



通威农牧资讯订阅号

2017年,通威股份农牧板块乘势而上,创新动能强势驱动,变革成果取得丰硕回报,不但业绩取得飞跃式突破,创造了多项历史最佳,迈上了十年内第二个大台阶,而且团队士气大增,精神面貌焕然一新,工作热情无比高涨,强力推动通威绿色农业和绿色能源双主业协同发展。2018年1月,2017年度通威股份片区述职会和管理总部2017年部门述职会先后隆重召开。通威股份围绕2017年经营管理得失,探索创新适用于市场开发的营销路径,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席、通威股份严虎副董事长和通威股份郭异忠总裁分别作出重要指示,在重点营销策略方面树立全员高度统一的战略共识,为2018年的工作指明了清晰的方向!

## 聚焦“针尖” 驱动核心引擎

刘汉元主席出席通威股份述职大会,并作2018年重要工作指示



十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席在会上作重要指示



通威股份管理总部2017年部门述职会会议现场

战略聚焦新态势



历史跨越新征程

本报讯(记者 李天宇)辞旧迎新,万象更新。近日,2017年度通威股份片区述职会和管理总部2017年部门述职会先后顺利召开,总结2017年通威股份整体业绩和工作亮点,梳理2018年工作方向和工作要求。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席出席并作重要指示。刘主席指出,2017年,通威股份农牧板块取得了可喜突破,是近10年来第二次上了一个大的台阶,其中,以华东战区、华中片区、越南通威、海南畜禽为代表,深入贯彻股份公司发展战略,探索出赢得市场的优秀商业模式,多项指标创造了历史最佳。面对新的一年工作,股份公司要继续深入“聚势聚焦,扬长砍短”战略,聚焦针尖,像钉子一样钉在任何地方牢不可破,同时做好对标学习,在短时间里找出并弥补差距,形成精细化标杆管理的工作方式。



### 历史突破 十年第二次上台阶

刘主席在会议中首先指出,2017年,通威股份农牧板块创造了良好的成绩,总体可圈可点,是近10年来,第二次上了一个大的台阶。十年来,通威股份在严虎副董

事长和郭异忠总裁的带领下,在全体股份人共同努力下,业绩实现了跨越式增长,实现了巨大的突破。让所有通威人倍感欣慰和自豪,同时也对2018年及其以后的工作充满了更多的信心。

### 四大亮点 优秀营销管理模式创造绝佳战绩

刘主席列举了2017年农牧板块的四大亮点。一是华东战区,在通威股份郭异忠总裁和通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文的带领下,寻找办法,探索路径,实现了股份公司总体的聚势,战略落脚点有了实质性的突破,战略思想逐渐深入人心。2017年,在全行业总体零增长左右情况下,华东战区业绩实现了近30%的增长,团队士气高涨;越南通威在面临内外部巨大的压力和问题下,实现了单公司在农牧板块巨大突破,华中片区

顶住压力,工作走到了回归正常,甚至超越正常的良好阶段,实现了销量飞跃;海南畜禽的成功,为通威在畜禽料技术和产品经营配方等方面找到了很好的支撑,足以证明通威在畜禽料同样可以做的很优秀。

刘主席表示,除了这些亮点外,还有很多经营上的突破、提升和改善,使股份农牧板块跨越了一个新的台阶,成为行业里面一颗原本就很亮,现在可能更亮的一颗行业明星。



### 聚势聚焦 焦点更明晰 集中到“最亮处”

针对2018年,通威如何巩固市场优势,继续引领行业,刘主席做了重要工作指示。刘主席强调,2018年,通威股份还要继续聚势聚焦,“我们的焦点还不够小,还不够明晰,还散焦”,要解放思想,扬长砍短,把所有精力集中在最亮处、最闪光、团队士气最高、市场认同度最高的地方。

围绕聚焦,刘主席举例并进一步强调,如果一类产品我们的团队和外部市场认同度相对聚焦很高,并且周边的市场容量足够,我们宁愿不要去聚第二个焦,第三个焦,全力以赴集中在已经有比较优势相对亮点的这类产品上。

### 对标学习 让精细化管理深入骨髓

会议期间,刘主席特别围绕精细化管理实现降本增效提出了进一步要求。刘主席指出,当前有些公司各个部门作用发挥不足,工作没有实行量化。这些问题都值得相关部门通过对标学习,把自己公司最好的选出来,把行业里面国内的最好的公司选出来,把全世界的水平进行对标,找出差距,找出最好的标准。刘主席强调,各部门经营管理要有清醒的意识和准确的判断,强化精细化管理,对实际经营

精准把控,实现高效经营,推进降本增效。

刘主席强调,2017年,大家找到了胜利的感觉,带着这种高昂的斗志和信心,2018年希望大家继续投身到市场的旋涡中,在水深火热中华丽转身,收缩边界,聚焦在我们的“针尖”上,像钉子一样钉在任何地方而牢不可破。甩开膀子在市场上干,我们就完全有理由处于佼佼者的地位,未来三年,通威农牧会走得更加健壮、卓有成效!

## 转变作风 征服 2018 新目标

通威股份严虎副董事长、郭异忠总裁出席述职大会,布局未来农牧战略规划

2017年团队工作作风改变和氛围形成的成绩,远远大于业绩增长本身。转变观念,落实“扬长砍短”工作,推进精细化和对标管理,提高效率,顺利实现2018年两大工作目标。



### 作风转变立竿见影 力争完成两大目标

本报讯(记者 李天宇)1月8日,通威股份郭异忠总裁在2017年度片区述职会中作了重要发言。郭总指出,2017年,通威股份农牧板块业绩再创历史新高,大家的工作作风发生了巨大转变,无论是员工的工作积极主动性、内驱力,还是团队的氛围和激情,与过去相比都有显著提升。而团队工作作风改变和氛围形成的成绩,远远大于业绩增长本身。

郭总指出,在过去的一年,营销年会提出“目标高低决定进步快慢”的观念已深入人心,大突破大发展的高目标思维在股份体系内已形成,且快速落实为行之有效的行动方案。同时,“树立标杆”的工作方法在股份体系内达成高度共识,进而高效落实“334”的工作重点,完成3个标

杆的树立。郭总指出,2018年,通威股份农牧板块确立了两大经营目标:第一,业绩再登新台阶,第二,经营管理和效率再登新台阶。为顺利实现两大目标的完成,郭总提出五个要求:转变观念、扬长砍短工作的落地、精细化管理、对标管理,以及速度决定生死。

在1月17日举行的管理总部2017年部门述职会上,郭总指出,通威须确立真正有价值的项目,并对技术线的激励进行倾斜,通过研发的投入、相关制度不断的建立和完善,建立完善的研发平台。郭总表示,通过对五大执行要求的落地,通过每一位员工的执行到位,公司一定能完成今天提出的2018年两大目标。



通威股份严虎副董事长出席会议并作重要讲话



通威股份郭异忠总裁作重要指示



### 三大引擎 强力驱动通威龙头打造

在管理总部2017年部门述职会上,通威股份严虎副董事长提出,未来三到五年,通威将全力打造世界级高纯晶硅龙头,同时进一步提升太阳能电池片的绝对领先地位,并通过聚焦水产饲料和“渔光一体”模式,巩固、提升通威水产饲料在全球的领导位置。围绕这“三大世界龙头”的打造,通威将在资本市场赢得

充分的话语权。严董指出,围绕三个龙头的强势发力,通威拥有三大后盾支撑:光伏新能源、养殖、食品和贸易。针对养殖板块,我们应该思考在“渔光一体”养殖模式下,如何养殖适合未来的安全水产品,如何推广和销售;针对高端品牌通威鱼的基地打造,大家应明确方向,也需要技术体系思考怎样计划

和打造;针对现代渔业产业园区后端通威鱼,也需要技术体系、业务体系思考如何在有条件控制的情况下优化养殖模式。严董指出,希望未来三年,“渔光一体”、养殖、食品加贸易能够取得巨大的突破,带动通威绿色双主业和三大龙头的腾飞,扩大通威的品牌影响力,为通威打造千亿级企业奠定重要的基础。



华东战区的成功实现了通威的聚焦点、落脚点实质性的突破。有了这些实质性的突破,我们对未来所从事业务的理解得到逐渐深入,从市场上来讲,也体现了相应的效果,是我们 2017 年整个股份公司农牧板块里可圈可点的一个大亮点。

● 战区获取优质水面资源数十万亩,打造了“现代机械与传统养殖完美结合”的现代渔业产业园 10 余个,在水面“拿、租、管”方面取得了一系列好成绩,为该模式在全国推广带来无数宝贵经验;

