



通威农牧订阅号

通威股份 主办 通威传媒 承办

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: 谭晓娟

编辑: 吴宏 贺茜

美编: 黄远超

## 严守饲料质量安全生命线

### 通威股份总裁郭异忠当选中国饲料工业协会质量安全工作委员会委员



通威股份总裁郭异忠出席会议



通威股份总裁郭异忠领取中国饲料工业协会质量安全工作委员会委员证书

本报讯(记者 吴宏 通讯员 贺茜)10月18日,中国饲料工业协会质量安全工作委员会和团体标准技术委员会成立大会暨2021年全国饲料工业协会会长、秘书长座谈会在山东青岛召开。全国畜牧总站站长、中国饲料工业协会常务副会长兼秘书长王宗礼出席会议并讲话。农业农村部、国家市场监督管理总局、全国畜牧总站、山东省畜牧兽医局、青岛农业农村局等相关

部门负责人、协会质量安全工作委员会委员和专家组成员、团体标准技术委员会委员、2021年第一批团体标准承担单位代表、各省区市饲料工业协会(行业)协会会长、秘书长等近280人参加会议。会上宣读了中国饲料工业协会关于成立质量安全工作委员会和团体标准技术委员会的通知,宣读了委员、专家组名单和团体标准技术委员

会名单并颁发了证书,通过了中国饲料工业协会团体标准管理办法,公布了2021年第一批团体标准立项项目。通威股份总裁郭异忠入选中国饲料工业协会质量安全工作委员会委员名单,四川威尔检测技术股份有限公司副总经理张凤坪入选中国饲料工业协会团体标准技术委员会委员名单。质量安全工作委员会作为中国饲

料工业协会统筹行业质量安全工作的议事体系,将重点做好行业顶层战略设计,谋大局、提要求,推动饲料行业高质量发展。质量安全工作委员会主任1名,委员48名,设立专家组代行管理职责。同时,中国饲料工业协会在过去几年内已经启动了团体标准制定工作,并取得一定成绩。2018年,协会组织制定发布猪鸡低蛋白配合饲料两项

团体标准,并号召广大饲料企业公开承诺采用标准,有效减少豆粕等蛋白饲料原料用量。这两项团体标准的出台实施,对于推动构建适合我国国情的饲料配方体系,保障我国饲料和养殖行业蛋白原料有效供给发挥了积极作用,在行业内和社会上产生了良好反响。目前,这两项团体标准已经成功上升为国家标准,在引领行业发展、指导企业创新上发挥了更大作用。

## 通威股份、华泰证券 尊享体验官交流活动 圆满举行

本报讯(通讯员 聂程静)10月25日,由通威股份、华泰证券联合组织的“创造绿色财富,共享健康生活”尊享体验官交流活动在通威国际中心隆重举行。华泰证券四川分公司总经理李辉及20余位投资者体验官客户莅临通威参观交流。通威股份副董事长严虎、董事会秘书严柯,食品事业部副总经理陈波等陪同接待。

座谈会上,华泰证券李总表示,通威作为优秀民营企业代表,直面市场、坚持发展,取得了令人瞩目的成绩。希望双方加强沟通,通过长期合作,实现优势互补、互利共赢,助推企业优质高效发展。

严董对李总一行的到访表示热烈欢迎,并表示,在全球碳中和背景下,实现“双碳”目标,是未来中国经济竞争力的重要基础,对企业而言,“碳经济”时代,既是挑战,也是机遇。面对复杂的国际局势和市场竞争,专业分工、相互协作,是我们共同的目标,也是未来行业良性发展和企业做大做强的共同选择。在光伏行业的发展中,通威始终倡导错位竞争、优势互补、互利共赢,未来也将坚持自身定位,与全行业携手共进。乘风能源转型的时代浪潮,通威坚定不移扎实做好碳达峰、碳中和各项工作,并重视食品安全,向打造世界级食品安全供应商和世界级清洁能源运营商的长远战略目标迈进。

### 通威股份发布2021年三季报,前三季度实现净利近60亿元

## 前三季度业绩超去年全年水平

据《证券日报》报道,10月25日晚间,通威股份披露2021年三季报。今年前三季度,公司实现营业收入467亿元,同比增长47.42%,归属于上市公司股东的净利润为59.45亿元,同比增长78.38%;扣非后净利润同比增长210.08%。公司表示,报告期内营业收入增长主要是经营规模扩大、产品价格提升所致。

通威股份2020年实现归属于上市公司股东的净利润为36.08亿元,2021年前三季度业绩已超2020年全年水平,并创下同期业绩新高纪录。

### 高纯晶硅业务产销量同比提升

对于2021年前三季度的业务情况,通威股份曾在业绩预增公告中介绍,公司积极应对市场变化,各业务板块有效经营,总体实现盈利大幅增长。其中,高纯晶硅业务受益于下游需求的增长,产品供不应求,市场价格同比大幅提升,公司产能持续满负荷运行,产销量同比提升,盈利能力同比增强。

资料显示,作为“农业+光伏新能源”双龙头企业,通威股份在光伏方面已形成8万吨高纯晶硅产能、35GW太阳能电池产能,成本、质量、效率世界领先。2020年,公司高纯晶硅产量全球第一,同时,其太阳能电池出货量自2017年以来已连续4年全球第一。伴随硅料价格上涨等因素,2021年以

来,光伏新能源业务为通威股份的业绩提升作出了积极贡献。

值得一提的是,在产能持续扩张和硅料供应偏紧的预期之下,公司业绩有望持续受益。根据产能规划及相关项目进度,2021年底,通威股份的高纯晶硅产能预计将达到18万吨,2022年底将达33万吨。

### 碳中和目标带动光伏产业发展

从行业来看,在国家大力推进实现“双碳”目标的背景下,光伏新能源被认为迎来了良好发展机遇。

10月24日,中共中央、国务院印发的《关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》(以下简称《意见》),引发了市场广泛关注,其中,我国风电、

光伏产业成为《意见》中的焦点内容,分析人士表示,相关产业的未来发展空间巨大。

据中国光伏行业协会预测,未来5年光伏新增装机规模将保持年均15%-20%的复合增长,预计2021年全球新增光伏装机容量150GW-170GW,2025年有望达到

270GW-330GW。

全球超120多个国家宣布碳中和目标。而在过去10年,光伏度电成本从2010年2.47元/度下降至2020年0.37元/度,光伏“平价时代”临近。光伏装机需求未来十年迎来十倍增长,拥有巨大的市场空间。

