

通威报

TONGWEI NEWS

追求卓越  
奉献社会

2023年10月1日

# 通威农牧

通威农发 主办 通威传媒 承办

https://www.tw-nongmu.com/

新闻热线：028-86168311

投稿邮箱：bjb@tongwei.com



通威农牧订阅号

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：王洋

编辑：唐小燕 张子颜

美编：黄远超

## 文化展风采 发展启新篇

### 通威农发以产业突破和企业文化优异成绩，献礼通威41岁华诞

2023年9月20日，通威迎来41岁生日。41年的稳健发展，通威从农牧到新能源协同并进，从一间小作坊发展成为世界500强，一代代通威人也在奋斗拼搏中，实现着业与家的梦想。从行业首个采用并实施ISO9001质量管理体系到重塑“质量方针”，通威农发始终以养殖效益最大化为目标，支撑着用户向美好生活迈进的每一步。通威农发连续3次评为优秀的国家企业技术中心，是行业唯一；拥有各级研发平台16个；荣获各级政府科技奖励49次；主持、参与制修订25项标准；是我国唯一在十年中三获国家科技进步奖的农牧企业，600余位科技人才长期扎根田间塘头，为养殖保驾护航。在通威41岁生日之际，通威农发各分、子公司积极开展“效率优先，阳光正向，监督保障”演讲活动和主题团建活动，开展标准化执行专项培训会议，东营通威渔业公司迎来首批清水大虾荣耀上市，通威农发团队荣获通威集团2023年企业文化与党建知识大赛总决赛二等奖，以产业突破和企业文化优异成绩，献礼通威41岁华诞。

记者 唐小燕 通讯员 张子颜 魏硕 沈展荣 徐勤



东营通威渔业公司首批清水大虾荣耀上市

### 温氏股份副总裁 兼采购中心总经理孙芬 莅临通威座谈交流

本报讯(通讯员 张子颜)9月11日，温氏股份副总裁兼采购中心总经理孙芬一行莅临通威座谈交流，通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠热情接待并座谈，通威农发生产总监赵诚、财务部部长雷文文、信息部部长张杰、原料部副部长王容、信息部部长助理聂鹏飞陪同接待。

来宾一行参观了集团体验中心，通过科技化的展厅，对通威41年的发展史有了初步的认识，也深入了解了如今通威绿色能源、绿色农业协同发展的现状及取得的成就，并表达出高度的肯定和认可。

座谈会上，郭总表示，自2013年开始建设现有的信息系统以来，经历了大量的探索，才开发出如今贴合通威实际需求的信息平台。随着业务的发展，系统也要不断地升级，正是因为对标通威本身的需求，吸取了过去的经验教训，在不断地摸索中，才使得通威的智能化管理程度越来越高。今年是通威“好产品年”，更需要以标准化流程规范公司的生产、经营，信息化的成熟，也为好产品的诞生提供了保障。温氏股份作为农牧行业的领军企业之一，未来，希望双方能在各个领域多加交流，协同发展，共同推动行业的进步。

### 长江商学院企业家 学者项目师生一行莅临 四川通威考察

本报讯(通讯员 马侨)9月15日，长江商学院企业家学者项目师生一行莅临四川通威考察，通威农发顾问、小业态负责人宋刚杰热情接待。长江商学院企业家学者项目师生一行深入四川通威标准化生产车间，详细了解了通威41年发展历程及两大核心主业发展现状，并对通威绿色生态发展理念以及多年来在农业和光伏新能源领域持续取得的发展成果给予高度评价。

41年发展历程中，通威农发以饲料工业为核心，不断延伸和完善水产及畜禽产业链条，打造集品种改良、研发、养殖技术研究和推广，以及食品加工、销售、品牌打造和服务为一体的安全、健康、可追溯的绿色农牧产业链。

在交流会上，长江商学院副院长李海涛进行现场授课，并对通威给予此次考察学习的大力支持表示感谢，他表示，通过实地参观考察通威，收获满满，不仅了解了通威集团的发展历程和成果，更学习了刘汉元主席的经营管理智慧。考察学习过程中，深刻感受到了刘汉元主席领导通威跨越成功背后的战略前瞻性以及对未来趋势的精准把握，对企业的管理、发展都有很好的借鉴作用，值得企业家们学习。

### 四川农业大学杨建东教授 莅临四川威尔参观交流

本报讯(通讯员 宋军)9月23日，四川农业大学动物科技学院动物繁殖课题组杨建东教授一行莅临四川威尔检测技术股份有限公司参观交流，洽谈合作事宜，威尔检测总经理助理兼饲料产品线负责人杨发树带领部分技术骨干热情接待并座谈。

期间，杨教授一行参观了公司饲料业务检测实验室，杨总对各仪器室的氨基酸、液相、液质、气相、近红外、原子吸收、脂肪仪、纤维仪、蛋白仪和微生物、分子生物等仪器进行了介绍，杨教授表示出浓厚兴趣，并与技术专家宋军老师就部分仪器设计细节进行了交流。技术骨干王鑫老师就杨教授重点关注的液相质谱联用仪进行了演示和介绍，实验室检测和研发技术能力得到了杨教授一行的充分认可。

交流中，双方就实验室管理、合作项目安排等进行了进一步的深入沟通和交流。确定了进一步深入合作的意向，并细化了具体合作的安排，参观交流收到了良好的成效。

杨总介绍了公司诚信正一的企业文化和客观公正准确高效的经营理念，杨教授予以充分认可，并对威尔检测的实验室管理水平、关联大农业检测等做法予以充分肯定，对接下来的进一步深入合作充满了信心，对后续的合作提出了高标准的要求。双方达成了合作中的人才培养以及具体执行方案、时间节点等细节，相信双方在进一步的合作中能够实现互利共赢，并回馈社会，为推动农业行业健康、高效、可持续发展贡献自己的智慧和力量。

