



## 深化合作 共享绿色发展新机遇

行业领导、金融机构及合作伙伴高度肯定通威绿色双主业发展成就

记者 乔白滔 通讯员 贺茜



汇泰控股集团股份有限公司董事长、渤海水产股份有限公司董事长李明春考察通威



刘汉元主席与到访嘉宾亲切交流



中国饲料工业协会调研组领导一行考察通威

### 发挥协同优势 赋能绿色发展

近日,邮储银行四川省分行行长孙江涛一行莅临通威考察交流。十一届全国政协常委、全国人大代表、通威集团董事长刘汉元主席,通威股份副董事长严虎、财务总监周斌等热情接待并座谈。

孙行长一行前往通威集团体验中心实地参观,详细了解通威38年发展历程及两大核心主业发展现状,并高度评价公司绿色生态发展理念和近年来在农业和新能源领域取得的成绩。

座谈期间,严董对孙行长一行的来访表示热烈欢迎,对邮储银行近年来坚定不移支持民营企业发展的实际举措表示赞赏,并围绕双绿色发展方向,进一步阐述通威打造“世界级安全食品供应商”和“世界级清洁能源综合运营商”的长期战略目标。孙行长表示,通威是邮储银行重要的战略合作伙伴,双方在农业产业链服务和授信融资方面拥有良好的合作基础。中国邮政储蓄银行着眼国家经济建设大局,坚持服务社区、服务中小企业、服务“三农”的大型零售银行战略定位,充分发挥自身网络

优势,在公司治理、组织架构、产品体系、风险管理等方面取得了显著成绩,走出了一条可持续发展之路。邮储银行对通威未来的发展充满信心,希望进一步深化合作,充分发挥网络、资金和产业链协同优势,创新综合金融服务,为通威提供更多元化的支持工具,助力民营企业做优做强。

随后,刘汉元主席进一步介绍通威双主业领先优势,并表示,得益于技术工艺的进步和管理团队的努力,公司在多年深耕水产的同时,成功切入光伏领域形成差异化竞争优势,未来将借助“渔光一体”战略布局,将电站运维管理和可追溯的水产品安全体系融为一体,支撑通威迈向万亿市值进军。通威一路走来,企业经营过程中一直将安全放在首位,同时倡导底线文化,这既是“诚信正一”经营理念的核心内涵,也是通威人长期践行的基本准则。通威在长期发展中与各大金融机构保持良好的合作基础和信用形象,希望与邮储银行进一步拓宽合作范围,实现共同成长、互利共赢。

### 整合优势资源 共促转型升级

近日,汇泰控股集团股份有限公司董事长、渤海水产股份有限公司董事长李明春一行莅临通威考察交流。通威股份副董事长严虎热情接待并座谈。

李董一行先后前往通威太阳能眉山基地、四川通威等地参观,详细了解了通威38年发展历程及两大核心主业发展现状,对太阳能电池片智能工厂的智能化、无人化生产线,高效、精准的先进生产设备给予高度评价,同时赞赏了通威绿色生态发展理念以及多年来在农业和光伏新能源领域持续取得的成绩。

座谈期间,双方围绕渤海水产现有产能、产业链布局、南美白对虾工厂化养殖技术及前景等议题展开深入探讨,在规范运营、生态养殖、绿色发展方面达成高度共识。李董对渤海水产主营业务及企业发展理念作简要介绍,并表示,近年来汇泰不断强化产业链条,将

水产养殖模式由大水塘、粗放式向工厂化、智能化和标准化转型,把低端生产型产业转化为高端加工型产业,同时进一步聚焦工厂化养殖、食品深加工等产业,携手行业同仁实现水产行业的转型升级。

严董表示,通威已形成农业和新能源双主业协同发展,高纯晶硅、太阳能电池、水产饲料三大业务并驾齐驱、叠加增效的经营发展态势,同时在下游深度布局“渔光一体”电站和食品终端,并在设施化养殖领域展开积极探索,希望行业内部形成高度专业化分工及协同,实现以高效率管控生产运营成本,与专业企业携手共赢。本次交流旨在加强双方沟通交流,为未来合作奠定基础。通威随时保持全面开放的态度,以高品质长远发展为目标,整合多方优势资源,实现主营业务的持续稳健经营,与广大行业同仁共同助推行业的绿色发展。

### 打造核心竞争力 助推现代化养殖

9月17日,中国饲料工业协会调研组领导一行莅临通威考察交流,四川省农业农村厅、四川省饲料工业协会相关负责人全程参与,通威股份总裁郭异忠及管理总部相关部门负责人热情接待并座谈。

来宾一行首先参观了通威集团体验中心,详细了解通威38年来稳健快速发展历程及绿色农业与新能源双主业协同建设成果,并对通威双主业发展成就给予高度赞赏。

座谈期间,双方围绕通威海外发展、原料采购、金融合作、人才需求、税收政策等方面展开探讨,并就解决实际问题提出可行性建议。调研组领导代表协会对通威股份在疫情期间及时复工复产进展表示赞赏,并称赞通威作为优秀的龙头企业,对我国水产养殖的现代化发展作出了巨大贡献。全国畜牧总站和中国饲料工业协会将借助本次调研机会,全面了解会员单位

