

通威报

TONGWEI NEWS

追求卓越
奉献社会

2021年7月1日

通威农牧

通威股份 主办 通威传媒 承办

http://www.tongwei.com.cn/
新闻热线: 028-86168311
投稿邮箱: bjb@tongwei.com



通威农牧资讯订阅号

四川省连续性内部资料准印证川BX01-034

出品人: 郭异忠

总编辑: 黄其刚

主编: 冯畅

执行主编: 白灵 谭晓娟

编辑: 乔白滔 贺茜

美编: 黄远超

把标准化工作做深、做细、做实

通威集团董事局刘汉元主席赴通威股份华东区域视察标准化工作并作重要指示

- 提高自动化水平,降低劳动强度,进一步实现自主优化和持续改进,让团队更具竞争力
- 将标准化的思路运用到每一项岗位工作和管理流程中去,认识到位、主动作为、执行到位



刘汉元主席与扬州通威团队座谈交流



刘汉元主席为标准化建设成果点赞



刘汉元主席一行和南通巴大团队合影留念

内外兼修 实现自主优化和持续改进

5月27日至6月1日,通威集团董事局刘汉元主席赴通威股份华东区域视察指导。通威股份总裁郭异忠、副总裁兼技术总监张璐、管理总部及片区相关负责人全程陪同。刘汉元主席先后视察了南通巴大、扬州通威、大丰通威、连云港通威、淮安通威、无锡通威特种分公司、无锡通威以及通威拜欧玛等分公司,同时还应邀参观了江苏省东辛农场水产公司集体养殖场,考察了南通如东南美白对虾养殖情况,并在视察期间接受了行业媒体的联合采访。

记者 乔白滔
通讯员 贺茜

举一反三 标准化让管理更加高效

5月29日至30日,刘主席一行赴通威股份华东一区大丰通威、连云港通威、淮安通威等三家公司视察指导。期间,刘主席深入一线,查看原料品质、询问设备运行状况,详细了解生产及管理现场整顿改造细节,并与各公司优质客户亲切交流。在肯定全体干部员工辛勤付出的同时,刘主席再次要求大家保持标准化工作现有成果,持续实现自主优化。

华东一区总经理兼大丰通威总经理贾光文、连云港通威总经理冉龙田、淮安通威总经理丁永国等负责人结合市场特

性,做到产销两旺、对市场充满信心,难能可贵。尽管南通巴大曾经因为长期磨合而面临困难,但经营成功带来的巨大变化,给所有处于类似经营困境的企业很多正面启示。形成更广泛的共识,是改进提升过程的原始动力,在此基础上,建立机制保障,才能事半功倍引导大家投入其中。现代企业一定要大大提高自动化水平,降低劳动强度,把员工从原始的重复劳动中解放出来,这才是企业和员工共同努力的方向。希望大家在接下来

点及各项数据,分别汇报1至4月经营情况,并对标准化建设一阶段进展及未来规划进行介绍。三家公司将继续发挥区域优势和水面优势,持续引领区域市场,为通威股份农牧板块的蓬勃发展贡献力量。

刘主席表示,在团队的共同努力下,三家公司的厂区整洁一新,现场井然有序,员工工作环境得到改善,标准化建设一阶段工作总体成效令人欣慰,这些成果将对今年和未来的经营管理产生积极影响。好的平台理应该让每个人不断成长,在推进标准化的过程中,每

进一步实现自主优化和持续改进,让团队更具竞争力。

随后,刘主席前往南通如东县南美白对虾养殖集中区域,拜访当地从事饲料经营的两位经销商,详细了解小温棚养殖现状及对虾价格行情等信息,并赴如东威尔水产养殖技术服务部、壹唯好种苗如东直营标租场等地视察指导,在了解南美白对虾产业发展现状的同时,对整合资源进一步推动产业发展寄予厚望。

个人不仅是投入者,更是分享者,每个公司改变和改善的过程都让人深受启发。希望大家举一反三,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,进而执行到位,使得管理更加高效,这才是推动标准化工作更重要的意义。

期间,刘主席还应邀前往江苏省东辛农场水产公司集体养殖场,参观恒温生产车间和标准化育苗大棚,并与东辛农场党委书记韩中书等座谈交流。与会人员回顾东辛农场建场70年的光辉历

程,以及近年来地方产业结构调整与经济社会发展情况,并就深化合作达成一致。双方将继续保持开放态度,在饲料业

强化机制 巩固提升标准化建设成果

6月1日,刘主席赴通威股份华东一区扬州通威视察指导。刘主席向公司全体干部员工致以亲切问候,并与当地政府主管部门负责人、区域市场优质客户、行业媒体记者等展开进一步探讨交流。

期间,扬州通威内务总经理汪琴汇报标准化一阶段工作,结合公司新厂楼层布局、各工段设备布局、工艺流程设计、漏点管理等细节,阐释扬州通威打造整洁有序生产车间的设计初心。扬州通威将继续解放思想,形成共识,推广性价比最好的产品,扎实做好示范彰显产品效果,持续强化稽核机制,巩固提升标准化建设成果,打造一流竞争力。

刘主席表示,扬州通威生产车间运作良好、设施设备管理井然有序,部分老厂设备整洁如新,员工每一个细节改善的小创意都让人印象深刻。感谢大家一起推动了标准化工作顺利实施,员工发自内心的改变和各项工作成效的提升,让我们在同行和客户面

务和新能源板块各环节强化交流,在管理优势互补的基础上,共同助力新农村

建设,推动地方经济转型升级。

前油然而生一种自豪感。各方面标准化工作的推进,一切最终目的都是为了工作效率更高、工作成本更低、劳动强度更小,希望每一位员工都能做到“我的岗位我负责”,每一个环节都为提升环比、同比而做出贡献,每一个过程都能量化后由员工一起分享,当持续改进成为个人和组织的共识,才能推动公司在行业继续领先、一路发展。长期稳定的产品口碑才能支撑公司的改善,只要我们始终谨记客户的本质需求,练好基本功,一定能脱颖而出,取得生产经营的全新突破。

