



通威农牧订阅号

# 通威好产品 万户共成长

## 2024 通威“万户共成长”计划隆重发布

3月29日,以“赋能科技创新 共铸渔业强国”为主题的2024第八届中国国际水产科技大会于通威国际中心盛大举行。来自中央、省、市政府部门及行业协会重要领导、院士专家、领军企业及企业精英共同出席,共话产业发展趋势,共享最新研究成果,共谋高质量发展之路,赋能水产行业创新发展。会上,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠隆重发布2024通威“万户共成长”计划。

记者 唐小燕  
通讯员 张子颜



水产界政产学研领域重磅嘉宾为通威点赞

### 2024 通威“万户共成长”计划

#### 深化好产品 提升好效益

通威将从设计端、制造端和使用端,精准把控用户的本质需求,技术体系深入一线,精准管控,以养殖效益最大化为目标升级产品配方,大宗原料规模直采,保持行业领先的原料新鲜度。同时,持续打造标准化、智能化工厂,为好产品的诞生奠定坚实基础,为养殖户的效益最大化保驾护航。

#### 持续敢承诺 公开有保障

2024年,通威将坚持兑现5个承诺,敢泡料、敢标真含量、敢承诺养殖效果、敢比赛、敢接受社会监督,以高标准牵引产品质量稳定提升,驱动产品持续升级。我们将不断投入研发,优化生产体系,强化工艺水平、提升外观、进一步提高产品质量。无论何时,养殖效益最大化始终都是用户关注的本质。对于按照通威养殖模式并全程使用通威产品的用户,通威将公开承诺饵料系数,并提供渔场TSC精益管理,助力用户从技术、安全、成本的角度全面提升收益,增效降本。

#### 建立桥梁 沟通无阻

通威将建立起与用户沟通的重要桥梁,由总部技术部、原料部、生产、品管、市场五大部门联合成立质量监督委员会,用户在使用通威饲料过程中,可向总部质量监督委员会提出合理化建议,一经采纳则给予奖励10万元!

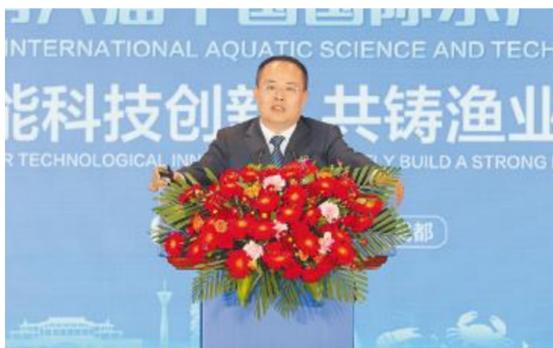
通威全国服务热线:  
400-8080888

水产品作为国民优质蛋白的重要来源,也是维护国家粮食安全的重要环节,水产行业的发展,对于满足人们消费需求、推动产业发展、巩固脱贫攻坚、促进乡村振兴等方面都具有重要意义。我国是全国最大的水产品生产国,第十、第十一届全国政协副主席张梅颖在视频贺信中指出,推动渔业高质量发展是筑牢粮食安全、助力乡村振兴和推动生态文明建设的重要途径。于康震参事、张天佐总畜牧师、朱作言院士、刘舒琪董事长、赵兴武会长、麦康森院士等领导、专家也在致辞中对行业现状、未来趋势作出分析。

一直以来,通威始终坚定质量为根、用户为本,自2020年刘汉元主席重塑“质量方针”以来,确定了未来企业发展的规范和准则,强调准确识别客户本质需求,以养殖效益最大化为核心,全面推进“专业化、标准化、规模化”建设。2023年,通威在苦练内功后,正式发布“好产品年”,从技术、原料、生产、市场等方面全面保障产

品质量的优质稳定,敢泡料、敢标真含量、敢承诺养殖效果、敢比赛、敢接受社会监督。2023年,通威产品的养殖效果已在全国开展养殖比赛超340场,帮助2.6万人提升养殖效益;开展工厂参观超3600场,参观人数4.6万人;持续跟踪收集养殖数据3.6万份,通威产品效果已见成效。

如今,时代变迁,行业转型升级,市场和用户对好产品的需求愈发强烈。为更多优质用户感受到通威好产品带来的养殖效果,为养殖户全方位提升养殖收益,2024年,通威持续深化“好产品年”,正式推出“万户共成长”计划。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠现场发布。行业正在步入变革和整合的关键阶段,无论时代如何发展进步,无论行业如何转型升级,通威一定会坚持做好产品,为广大养殖户带来更多更大的收益,共同实现跨越式发展,诚邀大家加入“万户共成长”计划,与通威携手,共创美好生活!



通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠发布2024通威“万户共成长”计划



中国水产学会副理事长、通威股份副总裁张璐作《通威农牧科技创新工作报告》



2024 第八届中国国际水产科技大会现场



通威农发展台

2023年通威正式发布“好产品年”,向广大用户作出“五大承诺”,养殖效果初见成效。2024年,为满足市场对好产品的强烈要求,让更多优质用户感受到通威好产品带来的良好效果,全方位提升养殖效益,通威持续深化“好产品年”,正式推出“万户共成长”计划。从设计端、制造端、使用端,通过强化工艺、提升外观、提高质量,推动产品持续升级。坚持敢泡料、敢标真含量、敢承诺、敢比赛、敢接受社会监督“五大承诺”。对于按照通威养殖模式并全程使用通威产品的用户,通威将公开承诺饵料系数,并提供渔场TSC精益管理,助力用户从技术、安全、成本的角度全面提升收益,增效降本。同时,成立质量监督委员会,搭建用户沟通桥梁,用户在使用通威饲料过程中,可向质量监督委员会提出合理化建议,一经采纳则给予奖励10万元。

通威发端于水产、成长于农牧、跨越于新能源,一直以科技创新为企业发展的核心动力。通威农发在全国有18大研发基地,科技人才有660人以上,有国家级研发平台6个,省部级研发平台7个,申请专利1187个,授权专利791个,其中2023年申请专利92件,授权专利120件。主持/参与制修订标准31个,其中国家标准16个,行业标准8个。超660人的通威技术体系科技人才团队深入养殖一线,立足解决养殖户的痛点需求,构建基础营养数据库、精准营养需求研究、深入新型蛋白源的研究和应用、聚焦动物重大疾病防控及标准检测方法研究,为通威好产品提供不断进步的科学支撑。

