

通威农牧



2017年4月1日

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：cbcb@tongwei.com

四川省连续性内部资料准印证第01-034号

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：王珊

陈永超 贺茜

美编：黄远超

发刊词

三分战略 七分执行

通威股份总裁 郭异忠

在通威股份第一季度奏响凯歌之际,《通威农牧》也正式创刊。相信其将刻下我们奋斗的足迹,吹响我们前进的号角,推动和激励我们不断创造新的历史!

在此过程中,我们认为思想决定行动,要想有好的执行力,必须先有好的内驱力。内驱力产生于人的内心,是自我加压、自我进步的内在动力,是战胜困难、改造世界的力量源泉。拿破仑·希尔曾言:“自觉自愿是积极为难的,它能使人一个人在不被吩咐应该去做什么事前,就能主动地去做应该做的事”。

变革破局,是股份公司2017年经营管理的核心主题。在新一轮竞争中,我们必须真正敢于“变”,持续创新,才能为我们经营大发展、大突破注入澎湃动力。要实现企业变革,首先要深化思想变革。过去所做的工作和取得的成绩,仅仅是为更好更快发展打下一个良好基础。要把成绩看淡一点,把问题看

重一点,把标准放高一点,把眼光放远一点,牢固树立不骄不躁、奋发有为,不骄不傲、位居第一不止步的精神。敢想敢为、创新发展,四平八稳干不成大事业,因循守旧实现不了新跨越;老办法解决不了新问题,老思路引领不了新发展。要放开手脚,勇于探索、大胆创新,在工作中有新思路、新办法、新举措,抢占发展先机,破解发展难题。

2017年,股份公司重点统筹协调各方面变革工作,增强变革定力,加强变革协同,进一步完善和落实工作机制和方法,全力推动和深化2017年公司的变革与突破。其中,通威股份管理总部率先变革,继续由“业务管控”向“战略管控”职能转型,实现经营有效下放,管理权上收。同时,分公司试点并逐步推行预算管理,实现精细化管理,高效经营,结果可控,真正实现简政放权,真正让听得见炮声的人去做经营决策,担负起企业经营责任。为适应竞争、发展需要,机制变革是核心,2017

年,一系列的创新机制将深入推行并落地。《营销体系机制改革方案》将彻底打破“大锅饭”局面,构建“多增量高收入”的激励机制。同时,以营销体系机制改革为抓手,鼓励基层营销单位实行阿米巴模式及高效率营销机制,强制优胜劣汰,最大程度激活团队责任感和工作能动性,大幅提升人均效率。而《技术体系机制改革方案》的落地实施,将使技术体系工作紧紧围绕公司战略变革转型、聚势聚力、有效创新,真正让技术转化为生产力。增强内驱力需要我们不断解放思想,更新观念,努力形成有利于增强内驱力的良好氛围。

然而,“三分战略,七分靠执行”,纵观很多企业缺少的是好的执行者,而不是缺少卓越战略的制定者。再好的战略,如果不去执行,也只是一纸空文,毫无意义可言。因为战略决定的是企业的目标和方向,而执行力决定的则是企业在通往战略目标的道路上能走多远、多快。没有强大的执行力,再好的战

略也只是梦想。对于个人而言,执行力是个人成功的内驱力,而对于企业来说,执行力则是竞争力。执行力是决定企业成败的关键因素,而企业的执行力则是由企业的每一个员工决定的。

美国教授托马斯写的《执行力》一书中提到:“没有执行力,就没有竞争力”“企业管理的最大黑洞是没有执行力”,说一千道一万,一切问题的核心和基本规范的同时,怎样强调效率优先。只有效率优先,你才在市场上有竞争能力。你再规范,只要低于平均效率,就会被淘汰出局,所以每一位员工都要记住:你真正执行下去没有,这没达到工作目标,你的效率是否高于行业的平均水平和社会的平均水平。如果真正做到这一点,你在行业里面就会不断地领先,不断地优于平均水平,无论是在国

