



通威股份郭异忠总裁

迎接开局挑战,通威股份郭异忠总裁向通威农牧全体将士发出号召:

有责才有为 有为才有位

A 这些案例发人深省

▶ 朝夕在岗 事不过夜

看作风

2018年3月15日,华东战区总裁王尚文在工作日志中写道:今天上午连云港新来的市长到灌云县检查指导工作,在对旅游专项现场考察中,发现县政府做的伊甸园项目很不错。当天中午,市长在车上告诉秘书,让在3个附近的区进行推广,秘书迅速传达通知后,下午3个区的区长就带领负责旅游及相关的班子成员到达灌云现场学习,晚上又返回各自区域落实工作。早上领导考察,中午指示工作,下午学习到位,晚上返回各

自区县落实。

这样的节奏,这样的高效率,让人惊讶!当天灌云县张副县长参与了全天的接待,晚上又第二场接待了我们和沿海集团的人员,与此同时,政府要求所有事情不过夜,在县里各班子的所有事情当天处理完才休息,事不过夜!

政府的作风在真切的转变,政府的效率在如实地提高,反观我们自己,是否执行到位?是否效率优先?是否有此紧迫感?

▶ 心无旁骛 100%投入

看态度

2018年3月22日,郭异忠总裁前往安徽省淮南市唐山镇现场勘察水面,与唐山镇政府相关领导交流水面项目推进问题,在交流过程中了解到,唐山镇委书记从2017年8月调到唐山镇一直到2017年12月底仅休息了一天,这期间的中秋、国庆一天也没有休息,全身心投入落实工作,如今的政府领导工作态度和敬业精神值得我们学习和敬佩!

2018年3月29日,刘主席在与股

份领导工作交流中谈到,绵阳市副书记、市长刘超在绵阳工作期间长期无休,全面投入工作。今年两会期间,作为全国人大代表的刘超市长,尽管在北京,但仅在全国人大会议闭幕后返家一天,随即便返回绵阳继续投入工作状态。政府领导的工作态度、敬业精神、奉献精神,让大家为之钦佩!

没有担当、没有付出、没有投入、没有奋斗,何来业绩?何来效益?何来幸福?

▶ 比你优秀的人不可怕 可怕的是比你优秀的人比你更努力

看精神

2017年2月3日春节期间,永祥公司1月快报就已率先出来,盈利能力再创新高,可喜可贺,而永祥人主动放弃节假日,兢兢业业、奋勇拼搏的精神更为值得感动和称颂。任何一个优秀的公司,在鲜花和掌声的背后亦背负着很多异常辛苦的付出与努力,其优良的业绩也绝非一蹴而就,而是由日常工作的点点滴滴累积汇聚而成。“比你优秀的人不可怕,可怕的是比你优秀的人比你更努力”,

即使以更赞赏的话语来形容永祥人勤奋、认真、拼搏、上进的精神也并不为过。作为兄弟公司的永祥股份,在转变工作作风和发扬通威人开拓创新、锐意进取、不惧挑战敢于胜利的实干精神上,以时不我待的紧迫感,真抓实干、提高效率,扎扎实实落实每一天的工作,再创通威加速度!

面对市场形势风云变化,面对行业竞争对手虎视眈眈,我们的紧迫感在哪里?

▶ 一天拜访7个客户 周末仍奔走一线

看表率

我们可以看看海南通威总经理何联军的工作日志:2018年3月18日星期天。今天与配方师张老师、禽料李经理回访上月底新开的蛋鸡料客户黄老板,该客户系某品牌客户,通过公司蛋鸡料与某品牌对比试验之后,其产蛋率、蛋重、蛋个、采食量两家公司基本一致,用料正常;到文昌谭牛洽谈鸡料客户詹老板,该客户系公司+农户的产业链公司,发展势头强劲,通过互动交流,对公司产品质量在文昌市场的影响力十分认可,双方达成合作框架;回访公司被挖走的鸡料专销客户陈老板,他认为公司价格太高,养殖利润薄,通过双方深入交流后,陈老板同意继续合作,是否继续专销取决于公司政策;回访公司蛋鸡料客户杨老板,月平均用料200吨,并到鸡场现场了解用料情况、用药情况和养殖成本。目前,鸡

蛋价格处于亏损边缘;回访文昌某食品公司林总,双方就原料成本、配方成本、养殖成本、养殖效益等情况作了深入交流,就原料采购需求双方达成共识。随后,拜访了某农牧公司符总,公司主要以鸡料、放养、回收为主,有望下月初合作;晚上继续会见文昌鸡料客户翁老板,就如何扩大销量、稳定市场、提高通威占有率等方面的战略合作达成共识。

一天拜访7个客户,这是效率;从早上到晚上,这是态度;这不是偶然一次,这是常态;多少次深夜拜访客户,这是付出;多少次礼拜天坚持走访市场,这需要毅力;获得主席点赞;天天如此大量的客户拜访,及时解决客户问题,才有如此佳绩!

我们是否还在思考如何完整的礼拜天休假?我们还在犹豫晚上是否拜访客户?我们可否对标优秀?



B 前进动能从何而来?

思想就是内驱力 行动就是执行力

对标政府作风转变、永祥敬业精神、股份标杆公司等系列案例和点滴背景,无不触动我们去反思我们的内驱力在哪里?我们的执行力在何处?我们的紧迫感在何方?

刘主席曾经指出,只有效率优先,你才在市场上有竞争能力。你再规范,只要低于平均效率,就会被淘汰出局,所以每一位员工都要记住:你真正执行下去没有,没达到工作目标,你的效率是否高于行业的平均水平和社会的平均水平。如果真正做到这一点,你在行业里面就会不断地领先,不断地优于平均水平,无论是在国际或者是

在国内都有你的比较优势。思想决定行动,要想有好的执行力,必须先有好的内驱力。内驱力产生于人的内心,是自我加压、自我进步的内在动力,是战胜困难、改造世界的力量源泉。然而,“三分靠战略,七分靠执行”,对于个人而言,执行力就是解决问题的能力,是个人成功的关键因素;对于团队而言,执行力就是打胜仗的战斗力;而对于企业来说,执行力就是经营能力,就是竞争力。执行力是决定企业成败的关键因素,是决定团队进退的重要尺码,是决定个人优胜劣汰的检验标准!

表率始终是我们最好的领导方法

有句名言说:“一只绵羊带领的一群狮子,肯定敌不过一头狮子带领的一群绵羊”。这说明领导者的作用有多大,优秀的领导者能将一群柔弱的绵羊带成威风八面的狮子,而不合格的领导者能将原本杀气腾腾的狮子变成软弱可欺的绵羊。领导者在团队中的作用是决定性的,不仅决定了团队未来的发展走向,也决定了团队成员的价值大小,还会不自觉地成为被下属效仿的榜样。因此,领导者的表率作用会产生巨大的影响力,通过领导者榜样般的言传身教,下属会自觉地凝聚在一起,形成巨大的团队战斗力。

刘主席曾经针对领导者表率作

用指出:表率是我们最好的领导方法——注意,没有之一,是最好!尤其是对各位总经理、部门经理来讲更是如此。一个领导处处以身作则,以自己的表率和行动真正带领大家一起干、一起使劲、一起努力,同时把自己的利益、大家的利益和公司的利益都兼顾得很好,吃苦在前,享受分配在后。从一个团队来讲,从每一个团队应该解决的问题、应该处理的事情、应该发挥的主观能动性来讲,我们任何时候都应该有主人翁意识、主角意识,尤其是管理者,充分发挥自己的主观能动性来改变自己、改变自己的环境,改变自己的企业,这就是我们每一个人员必备的现代企业员工的起码素质。

没有紧迫感 就没有真正的执行力

企业要持续发展,每一个员工都要具有高度的紧迫感。紧迫感帮助企业化危机为机遇,使每一个人变被动为主动!刘主席多次指出,细节决定成败,效率决定效益,速度决定生死。这三个“决定”,应该在很长时间内成为通威股份的共识,以及管理的重中之重。无论是过去还是未来,效率、速度问题仍然是企业生存发展面临的最大危机。速度放慢,就会导致我们裹足不前;效率低,就会导致公司在参与市场竞争时陷入被动和危险的境地。

机遇从来都是争取来的,不是等来的。百舸争流,奋楫者先,必须保持

强烈的忧患意识和对标意识,要有“等不起”的紧迫感、“慢不得”的危机感、“坐不住”的责任感,快马加鞭,狠抓落实。企业的发展、团队的成就,个人的收获都是我们追求的幸福,幸福都是需要奋斗出来的,每一个实现幸福的机会也总是留给有准备的企业、团队和个人。没有一种持久而强大的动力,企业、团队和个人都很难坚持不断进取。然而这种奋斗的动力,就是紧迫感。“物竞天择,适者生存”是这个世界的自然法则,生存就会有竞争,竞争就会有压力,压力就会有危机,危机就会有紧迫感,这是自然,更是个人、团队和企业的必然!



变革破局,始终是通威股份经营管理的核心主题。在新一轮竞争中,我们必须真正敢于“变”,持续创新,才能为我们经营大发展、大突破注入澎湃动力。要实现企业变革,首先要深化思想变革。四平八稳干不成大事业,因循守旧实现不了新跨越;老办法解决不了新问题,老思路引领不了新发展。敢想敢为、创新发展!想,都是问题;做,才是答案!

我们每一个通威人都应当是通威大突破、大发展、大成就的参与者和奋斗者!惟奋斗者进,惟奋斗者强,惟奋斗者胜。我们在自己的岗位上是否有真切的紧迫感?是否有充足的内驱力?是否有强劲的执行力?是当前我们不得不去用心思考、用心回答和用心解决的问题!

> 我们的反思 <

政府的作风在真切的转变,政府的效率在如实地提高,反观我们自己,是否执行到位?是否效率优先?是否有此紧迫感?

没有担当、没有付出、没有投入、没有奋斗,何来业绩?何来效益?何来幸福?

面对市场形势风云变化,面对行业竞争对手虎视眈眈,我们的紧迫感在哪里?

我们是否还在思考如何完整的礼拜天休假?我们还在犹豫晚上是否拜访客户?我们可否对标优秀?

> 我们的信念 <

个人要收获,去奋斗、去执行!团队要发展,去奋斗、去执行!企业要成功,去奋斗、去执行!

否则,一切宏伟目标都是空谈!一切战略思路都是空想!一切计划部署都是空文!一切美好愿景都是泡影!

有这份必然,才有内驱力!有这份责任,才有紧迫感!有这份作为,才有执行力!没有紧迫感,就没有真正的执行力!

回归营销本质 强化竞争优势

通威股份郭异忠总裁莅临各战区指导工作,勉励全体员工打好2018年攻坚战!

本报通讯员 翁云福 何满平 王伟明

历尽天华成此景,人间万事出艰辛。走好变革转型的长征路,曙光在前、胜利在望,但绝非一帆风顺、一马平川。2018年开春,通威股份郭异忠总裁莅临各主要战区,视察了水面“拿、租、管”及市场营销等方面工作,着重强调了回归营销本质,有效经营,持续经营,在标杆的有力牵引下,主动拥抱变革,实现营销精细化,狠抓产品力的竞争,模式统一,措施落地。时间不等人,容不得有半点懈怠,越是接近奋斗目标,越要保持清醒头脑,防止精神懈怠,通威将不忘初心、牢记使命、奋发有为,努力创造属于新时代的光辉业绩!



通威股份郭异忠总裁、华西区总裁成军和与客户亲切交流

华西区 营销精细化 开展人员、市场、客户的再次梳理

3月15日-16日,通威股份郭异忠总裁莅临华西区指导工作,并就精细化管理、资金管理等内容作重要工作指示。郭总强调,全体通威人必须学习永祥,主动并无条件接受变革;企业经营应回归营销本质,抛弃赊销、价格、促销等错误经营模式,回归产品力的竞争。

在通威股份华西区总裁成军和、重庆通威水产部经理郭建平的陪同下,郭总走访了公司核心市场铜梁、璧山、合川的部分客户和养殖户,倾听客户对通威的建议和意见,就目前客户的质量、对公司的认可度以及营销团队的工作成绩表示肯定。郭总引用客户的一句话对华西区成立以来的成绩表示肯定:“一个公司良好的口碑除了一流的产品质量,也少不了与客户、市场的充分互动。”

随后,郭总主持召开了华西区

区经营分析会议。首先,成总就现阶段各公司的主要工作方向做了部署,强调核心市场打造,聚焦产品、模式开发优质客户,产品升级,价值营销。同时,片区团队建设年轻化、有激情,并着重服务技术技能培训。

郭总在总结发言时表示,当前的变革是必须的,坚决支持成总对华西二区的变革。华西区主动承担精细化管理试点工作,首先是营销精细化,应着重开展人员、市场、客户的再次梳理工作,强调有效经营,持续经营。杜绝滥用资金,欠账进行管控,保证良性经营。郭总同时强调,通威所有经营动作必须合规、合法,面对处罚积极应对。

华西区将坚决执行产品升级、营销变革的经营思路,狠抓产品力的竞争,模式统一,措施落地,坚决打响2018攻坚战!

