



通威农牧订阅号

汇聚全球方案 谱写水产新篇章

通威精彩亮相 2024 第七届中国水产高值饲料发展研讨会

10月27日,2024第七届中国水产高值饲料发展研讨会暨第四届农牧企业高峰论坛于成都海湾大酒店成功举行。中国工程院院士、中国海洋大学教授麦康森,中国海洋大学教授艾庆辉、苏州大学教授叶元土等与近500名国内外水产饲料行业的产学研精英齐聚现场,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠受邀出席并致辞,通威股份副总裁、通威农发副总经理、技术总监张璐出席论坛环节沟通交流,通威农发水产研究所所长米海峰、动物蛋白采购总监黄伦,成都通威动物营养科技有限公司总经理雷乔波等与会并发表精彩观点,共襄思想盛宴。

通讯员 张子颜



通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠在开幕式上致辞

郭总在开幕式致辞中表示,近年来,行情跌宕,价格沉浮,极端天气频发,水产行业的发展困难重重。然而水产前沿、农牧前沿作为行业头部媒体,仍不断通过水产前沿、鲲鹏论坛等行业盛会,搭建起沟通、交流的平台,为行业突破困境、转型升级创造机会和路径,让技术灵感和创新精神不断为行业进步提供新活力、新动力,促进行业焕发新能量、构建新生态。面对水产行业的变革和转型,每一个从业者都更加清

晰地认识到,高值水产饲料的研发与应用,是提升水产养殖效率、保障水产品质量、促进产业转型升级的关键所在。今年,通威也在“好产品年”的基础上内外延伸,正式启动“万户共成长”计划,持续打造核心竞争力的同时,对产品工艺进行了一系列升级,未来,通威也将携手与行业从业者一起,共同开创中国乃至全球水产养殖业的美好未来。

论坛针对我国深远海养殖鱼类人工配合饲料研制思路、啤酒酵母浆的创

新利用助力水产饲料高质量发展、水产饲料企业如何有效评价和选择蛋白原料等主题进行了深入解读。成都通威动物营养科技有限公司水产技术总监何雷在《存量竞争环境下水产饲料企业发展趋势》主题报告中表示,未来原料行情波动会持续加大,品控体系要求将越来越高,生产工艺更智能化,配方技术更精准化。

在互动论坛环节,通威股份副总裁、通威农发副总经理、技术总监张璐,

通威农发水产研究所所长米海峰、动物蛋白采购总监黄伦分别针对《全球视野下,中国水产饲料业内卷中的危与机》《高值饲料的创新和发展机会》和《水产大宗饲料原料市场格局与价格走势》主题进行了交流探讨,以技术灵感和创新精神不断为行业进步提供新活力、新动力,促进行业焕发新能量、构建新生态。

42年来,通威坚定质量,持续创新,勇担责任,坚持标准化、智能化工厂的打造,引领行业高质量发展,获得

行业和用户的认可。成都通威动物营养科技有限公司也在现场布展,展出相关饲料、预混料、动保等产品,获得现场观众的驻足参观和一致好评。与此同时,本次大会上,通威荣获“2024中国水产饲料行业社会责任奖”,成都通威生物科技有限公司获“2024中国水产饲料智能标杆工厂”。未来,通威将以更加开放的姿态、更加务实的行动,与从业者一起共同谱写水产养殖业发展新篇章。

会议现场



通威农发预混料第二十六届片区会议顺利召开

本报讯(通讯员 洗展荣)10月10-11日,通威农发预混料第二十六届片区会顺利召开,片区总经理刘如芳、广东预混料总经理郭阳阳、各部门负责人及片区采购人员参加本次会议。在《班组建设下对属地标准化长期开展的管理》主题沙龙环节,对管理机制、工具、方法,如何更好激发员工激情使标准化成为常态等标准化管理进行交流,并参观广东预混料车间现场标准化管理。

会上,刘总对预混料片区1-9月经营情况作了详细的总结与分析,对第四季度的工作方向与要求作了明确的指示,并表示,全体员工要增强交流学习,取长补短,希望大家继续深化标准化、自主自发管理,不断提升自我,今后在设备自动化挖掘、上线要在成本可控的情况下推进,持之以恒地落地标准化,打造通威高质量预混料。

华南一区特水产品线服务营销培训会议顺利举行

本报讯(通讯员 潘华鸿)10月13日,华南一区特水产品线服务营销会议在珠海海壹成功举办,通威农发华南一区总经理巫胜东、华南一区人力资源总监彭继伟、华南一区水产服务总监孙雨、特水研究所营养师潘瑜、特水研究所营养师袁威等领导,及珠海海壹、阳江海壹、广东公司和广东生物的21名区域经理与服务工程师参加会议。

