



通威农牧资讯订阅号

聚焦,把产品做到极致!

通威股份刘汉元董事长出席 2018 通威股份水产科技营销年会并作重要讲话

10月15日,2018通威股份水产科技营销年会广州站隆重启幕。本届年会以“模式引领 科技营销 价值共赢”为主题,大胆变革创新,将一年一度的水产盛会落地战区,回归市场博采众人智慧,统一思想。通威股份刘汉元董事长出席会议并作重要讲话,再次阐述了“聚势聚焦,扬长砍短”的发展理念,强调只有集中精力将产品做到极致,才能赢得核心竞争力,从而在市场竞争中赢得先机!

本报记者 李天宇



通威股份刘汉元董事长作大会重要讲话

扬长砍短

“如此多的分散点绝对搞不出一个可口可乐”

刘汉元董事长分析,饲料行业还处于“大杂烩”后期,不少人仍停留在过去营销的经验、成功的典型、手段、方式的叠加应用上,尽管我们强调了聚势聚焦,可是我们在不断地聚势聚焦的过程中又形成了新的“聚焦点”和投入点。

面对当今竞争异常残酷、行业频繁迭代的时代,每一个人都应该做到真正的聚势聚焦,“想清楚”采取怎样的发展思路才是正确的,营销工作应该怎么做才是最有利于自身和市场发展的,“要特别管控好自己的经营和投资的冲动,如一件小事导致我们大动干戈,去分析它的利弊得失,浪费我们80%的资源,折腾自己的团队,时间资源、技术资源、资金资源、市场资源、管理

资源、生产资源都会因此浪费,得不偿失。”

刘汉元董事长强调了“做精做专”对于企业发展的重要性,公司的市场经营务必扬长砍短,坚决砍产品、砍冗余,“最好集中精力,如果哪个地方有一个品类能够让你公司满产满销,你一头扎进去绝不犹豫、全力拿下。如此多的分散点、如此多的个性,绝对搞不出一个可口可乐,绝对形不成一个麦当劳。”刘汉元董事长指出,行业内外的经验和教训都能够充分说明,我们应想好哪些是目标市场,哪些是我们想要的,相对有基础的。尽可能以不变应万变,而不能天天以变应变,累坏千军万马,最后成都都处于忙碌不堪,但比较低效的状态。

核心竞争力

“把产品做到极致!”

“什么叫核心竞争力?”刘汉元董事长指出,集中精力、聚势聚焦把自己的产品做到极致。以永祥多晶硅和太阳能电池片为例,尽管行业暂时陷入低迷,但两家公司均凭借优异的产能利用率始终在市场上保持着竞争优势和活力。

刘主席强调,当我们利用技术优势不断降本增效,形成全球最具竞争力的高效系统,我们才会在行业竞争中出头,才不会在追求利润的过程中反复困惑、反复折腾。

“想想我们的组织营销、会议营销做到极致以后,大家在市场上都处于不畅的状态,你争我夺,最后看看经销商活不下去了,很多厂家活不下去了,营销费用越

来越高,内部运行效率暴跌,设备利用率始终上不去,这个行业一定出现‘革命军’。”

刘汉元董事长强调,22年前我们进行ISO9000认证的时候,要求要始终站在用户利益最大化的角度去选择原料、组织生产、确定工艺,在目标最大化的背景下组织生产,成为全中国和全球水产规格最齐、性价比最高的龙头企业,这是我们的质量方针和质量目标,到现在为止没有调整。那不是废话,不是套话,那是真话,任何时候产品仅仅提价格,不提品质,不提最终的性价比,用户拿去用了以后好看中用,账算不过来,一切营销都是昙花一现,甚至是要流氓。

发展着力点

“以更高品质带来更好效益,这才是王道”

刘汉元董事长再次强调,一定要控制我们的边界,控制我们的想法,要把99.9%以上的多余想法滤掉,集中精力干真正让自己的生活更美好,让用户更美好,让我们的经销商更美好,让万户成长计划真正能长大的事情。“一定从养殖技术、养殖模式那个地方开始,以更高的品质、更高的技术含量、更高的营养成分带来最终更好的养殖效益,你所有的产品才被认可,这才是正道。所以,只有没管好的研发队伍,只有没有发挥出能力的研究人员,没有多余的研究机构。”在未来的研发过程中,应该拿50%到60%的时间专注于养殖模式的研究、研发。

刘汉元董事长表示,革命军没有30%到50%的增长,在现在的社会竞争维持不下去,希望大家真正认识到这个问题的严重性,真正认识到我们应该如何勤奋,而且还要勤奋在点子上,让我们事半功倍,而不是事倍而功半。希望大家把这些道理想明白,并且真正落在行动上。管理上不要看我们怎么想,关键看我们怎么做,做出来真正是什么样的,这才是最重要的。要对得起我们自己、对得起我们的团队、对得起我们的客户、这是我们今年的营销会期间和未来大家要去做的事情。

通威股份前三季度净利润增长超8%

本报讯(记者 李天宇)10月26日,通威股份发布第三季度报告。1-9月公司实现营业收入213.87亿元,同比增长9.04%;实现归属于上市公司股东的净利润为16.6亿元,同比增长8.59%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为15.68亿元,同比增长5.74%。公司经营活动产生的现金流量净额17.41亿元,同比增长4.66%。

近年来,通威股份致力于农业(渔业)+光伏的协同发展,形成了多晶硅、太阳能电池、水产饲料三大龙头业务并驾齐驱、叠加增效的经营发展态势。据悉,内蒙古通威高纯晶硅项目已成功建成,并于10月30日正式投产。项目建成投产后经过1-3个月运行提升,实际产能将超过3万吨/年。同时,公司乐山高纯晶硅项目即将竣工,预计将于2018年12月投产,达产后实际产能也将超过3万吨/年,届时,将进一步提高公司高纯晶硅的市场占有率。

中国财富传媒集团董事长莅临通威考察交流

本报讯(通讯员 王韵蕾)近日,中国财富传媒集团董事长、党委书记兼中国证券报董事长葛玮,中国证券报副总编辑兼中国财富网总编孔雪松一行莅临通威考察交流。通威股份刘汉元董事长、通威股份严虎副董事长热情接待并座谈。在严董的陪同下,来宾一行先后参观了通威集团体验中心。座谈会上,严董详细介绍了通威打造世界级安全水产食品供应链和世界级光伏清洁能源综合运营商两大战略目标,以及水产、光伏产业的最新发展情况;葛董就光伏产业结构调整、发展现状、面临挑战与机遇、未来潜力前景等问题与严董展开了深入互动交流。

刘汉元董事长以日本松下等企业发展为例,呼吁媒体、政策、舆论起到积极的引导作用,为中国实体经济发展营造更好的氛围,助力“中国梦”的早日实现。

一个新商业模式从混沌到清晰

通威股份郭异忠总裁解读通威农牧发展规划

我们正处在一个多样化又令人迷乱的饲料市场环境,比如快速兴起却又因市场秩序还未完全形成,行业竞争尚处于混沌期的小龙虾、加州鲈等特种水产料;引导或满足市场新需求的功能性饲料、发酵饲料、高端饲料等等产品概念不断涌现……显然,水产饲料市场焕发出了前所未有的活力,固有的竞争格局正在被打破。

与此同时,基于食品安全和环保,水产养殖行业正面临重大挑战,饲料作为养殖链条中的一环,势必也将受到影响。对此,通威股份郭异忠总裁认为,最近这三年是行业变化最大的三年,在巨变之中,通威推出了自己独一无二的“渔光一体”商业模式,并经历了从提出,到执行初期的探索,再到逐渐清晰,继而循序落地的过程。千里之行始于足下,通威已经踏上了征途,并将全力以赴获得成功!

本报记者 李天宇



通威股份郭异忠总裁阐述通威股份未来发展规划

水产园区化和设施化养殖或将成主流

郭总表示,随着未来养殖势规范化,倒逼整个养殖行业转型升级。当养殖行业规范之后,将会更加考验饲料企业本身的真功夫。若有企业还想靠“忽悠”去赢得市场是不可能的事。企业营销最终回归本质,那就是为客户创造价值,唯有真正为客户创造价值

的企业才能生存和发展。在“乱”与“变”的市场大环境下,通威必须要维持在行业中的地位,必须坚定不移地推进“渔光一体”商业模式。园区化养殖与设施化养殖很可能是中国未来水产养殖业存在的唯一形式,而通威的“渔光一体”模式,实际上是一个现代化、智能化、规模化、集约化的水产养殖园区,在水产养殖上叠加光伏发电,会让养殖收益呈几何倍数增加。郭总表示,国内水产养殖传统三

大区域是华南、两湖和华东,这些区域由于具备丰富的水资源这一天然优势才有了当前的产业地位。

全力打造通威水产产业链

郭总表示,通威鱼2018年的发展速度远远超越了此前在成都培养市场时的速度。过去通威鱼主要在成都市场上销售,主要是因为符合标准和规范的鱼资源受限,而现在能够大步走出去,一方面是由于通威品牌鱼运营推广模式的成熟,另一方面也是因为符合通威鱼标准的原料供应基地——通威养殖园区逐渐匹配。为了应对传统养殖模式遭受的空前挑战,通威多年前就成立了“设施渔业研究所”,重点关注设施渔业,并做了大量的模式研究和技术储备,已开始在市场上大面积推广。

通威在华东打造了许多水产产业园,并在不断完善中。今年11月,通威会在华东战区召开园区养殖论坛,推介通威现代化渔业产业园的优势。2019年,通威会加快养殖园区建设速度,将会把通威在华东的水产产业链彻底打通。同时,通威一向重视研发领先于行业的设施养殖模式,设

施渔业研究所经过多年研究、提炼、沉淀了很多核心技术,无论是哪种模式,其核心点主要在于四个方面:一是如何降低设施渔业的投入成本及运营成本;二是如何提高养殖管理的便捷性;三是如何提高养殖过程的可控性;四是如何更有效、高效地解决排污问题。

继续强化农牧核心业务

郭总指出,今年公司的饲料整体按照规划在向前发展和推进,在今年行业环境总体形势不佳的背景下,公司量利表现良好。未来,农牧作为通威的核心业务必将会不断地强化,规划大幅提升现有工厂的土地和设备利用率,在现有工厂内增设生产线,提升产能。随着行业竞争的加剧,内控管理和单厂运营能力等综合竞争力指标,会变得越来越重要,因此通威将会有针对性地提升生产和运营效率,增强综合竞争力。

对于农牧板块而言,通威确定了两个方向,其一是在国内提升产能利用率,同时全力推进“渔光一体”商业模式;其二是加大在海外的投资发展力度。

江苏沿海开发集团和湖北农业科技有限公司领导莅临通威考察

本报讯(通讯员 张梅)10月18日,江苏省沿海开发集团企管部总经理王炎,江苏省湖北农业科技有限公司执行董事、总经理赵伯达一行莅临通威考察交流,通威股份郭异忠总裁、大丰通威总经理张加林等热情接待并座谈。来宾相继参观了通威鱼园区、通威三联水产批发市场、成都通威水产种苗有限公司、伊藤商场通威鱼专柜。交流中,赵总谈到,2019至2023年,湖北公司湿地园区规划将生态养殖与观光旅游相结合,目前当地养殖户进货的种苗质量不高,希望通过此行可以学习通威的先进养殖经验,寻求进一步合作;王总表示,目前湖北湿地园区急需转型,希望在此前与通威建立良好合作关系的基础上,以点带面进一步深入合作。

郭总介绍了通威对环保问题的高度关注及打造安全水产品的决心。郭总强调,通威设施工程渔业研究所成立10年以来,一直在潜心研究中国未来水产养殖的发展之路,只有打造有竞争力的安全水产品,才能持续发展,进一步提高水产养殖效益,希望双方共谋发展,共同将水产事业做大做强!

