



通威农牧订阅号

绘就农业绿色发展新画卷

通威“万户共成长”计划亮相行业盛会

2023年,通威正式发布“好产品年”,获得了用户的广泛认可,通威好产品养殖效果在全国市场初见成效。2024年,通威正式迈入“好产品年”的第二阶段——“万户共成长”阶段。自今年3月发布以来,通威“万户共成长”计划精彩亮相各大行业盛会,得到了社会各界、养殖户朋友的进一步了解和他支持。未来,通威也会持续以用户为中心,以养殖效益最大化为目标,与行业、用户携手共进,度过寒冬。

记者 唐小燕 通讯员 张子颜



通威“万户共成长”计划亮相 2024 中国饲料工业展览会

2024 中国饲料工业展览会通威亮点

高质产品 科技内核

本次展览会,通威于展馆的C1S108号设立180平特装展位,不仅展示了普水料、特水料、鱼康1号、开口乐等在内的饲料样品以及相关动保产品、预混料产品,还展示了如高产母猪料在内的畜、禽产品。

自动设备 智慧未来

水产养殖已步入变革期、整合期,在可预见的未来,设施化、自动化是发展的关键。2010年,成都通威自动化设备有限公司正式成立,专业从事饲料生产设备研发、工艺设计及自动化控制,以及现代渔业养殖技术研究与装备开发,连续多年荣获科技部“瞪羚企业”殊荣。

大咖云集 共赢成长

本次大会,不仅行业领导、专家大咖云集,更是聚集了不少行业新秀。为了充分交流、互相学习,通威水产市场部、畜禽市场部、畜禽研究所、原料部、生产部、技术研发部、传播策划部、非原料组的各职能线负责人亲临现场,与一线面对面,为后期发展奠定坚实基础。



国际嘉宾关注通威产品



通威荣获“行业卓越贡献奖”

“万户共成长”计划亮相中国饲料工业展览会

4月18-20日,以“强产业 应变局 开新局”为主题的2024中国饲料工业展览会于福建厦门隆重开展。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠亲临展会现场,携水产市场部、畜禽市场部、畜禽研究所、原料部、生产部、技术研发部、传播策划部、非原料组的各职能线人员与行业深入交流探讨高质量发展之道。

展会期间,郭异忠总裁带领各职能线相关人员深入调研,与各参展商进行技术交流。行业正逐步迈向集约化、智能化,设施渔业也是高质量发展必经之路,通威也在积极建设技术储备,期待与更多志同道合之士强强联手,推动行业转型发展。行业领导、专家、媒体慕名来到通威展位,深入了解通威产品及绿色农业、绿色能源双向协同发展史,并与相关负责人交流,探寻未来共赢合作之路。

通过中国饲料工业展这个国际交流的平台,通威“好产品年”及“万户共成长”计划得到了社会各界、养殖户朋友的进一步了解和支他,展会虽已结束,但通威为用户做好产品、与用户共成长的行动永不会结束。未来,通威也会持续以用户为中心,以养殖效益最大化为目标,与行业、用户携手共进,度过寒冬。

通威荣获“行业卓越贡献奖”

近日,四川省畜牧业协会20周年庆典暨2023年会论坛在四川成都隆重举行。通威农发作为四川省畜牧业协会的副会长单位,于农牧行业中成长壮大,深入见证了畜牧业、饲料行业高速发展的全过程,并为行业发展不懈贡献积极力量。2023年,通威凭借稳健的步伐正式迈入“世界500强”的行列,不仅是对品牌和企业形象的提升,更是用户对通威产品的支持。大会现场,协会向通威颁发“行业卓越贡献奖”,对通威多年来推动行业发展做出的突出贡献表示认可。

通威亮相 2024 第三届特种鱼产业大会

4月11日,由膳氏水产商务网、当代渔业举办的2024第三届特种鱼产业大会暨养殖高手·金牌经销商颁奖典礼顺利举行。通威农发作为本次大会的协办单位,也带来精彩报告,与行业专家、养殖户朋友们分享通威特种产品的设计理念、效果。

