



通威农牧资讯订阅号

## 未来征程 从“星”出发

通威“星”计划夏令营正式启幕 刘汉元董事长与学员面对面交流

7月23日,来自全国各大高校的36名学生代表欢聚蓉城的通威国际中心,参加通威“星”计划夏令营开营仪式。十一届全国政协常委、全国人大代表、通威股份刘汉元董事长,通威股份严虎副董事长,通威股份郭异忠总裁,通威股份副总裁兼技术总监张璐等相关领导出席仪式。

通讯员 贺茜



十一届全国政协常委、全国人大代表、通威股份刘汉元董事长及股份高管与学员亲切合影

### 董事长嘱托 不负农业转型使命

当天,刘汉元董事长出席并与到场学员亲切交流。刘汉元董事长表示,经过30余年的发展,中国已成为全球最大的水产品生产国,30多年来的营养供应问题得到解决,但是在营养全面性、平衡性、安全性上还存在不足。刘汉元董事长希望在场学员思考:如何让食品更健康,百姓吃的放心?如何让养殖技术更科学,环境可控?如何减少劳动强度,提高养殖管理水平?刘汉元董事长表示,各位学员肩负着未来30年提升产品质量,解决安全问题,把传统农业转变成现代农业的使命。

关于光伏产业,刘汉元董事长指出,发展光伏不仅是改善我们的生存环境,留给我们子孙后代蓝天白云,更是对全人类社会的巨大贡献。中国光伏近年来的快速发展,对全球能源转型和能源转型,都起到了非常重要的推动作用。在这样的背景下,我们不仅要乐观地看到这个行业有更大的应用空间,更应该乐观地看到在人类社会快速发展中造成的环境、资源、大气不可持续等问题,真正有了根本的解决之道。当中国乃至全球都能充分认识到这个价值,就能使中国的光伏产业发展得更好,使全球的能源转型能够提前实现。

### 总裁授旗 寄语水产未来之星

开营仪式上,郭异忠总裁为学员介绍了通威致力于打造清洁能源供应商和食品安全食品供应商的愿景以及通威打造三个全球第一,即水产饲料全球第一、高纯晶硅产量全球第一、太阳能电池片全球第一的宏伟目标。目前,中国水产养殖占全世界70%,以刘汉元董事长为代表的中国第一代水产人解决了吃鱼难的问题,作为我国水产养殖从业者和第二代水产人,大家应该为此感到骄傲。

郭总谈到,通威正在改变中国几千年

以来传统的养殖模式,赋予新时代新的清洁能源、安全的食品和新养殖模式。通威作为中国水产行业的领头羊,积极践行革命性改变,也欢迎各位学员投身到改变中国水产产业的革命洪流中。

郭总希望各位学员思考自己的使命、未来对于行业的贡献,以及加入通威应该扮演的角色。相信通威能够为大家提供广阔的发展平台,也相信大家在整个行业革命过程中能做出更大的贡献。随后,郭总参加了本次夏令营的授旗仪式。

### 大咖面对面 感受通威先进技术理念

来自华中农业大学的实习学员代表王杰在仪式上进行了发言,他对于热情接待学员的通威领导和同事表示了感谢,希望能通过本次夏令营与来自全国各地精英人才多多交流,他同时分享了在武汉公司实习的三则小故事。

通威股份人力资源部部长李凌峰和通威股份人力资源部招聘经理罗庆林为在座学员介绍了此次夏令营的背景和意义,鼓励大家积极应对未来一周的学习和挑战,肩负社会责任,持续奋斗,积极传播通威愿景。同时,也希望大家在夏令营活动中注意安全,保持充分交流与沟通。期间,学员参观了集团体验中心、“渔光一体”智能运营中心、通威动物保健研究所、四川通威,了解了通威先进科研设备与通威核心技术。

在下午的大咖面对面环节中,通威股份副总裁兼技术总监张璐为学员们介绍了通威股份技术体系及概况。通威股份禽畜营销总监喻明波以“饲料营销大有可为”为主题,通过讲解通威禽畜饲料的经营策略、饲料营销还能做多久,通威禽畜饲料营销有哪些资源,通威如何做好禽畜营销等问题与学员展开了探讨与交流。

最后,通威股份水产市场部部长贾光文从水产养殖行业现状及未来、养殖的现代趋势、几种先进水产工业化养殖模式介绍等方面与同学们展开交流。

农牧论剑

# 文化,催生内驱力

通讯员 马琳

7月18日,江苏省东辛农场有限公司党委委员、副总经理兼东辛农场水产养殖有限公司总经理徐中兵莅临通威参观考察,考察期间,通威股份郭异忠总裁在座谈会上做出了一个不同寻常的决定:临时增加座椅,邀请管理总部所有职能部门负责人到会聆听。原因在于短短两天接待中,他被国企员工的工作作风深深震撼,一场资深农业国企与水产业龙头民企关于“内驱力”的分享交流,火热展开。

### 内驱力,让国企员工自发加班,让处级干部每夜巡塘

东辛农场是江苏省农垦集团下属大型国有综合性农业企业,徐总于1998年被调到水产公司任总经理,20年来将身陷困难公司发展成为江苏省级农业产业化龙头企业之一,水面从2500亩增加至如今的30000亩,其中东辛团队负责的9000亩养殖水面2017年净利润高达900万人民币。

遍尝创业般的艰辛,令徐总如今仍保持“创业初心”,以身作则的工作态度逐步影响到整个团队,形成特有的企业文化,从以下数字可见一斑:24小时值班制全天服务养殖;晚间10点至凌晨4点养殖高风险时段不眠不休、巡塘打卡;员工自发随同领导作息,一周7天工作日;加班0加班费。很难想象这是一个国企的工作日常,制度没有挂在墙上,而是体现在每个员工的执行中。

“平均薪资低、工作条件差,内驱力从何而来?”徐总在回答这个问题



通威股份郭异忠总裁与东辛农场徐总一行座谈交流

时,同时提到了“文化”和“制度”。东辛农场将特有的部队文化沿革至今,同时学习民营企业的考核制度,双管齐下不断驱动企业发展。对于通威,制度与文化也同样是36年稳健发展的不竭动力。

### 制度,形成风清气正文化

“什么叫制度,制度就是告诉你我们坚持什么,提倡什么,反对什么。”通过这些制度长期不断地执行,逐步形成一种是与非、对与错的价值观,也就逐步形成了企业文化氛围。企业和文化二者,是躯体和灵魂的关系。

——《财富之上——刘汉元主席和他的商业哲学》

制度和文化的关系,如同秩序

和自由的对立统一,制度保障文化,文化是制度的目的。“小酒杯折射出作风建设大问题”,当最强“禁酒令”席卷江苏,政府机关迅速响应。而在通威股份华东战区,各分公司也悄然颁布禁酒制度,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文亲自带头,从禁酒开始学习政府提高工作效率,短短不到一周,从内务到市场、从领导到基层,均彰显出风清气正的通威文化,成为当地民营企业中一道独特的风景。当禁酒停留在制度,不喝酒犹如束缚,但当禁酒成为公司上下认同的文化,不喝酒成为一种风尚和追求。

永祥股份的“垫子文化”,通威股份行政部在旺季期间周末只休一天,都是文化使然,也无时无刻不在警醒、激励着我们,积极转变观念和工作作风,时刻保持组织的速度与效率。

### 文化,提升领导力 和担当意识

公司的管理,要使用70%的理性管理加30%的人性化管理,理性管理和感性管理三七开,这是我们中国人的特点,也是企业发展管理内涵要求的折合,是两者的兼顾。

——《你能跑不等于你能跑得好》,集团2006年度总结暨2007年工作会议

为扭转东辛农场亏损,徐总从2007年亲自带队搞养殖,顶住从上至下的质疑声,三年摸索实现国有企业养殖盈利。这个“亲自”持续到了今天。每一个东辛农场的夜晚,塘边是挑灯巡查的严谨,微信群中是实时互动的热闹。值班人员不时以

图片、视频的形式在群中“直播”监测情况,徐总也不时发个红包调节氛围。小小的红包,是一种考核,抢红包的速度就是在考核值班人员的响应时效;小小的红包,也是一种默契,困倦疲惫的时刻,领导依然与你并肩作战,默契前行。红包互动,便是徐总的管理智慧。

提及文化氛围,不得不提及如同军队又好比家庭的海南通威。海南通威总经理何联军的管理可谓是“雷霆手段,菩萨心肠”,曾经的军旅生涯也影响到他的管理风格,团结而紧张的氛围中处处体现出纪律有序、规范严谨。表率是最好的领导方式,两年,他365天如钢铁战士般7:30打卡,两年,这家公司打造了人均效率最高、单吨费用最低、员工效率最高的团队。反对官僚作风且事必躬亲的是他;得知员工家属探亲,嘱咐食堂要单独招待一桌好菜的也是他;一改营销团队午休作息,顶着烈日也要跑市场的也是他;看到春节放假的员工大包小包在路边等车,立马安排车送他们到机场的也是他。魔鬼管理背后,是细嗅蔷薇的温柔。

企业其实就是一种文化组织,企业的生产经营管理,本身就是一种文化。准确把握和运用“文化”,使员工产生内驱力,才能为企业发展带来源源不断的原动力。正如刘汉元董事长所说,“付出越多,价值越大,成就越大,往往受到的认同度就更高”。正值旺季,通威文化不断激发我们“内生式”成长之道,通威人面对激烈的市场竞争定将不惧风浪、一往无前!

### 华夏对虾种业 创新联盟成立 通威股份严虎副董事长当选首任理事长

本报讯(通讯员 李帆)7月18日,“2018首届‘华夏对虾种业创新联盟’大会”在北京举行,也标志着“华夏对虾种业创新联盟”正式诞生。农业农村部渔业渔政管理局、科技部农村科技司、农业农村部科技教育司产业处、中国农科院科技管理局等有关领导为联盟成立揭牌,通威股份严虎副董事长获选首届理事长。未来,联盟单位将举多方之力,共同打造世界级对虾种业企业和具有全球竞争力的对虾产业链。

揭牌仪式上,农业农村部渔业渔政管理局李书民副局长在讲话中表示,“华夏对虾种业创新联盟”的成立,将有利于合力打造具有良好运行机制的现代对虾业,引领我国对虾产业不断升级,发展质量不断提升,推动我国对虾产业又快又好持续健康发展!

