



通威农牧资讯订阅号

## 引领水产未来 放飞绿色梦想

第二届渔博会隆重举行,刘汉元主席荣膺“改革开放 40 周年渔业行业领军企业家”荣誉称号



通威股份郭异忠总裁受邀参加第二届中国国际现代渔业暨渔业科技博览会开幕式



“改革开放 40 周年渔业行业领军企业家”荣誉奖牌

### 珠海市委副秘书长 王瑞森一行到访通威

本报讯(记者 王茜)6月28日,珠海市委副秘书长、富山工业园管委会党委书记、管委会主任王瑞森到访通威,通威股份郭异忠总裁、通威股份虾特料片区总裁刘明锋等领导热情接待并座谈。郭总表示,通威在全国打造了多个现代化绿色养殖园区,在水面建设和运营光伏电站,向养殖户提供专业养殖技术和饲料销售服务,实现了设施化、集约化、智能化的现代渔业园区与“渔光一体”创新模式的同步打造。近年来,通威携多年水产技术优势和发展实力,以珠海为起点开拓虾特料市场,利用产业链优势重点布局,积极推动当地养殖致富,提质增效,为水产经济的发展和绿色农业转型升级贡献了力量。王瑞森副秘书长对通威发展现代渔业所取得的成绩表示高度肯定,并表示,珠海市富山工业园是珠海发展空间最大的产业园区,正在加快产业转型升级的步伐,希望双方加强沟通,深化合作,为推动现代渔业转型升级,引领水产养殖行业健康发展做出贡献。

### 通威股份严虎 副董事长出席 全国企业家活动日

本报讯(通讯员 王谋)6月22日,四川省企业联合会、四川省企业家协会 2018 年全国企业家活动日四川分会暨企业家年会在成都召开。全国工商联副主席、省政协副主席、省工商联主席陈放等领导出席会议并讲话,通威股份严虎副董事长作为副会长出席会议。本次大会以“弘扬新时代企业家精神,推动企业高质量发展”为主题,会上,邹广严会长回顾了中国企业家在改革开放以来所作出的杰出贡献,重温党和国家在营造企业家健康成长环境做出的重要变革。会上,省企业联合会、省企业家协会对 2017 年年度优秀企业家进行表彰。

### 通威股份郭异忠 总裁赴动物营养 公司指导工作

本报讯(通讯员 杨虹)近日,通威股份郭异忠总裁赴通威动物营养公司,对公司近期工作进行检查指导,并召开公司管理干部会议,动物营养公司总经理孙志伟及各部门负责人参会。会上,孙总对公司 1-5 月经营工作的亮点、不足及挑战作汇报,财务部吴经理对动物营养公司 1-5 月的量利完成情况作简要汇报。今年以来,公司在面临严峻的市场挑战背景下,考核指标净销售收入同比增长 7.6%,考核利润同比增长 35.8%,郭总对公司前期工作及下一阶段的工作思路给予了积极的评价和肯定。针对动物营养公司目前的经营情况,郭总进行了深入分析,指出了当下存在的问题,并围绕公司下一步发展提出了新的要求。郭总强调,公司必须摸索出预混料新的特定营销模式,积极开拓海外市场,寻找更优秀的客户资源,多方面、多渠道组建、打造营销队伍,为股份公司预混料销售找到更加合适的发展道路。公司干部表示,将尽快落实郭总的工作要求和指示,立志使公司业绩更上一层楼。

6月22日-24日,由中国渔业协会主办,中国渔业协会各分会、各省渔业协会、安徽省渔业协会、巢湖市水产局共同协办的“第二届中国国际现代渔业暨渔业科技博览会”在合肥滨湖国际会展中心隆重举行。中国渔业协会会长赵兴武、农业农村部长江流域渔政监督管理办公室主任马毅,全国水产技术推广总站站长、中国水产学会常务副理事长兼秘书长肖放,副院长张文,中国水产科学研究院副院长邓伟,安徽省及合肥市政府各界领导等出席开幕式。十一届全国政协常委、全国人大代表、通威集团董事长刘汉元主席荣膺“改革开放 40 周年渔业行业领军企业家”称号。

### 荣誉 刘汉元主席荣膺“渔业领军企业家”称号

在此次会议上,十一届全国政协常委、全国人大代表、通威集团董事长刘汉元主席荣膺“改革开放 40 周年渔业行业领军企业家”称号,通威股份郭异忠总裁荣膺“新时代渔业行业新锐企业家”称号。

通威自 1983 年创立以来,

始终坚持以科技创新铸造企业品牌硬实力,逐步发展成为全球主要的水产饲料生产企业、中国乃至全球光伏新能源产业的核心参与者和主要推动力量,是改革开放时代背景下,中国实业稳健发展、不断超越的典型和缩影。

### 权威媒体聚焦通威科技渔业

开幕当天,通威股份郭异忠总裁在通威展台接受中国食品安全报、中国工人报、农财宝典、合肥广播电视台、安徽商报、江淮晨报等多家媒体采访,将“改善人类生活品质,成就世界水产品品牌”的

声音传递给大众。郭总介绍了通威股份科技渔业发展规划,期待以最新科研成果、最科学养殖模式、最先进养殖技术三者结合转化为生产力,为现代渔业的发展做出应有贡献。

### 瞩目 “渔光一体”彰显通威双主业优势

展会期间,中国渔业协会会长赵兴武、农业农村部长江流域渔政监督管理委员会办公室主任马毅等领导一行前往通威特装展馆参观,郭总向各位领导详细解读了通威“水上产出清洁能源、水下产出安全通威鱼”的“渔光一体”创新模式如何将光伏发电与智能养殖相结合,实现“鱼、电、环保”三丰收。通威正通过打造“渔光一体”现代渔业产业园区的战略规划,按照规模化、集约化、标准化、现代化、生态化推广水产养殖模式,全方位深度参与水

产品供给侧结构性改革,满足人民需求,助推经济增长。通威股份携旗下通威饲料、通威动保、通威食品等各产业链核心产品及通威“渔光一体”渔业产业园等创新成果亮相,充分展示通威打造世界级健康安全食品供应商和世界级清洁能源运营商的实力。通威股份有限公司合肥分公司、四川渔光物联网公司、通威食品、三新药业、通威自动化设备公司等体系协同参展,全程提供专业讲解和服务,彰显产业链各环节科技创新。



通威股份郭异忠总裁向农业农村部长江流域渔政监督管理委员会办公室主任马毅介绍“渔光一体”模式

## 通威实力 绽放“科技奥斯卡”

四川省科学技术奖励大会近日举行,通威科技成果喜获四川省科技进步奖一等奖

近日,四川省委、省政府在成都金牛宾馆举行四川省科学技术奖励大会,隆重表彰为四川省科技事业做出突出贡献的科技工作者。四川省委副书记彭清华,省委副书记、省长尹力等领导出席。由通威股份独立完成的“现代水产产业链技术创新工程”项目,以及由通威股份参与的“草鱼健康养殖营养技术创新与应用”项目均斩获四川省科技进步奖一等奖。

### 突出成果 彰显通威科创强大实力

由通威股份水产研究所与四川农业大学周小秋教授团队等多家单位合作完成的“草鱼健康养殖营养技术创新与应用”项目成果获得四川省科技进步奖一等奖。此项成果针对我国草鱼集约化养殖环境胁迫严重、病害频发、产品品质下降等问题,开展了草鱼的动态营养和精准营养参数研究,产生了显著的社会经济生态效益。

据了解,该成果创新了“三融合三突破”的成果推广应用模式,技术和成果在全国 12 个省市 34 家企业推广应用,获经济效益 75.95 亿元;项目推广应用后,草鱼等淡水鱼发病率、死亡率、用药成本分别降低 73%、84% 和 73% 以上,促进农民增收 38% 以上,养鱼效益达 561.24 亿元,对淡水鱼产品优质安全供给和行业转型升级、可持

续发展具有重大的推动作用。同时,该成果创新并完善了营养需要参数的评价指标,建立了 35 种营养物质的动态定量营养需要参数 8 套,并发现适宜的营养水平可提高草鱼抗应激能力和抗病力,降低赤皮、烂腮、肠炎的发病率,具有改善肉质的作用,还系统揭示了动态营养策略增强草鱼肠道结构屏障、免疫器官健康的分子机制。

在四川省科学技术奖励评审委员会举办的答辩会上,评委评价“草鱼健康养殖营养技术创新与应用”项目为“围绕产业发展转型升级的需求,研究内容系统深入,方法先进,创新性突出,整体达到国际领先水平”。该成果是近 3 年来四川省科技进步奖畜牧饲料行业唯一获得一等奖的项目,奖项的获得,充分彰显了通威科技创新的强大实力。

### 媒体聚焦 开创性技术 孕育水产产业化沃土

通威股份此次获奖,是对企业专注科技创新的嘉奖,在行业内外引发了强烈反响。近日,《成都高新报》刊文,聚焦通威科技成果绽放四川省科学技术奖励大会。

报道指出,通威股份以“现代水产产业链技术创新工程”“草鱼健康养殖营养技术创新与应用”“弱小仔猪生长发育及营养调控关键技术研究与应用”3 个项目成果斩获两个一等奖、一个二等奖。

据了解,此次获奖的“现代水产产业链技术创新工程”项目突破了 34 项产业链核心技术,形成了 49 个新产品、7 项新工艺,并在研发过程中收获了两个国家水产新品种,填补了四川省从未有国家审定水产新品种的空白。此外,该项目首创的“上面发电,下面养鱼”的“渔光一体”养殖+新能源发展模式,也已成为中国渔业转型发展的开创性技术。

通威未来将通过科技创新的路子,更深入地服务于乡村振兴战略的推进,致力于孕育技术产业化“试验田”,带动当地农民用科技手段致富增收。

使命担当 推动通威农牧高速发展

# 对标建标 快速突破

## 营销变革

“对标建标,快速突破。2018年,随着饲料行业竞争进一步加剧,遵照通威股份郭异忠总裁的指示,为夯实基础营销工作,树立股份内部标杆,通威股份在“大突破、大创新、大销量、大发展”指导思想号召下,内外对标优秀公司,汲取先进管理和市场经验,激活团队,全力以赴争取成功实现营销变革的二次突破。通威上下同心,对标管理规划,明确各项提升指标,将行动方案中的过程管理简单化、数据化,降低工作难度,提升团队工作效率。

任何一次营销变革,本质都是成长与蜕变,是一次绝佳的机会。只有改变才能成长,才能更强大,才能拼出业绩。在这股学习的热潮中,通威将怀着使命必达的目标众志成城,以所向披靡的决心开拓市场疆土,不断推动农牧产业再上新的台阶。



揭阳海壹卓越计划启动仪式全体参会人员合影

## 2018年 通威蓄势能

学习目标  
对标学习海南畜禽优秀经营管理经验

卓越计划,超越计划  
两大行动

回归营销本质,基础动作到位  
核心思想

大突破,大创新,大销量,大发展  
指导思想

对标复制公司

总裁指示

一个企业最有效、最快速的学习发展方式是提炼优秀公司,快速复制模式推广

外部对标竞争对手、内部对标海南畜禽

学习复制不变形、不走样,想清楚,再执行到位

水产料:

武汉通威饲料有限公司

揭阳海壹水产饲料有限公司

揭阳通威(水产)

淮安通威饲料有限公司

畜禽料:

揭阳通威(畜禽)

沙市通威饲料有限公司

山东通威饲料有限公司

### 华南战区、虾特料片区

6月6日,通威大学牵头在揭阳通威召开了“对标建标,快速突破”学习分享会,通威股份郭异忠总裁率华南一区、华南二区、虾特料片区总裁、总经理、市场经理等60多人悉数参会。

自5月下旬开始,股份畜禽营销总监喻明波、总部水产市场部部长贾光文、通威大学执行副校长张红缨等领导进驻揭阳通威,通过现场研讨、市场走访、反复论证,制订了“对标建标,快速突破”方案。揭阳海壹、揭阳

畜禽、揭阳水产营销公司等立即行动,分别启动了“卓越计划”、“超越计划”计划。郭总要求各片区、总经理主动思考,积极对标,向标杆看齐,学习复制不变形、不走样,快速突破,执行到位。

6月15日,通威股份“超越计划”华南一区高明畜禽启动大会圆满召开。通威股份华南一区总裁邓金雁表示,“超越计划”的提出与实施是一次基础营销变革,大家应方向一致,目标到位,执行到位,考核到位。希望高明