华中一区 “一分拿,十分租,百分管” 提高信心 不停总结再推广

3月20日-22日,通威股份郭异忠总裁莅临合肥通威指导工作,并就当前经营管理重点召开工作会议,通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹及合肥通威各部门负责人全程参会。

会议期间,合肥通威市场部经理熊维锋及财务部经理何满平围绕合肥公司水面工作及信用赊欠等方面进行汇报。随后,郭总作进一步工作指示时谈到,水面工作是一个新事物,在执行的过程中肯定会遇到新问题,需要大家及时去学习。郭总再次强调水面“一分拿,十分租,百分管”工作的重要性,所有企业都是在问题中前进,所有问题也都是在前进中解决,鼓励合肥通威经营班子要在沈总的带领下提高信心。

郭总在会议中提出,公司在守信的同时也必须要求客户守信,财务人员一定要严格把控赊欠比例,对于超比例客户坚决不予执行。郭总同时还对与会人员多次强调制



通威股份郭异忠总裁、通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹考察安徽省淮南市施家湖水面

度的重要性,要求合肥通威所有人员在日常工作中必须严格按照股份总部下发的规章制度执行,在日常工作中不仅要对自己负责,也要

对公司及他人负责。要求合肥通威全体同仁一定要在失败中吸取教训,不停总结再推广,相信在大家的共同努力下一定可以跨越难关,一定会越来越好!

3月22日,郭总一行前往安徽省淮南市谢家集区唐山镇考察水面,并就建立通威“现代渔业产业园”项目与谢家集区党委书记庞松等相关领导进行会谈。在会谈过程中,郭总首先向与会领导详细介绍了通威股份未来的发展前景与目标,沈总也就双方的合作细节与谢家集区相关部门领导进行了商谈并达成共识。谢家集区党委书记庞松对通威在安徽的经营成果表示高度的赞扬,同时也对通威未来的发展充满信心,并对通威在此地建设“现代渔业产业园”的项目表示热烈欢迎,希望双方能够通过此次合作建立深厚友谊。合肥通威在2018年将坚持以市场为导向,以质量求生存,团结一心,创造更大的辉煌。

华北一区 水面“拿、租、管” 剖析问题 分享经验

3月22日-23日,通威股份郭异忠总裁莅临天津通威指导工作,并就华北一区市场营销工作组织召开华北一区视频会议。通威股份副总裁兼华北一区总裁周澎、通威股份水产市场部部长贾光文及华北一区各公司总经理、职能线总监、各公司部门负责人参加了此次会议。

在会议过程中,郭总首先听取了天津通威水产运营部刘成经理及水产一部经理孙剑雄关于天津公司在水面“拿、租、管”及市场营销等方面工作的汇报。随后,郭总就天津通威在水面“拿、租、管”工作过程中出现的问题及解决方法进行了剖析,同时分享兄弟公司在在水面“拿、租、管”工作过程中的经验,并要求大家在市场营销工作中一定要善于思考,转变思想观念,必须按照总部下发的相关制度要求去执行。在随后召开的华北一区视频会议中,郭总认真听取了华北一区各公司总经理关于近期工作的汇报并一一点评,并要

求各公司在配销管理中严禁弄虚作假,严格经营,认识到客户质量与直销标准的重要性。同时,各公司总经理和市场部经理一定要在日常工作中严格执行“点检”制度等各项规章制度要求。

郭总勉励华北一区全体员工在2018年行动起来,根据各公司实际情况进行梳理,强化执行力,做好前期水产启动工作,为2018年市场营销工作奠定基础,最后郭总说:“有责才有为有位”鼓励大家迅速行动起来,做好市场营销基础工作,同时以产品质量为基础,坚持走高质量的市场路线,为创造华北一区的辉煌共同努力。

最后,通威股份副总裁兼华北一区总裁周澎代表片区全体员工感谢郭总在百忙之中莅临指导,并表示将坚决执行郭总关于华北一区在2018年的水面“拿租管”工作及市场营销工作中的相关指示,坚持以市场为导向,以质量求生存,团结一心,创造华北一区更大的辉煌。

通威股份副总裁兼技术总监张璐获评国家科学技术奖评审专家

本报讯(通讯员 王用黎)近日,通威股份有限公司副总裁兼技术总监张璐成功获评国家科学技术奖评审专家,成为国家科技奖励评审专家之一,这是继去年张璐博士获评省自然科学基金人序列正高级职称后传来的又一喜讯。

国家科学技术奖是中华人民共和国在科学技术方面设立的国家级的奖励,入选国家科学技术奖励评审专家库专家将有资格参与以上五个奖项,以及省部级科技奖励和具有国家推荐资格的社会力量设奖机构的科技奖励评审工作。张璐博士成功获评国家科学技术奖评审专家,体现了国家科学技术奖励工作办公室对通威股份科研实力的高度认可,将有助于进一步提升公司科研实力,强化对外技术交流与合作。

一直以来,在张璐博士的带领下,通威技术体系牢牢把握核心技术竞争力,旗下十余个研究所联手精准研发,强力助推通威经营发展。通过创新运行机制,夯实公司科技创新实力,掌握核心技术,不断在行业中取得丰硕创新成果:2017年,现代水产产业链技术创新工程获得2017年四川省科技进步一等奖,树立了全国水产全产业链发展典型。

眉山市委常委、常务副市长祝云一行 视察四川通威

本报讯(通讯员 徐志琴)3月13日,眉山市委常委、常务副市长祝云,东坡区委书记、区长宋骥,眉山市国土资源局徐成良局长、区政府副区长邹和良等领导一行莅临进行工作检查、指导,通威股份华西区总裁助理兼四川通威总经理李德贵等热情接待祝云副市长一行,并亲切交谈。李总在交流中表示,四川通威得以顺利建设投产,离不开眉山市各级政府的支持与帮助。随后就生产经营、生产安全管理、土地问题、饲料安全管控、质量检测环保工作等相关问题向市、区领导做了介绍。李总特别向祝云副市长一行介绍了四川通威斥资600多万元正抓紧建设的环保水循环系统和环保除尘、除臭系统,项目本身虽然不能给公司带来明显的经济效益,但是大量降低对周围环境的影响,尤其是对实现污水零排放提供了强有力的保障。

祝云副市长重点关注公司环保设施的运行与建设情况,对于四川通威践行社会责任、确保食品安全、环保工作等方面做出的工作表示了充分的肯定。

通威股份精细化管理领导小组一行莅临 天津通威指导工作

本报讯(通讯员 王伟明)为更进一步推动天津通威精细化管理工作,3月20日-21日,通威股份总裁兼业务专家、精细化管理领导小组组长李昌海一行莅临天津通威指导工作。李总一行首先就天津通威精细化管理工作相关进度及措施进行了详细了解,并在天津通威总经理杨立波及华北一区生产总监蒋志军、品管总监张汝忠等领导的陪同下,深入生产一线,对在生产过程中的各个环节的实际情况进行现场检查和沟通。

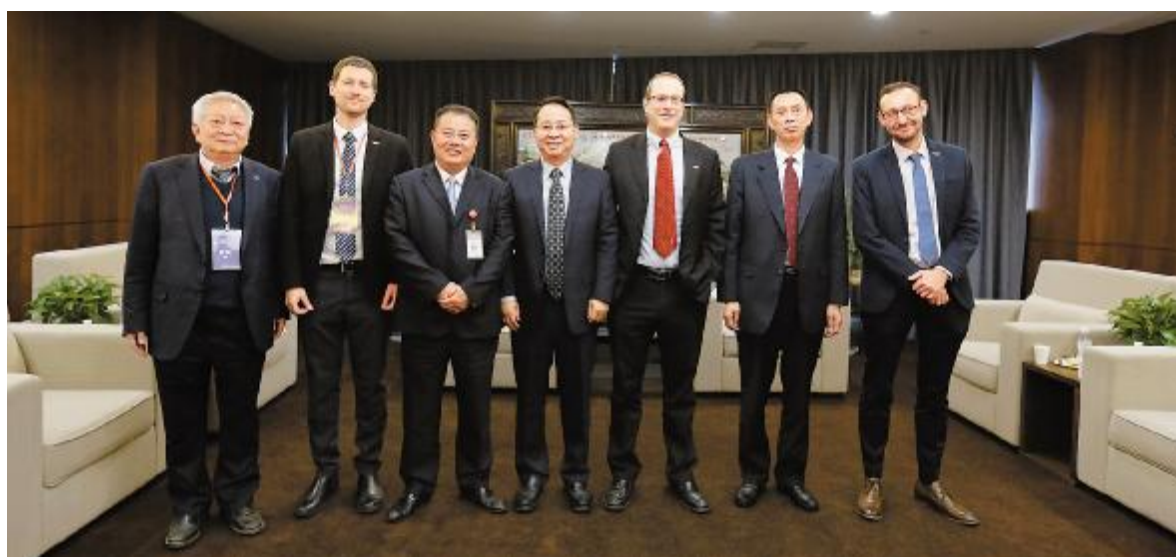
在随后召开的天津通威精细化管理工作交流会上,通威股份总裁助理兼华北一区总裁周澎要求华北一区各公司尤其是天津通威要迅速推进精细化管理工作,各层级干部、员工要转变观念,拿出切实可行的方法、手段和措施确保精细化管理工作结果的达成;要求各部门在精细化管理工作中要深入细致,提高现场解决问题的能力,注重数据反馈的及时性。各部门在推进过程中一定要责任到人、责任到岗,迅速、有效的达成精细化管理工作。随后,李总从效率提升、人员优化、效率管理、降本增效四个方面就天津通威的精细化管理工作进行了剖析,同时指出在精细化管理工作一定要注意安全和产品质量是精细化管理工作的基础,在推进过程中,要注意及时跟踪、对表现优异的部门和个人要及时奖励、造势造气,最重要的是生产效率和销售效率的提升,最终达到精细化管理工作的目的。

共话现代农业 探寻未来空间

18家以色列农业科技领军企业来蓉,郭异忠总裁应邀探讨两国现代农业科技合作前景

本报讯(通讯员 贺茜)为更好推进中以双方在农业科技领域的合作,3月20日,由以色列驻成都总领事馆主办,并得到四川省农业厅、四川省科技厅、四川省贸促会大力支持的“中以现代农业科技四川交流会”在成都圆满召开。以色列驻成都总领事馆总领事蓝天铭、四川省农业厅副厅长朱万权出席,18家以色列农业科技领军企业、及500余名四川省内政府、协会、企业代表参与其中。通威股份郭异忠总裁、国务院特殊津贴专家、通威股份首席水产专家吴宗文应邀参会,与到场嘉宾深度交流,探讨中以两国在现代农业科技领域的合作空间。

会议期间,来自畜牧、智慧农业、温室大棚、水产等众多领域的以色列企业代表向嘉宾们展示了以色列先进的农业科技,并现场展开一对一交流对接。据以色列驻成都总领事馆总领事蓝天铭(Amir Lati)介绍,以色列自然资源匮乏,却在乳业、节水灌溉、农业物联网、精准农



通威股份郭异忠总裁一行与以色列农业科技领军企业代表合影留念

业、智能大棚、育种、肥料、家禽养殖、交钥匙工程各个农业领域掌握先进科技。蓝天铭透露,近期以色列外交部马沙夫副总司长也将抵达成都,分享以色列快速发展过程中

所积累的知识和技术,希望通过今天的项目路演,中以双方能够碰撞出更多的火花,找到更多合作机会。四川省农业厅副厅长朱万权在发言中总结了历年来四川省与以色

列在农业领域的互动交流,并表示引进以色列等国家的先进农业技术、品种、设备,用以推动四川农业产业转型升级,具有十分积极的意义。最后,朱万权希望双方在会上积极沟通,找

到切入点,达成合作意向;在会后加强交流对接,取得实质性成效。

据悉,以色列驻成都总领事馆自2014年建馆以来,一直高度重视西南地区和以色列在农业领域的合作,并先后开展专业培训。近年来,四川与以色列的交流合作硕果累累,下一步双方将积极推动成都—特拉维夫直航的开通,进一步密切双方在农业科技领域的合作。

通威作为农业产业化国家重点龙头企业,经过多年的跨越式发展,目前正坚定不移发展农业和新能源两大主业,并在实现农业和光伏高效协同发展的基础上创造性地提出“水上发电、水下养鱼”的“渔光一体”模式,以安全水产品和优质清洁的电力资源惠及千家万户,最终成为全球杰出的绿色农业和绿色能源供应商。通威股份郭异忠总裁一行应邀参与本次活动,不仅促进了以色列与四川省在农业合作的基础上形成良好互动,同时也为双方优势互补带来广阔的发展前景。

通威股份华中一区南昌通威总经理蔡福强接受专访时指出

用思想去经营!