会上,讲师们围绕《鱼康一号使用案例分享及思考》《工作组运行及机制落地》《如何轻松高效卖动保》《高档料推广》等主题展开专项培训,通过生动形象的案例和数据,让大家进一步了解到销售工作和高档料的效能,从而使营销工作能够更好地开展和落地。与此同时,还开展了特别研讨会,分别就“如何开展工作组建设”和“如何运用服务有效推动工作的落地”进行了研讨和小组汇报,学员们踊跃投入,积极参与,充分互动,展示了各组的研讨成果和富有创造力的规划思路。

巫总表示,希望通过本次特水产品线服务营销技能培训会提升每位学员的综合能力以及加强团队建设,并寄语全体员工要不断磨砺自我,提升业务能力,做到敢打胜仗,能打胜仗。

内江师范学院、重庆三峡职业学院莅临重庆通威参观交流

本报讯(记者 冯书遐 通讯员 贾洋洋)10月15日、21日,内江师范学院、重庆三峡职业学院师生分别莅临重庆通威参观交流。师生们通过观看通威农发纪录片和聆听《通威之歌》,了解通威42年稳健快速发展历程,并现场提问,深入生产一线,实地考察了饲料生产的各个环节。从原料的采购、储存,到生产线的自动化操作,再到产品的质量检测,师生们认真听讲,仔细观察。参观过程中,师生们对通威公司生产流程的标准化予以赞赏。

到访老师们纷纷表示,此次参观交流活动不仅为师生们提供了一个了解饲料行业生产实践的平台,增进了学校与企业之间的合作与交流,也让大家对饲料行业有了更深入地了解,对通威的企业文化和产品质量有了更深刻地认识。未来,将持续加强与通威的交流合作,在人才培养方面的紧密合作与相互支持,双方积极寻找更有效的策略,以培养出更符合市场需求的人才,共同推动饲料行业的创新与发展。

科技赋能发展 创新引领未来

全国畜牧总站、四川省农业农村厅等领导莅临通威调研

本报讯(通讯员 张子颜)10月16日,全国畜牧总站饲料行业指导处处长胡广东、饲料评审处副处长丁健、饲料行业指导处高级畜牧师单丽燕,四川省农业农村厅二级巡视员、饲料兽药处处长周朝华,四川省饲料工作总站站长李云,四川省农业农村厅饲料兽药处副处长严华等领导莅临通威参观交流。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠热情接待,通威股份副总裁、通威农发智能工厂项目组组长景艳侠等全程陪同参观,并深入沟通交流。

2020年,通威重塑“质量方针”,率先通过标准化生产流程及管理模式的打造,成为饲料行业最先,也是唯一完成标准化的企业。为促进行业转型升级,来宾一行赴通威体验中心及通威农

牧产业园参观交流,深入调研通威饲料工厂的质量安全管理规范及数字化应用。通过参观,来宾深入了解了通威从水产起家到绿色能源、绿色农业协同发展的历史。42年来,通威经历了聚焦主业、兼顾多元化发展,于去年正式进入了“世界500强”,成为了全球水产、光伏两大行业唯一上榜企业。

发端于水产,成长于农牧,通威见证并陪伴了饲料工业高质量发展的全阶段。目前,饲料行业的需求正面临从“量”到“质”的转变,农牧产业的发展也已步入专业化、标准化、规模化阶段。在行业中,通威不忘初心,在完成标准化的同时,向智能化阶段不断探索迈进,取得阶段性成果,增效降本,构建行业可持续发展的健康生态。通威智能化工厂,以数据驱动业务、支撑管理,助力满



全国畜牧总站、四川省农业农村厅领导一行莅临通威参观交流

产满销和产品工艺、质量的高质稳定。

在通威农牧产业园,成都通威生物科技有限公司总经理助理袁晓萌向来宾介绍了通威智能库房、生产车间及智

能中控等,其中的一键式、智能化设施获得了来宾的高度认可。

在通威智能化工厂中,全新升级的自动化中央控制系统全面接管生产全

流程系统控制,生产计划自动转化成工段工单,自动匹配物料,自动选仓,实现工段一键启动和各工段工艺参数的自动调节,通过安装在线检测传感器,实时检测产品质量及工艺参数,不达标报警,确保产品质量更加稳定,生产效率更高,并实现了全程质量线上追溯,过程回放等功能。

2023年,通威发布“好产品年”,并成为行业首个“敢标真含量”的企业,引领行业走上高质量发展路径。今年,通威深入延续“好产品年”,发布“万户共成长”计划,提升产品外观和制作工艺,进一步保障产品品质稳定。饲料行业正处于变革和转型的路口,通威将继续坚定“质量方针”,以创新科技引领高质量发展,为行业升级贡献通威力量。

新动态 新趋势 新机遇

通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠出席第十三届李曼中国养猪大会

本报讯(记者 冯书遐 通讯员 张子颜)10月25-27日,第十三届李曼中国养猪大会暨世界猪业博览会在成都中国西部国际博览城隆重举行。本届世界猪博会汇聚800余家知名企业参展,展示面积10万平方米,超10000名行业代表参会,专业观众达到150000人次,展出行业最新成果与技术,为国内外企业搭建交流合作、共谋发展的桥梁。