### 主要财务指标



## 高标定位 精确管理 创新驱动

### 全国畜牧总站专家组莅临四川通威调研指导质量管理工作



全国畜牧总站专家组在厂区调研



全国畜牧总站专家组调研四川通威合影留念

本报讯(记者 吴宏 通讯员 马倩)为加强饲料和饲料添加剂生产企业监督管理,规范饲料生产企业现场检查工作,全国畜牧总站组织编写《饲料生产企业现场检查手册》,在全国筛

选《饲料质量安全管理规范》实施成效显著的2家企业进行调研和采集手册编制素材。10月11日,全国畜牧总站专家组山东省畜产品质量安全中心副主任、研

究员李俊玲,正高级兽医师李会荣,华中农业大学教授牛智勇,全国畜牧总站高级畜牧师单雨燕到四川通威现场调研指导饲料质量安全工作。座谈会由通威股份技术中心办公室主任杨娟

主持,通威股份品管部部长董秀洪、华西一区总经理成军和、华西一区总经理助理兼四川通威总经理彭金钢及四川通威相关部门负责人参加调研。彭总对专家组的到来表示热烈欢迎,对全国畜牧总站领导、专家多年来对通威的指导、帮助和支持表示衷心感谢。华西一区品管总监李敏英详细汇报了四川通威《饲料质量安全管理规范》实施、质量方针执行、标准化建设工作。

专家组深入调研四川通威原料库、成品库、生产车间、化验室等区域,对各类标识、原始记录拍照,现场同生产、品管人员交流质量安全管理关键工作。此次调研,专家组充分肯定四川通威《饲料质量安全管理规范》实施效果,高度赞赏通威股份标准化、智能化工作成效,并提议将调研中发现的饲料生产企业管理亮点总结、推广,后期可申请上升为行业标准。

通威股份作为《饲料质量安全管理规范》实施成效突出的调研企业代表,充分彰显了通威在饲料质量管理工作的行业领先性!

## 江苏华辰水产董事长程华一行到访通威

本报讯(通讯员 贺茜)10月11日,江苏华辰水产董事长程华一行到访通威。通威股份总裁郭异忠、通威农牧合资公司董事长周澎等热情接待并座谈。

程总介绍了华辰水产的基本情况,并结合核心竞争优势展示公司强劲实力。江苏华辰水产实业有限公司于2008年创立于江苏大丰,是一家集优良种苗培育、饲料研发与生产、淡水鱼养殖与销售为一体的规模化现代科技养殖企业。公司专注高品质淡水鱼养殖,品种涉及草鱼、鲫鱼、鳊鱼以及加州鲈等。近年来通过不断更新养殖模式,不断优化生产规划,形成了规模化养殖企业所特有的经营管理模式。

郭总对江苏华辰水产的养殖理念予以高度认可,并表示,养殖团队按照标准管理,养殖基地严格按照计划生产,这不仅是水产养殖企业升级换代、规模发展的未来方向,更值得全行业共同学习。通威经过多年沉淀,目前在大水面养殖、工厂化养殖等方面不断发力,通过对比试验进一步加强对工厂化养殖及高效养殖模式示范,希望行业优秀企业各取所长、精诚合作,以发展的眼光探讨未来合作空间,共同促进水产养殖转型升级。

## 山东好当家海洋公司 董事长唐传勤考察通威

本报讯(通讯员 蔡菲)10月15日,山东好当家海洋发展股份有限公司董事长唐传勤一行莅临通威农牧产业园考察。通威股份副总裁宋刚杰、动物营养师公司总经理刘胜东、动物营养公司水产技术总监兼水产营销总监肖顺应热情接待并座谈。

唐董一行先后参观了通威农牧产业园内的好主人宠物食品及动物营养公司,详细了解了相应的产品、生产及经营等。双方就各自主要业务进行了交流,共同探讨行业发展。

唐董表示,好当家与通威在产业发展、企业理念等方面不谋而合,而且产业互补性强,双方各业务可深度对接,合作空间广阔,同时也欢迎通威团队到好当家总部交流。

宋总对唐董一行的到来表示欢迎,介绍了小业态公司的业务所长,并表示,未来将整合渠道优势资源,共同协作发展。

# 破局攻坚! 探寻营销转型新路径

## 通威农牧开展养殖高手系列活动,各地市场反响热烈

为深入贯彻通威质量方针,真正落实好配方统一、产品精简,提升客户质量以及标准化建设等重点工作的通威农牧全体将士吹响了催人奋进的集结号,厘清发展思路、破解发展难题,朝着2021年的全年目标砥砺前行。当前,通威农牧各片区,各分公司相继开展寻找养殖高手系列活动,寻求营销转型的最新路径,最大程度激发全体一线将士的积极性、创造性,全面提升合作伙伴的养殖效益,助力养殖效益最大化。

记者 吴宏  
通讯员 樊梦马 乔高瑞梅  
叶鸿娟 余明洋 江桂旋  
陈祝东



四川通威又尾越冬“0损失”高手PK大赛活动现场

### 签约超五成 寻求技术新突破 四川通威又尾越冬“0损失”高手PK大赛正式开启

10月20日,井研县水产养殖尾水治理暨斑点叉尾鮰健康养殖技术培训会顺利召开。本次会议着重强调水产养殖尾水治理的重要性,相关技术培训聚焦斑点叉尾鮰越冬养殖产业高效发展,并现场启动四川通威又尾越冬“0损失”高手PK大赛。

会上,通威股份华西一区总经理助理兼四川通威总经理彭金钢代表公司向与会来宾表示欢迎,他说,乐山井研又尾养殖大有可为,希望大家借此

机会找到适合乐山地区的又尾越冬养殖模式,在好产品和好服务的加持下,取得养殖成功。随后,井研县农业农村局副局长徐树斌作《水产养殖尾水治理暨健康养殖技术培训》,着重肯定当地又尾水产养殖产业发展成就,并表示,井研渔业发展正处在转变发展方式的关键阶段,需要广大养殖户调整思路、转变发展观念、主动适应新常态下的新形势新要求。

