



坚定质量方针 阔步崭新征程

2022 通威农发水产科技·营销年会隆重召开

2022 通威农发水产科技·营销年会延续全年工作重点,复盘全年经营状况得失,以大量详实案例与通威发展路径互为印证,肯定了“质量方针”是通威在长远竞争中胜出的根本,佐证了“质量方针”的前瞻性和正确性。相信未来,在刘汉元主席的战略指引和正确领导下,通威农发将会更加深入践行“质量方针”,助力养殖效益最大化,再上新台阶!

记者 汤贯宇 通讯员 张子颜



通威集团董事局刘汉元主席作重要指示



通威股份董事长、CEO 谢毅致辞



通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠作主题报告

11月14日至15日,2022通威农发水产科技·营销年会在通威国际中心隆重召开。通威集团董事局刘汉元主席,通威股份董事长、CEO 谢毅,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠出席会议并作重要指示。通威农发国内片区总经理、分子公司总经理、水产总经理助理级以上人员、片区水产服务牵头人、部分分公司市场经理以及管理总部各职能部门负责人等现场参会,海外片区及国内其余分子公司水产营销体系员工2000余人视频参会。

会议开始,全体与会人员再学“质量方针”,洪亮的嗓音、昂扬的营销自信为新一年的市场工作,奠定良好的开局。谢毅董事长在开场致辞中向主会场及分会场的每一位营销将士致以问候,并对大家今年标准化和营销转型工作的进展和成效表示了肯定,激励大家踔厉奋发、勇毅前行,共同攀登下一个通威40年的发展高峰。

本次会议延续全年工作重点,以“坚定质量方针、阔步崭新征程”为主题。会议期间,全体参会人员听取2022工作总结,复盘全年经营状况得失,学习华中二区优秀案例,并针对优秀公司天门生物、河南通威,及优秀市场分部南通巴大市场三部、南昌生物水产四部的成功经验进行分享学习。同时,总部营销转型教练督导团队结合营销转型开展情况,强化执行、及时纠偏,全面点检“战秋冬”工作,强调发现问题、暴露问题、解决问题,以高度概括的战术方法为下一年市场工作开辟路径。经过总结反思及分组讨论查漏补缺,各片区形成新一年来落地“质量方针”的整体规划,提前布局2023年水产料市场工作。

会上,通威邀请外部知名战略咨询机构分析对通威未来发展战略的调研

成果,大量详实案例与通威发展路径互为印证,肯定了“质量方针”是通威在长远竞争中胜出的根本,佐证了“质量方针”的前瞻性和正确性。

在刘汉元主席的战略指引和正确领导下,2022年分子公司全员深入学习和落实“质量方针”精神,全面推进标准化建设工作,以“用户养殖效益最大化”为核心,全员落实营销转型,以对质量底线的坚守,获得了市场的认可。为更好激励片区及团队员工充分发挥主观能动性,激发市场一线的技术自信和营销自信,本次会议特别表彰营销转型过程中优秀团队、个人及专项,现场嘉奖坚持营销转型、业绩突出的优秀片区、公司、推高推优优秀公司、优秀市场经理、优秀服务工程师、优秀营养师、优秀教练及支撑协同人员,鼓励大家在激烈竞争中持续突围。

时值通威40年华诞,又逢通威农

发元年,在这意义非凡的时刻,本次颁奖仪式最后特别设立了一个特殊的环节——由新生代员工代表为刘汉元主席颁发“通威科技·营销40年启元奖”,以表达致敬和感谢。如今,通威农发踏上了新的征程,而刘汉元主席的创业精神和“饭碗理论”,也将激励新一代通威农发员工更加深入践行“质量方针”,助力用户养殖效益最大化。

郭异忠总裁在主题报告中回顾了农牧板块五年规划及取得的成绩,同时再次强调“质量方针”,并对“质量方针”下的营销转型工作提出具体要求。郭异忠总裁表示,越来越多的成功经验已经持续验证,“质量方针”指引下的营销转型方法能带来可持续的高质量发展。水产行业的竞争早就进入存量博弈的时代,水产养殖资源在快速集中,通威持续以用户为中心,用“质量”定位抢占用户心智的道路正确且

必要。如今,营销转型工作已经取得阶段性成效,面对新形势、新机遇,立足新起点、新征程,更要坚持“质量方针”,做到综合成本最低、养殖效益最优、综合竞争力行业绝对第一,实现“满产满销”。未来,要紧紧抓住标准化与满产满销两大核心竞争力,并将二者有机结合,真正实现持久的高速增长。

会议最后,刘汉元主席作重要指示,对标准化进程和成效做出肯定。刘汉元主席指出,本次会议让大家再一次找到了支点和信心,为再展辉煌做好准备。自2020年进一步修订“质量方针”以来,从迟疑困惑到示范基地打造成功,从推广初见成效,再到最终成果的有效表达,都给本次会议和来年工作提供巨大支撑和鼓舞。在推进标准化的过程中,内部团队把转变心智模式作为内生动力切入点,将其变成经营团队共同的愿望和行动目标,推广复制的成