通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠受邀出席大会,并与行业营养、技术、智能化设备等相关企业深入交流,碰撞新思维、凝聚新想法,探索绿色健康发展路径,助推行业向规模化、智能化加速迈进。展会期间,通威在6号馆设置了108平米的特装展位,以

“通威好产品年 原料稳定 质量如一”为主题,展出通威畜禽饲料、预混料及相关动保产品。此外,展会现场还有来自德阳通威、四川通威、长寿通威的工作人员现场为观众介绍、讲解。

与此同时,以“选择好种猪 搭配好营养”为主题的2024第十三届李曼养猪大会·通威史记分会于10月25日隆重举行。通威农发营销总监成军和,史记生物首席科学家、浙江大学教授傅伟,史记生物首席运营官、兽医总监邢刚博士,通威农发禽畜研究所所长祝丹博士,《农财宝典》新牧网总编辑、南方农村报社编委彭进,来自农财宝典新牧网、中国养猪网、中国猪业杂志、爱猪网的媒体朋友们及近两百名来自五湖四海的养殖户朋友齐聚



通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠与行业深度交流

一堂,共探增效降本、实现迈向“6元时代”的最佳方案。

作为全球养猪行业盛会,李曼大会以“科学·分享·合作·传承”为口号,始终坚持“为世界养猪业提供科学为本的解决方案”的宗旨,持续为中国养猪从业者分享来自全球权威专家的研究成果和最新资讯,致力于搭建一个不带偏见的共享知识与经验的平台,赢得了广大行业同仁的高度认可,被行业内评为养猪业最有价值的会议之一。

本届李曼大会聚焦行业热点、难点与痛点,汇聚国内外专家学者、行业领袖、企业代表,与广大养猪行业同仁分享成果、交流经验、传递知识,共同探寻全球猪业发展的新动态、新趋势、新机遇。(详细报道见2版)

碰撞思想火花 凝聚发展共识

通威农发精彩亮相第十三届李曼中国养猪大会暨世界猪业博览会

世界猪博会是目前全球最大的猪业展会,历经十三载发展,得到了众多跨国企业及中国养猪行业领军企业的积极参与。世界猪博会紧跟行业发展趋势,依托全产业链、全渠道的资源优势,致力于打造全球养猪业展示洽谈、交流合作的优质平台,促进各方资源的高效对接与共赢合作。

10月27日,为期三天的第十三届李曼中国养猪大会暨世界猪业博览会在成都中国西部国际博览城顺利落幕。通威深耕农牧行业42年,本次展会也深度参与其中,展现了全球农牧领军企业风采。

记者 冯书遐
通讯员 张子颜



通威农发精彩亮相李曼大会



通威展位

精彩亮相 为养殖户朋友带来好技术、好产品

展会期间,作为深耕农牧行业42年的龙头企业,通威在6号馆设置了108平米的特装展位,以“通威好产品 原料稳定质量如一”为主题,展出通威畜禽饲料、预混料及相关动保产品,现场人气非凡。同时,展会现场还有来自德阳通威、四川通威、长寿通威的工作人员现场为观众介绍、讲解。

数十年来,通威一直坚定科技创新是企业发展的源动力,通威组建的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个科技研发机构,深入养殖一线,了解用户需求,从优化胎儿营养、强化泌乳营养、保障母猪安全三方面入手,切实解决猪场难题。

通威研究团队在联合战略供应养殖龙头企业不断攻克母猪饲养难题、完善专业方案的基础上,在行业内率先推出通威“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,实现“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。今年,高产母猪料2.0版“臻康”系列,更是带来了多维度的效果升级,在强化母猪免疫力、降低毒素、提高健康度、存活率、泌乳量等方面取得显著效果。



开幕式现场

除此之外,通威畜禽吉祥物“小威仔”于本届大会惊喜亮相。发布首秀便获得了许多观众的喜爱,展会工作人员也贴心地设置了趣味小游戏,现场观众通过扔骰子的方式获得可爱吉祥物。现场观众走进通威展位,通

过小游戏对通威有了更深入的了解,并纷纷扫码关注微信公众号,获取更多信息。

通威稳健发展42年,不仅有对产品质量的坚守和养殖户朋友的支持,更有一脉相承的文化作为主心骨。展会现场,通威农发

特为观众朋友准备了创刊30余年的通威报和特色文化刊物,让大家通过报刊杂志走进通威、了解通威,获取丰富的养殖知识、行业信息和市场行情,为广大养殖户增产增收提供信息来源。



现场观众了解通威好产品



观众热情打卡双方展位,领取“小威仔”玩偶

迈向“6元时代” 通威·史记发布会顺利召开

10月25日,以“选择好种猪 搭配好营养”为主题的2024第十三届李曼养猪大会·通威史记分会于四川成都天府国际会议中心隆重召开。通威农发营销总监成军和,史记生物首席科学家、浙江大学教授傅衍,史记生物首席运营官、兽医总监邢刚博士,通威农发畜禽研究所所长祝丹博士,《农财宝典》新牧网总编辑、南方农村报社编委彭进,来自农财宝典新牧网、中国养猪网、中国猪业杂志、爱猪网的媒体朋友们及近两百名来自五湖四

