



通威农牧资讯订阅号

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: 白灵 谭晓娟 编辑: 李天宇 美编: 黄远超

# 回归营销本质 沉淀七载再出发

## 2018 通威股份水产科技营销年会即将盛大启幕

通讯员 贺茜

三大会场

10月13日——广州站  
10月20日——武汉站  
10月28日——无锡站

四大维度

产品是营销基础中的基础、是营销的根本、是首要问题;  
渠道是产品的落脚点,是制胜市场的关键;  
示范户是终端工作的基石,是开发渠道和稳定渠道的主体;  
团队是营销基础工作的执行者。

### 历年会议变化



2011年,堪称通威科技营销年会的元年,在这一年的10月23日,通威营销精英首次战略性汇聚,通威股份刘汉元董事长向全体通威人发出“想清楚,并执行到位”的寄语,营销将士矢志向前,“我爱通威,通威爱我”的集结号由此诞生,开启通威股份科技营销年会时代的第一篇章。

2012年,通威股份第二届科技营销年会来到江苏吴江,学习华东片区优秀标杆。时任通威股份广东片区总经理的郭异忠总裁以“今聚智慧,典范引领,有效复制,再铸辉煌”为会议写下注解。

2015年,在下一个五年规划即将到来之时,通威股份发布片区组织架构重大战略性调整,华东、华西、华南、华北、华中及海外六大战区整装待发,各大片区负责人在11月盛大召开的科技营销年会舞台上共同点亮通威饲料产业版图。郭异忠总裁带领新一代通威人,从刘汉元董事长手中接过战

旗,一场预示着激烈变革的战役已然吹响冲锋的集结号。

2017年,通威股份第七届科技营销年会在江苏大丰及通威国际中心两地举行。本届年会一改延续多年的同场召开会及分会的形式,首次将水产和畜禽会场按照不同时间和不同地点设置,可谓是一次着眼未来,深化变革的大胆试水。

会议期间,刘汉元董事长再次提出“聚焦,凡事可成;散焦,一事无成”的工作思路,强调了“战略聚焦、扬长补短”的重要性。不久,郭异忠总裁《有责才有为,有为才有位》一文广为传播,用思辨责任和作为的内在联系重新诠释执行力的内涵,在践行刘汉元董事长战略思想的基础上,以“对标建标、快速突破”行动计划进一步明确通威人奋斗的目标和前进方向。这一掷地有声的号召,迅速在上万名通威人心中振聋发聩,一场关于执行力的攻坚战席卷卷宇内。

### 重回腾飞起点 探寻营销典范

经过七届会议的沉淀,通威股份科技营销年会已成为股份公司营销体系的重要战略方针的传达会议,是思路统一的宣贯会议、是工作规划的研讨会议,更是通威市场人的营销盛会。近年来,由于终端市场养殖结构及竞争格局发生了翻天覆地的变化,为更有针对性的梳理各战区的发展目标及达成路径,提升会议效率及工作聚焦程度,2018通威股份水产科技营销年会的会议形式将再次进行调整,由总部宣贯到战区主导的落地执行式转变,分别在广州、武汉、无锡三地相继召开,助力战区经营管理工作落到实处。

10月13日-11月1日,第八届科技营销年会将重回通威走向华南、华中及华东区域的第一站,探寻通威

市场营销管理运作的典范,曾经,无数通威人远赴三地开拓市场,为庞大水产帝国奠基;上世纪90年代,经历过第二个扩张期,通威饲料产业从西南根据地走向全国,但唯独还未涉足南方这一片水产养殖的兵家必争之地。刘汉元董事长一声令下:“进军广东!”并于1999年5月注册成立广东南海通威饲料有限公司,从零做起,以南海为中心,打开市场缺口,建立了稳定可靠的销售渠道。广东公司的建立,堪称通威扩张发展道路上一个里程碑式的战略决策;两湖流域是全国闻名的鱼米之乡,水域纵横、湖泊星罗棋布,1996年2月,沙市通威饲料有限公司正式组建,其后在当地市场大力宣传养殖技术,产销量倍增,成为当地的重点企业,对改变当地传统养殖观念,发展水产养殖业起到了极大的作用。沙市通威的珠玉在前,为身处其市场范围内的武汉点燃了星星之火。通威由此开启了两湖地区的销售新网络;

1997年,高速发展后的疲态促使扩张成为大势所趋,通威开始向位于长江三角洲的祖国东部进军,合作经营的苏州通威饲料有限公司拔地而起,经过几年的努力,其销售区域从江苏全境辐射至浙沪皖等地区,通威走向华东的第一步首战告捷。这一家最初由三家企业合作经营的苏州通威,便是如今无锡通威生物科技有限公司特种料分公司的前身。

### 回归营销本质 固化未来市场动作

近年来,饲料行业正向绿色、健康养殖推进,饲料营销各要素正在发生改变,渠道转型、养殖规模化、打造产业链已经成为大势所趋。面对行业提出的新要求,企业必须以科技的力量全副武装,才能勇立潮头!经过多年的沉淀,通

威股份高举科技营销大旗,以前瞻科技产品为引领,科技业务团队利用科技工具和方法,采取系列的科技模式,发展优质渠道,专业、专注为客户创造价值。科技营销优势的彰显,离不开营销基础工作的开展和落地,营销基础工作更是支撑营销战术落地的关键。

因此,在继续坚持“扎根水产调结构”营销工作方针的基础上,2018通威股份水产科技营销年会期间,参会战区将结合总部提出的营销工作要求及学习海南方法,围绕产品、渠道、示范户、团队四个维度,做好2019年战区及分子公司的总体规划目标。任何一个市场的良性发展都是围绕产品、渠道、示范户、团队四个维度的营销基础工作开展的,此次年会将强化回归营销本质,固化未来3-5年市场营销基础动作。

在郭异忠总裁“回归营销本质”理念的指引下,各战区、各分子公司将逐渐增强全局意识,站在营销角度科学规划顶层设计,形成逻辑清晰、体系完整的整体方案,从高性价比产品、高开发效率、优质客户质量、激活团队等方面保障公司持续稳健发展,将营销基础动作做到极致。

金秋十月,来自全国各地的800余位通威水产营销精英届时将陆续奔赴广州、武汉、无锡三地,探讨水产行业趋势变化,以标杆营销作为牵引,为分享一年来的营销经验及成果做好准备。面对各大畜禽饲料企业加入水产饲料市场带来的巨大压力,通威该以什么样的方式参与竞争?大量优质养殖户被直销、优质经销商变兼销,通威的优势又在哪里?目前,会议已进入最后的紧张筹备阶段,三地主会场虚位以待,组委会正在对会议主题报告、颁奖及晚宴等环节的细节进行逐一确认。2018通威股份水产科技营销年会即将启幕,回归营销本质,争当区域第一,更多精彩即将呈现!

如果说,在海外广阔的新兴市场,锻造的是开疆拓土的初心,那么在竞争激烈的华夏大地,磨炼的则是稳中求进的坚守和引领行业升级的魄力。巨变无声,通威农牧人的转型正渐入佳境;于无声处听惊雷,一次次奏响向更高巅峰发起冲击的主旋律!无畏亦无悔!



改善人类生活品质 · 成就世界水产品牌  
ENHANCING LIFE QUALITY OF HUMANITY BY CREATING A WORLD-CLASS BRAND OF AQUATIC PRODUCTS

### 模式引领 科技营销 价值共赢

# 2018通威股份水产科技营销年会

TONGWEI CO., LTD. ANNUAL MEETING OF SCIENCE & TECHNOLOGY MARKETING ON AQUATIC PRODUCTS IN 2018

MODE LEADING SCIENCE & TECHNOLOGY MARKETING VALUE CO-WINNING

广州站

武汉站

无锡站

# 强势突围 再创新高

通威股份农牧板块全力前进,勇攀市场高峰,多家公司创造单月量利新高

2018年,在天灾病害、环保高压、行情走低的轮番洗礼下,行业大型料企亏损不断、中小型料企朝不保夕的现象频发,遭遇前所未有的生存挑战。在风声鹤唳的市场困局中,通威股份继续保持逆势上扬的破竹之势,上半年归属于上市公司股东的净利润高达9.19亿元的亮眼成绩,寻求出一条令行业瞩目的突围之路。

通讯员 马琳



2018年,通威股份农牧板块逆市突围,多家公司创造了单月量利历史新高,取得了绝佳战绩

## 稳抓水产旺季 逆市冲高树标杆

近年来,通威股份致力于绿色农业和新能源双主业协同发展,尤其是水产饲料板块持续以行业龙头姿态,与多晶硅、太阳能电池业务并驾齐驱,呈现叠加增效的发展态势。通威“渔光一体”战略及“365”科学养殖模式在促进水产养殖行业集约化、产业化、智能化发展,推动渔业产业结构优化升级,提升水产养殖亩产及效益的同时,有力带动企业营销转型,实现经营效益的跨越。

2018年半年报显示,通威饲料板块围绕“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的方针,实现营业收入60.85亿元、毛利率14.07%,其中高端水产饲料占比55%。

## 变革创新 创造多项历史新高

近期以来,武汉通威单月饲料总销量及水产饲料销量创5年来单月销量历史新高;重庆通威单月销量突破万吨大关,创造了建厂以来四个“第一”:“总销量”第

一、“水产料”销量第一、“膨化料”占比第一、“利润”单月第一;合肥通威8月水产料销量创造公司近三年来单月销量历史新高,一举登上了一个新的更大更高的发展平台;揭阳海壹在自建厂以来销量连年持续增长的态势下,单月虾料销量超万吨,创历史新高,雄霸粤东市场。

除此之外,四川通威也保持着迅猛的发展。2018年,公司本着“服务市场,创造价值”的理念,单月饲料总销量与水产销量刷新5年来同期销量历史新高,全力前进,创造历史,勇攀市场新高峰;广东通威坚定基础营销,聚焦市场开发,组织创新变革,量利野蛮增长;南昌通威连续2个月实现饲料总销量与增量全股份第一,向水产料与禽料双十万吨迈进坚实一步;海南畜牧禽继续刷新建厂14年来单月

销量记录,位居股份第一,增量遥遥领先。

全股份各分、子公司在变革中创新,在进攻中破局,以“破迷雾、征长路,风雪雨行万里”的精神状态激流勇进。

在通威股份刘汉元董事长的带领下,通威人心手相连,36年持续领军中国水产饲料行业。在通威股份郭异忠总裁“回归营销本质”的方针策略下,股份160余家分、子公司上上下下凝心聚力,狠抓质量、技术、服务等市场基础动作,在饲料企业加速整合的行业剧变中规模化发展,在竞争白热化的时代勇立潮头、生生不息。

通威就是通威,通威还是通威,通威果然是通威!雄关漫道真如铁,通威必定以气吞万里如虎之势,奋力挑战下一站辉煌。

## 相关新闻

### 通威股份荣获“中国水产动保产业40年功勋企业”殊荣

本报讯(通讯员 贺茜)9月17日-18日,《水产前沿》杂志、中国水产频道携手水产动保监管部门、国内外权威专家、全国顶级水产动保企业,在福建厦门举办首届全国水产动保产业大会。为向多年来在中国水产动保产业辛勤耕耘的从业者致敬,并寻找引领行业走向未来的创新力量,主办方在会议前期发起“中国水产动保40年”和“2018中国水产动保年度榜”评选活动。经过激烈角逐,通威股份脱颖而出荣获“中国水产动保产业40年功勋企业”殊荣,在18日晚间同期举行的“中国水产动保40年”颁奖典礼上,通威股份市场营销部服务部部长蔡泽文代表公司上台领奖。

