



通威农牧订阅号

# 夯实产业根基 破局营销转型

## 2022年通威畜禽半年度总结暨营销转型启动会圆满召开

7月8日,2022年通威畜禽半年度总结暨营销转型启动会在通威国际中心圆满召开。通威股份农牧总裁兼通威农发总经理郭异忠,通威股份副总裁兼通威农发副总经理、技术总监张璐,通威农发畜禽营销总监兼畜禽市场部部长成军和,通威农发相关部门负责人、畜禽科公司总经理及市场经理齐聚一堂,分子公司营销体系员工及内务干部视频参会,共同见证通威畜禽半年度营销转型工作硕果,商讨下半年营销转型策略。围绕“聚焦农场、野蛮增长、营销转型、突破畜禽”的大会主题,在统一战略思想的基础上落实半年度发展目标及路径。郭总展望未来并要求大家转变观念、统一思想、统一方法、坚决执行,学习水产营销转型的成功思路,将可借鉴的方法路径落实到畜禽营销转型具体工作中,助力畜禽营销工作取得快速突破。

记者 汤贯宇 通讯员 贺茜



通威股份农牧总裁兼通威农发总经理郭异忠总结发言



会议现场

### 坚持通威“质”造 转型升级谋发展

近年来,畜禽业在我国的养殖生产中占据重要地位,并已成为我国农村经济主要支柱产业。通威坚持“质”造,聚势聚焦,打造标准化,用转型升级破局畜禽业发展。通威畜禽清楚地认识到,以技术解决方案为依托,实现技术与市场双轮驱动,通过技术转型和营销转型有效落地三合一,将成为通威打造用户养殖效益最大化,实现公司与客户共同发展的根本路径。

通威畜禽半年度总结暨营销转型启动会的召开,是思路统一的宣贯会议,是工作规划的研讨会议,将会为广

大通威畜禽指明下半年战略方向。

2022年通威畜禽半年度总结暨营销转型启动会以“科技‘质’造,用户致胜”为主题,在当前养殖演变趋势,根据行业养殖规模提升后的需求变化,结合各公司生产条件、核心市场容量与核心团队情况,对公司猪料、禽料重新定位,制定了聚焦核心品类发展突破的营销策略。为进一步确保下半年畜禽营销工作行动快捷、步调一致,本次会议讲思路、给方法,在明确团队分工的基础上,完善技术、服务、财务、原料等机制建设,全方位支持营销转型落地终端。

同时,会议现场宣贯通威畜禽激励方案、融资方案及产品支撑举措,对

### 聚焦核心品类发展 突破营销战略

成总在主题报告中详细分析当前养殖演变趋势,根据行业养殖规模提升后的需求变化,结合各公司生产条件、核心市场容量与核心团队情况,对公司猪料、禽料重新定位,制定了聚焦核心品类发展突破的营销策略。为进一步确保下半年畜禽营销工作行动快捷、步调一致,本次会议讲思路、给方法,在明确团队分工的基础上,完善技术、服务、财务、原料等机制建设,全方位支持营销转型落地终端。

同时,会议现场宣贯通威畜禽激励方案、融资方案及产品支撑举措,对

畜禽市场服务和营销标准提出具体要求。期间,与会人员共同复盘营销年会畜禽重点工作落地成效,剖析当前市场工作中存在的问题,对标数据,点检量利目标完成情况,分享养殖行业发展趋势,并在分组讨论中进一步规划下半年市场工作路径,就家庭农场和规模猪场开发、战略直供、畜禽营销转型落地等重点问题达成共识。

会上,郭总在总结讲话中对一线员工长期付出的努力表示感谢,在展望农牧板块未来发展前景的同时,激励大家再接再厉,以快速推动营销转

型为顺利完成全年目标着力,为来年经营管理奠定坚实基础。郭总表示,随着公司部分业务的调整,畜禽饲料业务作为公司经营的重要组成部分,进入了全新的发展阶段,在此平台上,畜禽从业人员迎来了发展的春天,市场工作也将面临更高要求。面对畜禽养殖格局的巨大变化,郭总要求大家转变观念、统一思想、统一方法、坚决执行,学习水产营销转型的成功思路,将可借鉴的方法路径落地到畜禽营销转型具体工作中,助力畜禽营销工作取得快速突破。

## 贵州石阡县委副书记、县长曾奕辉一行 莅临通威参观交流

本报讯(通讯员 贺茜)7月11日,贵州石阡县委副书记、县长曾奕辉一行莅临通威参观交流,通威股份农牧总裁兼通威农发总经理郭异忠等热情接待并座谈。期间,来宾一行前往通威农牧产业园参观,详细了解通威40年发展历程及两大核心主业发展现状,并高度评价通威公司绿色发展理念和近年来在标准化建设等方面取得的成绩。会上,曾县长对石阡县资源优势及特色产业布局进行介绍。希望与通威为代表的农业龙头企业建立合作,探索绿色高效的现代农业产业发展模式,带动经济发展和群众致富,实现企业、产业和乡村振兴事业的良性互动。

座谈交流后,郭总进一步介绍通威打造“世界级安全食品供应商”和“世界级清洁能源供应商”的长期战略目标,并为探索潜在合作空间提供可行建议。郭总表示,近年来,终端养殖规模化、集约化趋势越发显著,通威在推广“渔光一体”商业模式过程中,同步发力水产养殖,并聚焦南美白对虾这一品种推进工厂化养殖,以期解决社会对安全水产品的需求。阡县资源丰富、交通便利,在产业布局及规划方面颇具特色,希望双方加强沟通交流,为农业集约化发展、新农村建设提供创新思路,共同促进区域经济高质量发展。

## 威尔检测成功入选 第三次全国土壤普查检测实验室名单

本报讯(通讯员 宋涛)近日,在第三次全国土壤普查领导小组办公室发布的《第三次全国土壤普查第二批检测实验室名单公示》的通知中,四川威尔检测技术股份有限公司成功入选第三次全国土壤普查检测实验室名单,成为此次全国性普查工作中的支撑力量之一。

质量兴农,品牌强农。四川威尔积极投身于推进健康农业标准化建设。为申报本次“三普”实验室,四川威尔领导高度重视、统筹协调,各部门协同努力,组建“三普”申报小组,扎实准备,高质量高水平完成了申报工作。

此次成功入选,彰显了公司专业技术设备的硬实力、优秀人员队伍及质量管理等方面的软实力。威尔检测将持之以恒做好检测工作,充分发挥专业优势,助力我省第三次土壤普查工作开展,守护土壤环境安全,促进生态文明建设,四川威尔检测在行动。

## 通威农发学习中心 启航计划开展数据化经营专题学习

本报讯(通讯员 胡莉玲)“数据化经营”是成为合格总经理的必修课,围绕人才培养目标,7月28日,通威农发学习中心开展了持续一个月的经营数据化分析专题培训与学习。

本阶段课程邀请了通威农发财务部部长助理何启彬进行授课,通过理论讲授、案例分析、课后练习、小组研讨等多种方式帮助学员掌握预算管理、财务分析的基本方法和逻辑,逐步引导学员“懂数据、善经营”。