畜禽以“超越计划”为契机,落实行动方案,干部带头,点检到位,坚持到底。

6月20-21日,华南二区召开水产料计划会议。通威股份华南二区总裁卢运进直指对标管理的核心,深入解读海南畜禽的成功经验,借鉴海南畜禽的管理模式,要求各公司学标杆、做标杆、创标杆,围绕一个目的、二个突破、三个重点、四个关键点,做到层级分工明确、团队协同并进、强化过程管理,回归营销本质,用扎实的终端工作奠定增量基础。

### 华西战区

6月14日,股份总部、通威大学组织华西一区分子公司在通威国际中心举行华西一区“对标建标,快速突破”研讨会。通威股份郭异忠总裁对海南畜禽发展优质客户的效率、新客户储备、团队管理方式以及简化工作内容等方面表示了高度的赞赏。并提出“一个企业最有效、最快速的学习发展方式是提炼优秀公司,快速复制模式推广。”也希望海南畜禽成功模式的分享能够推动华西战区的发展。

刚接任昆明分公司总经理职务

的刘文刚就海南畜禽的发展背景、高质高价产品的销售方式、新客户的开发、老客户的有效维护、机制保障等五个板块做了案例分享。

接着,通威股份畜禽营销总监喻明波总结了海南畜禽的3大营销亮点和项目实施阶段性案例分享,最后刘总进行了现场互动答疑。水产和畜禽板块进行了“对标建标,快速突破”的分组研讨,各公司负责人别上台阐述了小组的行动计划方案。

随后,通威股份副总裁兼华西一

区总裁宋刚杰点评了五个小组的讨论结果并做出工作指示,要求各公司抓紧时间梳理海南畜禽的成功经验,传达并落实到位,尽快拿出详细的落地执行方案。

最后,郭总对于此次研讨会做总结性发言,在揭阳通威率先学习标杆并取得良好的阶段性成效后,整个股份掀起了学习标杆、复制标杆的浪潮,经过今天的研讨会,也希望看到华西战区在对标建标学习海南模式中脱颖而出取得好成绩。

### 华中战区

6月15日,股份总部、通威大学组织的以“对标建标,快速突破”为主旨的“通威股份卓越计划(畜禽华中站)启动会议”在荆州成功召开。

通威股份畜禽营销总监喻明波分享了“对标建设快速突破”项目运作中对标公司的运作方案。总部市场营销部部长助理朱磊详细阐述了营销表格化管理的重要意义和执行要求。

6月19日、20日,通威股份总部、通威大学组织的通威股份“卓越计划”华中战区2018年水产“对标建标快速突破”学习研讨会在武汉圆满召开。通威大学执行副校长张红缨首先分享了海南畜禽逆势而上、量利双增的成功经验,并再次传达、强调

了刘汉元主席与郭异忠总裁关于建标、对标学习优秀公司的重要指示。

总部水产市场部部长贾光文在《基础营销项目试点公司建设汇报》中以揭阳海壹、揭阳通威等已启动对标建标工作的试点公司为例,详细分析了项目运作方案,强调了“回归营销本质、基础动作到位”的核心思想,宣贯了为保障项目成功而需着力打造的六大关键点。

郭总在此次学习研讨会上作了重要讲话。郭总指出,在建标对标、学习优秀公司的工作中,股份上下首先要统一思想,各公司要深入思考自身的不足,发自内心的认识到差距,从而真正激发内驱力,外部对标竞争对手、内部对标海南畜禽,认真

提炼、反复思考,不断提升产品品质和服务效率,聚焦“拿水面、调结构、做直销、推动保”四大核心工作,将建标、对标工作落到实处,用经营结果说话。

通威股份华中二区总裁幸鹏指出,对标建标工作“首先要修炼好内功”,要回归营销本质,将营销基础工作做扎实,围绕提升产品力和客户开发效率,增强进攻意识。

通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹在讲话中强调,要学习海南畜禽化繁为简的能力,将简单的事做到极致,便能成就伟大;同时,内驱力便是生命力,我们的团队要充分激发出个体的内驱力,从而打造出有竞争力的虎狼之师。

### 华东、华北战区

6月27日-28日,华东战区、华北一区、华北二区各分子公司在无锡举行“对标建标,快速突破”研讨会。

通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文、通威股份华北二区总裁余仕华、通威大学执行副校长张红缨、通威股份水产市场部部长贾光文等领导出席会议。

各战区围绕水产“对标建标,快

速突破”展开分组讨论,华东战区就宣贯内容进行总结,通过投票选出“严管理,强执行”、“层级分工”、“储备式开发”、“工作点检”、“顶层设计”等五项推进举措。淄博、无锡、扬州以及四川通威分别阐述了讨论结果,输出行动计划方案。

会议最后,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文在为本次研讨会作总结发言时表示,海南通威在猪价

低迷的情况下蓬勃发展,揭阳、四川等兄弟公司走在对标建标的前沿,是大家的灯塔,值得学习。

同时,王总强调“总经理思想回归营销本质,重在基础营销落地”,并号召战区公司及市场分部积极参与,拿出对标建标行动方案,要求各分子公司形成共同认识,统一思想再出发,战区有信心将对标建标工作做到最好。

# 管好自己是效益的“源点”

## 通威股份华东战区水面管理专题会议顺利召开

通讯员 李剑

随着华东战区现代渔业产业园规模的迅猛扩张,水面专项工作团队日益壮大。本着进一步提高工作效率、为股份创造价值的思路,坚持通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文提出的“坚守规则,强管斗硬”管理思想,6月23日,通威股份华东战区全体水面工作人员聚集灌东园区,召开“强管 严管 管出好效益”华东战区水面专题会议。通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文、华东战区总裁助理万学刚、华东战区总裁助理叶兵、华东水面运营公司总经理欧建华以及华东战区所有水面工作人员共同参加了会议。



通威股份华东战区全体水面工作人员参加“强管 严管 管出好效益”华东战区水面专题会议

### 相关新闻

#### “质美通威,赢在当下” 海北园区养殖交流会顺利召开

本报讯(通讯员 李剑)近日,大丰通威“质美通威,赢在当下”海北园区养殖交流会在园区服务站召开。通威股份华东战区总裁助理万学刚到场,参会用户围绕膨化料优势与高峰期膨化料使用注意事项展开交流,并庆祝大丰通威海北园区药敏实验室落成。

万总要求实验室以“科学检测,高效服务”为工作原则,“药敏实验室搬到塘口,就是要以客户需求为核心,配备专业设备、专业人员,打造塘口服务科学化、高效化、精准化的现代化渔业服务体系,用科学手段帮助养殖户降低风险,提高效益。”万总强调,大丰通威要做到“高效联动,财富共享”,建立长久的园区互动平台,听取租户心声,及时找到问题、深入分析问题、快速解决问题,并不断引入行业内最先进的研究成果与租户分享,与租户共同搭建一个资源共享、经验共享、财富共赢的互动交流交流平台。同时,还要“做出效果,做出榜样”,以通威科技为支撑,对园区的养殖模式进行进一步提炼,不断创新,匹配最优的公司管理资源、苗种资源、销售资源,携手租户打造华东一流现代渔业产业园区,以帮助租户创造效益为核心,携手并进,合作致富。

### 总结 反思差距,明确方向

万总以召开本次会议目的与会议精神进行了开场,万总表示本次会议几乎召集了华东所有的水面专职人员共同参会,目前天气很热,人也很累,但从结果来看,距离实现的“2018华东爆发”的年度目标还有一定差距。万总希望大家能以本次会议为契机,引发水面管理人员深度反思,总结经验教训。

会上,首先由华东战区水面专员李良明对园区经营管理相关数据和水面工作检查结果进行通报,并围绕《通威股份华东战区关于强化2018年水面管理、提高水面经营效益的通知》的文件精神为

参会人员进行了解读,对重点要求及执行关键点做了详细的解释。

随后,华东战区水面兼职内勤李萍针对战区上半年的水面信息录入情况进行了通报,主要针对5-6月系统录入情况公司排名、5-6月系统录入情况个人排名、信息录入中出现的常见问题,并转述了总部对后期信息系统录入的要求,以及问题反馈的解决方案。

期间,华东水面运营公司总经理欧建华对灌东水面运营工作进行汇报。欧总首先介绍了渔业园区的基本情况,分析园区销量情况,针对园区运营状况进行

梳理,对近期工作进行了总结,明确了园区的管理思路以及未来发展方向,并对下一步需开展的工作进行规划。

华东园区运营逐渐走入正轨,并在单个园区运营期间涌现出众多表现优异的员工。连云港通威水面经理杨晓峰作为园区动保销售的优秀代表,就东辛农场的动保推广进行了经验分享;大丰通威服务部经理黄国平就华东地区近期集中爆发的鲫鱼腮出血、大红鳃等中袋疾病的防控办法等进行了分享,并结合市场发展病的实际情况,提出了诸多有效建议。

### 要求

#### 管好自己是效益的“源点”

会议最后,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文对本次会议精神作总结发言,并转述了郭副总对现阶段水面工作提出的“模式要提炼,通知要贯彻,工作要落实”的要求。同时王总也要求战区水面经理会后组织人员再学习,必须将通知的精神贯彻落实下去,梳理园区工作,并以结果为导向落实到行动中。

对现阶段园区管理,王总要求必须“管自己,管规则”,首先每位干部、员工都要发挥主观能动性,反思自己在工作中的弱点与不足,管好自己才是一切效益的“源点”。管理者坚定不移的坚持,规则才能发挥其作用,不遵守规则就一定出局。

在园区优势建设方面,王总强调一定要注重“管模式,管技巧”,园区将来想要出彩,核心竞争力一定是模式,一定要探索出通威园区特有的优势管理策略,管出养殖模式、管出用料模式、管出防疫模式。同时大家还需要不断提炼总结,摸索出一套行之有效且可复制的管理技巧。王总在针对下一步工作进行部署时表示,未来沿海区域的鱼塘一定会变成稀缺资源,未来形势可以说一片大好。现在的辛苦是暂时的,大家一定要管好自己、遵守规则、管出模式、管好疾病,坚持一定可以成功!

### 方法 强管严管,才能出好效益

华东战区总裁助理叶兵在6月期间与宁专员共同走访了多个园区,并结合园区工作人员现阶段的状态予以分析说明。叶总指出,没有哪个岗位是不辛苦的,并号召大家一定要拼搏起来。今年是拼搏与沉淀同在的时期,水面运营是“点滴出效益,细节出业绩”,最终的好结果

一定是每天努力工作积累起来的,叶总要求参会人员一定要好好珍惜现在的平台与机会,做出业绩,做成标杆!

万总对叶总的发言表示肯定,并以“强管,严管,才能出好效益”为主题进行了分享,万总首先分析了2018年的园区管理数据与2017年的同期对比,针对上

半年的经营管理问题进行深度挖掘,对租金收取、园区管理等方面提出了新的要求。万总要求必须及时收取塘租,提升亩用量,杜绝走私料,推广高料,坚决控制拖欠,要求所有水面人员必须严格按照新的要求,一定全身心的投入工作中去,把各项工作做到位,做扎实。

# 冲刺特种料华东第一

## 《农财宝典》水产版聚焦 2018年通威股份华东战区水产料战略升级

本报讯(记者 李天宇)苏州通威是通威股份布局华东的第一家专业的特种料分公司,2018年,苏州通威(搬迁后正式名称为:无锡通威特种料公司)搬迁至无锡。经过调整之后,将成为通威在华东市场的特种料基地,是特种饲料产品研发、生产、销售和升级中心。

新起点、高标准、严要求,在无锡通威特种料公司看来,以往的成绩只代表过去,在华东市场风起云涌、蓬勃发展的时代,聚势聚焦,持续帮助客户提升盈利能力,为养殖户提供更多高性价比的产品和养殖解决方案,是公司未来的发展之道。

从苏州到无锡,无锡通威特种料公司将怎样顺利完成过渡?在聚合多方面资源优势之后,怎样向“华东水产特种料第一厂”的目标奋进?在接下来的时间里,无锡通威特种料公司又将出现哪些变化?《农财宝典》专访公司总经理巫胜东,予以详细解读。



无锡通威特种料公司总经理巫胜东



无锡通威特种料公司采用全新设备,保证产品竞争力

### 1/ 谈技术升级 新厂硬件最好、自动化最高、最环保

《农财宝典》:无锡通威特种料公司搬迁之后,整个厂的设备情况是怎样的?

