



# 揭秘五获国奖的“通威密码”

专访通威股份副总裁,通威农发副总经理、技术总监张璐

6月24日,2023年度国家科学技术奖励大会在人民大会堂隆重举行。通威农业发展有限公司作为第二完成单位与中国海洋大学等单位联合完成的“海水养殖鱼类精准营养技术体系构建及产业化应用”成果荣获国家科技进步二等奖。

据悉,本次国家科技奖堪称国奖史上最难的一年。在申请成果数量大量增加的情况下,总获奖数量仅有139项,较2020年降低约11%。因为2021年、2022年暂停申报的缘故,2023年度国家科技奖积累了大量的优秀成果,提名环节指标难拿、初评环节网评难过、答辩环节竞争激烈,最终中奖率在10%-20%左右,本成果所在的健康养殖组全国共17个项目申请,最终仅2个项目获奖,获奖率仅为12%。荣誉的背后,通威多年来在技术创新方面做了哪些战略布局,如何实现厚积薄发?这一创新成果对通威与行业发展又具有怎样的意义?对此,我们专访了通威股份副总裁,通威农发副总经理、技术总监张璐,进行深度解读。

记者 冯书遐



通威农发科研团队

## 回顾五获国奖之路

作为全球领先的水产饲料生产企业及重要的畜禽饲料生产企业,40余年的发展历程中,通威坚定不移地把科技研发作为企业可持续发展的根本动力。国奖之路,是无数技术成果在应用中不断验证的众望所归,是通威国家级技术中心数百位科研工作者上下求索的汗水照进现实,是通威兑现数千养殖户养殖致富的庄重承诺。国奖之路,通威一直在路上!

2010年

通威参与完成的《中华绒螯蟹育苗和养殖关键技术开发与应用》荣获国家科学技术进步二等奖

2013年

通威参与完成的《建鲤健康养殖的系统营养技术及其在淡水鱼上的应用》荣获国家科学技术进步二等奖。本项目是2013年养殖专业组水产类的唯一国家级获奖项目,也是历年淡水鱼类营养及饲料领域首个国家级获奖成果。

2018年

通威主要参与完成的《猪抗病营养技术体系创建与应用》荣获国家科学技术进步二等奖。本项目获奖,再次肯定了通威雄厚的科技研发实力,也再次强化了通威股份在畜禽饲料特别是猪饲料上的优势。

2019年

通威与四川农业大学等单位共同完成的《草鱼健康养殖营养技术创新与应用》荣获国家科学技术进步二等奖。本次获奖,展现了通威以科技力量积极推动产业转型升级,打造世界级健康安全食品供应商的坚定决心。

2023年

通威作为第二完成单位的《海水养殖鱼类精准营养技术体系构建及产业化应用》荣获国家科学技术进步二等奖。这是通威农牧板块第五次获得国家科学技术进步二等奖,也是通威在海水鱼营养及饲料科技成果上首次获得国家科学技术进步奖。



通威股份副总裁,通威农发副总经理、技术总监张璐



通威农发荣获2023年度国家科技进步二等奖

## 数读 通威农发科研体系

截至目前,通威农发已拥有科技人才团队660余人,其中中高级人才200余人;

拥有16个各级研发平台,18大研发基地,更有行业唯一连续3次被评为优秀的国家企业技术中心;

已发布主持/参与制、修订标准33项,其中国家标准16项,行业标准8项,并建立全国饲料工业标准化技术委员会饲料检测标准化工作组;

申请专利1187项,授权专利791项,其中2023年申请专利92项,授权专利120项,获评国家知识产权优势企业;

各级科技奖励52次,包括国家科技进步二等奖5次,省部级科技进步奖25次。

## 回归产品质量本身 引导行业可持续发展

水产养殖是践行大食物观理念、保障国家粮食安全的重要途径。水产饲料则是水产养殖业的重要保障;海水鱼养殖是水产养殖的重要组成部分。然而,长期以来海水鱼饲料工业面临精准营养研究缺乏及由此导致的高效配合饲料开发技术落后等问题。