课程结束后,在学习中心的辅导下,学员们总结学习要点,结合自身思考,积极向公司总经理、直系领导汇报学习心得。汇报学习的同时,也是学员们又一次接受各公司总经理对学员所学知识进行检验并有利于大家结合公司实际的再次深度理解。学习中心将持续跟踪学员的学习和应用情况。

# 攻坚克难 锐意进取 超越自我

## 华东一区连云港通威、华中二区天门通威、孟加拉通威迎难而上,6月销量破万吨

● 华东一区连云港通威 6月产销量突破万吨,1-6月销量累计增长超45%,5-6月达成满产满销,连续6年保持增长;

● 华中二区天门通威 1-6月销量已完成去年全年销量的105%,1-6月公司的累计总销量,常规鱼料销量,特种料销量均创历史新高;

● 孟加拉通威 6月销量突破近万吨,创单月销量新高,上半年总销量同比增长近30%。



连云港通威合影留念

### 华东一区连云港通威

连云港6月产销量突破万吨,1-6月销量累计增长超45%,且公司5-6月达成满产满销;公司连续6年保持高速增长。在此,管理总部向你们表示热烈祝贺,并通过你们向长期以来支持连云港公司的各级政府领导以及广大经销商、养殖户朋友表示诚挚的感谢!

连云港公司全体员工在片区贾光文总和公司冉龙田总的带领下,以价值营销为切入点,用优秀的养殖效果来体现以养殖效益最大化为核心的质量方针。积极融入营销转型变革,聚焦核心市场,发现并解决养殖户的痛点,开发优质用户,持续有效召开多场事件营销

会议,签约率均在90%以上。同时,以创新防疫保健模式和用料模式为用户增效。在面临鱼病多发、鱼价低迷的情况下,坚持推广广鱼康一号保健料,用出色的防病效果征服用户;独辟蹊径,创新推出“大花鲢”养殖增效模式,突破了套虾就不能养花鲢的“桎梏”,一举打开了高端料销售的新格局。

旌旗猎猎战海洲,搏浪搏出好未来。管理总部向奋战在一线的连云港公司全体员工表示最诚挚的关心和慰问,希望连云港公司能继续保持昂扬的斗志,坚持营销转型,取得更好成绩为通威40周年献礼。

### 华中二区天门通威

捷报频传,屡创佳绩!欣闻天门公司传来捷报:截止2022年6月30日,天门公司1-6月销量已完成去年全年销量的105%,且1-6月公司的累计总销量,常规鱼料销量,特种料销量均创建厂以来的历史新高。公司推高推优产品的虾蟹料销量、特种鱼料销量、常规鱼膨化料销量也均创建厂以来的历史新高,公司呈现产销两旺的繁荣景象。在此,管理总部向你们表示热烈的祝贺并通过你们向长期以来支持与关心天门通威发展的广大合作伙伴表示诚挚的感谢!

在片区李鹏总及公司胡生华

总,刘文海总的正确引领和严格指导下,公司全员上下一心,齐心协力,攻坚克难,坚定不移的贯彻落地“质量方针”,始终以养殖效益最大化为目标开展工作。聚焦优质用户推高推优,夯实市场终端服务,强化产品力的提升与打造,高效推动了优质客户的持续开发和市场的快速健康发展,使通威品牌成为市场上优质饲料的代名词。

管理总部希望天门通威全体员工戒骄戒躁,勇往直前,并打造行业最具战斗力的团队,成为华中区域最具竞争力的企业!为通威40年献礼!

### 孟加拉通威

欣闻孟加拉通威6月销量突破近万吨,创建厂以来单月销量新高!2022年上半年总销量同比增长近30%,为全年目标销量任务的达成打下坚实的基础!在此,总裁办及管理总部向你们表示热烈的祝贺!

自新冠疫情在全球蔓延以来,海外地区疫情快速传播,感染风险成倍增长。面对艰苦的市场环境和巨大的疫情压力,孟加拉通威在海外管理小组的带领下,始终以“养殖效益最大化”为目标,坚定不移地践行《质量方针》和营销转型,自主创新工作方法,推动了市场的持

续发展,创造了喜人的业绩。在此过程中,孟加拉通威全体干部员工在艰难的环境下克服种种困难,无畏不惧,体现了通威人“不畏艰难,锐意进取”的优秀品质,呈现了海外通威人“敢于拼搏,超越自我”坚毅和担当。

衷心希望孟加拉通威全体员工能够继续发扬攻坚克难、不骄不躁、艰苦奋斗的工作作风,持续作战、为全年量利目标的实现全力以赴!希望孟加拉通威在海外中心喻明波总的指导下,持续为海外通威人发挥标杆作用,为通威在孟加拉的事业发展奠定坚实的基础。

# 以营销转型为基 以市场品质为石

## 通威农发各片区召开半年度工作总结会议

如何在竞争不断升级的时代生存下来?如何让市场营销和服务工作更上一层楼?全体通威农发将士也在不断思考与探索。通威农发各片区召开半年度工作总结会议,通威股份副总裁兼通威农发副总经理、技术总监张璐,通威农发创新营销项目总监望书生、水产研究所所长米海峰等参加会议。会议主要围绕上半年工作进行总结,并对下半年工作进行规划,并聚焦养殖,保障用户效益最大化进行深入分析探讨。

记者 汤贯宇  
通讯员 王廷宇 乔雅慧 陈伶俐  
徐娜 杨凌翎



华东一区上半年经营总结暨下半年经营规划会议合影留念

### 华东一区 / 理清发展方向 坚定经营信心

7月15日,华东一区在扬州悦语湖景酒店召开了为期两天的上半年经营工作总结暨下半年经营规划会议。本次会议分别从营销结果、营销过程、营销数据三个层面总结上半年工作得失,并对下半年工作作出规划。所有参会总经理、线路总监及市场部经理对标自身上半年工作目标达成对后进干部工作积极建言献策,片区贾总对后进干部述职汇报分别进行点评并对下半年工作提出工作要求。

次日,会议主要围绕各公司半年度总结规划、未来三年特水料营销规划、片区量、利未达标公司专题帮扶会议三个主题开展,通威股份副总裁兼通威农发副总经理、技术总监张璐,通威农发创新营销项目

总监望书生、水产研究所米海峰、水产市场部副部长赵玉东等领导针对各公司上半年经营目标完成情况以及下半年经营规划,从营销转型、产品、团队等方面分别指出了存在的问题,并围绕下半年经营目标帮助各公司梳理思路、理清发展方向,坚定各公司经营信心。

会议最后,张总对片区各公司在上半年取得的成绩表示肯定,并指出了各公司在上半年经营中存在的问题,强调了坚持营销转型落地的重要性。结合各公司未来三年片区的特水料发展规划,张总希望片区一盘棋思考,提前规划、早做准备,在产品方面做精做透,相信片区各公司在下半年的经营中能继续保持高昂的斗志,全面达成既定目标。

### 虾特料片区 / 践行质量方针 坚持营销转型

近日,虾特料片区“2022年上半年经营工作总结暨特料发展规划会议”在南宁沃生酒店顺利召开。

通威股份副总裁兼通威农发副总经理、技术总监张璐,虾特料片区总经理刘明峰、创新营销项目总监望书生、水产研究所所长米海峰、水产研究所所长陈效儒、各公司市场经理、服务工程师等50余人现场参会。

