



不打折扣 不找借口 执行到位

刘汉元主席出席通威股份2020“抢春行动”启动会,并作重要工作指示

近日,通威股份2020“抢春行动”启动会在通威国际中心隆重召开。通威集团董事长谢毅、总裁郭异忠等出席并作重要指示。通威股份农牧板块11大片区,各分公司主要负责人及市场骨干通过远程视频连线全程参与。通威股份管理总部高管及员工代表到现场见证新一年市场工作正式起航。

记者 乔白滔
通讯员 贺茜



刘汉元主席在会上作重要工作指示



通威股份2020“抢春行动”全面开启

战疫情、保供应 打赢开局攻坚战

抢春行动是“三段式营销”的重要组成部分,通过3到5月开展大量的基础营销工作,为公司全年量利的增加奠定坚实的基础,最终实现通威“水产区域王”的目标。会上,通威股份水产市场部部长贾光文首先回顾上一阶段客户储备开发、示范规划布局等工作进展,并在此基础上提出2020年“抢春行动”总体规划。随后,通威股份人力资源部总监易继成对《2020年通威股份市场激励方案》进行宣贯,阐释营销标兵和优秀公司奖励标准,全面落实“奖勤罚懒、能者上庸者下”的激励理念,通过大幅提高奖励标准打造更有竞争力的市场团队。

本次启动会以“王者出征,气贯山河”为主题,全国各大片区营销骨

干在片区总裁的带领下,以使命必达的精神宣告“抢春行动”阶段销量计划和利润目标,为打响决胜一年开局的攻坚战作出郑重承诺。面对最艰险的环境,身处疫情重灾区的华中二区以“不让一人感染,不让一户断料”的宣言,表明了战疫情和保供应两手抓的必胜决心。

期间,郭总再次回顾2020年经营目标,并表示,虽然新冠肺炎疫情很大程度上改变了常规的工作节奏、工作方式和工作内容,但通威农牧板块也涌现出一大批早谋划、早行动,在严防严控保安全、复工复产促发展方面受到当地政府部门高度评价的公司,多数公司成为当地第一批复工复产的标杆企业。

早谋划、早行动 把工作落到实处

郭总表示,水产市场工作并不能因为疫情影响而有任何的停顿或中断,2020年水产工作启动正当其时。水产市场工作需要更紧张的工作节奏和更有效的工作方法,且保持始终快人一步,才是通威应对疫情时应有的市场表现。时值抢春到来之际,大家要坚持刘主席“扬长砍短、聚势聚焦”的经营方针,坚持“想清楚,并真正执行到位”的行动纲领,真正落实配方统一、产品精简、客户质量提升以及标准化建设等工作。

随后,通威股份董事长谢毅讲话,并代表董事会向一线团队及疫情重灾区坚守岗位的通威人表示感谢。谢董希望各公司认真总结得失,对农牧板块内部优秀标杆兄弟公司,对

全年营销工作作出明确规划,并要求片区全面落实“奖勤罚懒”激励机制,强调按照总部要求推动产品梳理相关工作进展,经营中更应严格遵守底线和原则问题,不打折扣、不找借口、执行到位,通过大家共同努力继续在取得量利双增的良好业绩。突发事件不能成为理由,随着公司光伏板块的快速发展,产能不断扩张,核心竞争力不断凸显,农牧板块也在主席亲自指挥下对管理、奖惩力度、产品线规划等作出进一步优化,只要大家真正落实到位,相信在主席的带领下和全体通威人的共同努力下,光伏和农牧必将携手共进,早日推动通威成为市值千亿、产值千亿的双千亿企业。

提效率、强执行 把握抢春主动权

会议最后,刘汉元主席围绕当前阶段农牧板块经营管理作进一步要求。刘主席表示,在此时召开视频会议形式启动会议,将在通威发展史上留下了特殊的一页。在战疫情的关键时期,所有通威农牧将士坚守在生产经营第一线,以实际行动支持疫情防控,支撑中国经济持续稳定向好发展,这一切都是我们和国家、社会共同高质量发展发展的必然要求。大家务必理清楚谁是我们的客户,应该用什么样的方式服务于客户,从原材料的选择、配方的组成、生产工艺的确定,全系统全产业链站在客户利益最大化的角度去选择组织落实工艺,大批量、高效率、优成本地生产高附加价值的产品,

将这一质量方针精准表述到位,使其成为所有通威人的工作出发点和指导思想,并以此约束和规范公司经营行为。

刘主席同时指出,市场竞争不进则退,守城有责,失土重罚,激励机制必须有效落实到每位业务人员的每一周每一天,将佼佼者选拔出来成为典范。理解是最大的共识,也是最大的动力,公司上下应加强监督审计,确保理解到位后的坚决执行。相信通过大家的努力和多年经验教训积累,以及兄弟公司成功经验的牵引,2020年的生产经营一定能够实现量利双增,我们始终能在行业中经得起时间和历史的检验,成为其中最优秀的公司之一。

啃下变革“硬骨头” 跑出转型“加速度”

“光伏反哺农牧”战略释放红利,通威全线产品升级为养殖赋能

双主业互补,构建双绿色未来

38年来,引领行业的定语与通威如影随形,解决城乡居民吃鱼难题、科技创新带动养鱼致富、真正实现高纯晶硅“中国制造”、打造全球太阳能电池片生产龙头、创新“渔光一体”发展模式等里程碑式的记录,为坚持实业报国书写了浓墨重彩的篇章。

自2019年提出“光伏反哺农牧”战略以来,一方面,公司高纯晶硅业务持续盈利、释放产能,太阳能电池规模优势凸显,在出货、生产指标、安全生产任务、新项目建设等目标连续4年全部超额完成,连续6年实现逆势增长,各项数据刷新全球太阳能电池行业历史纪录。另一方面,2019年也成为通威农牧板块37年来发展最迅速的一年,通威股份饲料业务突出核心产品水产饲料的竞争优势,水产饲料销量创造史上最大增长,禽料增幅遥遥领先行业平均水平,全年实现超出预期的产销突破。

双主业互补让厚积薄发成为可能,绿色农业与绿色新能源共生共荣也将成为通威当前及未来长期坚持的战略选择。通威的发展视野已不再囿于企业自身的良性经营,而是着眼于牵动人类前途命运的食品安全和能源转型课题,提出构建“双绿色未来”的发展观。在此过程中,不仅有“渔光一体”带来水产养殖与光伏发电高效协同发展,更是向土地资源所有、水面运营、养殖管理等各环节参与者传递通威在绿色农业与绿色新能源领域的宏大愿景与资源布局。通威号召更多事业伙伴成为安全水产品和绿色能源的共同生产者,将能源转型、污染治理和养殖生产潜移默化地联系起来,在与从业者达成深度合作共识的基础上,支撑千万吨级安全水产品通过现代水产产业链持续输出,找到解决当前我国甚至是世界能源安全与环境问题的根本出路。