效一次又一次超过预期,多家公司发生巨大转变。希望大家想清楚脱胎换骨的目的,发自内心的为客户创造价值,并将这种观念落实到经营行为的每一步,改善提高转换效率、降低生产成本、优化管理过程,同步将“满产满销”落到实处。刘汉元主席强调,任何时候在组织规模、平行界面、垂直层级、公司业务类型、产品分类等方面,越聚焦越好,越集中越好,层级越少越好,在此条件下做大做强,这就是通威自行选择的行业定位和产业形态。大家务必做好经营模式,想明白路径,做到重复执行,杜绝怀疑困惑,农业和新能源业务的未来发展都值得期待。展望未来,通威农发已经具备重振雄风的基础,希望每一个通威人真正发挥主观能动性,想得更清楚、理得更明白、执行更到位、效果更卓越,推动经营业绩再上新台阶!

(详细报道见2版)

着眼绿色生态 赋能协同发展

爱尔兰驻华大使安黛文一行莅临通威参观交流

本报讯(通讯员 张子颜)11月14日,爱尔兰驻华大使安黛文(Ann Derwin)、爱尔兰驻华大使馆文化官员罗佳丽、奥特奇中国商务副总经理兼大中华区财务总监冯少光一行莅临通威参观交流。十一届全国政协常委、全国人大代表、通威集团董事局刘汉元主席热情接待并座谈,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠,通威股份能源管理执行工作组执行主任陈星宇等陪同接待。

安黛文大使一行首先参观了集团体验中心,详细了解了通威40年发展

历程及绿色农业、绿色能源两大产业发展现状,并对通威多年来取得的成就给予了高度的肯定。

座谈会上,安黛文大使表示,自己曾对农业方面做过学习和研究,了解到通威的事业旨在对世界产生积极的影响,其光伏产业也对环境保护有正面效果。并称赞通威与奥特奇是志同道合的合作伙伴,对双方交流合作表示殷切期待。

刘汉元主席表示,得益于改革开放,通威稳健发展了40年。在深耕水产多年的过程中,随着水产品



签约仪式

总量迅速提升,“吃鱼难”问题得到了有效解决,人们的生活也发生了很大的变化,农业在其中起到了非常重要的支撑作用。同时,在全球能源转型背景下,加快发展以光伏为代表的可再生能源,推进汽车电动化、能源消费电力化、电力生产清洁化,加速我国碳中和进程,是实现绿色清洁高质量发展和气候治理的必由之路,值得大家共同努力和推动。通威经过多年发展,持续在绿色农业和绿色能源领域实现高效协同发展。奥特奇是与中国农业行业交流

最深入、最全面、最广泛的国外企业之一,多年来与通威建立了良好的合作关系,希望未来大家能进一步加强交流和合作,共同为人类可持续发展贡献积极力量。

会议期间,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠与奥特奇中国商务副总经理兼财务总监冯少光现场签订了合作备忘录。经过本次交流合作,通威和奥特奇迈向了携手共进的下一步。绿水青山就是金山银山,只有聚焦可持续发展的未来,才是企业长期运营、做大做强的必由之路。

更高效 更智能 更标准

通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠出席中国大农业经营年会并作主题报告

本报讯(通讯员 张子颜)11月21日至22日,以“敬天爱人,凤凰涅槃”为主题的“M2022”中国大农业经营年会在上海成功举办。为期两天的行业年会中,12位行业大咖围绕双碳时代下复杂的环境与浮躁人心,探索风口与风险的应变之道,提出自己的思考与洞察。同时14位代表不同领域、不同角度的企业领导人与高管,也在论坛上从不同角度,围绕不同话题探讨行业的变化与应变之道。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠受邀参与此次会议,并在会上作《鱼周期下水产饲料企业发展的思

考》主题报告。

郭异忠总裁在报告中提出,在世界局势不稳、全球疫情蔓延、经济下行的大背景下,水产饲料行业也面临着沉重的打击:原料价格暴涨、鱼价下跌、通胀压力大增。这种情况下,如何保持水产养殖业持续稳步发展?郭异忠总裁认为:生猪养殖走过的路能给水产养殖未来发展带来很大启示。猪价周期性波动是市场经济中一种正常的经济现象,但由于生猪养殖的规模化、集约化程度比水产养殖高,猪周期下巨大的价格波动也给生猪养殖企业带来了挑战与机遇。

郭异忠总裁通过生猪养殖中成功的企业案例,证明猪周期下,唯有效率领先、智能化、标准化生产的企业才能持续保持成本及效率的优势。

水产养殖同样具有价格周期性变化的趋势。但不同于猪周期那么显著,水产品价格景气时间较短,一般2-3年为一个周期。从2022年4月开始,主要水产品价格已经进入下行区间。鱼价低迷叠加饲料价格上涨导致普水鱼普遍亏损,由于养殖户在鱼价高位时大量投苗,鱼价低迷时待价惜售,目前各地区水产品存塘量大增。在原料价格居高不