英雄齐聚 虎啸华南

2018 通威股份水产科技营销年会广州站隆重启幕,三大战区齐聚探讨发展大计



10月15日,2018通威股份水产科技营销年会广州站隆重启幕,来自华南一区、华南二区及虾特料片区的营销将士齐聚主会场,探讨2019年大华南地区发展大计。本届年会以“模式引领 科技营销 价值共赢”为主题,大胆变革创新,将一年一度的水产盛会落地片区,回归市场博采众人智慧,统一战略思想,勇夺区域第一。通威股份刘汉元董事长、通威股份郭异忠总裁等领导出席并作重要讲话。在历时5天紧张高效的会议中,300余名营销将士再学“海南方法”,运用标准工具与简单方法,再造标杆;徒步征战芙蓉嶂,大家接受汗水与拼搏的洗礼,在山巅留下“勇争区域王”的誓言;五次分片区讨论学习成果,真正以片区为主导,务实输出公司规划目标及基础工作落地措施;聆听营销基础工作的方法论,回归营销本质,为客户创造价值;揭阳海壹、广东通威、广东特种料、珠海海壹等优秀公司市场营销案例与市场营销部工作要求互相呼应,高效输出客户质量高、市场开发效率高、团队的工作效率高的标准路径。

通讯员 贺茜

亮点

战区主导 强调落地执行

本次年会既是2018年第一场营销年会,也是七年来在内容和形式上变化最大的营销年会,改变了以往以总部宣贯式为主的传统会议模式,真正以战区为主导,强调落地可执行,力求将会议办成切实带来效果输出的务实会议。本次会议主题报告阶段将市场营销部工作要求及战区优秀公司案例分享相结合,现场对标优秀经典案例互动交流,助力参会人员真正思考出实现客户质量高、市场开发效率高、团队的工作效率高的标准路径。

年会以“片区主导、上下共识”为主导思路,对会议主题及会议形式进行了创新调整,重在落实基础工作,让与会人员积极参与、充分互动讨论,强调市场营销工作认真落实执行到位,为用户真正创造价值。



通威股份刘汉元董事长出席广州站会议并与全体营销将士合影留念

珠江三角洲民富地丰,水系发达,是中国最发达的和竞争最激烈的饲料市场,在刘汉元董事长的亲自统帅下,通威曾在这里创下营销经典案例的市场。2018年华南市场激烈争锋,并屡次遭遇暴雨强台风等自然灾害的侵袭,但在通威营销精英的共同努力下,华南大地多个公司却在逆势中激流勇进,打开量利双增的局面,在通威版图上大放异彩。



“面临水产养殖终端集约化、设施化、规模化、智能化的时代诉求,如何继续有力地为客户保驾护航、创造价值,同时以持续稳健的销量增长为更加精准快速实施‘渔光一体’战略和商业模式打好基础,是必须抓紧思考和积极探索的重要课题。”

——通威股份郭异忠总裁

聚焦 价值营销

会议期间,通威股份刘汉元董事长出席并作重要讲话,强调集中精力聚势聚焦,重申控制边界的重要性,要求每个公司集中精力选出主打产品,把自己的产品做到极致,同时要求公司研发体系集中精力用于养殖模式的探索和研发,想明白并落实到行动上。

通威股份郭异忠总裁作主题报告时指出,本次会议吹响了华南大地今冬明春营销工作前进的号角。稳健发展三十余年,“为客户创造价值”贯穿通威经营始终,面临水产养殖终端集约化、设施化、规模化、智能化的时代诉求,如何继续有力地为客户保驾护航、创造价值,同时以持续稳健的销量增长为更加精准快速实施“渔光一体”战略和商业模式打好基础,是必须抓紧思考和积极探索的重要课题。在坚持通威过去提出的模式、理念的前提下,精准产品定位、夯实营销基础、优化管理指标、引领养殖模式,通过“对标建标、学习海南模式”实现营销基础落地及各片区水产料区域第一。同时强调工作落地重点围绕“产品+模式+服务”开展,以为客户创造价值为中心,让经销商增利、养殖户增效。执行文化是通威的文化基石之一,郭总希望大家务必领会刘汉元董事长提出的“想清楚并执行到位”的重要指示,拿出“咬定青山不放松”的坚韧,锁定目标,脚踏实地,坚决执行,严格落地,为客户创造价值,与客户共同成长。2018年的营销工作已步入收官的关键阶段,希望大家齐心协力、上下同欲、聚势聚焦,想清楚并执行到位,夯实营销基础工作,积蓄力量,走到市场一线去,为今冬明春的销量双增开拓出一条坦途,始终保有水产饲料世界级龙头企业的底气和风范。

聚焦 科技营销

通威大学执行副校长张红缨以海南通威为例,对其近年来在产品营销推广、高效开发新客户及团队高效管理等方面的成功经验予以详细剖析和分享,并以刘汉元董事长“总结经验,再上台阶,成功复制,形成燎原”的寄语鼓励参会营销将士,超越海南,自己成为标杆,不畏困难,在华南大地书写最伟大、最绚丽的篇章!

会议期间,通威股份水产市场

部部长贾光文分析了水产行业发展变化趋势,对营销基础工作提出新的要求,要求大家继续高举科技营销大旗,脚踏实地做好营销基础动作,坚持三五年不动摇,才能实现“区域第一”的奋斗目标。通威股份水产市场部经理张元华、文昌齐分别详细分析了公司当前产品推广及渠道建设现状,并对2019年相关工作要求及目标进行讲解。同时,通威股份华南二区总裁

温佳霖、广东通威水产营销总经理刘雄则分别以虾肝强饲料推广及优质客户开发的成功经验,佐证了营销基础工作的重要性。在当天下午的主题报告阶段,通威股份华南一区总裁邓金雁、通威股份华南二区总裁温佳霖、通威股份虾特料片区总裁刘明锋分别总结了本年度片区市场工作得失及量利完成情况,并提出2019年工作规划。

芙蓉嶂下书写“战斗宣言”



冠军团队合影留念

10月14日,2018年通威股份水产科技营销年会广州站“勇争区域王”团队拓展活动在广州花都区芙蓉嶂旅游度假区举行。来自华南大地的两百余位营销将士齐聚山脚,随机分为16支队伍,大家身着显眼的红色队服,积极讨论确定队名和口号,在教练的带动下争分夺秒地展示团队风采。

现场气氛高涨却又秩序井然,“团队”二字成为口号,被大家挂在嘴边,处处体现通威铁军风范。共饮一杯壮行酒,三呼“模式引领、科技营销、价值共赢”的口号,各支队伍正踏上征程。徒步向山顶进发的途中设立七重关卡,每一次挑战都寓意深刻,鼓励大家将完成任务的挑战精神融入到市场工作中。

在出发前的“压力木板”任务环节,教练鼓励大家把两指厚的木板看成A4纸,劈

断后才能开始接下来的征途,这一巧思实则是对营销将士自信心的一次小小考验。通威大学执行副校长张红缨介绍,这就好比咱们开发大客户,看似久攻不破,其实只要敢于突破自己,不要给自己设限,就一定能获得成功。

“翻转地球”任务体现谋略和耐力,“寻找印记”环节用拼图的方式回溯市场营销工作的初心,融入企业文化精髓,“抢滩登陆”环节考验团队配合作战……跨千山访万户,送服务走终端,速度决定生死,只有第一才能生存,敢拼敢赢敢亮剑,不忘初心砥砺前行等标志性口号,时刻激励通威营销将士群策群力,勇攀高峰!

经过大家一路坚持和拼搏,11队和14队力拔头筹,分别在上午“制胜篇”和下午

“行动篇”挑战中获得冠军。任务完成后,大家席地而坐总结此行经验和感悟,教练从各支队伍中选出代表现场分享,营销将士纷纷感谢团队成员的付出和鼎力支持,总结松懈失败的教训。期间,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分别为冠军团队颁发奖牌及现金奖励,并带领大家振臂高呼“勇争区域王”的主题口号。随后,参训营销将士在通威大学导师们的带领下,对海南通威营销案例中折射的成功经验进行进一步讨论,并在当天晚间分别汇报讨论结果。享受荣誉的同时,也要扛得起责任,本次拓展活动不仅是一次熔炼团队凝聚力的户外活动,还旨在引导参会人员通过不断挑战自己,掌握对市场营销触类旁通的基本技能。



颁奖盛典为市场英雄们加冕



会议现场

会师华中 共赴荣耀

2018 通威股份水产科技营销年会武汉站隆重启幕,四大战区共议华中、华西战区未来规划



10月22日,2018通威股份水产科技营销年会武汉站隆重启幕。华中一区、华中二区、华西一区、华西二区等四大战区营销将士会师武汉,通威股份郭异忠总裁出席并作重要讲话,通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰、通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹、通威股份副总裁兼技术总监张璐、通威股份华中二区总裁幸鹏、通威股份华西二区总裁成军和等领导全程参与。本次会议为2018年水产科技营销年会的第二场,旨在探讨来年华中、华西地区发展大计,统一战略思想,谋求双主业齐头并进之下的农牧大发展,勇夺区域第一。



四大战区将士斗志高昂,誓在2019年拿出更好成绩

湖北省素有“千湖之省”的美誉,具有得天独厚的自然条件和养殖资源,是中国水产行业最发达、也是竞争最激烈的市场之一,向来是内陆地区水产饲料企业必争之地。而通威诞生于四川眉山,捍卫本土荣耀,维持华西区域市场的领先优势也是通威义不容辞的责任。近年来,华中、华西四个战区厉兵秣马、枕戈待旦,从团队思维观念到工作作风,都有了很大的转变和提升。



会议现场

聚焦 转型升级

通威股份郭异忠总裁对华中、华西四大战区今冬明春的营销工作作出重要指示。水产养殖形势随环保压力的骤增发生了变化,华中、华西地区表现得尤为明显。当地各主要省份的相关政府部门均做出了新的水产产业布局规划,对水产养殖业提出了转型升级的要求。同时,华中、华西各地,特种料的发展异军突起,迅猛扩张,大幅冲击了淡水鱼料的原有市场份额,面对新形势,该如何迅速反应,以有力、有效的营销基础动作,启动来年经营工作的新