通威“渔光一体”创新模式,构建双绿色未来

一家具备强劲内生增长实力的企业,纵然面临大时代背景下数度波涛汹涌,但其表现出来的稳健发展态势,也将在记录实体经济发展的历史长河中,与人类文明的进步交相辉映。

记者 乔白滔 通讯员 贺茜

质量至上,通威饲料4.0定义科技“质”造

一路走来,通威从未有一刻停歇。从最初涉足水产养殖满足人民摄取动物蛋白基本需要,到改造水域、提高单位面积产量实现渔业生产结构优化,再到降低氮磷排放、输出绿色安全水产品,通威深度参与并见证了中国特色水产养殖业和饲料行业的发展壮大。目前,通威饲料产品亟需再次全面提质升级,为适应规模化专业化养殖、产出“口感有辨识度的高端产品”做好准备。

2019年至今,通威股份饲料板块70余家分公司再次投入一场关于饲料优化升级的革命,沿袭通威经典、加持核心竞争力,开

启通威饲料持续发展的新篇章。在深度参与本轮产品升级的同时,创始人刘汉元主席更是亲自确定每一款饲料产品配方,并再次重申通威质量方针——质量、市场、效益是公司发展的永恒主题,而质量是市场、效益的基础和前提。准确识别客户本质需求,始终以养殖效益最大化为目标规范全员意识和行为,以专业化、标准化、规模化水平严格管控产品质量形成的设计、制造、使用全过程。持续改进质量管理体系,致力于打造效率领先、持续增值且不可替代的产业链,为社会提供安全稳定的产品,实现公司与客户共赢发展。

本次涉及全公司范围内产品标准化的升级革命,考验的不仅是大型饲料集团企业对执行力的理解共识,更蕴含着龙头企业对自身发展能否继续引领行业的及时审视。通威将通过对经典产品与经典模式的重新定义,以强有力的全产业链资源支撑现代渔业转型升级,开启属于通威水产饲料4.0的新时代。从“面面俱到”向“只做经典款”过渡,从“匹配养殖技术服务”向“提供综合养殖方案”转型,通威坚守创业初心以科技“质”造加持饲料品质,不断尝试拓展用户价值外延,以期获得更为深远的用户覆盖。

一切只为用户创造价值

早在上世纪80年代初创,通威饲料养出的鱼就以体型体色好、耐运输而受到业内认可,自创业算起,通威农牧板块在三十余年间经历了产品的研发成长、成熟转型等各个阶段。历经大浪淘沙般的行业迭代和自身升级,仍有多款通威鱼用膨化配合饲料产品至今高居畅销榜前列,广大养殖户经销商用无数次回购,验证了通威的初心选择。

2020年的第一季度即将走向尾声,举国上下仍旧在共克时艰中前行。春天虽然如期到来,但牛蛙还能不能养?甲鱼还能不能吃?疫情后期的次生影响还在继续左右从业者的生计,水产品的价格和流通渠道依旧牵动人心。养殖全产业链融合发展的命运共同体,让通威与用户共生共荣成为必然的发展路径。从年前至今,数万通威人在市场一线日夜不休,为恢复养殖终端正常运转出谋划策,为保障民生供应雪中送炭。克服了原料供应、复工复产等困难的通威,将在新的一年更聚焦于养好“一条鱼”,做好“一袋料”,以一条鱼的养殖全过程为基础,优化养殖模式、匹配产品组合、固化服务流程,提供“产品+模式+服务”的综合养殖服务方案。

通威始终坚持,在洞察客户本质需求的基础上,为客户创造价值,公司多年稳健发展绝不是依赖盲目的规模扩张,一切决策不以牺牲用户价值为代价,而是建立在夯实内功基础上的内生式、潜力性增长。通威品牌多年积淀的深厚信誉和双主业各环节资源加持,将助推通威再上新台阶,引领养殖行业新一年的开篇布局。

四川省人大常委会副主任刘作明考察通威(成都)水产食品公司

本报讯(通讯员 于帆)4月1日,四川省人大常委会党组成员、副主任刘作明莅临通威(成都)水产食品有限公司考察,省人大常委会委员、农业农村委主任委员邓良基,省委农办主任、农业农村厅党组书记、厅长杨秀彬,成都市人大常委会副主任韩春林,市农业农村局局长张俊国,新津县委书记唐华陪同,通威股份副总经理严虎热情接待。

期间,刘作明副主任一行实地参观了加工车间,品尝了通威酸菜鱼片、纸包鱼和鱼丸类产品,对通威的企业形象、食品安全规范和产品质量给予了肯定,同时期待通威作为行业领军企业为川鱼振兴作出更多、更大的贡献!

通威股份向BioMar集团捐赠防护物资共抗疫情

本报讯(通讯员 贺茜)3月30日,通威股份向BioMar集团捐赠的一次性医用外科口罩、N95口罩、一次性医用手套等防护物资发往哥本哈根,以实际行动支援海外合作伙伴打赢新冠肺炎疫情攻坚战。通威股份总裁郭异忠代表公司向BioMar集团全体员工致以诚挚问候。

近日,通威股份发展与BioMar集团就推进合作事宜召开了视频会议。受疫情影响,BioMar集团面临防疫物资匮乏的困境。通威股份经过多方努力,迅速为对方筹集获得CE认证且符合欧盟标准的防护物资。BioMar集团对通威分享的疫情防控经验和提供的帮助表示了诚挚感谢。

用执行力为破局攻坚赋能!

通威股份农牧板块严格贯彻刘汉元主席重要指示,将执行力文化落到实处

农牧评论

决策者兜底 执行者遵从

◆ 郭异忠

在波诡云谲的市场竞争中,通威能38年勇立潮头,战略、产品、管理变革创新,无一不是推动通威双主业迅猛发展的强劲动能。农牧板块开启大跨越、新篇章的今时今日,“无条件执行”被反复提及,与其说是为了夯实通威企业文化,不如说通威企业文化的重要组成部分,就是“执行力”。

中国民营企业的平均寿命约3年,我们凭什么能活下来?

商场犹如战场,尤其是在改革开放洪流中挣扎的中国民营企业,可谓是在博弈和牺牲中不断发展,时至今日,占据了中国经济的半壁江山——中国人每天的消费品中一半以上来自民营企业;每年解决新增的上千万就业机会要靠民营企业;每年出口挣得外汇有一半以上要靠民营和外资企业。然而“短寿”,却是大多数民营企业的阿喀琉斯之踵。

通威有幸,乘着中国改革开放大潮应运而生,澎湃发展38年,不仅活了下来,而且活得很好!农业、新能源双主业凭借科技沉淀和管理优势同生共长为全球龙头,全体通威人及其家庭创造着通威的高光时代,也在企业的庇佑下成长和发展。然而通威与所有的民营企业一样,时刻保持危机意识,从未有一刻松懈。危机,往往不是取决于时局动荡、经济下行等客观因素,而是取决于企业的内功——正确战略与高效执行。

没有历经大起大落、九死一生,是什么激励我们,活得更好?