为促进乐山当地又尾养殖水平再

上新台阶,活动当天,四川通威正式启动“又尾越冬‘0损失’高手PK大赛”,接受乐山地区又尾养殖面积超过20亩,存塘量不低于10000斤的用户报名,历时六个月养殖周期,按照定期实证打样记录,根据越冬“0损失”和“0掉膘”两大指标进行排名,评选出养殖好手、能手、高手分别给予丰厚奖励。现场参会养殖户踊跃报名,签约人数达99人,签约面积3880亩,签约率超50%。

### 共谋水产养殖发展大业 厦门通威寻找养殖高手大型活动顺利召开



厦门通威寻找养殖高手活动现场,客户详细了解苗料

10月21日,厦门通威寻找养殖高手大型活动在漳州召开。华南二区总经理温佳霖,通威股份水产市场部部长刘雄、高端苗种科IPD项目负责人赵玉东,华南二区技术总监李宝圣,厦

门通威总经理胡金,华东一区服务工程师陈明春以及来自漳州区域的300名养殖户朋友们齐聚一堂。

华南二区总经理温佳霖致开幕辞,对大家的到来表示感谢和欢迎,并

表示,漳州市场养殖水平较高,但是需要不断的挑战和超越。通威将从“把源头、抓质量、控环节”三方面重新定义漳州水产养殖投入品的质量标准,全程提供优质服务,为养殖效益最大化保驾护航。希望通过本次会议把众多优秀的养殖户老板聚在一起,共克时艰,共谋水产养殖发展大业。

据悉,厦门通威寻找养殖高手9月下旬在漳州区域启动,报名参赛用户75名,历时15天的养殖周期,全程使用通威料,按照定期实证打样记录,根据生长速度进行排名,评选出一二三等奖9人进行颁奖。

本次会议的重点环节,由厦门通威总经理胡金发布《养殖高手大赛规则》,并带来本次参赛活动的福利,邀请大家赢取十万大奖。现场签约客户纷纷踊跃报名参加,台上金蛋砸不间断,台下等待报名的参赛用户也激动不已。实际到场非通威用户300人,参赛签约客户115人,参赛水面年用量达10000吨。

### 聚力增效 百万行动 华南二区举办养虾高手大型活动

10月22日,通威股份养虾高手大型活动(华南二区)——东山虾王争霸赛在福建漳州隆重启动,吸引近140位经销商及养殖户朋友参会。

华南二区总经理温佳霖致开幕辞,代表通威股份和揭阳通威对大家的到来表示感谢和欢迎,并表示,受疫情影响,海产也受到不同程度的影响,但是全球对虾产业保持着增长,市场活力不减,特别是福建市场,不停刷新

亩产记录,东山更是把鲍鱼池运用到极致。面对大环境土地资源紧张、各种病害玻璃苗、肝肠孢虫、虹彩病毒、EMS及劣质投入品等新病旧患的影响,养虾成活率差异巨大。面对这些难题,养殖业迫切需要高质量的增效。通威聚焦原料体系、生产体系、市场营销和服务体系,促进养殖效益最大化,让养殖户赚钱才是硬道理。

会场中有一位养殖户朋友,从通威

虾肝强推出就使用投喂养殖,以自身成功的养殖经验与现场领导嘉宾热烈互动,并与现场参会朋友分享养殖及设备改造等经验。

为践行通威质量方针,在东山市场体现通威的决心,引领行业更加关注质量,提高行业门槛标准,特别举办东山虾王争霸赛,会场现场签约参赛环节火爆,确定参赛用户72人,参赛水面约568亩。



“聚力增效 百万行动”,东山我们来了

### 开创健康高效养殖新时代 珠海海壹顺利召开大皖倍健发布会暨鱼王争霸赛

10月21日,珠海海壹公司以“亿元增效,千万分享”为主题发起的大皖倍健发布会暨鱼王争霸赛在中山盛大举行。中国淡水鱼体系首席科学家戈贤平、华南一区总经理邓金雁、通威食品事业部副总裁薛峰、通威水产研究所所长米海峰等一众大咖到现场为新发布品助力。

会上,中国淡水鱼体系首席科学家戈贤平指出,目前我国草鱼行业普遍面临几大问题:新品种缺乏、养殖

技术落后、病害频发、饲料质量与药物存在风险,产品加工薄弱以及受到来自新消费市场的冲击。戈贤平认为,绿色健康养殖是破解草鱼养殖难题的未来趋势,其中饲料选择是健康绿色养殖的关键。戈贤平表示,氨基酸配比平衡的蛋白质才是好的蛋白质,养殖户不能片面追求低价饲料,而应该选择价格合适、品质过硬的功能饲料。

珠海海壹作为通威旗下专注于水

产饲料的大型生产基地,推出具有健康养殖理念的产品“大皖倍健”,精准解决客户的养殖痛点,帮助客户实现养殖效益最大化,开创健康高效养殖的新时代。

为回馈客户对公司的大力支持,活动还宣布了参赛规则及奖励机制,现场养殖户踊跃报名参赛。

本次活动,邀请300名客户,实际吸引400余名客户齐聚一堂,现场氛围火爆远超预期。

### 紧抓“鲫”遇 赢取未来 池州通威鲫鱼养殖高手选拔赛启幕

10月18日,池州通威鲫鱼养殖高手选拔赛启幕。池州通威总经理朱小进、水产部经理李小平及安庆、贵池等区域70余位养殖户朋友共同参与本次启动会。

会上,池州通威总经理朱小进致欢迎辞,对大家的到来表示衷心的感谢和热烈的欢迎。他表示,池州通威成立六年以来,离不开广大经销商和养殖户关心与支持,公司始终坚持做到对外聚焦用户增效,对内坚持质量方针,打造优秀的团队、专业的服务、顶尖的高端产品;希望通过本次会议把众多优秀的经销商和养殖户聚在一起,共谋水产养殖

发展大业,为实现养殖效益最大化的目标而不懈努力。

为进一步解答大家在养殖管理过程中的疑惑,提升当地鲫鱼养殖技术水平,培训期间,池州通威水产部经理李小平及服务工程师张孝军现场作专题培训,结合鲫鱼生物习性、主要疾病防控等方面,分享鲫鱼高产高效模式、成功案例及动物保健产品效果,讲解养殖技术关键,并对191等鲫鱼饲料设计标准及产品质量保障体系进行详细介绍。