海的养殖户朋友齐聚一堂,共探降本增效,实现迈向“6元时代”的最佳方案。

今年,通威与史记生物正式达成战略合作。为养殖户匹配从优质高性能种猪到优质新品饲料、优质科学服务的一站式合作方案,招募家庭农场,挑战“6元猪”。通威专注农牧42年,见证了中国养猪业的深刻发展和变迁,关注养殖户的核心需求,一直坚定“质量为本,用户为本”。史记生物自成立以来,以客户为中心,运用专业的育种技术,为

市场提供高性能、高健康度的基因产品。展会现场,结合双方优势,强强联合。

通威成立42年来,始终坚持“质量为本,用户为本”,为市场提高营养、优质的饲料产品,而史记生物坚持以客户为中心,运用专业的育种技术,为市场提供高性能、高健康度的基因产品。面对如今养猪难、收益低的困境,通威与史记生物一同挖掘养殖户的本质需求,助推生猪养殖业高质量发展。会上,通威农发畜禽市场部副部长刘

天强宣读了本次活动的重磅优惠,本次优惠以实现“6元时代”为目标,从基因、营养、生产管理、防疫服务、软件支持、产融支撑等方面,助力效果达成。凡是莅临现场签约订料的养殖户朋友都可享受,现场观众也对后续的合作展现出高积极性。此外,为深入了解通威,参会嘉宾首先参观了通威体验中心,对通威发展的历史、如今绿色能源、绿色农业协同并进的现状及取得的成就表示了认可。



通威·史记发布会合影留念

◆ 嘉宾精彩观点



史记生物首席营销官唐辉:

如今,大量资本、优秀人才进入行业,导致养猪技术不断提高,这是行业发展的趋势所在。唯有提质增效,才能驾驭行情,实现盈利。营养、健康是提质增效的关键点,所有影响养猪效益的因素中,种猪的基因机制可以持续的改良和突破,因此,优秀的种猪基因,可以让生产效率的改善拥有无限的可能。而好的基因需要科学专业的营养搭配,以健康管理获得根本、保障,才能更好地发挥种猪基因的遗传潜力。选择好种猪,搭配好营养,提供高效的猪场管理服务,既是本次会议的主题,也是通威和史记为了广大养殖户提供的综合增效方案。



史记生物首席科学家、浙江大学教授傅衍:

本次从生产系统设计、繁育体系及遗传扩散、繁育体系中的关键——后备母猪培育、育种公司发展趋势和定位、抗病育种的尝试等方面进行详细解读,特别强调的是,育种是唯一可以不断进性能的手段,是生猪产业未来的核心竞争力。如今,行业愈发专业化、分工更明确,种猪场不断兼并、新技术应用越来越多,我们也要不断顺应时代趋势,提高综合效益。



通威农发畜禽研究所所长祝丹博士:

好基因+好营养,才能更好地适应生猪成长的需要,而精准的营养水平和科学营养来源,才能构成完整的营养方案。自2022年,通威高产母猪料推出以来,超五万份效果案例证明了通威科技的实力,也获得了市场的广泛认可,如今高产母猪料“臻康”系列带来了多维度的效果升级,在实验中也取得显著效果:通过酵母培养物、葡萄籽提取物、有机微量元素组合,强化母猪免疫力;降低毒素,提升健康度;提供胚胎发育营养,提高胚胎存活率;均匀度;保障围产期营养,促进乳腺发育,提高分娩性能;强化泌乳营养,提高泌乳量。

凝心聚力共奋进 初心如磐铸辉煌

通威农发各分、子公司吹响四季度冲锋号,打好全年收官战

寒来暑往,秋收冬藏。每年夏秋季节,随着气温、水温的升高,不仅为水生物的生长提供了重要条件,也为秋季的丰收奠定了重要基础。然而夏季也存在多种挑战,疫病多发、极端气候,行情跌宕下,如何快速养成、抢行情、争时机,每位水产从业者都奋战于一线这个最繁忙的“战场”,他们坚守岗位,高效执行,用汗水和奉献书写着责任与担当。

时值秋冬交替之际,养殖户朋友一年的辛劳也迎来了出鱼上市定乾坤的关键时期。对于养殖户来说,虽然今年经历了春季寒潮、夏季暴雨、百年一遇的台风,以及进口产品的价格冲击、饲料质量、价格的不稳定等因素,但即使在周期的轮转下,行业步入寒冬,我们仍欣喜地看见,很多养殖户凭借深厚的养殖技艺、严格的过程管理、精准的行市判断取得了优异的效果和成绩。丰收季的到来,不仅是对养殖户一年付出的回馈,也是对常年奔波在养殖一线的通威将士们的肯定,也是总结今年成果、铺垫明年工作的重要阶段。

