



通威农牧订阅号

## 聚焦前沿科技 打造通威样本

### 通威受邀参加联合国粮食及农业组织(FAO)渔业委员会第36届会议

本报讯(通讯员 张子颜)7月8日-12日,联合国粮食及农业组织(FAO)渔业委员会第36届会议(COFI)在罗马FAO总部召开。通威作为受邀参会的唯一一家企业,通威股份副总裁、通威农业发展有限公司副总经理、技术总监张璐博士作主题报告。农业农村部渔业渔政管理局局长刘新中、上海海洋大学校长万荣及欧盟、智利、印度等国代表出席会议。

如今,全球水产养殖业的发展面临着诸多挑战,亟需不断改进以实现其可持续发展。全球各国、地区和合作伙伴之间的知识共享和经验交流对于提升能力、探索解决、共同实施方案至关重要。

多年前建立的区域网络在促进合作伙伴之间的知识共享与合作方面发挥了重要作用,并得到了学术界和业界的大力支持。近期,《可持续水产养殖准则》经过八年的全球协商正式通过,作为全球水产养殖大国,中国举办“深化区域合作,实施《可持续水产养殖准则》”主题边会,旨在为参与者提供交流机会,分析全球水产养殖发展的机遇、问题和挑战,促进包容、有韧性和高效的水产养殖发展。



联合国粮食及农业组织(FAO)渔业委员会第36届会议现场

会上,通威股份副总裁、通威农业发展有限公司副总经理、技术总监张璐博士就中国水产养殖概况、通威概况及社会责任与投资发展规划三个方面作主旨报告,向全世界推介中国优质水产品和中国企业在推动世界水产养殖可持续发展、推动一带一路和跨地区合作、承担碳达峰碳中和减排等社会责任方面的工作,获得各国渔业官员

关注和高度评价。通威拥有超6万名员工和近400家分公司、子公司,42年来坚持绿色农业、绿色能源协同发展,成为水产饲料、高纯晶硅、高效电池三大全球龙头,并于去年成为全球光伏行业首家世界500强企业。张璐博士表示,企业的发展是与国家期望、社会需要紧密结合的。通威深入全球化布局,光伏产品远销海

外40余个国家和地区,拉动投资国经济发展、促进当地就业;与亚美尼亚、英国、德国等国开展广泛合作,促进世界的清洁能源发展;授人以渔,积极开展发展中国家的养殖技术的培训和养殖人员培训手册编纂,并完成ESG及气候行动目标70项、参与国际性可持续发展相关创意7个、斩获国内外荣誉奖项33项、公开发布可持续发展承诺

与政策10项、完成产品碳足迹认证21项,聚焦前沿科技,为全球水产绿色可持续发展、全球能源绿色转型提供“通威方案”。

正如农业农村部渔业渔政管理局局长刘新中所说,我国正着力推动养殖产品产业可持续发展,开展养殖池塘标准化改造,提升池塘养殖的综合生产能力和可持续发展能力,科学发展大水面生态渔业,稳步推进稻鱼综合种养,大力推广盐碱地水产养殖,工厂化循环水养殖。

通威作为水产龙头企业,扎实推动科技创新,顺应全球水产养殖发展的技术研究需求,在为水产养殖提供优秀高质的生产资料同时,深入发展“渔光一体”及工厂化循环水养虾创新模式,以前沿技术助力行业生态、可持续发展;专注于极致产品力及全产业链的发展,水产、畜禽科技成果先后5次荣获国家科技进步奖,致力于打造“世界级安全食品供应商”。

未来,通威也将与全国、全球的水产养殖人一起,为水产新时代的到来不懈奋斗,在产品质量、科技创新上持续发力,为全球水产行业发展贡献新动能。

### 监督直通车 建议一经采纳 给予奖励10万元!

今年年初,通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠正式向行业发布了通威“万户共成长”计划,从设计端、制造端和使用端,精准把控用户的本质需求,强化工艺水平、提升外观,进一步提高产品质量。并持续敢泡料、敢标真含量、敢承诺养殖效果、敢比赛、敢接受社会监督,公开承诺饵料系数,并为用户提供渔场TSC精益管理。

同时,由通威总部技术、原料、生产、品管、市场五大部门联合成立质量监督委员会,并承诺,合理建议一经采用,奖励10万元!在全国服务热线400-8080888的基础上,为进一步倾听一线声音,通威农发特设计调查问卷,从主养鱼种、养殖区域、养殖规模、对通威农发及饲料产品的感受等方面入手,收集市场、养殖户的真实反馈。自7月22日正式发布调查问卷,五天内便收到近百份回复,成为我们与各位养殖户朋友们的沟通桥梁。您的任何建议都将为我们更好地改进,提升贡献了重要力量。

手机扫描下方二维码,即可填写问卷。期待您的参与!



## 荣列中国水产和光伏行业第一

### 通威荣登2024《财富》中国500强榜单

本报讯(通讯员 张子颜)7月25日,财富中文网发布了2024年《财富》中国500强排行榜,凭借稳健发展态势,通威再次荣登榜单,位列总榜单第127位,较去年跃升9位,位列中国水产和光伏行业第一。

自水产而生,到绿色能源、绿色农业协同发展。42年来,通威在专精的领域执着扎根,垂直生长,直到在时代的日历上刻出闪耀金光的印记,也不知疲倦,永不停歇。

这是一份延续42年的精神和愿景——“为了生活更美好”。上个世纪八十年代,基于四川“吃鱼难”的困境,如何让家家户户吃上肥美的鲜鱼,是那时的考验。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发明的“渠道金属网箱式流

水养鱼”技术初次验收,刷新了当时单位面积产量的最高记录,先后进入国家星火计划和丰收计划,通威就以科技为底色、质量为基础,蓬勃发展,枝繁叶茂。

42年来,在对科技的执着和质量的坚守下,通威一直走在行业的前列,并逐步形成从种苗、饲料到养殖、食品的全产业链。尝试无人尝试之方,探索无人探索之路,一路上星光熠熠,成果颇丰。