## 南昌市进贤县县长 叶修堂莅临通威考察

本报讯(通讯员 贺茜)9月17日,江西南昌市进贤县县长叶修堂一行莅临通威国际中心考察交流,通威股份郭异忠总裁等热情接待并座谈。

座谈期间,郭总现场介绍通威打造“世界级安全食品供应商”和“世界级清洁能源供应商”的长期战略目标,以及“渔光一体”模式在改变传统养殖模式、创造社会效益等方面的优势,并表示江西省水产养殖优势资源丰富,看好当地现代渔业发展前景。叶县长在座谈中表示,通威双轮驱动发展、打通二三产业发展链条让人印象深刻,在此过程中展现的统筹能力、现代管理模式和发展眼光让人钦佩。进贤县近年来新能源、食品加工等支柱产业及传统产业资源丰富,占据市场可观份额。当地水路通达、水资源丰富、农业基础优良,持续关注智慧农业发展趋势,欢迎郭总前往当地考察,携手打造首屈一指的样板企业,助推江西水产养殖模式转型升级。

## 成华区白莲池街道办 领导一行莅临通威 考察交流

本报讯(通讯员 贺茜)9月18日,成都成华区白莲池街道党工委书记贺勇,白莲池街道党工委副书记、办事处主任陈勇等一行莅临通威考察交流,通威股份严虎副董事长热情接待并座谈。严董表示,近年来通威农牧板块业务在稳步发展的同时,也面临产业转型升级的挑战。通威通过积极布局“渔光一体”商业模式等途径,引导水产养殖向智能化、专业化、工厂化方向转变。

白莲池街道党工委书记贺勇在交流中谈到,通过对区域内部分企业进行走访,了解企业当前生产经营情况,进一步加强了街道与企业的联系。本次走访详细了解了通威在当前发展阶段的建设成果及面临难题,从而为未来有针对性地扶持企业发展、增强企业社会责任奠定坚实基础,将切实促进区域经济平稳持续发展。

# 做伟大时代的创变者!

通威股份严虎副董事长接受《金融投资报》专访,全面阐述通威股份36年创变征程

本报记者 李天宇

大浪淘沙,沉者为金;风卷残云,剩者为王。

三个月前,“531新政”从天而降,给正在高速发展的中国光伏产业踩下急刹车,整个行业骤然变冷。然而就在这样寒流中,通威股份光伏项目仍按原计划顺利进行,到年底硅料2万吨扩产至7万吨,电池片5.4GW扩产至10.9GW,甚至有可能达到12GW,继续巩固行业领先地位。这作为发迹于眉山,在改革开放春风中成长起来的民营企业,从养鱼到专注水产饲料打通产业链,再到光伏新能源龙头,剑指全球,背后的力量是公司始终坚守的创新和变革。

而在企业成长中,通威股份刘汉元董事长以其“企业家精神”带领股份公司“实业报国”,坚持“为了生活更美好”而努力,积极承担企业社会责任。

## 发展,突破和腾飞

“决策者的思想决定企业发展模式。从‘网箱养鱼’到科学配比生产饲料,从打通食品产业链到全面进军光伏新能源,从绿色食品到绿色能源,刘汉元董事长‘为了生活更美好’的愿景一直在践行。”

1981年,刘汉元董事长从学校毕业,被分配到眉山水电局。彼时的四川,因一直处于较长时间的短缺经济时期,每年每人平均只有不到半斤鱼。1986年刘汉元董事长创新试验的“网箱养鱼”技术取得圆满成功,从根本上解决了中国人“吃鱼难”的问题。该创新还获得了四川省年度水产行业技术进步一等奖,同年被国家科委、农业部列为“星火计划”项目向全国推广。

改革开放春风吹拂,1986年3月10日,通威的前身眉山县鱼用配合饲料厂(科力饲料厂)建成投产;1991年初,“科力”正式更名“通威”,寓意“通力合作,威力无穷”。为顺应全球能源发展趋势,刘汉元董事长又决定进军光伏新能源领域。这一做,就在十多年时间里做成了行业领先,即便光伏行业遭遇内外“寒冬”,依然能够内心笃定,引领全球行业。

## 初心,决心和信心

“正是刘汉元董事长‘实业报国’的信念和通威创新变革的精神,通威从无到有,创建了现代水产饲料行业;到进军光伏新能源行业,又打通产



通威36年坚持以绿色发展为主,不断改善人类生活品质

业链上中下游,成为行业翘楚。值得注意的是,通威创造性地将风格迥异的现代养殖渔业与光伏发电“双主业”合二为一,打造出全新的商业模式——“渔光一体”,将变革做到极致。”

严董表示,通威选择食品和能源行业,就是力求在与人类生活息息相关的行业,不断改善人类生活品质。如其所言,在食品及加工板块,通威股份始终围绕“品质为先,安全为本,基地建设、有效经营”的经营思想,2017年食品及加工业务实现销售收入11.36亿元,同比增长19.25%。绿色食品拳头产品“通威鱼”2017年销量增幅超过了60%。

严董告诉记者,在刘汉元董事长创业初期开始就一直抱着“实业报国”的信念,坚守“企业家精神”。“刘汉元董事长曾说,第一要认真选择行业,进入之后就要认真耕耘,争取第一,至少要敢前三。”

## 创新蝶变,绿色发展

“2013年,通威就提出‘渔光一体’模式,在保持原有土地用途性质的同时,实现‘水下产出绿色水产品,水上产出清洁能源’的绿色发展模式,既能提高原有水面的养殖收益,还能新增发电收益,是一种高效、生态的复合用地创新模式。”

严董介绍:“在2013年提出‘渔光一体’时,技术研发团队研发了‘精准投喂组合’‘智能化养殖技术’等‘渔光相融’五件法宝,在解决‘渔光一体’养殖中面临的一系列具体问题的同时,极大提升了养殖的智能化程度,从而使‘渔光一体’项目人均管理养殖面积从20-200亩提升至500-1000亩。

在环境效益上,假如在20亩至30亩的鱼塘水面上,每年可节约标准煤348吨或石油400吨,减少二氧

化碳排放达1200吨。数据显示,截至2018年上半年,通威光伏电站并网达848MW。未来通威“渔光一体”中短期预计每年计划实施300-500MW的规模。

严董说,通过多年的优化工程设计和技术创新,目前光伏电站项目的综合成本已由两年前的6-7元/W下降至5元/W以内。

## 责任担当,造福社会

“公司利用自身在光伏产业链中的技术、规模和资金优势,充分利用贫困地区太阳能资源丰富的优势,以市场化方式积极开展光伏扶贫项目,帮助贫困户实现长期、稳定的增收脱贫。”

2018年,通威积极落实国家关于光伏扶贫的相关意见及政策,开展光伏扶贫项目建设工作:内蒙敖汉100MW光伏电站已完成并网发电,惠及贫困人口约4133户;四川凉山州喜德县30MW光伏扶贫电站预计并网后将惠及贫困人口约3600户。而在此之前,公司已经有山东高青、吉林乾安2个项目已经完成并网发电,并按照相关约定履行扶贫义务。

在通威,始终坚持经济责任和社会责任的高度统一,在为市场提供满意产品和服务的同时,其助力“三农”发展,积极回报投资者,助力员工发展,热心公益。30多年来,通过饲料加工、原料采购、产品运输和养殖生产等,通威已经直接或间接带动我国近3000万农民增收致富奔小康。

## 通威股份郭异忠总裁 调研指导四川加州 鲈料市场工作

本报讯(通讯员 李育强)为了更好地整合股份公司资源,更加专注于加州鲈鱼饲料的市场开发,9月21日,通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁兼技术总监张璐、通威特种饲料公司总经理匡小玉等一行考察了四川加州鲈鱼市场,拜访岷县、崇州、大邑、新津等地的同行和公司经销商及养殖户,听建议、找差距、给资源。

期间,在视察成都通威水产种苗公司崇州基地时郭总表示,利用通威水产种苗公司与省科技厅、内江师范学院合作的机会,联合通威特种饲料公司的客户资源,研发推广真正适合四川地区养殖的加州鲈鱼种苗,从源头上抢占先机;在拜访崇州水产协会会长魏兵的内循环高位池时郭总表示,目前四川的加州鲈网箱养殖已经退出了历史舞台,特种饲料公司一定要抓紧时机总结提炼出真正适合四川甚至全国的加州鲈养殖新模式,抓紧时机培养出真正能为客户解决养殖技术难题、并具备专业化经营管理经验的加州鲈鱼技术服务队伍。

郭总指示,9月末将在特种饲料公司开展一场旨在加强加州鲈内部资源协调及资源整合的专项研讨会,通过品种改良、饲料工艺、动保套餐、养殖模式推广及技术服务、营销推广等措施,聚势聚焦,在最短的时间内,把通威加州鲈品牌铸成行业第一品牌。

# 喜迎华诞 献礼通威

## 通威36年华诞之际,通威股份农牧产业链精彩亮相第十七届西博会

时值920,我们喜迎通威36年华诞;恰逢920,通威股份农牧板块在集团的整体统筹下,集体亮相第十七届中国西部国际博览会。本届西博会在成都首次实行“一城双展”,分别在中国西部国际博览城国际展览中心和成都世纪城新国际会展中心设展,前来参会参展的国家(地区)总数和国家(地区)数量创新高,展览总面积约26万平方米,为历届之最。

通讯员 贺茜



国外观展嘉宾了解通威股份展台



观展嘉宾参观通威食品展台

本届西博会期间,作为通威集团双主业之一,通威农牧产业链在4号馆N415号“一带一路”合作馆·全域开放展示区设置展位,集中展示水产饲料、动保产品、现代渔业养殖模式、智能养殖设施、通威食品旗下生鲜等特色产业。借助西博会这一国际化舞台“走出去”的平台优势,股份公司积极宣传农业产业链各环节技术优势及创新成果,通过优势资源整合助力市场推广,并及时洞察国内外经济发展趋势,获取前沿信息,持续扩大通威品牌影响力。

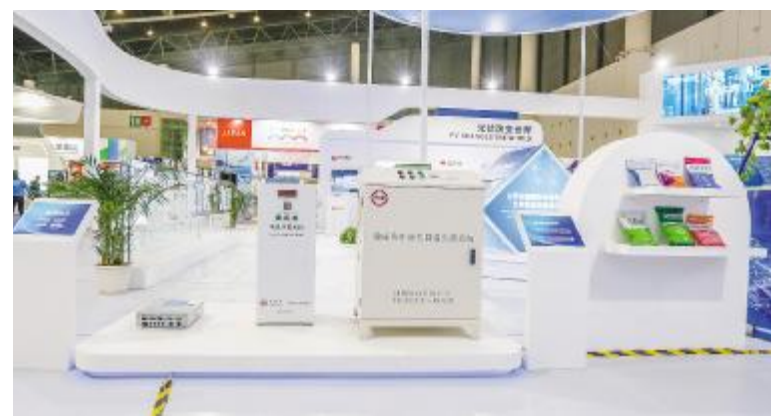
值得关注的是,此次亮相的通威

现代渔业产业园区及“渔光一体”商业模式等概念,集中体现了通威近年来在引领水产行业转型升级背景下的重大突破与创新,更是在日益激烈的市场竞争环境下,通过模式引领打造企业差异化竞争优势的一张亮眼名片。经过多年跨越式发展,通威股份农牧板块已形成集育种繁育、品种改良、饲料加工、养殖担保、食品加工、屠宰销售为一体的完整产业链条,以产业的良性循环为食品安全消费提供有力支撑和保障。

