布。通威集团首次荣登榜单,位列第476位,实现四川制造业世界500强企业“零”的突破,并成为全球光伏行业首家世界500强企业!当天,通威集团荣登《财富》世界500强授牌仪式在通威国际中心隆重举行。各级政府领导、财富传媒集团领导以及嘉宾、通威员工齐聚一堂,共同见证这一历史性时刻。

当天,通威农发外内外各分子公司的通威人,他们相聚“云端”,通过实时视频直播,共同见证通威集团这一荣耀时刻!各战区领导带领员工代表纷纷录制视频,为集团献上祝福。声声祝福,传递着通威太阳能全体干部员工对集团荣登《财富》世界500强的美好祝愿,也激励着大家永葆敢想敢拼的锐气,激流勇进,再创辉煌。

通威集团此次荣登《财富》世界500强,不仅是企业发展的重要历史节点,也是四川省制造业、中国及全球光伏行业发展史上的里程碑时刻。进入世界500强,标志着通威集团正式进入了全球特大型企业“俱



四川通威热烈祝贺通威集团荣登《财富》世界500强榜单

乐部”,坚定地迈出了“全面国际化”的发展步伐,以更高的站位、更大的视野参与全球竞争合作。

通威发端于水产,成长于农牧。通威农发以饲料工业为核心,不断延伸和完善水产及畜禽产业链条,打造集品种改良、研发、养殖技术研究及推广,以及食品加工、销售、品牌打造和服务为一体的安全、健康、可追溯的绿色农牧产业链。作为全球水产饲料的龙头企业,通威农发在饲料方面达到年产饲料超1000

万吨,在全国水产饲料市场上占有率超20%。

以质量方针为纲,实现高质量发展。在通威农发全体员工的共同努力下,通威先后被评为中国民营企业上市公司100强、中国最具竞争力民营企业50强、中国民营企业品牌竞争力50强,被国家工商行政管理总局评为“中国驰名商标”称号,被国家农业部等多个部门联合评为“农业产业化国家重点龙头企业”。并三度荣获“国家科学技术进步二



扬州通威热烈祝贺通威集团荣登《财富》世界500强榜单

等奖”、两度获得农业农村部“全国农牧渔业丰收奖一等奖”、农业农村部“中华农业科技奖一等奖”,以及“四川省科技进步一等奖”、“四川省专利奖二等奖”等多项科技成果奖励。

2023年,是通威重塑“质量方针”的第四年,历经多年探索,通威农发确定了通威“好产品年”概念。通威成立至今,已经走过41年漫长的历史,早在创业初期,通威便将产品质量作为企业发展的生命线。

41年后的今天仍是如此。自标准化打造两年半来,通威农发已全面完成国内外所有分公司、子公司的标准化打造。通过“生产自动化、业务数字化、作业标准化”实现进一步降本增效。

回望过去通威41年的辉煌,眺望未来通威40年的无限可能,相信通威农发全体干部员工将以更加坚韧与从容的心态,与价值为伴,于自我突破的同时继续为中国水产行业的转型升级注入新的力量。

紧盯目标 压实责任 热血搏夏

2023年通威农发水产营销转型总结暨搏夏动员大会召开,各分子公司纷纷启动搏夏行动

7月1日-3日,以“压实责任,复盘总结;紧盯目标,搏夏冲刺决战”为主题的2023年通威农发水产营销转型总结暨搏夏动员大会于武汉欧亚会展国际酒店顺利召开。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠出席并作重要指示,成美战略咨询公司营销合伙人梁山,通威股份副总裁、通威农发副总经理、技术总监张璐,相关部门负责人及水产市场部全体、水产研究所、特种水产研究所相关人员,各片区、分子公司总经理、部分市场经理、片区服务牵头人现场参加。



2023年通威农发水产营销转型总结暨搏夏动员大会现场

战略布局 锚定目标

会上,各片区对搏夏行动的动作和目标作了全面汇报,立足自身经营发展与公司战略目标的角度,分析了当前优秀经验和需要提升的方面,总部水产市场部从营销通数角度及督导团队等维度,提出复制优秀片区和公司的成功案例,精准对标、持续提升,坚持总经理亲自带头,聚焦星级用户开发,坚持开展事件营销,聚焦核心市场,坚持推高推优,是实现销量增长的重要因素。面对全年销量任务,只能下定决心,进行团队和产品梳理,统一思想、打标杆,并严格点检,为全年销量奋斗。2022年,通威邀请外部知名战略咨询机构分析通威未来发展策略的调研成果,大量详实案例与通威发展路径互为印证,佐证了质量方针的前瞻性和正确性。本次大会,通威再次请到梁山老师解决品牌定位如何体现在终端,提升开发效率的问题。

通威股份副总裁、通威农发副总经理、技术总监张璐则围绕“好产品”层面,提出了持续彰显产品力才是未来销量提升的基础,并通过典型的产品效果案例,分析了产品档次和结构,重新梳理产品线,提出了“总经理是彰显产品力效果第一责任人”的要求,以数据助力搏夏行动的结构调整和销量提升。面对市场的需求,我们也要更加重视收集产品数据、案例的重要性,广泛了解、深入调

