



通威农牧订阅号

保持前瞻思维 领跑行业发展

通威集团董事局刘汉元主席赴通威农发华西一区视察指导



刘汉元主席深入四川通威车间现场指导标准化工作



合影留念

本报讯(通讯员 张子颖)10月17日,通威集团董事局刘汉元主席赴通威农发华西一区成都通威、四川通威两家公司视察指导。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠,通威农发副总经理、成都通威总经理何东键,通威学习中心执行副校长张红缨,通威农发华西一区总经理、四川通威总经理彭金钢等陪同考察。

今年是通威40华诞,也是通威农牧板块实行标准化打造的第三年。刘汉元主席深入一线,与员工亲切交流。在“质量方针”的指引下,两家公司积极推进标准化工作,加快实施营销转型。随着标准化的落地,工厂内部焕然一新,智能化工厂的成功导入,推动

生产经营进一步降本增效。

在成都通威,何东键总经理先后就生产标准化标杆工厂打造、深入践行“质量方针”、营销转型等工作进行专题汇报。随着标准化二阶段的深入推进,数据可以取代经验管理,让传统的饲料企业走向自动化、智能化。同时,公司的生产效率和综合竞争力大幅提升,为进一步实现“满产满销”奠定基础。

在刘汉元主席视察四川通威期间,车间一线员工结合自身感受,分享了对标准化建设的心得体会。通过以技能、创新、效益、管理、和谐为主题的五型班组建设,进一步提升生产效率,班组人员真切体会到标准化建

设带来的成效。

彭金钢总经理针对“质量方针”落地,打造核心竞争力作专题汇报。四川通威在建立标准化体系、试点五型班组建设之后,真正实现了管理下沉,班组长参与经营管理,全员关注降本增效。全体员工的思想、行为发生明显转变。生产上,电耗、气耗和车间设备耗用系数均得到有效控制,关键指标明显改善。焕然一新的自动化、智能化工厂,也赢得客户的高度评价。

郭异忠总裁对两家公司的标准化建设等相关情况做点评时表示,回望过去,再看今朝,颇感耳目一新。整洁有序的工厂环境及操作便利的自动化设备,使得生产效率、员工满意度大幅

提升。两家公司都积极参与标准化打造,全体员工从内而外持续改善的思维值得认同和肯定。标准化带来的由内而外的变革,也正为未来的营销大突破,奠定了坚实的基础。展望未来,郭异忠总裁要求大家继续转变观念,坚持“通威魂”。在刘汉元主席的亲自指导下,在全体通威农发员工的共同努力下,通威农牧板块定能鸿图展翅,腾飞冲天。

刘汉元主席表示,老工厂也能跟上新时代,标准化的改造内外兼有,让人感到荣耀和自豪。“诚、信、正、一”的“一”,指的是“事事争创一流”,希望大家将标准化工厂的打造成果,快速应用到“质量方针”的落地工作中,真正助力养殖户实

现“养殖效益最大化”。

对于农牧板块未来的工作规划,刘汉元主席强调,要坚持“外学名企,内看光伏”,通过标准化工厂的持续打造,加快营销转型的节奏及速度,继而真正实现满产满销。过去,我们站在领先行业数十年的潮头浪尖,让通威走出眉山的小河沟,奔向世界。现在,我们仍要保持前瞻性的思维,持续引领行业发展。

新起点,新征程。全体通威农发人将谨记刘汉元主席指示,继续贯彻落实标准化工作,持续推进营销转型,“内化于心,外化于行”,将“没有退路”视作胜利之路,真正提升通威农发在中国农牧行业的核心竞争力。

通威农发开展小业态公司1-3季度经营总结暨2023年规划会

本报讯(通讯员 蔡菲)为更好地总结2022年1-3季度经营工作,做好第四季度工作安排及2023年经营规划,10月10日至11日,通威农发小业态公司1-3季度经营总结暨2023年经营规划会在成都顺利召开。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠,通威农发顾问、小业态负责人宋刚杰,通威农发人力资源部部长李凌峰,通威农发财务部部长雷文文出席会议。

会议主要围绕各公司2022年前三季度各项经营目标,通过复盘,提炼亮点,对存在的问题及时纠偏,并全面深入讨论第四季度工作安排及2023年经营规划。

会上,通威农发顾问、小业态负责人宋刚杰对小业态公司经营总结、预测及规划进行了点评及详细分析,肯定了各公司经营亮点,对主业协同和支撑添砖加瓦。

最后,郭异忠总裁对小业态公司的工作给予了高度肯定,并表示:通威农发小业态公司从低谷走向平稳发展,取得了优秀的业绩,但要继续加强标准化建设力度。未来,通威农发将坚定不移地践行“质量方针”,坚持“标准化”、营销转型、“满产满销”三大核心工作。希望在通威农发未来发展过程中,小业态公司的发展还会再上一个台阶。

通威农发成功举行2022年人才管理信息化项目启动会

本报讯(通讯员 管俊芳)近日,通威农发人才管理信息化项目启动会在通威国际中心顺利举行,通威农发人力资源部部长李凌峰、信息部部长张杰等受邀出席。

会议围绕“建能力、激活力、提效率、助经营”的人力资源工作方针,以逐步建设人才管理数字化运营平台,最终实现“看清人才、看全人才、激活人才、科学配置”为目的。李凌峰部长提到,随着业务发展,未来对人力资源管理提出了更高的要求,人才管理项目建设至关重要。张杰部长就人才管理信息化项目提出三点要求:数据信息项目需要做好“三分软件,七分管理,十分数据”。