引擎,这需要大家在本届营销年会上作出精准的梳理,给出有效的答案和行动方案。郭总进一步传达刘汉元董事长在广州站会议期间的重要讲话时指出,商场如战场,唯有时刻保持警惕、保持战斗力,保持在每一个区域战场上的绝对优势,才可能在行业拼杀中成为一支骁勇善战、所向披靡的“革命军”。只有以过硬的产品品质作为根本性的保障,以及长期扎实的基础工作的有效落地,提升客户开发效率,最终才能有效支撑

公司销量取得持续增长。希望各战区通过今年的营销年会,结合总部提出的营销工作要求及学习海南方法,学习总经理亲自参与其中,学习华中二区自下而上的营销预算工作,学习华南一区的市场常态化深度摸排,进一步统一思想、明确目标、拿出方案、全面部署来年的基础营销动作,并打造专业高效强悍的营销团队,为客户创造价值,聚势聚焦、执行到位、高效经营,切实为来年经营目标的顺利实现打下坚实的基础。

通讯员 贺茜



全体将士对2019年工作充满信心,激情呐喊

聚焦 教方法

武汉站会议期间,通威股份水产市场部部长贾光文及市场营销部相关专项负责人现场解读营销基础工作要求,并围绕达成路径给出方法。同时,重庆、南昌、武汉等优秀公司分享本年度营销成功案例,在与会主题相呼应的基础上,为参会兄弟公司解决产品推广、客情维护、市场开发等过程中的实际问题提供了有益经验。在23日下午的主题报告阶段,沈总、幸总、宋总、成总

等战区领导分别总结本年度战区市场工作得失及量利完成情况,并提出2019年工作规划。近年来,华中、华西四个战区厉兵秣马、枕戈待旦,从团队思维观念到工作作风,都有了很大的转变和提升。其中,华中二区在坚持推进“预算管理”方面为股份公司树立了标杆,在产品优化方面的积极思考和推进举措,为战区量利大幅增长奠定了坚实的基础;华西区域则在“严控资金、减少赊欠”方面开展了

大量卓有成效的工作,通过注重产品品质以及营销基础工作,支撑销量持续增长。会议最后,全场参会人员由郭总的带领下,齐呼“回归营销本质,勇争区域第一!第一!第一!第一!”的口号,吹响今冬明春奋斗的号角,至此,紧张高效的营销年会武汉站主题报告阶段议程暂时告一段落。四大战区营销将士将在24日最后一天的分会讨论阶段,再次研讨营销基础工作落地的相关内容。

亮点

问道九真山 通威精神再试炼

每天一场分会讨论 达成共识利执行

本次会议主题报告按照两段式设置,上半场由总部主导,提出要求的同时,给出工具和方法;下半场预留更多时间由战区主导制定策略、方案和计划,形成上下达成共识的可执行落地的细化方案,并做好2019年的营销预算。每天至少一场的战区分会讨论环节,再次围绕年会核心内容和“海南方法”进行多番研讨,便于所有参会人员理解透彻、统一思想,提出市场重点工作明确标准,解决当前营销基础工作中的共性问题。



在全体参会人员的共同见证下,为市场英雄们加冕,以榜样的力量带动更多的优秀个人和团队冲刺下一个高峰



郭异忠总裁及全体将士在九真山前合影留念,共同为2019年加油



工作人员严阵以待,为大会顺利举行做好保障

10月20日,来自通威股份华中一区、华中二区、华西一区、华西二区的近400位营销将士会师武汉。两湖地区拥有得天独厚的自然条件和养殖资源,而四川则是通威创业的发源地,四大战区在通威版图上的重要性不言而喻,武汉站的参会人数亦位列三站会议的首位。21日,通威营销将士向本次“勇争区域王”主题拓展培训所在地九真山进军,所有队伍分别向山顶进发,敢于挑战的营销将士需要通过破解任务书中的数字密码,找到并完成在沿途景点设置的隐藏任务,并在规定时间内返回。本次拓展不仅是强身健体的户外运动,更是一次试炼团

队战略与战术有效结合的攻坚战,鼓励大家将完成任务的挑战精神融入到市场工作中。在完成寻宝之旅和山顶士气大比拼项目的过程中,大家的竞争力和危机意识不断得到激发。经过激烈的角逐和数轮比分累积,第6队和第16队分别在当天的徒步和“双解码”环节力拔头筹,获得“区域王”奖牌,并由郭总、宋总、沈总、幸总、通威大学执行副校长张红缨等领导现场授旗颁奖。拓展期间,参训营销将士及时对比赛项目进行回顾,复盘经验得失,分析团队协作默契度、执行力及分工是否合理;并

在通威大学导师们的带领下,对海南通威营销案例中折射的成功经验进行进一步讨论,并在当天晚间分别汇报讨论结果。活动当日九真山大雾弥漫、疾风骤雨接踵而至,纵然天公不作美,大家照常踊跃参与其中,以十二万分的精神投入各项挑战,高喊“不抛弃、不放弃”,以敢想敢做的精气神一扫整日笼罩景区的阴雨阴霾。行动比语言更有说服力,本次“勇争区域王”拓展活动强调上下同誉,共同奋斗,勉励参训营销将士“在其中、随其后”,以行动力感染他人的有益经验,将助力参会人员通过不断挑战自己,掌握对市场营销触类旁通的基本技能。

太湖之滨 群贤共计

2018 通威股份水产科技营销年会无锡站隆重启幕,共谋海内外水产发展蓝图



10月28日,2018通威股份水产科技营销年会无锡站正式开启。来自华东战区、华北一区、华北二区以及海外越南、孟加拉、印尼等地的通威营销将士共聚首,对标优秀公司深度分析,在交流学习和研讨中,各公司统一思想、精准梳理当前市场工作中存在的难点,为今冬明春营销工作给出有效的行动方案,为实现明年通威股份的再次腾飞做出新的尝试。在通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文、通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福、华北一区总裁李德贵、华北二区总裁余仕华等战区领导的带领下,近三百位营销将士齐聚一堂,讨论落实营销方案落地执行的方方面面。参会营销精英再学“海南方法”,以及无锡、南通巴大、连云港、无锡特种料等优秀公司对本年度营销成功案例的详细剖析,会议从产品为本、渠道为王、示范支撑、动保增效等四个层面诠释了保障公司持续稳健发展的要素。

通讯员 贺茜



战区风采展示

位于华北大地的山东通威,走出了通威拓土省外、进军全国的开始;越南通威是通威扎根海外的第一个子公司,为放眼全球走出战略性一步;而华东战区得天独厚的水面运作模式,则成为通威“渔光一体”商业模式、通威现代渔业产业园区战略落地的最前沿,甚至是整个中国水产行业集约化、现代化、智能化养殖进程的开始。



海外员工通过同声传译参与会议

聚焦 养殖模式

通威股份郭异忠总裁在会议作总结发言时,回顾了海南通威产品卖点数据化、层级分工明确、团队共创等亮点,并分享重庆、南昌通威近年来通过夯实营销基础工作获得极大转变的成功经验。郭总强调,这些公司的成功没有捷径可走,扎实落地基础工作,所有成绩无一例外都是执行力到位干出来的。层层要求、层层落实,无论是市场摸排还是市场规划,从团队共创、方案形成到执行过程中的点检,总经理在经营过程中的高度参与,是他们成功的核心,希望大家针对自身和标杆公司的差异性展开讨论,学习精髓,将讨论的结果运用于自身公司经营,才能获得持续优秀的业绩,才能成就

自己和团队,本次会议期间的讨论才有意义。

郭总对华东、华北、海外区域市场未来营销工作作重要指示。他在回顾通威初心时谈到,客户价值是一切行动的方向,是衡量执行结果的唯一标准,必须对客户有敬畏心,必须从产品、模式、服务、技术等方面全方位为客户创造价值。同时,目前行业已在积极探索和开发相关的新养殖模式,未来涉及环保、高效、节能、减排的养殖模式是必然的发展趋势,园区养殖、设施化养殖是未来唯一可能存在的养殖方式,水产养殖行业很可能在短期之内将会发生翻天覆地变化。在此情况下,技术团队、营销团队应全力做好准备,

协同起来做好产品的梳理和优化,同时做好相应的设施养殖模式的探索落地,并将新型模式下的产品与服务做好配套,从而为客户带来收益、创造价值。郭总强调,基础工作是一切行动的方向,是衡量执行结果的落地执行是支撑一切战略、战术落地的关键要素。希望大家高度重视营销基础动作,只有总经理亲自参与其中,并将营销基础工作不折不扣执行到位,才能真正实现有效营销、高效营销、高效经营。通威从不缺创新,也从不缺要求,面对行业的快速变化和日益激烈的市场竞争,唯有脚踏实地做好科技营销基础动作,坚持三、五年不动摇,才能获得高效率、快增长,才能在竞争中不断赢得胜利!



分组研讨气氛热烈

聚焦 自有产业链

为便于大家领会会议精神,全体参会人员报到当天下午立即进入“引导篇”报告环节,在通威股份水产市场部部长贾文和通威大学执行副校长张红缨的带领下,了解本次年会召开背景及会议核心内容,并集中学习以高效开发新客户、高效团队管理等成功营销案例为代表的海南方法,为接下来四天的分片区研讨及分子公司成果转化做好储备。

通威水产总经理李显良相继介绍通威水产产业链经营成果及华东区域市场鲜活鱼等水产品流通平台布局,提出将以西南市场为起点,沿长江中下游城市发展,2019年重点落地华东市场,解决养殖户核心卖鱼问题和周边增值服务,提升通威品牌影响力。随后,通威股份食品事业部总经理助理薛峰简要介绍通威食品板块各公司运营情况,并对饲料板块分子公司在产业链发展方

面的协同情况进行汇报。未来,通威水产将加速升级现有生鱼、鲫鱼、叉尾鮰、鲈鱼等品种的合作模式,同时计划在华东通威现代渔业产业园区尝试推广订单养殖,在华东、华南两大重要市场将管理公司布局前移,进一步扩大生鱼、鲫鱼流通规模,实现“品牌鱼牵引、大流通上量、深加工为补充”的发展模式,形成通威食品自有产业链,为饲料产品销售推广增添底气和信心。

龙凤谷响起嘹亮战歌



颁奖盛典鼓舞人心



拓展活动中,通威将士敲响战鼓

亮点

联手蚂蚁金服 助力华东水产发展

为契合片区发展需要,本次无锡站特别加入“蚂蚁金服”融资产品宣贯及通威水产产业链区域市场布局规划等相关内容。据通威农业担保副总经理文旭东介绍,继2016年与京东合作推出“京农贷”之后,通威股份和“蚂蚁金服”共同打造第二款互联网线上金融产品——通威股份+蚂蚁金服产业金融,并从产品设计、使用优势、合作模式、业务办理流程等方面对其予以讲解说明。



工作人员合影留念

10月29日,两百余位营销将士从无锡驻地出发,前往常州龙凤谷,开启“勇争区域王”主题拓展的征程。大家一路闯关完成激情节拍、寻找企业文化印记等各项挑战,在开满山茶花的制高点齐唱《我们通威人》。