下,水产品价格进入下行通道的情况下,水产饲料企业也将面临巨大的冲击与挑战。在这种大环境下,同样具有成本领先、效率领先,具备竞争优势的企业才能穿越周期,实现快速发展。

今年恰逢通威40年华诞,也是通威农发成立的第一年,通威农牧板块从此进入崭新阶段。通威农发在“质量方针”指引下标准化工作取得卓越成效,目前通威已全面完成标准化一阶段的打造,并稳步推进标准化二阶段工作,聚焦于“降本增效”和“智能化工厂打造”,致力于助力用户养殖效益最大化。



“M2022”中国大农业经营年会现场

勇往奋进以赴之 百折不挠以成之

再学“质量方针”,通威农发以奋斗之姿助力营销转型

11月14日至15日,通威农发水产科技·营销年会在通威国际中心隆重召开。作为近年来最不寻常的一届,也是意义最非凡的一届。今年恰逢通威40年华诞,通威农牧板块走过40年风雨兼程,初心笃定;今年6月,通威农发正式成立,以崭新的姿态,肩负新的历史使命步入快速发展通道;又值通威“质量方针”重塑两年多,遍布全国各地及东南亚的八十余家饲料公司标准化建设取得卓越成效,厂区面貌由表及里焕然一新,员工面貌由内而外提振一新,展现出通威农发敢为人先,敢于攻坚的奋斗之姿!四十年风华正茂,通威农发薪新征程。

记者 汤贵宇



全员再学“质量方针”

总裁寄语

勇往奋进以赴之,百折不挠以成之。各位通威农发同仁,我们生活在一个意义深远的转型时代,变革空前而彻底。通威农发新征程已经启航,在行业从野蛮增长时代进入高质量发展的新阶段,如何立于不败之地、重攀行业巅峰,“质量方针”已经给我们指明了方向,提供了方法。下一步,我们要真正打破惯性思维,敢想敢为,在高目标牵引下,继续贯彻落实标准化工作,持续推进营销转型,真正建立起满产满销的使命和能力,披荆斩棘、不懈奋斗,将没有退路视作胜利之路!相信在刘汉元主席的亲自指导下,在全体通威农发员工的共同努力下,通威农发定能鸿图展翅,腾飞冲天!

——通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠

通威科技·营销40年启元奖

时值通威40年华诞,又逢通威农发元年,在这意义非凡的时刻,本次颁奖仪式特别设立了一个特殊的环节——由新生代员工代表为刘汉元主席颁发“通威科技·营销40年启元奖”,以表达致敬和感谢。

“谁和农民抢饭碗,谁就没有饭碗;谁给农民碗里添油加肉,谁就有饭碗。”朴实的饭碗理论一直伴随着农牧板块的发展。如今,通威农发踏上了新的征程,而刘汉元主席的创业精神和“饭碗理论”,也将激励新一代通威农发员工更加深入践行“质量方针”,助力养殖效益最大化。



新生代员工代表为刘汉元主席颁发“通威科技·营销40年启元奖”



“优秀片区”奖

激发营销自信 助推营销转型

在刘汉元主席的战略指引和正确领导下,2022年分,子公司全员深入学习和落实“质量方针”精神,全面推进标准化建设工作,以“用户养殖效益最大化”为核心,全员落实营销转型,以对质量底线的坚守,获得了市场的认可。

为更好激励片区及团队员工充分发挥主观能动性,激发市场一线的技术自信和营销自信,本次会议特别表彰营销转型过程中优秀团队、个人及专项,现场嘉奖坚持营销转型、业绩突出的优秀片区、公司、推高推优优秀公司、优秀市场经理、优秀服务工程师、优秀营养师、优秀教练及支撑协同人员,鼓励大家在激烈竞争中持续突围。面对新形势新机遇,立足新起点新征程,相信通威农发各片区、分、子公司营销团队会不断涌现出新的人才,助推通威农发营销转型不断进步,为未来的营销大突破,奠定了坚实的基础。



“优秀公司”奖



“推高推优优秀公司”奖

将“标准化”与“满产满销”有机结合

本次大会上,特别对2022年度通威农发标准化工作进行了回顾。

10月17日,刘汉元主席视察华西片区成都生物和四川通威2家标准化标杆公司,为其标准化工作打出97分的高分,并表示,还有3分在于为标准化注入灵魂。

刘汉元主席指出,如果“标准化”的第一阶段是洗化妆,第二阶段是脱胎换骨,那么第三阶段就是要真正武装上灵魂,也就是真正产生经营上的效果。“标准化”的一阶段二阶段,要真正与“满产满销”有机结合,真正实现养殖户效益最大化,最终实现公司与客户共赢发展,这是我们的最终目标。五年规划也指出,“标准化”与“满产满销”是我们构建核心竞争力的两大抓手,是打造核心竞争优势的两大基石,必须齐头并进,相辅相成。因此“标准化”的第三阶段,在于我们能否将“满产满销”与“标准化”有机结合,在于我们营销团队能否拿到满销的订单实现我们的满产,在于我们内部生产运营团队能否通过满产下的有质量保障的高性价比产品助推我们的满销。