如果要活得更好,必须靠战略。从饲料“红海”到光伏“红海”,通威都执行业之牛耳。也许很多人看来,通威没有故事,甚至在平常中获得了绝大多数企业难以企及的成就。其实,通威从来都是不折不扣地朝着“金牌”拼命奔跑,这一路上,刘汉元主席拉开了中国水产养殖变革的序幕,也推动着一场全球清洁能源革命。随时警惕“摊大饼”式的激进扩张,随时在做强和做大之间不断调和,在理想与现实寻求平衡。

刘主席的“金牌理论”指出:“奥运会分铜牌、银牌、金牌,你如果得了第四名,就只能自己回去做个铁牌,过段时间铁牌还可能锈迹斑斑,谁都不会看。在很多行业里,很多拿银牌和铜牌的,大部分更像是陪练。”刘主席同时还提出“奖勤罚懒,能者上庸者下”,自2019年起推动通威激励机制改革“奖要奖得过瘾,罚要罚得痛,打就要打得皮开肉绽。”

如果要活得更好,更要靠产品。“聚势聚焦扬长补短”战略在通威的第三年,全线饲料产品进行着堪称“壮士断腕”的变革。在中国的饲料工业发展至40余年的成熟阶段,在买方市场理所应当主导生产企业研发方向的时刻,通威发出以科技重塑饲料配方、以质量保障养殖效益、以降低经营成本为终端养殖户让利的强大呼声!

刘汉元主席在2020通威股份迎春启动会上嘱托全体通威农牧人:“简单去追别人的长项,是愚蠢行为。今天的长项不是今天才有的,而是长时间累积出来的。可以学习别人长处的本质经验用于管理实践,决不能简单地拿来复制成自己的所谓的长项。”混沌时刻,刘汉元主席紧紧抓住通威在水产领域沉淀了38年的科技实力,紧紧抓住通威一以贯之的质量方针。这边好比紧紧抓住了企业的最长板,并引领全体通威人扬长、扬长、再扬长,并在2019年创造了自成立以来饲料销量增长最大的辉煌历史。

如果要活得更好,要靠壮士断腕般的自我革命。我们应该做什么样的选择?收缩边界,是企业的扩张战略。这样的扩张,不同于企业通过并购和多元化经营扩张的简单逻辑,甚至要应对来自企业管理层的理解、执行层的服从,以及政策、法律、金融市场等重重阻力,但是企业的领导者,依旧扛下内忧外患,选择自我革命。我们应该像过去无数次取得胜利时那样,无条件执行战略方针,熬过短期阵痛,“建久安之势,成长治之业”。

“三分战略,七分执行”是通威一以贯之的企业文化。美国第34任总统艾森豪威尔将军曾经说过:“任何语言都是苍白的,你唯一需要的就是执行力,一个行动胜过一打计划。”“无条件执行”之所以在双主业迅猛发展且农牧板块正焕发新生的时刻被反复强调,因为它是只盯准龙头地位的强者基因。

与其说衡量一个企业的成功是其所创造的财富,不如说是陪同企业成长过程中,团队锻造出的硬实力与软文化。与其说反复提及“执行力”是为了夯实通威企业文化,不如说通威企业文化的重要组成部分,就是“执行力”。执行力,是通威发展壮大之本,是写入通威成长史的精神。作为一个永葆危机感与使命感的通威人,无论身处企业发展的任何阶段,都要有这样的觉悟——“无条件执行”绝不是近人情的要求,而是我们在一场场生死血战中活下来的生存能力、活得更好的成功哲学。



“通威农牧产业示范园”项目聚焦标准化建设

强化执行力

3月20日,通威集团2020年企业文化建设工作启动仪式在成都好主人宠物食品有限公司隆重举行,为新一年集团企业文化建设工作拉开序幕!本次启动仪式以“弘扬通威执行力文化 打造强大执行团队”为主题,号召全体通威人凝心聚力,持续打造执行力文化。通威集团董事局刘汉元主席出席并作重要讲话,并要求全体通威人学习西点军校校训中最重要的三条:无条件执行、不找借口、细节决定成败。会后,通威股份农牧板块管理总部各体系,各分、子公司立即组织学习刘主席讲话精神,并严格贯彻刘汉元主席重要指示,将通威执行力文化落到实处。

记者 乔白滔
通讯员 贺茜 马侨 杨春兰

内化于心,外化于行

2020年通威股份农牧板块企业文化专项工作会议召开

3月31日,2020年通威股份农牧板块企业文化专项工作会议如期召开。通威集团工会主席兼通威股份农牧板块企业文化专项工作小组组长张红缨、专项小组组长兼人力资源部部长李凌峰、专项小组组长兼传播策划部部长冯畅等全程参与,各片区及分子公司企业文化专员通过视频连线形式参与其中。

会议期间,冯部长首先回顾刘汉元主席在通威集团2020企业文化建设工作启动仪式上的重要讲话,并逐一解读最新修订版通威质量方针的潜在涵义,重申“准确识别客户本质需求,始终以养殖效益最大化为目标规范全员意识和行为”这一初衷。随后,张主席详细解读2020年度企业文化建设方案,强调各级主管是企业文化的第一责任人,必须正确理解并引导员工通过标准化流程、方案等将企业文化精髓分解落实到具体工作中去。在此基础上,李部长进一步明确各片区、各公司文化专员及工作考核办法,并指出主席经典语录蕴含通威



2020年通威农牧企业文化专项工作将以“强化执行力”为主标签

38年经营积淀和发展哲学,践行企业文化对公司经营业绩及管理提升至关重要,要求各片区公司人行线负责人引起高度重视,组织员工理解学习到位。

2020年,通威股份农牧板块将继续深入贯彻刘主席“聚势聚焦,执行到位、高效经营”的重要指示,将“强化执行力”作为本年度股份农牧板块企业文化建设主标签,围绕学习理解《再谈执行力》讲话、刘主席经典语录、通威

质量方针三大抓手贯彻落地,从上至下统一思想、步调一致,真正将通威企业文化“内化于心,外化于行”。为支撑年度企业文化工作顺利开展,工会将预算专项费用投入其中,农牧板块企业文化专项工作小组成员也将于4月正式启动全国范围内的巡回点检,进一步敦促各公司将文化建设与倡导执行力有机结合,相互促进,努力推动农牧板块事业节节攀升,再创新高。

厚植执行力文化

集团2020年职工代表大会暨会员代表大会召开

3月26日,通威集团2020年职工代表大会暨会员代表大会在通威国际中心召开,通威股份总裁郭异忠、监事会主席邓三、采购总监卫利容,通威集团工会主席张红缨以及部分职工及会员代表、专门小组成员等70余人参会。