近年来,通威股份积极探索,研究行业发展变化趋势,研发365健康

养殖、智能手机养鱼、PRAS池塘循环水及FCI封闭式养殖模式等新型科学养殖模式,并在全国200余个示范点全面推广,促进终端养殖经济效益大幅提升。

据了解,本届西博会主题为“中国新时代·西部新作为”,将持续举办至9月24日。本届博览会主宾国为意大利,轮值主席单位为重庆市,主题市为四川省眉山市。通威所在的“一带一路”合作馆,集中展示了“一带一路”沿线国家及我国各省(区、市)在产业项目、服务贸易、商品贸易等方面的合作成果及科学创新技术等。



通威智能养殖设施及动保产品

## 河南邓州市副市长 绳应勇一行莅临 通威考察交流

本报讯(通讯员 贺茜)9月7日,河南邓州市副市长绳应勇、邓州市水利局局长杨春甫等一行莅临通威国际中心考察交流,通威股份行政部部长郑建伟、通威股份湖北特种饲料公司总经理胡生华等相关负责人热情接待并座谈。

座谈期间,双方围绕邓州市水产养殖现状及未来规划前景展开进一步交流。绳市长介绍,作为豫、鄂、陕三省交界地区发展潜力巨大的城市,邓州目前已进入到一个可以大有作为的重要战略机遇期,绳市长一行欢迎通威前往当地考察,助推当地水产事业做大做强,共谋发展。会上,通威股份相关负责人现场介绍公司与湖北公安县联合打造的“双水双绿”生态农业科技园项目,以及通威在改善养殖品种种源、规模养殖病害攻关等方面重点投入的科研力量,强调通威在解决水产养殖各环节难题方面的技术优势。双方围绕邓州未来水产养殖发展规划及区位优势进行积极探讨,建议邓州可以借鉴公安项目发展模式,未来将在水产养殖、水产品加工、市场流通等方面拥有广阔前景。

## 海南通威获 中央环保督察组 高度认可

本报讯(通讯员 陈佳敏)经党中央、国务院批准,第一批中央环境保护督察“回头看”工作近日全面启动。9月3日下午,海南省澄迈县生态环境保护局局长、党组书记王哲能、县环保局大气股王超、老城开发区环保局局长伍岳一行莅临海南通威检查公司环保整改专项工作以及环保设备的运行情况,海南通威内务负责人邱军、生产部经理辜建代表公司热情接待。王局长一行深入公司一线车间实地查看设备运行情况。邱总、辜经理就公司目前环保设备运行情况、大气排放情况等一一作了汇报。实地调研后,王局长一行对公司在环保设备、资金投入等方面做出的努力表示了充分肯定,对公司在废气治理、废气排放方面的工作给予了高度评价,要求公司继续加大环保设备、资金的投入,同时加强对现有环保设备的管理及设备运行台账的记录、维护,确保设备的有效运转,减少周边居民投诉,确保公司的有效生产运营。

# 变革引领 吹响第四季度冲锋号!

### 通威股份各战区谋定发展思路,向第四季度经营大突破发起最后冲刺!

本报记者 李天宇 通讯员 杨君莉 纪少玲 万财宝 马立群 马侨

谋篇布局冲刺2018,凝心聚力共创卓越业绩!时光转瞬即逝,回首来时的路,通威将士踏着坚毅的步伐,在逆风中勇敢前行,以愈挫愈勇的信念和决心走出了属于通威创变的道路,创造了卓越的战绩。展望未来,胜利的终点近在咫尺,但路途异常坎坷,惟勇者独行!

近日,通威股份农牧板块各战区召开会议,立足市场谋划未来,不断调整产品规划和策略,理清发展思路,为2018年四季度经营大突破发起最后的冲刺!

## 华西一区 打造市场美誉度,销量及品牌争创区域第一

9月11至12日,通威股份华西一区2018年1-8月工作总结暨9-12月工作计划会议在四川通威顺利召开。通威股份副总裁兼技术总监张璐、水产市场部部长贾光文、人力资源部部长李凌峰、财务信用管理中心总经理卢晓华等出席会议,通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰、各公司总经理、片区配药师、各职能线总监及牵头人、各公司市场部经理、财务部及人事行政部经理等50余人参会。

会上,贾部长就《2018水产营销年会》、《对标建标—海南模式》进行了深入讲解和宣贯;卢总对信用预算管理方案进行宣贯;张总针对《技

术体系管理变革推进思路及未来工作方向》进行了讲解和指导;李部长就《人力资源变革推进思路及未来工作方向》作了讲解和分享;片区各分子公司负责人及职能线总监对各自的工作总结和计划作了汇报。

最后,宋总作三项重点工作指示,一是各公司会后落实9-12月份销量增长方案和办法,落实2018年度营销年会各公司的规划方案;二是各公司在执行力、人才培养、激活团队、打造产品力等方面不继强化;三是重视营销宣传与推广,提高通威品牌、产品在市场上的知名度和美誉度,实现销量及品牌争创区域第一的目标。



通威股份华西一区参会人员合影留念

## 华东战区 强化财务工作意识转变,共创经营服务价值提升

9月13-15日,华东战区2018年财务人员培训会在南京水产公司召开。本次培训以“强化财务工作意识转变,共创经营服务价值提升”为主题,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文出席会议并作工作指示。总部财务部部长宋泉等相关负责人就共享业务及规划、税务风险管控、经营预算与财务分析、信用预算等进行了全面培训。

会议期间,宋部长分别听取各公司运营情况,并对财务后期工作转型,如何开展财务工作,如何搭建财

务支撑业务平台等进行宣讲,特别就建设专家财务、业务财务、共享财务作了细致诠释,明确了财务未来发展方向。

连云港通威财务经理唐云飞就月结经验进行了分享,信用中心业务经理王建民对2019年信用预算管理做了宣贯;总部财务部部长助理王琦讲解了共享中心目前已覆盖的业务和后期共享财务的发展;总部财务部税务经理肖盛勇肖经理就税务防控1+5体系及税务稽查、税务评估、风险预警的环节作详细讲

解;总部财务部预算经理何启彬就预算编制及预算模块强大的经营分析功能作详细讲解;华东战区财务总监王俊杰作了廉洁宣讲,并就四季度战区财务工作进行了安排要求,强调做好应收账款回收、年终折扣结算等相关工作。会议最后对12个参会公司财务人员进行了1小时的书面培训考试。期间,王总就财务的重要性、财务人员工作意识转变,以及财务核算的准确性、工作效率提升等进行了强调,要求财务要用数据协助总经理做好经营决策。

## 越南二区 调整水产料定位及未来规划

9月18日-21日,通威股份水产研究所所长米海峰一行赴海阳通威,在总经理许议的带领下,对越南北方水产市场进行了走访,并拜访通威及部分竞争对手养殖户。

期间,米所长一行对当地的养殖品种、养殖模式、养殖户需求、养殖收益等进行了实地了解,对竞争对手产品定位及养殖效果等情况进行了收集整理,为海阳通威即将投入的水产料的产品定位提供参考依据。

市场走访后,许总针对米所长一

行市场调研后对海阳通威水产料的产品定位及未来规划的要求及建议,结合海阳通威实际情况,组织配药师、品管部经理、市场部经理以及财务经理一起召开专题会议,对海阳通威水产饲料的定位进行了相应的安排和部署,对公司所覆盖区域的养殖模式、产品价格及优、劣势再次进行了梳理和提炼,对公司产品特点及市场营销亮点进行了归纳总结并形成统一的营销话术,再次重申海阳通威水产料必须走“稳质量,上规模”的经营方针。



通威股份水产研究所所长米海峰、海阳通威工作人员和当地养殖户合影留念

## 华南一区 重视预算管理,提升经营能力

近日,华南一区组织开展战区预算管理启动大会,通威股份华南一区总裁邓金雁、战区各公司总经理、各职能总监和各部门负责人参会。会议由华南一区人力资源总监郑丹主持。

会议伊始,华南一区财务总监兼广东通威内务总经理刘欢对战区开展月度预算编制的管理文件进行了宣贯,对预算编制工作的领导小组成员、预算分析会的召开时间及

内容、工作汇报的重点项目以及战区的考核要求进行了详细解读。

邓总再次强调了预算管理工作的实施过程中的关键环节,并从三个方面进行了重点阐述:一是所有的预算工作是从业务端发起的,销售预算是编制全面预算的基础,也是关键环节。要求各公司营销总经理、市场部经理要对市场一线有足够的熟悉和了解,提前做好预判和计划,可在市场活动中转

动为主动;二是各公司总经理作为预算管理的第一责任人,总经理的重视程度和抓力度决定了该项工作开展的结果。要求各公司总经理应在公司内部做好文件宣贯,设立相应的考核机制;三是市场、内务各部门要高度协同,把预算管理作为提高管理水平的指导工具和方法,切实将预算管理的文件学习到位、宣贯到位、执行到位,助推战区的经营能力和管理能力再上新的台阶。

## 广东通威全员抗击 超强台风“山竹”

本报讯(通讯员 郑小波)9月16-17日,台风“山竹”在广东台山登陆。本次台风影响范围广、强度大、破坏力强,是近年极为罕见的超级台风。广东通威身处佛山,在12级风圈之内,自接到上级部门的台风预警之后,以通威股份华南一区总裁邓金雁为首的公司领导高度重视,立即召开防台风紧急会议,并成立了防台风应急小组。本次应急小组由内务副总刘欢担任组长,人力资源部部长郑丹和生产部经理袁方担任副组长,台风期间24小时常备值班,各部门负责人和骨干员工担任小组成员,并组织公司各部门人员做好厂区防范措施。

9月16日早上7点半,广东通威台风应急小组组织全体员工开展台风期间的防御措施,在所有玻璃窗上粘贴“米”字形胶带防止玻璃碎裂带来伤害,在公司铁皮棚上放置沙袋防止台风掀翻屋顶,将办公大厅易碎物品移动至安全位置,并于16日中午完全封闭办公大楼,厂区门口、车间及库房各个出口全部用沙袋堆码成防水圈,力争将台风造成的损失降到最低。17日上午,台风消退后,公司人员对厂区进行了全面检查。在公司各级领导的重视和组织下,在全体人员的共同努力下,广东公司已安全度过台风“山竹”的侵袭,全员行动,打赢了2018年防抗台风之战!

华东“最牛”养鱼人

## 开劳斯莱斯巡塘 万亩鱼塘年入一亿

本报记者 李天宇

他的“高调”:

每天开着价值千万的劳斯莱斯去巡塘

他的“传说”:

2017年鱼塘面积达一万亩,年入一亿元;牵头成立的养鱼专业合作社,年入超过10亿元

他的初衷:

“我不是炫富,我只想证明养鱼人也能发财致富,甚至将来连飞机都能买,这是我的梦想!”