自刘汉元主席亲自重塑“质量方针”以来,通威深入践行专业化、标准化、规模化,在行业首先完成全部工厂的标准化建设,颠覆饲料行业的刻板印象,打造食品级现场,引进智能化设备,实现生产全流程实现自动化、智能化、标准化。同时,不断优化产品配方,660余人的科技



通威现代渔业产业园

人才团队,16个各级研发平台,18大研发基地,行业唯一连续3次被评为优秀的国家级企业技术中心,彰显五次获国家科技进步二等奖的科研实力。

依托于强大的科技背景和平台资源,通威的技术团队深入一线,由简单的产品提供者转变为综合解决方案的提供者,成为养殖户坚强的后盾和可

靠的伙伴。

2023年,通威正式发布“好产品年”,从原料端、配方端、生产端深度把控,确定“原料稳定,质量如一”的产品定位,以好产品带领无数养殖户冲破寒冬阴霾,实现养殖效益最大化。

今年,通威深化“好产品年”,发布“万户共成长”计划,持续提升生产工艺、不断优化配方,坚持兑现五大承诺: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,公开承诺饵料系数,搭建起用户和公司的沟通桥梁,与万户共赢成长。

行业正处于变革的十字路口,但通威“为了生活更美好”的愿景和决心永不会变。新时代,新征程,通威也将聚势聚焦,以筑牢粮食安全、助力乡村振兴为己任,与养殖户朋友共创美好未来。

### 通威自动化公司 与四川省水产研究所 签署战略合作协议

本报讯(通讯员 王凤琴)7月3日,成都通威自动化设备有限公司与四川省水产研究所在通威自动化公司座谈交流并举行战略合作签约仪式。四川省水产研究所党委书记林珏、成都通威自动化设备有限公司总经理杨辉出席签约仪式,四川省水产研究所所长邓永强与成都通威自动化设备有限公司渔业设施部负责人黄庆代表双方签约。

座谈期间,杨总向林书记一行介绍了通威40余年的发展历程,并对自动化公司主营业务、渔业设施未来发展趋势以及通威自动化智渔系统等作详细阐述。林书记对四川省水产研究所的基本情况和合作内容进行了介绍,并希望自动化公司能够用好大型企业本身优势做让老百姓实现真正盈利的水产养殖设施,同时赞同双方未来在人才、科研、创新等方面进行全面协同。

### 通威农发加工质量 标准化启动会隆重举行

本报讯(通讯员 吴健)8月1日,通威农发加工质量标准化启动会在江西南昌隆重举行。通威农发生产总监赵诚、品管部部长董秀洪出席并讲话。

通威农发华中一区总经理邓金雁表示,在畜禽行业中质量稳定是畜禽参与市场竞争的必备条件。质量是未来发展的趋势和竞争领先的需要,是长期和未来我们常态化工作的重要组成部分。

南昌通威总经理何小平带领公司全体员工作出郑重承诺,公司上下将齐心协力以实际行动践行加工质量标准化,高标准严要求,不折不扣执行落地,把产品质量打造成为公司最响亮的名片,让标准化成为公司最坚实的基石,最终实现公司高质量发展目标。

## 产教双师双能 校企共培共育

### 通威农发2024年双师型教师能力提升专项培训顺利举行

本报讯(通讯员 罗丹)7月7日-12日,以“产教双师双能,校企共培共育”为主题的通威农发2024年双师型教师能力提升专项培训在通威国际中心顺利开班,来自吉林农业大学、西昌学院及成都农业科技职业学院共计25名专业教师参训。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠莅临现场,通威农发人力资源部部长李凌峰出席开班仪式并致辞。

本次培训聚焦提高教师理论与实践相结合的教学能力,以专业知识更新与实操技能提升,持续培养在产教融合教育背景下为人才培养工作发挥关键作用的双师型教师。培训过程中通过理论和实践相结合的教学模式,邀请内部多位技术领域的专家进行专题授课,并组织参训教师深入企业一线参观游学,帮助教师将当前通威及行业发展的新理念、新技术、新方法带回课堂。

培训初期,为使参训教师了解通



通威农发举行2024年双师型教师能力提升专项培训

威、认识通威,走近通威,特组织参观集团体验中心及两大主业工厂游学,并邀请通威学习中心执行副校长张红缨现场分享通威企业文化及核心价值观相关内容。同时,通威研究院副院长高启

平、通威农发技术中心办公室主任杨娟、成都通威自动化设备有限公司总经理杨辉、通威农发水产市场部部长刘雄、通威农发生产部智能工厂项目组组长景艳侠、通威农发华西一区品管总监

李敏英、通威研究院微藻项目一组研发工程师陈昱、通威渔业技术研发部养殖模式组组长牛江波等行业大咖,对通威的先进技术研发、业务管理和实践运用案例进行深入浅出地讲解,帮助参训教

师强化水产行业专业认知,进一步明确企业人才需要,强化产教融合。

此外,通威农发副总经理何东键现场就公司当前战略规划与未来发展,以及产教融合新形势下的人才培养进行分享与交流。最后,结合教学内容与实践转化,全体参训教师围绕相关课题自行组队完成结业汇报并顺利取得结业证书。

为期5天的培训学习氛围浓厚,参训人员积极互动、全情投入,纷纷表示通过本次培训对行业有了清晰认识,找到了学校与企业联合培养实用型人才更多的切入口,也为未来教学工作提供了新思路和新想法。此次培训的成功举办是对去年双师型教师培训基地建设的深化推进。未来,通威农发将不断优化双师型培训教学模式,升级培训形式,搭建交流学习平台,整合企业、行业资源以更加高效、创新的模式更好地推进校企合作,为培养符合企业需求的人才贡献力量。

# 坚定目标 聚势聚焦 向阳而生

## 通威农发各分子公司召开 2024 年上半年总结暨下半年工作计划会

强国必先强农,农强方能国强。经过多年发展,我国已经成为全球农业大国,通威作为全球领先的水产饲料生产企业及重要的畜禽饲料生产企业,始终坚持为养殖户提供先进技术和现代生产要素,提升养殖户的集约经营水平,保障产品质量和效益。从去年的“好产品年”到今年的“万户共成长”计划,通威始终以养殖效益最大化为目标,助推行业健康、可持续发展。为及时总结上半年工作成绩、经验,安排部署下半年各项工作,7月以来,通威农发各分子公司相继召开2024年上半年工作总结暨下半年工作计划会,以全面转变思想、以破局思维迎接新的发展态势,想清楚、理清楚,紧盯目标和挑战,坚决落地质量方针,锻造好产品,为实现用户养殖效益最大化而不断努力,与万户共成长!