郭总在致辞中表示,近期新冠疫情对全球经济及各行各业造成巨大影响,在严峻形势下,通过全体通威人的共同努力,通威依然保持稳健快速的发展态势。疫情发生后,工会通过抗疫助农、关爱员工等举措为大家积极谋福利。同时农牧板块业务人员薪酬变革也成为落实激励机制的重要举措,公司想方设法让创造业绩

的员工增加收入,让行业优秀人才汇聚到通威旗下,为企业经营发展贡献力量。针对2020年企业文化工作,郭总要求工会从强调执行力、深入学习刘主席管理思想、宣贯质量方针等三个维度落地,切实将企业文化“内化于心,外化于行”,根植于每位员工的工作和日常言行,统一全员思想,跟上企业发展速度。

本次职工代表大会暨会员代表大会在疫情特殊时期仍能如期召开,充分体现了通威规范职工代表大会为职工行使民主管理和执行民主监督的权利,有助于全体员工深刻领会通威2020年工作总思路,抓住工作重点,进一步促进企业经营健康可持续发展。



切实将通威执行力文化“内化于心,外化于行”

聚焦标准化建设

“通威农牧产业示范园”项目正式启动

3月23日,由通威股份通威动物营养及通威特种饲料联合参与的“通威农牧产业示范园”项目启动仪式在成都通威动物营养公司举行。通威股份副总裁宋刚杰、通威大学执行副校长张红缨、特种料公司总经理匡小玉、动物营养公司总经理刘胜东及园区全体员工参加启动仪式。

仪式上,通威大学执行副校长张红缨致辞,并再次强调了企业文化核心作用。2020年,通威股份特种饲料分公司、动物营养公司将继续深入贯彻刘主席“聚势聚焦,执行到位、高效经营”的重要指示,将标准化建设与通威企

业文化建设有效结合,以标准化建设为载体,不断加强通威文化对企业发展的牵引作用,提升企业综合形象与执行效率,促进企业健康可持续发展。

按照通威股份总部指示精神,项目将以成都双流经济开发区为核心,打造以动物营养公司、特种料公司、好主人公司等农牧企业为代表的“通威农牧产业示范园区”,并且与以通威太阳能成都公司为代表的“通威光伏产业园区”形成突出通威两大核心主业优势的,集参观、学习、交流于一体的标准化、规范化龙头企业示范园区与参观路线。



华西片区四川通威全员精神抖擞,参加复工后首次升旗仪式

强化执行,使命必达

华西片区四川通威全员践行通威企业文化

作为企业文化践行代表,通威股份华西片区四川通威总经理彭金钢在通威集团2020年企业文化建设工作启动仪式上分享了执行力打造对个人及公司的作用及重要意义。会后,彭总立即召集公司管理团队共同学习理解通威集团董事局刘汉元主席讲话精神,传达主席号召全体通威人学习西点军校校训中最重要的三条:“无条件执行”、“不找借口”以及“细节决定成败”。

3月21日,四川通威生产及其他相关部门共计21人前往好主人公司参观,学习先进规范的车间管理现场以及高效执行力,对标查漏补缺,从标准化、精益化管理的角度找到改善和提升生产

现场管理水平的路径,全面了解了企业文化落地具体措施,深刻理解文化牵引在日常工作中的重要作用。

22日,四川通威各部门负责人及市场营销经理对产品库的相关执行措施进行了讨论,理清方向和重点,制定相应措施和对照落实的具体方案。通威股份华西片区原料、生产、品管等各线路负责人,四川通威总经理、配方师、服务经理及市场营销经理前往市场一线,针对不同水产品在同时期采食不同饲料的规格问题进行试验验证,以产品使用模式为抓手,调整推广思路,并梳理提炼“三合一”模式。

3月23日,四川通威全员整

齐着装、意气风发、精神饱满地参加了节后首次升旗仪式。期间,公司人力资源部贯彻了刘主席在企业文化启动会上的讲话和精神,同时邀请员工讲述参观学习心得,从内心真正发现差距,找到提升的方向与目标。

彭总在会上表示,各部门要开足马力完成生产经营任务,同时全体员工必须进一步解放思想,转变观念,提高执行力,在工作中不打折扣、不掺水分,发自内心的真理解、真认同、真执行,同时回归客户本质需求,集中优势资源,聚焦产品、聚焦服务、聚焦渠道,实现养殖户利益最大化,为公司的长远发展奠定更坚实的基础!



开局就是决战 起步就是冲刺

通威股份农牧板块各片区,各分、子公司吹响“抢春”冲锋号

长风万里,去水三千。通威股份农牧板块“抢春”行动全面开启,如火如荼。为打响决胜一年开局的攻坚战,深入贯彻主席“扬长补短、聚势聚焦”的经营方针,坚持“想清楚、理清楚,并真正执行到位”的行动纲领,真正落实配方统一、产品精简、提升客户质量以及标准化建设等重点工作,通威农牧全体将士吹响了催人奋进的集结号,理清发展思路,破解发展难题,朝着2020年的崭新目标砥砺前行。梦想凝聚人心,愿景催人奋进。通威农牧各片区,各分、子公司相继开启“抢春”模式,最大程度地激发起股份全体一线将士的积极性、创造性,凝聚起奋进新时代、共圆通威梦的伟大力量!

记者 乔白酒
通讯员 马 乔 李 剑 李 萍
史和宁 逢瑛巧 毛利红
皮 荣 韩 东



华中一区南昌通威 50万吨级新厂顺利投产



海外通威人的春天是日夜兼程

通讯员 桂焱

2020年春节前夕,新冠肺炎疫情在武汉爆发,并迅速蔓延至全国,境外多国同期均出现确诊病例。通威股份总裁郭异忠高度重视,海外管理中心负责人邓孝华、海外管理中心人力资源负责人张红缨时刻关注疫情发展态势。海外公司全体中方员工立刻结束休假,以最快速度返回海外各公司指挥防疫,确保正常生产供给。很快,海外管理中心所有人员,按线路对接,开启了返岗员工行程的追踪工作,电话、短信、语音不间断地连接海内外,实时更新每一位返岗员工的地理位置,分享各个口岸的入境政策,竭尽所能协助返岗员工安全入境。

还没来得及与家人好好团聚,刚归国的通威中方员工接到返岗通知便立刻动身,放弃一年一次难得的假期,怀揣着对家人的无限牵挂,踏上返岗之路。

“到哪一站了?航班是否正常?”“航班取消?机场海关限制入境?”“别慌,陆地口岸仍开放,马上改签飞南宁,再乘大巴赶到友谊关,注意安全!”“已平安降落雅加达机场。”“能否入境?”“不确定,还在排队。”“顺利入境了!正在回公司的路上!”“太好了!雅加达已是凌晨,提醒司机安全驾驶,困倦的时候一定停车休息。”“谢谢领导关心,请放心!”国内已是凌晨,但牵挂返岗同事的心却是睡意全无。电波飞越重洋,满载海外管理中心对每位返岗员工的关切,将温暖传向海外每一位返岗员工。

