



致胜未来二十年密码

刘汉元主席受邀出席畜牧饲料科技与经济高层论坛创办 20 周年庆典

2023年12月11日-13日,以“致胜未来二十年密码——品类 品质 品牌”为主题的畜牧饲料科技与经济高层论坛创办20周年庆典于海南三亚顺利召开。作为本次大会的联合主办单位,通威股份冠名举办了“通威之夜”畜牧饲料科技与经济高层论坛20周年庆典颁奖典礼,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受邀出席论坛并作主题分享。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠,通威股份行政总监冯畅,通威农发副总经理何东键全程参与。 记者 唐小燕 通讯员 张子颜



刘汉元主席作主题分享



大会现场



郭异忠总裁晚会致辞

构建行业可持续发展健康生态

刘汉元主席作主题分享

论坛上,刘汉元主席作了《成功跨界经营战略战术解密》主题分享。1982年,基于解决四川“吃鱼难”的朴素愿望,刘汉元主席发明了渠道金属网箱式流水养鱼技术,并连续刷新四川历史上单位面积产鱼最高纪录。随着通威前身——眉山县渔用配合饲料厂的成立,正式开启了高质量发展的新征程。当前,农牧产业已发展至专业化、

标准化、规模化阶段,在行业中,通威率先通过标准化生产流程及管理模式的打造,成为饲料行业最先,也是唯一完成标准化的企业,真正践行通威“质量方针”,保障养殖效益最大化,构建行业可持续发展的健康生态。

刘汉元主席表示,环境问题成为人类进步到今天面临的巨大挑战。全球气候变暖、海平面上升,激发了人们对新

能源发展路径的探索。2007年,刘汉元主席坚定了通威投身光伏产业的决心,带领通威从水产领域步入绿色农业、绿色能源协同发展的新篇章。如今,光伏发电已成为继火电之后的我国第二大发电方式。随着我国双碳战略的不断深化,我国新能源产业的发展不仅在国内经济中扮演着重要角色,也在全球经济转型中起到了引领作用。

助推行业绿色、健康发展

郭异忠总裁致辞

随着夜幕降临,“通威之夜”畜牧饲料科技与经济高层论坛20周年庆典颁奖典礼在阵阵海风吹拂中顺利举行。

郭异忠总裁受刘汉元主席委托发表致辞,向支持我国饲料科技产业发展的各位领导、企业家、专家学者和行业同行表示了诚挚的感谢。他表示,畜

牧饲料科技与经济高层论坛作为前沿商业思想的策源地,历经20年长盛不衰。通威作为深耕农牧41年的企业,也深度参与了饲料工业高速发展的全过程,在我国饲料行业转型升级中担任了重要的角色。2020年,在刘汉元主席的带领下,通威重塑“质量方针”,

始终坚持以质量为本、用户为本。同时,坚定科技引领,全面推进以“生产自动化、业务数字化、作业标准化”为内核的标准化体系建设。2023年,通威正式发布“好产品年”,以“原料稳定,质量如一”的产品定位,助推行业绿色、健康发展。

打造产业链共赢新模式

何东键副总经理主题对话

行业不断前行,离不开新鲜血液的加入,创新思维的引领。在“80后90后新一代企业家改变产业未来”主题对话中,何东键副总经理表示,通威之所以能取得今日的成就,都建立在“为了生活更美好”的发展愿景上。

新时代中,经济高速发展,新技术、新思维不断带来冲击,行业的发展,对产品的需求也从“量”到“质”发生了转变,然而通威仍不忘初心,通过发展绿色农业与绿色能源,为养殖创造效益,为行业创造财富,

为社会创造价值。通威“好产品年”及“原料稳定、质量如一”的产品定位,让更多人深入了解了通威理念和未来战略。未来,我们也将坚持做好产品,以数据驱动“质”造,打造产业链共赢新模式。

通威农发与贵州省生态渔业签订《生态渔业产业项目合作框架协议》

本报讯(通讯员 陈可欣)2023年

12月15日,贵州省水利厅党组成员、副厅长喻兴铸,贵州省水投集团党委副书记、副董事长、总经理陈景德,贵州省水利厅水利规划师熊发荣,贵州省水利厅水利工程管理局局长刘剑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,通威农发水产市场部部长刘雄、行政部部长郑建伟、投资发展部部长刘曦等相关负责人全程陪同。

座谈会上,贵州省生态渔业资产管理部经理任倩首先对贵州生态渔业发展现状、公司基本情况作了介绍,从共营销售、共建基地、共营品牌、共研菜品、共探精深加工、共话休闲渔业、共养一条好鱼等方面寻求与通威的合作共赢。随后,通威农发水产市场部部长刘雄、成都通威鱼业有限公司总经理殷勇、成都通威自动化设备有限公司总经理杨辉,分别就通威“质量方针”落地执行、通威鱼品牌经验、自动化渔业设施等方面作分享交流。

郭总指出,结合贵州区域特性、渔业发展实际情况,及通威在冷水鱼、设施化养殖上的巨大优势,双方都有极强的合作优势和潜力。希望今天作为双方合作的起点,一起携手并肩,逐步推进合作落地,未来将大有可为。喻兴铸副厅长表示,贵州作为与四川紧密连接的省份,也诚挚邀请通威进一步融入贵州,在水利产业方面互帮互助,未来真正打通契合点。

会上,通威农发与贵州省生态渔业签订了《生态渔业产业项目合作框架协议》,象征着通威与贵州在生态渔业产业领域的合作迈出了重要的一步,为双方产业的发展带来新的机遇,共同推动生态渔业产业的发展。