在通威股份管理总部经营方针的引领下,南昌通威经过15年稳健发展,实现了从无到有,从小微到中型公司的转变。尤其是2017年,南昌通威在近几年持续增长的基础上再度飞跃,绝对增量的增速超过25%,经营效益大幅提升,创造历史新高纪录。千里之行,始于足下;万里之船,成于罗盘,成绩的取得离不开股份总部的战略指导、离不开战区领导的关怀、更离不开全体南昌通威人的不懈努力。



蔡总带领的南昌通威将全力深化差异化服务,创造历史新高纪录



华中一区南昌通威总经理蔡福强

本报通讯员 马琳

【目标管理】 规划一个连自己都无法想象的目标以刺激进步

曾经,彼得·德鲁克的目标管理理论“确定一个跳起来够得着的目标”,对南昌通威总经理蔡福强影响深远,但是近几年来,他逐渐在实战中发现:人的潜能是无限的,要“制定一个自己都不敢想象的目标以刺激进步”,在完成目标的途中用任务来调节进度和节奏,能使工作轻松、高效开展。南昌通威在2017年9月份就提出2018年完成水产料与禽料双十万吨、利润再提升30%的大跨越目标,目标提出伊始公司上下都觉得不可思议,但是随着对市场、客户、团队的有效部署,现在看来,双十万吨的目标成功在望,团队在希望中士气高涨,干劲十足。

在谈到2017年南昌通威取得的进步时,蔡总首先提到是需要有强烈追求成功的欲望,而“追求决定境界、境界决定观念、观念决定方法、方法

决定过程、过程决定结果”,是他的经营管理逻辑。在强烈追求成功欲望的刺激下,明确目标、落实路径、配置资源,最后通过有效执行,创造价值,实现双赢。

【竞争力打造】 模式差异化 产品差异化 服务差异化

南昌通威作为“市场的引领者”,蔡总要求全员上下需要建立“高价格、低成本、高配方、高品质原料,才会有高质量、高效率,最后实现高效益”的意识,围绕客户打造差异化,从高端配方设计、优质原料采购、品质管控到位、阶段性优化稳定等方面提升产品品质;从推广先进模式、提升产品档次、优化产品结构等方面提高终端效益;从动保升级、客户分级服务等方面提升养殖服务价值,从而体现显著的市场差异,将对对手远远甩在身后。在

—— 2018年规划目标 ——

2018年市场的号角已经吹响,南昌通威在管理总部经营方针的引领下,在通威股份副总裁兼华中一区总裁沈金竹高屋建瓴经营策略的指导下,全体通威士士解放思想、放开手脚、撸起袖子疯狂干,将股份公司及片区的战略、战术执行到位,剑指20万吨。

2018年,公司将通过市场号召、强力推动、效果彰显三策并用打造优质示范户,加强“5331-365养殖盈利模式”的落地,利用通威先进的技术资源、产品资源、服务资源等,满足市场需求,创造价值并分享价值。

【战略思维 全局眼光】 大道至简 全面看重点抓

在营销力打造上,南昌通威实施多品牌交叉覆盖,建立多个项目组,协同发展,良性竞争;同时制定激励机制,让团队上下达成对公司的高度认同,实现年初既定定价,从而保留利润空间做产品质量,再而保证产品效益为来年打基础的良性循环。在市场打造上,保留原有的优秀经销商基础,全面推行直销,优先于竞争对手抢占资源;同时,坚决执行“拿水面”战略,为“渔光一体”做好资源储备。

蔡总认为管理的大道至简,即为

全面抓阶段,每个阶段抓重点。为提高客户的开发效率,南昌通威采取分级谈判策略:片区经理亲自谈判所有客户,市场经理亲自谈判重要大客户、总经理亲自谈判战略客户,充分发挥公司资源,协同为全年销量增长打基础。每个阶段,南昌通威总是能抓住影响经营全局的关键因素,下大力气、狠抓到底,也源于蔡总对毛主席的《矛盾论》有深刻领悟:“只要抓住事物的主要矛盾和矛盾的主要方面,纲举目张,其他的问题也就迎刃而解,而且团队干得越来越轻松,没有抱怨、没有指责,充满正能量,脑子里想的都是如何达成远大目标。”

【团队管理】 末位淘汰 激发活力

团队建设与管上,南昌通威市场团队的配置既有年轻人的冲劲和活力,同时有年轻者的老练和智慧。在年轻者深谋远虑的引领下,抓住工作关键,有条不紊;在年轻人的精神抖擞中,强势突破。公司和江西农业大学达成战略合作,注重团队后备人才的培养,仅2018年新英实习就有11人,不断的为团队输送新鲜血液,保持活力。同时,团队实施杰克·韦尔奇的活力曲线管理,每个季度团队强制排名,末位淘汰,保持危机,激发活力。

蔡总看来,市场犹如一个没有硝烟的战场,团队就是来“打胜仗”,要用一个又一个胜仗来激发团队活力,其中最关键的是“胜”,团队有追求胜利的强大欲望,随时随地为了胜利沟通研讨问题,避免以固化的会议拖延解决。南昌在“打胜仗”的紧张节奏中,他采取“适度放松管理”业务团队,阶段工作的目的性非常明确,强调结果导向,不主张管理者过度批评

下属,而是分析年轻人奋斗的意义引导大家上进,以激发自动活力营造积极氛围。蔡总认为:“团队管理,就是管理一种氛围,好的氛围能激发人的创造力,过度忧虑会摧残精神与动力。要的是紧张而有序,而不是慌乱行事。”

【精细化管理】 苦练内功 破旧立新

自通威集团2018年计划工作会后,股份上下全面推行精细化管理,蔡总认为,精细化管理通俗意义上讲是练内功,实际就是走成本领先道路,同时通过精细化管理,提升服务意识,改善团队工作面貌。

在原料采购上,价值采购和战略采购相结合,以获得性价比优的原料;生产上,优化流程、提升工艺、精准管控,确保产品质量和总成本领先;品管上,严格标准、坚持原则,实施无遗漏监测,为质量保驾护航;服务上强调“以市场为导向,以顾客为中心”服务观,提升服务效率,打造顾客满意度,以此不断提高内在竞争力。

南昌通威主张在践行精细化管理前,先想清楚目的,梳理目前手中工作的主次,不能为了精细化而精细化。管理大师彼得·德鲁克曾在《有效的主管》一书中简明指出:“效率是‘以正确的方式做事’,而效能则是‘做正确的事’。效率和效能不应偏废,但在效率与效能无法兼得时,我们首先应着眼于效能,然后再设法提高效率。”在以抓客户为重点的3月份,先做正确的事,而后正确地做事。在接下来精细化管理落地过程中,鼓励任何岗位都要学会多问一句“为什么不能更好?”敢于自我质疑、敢于自我突破、敢于打破当前格局。

通威股份华中二区武汉通威总经理彭金钢接受专访时指出

心无旁骛,方可致远

九省通衢,千湖之城!这是大家对武汉的惯用名,而对于武汉通威饲料有限公司来讲,聚势聚焦,优势再造,四化发展,精细化管理应该是最好的代名词!武汉通威2017年主要经营指标完成率达100%。这一张2017年的成绩单可谓耀眼夺目,成绩的背后,经历了哪些变化,如何进行调整,对于精细化管理如何落地执行?通威股份华中二区武汉通威饲料有限公司总经理彭金钢给出了详细解答。



彭总带领的武汉通威将全力打造“一年两季”养殖规划,实现价值共赢



华中二区武汉通威总经理彭金钢

本报通讯员 李长乐

【塑造团队】 创新“四化建设”转变营销方式

2017年武汉通威团队面貌焕然一新,尤其水产料团队人员在2016年初几乎全部更替的情况下,通过招聘、培训、带动、帮扶、测评等一系列方法和措施进行高效整合,目前团队人员37人,学历本硕率83%、专业率80%、平均年龄28岁,团队工作面向鱼塘、全面应用通威高档膨化料、动保、渔机差异化开展工作,通过模式改变、示范户建立实现养殖户产量和效益提升,带动销量增长,团队战斗力在行业首屈一指!通过团队重组,新人招聘和培养,员工行为引导打造积极活泼,充满自信、阳光、正能量、有责任心和战斗力强的精英团队。

“企业运作的核心是人才团队建设,武汉通威原来营销层面的主导方向是在经销商层面,通过传统的感情营销和利用价格、政策、欠款等资源的运用做营销,在经过多次探讨之后我们提出了“四化发展”,就是年轻化、专业化、学历化和职业化。”彭总特别强调,能够迅速接受新鲜事物,顺应时代发展和开拓创新靠的是年轻的思想,细化服务落地靠的是扎实的专业基础和能力,要求有过

硬的知识储备;全心全意,心无旁骛的做好一件事也就规定了只能允许做好一份职业。只有切实执行四化培养的方针,才能高效配合,做好工作!

【重奖轻罚】 注重团队精神 树立“家”的意识

“团队氛围是一个看不见、摸不到的东西,但可以确定的是,团队氛围是在员工之间的不断交流和互动中逐渐形成的。四化和谐的氛围能够建立安全的人际信念,可以增强团队的凝聚力。明确的团队目标和个人目标、顺畅的沟通渠道、及时的反馈通道、系统的激励机制以及具有人格魅力的管理者和通情达理的员工是建设和谐团队氛围不可缺少的因素,只有注重团队意识的打造才能营造好的团队氛围,建立“家”的感觉。”彭总表示,团队氛围就是企业的土壤,影响着企业的结果,要带有激情去工作,要明确主人翁意识,不断思考总结,才能做好工作。

武汉通威在团队打造上也进行了细化梳理,结合公司本身年轻化的队伍建设采取重奖轻罚和赛马机制双轨并行的薪酬激励方案,将入职转正后的职工按职位划分为五个等级,形成

—— 2018年规划目标 ——

谈及2018年的规划目标,彭总表示,企业精细化管理是一项长期、细致的工作,要由浅入深,循序渐进,2018年拟将武汉通威制度管理渗透到日常行为里,融会于生产经营中,重基础、重细节、重执行、重落实、重质量,通过建立科学、规范的制度体系,全面提升企业精神风貌和效益转变;同时,结合湖北区域性特征和千湖之省的独特优势,全力打造“一年两季”养殖规划,打造热水鱼养殖模式,切实促进片区养殖户增收提效,实现共赢。

梯度晋升机制,每半年进行一次测评,以数据为主要的考评标准,综合各层级领导的考察进行最终评定。在日常的工作中,以动保产品为例,营销团队对产品销量进行单项排名,数据实时更新,落后的人员主动沟通请教销售标兵在营销过程中的创新方式和优秀推广模式和办法,促使团队形成相互学习,互相比拼的良好氛围。“为了能够在测评中充分展示自己,团队每一位成员都会认真准备PPT进行演讲,准备过程中会自发性的进行思考回顾与总结提炼,这也是团队自我认识和不断提升的过程,同时,交流过程中的思想碰撞和交流会有助于后续工作的开展和梳理,只有不断发现问题,同时不断的解决问题,我们的团队才会变得更加坚硬!”彭总说。

【高效运营】 转变工作思维 明确主人翁地位

给予团队大力支持也是必不可少的工作之一,经过2016年工作的整合提炼,彭总对营销团队给出建议,谈判和营销过程中公司重点强调“不设边界,整合资源,把问题抛给对方,当产品进入市场的那一刻,营销才真正开

始”的指导思想,切实细化市场服务工作步骤;干部团队是企业的主心骨和核心,2016年经过大面积的调整和更换,通过两年时间的磨合、协作和沟通,已逐步形成无缝连接,高效的工作方式和格局;生产团队也做出了优化调整,从2016年的78人精简至17年的67人,规划18年缩减至55人,同时转变固化思维方式,变原有只注重生产向重质量,保供应,调能耗控制的多方面产业链模式全面融合发展,“生产并不是简单的满足供应,必须要强调生产的层次性,保证质量是生产的第一要义,满足供应是生产的必要条件,同时,节能降耗是日前可持续发展的关键因素,只有切实转变了生产团队的固化思维,才能在后期的工作中做出相应调整,满足日益变化发展中的时代要求。”彭总强调,机械化和自动化的全面投入和工艺流程的改造,是企业降低生产成本,提高经济效益的必经之路;“我们现阶段的发展同时也需要考虑流程效率和切换效率,简单讲,流程效率就是在生产流水线之中,总会有一两个因素制约流程的发展和正常运行,我们需要找到制约发展的关键节点进行细致梳理总结,及时解决;第二是切换效率,在生产过程中,一旦切换的频率过多,就会严重影响生产效率,我们要注重专一化生产才能切实为正常供应保驾护航。”

“我经常在开会中跟大家谈到要注重一个意识——老板的责任心意识,我们不是老板,但也应该有老板的责任心,大家可能不会将一个上百万的企业交给陌生人去打理,但是刘主席信任我们,将价值400多亿的企业交给陌生人来经营,这是对我们莫大的信任和鼓励,责任心意识要求我们在做好本职工作的同时,更要关注到企业可持续发展的良性发展。”彭总语重心长的说到,老板意识就是主人翁意识,日常工作中,更应夯实企业基础,狠抓生产管理和日常销售的各个环节,树立良好的工作氛围和环境,通过氛围的打造,从“要我做”变为“我要做”,从“差不多”变为“要更好”的武汉通威精神面貌发生了变化,团队的心态明显改善提升。