会上,通威农发华中大区特种饲料技术总监李淑云在大会上分享了通威特种鱼饲料设计理念及效果。李淑云总监表示,华中区域水系纵横、分散,且养殖品种繁多,未能形成区域性规模,养殖技术比较落后。由于饲料厂家较多,市场无序竞争严重,对养殖终端十分不利。为助力养殖户的养殖效益最大化,切实提升鱼体免疫力,减轻病害等因素对养殖带来的不利影响,通威重视产品诞生每一个环节的建设、运行。

作为饲料产品的构成基础,通威的原料采用规模直采,采购标准高于国家标准,且所有配方由总部直管,片区无权修改、干涉配方,通过专业化、标准化、智能化、规模化生产,保障产品质量稳定如一。

会上,天门通威生物科技有限公司获“年度好鱼料”,天门通威湖北特种饲料服务团队获“年度先锋技术服务团队”,天门通威黄颡鱼膨化配合料8913获“年度爆品”。

质量见证官莅临通威 参观交流

本报讯(通讯员 杨春兰 李心月)4月,无锡通威质量见证官、扬州通威质量见证官一行莅临通威参观交流。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,通威农发水产市场部部长刘雄、无锡通威总经理刘强、扬州通威总经理文昌全程陪同。

来宾一行首先参观了通威太阳能金堂公司、通威数字化体验中心,全面了解通威发端于水产、成长于农牧、跨越于新能源的发展史及如今绿色农业、绿色能源协同并进的现状,对通威的企业文化和精神表示高度赞赏。

郭异忠总裁对来宾表达了热烈的欢迎,并指出,近两年终端市场行情低迷,去年水产品普遍亏损,养殖行业的终端产品价格难以持续盈利是长期趋势。正如从生猪养殖中得到的启示,只有具备实力的养殖户才能持续发展。尽管未来的行情可能仍旧面临巨大的挑战,但通过精细化管理、成本控制和效率提升,养殖户可以增强自身的竞争力。企业只有站在养殖户的角度,为养殖户提供增效的方案才是推动企业和用户共赢发展、行业高质量发展的关键。

座谈会最后,郭异忠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。

通威学习中心第十届“启航计划”(基础班)第一阶段顺利开班

本报讯(通讯员 罗丹 毛吉源)4月22-23日,来自通威农发总部及各分子公司市场、技术、人力、原料等条线共计39名学员参加培训。期间,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠莅临现场并作重要讲话,他就行业形势、公司战略作深度解析,强调始终要以践行质量方针为核心夯实营销转型,2024年坚决落实三项核心工作及三大专项工作以实现公司新的跨越,期盼学员们把握机会,用心学习,学以致用,取得佳绩。

结合培养目标与需求,通威学习中心执行副校长张红缨、通威农发水产市场部部长刘雄、通威农发人力资源部部长李凌峰及华西一区总经理彭金钢为学员们授课,引导学员围绕公司战略找准自身定位,提升经营思维,掌握管理技能。

启航计划作为通威农发梯队人才建设的重点培养项目之一,依托公司人才发展需求与变化,不断升级优化,结合“7-2-1”人才培养法则,将通过集训学习、能力建设、岗位历练等多种形式有效提升管理干部能力,持续跟踪牵引学员们从“学习、思考、行动、转变”四个维度驱动和提升自我,掌握并运用管理方法实现团队高绩效达成,助推公司持续高效经营。

2024 通威农发人行体系专项赋能会顺利召开

本报讯(通讯员 侯佳薇)4月12-13日,通威农发组织开展人力资源与行政管理体系会议,进一步夯实人行体系团队执行力,持续强化对经营、业务的支撑力度。通威农发人力资源部部长李凌峰、行政部部长郑建伟,市场、生产 HRBP、各片区人资总监、人行经理、管培生现场参与会议。

本次赋能会始终围绕“促成业务的成功彰显专业价值”为主题,以“岗位职责宣贯、一线实际案例分享研讨”为会议主要议程环节,通过研讨共创让人行体系各层级人员,对照岗位职责看清全,对照优秀案例思路找方法,进一步梳理明确2024年个人工作重点和成长规划。

大会特别组织《片眼中的人资总监》专题座谈,了解更高“视角”下对人资工作的要求与期望。进一步对人资总监进行职责强化,对在岗岗位职责、对齐经营目标,在工作中更好扮演承上启下的关键角色,充分发挥推动各项战略、机制落地一线的专业价值。