发展现状和经营需求,详细听取饲料企业的意见和建议,为全面总结行业发展经验、推动行业可持续发展提供参考。

郭总对全国畜牧总站和中国饲料工业协会长期以来对通威的关注和指导表示感谢,并介绍了通威打造“世界级健康安全食品供应商”和“世界级清洁能源供应商”的长期战略目标。郭总表示,通威多年来一直以科技创新作为核心竞争力,在饲料营养配比、生产工艺等方面走在行业前列。当前,我国水产养殖行业正处于规模化进程中,作为业内唯一设置设施渔业工程研究所的农牧企业,通威借助“渔光一体”创新模式及现代渔业园区建设,在设施渔业养殖及推广方面积累了丰富的经验。通威未来将积极配合行业主管部门整合优势资源,加强互动交流,共同推动我国传统水产养殖向智能化、专业化、工厂化方向转型升级。

## 为高效养殖注入科技力量

通威农牧精彩亮相 2020 中国国际集约化畜牧展览会



郭异忠总裁与工作人员合影留念



通威农牧在展会上受到参会嘉宾高度关注

9月7日至9日,由德国农业协会和全国畜牧总站下属北京太合会展有限公司联合主办的“EuroTier CHINA 2020 (ETC 2020) 中国国际集约化畜牧展览会”在成都世纪城新国际会展中心隆重举办。畜牧行业近300家企业参展,展览面积超过2万平方米。通威股份展馆以“通威‘质’造,养殖高效”为主题,携旗下通威饲料、通威预混料、通威智能养殖设备等尖刀产品及创新成果精彩亮相,成为众多参观观众的关注焦点。

记者 乔白滔 通讯员 马琳

在通威股份传播策划部的牵头组织下,通威动物营养、四川通威、通威特种料等分、子公司协同参展,通威农牧全产业链各环节的核心优势得到充分彰显。

展览会期间,德国农业协会通过现场视频采访,将展商风采向海外进行全球直播。通威股份传播策划部部长冯畅在通威展馆前,向全球畜牧业20余万观众介绍了通威“渔光一体”模式战略规划,在世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源供应商两大终极目标的牵引下,通威逐步

实现了“打造高纯晶硅世界一流龙头企业地位、巩固太阳能电池世界一流龙头企业地位、巩固水产饲料世界一流龙头企业地位”的发展目标。

本次展会,通威股份受到海内外多方领导的关注。9月7日上午,农业农村部全国畜牧总站副站长杨劲松先生、德国驻成都总领事馆副总领事 Mr. Sebastian Dern 先生、德国农业协会中国首席代表张莉女士等领导莅临通威展馆。工作人员向观展领导简要介绍了通威农牧凭借38年科技沉淀持续推动

饲料工业与集约化养殖向前发展的历程。在交流期间,杨劲松副站长特别提及通威“渔光一体”创新模式,对通威绿色农业与绿色能源双主业优势给予高度赞赏。

9月8日,芬兰驻华大使馆农业参赞安娜娜莅临通威股份管理总部参观交流,通威股份传播策划部部长冯畅全程陪同接待。参观过程中,安娜娜对于通威双主业的科技成果以及“渔光一体”模式赞不绝口。

据了解,“中国国际集约化畜牧展览会”至今已成功举办十一

届,成为全球畜牧领域规模最大、专业性最强、展览范围最广的畜牧展览会,受到了国内外畜牧行业内人士的广泛关注和一致好评。

集约化畜牧业,既是世界畜牧业发展的趋势,也是我国畜牧业适应市场经济的需要,更是融入国际经济自由贸易体系发展的必然趋势。展览会为了达到为国内外畜牧业增进了解、加强交流、洽谈贸易、促进合作的基本目的,为参展商搭建了相互观摩、借鉴与交流的贸易展示平台。

### 通威股份获评 2019 全国农产品加工业 企业 100 强

本报讯(通讯员 贺茜)近日,中国农业产业化龙头企业协会联合农民日报社、南方农村报社发布2019年全国农产品加工业100强企业名单,通威股份有限公司位居行业前十。

近年来,我国农产品加工业有了长足的发展,涌现了一大批经营规模大、竞争力强、知名度高、创新创业活跃、联农带农紧密的农产品加工企业。本次全国农产品加工业100强企业名单经企业自主申报,专家从经营规模、科技创新、品牌建设、社会贡献、增长态势等方面综合评审,入选企业均是该领域龙头企业。

### 通威集团及股份工会 慰问永祥股份 抗洪救灾干部职工

本报讯(通讯员 贺茜)近日,通威集团工会及通威股份工会抗洪救灾慰问仪式在永祥新能源顺利举行。通威股份董事、永祥股份董事长兼总经理段董,通威集团工会主席兼通威股份工会主席张红缨出席。双方工会代表就永祥灾后有序复产进行座谈交流。

