



■ 打好“三大仗”

通威上下必须统一思想,紧紧围绕“二八原则”,敢于有所为,有所不为,将主要精力放在有发展空间、有信心做好的项目上,坚持打有价值之仗、有准备之仗、有投入更有产出和回报之仗!

■ 增强“三大武器”

速度决定生死,只有奋起直追,实现弯道超车,才有生存余地。2018年通威畜禽料将强势聚焦,扬长砍短,通过技术、生产、服务等畜禽营销支撑资源的不断加强,全方位为畜禽突破提供充足的武器!

最强动能

聚焦聚势 重点突破

2017 通威股份畜禽科技营销年会隆重举行,刘汉元主席作 2018 年重要工作指示



2017 通威股份畜禽科技营销年会上,刘汉元主席对 2018 年工作重要指示



2017 通威股份畜禽科技营销年会隆重举行

本报讯(记者 李天宇)突破 2017,谋战 2018!在环保调控空前,终端养殖规模化、集约化进程加速的行业背景下,通威股份 2017 年强力驱动绿色农业与科技变革创新,发展绿色畜禽,迅速转型升级,并迎来逆市上扬的阶段性突破。

2017 年 12 月 11 日-12 日,2017 通威股份畜禽科技营销年会在成都圆满召开,通威股份畜禽板块总结一年经营管理得失,探索创新适用于区域市场开发的营销路径。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席出席会议并作重要指示,在重点营销策略方面树立全员高度统一的战略共识。

面对农牧产业的加速整合、频繁迭代,通威如何从变革中获得最强动能,在行业竞争中立于不败之地?在 2017 年 12 月 12 日举行的 2017 通威股份畜禽科技营销年会上,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席对通威农牧的未来发展方向作出重要指示:“聚焦聚势,重点突破”,通威上下必须统一思想,紧紧围绕“二八原则”,敢于有所为,有所不为,将主要精力放在有发展空间、有信心做好的项目上,坚持打有价值之仗、有准备之仗、有投

入更有产出和回报之仗!

十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席,通威股份严虎副董事长,通威股份郭异忠总裁出席会议。来自海内外通威股份 32 家畜禽饲料公司的片区总经理、分子公司总经理、畜禽营销总经理等共计 200 余人齐聚一堂,围绕“科技引领 服务增效”的主题,分享经营管理成功经验,总结探讨更适合通威畜禽料持续发展的营销之路。

刘主席在会上对通威农牧的未来发展方向作重要指示。刘主席指

出,近年来,通威畜禽取得了优良的成绩,销量稳居全国前列。但产品品种、规格、产量、差异化模式的突破,尤其是效率的提升,仍是通威需要思考解决的问题。任何一个组织如果失去了速度和效率就会极其危险。只有每一位员工用“每天进步 1%”的心态积极面对工作,公司不断提升运行效率,焕发出锐意创新的活力与动力,才能赢得行业竞争。

刘主席分享了行业内企业经营管理的成功案例并指出,“我从哪里来?要到哪里去?凭什么来?凭什么

去?”是通威人必须考虑清楚的几个问题。面对 2018 年更加艰巨的市场压力,刘主席再次强调,要敢于“有所为,有所不为”,要紧紧围绕“二八原则”,聚焦聚势、重点突破。我们的团队一定要真正分析清楚,过去、现在和未来一段时间,不能真正带来发展空间,或者是空间但没有信心去开拓的,坚决砍掉;而具备相对优势,且有信心拿起来的,就必须聚焦聚势,做大做强。

刘主席提出,畜禽板块须找准自强和自立的支撑点,形成向标杆学习的向上氛围,“要拿出所有的放大镜、

聚焦镜来研究、来培训、来复制,形成传帮带的机制。只有真正聚焦,星星之火才会燎原。打仗的时候才能胸有成竹,才能两军相遇勇者胜。”

“事在人为,有为才会有位。”刘主席勉励大家,面对更加复杂的市场环境,一定要坚定信心,把“拳头握紧”,突破重点,打有价值之仗,打有准备之仗,打有投入更有产出和回报之仗。未来,通威将始终坚持自己的战略定位,坚持绿色农业和新能源双主业高效协同发展,为筑梦绿色发展不懈努力!

模式引领 高效经营

通威股份郭异忠总裁作会议主题报告,明确 2018 年通威股份工作目标

本报通讯员 马琳

□ 观形势

规模猪场直销凸显 直销时代来临

通威股份郭异忠总裁在 2017 通威股份畜禽科技营销年会上致开幕辞。郭总简要分析行业发展趋势,并强调畜禽料是通威农牧的重要板块,对公司的持续健康发展至关重要。随着行业新一轮洗牌加剧以及资源整合加速推进,规模猪场直销趋势已经凸显,畜禽饲料直销时代

已经来临。

郭总表示,刘汉元主席在 2017 通威股份水产科技营销年会上再次重申“二八原则”,旗帜鲜明地提出集团经营管理指导思想——“扬长砍短,战略聚焦”。畜禽营销将聚焦用户,聚焦产品,聚焦标杆,集中资源突破重点。



通威股份郭异忠总裁为 2017 畜禽科技营销年会致开幕辞



通威股份严虎副董事长出席 2017 通威股份畜禽科技营销年会

□ 谈行动

四大行动方案出炉 助力高效经营

郭总再次重申畜禽料是通威农牧的重要板块的战略定位,在肯定 2017 年猪料增长速度和禽料发展的同时,也从四个聚焦重点为 2018 年畜禽料公司继续高效经营提供了一系列行之有效的行动方案。

首先,各片区及各分、子公司加大力度聚焦规模养殖户做直销,快速提升直销比例,继续聚焦通威农牧模式,将各项资源及畜禽营销模式有效落地。

其次,在 2018 年全面聚焦产品梳理工作,持续推进产品结构调整

促进通威产品力的表达,彰显高端定位,将本次年会讨论形成的猪料“333 差异化养殖增效模式”和禽料“133 家禽养殖增效模式”有效落地,为养殖户提供最有价值的增值服务。

第三,畜禽营销要砍掉低效的、边缘的、冗余的短板,聚焦资源突破重点,优化管理、激活团队,实现高效营销、高效经营。最后,聚焦一切资源强各项化标杆打造工作,提炼标杆经验和方法,形成一套可复制、可推广、见成效的标杆模式,为公司战略落地及模式的快速复制推广奠定基础。

□ 划重点

落实营销模式 重点发力养殖集中区

郭总在主题汇报中继续详细解读行业现状及发展趋势并指出,随着环保新规加码,全国畜禽养殖业发展结构和格局正在发生翻天覆地的变化,规模猪场直销趋势已经凸显。依据未来养殖发展趋势,郭总要求相关战区及分、子公司向生猪养殖集中区域重点发力,实现快速切入、快速突破,

切实将通威畜禽营销模式落地,实现畜禽料快速上量。

郭总强调,在市场份额向具有规模、技术、品牌、服务等优势的大企业扩张的时机,唯有找准突破点和突破方法,才能奋起直追实现弯道超车,快速占领市场,并通过精细化管理的方式控制成本、提升效率。

□ 聚士气

下沉一线 同心助力营销突破

郭总表示,本次营销年会中提出的猪料“333 差异化养殖增效模式”和禽料“133 家禽养殖增效模式”也是通威畜禽技术在终端落地的模式总结,各片区及各分、子公司需理解和执行到位,总部市场部、技术中心也将下沉一线,协助各片区及分、子公司将模式落地。同时,还将在片区全面开展产能统筹,实现专业化、规模化生产,优化产能利用,稳定产

品质量。郭总高度评价了各片区营销团队工作风格的转变,感受到营销将士们满满的激情和正能量。

郭总要求全体参会人员强势聚焦、狠抓时效,在刘汉元主席的正确领导下,在全体营销将士的拼搏奋进下,强模式、调结构、做直销、树标杆、提效率,通威一定会以势如破竹之势取得畜禽料的大突破、大发展。

揭秘成都首个 水产品智能交易中心

通威三联水产品交易中心隆重开业,重新定义水产交易市场

本报记者 李天宇 王茜



2017年12月27日上午,通威三联水产品交易中心在成都市龙泉驿区西河镇隆重开业。据悉,这是成都首个智能化水产品交易中心,涵盖水产品种齐全,配套功能完善,一期占地70亩,统一规划修建了400余间标准商铺,设计日交易量超过100万斤。交易中心的成立意味着通威将全面建立起从水产饲料生产、水产品养殖、水产品深加工,直供市场到物流环节的水产全产业链,重新定义水产交易市场,为消费者提供了更加安全、健康、绿色的水产品。

新/闻/背/景

作为中国农牧业的引领者,通威股份积极探索现代农业的发展方向和发展模式,充分整合技术、管理、资金、品牌、市场等各方资源,积极打造水产全产业链,全面实现从育种、到养殖、到流通,再到销售的每一个环节的全程品质管控,为消费者提供健康安全的优质产品,满足人们的多重需求。以通威鲜活鱼为代表的“通威造”绿色食品备受市场青睐,通威绿色发展契合了人们对产品“质”的要求,通威绿色发展也越来越受到中国乃至世界的关注。

经层层严格把控提升 通威鱼安全走上餐桌



药残实验室,每一批通威鱼上市前,均会经过药残检测,确保不含违禁药物。



通威鱼电化水净养线:通威鱼从养殖基地运到园区后,经过药残检测后进入电化水净养,去除体内的土霉素和二甲氨基苄醇,并代替化学药品实现物理方式杀菌、灭藻。



通威鱼待销池:经过电化水净养的通威鱼,会进入106个待销池,工作人员根据订单要求打包,在天亮之前配送到各个终端销售门店。



通威三联水产品交易中心开业现场

共同见证 智能化水产交易中心扬帆启航

开业当天,四川省农业厅副厅长卿足平,四川省水产局副局长付洪等领导出席盛典。通威股份严虎副董事长,通威股份监事会主席邓三,四川三联董事长邹平等出席。通威股份食品板块、华西战区、四川三联水产有限公司及成都三联市场经营管理有限公司等各兄弟公司的领导、客户、交易中心入驻商户代表共计700余名嘉宾共同见证了通威三联水产品交易中心的扬帆启航。

通威股份严虎副董事长在致辞中表示,通威三联水产品交易中心的建成,将实现通威线上资源与线下资源的叠加整合,完成巨大水产品交易量,释放出通威水产产业链的规模效应与品牌效应,拉动前端种苗、动保、饲料、养殖、水产品加工