“支撑协同”奖



“优秀服务工程师”奖



“优秀督导教练”奖



“优秀市场经理”奖



“优秀营养师”奖



大会现场

数读农发

● 标准化

两年半以来,共完成8次标准化组织配套和机制优化调整;全面完成国内58家、海外7家公司的标准化一阶段的打造,并于10月启动天邦6家公司的标准化一阶段打造;

在67家分、子公司全面开展标准化二阶段工作,目标通过“生产自动化、业务数字化、作业标准化”实现饲料生产全过程标准化并降本增效。

● 满产满销

2021年合计产能利用率比2020年提升8个百分点,达到50%以上,12家公司实现旺季或月度、季度的满产满销;

2022年1-6月产能利用率同比提升6.5个百分点,旺季期间水产料满产满销持续向好;预计2025年,全面实现满产满销。

农发人说

物,众生本;人,万物灵。得物,共大千世界造化。得人,享天地同力襄助。“物”合“人”之伟力,推动人类文明进程,也推动了通威四十年的风云驰骋。 通讯员 付雷



使用通威产品的养殖户喜悦之情溢于言表



四川通威标准化园区

通威农发开展“外学名企”系列培训活动

通讯员 胡菊玲

为贯彻刘汉元主席提出的“外学名企、内学光伏”的重要指示,通威农发组织开展系列培训活动。通过“外学名企”,将内外优秀经验与管理实践内化、实践,有效助推学员自身岗位工作与个人成长不断提升。

● 通威农发举行学习“永祥阿米巴经营管理模式”专题会议

为贯彻刘汉元主席提出的“外学名企、内学光伏”的重要指示。11月10日,通威学习中心组织召开“永祥阿米巴经营管理模式”专题学习会议,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠,通威农发副总经理、成都通威总经理何东健参加会议。

本次学习邀请了永祥股份财务总监袁仕华、财务部副部长吴志军及工段长、班长围绕永祥股份“阿米巴经营”模式的引入、运行、落地等方面展开分享与交流,学习永祥“预算牵引、阿米巴支撑、改善提升”三大核心经营管理思想,以及通过目标分解、分级考核、数据分析的管理运营体系的构建与实施方案。

永祥阿米巴专家们分享结束后,郭异忠总裁提出,要结合通威农发“标准化、营销转型、满产满销”的战略目标对标学习永祥股份优秀管理模式,要求大家转变思想和观念,立即行动,边落地边优化,同时组织现场研讨,并迅速组建“阿米巴”专项落地小组,确定了四川通威、成都生物和养虾板块快速引入“阿米巴”工作,三家公司于当日下午展开落地方案研讨。

● 通威农发组织学员前往西门子学习中心学习交流

11月16日,通威学习中心第八届新锐计划11月集训在通威国际中心顺利开班,来自通威农发各片区、体系的40名学员现场参训学习,通威学习中心执行副校长张红缨,通威农发华东一区总经理贾光文、品管部部长助理易劲松现场授课。

培训现场通过课程学习、团队研讨等方式展开教学,对管理的认知与思维都有了更进一步的理解与深化,同时围绕公司产品生产、制造、储存的关键环节进行全面学习。

本次培训加入了对标准化、智能化、数字化工厂打造、运营、未来发展的学习,践行刘汉元主席提出的“外学名企、内学光伏”的重要指示,通威学习中心特组织全体学员先后前往内部标杆工厂成都生物及西门子创新中心进行游学,通过学习将内外优秀经验与管理实践内化、实践,有效助推学员自身岗位工作与个人成长不断提升。

奏响时代长歌 凝聚磅礴力量

回顾通威农牧 40 年发展轨迹

➔ 通威之“物”，是好产品，也是一脉相承的通威质量

早在创业初期,通威便将产品质量作为企业发展的生命线。从第一台绞肉机的组装完成,到以“生产自动化、业务数字化、作业标准化”为内核的智能化工厂的诞生,无不体现通威对产品质量的极致追求。“谁发现用户因质量问题而中止使用通威产品,奖励1万元。”这则发表于1992年《四川日报》头版的承诺式广告,直到今天也是通威产品自信的写照,并奠定了通威屹立行业的根基。随着事业版图的不间断扩

张,明确产品战略,并形成能够始终领先于行业的产品制造标准,成了通威主导市场的必由之路。

早在1996年,通威就在中国饲料行业中率先按ISO9001质量管理体系要求,建立和实施通威质量管理体系。强调“对内有效完成组织内部管理,对外提供质量保证”的通威“质量方针”初具雏形,并由此开启数十年蓬勃向上的伟大征程。在此基础上,2020年,刘汉元主席亲自修订“质量方针”和目标。通