基于此,通威农发技术创新团队与中国海洋大学麦康森院士和艾庆辉教授团队及其他合作单位通力合作,系统开展了海水鱼精准营养、鱼粉鱼油精准替代技术和绿色靶向添加剂应用体系研究,在此基础上开发了系列绿色高效配合饲料,并进行了产业化推广,取得了显著的经济、社会和生态效益。

张总表示,该项成果的成功研发,

主要涉及四大创新:一是从信号转导、转录调控、翻译后修饰等角度出发,系统揭示了海水鱼营养代谢和营养免疫机制,绘制了“高精度-多维度-深层次”的“营养-代谢-健康”图谱,构建和完善了海水鱼精准营养需求数据库;二是基于营养平衡策略,创建了“低成本-低排放-高效能”的鱼粉、鱼油精准替代技术,实现了饲料中鱼粉、鱼油的高效利用,开发非粮型饲料资源;三是创新了“分子靶点-物质筛选-体系融合”的添加剂开发模式,开发了“靶向型-安全型-环保型”的饲料添加剂应用体系;最后则是构建了海水鱼高效配合饲料“研发-生产-应用”的全产业链生态体系,促进海水鱼饲料产业向“精准-健康-绿色-安全”方向

转型升级。

科研从来不是一蹴而就的。在每次的研究过程中,对于几十上百种营养素和添加剂,不仅要逐一进行详细实验、记录、分析,还要在实际生产中逐步应用验证,直到能够真正指导企业生产经营。谈及如何解决研发过程中的难点,张总告诉记者,在本次研发过程中,农发技术团队与中国海洋大学等科研单位紧密配合,坚持“从实践中来到实践中去”的原则,在一线发现问题、总结问题、提出问题,并尝试从动物营养学、酶动力学、分子生物学甚至基因水平去探索和解决问题,最终再回到现实生产中进行验证,形成闭环。经过十余年的探索、反馈和沉淀,最终实现技术突破。

## 向“新”而行 持续提升科研实力

通威科技成果丰硕,有力保障产品质量领先。40余年来,从刘汉元主席发明“渠道金属网箱式流水养鱼”技术开始,科技与创新的基因就已深度融入通威人的血脉之中。

从2023年底起,通威农发将总部三大研究所的研发职能专门分离出来,成立了总部研发部。研发部的工作更加聚焦具体研究工作,定位不仅承接三大所的研发需求,同时结合行业 and 市场需求自主选题、自主立项。而三大所的主要工作更加聚焦在产品定位和产品管理等方面。正是基于对技术创新的高度重视和整体规划,才有了

通威农牧板块近年来五获国家科技进步奖的结果。

张总表示,本次荣获国家科技进步奖是通威和所有通威人的荣誉,也是通威农牧人多年来在技术创新方面扎实工作的体现。在郭异忠总裁的指导之下,通威农发技术团队制定了2021年-2025年五年发展规划,明确了技术团队“由简单的产品提供者转变为综合解决方案的提供者”的转型,并把具体的研究内容和推进动作进行分解,确保技术创新目标的达成。

目前,通威农发建有三级研发体系,第一级为前瞻性研发、第二级为基

础性研发、第三级为应用性研发。其中,前瞻性研发、基础性研发分别面向未来5-10年,3-5年,需形成的重大研究研发;而应用性研究则面向当前及短期内市场一线需求的研发内容,侧重于在自有试验场和养殖一线的养殖户们现场开展。前瞻性研发、基础性研发和应用性研发的数量比例控制在1:2:7左右。作为生产资料型产品,通威农发团队把更多精力聚焦在应用性研发,同时确保在基础性研发和前瞻性研发方面投入适度的人员和精力,以期随时掌握最新、最全的一手信息。