● 先后建立起数个“渔光一体”高科技生态养殖基地,成为“助推现代渔业转型”的有力推手。为实现集团“水上产出清洁能源,水下产出绿色食品”的“渔光一体大战略”宏伟目标贡献力量。

大飞跃

获取优质水面数十万亩 打造十余现代渔业产业园

2017 年,华东战区在通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文、总裁助理万学刚的带领下,全体人员共同努力、攻坚克难,在江苏沿海一带获取优质水面资源数十万亩,打造了“现代机械与传统养殖完美结合”的现代渔业产业园 10 余个,作为股份水面工作排头兵,在水面“拿、租、管”方面取得了一系列好成绩,为该模式在全国推广带来无数宝贵经验。为股份向实现“公司+农户”产出健康、绿色“通威鱼”跨出历史性的一步。

战区还在镇江扬中、扬州宝应等地先后建立起数个“渔光一体”高科技生态养殖基地,成为“助推现代渔业转型”的有力推手。为实现集团“水上产出清洁能源,水下产出绿色食品”的“渔光一体大战略”宏伟目标贡献力量。

2017 年,尽管受经济上的一些影响,越南通威却实现了单公司在股份公司农牧板块实现了巨大突破。这是通威海外,尤其是越南市场可圈可点的一个大亮点,也是股份公司历史上一个新的台阶和里程碑。

● 越南通威始终坚持“创新突破、高速发展、创造价值、成果共享”的经营方针,因地制宜制定市场战略,强力发展虾料市场,公司盈利水平持续增长并再创新高。

● 虾肝强销售量同比增加 24.6%,占公司虾料总量中的 12.1%,推广成果显著。



2017 年,越南通威亮相 APEC 会议,通威品牌闪耀海外

# 战略腾飞 华东当先

2017 年通威股份华东战区业绩突破,成为通威未来战略的先锋标杆



勇猛精进的华东战队在 2017 年所向披靡

大奋进

坚定信念 团队“沸腾”

“2017,华东第一!”早在 2017 年初,王总就在华东战区立下目标,统一布局、调结构转方式,让成绩说话,以全新的姿态向市场发起挑战。在探索突破的模式过程中,通威股份郭异忠总裁扎根华东一个多月,和全体将士一起调研市场,调研水面,围绕股份“聚焦水面,聚焦市场”的战略规划寻找办法,探索路径。2017 年上半年,多个通威现代渔业园区在华东相继落成,极大提高了战区的效益,在

总部市场营销部的指导下,华东调研后开展“公司+农户”直销模式,6 月直销户饲料总销量同比增长 100%。

真正让王总感到欣喜的是,团队“动起来,活起来”了。王总开创“移动小会”模式,带队扎根一线,集合两三个公司业务员一起“开小会”,听取分部经理述职,找到亮点就带去其它公司,发现偏差就当场纠正。如此,华东团队得以快速激活,找到更加高效的工作方法。

大突破

水产料实现 35%以上增长 数家公司销量增幅超 100%

华东战区作为股份核心战区,辖区内 10 余加分、子公司,涉及鱼料、特水鱼料、虾蟹料、猪料、禽禽料等,2017 年华东战区经历了高温酷暑、疫病肆虐、环保检查等一系列的压力。在大背景条件不理想的情况下,王总、万总长期行走一线,细察病灶、狠抓落实,帮助战区内分、子

公司制定方针,并及时检查纠偏。在战区全员共同努力下,2017 年各分、子公司集体发力,数家公司销量增幅 100%以上,真正实现了业绩的



通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文为战区年度卓越公司颁奖

# 逆流勇进 荣耀海外

越南一区越南通威调结构谋转型,实现单公司业绩飞跃增长



通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福与当地养殖户合影

服务检测中心作用显现

越南通威将重心放在“升级服务模式、提升服务质量”,2017 年先后在越南各地建立检测中心 9 个(虾料 8 个、鱼料 1 个),配置检测人员和服务老师近 30 名,为养殖户解决技术上的问题,选择以服务为主的差异化竞争道路,通过固定和移动形式进行给养殖户进行病毒检测、技术培训,得到客户很高的评价。

全年共检测样品 85000 余个,开展固定检测数量 46000 余个,开展移动检测数量 38000 余个,开展移动检测次数 900 余次,平均每天检测样品 300 余个。

营销转型管理精细

2018 年公司工作目标及总体思路将从营销转型、模式推广、服务落地、人才培养、管理精细等五个方面加强:从以前的价格营销转为价值营销,以提高终端养殖户效益为最终目标;从产品销售转为服务营销,充分发挥服务检测中心作用;公司服务营销人员的职责转变:营销业务人员的主要职责是跑养殖户,解决现有养殖户的问题和开发新的养殖户;片区经理跑代理网络,帮扶现有代理和开发新的代理,为代理服务。过程考核导入内的考核模式;全力加强人才梯队建设、引进和培养骨干优秀人才;内部实施精细化管理、简化工作流程、提高工作效率、全面提产增效。

因地因时制定战略 盈利水平再创新高

虽然市场竞争压力巨大,但是越南通威始终坚持“创新突破、高速发展、创造价值、成果共享”的经营方针,外部积极参与市场竞争,因地制宜制定市场战略,强力发展虾料市场,内部狠抓原料采购和生产管理,较准的把握了各采购节点,较好的把控和降低了采购成本。2017 年公司盈利水平持续增长再创新高。

年销售量同比增加 24.6%,占公司虾料总量中的 12.1%,推广成果显著。

公司为了更好的提升虾料销量,积极在推广模式上进行创新,大力推广新模式“覆膜塘+虾肝强+增重料+动保产品”;积极推广示范示范点工作,由服务部在薄辽、金瓯、茶荣等地建立了 18 个示范塘,并及时将示范结果进行展示和公布,带客户参观学习,示范效

果明显,得到了用户信任;同时公司还全力进行会议推广工作,全年开展虾肝强大型宣传培训活动 140 余场,参加人数达 1600 余人;全年组织虾肝强参观学习交流会 37 场,参加人数约 700 余人次;召开塘头会 62 场次,参加人数达 550 人次。

通过这些活动使得越南通威的虾料销量和虾肝强产品的销量得到明显增长。

# 创变内力 焕发新生

华中一区解放思想,创新营销和管理模式,销量和水面工作均取得巨大突破

华中战区 2017 年面临方方面面巨大的压力,在大家的质疑声中,在自己沉重的包袱当中,在我们的市场的竞争的漩涡当中也是实现了业绩突破,工作回归正轨,也给整个股份公司农牧板块增添了不少的光彩!

● 进一步解放思想,放开手脚,对战区各分、子公司的经营规划及预算进行科学的指导、设计,对各司销售政策严格管理,对市场营销节奏准确的把握,对各司经营偏差进行及时的纠正。

● 战区及各司两级分别成立以一把手为组长的水面运营领导小组,各司配置符合“四化”要求的骨干技术服务营销人员和优秀片区经理及以上人员为水面专员,领导小组成员在关键时间段集中 80% 的时间和精力专司其责,水面专员专职专责,全体技术服务体系人员全员参加。



通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹为“十大忠诚客户”颁奖

## 相 / 关 / 新 / 闻

### 沅江通威 20 周年庆暨 2018 经销商千万财富共享年会圆满召开

本报讯(通讯员 杨林 马琳)1月22日,沅江通威 20 周年庆暨 2018 经销商千万财富共享年会在益阳隆重召开。沅江市副市长王志强、沅江市水产局局长冯正军等相关领导受邀出席,300 余位来自三湘大地的优秀经销商、养殖户与沅江通威全体员工齐聚一堂,庆祝沅江通威成立 20 周年,共商 2018 年发展大计。

2017 年,沅江通威通过经营转型,取得量利双增的良好业绩,本次会议以“模式引领 诚信合作 财富共享”为主题,旨在答谢为沅江通威发展给予大力支持的客户,并与经销商一同深入学习行业发展趋势,探讨转型升级的思路方法。

通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹致开幕辞,向在座的经销商、养殖户 20 年如一日的支持表达了衷心感谢,重申通威“渔光一体”战略目标在三湘四水落地的重要性,同时对沅江通威 2018 年的战略方针与工作开展的指示,期待在全体通威将士高效执行,用价值服务为客户带来巨大的增值空间,一同在 2018 年再创新辉煌。

### 创新盈利模式 成绩取得突破

战区饲料销量总量超额完成年初计划任务,同比增长 12%。在 2017 年股份公司年会上,南昌、沅江通威在销量增长、优质客户开发、产品结构调整等方面都获得了殊荣。

在销量取得较大突破的基础上,成绩的取得得益于战区对各司的经营规划及预算科学的指导、设计,对各司销售政策严格管理,对市场营销节奏准确的把握,对各司经营偏差进行及时地纠正。

