



通威农牧订阅号

共赴十年之约 再叙通威情缘

刘汉元主席亲切接见通威质量见证官代表、海南昌盛渔业总经理周旭

欧洲科学院院士与中国农科院都市所首席科学家莅临通威

本报讯(记者 蒲建峰 通讯员 张子颜)5月29日,欧洲科学院院士 Spiros Agathos(斯拜柔丝·阿哥图斯)一行、中国农业科学院都市农业研究所首席科学家任茂智一行莅临通威参观交流,通威研究院副院长高启平、投资发展部部长助理徐黎、微藻研发中心核心成员热情接待并座谈。

来宾首先参观了集团数字体验中心,详细了解通威在绿色农业和绿色能源两大领域的发展历程及创新成果,对通威发端于水产、成长于农牧、跨越于新能源的历史有了系统认识,高度赞扬通威是一家伟大的公司。

座谈会上,高启平副院长对来宾表示热烈欢迎,并对通威研究院、通威微藻研发中心做了情况介绍。通威微藻研发中心工作秉承刘汉元主席的“一大一小”战略推进,“一大”是指人类粮食生产方式的转变,“一小”指诸如饲料中的替代鱼粉等。目前,中心一方面在微藻饲料原料上搭建了企业家、科研院校的交流沟通和产品使用平台,另一方面在联合行业专家开展人工光微藻工厂的研究,第一个鲜食螺旋藻产品也正在推进客户体验中。高启平副院长表示,希望大家后续合作攻克技术难关、研究再上新台阶。

Agathos 院士分享了他 50 多年来在环境工程、生物医药和生物能源领域的科研心得和成果,介绍了他在微藻光生物反应器、半连续生产、微藻纳米材料细胞工厂和色素生产方面的研究进展,并高度强调了微藻生物技术对实现当前联合国可持续发展目标的重要价值,呼吁中欧在这一领域开展更广泛的合作。曾经在 Agatho 院士实验室工作多年的李健博士本次随同访问通威,李博士认为,光伏和其它绿色能源不仅是能源革命的产业,也会对世界产生深刻的影响。基于可持续发展的要求,未来世界是用经济的绿色能源生产有机物质用于人类食品和能源消费,而不是用化石能源和农业生物质等有机物质转化或能源,来供人类消费。他相信这一重大的社会发展趋势会给现代农业和微藻生物技术带来巨大变革,也非常期待通威在微藻生物技术领域的战略投入。

同时,中国农业科学院都市农业研究所首席科学家任茂智,作了题为《可食微藻整合新能源与未来农业的六大力量》讲座,指出随着人类从乡村走向都市,并向其它星球挺进,农业形态也从乡村农业发展到都市农业,进而延伸到星际农业。星际农业是指在太空探索和殖民过程中,建立以功能植物为基础的生命保障系统,对星际长期任务和人类星际移民至关重要。中国计划在 2030 年以前将人类送上月球,因而建立星际农业的理论、技术和产业体系,构建一套地球、空间站、月球和火星通用的农业系统,具有重要的战略意义。星际农业的第一大要求是“良种化”,因而“星际种子”是关键,从全部可食、高产高效、营养全面、适合工业化生产等特性要求衡量,经历过五次生物大灭绝而幸存的微藻是理想的星际通用物种,是星际农业的最佳选择。在双碳经济的大背景下,绿色能源及其催生的微藻产业是响应碳达峰、碳中和国家战略和快速发展星际农业的核心。任首指出,通威现有的光伏、水产、微藻和食品等产业,与星际农业的要求高度契合,双方优势互补,具有良好的合作与发展前景。

通威微藻研发中心成员还就微藻技术发展、应用过程中存在的关键问题进行了——提问,专家总体认为,基于基因编辑技术的使用,以及微藻养殖与太阳能产业的高度契合,势必对微藻的生产效率带来革命性的提升,最终,微藻一定能全球健康食品领域担当更重要的角色。大家相信,在双碳任务、大食物观和星际农业大背景目标牵引下,在区域、国家乃至全球的高效分工合作下,定会共创微藻美好的产业化之路。



2012年,刘汉元主席与周旭在海南合影



合影留念



2023年,刘汉元主席与周旭在通威成都总部再度合影

本报讯(记者 蒲建峰 通讯员 张子颜)6月12日,全国人大代表、全国工商联副主席、通威集团董事长刘汉元主席亲切接见海南通威质量见证官、海南昌盛渔业总经理周旭一行,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠、通威股份副总裁、通威农发副总经理、技术总监张璐陪同接待并座谈。

作为海南通威质量见证官的一员,周总从事水产养殖业以来,便与通威结下了深厚的缘分。“2012年,海南罗非鱼养殖正值低谷时期,刘汉元主席来到海口,举通威之力为养殖户谋出路,并邀请我到通威总部深入交流。当时与刘汉元主席合影的照片,至今仍放在我的办公桌上,让我时刻感受到榜样的力量”,时隔 11 年后,

来到通威总部时,周总不禁感慨。

在交谈中,了解完周总目前的经营情况后,刘汉元主席指出,无论是养殖还是经销过程都要遵从市场规律,认识风险、把控风险。而作为企业,则应专注帮助用户实现养殖效益最大化,做好产品、做良心产品。企业和用户是环环相扣的,只要当好产品碰上好用户,不论风高浪急,都能实现最高利益的发展。通威会以企业所能及之力,协助用户的成长。现场,周总和刘汉元主席共捧十一年前的照片,留下了全新的影像。

随后,郭总携通威农发技术、市场等体系领导,与周总一行就海南罗非鱼养殖现状和未来发展进行了深入交流。

通威 41 年的发展,在刘汉元主

席的带领下,专注科技,坚守质量。

1997年,通威作为中国第一家获得 ISO9001 国际质量体系认证和国家产品质量体系认证的饲料企业,开创行业先河。

2020年,通威重塑“质量方针”,着力打造标准化,并以此为指导提出了“以质量方针为纲,实现高质量发展,构建成本最低、质量最好、养殖效益最优的竞争优势”的竞争力目标。

