



通威农牧资讯订阅号

市场才是检验 产品研发的“试金石”

刘汉元董事长会见四川省科技厅党组书记、厅长刘东, 积极探讨现代渔业和光伏产业发展趋势

通讯员 贺茜

8月7日,四川省科技厅党组书记、厅长刘东,副厅长景世刚一行莅临通威调研指导科技创新工作。通威股份刘汉元董事长,通威股份郭异忠总裁等热情接待并座谈。刘厅长一行先后参观了通威集团体验中心及“渔光一体”智能运营中心,详细了解通威双主业发展历程,并对农牧与新能源创新结合的“渔光一体”项目运营现状表示关切。通过实地了解,省科技厅领导对集现代渔业、智能光伏发电、休闲渔业于一体的项目基地有了更为全面的认识。



通威股份刘汉元董事长与参会领导积极探讨现代渔业和光伏产业规模化应用及生产技术发展趋势



座谈交流



通威股份郭异忠总裁介绍通威长期战略目标

座谈会上,刘汉元董事长围绕通威大力发展新能源的时代背景,与参会领导积极探讨光伏产业规模化应用及生产技术发展趋势,并结合当前环保新要求,提出“渔光一体”模式加快实现设施化、工厂化养殖,使池塘水面发挥天然湿地公园功能,养殖用水近零排放,解决生态平衡困境,才是水产养殖转型升级过程中真正的长治久安之道。同时,刘汉元董事长也指出,企业在生产经营方面的产品研发,一切答卷要接受市场的检验,这样的研究报告才有意义,研究成果才能应用,希望省科技厅一如既往支持通威科技创新项目的建设和发展。

会上,刘汉元董事长在分享本次实地走访感想时表示,本次调研是对通威发展历程的一次全面学习,对通威双轮驱动转型发展及致力于美好未来的发展愿景感到敬佩,并对公司在提升健康安全水产品消费

需求、推动四川地方渔业发展、助推农业强省探索脱贫攻坚路径等方面寄予厚望。

刘东厅长在会议期间谈到,为响应国家乡村振兴战略规划,四川省科技厅近期对省内多家农业企业进行调研,高新技术企业中建立研发机构的比例严重不足,通威作为一家以技术发明起家、以市场需求为导向、以技术创新体系建设为保障的龙头企业,令人印象深刻。刘厅长对通威绿色发展表示高度肯定,并建议通威继续做强做大做深,将工业集成制造理念应用于渔业生产管理,解决过程控制和资源分配等方面的问题,做到极致将拥有巨大的发展空间。同时,四川省科技厅也将支持企业为主体建立创新平台,在饲料开发、品种繁育、智能养殖、加工技术集成示范等方面支持通威做大做强,为乡村振兴战略获得农业龙头企业支撑奠定坚实基础。

《金融投资报》专访 通威股份严虎副董事长

本报讯(通讯员 贺茜)8月24日,《金融投资报》编委、全媒体采访中心主任廖小涛,四川上市公司协会会员部副主任姜静一行莅临通威国际中心调研指导,通威股份严虎副董事长热情接待,并围绕企业履行社会责任议题接受《金融投资报》现场采访。

在随后召开的座谈会上,严董代表公司对四川上市公司协会及《金融投资报》对通威的关注和支持表示感谢,并围绕通威打造“世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源运营商”的战略目标进行详细介绍。严董表示,通威股份致力于打造绿色、健康、放心的农业产业链条,确保农产品质量安全,满足广大人民群众的消费需求,并持续致力于从“稳定性”和“持续的技术创新”去实现零污染的清洁能源。力求在与人类生活息息相关的行业,为社会大众提供优质的产品、周到的服务,不断改善人类生活品质。同时,围绕《金融投资报》记者一行最为关注的通威新能源产业发展成绩及规划、“渔光一体”模式产生的社会经济效益、通威保障食品安全方面的举措等问题,严董也结合当前政策环境、项目推广及公司双主业产业链发展情况,以大量数据予以佐证并逐一详细解答。

廖小涛、姜静主任一行在座谈后表示,通过本次参观和交流,感受到了通威的闪光点 and 值得在行业推广的优秀经验,通威作为四川企业的标杆,创业之初沉淀的企业文化理念和“为了生活更美好”的情怀让人印象深刻,希望以本次报道为契机,发挥媒体正向引导作用,让投资者和市场看到一个不一样的通威。

通威股份郭异忠总裁 赴各战区指导工作

本报讯(通讯员 皮荣 邱军 张体 银 贺茜)7月30日,通威股份郭异忠总裁赴通威股份华中二区沙市通威指导工作。郭总表示沙市通威猪料对标建走在前列,工作值得肯定,强调学习海南模式主要学习两点:客户质量及开发效率,要求公司各线路要狠抓客户质量,随时关注新开发客户及流失的数量,找出根本问题所在。8月22日,通威股份郭异忠总裁赴海南海垦片区指导工作,郭总围绕行业企业竞争的成功营销套路及打法案例,现场进行了分享剖析,郭总强调,唯有重新梳理、重新检讨、重新摸排、重新上阵,才能准确把握公司未来的正确发展方向。最后,郭总对公司竞争对手、现阶段问题、预算管理、未来发展规划等方面进行了工作指示及部署安排,希望片区经营班子可以成为股份翘楚,行业标杆。8月23日,通威股份郭异忠总裁赴虾料片区海南海垦和通威水产检查指导工作,郭总指出,公司必须回归营销本质,明确质量才是根本,以产品质量打造产品力,必须坚持高质高价方向不动摇,在保证质量的同时,对市场进行重新摸排,仔细讨论市场,对自己和竞争对手进行冷静地、深入地剖析,挖掘对手成功的因素,筛选优质客户,提升客户质量。

8月30日,江苏省东辛农场党委书记、董事长、总经理韩中书一行莅临通威国际中心考察交流,通威股份郭异忠总裁热情接待并座谈。郭总介绍了通威致力于打造“世界级安全食品供应商和世界级清洁能源运营商”的战略布局,并再次对东辛农场员工的敬业精神表示敬佩,肯定农场的运营管理模式,希望通威股份上下继续学习国营企业优秀的管理方法和卓越的执行力,进一步实现管理有序、人均效率再提升的目标,并对双方深化合作寄予厚望。

三大龙头业务并驾齐驱

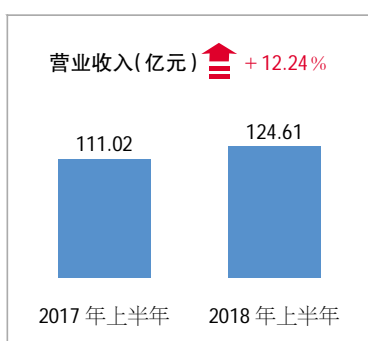
通威股份上半年盈利超 9 亿元

本报记者 李天宇

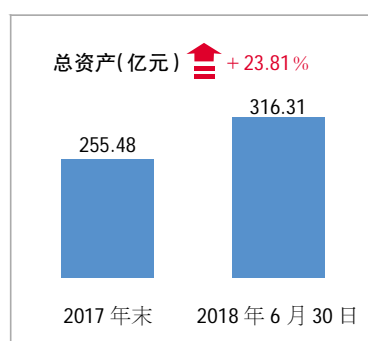
8月17日,通威股份2018年半年报正式出炉。今年1-6月,公司围绕“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的方针,实现营业收入124.61亿元,同比增长12.24%,实现归属于上市公司股东的净利润9.19亿元,同比增长16.14%,其中扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润约8.9亿元,同比增长15.85%。

近年来,通威股份致力于农业(渔业)+光伏的协同发展,形成了多晶硅、太阳能电池、水产饲料三大龙头业务并驾齐驱、叠加增效的经营发展态势。具体来看,上半年公司饲料业务实现营业收入60.85亿元,毛利率14.07%,膨化饲料、虾特饲料、功能饲料等高端产品占水产饲料的比例为55%。公司坚持推广实施“365”水产科学养殖模式,积极推进“渔光一体”发展模式,促进水产养殖行业集约化、产业化、智能化发展,带动营销转型,提高经营效益。

在光伏新能源业务方面,通威股份旗下的永祥股份上半年实现多晶硅销量0.87万吨,同比增长6.73%,毛利率43.52%。据介绍,截至上半年末,其单晶硅占比达到近70%的比例,有效提高了产品的性价比,在市场发生较大变化的情况下体现



了公司在多晶硅领域的竞争优势。值得一提的是,乐山、包头一期各2.5万吨/年多晶硅项目将于2018年内建成投产,届时公司多晶硅产能将达到7万吨/年,产品质量进一步提升的同时,公司预计生产成本将降至4万元/吨以下,继续巩固公司在研发、生产领域已经取得的行业领先地位,缓解国产高纯晶硅供不应求的局面。



另一方面,中报信息显示,通威股份旗下的太阳能电池片板块产销量约3GW,同比增长66%;毛利率16.68%;合肥太阳能上半年取得较好的降本增效成果,单、多晶电池非硅加工成本已经进入0.2-0.3元/W

的区间并呈持续下降趋势。公司表示,虽然上半年受上游硅料行情高企以及光伏电池价格快速下跌的影响,但电池片毛利率仍达到16.68%,维持了较好的盈利能力。据悉,成都三期3.2GW以及合肥二期2.3GW高效单晶电池项目正按计划有序推进,预计将在2018年四季度建成投产。

在光伏发电业务方面,通威股份已建成以“渔光一体”为主的发电项目40个,累计装机规模848MW,今年上半年内实现发电33513万度。

据悉,2018年公司有4个重要在建项目,分别是:包头一期2.5万吨高纯晶硅项目、乐山一期2.5万吨高纯晶硅项目、成都三期3.2GW太阳能电池项目、安徽合肥2.3GW太阳能电池项目。目前各项目按施工进度顺利推进,处于设备安装阶段,各项目预计2018年内竣工投产。

勇担变革先锋 实现华东爆发

通讯员 李剑 李晟芳 本报记者 李天宇



通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文参会,并就未来工作作指示

2018年,围绕“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的方针,通威股份华东战区精心布局,强化水面工作,在实践中不断发现问题,创新思路,勇担变革先锋。近日,华东战区分别召开了水面业务直管专题会议和第二次经营指导委员会会议,总结上半年全面工作,梳理下半年目标,强化对标建标意识,聚焦核心业务,确保量利的顺利达成,最终实现华东战区的经营业绩大爆发!

开创先河 成立水产领域专业化养殖公司

7月29日,华东战区水面业务直管专题会议顺利召开。通威股份华东战区淮安、大丰、扬州、连云港及南通巴五大公司拥有水面最多的总经理齐聚大丰,共商战区水面运营直管大计。通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文,华东战区总裁助理万学刚、叶兵,人力资源总监彭继伟等参加会议。

在战区水面管理工作需同传统市场明确划分,并持续不断深入变革的背景下,万总向参会人员详细宣贯了《战区水面业务直管方案》,从水面直管目的、直管范围、战区水面直管组织架构及分工、各层级拿、租、管人员工作

职责及后期工作推进的时间节点等多个方面对方案进行了诠释。同时,在叶总的主持下,五家公司总经理及水面工作人员就水面直管工作可能预见的政策导向、产品区分、赊欠管理等问题提出了宝贵意见和建议。

结合水面业务直管方案和各公司总经理提出的建议,王总指出:近3年的水面拿租管工作,既让战区整体经营尝到甜头,也让运营中的问题暴露得越来越多,这都是我们之前工作不够扎实的结果。目前,我们要学习和效仿畜牧行业竞争对手的成功经验,在水产领域开创成立专业化养殖公司的先河。就现在的水面业务直

管,仅仅是我们前进中的开始,虽然方案还不够完善,推进中也会遇到各种各样的问题,但改是必须的,直管的核心就是“直接指挥、直接管理、直接责任”,一定程度上要强化战区水面工作组层面的工作责权。同时,还有一个根本目的就是在一定程度上最大限度地解放总经理在水面上投入的时间和精力,让大家有更多的精力去参与传统市场竞争。

会议最后,王总向参会总经理分享了战区未来3-5年的水面工作规划,以“两个第一”作为华东战区未来水面工作的奋斗目标,希望大家能统一认识,理清思路,拥抱变革!