### 产业突破 开启通威工厂化循环水养虾新篇章

9月20日，东营通威渔业公司迎来首批清水大虾荣耀上市，为通威41岁华诞献礼。

中国是全球最大的南美白对虾生产国、贸易国、消费国，为满足日益增长的市场消费需求，通威进一步聚焦南美白对虾等市场接受度高、适宜集约化的养殖品种，探索不同养殖条件下的工厂化养殖模式，致力成为中国最大的绿色对虾食品供应商。

2022年，通威集团董事局刘汉元主席提出对虾养殖实现“循环水、无人化、十元虾”目标。同年8月，全球首个工厂化循环水对虾规模化养殖项目正

式落户山东东营，在通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠的亲自带领下，东营渔业全体将士们“星夜兼程，只争朝夕”的精神提前完成了一期工程项目的顺利投产，也成功迈出了刘汉元主席提出的百万吨对虾工厂化发展目标的第一步。

相对于传统生物絮团养殖存在的水质差、人工依赖程度高、环境污染、成虾品质低等痛点，通威工厂化循环水养殖方式通过引进科学的养殖理念和先进的装备设施，应用数字化、标准化、自动化运营，最终实现养殖管理可控、生产效益可控、生态环境可控。历经110天的养殖，东营通威渔业公司首批清水大虾正式上市，实现了单池出虾规格达到25头/斤，最高产量达到30斤/m<sup>2</sup>(约40斤/m<sup>3</sup>)，开启了国内单体最大工厂化循环水南美白对虾成功养殖的新纪元，也标志着通威引领行业跨入加速发展的黄金赛道。

在9月20日这个特殊的时刻，东营通威渔业全体将士以高质量的养殖成果，献礼通威，共同祝愿通威41岁生日快乐，在将士们的坚持和努力下，通威渔业的未来必将更加美好！

经过激烈角逐，通威农发荣获大赛二等奖，通威集团崔玉娇总裁、四川省经济和信息化厅企业处二级调研员张代军、四川省社会主义学院马克思主义理论和统战理论教研部讲师周洋洋为通威农发团队颁奖。

### 企业文化 荣获企业文化与党建知识大赛总决赛二等奖

2023年，通威集团迈入《财富》世界500强，今年也是农发公司“好产品年”，为使优秀企业文化与经营管理相融合，更好地推动公司各项事业蓬勃发展，进一步激发和坚定全体员工与企业共进步、同发展的信心和热情，展现通威人的自信与骄傲，通威农发各分、子公司积极开展“效率优先，阳光正向，监督保障”演讲活动和主题团建活动。每年农发各分、子公司都会以自己的方式为通威庆祝生日，以此来表达对通威的热爱和祝福。通过各项活动，不仅提高了全员团队协助能力，还让大家意识到我们都是一个整体，要协作共进，超越自我，以饱满的激

情为通威的发展贡献自己的力量。

9月20日，“效率优先 阳光正向 监督保障”通威集团41年庆暨2023年企业文化与党建知识大赛总决赛在通威国际中心隆重举行。全国人大代表、全国工商联副主席、通威集团董事局刘汉元主席，通威集团崔玉娇总裁，通威股份董事长、CEO刘舒琪，副董事长严虎，农牧总裁、通威农发总经理郭异忠，集团副总裁胡荣柱，集团党委书记、副总裁、集团企业文化建设专项工作小组执行组长黄其刚，集团财务总监肖吉华等领导嘉宾出席。通威农发各分、子公司线上视频同步观看精彩比赛。

企业文化与党建知识大赛总决

赛分为必答题、抢答题、风险题三个环节，竞赛题目涵盖通威企业文化、党建知识、管理文化、发展历程、农业与新能源产业，以及全球光伏行业发展情况等，全方位考验参赛选手的知识功底。通威农发、永祥股份、通威太阳能(电池)、通威太阳能(组件)、通威新能源、通威食品、集团相关多元板块共7支参赛队伍以饱满的精神风貌参与比赛。

经过激烈角逐，通威农发荣获大赛二等奖，通威集团崔玉娇总裁、四川省经济和信息化厅企业处二级调研员张代军、四川省社会主义学院马克思主义理论和统战理论教研部讲师周洋洋为通威农发团队颁奖。

### 标准执行 开展标准化执行专项培训会议

9月25日，通威农发生产部总监赵诚带领生产部组织开展生产标准化执行专项培训会议，通威股份

农牧总裁、通威农发总经理郭异忠出席培训现场并作工作指示，总部生产部全员、分子公司生产经理全程参与培训。

会上，通威农发生产部总监赵诚首先带领全员学习了《通威农业发展有限公司保密管理制度》，对保密范围、保密管理、保密责任与处罚等方面进行了详细的讲解，要求生产体系所有人员按照“执行必严、违反必究”的原则认真贯彻执行保密制度。

在运营标准化方面，则要持续深入业务改善，加强知识培训及合理化建议实施，通过阿米巴机制、作业标准化、安全标准化等工作的深入推进，形成体系标准化管理。而智能化打造要在按流程做好业务调研

整理、流程框架梳理、供应商评选、组内评审等各阶段工作的基础上，加强进度管理和推进。赵总要求生产全员必须高标准、严要求、常态化做好生产标准化工作，为实现满产满销及质量如一赋能。

郭总指出，今日的培训会既是思想统一启动会，也是生产内务管理提升启动会，生产标准化工作一定要与日常生产经营结合起来，做到持续降本增效。

郭总表示，希望生产部做好即将到来生产淡季工作规划，利用淡季时间做好整顿队伍、统一思想、夯实基础、提升技术相关管理工作，从而加强生产团队凝聚力、战斗力、执行力，书写通威农发生产高质量发展发展的新篇章。