人力资源部部长李凌峰、行政部部长郑建伟也结合两天培训研讨内容对团队提出年度工作要求。李部长也从转变认知,改变心智、确定目标、即刻行动等方面对人行团队提出更高的学习、成长要求,营造学习氛围,帮助、促进个人成长和团队成长。

锚定目标 提质增效

通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠赴一线检查指导工作

本报讯(通讯员 吴洋 陆海茵)4月15日,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠赴南昌生物检查指导工作。华中一区总经理邓金雁、南昌生物副总经理宁军、片区各职能线总监、公司各部门负责人全程陪同。

期间,郭异忠总裁表示,华中一区从成立时间来看,是成立时间最短、最年轻的片区,各公司基本是过去其他片区中相对比较偏僻,以及经营困难的公司,新片区的成立赋予了新的使命。中国饲料工业经过40年的发展,过去相对比较偏僻的公司,逐渐变成了未来的主战场,通威内部也将扎根水产调结构,突破畜禽上规模。华中一区既

要突破水产上台阶,更是畜禽发展的主要区域,未来总量有可能成为最大片区,成立华中一区具有重要意义和价值。片区要按既定的目标及规划去落地执行,朝着更高目标迈进。南昌生物是农发水产料产销公司,能够纳入产销公司,是对公司发展寄予厚望,是公司持续发展、良性发展的重要抓手,也是未来发展的必然趋势。如今的华中一区经营管理有了很大的变化和起色,希望2024年片区及公司真正实现产销满销,实现经营目标。未来华中一区一定大有可为,值得期待!

又讯 4月16日,通威农发副总经理、原料部部长何东健,农发原料部动物蛋白决策组总监黄伦赴阳江海壹指导生产经营工作,华南一区片区总经理、阳江海壹总经理巫胜东,阳江海壹副总经理、华南一区人资总监彭继伟及阳江海壹各部门负责人全程陪同。

何总表示,阳江海壹在一季度中各部门工作配合度高、开展有序,各项经营情况同比改善明显,发展势头正好,对阳江海壹各部门同事的辛勤付出给予了肯定与慰问,并鼓励要继续保持稳中向好的趋势,目前在生产现场管理、关键竞争力指标方面还有较大提升空间,接下来还要加强推进标准化建设及降本增效工作。



深入车间检查指导工作

师 考 访



通威以“万户共成长”计划 携手养殖户应对行业挑战!

通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠

让养殖效益最大化,是唯一的路

都说水产:行业中有企业喊出了“虎口夺食”的口号,对今年的市场局势做了定调。通威农发量利增长的底层逻辑或攻防策略是什么?

郭异忠总裁:每次行业竞争的加剧,都会推动企业进步和行业发展。当竞争到了极致阶段,企业唯有浴火重生才能获得发展的机会。比如新能源行业,近些年是技术进步对落后产能的残酷淘汰,虽然整个市场容量在增加,但有大量的企业被迫出局。

对于通威的发展之道而言,与其执着于“虎口夺食”,不如考虑如何为行业创造更大的价值。尽管养殖业面临很大的盈利问题,我们看终端还是有一些养殖户能逆势破局,起码能维持有效经营,而且养殖规模逐渐扩大。对于这部分客户,企业能够提供什么样的产品,用什么样的方法来帮助他们增收,才是赢得未来市场竞争的关键。

基于这样的理解,2020年通威重塑“质量方针”提出以养殖效益最大化为目标,从产品设计、制造、使用的全过程,遵照标准化、规模化、专业化来推动相应的工作。包括今年提出的“万户共成长”计划,本质上都是通威农发坚持质量方针的前提下,思考如何实实在在的让用户受益,这是我们未来发展的唯一方式,也是唯一的路。

给用户持续回报,是强连接的关键

都说水产:特种鱼料是通威农发想突破的市场,复盘去年底生鱼料的“补贴”政策,通威农发是否找到了解题的方法?