巫总:无锡通威特种料公司新厂投资1.8亿,采用全新设备,设计年产能20万吨,生产线10条。安装有虾蟹料生产线、膨化鱼料线,主要设备全部为进口设备。我们已经在5月初投产。就生产设备硬件来说,无锡通威特种料公司新厂是整个华东硬件设备最好、自动化程度最高,环保要求最达标的水产特种料厂。

《农财宝典》:无锡通威特种料公司新厂原来有成熟的机器设备,为什么要采用全新设备?

巫总:换用全新设备的原因有三个:其一是科技的进步,设备必然进步,机器设备必须升级换代;其二是无锡通威特种料公司

新厂的目标是华东特种料第一,这样首先得保证设备与工艺第一;其三是现有的竞争是全方位,成体系的竞争,而其前提和保障就是产品力,包含显性产品力和内在性价比,所以我们采用了世界一流的生产设备,膨化机主机全部为进口设备;膨化料烘干机采用全球最先进的格林立式烘干机(目前华东的饲料厂也仅有我厂采用),格林立式烘干机具有烘干效率高、烘干后水分均匀性好的优点,能有效解决产品零星霉变;膨化料全部采用批次式真空后喷涂,可大幅度提高油脂的添加量,减少浪费,同时保证油脂添加的准确性;颗粒虾蟹料线采用台湾宜大530F加宽制粒机,该机型生产颗粒虾蟹料产品外观好,是主流虾蟹料厂家的最优选择。

### 2/ 谈目标 三年销量“破十万” 市场口碑第一

《农财宝典》:新厂投产对未来的规划是怎么样的?如何确保达成?

巫总:短期来说,我们计划三年做到10万吨,长期来看我们规划“以规模求效益,以质量求生存,以服务创价值”!我们会主动对饲料进行提质,在产品质量和养殖效益上完胜竞争对手,达到市场口碑第一。建立四级质量监督体系,第一级原料进厂,分批检验,合格予以进厂;第二级生产过程,实时监控,严格流程与标准工艺;第三级,成品检验,指标合格,次品绝不出厂;第四级,养殖户反馈,成立由总经理牵头,生产、品管、市场经理组成的质量监督小组,在经销商及养殖户处验证产品质量,倒逼追责。整体来说,以质量求生存就是公司会把产品外观和内在质量定在空前的高度,作为市场竞争的一把利剑。以服务创价值,是团队会勤跑终端养殖户,给养殖户提供行业信息,模式创新,水质监

测,疾病预防等服务,再通过提供在行业有相当竞争力的,性价比超高的动保产品支撑服务,从而使养殖户盈利能力更好。

《农财宝典》:具体到产品,公司有什么构思和设想?

巫总:针对虾,我们将推广“双A料养大虾”项目,大大提高白对虾成活率;其次通过高料育肥,能够保证虾体活力好,虾体肥满还压秤;针对蟹,我们将加大膨化料的推广力度,解决水质污染和提高消化吸收率;将加大保肝宁和螃蟹育肥料的推广力度;针对鱼,白鱼饲料结构调整,全面升级,打造湖州地区白鱼料第一品牌;其次黄颡鱼饲料,今年将全面推广8915系列;最后是加州鲈饲料,今年在市场上大面积推广,而且销量远超预期,同时新厂全新进口双螺杆膨化机和真空喷涂设备已经完全匹配加州鲈饲料产品工艺要求。

### 3/ 谈转变 展示技术优势 打造实证标杆

《农财宝典》:一个成熟的工厂,经历了搬迁和重新建立,一定有个衔接转变的过程,在现阶段,你们的主要工作是什么?

巫总:目前我们主要的工作是围绕着“干塘补菌,眼见为实”的项目来开展。最近我们主办了很多系列活动,例如推广扩塘模式,给养殖户降本增效;邀请经销商、养殖户来我们

新厂参观,全新的世界一流的设备给了他们很大信心;饲料和动保产品显性化的对比试验,把优势比出来,数据列出来,其中的好坏一清二楚;建立更多实证标杆,打造市场口碑和产品力典范。在此也诚心邀请经销商和养殖户朋友来厂参观指导交流。同时我们也在策划专注高料和功饲料的第二品牌。

## 西南地区最大 现代化池塘循环水养殖基地投产运营

本报讯(通讯员 代丽娟)近日,由通威自动化公司负责整体设计和建设,位于崇州市的西南地区最大的现代化池塘循环水(PRAS)养殖基地建成并投产运营,已分别投下一批鲈鱼和黄颡鱼苗种。

基地有水面150多亩,由深水净化区、浅水生态湿地区和生态沟渠组成,并配备了标准化的育苗池塘,预计年产量达45万斤以上。基地池塘循环水(PRAS)系统仅占约1700m<sup>2</sup>的面积,不到池塘总面积的2%,整个系统由通威股份旗下专业从事现代渔业养殖技术和工程、装备开发的成都通威自动化设备有限公司利用独有专利技术打造和建设。

从饲料投喂、粪便残饵收集,到水质指标监测、设备运行状态管控、报险报警等养殖全过程,基地都实现了自动化和智能化,且养殖过程数据自动统计并记录存档,可与养殖场财务管理软件对接,对养殖技术指标和经营指标进行统计分析,真正实现了养殖全程监管可控制及水产品质量安全可追溯。传统渔业走向集约化、现代化、工业化、生态化水产养殖是必然趋势,基地水源条件非常好,用于养殖鲈鱼、黄颡鱼等高档鱼类,正是合理利用水域资源,改善水产养殖环境,生产健康、高品质的水产品的有效方式。

## 四川通威开展 “洪水无情,通威有爱” 百万回馈帮扶行动

本报讯(徐忠琴 赵若迪)6月26日乐山井研、市中区等地区遭遇了30年一遇暴雨和洪灾,部分地区灾情严重,数以百计的鱼塘被冲毁,通威用户损失惨重。闻讯后十一届全国政协常委、全国人大代表、通威集团董事长刘汉元主席、通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰、四川通威饲料有限公司总经理李德贵高度关注并立即作出重要指示,全力帮扶养殖户恢复生产,早日度过难关。7月1日,四川通威在井研县三教乡政府开展了“洪水无情,通威有爱”百万回馈帮扶行动。

四川通威饲料有限公司总经理助理何登平就“灾后渔场管理及注意事项”展开了精彩分享。井研县农业局局长,井研县三教乡党委书记万书记特别指出四川通威积极协助养殖户抗灾,并快速组织开展此次赈灾帮扶行动,充分体现了通威股份对农业生产的高度重视及社会责任感,希望养殖户们在会后做好生产自救,迅速恢复生产作业,从而促进养殖产业的发展。

通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰在讲话中表示,四川通威希望通过此举给予受灾的养殖户关心和鼓励,引导所有企业都能够行动起来,帮助和关心受灾养殖户恢复生产重建家园。活动还进行了四川通威对于重灾养殖户的捐赠仪式,现场赠送风投、投饵机、涌浪机等产品。

## 南海通威水产科技公司通过广东省海洋渔业厅项目验收

本报讯(通讯员 刘玉莺)近期,广东省佛山市农业局受广东省海洋渔业厅委托,组织省级专家对2017年广东省海洋与渔业发展专项资金项目进行验收。南海通威水产科技公司承担了该项目的《渔业机械化专项——机械化循环水育苗示范车间建设项目》,项目顺利通过验收。该项目于2017年3月通过广东省海洋渔业厅立项,经过10个月的建设,完成了育苗池设计和改造,循环水设备的微滤机、生物床、紫外消毒灯、供氧系统、智能监控系统的设计、设备制作和安装工作。2018年1月至4月,公司实现了罗非鱼、鲫鱼在人工可控的条件下转性、繁育,成功培育雄化罗非鱼苗300万尾,人工繁育异育银鲫花500万尾,申报养殖方法发明专利2项。

循环水车间的建设与运行,有效降低了鱼苗培育病害风险,可全年进行鱼苗培育工作,为通威鱼苗产业向设施化、机械化发展垫底了基础,将促进通威鱼苗产业发展登上一个新的台阶。

# 凝聚市场精华 铸造动保王牌

## 通威构建强大疾病防控体系和核心疾病防治产品,最大程度提高养殖效率

本报记者 李天宇 通讯员 康岳华

相 / 关 / 背 / 景

长期以来,我国水产病害的防控主要依赖于抗生素等药物,给水产品质量安全带来很大隐患。为改变这一现状,通威长期致力于养殖环节各种防病、治病产品的研发生产,特别是在2017年6月份首次推出的肤给力产品,迅速在全国各地大面积推广使用,并取得了良好的应用效果。肤给力含纯天然植物成分,不含抗生素等化药,绿色无刺激,具有增强鱼体免疫力、抗菌解毒和抗应激的功能,不仅对鳃出血等病毒性疾病具有一定的预防效果,而且对草鱼老三病等细菌性病害也有很好的防治效果,让养殖户真正健康和放心地养殖。

使用剂量:疾病预防剂量按2.5kg/万斤鱼·天,发病时剂量加倍;预防:疾病流行之前,提前一个月开始投喂,每月2次,每次7-10天,按2.5kg/万斤鱼/天使用;已发病:在鱼塘发病初期,按5kg/万斤鱼/天使用肤给力,持续投喂肤给力稳定死亡,避免死亡爆发性增长;注意事项:每日早晚2餐,先集中单独投喂肤给力(无需与普通饲料混合),再正常投喂其他饲料。



东辛农场园区

通威作为中国水产饲料的龙头企业,拥有庞大的专家团队和先进的技术研发体系。基于雄厚的技术团队实力,通威对于国内各主要养殖病害都建立了相应的疾病防控体系和配套的核心的疾病防治产品。例如,针对海南地区的罗非鱼链球菌病,通威自2010年起就开始了系统性的研究,开发出相应的免疫增强产品和疾病快速诊断产品,最终形成了一套综合防治健康养殖技术,并自2012年开始在华南四省大面积推广应用,大大降低了该病的发病死亡率。除此之外,在诸如斑点叉尾鮰套肠病、鲤鱼急性烂腮病、鲫鱼鳃出血病和对虾成活率低等等这些重大病害上面,通威也都建立了相应的防控技术体系,同时率先在市场上推出了诸如细肠健、鲤健、鲫健和虾肝强等等功能性饲料产品,成功地帮助养殖户降低了这些重大的疾病的发病率和死亡率,提高了养殖的成功率,也在市场上取得了良好的应用口碑。这些技术成果都是通威多年市场服务的科学总结和精华积累,以最大程度地提高养殖效率、降低养殖风险为目的,最终帮助养殖户实现养殖增效。

### A 卓越理念 科学引导,绿色用药

科技加持,助力健康养殖。通威组建了水产研究所、特种水产研究所、畜禽研究所、动物保健研究所、设施渔业工程研究所、海水种苗研究所、三文鱼研究所、水产科技园、水产工程中心、检测中心等十大科研机构,拥有技术创新团队人员共500余人,其中国务院津贴专家、省市学术带头人、博士、硕士、本科以上中高级职称近百人。通威技术中心还外聘国内外科研院所著名专家和学者作为技术顾问或项目研究合作方,常年与美国、加拿大等国外科研单位和中国农业大学、中山大学、四川大学、中国水产科学院无锡淡水研究中心、中科院武汉水生生物研究所、中国海洋大学、四川农业大学等单位开展产学研合作研究。

一直以来,通威在疾病防控领域坚持“以防为主,快诊早治,合理用药”的理念,尤其是针对一些难以治愈、甚至无药可治的疾病,提前预防显得尤为重要。

一、以防为主:可大大提高疾病防控的成功率,降低防治成本,降低养殖风险,提高养成率,达到事半功倍的效果。例如,近几年开春季节流行的斑点叉尾鮰套肠病,往往

与越冬期间停料导致的体质下降、开春时感染的水霉病等有关,因此在越冬前和开春时投喂肤给力等具有保健功能的产品,不仅可以有效增强鱼体体质,而且能大大降低开春后鮰鱼的发病率和发病严重程度。