2022年,通威通过第三方机构的前瞻性、正确性,随后提出“原料稳定,质量如一”的庄重承诺。

2023年,通威定位“好产品年”,再次明确坚守质量的发展方向,并通过组织大量的主场参观和养殖比赛,邀请用户走进通威,共同监督通威质量。

科技赋能 助力高产

通威“高产母猪料”全国养殖大赛半决赛暨颁奖盛典圆满举行

6月19日,以“科技赋能高产”为主题的通威“高产母猪料”全国养殖大赛半决赛暨颁奖盛典于通威国际中心圆满举行。不仅有三百余名养殖能手齐聚一堂,更有全国各地的养殖户线上观看赛场盛况。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠出席并致欢迎辞,四川农业大学教授、博士生导师、动物营养研究所副所长车炼强出席。从五湖四海相聚至成都的来宾们,参观了通威太阳能金堂基地及通威体验中心,深入了解了通威农牧事业 41 年发展史,对通威如今在绿色农业、绿色能源领域协同发展所取得的成就表示高度赞赏。

记者 蒲建峰 通讯员 张子颜



通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠现场致欢迎辞



会议现场

随着我国生猪养殖规模化、集约化发展,除非瘟、禁抗等重要影响因素外,母猪的生产效率已成为决定猪场养殖效益的核心因素。据统计,目前我国母猪 PSY 平均水平仅为 18.5 头,远远落后于世界先进水平,严重影响我国从生猪养殖大国走向养殖强国的转型升级之路。

作为全球重要的畜禽饲料研发生产企业,经过 41 年的创新发展,通威已组建起包括国家级企业技术中心、国家级实验室,以及具有国际先进水平的国家级检测中心在内的十余所科技研发机构,畜禽核心技术成果荣获国家科技进步奖。结合行业发展需求和自身科技成果,通威研发团队联合战略供应养殖龙头企业,不断攻克母猪饲养难题、完善专业方案,推出通威

高产母猪专用饲料,从优化胎儿营养、强化泌乳营养、保障母猪安全三方面入手,解决母猪产仔成活率低、断奶体重小、母猪健康度差的三大行业问题,不断提升规模猪场综合竞争能力。

2022年12月12日,通威“高产母猪料”养殖大赛在全国数十个会场同步盛大开幕,距今仅过半年,已有来自全国的一万一千余名用户参与比赛,产仔母猪头数近 5 万头,乳猪断奶平均体重达 7.6 公斤。通威母猪料 PSY 增加 1 头、断奶窝重增加 10 斤,安全指数增加 100%的高产诉求,进一步得到市场验证。

大赛现场,郭总致欢迎辞并指出,我国作为全球最大的猪肉生产和消费市场,猪肉消费量约占世界猪肉总消费量的 50%。2022 年,我国猪肉产量

5541 万吨,占全球总量的 50.7%,连续 17 年位居世界第一,而这一切成果离不开养殖从业者的努力和付出。通威发展 41 年来,从巴蜀之地,走向世界五百强,始终与农民同呼吸、共命运。

2020年,通威集团董事长刘汉元主席重新梳理“质量方针”,通威也始终坚持坚守从业初心和行业担当,全面开启了以质量方针为纲的高质量发展之路,同时坚持科技引领,聚焦具有前瞻性的产学研项目研发,与国内外多家养猪龙头企业的深度合作。如今,在团队的共同努力下,通威高产母猪系统营养方面已取得国际领先的技术成果,并率先在行业推出针对规模猪场深度定制的高产母猪料产品。在六个月的实践验证中,通威“高产母猪料”也得到了用户和市场的高度认可。

面对莅临现场的养殖户们,郭总表示:未来,通威也将始终坚持养殖效益最大化的目标,为行业创造亿元养殖增效,与大家分享千万丰收喜悦。

除了通威自身的研发团队以外,通威还不断与高校、科研机构合作,为“好产品”的设计与研发、效益增长、迭代升级共同努力。大会上,四川农业大学教授、博士生导师、动物营养研究所副所长车炼强教授作《母子一体营养关键技术研究与应用》报告,以实际案例,为产品技术、养殖技术保驾护航。同时,通威农发禽畜营销总监成军和通威农发禽畜饲料研究所所长祝丹博士分别从标准化打造、科技研究等方面,深入诠释了通威“好产品”的核心竞争力。

经过半年激烈的养殖角逐,在半决赛

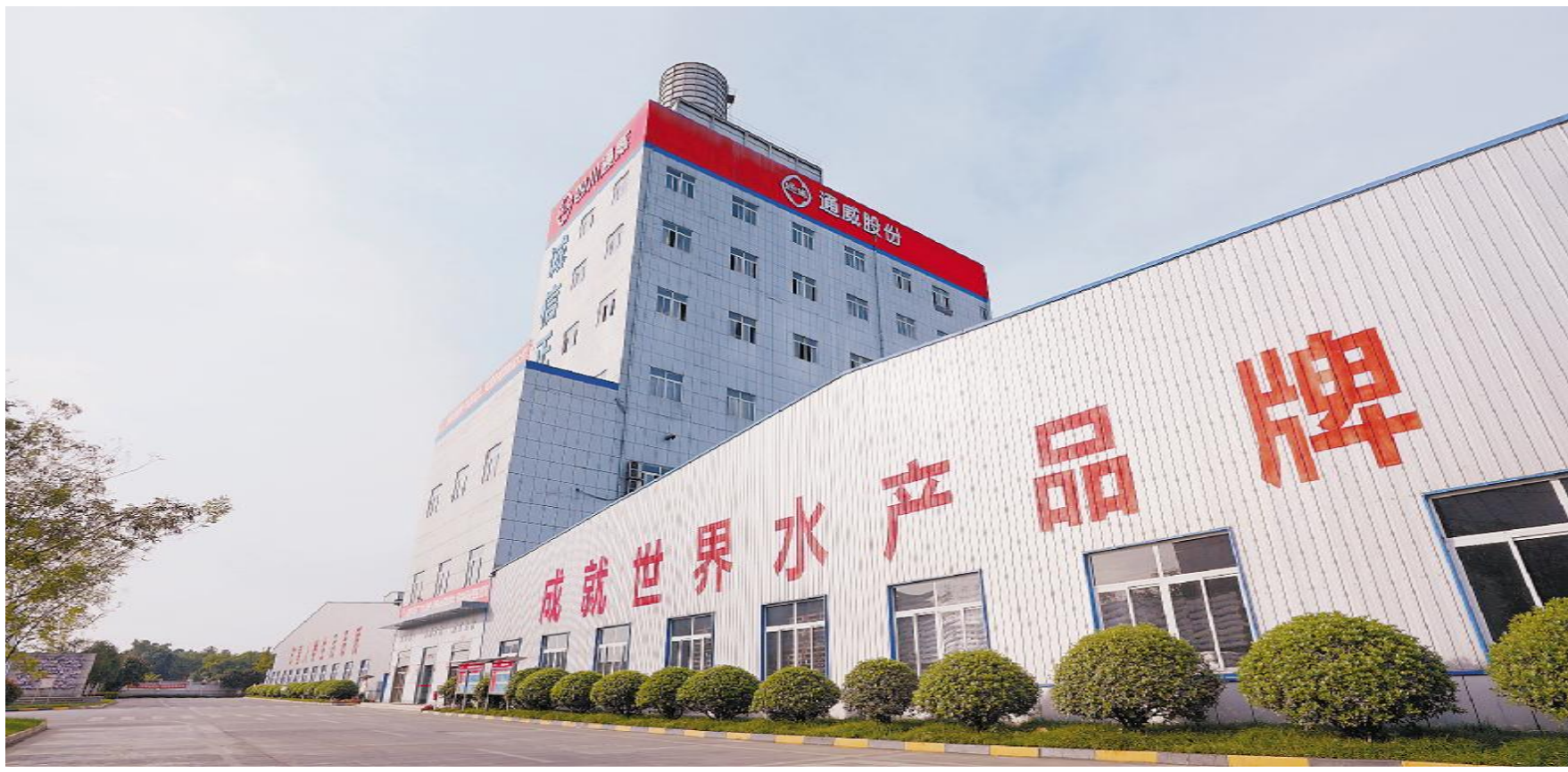
这个关键的节点,通过各猪场养殖效益、规模等评判规则比拼,评选出了 40 余名养殖佼佼者,并现场为获奖选手颁奖,各区获得一等奖的选手纷纷表示“通威料,效益好”“工厂生物防控严格”“质量稳定,值得信赖”。2022年,通威禽畜饲料实现突破 400 万吨的跨越式发展,也证实了用户对通威的信心和认可。