以“看见标准 触及质量”为主题的媒体见面会于视察结束后召开。农财宝典、水产前沿、科学养鱼、水产养殖网、当代水产等五家水产媒体,就“渔光一体”建设成果、农牧板块战略规划、水产养殖行业发展趋势等问题与刘主席深入交流。几大水产行业主流媒体在会后陆续推出头条新闻。通威凭借“质量方针”领跑水产饲料行业高质量发展的话题,继续引发从业者热烈探讨。

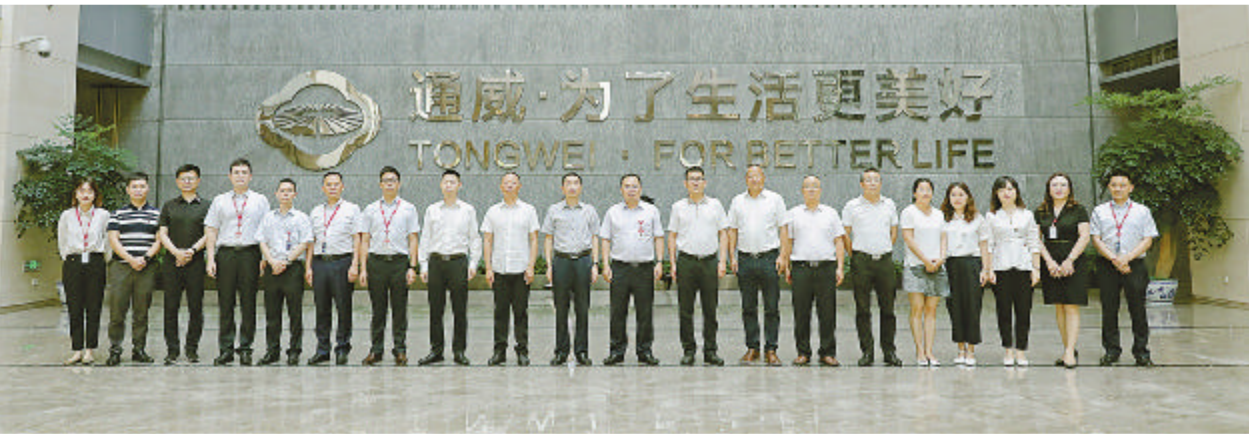
打造共创共赢“通威子弟校”

通威股份与成都农业科技职业学院、四川省水产学校共建战略院校合作签约仪式成功举行

东辛农场党委书记、
董事长韩中书
考察通威



签约仪式现场



合影留念

本报讯(记者 乔白滔 通讯员 贺茜)6月28日,通威股份与成都农业科技职业学院、四川省水产学校“共创共赢”战略院校合作签约仪式在通威国际中心成功举行。成都农业科技职业学院院长张之湘、四川省水产学校校长韦先超、通威股份总裁郭异忠等出席,三方相关部门负责人现场共同见证。

期间,两所院校负责人及教师代表相继前往通威体验中心、“渔光一体”智能运营中心等参观,详细了解通威

39年稳健发展历程,并对通威绿色发展理念给予高度赞赏。会上,通威股份人力资源部副部长李凌峰回顾校企合作背景,在此基础上,与会人员结合通威股份与战略合作院校联合人才培养方案,对专业授课安排、实训过程管理及联合招生宣传等各项工作开展进一步探讨。

郭总对两所院校负责人的到来表示欢迎,并结合行业发展趋势和通威重塑质量方针、全面落地标准化项目的战略背景,强调企业对技能型人才

的需求。随着规模化水产养殖初具雏形,智能设施设备广泛运用,通威将聚焦水产饲料和水产养殖,从单一的饲料销售向水产养殖服务综合解决方案的提供者转型。希望未来的人才培养合作模式更进一步贴近企业生产经营需要,三方共同努力深化校企合作。张之湘院长、韦先超校长等均对本次合作寄予厚望,表示将通过本次合作构建新的办学形态,发挥各自优势,在实践中解决人才培养与社会发展的适配性,面向市场培养就业人才,打造为通

威输送优质技术人才的“通威子弟校”共同努力。

随后,三方负责人现场签订校企合作协议书,并进行“通威产业学院”、“产教融合人才培养基地”、“产学研实训基地”现场授牌。

据了解,为适应行业发展需要,通威将与全国4所高职院校建立战略合作关系,聚焦公司战略转型下所需的营销服务员和未来标准化项目所需生产技术人员,通过联合招生、联合培养将人才培养工作前置。在走

访四川省内院校的过程中,通过办学宗旨、学科建设、生源质量、师资力量、教学设备、实验实训基地等软硬件实力的综合评估,同时参考院校与合作院校的合作基础,通威初步确定与成都农业科技职业学院、四川省水产学校达成战略合作,三方共建。成都农业科技职业学院作为全国第一所通威的战略院校,将成立“通威产业学院”,建立“通威班”设计专项培养方案,通过“2+1”模式联合培养,定向输出技能型人才。

本报讯(通讯员 贺茜)6月16日,东辛农场党委书记、董事长韩中书一行莅临通威参观交流。通威集团董事局刘汉元主席热情接待并座谈。

韩董一行先后前往通威太阳能智能制造生产车间、通威农牧产业园、通威体验中心、“渔光一体”智能运维中心等参观,详细了解通威39年发展历程及两大核心主业发展现状,对通威绿色生态发展理念和近年来在农业及新能源领域取得的成绩给予高度评价。