作为主要的发起单位,严虎副董事长代表联盟筹备组宣读《华夏对虾种业创新倡议书》,向全行业郑重宣布,“保障我国对虾等农产品有效供给是我们农业人的使命,其关键在于种业,命脉在于科技创新”。联盟呼吁业界人士共同致力于中国对虾产业的大发展与大兴盛,共同打造世界级的对虾种业企业和具有全球竞争力的对虾产业链。

未来,“华夏对虾种业创新联盟”将加入国家渔业科技创新联盟,并与相关国际组织、国际机构展开合作,重点发展现代种苗产业,向联盟成员单位提供优质、优惠的种苗,并通过创新网络、构建平台等多种形式,为全国的养殖户提供远程精准技术支持。同时构建我国对虾产业的第三方联合测试与评估中心,推动建立种虾质量和生长性能的“中国标准”,逐步与国际标准接轨,为政府决策、市场监管和种虾产业健康发展提供支持。

# 通威股份各体系、各战区半年总结会议顺利召开

# 久久为功 决战2018

思接千载,视通万里。2018年上半年,在“变革破局”的经营管理核心主题驱动下,通威股份在新一轮的竞争中持续创新,在变革中求发展,为经营大发展、大突破注入了澎湃动力。近日,通威股份各体系、各战区、各分、子公司召开了上半年经营分析会议,总结半年市场经营成绩,思考实践当中遇到的问题,并根据各自特点制定了具有针对性的应对策略,为下半年的强势突破奠定了坚实的基础。蓝图既定,持贵有恒。通威股份农牧板块在刘汉元董事长的坚强领导下,在郭异忠总裁的带领下,敢想敢为,全力奋斗,怀抱始终走在行业前列的梦想,勇立潮头,决胜2018!

通讯员 林梦丽 杨君菊 郑小波 翁云福 杜小青 李淑云 本报记者 李天宇



通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福出席战区半年述职会议

## 越南一区 / 扬长补短,勇于实践创新

越南一区于7月13-14日在前江通威召开了上半年工作总结及下半年工作计划会议。会上,各条线路的战区长官及分公司总经理汇报了上半年的重点工作,并对工作中的亮点和不足进行了分析,对下半年的工作进行了规划汇报。通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福对战区上半年的经营业绩情况及重点工作开展情况进行了通报,对战区经营中的亮点与不足以及改进措施进行了分析和补充,并就2018年全年经营目标如何有效达成以及下半年的工作思路和具体措施进行了强调。陈总还对总部总经办半年度会议精神进行了宣贯,希望全体参会人员通过本次会议达成共识和目标,扬长补短,勇于实践创新,戮力同心、砥砺前行,确保年度经营目标全面完成!

## 财务体系 / 敢于向不合规范事项说“不”

7月14日,通威股份财务体系召开了战区财务总监工作总结暨下半年工作计划视频会,通威股份财务总监袁仕华、财务部长宋泉,各战区财务总监及总部各专业委员会负责人参会。会上,各战区财务总监依次围绕各自战区上半年工作情况、总部和战区如何有效协同开展工作进行了有针对性的汇报,并对目前上线的财务共享系统、配销差管理以及财务体系人才培养等工作提出了自己的思考和建议。通威股份财务部长宋泉对各战区的上半年工作予以了肯定,并围绕财务人员的价值定位、财务如何支撑公司经营、工作执行到位、团队建设四个方面和各片区总监进行了探讨,同时提供了具体的思路和具操作性的方法。同时,宋部长要求总部各专业委员会针对片区提的具体问题,在会后要有书面的反馈和解决措施。最后,袁总强调,目前财务体系人员还需要进一步加快角色转变,重新审视现有岗位职责,改变工作思路,利用各种系统、平台,各种系统工具展现价值;要加快对内对外的学习成果执行落地;财务人员要做好本职工作,敢于担当正确看待各种建议,摆正态度及心态,敢于向不合规范的事项说“不”。此外,袁总进一步强调,要建立财务体系良好的反馈机制,从总部到片区再到各分子公司要健全内外部沟通机制,便于及时沟通、及时解决。

## 特种水产研究所 / 以质量优化产品 以效果促发展

7月19日,通威股份特种水产研究所“半年工作总结暨下半年工作计划会”召开。通威股份副总裁兼技术总监张璐、特种水产研究所所长陈效儒、各战区特种料技术总监、分子公司驻场营养师等参会。会上,各战区特种料技术总监就海外战区、华北战区、华东战区、华中战区、虾特料片区及华南战区营养师团队的精细化管理工作开展情况、产品亮点提炼工作、产品宣传课件及培训工作的进展进行总结汇报;针对二季度市场遇到的质量问题、发展瓶颈及今后的整改措施进行沟通;各战区围绕“以质量优化产品,以效果促发展”进行下半年工作以及2019年研发方向规划。张总在听取各总监工作汇报后,对股份三大所的销售和盈利情况做了通报,对上半年特水所的工作表示高度认可,并对今后工作重点作出指示。随后,陈效儒所长对各战区特种料工作进行了点评,就张总对特水所的工作指示进行强调说明,对各个片区现存的困难提供帮扶和建议,并对下半年工作进行详尽的安排部署。会议最后,三大所全体成员一起听取了郭异忠总裁的重要讲话与工作指示,特水所全体成员认真学习、充分理解,表示一定要将郭总的工作安排落实到位,继续创造股份特种料快速增长的传奇!



通威股份各体系、各战区卯足干劲,力争上游,迎接2018年下半年挑战



通威股份华南一区总裁邓金雁在战区半年述职大会上讲话

## 华南一区 / 营销围绕超越计划来做

7月16日,华南一区2018年上半年述职大会在广东佛山隆重召开,通威股份华南一区总裁邓金雁,通威股份市场部部长贾文光,通威大学执行副校长张红缨以及华南一区全体总经理、市场部经理、职能线总监、配方师、项目专员参会。会议充分总结了2018年上半年的经营工作开展情况,并对“对标建标,快速突破”基础营销变革的内涵和精髓进行了进一步的宣贯。自6月初股份总部在揭阳召集华

南一区各公司学习海南通威成功案例以来,华南一区在战区内迅速推广,并确定海壹、高明、惠州、广东等四家公司作为战区第一批推广的公司,同步启动“超越计划”。“今年下半年,战区所有公司所有的营销基础工作都将围绕超越计划来做”,邓总在发言中讲到,郭异忠总裁“三问一现象”最有效的解决方法就是学习海南通威,要学习海南通威模式,就需要真正理解海南通威成功的要素。

## 华南二区 / 细化目标、精益管理、对标建标

7月12日,通威股份华南二区召开半年度经营计划暨财务共享分析会议,通威股份财务总监袁仕华、通威股份华南二区总裁卢运进、华南二区各分子公司总经理及各线路配方师、总监、部门经理悉数参会。会上,各线路负责人围绕年度目标任务完成情况、重点工作推进情况进行汇报,重点交流了今年以来的精细化管理、配送站、拿水面、推动保等各项工作取得的成效、存在问题和困难,提出下半年工作目标和措施。

卢总要求按照行动计划细化目标,聚焦市场、务实终端点爆破,经营层面坚持以精细化管理为中心,管出水平、管出效益,围绕“对标建标,快速突破”方针,有效执行、坚决执行、执行到位。袁总进一步指出财务共享的目的和意义,并表示财务人员提供更多关于公司运营数据、预算管理、业绩把控,财务共享有利于通过信息集成化、标准化,降低成本、提高效益、防范风险,通过信息管理加强团队协同,发现问题根源,把控目标实现。

## 越南二区 / 主动工作,自我管理突破

7月14日,通威股份越南二区2018年上半年经营分析会在和平通威顺利召开,海阳通威、和平通威总经理许仪,和平通威副总经理汤叶明等参会。会上,各公司部门经理对本部门上半年工作及下半年工作规划进行了汇报,对工作亮点进行了分享,对不足进行了剖析,并提出了相应的改进措施。许总提出“稳质量 上规模 创效益 共分享”为越南二区经营方针。同时,许总以工作

管理要求以及干部综合素质提高为主旨,给大家进行了题为“突破!突破!突破!共创辉煌”的培训,培训内容涉及工作管理、工作心态、团队协作、沟通技巧、主动工作、自我管理、超越自我等。下半年,越南二区将围绕战区“稳质量 上规模 创效益 共分享”的经营方针,按照“主动工作、自我管理、没事找事”的工作作风,共同实现战区的“销量突破!利润突破!自我管理突破!”

## 华中一区 / 定目标,拼时间,抓住三季度黄金期

7月13日,通威股份华中一区“上半年经营管理工作总结暨三季度经营管理工作研讨会”在合肥通威召开。通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹等共计20余人现场参会。会上,技术服务,市场营销及各线路、各分公司与人员,紧紧围绕“找不足、补短板、快速突破,定目标、限时间、执行到位”的主题,对上半年的工作情况进行了汇报,并对存在的问题有针对性地进行了深度剖析。同时,通过对

南昌通威优秀营销案例的分享及专题研讨,引导并帮助还存在差距的公司及时“查缺补漏”。会议期间,沈总发表重要讲话:如何快速有效地抓住三季度的“黄金期”最关键;各公司务必要下狠心持续深入落实市场服务营销过程的三项重点工作;下决心及时正确执行好三季度服务营销的几项关键措施,在水产料版块要拼抢时间,快速上量增利;畜禽料则需调整策略和思路,持续上量稳利。



通威股份华中一区“上半年经营管理工作总结暨三季度经营管理工作研讨会”在合肥通威召开

## 华西二区 / 强化“3+3”,加强客户开发

7月8日、9日,华西二区干部上半年述职及下半年计划工作会议在重庆通威顺利召开。会议由华西二区人力资源总监向波主持,通威股份华西二区总裁成军和、通威股份人力资源部部长李凌峰、通威股份财务部部长宋泉及华西二区全体干部参会。会议紧紧围绕“打破舒适,聚焦效率”展开,各公司各部门认真分析了上半年工作中的不足、业绩及下半年工作目标和落实措施,强调市场团队落地基础工作、打造产品力;内务精益化

管理,打破以往功能式管理模式、导向全面经营。会上,昆明通威总经理刘文刚首先为大家分享了海南通威畜禽料持续增长的成功经验。随后,各线路总监及各公司分析了上半年工作的业绩和调整计划。成总就华西二区下半年的工作进行了整体部署:水产料强化3+3重点工作落实,追踪目标客户开发工作;畜禽料落实标杆市场及客户打造,强化261模式的延伸和基础工作落地;内围板块继续加强精益化管理。



昆明通威总经理刘文刚在战区干部上半年述职及下半年计划工作会议上分析海南畜禽成功经验

每一个通威农牧人都应当是通威大突破、大发展、大成就的参与者和奋斗者

等不起、慢不得、坐不住、时刻保持强烈的忧患意识和对标意识



进入六月和七月,四川频繁出现强降雨天气,受其影响,盆地多地出现了城市内涝、农田被淹、房屋损坏等现象。川内德阳、乐山等多地灾情严重,数以百计的鱼塘被冲毁,部分猪场遭受严重的洪灾甚至被冲垮,造成了巨大的经济损失。闻讯后,十一届全国政协常委、全国人大代表、通威股份刘汉元董事长高度关注,通威股份郭异忠总裁作重要指示,通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰带领团队全力帮扶养殖户恢复生产,携手度过难关。华西一区秉承通威“追求卓越、奉献社会”的经营宗旨,肩负社会责任,情系民生,饮水思源,用真情和爱心回馈社会。

# 抗击暴雨

纪实报道

# 洪水无情 通威有爱

## 四川 30 年不遇特大洪灾 华西一区全力帮扶受损养殖户

通讯员 徐忠琴 赵若迪 丁启燕 胡欧 赵峰 本报记者 李天宇

# 重建希望

〔服务〕

## 如何做好洪灾后池塘水质和猪场管理?

持续的暴雨持续,造成四川多地继续出现洪涝灾害,但危害远远不止如此,洪水浸泡极易引发病害,饲料浸湿后极易产生霉变,如果不能做好洪灾过后的预防措施就会面临巨大威胁。此时池塘和猪场有哪些需要关注的点呢?这种情况下,如何做好灾前灾后的预防和生产恢复工作?