会上,段董详细介绍了永祥抗洪救灾及恢复生产的相关情况,并对集团及股份工会的关怀慰问表示感谢。张主席代表集团及股份工会向遭受洪涝灾害的永祥干部职工送去慰问金十万元,帮助受灾员工解决实际生活困难。

# 突围微利时代 通威以“质”取胜

通威农牧以专业化、标准化、规模化以及执行力文化,助力用户实现养殖效益最大化



通威饲料现代化生产基地

从上世纪八十年代至今,中国饲料加工业历年平均利润率从约16%下降到不及2%的市场现实。尤其近两年,非洲猪瘟与新冠疫情的冲击,加速了小微饲料企业退出市场或被大企业兼并重组,甚至有人预言中国饲料生产厂家数量将锐减到1000家左右。

随着上游原材料成本不断增加,下游养殖业因结构调整对饲料需求减缓,饲料行业已进入微利经营时代。

面对严峻的行业现状,饲料企业均面临一个生存问题——利润从何而来?是以控制原料成本、削减营销开支等实现降本?还是布局产业链资源、提升人均生产效率等达成增效?无论是哪种方式,如今的饲料加工行业百家争鸣,各自拓展新的盈利空间。

通威发端于水产,成长于农牧,跨越于新能源,38年来凭借科学的经营理念与管理手段,实现双主业双龙头的蓬勃发展态势。自2019年提出“光伏反哺农牧”战略后,通威农牧逐步将新能源板块先进管理理念渗透至饲料生产企业的方方面面,通威太阳能“成本最低,质量最好”的竞争力打造目标,也成为通威饲料的竞争力打造目标。

记者 乔白滔 通讯员 马琳

## 专业化,实现技术领先 用最科学的配方,实现最高效的养殖

在通威看来,随着标准化、规模化养殖加速发展,行业集中度提高,倒逼“饲料生产企业”向“养殖企业的生产车间”转变。唯有以综合性工厂、集团化运作的模式构建饲料业务,把握大型企业在成本控制、质量控制、品牌体系建设等方面的优势,否则很难获得在行业中持续生存和竞争的机会。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。”因此,近两年通威不断以“质量”倒逼技术、原料、生产、营销等管理变革,探索饲料板块新盈利模式,与此同时深度布局农牧产业链上下游,谋定未来。

行业洗牌加剧,难免乱象丛生。为加强内部管控,2020年初刘汉元



刘汉元主席及通威股份农牧板块管理团队观摩通威特种科展会



郭异忠总裁及华西片区管理团队参观长寿通威标准化生产车间

主席亲自挂帅,修订了通威“质量方针”与“质量目标”,并将“执行力”作为企业文化年的主题,组成企业文化小组,通过文化的力量以推动、保障“质量方针”落地。半年间,通威农牧发生了翻天覆地的改变,事实证明通过“专业化、标准化、规模化”实现用户养殖效益最大化、获得企业应有的合理利润,才是值得倡导的行业正能量。

生产资料不同于大众消费品,无法完全变成买方市场,因为创造效益靠的是科学,而非用户喜好。从2019年开始,技术、服务、市场开始协同研发“一条鱼养殖全程解决方案”,从生物学与营养学角度出发,升级优化了100种经典配方,提炼总结了75种高

效养殖盈利模式,让用户用最简单的方式实现最高效益。

2020年初,刘汉元主席要求:“通威的配方要科学、专业、权威,可以拿出来和用户清清楚楚讲解!通过配方调整多赚钱的技巧无法长久,欺骗过后,用户就再也不会相信企业。”技术体系进一步推动产品的精简化、标准化与数据化——简化养殖品种,不做则已,做就做到行业最精。通过简化产品库,使规格优化率达到36%。统一原料标准与产品标准,制定统一的产品说明书,以规范产品的标准化使用。为实现企业上下风清气正,技术体系同步对片区产品进行梳理与优化,保证全员为坚守质量底线而严格遵循配方标准。



通威股份农牧板块“满产满销”试点项目启动会

## 规模化,实现合理效益 每一个环节都要成本领先、为客户增值

对标行业内外,无数头部企业的发展路径彰显了规模制造优势在现代企业竞争中的核心作用。饲料生产是以设备利用效率决定成本的流程型生产。效率低下则消耗企业利润,制约企业发展。通威实现企业效益的根本手段就是规模化。规模化是降低采购成本、人工成本、营销成本等一切经营成本的最优手段。

通威的原料体系明确“用最稳定的原料,做最稳定的饲料,为养殖户实现最高经济价值”的目标,通过供应商战略合作,将品质检测前置,解放人力,保障稳定的原料供应;利用

信息系统,由总部直管片区,高效透明。

通威的生产体系与市场体系协同,8月起,助力多家饲料生产基地积极迎战“满产满销”,例如阳江海壹,为实现满产要求,开展调整产品结构、提升人工效率、优化库房配置、技术改造等工作,实现每个环节成本最低、效率最高、规模效益最好。为了保证满负荷供应,启动全员营销,分为质量改善小组、服务改善小组、正能量传播小组,不断提升市场内外士气。目前公司对所有产线旺季挑战极限产能的月目标信心满满。