通威农发开展财务后备经理一阶段培训会议

本报讯(通讯员 卢敏红)为进一步强化公司财务经理助理的业务学习与管理认知,助推后备经理孵化与培养,通威农牧板块财务体系联合通威学习中心开展财务后备经理一阶段培训会议在通威国际中心圆满召开。本次会议采取面授课程、标杆游学的方式开展,由于疫情影响,同步开启视频参会。

培训开始前,通威农发财务部部长雷文文莅临现场并作重要讲话,从培训组织背景、课程内容设计、通威农发公司发展规划等方面进行了详细介绍。

学员纷纷表示受益匪浅,提升了对财务参与经营的认识,加深了用专业促进管理的理解。

会议期间,20余位来自一线的后备财务经理先后前往通威发源地——眉山永寿、通威太阳能眉山基地、四川通威进行参观、学习和交流。华西一区总经理兼四川通威总经理彭金钢现场分享,为后备经理对标学习指明方向。

本次集训,讲师们倾囊相授、答疑解惑;学员积极互动,分享心得,营造了相互学习、共同进步的良好氛围。

对标先进经验 找准发展定位

通威农发各片区,分、子公司标准化建设再创佳绩

时代更迭,生生不息。工业4.0依托数据驱动制造,对传统产业形成巨大挑战。作为全球领军农牧企业,通威始终以前瞻的科技创新引领我国饲料工业持续发展,在每一缕进步的洪流中,印刻下自己的脚印。在不断探索的历程中,刘汉元主席坚持要求全球化视野,内看光伏、外学名企,对标先进经验,找准饲料工业未来发展定位,引入智慧、筑未来通路,通过以“生产自动化、业务数字化、作业标准化”为内核的智能化升级,实现饲料生产全过程智能化、标准化,以精准的数据衡量产品质量,助力用户实现“养殖效益最大化”。

记者 汤贯宇
通讯员 余强 林海珠 李鸿江



通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠视频连线指导标准化工作

和平通威、海阳通威顺利通过标准化一阶段验收

10月21日至22日,和平通威、海阳通威先后顺利通过标准化建设一阶段验收,通威学习中心执行副校长张红缨视频连线参加验收,通威农发海外片区总经理喻明波现场参加验收。

验收小组检查了各公司的早会开展情况,随后对门卫室、生产车间每个楼层、机物料库房、成品库、原料库、食堂、宿舍、以及化验室、办公区域进行深入检查,亮点给予了肯定。

和平通威总经理卫星、海阳通威副总经理何正国对公司标准化一阶段工作推进的大力支持与帮助表示衷心的感谢,表示标准化工作验收通过只是

起点,后续常态化才是重点,要求公司全体人员认真整改,将标准化工作常态化。公司将深度贯彻落实标准化点检工作,同时把建设标准化的精神运用到公司经营工作的其他方面,最终实现公司的各项经营指标提升。

张红缨副校长与和平通威进行了视频连线,讲话中提到:标准化是现场打造、人心再造、效率提升的一次重大变革,通过“文化引领+智能标准化”二者合力,不断提升企业的核心竞争力。同时强调标准化工作贵在“坚持”,要求大家在建设工作中边生产边现场保持,标准化验收只是一个起点,为进一步打造二阶段的经营标准化打下坚实基础。



前江通威标准化顺利通过验收

盐城天邦、宁波天邦启动标准化建设

10月25至26日,宁波天邦、盐城天邦生产基地先后顺利召开标准化启动大会。通威农发项目总监周澎、通威学习中心执行副校长张红缨、通威天邦特区总经理孙岳出席,并对标准化实现做了重要指导。

张红缨副校长强调了标准化工作的意义和落地方法,并表示标准化

建设势在必行,不仅可以改善员工的工作环境,还能提高工作效率、使经营成本更低、产品质量更稳定,提升公司核心竞争力。同时,还将兄弟公司执行标准化管理前后的对比、取得的显著成果给大家做了展示。大家被标准化执行前后的强烈视觉反差所触动,现场自发组织形成两队进行

PK,并一致表示,将上下一心,按照总部标准化工作要求,坚决完成标准化工作。

孙岳总经理在标准化项目启动大会上,对通威农发总部给予的标准化工作推进的大力支持与帮助表示感谢,并指出天邦特区将继续高标准、严要求,全面推行标准化建设,实

施标准化管理,让标准成为习惯,让习惯符合标准。

周澎总监表示,标准化始于心,践于行,通过标准化管理,可实现效率更高、成本更低、质量更稳定,从而提升企业核心竞争力和品牌价值,并对公司早日实现标准化表达了殷切希望。

奋楫争先立潮头 勇毅笃行创辉煌

通威农发开展百日誓师,吹响“战秋冬”冲锋号



华东二区顺利举行“战秋冬”启动大会

为积极响应“战秋冬”和“大干100天,再上新台阶”的号召,通威农发各片区、分公司积极开展“战秋冬”誓师大会,以“敢为天下先”的精神状态焕发新的气象,以破釜沉舟的奋斗姿态谱写新的篇章。