### 猪场管理:

连降大雨,湿度大,易引起饲料霉变,霉变饲料中霉菌能引起猪群中毒,尤其是对母猪繁殖性能和生产性能影响较大。因此地面铺垫塑料薄膜,做好防潮工作;位于河边的客户应当升高防护栏的高度,防止洪水侵袭;用托盘、砖块等工具垫高饲料放置的位置;尽快疏通畜禽养殖场的排污通道。排除畜舍内的积水,修复、加固破损的畜舍,不能及时修复的,应尽快将畜禽转移至干燥、安全地带;从自身猪群安全角度考虑,为预防泥石流、山体滑坡,尽量转移到高洼地带。疾病预防方面,加强消毒防病菌增殖、疫情发生。用通威立洁对圈舍、排水沟、下水道、进(取水)行消毒;对猪群投喂通威应激宝和通威肠康,防止剧烈气候变化引起的应激。灾后恢复生产,应对倒塌的圈舍消毒,重点是对死亡动物的和圈舍进行原地消毒;对可继续使用的养殖场消毒,大型养殖场要定期清扫,定期用化学药物消毒,保持圈舍清洁和环境卫生,消灭老鼠和蚊蝇;小型养殖场及散养户,重点是经常性清扫圈舍和处理粪便,保持清洁。如有疾病发生,就要用化学消毒药品消毒;对重建的圈舍消毒,除按常规消毒外,灾后还应根据疾病的流行情况增加消毒次数,灾后环境至少每周消毒两次,圈舍可带畜禽每周消毒3-4次;消毒前要保持圈舍和环境的清洁卫生,干净的环境有利于消毒药物更好的发挥效果。

### 池塘水质:

暴雨过后,水质管理首先从净水开始,使用通威净水宝(400克/亩·米)能快速澄清浑水水体絮凝有机物,减少悬浮有机质;然后使用通威速消(150克/亩·米)能快速消毒,释放与活化快速、两分钟达最高浓度;氧化池底“扫雷”;消毒后3天要及时地肥水,推荐使用黄金肽(1-2kg/亩·米)+藻菌多肽(1-2kg/亩·米)。一旦发现亚盐中毒,可使用通威亚硝净配合通威高氧能,短期内有效降解亚硝酸盐,也可以使用通威亚硝净(250g/亩·米)+通威高氧(250g/亩·米)。值得注意的是,本品宜在晴天上午使用,配合增氧机使用效果更好;勿与其他强氧化剂、消毒剂、杀虫剂等同时使用。出现细菌性出血病,第一天苯扎溴铵戊二醛(刺激小,使血管收缩);第二天通威速消(二氧化氯);严重第三天可重复使用一次;三到五天过后使用通威黄金肽+培藻素调水。要做好内服预防,可使用通威肽力(2.5公斤/万斤吃食鱼),提高鱼体免疫力,增强在各种环境下的抗应激能力和抗病能力。暴雨过后,针对池塘管理时刻注意天气预报,提示有降雨的天气一定要多留心;检查塘坝是否塌陷、渗透,出水口拦网有无堵塞或缺损,及时进行修补、加固;池塘养殖的水位要调节好,不要灌得太满,以免持续的大风大雨冲垮塘坝;适当减少饲料投喂量,防止因饲料剩余沉底腐烂,引起水质恶化,致使养殖品种缺氧窒息死亡或过饱导致抗应激力减弱;暴雨后投喂的饲料中增加通威肽力或鱼用多维、免疫多糖、黄芪多糖等产品,增强鱼体抗应激能力和抗病能力;另外,汛情发生时,抢救养殖鱼类固然重要,但一定要注意人身安全!



华西一区德阳通威救灾团队整队出发

〔乐山〕

## 百万回馈助力,携手共渡难关

6月26日,乐山井研、市中区等地区遭遇了30年一遇暴雨和洪灾,三教、白马、分全、千佛、研城等地区灾情严重,灾情第一时间,四川通威服务团队就出现在受灾塘口,了解塘坎、鱼、养殖设备等受灾情况,并积极指导受灾鱼塘从净水、消毒、培藻等方面进行灾后水质恢复,灾情稳定后,根据鱼塘塘坎受损情况,给出鱼塘重建的防洪建议。针对养殖数量严重受损的鱼塘,四川通威积极帮扶受灾养殖户进行补苗,加强“千塘调水,千元增效”活动的推行力度,降低养殖成本,减少鱼病发生,同时配合使用优质通威饲料,早出鱼,从而增加养殖效益,帮助养殖户恢复养殖信心。同时,四川通威在井研县三教乡政府开展了“洪水无情,通威有爱”百万回馈帮扶行动,通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰、四川通威相

关领导以及乐山井研、市中区等地区受灾养殖户160余人参与到此行动中,为受灾养殖户解析暴雨对水产养殖的危害,并一一给出暴雨过后水质管理步骤、鱼病预防、池塘管理等建议。对于四川通威在危难时刻及时为广大养殖户伸出援手,部分养殖户代表为答谢四川通威的帮扶,特别制作了锦旗授予四川通威。通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰表示,此次的百万回馈行动对通威养殖户上千万的损失来讲着实是杯水车薪,但是四川通威希望通过此举给予受灾的养殖户关心和鼓励。一方有难,八方支援,四川通威希望起到引领和示范的作用,引导所有企业都能够行动起来,帮助和关心受灾养殖户恢复生产重建家园。最后,宋总依然不忘为养殖户们加油打气,并衷心的感谢政府对于此次受灾养殖户的关心和支持。



通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰与养殖户进行灾后交流



德阳通威工作人员搬运救灾物资



养殖户依次领取救灾物资

〔德阳〕

## 心系受灾用户,帮扶恢复生产

连日来,德阳、绵阳、成都强降雨导致大规模洪灾,导致水产养殖户损失惨重,面临如此紧急情况,德阳通威紧急召开防汛防控应急措施,由通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰牵头,德阳通威总经理文加林带头成立的德阳通威临时抗洪救灾指挥小组已进入紧急工作状态。据不完全统计,德阳通威受灾用户已达180余户,鱼塘损失达5000余亩,过水面积达8000余亩;种鸭蛋鸭受灾达100000余只,直接经济损失超过1000万以上。灾情发生后,德阳通威总经理文加林、德阳通威水产部经理张永洪立即赶赴现场,对养殖户的受灾情况进行了解和慰问,文总了解灾情后的第一时间,分配抗灾小组立即准备抗灾物资,包括救生衣、通威动保产品、通威渔业设施、通威鱼苗等的预定和采购。抗洪救灾小组对救灾送物资行动精心分工安排,涵盖罗江、绵阳、广汉、青白江4个区域。文总带领全体干部奔赴受灾养殖户处,送出多批次消毒、净水类急需

救灾物资。7月24日至26日,第3批救灾物资“鱼苗”在文总和人事部经理范华的亲自带队下,送达罗江片、绵阳片、德成片受灾用户手中。7月24日,文总一行罗江片17名养殖户送去鱼苗2500斤;7月25日,文总一行绵阳片8名养殖户送去鱼苗3000斤;7月26日,文总一行成都片养殖户送去鱼苗3000斤。帮扶过程中,大家发挥了不怕脏不怕累不怕苦的精神,为用户送上雨后第一道阳光。看到受灾用户脸上洋溢的笑容,大家觉得辛苦都是值得的。德阳通威总经理文加林表示,帮扶养殖户恢复生产是7月份全体通威人的重点工作之一,各部门各岗位都应为此做出力所能及的工作。接下来,德阳通威还将派出专业技术人员跟踪养殖情况,力保从鱼病防治、技术服务等各方面帮助养殖户平稳过渡,重建养殖户信心,全力推动德阳片区养殖户快速恢复生产。



四川通威提供的救灾物资



部分救灾物资第一时间送达灾区



德阳通威工作人员为畜禽受灾用户赠送物资

# 生态电化水 猪只摆脱高温梦魇

通讯员 马琳 本报记者 李天宇

30余年来,通威始终信奉“科学技术是第一生产力”这一真理,认定创新必定是企业及企业发展壮大的必备能力。通威一直高擎“科技进步、科技创新促企业发展”的战略大旗,紧跟科技发展,逐浪潮头,并时刻站在行业科技前沿进行新的筹划、探索和开掘,从而使企业始终保持旺盛的创造力和生命力,也致力于在服务于农业产业的过程中,帮助养殖户实现养殖效益最大化。随着三伏天到来,高温引起的畜禽养殖难题接踵而至,如果降温、消毒、除臭工作稍不上心,极易造成牲畜中暑、疫病传播、苍蝇增多、圈舍气味大等一系列问题,严重影响养殖效益。基于强大的科技实力,通威多年来研究、测试推出的生态电化水技术,成功利用电气学、电催化原理对盐水改性实现物理方式高效灭菌,并结合高压雾化技术实现降温、控温、除尘、除臭等功能,且不产生二次污染,能轻松解决猪场消毒和降温难题,大大减少化学药品使用和圈舍改造成本。目前,电化水技术已受到全国多地区市场大力认可。



通威多年来研究、测试推出的生态电化水技术能轻松解决猪场消毒和降温难题

## 案例1 雾化降温灭菌系统 开启2分钟,杀菌率达99.6%

乐山的刘老板自繁自养50头母猪,养殖三四年下来效益始终不理想,因为母猪一直问题不断:流产、死胎、木乃伊胎与呕吐、腹泻等疾病常年存在,无论怎么给母猪打针、喂药都不见好转,祸不单行的是小猪也总是腹泻,每月投资在治病上的金额就高达约2500元。

该片区通威的服务老师详细交流之后初步判断:消毒工作没做到位,病菌微生物导致母猪被各种病菌合并感染,而抗生素无法控制这种复合型感染的疾病,所以打针吃药解决不了问题。

在猪舍内各区域进行取样检测结果显示,病菌果然严重超标,服务老师推荐其安装使用通威雾化降温灭菌系统。初次开启设备2分钟以后再次对圈舍设施表面抽样检测观察细菌,杀菌率达到99.6%以上。

与传统消毒方式不同的是:消毒液是由一包食盐电解后产生,无需担心药残风险,且不需要投入人力进行手工喷雾消毒。所以,自从安装该雾化设备之后,刘老板坚持每周消毒2次。一个月之后,再次对圈舍进行抽



通威雾化降温灭菌系统

样检测,细菌数量较之前显著降低94%以上,小猪腹泻次数明显少了,母猪采食量也逐渐增加,母猪流产、死胎情况有所降低。据了解,消毒液是由食盐经电解产生次氯酸钠、二氧化氯、臭氧、双氧水等具有消毒效果的复合型消毒液,无药残;一键将消毒液从系统主机送达圈舍各点位进行喷雾杀菌,无需人力成本;高压雾化技术形成“干雾”,通过不规则的布朗运动扩散,无死角杀菌消毒;可在消毒剂中添加相关药品雾化治疗常见呼吸道疾病。

