



通威农牧订阅号

通威股份 主办 通威传媒 承办

四川省连续性内部资料准印证川BX01-034

出品人: 郭异忠

总编辑: 黄其刚

主编: 冯畅

执行主编: 谭晓娟

编辑: 汤贵宇 贺茜

美编: 黄远超



渔业,一个古老而新兴的产业。养鱼文献《范蠡养鱼经》证明我国是世界上池塘养鱼最早的国家,但水产养殖真正形成一个完整的产业体系,不过是近40年来的事情。很难想象,作为现在全球最大的水产品生产国,在上世纪80年代时仍面临“吃鱼难”的窘况。直到《关于加速发展淡水渔业的报告》《关于放宽政策、加速发展水产业的指示》等重要纲领性和里程碑式的文件出台,对我国水产品产量跃居并连续30余年保持世界第一产生了持久的引导力、推动力。同时,也改善了我国居民的食物结构,提高了营养水平。

穿越历史长河,有许多杰出人物推动和影响水产养殖产业的发展进程。1983年,年仅18岁、时任眉山水电局两河口水库渔场技术员的刘汉元主席,自筹资金500元,在眉山水永寿光伏电站的尾水渠坝堰堰上,进行“渠道金属网箱式流水养鱼”试验。由此,开启了通威传奇一般的商业征程,直到今日还在深刻影响和引导着水产行业的发展。

《水产前沿》记者 唐东东

## 通威40年 农牧新未来

### 农牧行业媒体聚焦通威40年恢弘征程



位于成都的通威股份管理总部



通威饲料样品展示

1985年,刘汉元主席发明的“渠道金属网箱式流水养鱼”技术获得了巨大的成功,连续刷新了当时四川单位养殖面积产量的最高纪录,进入国家星火计划和丰收计划,面向全国推广。

最初,刘汉元主席用一台家用绞肉机仿制成饵料加工设备制造颗粒鱼料供自家和邻居饲养,随着“渠道金属网箱式流水养鱼”技术的推广,登门求饲料的养殖户越来越多,全家人没日没夜地工作也不能满足需求。刘汉元主席看到鱼用饲料的巨大市场空间,开始思考如何利用自己的专业优势,将核心科技转化为生产力带动一方养殖。于是,筹建饲料厂就被提上了日程。

1986年,刘汉元主席在当地政府支持下,自筹资金在家乡眉山县永寿镇建起西南地区第一家集约化鱼料工厂,取名“科力”,喻“科学技术是第一生产力”之意。22岁还是水产技术员刘汉元主席,边自学边动手,完全靠自己设计、自行施工、自行安装建起了这座年产量5000吨的饲料厂。投产当年,就出现供不应求的旺销景象,还有人为了买饲料排3天3夜的队。“科力”牌饲料,以资源浪费少、生长速度快、成本更低的特点,一举改变了中国传统的水产养殖方式。

#### 卓越的经营管理

##### 一家饲料厂成长为民营企业之光

刘汉元主席并没有止步于家乡小镇。1992年,他自筹资金500万元在眉山市城边建起了一座现代化饲料厂,取名通威饲料有限公司,喻“通力合作,威力无穷”之意,这就是通威集团的前身。整个厂区占地20余亩,年生产能力10万余吨,是当时国内行业中最大、最先进的单产厂。1993年,刘汉元主席正式组建了四川通威饲料有限公司。1995年,通威集团顺利完成北上战略转移,将集团总部迁至四川省会成都,同年以兼并和控股的形式发展了8家分公司。此后,通威集团的发展势头更加迅猛,以饲料业为主干,发展至今在全球范围内直接或间接控股分子公司共263家,其中在全国各地及东南亚地区共布局了80余家涉及饲料业务的分子公司。

2006年,通威进军多晶硅产业,从饲料到光伏,刘汉元主席的跨界尝试现在看来是极具前瞻性的。通威在农牧板块沉淀的卓越企业文化与组织协调能力,令通威绿色农业、绿色能源产业齐头并进,走出了一段波澜壮阔的发展史。在这场时髦的能源革命中,通威利用农业、新能源双主业发展的优势,将新能源和传统养殖完美结合,创新国内外独有的“渔光一体”生产模式。该模式“水上产出清洁能源、水下生产安全通威鱼”,达到光伏发电与渔业养殖的一体化有机结合,实现渔、电、环保三丰收。独特的双主业模式,也让通威成为资本市场的宠儿,目前A股市值已接近2000亿元。

#### 质量至上

##### 深度参与现代饲料工业发展壮大

在不少饲料企业仍用生产畜禽料的边角料作为水产料进行销售的年代,通威已经拥有以饲料蛋白质、氨基酸等含量与饲料系数数学模型为基础的鱼用饲料配方设计和商品性饲料评估成套技术,被国内行业专家誉为在动物营养与饲料研究领域“从定性分析到定量分析的第一步”。

通威专业生产的鱼料不仅很好地解决了鱼类养殖中最难解决的品质退化、内脏比例过大、脂肪过多、鱼体干物质少,长

#### 清醒者生存

##### 踩下行业恶性竞争的刹车

通威深度参与和见证了中国水产养殖业与饲料行业的发展壮大,在中国水产行业每一个转型升级阶段都担任了重要角色。近些年,通威农牧出现的最高词频便是“质量方针”。这本是内部管理方针,却成为行业热议。

随着水产饲料行业的竞争加剧,层出不穷的低质低价饲料产品令水产品的数量与质量、水产养殖业的经济效益出现倒退迹象,更关系到环境保护与资源的有效利用,关系到人类的安全与健康。通威以极大的魄力,高举“质量”大旗,踩下了行业恶性竞争的刹车,并全力主导新一轮行业标准的形成。