深化研判 分析市场规律 优化对标策略

8月7日,华东战区2018年第二次经营指导委员会会议在南通巴大如期举行,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文,华东战区总裁助理万学刚、叶兵,南通巴大总经理柯善强、淮安通威总经理丁永国、扬州通威总经理杨建波,华东战区财务总监王俊杰、市场服务总监赵玉东、采购总监赵殿仁,华东战区淡水与特水技术总监吴业阳、吴强强莅临参会。

会上,南通巴大总经理柯善强首先就公司1-7月量利双增及虾、蟹、鱼、膨化料全面增长的经营亮点进行分享,并介绍了相应的市场管理措施,需进一步确保生产供应与相应生产指标及下一步的市场终端、水面、内务管控等工作规划。

王总对柯总的总结分享给予高度认可,同时指出需要对相应的市场与同行进行分析思考,要求调整与控制相应生产指标,以确保良好的经营业绩。随后,片区财务、市场、生产、原料及技术线汇报了1-7月的相关情况及8月工作规划,华东战区总裁助理万学刚及叶兵分别作了战

区水面相关工作分享;丁总、杨总、柯总及万总针对华东战区1-7月的市场、产品、生产、原料及水面等相应问题进行了讨论分析,并给出了相应建议。

针对本次会议,王总进行了总结分析,指出业务人员的基础动作需要改善到位,要有效提升拜访的效果,要求总经理的检查、要求要连续有效进行;在组织能力与个人能力方面,王总希望总经理做好公司最重要带头人的作用,带领大家正确认识组织与自己,充分发挥正能量作用,积极营造良好的企业文化氛围;此外,王总还要求大家对同行情况进行分析,并采取相应对标措施。

最后,王总对华东战区8月份的营销基础、市场产品、配销差跟踪、膨化料推广等5项工作的推进进行了指导,并对园区交叉覆盖与信用管理等工作提出了要求,希望大家在大家的共同团结与努力、友好协同与互助下,找问题、找方法、找措施,确保量利的顺利达成,最终实现华东战区的经营业绩大爆发!

中国驻胡志明市总领事馆韦锡臣参赞莅临越南通威

本报讯(通讯员 唐影)7月31日,中国驻胡志明市总领事馆韦锡臣参赞、林雅雪领事莅临越南通威指导工作。通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福,通威股份海外发展项目组组长高杨滨等热情接待。

韦锡臣参赞与陈总进行了交流。陈总对越南通威的发展史、公司目前的经营情况、市场情况和未来发展规划向韦参赞进行了汇报。随后,在陈总及高杨滨组长的陪同下,韦锡臣参赞、林雅雪领事参观了越南通威生产车间和库房,对公司先进的设备和管理水平也给予了高度评价,并在参观过程中对公司的生产及消防安全提出了宝贵意见。

最后,韦参赞与越南通威中方干部进行了座谈和交流。韦参赞代表大使馆对中方员工表示了慰问和关心,对公司的经营业绩给予了高度评价,希望公司在关注经营的同时还要时刻注重生产安全和风险的管控,为企业良好发展奠定坚实基础,希望通威在做大做强饲料产业的同时能在其他产业进行扩充并做大做强,并祝愿通威事业能够在越南以及海外发展的更好,为国争光。

连云港通威召开“建标对标,公司再定位”会议

本报讯(通讯员 管俊芳)“目标的高低决定了进步的快慢”,为了让公司全体人员清楚公司的经营方向、奋斗目标,通威股份华东战区连云港通威于8月5日召开“建标对标,公司再定位”会议,连云港通威总经理冉龙田,各部门负责人及全体营销人员参会。

2017年,连云港通威紧紧围绕“优先发展饲料,大力推广膨化料和鱼料,猪料与九鼎”的重点工作开展生产经营,全体员工戮力同心、共同奋斗,实现了自建厂以来的首次年度盈利,取得了前所未有的历史性突破。

随着水面业务的增加,连云港通威转型发展,传统市场通过调结构、做直销持续保持量利的稳健增长;通过大力拿水面增加公司销量;打造核心区塘口,推广先进的养殖模式,助推连云港转型发展,两翼腾飞。

会上,冉总针对各部门在旺季期间的工作进行了要求,并对市场开发给出思路和工作方法,要求各位营销人员回归营销的本质,逐一摸排、确定目标客户、配置相关资源,最终实现销售目标。

6-9月是连云港通威本年度关键时期,公司以行业及股份内部优秀公司作为标杆,不断建标对标,提出连云港公司再定位,优先发展饲料及膨化料战略保持不变,实现鱼料单厂销量连云港第一、鲤鱼料品牌第一的目标。

幸福是奋斗出来的,相信通过大家一起努力,连云港通威定将实现公司经营目标。

厦门通威召开“对标建标之阳光行动”研讨会

本报讯(通讯员 叶鸿娟)8月1日上午,为响应股份“对标建标,快速突破”的行动方针,通威股份华南一区厦门通威总经理曾德林组织全体水产和禽料精英在公司会议室召开了“对标建标之阳光行动”研讨会。

曾总深入解读了海南通威的成功经验,借鉴海南通威的管理模式,让大家学标杆,并从产品力、网络开发(渠道建设)、市场团队分工、日常工作管理等四个方面进行深度地讲解,回归到营销的本质与基本要素,让大家用扎实的终端工作来奠定增量基础。

会上,曾总还对公司目前的产品进行了梳理并配套了组合模式的使用,强化产品目标,聚焦产品核心推广,推高推优,提升营销效率,实现个人与组织的快速突破与发展。

最后,曾总对当前市场工作的重点进行分析,让大家统一思想,转变观念,市场竞争是一场没有终点的马拉松比赛,需要坚持和耐力,才能取得最后的胜利。

亮相凤凰卫视 通威海外再展英姿

通讯员 杨君莉 本报记者 李天宇

8月,通威股份越南二区海阳通威作为中国饲料企业在越南投资的代表接受了凤凰卫视《龙行天下》栏目组的专访。海阳通威总经理许仪、市场部经理袁梁平、生产部经理周鑫接受了专题采访。



凤凰卫视《龙行天下》栏目摄制组与海阳通威工作人员合影留念

延伸阅读 >>

多次亮相全球著名媒体 彰显通威海外雄心

据悉,凤凰卫视《龙行天下》栏目是在中国“走出去”和“一带一路”倡议背景下推出的周播纪录片,主要拍摄并记录中国海外企业的生存和发展过程。同时,以不同的主题为背景对权威的专家、学者进行了一系列的专访。通过他们的视角把握中国企业海外投资的动机、目标和行业发展趋势。为中国企业走出去提供最迫切、最实用的智力保障。此次专访海阳通威,体现了栏目对通威发展历程、行业地位、海外影响力的高度认可。

据了解,此次亮相并非通威首次进入全球主流权威媒体的视线范围。2017年6月,中央电视台CGTN一带一路拍摄组进驻越南通威拍摄取景。摄制组采访了经销商和养殖户,详细了解了养殖户使用通威饲料后给养殖带来的好处和效益增长情况等,还进入车间进行了拍摄。从原料到投料、再到制粒、打包和发货等场景进行了全面的拍摄。据悉,央视一带一路拍摄组选择越南通威作为取景地,是通过四川省商务厅推荐,对目前通威在国内外的知名度和影响力等多方面因素,以及越南通威在国外的情况和厂区标准化、规范化建设非常认可。同年11月10日-11日,亚太经合组织(APEC)第二十五次领导人非正式会议在越南中部城市岘港隆重举行。中国国际电视台CGTN制作的“一带一路”愿景与行动系列报道面向全球播出。在10日午间播出的东南亚系列报道第一集中,越南通威精彩亮相,展示了“中国饲料养殖涸公河畔肥美鱼虾”的发展历程,向全世界传递通威在海内外的影响力。

通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福在接受央视采访时认为,越南通威与“一带一路”具有高度的契合,同时也是中国“一带一路”沿线的重要国家之一,两国按照优势互补、互利共赢的原则在农林牧渔业、农产品生产加工、海水养殖、远洋渔业、水产品加工等领域深度合作。通威将充分利用中越良好的营商环境,促进越南水产养殖行业持续良性发展,共享“一带一路”发展平台所带来的机遇。

产品质量是企业的生命,海阳通威本着“诚、信、正、一”的经营理念,“追求卓越、奉献社会”的经营宗旨,采用先进的生产设备和行业领先的加工工艺为越南养殖行业提供了质量稳定的产品,为当地创造了良好的社会效益。

“金杯银杯不如老百姓的口碑”,为了更好地了解通威产品在市场的养殖效果,海阳通威代理阮文程作为客户代表接受了专访。阮代理表示,他从海阳通威建厂就开始与通威合作,并专销通威产品至今,销量逐年增加。坚持与通威合作,给他及周围的老百姓带来了良好的收益。

海阳通威市场部经理袁梁平就越南北方市场环境、风土人情、养殖容量、养殖户需求、资源整合等作了简要说明,分析了国内与国外之间的市场差异,阐述了通威对产品力、营销力、管理力的重视。

海阳通威总经理许仪就越南目前养

殖行业的现状及通威在越南的发展情况进行了介绍,分析了通威在越南投资面临的机遇和挑战,并对通威如何在行业

激烈的竞争中持续保持良好的发展势头、为当地老百姓提供安全放心的健康食品作了详细阐述。



生产部经理周鑫向记者介绍公司先进设备



论坛现场

高峰论道

共话绿色水产新未来

第九届四川饲料企业技术总监论坛隆重举行,通威股份作为本届协办单位,参与水产发展探讨

8月18日至19日,第九届四川饲料企业技术总监论坛在都江堰青城豪生国际酒店隆重举行,行业顶级专家、160余位饲料企业技术总监齐聚一堂,聚焦饲料行业当前面临的绿色、环保、节能减排三大必修命题,展开了一场意义非凡的激烈论道。通威股份副总裁兼技术总监张璐作为本届论坛的轮值主席出席并作主题分享。

从2010年的6位技术总监自发组建,到2018年的160多位饲料技术总监参与(场外尚有200多人);从6家川企到全国50多家饲料企业与会,四川饲料企业技术总监论坛已走到了第九届。论坛以“闭门会议”特有的方式,刮起了一股饲料配方技术的旋风,将近400位参会企业代表所在饲料企业总产能将近一亿吨,影响力空前。作为主创成员单位,通威股份一直活跃在该论坛的各个领域。本届论坛,通威股份作为轮值主席及协办单位,发挥了积极的组织助推作用。

本报记者 李天宇



通威股份副总裁兼技术总监张璐在轮值主席交接仪式上佩戴象征会议议程的红领巾并交接会旗

当前,在中美贸易冲突以及国内环保政策的形势下,中国饲料工业的发展,无论是原料、设备,还是配方技术创新,都面临着全新的挑战。在史上最严环保法和食品安全法席卷全国,国内拆除网箱30余万口、围网240多万亩,现有产能关停并转、投资建厂不受欢迎的情况下,如何应对环保,节能减排,直接摆在了饲料企业的面前。

会上,张总从生产节能及养殖模式减排的角度出发,系统地阐述了水产环保节能减排工作的实践应用。在生产节能方面,张总主要从水产饲料生产的角度分享了三个方面的内容:一是低氮高能饲料的开发。减少水体中氮元素的残留,通过后喷涂技术提高饲料中脂肪的含量。他表示,在国内,低氮高能饲料的开发,包括罗非鱼在内的很多品种都开始开始在配方中尝试提高脂肪的含量。二是水产酶制剂的应用。众所周知,由于水产动物是变温动物,在添加水产酶制剂的时候,稳定性、作用温度范围、最佳PH值都是需要解决的问题。张总通过不同厂家蛋白酶在不

同温度、PH值的情况下做对比实验研究它们的作用留存率。其中,添加到普通颗粒鱼料中的水产植酸酶有60-70%的留存率。三是原料预处理。主要采用豆粕、棉粕、菜粕、棕榈粕联合发酵,发现原料发酵后的饲料,无论是外观、制粒还是对于水产动物的肠道上,都出现了较理想的效果。需要注意的是,这项工作目前尚未实现规模化生产,现场管理也出现一定难度。

在养殖减排方面,张总主要分享了池塘循环水养殖系统PRAS应用——通威“渔光一体”模式。目前,通威可控水面养殖达35万亩,已建立35个2000亩级现代渔业产业园区。这套系统除了高新技术以及智能化和自动化控制系统的应用之外,核心还在于它的集污排污功能,通过这套系统能够切实达到养殖减排的目的。

本届论坛,诸多顶级专家和企业总监的独家分享,给行业提供了全新的技术突破和发展方向。中国工程院院士麦康森在论坛上指出,2022年水产饲料产量或上升到2100万吨,合理规

划建立养殖配额制度是方向之一,并以在环保风暴背景下我国水产养殖的挑战和机遇为题,阐述了目前环保风暴的状态以及应对建议;为了更好地达到技术交流与探讨的目的,论坛设计了3个主题讨论环节。

由新希望六和股份成都片联副总裁李芳溢博士主持的“水产及畜禽环保、节能减排论坛”环节,与会技术精英各自分享了环保议题下,如何做到节能减排。在新希望六和集团技术总监吕明斌博士主持的“降本增效实践论坛”环节,与会技术大咖从自身实际出发,分享了自己的观点,核心观点是减少浪费、降本增效。由四川巨星集团技术总监苏宁博士主持的“抗病营养及无抗应用实践论坛”,重点关注了抗生素的问题。

论坛最后,张总对支持本届论坛顺利举办的前辈、大企业总监联谊会的邵彩梅博士和吕明斌博士、理事会成员、行业朋友、会议志愿者倾情致谢!