### 两会 声音

#### 全国人大代表、全国工商联副主席、 通威集团董事长刘汉元主席: 推动中央财政补贴覆盖渔业保险 助力国家乡村振兴

水产品作为优质蛋白的重要来源,富含人体所需的各种氨基酸和营养物质,关系到我国居民健康,是重要的食品来源。随着水产消费的持续增长,渔业已成为我国农业乃至经济发展的重要组成部分。2022年,全国水产品总产量为6866万吨,全社会渔业经济总产值3.09万亿元,其中渔业产值1.53万亿元,占农业总产值的比重超过10%。虽然我国已是全球第一大水产品国,但渔业保险市场远不及美日韩等国家成熟健全。今年两会,全国人大代表、全国工商联副主席、通威集团董事长刘汉元主席针对推动中央财政补贴覆盖渔业保险方面提出了相关建议。

与其他农业产业相比,渔业资金投入大、养殖品类繁多、生产方式复杂多样,易受自然灾害、疫病疫病和人为因素的影响,遇险后损失大,灾后复产难,且整体规模化程度偏低,具有高投入、高风险、高损失的特点,地方政府和从业人员对渔业保险有强烈需求。此外,渔业大都集中在乡村,从业人员收入普遍不高,容易因灾致贫、返贫,影响乡村振兴和脱贫攻坚成果。根据《2023中国渔业统计年鉴》,2022年由于渔业灾情造成水产品产量损失76.78万吨,同比增加40%,受灾养殖面积435.31千公顷,同比增加12%,直接经济损失97.93亿元。

对此,刘汉元代表表示,近年来,国家一直在鼓励并推动渔业保险发展。2023年,中央“一号文件”中明确指出要“鼓励发展渔业保险”,这是继2016年中央“一号文件”提出支持地方发展渔业保险后再次提及。在国家的引导和支持下,2023年3月17日,中国渔业互助保险社在北京成立。目前,我国已形成捕捞渔业保险和水产养殖保险两大类,推出的保险品种超过200个。其中,水产养殖保险于2013年开始在全国各地出现,现有17个省份开展了水产养殖保险试点,主要承保机构累计开发报备水产养殖保险产品超过700个,保险标的涵盖四大家鱼、对虾、牡蛎、海带等鱼虾贝藻主要水产养殖品种,有的还将渔排、网箱等养殖设施纳入保险范围。保险责任覆盖自然灾害、疾病病害、意外事故和市场风险等四大类。保险产品包括传统型保险、创新型指数保险等。

刘汉元代表指出,虽然市场对渔业保险有强烈需求,国家也积极支持鼓励,但由于信息不对称、出险原因界定难、损失评估难、赔付率高等原因,渔业保险一直未能得到较好发展。根据中国渔业协会和渔业互保协会披露,2021年,我国水产养殖产量为5394万吨,产值规模1.17万亿元,水产养殖保险业务规模仅约21亿元;2022年,养殖产量5630万吨,产值规模1.3万亿元,水产养殖保险业务规模仅约40亿元。我国渔业产值占农业产值的比重约10%,而2021和2022年,水产养殖保险占农业保险市场规模比例仅为2%和4%。

纵观全球,渔业保险普遍发展难度大,需要高度依赖政府支持。海外渔业保险成熟健全的国家,共同点是拥有健全的法律制度、高额的补贴、有力的监管和再保险制度。2007年以来,我国陆续将农业保险的各险种纳入中央财政补贴范围,补贴资金也逐年增加。目前,种植业、畜牧业和林业的16类20多种保险已纳入中央财政保费补贴直接支持范围,唯独渔业保险尚未有品种被纳入,仅有试点地区的水产养殖保险可以申请中央财政补贴,大部分渔业保险只能依靠地方财政补贴,从而导致发展受限。

为促进我国渔业保险发展,提高渔业抗风险能力,减轻养殖户经济负担,助力乡村振兴,巩固脱贫成果,推进我国渔业现代化进程,刘汉元代表建议:

一是建议在水产养殖大省选取先进养殖模式作为水产养殖保险发展试点,中央财政进行直接补贴或以奖代补,通过试点不断探索和完善水产养殖保险发展模式。水产养殖保险发展的主要难点是信息不对称、出险原因界定难和出险后损失评估难,而针对养殖标准化程度高、验标定损技术相对成熟的先进养殖模式,实施难度相对较小。通过持续有效试点,不断摸索积累相关经验,进而推进水产养殖保险持续健康发展。

二是建议中央财政将全国渔业保险纳入保费直接补贴范围,对渔业再保险进行补贴或提供兜底式再保险服务。通过中央财政补贴结合地方财政补贴,可以大幅降低渔业保险购买成本和承保机构亏损概率,从而促进渔业保险发展。实施上,可采用以奖代补方式。此外,建议中央财政针对渔业再保险进行补贴,鼓励渔业再保险业务发展,或由中央提供兜底式再保险服务,超出一定赔付率的部分由中央财政提供赔付。

3月,在第八届中国国际水产科技大会期间,2024通威“万户共成长”计划隆重发布,获得三十余家权威媒体、主流媒体、行业媒体聚焦,同时作为大会平行论坛,在水产料企研讨会、通威第四届微藻分论坛中,通威农发积极参与,推动行业交流。期间,参会嘉宾团一行参观了四川威尔检测,并前往通威农牧产业园,参观好主人公司亚洲顶级宠物食品工厂、通威特种料、通威预混料,现场观看并详细了解了通威在生产制造、品质检测、质量管控等方面的坚守与实力,共同探寻通威品质的内核所在,共同感受通威“智造”的澎湃动能。