如今,为期一年的赛程已然过半,随着通威农发禽畜市场部副部长刘天强博士发布决赛规则,决赛的号角正式吹响。养殖的过程有苦有甜,通威承诺,将一直陪伴用户成长,生猪养殖的未来,也期待着企业和用户的共同努力。以“科技赋能高产”为主题的通威“高产母猪料”全国养殖大赛已进入最终的角逐,也欢迎全国用户积极参与,争夺百万大奖!

水产饲料实际的粗蛋白质含量显著高于饲料标准是不争的事实。近日,苏州大学叶元土教授发文指出,饲料粗蛋白质消化率是以饲料蛋白质原料中蛋白质消化率为基础的。“以饲料粗蛋白质含量确定饲料质量和价格”的误导是饲料企业引导和教育市场的结果,同样的,引导“以饲料可消化蛋白量确定饲料价格和质量”也是饲料企业的责任,且是可行的。

2023年初,通威发起“好产品年”活动,率先在全行业将“优质原料蛋白含量”和“蛋白消化率”两个饲料关键指标,显著标识于外包装上,大力推广饲料“可消化蛋白”概念。此举引起了业界的广泛讨论。什么是“可消化蛋白”?和饲料质量有哪些关系?作为行业头部企业,通威在执行过程中遇到了哪些挑战?通威农发水产研究所所长、普水料产品线总经理米海峰博士表示,饲料可消化蛋白是整体反映饲料原料是否优质的指标之一,饲料可消化蛋白含量是原料的可消化蛋白之和。饲料可消化蛋白含量高,表示其所用原料的可消化性好(可消化蛋白含量高)、品质好、价值高。

(通威农牧)



通威标准化工厂

核心观点

● 饲料可消化蛋白含量 = 饲料粗蛋白含量 × 蛋白质消化率

● 标识“可消化蛋白含量”的主要难度在于动物营养需求和原料消化率数据库的建立

● 明确标识蛋白质消化率,将会推动业内形成良好的优质饲料产品认知和市场氛围,促进行业高质量发展

● 水产饲料距离畜禽饲料所采用的“低蛋白质+多种单体氨基酸”模式还有较长的距离

粗蛋白含量高 ≠ 好饲料!

通威水产饲料“敢标真含量”,底气在哪?

概念 饲料可消化蛋白含量 = 饲料粗蛋白含量 × 蛋白质消化率

近期,叶元土教授关于“饲料可消化蛋白”的文章引起了业界的广泛讨论,另一方面,通威已率先在业界推广“可消化蛋白”的概念。从饲料本身出发,饲料粗蛋白含量、饲料可消化蛋白含量、原料蛋白消化率和饲料质量等名词之间有何相互关系呢?

米海峰博士介绍,这些名词既有区别,又有联系。饲料粗蛋白质含量是饲料中的各种原料的蛋白含量的总和。饲料中的可消化蛋白含量既与其本身粗蛋白含量有关,也与原料蛋白质消化率密切相关。原料的蛋白质消化率取决于自身的可消

化性(可消化蛋白)和动物的消化能力。在确定的动物品种、生长环境条件下,原料的可消化性是影响原料蛋白质消化率的主要因素,包括蛋白质含量、蛋白质品质(即原料的各种氨基酸组成,氨基酸组成越接近于动物需要,消化吸收率越高)等。

综上所述,饲料可消化蛋白是整体反映饲料原料是否优质的指标之一,饲料可消化蛋白含量是原料的可消化蛋白之和。饲料可消化蛋白含量高,表示其所用原料的可消化性好(可消化蛋白含量高)、品质好、价值高。

在原料价格普遍上涨,饲料实际蛋白普遍偏高的今天,我们更要注意,饲料粗蛋白含量高 ≠ 饲料质量高。例如,羽毛粉等角蛋白类蛋白的粗蛋白含量很高,但养殖动物实际能够消化吸收的蛋白含量很低。叶元土教授也提到,有的种类饲料标签值为32%粗蛋白含量,实际检测结果达到35%—38%。过度追求粗蛋白含量,一方面导致原料资源浪费、产品价格被推高。另一方面,不能被消化吸收的蛋白质会随粪便排除,导致水体中氮含量升高,进而造成环境污染。



通威农发水产研究所所长、普水料产品线总经理米海峰博士



难点 建立动物营养需求和原料消化率数据库

对于标识“可消化蛋白含量”,一些企业人士表示存在难度。通威在此过程中都遇到了哪些困难?如何解决呢?

