

通威报

TONGWEI NEWS

追求卓越  
奉献社会

2023年9月1日

# 通威农牧

通威农发 主办 通威传媒 承办

https://www.tw-nongmu.com/

新闻热线: 028-86168311

投稿邮箱: bjb@tongwei.com



通威农牧订阅号

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: 王洋

编辑: 唐小燕 张子颜

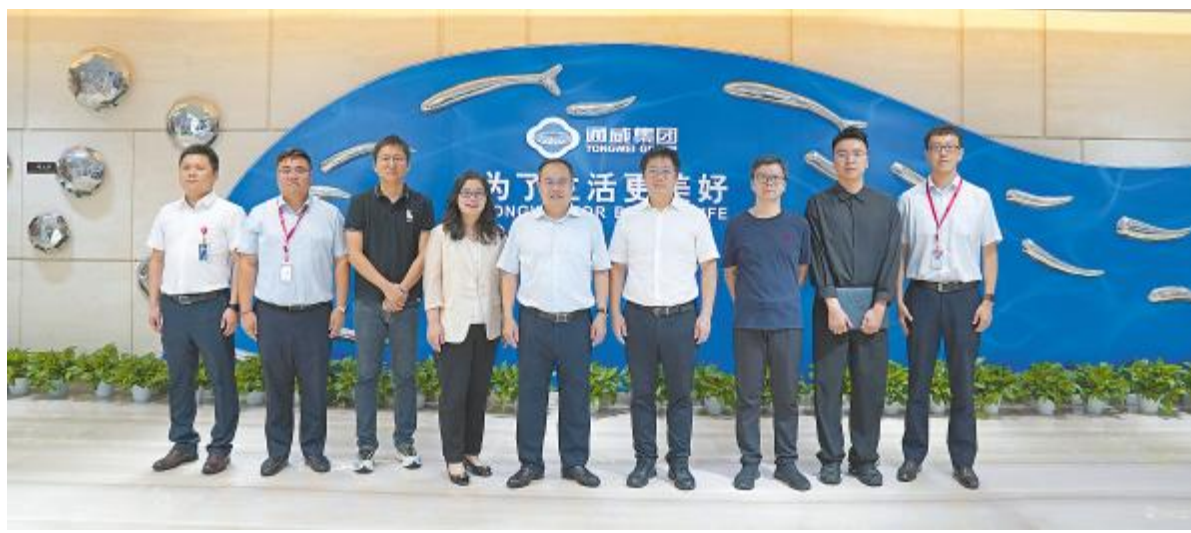
美编: 黄远超

## 传递发展强音 助推乡村振兴

### 通威农发与南方报业传媒集团、南方农村报社签订战略合作



签约现场



合影留念

8月27日,南方报业传媒集团编辑委员会委员、南方农村报社党委书记、主编严亮一行莅临通威进行战略合作签约仪式。通威股份副董事长严虎,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠热情接待。

通讯员 张子颜

农业协同发展的现状及取得的成就,对通威有了更深层次的认识。

通威作为一个有着41年历史的农牧企业,一直以来都与南方农村报社保持亲密的合作。在发展的过程中,通威也十分注重品牌建立与传播。本次南方农村报社与通威的交流,不仅是为了加深彼此的了解,更是为了在乡村振兴的发展背景下,寻找企业媒体合作的契机,共同探讨未来的合作发展方向。

座谈会上,郭总表示,通威发端于水产,成长于农牧,跨越于新能源,自通威集团董事局刘汉元主席白手起家,创立渠道金属网箱流水养鱼技术以来,四川鱼类资源紧缺的情况得到了改变。人们的生活也逐渐从“吃鱼难”,发展到如今的“年年有鱼”。41年来,通威在刘主席的带领下,重视

技术的投入,发展至今,在农牧板块形成了一条从种苗、饲料,到养殖和食品完整的产业链。未来,通威也将持续进行产业延伸,发展“渔光一体”养殖模式,借助设施养殖,水上输出清洁电力,水下养殖绿色、健康的水产品。同时,投入工厂化循环水养虾,涉足无人接触过的领域,为未来工厂化养殖领先全球、引导行业方向奠定坚实的基础。

同时,郭总对新能源领域的发展状况进行了详尽的介绍,未来,通威也将在新能源领域深化布局,开拓疆土。无论通威怎样发展,农牧都是通威的根本产业。2022年6月,通威农业发展有限公司正式成立,象征着产业的再聚焦、再升级。今年,通威集团首次荣登《财富》全球500强榜单,意味着通威踏上崭新的台阶,郭总表

示,过去与南方农村报社的合作多局限在饲料领域,未来双方更可以放眼全产业链,结合媒体及企业的力量,共同实际助力乡村振兴。

南方农村报社副主编周晓凤对此次的参观表示非常震撼,通威作为水产行业的头部企业,在水产养殖整个产业链中,都有丰富的经验和建树。南方农村报社和通威共处农牧行业,双方一直以来通力合作,推动水产品牌化发展、对行业作出的深刻贡献。南方农村报社营销经理、水产市场策划曾进也表示对农牧发展的信心,希望能利用媒体资源,助力企业的社会化传播。

南方报业传媒集团编辑委员会委员、南方农村报社党委书记、主编严亮在座谈会上提到,短短20分钟的展厅参观,他看见了通威由小到

大,由大到强,看到了通威的精益求精,不断创新,看见了通威人奋发进取的精神面貌。通威以农牧为底色,却敢于跳跃到新能源的赛道,是所有三农人的骄傲。同时,严主编也对南方农村报社进行了深入的介绍。南方农村报社深耕农牧行业多年,具有专业、专注等特点。严主编表示,农业是脚踏大地的行业,要做到“脚上有土,心里有谱”,只有深入一线,才能感受到农业特有的温度。多年来,南方农村报社深入农村、基层,获得社会各界的认可。同时,农村报也将孜孜不倦地探索未来行业的新趋势,跟通威一样,不被一个概念定义,不断向上,敢想敢做。面对大有可为的水产赛道,农村报更将持之以恒地深耕,也希望以后跟通威能有更深入的交流。

## 携手共享发展新机遇

### 通威农发亮相行业大会,与优秀企业开展交流合作

8月,通威农发亮相2023畜牧产业创新创业大会暨第三届猪产业发展大会,四川省“种猪场溯源性疫病防控关键技术”交流会,与行业同仁共话新趋势、共研新技术。同时,通威农发与DCE光华饲料、牧原股份、广东明辉、海南饲料企业等优秀企业开展交流合作,对标优秀企业,交流发展经验,开拓眼界和思维。

通讯员 丁启燕 邓叶飞



通威农发亮相2023畜牧产业创新创业大会暨第三届猪产业发展大会

### 共研新技术

8月21-22日,以“低碳养殖、降本增效”为主题的2023畜牧产业创新创业大会暨第三届猪产业发展大会在中国科技馆圆满召开。通威农发畜牧营销总监、畜禽线产品总经理成军和,通威农发畜牧研究所所长祝丹博士,通威农发畜牧市场部副部长刘天强博士,成都通威动物营养科技有限公司畜禽技术总监雷乔波博士应邀参会。德阳通威总经理李强、通威动物营养公司总经理刘胜东带领团队现场参展。