际还是在国内都有你的比较优势。因此,一切靠行动,一切抓落实,一切看效果。工作提出了,会议部署了、文件下发了,不是落实;目标规划了、措施制定了、媒体宣传了,也不叫落实;许诺了、签订了责任状了,也不叫落实,更不叫效果。只有行动了,有进展了,见实效了,达到预期目的了,上下左右认可了,这才叫落实,这才有效果。

思想就是内驱力,行动就是执行力,落实就是思想加行动加效果,解决问题,突破难题,实现既定目标。否则,一切宏伟目标都是空谈,一切战略思路都是空想,一切计划部署都是空文。

35年来,我们通威人一路披荆斩棘、挥洒汗水,创造了卓越成就;展望未来,我们要付出更大的勇气和智慧,以实现我们的宏伟目标。上下同欲者胜,值此《通威农牧》创刊之际,让我们携手同行、凝心聚力,用不畏艰难的拼搏精神,为我们在新时代的变革创新注入“最强执行力”!

通威股份严虎副董事长 视察成都新太丰 农业开发公司

本报讯(通讯员 王婧)3月10日,通威股份严虎副董事长赴成都新太丰农业开发有限公司视察指导工作。通威股份财务部副部长吴运林、通威食品事业部人力资源部总监李加瑜、成都新太丰农业开发有限公司总经理李天文全程陪同。

严董一行首先视察了生产车间、库房、无害化处理室,并对公司生产工艺、库存及生产量等情况进行详细询问。座谈会上,李天文总经理就公司2016年的经营情况及2017年的经营计划作了详细汇报。严董对公司环境、产品品质及基础工作给予高度肯定,针对公司目前的市场定位、基地建设、产品推广等问题作了重要指示。严董要求公司全面深入市场调研,优化产品结构,加强基地建设,提升产品及服务质量,务必做到安全健康可追溯,在食品行业中做大做强。

李天文总经理表示将认真贯彻落实公司2017年的生产经营计划,严格按照严董指示执行到位,圆满完成2017各项量利指标。

通威集团成功召开 2017年职工代表大会暨会员代表大会

本报讯(通讯员 贺茜)3月2日,通威集团2017年职工代表大会暨会员代表大会在通威国际中心5楼会议室隆重召开。通威股份郭异忠总裁、通威国际中心党委书记、集团监事会主席陈星宇、通威集团工会主席李思宇、通威股份审计总监叶兵等职代会主席团成员及管理总部职工代表、工会代表60余人出席本次大会。

大会期间,与会人员共同学习通威股份2017年工作计划报告,并听取通威股份领导干部2016年民主评议的结果,审议并表决通过了2017年通威管理总部、饲料板块分子公司、非饲料板块分子公司绩效考核方案及营销机制改革方案。

郭总在讲话中表示,公司鼓励和支持工会参与、监督公司的经营管理,同时公司也维护员工的合法权益。郭总希望职工代表大会和公司经营管理相互促进、相互支持,经营班子和工会一起努力,实现2017年经营目标,取得丰硕成果。

通威股份郭异忠总裁 赴海南畜禽 视察指导工作

本报讯(通讯员 邱军 崔迪)3月28-29日,通威股份郭异忠总裁一行赴海南畜禽视察指导工作,通威股份华南二区总裁卢运进、海南畜禽总经理何联军陪同。

郭异忠总裁首先走访了核心猪料客户及禽料客户,并围绕通威合作社优势、旺仔宝使用情况与养殖过程中的困惑与客户沟通交流。在随后召开的现场工作会上,何联军总经理及各项目负责人相继汇报了2017年一季度工作总结及后期工作规划,并对未来经营管理思路作出详细汇报。

郭总高度评价海南畜禽取得的卓越成绩,赞扬海南畜禽人勤奋、敬业、务实。郭总指出,在面临行业剧变时,要提升凝聚力,将压力转化为内驱力,从“要求干”变成“我要干、我想干、我要干得好”。郭总对海南畜禽寄予厚望,希望海南畜禽成为股份公司畜禽标杆企业,成为海南省畜禽体量最大的生产、销售公司,成为股份公司单个体量最大的公司,在公司实现三年规划五年目标时,让每一位经营管理干部和员工一起分享更大的收益!