记者 汤贯宇
通讯员 王 姐

●成都通威:勠力同心 乘势而上
战严寒,斗酷暑,营销转型不怕苦;攻首战,克决战,齐心协力破四万。通威农发副总经理、成都通威总经理何东键与各营销团队分别签订目标责任书,立下军令状。势必用实际行动证明实力,用业绩捍卫尊严,一鼓作气,勇往直前。

营管理工作进行全面复盘,重温漳浦市场的营销成功案例,也指出在营销转型中的突出问题。“军令状”的签署昭示着华南二区通威全员将一起携手并进,继续深入践行“质量方针”和“营销转型”工作思路,勠力同心、乘势而上,用智慧、汗水和成绩刷新片区销量纪录。

●华南二区:深入践行“质量方针”
全体同仁在华南二区总经理温佳霖的带领下召开“战秋冬”启动大会。全员以决战的姿态,昂扬的斗志,必胜的信心迎接新的挑战。会上,温佳霖总经理对2022年华南二区各公司、各项经

●华东二区:坚定落实营销转型
华东二区总经理柯善强带领片区全体销售骨干召开“战秋冬”誓师大会。柯善强总经理强调,营销转型道路永无止境,华东二区的初心永远不能改变。在“质量方针”、“营销转型”思想带动下,全体华东二区营销精英也将用自己



南昌生物举行2022年水产营销转型总结暨“战秋冬”启动大会

的实际行动完成一份满意的“战秋冬”答卷。

决执行,唯有此才能真正做到“大干100天,实现月月红”。

●天邦特区:振奋精神 发出决胜铿锵誓言

近日,天邦特区2022年三季度营销总结暨“战秋冬”启动大会顺利召开,会议以“大干100天,再上新台阶”为主题,振奋了大家的激情。通威农发项目总监周澎、天邦特区总经理孙岳、总部市场部相关线路负责人、特区各职能线负责人、特区各分公司总经理及市场营销团队,共计80余人参会。各营销分公司总经理在会上签署了“战秋冬”军令状,发出了决战决胜的铿锵誓言。

●南昌生物:签下“战秋冬”6000吨销量的军令状

南昌生物在宁军总经理的带领下召开“战秋冬”誓师大会。会上,南昌生物水产三部经理刘春强率先签下“战秋冬”6000吨销量的军令状,以势不可挡的信心和决心,保证完成任务。

●同塔通威:坚决落实营销转型

●合肥生物:奋力前进 坚决执行

合肥生物2022年“战秋冬”启动大会圆满召开,合肥生物总经理沈金竹带领全体员工现场承诺和宣誓,要求放下包袱,奋力前进,做好规划,坚

为坚定贯彻营销转型精神,坚决完成公司“4050”新代理开发目标,同塔通威总经理张元华组织全体员工开展“大干100天,再上新台阶”营销赋能培训,正式拉开同塔通威“战秋冬”序幕。通过培训,进一步增强了同塔通威全体营销人员的积极性、主动性,点燃了激情,激励全体营销人员奋发向上,努力拼搏,抓好“战秋冬”工作,为明年增量打下坚实基础。



成都通威召开“战秋冬”誓师动员大会

赋能高效养殖 共谋水产大计

通威农发各分、子公司开展水产养殖争霸赛

近日,通威农发各片区、分公司纷纷开展养殖争霸赛。旨在加强行业技术交流,促进水产养殖行业发展,与广大从业者一起探讨、绘制发展蓝图。通过组织养殖比拼,邀约客户体验通威产品效果,验证通威产品品质,将“质量方针”落到实处,助力用户养殖效益最大化。

记者 汤贯宇
通讯员 王 姐 马 桥 杨 静



获奖者上台领奖

四川通威举行2022养殖高手PK大赛表彰盛典

10月12日,四川通威2022养殖高手PK大赛表彰盛典暨越冬“0”损失养殖招募启动会在乐山井研顺利举行。通威农发华西一区总经理、四川通威总经理彭金钢,通威农发动物保健研究所所长阳涛,通威农发水产市场部副部长张哲勇,华中三区水产技术总监张德洪等领导嘉宾应邀出席,与当地经销商、养殖户朋友们齐聚一堂,共商发展大计。

本次大会在表彰2022年又尾养殖高手的基础上,全面启动又尾越冬“0”损失养殖招募会。彭金钢总经理在致辞中表示,自比赛开始以来,大家共同见证了通威又尾料包产35斤的设计成果,比赛中涌现出一大批又尾养殖能手、能手、高手,通威产品效果有目共睹,并带领与会客户回顾了四川农业大学汪开毓教授培训的又尾越冬注意事

项,邀约大家参与又尾越冬“0”损失养殖挑战,全程使用通威越冬方案,配合越冬养殖技术要点,挑战在2023年春天成功降低又尾整体发病率,实现“0”损失越冬。

随后,通威农发动物保健研究所所长阳涛作《敢为天下先,承诺必兑现》的专题汇报,归纳总结出2022年又尾越冬“0”损失的养殖技术关键与又尾越冬技术要点,助力用户养殖无忧。为进一步解答大家在又尾养殖管理过程中的疑惑。培训期间,通威农发华西片区技术总监张德洪作《通威质造,养殖高效》专题分享,“好模式+好产品+好管理”助力养殖户取得好效益。报告简析又尾产业发展现状及挑战,详述通威鲈鱼料特点及管理关键点,同时展示2022年鲈鱼料效果,全面解读鲈鱼养殖