## 标准化,实现品质稳定 多家饲料企业参观通威,探究质量稳定的奥秘

饲料行业技术壁垒越来越低,产品质量做好容易,做稳定却很难。推进“标准化管理”,就是为了走遍全球的通威,都能像可口可那样提供统一标准的高性价比产品,都能为用户提供同样领先行业的养殖效益。目前,通威农牧已有10余家企业朝着实现经营、安全、配方、生产流程、现场管理等全方位标准化率≥80%的目标高效落地具体工作。

初步改造后,通威产品的质量不仅在行业内外受到一片好评,更引得多家饲料同

行企业前往参观交流。具体效益成果则在各公司的效率、成本、投入产出比等经营数据中呈现——例如无锡特和料单位时产能同期提升43.9%;在8月即实现节省电费4.42万元;水分分段细化改善后同比提升0.42%。惠州通威生产变动费用节省约3万元/年;投入产出比带来的效益增加约13.5万元/年;减少清扫作业时间800小时/年。通威正朝着打造农牧行业“富士康”的目标不断踏实努力。



华西片区长寿通威经标准化打造后焕然一新

## 企业文化,内化于心,外化于行 凝聚人心,提升效率,为满产满销打下坚实基础

在企业文化小组的指导下,双流特种料分公司、动物营养公司成功打造通威农牧产业示范园区,公司不仅以全方位的环境氛围整肃提升厂区整体形象,更重要的是员工面貌焕然一新。7月9日,刘主席亲临园区视察时评价:“企业文化落地卓有成效,车间现场让人耳目一新,员工精气神的表现让我们看到,能够把不可能变为可能。改变了因为我们是饲料公司的就可以脏,就可以乱的过往。我们饲料公司即使是15年的老公司,一样可以焕发新的生机。”

8月,华西片区企业文化建设全面启动,历经50天攻坚,硬件设施设备陈旧老化更

严重,团队人员更精简的长寿通威于9月22日顺利完成第一阶段改造,并由郭异忠总裁亲自验收,称赞长寿公司员工士气高昂、项目建设卓有成效,给各公司做出了表率。

长寿通威总经理曹小平表示:“企业文化凝聚人心,标准化让全体员工效率更高,满产满销为公司创造更多竞争优势,这三者紧密结合,才能打造长寿通威核心差异化竞争优势。自2018年组建全新经营管理团队以来,长寿公司六项费用逐步下降,单月销量稳步增长。本次标准化建设是长寿公司实现扭亏为盈后的二次腾飞,基于助推经营的项目建设思路,将为未来实现满产满销做好准备。”

## 标杆

### 以“铁的执行”拿下山头

记者 乔白滔 通讯员 曹勤

虾特料片区茂名通威“心连心”团队成立于2019年8月,时隔一年他们凭借饲料、动保销量增长率,案例效果发布数综合排名第一的成绩获得了虾特料片区8月英雄团队的称号。该团队共有12人,在总经理廖志斌的带领下,团队成员犹如猛虎,“杀”气十足,他们被称为市场营销中的“特种部队”。在“特种部队”中有一个团队表现尤为优异,他们被称为“特工队”。

特工队成员之一白涛所在的柳州市场在他去之前属于空白市场,还是公认最难开发的。他去后得知最大竞争对手大约有10个团队在该市场,而他一个人,加之很多富禽公司转型做水产极大地加剧了市场竞争,让该市场的开发难上加难,但军人出身的他认为再难都要赢得胜利才是军人的天性。

2019年8月他进入该市场开发,11月突破零销量。打破困局,他到底是怎样做到的?答案是:信心、气势。

做市场跟打仗一样,但一定要搞清楚什么是“小米加步枪”,什么是真正“飞机大炮”。产品的背后有大集团大企业、一流的团队、一流的工艺以及公司的多项科研成果做支撑,这些东西叠加造出来的产品才是真正的“飞机大炮”。怀揣对通威“质”造的信任,带着满腔热血与激情,即便价格没有优势,一样把气势做出来,“干。就对了”,这就是白涛内心最真实的想法。

廖志斌执事所在的市场目前上排前三的均为竞争对手,茂名通威“心连心”在此的市场占有率不足10%。该市场水系发达,江河湖库比较集中,但因环保航运安全等原因去年政府开始对江河网箱进行全面清除,使得该市场的鱼料容量锐减50%以上,于是各厂家纷纷转向进攻水库鱼塘。

加之受猪瘟影响,广东许多原本做畜禽料的小厂家转做水产,并以低价切入广西市场,自此广西市场出现了五花八门的低价产品。许多客户为了追求产品利润而选择价格低但质量却无法保证的料,加之小厂家服务质量差,利用赊销诱导客户,最终使得廖志斌执事所在的市场乱象丛生。对比广东市场,广西市场养殖观念相对落后,很多养殖户对养殖设备和动保不愿投入,甚至对养殖效益没有概念,使得亩产低,效益跟不上。