通威大学第三届 “启航计划”培训项目 成功开课

本报讯(通讯员 胡莉玲)2月22日-23日,通威大学第三届启航计划后备总经理培训项目开班,通威股份郭异忠总裁以“讲师”身份走进课堂,亲自为学员们授课。

郭总以“聚势聚力、执行到位、高效经营”十二字经营方针为引,围绕《基于分子公司经营的预算管理》《总经理的应知应会》等课程,从市场、原料、生产、品管、财务、人行各个线路上系统分析、分享,教给大家实战经营的案例借鉴和解决方法。期间,郭总特别准备了财务报表,让学员们学习、分析。整个课堂氛围轻松活跃,学员们积极利用中途休息时间提问,郭总一一解答疑惑。

启航计划是通威大学为通威股份培养后备总经理的重要项目,从2015年启动,每年一届,参训学员近百人。从2016年的第二期到2017年的第三期,郭总都高度重视,严格把关课程质量,亲自为学员授课。

量利强势增长 捍卫王者荣光!

通威股份 2017 开年捷报频传,全员士气高涨,为实现量利新突破奠定坚实基础

本报讯(记者 陈永超)在通威集团2017年计划工作会议上,通威股份郭异忠总裁明确提出2017年力争实现饲料销量挑战增长百万吨,并实现有效、良性运营。紧紧围绕通威股份年度经营目标,各大战区及各分公司上下一心,统一思想,鼓足干劲,坚决执行。2017年开年,通威股份各战区屡传佳讯,纷纷创造新成绩,实现新突破,为实现全年量利新高奠定坚实基础。大家坚定信心,在2017年携手同行,再创辉煌!



华中一区、华中二区以南昌通威、天门通威、沙市通威等为代表的分公司,紧紧围绕“抓住一个中心、抓两个基本点”工作,鼓足干劲,激发团队内驱力,积极开发优质客户,顺利实现一季度目标,水面获取卓有成效。

华北战区各分公司相继召开誓师大会,为顺利开展今年各项工作吹响号角,全员把获取水面资源和开发优质客户落实到位,形成有效营销力。沈阳通威、廊坊通威、山东通威等分公司不断传来佳讯,业绩不断突破。通威股份总裁助理兼华北战区总裁周澎带领团队,坚持不懈、精益求精,以只争朝夕的精神工作,再战佳绩!

华西战区各分公司相继召开誓师动员大会,鼓舞全体员工的士气与激情,激发员工内驱力。与去年同期相比,业绩表现优异,在强有力的团队执行力下,销量持续增长。以四川通威为代表,公司连续三月销量创历史新高,团队越战越勇,必火力全开,继续奔赴下一季!

华东战区在启动“战区2017年度工作部署大会”后,巴大宝鼎、苏州通威等分公司纷纷举行誓师大会,淮安通威举行“质量万里行”技术论坛,为全年目标鼓劲。通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文鼓励大家“一人立志,万夫莫敌”,一切以“量增长、利上升”为准则,奋勇当先,再攀新高,全力以赴实现“2017,华东第一”的宏愿!

2017年是海外战区销量突破年、效率提升年、人才梯队建设年,各分公司围绕“变革、突破、超越、共享”的营销定位,重视规划,制定切实可行的营销策略,全员坚决执行,锐意进取,在今年第一季度各方面工作取得优异成绩,实现新突破,为全年目标奠定坚实基础!