二、快诊早治:准确诊断是有效治疗的前提,及早、准确诊断为治疗赢得时间。例如,每年5-7月份和9-10月份是鲫鱼鳃出血病的流行季节,在此期间鲫鱼塘口一旦发病或出现损鱼,要及时送至实验室进行鳃出血病毒检测、寄生虫检查及细菌分离等工作,以及时、准确地判断鱼塘发病的主要病因,尤其是是否感染鳃出血病毒将在很大程度上影响最后的处治方案。

三、合理用药:使用针对性强的敏感、绿色安全药物,确保防治有效性和水产品质量安全。例如,草鱼老三病是一类几乎贯穿整个草鱼养殖周期经常遇到的疾病,很多地方在发病之后凭借往年经验拌喂抗生素等药物,有时很难取得理想的治疗效果,耽误治疗,加重病情,还容易产生耐药性。因此,有条件的地方根据药敏实验结果选择敏感药物治疗才更有针对性。

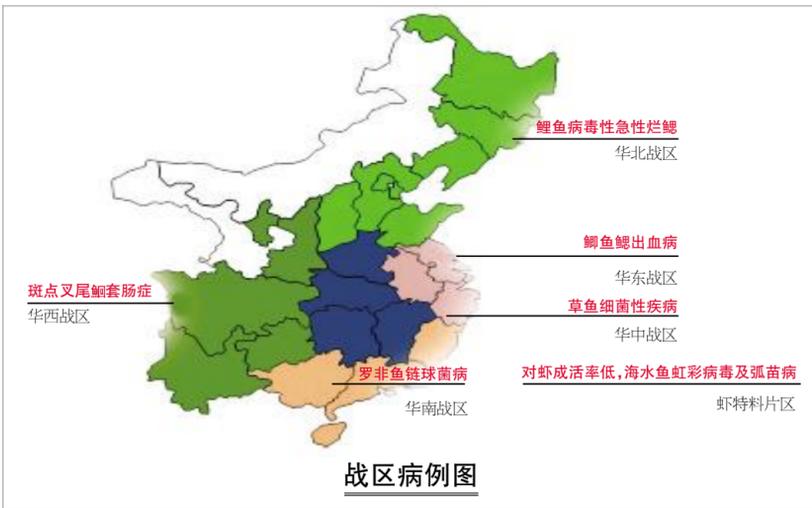
### B 产品制胜 “肤给力”助力水面园区健康养殖

近几年,在通威总部“渔光一体”的战略指导下,通威各分子公司纷纷开始拿水面建设健康养殖示范园区,从源头上对养殖生产进行科学管理和健康引导,以期最终为消费者提供真正健康安全的水产品。2017年,通威股份连云港通威和一大型农场合作共建健康养殖园区,合作水面约1万亩,一方面为园区内入驻的养殖户提供优质饲料、动保、渔业机械等生产资料,另一方面也为他们提供先进、科学的养殖理念。2018年初,连云港通威总经理冉龙田继在华东成功推出鱼虾池塘混养模式后,又利用通威核心技术打造园区健康养殖新模式,并邀请通威总部技术部门前往农场及园区

推广先进的疾病防控方案。该农场以草鱼、鲫鱼、鲤鱼、南美白对虾等为主要养殖品种,每年5-7月份,是农场内主要淡水鱼老三病、病毒性或细菌性出血病等病害的流行季节,由于很多养殖户对疾病预防的不够重视,甚至习惯采用提前拌喂抗生素的方法进行预防,导致部分塘口发病之后,采用常规的治疗方法效果不明显或者很难断根,给养殖户造成了很大的困扰和较大的经济损失。自今年4月底开始,该园区内部分鱼塘开始使用通威的肤给力产品进行疾病的预防和治疗,取得了令养殖户赞叹不已的疾病防治效果。

例如,我们对其中8个预防塘

口和8个治疗塘口进行了重点跟踪,截至5月28日,所有使用肤给力进行预防的塘口均未发病;而8个发病之后进行治疗的塘口,有5个彻底控制住损鱼,有3个塘口损鱼大幅度减少(损鱼减少幅度在60-80%之间)。与此同时,自5月上旬开始,农场内大面积爆发草鱼老三病等病害,周边部分未使用肤给力的塘口损失惨重。由于前期肤给力的疾病防治效果在农场内逐步得到养殖户的认可,在冉总和农场领导的支持下,目前除通威自己的约8000亩水面用户以外,农场内还有约5000亩非通威水面用户也开始全面使用肤给力进行疾病预防,通威动保已开始助力园区的健康养殖!



战区病例图

### C 显著成效 短短7天“肤给力”挽救万亩鱼塘

一直以来,通威动保的实践运用效果得到了市场一线的热切反响,各地增效增收的案例不胜枚举。

位于连云港通威一水面园区的宋老板,塘口面积100亩,主养小草鱼,4尾/斤。宋老板塘口因为没有注射过疫苗,所以特别担心草鱼发病问题,于2018年4月24日使用通威肤给力进行疾病预防,按每1万斤鱼每天使用5斤肤给力,喂至5月1号停止。5月上旬,渔场开始大面积爆发草鱼

老三病,周边部分塘口损失惨重;与此同时,自5月8日开始,宋老板塘口也出现零星死亡,每天损鱼仅几尾。为防止出现不可控病情,经建议开始按治疗剂量使用肤给力(每1万斤鱼每天使用10斤肤给力),连续使用7天,塘口没有出现大量死亡,目前草鱼状态良好,宋老板也对肤给力的防治效果赞叹不已。

无独有偶,位于连云港通威一水面园区的薛老板,塘口面积100亩,主养小草鱼,于5月3日

小草鱼注射疫苗后,开始出现零星几十尾死亡。5月4日死亡数量就增加至100多尾,薛老板开始拌喂恩诺沙星和保肝护胆等药物,连续使用7天,损鱼不降反增,最高峰损鱼达到300尾/天。5月9日开始投喂“通威肤给力”,每1万斤鱼用5kg肤给力,至5月13日损鱼减少至100尾/天以内,沿塘漫游逐渐减少,5月14日损鱼进一步减少至40尾/天,5月15日损鱼基本停止,且至今一直未再复发。

### 内服外用,暴发性 出血病3天见效

本报讯(通讯员 胡永彬)淡水鱼类暴发性出血病是淡水鱼细菌性败血症的俗称,也称淡水鱼暴发性、出血性腹水病等,20世纪80年代末期在我国淡水鱼养殖地区开始暴发流行,该病是我国流行地区最广、流行季节最长、危害淡水鱼种类最多、危害鱼的年龄范围最大、造成损失最严重的急性传染病。我国养殖的主要淡水鱼类均易暴发此病,危害鱼类包括鲢、鳙、团头鲂、鲫、鲤、鳊、鳊、黄鳊、草鱼、青鱼等食用鱼及神仙鱼、金鱼等观赏鱼。从鱼种至商品鱼均可发病,可发生于精养池塘、网箱、网栏、水库等养殖模式,累积死亡率一般可达50%以上,发病严重的重症鱼池甚至95%以上。

暴发性出血病及败血症,又称细菌性败血症,该病在9-36℃均有流行,发病最适水温为25-32℃;流行时间为3-11月,高峰期5-9月,10月份水温下降后病情有所缓和。进入5月份,四川大部分地区的养殖鱼类不同程度的爆发该病。5月18日,接到双流黄龙溪养殖户赵老板的鱼病求助电话,四川通威服务老师火速赶往养殖户塘口,通过现场调查及解剖病鱼发现,鱼塘死鱼较多且病情严重,已经连续死鱼3天以上,且每天死鱼均超过200斤。养殖户之前已经使用一些辛硫磷和戊二醛等消毒产品,均无任何效果。通威服务老师根据以上情况服务老师紧急制定了治疗方案:外用:通威戊+醛合剂进行消毒处理,连续使用两天每瓶用量5亩/米;内服:使用通威恩诺沙星+通威止咳散+三黄散拌饲料内服,每天只喂一次药饵,连喂5天。养殖户于5月19日开始按照治疗方案开始用药,5月21日死鱼停止,服务老师建议养殖户继续按照治疗方案拌料内服。

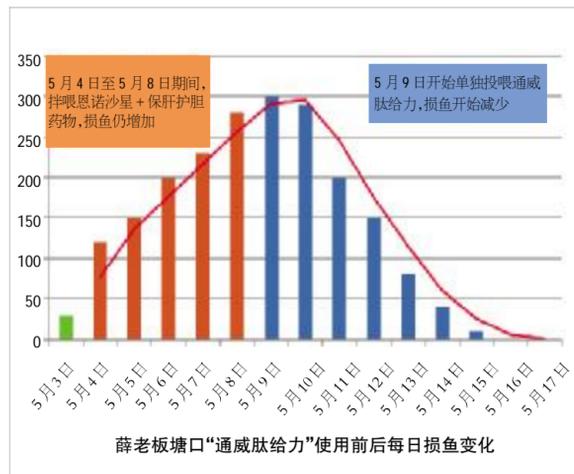
### 神器巧搭配 6小时解决 “倒水”死鱼

本报讯(通讯员 胡永彬)进入夏日以来,四川的雨水也变得充沛,对于水产养殖而言,天气变化往往对水环境造成不利影响,养殖鱼类往往出现缺氧浮头状况。传统的增氧片或增氧颗粒虽然有一定效果,但是释放缓慢,无法应对紧急状况,加之这类产品使用过量会对水体造成破坏。因此,通威三新药业强势推出通威解毒卫士和水动力,对比其他厂家主销同类解毒产品,具有见效快,成本低等优势。上市后深受养殖户欢迎。

5月26日,双流永安养殖面积30亩的客户古老板紧急求助,称鱼塘出现大面积浮头情况并有零星死鱼。工作人员立即前往鱼塘,到达后经过水体检测,发现溶氧不足0.3毫克/L,增氧机周围聚集大量浮头鱼并有部分塘鱼不靠近增氧机,根据检测指标及当天的天气情况工作人员判断是底层水往上走的“倒水”现象所致。如果不立马处理,可能造成大面积死鱼,严重影响养殖收益。古老板使用通威解毒卫士和通威水动力各1件,6小时后,鱼儿浮头和缺氧情况被迅速解决,鱼塘恢复平静,古老板终于松了一口气,称赞通威水动力和解毒卫士简直是养殖户鱼塘必备的佳品!

据了解,通威水动力是一种新型的增氧产品,能有效预防水体缺氧症状,能提高鱼类摄食,防止水体缺氧恶化。使用微生态制剂调水前后:每亩·米水面用本品100mL,提高溶氧,有助于提高水体改良效果;雷雨前,天气闷热时,使用消毒剂导致缺氧时,使用药物治病时,每亩·米水体用本品200mL,全池泼洒,防止缺氧造成泛池;在溶氧不足、鱼类摄食较差的情况下,提前使用本品100mL/亩·米,能增加鱼类的摄食。

通威解毒卫士主要用作蓝藻、金藻、甲藻等藻类生长过程中或死亡后产生的毒素降解。用作絮凝沉降“脏”或“浑浊”水体,提高透明度,使水体变得“清爽”。放苗前及养殖过程中使用,能迅速降低或稳定pH值,降低苗种的应激反应,提高成活率。使用时,用100倍水稀释后全池均匀,常规使用情况下,每亩米水体用150-250mL(每桶用10-15亩),污染严重时酌情加量、中毒严重时连续使用2-3次。





2018,跟着通威去养鱼

# 热水鱼保卫战 通威模式 抵御风险的科学利器

通讯员 马琳 赵若迪 本报记者 李天宇 技术支持 闫小盼



2018年的淡水鱼行情可谓一波三折,受疾病爆发、网箱拆除、禁养条例等客观因素影响,大量淡水鱼集中涌入市场,对鱼价造成反复冲击。随着高温天气到来,养殖户时刻期待价格回暖,“热水鱼”蓄势待发,但水体增大、投喂量增大导致的水质恶化、缺氧、疾病等问题,即将成为存塘热水鱼面临的直接养殖风险。养殖户需运用通威科学养殖模式,提升抗风险意识,增强抗风险能力,在2018年下半年淡水鱼存塘量减少、鱼价上涨空间富余的大环境下,打响热水鱼保卫战,保障错峰平稳出鱼,提升全年养殖效益!