的技术要点。

激动人心的颁奖盛典为本次大会再掀高潮,历时六个月养殖周期,按照定期实证打样记录,经过激烈的角逐,比赛共评选出又尾养殖高手18名,又尾养殖能手12名,又尾养殖好手15名。

四川通威作为通威发源地,以稳定的产品质量获得广大用户高度肯定。2022年,正值通威40年华诞,为回馈广大用户,促进乐山当地又尾养殖水平再上新台阶,活动现场,由四川通威水产料二部经理闫劭宣读讲解比赛规则,正式启动又尾越冬“0”损失养殖比赛。现场参会养殖户踊跃报名,签约率超70%。会后追加签约订单不断回传,本次活动在乐山地区掀起一场围绕技术交流的养殖比拼,为当地又尾养殖再次带来新的突破。



现场用户排队订料

成都通威举办通威“鱼水情”鲈鱼越冬“0”损耗大比拼

10月20日,由成都通威举办的通威“鱼水情”鲈鱼越冬“0”损耗大比拼活动于新津顺利召开,通威农发副总经理、成都通威总经理何东键,通威农发特种水产研究所营养师冯鹏,成都通威营销总经理梁海与当地经销商及养殖户共同商讨鲈鱼安全越冬相关问题,并对头批鱼获奖者进行颁奖表彰。

会上,何东键总经理在开场致辞中指出,在饮食习惯、餐饮消费、预制菜等快速发展和变化的情况下,特种养殖有着巨大的发展空间和盈利机会,未来的水产养殖在“食品安全”的前提下,健康养殖是水产养殖户必须重视和关注的问题,因此饲料的选择显得尤为重要,成都通威作为专业化、标准化、规范化生产的标杆企业,在最

大程度上保障了产品的安全与稳定,由此实现养殖效益最大化,正如何东键总经理所说:“大道同行,我们共赢未来。”

随后,冯鹏老师作《通威质造,养殖增效》的专题汇报,2022年水产养殖困难重重,在原材料暴涨,持续高温生长受阻,疫情封控的情况下,鲈鱼用户的养殖效益到底如何保障?冯鹏老师表示,利用“早大苗”养殖模式取得更高的养殖效益,同时使用好产品助力加持,而通威正是使用了好技术、好原料、好工艺、做出了用户所需的好饲料,让用户在不平淡的一年取得了好的效益。

在即将到来的越冬期,鲈鱼如何安全越冬成为困扰养殖户心中最大的问

题,成都通威水产服务经理张佐在《加州鲈安全越冬管理方案》汇报中点出,关注越冬期鲈鱼常见的问题并做好应对措施,提出“两改一保”安全越冬管理方案,一改水:调水增氧,二改底:抑害除质,三保健:保肝护肠,强免疫,想要降低鲈鱼越冬季节发病率,提前做好管理工作是必不可缺的环节。

会上共评选出25名优秀鲈鱼养殖户,其中一等奖获得者对鲈鱼养殖过程中的心得体会进行了分享。

梁海总经理宣讲了本次通威“鱼水情”鲈鱼越冬“0”损耗大比拼的赛事规则,新一轮的鲈鱼养殖比拼正式启动,现场用户踊跃报名,签约不断,抽奖活动中,一波又一波中奖者的产生让整个现场欢呼雷动。



阳江海壹举办2022第一届虾王争霸赛颁奖典礼暨8830S新品发布会现场



四川通威养殖越冬“0”损失招募活动现场

阳江海壹举办 虾王争霸赛助力用户“养殖效益最大化”

都说“中国罗虾看广东,广东罗虾看高要”。高要养殖罗氏沼虾历史悠久,其中,白土镇、金渡镇更是典型区域。在这些地区,罗氏沼虾养殖面积已经达到连片2万亩,形成神符山下万亩罗氏沼虾塘的盛况,产量0.98万吨,产值10亿元,养户的平均年收入能达13.2万元。

近年来,高要的罗氏沼虾养殖遭遇瓶颈。为帮助广大用户实现“养殖效益最大化”,阳江海壹于10月17日上午特地举办了阳江海壹虾王争霸赛。针对罗氏沼虾需求推出的罗氏沼虾专用高档料“罗丰收”赋能了当地不少养殖户增产增效,实证效果也让阳江海壹及产品有口皆碑。本次活动共有107位养殖户参会,会议签约率高达80%,随着到场用户的踊跃参赛,现场气氛被推至高点。

虾特料片区总经理、阳江海壹总经理刘明锋在致辞中表示,通威40年一路走来,每一位通威人不忘初心,对产品品质的稳定和服务用户的决心从未改变,始终坚持落实“养殖效益最大化”。阳江海壹相信,通过通威和用户的共同努力,定能让生活更美好。“提早30天卖虾,每亩多赚9200元这不是空穴来风,也不是效果吹嘘,而是实实在在的数据例证。”阳江海壹内务总经理刘雪兵在会上给大家“算明账”。当下的罗氏养殖还是面临着很多问题。首先是投喂普通罗氏料会导致虾体营养不良,长速慢,养殖周期长,风险高。部分养殖户也只选择每天投喂一餐,但投喂量不够也会导致残杀严重,成活率低、产量低。水质差加上保肝护肠管理不到位,“爆肝”等病害频发……养虾难,赚钱更难。