论坛上获悉,张总将连任四川饲料企业技术总监论坛轮值主席。

相 / 关 / 新 / 闻

四川省技术创新促进会 2018 年创新发展论坛顺利召开

本报讯(通讯员 饶瑾瑜)7月30日,由四川省技术创新促进会主办,通威股份有限公司和四川威尔检测技术股份有限公司承办的“四川省技术创新促进会2018年第一次创新发展论坛”在成都顺利召开,来自四川省68所高校、科研院所和大中型企业代表合计86人参会。

本次论坛主题为“创新平台建设与企业技术创新”,会前全体与会领导、专家参观了通威股份孵化的专业第三方检测机构——四川威尔检测技术股份有限公司实验室。论坛由四川省技术创新促进会副会长、企业技术中心建设专委会主任委员王卫华主持,四川省技术创新促进会副会长、企业技术中心建设专委会常务副主任委员、通威股份有限公司总裁助理兼国家认定企业技术中心常务副主任刘辉芬博士代表通威股份、四川威尔检测致欢迎辞;四川省委省政府决策咨询委员会工业组组长、省经信委原副主任宋伍生教授,四川九洲电器集团有限公司企业技术中心办公室主任袁瑞敏、四川东材科技集团股份有限公司技术发展中心主任马庆柯、成都雅途生物技术有限公司董事长朱辉研究员先后作技术报告和交流发言。

论坛上,刘总代表通威股份作了“通威科技创新平台建设与技术实践”报告,从通威股份发展现状、通威创新平台建设、产业链重大科技创新成果和目前重大科技项目四方面介绍了通威36年始终专注水产科技创新,为不断推动行业转型发展、构建水产品可追溯安全体系、促进区域经济发展而做出的努力,得到与会嘉宾的一致盛赞。四川威尔检测副总经理张凤彬博士就“食品安全检测与质量控制”议题,向与会嘉宾介绍了威尔检测在食品安全研究、检测技术创新和国家标准研究等方面所取得的成绩,同时提出威尔检测将致力为农牧行业提供全产业链检测服务,为农田到餐桌每一个环节严格把关,努力发展成为备受尊敬的世界知名检测认证机构。

本次论坛让与会领导和专家、企业负责人近距离了解了通威股份和威尔检测,提升了威尔检测品牌知名度,为今后的跨越式发展奠定了更坚实的基础!

四川预混料举行“寻找精细化升级点”主题讨论活动

本报讯(通讯员 刘燕琴)为推动2018年股份推行精细化工作的全面完成,近日,通威股份预混料片区四川预混料厂以“寻找精细化升级点”为主题开展了激烈的讨论。本次活动对前期目视化管理工作、精细化管理工作进行展示与总结,并再次寻找提升点。活动采取了以工作岗位进行分组的小组PK方式开展。通威股份预混料片区总裁刘如芳、公司各部门负责人及全体员工参加。

大家首先通过实例分享、目视化升级整改成果,充分了解了精细化管理工作开展的背景、意义、目的,以及目视化管理工作是精细化管理工作密不可分的一部分。在理解到本次活动精神后,大家在讨论环节表现非常积极,各小组根据工作岗位提出了相应的需升级点,并针对各升级点展开了激烈的讨论,将活动推向了高潮。

活动最后,通威股份预混料片区总裁刘如芳进行了总结发言,刘总对本次活动开展的开展与前期目视化、精细化管理工作给予了充分肯定,并表示通过近一年半的推行,大家对目视化、精细化工作开展的背景与目的越来越清楚,其实精细化管理就是消除生产运营过程中的一切浪费点,以达到提高效益的目的。同时,刘总希望所有员工能参与其中,积极开动脑筋为生产现场管理多提意见、集思广益,真正做到“用心工作,用智慧工作,用只争朝夕的精神工作”。

广东预混料开展精细化“寻根破疑再提升”参观交流活动

本报讯(通讯员 银小芹)时值产销旺季期间,为加速和更深层次地挖掘公司精细化改造及提升,开阔员工视野,增强员工主人翁精神,积极为公司经营管理建言献策,推动公司精细化工作顺利开展,广东预混料决定,赴股份内标杆公司参观交流。

为参观学习标杆公司,总经办组织各部门专题讨论公司目前还应提升整改的项目,以及有疑惑待执行的内容。8月9日,在公司总经理郭昂阳的带领下,广东预混料厂后勤人员及车间骨干一行15人前往高明通威参观交流。

在高明通威生产部经理王家驹的陪同下,学习团队首先走进了生产车间,了解全价饲料与预混料生产工艺的不同,仔细地参观了生产打包作业。学习团队现场感受了自动化设备的高效率,体会了“变则通,不变则壅”的道理;接着,学习团队了解了车间人员结构情况,并就人员岗位配置、库房物资管理方面交流产生共鸣;最后,学习团队走进品管部化验室了解目视化工作,各项操作仪器、检测样品按指定位置存放,化验溶液标注存储量,取用方便,快而准。参观标杆公司,结合广东预混料厂自身情况取其精华,将加速公司各部门目视化2.0全面升级工作的顺利完成。

座谈会上,高明通威总经理陈佳健带领团队热情接待。郭总就各自公司管理模式及现状进行了交流,强调精细化管理是全员参与的重要过程,员工需要树立经营意识,通过提高岗位技能、人员操作规范,提升工作效率,减少浪费,节约成本等,以实现企业与员工共赢。同时也要求干部参与到基层工作中去,建立完善考核机制,从干部考核到员工考核,层层分解、执行。陈总表示,精细化工作靠的是团队合作,部门之间、员工之间一定要相互理解、相互让步,从而更好地推进工作。郭总表示,精细化工作是公司练内功的关键事项,要求公司通过目视化升级,岗位手册输出,流程再造,对内对外建标立标,现场参观交流等方式强化精细化工作范围及目标。

通过本次现场参观交流,员工感触很深,思想有很大转变,被动与主动完成工作,质量和效率截然不同。精细化工作需要汇聚每一位员工的智慧和责任,广东预混料厂全体人员将再接再厉为公司经营管理更上一层台阶而努力!

强强联手 试水打造订单渔业

通讯员 王敏 何登平 马侨

今年5月,在通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰、通威股份食品事业部总经理助理薛峰的大力支持下,战区与食品事业部达成了共同打造水产产业链的合作协议:利用良种、饲料、动保、安全健康园区、成鱼流通、水产深加工等产业链资源进行优势互补,共同推进江团、斑点叉尾鲴、鲤鱼等产供销一体的闭环优势产业链。从精选种苗,到科学配制饲料、渔业用药等投入品的安全规范,再到成鱼的安全检测、采购、运输、清水净养、深加工,双方实现了从养殖到市场一条龙服务,并严格按照通威养殖技术进行指导,确保生产出质量可控、安全健康的通威鱼,以降低养殖户的养殖成本,提升养殖户的实际效益。

为确保每一份水产品都是符合通威标准的健康鱼,依托通威股份下属四川威尔检测技术股份有限公司做专业检测,威尔检测是专业从事饲料、食品、农产品及环境监测的第三方权威检测机构,先后通过CNAS实验室认可、CMA计量认证、CMAF食品检测机构资质认定,CATL农产品质量安全检测机构评审,现有实验室3000多平方米,拥有液相色谱-高分辨质谱联用仪(Q-Exactive)、原子吸收分光光度计(AAS)、液相色谱-原子荧光联用仪(HPLC-AFS)、全自动脂肪测定仪、全自动微生物鉴定药敏系统、实时荧光定量PCR、水质分析仪、土壤分析仪等高端设备。

据了解,在此次合作中解决了水产产业链各环节的四大难题:一是提供全程的技术指导以及安全的用药规范,最大限度地帮助了养殖户养好鱼;二是养殖户不再担心产品销路,解决了其卖鱼难问题;三是适度的保价收购,降低了养殖户的养殖风险;四是市场、为消费者提供更优质的水产品。

8月13日凌晨5点,七八个经验丰富的抓鱼师傅早早地来到通威养殖户鱼塘,收购第一批经过安全检测的优质江团。在眉山思蒙河大桥,师傅们披着薄雾迅速装车出发,将刚出塘的江团于上午10:30送达通威(成都)水产食品有限公司。通威水产加班加点将这批新鲜的江团进行深加工处理,制成优质深加工水产品,目前已投放至高端市场。



通威股份华西一区与食品事业部强强联合打造订单渔业,提升养殖户实际效益,确保出品安全通威鱼

上50%的基础上,预计发展4000—5000亩的健康养殖基地,每年供应百万斤江团以上,以最终降低养殖户的养殖成本和风险,提升效益为目的,让养殖户在通威的产业资源下,养殖江团放心高效。

以赤诚淬火 换一季烈日勋章

通威一线英雄战高温斗酷暑,用汗水和热情换来下一季春生

通讯员 马琳 贺茜

台风走了又来,高温暴雨同台竞技,“一半雨水一半火焰”让2018年的养殖生产旺季并不那么顺利。加长版三伏天气即将走到尾声,但勇往直前的通威英雄们依然战斗在暑气正盛的最前沿,用汗水和热情铸造一枚属于旺季的烈日勋章。



河北现代渔业产业园的敏敏实验室络绎不绝有养殖户带着病鱼前来检测,服务老师康有嗣高温不下火线



不管养殖户在不在家、有没有需求,武汉通威赵大祥都定时测水、打样



合肥通威的潘祥正汗流浹背,他不忘展示“合肥通威专属防晒装备”



检修员返乡办事,华东水面园区管理员协调检修专家从外地赶来抢修溶氧检测仪,让客户能睡个好觉

阳光下的孩子 历练后的勇士

武汉通威的赵大祥翻出自己两年前的照片,佐证自己曾经也有白胖的少年时代。93年出生的他现在和养鱼几十年的客户站在一起,肤色却相差无几。24岁下市场时,很怕被养殖户看出怯场,遇到不懂的问题就假装出去接电话,实则微信求助服务老师;25岁下市场时,他特别羡慕能和养殖户聊上1个小时的人……现在的他能和客户从树荫里聊到池塘边,满头大汗交流两个小时。

养殖户的鱼塘凌晨缺氧,赵大祥带领两个实习生从1点到4点半挽救2万多斤鱼,预计为养殖户挽回损失约15万元;经销商中暑生病

了,他帮经销商送货;经销商忙不过来,他帮着记账,在40℃的天气里帮经销商卖鱼。最后,他终于在市场上呼百应,经销商免费为他提供宿舍,养殖户积极成为示范户,为通威代言。

敲开一道道陌生的门,每一位客户的求助都是赵大祥成长路上得到的认可。或许有时一无所获,或许有时面对现代社会生活的种种诱惑,通威市场人却毅然选择与同龄人背道而驰,舍弃灯红酒绿,奔赴田间地头,学着在离开象牙塔的第一个夏天,完成角色转变。黝黑脸膛的酒窝里,藏着独属于他们的快乐。

枯燥重复的坚守 昼夜不歇的等候

从43℃到48℃,常人难以忍受的热浪,是通威任何一个生产车间的日常,有一群人,用坚守诠释通威精神。投料区尽是体力活,地下室机器产生的高温不断上涌,他捂着口罩和帽子,在粉尘中一忙就是一天。膨化机作业温度高达110℃,令车间如同沸腾,体力极易透支,他曾在没有任何察觉的状况下中暑倒下。成品打包区24小时两班倒,枯燥的动作反复重复,她在这个岗位已经12年了,深厚的感情让她面对燥热,无怨无悔。

一包包沉甸甸的饲料,他尽可能轻拿轻放,拉料的货车排成长龙,他不敢懈怠,撑着腰站一会,下去喝口水,就是休息。他说来到锅炉区的这个岗位后适应了很久,但这里是

保证全生产线的热量来源,他可以胜任没问题的……

再热再难保障生产,再苦再累坚守岗位,他们战斗在燥热难耐的生产线,信心十足地告诉自己努力挺过旺季产量,优先保障市场供应。工人们用可爱的笑脸让疲惫烟消云散,让通威精神熠熠生辉。

为了工作、生活或梦想,平凡的通威人散落在海内外广阔的土地上,无暇抬头仰望浩瀚星空,他们深知,唯有低头耕耘,以赤诚淬火,才能坦荡植荒数载,换来下一季春生。走过的每一步,都镌刻成丰碑,晒出的每一块伤痕,都是不朽的勋章。希望每一位通威人,在为了生活更美好的路上,都能乐观勇敢,向阳而生!