## 案例2 雾化消毒设备 使用两周,猪场苍蝇消失

眉山李老板的猪场近来因管理方式不对,1500平方米的厂区苍蝇密布、恶臭熏天,苍蝇药拌料饲喂、打农药等方式用尽,都只能短期遏制,还增加了药残风险。在多家比选除臭设备后,李老板决定订购一台通威雾化消毒设备进行试验,几次自制电化消毒水对圈舍应用后发现,由于可有效杀死苍蝇卵,使苍蝇种

群数量明显降低。两周之后,通威设施所专家再次造访,感到臭味比以前降低很多,李老板欣喜地带领大家查看料槽、过道等苍蝇繁殖重灾区的改善效果。同时,专家们向李老板建议:将灭蝇剂(对猪无毒害作用,通常拌喂饲料)溶入水体,加入主机内部水箱,全场喷洒,还可得到更显著的灭蝇效果。

## 案例3 生态电化水 使用一月,平均产蛋量提升1.2%

李老板在绵阳经营的鸭场,存栏一万二千多只种鸭,5月以来随着温度升高,种鸭产蛋量逐渐增加。但随着夏季到来,一旦圈舍温度提升至32℃以上,会严重影响种蛋的产蛋量,这成为了困扰他多年的难题,粗略估计每年因高温导致的经济损失就高达2万元。

但是由于鸭场较大,李老板曾尝试屋顶喷水、圈舍内喷水等降温方式,但不是耗水太大就是造成圈舍内潮湿,无法长期进行。看到周边其他鸭场在使用圈舍雾化降温消毒设备,李老板立即联

系通威并迅速安装使用,降温快、不潮湿,李老板非常满意。同样是用水,为何效果天差地别呢?因为这个设备采用了国际先进的生态电化水技术,智能雾化50-100μm的干雾,作用于鸭场,降温、控湿效果好,兼具消毒灭菌防疾病。第二天还有意想不到的收获:工人师傅在清点种蛋时候,发现产蛋多了二十多个!使用一个月之后,产蛋量逐步增加,平均产蛋量较之前提升1.2%。李老板很是高兴地向设施所专家反应:不仅省钱,还能提高产蛋量,鸭场效益就是从开源节流中来的!

## 通威“超越计划” 在各地落地实施

本报讯(通讯员 郑小波 史和宁 岳慎 记者 李天宇)为响应十一届全国政协常委、全国人大代表、通威股份刘汉元董事长及股份总部“对标建标 快速突破”呼吁,积极部署复制海南通威成功经验,并调动全体员工在产销旺季的积极性,激励全员冲击年度经营目标,近日,通威超越计划和卓越计划在各地、子公司落地实施。

7月3日,“超越计划——广东通威业务团队服务技能大比拼”在南海通威水产科技有限公司隆重举行,旨在通过相互比拼提升营销团队的基础服务能力。本次服务技能大比拼比试的项目为抛网、测水和解剖。

7月6日,武汉通威召开了“卓越行动”启动大会。市场各分部汇报了六月份市场一线的骄人战绩。随后,毛总通报了6月份目标销量的完成情况,彭总代表公司对月度销售明星、膨化料销售明星、动保服务明星、销售明星部门等多位获奖者、获奖部门进行了表彰。

淮安通威“卓越行动”启动大会于近日正式召开,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文率全体中干及全体营销人员参加此次启动大会。淮安通威传统营销公司总经理刘中波在本次启动大会上详细宣贯《淮安通威“卓越计划”行动方案》,强调了下半年的行动目标,王总强调,市场体系每一个人员都要“想清楚,执行到位”,奋发图强,抓紧时间冲上去。

## 海南海壹石斑鱼养殖 创富论坛顺利举行

本报讯(通讯员 张体银)7月2日,通威股份海南海壹“科技引领,价值共赢”石斑鱼养殖创富论坛在海口举行,通威股份饲料片区总裁刘明锋对海南海壹市场表现出了十足的信心。

据悉,海南海壹于2018年初投资1000余万元新建石斑鱼料专线生产车间,购置石斑鱼料先进生产设备,制定科学的加工工艺及严格的质量指标,配置专家级的技术服务团队,提供一流的养殖服务,是海南岛唯一一家专业石斑鱼生产基地,致力于打造海南海壹乃至全国最好的石斑鱼饲料产品。刘总表示,通威将以强大的核心技术优势,走在石斑鱼流通产业链的前沿,因为有雄厚的组织保障、清晰的产品定位、明确的经营思路,完整的产业链及专业的服务团队支撑,海南海壹将做出最好的石斑鱼料。

会上,通威股份特种水产研究所所长陈效儒表示,通威股份携手海南海壹与海南广大经销商及养殖户朋友共同努力,引领海南石斑鱼发展,实现财富倍增。“通威股份特种水产所营养专家金国雄博士介绍,通威不仅有自己的养殖试验基地,还与中国海洋大学、广东海洋大学等高校合作,具有强大的技术支撑。此次会议共有近60名饲料经销商参加。会议最后,经销商热情高涨,纷纷现场订货,共计订货1100吨。

## 扬州通威24万吨饲料 生产项目正式封顶

本报讯(通讯员 陈瑶瑶)7月10日上午,扬州通威24万吨饲料生产项目封顶仪式在三垛镇顺利完成。通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文、三垛镇人民政府镇长王勋等领导及嘉宾出席庆典。

扬州通威在三垛新建的24万吨饲料生产项目占地7万余平方米,总建筑面积3万余平方米,拥有淡水鱼料、特种饲料两个独立车间,共10条饲料生产线。至此,公司年产能达30万吨,其中虾蟹料产能10万吨以上,配备了现代化的生产设备、专业化的人才。

据了解,经过全体工程人员的共同努力,7月10日顺利完成的主体结构封顶时间比计划提前了20天,取得了阶段性的成功。该项目具备良好的区位优势,提供一站式的“保姆”服务,软硬件完美集合。

# 通威肽给力 让鲫鱼免受流血之苦

大丰通威肽给力效果跟踪报告出炉,鲫鱼鳃出血防治取得良好效果

通讯员 季丽

## A 发病面积增长上万亩 损鱼数量居高不下

6月中下旬,天气较为反复,塘口水温在25-29℃,仍然适宜鳃出血发病。据不完全统计,鳃出血的发病面积已达47770余亩,比6月10日统计的发病面积增长了12000余亩。部分地区精养鲫鱼和混养的塘口都在发病,并伴随一定程度的细菌感染,损鱼数量居高不下,养殖户束手无策。

从实验室的检测数据来看,自2018年4月19日大丰通威鱼病化实验室检出首例鳃出血阳性病例以来,至6月13日,共计检测鳃出血病毒119例,其中鳃出血阳性检出43例,阳性检出率36.1%,较去年同期的阳性检出率有明显增高;而从6月13日至6月30日,大丰通威鱼病化实验室又

检测了29例病样,其中检出鳃出血阳性的有7例,阳性检出率达24.13%(受检测样本和数量的影响,数值偏低),阳性检出率居高不下。因此,今年4-6月份,整个大丰地区异常鳃出血病的防控都处于高压状态之下,对于鳃出血病的预防也必须保持坚持不懈的态度。

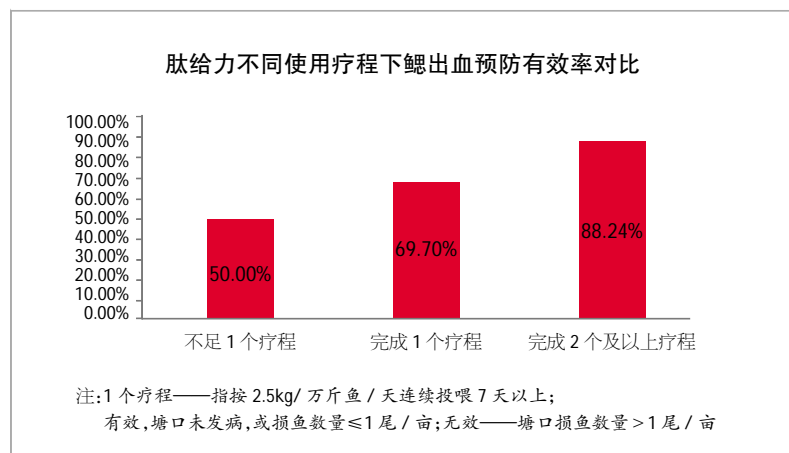
## B 发病率低于市场同期 损鱼数量减少明显

自从4月份以来,对使用肽给力的56个塘口的发病损鱼情况进行了跟踪。截止6月30日,未能成功预防鳃出血的塘口有15个,发病率为26.79%,明显低于市场上的同期发病率60%,肽给力在鳃出血疾病的预防上有明显的效果。

进一步对56个肽给力预防塘口进行分析:17个肽给力预防完成2个及以上疗程的塘口中,有13个塘口成功有效预防鳃出血,占比达到88.24%;33个肽给力预防完成1个疗程的塘口

中,有23个塘口有效预防鳃出血病,占比达到69.7%;因此,坚持一个月投喂2个疗程可有效预防鳃出血。截止6月底,共有18个塘口在发鳃出血病之后开始使用肽给力,结果统计:其中有8个塘口有效地稳定或减少损鱼数量,占比44.4%,但比例远远低于这56个持续跟踪的塘口,虽然6月30日整体发病率统计结果较6月13日的增加了10.87%,但这与6月13日以后绝大多数塘口

未能坚持投喂肽给力进行预防有关,导致肽给力的预防效果逐渐减弱;与此同时,6月份中下旬,市场上鳃出血病的整体发病率也在持续升高(据不完全统计,截至6月30日,大丰地区鳃出血的发病面积已达47770余亩,比6月10日统计的发病面积增长了12000余亩)。因此,对于鲫鱼鳃出血这样的病毒性疾病,提前免疫预防是对该病最有效的手段,并且在鲫鱼“鳃出血”发病高峰期到来前,越早应用,效果越好。



## C 产品介绍

长期以来,我国水产病害的防控主要依赖于抗生素等药物,给水产品质量安全带来很大隐患。为改变这一现状,通威公司长期致力于养殖环节各种防病、治病产品的研发生产,特别是在2017年6月份首次推出的肽给力产品,迅速在全国各地大面积推广使用,不仅对鳃出血等病毒性疾病具有一定的预防效果,而且对草鱼老三病等细菌性疾病也有很好的防治效果,让养殖户真正健康和放心地养殖。肽给力有三大功能:增强免疫,提

高免疫相关因子水平或活性;抗菌解毒,降解病原毒素、抑制毒素毒力;抗应激,促适应或应激缓解。肽给力有二点优势:“通威肽给力”为纯天然植物成分,富含活性肽、小肽、免疫多糖等免疫活性物质,可提高鱼体免疫力,且无任何刺激性;投喂量不受投喂率的影响。前期鱼塘饲料投喂量少,如果将保健类产品拌料进行投喂存在给药剂量的问题,“通威肽给力”以饲料为载体,独立成型,投喂量不受投喂率影响,可确保鱼群足够的摄入量。