此时,“罗丰收”从天而降,一针见血。酶解鱼肽蛋白、秘鲁进口鱼粉的加入,让饲料整体的诱食性更强、营养高,健康养殖。

海壹增效方案强调的是科学周期,从种苗期开始选用开口乐饲料投喂,中期配合“8830S料+罗丰收”养罗氏的致富秘籍。这样的养殖思路保证虾体摄足营养的同时提高免疫,也为冬棚顺利越冬提供保障。

“罗丰收”不仅凝结着通威对罗氏沼虾养殖研究的心血,更是对广大用户能养殖成功、获得丰收满满的期许。阳江海壹也将携手高要市场的用户一起向着更大的目标进发,一起创造罗氏沼虾养殖的辉煌。



经标准化
打造后的
通威现代
化车间

南宁艾格菲 李晚玉 标准化管理 已经深入人心

初识通威:2006年,初搬新家,小区大门口马路对面,是一家名叫南宁通威的饲料企业,每天上班、下班、散步、行走,一次次路过,有意无意地张望,均可看见通威厂内白墙蓝字写的“诚信正一”,字正体阔,占据墙面二分之一的面积,让人印象深刻,以至于有人提到通威,我几乎下意识就想起“诚信正一”这四个字,还有厂区中林立的标识牌:“改善人类生活品质、成就世界水产品牌”、“通威,为了生活更美好”、“通威欢迎您”。从2006年至2021年,我和通威做了15年的邻居。我见过他、认识他,却不是了解他,如同住在同一单元的邻居一样,认识却不打招呼,互相熟悉而陌生。

进入通威:2021年,通威股份收购天邦股份饲料公司,我成了通威的一名员工。这一年,公司内部刚完成财务系统软件的更迭,从线上培训、线下现场培训、演练、回岗指导,历时一个半月,耗费大量时间和人力,大家磕磕绊绊地在摸索中困难前进。并入通威后,又一次面临着系统更换,面对陌生的各类记不住名称的系统,和即将到来的上线时间要求,一言难尽……然而,这份不安,面对陆续到达现场指导的各条线老师,从颓然到从容,再到按期,甚至提前完成上线,突然释怀了。通威的标准化管理,已经渗入到通威人身上,但那时,我们还不不懂通威的标准化管理是什么。

了解通威:历经近一年的时间,开始了解通威,通过学习通威的企业文化及切实开展的工作模式,熟悉通威“诚信正一”的经营理念、“为了生活更美好”的企业愿景……通过参观通威标准化工厂,让我们理解和认识标准化:干净整洁的厂区环境、光亮无尘的生产设备、整齐归一的配件,一次次地在刷新我们对灰尘飞扬的饲料生产企业的认识。用食品生产企业的标准去做饲料生产企业,敢为人先,这就是通威的标准化管理。标准化工厂不是一家公司在做,通威旗下无数家的饲料企业均是标准化工厂,统一标准、坚决执行、全面复制,通威标准化工厂在国内各地遍地开花,形成行业标杆。

2022年,通威战略客户部通过对国内各大优秀养猪、饲料企业生物安全防控的学习,不断总结经验,制定通威生物安全防控体系,针对集团内各代工猪料企业进行严格的生物安全防控规范要求,通过总部点检整改、多部门统一验收,成功案例复制的方式,建设多家符合战略客户要求的生物安全防控规范生产企业。执行力是企业管理体系中的重中之重,通威的标准化管理,将执行力释义得淋漓尽致。设立标准、高于标准,这就是通威的标准化管理。

通威的标准化管理,不单在于建设标准化工厂,也不单在于建设生物安全防控体系工厂,这种标准化管理的模式,深入集团各版块、各公司、各岗位。对于标准化管理,要将标准化的思路和精神运用到每一项岗位工作和管理流程中去,促使个人和团队认识到位、主动作为。管理,是任何一个组织前进发展历程的重要工作之一。每做一件事,我们都要求大家做到事前有计划、事中有检查、事后有总结,工作质量和效率才会进一步提升,我们的管理也才会更精细。真正做到事事、人人讲究认真,事事、人人追求一流,这正是我们管理的核心所在。狠抓管理是企业成功的关键,也只有这样,才能为公司未来的稳健发展奠定坚实的基础。

统一标准 坚决执行 争创一流

通威农发聚焦标准化,全面推动管理提升

农发人说

从创业初期对质量投诉进行高额奖励,到行业首个引入ISO9001质量管理体系。从“万户共成长”,到重新修订并全员执行通威“质量方针”,通威农牧板块坚持标准化建设至今。让我们看看,对于“标准化”,这些通威人农发人有什么想说的。

淄博通威 孙德强

标准化是企业竞争最强劲的力量来源

“用心工作,用智慧工作,用只争朝夕工作”,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠对淄博通威标准化工作的肯定犹如点水金石,在淄博公司全体员工的心中荡起层层涟漪。59天的标准化全面打造行动,象征着全体通威人不怕脏、不怕苦、不怕累的毅力和精神,所有汗水与辛劳在现场验收顺利通过的那一刻,都化作滋润通威这棵参天大树的甘霖。通过标准化行动,修剪了这棵四十年的树木的斜枝枯叶,去芜存青,焕发新生。

