



通威农牧订阅号

给用户带来收益 为行业创造价值

专访通威股份农牧总裁兼通威农发总经理郭异忠

大鹏之功,非一羽之轻;骐骥之速,非一足之力。3月1日,通威“好产品年”发布会暨春季保苗全国大赛在通威国际中心隆重举行,活动引起行业内外广泛关注报道。通威集团董事局刘汉元主席出席大会并作重要指示,标志着通威正式吹响引领行业高质量发展的号角,通威向社会各界庄严宣告了持续做好产品的信心和决心。

作为中国饲料工业发展的先驱者、中国水产饲料发展的领路人,通威坚持用“好产品”说话,坚持用产品质量来获市场。通威坚信,只有让养殖户能持续盈利的产品才是好产品,这才是养殖户最本质的诉求。通威从饲料配方设计、原料采购、生产管控、营销服务等环节着手,最终的目的就是让养殖户效益最大化。

2023年是通威全面迈入第二个四十年的开局之年,通威农发公司为何在此节点提出“好产品年”理念?用何具体举措支撑“好产品”落地?未来又有什么布局规划?带着这一系列问题,本报记者对通威股份农牧总裁兼通威农发总经理郭异忠进行了专访。

记者 蒲建峰



通威股份农牧总裁兼通威农发总经理郭异忠

面对行业瓶颈 通威静心做好每一颗饲料

当今世界以百年未有之大变局加速演进,我国发展进入战略机遇和风险挑战并存、不确定、难预料因素增多的时期。“洪范八政,食为政首。”近年来,养殖业规模化发展势头凶猛。根据农业农村部最新发布统计,2022年,我国畜禽养殖规模化率高达78%,基本实现规模化。而在水产养殖方面,虽然我国水产养殖量位居全球第一,但生产和流通环节的基本信息采集却较为困难。从生产端看,我国水产养殖量大面广,

但工厂化、规模化程度较低,与规模化率达到78%的畜禽养殖相比存在较大差距,与发达国家相比同样存在很大差距,水产养殖亟需走向规模化的产业发展道路。

郭总指出,2022年,水产饲料价格经历了连续12次上涨,而鱼价却持续下跌,物资流通、服务开展受疫情限制,让从业者的处境雪上加霜。在此基础上,许多企业采用低价劣质原料,阻碍了水产饲料行业的健康发展。如何保障饲料原料有效供

给,激发中国饲料工业的新动力,打造饲料工业的新引擎,就显得尤为重要。

通威发端于水产,成长于农牧。41年来,深度参与并见证了中国饲料工业及水产养殖业的发展壮大,在中国饲料工业及水产养殖业每一次转型升级阶段都担任了重要角色。

2020年,刘汉元主席重塑“质量方针”,重新推动行业向高质量发展,通威农发在刘汉元主席及“质量方针”的引领下,全员践行以“质量

方针”为纲的五年规划,全面推进标准化建设工作,以用户养殖效益最大化为核心,以对质量底线的坚守获得市场认可。通威农发历经两年多的努力,也证明只有具备效率领先、成本领先的核心竞争力,才能无惧任何冲击和挑战。

未来,通威农发将继续在刘汉元主席的坚强领导下,以“质量方针”为纲,做好每一颗饲料,为养殖户提供好的产品,构建成本最低、质量最好、养殖效益最优的竞争优势。

维护用户利益 真正做到养殖效益最大化

为何要将今年定义为“好产品年”,郭总表示,近两年,养殖端进入了高速发展的快车道,用户需要好产品、行业发展需要好产品。2023年,通威农发迎来重塑“质量方针”的第4年,在内功修炼扎实、用户高度认同的基础上,确定了“好产品年”概念及“原料稳定,质量如一”的品牌形象。“好产品年”发布会当天,刘汉元主席亲自出席大会并现场致辞,对活动寄予了深厚的期望。

去年,通威农发通过第三方机构对全国核心市场进行客观调研,

通过近万份市场样本证明,市场上,原料的随意替代、配方的频繁调整、生产的落后管理、市场的无序竞争,最终导致饲料质量下降,使养殖户成为最终受害者。如今,养殖户对水产饲料的要求不仅仅是“质量好”,还要“质量稳定”。调研结果也进一步肯定了刘汉元主席重塑“质量方针”的前瞻性、正确性,让通威在坚持“质量方针”、靠质量赢得市场的道路上步伐更加坚定。

水产饲料一路走来,在市场的无序竞争下,养殖户的关注点从价

格到质量逐步转移,说明这个行业越来越成熟,工业化程度越来越高。谁的原料更稳定、谁的配方更稳定、谁的成本更有优势、谁的产品质量更加稳定、谁的效率最高,谁就能抢得行业发展的头筹。长此以往,相信产品质量终会成为市场的底线,而不是用户的奢求。

“原料稳定,质量如一”作为核心内涵,包含了三方面的内容。原料稳定:采用规模直采,采购标准高于国家标准;配方稳定:所有配方由总部直管,片区无权修改、干涉配方;

生产稳定:采用专业化、标准化、智能化、规模化生产。

如今,通威农发重新引领行业新风尚,敢泡料、敢标真含量、敢承诺、敢比赛、敢接受社会监督,其中,通威农发在产品包装上标注了蛋白消化率及优质蛋白含量,在行业中是首创。同时,继续落地以质量为本、用户为本的营销转型,通过大量主场参观和养殖比赛,强化技术服务,兑现养殖增效承诺,真正做到养殖效益最大化,给养殖户碗里“添油加肉”。

聚焦质量方针 苦练内功引领行业“拼质量”

针对在打造“好产品”过程中有何具体举措,郭总表示,今年,通威农发策划了很多活动,例如邀请“媒体监督官”直播通威的花园式饲料工厂,邀请用户参与“发现通威偷料行为,奖励10万元”活动,邀请农发公司员工及经销商、养殖户群体参与通威“光影里的质量”短视频创作大赛,让更多人加入进来,见证产品后续使用效果。持续打开大门,请行业帮助通威发现问题,持续为用户生产“好产品”。