通威好产品(实拍)



通威高度重视科技创新

## 科技是第一生产力

在40多年的发展历程中,通威始终把科技创新放在首位。从2020年刘汉元主席重塑“质量方针”,并开展一系列标准化建设配套落地,到去年郭异忠总裁提出“好产品年”,再到今年进一步深化“好产品年”,通威产品定位也愈发凸显“技术”的重要性。

通威始终确保产品的准确、合理定位,对饲料配方严格管控,并在饲料研发技术上不断推陈出新,在保证技术与市场紧密合作、分工明确的前提下,建立了数字化营养体系,利用全新的大数据收集、分析系统,实现了对产品在不同养殖环境、不同养殖模式下养殖效果

更全面、更准确的监测和分析,确保产品能根据一线实际情况,实现及时、准确的调整。

此外,在科研经费方面,通威始终坚持“上不封顶、下要保底”;在科技人才孵化方面,高度重视并给予优厚的待遇,在技术团队管理创新和人才评价机制探索等方面也进行了很多大胆的尝试,并得到政府主管部门的肯定。2022年科技部等八部委印发《关于开展科技人才评价改革试点的工作方案》,通威被四川省科技厅定为四川省唯一一家试点企业;2024年通威被四川省人社厅定为“高级职称评审权下放试点单位”。

在通威各个发展阶段,科技创新都起到至关重要的推动作用。

2023年,通威正式发布“好产品年”,在此基础上,通威作出“敢泡料、敢标真含量、敢承诺养殖效果、敢比赛、敢接受社会监督”承诺。今年继续对用户出承诺的同时,正式推出“万户共成长”计划。从打造“好产品”到“万户共成长”,在张总看来,这背后是通威源于科技和品质的底气,以及“诚、信、正、一”的经营理念。通威推出“万户共成长”计划并进行“五敢”承诺,就是要确保养殖户赚到钱,就是要回归产品质量本身,引导行业理性竞争和可持续发展。

# 产品定效益 搏夏铸铁军

## 2024 通威农发搏夏壮鱼行动发布会隆重举行,各分子公司正式启动搏夏行动

春耕夏作,秋收冬藏。盛夏时节,水产行业一年之中最激烈的战役已经打响,全年胜负在此一搏!在今年水产品价格持续低迷,原料替代、以次充好等行业乱象层出不穷的态势下,通威在“好产品年”的基础上持续深入,隆重推出了“万户共成长”计划,释放出更加强劲的动能。

6月是养殖旺季,无论从生产还是销售,都时刻保持战斗状态,保障生产供应,保证销售到位。继“抢春行动”取得全面胜利后,全体通威农发人思想高度统一、行动高度明确,再次迅速启航,精准发力。各分子公司积极响应,以高目标牵引,以用户为中心、以产品实证为中心,奋力夺取“搏夏”的全面胜利!

记者 冯书遐

通讯员 张子颜 马 侨 刘观霞 殷可帅 严 谨 翁云福 孙 悦



华西一区水产市场体系搏夏集训顺利举行



2024 通威农发搏夏壮鱼行动发布会现场

### 效果敢承诺 万户共成长

6月29日,2024 通威农发搏夏壮鱼行动发布会在广东省佛山市隆重举行。本次大会以“效果敢承诺,万户共成长”为主题,通过线上线下、主会场与分会场相结合的方式,广泛向行业公开承诺通威的养殖效果。通威农发水产研究所所长米海峰,华南一区总经理巫胜东,广东通威总经理赵玉东,广东淡水营销副总经理胡华为,华南一区服务专家唐高强,以及来自珠三角地区近300名养殖户现场参会。

回顾2023年,是养殖困难的一年。原料波动、大部分水产品销售价格走低。市场乱象横生:低档劣质饲料充斥市场,原料替代、以次充好、质量波动等情况屡见不鲜。也是在去年,通威正式发布“好产品年”,向广大客户兑现了效率承诺,得到了社会各界的共同见证和广泛认同。

本次会上,巫总宣布,基于对10000余份养殖数据的深入分析,通威更加坚信其质量与养殖户共同成长理念的正确性。今年,通威将持续推出其他养殖承诺政策,品种惠及加州鲈、草鱼、罗非等,致力于助力养殖户“用好料,养好鱼,抢行情,赚大钱!”