在主旨报告环节,通威农发畜牧营销总监成军和致辞表示,在通威国家级企业技术中心研究团队的共同努力下,结合长期以来产学研项目成果,以及与多家养猪龙头企业的深度合作,通威在高产母猪系统营养方面取得行业领先的技术成果,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,“全国统一配方、标配就是顶配”,实现母猪“多产1胎、多生1头、断奶多2斤”的高产目标。

8月24-25日,在四川省“种猪场溯源性疫病防控关键技术”交流会上,通威农发畜牧研究所所长祝丹博士作了《战略合作,共赢发展》专题报告,围绕通威在原料成本和品质、标准化生产、生物安全的独特优势,阐述通威在打造现代生猪产业链上不可替代的饲料供应环节经营理念,特别强调了高标准生物安全要求的饲料厂是种猪场疫病净化的重要一环,也是最容易被忽视的重要环节,祝丹所长重点阐述了通威在饲料加工环节为整个产业链提供的生物安全保证的软硬件设施,包括5F3K生物安全系统以及通威的自我稽考保障体制。

### 共谋新未来

通威农发与广东明辉座谈交流会在阳江召开,整合资源,以通威就近优势——阳江海壹为主场营销场地,邀请明辉集团董事长许恩斌、广东明辉饲料有限公司总经理彭德全及团队参加会议,通威农发顾问宋刚杰、虾特片片区总经理巫胜东及管理团队、通威动物营养公司总经理刘胜东及管理团队等30余人参加会议。会上,我方就通威标准化建设、通威尊享模式服务及解决方案、通威原料采购优势等内容作详细分享。接着双方就动物蛋白采购、供应商考察、设备保养、品管与生产部的协同、产品质量监控等进行了详细交流。

通威渔业公司联合通威农发学习中心组织管理团队和业务骨干赴南阳牧原股份开展交流研学。通威

学习中心执行副校长张红缨、海南海壹种苗总经理王昌翰、青岛海壬总经理于明超带队参加。团队一行对牧原股份的信息化、智能化在养殖生产上的创新和应用方面,开拓了大家的眼界和思维,这对于养殖板块种苗业务的专业化、标准化、体系化建设有着积极的推动作用。

由大连商品交易所副总经理王伟军及北大光华管理学院老师吕韶婷一行组成的北大光华饲料养殖高管班调研团队一行莅临通威参观交流,通威农发副总经理、原料部部长何东键、原料部部长助理衡俊翰等全程陪同。双方就行情把握专业化、渠道管理集中化、采购计划严谨性、滚动预算多部门协同同等维度进行探讨,大连商品交易所、中粮期货、国内生猪及蛋禽养殖头部集团等共

同探讨了通过期货工具操作控制成本路径,收原、广西农垦、广东壹号、铁骑力士、高金食品等企业分享了在期货团队建设、操作过程、风险控制等方面的经验。

海南饲料企业总经理到海南生物互动交流,共同探讨当前行业竞争格局剧变下的发展趋势与应变之道。海南生物总经理何联军分析了海南畜禽料市场行情低迷、非瘟爆发、原料持续上涨等残酷背景,行业竞争进一步加剧,海南饲料共同承担了巨大的压力与挑战。当前行业压力与韧性竞合,如何维护海南畜禽市场秩序,保障有序发展,我们希望以“合作共赢”的发展理念,携手行业企业群策群力、共对挑战,助推海南饲料行业更加高质量发展,为海南的养殖业添砖加瓦。



通威农发赴南阳牧原股份开展交流研学

### 通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠赴华南指导市场工作

本报讯(通讯员 张子颜)8月,受原料价格暴涨、市场终端消费不及预期等因素影响,鱼价空前低迷,养殖成本不断上涨,不少饲料企业迫于市场压力,在华南市场采取降价、稳价等措施,冲击通威普水料市场。通威作为行业头部企业,一直坚定质量底线、坚持高质高价的路线,虽然赢得了良好的口碑,但也给华南市场的经营带来了一定的压力。8月15日,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠携农发总部技术团队、市场团队、传播策划团队赴华南片区指导市场工作,共商市场策略。

郭总抵达广东通威后,迅速组织华南一区、虾特片片区负责人召开现场会议,详细分析了当前通威在华南片区发展遇到的困境及解决措施。郭总指出,生鱼是通威“三鱼一虾”战略中最重要的鱼种之一,在华南市场占有很大的份额,对通威的市场占领及未来发展具有重要意义。珠三角地区作为全国生鱼的主产区,具有养殖体量大、养殖面积相对集中、养殖技术先进、相关从业者众多等优势。今年的生鱼价格空前低迷,养殖户举步维艰,此时,我们更要加大战略品种的帮扶力度,一方面有利于养殖户走出困境,另一方面,也为下半年乃至明年拿下华南生鱼市场打下坚实基础。

### 上海海洋大学杨先乐教授、四川农业大学汪开毓教授莅临三新药业指导工作

本报讯(通讯员 译伟)8月1日,上海海洋大学杨先乐教授、四川农业大学汪开毓教授一行莅临三新药业对调水产品团体标准进行交流指导。通威动保片区负责人蔡泽文带领片区人力资源总监毛利红、片区内务统筹负责人程罡、三新药业技术部经理白娟、三新药业生产部经理夏清成、三新药业品管部经理郝勤华接待并深入交流。

座谈会上,蔡总介绍了动保片区以及三新药业的发展历程,杨教授对动保产品未来发展提出了宝贵意见,同时就“团体标准”与“协作机制”为公司指明方向,并诠释了企业参与团体标准具有更加积极的意义。

汪教授对通威动保业务发展给予了高度肯定,会后亲自提笔,为通威动保保留字鼓励。汪教授表示,以目前通威水产饲料的规模和行业的地位,通威动保应该有更大的突破和发展才能服务于主业发展,才能更好地服务养殖户,并希望以通威为代表的头部企业深刻认识水产养殖发展趋势与方向,肩负起责任与使命,不断提升企业标准化、专业化、规模化水平,为我国水产养殖行业贡献更多的力量。

### 通威农发举行第六届“星”计划夏令营开营仪式

本报讯(记者 侯佳薇)8月7日,通威农发第六届“星”计划暨校园大使暑期夏令营开营仪式在通威国际中心顺利举行。来自全国27所高校的42名学员齐聚成都总部,开启为期一周的通威之旅。“星”计划夏令营全体学员参加通威集团每周一例行升旗仪式,感受通威专属文化,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠问候夏令营学员并进行合影留念。

开营现场,通威农发人力资源部副部长李凌峰表示,通威农发已连续成功举办五届夏令营活动,作为行业内首家持续开展系列活动的企业,我们期望通威作为载体,为农牧学子搭建了解行业、认知企业、感受专业的平台和机会。

中国海洋大学张林同学作为学员代表进行现场发言,通威农发人力资源部人才管理组负责人罗庆林总作为历届“星”计划夏令营营长进行授旗并真挚寄语,希望大家通过夏令营活动体验产业发展现状,感受专业价值彰显。

开营当天,学员们走进通威体验中心,详细了解通威发端于水产,成长于农牧,壮大于新能源的全过程。通威农发专家顾问宋刚杰总、通威学习中心张红缨校长、通威研究院高启平院长、通威农发水产市场部赵玉东部长、通威渔业科技周伦总就行业、文化、科技等具体内容进行现场授课和分享。在后续活动中,学员们也将走进通威标准化、智能化工厂及各个基地,去探索、感受通威绿色农牧全产业链发展的实力与技术革新。



# 锚定新目标 共创好产品

## 通威农发各分子公司积极开展主场交流活动、养殖 PK 大赛

8月,通威农发各分子公司积极开展主场交流活动、养殖PK大赛、经销商年会、员工动员大会等活动,助力经销商、养殖户“实现养殖效益最大化”。2023年,是通威“好产品年”,通过各类活动,邀请经销商、养殖户和媒体朋友走进通威、深入通威、了解通威,是通威农发一直持续推进工作,公司承诺“原料稳定,质量如一”。8月是全年目标销量达成的关键时刻,通威农发全体员工必将坚定信念,聚焦开发,紧盯目标,争分夺秒,勇创佳绩!