各片区营销中心总经理分别就2022年上半年度经营工作进行总结并对不达标项提出整改方案,现场领导逐一进行点评并提出建设性意见,为下半年的发展指明方向。

近年来,水产终端养殖结构及市场格局发生了翻天覆地的变化,随着各区域大面积拆网箱以及禁养、限养政策的实施,优质水面成为稀缺资源,高养殖成本促使行业向特水养殖快速转型,同

时水产品消费持续升级,名特优品倍受青睐,特种水产料将迎来爆发式增长。特种料是社会需求与行业发展的大趋势,也是虾特料片区发展的重要核心,我们必须谋定而后动,抢抓新机遇,再创新辉煌。会上,望总对《特料发展规划指导书》进行团队赋能培训,详细解读“五看三定”工作推进计划的逻辑关系,各公司分别从市场情况、产品竞争力、团队配置、产能匹配等多个方面做了未来三年特料发展规划。

2022年下半年务必发挥虾特人永争第一的精神,强化营销转型的四个统一:统一思想、统一标准、统一方法、统一行动,严格按照营销转型的各项要求,通过找到好用户、匹配好产品,彰显好效果的逻辑实现养殖效益最大化,践行质量方针,坚定营销转型、砥砺前行、笃行不怠、赢下全年。



华东二区上半年经营工作总结会议现场

### 华东二区 / 质量方针引领 落地养殖效益最大化

近日,华东二区“2022年上半年经营工作总结暨特料发展规划会议”在南通如东召开。会议期间,各公司总经理分别对2022年上半年工作进行复盘总结,分析得与失,对下半年经营工作进行规划,与会领导现场逐一进行点评,并围绕各公司当前存在的问题答疑解惑,对特料发展规划指明方向,并提出建设性意见。华东二区产品技术总监作产品力竞争报告,对产品对标、事件营销、配方梳理等半年度工作进行复盘,各职能线分别从财务、生产、原料、市场团队建设等方面进行了线路支持汇报,全力围绕水产养殖经营做好支撑、协同。

为进一步推进营销转型落地,市场部对华东二区半年度营销转型工作情况予以通报并再次对营销标准化进行讲解,理清逻辑同时提出管理要求。各公司务必做好基础营销,真正落地养殖效益最大化的市场工作。

华东二区作为以特料为主的片区,上半年片区股份名列前茅。会议期间,各公司现场作了未来三年特料发展规划。

2022年下半年的工作已经开始,华东二区全体将士在质量方针引领下,坚决执行营销转型,全力以赴超额完成全年业绩目标。

### 华南一区 / 全力围绕水产养殖做好支撑

近日,华南一区于惠州分公司圆满召开“2022年营销转型半年度总结暨特料发展规划会议”。会上就营销转型工作总结及要求,半年度经营工作总结及分析,短、中期发展规划三大行线,对工作进行复盘总结,分析汇报,对下半年经营工作进行规划,领导现场逐一进行点评给予指导,并围绕各公司当前存在的问题答疑解惑,对发展规划指明方向,并提出建设性意见。

华南一区对产品竞争力分析汇报以及核心市场打造分享,各领导也给予点评并提出了管理要求,全力围绕水产

养殖经营做好支撑、协同。坚持执行深入营销转型,并对特料发展规划的提出要求,重点探讨“六看三定”工作推进计划。

为进一步推进营销转型落地,领导对华南一区半年度营销转型工作情况予以通报点评并再次对营销标准化进行讲解,真正落地养殖效益最大化的市场工作。会议现场各公司分别从团队建设、产能匹配等多个方面作了未来三年特料发展规划,领导现场组织讨论,对各公司的发展目标作出了明确要求,并总结本次会议的重点工作。



华南一区营销转型半年度总结会议现场

### 华北一区 / 聚焦降本增效 激活人员能效

7月21日,华北一区2022年半年工作总结暨下半年工作计划在大连召开。本次会议主要围绕落实营销转型,聚焦降本增效和指标提升,探讨并确认开展下一阶段工作落实路径及要求,同时从财务经营数据及成本分析、原料成本管控及行情走势评估、成品质量把控及产品结构分析、营销转型下销量和利润达成行动方案及数据化运营管理等方面作出详细汇报。

会议同步采用专题讨论形式,以部门负责人作为专题引导,围绕营销转型的形式下,现场探讨达成全年销量及利润的行动方案,行之有效的将不同专题的汇报结合,将

行动方案优化并可量化、考核化,最终将各部门专题形成闭环营销转型的行动方案。

华北一区总经理李小花以“全员全面目标成本管理”为中心,从“激活人员能效、提升客户质量、部门协调闭环、产品结构优化”四个方面进行分析,针对目前所面临的痛点和问题,从生产、人员、成本、管理等多方面指出达成策略,为华北一区下半年工作明确方向和树立信心。

2022年下半年华北一区将以营销转型为基,以市场品质为石,上下齐心,全力以赴完成全年业绩目标,力创华北一区新辉煌。

# 聚焦养殖标准化 助推效益最大化

## 通威农发各分子公司举办水产养殖争霸赛

### 通威“鱼水情”热水鱼养殖争霸赛正式启动

7月12日,通威特种料于双流区籍田镇圆满召开通威“鱼水情”热水鱼养殖争霸赛启动大会。通威农发副总经理、原料部部长,特种料分公司总经理何东健,特种料分公司水产营销总监梁海、市场经理陈小平、服务部经理张佐以及来自于双流各区域的经销商和养殖户朋友们出席了本次会议。

何总为本次会议作开场致辞,表示通威特种料始终坚持质量方针和质

量目标,从营养配方到原料质量、从专利生产的工艺流程和标准化的制作、从配方的精准执行到实时的监测,让每一颗到达用户手中的饲料都能品质如一、稳定增效,让用户实现养殖效益最大化。

张总聚焦养殖,针对现在塘租成本剧增、饲料成本飙升,在这种行业危机困难的时刻,指出相关问题。1个理念,2大关键,3个绝招,从养殖理念和过程管理动作上改进提升。好模式+

好产品+好服务=好效益,科研赋能,通威在养殖路上为养殖户保驾护航。

今年恰逢通威四十年华诞,通威特种料特别策划出热水鱼养殖高手争霸赛,陈总发布了《通威鱼水情热水鱼争霸赛规则》,为养殖户送上活动惊喜并宣布比赛正式启动。

本次比赛订料200吨,实际订料250吨。随着现场气氛达到高潮,客户踊跃现金签约,通威“鱼水情”热水鱼养殖争霸赛正式拉开帷幕。



聚焦养殖现场培训

通威四十年,从四川渠县金属网箱养殖起源,到走向全国成为最大的水产饲料企业,再到全球光伏新能源产业龙头,通威一直敢为人先,更有雄厚的科技赋能。在通威质量方针和标准化指引下,通威农发各分子公司,严把质量关,为用户提供优质产品,助推养殖户实现养殖效益最大化。