武汉通威发电机罢工,拉料的客户纷纷上前帮忙修理



合肥通威的王骏不畏酷暑,每月定期给10个示范户打样称重



一包包沉甸甸的饲料,尽可能轻拿轻放,拉料的货车排成长龙,撑着腰站一会,喝口水,就是休息



看仓库在三伏天成为一件能“湿透全身”的差事,为了保证饲料存放得当,业务员们东奔西走、汗如雨下



陈圣毅正在为客户做显性实验

打好养殖“翻身仗” 还看通威虾肝强

通讯员 黄石生 胡田恩

广西防城港市江平镇是广西对虾养殖的核心区域,2015年涌现了一大批浙江“虾王”;2016年养殖效益较2015年稍差,大部分养殖户能达到盈利;2017年早造对虾养殖效益与两广对虾养殖的其他区域类似,能维持在盈利水平以上的养殖户寥寥无几;2018年早造对虾养殖效益有所好转,但对虾出塘价格却是再创新低。随着近几年对虾养殖效益持续走低,大批的养殖户处于观望状态,大家都期待能在2018年扭转颓势。

蓝藻“泛滥” 虾只长速丝毫未减

虽然养殖环境日益恶劣,但浙江缙云的施老板却出奇的顺利。施老板以前在广东养殖对虾,去年刚来江平养殖,初次接触海壹虾肝强,施老板就被虾肝强具备的保肝健肠功能所吸引,加上从周边朋友陆续了解到使用效果,从放苗初期开始坚定地选择虾肝强A+B套餐,91天25条/斤,亩产达到了1810斤,这样的成绩在当地可谓无出其右。

施老板对摄食虾肝强饲料提高对虾免疫力和抗应激能力感受

很深,今年9亩塘投了42万苗,土塘养殖密度一般3-4万/亩,相对来说施老板4.6万/亩的投苗密度是相当高了,中途因为老水的关系爆发了十多天的蓝藻,一直没有处理到位,但是虾却是一点影响都没有,特别到后期水面的蓝藻已经浓得像油漆水般,虾的活力依旧,长速也丝毫不减,抗性十足。而周边许多非虾肝强客户塘口因对虾病害在低价时被追售,多少有点遗憾。

◆ 养殖心得

全程使用具有保肝护肠作用的虾肝强A+B套餐;虾肝强饲料由优质原料构成,科学的配方和中草药提取物的植入,有高营养、高吸收、高成活率、低料比的特点。因营养全面,高温天的使用严格控制,按其它产品的投喂量的80%投喂即可,效果更好。此外,虾肝强饲料内含的一些抗应激,提高免疫力药物因子,能极大地增强虾对环境胁迫的能力,提高对虾成活率。勤改底勤消毒勤补钙,采用海壹

模式的海壹菌克(改底消毒)+解毒先锋(解毒,增加水体通透性)+海壹钙镁多(补钙以及各种微量元素),常态化的操作,给虾营造一个良好的底部生态环境,这是对虾养殖的基础。中后期生长速度快,虾子蜕壳频繁,及时补充钙镁等矿物质元素。

增氧净水:养殖中后期,隔3天使用一次增氧净水宝,净化水质快速增氧,以及闷热天气晚上投放海壹吧持续放氧8个小时,保证水体溶氧的充足。

◆ 养殖策略

今年国内的虾价低,接近几年的价格,土塘在100条/斤的规格可以保本,养殖规格越大一般获得的收益也就越大,但面临的问题是如何才能养大虾赚大钱呢?部分客户觉得虾价低,那就改用最低档的饲料节省成本慢慢养到价钱好再卖,结果虾子生长慢,过程损耗多,不仅虾子没规格,塘口没产量,动保和电费等综合成本进一步提高,最终也没等到好价钱,而海壹主导的用虾肝强快速养大虾上市的思路被证明更能在当前行情下赚大钱。所以,我们建议越是行情差,越要用虾肝强催肥,只有大规格,高产量才能带来高收益!

最高效现代化鱼塘诚邀您来养鱼!

通威股份华东战区打造 30 万亩现代渔业产业园区, 拨打招租热线 15366710888, 共享水产致富成果

本报记者 李天宇

通威股份将围绕“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”, 构建完整水产产业链和高效光伏产业链的商业模式, 并通过资源创新整合成“渔光一体”模式, 融合后能对外输出绿色新能源和绿色安全水产品。

目前, “渔光一体”的落地可以分成两个阶段, 第一阶段是围绕塘口打造现代渔业园区, 第二阶段是对满足条件的园区配备光伏发电装置。华东由于地理环境原因, 成为通威股份现阶段建设现代渔业园区的核心区域, 据悉从2016年起陆续在滨海新滩盐场、灌东盐场、射阳、宿迁等地累计圈定面积超过30万亩, 建成2000亩级产业园35个, 这些园区将成为通威品牌鱼的生产基地。

区别于散户为传统的鱼塘养殖, 通威股份所建的现代渔业产业园区专注于标准化、模式化的过程管理, 进而可以保证水产品的质量。发展趋势上来说, 园区式的养殖管理模式是未来的发展方向之一。但这一创举, 缺少可供参考和学习的对象, 因此运营及管理如此大体量的水面资源, 挑战与考验不可避免。日前, 负责大水面运营的通威股份华东战区总裁助理万学刚接受了《水产前沿》专访, 介绍了战区打造现代渔业产业园区的发展情况和综合优势。



保障

六大项目支持 提供全方位保障

通威对入驻园区的养殖户提供 6 大项目支持, 包括: 1、公司+农户协同发展, 全产业链支撑, 公司优先回购园区水产品; 2、园区优先提供优质苗种; 3、配套通威 365 科学养殖模式、优质饲料、养殖机械及动保产品; 4、通威技术人员驻场解决养殖问题, 110 位服务专家全程技术支持; 5、通威农业担保公司协助园区养殖户办理融资, 解决养殖资金困难问题; 6、园区养殖户可参加渔业养殖保险, 降低养殖风险, 保障综合效益。

我们直接除欠, 因为银行只能授信贷款 50 万元, 超出部分需要有担保抵押, 对于不具备担保抵押条件的、本身又比较优质的客户, 我们会考虑直接除欠。

怎样消除病害隐患?

盐城为江苏及全国精养鲫鱼最多的区域, 从 2008 年左右开始, 苏北鲫鱼每年暴发鳃出血疾病, 且每年都存在上升趋势, 大批量精养鲫鱼养殖户严重亏损, 现至今行业没有特效药进行治疗。2018 年园区租户总租户 190 户, 精养鲫鱼有 78 户, 占比 41%, 及时引导及改变园区租户的养殖模式刻不容缓。通威计划通过模式引领, 来增加园区租户抗风险能力, 比如推广鱼虾混养、草鲫混养等, 争取今年内精养鲫鱼模式减少 20%, 用三年的时间彻底改变目前精养鲫鱼占主导的现状; 同时配套推广用料模式, 防疫模式, 指导养殖户做好各时段的病害防控工作, 最大限度提高养殖户的效益。

怎样解决资金保障?

苏北的养殖户规模普遍较大, 这样对资金的要求很高, 如何做好融资保障? 主要有三种融资方式, 第一种是通威农业担保公司整合银行资源, 对信用良好的养殖户可以不需要担保抵押, 最多贷款 50 万元, 我们不需要承担直接的责任, 但需要对养殖户提供的资料真实性负责; 第二种是通过通威农业担保公司进行担保贷款; 第三种是

前景

将建成 100 个园区 打造通威品牌鱼生产基地

未来, 通威确定了三个发展阶段, 第一阶段是控水面, 建立通威农合社, 筛选优质养殖户, 并率先打造国家级现代农业产业园区。从 2017 年开始, 通威和灌东公司双方合作将灌东自养园区申报为国家级现代渔业产业园。双方已形成定期联络机制, 拟定详细的分工和推进计划, 并多次和相应部门和人员沟通、衔接, 已形成国家级渔业园区的申报材料。

前期已和通威水产公司联合打造华东区域成鱼销售网络, 卓有成效, 并将继续加大合作的力度。

第二阶段是打造闭环产业链 (包括苗种供应、养殖过程管控、成鱼销售、水产品加工厂等), 实现全过程监控。通威已形成自己的苗种及苗种培育基地, 如通威海壹淡水苗等, 并在园区内广泛推广。同时,

第三阶段是打造绿色、环保的通威品牌鱼。目前, 战区正策划与通威鱼公司合作, 通威鱼公司已完成前期南京市场调研, 并提出市场规划, 计划首先在南京市场布点, 并逐步打开江苏南京、上海、杭州等其他市场。不过, 就目前在江苏区域获取的 30 万亩水面规模, 难以支撑通威品牌鱼在华东的打造。通威未来计划将再获取规模累计 100 万亩池塘, 建成超 100 个现代渔业产业园, 成为通威品牌鱼生产基地, 供应上海、南京、杭州, 乃至全国市场。

规模

两年建园区超 30 万亩 2000 亩级产业园 35 个

近年来, 水产养殖行情起伏, 疫情影响, 严重影响水产养殖的经济效益和健康可持续发展。

同时, 国家环保政策不断收紧, 退渔还湖和退渔还湿已成必然趋势。单打独斗和粗放的养殖模式难以持续发展, 优质鱼塘成为行业稀缺资源。

养殖

集合现代渔业四大模式 保证高效生态养殖效果

自养区现在主推多种养殖模式, 包括池塘循环水 PRAS 模式、常规高效养殖池塘、陆基集装箱养殖模式、“渔光一体”模式。池塘循环水 PRAS 模式主要采用通威自主知识产权的气提技术、集排污技术、污水处理技术等, 进行一种低碳、高效、生态、健康的水产养殖模式。利用池塘面积的 2% 进行标准化循环流水池改造, 其余部分作为水质净化区域, 鱼的成活率高达 95%。配套通威饲料投喂设施和管理系统, 通威物联网系统等自动化和智能化装备, 实现水产养殖业的工业化生产。

常规高效养殖池塘方面, 集约化混养模式, 规模化大水面模式, 鱼的成活率在 90% 以上。采用通威 365 技术、均衡增氧技术、精准组合投喂技术、电化水杀菌等先进技术。再辅以放养模式、养殖规划、配方研发、套餐模式、调水防病等的配套。探索新技术、新模式、新设备, 培养新技术人才, 探寻高

效、绿色、环保的全新养殖模式。陆基集装箱养殖模式方面, 通威现已分别在江苏南京通威水产科技有限公司和灌东基地开始使用集装箱进行养殖, 该模式是一种以陆地为基础, 以集装箱为载体, 有效集节水、环保、健康、高效、集约化的新型全人工控制工厂化养殖技术。25 立方米水体可养鱼 3000 斤, 单位产量是传统池塘养殖模式的 10 倍以上。