## 风险抵御

在淡水鱼存塘量减少、鱼价上涨空间富余情况下,错峰平稳出鱼才能提升全年效益

## 优秀模式

“5331-365”和“通威365”鲤鱼热水鱼养殖助力养殖增效

## 快速成长

善于利用服务营销员学习技术,多一份信任,多一份坚守



养殖户运用通威科学养殖模式获得丰收

## 1 “5331-365”养殖模式 发病高峰仍获高产

江西上饶的张老板在乐平市包有100亩水面,与亲戚合伙一起养鱼,今年已经是第四个年头。张老板没有什么养殖经验,起初只能靠细心,带着妻子住在塘上起早贪黑,算是平稳养了两年。然而在去年鱼价最好、终于要盈利的时候,他遭遇了一夜翻塘的悲剧!

周边的养殖老手一看,就知道是水出了问题!总是听说“养好一塘鱼,先要管好一塘水”,但是对于调水的门道,张老板一直没有摸透,一个药厂开一种药方,他自己也不知道听谁的。2018年,他听闻通威的“5331-365模式”在全国范围内技术领先,所以下决心跟着服务营销员深刻学习和掌握通威模式,特别是对通威的菌藻调控技术兴趣浓厚。

年初服务营销员到鱼塘一看:倒藻之后水质浑浊、水色发黑,鱼不生病才奇怪!当告诉他通威解毒卫士能让水质瞬间清爽,培藻素一用就能立竿见影变

得绿油油的,张老板根本不相信,可亲自用药后,他不由自主为通威竖起大拇指,直言“从来没有见过这么好的效果!”

从年初至今,调水产品都是由张老板主动跟进使用,随时汇报情况。尤其到了即将出热水鱼的阶段,他随时拍照咨询业务员,警惕性极强。张老板初步了解“5331-365养殖模式”后,信心十足,大胆将放苗数量翻了一倍,分别投放主养鱼草鱼12万尾、增效鱼鲫鱼3万尾和调水鱼花白鲢,从前几年每亩放苗500尾增加到每亩1000多尾。周边养殖户见此都劝他做好心理准备:长势必定不及密度低时的效果好。谁知在5月初,平均规格远远超过了周边的同行,且饵料系数极低。6月初,张老板已经信心十足地说:“今年热水鱼至少会提前一个月出鱼,而且产量翻番!”

曾经作为张老板学习对象的客户,

看到今年他鱼塘的长势也都纷纷好奇:通威究竟喂了什么?能让鱼长得又快又好?张老板分享了他的秘密。此次拜访,服务营销员专程带着南昌通威服务经理进行热水鱼出鱼前养殖知识宣贯。从养殖经验缺少、技能一般的新手,到会调水、会解苗、会解剖、会防病的科学养鱼小学究,张老板仅仅只用了半年。这期间,离不开他对通威的全权信任,每一次在帮助下平稳度过危险后,就多了一份坚持执行“5331-365模式”的决心。张老板信奉科学养鱼,善于利用服务营销员学习技术,这都是他快速成长的原因。

张老板说,热水鱼出鱼前期,需关注投喂率、阴雨天气易引起的缺氧浮头、水质不稳定以及病害发生等隐患。请各位养殖户积极关注水质,一旦出现反常现象,及时联系通威服务营销员。让我们提高意识,打响热水鱼保卫战!

## 2 “通威365”鲤鱼热水鱼养殖 提前出鱼卖好价

宁夏地处我国西部,黄河流经397公里,形成了300多万亩的湿地,具有很好的区位优势和资源,自古就有“塞上江南、鱼米之乡”的美誉。同时,宁夏也是西北地区鲤鱼养殖的集中区域,但大部分区域养殖观念落后,养殖户养殖周期过长、养殖技术欠缺、鱼病频发,容易受到养殖行情的影响,养殖效益普遍较差。

周老板有210亩养殖水面,2017年以前一直使用自配料养殖,饵料系数较高,导致养殖效益一直没有很理想,17年开始与银川通威合作,按照“通威365”模式进行科学养殖,经过1年多的养殖效果跟踪,周老板很满意,2017年养殖效益达到了每亩近3000元,让区域水产养殖户望尘莫及。

由于周老板对去年的养殖效益非常满意,今年成为通威饲料养殖示范户,跟踪记录18亩主养鲤鱼的池塘,使用通威101和通威111两个产品一个月增重0.33斤/尾,鱼体体质健壮、个体较均匀、肝胆红润、肠道健康。周老板对于鱼儿长势非常满意,目前饵料系数仅1.436,按照这个涨势,

预计6月下旬出热水鱼!

“通威365”模式的鲤鱼热水鱼养殖,根据当地鱼价走势的实际情况,推荐养殖户使用通威的优质饲料,充分保障鱼体生长营养需求,鱼儿涨势快,有效缩短养殖周期,提前到达上市规格,改变以往9-11月份卖鱼的习惯,在7-8月鱼价行情好的时段出售热水鱼,并且鱼儿健康条形更加耐运输,让养殖户获得更高的养殖收益。

银川通威服务老师建议,在使用优质饲料的同时,也要关注鱼病防范和鱼儿体质。随着温度升高及投料量加大,可以定期投喂通威活力健调鱼体肝胆、肠道,增强鱼体体质,提高鱼儿涨势。使用方法:2-4千克/1万斤鱼,连用3-5天,每10-15天使用一个疗程。

除此之外,高温季节易发鲤鱼急性烂鳃、出血病等,提前投喂通威肽给力,提高鱼体免疫力、抗菌能力和抗应激能力。把有可能出现的疾病损耗控制在最小范围,防范于未然。使用方式:2.5-5千克/万斤鱼,根据实际情况连用5-7天,每7-10天使用一个疗程。



养殖户张老板夫妇与南昌通威服务营销员沟通最近养殖情况

# 苏北试点鱼虾混养 效益翻倍创新高

通讯员 贺茜

- 位于苏北地区的连云港通威试点鱼虾混养模式,取得优秀成果,亩效益在原来基础上翻倍;
- 鱼虾混养模式主要利用鱼的收益来摊销养殖成本,靠虾来获取效益;



## □ 用鱼摊销成本,靠虾获取效益

据《水产前沿》报道,地处江苏北部的连云港,有着20万亩左右的养殖水面,其中8成左右是淡水养殖,受养殖条件限制,当地主要养殖适应能力较强的鲤鱼。但是鲤鱼精养因病害及行情差影响,效益通常不高。在当地,鲤鱼价格需要五年时间才能轮到一个高价,平常的塘口价普遍在4元/斤左右,而养殖总成本就需要3.7-3.8元/斤,算上套养的花白鲢等的收成,碰到好行情时,亩效益才1500-2000元左右。

2008年左右,连云港有部分养殖户试养南美白对虾,刚开始时效益不错,但随着池塘养殖时间的延长,对虾精养也变得越来越困难,养殖成功率逐渐降低。无论是养鱼还是养虾,当地的养殖户都面临风险增大、养殖效益得不到保障的问题。为此,连云港通威于2015年参考华南沿海区域的鱼虾套养模式,开始在市场上建立示范户来试点鱼虾混养模式,通过观念的引导和模式的调整,能为养殖户亩增效1500-2000元,相当于在原来的效益基础上翻倍。而当地养殖户普遍拥有成百上千亩的养殖塘口,因此所体现出来的规模效益将非常可观。

连云港沿海一带的养殖户,以前在放养鱼时,有套养南美白对虾的习惯,但对虾抱着“人放天养”的态度,重点还是养鱼。鱼虾混养模式的主要思路是利用鱼的收益来摊销养殖成本,靠虾来获取效益,所以虾会显得比较重要。

据连云港通威总经理冉龙田介绍,目前主推的鱼虾混养模式有两种,一种是草鱼+南美白对虾,一种是鲤鱼+梭鱼+南美白对虾。即在当前鱼类养殖的基础上,每亩鱼塘套养3万-6万尾的南美白对虾(视规格不同放养密度不同),对虾在每年的5月投放,鱼按照日常方式正常投喂;由于对虾对水质的要求较高,因此在管理上就要特别照顾对虾,水质调控与底质改良要做好。

把养殖的每个环节做到位后,投放的对虾在当年的10月份即可售完。养成规格30-60尾/斤,平均每亩出虾200斤,塘口收购价为15-20元/斤,即南美白对虾销售额为3000-4000元/亩,每亩只需600元虾饲料款,苗种钱400元,则每亩虾的净利润可达2000元以上。简而言之,鱼虾混养模式只要保证混养的虾亩产达到100斤以上,养殖户就能稳赚不赔,并且这个收益还未包含塘内主养鱼的产量。

## □ 二次标粗,模式优化升级

经过试点,投放了虾苗并且投喂了虾料的养殖户亩效益明显高于专养鱼,以及投放了虾苗但没有喂虾料的养殖户。当地养殖户看到养殖效果之后,逐渐转变固有观念,口口相传,很快就接受了鱼虾混养模式。

同时,为进一步优化升级,连云

港通威在2018年对鱼虾混养模式作出进一步调整:以草鱼+南美白对虾混养为例,以前大家习惯投放1斤左右重的草鱼种,但去年这类草鱼种一是价格高达7元/斤,二是养殖户惜售不愿意卖,所以很多养殖户只能放2-3两规格的草鱼

种,但是这样会导致出不了热水鱼;今年建议养殖户在自家塘口围出一片区域拿来二次标粗,把拿来的小苗标成大规格苗后再放入大塘。另外,养殖户可以投喂膨化鱼料和专用的鱼虾混养料,在提高产量的同时,可以减少对水质的污染。



大风起兮云飞扬,安得猛士兮守四方!新一轮的营销战役进入了夏季的白热化阶段,对于水产养殖行业,全年胜负在此一搏!市场如战场,剑拔弩张,寸土必争,有一群人或是在火伞高张中奔走拜访,或是在瓢泼大雨中调水治病,或是在座无虚席的会场激情宣讲……他们冲锋一线,争分夺秒,只为紧紧握住全年战略命脉。用脚步丈量梦想,用汗水编织信仰,这些气吞山河、腹纳万象的一线人,无愧被称为——水产英雄!英雄者,拥有浩然之气、傲世之风,令人敬畏且难以捉摸。而我们即将翻开一本本英雄的日志,通过真实文字记录,致敬英雄、走近英雄、学习英雄、成为英雄!



他是沉稳的90后,是老总口中的水产英雄,是新英口中无所不能的靠谱导师,学习是他的心灵加油站,市场是他的人生舞台;遇到的人和事带来锻炼与成长,是三十而立之前最大的财富;行走战场的自信,是他不甘平凡的动力。

南昌通威水产片区经理 洪清智

# 水产英雄 日志

致敬身边榜样

通讯员 贺茜 马琳



他是营销菜鸟,更是一只正在赛跑的“乌龟”,每时每刻都在一步步往前爬,直至终点,完成蜕变。他不满足一次小小的胜利,却可以为客户小小的举动而感动和兴奋。他愿平凡伴其一生,征服二字已深深烙印进骨骼。



无锡通威特种料公司客户代表 徐进杰

## 泥泞路上的奔驰永远跑不过高速路上的夏利

南昌通威近年来在行业增速整体放缓的背景下强势突围,逐步发展成为江西市场具有较强竞争力的综合性、规模化饲料公司。英雄团队的亮眼成绩背后,有英雄领导班子高屋建瓴的科学指导,有英雄基层队伍放手拼搏的奋勇拼搏,同样也有英雄个人前赴后继走出一条可复制的成功之路。在这支激情四射的队伍中,有一位沉稳的90后,他从业4年来接连成为“营销标杆”,是南昌通威总经理蔡福强口中的“水产英雄”,是优秀新英口中无所不能的“靠谱导师”,从2018年初挑战薄弱市场至今,已肩负片区的销量翻番,冲锋在市场最前线的他如今胜券在握。

▶ 2017年12月1日 星期五 要精通的不止是一颗饲料

当华中一区2017年度“动保销售精英”的奖牌颁发到我手中时,我感受到它的分量超过以往任何一次表彰。三年前初入这个行业,才发现它的门槛比我想象中要高很多,虽然不缺销售技能,但真正想要获得客户的信任,只有懂技术才是出路。半路出身的我,在试用期时定下第一个目标:要精通的不止是一颗饲料,更要精通养殖户的命脉——鱼。当你有动力学习的时候,就会发现学习资料无处不在:公司每月的培训课件、内部书籍,拿出来反复看,会温故而知新;我们每天跑鱼塘、做服务,就是找鱼病、懂鱼病的最好机会,一年内基本就能建立常见病知识库;无论是前辈、同事,甚至竞争对手,都是身边的老师,多张口问问就能掌握各色看病手法。与此同时,对行业形势、各公司体制、经销商合作模



