



通威农牧订阅号

立足新起点 奋起新征程

通威农牧板块聚焦专业化、标准化、规模化,实现 2022 量利双收



2022 通威农发水产科技·营销年会,全体将士再学“质量方针”

本报讯(记者 汤贯宇)40年风霜雨雪,40年大浪淘沙。2022,通威农发元年之始,在刘汉元主席和谢毅董事长的正确领导下,郭异忠总裁带领全体农发人阔步新征程,踏上高速发展的快车道。

身处通威农牧板块新五规划的关键之年,全新的通威农发,肩负着壮大通威事业版图的发展使命,稳步向前。又值通威“质量方针”重塑两年多,遍布全国各地及东南亚的八十余家饲料公司标准化建设取得卓越成效,厂区面貌由表及里焕然一新,员工面貌由内而外焕然一新。转变观念、坚决执行、攻坚克难、持续深化,标准化整体工作高效推进、卓有成效,获得内部员工高度认同和外部客户的高度赞誉,为主场营销、满产满销奠定了坚实的基础。除生产标准化外,两年来,通威农牧板块积极探索运营标准化工作。在原料标准化、产品标准化、营销标准化、财务标准化等方面也取得积极有效的进展。

立足新起点,通威农发人敢为人先,以奋斗之姿实现 2022 新征程量利双收。本期将为大家带来通威农牧板块 2022 年的发展成绩。(相关报道详见 2 版)

通威“高产母猪料” 全国养殖大赛正式启幕

本报讯(通讯员 张子颜)2022年12月12日,通威“高产母猪料”全国养殖大赛开幕式在成都主会场及全国26个分会场同步召开。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠出席本次大会。

会上,郭异忠总裁表示,通威历经40年的发展,已然成为世界领先的农牧和新能源企业,并成功跻身世界500强企业。在“质量方针”的指引下,通威农发已在全国各地举办了超过1000场各类养殖比赛活动,在帮助千万养殖户增产增收的同时,也促进了行业养殖技术水平的提升。本次大赛的举办,也旨在帮助广大养殖户进一步实现养殖效益最大化。同时,郭异忠总裁欢迎全国各地的养殖高手同台竞技,养出好效果,取得好成绩,参赛赢大奖。

畜禽料研究所所长祝丹、畜禽市场部副部长刘天强分别就通威高产母猪料产品解读及高产母猪健康解决方案作专题报告。从高产母猪特点及需求、通威高产母猪料解决方案、高产母猪健康增效模式和效果等方面,解析高产母猪料在坚持“质量方针”的前提下,助力养殖效益最大化的优势。

此次通威“高产母猪料”全国养殖大赛得到全国各地养殖户的积极参与,全国26个分会场共2500余人现场参会,1000多户养殖户签约参加比赛,收取参赛意向金750余万元。线上直播间累计5.22万人次参会。

通威动物营养公司荣获 “国家高新技术企业”称号

本报讯(通讯员 蔡菲)2022年11月23日,国家高新技术企业认定管理工作网发布的四川省2022年第一批高新技术企业名单通过公示,通威农业发展有限公司旗下的成都通威动物营养科技有限公司荣获“国家高新技术企业”认定,展现了通威强劲创新能力。

作为通威农发唯一一家外销预混料的全资子公司,主要经营范围包括动物饲料、养殖技术研究和开发,生产、销售添加剂预混饲料,水产、畜禽、反刍养殖技术咨询,销售饲料、饲料原料、饲料添加剂、微生物制剂及养殖设备、货物及技术进出口的对外贸易,企业管理咨询等服务。依托通威研究院、水产研究所、特种水产研究所、畜禽研究所、动物保健研究所等科研机构,共享通威农发领先的技术资源,致力于优质预混料产品的研发、生产与推广。

通威动物营养公司也将以获得“国家高新技术企业”认定为全新起点,为合作伙伴全面提供原料价值采购共享、精准配方技术共享、品控检测共享、生产工艺共享、财务风险管控共享、企业文化建设共享六大板块服务内容,与各饲料企业共同推动行业良性健康发展。