记者 唐小燕 通讯员 钟继辉 张子颜

# 推动全球水产养殖业联动发展

## 通威农发多措并举积极推动行业高质量发展

### 携手并进

#### 通威农发召开水产料企研讨会

3月28日,2024第八届中国国际水产科技大会平行论坛之一,水产料企“携手并进 共赢未来”研讨会成功举行。通威股份副董事长严虎,中国水产学会副理事长、通威股份副总裁张璐,成都通威动物营养科技有限公司总经理雷乔波、水产技术部总监何雷,全国各地优秀料企经营负责人、技术总监等领导嘉宾出席会议。

会议期间,成都通威动物营养科技有限公司水产技术部总监何雷、财务经理董兴阳、生产部经理熊伟分别围绕“如何打造好产品”“预算管理助力效益提升”“标准化建设——降本增效”等方面作主题演讲,与现场嘉宾分享通威经验。

张璐副总裁表示,当下水产品价格持续低迷,养殖户盈利水平急剧下降,降本增效,成为了全行业的核心诉求。对此,成都通威动物营养公司作为通威唯一一家外销预混料公司,提出“通威模式”服务,从原料价值采购、精准技术配方、品质控制管理、生产工艺管理、财务运营管控、企业文化建设六大方面分享通威科技,帮助合作伙伴良性经营,提升行业竞争力,携手并进,共同引领行业健康良性发展,共赢未来。

在总结讲话中,严虎副董事长表示,在刘汉元主席的带领下,通威一直坚持“聚势聚焦、做专做精、做强做大”,实现了42年的稳健发展,在这个过程中,通威也始终秉持“诚、信、正、一”的经营理念,在以领先的技术水平持续为行业发展供应优质产品,同时以良好的龙头企业形象,与客户建立长期稳定的合作伙伴关系,营造“你中有我,我中有你”的良好行业生态。



通威第四届微藻分论坛合影留念



水产料企研讨会现场



通威“好产品年”精彩亮相第五届中国水产前沿展



CGTN专访中国水产学会副理事长、通威股份副总裁张璐

### 精彩亮相

#### 通威“好产品年”精彩亮相第五届中国水产前沿展

3月16日-18日,第五届中国水产前沿展在江苏南京顺利举行。通威发端于水产,见证并引领了行业高速发展的40余年,此次展会,通威农发以“通威‘好产品年’原料稳定 质量如一”为主题精彩亮相现场,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠受邀于开幕式上致辞并发表报告,通威农发生产总监赵诚在2024未来水产饲料企业大会中分享了通威水产饲料智能生产经验。

通威作为水产行业领军企业,深度参与并见证了饲料工业及水产养殖业的发展壮大。本次展会,在4号馆的人口处设置了108平米的特装展位,紧扣“通威‘好产品年’原料稳定 质量如一”的主题,在农发总部的统筹下,在无锡特种料、动物营养、三新药业、江苏通威、南通巴大的共同支持下,除了展示特水、普水、鱼康1号、开口乐等在产的饲料样品以及相关动保产品、预混料产品及特色文化刊物外,成都通威自动化设备有限公司也一同参展,展示了封闭式循环水小规格培育系统、开发式循环水大规模标粗系统等的生态圈养系统模型,工作人员为来宾深入讲解通威产品,与业界同行积极交流技术问题。通威农发的展位前,人潮涌动,观众络绎不绝。各界领导、专家、学者皆驻足参观,深入了解,并对通威“质量方针”、标准化打造成果、精神内涵、发展理念表示了认可。未来,通威“好产品年”将会延续下去,不断深化改革,助力万户共成长。



水产料企研讨会嘉宾参观通威农牧产业园

### 共话发展

#### 通威第四届微藻分论坛顺利召开

3月28日,2024第八届中国国际水产科技大会平行论坛之一,通威第四届微藻分论坛顺利召开。大会现场汇聚行业专家、企业代表等重磅嘉宾,共话产业发展趋势,共享研究成果,共谋高质量发展之路,进一步助推微藻产业创新发展。中国科学院院士、北京大学生命科学学院教授赵进东,中国水产学会副理事长、通威股份副总裁张璐等领导嘉宾出席论坛,通威研究院副院长高启平主持论坛。

张璐副总裁表示,通威高度关注微藻产业的发展,十余年前,刘汉元主席指示开展微藻相关研究,并挂牌成立通威生物智能实验室,开展了一系列微藻应用性研究。同时,建设中试研发基地,围绕产业化开发开展相关工作。微藻产业的繁荣发展不仅需要企业的努力,更需要科研机构和社会各界的支持与合作。希望通过本次论坛,与行业同仁深入交流,共享资源,携手并进,共同推进微藻产业的快速发展。

论坛期间,中科院水生生物研究所国家水生生物种质资源库副主任宋立荣,国投生物科技投

资公司微藻生物科技公司博士加晶,湖北工业大学副教授、博士邓中洋,通威农发微藻项目二组组长刘勇,厦门大学副教授、博士朱陈霸,佛照科技公司副总经理孙研,南京师范大学副教授、博士孙亚辉,通威农发微藻项目一组副研究员陈昱,西华大学副教授、博士卢悦,东台赐百年公司董事长、通威微藻首席科学家高志刚分别作主题演讲,与会嘉宾还就微藻规模化生产、市场化场景运用、藻种资源培育等进行了互动交流,共享研究最新成果,展示创新技术,为推动我国微藻行业高质量发展汇聚智力、建言献策。

赵进东院士总结讲话表示,当前,国家科技驱动方式已经发生了改变,强调做有组织的科研,要让科学家去了解企业在想什么、社会在想什么,今天来参加这次行业盛会,就是一个很好的机会。论坛上,大家作的报告,充分展示了微藻方面的研究成果,思路广、方式多,很有创新性。当前,我国面临的粮食安全,尤其是蛋白质来源问题,需要大家共同努力解决。我们把微藻蛋白源解决了,也是在服务国家战略,对产业的发展极其有用。希望通过此次论坛,与行业交流碰撞,共同推动微藻产业发展,为端牢粮食饭碗贡献积极力量。

### 媒体聚焦

#### 二十余家媒体聚焦通威好产品

2024年,通威将坚持兑现5个承诺,敢泡料、敢标真含量、敢承诺、敢比赛、敢接受社会监督,以高标准牵引产品质量稳定提升,驱动产品持续升级。通威将不断投入研发,优化生产体系,强化工艺水平、提升外观、进一步提高产品质量。