东营通威渔业公司



通威农发荣获通威集团2023年企业文化与党建知识大赛总决赛二等奖



通威农发开展生产标准化执行专项培训会议



通威农发各分、子公司开展“920”主题团建活动

# 执锐斩荆棘 百日见晨光

通威农发各分、子公司鏖战秋冬,以好产品收获用户认可

2023年,无论对于饲料企业还是养殖户,都是艰难的一年。在行业局势不稳、饲料原料价格上涨、极端天气等因素的影响下,用户效益低,入不敷出。饲料企业也在质量和利润的取舍中遭遇信任危机。

通威自成立以来,一直将产品质量视为发展的生命线。今年更是发布了“好产品年”,无论行情如何,每一个通威人都坚守着“原料稳定,质量如一”的定位和承诺,在通威“质量方针”的引领下,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,敞开大门,欢迎社会各界随时参观、检查。敢承诺、敢比赛、敢标真含量!一个个优秀的养殖数据证明了通威的实力。谷底必有回转,通威对产品质量的坚守、对用户效益的负责,也收获了市场的肯定。

时至金秋,捷报频传。在通威将士们的坚持和努力下,越来越多的养殖户朋友们走进通威、深入地了解了通威,用户的认可,在销量上直观地体现出来。淮安公司8月份水产料销量再创历史新高,江苏巴大8月销量同比增长126%,连云港公司开建厂以来月度产销量历史新高,6-8月连续三月达成满产满销,孟加拉通威1-7月总销量同比增长30%。成都通威、四川通威、南通巴大……优秀的案例不止于此。

2023年,在每一个通威人的拼搏和奋进中,也迎来了最后一季。秋季是收获的季节,而冬季对于水产养殖而言,是为明年打好基础的重要阶段,为了延续、巩固至今的成果,不断思考、不断进步,近期,通威农发各个片区及分公司召开了以“执锐斩荆棘,百日见晨光”为主题的战秋冬启动大会。

会上,各公司根据情况进行了总结复盘,致敬标杆、学习先进,所有人都以空杯心态充实自我,以行动、思想的高度统一,坚持落地“质量方针”,聚焦聚力,以高牵引、高目标完成战略目标,在激烈的竞争中,勇夺阵地,再创辉煌。在这个重要的时期,通威更将与养殖户携手,以质量为基础,以养殖效益最大化为目标,为了生活更美好而持续奋斗。

记者 唐小燕  
通讯员 张子颜 徐斌富  
张爱华 陈建淳  
杨俊仙 杨芬

## 【华东二区】携手努力,达成目标

9月23日,华东二区以“一年之计在于冬”为主题的2023年市场工作复盘暨战秋冬启动会顺利召开,通威农发华东二区总经理柯善强、水产服务总监常东、人力资源总监冯伟、片区各公司总经理、副总经理、营销总经理、市场经理、服务牵头人及人行经理参加本次会议。

会上,首先由总部市场部督导专员杨志金老师通报片区各公司营销转型营销数据,指出各公司哪些方面落后,需要提升。华东二区水产服务总监常东通报片区内各公司自去年战秋冬以来各项目标达成情况,以及在抢春、博夏等三阶段各公司完成指标数据情况及其关联性,指出战秋冬工作的重要性。其后,各公司总经理、副总经理、营销总经理就各公司条线战秋冬工作进行复盘反思,并对今年战秋冬工作提出目标规划。在汇报中,柯总对各公司开展工作的现状存在问题、改善进行了评价。

片区总经理对片区2022年战秋冬工作进行复盘并一一反思问题点,并对2023年片区战秋冬工作提出目标规划,各公司2023年战秋冬期间需达成的各项指标。柯总指出,战秋冬工作是水产行业最重要的阶段,关乎各个阶段乃至整个年度销量的达成。一年之计在于冬,一起携手努力奋斗达成新的战秋冬目标,最终完成新的目标销量。

会议最后,柯总带领片区团队一起对2023年战秋冬宣誓承诺“广摸排、大输出、勤跟踪、越战越勇;开主场、定客户、锁用户、卓有成效”,正式启动华东二区2023年战秋冬!



广东通威大会现场

## 【华中二区】坚持营销转型不变

9月14日至15日,华中二区营销转型总结暨战秋冬启动大会在湖北天门顺利召开。通威农发华中二区总经理幸鹏、通威农发水产研究所营养师、华中二区水产技术总监张高明、通威农发特种水产研究所营养师、华中二区特种技术总监李淑云、片区各公司总经理、市场经理、服务工程师及水产料部片区经理等60余人参加本次会议。

14日下午,片区组织营销转型讨论会,并对各公司后市场干部进行专题帮扶研讨,再次梳理各公司营销转型难点、痛点,发现问题、讨论问题,将营销转型工作持续强化落实。

15日会议全天围绕回顾篇、分享篇、规划篇、赋能篇、启航篇五部分内容展开。由华中二区营销转型之路视频回顾拉开序幕,首先由总部市场部督导组通报片区营销督导点检工作情况,梳理各公司营销转型过程中存在的问题并进行全面复盘。营销转型优秀公司及核心



华中二区大会现场

市场对打造案例逐一进行分享,各公司总经理依次对战秋冬规划进行汇报,同时利用本次会议,对片区营销转型优秀公司、团队、个人进行荣誉表彰,从而提升团队士气及营销转型氛围。

最后,由片区总经理幸总从营销

转型工作回顾、战秋冬规划做工作指示。幸总表示:我们要把自上而下的传统营销方法扔到垃圾桶里去!坚持营销转型不变,坚持聚势聚力不变,团队必须有方向、有目标、有措施,做好战秋冬,明年开门月月红!