等产业,为通威水产产业的快速稳健发展提供保障。

媒体聚焦 全程可追溯 保证买到放心鱼

当天,来自新华社、华西都市报、四川电视台等主流权威媒体聚焦开业典礼,并专访了严虎副董事长。严董表示,通威三联水产品交易中心以“智能化、智慧化”为定位。

该中心有全程可追溯平台供消费者吃得放心,还整合了通威线上线下的平台与资源,汇集了交易数据,从而为市场提供决策支持。交易中心将在未来满足水产行业买方和卖方的供需信息,提供个性化产品和服务,帮助养殖端乃至饲料生产环节及时调整策略,更好地应对市场变化。

探访

交易中心很“智能” 处处都有“高科技”

现代水产品交易中心 实现信息化、智能化管理

规模化、现代化、智能化是通威三联水产品交易中心的三大特点。交易中心建立了收费系统和商户交易系统,充分应用了现代化的设备以及云计算、物联网、移动通讯等新兴的信息与通信技术。

交易中心特别配备了专业的数据分析团队,通过新一代信息技术以及移动APP的运用,从物流到商家,再到消费者,全方位对水产产业链大数据进行分析,实现了鲜活鱼从前端养殖信息、鱼塘可供应量及终端信息全程可视化的动态展示,市场产品、价格、销售信息与通心粉社区等水产品专业平台实现了无缝对接。

整合线上线下资源 贯通水产全产业链条

通威三联水产品交易中心整合了目前运营的“鱼老大”、“全鱼惠”、“全农惠”、“通心粉”四大线上平台与线下通威鱼在成都500多个销售终端点的所有资源,成为线上线下交易的中端平台。

通威三联水产品交易中心的正式开业,意味着通威已全面建立起从水产饲料生产、水产品养殖、水产品深加工,直供市场的交易到物流环节的水产全产业链。

通过系统规划,所有的交易数据都将汇集到交易中心,在掌握每一个客户的精准信息后,交易中心将在未来满足水产行业任何卖方与买方的供需信息,并提供个性化的产品及服务,终端市场消费情况能实时反馈给产业链中游,帮助养殖端甚至饲料生产环节及时调整策略,为市场提供最重要的安全健康绿色水产品。

全程可追溯信息平台 保障水产品食品安全

通威三联水产品交易中心建立了全程可追溯信息平台,从养殖端到运输终端,全程杜绝违禁药品,采用控温、增氧等技术,保障鱼的鲜活品质,只配送全程质量可控的健康安全鱼。水产品入场时,将经过具有国家认证资质的专业检测机构“四川威尔”的检验,并对每一批次进场水产品严格检疫检测,确保进入交易中心的水产品符合食品安全规定。

安全健康通威鱼 如何走上餐桌? 《焦点访谈》来揭秘!

近年来,成都市在积极创建国家食品安全示范城市方面取得了丰硕的成果。为展示成都市食品安全智慧监管工作亮点,2017年12月4日-5日,中央电视台《焦点访谈》(经济信息联播)栏目对水产行业优秀代表——成都通威鱼有限公司进行了为期两天的深度采访,从通威鱼的养殖、运输,到检测净养、销售进行了全程跟踪报道。

12月4日,栏目组记者首先来到位于成都市天府新区的通威鱼养殖基地,向养殖户详细了解了水产养殖中的用药风险、通威底排污技术、手机远程控制等先进技术。随后,记者跟随通威鱼专用运输车来到位于成都龙泉驿西河镇的通威鱼园区。通威股份食品事业部总经理助理兼成都通威鱼有限公司总经理薛峰等相关负责人热情接待了栏目组一行,详细介绍了通威鱼在药残检测、电化水净养、品质管控等方面所取得的成就。

12月5日,栏目组记者来到位于锦江城市花园的永辉超市,了解通威鱼的终端销售情况。在接受采访时,消费者对通威鱼高品质、安全性进行了充分肯定。

经过为期两天的采访拍摄,栏目组对通威在确保水产品食品安全方面所做出的努力有了全面的了解,相关报道随后将在央视《焦点访谈》播出。

据了解,作为从种苗、检验、到配送上市全程质量可控的健康安全鱼,通威鱼因具备在生态健康养殖基地养殖,全程不添加任何激素、抗生素和违禁药品等特点成为中国水产品第一品牌。目前,琳琅满目的品种繁多的通威鱼已经在各大商超卖场、生鲜超市、农贸市场、餐饮门店、团体食堂、生鲜配送机构都有销售,成为消费者值得信赖的产品。

2017年通威股份财务 线人才选拔第二轮 考核培训会圆满召开

本报讯(通讯员 吴艳)2017年12月18日-20日,2017年通威股份财务线人才选拔第二轮考核培训会在通威国际中心隆重举行,通威股份管理总部及分子公司41位财务后备人员到场参与培训。通威股份财务总监袁仕华、通威股份财务部部长宋泉出席会议。

本次会议以“专业筑基明天,梦想成就未来”为主题,旨在通过此次培训让学生认识到自身的优劣势,扬长避短,为快速成长为一名合格的财务负责人指明方向。会议期间特别邀请来自通威大学及财务体系内外的讲师团队,围绕财务报告与分析、税收培训、沟通技巧、廉政建设及如何成长为优秀的财务负责人等几方面展开培训,采用课前多预习、课中多互动、课后多总结的多样培训方式,使得参会人员能对未来成长有一定的认识,为2018年财务经理助理选拔作好铺垫。

会议期间,通威股份财务总监袁仕华对各位财务人员提出具体工作要求,并希望全体财务人员能够掌握好方法、用好现有工具,以及在一线财务人员群体中做好模范带头作用。通威股份财务部部长宋泉希望各位财务人员通过此次的培训能够学有所得、学有所悟,学以致用并持之以恒,早日走上更高的平台。

通威股份华东战区 召开2017年产品结构 调整工作会议

本报讯(通讯员 管俊芳)产品力决定经营能力,为了做好“扎根水产调结构”相关工作,2017年12月7日-9日,通威股份华东战区在连云港通威召开产品结构调整工作会议,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文出席,战区水产服务、生产、技术负责人以及扬州、大丰、淮安、连云港及江苏巴大五家公司总经理参加了此次会议。

会议上,通威股份华东战区水产服务总监赵玉东就此次会议召开的背景及重要性进行说明,与大家分享华北一区关于产品优化的案例。紧接着扬州、大丰、淮安、江苏巴大及连云港公司分别围绕各自公司2017年低档次、低销量、低配销差的“三低”产品、各市场区域主销及主推产品及2018年计划调整的产品情况进行了汇报和分析。

通过本次会议,华东战区苏北五家公司进行了结构调整,助推华东战区产品结构优化,实现结构升级。王总指出,2018年在股份公司的战略指引下,战区一定要继续深入完成“砍三低、推三优”的结构调整工作,坚定不移地执行“扬长避短,聚势聚焦”的战略导向,为通威股份的快速发展提供源源不断的动力。

通威特种料2017 营销年会暨资产倍增 计划论坛隆重召开

本报讯(通讯员 刘琴)2017年12月19日-20日,“通威特种料2017营销年会暨资产倍增计划论坛”在成都双流新皇城酒店隆重召开。通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰、华中农业大学教授、国务院特殊津贴专家陈昌福博士、中国邮政储蓄银行双流支行行长何平、通威股份特种水产研究所乔永刚博士、通威特种饲料分公司总经理匡小玉,以及通威分子公司部分总经理出席会议。来自川、渝、滇、黔、陕、宁等地区的150名经销商、养殖户朋友们参加了本次论坛。

本次会议在陈昌福博士“特种水产养殖疾病与防治”报告中拉开序幕;乔永刚博士根据一年来做的产品配方及效果给客户们讲解了“特种水产未来的养殖思路及效果展示”;经销商明祖现场给养殖户朋友们分享了“鱼水情饲料,养殖好帮手”的心得体会。

会议期间,通威特种饲料分公司总经理匡小玉总结了公司2017年工作进展及来年规划,对广大经销商和养殖户提出了合作方向和加盟通威产业链发展,号召大家携手为特种水产养殖业贡献自己的应有力量,得到了与会客户的共鸣。

本次论坛还开展了现场订料、订动保、订渔业机械活动,通过现场预计,超出了活动举办预期效果,得到了与会客户和相关领导的一致好评。

宋总在对本次论坛总结发言时表示,特种料从内务型公司转为全面经营型公司,专注“鱼水情”特种水产料,体现了通威股份对华西特种料的高度重视,经过一年的时间,通威特种料已经在华西大地占有一席之地,与原通威分子公司产品一起共同巩固通威水产饲料霸主地位。



全新的展厅展示了通威水产的养殖技术,让市民买得更放心



通威鱼品质提升车间内配备了先进的产品安全检测设备,保证通威鱼过硬的品质

“渔光一体”强势助力 决胜华中

通威股份华中战区 2017 水产科技营销年会隆重举行

2017年11月29日-12月1日,通威股份华中战区2017水产科技营销年会在武汉柏泉教育中心隆重举行,通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹、通威股份华中二区总裁幸鹏、通威股份华中一区总裁助理陈涛、通威股份市场营销部副部长贾光文、水产研究所所长米海峰等出席本次会议。片区四省十余家分公司、子公司总经理、市场经理及各公司水产服务营销精英战士300余位齐聚一堂,围绕管理总部“模式引领,价值共赢”的主题方针展开探讨和分享。

本报通讯员 胡飞



会议现场



沈总、幸总为华中战区2017年度优秀公司颁奖

相 / 关 / 新 / 闻
**武汉通威举办
水产经销商
亿万财富共分享年会**

本报讯(通讯员 毛利红) 2017年12月9日-10日,以“诚信合作,共赢未来”为主题的武汉通威水产经销商亿万财富共分享年会隆重举行。通威股份华中二区总裁幸鹏出席会议,洪湖通威总经理赖敏、沙市通威总经理魏雄、湖北特种料公司总经理胡生华、天门水产科技公司总经理王然东、湖北银行、光大银行合作伙伴代表及公司全体水产经销商近180人出席会议,共商发展大计。幸总以行业现状启发客户思考,引入会议主题。通威股份市场营销部水产经理胡军以《拥抱新模式》解读通威对中国水产行业竞争与发展的清醒认识,以及通威打造引领行业发展商业模式的意义。武汉通威总经理彭金钢的主题报告则通过分析问题、规划交流,推进来年重点工作,实现多元经营多方收益,达到共生、共赢、共享。