标准化是一个有深度,有长度的工作,制定标准与切实执行是顺利实施标准化工作的关键锚点。如何制定标准,制定何种标准,这一问题标准化工作的指南针。标准制定需要合理,高效,创新,同时也要符合自身特点,扬长避短,形成特色的企业标准。切实执行决定标准化工作能否成功,行百里者半九十,执行力的体现

不仅表面的体现在严格执行,更体现在员工培养上,否则标准不仅仅是高要求,甚至会被束之高阁,成为拖累企业发展的累赘。标准与执行二者相辅相成,是共同推进标准化工作两个重要动力与重要支柱。

从淄博通威总经理梁海兵到每一个人,坚守在标准化工作各自的岗位上,对照标准查漏补缺,共同提升促进发展。在第一工作现场,不仅有基层员工辛勤工作,恪尽职守,更有领导们以身作则,共同奋斗。在领导们的带领下,在切实执行的实干中,全体通威人真正透彻地理解了标准化对通威40年的革新涵义。标准化对通威来说,是生产设备和生产环境的革新,更是发展理念与发展原动力的革新,是新的核心驱动力。标准化对通威人来说,是对过去努力工作的经验总结提炼,更是对未来发展前景的蓬勃激情与热切向往。



摆放整齐的储料仓库

珠海海壹 黄耀霞

得标准者得天下

标准化管理是针对以往经验管理的一次质的飞跃,是企业挣脱粗放式模糊管理模式利器。标准化之争,是比品牌之争更高层次的竞争手段。“得标准者得天下”,这句话道出了标准引领举足轻重的影响力。

我所在的部门是财务部,标准化建设在我们部门的体现十分鲜明。财务工作是容不得半点马虎和疏忽的,“差不多、大概、可能”对于财务人员来说都是禁忌,差之毫厘,失之千里。为了降低管理成本,提高工作效率,部门梳理、制订了一系列操作流程方案,制订统一的标准,按标准流程操作。这样一方面可以对工作中遇到的问题制订统一的解决方案,另一方面,使工作更加井然有序,衔接流畅,为部门在一定范围内取得更高的效率。

中国上下五千年,中华民族创造了辉煌灿烂的历史,而标准作为其中不可或缺篇章,处处闪烁着灿烂的光芒,从万里长城到都江堰,再到秦始皇兵马俑,无不凝结着我国古代劳动者的标准化智慧和

理念。春秋战国时期,诸侯割据,各自为政,各国制度相当混乱,计量单位也不一致。秦始皇统一六国后推行了车同轨,行同伦,书同文,统一货币,统一度量衡等一系列措施,促进了秦朝的发展和进步。

通威也是一样,在实践过程中,以“质量方针”为准则,以“标准化建设”为手段,以实现“养殖效益最大化”为目标,改变着通威的点点滴滴。在大多数人的认知里,传统的饲料工厂给人的感觉就是很脏、很乱、很差,设备老旧失修。但是通威通过标准化建设,不但让工厂的环境大幅改善,而且提高了生产效率。在通威上班的员工都说:车间里的地板拿张被子就能直接躺下睡觉。原来饲料厂也可以窗明洁净,一尘不染。既提高了生产效率,又能让员工在干净的环境中上班。

通威之所以能在短短的四十年来发展的如此壮大,正是因为把握住了标准化浪潮,找到了一条适合通威的道路。相信通威可以在标准化这条道路上越走越远,以标准引领,推动管理提升。



经过标准化建设后的信息化中央控制室

四川通威 田锋

以标准为导向,严格要求自己

《荀子·儒效》云:“君子言有坛宇,行有防表,道有一隆”,就是说做人要有界限、原则和标准。现在让我们来浅谈标准,首先得明白什么是标准?标准是衡量事物的准则,是同类事物的参考。标准是一把戒尺,一份规矩,是行为准则的束缚,同时也是发展进步的标杆榜样。

加入通威这个大家庭虽不足一年,但是在这短短几个月中“标准化”这个词是时时萦绕于耳,公司标准化工作也在有序展开。作为一个历史相对较长的公司,设备的陈旧、建筑的原始规划等因素都给标准化工作带来不小的挑战,车间设备上日积月累的灰尘需要大量的人力去清理;办公区域物品的标准摆放需划定固定区域;个人工位办公桌的归属需要每个员工做到井然有序,统一标准等,给每一个员工增加了挑战。

犹记刚来通威的第二个月,全员参加公司标准化大扫除的那天,大家披星而出,戴月而归,一身疲惫。最初不理解标准化工作的意义,只觉得增加了工作量,还要随时迎接上级的检查,员工经常都处于一个神经高度紧张的状态中。随着时间的推移,随着对通威文化的深入了解,随着对公司文化的认同感的提升,如今我觉得标准化工作确实是一个应该刻入通威人骨血的一个常态化工作。

标准化工作需要时间的沉淀,需要持续的执行、监督和管理。标准化需要每个参与进来的人时刻坚守岗位职责,把标准化的要求牢记于心,以心为导向,时刻按标准要求自己。无法否认,人是容易

产生惰性的动物,时间会冲淡人对事物的认识、执行力和维持力度,所以监督,即有效管理,是标准化工作不可或缺的一部分。

标准化管理重在“标准”二字,在管理工作中,管理执行者必须对所有事物树立一个清晰明确的标准,以尺度标,坚持原则,坚定立场。在管理员工的同时也要进行自我管理,自我约束,自我改进,以外部评价为度量,提升自己的管理水平。只有良好的管理体系才能促进公司的成长,才能提高员工对企业文化的认同感和归属感,才能激发员工的潜力,才能让公司在快速更迭换的时代保持独有的特色,上下一心,朝着更加辉煌的时代前进。