他的雄心:

与通威深度合作,投资2亿元开发近5万亩连片鱼塘,兴建现代渔业产业园区

对于江苏盐城大丰区从事水产养殖的老板来说,57岁的高李松就是领路人一般的存在。高李松从1979年开始养鱼,2017年鱼塘面积达到一万亩,销售额过亿,牵头成立的养鱼专业合作社也取得了巨大的成功:2017年总销售额超过10亿元,截止到2015年,共有100多位养鱼专业户走向富裕,成为了“百万富翁”或“千万富翁”,养殖户们亲切地称高李松为“师父”。不仅如此,高李松还与通威深度合作,投资2亿元开发近5万亩连片鱼塘,兴建现代渔业产业园区,为当地养鱼产业办了一件大事。近日,央视《致富经》专访了高李松,面对镜头,他说,自己的梦想就是要证明养鱼人也能发财致富,要让更多来自全国各地的养殖户成为百万富翁、千万富翁。



高李松与通威深度合作兴建的江苏现代渔业产业园区



高李松开着价值1400万的豪车去巡塘

## 以“谋”致胜,养鱼5年成为“万元户”

江苏省盐城市大丰区濒临黄海,滩涂资源十分丰富,鲫鱼产量巨大。当地一直流传着“中国鲫鱼看江苏,江苏鲫鱼看盐城,盐城鲫鱼看大丰”的说法。

1979年,18岁的高李松进入了养鱼行业。上世纪七十年代,没有小长假,“忙假”是以农业生产为支柱性产业的年代独有的标记,假期在父亲工作的渔场帮忙,每天挣五毛钱,是高李松对养鱼最早的记忆。从接替父亲岗位进

入渔场,到承包沿海荒滩土塘,从粗放养殖到大面积精养,从1.6亩塘口起步到坐拥上万亩水面资源,一直坚持养鱼的高李松认为,“人无远虑必有近忧”,自己养殖事业的成功,得益于每一个决定都有长期的谋划。一个“谋”字,道出了他在养殖事业上的远略。当时,一亩鱼塘一年的租金只需要1.5元,高李松凭着年轻胆大,一口气承包了450亩鱼塘,养殖当时很受市场欢迎的鲫鱼。仅仅用

了5年时间,他的年收入就超过了1万元,成为当时凤毛麟角的“万元户”。看准市场供求关系赚到人生的第一桶金后,完成养殖原始资本积累的高李松并没有停止脚步,他不断扩大养殖规模,个人财富也成倍增长。随着投资的饲料加工厂走上正轨,新的机遇和挑战纷纷接踵而至。2003年,高李松联合当地4个规模比较大的养殖户,共同投资500多万元成立了一家鱼饲料加工厂。



高李松接受央视《致富经》专访,讲述养鱼的不凡人生

## 成立合作社,打破随行就市旧局面

然而,随着当地养鱼的人越来越多,从饲料厂建成的2003年开始,当地养鱼行业发生了翻天覆地的变化,市场竞争越来越激烈,高李松20多年卖鱼不愁的好日子结束了。

2005年,为了解决鱼的销售问题,吸引渔民经纪人,高李松说服4位股东,将饲料厂进行升级改造,并向所有的渔民经纪人和养殖户承诺:只要是符合条件的合作社社员,都可以成为改造后的饲料厂股东,每年都可以根据

股份多少对饲料厂的利润进行分红。通过这个办法,原本生产鱼饲料的饲料厂一下子变成了对养殖户和渔民经纪人都极具诱惑力的诱饵,原本纷纷质疑高李松的养殖户和渔民经纪人,全都主动要求加入合作社。

高李松的合作社成立一年时间就吸引了200多名社员加入,成为当地规模最大的养鱼专业合作社。

养殖户出现销售困难时,渔民经纪人在合作社的支持下主动

到全国市场寻找买家,打破了一般养殖户随行就市的局面。更重要的是,高李松还通过大量分析渔民经纪人掌握的市场供求信息,在原来主要养殖鲫鱼的基础上,引进了叉尾鲌鱼,并在投放鱼苗时就对两三年之后的市场价格走出做判断。

在大部分养殖户大量出鱼时,高李松按兵不动,只有当他们无鱼可出、价格上涨时再集中卖鱼。凭借这个优势,合作社总能把鱼卖个高价。

## 携手通威,立志发展现代水产

近年来,随着国家对生态环境越来越重视,养殖水面“退渔还湖”、“退塘还田”为生态环境让路。就在很多养殖户不知道接下来该怎么办时,作为当地行业翘楚的高李松却发现了新的商机。

从2016年开始,高李松与通威深度合作,投资2亿元在江苏省的沿海地区,严格按照国家环保标准开发了将近5万亩的连片鱼塘,兴建现代渔业产业园区,除了一部分自己养殖外,其它部分面向全国各地的养殖户招租。通威现代渔业产业园区通过高标准建设水、电、路等基础设施,让进入园区的养殖户不需要投入基

础设施费用就能养殖。同时,园区统一供应种苗、饲料、动保产品以及养殖技术,从而保证园区的水产品品质,提高水产品价格。

从1979年开始养鱼,2017年他的鱼塘面积达到一万亩,销售额达到一亿元。而他牵头成立的养鱼专业合作社,2017年总销售额超过10亿元。这位传奇养鱼人准备用三年时间将通威现代渔业产业园区扩大到20万亩,并打造成国家级示范园区,探索渔光一体、水箱养殖等养殖模式,进一步探索未来现代渔业的发展道路。



扫我关注更多水面信息

定制化

通威精养鱼塘基地 招租啦!

TAILORED &amp; WELL-MANAGED FISHING AQUAFARM

COMMUNITY IS READY FOR LEASE!

定制鱼塘面积

定制5331-365模式

技术人员驻场

协助办理融资

水电路三通

财富热线

13628437227

近年来,水产养殖行情起伏、疫情频发,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将难以持续发展,优质鱼塘成为行业稀缺资源。为促进水产养殖转型升级,实现高效健康渔业,通威从2016年起陆续在华中、华南、华东等地建成规模化、集约化的现代渔业产业园。通过使用

通威365、循环水等先进养殖模式,以及通威饲料和通威动保产品,产业园养殖收益较周边区域高出20%以上。

通威陆续将园区优质鱼塘面向社会招租,带领有梦想的养殖户朋友实现渔业致富梦。园区交通便捷,水、电、路等基础设施完善。新开标准化池塘,水位高,水质好,产量高。

2019,跟着通威去养鱼!

2 0 1 9 跟着通威去养鱼 安徽郎溪县·淮南谢家集区

通威传播策划

# 产品升级 引领对虾养殖新模式

通讯员 郑鹏飞

病害加上环保风暴使得现在的虾越来越难养,今年受越南进口冰虾影响,国内虾价一度低迷,现在养虾可以说是面临内忧外患。今年,广东汕尾地区已经有大面积高位池被拆除,广东陆丰等地区也有大片虾塘被要求停养停产。目前市场上还普遍存在下面几个问题:例如好虾苗是怎么选育出来的?低温时采食量上不去怎么解决?高位池养殖都有哪些技术关键点?面对以上问题,揭阳通威饲料有限公司于9月20日在东山县举办了一场养虾高手论坛。通威股份特种水产研究所所长陈效儒,通威股份饲料片区服务营销总监刘艳平,通威青岛海壬水产种业科技有限公司总经理于明超,以及福建东山经销商及养殖户近300人参加了此次会议。



通威搭建技术交流平台,为对虾养殖保驾护航

## 养虾关键点 营养与免疫 水中溶氧,底部清洁

通威股份饲料片区服务营销总监刘艳平结合自己的养虾亲身经历,深入介绍了高位池对虾养殖的关键技术。区别于土池养虾,高位池的条件好,设施好,受天气影响小,换水排污方便,所以水质调控方面相比没那么复杂,最关键在于抓住关键点细致管理、操作到位。养殖过程中除选好虾苗外,选用饲料给足营养的同时免疫强化,养殖过程管理就要注重底部清理清洁,基本靠换排水保持水质常规指标稳定的同时,尤其要注意溶解氧与弧菌的监测。区别于池塘养殖,高位池一般难有良好稳定的藻相,藻类光合作用产氧、净化水质、抑制弧菌等功能作用都难发挥,这些都需要在日常的管理中通过其它措施人工调控、平衡生态,常用菌来辅助换水调控、降低指标。但用菌是需要了解各类活菌的生物学特性及水中溶氧的情况下,少量多次、科学合理地使用,否则容易出问题。譬如,在高温时菌苗尤其要注意,芽孢杆菌耗氧比较强,一定需要注意耗氧的风险,酵母菌兼性厌氧,一般适合底泥和肠道的维护。

刘总表示,搭建技术交流平台,引导养殖户科学合理地使用动保,不盲从不乱用,解决问题的同时合理控制成本,为养殖保驾护航提高收益是饲料企业服务工作的宗旨。

## “好虾苗一定是选育出来的!”

通威青岛海壬水产种业科技有限公司总经理于明超在会上和大家分享了好虾苗的培育过程以及怎么才能选到好的虾苗。目前国内有150万吨的规模白对虾消费市场,每年需要大量进口才能满足国内的需求,可以说虾是远远不够吃的。虽然,今年4月份越南虾价跌到人民币10元左右,国内虾价也受到很大冲击,虾价一度低迷。不过只要苗选对了,虾养好了,效益依然可观。成也虾苗,败也虾

苗,养虾人对苗的质量关注空前高涨。虾苗好不好主要受先天遗传和后天培养两个因素决定。首先,好的虾苗一定是良种加上良种选育出来的。南美白对虾经过一代选育,生长速度可以提高20%。需要搞清楚的几个问题和概念是:野生的好还是选育的好?一代种虾是从海里直接捕捞的吗?进口种虾一定是一代的吗?好的种虾一定是一代的吗?良种一定是经过良种改良选育出来的。我们说的一

代苗实际上是商品一代,是“移一代”并非“种一代”。好苗主要从生长和抗病两个方面综合评估,测试指标包括生长,抗病,适应性等。育种要做的就是一代一代测试和选优,借助计算机模拟配对,不断选好的,淘汰弱的,而且要避免近亲。

其次,虾的基因和环境是有相互作用的,虾存在环境适应性问题。所以在培育过程中需要注意很多问题。例如营养要全面,水体中的藻类包括小球藻、角毛藻、海蓬藻,以及轮虫、卤虫和桡足类等生物饵料;构建良性平衡稳定的菌群;不能用任何抗生素,这样的虾苗才更健康。最后,好苗是选出来的,选苗的时候需要多方面考虑。包括一级感官检测(游泳能力、淘汰苗率、空胃率、体色异常、体长体型),二级镜检(畸形、损伤、胃肠内含物、干脏脏内含物、体表寄生虫、鳃发育、应激测试),三级病原检测(病毒、寄生虫、弧菌)。

## 强免疫抗应激,虾肝强再升级

通威股份特种水产研究所所长陈效儒表示,目前,白对虾养殖还普遍存在的现象包括:养殖后期水环境每况愈下,病害多发;苗种质量参差不齐;高位池投资大,需要养快虾以降低风险;春节价格高,需要有配套的低温催肥产品;近来火热花虾和金刚虾对于饲料要求更高。

通威虾肝强的推出也正是基于以上问题需求。在虾肝强系列推出5周年之际,通威再对虾肝强系列产品做了全面升级,打造了新一代的七星虾肝强。通过对比,

使用虾的综合抗应激能力比原来的提高20%,氨氮的耐受度实验中72小时虾肝强组比对照组成活率要高65%。酶活性是虾免疫能力的重要指标,添加的生物活性肽可以更好的促进消化和提高免疫力,对18种特殊原料进行预消化处理后使得饲料的诱食性更好,扫描电镜检测发现肠道厚度提高30%,肠绒毛数增加10%,肝细胞的完整性更好。升级后的新一代虾肝强可以让虾的成活率更高,水更稳定,而且能够很好的解决低温加料难的问题,做到养大虾,赚大钱。



通威推出的系列动保产品深受广大养殖户信赖

## 养虾亩产1356斤 他的秘诀很“普通”

本报讯(通讯员 蒙黄敏 朱益民)广东珠三角白对虾养殖今年受到多重打击:5-8月雨水特多;虾苗质量参差不齐,长速慢,大小不均等现象;病害多(尤其白便多),很难养大虾;虾价低迷,与去年同期比低5-8元/斤。在如此恶劣的环境下,广东新会的梁壬寅却养出了亩产超过1356斤的好成绩。梁壬寅从事白对虾养殖十几年,养殖面积虽不足30亩,但年年都能成功赚钱。