生生农业集团董事长洪锡标莅临通威交流

本报讯(通讯员 张子颜)2023年

12月27日,生生农业集团股份有限公司董事长兼总裁洪锡标、华伟水产养殖专业合作社社长梁伟林一行莅临通威交流座谈。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠热情接待,通威食品有限公司副总经理薛峰、通威农发水产市场部部长刘雄等相关负责人陪同接待。

座谈会上,广东通威总经理赵玉东回顾了通威与生生集团的合作情况,并通过数据实证效果提出有效方案,为未来的深度合作奠基。近年来,随着华南地区塘租的不断上涨,养殖成本水涨船高,在高密度的养殖模式下,饲料质量及配方尤为关键。在通威好产品、好模式的支持下,极大保障了用户的养殖效益,使养殖过程安全可追溯,未来,双方也将拓宽合作思路,打造全产业链。

双方就产品、产量及技术配方等多方面进行了深入探讨。洪总表示,无论是质量还是管理上,通威和生生集团都表现出价值观的趋同,并充分肯定了通威产品的质量,希望能在未来延长合作链条,与行业共同实现健康发展。郭总表示,通威的标准化打造不仅保障了饲料质量,更是降本增效的重要支撑。猪业规模化案例值得水产行业的思考和借鉴,也是未来合作的重要方向。生生集团和通威的合作顺应时代趋势,未来,通威也将持续打造安全、高效、降本增收的产品,促进双方良性、可持续发展。

提振信心 蓄力前行

郭异忠总裁赴海南通威、海南威尔检测、海外片区检查指导工作

本报讯(通讯员 唐海云)2023年12月12日,畜牧饲料科技与经济高层论坛20周年庆典活动在海南三亚隆重开幕,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠作为论坛嘉宾受邀出席。论坛开幕前夕,郭异忠总裁前往海南通威及海南威尔检测公司视察指导工作。通威农发副总经理何东键,营销项目总监、华南三区总经理望书生随行视察。

在随后召开的工作会议中,郭总对海南通威及海南海壹的市场、经营现状

进行了分析。郭总强调,唯有对市场、用户足够了解,才能真正找到我们的核心提升方向;未来,我们要用“挖深井”的思维找准用户的真实需求,明确公司产品定位,聚焦核心市场和优质用户打造,彰显养殖效果,才能赢得市场。

郭总表示,海南通威今年在面临市场诸多不利因素的影响下,全体干部员工克服困难,众志成城,在困境中依然取得了量利同比双增的成绩,对海南通威将士们的努力予以了充分肯定。郭总指出,未来的市场竞争格局将会发生巨大变革,公司一定要坚持以质量方针为根,以营销转型落地为本,进一步提升通威品牌的影响力,以养殖效益最大化为目标,持续有效地把公司经营工作推上新台阶。

当日下午,郭总赴海南威尔检测公

司视察指导工作,在总经理吴学贵的陪同下参观了海南威尔检测实验室,并认真听取了海南威尔近年的经营发展及人才队伍建设情况。郭总对海南威尔取得的各项资质及市场拓展情况表示高度的肯定和赞许,同时对公司未来的经营规划及员工成长发展表示真切的关心。

又讯 郭总莅临海外片区视察指导工作。此次出行,郭总带领总部管理团队先后视察了越南天邦、海阳通威、前江通威等,了解了各公司的生产、经营现状,并在越南通威开展海外片区营销年会。郭总强调,目前正是营销转型的关键时期,海外片区一定要转变思想,主动经营,真正有效落实“质量方针”,持续聚焦产品力的打造,提高前端的占比,收集数据,以优质用户为基础,助力海外水产行业的高质量发展。



深入一线检查指导

向全球传递“好产品”强音

通威农发精准产品定位, 坚守产品质量, 以专业化打造好产品



面对行业发展的新形势,新动能,在刘汉元主席高瞻远瞩的引领下,2020年主席亲自修订“质量方针”,以“养殖效益最大化”为中心,正式开启并全面推行“专业化、标准化、规模化”建设。2021年,通威农发全面开启标准化工厂的打造,树立行业典范,着重塑造营销转型标杆,并强力推动复制推广;2022年,通威农发确立了“原料稳定质量如一”的品牌定位;2023年,通威农发盛大推行“好产品年”,从原料、配方、生产多方面向市场及行业强势传递通威坚定做好产品、坚守产品质量的决心和能力。

2023年,是通威重塑“质量方针”的第四年,历经多年探索,通威农发确定了通威“好产品年”概念。在此框架下,通威再次首开行业先河,公开向用户郑重承诺坚决抵制在原料使用过程中以次充好的“偷料行为”,并成为行业首家“敢标真含量”的企业,将鱼粉等优质动物蛋白原料含量和蛋白消化率在产品包装上明显标注。此次会议,10余家行业媒体及来自全国各地的近5000名养殖户代表,走进通威智能化工厂,深度感受通威原料采购、检测标准及专业化、标准化、规模化生产水平。未来,通威将一如既往的欢迎广大媒体、经销商、养殖户及社会各界朋友走进通威,通威质量将随时接受社会和市场的监督。

向全球传递“好产品”声音,2023年3月1日,通威农发于线上、线下同步盛大举办“好产品年”发布会,正式发布“原料稳定、质量如一”的质量口号,并向广大养殖户庄严承诺:敢泡料、敢标真含量、敢承诺、敢比赛、敢接受社会监督。其后,以“通威传播、用户见证、媒体监督”三大维度形成传播矩阵,线上到线下、总部到片区同步推进。截至2023年12月,通威好产品年相关宣传全年累积阅读量超过2000万,共发布文章近500篇,短视频717个,直播活动22场。平均每天传播好产品年相关稿件约1.4篇,发布相关视频2个,平均每月直播活动1.8场。真正实现了高密度、饱和式宣传,让“原料稳定、质量如一”的品牌形象深入人心。