研究行业趋势 围绕重点大胆干

2017年11月29日,会议组织开展水产技术服务工作交流会,随后基地教官将各公司分成六支队伍,在室外广场开展营销团队拓展活动。在当晚的“激情燃烧,释放青春”篝火晚会上,各团队积极响应“军营红歌比赛”,展现对健康向上、热爱生活的美好向往,在铿锵有力的歌声中拉开了本次会议的序幕。

11月30日,会议在整齐响亮的通威集结号中正式开始。首先,通威股份市场营销部副部长贾光文围绕《行业趋势与股份2018年水产营销重点》专题报告进行工作动员。贾部长号召大家解放思想,大胆去干,首先从思想上统一起来,实现公司和个人的量利双收。

聚焦渠道转型 狠抓标杆带动

会议期间,沅江通威相关负责人围绕《直销案例分享》进行了交流,分公司在新战略、新机遇上推广直销一体化模式,渠道转型重点突破销量、推动持续发展。通威股份市场营销部水产市场经理张元华全面分析了直销的优劣势,对如何推行直

经销一体化及推行的关键点作了详细解读,希望参会人员在今后的工作中要加强市场摸排走访,明确方案,稳抓基础工作,逐步开发直销户。洪湖通威总经理赖敏就《一年两季养殖模式推广》进行技术交流推广。赖总认为,首先要对养殖模式和

调整有信心,要敢于去尝试推广,然后进行试点经营,在过程中树立水产示范户,起到推广宣传的作用,并带动周边的养殖户真正实现价值共赢。同时,营销工作也要聚势聚焦,便于实现股份公司2018年大突破、大发展的经营目标。

借助“渔光一体” 实现销量迅速增长

通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹作工作指示。沈总要求各公司全面深化改革、勇于创新,持续优化产品结构,要坚守自身的责任和使命,实现销量的突破,朝着华中一区“拿水面,做直销,创新营销、王道经营,推模式、调结构、创造

价值,量利翻番”的口号去努力和执行。通威股份华中二区总裁幸鹏现场解读饲料行业趋势。幸总指出,华中地区养殖面积规模大且集中,随着通威“渔光一体”的项目逐步实施,水面运营和以直销为主的新客户开发

带来的增量,将助力实现销量的野蛮增长。同时幸总要求大家在工作上“苦干+巧干”,要用“一年的辛苦,干两年的活,挣三年的钱”。会议期间,为表彰战区各公司水产精英们取得的佳绩,现场对优秀公司、部门及个人进行表彰和奖励。

致胜法宝

看前景

10年后,家庭农场的占比会保持在60%以上;散养户减少到20%以内,家庭农场无疑将成为中国养猪业的主力军。

看优势

作为通威股份重点料种,畜禽饲料占据了通威农牧的半壁江山,近年来也取得了长足的发展。巨大的上升空间和发展基础,使得通威畜禽营销完全有理由在2018年实现强势突破。

通威畜禽强势突破有“七胜”

通威股份总裁助理兼营销总监喻明波作专场报告,阐述通威畜禽发展前景

本报通讯员 贺茜 记者 李天宇

遥想三国,曹魏谋士郭嘉一篇著名的“十胜十败”论,全面分析了曹袁大军之间的优劣,振奋了曹魏士气,成就了以弱胜强的“官渡之战”,助力曹操成为中原霸主!

再论今朝,面对严峻残酷的畜禽市场逆势,通威股份提出畜禽强势突破的“七胜论”,条理清晰地剖析了未来畜禽发展方向,指出了通威畜禽取得发展所具备的“天时、地利、人和”,为通威畜禽的崛起指明了前路!

2017通威股份畜禽科技营销年会上,通威股份总裁助理兼营销总监喻明波以《科技强信心 狼管铸高效》为题作专场报告。喻总指出,通威将持续不断强化技术、生产、服务等资源支撑,有基础、有保障、有标杆、有空间、有工具、有方法、有榜样、有人才、有大奖……2018畜禽强势突破,有理由!



2017通威股份畜禽科技营销年会,参会精英共话通威畜禽未来



通威股份总裁助理兼营销总监喻明波作专场报告

家庭农场将成为中国养猪业的主力军

在专场报告中,喻总表示,纵观畜牧行业近年发展趋势,业内优秀企业纷纷布局生猪产业链,规模猪场不断扩大规模,通过自建饲料厂或选择饲料企业代工、兼并等方式降低成本。加之散养户“断崖式”退出,经销商呈现“空心化”,销量不断萎缩,优质经销商合作条件愈发水涨船高,饲料企业市场开发乏力成为常态。饲料营销到底还能做多久?

有分析认为,10年后,家庭农场的占比会保持在60%以上,散养户减少到20%以内,家庭农场无疑将成为中国养猪业的主力军。

究其原因,首先,环保压力长期存在,“粪污还田”是粪污处理最有效方式;分散型、中小规模的家庭农场完全可以做到“种养结合”,通过“粪污还田”变废为宝。

其次,在品种、营养和环境都差异不大的前提下,养猪效益多少完全取决于人工成本、系统管理和责任心。家庭农场几乎都是老板亲自养猪,完全解决责任心和人工成本。同时,生猪头均利润将不断下降,最终维持在200元/头左右(自繁自养)。掌握养猪技术的、彻底解决资金问题的“代养户”,为了获取最大化的利润,不断脱离代养公司,成为“家庭农场”。

家庭农场的长期存在,使得饲料营销人员大有可为。饲料营销的关键逐渐倾向于满足家庭农场的需要,即做好品种改良、圈舍改造、系统管理、融资保险和买卖猪只等增值服务。通过协助养殖户提升管理水平的一系列增值服务措施,企业将为养殖户带来相当于饲料促销10倍的效益。

七大理由助力畜禽实现突破

喻总表示,通威畜禽突破的第一大理由是,畜禽饲料销量有基础。通威股份饲料增长速度快,畜禽饲料销量进入全国排名前20位,已经超越全国部分专业化畜禽饲料大型集团企业。

第二大理由是,专业化畜禽饲料生产有保障。通威股份旗下拥有专业公司、专用生产车间、专用生产线、教槽料集中生产,全方位确保通威产品质量。专业畜禽饲料厂有长春通威、廊坊通威、山东通威、巴大宝鼎等;拥有畜禽专用生产车间的公司有四川通威、海南通威、高明通威;拥有畜禽专用生产线的公司有重庆通威、西安通威等。2018年,股份规划教槽料集中在蓉味通威生产,真正做到教槽料专线生产,确保产品质量。第三大理由是,海南通威作

标杆。海南通威猪料销量逆势增长,提前五个月超额完成公司年初提出的挑战目标,牢牢占据海南市场主导地位及行业话语权。通威股份将以海南通威为标杆,总结、学习其成功经验并在众多畜禽饲料分子公司间复制推广。第四大理由是,通威“333”差异化养殖增效模式“做工具”。通威目前已形成以科技力量为支撑的增值服务体系,研发并应用饮用水处理系统及通威干雾灭菌机等设备,推广“333”差异化养殖增效模式,均取得了较好成效。第五大理由是,“营销四会”和“管理四会”方法。营销四会即招商会、333标杆招商会、效果发布会、客户培训会,关键在于强调一对多,将营销工作做在会前和会后,盯准关键目标,坚持一定

会有好结果。管理四会指营销旬例会、营销月例会、标杆观摩会、市场诊断会,关键在于会议必须解决问题,形成“行动改善计划”,人人盯死目标,为目标找方法。第六大理由是,管理干部提升效率作榜样。各片区建立了“总经理工作日报群”,方便了片总及时关注和督导总经理的日常工作;总经理下市场时间大幅增加,有利于市场拓展,为团队做“榜样”;总经理敢于管和“狠心管”,大大提升营销团队的工作效率。第七大理由是,畜禽专家的引进。通威股份2017年引进精细化管理专家,邀请在畜禽饲料营销方面经验丰富的管理人才加入通威,在降低生产管理成本的基础上,增强通威产品和人才竞争力,助推畜禽营销实现大突破、大发展。

三强联手

畜禽研究所联合动保所、三新药业,通过产学研联合攻关,构建了现代家庭农场科学养殖技术体系,形成了全方位营养+保健的“333”差异化养殖增效模式。在全方位营养强化研发方面,畜禽所瞄准家庭农场养殖痛点,围绕母仔一体及安全、高效、优质猪肉生产,研发三大王牌技术,强势助推养殖效益提升。

三大技术王牌

“断奶专家”,助力仔猪健康成长;
“生育帮手”,核心技术提升母猪生育水平;
“营养快车”,技术全程调控,产出优质猪肉。



畜禽研究所多项研究成果获得四川省科技进步奖

A 模式升级

研发产品达国际领先水平

基于目前生猪行业形势的快速变革,以及为客户创造价值的核心理念指导下,为突破限制生猪产业发展的技术瓶颈,由通威股份畜禽研究所牵头,联合动保所、三新药业,通过产学研联合攻关,对各关键环节进行了研究,创新性的提出了解决方案,构建了现代家庭农场科学养殖技术体系,形成了全方位营养+保健的“333”差异化养殖增效模式。在全方位营养强化研发方面,畜禽所瞄准家庭农场养殖痛点,围绕母仔一体及安全、高效、优质猪肉生产,研发三大王牌技术,强势助推养殖效益提升。

针对乳仔猪尤其是弱小仔猪早期死亡率高、生长发育迟缓的行业痛点,通威股份畜禽研究所结合多年技术成果积累,成功申报四川省战略性新兴产业项目,投入1500万经费开展“乳仔猪营养强化系列饲料培育与产业化示范”,成功实现PSY增加1头,断奶增重500克以上的养殖目标。

通过系统研究仔猪肠道发育规律和免疫力,开发出幼龄仔猪人工乳、教槽料、发酵

在国内首先提出一整套提倡防重于治、养防结合的综合解决方案——通威333差异化养殖增效模式,确保“消毒+保健+防疫”的成本小于治疗,效益大于治疗,达到养殖增效的目的和成果。

从“解决环节问题”上升到“搭建系统工程”

通威股份紧紧围绕人工乳产品“旺仔宝”作为核心,打造了“7天大胜(断奶7天不掉膘)”和“8080技术”(80日龄体重达80斤)的前期营养方案,在全国及东南亚近40家分子公司进行全面推广。市场反响热烈,旺仔宝产品六大功效:“断奶不掉膘、抓猪抗应激、奶水替代品、诱食助教槽、弱仔变强仔、病猪促健康”得到市场一致认同,被形象称为“断奶专家”。通过对教槽料200及保育料210的持续研发和技术迭代,教槽料获得“中国好猪料-乐斯福杯——十大最具潜力乳猪料品牌”。