2020年,刘汉元主席重塑“质量方针”,以专业化、标准化、规模化水平严格管控产品质量形成的设计、制造、使用全过程。标准化打造以来,通威农发全面完成国内外生产基地标准化一阶段的打造,二阶段也随即全面展开,通过“生产自动化、业务数字化、作业标准化”实现进一步降本增效,使生产效率大幅提升,产品质量的持续稳定得以保障。

可以说,标准化是一场自我革命之路,过程虽然有艰辛,但收获巨大,带来的是由内而外的变革,也为通威未来的跨越式增长,奠定了坚实的基础。未来,通威农发将着力提升经营、技术、生产、市场等方面的标准化程度,持续提升设备综合效率、生产周期、人均产能等指标,致力于成为农牧行业标准化企业的典范,向规模化迈进,以此实现跨越式发展和再次腾飞。

作为我国饲料产业中率先也是唯一完成标准化打造的企业,通威农发通过专业化、标准化、规模化严格管控产品的设计和制造全过程,为养殖户提供稳定、高效的饲料产品,帮助用户实现养殖效益最大化。未来,作为中国水产饲料发展的领路人,通威农发更将坚持刘汉元主席和“质量方针”的引领,坚持为市场输送好产品,以极大的魄力踩下行业无序竞争的刹车键,全力引领行业往“拼质量”的正确道路上发展。

2022年6月,通威农发成立,标志着通威农牧事业进入崭新阶段,并将踏上高速发展的快车道。

郭总表示,随着农发公司的成立,更需要大家打破惯性思维,实现思想大突破,用更高的目标销量作为牵引,向高目标奋进!实现刘汉元主席给农发提出的年销量(全料种)突破1000万吨、2000万吨、3000万吨的期望目标。

在此过程中,全体通威农发人必将在刘汉元主席的坚强领导下,真正用好的理念,打造一个好的平台,生产一个好的产品,吸引一批好的用户,引领水产行业升级换代。通威农发愿意与大家共同努力,实现这一伟大目标,继续推动我国饲料行业及水产行业高质量发展!

南苏丹“苏人解”总书记彼得·拉姆·博斯率干部考察代表团考察通威

本报讯(通讯员 李乐艺 严晓宇)4月16日,以南苏丹苏丹人民解放运动(简称“苏人解”)总书记彼得·拉姆·博斯为团长的干部考察代表团一行,莅临通威农牧产业示范园和通威渔光示范园参观考察。中共中央对外联络部三局副局长余伟、四川省外事办公室副主任李怀强等领导陪同考察,通威农发副总经理、成都通威生物有限公司总经理何东键携相关团队热情接待。

本次“苏人解”干部考察代表团应中联部邀请来华访问,于4月15日-20日到访四川,旨在考察学习四川省推进农业现代化、农村经济等方面的经验和实践。通威作为全球主要的水产饲料生产企业和国家级农业产业化重点龙头企业,是四川省向南苏丹重点推介和展示的农牧企业。本次参观考察,两家示范园充分展示了通威标准化饲料工厂及“渔光一体”模式在助推农业转型升级等方面的示范引领作用,受到南苏丹干部考察代表团的高度赞赏,为配合国家总体外交、推动中国和南苏丹友好合作交流起到了积极作用。

全国畜牧总站站长、中国饲料工业协会秘书长王宗礼莅临通威

本报讯(通讯员 张子颜)4月19日,全国畜牧总站站长、中国饲料工业协会秘书长王宗礼,农业农村部畜牧兽医局饲料饲草处处长黄庆生一行莅临通威参观交流。通威股份副总经理严虎热情接待,通威农发副总经理、原料部部长何东键,通威农发行政部部长郑建伟,四川威尔检测总经理卢加文等全程陪同。

来宾一行参观了通威体验中心。通威发端于水产,成长于农牧,跨越于新能源,从成立至今,已走过41年的漫长历史。多年来,通威聚焦主业,专注质量,为如今成为水产行业领军企业奠定了牢固的根基。期间,严董向来宾介绍了通威绿色能源、绿色农业两大核心主业的发展现状,来宾对通威的生态发展理念及多年来取得的成绩表示了高度赞赏。

喜报! 通威农发荣获 2022年度四川省科技进步二等奖

本报讯(通讯员 马琳)近日,四川省科学技术奖励大会暨第三届“四川杰出人才奖”颁奖仪式在成都金牛宾馆隆重举行,通威农发为第一完成人的科技成果《禁抗背景下防治猪病的中兽药创制与应用》荣获2022年度四川省科学技术进步奖二等奖。

通威股份农牧板块曾多次荣获国家及省级科技进步奖,本次则是通威首次在中兽药领域获此殊荣。本成果是通威联合四川省畜科院、四川农业大学等单位针对当前禁抗背景下生猪养殖中疾病频发、不易控制的问题,在中兽医理论应用创新、创制新中兽药和中兽药成套技术集成三个方面,进行了深入的理论与应用研究,为“替抗”战略提供了有力的武器,成果整体水平达到国内领先,抗应激中兽药研制达到国际先进水平。

通威农发主持研发的生猪专用替代镇静类、抗腹泻替抗类和抗病毒增免类中药参与了此次评奖,作为生猪绿色养殖的系列保障产品,获得了专家组一致肯定。其中针对猪只蓝耳病而专项开发的防控产品——威可净获高度认可。

提振养殖信心 树立行业标准

通威“好产品年”暨春季标苗全国大赛正式启动

本报讯(通讯员 马琳)近日,通威“好产品年”暨春季标苗全国大赛正式启动,活动通过通威直播,在通威农发管理总部直播间,面向分子公司400余个分会场、10000余位远程参会的养殖户发起邀约,同时,81027人次在在线观看。大赛启动不到24小时,总签约好产品超6.5万吨,成绩远超预期。本次活动还在继续进行中,欢迎广大养殖户朋友继续报名。

会议开场,通威农发水产市场部部长刘雄通过专题报告,诠释了通威提出“好产品年”的前因后果,并向用户讲解通威定义的好产品为“原料稳定 质量如一”,邀请用户走进各大通威基地的饲料原料及生产车间,了解生产情况。承诺发现“偷料”行为,奖励10万元。