研,知己知彼,方能百战不殆。为了充分调动各级干部、员工积极性,在内部形成“比、学、赶、超”的氛围,抓住旺季,再燃斗志。通威农发人力资源部部长李凌峰从团队建设及增量激励的角度,最大化保障营销转型效果,坚定搏夏行动的奋斗目标。组织开展水产搏夏业绩竞赛和畜禽半年业绩冲刺活动,以聚焦核心市场和优质用户开发,认真落实营销转型,并以高目标为牵引,争取全年最好的量利结果。同时,不断梳理团队建设,提升团队效率,不抛弃、不放弃,理性对待,从而转变意识、激活团队。

通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠表示,2023年,是营销转型推向深入、实现业绩突破的关键之年;各公司在营销转型的过程和搏夏行动中,仍大有可为;下半年,片区总经理、公司总经理应亲自做标杆、学标杆、严格点检,做到“表率是最好的领导方式”,打造核心、聚焦核心;重新梳理团队,将“要我做”,变成“我要做”,面对搏夏任务重、市场压力大的现实情况,唯有片总、总经理带领全员一心,压实责任、紧盯目标,细化搏夏层级任务清单,形成内部比学赶超氛围,统一思想,才能实现销量大增长、大突破。今年是通威“好产品年”,作为以质量为核心的企业,我们更应为好效果设计好产品、为好产品寻找好用户。



通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠作工作指示



通威股份副总裁、通威农发副总经理、技术总监张璐作汇报

强化“搏夏行动” 坚决落地执行

近日,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠莅临南通巴大指导工作,通威农发华东二区总经理柯善强、无锡生物总经理刘强、南通巴大总经理张哲勇陪同。郭总前往标准化生产现场进行视察,了解生产车间、成品及原料库房的标准化工作。对各公司的市场现状进行了分析,要求务必强化“搏夏行动”要求,压实责任,冲刺决胜。

郭总第一时间前往公司新建的特种料第三车间,详细了解车间设备的试运行情况,环保工艺及安全作业流程。目前,新建的6条生产线里的设备调试工作基本完成,码包机器人整齐排列、蓄势待发,并计划于近期带料投产,争取9月份实现满产。郭总指出新车间建设是南通巴大发展壮大的又

一强力支撑,是通威农发致力于打造标准化、智能化和数字化生产的一张亮眼名片,希望巴大加快设备调试进度,争取早日达到满产满销,为广大客户提供无可替代的好产品。郭总前往标准化生产现场进行视察,了解生产车间、成品及原料库房的标准化工作。随后,郭总组织召开专题会议,分别听取南通巴大、无锡生物、华东二区经营情况报告以及搏夏工作规划。郭总对各公司的市场现状进行了分析,重点围绕“好产品年”的管理思路,要求务必强化“搏夏行动”要求,做好“五看三定”,压实责任,冲刺决胜。落地“质量方针”,始终坚守质量为本,以用户养殖效益最大化为核心,从而实现公司高质量发展。



通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠莅临南通巴大指导工作

〔四川通威〕 压实责任 搏精彩人生

近日,以“压实责任,搏精彩人生”为主题的2023四川通威半年度总结大会暨搏夏启动会顺利召开。通威农发华西一区总经理兼四川通威总经理彭金钢,通威农发分子公司总经理(水产储备)杨立坡、成都生物总经理助理梁海进行现场培训赋能。同时,彭总用优秀公司的课件作示范,带领大家归纳总结,对标学习,并输出9项要点提示,指导市场营销工作开展。会上,八大片区对半年度工作和搏夏行动的措施进行了总结汇报,各片区分析阐述了当前工作的不足之处与改进措施。华西一区总经理彭金钢进行了逐一点评,针对遇到的问题给予了指导和解答,并强调要向优秀片区和公司学习,并强化执行,聚焦核心市场、推高推优,以实现公司销量增长的目标。

会议期间,四川通威为更好地对标优秀片区和公司,学习成功方法,找到自身差距,特别邀请通威农发分子公司总经理(水产储备)杨立坡、成都生物总经理助理梁海进行现场培训赋能。同时,彭总用优秀公司的课件作示范,带领大家归纳总结,对标学习,并输出9项要点提示,指导市场营销工作开展。为了充分调动各级干部和员工的积极性,形成内部比学赶超的氛围,四川通威水产市场各分部签署了7月销量目标军令状,并宣誓全力以赴,不找借口,达成目标。同时,片区经理、分部经理和各内务部门负责人挂片区进行PK,由抽签选定搭档,相互促进,齐心协力完成7月目标销量。



华东一区上半年经营总结暨搏夏超常行动攻坚启动会议召开

〔华东一区〕 总结得失 理清方向

为认真总结上半年经营工作,做好下半年工作规划,7月13日,华东一区召开上半年经营总结暨搏夏超常行动攻坚会议。通威股份副总裁、通威农发副总经理、技术总监张璐,华东一区总经理贾光文,水产研究所所长米海峰,特种水产研究所所长陈效儒,水产市场部副部长赵玉东,水产市场部顾问沈金竹,水产市场部大用户开发经理马琳,生产专家陈中林,农发水产市场部技术线老师,各公司总经理、片区线路总监及各公司市场经理、服务老师共计60余人参会。