米海峰博士表示,标识“可消化蛋白含量”的难度和压力主要来源于水生动物与陆生动物存在多方面区别:第一,水生动物属于变温动物,体内环境受外部环境影响很大。第二,水生动物养殖品种多样,种类跨度大。不同动物对同种原料的消化吸收率存在很大差异。同种动物在不同养殖环境下,对同种原料的蛋白消化率也有较大出入。因此,想要得到如陆生动物一样精准的饲料原料消化

率数据,工作量非常大。

通威很早就开始关注并尝试建立主要养殖品种的原料消化率数据库。近年来,通威在落地标准化的基础上不断精简品种库,筛选值得精养的养殖品种。针对同种养殖动物对同种饲料原料的消化率情况,通威开展大规模试验、反复验证数据准确性和可靠性。依靠总部国家级实验室(通威股份检测中心)和全球近百家公司实验室的技术优势、区域优势、体量优势,将原料使用、生产过程及产品质量等饲料全流程数据全部集成,真正掌握并建立独立的动物营养需求和原料消化

率数据库。在此基础上,通威根据不同的品种、环境、模式、需求有针对性地设计产品,确保将标签蛋白真正转化为稳定、有效的蛋白质,即可消化蛋白。

今年,通威在各个区域的产品效果明显更优,尽管在很多区域还没有取得绝对领先,但越推动“饲料可消化蛋白”的质量工程建设,客户感触越深刻,通威的信心越足。相信通威之后,很多饲料企业也会选择跟进。特别是在叶元土教授的反复强调、呼吁下,“可消化蛋白含量”将成为饲料行业判定生产饲料好坏的重要指标之一。



通威好产品,原料稳定,质量如一



通威是行业首家“敢标真含量”的企业

辨别 一种简单可行的方法——“开水泡料”

越来越多的养殖户意识到了“可消化蛋白”对养殖效益的重要性,但很多人并不具备实验室检测能力,如何能够分辨出饲料质量的好坏?

米海峰博士表示,如今的养殖户中,能十分欣喜地看到大家开始关注可消化蛋白的重要性,对于饲料品质的鉴别也越来越理性。这对专心做好产品品质的饲料企业来说是一件好事,也鼓励行业更多优质企业脱离价格战的泥潭,真正从用户角度出发设

计产品,助力养殖效益最大化。

目前,可消化蛋白的测定方法有体内法和体外法两种。体内法较为繁琐,需要具备专门的试验场所及检测仪器,操作人员也要经过专业培训。体外法较为简便,一般饲料检测机构均可以测定。两种方法各有优缺点,想要快速出结果,可以采用体外法;想要得到更精准的结果,就需要用体内法测定。

在生产实践中,由于很多养殖户缺乏相关硬件,且送样检测成本

较高,通威提出了一种简单可行的方法——“开水泡料”。通过用热水充分浸泡饲料,初步测试气味、水中稳定性等指标,让用户直观感受不同饲料产品的原料品质、加工细度和熟化程度差异。举例来说,在不损害原料品质和相同蛋白水平的情况下,饲料产品的熟化程度越高,可消化蛋白含量越高。这是因为植物性蛋白经过膨化处理后能破坏粗纤维结构,充分释放蛋白质等营养素,提高原料消化率。



通威优质原料(实拍)



通威智能化生产车间

未来

饲料配方实现精准营养指日可待

在米海峰博士看来,由于水产行业饲料原料消化率、鱼类能量需求等基础研究缺乏统一、权威的数据,加上养殖动物品种多样、各地养殖模式多样,因此还没有相对标准的原料消化率数据和权威的生长模型。也因此,水产饲料配方还存在较大的提升空间,距离畜禽饲料采用的“低蛋白质+多种单体氨基酸”模式还有较长的距离。

叶元土教授提到,1%的饲料粗蛋白质的成本超过100元,如果降低2%的粗蛋白含量,就有超过200元的配方成本空间。随着水产动物营养研究方法和研究手段发展、突破,草鱼、鲤鱼等已经形成了成熟的营养研发体系,更多品种的饲料配方达到目前畜禽饲料精准配方的水平指日可待。

并且,饲料成本是养殖成本的重要组成部分,因此通威在保证产品营养水平和消化吸收的足够营养供给,同时提高原料的熟化度,简化生产产品的品种,提高单品种连续加工料,释放最大产能降低加工成本和效率,并将这部分节省的利润再次用于提升原料品质当中,形成产品质量稳定、销量增加、综合成本降低、利润再投入的良性循环。

意义 推动形成良好的产品认知和市场氛围

针对“可消化蛋白”是否会成为饲料标签指标,米海峰博士指出,通威在外包装上标注蛋白质消化率,是有益的尝试。现行标注的各项指标是经过各科研院所、研究机构长时间的研究、行业大范围应用后采取的综合结果,是当前理论研究和产业运用结合下能达到的最佳平衡点。

按照国标“GB10648 饲料标签”规定,饲料产品标签要标识的内容,是一种强制性要求。

“可消化蛋白”成为标签指标的

前提是行业内开展大范围的应用。因此距离将“可消化蛋白”作为标签指标,还有较长的路要走。但对行业来说,如果大家都能明确标识蛋白质消化率,将会在业内形成良好的优质饲料产品认知和市场氛围,促进行业高质量发展。

希望后续通过基础研究的突破,包括通威自身也在不断完善如何能更准确地让用户直观感受到产品质量,能让行业、用户、企业都达到更好,共同进步。



南通巴大厂区

江苏南通,滨江临海,依靠得天独厚的自然条件,水产养殖业发展方兴未艾。养殖方式包含温棚养殖、池塘养殖、工厂化养殖、海水滩涂养殖等,主要养殖品种包含南美白对虾、河蟹(蟹苗为主)、梭子蟹以及常规淡水鱼等。南通还是闻名行业的温棚对虾养殖模式发源地,全市及周边大约有14万张棚。如此庞大的水产养殖市场,伴随着巨大的水产饲料需求,南通的水产饲料需求主要集中在对虾、河蟹、淡水鱼三个板块,约25万吨容量。