成绩的取得得益于“四化”人才选育和“四高”团队打造所带来的团队营销和经营核心竞争力的提升,有力促进了市场拓展效率的提高和经营结果的改善。成绩的取得得益于坚持“5331-365”养殖盈利模式创新创造和持续推广促进了用户价值提升,促进了产品结构提升,促进了动保的落地。

成绩的取得得益于产品升级换代提升了用户效益,提高了产品盈利能力,改善了经营。



南昌通威 2018 年经销商大会暨迎新年会,全体通威人齐唱通威歌

### 统一思想提高认识 水面运营成效显著

2017 年战区超额完成水面计划任务,为 2018 年战区销量增长提供有力的支撑,也为未来“渔光一体”战略的实施,储备有效资源,成绩的取得得益于统一思想、提高认识。拿水面工作是公司的第一战略,要做到拿得进、租得出、管得好,要求人人成为水面运营管理者。

加强领导,强化组织。战区及各司两级分别成立以一把手为组长的

水面运营领导小组,并要求各司配置符合“四化”要求的优秀的骨干技术服务营销人员和优秀片区经理及以上人员为水面专员,领导小组成员在关键时间段集中时间和精力专司其责,水面专员专职专责,全体技术服务体系人员全员参加。

此外,各司加强对各层级人员拿水面流程、策略等方面进行培训;内部各层级参与拿水面,部门联动,

外部发动客户团队一起获取水面;依法依规,严明标准。战区为各司制定水面承租标准,并严格各司依法获取,合规转租,严控风险,高效经营;目标明确,细化分解。战区及各司制定高目标,并按月份层级分解,落实到位;及时总结,按“五”推进。五天一会议,五天一总结,五天一改善,五天一提升,五天一发展;严格考核、重奖重罚。

2018 年,华中一区全体将士将坚决贯彻执行刘主席“聚焦,凡事可成;散焦,一事无成”指导思想,战区聚焦打造标杆公司、公司聚焦打造标杆市场,市场聚焦打造标杆客户,客户聚焦打造标杆用户,并从主业聚焦、公司聚焦、市场聚焦、客户聚焦、模式聚焦和产品聚焦六个方面持之以恒坚定践行,全面实现片区各司多项经营指标野蛮增长。

# 精益求精 跨越发展

通威股份海南畜禽求实求精,以拼搏的精神创造业绩大增佳绩

### 跨越式增长谱写佳绩

2017 年注定是不平凡的一年,是海南畜禽量利实现大踏步,大跨越的一年,在公司总经理何联军的带领下,在全体干部员工的共同努力下,猪料取得了较大突破,在 2016 年取得较大增长的基础上(2016 年增长 2 万吨),在面临行业转型加速,竞争白热化加剧,猪料团队有一份大海的气魄、一生有一份苍穹的广阔。跨艰难而含笑,历万险而傲然。一路走来,正是凭借着内心深处这份果敢和坚韧,让团队不畏困境、不畏坎坷、不畏竞争、迎难而上,谱写出一路高歌。他们始终相信,奇迹从来只在我们手中。他们用努力,用玩命的拼搏精神谱写了海南猪料的神话,在 2017 年里,海南畜禽猪料是一个月一个台阶,再次实现了奇迹般的成长,为公司利润出现跨越式增长保驾护航。

禽料也不甘示弱,在面临禽流感,行情持续低迷,行情严重亏损的大环境下,禽料团队没有放弃,他们越挫越勇,当禽料销量跌至低谷,他们始终承载着公司的荣辱使命,为了公司的整体荣誉奋战在一线,相信困难只是暂时的,只要团队足够强大,困难就会绕道去找到那些脆弱的竞争对手,经过近半年禽料团队和全体干部员工浴血奋战,禽料销量又重新回到公司的理想水平,在经历半年多的禽料寒冬时,海南畜禽禽料不但没有下降,还出现同比增长近 1 万吨的骄人业绩,为海南畜禽乃至战区的挑战目标的达成画上浓墨重彩的一笔,为海南畜禽的销量大突破作出了应有的贡献。



海南畜禽总经理何联军一行陪同郭总拜访意向客户

### 人才为王 效率至上

在行业竞争白热化的环境中,企业的经营成本和人才梯队一定程度上决定了企业的竞争力,何总在不同场合多次强调:“节约出来的成本就是公司的纯利润,人才就是公司最大的财富,是一个企业持续发展的源动力,员工在得到应有薪酬的同时,更大一个动力是得到企业,得到领导的认可,对员工自身发展报有了我们管理者都无法想象的期望,人才培养在一定程度上是为了企业的发展大计,另一方面也是降低人才成本的最有效途径”,全公司上下全面推行精细化管理

的同时,更关注的是每一个员工的成长和提升,激发企业每一个细胞的潜能,在 2017 年期间,海南畜禽共计向股份公司输送干部 6 位,高管 2 名,内部储备干部 3 名,在职干部职级也得到一定的提升,在公司形成了“比、学、赶、帮、超”的工作氛围,在海南畜禽的有志青年经过自身的努力,为公司的发展贡献了力量,能力得到了提升后都会在合适的时机得到提拔。人才战略是公司发展战略不可或缺的重要组成部分。

市场是龙头,原料是大头,生产是重头,要搞好这三头,企业才

有“搞头”。海南畜禽在管理总部及战区的正确指导下,公司原料战略采购和采购节点在 2017 年取得了较大的成功,在为公司生产经营提供源源不断的子弹的同时,还为公司创造了不可或缺的利润来源。

生产在保质保量供应的同时,还肩负着降本增效的重任,全年单吨生产费用大幅下降,为公司的经营发展贡献了数百万的纯利润,这都是大家团结一心,共同努力的结果,只有这样,公司才能长足发展,才能成为股份的标杆,才能在行业取得竞争的主动权。

海南畜禽的成功,真正使通威内部员工,团队,技术体系,营销体系,经营体系真正大涨志气,证明了通威这些板块都一样可以做得很优秀。如果三年实现了 50 万吨的目标,那么也是通威在规模化,现代化饲料厂的高效率经营上一次又一次迈上新的台阶。

● 经营上精打细算,管理上精雕细琢,技术上精益求精,这是贯穿海南畜禽 2017 年生产经营活动的指导方针。

● 全公司上下全面推行精细化管理的同时,更关注的是每一个员工的成长和提升,激发企业每一个细胞的潜能。

● 踏上大迈步的新征程,在通威股份郭总总裁的精心指导和帮助下,海南畜禽只有一个目标:“成长为 50 万吨规模的畜禽企业”,不忘初心,砥砺前行,成绩属于过去,扬帆再启航。相信在海南畜禽全体干部员工的共同努力下,一定会在海南谱写通威史上的美丽篇章。

# 跨越发展 奏凯歌



# 精细管理 风采足

# 从胜利走向更大的胜利!

近日,通威股份各战区未雨绸缪,为 2018 工作统一思想、鼓足士气

## 构建新年新格局

## 马力全开战今朝

不忘初心,迎着“智创革新”的风帆,通威股份继续破浪前行。近日,通威股份各战区召开全体会议,总结 2017 年工作成绩,为 2018 年工作制定目标和规划,为来年奋战鼓足干劲!各战区、分、子公司坚决贯彻刘汉元主席扬长补短、战略聚焦的指导方针,聚焦水面,聚焦市场,全体将士凝心聚力,戮力同心,汇聚追梦筑梦的磅礴力量,踏着更坚定有力的步伐,沿着 2017 胜利的足迹,奔向更远的前方,走向更美好的未来!