在2024第八届中国国际水产科技大会上,2024通威“万户共成长”计划隆重发布。2023年,通威正式发布“好产品年”,向广大用户兑现了效益承诺,得到了社会各界的共同见证与广泛认同。2024年,为了帮助更多优质用户提升养殖效益,我们在“好产品年”的基础上,正式开启“万户共成长”计划。我们从设计端、制

造端和使用端,精准把控用户的本质需求,以养殖效益最大化为目标升级产品配方,大宗原料规模直采、原料新鲜度指标行业领先。同时,持续打造标准化、智能化工厂,为好产品的诞生奠定坚实基础。

期间,人民网、中新社、CGTN、中国质量报、中国经营报、每日经济新闻、时代传媒、四川电

视台、四川日报、成都日报、封面新闻、红星新闻、四川新闻网、南方农村报、四川农村日报、农财宝典、水产前沿、数说水产、科学养鱼、腾氏水产商务网等权威主流媒体、行业媒体的关注报道2024通威“万户共成长”计划发布。CGTN专访中国水产学会副理事长、通威股份副总裁张璐,解读通威承诺好产品的技术实力和底气。

### 品质见证

#### 好产品见证官莅临通威参观交流

3月,青岛七好质量见证官、威农发华南一区加州鲈鱼料质量见证官走进通威总部,通过现场观摩和座谈交流,了解通威发展历程、研发实力、标准生产。

3月8日,青岛七好质量见证官一行莅临通威参观交流。通威股份副总裁、通威农发副总经理兼技术总监张璐热情接待并座谈,通威农发水产市场部部长刘雄,特种水产研究所所长陈效儒,青岛七好总经理吴唯、总经理助理余兴东等全程陪同。青岛七好总经理吴唯对青岛七好的生产细节、产品等方面作了详细介绍,在领先的工艺和对质量的高度重视下,才能实现好的养殖效果,获得用户的认可和肯定,铸成公司和养殖户双方的高质量发展之路。张璐副总裁向质量见证官们颁发了证书,通过主场参观这个重要平台,通威和用户搭建起友好交流的桥梁,与决策者零距离沟通,提出用户需求及合理化建议,帮助双方共同成长。

3月11日,通威农发华南一区加州鲈鱼料质量见证官一行莅临通威参观交流。通威股份农牧



通威农发华南片区加州鲈鱼料质量见证官一行莅临通威总部参观交流

总裁、通威农发总经理郭异忠热情接待并座谈,阳江海泰特种养殖总经理刘艳平全程陪同。刘总介绍道,在当下鱼价持续低迷情况下,唯有坚持长期主义、有真功夫的人才能穿越周期。在养殖方面,好苗种、好产品、好管理缺一不可,内外兼修,养护池底,稳定水质,保持池塘生态环境平衡,同时通过强化营养与免疫,合理控制,提高鱼体抵抗力,才能降低疾病发生率,保障鱼体健康。在通威一直以来以“质量方针”为纲,以养殖效益最大化为目标,引导行业可持续发展。对于一颗好饲料而言,配方是关键、工艺是保障、原料是基础。通威是真正阳光正向的团队,开启行业敢泡料、敢标真含量、敢承诺、敢比赛、敢接受社会监督的先河,无数成功的出鱼案例都佐证了通威产品的优质稳定。

# 争分夺秒抢春时 鼓点铿锵生产忙

## 通威农发锚定 2024 全年目标,为实现量利增收全面加速



壮志豪情,拿下山头

人勤春早,正是干事创业时。3月,通威农发“抢春”行动全面开启,各分子公司通过分解目标任务、签订军令状等措施,向全年目标发起冲刺。随着与新加坡邦基、越南嘉吉等公司签订战略合作协议,通威农发海外市场进一步扩展。同时,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠率领管理团队奔赴一线,为各公司纾难解困,上下同心,找准方法,扎实推进营销转型工作落地。

记者 唐小燕 通讯员 张子颜 刘观霞 李娟 林艳 张发伟 马俊

### 看行动

#### 吹响“抢春”集结号

3月通威农发各分子公司纷纷举行“抢春”誓师大会,各公司、各部门纷纷表达了2024年坚决完成计划目标,全力完成挑战目标的决心。“想客户所想,急客户所急,助力客户实现效益最大化”,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、有规划的打好“抢春战役”,为2024年开好个好头。

2月29-3月1日,华中一区水产体系战秋冬总结表彰暨2024年抢春启动大会在黄冈通威顺利举行。各公司与华中一区总经理邓金雁签订抢春军令状,邓总对各公司工作进行全面部署及指示,同时要求大家谨记通威农发抢春会议精神,真抓实干,坚定推进“提升客户 用户质量”“打造核心市场”“推高推优推膨化”等核心工作,拿下抢春为全年业绩目标达成奠定坚实基础,实现华中一区“高目标、大发展、创第一”!

3月2日,四川通威隆重举行了以“质胜新征程 2024跨越启航”为主题的誓师大会暨抢春行动启动会。面对2024年,我们要坚持以质量方针为纲,持续做好标准化和满产满销工作。以质量为本,用户为本,始终以养殖效益最大化为目标,同时保持战略的专注和耐力。最后,通威农发华西一区总经理兼四川通威总经理彭金钢号召全体员工团结一心,勇攀更高的业绩顶峰,共同向40万吨销量的目标发起冲刺!