四川通威开展黄颡养殖高手PK大赛

## 共谋发展 未来可期

### 孟加拉通威 组织客户开展“好产品年”之行

近日,孟加拉通威组织十余位公司大客户前往通威农发总部进行参观交流活动,通威农发水产市场部部长刘雄部长、水产市场部大客户关系经理马琳等热情接待。孟加拉通威大客户参观了通威体验中心、了解了通威的发展历程及取得成果,对通威“原料稳定、质量如一”的产品定位有了更强的信心。

座谈会上,刘雄部长对孟加拉客户表示热烈的欢迎,强调孟加拉是一个重要的海外市场,通威秉持满足全国人民吃鱼的初衷也希望同孟加拉同行一

道在孟加拉国共同推动这一愿景。随后双方对关心的问题进行了深度交流,通威始终强调和承诺产品质量的稳定,客户也同时给通威提出更高的要求,包括合作的几年时间中都出现断料的情况,希望公司能够加大产能,在确保质量稳定的同时,供应也要及时,能够先满足老客户,的供应需求客户们纷纷表示与通威这么强大的企业同行是幸运的,目前全球都面临经济压力,通威却始终坚持产品质量稳定,聚焦市场,大力发展,并且今年荣获世界500强企业,坚定决心与通威共谋发展,未来可期。



孟加拉通威十余位公司大客户参观通威总部

## 见证好产品 信赖好产品

### 四川通威

#### 开展黄颡养殖高手PK大赛

8月15日,四川通威黄颡养殖高手PK大赛在成都新津成功召开。通威农发华西一区总经理兼四川通威总经理彭金钢、通威农发水产研究所营养师冯鹏、四川通威人行、市场部门等领导,当地经销商与养殖户朋友54余人全程参与。

本次大会在分析探讨黄颡高效养殖的基础上,再次聚焦到产品质量与养殖效益。同时,全面启动“黄颡养殖高手”PK大赛,邀约客户朋友们监督、见证通威的“好产品”,为养殖把关,为通威代言。2023年,是通威“好产品年”,邀请用户、媒体监督走进通威、深入通威、了解通威,是通威农发一直在做的工作,我们承诺“原料稳定,质量如一”。

会上,通威农发水产研究所营养师冯鹏作《百天出鱼 效益更高》专题汇报,通威农发华西一区总经理兼四川通威总经理彭金钢作《鱼粉有史以来最高价——饲料会有什么变化?》专题分享。彭总站在养殖户的立场上,从现在养殖热点话题“高价鱼粉”切入,详述通威“好产品年”的由来与方案举措,并带领大家正确认识通威饲料,了解饲料的优势特点,解读通威为什么敢标蛋白消化利用率。通威料,敢泡料,敢比赛,敢标真含量,用好产品,养好鱼,邀约大家共同来见证通威好产品。

四川通威作为通威发源地,以稳定的产品质量获得广大用户高度肯定。会议期间,现场泡料,通威料气味为清香鱼粉味,泡沫少,水质清澈无偏黄发黑现象。会议最后,由四川通威水产三部经理刘威宣读讲解活动方案与签约规则,正式启动“黄颡养殖高手”PK大赛签约仪式。现场用户纷纷签约参赛,共同监督并见证2023年四川通威的好产品、好效果。

### 山东通威

#### 开展阿米巴机制运行启动大会

近日,山东公司阿米巴机制启动大会顺利开展,通威股份生产标准化工程师裘正利、蒋友权、山东公司干部、全体生产员工及后勤员工共同参与。本次会议由裘老师对2023年阿米巴管理方案再次宣讲引出,从员工合理化建议、点赞机制、优秀班组长评选、各班组、月目标分解管理、质量管理贡献情况及奖惩兑现等方面详细讲解阿米巴机制运行方案,引导员工自我目标管理,有效激发调动员工自我提升及参与管理的积极性,提升团队整体执行力。公司将推行阿米巴运行机制,在生产过程中持续改善,提高认识,提升技能,落地降本增效,持续推进标准化建设。

### 德阳通威 员工动员大会顺利召开

8月4日,以“统一思想,提高站位,立足本职,转变作风”为主题的员工动员大会顺利召开,德阳通威总经理李强、各部门负责人以及后勤生产员工60余人参加会议。

会议开始,由人事部经理杜小青带领大家通威农发重点文件进行学习并以案例分享形式强化文件精神,要求全员务必重视和执行。期间,对德阳通威优秀党员及市场部优秀业务人员进行表彰。德阳通威总经理李强,围绕动员大会主题作重点指示,并提出要求。保证生产人员安全的同时,保证

### 天门通威 2023年动保经销商年会成功举行

8月20日,天门通威2023年动保经销商年会成功举行。会议特邀通威农发动保项目组组长蔡泽文、天门通威总经理胡生华、天门通威副总经理刘文海、湖北特种营销总经理周力、成都三新药业副总经理肖利祥、通威农发华中二区服务总监方巍、湛江海先锋市场部经理段广东、成都三新药业技术服务工程师潘卫、湛江海先锋技术服务工程师汪海龙等参会,现场到会经销商近90人。

胡总介绍了天门通威近几年销量爆发式增长的情况及发展逻辑,并就专业服务团队打造、业务团队聚焦终端优质养殖户服务、动保市场管控、效果收集彰显等内容做了详细的阐述,希望和新老经销商朋友一起理清思路将通威品牌在市场上做到最好。通威农发动保项目组组长蔡泽文作《为什么要经营通威动保》专题报告,并代表通威农发动保板块作出庄严承诺,通威将继续深入了解客户本质需求,坚持质量如一的定位,依托通威完善的研究体系和高素质的研发团队打造极致好产品,实现终端养殖效益最大化的目标。

### 天门通威 草鱼用户大型主场参观交流会顺利举行

8月17日,天门通威隆重举行了草鱼用户大型主场参观交流会,本次交流会特邀华中二区水产技术总监张高明、天门通威总经理胡生华、营销总经理刘文海、营销总经理周力和财务经理周旭辉。本次会议共有30余位养殖户参加,进行了车间参观、产品交流、融资交流和政策宣贯等四项重大议程。



天门通威举办2023年动保经销商年会

成都三新药业技术服务工程师潘卫和湛江海先锋技术服务工程师汪海龙分别对花鲢增效模式、小龙虾秋繁技术方案和高碳高免方案进行了精彩分享,通威动保坚持科技驱动可持续发展,坚持产品质量,并结合养殖痛点难点,匹配相应的技术解决方案,为高效养殖保驾护航,通威的这份坚守,获得了养殖户的口碑。