记者 冯书遐
通讯员 张子颜



南昌生物 2024 年博夏总结会合影留念

捷报频传

各片区博夏圆满收官

2024年,通威在初春就延续“好产品年”,隆重发布了“万户共成长”计划,深度践行质量方针,为养殖户的养殖效益最大化而努力。42年来,以科技锻造产品,以质量保障需求,今年进入养殖旺季以来,各片区、分、子公司捷报频传,量利双增,不仅是每一个农发人积极努力的成果、奋斗成绩的反馈,更是养殖户朋友对通威饲料的信赖、对好产品的认可。

廊坊通威

2024年,面对养殖行情和行业低迷,廊坊通威全员统一思想,严格落实“质量方针”,坚定营销转型,坚定打造“好产品”,月销量再上万吨平台。公司上下坚定转型,齐心协力,得到了市场的高度认可。

淮安通威

持续为养殖户增效降本,提升产量的产品,才是好产品。淮安通威坚定好产品的效果表达,为用户带来好效益的同时,也取得了单月销量突破历史新高的好成绩。截至9月30日,淮安通威累计销量突破10万吨,持续刷新历史。

南昌生物

对内以标准化建设保障产品质量持续提升,对外深耕一线,改善产品结构,公司上下以坚定的信心、昂扬的态度,克服了诸多困难,实现销量的逆势增长,公司持续呈现产销两旺的繁荣景象。

江苏巴大

严控产品质量、深化终端服务,深耕核心市场,并通过水产TSC试点工作,向养殖户提供规模渔场精益化管理方法,获得市场一致好评,江苏巴大也达成建厂以来首次满产满销,产销规模均创历史新高。

沙市通威

水产料销量单月创历史新高,销量增长超40%。产品结构持续优化,助推行业高质量发展。

连云港通威

9月产销量再创建厂以来月度历史新高,公司连续8年来产销量持续双增。

市场挑战虽然严峻,但通威全员统一思想,准确识别客户本质需求,坚持专业化、标准化,面对复杂多变的外部环境和愈加激烈的市场竞争,服务用户,在困难中坚守,于逆境中奋进,得到了市场和养殖户朋友们的认可。在创造出色业绩的同时,通威也赢得了各界的高度赞誉,为博夏之战画下了圆满句点。



通威农发华东二区各将士签订军令状



南通巴大为表现优异的通威将士颁发奖金



华中二区 2024 年水产营销转型总结暨战秋冬启动大会现场



沙市通威开展“质胜新征程 2024 跨越启航”主题会



湖北特种 2024-2025 战秋冬启动会现场

战秋冬 庆丰收 各片区与万户鏖战寒冬

今年,通威开启“万户共成长”计划,从设计端、制造端和使用端,精准把控用户的本质需求,技术体系深入一线,以养殖效益最大化为目标升级产品配方,为养殖户的效益最大化保驾护航;坚持“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”,强化工艺水平、提升外观,进一步提高产品质量,并根据各养殖区域的诉求发布“壮鱼行动”,公开承诺饵料系数,提供渔场TSC精益管理,助力用户从技术、安全、成本的角度全面提升收益,增效降本。

今年,通威农发各片区、分、子公司捷报频传,不仅是每一个农发人积极努力的成果,更是养殖户朋友们对通威坚定不移的信任。

9月以来,为深入总结2024,提前布局2025,各片区、分、子公司纷纷举办“战秋冬”启动大会,结合各公司的实际情况,详细阐述了秋冬战略部署和具体行动计划。会上,各公司深入复盘,强化点检,提前布局,要求全员统一思想,上下同心,贯彻落实“质量方针”,深入践行营销转型,理清增量逻辑,强化各项指标达成考核,全面启动战秋冬,以产品质胜,以效果攻坚。

与此同时,各公司对博夏期间营销转型优秀个人和团队进行表彰,现场颁发奖牌、发放奖金,邀请营销转型优秀获奖者代表分享经验和方法,并宣贯战秋冬考核方案,通过表彰分享和方案宣贯,营造出“找标杆、树标杆、学标杆”氛围,促进全员争做标杆,调动全员积极性。

战秋冬,是每年三段式营销的

重中之重。各营销公司总经理分别代表各营销组织,依次对本公司博夏工作期间取得的成绩进行总结复盘,并从营销工作复盘、大数据分析以及战秋冬工作要求三个维度对各公司对2024年战秋冬工作规划和目标达成路径进行汇报展示,并提出具体要求。

规划和总结只是起点,如何将规划转化为实际行动才是关键。为确保每一项任务都能得到有效落实和精准落地,各公司签订战秋冬工作任务军令状,承诺紧盯目标,层层分解,确保战秋冬期间,乃至