据统计,本次鲫鱼养殖高手选拔赛邀请用户60人,实际参会70人,参与活动现场签约25人,现场签约新客户16人,预计后续签约20余人,顺利拉开秋冬营销转型序幕。

标而不懈努力。

为进一步提升大家在养殖管理过程中的疑惑,提升当地鲫鱼养殖技术水平,培训期间,池州通威水产部经理李小平及服务工程师张孝军现场作专题培训,结合鲫鱼生物习性、主要疾病防控等方面,分享鲫鱼高产高效模式、成功案例及动物保健产品效果,讲解养殖技术关键,并对191等鲫鱼饲料设计标准及产品质量保障体系进行详细介绍。

据统计,本次鲫鱼养殖高手选拔赛邀请用户60人,实际参会70人,参与活动现场签约25人,现场签约新客户16人,预计后续签约20余人,顺利拉开秋冬营销转型序幕。



池州通威养殖户朋友参观标准化工厂

### 通威“质”造 领跑赛道 茂名通威罗非鱼养殖高手选拔赛顺利启动

10月20日,茂名通威罗非鱼养殖高手选拔赛顺利启动。虾特料片区总经理刘明辉、财务总监余明洋、人力资源总监翟文海、财务总监邓明高,茂名通威水产营销总经理廖志斌、内务总经理林春以及48位养殖户朋友共同参与本次选拔赛。

虾特料片区总经理刘明辉致开幕辞,对大家的到来表示欢迎和感谢,并表示,在通威质量方针的指引下,茂名通威始终将产品品质放在第一位,致力于为用户提供最优性价比的产品。

虾特料片区服务总监余明洋从通威质量方针、技术团队、精选原料和生

产工艺对通威精品鱼料进行讲解,打造好品质,助力罗非鱼高效养殖,并向与会者分享了高端罗非鱼料1053S产品效果实证,从养殖户的使用感受展示通威鱼料的“质”胜之道。茂名通威水产料一部经理梁慧华分享茂名通威“350快非养殖模式”,从养殖方案、投入回报、案例分享为大家规划罗非养殖,350模式低料比,高收益,通威产品值得信赖。

本次罗非鱼养殖高手选拔赛,现场参会养殖户48人,参与活动现场签约27人,参赛率为56%。在一片热烈的掌声中,茂名通威罗非鱼养殖高手选拔赛正式启动。

### “虾”路相逢 称王争霸 阳江海壹虾王争霸赛盛大启幕

10月18日,通威股份虾特料片区虾王争霸赛在珠海盛大启幕。阳江海壹总经理张奎、总经理刘雪兵,通威股份海先锋动保公司总经理万超,虾特料片区服务总监余明洋及珠海区域330余位养殖户朋友共同参与本次虾王争霸赛启动会。

会上,阳江海壹总经理张奎致欢迎辞并表示,阳江海壹是通威股份虾特料片区专业化、智能化程度最高的专业化对虾、特种水产饲料企业,本次虾王争霸赛是搭建以助力冬棚养殖增效为核心的养殖技术交流平台和效益争霸擂台,诚邀广大客户朋友踊跃参赛,做好阳江海壹虾特料产品质量监督官。

阳江海壹总经理刘雪兵围绕“通威

质造、养殖增效”作专题报告,详细介绍阳江海壹高端饲料专业化公司定位,业界专业设备配置、精选原料与集中采购及标准化建设四大打造产品核心竞争力,同时详解阳江海壹高端对虾料虾肝强系列产品的在配方、生产工艺等方面的优势和“2850”苗苗及“833”快大催肥模式。

为回馈客户对养殖户的大力支持,阳江海壹销售部经理杨荣发布阳江海壹虾王争霸赛参赛规则及评选标准,现场养殖户踊跃报名参与虾王争霸赛。

19日,新会区域400余位养殖户朋友也来到通威股份虾特料片区虾王争霸赛会场。为期两天的活动共有600人现场签约,参赛率超82%。



阳江海壹虾王争霸赛现场,参会养殖户详细了解产品效果

### 小业态公司前三季度经营总结暨2022年经营规划会召开

本报讯(通讯员 蔡菲)为更好总结1-3季度经营工作,做好4季度预测及2022年经营规划,10月14-15日,通威股份小业态公司2021年1-3季度经营总结暨2022年经营规划会在成都顺利召开。通威股份总裁郭异忠、副总裁宋刚杰、人力资源部招聘经理罗庆林出席,动物营养公司、通广建设、四川威尔、海南威尔、海壹种苗及自动化公司总经理、市场部经理、财务部经理以及人事部经理等共30余人分别现场与视频在线参加会议。

会议听取了各公司2021年1-3季度经营总结,深入讨论并听取了4季度经营预测与2022年经营规划。

郭总分析了小业态各公司量利完成情况及4季度预测数据,对6家公司亮点工作给予了肯定。郭总指出,新能源和传统农牧两大产业相互支撑、协同发展,随着质量方针和标准化的推进,未来的大发展还会更进一步,我们作为通威的一份子应该感到骄傲和自豪。同时我们必须高标准严管理,转变观念,以高目标要求展望未来。

### 动物营养公司与安佑水产召开战略合作启动仪式

本报讯(通讯员 蔡菲)10月17日,动物营养公司与安佑水产战略合作启动仪式成功召开。安佑集团水产事业部副总裁褚国董、水产技术总监何小刚及安佑水产管理团队、通威股份副总裁宋刚杰、华东二区总经理柯善强、无锡特种料总经理巫胜东、无锡通威副总经理刘强及管理团队,动物营养公司刘胜东、水产技术总监兼水产营销总监肖顺应等20余人参加启动仪式。

本次启动仪式整合华东二区资源,以就近优势——无锡特种料公司为主场营销地,邀请褚总一行参观通威标准化生产车间,柯总、巫总、刘强等分享了无锡特种料公司的发展经验、经营思路、市场团队管理、原料采购策略等。

双方通过详细交流探讨,宋总与褚总分别代表动物营养公司与安佑水产签署“通威科技与安佑水产战略合作框架协议”。双方一致认为,通威农牧及安佑集团作为中国两家颇具影响力的农牧企业,有着极强的资源互补性,双方可积极深度合作,“分享通威科技,共创美好生活”。

### 预混料第二十届片区会议圆满召开

本报讯(通讯员 银小芹)近日,预混料第二十届片区会议在广东预混料厂圆满召开。会议以“精益管理”为主题,围绕1-9月工作总结及标准化提升等重点工作的通威股份预混料片区总裁刘如芳、广东预混料厂总经理郭异丹,各公司部门负责人及采购人员全程参会。