3月7日,成都通威“鱼水情高端苗种料 & 决胜蝌蚪高手挑战赛”在宜宾顺利召开。会议期间,华西片区水产服务总监张佐分享《高端苗种料·决胜蝌蚪》,通过青蛙发展史、各阶段养殖难点、养殖行情分析了青

蛙养殖前景,面对各个阶段出现的产量低、疾病多、行情差的养殖痛点,提出了早蛙养殖模式,什么事早蛙模式,通过模式定义、模式阶段方案详细阐述了早蛙模式,使用科技的产品、跟随科学的技术,使得发病率低、上岸规格大、提升免疫力,做好养殖的精细化管理,给养殖户创造更高的效益。

3月9-3月10日,盐城天邦2024目标达成规划暨抢春启动大会顺利召开。为了激励各营销分部真正了解24年目标任务,更快的掌握好市场方案内容,盐城天邦总经理孙华对全员宣贯了“2024年市场绩效薪酬细则”,要求全员要通过以营销转型的核心工作为导向,聚焦优质用户开发,自下而上做好抢春客户启动和开发工作,抢占市场先机,充分调动全员,坚定不移地实现全年目标达成。

3月10日,越南天邦公司在金瓯省举行了对虾新产品推广会及代理招募会,吸引了72名养殖户和潜在代理参加。会议最终以全数签约新代理9人(其中千吨级代理3人)圆满结束,签约率达到了令人瞩目的100%,共订购了630吨高端虾料,其中270吨为高端功能虾料,总计收取定金高达2.45亿越南盾。



签订“抢春”目标军令状



“抢春”行动,即刻出发



郭异忠总裁赴合肥通威检查指导工作



池州通威经营帮扶会议现场



通威农发与新加坡邦基签订战略合作协议

### 看成果

#### 签订多项战略合作协议

3月,通威农发与多家全球公司、大客户签订战略合作协议。战略合作意图的达成体现出的是客户对通威农发的信任与支持,通威农发将抓住本次战略合作机会,持续做好跟踪加强领域合作,继续依托资本和技术研发实力,坚持原料稳定质量如一推出好产品,推进养殖效益的最大化,同时也将更积极地寻求和开拓更多的战略合作机会,进一步提升市场占有率,为实现量利目标持续奋斗。

为进一步扩大合作规模和提升合作层次,通威农发海外片区总经理喻明波携海外采购线路任吉涛总监及品种负责人吴良奎经理拜访了嘉吉越南公司(胡志明嘉吉大厦),并与嘉吉签署了海外片区2024年度大宗原料战略合作协议。喻总向嘉吉越南区总裁 Nguyen Ba Luan 先生及其团队介绍通威股份、通威农发、通威海外板块、通威越南区域2023年的经营情况。并强调通威从2023年开始,已经进入世界500强行业,和嘉吉集团一样成为全球伟大的跨国企业。

通威股份已经在光伏行业取得多项全球领先的骄人业绩,2022年从成立通威农发开始,通威将整合资源打造全球排名靠前的农牧企业。已经明确时间进度表,于2025年达成1000万吨饲料销量,最终目标定标为2000万吨年销量的饲料跨国公司。

面对当前行业乱象,通威坚定践行《通威质量方针》,落地“原料稳定、质量如一”的品牌定位,为养殖户提供质量持续稳定的高档饲料,实现养殖效益最大化。通威保持原料品种稳定,原料供方稳定,保持和优质供方长期战略合作,实现双方共赢发展。

嘉吉越南区总裁 Nguyen Ba Luan 先生也介绍了嘉吉在全球的业务板块,以及在越南区域的经营情况和优势包括2023年在与通威签订战略合作后达成的效果;并主动

向通威推荐新原料。最后喻总和 Nguyen Ba Luan 总裁在双边团队的见证下一起签署了2024年度大宗原料战略合作协议。

3月11日通威农发海外片区总经理喻明波携海外采购线路任吉涛总监及品种负责人吴良奎经理拜访了位于新加坡的邦基(亚洲)公司,并签署战略合作协议。邦基集团为全球四大粮商之一,致力于整合全球农业、视屏业供应链和生产链,业务涵盖化肥、农业、食品业、糖业和生物能源。通威海外片区于2023年与邦基签订战略合作后双方开展积极合作,为通威海外片区的各分子公司提供有竞争力的原料供应。

3月16日,天津通威与鱼料客户唐山市古冶区福安淡水养殖有限公司签订战略合作协议,在本次签约仪式上,天津通威与两位客户分别签订了战略合作合同,建立了战略合作关系。天津通威总经理朱磊介绍了通威在采购、技术等方面的优势,指出天津通威将持续打造好产品,下一步继续加强同福安鲤和水岸庄园的合作,开展淡水养殖技术方面的交流、支持与分享,协调利用整个片区的技术体系,为苗种繁育提供技术咨询,促进福安鲤和水岸庄园养殖技术进步,为彼此保持行业领先地位做出贡献,共同开展市场调研与推广,开展产品和品牌建设活动,提高淡水养殖产品市场的知名度和竞争力。

### 推进展

#### 郭异忠总裁赴一线指导工作

3月13日,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠莅临合肥通威视察指导工作。华中一区总经理邓金雁、合肥通威总经理杨晓峰及各职能部门负责人全程陪同。郭总表示,针对目前日新月异的市场环境,养殖户对饲料品质提出了更高的要求,希望合肥通威披荆斩棘,在喧嚣浮躁的市场中找准自己的定位,并不断向优秀的同行学习,静下心来领悟,将学习成果应用到工作中。

郭总指出,如今的市场环境,客户质量和产品品质尤为重要,在聚焦品质和优质客户的同时,要贯彻落实标准化工作,提高生产竞争力,使得产品质量更加

稳定,并鼓励员工参与经营,实现员工自身的价值感和成就感。打开思维、执行到位,合肥通威上下同心,找准方法,才能实现公司量利双赢。

3月14日,池州公司2024年经营帮扶会议顺利召开,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠,通威股份副总裁、通威农发副总经理兼技术总监张璐,农发总部财务部、原料部、生产部、技术线相关负责人,华中一区总经理邓金雁、片区各职能总监以及池州公司全体经营班子共计40余人出席本次会议。

会议期间,池州公司总经理郑剑、片区水产技术总监卢义、特种料技术总

在刘汉元主席的指引下,在郭异忠总裁的坚强带领下,在片区领导和众将士的齐心协力下,各公司、各部门一定坚持贯彻“质量方针”,想清楚并执行到位,应走出固有思维,突破枷锁、大胆创新,紧紧围绕公司的经营目标有效开展工作,给市场、用户交出一份满意的答卷。

监李淑云、采购总监杜国庆、总部水产市场部彭帅及池州公司生产部经理陈正波分别就池州公司2023年经营复盘及2024年工作计划进行逐项汇报。讨论环节,张总及总部各条线领导分别就池州公司营销转型工作落地等方面进行指导。