【永续精进】 对标行业落地 贯彻执行精细管理

“提及精细化管理,很容易就让员工进入到精简员工的误区。”彭总表示,精细化管理的目的和意义在于在质量稳定,安全生产的基础上实现效率的提升,促使人均效率提高,进而提高收入,改善生活和工作环境;企业精细化管理是永续精进的过程,它的基础就是要有清晰、明确的工作目标,企业和员工的管理目标要符合实际的工作要求。

在彭总来到武汉通威之后,偶然的视察发现生产输送带较之于行业内其他企业,有明显差异,“输送带越长意味着电机消耗的电能明显增加,整个机器的损耗概率明显增大,饲料仓库占比与效率明显缩小。”彭总迅速组织生产部对这一问题进行交流探讨,对标行业内其他企业进行完善,及时进行修缮。精细化体现在系统中各岗位、链条间全过程环与环的合理衔接和相互咬合。精细化管理是一个全员参与的过程,每一位员工既是精细化管理的对象、载体和参与者,也是精细化管理的主体和实施者。要让员工认可和接受企业愿景、职业操守、价值追求、信念作风等优秀企业文化,使之入耳、入脑、入心。

武汉通威在每月26号召开预算会,7号召开经营分析会,针对上月工作进行归纳总结并对下月工作进行计划安排,每一次的分析会,彭总都会认真仔细的对比,“我跟财务沟通的时候也特别强调,我们关注数据,但更应通过数据看到背后的本质,通过前几次的解析,对应部门人员自身也感受到了改善后的明显差距,这种差距的显现能够给他们带来一定成就感。”彭总解释道,在2016年的一次分析会上,彭总创新的提出了“还原数据”的概念,单吨生产费用下降是由于产量提升的促进还是因为效率的改善带来的转变,通过还原数据进行追根溯源,找到利润实现的关键因素才能够为后续持续改进奠定基础。

携手共征程 辉煌续新篇

通威股份各战区,各分、子公司 2018 年誓师动员大会陆续召开

本报通讯员 王颖 高克伟 江桂旋

转型升级的列车铿锵前行,深化改革的航船云帆高扬。2018年开春之际,通威股份各战区,各分、子公司陆续召开誓师动员大会,当此之时,“一日不为,三日不安”的责任感,“时不我待,只争朝夕”的紧迫感,须臾不可或缺。进入2018年的通威,如入峡谷、风过隘口。春天是躬耕播种的季节,人误地一时,地误人一年,作为肩负历史使命的新时代通威人,更应该以百倍精神、百倍努力,迅即进入战斗姿态,迎接新的更大的挑战。

华南一区 管理追求精益

佛山通威、揭阳通威 2018 年誓师大会于近日圆满召开,公司水产市场人员出席参加了本次会议。会议中,佛山通威总经理谢进文指出,2018 年要更加聚势聚焦,精细管理,产品推高推优、做好水面拿管租工作,开拓进取,大胆突破,为公司 2018 年经营大目标、大突破、大发展的达成全力以赴!

股份特区 精益管理 降本增效

3月12日,通威(海南)水产食品有限公司“精益管理,降本增效”2017年度总结表彰暨 2018 年度誓师动员大会在公司员工食堂隆重召开。海南水产食品总经理易刚辉及全体干部、员工 700 余人出席了此次会议。易总指出 2018 年将以“上规模、降成本、强管理、增效益”为经营方针,以“精益管理,降本增效”为核心工作,对外做好国际市场开拓、对内推动内销市场,团结一心、务实开拓、不断创新,在 2018 年取得更加辉煌的成绩!

预混料片区 精耕细作出效益

3月6日,广东预混料厂结合 2018 年重点工作开展精细化管理,以“降本增效,精细管理,突破创新”为主题的誓师大会隆重召开。广东预混料厂总经理郭异阳以及公司全体干部、员工参加此次会议。郭总在部署 2018 年工作时表示,分指标、分部门、分岗位明确要将精细化管理开展列为首要工作,强调“精耕细作出效益,质量安全助发展”,从实践中、从行动上突破常规,真正达到降本增效带来的实质意义,并且结合片区紧密地推进可视化 2.0 版工作。郭总表示“有为才有位,想,都是问题,做,才是答案”。



越南通威为 2018 年誓师壮行

华中二区 对外野蛮增长 对内精细管理

为尽早布局,抢占市场先机,通威股份华中二区于 3 月 7 日召开“水产料启动专题会”,通威股份华中二区总裁幸鹏、通威股份水产研究所所长米海峰、通威股份采购中心行情决策部品种分析总监陈杰、市场营销部水产市场经理胡显军及片区各公司总经理、部分片区线路总监参会。

华中二区财务总监雷文对总部“赊欠管理”、“配销差管理”等相关文件进行宣贯解读。米所长指出,过去一年在华中二区水产料势头较好,但在公安、沙洋等地的“大草鱼”养殖模式探索还有待加强,未来将持续培养并加强在华中二区的人员配置,同时以项目形式在

华中二区开展大草鱼养殖及鲫鱼养殖模式探索,同时希望配方营养师与原料部门做好沟通,利用好原料储备优势,进一步做好产品。

幸总对今年以来各公司都能够及早进入工作状态表示肯定,再次强调拿水面、行情把握等工作要求,并围绕“配销差管控”、“信用风险管控”工作进行重点要求和详细安排,同时,就 3 月份预存款收取、产品辅货、产品定价及分子公司绩效考核办法制定等具体工作进行部署。幸总表示,2018 年是大有机会的一年,希望在总部领导的指导和帮助下,大家能紧盯目标,思考清楚并执行到位,最终实现大丰收。

越南一区 营销变革 模式引领

越南通威于 2018 年 3 月 15-16 日开展了员工拓展及 2018 年誓师动员大会。通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福、越南通威管理干部、市场营销精英等 200 余人全程参会,通威股份监事会主席邓三、通威股份水产研究所所长米海峰、通威股份特种水产研究所所长陈效儒、通威股份监察部部长助理崔勇等总部各职能线领导应邀出席。通威股份水产研究所所长米海峰、通威股份特种水产研究所所长陈效儒、通威股份动物保健研究所李茂博士分别围绕养殖技术、动保产品等方面跟大家进行了分享交流,增强了市场员工对公司产品质量和技术服务力量的信心。

会议期间,通威股份监事会主席邓三代表管理总部向一直以来工作在一线,为通威事业默默付出的全体越南通威人表示崇高的敬意和感谢,并对越南通威员工的工作精神和热情给予了肯定,希望大家继续保持良好的工作作风和态度,将“风清气正”的工作作风传递给大家,为公司经营管理创造更好的工作环境和氛围。

通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福在会上对 2017 年越南通威各项工作进行了总结,并对 2018 年的工作思想、工作目标、工作重点和具体的工作措施进行了规划,围绕“营销变革,模式引领”的工作思路,鼓励大家在 2018 年完成既定销量目标。

华北二区 增强主动性 落实执行力

3月12日,枣庄通威召开 2018 年水产料开盘行动会议,通威股份华北二区总裁余仕华、枣庄通威总经理江伟、公司水产部经理、全体市场人员全程参会。会议期间,市场人员对各自区域发展情况作出详细说明,并着重分析各自市场区域利弊,针对当前市场形势,提出有效建议。随后,市场人员就 2017 年养殖情况、经销商 2018 年动态、新客户详情及 2018 年增量点进行进一步汇报。在了解公司经营现状后,江总指出,想都是问题、做都是答案,要求全体员

工踏踏实实做事,并围绕推广养殖模式、动保产品辅货、示范户建设等重点工作开展相关指示。

水产料开盘会议结束后,随即召开了由余总主持的中干会议。余总表示,在市场竞争日趋激烈的当下,要想走出困境,所有干部必须参与经营,并强调节约成本,做好费用控制,在全公司范围内开展精细化管理相关工作。余总在会上要求大家增强工作主动性和执行力,大家必须转变观念,经营策略必须迅速适应市场,跟上片区和市场发展的步伐。

虾特料片区 营销落地虾肝强推广

揭阳海壹 2018 年誓师动员大会于 2018 年 3 月 12 日圆满召开,揭阳海壹总经理温佳霖带领全体营销团队出席了本次会议。参会人数共计 46 人。在 2018 年工作规划环节中,市场一部经理李镇泉、市场二部经理胡金、服务部经理黄瑛分别提出各自部门全年销

量挑战、动保销售及优质网络开发目标。温总在会上传达总部及片区营销方针,并对 2018 年的工作进行了动员和部署。温总表示,揭阳海壹在新的一年里将以营销落地虾肝强推广、动保推广,拿水面、做直销,推广科学有效的养殖模式帮助客户挣钱。



揭阳通威斗志昂扬奋战 2018

通威股份管理总部 各职能线领导莅临 越南通威指导工作

本报讯(通讯员 唐彭)近日,通威股份监事会主席邓三、通威大学执行副校长张红缨、通威股份生产部部长陈兴伟、通威股份人力资源部副部长黄劲松、通威股份水产研究所所长米海峰、通威股份特种水产研究所所长陈效儒以及总部品管部、市场部、监察部、动保所等职能线领导相继莅临越南通威指导工作。

生产部陈部长等领导一行对生产车间的设备、生产工艺、产品质量和耐水性等情况进行了了解和查看,并与生产班组长和骨干员工进行了交流。

邓主席、张校长和黄部长等领导也深入车间就生产现场情况进行了查看,了解原料和生产情况,对生产现场管理提出了宝贵意见和建议;还与市场业务人员就市场工作等方面进行了交流和沟通。同时张校长、黄部长还就员工培训和梯队建设问题,与通威股份副总裁兼越南一区总裁陈平福进行了深刻沟通,并亲自到胡志明的培训机构进行详细调研和交谈。另外,监察部部长助理崔勇还跟公司员工进行了“廉政建设”专题培训。

伊朗水产养殖专家 与饲料企业代表团 赴通威特种料公司 参观交流

本报讯(通讯员 涂骏)2月27日,伊朗水产养殖专家与饲料企业代表团一行 15 人在美溢德公司相关负责人的带领下,前往通威股份有限公司特种饲料分公司参观交流,通威研究院副院长高启平、配方师何雷、通威特种料分公司总经理匡小玉等热情接待并座谈。

伊朗代表团一行首先前往公司生产车间,由特种料生产部经理全程对公司生产设备、生产工艺及生产产品进行了现场讲解,同时针对代表团现场提问进行了详细解答。

在随后召开的座谈会上,匡总代表特种料公司对伊朗代表团一行的到来表示热烈欢迎,双方围绕饲料生产工艺、配方及养殖技术等进行了热烈交流。代表团一行对我公司能生产高质量的虹鳟、鲟鱼膨化沉性料表示了钦佩,并邀请大家到伊朗参观交流。

通过参观交流充分展示了通威公司在特种饲料生产、技术领域的领先优势,为我国“一带一路”国际交流和行业建设贡献了一份力量。

通威(成都)水产 食品组织工会拓展 及 6S 参观活动

本报讯(通讯员 王婧)3月6日,通威(成都)水产食品公司工会组织 70 余名全体员工赴邛崃白鹤山开展户外拓展活动。当日上午 9 点,在公司工会主席的带领下,员工们展开了攀爬比赛,大家相互鼓励,相互搀扶,经过相互协作所有人员均安全到达终点。

随后大家来到优秀标杆企业四川金六福酒业有限公司参观学习 6S 现场管理。金六福酒业行政部周主任带领全体员工到车间及库房进行了参观。进入厂区后无论是生产一线还是办公室,所有物品摆放井然有序,工具分类细致明确,物料标识全面清晰,大家在参观学习的过程中,纷纷用手机记录下整洁的环境和值得我学习的亮点,并表示将在今后的工作中探索并实践起来。

本次活动让大家在紧张的工作之余放松了自我,增进了员工之间的交流与沟通,参观优秀企业的同时也找到了彼此之间的差距便于以后更好的改进,今后公司将定期组织开展工会活动,劳逸结合,丰富员工工业余生活,共创公司美好未来。

制胜开局 打好 2018 第一枪

通威股份各战区,各分、子公司市场开盘全面“飘红”,现场订货涌现热潮

本报记者 许仪 李剑 胡洁 盛晓涵

新起点,新征程,新高度! 2018 年开春,通威股份各战区,各分、子公司先后召开招商会议,深入剖析现代水产养殖现状及发展趋势。通威先进的产品和领先的养殖模式得到了广大经销商和养殖户的一致认可。客户的支持是通威发展壮大的基础,2018 年通威将在广大客户的陪伴下,以此为序幕,开启新一轮市场竞争的篇章!