会议围绕各部门年初工作计划完成情况以及2021年标准化持续改善展开。会前,郭总组织开展了“标准化建设带来的改变及后续工作”主题文化沙龙活动,大家就标准化建设对自身工作岗位以及生活带来的改变做分享。

片区各职能部门负责人对1-9月工作开展情况进行汇报,总结重点工作开展情况,复盘年初工作计划完成情况,阐述后期工作计划。会议期间,刘总分析了1-9月片区相关经营数据,部署安排了后期各部门重点工作。强调后期重点工作围绕配销跟踪、标准化工作持续推进、各部门数据清理对标、生产安全、采购行情实时跟踪把握等开展,并将年初计划执行到位。



为了让通威优秀企业文化凝聚人心、催人奋进,助力公司经营,通威股份农牧板块结合2021年度集团企业文化建设活动主题,在板块内发起“找标杆、树标杆、学标杆”的系列活动,以表彰和荣誉激励团队奋进。此次评选聚焦“质量方针”和“执行力”两大抓手,围绕标准化、满产满销和业绩目标达成,激发员工的工作潜力和热情。让一线员工和团队有机会走上领奖台,让全体通威人为之喝彩,让他们成为企业的榜样力量!

记者 吴宏 通讯员 贺茜

# 激发内生动力 争当“通威表率”

## 通威农牧持续开展企业文化践行标杆团队及个人评选活动,掀起文化建设热潮

### 企业文化践行标杆团队



股份管理总部 标准化一阶段小组

团队自成立以来,以专业化、高标准、强执行的工作方式推动各公司标准化一阶段打造工作,奋战360多个日夜,团队成员几乎处于无休状态,每天工作时长达16小时,平均加班时长超过300小时。团队不仅于8月底保质保量完成当年任务,并且超额完成5家公司标准化一阶段打造,全年预计超额完成8家,人均效率为2020年5个团队的9倍!在持续推进新公司的同时,小组分批进行线上+现场标准化复核与点检,不断提炼总结优秀经验并通过文化沙龙等形式进行复制,确保已验收公司持续改善。



南昌生物 余干团队

近期,经过股份市场部、片区、公司调研商议和评估选定余干市场进行营销转型试点,重点突破推高推优,切实践行质量方针,实现用户养殖效益最大化,特成立营销转型项目组,打造水产营销转型标杆市场。该项目启动以来,团队成员每天工作不辞辛苦、夜以继日,历经35天,通过统一思想,不断强化终端工作,坚定“强摸牌、重开发、推高推优”路线不动摇,借助“勤打样、勤对比、勤宣发”等营销动作,在总部、片区各领导的支持及帮助下,余干市场取得重大突破,并于8月14日余干市场推高推优会议上实现现场订膨化料180产品4390吨的成绩。



淮安通威 水面运营部灌东队

转租收租过程中,坚决清退劣质客户,清退塘口38个,清退面积4300亩,转租引进新客户14个并在2月底将租金全部收取完毕;养殖过程中全员强管斗,连续三个月不休息,全天24小时值班,坚决执行园区管理制度,一改以往水面园区管理难、用料少的不利局面,有效提升园区运营价值;引导大框围水面养殖模式的提升,切实提高大框围水面的经营价值,用户认可了新的盈利模式。9月份销量净增长1300吨,推广高端种料120吨。

### 企业文化践行标杆人物



李敏英

黄建中

覃锦辉

黄雄斌

骆兴权

柳妍



伍克枫

万建

叶玖松

杨川

屈浩林

杨虎

殷树和

#### 华西一区品管总监 李敏英

始终坚持以身作则,从行动上做好表率,严把质量关,严格验收原料质量和生产过程控制,今年上半年返工比例较去年同期下降72.8%,部门人均检测效率提升47.5%。在做好本职工作的同时,受公司安排主要对接战略客户,今年新增战略客户7家,截至目前,猪料战略客户新增销量已达41058吨。从合作前准备工作、合作中正常拉货服务对接、每月产品价格核算等,摸索梳理出与战略客户标准化合作流程,增强客户和公司粘性,受到客户一致好评,助力公司生产经营。

#### 通广建设项目经理 黄建中

自2006年加入通广公司项目部以来,先后在茂名通威、永祥水泥厂、永祥多晶硅二期工程、永祥新能源厂前区工程等项目工作。作为永祥新能源二期项目部项目经理,管理的单体达20多个,施工高峰期人员多达600人。黄经理承建或主持的项目,零安全事故,零质量问题。不管是甲方、管理人员还是工人,都对黄经理的专业能力、人格魅力心服口服。在与国企央企同台竞技的“舞台”上,带领团队获得2020年度永祥新能源二期项目“优秀项目部”称号,个人获得“优秀项目经理”称号。

#### 广东通威淡水市场一部经理 覃锦辉

2020年年初正式主持广东淡水市场一部工作,管理销量超10000吨。2021年管理销量达到24000吨,同时,在2021年8月接手部分鱼水情销量,预计新一部全年合计销量达到31000吨左右。覃经理坚信,一切成绩的取得源自坚持质量方针,以用户为本,实现养殖效益最大化。坚持营销转型落地,做好层级分工,由下而上开发;开发优质用户,倒逼客户开发;持续事件营销,批量开发用户;始终围绕终端做基础,彰显公司产品力,做到团队分工明确,协同配合,实现人均效益最大化。

#### 越南一区技术总监 黄雄斌

牵头制定越南公司鱼虾料产品力打造方案,细化样品收集、养殖效果收集、质量跟踪点建设等工作内容,明确各层级市场人员的分工和责任,坚持月度点检和考核。2020年共收集了通威料养殖效果1456份、竞争对手料1287份,完成了12份产品力分析报告。有力保障了公司的产品力打造和体现,特别是公司白虾料、生鱼料的养殖效果和性价比持续处于市场领先地位。同时,2020-2021年度在越南开展了2个蛙料的研究项目,在养殖效果不变情况下单吨饲料的原料成本下降了120元,每年可以为公司节约约200万元的原料成本。2020-2021年度负责公司特水料,销量同比增长31%、配销差额同比增长15%,实现了量利增长。