洪清智权衡养殖户、经销商多方利益,以实现共赢,最终达成合作

式、饲料利润空间、鱼价行情等都需要涉猎,懂得多了,自信会自然体现在脸上,当客户愿意听你讲

话,从你的讲话中有所收获,并期待每一次与你的交谈,其实销售都是水到渠成的事。

▶ 2018年1月30日 星期二 泥泞路上的奔驰永远跑不过高速路上的夏利

三年前我之所以转行来到通威,因为就业于饲料包装供应厂时,发现通威处理任何问题,各部门之间的协调性、对供应商的重视程度,其他公司都望尘莫及。合作的几年中,我认可通威的行事作风,也希望成为一名通威人,所以在回到江西老家后就直接来到南

昌通威面试,根本没有给自己第二个选择。如今,在南昌通威经销商年会上,和整个江西市场上最优秀、最专业的同事们一起登台宣誓,听到蔡总高瞻远瞩地谈行业发展、企业战略,见到现场客户掌声雷动、一呼百应,作为一名南昌通威人,我倍感骄傲与感恩。这些年

来,通威除了令我的生活更美好,也令我的精神世界更富足,遇到的人和事所给我带来锻炼与成长,是三十而立之前最大的财富。泥泞路上的奔驰,永远跑不过高速路上的夏利!置身通威平台,是我行走市场的自信,也是我不甘平凡、不敢辜负的动力。

▶ 2018年3月5日 星期一 纲举目张,所有问题迎刃而解

去年底,我决定把打拼了几年,现在“躺着都能赚钱”的老根据地交给其他同事,带领片区同事挑战一个薄弱市场。艰难不言而喻,但是随着成长,你总会坦然接受曾不敢想象的挑战。到了新市场,我首先开始紧张的摸排工作,每个月里程新增的5000多公里,是辛苦奔波的见证;腰上多出来的游泳圈,是不规律生活的回馈。这期间带了一个实习生小鲁,

虽然不是第一次带实习生,但是带回家安顿的他确实是头一个。因为新市场的忙碌超出我的想象,一个没毕业的学生跟着我吃尽苦头,考虑他每天住在酒店,花销大也休息不好,就让他和我们全家同吃同住。这期间我发现,盲目努力,再拼命,也见得会有成果,在市场摸排结束后,我反复琢磨蔡总平日对我们的工作指示:“抓住事物的主要矛盾和矛盾的主要方面,纲举目

张,其他的问题也就迎刃而解。”在目标客户中,我最终选择了最有影响力,但开发难度也最大的两位,开始攻坚。这两个客户,不仅可以定下今年此区域的销量胜局,通过科学服务有效达成养殖效益后,对其他养殖户今后的影响更能成为市场拓展的关键因素。在提前准备和多次有效沟通的紧张节奏中,我获得了最艰难但也最关键的胜利,新市场的工作从此步入正轨。

▶ 2018年5月5日 星期六 最大挑战在用人,用人关键在信任



洪清智在一线市场开发新客户

基础工作扎实以后,是时候发动片区同事齐头并进。初次管理团队,我也是抱着学习态度,工作还没理顺,业务员小赖就令我十分头疼。因为市场开发难度大,业绩不佳导致他几年来都没有找到工作方向,和他工作配合中也多次出现问题,眼看一个高材生正在迷失自己,我决定和他一起想办法走出困境。我认为管理中,最大的挑战在于用人,而用人最大的挑战在于信任,投入信任是第一步。让他放手做的一段时间内,我在他负责的区域停留的时间最长,一起拜访客户、维护客户,有意识无意识和他

深入沟通交流。随着业绩初见起色,他从头到脚逐渐发生巨大改变。每次想到如果小赖的父母看到一份工作让他们孩子变得自信、快乐、自力更生,我也觉得很欣慰。随着片区成员团队意识逐渐增强,大家的干劲越来越足,旺季到来的每一个凌晨,可能是去看鱼病的急迫,可能是安装鱼机的忙碌,也可能是归途的疲惫……无论是哪一种辛苦,都会因为胜利而显得不那么难熬。功夫不负有心人,销量翻番已近在望,为了客户的丰收,我们即将快马加鞭,为明年的工作打下更扎实的基础。

## 愿做一只赛跑的“乌龟”

2018年,苏州通威搬迁至无锡,并正式以“无锡通威特种料公司”的名称全新出发。保障新旧厂址交替期间市场工作平稳过渡,持续为客户提升盈利能力,离不开每一位市场人的辛勤付出。从2012年开始在苏州通威见习算起,徐进杰的职业生涯一直围绕水产市场辛勤耕耘,两度获得过公司年度销售标兵和华东战区动保销售标兵的他,是苏州通威人的一个缩影。

▶ 2016年3月10日 星期四 当一只赛跑中的“乌龟”

距离从服务部转到市场部已经有好几个月了,我负责的千金区域在湖州当地市场存量可观,以鱼料客户为主。没有任何营销经验的,我,面对着巨大的压力和挑战。

记得去年冬天才来的时候,我对千金市场区域的养殖户群体不了解,当时鱼塘进入停料期,养殖户基本都不在鱼塘,虽然经过两个月的努力摸排出170位养殖户的信息,对经销商下属的用户有了初步了解,但是如何增量却成了难题。同时,养殖相对集中的千金区域市场交叉、管理难度大,我逐

渐意识到,想让客户上量,只有源源不断补充新的用户,才能完成公司下达的任务,协助经销商开发新用户成了重中之重。俗话说:万事开头难,第一个用户的开发往往是最艰难的。经过一个半月的持续跟踪,今天我成功说服了李老板使用一小部分通威饲料。回忆这之前的一波三折,我至今记忆犹新。

李老板是一个养殖大户,不仅人缘好,也在周边用户中有口皆碑。我第一次去拜访他的时候,在鱼塘边发现了废弃的通威投料机,一问才知道李老板曾经

也是我们的客户,这几年转料了,我为他测了一遍鱼塘水质,还交待了水质管理的注意事项,心里默默地把李老板作为我的第一个目标用户。勤能补拙,每周三次拜访,每逢出鱼时到场帮忙,通威用户出鱼的时候第一时间带他去现场参观……经销商也对这个优质用户赞不绝口,我和他逐渐熟悉起来,功夫不负有心人,我的真诚和公司产品质量的优势打动了李老板,虽然他今天只同意使用一小部分我们的饲料,但是对我来说,却意味着摸到了开发用户的敲门砖。

▶ 2017年5月21日 星期日 客户塞给我的288元,是信任的纽带

今天一早去霍老板的鱼塘回访,检测水质时发现亚硝酸盐略偏高,霍老板主动塞给我288块钱,感谢的话说不停,竖起大拇指表示对通威亚硝净使用效果的赞同,还积极和其他养殖户交流,嘱咐其他人的鱼塘要备点降亚硝酸盐的产品,我带去的5箱通威亚硝净也留在了他的塘口。

几天前,我在霍老板的鱼塘测水时发现亚硝酸盐偏高,鱼吃食不明显,晚上鱼会打增氧机,有初期亚硝酸盐中毒的迹象,虽然我一再建议他立即使用通威的亚硝净,但霍老板始终持怀疑态度。我情急之下脱口而出:“霍老板,要不这样,你先用我们的产品,见

效了再付钱,没效果就算我送你,再给你想其他解决办法!”他听后犹豫了一下表示愿意尝试,我马上开车跑到一位通威经销商那里购买了亚硝净,再拿回来给霍老板使用。第二天回访发现亚硝酸盐在慢慢下降,养殖户还透露中毒现象明显好转,鱼基本不盯增氧机了。直到今天第二次回访,霍老板甚至主动建议我推广下这款产品,看来这次使用效果确实让他非常满意。

我清楚地记得,2015年底通威动保几乎在市场上很难见到,粗略估算了一下,目前整个千金区域动保销售了65万。从0到65万,只用了两年时间。那时有渔

药店的经销商,一开始几乎没有卖通威动保产品的,对产品的不了解使得其市场认知度一直不高。想要让经销商接受公司的动保,必须要让养殖户先接受。我们通威的动保产品一直走优质路线的,价格也会相对一般的厂家偏高一点,一开始推广起来相对困难,几番推荐下,对方也只愿意尝试着卖一两款产品,销售情况还不理想。我反思了很久终于想通,实证案例是一个产品推广的最有效方法,从用户入手,聚焦动保产品持续宣传,就一定会有好结果。霍老板今天主动塞给我的288块钱,让我对通威动保的快速上量,充满了信心。



严老板参与“千塘补菌”并扩培成功



为养殖户测水是徐进杰的日常

▶ 2018年6月11日 星期一 千塘补菌,迎接全新挑战

天气越来越热了,随着池塘水温上升和正常投喂的开始,亚硝酸盐超标、蓝藻爆发等问题开始出现,为了利用藻菌平衡的理念解决养殖旺季的塘口问题,上个月初公司启动了“千塘补菌、眼见为实”项目,推广扩培模式,为养殖户降本增效。在公司月度例会上,我和同事们认真学习了“先锋多肽+诱食酵母+先锋卫兵”的扩培方法、步骤及及注意事项。

在近期的市场工作中,我积极响应公司号召,向30户养殖户推广扩培优势,扩培50余次,在控制水质指标、稳定吃食、控制蓝藻、稳定池塘PH值、降低成本等方面取得了显著效果。

今天我拿着印有“千塘补菌”的宣传板去回访养殖户严老板,揭开桶盖一看,表面形成密密麻麻的菌膜泡,菌种繁殖力好,活菌数多,严老板脸上的笑

容告诉我:这次扩培很成功。培养鱼塘的优势菌种可以抑制有害菌的生长,经常培菌的鱼塘,各项指标维持稳定的时间更长。但补菌是一个长期的过程,由于养殖户对于补菌的观念不强,再加上养殖成本的投入增加,很多养殖户一直没能对补菌问题予以重视。新事物的推广任重而道远,我已经做好准备迎接全新的挑战。

# 市场没有捷径 成功永无止境

## 通威股份畜禽营销总监喻明波一行赴海南通威指导工作



客户被毛永红发掘需求,主动购买动保产品

2018年,华中一区的畜禽精英们通过一个小小的微信群,兴起了热火朝天的《333增效模式推广PK赛》,来自不同公司和片区的销售情况、客户评价等,以图片、视频等多种形式每天在群里不断“刷屏”,一石激起千层浪,营销氛围空前高涨。早在4月份,我就关注到“毛永红”这个名字在群中尤其活跃,5月份听说他成为华中一区333PK活动冠军、2季度综合排名第一,6月份我到访池州通威,发现他能在华中以全价料为主导的市场,取得母教保销量占比50%,261套餐销售公司第一等难能可贵的成绩,并没有走什么捷径,通往成功的方法果然都十分相似。

通讯员 马琳

### 不想为什么,只想怎么办

毛永红的职场生涯算是比大多数业务员坎坷:他在电器生产领域打拼多年,也做过小买卖;他常年在奔波,肩负一家老小的重任;他2012年来到无锡通威,2013年底被调派去支援池州新厂。然而满怀希望来到池州时,一片杂草丛生给所有业务员都浇了一盆冷水——厂区还没有建起来,还谈什么卖饲料?