# “双水双绿”丰姿初绽

## “双水双绿”生态农业科技园院士专家工作站揭牌仪式在公安县圆满举行

通讯员 刘婧妍 李明 本报记者 李天宇

2017年底,通威股份与公安县签订框架协议,携手打造全国首个标准最高、质量最优、平台建设最完善的高标准“双水双绿”生态农业科技园。自2018年1月5日开始,在斑竹垱、闸口镇等地动工建设,目前已建成稻虾综合种养基地4.2万亩。7月29日,通威股份公安县“双水双绿”生态农业科技园院士专家工作站揭牌仪式在公安县圆满举行。通威股份郭异忠总裁、公安县委书记刘润长,县委副书记、县委政法委书记全运宝等共同见证工作站揭牌。此前,“双水双绿”稻渔综合种养项目推进会在公安县顺利召开,通威股份副总裁兼技术总监张璐携股份技术体系十大研究所负责人,参观考察了位于公安县斑竹垱镇的“双水双绿”项目核心基地,了解项目进展及基地建设情况。未来,项目将利用强大的科研力量,旨在以生态、高效、高品质,打造中国小龙虾第一绿色品牌。



通威股份郭异忠总裁与公安县委书记刘润长、县委副书记全运宝等一行园区合影

### 项目进展 / 已建成稻虾基地4.2万亩

2017年底,通威股份与公安县签订框架协议,携手打造全国首个标准最高、质量最优、平台建设最完善的高标准“双水双绿”生态农业科技园。“双水双绿”项目即在水稻与水产和谐共生的立体种养模式下,产出绿色稻米、绿色水产品,响应国家深化供给侧改革号召,实现绿色水体、绿色农业、绿色农村发展目标。

据悉,“双水双绿”生态农业科技园三年规划完成20万亩基地建设。该项目是荆州市上报湖北省的唯一一个农业类项目,政府将配套投入超过1000万元项目资金,也将提供最优税费政策。项目通过建立院士工作站和农民夜校,加大园区科技研发、技术支撑和人才培养力度。在养殖终端,园区引进通威小龙虾361科学养殖模式,搭建通威种苗供应、园区管理、销售交易三大平台,实现小龙虾产业从苗种到餐桌的全程质量可控,以科技为力量,大幅提高土地资源综合利用效率,建设美丽乡村,振兴地方经济。基地于今年1月5日动工,在斑竹垱、闸口等地陆续建设的基地,目前已经建成稻虾基地4.2万亩,后续项目的规划建设正在有序进行中。

7月9日-10日,通威股份湖北公安“双水双绿”稻渔综合种养项目推进会在公安县顺利召开。通威股份副总裁兼技术总监张璐携股份技术体系十大研究所负责人,及特邀中国科学院水生生物研究所(中科院水生所)、中国水产科学研究院长江水产研究所(水科院院长江所)及长江大学等国家科研院所的相关专家一行,在公安县委书记刘润长、政法委书记全运宝及县直相关部门负责人的陪同下,参观考察了“双水双绿”项目核心基地,了解项目进展及基地建设情况。

在座谈交流中,张璐副总裁表示,“双水双绿”项目建设进展快、效率高,项目不仅为企业创造价值,也更有利于当地水产养殖户的增产增收。通威股份将积极做好人、财、物等资源的协调配合,全力推动项目建设,为行业探索绿色生态综合种养模式开辟新路径。



通威股份郭异忠总裁一行参观园区



各位领导上台为院士专家工作站揭牌

### 揭牌仪式 / 顶级团队提供科研支撑

7月29日,通威股份公安县“双水双绿”生态农业科技园院士专家工作站揭牌仪式在公安县圆满举行。中国科学院朱作言院士亲临仪式现场,通威股份郭异忠总裁、公安县委书记刘润长,县委副书记、县委政法委书记全运宝等共同见证工作站揭牌。

上午10点,通威股份公安县“双水双绿”生态农业科技园院士专家工作站揭牌仪式正式开始。通威股份湖北特科公司总经理胡生华详细介绍了通威股份公安县“双水双绿”生态农业科技园建设、运营及全产业链打造情况。在公安县园区项目中,通威成立了稻渔综合种养院士专家工作站,为产业链打造配置顶级科研团队,积极启动项目立项,着手解决稻虾模式高效繁育、水质调控、疫病防控、确切营养需求、养殖标准、循环水养殖和技术集成等7大方面问题,共计14个项目,旨在以生态、高效、高品质,打造中国小龙虾第一绿色品牌。

中科院朱作言院士表示,中国科学院水生生物研究所是世界上最有特色的几个研究所之一,一直以来致力于研究内陆水体生命过程、生态环境保护与生物资源利用研

究,面向国家战略需求,在水环境保护、渔业可持续发展和微生物能源利用方面积极贡献力量。此次中科院水生所与通威股份、公安县联合打造院士专家工作站将在发展现代农业领域碰撞出更多的智慧,贡献出更大的力量,工作站将专项承接项目发展过程中所需要的一切科研支撑、技术咨询,为园区发展提供支持保障。

随后,通威股份郭异忠总裁,公安县委书记刘润长,荆州市科协党组书记、科协主席邵振东,中科院水生所党委书记、副所长、研究员解受启,公安县人大常委会副主任黄贤泽等上台为院士专家工作站揭牌。

通威股份郭异忠总裁在讲话中指出,通威公安县“双水双绿”园区其本质即是一项力求让农民受益并长期受益的战略发展项目,公安县委领导在发展现代农业方面的高瞻远瞩,与通威致力于打造世界级安全食品供应商和世界级清洁能源供应商的理念高度契合,双方具备了坚实的合作基础。郭总指出,园区院士专家工作站落成之后,通威将进一步加大模式推广落地力度,以“渔光一体”、“365科学养殖”为代表的通威模式,将有力地帮助农民

### 什么是“双水双绿”?

“双水”即水稻和水产,“绿”即绿色发展,“双水双绿”即绿色水稻和绿色水产。“双水双绿”种养模式,就是传统稻田综合种养模式的升级版。

### 发展“双水双绿”产业现状与规划?

公安县发展“双水双绿”种养模式始于2003年,从最初在低湖田试验示范开始,到2007年在原有的低湖田全面推开,再到2017年发展到以万亩独立水系为单位规模化发展。现如今,公安县政府更是积极响应中央关于供给侧结构性改革的倡导,持续加大产业结构调整 and 生态环境保护力度,大力推行“双水双绿”农业产业新理念。

公安县设立了1000万元“双水双绿”产业发展基金,并整合高标准农田建设项目、土地治理项目等涉农项目资金3亿元以上,全面支持9个乡镇规划建设集中连片万亩“双水双绿”主产区30个以上。

而通威股份的加盟,使得新时期产业转型升级的使命更加快速落地生根、开花结果。规划到2020年,全县“双水双绿”生态产业发展基地面积力争达到80万亩,亩平收入2万元以上,建成全国绿色农产品原料基地。

全面提升养殖效益、助推中国水产养殖业迅速转型升级。同时,通威将与公安县创新型“三个合作社”充分合作,打造高标准“双水双绿”生态农业科技园,不断夯实基础,扎实推进,打造中国安全、生态小龙虾第一品牌,并不断整合媒体资源,将“公安虾,通威造!”的品牌理念与示范效应推向全国乃至全世界。

公安县委书记刘润长指出,公安县大力发展“双水双绿”立体生态农业是当地经济转型、产业结构调整的有力跳板。公安县与通威的实力相结合,相信通威股份公安县“双水双绿”生态农业科技园项目的建设和发展一定能够真正实现农民增收、政府增收、社会受益、企业发展的综合多赢局面,实现新时代农业转型升级的使命。

### 罗非鱼养殖吨料出鱼1700斤 亩利润近两万元

本报讯(通讯员 邹亮)肖老板是西昌宁南的养殖户,去年鱼塘养殖面积3亩,主养罗非鱼和鲫鱼,2017年3月5日放苗233斤,期间用通威料150#4吨,152#6吨,10月22日出鱼,共17327斤,饵料系数1.17,吨料出鱼1700斤,斤鱼成本4.24元,亩利润达17433元,请看案例:西昌宁南的气候条件不算太好,之所以取得如此骄人的效益,主要是因为养殖户选择了合理的养殖模式,具体如下:选用高档料,把握鱼生长旺季;及时捕捞,减少池塘压力;出鱼早,避免越冬损耗;使用通威调水套餐,坚持不超过10天就使用一次;按365模式,根据自身条件,安装微孔增氧机并经常使用。

去年尝到了甜头,肖老板今年养殖罗非鱼4亩,继续优化养殖模式,加强管理,目前养殖效果一直在预料的理想状态中。从历年的养殖经验来看,前期的系数较低,后面陆续升高一些,到10月份左右出成鱼,全程系数依然在理想的范围之内。对此,肖老板很有信心。

150+152按照2:3比例养殖罗非鱼,每吨出鱼1700斤,肖老板对养殖收益连连赞赏,“这两年我用150、152为主,轮捕轮放,鱼长得快,系数低,一般一吨料都要出一吨多鱼,用通威效果有保障,心里很踏实!通威的服务人员为我量身打造的增氧模式、调水模式、成鱼销售模式,为我减少了很多麻烦,养殖产量和效果都提高了,我很满意!”

### 攀枝花最早示范户: 养殖还选365模式!

本报讯(通讯员 邹亮)由于环保压力,网箱取缔、水库禁养,养殖水域减少,如何提高单产、降低成本是一个不容忽视的问题。2015年以来,攀枝花通威一直致力于池塘增效益的探索,大量的养殖塘因此大幅度提高了养殖效益:黄老板是攀枝花最早的365示范户,对于6大关键技术的理解和运用体会深刻:用好均衡增氧技术:按照12+5模式多开微孔增氧机、晴天中午一定开涌浪机2-3小时;逐渐改用高档料:2014年用1011,2015年111+101,2016年111+110(110用量约15%),2017年110+111(110用量近30%);一次放足、捕大留小:如此既提高产量又能充分利用池塘资源,且还有后期出鱼个体大(每尾2.5斤左右)的优势;多用芽孢杆菌、培藻素等,保持水体良好,鱼少发病,去年基本没有死鱼。

其实,上一季的鲤鱼养殖黄老板在内服保健这一块做得还是不够,若是做好保肝护胆、调理肠道并加大110的用量到40%,并且在12月前清塘,他的养殖利润还能得到更大提升。

总而言之,通威110+111按2:3比例养殖鲤鱼,按通威365模式管理,养殖成本就可以大幅降低,利润空间就能大幅增加,黄老板看在眼里乐在心里。紧跟通威365模式,他行你也行!

# “稻虾连作”掀起小龙虾致富潮

通讯员 陈云飞

来自阿里的数据显示,天猫618期间,超过1亿只小龙虾与5000万罐啤酒被抢购一空,除了在中国市场上占据了夜宵市场绝对C位,更有报道显示,10万只小龙虾从中国一骑绝尘奔赴俄罗斯,用绝妙的中国口味在当地餐饮市场顺利出道。巨大的消费市场背后必然藏着无限的商机,小龙虾经济,在世界杯期间彻底爆发。小龙虾火爆的背后有520万从业人员在默默付出,岳阳的付泽军作为其中一员,已经在小龙虾这一行摸爬滚打了3年,唯有这一年,付老板真正尝到了甜头。岳阳市湘阴县是湖南省的水产养

殖大县,但是小龙虾养殖近两年才刚开始兴起,为增加农民收入,2017年底湘阴县大力推广小龙虾养殖,截至2018年全县小龙虾养殖面积较去年整整翻了一番。付泽军是一个80后小伙,2016年开始尝试在自己的稻田中开展小龙虾养殖,第一年试养了10亩面积,虽然没赚到什么钱,但是敢想敢做的他认准了养虾的前景。2017年底付老板决定扩大养殖面积,由原来的10亩扩大到40亩,准备在2018年大干一场!