决策引领 快速反应 奋力前行

2017年,中国经济新常态下,经济结构的调整和行业的洗牌,整合将继续深入推进,对饲料行业及大型企业的发展提出了更为严峻的考验,通威股份郭异忠总裁曾指出,“挑战扑面而来,‘稳态’已然消失”,通威股份进入以“变革”为主旋律的“新常态”。

去年通威股份在“六五规划”的开局之年中稳扎稳打,为2017年发展奠定了

坚实的基础。2017年是通威股份“六五规划”的第二年,也是股份发展的“关键年”,“变革创新”将进一步得到深化,一系列变革措施和方案也将落到实处。2017年初,从公司总部到各战区及各分公司,积极布局,理清思路,明确全年工作重点和经营目标,全体员工士气高涨,满怀热情和激情投入市场一线,提升销量,抢占市场。

从内看,通威股份上下从思想意识到行动落实,从机制变革到人才团队打造,“变革”已开始,面貌已焕然一新。面对严峻的市场发展环境和激烈的行业竞争,全员快速反应,积极应对,全力拿下一季度目标,为支撑2017年一季度销量“开门红”铺平道路;从外看,受2017年一季度晴暖天气影响,草鱼、鲫鱼等全国主养鱼行情整体高于往年同期,名特优品种价格同比增幅较大,为淡季量、逆势增长创造了良好的外部环境。两者叠加产生的效应,将在未来日渐显现,助力2017年股份销量、利再上一个新台阶。

2017年,立足新起点,迈上新征程,开创新辉煌,各战区必将在股份总部的正确领导下,降本增效、精益求精,全员撸起袖子拼命干,力争实现更高的量利突破。以昂扬的斗志、饱满的激情,戮力同心,乘势而上,再续华章,以优异的成绩交上一份满意的答卷!

强化“通威智造” 引领行业转型

行业主流媒体聚焦通威“渔光一体”模式并专访通威股份郭异忠总裁

本报讯(记者 陈永超)3月20日,通威集团“通心互联,价值共享”通心粉社区两周年暨2017寻找华中“超级通心粉”活动启动仪式在通威国际中心盛大举行。通心粉项目组副总指挥、通威股份郭异忠总裁在会上宣布成立“中国渔业媒体联盟”,并邀请更多媒体、个人加入联盟,入驻“通心号”。盛典期间,中央电视台、中国渔业报、南方农村报、中国水产、农财宝典、中国水产频道、中国水产养殖网、中国饲料行业信息网等全国、省、市多家行业主流媒体深度聚焦通威“渔光一体”模式,并就通威股份未来发展规划专访了通威股份郭异忠总裁。

就媒体关注的通威“渔光一体”模式,郭总表示,目前中国的水产养殖业还处于相对粗放阶段,而国家相关农牧政策的调整及对环保要求的提升,在一定程度上加快了农牧产业向集约化、规模化、智能化方向发展,规模化、智能化也将是我国水产养殖发展的必然趋势。作为以农业和新能源为双主业的企业,通威集团创造性地融合两大主业,全球首创了“渔光一体”创新模式。该模式通过在水面上架设太阳能光伏组件,水面下

养殖鱼虾等水产品,实现绿色能源和绿色养殖协同发展。同时,通过将通威365智能养殖技术植入“渔光一体”项目中,不仅能5倍以上提高水产养殖效率,推动传统水产养殖向规模化、集约化、专业化、智能化发展,更能大幅提升养殖户收益,真正实现“鱼、电、环保”三丰收,助推并引领我国水产养殖业发展。

被问及就通威“渔光一体”模式2017年发展战略计划及实施时,郭总以华为手机的发展为例,表示任何新事物的推进都有一定过程。2016年是“渔光一体”发展基础年,经过一年的努力,公司上下已达成了统一的思想认识,形成了行之有效的办法和配套措施,圆满完成了2016年年初设定的发展目标。同时,“渔光一体”模式已得到了行业专家的高度认可,为未来发展奠定了坚实的基础。

围绕“渔光一体”模式未来的发展,媒体高度关注通威如何构建“通威智造”。郭总表示,通威很早便开始思考与布局“通威智造”,成立自动化设备公司、通威股份设施渔业工程研究所等机构,过去的“智造”主要集中在饲料生产、养殖方面。随着