在南通水产养殖行业,最受养殖户欢迎、市占率最高的饲料企业,无疑是巴大。经过20多年的持续深耕,巴大在此积累了大批的优质客户和用户群体。南通巴大总经理张哲勇介绍,公司原有生产线7条,年生产能力15万吨,目前正在兴建特种水产料第三车间,预计新增6条生产线,7月初正式投产使用。新车间按照通威农发“标准化、智能化、数字化”工厂标准打造,实现设备自动化控制,建立全流程质量管控,拉通产供销高效协同,提高生产运营效率。7月,公司预计将释放新产能15万吨,合计产能将达到30万吨,届时将成为全国最大的特种料生产基地之一。

记者 蒲建峰

迈入30万吨产能

南通巴大正式跨入全国最大特种料生产基地行列

销量创造纪录 我们的秘诀只是坚持做“好产品”

走进南通巴大,四下一片热火朝天的景象,在操作人员紧张的忙碌中,生产车间生产设备24小时不停歇运转;在调度人员有序的协调下,拉货的卡车队排成了长龙。“这对我们来讲,具有重大里程碑式的意义”,据悉,刚刚过去的5月,对巴大意义重大,公司创下了建厂以来特种料单月最高销量纪录。

“要有效、合理地安排生产计划,强化各项指标考核,严控生产过程,保障产品质量”,销量大增的背后,管理、运营等工作量也成倍增长,如何继续做到有序高效运行,张总告诉记者,归根结底要让巴大干部职工树立两个意识,一个是目标意识,有了统一的目标,大家就有了奋斗的方向,根据目标来组织公司的整个生产及销售过程;第二个就是质量意识,产品质量是巴大稳健发展的根本,也是全体员工的饭碗,更是成千上万巴大用户的信心。

销量数据的增长,是巴大从小到大,从弱到强的一个侧影。巴大去年销量创造了历史新高,今年5月又再次创造了历史单月新高,巴大逐步完成量的飞跃的同时,也标志着巴大正式迈入了特种料大型公司的行列。

“南通巴大创造纪录的背后,有什么具体的绝招、策略吗?”面对记者的追问,张总坦言,这个问题,有无数的同行、客户、包括同事都已问过,甚至有人直言,巴大只是站在了对虾发展的风口上而已。

成绩背后的汗水,只有亲历者自己知道。巴大这些年做过很多活动决策,比如虾友会、蟹王蟹后比赛等;做产品效果,每年统计上千份养殖效果;甚至,巴大也尝试去和同行打价格战,但静心一想,公司断然否定了这样的做法。张总表示,决定市场竞争胜负的根本因素,还是产品本身,比如巴大对对虾养殖行业的发展中获得了红利,对虾恰恰就是产品效果表达很直观的一个品种。

巴大能在对虾市场曾经的数十家品牌混战中脱颖而出,源于巴大对产品质量的坚守。张总表示,在南通水产市场,巴大产品立竿见影的养殖效果,以及河蟹、小龙虾、特种鱼等养殖品种饲料销量的大幅增加,都是受一个因素影响,那就是“好产品”带来的好效果都相领领先。

“我们没有绝招,没有花里胡哨的营销,巴大只是坚持做‘好产品’、坚守质量底线,把用户效益最大化作为第一工作准则”,让用户认可,才能获得持续发展,就如刘汉元主席经常说的“要公道,打颠倒”。用行动真正站在用户角度去设计、生产、销售产品,帮助用户实现增收,让用户所花的每一分钱都能产生更大的效益,切实践行和落实通威的质量方针,这就是巴大的成功秘诀。巴大的成就,也真正体现了“谁和用户抢饭碗,谁就没有饭碗;谁给用户饭碗里面添油加肉,谁就有饭碗”的道理。

坚持标准化打造 以“好产品”赢口碑赢市场

自2011年南通巴大开始标准化打造以来,巴大员工的精神面貌,责任感、幸福感都得到了显著提升。车间干净整洁、井然有序,办公区宽敞明亮、厂区绿树成荫。巴大在保障产品质量、提升生产效率、降本增效等方面更有自信,标准化的打造为提升公司综合竞争力提供了强有力支撑。

“在公司经营的角度,打造标准化的最终目标其实就是降本增效,提升公司产品竞争力,帮助公司实现满产满销。”张总介绍,公司标准化项目第二阶段,将通过降本增效,提高企业竞争力,让产品品质更稳定、性价比更高,同时引入智能化工具降低员工劳动强度,改善一线作业环境,不断从客户、公司、员工三个维度实现效益最大化。

张总表示,经营的核心就是在经营产品,离开了“好产品”,公司的经营就缺乏了坚实的基础。能看到行业内很多公司历经波浪式的发展,背后其实就是产品质量的波动引发,是不是“好产品”,用户是能够感知的,时间上也许需要一个养殖周期,但是企业明年一定会为今年的偷工减料而买单。企业建立用户的信任可能需要2年3年甚至更长的时间,但是毁掉这份信任可能只需要一年、一季、一吨料,甚至一包料。



技术人员为养殖户虾塘调水

巴大能在近10年时间持续稳健发展,最重要的动力就是靠“好产品”,巴大非常拥护通威“好产品年”这一战略定位,为了更好地落地,公司从多个方面开展了相关工作,一是从产品制造方面,公司严抓原料采购、成品品控,生产设备再升级,同时执行标准化生产流程提高产品稳定性;二是从市场端,从片区发起千塘工程,从南通巴大制定万棚计划,敢于向用户承诺,敢于让用户去对比、去监督;三是公司还打造了巴大黄金搭档等养殖模式,帮助用户把“好产品”用出好效果。

一系列好措施的落地,让公司收获了很多铁杆粉丝,养殖户对巴大的正面评价很多,但最多也最让人记忆最深的

词汇便是“放心”,用巴大很放心,对企业而言,没有比这更高的荣誉了。养殖户的“放心”来自看得见、摸得着的养殖效果。

每年,都会有大量的巴大新老用户,在养殖效益上再创新高,为见证这一喜悦,巴大每年都会制作一本厚厚的优秀效果手册进行记录。目前为止,公司已经收集了200多份对虾优秀养殖效果以及2000多份其他品种的阶段性效果。