全天会议主要围绕“上半年度总结规划”、“市场体系工作和经营情况通报”、“产品力分析”、“大用户开发”“片区量、利未达标公司专题帮扶会议”五个主题开展。贾总表示,会议目的就是促使全年经营目标的达成,要求各公司必须将销量目标落地为实际动作、清晰把控公司利润情况、重视产品数据收集,将大用户开发工作深入研究反思,做到“快速摸排、深入推进、坚持落地”,以动态的眼光判断市场,准确、合理分析下半年工作规划。各公司围绕经营任务“紧盯目标,强化执行”,铆足干劲,全力以赴实现年度既定目标,下半年打一场漂亮的“翻身仗”。

张总指出了在上半年经营工作中存在的问题,要求片区各公司明确销量目标,做好数据收集,并指出营销工作没有数据等于没有落地;把控好公司利润,在产品效果、生产指标管理方面做精做透;针对大用户开发,要求强化摸排,明确各层级分工。张总分析了目前整个行业的发展态势,从华东区主要竞争对手的业绩增长数据来对标片区上半年业绩完成情况,结合各公司下半年工作规划,希望片区统筹思考,各部门做好沟通,提前规划,早做准备,相信片区各公司在下半年经营工作中能再燃斗志,全面达成年度既定目标!

〔蓉味通威〕 敢想敢干 有为有位

2023年6月30日下午,蓉味公司2023年上半年工作总结暨下半年工作计划会议顺利召开。公司总经理王忠俊、总部畜禽研究所营养师蒋俊劼、公司各部门负责人及全体员工参加会议。通过总结复盘上半年工作,理清思路做好下半年工作规划。各部门负责人依次对上半年工作进行总结汇报,同时针对下半年工作规划,要求各部门强化指标,做到降本增效,有效经营,所有项目明确时间节点、责任人、措施、点检,理清后续工作方向及思路。随后,人事部经理彭英对合规履职进行培训,品管部经理唐丽对生物防控总结计划进行宣贯,生产部经理杜克开展阿米巴机制动员大会。

会议期间,市场部分网络家庭农场、规模猪

场、禽类三个板块进行2023年下半年目标承诺书签订仪式。会议最后,王总对上半年工作进行归纳总结,重点强调下半年的经营思路和量利目标,对各部门工作进行部署。要求干部履职,做到主动担当,打破部门墙,杜绝不担当、不作为、乱作为。王总勉励大家:相信值得相信的人,让我们立即行动,敢想、敢干、敢担当!有为、有位、有未来!2023年下半年,蓉味公司将继续打造好产品,借阿米巴运营契机,快速实现降本增效,适时点检各部门目标达成,快速达成月度、季度满产满销。蓉味公司坚决落地质量方针,坚决打造好产品,坚定执行营销转型及433结构模式增量,全体员工为实现满产满销、量利双增而努力。



“超越自我 赢战搏夏”池州通威市场团队熔炼营

〔池州通威〕 突破自我 激发潜能

8月1日,池州公司顺利举行由市场营销团队共计40余人的熔炼营活动。上午8点,活动正式拉开序幕。第一个环节是《士兵突击之破冰》,每个员工从容不迫,用默契的配合和精准的执行力,顺利达到目标;紧接着便是《市场风云》和《解救人性》两个关卡,模拟了在前进的道路上,大家合作共进,突破自我,激发潜能,破解种种困难和挑战,在限定的时间内完成挑战。大家胜利的呼喊声,为

团队熔炼活动画上圆满句号。此次团队熔炼活动切实提升了公司团队的协作力、凝聚力和向心力,营造了生动活泼、积极向上的团结氛围;员工们在实践锻炼中意识到团队精神在工作中发挥的重要作用,以及所要承担的责任。大家也会将活动中展现的团队精神和凝聚力带到今后的工作当中去,2023年,公司全员将以饱满的热情及更高的执行力助力池州公司向上向好的发展。



无锡特种料公司半年总结暨搏夏启动会召开

〔无锡特种料公司〕 搏夏挖潜 坚决落实

7月13日至14日,无锡特种料公司半年总结暨搏夏启动会顺利召开。通威农发华东二区总经理柯善强、无锡特种料副总经理吴强强、各部门负责人以及市场线业务人员共计100余人参加活动。会议首先邀请三名优秀市场业务人员对用户开发方面优秀案例进行分享。随后各片区经理进行汇报。会上,各片区立足市场实际情况,紧跟公司战略目标,分析阐述了当前工作的不足之处与改进措施。汇报过程中,柯总就各部门开展工作的重点及存在的问题、改善措施进行点评,为确保营销转型工作的有效落地,柯总针对遇到的问题给予了指导与解答。吴总从“半年度市场销售数据分析”“市场工作的亮点和不足”