2020年,通威重塑“质量方针”和“质

量目标”,强调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,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。在全员变革的浪潮中,通威遥遥领先于行业的专业化、标准化、规模化水平,完全颠覆了传统饲料工厂脏乱差及跑冒滴漏的老旧形象,让用户看到原料、配方、工艺、品控全流程的规范管理;让员工对产品出厂100%合格充满信心;更让通威产品的质量不仅在行业内受到一片好评,引得多家饲料同行企业前往参观交流,还显著提升了各生产基地的效率、成本、投入产出比等经营数据。

值得注意的是,通威多款经典饲料配方,卓越养殖效益传承至今,40年“诚信正”,是通威品牌享誉业界的原因。

#### 产品为王

##### 10个战略品种夯实科技营销

在营销竞争和价格战正盛的当下,通威于2020年底开始了产品线管理举措,克服管理架构、业务模式、考核方式等诸多困难,重塑企业内部管理机制。改变行业由市场人员主导产品的定位与开发,让技术和市场在同一频道思考问题,开发“能实现养殖效益最大化”的产品,而非“容易卖”的产品。

2020年,通威提出“品种聚焦”发展战略,10条重点鱼中8条是特种鱼。在特种水产蓬勃发展的当下,通威兼顾国内特种鱼料单一品种体量还不是很大且养殖区域相对分散的客观情况,从2019年开始进行产能统筹,应对市场布局方面的考验。“特种水产料的生产工艺与常规料不同,通威通过产能统筹的方式,在区域市场内筛选1-2家从设备、工艺、人员等方面能够相匹配的公司,投入专业的特种水产料车间、生产线,以最专业的特种水产料生产基地,生产最专业的特种水产饲料。”通威股份农牧总裁郭异忠表示,未来通威在特种水产料的发展上,仍会考虑以片区或区域为单位去布局产能,同时,在推进过程中不断梳理和匹配资源,以及进行营销策略的调整。

基于对南美白对虾消费前景的持续看好,通威将对虾作为第一战略品种进行全面投入和布局。首先,针对不同的养殖模式,开展相应的饲料营养需求研究,同时并购天邦七好公司来推动膨化虾料在工厂化养殖中的应用;其次,试水工厂化养虾,核心目的是把工厂化养殖模式摸清楚,形成相对稳定且标准化、可复制的模式后再进行推广;再者,海壹和海正虾苗在北方投资生产基地,完善虾苗的供应体系。通威在对虾养殖上的布局和发展,也为其他战略品种的发力奠定基础。



每一粒饲料都能经得住高清镜头的考验



1986年3月10日,“眉山县渔用配合饲料厂”顺利开业



经标准化打造,四川通威厂区焕然一新

#### 回归营销本质

##### 以“用户效益”论成败

在2020年下半年,通威出台了农牧板块五年发展纲要。如今,总结一系列变革举措的成绩,郭总表示:“经过全体同仁的共同努力,我们把‘质量方针’在一年时间里落实得足够扎实,为日后继续往纵深推进打下坚实基础,可以说达成了预设目标。值得一提的是,内部所设立的标杆公司、标杆市场在2021年取得了出色业绩,为未来通威整体业绩的发展起到了非常好的模板和标杆牵引作用。”

2021年,通威股份深度践行以“质量方针”为纲的新五年规划,重点推进标准化建设、营销转型、产品力打造三大专项工作,聚焦养殖终端层面,持续为养殖户提供“产品+模式+服务”的综合养殖方案,并显著提升终端的养殖效益,获得了市场与客户的高度认可,也为自我变革增添了信心。

2022年,通威水产料一季度销量实现开门红,增幅远超行业及主要竞争对手。在原料价格飙升和疫情反复的客观压力下,郭总肯定了农牧全体员工不折不扣的敬业精神,总结首战告捷的根本原因是落地“质量方针”的阶段性成果体现,同时,他预测“今年国内水产料市场,大概率会呈现‘前高后低’的走势,加上饲料原料价格高于去年同期,而鱼价则低于去年,因此二、三季度行业将普遍承压。”

这是通威践行“质量方针”,开启标准化建设与营销转型之路后的第一场胜仗,更是在通威40年华诞的历史节点上,吹响新一轮战鼓。

#### 双绿色双龙头

##### 谱写新时代渔光曲

发端于水产、成长于农牧、跨越于新能源的通威,通过独创的“渔光一体”模式将双主业融合。利用水产养殖集中地区丰富的池塘水面资源来开发建设光伏发电项目,充分运用新能源产业、高效渔业与休闲旅游产业的集成优势,降低投资成本,提高综合经济收益,走出了一条“水上发电、水下养殖、科学开发、综合利用”的新能源集约化发展和高效水产产业化发展之路。该发展模式,可促进第一、二、三产业协同发展,融合打造集新渔业、新能源、新农村为一体的“三新”现代化产业园,推动产业转型升级,为新农村建设提供有效途径,并对改善区域能源结构、发展经济、保护环境、农民增收等具有十分重要的意义。

郭总表示:“通威的根在农牧,农牧板块是通威的核心主营业务之一,它的地位不会动摇。去年,我们并购了天邦的饲料业务,根据行业未来的发展状况,也会不断有类似的并购行为。但扩张的前提是具备卓越的竞争力,否则新发展的公司可能带不来贡献,反而会成为发展的包袱。速度决定生死,一定是有质量的发展速度才能决定一个企业的生死。如果跑得越快,管理体系能力跟不上,只会导致企业虚胖、缺乏持久力。用刘汉元主席的话来讲,就是‘练好内功以后,什么时候发展都不迟’。按目前的市场情况,今年通威饲料销量预估能突破800万吨,跻身千万吨级更近一步,通威也会继续稳定的、高质量的发展。”