通威农发第八届启航、 新锐计划人才培养项目 圆满收官

本报讯(通讯员 胡莉玲)近日,通威农发人才培养项目“启航计划——后备总经理培养项目”、“新锐计划——优秀管理培养项目”顺利收官。受疫情影响,本次学员结业答辩全程采用线上形式,共计80名学员结合自身岗位工作围绕学习运用转化及2023年如何深化践行“质量方针”等主题进行个人结业答辩,来自市场、生产及职能线路的部门领导担任评委,共同检验学员学习成果,见证成长与转变。

作为分子子公司各层级、各业务线路的中基管理者,本次答辩不仅考验了学员对于公司经营、管理的认知与理解,同时也是思维层面的碰撞与拓展,是又一次的深度领悟学习。

最后,学习中心特别邀请了监审体系老师从风险管控、廉政建设方面进行了培训与宣贯,帮助学员深化管理职责与底线,认知管理风险。

坚定质量方针 坚决营销转型

2022 通威农发畜禽营销转型总结会隆重召开

40年的稳健发展,通威发端于水产、成长于农牧、跨越于新能源。畜禽产业,作为打造和巩固通威农发世界级农牧企业的协助者,在双疫情大环境下,已然走出一条适合自身和行业的高质量发展之路。2022年12月7日至8日,以“坚定质量方针,坚决营销转型”为主题的通威农发畜禽营销转型总结会在通威国际中心召开。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠出席大会并作重要指示,通威农发市场、技术体系、各片区、各分子公司总经理、市场经理、服务工程师等150余人现场参会。海外及国内各片区畜禽营销体系全体一线员工视频连线参与其中。

记者 汤贯宇 通讯员 张子颜



通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠作重要指示



2022 通威农发畜禽营销转型总结会现场

以“质量方针”为纲 实现高质量发展

会议开始,全体与会人员再学“质量方针”。通威农发畜禽营销总监成军和发表讲话,深刻总结了过去一年的经验教训,从大局中寻差距,从细节中寻不足,并点检了从内外、业务和落地执行三个方面中存在的问题,复盘过去,总结现在,以生动形象的方式让在场营销将士了解到突破改变刻不容缓。

通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠发表《解放思想,统一思想,坚决执行》为主题的重要

工作指示。郭异忠总裁指出,2022年,中国畜禽行业承受了很大的压力,市场格局发生巨变,而按照传统的营销模式,只能退步没落,在此形势下,唯有解放思想,才能于困境中寻突破。郭异忠总裁强调,经过两天的营销转型总结大会,希望大家能真正领会营销转型的根本,那就是落地通威“质量方针”,把用户实现养殖效益最大化作为经营的基本内核。郭异忠总

裁通过分享“通威万户共同成长计划”、“水产营销转型”等成功案例,鼓励畜禽体系解放思想,聚焦尖刀产品,聚焦优质客户,以“质量方针”为纲,实现高质量发展。并通过专业化、标准化、规模化生产,最终实现满产满销。

最后,郭异忠总裁重申刘汉元主席在水产营销年会上的讲话,鼓励大家要相信“相信的力量”。通威畜禽产业一定能实现突破,通威畜禽未来可期。

原料配方稳定 质量始终如一

2022年,通威畜禽技术团队联合养殖龙头企业不断攻克母猪饲养难题,完善专业方案,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。2022年10月10日,畜禽产品线联合各片区及分子公司,向全国用户发布“通威高产母猪料”升级产品,深度聚焦规模猪场用户核心需求,准确梳理通威畜禽尖刀产品定位,充分发挥高产母猪的繁殖潜力,实现生猪产业效率的大幅突破,科技赋能,让高产目标成为现实。

经过两个月的使用和养殖效果验证,

目前通威高产母猪料已获得了全国多家规模农场的高度评价,拉开以“质量方针”为纲,深入推进畜禽营销转型工作的序幕。落地“质量方针”、打造生产标准化、原料配方稳定、质量始终如一,成为通威攻克大型养殖集团、规模场和家庭农场的最有力武器。在帮助千万养殖户增产增收的同时,也促进了行业养殖技术水平的提升。在“质量方针”的指引下,通威农发在全国各地举办了超过1000场各类养殖比赛活动,帮助千万用户增产增收的同时,也促进了整个行业养殖技术水平的提升。