“搏夏目标及达成措施”三方面进行总结分析,并强调,为尽快完成搏夏目标,各分部务必进行详细的任务分解,达成措施、搏夏挖潜方案,点检方案,并执行落地。柯总从营销过程及数据带大家回顾了无锡特种料过去5年走过的辉煌历程,分析了行业未来的发展态势,从目标牵引、核心产品、市场布局以及团队管理等多方面进行详细分析指导,并提出下半年的规划及要求。柯总强调,坚决落实“万棚计划”“千塘工程”工作的推进,负责人强化点检,要做好这份工作就“干”。并提出摸排用户要高目标、打深井、大输出、勤拜访,为公司下半年的经营目标理清方向。

〔天门通威〕 相互配合 高效协同

7月30日,天门通威2023年“生产后勤骨干半年度述职”圆满召开。天门公司总经理胡生华、内务总经理丁亚虎、各部门经理及24名骨干全程参加会议。在会上,24位骨干依次围绕岗位职责、工作流程、工作清单、标准化认识及工作规划对上半年度工作进行总结。胡总、丁总、各部门经理对每位骨干的汇报及工作都进行了点评,丁总表示对大家平日里的表现以及工作成果表示肯定,同时对大家提出了成长进步的规划及要求,希望各位同事能够相互学习、相互配合,各部门协同开展工作,围绕

着公司经营来考虑工作的开展,保障助力公司的经营,为公司创造价值。

最后,胡总对各部门下半年工作重点、重心做了明确要求。胡总强调,我们的标准化,就是要“让工作流程化,让流程标准化”,每个人都时刻牢记自己的岗位职责,制定精确的工作流程清单,同时还要提升一岗多能的能力。时刻以质量方针为纲,强化服务意识、发扬企业文化,为天门通威的发展助力。2023年,天门通威团队会继续秉持服务市场的准则,打造出更优秀的内务团队。

校企合作同教研 奋楫笃行育新人

通威农发开展各类校企交流活动,促进人才培养

通过多元化、深层次的校企合作模式,不断推进校企合作的深度和广度,以共同培养更多优秀的实用型人才为目标,实现行业、企业、高校多方合作共赢。多年来,通威农发校企联合的成果也得到了高校的认可和效仿,未来,通威农发也将继续投入,整合通威资源,培养热爱行业的高质量人才,为个人及行业的发展贡献力量。

记者 唐小燕
通讯员 张子颜 邓叶飞



通威“双师型教师培养培训基地”揭牌

产教共研 通威“双师型教师培养培训基地”揭牌

7月9日,以“产教双师双能 校企共培共育”为主题的通威“双师型教师培养培训基地”揭牌仪式暨双师型教师能力提升专项培训于通威国际中心顺利举行。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠出席并致辞,成都农业科技职业学院党委书记张之湘、党委委员、组织人事处处长官万武、机电信息学院党总支书记杜煦、机电信息学院副院长杨健、畜牧兽医学院副院长张平、通威农发人力资源部部长李凌峰及来自机电信息学院、畜牧兽医学院的20名专业老师全程参与。

为了深入贯彻落实习近平总书记关于职业教育的指示精神,培养出一批高质量、复合型、深入行业的人才,通威与成都农业科技职业学院联合建设了产业学院。成都农职院作为战略合作院校,两年来,一直为产业人才培养贡献资源和力量。本次会议,旨在强化“双师型”教师个体成长和“双师型”教学团队建设,持续深化产教融合、校企合作,推动形成产教良性互动、校企优势互补的新局面,培养贴近产业、懂产业的老师,进而为行业提供理论与实践相结合的人才,为推动行业 and 产业发展尽一份通威责任。

成都农业科技职业学院党委书记张之湘表示,这次活动不仅能够有效推动产教融合,深化校企合作,同时也是一个培养“双师型”教

师优质平台,能够帮助教师增进理论知识,提高实践技能。在产业学院成立的两年多以来,通威与农职院合作持续深化,在国家的要求和自身成长的需求下,未来更将务实落地相关措施。在合作的两年间,学院充分感受到了通威强大的组织能力、优质的课程设置和各位领导的重视。未来,农职院的老师们将完成“从教员到学员的转变,从教学组织者向教学参与者转变,从理论研究者向实践锻炼者转变”,珍惜当下的学习机会,与通威一起,与行业一起,培养出更加贴近企业、行业的人才。

通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠首先对各位的到来表示了热烈欢迎,同时也对各位领导两年多以来对产业学院的关心和支持、各位老师的付出和努力表示了感谢。农业对于中国未来的发展意义重大,通威发端于水产,成长于农牧,在行业中也有着重要的地位。2022年,通威农发正式成立,昭示着农牧板块已经步入发展的快车道。

一直以来,郭总都高度重视产业学院的建设和发展,此次培训,是产业学院发展历程中的里程碑事件,对学院未来方向和学生的培养都有着重要意义。郭总表示,在张之湘书记前瞻性的规划下,通威与农职院在搭建平台、共商专业、共同建设等方面达成了高度共识,开启了多项专业、课程,并搭建实训基地,让教学与实践充分结合。校企联合的成果也得到了高校的认可和效仿,未来,我们也将继续投入,整合通威资源,培养真正热爱行业的高质量人才,为个人及行业的发展贡献力量。