## 【华中三区】“战”到底

9月30日,华中三区战秋冬启动会在沅江公司大会议室召开,通威农发华中三区总经理蔡福强、华中三区各营销组织负责人、片区经理、服务工程师等30余人参加了此次会议。会议期间,各营销组织负责人就2023战秋冬规划及2024年总增量规划进行了详细汇报,蔡总分区区域分市场进行了点评。

最后,蔡总就华中三区2023战秋冬工作进行了专题动员,市场就是战场,2023战秋冬重在“战”,从战“什么”,到“怎么”战,再到如何“确保”成功,进行了明确指示。此次战秋冬动员会,极大地鼓舞了员工士气。华中三区在高目标牵引、颠覆式发展的引导下,在全体员工共同努力下,一定会取得飞跃发展。



华中三区大会现场

## 【华南三区】目标牵引,勇夺阵地

9月25日,华南三区2023年战秋冬启动大会在海南海壹圆满召开,通威农发副总经理何东健,华南三区总经理望书生,通威农发市场部梁海,片区服务总监屈浩林,片区人力资源总监陈兴鑫及各公司总经理,市场部经理,服务经理总计30余人出席会议。

会议在响亮的通威集结号中拉开序幕,会议开始由片区服务总监屈浩林对博夏攻坚工作进行汇报和工作复盘,明确战秋冬要深化营销转型,全力

再造标杆。之后通威农发市场部梁海分享打造营销团队执行力的方法,借鉴成都生物案例,详细介绍了五看三定法的运用,做增量规划,翻译战秋冬任务,并分解目标,确定目标、坚定信念,严格管理。随后,各公司对2023年博夏行动进行详细汇报和总结,并对战秋冬目标进行规划。

紧接着片区总经理望书生对2023年博夏行动进行总结,对各公司战绩进行点检,对标分析,找出差距,吸取

教训,并指出各公司团队要统一思想,明确目标,聚焦优质客户开发,优质用户开发,以高目标牵引完成战秋冬增量任务,打赢战秋冬,明年开门月月红。

会议最后,通威农发副总经理何东健做工作指示,指出战秋冬是客户开发黄金期,先下手为强,客户早开发,增量才有保障,借鉴成都通威好经验,坚持做好营销转型,坚持聚焦优质用户做开发,高目标牵引,在激烈的竞争中,勇夺阵地,再创辉煌。



华东二区大会现场



华南三区大会现场

## 【华南一区】坚定信心打赢战斗

近日,华南一区战秋冬启动大会在广东通威顺利召开,通威农发副总经理何东健、华南一区总经理巫胜东、广东通威总经理赵玉东、成都生物水产营销总经理梁海及华南一区各营销公司总经理、市场经理及服务经理,共40余人出席会议。

首先,通威农发副总经理何东健拉开战秋冬大会序幕,通过市场数据分析指出华南一区营销工作重点,强调落实“突破特水产料以调整产品销售结构,聚焦优质用户以落地营销转型”。何总作出进一步指示,要认真汲取成都生物优秀市场经验,要坚定战略方向与质量标准,坚定信心打赢战斗。

随后,通威农发市场部梁海分析

了行业现状并指出了华南市场现存的问题,提出“五看三定”指导方针,运用“五看三定”做好市场规划。

最后,通威农发华南一区总经理巫胜东对战秋冬发展新征程给予悉心提点与殷切希望。巫总指出战秋冬务必全面落实新目标方案与营销转型,务必达成生鱼项目阶段性目标,两大项目齐头并进,争取做到最好。

战秋冬大会是华南一区新征程的起点,同时也是新的任务与挑战。百尺竿头更进一步,需要全体人员坚定信心与决心,保持强劲活力与执行力。希望华南一区全体市场人员不忘初心,砥砺前行,用全新精神面貌和决胜信念去赢取华南一区新未来。



华南一区大会现场

## 【广东通威】有目标,有信心

10月5日,广东通威战秋冬大会隆重召开。在广东通威总经理赵玉东的带领下,广东特种营销团队、广东淡水营销团队共计120余人参会。

有目标才有信念,有责任才有动力,为了此次战秋冬的共同目标,各营销团队庄重宣誓并签订战秋冬目标军令状。征战在即,勠力同心,用业绩捍卫尊严,坚定信念,勇往直前。同时,广东通威举行9月优秀员工颁奖仪式,对兢兢业业奋战一线战士们进行表彰,同时打造标杆,树立先进,激

励全体员工再接再厉,再创佳绩。

广东淡水营销副总经理胡华、广东特种营销总经理杨水兵相继进行市场复盘、战秋冬销量规划及十月工作部署。再次梳理各营销团队转型痛点,发现问题,解决问题,持续落实营销转型。赵总对各营销团队做工作要求,持续做好思想、标准行动的高度统一,持续落地质量方针、营销转型,坚持聚势聚力,做好战秋冬,开门月月红,通过高目标牵引完成2024年战略目标。



沙市通威大会现场

## 【沙市通威】战出高效率

战出正能量,战出高效率!

近日,沙市通威全员战秋冬启动大会在公司胜利召开。通威农发华中二区总经理幸鹏,副总经理刘云海、公司各营销公司总经理及全体干部员工100余人共同参加此次大会。

公司畜牧营销总经理林涛对公司博夏期间取得的成绩进行了总结,提出内务部门厉兵秣马战秋冬工作重点,并对14名博夏标兵进行了表彰。战秋冬,是每年三段式营销的重中之重。

各营销公司总经理分别代表各营销组织对2023年战秋冬工作规划

向大会做了汇报,并与幸总、沙市通威刘云海总签订了2023年战秋冬目标责任书。全体营销将士宏亮的出征誓言把会议推向了高潮。

幸总强调战秋冬是一切工作的起点也是首要工作,沙市公司2024工作已经开始,首战必胜。营销将士要统一思想,深入推进营销转型,内务部门战秋冬要练兵,细化关键项目工作,战出正能量、战出高效率。秋冬,是收获的季节,更是自省、谋动的时机。相信今年沙市通威的战秋冬定能为2024年公司高质量发展打下坚实基础,增加澎湃动力。