总裁寄语

新起点 新征程

通威股份农牧总裁、通威农发总经理 郭异忠

2022年,是何其特殊的一年。正值通威40年华诞,四十年风霜雨雪,四十年大浪淘沙。通威农发也迎来了崭新的征程,即将踏上高速发展的快车道。同时,今年也是新五规划的关键之年。在“质量方针”的引领下,在每一个农牧人的坚持下,新成立的通威农发,肩负着壮大通威农牧板块的新使命。未来,我们将用更高的目标销量作为牵引,创造下一段辉煌。

2022年,潮汐交替,波涛翻涌。通

威农发基于“质量方针”深入推进营销转型,以技术与营销双轮驱动,驶向征途远方。2022年累计销量超730万吨,增长率近35%,其中水产料增长创造历史新高纪录。全年开发优质客用户近20000名,推高推优工作取得阶段性胜利。

2022年,狗梦而行,向阳而生。通威农发以标准化为抓手,推进改革“深水区”,生产挖潜、高质原料、统一配方,不断提高标准化和系统化意

识,深刻影响着每个通威人。10月17日,刘汉元主席亲自莅临农牧视察标准化,肯定各公司改革成效的同时,提出解放思想、相信“相信的力量”。在全体通威人的努力和坚持下,2022年,标准化打造取得显著成效,高目标打造出四川通威和成都通威2家灯塔工厂,实现设备自动控制、数据驱动业务、生产智能决策,现代化智能工厂管理模式再次走在行业前列。

2022年,不忘初心,一往无前。在

内部管理上,财务协助融资款突破15亿元,担保代偿率连续四年持续下降。原料体系,散装比持续提升,利用信息化实现供应商直连93%,自助结算78%的行业领先水平。人力资源紧扣业务经营,通过机制优化和团队建设激发全员活力。持续进行组织优化和优胜劣汰,提升组织效率和人员效率。信息标准化的改革全面铺开,从营销通到一点通的外部应用推广,到原料自助分析、人才管理、薪酬绩效等内务管控

信息化决策支撑,打造业务流程标准化、系统操作规范化、决策支撑清晰化的全业务在线运营平台。

志行万里者,不中道而足。回顾过去,继往开来,2023年,站在新起点,步入新道路,全体农发人必将在刘汉元主席的领导下、谢毅董事长的带领下勇毅前行,持续跟随“质量方针”,以科技驱动质造,敢为天下先、承诺必兑现。

通威40年,农牧新未来。

数说农牧

2022年,通威农发元年之始,在刘汉元主席和谢毅董事长的正确领导下,郭邦忠总裁带领全体农发人阔步新征程,踏上高速发展的快车道。身处通威农牧板块新五规划的关键之年,全新的通威农发,肩负着壮大通威事业版图的发展使命,稳步向前。通威农发始终以“质量方针”为纲,按照五年规划要求,狠抓标准化和满产满销的落地实施,狠抓营销转型和技术转型,并在此基础上经受住了行业内外的多重严峻考验,实现了经营业绩的高质量跃升,再次率行业之先,让通威勇立潮头。

记者 汤贯宇



刘汉元主席视察成都通威合影留念

驶入快车道 再上新台阶

通威农发 2022 年经营业绩实现全面突破

经营成绩卓著 推高推优取得阶段性成果

2022年,面对疫情反复、高温限电、原料行情攀升、水产品价格低迷等行业瓶颈。通威农发坚定“质量方针”,深化营销转型,全年饲料销售总量约超过730万吨,饲料总量同比增长近35%,创历史新高。其中,水产料超过330万吨,首次突破300万吨,增量约55万吨,增量同比增长约21%,创通威历史新高,是通威四十年来年度最高增量;畜禽料超过400万吨,创历史新高。高档料占比提升至53%。全年开发优质用户近20000名,高端苗种料总量近3万吨,同比增长60%,功能料超3.5万吨,同比增长35%,推高推优取得阶段性成果。