揭牌仪式合影留念



第一期“青训营”活动现场



第九届启航计划第三阶段培训现场

追逐梦想 通威农发开展第一期“青训营”活动

自通威农业发展有限公司与四川师范大学进行校企合作以来,7月11日,第一期“青训营”活动于通威国际中心顺利举行。通威农发人力资源部为本期学员安排了为期一天丰富的游学安排。

同学们首先参观了通威体验中心,了解了通威41年的发展、文化,通威发端于水产,成长于农牧,跨越于新能源,集团下的多元产业也给同学们留下了深刻的印象。深耕行业多年,通威目前在绿色能源、绿色农业取得的成就也彰显了强大的企业实力及影响力。来访同学纷纷驻足拍照,合影留念。

今年三月,通威与四川师范大学进行了校企签约,拉开了合作的新篇章。为了对通威未来产业规划和业务的推进产生更多积极的影响,吸收更多的综合性人才,“青训营”应运而生,本次活动在让学生提前了解行业、企业的同时,帮助他们找准未来职业定位,提前感受职业氛围,并在院校内进行通威品牌建设,传播通威文化和精神。

四川师范大学成立至今,已有77年历史,与通威无论在愿景还是发展目标上,都有着相似之处。同学们通过走进通威,感受了通威文化,了解了通威历程。本次活动中,更是对同学们进行了职业性格测试,结合外部专家的解读,让同学们完成了自我认知的初探,并以挑战赛的形式,对学习的内容进行知识复盘。

校企签约合作,象征着带领更多学生走进企业、接触行业,在理论和实践的双重加持下,完成自身能力的跨越和提升,无论对个人还是企业,都有持续的积极影响。

第一期“青训营”活动的开展,将通威的形象传播到了院校深处,使得更多年轻人走进通威、深入通威、了解通威。未来,通威更将以发展的眼光,以“为了生活更美好”的愿景及目标,吸纳更多志同道合的高质量人才,促进企业和行业的良性、长远发展。

校企合作 西北农林科技大学动物科技学院副院长到访通威

7月4日,西北农林科技大学动物科技学院副院长凌飞一行到访通威考察交流,通威股份副总裁、通威农发副总经理、技术总监张璐热情接待并座谈,通威研究院副院长高启平、通威农发人力资源部部长李凌峰、水产研究所所长王海峰、特种水产研究所所长陈效儒、技术中心办公室主任杨娟等陪同接待。

座谈会上,张总和李部长分别就通威农牧科技创新情况和人才引进与培养工作进行了介绍,凌院长介绍了西北农林科技大学学校、学院和水产学科的发展历史和建设情况,双方围绕产学研

合作、人才培养等方面进行热烈的交流。西北农林科技大学地处中华农耕文明发祥地、国家级农业高新技术产业示范区——陕西杨凌,是教育部直属、国家原“985工程”和“211工程”重点建设高校,首批入选国家“世界一流大学和一流学科”建设高校。

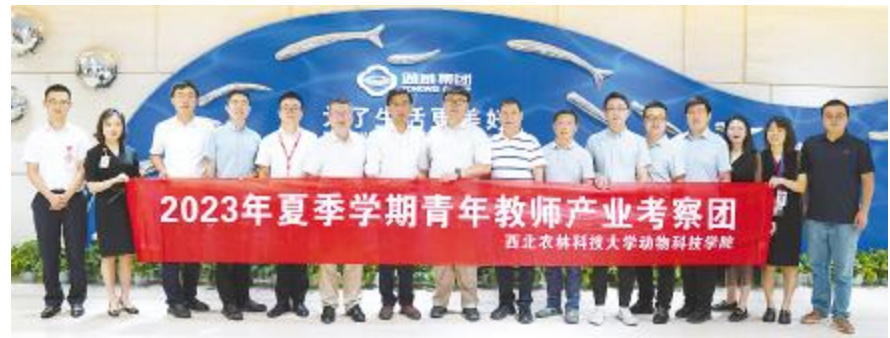
通威始终坚持以科技研发驱动可持续发展,长期与国内外顶尖高校院所开展产学研合作,积极引智借脑。未来,双方将围绕国家农业发展战略,积极开展合作,助力先进科研成果生根落地,推动行业转型升级。

对标提升 第九届启航计划第三阶段培训结束

7月20日,通威学习中心第九届启航计划——后备总经理培养项目第三阶段培训在通威国际中心顺利开班。本阶段主要围绕“营销转型”展开教学,特邀请农发营销项目总监望望生、华北一区总经理李小华、农发水产市场部部长刘雄、天门生物总经理胡生华进行现场授课,成都生物总经理助理梁海作为学员代表作分享。

培训期间,学员们通过课前书籍阅读、案例分享、管理工具学习、小组研讨等环节,深刻领会营销转型“五看三定”的工作要求和开展思路,并通过跨界学习优秀公司的营销思路和策略,进一步强化和助推营销转型工作的落地执行。

“不仅要知道,更要做到”。课后,通威学习中心还将持续跟进学员们对于本阶段内容学习的总结、转化和应用情况。



西北农林科技大学动物科技学院副院长凌飞到访通威

赋能提升 蓄力前行

通威农发开展赋能学习活动,持续提升业务能力

为不断提升片区市场干部及业务骨干的团队管理能力及自主学习能力,助推营销转型工作的有效落地,通威农发各分子公司积极开展赋能培训,对提升员工的综合能力及素质、提升员工凝聚力、开发员工潜力以及有效支撑经营有着积极的作用。