梁壬寅的池塘基础设施条件充足,每口塘4-7亩,增氧机功率配备1KW/亩,叶轮加水车搭配;注重塘底处理,每一造虾收成后都会翻推塘底淤泥,并晒干消毒,确保塘底消毒彻底后才进水养下一造;长期使用肝肠健拌料和调水稳水,基本使用方法是前期使用肝肠拌料的比例20%,每天早晚2餐,中后期使用肝肠拌料的比例10%,每天只拌傍晚一餐,隔10天左右使用肝肠健1包3-5亩调水1次。同时在水质管理中保持一定的灵活性,视水质情况,适当加大或减少肝肠健拌喂份量,如果水质清瘦,或者变成不好水质,就加大拌喂份量;如果水质过肥,就会减少拌喂份量,且适当减料;坚持重营养+免疫的投喂模式—全程虾肝强,开口乐+虾肝强A+虾肝强B;从放苗开始,就投喂通威开口乐1#,每10万尾苗喂5斤左右开口乐后,就开始投喂虾肝强A0#料,逐渐过渡到虾肝强A1#料。虾苗体长达5-6公分左右后,转料过渡到虾肝强A1.2,至8公分后由虾肝强A转到虾肝强B1.2料。养殖全程投喂虾肝强,并坚持每天拌喂肝肠健,测料时间1-1.5小时,超过1.5小时减料,1.5小时吃完为准不加料。整个养殖过程不会出现虾子应激、软壳、白便、偷死等现象;勤改底,在虾子上料台就开始改底,在天气变化前改底,在水质差时多改底,每一次改底的时间间隔最长不超7天,基本上以海壹生物底改为主,配合海壹菌克氧化改底。

梁壬寅总结,多开增氧溶氧足;长期用肝肠健,天然饵料丰富,水质稳定;前期用诱食性和营养都极好的开口乐可以提供成活率,一直坚持虾肝强+肝肠健投喂,肠道好、吸收好、体质好、抗应激、没白便等,过程损耗少,所以能顺利养出高产量的中大虾。

## 保质促产 通威金鲳鱼料赢市场

本报讯(通讯员 胡四恩)目前,金鲳鱼头批鱼已进入集中上市阶段,湛江海壹股份优势资源,合力打造产品核心竞争力,出鱼效果依旧引领市场。

海为金鲳鱼料的特点是产品质量稳定,依托通威股份强大的采购体系,原料采购的渠道和质量稳定可靠,能保证不同批次的原料优质;工艺参数稳定,针对不同品种、同品种不同粒径制定了严格的生产工艺参数,从配料精确度、混合均匀度到调质、膨化制粒,所有环节均有一套成熟的参数,保证每个批次生产出来的饲料一致;配方技术持续领先,通威股份特种水产研究所技术团队对金鲳鱼的生长特点年复一年进行持续跟踪,根据其不同阶段的生理需求,做了大量研究,使得配方技术不断的优化。另外,金鲳鱼料还具有长速快、饲料系数低的优势,相对于竞争对手,海为鱼料的产品定位更高,在收集了大量的用户意见和建议后,不断优化产品的差异化特点。金鲳鱼料的第三个特点是条形好、背肌厚、体色靓。海为金鲳鱼背肌厚、肥满度高,体色金黄,因此深受流通商喜爱。这种由内而外的差异化特点就是海为金鲳鱼料的竞争力,在金鲳鱼每个生长阶段,海为鱼料都带给它不一样的体验:鱼苗到幼鱼期,配方(苗料-2#)营养水平高,氨基酸和脂肪比例协调,该阶段的配方更突出提高成活率,巩固金鲳苗期的体质;塑型期,也就是骨架快速拉伸期,该阶段在保证蛋白和脂肪营养需求情况下,配方(3-4#)重点强调矿物质营养的作用;育成期;使用到5#料已带商品鱼阶段,此时配方重点在育肥,育肥的特点是背部肌肉蛋白质的沉积而非腹部脂肪的堆积,正是不同养殖阶段配方有不同的侧重点,才能展现出海为金鲳鱼条形好、背肌厚、肥满度高的特点。

# “养虾状元”稻田养虾亩利近万

通威特种料 李育强 彭双飞

“经过摸索,今年采取了新的养殖模式,在种水稻的同时养小龙虾,好点的亩产大概在四百到五百斤,每亩的产值接近一万元。明年计划采用通威小龙虾‘361’养殖模式,由现在的一年养殖2茬做到3茬,每亩出售600斤商品虾,利润做到1万元/亩。”90后的周鲁,斯文的眼镜掩盖不住内心的精明,现在是四川简阳当地的小龙虾养殖大户,同时兼任黄连村村主任、农民夜校副校长、市小龙虾协会的董事。



周鲁(左)与通威技术人员彭双飞



周鲁在卖虾现场

## 怀揣仅存的一万元,开启小龙虾创业梦

光鲜的背后,周鲁却有着一段心酸的故事。周鲁从小家境贫寒,父母都是地道的农民,靠种植粮食和打临工为生。怀揣着跳出农门的梦想,周鲁奋发读书,于2009年以优异的成绩考入了西南交通大学。刚沉浸在考入名牌大学的喜悦之中,周鲁却收到晴天霹雳般的噩耗。大一这一年,他的父亲因过度操劳,生病去世。一时间,家里没有了收入来源,19岁的他不得不挑起家里的重担,利用课余时间做起了兼职,摆起了地

摊,靠着助学贷款,在忙碌碌碌中渡过了4年的大学生活。2013年,周鲁以优异的成绩毕业,顺利进入了成都铁路局,捧上了村里人羡慕的铁饭碗。哪知道工作仅一年,母亲又病重。为了照顾母亲,他毅然从成都返回老家简阳。因从小习惯于帮助家人干农活,又听说养殖小龙虾利润高,便揣着身上仅剩的1万元积蓄,再东拼西凑了一些资金,挖了10亩虾塘,开始了小龙虾的创业梦。

## 两年历练,“门外汉”变身资深专家

第一年养殖龙虾,虾塘漏水,水体发浑,龙虾发病……技术问题接二连三发生,那年夏天,一场洪水又冲走了塘中因幸运的小龙虾。面对洪水过境的虾塘,周鲁想起在成都上班时光鲜亮丽的白领生活,眼泪决堤。周鲁说,面对当时的困境,他也想到过放弃。他说,逃不如熬,放弃不是他的性格。最终,他痛定思痛,擦干眼泪,重头再来!在第二年养殖中,虾塘漏

水,改!水位太浅,改!水沟太深,改!虾打穿田埂,改!经过反复改进,第5次才将虾塘做成现在的样子;不懂放苗,学!不懂调水,学!不懂防疫,学!功夫不负有心人,他从水产门外汉变成了小龙虾养殖专家。随着他的技术积累和合伙人的加盟,鱼塘由原来的30亩扩大到120亩。2017年底,周鲁和通威不期而遇,也让他遇见了未来成功的自己。

## 稻虾混养,年毛利润达90万

2018年,在通威的指导下,经过摸索,周鲁采取了新的养殖模式,在种水稻的同时养小龙虾,好点的亩产大概在四百到五百斤,每亩的产值在一万元左右。截至8月底,周鲁的120亩虾塘,已经卖虾75万元,加上剩余的5000斤种虾,按30元一斤的行情价格计算合计15万元,平均亩产300斤,今年毛利润总计90万元。同时,周鲁还带动村民及周边养殖小龙虾达5000亩,产值3000万元。因业绩显著,周鲁当选为简阳市小龙虾协会的董事。

今年与通威合作尝到了胜利果实之后,周鲁说,明年将采用通威小龙虾“361”养殖模式,由现在的一年2茬做到3茬,每亩出600斤商品虾,亩利润做到1万元。穷则善其身,达则兼济天下。作为村主任的周鲁说他在自己成功的同时,更要带领村民致富。他计划明年扩大自身产能的同时做好产业链,把农业观光、休闲娱乐和龙虾养殖结合起来为个人增财富,为村民谋幸福,为社会做贡献。

# 全力争夺 两千亿小龙虾市场话语权!

通威携手湖北公安县积极共建 20 万亩基地,打造全国小龙虾最优品牌



国内小龙虾一二三产业的总产值已高达 2000 亿元级别,之中所蕴藏的商机及所带来的社会效益,让小龙虾养殖迅速火遍了全国。井喷式扩增的同时,如何满足“安全、稳定、品质”三个消费层面的需求,将是未来各地主产区争夺小龙虾市场话语权的核心。作为后来者的湖北省荆州市公安县,以前所未有的决心全力打造稻虾养殖产业,规划到 2020 年全县“双水双绿”生态产业发展基地面积达到 80 万亩,并力争成为全国最高品质小龙虾的供应基地。2017 年底,通威股份与公安县签订框架协议,共同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”生态农业科技园区,规划三年内建成 20 万亩稻虾基地。日前,负责园区项目建设的通威股份湖北特种销售公司总经理胡生华接受媒体采访,讲述了园区建设情况及通威股份在其中所承接的主要工作。

本报记者 李天宇



通威股份华中二区与湖北公安县携手打造“双水双绿”生态农业科技园

## 年内建成 10 万亩基地 “三个合作社”强力运作

“双水双绿”就是指绿色水稻和绿色水产,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的规模化发展。2017 年底,通威股份与公安县签订框架协议,共同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”生态农业科技园区,该项目是今年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,按规划是三年内建成 20 万亩稻虾基地。从今年 1 月 5 日动工开始,到今年年底保守预计可建成 10 万亩稻虾基地,明年即可投入养殖。现在全国各地都在推广稻

虾养殖,公安县应该算是在国内率先提出“三个合作社”的运作模式,分别是土地股份合作社,也就是农民用自己的田地入股并参与分红,以及资金合作社和劳务合作社,通过这些方式解决土地流转、运营资金、劳务等主要问题;其次,田地的基建需要按照现代农业标准进行改造,除了国家关于高标准农田改造项目的经费外,公安县还将所有涉农资金总计超过 3 亿元,用于全面支持 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。对于以前没有改造过的农田,最高补贴 3000 元/亩,已经有过改造的补贴 1000 多元/亩。整体来讲,改造后的农田配套了水、电、路、沟、渠等,能够满足现代农业的所有需求。

## 创新经营模式 构建养殖流通闭环

通威股份要打造世界级食品安全食品供应商和世界级清洁能源综合运营商,需要有全程可控的基地来保障。通威参与其中的重点工作是协助做好养殖经营管理和流通,简单说就是解决养和卖的问题。

养的方面,通威团队一直在做小龙虾的养殖技术培训,高峰期一天在不同区域开 6 场培训会,至今签到本上总计有 9 万多人参与;二是推出“361”养殖模式,即养 3 季虾,600 斤亩产,10000 元/亩的利润,之中有三个优势:一是避开上市高峰期,二是避开发病高峰期,三是出大规格虾。通过饲料档次的提升,从 100 头/斤规格的虾苗养到 7 成以上达到 7 钱以上规格,养殖周期从之前的 30 天缩短到 20 天,目前正准备升级为“412”模式,即养 4 季虾,1000 斤亩产,20000 元/亩的利润,已有养殖户成功。“361”模式是基于分

析市场上亩利润过万的养殖户的养殖数据,最终归纳总结而成。

目前,通威在尝试稻虾共作,就是种水稻的同时养小龙虾,保证供应稳定,并构建了水面运营管理系统,能对整个养殖做到全程可追溯。通威推动建成了国内第一个针对小龙虾的院士工作站,由中国科学院朱作言院士牵头,结合长江水产研究所、中科院水生生物研究所、长江大学三个科研单位,对目前小龙虾养殖过程中一些技术难点进行攻克,比如小龙虾苗种繁育、“五月瘟”等等,共设立了 9 个研发项目。通威股份也拿出高昂的经费用于研究,最低的一个项目费用是 35 万,最高的有 90 万。