郭异忠总裁:坦诚来说,我们在特种鱼料上取得的成绩与行业的蓬勃发展相比有差距,这跟我们的发展战略有很大关系。去推动某个项目落地或补某方面短板,肯定不是单靠一个营销活动就能够解决的,还是要靠体系来支撑。

而且,最终要回答究竟能持续给用户带来什么,不能说简单只是个促销活动,然后企业敢承诺就行。用户是不会听,也不会相信。有句话叫:不看广告看疗效。唯有体系化支撑给用户带来持续的有效的回报,用户才会相信你、认同你,不然凭什么跟着你走。

近几年,我们加大了在特种鱼料上的体系建设和能力建设,处于不断完善的过程。去年底,我们为什么敢向市场承诺生鱼饲料系数,也是有底气的一种集中体现,也可以看作是对体系的一场检验、一次阅兵。

近期,我们成立了很多的技术攻关小组,花大力气来重点突破设计、制造过程中的瓶颈问题。特别是技术体系信息化、数字化建设,计划通过信息化手段打通技术、市场、生产三大业务,实现产品管理全流程信息化、数字化,即以产品设计、制造到用户感知和最终效果收集,让信息能及时在价值链中传递和有效沉淀。

与用户共成长,应对未来挑战

都说水产:通威农发在西南、华东、华中等地的水产料都有亮点,华南、海外市场则平淡些,您怎么看?

郭异忠总裁:现在华南和海外是我们相对薄弱的地方,尤其海外市场这几年做得不太理想。我们也在反思自身和学习同行优秀的地方,重新对海外的发展模式、发展思路、发展方法做了研判,今年也做了些调整。

华南是国内最大的水产料市场,我们没做好首先是战略层面的问题。2015年之前,我们与主要同行的饲料工厂数量差不多,到了2022年对方工厂数量增加到200多家,我们反而减了10多家降到50多家。单单华南区域,我们加起来只有8个饲料生产基地,对方有50多家。所以,从战略投资的角度,我们在华南市场的投入远远不够。其次,由于特种鱼料的生产工艺要求较高,我们当时以常规鱼料为主的产产品体系不完全适应,选择了绕道走,错过了珠三特种鱼料发展的“黄金一年”。

近些年,我们持续补短板,一方面增加在特种水产料上的硬件投入,比如增加海查和“东通威生物”,都是以特种料为主;另一方面是前面讲的,不断完善我们在特种料上的体系建设和能力建设。

都说水产:行业两大头部企业的水产料在200万吨级都横盘了一段时间,回过头来看,水产料产销体量从200万吨级到300万吨级,对体系的打造提出了哪些新的要求?未来400万吨、500万吨,又需要什么新的驱动力?

郭异忠总裁:通威是强管理的一个体系,按现在的平台实力去支撑500万吨乃至800万吨完全没问题。当下与未来,我们缺的是如何让更多的优质用户能接受产品,如何让他们持续使用产品,以及如何让他们能真正感知产品带来的好效果。

早在2006年2月,通威就提出并启动“万户重点用户共同成长计划”,旨在用3-5年的时间,将一批养殖技术相对较强,具有一定的经济实力和养殖规模的农户培养为“共同成长”的重点用户。对于纳入这一计划的重点用户,通威通过开展从种鱼供应、养殖技术培训、饲料饲喂、终端产品销售、行业发展信息共享等全过程的跟踪服务,使重点用户的发展和效益增长与企业保持相对同步。

本质上讲,今年提出的“万户共成长”在出发点上没有多少区别。只是现在我们服务的工具更加完善,内外的整个条件也具备了,我们更有信心携手经销商与这些优质用户共同成长,一同去应对未来的行业挑战。

技术 领先

通威拥有18大研发基地、科技人才有660人以上、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,2023年,通威申请专利92件、授权专利120件,主持/参与制修订标准31个、国家标准16个、行业标准8个。

原料 稳定

通威采购始终以产品质量为核心,强调价值采购,保障原料供应稳定和质量稳定,确保质量最好、成本竞争力最强、原料最新鲜。通威总部成立专业行情分析决策团队,聚焦大宗原料价值采购,把握远期机会降低成本,具有明显优势。

质量 如一

作为行业首家引入并实施ISO9001质量管理体系的饲料企业,通威品质管控具有“一票否决权”。品质管理坚持品控前置、配方直管、原料使用标准化、工厂生产标准化,构筑质量稳定的领先优势,助力打造公司综合成本最低、产品质量最好,确保产品质量稳定领先,产品出厂100%合格。