全年目标任务的顺利完成,让来年的工作赢在起跑线。

战秋冬的号角已经吹响,面对挑战,全体通威将士将不畏困难,勇往直前,以风雨同舟的意志和坚不可摧的精神努力拼搏。养殖户朋友的信任为通威累积起宝贵的财富,推动通威不断向前,同时,通威也将与养殖户肩并肩,挺膺担当,实干笃行,以高目标牵引,高质量发展、高标准执行,助力养殖户增效降本,实现养殖效益最大化,为推动行业高质量发展贡献积极力量。



天门生物开展战秋冬启动会



洪湖通威 2024 年战秋冬启动动员大会合影留念



淮安通威举行 2024 年博夏总结暨战秋冬规划会议



江苏巴大 2024 年博夏总结会合影留念



过去的四十余年,水产行业经历了高速、稳健的发展。如今,行业正步入变革和整合的关键阶段,然而无论市场行情如何变化,行业结构如何升级,用户对好产品的需求永远不会改变。

2023年,通威正式发布“好产品年”,获得了用户的广泛认可,通威好产品养殖效果在全国市场初见成效。2024年,通威正式迈入“好产品年”的第二阶段——“万户共成长”。面对2024年可能持续走低的行业态势,通威真正站在用户的身边,积极把握水产饲料发展机遇,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,坚持做好产品,为广大养殖户带来更多更大的收益,共同实现跨越式发展。

记者 冯书遐
 通讯员 翁云福

罗非鱼养殖新机遇来临

近年来,随着国内外水产品消费需求的不断扩大,我国罗非鱼养殖迎来了新的发展机遇。

在目前看来,无论是国内市场的稳步增长,还是出口需求的进一步拓宽,现在的罗非鱼养殖前景看来都是一片光明。尤其是今年,罗非鱼行情持续向好,自去年9月份以来,我国的罗非鱼行情已经持续“坚挺”一年时间,让不少养殖朋友看到了赚钱的希望。

然而,市场的机会虽然诱人,但夏季高温阶段的罗非鱼养殖也伴随着更多挑



共启丰收季 效益有保障

丰收季

海鲈养殖模式千千万 保障盈利却是独家手段

养殖高手档案 1

钟老板养殖海鲈6年,养殖面积34亩,前三年投入超200万元,近三年持续盈利共超150万元;而且,最近两年他都是白蕉最早卖头批鱼的人,堪称海鲈养殖圈的高价、高效益和高包产的“三料王”。

最近三年钟老板养殖的海鲈包产都在30斤以上,今年更是打破自己的养殖纪录,最高包产达到32.5斤,这样的包产成绩在行业中也是顶尖水平。

亲自接管养殖场以来,钟老板慢慢摸索养殖管理细节和技术要点,他意识到占养殖成本七成比重的饲料是成功与否的关键,因此在2021年用1口塘进行不同品牌饲料养殖对比实验,最终

选定海为海鲈料,并在2022年开始全场使用海为饲料。“海为饲料质量稳定,包产稳定,养出来的鱼条形好、鱼身均匀,实身压秤,背肉厚而且没有肚膈。这是区别于其他品牌的最明显特点。”养好海鲈,钟老板还有一个秘密武器——通威功能料“鱼康1号”,去年他的养殖场用量就达到800包,每个月转料期都使用一个周期,今年亦是如此。据介绍,“鱼康1号”具有改善肠道的功效,让鱼肠道更厚、绒毛更密,其次还有保护肝脏作用,解剖可见海鲈肝脏颜色更红润、边缘轮廓更清晰,此外还有增强鱼体免疫力的作用,对抗外界应激和病害侵袭。

养殖高手档案 2

吴老板养殖海鲈已经有20年,养殖面积16亩,十分熟悉海鲈市场规律,深谙“满则溢”的道理,从不贪念高价,按照自己节奏规划养殖,鱼养到够大后,有利润就会安排出鱼,“一般有1.5元/斤的利润就知足了。”

吴老板介绍,他喂鱼也只喂七分饱,一天只喂一顿,让鱼有足够的消化时间,以提高饲料利用率,只要包产比别人高2斤,一包料就比别人多赚十几二十元;此外他加料也不冒进,逐步加料,最重要的是保障持续性的日平均投喂量,让鱼肯吃快长,这样也能减少

排泄物对水质的污染,降低发病风险。凭借这样的谨慎风格,吴老板最近十多年养鱼年年赚钱,即便大部分人都亏本的时候,他也能有一定的利润。

从2012年开始他一直使用珠海海为饲料,海鲈最高包产达到32斤,以前养盲曹包产也有35斤,包产比其他品牌高出2-3斤,也比同品牌的养殖户高出0.5-1斤。最近两年海鲈行情起伏较大,去年有六成养殖户亏本,而他以31.5斤的包产(很多人包产只有28-29斤),2塘鱼赚了12万元(每个塘约8亩)。



吴老板使用通威饲料

养殖高手档案 3

梁老板养殖海鲈已经超过20年,养殖面积13-14亩。为了养殖更稳定,现在养殖密度有所下降,每亩的投苗密度控制在6000尾,亩产约为8000-9000斤。每斤可以高出1-1.5元,因为梁老板养的鱼个头大、品质优。