近日,华北二区河南通威、越南二区海阳通威、华东战区通威(大丰)饲料有限公司开发区分公司、华北二区廊坊通威举行招商论坛和会议,各战区总裁、片区总经理对通威发展历程进行了专题介绍,分析了行业现状和经销商发展困局,提出了战区及公司的发展规划及产品定位,对 2018 年经营思路做了全面分享,详细讲解了通威产品的优化升级,分享了通威的优秀养殖模式,倡导经销商抓住机遇,及时转型,最终追求“一流的产品!一流的体验!一流的服务”,实现厂商之间的“价值共创 财富共享”。

来自农业高校水产学院的专家和老师们讲解了水产养殖技术,同



通威招商论坛现场,广大经销商和养殖户踊跃订货

时也向大家推荐了通威动保明星产品。

论坛得到了广大养殖户和经销商的热烈响应,纷纷参会。对于通威真切的服务和指导,广大养殖户和经销商对通威更加坚定了信心,相信 2018 年一定能和通威携手成长,共同致富,现场订货涌现热潮;河南通威特别设立了颁奖和招商感恩回馈环节,现场订货 8000 多吨;海阳通威论坛现场,共有 33 位新经销商当场签约订料,签约率 55%,热火朝天的签约仪式将会议推向高潮。

各战区会议的成功举办,也为通威新一年的招商工作奠定了良好的基础,为通威优秀模式的推广起到了良好的助推作用。



2018, 跟着通威去养鱼!

本报通讯员 刘婧妍 马琳 李长乐 李若蓝

随着渔业经济数十年来的快速发展,当前中国已成为世界上最大的水产品生产国。但纵观整个水产行业,现状却并不乐观,水产品市场价格持续波动,养殖生态环保压力愈来愈大,新时代环境下的养殖行业对品质与安全提出了更高要求,饲料行业正亟待进行市场结构和产品结构的转型升级。

通威发端并深耕于水产行业,作为当今全球水产饲料龙头企业,通威一直高度重视对养殖水体的生态环境保护,三十年来践行的“通威365科学养殖模式”中有包括底排污在内的两到三项技术专门针对池塘水环境污染治理,以减少对水资源的索取和污染排放的压力,实现水产养殖的生态环保。与此同时,通威正全力打造高纯晶硅的世界级龙头,同时不断巩固和提升太阳能电池片的世界级龙头地位,成为中国乃至全球光伏新能源产业发展的核心参与者和主要推动力量。2013年,习近平总书记指出:“我们既要绿水青山,也要金山银山。宁要绿水青山,不要金山银山,而且绿水青山就是金山银山”。通威集团董事长刘汉元主席积极响应习总书记号召,结合通威在农业和新能源双主业得天独厚的优势,将双主业有机结合,创造性地提出了“渔光一体”商业模式。

通威“渔光一体”创新商业模式引领并见证了水产养殖行业实现了从小农经济、分散式的农业生产模式,向现代化、立体化、生态化、智慧化养殖模式转变,实现了“光伏+渔业”一加一大于二的协同效应。“渔光一体”将水产养殖和光伏发电相结合,将传统鱼塘进行设施化、智能化、规模化改造,并向养殖户提供通威专业的养殖技术和服,形成水上发电,水下用“通威365养殖技术养鱼,实现“渔、电、环保”的一体化大丰收。其带给养殖户的收益与传统养殖模式相比,能够实现每亩综合收益提高5-10倍,同时,对周边配套土地进一步合理开发,“渔光一体”塘还可打造成为环境优美、可垂钓、可休闲的生态旅游度假区,进一步提升经济效益,从根本上实现养殖户的可持续创收、增收。

运用“渔光一体”技术创新建设而成的零污染、零排放的现代渔业产业园,实现了全程可追溯、可控制,有效解决了食品安全中的源头管控问题,对于传统水产养殖业转型升级具有重要意义。大力发展和推广清洁、高效、低碳的“渔光一体”和“通威365科学养殖”创新模式,将为我国经济的可持续增长和绿色发展提供一条全新路径。

2018年,“通威模式 亿万共享”,我们将充分结合两大主业核心优势,大力发展“渔光一体”和“通威365科学养殖模式”。全体通威人将上下同心,奋力开发优质水面资源,进一步提升饲料产品品质与技术服务专业化程度,服务于千万水产人,以现代化、高效益、创新型养殖系列模式和通威6大关键养殖技术,带动广大养殖户解放思想,带动行业转型升级,实现水产养殖的生态环保,与千万渔人共创亿万价值、亿万财富。作为我国乃至全球唯一一家同时涉足农业和新能源光伏产业的企业,通威将藉此实现农业和光伏高效协同发展,为当代绿色农业和绿色能源贡献力量。

新时代的“渔光曲”已经奏响,广大水产人们,2018,跟着通威去养鱼!

通威模式 亿万共享

华中一区

“5331-365”养殖盈利模式

将养殖户的养殖密度提高50%,优质鱼类增加30%,利用公司365技术将养殖户的综合养殖成本降低30%,最后达到提升养殖户100%的养殖效益。

华中二区

“一年两季”模式

结合区域养殖特点,调整放苗和投喂模式,缩短养殖周期,规避鱼病高发风险,提升亩产,错峰销售抢鱼价,提高亩产效益。

华东战区

鱼虾混养模式

利用生态共存互补的理念,病虾、体弱活力差的鱼类捕食,优胜劣汰维持养殖平衡,降低发病率。

虾特料片区

冬棚养虾高收益赢利模式

全程虾肝强+通威苗+海壹动保的饵、种、管综合技术对虾养殖。



“5331-365”养殖盈利模式

模式案例:

黄老板来自沅江市西北部的草尾镇。如今,他从以前单纯的饲料销售,发展到苗种供应、饲料销售、动保服务、渔机安装、成鱼销售“一条龙”,形成了一条相对完整、成熟的产业链条。

黄老板2015年引入沅江通威的365养殖模式后,他的12.5亩示范塘(以草鱼为主),从亩产1000多斤提升到3800斤以上,并且亩利润从2015年以前的一两千元一举突破至2017年的八千元以上。从2015年4月放苗开始,短短4个多月的时间,黄老板的亩产就已经达到了3000斤/亩,在2015年鱼价如此低迷的行情下,黄老板的池塘实现了增产增收,并且当年的亩纯利润突破5000元。

2016年,黄老板的池塘亩产超过5000斤/亩,2017年亩产接近6000斤/亩,亩利润达到8000元以上。

模式解析:

草鱼疫苗的注射能够显著提高草鱼的成活率:选择正规厂家生产的草鱼疫苗进行注射,使草鱼的成活率迅速提升至90%以上,草鱼成活率的显著提高是黄老板高产的重要前提;梯度放苗,放几批规格大的草鱼苗;采用热水鱼模式,梯度放苗,这样六七个月时就可以出热水鱼,赶上鱼价高峰。

好产品的搭配使用:为尽早出热水鱼,拉大成鱼的规格,使用沅江通威的产品组合套餐:鱼倍健+156#+103LP,不仅提升了鱼塘的单产量,还在鱼价行情最佳的时段达到了效益最大化!除去以上几点外,鱼塘基本设施的配备、调水产品的定期使用、通威技术服务老师完善的服务等都为养殖效益的提升助力不少。

“一年两季”模式

案例:

王老板拥有50亩养殖水面,主要养殖草鱼、鲫鱼和花白鲢。2017年,他在洪湖通威服务老师和市场人员的带动下,实行一年两季草鱼养殖模式。一年两季草鱼模式明显区别于传统草鱼养殖模式,吃食鱼总产量比2016年增加3万斤。饲料料档以膨化料155#为主,搭配通威功能性饲料鱼倍健,还使用了部分1030#。

通过实践一年两季草鱼养殖模式,王老板一年可以卖两次鱼,资金周转率高,没赊欠饲料,热水鱼出3.8万斤,养殖利润还在2016年的基础上实现翻倍!

模式解析:

湖北精养鱼塘每年的7-8月份都是防洪季节,都会面临着洪水的侵袭;湖区大部分区域亩产维持在1000-2000斤之间,放养模式都是年初放

苗,年底卖鱼。每年受鱼病困扰很大,小草鱼成活率很低,基本在50-60%之间,且高温季节都有不少养殖户泛塘死鱼。

每年鱼价好的时候都没有鱼卖,等鱼养成的时候鱼价又不好!第一,两季养殖风险更小;鱼病上,因为养殖周期短,鱼病爆发的风险要小一些;资金上,两季养殖资金流转更快,也给自己减轻了负担;第二,不用担心翻塘。王老板养殖第二季草鱼时正值天气闷热阶段,他只用打开微孔增氧机,晚上几乎不开。一年下来电费比往年节约了两千;第三,使用通威高料组合——膨化料+鱼倍健,能够更快地提升鱼体规格,提早上市便可赶上价格高峰;第四,王老板一般是3月份投料初期使用通威活力健护肠免疫;5-10月则使用通威藻菌多肽增水;投料高峰期则定期使用通威底改改善水质。

鱼虾混养模式

案例:

连云港当地龚老板采用了区域鱼虾混养模式,整体养殖周期为一年,对虾3个月,养成规格40-50尾/斤,轮捕,每亩出虾180斤,南美白对虾投喂887系列,综合料比:1.1计,单斤成本以3.1元,综合亩成本1054元。鲤鱼投喂1015+365F,综合系数1.65,单斤成本3.1元,每亩需4650元饲料款,塘租1000元/亩,药品300元/亩,电费300元/亩,苗款1000元/亩,拉网人工200元/亩,则每亩净利润为4228元。

模式解析:

鱼虾混养模式塘口面积30-100亩不等,单个塘口以30-50亩左右居多。池水深度1.2-1.5米,缓坡,进排水方便,区域无污染源。硬件设施:单口池塘选择1-2台投料机,定点投放。

现阶段风送投料机在区域已陆续投入使用,以50-100米管道为主,增加了饲料使用效率,降低了人工成本。单池增氧机配备以50亩为例,叶轮增氧

机2.0KW/台,3台。水车2.0KW/台,1-2台。虾苗投放基本以淡化苗为主,区域养殖水体淡水,少部分2-3格盐度。

品系以土苗,杂交苗。苗种来源以日照涛雏、海口苗为主,初阶段直发P5高盐度苗,进苗场淡化后,本地区小标粗场进行二次淡化标粗,然后投放市场,市场售价100-200元不等,价格的悬殊主要区别于虾苗品质、规格、健康度等,塘口投放基本以1.5cm-2cm/尾规格为主。

健康的种苗,活力好、逆水性强,用瓷碗打样观察时附壁体表干净,体色透明,肝胰腺清晰,肌肠比合理,无断肢残缺等。鱼苗的投放选择,基本都以养殖区域本地周围为主,草鱼、鲤鱼、梭鱼、鲫鱼等,选自盐城、连云港本地、微山湖、徐州、临沂、郯城一带。

鱼虾混养一般在8月份就开始陆续轮捕上市,前期规格60-70头/斤不等,后期规格40-50头/斤,市场售价15-20元左右。

冬棚养虾高收益赢利模式

案例:

梁老板于2017年12月3号放45万通威海壬苗,全程使用虾肝强,养殖89天,用料9960斤,于2018年3月1号清塘,共收获10300斤对虾,出虾规格49支/斤,料比仅0.97,亩产高达936斤,平均售价35.5元/斤,惊喜的是虾苗成活率竟高达100%。11亩塘净收益高达26万元。

在以梁老板为代表的虾肝强铁杆的影响带动下,通威海壬虾苗2018早春供不应求,虾肝强销量300%以上增长,对2018年对虾养殖充满信心,促进了虾肝强持续发展。

据珠三角范围用户统计数据,2017年的冬棚虾,全程使用虾肝强的客户成功率高达90%,其中近50%的养殖户亩产量高达800斤以上,冬棚虾平均亩产盈利在1.5万至2.5万元之间。

模式解析:

搭建冬棚主要用木材、钢丝与保温膜为材料,一般在10月-11月搭建好棚架,最迟11月下旬至12月中旬前覆好保温膜。棚架最佳投苗时间为11

月初至12月中旬,养至春节前后可出虾,2月底至3月初又可下造虾苗投苗,在5月底6月初可收成。通威海壬虾苗是中国国内选育成功的本土优质种苗。2017年珠三角造虾养殖,放苗密度控制在5~6万/亩,成活率普遍达到80%以上。在养殖过程中,注意保证饵料营养均衡、营养充足的基础上,选用在功能上有突出功效的虾肝强,坚持全程投喂。注重溶氧,在水质调控与底质管理上坚持动保产品的科学合理投入,海壹动保产品中肥水稳水效果一流的“海壹卫兵”水产诱食酵母+健肠100扩培菌技术、肝肠健(海壹多肽)调水稳水技术、增氧净宝+海壹吧吧立体增氧技术、海壹菌克底质改良技术等,都已经成为虾农朋友们非常认可的养虾常规常用调控技术。

又如高位池的弧菌防控技术,海壹水产卫士满足了内服与外用的双重防控需要,效果看得见,是服务工作的最好工具。适时轮捕,分批抓虾,60支左右可以开始起捕,一般出虾2~4次,视存塘量、水质与虾价而定。