韩董表示,东辛农场以建设省级现代渔业产业园区为平台,不断加大投入,加强渔业基础设施建设,大力提升水产养殖条件。希望双方加强沟通交流,共同促进区域经济高质量发展。刘主席表示,通威“渔光一体”充分重视综合利用开发,在首先确保农业保产增产、产出安全可靠产品的基础上,再对国土资源进行高效复合利用。东辛农场和通威合作多年,希望双方继续各展所长、相互协作,进一步提升水产养殖规模化程度和技术水平,为农业集约化发展和新农村建设提供创新思路,在实现企业共赢发展的基础上,助力“碳达峰”、“碳中和”目标早日实现。

高质量,并不仅仅意味着高投入,真正的高质量,是成本领先和规模提升

如何举一反三,类推到产品质量稳定和用户利益最大化上,是标准化建设的根本意义

激发内生动力 争当标准化“示范生”



刘汉元主席亲切慰问连云港通威一线员工

强化执行力我们在行动 找标杆 树标杆 学标杆

自2020年4月通威农牧标准化打造和企业文化建设工作全面启动以来,各片区,各分子公司积极响应股份总部号召,相继推进标准化打造工作并取得阶段性成果,成功打造了客户、员工、企业三赢的精益管理体系,全方位重塑现代饲料企业整体形象,获得客户及员工的一致好评。今年3月,通威农牧率先启动企业文化建设工作,掀起“找标杆、树标杆、学标杆”的新高潮,标准化打造工作开展如火如荼,为实现满产满销和用户效益最大化,打下了最坚实的基础!

记者 乔白滔

通讯员 马琳 冯美娟 王珊珊 邓丽洁



刘汉元主席走访南通如东经销商

主席点赞

团队内生动力超出预期

5月27日至6月1日,刘汉元主席先后视察了无锡、南通、大丰、连云港、淮安、扬州等地8家通威农牧生产基地的标准化打造工作。在同期举办的媒体交流会上,刘汉元主席对农牧板块当前的标准化建设给予高度评价,并再次对通威质量方针进行了深度解读。

这是继2016年后,刘主席再次走访华东市场。此次行程之紧、规格之高、范围之广、点检之深,为近年之最。刘主席从企业内部变革改造、客户合作评价、用户养殖效益等方面,全方位立体评估了通威“质量方针”的落地成果。

6月1日,在刘主席华东行的最后一站扬州通威,通威农牧召开了以“看见标准 触及质量”为主题的媒体见面会。这是继5月20日“农牧媒体进通威”参观交流活动后,主流行业媒体与通威的再一次深度对话。农财宝典、水产前沿、科学养鱼、水产养殖网、当代水产等水产媒体就“渔光一体”成果、农牧板块发展战略、水产养殖行业趋势等问题与刘主席深入交流。

刘主席指出,饲料行业过去三、四十年里解决了“量”的问题,未来应该真正参与和助推“质”的发展。高质量,并不仅仅意味着高投入,真正的高质量,是成本领先和规模提升。通威选择扎扎实实做好标准化建设,真正关注用户的利益,让行业的健康发展得到保障。

刘主席表示,令人高兴的是,农牧板块总体实现了标准化一阶段建设的初步

目标。令人特别惊喜的是,这一过程练就和培养了一批以“通威学习中心”为代表的内部文化团队。他们更高效地组织和推动公司标准化建设,让团队以内生动力去理解标准化建设,这一点超出我们的预期。在企业文化的长期熏陶下,通威形成了上下一心、心往一处想,劲往一处使的良好局面,让标准化建设一阶段向二阶段进阶有了更多原动力。如何将生产现场的改进原理举一反三类推到产品质量稳定和用户利益最大化上,使工作更持久、更稳定、更规范、更高效,这是标准化建设的根本意义。

在谈及通威质量方针时,刘主席表示,2020年在“质量方针”修改过程中,我们就在思考行业本质需求在哪里?越是大公司,越是不能破坏行业底线和经营原则。通威无法改变别人,但可以约束自己,我们相信社会是公平的、行业是公平的,最终大家的回报也一定是公平有效的。随着理解的加深,通威农牧上下将“质量方针”内化于心、外化于行,真正发自内心认同,并在行动上化被动为主动。这两年通威比前几年做得更好,相信今年、明年、后年也会越来越好!



刘汉元主席查看饲料生产工艺水平



刘汉元主席与扬州通威一线生产员工深入交流



刘汉元主席一行视察无锡特种料生产基地



刘汉元主席亲切慰问淮安通威一线员工

深入推进

通威农牧三分、子公司完成标准化验收

6月16日至18日,南通巴大、无锡通威以及海南海壹三家分公司相继完成标准化阶段性验收。在刘汉元主席的亲切关怀和指导下,通威农牧的标准化工作在取得阶段性成果的同时,正向着生产和管理更深入、更广泛的领域延伸。

南通巴大:在变革中成长

6月17日,华东二区南通巴大顺利通过标准化建设第一阶段验收。通威大学执行副校长张红缨、通威股份华东二区总经理、南通巴大总经理柯善强、标准化执行组组长乔韬、生产专家沈长山以及南通巴大公司全体员工参加验收。通威股份总裁郭异忠电话连线参会并作工作指示。

验收小组观摩了员工标准化晨会,重点对生产车间、库房、办公区域、员工宿舍以及化验室、开票大厅等区域进行了检查。验收总结会上,华东二区人力资源总监、南通巴大人力资源部副经理冯伟作公司标准化一阶段工作汇报。南通巴大历经8个月改造,如今老工厂焕新颜,员工责任

感、幸福感也得到了提升。作为通威股份满产满销项目试点公司,南通巴大2021年定义为“迈进年”。面对新形势,公司将继续在变革中成长,通过降本增效提升企业竞争力,不断给客户和公司员工带去福祉。