记者 汤贯宇  
通讯员 潘海洋 唐敏

### 茂名通威罗非养殖高手争霸赛顺利召开

近日,茂名通威罗非养殖高手争霸赛顺利召开,会议邀请了90多位高州石鼓养殖户到会。茂名通威总经理刘彦、虾特料片区服务总监余明洋、通威农发水产研究所营养师陆春云及茂名通威干部团队参与此次会议。

会上,刘总作会议致辞。在通威质量方针和标准化指引下,茂名通威严把质量关,为用户提供优质产品,推出

的通威罗非“三件宝”在粤西地区获得不俗口碑。也希望更多的养殖户加入通威一起实现养殖效益最大化。余总向参会者分析了高州石鼓罗非养殖的痛点问题,介绍了罗非养殖各阶段如何实现降本增效方案,通过全程养殖规划使用开口乐+1053S料+鱼康1号,出鱼更快、更高产。

会议最后,茂名通威副总经理廖

志斌发布了2022年茂名通威罗非养殖高手争霸赛参赛规则,参会的养殖户朋友对公司产品高度认可,踊跃参与签约。

会后公司以“业务员+服务老师+区域经理”配合,持续做好效果跟踪,以罗非三件宝降本增效方案,助推养殖户实现养殖效益最大化,打造粤西罗非第一品牌。



通威“鱼水情”热水鱼养殖争霸赛现场

### 大丰通威召开“2022年黄金鲫养殖能手大比武”活动

大丰通威黄金鲫养殖能手大比武赛事活动在大丰郁金香酒店顺利召开。

会议开始,大丰分公司总经理赖总首先对所有养殖客户的参与表示了热烈的欢迎,之后赖总基于当前黄金鲫养殖现状,对当前黄金鲫成品鱼价格行情信息进行分享,并对未来黄金鲫养殖发展

的趋势作出了分析。

大丰通威服务部经理陈明春、华东一区水产技术副总监薛春雨分别通过《黄金鲫高效养殖方案》及《通威金健001产品介绍》的分享,让现场所有参会的养殖户进一步了解了黄金鲫的高效养殖方案,增强了参会养殖户的

养殖信心。

为表明大丰通威对产品质量控制的决心与态度,大丰通威各部门中干在会议现场向所有参会养殖户郑重作出服务承诺,他们表示始终将产品质量放在第一位,一切以质量为前提,助推养殖户实现养殖高产高效。

## 养殖人物志

40年来,通威一直秉承“质量方针”,坚持“用户至上”原则,始终以用户“养殖效益最大化”为目标,为每一位通威用户提供优质服务和值得信赖的产品。在此期间,通威与每一位用户都建立了深厚的友谊,并在合作的过程中收获了许多“通威故事”。本期,我们将带您走进与通威共同成长的人物故事,他们在通威产品帮助下,有的人积累了财富,有的人继续扭亏为盈,有的人带领家乡致富。他们用亲身经历讲述了一段段平凡而又了不起的养殖故事。

记者 汤贵宇 通讯员 王旭

# 致敬我们共同奋斗的事业

### 扎根用户,展现通威力量,为用户保驾护航

## 毛勇:倾心20年!无悔抛洒热血的水产养殖青春

他进军水产养殖二十载,总养殖面积1040亩,从四大家鱼到特种鱼养殖,创造了养殖界一个又一个的传奇!作为四川乐山水产养殖界的领头人,培养了众多优秀水产人,在水产养殖界桃李满天下。乐山当地人称他为“毛大师”。

毛勇初中毕业做过小本生意,也做过鱼贩和饲料经销商。2002年才转型养殖,从卖鱼到养鱼他没少“折腾”。

“创业初期我心里也没底,养死了不少鱼。但我没有放弃,那段时间没日没夜地学习和研究。”毛勇说,在请教了当地的老养殖户和通威的专家后,除了陪伴家人,他把时间都留给了自己每个塘口的鱼。得益于这份坚持,毛勇的在乐山80亩的鱼塘成为当地最大的特种鱼养殖基地。

“不抽烟、不喝酒、不打麻将,要找他就直接去他鱼塘”是他朋友对他的评价。“我老公最有魅力了”,毛勇夫人方女士笑着说。诚然,专注于事业的男人最帅。毛勇20年如一日,把青春奉献给了养殖,将汗水抛洒在了鱼塘。

当许多养殖户抱怨现在四大家鱼利润微薄、塘大不好养特种鱼、养鱼越来越难且发病率死亡率居高不下时,毛勇投入了530万将大塘改小塘。他一直坚信溶氧等于生产力,一到夏天就多开动增氧机;除此之外改底调水、防重于控、夏天定时泼洒EM菌也是常规流程。从天空往下看,你就能发现86口鱼塘的水色基本上都是翠绿色

的,一年到头这么多鱼塘也几乎看不到什么死鱼。

毛勇养殖的鲈鱼采取通威332模式,即亩放3000尾,产量3000斤/亩,亩利润约20000元;2022年3月10日放46尾/斤,2022年6月11日打样均重3.5两,数据统计这样的规格已经属于川内早春最大苗,预计8月卖头网,年底就能清塘。

不断自我学习和长期经验积累让毛勇早已具备现代水产养殖技术和病害防治等方面的技能。

“好产品+好模式+好服务+好管理=好效益”。自从毛勇用通威鱼水情以来,养殖更顺、收入也更丰厚。二十载养鱼路,毛勇初心未变,带领当地闯出一条“渔业振兴”的道路是他的致富愿景,在他的引领下,“万亩鱼塘”四个大字赫然出现在乐山分全耀耀处。培养的众多优秀水产人中有6户养殖面积超过100亩。不仅如此,毛勇的目光早就放眼全国,从去年开始就到云南开辟了2000亩鱼塘,共助力32户家庭就业,提振当地经济,农民不仅增收增产,生活也越来越有盼头。毛勇捧着一尾鱼说:“作为通威20年的老朋友,我从不后悔走上养殖的道路”。



通威业务员在塘头全程跟踪客户出鱼情况和出鱼效果

## 刘小洪:几经周折与通威结缘,转变思维与财富同行

乐山市中区白马镇有这样一位老板,原来从事餐饮行业,生意火爆。后来,在一次和搞水产的朋友的聚会中,对水产养殖来了兴致,自己果断离开了生意火爆的餐饮,毅然决然的挖塘200余亩,一心投入了从事水产养殖。他就是我们今天的主人翁刘小洪。

2012年,他关掉了自己经营多年的餐饮门市,开始从事水产养殖。他自己说:“理想很丰满,现实很骨感。”由于自己前期缺少技术,主要从事普水养殖,但是普水养殖的利润太低又经常死鱼,承担风险的能力太弱。每年都在亏损边缘徘徊让刘小洪的他备受打击。亏损3年后,考虑再三在2015年,刘老板重操旧业,再次干起了餐饮,但是时隔3年的餐饮行业已是一片红海,再也没有他的容身之处,在勉强支撑一年后,最后又回到自己的鱼塘。

2016年,刘老板意识到品种需要转型,因此转养了鲈鱼,由于自己没有专业的人员帮助和指导,自己的鱼塘几乎处于停滞状态。“我自己还有老婆娃儿要养,那几年都不晓得自己咋挺过来的。”刘小洪自己说。