“渔光一体”商业模式的推广,通威集团成立四川渔光物联技术有限公司,专门从事“渔光一体”项目水下养殖及水上管理的自动化运营;同时通威重视渔业设施设备等方面的智能化、信息化投入,提升水产养殖各环节智能化养殖水平。在未来,通威引领的水产养殖业,将在养殖、管理、捕

捞等各环节运用“通威智造”,强化智能科技在水产养殖行业发展的引领作用,加快行业转型升级发展。

围绕媒体关注的通心粉社区未来发展,郭总表示,通心粉社区运行两年来,按照公司的发展节奏,规划一步步发展,达到了预期效果,已发展成为中国

农牧行业规模最大、发展速度最快、影响最广泛、用户最活跃的涉农社群平台。未来,通威对通心粉社区寄予厚望,不断丰富通心粉社区的内容,整合各类优势资源为养殖户服务,真正让通心粉粉丝在通心家园里得到实惠,共同助推中国水产行业的全面转型升级。

营销转型 跑步迈进“合作社时代”

通威股份猪料合作社(高明)观摩研讨会成功举行

本报讯(通讯员 郑小波 潘超群)3月22-24日,“通威股份猪料合作社(高明)观摩研讨会”在佛山成功举行。通威股份郭异忠总裁、通威股份总裁助理兼华北战区总裁周澎、通威股份华南一区总裁邓金雁、通威大学执行副校长张红缨出席,通威股份市场营销部以及20余家猪料销售分、子公司派出的精锐力量参会。

几乎同一时间,3月21日,四川通威“手牵手”合作社项目——峨边恒欣养殖专业合作社隆重启动,通威股份副总裁兼华西战区总裁宋刚杰出席合作社启动仪式并作重要讲话。

2016年通威股份科技营销年会上提出将“合作社”和“猪场直销”作为通威猪料发展的两大核心战略。围绕发展战略规划,通威股份积极部署,以通威股份猪料合作社模式,引领行业跑步进入合作社时代,促进行业转型升级大发展。

经销商经营转型,仅七个月时间便成功建设了22家通威农合社,服务客户近1000人,在南粤大地以合作社模式持续引领行业转型升级,掀起了一股社员竞相抱团取暖的“小旋风”。

为进一步挖掘、分享高明通威的成功经验,推动通威猪料的营销转型,在通威股份市场营销部的组织下,3月23日,通威股份五大战区20余家分、子公司派出精锐力量组团前往高明通威,实地考察广东佛山、四会等地最具代表性的四家合作社,学习标杆合作社运营模式、积累建设经验。

实地参观 五大战区齐聚高明 观摩交流运营模式

3月23日,三水永寿养殖专业合作社(以下简称永寿合作社)迎来了一支由通威股份总裁助理兼华北战区总裁周澎带领的观摩团。观摩团由通威股份市场部组织,各猪料销售公司总经理和市场部经理组成。与此同时,另一支由通威大学执行副校长张红缨、高明畜牧营销总经理王朝才带领的观摩团,前往参观江门地区的合作社。

吴永涛作为三水地区知名的收猪老板兼饲料经销商,2016年了解到通威农合社后,萌生了转型建立合作社的想法,并于当年9月正式成立“三水永寿养殖专业合作社”。吴永涛理事长对通威农合社未来发展充满信心,他表示,通威提供优质的饲料产品、金融、动保产品和服务等资源的支持,带动了合作社销量的提升。截止目前,吴理事长已直接掌握猪场800余亩,存栏猪接近20000头,预期今年可达到存栏40000头的规模。

结束参观后,周澎总裁作重要讲话,表



研讨会上,通威股份郭异忠总裁作总结讲话

示高明通威对合作社建设工作的试点证明合作社模式的发展路线是正确的。合作社模式关注的是产业链整体价值的提高和输出,定位高于“公司+农户”模式。未来,通威在合作社建设中将引导合作社进入“资源整合—成立合作社—吸引更多优势资源加入—扩大合作社规模”的良性循环,促进养殖业转型发展。