面积扩大了,风险也增大了,品牌的选择变得很关键,通过一再的筛选和全面的考量,最终付老板联系到了

通威股份湖南特科公司,果然选择对了,离成功就不远了。从2018年3月起,他开始逐步学习“通威稻虾连作模式”,才认识到科学养虾的窍门。通威稻虾连作模式有四个要点:实现粮虾双赢:水稻+小龙虾=粮食安全+食品安全+生态安全+农业增效+农民增收。

使用通威8636小龙虾膨化沉性料,生长速度快,养殖周期短,只要30天即可卖大虾,上市时间优于一般厂家15到30天,早上市,卖好价;避开小龙虾死亡高峰期,同时先进生产工艺可有效杀死饲料原料中有害病菌,

减少疾病发生,有效减少损失;配合通威动保使用,效果更佳。

2018年截至6月15日,付老板仅用了2个半月时间,40亩面积出虾毛利润达到34万余元!除去投资成本9万元,最终净利润达到25万余元,平均每亩净利润达6250元!是以前种植水稻收益的12倍多!付老板说:养了3年虾,还是今年用通威效益最好!

通威股份湖南特科公司秉承“诚信正一”的经营理念,致力于推广科学高效养殖盈利模式,提升养殖效益,是您身边的特种养殖好帮手!选择通威,选择成功!



大风起兮云飞扬,安得猛士兮守四方!新一轮的营销战役进入了夏季的白热化阶段,对于水产养殖行业,全年胜负在此一搏!市场如战场,剑拔弩张,寸土必争,有一群人或是在火伞高张中奔走拜访,或是在瓢泼大雨中调水治病,或是在座无虚席的会场激情宣讲……他们冲锋一线,争分夺秒,只为紧紧握住全年战略命脉。用脚步丈量梦想,用汗水编织信仰,这些气吞山河、腹纳万象的一线人,无愧被称为——水产英雄!英雄者,拥有浩然之气、傲世之风,令人敬畏且难以捉摸。而我们即将翻开一本本英雄的日志,通过真实文字记录,致敬英雄、走近英雄、学习英雄、成为英雄!

理想是石,敲出星星之火;理想是火,点燃熄灭的灯;理想是灯,照亮夜行的路;理想是路,引你走向黎明。他是一名95后大男孩,谦虚却不乏雄心,低调中透露着不凡,入职刚2年就拿到饲料动保双销冠,“八”顾茅庐终拿下最难搞客户。他坚信,追逐梦想的道路,不会一直都是一帆风顺,但前进的脚步不会停止,努力终将未来有所收获。



华西一区德阳通威淡水料客户代表 任润平

# 水产英雄 日志

致敬身边榜样

通讯员 贺茜 刘婧妤



碧波荡漾的骆马湖边,一个男人,还有一艘孤独的小船。这片宁静的湖区是他的战场,他驾驶着这艘自己买来的小船,勇敢地投身到市场的刀枪剑戟中,烈日晒干了脊背,挫折折磨着意志,而他的眼神一如坚毅,从未低头。正如莎士比亚所言,“战士一生只死一次。”



华东战区连云港通威淡水料客户代表 唐伟

## 24小时待机,留给客户100%的满意

在德阳通威近期的月度总结会上,仅仅加入公司2年的任润平就获得了月度饲料动保双销冠。然而他却谦虚的说自己属于不怎么机灵的“笨鸟”,但事实上,“笨鸟”的成功绝非偶然,甚至需要更多的坚持不懈的学习与努力才能获得成绩。刚联系上任润平的时候是晚上8点,此时他还在养殖户塘口波药,我还打趣他,这个点还在塘口上,可能养殖户自己的儿子都没有这么尽责吧。他笑着跟我解释原因,这位养殖户外出求医去了,出于信任才把鱼塘这么放心大胆的交到他手上,这就是用心的真诚服务呀!“唉,你是不知道现在饲料市场竞争有多激烈,服务稍微没跟上,客户分分钟就跑掉,一刻也不敢掉以轻心呀!”所以,晚上九点还在与养殖户交流鱼病的情况对于任润平来说也是家常便饭,要做一个好的销售员首先要与客户成为朋友,“做客户开发没有捷径,我觉得我比别人笨,口才也不怎么好,所以只能经常去养殖户那里刷脸,用服务让他们记得我。”任润平有点害羞的笑着说。虽然开发市场难度大,但只要多站在养殖户角度去为他们考虑,他们就会慢慢接受你。

### ► 2016年11月1日 星期二 “踏板车”变汽车

2016年3月,我刚到通威实习,一张白纸什么都需要从头学起,凭借“多听、多学、多看、多问”的学习工作原则,我取得了长足的进步成长。片区经理贾毅评价说:“小任对工作兢兢业业,不怕苦不怕累,在市场上跑的勤,服务做得很到位,养殖户对他的评价

都比较高。”

那时候跑市场是靠骑一辆“踏板车”,风吹日晒也没个遮挡,不仅要受到太阳暴晒,让肤色呈现明显的色差,遇上暴雨时在泥泞的山路上还得下车推着走,在用户塘口做效果试验的饲料也靠“踏板车”一包一包的载过去,因

为是辆二手车总爱出问题,每当遇到困难的时候我就默默许愿:现在吃点苦没什么,明年一定得开上汽车!

当年11月,我正式成为德阳通威员工,开始自己打开拓市场,收入也逐渐有了起色,于是就兑现了自己的许愿,购买了一辆汽车。



任润平(右)用真心换来了养殖户的信任

### ► 2017年3月3日 星期五 长达8次的拜访

去年一直在中江县黄鹿镇区域拓展市场,区域内加工饲料和低价位小厂饲料泛滥,通威饲料的价格相比其他厂家都要高500-1000元/吨,拓展养殖户就成了非常棘手的工作。有困难才有挑战,开发新市场没有顺风,要让养殖户接受通威的养殖模式和通威的饲料产品首先就必须让他们切实看到效果。于是乎我便开始频繁的拜访养殖户,推广产品做数据。

德阳市中江县永太镇许老板有100亩鱼塘,主养鲫鱼,一直使用加工饲料进行养殖。起初拜访这位客户却不受欢迎,他觉得通威饲料价格高,养殖成本高,不愿意尝试用料。通威的鲫鱼料确实每吨价格比加工料高。但是通威饲料质量有保证,饵料系数低,只要客户愿意给尝试的机会,就一定有机会拿下!经过多次拜访和跟踪服务,才开始客户不愿意理睬,到后来可以聊聊天拉个家

常,直到第8次终于说动客户把一口3亩的苗塘拿出来用通威料做效果。“嘴巴笨就只有拿出实际行动吧,不过我没有让他失望,从2017年3月底下水花后开始全程跟踪使用通威粉料到0.5浮料!全程养殖结算后性价比非常好,并且用通威料养殖后鱼条形耐运输,可以卖更好的价格!”许老板获得了良好的投资回报,非常认可通威,当年底8月1个月就拉料24吨,成为通威的忠实粉丝。

### ► 2018年5月17日 星期四 一通来自对手客户的“求救”电话

饲料销售行业崇尚服务为王的理念,客户服务到位,养殖效果好,继续合作都是志在必得。手机24小时开机,几乎随时随到是一线市场人员的家常便饭,只有时刻让客户觉得自己受到重视,迅速解决客户的养殖问题建立良好的客群关系才能保证客户的忠诚度。

电话惊醒了还在睡梦中的我,“小任啊,糟了糟了,我鱼儿浮头严重,感觉快不行了,怎么办啊?”我一下从床上坐起来,迅速询问了具体情况,经过判断,可能是“倒藻”,安抚了廖老板后,我快速带上动保产品赶往了鱼塘。

然而,令人惊讶的是,这位养殖户并非通威饲料的用户,“阴差阳错”联系到我也确实是因为大清晨早根本联系不上技术服务人员,加上平时经常去塘边刷脸协助服务,匆忙之下才想到联系我过来帮忙。

廖老板池塘有面积30亩,我从早上6点过开始紧急救鱼,使用一件通威水动力泼洒全塘,1小时以后使用一件通威高氧+一件通威解毒卫士进行泼洒,终于在中午稳定住了缺氧的鱼群。

鱼塘保住了,廖老板总是松了一口气。对于通威工作人员24小时待机服务的状态更是称赞有加,经过这件事后,廖老板成为了通威的专用客户,全程使用通威饲料和动保进行养殖。

## 一望无垠的骆马湖,这就是我的战场

骆马湖位于江苏省北部,跨宿迁和新沂二市,湖滩浅水中生长密密扎扎的芦苇和众多浮游生物,为鱼类生产提供了良好的生态环境和水资源。这里是连云港通威淡水料客户代表唐伟的战场,入职刚一年,他负责的市场销量翻番,欠款下降50%以上,开发了一大批优质直销户,从一个水产行业门外汉快速成长为深受用户好评的服务营销高手。



唐伟(右)开船去拜访养殖户的途中

### ► 2017年8月21日 星期一 水陆两栖跑市场

今天杨老板黄金鲫打样效果出来了,规格达到了七两五。一个月前我给他开拉去了第一车通威料,当时打样是六两三,如今效果做出来了,杨老板打消了对产品质量的质疑,他将成为我近期成功开发的优质用户之一。

今天也是我负责骆马湖区域市场工作的第三个月,从建筑工地转行来到连云港通威,每天都是全新的挑战。做业务说到底就是跟客户群体沟通的过程,丰富的社会经验必不可少,以前我靠三

寸不烂之舌闯荡市场,加入公司之后,受到“诚信正一”经营理念的影响,我相信做人就是做诚信,要让养殖户认可我,才有销售的机会。为养殖户测测水、半个月打一次样,从养鱼和生活的点滴聊起,一点一滴地做工作,而不是说三五句就走人。作为水产养殖户,每次去塘口的时候我都和养殖户们交流讨论草鱼老三病、鲫鱼出血病等常见病症的防治措施,再加上每月回公司培训巩固,我坚信只要日积月累用心

学,岗位技能都会逐渐熟练起来。最让我不习惯的是跑市场的方式,骆马湖是苏北水上湿地保护区,养殖户都在湖里,7500块买的一艘小船,成了我跑市场的必备交通工具。每天开车到渡口只是第一站,还要开船去骆马湖深处一家一家去,拜访最远的客户,从开船从去到返程,即使什么都不干就要花两个半小时。要是去拜访以养代卖的客户,顺带还要去他旗下的养殖户那里走上一圈,一天时间就在水上来来回回过去了。

### ► 2018年3月2日 星期五 坚不可摧的“三角矩阵”

骆马湖区域以草鲫混养为主,好多大客户以养代卖,既卖鱼又卖饲料,从业几十年的深厚积累使得他们资金实力雄厚,去年的合作一直保持现金现货,形成了良性循环,市场欠款率也大幅降低。合作已有三年的曹老板是我管理的客户中唯一一个有欠款的,由于扩大养殖规模的需要,除了欠了部分货款,但他二十多岁年轻有为又务实,优质客户创业正是需要资金支持的时候,我们全力配合他发展了一百多亩的塘口,也看好他的养殖前景。

公司主推的膨化料养殖周期短、见效快,去年广受好评,但今年受制于草鱼行情的影响,市场工作再度面临严峻的挑战。骆马湖区域的市场容量一年不过几万吨,但当地的饲料厂家太多,再加上毗邻有“饲料之乡”称号的宿迁,市场竞争可谓日趋白热化。饲料价格一吨便宜几百块,养殖户欠80%这些都是常见的促销手段,更让人惊讶的是,我曾听说还有竞争企业的一个市场部经理,一个业务员再加上一个司机组团跑市场,看谁家能用点料,到塘口往那儿一卸,一两吨料放下就走,甚至不要钱!