刘汉元主席查看饲料样品



刘汉元主席视察膨化工段控制系统

标准化建设效果显著 实现阶段性突破

通威农发挺进改革“深水区”,统一配方、稳定原料、生产挖潜,不断提高标准化和系统化意识。两年来,在质量方针指引下,标准化工作取得卓越成效,以用户养殖效益最大化为核心的营销转型工作取得阶段性成效。

截至目前,通威农牧板块已全面完成国内58家、海外7家公司的标准化一阶段的打造,并已于10月启动天邦6家公司的标准化一阶段打造。计划用2年时间完成三年计划,3年时间完成追加计划。通威农牧板块已特别初步打造成都通威、四川通威2家标准化标杆公司。

四川通威和成都通威2家“灯塔工厂”的成功打造,以设备自动控制、数据驱动业务、生产智能决策为内核的现代化智能工厂管理模式再次引领行业。

2022年10月17日,刘汉元主席再次亲临华西片区成都通威和四川通威视察标准化工作,在肯定改革成效的同时,打出了97分的高分!为通威农牧板块持续深入推进标准化更强的信心和强劲的动力!

刘汉元主席指出,如果标准化的第一阶段是洗脸化妆,第二阶段是脱胎换骨,那么第三阶段就是要真正武装上灵魂,也就是真正产生经营上的效果。标准化的一阶段二阶段,要真正与满产满销有机结合,真正实现养殖户效益最大化,最终实现公司与客户共赢发展。



多家公司实现满产满销

满产满销是通威农牧板块在五年规划中提出的打造核心竞争力的另一大抓手,也是通威农牧板块在饲料行业中首先提出的具有跨界思维和创新性的概念。

两年来,通威农牧板块积极探索满产满销,取得了突破:2021年合计产能利用率比2020年提升8个百分点,达到50%以上,12家公司实现旺季或月度、季度的满产满销;2022年1-6月产能利用率同比提升6.5个百分点,旺季期间水产料满产满销持续向好。根据五年规划要求,通威农牧板块将会在2025年全面实现满产满销。

未来,通威农牧板块将会解放思想,转变观念,打破行业局限和惯性思维,更加深入建立满产满销思维、使命与能力,提高核心竞争力,紧紧围绕工作规划及部署,坚持做好产品质量、扩大产销规模、简化配方和销售品种提高效率、增强企业品牌产品宣传推广力度等,整合片区及总部资源,落地“质量方针”,为达成五年规划提出的满产满销目标,打下坚实的基础。

- 2021年合计产能利用率比2020年提升8个百分点,达到50%以上
- 12家公司实现旺季或月度、季度的满产满销
- 2022年1-6月产能利用率同比提升6.5个百分点

提高品牌战略优势

通威创业之初,质量定位就如同强大基因一般植入通威经营管理全过程。四十年来,通威品牌的背后是一以贯之的坚守产品质量的初心,产品质量也成就了通威事业的伟大。

2022年3月至7月,通威农发邀请了行业知名的成美咨询公司,从第三方机构更客观更专业的角度,对“通威水产饲料战略定位”进行了长达4个多月的深入研究。成美对通威品牌的研究证明,刘汉元主席提出的“质量方针”将是通威在长远竞争中胜出的根本。品牌定位研究后呈现的结果,既是对各位正进行的营销转型工作的肯定,同时也帮助它更接地气、更客观、更系统。根据成美咨询意见,通威农牧板块提出“原料稳定,质量如一”的新广告语,也成为了水产饲料行业内第一家敢于在包装袋上标明可消化蛋白含量的企业。



南通巴大现代化厂区

营销转型取得阶段性成效

五年规划提出,要准确识别客户本质需求,以养殖效益最大化为目标积极开展营销转型。“质量方针”指明了前进的方向,营销转型提供了正确的方法,在“质量方针”指引下,通威农牧板块的营销转型已经取得了令人振奋的阶段性成效。

为贯彻落实营销转型精神,通威农牧板块开展了9次营销转型大会,做到了全员思想统一。同时,通过“首批标杆打造、战秋冬大决战、抢春行动大捷、阳光行动冲刺”四大战役,涌现出华中二区等先进片区,以及天门通威、河南通威等优秀公司,突破销量记录,取得了前所未有的成绩。