流通方面,通威计划 10 月份在公安县召开一个全国性的小龙虾产销论坛,把通威内外对接的资源整合进来。未来,通威的目标是打造成全国最高品质小龙虾的供应基地。

## 江苏饲料管理部门 赴无锡通威 抽样检查

本报讯(通讯员 骆扬)近日,农业农村部办公厅组织省级饲料管理部门对全国 30 个省(区、市)的饲料和饲料添加剂生产企业的产品进行抽样检验。9 月 5 日,抽样小组赴无锡通威,对公司 3 个批次 152、1911、422 三种产品进行了抽样。交流中,抽样小组强调政府将严厉打击饲料违禁添加行为,抓一个重罚一个。经过 45 分钟的抽样检查和交流,本次抽样工作顺利结束。后续抽样检查结果会在 25 个工作日公布。作为无锡饲料的龙头企业,无锡通威不但肩负企业使命,也肩负着社会使命,并坚信秉持“诚信正一”的经营理念,奋勇向前,争取新的辉煌。

## 华南一区区域经理 培训会顺利召开

本报讯(通讯员 纪少玲)9 月 6 日-7 日,通威股份华南一区广东淡水、广东特种等公司的 70 名区域经理齐聚广东通威,开展华南一区 2018 年区域经理培训会。华南一区总裁邓金雁参与培训会,并在培训期间积极给予学员们生活上的关心和学习上的指导。本次培训会所有的课程设计主要针对当前的基础营销变革,围绕基础营销中产品、渠道、团队、示范户的 4 个方面来开展培训。邓总强调了基础营销变革的必要性和紧迫性,并从 8 个方面为学员们指明了下一阶段开展基础营销工作的关键点,要求学员们通过海南畜禽的成功案例,汲取其“增网络、增用户、增销量”的精髓,通过对基础工作的梳理、点检、强化,全面加快基础营销变革的步伐。随后,学员们围绕渠道、团队、产品等方面接受了培训。9 月 6 日晚,学员们以公司为单位,结合基础营销工作的重点和各公司的市场背景,制定了各公司 2018 年冬春工作计划,并一一进行了展示和汇报。邓总参与了此次研讨会,指导学员们做好市场部署,并对学员们的汇报进行了点评和指导。

## 重庆通威欢庆建厂 23 周年

本报讯(通讯员 翁云福)近日,重庆通威建厂 23 周年暨集团 36 年庆典在重庆通威隆重举行,通威股份华西二区总裁成军和通威股份人力资源部兼华西二区人力资源总监向波及重庆通威全体员工参加本次庆典。

八月是丰收的日子。在成总的带领下,在总部各级领导的支持和帮助下,重庆通威克服环保整治、行业竞争等重重压力,8 月销量突破万吨大关,创造了建厂二十三年以来四个“第一”:“总销量”第一、“水产料”销量第一、“膨化料”占比第一、“利润”单月第一,为厂庆和集团庆献上隆重贺礼。庆典上,成总致开幕词:重庆通威有今日的业绩,来源于历届通威人长久的坚持和不懈努力,感谢各级领导和广大客户的鼎力支持,更感谢在座全体通威员工的共同奋斗;向总监为大家带来集团的贺电,勉励重庆通威全体:今日之业绩,只为明天更上一层楼,并预祝成总及重庆通威越来越好。通威的成长,离不开一批批忠实的员工;家的感觉,为通威人提供拼搏的动力。忠诚员工表彰和集体生日再次为晚会带来感动。品管部胡春香分享道:“在通威 10 多年,慢慢有了自己的小家,有了小宝宝了……通威给了我这一切,感恩通威,愿通威的明天更美好!”

立足渝西,发力川、渝、滇、黔。重庆通威将以今日之业绩为新的起点,秉承通威“诚、信、正、一”的经营理念,坚持以产品品质为基石,保持优良的工作作风和业绩,再树华西地区行业领头风范。

# 初生牛犊攻坚克难“拿山头”

德阳通威水产部谢元志不畏困难,以真诚和坚毅的性格赢得客户尊重,取得了市场上的胜利

通讯员 丁启燕

## 至诚以行远

清晰记得第一次见到谢元志是在今年的三八妇女节,当晚德阳通威一群“妇女同胞”齐聚火锅店聚餐,大家打趣到德阳通威新进了一个帅小伙,酒量也是杠杠的。后来才知道他是四川农业大学动物科技学院的本科学子,学的就是水产养殖专业,对于专业人才,通威尤其看重。“刚下海,不知水多深”,谢元志和其他的新人一样,刚开始就是踏实的为养殖户服务鱼塘、测水质、解答养殖户无法解决的问题,尽量把自己从学校学到的知识运用进来。我曾问过谢元志,面对客户,你紧张吗?他说其实他是很忐忑的,心里非常紧张,还语无伦次,主要就怕说错话。后来他听了朋友、同事的建议,每次拜访客户前,都用笔记本先规划好要说什么,再去和客户沟通,慢慢地就不再紧张。

谢元志说,让他印象最深刻的两个养殖户就是冯明蓉和汪大富。冯明蓉有 3 个塘口,总共 30 亩养殖面积,是他进入通威实习以来第一个全程跟踪服务的养殖户。冯老板的地理条件、社会条件、养殖条件都很好,被纳入德阳通威示范户。从新塘的放水、处理水草,水质检测到放鱼苗,谢元志全程为她设计,放苗后帮她下苗计数,称量打样,喂料用药……到现在,冯老板一遇到养殖上的问题还会立即给谢元志打电话,对他的依赖由此可见。谢元志说,冯明蓉的成功开发维护,让他这个初出茅庐的新人对水产养殖工作很有成就感。



谢元志为养殖户检测鱼病

2018 年,德阳水产养殖遭遇了行情、环保、环境等考验,对当地水产养殖人来说,无疑是一次重创,而作为帮助水产养殖人致富的德阳通威人来说,也是一次大大的考验。在这种考验之下,德阳通威水产部帅小伙谢元志显得特别耀眼。

## 守得云开见月明

养殖户汪大富是谢元志今年 7 月份新开发的养殖户。汪老板是第一次养殖,对水产养殖并不了解。7 月 23 日,谢元志走访了汪老板塘口,发现其塘口有小部份裸甲藻,水体也缺正常藻相,给汪老板出了第一次调水方案,并告知客户用药注意事项,但由于后面泼洒药物不是同一个人,没有控制好分量,造成全

塘爆发藻菌。当时已经是傍晚时分,电话里的客户非常着急,并带着责备的语气说:“小谢啊,你给我的啥方案哦,之前还只有一些藻菌,现在全部鱼塘都有了,我的鱼死了咋办啊!你说咋弄嘛!”各种抱怨加责备更有无奈,谢元志很耐心的听完了客户的责备和抱怨,才慢慢的给客户解释了爆发藻菌的原因,并立即

赶往客户塘口,给出了新的调水方案,并再次叮嘱用药注意事项,最后同客户一起打捞了部分藻菌。但后期由于持续高温,藻菌还是未消退,汪老板开始了新一轮的抱怨和责备,谢元志从来没有生气也没有不耐烦,一次又一次的解释、调整处理方案。8 月 5 日,当谢元志再

次去拜访汪大富时,塘口的藻菌已完全清除,恢复了往日的风景。汪老板见到谢元志时感慨,幸亏他及时处理,对于他们刚开始搞养殖的人来说,就需要小谢这样有耐心、恒心、勤奋的年轻人支持他们。中午时分,汪老板二话不说,一定要留谢元志吃一顿便饭表示感谢。对于此,谢元志表示,汪老板最后对他的信任和肯定,让他感觉好神清气爽,整个人多了一份干劲儿。

从 3 月份开始实习到试用最后到成为名正言顺的德阳通威人,谢元志开发了新用户 7 名,新增销量 240 余吨。谢元志很谦虚的说,现在只是学到了一些皮毛,未来需要学习的真的太多了,对于服务养殖户,他也有自己实践后的结论,那就是真诚服务。首先不管能不能解决问题,与客户建立良好的信任关系,真诚的对待客户得到客户的信任,是销售的第一步也是最重要的一步。在此,我们衷心地祝贺谢元志在工作中崭露头角,同时,也希望他在后面的工作中能总结经验,越做越好,扬起人生新的航帆。



为客户打样称鱼

# 紧贴畜禽一线 提升预算水平

通讯员 马侨 卢红 刘小霞 赵允君 袁红梅 安京京

## ▶ 华北二区 从业务端发起 提升预算管理能力的

9月8日,华北二区2019年畜禽预算研讨会在河南通威顺利召开,通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁兼技术总监张璐等出席会议,华北二区总裁余仕华共40余人参会。期间,郭总再次强调了预算工作的牵引作用,并对预算管理工作的重要性和实施过程中的关键环节进行了重点阐述:一是所有的预算工作是从业务端发起的,销售预算是编制全面预算的基础,也是关键环节。要求各公司营销总经理、市场部经理要对市场一线有足够的熟悉和了解,提前做好预判和计划;二是总经理的重视程度和强抓力度决定了该项工作开展的成果。要求各公司总经理应在公司内部做好文件宣贯,设立相应的考核机制;三是市场、内务各部门要高度协同,把预算管理作为提高管理水平的指导工具和方法,切实将预算管理的文件学习到位、宣贯到位、执行到位,助推片区的经营能力和管理能力再上新台阶。

## ▶ 华北一区 找准增量点 聚焦资源做优质客户

9月15日,华北一区2018年畜禽四季度工作计划暨2019年营销预算研讨会在沈阳通威召开。通威股份总裁助理兼畜禽营销总监喻明波等总部相关领导出席会议,华北一区总裁李德贵等人参会。会上,李总就当前行业的发展形式表示,当前畜禽禽类发展势头虽然不错,但也存在着危机,要求大家要对预算高度重视,主动调整变革;市场营销部部长助理冯贤春讲解了销售预算的3大原则“找准增量点,做详做实标杆县,聚焦资源做优质客户”,并对营销表之间的逻辑关系进行详细说明。最后,喻总对3家公司四季度的工作进行点评建议,并针对标杆县建设和意向客户池的完善工作给予指导。



通威股份郭异忠总裁与华北二区参会人员合影留念

## ▶ 华西一区 夯实销售预算,市场内务协同合作

9月10日,华西一区2019年畜禽预算研讨会在四川通威顺利召开,通威股份总裁助理兼畜禽营销总监喻明波、通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰、畜禽科公司总经理等相关业务骨干共40余人参会。会上,喻总对海南模式进行宣贯,着重分析了海南模式的优势,并强调对标建标的重要性。会后,宋总强调,预算工作是从业务端发起的,销售预算是基础,也是关键环节,各公司营销总经理、市场部经理要对市场一线有足够的了解,提前做好预判和计划,设立相应的考核机制;市场和内务各部门要协同合作,将预算管理的文件学习到位,认真落实执行。

## ▶ 华西二区 走好预算“三步棋”,上下共识赢突破

华西二区于9月17日-18日在重庆通威召开了畜禽四季度工作计划暨2019年营销预算研讨会。通威股份总裁助理兼畜禽营销总监喻明波、股份财务总监袁仕华、华西二区总裁成军和等30余人参会。喻总特别要求每一个公司必须围绕意向客户池做开发;聚焦“尖刀产品”261做营销;强化“业绩追踪”抓执行。同时在2019年的预算中,必须按照自上而下做规划、自上而下做调整、上

下共识做方案三个步骤执行。成总以“标准营销,简单执行”为导向,对华西二区相关工作进行了规划,对畜禽料产品结构、产品模式、营销模式、市场布局等等作了标准化规定,并针对各公司做了三项工作指示,要求各公司必须在10月结束前完成预算套表填写,市场营销方案上报;严格执行海南营销模式,打造“高质高价”的通威产品;以销量增长为目的,对市场部组织架构即人才配备进行优化。