近年来,由于价格战、原料荒等因素影响,水产饲料行业频频出现“开倒

车”的行为,行业遭遇前所未有的质量危机。尤其今年“315”期间,行业媒体发起的“饲料高质量发展中国行”系列报道更是引起群情激愤,行业对好产品的强烈诉求已成喷涌之势。值得注意的是,通威提出“好产品年”并非一蹴而就,自2020年至今,通威已先后完成了80余家分子公司的标准化打造,仅2022年就在全国范围内开展超3000场主场参观,超1.5万名用户走进通威基地,监督产品质量。

春暖花开,水产养殖全面开苗,苗种养殖是当前一大重点。通威农发特种水产研究所所长陈效儒博士通过《标苗好产品 通威开口乐》主题报告,给大家带来苗种养殖最强“好产品”——通威开口乐。陈博士首先对春季苗种养殖现状进行了客观剖析,并通过对养殖动物特性、产品研发历程、通威技术与工艺

介绍,诠释了为什么开口乐可被赋予“标苗外挂 七天大胜”的美名。

通威针对春季标苗阶段研发的黑科技“开口乐”,有效将前沿科技转化为用户生产力。从2021年起,这款产品的横空出世填补了行业空白,通威回归水产动物的本质需求,按苗种生长发育阶段和生物生理习性,在行业率先进行分段式喂养,紧贴鱼虾生长阶段的营养需求,从而实现促存活、强体质、保生长。开口乐不仅是瞄准水产养殖的前端市场,更是迈出从“升级产品”到“升级水产养殖模式”这盘大棋局的重要一步。

直播环节的最后,通威农发水产市场部部长赵玉东隆重发布了春季标苗全国大赛的赛制。赵玉东副部长通过大数据展示了2022年开口乐的使用效果,来自全国各大养殖重镇的3800余



通威“好产品年”暨春季标苗全国大赛正式启动

户跟踪数据显示:成活率提升25个百分点,苗料系数0.38,种料系数0.6,亮眼成绩为广大用户参与标苗大赛提振了信心。据悉,本次活动的报名时间为

3月20日—4月30日,其中种料可延至5月31日,大赛分设两个奖项:“标苗优胜奖”获奖率超过10%;“超级奖金池”更有60万现金分享。

奋勇拼搏 再创佳绩

通威股份农牧总裁兼通威农发总经理郭异忠赴分子公司检查指导工作

连日来,通威股份农牧总裁兼通威农发总经理郭异忠带领相关团队,连续前往天门通威、洪湖通威、常德通威、印尼通威等各片区分子公司检查指导工作。郭总深入各分子公司生产车间、作业一线,通过察看各公司标准化建设、听取工作汇报等形式了解大家的生产经营情况,对存在问题给予针对性改善提升建议,鼓励大家再接再厉,坚决践行“质量方针”、落地“好产品年”,确保2023年各项经营成绩再创新高。

记者 蒲建峰



郭异忠总裁拜访战略客户帕里吉水产养殖公司

主动工作 主动作为

4月10日,郭异忠总裁与通威农发营销项目总监望书生一行,赴华中二区天门通威检查指导,并与天门通威中高层管理团队及核心骨干座谈交流。通威农发华中二区总经理幸鹏、天门通威总经理胡生华等全程陪同。

郭总抵达天门通威后,第一时间进入生产一线,检查了生产车间、在建新车间等项目现场,并听取了车间标准化、在建车间进度等汇报,对天门通威标准化和设备工艺流程布局作出重要指示。

随后,郭总及市场营销转型督导小组一行听取了天门通威市场工作规划、核心市场打造及营销转型等工作汇报。

针对公司后期的发展思路和方向,提出建议。郭总表示,行业在变,我们也应该转变思想。公司经营中需进一步强化产品力的打造,细化层级分工并充分协同,全面利用事件营销两个方法,紧紧围绕核心市场做开发。郭总勉励大家,各部门应在总部各条线的指导下充分履职,主动工作,相信相信的力量,相信天门通威在“好产品年”一定会再创佳绩。

对标标准 持续提升

郭总一行来到华中二区洪湖通威后,第一时间检查车间标准化工作,对洪湖公司标准化打造保持、制粒膨化机跑冒滴漏改进的效果表示充分肯定,并提出公司在降本增效上要不断创新,各项指标数据要对标自身和行业优秀标准,要优于总部指导标准,以此来持续提高和改进。

随后,洪湖公司生产经理、总经理对2023年标准化建设全过程、降本增效、营销转型、核心市场、产销情况及未来规划等情况进行了详细汇报。

郭总对洪湖通威2022年取得的成绩表示肯定,并对洪湖通威未来发展和标准化工作作重要指示。郭总指出,目前洪湖公司在“质量方针”的引领和标准化打造方面已取得阶段性成果,未来要进一步将好产品的各项工作落实到位。要利用好产品的优势,持续深化做好营销转型、打造核心市场、推进直销一体化,让养殖户实现真正的养殖效益最大化。希望洪湖公司再接再厉,坚决践行“质量方针”、落地“好产品年”,确保2023年各项经营成绩再创新高。



郭异忠总裁赴天门通威指导工作



郭异忠总裁赴华中三区指导工作

转变思维 加快转型

郭总一行在华中三区检查指导工作期间,华中三区总经理蔡福强及各公司部门负责人等全程陪同并接受了郭总的点检和指导。

在常德通威,郭总第一时间进入生产车间,详细检查了车间各楼层标准化保持、设备运转等情况,对常德公司现场标准化保持给予肯定,并提出要不断提升,通过生产标准化流程使产品更稳定,生产效率更高,费用成本更低,形成自己的竞争力。

华中三区总经理蔡福强、常德水产营销组织负责人李永华分别做

了片区经营及营销转型工作汇报,郭总听取汇报后,首先对华中三区一季度的销量增长给予肯定,同时对华中三区经营相关工作进行了具体的点评和指导。郭总指出,当前市场行情不景气,行业发生巨大变化,在饲料行业转型阶段,我们要深刻反思过去的不足,转变思维,加快改变步伐,同时坚持以“质量方针”为纲,打造专业化、标准化、规模化支撑养殖效益最大化,并设立高目标牵引,落地清晰举措,真正有效推动营销转型工作。