郭总表示,希望公司借标准化验收的东风,经营管理再上新台阶。未来的标准化项目第二阶段一定要通过降本增效,提高企业竞争力,让产品品质更稳定、性价比更高,同时引入智能化工具降低劳动强度,改善作业环境,不断从客户、公司、员工三个维度实现效益最大化。标准化是打造竞争力的工具,是实现客户、员工、企业共同发展的方法,希望大家一起努力,让标准化全面落地。



南通巴大经标准化改造后的生产现场

海南海壹:标准化和保供应两手抓

6月19日,虾特料片区海南海壹顺利通过标准化建设第一阶段验收。通威股份虾特料片区总经理刘明峰、通威股份人力资源部部长李凌峰和海南海壹全体员工共同参加了标准化项目第一阶段成果验收。

验收小组观摩了员工标准化晨会,随后重点对生产车间、库房、办公区域、员工宿舍以及化验室、开票大厅等区域进行了检查。验收会上,海南海壹内务牵头人杨卫国作公司标准化一阶段工作汇报。重点从标准化的启动打造、标准化的改善成果以及标准化第二阶段打造的目标3个方面

进行详细总结汇报。海南海壹作为20年老厂,在174天打造标准化的同时,完成了车间技改、环保改造、标准化施工、生产交叉施工。公司全员在产销旺季一手抓标准化,一手抓生产供应,付出了艰辛的努力。

刘总表示,通过标准化建设,海南海壹在保障产品品质,提升生产效率、降本增效等方面取得长足进步,标准化阶段性胜利为打造公司综合竞争力提供了强有力支撑。海南海壹一定要将标准化坚持下去,将公司打造成海南岛内实力最为雄厚的农牧企业。



海南海壹员工标准化晨会

无锡通威:让标准化深入人心

6月16日,无锡通威标准化建设一阶段顺利通过验收。通威股份华东二区总经理柯善强、通威农牧企业文化专项组组长冯畅、标准化执行组组长杨虎、生产专家沈长山及标准化验收小组和无锡公司全体干部员工共同参加项目验收。

项目验收从公司标准化晨会开始,随后对办公区域、员工宿舍以及生产车间等各区域进行检查。在阶段性总结会议上,无锡通威副总经理刘强以丰富的整改前后图文对比,印证项目推进带来的人心改变、环境改善和效率提升

标准化验收小组李应东老师对无锡通威验收结果进行了通报,并对验收中发现的问题提出整改建议,要求限时一个月整改到位并提交整改报告。通威股份生产专家沈长山、传播策划部部长冯畅逐一点评无锡公司一阶段建设成效。

柯总表示,无锡通威开展标准化以来取得了明显提升,大家要齐心协力、不断前行、坚持到底,进一步让标准化真正深入人心。要以标准化为契机,通过标准化实现降本增效,提高生产效率,提升公司综合竞争力和业绩,助推公司生产经营再上新台阶。



无锡通威顺利通过标准化一阶段验收

打造最强产品线 坚定回归价值营销

通威农牧深入推进“产品线”模式,让技术走向“前台”,实现技术与市场“双轮驱动”

2021年通威农牧在“产品线”模式的运营下如何发力普水料,并不断夯实自身在该领域的技术领先优势?通威股份普水产品总经理米海峰博士对通威普水料如何践行“产品线”模式进行了深度解读。米总表示,通威再次强调质量方针就是对目前水产饲料行业里出现的浮躁和混乱的状况进行正本清源的革新,坚持水产饲料发展的正确方向,坚守初心,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,所以必须用科技的力量、系统的思维管理和严格的质量管理体系练好内功。



通威股份普水产品总经理米海峰

- 技术与市场双轮驱动,实现产品价格回归价值
- “产品+模式+服务”三者合一实现用户效益最大化
- 聚焦品种,只做经典,持续深耕,用科技引导市场营销

通威股份将在“产品线”模式的运营下如何发力特水料,并达成未来3到5年销量翻倍至超200万吨的增量目标?通威股份特水产品总经理陈效儒博士进行了深度解读。陈总表示,在打造“产品线”模式的过程中,他完成了从对产品负责到对产品养殖效益负责的角色转变,从原来紧盯产品本身,到现在更多的关注养殖户能否盈利,能否实现养殖效益最大化。关注养殖模式、产品质量、产品使用和养殖服务,就是“产品+模式+服务”的“三合一”模式,从经营上实现技术与市场的双轮驱动。



通威股份特水产品总经理陈效儒

- 通过稳定优良的配方输出,原料规模采购优势,生产标准化的提升,打造极致产品力
- 用户买到成本最低、质量最好、养殖效益最优的产品才能真正受益
- 深入对养殖模式和产品力的研究,强化养殖模式和产品的联系,提升效益、稳定效益

2021年,通威农牧开启了以“质量方针”为纲的新五年规划,并进行创新性的重大组织变革,启动普水料、特水料和畜禽料三大饲料产品线运作模式,坚定推进价格回归价值的营销变革进程。其中,两大水产产品线总经理分别由通威股份水产研究所所长米海峰博士、特种水产研究所所长陈效儒博士担任,让技术从科技创新、产品开发和技术的“后台”走向经营和管理的“前台”,保证全员为坚守质量底线而严格遵循饲料配方标准,把质量作为企业经营的基础和前提。

如何持续巩固普水料领先优势?