在一天的活动中,各小组成员互相扶持、互相帮助、彼此鼓舞,克服了语言不通、体力不济等重重障碍,顺利完成了徒步四公里、“水上抢滩登陆”、“超级呼

吸机”等项目,南通巴大总经理柯善强表示,一张一弛的流程设计让人印象深刻,并启发大家思考团队发展和个人成长的密切关系,对增强团队荣誉感和凝聚力的积极作用显而易见。徒步过程中的各项挑战和营销年会的主题息息相关,更与营销工作方法的运用不谋而合,一步领先就有可能步步领先,一步落后则可能陷于被动。

本次收官之战最气势磅礴的项目留

到了压轴环节,两百余位通威营销将士回到出发地,在教练的指导下敲响战鼓,寓意以最佳的战斗状态,冲杀在疆域之间,尽享胜利果实。十六支队伍分为四个战队,为呈现最佳表演效果而不断重复演练,高音和低音合奏,整齐划一的明快鼓点释放出通威将士的激情与战斗力,“通威最强”的齐呼飘荡在龙凤谷的每一个角落。一场酣畅淋漓的鼓点,为本次拓展画下圆满句点。

2018-2019 年度通威股份 拿水面启动会议圆满召开

本报讯(通讯员 贺嵩)近日,2018-2019年度通威股份拿水面启动会议在通威总部圆满召开,通威股份郭异忠总裁出席,水产市场部及总部水面工作组相关人员等全程参与,各战区总裁、水产线分子公司总经理、片区水面负责人等相关人员通过视频连线形式参与其中。

会议期间,水面工作组组长胡显军对过去两年间获取水面的总体情况进行回顾,详细讲解水面运营管理规范及2018年拿水面规划,明确了2018-2019年度拿水面的定位及标准,并对租赁合同中增加的全流程风险管控内容进行宣贯。随后,各战区代表通报2018年拿水面重点区域及相关进度安排,并对各战区计划打造



华东现代渔业产业园区

的现代渔业园区进行规划布局。通威股份水产市场部部长贾光文进一步强调了拿水面对支撑公司销量发展、推进“渔光一体”商业模式的战略意义,提倡学习华中二区湖北公安“双水双绿”项目发展模式,与政府积极合作获取优质水面。同时,希望各分子公司抓住第四季度拿水面黄金时期,为2019年各公司销量发展奠定基础。

郭异忠总裁在作重要指示时,分享了近期海口市海洋渔业局相关领导到访通威探讨渔业园区合作的相关进展,并表示近期各地相继出台限养、禁养等环保政策,行业急剧变化的速度远超我们预期,获取水面的价值远超以往,同时强调园区化养殖和设施化养殖是我国未来唯一可能存在的养殖形式,佐证当前拿水面工作的迫切性。随后,郭总对战区拿水面工作经验得失予以点评,提出以“大胆拿、

多拿有经营价值的水面”为主旋律,并希望大家转变谨慎有余、冲劲不足的态度,解放思想,和当地政府合作打造渔业产业园区,才是当前拿水面最有效的方式。各公司需认清当前我国水产养殖变化形势,加快拿水面速度,并调整拿水面方式,做好水面运营管理,为未来“渔光一体”商业模式的发展奠定基础,此项工作也事关未来每一家饲料公司的生死存亡。

近年来,各地复杂的土地政策及环保政策为公司拿水面带来了新的变化和赞赏。座谈会上,郭总与阮教授、狄董事长一行进行亲切交流。双方就目前越南饲料行业形式和水产养殖现状交换了想法和意见,一致认为越南具有得天独厚的水面资源,发展水产养殖具有天然的优势,市场前景广阔,而通威在水产行业积累了几十年的科技成果,愿通过优势互补、互惠互利的合作模式携手越南水产一起发展。同时,郭总还就越南巴沙鱼养殖前景进行了分析,认为其对中国出口市场前景不可估量,并殷切希望动物营养公司与越南美农公司整合资源,一起开拓美好的未来,取得大进步、大发展。会后,阮教授和狄董事长一行前往通威威检测中心、通威崇州种苗基地和通威动物营养公司进行了参观交流,受到各公司领导的热情接待。

越南胡志明 农业大学及越南 美农公司代表莅临 通威考察交流

本报讯(通讯员 刘科伟)10月12日,越南胡志明农业大学水产系主任阮如智教授及越南美农公司狄波董事长、柯书盛和周安萍总经理一行莅临通威考察交流,通威股份郭异忠总裁、通威水产研究院院长高启平、动物营养公司总经理孙志伟等热情接待并座谈。

阮教授和狄董事长一行先行参观了通威体验中心、通威“渔光一体”智能运营中心,系统了解了通威36年以来的发展历程,对通威强大的科技和技术实力、通威饲料及其相关产业取得的发展成果表示高度的认可和赞赏。座谈会上,郭总与阮教授、狄董事长一行进行亲切交流。双方就目前越南饲料行业形式和水产养殖现状交换了想法和意见,一致认为越南具有得天独厚的水面资源,发展水产养殖具有天然的优势,市场前景广阔,而通威在水产行业积累了几十年的科技成果,愿通过优势互补、互惠互利的合作模式携手越南水产一起发展。同时,郭总还就越南巴沙鱼养殖前景进行了分析,认为其对中国出口市场前景不可估量,并殷切希望动物营养公司与越南美农公司整合资源,一起开拓美好的未来,取得大进步、大发展。会后,阮教授和狄董事长一行前往通威威检测中心、通威崇州种苗基地和通威动物营养公司进行了参观交流,受到各公司领导的热情接待。

日前,通威股份各战区,分、子公司先后召开会议,对前三季度工作进行总结,对今冬明春的生产营销工作进行了梳理和布置。面对变幻莫测的水产养殖形势,通威股份提前谋划,充分做好了思想准备,通过统一思想,积极转型升级,带动市场营销强力驱动,以旺盛的战斗力赢得市场!

枕戈待旦 2019 再启新程!

通讯员 彭英 邱军 龚淮南 朱鹏程 陈瑶 谷强 银小芹

畜禽首次“盘点”,强化工作方向

为总结肇庆、德阳畜禽、攀枝花、巴大宝鼎四家股份总部直管畜禽公司三季度经营状况,研讨四季度及2019年经营目标,确定增量路径,畜禽直管片区首次经营分析会于10月8日在蓉峡通威召开。通威股份畜禽营销总监喻明波、市场营销部副部长助理朱磊等出席。会上,各公司总经理分别作1-9月经营情况汇报,喻总针对各公司情况一一进行点评和指导。此外,各公司就四季度及2019年经营目标、价值产品销售、标杆县打造等工作进行了讨论汇报。喻总强调,做好预算工作必须坚持三个原则:找准增量点、做实做详标杆县、聚焦资源做强优质客户,学习落实海南方法的三个重要举措为围绕《意向客户池》做开发、聚焦

“尖刀产品”261做营销、强化“业绩追踪”抓执行!

10月16日,海南通威畜禽体系2018年四季度工作总结暨2019年预算工作研讨会隆重召开。海南特区片区总经理何联军结合当前行业发展态势指出,本次会议也是公司成立后畜禽料发展势头虽然整体不错,但也存在着很大的危机,要求各公司务必要对预算工作高度重视,主动调整变革并积极拥抱变革;喻总对海南畜禽营销方法进行了宣贯,并将海南营销主要数据与部分兄弟公司进行对比分析,总结提炼出海南畜禽“客户质量好、开发效率高、严管抓执行”的三大营销亮点,同时针对性地对复制和推广“海南方法”给出了指导建议。



参会人员合影留念

提升服务理念,争创量利双收

10月16日,通威股份华北一区三季度经营分析会暨2019年预算研讨会在沈阳通威顺利召开。华北一区总裁李德贵出席,各公司总经理携财务、生产、市场等部门经理及相关人员共计25人参会。会议期间,四家公司总经理根据三季度经营情况、主要工作、不足与改进措施等方面进行了汇报,并重点汇报了四季度工作计划与2019年量、利预算及达成措施。华北一区总裁李德贵对每家分公司汇报工作进行部署,将“产品升级、经营模式、服务营销”作为片区统一指导思想,秉承“主动进攻、野蛮增长

变观念、用户至上,强化经营服务理念,对市场部门及人员进行优化、实行扁平化营销管理,严格落地外勤365、过程考核、市场营销重点工作标准,在开发优质客户工作上,继续投入大量的时间、精力与资源,从而更好地开展四季度以及2019年的营销管理工作。李总要求在座各位营销干部,务必表率执行各项规章制度,率先垂范,展望2019,在前期扎实工作的基础上,更应有理由,豪情满怀、壮志凌云、勇于搏杀!

“让教槽料成为 越南市场又一张名片”

10月14日,通威股份越南二区2018年三季度总结会在海阳通威召开,海阳通威总经理兼和平通威总经理许仪,和平通威副总经理汤时明等参会,会议充分总结了三季度两个公司的经营工作开展情况,并对通威股份郭异忠总裁提出的越南二区打造“产品力、营销力”的内涵和精髓进行了进一步的宣贯。自7月初,经过两家公司的共同努力,海外二区销量同比和环比都呈现了增长。

会上,许总以工作管理要求以及干部综合素质提高为主旨,给大家进行了题为“突破!突破!突破!的培训,并对所有的干部提出“严管理,严执行,适者留下,去自由”。未来,越南二区将围绕“产品力、营销力”为方向,努力将通威的教槽料成为通威在越南市场的又一张名片,实现片区的“销量突破!利润突破!自我管理突破!”