通威股份在原有的营养方案基础上,通过全面整合技术,将生猪养殖从“解决环节问题”全面上升到“搭建系统工程”,于2017年在国内首先提出一整套提倡防重于治、养防结合的综合解决方案——通威333差异化养殖增效模式,确保消毒+保健+防疫的成本小于治疗,效益大于治疗,达成三少——少虫害、少肠病、少应激,三多——多生、多活、多长,从而升级传统饲料营销模式,实现企业和养殖环节双赢。

三强联手 缔造猪料 技术王牌

通威股份整合畜禽所、动保所及三新药业强势技术资源,实现产品+养殖技术+管理的有效结合



通威股份畜禽研究所研发团队合影

B 广泛合作

畜禽所集成多年母猪料研发成果,和四川农业大学以“产学研”合作形式开展研究,建立了“营养调控母猪胚胎存活与发育关键技术”。保证胚胎存活、发育良好,使仔猪具有适宜的初生重和较高的初生活力,成功开发了高效妊娠母猪料。

“产学研”成功孵化全程营养技术方案

我国母猪存栏量近4000万头,年出栏育肥猪7.08亿头,平均PSY仅为17头,约只有养猪发达国家生产水平的一半。母猪生产性能的充分发挥,是提高我国生猪产业水平的关键。

畜禽所从提高母猪胚胎成活率、泌乳力和发情表现,降低母猪便秘发生等关键点入手,和四川农大以产学研合作形式开展研究,建立了“营养调控母猪胚胎存活与发育关键技术”,根据妊娠期母猪生理发育及营养需求特点开展针对性研发,充分考虑妊娠期营养来源、功能性需求,满足母猪维持和胎儿发育所需的特殊营养结构、功能性添加物,保证胚胎存活、发育良好,使仔猪具有适

宜的初生重和较高的初生活力。

结合相关技术 构建一体化营养方案

畜禽所成功开发了高效妊娠母猪料,产品能显著改善胚胎存活与发育,年产活仔数平均提高25%,出生重平均增加275g,弱仔发生率降低40%,出生体重窝内变异CV值减少30-50%,母猪分娩健仔数提高1-1.5头,母猪生产性能达到国际先进水平,生产效益比国内总体水平提高20%以上。结合新生仔猪营养强化技术,构建了完善的母子一体化营养方案,针对对生猪养殖的关键问题,创新性地提出全程营养的技术方案;其核心技术“营养调控母猪胚胎存活与发育的机理及应用”,获得四川省科技进步三等奖。

开发多款功能套餐 实现价值创造新模式

动物保健方面,畜禽所联合动保所及三新药业,围绕养殖过程中保健关键点,结合通威全价料的营养特点针对性设计了保健产品套餐,改善母猪繁殖力、提升猪群整体健康水平,实现产品模式、效果、效益再升级。

畜禽健康养殖技术是各企业猪料方面研究的重点和难点,也是决胜市场的重要措施。目前,在一线养殖现场普遍存在盲目使用抗生素的情况,一定程度上导致养殖业耐药性问题,超量、不对症抗生素的使用,破坏了肠道健康菌群平衡,对动物健康容易造成负面影响,导致后续生长受到影响,同时对食品安全问题更是突出的压力。为此,畜禽所联合动保所、三新药业,针对养殖过程中的保健关键点,研发了“少虫害、少肠病、少应激”的“3少”动保产品模式,联合使用驱虫药、植物活性成分、微生态制剂,具有绿色健康无残留的特点,符合动物健康养殖的行业趋势。结合通威全价料的营养特点,显著减少病害、建立肠道微生态平衡,有效提高动物整体健康水平和生长成绩。

同时,畜禽所联合动保所开发了“乳多多”和“多子多福”全植物活性成分功能包,搭配通威母猪料,创新性形成母猪功能性饲料套餐,强化母猪泌乳力和发情表现,提高母猪繁殖性能;率先在行业推出基于“母仔一体”先进理念的母教保全方位营养套餐,实现养殖核心环节的模式创新和效益增加。

通过“333”模式落地,整合畜禽所、动保所及三新药业强势技术资源,构建基于全方位营养强化+动物保健的系统养殖解决方案,实现产品+养殖技术+管理的有效结合,改变传统饲料营销模式,变革原有的以产品为主营销模式,重新构建以价值创造为核心的产品模式,为养殖户增效,实现企业和养殖环节双赢。



通威致力于实现价值创造新模式,让养殖户和经销商倍感信心

C 系统研究

畜禽所就国内生产条件下生猪营养需要、肉质强化、原料营养价值评定、抗生素替代技术、保健产品开发等方面开展了系统研究,集成高效、优质、安全的商品猪生产营养技术。

集成高效安全技术 建立精准方案

畜禽所就国内生产条件下生猪营养需要、肉质强化、原料营养价值评定、抗生素替代技术、保健产品开发等方面开展了系统研究,集成高效、优质、安全的商品猪生产营养技术,建立了商品猪肉质强化、营精准供给及养高效利用的全程技术方案,推动了行业往健康、高效的方向快速发展。

创全程营养改良技术 获国家专利

猪肉品质和生产效率与全程营养、饲养

管理及品种有关。通过分析仔猪肌肉发育和肉质差异的重要分子机制,构建了调控猪肉品质的全程营养需要参数,该项技术率先应用全程营养理念,完全依据肉质形成的发育规律,创制了全程营养改良技术及相关产品:仔猪料及强化大猪料,在料比低、长势快的基础上,实现了屠宰率和猪肉品质的提升;针对长期以来,外种猪肉品质差、肌肉脂肪不足、肉质发白、滴水损失高等关键问题,具有显著的改良效果。目前已形成相关国家发明专利2个,应用该成果技术后,猪肉生成量增加约1.5%,饲料报酬改善13%,眼肌面积增加14%;肌肉脂肪含量达3.5-4.0%,肉质明显改善,猪肉分级与同类相比增加1-2级。

新闻链接

我国是世界第一养猪大国和猪肉消费大国,猪肉消费量占世界52%,近3年我国猪肉消费量维持在5600万吨左右。但与生猪养殖发达国家相比,我国养猪业技术、管理水平普遍落后,母猪繁殖性能低、仔猪早期营养与保健体系不完善,制约了我国养猪业实现健康、高效生产的目标。

近年来,随着生猪产业供给侧改革、环保措施的推进,生猪养殖结构发生了快速转变,一条龙企业迅速扩张伴随着散户的快速退出,而家庭农场占据了效率和环保的优势高地,必将在未来的产业发展中占据重要地位。作为未来产业生产主体的家庭农场,相比于大型一条龙企业,缺乏研发和技术积累方面的优势,客户需求已从单一的饲料转变为“产品+技术+服务”的一体式可执行方案。

(本报通讯员 祝丹)



安全、高效的产品效果深得市场追捧



通威动保产品以及“通威333”差异化养殖增效模式”相关产品

行业重磅 万众瞩目

通威股份获“2017 中国畜牧饲料行业十大时代企业”殊荣

本报讯(通讯员 贺茜)2017年12月9日,第十四届中国畜牧饲料科技与经济高层论坛在成都隆重开幕,来自全国各地的大型综合性农牧企业高管、创业新星、农牧类科研院所专家学者、各省市畜牧与饲料管理机构领导人及行业精英参加本次盛会。通威股份作为本次活动战略协办单位,在主会场外中心地带设置展位,以视频和画册形式展现绿色农业和新能源双主业协同发展成果,通威股份郭异忠总裁出席并参与专题论坛。



通威股份郭异忠总裁荣获“2017中国畜牧饲料行业十大杰出CEO”



通威股份获“2017中国畜牧饲料行业十大时代企业”

高峰对话 / 通威“渔光一体”发展前景广阔

本次会议以“新形势、新理念、新战略、新模式”为主题,就中国畜牧饲料产业“怎么看”、“怎么干”、“干什么”等重要理论和现实问题进行深度探讨。会议开幕式由中国林牧渔业经济学会饲料经济专家委员会理事长蔡辉益研究员主持,全国畜牧总站站长、中国饲料工业协会秘书长杨振海、四川省饲料工业协会会长陈代文教授等为大会开幕致辞。

通威股份郭异忠总裁受邀参与专题论坛环节,与业内众多知名企业负责人探讨

2018中国畜牧饲料产业发展趋势,并在“重构中国畜牧饲料企业竞争优势”高峰论坛中分享了通威绿色农业和新能源双主业战略布局,解读“渔光一体”商业模式发展前景。郭总表示,通威积极布局新能源产业板块及农牧产业链,正朝着打造“世界级清洁能源公司”及“世界级安全食品供应商”的愿景而努力,以智能化、设施化的“渔光一体”为例,手机养鱼操作简便,通过网络就能对养殖过程进行实时监控。

探讨未来 / 通威研发将专注创新 追求安全品质

在随后进行的“畜牧饲料关键技术创新”论坛上,通威股份总裁助理刘辉芬与众多专家学者探讨未来五年中国畜牧饲料科技重点研发领域需求指向,并表示通威未来三至五年,将专注养殖模式创新,解决水产品安全问题,围绕“渔光一体”商业模式实现“鱼、电、环保”一体化大丰收。据了解,作为中国乃至全球唯一一家同时涉足农业和新能源光伏产业的龙头企业,通威融合双主业优势,全球首创上可发电、下可养鱼的“渔光一体”模式。每亩“渔光

一体”池塘每年可输出5万度-10万度电,相当于每亩每年输出10吨-30吨石油的等效能量,养殖户每亩年产值是原来传统养鱼的3-5倍,高的可达5-10倍,实现了国土资源的立体开发。

在当晚举行的“中国畜牧饲料行业颁奖典礼”上,受评审委员会专家组公开评审及推荐,通威股份被授予“2017中国畜牧饲料行业十大时代企业”称号,通威股份郭异忠总裁荣获“2017中国畜牧饲料行业十大杰出CEO”。

通威股份 荣耀 2017

● 4月,2017中国水产科技大会颁奖典礼在成都隆重举行。通威股份荣获“2017中国水产科技年度十大杰出企业”、通威股份技术中心荣获“2017中国水产科技年度突出贡献奖”、通威股份荣获“2017中国水产科技年度卓越创新奖”;通威股份郭异忠总裁荣获“2017中国水产科技年度十大杰出人物”。

● 8月,2017上市公司价值投资·中国资产管理高峰论坛暨中国上市公司价值评选颁奖典礼在杭州隆重举行。通威股份荣获第十一届中国上市公司价值评选“中国主板上市公司价值百强”殊荣。