转变观念 执行到位

4月19日-21日,郭总率特水所所长陈效儒、海外片区总经理喻明波一行,莅临印尼通威检查指导工作,印尼通威总经理、全体中方干部及本地骨干员工全程陪同。

郭总抵达公司后,首先听取公司总经理罗富强的经营复盘报告,还听取了特水所所长陈效儒及水产研究所营养师滕涛的产品分析对标报告,要求团队重新对产品进行细致梳理,确定各区域主销产品及推广计划。郭总会后与当地核心员工进行座谈,耐心询问本地员工对公司的评价及建议,并向员工明确公司人才本土化的战略,鼓励员工在加强岗位专业技能提升的同时,多学中文,以获得更大的进步提升。

次日,郭总听取了经营团队按要求讨论出的产品梳理、市场推广计划及营收专题汇报。会后,郭总深入车间一线,详细了解设备及生产情况,听取生产经理的介绍及汇报,对生产上存在的问题给予针对性改善提升建议。

最后,郭总对经营团队疫情3年期间坚守岗位给予高度肯定,并从企业风险把控、经营有效性提升、产品结构梳理、坚持质量方针、营销方法落地、人才本土化建设、各职能线履职等方面,对经营团队进行全

方位点评指导。郭总要求全员要转变观念,理清楚并执行到位。海外片区总经理喻明波按照郭总指示从合规经营、有效经营及团队共识等方面做出具体工作要求。

公司总经理及各职能部门均表示,从郭总耐心细致的指导中收获良多,未来将按照郭总指示,结合公司目标梳理部门工作,并落实执行到位,切实助力公司经营。

此行期间,郭总一行还调研了印尼市场,拜访战略客户帕里吉水产养殖公司,与其董事长 Rudy Hartanto Wibowo 先生及管理人员进行了深入交流。帕里吉公司介绍了发展目标、运营现状、扩产推进等情况,表示三年以来和通威的合作很成功,养殖效益显著,希望通威助力其产业链的发展。郭总感谢 Rudy Hartanto Wibowo 先生对通威的支持与肯定,向帕里吉公司介绍了通威的发展历程和经营理念,着重介绍了通威水产种苗、饲料、养殖、食品全产业链情况,深度介绍通威“好产品年”,从技术、标准化、品牌定位(原料稳定、质量如一)多维度展示通威产品优势。Rudy Hartanto Wibowo 先生高度赞扬了通威高标准的质量管理体系和经营理念,并与郭总进行了卓有成效的交流。

紧盯年度目标 势必拿下山头

通威农发以实干实效吹响“好产品年”战斗号角



通威农发亮相中国饲料工业展览会



通威农发2023年核心经营管理后备人才培养启动会顺利举行



通威农发传播策划体系培训会顺利召开

原料稳定 质量如一

近日,由中国饲料工业协会主办、农业农村部畜牧兽医局、全国畜牧总站、江苏省农业农村厅支持的“2022/2023中国饲料工业展览会”在南京国际博览中心盛大开幕。

通威农发作为饲料工业协会副会长单位强势亮相。本次展会特别举办了“第一届中国饲料产业发展论坛”,通威股份农牧总裁兼通威农发总经理郭异忠受邀出席开幕式并致辞。

郭总致辞指出,2023年,对于中国

经济而言,是全力拼经济、推动高质量发展的关键一年;对于水产行业而言,是后疫情时代消费市场大复苏、大增长的一年;对于通威农发而言,更是具有里程碑意义的通威“好产品年”的开局之年。在刘汉元主席的坚强带领下,通威始终坚定不移地深耕绿色农业、绿色能源两大产业,在中国乃至全球水产事业、新能源事业做出积极贡献的同时,也得到社会的广泛认同。通威稳健快速发展的41年来,始终围绕“质量”,未

也将围绕“原料稳定,质量如一”的产品定位,以近三年落地标准化的阶段性成果,佐证通威日益精进地构建起一系列生产“好产品”的管理秩序和管理规则。

郭总指出,作为我国饲料产业中率先也是唯一完成标准化打造的企业,通威农发通过专业化、标准化、规模化严格管控产品的设计和制造全过程,为养殖户提供稳定、高效的饲料产品,帮助用户实现养殖效益最大化。

传承品牌基因 助力“好产品年”

为更准确地传递通威“好产品”声音,加强行业“好产品”共识,提升用户“好产品”效果,4月13日-14日,通威农发围绕“好产品年”主题,在成都召开传播策划专题培训会,通威农发传播策划部部长王洋出席会议并作专题报告,来自通威农发60余家生产基地的传播策划负责人参会。

会议期间,全体人员走进通威农牧产业园,系统了解成都通威、通威动物营养公司在品牌夯实、主场参观、养殖比赛过程中的工作举措及成果。其中,成都通威作为通威农发首个标准化、智能化工厂,三年来,来自全国各地的客户、用户及行业权威媒体多次通过直播镜头走进车间现场监督通威“好原料”到“好产品”的蜕变。在此基础上,通威全面完成国内外生产基地标准化打造,成为中国农牧行业第一家、也是唯一一家完成标准化工厂打造的企业。

培训会上,通威农发传播策划部相关人员分别就“通威品牌发展”“品牌策划标准化”“产品效果彰显标准化”“养殖比赛及主场参观流程标准化”“新闻传播标准化”等主题做专题分享。

2022年,通威已经在全国范围开展了超400场养殖比赛,参加用户超2万人,开展主场参观活动超3000场,参加用户超1.5万人。2023年,通威将加大主场参观力度,邀请更多的养殖户、媒体及社会各界代表,走进通威工厂、走进通威总部,共同监督和见证通威“好产品年”。这期间,通威农发传播体系将做好通威优秀品牌基因的传承和传播,用标准化传播体系,推动“好产品年”落地。