# 探索小棚养虾新机遇

## 通威华南举行小棚虾 2023 年虾王争霸赛启动大会暨 2022 年虾王争霸赛颁奖盛典



大会现场



养殖户签约

为推动华南小棚养虾模式健康发展,9月16日上午,通威华南小棚虾2023年虾王争霸赛启动大会暨2022年虾王争霸赛颁奖盛典在广西钦州盛大举行。通威农发华南一区总经理巫胜东,通威农发营销项目总监望书生,通威农发特种产品线总经理、通威农发特水研究所所长陈效儒博士,湛江海壹特种营销总经理余明洋,通威农发华南一区人力资源总监、阳江海壹内务总经理彭继伟,湛江海壹先锋营销总经理万超,通威农发海南海壹种苗广西大区负责人樊杰涛,以及数百位小棚虾养殖户齐聚一堂,学习高效养殖模式,交流先进养殖经验,探寻小棚虾创富之路!

记者 唐小燕



通威农发华南一区总经理巫胜东为养殖高手(部分)颁奖



解读小棚养虾模式

### 全面解读小棚养虾模式

#### ● 通威农发华南一区总经理巫胜东:

华南小棚虾具有成本低(不烧锅炉)、卖价高(贴近消费市场)、放心养(全年可养殖)三大优势,发展潜力巨大。但与华东相比,目前华南小棚虾的养殖水平还有巨大提升空间。随着近年来虾价波动剧烈,未来华南小棚虾的盈利机会点在于:提高成活率、提升产量、错峰上市、抢卖高价。从2010年起,通威见证了小棚虾在13年间从无到有、从小到大。通威小棚虾的年销量复合增长率超30%,去年在华东的市场占有率达67%!这正是他认为2023年通威能在华南小棚虾市场同样大放异彩的底气所在。

#### ● 通威农发特种产品线总经理、通威农发特水研究所所长陈效儒博士分享《多赚钱才是硬道理每棚多赚12000元》

相比土塘和高位池养殖模式,小棚养殖稳定性强,赚钱比例最高,亏损比例最低,相对可控。“决定小棚虾效益在于小棚产量和卖价。其中,小棚产量取决于虾苗存活率、用料档次、平均规格等,卖价价格取决于卖虾时间、平均规格、卖虾品质等。”“小棚虾养殖户赚不到钱,往往是因为成数低、长速慢、抓不住行情。提高产量、养大虾、抢卖高价才是盈利的关键。”陈效儒博士表示,小棚造虾

养殖关系一年成败,不容有失。为此,通威推出“棚虾三件宝”,助力养殖户每棚多产380斤、每斤规格大3头、每棚多赚12000元。

#### ● 通威农发海南海壹种苗广西大区负责人樊杰涛分享《选好苗养好虾》

如何选好苗、养好虾?常规的挑选苗种标准为:大小均匀,体表干净;肠道粗壮,肝胰腺清晰;摄食凶猛,粪便较多;活力强,逆水性好。因此,养殖户可以通过逆水性观察、抗离水实验、试苗法来挑选种苗。“通过对成功案例的实地调研以及大数据分析,海南海壹确定2023年广西小棚苗的种虾继续选用顶丰(TOP)快大品系,最新两批1200多对种虾8月已陆续到场,目前完全调整好状态备战冬季小棚。”

#### ● 湛江海壹特种营销总经理余明洋发布《2023年虾王争霸签约仪式》

目前很多小棚虾养殖户赚不到钱,究其原因还是产量低(不足1200斤)、长速慢(150天才上市)、使用低质饲料(料比高达1.5)。今年秋季小棚虾启动在即,通威此时拿出500万元大奖举办华南小棚虾虾王争霸赛,就是为了给养殖户提供小棚虾最优增效方案,并通过寻找榜样,带领养殖户发家致富。

### 媒体关注

**水产前沿:**自从年初从华东升调华南以来,已经过去了大半年时间,能否回顾和总结下您带领团队所做的工作?

**通威农发华南一区总经理巫胜东:**我从华东来到华南,地理环境的变化确实不小,但工作内容其实没有太多改变,还是主攻“两鱼一虾”(生鱼、加州鲈鱼、南美白对虾),将通威华东市场的成功经验在华南市场发扬光大。回顾这大半年的工作,我认为已经基本达到了之前设定的目标,自己给自己打80分:

第一,改变以往“竞争对手卖什么,我们也卖什么”的策略,全面梳理产品线,淘汰一部分小众产品,让市场团队更能够集中精力,也帮助内务团队聚焦主销产品,实现批量化生产、产品质量更稳定。第二,对标华东市场打造产品力,坚决对主销产品提质提价,用更高定位的产品帮助养殖户获取更好的收益。第三,评估市场团队的工作效果,根据结果进行调整和优化,为优质人才留出更多空间。我们也欢迎更多有志之士加入通威农发,来到阳江海壹,携手共谋发展!