#### 连云港通威市场一部经理 骆兴权

9月6日,在连云港通威开展的赣榆市场VIP100家庭渔场效益倍增工程路演活动中,现场到会102人,现场签约试用82人,截至目前实际转化72人(83口鱼塘)使用公司新产品1012。在该产品终端价高于竞争对手家近1000元每吨的前提下,从9月6日新产品发布至今,目前实现新产品销量333.4吨,新开发的家庭渔场主累计水面6325亩,试用公司面积1857亩。在华东一区贾总和连云港公司冉总的高目标牵引与指导下,2022年,赣榆市场有望从市场负口碑、负配销差的薄弱市场打造成为连云港公司的第二个“万吨县”。

#### 淮安通威人事经理 柳妍

作为内务管理团队的一员,柳经理围绕“标准化+满产满销”深耕细作,抓标准化常态化工作、抓后勤保障工作,在团队协作、员工管理方面表现突出。在完成本部门工作的前提下,关注生产满产、关注降本增效。深入生产一线,了解生产业务、发现生产问题并协同解决问题。在得知市场反馈的发货效率问题时,专项对接装卸环节,梳理问题堵点、剖析问题原因、逐项解决,最终发货效率得到显著提升。

#### 股份管理总部生产部 伍克枫

参与标准化二阶段降本增效项目工作,支持襄阳通威、廊坊通威、长寿通威、淮安通威四家公司推进落地工作。自项目启动以来,他深入车间,到现场解决问题,帮助各公司生产班组解决各项疑难杂症,同时与项目组协同梳理各个公司降本增效方案,从生产专业角度进行指导。项目开展近三个月,目前襄阳、淮安、廊坊三家公司产量平均提升24.42%,主机效率大幅提升,其中襄阳通威膨化机118线时产能提升32.3%。

#### 宾阳通威水产料一部经理 万建

2021年上半年宾阳通威水产料受鱼价高和天气干旱等影响,客户存栏少且不放苗,另外部分大客户选择低价饲料厂家,导致水产料一部销量严重,对团队积极性影响比较大。万建作为水产料一部经理,勇于挑起重担和担当,及时解决团队存在的问题,带领团队冲锋,营造一个有凝聚力的团队。在整个水产料行情不好的情况下,其带领的团队8月销量完成1700吨,同比增长25.93%,同时实现了2021年销量任务“扭亏为盈”。

#### 高明心连心客户代表 叶玖松

今年2月初,叶玖松经理接手高明市场,在公司质量为纲,用户为本指导方针下,下沉终端,深入市场一线,通过市场摸排,聚焦优质客户。将营销工作简单化,通过“泡打”对比实验,为养殖户测水、打样,树立示范户,跟踪养殖数据。短短半年时间,开发经销商4个,养殖大塘8个,面积约1800亩,叶经理所分管的高明市场预计从去年的800多吨,今年有望突破3500吨销量。

#### 重庆通威水产料二部客户代表 杨川

践行质量方针,坚持基础营销,以专业化服务为养殖户增效,积极开展产品效果对比实验,输出养殖数据,彰显养殖效果,并通过主场营销、塘头会、短视频等多种渠道形式做好产品宣传,实现业绩增长。同时,全力参与公司“老带新”的人才培养工作,用激情感染新人,用专业培养新人,2021年带4名实习生独立上岗,真正实现了“传帮带”作用。新开发用户43个,1-9月累计开展泡料对比实验300余次,主场营销及塘头会、彰显养殖效果宣传视频45个、养殖数据输出30个,1-8月销量同比增长21%。

#### 南宁通威服务工程师 屈浩林

在工作安排上,屈经理总是能够高效率完成公司所布置的任务,主动与市场的业务员沟通,了解每一个业务员的日常工作。为了让市场业务员能够更好地为客户服务,屈经理常常根据大家与客户展开业务过程中遇到的各种问题,有针对性地对业务员进行培训。除此之外,当客户遇到技术方面的问题时,他总是会第一时间亲自对接客户,帮助解决客户在养殖中遇到的痛点难点,以实际行动和高效的态度,帮助客户增产增收。

#### 股份管理总部通威学习中心 杨虎

全力参与股份公司标准化一阶段工作落地,主要负责华中片区、华东片区、华北片区标准化公司打造,2021年度参与打造并成功验收12家公司。工作中他以科学的方法和高效的执行力,参与并辅导各个公司开展标准化工作,不计辛劳参与一线车间深度清洁,全年几乎处于无休状态,加班时长累计超过500小时,日均工作时长15小时以上,获得各标准化公司领导及同事的认可,其先进工作事迹也获得了股份官方专题报道。

#### 山东通威机修 殷树和

自山东通威标准化工作启动以来,殷师傅开启了宿舍到车间两点一线的生活,每天一大早到公司处理问题,保障各项设备的正常运行,工作14个小时以上,逐一排查车间每台设备的跑冒滴漏。工作在一线,虽深处高温环境,时间紧,任务重,殷师傅至今未休息过一天,带着对标准化必胜的信念,殷师傅把工作做在前面,截至目前,公司跑冒滴漏处理率达95.6%。

# 产品提档升级 亮相世界舞台

## 通威股份携新品参加第十届李曼中国养猪大会暨 2021 世界猪业博览会

10月20日,第十届李曼中国养猪大会暨2021世界猪业博览会在重庆国际博览中心隆重开幕。大会邀请美国、中国及欧洲国家权威养猪专家主讲,为参会代表带来养猪行业的科学解决方案,分享生物安全、疫病防控、诊断及检测、猪场复养、猪场建设、生猪养殖与生产管理技术及运用、猪营养与饲料生产、养猪育种、养猪市场和经济学分析等领域的国际最新资讯和研究成果。本届大会汇聚1200家养猪行业知名企业,展示面积15万平方米,参会代表预计超过10000人,成为畜牧行业首个万人大会。

通威股份畜禽研究所 供稿



四川省畜牧科学研究院院长助理、四川省畜牧饲料有限公司董事长邱声耀参观通威展位



通威股份展位

期间,通威股份携旗下猪用复合预混料、教槽料、母猪料、动保产品等核心产品受邀参展。通威股份畜禽研究所、重庆通威、长寿通威、通威动物营养公司、通威三新药业等技术专家现场坐镇,结合通威质量方针,向参观观众详细介绍133差异化养殖增效模式、261

国奖套餐等养殖效果及优势,与行业同仁互通有无。

为进一步简化教槽料使用操作,实现教槽料“傻瓜式”饲喂,通威近期对教槽料200进行优化,全新升级的通威200乳猪教槽料首次亮相大型展会,引发强烈关注。

产品特点:

料型创新:奶粉+破碎料,凸显奶粉含量的显性化优势,同时减少粉料浪费、降低粉尘刺激、换料零应激;2.诱食性好:创新形式添加高比例优质奶粉,采食量高,断奶3天累计采食600克以上;3.高消化率:100%预消化处

理,抗腹泻效果好;4.抗力力强:按照抗营养参数设计,猪只更健康。

用途及功效:1.易上槽:断奶3天采食量600克,断奶两周采食量6kg,增重4.5kg,体重达12.5kg;2.缓解断奶应激:断奶不掉膘,7天增重1kg,提高成活率,每窝多活1头。

竞争优势:1.采食量高:断奶前3天采食量,较竞争对手普遍提高10-20%;2.抗断奶应激效果好:断奶第1周,多吃1斤、多长1斤、多活1头;3.低粉尘:奶粉和破碎料结合,降低粉尘,减少呼吸道疾病;4.操作简便:免兑水直接饲喂,少残留,换料无应激。

用法及适用阶段:1.适用阶段:适用于7日龄至断奶后14天的仔猪;2.用法:(1)教槽阶段:按教槽方式进行,每天撒少许饲料于料盘中,注意少喂多餐;(2)断奶第一周:每天饲喂4-6次,保持料槽略有剩余即可;(3)断奶第二周:自由采食,注意料槽卫生,充足、清洁饮水。

台湾泥鳅因其“短平快”的特点,经过近几年的快速发展,在珠三角地区形成了一定的养殖规模,养殖户的观念与技术也在逐步成熟,行情好时一造下来盈利20-30万元,成为了替代对虾、草鱼的最佳养殖品种,今后随着整体产业链的进一步完善,未来发展潜力巨大。然而,在泥鳅养殖规模不断扩大的同时,种苗、病害、成本、流通与加工等问题日益凸显,为产业的可持续发展蒙上了一层阴影,再加上今年因大宗原料价格暴涨,导致养殖成本的上升以及饲料市场的恶性竞争,不可避免地给整个行业带来一定的负面影响。



“敏倍健”新品发布剪彩

# 效果为王 为养殖户创造价值

## 海壹“敏倍健·快鳅模式”即将席卷全行业

在此大环境下,珠海海壹特种水产饲料公司以“为养殖户创造价值”为己任,回归饲料本质,让泥鳅养殖回到最初的“效果为王”时代,向市场推出新品高端泥鳅料·敏倍健,以及分享50天50条出塘,一年养4-6批的“快鳅养殖模式”,引领行业发展未来。

10月27日,以“亿元增效,千万分享”为主题的珠海海壹敏倍健新品发布会在江门召开。通威股份华南一区总经理邓金雁、华南一区特种水产项目负责人周志、湛江海壹分公司总经理万超、特种水产研究所资深配方师潘瑜、海壹特种水产公司副总经理杨水兵、珠海海壹基地内务总经理何良等高层领导出席了本次会议,珠海海壹团队以及来自珠三角泥鳅主养区的优秀养殖户和经销商代表共计200余人参会。

通威股份华南一区总经理邓金雁在会议致辞中表示,本次大会的主题——“亿元增效,千万分享”,正是秉承了与客户共赢发展的理念,贯彻刘汉元主席提出的质量方针,与广大水产人一同致富,一同成长。通威人深耕水产行业,了解客户的本质需求,为客户提供健康的产品,优质的服务,为客户增效,是我们义不容辞的责任。

珠三角地区的水产养殖,始终走在全国领先的行列,近年来,泥鳅行业快速发展,养殖体量不断扩大,高投入、高产出,成为了泥鳅养殖的一种趋势,但是随之而来的问题也不断增加。在今年的8月份,华南一区率先在行业内推出针对泥鳅的健康保健产品“鱼康1号”,助推泥鳅养殖更上一层楼。专注泥鳅健康,专注产业发展健康,绿色健康养殖,一定是未来水产行业发展的主题,也是未来泥鳅行业发展的主题。

珠海海壹作为通威股份最大的水产饲料生产加工基地之一,在2019年投入资金8000万元,新建了全套进口设备的特种生产车间,成为了通威股份最强的水产饲料生产企业之一,饲料年生产能力达30万吨。海壹集结通威优势资源,依托通威股份特种水产研究所上下之力,专注泥鳅饲料产品研发,推出新模式、新配方的海壹敏倍健,相信会再一次助力广大泥鳅养殖户朋友们创富增收。

近年来珠三角泥鳅养殖病害逐渐增多。泥鳅种质退化、抗生素滥用导致细菌耐药性大幅度上升,诞生出几乎不怕抗生素的“超级细菌”;伴随着近期饲料原材料的大幅度上升,饲料厂家之间为争夺泥鳅市场不敢再涨价,许多厂家不断压缩成本来抢占市场空间,最终导致泥鳅养殖效果越来越差,饲料系数较前几年更高,养殖户群体苦不堪言。

### 敏倍健·快鳅模式,引领行业未来

“这次我们发布的新品高端泥鳅料·敏倍健产品在原材料上加大了很多投入,目的在于以真正的优质饲料让养殖户回到最初的‘效果为王’的时代,重新诠释养殖成本的概念,从单算投入到计算投入产出效果,让观念不再集中于‘饲料多少钱一包’,而是我喂了这包饲料能赚多少钱,真正意义上让养殖户获得实惠。”杨水兵介绍说,敏倍健这款产品的市场定位是处于第一档档的高端产品,设计之初是专门为了“小鳅”养殖而设计,在小鳅养殖的效果上会与其它档次饲料拉开很明显的差异,其主要表现为高产高效,吸收更好,病害更少,料比更低、长速更快。

据杨水兵介绍,“敏倍健·快鳅模式”是针对珠三角鱼塘租金



活动现场,吸引200余名养殖户朋友踊跃参加

逐年升高,中鳅、大鳅市场价格不理想而专门总结出来的优势明显的高盈利养殖模式;其具体核心就是寸苗下塘,50万寸苗密度以上,再配合通威体系的饲料动保方案,达到50天养殖到50条/