新的一年已经到来,通威农牧板块将会继续深度挖掘客户本质需求,以养殖效益最大化为目标积极开展营销转型。从过去的以客户为中心转到以用户为中心,将自上而下的销售方式转为自下而上的开发方式,坚持层级分工,穿透终端,提供增效方案,兑现养殖承诺,开发和稳定优质用户,实现公司与用户的共赢发展。



2022通威农发水产营销会暨“战秋冬”启动大会现场

信息化实现运营管理全面协同

两年来,通威农牧板块积极探索公司运营标准化工作。在原料标准化、产品标准化、营销标准化、财务标准化等方面也取得积极有效的进展。

在内部管理上,财务协助融资贷款突破15亿元,担保代偿率连续四年持续下降。原料体系散装比持续提升,利用信息化实现供应商直连93%,自助结算78%的行业领先水平。

人力资源紧贴业务经营,通过内培外引建设组织能力、机制优化激发全员活力,提升组织效率和人员效率。信息体系通过“营销通”、“一点通”、原料供应直连、财务月结提效、薪酬绩效系统等实现了IT对公司经营的全面协同。



以全新姿态奔赴新未来

《水产前沿》等多家行业媒体专访通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠



通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠

2022年,《水产前沿》、《农牧前沿》、《海鲜指南》共同开启“春风谈”专题系列高端访谈活动,专访通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠关于通威落地“质量方针”两年来的心得感受,了解通威如何将推动行业高质量发展贡献自身力量。

记者:罗丹 吕仕锦

解读“专业化”“标准化”“规模化”

水产前沿:通威对“三化”有怎样的理解,请您展开谈谈?

郭异忠总裁:随着通威农发成立,通威农牧的发展驶入快车道,也面临了新的机遇和挑战。更高的销量目标的实现也需要构建相应体系,通威给出的答案,就是“质量方针”中所提到的专业化、标准化和规模化。

专业化有广义和狭义之分,广义的专业化包括了生产专业化、采购专业化等,而通威的专业化则更多地从技术方面考虑。近年来,通威在推进标准化建设、落地“质量方针”的过程中,在保证产品质量稳定方面做了大量工作,包括规范配方调整原则、全面梳理产品线、建立原料库与产品库等,都是专业化的有效体现。

通威的原料体系明确了“用最稳定的原料,做最稳定的饲料,为养殖户实现最高的经济价值”。我至今还清晰记得在原料库的建立和规范过程中,刘汉元主席亲手将四川通威过去十年当中所涉及到的饲料原料品种数摆上台面来,向大家证明什么是有价值的原料,最终我们发现过去的十年中真正具有价值,并且能长期使用的原料品种还是那些,所有替代性的原料品种少则几周,多则几个月则全部被淘汰。

真正能够长期使用的原料才是有价值的,原料的随意变动会导致生产工艺的改变,进而影响产品品质稳定。近年原料价格高涨,原料替代的热度经久不衰,对每一位经营者都是重大

考验。在此背景下,通威严格把控原料体系,做到“原料稳定,质量如一”,凸现坚定“质量方针”的勇气和决心。

产品库建设也是如此。市场上有很多思路,无论错与对,每个企业只能选择符合自身的道路。通威一直倡导行业有所为、有所不为,一直坚守的原则是严控原料与产品边界,集中精力聚焦核心产品。2020年底,通威克服来自管理架构、业务模式、考核方式等的困难和压力,结合市场发展趋势,结合自身优劣势及战略选择全面梳理优化产品线,开发“能实现养殖效益最大化”的产品,而非“容易卖”的产品。

标准化一定不是简单的把卫生搞干净、油漆喷得漂亮,这只是形式上的标准化。通威的标准化是以产供销为核心的运营标准化,包括原料标准化、配方技术标准化、生产标准化、内部运营标准化、营销标准化等。随着饲料行业技术门槛不断降低,产品质量做好容易,做稳定难。通威希望通过推进标准化,能像麦当劳、可口可乐这样的跨国巨头一样为用户提供统一标准的高性价比产品,有利于未来进行快速复制扩张、创造领先行业的养殖效益。