**水产前沿:**您觉得华南和华东市场的小棚模式差异大吗,都有哪些方面?

**通威农发华南一区总经理巫胜东:**华南和华东水产养殖有着很多共性。观察华南火爆的小棚虾背后的养殖户可以发现,他们基本是江浙人。我在华南走访农户时,也经常遇到以前在华东熟悉的身影。不只是小棚虾,两地在其它特水产品上的互动也颇为频繁。像华东的生鱼、加州鲈鱼的苗种,基本产自华南,而华南的罗氏沼虾苗,又大多来自华东。

也有不同点,比如华南小棚的起点远高于华东。小棚模式在江苏如东刚起源时,我就和它打交道,到现在已经过去十余年。华东小棚能够达到今天的规模和效益,是慢慢摸索出来的。而华南小棚“站在巨人的肩膀上”,刚起步棚产就超1000斤。但最大的差异在于气候和水土环境。华南有着得天独厚的气候优势,一年四季不用锅炉加热也可以养虾,单这一项造虾就能够节约3-5元/斤的成本。但华南存在水质、土质反酸的劣势。我走了很多园区,目前来看,不反酸或者解决了反酸问题的园区基本养得很好。

**水产前沿:**最初小棚模式来到华南时,许多业者都持怀疑态度,认为难以复制。但事实却是华南小棚发展顺利且规模不断扩大。您认为是什么原因呢?

**通威农发特种产品线总经理、通威农发特水研究所所长陈效儒博士:**的确,发展十余年来,小棚模式在华东的成功不单在于成熟的养殖技术,还在于饲料、苗种、动保、检测、流通等完善的配套服务。而华南以前没有小棚,各方面和华东也存在较大差距,再加上对天气、水质等的顾虑,大家有观望心态十分正常。

需要指出的是,目前华南传统养虾模式举步维艰,譬如去年广西外塘春季虾的成功率仅约一成,大家都养怕了,迫切希望找到一条出路。这两年华南小棚技术不断成熟,成功率不断提高,配套不断完善,像刚巫总提到的反酸问题已经有了行之有效的解决方案,不仅打消了业者的怀疑态度,还吸引带动周边的本地力量参与。所以,随着第一批“吃螃蟹”的人获得成功,越来越多的人选择跟进,促使了华南小棚规模不断扩大。

**水产前沿:**回到养殖,毫无疑问盈利是最直接、最关键的衡量标准。那么,华南小棚应该如何保持持续盈利?

**通威农发华南一区总经理巫胜东:**养虾好比开赛车,饲料厂提供赛车,养殖户是赛车手,大家根据棚产、长速、效益一决高下。其中的佼佼者,不仅是行业标杆,往往也代表着未来的发展方向。因此我们期望通过举办养殖比赛,群策群力,让行业发现高手,看到未来方向,进而提升整体养殖技术和盈利水平。

**通威农发特种产品线总经理、通威农发特水研究所所长陈效儒博士:**有几点建议供参考。第一,要充分发挥华南全年可养殖的优势,根据温度、气候的变化规律合理规划养殖节奏,避开高温和台风高发期,并在上市时与其他主产区错峰,实现养殖效益最大化。第二,杜绝赌徒心态,牢记选择大于努力,选择质量稳定的饲料。第三,也是最重要的一点,养大虾,拉高产量,摊低综合成本。

### 签约正式开始



养殖户积极参与互动



养殖户深入了解小棚养虾

### 700位养殖户见证承诺兑现

2022年9月25日,通威农发阳江海壹生物科技有限公司在钦州天骄国际酒店举办通威华南首届虾王争霸赛,将通威在江苏如东成功的小棚虾高产模式和优质虾料带到华南大地,并郑重承诺20万大奖,奖励养殖虾王。2023年9月,阳江海壹分别在钦州、北海、阳江、湛江,在700余位小棚虾养殖户朋友们的共同见证下,隆重举办了通威华南小棚虾首届虾王争霸赛颁奖盛典暨第二届虾王争霸赛启动大会。

说到必做到、承诺必兑现是通威诚信正一企业文化的直接体现。会上,20位通威养殖户分别以最高单棚产2750斤、最高平均棚产1904斤、最低饵料系数0.9:1、最高单造盈利150万等优异的养殖效果开启通威小棚虾料在华南的传奇,更是为两广小棚虾养殖的高质量发展提供了丰富而宝贵的经验。通威承诺的20万虾王大奖,如约而至!

2023年,通威发布“好产品年”,坚持“原料稳定,质量如一”的产品定位,率先在饲料产品包装上,明确标识蛋白白化率,接受行业的监督,开启行业先河。为持续助力两广小棚虾养殖户养好虾、多赚钱,共同学习高效养殖模式,交流先进养殖经验。大会上,通威农发华南一区总经理巫胜东、通威农发特种产品线总经理、通威农发特水研究所所长陈效儒博士、海南海壹种苗副总经理陈阳继伟分别从小棚消费趋势、通威养殖优势、苗种选育及海壹5A种苗的5大核心优势等方面,肯定了小棚虾发展前景,并坚定了养殖户的信心。最后,湛江海壹特种营销总经理余明洋隆重发布通威华南第二届虾王争霸赛的赛事与奖励规则。

至此,通威华南小棚虾首届虾王争霸赛颁奖盛典暨第二届虾王争霸赛启动大会在数百位养殖户的高度参与中圆满落幕。未来,期待两广的小棚虾养殖户携手通威,用好通威棚虾三件宝,再创致富神话,续写通威小棚虾华南新辉煌。祝愿所有的小棚虾养殖户都能取得满堂红。

小棚养虾

# 见证好产品 收获好效益

通威全球养殖户共同见证好产品



66

2020年,通威重新修订“质量方针”,并开展一系列标准化建设配套落地,通威的水产饲料销量取得阶段性成就,赢得了行业市场以及用户的高度评价。2022年6月,通威农发公司正式成立,标志通威农牧进入新阶段,昭示着通威农牧即将踏上高速发展的快车道。

2023年,通威农发迎来重塑“质量方针”的第三年,在内功修炼扎实、用户高度认同的基础上,确定了“好产品年”概念及“原料稳定,质量如一”的品牌定位。在“好产品年”落地过程中,通威更是再开行业先河,将饲料产品中优质原料蛋白含量及蛋白消化率在包装上标注,接受用户、行业及社会监督。

记者 唐小燕



## A 鲮鱼1号料+好用户=亩效益超过5000元

自2018年起,肇庆从生猪养殖开始转型,养殖户把关注点放回鱼塘,鲮鱼养殖兴起。并且多数养殖户持有水面都不少,管理鱼塘成为一个难题。如何降低管理难度,成为从事鲮鱼养殖的养殖户最迫切需要解决的一件关键事情。