郭总表示,全体经营班子要转变思维,站在经营的角度去看待问题,扎实践行营销转型工作;同时要牢记历史并汲取教训,强化干部履职和内控管理,要深刻领会肩负的发展使命,向打造超大型公司稳步迈进。

3月14-15日,通威农发品管线路以

“对标建制 聚势赋能”为主题的年度培训在成都召开,来自分子公司品管部经理及储备经理近90人参会学习。

2024年,通威农发迈入“好产品年”第二阶段——万户共成长。通威真正站在用户的身边,对内强化产品质量,对外承诺养殖效果,与用户形成产业命运共同体,助力养殖效益最大化。在质量方针的指引下,品管线路将坚持专业化、标准化建设,持续优化工艺标准,全面对标提升产品加工质量,夯实“原料稳定、质量如一”的品牌定位,为“好产品年”保驾护航,助推满产满销实现,为达成农发战略目标贡献积极力量。



天津通威与鱼种大客户达成战略合作意向



通威农发与越南嘉吉签订战略合作协议

# 我与通威共成长

## 避其锐气,击其惰归! 生鱼开春病害预防 刻不容缓!

生鱼受2022年投苗量暴增影响,2023年整体流通环境恶劣,阴跌周期长,全年盈利窗口期二十余天。外省两批出鱼节奏和广东省主产区节奏重叠,加上供应过剩、经济放缓、需求不足的特殊情况,鱼价持续萎靡!

去年高温期、发病期较长,养殖损耗较大,中批旧鱼搭棚提高了成本,不少旧鱼超1.7系数,亏损率极高!高温期舒伯特、诺卡氏、急性肠胃炎;现阶段中成鱼、大鱼弹状病毒多发,传染性高,致死率高,可以说经历磨难。

春节期广东生鱼大流通量虽有一定量,但未达预期,走量较往年少。行情的低迷导致存塘积压较大,进入开春期,生鱼烂身病问题也逐步显现。

生鱼烂身病,是生鱼养殖过程中危害最严重,属于较难治愈的疾病。在生鱼养殖区域中,不同规格的生鱼均有可能出现烂身,该病的死亡率较高、病情发展迅速,如果没能及时治疗,将会导致全军覆没!该病目前已在珠江三角洲地区流行多年,近2、3年的多雨低季节持续发病率很高,每年开春气温回升且行情烂市月份是其发病高峰期。

同时3月-5月是一个孕育生机的季节,鱼儿开始产春繁殖。3-5月也是一个黑暗的季节,旧鱼开始进入疾病高发期,对于屯鱼博高价的养殖户而言这段时间的疾病损耗简直就是噩梦。整个鱼卵占母鱼体重超过15%,加上鱼卵产生吸取了母体大量营养,导致母鱼体质虚弱,出现怀卵鱼疾病高发,大量死鱼!底部摩擦刺激产卵,直接导致受伤,被细菌感染,出现烂身现象!鱼卵含有大量蛋白质等营养物质,大量排入水中,因为没有受精只能在水中腐败,造成整个水体破坏,细菌寄生虫容易滋生,整个怀卵亲鱼损伤率很高。

2023年整个冬季怀春鱼较22年较少,整体产春节奏后移。笔者预测,进入3-5月份,产后综合征将成为存塘生鱼的重大健康隐患。

生鱼开春养殖的病害预防刻不容缓,到底该怎么办?

为了免疫增强,提升鱼体质,解决生鱼因体质差、肝肠等问题导致抗病能力和抗应激能力低下等问题,降低病损率,通威特种鱼康1号经过市场检验,给予生鱼更多的健康,让病害防控变得简单、固化。

通威特种鱼康1号作为一款功能料,有三大主要功能:



**保肝护肝,健康康**  
修复损伤的肝组织,提高肝细胞的活性,改善肝脏发白、发黄、肿大等症状,使肝脏变得红润不肿大弹性,维护肝脏的健康;

**护肠健肠,消化强**  
修复萎缩的肠绒毛膜,促进肠道正常的消化吸收;增加肠道韧性增强,肠壁增厚,肠道正常生理机能增强,吃食变好,更抢料!

**替抗免疫,抗应激**  
天然植物成分,富含精油、黄酮及香豆素类活性物质,提高免疫相关因子水平或活性;抗菌解毒,降解病原毒素,抑制毒素毒力;预防、促适应及应激缓解。

在市场上,对于生鱼体质加强,鱼康1号的效果主要体现在肝、肠健康、怀卵产春、体质恢复、促进采食等方面均有显著改善效果。

特种鱼康1号每月2个疗程,每个疗程投喂5天,全餐代替普通料投喂,市场养殖户普遍反映投喂率提升,损耗降低且维持极低损耗,肝肠健康度显著提高。

需要指出的是,开春期还须注意水霉病,同时杜绝劣质饲料影响鱼体健康!春季因水温剧烈波动鱼体质弱受伤造成的伤口或烂身,母鱼因营养不良等原因排卵不畅导致的死亡,都需要尤为重视。

避其锐气,击其惰归!做好体质提升,做好开春防控工作,避免烂身病和产后综合征对存塘生鱼的损耗加剧,毕竟有鱼才有未来。

2023年,通威农发在继续深入践行“质量方针”的背景下开启“好产品年”,效果显著;2024年,通威农发迈入“好产品年”第二阶段——万户共成长。自2006年启动以来,“万户共成长”计划已持续近20年,培养了一大批先一步成长起来的标杆用户、铁杆用户。面对2024年可能持续低位的行业态势,通威真正站在用户的身边,对内强化产品质量,对外承诺养殖效果,与用户形成产业命运共同体,助力养殖效益最大化。3月28日,2024通威“万户共成长”计划隆重发布。本版将持续聚焦通威农发用户的成长故事,记录他们与通威共同成长的光荣与梦想。

记者 唐小燕

## 在江西永修县小龙虾养殖户靠通威模式实现创富梦想

### 传统模式的弊端

江西永修县稻虾养殖面积有15万亩,是全省稻虾养殖的核心区域,承载广大虾农致富的梦想。三角乡是永修县主要养殖区域,也是江西虾谷所在地,是全省稻虾养殖的一面旗帜。天门通威通过走访本地养殖户,发现农户盈利比例非常低。究其原因,还要从养殖模式说起,传统的养殖模式,没有投放种虾,秋冬季节上水后未作管理。虾苗规格小,成活率低。开春100尾/斤规格虾苗出来迟,一步迟步步迟,没有早春高价虾苗和成品虾行情,却赶上五月瘟,发病严重,价格低滞销。特别是大面积养殖户,由于未做育苗工作,只能从外地大量购买虾苗,苗种成本高,虾苗成活率不高,往往处于亏损状态。亏掉的不仅仅是饲料和塘租,更是养殖户对美好生活的向往!