通威大学第四届启航计划正式启动



通威股份郭异忠总裁为学员授课



通威大学第四届启航计划启动仪式合影留念

本报讯(通讯员 蒋述玲)启航计划是通威人才培养体系中的第一梯队,聚焦于为股份发展打造合格经营

管理人才。3月24日至27日,第四届启航计划培训项目在成都正式开班。通威大学崔鹏老师主持开班仪式,

通过一系列团队组建、盾牌破冰等互动游戏让学员们互相认识并推选组建班级自我管理委员会,班主任蒋述玲老师

详细讲解了培训方案、课程设计、考核方式、培训过程管理等。本届启航计划将通过全年4期学

习,采取线下集中授课、线上移动分享、训后任务跟踪等多种方式帮助学员身份转变、培养数据经营思维、提升综合管理素养。

在培训期间,通威大学邀请了诸多大咖讲师,通威股份郭异忠总裁更是亲临培训现场,为学员们授课,并通过自己两次求学的亲身经历,引导学员们来到通威大学通过系统体系的培训首先应该从思维上、意识上改变自己和工具,且认真做好学习笔记,时刻保持信念,追求成功。通威股份郭异忠总裁意味深长的分享,深深地触动了每一位学员。同时,我们也邀请到了股份人力资源部部长李凌峰、通威股份总裁助理兼禽畜营销总监喻明波、华西一区财务总监刘彦、永祥树脂副总经理、永祥新材料(永祥水泥)总经理杜炳

胜、水产市场部经理胡军等多位大咖讲师为学员授课。学员们通过每日学习心得分享,都觉得大学的课程很实用,和工作紧密结合,启发了工作思路和工作方法。

为加强学员团队凝聚力,学习之余,班委会特意组织开展小组篮球赛,赛场上,参赛队员拼尽全力,争分夺秒,拉拉队员出谋划策,加油鼓劲,展示了团队协作、熔炼了团队凝聚力。在培训结束之际,通威大学执行副校长张红樱寄语学员把握机会,珍惜平台,树立目标,奋斗不止。

第一阶段培训已圆满结束,但培训的结束才是学习的开始,回公司之后,大学将通过在线移动分享、训后任务跟踪等形式持续关注学员们的学习巩固、内化、运用。真正将所学融入到我们的工作之中,提升我们的工作绩效。

通威“333”营销变简单 四川通威在行动

本报讯(通讯员 戴书俊 王亮)

2018年,降本增效几乎成为所有养殖户朋友关心的问题。通威股份提出“333”差异化养殖增效模式”为广大养殖户带来了福音,真正让养殖户看到收益投入人。四川通威围绕333核心思想,认真思考归纳形成了一套行之有效的行动方案。公司为优质客户做好“333”赠喂、实证推广、会议推广等三项工作,在吸引客户的同时,每一项工作均制定了相应的标准和奖励措施。方案实施以来,公司猪料团队上下一心、激情高涨,每天拜访养殖户的数量和质量明显提高,工作方向清晰明了。

猪料市场部团队与禽畜服务部紧密合作,在一季度围绕以上三项工作成功对青神观金两千吨级经销商的养殖户实现了快速突破。同时,通过召开小型技术交流会和猪场生产效益分析会,挖掘猪场痛点,植入“333”,顺利拿下眉山万胜一200头母猪自繁自养场,同时也给予了老板信心,新场目前正处于如火如荼的修建中。除此之外,公司在峨眉大为等地市场通过推广333驱虫方案、召开参观会等方式吸引客户现场打料,在2018年初即成功促进该地经销商月销量实现翻倍。在通威农合社充分优势的吸引下,夹江一场通合现场签约合作社社员18户,预计将带来新增销量200吨以上。

武汉通威“一年两季”养殖模式推介会 圆满召开

本报讯(通讯员 李若蓝)3月28日,通威股份华中二区武汉通威于武汉新洲毛集片区隆重召开“通威模式 亿万共享”活动暨“一年两季模式推介会”,并取得圆满成功。

本次会议不仅有三洲营销公司总经理施新雷的莅临,还盛情邀请到武汉通威新洲片区通威经销商周根华、陈志敏、张进华等重量级客户。为展现团队自信、释放团队激情,在施总的带领下,年轻的三洲营销团队带着“冲锋一线”的气势为大家进行了一场精彩的团队风采展示,为整场会议奠定活跃基调。

会议中,武汉通威新洲片区通威经销商周根华主动登台演讲,真切表达对客户们长期支持与信任的感谢,并承诺会与通威营销团队携手,一如既往地竭诚为大家服务。一番意气风发的演讲赢得在场所有客户的掌声与“点赞”。随后,武汉通威水产技术服务经理邱进为大家带来极具趣味性的演讲,完整剖析“一年两季养殖模式”。面对湖北地区高温季节泛滥死鱼、中途不敢卖热水鱼、产量提不上来等困局,邱经理提出“提产增收、提高成活率、错峰销售抢鱼价”的模式破局概念;并以视频、音频、动画等精彩纷呈的形式展示成功案例、分析养殖技巧及收益情况,参会人员均全神贯注;应时景地对早春养殖难点问题,作出预判并提出解决方案,引得在场养殖户纷纷拍照、记录下课程里珍贵的技术指导信息。邱经理精彩的演讲结束后,在座的客户便纷纷拿起早已填好的订货单,踊跃参与最后的订货环节,为本次会议画上圆满的句号。

“通威造”智能化农场 让养殖增收成为“轻松活”

本报通讯员 马琳 技术支持 鲍斌 周焰

面对畜禽行业政策新规持续加码,市场竞争持续加剧,通威股份回归营销本质,将最新科研成果、最科学养殖模式、最先进养殖技术三者相结合,打造营销与服务标杆。基于强大的科技力量,通威积极布局产业链的中游养殖环节,通过圈舍标准化规划布置、机械精细化控制养殖过程,实现了养殖的规模化、标准化、智能化,有效带动养殖户增产增收,受到市场的大力认可!



通威股份设施所研发团队合影

智能化猪舍

轻松解决猪场消毒和降温难题

在国务院特殊津贴专家、通威股份首席水产专家吴宗文老师的带领下,通威股份设施所总结2007年-2012年间电化水项目前期阶段研究成果,于2014年-2017年围绕生态电化水技术先后开展猪肉加工环节灭菌试验、圈舍灭菌试验、猪场饮水消毒试验等,取得突破性进展,继而研发电化水畜禽设备(包括畜禽雾化降温灭菌、猪场饮水消毒、过道喷雾消毒等)并进行示范推广。其核心生态电化水技术,是利用电气浮、电催化等原理,实现物理方式高效灭菌,集成高压雾化技术实现降温、控湿、除尘、除臭等功能叠加,不产生二次污染,轻松解决猪场消毒和降温难题,大大减少化学药品使用和圈舍改造成本。截至目前,该项研究已获得国家授权专利13项、地方标准3项、部省市级科技奖励4项。四川省科技厅组织专家鉴定:该项成果有利于提高农业品质质量安全,减少环境污染,经济、社会、生态效益显著,成果总体处于国际先进水平。

通威股份设施所从养殖前圈舍的设计布局介入,按照统一的标准进行功能分区规划和不同功能设备的分布设计,达到圈舍合理规划布局并实现养殖过程中的标准化;同时,为养殖户提供养殖所需的包括圈舍灭菌、水质净化、智能控制、自动投喂等功能设备,实现养殖机械化、智能化,减少人工成本,让养殖更轻松。

30年来,通威始终信奉“科学技术是第一生产力”这一真理,认定创新必定是企业及企业发展壮大的必备能力。通威一直高攀“科技进步、科技创新促企业发展”的战略大旗,紧跟科技发展,逐浪潮头,并时刻站在行业科技前沿进行新的筹划、探索和开掘,从而使企业始终保持旺盛的创造力和生命力,也在服务于农业产业的过程中,帮助养殖户实现养殖效益最大化。



吴宗文专家与李社长合影



李社长为雾化设备代言

案例分享 高温困扰:安全卫生惹人恼

江都市彰明镇人千百年来紧靠养猪这条生路,在致富路上浮浮沉沉。自彰明镇以经济建设为中心,开始大胆地外引内联技术、资金与人才以后,生猪养殖事业蒸蒸日上,江都市远惠生猪养殖专业合作社正是在这样的境况下顺势而生。提到这个国家级养殖合作社的从无到有,就不得不提在创社初期多年“不领工资,埋头苦干”的社长李远良。早前,李远良是当地一名普通的养殖户,虽有10多年养殖经验,

但个人猪场难以抵抗市场风险,少赚多亏。勤思考的他集合了镇上几家养殖大户,日夜钻研后在2011年3月15日,成立江都市远惠生猪养殖专业合作社,从此带领社员走上的养殖致富的坦途。

近几年来,随着人们对食品安全要求的不断提升,随着行业整体规模的不断扩大,我国各级政府陆续提出了严格的养殖要求,导致生猪养殖成本持续增加。李社长拥有2500m²猪场,年出栏1000头,年

近60的他崇尚科学养殖,在这一期间引进多项设备与技术优化养殖流程,有效提升生猪的品质和价格。但一到夏天,仍日头疼不已:盛夏,圈舍温度时常达到35℃,高温不仅引发恶臭蔓延、细菌滋生等安全卫生问题,还可直接导致猪只采食量降低、中暑发病等养殖效益问题。和通威合作10年有余的李社长,几乎年年都在这一时段,因为这些问题不断邀请请老师上门问诊。

追根究底:实地走访解决难题

振奋人心的是,历经多年研发的电化水畜禽应用项目,终于在2017年开展推广应用。设施所第一时间到忠实客户达李社长的猪场进行实地考察,解决高温引起的一系列问题。走进远惠生猪养殖专业合作社养殖基地,条条柏油马路、规范的圈舍,就不难看出养殖户对这份事业的期盼。再一看猪儿们,被高温折磨的精神不振。设施所的技术老师一圈走访,首先帮

李社长分析解答他最大的疑问:为什么目前投入使用的降温设备低效甚至无效?

先看母猪圈舍,母猪待遇自然最高,安装有水帘风机。此设备降温效果确实很好,但是靠近水帘的地方温度低,随着距离增大温差巨大,猪只极易受凉。而产房里的哺乳仔猪遇此低温,容易造成仔猪白痢、腹泻等情,导致后期育肥低于正常猪只。所以使用一段时间后,李社长坚决

停用了产房的水帘风机。其他圈舍均采用电风扇进行降温,原理上风扇能加速空气流动,带动猪体表面汗液蒸发从而达到降温目的,但是实际效果并不理想。风扇即使开足马力,降温效果在体型肥硕、数量众多的猪只面前,显得杯水车薪,高温造成的公猪精液活性降低,使母猪受孕率降低;妊娠母猪难产、死胎的情况在李社长的猪场时有发生。

“药”到病除:两分钟内降温5℃,五分钟内全空间消毒

在详细了解了设施所独有的电化水技术畜禽应用原理后,李社长对具有喷雾消毒、灵活降温、除尘、除臭四大核心功能十分感兴趣,连连发问并决定投入使用。随即,设施所的电化水畜禽设备就进驻了李社长的猪场,五个圈舍共计1200m²。设备安装后,第一次的试用效果就令李社长拍手叫绝,喷雾开启后,圈舍一两分钟内就能降低温度5℃左右,五分钟内可以对整个圈舍进行全空间消

毒,比起过去的由养殖工人手动消毒,节约大量人力和财力。李社长直言:“以前人一名工人对整个猪场人工喷雾消毒一次,至少需要两三个小时,也难免存在死角,甚至还要担心药液安全隐患!本来是为了解决高温问题,没想到一箭双雕,又节省了一大笔开销。”

在后期的使用过程中,李社长的反馈电话接踵而来“以前夏季中午圈舍猪只热地团团转,现在一两百斤的猪仔中

午最热的时候也能睡得平稳”、“使用几次我合算了一下,消毒成本每年节约至少85%”、“这设备省电啊,比水帘风机节约3000多元以电费”……头疼了多年的问题最后用省钱省力的方法轻松解决,李社长被科学技术的生产力深深折服,在后期使用中,经常提出设备优化建议和养殖实际需求,希望电化水设备能不断创新、优化迭代,早日运用到整个畜禽行业,造福广大养殖户。

水产英雄 日志

本报通讯员 马琳

四面边声连角起,新一轮的市场营销战役在忙碌的3月打响,对于水产养殖行业,一年之际在于春,全年胜负在此一搏!在剑拔弩张的初春市场,有一群人或是在春寒料峭中奔走拜访、或是在细雨蒙蒙里调水治病、或是在座无虚席的会场激情宣讲...他们冲锋一线,争分夺秒,只为紧紧握住全年战略命脉。聪明秀出,谓之英;胆力过人,谓之雄。这些气吞山河、腹纳万象的一线人,无愧被称为——水产英雄!英雄者,拥有浩然之气、傲世之风,令人敬畏且难以捉摸。而我们即将翻开一本本英雄的日志,通过真实文字记录,致敬英雄、走近英雄、学习英雄、成为英雄!