厂区内经过标准化改造后的标识标牌



经过标准化建设后,车间干净整洁

科技赋能高产 标配即是顶配

通威农发举行高产母猪料新品发布暨体验官招募大会

“ 10月10日,通威高产母猪料新品发布会暨体验官招募大会在四川通威隆重举行。各分子公司通过线上视频参会的方式同规模猪场老板一同见证通威高产母猪料的落地赋能。通威农发营销总监成军和,华西一区总经理、四川通威总经理彭金钢,畜禽研究所所长祝丹参会。这是通威畜禽潜心研究、厚积薄发,2022年发力高产母猪料的第一棒。线上共30家分子公司、2.7万人视频参会,现场订货销量超万吨。 ”

通讯员 王姐



招募大会现场

随着我国生猪养殖规模化集约化的快速发展,高产母猪品系的占比持续提升。但由于缺乏针对高产母猪品系的精准饲喂程序、营养水平和保健方案,未能充分发挥高产母猪的繁殖潜力,容易导致母猪出现产仔数少、断奶体重低、母猪健康度差的三大常见问题。

通威农发营销总监成军和

表示,“帮助广大养殖户落实养殖效益最大化一直是我们的责任和使命。而召开此次大会不仅是对通威自己品质质量的信心宣示,更是对长期以来选择信任通威的养殖户提交一份保证书。”

科技赋能高产,通威的两大研究所和研发博士团队在大量实证数据案例支撑下,完成了通威畜禽料一次又



合影留念

一次的升级。会上,通威畜禽研究所所长祝丹就通威的科技创造力进行“科技赋能高产,标配即是顶配”的高产母猪料宣讲。

如今的通威农发拥有国家级企业技术中心、农业部重点实验室、重点高校产学研联合实验室、CNAS认证检测中心等一流研发平台,以及专注猪营养的近30位博士和硕士的研究团

队。依托在母猪营养方面取得的省科技进步奖及国家专利等最新研究成果,结合战略供应养殖龙头企业母猪饲料的专业方案,通威高产母猪专用料基于高产母猪营养解决方案进行了全新升级,实现“PSY增加1头、断奶窝重增加10斤、安全指数增加100%”的高产目标。

此次母猪料的全新升级,从精准

饲喂程序、食品级安全标准、强化纤维营养、强化固产营养、强化泌乳营养五个方面“开刀”,致力打造中国高产母猪料第一品牌。大会期间,各分子公司养殖户积极响应,纷纷踊跃报名参加通威体验官。

“五谷丰登,六畜兴旺”一直是乡土中国最真挚和淳朴的向往。科技赋能高产,通威农发一直在路上。

新鱼亩产25505斤 头批生鱼打响年度第一炮!

通讯员 熊哲

又是一年守望的季节,通威不负你期待!金秋十月,生鱼头批鱼打响出鱼第一炮,依旧让大家的笑容常伴!

国庆黄金周以来,生鱼这条明星鱼行情一路高歌,涨势惊人,呈现出一片火爆景象。随着广东产区旧鱼存塘逐渐减少,新鱼即将开盘上市,价格坚挺。

10月12-14日,在来自九江、西樵、三水、杏坛、伦教、乐从、三角等地50余名养殖老板的共同见证下,顺德勒流江义村生鱼养殖户刘老板的头批鱼出鱼啦。

鱼塘出鱼详细信息:4月7日黑芝麻,5月6日,3亩塘250口/斤定塘,定塘数量5万尾;10月12日,刮水62856斤;10月14日,干底13658.96斤,全程上鱼76514.96斤,2斤上比例4.8成,鱼头重量3.6斤,全程投喂通威生鱼料1545包+通威加料生鱼倍健455包,累计用料2000包,亩产25505斤,料比1.045。

机遇与挑战同在,光荣与梦想同行。选择通威,不负众望!通威生鱼料,吃得好,上市早。

现场见证出鱼的养殖老板们纷纷表示:“鱼的肉口和大小都可以,条形也非常靓,有老鱼这般身材。好嘞。”

现场鱼中竖起大拇指,说道:“刮水上就几条小鱼,中鱼和大鱼拉上来重量基本一样,成数很厉害,亩产两万五千斤,今年目前的新鱼天花板啦。”

塘主刘老板微笑着说:“三年换了三家饲料厂吃料,今年用通威的算是选对了。”



丰收的养殖户露出喜悦笑容

为了将通威生鱼料“吃得好,上市早”的设计理念验证到塘头,对投喂率和健康度的关注成为通威生鱼料团队最为关注的问题。

通威华南一区特种水产项目负责人周争志表示:“这塘鱼密度虽然高很多,但出鱼系数很好,产量高,大鱼成数高,综合效益更高,通威料对质量的投入行业内第一。”

广东特种水产服务工程师熊哲拿出养殖记录本表示:“这塘鱼每万鱼累计投喂了400包料出鱼,其中4号料占比28.4%,加强料占比22.75%,对小号料和加强料的高占比投喂保障了这塘鱼能更好地摄食消化,最后半个月鱼日投喂能保持5包料,高消化率保障了高成数高产。”