记者 唐小燕 通讯员 徐勤

赋能学习会

为持续提升员工综合能力,四川通威预混料开展了月度赋能学习会。公司各部门负责人及全体员工参加了此次系列培训。

培训在全员响亮的通威集结号中拉开序幕。公司根据企业文化建设指导方案,结合公司的实际情况,由财务部经理胡琳对月度文化践行模范及提案改善获奖者进行颁奖。

公司在表彰后继续开展质量分析会,本次质量分析会一改以往的模式,首先针对上月出现的问题进行跟踪复盘,并对本月存在的重点问题及改善措施进行讨论,最后由生产部郑学如主任进行总结,让员工了解生产过程中可能出现的问题,并对此类问题积极回复,从而进一步从规范的角度落实保证预混料产品质量。

为更高效推进企业文化建设,胡琳经理带领全体人员进行了通威哲学的学习,引导员工结合工作经验理解“下不为例”的意义,并学习如何让自己的行动更具执行力。

最后由公司安全员涂建祥老师针对员工职业健康进行了相应的培训并进行现场考试。通过此次培训让员工了解了什么是职业危害与职业病,并对如何预防进行了重要的讲解,要求全体员工积极佩戴防尘口罩及相应的防护措施,让防护用品真正起到防护作用。

全员月度赋能会的有效开展,对提升员工的综合能力及素质、提升员工凝聚力、开发员工潜力以及有效支撑经营有着积极的作用,公司将持续开展。



赋能培训现场

业务骨干赋能培训

为不断提升片区市场干部及业务骨干的团队管理能力及自主学习能力,助推营销转型工作的有效落地,华东一区于7月12日在扬州高邮悦湖景酒店召开了华东一区2023年上半年市场业务骨干赋能培训会。通威学习中心执行副校长张红缨、华东一区总经理贾光文、总部水产市场部部长刘雄、水产市场部副部长赵玉东、水产市场部顾问沈金竹、天门通威营销总经理刘文海、水产市场部大客户开发经理马琳、通威学习中心培训经理邓叶飞、华东一区各公司总经理、市场经理、人行经理以及片区所有市场业务骨干共计120余人共同参加了本次会议。

在开班仪式上贾总提出每年组织市场干部及业务骨干赋能培训的目的就是要“统一思想、统一标准、统一方针”,让干

部队伍通过赋能培训了解公司及至片区的阶段性目标达成情况,以此更好的带领团队完成全年目标。通过前期半年度总结中对市场问题的再次梳理,明确干部队伍下半年工作重点及规划,市场团队中做好表率作用,铆足干劲全力以赴实现年度既定目标。

在之后的培训中特邀了天门公司营销总经理刘文海以“营销转型我先行”为主题,以“解读、聚焦、操作”为主线,针对《营销转型方法》、《好产品+好用户=好效果》、《核心市场打造》、《团队机制建设》四项课程内容并结合天门公司营销案例分享培训,积极与市场团队互动,帮助市场干部理清思路,掌握业绩改善和团队管理的方法和技巧,快速提升片区市场团队战斗力,打造强有力的营销铁军。

在会议过程中,通威学习中心执行副校长张红缨、通威学习中心培训经理邓叶飞针对市场干部及业务骨干在日常管理工作中存在的问题,通过案例分享,从任务分解、帮助改善、有效落地、定期复盘等四个方面为市场业务骨干分享了如何正确实施“团队管理”的方法,指导各公司市场业务骨干坚决执行营销转型工作,理清任务目标,并围绕既定目标有效落地市场工作。

会议最后,贾总对市场各业务骨干提出下半年工作要求,要求所有管理干部强化自身学习能力和快速成长,通过实践和培训相结合来提高自身的岗位胜任力和团队管理能力;同时,要求参训业务骨干将本次赋能培训中收获带给团队伙伴,坚定团队目标和信心,带领团队坚决执行,将片区打造成高效且成功的攻坚型组织。

70天40头 亩产2000斤

通威“渔光一体”养虾模式,探索可持续养殖方式

媒体关注

这些年来,通威一直坚持科技与农业相结合的路线,“渔光一体”的对虾养殖新思路,是用科技赋能水产。养殖模式的突破会带给农业的发展带来全新的方向,在设施农业和智慧农业的背景下,相信水产行业也将迎来全方位的升级发展。

记者 唐小燕
通讯员 杨凤娟



通威“渔光一体”养虾施老板

科技和农业的相互依托,渔光一体养虾模式在广西获得成功。

“我十分看好这个渔光一体养虾模式,它不仅集合了土塘养虾和小棚养虾的特点,更有可能成为外塘养殖转型升级方向之一。”广西东兴的施老板兴奋地介绍着他的养殖模式,上面光伏发电,下面池塘养虾,科技和农业的相互依托,造就水产不一般的风采。