井研县人民政府 刘勇县长 莅临通威考察

本报讯(通讯员 马桥)10月12日,乐山市井研县人民政府水产产业发展考察团在刘勇县长的带领下莅临通威集团参观考察,通威股份郭异忠总裁热情接待,通威股份副总裁兼华西一区总裁宋刚杰全程陪同,并深入通威三联水产市场、通威TIC管理总部、通威PRSY养殖及路基集装箱养殖小区、眉山伟继种业有限公司等地进行了详细的实地考察。

在参观过程中,刘县长对水产市场的运营模式和未来发展规划,以及通威鱼的检测和加工制作过程给予了极大赞许,希望井研县的水产养殖和通威水产的发展规划可以相互促进、共同发展,为当地市场提供更多安全健康的绿色水产品。座谈会上,郭异忠总裁向刘县长一行介绍了通威未来的发展方向以及重点水产项目。刘县长表示,通威的战略模式好,水产养殖板块更是独具优势,希望通威能更多地和井研县当地水产养殖进行合作,为地方经济社会发展多做贡献,实现双方共赢。刘县长对公司水产养殖项目的工程方向、内容、前景等方面进行了详细了解,并表示将携手通威,将井研县打造成乐山乃至四川的水产示范县。

通威股份财务线 2018年后备人才 选拔工作启动

本报讯(通讯员 母皓月)为贯彻执行《通股发(2017)01号关于全面开展人才选拔与培养工作的决定》文件精神,同时在财务线营造比、学、赶、超的良好氛围,为有自我提升意愿的优秀财务人员提供更广阔的发展空间,一年一度的财务线人才选拔工作于10月23日正式展开。当日下午,股份总部及各分子公司共76位财务人员视频参加了财务线人才选拔第一轮考试。此轮笔试历时三个小时,围绕公司信用管理、配销差管理、税务管理、会计核算、公司内控制度等内容,对财务人员的专业能力进行了全面考核。据悉,本次财务线人才选拔将分两轮测评,经过第一轮筛选后,计划在11月份对入围的学员进行集中定向培养,并在年底开展第二轮测评,测评通过的学员将参加2019年上半年财务经理助理测评,最终选拔出一批符合财务经理助理任职资格要求的学员,将其纳入2019年财务线后备干部队伍的培养范围。



畜禽直管片经营分析会参会人员共谋2019年规划

全面精细化,打造员工“一岗多能”

近日,预混料片区在广东预混料厂召开第十四届片区会议。通威股份预混料片区总裁、四川预混料厂总经理刘如芳,广东预混料厂总经理郭异阳,片区各部门负责人及片区采购员十一人参会。会议对片区前三季度工作进行了全面总结和回顾,并对片区后期重点工作进行了规划。

刘总指出,精细化工作的开展首先要从观念上转变,目前片区的精细化工作还比较分散,尚未形成理论体系,后期要通过数据分析,把工作过程理解透彻,同时要鼓励全体员工参与到提效中来,建立有效机制,推崇并强化小发明、小创造。通过提效、降费,提高产品质量稳定性来提高自身的竞争力,后期还要通过树立标杆、建

立标准,有目标、有方向地开展提率、降费工作。刘总并强调,建标、对标不仅仅是局限在片区内,应该到行业中去找标杆、定位置,两家公司对比的同时行业是什么样的水平,与行业比优劣势要搞清楚,想明白,执行到位,才有成果可谈。

今年片区精细化工作任务主要落在生产部,一方面现场管理得到改善,另一方面效率也有所提升,但还需要继续全面地将精细化工作做到极致。明年,片区将继续宣贯打造员工“一岗多能”,让岗位之间的界限模糊,目前各部门完成的可视化2.0工作,也可以更好地为岗位学习做铺垫,始终让流程更优,不增加人员劳动强度,从提高效率方面来增加效益。

“主动进攻,野蛮增长,产品极致”

10月6日,通威股份虾特料片区的各公司总经理、市场部经理齐聚珠海海壹,共商2019年公司发展大计。通威股份虾特料片区总经理刘明峰出席并主持会议,通威股份特种研究所所长兼虾特料片区技术总监陈效儒、营销服务总监刘艳平、人力资源总监张磊、财务总监邓明高等参会。会上,刘总对虾特料片区2019年计划、目标以及挑战任务进行部署,将“产品升级、经营模式、服务营销”作为片区统一指导思想,秉承“主动进攻、野蛮增长、产品极致”方针对2019年的工作安排做好规划,提出以“产品经营、产品定位、产品升级”为营销中心,强调我们要通过内在产品升级,外在工艺提升打造具有市场竞争力的产品,利用产品优势抢占先机,调动一切积极因素,充分挖掘团队潜力,以十二分的付出与效率赢得发展和尊严。期间,片区各公司营销负责人对2019年营销规划进行汇报,刘总针对每家分公司汇报内容进行分析点评,为片区发展出谋划策。



虾特料片区主要负责人参加会议,为片区发展出谋划策

精细化管理再上台阶 2019 再创辉煌

10月15日,通威股份华东战区连云港通威召开了2018年阳光行动总结大会暨2019年规划启动会议,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文、连云港通威总经理冉龙田,公司各中干及所有员工参会。会议首日,公司市场、生产、后勤三条线分别派出代表对2018年的工作作出总结;随后,连云港通威总经理冉龙田对2018年整个公司的业绩作出总结,并对2019年工作做了部署。冉总表示:“我们今年所取得的成绩是大家团结一心、共同奋斗出来的,希望大家能够再接再厉,2019年再创辉煌。”最后,通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文工作指示,王总首先对连云港通威在2018年阳光行动期间取得的成绩表示肯定,并对公司安全、虾料销量、产品质量、精细化管理及精神面貌方面提出了要求,希望连云港通威一定要保持2018年势如破竹、气势如虹的状态,力争2019年再创辉煌!

通威南京“渔光一体”项目 首次起鱼 5 万多斤

本报记者 李天宇



在秋天这个收获的季节,江苏南京市六合区龙袍“渔光一体”项目迎来了丰收季,10月17日首次起鱼就起捞5万多斤草鱼。作为南京市第一个“渔光一体”光伏电站,自二期投运以来,3个月累计发电2237.08万千瓦时,累计发电效益近2000万元。

“前一天晚上就把网撒下去了,等运输车来了,我们就起网。”17日中午,在位于六合区龙袍街道的通威江苏省级精品渔园内,6名穿着捕鱼服的渔民正在做着捕鱼前的准备。

与其他鱼塘不同的是,这里的鱼塘里“种”着一排排光伏面板。这就是南京市首个“渔光一体”光伏电站,也是南京地区目前规模最大的光伏电站。该电站装机容量达50兆瓦,占地总面积2000亩,16万块光伏面板斜插在17个区域内,昨天开捕的只是其中一个区域,面积60亩。

下午2点,随着3辆运输车的抵达,捕捞正式开始,6名渔民跳入鱼塘开始收网,活蹦乱跳的鱼在渔网里翻腾挣扎着。渔网慢慢收拢,工人们将鱼放在一个个网兜里,通过运输筐,第一网鱼上岸了。“这一网鱼有几千斤!”渔民兴奋地告诉记者,这块鱼塘里养殖的都是草鱼,今年6月份撒的鱼苗,其他鱼塘里还有螃蟹、鳊鱼、甲鱼等,捕捞上来的这些水产品将销往全国各地。

据悉,在开发“渔光一体”项目前,首先要对鱼塘进行改造,将零星、粗放养殖的鱼塘改造造成集中、智能化养殖的精养鱼塘。在鱼塘内增加智能化养殖设备,通过水质保障、复合增氧、风送投食、电化水杀菌等技术来提高鱼塘的综合利润率。“这60亩鱼塘,光是今天就打捞了5万多斤。”

通过“渔光一体”模式,可以实现“鱼、电、环保”三丰收,带动当地经济的持续增长。据当地供电部门介绍,该电站自6月27日二期投运以来,短短3个多月时间,已累计发电达2237.08万千瓦时,累计发电效益近2000万元。预计未来每年光伏发电量将达7000多万千瓦时,同燃煤火电站相比,每年可为国家节约标准煤3万多吨,减少二氧化碳的排放量约7.5万吨。

海口海关植物检验检疫处高度认可 进口粮食监管工作

本报讯(通讯员 饶龙浩)近期,海南省海口海关植物检验检疫处针对全省饲料企业进口粮食检验检疫监管工作进行监督检查。10月22日上午,海口海关植物检验检疫处邢其乡科长一行莅临海南通威进行专项检查,海南通威技术总监张茂华、原料部经理韩振华、品管部经理杨志华、生产部副经理王良转代表公司热情接待并座谈。期间,公司相关人员向邢科长一行汇报了海南通威的发展现状,进口粮食运输、生产流程以及全过程的监管等工作情况;邢科长一行对公司进口粮食相关材料和记录进行了仔细核查并深入厂区一线,对过磅室、散装原料卸料口、进口原料下脚料堆放处等地一一进行了实地检查。专项检查工作结束后,邢科长对公司完善的进口粮食监管工作给予了高度的评价和肯定,希望公司继续履行好进口粮食企业对外来有害生物的疫情防控义务,强化进口粮食的质量安全管理工作。原料部韩经理代表公司表示,海南通威一直秉承着通威“诚信正一”的经营理念,严格遵守国家相关法律法规,勇于履行好企业高度的社会责任,将坚决维护国家进口粮食安全!

“池塘循环水”落地湖北

通威自动化

2018年10月,在湖北共潮生科技股份有限公司养殖基地,由成都通威自动化设备有限公司设计建造的国内最新技术集成的现代化池塘循环水(PRAS)项目建成落地,开始全面进水。该项目一开始就备受湖北各级政府和社会各界的关注,并成为洪湖市水产局的示范基地。项目的落地,标志着我国池塘水产养殖在转型升级、迈向工业化的道路上,又多了一个里程碑。

该项目由湖北共潮生科技股份有限公司投资,池塘总面积约120亩,规划12条循环流水槽,设计单批次产量40万斤高品质商品鱼。从水文、地质考察,到土建施工、水槽搭建完成,历时3个月,这个拥有全套智能养殖管理系统、自动投料系统和自动起鱼航吊系统等全新技术

和设施的池塘循环水(PRAS)工程顺利竣工。

值得一提的是,基地流水槽采用坚固的打底设置,搭配通威定制的玻璃型材料建成,具有抗酸碱、耐腐蚀、防老化,使用年限更长的优势。其配套的通威独有专利的气提推水技术、集排污水技术,使得这一结合了北欧循环水系统(RAS)技术风格的池塘循环水系统,成为国内独有的具有鲜明特色和技术优势的工程项目。

通威股份是国内首家引进和开发正压风送投料系统技术的企业。通威自动化开发的集中式、分布式、移动式投料系统,适应各种应用场景,是一套融合了智能化、自动化的高效投料设备。

在洪湖共潮生示范基地,配套自动上料机、料塔、混合机等辅助设

备的投料系统及智能管理系统高端大气,具有很好的展示效果,同时可以采集相关养殖数据进行统计分析,有效满足养殖过程中的相关需要,并减少工人劳动强度,让养殖投喂管理更精细化。工业化水产养殖中,分级、起鱼将会是未来非常重要的一项工作。共潮生池塘循环水系统(PRAS)养殖示范基地配备了起鱼航吊系统,可有效减少人工操作,提高起鱼效率。

池塘循环水工程是我国农业部重点推广的传统池塘养殖改造升级项目之一。洪湖市绿色高效池塘循环水养殖示范基地是目前国内池塘循环水养殖模式中设施配置最齐,技术应用最新的示范基地。“绿水青山就是金山银山”,建设生态、可持续发展的现代化的水产养殖业已成我国的