记者 唐小燕 通讯员 张子颜

1 “好产品”年正式启动

2023农历新年开工当天,通威农发提出了“好产品年”概念。为贯彻一直以来对“质量方针”的坚守,2023年3月1日,通威“好产品年”发布会暨春季保鱼全国大赛在通威国际中心圆满举行。本次活动面向海内外进行视频直播,80余个分会场及五千余位经销商、养殖户,行业专家、资深媒体记者、通威农发管理总部相关负责人全程参与,共同见证通威发布贯穿“好产品年”的一系列郑重承诺。

2 向用户庄严承诺

1992年4月8日,通威广告的第一个广告词“假如您拥有满意的鱼饲料,那您一定是通威的朋友”“随时随地服务于您”“谁发现用户因质量问题而中止使用,奖励1万元”出现在《四川广播电视报》上。当年的5月5日,通威又在《四川日报》投放了该报自新中国成立以后的第一个整版广告,宣布“有谁因为质量问题而放弃使用通威饲料的,奖励1万元”。显眼的“通威”二字,彻底将通威的名声打响。朴实的广告文案,也鲜明地昭示着通威对产品质量的自信。2023年3月1日,在通威“好产品年”发布会上,通威农发向广大养殖户庄严承诺:通威料,不偷料!敢泡料、敢标真含量、敢承诺、敢比赛、敢接受社会监督。如发现通威“偷料”行为,奖励10万元。

3 用镜头见证“好产品”

2023年2月28日下午,水产前沿、大国渔业、中国水产、水产养殖网、腾氏水产商务网、淡水渔业、科学养鱼及数说水产八家行业媒体的十二位媒体监督官,走进通威标准化工厂,与通威用户一起,现场见证通威“好产品”的诞生,为2023通威“好产品年”助力。2023年,是通威重塑“质量方针”的第四年,历经多年探索,通威农发确定了通威“好产品年”概念。如今通威邀请媒体监督官与用户一起走进成都通威智能化工厂,共同见证了通威“质量方针”的落地、标准化的打造成果,共同探寻通威“好产品”的内核所在。

4 “好产品”走进全球盛会

41年来,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。自“重塑质量方针”和推行“好产品年”以来,通威“好产品”陆续走进第二届中国畜牧业博览会、第二十届中国畜牧饲料科技与经济高层论坛、中国饲料工业展览会、第九届中国猪业高峰论坛等行业论坛、第六届中国国际现代渔业暨渔业科技博览会、第四届中国水产前沿展,从技术优势、原料优势、品质管控、保障服务和产品特色五方面展现通威“好产品”的优势。

5 权威媒体解读“好产品”

作为中国饲料工业发展的先驱者、中国水产饲料发展的领路人,通威坚持用“好产品”说话,坚持用产品质量来获市场。通威坚信,只有让养殖户能持续盈利的产品才是好产品,这才是养殖户最本质的诉求。通威从饲料配方设计、原料采购、生产管控、营销服务等环节着手,最终的目的就是让养殖户效益最大化。在“好产品”年,《中国饲料工业史》编辑委员会专访通威集团董事局刘汉元主席,《农财宝典·大国渔业》专访通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠,围绕中国水产转型升级发展、通威“好产品”的内涵、如何支撑“好产品”落地、未来的布局规划等进行全面解读。



“好产品”年发布会现场



“媒体监督官”合影留念



养殖户为通威“好产品”点赞



郭异忠总裁携通威农发团队参加中国饲料工业展会

6 “好产品”年屡破纪录

在聚焦核心市场方面,2023年,通威农发持续做好增量产品、增量用户、增量客户的规划和推进工作,“好产品”年屡破纪录:天门通威总产能达50万吨,打造华中水产饲料标杆工厂;南通巴大成第三车间,新增6条产能线,产能达到30万吨,彰显了南通巴大成对养虾业的坚持和信心。华东二区及华中二区销量利润均取得了稳步增长,2023年对比2020年华东二区销量增长25万吨,增幅66%;华中二区销量增长10万吨,增幅28%。南通巴大成、无锡特销量均持续增长,创历史新高;连云港、天门、成都生物销量2023年均均为质量方针重塑4年来最高;四川、孟加拉公司销量上台阶,突破历史,四川突破30万吨,孟加拉突破10万吨。

7 十年之约见证“好产品”

2023年6月12日,刘汉元主席亲切接见海南通威质量见证官、海南昌盛渔业总经理周旭一行。作为海南通威质量见证官的一员,周总从事水产养殖业以来,便与通威结下了深厚的缘分。“2012年,海南罗非鱼养殖正值低谷时期,刘汉元主席来到海口,举通威之力为养殖户谋出路,并邀请我到通威总部深入交流。当时与刘汉元主席合影的照片,至今仍放在我的办公桌上,让我时刻感受到榜样的力量”,时隔11年后,来到通威总部时,周总不禁感慨。在交谈中,了解周总目前的经营情况后,刘汉元主席指出,无论是养殖还是经销过程都要遵从市场规律,认识风险、把控风险。而作为企业,则应专注帮助用户实现养殖效益最大化,做好产品,做良心产品。企业和用户是环环相扣的,只要当好产品碰上好用户,不论风高浪急,都能实现最高利益的发展。通威会以企业所能及之力,协助用户的成长。

8 行业专家、大咖解读“好产品”

在2023年3月1日召开的通威“好产品年”发布会上,中国水产科学研究院首席科学家戈贤平、中国水产科学研究院淡水渔业研究中心主任徐跑、广东海洋大学副校长谭北平、四川农业大学学术委员会主任周小秋、集美大学水产学院院长张春晓、通威饲料用户朱庭勇和凌晓波等水产权威、行业专家、企业负责人、用户代表连续发声,大家纷纷阐述了对好产品的定义。