本组稿件由秦丽、徐忠琴、林梦丽、梁滔、王伟明、黄凯、钟玉洁、张爱华采写



2018,全体股份员工枕戈待旦,迎接挑战

### 华东战区 横扫三重关 剑指一百万

1月28日-29日,以“2018·华东爆发”为主题的通威股份华东战区 2017 年总结暨 2018 年启动会议隆重召开。通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文、通威股份精细化管理领导小组组长李昌海、通威股份市场营销部副部长贾光文、通威大学执行副校长张红缨等领导出席此次会议。

王总在会上指出,2017 年,华东战区实现了水产料绝对增量第一、考核利润绝对增长额第一、水面获取面积及管理产出销量第一、动保销售额第一、员工收入普遍同比提升比例第一和行业增幅第一的骄人战绩。2018 年,华东战区上下必须紧盯水面、业绩和挑战目标,播响“横扫三重关,剑指一百万”的战鼓,精细管理。

通威股份郭异忠总裁参会并作重要指示。郭总要求大家要永远牢记刘主席所说的“我从哪里来?要到哪里去?凭什么来?凭什么去?”并要求各公司要找出行业优秀标杆,做到时时对标、处处对标,依靠有效的措施与方法将短板加长,弱项加强。建立严格的“赛马机制”、“淘汰机制”,快速推进对标管理。



通威股份郭异忠总裁作重要指示

### 华中一区 争夺水面 开发客户

通威股份华中一区 2018 年经营工作会议于 1 月 12 日在沅江通威成功召开。通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹、通威股份华中一区总裁助理陈涛,华中一区各线路总监、负责人,

各分子公司总经理共计 20 余人参会。各线路总监分别进行了技术线、市场线、产品内控线各版块的 2017 年工作总结与 2018 年工作规划。沈总在作工作指示时指出,主要从战区聚势聚

焦、扬长补短方面工作做工作规划和开展思路讲述,并提示目前核心工作主要围绕经营预算落地、水面获取和运营、新客户开发、预存款收取等方面工作重点展开。



通威股份副总裁兼华中一区总裁宋刚刚在工作计划会议上作工作指示

### 华西一区 围绕市场需求 吹响冲锋号角

近日,通威股份华西一区 2017 年工作总结暨 2018 年工作计划会议在四川通威隆重召开。通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚刚、通威股份水产研究所所长米海峰、战区各职能线负责人,各公司总经理及各部门负责人共 50 余人参会。会议对战区 2017 年工作进行

全面回顾,部署 2018 年专项重点工作,进一步理清了战区各公司、各线路下阶段工作思路。

米海峰所长在专题报告中指出,产品力是整个养殖环节的基础,是养殖户、经销商、业务员和公司实现利益平衡的关键点。

宋总对华西一区 2017 年工作进行了全面总结,在盘点战区 2017 年工作的基础上,提炼亮点,在未来经营管理中复制推广,为 2018 年重点工作予以规划。宋总提出,公司经营是以市场为导向,根据市场需求开展工作,很多难题都将迎刃而解。



华中二区总裁幸鹏带领团队为 2018 加油

### 华南二区

#### 全员营销 精细管控

1月20-21日,通威股份华南二区 2018 年工作计划会议在广西南宁召开。通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁助理兼营销总监喻明波、通威股份华南二区总裁卢运进、通威股份市场营销部副部长贾光文、通威大学执行副校长张红缨等出席。卢总要求战区各公司全面实施“赛马机制”,进行严格的绩效考核,激发团队潜能,实现 2018 年的销量大目标、大增长、大突破、大激励。

郭总要求各职能线深入市场一线支持,推行全员营销,同时开展对标管理,保持公司持续竞争力。并着重指出管理精细化管理是打造核心竞争力的必然之路,竞争的优势实际是管理优势,管理优势则通过细节予以体现。

### 预混料片区

#### 强化“目视”标杆打造

1月25日,预混料片区四川预混料公司“2017 年度绩效考核述职暨 2018 年工作计划会议”顺利召开,通威股份预混料片区总裁兼四川预混料公司总经理刘如芳、四川预混料公司总经理助理陈玲、各部门负责人及全体员工参加会议。

会议围绕 2017 年亮点梳理及问题剖析,2018 年工作计划及个人成长计划相关议题展开,刘总对 2018 年度工作提出明确要求和重点部署:强调各级各部门要严格按照精细化管理,规范操作流程和加强目视化 2.0 升级工作,进一步提高工作效率,转变观念、真抓实干、开拓进取,努力将四川预混料公司创建成为 2018 年精细化管理的标杆公司,推动整体工作再上新台阶。

### 华西二区 标杆打造 抓精管理

1月16日,以“标准营销简单执行”为主题的通威股份华西二区 2018 年计划工作会在重庆通威顺利召开。通威股份总裁助理兼营销总监喻明波、通威股份华西二区总裁成军和出席会议。会议期间,通威股份华西二区总裁成军和围绕战区人员分工、2018 年经营目标和总体经营策略进行了部署。

随后,通威股份总裁助理兼营销总监喻明波详细解释“通威三阶段客户打造模式”,并对“营销四会”、“管

理四会”等工作开展做进一步要求。喻总对营销动作规范、执行到位予以再次强调,并提出“想都是问题,做才有答案”。

会上,成总就华西二区 2018 年的各项考核指标、方案进行了解读,市场线紧紧围绕标杆打造,内务线强调精细化管理,外争销量、内控成本,为 2018 年经营目标的达成奠定坚实基础。

1月17日,参会各分公司总经理向战区签订了《经营目标责任书》。

### 华北一区 快速发展 严格管理 营销突破

1月30日-31日,以“快速发展、严格管理 营销突破”为主题的华北一区 2018 年计划工作会议在天津胜利召开。通威股份总裁助理兼华北一区总裁周澎及华北一区各分、子公司总经理、各职能线总监、各公司部门负责人共计 50 余人参加了此次会议。

战区各公司总经理、总监、市场部负责人就 2017 年工作进行了汇报

和分享,并对 2018 年工作做出计划,周总就各公司 2018 年的工作提出了“快速发展 严格管理 营销突破”战略方向要求。

周总分别强调了精细化管理工作、预算管理工作、绩效考核、效益分享、水面运营等重点工作,并要求 2018 年各公司务必要快速发展,严格管理,营销突破,为实现华北一区 2018 年的快速增长努力奋斗!

### 虾特料片区 营销突破 服务驱动

1月31日,以“营销更深入,服务更坚决,管理更精细”为主题的通威股份虾特料片区 2017 年度工作总结暨 2018 年工作计划会在珠海海壹顺利召开。通威股份郭异忠总裁、通威股份虾特料片区总裁刘明锋等领导出席此次会议。会议包含 2017 年市场优秀案例分享和领导点评,各公司对 2018 年市场管理和内务精细化管理做了详细的工作规划汇报。

刘总对 2017 年片区工作做了详细

的总结,对行业状况,主要竞争对手概况以及虾特料片区近两年的发展做了深刻的总结,同时也提出了 2018 年片区工作思路及目标:产品升级,营销突破,服务驱动,增长是王道;精益生产,降本提效,服务市场,质量是生命。

通威股份郭异忠总裁在讲话中指出,近几年虾特料销量增加速度减缓,需加快增长速度,同时加大资金管控力度。郭总对虾特料片区给予了很大的期望。



预混料片区四川预混料公司“2017 年度绩效考核述职暨 2018 年工作计划会议”合影留念

### 华中二区 预算先行 管理精细

华中二区 2018 年经营工作会议于 1 月 22 日 - 23 日在武汉成功举办,通威股份郭异忠总裁、通威股份华中二区总裁幸鹏、通威股份总裁室业务专家兼精细化管理领导小组组长李昌海等出席会议等悉数参会。本次会议就预算管理、精细化管理、水面工作等方面内容展开探讨和分享,各公司及各线路进行 2017 年经营工作总结与 2018 年经营规划汇报,深度剖析 2017 年片区工作中的亮点和不

足,结合 2018 年片区“预算先行,精细化管理,野蛮增长”的工作思路和要求,明确片区 2018 年的工作目标及措施。郭总指出,华中二区团队精气神非常好、有自信、有信心、敢于树更大目标,这是做好工作的基础,比量利更重要!最后郭总提出片区工作六项要求,从建立对标管理和赛马机制,重视预算管理、精细化管理、水面工作、扬长补短、转变思维观念六方面——阐述,做出详细指示。

# 2017, 你们最棒!

通威股份管理总部 2017 年优秀员工风采展示

聚是一团火,散是满天星。当我们众志成城,没有一个人可以打倒我们!2017年,通威股份每一位员工的辛勤付出换来了业绩的全面开花,催人奋进!在他们当中,涌现了一批表现杰出的优秀员工。他们来自各个板块,从事着不同的工作,但他们每个人的内心都深深镌刻着“责任”二字,勇于担当,躬耕事业,在不言苦,在平凡的岗位上做出了不平凡的成绩。  
你们是我们学习的榜样!2017,你们最棒!