#### 编者

站在2022年,我们回望过去通威40年的辉煌,展望未来通威40年的无限可能,相信通威将以更加坚韧与从容的心态,与价值为伴,于自我突破的同时继续为中国水产行业的转型升级注入新的力量。而对水产品“质”的追求,推动中国由水产养殖大国迈向水产养殖强国,让下一代生活得更幸福,也是所有从业者应尽的使命。

# 践行质量方针 推进营销转型

## 虾特料片区营销转型核心市场会议顺利召开

近日,虾特料片区营销转型核心市场会议在阳江海壹顺利召开。通威股份农牧创新营销项目总监望书生、通威股份高端苗种料项目组组长赵玉东、通威股份总部水产市场部部长刘雄、虾特料片区总经理刘明锋及片区营销骨干参加此次会议。片区各分子公司就营销转型核心市场的规划分析进行了汇报,从认知改变到行为的转变,股份市场部给出合理的建议和指引。在思想上,保持高度统一和空杯心态,总经理发挥表率作用,进行全面的再学习。

通讯员 杨心如



齐唱《通威之歌》

为快速全面落实营销转型核心市场计划,践行质量方针,推进营销转型核心市场工作,落实转型重点工作要求。5月17日,虾特料片区营销转型核心市场会议在阳江海壹顺利召开。通威股份农牧创新营销项目总监望书生、通威股份高端苗种料项目组组长赵玉东、通威股份总部水产市场部部长刘雄、虾特料片区总经理刘明锋及片区营销骨干参加此次会议。

为切实全面落地转型工作,片区各

分子公司围绕对营销转型核心市场的规划分析与相关工作进度进行了汇报,从认知改变到行为的转变,股份市场部给出合理的建议和指引。

望总针对虾特料片区各公司核心市场事件营销方案存在的问题提出合理的意见和建议。在望总的正确引导下,各公司核心市场事件营销方案更加完善,达到事半功倍的效果。

赵组长对如何有效开展核心市场



会议现场

事件营销进行了深入探讨。他表示,在思想上要摒弃传统的思维和认知,全面系统地再学习营销转型。必须持续跟进检验开发力度和点检问题,真正把营销转型工作落到实处。

刘部长提出了重要指示及要求,为销量增长打下坚实基础,全力以赴拼销量。会上并通过成功的销量案例启示我们要以用户为中心,抓住好行情,助力养殖增效,实现公司与用户共赢发展。会议最后,刘总提出了思想和行为

上的要求。在思想上,保持高度统一和空杯心态,由总经理起表率作用,进行全面、系统的再学习。在行为准则上,严格完成点检工作,达到高效赛马,帮扶后进、鼓励先进的效果。

坚定践行质量方针,兑现承诺是关键,全面落地营销转型核心市场工作。落地营销转型即是践行质量方针。希望全体成员树立营销转型核心市场标杆,扎实工作,秉承“诚信正一”的经营理念,团结一致,再造佳绩!

## 德阳通威4月经营分析会顺利召开

本报讯(通讯员 丁启燕)近日,德阳通威召开4月月度经营分析会,华西一区总经理助理兼四川通威总经理彭金钢携财务总监马立群、品管总监李敏英、采购总监曾开建莅临参会,德阳通威总经理梁万君及德阳通威各部门负责人全程参与。

梁总及各部门负责人分别对公司经营情况及部门重点工作进行汇报。片区各职能总监从同期异常数据对比分析、生产各项指标增减控制、配方工艺把控、原料采购监管、市场人员及团队动态等方面给予点对点指导。

会上,彭总在肯定德阳通威1-4月取得成绩的同时,并通过内部调拨原料的方式,协调解决德阳通威持续高成本运营的“燃眉之急”。并在明确公司经营思路的基础上,结合公司经营现状作出重要工作指示:希望公司全体干部员工紧紧围绕梁总总体工作规划及部署,坚持做好产品质量、扩大产销规模、简化配方和销售品种提高效率、增强企业品牌产品宣传推广力度等,整合片区及总部资源,落地质量方针,为尽快实现满产满销打下坚实基础。

## 海阳通威家庭农场招商会顺利召开

本报讯(通讯员 余强)5月23日,海阳通威家庭农场招商会在公司隆重召开。越南片区总经理喻明波,海阳通威总经理邓章龙、和平通威副总经理卫星、通威股份畜禽研究所伍绍尉配方师、公司各部门领导以及家庭农场新客户43人参加了本次大会。

本次邀约参会客户全部是50-200头母猪的自繁自养家庭农场,100%非通威用户;会议之前,由生产部讲解员带领客户参观海阳通威生产管理现场,体验了一颗好的猪饲料是如何生产出来的,并对通威质量方针、生物安全防控、标准化的生产质量管理流程进行了详细介绍。

邓总首先代表公司向与会来宾表示热烈欢迎,并对目前生猪的养殖形势进行分析,虽然猪瘟持续、猪价震荡,但可以通过直接与合作减少中间环节,同时使用安全优质产品来提高养殖效益,公司坚守质量底线,为用户提供性价比更高的产品、提供专业服务,解决养殖难题。欢迎广大用户使用、验证我们的产品和服务,也真切地希望公司和用户紧密合作,共同发展。

伍老师对《6143养殖模式介绍》进行了专题汇报。伍老师首先介绍猪料的养殖趋势、分析养殖痛点和解决方案,重点介绍了通威猪料的特点、优势、效益,效果四个方面做了数据展示,结合猪料的养殖特性及当地养殖习惯,通过6143组合投喂,从而大幅提升养殖效益。

本次招商会活动成功让用户从关注价格转变到关注产品本身,通过数据让养殖户对产品质量与服务更加认可。实现客户养殖效益最大化是我们全体越南通威人的奋斗目标,通威越南畜禽,大有可为!