记者 冯书遐  
通讯员 庞晓娟 崔锐芬 赵珍珠 谭伟 蔡菲  
刘观霞 阮氏泉 蔡菲 马侨



通威农发华东一区 2024 年上半年经营总结暨下半年经营规划会合影留念

### 戮力同心 穿越寒冬

7月4日,通广建设2024年半年经营分析会在成都双流顺利召开。通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠,通威农发财务部部长雷文文,通广建设总经理杨邦顺等领导参加会议。会上,公司各在建项目部对2024年上半年项目建设工作进行总结汇报,深刻剖析,将亮点、不足、举措进行分享。杨总对公司2024年上半年工作进行全面总结,从项目管理、结算、安全、质量、任务开发等方面做出具体分析和规划,并表示,通广建设各项目、各部门秉承“提升管理促经营、降本增效越冬”的宗旨,上下团结一心,力争全面完成2024年经营目标。

郭总认真听取了大家的工作汇报,回顾了通广建设的发展历史,充分肯定了通广建设近几年发生的翻天覆地的变化,现在各板块逐渐对通广建设出现夸赞的声音,公司业绩也一年上一个台阶。但在经济环境低迷,各行各业遭遇寒冬,公司业务面临缩减,下半年任务开发压力巨大,公司应戒骄戒躁,思考如何有效经营、长远经营,希望公司全体同仁戮力同心,脚踏实地,一起“穿越寒冬”。



通广建设 2024 年半年经营分析会合影留念

### 理清方向 坚定信心

7月8日,华东一区2024年上半年经营总结暨下半年经营规划会围绕各公司上半年度总结规划、市场体系工作和经营情况通报、产品力分析、大用户开发以及对下半年工作规划五个主题开展。通威股份副总裁,通威农发副总经理、技术总监张璐,通威农发华东一区总经理贾光文、通威农发水产市场部部长刘雄、水产研究所所长王海峰、特种水产研究所所长陈效儒等针对各公司上半年

经营目标完成情况及下半年经营规划,从心态和思维转变、普水与特水协同发展、团队管理等方面分别指出了目前存在的问题,并围绕下半年经营目标帮助各公司理清发展方向、制定工作目标、坚定经营信心。会上,张总对片区各公司在上半年取得的成绩表示肯定,并从水产行业发展角度,分析了目前整个行业的发展态势,结合各公司下半年工作规划,要求各部门之间做好沟通,提前规划、早做准备,持续助力片区经营发展。

### 真抓实干 高效协同

7月12日,通威动保及饲料片区2024年半年工作联动会(华中站)在武汉通威顺利召开。成都三新药业总经理、农发公司动保项目组组长蔡泽文,通威农发华中二区总经理、沙市公司总经理李鹏,武汉公司总经理施新雷,华中一、二、三区服务总监及各公司服务经理,动保公司各职能线负责人及华中区技术服务人员参会。会上,三新药业、海先锋区域经理分别就半年工作成果进行总结汇报,并明确各区域下半年工作计划,随后饲料片区各服务总监、服务经理

对动保业务目前存在的问题进行交流探讨,提出解决思路和需求支持。蔡总表示,在严峻的养殖行情和竞争日益加剧的大环境下,唯有保持初心、坚定目标,协助饲料降本增效,坚持标准化方案推广,降低工作难度,提升工作效率;根据养殖品种的变化及时寻找新的增量点,动保业务才有可能穿越行业寒冬,达成与用户共赢的结果。在下半年及未来,对华中区域和动保业务的协同发展充满信心,希望动保公司和饲料公司坚定目标、高效协同。



2024 通威动保业务 - 饲料片区半年工作联动会合影留念



通威农发华西区畜禽 2024 年半年度总结会现场

### 敢闯善创 乘势而上

为总结2024年上半年各片区畜禽工作,明确下阶段畜禽工作目标及具体措施,促进各片区生产经营工作高效有序开展,实现量利双增的局面。7月17日-26日,华西区、华南区、华中区、华东区先后召开畜禽2024年上半年度工作总结暨下半年度经营规划会。

华西区会议现场,各公司总经理、营销总经理结合工作实际情况,就上半年工作总结、下半年经营规划及达成措施三个层面进行逐一汇报,通威农发畜禽营销总监进军和分别给予点评和指导建议,帮助大家及时理清下阶段的工作思路,以确保营销工作有效落地和市场发展快速高效,并要求各公司对达成下半年目标面临的问题,现场讨论,对公司目标偏差分析、所需支持、下半年销量规划再次梳理、确认,理清思路,共创改进措施。在片区内形成互帮互助,共同发展,学习优秀公司的方法和工具运用,对各公司存在的问题,总部整合资源给予帮扶,力争完成片区目标规划。

### 精准发力 再创佳绩

7月3-5日,通威动物营养2024年上半年工作总结暨下半年工作计划会上,后勤团队汇报上半年工作,复盘上半年“通享模式”服务工作,同时培训了各体系关键知识点,从而提升市场人员的综合能力。通威动物营养水产技术总监何雷,各大区经理、技术老师分别对2024年上半年工作进行了汇报,分享优秀案例与成果亮点,同时规划2024年下半年工作目标及开展计划。同时,会议对上半年市场工作表现优秀者予以表彰并颁奖,对其做出的成果予以肯定,以鼓励大家市场工作中再接再厉,再创佳绩。