5  
通威农牧  
榜样

2018.2.1  
责编 李天宇

引领崇高事业



激发前行力量



**王珊**  
传播策划部策划经理

策划、主持是她的专长,一专多能,责任心强。2017年,牵头股份纸媒内容策划和统筹传播工作,策划《通威农牧》专刊9期、杂志4期,聚焦经营和一线,引导股份主流舆论,提供智囊;牵头负责科技营销年会策划工作,担任传播策划组组长,协助统筹整体年会的推进执行,保证会议圆满完成;为各战区,分公司提供策划及主持服务,牵头制作会议实操模板;负责2017年度股份企业文化“标杆部门、标杆人物”的案例传播推广工作,统筹协调并完成传播150余个。



**陈怡**  
原料部文员

在面临原料体系重大变革前,她沉着冷静的应对各方面的压力,严控供方管理,维护渠道稳定,协助开展体系团队建设工作,为人才梯队的搭建提供了有效保障和支撑,信息系统协调维护、流程优化、权限分配、物料新增、采购策略维护等工作的高效处理,为体系人员信息系统的使用给予了有力支持。她考虑问题系统全面,具有强烈的责任感和主动性,执行力较强,相关部门沟通协调好,善于利用多方资源解决问题,较为圆满的完成领导交办的各项任务。



**高平**  
通威畜禽所  
牟礼试验场场长

2017年,他根据经营目标合理调整猪群结构,科学管理,全年无重大疫情发生,许多关键生产指标明显改善;积极协同猪场专项工作开展。在承担试验场研发任务、同时管理猪场的高负荷本职工作之外,积极发挥个人技术专长,对猪场开发工作进行重点帮扶,并取得明显成效。通过理论培训、现场开发客户、总结“脏猪改善”开发方法,为猪场专项工作的推进起到了积极作用;扎根试验场,摸索养猪技术,将总结心得无私奉献给公司,对猪场开发和人员培训提供技术指导和协助。



**朱明静**  
生产部生产业务经理

2017年,她承担股份公司生产体系物资管理工作,持续推动定岗定员和优化仓储物流工作,人均产量同比大幅度提升,夯实物资管理基础工作,投入产出比和重要物资管理取得较大进步;她主动下沉公司开展现场帮扶、指导工作,在人员培训、重点物资管理、生产批消耗处理等方面都取得了显著成绩。配合股份公司SRM系统示范、上线、优化工作,为系统的顺利运用做了大量富有成效的工作。除此之外,她还积极开展生产体系定岗定员等方面工作,取得了不错的成绩。



**蔡泽文**  
水产市场部水产服务经理

他专业能力突出,面对2017年的重担,毫不畏惧,顶住压力,所负责的动保专项工作圆满完成股份公司的考核任务,并完成2017年动保渔机挑战的目标,提前两年实现动保渔机目标;所分管的三新药业,销量增长率取得突破,远超水产动保行业的发展速度,但这也是得益于股份公司的动保发展战略。2017年带来三新药业的研发团队,完成所有产品的升级改造,并开发多项新产品,在市场上获得高度评价,在全年创造了优秀的业绩。



**常运**  
人力资源部薪酬专员

常运在招聘岗位工作卓有成效。2017年上半年除完成本岗位本职工作外,主动承担总部人事管理工作;下半年,当部门人员变动时积极接受部门工作调整安排,从招聘岗位转到薪酬核算岗位,接手总部薪酬核算工作。面对薪酬岗位的复杂性,敢于挑战,并努力克服困难,接手工作后熟悉快速上手,在做好顺利工作过渡的同时积极优化薪酬核算,保障每月工资的准确、及时发放,在较短期内解决了薪酬核算发放的及时性难题。



**胡菊玲**  
通威大学教务管理专员

在工作中,她积极参与各项事务的组织与开展,主动学习,成长迅速,能够在培训会议主持、现场组织、后期宣传上独当一面并且形式创新、多样,特别是在组织新员工培训、微信建设,以及梯队人才线上培训中起到了非常大的推动作用,同时,能够协同配合团队开展各项工作,有着较强的执行力;在生活中,关心关爱同事,待人热情,积极参与公司组织的各项活动,出色完成跨部门沟通协作的各项工作。



**刘雪兵**  
特种水产研究所配药师

他具备良好的沟通、协调能力,责任心强,能吃苦耐劳,沉下市场一线走访终端塘头,及时了解到我司及主要竞争对手的产品养殖效果,可以独立处理并解决市场投诉问题,获得了分公司总经理、市场体系人员的高度评价与认可。在内务方面,通过跟踪生产,发现生产方面存在的一些问题,并协同生产、品管一一处理。总之,该员工综合能力较强,分子公司领导对其评价较高,今年所负责的公司也取得良好的业绩。



**吴业阳**  
水产研究所营养师

表现优异,勇于承担特别危困公司无锡通威的产品质量和品牌重塑工作,产品质量和口碑在2017年出现可喜逆转,鲢鱼料的反应在市场上表现优异,打赢产品的口碑之战,为无锡通威挑战明年增量的市场预期提供有力技术保障,同时绍兴通威的业绩增长可观,在服务好华东区域的同时,他还积极和主动的承担了华中一区的合肥和池州通威,缓解了以往该区域技术力量薄弱和产品管理不力的困难,使得两家公司的销量及产品质量与原料使用策略都获得显著的技术保证。



**李茂**  
通威动物保健研究所  
水产医学部经理

2017年他在高强度工作中,能把交办的工作较好的完成。通过多款动保产品和功能性产品给股份公司广大营销将士提供有力的差异化竞争武器,助力股份公司饲料销量增长。他用优质服务彰显通威科技实力,还牵头医学部部门工作,组织本部门人员在人手有限任务重的情况下摸索出了成果转化新模式,为更多的成果转化奠定基础。他负责自主研发项目《鲤鱼急性烂腮病综合防治技术应用》,在部门聚焦砍短工作中,尤其在流程梳理和优化上做了大量工作。



**潘雪梅**  
原料部部长助理

作为原料部部长助理,她敢于管理、敢于担责,主动承担部分业务管控工作,为部长分忧解难,认真践行了一个部长助理的职责。牵头战略合作落实工作有效。2017年采购成本对比取得佳绩;顶住客观环境压力,主动承担并处置有效,不仅避免了积压损失,同时积极外销,为公司创造了优秀的业绩;负责贸易过程监督工作,及时发现风险,并督促协助业务部门采取纠偏措施,避免了不必要的损失。在部门聚焦砍短工作中,尤其在流程梳理和优化上做了大量工作。



**张茂华**  
畜禽研究所主任营养师

她自加盟通威以来,工作积极主动,业绩突出,在配方服务工作方面业绩突出,积极参与打造畜禽标杆公司,在海南畜禽主动作为产品质量总负责,牵头市场、尤其是原料采购和使用环节,与分子公司各部门充分协同,积极应对挑战,使得产品效果和稳定性得到了明显改进,极大提振了畜禽板块士气。积极拥抱变革,全面下沉一线,扎根市场进行技术服务,对市场调研,一线跟踪,效果收集工作开展执行到位,工作总结及数据收集反馈及时有效。



**陈希**  
发展部项目经理

他不但有很强的工作能力,还有极强的责任心和担当,工作上能独当一面,在2017年部门工作中,承担了较多重要工作,且表现优秀,从项目考察、尽职调查到谈判、协议签署,做到全过程跟踪,主动推进项目;对于项目拥有自己的判断性和见解,能良好把握项目推进进度;能很好的完成董事会、总裁办等交办的任务,并能运用流利的外语完成对外工作,他在2017年度4个季度绩效考评均为A。



**李志涛**  
海水种苗研究所场长

自加盟通威以来,他在工作上严格要求自己,坚守岗位,2017年,海水种苗研究所团队经股份领导委派,来到河北黄骅青岛海水水产种业科技有限公司进行南美白对虾育苗公司运营工作,经过一年的艰辛的生产管理和市场开拓工作,公司取得了在北方育苗成功的重大突破!同时成为育苗“北苗南运”的开拓企业,生产的“王海1号幼体”、“海王虾苗”,也包括通威石斑鱼苗已经成功销往全国十几个省、市、自治区,得到了广大养殖户的高度认可。



**郑瑞雪**  
财务部财务管理经理

2017年,她在工作量同比大幅提升、人手锐减的前提下,牵头组织并保质保量完成2017年股份公司对外定期报告披露工作;全面参与公司资本运作工作,负责可转债发行、短期融资券发行工作的财务部分,牵头组织财务线完成此工作;负责股份公司合并报表系统建设工作,全面参与整个系统建设的各环节,并负责上线之后运行和咨询工作;多次为下属片区、分子公司提供财务培训与日常业务咨询,建设财务体系后备力量。



**秦琦**  
行政部部长助理

2017年,他负责股份行政法务版块的工作,除做好日常的合同审核、法律咨询、对外协调外,重心放在水面业务中心工作,付出了大量的精力、时间,为股份各公司拿水面工作提供了大量、及时的支持和指导;做好全股份及集团相关的法务工作,并指导分子公司和总部各部门的法务工作,积极主动配合本部门的其它版本工作。工作取得了优异的成绩。同时,出色组织完成飞迪俱乐部的接待工作,得到主席及外部嘉宾的高度赞扬。