李鸿坤,肇庆大沙人,作为从事养殖业的一名90后年轻养殖户,自身有200多亩鱼塘,9口鱼塘中,7口都是鲮鱼塘。李老板觉得:“要把鱼塘管理好,必须要巡塘,一天3次以上,才能找到问题,才能安排管理事情”,因为其独到的管理思想,跟随李老板从事养殖的养殖户辐射2000多亩水面,如何管理自己的水面,成为这个小圈子不断探讨的一个话题。

### 建立好养殖模式

从2018年开始,李老板就跟通威深度合作,把通威133鲮鱼养殖模式(即一年养三批,亩产3000斤)应用到自己的鱼塘,以亩产作为核心追求,提升自己及养殖圈的养殖效益。

### 选择好产品

进入2023年,李老板在原有的模式基础上,调整到更适合自己的频道,将养殖数据更加精细化,更加方便自身管理。

在李老板的观点里,选好产品十分重要。从2018年起,李老板就开始使用通威鲮鱼2号料,随着市场和产品的升级,目前选择鲮鱼1号料;当问到成功秘诀,李老板详细地讲解了自己的养殖思路:

“我25亩水面,第一次投苗500万尾,以放苗规格2000口核算放鱼2500斤,第一网鱼预计时间20天,前期投喂量预计2吨料开始卖鱼,定下生产目标出鱼4000斤,预计200-300口,存塘鱼按500万的80%核算,拉鱼比例为放苗量的25-30%;然后,再补回150万1300口规格的鱼,大约1000斤

鱼骨,第二网鱼间隔15天,第二次投喂预计2吨料开始卖鱼,生产目标5000斤,锁死料比0.8以内,卖鱼规格150口5000斤;再补苗900口90万,大约1000斤鱼骨,第二网间隔15天,投喂2吨料,出鱼目标5000斤;最后,第三次补苗700口70万,大约1000斤鱼骨。第三网间隔15天,投喂2吨料,出鱼5000斤;后面按照第三次补苗继续养殖,从而做到全塘养殖规格调频到一致,最后一网鱼出完5000斤后,塘底超过3000斤,这样做起来,每一批以15天为一个小周期,每一个小周期的料比都控制在1.0以内,这样,全程料比就可以控制在1.0以内。”

作为养殖户,可以通过每网抓鱼的重量来评估使用的产品质量,解决了一直以来鲮鱼料辨识度不足,养殖数据不清晰这个难题。

### 模式要点

每一次放苗,李老板选择在30天内全部出完,前一批苗与后一批苗会有15天的重合时间,保证了鱼塘合理的密度。同时,在高峰期,每个月保证28天的投喂。保证了投喂量,也就保证了产量,这样才能“保证鲮鱼在鱼塘里面每一天都有最好的状态”。

### 养殖节奏

月水花(鳊鱼)到5月15号左右开花后清塘,到6月15号开始,放2000口入鱼塘,两个月一造鱼,一年3批,前面3-5月卖鱼粒,后面每批鱼的亩产在1000斤以上,加上最后一批巴鲮鱼,一年产量在4000斤以上。

拉鱼当天即可补放鱼苗,相当于增加了一天的投喂时间,以李老板7个塘计,一个月差14天的投喂时间,相当于一个阶段的出鱼,差5000产量,效益差1万元,6个月的养殖周期差6万元,对于养殖大户,这个账必须算清楚。



## 养鱼很难? 80后科技达人 携手通威破解难题

湖北省潜江市浩口镇养殖户周华伟一直以来对养鱼事业向往却懵懂,父母养鱼多年,也没赚到什么钱。长大后,周华伟开始从事无人机电水稻打药,偶尔帮助父母养殖草鱼。但即使2021年大草鱼价格达到10元/斤,因为无大鱼可卖,全家也没赚到什么钱。

2022年,周华伟开始接手父母鱼塘,可出人意料的是2022年草鱼价格直线下滑,价格一路跌倒了冰点,很多养殖户都亏了本,但初来乍到的周老板,鱼塘依然赚了钱,对于一个不懂任何养殖技术的科技达人,是如何在众多养殖户中脱颖而出,这背后究竟暗藏着什么样的玄机呢?

原来是2022年,周老板结识了沙市通威负责潜江的区域经理李伟,他说:无人机电每年尚且在升级换代,草鱼养殖模式也应该更新升级。于是,在李经理的指导下,周华伟摒弃其父母过去传统的养殖观念,全程按照通威的“鱼体健康+水体健康+高档料”养殖模式,取得了很好的养殖效果。

首先在开春3月,周老板全部使用通威鱼康1号,确保鱼体快速增强体质,降低鱼的发病率。相比于开春大量死鱼的养殖户来说,这就已经赢在了起跑线上;第二:周老板全程使用通威动保套餐,定期对池塘改底调水,确保水质稳定,为鱼儿创造良好的生长环境,鱼儿吃食好,长速才快;第三:周老板全程使用通威高档草鱼专用膨化料181,李经理定期跟踪打样,计算鱼的饱满度,及时调整投食率,确保鱼的体型正常,快速提升鱼的规格,确保出热水鱼的节奏。同时,降低养殖密度,从而降低各种养殖风险,达到高效高产的目的。

今年,周老板的养殖效益在当地也是数一数二的,周老板塘口面积15亩,今年年初放草鱼苗共6500尾,平均规格1.5斤/尾,全程按照通威健康养殖模式,中途出两批热水鱼,到年底卖10斤以上的大规格草鱼,共计死鱼数量不超过200尾。