大展拳脚:始终以用户效益最大化为目标

通威股份普水产品总经理米海峰解读通威普水料如何践行“产品线”模式

通威农牧打造“产品线”模式的主要背景和目的是什么? 饲料行业亟待突破现有局限实现更高质量的增长

米海峰:饲料业已进入增长缓慢时期,饲料利润趋于薄利。怎样稳定产品质量,提升产品结构,回归价值营销,让产品效果得到更进一步的彰显,最终使企业和客户突破瓶颈,实现更高层次发展,是当前全行业都面临的问题。饲料行业亟待突破现有局限,实现更高质量的增长。在此形势下,通威设立“产品线”是一项伟大变革,可以更好地践行质量方针,围绕“养殖效益最大化”,以用户为中心,以产品为根本,让技术从科技创新、产品开发和技术的后台走向经营和管理的前台。技术引领市场,技术与市场双轮驱动,让技术和市场在同一频道思考问题,实现产品价格回归价值,产品+模式+服务三合一实现用户效益最大化。

从机制和架构上如何确保能真正发挥出产品线模式的效果,而不是流于形式? 由技术支撑走向“技术+营销”前台以用户效益最大化为目标

米海峰:从2019年开始,通威股份技术、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,用最科学的配方来实现最高效的养殖。经过慎重思考,去年7月通威内部酝酿大变革,提前逐步布局好产品设计、模式示范、市场营销、财务管理、人力资源管理、人才培养等相关工作。

今年2月18号,通威农牧召开开



普水产品总经理米海峰与沙市通威营销公司总经理魏雄走访终端跟进养殖效果

三大产品线工作启动会议,会议详细讨论确定了产品线运作模式和相关资源整合配套方案,饲料产品线管理工作全面启动。随后,产品线与各片区、各职能部门有机协同,积极参与各片区抢春行动、示范点打造、经营管理等工作。通威两大水产产品线总经理分别由水产研究所所长、特种水产研究所所长担任,职务的主岗是产品线总经理,其次兼任研究所所长,重点围绕通威股份质量方针落地、产品价值彰显,提升公司高效经营开展工作。

目前,我们普水产品线已有3位高级营养师成功转型,由技术支撑走向“技术+营销”的前台,负责分子公司产品线的工作。产品线在股份不断完善机制和组织架构支撑下,坚定推进价格回归价值的营销变革进程,聚势聚焦在以用户效益最大化为目标上开展工作,以“高端苗种料+高端料”的用料组合和价值优势可辨识的产品营销模式来进行产品线管理。

普水料作为通威的王牌产品,将在“产品线”工作模式的运营下如何发力? 聚焦鱼种,资源倾斜 只做经典产品,用科技引导市场营销

米海峰:普水料始终是通威王牌产品代表,提到普水料,广大用户自然而然的想到通威鱼料,我们的草鱼、鲤鱼、鲫鱼、鳊鱼、罗非鱼饲料的市场表现一直是多年优秀且效果稳定,其中我们通威的鲤鱼和草鱼饲料与营养应用技术已经分别在2013和2019年两次获得国家科技进步二等奖,通威股份作为主要项目参与单位和饲料企业唯一参与单位,也同时拥有两大国家科技进步奖水产料产品,这在水产饲料行业也是仅有的。

普水料线目前主要从两方面下手:一是聚焦鱼种,资源倾斜。产品线将重点聚焦草鱼、鲫鱼、鳊鱼这三条战略品种。产品线将聚焦上述3个战略品种,在饲料配

方、产品模式、养殖模式等方面投入更多的资源。产品线中的研发平台将专注于其饲料营养、产品模式的基础研究,模式组将对全国各地优秀的产品模式、养殖模式进行提炼总结和复制推广。

二是只做经典产品,用科技引导市场营销。以通威荣获两大“国奖”的草鱼饲料为例,在技术研发方面,我们围绕草鱼营养、饲料配方、肉质提升等与四川农业大学、无锡淡水中心、广东农科院、湖南农业大学等开展长期的产学研合作,建立完善的草鱼营养指标数据库、原料数据库、配方模型,产品的营养设计全面、平衡;在生产过程中,以标准的原料品控和生产工艺,保证产品的质量稳定;在实践养殖方面,围绕草鱼养殖模式、产品模式、投喂技术等与模式组、市场部、分子公司有机联动提炼可复制推广的草鱼高效养殖技术。由此来聚焦品种,只做经典,持续深耕,用科技引导市场营销。

未来三五年,您认为普水料市场将出现哪些主要变化? 产品+模式+服务的营销模式 将逐渐成为趋势和主流

米海峰:其一,通威以“质量方针”引领和产品线模式推进,将会带动普水料行业的市场饲料品质整体提升;未来将会有更多具备产品管理思维的技术人员走上管理岗位,各个公司和集团的产品线管理也将成为新的发展区域。其二,淡水鱼走上高品质化将是未来的大趋势。随着消费升级,消费者更加注重水产品品质和风味,企业将更注重对能提升常规淡水鱼品质的饲料和养殖模式的研究和推广。其三,普水料市场的高档化和功能化产品的使用比例将进一步提升,产品+模式+服务的营销模式将逐渐成为趋势和主流。

如何发力特水料,实现销量翻倍?

聚势聚焦:通威看好这些特水品种

通威股份特水产品总经理陈效儒解读“产品线”模式下通威特水料发展规划

通威特水料在近年来发展迅猛的主要原因是什么? 突出规模优势 以科技打造极致产品力

陈效儒:近5年通威特水料的年复合增长率超过20%,在2020年也突破了100万吨的大关。通威指哪打哪,打哪赢哪,归根结底要归功于科技。通威39年的技术沉淀和一贯的研发经费上不封顶的政策,捍卫着我们在行业技术领先的绝对领导者地位;同时,多年来对多个主要特种养殖品种的营养需求模型建立、原料消化率数据库构建、鱼体健康、病害防治方面进行了大量的基础研发,得以实现技术储备的厚积薄发。