团队中的廖志斌作为一个广西人,想通过自己的努力使得当地的养殖业发展起来。他根据在通威学习到的养殖技术,为他所负责的区域客户选定养殖方案以及用料。当他当地养殖户因贪图便宜而走弯路感到痛心,但同时也坚定了要做好服务的决心,紧跟公司产品表达效果,利用效果宣传去带动更多人认可公司的产品,少走弯路,真正做到高效养殖。

高超所在的市场主养罗非鱼,客户信任大品牌,市场竞争主要集中在大品牌之间。作为军人出身的高超曾经早上六点带着通威“先锋片”和通威“水动力”驱车4小时前往云南给网箱缺氧的客户救急,这一举动不但帮助客户解决了困难,还为公司服务赢得了好评。“就算市场再难,也难不过人的真心,坚信只要坚定内心的信念,带着我们的产品带着我们为客户养殖增效的诚意,一点一滴的去宣传带动感染客户,相信客户的眼睛也是雪亮的,一定分得清什么才是真正的效益。”

肖伦毕业于湖北长江大学水产养殖专业。他进入该团队才一个多月就开发了一个500吨的客户,且首次提货21吨。要问为什么这么短的时间就能做到这一切,那是因为肖伦一个月要拜访一百多位客户。他在拜访客户时随时带着解剖、检测工具和显微镜,随时为客户打样解剖,了解他们的养殖状况与需求。在团队里大家都称他是“一把剪刀闯天下”。剪刀在他那里不仅是他工作的工具,更是他为客户养殖保驾护航的“护盾”,他用那把剪刀剪出的不止是他的业绩,更是客户的养殖效益。

龙方是“特工队”的带头人,他所管辖的市场主要以罗非草鱼混养的为主,主推通威罗非9911、9912以及草鱼8513。在广西市场开发如此艰难的情况下他认为通威开发客户并不难,因为“通威在市场上是绝对的一线品牌,38年来积累了千千万万的口碑。”在口碑与质量的保障下他所要做的就是给团队造势造气,增强团队开发市场的信心。

龙方说:“我们团队能取得这么好的成绩,离不开每一位同事的辛勤付出,离不开公司领导的鼓励支持,更离不开经销商、养殖户的信任和支撑!开发最艰难的市场凭借的是士气,我们要通过公司的产品质量与服务扭转养殖观念,让好的产品带去好的效益,让客户认识到什么是真正的养殖高效!”

# 攻坚五十天 老厂换新颜

## 通威股份华西片区长寿通威标准化建设取得阶段性成果

企业文化笔记

### 长寿通威 如何实现二次腾飞

通讯员 贺茜

**内化于心 外化于行**  
强化执行力我们在行动

本报讯(记者 乔白滔 通讯员 贺茜)9月22日,长寿通威标准化项目阶段总结汇报会议在公司会议室顺利举行。通威股份总裁郭异忠、农牧板块企业文化专项小组、华西片区各公司及部门负责人全程参与。

会上,通威农牧企业文化专项小组组长张红缨作长寿通威标准化复制推广阶段性汇报,梳理标准化项目推进步骤、稽核机制及清单标准模板。长寿通威总经理曹小平回顾了公司标准化实施背景及全员参与项目建设的收获,并指出,企业文化凝聚人心,标准化让全体员工效率更高,满产满销为公司创造更多竞争优势,这三者紧密结合,才能打造长寿通威核心差异化竞争优势。

曹总表示,表率是最好的领导方法,自项目8月3日启动以来,公司干部团队放弃休假,带头推动计划措施落地。其中,六成以上改善项目由员工自主改造,只有员工参与其中才能珍惜建设成果,才会主动开展点检监督,并将深入人心的变化传递给客户。自2018年组建全新经营管理团队以来,公司六项费用逐步下降,单月销量稳步增长。本次标准化建设是长寿公司实现扭亏为盈后的二次腾飞,基于助推经营的项目建设思路,将为未来实现满产满销做好准备。

期间,长寿通威部门经理、员工及通威大学代表分别分享项目改造过程中的感想,大家纷纷表示,干部身先士卒、员工全情投入,大家带着问题去提升效益和效率,导入督导机制让劳动成果得以保持。华西片区总裁成军和、生产部部长吴建现场分享本次实地参观的感受,强调标准化项目建设是“一把手”工程,思想转变是成功的第一步,攻坚克难解决标准化难题,其最终目标是让良好的行为习惯形成常态,用最优的成本输出最好的产品,助力经营。



合影留念



郭异忠总裁一行参观验收标准化打造成果



长寿通威标准化建设成果验收会举行

郭总在总结发言时,对长寿通威员工士气高昂、项目建设卓有成效,为各公司作出的表率表示高度认可,并指出,标准化建设仅仅是亮点之一,长寿通威既是率先实现零库存的代表,也是满产满销试点公司之一。能够在50天内取得令人肯定的改造成果,充分说明只要干部员工上下一心,一切皆有可能。标准化是支撑产品让用户增效的最有效手段和方式,为用户创造价值则是企业生存的唯一正确途径,希望大家不要只看到公司环境氛围的改变,更要透过标准化复制推广,看到公司在此基础上的经营成果和值得期待的经营目标,进一步解放思想、真抓实干,为公司未来持续发展蓄力。