**徐小君**  
行政部业务副经理

她在平凡的行政岗位上出色地完成各项工作任务,立足于本职岗位,勇挑工作重担,脚踏实地做好每一项工作。工作中主动与他人沟通并及时解决,在与各部门协调配合安排工作的同时,自己带好头、做表率,加班加点,毫无怨言,各项工作处理的井井有条。在工作过程中,结合工作特点制定不同的应对方法,力求提高工作效率。在做好本职工作的同时,积极配合部门工作主动承担一些上级部门和领导安排的临时工作,注重通过不断的学习提高自身的业务技能和综合素养。



**李伦佳**  
原料部植物蛋白部  
执行组长

2017年,他积极响应公司号召,思考并优化部门分工,做到精力集中,专业聚焦,服务战区,采购落地,保障公司经营生产,带领内勤建立起部门的数据库;不断优化工作,提高执行力,支撑策略执行和战区采购工作落地,突显执行价值;面对改变,第一时间转变观念,站在体系和管理角度,提出优化方案,通过细节管理,主动发现问题解决问题,积极推动战略合作,主动前移重点工作;营造了良好的团队工作氛围;并且指导下属降本工作,获得丰硕战果。



**何启彬**  
财务部财务管理经理

2017年,他兢兢业业完成岗位职责工作,效率提高,工作质量满足要求;牵头通威股份预算管理工作,在人手紧张、工作要求高,且第一次全面开展预算系统的搭建、编制的条件下,不怕困难,顶住压力,顺利完成一稿的编制工作,组织项目组人员从调研到项目实施、宣贯、检查等工作,达到年初预算管理目标;预算管理财务团队在仅2人兼职1人专职的情况下,仍然很好的协调了各部门完成开发到编制落地;参加启航班学习并顺利毕业,并顺利通过总部测评,管理能力提升明显。



**金雄华**  
特种水产研究所珠海  
试验场场长

自2014年3月份进入部门任场长一职以来,他在工作中能严格要求自己,在团队中起先锋模范作用。无论试验场建设、团队工作秩序、员工工作热情,还是在试验、生产成果上都有很大提高和成果。在鱼、虾试验及养殖上自己独特的见解和丰富的经验,对基地试验项目、海鲈365和提高对虾成活率项目的开展及生产起重要领导作用。在他的带领下,珠海试验基地的中试生产工作不但做到了盈亏平衡的总部要求,还实现了业绩突破。他努力认真、积极进取,是值得公司信赖的优秀员工!



**杨娟**  
技术中心办公室  
主任助理

2017年,她协助领导组织完成申报及答辩工作,积极组织员工成功申报四川省科技进步一等奖,填补了公司省部级一等奖历史空白;跟踪、协调技术体系各单位政府项目开展,到期项目顺利通过绩效检查;积极组织技术体系各单位申报2018年项目,获得支持。



**钟林**  
审计部审计经理

2017年,他在工作中表现优秀,在审计中所提出的多项降本增效、防范风险的建议意见得到了被审计公司的采纳使用,为被审计公司增加了较好的效益,受到被审计公司同仁及领导的一致好评和尊重;在带新人方面也取得了良好效果。



**李华玉**  
证券部事务专员

2017年部门侧重于市值维护管理工作,常规性工作基本由她牵头挑大梁,公司2017年证券方面无论是信息披露、三会管理,还是其他规范化运作方面,均未出现监管关注问题。总体来说,其在2017年工作中有较大提升,能够在常规性工作中独当一面。



**孙兴辉**  
审计部审计经理

他2017年工作表现突出:很好地完成了常规任务和临时安排的专项任务,在考核利润确定、降本增效及舞弊查处方面取得了良好的业绩;在工作中不卑不亢、严谨认真,很好地体现了审计人员的专业精神和职业素养。

●成果:三新药业专注于池塘水质、底质改良技术和水产动物预防保健技术的研发及推广,形成了以水质调节、底质改良、预防保健等为核心技术的产品体系。

●实例:养殖新人吴老板坐拥120亩鱼塘,在通威帮助下,于2017年实现了全面盈利,净利润就达到了19万余元,亩利润也达到了近4000元。

技术支持 三新药业刘荣军

# 精准研发 重塑安全

通威股份三新药业专注养殖调水、保健技术研发,重塑绿色安全水产理念



三新药业获得的众多奖项

## 科技技术新高地



## 绿色发展新曙光



三新药业研发团队合影

近年,我国水产养殖疾病高发,重挫着水产养殖信心。一方面,市场上调水、保健商品各式各样,用户选择最易晕头转向;另一方面,为获得水产养殖高产和养殖水产品快速上市,大家在养殖池塘投入了大量超过水环境自身净化能力的饲料、肥料和药物,致使整个水产养殖环境恶化,养殖池塘不堪重负。

通威三新药业自2003年成立以来,专注于池塘水质、底质改良技术和水产动物预防保健技术的研发及推广,形成了以水质调节、底质改良、预防保健等为核心技术的产品体系,并率先通过了国家农业部的GMP检验。

针对传统培藻类产品均是从原来农业用肥转化过来,农业用肥讲究的是缓释、溶解度低的特点,通威三新药业潜心解决溶解难题,开发的新型培藻产品溶解度非常高,溶解效率与溶解率均区别传统产品,能使营养快速充分释放与吸收。

倾力开发的培藻养菌系列产品如“通威钙源”、“通威黑金肽”、“通威培藻素”、“通威黄金肽”和“通威藻菌多肽”、“通威磷太好”等均属全溶产品。该技术成果的运用快速解决了养殖户肥水困难的问题,特别是早春低温肥水。

### “零经验”却敢挑战高密度养殖

2017年,养鱼难吗?很多养殖户的回答是肯定的。这一年,病害频发遇上药物限制,投资增大遇上环保加码,鱼价低迷遇上成鱼滞销……接踵而来的养殖难题一度打击了许多养殖户的信心。在纷纷扰扰的广告催眠下,很多人的致富梦一再疯狂膨胀,又一夜间化作泡影。

就在连老养殖户都有些“迷茫”的时候,方家镇的一名初来乍到的养殖新人吴老板,在2017年实现了全面盈利,净利润就达到了19万余元,亩利润也达到了近4000元。说到今年的丰收,吴老板骄傲地告诉大家:“因为我比别人

### 通威援手 解鱼儿厌食之困

吴老板的养鱼之路刚启航,谁知去年夏天温度一起来,鱼儿的吃料情况突然就急转直下。吴老板四处寻医问药,但他明知道是受到氨氮、亚硝酸盐偏高的影响,流水一般花了好几千块钱换来的还是氨氮、亚盐的反反复复。眼见池塘里的鱼大面积出现浮头,他深知高温季节水质差极易爆发鱼病,于是找到了通威。技术人员在分析了水质问题后,当即向他推荐了通威正在推广的“千塘调水,千元增效”活动。

大胆!”的确,作为一个只养过3年鱼的水产新人,吴老板坐拥120亩鱼塘,从事草鱼、鲫鱼、斑点叉尾鮰和鲤鱼等的多鱼种、高密度养殖。为什么没有经验却偏要挑战高难度养殖?四十多岁的吴老板回答的很坦诚:“我从做工程转行来做养殖,既然选择了这行,就必须要有挣钱,而且要挣更多的钱!”

和许多水产的养殖户,尤其是和大多数草鱼养殖户一样,吴老板也明白养殖重在管理,但他对草鱼的病害以及高温季节复杂的水质问题束手无策,加之对水产养殖理解不深,遇到困难

就向“病友”求助。在方家镇乃至整个仁寿地区,许多养殖户偏好使用消毒杀虫药,甚至认为“杀虫杀菌即为调水”,导致“水难调、鱼难养、钱难挣”,这也使得吴老板跟着走了不少弯路。

但是,相对年轻的吴老板思想观念更灵活,在遇到问题后就积极走访、询问、总结、尝试,在技术学习的过程中,他通过方家镇70多岁的经销商李绍安大爷,开始和通威合作。通过学习先进的管理理念和技术后,他首先配备了风送投饵机以及众多先进的增氧设备,养殖效果开始初见成效。

### 科学养殖须“内外兼修”

回顾今年的养殖历程,吴老板感触颇多,他说:说我比别人胆大,不如说其实我胆小,因为养殖密度高,我知道只有大厂家的饲料才敢放心使用。选择通威后,发现通威不仅饲料做得好,服务更是一套!跟着通威,让我踏踏实实地进行高密度养殖,产量高、多挣钱、挣大钱。

的确,水产养殖属高投入高产行业,具有“养富不养穷”的特点,可养殖户往往不知道应该怎么花钱。同时,养殖成果与技术手段、操作方法、与时俱进的观念、盈利模式等等息息相关。