张总表示,通过“好产品年”,公司将去兑现巴大的养殖承诺,通过“好产品”去帮助用户提升养殖效益。届时,一份份养殖效果、一次次用户点赞、一张张用户笑脸都是对“好产品年”的最大回馈。



南通巴大总经理张哲勇



主场参观



销售再创历史新高,南通巴大团队合影留念



2023年南通巴大誓师动员大会现场

老通威的“新巴大人” 带领团队创造新历史

巴大拥有一个年轻化、专业化的市场团队,市场人员聚焦专一养殖品种。同时,巴大后勤团队通过强化班组建设,强化目标意识和质量意识,为公司充足而稳定的产品供应提供了充分保障。

作为这支优秀团队的掌舵者,虽然是去年年底才接手团队,但张总是一名不折不扣的“老通威”,他在通威已有21年工龄。张总回忆,自己通威生涯的前半段主要在技术体系,先后从事育苗人工繁育、全封闭工厂化水产养殖(RAS)、陆基循环水养殖、池塘集约化养殖、大水面养殖等水产养殖工作,并参与了多个国家及企业科研项目,获得了多个科研及专利成果,其中还参与及牵头的通威365模式的研发和推广。后半段的通威生涯,张总从技术转型到了市场及经营工作,他曾经在海外工作了5年,所负责的公司也主要是特种料,和巴大的产品结构类似。接任巴大之前,张总还在通威总部工作了两年,对于总部的战略规划及工作开展要求,有着深刻的理解,丰富扎实的工作经历,对领导巴大各项工作的开展大有裨益,并为如今成绩的取得,提供了有力支撑。

“接手巴大本就是最大的挑战”,张总表示,接手巴大最大的挑战之一就是自我的突破,巴大已经在片区柯总的带领下实现了连续多年的增长,体量达到了历史高点,更是通威内部排位前列的公司,所以,高位接手大体量公司本就是巨大的压力。另一方面,公司市场占有率已经很高,如何实现新的增长和突破,这也是面临的困难和挑战。

“我经常给员工说,我是老通威的新巴大人”,虽刚到巴大半年,但张总以最快的速度去了解市场及内部团队,前期的很多决策,都会和团队充分沟通,达成共识。同时,引导各部门以目标为导向,充分调动部门积极性,让公司的每个干部都成为一个单元的管理者。

一面是加速对团队的了解和磨合,一面对生产和经营的持续出击,今年以来,巴大在生产经营等方面已连发“四支箭”。一是在以前的“好产品”基础上,进一步强化了产品质量,增强产品稳定性,打造巴大的“极致好产品”。二是市场层面,进一步强化落地营销转型工作,筛选和开发优质用户、客户,让“好产品”匹配好的用户、客户,最终体现好的养殖效果,同时加强用户客户的开发工作。三是团队建设,根据目标匹配资源,同时强化市场服务,打造专业的服务中心,用于新进员工的培训及用户交流。四是强化促进标准化工作,实现生产的降本增效,公司基于过去的良好基础,强化落地执行相关配套措施。在这一系列措施后,公司在行业受到诸多不利因素影响出现下行的背景下,依然实现了正增长,同时创造了月度销量历史新高。



技术人员蟹塘调水

聚势聚焦 内外结合实现公司更大发展

“聚焦很重要,总部对巴大的定位就是聚焦特种料,我们也是按照这个定位在进行落实和推进,其中重点就是我们的对虾、螃蟹和小龙虾几个特种水产品”,张总表示,巴大现在及未来的发展核心不会变,要坚持落地“好产品”、好用户、好客户、好团队,内部强化质量管控,确保产品的质量及稳定性,落实标准工作实现降本增效。

据悉,下一步,巴大在持续深耕江苏市场的同时,将进一步拓展山东等省外市场。张总介绍,巴大已布局山东市

场多年,随着近来山东小棚对虾养殖业的快速发展,巴大作为对虾行业中的领军企业,进军山东势在必得。目前,公司已经在山东启动了数千张棚,同时在东营打造了服务中心,并已开始运营,人员、产品已经全部就位,正在持续加大相关资源的投入。

今年是养殖业的寒冬,价格低、产量低、发病多。这也意味着行业在一定程度上会再次洗牌,会淘汰一部分模式落后的用户,同时部分效果不好的厂家也会面临资金回流压力、销量压力。

在此,巴大向广大用户建议:用“好产品”才能降低养殖风险,再先进的模式也离不开高质量产品的支撑。

面对未来,张总表示,公司将聚焦核心市场及增量市场,筛选和开发优质客户用户,坚持产品的推高推优,强化产品效果的跟踪收集宣传,加强优质客户用户的配套服务,在内部生产端强化标准化,实现降本增效。外部市场端,继续强化营销转型,促进销量增长。最终通过内外结合实现公司的满产满销,把巴大做到华东乃至全国最大的特种料公司。



南通巴大标准化生产车间

见证“好产品” 创造好效益

26年只销售一个品牌饲料,跟着他的养殖户都赚钱!

66

中国小龙虾看湖北,湖北小龙虾看荆州。作为小龙虾的主产区,湖北占据了我国小龙虾市场的半壁江山,而荆州小龙虾的产量达到了湖北产量的一半以上。

在整个荆州,各个县区的小龙虾产业发展各有不同的特点,即便是在同一个县区,不同的乡镇都可能有一定的差异。其中,荆州公安县麻豪口镇,凭借小龙虾质量好、亩产高、效益好而闻名远近。目前,整个麻豪口镇小龙虾养殖面积大约有12万亩,小龙虾年产量达3万吨,年产值超7亿元,很多人靠着养小龙虾走上了致富之路,麻豪口镇也逐步打造了从虾苗育种、虾稻种养、成虾加工到成品外销的小龙虾全产业链条。

(通威农牧)



使用“开口乐”可有效提高虾苗存活率和规格



麻豪口一带养殖户卖虾规格集中在3—7钱



陈友平部分荣誉展示



天门通威虾蟹料技术服务经理徐杨(左)天门通威麻豪口经销商陈友平(中)和湛江海先锋技术服务经理陈焯坤(右)

● 高端的产品 + 优秀的模式,才能让养户持续挣钱

在湖北荆州公安县麻豪口镇,提起小龙虾饲料经销商陈友平,可以说是无人不知,尤其是这几年他推广天门通威的“366”高效养殖盈利模式,带动当地一大批养殖户尝到了养小龙虾的甜头。