通威员工日夜兼程,辗转多个口岸,克服重重困难,到2月4日除1名员工外,其余中方员工全部成功返岗,并按要求自觉开始为期14天的自我隔离。未能直接入境越南的员工心急如焚,时刻关注政策变化,甚至前往第三国隔离,在远程办公的同时,完成14天隔离后从第三国成功入境越南返回岗位。“怕。说不怕那是假的,一旦在这里染病,可就要拼命了。但是,这里是我们的战场,通威没有逃兵!”被困孟加拉国达卡机场等待健康检查的员工,在被问到返岗的心情时这样回答。当时,孟加拉国已经确诊了第一例新冠肺炎感染病例,当地医疗卫生条件落后、人口密集,一旦爆发疫情后果不堪设想。

海外防疫工作从国内打响,海外管理中心人力资源负责人张红缨迅速制定《关于海外片区公司防新型冠状病毒的预案措施》。海外各公司防新型冠状病毒防疫工作,前往一线鼓舞团队士气,严防疫情的同时狠抓生产,稳定经营。越南二区海阳通威总经理邓章龙每天深入车间,检查防疫物资的采购和储备情况,全面督导消毒工作,不放过一个死角,叮嘱奋战在生产一线的工人们注意休息、增强体质。孟加拉通威总经理郭树磊,不仅每天检查进出工厂车辆和人员的健康记录,还在疫情期间积极奔走市场一线,拜访经销商和养殖户,向大家介绍孟加拉公司的防疫措施,并为客户送去紧缺的医用口罩等防疫物资。

海外各公司人行部经理作为防控工作副组长,组织全体员工坚决落实各项防控措施,筑起一道道坚实的防疫护墙。各地防疫物资供应短缺,他们便走街串巷,逐一搜罗医用口罩和消毒药剂,确保工厂防护物资储备充足。他们起早摸黑,巡检工厂的每一个角落,督导防疫措施的执行落地,保障员工和访客的健康安全。他们的辛勤劳动换来了公司的平安,他们的汗水浇灌了防疫战役的胜利之树。

疫情当前,海外通威人在坚守岗位、积极配合防疫工作的同时,保生产、保供应,大力开拓市场,打响抢春战役的第一枪,用行动践行爱岗敬业的通威精神。

2月初,越南政府为防控疫情相继出台了包括限制中国人入境、陆地贸易口岸关停、货物到港隔离等政策。面对危急形势,海外各公司原料部在海外管理中心采购负责人卫利容的指示下,迅速通过本地和进口渠道及时锁定供应偏紧的原料和添加剂,提前储备,切实保障海外片区今年上半年的生产需求。

孟加拉通威生产部电工杨孝斌,为加快推进淡季技改工作,从2019年11月开始连续奋战4个月,连春节回家团聚的假期也错过了。虽然思念家乡,牵挂亲人,他始终放不下肩头的责任,保障生产是他的头等大事。

在通威股份海外管理中心的领导下,全体海外通威人用艰苦拼搏夺取了防疫和抢春行动的阶段成果。截至目前,通威股份海外各分、子公司保持零感染记录,防疫工作获得了所在地卫生部门的高度评价。1到2月,海外片区饲料销量同比增长55%,其中水产料同比增长67%,取得了2020年的开门红。通威股份海外片区将秉持敢想敢为,不事第一不罢休的通威精神,转变思想,大胆创新,扩生产、拓市场,为实现全年目标砥砺前行,力争实现防疫、发展双胜利!

淬炼强大执行力 华东一区落实抢春行动,新产线成功投产

近日,以“王者出征 气盖山河”为主题的2020通威股份“抢春行动”启动会在股份管理总部召开,片区各分、子公司远程视频参会,共谋2020年发展大计。通威股份副总裁兼华东一区总裁王尚文及片区各分、子公司相关负责人参会。华东一区团队第一时间响应总部号召,吹响“抢春”冲锋号,表达了2020年“抢春”期间实现量利双增的决心。

王总在讲话中对市场团队签订的销量目标进行了肯定,并指出团队要在今后的工作中“全力服务好市场”。市场竞争,奋楫者进。面对疫情期间复杂的市场格局,公司全员必须拿出“奋楫者”的精神,推动公司这艘大船向前突进。团队全员必须在“疫情”期间要更加投入,“想客户所想,急客户所急”,始终与客户站在一起。“抢春”工作中要发挥“敢打敢拼”的

精神,有目标、有规划地打好“抢春防疫攻坚战”,为2020年开个好头!

近日,华东一区扬州通威两条膨化沉性生产线相继成功投产。根据通威股份华东一区产能统筹要求,2020年需在扬州通威扩建二期膨化沉性生产线,以补充华东区域的膨化沉性产能缺口。公司团队全员前期抓紧筹备,全面克服疫情带来的不利影响,最终确保成套工程按时完工。

2月21日扬州通威1#膨化沉性料产线调试成功,3月15日2#膨化沉性料产线再次试机成功,且生产产品品相一流。在新冠肺炎疫情特殊时期,两条膨化沉性线按期投产殊为不易。成功投产后,公司特种料产能得到大幅提升,进一步满足了客户多样化需求,显著提升了产品市场竞争力,同时也标志着扬州通威的发展迈上全新台阶!



华东一区扬州通威两条膨化沉性生产线成功投产

打一场更大的仗 华中一区谋定后动,把基础工作落到实处

近日,通威股份华中一区召开2020年经营工作暨“抢春行动”动员大会,通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹,各分、子公司总经理及相关负责人共计100余人视频参会。会上,沈总即对片区2020年经营工作暨“抢春行动”作详细的动员和部署。各分、子公司总经理带领各自团队通过视频连线签订2020年经营责任书。

沈总表示,华中一区各公司2020年工作首先应分层统一思想,坚定信心,经营工作中运筹帷幄、谋定后动、创新经营、精益管理,在压实责任的同时增强激励,大家一起共商共创、共干共享。希望大家真正想明白、理清楚,并执行到位。

沈总在总结讲话时强调,华中一区各层级管理干部必须要“在其位、谋其政、尽其责、负其责、享其利、担其责”!经过过去几年来的努力,积累与沉淀,我们的干部越来越睿智、越

来越成熟;我们的团队越来越团结、越来越有力量;我们的员工越来越有干劲,越来越有信心!相信我们一定能完成任务!相信我们一定能打更大的仗!荣光一定会属于大家,让我们在2020年一起努力加油干,不负韶华,不负春华!