人物:陈全
职务:华中一区汉寿通威片区经理
“复杂的事情简单做,简单的事情重复做,重复的事情用心做”

水网稠密的华中一区,承东启西、连南望北,是湘、赣、皖三省饲料行业激烈竞争的战略要地。汉寿通威于2016年扎根于湘西北,在水产养殖技术低下、市场混乱的逆境下,高举“只做高品质饲料”的大旗,依托“5331—365养殖盈利模式”,在公司总经办“专业水产养殖盈利保障专家”终端服务模式精神的指导下,在当地掀起科学高效养殖热潮。从无到有最艰难的两年,是汉寿通威整个团队稳扎稳打的蓄势,更是蓬勃爆发的起点。筚路蓝缕的创业途中,有一位小伙子始终饱含赤子般的诚挚与无畏,和大家一起开山劈地,用智慧和勤奋享受工作,用工作换来的自信享受生活,在三湘大地挥洒豪情。



陈全忙碌于“5331-365 放养模式”的宣讲

百废待兴创业艰,鱼水一家共患难

● 2017年9月17日 星期日 明星客户高小明

今天,是我的客户高小明出发去通威股份管理总部领奖的日子,他从通心粉社区160万养殖户中脱颖而出,成为“华中超级通心粉top10”。在别人眼里,他是汉寿通威的荣誉,但是在我眼里,他是患难与共的亲人。

2015年底汉寿通威成立之前,我还在当地一个小饲料厂工作,从未想过有一天能进入通威的我,突然收到了来自汉寿通威的橄榄枝。满心欢喜来到厂里,心却凉了半截——别人欠债抵押的厂子,没水没电,偌大的厂区只有我和保安两

个人日夜轮守。由于不具备生产能力,初期只能从通威兄弟公司调货供货,万万没想到的是,关于汉寿通威是个冒牌通威的谣言被竞争厂家传得满城风雨。订单不翼而飞时有发生,甚至有时谈好的客户第二天就改变主意。那段时间我不想市场也不知道怎么和客户开口,前同事们纷纷劝我跳槽,就在摇摆不定的关键时刻,是高小明对我的鼓励和帮助,让我选择了坚持。

他那时候还是一个经销商,从开发这个客户没多久我们就无话不谈。他比我年长几岁,看到公司的

现状和我的顾虑,他说:“现在的汉寿通威就像你自己养的孩子一样,最艰难的不过是一点点照顾它长大,这个时候真让你撒手,我知道你不会忍心的。”他不由分说开始从我这里订购了第一批通威料。这个订单令我更不敢轻言放弃,咬牙撑过了最辛苦的四个月,汉寿通威的生产车间开始轰轰作响,一直轰鸣到今天。曾经一棵弱不禁风的小草,终于在的陪伴下长成如今的参天大树,从我的软弱变成我的骄傲,让我坚定地告诉客户“这是汉寿通威生产的饲料”。

不畏辛劳为儿女,以身作则是教育

● 2018年2月19日 星期一 初四大开市

又是一年客户拜访的起点,今年比起往年整整延迟了3天,但是我的脚步却轻快异常。

因为这是第一年,好好在新年假期陪伴儿子和女儿。为了让两个孩子接受更好的教育,我把他们送到了县城读书,平日里市场工作无小事,更无周末可言,视频就成了我们见面的途径。但从年前他们开始放假起,就把我一天中的最期待变成了最煎熬。

小儿子今年满6岁,刚会撒撒娇闹人,一次在客户家里谈事错过了约定的视频时间,手机突然响起,一接就听到大喊“爸爸我作业不会做你能不能回来教我啊!”我明知道他需要听我的安慰,却只能匆忙挂断电话。之后,愧疚感一度困扰我,腊月28结束了工作,我决定带着孩



陈全平日忙于走访市场一线,与养殖户建立了深厚情谊

子们来一次旅行。万万没想到,4天旅途归来会给我带来莫大的轻松感。两个孩子像突然长大似的,你一言我一语比赛似的

告诉我好好学习,会像爸爸一样拿着奖状回家。我常常反思是不是没有教育好他们,如今突然意识到,成为他们的榜样,也是一种教育。

知识武装战市场,模式制胜强结构

● 2018年3月3日 星期六 35岁也学无止境

3月,进入了市场工作最重要的节点,2017年有将近40%的客户自发给通威的模式和产品效果口碑相传,为今年的工作打下了坚实基础。汉寿公司从成立以来就确定了“只做高品质饲料”的产品定位,那时候别说是传达给经销商、养殖户,公司内部都信心不足:放养密度低,用料档次差,一直以来就是湖南常德德的养殖现状,在汉寿市场推广高品质饲料简直是难如登天。

在经销商的一再反问,养殖户的一再质疑下,越来越心虚的我逐渐发现自己的致命问题——对技术知识太欠缺!片区推行的5331—365养殖盈利模式,已经在其他公司创造养殖效益奇迹,如果无法运用好模式还怎样导入高档饲料?于是,学计算机专业的我开始跑遍总部听培训,遇到前辈就请教,挨家挨户拜访交流……用这些笨方法学水产技术。最终,我所负责区域高档饲料的占用率达到了40%以上,成为了这两年努力奔走的

成绩单。今年,汉寿通威提出了“创建学习型公司”的目标,每月例会市场部的技术培训成为了我最珍惜的时刻。尤其是学习交流群的建立,虽然每日解答的问题只是冰山一角,但是在交流互动中却逐渐完善了我欠缺的知识体系。业精于勤而荒于嬉,行成于思而毁于随,当一个群体营造出一股强有力的学习氛围,那一个群体的进步也将强而有力!

人物:李伟
职务:华中二区天门通威副总经理
“甘于沉下去,才能浮上来”

华中二区尽享“千湖之省”的丰富水面资源,多家通威兄弟公司在此一脉相连、相辅相成、联动发展。依托当地得天独厚的水产养殖条件,通威不断升级养殖模式与技术,刷新产量与效益记录。其中天门通威在2012年筹备之初,兄弟公司犹如“西部大开发”一般调配人才前去支援,有一位年轻的“老通威”自告奋勇挑起市场工作重担,从2013年开始组建了一支所向披靡的虎狼之师。这支英雄的团队从2013至2017,销量年年稳创新高,团队风貌获得片区一致点赞!他从基层而来,始终不忘往基层而去,3月的市场上总能看到他不骄不纵、不嗔不怒、勤勉踏实而又匆忙的身影。他,就是天门生物科技有限公司副总经理——李伟。

松弛的琴弦,奏不出美妙的乐曲

● 2017年12月15日 星期五 换个角度打造示范户

不想当将军的士兵不是好士兵,当得知我将会担任天门通威副总经理时,说实话,我的内心非常兴奋!但仅仅2个月后,我开始因为压力常常彻夜难眠。这个压力不是怕自己做不到工作,而是深深感受到肩上的责任重大。

没有头绪,那就遵照郭总裁提出的“回归营销本质”的指示,从基础开始。于是,我大胆着手建立属于天门通威的优质示范户工作。从11月开始天门养殖户的学习队伍共计300余人分6次浩浩荡荡前往沅江、洪湖向高产示范户取经。

参观过后深感震撼的我突发奇想:为什么示范户必须要通过公司扶持?这样的高产名额不应该是被争抢的吗?在陈总的支持下,建立“天门通威365百万俱乐部”的概念初见雏形。当公布入围需要交钱时,养殖户一片哗然,但当看到自己亩产1000斤和别人亩产5000斤的差



3月12日,李伟深入市场一线,与养殖户充分沟通,排忧解难

距,当看到自己亩利润2000块和别人亩利润8000块的差距,当亲眼见证通威模式把一个个亏损鱼塘变成了印钞机,有20多位养殖户带头交钱入会。

其实入会只是形式,但这样的形式却可以一改行业通过政策扶持打造“实证”示范户的被动方式,令养殖户自发依托通威强大的技术与服务争当示范户,形成良性循环。

启事源于教诲,成事在于榜样

● 2018年3月15日 星期四 学会给自己降级

郭总裁和幸总在工作的各个层面给予我指导,考虑我来自市场,根据刘主席提出的扬长避短战略,建议我在5月前把90%的精力放回市场。当换了一种身份再深入一线,我把“看低一级”做为给自己的忠告,因为我来自基层,我知道基层人最见不得官僚。当以这样的心态看待

职务变化,我的工作内容只增不减——此时我既是公司副总经理,也是市场经理,也是服务经理,更是业务员。我坚信,唯有以身作则,才能更好地鞭策与我齐头并进的兄弟们。

天门通威的水产料团队,是由5年来和我一起奋战、而又经过大浪

淘沙留下的10个精英组成,这支虎狼之师的人均效能位居股份前列。团队在看到我的状态转变后,立马跟着重整士气,市场部经理自视为业务员,业务员自视为促销员,每个人都学着把自己看得更低一点,脚踏实地,扎实前进。这种心腹相照的默契,是我最欣慰的地方

雄关漫道真如铁,而今迈步从头越

● 2018年3月25日 星期日 归来,就是王者

回到管理总部参与培训的我,突然接到张玉宝的电话,他在那头兴奋地说:“李总,我今年动保销量已经完成50%啦!”我一算,这可是将往年此片区的动保销售记录翻了7倍!要知道,这个2016年才从长江大学毕业的小伙子,还曾经因为做不出销量递交辞呈,又在一个月重返通威。

记得他和同学张志潜被我们一起录取后,我特意把好胜心强的张玉宝安排到了一个极难管理的片区。积极主动的他想尽办法开发客户,结果一年到头,同学却轻松拿到更多酬劳。张玉宝一气之下回了老

家,并进入竞争对手的公司。可短短10多天以后他就辞职再折返,从状态到销量都发生了翻天覆地的变化。我没有详细过问中间发生了什么,因为我从他身上看到了10年前的自己。

从2002年来到通威,我仅用4年时间令负责区域的销量翻了7倍,一个人完成公司总销量的1/3。飘飘然的我没有经受住诱惑,迈向自己认为的更好的平台。而这一年,我第一次认识到好的平台,不是给你多高的职位和待遇,而是能和你有一致的从业初心。在新公司,想去给客户测水质,可公司没有服务工

具,我就自己买;想去给客户看鱼病,可公司没有配套药品,我居然只能把客户送去通威买药,客户接触了通威的技术实力和服务质量,毫无疑问一去不复返。一直以来,我信奉的销售之道就是“坦诚”二字,当我坦诚面对辛勤劳苦的养殖户时,发现也唯有通威这个平台,才称得上“坦诚”。兜兜转转了一圈,通威的企业文化居然是我在离开通威以后,才根本领悟到。

所以当2018年张玉宝再次归来,我仿佛看到2008年归来的自己。不用发问,我都能体会他现有一往无前的内心。



3月,李伟拜访养殖户,解决养殖难题

春天应该咋养鱼？ 通威送你《致富经》

三月开春要“四早”

常德通威水产服务部 王修国

大地回春,气温逐渐升高,春季对于水产养殖行业来说非常重要,要立足于当前,对饲养管理技术措施要环环扣紧,把“四早”(早放苗、早投饲、早调水、早防疫)工作抓紧不放松,为获得全年高产高效奠定好基础。

【早放苗】 好的放养模式是高产、稳产前提

湖南省是中国草鱼主产区之一。该区域水面大,精养水面多,但养殖单产普遍低下,面积大多为10-30亩,塘租低,以养殖草鱼为主,草鱼养殖比例达90%以上,另少量养殖鳊鱼、鲮鱼。草鱼等吃食性鱼类平均亩产量不足1500斤。由于养殖规模小,养殖产量低,缺乏调水等先进的观念和技术,热水鱼模式比例低,养殖户的单亩盈利能力明显不足。近年来,在常德通威“5331-365”高效养殖模式的引导下,随着放养、用料、调水等一系列方式的改变,养殖户的亩产量逐渐提高,单亩盈利能力增效显著。

通过2015年-2017年湖南省草鱼塘头价格可以看出,出热水鱼是养殖户的必然选择。而常德通威“5331-365”高效养殖模式正是基于这一原则,贴合养殖户的实际养殖情况,有针对性地养殖户定制养殖方案,并全程跟踪,为养殖户提供价值服务,创造效益。

【早投料】 惊蛰春分万物生,鱼儿开口食量增

3月份,草鱼的采食量逐渐增加,但因整个越冬期间温度低,鱼儿的采食量低,因此鱼儿的免疫力降低,肠道薄,消化吸收能力弱,鉴于此建议养殖户投喂易于吸收的膨化料,而通威冬健就是草鱼开春开口料的最佳选择。

为了确保养殖户早卖热水鱼,赶上好鱼价,常德通威自2016年便重点推出了高端膨化料365鱼倍健1号,得到了市场的一致认可。投料后使饲料缓慢沉降至温度相对较高的水体中下层,使鱼在该水层摄食,符合低温季节鱼类在中下层活动、采食缓慢的生物学规律!常规鱼在水温达到10℃左右开始投饲,坚持投喂含蛋白较高的饲料,有利于鱼类的体质恢复,晴天中午投喂一次,投量1%-1.5%,阴雨天可以适当投喂。