山重水复疑无路,柳暗花明又一村。2018年,通威鱼水情的服务人员找到了刘老板,经过深入的交流,刘小洪选择开始和通威合作,在我司客户和技术人员的正确的引导下,开始转型特水养殖,按照当时的鲈鱼235养殖模式和黄颡442养殖模式重新养殖鲈鱼和黄颡。养殖开始变得清晰和顺利。“好的养殖一定是好产品加好模式,通

威鱼水情和235、442模式帮了我很大的忙。”

2020年,刘老板的鲈鱼清塘,在亩产4300余斤的情况下,成功实现了每包出鱼36的速数,一口20亩的鱼塘盈利20余万。让他感受到了前所未有的丰收喜悦。

2021年,又按照通威黄颡123育苗模式,在保证自己黄颡规格苗充足的条件下,刘老板再创奇迹,销售黄颡规格苗,盈利30余万,在成鱼养成后,实现包产45斤的速数,出鱼30余万斤,盈利60余万。前几天通威业务员去拜访刘小洪的时候,他脸上露出了欣慰,带着放假的女儿在为自己创造了两套乡村别墅的效益鱼塘上喂鱼。

走到乐山市白马镇,再从第二个路口绕个大弯向前走三公里左右,你就会看到一个硕大的牌子:“通威黄颡鱼养殖示范基地”。这块招牌是刘小洪和通威合作四年以来品质和效益的见证,也是对自己专于养殖的肯定。“用通威料毕竟是大牌子,单位价格肯定会贵点。但从长期来看我的效益相当稳定,从之前的亏损到现在亩产利润能过万,我已经很满足了。”中午十一点半,刘小洪的爸爸想留通威的业务员在家吃中午饭“小伙子别走啊,我自己磨的豆腐脑中午一起吃饭!”



通威业务员在塘口打样

## 袁万学:“不吃火锅,就吃烤鱼”你吃的烤鱼是我养的

这次要讲主角就是我们井研鲫鱼养殖第一人袁万学。一说起袁师傅,在井研的水产界那是响当当的人物,不仅养殖技术过硬、性情也豪爽平易近人,大家都尊称他为袁师傅。也是他最开始把鲫鱼带进井研的。

早在90年代初,袁师傅就已经开始从事水产养殖,由于自己性格豪爽耿直,结交了很多养殖朋友,大家也都很认可他的为人。于是,他带领当地的养殖户开始养殖武昌鱼,同时提供饲料,回收成鱼,让当地养殖户成功转型。

2000年,袁师傅经过多方考察后意识到要成功,就要向更优秀的同行学习。于是综合了多方考虑比较之后,他开始转养鲫鱼。一位养殖前辈告诉他前期的饲料投入千万不能图便宜,不然后果不堪设想。“当时的通威料的价格虽略高于市场价但品质保障是没得说的。”他选择开始和通威合作。鱼养得越来越好自然能打开市场销路,优质鱼商也开始找袁师傅合作。经过这一系列操作,不仅生意蒸蒸日上,可观的利润也让身边的饲料投入人跟着他开始专注经营鲫鱼养殖。这个时期,袁师傅积累了大量的资源、养殖户、鱼商、饲料公司,彼此之间紧密配合,水产产业也是相当的火爆。

水产的形势千变万化,竞争也越来越激烈。2009年,袁师傅开始进军餐饮行业。袁师傅开始和其他

鱼贩合作,进行多品牌销售。但生意的确不好做,前期靠着自己的口碑,部分养殖户还跟着他走,但随着行业竞争加剧,用户慢慢开始有了自己的选择,生意逐渐平淡下来。

2019年,袁师傅觉得这样下去始终不是办法,市场环境大变。他毅然决然的选择退出合伙,专心自己的150亩鱼塘,只养鲫鱼这一条鱼。他觉得只要把这条鱼专心致志地养好了,一定会有回报的。虽然也选择过不同厂家的饲料、动保产品,但他的鲫鱼养殖依旧没有什么起色。



中国“罗非鱼之都”茂名

## 崔应佳:想在茂名有个家,有口鱼塘养个虾

沿雷州附城镇一路爬坡而上,我们就能看到万亩滩涂集中的土角村外港鱼塘。交错的硬底化道路,20到130亩的单口塘面积,1.2-1.5米的水深为这里的水产养殖提供了天然便利的条件。值得一提的是,这里的罗非鱼和白虾的混养作为一种先进生物防控理念,分摊塘租成本的同时也极大的优化了鱼塘的养殖结构。十多年来为雷州沿海一带地区的养殖户带来巨大的经济效益。



茂名养殖老板崔应佳对通威产品表示肯定

从土角村外港正数第11户,就是崔老板鱼塘的家。放眼望去300亩的鱼塘格外显眼。皮肤黝黑、身材不高、褐色瞳孔之下,你很难想象,他是一个有着三个不同基地共计千亩鱼塘的老板。

“我十分信任通威,有种相见恨晚的感觉”。这是崔老板亲自给提供服务老师的熊老师说过的话。5月31日当天,正赶上崔老板抓虾,60亩的鱼塘出虾11980斤虾!电网

未出的塘虾还有3000斤,亩产高达200斤!在今年因虾苗品质低、养殖技术薄弱等大环境影响,目前大家抓虾都比较差,平均亩产在50-100斤左右,高于100斤亩产的实在太少,甚至有老板表示虾苗钱都投入了20万,但出虾才抓6万元……“我本来以为能出8000斤就已经不错了,12000斤着实出乎我的意料。”崔老板脸上露出满意的微笑。

罗非鱼养殖背后,是有逻辑可循的。鱼康1号+1053S高档料。今年五月,崔老板的罗非养殖效益奇高,提前21天达到上市规格鱼。当聊到养殖秘籍时,崔老板除了一直感谢服务老师的支持还谈到对饲料成本的深刻认识:“看上去一包料贵了几十块,带来的这个实际效果是超乎预期的”。鱼塘严格按照既定投喂方案:鱼康1号配合着1053S一起投喂;鱼康1号作为保健料,连用5天配合先锋多肽连用3天,间隔一周,再开始第二个疗程。这相当于一个月两次保健。坚持来到5月初,5月6日起样均重1.02斤,对比4月13日均重0.64斤,增重0.38斤,实际21天增长

0.38斤,投料48850斤,长肉54040斤,阶段料比0.9,崔老板对长速、料比和肥满度都很满意,也欣喜透露这是这么多年少见的情况,死鱼很少甚至说没死鱼,对1053S和鱼康1号组合投喂赞不绝口。低档料只会耽误上市的时间,让大家更被动。S料的使用就从根本上改革效率,提供保障。而鱼康1号的使用也完全改变了之前一周拌三次抗生素的投料模式,健康喂鱼的同时,让养殖更有保障。

当地多年低密度养殖的背景、塘租成本的日益增高、变压器影响增氧机的投入等等都限制了雷州地区高密度养殖罗非鱼的发展。崔老板敢为人先,也吃到了高密度养殖的红利。今年崔老板准备把对面的30亩塘租给同村的晚养养殖户和罗非,当然在他的影响下,高密度养殖的模式也会更加普及。