扬帆起航 铸就标杆

4月1日,东营渔业一期项目建设阶段总结暨养殖投产誓师大会顺利召开,本次会议以“英雄之师扬帆起航,热血出征铸就标杆”为主题,总结一期工程建设阶段性成果并拉响生产养殖团队誓师动员集结号。

据悉,历经205天艰苦奋斗,东营通威渔业有限公司顺利完成一期工程阶段性建设目标,满足即将投产的生产条件。

该项目阶段性建设目标的达成,标志着通威朝着对虾工厂化百万吨目标

迈出最坚实的一步,助力通威健康虾、清水虾走进千家万户。

4月18日-20日,由国家饲料质量检验检测中心(北京)主办、四川省饲料工作总站、四川省饲料工业协会协办,四川威尔检测技术股份有限公司承办的第五届饲料质量安全控制技术论坛在成都顺利召开。

论坛开幕式由中国农业科学院农业质量标准与检测技术研究所党委书记、国家饲料质量检验检测中心(北京)主任汪飞杰主持。中国工程院院

士、中国农业科学院研究员李培武,全国畜牧总站站长、中国饲料工业协会常务副会长、秘书长王宗礼,四川省农业农村厅总畜牧师李春华,农业农村部畜牧兽医局饲料饲草处处长黄庆生,四川省饲料工业协会会长陈代文,中国农科院农业质量标准与检测技术研究所副所长杜清海,四川省农业农村厅饲料兽药处处长周朝华,四川省饲料工作总站站长李云,四川威尔检测技术股份有限公司总经理卢加文等领导嘉宾应邀出席论坛。

加强培训学习 夯实发展根基

4月13日,通威农发2023年核心经营管理后备人才培养启动会顺利举行,通威股份副总裁张璐、通威农发副总经理何东健以及产品线负责人、水产市场部部长、人力资源部及通威学习中心负责人、北森专家团队、后备人才导师及学员参加会议。

会议指出,2023年是农牧板块5年规划的第三年,更是农发三年战略规划的首年。无论是业绩突破还是“专业

化、标准化、规模化”工作的落地,对高质量、符合公司未来经营管理要求的“核心经营人才”需求仍然迫切。持续抓好核心经营团队,尤其是分子公司总经理的选拔培养,仍是一项关系公司长远发展的重要工作。

为引导激励后备人才及导师,树立标杆,现场对2022年优秀学员及导师进行了荣誉表彰,并举行了2023年后备学员代表宣誓及导师承诺。

4月10日,通威渔业本部联合通威学习中心开展的第一阶段赋能培训开班,东营通威渔业公司全体员工及通威渔业本部员工共50余人参加了本期培训。

本期培训围绕“赋能生产,助力经营”主题,在通威文化指引下,以生产节奏为主线,工厂化对虾养殖作业标准为抓手,实现总成本领先为目标,同时辅以团队管理赋能展开培训。

坚守质量方针 确保养殖效益

2月18日,天门通威经销商年会完美落幕,300余位行业优质客户突破8万吨的订购量、数以千计的朋友圈点赞、好评如潮的市场口碑为2023通威“好产品”年打响第一枪。

质量、市场、效益是企业发展的永恒主题,而质量是市场、效益的基础和前提。面对水产饲料竞争白热化的阶段,任何营销手段在坚守产品质量面前都是纸老虎。通威无论处于什么时代,对产品质量稳定的坚持、让养殖效益最大化的目标,始终没有改变。通威强调准确识别客户本质需求,以养殖效益最大化为目标规范全员意识和行为,推动客户与企业间的良性发展。

天门通威总经理胡生华表示,现阶段天门通威增长速度超过了行业平均水平,增长率和增长量全省领跑。天门通威在全面实现营销转型,主要向集中化趋势发展,向产品质量方面转型发展。天门通威坚信,如果产品都做不好,任何营销都是白搭。把目光落到用户上,才能真正找到优质客户。

下一步,公司将坚持严格贯彻落地“质量方针”,以养户增收为己任,做好公司经营工作。目前,天门通威已通过标准化一阶段的验收,预计在2024年前,完成标准化二阶段建设工作,实现厂区业务、生产全流程的自动化、智能化,打造出饲料行业的标杆工厂,以改善员工工作环境,留住优秀人才,提升公司竞争力。

“凭借对‘质量方针’的坚持,通威为天门水产市场带来的变化,得到了行业的高度认同,这也让大家坚定目标方向,越干越有感觉”,通威农发水产市场部刘雄表示,天门通威通过对经典产品与经典模式的重新定义,以强有力的全产业链资源支撑现代渔业转型升级,开启属于通威水产饲料的4.0新时代。从“面面俱到”向“只做经典款”过渡,从“匹配养殖技术服务”向“提供综合养殖方案”转型,通威将坚守创业初心,以科技“质”造加持饲料品质,不断尝试拓展用户价值。



天门通威升旗仪式

特种料需求大增 行业需树立正确发展理念

“随着近几年华中特种鱼,特别是加州鲈鱼等养殖规模不断扩大,再加上养殖户理念转变,膨化料和特种料的需求越来越大”,胡生华总经理表示,市场在改变,天门通威也将跟随用户需求的变迁走出革新的步伐。为保障公司产品供应的缺口和引领特种鱼料市场发展,通威农发投入巨资,建成通威在华中最大、最专业的加州鲈鱼料及特种料生产基地,最大的小龙虾生产基地。

“我认为目前最大的困难就是产能,小龙虾养殖周期太短,用料高峰期产能供应缺口太大,同时还有多数用户对小龙虾饲料缺乏质量认知标准,市场上饲料质量鱼龙混杂,低质饲料的泛滥导致很多用户养殖效益并不高。”

面对目前的华中水产市场,胡生华总经理表示,行业需要企业帮助养殖户提高养殖技术、养殖管理水平,提升养殖户对饲料质量的认知能力。行业需要提高水产料的质量标准,传播“能够提高养殖户养殖效益的产品才是好产品”的概念,让质量标准深入人心。