之所以能够连续多年养出市场上最大规格的头批海鲈,其秘诀之一在于对饲料品质的严格把控。在养殖成本中占据六至七成比重的饲料选择上,梁老板慎之又慎,十多年来,他始终选择珠海海为的海鲈饲料,通过投喂高品质、稳定的饲料让海鲈长速快,在短时间内能长到大规格,赶上大规格头批鱼的市场行情。即便在海鲈市场行情低迷之时,他依然能凭借精准的成本控制与高效的养殖策略实现盈利。

“海为饲料质量稳定,养出来的鱼条形好,长速快,包产也可以达到30斤以上。”梁老板说道,早

几年的时候,用海为海鲈饲料投喂海鲈,45天的养殖时间,鱼足足增重了6两。“养鱼要用脑啦,鱼长得又快又大,才能卖出高价格。”不同于部分养殖户采用的智能投料方式,梁老板坚持人工投喂,他认为亲力亲为才能精准把握鱼的摄食状态,并根据实际情况迅速调整投喂策略。“要想头批鱼既快又大,必须大胆投料,确保鱼儿充足进食,同时,水质管理与消毒也要跟上。”大雨后的池塘中,水色仍旧清亮,并未显出任何浑浊。此外,梁老板还巧妙地将通威“鱼康1号”纳入其养殖增效的“武器库”,作为增强鱼体免疫力、促进健康生长的利器,在换料期他坚持投喂鱼康1号。加之海为专业服务团队的支持和优质的动保产品配套,从验水、打样到养殖方案设计,全程护航,让梁老板的养殖之路更加顺畅无忧。



梁老板为“万户共成长”计划点赞



2023年5月至2024年9月海南罗非鱼行情趋势



战——“高热”问题频发导致的损耗严重,不敢加料导致的养殖周期变长、包产低下等问题。因此,如何在这行情背景下抓住当下机会?如何在这股好行情中顺势而为?如何实现养殖的持续稳步发展?就显得至关重要。通威作为全球知名的水产企业,始终站在养殖户的角度,以养殖效益最大化为目标,从而帮助我们养殖户朋友在现阶段行情下,进一步稳定地提升养殖效益,把握市场机遇,抓住这一波行情带来的红利。通威与广大养殖户朋友一起,为这个问题找到了答案。

降低了高温养殖风险,成功兑现了罗非鱼在夏季“高热”问题高发期还能将包产数据提升至正常水平的承诺,确保能在好行情下稳步前行,为行业树立了应对该类问题的标杆。

截至9月底,通过对粤西茂名市场高温养殖阶段的出鱼数据进行统计分析,可知粤西高州市场持续使用茂名通威的罗非鱼三件套模式——“开口乐+鱼康1号+1053S料”的养殖平均包产在43.9斤/包,高于市场传统用料模式(加工料、中低档料等等)6.2斤/包,如果按近期广东工厂非价格5.4元/斤计算,采用通威罗非三件套模式的用户,一包饲料可多赚33.48元。

海南文昌市场,持续使用海蓝模式(罗非鱼三件套)的养殖平均包产为45.9斤/包,高于同市场传统高档料模式(44.1斤/包)1.8斤,按海南近期工厂非塘头价格5.1元/斤计算,采用海蓝模式的用户,比单纯使用高档料的用户一包饲料还能多赚9.18元。

高温养殖携手通威 稳步前行把握机遇

2024年通威针对罗非鱼“高热”问题以及相关解决方案再次梳理、优化,在行业内率先推出《通威罗非鱼夏季高温健康养殖模式》方案。同时上半年在我国粤东、粤西和海南等地的罗非鱼核心养殖区域,关于罗非鱼夏季高温的壮鱼行动陆续启动。

对于罗非鱼养殖而言,高效的养殖生产和稳定的收益是成功的关键。在这一点上,通威凭借自身在水产行业的深厚积淀和领先技术,为养殖户提供了强大的支持,并正式推出夏季高温健康用料模式——【罗非养殖三件套,开口鱼康高档料】,该模式不仅注重罗非鱼各养殖阶段的营养配比,还采用了最新的技术方案,确保快速生长的同时,保证鱼体健康、稳定,从而实现养殖效益最大化。

此外,通威专业技术团队通过一对一的技术指导,匹配高价值服务,帮助核心养殖户解决在养殖过程中的实际问题,有效地控制了罗非鱼“高热”问题的爆发,大幅

秋冬养殖顺势而为 蓄力共赢再创佳绩

养殖户深知,往年市场行情虽有起伏,但唯有稳步前行才能实现长远发展,我们深谙这一道理,秉持“合作共赢”的理念,致力于与广大养殖户携手前行,共同迎接每一次的市场挑战与机遇。因此,目前在持续向好的市场形势下,通威将继续加大技术产品方案和市场服务的力度,与养殖户紧密合作,确保大家在今年罗非鱼秋冬造养殖阶段中收获更多效益,希望通过携手广大养殖户朋友,打造更加高效、可持续的罗非鱼健康养殖模式,实现双赢局面,让我们再次携手,稳