会议还特别设置了优秀经销商发言环节,三名核心经销商发表了自

己多年来与通威合作的心路历程,动保年销量一年一个台阶,从0做到100万元以上,感谢天门通威强大的平台及配套服务,希望公司能一如既往的支持客户做大做强,也号召到场的经销商朋友跟着通威一起创造更多财富,收获更大荣誉。此外,天门通威为回馈经销商朋友,通过订货砸金蛋的方式对客户发放现金奖券,客户们现场踊跃订货,共计订动保近400万元,确保公司完成今年全年一千多万元的动保挑战目标。

天门通威生产部彭经理带领所有客户参观标准化新车间,期间,客户们纷纷表达了参观通威标准化车间后的感叹,彭经理讲解了各项工艺流程,切实增强了大家对通威产品质量的信心。“我们有底气,就敢让您来专用”,这是天门通威总经理胡生华在会议上对大家作出的承诺,为行业谋发展、为用户谋福利一直是通威

秉持的理念。随后,天门通威财务部周经理对融资渠道进行了详细的介绍,切实的为用户解决了资金的问题。最后,周总作出了签约政策宣贯,并分析了养殖痛点,指出了问题也提出了解决方法。通威致力于“实现养殖效益最大化”,提高用户养殖效益,通威将会为选择通威平台的合作伙伴保驾护航。

## 转变作风 强化技能



池州通威顺利举办“超越自我 赢战博夏”团队熔炼营活动

### 池州通威 举办“超越自我 赢战博夏”团队熔炼营活动

8月1日,池州公司举行由市场营销团队共计40余人的熔炼营活动,此次活动以“超越自我 赢战博夏”为主题,旨在增强团队凝聚力,激发团队协作的潜能。

8月1日上午8点,活动正式拉开序幕。第一个环节是《士兵突击之破冰》,每个员工从容不迫,用默契的配合和精准的执行力,顺利达到目标;紧接着便是《市场风云》和《解救囚徒》两个关卡,模拟了在前进的道路上,需要大家合作共进,突破自我,激发潜能,破解种种困难和挑战,在限定的时间

内完成挑战。大家胜利的欢呼声,为团队熔炼活动画上圆满句号。

此次团队熔炼活动切实提升了公司团队的协作力、凝聚力和向心力,营造了生动活泼、积极向上的团结氛围;员工们在实践锻炼中意识到团队精神在工作中发挥的重要作用,以及作为团队一员所要承担的责任。各位也会将本次活动中展现的精神风貌、团队精神和凝聚力带到今后的工作中去,2023年,我们将以饱满的热情及更高的执行力助力池州公司向上向好的发展!

### 前江通威 成功召开8月份招商会

8月25日,前江通威8月份招商会顺利召开,会议邀请意向经销商10人参加,R.E.P动保公司销售经理陈氏利莅临会议现场,公司总经理及越南区域畜牧兽医技术总监伍凯尉全程参与会议。

会上,公司人部经理阮氏桥滢及伍总监向客户介绍了通威发展历程、通威品牌定位以及公司优秀产品,始终为客户带来更好的效益。期间,公司负责人带领客户参观了生产车间、成品库房及总控室,让客户现场观摩

形式感受到通威产品安全性。R.E.P公司代表负责人向顾客介绍了对动物营养补充的动保产品。致力于为客户带来优质服务,以实现效益最大化。

会议最后取得了客户高度认可,参会9位经销商都达成合作意向,现场订料达到211吨。R.E.P公司也给了每位参会的代理200万越盾的代金券。前江通威始终坚定“诚信正一”的经营理念,为代理和养殖户提供最优质的服务。为专业创造价值,与客户实现共赢。

### 同塔通威 召开主场营销会和目标代理招商会

8月17日至8月19日,8月28日,同塔通威召开了四场主场营销活动。来自安江、同塔等核心区域32名目标养殖户莅临公司参观交流。养殖户们先后前往化验中心、陈列室、生产车间、成品库房、预混料库房等现场参观。尤其参观车间,客户亲眼看到公司先进生产设备和工艺水平、标准化生产流程与成品管控,坚信这样的工厂定能生产出来好产品。会议上,围绕通威如何做好一颗饲料、如何做到养殖户效益最大化主题,公司代表讲解了通威质量方针、“原料稳定、质量如一”的品牌定位以及通威生产标准化管控,奠定参观客户与公司长期合作的基础,此次四场主场营销活动,参观

用户现场均有订料,缴纳定金。公司标准化打造后通过用户主场营销活动也大大提升了用户的开发效率。

与此同时,8月25日下午,同塔通威水产料每月一次的目标代理招商会顺利召开。会议前,公司代表带领目标代理参观和体验公司打造的标准化工厂,先后前往化验中心、陈列室、生产车间以及成品、原料库房,讲解一颗好饲料的生产管理过程。招商会议上,张总对目标代理表示热烈的欢迎,并讲解通威“原料稳定 质量如一”的全新定位和同塔公司如何做到“通威料不偷料”,随后举行了授牌“2023通威质量监督官”签约仪式,将本次招商会推向高潮。



同塔通威召开主场营销会

### 海外原料 第三季度原料复盘会成功召开

8月16日上午8点,为推进海外高效原料采购,助力公司量利双增,海外原料体系组织召开了第三季度的原料采购复盘会。海外片区总经理喻明波,农发公司原料部部长助理衡俊瀚,海外片区采购总监任吉涛及越南区域各分子公司原料经理,双语管培生共16人在线视频参加了此次采购复盘会。

本次会议对当前海外原料线路存在的问题进行梳理,并提出了针对性的新方案。首先聚焦原料品种,将原料占比80%以上的10个原料品类分配8个品种牵头人负责集中采购,品种牵头人聚焦做好行情周报,趋势判断和行情策略,并在每半月复盘会上汇报相关内容。其次,明确岗位职责,对采

购总监,品种牵头人和原料经理的权责进行明确,并确定原料采购的沟通汇报流程;另外对采购效率较低的问题,要求每天聚焦一个品类的原料进行集中采购和沟通。

最后,要求每个公司原料经理,每月月初组织召开公司原料月度复盘会议,邀请品管,配方师,财务和总经理现场参会,对上月的原料工作进行复盘,对后期的行情和走势进行分析和预测,助力公司经营决策。通过本次原料专题复盘会,让原料采购工作职责更清晰,采购更聚焦,相信在海外片区喻总的带领下,在总部原料部的指导下,海外原料采购工作一定更聚焦、更高效,原料采购也一定助力海外各公司量利双增。



# 恪守品质为先 迎战市场风暴

## 坚定养殖户效益最大化

数说水产专访通威股份副总裁、通威农发副总经理兼技术总监张璐

国内最大、拥有600万吨体量的广东水产料市场，向来属于饲料企业之间的必争之地，也充满着激烈的较量与博弈。

目前，国内豆粕到厂成交价大多超过4500元/吨，重新站上了历史性的价格高位。值得回味的是，在华东、华中、华西多地普水料产品涨价的背景下，尤其华中普水料已开启第三轮涨价之时，广东的普水料反而经历了三轮降价，而且到目前仍未释放出明确的涨价信号——尽管有企业陆续吹风即将涨价，但市场的博弈才刚刚开始。

数说水产专访通威股份副总裁、通威农发副总裁兼技术总监张璐博士，就华南普水料涨价的必要性和近期产品质量等相关问题进行了简要探讨。

为确保产品质量，个人认为应该涨价。去年底，鱼粉、豆粕等主要蛋白原料都处于历史高位，多数饲料企业对今年上半年的原料行情看空，备货不积极。不管是集团企业还是地方性企业，冬储原料的采购量大多低于往年。