先赢 再赢

揭秘通威“万户共成长”计划实力和底气



技术端

承诺的底气是科技和品质

通威股份副总裁,通威农发副总经理、技术总监张璐



科技创新是企业持续、稳健发展的基础和前提。2023年,通威正式发布“好产品年”及“原料稳定、质量如一”的产品定位,承诺的底气,源于对科技的精益求精及不断追求。

首先,在产品定位上,通威对产品的准确、合理定位,确保了各阶段和全程的综合养殖成本更低。其次,通威对饲料配方有严格的管控要求,分子公司无权调整配方。

第三,在数字化浪潮方兴未艾的背景下,通威在饲料研发技术上不断推陈出新,在保证技术与市场紧密结合、分工明确的前提下,建立了数字化营养体系,利用全新的大数据收集、分析系统,实现了对产品在不同养殖环境、不同养殖模式下养殖效果更全面、更准确的监测和分析,确保产品能根据一线实际情况,实现及时、准确的调整。

在大数据系统的落地使用后,通威实现了每年数万条养殖数据的自动收集和分析,用户对我们产品的评

原料端

原料采购高于国家标准

通威农发副总经理、原料部部长何东键



2024年,通威持续“散泡料,敢真含量,敢承诺养殖效果,敢比赛,敢接受社会监督”,保障产品品质之优,从原料采购就开始打响。

通威的原料采购标准严于国家标准,目前,通威已经成立了一支由采购、研发、生产、品管三大体系200多人共同组成的市场调研团队,充分了解原料行情,严格把控原料质量,同时严格筛选优质供应商作为合作伙伴。

去年,通威针对饲料板块科技创新又有两大举措:第一,为了实现用户养殖效益最大化,强化产品的升级和迭代,同时为了促进配方师与市场的有效配合,实现技术与市场双向轮驱动,通威总部成立了专门的研究工作组,聚焦基础性、系统性研发。

第二,通威正在建设数字化营养体系,以实现配方在线管理,配方系统能与生产系统直连,研发项目会定期与信息化管理和养殖大数据自动收集分析等功能,以便更好的确保产品养殖效果。

原料采购在水产饲料生产成本中的占比超过80%,通威的采购提升工作主要

市场端

助力用户增效降本

通威农发水产市场部部长刘雄



2024年一季度,水产料销量同比去年继续呈现大幅下滑态势。根据近期在湖北地区调研发现,部分养殖户仍在销售去年甚至前年的存塘鱼。如加州鲈鱼、叉尾等

有上市规格要求的品种,养殖户因担忧市场风险而不敢随意投喂,更多选择控料等。因此,从去年末开始,水产养殖节奏逐渐混乱,而2024年开年来多变的天气和鱼价行情的波动,也进一步加剧养殖的低迷状态。

行业虽面对困境,但只要我们坚定信心,积极应对挑战,不断提升自身实力,就必将迎来新的发展机遇。正如猪肉市场变化带来的启示:市场虽然残酷,但产能化和市场重新洗牌也意味着新的机会和可能。无论市场行情如何变化,行业结构如何升级,用户对好产品的需求永远不会改变。

如今推出“万户共成长”计划,实际是以饲料为核心,整合在种苗、动保、检测、流通、加工等方面的资源,打包形成养殖综合解决方案,并长期推进,以实现养殖户和企业共同成长。

2024年,通威将坚定开展产品升级,产品质量的提升永无止境,通威将持续投

生产端

标准化生产控品质

自2020年,通威开启标准化打造之后,在一阶段的工作中,生产体系通过全面治理现场跑冒滴漏,规范VI标识,执行清单化管理等打造,实现现场管理耳目一新,树立了饲料行业标准化管理典范。

标准化二阶段工作则以“生产自动化、业务数字化、作业标准化”推动饲料生产全面降本提质。2023年,公司在持续巩固已有成果的基础上,全面导入阿米巴机制,进一步提升生产竞争力指标,并通过技术自研、系统自建、产权自主的方式逐步开始自主打造和推行“智能化饲料工厂”建设,取得了显著的成绩,未来,通威也会全面推广复制智能化工厂,坚持“质量标准、工艺标准化、能效标准化”,全面提升生产管理,从而提质增效。

面对行业的转型和升级,通威也在智能化阶段中不断深化,专注计划、生产、仓储、物流、设备、质量、安全环保、能源等控制于一体,采用模块化设计,引入大数据、人工智能等先进技术,基于工业互联网平台,构建智能化、数字化的生产管理系统。通过自动化设备提效率,降低劳动强度;通过智能化系统减少人为干预,提升产品质量;通过精细化的数据驱动业务管理,不断降低成本。