会议当天,华西片区各公司及各部门负责人分组深入长寿通威生产经营一线,身临其境感受老厂的新变化,充分借鉴兄弟公司建设经验,为后续标准化项目建设全面落地做好准备。



长寿通威经标准化打造后的生产区域

车间最高温度58℃,连续作战50天,人均穿坏两双鞋,人均穿坏两件文化衫,人均每天换洗两次衣服,治理跑冒滴漏82项,改善项目189项,督导352次……长寿通威总经理曹小平在标准化建设第一阶段总结汇报会议上,用数字记录了长寿公司全体干部员工的汗水和付出。

2018年4月,曹小平第一次来到长寿通威,脚下的地面全是青苔,厂区内鸟儿很多,却没有来往车辆。一个搬运工拉住他说:“曹总,希望你们多跑点销量回来,我们愿意劳动,想要多赚点收入。”

通过多次会议讨论,公司管理团队在未来发展方向上达成了共识,一系列变革由此推开。通过扬长避短梳理市场、产品、客户和团队,公司坚持塑造产品力,以大客户为导向,将市场定位着眼于猪料和蛋鸡料、肉鸡料。同时,公司建立了配方、品管、原料、生产、市场等各部门在内的联动会议,对每一个经营细节提供支撑,解决协同问题;狠抓六项费用,解决竞争力问题。曹总说:“我们的经营分析会是可以关起门来吵架的,任何人都可以质询,所有工作围绕有效经营而展开”。

如果说六项费用从381元/吨下降到160元/吨,是经历了一次由死向生的阵痛,那标准化建设则是长寿公司实现扭亏为盈后的二次腾飞,这其中最大的收获是经营团队能力的提升和不断成长。

曹总对刘汉元主席重新修订的通威质量方针和目标有着深刻解读,他认为,标准化是让采购、生产标准化和员工行为标准化,提升生产效率,让产品稳定性更好,打消用户后顾之忧,解决了未来持续竞争的问题;而规模化则是解决综合成本的问题,只有这样公司才有竞争力。恰逢通威农牧板块正式启动标准化项目建设和满产满销试点公司打造,曹总主动申请成为试点公司,带领团队再次迎接新的挑战。

在农牧板块企业文化小组的指导下,长寿通威干部员工团队全情投入、真抓实干,提前40天完成了标准化项目建设第一阶段改造并顺利通过验收。曹总说,形式上的标准化只是第一阶段的规划,还需要让员工进一步体会到精神上的创造力,接下来公司将培养员工的思维和行为习惯,围绕每一个经营目标攻关,实现效率提升和企业良性经营。从两万吨到十万吨,从齐步走到正步走,上一盘棋才是长寿通威不断蜕变的秘密武器。

# 打造执行力文化 为变革发展赋能

## 通威股份农牧板块开展系列活动,将企业文化建设落实到位

自今年4月通威股份农牧板块企业文化建设工作全面铺开以来,各片区,各分公司、子公司在深入学习通威执行力文化和标准化管理的同时,对标优秀个例,结合岗位需求进行改善。通威执行力文化正通过多元化的表现方式固化为统一的行为准则,在每个通威农牧将士心中潜移默化,并留下深刻烙印。

记者 乔白滔  
通讯员 钟丽媛 叶家明 胡萍 伍泽霞

**思**——以思为要

### 充分理解和理解执行力文化

为进一步推进落实企业文化建设工作,有效运用企业文化推手助推经营管理,通威股份农牧板块各片区,各分公司积极开展各项活动,真正实现通威执行力文化的“内化于心、外化于行”。

通威股份四川预混料厂近期举行了以“我眼中的执行力”为主题的朗读比赛。通威股份预混料片区总裁、四川预混料厂总经理刘如芳及公司全体员工参会。全员以认真、负责的态度并且持之以恒地将执行力落实到位,真正实现“内化于心、外化于行”。

华南二区厦门通威市场体系员工开展“强化执行力沙龙”活动,市场体系全员参加本次活动。活动将市场实际工作与企业文化结合,探讨如何在市场工作中持续强化执行力,更好地提高工作效率,同时还探讨了如何找准市场切入点以及如何提高公司产品在市场上的占有率等话题。



通威股份四川预混料厂开展“我眼中的执行力”朗读比赛



虾特料片区南宁通威举办“强化执行力”主题辩论赛

**辩**——以辩明理 开展强化执行力主题辩论赛

以辩明理,以论布道。为进一步丰富员工精神生活,更加深入地贯彻落实刘主席“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的重要指示。通威股份农牧板块部分分公司、子公司积极响应总部号召,开展以“强化执行力”为主题的辩论赛。

通威股份特种料近期举办了

以“执行力在于人还是制度”为主题的辩论赛。双方结合公司企业文化以及自身工作性质展开激烈辩论。通威股份特种料公司总经理李育强作总结讲话,并表示,大家务必将执行力贯彻到日常工作中,用心工作,用智慧工作,用只争朝夕的精神工作!