7月初，华南普水料逆市降价4元/包，超出很多饲料企业的意料，也超出通威的预料。因为当时国内43%蛋白豆粕成交价已经触底反弹超过4000元/吨，之后整个7月的均价达到4320元/吨，环比上涨10.38%。

也就是说，这次降价跟原料价格涨跌关联性不大，更多是受不同企业自身市场策略的影响。因为今年普水料整体行情低迷，大家都希望多一些市场份额，但不同企业设定的增长逻辑不同：有些希望靠产品质量和口碑，有些希望通过服务增效，

有些希望通过价格战——某种程度上讲，这也是企业实力的一种体现。在饲料行业整体产能过剩的大背景下，这种做法无可厚非，也是市场经济优胜劣汰的利器。但如果价格战牺牲了养殖户的利益，牺牲了产品质量，我们是不赞成的。

目前，华南普水料在今年内已经三次降价共下调10元/包。随着以鱼粉、豆粕为首的饲料原料价格持续攀升，在不调整配方的情况下，连通威这种有一定原料储备优势的企业应对起来都比较吃力。当然，我们是不可能去调配方“偷料”的。

多年来，通威每月都会对近千个饲料产品跟踪抽检，从7月份跟踪市场上的产品检测情况来看，相当一部分厂家的饲料蛋白水平、脂肪水平开始下调；或者是粗蛋白水平没有降低，但饲料的关键氨基酸

含量和蛋白消化率在下调，说明很多产品的质量正在逐步下降。

从7月份市场打样情况来看，这些品质降低的饲料，在养殖终端已经开始造成生长缓慢、肥满度降低、体色变化、不耐运输等不良影响。

水产料不像猪鸭料一样容易判断效果，同时加上每年高温季节或雨水较多时，养殖户都会有控料的行为，很多养殖户很难准确判断水产料的阶段性养殖效果。因此，水产料也成为了饲料质量容易出问题的重灾区，辛辛苦苦一年下来，到卖鱼时才发现问题为时已晚。

另外，对鱼体解剖后发现鱼的肠道肠壁变薄、充血发红等情况增加较多。如果产品质量没问题，在适当控料情况下，一般不会出现类似的情况。

按我们多年做饲料配方的经验及数

十次的试验结果来看，整体而言，只要是有良心的企业，高档料在养殖生产上的性价比肯定优于低档料，饲料降质所带来的损失会远超饲料涨价带来的对养殖成本的影响。

大体测算，普水料饲料配方上多加150-200元/吨的成本，每吨饲料能够多养出80-100斤左右的鱼，多卖鱼的收益能够完全覆盖饲料价格的影响。

目前，华南普水料养殖已到了用料旺季，需求拉动下饲料原料维持高位的可能性很大，也就是说饲料配方成本会进一步上涨。饲料价格如果不涨的话，不排除会有一些厂家迫于经营压力不得不调整配方，而养殖效果下降对养殖户的伤害更大。

城门失火，殃及池鱼。本是饲料厂家之间的竞争与博弈，如果让养殖户沦为受害者，这是无论如何不应该的。



由通威农发主办的“通威特种料第三届生鱼王争霸赛启动大会”在广东佛山举行

## 坚持耕耘夯实市场地位

《水产前沿》专访通威农发水产研究所所长、普水料产品线总经理米海峰

在极端的市场环境下，上半年水产养殖业面临前所未有的挑战和压力。一方面鱼价低迷和养殖长期亏损，饲料积极性备受打击，养殖户的信心和积极性受挫。另一方面，市场整体需求量萎缩，原料价格暴涨，让饲料企业举步维艰。据《水产前沿》调研，上半年华南地区饲料企业普水料的市场销量平均下滑近30%，部分企业更是腰斩。

### 饲料企业应确保价格随行就市，质量始终如一

《水产前沿》：似乎大家上半年的压力都很大，很多饲料企业都出现掉量，尤其是普水料。

米海峰：整体而言，当前水产养殖行业严重缺乏信心。三年疫情影响下经济持续低迷，餐饮业受到严重打击，制造业不景气，裁员现象普遍，叠加消费群体和消费理念的改变，最终致使终端对草鱼等普水品种的消费量持续下降。供应与需求不平衡的背景下，普水鱼价格长期低迷，普水鱼养殖户陷入大量、深度亏损。

鱼价长期低迷和养殖户对养殖的担忧使信心和积极性下降，饲料积极性受到打击。上半年大宗饲料原料价格持续大幅度上涨，导致饲料企业的普水料产销双降。在华南区域尤为严重，行业头部几家

料企的草鱼料和罗非鱼料销量都出现显著下降，我们也深刻感受到压力。

《水产前沿》：既然原料压力这么大，为什么7月初会出现普水料降价，随后涨价的情况？

米海峰：众所周知，今年鱼粉远远超出历史高点，逼近2万元/吨大关。这会带动其他蛋白原料价格明显上调，如豆粕价格再次涨超4500元/吨。据我了解，目前没有任何公司有大量且足够的低价库存，均使用高价现货。因此饲料加工企业具有非常大的成本压力。

饲料涨价也意味着产品质量能够获得更好地提升。根据通威多年对市场的追踪，普水料配方成本每上调150-200元/吨，产品质量会再上一个台阶，档次明显提升，每吨饲料由此可以多产出80-100斤鱼，按每斤鱼5元的塘边价格计算，多产出的这部分鱼除了覆盖增加的200元饲料成本，还会额外带来200-300元/吨的收益。举个例子，5斤草鱼现在6元/斤，多投入200元，多产出100斤鱼，价值100\*6=600元，减去200元成本，多赚400元。

### 回归价值竞争 饲料企业应负起社会责任

《水产前沿》：如果市场其他对手不涨

价，甚至降价，您如何看待？

米海峰：坚持质量方针，以用户养殖效益最大化为目标是通威必须坚持的经营方针和策略。“产品质量稳定”是前提。

原料行情持续高涨，必然带动饲料成本上升。试想下，如果原料价格上升，饲料价格下降，产品毛利率上涨，这部分利润来自哪里？一定来自偷料，来自低质原料替代高质原料使用，来自公司给客户承诺的养殖效果和养殖户清塘后实际看到的养殖效果之间的巨大差异。

饲料企业作为生产型的企业，一定要牢记：饲料不是客户只消费一次，可以割韭菜的产品，是用于养殖生产的利润种子，是保证养殖产量和效益的关键。只有高产、低综合成本，养殖户才能盈利，行业才能健康发展。

通威作为在水产行业41年的企业，之所以能够长盛不衰，是因为有着稳定的产品品质、长期的市场口碑以及深度的企业客户互信。把产品和营销政策绑定，最终会伤害用户，输掉竞争，搞臭口碑。通威会坚持走自己的路，并影响行业回归到价值竞争的可持续发展道路。

《水产前沿》：不可否认的是，目前很多养殖户把亏损的矛头对准饲料企业。

米海峰：从养殖成本来源，和养殖户

所能接触到的经济实体两方面看，他们最大的合作伙伴就是饲料企业。当下养殖亏损是由综合因素所造成的，因此养殖户会首先希望饲料企业能够尽可能全面地来帮忙化解风险、承担成本。我认为这是养殖户对我们饲料企业的信任体现。

危机来自八方，但饲料企业被寄予厚望，是带领养殖户突破亏损困境的核心者，要想方设法承担起社会责任，做好产品品质管理和塘头技术服务，引导养殖户安全养殖，携手努力降低风险。