威农牧板块以此为纲领,全面启动标准化建设。随即,刘汉元主席两次视察省内标准化建设成果,并形成模板向全国推广。

2021年,刘汉元主席亲赴华东全面检阅标准化落地工作。2022年,刘汉元主席再次亲临农牧生产一线指导标准化二阶段工作。在刘汉元主席的亲自见证下,通威正全力主导中国农牧行业“生产运营标准化”新征程。通威之“物”,改变着自己,也影响着世界。

➔ 通威之“人”，是好用户，也是发展共赢的通威初心

“谁和农民抢饭碗,谁就没有饭碗;谁给农民碗里添油加肉,谁就有饭碗。”直至今日,朴实却能根植于心的“饭碗理论”仍是流淌在三千万营销将士体内的通威初心。助力用户养殖效益最大化,对“人”的真挚敬意,形成了通威与民共生的企业基因。2006年,刘汉元主席提出“万户共成长”计划,让“通威质量”烙印到用户心中,寻找真正属于通威的忠诚用户与企业共赢发展。2015年,通威粉社区诞生,通过互联网技术打破制约水产行业发展的“信息壁垒”,数以百万计的经销商、养殖户汇聚于此,共商发展大计。2020年,通威开启由“以客户为中心”转为“以用户为中心”的营销转型,并通过“主场营销”和

“养殖比赛”进一步聚焦核心用户。从早期广东用户眼中的神奇饲料,到中期湖北用户养殖十余年的“通威吉祥鱼”,再到近期刘汉元主席亲自为四川老用户拜寿,一代代通威核心用户用行动诠释着通威粉丝文化的深刻内涵。通威之“人”,是与民共生,更是与民共进。

40年来,通威始终践行“物”与“人”的智慧,质量为本、用户为本。这既是为了生活更美好的初心写照,也是刘汉元主席“聚势聚焦”理论的落地生根、开花结果。追昔抚今,心神渐明。早在第一届营销年会上,刘汉元主席就寄语全体通威人“想清楚并执行到位”,并在随后的历届年会上多次重申。如今,在以“质量方针”为纲、落地营销转型

和标准化建设过程中,我们已然找到未来之路的答案:好产品+好用户=好效益。这则公式已沁润了通威发展的40年铿锵岁月,并将继续指引全体通威人在实现满产满销的征程中不断奋勇争先。

天地之功不可仓卒,宏图之业当累日月。如果说通威恰是矗立于世界农牧舞台中央的巨人,那么好产品和好用户则是巨人健硕的双腿一撇开疆,一捺为民,初心为墨,挥毫山河。站在通威农发继往开来的全新起点,全体通威农牧人将不忘初心,带着水产饲料世界级龙头企业的气度和风范,向更高的巅峰发起挑战。

通威农发新征程,天地人和万物生。



眉山县通威配合饲料厂原址



通威农发智能化中央控制室



通威生产的饲料产品品质始终如一

践行标准化 激发新动能

通威农发各片区、分、子公司开展标准化主题演讲比赛

近日,通威农发“我是标准 标准是我”主题演讲比赛如期举行,各片区、分、子公司积极响应,纷纷举办主题演讲比赛。来自通威农发管理总部、片区及分子公司的参赛选手们通过现场展示及视频连线参与其中。

通讯员 张子颜



通威农发管理总部顺利举办标准化主题演讲比赛



评委为选手认真打分



扬州通威获奖选手合影留念

比赛期间,选手们紧紧围绕“我是标准 标准是我”这一主题,结合自身工作岗位及生产经营场景,以一个动人的案例诠释自己内心标准化的定义和意义。丰富的图文展示、悠扬的背景音乐、昂扬的身姿、慷慨激昂的语气,无不展示着选手们的精神风貌。

赛后,评委对参赛选手的演讲内容、语言表达、形象气质、互动效果等方面的表现进行点评及评分,并针对性提出专业建议,希望大家相互借鉴、充分学习,从细微处改进整体演讲呈现、内容组织及案例展现方式,进一步

加强与观众共鸣,使演讲的整体效果更加出彩。

大赛不仅为选手们提供了展示自我的平台,更让每一个通威农发人深刻感悟标准化带来的影响。

今年作为通威农发开展标准化工作的第三年,已取得了阶段性成效,标准化的精神和力量更是深入人心。演讲比赛的顺利召开,充分激发了一线员工的创造力和表现力,更激励着所有农发人坚定“质量方针”,以标准化推动企业文化建设,为农牧板块增光添彩,带动通威农发未来稳健、高效发展。



惠州生物“标准是我 我是标准”主题演讲比赛合影留念

科学用料助力养殖增收

通威高产母猪料全国养殖大赛即将拉开大幕

本报讯(通讯员 张子颖)随着我国生猪养殖规模化集约化的快速发展,高产母猪品系的占比持续提升。但由于缺乏针对高产母猪品系的精准饲喂程序、营养水平和保健方案,未能充分发挥高产母猪的繁殖潜力,容易导致母猪出现产活仔数少、断奶体重低、母猪健康度差的三大常见问题。