抓当下行情,再次共创佳绩,蓄力共赢。因此,针对罗非鱼秋冬养殖关键点建议如下:

关键点一

不同品牌苗种来源对全程养殖包产数据有不小的影响,通过对今年某一市场的出鱼大数据分析发现,即使同一用料方案、同一养殖模式下,不同苗种品牌来源的包产数据竟可相差3斤/包。因此,选择优质的苗种可使得整个养殖过程中更有效地管理养殖风险,提升产量和收益。相反,质量较差的苗种可能会导致生长缓慢、易染病等问题,影响最终的产出和经济效益,因此,选择可靠的品牌和优质的罗非鱼苗种是成功养殖的关键一步。

关键点二

目前存塘的这批罗非鱼往往经历高温期疾病和长期抗生素影响,处于严重的亚健康状态,特别是长期抗生素影响,罗非鱼出现“抗生素肝”、肠道薄弱,很难应对接下来多变的天气和阴雨天,后续养殖高峰期的稳料加料、快大拥抱行情的难度更加大。因此,罗非鱼秋冬造养殖建议选择通威【高档越冬料+鱼康1号】

用料模式,达到修复断根,好上加好的目的。其中鱼康1号建议10-次年4月相对低温期,每月使用一次,每次7天。

关键点三

金九银十养殖阶段,大多数罗非鱼塘口处于养殖后期,池底残饵、粪便等有毒有害物质积累非常多,水质极易恶化,特别是九、十月过后,我国华南等地温差逐渐加大,上下水体对流,池塘容易泛底,因此为降低养殖风险,应加强秋冬转季阶段的改底、稳水工作,防患于未然,具体方案请联系当地通威技术服务人员。

用好通威三件套 亩效益轻松过万元

四大家鱼中的草鱼,以其生长速度快、养殖难度低的特点,成为全国养殖规模最大的淡水鱼类,年养殖总产量近600万吨。但是近几年来,随着养殖密度的不断攀升,养殖成本的逐渐增加,草鱼养殖的效益不断被压缩。

通威作为水产行业的领军企业,始终坚持“养殖效益最大化”的质量方针,用“原料稳定、质量如一”的产品管理理念,塑造了通威饲料生长速度快、养殖成本低、成鱼条形好、耐运输、更健康的品牌形象。

在气候、水源等外在因素弱势的华西地区,养草鱼想盈利,“热水鱼”是永远无法避开的门槛,养殖户提升养殖效益的本质需求也永远不会改变。围绕草鱼养殖盈利模式,通威依托四十余年技术积累和最新科研成果,面向华西草鱼养殖户推荐通威三件套:通威153+鱼康1号+通威动

保,助力养殖户养殖效益最大化。通威153:针对华西地区草鱼“热水鱼”及高密度养殖模式研发,以鱼粉为主要动物蛋白原料,饲料消化率更高,对肝胆损伤更小,养成的草鱼具有生长快、料比低、发病少、条形好、耐运输的特点。

鱼康1号:通威鱼康1号是通威动保所精心研发的保健功能型饲料专利产品,具有免疫增强、保肝护肠的多重功效,在鱼类开春综合症、肝胆综合症的防治方面取得了非常显著的效果。通威鱼康1号以通威高档优质饲料作为载体,在起到保肝护肠等保健功能的同时,更能促进鱼类对饲料营养的消化吸收,保健又促生长。

通威动保:通威动保以为养殖户解决实际问题、促进养殖增产增收为出发点,为广大养殖户提高安全、高效、高性

养殖节奏	春季保苗	夏秋壮鱼	冬季防僵
时间段	3-4月	5-10月	11-2月
核心动作	改底、稳水、增强免疫	改善水质、稳定水质、保肝护肠	改底、稳水、防掉渣
核心饲料产品	153 (投饵率0.5-1%) 鱼康1号:水温12度以后连续、全餐投喂2周	153 (投饵率1.5%左右) 鱼康1号:每月1次,每次7天,全餐替代	鱼康1号:水温15度以前,连续2周,全餐替代; 鱼康2号:水温15度以后,全餐替代,投饵率0.3-0.5%
水质管理	春季肥水:藻菌多肽+磷太好	夏季稳水:黄金肽+磷藻素,每月2次	低温肥水:藻菌多肽+磷太好
底质管理	开春改底:通海+底好	夏季改底:靓底菌好、底好(全台通用)	冬季改底消毒:通海+底好

通威草鱼养殖管理方案

价的动保产品,旗下三新、海蓝、渔水情系列动保产品深得市场认可。通威三新药业有限公司成立于2003年,是全国首批获得新版GMP认证的企业,旗下

水产动保涵盖调水、改底、消毒、解毒、内服等五大类型产品,其明星产品速消、黄金肽、靓底菌好、酸爽等更是备受用户青睐。