### 普水鱼仍然具备希望和机遇 未来养殖效益可观、可期

《水产前沿》：对现阶段普水料市场，通威有哪些感受？

米海峰：普水鱼料市场历来是通威的优势所在。从这次水产饲料的销量变化和市场需求的变化中，通威也发现了其中的机遇和价值。淡水总量的波动是市场消费升级和分级的自我调节，市场对高品质草鱼如吊水鱼、鱼生用大草鱼和脆肉鲩的需求旺盛，而高品质的草鱼对养殖环境如水体、饲料有着更高的要求。饲料企业应该准确识别市场终端消费者的最终需求和养殖户的本质需求，通过饲料营养技术和模式的匹配，提升鱼肉的品质，提升我们产品的附加值，最终实现养殖效益最大化。

## 坚守品质迎来发展黄金时机

《水产前沿》专访通威特种料产品线总经理、通威特种水产研究所所长陈效儒

据初步统计，2022年广东生鱼养殖总量在60万吨左右，生鱼料市场容量在75万-80万吨之间，是目前珠三角最具代表性的水产特种品种之一。然而，自2022年下半年开始，受市场消费力以及存塘量大等因素影响，生鱼行情开始了一路下滑的颓势。截止目前，生鱼养殖户在亏本的道路已经持续了半年有余，养殖户亏本严重，极大影响了2023年投苗积极性，生鱼养殖陷入空前困境。

### 生鱼依旧有前景 也是通威发展生鱼的黄金时机

《水产前沿》：针对当下生鱼行情低迷、养殖户普遍亏本等养殖现状，对此通威是怎么思考的，您是怎么看待生鱼行业未来发展？

陈效儒：首先，随着预制菜的兴起，我们认为生鱼是一条很有消费前景的鱼。2022年，全国生鱼饲料的容量已达八十万吨，是特种鱼中容量最大的一条鱼，随着消费转型，未来依然有很大的发展空间，我估

计会超过百万吨的市场容量，所以说行情低迷是短暂的，未来一定是美好的；其次，行业的困难期也是对从业人员和企业的洗牌过程，一些养殖技术差，过程中对苗种、产品效果认知不清晰，资金等综合实力弱的群体可能会大面积地退出生鱼行业。从短期来看是阵痛，但从长远来看这可以使整个生鱼行业更加健康，未来发展更加稳健；最后，行情低迷，用户盈利能力差，对于综合成本的认知会更加清晰，从过去单一关注料比到现在要关注鱼的健康、体型、养殖条件等影响综合成本的因素！这对用心做产品、根据鱼的自身诉求而不是人的需求来做产品、保障用户综合效益的企业来说是莫大的机会，当然更是通威这样专注做质量的企业的大发展的黄金时机。

### 光伏补贴农牧，1斤鱼 补贴0.15元，与养殖户共发展

《水产前沿》：听说通威给珠三角的生鱼客户每斤鱼补贴0.15元，底气来自哪里？出于什么考虑？

陈效儒：通威是农牧和光伏的协同发展，其光伏板块已在多个领域处于全球第一，去年通威净利润近300亿，今年上半年净利润132.7亿元，可以说通威的实力毋庸置疑。近几年通威集团董事局刘汉元主席提出了光伏补贴农牧的战略，通威在产品品质上做了较大的投入，对内推进标准化，让产品质量稳定，对外落地质量方针推进营销转型，强化终端服务能力。大家可以看到，不管原料行情如何暴涨，通威的产品始终保持了稳定的效果。

针对生鱼市场补贴鱼价，一方面是通威有实力，且愿意与养殖户共渡难关；另一方面是借此契机，突破生鱼市场，带领整个行业重回稳定健康发展的路上来；第三是给用户提供更稳定且高性价比的产品，降低养殖户的养殖风险。最终实现通威与广大养殖户共同发展的目标！

### 坚持质量方针，连续六年 效果最佳，生鱼料比低至1.05

《水产前沿》：通威深耕水产行业数十

年，一直以质量为企业发展的生命线，通威的生鱼料有何特点？2022年通威生鱼料客户的养殖效果如何？是什么底气让通威有敢于承诺今年鱼料比能够低至1.05？

陈效儒：通威生鱼料，吃得好，上市早，实身无肚胀！我们的产品特点就是诱食好，长得快，体型好，最核心的是鱼体健康，只有健康才能稳定摄食，只有健康才能有好的体型。通威敢于承诺的底气来源于41年的技术积累及近几年我们用户的实际效果体现，在今年通威好产品年的加持下，通威也向行业做出“原料稳定、质量如一”的承诺，同时也让广大养殖户对我们进行监督。

我们已经连续六年拿下市场头批鱼出鱼最早、成数最高、鱼头最大、亩产最高的记录，2022年整个市场上第一塘头批生鱼效果就是10月8日出鱼的勐流的老板，全程用的通威生鱼料，大鱼比例4.8成，饵料系数仅1.05；连续多年，通威生鱼料都是在市场率先发出头批鱼出鱼信息的，养殖正常的头批鱼，出鱼系数基本稳定在1.1以内。

在极端的市场环境下，上半年水产养殖业面临前所未有的挑战和压力。一方面鱼价低迷和养殖长期亏损，饲料积极性备受打击，养殖户的信心和积极性受挫。另一方面，市场整体需求量萎缩，原料价格暴涨，让饲料企业举步维艰。涨价对养殖户来说是好是坏？当下的大环境下，养殖户应该何去何从？普水产品未来还有出路吗？针对以上问题，数说水产、《水产前沿》分别采访了通威股份副总裁、通威农发副总经理兼技术总监张璐，通威农发水产研究所所长、普水料产品线总经理米海峰，通威特种料产品线总经理、通威特种水产研究所所长陈效儒，分享看法。

2023年伊始，通威发布“好产品年”，从原料、配方、生产多方面诠释通威好产品“技术领先、原料稳定、质量如一”的优势。通过3年的标准化打造，通威完成国内外全部100余家工厂的标准化改造，实力保障产品质量！标准化是打造企业的核心竞争力，从规模优势、成本优势和效率优势几个维度，形成了通威标准化打造的核心竞争力。

记者 唐小燕



数说水产专访通威股份副总裁、通威农发副总经理兼技术总监张璐



《水产前沿》专访通威农发水产研究所所长、普水料产品线总经理米海峰



《水产前沿》专访通威特种料产品线总经理、通威特种水产研究所所长陈效儒

通威亿元补贴 共度养殖难关

0.15元/斤

通威生鱼饲料

2023 通威“好产品年”



# 通威现代渔业产业园 破解“虾难养”难题

## 历史最低生鱼行情 阳江海壹带领 养户走出困境

在养虾业一片哀鸣声中，通威是如何帮助养殖户养好虾的呢？让我们聚焦淮安通威现代渔业产业园的典型实例，看看通威如何以优质的产品、全面的服务，助力对虾客户增收致富。



郑老板为通威南美白对虾配合饲料点赞

### 虽然不识字，但一口池狂赚 200 万元， 虾贩子盯着要

郑老板的养殖历程可以追溯到十年前，那时他还是一名做生意的商人，虽然不识字，但从实践和老一辈养虾人的言传身教中，他不断积累和汲取着宝贵的经验。如今，他已成长为一名出色的外塘养虾高手，带领着身边的养殖朋友一起养虾致富！