通威股份虾特料片区南宁通威举办了“强化执行力”的主题辩论赛,公司生产、后勤及市场营销体系全员参加,就“执行力比决策力更重要还是决策力比执行力更重要”展开激烈辩论。本次比赛使员工在智慧的交锋中加强了对通威执行力文化的理解。

**学**——以学为先 开展企业文化专题培训

风雷动,战鼓急,一万年太久,只争朝夕。在执行力文化和标准化打造过程中,通威股份农牧板块各片区,各分公司闻风而动,积极响应股份管理总部号召,开展以执行力和标准化打造为主题的培训,以学为先,牢固树立全员的执行意识和标准化意识。

华东二区无锡特种料公司举

行了标准化人才培养实训营的开班典礼。无锡特种料总经理巫胜东担任班主任。实训营针对通威股份农牧板块标准化项目的指示和要求,围绕现场、效率、成本、产品标准化、计划和销售等方面进行全面提升。

近日,通威股份华中一区南昌生物“道德大讲堂”活动第三期

顺利开展。南昌生物总经理蔡福强开讲授课,通过讲述伟人邓小平在改革开放前的经历,以时间为顺序,对邓小平如何成为伟人进行了讲解。蔡总叮嘱全体同仁要有革命乐观主义精神,勇往直前的态度,以及向上、向善的心态,真正严格要求自己,做更强大的自己。

**用**——学以致用 让执行力文化落地生根

执行力打造和标准化工作是通威企业文化落地的基石。标准化的持续推广不仅是推动企业发展的动力,更是体现良好企业文化,提升全员战斗力的有效辅助工具。

通威自动化公司对双流农牧产业园,积极有效推进公司“标准化建设”工作。建设期间,检查组

为对办公环境、库房产品管理、安全管理等进行检查并提出改进意见。为激励全体员工继续积极、主动地围绕公司生产经营贡献智慧和力量,经各部门推荐、总经办评审,公司对“标准化建设”工作期间表现突出的部门及员工进行了通报表彰!

为提高生产部员工的岗位技

能,通威股份华中二区洪湖通威举行了“生产技能大比拼”活动,公司生产部全员参与此次活动。此次活动让新员工尽快融入到通威大家庭,老员工不断提升岗位技能,用精湛的技术、高度的质量意识和责任感打造更优质的产品,成为精益求精的生产者。



通威股份农牧板块管理团队热烈祝贺通威 38 年华诞

又是一年金秋时节,走过 38 个年头的通威再次迎来了生日。发端于水产,成长于农牧,跨越于新能源,风雨兼程换来累累硕果!这一年,我们全面落实执行力文化;这一年,我们重塑质量方针,开启了全新的市场征程;这一年,我们全面试点“满产满销”,通威农牧及相关产业链以持续不断突破产销纪录,为通威 38 年华诞送上一份最佳献礼!

为铭记企业初创时期通威人团结拼搏、敢于迎接挑战、无所畏惧的创业精神,通威股份农牧板块各分、子公司纷纷追本溯源,在做好战秋冬营销准备的同时,先后组织举办丰富多彩的庆祝活动,激发员工内驱力,提高员工工作积极性。来自市场、生产、品管、财务、后勤等各体系基层岗位员工参与其中,以热情洋溢的状态再次践行争创一流的精神内核,真正在一线员工内部形成“比、学、赶、超”的氛围,同时强化对通威执行力文化的理解。

38 年来,通威人在科技创新的指引下,缔造出庞大的“水产王国”;农牧人辛勤勾勒出一副壮阔的“通威江山图”;通威也回赠给每一位农牧人一副“铮铮铁骨”。无论之于企业还是个人,这是立身之本,更是自强、自尊、自信的理由。

从渠道金属网箱式流水养鱼,到水产饲料的龙头企业;从一间小作坊,到全球 200 余家分、子公司;再到跨界新能源领域十载有余,打造了全球最完整的垂直一体化光伏新能源产业链。38 年锐意进取的路上,“为了生活更美好”的期盼永远指引着通威前进的方向!全力冲刺全年销量目标的号角已经吹响,源于通威扎根农牧的初心不变,源于“新能源反哺农业”伟大战略和通威“质量方针”的有力支撑,通威农牧人以敢为人先的傲骨与魄力,势必将为农业主业催生出焕然一新的强劲动能!

记者 乔木 白

# 壮丽 38 载

## 致敬我们共同奋斗的事业!

### 同庆集团 38 年华诞,通威农牧人祝福通威基业长青



华西片区四川通威热烈庆祝通威 38 年华诞



华南一区高明通威祝福通威 38 年华诞



华东二区南通巴大庆通威 38 年华诞



通威大学新锐计划学员热烈祝贺通威 38 年华诞



华西片区四川通威开展趣味运动会庆祝通威 38 年华诞

# 通威 38 年 我们用亮丽成绩单献礼!

## 通威农牧各片区,各分、子公司捷报频传,以产销突破隆重献礼通威 38 年华诞

作为通威核心主业之一,通威农牧紧紧围绕集团“双主业”战略,扬长短板、聚势聚焦,以全新姿态迎接通威的“大变革、大发展”。成绩背后,是通威“新能源反哺农业”战略的有力支撑,是全体农牧人奋争争先的勇毅和魄力!值此通威 38 年华诞之际,通威农牧各战区,各分、子公司捷报频传,以业绩突破献礼!未来,农牧板块全体将士将继续迎难而上、砥砺前行,向着打造“世界级健康安全食品供应商”的宏伟目标阔步迈进!