3月25日,通威股份华中一区南昌通威生物科技有限公司年产50万吨饲料生产项目顺利投产。该项目于2019年6月奠基,历时262天,建成占地面积达100亩的现代花园式工厂。项目年产水产饲料达30万吨、畜禽饲料20万吨,为江西省饲料企业单厂规模之最。项目建成后,南昌通威生物科技有限公司将实现年销售总额达20亿元,提供就业岗位200余个。公司将继续凭借通威强大的发展动能,深耕华中区域,与广大合作伙伴携手共进,以稳扎稳打的业绩助力地方经济高质量发展!



华中一区各分、子公司签订2020年经营责任书



通威股份副总裁兼华东一区总裁王尚文与市场部负责人签订“军令状”

以执行力践行守土有责 华中二区战疫“零感染”,抢春再启新征程

近日,通威股份华中二区月度经营分析会暨“抢春行动”动员大会召开,全面吹响市场进攻的号角。通威股份华中二区总裁幸鹏、特种水产研究所所长乔永刚,各分、子公司总经理共计100余人视频连线全程参会。

会议首先向2019年获得股份总部荣誉表彰的片区精英、各公司防疫指挥部指挥长、战役一线员工致敬。在疫情突发的情况下,片区各分、子公司管理团队挺身而出,员工团结奋进,防疫工资实现零感染,经营工作实现开门红,以实际行动践行了通威人守土有责的执行力,提前迎来春天。幸总对华中二区2020抢春动员经营工作作了激情部署,强调各线路工作要想清楚并坚决执行到位,抢春必须围绕市场重点工作抓出成效,疫情期间仍要克服困难实现全员返岗、全面

满产保供,夺取抢春的最终胜利!

2020年3月19日,通威股份华中二区沙市通威迎来了24岁生日。24年来,沙市通威作为通威在湖北省投产的第一家公司,不辱使命,成长为通威股份华中地区最大生产基地。沙市通威全体员工在通威股份华中二区总裁幸鹏、沙市通威总经理林涛的带领下,对厂区进行全面清扫,以“美化环境迎大庆,我为公司添光彩”的实际行动,庆祝这个特别时刻,赋予24岁的沙市通威全新面貌、全新动力。

在春节后战疫最艰难的情况下,华中二区幸总发出“不让一人感染、不让一户断料、抢春行动勇夺第一”的“战疫·抢春”行动动员令!全体沙市通威人以战疫必胜的决心,干部冲锋在前、员工勇敢逆行,齐心协力!在公司生产员工、营销将士全部到岗的强悍支持下,沙

市通威取得了“战疫情、快复工、保供应”的阶段性胜利,二月实现了公司各大料销量同比、环比大幅增长,公司经营实现了开门红!

进入春季以来,气温、水温回升,鱼苗、存塘鱼进入吃食阶段,虾蟹迎来了一年中最重要进苗期,急需做好饲料、动保等水产养殖物资的供应。面临严峻的疫情形势,华中二区洪湖通威作为湖北洪湖区域的水产料标杆企业,肩负着洪湖及周边水产养殖物资的供应任务。

疫情期间,洪湖通威将防疫放在首位,为保障市场供应,从周边兄弟公司协调近百吨鱼料缓解养殖户解燃眉之急。公司全员参与,仅用两天就高效率完成调货、发货工作,并在此后完成了长达四十一个日日夜夜的坚守,让保供应、保民生不再是一句空话,展现了通威农牧人的责任与担当!



华中二区洪湖通威全员参与保障市场供应

抓紧抓实抓细 华西片区开展产品梳理,锻造团队竞争力

近日,通威股份华西片区产品梳理会在四川通威顺利召开。通威股份总裁郭异忠、副总裁兼技术总监张璐、人力资源总监易继成、畜禽营销总监喻明波、华西片区总裁成军和,各分、子公司总经理及各职能部门负责人40余人参会。

会上,华西片区总裁成军和此次会议召开的背景、目的及产品梳理的意义进行说明,并要求对分子公司各分、子公司做好产品梳理工作。通威股份畜禽营销总监喻明波、水产市场部部长贾光文对股份文件和刘主席指示进行了详细阐释和解读。

郭总指出,此次会议是为大家解决困惑,并传达了刘要求聚焦产品梳理的指示精神及工作要求。呼吁大家要形成新的竞争意识,一方面,对外打造竞争力,对标产品库,聚焦产品,生产标准化、规模化、高效化,提升产品性价比优势,让养殖户受益。另一方面,对内打造团队,市场考核管理“奖勤罚懒”奖惩力度作出进一步优化,激活市场团队,让优秀受益,并要求与会人员在会后理解到位、坚决执行。

通威股份人力资源总监易继成对《市场体系薪酬绩效管理办法》进行解读,详细阐释业务员各类情况下对应的考核核算方式,全面落实“奖勤罚懒、能者上庸者下”的激励理念,通过大幅提高奖励标准打造更有竞争力的市场团队。

在成总带领下,各分、子公司总经理经过充分交流和讨论,对产品进行认真梳理,最终顺利确定了各自公司的产品优化梳理方案,严格按照通威股份总部要求完成产品梳理相关工作,不打折扣、不找借口保证执行到位,做好一年开局的抢春工作,力争在2020年取得量利双增的良好业绩。

新路径引领 小龙虾突围

通威助力湖北小龙虾养殖户战胜疫情, 破解养殖困局

小龙虾作为网红第一单品, 已经成为新消费时代不可或缺的一部分。对于小龙虾养殖户来说, 此次新冠疫情却打了所有人一个措手不及。处在疫情风暴中心占据着全国龙虾产量半壁江山的湖北小龙虾养殖行业, 此刻又将面临着怎样的机遇和挑战?

记者 乔白滔
通讯员 方巍 李淑云



通威助力小龙虾养殖户破解当前困局, 再迎养殖红利

三大问题制约

近期湖北龙虾行情可谓是冰火两重天! 虾苗价格跌到冰点, 已到4-6元/斤, 虾苗出不去, 本地消化不了; 两虾价格继续高企, 达40元/斤以上, 还一虾难求。养殖户们看着干着急, 已经不得不面临着以下几个问题:

以往小龙虾新开塘口多, 在2019年达到顶峰, 从而造成苗种需求居高不下, 高价苗一苗难求, 而今年新开塘口极少, 老塘口靠虾苗疯狂赚钱的现象已经一去不复返。去年小龙虾苗最高飙升到了40元/斤, 而今年开盘最高价格也仅18元/斤, 且下降速度非常快, 近期湖北潜江区域报价才4-6元/斤, 还在持续下降。养殖靠虾苗赚钱已成历史。

龙虾加工在虾稻产业中的作用至关重要。湖北的小龙虾加工企业2020年前一直在增加, 收购加工量在2019年达到了顶峰, 加工企业库虾产能有多大, 目前还没有一个确切的数据, 但有一个情况是肯定的, 2019年的库虾还没有消化完。

目前由于疫情在国内外的影响, 对库虾的出口及国内外的消费已经造成了致命的打击, 销售行情不容乐观, 内外一叠加, 那么加工企业在2020年还能收购多少库虾呢? 即使出口和餐饮全面恢复也需要一定时间, 最终我们的库虾谁来买单呢?