### 压实责任 执行到位

海外一区2024年上半年营销复盘暨下半年工作计划会上,各公司总经理汇报了上半年各公司量利指标达成情况和核心市场销量目标达成情况、对公司上半年存在的问题进行复盘,对营销不足进行反思,并针对下半年公司量利规划及核心市场销量规划和增量路径进行汇报。海外一区总经理喻明波对各公司上半年存在的问题进行了点评,并要求各公司下半年围绕尖刀产品、标杆县、团队建设宣传造势,强化执行,为实现全年的销量目标而奋斗。

华中区、华东区以赋能培训拉开本次会议序幕。期间,成总要求各公司对达成下半年目标面临的问题,现场进行讨论,剖析公司目标偏差原因以及后续开展工作中所需要的支持,重新梳理下半年度的经营目标,集合团队成员共商共创,理清思路,改进措施。各片区各公司积极响应,分别组织团队成员对下半年的经营规划进行讨论、梳理、确定、整理,形成文案后各公司逐一进行汇报,直至规划方案通过,并要求在下半年执行到位,踏上发展新征程。

同时,为提升团队的整体服务能力和打造畜禽产品极致竞争力,通过解读TSC“三大服务项目”要点,剖析畜禽动保集采供应链运作模式、分析市场对标和产品力打造思路等主题演讲,对与会人员赋能培训,以更清晰了解公司的发展战略和市场定位更清晰地认识,明确各自工作重点和目标。



通威动物营养 2024 年上半年工作总结暨下半年工作计划会议现场



海外二区 2024 年半年度总结会暨下半年规划会顺利召开

# 做“好产品”为养殖赋能

## 水产前沿、农财宝典等行业权威媒体聚焦通威农发,传递发展强音

### 媒体聚焦

面对终端产品价格持续低迷的现状,行业正面临巨大的变革和整合,无论对于养殖户还是企业而言,降本增效、提高自身竞争力,都是可持续发展的永恒话题。2024年,随着养殖发展的不断进步,通威提出“万户共成长”计划,不断投入技术研发,优化配方,使得饲料配方能够始终确保产品的准确、合理定位,适应不同条件下的养殖需求,进一步提高饲料利用率和养殖效益。

7月以来,水产前沿、农财宝典-大国渔业、腾氏水产商务网、水产养殖网、科学养鱼、数说水产、农牧前沿、饲料研究、《中国饲料》杂志、中国饲料工业信息网等行业权威媒体纷纷聚焦通威农发,发布稿件30余篇,阅读量累计10万+。其中,水产前沿于7月27日深入棚虾发源地,现场直播实地探访棚虾盈利养殖户,并前往南通巴大饲料有限公司,揭秘用户因何信任通威;与此同时,农牧前沿以《8年专注一件事,从不足1万吨突破到10万吨,这个饲料厂很牛》为题的报道,聚焦连云港通威在行情低迷态势下仍保持销量增长的破局之法,单篇阅读量近2万,充分彰显了通威农发强大的实力和影响力。

记者 冯书遥



通威自动化、智能化生产现场



数说水产《唐探优厂》栏目调研行走南通巴大饲料有限公司

### 专注一件事 助力高收益

近几年行业负重前行,才发现规模不一定制胜。终端产品价格持续低迷,原料价格不稳等大背景下,饲料企业也往往两头受累,难以喘气。不过,也有部分企业依然实现了高速增长,比如连云港通威饲料有限公司(以下简称“连云港通威”)。2016年,连云港通威的水产饲料销量是9724吨,2023年的销量已经逼近10万吨,持续多年快速增长。近日,农牧前沿作者专访通威农发华东一区总经理助理、连云港通威总经理冉龙田,探讨连云港通威如何实现快速增长。

连云港通威共5条线,其中3条虾料线,一条颗粒料线,一条膨化料线,目前年对外销量在10万吨左右。近8年时间,从不到1万吨做到10万吨,核心一点就是坚持通威的质量方针,通过优秀的产品力得到广大养殖户的认可。

冉总表示,在苏北,大规模养殖户多,比较集中在500-1000亩的规模,单塘水面达100-200亩,多是鱼套虾的模式,每年都卖鱼清塘,年底干塘晒塘。同时,很多



通威农发华东一区总经理助理、连云港通威总经理冉龙田

大型养殖户可能配有饲料厂,所以对养殖数据比较敏感。通过公开承诺饲料饵料系数,算清楚养殖成本,围绕这个方面做,大概一年收集3000多个数据。以去

年干塘为例,市场优秀的养殖户,鲤鱼套虾的饵料系数在1.1-1.2之间,草鲫套虾的饵料系数在1.5-1.6之间,单斤养殖成本比较低,一般鲤鱼的饲料成本在3.3元

内,3-4斤规格草鱼的饲料成本在3.8元以内,多年坚持,实际上也给市场建立了一个标准,比如鲤鱼系数不会超过1.3,草鱼系数不会超过1.7,高于这个标准的产品很难有竞争力。

“深切感受到‘质量方针’和‘万户共成长’计划的必要性。”当问及对实现这样高速增长的心得有哪些,冉总告诉记者,在具体操作层面,对市场要深入调研,才能做方案规划,避免朝令夕改。同时,上级的理解和支持也非常重要,方案的执行才能坚决和连贯。有前两个基础,再加上大家矢志不渝的努力,这点特别关键。调研核心市场、核心客户,他们心目中的好饲料、好饲料厂是什么样?公司团队能不能达到客户的期望?因此公司对客户服务的要求很高,以博士和硕士工程师类服务为主,不断验证产品,主抓草鱼、鲤鱼的过程验证。在草鱼、鲤鱼的低行情之下,把产品做到极致,公司实现发展,客户感到满意,形成多方共赢,真正体现了通威万户共成长的价值。