9 兑现“好产品”承诺

客户的理解与信任是公司前进的强大动力,认可与支持是公司发展的不竭源泉。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,明确标识蛋白消化率,接受行业的监督,开启行业先河。三年以来,通威农发累计开展主场营销会议6500余场,累计邀请超7.3万名客户到通威生产车间现场参观,并实现了1.7万余名新客户/用户的开发。2023年,通威农发迎来了超过20000位新用户加入通威的创富大家庭,在网络平台发起的“见证好产品”系列活动得到了超过2000万人次的关注和点赞。同时,通威农发各片区、各分子公司邀请养殖户见证“好产品”承诺兑现。

10 “好产品”年载誉前行

通威深耕农牧行业41年,结合行业需求,将科技创新作为推动企业发展的主动力,组建起国家级企业技术中心、国家级实验室及具有国际先进水平的国家级检测中心在内的十余个科技研发机构。在攻克行业难题的同时,坚守质量、完善方案,获得了社会各界的肯定。凭借领先的研发实力,2023年,通威农发先后荣获“中国水产饲料行业社会责任奖”“卓越服务商”“2023年度中国养猪行业护航企业”“2023年度中国养猪行业匠心产品——营养健康奖”,通威农发动保成果荣获“年度四川省科技进步二等奖”。

“好产品”“好服务”扎根东南亚

通威成功入选全国工商联《民营企业参与高质量共建“一带一路”故事集》

“一带一路”故事集

“为了生活更美好”既是全体通威人共同为之奋斗的梦想,也是通威不断向世界展现的企业理念。它隐藏在通威与海内外员工、客户的日常相处中,也在通威为海外各地人民提供的“好产品”“好服务”中不断体现出来。十年来,通威海外布局从主战场越南出发,先后在东南亚创立孟加拉通威、前江通威、同塔通威等子公司。“一带一路”造就的绿色通道更是促进了通威各子公司的蓬勃发展,让通威在越南等国名声大噪。通威成功

地用过硬的实力、真诚的态度征服了异国市场,感动了海外员工,让通威品牌深入人心,将共享美好生活的通威梦带到了东南亚伙伴的心中。秉持“取自社会、回馈社会”的理念,通威一点点滋养它在海外生根的土地,将通威人的美好生活梦想真正传递到当地人的心中,并与海内外通威所辐射到的所有地区携手,逐步将通威展望的“美好生活”变为现实。

记者 唐小燕
通讯员 张子颜



通威海外公司



市场调研培训

B 乘风破浪 迎难而上 走入东南亚的大品牌

2023年,距离通威最初创业已经走过了41年。41年间,从饲料到光伏产业,通威走出了一条风格化、个性化的绿色农业、绿色能源创新协同发展之路。在国内,通威已是市值达千亿的大型科技型民营企业;在国外,通威同样是受到当地市场青睐的农业领域“大品牌”。

农业是与全人类生存息息相关的事业。在海外,通威以农业作为主战场,配合国内业务向新能源转型的发展战略,在东南亚继续谱写这一时代伟业之歌。越南是通威海外布局的中心基地。目前,通威在越南已经拥有了鱼、虾、猪、鸡、鸭等饲料产品的生产基地,基本已覆盖越南全境。通威结合越南地区市场布局,统筹规划了各海外子公司产品生产线,形成了以水产、畜禽饲料的生产、生产和销售为核心,就地生产、建立周边销售覆盖的经营模式,同时为养殖户提供有效的技术、金融等配套服务。

现今的成果说起来也许云淡风轻,实现的过程却不是一帆风顺。刚开始,通威始终坚持的“优质低价”策略在越南市场上栽了大跟头。越南通威自成立以来就奔着要为消费者做“好产品”的目标,走以优质产品换取品牌效应的道路。可是每每接触到新客户,通威听到最多的一句话是:“你们的产品怎么那么贵呢?”越南地区经济稍欠发达,养殖户对通威优质产品的合理定价总是抱有不能接受的态度。每当听到“哪家公司价格又开始下降了”的消息,都令东南亚各国市场团队心里悬起一块沉重的石头。由于当地的风土人情,越南人谈生意往往要应酬喝酒,酒桌上建立起来的关系在他们眼里比货真价实的产品质量更重要。在越南,通威的“好产品”往往不如酒桌上的好话来得有效,市场营销人员最大的痛苦就

是“不胜酒力”;在印度尼西亚地区,“不赊账就不买料”,同样让他们头痛不已。

面对市场部同事正在经历痛苦,通威农发传播策划部开始琢磨怎样才能摆脱“价格战”的恶性循环,让自己“优质低价”的好产品真正被当地市场了解、认可。最终,“引导”两个字成为通威接下来营销变革的核心动作。通威决定,从以产品销售为目的的营销转为以价值传递为直接目的、以企业可持续发展为根本目的的新型营销,以“养殖效益最大化”为招牌吸引当地市场。

守株待兔不如主动出击,通威先是将能体现通威产品优势的数据直接呈现给客户,如营养指标、原料品质等,帮他们算一算经济账,引导并鼓励当地客户进行产品对比,给予他们充分的选择权。紧接着引导客户参观,邀请公司的代理、终端的养殖户及意向客户到工厂实地交流,让他们共同见证通威的生产工艺和质量监控过程。意向客户们参观完后,往往会因对通威产品的了解深化而提高合作意愿,签约成功率高达80%。

在打响品牌口碑方面,通威具有天然的行业优势。它所经营的农业领域是真正惠及民生的领域,其成果可以由广大民众亲身体会。企业做得好不好,最有感触的就是当地千千万万的普通消费者;饲料产品怎么样,最有发言权的还是养殖户。在市场团队走访当地养殖户时,总会得到来自养殖户发自内心的认可和赞赏。越南茶荣省市场团队拜访养殖户杜文缘告诉通威团队:“通威的饲料质量很好,养殖效益非常好!服务质量也很高,我特别感谢团队的拜访和服务,了解我们的养殖情况,我相信通威的发展还会再上一层楼!”