## 前江通威家庭农场培训会成功召开

本报讯(通讯员 阮氏桥莹)5月24日上午,朔庄省代理陈光贤以及家庭农场参观一行30人抵达越南前江通威参观交流。越南前江通威总经理刘波、各部门负责人及员工代表全程陪同,对代理、养殖户的到来表示热烈欢迎及盛情招待。

刘总通过对会场进行统一介绍以及生产现场的实际考察,将公司情况、公司产品形成、公司产品养殖效益仔细给客户介绍到位。刘总首先代表公司向与会来宾表示热烈欢迎,并对目前生猪的养殖形势进行分析,虽然猪瘟持续、猪价震荡,但可以通过直接与合作减少中间环节,同时使用安全优质产品来提高养殖效益,公司坚守质量底线,为用户提供性价比更高的产品、提供专业服务,解决养殖难题,共谋共赢胜利的合作关系。

通过本次参观交流及介绍。代理、养殖户纷纷表示对公司进一步了解,对未来合作的信心更加充足。当前市场养殖艰难,相信通威可以更好的践行养殖效益最大化的初心,为代理、养殖户带来更好的产品,一起创造更多的财富!

# 强化目标规划 提升职业化意识

## 通威股份华东一区召开应届毕业生总结会议

近日,华东一区于组织召开了2022届应届毕业生返校前实习总结会议。华东一区总经理贾光文、人力资源总监彭继伟、总部市场部水产服务工程师李浩、华东一区各公司市场经理、实习生导师、人行经理以及16名实习生共同参与本次会议。因疫情管控原因,本次会议仅能通过视频方式召开。各公司实习生汇报了实习期间遇到的问题及疑虑,由业务导师、职业导师进行评价,帮助实习生清楚认识自己的不足,更加清晰未来个人成长规划。贾总表示,在人才培养方面,要以新人培养和骨干员工培养作为抓手,了解其工作状态,把人才留住。

通讯员 乔雅慧



毕业生实习总结会议现场

师李浩、华东一区各公司市场经理、实习生导师、人行经理以及16名实习生共同参与本次会议。

因疫情管控原因,本次会议仅能通过视频方式召开。会议首先由各公司实习生分别对学习总结、工作成绩及亮点、未来半年至一年工作规划、实习中存在

的问题与疑虑四个方面进行汇报,实习生汇报结束后分别由业务导师、职业导师对工作学习态度、状态、学习进度等方面进行评价,帮助实习生清楚认识自己的不足,更加清晰未来个人成长规划。

实习生汇报结束后,分别由实习生代表、导师代表及各公司人行经理发言

畅谈参会感受。实习生代表表示通过本次总结汇报对标,清楚认识到自己的差距与不足,将在今后的工作中强化目标规划和提升职业化意识;导师代表表示通过本次总结会,认识到导师作用还未充分发挥,在培养新人方面工具和方法还有所欠缺;各公司人行经理也通过本次会议看到各自公司对新人的培养机制尚不够完善,认识到没有清晰的目标规划和严格的过程考核评估会影响实习新人的成长,后期会针对本次会议中发现的问题进行改善。

彭总针对整体会议情况对淮安公司、扬州公司的新人培养工作提出了表扬,同时提出在工作组学习的新人成长速度更快,也从实习生工作目标不明确、语言表达能力不强、工作执行程度不够、总结PPT准备不充分四个方面提出了本次实习生汇报中存在的问题。最后彭总指出在未来的人才培养工作中人行经理要和业务导师高度协同并在意识层面要达成一致,主动参与到实习生的学习成长过程中,与导师充分交流根据市场实际需要为实习生制定有清晰目标的工作、学习计划。

会议最后,贾总在股份营销转型的

战略背景下,再次对营销转型作出解读,要求所有实习生正确理解价值营销,以用户为中心,落地营销转型。在具体的动作实施上,贾总也提出要以结果为导向,以目标为牵引,筛选优质养殖户匹配通威产品。

结合本次会议,贾总分别对实习生、导师、人行经理提出工作要求,针对实习生,希望要树立正确的人生观,提升自身责任心并保持良好的工作态度,在最短时间整合资源促使自己快速成长;针对导师方面,要求片区负责人牵头严格导师选拔机制,强化导师责任心,在新人成长过程中加强对新人的考核与评估,通过“七二一”法则帮助新人快速成长;针对人行经理,贾总要求,人行经理要做好业务的指导,主动参与到公司经营,与业务部门共同建立人才培养与留用机制;在人才培养方面,以新人培养和骨干员工培养作为抓手,了解其工作状态,把人才留住。此外,人行经理要与导师密切配合,监督、指导导师对新人培养规划,及时向上反馈新人成长进度,同时还需要全面参与公司工作组建设,为公司经营凸显人力资源工作价值。

# 实现养殖效益最大化

## 四川通威:行情是机会,赚钱靠实力,通威就是我的底气

### ■ 开春收官盛宴,通威兑现承诺

近日,“四川通威2021年越冬‘0’损失养殖表彰盛典暨2022年养殖高手PK大赛”在并研如期举行。本次活动没有报名门槛,没有营销手段,让用户没有包袱参赛,让养殖户的血汗钱花得明白、付出的辛苦得以回报。对养殖效益负责,是通威对用户的承诺,也得到用户的信任。