通威优质饲料

### 降本增效 以实力赢得市场口碑

饲料成本是目前制约养殖发展的最重要因素,一款好的饲料会直接影响养殖成效和收益,在此背景下,通威膨化饲料的推广与应用,为草鱼养殖业注入了新的活力,成为推动养殖业转型升级的关键力量。在此背景下,科学养鱼以《吨料产鱼1500斤,亩成本降低500-800元,降本增效这款饲料做到了》为题,聚焦通威180膨化饲料。该篇文章写道,通威180膨化饲料作为一种优质的草鱼饲料,在湖北洪湖地区得到了广泛的应用。该饲料采用先进的生产工艺和科学的配方设计,具有营养丰富、易消化、吸收率高等优点。

在湖北洪湖草鱼养殖中,通威180膨化饲料的应用取得了显著的效果。洪湖当地养殖户张老板使用通威180膨化饲料后,养殖效益得到了显著提升。草鱼的生长速度和品质的提高使得市场售价也相应提高,从而增加了养殖收入。同时,养殖成本的降低也进一步提高了养殖效益。张老板表示:“目前饲料成本占总养殖成本

的8成以上,饲料好坏关乎养殖户的生死,4年使用通威180膨化饲料效果一直很稳定,吨料产鱼1500斤以上,产量高、效益稳。”

对于养殖户来说,从亏损到盈利,是非常可喜的情况。拥有养殖草鱼30年经验的养殖户王老板表示,引入通威180膨化饲料并配合水质改善措施后,草鱼的生长环境得到了显著改善。使用通威180膨化饲料后,鱼体消化吸收明显好了,残饵减少,水质清新,不仅饲料成本降低了,调水类投入品也减少了,一来一去,每亩至少节约800元成本,好饲料还得选择大品牌,通威180膨化料质量过硬、值得信赖。

降本增效是通威“万户共成长”计划的宗旨,通过一例例普通养殖户的反馈,可以看出通威180膨化饲料在湖北洪湖草鱼养殖中的使用效果显著,能够促进草鱼快速生长、提高产量和品质、降低养殖成本。品牌饲料以效果说话,用通威饲料成本低、产量高、效益稳,值得推荐。

### 坚守质量初心 坚定品牌自信

数说水产“唐探优厂”栏目调研旨在挖掘100家水产企业的心路历程,经营智慧与市场洞察。日前,该栏目来到南通巴大饲料有限公司,并采访了南通巴大总经理张哲勇。

张总接受采访时表示,饲料企业想在小棚虾料市场做出成绩没有什么特别的诀窍,关键就是踏踏实实把产品持续做好,为用户提供安全、稳定放心的产品,真正帮助用户实现养殖增效。这也是今年市场虽然比较难,但巴大虾料销量还能稳定增长的原因。另一方面,我们的虾料线在新车间正式投产后达到10条,基本上能做到产品的专线生产,加上智能化程度高,减少了人为操作的影响,大大提升了产品的稳定性和生产效率,也进一步强化了巴大虾料的竞争力。

而在华南地区,通威农发公布了有



使用通威饲料养殖出的优质对虾



通威生鱼料成效

### 推荐好产品 助力逆势盈利

中国,全球最大的对虾生产国和消费国。当下,受通胀影响,全球对虾都面临着市场疲软、行情低迷等系列问题。我国对虾业也受之影响,市场行情呈现出持续下滑的趋势,甚至一度跌破成本线。显然,当下对虾业正处于变革时期,业者正经历着艰难的“中场过渡”。如何调整战略目标和经营策略以适应新时代的问题,是所有业者都在思考的问题。

以目前对虾养殖中投入产出比最高的小棚虾模式为例,因为产业的高度集中,行业内卷尤为严重,棚产逐年攀高,但盈利水平却大幅下降,养殖户的生产积极性更是不如以往。显然,当下对虾业正处于变革时期。而在如此艰难的市场大环境下,南通巴大用户群体的盈利比例却达40%以上,高出行业平均水平。在近期举办的南通巴大(第十一届)对虾会暨对虾养殖半年专题总结会上,在场养殖户共向南通巴大饲料有限公司预付饲料款近2亿元。

尽管面临着诸如对虾价波动、养殖成功率低、成本上升等重重困难,但总有一些成功的案例、佼佼者、领军企业脱颖而出,他们以实际行动证明了在艰难之中也能实现突破与成功。

7月27日,权威媒体、行业专家深入小棚虾发源地——江苏如东,现场直播实地探访2024年小棚虾盈利养殖户,探索市场新形势下,降本增效、逆势盈利的破局之道。本次

直播中,中国科学院海洋研究所研究员王雷携手小棚虾养殖标杆队伍,田国泉、黄晓华等,寻找养殖成功经验,走进一线养殖现场,深入塘头,从养殖管理、苗种选择、饲料选择三方面分享技术要领,探索棚虾稳定盈利的塘头模式。同时,行业专家还为线上观众剖析了2024年对虾市场形势及下半年趋势。并带领大家跟随镜头来到南通巴大饲料有限公司,揭秘深受用户信赖的饲料厂究竟有何过人之处。

如东养虾标杆之一的田国泉表示,自2016年开始就在如东租棚养虾,如今已发展至管理2500张小棚的规模,其中深度参与1500张小棚的养殖。2024年上半年仍然顺利养成,2月19日投苗,投苗密度9万/棚,6月5日出塘,养殖107天,成功率100%,出塘规格28条/斤,平均售价17元/斤,单棚产量最高3120斤,单棚利润15614元。