度较强,但几十亩规模的小型养殖户依然热衷于选择低档料、便宜料,这种情况长期存在,产品价格和促销政策依然是市场发展的制约瓶颈。经过近一年的努力,我开发了三个最具影响力的大客户,在骆马湖区域形成一个三角矩阵,尽管其他竞争厂家总经理亲自出马轮番轰炸,虎视眈眈地想要来挖角,但得益于去年扎实的基础营销工作,目前看来没啥问题。去年我负责的片区销量已经翻番,在大户的影响带动下,我估计今年销量再翻番的目标完全能够实现。

受此影响,虽然养殖理念先进的大户对通威的高质高价认可

### ► 2018年7月26日 星期四 4500吨“冲锋令”

三伏天气如期而至,今天的骆马湖有37°C,太阳底下得有42°C,开船下市场相当于遭受双重夹击,头顶有烈日,水面还反光,眼睛都睁不开。船上放了20箱底改和20箱调水产品,送完这一趟还要协调给客户报下月计划,听到客户对产品质量的认可,看到阶段打样效果喜人,做业务的人即使再苦再累也值得。

几个月前,战区王总和司理人计划从目前合作的养殖群体入手,以点带面,让大家一提起通威的产品,就能联想到好几百亩塘口都在用,靠大户的影响力带动周边养殖户。不管做哪一行,都要全身心投入做到最好,马上就要回公司参加月度例会了,我有信心超计划完成本月目标。

再过10天,水面将被一眼望不到边的荷花覆盖,那时候的骆马湖,又是另一派欣欣向荣的景象。

一次转变 夫唱妇随,美女老板娘从美容行业试水养猪,却取得意外惊喜。

一个拐点 通过饲料对比实验,通威达到出栏96%的成活率,远远将竞争对手甩在身后。

她成立了黄山片区首个通威“333”养殖示范基地,使通威市场占有率迅速提升。

# 一次实验比赛 美女老板娘“缘定”通威

通讯员 马琳



通威业务员和江凤茹母女亲切合影

当行业都开始认为畜牧业进入“产业链时代”时,通威瞄准了“家庭农场”的发展潜力。2015年,池州通威进军空白市场——黄山片区,此时,如何快速体现通威333高效养殖盈利模式能帮助家庭农场提高养殖效益,成为市场开发的关键。恰巧,当地最具规模的歙县美峰养殖有限公司开展了一场饲料对比实验,通威以绝对性优势取得胜出,首个333养殖示范基地由此建立,这个转折使通威在当地的市场占有率迅速提升。

## 90度的人生转变 美容跳水做养猪

都说长江后浪推前浪,在黄山歙县,可以说引领本地生猪养殖的正是年纪轻轻的85后叶老板夫妇。何谓引领?叶老板从十多岁开始养猪,见证行业十几年沉浮,可谓养殖经验丰富;猪场涉及种猪配种、母猪繁育、育肥猪饲养和销售各个环节,可谓产业链成熟;从两个小猪棚稳扎稳打发展到年产量约5000头的现代化猪场,可谓经营能力出众。

当我们前去拜访取经时,却发现负责猪场管理的老板娘江凤茹是个“涉行未深”却精明强干的智多星。由于丈夫十分看好生猪养殖行业,在投资扩建合作社的2016年,她从热爱的美容行业抽身专职协助。当靓丽的老板娘出现在我面前时,我不由怀疑:她吃得了苦吗?她懂养殖吗?她会管理吗?可一开口,提纲挈领的几句话就让我相信她“上得厅堂,下得猪圈”的能力。

## 96%成活率 成立黄山片区第一个“333”养殖示范基地

常年养殖下来,叶老板对各个厂家的饲料效果心知肚明,但半路杀出来的老板娘江凤茹精打细算后说:“不能把鸡蛋放在一个篮子里,要我看得来一场饲料对比实验,以数据说话,别以为饲料之间差别不大,一年下来可是会有几十万的影响。”就这样,2017年猪场刚刚落成,4款大品牌的保育料实证对比在叶老板的猪场高调开展,引得县里大大小小的养殖户争相打探,期待这100多头小猪能给出什么结果。

4-5个月亲自对比对出的结果,让老板娘对丈夫之前的选择心服口服:且不计猪只的健康度、料肉比差别,通威能达到出栏96%的成活率,就远远将其他饲料甩在身后。期间来参观的养殖户络绎不绝,从此,通威乳猪料200、210、211在歙县一炮打

响,成为通威猪料的拳头产品。对饲料没了顾虑,整个猪场都用上了通威饲料,江凤茹安安心心走上了养殖正轨。过程中通威业务员的专业与负责

得到了她的充分认可,黄山片区第一个通威333养殖示范基地就此建立,在通威模式的带动下,管理水平与养殖效率逐步提升。



叶老板的猪场在通威333模式下,养殖蒸蒸日上

## 10年感悟 科学养殖才能发家致富

由于猪价行情长期不见起色,许多养殖户提到今年的养殖状况唉声叹气,但是叶老板的猪场却充满欢笑。见证行业10多年沉浮,通过养猪发家致富的叶老板对生猪养殖充满信心。

通威333模式下,猪场养殖顺心、省心,江凤茹骄傲地带着我参观猪圈。走进产房,一只母猪正在产仔,猪场工人正拿起一只新生小猪准备清理,高兴地不断念叨:“看我们母猪养得多好,产仔量太多、体型又大,母猪都已经累到虚脱了!”

见证叶老板猪场由小到大、设备从原始到先进、养殖蒸蒸日上,还有他8岁的女儿。小姑娘全程自告奋勇担任自动喂料器、沼气发电等现代化设备的讲解员,尤其说起从老猪场到新猪场环境、气味的改变时滔滔不绝。

## 大北农集团高级副总裁周业军莅临海南通威交流工作

本报讯(通讯员 邱军)7月26日,大北农集团高级副总裁周业军一行莅临海南通威开展交流工作。海南通威总经理何联军及各职能部门负责人热情接待。

周总一行首先就海南通威经营情况及精细化管控方向进行了详细了解,并深入生产车间一线,对在生产过程中的各个环节的实际情况进行参观交流。何总围绕海南通威近几年经营工作所取得的各项业绩指标、市场现状、饲料结构、人均效率、营销打法、精细化管理、费用内控及降本增效、质量管控、合作社建设等方面作了详尽的交流及沟通;参会各职能线路部门就各自工作亮点及举措与周总裁进行了详细的汇报与深入交流。

周总表示,企业经营没有通用的固化模式及所谓的“成功经验”,做企业就是要扎扎实实地抓好基础管理工作,才能真正地实现“有效勤奋”。

以此契机,大北农集团与海南通威均以开放包容的态度、空杯的学习心态展开深入的学习交流,展现各自优势,促进行业间企业共同发展!

## 沙市通威召开2018第二次夏季猪料招商会

本报讯(通讯员 刘小霞)7月18日,沙市通威举办继5·19夏季招商会之后的第二场招商会,近30位新客户相聚沙市金三湾酒店,共同商讨养殖事业发展大计。

本次招商会以“科技引领,模式增效”为主题,成都通威三新药业畜牧兽医专家蔡寅万老师为大家分享了《通威333模式助您养猪增效》的专题报告。沙市通威总经理林涛作了《科技引领 模式增效》的主题报告,从行业形势、通威产品特点及营销转型等方面详细阐述了目前通威猪料发展的现状和规划。本次招商会新增合作客户19名,合作达成率67%,其余客户表示后期仍有机会开展合作。

## 通威股份畜禽营销总监喻明波赴华南二区指导工作

本报讯(通讯员 林梦丽)近日,通威股份畜禽营销总监喻明波赴华南二区指导工作,在通威股份华南二区总裁卢运进的陪同下,白天深入市场一线调研市场,准确、全面了解客户需求,晚上则围绕“对标建标,快速突破”营销方针的推进,组织南宁通威、宾阳通威的畜禽营销人员召开培训会。

喻总先后走访了广西横县、西乡塘、蒲庙等地的部分意向客户,通过交流分析每个客户需求及痛点,从环保压力、资金风险、利润空间、市场管理等多方面为客户提供解决思路,犀利的分析令客户产生共鸣,加强了客户合作信心。喻总向营销人员强调,客户需求必须清楚、具体、量化,只有精准找到客户需求,才能提高效率。

晚间,喻总连续为华南二区畜牧团队开展《路在何方》、《营销六会》、《通威3阶段客户打造模式》三场课题培训。全面分析如何判断客户需求点,站在客户的立场思考问题,逐渐从初步认可过度到风雨同舟的合作关系;细致讲解了营销套表的规范填写,从中提取价值信息便于市场判断。此外,喻总还对宾阳公司、南宁公司市场中存在的困难提出应对策略,激励华南二区畜牧团队勇于改变,敢于执行,赢在执行。

培训会上,卢总要求全体营销将士严格执行各项层级分工指标,倍道而进地建立意向客户池,做好质量跟踪点,紧盯目标追踪点,谨记本次培训会的三个关键点,锁定目标深耕一线,运用营销六会以点带面、示范引领,快速突破。

# “王牌催乳师” 母猪泌乳不发愁

### 通威“333”模式之“乳多多+应激宝+218”套餐,恢复母猪产后食欲,增加泌乳,降低仔猪黄白痢

通讯员 王亿发 王长善 本报记者 李天宇

母猪奶水不足,小猪老是黄白痢怎么办?母猪奶水不足,小猪吃不好、长不好怎么办?我们谈一谈“母乳”喂养的重要性!在实际生产过程中,母猪泌乳量的多少一般是根据一窝仔猪断奶重来判断的,仔猪断奶重越大,说明泌乳量大;其次,仔猪黄白痢发生少,也能一定程度上说明母猪泌乳量好。反之,产后母猪泌乳不足,将直接影响哺乳仔猪的健康、成活率和断奶重,从而影响后期的生长育肥性能,极大影响了生产效益。其中,母猪产后食欲低下导致泌乳量不足是养猪人面临的最常见问题之一,尤其是海南夏天,产后母猪奶水不足现象更是多见!