● 8月,第十九届中国上市公司金牛奖颁奖典礼暨高峰论坛在贵州隆重举行,通威股份一举斩获三项“金牛奖”殊荣,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席荣膺“2016年度金牛创富领袖”,通威股份常务副董事长荣获“2016年度最佳投资者关系管理者”,通威股份被评为“2016年度金牛投资价值150强”。刘主席是饲料及光伏行业上市公司中唯一获得此奖项的企业领袖。

● 10月,四川省饲料工业协会30周年庆典在成都举行,十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席荣获“四川十强饲料企业”殊荣,通威股份副总裁兼技术总监张璐荣获“科技人才奖”。

● 11月,“2017第六届中国上市公司领袖峰会暨2017中国上市公司口碑榜颁奖典礼”在成都盛大召开,通威股份获得“中国上市公司口碑榜·最佳董事会”荣誉奖项。十一届全国政协常委、通威集团董事局刘汉元主席荣获“中国上市公司口碑榜·最佳董事长”奖项。

● 12月,中国畜牧饲料科技与经济高层论坛在成都举行,通威股份郭异忠总裁荣获“2017中国畜牧饲料行业十大杰出CEO”荣誉称号。

德阳通威召开 2017 年水产经销商年会

本报讯(通讯员 丁启燕)2017年12月26日,德阳通威2017年水产经销商年会在绵阳顺利召开。绵阳市水产站站长陈显友、绵阳市水产站站长潘成清、通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰、华中农业大学教授、享受国务院特殊津贴专家陈昌福博士、通威设施渔业工程研究所所长梁勤明、通威股份特种饲料分公司总经理匡小玉、德阳通威总经理文加林,以及来自成都、德阳、绵阳、广元、南充等地区养殖户、经销商朋友150余人参加本次盛典。

通威设施渔业工程研究所所长梁勤明讲解了运用先进的渔业设施实现科学的饲养管理,并围绕如何使得水产养殖优质、高产、高效作了详细分析。同时,会议期间探讨德阳通威水产客户“培育、帮扶、共同成长”的具体措施,并讲解如何实现融资担保、降低资金风险等热点问题。通威股份华西一区技术总监何雷从配方设计、原料采购、加工工艺等多个环节入手,提振客户对通威产品的使用信心。

随后,德阳通威总经理文加林以“水产养殖行业未来发展趋势”为题作重要主题报告,并提出德阳通威2018年将从“聚焦产品提升、聚焦持续客户转型、聚焦模式再造与提炼”等三个方面聚焦。

会议期间,宋总对本次年会获奖嘉宾表示祝贺,并表示,生产经营中,如没有环保、食品安全,未来将会寸步难行。选择产品和先进的养殖技术也是养殖的重要环节。

在全体成员的共同努力下,此次年会圆满举行,为2018年德阳通威的市场营销工作奠定了坚实的基础。

长寿通威提前完成 2017 年销量任务

本报讯(通讯员 易泽平)2017年以来,随着环保的压力加大,畜禽饲料公司迎来巨大挑战。在重庆周边饲料企业销量持续下滑的情况下,长寿通威提前1个月完成2017年销量任务!长寿通威全体员工团结一致,乘风破浪,实现了逆势增长,持续深入开展精细化管理工作,内务管理取得了较好的成绩。

2017年初,长寿通威总经理顾勇就提出,2017年是通威的价值年,并要求所有部门一切的工作必须以价值贡献为导向,通过与各部门签订全年目标任务的方式,确保目标明确、措施执行到位,做到人人身上有责任,人人身上有指标。通过近1年的努力,各部门顺利完成分解目标。市场在稳定猪场直销的同时大力发展网络市场,已取得初步成效;2017年无安全事故发生,无质量事故发生,同比生产费用大幅下降,投入产出比持续提高,产品质量稳定,在本区域逐步形成了良好的口碑。

进入崭新的2018年,长寿通威将在管理总部的大力支持下,团结一致,共同努力,做好精细化管理工作,实现新的目标!

昆明通威提前完成 全年销量任务

本报讯(通讯员 刘翠娟)近年来,随着市场经济的高开低走,饲料行业迎来挑战。在各大饲料企业销量持续下降的颓势中,昆明通威提前60天完成2017年销量任务!乘风破浪,昆明通威上下达成共识,把来之不易的60天作为黄金备战期,持续深入开展各项工作,以崭新姿态迎接2018!

昆明通威在一线市场展开“模式引领,价值共赢”培训会、知识技能竞赛、2018营销拓展等一系列活动,让市场人员以绝对的自信和专业的技能武装自己,全面做好迎接2018新挑战的准备。

生产方面,由四川通广建设有限公司承建的昆明通威饲料有限公司新建工程建设项目——年产10万吨膨化料生产线已于2017年11月8日开工建设,预计2018年4月投产。本次新建项目在原有生产线基础上,根据公司生产实际需要,增加和改进了生产线,在未来的生产中,将做到效率更高、品质更好、供给更及时,为市场做好后方保障。

苦练水产精兵 全力征战今春

通威股份各战区,各分、子公司开展水产技能大比拼,以饱满激情迎接 2018



通威股份华西一区、二区水产冬季大练兵培训会参会人员合影

华西一区、二区召开水产冬季大练兵培训会

2017年12月2日-3日,通威股份“华西一区、二区水产冬季大练兵培训会”在四川通威顺利召开。通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰、通威股份华西二区总裁成军和、通威股份市场营销部副部长贾光文、通威大学执行副校长张红缨等领导应邀出席,来自片区公司的100余位水产营销将士共同参会。

会议期间,通威大学讲师向参会人员分享了关于直销、渠道转型、扎根终端、水面运营、高档料以及动

保高效推广等课件,指出营销工作需做到以客户为中心,为经销商及养殖户提供优质的产品和服务,提升其效益。为奋战在一线的营销战士们分析了当前市场现状,指出解决思路。

学员们在各个演练环节学以致用,围绕直销痛点和高档料等课题展开积极讨论并踊跃发言,课程回顾知识竞赛环节将本次培训会推向高潮。此次培训课程内容从各方面阐释了营销思路与营销技巧的重要

性,指明了如何成为出色营销人员的途径,并再次解读模式引领,传达了通威股份2017水产科技营销年会精神。

宋总作总结讲话,要求所有参训人员要注重理解吸收、学以致用,并将培训成果有效转化,将所学知识和技能转化为市场开发维护的得力工具,在标杆的示范带动下,狠抓动保帮扶经销商稳步经营,有效帮助用户提升效益,彰显通威品牌价值,真正实现高效营销、高效经营。

河南通威举办营销精英服务技能大比拼

2017年12月1日,河南通威全体营销精英齐聚公司进行服务技能大比拼活动,旨在提升营销人员在终端工作中的技术服务水平,决胜终端,实现2018年河南通威销量大爆发。

技术服务部首先围绕鱼病检测流程及各组织器官识别方面的理论知识展开培训,并邀请经验丰富的技术娴熟的业务精英黄立平进行标准

的解剖流程演练,包括如何观察鱼体表、取鳃丝、解剖鱼体、到内脏分离、鱼皮和肌肉分离与鱼鳃解剖。随后,参训人员按照三人一组对鲤鱼、草鱼、鲫鱼等河南地区主要养殖品种进行解剖实操,显微观察鳃丝有无异常和寄生虫,识别各组织器官,并将其放入对应的名称区域内,实操要求解剖的组织器官完整并找出

有无异常。通威股份华北二区总裁余仕华、河南通威总经理宁军赴实操现场进行指导,最后由宁总和水产服务部经理董旭峰现场评判。本次活动从理论和实践两方面提升了业务精英的终端服务技能,为实现2018年河南通威大爆发提供有力的营销服务技能保障!

华南二区宾阳通威举行生产技能比赛

为提高员工的岗位技能,营造“比、学、赶、超、帮”的良好团队氛围,促进生产效率的提高,降低生产能耗,宾阳通威生产部于12月2日举行2017年冬季“大练兵”生产技能比赛。

本次比赛紧贴实际,注重实效,根据车间分工设置了8个比赛项目,分别为:解包投料赛、叉车技能赛、制粒工技能赛、接料封包赛、膨化工技能操作赛、机修工比赛、原料卸货速度赛、成品装货速度赛。

比赛正式拉开帷幕,各项项目的参赛者大展身手,每一项比赛参赛者都带来不一样的惊喜,部分新员

工熟练的身手更是让大家刮目相看。一线操作非常讲究技术的传承和经验的积累,除了自身认真工作的态度和积极性,老师傅的“传帮带”也尤为重要,正是得益于这种互助、勤学苦练的精神,才有宾阳通威整个车间的高效率。

通过本次比赛,员工之间相互切磋生产操作技能,相互交流技术经验,更加强了对操作流程的熟悉度,为公司完成2018年的生产任务打下坚实的基础。

(本报通讯员 徐忠琴 安京京 林梦丽)



通威股份华南二区宾阳通威 2017 年冬季“大练兵”技能比赛合影



通威股份华北二区河南通威营销精英服务技能大比拼解剖流程演练

发展

以越南通威为代表的通威海外公司进入稳健良性发展状态,带动优质代理数量及其销量不断攀升

融合

在“创造价值、成果共享”的指导思想下,海外员工融入了“诚、信、正、一”的通威文化中,更有信任感和归属感

宏观

在越南通威形成稳健规模的基础上,通威的版图正不断向海外片区扩展,通威的全球影响力正日渐增长

共饮一江水 同听雄鸡唱

越南通威第三届代理年会隆重举行,300代理共襄盛举

本报通讯员 贺茜

“越南中国山连山江连江,共临东海我们友谊向朝阳,共饮一江水朝相见晚相望,清晨共听雄鸡高唱”……一首享誉四海的越南民歌,唱出了中越两国山水相连的深厚渊源,更唱出了中越人民睦邻友好的款款深情。

通威股份积极响应国家“走出去”号召,自2009年起先后在越南投产建成5家公司,9年来一跃发展成为越南区域最大的饲料生产企业,业务能力和服务范围覆盖越南全境,有效拉动当地就业,促进企业蓬勃发展。随着中国“一带一路”战略推进,越南通威抓住越南农牧渔业大发展的契机迎来高速增长,助力越南水产养殖行业持续良性发展,时代机遇下两国的合作共赢受到世界瞩目。越南通威充分利用中越良好的营商环境,2017年12月17日,在辞旧迎新之际隆重举行第三届代理年会,诚挚感恩代理的合作支持,围绕“创新发展合作共赢”的主题,在总结与展望中交流、学习、共同进步。不忘初心,砥砺前行,在代理长期以往的支持下,越南通威定将以应变取得营销大突破、销量大增长,成为行业的卓越者,从而共享“一带一路”发展平台所带来的机遇。