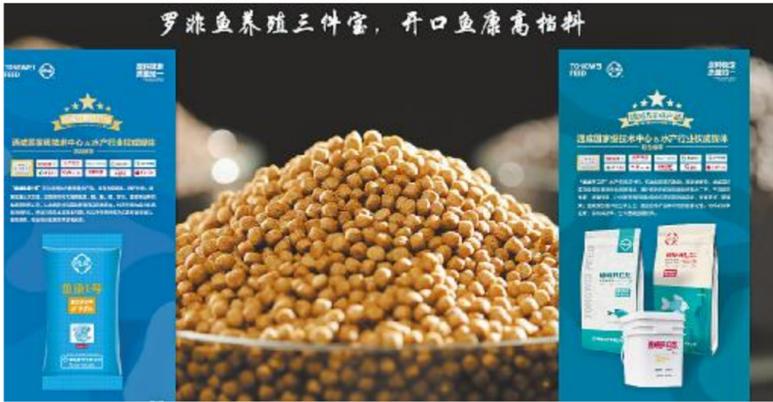
盈利水平虽有压缩,但面对国内广阔的鲜虾消费市场,对虾养殖依旧前景无限。如今,小棚虾的养殖模式已跨出华东迈向全国,在华南等地逐步成熟,而针对不同的地域养殖模式和行情,通威专家也有不同的见解。

本次直播致力于向全国的对虾养殖户传输成熟、先进、可复制的对虾养殖模式,推荐好产品,助力养殖户高质量发展。同时,直播还设有线上问答环节,专家实时为养殖户朋友们答疑解惑。

# 高温“考验”下 水产养殖如何应对?

炎热的夏季是水产养殖的黄金季节,也是水产病害多发,鱼类死亡率高的阶段。如何做好夏季的水产养殖和病害防治工作,减少死亡率,提高养殖效益,是广大养殖户和水产技术人员共同关注的问题。保障生鱼高温期顺畅加料、稳定投喂,是保障生鱼上市早、大鱼成数高的关键。从2020年全国人大代表、全国工商联副主席、通威集团董事长刘汉元主席重塑“质量方针”,并开展一系列标准化建设配套落地,到2023年通威股份农牧总裁、通威农发总经理郭异忠提出“好产品年”,再到今年进一步深化“好产品年”,正式推出“万户共成长”计划。通威始终秉持让养殖户省心、省力、省成本的初衷,与万千养殖户一起共赢成长。

记者 冯书遐  
通讯员 戴景辉 江永 杨亮



## 通威“罗非三件套”方案成效显著

“一个核心——罗非鱼养殖三件套,开口鱼康高指料,三个关键点——溶氧是关键、活用益生菌、巧用生石灰”的罗非鱼夏季高温健康养殖方案。

该方案通过华南各地“罗非鱼春季抢春保鱼行动和夏季壮鱼养殖比赛”的启动全面进行推广截至到6月底,粤西茂名、海南文昌罗非鱼核心养殖区域的养殖塘口已开始陆续出鱼,可喜可贺的是,通威“罗非鱼三件套”方案出鱼效果喜报不断,具体结果如下:

我们分别对粤西茂名和海南文昌市场6月出鱼数据进行了统计,可知,粤西市场持续使用罗非鱼三件套模式(开口乐、鱼康1号和1053S料)的养殖平均包产在43.5斤/包,高于同市场传统用料模式(加工料、中低档料等等)6斤/包,按近期工厂非价格5.3元/斤计算,采用通威罗非三件套模式的用户,一包饲料可多赚33元/包。

海南文昌市场,持续使用三件套模式(开口乐+鱼康1号+海壹8991)的养殖平均包产为43.5斤/包,高于同市场传统、同档用料模式2斤/包,按海南近期工厂非价格5.1元/斤计算,采用通威罗非三件套模式的用户,一包饲料可多赚13.2元/包。

罗非鱼“三件套”方案通过提高鱼体抵抗力,降低病损率,能有效缓解并解决养殖过程中重大病害养殖痛点,且好用不贵,比传统拌药方式更加经济实用,省时省力没有浪费更有助于罗非鱼健康养殖。现如今罗非鱼行情已回暖,根据今年6月粤西、海南文昌市场已出鱼数据,通过方案持续的应用,能实现做到健康快大、增产增效的养殖户不在少数。罗非鱼“三件套”方案的市场应用效果持续不断的正向反馈,也预示着该方案针对解决罗非鱼“高热”问题的效果已逐渐受到广大养殖户的认可。

## 正值高温,鮰鱼出血病频发、卖鱼身体发红、不耐运输怎么办?

海壹多肽

海壹多肽

- 解决核心问题: 快速解决肥水难问题(特别低温),和解决高温水不稳问题,解决使用产品效率低问题
- 使用方法及成本: 使用方法:每1桶海壹多肽+1包海壹多肽使用10亩水体,全池泼洒解决肥水难问题;单独使用海壹多肽15-20亩/袋解决稳水问题

海壹底好2号

海壹底好3号

- 解决核心问题: 降低细菌性疾病的爆发频率,降低有毒有害物质的产生,解决因底质问题引起的厌食现象,改善底部环境
- 使用方法及成本: 使用方法:选择连续晴天,第一天使用海壹底好2号5亩/袋,第二天使用海壹底好3号10亩/袋,全池泼洒,在投饵区及深水区多洒。
- 使用周期: 投料高峰期每20天1次,投料高峰期每15天1次在使用本套餐后7天内请勿消毒

鮰鱼,又叫斑叉又尾鮰,在四川主要集中在乐山井研一带,曾经风靡一时,塘口价格最高达到12元/斤,作为四川水产养殖主流之一的热点鱼,在近2年也难逃行情的重创,2023年以来的多数塘口的塘口价格都低于养殖成本价,正是由于鮰鱼塘口价长时间低于养殖成本,多数鮰鱼池塘长时间处于满载状态,用户更加偏向于出热水鱼,但本区域的鮰鱼在此期间也面临着亚硝酸盐高、出血病频发、卖鱼身体发红、不耐运输等养殖问题,因此在6-9月如何做好鮰鱼池塘管理工作至关重要。

### 科学投喂、定期保健

鮰鱼在6-9月是属于出血病的发病高峰期,同时也有出现卖鱼身体发红、不耐运输等现象,除了水质环境管理之外,和平时的鮰鱼定期预防保健有着直接的关系;虽然和去年相比,今年饲料价格和养殖成本虽然有所下降,但是塘口价仍然低于养殖成本,所以多数用户在鮰鱼的保健方面的投入相对较少,在水质调控和底质改良方面也是大打折扣,“不合理”地降低养殖成本,也是导致疾病高发的重要因素之一。