规模化的核心是降低成本,提高产量。2020年,通威农牧板块启动“满产满销”试点项目。如何实现每个环节成本最低、效率最高、规模效益最好,是满产满销的核心诉求。刘汉元主席认为,成本综合领先是企业脱颖而出的必然要求,通威希望通过单厂规模化、运营效率显著提升,市场效率进一步提升,从而降低采购、人工、营销等

一切经营成本,获得更强的市场竞争力。综合国内外所有的头部企业发展过程我们可以发现,现代化规模制造的优势在市场竞争中发挥着核心作用。通威希望能够借鉴成功经验,把产量提上去,把成本降下来,实现满产满销,最终实现超产超销。

水产前沿:作为水产龙头企业,通威在落地质量方针的进程中,对行业带来哪些影响?

郭异忠总裁:通威始终认为:“质量、市场、效益是公司发展的永恒主题,而质量是市场和效益的基础和前提。”任何行业竞争发展到打价格战的时候,所有人都是受害者。

天门通威曾在2021年的《致所有水产养殖户朋友的一封信》中提到,以前大多数厂家的一吨颗粒饲料可以产出1000-1300斤草鱼,为什么最近两三年大多数厂家的一吨颗粒饲料只能收获700-800斤草鱼,这种现象背后其实反映出严峻的行业问题,养殖户对谁也不信任,有的甚至回到用原料喂鱼的年代。无论是对企业发展,还是对行业发展,这都是十分不利的。

刘汉元主席曾言:“谁和农民抢饭碗,谁就没有饭碗,谁给农民碗里添油加肉,谁就有发展!”2020年,刘汉元主席重塑“质量方针”,通威以极大的魄力踩下行业无序竞争的刹车键,全力引领行业往“拼质量”的正确道路上发展。在中国饲料行业的发展史上,我认为这是具有重大意义的里程碑事件。

早在1996年,通威在中国饲料行业中率先按ISO9000质量管理体系要求,建立和实施通威质量管理体系。将公司质量管理由原来无序、无章可循、因人而异的管理,向规范、科学、相互协调的现代质量管理转变。2020年,通威重新修订“质量方针”,让通威作为行业头部企业,有力地回应了这几年水产饲料业的无序竞争。2022年,通威的水产饲料销量取得阶段性成就,而这份成就,是养殖户投出的信任票,也让更多同行开始重视“产品质量”。这在中国水产饲料业的发展史上,将会是一件里程碑事件。

作为中国水产饲料行业的头部企业,通威深度参与并见证了中国水产养殖业和饲料工业的发展壮大,在中国水产行业每一个转型升级阶段都担任了重要角色。如今,通威农发正式成立,面对新形势、新机遇,农牧板块也迎来了新的征程。



通威从原料开始把控产品质量



四川通威打造标准化智能工厂

2022 水产行业是发展的一年

水产前沿:时至岁末,您如何回看今年的水产行业?通威发展情况又是如何?

郭异忠总裁:2022年,各行各业其实都很难。在水产行业,饲料原料价格的持续增高,导致对下游养殖业造成巨大的影响,水产饲料整体涨价的频率之高、幅度之大、品种覆盖之广,都属于历史罕见。加上鱼价从高向低,逐步下跌形成剪刀差,以及物流受阻、服务开展受疫情影响,让从业者的处境雪上加霜。但透过官方公布的数据显示,水产饲料2021年销量增长8.0%,2022年1-8月增长15.1%。在各行各业如此困难、水产品价格如此低迷的情况下,水产行业能保持增长态

势属实难能可贵。因此和农牧其他板块相比,水产行业今年其实是发展的一年。

而对于通威而言,在大行情不好的背景下,“质量方针”的作用和优势正逐步显现。2020年9月,公司全员践行以“质量方针”为纲的五年规划,全面推进标准化建设工作,以用户养殖效益最大化为核心,以对质量底线的坚守获得市场认可,实现高质量发展。上半年,公司饲料及产业链业务实现营业收入143.82亿元,同比增长61.26%,实现饲料销量323.34万吨,同比增长49.31%。水产饲料作为核心产品,销量同比增长33.81%,其中特种水产料销量同比增长50.90%。

“质量方针”其实很朴实

水产前沿:2022年是通威重新修订“质量方针”的第二年,您能否再为我们解读下?