总结研讨 坚决执行 落到实处 动起来 “干”起来

结束参观,在接下来的研讨会上,观摩团分享了各公司项目落地方案,围绕公司、经销商和养殖户在合作社建设过程中的困惑展开充分研讨。通过团队共创,大家就推行合作社的必要性达成了一致共识。通威

股份郭异忠总裁在百忙之中也出席研讨会,并作重要工作指示。

郭异忠总裁表示,饲料公司、经销商、养殖户近两年都存在巨大的困惑,随着猪料直销模式的不断发展,现有经销商模式必将被新的模式代替,这样的行业形势让通威有了建立合作社的条件和必要。郭总指出,通过合作社建设,优秀的经销商将转变为综合服务商,合作社的六大平台和十二项服务都是综合服务商所必须拥有的资源,除此之外,合作社还应该有更广阔的资源对接。经销商通过合作社模式可迅速实现利润多元化,有效降低对饲料利润的依赖。养殖户通过合作社模式可以得到更加丰富的资源匹配,以此降低养殖成本,增加养殖收入。郭总要求所有人认真学习2016年营销年会提出的经营方针,落实到行动上,一个字就是“干”!



通威股份总裁助理兼华北战区总裁周澎与观摩团成员认真聆听合作社运营管理经验



观摩团成员现场分享项目落地方案与共创

前期策划 挖掘合作社成功经验 推动猪料营销转型

我国猪料行业经过30多年高速发展,养殖结构急剧变化,散养户大量退市,产销总量开始下滑,传统产品营销、服务营销、组织营销早已对客户和市场失去吸引力,行业已到了大变局时代。

在“养殖新常态”下,如何解决经销商生存问题,吸引新的优质客户?如何提升养殖户切实效益?合作社无疑提供了新的选择。通威股份及时抓住机遇,发展“合作社”模式。

高明通威合作化模式发展走在前列。通过合作社的持续建设与运营,积极引领

整合优质资源 向“亿”级销量冲刺



通威股份市场营销部组织召开渔需物资推广座谈会



通威经销商与广东通威定君子之约,以动保产品为工具更好服务于市场

本报讯(通讯员 郑小波 贺茜)在通威集团2017年计划工作会上,通威股份郭异忠总裁表示,将继续以调水产品等动保产品为载体,做实营销服务,力求实现动保产品和养殖机械销售“大突破大发展,三年跨越一亿元”的销量目标。

作为饲料行业资源匹配和系统支撑的重要方面,动保和渔需物资发展的重要性越来越明显,通威股份也加快了动保和渔需物资的发展步伐,加大科技投入力度,整合各方优势资源,向“亿”级销量发展,助力通威股份“关键年”大发展、大跨越!

渔需物资 快速突破销售一亿

为加速推进2017年水产料动保产品和养殖机械的推广,快速“突破渔需物资销售一亿”的目标,1月22日,通威股份市场营销部组织成都通威三新药业有限公司、成都通威自动化设备有限公司联合召开“渔需物资推广座谈会”。

会上,通威自动化、设施渔业研究所、市场营销部水产服务分别进行2017年工作重点及技术支持与改进措施等工作汇报。通威股份市场营销部部长陈涛强调,2017年将继续以实用套餐的形式进行365示范推广,要求示范建设扩展

到已获取的水面和新客户挖掘上。各战区及分、子公司应高度重视渔需物资推广,严格执行利润二次分配条件,在核心市场实现突破。

当天,通威股份郭异忠总裁莅临现场并作工作指示。郭总表示,动保产品不能一直“小碎步”发展,必须以百米速度快速突破,2017年必须以数字说话,争取好成绩,大收获!