郑老板表示，自己以前在宁波养虾，后来转战到江苏，2014年在如东养虾400亩，亏了80万元，后面持续多年亏本。外塘养虾靠天吃饭，持续多年的低养成率，让其养虾信心一度受挫：养虾有如赌博，或许一夜暴富，或许一朝致贫……

直到2022年，郑老板入驻淮安通威现代渔业产业园基地，才真正体验到养虾赚钱的快乐。郑老板养殖两个塘口，合计3200亩，2022年平均亩产超200斤，累计卖虾64万余斤，产值上千万，纯利润200万元，料比1.01！目前，郑老板在淮安通威现代渔业产业园拥有几千亩的养殖基地，是当地妥妥的养虾大户。“今年我1600亩的塘口，水深平均1.4-1.5米，亩投放2万尾虾苗，正常情况下，一亩可产虾200斤左右、年产约35万斤，利润至少上百万元，全程投喂淮安通威饲料，料比1.0的样子，基本不用药，平常我只用漂白粉消毒预防，生态养虾，价格比小棚虾同规格高1-2元/斤，活力好、色泽漂亮、口感好、成活率高，虾贩子愿意到我这里买。”郑老板向小编透露：“这几年虾病多，我养虾一直求稳，坚持投喂高质高价饲料，保障持续稳定的效益。选好料、调好水，密切注意溶氧浓度，加上精心的饲喂管理，是整个养虾成功的关键！”

“传统的靠天吃饭已成过去式，大家都在养虾，怎样与众不同地去养虾，才是养虾人需要思考的。”郑老板满是自豪地说，“从事养虾不能靠运气，把养殖简单化，一投入肯定会受挫，毕竟养虾属于高危行业，如果盲目操作风险肯定高。”郑老板表示，在养虾的模式上，通威的技术服务团队建议他优化养殖模式，由传统的纯养虾模式，调整为套养鱼（如草鱼、鲫鱼、鳊鱼等）的立体经济模式，减少养虾的风险，并定期前来向郑老板了解养殖进展和提供相关技术服务，技术员通过测水和检测虾病，及时预防和解决养殖过程的问题。“通威团队服务很尽职，对我养殖的帮助很大！”郑老板为淮安通威竖起大拇指！

谈及与淮安通威的合作，已是通威忠实粉丝的郑老板表示，“在饲料的选择上，我很谨慎，通过货比三家，最终选择了淮安通威饲料。今年是第五年了，比较信赖这个品牌。长期使用通威饲料，没有出现质量问题。”

对于未来的规划，郑老板认为越做越好。“以后在淮安通威现代渔业产业园基地还要扩大规模养虾，将养虾事业做大做强。养殖这么顺利，也离不开通威的帮助，我非常信任他们，因为通威是我坚定的选择。”郑老板对未来充满期待。

### 全程使用通威料，70天进入40尾/斤，成功率95%以上

进入淮安通威现代渔业产业园小棚虾基地时，可以看到一个个小棚虾池中的“黄金泡”，这就是一个个丰收的黄金棚。淮安通威现代渔业产业园的方老板就是很好的人物参考，连续多年的成功养殖让他在行业中颇有名气，同时也带动着同乡人一起致富。尤其是今年，不仅扩大了养殖规模，养虾成功率也更上一层楼！

趁着方老板休息的间隙，了解了他今年的养虾情况和规划。据悉，方老板一张棚5.5万-6万尾p8虾苗，目前养殖70天，规格已进入40尾/斤。从放苗到现在每棚喂通威料1100斤，再有20天规格达到30头左右就可以上市了，预计每张棚产量1800-2000斤！动保和饲料都是用通威品牌，三区560张虾棚，其中550

### 通威现代渔业产业园区养虾蔚为壮观，客户养殖成功率90%以上，靠天吃饭已成“过去式”

对于大多数养殖户普遍遭遇的虾难养、养虾难困境，科学养鱼采访了淮安通威总经理丁永国。丁总表示，同样是露天养殖，而通威现代渔业产业园区里面的南美白对虾产量和效益一直十分稳定，秘诀是：依靠通威，不再“靠天”。通威现代渔业产业园区与传统露天虾塘最大的区别在于，园区养殖户在通威提供的饲料、动保、养殖模式等服务方案下，园区的水质、虾体活力都有了显著提高，养殖成功率非常高。在通威现代渔业产业园区里，科学养鱼记者也感受到了园区的魅力，一排排整齐的标准化小棚、池塘分立园间，绵延不断，颇为壮观。通威的养殖模式让整座园区看起来更先进、更专业。



通威现代渔业产业园

丁总告诉科学养鱼记者，在园区发展的养殖户有很多获益，除技术服务支持、好产品支持、融资支持等，淮安通威还将持续提档升级的盈利模式予以复制，因此园区养户的抗风险能力要更强。在2022年底，我们在园区将原有淡水鱼养殖塘口进行小棚养虾养殖改造和大塘改小塘模式升级，其中养殖大塘改小塘是将原先一两亩的大塘改成12-15亩的小塘。两种升级改造是将原本低密度、低产量的粗放模式升级到高密度、高产量的精养模式，目前来看，这两种模式在行业中具有相当的引领和增效作用！以小棚虾为例，2023年

上半年的春季虾在极端天气以及高致病弧菌的“折磨”下，小棚虾行业养成功率创历史新低，但通威现代渔业产业园区依然交出了领先对手的高养成功率，以及均产1600-1900斤/棚的成绩单，产量、料比都得到大家的认可！“外塘养虾以前单产为100-150斤/亩，改造后产量可达900-1100斤/亩！”丁总继续补充道，“很多养殖户都不舍得投好料，以为这样省成本，就能赚到钱。实际上要稳稳地赚钱，更要投好料！通威坚持推高推优的产品思路，园区内限制销售中低档的料，淮安通威要做苏北地区最高端的膨化料献给客户！通威始终坚信，好产品一定会为养殖户带来更多的

收益和价值。”  
“总体来说，我们将政府和国企的养殖水面资源整合后，实际上是对行业起到推波助澜、提档升级的效果。根据我们与客户近两年合作情况来看，虾养殖成功率在90%以上，在市场上表现非常出色。我们与园区郑老板和方老板合作，到目前为止，都取得了很好的经济效益。他们对通威的产品组合、养殖模式、技术服务等，感到非常满意。通威也愿意与大家共同努力，带动更多优质用户脱颖而出，使‘好产品+好用户’最终转变为好效果，实现南美白对虾产业的健康可持续发展，这也是通威的经营理念和目标所在。”丁总说道。

## 新农人吐露心声

# 年净利润保底 300 万

养殖全产业链正形成融合发展的命运共同体，通威与用户共生共荣是必然选择。

“自2018年返乡创业以来，合作社已经实现裂变式发展！短短几年，我们从4亩发展到目前近500亩，已经成为川内最大的黑斑蛙养殖基地。三年内，我们计划将规模扩大到1000亩，实现更好的发展！”位于中江县玉兴镇大石村的黑斑蛙养殖基地内，中共党员、中江县十九届人大代表、四川省返乡入乡创业明星、四川嘉稻农业有限公司的法人代表邹明江一边忙碌地指挥工人进行新场地的建设工作，一边热情地向我们介绍合作社近年来的发展情况。言语中，我们可以感受到他对未来的坚定信心。