胡生华总经理认为,当下特种料市场挑战和机遇并存。从近几年的水产品销量情况来看,产业链中水产预制菜发展迅猛。在预制菜市场中,虾尾、口味虾等都是热销产品。未来几年湖北小龙虾产量可能会达到100万吨,产量的增长也预示着水产养殖行业的发展。随着饲料品质的提升,小龙虾养殖模式会改变,从传统的出虾苗和库虾模式、育养分离模式转变为一体养殖,在追求高产的同时也能实现出大虾的目标。

“天门通威的标准化在股份内做得很好,在聚势聚焦上,就深耕2个镇,通过养殖比赛等活动,扩大影响,实现业绩快速增长”,刘雄部长表示,水产养殖情况的变化要求企业在从事生产和理念传达时,要根据市场实时做出调整,前期后期相结合。天门通威对内重点推进标准化建设、营销转型,产品力打造三大专项工作,对外聚焦养殖终端层面,持续为养殖户提供“产品+模式+服务”的综合养殖方案,这些都获得了市场与客户的高度认可。



天门通威生产部早会

总产能达 50 万吨 打造华中水产饲料标杆工厂

天门通威坚持以“质”取胜,确保养殖户效益



天门通威标准化生产车间

天门通威于2012年3月落户天门工业园,专业生产水产饲料。公司5条生产线可年产饲料20万吨。为保障产品供应,解决产能不足问题,通威农发发展有限公司于2022年7月正式投资2亿元在天门通威建设膨化鱼虾料线,建成后新车间年产能超30万吨,公司总产能达50万吨,小龙虾饲料供应量每月超过3万吨。新建车间于2023年2月投产,3月达成满产满销。

目前,天门通威已接到蟹料订单9万吨、水产料订单7万吨,全年生产计划已排满,年产值可达8亿元。3-5月是蟹料生产旺季,7-9月是水产料生产旺季。即便处于淡季,在公司大门口,前来拉饲料的货车仍然络绎不绝。下一步,天门通威将继续聚焦水产料、特种鱼料等核心市场,将天门通威打造成华中区域最大的水产饲料生产基地、标杆工厂。

记者 蒲建峰



天门通威总经理胡生华



天门通威副总经理刘文海



天门通威主场参观活动

拒绝价格战 通威以好质量赢得市场好口碑

湖北是我国淡水鱼产量最大的地区,淡水鱼饲料市场年销量120万吨以上,位居全国第三。由于湖北拥有庞大的水面,市场发展潜力巨大,这几年湖北市场加速整合,掀起轰轰烈烈的饲料价格战,湖北因此成为全国普通淡水鱼饲料(颗粒料)价格最低的市场,也正是因为激烈的价格竞争,导致市场上的常规鱼料吨产越来越低,吨产600-800斤成了常态,部分极端情况竟然出现吨产300斤的离奇事件。

天门通威副总经理刘文海介绍,价格战导致淡水鱼饲料质量“开行业倒车”,直接形成三个方面的恶果。在养殖户层面:养殖户在行情好的情况下挣不到钱,在行情差的年份雪上加霜,亏损严重,众多养殖户由于连年亏损,入不敷出,转行或转行,不得不退出水产行业,还在坚持的养殖户,对行业内饲料企业信任度也越来越低;在经销商层面:由于养殖户难以盈利,经销商回款回收状况越来越差,经营也愈发困难,部分经销商由于资金链断裂,破产跑路或退出饲料经营;在饲料企业层面:陷入恶性价格竞争泥潭,产品档次越来越低,销售价格低,产品盈利能力差,企业连年亏损,每年都有饲料企业倒闭。

刘文海副总经理介绍,天门通威淡水料主要销售市场区域位于仙桃市,公司在2020年9月开始,不再参与市场价格战,坚定“质量方针”指引,坚持价值营销,砍掉低档产品,提高产品档次,实现饲料吨产稳定超过行业水平200-300斤,用户养殖效益显著提高。所开展的主场参观、寻找养殖能手、寻找养殖高手、越冬保膘零死亡养殖高手擂台赛等一系列养殖比赛活动,得到广大养殖户和经销商高度认可,天门通威销量在翻番增长的同时,口碑和品牌形象得到极大提升。

“简单来说,就是刘汉元主席说的,‘要公道,打颠倒’”刘文海副总经理告诉记者,饲料行业是个良心行业,想想如果你我是养鱼的,我们会选择什么样的饲料,愿意和什么样的企业合作?肯定选择让吨产持续稳定有保障的饲料品牌。

刘雄部长指出,通威的“好产品”不光是靠一线同仁的专注和坚持,也是靠严格、完善的企业管理制度来保障,通威的原料采购是总部直采,配方由总部直管,片区无权过问,杜绝了公司负责人因为经营压力而随意调动配方的可能性,在制度上保障了“原料稳定,质量如一”。



天门通威标准化饲料仓库

面向未来 始终坚持确保用户养殖效益最大化

作为天门通威主要负责人之一,刘文海副总经理于2021年5月加入通威,到现在刚好是两年时间,至于当初为什么会选择通威,他表示,正是因为看重通威对品质的坚持。

刘文海副总经理告诉记者,刘汉元主席的质量方针清楚地指明了饲料行业发展的方向,自己非常认可。通威通过“好产品年”的推广,进一步向广大客户和用户展现通威“原料稳定,质量如一”本质,通威依靠强大的技术体系和严格的管理制度,为分子公司能够落实好“质量方针”提供了有力的保障,这是其他同行企业无法效仿和做到的。正如刘汉元主席经常讲的“简单即伟大”,聚焦做好产品,才是企业不断发展和突破的核心保障。

刘文海副总经理表示,对好产品升级没有止境,要在不同养殖品种模式下持续提高高性价比膨化料销量的同时,对颗粒料产品档次也不断提高。2023年,天门通威淡水料推出了颗粒料125产品,进一步提高了公司主销产品档次,保持与主要同行竞争优势,吨产高出200斤以上。下一步,公司将以标准化工厂为依托,做好