“渔光一体养虾可行性较高,和过去的外塘养殖相比,也是有过之而无不及!”据了解,施老板在广西从事水产产业已经近20年,目前拥有近千亩的外塘养殖南美白对虾,今年正式开始试验渔光一体养虾。

“今年在渔光一体试验,养了一造虾,已经取得初步的试验性成功,当前阶段已经达到70天40头的成绩。”施老板介绍,近些年养虾的投入和效益

逐渐不成正比,传统的外塘养虾难以盈利,养殖户亟需谋变,他就将目光投到渔光一体这种新模式上。

渔光一体养虾模式的成功秘诀在哪,施老板说道:“好产品、好技术、好管理缺一不可!关键是要借用模式的优势,通过优势去带动养殖流程,达到降本增效的目的。”目前施老板在渔光一体养虾模式的投苗量在8万尾/亩,池塘底部使用纳米增氧,气头维持在40个/亩,能够有效地达到增氧效果,还能防治底部沉积残饵粪便,破坏水体环境。

“外塘养虾成活率低的其中一个原因就是环境变化大,通常遇到强降雨、高温或寒潮情况,一旦对虾的应激能力弱,就容易暴发虾病或者直接导致死亡。而渔光一体养虾模式最大优势便是环境相对稳定,通过光伏板的覆盖,有



施老板的虾塘一隅

效应对天气环境的变化,起到了遮阳保温、降低应激的效果;另一方面,如果能通过光伏发电运用到养殖基地用电,能达到降低养殖成本的效果。”施老板说道,目前广西地区养虾还是以外塘为主,渔光一体的新模式开始被关注和重视,也有人用该模式养殖澳洲淡水龙虾。

施老板介绍,不管是传统模式,还是新模式,养虾的成功都离不开好产品。从2008年到2023年,他一直信任于通威品牌,从种苗到动保,再到饲料,通威产品贯穿了整体养殖过程。“这些年养虾在通威技术团队的协助下,获得了比较可观的成功率和利润,外塘养虾基本达到2000斤亩产量,最好的一茬虾养殖89天就达到16头规格的大虾。”施老板告诉笔者,这一次试验新模式,也是延用了通威的产品和技术服务,好的产品确实带来好的结果!

施老板认为,渔光一体养虾模式更适合去养大规格的虾,大规格对虾在市场中更具有竞争力,产量对应提高,获得的利润也相对可观。根据过往的经验,全程使用海壹南美白对虾饲料、虾肝强等产品,养出15-20头的对虾,料比只到1:1.5左右,亩产可达2000斤。

据湛江海壹饲料有限公司总经理余明洋介绍,目前渔光一体养虾模式的技术门槛与传统的外塘养虾模式相比差异不是很大,甚至在养殖成本上可以实现进一步降低;在养殖效果上,有了更加稳定的养殖条件,配合通威好产品的养殖流程体系,让养殖更加成功,达到降本增效的目的。目前,通威技术团队在渔光一体模式也有了服务的经验积累,预计今年下半年将协助施老板进行一年两造虾的试验;日后也有希望通过成熟的模式,进一步帮助一线虾农养殖增效增收。

见证好产品

精准管理 高温虾也大有可为

2023年小龙虾价格在一五后迎来了“腰斩”,除开库虾价格远低于2022年外,大青价格也较去年大幅跳水。餐桌顶流虽热度不减,却也苦于2023年养殖节奏延后,原本应在3、4月份就该出水上市的小龙虾,全部集中到5月。6月10日后稻虾基本结束,供应量变少,小龙虾价格将逐步回稳走高。那么,做好高温虾的精准管理,也是大有可为!



一、虾塘现状

1. 上半年温度偏低,但高温期预计温度更高,时间更长。国家气候中心专家预测:今夏高温时长,高温范围与常年夏季相比偏多。今年前期整体温度较2022年低一些,前期小龙虾养殖的病害防治、水草管理相对比较轻松。但预计今年6-8月高温期温度会更高,持续时间更长,高温期的管理更不容忽视!

2. 高温期水草需重点关注。由于今年前期基本没有出现高温,今年水草(伊乐藻)生长情况比较乐观,大多数塘口水草覆盖率能达到50%以上,相较2022年水草情况好得多。目前走访市场主要是一部分塘口伊乐藻的挂脏比较严重。尤其是以有机质的挂脏为主。随着温度升高,水体中悬浮的大分子有机质增多,被水草叶片吸附后,阻碍水草本身的光和作用,影响水草的活力和生长,这一类挂脏通过水草本身的自净能力,很难去除。

3. 温度提升,注意底质。小龙虾作为底栖动物,底部环境和溶氧直接影响到小龙虾的摄食和生长,我们对不同改底频率的塘口溶氧作监测不难看出,每月改底4次塘口溶氧日均溶氧高出每月改底2次2-3mg/L。

4. 投喂降档,回捕率低。绝大多数塘口进入高温期,饲料开始降档,加上前期龙虾价格行情不太好,大部分客户投喂量不大,导致高温天营养消耗得不到及时的补充,生长偏慢,龙虾互残,高温期放苗的存活率低下。