通威特种水产研究所营养师潘瑜表示:“通威生鱼料在原料的优选上就特意看中了鱼体的诱食和健康,从健康上来看,实为无肚腩打消了养殖户对这条鱼稳定投喂的顾虑,最终实现增量增产的目的。”

广东通威特种公司总经理杨水兵表示:“面对今年原料行情大涨,市场上广大生鱼料效果表达的经验和教训告诉我们,一个厂家的大力发展,在于做好产品赢得广大客户。所有厂家完全没有必要在原料上弄虚作假,养殖老板的眼睛是雪亮的,做好生鱼料一切看效果说话。客户出鱼出得好,规格大,成数高,每斤鱼多挣钱,饲料团队才会有发展。吃得好上市早,是通威生鱼料设计的理念。未来通威生鱼料也将持续落地“质量方针”,为广东生鱼养殖户提供效果稳定、效益领先的饲料产品。”



养殖户们收获头批生鱼

量利双收 斑点叉尾鮰火了

通威健康养殖方案助力鮰鱼养殖增产增效

近年来,随着我国鮰鱼内销比例的持续增加,同时预制菜市场的逐渐兴起,鮰鱼的销售渠道进一步拓宽,市场养殖容量更是得到大幅度增长!自2020年起,近三年鮰鱼市场行情一路看涨,目前行情整体趋于稳定;其次,广东省属于东亚季风区,水资源丰富,日照时间长,年平均气温为19~24℃,为斑点叉尾鮰的人工养殖提供了得天独厚的自然优势,可全年生长。因此,基于上述主要因素造就了华南地区转养鮰鱼比例增加。据业内不完全统计,整个华南地区鮰鱼养殖面积扩增了30%左右,其中广东省鮰鱼养殖产量较往年同比上涨两倍以上,养殖总产量已位居全国第二,在华南养殖鮰鱼“大有可为”。

广东地区的鮰鱼养殖模式一般为池塘高产精养模式,部分地区为叉尾鮰与草鱼、大头、鲫鱼、罗非的混养模式。如广州白云、中山、江门等地混养投密度5000~7000尾/亩,亩产大概在7000~10000斤;顺德区域叉尾鮰精养模式每亩放养密度可高达10000~12000尾,均为轮捕出鱼模式,可以看出广东珠三角鮰鱼养殖属于不折不扣的高密度养殖模式。

但是,近几年随着叉尾鮰养殖密度、养殖量的激增,大部分地区的养殖观念和饲养管理还处于粗放阶段,整体技术规范性不高,病害问题也日益凸显,如“肠套叠”、“裂头烂身”、“肝肠综合征”、“环境应激”等常见问题无一不困扰着养殖户。

也有相当一部分养殖户在经历了今年夏季高温、异常天气后,整体养殖还是非常稳定,而对以上几大痛点,有的损失惨重,也有的老板养殖“顺风顺水”。

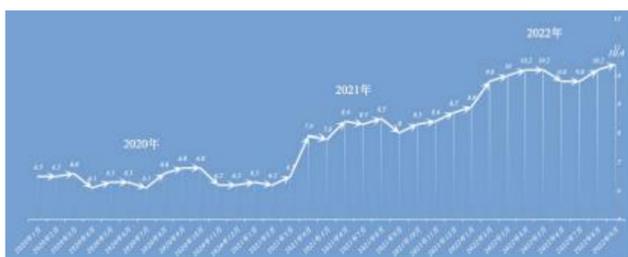
(来源:珠海海壹 动保所)



通威养鮰零损耗方案

保健阶段	使用方案	目的
日常投喂	配合高料,每月两次,每次5天,每天≥1%	加料稳塘,每月快大多出鱼
出鱼抗应激	拉网前7天,使用鱼康1号;出鱼前泼洒抗应激	降低拉网应激,回塘换鱼几率
紧急治疗	鱼康1号 拌喂 泼洒、合观、敏感抗生素	紧急控制,快速止损,后期恢复

广东地区近三年鮰鱼市场行情趋势图



通威养鮰产品套装



案例一

广东中山古井陈老板,养殖面积数百亩,其中精养鮰鱼池塘数千口,放养密度达7500尾/亩,混养草鱼、鳊鱼等。自今年3月17日放苗以来,一直坚持采用海壹公司《鱼“零”损耗养殖管理方案》,截止9月1日,头网共计出鱼14470斤,起捕规格1.5斤/尾,阶段料比1.26,单斤饲料成本仅为4.56元。整个养殖过程中无重大病害发生,基本没损鱼,有效控制高温损耗;其次肝、肠健康稳定,高温期加料顺畅,生长快。

案例二

广东台山马老板,十年通威“铁杆粉丝”,因近两年受罗非鱼养殖行情低迷影响,部分塘口开始逐步转养鮰鱼,其中某塘口17亩主养鮰鱼,2021年10月底放苗5000尾/亩,放苗规格60~80尾/斤,混养罗非鱼(500尾/亩)、草鱼(60尾/亩)等,今年夏季高温期,均持续使用海壹公司《鮰鱼“零”损耗养殖管理方案》【鮰鱼健2#(35吨)+鱼康1号(10吨)】,截止7月13日出头网鮰鱼15000斤,整体鱼体靓丽、活力好,10万斤存塘基本无损耗,且整个高温期加料顺畅,保证投喂率达1.5%。