围绕“渔光一体”模式, 通威股份是目前全国唯一一家具有“渔业+光伏”双产业链的公司, 依据这一独特优势, 创新形成了通威“渔光一体”商业模式, 即水上产出清洁能源、水下产出绿色水产品, 实现“一种资源、两个产业”的集约发展的优势, 实现对我国蓝色国土资源的综合立体开发。目前, 通威在江苏已经建成如东 30MW 渔光一体基地, 扬中 10MW 渔光一体基地、南京龙袍 20MW 渔光一体基地等。

运营

两种模式同步走 降风险稳创收

主要有两种运营模式: “自养”模式和封闭式的“公司+农户”模式。自养模式主要分布在南京、宿迁、响水、扬中、如东、灌云等地, 共计近 10 万亩, 自养园区的目的主要是探索新的养殖模式、新的养殖技术、新的养殖机械及培育新的技术人才, 并打造环保、绿色、安全、高效的全新养殖模式, 解决养殖污染问题。

封闭式的“公司+农户”模式目的是改变传统散养模式, 形成规模化、有计划、有组织、可控化、可追溯的高效集群养殖模式, 为零污

染、零排放的园区式养殖小区布局奠定基础。目前, 通威对传统模式进行升级和创新, 通过通威公司+优秀客户+养殖户形成小产业链商业模式, 也就是通威农合社。其具有五大优势: 一是享受通威的种苗、饲料、动保渔机的返点优惠 (这些公司资源只针对社员); 二是享受通威独有的保险资源 (只针对合作社成员), 保障养殖收益; 三是享受通威的融资, 降低资金成本; 四是可以入股合作社, 享受分红; 五是享受专业的技能培训和优质的过程服务。

优势

四大亮点 保证养殖效益高于传统鱼塘

同传统鱼塘养殖相比, 现代渔业园区具有几大明显的特点。一是养殖规模化。改变传统散养模式, 形成规模化、有计划、有组织、可追溯的高效集群养殖模式, 单个面积在 2000 亩以上。二是管理集中化, 实现六个统一管理。三是销售品牌化。借助通威在西南地区的成功经验和口碑, 重视生态、绿色、环保养殖, 实现产品溢价, 复制、打造华东通威鱼。四是排污设施化, 配有流水槽底排污系统、集装箱养殖排污系统等。五是养殖智能化。通威智能养殖系统集水质在线监测、养

殖设备控制、视频监控于一体, 可实现池塘溶氧、水温、pH、氨氮等实时监测, 可实现增氧设备、投饵设备、水泵等远程操控, 大大节约劳动力, 提高养殖效率。

从现代渔业园区的养殖效益来看, 普遍高于非园区效益, 以新滩园区为例: 新滩共 11317.2 亩, 有养殖户 25 户, 亩均养殖利润为 3000 元, 高于非园区的养殖户 800-1000 元。这样, 给养殖户增加的效益 1100 多万元, 若以获取的 30 万亩计算, 将直接给养殖户增加收入 3 亿元。

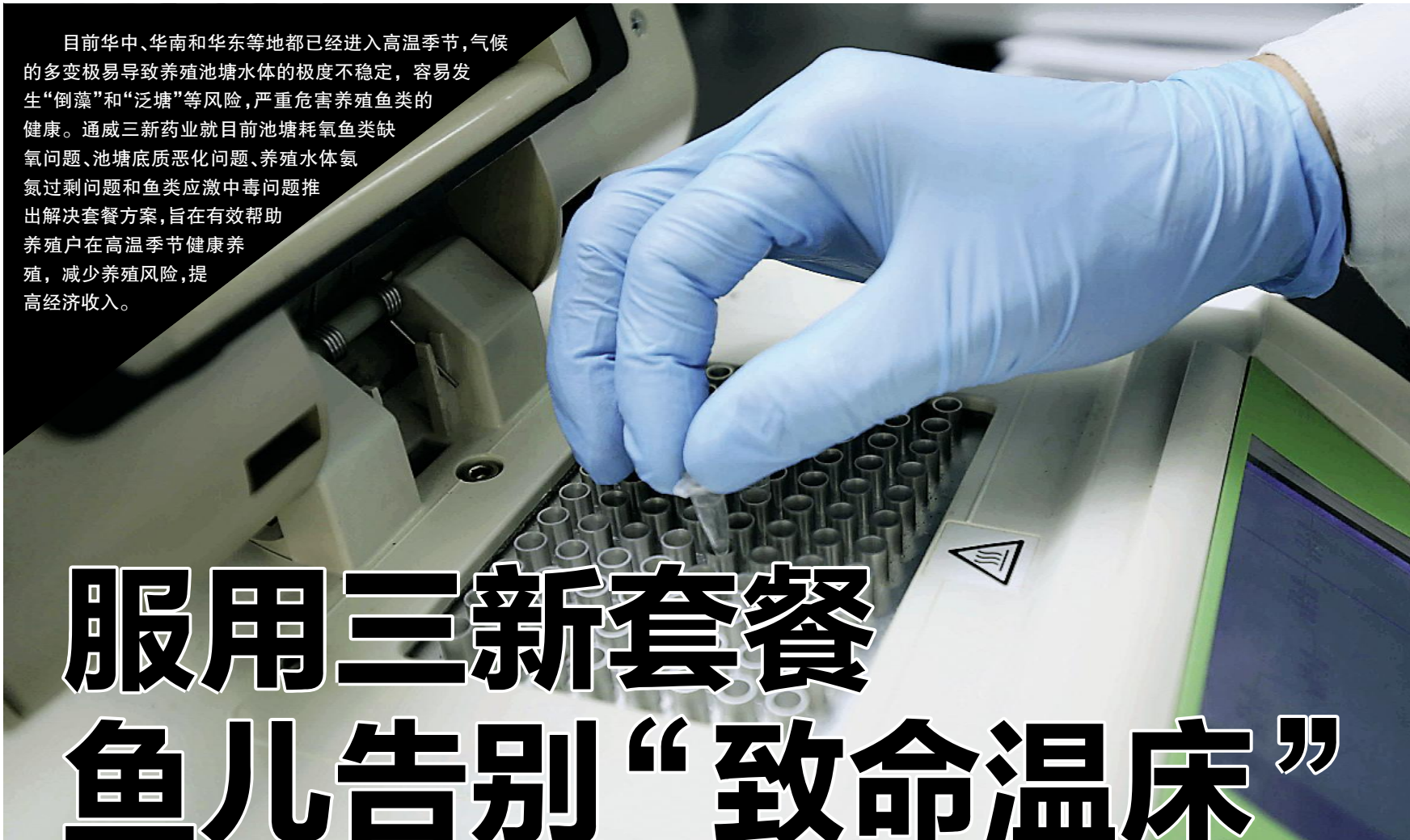
怎样成为园区养殖户?

满足四大标准 入驻园区享水产成果

“公司+农户”模式中, 养殖户的质量是该模式成败的关键之一, 应具备怎样的条件才能注册成为园区养殖户? 主要有四大标准。第一是资金实力好。对于标准承租户, 单户承租面积在 200-500 亩, 且必须住在鱼塘上参与养殖管理, 自有资金不低于总投入的 60%。对于规模承租户, 单户承租面积在 500 亩以上, 自有资金不低于总投入的 80%, 若承租面积超过 2000 亩, 可申请参股公司, 享受分红; 第二是征信良好。须提供征信报告, 用于信誉审查和评估等, 对于信誉度不良的客户我们坚决不通过; 第三是养殖技术好。年龄最好 30-50 岁, 会使用智能手机, 3 年以上水产养殖经验, 能住在塘口亲自参与管理; 第四是认可六个统一管理。包括统一用料, 统一用药, 统一动保、渔业机械, 统一养殖管理、技术服务, 统一解决资金需求, 统一成鱼销售。



目前华中、华南和华东等地都已经进入高温季节,气候的多变极易导致养殖池塘水体的极度不稳定,容易发生“倒藻”和“泛塘”等风险,严重危害养殖鱼类的健康。通威三新药业就目前池塘耗氧鱼类缺氧问题、池塘底质恶化问题、养殖水体氨氮问题、氨氮过量和鱼类应激中毒问题推出解决套餐方案,旨在有效帮助养殖户在高温季节健康养殖,减少养殖风险,提高经济收入。



服用三新套餐 鱼儿告别“致命温床”

三新药业 王虹

高温培养“致命温床”

随着高温季节到来,饲料投喂量、投喂频率均大大增加,大量饲料残饵、粪便等排入水体。由于残饵、排泄物累积和氧气供应不足,造成硝化过程受阻,导致水中氨氮和亚硝酸盐含量过高。氮营养过剩,引起池塘水体氨、磷比失衡,导致水体容易过肥,易发生浓水、蓝绿藻等水质问题;高温还会导致水体分层,尤其是大暴雨、连续阴雨天等天气,因短时间内降水过多,常引起池塘水体分层现象,主要表现在温度分层、溶氧分层和盐度分层。水体分层危害较大,不仅引起水体藻类应激过大,提高池塘“倒藻”风险,导致鱼、虾、蟹等养殖动物应激,严重的导致病害发生。此外,另一个危害是水-底交换过于频繁。强降雨、风向突变、台风天等可以导致池塘底层有毒有害物质、致病菌等泛起,对流到池塘水体中上层,导致池塘水质恶化,增加鱼、虾、蟹等养殖品种发病率。

投喂的残饵、排泄物、生物残体、有机质碎屑等各类物质随着养殖就开始积累在池塘底泥中。进入高温季节后,饲料投喂量、投喂频率快速提升,进一步增加了池塘底泥各种有机物的累积,大量有机质分解极度“耗氧”,导致水体溶氧缺乏。同时,高温季节的到来,使得池塘水体藻类生长进入旺盛期,藻类繁殖周期变短,更新速度变快,池塘耗氧量明显增多。池塘底泥就是各种有害致病菌、氨氮、亚盐、硫化氢等有毒有害物质产生的“温床”,也是向池塘水体“循环释放”这些有毒有害物质的“温床”。进入高温期后,池塘底泥开始大量、长期释放这些有害物质进入水体,导致池塘水质进一步恶化,增加鱼、虾、蟹等养殖品种病害发生概率。

1 增氧套餐

案例:投用3分钟 鱼儿活力开始恢复

通威水动力(1桶用13-25亩·米)+通威高氧(1小袋用1-2亩·米)徐兴旺是二牛岗养殖户,主养子鱼,养殖面积为30亩。6月20日因凌晨时分增氧机断电和前一天使用芽孢,导致塘口缺氧,引起翻塘现象。电话联系通威技术营销服务人员毛文杰,当通威技术人员到达塘口时,死鱼已经达到了一万斤左右,塘口上浮头的鱼活力都不太强。经过了解,区域内经销商阳开桂家里有通威水动力,技术人员立即赶往阳开桂处拿了一箱通威水动力、一箱通威高氧和一箱通威应激灵,并立即和养殖户泼洒下去,不到3分钟鱼开始往增氧机附近靠拢,活力开始慢慢恢复,情况快速好转,事后统计死亡共计1.4万斤左右,保住了大部分鱼。养殖户对我司产品有了更进一步的了解与信赖。事后交流感

慨:如果在刚发现浮头或泛塘时第一时间将通威水动力、通威高氧泼洒下去,就不会有这么大的损失。通过此事,阳开桂下面的养殖户自己家里都备了通威水动力与通威高氧。

功能介绍和说明
通威水动力是一种新型的“增氧产品”。不含氧,通过降低池塘耗氧的方式间接增氧。增加池塘水体的通透性,快速有效缓解水体的缺氧症状,提高鱼类摄食,防止水体因缺氧恶化。通威高氧功能是遇水释放出活性氧,快速增加养殖水体的溶氧量。主要用于缓解鱼、虾等水产动物因缺氧引起的浮头和泛塘。

日常使用以上方案,可在鱼类投喂前半小时使用通威水动力,能改善鱼类吃食状况;特别针对阴天闷热,池塘鱼类吃食不良的改善;产品套餐可根据池塘实际情况酌情使用,碱性水体适当增加通威水动力用量。

2 降亚硝酸盐套餐

案例:两天轻松解决浮头现象
通威亚硝净(1小袋用2-6亩·米)+通威水动力(1桶用10-15亩·米)

7月10日养殖户郑恒春的养殖鱼类出现浮头、摄食不佳的现象,且亚硝酸盐含量高达0.3。通威技术员推荐使用2瓶通威水动力+4袋通威亚硝净。当天上午11点,打开增氧机,在增氧机旁直接泼洒通威水动力,两个小时下亚硝净。7月12日回访时,亚硝酸盐含量为0.01,效果明显,浮头现象