### 有效放底

都说“养鱼先养水、养水先养底”,池塘底质管理的重要性先养水、养水先养底”,池塘底质管理的重要性大家都知道,但是如何科学有效

地做好池塘底质的有效管理才是最重要的。本地区的鮰鱼出血病的频发,以及水质难调特别长时间亚硝酸盐高的问题和池塘底质有着直接关系,在此投料高峰期更多的有毒有害物质和致病菌也会大量滋生和累积在池塘底部,因此科学做好池塘底质的管理不仅对池塘中的致病菌有抑制作用,同时对于池塘底质中的有毒有害物质对鮰鱼的危害有明显的预防作用,也对池塘水体中的溶解氧的管理有着重要的意义;因此越是投喂量大,底质管理也是显得尤为重要。

### 高效稳水

对于鮰鱼池塘,其实稳水的核心关键点就是保持水体藻菌平衡,池塘大部分的溶解氧都是来自藻类的光合作用;夏季水质多变,特别是亚硝酸盐高成为困扰用户的问题之一。因此低成本高效的稳水方法在此时就显得尤为重要。

### 及时出鱼

据了解,以乐山井研地区的鮰鱼池塘为例,70%以上的鮰鱼池塘已经接近满载,因此做好池塘的合理密度管理,降低养殖风险,建议对于已经达到出鱼规格的池塘,可根据自己情况,适当出售部分成鱼,以降低养殖风险;同时建议卖鱼前做好鮰鱼的保健和应激,增强体质,卖鱼后及时消毒,减小鮰鱼应激反应和卖鱼损耗。

## 步入高温,正视罗非鱼健康养殖问题

上期,通威农发动物保健研究所,水产养殖动物疾病防控国家地方联合工程实验室,通威农发副高级研究员,水生动物执业兽医师戴景辉分享了《把握当下行情机遇,喜迎龙年罗非丰收》技术软文,近期,针对粤西茂名和海南罗非鱼核心市场了解到,自步入高温天以来,华南多地已经出现了因高热病害问题采用传统抗菌治疗方案无效的情况,更有甚至部分养殖户按传统方案处置后,反而病损情况更加严重。这是为什么?本期,将从鱼体健康方面重点深入分析,现如今引起罗非鱼所面临“高热”问题的主要原因。

### 近期疫病流行案例

2024年5月中上旬,广东粤西茂名高州市场,某大型养殖基地的90亩苗塘出现病损,现场管理人员反馈,自五月上旬该塘口出现病损后,自行使用氟苯尼考、强力霉素、恩诺沙星以及三黄散拌喂数个周期,其间使用碘制剂、戊二醛等药物消毒两次,整个处置过程持续10天以上,但病损情况仍然无法得到有效控制,且病损量呈上升趋势,截至5月26日,每日损耗高达上千斤(患病规格50~100g/尾)。

通过对患病鱼体临床剖解,可见患病鱼体体色浅淡、鳃丝贫血,肝、脾萎缩,色泽浅淡,肠道积液充盈,但未见出血性炎症性肠症;其次,通过病原分离、培养,可见2-3种、少量且不同菌落形态的分离菌株,培养丰度较低。

通过对患病罗非的临床观察,发现跟常见的罗非鱼链球菌病的典型症状区别非常大。首先,常说的罗非鱼链球菌病普遍是由无乳链球菌引起,该致病菌易透过血脑屏障引起神经系统感染,患病鱼多见行为异常,如游泳不稳、旋转等。慢性感染个体多见单侧或双侧眼球凸出,且呈现“白内障”样,腹部多见膨胀,剖解后可见肝脏、脾脏、肾脏等多组织器官充血和淤血等病理变化,出血性炎症明显,肠道内可见出血性分泌物。

但这个病例所表现出的表征就跟链球菌病大不一样了,患病鱼体多见体色浅淡,精神沉郁,鱼体消瘦,静止漂浮于水面;鳃盖周边、下颌可见明显的出血、溃瘍灶;体表出现褪色斑、脱鳞和出血性炎症皮症;剖解后可见肝脏、脾脏等组织器官萎缩、色泽变浅,肠道积液充盈等病理表现,从临床表征上比较,显然有别于链球菌病。同时根据国内外最新文献报道,该临床症状同罗非鱼罗非鱼湖病毒(TiLV)极为相似。因此,结合临床细菌分离、培养结果和发病用药结果,高度怀疑该罗非鱼为病毒性感染所致(现场未进行分子生物学鉴定)。可以看出,不同的病原感染导致的病害,所对应的病害处置思路是完全不一样的。

因此,现场根据病程发展、用药等情况,紧急建议对方先暂时停料、停用抗菌药物的使用,同时使用水产用聚维酮碘加清热解毒类中草药(大黄、五倍子等)混合泼洒,连续两日(中草药粉由用户自行采购,使用70~80℃热水浸泡1~2小时,待冷却后同碘制剂混合并全塘泼洒)。截至5月底该塘

### 口病病情得到明显改善

#### 病情反复,难以控制? 滥用抗生素不可取

近期还发现,针对单因链球菌感染的塘口,使用水产传统抗菌治疗方案的也存在效果不佳的情况。我们进一步对分离菌株进行体外药物敏感筛选,但结果让人唏嘘!该分离菌株体外药物敏感筛选结果显示,市场常用的抗菌药物如氟苯尼考、恩诺沙星、硫酸新霉素和阿莫西林均显示耐药,仅剩中草草药类组方的提取物有着明显的抑菌作用,这种情况还是很少见的。

每年入夏之后,我国华南地区的罗非鱼“高热”病害问题的处理开始进入一个困难时期,病情反反复复难以控制。导致这些病害的发生,其中有致病菌自身强大的原因,但也有养殖户自身操作不当的原因,“无药可医”局面跟平时预防保健观念、用药习惯和养殖操作不当有着很大关系。

但需要注意的是,鱼体肝脏、脾脏、肾脏、肠道是机体的重要免疫器官,它们在防御病原体、调节免疫反应以及维持整体健康方面起着关键作用。首先,只有在养殖水生动物自身的免疫系统没有被完全摧毁而仍然存在免疫防御能力的前提下,药物才能发挥其治疗疾病的最佳作用。另外,免疫器官只有在健康状态下协同作用,才能对鱼体健康、抵御疾病入侵发挥至关重要的作用,否则将会陷入“体质不好,容易发病,不能控制,药不能停,反反复复,肝肠变差,体质更差”的死循环里面去,到最后罗非鱼怎么可能长得好?