参加越南通威第三届代理年会的越南通威管理团队合影

相 / 关 / 新 / 闻

搭桥中亚 乌兹别克斯坦渔业代表团到访通威

本报讯(记者 李天宇)应国家农业部邀请,乌兹别克斯坦渔业联合会第一副主席、鱼类研究所所长库尔巴诺夫率团访华。2017年12月2日,在农业部国际合作司亚非处项目官员刘怡的陪同下,代表团一行到访通威。通威股份副总裁兼技术总监张璐热情接待并座谈。

代表团首先参观了通威(成都)水产食品有限公司,详细了解了通威绿色水产食品的生产、加工等产业发展情况,随后赴位于眉山的四川通威公司,在通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰的热情陪同下,先后参观“通威之路”与现代化的生产车间,查看网箱养鱼还原场景、标志性的第一台生产设备、老厂区艺术沙盘等处。随后,代表团一行进入现代化的饲料生产车间,围绕全自动化饲料加工设备以及集约化的人员配置等生产管理环节进行交流。在参观通威国际中心体验中心和“渔光一体”智能运营中心期间,代表团对通威“渔光一体”模式及智能运维兴趣浓厚。库尔巴诺夫所长对通威“渔光一体”创新模式给予高度评价,并对通威发力技术和模式创新,持续推动农业转型升级的责任感给予高度赞赏。

座谈会上,库尔巴诺夫所长介绍了乌兹别克斯坦的地理位置、自然资源、和渔业产业发展等情况,并表示,目前,乌兹别克斯坦渔业年产量远不能满足国内需求,渔业市场潜力巨大。通威作为全球最大的水产饲料生产企业,拥有世界一流的研究设施和完善的先进技术手段,为水产养殖行业作出了积极贡献。希望通威能以“一带一路”发展战略为契机,把投资发展的目光转向中亚,将饲料生产、现代养殖、疫病防治等先进的经验带到乌兹别克斯坦,实现互利共赢。

张总对库尔巴诺夫所长一行的到来表示热烈欢迎,并表示,通威一直致力于推动全球水产养殖现代化,在对乌方的水产品市场、水产品流通等情况进行考察论证的基础上,通威将充分利用在渔业设施设备、现代养殖技术等方面的优势,与乌方开展广泛、深入的合作,共同推动当地水产渔业发展。

骄人战绩

产品质量稳步提升 销量屡创新高

2017年12月17日-19日,越南通威第三届代理年会在越南富国岛隆重举行。通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福、通威股份副总裁兼越南二区总裁洪睿、越南通威鱼料营销公司总经理张哲勇、越南通威虾料营销公司总经理阮成银,以及越南一区财务总监陈洪亮、人力资源总监唐彭、原料总监汪年林、品管总监陶洪其、水产技术总监黄雄斌、通威股份发展部海外发展项目组项目经理林锐等各职能线路负责人出席会议。本次盛会以“创新发展合作共赢”为主题,邀请来自越南南北各省的近300余位优秀代理,与越南通威上百位员工齐聚一堂,总结越南水产养殖发展现状,展望合作前景,并感谢大家长期以来对越南通威事业发展所给予的支持。

会议上,来自越南胡志明市

行大学的黎沈阳博士应邀到场,为参会代理及越南通威员工分享经营管理的有益经验,帮助大家理解和通威合作的优势所在。随后,通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福以“创新发展合作共赢”为主题作专场报告。陈总在阐释会议主题的基础上,剖析越南水产行业近两年发展现状及通威水产料优势,谋划2018年合作方向及思路,夯实双方合作基础。报告指出,近年来越南通威产品质量稳步提升,市场口碑和影响力不断扩大,销量持续增长、屡创新高。

公司进入稳健良性发展状态,带动优质代理数量及其销量不断攀升,传播养殖技术的培训会议、服务市场的检测服务中心、新近推出的60系列虾功能性产品、光合菌、乳酸菌等动保产品都深受养殖户认可。

定策未来

转型价值营销 和服务营销

陈总表示,越南通威未来将向价值营销和服务营销方面转型,并针对当地鱼虾养殖特点推广365水产养殖模式及生物絮团陆基现代养殖模式,同时,升级虾肝强饲料等功能性产品,引进中国通威更多优质动保产品,提高养殖效益。

公司将新建越南北方水产料车间,促进同塔通威尽快投入运营,解决旺季供应短缺问题,并适时引进通威“渔光一体”模式,实现池塘综合利用、效益倍增。陈总对越南通威未来发展寄予厚望,坚信在得天独厚的养殖条件下,在越南政府对水产发展的大力支持和通威科技力量的强力保障下,诸位代理和公司一定能实现销量和收入的巨大突破!

开疆拓土

签署战略合作协议 进军印度!

2017年12月2日,印度Euroimpex公司负责人Manish Chopra莅临越南通威参观并签署战略合作协议,通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福、通威股份副总裁兼越南二区总裁洪睿、通威股份发展部海外发展项目组组长高杨滨等全程陪同。

Manish Chopra首先参观了越南通威的车间和库房,对公司先进的管理和整齐的工作环境给予了高度评价,他相信通威饲料一定能在印度市场上得到很好的发展。随后Manish Chopra与陈总、洪总就合作相关细节进行了详细的洽谈并签署战略合作协议。越南通威与印度Euroimpex公司战略合作协议的签订,标志着通威饲料正式进入印度市场。



通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福与代理商合影留念



通威股份副总裁兼越南二区总裁洪睿为优秀代理商颁奖

荣誉嘉奖

150位优秀代理获重奖

通过不懈努力,本次受邀参会代理均圆满完成了2017年初设定的销量目标,并屡创新高,为表彰大家一年来的辛苦付出,会议同期举办颁奖典礼,越南通威经营管理团队相继上台,为150余位代理颁发“卓越代理”、“优秀代理”、“忠诚代理”等奖杯及实物奖励。来自茶荣省、后江省的鱼料及虾料优秀代理分别致辞。

为迎合当地风土人情,本次年会特别安排欢迎晚宴和答谢晚宴两场重量级晚会,公司员工精心准备的歌舞节目深受好评,省级电视台主持人和深受当地民众喜爱的歌手轮番登台表演,收获阵阵掌声。代理们纷纷盛装出席,在观赏

精彩纷呈的节目之余,更是积极上台献唱伴舞,将宴会气氛数次带入高潮。

据了解,伴随着中国“一带一路”倡议落地,通威股份有限公司积极响应国家“走出去”号召,利用企业自身的技术、资金、管理优势,努力开拓新兴海外市场。越南通威于2009年5月投产,雇员人数超过400人,主要生产和销售近百个规格品种的红罗非鱼、生鱼、攀鲈鱼、草虾、白虾等水产饲料。越南通威举办代理年会的历史由来已久,每两年举办一次的盛会已经成功举办到第三届,成为展现公司实力和坚定代理合作信心的交流分享平台。



越南通威员工编排表演的精彩节目

新 / 闻 / 纵 / 深

“诚、信、正、一”让当地员工也成了“通威人”

自2009年投产以来,越南通威持续拉动当地经济发展并促进就业,以高质量的产品获得市场肯定,近几年一直保持盈利持续增长的强劲势头。越南通威成立至今,已有400余名雇员,除少数几位管理干部和临时储备干部之外,97%都是当地员工。中越两国国情不同,法律法规也存在较大差异,崇尚自由幸福的当地人一度无法适应中资企业引入的竞争机制、淘汰机制等规章制度。为此,越南通威将股份公司规章制度根据当地实际予以调整,并利用新人人职培训、升旗仪式、节日活动等契机宣贯企业文化,使

得“诚信正一”深入人心,逐步让大家的思想趋于一致。人行部副经理阮氏泉已经在越南通威工作了9年时间,从最开始的不理解和害羞,到现在可以大声自豪地唱出通威歌,她说自己早已经是一个真正的通威人了。

“公司对越南员工充分信任,并在各种制度的执行和待遇方面一视同仁,我们没有中越之分,只有一个平等的通威。”通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福表示,公司帮助当地员工增加收入,提高专业技能并获得发展,各项制度公平、公正、公开,员工也逐渐产生了信任感和归属感。

大胆任用当地员工 共享发展成果

通威在海外发展速度不断加快,从9年前仅有越南通威一家公司,到近年来先后在越南海防、和平、前江、同塔等越南境内共建有5个公司,以及孟加拉、印尼等国家和地区投资建厂,通威在海外的发展平台越来越广阔,优先使用本地员工成为常态。

“在海外工作,稳定压倒一切,我们一直奉行创造价值、成果共享”,据陈总介绍,为便于市场一线开展工

作,除越南通威鱼料营销总经理张哲勇外,从虾料营销公司总经理阮成银到各分部经理,市场营销团队负责人亦全部启用越南当地员工。不仅如此,公司还为员工制定了完整的职业生涯规划,从业务员到片区经理、分部经理,再到总经理,部分优秀的片区经理还可晋升为经理助理。职业生涯再上一个台阶之后,员工收入也随之增加,并一举打破了管理层全数采用中方员工的惯例。

多管齐下 应对差异化竞争

在越南布局的大型饲料集团日渐增多,市场竞争集中于以发展全产业链为代表的系统实力竞争。越南通威另辟蹊径,在各地建立9个检测服务中心,配备24名化验员和服务老师,为养殖户解决问题,选择以服务为主的差异化竞争道路。在当地中资饲料企业中,通威以服务创造效益,获得了价格最高、折扣最低、拖欠最少的口碑,同时,通威虾肝强饲料等高品质饲料的功能性产品,获得了市场的一致认可。2016年,越南通威经过多番努力,自建当地第一家动保产品生产车间,光合菌、乳酸菌等调水产品正式投入市场。功能性饲料、动保产品、检测中心等多管齐下,养殖户对通威科技力量的高度认可,使得今年虾料销量大幅增长。

在越南通威两年一度斥百万巨资举办的代理年会上,当地数百位代理和中越两国员工欢聚一堂,共同分享越南通威近年盈利持续增长带来的红利。

清晨六点半打卡,和养殖户一起出鱼……

披星戴月 他们一直在路上!