遍尝疾苦的人,往往更懂得珍惜和感恩,所以遇到问题时,别人会问为什么,而他只想怎么办。隆冬腊月里,他开

始在陌生村落一家家走访,摸排,安徽方言拗口难懂,一天聊不上几句话,听得最多的就是“咚咚咚”的清脆敲门声和“嘣”的一声闭门闷响。“颗粒无收”回家过年,他没有借口和抱怨,收拾了一下心情重新再来。谁知还没有出正月十五,扎实的市场基础使养殖户认可通威,继而影响到目标经销商,毛永红签下了池州通威的第一个重量级猪料经销商黄老板,不仅使黄老板的年销量从几十吨提升到上千吨,而且带动整个青阳片区的生猪科学健康养殖热潮。

### 总是被拒绝,却总能赢得机会

再看几年来毛永红的亮眼业绩,以2014年做出千吨销量为基础,至今已再翻5倍。我问他是凭什么做到的?千辛万苦,他淡淡用一句话回答:要想尽办法不断扩大自己的业务范围。我和他一同走访的黄山片区,就是2015年他开始挑战的新空白市场。一天内的随访,管中窥豹来看看毛永红的工作日常。

抵达黄山后一市场排查,有出色经营规模、经营能力的经销商徐老板娘,就被毛永红确认为目标经销商,但是第一次登门就被一句“我们家不兼销”置之门外。“每次都是笑着出门灰头土脸回家”,平时喜笑颜开的毛永红说到这里,脸上露出一丝苦涩,“但是我不能放弃啊,每次开摩托50多公里拜访

太麻烦,我就直接搬到他们家附近,没事就帮帮忙、打打杂、唠唠家常,时间长了,我不在他们反而不习惯。”

长期驻守,让毛永红熟知徐老板娘与原合作饲料厂的合作情况,敏锐的判断能力让他确认有机会,但最好的方式不是出击而是等待。在一次老板娘与对方业务员的沟通冲突中,毛永红恰切切入,3吨通威饲料的进驻,开启了徐老板娘与通威的合作之旅。此外,毛永红还跟着徐老板娘一起去拜访和开发客户,帮助徐老板娘拓展市场。如今,不做兼销的徐老板娘,门店里已经堆满了通威饲料。而徐老板娘也作为优质经销商前往通威管理总部参与了年度通心粉活动,收获满满。

### 不怕路太远,只怕获取的信息太浅

如果说徐老板娘的成功开发得益于“近水楼台”,那动保销量第一就要归功于“马不停蹄”。公司要求员工每月车辆里程数不得低于2000公里,而毛永红每月的里程数都在4000公里左右,他说只有勤跑腿、勤了解,才能熟练掌握周边100公里内所有经销商、养殖户的信息,寻找机会。“寻找机会”就是他销售动保

产品的技巧。即使客户没有饲料需求,甚至不是通威客户,他在走访中都会详细记录养殖情况,下次拜访时直接切入要害,对养殖技术的常年积累和学习使他的判断基本无差,销售自然顺利达成。持有拒绝态度的客户需求一旦被发掘,都会主动购买动保产品。

### 先是诚恳的朋友,后是聪明的销售

短短一天的随访,最令人意想不到的:只要和毛永红打过交道的养殖户,对他的认可均溢于言表。憨厚,似乎是他所有的套路;诚恳,似乎是他所有的技巧。但仔细分析不难发现,做销售,毛永红是动了脑子的,甚至堪称拥有大智慧的。

首先,他认为用户质量是成功基因。他注重市场调研,抵达新市场后找到一个猪场就会顺藤摸瓜全部排查,选择优质的、自繁自养的、且愿意配合宣传的养殖户进行首批示范打造。

其次,以数据稳定市场是基石。在开发初期,他会以动保产品作为突破口,解决棘手问题是下一步合作的铺垫。从教保浓预介入,力争让养殖户全程使用333模式,获得全程数据,方便养殖户算清料肉比,以数据稳定市场,且方便后期维护。

再次,建立实证用户是加速器。一个市场他会开发多个客户做实验,记录详细的实证数据,展现从产品到模式取得实际效果以推动其他客户认可。

最后,宣传造势是催化剂。毛永红的目标客户家中,均详细的张贴333模式相关宣传资料;交谈中他总能适时切入类似案例效果,加以佐证;回访中他都会拍摄下养殖户评价、猪只变化,选择性地展示给其他客户,以刺激销售达成。

比起头脑、年龄、专业,毛永红在众多优秀的通威市场人中,实数平常,但踏实的毛永红,踏踏实实做市场,交出的一份令人拍手称赞的成绩单。憨厚的毛永红,认为“能和你共事的人,都不会比你笨”,因此厚道待人,得到的是同事、领导、客户、对手的一致好评;积极向上的毛永红,面对客户拒绝时迅速调转“拒绝是因为不了解,让客户了解了,就成功了”。生活也积极回馈他:如今不仅开上了车,在老家也盖起了梦寐以求的楼房,他觉得生活很美好,日子很满足。也许就是多了这一点踏实、憨厚和积极向上,让他在工作生活简单、快乐、充满正能量,让他从不气馁、一路攀登,不断在平凡的岗位上创造不凡。

### 顽疾三天治愈 养户为通威点赞

本报讯(通讯员 马成勇)卧龙养殖户杜老板养了300多头30斤的商品猪。看到猪只能吃会睡,生长迅速,杜老板比较满心欢喜。谁知最近天气变化,气温迅速升高,他突然发现每个猪圈都有猪只身上长出了红色的斑块,严重的竟然全身都长满了指头大小的红包,看上去十分吓人!就连注射治疗也不见好转。

事实上,杜老板的猪只所患的顽固性皮肤病是“猪红斑病”,是一种免疫抑制性的皮肤性疾病,在夏季非常常见。该疾病是由免疫抑制性疾病、体外寄生虫和体表细菌的感染、过敏性皮炎等多种病因共同作用而引起猪群的一种综合皮肤性疾病。

在通威工作人员的建议下,杜老板开始尝试使用纯中药制剂的“通威瘟毒灵”,拌料使用,拌5kg/吨(预防减半),使用3天。用药仅3天后,皮肤红包症状明显好转,猪只身上的包块和红斑减少了80%以上,仅有少部分红斑仍在在结痂康复过程中。通威瘟毒灵效果受到杜老板点赞连连,当即决定全场推广使用通威瘟毒灵。他感叹道:“全靠通威,猪红斑病终于找到解决方法!以后再也不怕发生猪红斑病了!”

徐老板娘为通威点赞

### 4大疾病迎刃而解 通威动保助力规模化猪场开发

本报讯(通讯员 彭飞)投资眼光好虽能赚快钱,养殖意识强才能赚稳钱。近期,在通威动保的帮助下,不少养殖户通过学习养殖知识,加强养殖意识,使用动保产品,全面提升养殖效益,向着现代化、规模化养殖不断前进。

安徽省安庆市潜山县的吴老板,在2013年养猪行情不好的时候,经过多方研究,毫不犹豫行养猪,果然在之后几年接连盈利。但头脑灵活的他很快意识到,养殖技术才是保证平稳收益的关键。所以在池州通威2016年跟踪服务大型家庭农场时,就保持密切的联系,向业务员学习养殖知识。

一开始,池州通威只是通过动保产品积极帮吴老板解决猪场的棘手问题,当“通威333差异化养殖盈利模式”开始征集示范户时,吴老板表现出强烈的意愿,因为从2017年7月试用开始,通威仅用两个月时间就帮他解决了多年困扰,其中包括呼吸道疾病、腹泻、虫害以及猪皮炎在内的4大生猪疾病问题。吴老板当即表示了通威治疗方案效果的认可,希望能够继续与通威合作,全程使用“通威333养殖增效模式”,彻底改善自己猪场的养殖水平。

过去不善言谈的吴老板,已成为“通威333养殖增效模式”优秀示范户,还常常主动向周边养殖户积极介绍自己的养殖效果,短短几个月已发展了4个家庭农场都开始使用通威333模式。

# “通威333”猪只安全度“暑假”

## “通威333差异化养殖”保健抗应激,猪只存活率达99.3%

通讯员 潘才向

夏日来临,很多养猪人外购仔猪、种猪引种,猪群经过长途运输常见吃料少、不吃料,体温升高,关节肿大,肢蹄损伤,7天左右开始水样腹泻,20天左右开始爆发以喘气、咳嗽为主要特征的呼吸道疾病,并且往往使用抗生素也无效,如果处理不当,死亡率超过30%甚至50%,会给养殖户造成巨大经济损失。

猪只的这些反应实际上是一种“应激”,是指当猪只受到运输过程中强烈的驱赶、捉拿、车辆颠簸、挤压、高热、等外界刺激,情绪高度紧张引起的全身非特异性反应。应激反应在一定的强度内可以提高机体对内外环境的适应能力,是机体中重要防御机制;然而长途运输造成的应激强度和持续时间不易控制,往往容易超过动物机体耐受阈值,导致猪群抵抗力降低,极易感染疾病,使生长受到抑制,严重者甚至死亡。

那么,应该如何有效防治运输综合应激,使猪只安全度过“暑假”呢?



科技助力猪只健康养殖

### 严选种,确保优质猪源

首先,应选择车程不超过4小时的猪源地。长距离运输,中途难补水、补料,猪只缺水,水盐代谢紊乱,尤其是体重在20kg内的仔猪,能量和物质储备阈值低,更容易发病。其次,选择单一猪源,引种或外购仔猪选择固定猪场。确保引种场没有疫情,免疫背景、饲料品牌和饲养程序清晰可溯源。

引进皮红毛亮,天然孔无异常分泌物或附着物,整齐度高的健康猪群。适当提高引入猪群的日龄和体重。

### 重操作,运输中严格执行

运输前对猪群进行限饲,日粮补充优质应激剂(通威应激宝),入场24小时内不给料,让猪只胃肠排空;入场24-48小时之间给予体重1%的饲料,48-72小时给予体重2%的饲料,72小时后自由采食,沿用原有猪场的饲喂

运输车辆必须严格清洗、消毒、晾干,适量垫稻草,防止肢蹄损伤。车辆分成小格单元,防止车辆上下坡时猪群挤压、跌落,导致猪只伤亡。

选用经验丰富的司机,运输过程中控制车速,尤其是起步和停止阶段,缓慢加速和减速,遇到路况复杂情况,提前减速,注意人、车、猪安全。

运输途中注意防暑,生产实际中,往往考虑到运输成本,没有选用专业运输车辆,运输密度大,车内高温、高湿,条件差。可采用覆盖篷布或者遮阳网等简单、有效方式,降低应激强度。

### 强管理,避免应激发生

到达养殖场后,应严格执行隔离饲养制度。选取刺激性小的碘制剂(通威立洁)对入场时车辆和猪群消毒,在隔离舍连续3天、一天2次带猪消毒,安排专一饲养员饲养,至少在隔离舍饲养1个月。其次,要严格执行规范的饲养流程。入场给予充足清洁的饮水,饮水补充优质应激剂(通威应激宝),入场24小时内不给料,让猪只胃肠排空;入场24-48小时之间给予体重1%的饲料,48-72小时给予体重2%的饲料,72小时后自由采食,沿用原有猪场的饲喂

方式和营养方案。入场以后,饲料中适量添加广谱抗生素(通威菌消)、免疫营养(通威肠康)和抗应激剂(通威应激宝),饲喂5天左右,增强抵抗力,促进猪群恢复,防止细菌性疾病的爆发,例如副猪嗜血杆菌、链球菌、传染性胸膜肺炎、猪丹毒杆菌等。5d-10d左右,饲料中添加肠道营养和免疫营养,培植健康肠道微生物菌群,实现平稳过渡。

### 案例

博罗县柏塘镇邱老板的猪场一直是外购猪苗回来,每批购回大约600头左右,每批猪只存活率大概在83%,损失是常事。自从惠州通威业务代表给邱老板推荐通威333差异化养殖保健方案后,猪只存活率平均达到98-99.3%。在防应激、咳嗽方面,邱老板使用了通威应激宝2kg+通威菌消1kg+咳嗽宁2kg拌一吨料,连用5-7天,增强了猪只抵抗力,减少疾病发生,防治咳嗽。在腹泻防控方面,邱老板使用了通威痢停1kg加通威肠康400g与应激宝1kg拌一吨料,连用3到5天,帮助猪只成功恢复肠道粪便成型,提高采食量转化率。

# 对付鳃出血 肽给力“很给力”

大丰通威 通威动物保健研究所

5月下旬至6月上旬,塘口水温在20-27℃,正是鳃出血发病的适宜水温。据不完全统计,鳃出血的发病面积已达35600余亩,是5月20日统计的发病面积(18150亩)的近2倍。有的鲫鱼养殖地区甚至无一幸免,每个塘口都在发病,发病后损鱼数量急剧上涨,多的日损几万斤,养殖户损失惨重。从实验室的检测数据来看,5月21日至6月13日,大丰通威鱼病化验室共做鲫鱼鳃出血病毒54例,其中检出鳃出血阳性的有20例,阳性检出率达37%。整个5月份,鳃出血的阳性检出率为41.33%,高于去年同期的34.48%,阳性检出率增长了6.85%。使用通威肽给力后,塘口鱼病得到了及时的遏制,发病率也较市场平均水平有较大的降低。



## 四川进入暴雨季 这些方法助你 守好鱼塘

通讯员 赵若迪

近日,四川盆地西部以及黄淮、江淮、西北地区东南部、云南等地将出现强降雨,部分地区有大到暴雨、局地大暴雨,并伴有短时强降水和雷暴大风等强对流天气。此次过程降雨强度较大,极易诱发山洪泥石流灾害,地质灾害风险等级较高。