这便是通威新型品牌营销的最后一步,让养殖户亲身体会到



通威向当地小学捐赠图书



疫情期间向当地卫生局捐款购买抗疫物资

A 优质、惠民、标准化 独一无二的通威答案

2022年7月1日,中国民营企业通威农业发展有限公司越南分公司全体员工聚集在办公大楼内,他们干劲满满,整装待发,准备参加“标准化打造项目”的启动仪式。

东南亚的通威子公司主要以饲料及配套技术、金融服务为主营业务。饲料行业一直留给世人“脏、乱、差”的印象,海外饲料工厂也不例外。此时通威海外子公司开启标准化改造,面临的压力可见一斑。

面对国际市场日益激烈的竞争局面,我国加快推动“中国制造”转型升级,如今,“中国制造”已在逐渐转型成为“中国智造”,饲料行业也面临同样的发展趋势。通威作为民营企业,给出了自身“转型升级”的响亮回应,“标准化生产”的转型行动是通威交出的一份独一无二的答卷;通威也在标准化的加持下,努力实现高质量发展。2020年,通威重塑“质量方针”,明确要求以专业化、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,始终以养殖效益最大化为目标,最终构建一系列生产“好产品”的管理秩序和管理规则,真正让用户使用到“原料稳定、质量如一”的优质产品。

在充分了解东南亚水产养殖市场及考察了通威的各个海外分公司后,发现近半数工厂已有近10年的历史,厂区环境亟须改善,生产设备亟须升级,生产形式亟须提升,与国内井然有序的通威生产基地相距甚远。通威意识到,向国内看齐,在东南亚通威工厂推行标准化建设,更好地服务当地水产养殖行业的发展迫在眉睫!

在仅仅两个月的时间内,通威迅速组织力量,雷厉风行地开始了越南厂区的标准化打造工作。生产厂房必须严格遵循卫生标准,保持干净整洁;生产设备等车间设施必须满足标准化要求,不符合的一律更新换代;生产过程中必须严格遵循安全生产与产品质量标准,对行业负责的同时,也对客户及员工负责。

万事开头难,标准化打造工作刚刚推行的时候,建设改造范围广,任务量也重,很多人不理解,员工的整体畏难情绪特别严重。虽然行动规划做得井井有条,但员工们还是缺乏干劲,工作效率特别低。然而,在多次培训中,通威为员工讲解标准化建设的重要性和好处,让员工真正理解他们与企业是“命运共同体”。同时,通威总部标准化工作组也经受着疫情防控期间的各种压力来到海外各个公司的建设现场,进行手把手指导,员工们的技能水平得以提高,畏难情绪便马上降低了。组织贴心的回应和昂扬的鼓励让工作成员们的负面情绪逐渐消散,充满激情的斗志在员工们心中充盈起来。最终,跨国员工们齐心协力完成了通威多个生产基地的

标准化建设,厂区来了个颠覆式的“改头换面”。改造后,通威农发越南分公司每一个生产现场都发生了翻天覆地的变化,曾经的老旧设施被崭新的标准化设备所取代,不同岗位员工的工作、生活环境也变得温馨舒适。无论是行政办公区域、一线生产区域,还是生活区域,通通焕然一新,不再受到灰尘、高温和噪音的困扰,员工得以全身心地投入工作中。改造后,对于厂房的日常卫生,员工也愿意积极维护。在日常经营中,通威常常邀请养殖户、经销商到企业实地参观,亲自检验生产原料、参观生产过程、了解生产工艺、感受管理现场,为客户展示通威干净整洁、高效有序的生产现场,以最直观的方式塑造通威在当地人心中的可靠形象。

通威团队的一线工作除了带领当地养殖户、经销商参观厂区,还有一个重要部分,就是基于当地的气候和民情,因地制宜地推广合适的产品、传授先进技术,这也是通威服务当地人民的重要手段。最初进入越南时,通威的技术人员和销售人员时常在塘头上一蹲就是一下午,嘴上和养殖户有一句没一句地闲聊,脑子里却在仔细分析当地的养殖状况。通过与养殖户的零距离接触,他们发现,当地的养殖户基本都是采用非常传统的普通池塘养殖,技术水平低且效益不高,50亩面积的地塘出虾量才约1200斤。科学分析当地的养殖条件后,技术人员挨家挨户地走到池塘的边上,指导养殖户采用胶膜塘模式养殖。果然,改用胶膜塘模式后,出虾量几乎翻倍,能达到2200斤,极大地推动了当地水产养殖效率的提升。

通威结合国家“一带一路”倡议,在沿线国家发挥管理优势,布局农牧产业的可持续发展策略。在孟加拉国,通威结合当地养殖行业特点——雨季养鱼、旱季种稻,为当地养殖户提供了高端水产饲料,大大加快了养鱼的出鱼速度,为养殖户留出了充足的种植空档期;在印度尼西亚,企业间的无序竞争导致养殖户们总是购入低价低质的产品,通威却反其道而行之,将自身定位于只推鲤鱼高技术含量的产品,深受许多大客户的青睐;在越南,通威主推的虾饲料能显著提升虾的成活率和生长率,子公司同塔通威专注鱼饲料生产,前江通威、和平通威则专注禽饲料业务,海阳通威和越南天邦可以同时生产水产和畜禽类饲料,满足不同养殖市场的多样化需求。通威产品总是展现出优于平均水平的高品质,对当地养殖效益的提升作用十分明显。