郭异忠总裁:“质量方针”其实是一个很朴实的东西,并没有那么复杂和高大上,落地“质量方针”的核心内容就是要帮助养殖户实现养殖效益最大化,四川话常说,“要公道,打颠倒”,意思就是要学会换位思考。企业要学会换位思考,站在养殖

户的角度看待问题。当你真正给用户带来价值时,用户就会回报你,反之用户就算刚开始跟你走,最终也一定会离开。

对内,通威致力于打造效率领先、持续增值且不可替代的产业链,提升核心竞争力;对外,持续推进落实营销转型,通过主场营销和举办养殖比赛,让养殖户触及质量,见证效益。最终达到养殖效益最大化的目标。



通威农发水产营销转型总结暨秋冬启动大会现场

相信“相信的力量”

水产前沿:“质量方针”落地过程中,您的感受如何?

郭异忠总裁:所有伟大都是沉默的,农牧行业也一样。“质量方针”不是吃下去就见效的灵丹妙药,相反,它的前瞻性和正确性,是通威在长远竞争中胜出的根本。“质量方针”的落地过程,是痛苦但持续的,考验着管理者的理解深度、坚毅程度和执行力。

企业发展一如前行的羊群,一定会有领头羊、有标杆。在推进标准化的过程中,通威内部有执行力很好的公司,推广复制的成效一次又一次超过预期;当然也有不好的公司,但背后无一例外都是坚持。对于掉队的“小羊”,通威相信通过完善相应机制和“领头羊”的影响下都会回归到正确道路上。

无论过程痛苦与否,通威都会坚持下去,我们已经看到了曙光,已经看到了成效,并且大家一致认为一定是正确的。

水产前沿:做品质,是显而易见的道理,为什么大家坚持不了呢?

郭异忠总裁:不可否认,很多企业也都在做产品品质。有些企业管理者由于企业竞争和经营压力等现实因素,自身的思维和想法受到影响,只能看到表象,产品品质也就存在了变形的可能。但拥有跨界思维的刘汉元主席往往能站在发展的角度看待问题,透过事物表面现象洞察其本质原因。在他的带领下,以“质量方针”为纲,实现高质量发展一直是指导通威的基本经营准则。

刘汉元主席的一句话我非常认同,“相信‘相信的力量’”。“质量方针”提升的是内部竞争力,外部用户感知是一个过程,也许会有反复,但坚持下去大概率会成功。通威落地“质量方针”的过程仅仅是刚起步就已经发挥出如此威力,我们会继续埋头苦干,最终帮助养殖户实现养殖效益最大化。

新起点,新征程:通威农发正式成立

水产前沿:我们还注意到,2022年6月通威农发成立,这预示着什么?

郭异忠总裁:刘汉元主席的发展理念提出,发展要有竞争力。有了竞争力,什么时候发展都不迟,不具备竞争力的快速发展反而会给自己埋下隐患。这几年通威跳出行业怪圈,核心竞争力在落地“质量方针”、推行标准化建设的过程中逐步形成。面对新形势、新机遇,为加大农牧投入、加快自身发展,使主业更聚焦,通威重新修订发展目标、调整战略规划。农牧板块坚持标准化建设,坚定质量方针。新形势下,农牧业快速稳健发展,行业规模化程度不断提升,通威农发也具备了独立发展的能力和条件。通威农发的成

立,标志通威农牧进入新阶段,昭示着通威农牧即将踏上高速发展的快车道。

水产前沿:2023年通威农发有哪些规划?