截至8月14日卖热水鱼时,草鱼平均规格已达4.8斤,卖价5.5元/斤,阶段性吨产可达1300斤以上,斤鱼成本只有4.3元。在草鱼价格如此低迷的情况下,周老板依然有钱赚,周老板说今年的鱼到底年底到10斤以上一点问题都没有。

科技日新月异,新的思想也在不断促进水产行业的发展,如果我们继续墨守成规,以传统的养殖观念来从事如今高密度的养殖,鱼体发病高、养殖效益差,面对如此低迷的行情,是很难赚到钱的。在危机中找到机会,采用新方法、新思路,才是破局之道。

## B 天邦饲料,让鲮鱼养殖逆袭!

据饲料行业信息网数据显示,2023年,进口秘鲁超级蒸汽鱼粉价格集中在18900-19000元/吨,部分报价超过了19000元,同时,8月港口鱼粉库存持续下降至16万吨。受原料价格持续高涨的影响,饲料价格也水涨船高。但今年以来,鱼价却一直处于低迷状态,鲮鱼也不例外,加上虹彩、诺卡氏、烂身等疾病频发,进一步压低了鱼价。

此外,部分新口大苗存活率不到6成。很多养殖户反映养殖成本远超往年,高档料太贵了,而普通料又担心养殖效果不好,辛辛苦苦养的鱼在出鱼的时候卖不到好价钱。在这种背景下,更考验养殖户对于饲料的选择和信任,让我们分享一位我们身边发生的故事:

### 相信自己的选择,天邦饲料,产品质量有保证

在浙江上虞有这样一位养殖户——陈老板,从事水产养殖已有12年左右,从一开始养殖白对虾,到近5年上虞地区火热的鲮鱼,陈老板在养殖上颇有心得。回顾近三年的鲮鱼养殖,从第一年的不敢全程吃一个品牌的饲料,到第二年的选择不同饲料品牌进行差异化对比,到第三年的坚定选择!不管外面厂家品牌如何竞争,他都坚定地选择他所看到的好效果。

### 好模式,助力好效益

对于鲮鱼养殖,陈老板有独到的经验。首先,鲮鱼苗集中投喂,投苗较早的再分塘养殖;与往年一样,陈老板新口仍采用高密度放苗,集中投喂,6月15日,在7.5亩的9号塘放苗8.5万尾,平均规格1两/条,7月7日,在9.5亩的

3号塘放苗15.5万尾,平均规格0.36两/条(即28条/斤)。

全程,陈老板选择天邦鲮鱼料,原料稳定,质量如一,配合天邦新打造的专用塘模式和专业的塘口服务工作,让陈老板随时随地能够知道塘里的养殖以及水质情况,提前做到预防鱼病,减少损失。

在谈到分塘效果时,陈老板最大的感慨便是:长势稳、发病率少。在6、7、8连续三个月高温下,能有如此长势,陈老板更加坚定了自己对饲料的选择。与此同时,针对天邦在上虞地区正在普及的专用塘模式,陈老板表示,相比于以往,感受到了更多的关心与帮助。因为要管理100多亩的鱼塘,多多少少会出现疏忽,而一个月两次定期测水、打样服务不仅能让养殖户更直观地看到鱼的长势,还能起到鱼病预防作用,一旦发现鱼体、水质有异常,就能提前采取措施,防止后期发病,大大减少了养殖户的损失。

目前,上虞专用塘还在进一步朝标准化、规范化建设进行中,为贯彻以用户为本的工作理念,从建卡到卖鱼,天邦都会全程服务跟踪,并针对各种问题,给出解决方案和建议,让养殖户更加放心。

### 坚持用好料,做好专用塘/专用用户工作及塘口技术服务工作,让我们的养殖变得轻松起来

记得陈老板说过这样一句话:我养鲮鱼也有好多年了,只要是我用过的觉得好的饲料我就会一直用下去,专用塘这个服务我是很喜欢的,也确实让我心里更踏实了些。

塘口编号(面积)	平均规格	期间吃料	期间增重	饵料系数	包产
3号塘(9.5亩)	1.1两	10340斤	11470斤	0.9	44.4斤
9号塘(7.5亩)	2.3两	9740斤	11050斤	0.88	45.5斤
总计		502包	22520斤	0.89	44.9斤

陈老板8月19号分塘养殖打样数据分析



鲮鱼塘口天邦技术人员做专用塘服务

## C 好饲料、好模式、好服务,亩效益提升4000元/年

近年来,由于经济下行,消费呈现疲软状态,普通淡水鱼消费量下降。2022年至2023年上半年,草鱼鱼价处于盈亏边缘。虽然全国草鱼养殖转产率不断提升,保有量下降,但是草鱼行情依旧未能达到养殖户心理预期。随着饲料原料价格上涨,养殖利润空间不断压缩,如何帮助养殖户在当前环境下提升鱼塘养殖效益,成为通威的重要课题!

就广东草鱼养殖市场而言,面对塘租、饲料、人工价格上涨和行情持续低迷的局面,急需寻找新的养殖模式和产品,扭转去年下半年开始面临的盈利水平大幅下滑的局面。以广州增城市场为例,去年下半年开始,由于养殖利润压

缩,低档草鱼料逐渐成为市场主流。然而使用低档料在用户,在目前6.2元/斤在好鱼价下,依旧在盈亏线上挣扎。

针对现状,惠州通威通过对当地草鱼养殖模式、饲料产品以及养殖成本综合调研分析,发现使用低质低价饲料产品的养殖户效益亏损更加严重,市场需要的是好产品、好效益。通威皖家乐182作为全市场最高端草鱼饲料产品,原料优质,又有进口鱼粉加持,升级配方,满足草鱼健康、快大、高产的需求。同时匹配草鱼套批养殖模式以及惠州通威专业的服务能力,实现超市皖包产40斤左右,相比低档料,亩效益提升4000元/年(出两批草鱼以上),适应新时期下的草鱼发展需求。