有了通威的帮助,水产新人吴老板喜获丰收

25个现代渔业产业园区将落地 2018

# 华南水面战略重装启航

本报讯(通讯员 郑小波)1月23日,广东通威饲料有限公司在佛山三水举办“广东通威经销商成长学院(第三期)”,来自广州、佛山、中山、江门、珠海、肇庆、清远、韶关等地的200余位优质经销商参与活动。通威股份华南一区总裁邓金雁携战区高管、股份总部各体系专家及片区部分水产料公司总经理出席本次会议。

2018年,通威股份将在全国范围内

获取优质养殖水面,其中华南一区将建成25个现代渔业产业园。”邓总在主题报告《携手通威 共同发展》中这样讲到。在现代渔业产业园区建成后,经销商和养殖户都可以进驻园区内参与经营和养殖。通威将在园区内匹配完善的软硬件设施,应用先进的通威科技,开展“通威鱼终端产业链”合作,提供强大的技术研发平台和“通威365科学养殖模式”等五大独有资源。通过这些资源的配套,最终让养殖户实现

远超过传统养殖模式的收益。

通威一直坚信,只有让养殖户富起来,公司和经销商才能一起成长和发展。目前,通威在华东区域已经有了显著的成绩,如盐城灌东园区、淮安新滩园区、大丰海北园区等等,而这些园区的项目运作经验都将在华南地区发挥巨大的作用。

邓总在会议致辞中表示,2017年华南一区水产料和动保渔机产品销量纷纷实现大幅增长,离不开广东及福建众多

通威经销商及养殖户的大力支持,在清晰的自身定位下,通威在水产行业有着独有的优势。当下,世界级安全食品供应商和世界级清洁能源运营商两大战略将引领通威直面行业的变迁,带动所有通威家人走向属于我们的大时代。

2018年,通威还将继续保持产品力的稳步提升,加大种苗、渔机、动保等养殖配套资源的推广力度。2017年,第二期经销商成长学院中推出了以通威鱼倍

健为代表的倍健系列产品,经过一年的市场检验,倍健系列产品以“档次高、生长快、料比低、卖相好”获得广大用户纷纷点赞。与此同时,动保、渔机、通威苗种等销量都获得喜人业绩。邓总在会议中提到,2018年,通威将加强动保渔机和饲料的联动,让动保渔机为健康高效养殖保驾护航。在现场的订货活动中,仅仅15分钟,通威就拿到了数百万动保订单,这无疑为通威吹响了大发展的号角。

保暖:搭建冬棚,采光充足,可抵御6级阵风 / 食物:选择能量足、高蛋白、质优且稳定性好专用饲料 / 水质:稳定水体pH值,适当换水,增加溶氧

# 做好稳水增氧 白对虾健康过冬

本报通讯员 金倩如



7  
通威农牧  
市场

2018.2.1  
责编 李天宇

真诚服务 一线



携手价值共享

你心旁 为服

走过大寒,我们迎来最冷的时节。近日,我国大部分地区陆续迎来暴雪天气,您塘里的白对虾还好吗?

目前,南美白对虾在我国每年分阶段饲养,冬季也会进行养殖。但因为养殖周期相对越冬鱼类而言较短,一般为2-3个月(冬季会稍长),因此准确来说不存在“越冬”这一说法。那么,和暖和的那几个月相比,冬季养殖有哪些需要注意的呢?

## 冬棚搭建 采光保温

冬季气温低、外界水温低,南美白对虾对低温适应能力较差,水温低于18°C时,其摄食活动受到影响,低于15°C时停止摄食,水温12°C以下时出现死亡。我国饲养南美白对虾的区域主要集中在华南地区(广西、广东、海南、福建)、华东地区(浙江、江苏)、华北地区(山东、天津、河北)、华东地区、华北地区的冬季水温常常低于18°C,而养殖量最大的华南地区气候多变,气温极不稳定,冬季也有低至3-10°C的时候,这导致

南美白对虾在华南多个区域的冬季养殖也需要考虑保持水温的设施投入。为应对寒冷天气,可利用冬棚进行南美白对虾养殖,但在搭建时要特别注意采光和保暖。具体搭建注意事项如下:

搭棚前应彻底曝晒塘底,清塘消毒(石灰或漂白粉);冬棚要求坚固,可抵御6级阵风;棚顶坡度平缓,不积水;冬棚两头及两边薄膜可以随时开启透气;棚脚高于排水沟,可以排地面雨水,必要时挖浅沟排水。

## 饲料营养充足 少量多餐

育苗宜早不宜晚。一般养殖在10月下旬或11月上旬育苗较好,如果中造虾收成较晚也可于次年1月育苗。如果放苗过晚,由于水温偏低,虾体较小,御寒能力差,会导致养殖周期过长,造成养殖风险加大,成本过高等后果。因此,投苗的第2天,即可投喂高档开口料或粉料,使虾苗获得充足的饵料快速生长,提高对虾体质,如果前期肥水较好,水中活饵料多,也可视投苗密度适当延迟投料。

饲料要选择能量足、高蛋白、质优且稳定性好的南美白对虾专用饲料,

同时兼具保肝护肝、抗应激、促消化、提高虾体免疫力等功能,能有效支撑和提高养殖期的成活率。投料的多寡以起始投苗量为主,一般每天每十万尾投放2-3斤饲料,具体应根据料台的残饵情况、虾胃的饱满程度以及粪便的多寡适当添加或减少。

另外,坚持少量多餐的投喂原则,投喂量以1.5-2小时内吃完,70%的对虾属于饱胃为准,根据水温投料也是温棚养殖的一大技术要点:一般水温低于18°C时不投,18-22°C减餐减料。

## 调节水质 紧抓稳水核心

稳定水体pH值,降低氨氮和亚硝酸盐等有害物质含量,保持水体中优良藻类的生长,维持水色稳定,是南美白对虾越冬养殖成功的关键。但冬棚养殖南美白对虾过程中,经常会出现水色发暗或浑浊等藻类老化、死亡的现象。

适当换水是一种有效改善水质的方法,但是由于冬棚虾塘内水温与外界相差甚大,换水易造成虾的应激反

应。此时应及时采取泼洒水质改良剂、补充有益菌进行藻菌调控等,或将蓄水池塘一起搭建冬棚保温,减少新换与池塘水温的差异。视水质情况,越冬养殖期间晴朗的天气适当施放光合细菌、乳酸杆菌、芽孢杆菌等水质改良剂,保持越冬棚养殖水质稳定。

另外,增加溶氧是南美白对虾养殖调水稳水的核心关键。在冬棚内,由于极少新鲜空气补充,水体动力增氧

靠叶轮式与水车式增氧能力非常有限。养殖户在越冬棚内合理配置增氧设备就十分关键,有条件的养殖户可安装罗茨鼓风机,在池塘底部铺设增氧管道,配套水车式增氧机与叶轮式增氧机一起使用,增氧效果就非常理想,有助于对虾养殖成功率的提升,提高养殖产量。

(本文由虾特料片区服务总监刘艳平、特种水产研究所陈勇勇提供技术支持)

# 网箱暂养越冬鱼种有六招

厦门通威 汤明顺

使用网箱暂养越冬草鱼鱼种,具有水体占用面积小、鱼种集中管理,成活率高,出售方便等优点。对于草鱼这种鱼种而言,具有以下几点管理方案:

调水改底。在水库放养鱼种由大水面赶入网箱养殖时,密度增大,需要水库良好的水质为先决条件保障高密度养殖的安全性。水库每月使用通威改底+活菌底改王调水改底,或者每半个月使用生石灰调水改底,提高水体pH值,创造适宜藻类生长条件。每月使用黄金肽+培藻素+过磷酸钙培养有益藻,稳水肥水。

合理放养密度。可结合当地具体的水质情况进行合理放养,放养密度可为20-40尾/m<sup>2</sup>。

内服保健。鱼种进入网箱越冬或者原来网箱饲养的草鱼越冬时,可使用三黄散+肝胆舒灵+多维+鱼安康拌料投喂,每月两次,每次3-5天,或者使用通威活力健+乳酸菌拌料投喂,每月两次,每次3-5天,提升鱼体免疫力及抗应激能力。

杀虫消毒。季节交替,鱼体免疫力降低,病原体容易趁虚而入,需要做好杀虫消毒工作。如发生小瓜虫病可使用中药制剂小瓜敌杀+辣椒、生姜水煎液进行防治。车轮虫斜管虫可使用中药制剂轮虫绝杀或者曼尼期碱精素进行杀灭。指环虫可使用甲苯咪唑进行杀灭。杀虫后使用氯制剂或碘制剂进行消毒。在未发病时可每隔半个月使用氯制剂或碘制剂预防性消

毒。在鱼体刚进入网箱的前三天,由于应激反应较大,容易造成鱼体刮伤,也需要每天进行消毒,预防感染,并且使用多维或应激灵泼洒,提升抗应激能力。

控制投喂率。在鱼种刚进入网箱的前两天,需要进行停料。之后可结合水温,鱼体大小控制投喂率,并可以适当投喂浮料,降低掉膘率。

增氧设备。在设备条件充足的水库网箱,可按“三开两不开”原则作参考,开启微孔增氧机等增氧设备,提升饵料消化速率,降低饵料系数,抑制水体厌氧有害菌繁殖。

(注:以上文字均针对福建闽清冷里水库而写,数据、管理方案仅供参考!)