如今的通威农发拥有国家级企业技术中心、农业部重点实验室、重点高校产学研联合实验室、CNAS认证检测中心等一流研发平台,以及专注猪营养的近30位博士和硕士的研究团队。通威研发团队对标国外高端母猪料品牌,基于高产母猪营养解决方案对产品进行了全新升级,实现了“PSY增加1头、断奶窝重增加10斤、安全指数增加100%”的高产目标。

10月10日,通威高产母猪料新品发布会暨体验官招募大会在通威隆重举行,共2.7万人通过线上线下参加大会。当天现场订货客户超过500户,订料超万吨。此次母猪料的全新升级,从精准饲喂程序、食品级安全标准、强化纤维营养、强化围产营养、强化泌乳营养五个方面“开刀”,致力打造中国高产母猪料第一品牌。一阶段的产品体验,受到了用户的广泛好评。未来,通威农发将会继续在“质量方针”的指引下,坚持为用户带来高品质、高性价比的产品,始终坚持原料稳定、质量如一,助力用户实现养殖效益最大化。



通威农发 TWAD CO., LTD.

专注规模猪场和家庭农场
谁拥有母猪养殖最优解决方案
谁将代表中国母猪养殖技术巅峰
谁将成为新时代生猪养殖致富榜样

通威“高产母猪料”
全国养殖大赛
BREEDING COMPETITION
2022

通威猪料 国奖加持
12月12日 邀您来战
奔驰大奖等您来拿

参赛方式
参赛报名请咨询通威农发各分子公司
致电通威免费报名热线:400-8080888

敢为人先 行胜于言

兑现承诺,四川通威公开活动全程养殖数据

我国自1984年从美国引入斑点叉尾鲴后,其养殖面积和总产量不断增加。因其肉质细嫩,营养丰富,无鳞无小刺,早就成了烤鱼店的标配。目前,国内斑点叉尾鲴产业从育苗、养殖、加工到餐饮,每个环节都有稳定的利润,保障了整个产业的良性健康发展。加之当今预制菜赛道大火,斑点叉尾鲴的养殖前景态势喜人,不少人预测或成为下一匹养殖“黑马”。

(来源:四川通威)

四川地区即便是在养殖条件并非优势的情况下,一马当先,以乐山为代表的叉尾鲴养殖区领跑行业。但是,当地历年叉尾鲴都出现开春死鱼严重的现象,发病率甚至高达50%。一旦“中招”养殖户轻则损失几千斤,重则过万斤,甚至有爆塘的风险。目前没有有效药物治疗,多年来让养殖户损失巨大,甚至从此一蹶不振,背负巨额债务。



通威用户塘口死亡率仅2.87%的发病率和0.03%

找准方法 提高效益

通威动保所助力海鲈健康“跃”冬

海鲈“中尾批”养殖在各个养殖模式中一直是“重头戏”的角色,与“头批”模式相比,中、尾批鱼的养殖周期相对较长(12-15个月),养殖成本相对较高,亩产量普遍比头批鱼高。近观三年行情趋势规律,每年3-5月海鲈鱼行情逐渐回升且稳定,且在流通市场不断扩充、预制菜消费模式日渐火热的加持下,未来行情可期。这也是中尾批养殖模式的魅力所在。如果能确保塘口有数量相当的鱼、有健康的鱼,则产量指日可待。有价格、有产量,那养殖效益可以说是相当可观,因此,相当部分的海鲈养殖户、规模养殖场选择养殖中批鱼和尾批鱼。

但是,遭遇两次冬天、多次换季、高温控料、病害增多、环境变差等的“中尾批”养殖,对海鲈鱼本身来说也是一种不小的“考验”。

(来源:通威动保)



使用通威饲料产品的养殖户正在播撒饲料

回顾今年上半年,自开春起,珠海白蕉地区海鲈养殖塘口陆续出现病害流行的情况。与往年不同的是,今年从不足一两的规格苗种至上市规格的成鱼均出现不同程度问题,且随着气温逐渐上升,大小规格海鲈鱼损耗逐渐增多,让多数养殖户措手不及。

在调查过程中发现,大小规格海鲈都不同程度出现脾脏异常肿大,经过对病害鱼从细菌、病毒、寄生虫等因素一一排查,之前一直被忽视的因素——环境应激逐渐引起关注。4-5月由冷转热的转季对于本是冷水性海鲈来说,则是艰难适应的阶段。水温

巨变、风向多变、气压偏低等环境异常的应激因素均会诱发病害的发生,究其原因则是鱼的“身体太虚”。

了解中尾批养殖模式的养殖特点,长期控料基本是每一位养殖户唯一的手段,鱼苗摄食量严重的不足最终导致鱼体瘦弱、体质变差;免疫力的下降又必然增加了病虫害、水霉的感染几率,进一步导致越冬问题尤为凸显。