走近广东通威特种料公司,揭秘这支通威铁军背后的故事

团队群像

他们清晨6点半左右“打卡”,就是为了和养殖户一起出鱼;

他们顶住质疑,一步一个脚印,实现了从常规饲料到特种饲料的完美“转型”;

他们几乎每日披着月光,连夜奔波在一个接一个工作地点,移动办公,移动会议;

他们对待客户如初真心,只为让每一位养殖户的利润最大化;

他们生活在其乐融融的团队里,在一位好“将军”的带领下,开疆拓土,勇往直前。



士气高昂的广东通威特种料钢铁之师

“叮叮、叮叮……”出鱼旺季的清晨,广东通威迎来了陆续打卡的员工。“我们清晨6点半左右打卡,就是为了和养殖户一起出鱼,听取使用了我们通威产品的养殖户的建议、感受,检查食用了通威产品的鱼的养殖状况如何。”这句话,出自广东通威特种料公司营销总经理周志,而他就是“6点半打卡团”的“团长”。按照公司的规定,夏令时早上是8点上班,冬令时早上是8点半上班,虽说是为了和养殖户一起“上班”,但为何能让其团队长时间地坚持下去?

本报通讯员 金倩如

坚韧的个性

无视质疑 拼搏实现“完美转型”

华南地区,特别是广东地区,可谓水产行业的兵家必争之地,市场竞争激烈,不乏特种鱼的养殖,“战场”主要集中在佛山、江门、中山、新会、珠海。为了突破重围,2016年,广东通威特种料公司成立。一切都是新的,对于曾经一直从事常规鱼料的周志而言,是一个巨大的挑战。但是,有着不怕苦、不怕累,勇于拼搏的精神态度,作为广东通威特种料公司营销总经理,即使前路困难重重,周总也坚定不移地完成上级领导予以的重任。



广东通威特种料泥鳅育成配合饲料

新公司、新机遇、新挑战,在招聘团队成员时,也受到了同行给予的不少质疑。“你做常规料的,敢做特种?”周总说,这样的质疑声听了很多回,但是“不忘初心”四个字始终留存在他的脑海中。“我们做特种料的目的是什么?这一点很重要。只有明确目的、不忘初心,才能将想法化为行动。”于是,周总率先发挥示范带头作用,积极向特种料行业的专家取经学习,自主梳理特种料的痛

点、重点,不懂就问,找寻规律,挺过了一段艰难时期。而为人务实,认真负责的态度,也打动了许多应聘者,赢得了他们的信任,团队渐渐成型,工作也渐渐进入正轨。

执着的信念

持之以恒 用心对待每一位养殖户

“江门片区主养泥鳅,泥鳅养殖模式根据销售规格又区分成很多养殖模式。‘小鳅养殖’、‘大鳅养殖’是其中两个比较经典的养殖模式。根据现在行情的变化,适宜推广‘小鳅养殖’模式,但对于习惯养殖大鳅的养殖户而言,他们很难转变思想。因为养殖大鳅一次出鱼后获得的产量、单次利润比较高,这会让他们觉得自己赚得很多!”随即,周总举了一个例子:养殖大鳅,一塘鱼赚了5万元,养殖小鳅,一塘鱼赚了3万,用户一看自己少了两万元,觉着自己亏了,实际上他们没有核算养殖周期和投入的变化。养殖大鳅需要9个月,养殖小鳅需要2个月,这样大鳅一个塘就

只能养殖一批多一点,实际利润就是5万多;但小鳅很容易养殖三到四批,一个塘的实际利润就是9-12万。这是非常可观的,更为重要的是风险低,资金投入少!

周总说,如果把这些算进去,收益的提升就更有竞争力!作为行业工作者,他们很容易理解,但养殖户却不是这样,因此,这就需要他们去努力、去示范,在移动会议上交流讨论,先梳理自己的思路,明白后再去帮助用户梳理。“只有持之以恒地做才能帮助养殖户、经销商实现利润最大化,才能让更多的养殖户、经销商支持我们。只要大家支持我们,其他都不是问题!”周总如是说。



广东通威特种料团队部分成员合影(中为周志)

效率的追求

一次次解剖产品 只为扬长补短

“将产品的诉求表达出来后,需要进一步匹配我们的设计、营销方案。把方案细分成实际动作,形成一个有效的节点,这样便于团队迅速理解和有效执行,可大幅提高团队的工作效率。有了效率保障,自然会有一个一个小目标的达成。每一个目标达成后,我都会鼓励、激励团队成员,从而令我们的士气保持高涨。而这一个一个小目标的胜利,也是一步一步在提高我们产品的诚信度,从而就能够不断地扩大我们的市场份额。”

“认定一件事,就要将它坚持到底并做到极致。”周总及其团队正是抱着这种心态开启了“从零开始”的征程。在推广太阳鱼期间,周总及其

团队每次走完市场后,都会对鱼进行解剖。最初,这种做法让一些成员百思不得其解,为什么总要解剖?实践是检验真理的唯一标准,通过一二次的解剖,让周总及其团队感知到不同产品之间的差异,通过差异再具体分析该如何弥补劣势、发扬优势,得出令人满意的结论。随着一二次的现场解剖,不仅让产品得到了广大养殖户、经销商的认可,也增强了整个团队的信心,鼓舞了士气。2017年5月22日,广东通威特种料营销公司“赢在起跑线·太阳鱼养殖论坛”在广东佛山杏坛成功举办,200余位养殖户自发前往参加会议,养殖户能自发参与,靠的就是周总及其团队认真负责的精神态度。



团队成员第一时间赶到生鱼出塘现场查看养殖效果,用馒头简单充饥

无畏的士气

将军善于提调 士兵敢冲敢闯

周总为人亲和,公私分明。工作上,是团队的领头羊,善于发现队员的优缺点,能为队员的市场调研做出精准细致的分析与见解;生活上,又是团队的好兄弟,亲如一家,团队氛围其乐融融。“属于你的,作为总经理的我一定会帮你实现。有了一定的表彰,精神面貌更佳,工作动力更足,何乐而不为?”周总如是说。

失败乃成功之母。在今年年初推广生鱼苗时,周总及其团队受到了许多人的怀疑和抗拒。由于每个企业对于饲料粒径的理解不一样,饲料本身的大小也会出现一定的差异,因此,广东通威特种料公司作为一个新进入市场的品牌和企业,加上曾有过失败的经历,难免会受人质疑。

“有一次,我和南海片区的叶经理走市场,来到鱼塘,面对养殖户针对饲料粒径的质疑和拒绝,现场就将饲料样品丢进鱼塘里,结果一群鱼随即向饲料游过来,不一会儿就把饲料吃完了。然后我又分了一点样品给养殖户和叶经理,让他们也试试,结果鱼照样聚拢吃食!”

周总说道,生鱼料的市场推广速度明显加快了,于是在例会上就此事对叶经理的工作进行了肯定,同时提出了“饲料粒径是不能决定产品的合适度的,好产品是鱼吃出来的!”的口号。

在推广泥鳅料的时候,周总及其团队也曾一度苦恼过。“因为我们的产品比较单一,相对配套不完善,这时候团队总是看着我们的弱点,一开会就提及,时间久了,销量也没有出现。为此开始组织团队、养殖户、经销商现场进行对比实验,一个鱼缸里同时放两种料,让泥鳅自己选择,结果泥鳅先选择了我们通威的产品,这很有视觉冲击力!通过这个实验,许多养殖户、经销商开始希望使用我们通威的产品,同时,至少在当时,团队忘记了这个‘弱点’问题。”周总说道,会后的几个月,随着销量的增长,他也不断地肯定江门片区杨经理的辛勤付出,“虽然当时没有多少奖金,但是及时的表彰和反馈让团队的效率大幅提升,最为关键的是带动了其他团队的行动!”

未来畅想

作为“新手”,虽经历过挫折磨难,但周总及其团队的拼搏实干、奋发有为让其乘势而上,实现逆转。2017年10月21日,2017通威股份水产科技营销年会的第二天,通威股份郭忠总裁要求全体人员强势聚焦、狠抓实效,在标杆的示范带动下,扬长补短、优化管理、激活团队。周总表示,他和团队将继续坚定信念,鼓足干劲,总结工作成败,寻找产品利弊,以更加饱满的精神,迎战2018年,完成目标,实现团队成员的个人价值与社会价值!

“玩命”的态度

清晨不到六点 就到达鱼塘

在2017年10月21日举行的2017通威股份水产科技营销年会上,十一届全国政协常委、通威集团董事长刘汉元主席提出了“聚焦,凡事可成;散焦,一事无成”的工作思路,要求通威上下统一思想,紧紧围绕“二八原则”,聚势聚焦,扬长短板。

“若特种料产品生产太多,不利于团队检测产品效果,虽然广东通威特种料公司仅成立一年半,但根据以往的工作经验与刘汉元主席提出的‘聚势聚焦’的工作指示,因此,目前

特种料的产品主推生鱼料、太阳鱼料、黄颡鱼料、泥鳅料、塘鲳鱼料,片区也主要集中在顺德、南海、江门。”周总如是说。

思想统一了,行动就会统一。为了帮助养殖户降低养殖成本,养好鱼,实现利润最大化,周总及其团队在夏天的早上六点到,就到达鱼塘,晚上伴着皎洁的月光,又匆匆赶往下一个目的地,这种移动办公、移动会议模式坚持了许久。这是常人难以坚持做到的,而效果也渐渐呈现出来。



广东通威特种料团队成员鱼塘边查看黄颡鱼养殖情况

搞清五件“小事” 鱼儿安全过冬

通心粉社区 金倩如



你问我答

治大国若烹小鲜,成大事必重细节。眼下鱼儿正处于越冬期,除了注意水温、水质、鱼病、饲料投喂方式等等,以下这些“小”事儿咱们养殖户朋友们也必须高度重视起来!

➔ 如何在不使用药品的情况下平安越冬?

大部分药品的效果受水温影响大,低温时效果不明显,特别是活菌制剂等。越冬药品的使用要根据池塘出现的问题具体分析之后再作选择,建议少用活菌制剂,可以使用一些既能解毒除臭又能增氧的动保产品,如通威底改、通威速消和改水解毒宝等,这些产品不仅能有效去除冬季池塘底部蓄积的有毒物质,而且能够增加底部氧气,还能释放热量保护鱼类安全越冬。越冬的池塘,在越冬前做好“改底、消毒、肥水”工作,如使用通威底改(1包3亩)+通威活菌底改王(1包5亩),把握好剂量即可。越冬期间,南方池塘可每隔15-20天使用通威底改、通威速消或改水解毒宝保护鱼类安全越冬。

➔ 鱼越冬时易出现什么疾病?

越冬期间,最容易发生水霉病和赤皮病,主要原因就是外伤没有及时处理造成的,主要还是做好预防工作,在越冬前做好消毒工作。

➔ 越冬时,能直接使用叶轮增氧机增氧吗?