米所长在致辞中表示,过去的40年,水产行业经历了高速稳健的发展,如今行业正在步入变革和整合的关键时期。无论行业如何变化,行业结构如何升级,用户对好产品的需求永远不会改变。2024年,为了帮助更多优质用户提升养殖效益,通威在“好产品年”基础上正式开启了“万户共成长”计划。通威也将继续坚持兑现“敢泡料、敢标真含量、敢承诺养殖效果、敢比赛、敢接受社会监督”5个承诺,以高标准牵引产品质量稳定提升,驱动产品持续升级。今后,通威也将不断投入研发,优化生产体系,强化工艺水平提升,进一步提升产品质量,为用户实现效益最大化。

会上,通威农发广东通威总经理赵玉东、华南一区服务专家唐高强分别作《落地好产品年-广东通威2024产品升级效果详解》《珠三角草鱼增收-152高盈利模式》报告,通威农发广东淡水营销副总经理胡华为深入分析了2024年水产养殖行业的现状,与养殖户朋友们分享最新的养殖资讯,共同探索更安全、更高效益的养殖方案,携手并进,共同实现养殖效益最大化。



通威农发水产研究所所长米海峰致辞

### 筑信念 通威将士扬旗出征

盛夏之战,不仅是产品之战,更是团队之战。搏夏训战首日便是准军事化训练,专业教官带队,全体营销将士全情投入,在热烈滚烫的氛围下,以刚劲之力刻画出艳阳之下挥洒汗水、冲锋向前的动人画卷。

高强度的训练是对团队身体和意志的考验,片区、分子公司总经理全程参与,争作表率,检阅成果,团队全体上下严守纪律、令行禁止、反复练习,以高标准、高质量完成规定的训练科目,锻造出高温之下始终奔赴于一线的强壮体魄。

### 练为战 训战结合,强化战斗力

无论何时,通威始终以“质量方针”为准则,以专业化、标准化、规模化水平严格管控产品质量形成的设计、制造、使用全过程。各片区针对经营现状及市场运行、一线养殖情况等进行了充分的梳理与剖析,针对问题制定措施,重视有效追踪,并分地区、分鱼种制定了不同的营销策略。

赋能会议围绕市场技能、服务措施、产品定位、推高推优等专项工作进行全面复盘,展开培训和分享。在服务端,对参会将士们进行了服务技能培训,通过测水打样、镜检解剖、数据案例详细讲解了市场基础工作,夯实基本功。在生产端,要求以“工匠精神”确保产品质量稳定,建立健全监督保障机制,实现产品出厂100%合格,再次强化了将士们的信心和产品认知,为搏夏开发打下基石。

### 勤总结 明确目标,厘清思路迎挑战

“成绩是拼搏出来的”,培训赋能、深入探讨……各公司以昂扬的干劲,明确任务清单,以高目标为牵引,强化搏夏相关工作,打造核心竞争力。将士们不分昼夜,积极挖掘养殖增效方案。

通威农发副总经理何东键,通威农发水产市场部部长刘雄及各片区负责人亲临现场,对将士们作出具体要求。强调了数据收集与宣传的重要性,并表示会与众将士一同深入一线,从案例中总结,明确养殖户的核心需求,以养殖户的效益最大化为导向,做专、做强,统一思想、统一方法、快速行动!搏夏时间紧,任务重,但仍要以产品为核心,以质量为本,才能巩固可持续发展的基础,为养殖户增效降本做贡献。