在四川通威发起“越冬‘0’损失挑战赛”的2021年10月20日,曾引起一片哗然,许多养殖又尾鱼多年的养殖高手都是抱着试试看的心态报名参加。半年过去,眼见为实的养殖数据证明:通威帮助用户实现“养殖效益最大化”并不是一句口号,而是以用户为本从用户出发的具体实践。发病率上看,通威用户使用通威越冬保健方案仅有1户发病,有效率97.2%。使用通威越冬保健方案的其它厂家用户,发病率22.9%。保健效果远低于通威用户。

死亡率上看,通威用户使用通威越冬保健方案发病死亡率极低,使用通威越冬保健方案的其它厂家用户,发病死亡率0.67%,死亡率是通威用户使用通威越冬保健方案22倍。非通威越冬保健方案发病病死率高达9.44%,远超使用越冬保健方案的发鱼养殖户。

从损鱼量上看,通威又尾料用户使用通威越冬保健方案损鱼量极低,发病

塘口平均损鱼只有6斤/亩。而使用通威越冬保健方案的其它厂家用户,共损鱼10410斤,发病塘口平均损鱼高达21斤/亩。

从经济损失上看,通威用户使用通威越冬保健方案经济损失基本可以忽略不计,发病单亩塘口平均损失只有74元/亩。而使用通威越冬保健方案的其它厂家用户,共损失130130元,发病塘口平均损失高达266元/亩。

### ■ “养这条鱼,实在是个挑战”

当今,全球又尾的产量有一半以上都来自中国,由于国内消费市场不断扩张,产业链逐渐发展壮大,这条鱼取得了显著的经济效益,尤其2021年水产市场的“天价”又尾又让无数养殖户心动不已。但是,高价鱼一定赚吗?“在四川地区养斑点又尾鱼实在是个挑战。”四川通威水产市场部经理闫劲说道。

广东、广西、贵州、湖北等地养殖又尾鱼的经验最丰富,体量较大,放眼四川地区,无鳞鱼养殖探索开始更晚,规模不成熟,加上养殖周期长达3年,投入风险随之加大。由多种细菌感染,引起继发性水霉病、鳃霉病、套肠病等多种病症,令人闻风丧胆的“开春综合征”让死亡率最高可达100%,一旦鱼塘发病,基本无药可治。损失则几千斤,重则过万斤,甚至有爆塘的风险,很多老

板从此一蹶不振。

有些养殖户捕捞放多年不清塘,对自身的养殖效益不清晰明确。大部分养殖户先是借鉴华中地区养殖经验轮养精喂,但后来发现投喂不均匀,导致规格差异巨大,大到3-4斤,小到2-3两。最终发现精准投喂的难度大,投多少料没有具体标准,加料不甚就死鱼。看着水涨船高的效益,养殖户住往几家欢喜几家愁:鲫鱼不好养,赚钱有挑战。

### ■ 价值百万养殖秘籍:你该如何抓住机会?

“你养的鲫鱼赚钱吗?”通威股份水产市场部部长助理胡昭明抛出了问题。当今的鲫鱼养殖有那么多的痛点,现实很残酷,赚钱是少数。面对开春鱼病、周期过长、轮养致规格不均三座“大山”,通威敢为天下先,提出“产量高+发病少+及时出鱼=赚钱多”的理念,挑战行业难题,解决养殖痛点,实现养殖增效。而产量高的关键在于养殖密度,高密度的核心又在于高端膨化料的选择,假设同等鱼价的前提下,高端膨化料相较于普通膨化料能带来最大3500元/吨的效益差。通威高端膨化料以其营养均衡、独特的维生素方案和减少热损失、油脂真空喷涂的高科技工艺赢得了市场信赖。

“鱼病防重于治”这并不是一句口



号!日常的保健舍不得,日后的鱼病跑不了。我们无法改变鱼种退化,抗病能力差,我们也无法改变一部分低质低价的产品,用质量差的原料致时间一长发病率激增,但高密度养殖对高营养饲料的需求和行业竞争要求会倒逼部分良知饲料企业,坚持用好原料,坚持做好质量,保证低发病率,我们依然能主动选择更优质的鱼种、更高端的膨化料以及防患于未然的日常保健产

品“鱼康1号”。专业化、标准化、规模化,一直是通威通过产品力为用户实现养殖效益最大化的主要路径。专业的人做专业的事,科研技术的保障、严格把控的生产环节让通威的每一步路都走的扎实和稳定。举办养殖高手大赛的初衷,是希望通威带领自己的用户赋能养殖,同时搭建一个完善的服务平台,让大家共同监督品质,让我们落实质量方针。

40年,通威农牧用艰苦奋斗与开拓创新  
勾勒出江山如画的商业版图  
科技引领40年、管理创新40年  
效益领先40年、品牌为赢40年、绿色发展40年  
在通威40年华诞到来之际  
我们将每月聚焦一个话题带你见证  
通威40年,农牧新未来

**1 科技能使卫星上天,科技能使你养鱼致富**  
如果不是“渠道金属网箱式流水养鱼”技术的发明  
中国人到90年代还无法解决“吃鱼难”  
3000万农民更无法通过养鱼致富  
通威创始人刘汉元主席用科技创新  
推动水产养殖行业发展40年



在1986年和1987年,这项技术先后被列为国家星火计划和丰收计划



试验阶段,刘汉元主席用一台家用绞肉机自制成饲料加工设备制造颗粒鱼料

**2 科研上不封顶,打造全球“技术研发航母”**  
16个研发平台在通威农牧建立  
3次获评“国家企业技术中心”优秀  
3度获得国家科技进步二等奖  
主持/参与制订各级行业标准20项  
授权专利523件,培养中高级人才200余人



1986年刘汉元主席建起西南地区第一家集约化鱼料工厂,产品取名“科力”。此后5年,他投入几乎所有精力到降低饵料系数上面,达到1.11~1.54,这是对中国水产养殖技术的一次颠覆,甚至完全接近世界水平