国内最新技术集成的现代化池塘循环水(PRAS)项目在湖北建成落地,开始全面进水

重要国策。

接下来,通威将会和湖北共潮生科技股份有限公司开展进一步合作,在养殖大省湖北地区大力推广池塘

循环水系统(PRAS)养殖模式,更好地助力湖北省水产养殖走向工业化、生态化,为广大消费者提供更多、更安全、更高品质的水产食品。

绵阳市农村产权交易中心与 德阳通威达成 水产融资战略合作

本报讯(通讯员 丁启燕)10月12日,绵阳市农村产权交易中心总经理赵东一行莅临德阳通威洽谈水产融资战略合作事宜,德阳通威总经理文加林全程接待。文总介绍,川北市场有水产养殖户5000余户,其中通威水产养殖户1500余户,主要以通威365科学养殖模式进行养殖,作为水产行业的领军者,希望通威能与绵阳市农村产权交易中心共同达成战略合作。2018年德阳通威争取做到100个优秀养殖户的产权登记,共同为三农服务,振兴农村经济。赵总表示,通威是水产养殖业的龙头企业,技术实力过硬,而交易中心可以进行专业性的评估以此保障资金的安全,双方可优势互补,合作建立融资平台,通过融资协助养殖户经营致富,推动水产养殖业快速发展。会议最后,赵总与文总签订了战略合作协议,为促进未来水产养殖业快速发展共同努力。

德阳通威首批 种猪引种成功

本报讯(通讯员 丁启燕)在面临了2017年最强环保压力下,2018年又迎来10年来最低猪价。德阳通威畜禽部在艰难的条件摸索前行,不断地在为养殖户出谋划策,寻求度过难关的动力及方法。追根溯源,要想在当下的养殖行业立于不败之地,首要取决于养殖效益,效益高低的关键影响因素在于自身与市场,但市场价格等因素我们无法控制改变,就只好从自身出发寻找良方。养猪环节的管理占据重要地位,而母猪养殖管理更是养猪环节的重中之重。德阳通威于2018年8月份提出了“德阳通威万头母猪家庭农场221培育计划”,并于8月17日在绵阳江油市召开了启动仪式暨签约仪式,目的在于扶持帮扶当下想发展的家庭农场及中小型职业养猪户,利用各自优势互补协同发展进步。在紧锣密鼓的筹备及精心规划后,从9月28日开始,德阳通威首批签约客户种猪引种工作顺利进行,10月15日,德阳通威首批600余头种猪引进成功,二批、三批也列入计划安排。

此次成功引进种猪,奠定了德阳通威在未来“万头母猪家庭农场221培育计划”工作的基础,为后续发展家庭农场、帮助优质家庭农场养好猪打下了坚实的基础。

智能控温撑起厂区“安全伞”

通威库房智能雾化系统精准实现室内环境控湿、除尘、降温,有效发挥减损增益作用

据北方网报道,2015年8月23日下午,上海一饲料厂发生粉尘爆炸事故,8人受伤;据海口网报道,2018年5月27日,海南开展饲料行业粉尘防爆专项治理,未落实责令停业;据四川新闻网报道,2018年8月18日,成都安监局查处粉尘涉爆企业,四川一饲料企业被令整改……综合以上事实,饲料工厂粉尘漫天极易引起粉尘爆炸,影响周边环境,同时加上高温造成了原料水分蒸发损失,也让工作人员的人身安全备受威胁。为此,成都通威水产科技有限公司吸收国内外防尘经验,自主设计开发了一套可用于饲料生产车间和原料仓库的环境控制系统——通威库房智能雾化系统。



智能控制,精准控温

通威库房雾化系统通过控制高压雾化机组,将经三级精细过滤后的水体加压至5-7MPa的压力状态,通过防滴水设计的特制喷嘴旋转喷出产生5-10μm水雾粒子,并利用智能控制精准实现室内环境的控湿、除尘、降温及室外环境冷雾造景、防尘等。该系统绿色、低碳、环保,可广泛应用于饲料、粉料、矿场等生产车间、库房的降温除尘保湿;养殖场、屠宰场等场所的消毒、降温、防尘;景观园林的雾化造景;各大场所的人员、车辆消毒。

赢得各地认可,获专家好评

目前,该系统已在攀枝花通威、德阳通威、四川通威、南昌通威、海南

通威、合肥通威、沙市通威等公司投入使用并取得良好效果。今年9月初,四川省农业厅、德阳市农业局、德阳市经济开发区动监所专家莅临德阳通威检查指导工作,对生产车间、原料库房等区域进行检查。检查中,周局长对公司原料库房安装的喷雾降温降温设备给予了高度评价,专家组纷纷表示,走访过的企业中,德阳通威是第一家使用此先进的设备的企业,是值得同行学习和借鉴的代表!

降尘抑尘

微米级水雾粒子粒径大小与空气中的灰尘粒径相近,水珠表面张力使其大量吸附灰尘沉降,从而达到降尘、抑尘效果。四川、南昌等公司实际测定,雾化8min可降尘至《大气污染物排放标准》,降尘率为PM2.5

83.8%、PM10 81.79%、TSP 71.54%,而自然沉降需要22min,降尘率较低;可抑尘,抑尘率分别为PM2.5 73.79%、PM10 66.13%、TSP 65.55%。空气中粉尘含量符合优级空气标准(PM2.5 ≤ 0.05 mg/m³)。

减损增益

以年产10万吨公司为例,按平均水分损失1%,饲料价格3元/kg,该公司每吨饲料直接损失30元,年损失300万。因此,雾化加湿设备投入费用为2.5万,预期将水分损失降至0.9%,则每年可为企业减少30万元损失。同时可改善生产环境,降低气温,抑制扬尘,为工人提供健康保障,提高工人生产积极性,提高生产效率。

降温、保湿

水雾粒子蒸发成水汽会吸收环境热量,降低环境温度,增加空气湿度,采用智能控制温度在合理范围内。

降低原料水分损失

对于干燥地区的饲料公司,雾化系统开启后还有利于抑制原料中水分蒸发引起的重量损失,有助于减少粉尘产生量和对加工机械的磨损,提高饲料投产比。德阳通威品管部实际测定结果显示,开启雾化6天,豆粕水分从12.8%升到13.1%,10天后测定依然保持该数值;而常规豆粕从12.8%降至11.7%。攀枝花通威品管部实际测定结果显示,开启雾化2周,豆粕原料重量损失相对常规组减少0.1个百分点。

安全消毒

配合生态电化水技术,该雾化系统还可对饲料厂的车辆、人员通道进行消毒,隔绝疫病病原体传播。

温馨提示

咨询热线:周焰 15892804988 朱曦露 028-86168981

公司名称:成都通威水产科技有限公司

地址:四川省成都市高新区天府大道中段588号

业务承接:公司具备农业综合开发生态工程资质(乙级),可对外提供现代渔业园区规划设计、池塘循环水流水槽和箱式循环水养殖系统设计安装、农机和环境控制系统供应、项目渔业方案设计以及畜禽与库房雾化杀菌、降温、保湿设备销售业务。

他们的独白,如催人奋进的冲锋号

通威畜禽团队带头人风采展示

通讯员 马琳

迎着改革开放40周年的春风,通威迎来36年华诞,身居行业风口浪尖,通威时刻以“创变者”的姿态,在除旧立新中成长,在自我鞭策中突破。即将进入2018年的最后一个季度,通威畜禽团队在通威股份郭忠总裁“回归营销本质”的号令下,依旧狠抓市场,毫不懈怠。通威股份畜禽营销总监喻明波在全股份的畜禽团队中发起“强对标,敢亮剑”集体思考,通威畜禽团队带头人带头自我鞭策,以“时不我待”的紧迫感,向最后一个季度强劲冲刺!众多通威畜禽团队带头人,在最后一个季度,依旧不抛弃、不放弃,用洋洋洒洒的文字,抒发着对自己的要求、对市场的信心、对明天的渴望。正是有着这样一群有血性的领袖,通威每一位畜禽将士摩拳擦掌,朝着更优秀的自己不断奋进!

平凡 力量



通威股份畜禽营销总监喻明波朋友圈截图

不留退路,重塑规则

合肥通威禽料经理 吴军安

为什么从业时间越长,越来越患得患失,没有“初生牛犊不怕虎”的血性,不敢拿出铁的纪律要求大家、要求自己!回想18年前,我连什么是饲料都不知道就进入行业摸爬滚打,能活下来,凭的就是一股抓铁留痕、不达目的决不罢休的血性。反观现在,我们遇到问题总是不从自身找原因,因为退路太多,荣誉感太少!

希望合肥禽料团队从现在开始:重塑规则——一切听指挥,遵命于规定!我会为自己的决定买单,你要为你的执行买单;以自我为榜样——要求他人做到的,自己先做到,要求下级做到的,上级先做到!合肥团队有信心、有能力、有血性,成为现况的终结者,未来的开拓者!

把每一天当作最后一天

常德通威禽料部总助 李祥
长沙猪料公司副总经理 黄练斌

基础不好可以学习,能力不够可以培养,但如果内心缺失了血性和斗志,就要命了!发现业务能力不够,应反思是不是为了考核而工作;发现客户开发效率不够,应反思是不是缺少“时不我待”的紧迫感。

我们要把每一天都当作要达成目标的最后一天,逼迫自己去成功开发客户!即使面对的目标冷漠得像块石头,也要拿出叮叮出血也必须叮出一个洞来的毅力。常德禽料、长沙猪料正在阔步走入正轨,对弱者来说,压力是包袱,对强者而言,压力则是向上的牵引,我们感谢公司给予压力!未来,看我们的!



长沙饲料工业展上,常德通威员工向参展观众介绍产品

人人有事干,事事有人干

池州通威畜禽总经理 陈勇

我们的目标是打造成一支令客户拍手叫好的团队,在面对任何市场实行阵地战的时候,能采取群狼战术,迅速围歼竞争者,这就是池州通威要的血性和紧迫感!2018年只剩下最后一个季度,我们要咬定青山不放松,再一次梳理工作,统一目标,让人人有人事干、事事有人干;人人有指标、人人有责任!重执行、重荣誉、重绩效、重效率,提升销量和利润,就是血性,提前实现销量和利润就是紧迫感。

打胜仗,才能获取激情

南宁通威禽料经理 石涌彬

想要提升团队的执行力,就要带领团队拥有强劲的信心。起点,就在“我”这里。从我开始,无条件执行领导指示;从我开始,关注“质”而并非“量”,多计划、多总结、多思考;从我开始,下沉市场,带领团队从局部突破、造势,不断打胜仗,提升团队激情及信心;从我开始,解放思想,摒弃不符合市场发展的营销模式,由点及面实现变革。办法总比困难多。南宁团队有信心突破!突破!再突破!

睡梦中都要在想办法

武汉通威禽料经理 魏刚

“血性”是一个团队的灵魂,决定团队的作战能力,却也只能从不断地作战中形成。想将团队培养出这种气质,必须确定:明确目标、执行方法、达成时间、过程的点检和奖励、处罚。必须杜绝:今年能做好却悠着做,怕明年任务更重;今年做得差就破罐破摔,认为明年目标可以定得低,反而好赚钱。长此以往,团队中血性自然消磨殆尽,公司业绩必定持续走低。在冲刺阶段,我带领团队时不仅要“说给他听”,更要“做给他看”。武汉通威将乘积极的势头,努力把品牌做大做强,一定让通威禽料成为湖北强势品牌。



武汉禽料团队阳光行动表彰优秀现场

发现问题是能力,发现机会是才干

廊坊通威总经理 邓廷政

我们始终认为:发现问题是一种工作能力,发现问题背后的机会,则是才干!廊坊团队会时刻严格要求自己,在问题中找自身原因、找机会,在紧迫感中迎难而上。让团队全力冲刺目标的工作氛围,在团队内产生共鸣。狼性,是意志、是耐力、是对目标的不懈追求。用制度管理团队,用压力产生动力,用动力产生结果!全力开发新客户是第一项目标,也是最需要长期坚持的一项目标!我们围绕于此,全力冲刺!