### 立标杆 对标优秀,万众一心齐登峰

千淘万漉虽辛苦,吹尽狂沙始到金。虽然面对重重挑战,但经过不懈的奋斗,仍涌现出许多杰出英才,无论在技术还是综合素质上都取得了耀眼成绩。众通威将士不断学习先进,对标优秀,对优秀员工实施表彰的同时,也隆重签下搏夏军令状,在高目标的牵引下,助万户共赢成长。

雄兵之师,搏夏正当时!本次训战,进一步凝聚了团队共识,激发了团队斗志、磨炼了团队意志,强化了全体通威水产将士的必胜决心,也为未来的营销工作奠定了整体基调,搏夏之势只有起点,没有终点。火热的氛围、争创巅峰的精神,也将贯穿于全年的工作之中。

未来,通威将士们也将以这份只争朝夕、勇于拼搏的信念为主动力,以与万户共赢成长为主旋律,不懈强化自身专业技能,坚持质量为根、用户为本,为养殖户实现利益创收、增效降本。剑出鞘,箭在弓,通威全体水产将士已整装待发,厉兵秣马,通威也将坚定意志,与养殖户通力合作,共攀巅峰。



产品展示



通威农发华南一区总经理巫胜东致辞



速度与激情,碰撞出铁血实力



合肥通威签订2024年6-9月搏夏军令状



华西二区搏夏行动拓展训练合影留念

# 好产品绘就夏日“丰”景

面对全球气候变化、海洋资源保护和消费需求升级等挑战,水产品行业更加注重可持续发展和科技创新。随着养殖技术不断提升,品种改良加快,优质高效的养殖模式得到广泛应用。从2020年刘汉元主席重塑“质量方针”,并开展一系列标准化建设配套落地,到2023年郭异忠总裁提出“好产品年”,再到今年进一步深化“好产品年”,正式推出“万户共成长”计划。一直以来,通威始终以养殖效益最大化为目标,助推行业健康、可持续发展,与万千养殖户共赢成长。

记者 冯书遐 通讯员 张子颜 余冬凌 戴景辉 熊哲



## 把自己当成鱼,才能养好鱼

经过近两年的低潮,2024年5月,加州鲈的鱼价逐渐抬头。四川区域,1斤规格的加州鲈鱼单价可达19元,广东区域8两规格的价格也达到了18元左右。不仅仅是鱼价回暖,今年,加州鲈价格的涨幅和涨速都远大于前几年。有人戏称,这条鱼是从“破产鲈”,摇身一变成了“火箭鲈”。

2023年底,通威在华南地区成立了加州鲈产品线项目组。旨在专业的事上,聚集更多专业的人和资源,并通过聚焦策略摆脱行业常规营销思维的桎梏,提升产品品质,为实现养殖效益最大化而努力,助力养殖户增效降本。正如华南一区加州鲈产品线项目总经理刘艳平所言:把自己当成鱼来提升产品、提供服务,鱼吃得健康,

才能长得健康。

在这个专业的项目组中,汇聚了许多志同道合的年轻人,李科华就是其中之一。这个才加入通威2个月的00后新人,凭借在动保板块的工作经验,把塘口服务开展得有声有色。帮养殖户调好水,管好鱼,打好样,算好账,再通过养殖技术分享会,辐射带动周边的鱼塘进行打样对比,通过数据实证效果,让大伙用上好料,喂出好鱼,赶上好行情。

广东的霍老板,就是受益者。刚放苗2个月的霍老板,对今年的行情颇有信心。6亩的鱼塘,不仅在去年5万尾的基础上增加了近两万尾的投苗,还用上了一个更厉害的秘密武器,霍老板说:“我的鱼塘全部吃通威

的饲料,2个月了,通威产品质量稳定,鱼没有出现虹彩等病毒,最大规格也长到了2两,打样结果好,10月就可以准备出头批鱼了。”