用过去1/3的钱,买过去1/3量的饲料,却收获与过去同样多的鱼,且品质更好。通威产品升级后,通过技术宣讲“授之以渔”,与用户共成长

# 潮起当奋进



1984年10月25日,刘汉元主席发明的“渠道金属网箱式流水养鱼”技术初次验收



创造了当时四川单位面积养殖产量最高记录

# 我们逐光而行

通威——科技引领40年



早年刘汉元主席拜访养殖户并与养殖户亲切交谈

## 3 通威两次选择,都是当时社会的最大需求

如今国人皆谈碳中和,通威成为时势英雄  
却鲜有人知  
成为全球光伏龙头,通威用了10年  
中国没有鱼吃时,通威抓住创业机会  
全球能源转型时,通威率先布局  
对科技的执着,指引着通威每一次选择



着迷于无线电的刘汉元主席所有填报志愿都是电子类,最后阴差阳错进入四川水产学校,毕业后成为水产技术员,但这没有让他止步对高科技的追求



在“国内每三条鱼中,就有一条吃通威饲料”的21世纪初,刘汉元主席开始寻找新的业务增长点

## 4 始终以养殖效益最大化为目标规范全员意识和行为

通威农牧刀刀向内,50余个基地完成“标准化”建设  
解决跑冒滴漏28000余项,改善VI系统标识165000余项  
开展培训沙龙3800余场,完成改造项目7800余项  
根本性解决行业粗放管理  
如今,更引领饲料工业从“质造”走向“智造”新生态



在行业没有先例的客观难题下,通威人靠“执行力”攻坚克难,标准化一阶段用两年时间,完成了农牧工厂的环境改善、行为规范和人行改造



通威研发人员正在实验室进行试验

## 5 水上产出清洁能源,水下产出绿色水产品,实现渔、电、环保三丰收

通威建成以“渔光一体”为主的光伏电站48座  
累计装机并网规模超过2.7GW  
独特的双主业模式,成为资本市场宠儿  
2021年,通威提出“渔光藻一体”模式  
以光伏连接渔、藻两大产业,推动微藻“高固碳率”  
实现饲料级微藻的低成本高产



通威近10年来持续研究如何将微藻转化成鱼类的饲料原料,甚至转化为人的主要营养来源之一。微藻对光能的转化率是玉米、小麦等陆生植物的5倍至10倍甚至更高,其生产效率更高、营养水平更高、营养也更均衡



通威首创的“渔光一体”模式,也让通威成为资本市场的宠儿

## 6 继续做专、做精、做强、做大

一个着眼当前的食品安全,一个着眼未来的能源安全  
刘主席说“两个愿景均对人类有贡献,也让自己睡得踏实”  
通威农牧建立应用性、基础性、前瞻性三级研发体系  
按照7:2:1的比例布局  
为农牧板块短中长期发展持续储能



通威2021年启动产品线(IPD)管理模式,由技术人员担任产品经理,全面负责产品整个生命周期的规划和生产经营,进而成长为技术 & 经营复合型人才

# 树立责任担当 传递通威力量

通威农牧标准化督导保障组到访天门通威

通威农牧标准化督导保障组组长张红缨、股份生产部专家李昌海带领小组成员,督导检查天门通威标准化一阶段运行情况。天门公司总经理胡生华、内务总经理丁亚虎及管理干部、车间主任、骨干员工均全程参与。期间对生产车间及办公区、厂区等区域逐层交叉检查并回顾了标准化历程。通过此次标准化督导保障组的现场督导检查,天门通威全体同仁信心满满,并纷纷表示,会全力以赴将标准化现场维护与保持作为常态化工作持续开展,向优秀公司奋进,为公司的发展与壮大贡献自己应有的力量。  
通讯员 陈西



会议现场

5月17日,通威农牧标准化督导保障组组长张红缨、股份生产部专家李昌海带领小组成员,督导检查天门通威标准化一阶段运行情况。天门公司总经理胡生华、内务总经理丁亚虎及管理干部、车间主任、骨干员工均全程参与。  
首次会议中督导保障组向现场参与人员宣贯本次督导点检的意义后,对生产车间及办公区、厂区等区域逐层交叉检查。对生产车间检查过程中发现的问题提出了相关整改意见,公司办公

区、化验室、食堂等现场整体维护保持较好。检查结束后,后勤及生产团队即刻行动对照整改并及时反馈,全员的超强执行力及整改速度得到督导保障组的肯定和认可。  
本次会议上,在座人员回顾天门公司标准化历程,深知今日的现场来自不易,需要大家持续保持、改善提升。李总表示:经过标准化的打造后,天门公司1-4月生产数据数据排名股份前三,值得肯定;但还要在主机效率、班产量提

升上下功夫,朝优秀、领先公司进军!张组长特别强调:要树立员工岗位责任担当,切实做到“我的设备、我的责任区域我负责,我的工作请放心!”持续改善提升标准化。  
通过此次标准化督导保障组的现场督导检查与点检,天门通威全体同仁均信心满满,并纷纷表示,会全力以赴将标准化现场维护与保持作为常态化工作持续开展,向优秀公司奋进,为公司的发展与壮大贡献自己应有的力量。