小龙虾的挑战与机遇

在2019年龙虾低迷行情和2020年新冠疫情的双重冲击下, 行业里70%以上的客户还在持观望避险情绪。虾苗无处销售, 客户抱着“能赚一点是一点”的心态, 虾苗销售不了的全部留在水体里面; 同时塘塘的水位、水质、投喂、补药、种草等工作都被疫情打乱, 大家都不能去塘口, 养殖管理被迫延后, 少部分人跟风养殖, 完全没有应对的养殖规划, 解封在即, 养殖户们将集中大量投喂, 不出意外的话, 库虾将在四月底之后集中上市, 这样将会重现19年成虾价格一跌再跌, 亏本甩卖甚至无人收虾的惨状。

事实上, 龙虾养殖面积越来越多, 但需要苗种的新塘口越来越少; 消费越来越红火, 平均单产越来越高, 但养殖效益却越来越差; 全国总产量年年递增, 但大规模商品虾所占比例却越来越少!

2019年实际上是龙虾养殖的分水岭。随着消费端整体需求的迅猛增长, 2015-2019这几年龙虾养殖井喷式发展, 养殖产量和区域不断扩大增加, 产量由70万吨左右增至200万吨, 区域也从湖北扩展到江苏、安徽、湖南、江西、浙江甚至是山东、东北等地, 基本上有养殖的地方就有小龙虾。

2019年前行业的主要盈利模式——养多虾, 卖更多的虾苗, 卖更多的库虾, 亩产量过千斤等, 赚钱不

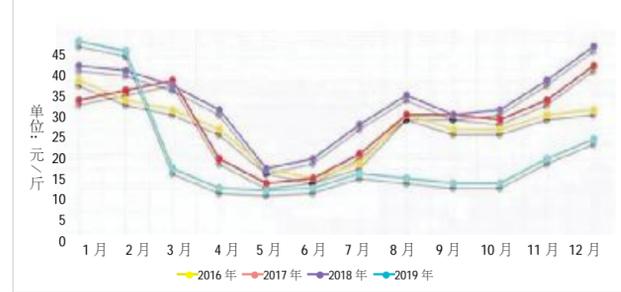
是梦, 大家都沉浸在亩赚万元, 虾稻连作稻稻共生, 生态增效的欢呼声中, 除了胜利就是盈利。但是老塘口的大虾产量逐年减少, 库虾的上市时间过于集中, 养殖病害的逐年增多等隐患却一直潜伏累积着, 随着2018年底全民稻田改造的巅峰到来, 这些问题也集中爆发, 最直接的表现就是2019年库虾价格大跌, 养殖户大面积亏损。质疑声、抱怨声、谩骂声延续整个养殖周期。

新冠疫情的爆发, 使所有的问题和隐患在2020年集中凸显。这个时候, 我们需要回过头来, 重新梳理, 重新认清产业的发展趋势, 特别是作为产业链的参与者——养殖户们应该怎

么做呢?

价格是养殖的风向标。这几年虾苗价格屡创新高, 但现在降到冰点。大虾价格却逐年上涨, 按照现在湖北消费端停业, 物流不通的情况下, 7钱以上的大虾仍有上24元/斤, 青壳价格略高于红壳的好行情。2020年乃至未来, 我们可以看到的是大虾的需求量会越来越多, 消费量也会越来越大, 但大虾的供应量更多的来源于新塘口, 在全国有限的新增塘口、养殖模式还围绕养多虾的情况下, 大规模虾产量同比下降成必然, 和去年相比, 我们预测大虾今年价格会好于去年。那么谁能抓住这波行情, 谁就能赚大钱!

2016-2019 小龙虾价格走势图



三大主因影响

但身处疫情重灾区的湖北, 我们看到大多数养殖户很难养成大规模的小龙虾, 原因何在呢? 我们分析原因有三: 一、多数养殖户还对过去养多虾的盈利模式抱有期望; 更多的追求虾苗和库虾产量, 虾苗和库虾已经能够赚到一桶金了, 那么大规模的商品虾自然就关注少, 甚至是觉得养殖不划算。

二、疫情管控下的塘口管理严重滞后: 塘口的水位管理、水质管理、水草管理、种虾销售等一系列塘

口管控措施严重缺失。

三、湖北省大部分养殖户都是采用虾稻育苗繁养一体的模式, 前期虾苗密度太大造成的生长速度缓慢、商品规格小、疾病高发等问题一直存在; 同时由于是老塘, 种虾数量均无法估量, 密度过高, 导致大虾养不出, 6钱以上的大虾养成率只低不高; 结合种种因素, 我们最后看到的就没有密度控制的老塘口出不多了更多的大虾, 大虾产量一年不如一年。

重获养殖红利的“通威路径”

通威股份华中二区湖北特种科公司近年在持续总结分析市场上优质养殖户的养殖数据, 总结先进的养殖技术基础上, 提炼出了养多虾的“361”龙虾养殖模式(养3季虾, 600斤亩产, 10000元/亩的利润), 最高做到了亩产1200斤的产量爆点, 养殖利润过万的客户比比皆是。

针对2020年的行情趋势, 我们的共识是: 小龙虾养殖, 已经从养多虾向养大虾转变, 以往靠养多虾赚钱的情形已经一去不复返了! 未来的龙虾养殖, 卖早虾, 养大虾, 成为小龙虾养殖的必然!

湖北特种科公司早在2017年就一直关注市场部分养殖大虾的养殖户, 在充分总结分析提炼部分优质养殖户的养殖技术, 养殖模式的基础上, 在2019年7月份进一步提炼出了养大虾的“566”模式: 即放5茬虾苗, 出600斤以上789规格的大虾, 亩利润超6000元以上的养大虾盈利模式, 这种模式完全颠覆了我们以往对龙虾养殖的虾苗多, 库虾多, 产量多的片面追求, 进而直指未来养殖盈利核心点, 早出大虾, 养更大规格的虾! 养多虾的模式一去不复返了, 养大虾才是未来所有养殖户的一条康庄大道。

一是育养分离。根据自己的现有条件, 如果用户塘口多, 可选择单独种虾和虾苗全部杀灭, 由种虾塘口提供虾苗; 塘口少的用户, 可采用围网分离, 或者直接杀灭全塘种虾和

虾苗, 从附近用户进购现在的低价虾苗直接养大虾; 这样在塘口养殖密度规模可控的情况下, 大虾养成指日可待。

二是轮放持捕。养殖周期中间隔10到15天投放5茬虾苗, 第一批虾苗投放15天后持续捕卖大虾, 保持养殖过程中全程密度适中, 维持低密度养殖, 提高龙虾生长速度和养成规格, 加速资金的回收, 提高资金的利用率, 减少了养殖资金的投入, 降低养殖风险。