面对以上种种痛点,有的老板亏钱,有的老板养殖还是顺风顺水,赚的“盆满钵满”。

案例一

来自珠海白蕉的林老板,池塘精养海鲈鱼百余亩,所有塘口均以“尾批”养殖为主,自去年9月下旬开始使用海为【海为料+鱼康1号】健康用料方案,整个越冬期间无明显病害发生。其中鱼康1号主要集中在越冬前9-12月和开春后2-6月两个转季期使用。

截止今年10月份,该基地完成了全年尾批养殖生产任务:共计出鱼220万斤,平均出鱼规格2.1斤/尾,最高亩产量可达1.7万斤/亩,全年整体盈利八百多万,平均包产系数高出行业平均水平至少2斤/包以上,得到客户认可。

【1套产品】海为料+鱼康1号+先锋多肽

转季阶段也是海鲈鱼病害高发期,炎性肠症多见,多数水产常见致病菌可在鱼类胃肠道腔内定植,并侵入宿主体内发展为全身感染,这是鱼类感染细菌性病害的一种重要的致病机制,因此建议可采取益生菌发酵类产品定期拌喂,从益生菌定植占位机制上预防致病菌对鱼体的感染,进一步降低肠炎以及细菌性病害的感染几率。

建议各塘口:在低温养殖阶段,持续应用【海为料+鱼康1号】用料模式外,同时建议使用先锋多肽(拌料)与鱼康1号交替使用。

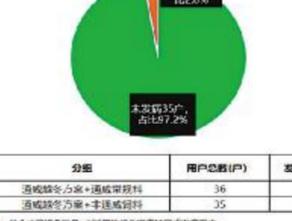
【1点重视】水质、底质很重要,环境调控少不了

十月将过,秋冬初的气候异常所带来的应激性问题逐渐显现,一定重视消毒、改底和稳水工作:

(1)海鲈鱼养殖密度大,投喂量大,藻、菌相失衡容易导致水体长时间偏酸,池塘环境(水质、底质)极易恶化,氨氮、亚盐严重超标,养殖水环境的不稳定,对海鲈鱼造成持续性应激胁迫,导致鱼体免疫力、抗应激能力下降,更容易让病虫害“乘虚而入”;(2)其次,进入秋冬以后,“中尾批”养殖的投喂逐渐恢复增加,处于生长黄金期,因此肝、肠等问题逐渐显现,应重视;(3)最后,病害方面水霉、细菌性问题仍将维持高发态势,警惕转季期病虫害高发(关注指环虫、斜管虫、车轮虫等),根据实际情况合理使用消杀、驱虫类药物。

案例二

来自珠海白蕉的梁老板,以海鲈鱼“中批鱼”养殖为主,自去年下半年开始针对控料阶段的苗种,每月定期使用【海为料+鱼康1号】用料模式,可明显减低高温季和秋冬转季期的“游水”和发病几率,养殖后期加料顺畅,为中尾批海鲈越冬健康养殖打下良好基础,且整个越冬期间无病害发生。截止今年2、3月份出鱼包产最高可达34斤,平均出鱼规格1.7斤,包产系数高出行业平均水平1-2斤。



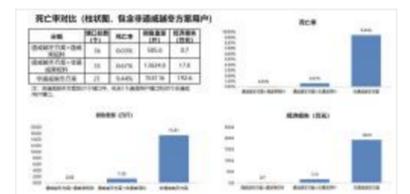
真实的发病率对比图

► 越冬掉膘、开春发病,综合征真的无药可医?

经过长时间饥饿,往往会存在不同程度的免疫机能的低下,会让鱼类受到细菌、病毒等其它病原的继发性感染,遇见异常气候就容易导致病害的发生,其中以“斑点叉尾鲴套肠综合征”最为典型。

斑点叉尾鲴属于无鳞鱼,没有鱼鳞保护,对外界刺激很敏感。经历过越冬后,免疫机能降低或水霉感染后,很容易被一些有毒物质侵袭。另外,加上该阶段鱼体虚弱、消化机能低下,及其容易并发或继发肠套叠现象。因此,针对斑点叉尾鲴在越冬前、中、后期间增强体质、提高抗应激能力来降低开春套肠综合征病死率、提高存活率是很有必要的。

专注水产养殖,科研保驾护航。通威技术研发团队联合四川通威开展了《斑点叉尾鲴重大细菌性疾病病原学、致病机理与防治研究》和《无鳞鱼重大疾病防治技术与集成应用》技术研究,项目曾获得四川省科技进步三等奖、中国水产学会范蠡科学技术二等奖和通威股份科技成果二等奖。经过多年的研发,开发了斑点叉尾鲴越冬养殖保健方案,有效解决开春保健关键期的养殖痛点。