# 科学防控 合理用药

## 加州鲈开春发病凶,究竟是什么原因? 又该怎么办?

加州鲈,学名大口黑鲈,隶属于鲈形目,太阳鱼科,是广温肉食性淡水名贵鱼类,原产于北美洲,具有个体大、生长快、适应性强、肉质鲜美等优点,目前已成为热门特种水产养殖品种之一。但随着养殖规模的不断扩大,加州鲈的病害问题也日趋严重,已成为养殖发展的制约因素。因此,做好加州鲈养殖过程中的病害防治工作就显得十分重要。2022年3-4月份,四川成都地区加州鲈陆续出现发病情况,其中新津和大邑地区相对较为严重。根据市场人员粗略估计,新津地区成鱼塘口发病率约50%,大邑地区成鱼塘口发病率约25%,发病严重的塘口损鱼可达到上千斤;而苗种塘口发病则更为严重,发病率普遍达到70%以上。4月26-28日,动保所联合双流特科公司针对成都地区发病的加州鲈塘口进行集中走访、采样和病原分析,以分析该地区加州鲈主要发病原因,并在此基础上形成科学的防控建议。



通威动保所 康岳华 双流特科公司 张佐

### ● 调研塘口

2022年4月26-28日,共计采样11个池塘,其中成鱼塘口9个,苗种塘口2个,具体情况见下表。

表1 调研塘口基本信息

塘口编号	面积(亩)	塘口位置	养殖模式	发病情况					
1#	8	郫都区宝林镇	成鱼养殖	4月23日开始发病,高峰期每天20多尾损鱼,取样时每天10多尾损鱼					
2#	8	郫都区宝林镇		成鱼养殖	4月21日开始发病,一开始零星损鱼,目前3个塘每天100-200尾损鱼				
3#	3	郫都区宝林镇			成鱼养殖	4月初开始发病,每天损鱼10-20尾			
4#	3	郫都区宝林镇				成鱼养殖	4月中旬开始发病,每天损鱼2-3尾损鱼		
5#	10	郫都区丹义镇					成鱼养殖	每天2-3尾损鱼	
6#	7	新津区兴义镇						成鱼养殖	去年12月底开始发病,持续至今,4月中旬损鱼高峰期达到100-200斤/天,前后累计损鱼1000-2000斤
7#	6	新津区安西镇							成鱼养殖
8#	10	郫都区丹义镇	苗种养殖						
9#	7.3	大邑县龙凤镇	成鱼养殖	苗种养殖					
10#	11	大邑县龙凤镇	成鱼养殖	苗种养殖					
11#	8平方	崇州市白头镇	苗种养殖						

### ● 临床症状

本次采样检测的病鱼主要临床症状表现为体表溃疡严重,部分烂尾,绝大部分鱼面临产子,且大部分鱼白肝或花肝。

### ● 病原检测结果

本次采样检测的病鱼主要临床症状表现为体表溃疡严重,部分烂尾,绝大部分鱼面临产子,且大部分鱼白肝或花肝。

【细菌检测结果】本次检测的9个成鱼发病塘口中,仅2个塘口细菌感染严重,并且感染细菌经分子鉴定为水体常见的条件致病菌——维氏气单胞菌;同时药敏结果显示常用药物大多不敏感。

【病毒检测结果】本次检测的9个成鱼塘口中,有1个塘口病毒检测为阳性(鲑鱼弹状病毒);而2个苗种塘口鲑鱼弹状病毒检测均为阳性,其中1个塘口还伴有大口黑鲈弹状病毒弱阳性检出。

塘口编号	养殖模式	细菌检测结果	病毒检测结果			
			蛙属虹彩病毒(SCRIV)	细胞肿大属虹彩病毒(ISKNV)	鲑鱼弹状病毒(SCRV)	大口黑鲈弹状病毒(MSRV)
1#	成鱼养殖	是	阴	阴	阳	阴
2#		是	阴	阴	阴	阴
3#		否	阴	阴	阴	阴
4#		否	阴	阴	阴	阴
5#		否	阴	阴	阴	阴
6#		否	阴	阴	阴	阴
7#		否	阴	阴	阴	阴
8#	苗种养殖	未检测	阴	阴	阳	阴
9#	成鱼养殖	否	阴	阴	阴	阴
10#		否	阴	阴	阴	阴
11#	苗种养殖	未检测	阴	阴	阳	弱阳

表2 药敏结果

塘口编号	鱼体编号	药敏结果(mm)				
		氟苯尼考	多西环素	恩诺沙星	硫酸新霉素	头孢噻肟
1#	1	12 (R)	8 (R)	16 (I)	13 (I)	50 (S)
	2	15 (I)	10 (R)	15 (R)	11 (R)	35 (S)
2#	3	17 (I)	22 (S)	18 (I)	14 (I)	35 (S)

注:S表示敏感,I表示中度敏感,R表示耐药。

### ● 发病原因分析

【成鱼塘口】针对加州鲈成鱼越冬塘口,开春发病原因主要为越冬停食+开春产子双重胁迫导致的鱼体质严重下降,加之部分塘口越冬期间网造成鱼体受伤,引起体表溃疡、感染水霉等;同时,4月份水温开始回升,病原菌逐渐活跃,部分塘口继发感染细菌或病毒,导致死亡进一步加剧;另外,60-80%发病塘口氨氮、亚硝酸盐超标,也会进一步导致病情的严重。

【苗种塘口】针对苗种塘口,除了苗种本身脆弱或下塘管理不当的原因外,病毒感染也是导致苗种出现爆发性死亡的重要原因,因为4月份中旬水温超过24℃,已进入病毒病的流行水温区间。