主场参观,聚焦市场优质用户和大水面的基地用户,开展通威质量监督官招募活动,在做好星级专用户建设开发工作的基础上,抓住市场上最优质的20%养殖户,聚焦建档、跟踪服务、效果数据输出,进一步落地和完善“好产品+好用户=好效果”的基础工作。

在聚焦核心市场方面,公司将做好主要增量品种、增量产品、增量用户、增量客户的规划和推进工作,成立市场开发项目组,进行团队开发,围绕好效果、好数据的输出和宣传,做好考核激励指标,保障过程有效,结果可控。去年淡水料在核心市场增量突破了20000吨,今年将继续打造增量15000吨以上。

如刘雄部长所言,在通威,一年行,一年不行,不叫标杆;年年行,那才叫标杆。胡生华总经理表示,天门通威始终坚持以养殖效益最大化为目标,帮助用户创造和提升价值,保障用户效益稳定、持续增长,实现公司与客户共赢发展。未来5年,公司水产料销量剑指30万吨,将为更多养殖户提供更好的产品与服务,助力大家丰产又丰收。

科学养殖 安全生产

通威动保所助力用户防治鱼类诺卡氏菌病

人类、狗、猫、牛以及海洋哺乳动物和鱼类中,均有诺卡氏菌感染的报道。其中,人类针对鱼类诺卡氏菌病的研究已经进行了几十年,鱼类诺卡氏菌病是一种全身性、慢性,且能形成肉芽肿(结节)的疾病,是水产养殖中最常见的细菌感染性疾病之一。虽然人、哺乳动物、鱼类等均有感染诺卡氏菌报道,但迄今为止,还没有发现关于鱼和人类等其他哺乳动物之间的流行病学相关信息,未见人畜共患病的证据。以下内容是通威动保所整理的鱼类诺卡氏菌病防治对策和用药方法,供广大养殖从业人士参考,助力高效生产。

(来源:通威农发 动保所)



使用通威饲料产品的养殖户正在播撒饲料

关于诺卡氏菌的一些小知识

诺卡氏菌是一种机会性病原体,更容易感染营养缺乏、应激或免疫力低下的鱼类,导致鱼类慢性和隐匿性感染。主要通过鱼鳃、泄殖腔口、体表损伤感染和消化道感染所致,从而引起内脏多发白色结节和体表溃疡等症状。

诺卡氏菌是一种兼性细胞内革兰氏阳性病原体,呈分枝丝状杆状,属于放线菌目、诺卡氏菌科和诺卡氏菌属。有关文献报道,诺卡氏菌流行于6°C~35°C的温度范围内,25°C~28°C的范围在统计中报告最多,这表明:诺卡氏菌在该温度区间范围内,可能具有高致病性;也表明诺卡氏菌是一种具有广温耐受性的细菌,预示着有全国大范围传播的风险。相关报道指出,在诺卡氏菌病流行高发期,平均发病

率为15%~30%,虽然不会造成严重、暴发性损鱼,但如果前期控制不好,后期高温阶段累计损鱼率可达100%。目前,我国诺卡氏菌的感染流行呈逐年上升趋势,严重影响鱼类养殖并导致严重的经济损失。

截止目前,从鱼类分离到的诺卡氏菌的相关病原包括:杀鲑诺卡氏菌(*Nocardia salmonicida*)、星状诺卡氏菌(*N. asteroides*)和鳊鱼诺卡氏菌(*N. seriolae*)。根据最新文献的统计,鳊鱼诺卡氏菌(*N. seriolae*)已成为诺卡氏菌病主要致病原(据文献报道,鳊鱼诺卡氏菌占比71.4%)。同时也发现,具有致病性诺卡氏菌很可能根据其基因组特征有着宿主特异性,如:生鱼、海鲈鱼、金鲤、加州所感染的鳊鱼诺卡氏菌在基因型上有着较远的亲缘关系。

诺卡氏菌怎样感染鱼类的?

诺卡氏菌感染初期不易被发现,体表无症状的患病鱼体可能会存在内部组织器官严重感染的情况;同时我们发现患病严重个体不一定会导致体表出现溃疡等症状,且与国内外多数报道和我们往年所发现的临床典型症状有所差异,肝脏、脾脏等未见多发肉芽肿症状,多数体表已无明显溃瘍病理表现,且后肾多见脓样囊肿,剖解见大量渗混血液的脓样分泌物,无恶臭,通过细菌分离培养和形态鉴定,初步判断为诺卡氏菌属的感染。

诺卡氏菌感染鱼类很少引起急性和暴发性死亡,是一种慢性消耗性疾病,疫病流行高峰期,患病塘口难以用传统防治手段彻底治愈。虽然诺卡氏菌严重危害了鱼类养殖,但其具体的致病机制尚未完全明了。现有文献报道,诺卡氏菌是利用自身相关毒力因子,通过细胞黏附、侵袭,并隐藏在肉芽肿中,利用免疫逃避策略进行增殖,再通过调节细胞凋亡和干扰趋化因子或细胞因子的活性来抑制宿主免疫反应,并调

节吞噬细胞功能和抑制巨噬细胞杀菌作用,从而达到与感染对象“共存”的目的。

被巨噬细胞吞噬后得以存活,这可能与免疫逃逸机制和复杂又厚实的细胞壁有关;而存活下来的诺卡氏菌可随着巨噬细胞的迁移继续感染鱼类各器官,在宿主体内不断繁殖、侵袭。宿主为抵抗诺卡氏菌的侵袭和扩散,在病灶周围积累了大量的免疫细胞和其它细胞(如上皮细胞),形成肉芽肿组织(就是我们常见的白色结节)。由于在肉芽肿(白色结节)的中心也存在具有活性的诺卡氏菌,而肉芽肿形成给诺卡氏菌提供了天然保护屏障结构,抗生素或其它化学药物的作用会大打折扣;同时,肉芽肿还可以通过当做诺卡氏菌的底护所来维持感染从而促进持久的病程感染。

说简单点,诺卡氏菌就是一个可以靠伪装、欺骗、逃避存活下来,而且还能在鱼体内部游走,同时还能利用鱼体免疫系统提供的“底护所”存活下来的病原菌。

什么情况下鱼类容易感染诺卡氏菌?