动保产品大发展 三年跨越一亿

1月8日-9日,通威股份举行2017年水产料动保产品推广研讨会。通威股份市场营销部水产线全体人员、饲料板块分、子公司水产服务负责人及成都通威三新药业有限公司、海南海壹生物技术有限公司相关人员共50余人参加研讨会。会议凝聚团队智慧,探讨并确定2017年动保产品的有效推广途径及措施。

陈涛部长表示,未来十年内,大型企业涉足动保销售领域的几率将越来越大,通威面临的竞争压力只会增不减。服务工作对销售的支撑和显性表现不应被忽视,水产服务体系人员须对工作方向重新定位,提升效率,以服务牵引销售,促使销售良性发展,实现转型。陈部长表示,2017年365养殖技术

推广仍围绕“加强示范、套餐推广、以经销商为主体”三方面落地,继续加强动保产品和养殖机械销售推广,务必实现“大突破大发展,三年跨越一亿元”的销量目标。

三新药业全线升级 新品大受市场好评

围绕通威股份提出的“2017年通威股份动保、渔需挑战一个亿”的销量目标,成都通威三新药业有限公司于去年年底开始,从产品升级调整、原料调查储备、生产资源协调、产品备案申请等方面积极规划,并迅速进入备战状态。2017年1月,三新药业有限公司所有水产动保产品以全新面貌向市场,获得了各分、子公司及经销商、养殖户的高度肯定与认可,截至目前,同比订单量翻了数倍。

据了解,在大量市场调研基础上,三新药业对旗下动保产品包装设计、备案申请、产品类别做更新升级,计划在年内推广内服保健、外用消毒、培藻养菌、改水解毒等七大类别共计23种产品,其中通威活力健、藻菌多肽、通威底改等3种产品为首次面向市场推广。动保产品整合升级,一方面利于聚焦核心产品进行市场推广,一方面减少了功效相近产品的重复率,节约生产成本,极大提高了使用便捷性。

分、子公司齐行动 助力动保销量增长

紧密目标,各分、子公司也积极行动起来,纷纷将“提高技术服务水平,带动动保产品销量提升”写进了公司发展规划中。3月16日,广东通威召开经销商成长学院暨通威“健健”系列产品发布会。通威股份华南一区总裁邓金雁出席并讲话。

广东通威技术服务部经理曾波号召通威经销商们深入养殖终端,以通威动保产品为服务工具,更好服务于养殖户,形成厂、商、养殖户的三方共赢,实现2017年动保产品销售800万元的目标。

广东通威水产营销刘雄总经理表示,广东通威将以通威动保产品为核心,加入苗种、养殖机械等资源,强化经销商服务能力,实现经销商利润多元化,致力于协助通威家人打造涵盖饲料、动保、渔机、成鱼回收、保险、融资、苗种、水面撮取的多元服务平台,实现多方共赢。

当天同时举行通威“健健”系列产品发布仪式和通威动保产品订购签约仪式,现场动保产品签约总金额高达200万元。据悉,部分分、子公司2017年的动保产品销售目标直指500万元。截至3月25日,通威股份动保产品订量已经突破了3500万元,远远超过同期销售额。

克难攻坚勇担当 榜样力量续辉煌

2016年,在通威集团董事局刘汉元主席的正确领导下,在通威股份郭异忠总裁亲自指导下,通威股份各部门、各战区及分、子公司紧密围绕“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的经营方针,锐意进取、奋力拼搏,各项工作均取得了可喜成绩。

为激励全体干部、员工继续发扬开拓

创新、顽强拼搏的精神,通威股份通过绩效考评,评选出2016年度管理总部“优秀部门”、“优秀员工”,2016年度“优秀片区负责人”、“优秀分子公司负责人”等共计105名,表彰先进,汇聚正能量,鼓励全体同仁以他们为榜样,携手共进,再创2017新辉煌!