记者 乔木 白 通讯员 杨雨佳

### 华东一区 连云港通威单月最高销量刷新历史纪录

连云港通威在 2019 年连续两月破万吨刷新历史销量的前提下,7 月再次刷新历史最高月销量。今年以来面对复杂多变和诸多不利因素,连云港通威全体员工坚持“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的指导方针,践行股份质量方针和质量目标,持续开发优质客户,抢抓期间开发 43 个客户,搏夏期间 6 到 7 月二次开发 14 个客户。鱼虾混养模式深入用户心中,通威饲料品质深得用户认可!公司全员将继续坚持高目标牵引,以务实拼搏带头干的精神,强势突破,勇往直前,用前进解决发展中的一切问题,全力以赴抢占市场份额,塑造通威金字品牌!



越南一区越南通威举行通威 38 年华诞庆祝活动

### 华西片区 畜禽料单月销量创建厂新高

华西片区昆明通威近期单月畜禽料销量突破 7500 吨历史大关,开创了昆明分公司建厂 22 年以来历史最高!2020 年在新冠疫情和非洲猪瘟的严峻环境影响下,昆明通威全体员工顶着禽类市场疲软和零除欠实施的双重压力,始终坚持以“一切为了市场,一切为了增量”经营目标,严格落地《通威质量方针》,聚焦大客户开发和培育,实现畜禽料持续增长。昆明通威全体员工将继续同心协力,早日实现满产满销,为昆明通威开辟更稳、更长的阳光之路,为通威的发展作出更大贡献!

### 海外片区 4 家公司单月销量创历史新高

近日,越南一区越南通威单月销量开创了建厂以来历史新高!与此同时,越南二区 3 家公司单月销量再创历史新高!其中,孟加拉公司销量同比增长 95%。

与此同时,长春通威畜禽料单月销量也突破 6000 吨大关,开创了建厂以来历史新高!2020 年,长春通威全体员工将继续团结互助、拼搏奋斗,树立更高的经营目标,并向着新目标阔步奋进,开创新辉煌!

富服务内容,聚焦养殖效益最大化。做人成绩取得的背后,离不开每一位奋斗在一线员工的辛勤付出。海外片区全体将士将继续奋力拼搏,勇往直前,让通威旗帜在海外高高飘扬!

### 华北一区 3 家公司再创销量新高

春华秋实终有报,硕果累累满枝头。近期,华北一区沈阳通威、哈尔滨通威、长春通威三家公司捷报频传,单月销量再创历史新高!其中沈阳通威 8 月销量突破 2 万吨,年销量同比增长 40%,实现销量连续 7 年增长;哈尔滨通威 7 月单月销量突破 8500 吨,饲料销量突破 3000 吨,均创建厂 6 年以来历史新高;截至 8 月 31 日,长春通威畜禽料销量同比增长

98%,8 月单月畜禽销量突破 7000 吨,实现了 2020 年销量持续增长,再创历史新高!

华北一区全员对内严把质量关,“以养殖效益最大化为目标”强化协同力,提升管理效能,降低费用;对外坚持“基础营销四项”不动摇,奠定销量的持续性增长!华北一区全员将站在新的历史高度,不忘初心,砥砺前行,再创辉煌!

### 华北二区 山东通威连续两月销量突破 10000 吨大关

山东通威畜禽料连续两月突破 10000 吨大关,且屡次刷新历史新高!面对复杂多变的外部环境和愈加激烈的市场竞争,山东通威以“坚持产品质量不动摇、坚持基础营销不动摇、坚持养殖效益最大化不动摇”的经营思路,对内狠抓产品质量、强化精益管理,打造高效的经营

团队;对外有效对标,以为客户创造价值为核心,全面提升竞争力。海阔凭鱼跃、天高任鸟飞,山东通威全员将继续拥抱“聚势聚焦”经营方针,坚持遵循“养殖效益最大化”的有力指导,持续打造“产品高性价比”的核心竞争力,继续攻城拔寨,再创销量新高!

### 虾特料片区 水产料销量逆势增长 22%

虾特料片区六月水产料销量再创新高,搏夏行动首月水产料销量在 2019 年增长 35% 的基础上再次逆势大幅增长 22%。虾特料片区紧紧围绕“构建质量体系、推进服务模式、打造卓越团队、实现规模效益”的经营方针,片区全体干部员工同心协力、勤勉务实。迎难而上,对外

整合资源、调整营销战略、夯实市场终端、深挖市场潜能,对内强化管理,夯实基础、提升效率、全员营销,最终取得傲人的业绩!百尺竿头思更进,策马扬鞭自奋蹄。逆势中迎难而上,磨砺中收获喜悦。虾特料片区全体员工将继续戒骄戒躁、锐意进取,再创佳绩!