2023年10月姜老板参加养殖比赛合影

时间	7-9月	10月-第二年3月	3-6月
阶段	种虾管理	秋冬育苗管理	成虾管理
使用产品	8635	开口乐+海壹多肽	8635+ 醇香宝

管理要点	1. 种虾投放:按公母1:3比例,投放4-6钱,每亩20-30斤; 2. 种虾投喂:高档料种 8635 投喂 1-2斤/亩,2-3天/次(按环沟面积算); 3. 水质调控:速解110全池泼洒。	1. 分批上水 2. 水草种植 3. 肥水控青苔: 碳维素+培饵多+蓝藻,一组用10-20亩 4. 虾苗投喂: ① 每亩1斤小龙虾开口乐+1斤海壹多肽; ② 投喂频率:水温>10℃,2-3天/次;水温5-10℃,3-4天/次;水温<5℃,5-7天/次; ③ 投喂要求:前期以环沟为主,待虾苗上平台后,逐渐扩散到内埂附近,最后阶段全池抛撒。	1. 勤卖中大规格虾(4-6钱) 2. 定期改底:底好II号+底好III号 3. 补钙:钙速补 4. 保健防病:醇香宝
------	--	---	--

### 解决方案

2022年天门通威从湖北稻虾高产区提炼总结出小龙虾366高效养殖模式。3指的是三大管理技术:种虾管理技术(7-9月)、秋冬育苗管理技术(10-次年2月)、成虾管理技术(3-6月)。6指的是亩产600斤以上小龙虾,以及亩利润6000元以上。具体操作如表。

#### 开口乐+海壹多肽产品介绍:

苗期每亩使用两包开口乐+一包海壹多肽,足量投喂,避免虾吃虾。海壹多肽是深度发酵产品,富含有益菌、小肽、生物酶、代谢产物、天然弱酸、维生素、矿物质。海壹多肽诱食性强,直接摄食,为虾苗提供饵料。培育浮游动物,提供大量天然饵料。开口乐,40蛋白,解决虾苗低温开口问题,提高虾苗低温期成活率。

#### 醇香宝产品介绍:

① 高营养配方,添加优质鱼粉、高品质豆粕、精品鱼油、优质微量元素等。② 添加可食用益生菌



活力强,繁殖快。③ 专业化生产设备,恒温36℃发酵72小时以上,内部发酵活菌分布均匀。醇香宝具有诱食开胃,强体护肠,补菌稳水,多吃快长等功能。8635高档料配合醇香宝,实现小龙虾吃得多、长得快、少发病的效果。

### 成功案例

#### 【案例一】规模大用户培育早苗(姜山,总面积380亩,出早苗)

姜老板是江西虾谷负责人之一,也是随虾谷进入三角乡的第一批潜江养殖户。本着带动当地致富的想法专心做养殖,然而2021-2022年养殖效果不尽人意。2022年天门通威进入永修市场,召开第一届小龙虾育苗养殖比赛,姜老板只是关注,没有参加。2023年4月份,在看到2022年秋天使用通威方案的养殖户陆续出早苗,带着半信半疑的态度,姜老板参加会议,但是未参加比赛。2023年10月份,在看到周边通威用户良好的养殖效果,姜老板果断参加当年的育苗养殖比赛,使用通威的方案。2024年3月5日开始起捕规格虾苗,苗塘每亩每天起捕量5-10斤。366模式帮助客户解决大面积用户早苗培育的问题,

客户对天门通威技术方案和产品效果非常满意!

#### 【案例二】小龙虾高产效果案例(涂总,总面积100亩,11亩苗塘亩产达到600斤)

涂老板是永修县三角乡本地养殖户,养殖面积100亩。2022年5月份放苗,准备养殖高温虾,因为没有起捕率,所以放弃捕捞,相当于投放了一批种虾,间接达到366模式要求。2022年11月份经天门通威技术人员介绍用海壹多肽,2023年3月1日开始育苗。4月参加成虾养殖比赛,其中11亩塘使用3吨8811高档料,当年亩产600斤。23年10月获得养殖高手称号,同时继续参加育苗养殖比赛,使用天门通威育苗方案。24年出苗时间继续提前,2月20日苗塘每天出苗量达到4斤/亩!



通威用户点赞

### 模式总结

该模式提高单位面积出虾数量和出虾规格,进而提高每亩产量和效益,盈利能力更强。从种虾培育、秋冬育苗管理和成虾养殖管理三个环节持续抓成活率和规格。其中有四个关键点:

- ① 坚持使用高档料:如8635高档料,解决生长速度的问题。在短时间内快速长成商品虾,达到上市规格。
- ② 足量投喂:高峰期亩投喂量可以达到15-20斤料。足量投喂是解决坐钓鱼台。可喜的是,在天门通威技术团队和经销商的努力下,有一批优秀养殖户实现了早苗培育和高产模式,证明了模式的可行性。同时本地小龙虾亩产量从原先亩产100-200斤提升到200-300斤。我们有信心每年一个台阶,最终实现366模式所要求的亩产600斤的标准,实现广大农户的致富梦想,实现公司、经销商和农户的合作共赢!
- ③ 持续捕捞,保持合理的密度:由于前期补充种虾,开春后源源不断的虾苗下水,只有持续捕捞才能保持合理的存塘量。
- ④ 充足溶氧:4月份保持充足溶氧,确保小龙虾正常摄食和生长。