明显改善,鱼类摄食情况较好。通威亚硝净通过生物脱氮作用,双途径快速降解水中的亚硝酸盐,快速见效。通威水动力提高水体通透性,提高气体交换,降低水分子之间的作用力,有效缓解由亚硝酸盐过高引起的中毒和浮头。

使用过本套餐,第二天用“复合芽孢”/“光合菌”,稳水养菌;亚盐超标时,先提前半小时使“水动力”,然后按高剂量用“亚硝净”。



通威三新套餐系列代表产品

3 高效解毒套餐

案例:两天力阻鱼大量死亡
通威解毒卫士(1桶用10-15亩·米)+通威水动力(1桶用10-15亩·米)

江忠义是安庆市大观区山口镇养殖户,主养草鱼、鲫鱼,池塘面积为200亩,池塘水深为3米,水质偏浓、透明度较低,吃食一般。PH数值为7.4,氨氮数值为0.8,亚硝酸盐数值为0.13。鲫鱼有指环虫寄生。

7月15日开始围网卖鱼,搅动底质,外江水进入湖里冲到底质,且鲫鱼本来有指环虫病史,鳃丝本就不太健康,加上卖鱼和进新水导致鲫鱼爆发出血病。7月18号死鲫鱼一千多斤,7月19号死鲫鱼一万多斤。7月19号经通威技术服务部张经理诊断为鲫鱼出血病,给出解决方案使用通威恩诺沙星粉和通威多维内服,外用通威解毒卫士调水,减少鱼体应激反应。7月20号上午使用通威解毒

士解毒抗应激,下午死鱼减少到四五千斤。7月21号死鱼基本没有,让其继续投喂通威恩诺沙星·多维巩固。

功能介绍和说明
通威解毒卫士有三大作用,用作蓝藻、金藻、甲藻等藻类生长过程中或死亡后产生的毒素降解;用作重金属(如硫酸铜、高锰酸钾)、季铵盐、抗生素等药物使用后的解毒;用作絮凝沉降“脏”或“浑浊”水体,提高透明度,使水质变得“清爽”。通威水动力是一种新型的增氧产品,不含氧,通过降低池塘耗氧的方式间接增氧。增加池塘水体的通透性,快速有效缓解水体的缺氧症状,提高鱼类摄食,防止水体因缺氧恶化。使用该套餐请注意,养殖池塘倒藻、倒水、杀虫后、重金属污染严重时使用;先将“通威水动力”全池泼洒,再泼洒“通威解毒卫士”,避免混合使用;可根据池塘情况酌情加量使用。

4 底改套餐

案例:“两改一保”保卫鱼

儿平安度过危险高发期
通威底改(1小袋用3-4亩)+活菌底改王(1小袋用8-10亩,每7-10天用一次)

福建漳州渔场主杨老板有鱼塘61亩,主养草鱼和青鱼成鱼。2017年,杨老板的塘死鱼严重,养殖信心受到很大打击。2018年3月开始,杨老板每月定期使用“通威底改”(一包用2亩水面)+“通威活菌底改王”(一包用4亩水面),同时拌料内服“通威活力健”(每万斤鱼每天使用2公斤)。目前养殖非常顺利,很少出现水质超标和死鱼现象,而杨老板周围其他没有采用“两改一保”方案的养殖户在今年4-5月期间死鱼非常频繁。5月下旬,通威工作人员回访杨老板时,他非常感慨:“每年这段时间鱼病非常多,我们这个地区的养殖户都大量死鱼,今年我使用了通威‘两改一保’方案后就很少死鱼了,鱼病确实重在预防,通威‘两改一保’的效果确实不错!”

功能介绍和说明
通威底改有三大功能,一,改良底质,快速提升底质的氧化还原电位及底泥的通透性,消除水体底部板结、发

黑、发臭、发热等现象。对鱼虾蟹浮游、爬边、浮头、厌食、中毒、上岸不下水等不良养殖状态有很好的改善效果;二,温和解毒;可胶束溶解有毒有害物质,降解氨氮、亚硝酸盐、硫化氢、及其它有毒;三,安塘促长;雨前雨后、天气环境突变使用,能调节水体溶解氧、酸碱、水温分层,促进水底上下层的健康循环,降低缺氧风险。使用后鱼虾蟹活力和食欲增加。

活菌底改王也具有三大功能,一,迅速去除池底有毒物质,减少有机物含量,改变恶臭底质;二,快速提高池底通透性,降低有害物质(氨氮、亚硝酸盐等)的含量,从根本上解决水质恶化问题;三,去除有机物在低氧条件下不完全分解的产物有机酸等,稳定池底PH值,阻止致病菌生长。抑制池塘底层有害菌繁殖生长,预防疾病发生。

在使用该套餐时,第一天使用“通威底改”,第二天使用“通威活菌底改王”;按水面不考虑水深;小水体全池抛撒,大水体可在投饵区集中使用;首次使用“通威底改”的池塘按标准剂量使用;通威活菌底改王可根据池塘实际情况酌情加量,阴雨天可用。

内外兼修保健康 罗非鱼养殖无忧

福州通威威廉 通威动保所

在福建闽南地区,提起罗非鱼养殖的“高热病”(链球菌病),多数养殖户谈其色变,多年困扰当地罗非鱼养殖。今年五月开始发病,八月还在持续,市场防治链球菌病的药物层出不穷(伪劣假冒屡见不鲜,违规自配随处可见),病害却仍然越来越严重,问题越来越复杂,而且一旦发病,其紧急控制难度大,一旦停药就会反弹;滥用药、乱用药,又会引发耐药性问题和食品安全问题。如此进入了恶性循环。其次,链球菌本身是典型的条件致病菌,平时一直处于养殖环境中(水体、底泥),尤其在富营养化的水域中能长期生存,加上密度集约化的养殖直接给环境带来极大的负荷,恶化的养殖环境使罗非鱼持续处在应激环境中,直接导致鱼体免疫功能的低下、组织器官功能紊乱,造成抗病能力降低,一旦处于高温、高发时期,罗非鱼极易感染链球菌病。

因此,为了减少病害的发生,需要使用安全、绿色免疫增强产品来增强鱼体抗病能力,同时定期使用水质改良剂对环境进行合理调控,使“病原、鱼、池塘环境”三者之间处于一种相对平衡状态

1 针对病原下功夫 预防大于治疗

内服通威肤给力,可以增强鱼的免疫功能。以预防为主,量度按照5公斤/万斤鱼,每次5-7天,每月两次;同时,可以针对病原抗菌杀菌紧急治疗:在鱼塘发病初期,按5-8kg/万斤鱼/天使用肤给力,持续投喂肤给力降低死亡,避免死亡爆发性增长。

针对病原,也可以使用链球菌诊断试纸条。水产动物病害感染初期或者潜伏期很难发觉,如果发现已出现死亡情况,其实已经为时已晚。如果提早、及

时、准确的诊断,及时对症的干预,可有效降低经济损失。因此,在市场一线技术服务人员建立现代化快速诊断手段是非常有必要的,尤其在严重缺乏技术人员和兽医的水产养殖一线,让养殖户提供自检手段是非常重要的,真正的做到的对链球菌病“防”大于“治”。

罗非鱼无乳糖链球菌试纸条由于具有检测灵敏度高的特点,所以该试纸条可实现预警和诊断双重功能。具体使用建议如下:放苗前,用试纸条检测苗种、放

苗鱼水体和底泥,排查鱼苗是否携带病原,投苗鱼塘链球菌浓度较高。如果鱼苗检测阳性建议不采购,鱼塘阳性建议杀菌后再检测直至检测结果阴性再投苗。放苗后,4-5月份建议客户一月检测一次,每次检测一个鱼塘随机抓两条鱼进行检测,6月份进入疾病高发期需要半个月检测一次。针对养殖环境(水、底泥),可外泼先锋卫兵扩培液。先锋卫兵+先锋多肽发酵全塘泼洒,视情况每3-5天使用一次。

2 持续使用两个月 罗非鱼远离“高热病”

福建漳州冯老板,6亩塘口混养罗非鱼、草鱼、叉尾,自6月中旬(高温、高发季节)开始定期采用口服通威肤给力+外用先锋卫兵扩培液,持续使用两个月,罗非鱼没有暴发“高热病”,基本没有损鱼;其次水质良好、稳定,连续50天没有降过

亚硝酸盐,同时通威技术人员定期为罗非鱼进行“体检”,红润的肝脏、饱满的肠道和没有链球菌感染的结果,都让冯老板放心不已,对该方案非常认可!PS.与其相邻的两位养殖户看到冯老板使用该方案(口服通威肤给力+外用先锋卫兵扩培液)

一个周期后效果明显,7月中旬自行定期使用,所放罗非苗种均未发病。该区域养殖户大姐感叹道:“去年因‘高热病’持续拌药不能断根,反反复复,今年到现在我还没有使用过抗生素,这个方法的确好,还是我们的观念没有跟上啊!”。



使用通威肤给力系列套餐,减少罗非鱼病害发生,保障养殖效益

广大养殖户还面临一个不容忽视的问题,就是目前养殖户整体专业知识有限,缺乏防患于未然的理念。连续多年罗非鱼市场行情疲软,多数养殖户对一些预防措施在实际生产中都不愿采用,一旦发病,用药效果差强人意,才后悔当初。

因此,针对罗非鱼链球菌病,养殖户真得需花更多的精力在预防上——做好养殖环境调控,罗非鱼体质免疫增强,同时配合病原监测预警,同时养殖管理跟得上,相信罗非鱼链球菌病不再是养殖户的“心头病”。

“做生鱼，通威是认真的！”

通威特种料生鱼发展论坛顺利举行，通威股份华南一区总裁邓金雁阐述通威特种料生鱼发展规划

通讯员 郑小波 本报记者 李天宇



通威股份华南一区总裁邓金雁作会议致辞



会议现场座无虚席

8月16日，通威特种料生鱼发展论坛在广东佛山祈福仙湖酒店隆重开幕。通威股份华南一区总裁邓金雁，通威股份水产研究所所长陈效儒博士，通威水产科技有限公司总经理李显良，通威特种料营销总经理周争志等领导出席了本次论坛，200余位生鱼养殖户齐聚参会。

邓总在会议开始时发表致辞表示，通威在应对养殖品种和结构转变方面做了大量工作，根本目的是在转变中更好的服务经销商和养殖户朋友，提供性价比更优，质量更稳定的产品。为此通威股份在2016年就成立了专门的特种料公司，即今天的通威特种料，并以此为基础，进行了一系列的变革：水产料已是全球第一，特种料全国前三，同时目前集团对水产料重新进行了顶层设计和规划，未来5年水产料方面重点拓展特种料、从工厂设计、研发队伍和市场资源投入向特种料倾斜，全力布局特种料，目标是实现特种料全国第一；现阶段针对广东通威生产线进行大幅度的改变，做到专线、专人、专业的生产！同时在规划建设中的大型饲料生产基地两家，成立专门的特种料生产车

间，预计明年即将建设成一家专业特种料工厂，同时在珠三角储备规划一家，通过三年的努力把通威体系特种料做到珠三角前列；成立片区技术服务中心，片区联动，更加高效的为市场提供优质的服务，让每一塘鱼、每一个方案都必须有详细的数据做支撑；大力扩建特种料团队，对团队实现“三专”要求，即专心、专业、专人；坚持数据指导，用最直观的表达，给用户最为直接的体验，针对用户的需求深入分析，不断的组合资源创造用户的价值！

邓总还提到，针对生鱼流通问题，通威股份充分利用通威食品企业和通威三联水产品交易中心，集中资源成立通威水产大型鲜活鱼流通企业，致力于水产品的大宗流通，重点聚焦特种鱼，现阶段生鱼的流通总量

在行业处于前三。未来两年要做到行业第一，有力的解决通威用户的流通顺畅，更大的保障通威用户的养殖收益！未来生鱼苗种端利用位于九江的南海通威水产科技有限公司，组织市场优质资源，通过对于品种的监控和整合，为大家提供优质的苗种！在动保方面，将不断的通过通威三新药业针对市场加强产品研发，让市场有效、高效的运用我们的产品，保障养殖的顺利进行！