郭异忠总裁:通威将坚定“质量方针”,紧抓标准化与满产满销两大核心竞争力,并将二者有机结合,真正实现持久的高速增长。新成立的通威农发,肩负着壮大通威农牧板块的新使命。随着通威农发的成立,我们也将用更高的目标销量作为牵引。在这里,通威也希望能够广纳天下贤士,欢迎社会各界有识之士加盟通威,也欢迎志同道合的兄弟企业与通威携手共创,一起把蛋糕做大,共谋未来合作发展之路。



茂名养殖老板崔佳为通威点赞



海南通威成功举办养殖PK大赛

通威质量方针

一、质量、市场、效益是公司发展的永恒主题,而质量是市场、效益的基础和前提。
二、准确识别客户本质需求,始终以养殖效益最大化为目标和防范全员意识和行为,以专业化、标准化、规模化水平严格管控产品质量形成设计、制造、使用全过程。
三、持续改进质量管理体系,致力于打造效率领先、持续增值且不可替代的产业链,为社会提供安全稳定的产品,实现公司与客户共赢发展。

通威质量目标

采用并实施ISO9001、ISO22000质量管理体系和食品安全管理体系,遵守国家法律法规,严格控制产品质量,实现产品出厂100%合格、质量安全事故0发生、用户投诉处理率100%、养殖效益领先、公司发展壮大的质量目标。

通威“质量方针”和“质量目标”

海南通威成功举办养殖PK大赛

奏响奋进乐章 弘扬榜样力量

通威农发 2022 年度“优秀员工”风采展示

为积极弘扬通威优秀企业文化,全面营造对标先进比学赶超的良好氛围,充分发挥先进员工先锋和模范带头作用,聚团结之力、立必胜之志,通威农发组织开展了2022年度“优秀员工”评选活动。此次评选按照公开、公平、公正的原则,经过认真评选和审核,最终评选出62名优秀员工。



付雷
通威农发传播策划部



熊维锋
通威农发水产市场部



李浩
通威农发水产市场部



母皓月
通威农发财务部



聂鹏飞
通威农发信息部



易见波
通威农发信息部



雷丹
通威农发人力资源部



范潇
通威农发行政部



李星
通威农发原料部



李远俊
通威农发原料部



张高明
通威农发水产研究所



孙永凯
通威农发特种水产研究所



龚治太
通威农发生产部



乔韬
通威农发标准化督导保障组



黎琴
淮安通威生产部



田国益
连云港通威生产部



付亚春
大丰通威水产料一部



彭昌英
扬州通威生产部



廖加红
无锡特种料生产部



周长松
无锡特种料特种料一部



苗文霞
南通巴大水产料三部



冯美娟
南通巴大水产市场后勤部



程吉云
绍兴生物水产料一部



黎小宏
广东通威生产部机电组



陈伟平
惠州生物水产料一部



程华
珠海通威品管部



张威波
揭阳通威生产部



罗鑫
厦门通威水产料一部



李小滨
福州通威威廉水产料一部



浦仕朋
南宁生物水产料二部



曹勤
阳江海壹特种营销中心



蓝晓明
茂名生物水产市场后勤部



张莉
四川通威生产部



樊登奎
蓉味通威畜禽料部



张伟禄
重庆通威水产料三部



杨爱飞
重庆通威水产料三部



陈桂双
沈阳生物生产部



钱诗瑶
沈阳生物人事行政部



刘岩
长春通威畜禽市场后勤部



宁彦强
河南通威水产料一部



冯富兴
河南通威畜禽料部



魏建明
洪湖通威生产部



李树云
天门通威水产料一部



代波
武汉通威畜禽料部



刘俊
天门通威水产料一部



刘功银
华中二区总经理



谭国军
沅江通威生产部



李恒
沅江通威岳阳水产料部



周学兵
常德生物常德区域水产料部



林艳
成都生物财务部



项常琴
南昌生物水产料三部



ROSE ANWARNI
印尼水产市场后勤部



MD, ABDUS SALAM
孟加拉通威水产料一部



阮雄泰
越南通威特种虾料一部



黄庆荣
宁波天邦浙中南营销大区



周旭飞
宁波天邦两湖营销大区



黄龙
常州天邦水产营销二部



邓秋芳
广东预混料财务部



李文涛
青岛海壬生产部



李亚松
通威渔业技术研发部



戴景辉
通威农发动物保健研究所



姚鸿耀
动物营养公司水产料部