养殖达人

## 高密度大规模养殖 用这种料一年可以出鱼9次!

本报通讯员 李长乐

宋老板是江苏省高邮市的一位养殖户,拥有塘口面积12亩,水深2米,增氧机3台;主要养殖草鱼、鲫鱼、花鲢和白鲢。高密度大规模、热水鱼模式带来的年出鱼9次的成果让宋老板的养殖信心越来越坚定,今年亩效益达4991元。

鱼种成本(2016年底放养)为鲫鱼2600尾/亩,10到15尾/斤,草鱼260尾/亩,1斤/尾,用料22.6吨,饲料成本123800元。前期用膨化料156使草鱼7月份前全部出完,后期使用通威膨化料152和通威膨化料1031搭配长鲫鱼,11月份干塘饵料系数1.66,亩利润4991元。

干塘情况(2017年11月30日)下,前期使用“156”使草鱼快速上市,后期使用“152”加上“1031”搭配,拉大鲫鱼规格,合计用料22.6吨,饵料系数1.66。

宋老板每年都是采取高密度、热水鱼的养殖模式,今年草鱼行情好,4月份开始使用通威膨化料156和1031产品,采取分台投喂方式,156投喂草鱼,1031投喂鲫鱼,以加快草鱼上市;6月份共出草鱼6000斤,8月份使用152鲫鱼膨化料,拉大鲫鱼规格;在这期间,宋老师共出热水鱼7次,全是赶在鱼价行情的旺季。

伴随着热水鱼持续出塘,后期草鱼和鲫鱼生长速度有明显

增加,规格也在不断提升。

作为忠实的“通威粉”,在交流中,宋老板脸上露出了灿烂的笑容,“跟通威合作马上就16年了,年年效果都很好,今年一共出鱼9次,其中热水鱼7次,每次热水鱼出塘都赶上了好价钱,这点让我很高兴。”在采访中,宋老板提到,2002年在高邮市第一次发现了膨化料,当初只有通威一家生产,抱着试一试的心态选择了通威,经过一段时间的观察,投喂的过程中发现较之于之前的饲料,通威膨化料香味增加,适口性明显提高,能刺激动物食欲,最终成鱼的产量也有明显提升,这就充分说明了通威膨化料值得信赖。

谈到养殖建议,宋老板提到,高密度大规模养殖,溶氧调水很关键,密切关注池塘溶氧情况,同时15天进行一次调水,保证池塘水质;投料上注意精准跟进,实时监控,条件具备情况下,采取分台投喂方式,156投喂草鱼,1031投喂鲫鱼,以加快草鱼上市;可选用热水鱼养殖模式,与传统的年初放鱼年底出鱼养殖模式相比,热水鱼模式可以赶上高鱼价,通过对近几年的鱼价分析发现,热水鱼比年底出鱼鱼价高1.5-2元/斤;养殖过程中合理控制投喂量,鱼发病率和死亡率可降低2-5%。

# 北方鱼越冬管理攻略

水产研究所 陈文典



近日的朋友圈被各地雪景攻陷,中国中东部大部分地区出现2018年首次大范围雨雪天气,这也是入冬以来中国范围最大、强度最强的一次降雪过程。目前北方大部分地区已经进入冰封期,到第二年三月初才陆续解冻。部分鱼类在十月就开始停食,年前放苗的鱼类,停食时间长达4-5个月,我们要做好以下几个方面的工作:

## 池塘水足够深 鱼儿好越冬

越冬前,要检查越冬鱼的健康状况,这是能否越冬的前提!打样检查体表、鳃和内脏的健康状况,提前一个月做好调理防护工作。检查池塘是否向外渗水,对

问题鱼塘进行修葺。将水加到足够深,一般冬季辽宁地区冰层0.4-0.5m,保证冰下水深1.5m以上,需要保证池塘水体总深度2m以上,越冬效果会较好。长春及哈尔滨地区相对要更深一些。同时,在冰封期间,定时巡塘并监测水质的变化。

越冬前一个月,还要做好改底、肥水工作。根据水体中的浮游动植物的种类和数量,决定是否消毒,如果浮游动物多或者大型的藻类偏多,要做好消毒并重新培育藻类的准备,加注水位到最高,保证冰封期间,水质的稳定。例如,在辽宁的营口、盘锦和辽阳等地区,就曾发生过因水质差导致草鱼发病或死亡的情况。

## 越冬料够营养 鱼儿健康过冬

越冬期间可使用通威越冬料,如1015#,增加越冬鱼类需要提前储存的营养物质,增强越冬鱼的体质,并减少越冬掉膘率。同时,不要过早停料,过早停料会导致越冬鱼营养物质流失较大,越冬体质差,死亡率升高,鱼苗应特别注意。建议不要长期的大范围充气或直接使用叶轮增氧机。因为各种鱼类对低温和低氧的适应力是不同的,多数鲤科鱼类在0.5°C以下会冻伤,小于0.2°C时开始死亡。正常情况下鱼会在下层较高水温停留,当长期较大范围利用增氧设备时,水体整体温度下降,不利于安全越冬,所以大范围充气和直接用叶轮增氧机只适用应急,不宜长期使用。冰封期,如果出现溶氧偏低,要及时打冰眼,保证溶氧。

## 清理冰面 保证藻类光合作用

越冬过程中冰下光照强度与冰质关系密切。如果出现大风大雪,要及时对冰面清理。了解透明度、藻类光合作用,可根据池塘具体情况,补充少量无机肥(不能使用有机肥)。如果冰封几天,全池或大部分都封冰不好,建议用铁棍打冰眼,分气头,用鼓风机将几个部分化开,然后拉出气头,再次结上的冰一般为明冰。冰封期间,还要尽量避免外界干扰,减少对鱼的惊扰。

见证躬耕历程



歌颂奋斗之美

文案 王珊



通威市场人用脚步丈量市场,用真心换得了养殖户的信任

致敬通威市场人



汉寿通威业务员拜访客户,车坏了,他们把车扔路边改步行去养殖户家里。



河南通威的宁彦强,为客户排忧解难,即便是大雪纷飞的周末,也依旧深入养殖现场。用自拍记录了被大雪遮盖的鱼塘。



有了通威,就获得丰收



捕鱼人喜获丰收,面露开心笑容

有那么一群人,他们忙碌着,也收获着;有那么一群人,他们不辞辛苦,奔走于城市和乡村之间,风里来,雨里去;有那么一群人,他们用最贴心的服务,最执着的追求,帮助着千万渔人实现梦想!无论风霜雨雪,无论酷暑严寒,

都坚守在自己的岗位上,一直,在路上!

他们是水产养殖行业的中流砥柱,是可爱,可敬的市场营销人员,技术服务老师,他们用青春拥抱明天,用激情点燃梦想,不忘初心,使命担当,用坚韧的意志和坚强的臂膀,为水产养殖行业的高效发展,保驾护航!

“鲲鹏展翅凌万里,策马扬鞭自奋蹄!”愿我们的市场人员继续徜徉

在宽广的大路上!收获快乐,收获成长!让相濡以沫的信任,妙不可言的幸福!如潺潺清流,一路相伴!

“鲲鹏展翅凌万里,策马扬鞭自奋蹄!”愿我们的市场人员继续徜徉在宽广的大路上!收获快乐,收获成长!让相濡以沫的信任,妙不可言的幸福!如潺潺清流,一路相伴!



在烈日下温度计爆表,通威市场人员仍坚持奔走在一线,只要客户需要,通威永远在路上。

“心有多大,事业就有多大;事业有多大,心就有多大”

——刘汉元主席

抗严寒

战酷暑



重庆通威服务老师翁云福,顶着夏日40度的高温酷暑,坚持打样,用一流的技术,专业的服务,敬业的态度成功征服了养殖户。

获丰收



通威的关怀,让养殖户有了丰收的保障