此次暴雨不仅对市民生活造成了影响,对水产养殖户们也造成了巨大的经济损失。据悉,并遭受灾鱼塘面积过万亩,并研县三角村、分全乡、周坡镇、市中区童家镇等地的鱼塘都遭受了灾情,此区域80%左右鱼塘受灾。养殖户看着自己辛苦养殖的鱼儿顺水流失,简直是有苦说不出。

进入夏季,易出现强降雨天气情况,为避免造成更大的经济损失,养殖户朋友们需要提前做好准备,如遇鱼塘受灾,各位养殖户朋友们可尽快联系通威服务营销员到鱼塘查看情况,及时开展灾后复产工作。

如何让自己的鱼塘在洪灾中免于受难?服务老师告诉你,一定要提前做好准备:可以提前一天停料,提前降低鱼塘水位,检查、修复进排水设施,积极应对极端天气,提前做好发电机、抽水机,预防断电情况,提前安装拦网或者准备渔网,防止鱼被暴雨冲走,提前安置好饲料,避免泡水后发生霉变。

洪水过后给养殖业带来了严重损失,需要大家都积极开展灾后复产工作,那么如何尽快恢复鱼塘养殖工作?及时检查鱼塘损失情况,修复损毁设施;预估池塘内存塘情况(可投喂饲料进行倒推估算),消毒调水,将水位调至正常水平,可配合使用通威底改、通威速消、通威菌毒宁消毒,使用通威培藻素、通威磷太号培育藻类调水,使用通威活力健、通威肽给力投喂3-5天,预防鱼病发生,根据鱼塘鱼儿的损失情况、市场情况以及鱼种供应情况选择合适品种补苗,后期加强日常管理。

## 亚盐过高害苦鱼儿 亚硝净来“降指标”

四川通威 赵峰

养殖水体中亚硝酸盐、氨氮、硫化氢等含量的高低将决定着养殖水的好坏。如果亚硝酸盐指标过高,将给养殖的水生动物带来很大的危害。养殖中后期,随着投饵量的加大、鱼虾排泄物的增多,残饵、粪便腐烂发酵及外源性氮元素的引入,池塘中亚硝酸盐偏高是极其普遍的现象。

乐山市井研县集益乡养殖户陈老板,养殖鲫鱼18亩,5月15日暴雨过后,陈老板发现池塘表面漂浮了一层油膜,立即联系四川通威服务老师来到塘口,经检测鱼塘亚盐严重超标,达到0.16mg/L。由于暴雨应激以及水质恶化导致鱼塘鲫鱼吃食不佳,同时伴随少量鲫鱼细菌性出血病死亡。

四川通威提出了治疗方案:5月16日:通威亚硝净(250g/亩米)+通威高氧(250g/亩米);5月17日:通威活菌底改王(250g/亩米);5月19日:通威服务老师又来到了鱼塘进行效果回访,陈老板鱼塘亚盐已完全降至安全范围(0.03mg/L),同时经过改底后,池塘水面恢复干净,鲫鱼吃食逐步恢复,死鱼情况也得到控制,养殖户对通威亚硝净使用效果非常满意。通威亚硝净配合通威高氧能在短期内能有效降解亚硝酸盐,解决鲫鱼细菌性出血病。

## 效果给力 / “肽给力塘口”发病率降低 43.9%

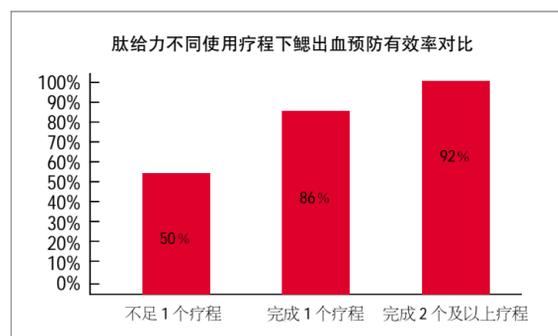
通威肽给力有三大功能:增强免疫。提高免疫相关因子水平或活性;抗菌解毒,降解病原毒素,抑制毒素毒性;抗应激,预防,促适应或应激缓解。

肽给力产品的优势,主要体现在两大方面:纯天然植物成分,富含活性肽、小肽、免疫多糖等免疫活性物质,可提高鱼体免疫力,且无任何刺激性;投喂量不受投饵率的影响。前期鱼塘饲料投喂量少,如果将保健类产品拌料进行投喂存在给药剂量不够的问题,“通威肽给力”以饲料为载体,独立成型,投喂量不受投饵率影响,可确保鱼群足够的摄入量。

按要求及早、足量、定期使用肽给力进行鳃出血预防,可有效防控鳃出血病。通过提高鱼体免疫力来降低鳃出血病毒感染率

和发病后的死亡率,这一防控观念目前已逐渐为大家所接受。自今年4月份以来,选取了江苏大丰地区56个通过定期投喂肽给力来预防鳃出血的塘口进行跟踪,截至6月13日,发病的塘口有9个,发病率约为16.1%,而市场上同期发病率高达60%,使用肽给力塘口的发病率较市场平均水平降低了近43.9%,肽给力在鳃出血疾病的预防上取得了明显的效果。

进一步对56个肽给力预防塘口进行分析可知:13个肽给力预防完成2个及以上疗程的塘口中,有12个塘口成功有效预防鳃出血病,占比达到92.3%;仅1个塘口因为饲料投喂率猛增(饲料由3包/天猛增至8包/天)、连续使用二氧化氯消毒等原因造成鳃出血病爆发;37个肽给力预防完成1个疗程



的塘口中,有32个塘口有效预防鳃出血病,占比达到86.5%;仅5个塘口发生鳃出血病,且因发病后应对不及时而导致损鱼较多(损鱼数量高于1尾/亩);相反,6个肽给力

预防不足1个疗程的塘口中,仅3个未发鳃出血病,占比仅为50%;其余3个因鳃出血损鱼较多(>2尾/亩)。因此,坚持一个月投喂2个疗程可有效预防鳃出血。

## 止损及时 / 发病后使用肽给力 塘口止损占比 58.8%

鳃出血病发病后使用肽给力可一定程度控制死亡爆发性增长。5月份期间,17个塘口在发病出血之后开始使用肽给力,结果统计,有10个塘口有效地稳定或减少损鱼数量,占比58.8%,但这远远低于提前预防1个疗程(86%)或2个及以上疗程(92%)时的预防效果;其余5个塘口因为塘口鳃出血病毒感染严重,介入时机太晚,肽给力投喂量和投喂时间均

不足等原因,未能稳定或减少损鱼数量。因此,在发病之后再投喂肽给力进行控制,虽然可能在一定程度上稳定或减少损鱼数量,但是介入失败的风险也会很高。

我们发现,使用肽给力预防鳃出血,但是个别塘口仍然出现发病,总结原因,我们可以得出以下结论:肽给力使用时间较短。苗种投放较晚,临近鳃出血的发病温度,鱼种进塘后还未及时保健就开

始发病;不当操作引起鱼类应激。使用强刺激性的杀虫、消毒药,使用抗生素,大面积地进排水造成鱼类应激,应激状态下的鱼体抵抗力较差,容易触发鳃出血;细菌性疾病引发鳃出血。前期鱼体受到细菌感染,未及时采取相应的抑菌、消毒措施,鱼长期处于带病状态,抵抗力差,水温略有升高就易受到鳃出血病毒感染;饲料投喂量过大。近期水温稳定在25℃

左右,是鱼类生长的黄金时期,部分养殖户想加大投饵率拉大鱼体。但该水温也是鳃出血高发的温度区间,鱼类吃食量过大后,内脏负担重,抵抗能力相应下降,鳃出血也易爆发。

因此,对于鲫鱼鳃出血这样的病毒性疾病,提前免疫预防是对该病最有效的手段,并且在鲫鱼“鳃出血”发病高峰期到来前,越早应用,效果越好。

# 两改一保 鱼病难找

三新药业 吕晓江

在寄生虫侵袭或水质恶化等因素的胁迫下,草鱼、青鱼极易爆发烂鳃、肠炎、赤皮、出血等疾病,罗非鱼也极易发生链球菌病。一旦防治不及时,往往会持续大量死亡,每年都给广大养殖户、草鱼和罗非鱼的养殖户带来重大经济损失。为了有效预防以上问题的发生,通威动保技术服务团队两年来在东南沿海地区反复探索和实践,总结出了针对草、青鱼和罗非鱼池塘养殖防病的“两改一保”关键措施,并已在福建、广东、广西地区的示范渔场取得了极大的成功——经过“两改一保”,不仅水质稳定,鱼类长势好,饲料效率高,而且草鱼、青鱼和罗非鱼极少发病死亡!

## 1 广东惠州

广东惠州渔场主姚老板,家有两个鱼塘共31亩,一个塘主养草鱼成鱼(12亩),一个塘主养罗非鱼成鱼(19亩)。2017年前,每年大量投喂季节池塘水质都出现亚硝酸盐超标,草鱼烂鳃、肠炎病和罗非鱼链球菌病频繁爆发,死鱼现象也时常发生。2017年4月21日,姚老板的草鱼塘亚硝酸盐达到了0.2毫克/升,水面有大量油膜,草鱼吃料很差,零星死亡。当日使用通威底改4包,第二天使用通威活菌底改王3包。4月25日,经测量,水质亚盐降到0.01毫克/升,水质清爽,水面油膜消失,草鱼恢复正常吃料,零星死鱼现象也消失了。从那以后,姚老板经常积极向通威服务人员咨询关于鱼病防治、水质调控方面的建议:每半个月使用一次通威“两改一保”方案。如今姚老板的鱼塘基本上不会发生亚硝酸盐等水质指标超标的现象,鱼病也很少,鱼儿长势好,饲料利用率也更高,养殖效益得到了极大的改善。

## 2 广西贵港

广西贵港渔场主杨老板有三个鱼塘共70多亩,主养叉尾鲮和鲫鱼成鱼。2018年3月份,鲫鱼开始零星死亡,检查水质无异常,病鱼没有明显症状,只是池塘水面油膜很多。在一些渔药商的建议下,杨老板用了许多消毒、杀虫的药物,却仍然不能解决问题。最后,杨老板采用了通威的“两改一保”方案:第一天使用通威速消(一包用2亩水面),第二天使用通威活菌底改王(一包用4亩水面),第三天使用通威解毒卫士(每桶用5亩水面),同时内服通威活力健(每万斤鱼每天用4公斤),连用5天。三天后,杨老板的鲫鱼死亡停止,池塘水面油膜消失,水质更加清爽。看到通威动保产品的显著效果后,杨老板从此开始每半个月定期使用通威“两改一保”方案,目前杨老板渔场水质良好,鱼吃食好,长势快,很少发生死鱼现象,养殖非常顺利。

## 3 福建漳州

福建漳州渔场主杨老板有鱼塘61亩,主养草鱼、青鱼成鱼。2017年,杨老板的塘死鱼严重,养殖信心受到很大打击。2018年3月开始,杨老板每月定期使用“通威底改”(一包用2亩水面)+“通威活菌底改王”(一包用4亩水面),同时拌料内服“通威活力健”(每万斤鱼每天使用2公斤)。目前养殖非常顺利,很少出现水质超标和死鱼现象,而杨老板周围其他没有采用“两改一保”方案的养殖户在今年4-5月期间死鱼非常频繁。5月下旬,通威工作人员回访杨老板时,他非常感慨:“每年这段时间死鱼非常多,我们这个地区的养殖户都大量死鱼,今年我使用了通威‘两改一保’方案后就很少死鱼了,鱼病确实重在预防,通威‘两改一保’的效果确实不错!”

## 名词解释

**两改:**定期使用“通威底改(或速消)+通威活菌底改王”改底,可有效防治底质、水质恶化和寄生虫卵孵化。投喂季节,每半个月使用一次,第一天使用通威底改(或速消),每袋使用2亩水面,第二天使用通威活菌底改王,每袋使用4亩水面。

**一保:**定期使用“通威活力健”对鱼肝胆、肠道等进行保健,防治肝胆综合症和提高鱼类抗病力。每半个月使用“通威活力健”5-7天一个疗程,每万斤鱼每天使用2-4公斤。