为满足市场对高质量产品日益紧迫的需求,通威也对关键生产设备进行了更新和升级,通过引入先进的工艺设备、技术,提升特水料、工厂化虾料、以及畜禽料的加工工艺标准,改善产品外观一致性、粉化率、稳定性等品质。

生产是“好产品”诞生的重要基石,面对市场竞争逐渐加剧,通威也将致力于引领饲料行业转型升级,推动行业向数字化、智能化、绿色化方向发展,为用户的共赢发展做出切实贡献。



通威农发标准化生产车间



好原料是通威“好产品”诞生的基础



通威智能化中央控制室



通威标准化生产车间



通威饲料成品



通威原料库房



我与通威共成长

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。面对2024年可能持续走低的行业态势,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 通讯员 张梦君 蓝治坤 黄斌杰

淮安通威这套“三合一养殖模式”,让开春养殖管理更加安全高效

2024年开春,全国主要水产养殖区域均出现不同程度的极端天气,温度骤变给养殖鱼类带来很大的刺激。经过数月越冬的鱼蟹本身机体抵抗力就偏弱,此时更容易造成机体应激、冻伤、继发水霉病等越冬综合症即“春瘟”的情况,对开春养殖管理带来极大的考验。

近年来,各地不少池塘在开春就爆发“春瘟”的案例不在少数,主要症状有病死鱼眼球突出、充血,体表部分鳞片脱落、赤皮及溃烂或竖鳞,鳍条基部充血或出血,部分鱼鳍条腐蚀,严重时继发水霉病。经过实地走访和分析,主要原因是越冬前、越冬期间以及开春时对池塘水体环境、鱼体健康度、投喂管理等方面重视程度不够。

因此,如何在开春做好各方面的水产养殖管理至关重要!一年之计在于春,在越冬结束、开春伊始的四月份,通威养殖帮手为各位养殖户提供了科学的养殖管理方案,为养殖一线的安全生产保驾护航!

水质调控

①水质监测:越冬前后池塘水深最好1.8米以上,提高水体缓冲能力,保持水体稳定,减少冻伤几率,定期检测水质pH、氨氮、亚盐等指标,指标异常时对症处理。

②肥水补菌:保证良好的水质底质提供良好生活环境,每个月1~2次肥水,使用黄金肽+藻菌多肽或培藻素;从3月份开始水温上升至12~15度时,开始补菌进行生物占位,使用可乐乳、复合芽孢,抑制有害菌。

低温肥水

黄金肽(10~20亩·米/袋)+藻菌多肽(10~20亩·米/袋)或培藻素(50~100亩·米/袋)扩培活化菌液

A.100kg 洁净水+可乐乳1袋1kg+5kg黄金肽,搅拌均匀并密封发酵24~48小时,扩培菌液1~2kg/亩·米。



淮安通威健康养殖—春季保鱼养殖大赛

B.按照复合芽孢1袋1kg+500g黄金肽+原塘水进行活化2~4小时,外泼时8~10亩·米/袋。

③解毒抗应激:天气突变、水质变化时,使用多维、酸爽进行解毒和抗应激,减少环境变化对鱼体的影响。

活水
水动力(15亩·米/桶)+酸爽(12~15亩·米/桶)或酸爽1(40~60亩·米桶)

底质调节

定期改底:每月1~2次化学改底或生物改底,全塘交替使用底好、靓底菌好,改善池底环境,及时进行生物占位,补充底部有益菌,抑制有害菌繁殖。

改底
底好(1袋可用3~4亩)+靓底菌好(1袋可用8~10亩)

投喂管理

①复膘健体:通过3~4月份全程投喂鱼丰

宝、鱼康一号、肝肠健功能料,主要在好天午后进行投喂,根据摄食情况每天适量投喂1~2次,另外也可人工拌药肝胆舒灵或三黄散+多维进行保肝护肠;

②控制投喂:池塘尽早开始投喂优质饲料,投喂率按照0.2~0.3%左右逐步增料至1%左右,切勿大幅增料,避免肝肠负荷较重。

内服保健
肝胆舒灵或三黄散(0.1或0.5g/公斤鱼体重·天,连用4~6天)+多维(0.1~0.15g/公斤鱼体重·天,连用5~7天)