优质、惠民、标准化是通威呈现在“一带一路”沿线国家人民眼前最真诚的答卷,海外客户也以真诚、信服和认可来回应通威。



通威产业学院海外高技能人才研修班合影

农业农村部 | 冬季水产养殖技术指引

服务站

冬季气温较低,养殖水环境变化复杂,水体浮游藻类生长不旺,水产动物摄食、活动等变弱,养殖从业者易放松警惕,导致水质恶化,引起水产动物发病甚至死亡。做好冬季水产养殖生产管理,通过适时捕捞、修整池塘、合理放养等措施为下一年水产养殖打下基础,是确保水产品稳产保供的关键。现研究提出冬季水产养殖技术指引,供各地参考使用。

记者 唐小燕



水产品 and 投入品运输

苗种运输

苗种捕捞前要做好运输计划,苗种运输过程中注意防寒,防止运输中水体结冰鱼体冻伤。尽管绝大多数贝类具有较强的耐干露的能力,但由于种贝运输空间跨度大、耗时间较长,运输前的准备工作十分重要,是保证运输工作顺利进行的前提条件。主要包括:一是制定详细的运输计划,包括运输数量、运输方式、包装、起捕装运时间、运输路线及押运人员等。二是准备及检查运输工具和包装材料。三是长途运输应配备必要的增氧设施如氧气瓶等,条件许可的情况下选择保温车运输。

水产品运输

捕捞上岸的水产品应及时、快速运输到位,活鱼运输过程中不使用麻醉剂,控制合理密度,降低装载运输中的应激反应。收获准备上市的贝类如果要长途运输最好不要立刻起运,尽量暂养几天,增强其对后续运输的适应能力。保障贝类鲜活,无异味、无机械损伤。用海水冲洗干净,拣出死、伤者,按个体大小划分等级。贝类运输1℃-5℃为宜,低于0℃时贝体将被冻伤以致死亡。包装宜用麻袋而不用通风不良的编织袋,以提高成活率。

饲料等渔需物资运输

鲜活微藻饵料运输要保证全程冷链(0℃-4℃)运输,但不能结冰,因为结冰后小球藻细胞壁会膨胀、破裂导致坏死,0℃-4℃范围可以确保微藻饵料的活力完好。但鲜活藻类饵料保质期不长,在低温状态下能保存3个月左右,应规划好厂家浓缩生产、经销商运输与养殖户使用的周期,最大限度地保障饵料鲜活度与使用效果。

苗种和养殖生产

鱼类

1. 投喂管理:

冬季养殖鱼类过早停料易导致越冬鱼(尤其是越冬鱼苗)营养流失较大,死亡率升高。因此不宜过早停料,应选用质量合格的优质饲料,在天气晴好、气温较高的中午少量投喂,以维持鱼体体质,增强其耐寒和抗病能力,提高越冬期及开春养殖鱼类成活率。冬季我国北方冰冻时间较长,部分地区越冬期长达5个月,鱼池水温在0℃-4℃,此时不宜再投喂,春季融冰后应尽早投喂,提高越冬成活率。对于南方地区尚能摄食的鱼类,要合理投喂饲料,进一步增强体质,保证其安全越冬。

2. 水质管理:

定期检测养殖水体溶氧、pH值、氨氮、亚硝酸盐等指标,保证水质清新,溶氧在5mg/L以上,pH在值7-8.5,透明度在40-50厘米。定期检查水体浮游藻类生物量,对于营养盐含量少、浮游藻类少、透明度较大的鱼池,可直接补充小球藻和硅藻,或适当培育浮游藻类。对于浮游藻类过多的鱼池,可采取消毒等措施,适当减少水体中浮游藻类含量。定期检测水体浮游动物种类和数量,发现数量较多时,可全池泼洒敌百虫溶液(水产用),防止越冬期间轮虫或剑水蚤大量滋生引发水体缺氧。

3. 日常管理:

勤检鱼病,发现问题及时处置;拉网时动作要精细,防止鱼类带病、带伤越冬。越冬前并池可进行拉网锻炼增强鱼类体质,宜在水温10℃左右进行。鱼池封冰后,浮游藻类光合作用是水体溶氧主要来源,明冰可保持较高的透光率,确保光照强度。要及时扫除积雪和乌冰以保持光照充足,扫雪面积越大越好,小池全部扫净,大池可每隔1米扫1米,南北走向,以利采光。越冬池应禁止滑冰,冰下捕捞鱼虾等,避免鱼类受惊乱窜,消耗体力,增加耗氧量。

4. 苗种放养:

根据养殖状况及市场行情预判,合理制定下一年度养殖计划,及时做好放苗前的池塘清淤、修整与消毒工作。要选择体表无损伤、活力强和经检测不携带特定病原的苗种放养,苗种放养前要适时加水、肥水,保证苗种进池后有适口的饵料生物。冬季水温较低,苗种进池后不宜立即消毒,可泼洒维生素类兽药、大黄五倍子散等中草药类兽药,增强鱼体体质。苗种进池后要适时肥水,保证水质良好。

虾蟹类

1. 苗种选择:

投苗前需对种苗进行常见病原检测,选择无特定病原(SPF)苗种用于养殖生产,不可使用检出重要疫病病原的苗种。

2. 水质调控:

冬季对虾养殖在华东和北方地区主要通过加热设施提高温度。在华南地区主要通过塑料大棚加温保温,塑料大棚养殖模式受气候变化影响较大,要关注天气变化,应在温度剧变等极端天气前后及时调控养殖水体。四个步骤重构养殖生态系统:第一步,全池泼洒葡萄糖酸钙和维生素C钠粉(水产用),增强对虾应激能力,2个小时后进入第二步;第二步,使用池塘底层消毒剂和含氯石灰(水产用),处理老化细菌和藻类,18小时后进入第三步;第三步,用果酸等解毒和沉降水体悬浮颗粒物,1-2小时后进入第四步;第四步,使用益生菌、糖类、微藻培养液等重新构建藻类和细菌群落结构。

3. 使用二级处理水养殖:

受天气变化、发病池塘水排放等影响,外源水体质量不稳定,可能含有病毒、条件致病菌和寄生虫,外源水进入虾蟹养殖池塘前应进行消毒处理。建议采用二级处理,设置2个蓄水池,外源水进入一级蓄水池后进行消毒和沉淀处理,2天后将表层水引入二级蓄水池再次进行消毒和曝气处理2-3天,水体余氯去除后将表层水引入虾蟹类养殖池塘。

4. 饲养管理:

一要做好水草管理。针对中华绒螯蟹等需要水草调控水体的品种,定期维护池塘水草等,及时清理腐败水草,确保水草处于良好生长状态。二要加强投喂管理。根据天气条件、水质、养殖阶段、虾蟹健康状况,及时调整每天的饲料投喂量,避免过量投喂败坏池塘水质。

建议有条件的对虾蟹养殖场进行分级养殖。将P3-P5仔虾进行10天标粗,标粗结束前检测仔虾中常见病原并观察仔虾健康状况,选择无特定病原(SPF)检出的健康仔虾转入暂养池进行30天的暂养,暂养结束前检测对虾中常见病原、观察其健康状况,选择无病原检出且健康状况良好的对虾,进行50-60天成虾养殖。分级养殖中,需对标粗池、暂养池和成虾养殖池进行严格物理隔离,防止病原在不同池塘间的潜在传播和扩散风险。



水生动物疾病防控

积极预防

1. 鱼类:

一是防范冬季低温风险。对池塘进行适量补水,提高水位,避免鱼池水位过低引起水体缺氧和鱼类冻伤。预防冬季温度骤降或暴雪等极端恶劣天气引发的灾害。对于冰封严重的水体,应及时做好破冰增氧,防止鱼类缺氧死亡。二是定期监测水质指标。做到早发现、早预警、早采取应对措施。保持池塘水质肥度,使鱼越冬期间有充足饵料生物。对水温较高、尚在投喂的池塘,可定期泼洒含氯石灰(水产用)等消毒剂改善水质环境。三是坚持每日巡塘,及时发现异常个体,应在进一步检查确定病因后,及时采取针对性控制措施。

2. 虾蟹类

(1)育苗期间措施:育苗过程中,要做好虾蟹幼体、育苗器材、育苗水体等相关消毒工作。采取育苗用外源水过滤、一级消毒沉淀、二级消毒沉淀、紫外消毒、去除有机物、蓄水等措施净化育苗用水,保障亲本和种苗养殖用水不携带病原,减少有机物,对蓄水进行病原和水质检测,含病原生物、水质不达标的蓄水不能进入生产区。

(2)养殖期间措施:一是增加溶氧。养殖全过程开启增氧机,全天实时关注水体溶氧含量变化。养殖后期,虾蟹池塘底部溶氧不足时,可合理配合使用颗粒状的过氧化钙粉(水产用)、过硫酸氢钾复合物粉等化学增氧剂和底质消毒剂,增加池底溶氧含量和消毒处理底质病原微生物。二是合理控制养殖密度。通过适时分塘、轮捕等措施转移大规格虾,增加商品虾出塘等措施,合理控制商品虾存塘量,控制池塘养殖密度。操作过程中应注意避免存塘虾受伤或产生应激反应。三是合理投喂。根据实时天气状况、虾蟹生长摄食状态进行科学投喂,避免过量投喂造成养殖环境污染,在饲料中适量添加提高免疫力的饲料添加剂。

精准防治

1. 鱼类

冬季气温较低,病害相对较少,但仍需关注养殖鱼类的缺氧、冻伤以及气泡病、赤皮病、烂腮病、竖鳞病、水霉病、

锚头蚤病、小瓜虫病等疾病。具体防控技术如下。

溶氧量是决定养殖鱼类越冬安全与否的主要限制因子。保证水体中适宜的浮游藻类和浮游动物含量、保持鱼类放养量和水位适宜,可以预防冬季鱼池缺氧。一旦发生缺氧,可紧急增氧,方式包括:循环池水(但此措施易导致水温降低而冻伤鱼体),开启增氧机,加注新水,投放增氧片剂等。预防鱼体冻伤应保持池塘水位在1.5米以上,尽量不采取循环池水增氧方式。预防气泡病应勤检查水中浮游藻类含量,如果过多,宜采取部分水体消毒等措施,适当减少浮游藻类含量。

避免捕捞运输操作中的鱼体损伤、水温过低导致的鱼类冻伤以及气泡病造成的鱼体鳍条损伤,可以有效预防冬季赤皮病、水霉病等细菌性和真菌性疾病发生。一旦发病,应及时检测水质,查找分析病因,采取相应防控措施。近年冬季养殖经验表明,外泼大剂量消毒剂不仅对病害控制效果不佳,而且刺激性较强,有时甚至造成养殖鱼类大量死亡。因此建议控制好水质底质,同时使用提高免疫类制剂增强鱼体体质。如果鱼池结冰,可在冰雪消融后采用聚维酮碘溶液(水产用)等药物消毒水体,尽早投喂饲料,选用对致病菌敏感的国标渔药抗生素拌饵投喂。