会议中，来自通威股份特种水产研究所的陈效儒所长和潘渝博士分别就通威特种料的发展历程、通威特种料在生鱼领域的研究成果以及通威生鱼料的设计思路发表了解说，生鱼本身的特殊性导致生鱼养殖既需要养得好，也需要卖得好。所以通威生鱼料基于为养殖户增加效益的考

虑，既拥有吃得好上市早的特质，也自带实身无肚腩的优点。

据悉，自2016年以来，广东通威投入巨额资金，专门设立了2条特种水产饲料生产线，其中1条专门用于生鱼饲料生产，并计划在之后五年内增加特种饲料产能至10-15万吨。此外，广东通威还特别重视环保问题，从2017年开始陆续投入3000万元用于环保改造，努力把广东通威打造成环保示范性企业。

为了保障经销商和养殖户的利益，通威不止在饲料本身下功夫，还特别成立了通威水产科技有限公司，专注水产品流通。在生鱼方面，通威水产科技公司跟通威特种料建立了更加紧密的联动机制，用终端丰富的市场需求来提升养殖端的生鱼收购价格，为养殖户带来更高的收益。

通威股份精细化 管理小组赴 华南二区指导工作

本报讯(通讯员 林梦丽)8月13-16日，通威股份总裁室业务专家、精细化管理领导小组组长李昌海一行先后赴通威股份华南二区宾阳通威、南宁通威指导工作，华南二区精细化管理负责人付炯刚就两家公司的精细化管理工作开展情况作简要汇报，通威股份华南二区总裁卢运进陪同并出席座谈会。

座谈会上，李总指出，目前，宾阳通威、南宁通威的内务和生产体系精细化管理工作已树立良好的实施规范并初具成果，下一步，宾阳通威重点关键改进两点：要统筹计划、生产、销售的一致性，员工的能力和协作，直接决定生产现场的精细化管理能取得怎样的成效，要高效配置人员、机器、材料、制度、环节等生产要素，强化员工降本增效意识和专业技能培训；南宁通威要加快新厂手续的办理，未搬迁前，各项现场管理不能松懈，保证新旧厂转换各项管理工作的高效协同。

最后，卢总要求两家公司的内务中干对本次精细化管理小组提出的意见和建议进行认真落实改进，加强精细化管理宣贯学习，提高公司管理水平，保障产品质量的同时将原料采购和生产制造成本降到最低。

国家税务总局澄迈县 税务局局长吴爱清 调研海南通威

本报讯(通讯员 邱军)8月9日，国家税务总局澄迈县税务局联合党委书记、局长吴爱清一行莅临海南通威调研指导税务工作。海南通威内务工作牵头人邱军等热情接待并座谈。座谈期间，海南通威内务工作牵头人邱军就海南通威公司基本情况、业务形态及1-7月经营数据、纳税税种及税款等进行了详细介绍。

在随后的工作交流会上，通威(海南)水产食品有限公司财务部经理陈传鸿对公司基本现状、业务形态、近期中美贸易战对公司出口业务及出口退税影响等情况作了详尽汇报，并希望县税务局能一如既往地支持公司的建设与发展。

实地调研后，吴局长一行对通威“诚信正一”的企业经营理念表示了充分肯定，对公司取得的经营业绩及合法合规纳税、带动地方就业、增加地方税收等成效给予了高度的评价，勉励公司继续做好当地农业发展模式的探索、创新，并带动当地农业及经济发展，最大程度提升企业投入产出效益，争取在2018年突破10亿元产值大关。吴局长表示，税务局将全力支持当地民营企业发展，立足实体经济建设，推动农牧行业安全健康、生态环保可持续发展，真正贯彻落实国家及党中央倡导的扎根和坚守以实业报国。

最后，吴局长还就税收政策改革是否能真正为企业减负等诸多企业关心的问题进行了深入了解和交流，并提出，希望企业在帮助政府机关切实改进工作作风、为民办实事上给予监督。

与通威联手 “蛙”出一条致富路

通讯员 李育强 张佐 救世伦



合作社人员与通威公司技术人员合影留念

30多岁的钟发红打打房地产事业多年，在忙碌之余，偶尔邀上三五朋友去品尝他最喜欢的“跳水青蛙”。一次偶然的机会，让他“蛙”出了一条致富路。

2014年，钟发红偶然知道自己从小就喜欢的青蛙(黑斑蛙)已经不是野生，而是由人工饲养的。通过多次考察发现，在整个青蛙养殖产业，不仅各个环节都有丰厚的利润，且各环节的交易还都是现金结算，这与他当时最头痛“三角养的”形成了强烈的反差。同时，他还发现川渝两地餐桌上的青蛙大都来自湖南湖北地区，本地养殖量少之又少。

2015年，他与其合伙人一合计，毅然放弃了自己经营多年的房地产业，用产业链的思维，与其事业上的

合伙人一起转行，开始投资青蛙养殖。几个合伙人分工协作，分头到川渝各市场考察青蛙需求量，到湖南湖北学习养殖技术、到食品公司探讨青蛙深加工之路，并在老家隆昌市建立试养基地。

2016年，通过两年的养殖，他们逐渐掌握了各个环节的关键控制点，于年末成立了隆昌市润茂源青蛙养殖农民专业合作社。通过与通威合作，使用“通威青蛙831模式”以及“鱼水情”青蛙饲料，提供种蛙、蛙卵、蝌蚪、幼蛙、动保及回收成品青蛙一条龙产业服务。

2018年，钟发红的养殖事业被当地政府知晓后，政府部门带人前来参观考察，内江新闻网于6月6日作了《小青蛙带来大商机》的专题采访

报道。今年，润茂源基地的60亩成品蛙养殖基地于3月15日放苗，5月1日青蛙陆续上岸，6月23日开始销售成品青蛙。现已使用了100吨通威“鱼水情”饲料，销售了214.5万元的青蛙，蛙池中还留了4万斤的种蛙明年使用。大家一起算了一下，他这个60亩成品蛙养殖基地的利润，每亩有3.68万元，成品蛙(不计苗种及其他相关产品销售收入)总利润达到了221万元。

面对这个利润，他笑而不语，他说这个比起他曾经的房地产行业，这个是现金利润而不是账面利润，并强调他和他团队最近忙了三件事情：一是选地扩大养殖基地，二是规划润茂源合作社的合作方式，三是青蛙食品的开发与推广。

四川通威“三板斧”致胜猪料营销

通讯员 戴书俊 王亮 祝丹

一些饲料企业利用养殖户对仔猪腹泻的恐惧心理，过于强化仅占商品猪全程饲料15%的教槽、乳猪料，而忽视了在养猪全程中占85%的中、后期料的研究与开发。在教槽料、乳猪料阶段，大量使用抗生素抵御腹泻，导致仔猪肠道被破坏，严重影响中、大猪阶段营养吸收，最终导致养殖全程效益降低。

通威股份依托其国家级技术中心、国家级检测中心、畜禽研究所三大核心机构，长期关注动物营养、饲料生产等领域的科技投入和高技术研发。在低抗生素水平前提下，通过加强饲养管理和营养调控，有效解决仔猪腹泻问题，确保仔猪肠道健康，以科学的原料组合和营养平衡，结合中国现阶段养殖特点，提炼出了全新的“通威2615养猪模式”，确保养殖全程

性价比更优。四川通威(股份)总部猪料营销核心思想，推出营销三利器“教槽料=做偏食=肯上料、乳猪料=做实证=长得快、仔猪料=算效应=肉嫩好”。

第一招：教槽料偏食对比

通过近半年的偏食实验，同时旺仔乳和旺仔康的全新升级上市，通威教槽料在四川通威区域得到广大经销商的一致认可，让养殖户朋友认可了高档料的优势，前期多用教槽料，6公斤教槽料用下去带来意想不到的效果，同时也激发了营销团队推广的斗志，真切体会到了公司产品的竞争力。

第二招：乳猪料开始做实证

“乳猪料210：包增重52斤的乳猪料，性价比一流。”这句话已经深深

扎入了我们每一个营销人员心中，这不是一句口号，而是我们每月近50个实证得出的结果。按照261模式的标准，在当地有影响力的、养殖能力比较好的有一定养殖规模的养殖场选取合适阶段仔猪，我们开展210单品实证，实证完成当天邀请周边养殖户召开小型实证分享暨产品推介会。引爆那些喜欢用低质低价养户的心，教会他们高档乳猪料是算得来得账的。

第三招：仔猪料212优势产品做差异化

通威后期料产品定位：质量稳定、长势好、性价比系统支撑，强化肉质。长得快是众多竞争厂家的宣传口号，这仅仅是抓住的养户的心。通威猪料经过畜禽研究所肉质提升方面的潜

心研究，抓住了一众屠宰户的心，促使四川通威的肥猪在市场同比可每斤多卖1-2毛，每头标猪至少多卖30元。这其中的关键就在于通威猪肉肉质鲜亮、滴水损失减少、瘦肉率提高、屠宰率提升1%以上。用眉乐雅地区的屠宰户话说：通威猪肉好卖、卖得起价、老百姓吃的放心。

“打造世界级健康安全食品供应商”，是通威30多年始终不变的追求，做好每一颗料，让广大人民群众吃到每一片放心肉。同时，通威股份坚定不移把“助力农民增收致富”作为企业发展的社会使命。全体四川通威人始终坚持通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰指示将养殖户利益放在第一位，并通过不懈的努力，与千千万万养殖户一道资产倍增。



做好模式创新，保证猪料营销稳步发展

病急乱投医 五天损失七千鱼

鱼病小灵通提醒,鱼病高发季应正确使用药物,切勿病急乱投医

草鱼用药后还在持续死亡?
可能是车轮虫惹的祸!



夏季高温季节,养殖池塘水温连续攀升,加上鱼类处于生长高峰期,同时也是鱼病高发季节。防治鱼病过程中,绝大部分养殖户在用药时存在诸多不当,不但影响治疗效果,而且还有可能造成巨大损失。因此,正确使用鱼药是有效防治水产病害,提高成活率的重要保证,在高温季节如何正确使用药更是非常关键。

近日,通心粉社区收到了来自北京市平谷区陈老板的紧急求助帖表示,短短5天时间,死鱼数量超过7000尾,下面我们来看看她在用药过程中触犯了哪些用药禁忌!

药物“失灵” 5天死了7000尾

陈老板有8亩鱼塘,每斤鱼有8-12条。6月27日,发现了几条死草鱼,当天使用了驱虫三合一(Feso-02,Cuso2,敌百虫)杀虫;6月28-29日,连续两天使用了500ML*5瓶的戊二醛对鱼塘进行杀菌,死鱼明显增多;6月30日,他怀疑是草鱼三病,就使用三黄散、恩诺沙星、肝胆舒灵投喂,发现没有任何效果,死鱼快速增加。经检查,发现鱼体发黑,鳃丝粘糊,肠道无食,死鱼数量已经达到2000多尾,情况已经不受控制;7月1日,死鱼数量预计已达4000-5000尾,愈发不可控制,又怀疑使用药量过大,就使用两桶解毒卫士解毒。陈老板表示,从外观察



看,水质还可以,并未有明显异样。

鱼集体死亡 或因外用药用中毒

鱼病小灵通通过初步诊断,认为陈老板的鱼可能是外用药用中毒了。建议使用食盐、果酸、葡萄糖、维生素C等全池泼洒。最好换水。观察一下。停止投喂抗生素,使用肤给药投喂5-7天。为详细了解病情提供更完善的解决方案,鱼病小灵通马上与陈老板进行了电话交流,并对陈老板的问题做出了解释与解答:由于没有使用显微镜检查确认,只是凭经验怀疑有寄生虫,就使用硫酸铜+硫酸亚铁+敌百虫治疗,这样会对大多数病鱼造成很大的伤害(中毒)。鱼病小灵通提出参考建议:如果检查发现车轮虫较

多,可以使用市场上专门杀车轮虫的商品药;或使用硫酸铜+硫酸亚铁(5:2);按照0.7ppm+敌百虫0.5ppm;还可以使用阿维菌素25-30毫升/亩,代替敌百虫,全池泼洒;如果检查发现指环虫较多,可以使用市场上专门杀指环虫的商品药;或使用硫酸铜+硫酸亚铁(5:2);按照0.7ppm+敌百虫0.5ppm;还可以使用氯氰菊酯20毫升/亩,代替敌百虫,全池泼洒。