“我从1997年开始人行做畜禽饲料经销,2017年开始做小龙虾饲料”。2017年,陈友平小试牛刀,卖了50吨小龙虾饲料;第二年卖200多吨;现在一年小龙虾料销量大概是1500吨,而且全部是高端饲料。

在麻豪口一带,不少龙虾养殖户塘口面积都是50亩以下的,早期当地养龙虾效益不稳定的时候,塘口流转也比较频繁,经过这几年的发展,养殖群体总

体比较稳定。技术过硬、效益稳定的养殖户成了当地龙虾养殖的主力军,哪怕只有十几亩、二十几亩的养殖户,一年下来也能赚十几二十万,也比外出打工强太多。往年很多人外出打工挣钱,现在回来了不少,当地养龙虾的养殖户年龄段在四、五十岁的不少,但近年二、三十岁的年轻养殖户也慢慢增多了。

在经销小龙虾饲料之前,陈友平每年的鸭料销量达到了几千吨,后来受禽流感的影响,再加上赊账比例越来越高,鸭料生意不太好做了。此时正好荆州一带兴起了小龙虾养殖,陈友平就顺势转做小龙虾饲料。早期市面上的小龙虾饲料大多是颗粒料,但陈友平一开始就卖膨化料,一直到现在

,他依然坚持推广高端的龙虾饲料,“从做畜禽料开始,到现在的小龙虾饲料,我只做过通威一个品牌,通威的质量有保障,再加上我们有配套的服务,让养殖户持续赚钱,这样饲料销量才会稳步增加”。

之所以坚持走“推高推优”的路线,陈友平认为,不管是养鸭还是养小龙虾,只有高端的产品、优秀的模式才能让养殖户持续挣钱。“单纯地拼价格卖饲料,最终倒霉的还是养殖户。现在我们服务的养殖户,也早已经认可了这个观念,没有足够的投入,很难有很好的回报”。这也是为什么有的养殖户扩大规模、转到外地养龙虾了,依然还是继续和陈友平合作。

● “366”模式助力养户增产又增收

“我们在服务养殖户的过程中,不断总结优秀养殖户的模式和经验,最终总结形成了今天的‘366’模式”。天门通威生物科技有限公司总经理胡建华认为,好的模式是市场当中一些优秀养殖户的实际使用结果总结,并结合当地养殖环境加以提炼、优化后的结果,“好的模式是在当地最成功的、最优秀的养殖案例的一种体现,也是我们想要引导的一种方向。”

麻豪口当地大多数是老塘口,养殖户走的是“自繁自养”路线,先卖虾苗,后卖成品虾。这个路线最大优点就是成本低、效益高。陈友平认为,虾苗或者成虾的价格都是跟着市场走,养殖户根本无法掌握,养殖户能做的就是把产量提上来,虾塘里有虾苗就卖虾苗,有成虾就卖成虾。

“我们服务的养殖户里,虾苗加成

虾的产量都不低,自己老塘口里繁育的虾苗,成本很低,今年卖三十多元、四十多元的价格,养殖户赚疯了,一亩虾塘卖虾苗一两百斤的收入就有好几千块了”,据介绍,其中有一个养殖户18亩多面积的虾塘,就卖了23万余元,而他的养殖总成本也不超过4万元,赚了差不多20万元。

据天门通威虾蟹料技术服务经理徐杨介绍,“366”高效养殖盈利模式,具体来说就是3大核心技术、每亩600斤以上的产量、每亩6000元以上的纯利润,其中3大核心技术指的是种虾管理技术、秋冬季育苗管理技术、成虾管理技术。

每年7月份开始,公安养殖户们便开始补种虾,主要是避免近亲繁殖,提高产出虾苗质量和虾苗数量,同时,在管理种虾的时候还要坚持喂料。种虾对营养的需求更高,所以最好投喂

高档虾料,这样一是可以提高种虾体质,二是可以促进种虾性腺发育。“种虾投喂量不一定很大,但一定要喂好的饲料,要让它吃好。不少养殖户可能就是随便喂点低档料甚至不喂料,这是很大的误区”。

每年到了10月份以后,便进入了秋冬季育苗管理阶段,此时养殖户的工作主要是针对8公分以下的小龙虾进行管理。在这个阶段,湛江海先锋技术服务经理陈焯坤建议,养殖户投喂发酵料“海壹多肽”+“小龙虾开口乐”,避免大量出现“虾吃虾”现象,有效提高虾苗成活率和规格,为第二年早出虾、多出虾、出大虾打下坚实的基础。

2022年12月8日,陈焯坤分别打样刘老板和邓老板“海壹多肽”的使用效果,虾苗平均规格分别达到了5公分和4.5公分。

● 通过好养户让“好产品”发挥最大作用

成虾管理一般是从每年二三月份开始的,这个阶段1亩塘需喂5斤左右的料。刚开始养殖户不知道虾苗密度多少的时候,可以慢慢加料,比如1亩塘第一天喂5斤料,虾塘水质还是比较浑,第二天可以适当加料,如果还浑水,那就继续加料,喂料高峰期可以达到1亩喂10-15斤。“虾苗只要吃不饱,就要到处找东西吃,活动量很大,就会把水搅浑。有经验的养殖户都是仔细观察自己塘口的实际情况,判断虾苗的多少,从而决定每天喂多少料”。

在麻豪口一带,大多数养殖户卖虾规格集中在3-7钱,赚钱靠的就是产量高。在这套越来越成熟的“自繁自养”体系下,养殖成本是可控的,再加上产量做保证,价格好的时候赚大钱,价格再不好的时候也能保证有钱赚。

陈友平经常服务的养殖户,已经充分感受到天门通威高档虾料的好处,如果没有使用高档虾料的习惯,哪怕养殖户管得非常好,产量也很难高起来。“一般来说,秋冬管理阶段1亩虾塘喂1-2包发酵料海壹多肽,我们这边基本上1亩喂3包以上,多的要喂5-6包,而到了成虾管理阶段,我基本只卖天门通威黄包装8635及以上档次的高档虾料,营养跟得上,所以虾苗和成虾产量才会比很多地方都要高”。