对于世代生长在雷州的崔老板一家,村边有口鱼塘,海边有套房子,以鱼为生,也以鱼为信仰。崔老板说养鱼是孤独的,但把孤独二字拆开,有孩子,有瓜果,有犬吠,有蚊虫。“我也想在茂名有个家,有口鱼塘养个虾。”

## 周鲁: 211大学高材生带领家乡脱贫致富

他当年阳石钟镇方圆几公里唯一一个考上211大学的孩子;他是敢闯敢拼,放弃高薪体面的工作回乡创业的好青年;他是不顾外界声音借款70万一心扎根水产养殖的奋斗者。党员、村官、创业青年、脱贫致富带头人……太多的标签被贴在这个石钟镇小龙虾养殖户周鲁身上。这个89年的小伙子,他身材并不高,但脸上写满了坚毅。

周鲁从小就是一个敢闯、善良、知感恩、不甘平凡的男孩,从小学习成绩十分优异,2009年考入西南交大,毕业后进入成都铁路局工作。光鲜体面的工作,令家人倍感自豪和高兴,亲朋好友十分羡慕,但是在周鲁内心深处确有另一翻事业在孕育翻腾。体制内并不是他最大的理想,从小在农村长大的他,对家乡和土地有一种天生的热爱。在他的脑海中一直有一个梦想,就是在家乡的土地上建造属于自己的理想家园,在大学期间这个梦想就已生根发芽。2014年,他不顾领导、同事的挽留,全家人的坚决反对,毅然决然离开了成都铁路局,回到家中创业。

2014年,周鲁建起自己第一批13亩养殖基地,养起了小龙虾,一年365天几乎天天都在虾塘边度过。每天观察虾的生长情况以及生活习性,刚开始看到很多刚孵化出来的小虾苗,心里十分激动,感觉自己离成功很近了。但是结果却事与愿违,该收获时池塘里什么都没有,给了这个刚创业的小伙子沉重而巨大的打击,甚至产生了放弃的念头。转机就在此时,他偶然的机会参加了一次农业骨干培训。可以说这次培训在周鲁最低落的时候提振了信心,进一步提高了思想、技术水平,让他坚定了未来做养殖一定大有可为。周鲁说:“选择你所爱的,爱你所选择的”。培训结束后,周鲁坚定了继续干下去的信心,总结全国原因,找不足,多方学习咨询,掌握关键技术环节,向同学和朋友又借了15万元,继续养殖事业。也是在这时候,周鲁和通威结下不解之缘。

2016年,小龙虾的消费如日中天,火爆全国。但在养殖端由于对小龙虾食性缺乏研究,很少有饲料厂专门供给小龙虾料,所以养殖中很容易营养不良或失衡。自然水域中小龙虾抗病能力较强,不易得病,但进行高密度养殖之后,各种环境因子错综复杂,稍有不慎就有可能发病,甚至全军覆没。风险和回报成正比,但总有人有办法规避一定的风险。正是在2015年的农业培训中,周鲁认识了通威,怀着试一试的心态用上了通威小龙虾料。在个过程中他发现优质的配方让小龙虾营养更均衡,免疫力也更高高温期不再发病,稳定的饲料质量自然会带来稳定的收益。

2016年养殖的小龙虾终于有了产出,开始稳步盈利,并逐步扩大养殖规模,2017年实现了高速增长的经济效益,还清了所有借款,让这个小伙真切切感受到了成功的喜悦。2018年,周鲁又承包了276亩地进行稻虾养殖,周鲁带领村民成立了稻虾养殖专业合作社,合作社的水稻种植全部送给了当地的老百姓,让他们免费种植管理收割,不收取任何的费用。除此之外,合作社为老百姓提供了十几个工作岗位,增加了老百姓的额外收入。特别为组织贫困户也在合作社工作,为每人一个月增加了2000块钱左右的收入,让当地的贫困户实现了全面脱贫。

草根大学生创业成功,靠的是坚定的和一种发自内心的成就自己家乡富强的利他奉献。企业为用户创造价值,靠的是一心一意坚守质量、坚定承诺的责任。通威为实现用户养殖效益最大化,靠的是“诚、信、正、一”的信念,“为了生活更美好”的蓝图。借用周鲁自己的话说:“有风有雨本就是人生常态,怀着风雨无阻的心态去做事就好了。”



带领家乡脱贫致富的211大学高材生周鲁

# 主养鱼保成活 辅养鱼增效益

## 鲤鱼病害凶,行情差,该如何破局?

鲤鱼是我国最主要的淡水养殖品种之一,2020年全国养殖产量达到290万吨,占大宗淡水鱼产量的11.2%,位居第四。然而,受消费习惯以及今年上半年新冠疫情的影响,近期鲤鱼价格一直相对低迷,较去年同期近乎“腰折”,甚至逼近养殖成本线;同时,5-7月份华北、华东等地鲤鱼浮头病、病毒病等病害陆续爆发,发病的塘口死亡率高达1-2成,使得本来就不容易盈利的塘口更是“雪上加霜”。那么,在这种行情低迷、鱼病又凶的情况下,鲤鱼养殖该如何破局呢?简单来说两个点:第一,主养鱼保成活;第二,辅养鱼增效益。

通讯员 孙中亮 傅一鸣 康岳华



使用通威鱼饲料后,鱼类充满活力

### 如何破局

**破局1:主养鱼保成活**——定期投喂鱼康1号,减少发病死亡率,提高单亩产量,降低斤鱼成本

池塘养殖过程中,主养鱼的产量一直都是决定池塘养殖效益的最大因素。而在放苗密度、养殖模式都已确定的前提下,成活率又是决定养殖产量的最大因素。特别是在行情低迷的情况下,主养鱼的成活率只有更高,才能提高主养鱼单亩产量,降低分摊到每斤鱼上的综合成本,最终才能实现养殖盈利。

目前,鲤鱼急性烂腮病(即鲤鱼浮头病或疱疹病毒病)等病害已成为影响鲤鱼成活率的关键因素。每年5-7月和9-10月份是该病的流行期,一旦爆发,往往损失惨重。因此,提前做好预防工作显得至关重要;采用通

威的“两改一保”方案,特别是定期投喂通威功能性饲料——鱼康1号,能有效降低该病的发病率和死亡率。

**鲤鱼模式:**  
亩放600尾,苗种规格4尾/斤,苗种价格5元/斤,亩苗种成本750元;鲤鱼出鱼规格3斤,鲤鱼亩产量1600斤。饲料按5000元/吨,饵料系数按1.2进行测算。

塘租、水电、动保、人工费用2400元/亩。对虾、花白鲢等均未纳入计算。随着成活率的提高,鲤鱼养殖斤鱼成本逐渐降低,成本差异最大的是塘租、水电等其他成本。

以当前的鱼价情况来看,90%成活率,鲤鱼则能完全消化池塘塘租、动保、水电等其他成本;那么对虾、花白鲢的收入则几乎全部是纯利润。

**破局2:辅养鱼增效益**——投喂花鲢专用料(通威花鲢宝、开口乐),提高花鲢的单亩效益能力,提升亩利润增长点

在主养鱼保成活的基础上,进一步提高辅养鱼(例如,花鲢,对虾等)的产量,不仅能够充分利用水体空间,而且能摊薄斤鱼养殖成本,最终实现养殖增效。

花鲢,作为鲤鱼养殖中主要的搭配鱼之一,近几年行情一直稳定且不差,越来越多的养殖户也开始提高花鲢密度、投喂花鲢专用料(例如,通威的花鲢宝、通威开口乐等)。特别是,江苏地区的鲤鱼塘口大多套养南美白对虾,若想提高花鲢产量则需要投喂花鲢专用料,否则很容易影响南美白对虾的产量。