通威股份管理总部

表彰类型	部门	姓名	表彰类型	部门	姓名
优秀部门	技术体系	特种水产研究所	优秀员工	水产研究所	薛春雨
		海水种苗研究所		海水种苗研究所	李志涛
	管理体系	证券部		畜禽研究所	吕刚
		生产部		特种水产研究所	乔永刚
优秀员工	财务部	侯萍	优秀员工	畜禽研究所	黄雄斌
		肖胜勇		动物保健研究所	黄凌远
	生产部	鲁文胜		设施渔业研究所	董晓文
		文必丹		水产工程中心	韩水望
	人力资源部	张方华		海水种苗研究所海南实验基地	徐涛
		王琴		海水种苗研究所珠海基地	邵万固
	信息中心	旷钊耘		特种水产研究所珠海基地	金雄华
		徐小君		水产研究所白云基地	任秀芳
	原料部	戴大莉		畜禽研究所牟礼试验场	高平
		陈静		监审系统	石成华
水产研究所	王武刚		叶峰		

通威股份各分、子公司

表彰类型	所在公司、部门	姓名	表彰类型	所在公司、部门	姓名	表彰类型	所在公司、部门	姓名	表彰类型	所在公司、部门	姓名
优秀片区负责人	海外一区总经办	陈平福	优秀部门负责人	绍兴通威水产部	刘恒均	优秀部门负责人	扬州通威品管部	袁加汪	优秀部门负责人	动物营养财务部	吴俊霞
	虾特料片区总经办	刘明锋		宾阳通威水产一部	王一鸣		山东通威品管部	陆阳		蓉峰通威财务部	李玉坪
优秀分子公司负责人	海南畜禽总经办	何联军		昆明通威水产部	何建		高明通威品管部	吴容		宾阳通威财务部	石广才
	巴大宝鼎总经办	王星君		南宁通威水产一部	胡发勇		南通巴大品管部	廖科伟		廊坊通威财务部	毛晓静
	廊坊通威总经办	邓廷政		武汉通威特种料一部	胡生华		珠海海壹品管部	程华		淄博通威财务部	尹彩霞
	绍兴通威总经办	丁然		沈阳通威水产一部	杨海涛		天门通威品管部	王文文		揭阳海壹财务部	苏华
	珠海海壹为总经办	刘英杰		海南畜禽畜料一部	刘文刚		昆明通威品管部	胡晓春		新太丰农业财务部	肖春艳
	昆明通威总经办	皮大权		山东通威畜料四部	姜大磊		海南畜禽生产部	宰建		成都通威财务部	李惠
优秀片区职能总监	天门通威总经办	戴碧波		高明畜禽畜料三部	赵家乐		蓉峰通威生产部	何大京		高明通威原料部	曾开建
	海壹种苗总经办	黄明		廊坊通威畜料二部	何炳宣		绍兴通威生产部	邓付国		长春通威原料部	于大维
	三新药业总经办	程星	揭阳通威畜料二部	段康健	南昌通威生产部	魏巍	海南畜禽人行部	郑丹			
	天津通威品管部	张汝忠	宾阳通威畜料二部	陆鹏翔	昆明通威生产部	尚兵	南昌通威人行部	黄春燕			
	广东通威生产部	贺森	德阳通威猪料部	刘位	珠海海壹生产部	李海	海阳通威人行部	杨君菊			
	武汉通威人行部	毛利红	无锡通威畜料二部	辛兵	武汉通威生产部	丁亚虎	河南通威人行部	徐铭娟			
	天津通威原料部	郭勇	蓉峰通威禽料部	秦万权	宾阳通威生产部	付炯刚	绍兴通威人行部	邱军			
	四川通威原料部	何建华	茂名通威禽料部	郑安斌	河南通威生产部	王彦明	攀枝花通威人行部(原昆明通威人行部)	邓丽君			
	无锡通威财务部	王俊杰	湖南畜禽	李祥	江苏巴大生产部	袁泽方	海南海壹人行部	孙建霞			
	海壹淡水水产二部	刘雄	廊坊通威禽料部	邓太平	海南通威财务部	翁清冰	巴大宝鼎人行部	张建军			
珠海海壹市场部	谢进文	重庆通威品管部	李敏英								