像这种高密度养殖模式,陈友平认为不断捕捞很重要,及时卖虾腾出空间,虾子才能越卖越多。其次,要有规律地改底调水,一般7-10天使用通威底好2号或底好3号交替改底一次,配合乳酸菌芽孢杆菌调水,水质总体保持良好的状态,再加上水草的作用,整个虾塘的环境是有保证的。

由于大多数养殖户都集中在本村附近,也方便了陈友平开展技术服务。“技术服务人员肯定要更多跟养殖户沟通,多下塘口,养殖户有什么情况可以尽快掌握并及时处理。每次有重大的天气变化之前,我都会通知到各个养殖户朋友,建议他们要提前做好防范工作,比如降温之前,养殖户最好用一些补钙的或者维C产品等等”。

陈友平合作的养殖户,都是经过他筛选的,首先是没有不良嗜好,其次是把心思集中在养殖上,正儿八经想通过养殖赚钱的。他通过引进天门通威这样在小龙虾领域综合实力强大的公司,千方百计把养殖户服务好。陈友平认为,好的养殖户才能让好的饲料、动保产品发挥最大的作用,“通威产品的质量一直让我们很放心,这几年通过落地质量方针,通威的好产品越来越多,再加上技术服务做得好,所以这些年我们服务的优质养殖户没有一个亏本的”。

养殖不仅要人帮 更要“天邦”

用全熟化稚甲料培育甲鱼苗连续两年实现纯利1元/只

南丰县不仅是“中国龟鳖之乡”,也是全国最大的甲鱼亲本养殖、种蛋种苗供应基地,种蛋种苗供应量占全国的50%。南丰本地养殖户自己孵蛋育苗,即缓解了甲鱼蛋销售压力,也给外界商品蛋的销售带来缓解空间,并能提高养殖成活率。

近两年来,甲鱼苗市场行情受外界商品蛋销售影响波动较大,行情好的时候5g以上的苗都能卖到1.5元每只,20g以上的苗更是能卖到3.2元每只,养到一两以上的苗,可卖到6元每只。但价格低迷时,20g以上的苗也只能卖到1.7-1.8元每只。利润高低,不仅受制于前期、后期拿蛋价格,更受制于卖苗大小及时间段。2022年养殖甲鱼苗的养殖户中,七八月份放苗的养殖户顺利的话,有近一块钱的利润,但是后批九月份放苗的养殖户,好的只能赚点人工费,一般的,还要处于亏损边缘。

通讯员 王民



崔老板为通威“好产品”点赞

南丰西坪崔老板,个人养殖甲鱼苗就有七十万亩左右,合作团队养殖甲鱼苗达到三百万苗。他们已经连续两年让甲鱼苗利润保持在一块左右,那么他是如何做到的呢?那就不得不谈谈他的养殖模式了。

崔老板介绍,首先,要收早批蛋,保证甲鱼苗出苗早,养殖投料时间长,不仅保障了当年甲鱼苗可以卖20g以上大苗,而且在小苗阶段也能赶上好行情,适时出手。

其次,是管理过程中,要做好投喂管理,换水管理,坚持使用天邦全熟化稚甲料,可降低甲鱼发病率,优质的进口白鱼粉配合双螺杆菌高温杀菌,去除有害物质且保证鱼粉等原料熟化率达98%以上,极大地利于甲鱼苗吸收营养。

在投喂上,使用0号料开口时间不要太长,苗长至平均在5g左右开始换1号料,一方面减少苗吃料时间,一方面减少苗过于活动浪费体力,同时增加了苗的采食量,据南丰甲鱼苗收集信息统计结果显示,同时间、同样养殖60-70万苗,使用0号料最高峰只能吃到13-14.5包饲料,而使用1号料最高峰能吃到16-17包,事实证明,1号料确实能提高甲鱼苗采食量,避免了甲鱼苗吃不上料的问题。

投喂放养管理

◆ 放养模式

根据南丰放养情况显示,池子大小在25m²左右,早批养大苗一般放养150-200只每平米,因为早批苗基本入冬或者越冬后卖,投料时间较长,若密度过高会导致后期大苗撕咬较多,引起发病及影响长势。后批放养的苗,可以放到250-300只每平方米,一方面投料时间短,苗基本上5g以上就卖,因此放养密度可以多一点。

◆ 投喂管理

一般建议三餐为宜,根据个人养殖池塘数管理,也可投喂早晚两次,投喂量应根据养殖密度、采食时间来确定,规格3-15g/尾苗一般推荐按投喂量占体重的1%-1.5%,规格15-30g/尾苗按体重的1.5%-2%。

◆ 水质管理

水质调控是甲鱼育苗过程中不可忽视的关键一环。甲鱼苗在七八月份温度高时,由于投喂量大,水质坏得也快,甲鱼苗容易出现肠炎等问题。根据以往养殖经验:连续投喂一年,会发现苗池里原本白细的沙子都

变成了黑沙,池塘底质会出现明显恶化,这就需要我们在平时管理中,特别是高温期大量投喂阶段,加强池塘调水改底。以下是根据长期一线服务经验总结出的三点水质管理建议:

- ① 种植水葫芦管理:占小池面积三分之一到三分之二左右,有利于净化水质,以及甲鱼苗高温遮光避阳(要注意,管理水葫芦会比较累,烂的要及时捞出,不然必定导致水质坏得更快)。
- ② 泥底质沙管理:高温天气要适时、及时换水,池数量多难管理的,可以在投喂后冲水四分之一左右,可每天进行,池数量少的,管理较方便的,除了平时冲水,还可以全部换完,十到十五天进行一次;薄膜铺沙底质:高温天应当换水冲沙10-15天进行一次。
- ③ 入冬前水质管理:停止投喂后也要进行换水,避免降温水质大差引起甲鱼苗穿孔以及越冬水体氨氮过高中毒。

◆ 总结

甲鱼苗从出壳到一两的阶段,发病主要是水质引起,因此放养密度、投喂量、水质管理是三大主要因素,

决定了甲鱼苗当年长势及成活率。高蛋白饲料是破坏水质的主要原因,因此选择优质高蛋白饲料至关重要——首选天邦全熟化稚甲料。

2021年,崔老板个人负责的养殖场使用天邦全熟化稚甲料赚到了钱,2022年崔老板团队就决定其他场地也全部使用天邦饲料,果然天邦不负众望,再次让各位老板得到回报。养殖不仅要人帮,更要“天邦”!



天邦技术专家为养殖户测试水质