最近,有不少海南的养猪老板们向通威技术人员寻求解决母猪产后采食低、奶水不足、哺乳仔猪黄白痢等问题,表示始终没有找到有效的解决办法。今天,通威畜禽动保就向大家介绍一种快速恢复母猪产后食欲、增加泌乳、降低仔猪黄白痢的妙招——通威“333”模式之“乳多多”+应激宝+218套餐,让我们小猪“新生儿”健康快乐地生长。

## 【案例一】 解决仔猪黄白痢,老板果断“路转粉”

邓老板是一个年轻有想法的年轻人,一心想在养猪行业干出一番成就,前两年刚入行,抓了20头黑猪品种母猪回来,自繁自养,用着其他品牌的饲料。2018年1月,其猪场产房哺乳仔猪出现黄白痢,严重影响仔猪成活率及断奶重。正在老板犯愁时,海南通威技术人员再次登门拜访,根据实际情况力荐通威“333”之“乳多多”+应激宝+218套餐。

## 【案例二】 跟着通威模式走,养猪赚钱不发愁

海口经销商蔡老板以养代销,自繁自养三元品种,有存栏母猪40头。由于缺乏细致管理,哪怕是前两年行情好时效益也不高,蔡老板也一直找不到好的办法解决。

通威技术人员经过实地了解分析,该猪场普遍存在哺乳母猪奶水不足,成活率低等情况,力荐母猪产后使用通威“333”之“乳多多”+应激宝

2018年1月23日,一头巴克夏母猪产仔,使用该动保方案套餐15天后,邓老板发现产房仔猪没有了黄白痢,而且哺乳仔猪个体均匀,到30日龄断奶,邓老板自己称断奶仔猪断奶重,他看到后表示“真不敢相信巴克夏品种,断奶仔猪平均能达到16斤,但通威真做到了”。从此,邓老板猪场全场转用通威料,全程按通威动保方案饲养。

+218套餐。使用方案7天过后,老板惊讶地发现,哺乳母猪的采食量明显提高,母猪奶包充盈、奶水充足,26日龄断奶的仔猪平均断奶重达到16.1斤,最大的仔猪达到了19斤。

看到数据后,蔡老板脸上充满了笑容对工人说“以后全场严格执行通威‘333’模式!”目前该猪场也从最初的40头母猪扩大到100头。

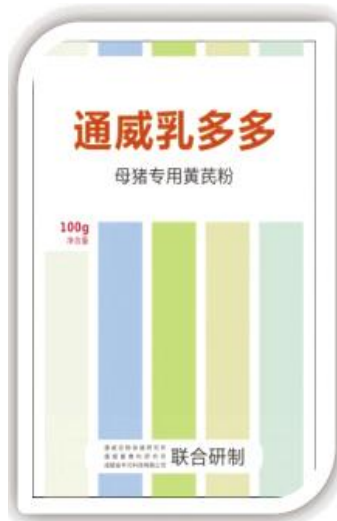
【产品介绍】

## 通威乳多多

成分由天然皂苷、黄酮、多糖、多酚。规格为100g/袋。用法用量是拌料饲喂,用于母猪产仔后1-4天(产第一餐:10克/头,后期按说明使用,50克/天),每头母猪总用量为300克(3包)。

通威乳多多的功能作用是母猪产后通乳,提升母猪白细胞水平对抗感染,并通过乳汁传递,避免吃奶仔猪腹泻;强化母猪垂体前叶释放催乳素、生长激素(GH),垂体后叶释放催产素等,维持乳腺上皮细胞合成乳汁,调节乳汁合成中营养成分的分配,母猪乳腺转化能力增强。

通威乳多多具有以下特点:利用乳腺功能性营养促进乳腺二次发育。从使用效果方面来看,通威乳多多可以使母猪乳房明显增大,奶水充足;仔猪健康,抗拉稀。虽然今年上半年猪价行情经历了长期低迷态势,但目前存栏猪已逐渐在消耗,养殖户积极性低下也一定程度上缓解了生猪阶段



性供给过剩的压力;同时,由于天气炎热,育肥增重速度下降,适重出栏生猪减少,都助推了猪价市场行情回暖的迹象,有望推动仔猪的价格有所攀升。

俗话说“盈亏在母猪,成败在母猪!”当下,我们要积极提高产后母猪泌乳量,养好母猪,等待出售时机!

# 草鱼肠炎勿大意 四剂药方请收好

通心粉社区 张梅 赖跃华



每年的6-10月是水产养殖的黄金养殖时期,对草鱼养殖户来说,各类突发疾病防不胜防,而草鱼肠炎病是最常见的严重病害之一。草鱼在发病前食欲旺盛,起初偶尔有死鱼浮在水面,养殖户容易忽视,没有及时采取措施,进而造成患病草鱼出现行动缓慢、失去食欲、肠道无食物,腹部肿胀且可见肠道为红色等症状,最终出现大面积死鱼。

近日,辽宁省沈阳市的张老板在通心粉社区鱼病问答上求助。

## A 草鱼连续死亡 > 通威开出四剂药方

张老板在求助帖中这样说道:近几天鱼塘每天都死2-3条1斤左右的草鱼,解剖后主要症状表现为鳃丝苍白,腹腔内血水,胆囊肿大,肠道化脓。通过对水质的检测发现,池塘水质PH值为7.9,氨氮为0.5,亚硝酸盐为0,溶氧为12mg/L。张老板说,发现鱼病后,他曾使用漂白粉全池泼洒消毒,并用草鱼肠炎病药物进行治疗。张老板希望求助专业人士,尽快消除这鱼病之扰,让他的草鱼能够健康生长。

鱼病小灵通根据张老板描述的情况后分析:根据照片看,

肠道充血发炎、有腹水、化脓,这是典型的细菌引起的肠炎病。由于目前水温高,草鱼死亡后,鳃丝很快就会发白。因为已经得严重肠炎病的草鱼不会吃料,所以胆囊较大。对此,鱼病小灵通给出了应对参考方案:一、由于氨氮略为偏高,可以先使用通威底改全池撒一次;二、使用戊二醛或二氧化氯消毒1次;三、适当控制投喂率;四、使用氟苯尼考+肝胆舒灵或恩诺沙星+多维+肝胆舒灵拌饲料连续投喂5天,每天投喂两次。应该避免重复使用抗生素。

## B 咋防草鱼疾病? > 这些知识点请收好

夏季气温及水温升高,正是鱼生长的黄金季节。怎样预防草鱼疾病的发生?鱼病小灵通给出了以下建议,您值得收藏哦!

怎样预防草鱼疾病?目前是用料的高峰期,建议7天左右交替使用一次复合芽孢杆菌、光合细菌、通威底改等调水产品分解有机物,预防氨氮、亚硝酸盐升高;一般情况下,每隔15天可使用乳酸菌、多维、活力健等产品连续投喂3-5天,增强草鱼的抵抗力,减少鱼病的发生;养殖户要有“防大于治”的养殖理念,尽量

使用中草药预防鱼病,如使用通威肤给力、多维乳酸菌等。

治疗草鱼疾病的重要提示。部分地区养殖户长期将抗生素拌在饲料中投喂预防疾病,这样做不仅造成细菌的耐药性、耐药性,而且一旦出现病鱼死亡,就需要加大剂量才有效果。甚至有的老板不遵守兽药管理制度,不顾食品安全,偷偷使用国家禁用药物呋喃唑酮预防鱼病。【呋喃唑酮(Furazolidone,曾用名:痢特灵)是一种硝基呋喃类抗生素,可用于治疗细菌和原虫引起的痢疾、

肠炎、胃溃疡等胃肠道疾患。呋喃唑酮为广谱抗菌药,对常见的革兰氏阴性菌和阳性菌有抑制作用。中华人民共和国农业农村部将呋喃唑酮列为禁止使用的药物,不得在动物性食品中检出。FDA也于2002年禁止了硝基呋喃类(包括呋喃唑酮)在动物性食品中的使用。】

鱼病小灵通提醒广大养殖户朋友,千万不可病急乱投医,切勿因使用错误的方法预防、治疗鱼病,可登录通心粉社区,求助鱼病小灵通,与鱼病专家取得交流!

## 花白鲢出血病不好治? 注意亚盐偏高!

现代养殖过程中,花白鲢主要承担控藻、调水的作用,池塘养殖效益的好坏,有一大部分由花白鲢的产量决定,是一种很好的经济鱼类。但由于放养密度加大,水环境恶化,发病花白鲢越来越多,尤其是进入七八月高温季节,出血病频繁爆发,反复治疗,令广大养殖户损失较大。如何提高花白鲢产量,减少疾病的发生,是养殖户普遍关心的问题。对于花白鲢出血病,首先我们弄明白生病的原因,才能对症下药。

花白鲢出血病虽然不常见,但只要一发生爆发性出血病(又称为细菌性败血症),就会造成大面积死亡,给养殖户带来很大的经济损失。

近日,来自江苏扬州的一位用户在通心粉社区求助:“请问花白鲢出血病,使用恩诺沙星拌麸皮投喂,好了几天又复发,是什么原因呢?技术员来检查水质后发现亚硝酸盐偏高,建议使用亚硝净调节水质,可以吗?”

鱼病小灵通分析解答:目前水温很高,饲料投喂量较多,池塘的有机物也多。加上天气变化,藻类的死亡等原因,造成了池塘的氨氮和亚硝酸盐升高。亚硝酸盐偏高注意事项:

危害分析,当水中亚硝酸盐浓度积累到0.1毫克/升后,鱼、虾红细胞数量和血红蛋白数量逐渐减少,血液载氧能力逐渐降低,而造成鱼、虾慢性中毒,此时鱼、虾摄食量降低,鳃组织出现病变,呼吸困难,骚动不安或反应迟钝,严重时则发生爆发性死亡。这种情况下,各种致病细菌也会大量繁殖;引起花白鲢、草鱼、鲫鱼爆发性出血病的发生。对于这个池塘来说,虽然使用内服药投喂,花白鲢的死亡停止了。但是由于亚硝酸盐高,病菌大量繁殖,所以时间不长,又开始出现死亡。因此,技术员通过检查,发现了池塘的水质情况,建议使用亚硝净等降低亚硝酸盐是正确的,还应该同时使用麸皮拌抗生素投喂3-5天,达到彻底治愈的结果。

防治措施,高温季节,池塘的亚硝酸盐、氨氮高是导致养殖品种发生鱼病的最重要的原因。如何降低或预防呢?定期(5-7天)交替使用通威底改、改水解毒宝、复合芽孢杆菌、光合细菌等;全池泼洒,分解有机物;合理开启增氧机,定期换水;根据池塘的藻相,适当使用培藻素、磷太号、黄金肽;保持藻类品种合理和丰富;光合作用正常,溶氧充足;氨氮和亚硝酸盐也就处于正常的水平。这种情况下,鱼塘就不会经常发病了。

通威股份  
TONGWEI CO., LTD.

2018跟着通威去养鱼

# 通威现代渔业产业园 招租啦!

财富热线 15366710888

优先成鱼回购

提供优质种苗

365模式增效

技术人员驻场

协助办理融资

渔业养殖保险

水、电、路三通,可即刻入驻。标准化园区,水位高、水质好、产量高。