加上李科华的专业服务,霍老板的苗期料比低至了0.65,120口规格的鱼,每天能长30口,成为了加州鲈项目组的标杆用户。

靠着加州鲈项目组的上下一心和坦率真诚,质量如一的好产品慢慢转化为了养殖户们的笑脸。渐渐地,客户变成了好友,养鱼也变成了乐趣。而这,只是华南加州鲈项目小组工作的一个缩影。从一个塘到一个村,再从一个村到一个区域,欣欣向荣,如火如荼,收获了一个又一个的肯定和认可。



霍老板为通威产品和服务点赞

## 通威生鱼倍健 助力养户省心、省力、省成本

近期华南地区天气极不稳定,强降雨影响导致达到规格的生鱼旧鱼生长速度缓慢,雨后体质弱、寄生虫、病原菌感染等问题频发。面对鱼价不稳,效益降低,通过降低饲料档次来降低成本成为部分养殖老板们的一个选择,但往往这种选择容易导致免疫机能进一步降低,从而带来更为灾难性的后果。

目前,防患于未然意识成为部分养殖户在养殖生鱼过程中的一道难以逾越的坎,老板们常常对这条鱼“生猛”的体质过于自信。而在病害发生后,鱼药使用的误区又对其造成了二次伤害。最为常见的误区就是抗生素的使用:不科学的抗生素配伍、不合理的使用规范、药不对症下的病急乱投医、大量违禁药的滥用在这条鱼上屡见不鲜。例如笔者亲历一位十余年养殖经验的老板依旧使用呋喃唑酮用以治疗生鱼烂身病,出鱼时检测不过关而不得不放网的情况。

当然,面对疾病或问题发生后,部分养殖户采取的治疗方式往往成了危害鱼体的方式。例如在杀虫剂使用方面,使用时间把控不当或一味追求特效药造成鱼体发黄的现象;例如消毒剂使用方面,细菌性疾病发生后对消毒剂毒性不明而导致藻类或生鱼死亡的现象;对消毒剂副作用不明确而大量使用的情况;又例如在解毒剂使用方面,各种问题出现之后泼洒解毒剂却忽视了有些药物中毒是在鱼体内引起并非水质超标;最为常见的当属拌料内服这一板块,对中草药的盲目自信导致过量添加、频率增多而对护肝效果得到的反馈难以令人满意。

药不对症,参茸难医!对治疗的结果期望过高,达不到预期效果存在落差,成了治疗鱼体疾病的一道坎。但我们可以考虑一个问题,病害是每个养殖户绕不开的问题,而治疗病害的过程——从诊疗到开方到药物投入——是一个花费人力、物力、精力的过程。我们能否把握时间节点,针对性地使用一些产品以达成预防生鱼疾病发生,这成为我们本次主要讨论的话题。

问:针对存塘生鱼的养殖,接下来我们会面临什么?  
**华南正面临的高温暴雨的天气变化对生鱼的应激。**雨水较多,水温变化大,水体频繁的对流和变温易使池塘底部虫卵、有机质快速大量释放,极易形成寄生虫感染,溶解氧降低,鱼体摄食下降体质减弱的情况。