【早调水】 调好一塘水,养好一池鱼

因越冬期间温度低,光照弱,水体藻类少,底质恶化,因此常德通威服务老师建议养殖户3月份前后使用通威底改做一次改底;温度升起来之后,可以使用通威活菌底改王等活菌产品改底;针对水体发黑、水质极度恶化的鱼塘,可先使用通威净水宝后再行改底,改善水环境,预防疾病发生。

通威底改套餐:通威底改(250g/亩米)/通威活菌改底王(250g/亩米)+通威净水宝(250g/亩米)。同时做好塘口的肥水工作,建议使用通威低温肥水套餐:通威藻菌多肽(20kg/袋,10-20亩·米)/培藻素(20kg/袋,10-20亩·米)+磷太好(5kg/桶,25亩·米)。

【早防疫】 提防车轮虫病、小瓜虫病、水霉病

车轮虫病发生鱼病时,用5:2硫酸铜与硫酸亚铁合剂全池泼洒,浓度0.7毫克/升;用车轮绝杀等针对性药物全池泼洒;苦楝树枝叶按每亩水深1米用30公斤煮水全池泼洒,杀完虫后,用通威速消消毒。

发生鱼种小瓜虫病时,用亚甲基蓝全池泼洒,浓度1-2毫克/平方米(水深1米),每3天泼1次,连泼3次;并根据鱼的耐受情况而定。隔天一次,连续三次;鲜生姜按每平方米(水深1米)0.75-2.2克和辣椒粉0.8-1.2克,加水煮半小时后取汁泼洒。每天一次,连用3天;食盐水3%-5%浓度浸洗鱼种,视鱼种耐受程度5-10分钟即捞出。杀完虫后,用通威速消消毒。

对于水霉病,密养、擦伤、冻伤或处于饥饿状态的鱼种和成鱼最易患此病。发病时,控制鱼池鱼种密度,加强饲养管理,避免在水温10℃以下拉网捕鱼。一定要拉网捕鱼的话,操作要尽量仔细,以免鱼体擦伤、冻伤;用水霉净等专用鱼药全池泼洒;病鱼用2%-3%食盐温水浸泡5-15分钟。可用通威速消全池泼洒。

通威速消主要功能是非药品属固体水质消毒剂。其主要成分亚氯酸钠溶于水后通过活化反应释放出二氧化氯对细菌、真菌和病毒有强氧化作用。其次,能改变水体中亚价基态物质,达到改善水质的目的,还具有除藻、改底和除臭的功效。用法用量是直接抛撒,每米每亩水面使用100-150g(3-5亩·米/袋)。



渔事歌

元月渔闲人不闲,清池修坝做在前;

挖去淤泥除杂草,干池消毒灭病原。

二月春和晴朗天,投放苗种选壮健;

合理混放和密养,科学养殖效益翻。

三月春暖升水温,鱼儿开口把食喂;

投饵施肥有原则,量少次多是关键。

四月清明气温暖,水温渐升饵渐添;

五定投饵需掌握,三看施肥记心间。

五月渔事渐繁忙,亲鱼繁殖苗入塘;

成鱼生长好时期,投饵施肥疾病防。

六月鱼病高发期,早晚巡塘要仔细;

缺氧泛池早预防,投饵施肥要控制。

七月正是暑热天,防治病害要攻坚;

饵料清洁又新鲜,鱼儿快长体格健。

八月池水保凉爽,定期注水良循环;

施肥投饵精又细,防治病害勤查看。

九月金秋最关键,加强管理夺高产;

育种追膘备越冬,饵料保量又保鲜。

十月深秋捕成鱼,鱼种亲鱼精培育;

放塘并塘要抓紧,炼网防冻早准备;

十一月做好越冬事,破除乌冰结明冰;

冰上积雪及时扫,池鱼安静禁惊扰。

十二月农闲又渔闲,鱼塘开发抓紧干;

经验教训细总结,来年再把效益添。

春季解毒三妙招

四川通威水产服务部 韦宁

春季是水产养殖的开局之时,然而不论是新进水的池塘,未清塘的池塘,或晒塘不彻底的池塘,都会面临毒素的危害,这些来自不同来源的毒素会引发一系列养殖问题,而“识毒”、“解毒”更是养殖户朋友养殖管理的重要环节。

常见中毒类型

在日常养殖过程中,我们常见的中毒类型有藻中毒;即由于有害藻(如蓝藻、甲藻、裸藻等)大量繁殖,或者藻类剧烈死亡造成的中毒,常表现为水色异常、水体表面灰白色浮沫多;药物中毒;即由于施药量过重,导致药物残留引发的中毒;重金属中毒;使用重金属制剂(如硫酸铜等)或外源性重金属污染造成的中毒;其他中毒:如pH、残饵、排泄物沉积腐败等造成的中毒。由于中毒情况多样,根据不同鱼种、阶段,中毒轻重也有所差异,总体说来,中毒之后的主要危害有:轻者降低鱼体免疫力、影响食欲,从而间接诱发细菌感染等疾病;重者破坏鱼类神经,引发死亡。

常见解毒药类型与用法

解毒,即是破坏水体中毒素的分子结构,使毒素的分子式改变,从而失去毒性的过程。由于毒素的类型千差万别,因此解毒药也呈现五花八门的情况,总结来看,市面上的解毒药品主要有那么几类:硫代硫酸钠;为易溶于水的白色晶体物质,有极强的还原性,用于去除水中余氯。硫代硫酸钠可以将氯气还原为盐酸,因此对于经常使用氯制剂的池塘,可以用它来解除水体的游离氯的毒性;其次,可以用于降解杀虫剂毒素,其良好的还原性可以用来降解有机磷类杀虫剂的毒性,实践证明适用于有机磷杀虫剂过量引起的鱼中毒症状。吸附剂:即采用多孔物质(如高分子聚合物等)将毒素进行吸附,从而沉淀至池塘底部,利用微生物进行分解,这种方法不会对水体的理化性质造成影响,但是如果池塘底部环境较差,甚至已经处于恶化状态,那么解毒效果势必会打折扣,甚至会造成负面影响。有机酸:最常见的有机酸是羧酸,另外,果酸、乳酸等也属于其中,其酸性源于羧基(-COOH)。磷酸(-SO₃H)、亚磺酸(RSOOH)、硫酸(RCOSH)等也属于有机酸。有机酸可与醇反应生成酯,比如酒石酸、柠檬酸、草酸、EDTA等,其原理是它们能和重金属发生络合反应,从而阻碍重金属进入细胞内和酶产生反应,而中毒。加之其呈现酸性,因此还有调控pH的作用。

通威解毒卫士

通威解毒卫士是通威三新药业最新研发出来的解毒产品,同时具备了多元有机酸和表面活性剂的功能,适用性广,可用于各类养殖池塘,对于重金属、藻毒素、药物残留、高pH引发的中毒等均有良好效果。通过有机质氧化试验,可以明显发现,使用产品后,底泥的颜色明显变淡,说明有机质得到氧化,大分子的毒素得到分解。通过养殖户实际使用发现,解毒卫士的效果是非常良好的,用户池塘发生倒藻后,池塘出现明显灰白浮沫,而使用解毒卫士两天后,浮沫明显减少,水质也基本恢复正常。

早春塘口肥水到这组套餐请收好

苏州通威 江兵华

早春天气回暖,水温也开始上升,鱼也慢慢开始吃料。很多塘口经过一个冬天,水透明度大,水比较瘦,面临早春补肥的问题。

在养殖过程中,遇溶氧低,水色瘦等问题,建议晴天中午开增氧机1-2小时,增加鱼塘底部溶氧,减少晚上浮头。鱼塘上下水体、水色均匀,促进藻类生长;改底(抛撒通威底改),减少底部耗氧有害物质,提高底部溶氧,减少,预防烂皮等疾病。(黄颡鱼老口塘改2次)。为了解决早春肥水难的问题,苏州通威提出一组肥水套餐:通威黄金肽(1包20亩米)+通威藻菌多肽(1包20亩米)

通威黄金肽的产品主要成分是:功能氨基酸、植物多糖、生物酶等。特点及使用方法为小分子物质,不耗氧,使用安全;既能培藻又能养菌,起到快速稳定水环境,能促进鱼类摄食;春、夏、秋季池塘肥水(培藻养菌)均可用,首次使用量加倍;配合藻菌多肽或培藻素改良水质更佳。

通威藻菌多肽的主要成分是:速溶氨基酸、小肽、有益菌、有益酶、水质改良剂等。特点及使用方法是用于水体低温时肥水;本产品全溶、速溶,肥水效果快;能有效促进花白鲢的生长。通威肥水套餐特点是适合早春、消毒杀菌后的藻相快速恢复,及定期维持藻相使用;少量多次原则;能够快速培养水体中有益微生物及藻类,提供水生动物所需氧气;提高对水体内部营养物质的利用,降低有毒有害物质的危害;能够快速恢复水体生态平衡,提升水体抗应激能力,减少鱼类疾病的发生;为滤食性鱼类(如花白鲢)提供丰富的饵料生物,促进快速生长、提高养殖效益;建议定期使用(10-15天/次),效果、效益最好。

水温回升,警惕鱼肠套叠!

通威股份动物保健研究所

目前,随着斑点叉尾鲴的养殖密度、养殖量逐渐加大,养殖环境的恶化,导致鲫鱼年年受到不同病害的困扰,去年,四川、华中、河南和华东等斑点叉尾鲴主养区的鲫鱼疫情又纷纷告急。

根据多年市场跟踪、研究发现:“肠套叠”综合征普遍发生在斑点叉尾鲴过冬后三月至五月,此时水质不稳定,容易诱发鲫鱼的应激;再加上投喂量的盲目加大,对肠道短时间内营养物质的消化负担增加过快,最后造成叉尾鲴肠道功能的紊乱,蠕动异常;另外,过冬后体质的虚弱,水霉感染形成的创口,导致斑点叉尾鲴对病原易感性进一步增强,这些因素与环境剧烈变化造成的应激叠加,最终诱发了叉尾鲴肠套叠综合症。

通威一直遵循的疾病防治理念是“以防为主,快诊早治、合理用药”。因此,免疫增强、抗应激、抗感染是预防、治疗鲫鱼该病的关键。其次,过冬之后的早春,快速、有效地恢复斑点叉尾鲴体质、增强免疫力和抗应激能力,是提高斑点叉尾鲴成活率的关键。

2017年,通威最终开发出一种功能性动保产品—肽给力,该产品注重改善鱼体肠道肝脏健康,增强鱼体免疫力和抗病能力。可以让斑点叉尾鲴养殖远离疾病、远离抗生素,养出绿色、健康的高品质斑点叉尾鲴,极大保障了食品安全。在使用方面,开春之后需要及时对水质进行改良,避免天气不稳,上下水层交换后造成底部有害物质的上翻对鲫鱼带来的应激危害;随着气温回升,鲫鱼免疫机能和肠道技能虚弱,选择通威优质、营养均衡的斑点叉尾鲴专用饲料,应逐步、缓慢恢复投喂量,切勿盲目加料,以免造成肠道负荷过重引起的肠道功能紊乱;开春之后的体质恢复和肠道保健:建议使用肽给力配合通威其它动保产品使用,有助于鱼的体质、肠道功能的恢复,提高鲫鱼抗应激、抗感染能力。

值得注意的是,预防措施始于冬末春初(2月以后),水温回升,每月两次,每次7天,使用“通威肽给力”2.5kg/万斤鱼·天,集中性投喂,无需拌喂;如一旦发病,应做到及时、准确诊断,使用“通威肽给力”5kg/万斤鱼·天,持续使用,疫情控制后应用量减半,再巩固7天。

诊断先行,预防为主 迎战2018华东 鲫鱼鳃出血

通威股份动保所

近年来,鲫鱼“鳃出血”病已成为困扰苏北地区异育银鲫养殖最主要的病害之一。每年的5-7月份和9-10月份是鲫鱼鳃出血病的主要流行时间;水温在15-30℃之间是该病的主要流行区间。2017年苏北地区鳃出血病较往年提前(2017年4月中旬开始发病)和延后(2017年11月底还在发病)了各1个月,水温在11-15℃时仍有鳃出血病引起的损鱼。

通威动保集成了一整套的鲫鱼重大疾病综合防治技术,依托“水产养殖动物疫病防控技术国家地方联合工程实验室”在华东地区设立了多个疫病防控站点,针对苏北地区的鲫鱼鳃出血病,专门配置了先进的分子诊断设备及试剂,长期为养殖户生产一线提供放苗前的病毒筛查、养殖过程中病毒监测和发病初期的病毒检测。同时针对鲫鱼鳃出血、大红鳃等病害的特点以及苏北地区大水面养殖的特性,推出了适用于鲫鱼精养池塘的肽给力产品——通威肽给力(鲫鱼专用),含纯天然植物,绿色无刺激,不仅能增强鱼体免疫力和抗应激能力,以有效预防鳃出血病,而且还首次加入了抗菌解毒的功能配方,以更好地应对鳃出血病流行期间爆发的其他细菌性疾病(例如,鲫鱼大红鳃病),让鲫鱼养殖户真正健康和放心地养殖。