## ▶ 华中二区 细化到养户,从下至上精准预算

9月20日,华中二区畜禽四季度工作计划暨2019年营销预算研讨会在沙市通威隆重召开。通威股份总裁助理兼畜禽营销总监喻明波、华中二区总裁辛鹏、畜禽研究所所长吕刚等出席会议。辛总指出,围绕预算工作,营销人员要细化到养户,从下至上作出精准预算;吕所长为大家分享了新形势、新挑战下,畜禽公司产品的升级及应对策略;喻

总对海南模式进一步进行宣贯,结合股份公司畜禽料营销现状,提出“围绕意向客户池做开发,聚焦尖刀产品”261做营销,强化业绩追踪抓执行“的营销模式。幸总对华中二区畜禽料提出了“大突破、上规模”的要求,希望各公司围绕这一目标,切实做好产品结构、产品模式、营销模式、市场布局、团队打造等方面的规划工作。

## ▶ 华南一区 从下到上纠偏修正,达成共识落实处

9月12日,华南一区2019年畜禽营销预算研讨会在揭阳通威召开,通威股份总裁助理兼畜禽营销总监喻明波、财务部部长宋泉、畜禽研究所所长吕刚及总部相关领导出席会议,华南一区总裁邓金雁等相关人员参会。会上,喻总总结提炼了海南畜禽的三大营销亮点“客户质量好、开发效率高、严管

抓执行”,对复制和推广“海南模式”进行要求和强调。邓总对1-8月华南一区各公司的亮点和不足进行点评,再次强调预算要从下到上、纠偏、修正,最后达成并落到实处;总部财务部副部长对2019年的预算进行宣贯:“销售预算是公司预算的起点,所有的公司预算负责人都要重视和落实!”

# “333”组合 有效遏制猪只腹泻

沙市通威 谭意霜 张郑平

猪只因断奶、运输、环境改变或饲料改变导致的应激易出现腹泻,造成猪只掉膘、生长速度变慢或严重脱水而死亡,给养殖户造成极大的经济损失。据相关研究统计发现:30kg以下的仔猪全年腹泻平均发病率达46.5%,死亡率达10.3%。由腹泻引起的仔猪死亡数占仔猪死亡总数的40%以上;轻微腹泻造成生长速度下降10%以上;严重腹泻造成仔猪脱水、掉膘,康复后生长速度也低于正常猪只。

通威痢停可有效杀灭肠道中大肠杆菌、沙门氏菌等引起腹泻的革兰氏阴性菌。通威肠康精选对通威痢停耐

受的益生菌,包括精选的一株丁酸梭菌、一株凝结芽孢杆菌、一株枯草芽孢杆菌和复合酶制剂,有效调节肠道菌群,增加有益菌,抑制有害菌生长,保护和促进肠道绒毛生长,促进营养物质的消化吸收,通威痢停+通威肠康协同发挥可有效预防治疗腹泻。

郭老板一窝保育小猪发生严重腹泻,小猪精神状况很差,采食量低,个别猪只有脱水情况,郭老板在通威服务人员指导下按通威痢停2kg+通威肠康4kg拌1吨料使用,3天后粪便成型,腹泻停止,小猪精神状态变好,采食量恢复正常,即使是脱水情况的

猪只也没有出现任何死亡情况,郭老板对通威腹泻方案很满意,并愿意介绍给周边养殖户使用。

宋老板哺乳小豬拉白痢,使用了好几个厂家治疗拉稀的药都没有效果,后来经多方打听联系上了通威服务人员,通威服务人员立即到达猪场了解具体情况,并推荐了通威痢停+通威肠康的治疗腹泻方案套餐,指导宋老板按通威痢停1:4兑水,通威肠康1:2兑水给小豬灌服使用,每天2次,连用3天。使用2天以后小豬拉稀情况就出现好转,3天后完全恢复正常,小豬又变得活奔乱跳,宋老板

被通威动保的效果折服,前面使用好几个厂家都无效,没想到通威3天就搞定,对通威动保连连称赞。

熊老板是一名刚养猪不久的新手,7月一窝刚断奶的小猪出现腹泻情况,精神状态极差,在试了多种方法无果后,经多方打听联系上了通威服务人员,希望解决这一棘手的问题。服务人员接到消息后立即到熊老板处了解情况,最终推荐使用通威断奶抗腹泻防应激方案,即按通威痢停1:4兑水,肠康1:2兑水,应激宝1:2兑水灌服小豬,每日2次,连用3-5天。熊老板严格按照该方案执行,3后猪只粪便完

全成型,精神状态明显好转;5天后,猪只采食量大幅提高,长势明显加快,熊老板对效果非常满意。

该组合套餐的使用方法是,断奶阶段时,通威肠康和通威应激宝分别按10g/头/天拌料使用7天,抗应激、提高抵抗力、预防腹泻。遇见换料或天气变化时,通威肠康和通威应激宝分别按2kg/吨拌料使用7天,抗应激、提高抵抗力、预防腹泻;治疗腹泻时,哺乳小豬可使用通威痢停1:4兑水+通威肠康1:2兑水,灌服,1日2次,连用3天;其他:通威痢停按2kg/吨和通威肠康按4kg/吨拌料使用3天。

## 通威“133”四大方案 蛋鸭优蛋第一选择

沙市通威 邓继勇

对于众多家禽养殖户来说,蛋鸭出现减蛋是常见的一种现象,减蛋原因主要包括:蛋鸭自身年龄因素。随着养殖日龄的增加,生殖系统会出现机能下降,输卵管沉积钙质的能力下降就会导致软皮、破壳蛋增多;采食量下降导致产蛋期营养跟不上减蛋;应激使蛋鸭内分泌紊乱导致减蛋(包括热应激、惊吓应激等);由于输卵管出现炎症等疾病导致减蛋等。

针对这一系列减蛋原因,通威三新药业主要从抗应激、补充蛋禽产蛋所需营养物质,强化蛋禽生殖机能,提高产蛋率,延长产蛋高峰期等相应方案给予解决:方案一:提升采食量优蛋。通威常乐(1kg/T)+通威肥宝(0.5-1kg/T);方案二:延长产蛋高峰期优蛋。通威常乐(1kg/T)+通威增蛋宝(0.5-1kg/T);方案三:抗应激优蛋。通威常乐(1kg/T)+通威应激宝(1kg/T);方案四:解决输卵管炎症优蛋。通威常乐(1kg/T)+通威炎清(2kg/T)。

来自松滋市滨水镇的薛老板拥有青壳四号1500只,从8月10日-20日开始使用常乐+通威肥宝。蛋鸭日龄410天,采食量3.0两,产蛋率85%,已保持7个半月以上9成蛋,近期高温天气,蛋鸭采食量低,蛋率从90%下降至85%,体膘情较差,建议使用肥宝,增加蛋鸭膘情,维持产蛋时间。8月20日回访,日采食量增加20斤,产蛋率继续稳定在85%左右,附近养殖户同同日龄秋鸭十天产蛋率下降10个点,老板对效果非常满意。

通过分析效益,薛老板10日共使用肥宝+常乐折合375元,饲料多投入300元,合计675元,每日多产150个蛋,7.1个一斤,折21斤,售价130元,多产出1300元,创造效益625元。

# 科学调理 远离猪群亚健康

高明通威 林奕

夏季很多猪场的猪群都会不同程度的出现眼红、尿黄、咳嗽、泪斑重、粪便干燥或拉稀,猪群生长缓慢,皮毛干枯无光泽,猪群烦躁易打架等问题。其实因为肠道湿热,抗生素的滥用,导致猪群肠道菌群失衡,毒素积累,肝火上升,消化吸收下降,造成猪群处于亚健康状态。

针对以上的问题,一些有经验的养殖户可能也知道是猪群热气上火所致,也会经常自配一些便宜简单的中药去饲喂,但发现情况却并没有改善,有些甚至更严重了。这主要是因为很多养殖户把中药想得过于简单,以为中药都是清热解毒的,随意搭配使用,正所谓“是药三分毒”,对中药的药性不懂,不但不能解决问题,反而容易伤及猪群。

对于肠道的调理,通威肠道保健以清热排毒,改善肠道内环境,提升肠道消化吸收功能为出发点,用通威

瘟毒灵+通威肠康清热解毒,补充益生菌,促进消化吸收,修复肠道,降低栏舍氨气,提高猪群的营养消化吸收率,从而达到提升猪群免疫力,改善猪群亚健康的目的。

科学的工艺配方,选用人药级中药材,利用超微粉碎技术,实现中药的更好吸收,能够清肝明目,有祛除肠道湿热与肺热咳嗽的功效。微生态制剂,选用优势复合菌种,肠道定植能力强,促进饲料消化吸收,修复肠道,抑制致病菌的繁殖,从而达到降低饲料比和栏舍氨气浓度,让肠道更健康。

江门客户鲁老板,存栏母猪150头自繁自养,在7月份的一次日常回访交流中,鲁老板反映近期猪群有些咳嗽,怀疑是因天气变化大导致猪群感冒了,于是带我们进场查看情况。鲁老板的猪场都是新建投产的,栏舍条件较好,但进入猪舍第一感觉就是

氨气浓度重,继而是陆续听到猪群咳嗽,经过细心观察,猪群普遍都有明显的泪斑,皮毛也略显干枯,个别猪出现拉稀的问题,按照鲁老板过去的方法,猪群咳嗽都会选择一些抗生素进行保健预防,但这次通过与其分析讲解,问题根源在肠道,可以通过简单的方案达到标本兼治,而且还可以大幅降低保健成本。鲁老板听后也觉得非常有道理,于是全场肉猪按通威肠道调理方案进行保健五天。一个星期后再次回访,鲁老板满心欢喜的说:通威肠康+通威瘟毒灵效果真的很好,现在肠胃很好,采食量有所提升,皮毛也变得很好,而且气味降低很多!