**体质问题:**在生鱼养殖中,长时间的投喂造成肝脏负荷较大,整体健康度较差;暴雨后怀孕母鱼受应激和温度影响产卵后,产后期体质弱还未得到完全恢复;暴雨过后最高气温仍达30-31℃,高温应激致使鱼体免疫力低下。

**水质问题:**生鱼养殖中,饲料投喂量大,同时粪便排泄量也大,水中的氨氮、亚硝酸盐绝大部分来自未消化完全的残饵粪便,氨氮亚硝酸盐超标问题在生鱼养殖后期常见,从而严重影响正常养殖节奏。

在2024年通威“万户共成长”计划加持下,以养殖户的本质需求为出发点,结合通威四十多年的技术沉淀,推出了生鱼倍健系列产品,帮助生鱼养殖户养殖更加顺利。

生鱼倍健依托通威生鱼原料消化率数据库,精选生鱼消化利用率较高的原料种类进行配方设置。提高鱼粉的添加量,降低消化负担,让生鱼倍健的消化率再提升。

通过添加胆汁酸、酵母水解物、维生素成本以综合性地保障生鱼的保肝健肠、稳定投喂需求。

通过添加β-葡聚糖,可以增强免疫细胞的活性,促进免疫细胞的增殖和分化,提高免疫细胞对病原体的识别和清除能力。此外,β-葡聚糖还具有抗炎、抗肿瘤、抗氧化等多种作用,能够调节免疫系统的功能,维持免疫平衡。

生鱼饲料本身是高氮高能饲料,通过提高蛋白质的消化率能够有效降低氮排放,这样就能更好地控制水质,减少调水成本及换水频次,变相提高有效投喂天数,提高高速。生鱼倍健就是选用了更优质原料,提升了原料的蛋白消化率,同时让生鱼稳定摄食,稳定地生长,最终减少因应激大、水质差、体质弱而造成的损耗。

面临存塘生鱼养殖的关键节点,通威生鱼倍健秉承广大生鱼养殖户省心、省力、省成本的原则,不断在寻求降低发病率的最有效的降本增效途径上砥砺前行。



通威生鱼倍健

## 把握当下行情机遇,喜迎龙年罗非丰收

不管行情高低,为什么总是赚钱难?当下好行情,我们如何更好的抓住机会?什么样的科学养殖方案才能实现降本增效?带着这样三个疑问,本期特邀通威农发动物保健研究所,水产养殖动物疾病防控国家地方联合工程实验室,通威农发副高级研发员,水生动物执业兽医师戴景辉作罗非鱼养殖技术分享。

中国的罗非鱼产业已经进入到稳定发展期,而作为全世界供应第一的主养国,在未来一两年,中国的罗非鱼总产量有望突破180万吨,罗非鱼在中国的养殖前景将持续、稳定,整体可期,大有可为。

近期,我国华南的罗非鱼贸易出口,由于2023年第四季度的库存不足,鱼片加工厂仍在努力获取原料鱼,加之去年下半年缺苗,养殖户放苗量骤减不少,又因之前天气不好等原因,影响养殖周期,导致目前池塘可上市的存塘数量非常有限,特别是现在,不管是广东市场,还是海南市场,整个加工产业都存在无鱼可收的情况。而他们有出口订单,但找不到足够的罗非鱼加工原材料,所以,根据行业内信息综合预判,预计罗非鱼收购价格高位可能将持续至第三季度,因此,可以看出,在前三季度前,罗非鱼价格行情较为可观。

从去年9月起,我国罗非鱼行情就一直持续高位稳定到现在,已经稳定持续了八个月,这是近十年来从来没有过的情况。今年的鱼价总体平稳,而养殖成本整体降低,多数饲料已下降了20多元一包,这在一定程度上减缓我们养殖户的养殖成本压力。因此,目前的罗非鱼单斤盈利能力,应该可以说是近十年最好的一年。2024年将是罗非鱼产业最好的一年,一个好的开年开局。从现在开始计算,估计还有三个月时间的行情还算相对平稳,针对目前已经放苗、标粗的存塘新鱼,还有三个月足够能做到出鱼,目前的罗非鱼养殖可谓“大有可为”!

根据收集并整理的关于2023年全年不同月份出鱼的包产大数据,一共大概有200余条份,高档料、低档料、好饲料以及“不好”饲料的数据通通都在里面。通过对这些大数据的统计分析发现,部分老板在5月至9月份出鱼的包产,往往比一年中一尾一尾出鱼的包产,至少要低上四斤。这是什么概念?如果按目前5块多的行情来算,那么在高温期间出鱼的收益,一包饲料少赚20多块钱。

那大家有没有想过,为什么会发生这样的情况呢?接下来,将跟大家总结、分享下,是由哪些因素导致包产上不去,包产那么低的原因?首先就是,高温养殖期间,大家投喂不敢加料。吃不到足够的饲料,到最后怎会有包产?