建议不要长期大范围充气或直接使用叶轮增氧机,因为各种鱼类对低温和低氧的适应力是不同的,如多数鲤科鱼类在0.5℃以下会冻伤,小于0.2℃时开始死亡。正常情况下鱼会在中下层较高水温停留,当长期较大范围利用增氧设备时,水体整体温度下降,不利于安全越冬,所以大范围充气和直接用叶轮增氧机只适用于应急,而不适宜长期使用。在北方地区,水面结冰期,当打开冰眼时,如果发现冰眼处有浮游动物,则应立即开动增氧机进行增氧。

➔ 待到成功越冬开春时,养殖户还需注意什么?

开春后,因越冬期间鱼类集中在水体底部,底部水体的环境相对较差,所以首要工作是对水体底部环境的改善,但最好不要大排大放,因环境差异大,应激死亡会加剧,可先使用温和的改底药物如通威底改改底;由于鱼停食时间长,鱼体的消化系统需要调整,少量投喂优质饲料,如通威“鱼冬健”、“活力健”,快速修复肠道,恢复消化系统。

➔ 拉网时鱼体会发红,卖鱼时不太美观,这需要怎么解决?

鱼体发红首先要注意是否是鱼类肝胆问题。解剖鱼体,观察是否有“白肝、花肝”。治疗方法:1.内服添加通威氟苯尼考+肝胆舒灵+三黄散;或者投喂通威胆汁力;连续投喂7天,每天2顿。2.注意改底药物使用,一般和改底效果有很大关系,建议越冬前使用通威底改(氧化性底改)15天一次处理。

低水温季怎么预防水霉病

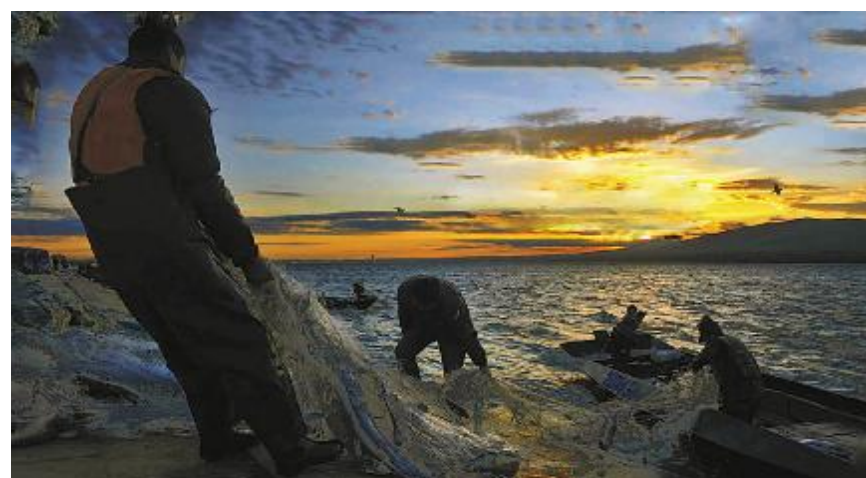
防治常识看过来

连云港通威 李文林

水霉病主要发生在23℃以下的低水温季节,刚移入越冬池这段时间最易暴发水霉病。发病原因是由于低温秋、冬、春季,由水霉真菌感染引起。机械损伤个体、鱼虫寄生个体、免疫力低下营养不良弱个体等属于易感染群体。

疾病出现的症状有,水霉不感染健康无损的鱼体。但操作、运输过程中不慎造成鱼体的受伤,或由于低温造成冻伤,或因寄生虫、细菌等感染造成原发病灶时,水霉孢子就会乘机侵入鱼体,在受伤或病灶处迅速蔓延、繁殖,长出许多绵毛状的水霉菌丝。由于霉菌能分泌一种酵素分解鱼的组织,鱼体受到刺激后分泌大量粘液,病鱼开始焦躁不安,运动不正常,菌丝与伤口的细胞组织缠绕粘附,使组织坏死,鱼体负担过重,游动迟缓,食欲减退,最后瘦弱而死。

从以下七个方面可以达到很好的预防效果:越冬池要严格消毒;加深水位,水位保持在2.5米以上,水色要做浓;鱼种捕捞,搬运过程中尽量避免损伤;有条



件可加咸水或泼洒海水晶(250斤/亩),最好使池水有5‰的盐度;水温低于21℃时避免搬动鱼,如有搬动或刮鱼,应该使用聚维酮碘消毒(使用浓度1.5ppm);注意使用驱虫药,防止因寄生虫寄生伤口感染诱发水霉病;水温低于23度时可使用五倍子、毒消净、菌毒宁、硫醚沙星、水霉净等药品进行水体消毒。

如果出现了水霉病,可以通过水霉净(二-2-丙基三硫醚)0.3ppm全池泼洒,第二天使用菌毒宁(含量10%)1.5ppm全池泼洒,隔天再按以上步骤使用一次,或者用0.3-0.5ppm的复合碘全池泼洒,连用两次,可起到很好的疗效。

养殖人

高位池养虾 1.7亩塘赚40万

湛江海壹 全金彪

来自广东电白的蔡老板是湛江海壹的客户,今年海壹模式(海壹种苗+海壹饲料+海壹动保)为他实现了对虾养殖的荣誉征程,使得蔡老板成为本地小有名气的对虾养殖能手,并提振了当地养殖户们的对虾养殖信心。更难能可贵的是,在他的影响带动下,附近养殖户一起搞起了冬棚养殖。

四个步骤

蔡老板的塘有1.7亩,是7月31日放苗,苗种系42万亩海壹种苗,总用料量达18020斤,出虾总量为15047斤,饲料系数1.2,保苗率为84.5%,总收益达50余万元。

回顾养殖过程,蔡老板讲出了四个关键步骤:首先是坚持放品牌苗、一代苗,本造虾投的是海壹苗,投苗密度按25万/亩,没有过高产追求的预期,按换水量条件(每天可换30公分水)来合理规划;其次是苗期坚持投喂虾肝强饲料A系列保肝护肠,至虾上料台稳定至肝包膜以育完全后转海壹草虾料;再次,坚持用活菌调水稳水,养殖全程使用进口复合菌——海壹卫兵扩培使用,菌数高,活力好,且成本低。在使用菌类扩培时遵循了少量多次的指导原则。中后期也使用了海壹动保新产品肝肠健,中后期隔天用肝肠健拌料一餐,按20%比例,用下来四十来天,感觉诱食健肠效果明显,能提升饲料消化利用率,辅助调水稳

水,与市场同类发酵生物料确实不一样;最后,注重增氧排污,1.7亩塘配备4台1.5千瓦水车式增氧机,全天候开足增氧。底部排污有两极排污的设计,保证在幼苗期也能排污通畅,不担心排走苗,养殖中后期排污工作做得勤。

三个关键点

蔡老板说,选用体质一代苗,生长快,缩短养殖周期,能降低不少风险。始终将饵料营养放在第一位,坚持使用优质饵料,虾苗只有吃得好,才能长得壮,长得快又好,缩短养殖周期,回避风险。优质饵料不仅选材好,消化率高,营养全面,关键是能提升对虾体质增强抗病能力。冬棚虾养殖尤其要选择能量足、营养含量高的功能性高档饲料,虾肝强饲料应成为首选。

把控好养殖水质管理核心——溶氧,无论是机械增氧、底排污、投入动保,都是为解决水体溶氧的问题。必须合理使用动保产品,据自身池塘条件(如换水量、排污能力、增氧配备等),合理使用饲料企业配套的动保产品,货真价实,不乱用、不滥用,回避风险。

最后,仍将非常重要,但不是每个场都能做到的一个养殖成功关键:管理在前,技术在后!养虾是个精细活,要勤巡塘,勤于检查料台,观察水质及排污情况,提前发现问题及时处理才能彰显技术。



大棚白对虾 3个月赚20多万

苏州通威 蔡春洋

孙老板是上海南汇人,大棚养殖面积20亩,8月21日抓海壹苗110万尾,亩产达600斤以上,净利润达20多万元。

孙老板是苏州通威的核心示范户,在养虾方面有自己独到的见解,经过沟通与交流,他总结出以下两点:首先要选择品牌公司提供的虾苗与饲料,在这个大环境极为不好的情况下,选择大公司更为稳妥,通威在上海市场占据了近10年,市场口碑也一直很好,在养虾的环节上,有时选择大于养殖技术。通威的海壹苗+通威虾肝强饲料的模式,也得到了广大养殖户的认可,选择通威就是

选一份保障;在养殖方面,溶氧是贯穿整个养殖的核心,如何把握好水体的藻菌平衡是关键。虾其实和人一样,有好的虾苗和饲料,更需要一个好的环境,同时这个度是很难把握的,这也是广大养殖户每年养殖的优胜劣汰所在。今年他在调水方面也用的是通威调水模式。通威黄金肤肥水+光合细菌阶段调水+活菌底改王,中后期加强底改。用药品的根本是来增加水体的溶氧,使得虾子在水体能有一个充裕的环境,特别中后期养殖指标可能都会上升,在此就需要物理调节来达到水体的藻菌平衡。

低温养殖鲤鱼 鱼苗45天增重0.35斤

银川通威 闫小盼

宁夏石嘴山市红果子镇通威示范户付老板,2017年全程使用通威饲料,主养的鲤鱼全部卖热水鱼,8月中旬前全部销售完,市场行情好,整体经济效益较好。其中一个20亩池塘在成鱼清塘后,与8月25日放养鲤鱼苗6820斤(平均0.25斤/尾)。

10月10日打样,打样24条,平均0.6斤/尾,投喂“通威111”饲料共4.96吨,饵料系数仅1.05!9月下旬宁夏地区进入枯水期,池塘水质严重老化,氨氮、亚盐普遍偏高,换水、调水困难,

鱼普遍吃料差,长势较慢;进入10月份以来,宁夏地区气温骤降,早晚温差大,鱼体应激反应强烈,多数养殖户早晚鱼儿吃料情况差,一天基本投喂1-2次;通过服务人员多次水质检测,建议进入养殖中后期水质调节以养菌为主,每月使用2-3次通威芽孢杆菌+光合菌调节水质,投料时在料台泼洒通威乳酸菌,诱食效果好,长期以来鲤鱼苗吃料情况都很好。在付老板的精细化管理下,鲤鱼苗45天增重0.35斤/尾,规格均匀,体质好!

做好水温、水质「两水共治」,鱼儿健康越冬不再是难题

越冬攻略