二、如何精准管理高温虾

1. 水位。高温期保持草头不露水面,和水面距离控制在10-15cm左右,高温期也不宜将水温加的过深,过深水位影响水草光合作用,建议控制在80-100cm。

2. 水草管理。今年前期整体水草情况较好,但随着高温期的到来,要做好高温水草管理。伊乐藻打草采取打头挖心的方式,但要注意:①水浑不打;②草头脏、烂根多不打;③水浓绿不打。梳草打草后,及时使用根元10亩/包壮草生根,给水草补充营养,快速恢复水草活力。七月中旬最好将沟里的伊乐藻全部拉掉,仅保留青梗和坂田上的伊乐藻。

预防措施:全塘伊乐藻的在6月初提前使用根元促进白根生长,避免后期漂草。进入高温期后尽量不去打草。

3. 处理挂脏。高温期虾塘内的大量有机质悬浮物会被水草叶片吸附,造成水草叶片挂脏,影响水草活力。此时需要用活水芽孢,配合超级碳使用。提高水草自净能力和水体透明度。

4. 底质管理。池塘底部沉积的有机质腐败后加剧池塘的耗氧,使得底部形成氧债,解决腐烂物质,一定程度能缓解缺氧问题,使用优底20(3亩/包)+超级氧源(50g/亩),高温期每周一次。

5. 投喂管理。高温期是否需要降档完全依据池塘环境而定,建议池塘只要未出现缺氧、烂草、低透明度的情况下,无需降档,全程使用海壹8811,投饵率10%以上,快速拉规格,多出虾!



通威教你如何做好河蟹池塘水草养护



◇ 清除草脏

水草挂脏是养殖中期最常见的一种现象,水体中悬浮杂质颗粒、死亡藻类等粘附在水草,消耗了水草的表面光照,从而影响了光合作用,造成水草不鲜活,卷缩腐烂,严重时会导致整株死亡。我们可以通过使用黑色经典+立净120来解决水草挂脏的情况。养殖后期通过使用乳酸多发酵菌液来达到调水的作用,使水流流动性大,促使水草活力好。

◇ 虫害

温度升高,万物复苏,夏季是水草虫害爆发季节,伊乐藻和水韭菜易发红虫和白色线虫,导致水草叶面全无,水草成光杆状。针对这样问题,建议在虫害高发季节将水草提前少量多次施肥(壮根灵),增强水草抗虫能力。若已出现虫害,避开蜕壳期,可用杀虫药类产品杀灭。

◇ 防止夹草

每年5月中下旬至7月有很多塘口出现螃蟹夹草及扒根的情况,造成后期

无草,影响河蟹的蜕壳。主要有以下四个方面原因:

①饵料不足引起河蟹夹草
近几年追随高密度高产量的养殖模式,加之套养龙虾,池塘货比较多,控制不好投喂量导致河蟹出现饥饿性夹草,因此可增加投喂量,并注重查料,及时调整投喂量。

②缺少维生素和矿物质引起夹草
处理:可用“全效速补”拌料使用,有效的补充矿物质元素而减少夹草现象。

③应激引起夹草
因天气突变而引起的应激性夹草,可泼洒维多多,增强免疫力,抗应激。

④缺氧引起夹草
处理:勤改底(底三效),减少水体毒素,增加底部溶解氧。

◇ 勤拉草及割草头

伊乐藻水温5℃以上即可萌发,10℃即开始生长,18℃-22℃生长最旺盛。在5月-7月份伊乐藻生长最为旺盛,水质清瘦,透明度过大,光合作用过强,加之前期水位浅,导致伊乐藻茎叶细长。在次期间加强管理,控制好种植密

度,种植后定期使用“壮根灵”促进根系生长。当水草过于茂盛时,应及时采取拉草割草头的措施,增强通风透光,促进水体流动,增加水体溶解氧,加快水草根系的一个生长,水草拉草后应及时捞出浮草,以促进水草生根壮根,健壮生长,杜绝枯草,死草,腐烂等现象的发生。

◇ 伊乐藻密度过大、烂根、开花

伊乐藻经过约三个月的生长期,过于茂盛,密度过大,阻断水体流通,尤其水草露出水面,经过太阳曝晒,停止生长,一段时间后茎叶发黄发黑,根部腐烂,水草上浮,败坏水质,致使水色发红、发黑。在此阶段需要将老化的水草要及时进行打草头,过密水草及时去掉草心,并疏掉过密的水草,增强水体的流动性,防止单棵水草过大。若水草出现黄根、黑根及腐烂的情况,应先“底三效”改善底质,再使用“壮根灵”修复水草,促进生根,壮根壮茎。

河蟹养殖中保草是关键,水草的养护是一个很长的流程,注重预防性的措施,保持好水质,做好日常管理,为高温季节保驾护航!

服务站

俗话说得好:“养蟹先养草”“蟹大小看水草”……可以看出水草在河蟹养殖过程中的重要性。不仅有利于河蟹蜕壳,还可以在在高温期,起到遮阳、降温的作用,而且水草还可以起到净化水质和提升溶氧。蟹塘中水草种植和维护的好坏,是养蟹成败的关键。随着气温的不断攀升,水草也遇到了众多问题。即将进入高温期,那池塘中水草该怎样养护呢?



2022年同期水草情况



2023年6月水草情况