### ● 防控建议

【内服保健】现阶段,大多数成鱼塘口处于正在产子或刚刚产子结束阶段,鱼体质虚弱,免疫力低下;加之5月份之后逐步进入投料高峰期,鱼体肝胆代谢。



【注重底质管理】本次调研的塘口中,60-80%的塘口存在氨氮或亚硝酸盐超标问题,而随着后续水温升高,投饵增多,这些指标超标问题可能会更加严重,因此,加强底改将是后续重点关注的事情之一。



【科学诊治,合理用药】加州鲈易感染的病原种类繁多,囊括多种细菌和病毒,在发病初期通过科学手段进行诊断,准确判断致病原因并合理用药,避免盲目用药、延误病情。



# 提高蛋壳强度 保障饲料转化

## 通威动保治疗罗曼灰坏死性肠炎案例分享



罗曼灰的特点主要是抵抗力强, 抗压激强, 温顺。蛋壳强度高, 破损极少。蛋壳颜色好, 均匀, 产蛋高峰高达96-98%。高峰持续性更好, 可达9-10个月。另外, 蛋鸡群长势良好, 均匀度高, 抵抗力强, 性情温顺, 无啄癖, 蛋品质量上乘, 无腥味, 产蛋率能达到90-98%, 蛋壳强度高, 破损极少, 蛋壳颜色均匀一致, 无腥味! 蛋壳强度高, 颜色鲜亮, 饲料转化率高, 产蛋周期长达560—

630日!

那么在饲养过程中我们经常遇见肠炎疾病, 这个也是经常困扰养殖户的一件事情, 特别是产蛋期出现肠炎疾病后, 由于残留问题抗生素无法使用, 养殖户使用中药效果不佳, 导致养殖损失很大!

今天给大家分享罗曼灰坏死性肠炎治愈案例, 沙市通威客户万老板, 12000羽罗曼灰, 300天, 出现了坏死性肠炎。

### 鸡坏死性肠炎治疗方案

用法用量	通威炎清	通威痢停	通威霉素
	1袋(100g) 拌料200斤, 兑水400斤 选用7天	1袋(100g) 拌料200斤, 兑水400斤 连用7天	1袋(1000g) 拌料2000斤, 兑水4000斤 连用7天

这个疾病给养殖户带来了很大的影响, 鸡坏死性肠炎是由A型或C型魏氏梭菌引起的一种传染病。其特征是发病急、死亡快、剖检病变主要在肠道。发病突然, 临床表现包括不同程度的精神不振, 不愿走动, 羽毛蓬乱, 食欲下降或不食。粪便稀, 为暗黑色, 有时混有血液。病程急, 约1-2天死亡, 有时突然死亡, 所以直接影响产蛋率及蛋的品质!

万老板根据通威服务站杜老师的指导, 按照下面治疗方案使用, 仅4天时间罗曼灰坏死性肠炎完全治愈, 客户非常满意, 并感谢通威服务给予支持!

(唐平东 杜海涛)



2、改底。池塘底质的缺氧恶化以及水质有机质增多会帮助弧菌爆发, 底质残饵粪便大量积累, 水体有机质急剧上升, 弧菌滋生极快。因此, 定期进行改底操作, 氧化底泥, 搭配补菌可减少池塘有机物积累, 在抑制病原菌滋生方面可起到事半功倍的效果。使用海壹底改方案: 海壹速解110+速克+海壹底好III号, 当天打海壹速解110、速克, 第二天打底好III号, 傍晚排换水。

3、肠道健康与预防。对虾在水体中最容易受到损伤的就是肠胃系统, 一旦受到肠道受到损伤就很容易发生肠炎、白便、肝胰脏病变等现象而导致对虾死亡。

### 如何预防、治理?

外部: 海壹酸爽3-5/袋、内服: 海壹卫士+肝肠健颗粒每天替换半餐拌料投喂。



# 从根本上解决问题

## 通威特色服务助力养鸭效益最大化

十年或者几年前, 家离还比较好养殖。随着养殖结构和环境因素的改变, 家禽养殖成绩一年不如一年, 饲养成本(硬件设施、投药成本、管理成本)逐年递增。曾经的肝炎就算大病, 现在病情比较复杂, 解剖诊断不再是单一病因, 而且几乎每个场地都要打多种疫苗(细小、肝炎、圆环、新流腺黄), 用药也不规范, 用户为了追求低成本, 大量使用原粉, 导致耐药性越发严重。刚开始效果的确不错, 但是随着时间的推移, 老场地发病率越来越高, 投药成本增长50-60%, 但是收效甚微, 就算把病因找到, 也达到无药可用的境地。

近段时间, 联合四川公司在肉鸭区城市市场建立多个质量跟踪点, 效果不

错, 看看是怎么做的吧!  
肉鸭养殖户牟老板, 眉山地区第一批肉鸭养殖户, 存栏约1.5万只, 网上平养。每到转群阶段, 25-30日龄都会出现呼吸道、混感等问题, 用药成本高达1-1.2元/只(不含疫苗), 成活率85-90%, 一直处于亏损状态, 没有信心再养殖。2月21日四川公司在彭山召开肉鸭养殖pk大赛, 牟老板积极报名参加比赛, 同时也邀请我们针对他的养殖场地建立通威全程保健方案, 次日现场查看养殖环境和养殖痛点, 当天做好一户一案方案。

好饲料+好动保+好服务=好效果

1、进苗前, 现场查看养殖环境, 了解养殖痛点, 出据一户一案;



四川通威彭山养鸭高手PK大赛启动会现场

2、转群后, 现场打样, 并对饲养管理提出针对性的解决方案(牟老板处, 饲养密度过大, 饮水不足, 导致2124模

式第一阶段料比略微偏高, 现场分析原因并提出整改方案, 老板很乐意接受); 3.22日龄(3月16日出现极端天

(周娜娜)