把自己逼到绝境,求生! 求生!

巴大宝鼎总经理 王星君

一个团队取得成绩或出现问题,都要在带头人身上找答案。在工作中,我应首先要求自己。过去,无论对团队还是自己,都缺乏不达目的誓不罢休的勇气和毅力。在今后打造“狼性”团队的过程中,以身作则,做好表率,同时,用一视同仁的考核进行优胜劣汰。面对难题,提前提出解决方案;面对问题,不逃避、不推诿,与团队同生共死。

“心若在梦就在 大不了从头再来”。相信怀着感恩之情、空杯心态,相信在总部各位领导的正确指导下和公司各部门协同配合下,巴大宝鼎定不破不立,创造美好明天。



巴大宝鼎总经理王星君与养殖户深入交流

强者从不甘于身处底层

沈阳通威猪料经理 范译文

作为一个管理者,最需要的是什么?需要自己有干货!先熟练掌握方法和工具,然后带头干,为钱也好、为荣誉也好!简单的管理就是我做你看,你做我学;你自己去做,我去帮助和领导下一个。自己先动,团队才会动;自己玩命做,团队才有可能玩命做!如果团队不搅动,市场就不搅动,产品再好,也是一潭死水。

对团队不严格,直接造成效率低下。引入新鲜血液急不可待,没有竞争,就没有压力,没有压力,则动力匮乏!能力和品德更优的强者,绝不会甘于平庸,团队在尽量公平的前提下,给强者机会和空间,团队的源动力在此,毋庸置疑。



沈阳通威猪料客户招商会现场

像狼一样有强烈的生存意识

惠州通威禽畜总经理 莫钟理

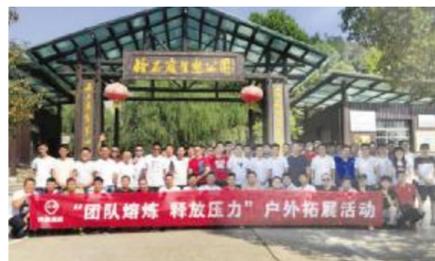
一个高效的营销团队,必须要有狼性、懂狼道,狼的生存法则是集战斗和智慧于一身,我们的生存法则是集进攻欲望和营销方法为一体。我们惠州通威不缺市场、不缺团队,缺的是危机感!是执行力!团队的“血性”,源自对自己、对公司的信心,源自一个有“血性”的领导者!唯有领导带领团队打胜仗,团队的进攻力才会越战越勇。在通威做禽畜营销是幸福的,不缺模式,不缺方法,要的是回归营销本质,和团队一起干,以身体责任冲在前面;开客户,做基础,做好传、帮、带,去激发个人的潜力和意愿,激发销售人员的血性!

以发展新阵地为荣

南昌通威禽料经理 袁少华

企业之间的竞争,实际上就是团队的竞争,而团队的核心是带头人!作为市场经理,你的血性和迫切成功的欲望,是决定这支团队能否打胜仗的关键。唯有遇强则强,敢于亮剑!唯有新客户不断加盟!唯有销量平台的持续提升!

借用南昌通威总经理蔡福强的话来阐释:要想取得胜利,就必须赢得新阵地,以发展新的阵地、多的阵地为荣,以丢失阵地、不发展阵地为耻!单打独斗的时代已经过去,作为市场经理,要记住三个字“一起干”!冲锋在前,把客户开出来给兄弟们带!



南昌通威全体营销将士市场告捷,拓展活动合影

打铁还需自身硬

长春通威禽料客户代表 何利国

如果不是李总、何总和我们一起寻找资源、开发市场,我万万不会想到,原来我站在一座金山上面,却未曾深入挖掘!曾经,我围绕原有的固定客户,压榨微薄的资源,失败时找客观原因,自欺欺人成为落后的边缘分子!当团队均步入正轨,逼迫我意识到自己知识不够、对产品理解不透彻、对养殖数据的掌握微乎其微,紧迫感扑面而来!打铁还需自身硬,软肋,让对手抓住就会致命!在以身作则的同时,必须快速把团队培养成想吃肉的狼性团队,砍掉吃草的羊,决不手软。我们要拿出百分之百的干劲向前冲,做到吉林省最大化,挤进前三甲!

宁愿轰轰烈烈地战死

宾阳通威副总经理 谢春荣

有句闽南歌唱大江南北:“三分天注定,七分靠打拼”,而我理解的是“三分靠信心,七分靠打拼”,所谓人定胜天,除了努力,还有那一口“气节”。我们看过的武侠小说,讲究气场、杀气、气势如虹等等,要表达的道理很简单:信心可以让你在战场所向披靡!作为一个战士,与其唯唯诺诺地活着,不如轰轰烈烈地战死!“决心不够”是营销战场上的“麻醉药”!我们市场部当中,每一个人都是战斗英雄,带领团队取得辉煌战绩,应该乘胜追击。喻总讲得很对,应给自己和团队一个破釜沉舟的决心,前面就是悬崖,退一步就是死,没有海阔天空,只有勇往直前,拿出拼刺刀的精神,让战斗英雄继续亮剑!

拿出通威应有的霸气!

攀枝花通威总经理 陈雪刚
禽畜料经理 胥朝兵

团队改变则公司改变,团队成功则公司成功!9月起,总经理、市场经理加大参与力度,一切从头再来,还不晚!面对大客户,我们要拿出通威的霸气,去接触、去洽谈;面对竞争对手,我们要拿出通威的霸气,开发新客户,开发高质量客户。攀枝花通威的市场团队,从来就是一个凝聚力强、执行力强、能吃苦、敢实干的虎狼之师,只要我们坚持执行,在市场上杀杀杀,攀枝花猪料一定能顺利达成预期。



陈雪刚和胥朝兵拜访养殖户时合影

苦干、实干、巧干、带头干

海南特区片区总经理 何联军

市场竞争犹如逆水行舟,不进则退。因此,海南通威时刻保持危机感,把努力变成习惯!我们不仅带头干,还要苦干、实干、巧干、先算再干!在市场开发中,对能合作的客户不达目的誓不罢休,对不能合作的客户该放手时就放手;在领导过程中,实行团队共创,领导带头攻打市场;在执行任务过程中,不怀疑决策,始终以进攻为主;在培训过程中,总结成功案例,提炼可行方法,统一战线,聚势聚焦。在海南通威高要求、高目标、高奖励、高处罚的紧迫节奏中,持续独占鳌头。



海南通威营销例会颁奖仪式上,团队齐唱通威歌

对标自己曾经的辉煌

茂名通威禽料经理 郑安斌

当出了问题,习惯到别人身上找原因,就会陷入解决不了问题的漩涡。在突破畜禽上规模的探索途中,我们必须清醒地认识到,只有更固化的销售思维 - 提升主观能动性 - 找到工作激情,才能拥有正确面对产品、面对业务现状的信心。发展才是硬道理,才是打胜仗、强信心、活下来的根本!茂名通威只需明确一个目标:让养殖户亲口告诉我们——通威好!我们坚定此目标,横下一条心,死命向前冲!只有自上而下的高度重视!才有自下而上的共同拼搏!最终达到上下同心创辉煌!我们坚信,茂名禽料一定会再次、多次迎来2016年的量利春天!

携手通威 赢得巴沙鱼市场先机

通威推出高效养殖模式,助力巴沙鱼养殖3月成功上市

如今,巴沙鱼养殖市场非常火爆。据业内人士估计,2017年中国巴沙鱼进口量约60万吨。但同时,由于罗非鱼产业出口受阻,病害不断,一直萎靡不振,部分罗非鱼苗企、料企、加工产业等都把目光投向了国内巴沙鱼养殖产业。不断涌出的成功案例报道让众多养殖户跃跃欲试,黄肉、资金压力、病害等问题又让养殖户望而却步。近日,通威股份在台山举办了通威巴沙鱼养殖技术发布会,通威股份华南一区总裁邓金雁等相关负责人及来自大珠三角地区的养殖户共160余人与会。

本报记者 李天宇



在通威全程跟踪指导下,2018年10月9日,甄老板养殖的白肉巴沙鱼3个月就开始上市了,打样规格0.87斤/尾,肉色白,综合料比只有0.798

十年沉淀,出品高规格产品

甄老板原来是养殖四大家鱼的,第一次接触巴沙鱼就取得了不错的成果。他说,从整个巴沙鱼的养殖情况来看,巴沙鱼对环境要求比较苛刻,其对有机磷类(敌百虫、亲硫磷等)等药物的应激都很大,对水质底质变化也很敏感,部分养殖户在第一次逛网过后就出现死鱼不吃料等问题,严重影响了养殖效益。据通威技术服务经理曾波说,甄老板养殖过程非常顺利,整个养殖过程中就处理过一次问题。一方面,甄老板的池塘一直有山泉水在补充新水是个很有利的条件,另一方面,通威技术服务人员全程跟踪给他提供了完善的技术支持。

通威股份华南一区总裁邓金雁表示,通威通过10年来在巴沙鱼行业的技术沉淀已经形成了一套成熟的巴沙鱼高效养殖模式,能够

有效解决黄肉问题,未来十多家通威分公司将在大珠三角推广巴沙鱼养殖,并通过华南一区水产技术服务中心提供完善的技术服务支撑来推动巴沙鱼产业的发展,同时通威还会提供苗种、饲料、动保、流通等方面的支持,并根据具体情况挑选客户,从而推动巴沙鱼产业理性健康的发展。南通通威水产科技公司总经理顾锐表示,目前市场上的多数是越南巴沙鱼苗,整体成活率较低,很多养殖户都不到4成。为了给养殖户提供更全面服务,增加养殖效益。通威通过严格把控出苗标准,推出优质巴沙鱼苗。南通通威巴沙鱼标粗场将为广东的客户提供巴沙鱼苗,养殖户可以通过各个通威分公司采购再由苗场发货。

在巴沙鱼产业沉淀10年的通

威,赋予了通威巴沙鱼料在营养、工艺、原料三方面的优势。在营养方面,借鉴了通威在越南巴沙鱼料的经验进行完善优化,主要体现在高蛋白、高脂肪、添加特定维生素和矿物质上。在原料方面,通威本着可控性强的原则,尽可能减少原料的品类,不用导致黄肉风险高的原料。在生产工艺方面,通威巴沙鱼料对配料精度、粉碎细度都有很高的要求。

目前肉色发黄的主要原因是饲料和日常管理。使用的饲料含有色素原料,油脂氧化,毒素严重超标等问题都可能导致黄肉。在日常管理过程中最关键的一点就是要保持较高的投喂率,如果中途几天不喂料就容易导致肉质变黄。通过多处示范试点证明通威料具有快速快、料比低、肉色白三个特点。