### 典型案例

**2022年疾病防控效果:**2022年5-6月,针对连云港东辛农场、盐城灌东园区等地34个鲤鱼塘口进行调研,其中上半年定期投喂鱼康1号的塘口19个,未使用鱼康1号的塘口15个,面积合计4900亩。

调研结果如下:截至6月底,定期投喂鱼康1号的鲤鱼塘口发病率

(5/19,占比26.3%)远低于未使用鱼康1号的鲤鱼塘口(9/15,占比60%);进一步,鱼康1号鲤鱼塘口整体的死亡率(0.4%)也远低于未使用的塘口(5.1%)。

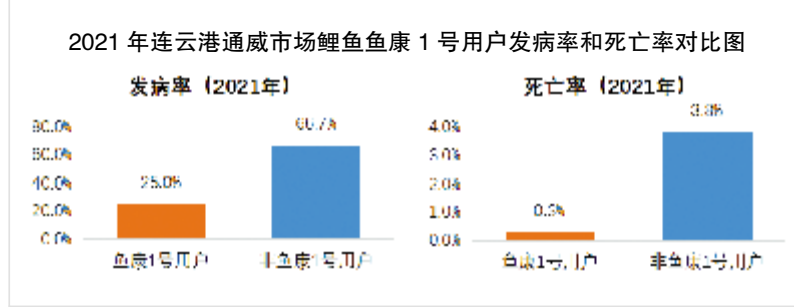
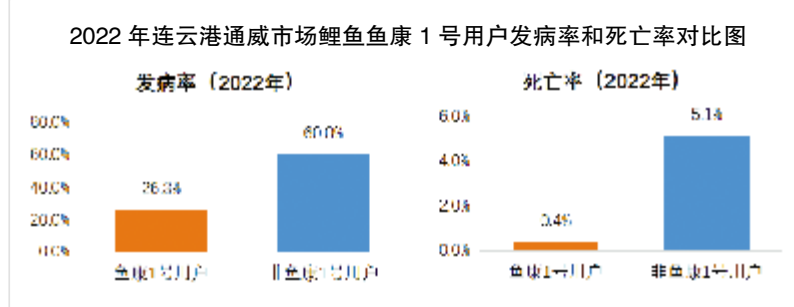
**2021年疾病防控效果:**2021年7月,针对连云港通威长德园区和灌西园区进行调研,共调研10位养殖户(其中4户使用鱼康1号,6户未使

用),面积合计3000亩,都是鲤鱼套虾模式为主,部分套养银鲫、草鱼等。

调研结果如下:截至7月底,定期使用鱼康1号的养殖户发病率(1/4,占比25.0%)远低于未使用的养殖户发病率(4/6,占比66.6%);进一步,鱼康1号用户塘口的死亡率(0.3%)也远低于未使用的用户塘口(3.8%)。



成活率	鲤鱼产量(斤/亩)	苗种成本(元/斤鱼)	其他成本(元/斤鱼)	饲料成本(元/斤鱼)	总成本(元/斤鱼)
90%	1440	0.52	1.7	3	5.2
80%	1280	0.59	1.9	3	5.5
70%	1120	0.67	2.1	3	5.8
60%	960	0.78	2.5	3	6.3
50%	800	0.94	3.0	3	6.9



### 总结

2022年是中国水产养殖的行情波动最大的一年,在全年养殖行情不可控的前提下,针对塘口现已成型的养殖品种,我们只有不断探索降本增效的新出路,才能保障今年养殖的总效益。

采用通威“两改一保”方案,特别是功能性饲料(例如:通威鱼康1号)的定期使用,降低发病死亡率,提升主

养鱼单亩产量,降低综合养殖成本,确保养殖不亏本或少亏;同时,结合近几年花鲢行情好,让已经投入塘口的花鲢切实发挥最大的增效优势,使用通威花鲢料产品(例如:通威开口乐)养出大规模高产量的花鲢,提升池塘的亩利润增长点,也是目前主养鱼行情低迷下的破局新选择!

# 鱼也会得热射病?

## 高温天气下鱼类该如何生存?

“小暑不算热,大暑三伏天”,三伏天通常出现在小暑与处暑之间,是一年中气温高且又潮湿、闷热的时段。而今年,自6月中旬以来,我国多地就已提前开启“高温模式”,多地出现40℃以上的高温天气。中央气象台继续发布了10天的高温橙色预警。虽然南方地区局部降雨给大家带来了一丝凉意,不过高温天气着实不会早早褪去。中央气象台分析7月20日之后,南方地区高温再次把范围扩大至江西中南部、浙江、福建等地,最高气温可达39~42℃!

在持续高温闷热天气里,人们经常会说“热死人了”,有时这并非一句玩笑话,因“热射病”昏迷乃至死亡的案例,今年盛夏已发生多起。酷暑难耐,人都受不了了更何况鱼呢。高温期间,鱼病高发,高温导致的高死亡率一直困扰着大家。

通讯员 王姐



鲜活的草鱼



通威人为养殖户搬运饲料

### 【鲈鱼】

鲈鱼花身主要症状就是病鱼体表有花点,鳞片脱落,小面积溃疡,鳍基部尤其臀鳍基部充血发红,部分病鱼还会黑身,眼睛灰白,而且很快就会死掉。烂身鱼主要症状为背部、体侧等肌肉大面积、深度腐烂。

这一类病害的具体原因,我们应该持综合的眼光全局看待。全面检测发现,虹彩病毒、诺卡氏菌、丝囊霉菌、累枝虫、钉虫等均可导致加州鲈花身烂身,病原十分复杂。这一类病发病迅猛,死亡率高,盲目内服抗生素效果较差。一旦发生这一类的病害,如果继续使用像二氧化氯刺激性较大的消毒剂来外用处理的话,会雪上加霜的。

### 诺卡氏病毒致烂身

诺卡氏是典型的革兰氏阳性细菌,细菌有很强的环境适应能力,也十分容易侵入鲈鱼体内。当加州鲈感染诺卡氏后常引起免疫力下降、体表溃疡,此时水体中虹彩病毒可轻松附着体表溃疡处并蔓延至鲈鱼体内引起内脏肿大、坏死,最终导致鲈鱼死亡。

**防治思路**  
1.改善水体环境。如合理使用微生物制剂,使水质清爽,确保溶氧充足,为加州鲈营造优良的水环境;  
2.消灭病原菌。如弃投冰鲜,切断食源病原菌,定期使用全效底改、底毒净等进行改底,减少底部致病菌数量;  
3.使用通威先锋卫增强鱼体体质和抗病力;