眼前的邹明江，是川北地区青蛙养殖的产业带头人，吸引带动周边大量农民参与，已经为当地提供近40个就业岗位。但谁能想到，他一路走来的经历充满坎坷和艰辛。

### 返乡入乡创业明星

邹明江最开始是他父亲看了电视节目后决定尝试搞养殖。由于经验不足，当年资金就亏了七七八八，但邹明江决定坚持下去。2018年，他辞去手头并不顺心的工作，回到家中潜心钻研青蛙养殖。“2018年我接手蛙场，把规模从4亩扩建到8亩。当年养的比较好，但是不幸遇到发洪水，损失比较大，好在最终挽回了本钱。下半年，我又把蛙场扩建到16亩，这一批养殖就很成功，也挣了一些钱。”

2019年，充满信心的邹明江再次扩建场地，但突如其来的疫情打乱了他的所有计划。2020年2月24日，全国人大常委会决定全



中共党员、中江县十九届人大代表、四川省返乡入乡创业明星、四川嘉稻农业有限公司法人代表邹明江(中)

面禁止食用包括人工繁育、人工饲养类在内的陆生野生动物。这让邹明江备受煎熬。“好在政府非常关心和支持我们返乡创业青年。那一年很多蛙场都撑不下去了，但我们最终迎来曙光，成功了活下来。”终于，5月29日，农业农村部公布确定版《国家畜禽遗传资源目录》，青蛙被排除在“禁野白名单”外。所有从业者悬着的心终于放下了。

“几乎从我养青蛙开始，每年都在扩建，养殖面积呈滚雪球模式增长。并且周边的乡亲和朋友也很认可我，就跟着我一起来养。”在邹明江的带动下，当地目前已建成蛙场近

500亩，包括他自有的320亩和以“公司+农户”运作模式的蛙场近200亩。

2019年，邹明江成立四川嘉稻农业有限公司，投资200万元建成大石村“稻蛙共生”立体生态种养园区。截至2022年末，园区先后培训人才160人次，其中10名学员已成功创业，先后在广安、中江县玉兴镇、永太镇等地发展稻蛙产业1500余亩。大石村也成为四川省内最大的黑斑蛙养殖基地。此外，在返乡后，邹明江利用工作之余积极入党，被选举为中江县十九届人大代表。今年，他还被评为第二批四川省返乡入乡创业明星。

### 携手通威实现可持续发展

邹明江说：“这些年我越来越觉得，养青蛙是能看到希望的。如果我保持现状不再投入，每年固定的净利润能保持在到300万元以上。不仅是我，我们新发展的一个社员去年投入了近80万，当年就已经把基建和饲料费用赚了回来，今年的成本会低很多。但是发现，行业目前更需要建立起健康的发展模式。”

“在青蛙养殖这个圈子，以前大家都愿意做老师傅，是因为卖蛙苗挣钱。后来大家发现流通更挣钱，就纷纷去做流通。但是为了把货卖出去，不惜用代卖、低价扰乱市场，没有人去考虑养殖户能不能赚钱，也没有人考虑产业能不能持续发展。”成都通威生物科技有限公司服务经理张佐解释道。

如何保证养殖户的利益不受损害？作为当地产业带头人，邹明江一直在思考这个问题。答案也很简单，自己下场做流通。

在通威三联水产品批发市场的帮助下，2023年7月，邹明江联合南充致林蛙业联合成立了江林水产批发部，正式涉足青蛙流通行业。“我希望能够与更多的养殖户团结起来，合理控制出蛙节奏，保护大家的应有利益。”邹明江说。

“养殖全产业链正形成融合发展的命运共同体，通威与用户共生共荣是必然选择。邹总和通威的合作，就充分证明了这一点。通威提供养殖户所需要的好产品和优质服务，帮助实现好效益。邹总通过分享自身的成功经验带动周边更多人参与，进而促进了产业发展。”张佐说道。也正如通威集团刘汉元主席所提出的“饭碗理论”那样：“谁和农民直接抢饭碗，谁就没有饭碗；谁给农民碗里添汤加肉，谁就有饭碗。我们的理念是农民能直接做的，原则上我们不做；他们做不好的，无论技术、配套服务、品牌打造等，都由我们来做。”

展望未来，邹明江充满期待。“目前我们和通威的合作更多还仅限于产品层面。希望接下来能够借助通威的平台优势，扩大我们的影响力，让每一位养殖户都能从养殖中赚取应有的利润，帮助青蛙养殖产业实现可持续发展。”

自2022年下半年开始，受市场消费力以及市场存塘量大等因素影响，生鱼市场行情一路下滑，到2023年上半年，生鱼养殖行业持续亏损。市场存塘量大，供过于求，生鱼价格空前低迷，加上原料稀缺，价格大幅上涨，养殖户养殖成本增高，深度亏损，举步维艰。珠三角作为生鱼的重要产地，据了解，其生鱼养殖户大多数处于亏本或保本状态，极少数才能有盈利。

作为通威旗下专业化虾饲料研发生产企业，阳江海壹自成立以来，圈粉无数，市场口碑在低迷行情下仍能屹立不倒。配方师出身的总经理刘艳平深知一颗好饲料对水产养殖的重大意义。

“质量是市场和效益的基础和前提，走访田间养户，我们听到最多的也是‘你们饲料品质不要变，效果稳定就可以啦’，养殖户认可我们的产品质量，希望我们产品做到稳定。通威集团董事局刘汉元主席常提到‘要公道，打颠倒’，只有从养殖户利益的角度出发，才能真正生产、提供优质稳定的产品，助力用户实现养殖效益最大化”，刘艳平如是说。

要做到“原料稳定，质量如一”，在原料价格疯涨的当下，对于企业而言绝非易事。其前提必须是“不拼价格、不拼政策”，无论行情如何，质量都是通威的首要前提。

通过多年的沉淀，阳江海壹特种鱼料得到了越来越多客户的青睐，使用过阳江海壹生鱼料的用户明显感觉鱼爱吃、快大、健康度高，条形好。连续使用两年的用户，也对产品呈现出来的饵料系数稳定等效果表示满意。这正是符合通威坚持长期主义，与客户稳健共赢的最强执行。

同时，生鱼作为通威“三鱼一虾”战略的重要品种，面对前所未有市场危机，通威作为有责任、有能力的企业，必须挺身而出。为提振行业信心，推动生鱼产业升级，通威为了与养殖户共克艰难，今年也在华南片区投掷亿元补贴，从资金、质量、产品和养殖配套等多个方面，为珠三角地区通威生鱼料用户提供帮助和支持。用户也以实际的案例效果，诉说着对产品质量的满意和安心。

总体看来，从收集的大量养殖实证看，使用阳江海壹生鱼料，5月1日之前放生鱼黑芝麻(鱼苗)，年底12月31号之前出鱼料比在1.1以内，5月1日至6月1日之间放生鱼黑芝麻(鱼苗)，年后2月底之前出鱼料比在1.15以内。

在原料价格持续高位、鱼价低迷、流通受阻等多重因素的叠加影响下，养殖户盈利空间越来越小，甚至是亏损。但在此情境下，仍有部分养殖户，能够将鱼养好，且持续盈利。通过跟踪总结这些优质养殖户的反馈，我们发现他们之所以能将生鱼养好，除了好管理之外，最重要的是选择好的饲料。

2023年是通威“好产品年”，持续做好产品质量的严格把控，给好用户匹配好产品，最终实现养殖效益最大化是通威不变的目标。相信在不久的将来，会有越来越多养殖户选择通威，选择阳江海壹特种鱼料。