死亡率对比图

► 打响叉尾越冬保卫战第一枪

在四川地区斑点叉尾鲴越冬问题频发、养殖效率低下的大背景之下,四川通威率先打响叉尾越冬保卫战第一枪,勇于担当为广大叉尾用户解决越冬后开春爆发性死鱼的难题,举行叉尾越冬“0损失”养殖高手PK大赛,致力于帮助广大养殖户朋友实现叉尾安全越冬“0损失”。

活动历时六个月的养殖周期,按照定期实证打样记录,按照参赛鱼塘比赛期间全程使用通威饲料5吨以上的标准,根据越冬“0损失”和“0掉膘”两大指标进行排名,评选出养殖高手、能手、高手分别给予丰厚奖励。

参赛选手填写《服务记录表》并现场签字确认后,通威服务人员每20天跟踪1次,检查鱼体健康,水质和损失情况并跟踪的数据、照片和视频资料及时记录。每次登记死鱼的数量,按照5尾以上平均肥满度为指标检测。

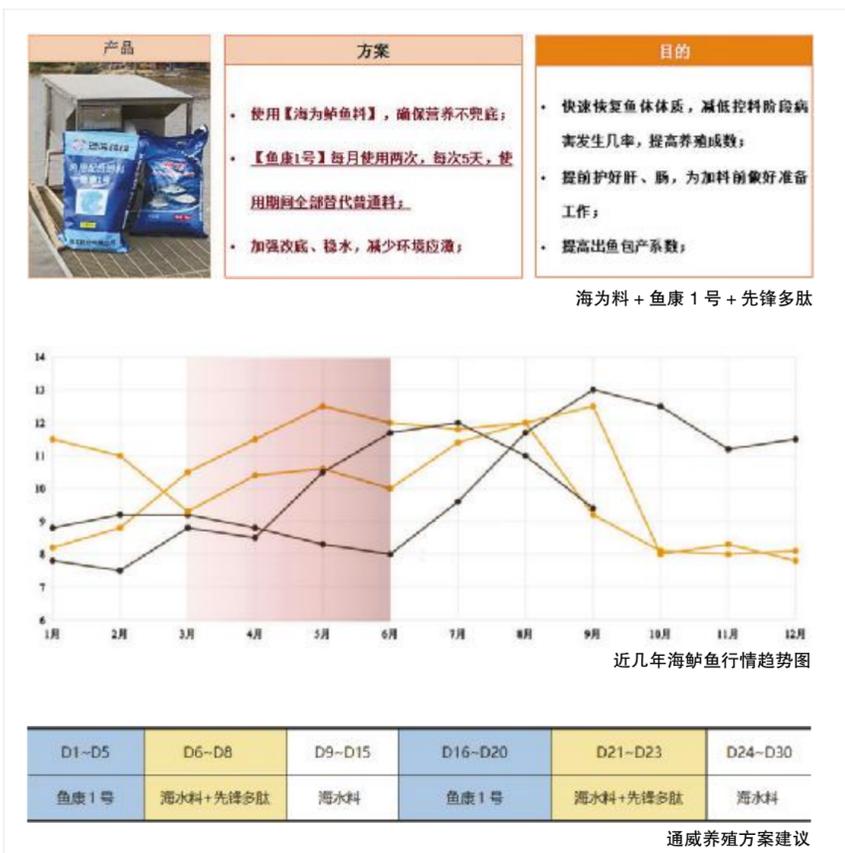
此次活动没有报名门槛,没有营销手段,让用户没有包袱参赛,通威会让养殖户的血汗钱花的明明白白、付出的辛苦得以回报。

因此,全程使用通威料+通威越冬方案效果最好,严格按方案执行可实现安全越冬;平时使用通威料,同时使用通威越冬保健方案的养殖户发病率比只使用通威越冬方案发病率降低90%;未使用通威越冬方案,开春发病后,死鱼严重,且药物难以控制,养殖损失惨重。

可见,在整个叉尾养殖的过程中,通威通过科学的养殖方法配套“通威越冬保健方案”并落实服务,帮助华西区广大养殖户更好实现降本增效外,也为当地叉尾养殖技术及其规模发展带来新的突破;同时,也让通威“鱼康1号”有口皆碑,获得更多养殖户的信任。



颗粒饱满的通威饲料产品



产品

方案

- 使用【海为料】,确保营养不兜底;
- 【鱼康1号】每月使用两次,每次5天,使用期间全部替代常规料;
- 加强改底、稳水,减少环境应激;

目的

- 快速恢复鱼体体质,减低控料阶段病害发生几率,提高养殖成数;
- 提前护好肝、肠,为加料前做好准备;
- 提高出鱼包产系数;

海为料+鱼康1号+先锋多肽

近几年海鲈鱼行情趋势图

日期	D1-D5	D6-D8	D9-D15	D16-D20	D21-D23	D24-D30
方案	鱼康1号	海为料+先锋多肽	海为料	鱼康1号	海为料+先锋多肽	海为料

通威养殖方案建议