近年来,水产少数能使用的抗生素,滥用、乱用已经造成了严重的环境污染和病害暴发。国内外多篇报道指出,罗非鱼在夏季高温阶段,除细菌性病害外,由罗非鱼病毒(TiLV)引起的病毒性病害也会造成高死亡率,其流行季节基本同链球菌病流行一致。过去几年中,多个国家已对罗非鱼病毒进行了广泛的研究。目前,四大洲16个国家均已报告发现该病毒。并且有多个研究报道指出,罗非鱼存在链球菌属和罗湖病毒合并感染情况,从而导致养殖罗非鱼出现更为严重的重病表现和损耗率,紧急治疗难度得的非常大,这个与近两年在粤西、海南市场了解到的情况保持一致。

### 另外,最初大家认为罗非鱼对疾病的耐受性

另外,最初大家认为罗非鱼对疾病的耐受性

#### 罗非鱼链球菌病(链)

- 眼球凸出或凹陷,虹膜出血,鳃盖出血;
- 体色浅淡,体表脱鳞,出血,溃瘍,急性皮症;
- 肝、脾、肾等组织器官充血和淤血等病理变化,出血性炎症明显,肠道内可见出血性分泌物;
- 全鱼存在透明胶冻,剖解可见鳃盖状、半透明鳃盖

#### 罗非鱼链球菌病(菌)

- 眼球单侧或双侧凸出,急性型可见不出出;
- 鳃盖边缘体坏死,呈“白内障”样,虹膜可见出血斑;
- 肝脾肿大并充血、出血、坏死、脂肪变性;
- 鳃丝充血出血,鳃盖周边、下颌可见明显的出血、溃瘍灶;
- 体表出现褪色斑、脱鳞和出血性炎症皮症;
- 剖解后可见肝脏、脾脏等组织器官萎缩、色泽变浅,肠道积液充盈等病理表现,从临床表征上比较,显然有别于链球菌病。



# 鲫鱼水花培育成数过半 如何做到两月纯利润6万元

来自唐山市滦南县徐城镇刘老板从事水花培育多年。今年4月底投放水花,6月开始陆续出售,水花成活率超过5成,纯利润超6万元,取得了相当喜人的成绩。为此,我们对刘老板进行了专访。刘老板对水花培育有着与众不同的认识,让我们一起来了解一下。

- 4月22日 投放鲫鱼水花 700万(5亩)
- 5月16日 分池并打样,6000尾/斤,粗略统计存塘鱼苗 650斤
- 6月05日 开始拉网出售,规格 1500尾/斤
- 6月27日 规格 650尾/斤,共计销售夏花 280万,估计剩存存塘 80万尾

Q:恭喜刘老板今年的鲫鱼水花培育大获成功!很多前来购苗的养殖户都是回头客,对您的养殖技术赞不绝口,竖起大拇指,想请教在这方面有什么窍门,刘老板能不能和大家分享一下?

刘老板:窍门谈不上,经验倒是有一些,也愿意讲出来,请同仁们指正。首先,我觉得优质的种苗是重要基础。其次,通威开口乐我已多年使用,已经习惯了,我感觉它特别适合天然饵料不充足,放养密度大的鱼塘,能够明显提高成活率,而且不坏水,养殖非常省心。动保使用方面,我说一说黄金肤使用心得,它能有效补充水体碳源和微量元素,水质稳定而且持续时间长。我个人认为不论是鱼苗还是水体,要想保持健康稳定都需要充足均衡的营养,营养平衡了,鱼体就健康,水质就稳定。

通威开口乐和黄金肤这两个产品刚好



符合我的想法。实际上,这两个产品的表现也没有令我失望,养殖过程非常顺利,也没有发生气泡病和寄生虫。今年的水花成数超过一半,这两个产品功不可没。

Q:感谢刘老板对通威产品的认可,确实充足和均衡的营养是鱼苗和水体管理的必要保障。那么,今年养殖过程中有做的不足的方面吗?

刘老板:实际上,今年养殖过程中我也使用了豆浆,豆浆前期使用可以,后期使用就是容易发生老绿水、蓝藻水质,后来就把豆浆停了,坚持使用黄金肤水质得到明显好转。还有今年的放苗密度确实比较高,导致后期生长缓慢,大小不齐,分池后,这种情况得到明显改善。合理的养殖密度也特别关键,明年这方面一定要改进。

Q:今年的水花培育效益怎么样?对

### 新手培育水花有什么建议?

刘老板:虽然水花出的成数比较好,但是养殖成本投入也不少,水花去掉7万,饲料动保人工等3万左右,粗略计算一下,纯利润6-7万元。对于养殖新手来说,养殖风险还是比较高的,选择优质的种苗、饲料和动保是养殖成功的基础,选对了就能够少走很多弯路。另外,要有良好心态,脚踏实地,一步一个脚印去做,总的说来水产养殖还是一个很有前途的行业。

☆通威“开口乐”水产专用苗种料,精选超微蒸汽面粉、南极磷虾粉、螺旋藻粉等顶级原料并添加免疫增强剂。

☆极致的超微粉碎和全熟化工艺,产品稳定性好、诱食性强,让优质营养在苗种摄食后更容易消化吸收,发育更好,更健康。

☆独创悬浮仿生学工艺,更适合水产苗种阶段的摄食习性,利用率更好、成活率高、生长速度快。