疾病防治

①鱼体检查:开春后加强巡塘,观察鱼水变化,是否异常,及时进行鱼体检查,关注肝肠健康、寄生虫、体表等,鱼苗注意先消毒收网伤口后杀虫;

②注意起捕:水温稳定15~18度以上开始捕捞投苗,捕捞时注意小心操作,减少鱼体受伤、脱黏等问题;

③定期消毒:日常管理时每月1~2次消毒,尤其在池塘投苗、动网等之后及时进行消毒,在低温时优先选择碘制剂,减少对水质、鱼体的刺激,尤其鱼病发生时注意减少刺激和应激(不换水、慎用氯制剂、先杀虫再杀菌、低温时慎杀虫);

④内服药饵:池塘发现病损情况时,对症下药,结合投料量进行内服药饵,开春投喂率低于1%时建议以保肝护肠促免疫为主(全程投喂鱼丰宝、鱼康一号),投喂率达到1%以上时可根据鱼体情况考虑添加适量抗生素。

综上所述,通威的开春养殖建议方案就是科学投喂,保膘健体;调水改底,水好底好;减少应激,稳定环境;注意起捕,保护鱼体;温和消毒,合理内服。

淮安通威致力于提倡“三合一健康高效养殖模式”即水体健康、鱼体健康、鱼体生长,全面升级养殖配套产品即“鱼丰宝+肝肠健+好动保”,有效提高各养殖阶段的鱼虾蟹抵抗力和成活率。

草鱼养殖要做到降本增效 扩培稳水是关键!

“你们推的这个稳水方案,确实很不错!”2024年2月24日,揭阳通威水产服务部和市场部一行人来到潮州市江东镇张锐杰老板的鱼塘,了解其塘口持续扩培半年后的效果。张老板对揭阳通威提供的扩培稳水方案给予了高度肯定。



用户为通威“万户共成长”计划点赞

张锐杰老板的鱼塘位于广东省潮州市江东镇,塘口20亩,主要养殖草鱼,目前主要放多个规格的草鱼,轮捕轮放。高密度,高产量,高效益的同时,伴随而来的就是水质变化难以把控,特别是高峰期,饲料投喂量大,氨氮亚硝酸盐经常超标。

“以前我们用药,都是氨氮高降氨氮,亚盐高降亚盐,降下去以后有时候没几天又反弹了”,张老板跟我们说起以前鱼塘的用药方案,连连摇头。传统用药方案,不仅用药成本高,而且费时费力,效果也不明显。

2023年5月正值雨季,张老板还没有使用通威鱼料,在雨后出现大量死土鲮的情况。用药后,死鱼情况未得到缓解。正巧揭阳通威摸排市场,来到张老板鱼塘帮其测水、打样、解剖、显微镜检查寄生虫等,然后给出了通威的专业用药方案。虽然张老板与通威是第一次合作,将信将疑地试了一下,死鱼状况得到明显改善,并在几天后恢复正常。

至此以后张老板每隔一段时间都要让服务团队帮他检查一下水质和鱼的情况,由于张老板的鱼塘长期氨氮和亚硝酸盐超标,所以推荐使用“可乐乳+T004”扩培方案,自2023年8月份开始,每星期1次,持续至今。双方的信任也是在一次次塘口服务中建立起来的,张老板也开始转用通威高档膨化料180和鱼冬健。

张老板说:扩培持续用到现在,最直观的一个感受就是:“鱼吃料会比较猛,氨氮亚硝酸盐不会总是超标,药钱也比往年少很多”。

好的方案肯定要和大家共享,下面就是揭阳通威的扩培稳水方案(需养殖户朋友们根据自己鱼塘大小,先购买一个扩培桶)。

黄金肽加强型(T004)+可乐乳扩培
扩培方案:每400斤水,1包可乐乳+10斤黄金肽,用50亩/1米水,高峰期3~4天用一次,低温时期7~10天用一次。

发酵方法:建议使用井水,充分混合搅拌均匀,密封发酵48小时以上。

使用方法:全塘泼洒或者使用管道引到增氧机。
俗话说得好,“养鱼先养水”,水质好,鱼才能少发病,通过不断的总结和学习,张老板也摸索出了一套经验:定期检查水质,打样查看鱼的健康情况等,防微杜渐,防大于治。