对于这次看似复杂的问题,只用了以往用药三分之一的钱,就实现了标本兼治。看到有这么好的效果,鲁老板准备对全场母猪按此方案进行



通威采用科学的工艺配方,促进饲料消化吸收,修复肠道,让猪只肠道更健康

保健调理。同时,他也认识到科学的保健能够有效降低生产成本和发病风险。随着国家对食品安全的重视,对

饲料中抗生素严格控制的情况下,唯有强化基础保健,提升猪群免疫力才是王道,而提升猪群免疫力,肠道调理则是猪群保健的第一要务。

# 激活体内免疫 让白蕉海鲈远离“诺卡氏”

珠海海为 梁丽运

因其独有咸淡水养殖区域培育独特鲜美的味道,具有国家地理标志保护产品的白蕉海鲈在享有“中国海鲈之乡”的白蕉镇就有3万亩的养殖面积,年产量十几万吨,经过三十年的努力,虽已经得到很大发展和形成一定规模,但面对未来消费市场、面对消费者对水产品质量安全的要求以及未来开发的国外市场,规范用药、规范养殖是做好白蕉海鲈品牌、提高海鲈质量的重要环节。鲈鱼是一种抗病力较强的海水鱼类,但随着种苗地区间交流增加和养殖环境的恶化,鲈鱼病害逐渐加重,诺卡氏菌是一种革兰氏阳性菌,广泛分布在水体、土壤、池底淤泥中,为水体条件性致病菌,在珠海海鲈养殖中经常出现,并逐渐成为海鲈高温养殖期主要预防的细菌性病害,造成损失也逐年增多。



## 使用肽给力三月 安全度过病害高发期

珠海白蕉梁老板今年6月份解剖发现其标粗池鲈鱼有诺卡氏,了解到肽给力功能特点后,他并没有像往年那样急着内服抗生素加以压制病害,而是选择使用内服肽给力以提升鱼体抗病力来控制病害,每1包肽给力拌服10包饲料,每天1餐,连续喂5天,

停10天后,再重复拌服一次,如此循环坚持使用了3个月。

过程中,除经历了珠海区域7月份的高温期引发少量治疗淘汰死亡外,鲈鱼养殖基本没有出现死亡。特别是经历了珠海区域8月份最长暴雨天气,池塘大量进入新水引起水体环境巨变情况下,鱼体依然吃料正常,没有出现死亡。解剖发现,鱼体诺卡氏症状基本消失,病症明显器官已经恢复正常,原来白色

结节病灶经过鱼体免疫细胞免疫反应后已经消失,且肝脏红润、脾脏、肾脏大小、颜色都趋于正常。再经过半个多月的标粗养殖后,梁老板就可以安排搬塘疏鱼,加上前段时间使用肽给力调整出好的鱼体质,配合秋后天气逐渐转凉,鲈鱼食欲强、生长速度快,真正进入中尾批养殖阶段,为鲈鱼的安全过冬和明年顺利出鱼打下良好基础。

据了解,目前白蕉水产部门每年

都抽取鲈鱼样品进行药残检验,开展鲈鱼健康养殖示范场和出口备案场的申报,收购商收购时,也需要进行药残检验合格后才收购。作为鲈鱼养殖投入比例最大部分——饲料的专业生产厂家,珠海海为今年联合通威动保所共同推出减抗替代功能性产品——肽给力,其强大的抗菌抑菌能力和卓有成效的治疗效果,成为控制鲈鱼病害重要选择,助力鲈鱼产业健康、安全发展。

## 激活自身免疫 自发抵抗“诺卡氏”

在使用药物时,我们常常会遇到诸多问题。一是在养殖过程中,当疾病发生后,有些敏感性抗生素有时很难达到治疗效果,今年5月份珠海海为饲料有限公司联合通威动保所在珠海主要养殖区域针对鲈鱼进行主要病害菌采集工作,发现今年诺卡氏病菌对部分抗生素不敏感。

二是诺卡氏病菌中含有的索状因子作为唯一的致病物在病菌侵染器官后,诱导器官的纤维细胞包裹形成保护作用,即使是内服抗生素也很难渗透至感染处形成有效药浓度,导致内服抗生素治疗效果差或失效。为了更加有效预防该疾病,需选取对病原菌高敏感性药物和提高鱼体清除病菌能力两方面入手才是更加有效的策略,而今年通威推出的高浓度植物提取物功能性产品——肽给力正好可以满足以上两个条件,今年5月份进行的药敏实验已经了解到肽给力具有强大的抗菌抑菌能力,同时,内服肽给力后,含有的中草药有效成分可以刺激鱼体的免疫细胞发育,激活吞噬细胞等反应活性,增加鱼体吞噬、清除细菌能力,并且已经制作成饲料形状,更加适合鱼体饲用,可在鱼体内达到有效药浓度,有效控制病害反复发生。

同时,经过近5个月推广,我们发现肽给力在珠海区域另外两个主要海水养殖品种盲曹和黄花的细菌性病害也具有效果治疗作用,这对于针对主要出口市场的这两个品种来说也是一个极大的好消息!

## 认识“诺卡氏”

据研究表明,在正常情况下,诺卡氏病菌可以从鲈鱼的消化道、损伤部分、鳃部进入体内,当养殖环境恶化,养殖密度过大,鲈鱼容易损伤和抵抗力下降,加上流行季节水温促进该菌繁殖,容易诱发诺卡氏病害发生,特别是针对养殖的中尾批鲈鱼,在夏季高温季节处于高密度标粗阶段,极容易患上诺卡氏病害,而头批鲈鱼虽密度较低,但在高温季节也容易感染上此病;导致诺卡氏病害成为鲈鱼养殖必须面对的病害,且诺卡氏菌病持续时间长且发病初期通常未出现外部症状或症状不明显,给该病的早期检测、诊断及治疗带来极大困难,在养殖过程中如发现病鱼反应迟钝,离群独游于水面或池塘中上层,食欲下降或不吃料,一般已经是诺卡氏病害的中后期了,挽救的几率极低,一般解剖这些病鱼都发现肝、肾脏、脾脏肿大并伴有肿大,且器官表面有大量直径0.1-0.2cm的白色结节,严重者整个肝脏、肾脏、脾脏都布满白色结节,有时在鱼身上发现由内及外的脓疮,鳍条基部充血发红,甚至发炎、溃烂。

# 千里送药 拯救丁鳅

攀枝花通威 刘乐



攀枝花小湾库区以养殖丁鳅为主,今年,由于水质、环境等因素影响,大部分养殖户丁鳅均出现不同程度死鱼。陈老板是攀枝花通威原

二滩水库搬迁至小湾库区网箱养殖大户,存塘丁鳅有60万斤左右。今年5月开始,陈老板网箱鱼病开始爆发,每天死鱼3000余斤,每天损

失3万多元。攀枝花通威得知该情况后,立刻安排服务老师邹亮专线负责该客户。

小湾库区地处偏远,交通不便,到场服务困难,前期攀枝花通威服务老师邹亮主要以电话形式与陈老板和养殖场负责人保持实时联系。为详细了解鱼病情况,每天最多通话次数高达9次,远程指导养殖场工作人员对病鱼进行简单检查、解剖,再根据反馈的照片进行鱼病分析。但由于网箱养殖的特殊性,按照常规用药效果并不明显。为此,邹老师与通威粉社区专家鱼病小灵通交流、讨论,并及时与三新药业、动保所专家进行“会诊”,制定详细的治疗方案。

通过专家“会诊”、反馈照片及

药敏实验,鱼病小灵通推断陈老板网箱感染了诺卡氏菌,邹老师立刻确定使用鱼氟星(氟苯尼考)+多西环素治疗该病,并将药物用快递形式快速送达陈老板处。得知病情得到控制后,经过通威股份动保所专家推荐,又将三新药业肽给力、活力健等动保产品及药物及时送达陈老板处,以巩固治疗效果。

为更好的掌握鱼病情况,8月初,邹老师不远千里赶赴陈老板网箱驻场观察,对环境情况、病鱼镜检、水质检测等进行了综合分析。最终正如鱼病小灵通推断,感染了诺卡氏菌。随后,邹老师为陈老板细化了治疗方案,采用治疗和保健的方式恢复生产。即:上午使用鱼氟星(氟苯尼考)+盐酸多西环素连续服

用7天,下午使用肽给力;刺激鱼体增强体质、抗感染能力,并且抑制有害微生物生长和繁殖,降解有害微生物毒素、抑制毒素毒性。

截止8月10日,疾病已经得到控制,死鱼数量由每天3000多斤逐渐降低到1000斤以下,且每天逐渐减少。由于病鱼症状的改善明显优于周边养殖户,陈老板成功吸引了周边20%的养殖户到他这里购买通威肽给力和活力健等动保产品。此次治疗及时为陈老板挽回损失百万余元,让陈老板更加坚定地使用攀枝花通威饲料。这种双赢的结局正是响应了通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰“饲料之外下功夫”的号召,也印证了“精心做服务,客户欣然来”的道理。

## 秋季返热 鱼病期注意 肥料管理

10月份,全国天气已经转凉,降水量也显著减少,大部分地区的水产养殖进入后期管理阶段,养殖的鱼类进入越冬前的最后生长期。这一时期,全国大部分地区水产养殖的病害仍以细菌性病害和寄生虫病为主,各地在生产中应注意调控水质,加强饲养管理,做好病害防治工作。

鱼类可能发生的疾病包括细菌性肠炎、烂鳃病、传染性造血器官坏死病(IHN)、淡水鱼细菌性败血症、锚头蚤病、车轮虫病。为此,10月份池塘养殖应加强以下几个方面的管理。首先,加强水质管理,改善生态环境,使溶氧保持在5mg/L以上,pH值7.5—8.5,透明度保持在30cm—40cm,氨氮、亚硝酸盐、硫化氢等指标控制在适宜范围内;要及时往池塘注水、换水,如外河水源水质较好,可定期(10天—15天)注换水1次,每次20cm左右;如水源水质较差,可以选择晴好天气,每15天—20天注换水1次,同时使用复合微生物制剂等调节水质,要注意使用微生物制剂后,不要马上使用消毒杀菌剂,以防杀灭有益菌而影响生物制剂的调节水质效果;要适时使用增氧设备,根据不同天气状况在不同时间开启增氧机或水泵。坚持晴天中午开,傍晚不开;阴天清晨开,白天不开;浮头以前开,连绵雨半天夜开夜的原则。同时备好急救的化学增氧剂,预防缺氧浮头发生。

另外,需要加强施肥管理,确保生长和保膘,肥料投入不能放松;加强饲养管理,增强鱼体抗病力,要实行“定时、定位、定质、定量”的“四定”投饵原则,投饵量要根据天气、水质和鱼摄食情况灵活掌握。饵料要营养全面,适口性好,新鲜不变质;加强病害防治,控制和消灭病原体。对水体消毒可采用戊二醛、二氧化氯、碘制剂或溴氯海因等全池泼洒,杀灭水中的病原菌。可视水质情况适量施用生石灰,调节pH值。

# 台风过后 这些措施一定要做好!

广东通威 曾波

9月,40年以来珠三角最强的台风“山竹”从广东江门台山海宴镇登陆,并沿着珠三角一直向西而去,水产养殖行业,损失也极为惨重,鱼排吹翻、海水倒灌、鱼塘被淹,面对如此灾难性台风,我们除了再次提醒各位养殖户朋友一定要注意安全以外,通威股份华南一区水产技术服务中心特作温馨提醒,还请做好台风过后的鱼塘管理工作。

台风过境期间务必注意人身财产安全,及时降池塘水位,及时排除池塘多余积水及注意鱼塘水位,做好鱼防逃工作,避免鱼塘水位过高而过塘,造成损失;台风过境期间鱼塘停止投料,24小时开足所有增氧设备,保证鱼塘溶氧,并提前备好通威高氧等增氧药物,以防不时

之需;下雨过程中,在风不大、雨势小,确定不会对人身安全造成危险的情况下,可及时使用生石灰或白云石粉调节稳定水体PH值,并全塘泼洒通威应激灵,减少鱼虾由于台风所带来的应激反应。

台风过后,需及时检查塘基、检修电路,如若断电需开动发电机维持电力,争取以最快时间保证鱼塘供电恢复,鱼塘过塘或池塘水位过高,需及时疏通渠道,排涝和排出多余塘水;全塘泼洒通威解毒卫士(5-8亩/瓶)+应激灵(3亩/包),降解水体毒素及不适因子,并提高鱼虾免疫力,缓解鱼虾应激反应;全塘抛撒通威速消(1-2亩/包)或通威底改(3亩/包),对池塘底部及水体进行全面消毒,避免

台风过后病菌滋生导致鱼发病损失;台风会导致水体浑浊和倒藻情况发生,可使用通威净水宝(2-3亩/包)+黄金肽(20亩/袋)+培藻素(20亩/袋)进行净水培藻调节水质;由于台风对鱼虾的影响,使得鱼虾体能下降,此时不宜投喂过多,应少量多餐,缓慢增加投喂量,以免增加鱼体负担,导致鱼发病。并适时多开增氧机,保持水体溶氧;使用通威三黄散+肝胆舒宁+多维拌料投喂,或直接投喂通威活力健或肽给力,提高鱼体抗病及免疫能力。

详细抗台风渔事方案,请咨询广东通威经销商及服务人员。

咨询热线:广东通威 0757-86653290。