稳定优良的配方输出是前提,加上原料规模采购的优势,生产标准化的提升等都全力支持打造极致产品力,让我们的产品无论是在性价比,还是稳定性上都表现突出,而且随着特种鱼养殖精细化的提升,对饲料产品辨识度越来越高,我们的优势将更为突显。正是基于上述优势,保障我们的产品在养殖终端的效果表达十分优异,让更多使用通威料的用户赚了更多的钱。用户只有赚了更多的钱,才会认可通威,愿意一直跟着通威走。

特水料也会品种聚焦和标准化配方吗? 品种聚焦就是资源聚焦 成本最低、质量最好、养殖效益最优

陈效儒:刘汉元主席常说“聚焦,凡是可成,散集,一事无成”。聚焦战略同样在技术体系贯彻,我们评估了每个养殖品种的市场容量、发展潜力以及是否符合未来消费习惯等指标,确定了7个聚焦发展的特水养殖品种:南美白对虾、小



特水产品总经理陈效儒察看养殖户河蟹生长情况

龙虾、螃蟹、加州鲈、蛙、黄颡鱼和生鱼。

其实,品种聚焦就是资源聚焦,养殖品种配套的模式开发和产品研发也更聚焦,更深入。这就使得我们能够特定养殖模式下固化产品配方管理,最终达到产品配方的标准化。产品配方标准化的意义是重大且长远的,对于企业而言,它是企业生产标准化的第一步,是经营管理、降本增效的起点;对于行业而言,它能够有效将饲料这种生产资料的配方科学性、生产效率、产品质量强化,将市场营销弱化。用户买到成本最低、质量最好、养殖效益最优的产品才能真正受益,企业才能发展,行业才能进步。

当然,配方标准化并不代表配方就是一成不变的。通威的配方标准化,是指在充分考虑养殖动物的生物学特性、营养需求、健康生长等因素后,固定产品的质量定位,而不是像目前很多企业按照市场竞争的需求根据价格来随意调整自己的产品配方。只有在产品配方稳定的情况下,质量才能稳定,养殖户的养殖效益才能得到保障。

特水料作为通威饲料板块的重心,将在“产品线”工作模式的运营下如何发力? 巩固3大核心优势 重点发展7个养殖品种

陈效儒:对于通威来讲,我们的发展路径还是聚焦符合未来市场发展趋势的优势品种,集中优势资源实现快速突破。

目前通威的优势主要体现在:1.技术优势:通威多年来在特种料方面作了大量的基础性研发和应用性研发,技术的沉淀及储备具有一定的领先优势;2.综合成本优势:内部满产满销和生产标准化工作,再加上原材料采购上的规模化优势,打造了我们综合成本最低的优势;3.市场优势:在前几年的市场以价格为导向的竞争中,通威保持了足够的定力,坚持产品质量的稳定,收获了大量的选择质量和价值的优势用户,形成了较好的市场基础;包括我们的营销坚

持的是围绕产品本身,为养殖户创造更多效益的价值营销,而不是现在很多企业通过价格、政策、赊销的传统的价格营销。

聚焦我们重点发展的7个养殖品种,深入对养殖模式和产品力的持续研究,强化养殖模式和产品的联系,提升效益、稳定效益;为此今年专门组建了养殖模式研究小组,通过养殖模式让我们的产品在用户端实现养殖效益领先,提高养殖户对公司和产品认同度和粘性,从而吸引更多的用户使用通威的产品。

您对通威特水料的未来发展有什么预期,特水料市场将呈现哪些主要变化? 用3到5年实现销量翻倍 市场容量仍会增长,机遇与挑战并存

陈效儒:目前,通威特水料的体量在全国已属第一集团军,依托通威正重点打造的生产标准化和满产满销项目,通威的综合竞争优势会继续增强,通威的特种料仍将保持高速的发展,用3-5年的时间实现销量在现在的基础上再翻一番,达到200万吨以上。

消费端对特种水产品的需求量将继续加大,特种料市场容量仍会增长,但同样也要看到,竞争也将持续加剧。个人认为主要会有以下三个变化:1.养殖品种会更聚焦,适合深加工的养殖品种的养殖和消费量会持续增长;2.养殖会朝着规模化、标准化、工厂化、设施化的方向大步迈进;3.未来特种料将逐步进入微利时代,企业的竞争一定是综合成本的竞争,而不是简单的价格、政策、赊销等营销竞争;4.养殖户对产品的识别力会越来越强,只有真正将养殖户的养殖效益放在第一位,脚踏实地做研发、做产品的企业,才能做大做强。

从逆袭到跃进 通威畜禽在竞争中崛起

通威股份畜禽营销总监、畜禽产品线总经理喻明波解读通威畜禽发展战略



经标准化改造后的饲料生产车间

通威畜禽近年来在整个饲料板块可谓异军突起,用最小的资源赢取最大的市场,成功原因是什么?

喻总:通威畜禽的战略定位是成为专业化、标准化、规模化的饲料生产供应商,坚持做饲料端,而不做产业链的延伸,配合通威水产打造成为世界级龙头企业。

成功离不开稳定产品质量的支撑。2017年,我们对畜禽饲料生产工艺进行调整;2019年,开始引进相关高端人才;2020年,在郭异忠总裁的指导下,开展了标准化建设,通过践行质量方针,我们产品质量越来越稳定。

坚持两大营销策略,即在市场细分上,聚焦家庭农场做营销;在产业链分工上,聚焦做养殖企业代工。同时坚持模式营销,刘汉元主席经常说“简单即伟大”,我们用易于复制的模式来开展营销,提高效率。

通威畜禽在质量方针贯彻过程中获得了怎样的发展机会?