三是苗种投放密度适中, 每次投放虾苗维持在4000尾左右, 保证塘口的养成产量。

四是选用湖北特种科公司的小龙虾高档膨化料8635#和8636#, 才能确保100尾/斤的虾苗, 12天养成678大规格商品虾, 只有缩短每批投放虾苗的养殖周期, 才能持续不断的捕卖大虾, 才能有效降低养殖过程中塘口的养殖密度, 才能提升放苗次数, 从而达到亩产600斤以上的产量规划。

五是加强水质水草的管理, 减少病害的发生, 提高成虾养成率。

最后, 从近几年的行情来看, 非洲猪瘟导致猪价飞涨, 野生动物因为新冠肺炎而受限禁养, 作为优质高蛋白源的鲜活水产品, 特别是网红第一的小龙虾, 价格将会持续看涨。尤其是占据半壁江山的湖北消费市场, 一旦解封, 面临着新一波的报复性消费反弹, 大虾的需求量会更多, 消费量更大, 我们又将收获一波更大更好的养殖红利!

规避春季“老三病”, 通威有妙招!

通威携手广大草鱼养殖户共同抵御2020年春季鱼病

2019年正月以后, 全国各草鱼主产区相继大规模爆发严重疫情, 主要病害为水霉病, 疥疮病, 赤皮、烂鳃、肠炎, 俗称“老三病”。

疫情爆发时间较往年提前1到2个月, 发病率和死亡率也较往年同期明显增高, 尤其以华东和华中地区发病最为厉害, 给养殖户造成了巨大的经济损失。据不完全统计, 华东地区以草鱼、鲫鱼、青鱼等四大家鱼混养为主的区域, 2月中下旬开始草鱼爆发大规模疫情, 主要病害为老三病、疥疮病等, 发病率在20到50%之间, 死亡率则高达70%以上; 华中地区以主养草鱼为主的区域, 3月初开始同样出现大规模草鱼发病情况, 发病率高达50%以上, 死亡率达20到70%。部分塘口的死亡率甚至达90%以上; 华西部地区草鱼养殖区域, 自2月底3月初开始发病, 3月中旬大面积蔓延, 发病死亡率在10到20%之间。一时间, 无法治疗的“怪病”成为早春时节笼罩多地草鱼养殖户的巨大阴影。

通威股份动保研究所 供稿



通威鱼康1号, 助力养殖户规避春季“老三病”

“老三病”卷土重来

虽说新型肺炎疫情影响, 我们走访市场受阻, 但这段时间还是听到了不少养殖户反映今年草鱼又发病了。“赤皮、烂鳃、体表溃烂”, 这些去年春季草鱼爆发疾病的典型症状又出现了, 目前四川、湖南、湖北三省均有发现。草鱼养殖从业者都不会忘记2019年春季草鱼爆发性疾病带给草鱼养殖户的打击, 以及造成的巨大经

济损失。

2019年3到4月, 通威股份联合行业内权威专家在江苏、湖北两省完成了春季草鱼爆发性疾病的流行病学调查、现场取样分析、实验室研究等工作。因工作卓有成效, 通威作为唯一的企业代表受邀参加农业农村部召开的针对春季草鱼的爆发性疾病的防控专题会议。

机械损伤要避免

从2019年的调查发现, 凡是出现体表溃烂的, 大多都是经过春节前后在转塘过程中受到机械损伤, 没有及时消毒, 或者消毒剂量不够。且发病的塘口绝大多数都存在春节前后转塘的现象。

在此提醒养殖户朋友, 早春期间尽量不拉网或转塘, 减少机械损伤。无法避免拉网的, 在拉网后保证及时对鱼体进行处理。用通威速消, 每米每亩水面使用100g到150g直接抛撒。

投喂饲料要合理

在2018年年底, 因市场价格低迷, 养殖户惜售导致草鱼等成鱼存塘量大(2020年初因鱼价低迷, 仍有大量的存塘鱼没有销售, 情况依然严峻), 原本养殖户需要继续投喂饲料, 但停止了投喂, 因温度过低导致鱼体自身的免疫力低下, 为水体中致病菌入侵鱼体创造了机会。

合理的营养摄入是疾病防控的关键, 适量投喂且投喂质量好的饲料, 为鱼类体质恢复提供营养基础,

增强鱼体免疫力。同时投喂免疫增强剂来增强鱼体的免疫力和提高抗病能力。

免疫增强剂的投喂要跟优质饲料配合起来, 科学、合理的饲料投喂, 方可达到增强免疫、抵抗疾病的效果。应运而生的通威“鱼康1号”解决了免疫增强剂和优质饲料的合理搭配, 将免疫增强剂合理的添加在优质饲料里面, 使饲料同时具有了免疫增强的功能。

正确消毒是关键

消毒是预防春季爆发性疾病比较关键的一步, 走访调查发病塘口发现, 鱼体受伤后未进行及时有效的消毒处理, 是诱发疾病发生的原因之一。要经常检查鱼体是否受

伤, 对鱼体检查的频率保持在1次/周, 如发现鱼体有伤, 及时使用通威速消, 每米每亩水面使用100~150g直接抛撒。没有问题的塘口, 不建议消毒。

调水改底需及时

通过对发病塘口的调查, 发现大多数发病塘口都存在草鱼密度过大、鱼塘水质差的问题。早调水可以改善水体条件, 抑制细菌的大量繁殖。有些养殖户关注塘口的调水和消毒, 但忽略了鱼塘底部的改良, 最后因天气变化等因素导致池底有毒有害物质被瞬间大量释放, 为塘口暴发疾病提供了条件。调水可使用通威磷太天和通威藻菌多肽的组合, 改底则推荐通威底改和通威活菌底改王搭配使用。

对症下药可治愈

外用: 针对有水霉病的池塘, 先用通威水美静, 然后再用通威速消, 每米每亩水面使用100g~150g直接抛撒, 没有水霉病的池塘直接使用通威速消直接抛撒。

内服: 发现塘口发病, 及时将症状明显的濒死鱼送到当地可以进行敏感药物筛选的机构或者药店, 筛选到敏感药物后再进行内服治疗。投饵量超过1%的池塘, 可以在饲料中添加敏感药物等进行治疗, 疾病治愈后使用通威“鱼康1号”保肝护肠, 增强鱼体免疫力。

没有发病的塘口不建议使用抗生素进行预防, 抗生素是靶向性药物, 只有发生细菌性疾病, 使用正确的抗生素才能起到治疗作用, 没有发细菌性疾病的塘口使用抗生素预防疾病, 不但浪费了钱, 还没有任何效果。



养殖户为通威鱼康1号的使用效果点赞