不同病症使用不同疗法

鱼病小灵通提醒,由于陈老板使用消毒药物时是按照说明书的剂量加倍使用,从而进一步加大大了对生草鱼的刺激,造成了草鱼大量死亡(如:2017年,湖南也有一位老板加大剂量使用戊二醛,造成

30000多斤的草鱼死亡)。因此建议,咨询看产品说明书,不能随便加大剂量;不清楚可以咨询药厂的技术人员。为了安全,可以按照说明书,使用一次消毒药;隔1-2天再使用一次。如怀疑是烂鳃病,使用恩诺沙星+肝胆舒灵+三黄散投喂,没有效果,说明病鱼已经严重中毒的,鱼肯定不会吃饲料,因此,检查死鱼肠道是空的,因此建议停止投喂抗生素,可以投喂多维、肝胆舒灵、肤给力等;如果寄生虫数量不多的情况,可使用内服杀虫药或投饵台挂袋(硫酸铜+敌百虫)的方法,预防寄生虫大量繁殖;如果检查没有明显的寄生虫,一般来说就是细菌感染引起的肠炎、烂鳃等,可使用三黄散+肝胆舒灵+恩诺沙星;或其他药物做成药饵,投喂5天;外用消毒和水质调节,鱼病会逐渐好转。

高温季, 预防用药不当 怎么办

通心粉社区鱼病小灵通结合陈老板案例及工作实际情况,对高温季节的用药方法及注意事项进行了概括总结。

外用药用使用,可预估鱼塘体积。使用药物之前,应当准确估算鱼塘体积;根据药品说明书,计算出合理的用药剂量。根据水质情况可适当减少或增加用药剂量。(注:超过2米水深的水体,药物剂量最多按照2米水深计算用药剂量);一定要晴天使用药物,雨天、缺氧、浮头禁止使用杀虫、消毒药物;根据养殖品种选择适合化学成分杀虫药。

内服药使用,可根据鱼的病症选择适用的抗生素,在加三黄散、肝胆舒灵,配合活力健、肤给力投喂,只要鱼塘不缺氧,都可使用;选择质量稳定合格的产品;如果使用两种以上的抗生素,一定要注意配伍禁忌,避免产生拮抗作用;内服药一般连续使用3-5天,再观察是否有效,若无效,则应考虑其他原因。

另外,应适当控制投饵率;保持水质良好,降低氨氮、亚硝酸盐;多开增氧机,勤观察。

在养殖过程中,寄生虫也是决定草鱼养殖成功与否的重要因素。近日,通心粉社区收到来自四川绵阳一位用户的求助消息。鱼病小灵通先凭借病鱼的照片初步判断为草鱼患有车轮虫病,并给出了草鱼车轮虫的治疗方案,经过5天的治疗,鱼塘已经恢复平静。

车轮虫病一年四季均可发生,流行于4到10月,夏、秋季节尤胜。当在水质不良,水温20-28度,放养密度过大、阴雨天气等因素的情况下,车轮虫往往大量繁殖,引起鱼类死亡。当草鱼寄生的车轮虫数量不多时,宿主鱼没有明显病症,随着车轮虫增多,会刺激鳃丝大量分泌粘液,导致鳃上皮增生,妨碍呼吸,引起病鱼浮头、食欲不振、鱼体色暗淡、没有光泽、鳃丝变鲜红或到处游荡,甚至死亡。

鱼病小灵通建议,使用20-30斤麸皮+恩诺沙星100克+多维100克+肝胆舒灵100克+植物油一斤,做成药饵,直接撒到池塘。一天一次,连续投喂5天;如果检查水质,氨氮或亚硝酸盐高,应该调节;如果发现车轮虫较多,可以使用硫酸铜5两/亩+阿维菌素30毫升;晴天——全池泼洒一次,注意增氧。

该用户还提出,鱼头、身体和尾巴出现发黑状况。鱼病小灵通认为,一般生病(赤皮、烂鳃、肠炎等)的鱼,就会发黑。细菌感染或者寄生虫,如车轮虫、指环虫等破坏了鱼的鳃丝,导致细菌感染。

对于硫酸铜杀虫,鱼病小灵通提出,硫酸铜一般对于车轮虫、孢子虫、斜管虫等应该使用硫酸铜+硫酸亚铁+阿维菌素等,效果是有保证的。一般一亩池塘(1米水深)使用硫酸铜7两、硫酸亚铁3两、阿维菌素30毫升,一起全池泼洒。硫酸铜使用之后可能会杀死部分藻类,要注意增氧。对指环虫、三代虫,可以使用甲苯咪唑、氯氰菊酯。如果效果不理想,也可以一亩池塘使用硫酸铜5两+氯氰菊酯,效果更好。注意要在晴天使用,预防缺氧、浮头,鱼药店还有专门杀——车轮虫的商品药,如果效果好,也可以使用的。

草鱼“蛙泳”要当心 可能溶氧低

厦门通威 周超华 本报记者 李天宇



近日,全国多地遭受暴雨及高温天气,炎炎烈日下,不止人汗流浹背,水里的鱼儿更是闷得透不过气来,常以蛙泳的姿势在水面游动,还有些养殖户鱼塘出现大面积死鱼的情况。

所有水产养殖户都知道夏季容易缺氧泛塘,稍有管理不当就可能发生疾病爆发。我们常说防大于治,病害是预防容易,治疗相当困难。那么,如何在高温时期保证有效投喂,才能防患于未然呢?

近日,一位来自厦门通威的养殖户向鱼病小灵通求助,称他水库

的草鱼长时间在投喂之前浮在水面,投料之后几乎一整天都在水面呈蛙泳式游动。而别的水库在投喂之前是正常情况,投喂结束后在水面呈蛙泳式游动40分钟后会下沉。该养殖户称,他的水库于近两年开始养殖,亚硝酸盐在正常范围内,投喂率还不足2%。水库曾出现过车轮虫病、烂鳃、肠炎等疾病。溶氧在4的情况下,在发病前和发病治疗稳定后长时间呈现这种蛙泳的现象。

对此,鱼病小灵通分析认为,该养殖户的鱼塘如果没有车轮虫,应该是投饵区溶氧低,草

鱼吃料后需要消耗大量的溶氧,满足消化。当然,如果草鱼的肝胆有问题,消化能力下降,这个情况更明显。因此建议检查是否有寄生虫;检查投饵区溶氧,安装增氧机;使用活力健、肝胆舒灵等内服,增强体质。另外,水库的氨氮、亚硝酸盐,适当控制投饵率都是需要考虑的因素。如果投喂率还不足2%,那就应该着重分析草鱼的肝胆、寄生虫、投饵区溶氧的问题。

鱼病小灵通通过该养殖户提供的水质检测报告看,鱼塘溶氧偏低。虽然使用了风送投饵机

投喂饲料,但由于水质差,草鱼饲养密度大,投喂一小时后,溶氧仅有1.7mg/L。在这种情况下,鱼吃完饲料之后,需要丰富的溶氧来消化饲料,就会呈现蛙泳式游动。建议在投饵区增加水车式、微孔式、叶轮式等增氧机;PH值偏酸性。水库的PH值为6.7-6.9,对草鱼的生长不利。建议使用通威复合芽孢杆菌、光合细菌全池泼洒;同时使用培藻素+磷太好培养藻类,促进光合作用,保持溶氧充足;可以定期使用生石灰消毒和升高水库PH值,将水质调节到最佳状态。

当心!
随意用杀虫药饵料
治绦虫可能致鱼死亡

近年来,江苏常州武进地区随着养殖密度的不断提高,投料随之增多,塘底有机耗氧造成溶氧降低,饵料系数不断升高。随着气温及水温升高,大部分客户也准备加料,但由于前期的各项养殖操作不到位,发病情况也接踵而至。

近日,江苏常州孙老板发现鳊鱼有绦虫,出现了大量死亡的现象。孙老板发现有绦虫后,为了方便使用药物,便给鳊鱼连续投喂了2天某小型饲料厂生产的专治绦虫病的药饵料,结果出现了大面积死亡;他凭借经验,连续使用VC投喂了4天,死鱼还在继续;后来又连续投喂了3天抗生素,依然没有效果;每天还有700-800多条死鱼。

鱼病小灵通分析认为,吃了药饵发生较多鱼死亡,应该有以下原因:药物搅拌不均匀,如果鱼吃到的药物剂量太大,就会出现死亡;计算药物用量时,出现错误,比如有的老师配制鲫鱼孢子虫药饵(氯苯胍+左旋咪唑)时,不小心把用量加大了一倍以上,尽管搅拌均匀,还是造成大量鳊鱼死亡;还有使用维生素,把剂量加大了20倍,同样造成大量死亡;没有按照使用说明,擅自加大了药饵料的投喂量。使用内服驱虫药时,一旦发现池塘的鱼吃食不好,就应该分析水质检测情况,判断氨氮和亚硝酸盐是否偏高;判断溶氧,用溶氧仪检测池塘是否缺氧;如果排除以上两种情况,就可判断鱼塘已经中毒,导致吃食量下降。此时,应该停止投喂药饵料,尽快使用多维、肝胆舒灵、肤给力等产品配合常规饲料投喂,慢慢地就会恢复正常。

其实药饵料中毒、死鱼之后应使用多维、肝胆舒灵、活力健等投喂5-7天;同时使用解毒卫士全池泼洒,改水水质。对于中毒严重的鳊鱼,无能为力。目前可以使用肤给力投喂5天。对于已经出现较多死亡的情况,立刻停止投喂药饵料。投喂解毒、护肝药品,还可以使用解毒卫士、改水解毒宝等产品全池泼洒,多开增氧机。这样死亡量会逐渐减少,投饵台吃料的鱼会越来越多。

草鲫混养要养好 分台投喂很重要

传播策划部 赖跃华 张梅

目前,草鲫混养模式已经是我国池塘养殖最普遍的模式之一。但草鱼、鲫鱼营养需求、采食量、药物使用等均有很大差异,若不分台投喂,易造成鲫鱼吃不好,草鱼生富病;若不分台用药,会造成草鱼嗝药太猛,鲫鱼无药可吃。通常情况下,建议混养池塘采用固定在池塘边上的一个或多个箱式投料机投喂草鱼饲料,其他投料机投喂鲫鱼饲料。

近日,通心粉社区收到来自江苏盐城孙老板的求助。他以草鲫混养为主,一周前,为了预防孢子虫病,投喂了含有氯苯胍的药饵料,结果出现草鱼死亡的现象。通过解剖发现,大部分草鱼肝、脾肿大,检查鳃丝没有寄生虫,水质都没有问题,那具体是什么原因导致草鱼肝、

脾腺肿大的呢?

鱼病小灵通通过诊断认为,草鱼肝大,说明开始病变了,如果不及用药进行调节恢复,就会生病甚至死亡。建议使用4.0-5.0mm的草鱼膨化饲料拌肝胆舒灵+多维+三黄散+植物油做成药饵,一天投喂2-3次,连续投喂5-7天,还可以配合投喂通威活力健。同时,专门使用一台投料机投喂药饵,便于草鱼摄食,其他投料机还是投喂鲫鱼饲料。这是一则典型的用药方法不合理,自找麻烦的案例,淮安通威2012年就开始推广草鱼、鲫鱼分台投喂的技术,主要利用以下原理和方法:一、分台投喂原理。由于草鱼规格大,抢食能力比鲫鱼强,草鱼很快占领食台。草鱼可以吃4.0-5.0mm的膨化饲料,鲫鱼抢食能力弱,进入不

了食台,只能在外游动,可以吃2.0-3.0mm的饲料。因此,可根据草鲫搭配的比例,选择1-2台投料机,先投喂大颗粒膨化饲料,过十多分钟后,再开其他投料机,投喂鲫鱼饲料。连续投喂几天后,就可形成分台投喂的习惯。二、分台投喂技术如果给草鱼投喂内服药,就根据草鱼的体重计算用药量,使用大颗粒膨化饲料+抗生素+植物油进行搅拌投喂;同样,预防孢子虫、鳃出血(草鱼没有关系的),就使用鲫鱼饲料做药饵料,尽量投喂鲫鱼,避免对草鱼造成伤害。

鱼病小灵通温馨提示:接下来的一段时间仍是生长旺季,也是鱼病容易发生的季节,大家要吸取以上教训,使用更加合理的用药方法,降低成本,提高预防和治疗效果。