喻总:刘汉元主席重塑通威质量方针后,我们畜禽板块立即组织团队进行学习和深度理解,共创落地方案。我们把质量方针的落地看作畜禽板块增长的契机,在实施过程中,通威畜禽获得了五大发展机会。

一是产品质量更稳定,口碑大大提升。质量方针指出要“打造效率领先、持续增值且不可替代的产业链”,因此我们通过优化供应商,使原料优秀转化成为产品优势,保证了畜禽饲料配方的稳定性。二是生产标准化。通过改变员工生产环境,减少生产设备跑冒滴漏的现象,提高了产品质量,树立了良好的口碑。三是坚持聚焦一个畜禽饲料品牌,提

质量不仅是企业发展的核心竞争力,更事关制造强国战略全局。值此质量转型关键期,通威掀起了一场划时代的质量变革,重塑饲料行业竞争法则,成为引领行业发展的风向标。

自2015年提出“扎根水产调结构,突破畜禽上规模”的营销方针以来,通威畜禽一路高歌猛进。2021年,通威全面启动畜禽产品线运作,加快打造以质量为核心的竞争新优势,产销量将突破300万吨,力求实现量利双增。那么,通威畜禽产品线究竟有何亮点?未来又将如何实现新的跨越式发展?近日,有媒体记者就畜禽产品线的发展采访了通威股份畜禽营销总监、畜禽产品线总经理喻明波。

记者 乔白滔
特约通讯员 马俊敏

- 打造专业化、标准化、规模化饲料生产供应商
- 依托标准化做稳产品质量,降低生产费用
- 坚持标准化,形成差异化核心优势
- 达成产能利用率最高、效率最高、成本最低



通威股份畜禽营销总监、畜禽产品线总经理喻明波



通威畜禽营销团队在市场一线与经销商深度交流

高客户满意度。四是聚焦家庭农场,实现了家庭农场的养殖效益最大化。五是以高频次的主场营销提升营销效率。让客户走进我们的车间和库房来体验,大大提升了用户与我们的合作粘性,让经销商更能预见未来的利益,提升营销团队工作效率。

近期猪肉价格连月下跌,通威畜禽是如何应对的呢?

喻总:本轮猪价下降不是偶然,而是必然,只是比我们预期来得更早,降幅更大。全国家庭农场和散养户产能恢复完全超预期,本轮猪价下降,正预示着猪饲料的最大容量值将在本月实现,猪料容量从下月开始走向回落。家庭农场和散养户的应对措施主要是放弃养猪,迅速淘汰落后产能,使用浓缩料。

通威畜禽首先通过算清养猪成本(自繁自养),坚定养殖信心。全程颗粒料(不算圈舍折旧和人工成本),成本在7元/斤以内,浓缩料应该在6.5元/斤以内,这些成本都远远低于规模猪场和养殖企业;在养殖模式上,坚持推广自繁自养,这有利于防疫,而且成本也更低;在市场细分方面,继续坚持聚焦家庭农场做营销。坚持三个抓手,坚持为家庭农场做增值服务;在内务方面,坚持“标准化打造”,让通威畜禽持续稳定,形成差异化核心优势;在市场管理方面,坚持新市场拓展,坚持基础市场调研,坚持开发新客户,尤其是战略大客户。

您是满产满销项目的负责人,饲料行业的满产满销具体指什么?如何才能实现这一目标?

喻总:满产满销是制造型企业的核心经营目标,通威率先提出了满产满销的概念,与行业相比,通威的满产满销标准与难度更高,我们通威产能是行业标准的1.56倍。

通威的目标是所有畜禽饲料公司都要实现年度满产满销。这分两个阶段:第一个阶段是满产满销,第二个阶段是实现超产超销,我们的规划是产能利用率要达到120%以上。满产满销改

变了过去以销定产的供应模式,通过以产定销,实现产能满产满销,可达产能利用率最高、效率最高、成本最低,实现总成本领先的竞争策略。

通威畜禽板块将在“产品线”工作模式的运营下如何发力?

喻总:据我们预判,以后养殖企业占比会在50%左右,家庭农场会占到30%以上,散户大概10%,其余的就是规模养殖场。所以我们的思路很清晰:在市场细分上,聚焦家庭农场做营销;在产业链分工上,聚焦做养殖企业代工。

其中,家庭农场不仅能有效解决农村就业问题,也有利于降低养殖成本和环保。北方的家庭农场,如果是用浓缩料和预混料的话,自繁自养的成本不超过6元/斤,远低于养殖企业,而且家庭农场规模分散,有利于粪污还田,种养结合也是一种生态循环农业的发展模式。另一方面,我们要做养殖企业的代工。优秀养殖企业,未来要打造品牌养殖产品,饲料的质量很重要,他们都有自己的饲料配方,对养殖企业来说,精力是有限的,自建饲料厂和代工相比,他们更愿意依托产业链分工实现共赢。通威与养殖企业建立的这种模式,其实已经不是简单的代工了,更多的是定制。

畜禽料销量已占据通威农牧“半壁江山”,对未来发展有什么预期?

喻总:刘汉元主席说“打铁自身硬”,我们首先把自己要做好,成为产业链上不可替代的角色,从这个角度看,通威畜禽未来的发展空间依然很大。

我们目前有1000万吨以上的产能,畜禽料可以占到50%以上,今年我们的饲料销量可以突破300万吨,还有200万吨的空间。因此,我们要在这个空间里去发挥优势,形成两大核心的优势。一方面,依托标准化做稳产品质量,降低生产费用;另一方面,形成经营管理优势,即满产满销。做好这两点之后,就能在行业形成不可替代的优势。就像刘汉元主席说的,赛道不是先来和后来的问题,不是看我们的竞争对手目前有多大的体量,而是未来我们自己做得有多强。



经标准化改造后的工厂厂区

通威霉克轻松解决禽类“万病之源”