近年随着稻虾养殖水平的提高,单一靠虾苗或者大虾盈利越来越不稳定。必须同时提高小龙虾产量和规格,做到早出虾、多出虾、出大虾,才能实现持久盈利,任行情千变万化也能稳坐钓鱼台。

## 河蟹行情向好,优质饲料是保障利润的关键

每年的3月-5月是河蟹的放苗期。华东地区作为河蟹的主要养殖区,也是通威发展的重要区域。2023年,受水产品价格持续低迷、原料价格不稳等多因素影响,对饲料及水产行业都造成了深刻影响。

南通巴大饲料有限公司作为通威布局华东的子公司,利用自身优势快速应对市场变化,在华东主要发力特种水产饲料市场,2023年,南通巴大实现了连续10年保持增长态势,业绩稳步提升,全年饲料总销量得到突破。南通巴大发展河蟹饲料二十余年来,一直以质量为生产的底线,也收获了用户广泛认可和好评。

据南通巴大总经理张哲称,2023年的华东地区蟹市场,相较于特种鱼和虾而言表现相对稳定,利润空间较为乐观。超过七成的养殖户预计可实现盈利,利润幅度从数百元至数千不等。当前,河蟹养殖模式尚不成熟,地区差异显著,总体可归纳为两类:一是追求高品质蟹,通过提升河蟹品质以获取较高市场价格;二是追求养殖产量,但仅有少数区域养殖户能达到500斤以上的高产,而产量在一百到三百斤仍占多数。

河蟹养殖效果受苗种质量、养殖环境、养殖技术等多方面因素影响,但对饲料效果的识别度较低,导致饲料企业关注点集中在营销层面,尤其是产品价格。因此,部分养殖户可能倾向于选用低档饲料

料,也给部分饲料厂提供了偷工减料的机会。同时,尽管全程用料模式已推广多年,但投喂冰鲜及玉米的现象在实际养殖中仍普遍存在,因其效果及成本与投喂饲料无显著差异。然而,我们坚信优质饲料对养殖高品质螃蟹至关重要,并将持续引导养殖户进行产品效果评价,让大家认识到好饲料的重要性。

在苗种选择上,也应选择活力好、形态完整,且食线饱满、肠道清晰的苗种,同时保证肝胰腺无病变,以亮黄色为佳。

随着市场对河蟹消费热情逐年提升,需求的保障将进一步推动河蟹养殖业向好发展,未来,河蟹仍是一个具有发展潜力的品种。然而,受养殖面积限制和季节性影响,发展速度可能不会过快。

随着河蟹养殖的发展,通威坚信,只有提供优质、稳定的饲料,才能真正帮助养殖户实现增收降本,哪怕是行情不佳的情况下,也能减少亏本状况的发生。虽然目前行情持续低势运行,但我国水产行业的未来依旧看好,且随着人们的消费水平提升,对水产品的需求也会逐步增长。

42年来,通威坚持以优质的产

**客户基本信息**

姓名	孟老板
养殖面积	80亩
地址	天津
投喂模式	全塘投喂

**投入情况**

每亩投喂	2000元	总投入	42000元
投喂密度	3000尾/亩		

**收益情况**

河蟹亩产	350斤/亩	总净收入	15200元/亩
河蟹规格	3号、4号		
河蟹平均价	50元/斤	总净利润	122400元

原料稳定 质量第一 (原料) (配方) (生产)

品和服务助力用户养殖效益最大化,2024年,在通威“好产品年”的加持下,也会持续坚持质量为根、用户为本,结合地区实际情况,真正从用户的角度出发,助力万户共成长。

## 奇迹! 养殖鲤鱼亩纯利超万元

有这样一位养殖户,2023年,鲤鱼亩产超过10000斤,亩利润超过15000元的好成绩!他就是来自天津通威饲料公司合作养殖的唐山市唐海八场的孟老板。

孟老板池塘养殖面积约9亩,配置叶轮增氧机5台,水车增氧机一台。2023年6月20日,投放11尾/斤的鲤鱼苗3700斤,换算成尾数为4110尾/亩。养殖全程基本使用通威110系列饲料51吨,几乎零损耗。12月9-10日出鱼,共计出售鲤鱼93300斤,塘口价约5.25元/斤,纯利润约135735元,亩利润式增氧机5台,水车增氧机一台。2023年6月15081元,取得了令人相当满意的养殖效果。

### 针对孟老板的养殖成功,天津通威的杨老师现场走访,与孟老板就成功经验进行深入了解。

- 恭喜孟老板养殖大丰收!想请教孟老板,鲤鱼养殖这么高密度,有什么注意事项吗?  
高密度养殖,水质管理特别重要。而对水质影响最大的就是饲料转化率,饲料转化率越高,营养就被吸收的越彻底,排泄到水体的粪便就少,水质就越容易管理。我在整个养殖过程用了不到3000元的动保,养殖过程非常顺利,一共损耗不到20条鱼。通威这个110系列饲料,真材实料,可消化蛋白高,养出来的鱼皮毛好,体色金黄,不爱生病。这也是我选择通威饲料的原因。
- 鲤鱼养这么高密度,增氧机方面有没有特别要求?  
这个是肯定有的。溶解氧不但关系到鱼的摄食,更关系到对饲料的转化吸收。再好的饲料,溶解氧不够也表现不出好效果。所以高密度养殖,必须要有相应的增氧机配置。我这个塘就用了5台叶轮,一台水车。
- 这个鱼塘出鱼系数1.14,还满意吗?  
按我想的,系数应该还要低些。因为我们平时每个月都有打样,计算阶段系数,心里有底。不瞒你说,后期由于资金问题,我们还买了一小部分其它厂家35蛋白的饲料,不然饲料系数还要更低。24年我这儿几百亩鱼塘都要放高密度,如果养殖顺利,饲料系数应该在1.1左右。杨老师,到时候你们一定要把饲料质量做好啊!
- 孟老板请放心,2024年,包括接下来后面的一年,都是通威的好产品年。用良心做好料,这一点实属难能可贵。俗话说病从口入,养鱼也是同样的道理,优质饲料绝对是鱼健康的基础,更是降低养殖风险的重要前提。