对于锚头蚤、小瓜虫等体外寄生虫感染,建议使用国标渔药消毒剂(商品说明推荐使用剂量的下限)全池泼洒,严重时时间隔1天重复泼洒1次。泼洒药物后注意预防池塘缺氧浮头。

2. 虾蟹类

应关注白斑综合征、十足目虹彩病病毒、传染性肌坏死病、虾肝肠胞虫病、急性肝胰腺坏死病、罗氏沼虾野村病病毒、河蟹螺原体病、河蟹“牛奶”病等,具体防控技术如下。

虾苗携带白斑综合征病毒、十足目虹彩病病毒1、传染性肌坏死病毒、虾肝肠胞虫病等重要传染性病原对虾类养殖影响严重,应对虾苗进行检测,选择不携带重要病原的虾苗用于养殖。

河蟹“牛奶”病的病原为二尖梅奇酵母。应对蟹苗进行检测,选择不携带“牛奶”病原的蟹苗用于养殖。北方地区稻田养殖成蟹,保障蟹种暂养期间的质量,选择适宜规格的扣蟹科学暂养,强化养殖水质管理,合理投饵,

合理控制养殖密度,降低“牛奶”病传染机会。扣蟹暂养密度应控制在1000斤/亩以下,稻田暂养池暂养密度控制在每亩3000只以下。扣蟹在稻田放养密度以500只/亩以下为宜,暂养河蟹蜕壳一次后以350只/亩为宜。保持良好水质环境,水体的溶氧达4mg/L,氨氮小于0.3mg/L。养殖前需注意清除池底淤泥并进行消毒处理。选择配合饲料,避免使用易携带病原的野杂鱼虾投喂。

应加强养殖水质状况监测,每天检测溶氧、氨氮、亚硝酸盐、pH等水质指标,减少非传染性疾病的发生。土池底层水体溶氧不低于4.5mg/L,高密度集约化养殖模式水体的溶氧不低于5.5mg/L;水体pH值控制在7.5-8.8范围为宜,对于养殖设施配置不足的非集约化养殖土池,水体氨氮和亚硝酸盐浓度控制在0.3mg/L以下,在机械增氧、进排水、水质监测等设施与养殖生产管控充分的集约化海水养殖系统中,水体的氨氮浓度控制在1mg/L以下、亚硝酸盐低于2mg/L。可通过增强水体机械增氧、合理使用化学增氧剂提升池底溶氧等措施提升养殖池塘水环境质量。

在条件许可的养殖场,应每天检测水体细菌总量、弧菌数量。对虾养殖系统的总细菌量与对虾养殖产量密切相关。塑料大棚低密度(5万尾/亩)养殖水体总细菌量达到1×10⁵个/mL以上;对虾预期产量达到3500kg/亩以上的集约化养殖模式,水体细菌总量应达到1×10⁷个/mL以上。条件致病菌如弧菌数量小于1×10⁴个/mL,携带毒力基因的高致病性副溶血弧菌不得检出。若水体中微生物指标异常,需及时进行处理。

应每天定期监测池塘微藻优势种群状况,防控低温天气诱发池塘富营养化水体出现倒藻。预防天气剧烈变化导致养殖虾蟹暴发疾病,适量投喂维生素和益生菌饲料添加剂等提高虾蟹抗应激能力,增加养殖池水深、提高水体溶氧浓度、控制氨氮和亚硝酸盐等有害因子含量,避免水质出现剧烈变化。

优化养殖模式进行病害生态防控。在不同盐度的对虾养殖池塘中科学套养一定数量鱼类,及时清除对虾养殖群体中的少量患病个体,切断病原传播途径,实现对虾病害的生态防控。

效益高的冬棚虾 养殖优势和弊端

“一年之计在冬棚”,这是很多对虾养殖户的感慨,也有“养虾不养冬棚,一年白忙活”的说法。进入冬季,随着对虾产量的降低,虾的价格上升,养殖户为了获取更大的利益,很多地区已经开始进行冬季温棚养虾的模式。因为冬棚虾价高,这就有了“一年之计在冬棚”的由来。

冬棚养虾模式的优势

利润空间大

对虾价格相对较高,且冬、春季节活虾少,冬棚养虾可以错开养虾高峰,错峰投苗、错峰上市,作为高档水产品应市上市,虾价还会比其它季节的虾价高出1倍以上,养殖收入非常可观,大约能比常规养殖高出70%以上。

水温水控

棚内水体无需人工加温,水温就能保持在16℃以上,这对于降低生产成本、增加产品市场竞争力有实际意义;再加上水质稳定,水温低,微生物的活跃度低,水体藻相也比较稳定。

发病率低

发病率低主要表现在两个方面:1.有害细菌少 冬天气温相对较低,与夏天相比,有毒有害细菌繁殖和滋生速度较慢,且冬棚相对密闭,敌害较少,隔离了外界污染源,因而细菌感染病少发。

2. 养殖环境稳定

养殖环境稳定,冬棚环境相对密闭,受外面气候的影响变化比较小,因此虾子不易因多变的环境而产生应激,发病率也相对降低。

但是,凡事都有两面性,冬棚养虾模式在有如此多的优势的前提下,同样也会有一些弊端。

冬棚养虾模式的弊端

一长:养殖周期长,养殖难度高;二差:通风差、光照差,空气交换量少;三低:气压低、溶氧低、水温低;四分层:水温分层、水色分层、溶氧分层、pH值分层;五高:亚硝酸盐偏高、氨氮偏高、硫化氢偏高、甲烷偏高、重金属偏高;六难:水难肥、苗难放、水难养、底难改、壳难硬、病难控。