记者 乔白滔 通讯员 张勤

万病之源:霉菌毒素

禽类养殖有霉菌毒素是禽类的万病之源的说法,足以说明其危害之大。养殖户朋友要注意的是,即便是那些外观看起来很正常,也可能已经被肉眼不易察觉的霉菌毒素侵袭了。所以,选择靠谱的饲料,对饲料进行严格保管,常备脱霉剂等,是养殖户朋友必须要注意的事情。不然的话,你养的鸡总是得病,总是免疫失败,这种损失是难以承受的。通威畜禽饲料大宗原料采购贮存,到饲料配方生产储藏都做到了精细化,对霉菌的影响已经能达到安全阈值。

霉菌毒素有很多种,最常见的就是黄曲霉毒素,这种毒素对于所有品种的家禽几乎都有影响。但不幸的是,这种影响在大多数情况下被养殖户朋友忽视了,因为它没有直接的症状表现,而是产生免疫抑制,造成鸡抵抗力低下,抗应激能

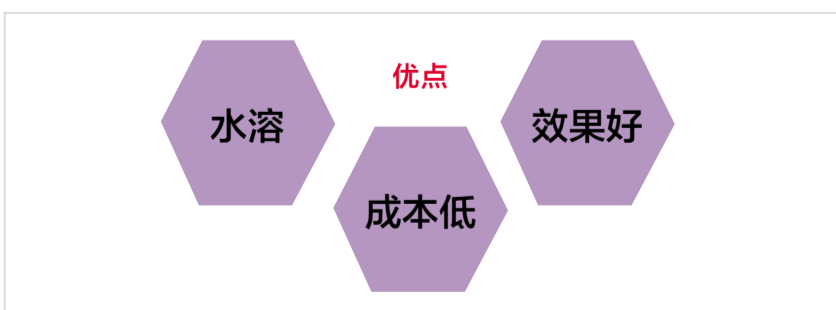
力差,容易发病,甚至于很多免疫接种也直接被干扰到无效了。

本病可发生于各个阶段,发病率高,并且95%以上的养殖场都存在霉菌感染的问题,但死亡率较低,青年和成年禽多呈慢性经过。霉菌孢子对外界环境理化因素的抵抗力很强,在干热120度、煮沸5分钟才能杀死。对化学药品也有较强的抵抗力。

中毒表现:从雏鸡到成鸡全覆盖

对于雏鸡来说,即便饲料中只含有微量的黄曲霉毒素,都会引发严重的中毒。其症状表现为:喝水多、吃食少、羽毛乱、精神差、鸡冠白、鸡体弱、拉红便等。有时也可见瘫痪、走路摇晃等神经症状。黄曲霉毒素与烟曲霉毒素同时中毒,雏鸡常发霉菌性肺炎。

对于成年鸡和青年鸡来说,黄曲霉毒素中毒主要是慢性的。鸡群生长不良,蛋



鸡产蛋性能变差,蛋壳质量下降,鸡蛋重量减轻,食欲弱,精神差等都是鸡慢性黄曲霉毒素中毒的表现。中毒而死的鸡,解剖可见肾脏肿大,肠道和皮肤出血,肝脏肿大发黄,胆囊变大等症状。

黄曲霉毒素没有对症特效药物可以治疗,建议养殖户朋友要做的就是从饲料上把好关。一旦发现中毒迹象,应立即停喂霉变饲料,并补充多维提高禽类整体免疫,帮助中毒禽只尽快恢复。市面上普通的脱霉剂,不能治霉菌,只能脱表

面的霉菌。曲霉毒素50ppb24小时分解率可达85%以上,玉米赤霉烯酮500ppb24小时分解率可以达到90%以上,呕吐毒素500ppb24小时分解率可以达到80%以上。因此,要有效防控霉菌毒素对禽类的危害,仅仅靠吸附脱霉是远远不够的,最有效的手段应该直接把霉菌毒素给分解掉,即解除霉菌毒素已经对禽类造成的毒害。通威霉克不仅可以清理霉菌、分解霉菌,还可以消除养殖圈舍氨气等异味,效果显著。

通威霉克:新一代水溶性生物脱霉剂

主要成分简介及作用机理

·枯草芽孢杆菌:修复被霉菌毒素破坏的肠粘膜

·酵母细胞提取物:饲料中的微量元素和矿物质等营养不损失

·天然植物源解毒剂:通过提高肝脏本身对毒素的解毒能力来达到解除霉菌毒素的目的,对霉菌毒素中毒之后通过肝脏有很好的保护作用。

·复合酶:直接抑制黄曲霉等多种霉菌。通过增强肝脏中微粒体的氧化作用,对霉菌毒素进行生物学转化,分解霉菌毒素功能型原子

组,将毒素降解为无毒代谢物,被机体迅速排出。

·霉菌毒素分解酶:黄曲霉毒素50ppb24小时分解率可以达到85%以上,玉米赤霉烯酮500ppb24小时分解率可以达到90%以上,呕吐毒素500ppb24小时分解率可以达到80%以上。有效防控霉菌毒素对禽类的危害。

主要功能

·防霉+脱霉+解毒

·对黄曲霉毒素和呕吐毒素都有很强的吸附、分解作用

·保肝护胆,提高机体免疫力

用法用量

·预防用量:每袋拌料1000kg

·霉菌毒素污染严重时保用量:每袋拌料500kg

·霉菌毒素分解酶:黄曲霉毒素50ppb24小时分解率可以达到85%以上,玉米赤霉烯酮500ppb24小时分解率可以达到90%以上,呕吐毒素500ppb24小时分解率可以达到80%以上。有效防控霉菌毒素对禽类的危害。

主要功能

·防霉+脱霉+解毒

·对黄曲霉毒素和呕吐毒素都有很强的吸附、分解作用

·保肝护胆,提高机体免疫力

用法用量

·预防用量:每袋拌料1000kg

·霉菌毒素污染严重时保用量:每袋拌料500kg