2023年8月15日,用户鱼塘水质:氨氮和亚硝酸盐超标严重,水质浑浊

虾价低迷!学会这些方法,可能会有不一样的收获

养虾要更好的降低养殖成本,提高养殖成功率,就要采用“降低养殖密度+标养结合+用高档料+多次松虾+卖大虾”模式,缩短养殖周期,即使虾价以后长期处于这种价格下,也能保持在盈利水平。



近几年,饲料原材料成本、人工成本、养殖成本不断上涨,加上终端消费低迷,对虾价格甚至跌破成本价,给对虾养殖带来严峻挑战。而对于养反季节的冬棚虾养殖户来说,更是把一整年的行情都寄托在春节前后,而现实更是狠狠的打了所有养殖户一巴掌,今年春节前后40头的虾价也就只有18~19元/斤,为近10年历史最低价。

而据行业内资深人士分析,以前养殖户早已习惯了养虾的高利润,错把目前的这种行情看做低迷,有可能今年的虾价是往后几年中最好的。所以,为了要在养虾行业更长的生存下去,应当考虑的是如何改变养殖模式从而降低成本,只有具备成本优势,才能立于不败之地。

以前的福建高位池的白虾养殖模式的特点是“高密度、高产量、周期长、不计成本”。以1.3亩的高位池为例,以往普遍的放苗密度在50万/亩以上,而只要能

养到8000斤/亩的产量,也就算成功了,一造虾普遍要在110~150天,而成本也是很高,以养到30头左右的规格,亩产按8000斤计算为例,其各项成本比例图大概如下:

平均一斤虾(30头左右)成本要达到15元左右。近几年养殖病害多,冬棚虾养成的平均成功率大概在7成,也就是说如果一斤虾的塘头价达不到21.7元以上(15.2/0.7=21.7),养殖户很容易大概率就会面临亏损。相比以前虾价在三四十元/斤时代,养殖户可以不计成本,只要能养得出来,再高的成本都有得赚,所以在现如今低虾价的背景下,应该调整养殖思路,以达到降低成本,提高养殖成功率为主:“控制密度、集中标粗、养大规格、用好料、周期短”。

适当控制密度

合理规划养殖投苗密度,建议将养殖密度控制在30万/亩左右,密度越低,虾

长速则会越快。

集中标粗

以往大部分养殖户都是采用直放的形式,其优点是减少中间分塘的操作麻烦,但其缺点是成本高,养殖成活率不可控。采用标粗形式,可有效利用塘口,提高高位池利用率,更是利用集中标苗,降低苗期的各项养殖成本,包括人工、水电费、饵料、塘租等。如而在标苗期间,建议采用通威的虾苗“开口乐”,平均10万苗用0号1桶、1号2桶、2号3桶的“123投喂模式”,可以有效提高虾苗成活率1~2成,苗种费用省25%以上。

养大规格

以往在高密度的背景下,虾往往在40~50头的情况下,就已经出现顶塘,不管虾价如何都必须开始疏虾,因此效益也会不好,更是增加了养殖风险,以1.3亩放苗65万为例,假设顶塘为1万斤,成活率如果是8成,那么当存塘达到1万斤时,意味着虾在52头规格时就必须疏虾,而如果只放30万/亩的密度,1.3亩塘放39万苗,8成的成活率,当顶塘到1万斤时,虾已经达到31头了,52头和32头的虾价往往已经翻了一倍。

用好料、周期短

往年养殖户所用的虾料档次主要是11000元/吨上下(43~45%蛋白)的料,而今年在广东陆丰甲子的养殖户陈老板,12口高位池(1口面积约1亩),敢为人先,率先提升到用48%蛋白的揭阳通威虾肝宝B料,不仅养殖成功率大大的提升了,养殖成功率更是达到惊人的100%,68天疏虾28头,12口塘养殖平均周期更是缩短到72天,比其他养殖户缩短周期40天以上,养殖周期缩短36%,而一斤虾的成本则还不到12元,成本降低3.2元以上,成本降低21%以上,12口塘的料比平均仅为0.76(清塘虾规格在25头左右,行业平均在1.2左右),在周边引起了强烈的反响。