满足四点要求,携手通威高效养殖

通威股份华南技术服务中心曾波分析了目前巴沙鱼产业现状,2017年中国成为全球最大的巴沙鱼消费市场,年进口量约60万吨。今年中国巴沙鱼养殖8000万尾,预计产量6万吨。目前市场上巴沙鱼收购价格在3.8-4.2元/斤,养殖综合成本在3.1-3.3元/斤,利润在0.7-0.9元/斤,亩产1万斤以上,养殖效益可观。巴沙鱼需求量巨大,需求远远大于产出,价格一路上涨,养殖前景十分乐观。

针对巴沙鱼苗种品质差、黄肉控制难、疾病防控问题、药残问题、成本控制问题和成鱼回收问题的养殖痛点。通威股份通过10年对巴沙鱼的应用和研究,总结提炼出适合珠三角养殖区域的成熟的通威巴沙鱼高效养殖模式。通过低密度、大规格的方式,一年养二批(6000-8000条/亩/批),全年单亩产量在15000斤以上。但并不是所有的鱼塘都能养殖巴沙鱼,通威会和经销商一起挑选满足条件的养殖户,而不会一味的鼓动所有养殖户都来养殖巴沙鱼,只有这样巴沙鱼产业才能良性发展。通威主要从养殖户的池塘条件、养殖技术及管

理、与通威的配合程度三个方面来筛选养殖户。其中最首要的就是池塘条件要满足以下4点:水源充足、水质好、养殖中后期最好能24小时加水,周围没有污染源;池塘底部最好为砂质底、底部干净,最好配备鱼塘底排污系统;高产精养模式池塘面积控制在20亩以内,水深2米以上;养殖过鳊鱼、甲鱼等的鱼塘不能养殖巴沙。

2019年是巴沙鱼养殖的发展年,通威在华南将会整合产业链资源推广苗种(南通通威)+饲料(专用巴沙料)+成熟养殖模式+技术+通威动保+全程跟踪服务+成鱼回收的模式。振业水产食品集团有限公司总裁韩金良表示,目前在流通方面黄肉问题依然是国内巴沙鱼产业发展的最大限制因素。中国现在的白肉巴沙鱼和越南的白肉还有差距的,只是基本能够满足市场要求,越南的正关进口价就是市场的最高价。越南地区上世纪90年代开始养殖巴沙鱼,初期巴沙鱼养殖同样出现黄肉、红肉现象,经过长期的市场引导和技术调整,约经历了7-8年时间调整逐步形成了白肉巴沙为



主导。黄肉巴沙目前主要在低端市场销售,印度、东南亚一些国家为主要销售市场,价格低廉。目前国内巴沙销售以白肉巴沙为主流,黄肉巴沙被认为是合格产品低价销售,且销量有限。

由于考虑到巴沙鱼养殖的温度要求和成本竞争力,华南地区未来将成为中国巴沙鱼的主产区。为带动珠三角地区巴沙鱼养殖,振业将联合饲料厂家可采用“定价收购+专用饲料+养殖”的模式在广东珠三角地区推广巴沙鱼养殖项目。

鱼冬健助力越冬 鱼类保膘增重

合肥通威

养殖鱼类即将进入越冬期,这个时期容易出现三大问题。越冬掉膘损失,掉膘损失15%以上,冬季温度越高,掉膘越大,卖相越差;越冬死亡,越冬鱼类不采食,体质差,易死亡;越冬期禁食,鱼类肝肠功能处于未消化状态,春季鱼类易出现肝胆病、肠炎等问题,造成鱼类发病死亡,导致开春投喂困难、上市推迟。

为了有效应对鱼类越冬出现的问题,可采用通威鱼冬健。该产品的工艺特点是使用超微粉碎,90%过80目;调制温度为膨化料≥95-100℃;饲料水份中,膨化料≤12.0%。通威鱼冬健功能的特点是越冬不掉膘、低温能长鱼、鱼的膘情好;体质好,抗病力强,春季开食早;抗寒能力强,越冬成活率高。

该产品的使用方法是:10月中旬至11月中旬,每天10-11点和14-15点投喂,投喂率为1.5-2.0%,投喂餐数为一天2次。11月下旬至2月中旬,中午12-13点,一天一次,投喂率为0.3-0.5%。2月下旬-3月下旬,一天2次,每天早上9-10点,15-16点,投喂率为1.0-2.0%。

提高种苗成活率 决胜对虾高效养殖

特种水产研究所 刘雪兵

有经验的养殖户都认为,好的种苗是对虾养殖成功的关键。好种苗有着吃料好、长速快、抗病力强等许多先天性优势。好种苗虽然优势明显,但价格也高。如一般的土苗价格仅40-60元/万尾,而好的种苗价格达260-300元/万尾左右,种苗价格差高达200元/万尾,同样放150万苗,好种苗成本高2万元左右。如果说放好种苗是养殖成功的关键,那么提高种苗的成活率则是决定养殖效益的重要法宝。而育苗期则是影响种苗成活率的最重要阶段。刚入塘的虾苗就如呱呱坠地婴儿般脆弱,需要更精心地呵护与照料。此外,育苗期也是对虾快速生长期,强化营养、提高免疫显得尤为重要。

通威虾肝强是专门为提高对虾成活率匠心打造的拳头产品,使用秘鲁超级进口鱼粉、南极磷虾粉(食品级)来强化营养;添加酵母水解物维护肠道健康与促进消化吸收;使用通威自主研发的“核心料”来保肝护肝,提高对虾免疫力等,在提高对虾成活率,尤其在育苗期效果最为突出。

如台山广海镇大围黄老板,10亩塘,7月14号,他的10亩塘放苗150万尾(标粗过塘),8月14号过塘,全程投喂虾肝强0#和1#。一个月时间,规格达到320条/斤,过塘总数约125万尾,成活率高达83.33%。周边同期同批放苗但未使用虾肝强的虾规格才500-600条/斤,成数仅在50-60%之间。

专利技术支撑 让草鱼更有“卖相”

特种水产研究所 马俊

在收获的季节,草鱼不仅需要高长速、低料比,还需要好的体型和体色。只要有有用过通威饲料的养殖户朋友都会感受的到,吃通威鱼饲料长出来的鱼都不会出现大肚子和脱鳞出血的问题。拿今年在福建闽江一带的出鱼情况说明,通威鱼更受鱼中的欢迎。

其实,脱鳞出血、体型和耐运输程度除了跟水质相关之外,与饲料原料搭配,营养均衡性也息息相关。通威饲料的发展从草鱼料开始起步,对草鱼的研究工作一直持续了30多年,而草鱼的外观性状优势是通威鱼研究多年来的技术沉淀,早已形成了成熟的专利技术体系(目前很多厂家仍未掌握要点),可保障出鱼的效果,保障良好的卖相。

除了保障出鱼的卖相之外,通威近年来也一直在致力于鱼品牌的建立,帮广大养殖户朋友拓宽销售渠道,为广大消费者提供健康、安全、鲜活的水产品。2001年,通威股份开始探索从单纯的饲料生产,苗种培育扩大到水产品加工、销售领域,并于次年在成都成功上市了“通威鱼”,这是中国首条品牌鱼。近年来,随着通威鱼在成都市场销量的快速增长,其知名度和美誉度也在全国范围内快速提升。2016年“通威鱼”商标同时荣获“四川省著名商标”、“成都市著名商标”两项殊荣。在水产品安全越来越被消费者关注的今天,通威全面加速了通威鱼在北京、上海、广州、武汉等全国各地养殖基地和销售网络的建设,建立了大量线上线下平台,获得了广大消费者的厚爱,使通威鱼成为了名副其实的中国水产品领导品牌。

对虾保健康 还看虾肝强

湛江海壹 王自孟

虾肝强从面世到现在已有5年,集合了100多位专家经过多年研发出来的一款对虾饲料功能性产品,是为提升对虾成功率而生,尤其是提高对虾成活率,虾肝强是一套对虾养殖技术,集种苗、饲料与动保于一体综合运用的产品。承载虾肝强技术的最核心产品——虾肝强饲料,有保肝护肝、提高免疫力、促进消化、提高抗应激四大核心功能。通过日常养殖的对比观察,使用虾肝强的和常规的区别,也就是虾肝强的四大功能作用可以从一些对虾健康状况的细节观察出来:保肝护肝方面,肝脾脏轮廓清晰完整,白色包膜清晰,免疫力方面,提虾时,虾子弹跳高,弹跳声清脆悦耳,活力好,体色通透、肌肉结实(吃虾时有更好的口感);消化吸收方面,肠道粗壮、粪便成型;抗应激方面,起虾时抽筋现象少、弯弓减少,异常天气后,对虾稳定性提高。

7月10日,江平施老板发现对虾黄腮,11日其表弟施某武也发现了虾黄腮。两人都是同一批苗,在相同时间内出现了同样的问题。但是施老板是投喂普通料,而施武武

则是全程虾肝强。出现黄腮时施老板正在投喂白2L号,施武武老板投喂虾肝强A2号。

据悉,那段时间江平高温少雨,发现江平胶东普遍出现虾黄腮,且很难治愈,而过程中两位老板也试过很多方法。最后,7月18日施老板卖虾,途中试过4种黄腮药都治不好,最终因黄腮卖虾没赢利。而施武武的对虾黄腮已于22日治愈(经过7种方法),养殖到7月31日施武武老板才卖虾(30头)。同样的气候条件、同样的问题,吃虾肝强的虾因为免疫力更强,对抗不良环境的能力更强,耐受力更强,为养殖户争取到时间去调整改良养殖环境,赢得了时间治疗从而获得养殖成功。

都说普瑞莫长速不快,不敢喂高档料;不过笔者近段时间在江平又发现了虾肝强在促进消化吸收方面的优势。同一车海壹普瑞莫苗,6月12号两个养殖户(亲戚关系)同时投放,其中莫某艺全程投喂虾肝强A+B,1.8亩10万苗,9月13号出虾2430斤,35条27.8元/斤,成活率85%,亩产1350斤,收入68388元;



陈某锋则投喂常规料,2亩12万苗,9月15号出虾1980斤,48条18.8元/斤,成活率79%,亩产990斤,收入37224元。大家一直养殖都顺利,过程没啥问题出现,但是出虾时规格、卖价差都非常大。同样的虾苗、同样的水源,投喂虾肝强和常规

料的产量相差360斤/亩,整塘效益相差31164元。由于虾肝强有促进消化提高成活的功能,所以虾苗成活高,吃得好长得快,就明显降低养殖风险提高了养殖的效益。

以上两个例子都很好的印证了“用虾肝强成活高、养大虾、赚大

钱”,结合笔者近几年对虾肝强应用效果的持续跟踪,虾肝强养的虾免疫力强、活力好、口感好、卖价高的案例比比皆是。虾肝强确实是对虾养殖的一个好帮手,它给大家带来的是更低风险更高效益,坚定养虾、养虾致富的您值得拥有!