4.挑选高质量饲料,提升鱼体免疫力。

### 虹彩病毒致烂身

对于加州鲈虹彩病毒性花身烂身并无有效治疗药物。我们更应当“防大于治”,注重平常的鱼体免疫、抵抗力的提升。

**防治思路**  
1.使用温和高效的消毒剂、中草药等进行水体消毒,遏制病毒的水平传播,防止病情进一步蔓延、恶化;  
2.停料,水体泼洒五黄、Vc等解毒抗应激产品,并多开增氧机,以减轻鱼体应激,提高抵抗力;  
3.定期使用通威先锋卫,提升鲈鱼体质,增强抗病力;  
4.勤补菌,多改底,维持水体环境稳定;  
5.定期打样检查,发病后内服先锋卫+先锋益甘泰。  
严重的肝脏病变往往是并发症,鱼体体质较差,切忌使用强刺激性消毒剂或过度拌喂抗生素,以免加重病情。  
**血窦病**  
在鲈鱼围心腔的位置,也就是腮部最内层的位置出现积血、呈现血包状的症状,我们称为血窦,也叫围心腔充血。当鱼体出现围心腔充血时,这是一个危险的信号,一旦破损很容易造成死亡,而且高温期一旦爆发死亡率极高。高温期缺氧、环境应激剧烈免疫力下降是致血窦病的两大主要原因。  
**防治思路:**  
1.高温期每隔一周改底一次,防止底部恶化。

2.每隔两周补菌补藻,以提高溶氧、促进水体良性循环。  
3.定期使用鱼康1号高档料,提升鱼体免疫能力。

### 【草鱼】

### “老三病”、病毒性出血病

每年4-9月是草鱼被细菌感染的高峰期,赤皮、烂鳃、肠炎俗称“老三病”往往三病齐发。

**防治方案**  
1.彻底清塘消毒;  
2.选择优质健壮的鱼种,若发现鱼体表面寄生虫及时杀灭;  
3.控制养殖密度,科学施肥,选择优质饲料进行合理投喂;  
4.勤调水质:高温季节定期使用改良水质的药物,如光合细菌等;  
5.发病期首先对养殖对象停食1-2天,可以减少水质的进一步恶化,同时可减轻鱼类肝胆及消化系统的负担;  
6.疾病早期,将病死的鱼及时捞出深埋,防止病原传播;  
7.保肝护肠,使用鱼康1号注重鱼体免疫力,减轻肠道消化负担。

### 炎炎夏日,做好防治

在这个“热死人”的夏天,鱼塘用药需要谨慎。水体里的温度、溶氧、PH值以及鱼自身的条件都会影响到效果和准确性。我们需要做的就是用科学的方法去防治。但鱼病一定要预防为主,不要等鱼病了再去治。不如试试高档料+高效动保的组合:通威鱼康1号+先锋卫。

## 高温洪水季,你的鱼塘准备好了吗?

通讯员 黄浩

### 高温天塘口现状

**1.返底加倒藻,池塘水质急剧恶化**  
近期受持续高温影响,气温达40℃以上,中午水面温度更是有的高达35℃,大量出现藻类老化和死亡现象,水面堆积厚厚一层,经常伴随油沫封面和水体分层,甚至出现底热返底现象,蓝藻、裸甲藻等有害藻类也随之爆发,养殖鱼类易出现藻中毒现象。

**2.氨氮、亚盐爆表**  
高温期投喂量大,底部残饵粪便增多,在水质自净能力不足的时候,遭遇高温倒藻及返底双重影响,现阶段大多数池塘出现氨氮、亚盐严重超标,老塘口淤泥厚的甚至出现硫化氢中毒现象。

**3.高温天卖鱼难,回塘鱼易发病**  
高温天气出鱼一直以来都是一个难题,所以才有热水鱼的高价。但近期由于温度过于高,导致水体的溶氧饱和度和下降,网池内容易出现缺氧现象,商品鱼上车后体质稍差的鱼因为温差过大,出现强烈的应激反应甚至出现充血、脱黏、硬身等现象。挑拣后回塘的鱼因为机械损伤,在水质差的情况下也极易爆发鱼病,特别是出血病的概率异常的高。

**4.吃料差,投料难**  
夏季水温过高,水质恶化加快,加上“热应激”导致鱼摄食量减少,投饵率显著下降。最明显的品种就是鲈鱼,摄食量比以往明显下降近一半,投料量难以掌控且极易爆发各种疾病。

### 夏季高温池塘管理重点

#### 1.多开增氧机,有条件的及时加注新水

高温天气水体倒藻的原因就是水体循环不够,表层水温过高导致的藻类死亡。夏季灵活运用增氧机活水是养殖高手的必备技能。建议10亩以上的塘口配备涌浪机1台,每天12点到16点开机,加快水体循环,打破上下层热分层,降低夜间缺氧。有条件的池塘可以定期加注一部分新水,提高水位。同时池塘常备通威高氧和水动力,一旦缺氧时可紧急使用避免出现泛池风险。

#### 2.改底爽水,提高水体自净能力

高温期投喂量大的情况下池塘往往面临最重要的是残饵粪便的净化问题,大多池塘的藻向都还不是很缺乏,但是往往出现水质“脏”“油”的现象,这时候就需要补充大量的益生菌来净化水质,比如通威复合芽孢和可乐乳,能够快速净水爽水,减少有机质堆积,同时配合通威底好或者靓底菌好改底,起到稳水降氨氮亚盐的作用。特别针对投饵区及深水区,每3-5天使用一次效果更好。

#### 3.抗应激、强体质,稳出热水鱼

高温期卖鱼出问题往往是因为鱼本身的体质较差,同时滚烫的水温让鱼的抗应激能力下降。建议方案:

- ①出鱼前可提前投喂一周鱼康1号,修复鱼体健康。
- ②出鱼前一天使用通威爽水+水动力全池泼洒,解毒的同时增氧抗应激。起网时网池边增氧机布置要充足,确保回塘鱼的安全及上车鱼的品质。
- ③出鱼结束后及时将池塘增氧机全开,让回塘鱼恢复更快,第二天及时使用通威戊二醛茶乳菌消毒,预防出血病。

#### 4.抗病稳产,健康首选

防病的核心一定是强化体质增强抵抗力,养殖鱼类往往因为人为的摄食过量或者摄食不均而导致体质下降,最直观的表现就是肝胆综合征。炎炎酷暑,人都受不了,拌药保健变得更加困难。建议使用通威鱼康1号171模式投喂(每月1次,连续投喂7天,投饵率占比1%)可有效维护鱼体肝肾健康,提高鱼体免疫力和抵抗力,斤鱼保健成本不到3分钱,高温期也能正常投喂,重要的是使用简单,直接投喂不用拌药。

#### 5.防洪、防病

历年7-8月份都是洪水季节,今年持续高温的情况下后期及可能出现暴雨洪灾,一定提前防护和加固防洪设施。暴雨过后及时使用通威速消进行全池消毒,避免病菌感染导致鱼病爆发。