斤卖鱼的效果,全年下来可以养4-6批泥鳅,实现成本更低,周期更短,资金利用率更高的目标;加之小鳅行情利润高,销路更稳定,快鳅模式将会是未来市场上的主流养殖模式。

### 泥鳅市场需求或增2-3倍,前景可期

泥鳅这一养殖品种,不仅有食用、药用的功效,更是化妆品行业、医美产品的优秀原料之一,拥有着十分广阔的市场前景,可谓“天上斑鸠,水中泥鳅!”随之而来的就是泥鳅需求的增加,在未来泥鳅市场可能是现在的2倍、3倍的需求量,对应饲料市场也会有着很大的发展空间,现在我们海壹提前布局,为未来成为行业标杆做准备。

泥鳅行情的病害问题主要是恶性竞争的问题,无论是种苗场种质方面还是投喂劣质饲料导致的病害问题。海南海壹主要在饲料层面回归养殖本质,回归到做饲料初心,让广大养殖户养得更

好,养得更健康。而流通方面随着经济的复苏,需求的增加,也会逐渐回归顺畅。

华南泥鳅养殖业经历了初期—高速发展期—无序发展期—竞争深水四大阶段,养殖密度从5000-10000尾/亩剧增至50万尾/亩甚至更多,成本优势将会压倒一切,养殖户更加专业,配套也更加完善有效。而想要降低成本的关键要素包括成活率高、发病少、产量高、长速快,具体注意事项主要有苗期提升成活率、选对盈利方向、保健方式更换。

当前华南泥鳅养殖追求更高的密度,更高的产量,但是高密度就会带来密度胁迫、溶氧胁迫、环

境胁迫等问题,因此对饲料提出更高营养需求,关注原料的消化利用率,加强诱食和促免疫,多加投料机让鱼群分散开。而敏倍健8610含蛋白40(42),含赖氨酸2.0(2.4),其特点就是消化吸收好、长速快,更适合高密度泥鳅养殖,养殖密度须达到50万/亩以上。

在签约环节中,在场养殖户和经销商(95%非通威客户)纷纷踊跃签约预订海壹敏倍健新品,会后统计签约成功客户61人,后续还有更多客户将陆续签约,可见大家对敏倍健新品的接受与认可。今后,敏倍健将为珠三角泥鳅养殖业带来怎样的惊喜,我们拭目以待!

## 通威三新药业等7家公司率先通过新版兽药GMP验收

近日,通威三新药业、纳比生物、佳灵药业、可佳永好、恒通动保、华西动物药业、三和动保7家公司率先通过新版兽药GMP验收。检查情况将在各省农业农村厅或市农业农村局的网站上予以公示,公示时间为2021年9-10月。 记者 吴宏 通讯员 马琳

### GMP是什么?

《药品生产质量管理规范》(Good Manufacturing Practice of Medical Products, GMP)是药品生产和质量管理的基本准则,适用于药品制剂生产的全过程和原料药生产中影响成品质量的关键工序。

大力推行药品GMP,是为了最大限度地避免药品生产过程中的污染和交叉污染,降低各种差错的发生,是提高药品质量的重要措施。全世界已有100多个国家实施了GMP制度。

### 兽药GMP是什么?

WHO、欧共体、美国、东南亚国家联盟、中国台湾省等国家和地区颁布的GMP都明确规定,兽药生产也必须执行GMP。世界上只有中国和澳大利亚根据本国的实际情况,为兽药生产专门制定了《兽药生产质量管理规范》。

兽药生产是一个十分复杂的过程,涉及到许多环节和管理,任何一个环节疏忽都有可能影响产品质量。为加强兽药生产质量管理,2002年,原农业部颁布实施了兽药GMP。通过实施兽药GMP,从人员、厂房、设备、物料、文件、生产过程、产品销售、自检等全过程、全方位规范兽药生产行为,确保兽药产品质量安全,对促进兽药行业健康发展、维护动物产品质量安全发挥了重要作用。

成都通威三新药业为行业首批获得《GMP合格证》的企业,拥有通过兽药GMP认证的5个现代化车间、10条工艺先进的生产线,拥有完善的质量保证体系,并运用现代化信息技术科学管理,为广大客户提供优质的合格产品。近日已通过了新版GMP检验。

随着社会发展和行业进步,2002年的兽药GMP在执行过程中逐渐显现出一些与当前工作形势不适应的问题:兽药生产准入门槛偏低,低水平重复建设和产能过剩问题较为突出;兽药生产厂房洁净度监测标准偏低,不能满足生产实际需要;重大动物疫病和人畜共患病疫苗生产企业的生物安全要求不够全面和具体,生产过程存在生物安全隐患;缺乏企业质量风险管理理念,需要建立。

### 新版兽药GMP,新在哪?

提高了无菌兽药和兽用生物制品的生产标准。按照生产暴露风险,将无菌兽药和兽用生物制品设置为A、B、C、D 4个级别,增加了生产环境在线监测要求,注重动态控制相结合,提高产品质量保证水平。

提高了特殊兽药品种生产设施要求。性激素类兽药生产应使用独立的生产车间、生产设施及独立的空气净化系统,并与其他兽药生产区严格分开。外用杀虫剂、环境消毒剂的生产和使用应使用独立的建筑物、生产设施和设备,与其他类型兽药生产严格分开。粉剂、预混剂可共用生产线,但与散剂生产线分开。兽用生物制品应按微生物类别、性质的不同分开生产,制品的生产用动物房、检验用动物房和制品生产车间应当分开设置,且各为独立建筑物。兽药生产车间不得用于生产非兽药产品。

提高并细化了软件管理要求。加强了兽药质量管理的内容,大幅提高了对企业质量管理软件方面的要求,

引入质量风险管理、变更控制、偏差处理、纠正和预防措施,产品质量回顾分析、持续稳定性考察计划、设计确认等新制度,提出明确要求,从多个方面保证兽药产品质量。

提高了从业人员的素质和技能要求。增加了对从事兽药生产质量管理人素质要求的条款和内容,进一步明确职责,如明确企业的关键人员包括企业负责人、生产管理负责人、质量管理负责人等必须具备的资质和应履行的职责。

提高了文件管理的要求。细化了主要文件的管理流程和文件内容,如质量标准、工艺规程、批生产记录等,增强了指导性和可操作性。

新版兽药GMP内涵丰富,要求具体,相关标准很高。兽药生产企业严格遵守、全面执行新版兽药GMP,认真履行质量安全主体责任,不断提高兽药产品质量安全水平,才能有效维护动物产品质量安全和公共卫生安全。



成都通威三新药业现代化厂区