其次,高温养殖阶段,是罗非鱼病害高发期,如果防控不到位,罗非鱼的“高热”问题频发。最后,因损伤导致最后养殖成数较低,那也怎会有包产呢?导致罗非鱼“高热问题”的主要罪魁祸首只是往年熟



- |   |   |  |
|---|---|--|
| <p><b>产鱼万斤/亩以上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.5kw/亩 * 1台</li> <li>投喂区微孔增氧机</li> <li>平均溶氧≥4mg/L</li> </ul> | <p><b>肝肠健+乳酸菌粉</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>混合培菌&gt;24小时</li> <li>投喂区泼洒/拌喂</li> <li>每月&gt;两次</li> </ul> | <p><b>肝肠健+乳酸菌粉</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>氨氮&lt;0.6mg/L, 弱酸水体</li> <li>每亩20-30斤</li> <li>每月两次</li> </ul> |
|---|---|--|

知的链球菌病吗?答案是:“现在已经不一样了!”

链球菌病,典型的临床症状眼球突出,以及典型的肝脏、肠道病变;不管是从体色、肝脏、肠道的病理变化均有别于链球菌感染的鱼,极大可能是因病毒性感染导致,而这种病毒感染也能同样引起塘口罗非鱼不小的病损。因此,现在高温期间的主要病害问题升级了,跟以前不一样了,变得更为复杂、变得更加难以控制,大家需要警惕。

所以为什么这两年有很多养殖户朋友反映,传统的用药方案不能很好地控制了,更甚至有时候用了反而会死得更多。那么,为什么用了药效果反而不好,除了出现耐药情况以外,可能还存在治疗方案不对症的情况。

在走访市场过程中,碰到不少罗非鱼池塘已经存在加料不顺畅的情况,在4月前还能很好地投喂,但自5月份以来,不管是因为天气原因,还是其他什么原因,想要加料,把长速赶上去,但就一直加不上料。同时,还有不少池塘下风口,投喂区都漂浮着很多的“白便”,塘边飘着或多或少死的死鱼,那么问题开始变得有些严重了。

近期,通过对市场不同塘口走访、诊查发现,80%以上塘口的存塘罗非鱼肝、肠健康度均不理想。那在



这样的条件下,如何才能把握当下好行情,把握当下机遇,赚更多的钱呢?非常简单,就一句话:让鱼长得快!让鱼健康地长!

这些年,通威持续做了一件很重要的事情——很好地梳理了一条鱼,一个养殖模式,一套产品方案,可行且有效的罗非鱼健康养殖方案,而这套解决方案能为养殖朋友们解决一些健康养殖的相关问题。

首先,通过方案的持续应用,到目前成功解决了罗非鱼在养殖过程中的肝、肠健康,很好地改善了鱼体健康度。

其次,通过方案的持续应用,在现阶段养殖过程中,很好地改善了养殖的吃料、加料问题,每万鱼每天

多投半包料。

最后,通过方案的持续应用,实现了:五两前,30天长速可达3.4两;七两后,月长速可实现半斤以上。同时,对去年核心塘口持续跟踪、监控发现,持续使用通威罗非鱼方案的比传统方案,在养殖成数上提高了12.3%;比不做任何保健、处理问题的塘口,在养殖成数上,能提升29.3%。

通过去年通威罗非鱼核心市场6月至9月高温养殖阶段的出鱼大数据统计、分析,通过持续使用通威罗非鱼方案的养殖塘口,最终实现了提高包产3.98斤的目标。

这个结果,让我们更加肯定,通威罗非鱼健康养殖方案对广大养殖户朋友的增效帮助。