(1) 水、底质
水质问题是诺卡氏菌流行的最关键因素,酸性水体(水质pH低),亚盐高的池塘,诺卡氏菌病的发病率明显更高,治疗难度也更大。环境应激问题也尤为重要,特别是我国华南如珠三角地区,天气多变、温差大、水体溶氧不稳定等,易导致鱼体体质下降,为诺卡氏菌的感染传播提供机会,易造成诺卡氏菌的大量感染。

(2) 鱼体体质
我们发现,如患病的海鲈鱼、生鱼等特种养殖品种,多数是尾批养殖,经过严重控料且营养不良的鱼

体;同时也需要注意的是加州、生鱼等清明前后产卵散春,鱼体体质骤降也是易发关键时期。

另外我们也发现,因尾批养殖模式现阶段大幅加料后的塘口,也会出现诺卡氏菌病,可能跟肝、肠负荷骤增有关,进而体质变差,降低了对病菌的抵抗力,使病情迅速恶化。

(3) 应激操作
现阶段梅雨季杀虫后多见诺卡氏菌病的暴发,预示着使用刺激性强的消、杀药物后,容易造成鱼体应激和免疫功能下降,给诺卡氏菌的入侵带来可乘之机。

现有的防治方案研究有哪些?

(1) 抗生素
以往研究表明:水产合规药物如:强力霉素(四环素类)、氟苯尼考(氯霉素类)和甲氧苄啶-磺胺甲恶唑(复方新诺明-水产磺胺类)对鱼类诺卡氏菌病治疗有着较好的效果。但是,通过最近几年国内外相关研究结果来看,诺卡菌的治疗效果随着抗生素的持续使用已经产生了耐药性。

另外,最新报道,针对不同年份、地点和不同养殖品种所分离出的百余株诺卡氏菌,发现存在多重耐药基因,且主要分为蛋白质合成抑制、细胞壁合成抑制类的,这不仅仅让我们思考,参与抑制蛋白质和细胞壁合成的抗生素到底适不适用于诺卡氏菌病的预防和治疗呢?如:氟苯尼考、强力霉素、硫酸新霉素均是以抑制细菌蛋白质合成为主,是否有效,还需广大养殖从业人员关注临床应用的实际效果;另外,是否使用过针对干扰细菌DNA复制和抑制叶酸代

谢的恩诺沙星(水产)、复方磺胺嘧啶(水产复方新诺明)进行联合用药?防治效果又怎样呢?说到这里,让笔者想起一篇关于人类诺卡病的研究报道,指出:在以前,考虑到抗生素耐药性的出现,磺胺类药物(甲氧苄啶/磺胺甲恶唑)、头孢曲松和阿米卡星的组合可能是治疗人类诺卡菌病的首选;而现在,对近10年从人类分离的诺卡氏菌的抗生素敏感性进行统计,发现超过50%的分离株对复方新诺明(磺胺类)具有耐药性了。

多重抗生素抗性基因和肉芽肿结构的屏障保护,影响抗生素有效成分的渗透和疗效,且长时间使用极易造成抗菌药物的耐药性。同时,考虑到很多抗生素在水产养殖中被禁用,抗生素的选择更加有限,这些都给鱼类诺卡氏菌感染的防治带来困难。

(2) 药用植物
根据国内已有研究结果,证实了药用植物对诺卡氏菌病的防治有明显

通威建议

鱼的诺卡氏菌病初期不易察觉,根据诺卡氏菌感染特点,往往会错过最佳介入治疗的时机;其次,目前该病没有特效药,主流做法是内服不同类型抗菌药物,由于药物治疗诺卡氏菌病的难度相当大,因此,对于该病的控制还是要“预防为主、防重于治”。根据诺卡氏菌易感鱼体特点、感染途径和致病机制,建议以流行高峰期提高鱼体固有免疫力为主,通过益生菌配合使用,从鱼体免疫力提升、肠道免疫刺激和鱼体抗应激等三个维度着手,详见如下:

(1) 鱼康1号(免疫提升)+先锋多肽或常丁(免疫刺激)+多维;



◎ 鱼康1号每月两次,每次5天,使用期间替代普通料完全投喂;

◎ 使用先锋多肽或常丁(拌料)与鱼康1号交替使用,具体使用方案建议如下:

第1天-第5天	第6天-第8天	第9天-第15天	第16天-第20天	第21天-第23天	第24天-第30天
鱼康1号	海水料+益生菌	海水料	鱼康1号	海水料+益生菌	海水料

(2) 密切关注市场以及自身周边塘口的疫病流行情况,密切关注鱼群动态,应对体弱游边的鱼进行解剖检查,若有诺卡氏菌病症状要及时用药。

针对患病塘口,通过先调水质(改底解毒)、改善环境(增加溶氧)再通过内服治疗控制(鱼康1号+渔用合规敏感性药物)7-10天,停药稳定后,持续使用鱼康1号+维生素恢复鱼体体质。需要注意的是,该菌主要侵袭鱼类的吞噬细胞,且可在细胞内持久生存,治疗起来有难度,用药至少需10天以上,且治疗效果有限。



作用,特别是其代谢产物——精油类物质,对鱼类养殖中的促生长、免疫力提升和抗菌、抗寄生虫活性具有有益作用。同时指出,关键药用植物的不同比例组合在治疗鱼类诺卡菌病方面具有潜在的临床意义。

(3) 益生菌
肠道是鱼类重要的营养和免疫器官,在体内的营养吸收、免疫反应和多种应激反应中起着至关重要的作用。益生菌为鱼类带来众多益处,包括促进生长、增强消化、抗氧化活性、免疫力和抗病性根据最新的文献报道,益生菌被认为是鱼类诺卡氏菌感染的潜在治疗方法。研究

表明,益生菌的合理使用可以帮助提高鱼类的免疫系统,降低感染的严重程度,在一项研究中,某些益生菌的应用被证明可以降低鳊鱼感染鳊鱼诺卡菌造成的死亡率。

(4) 疫苗
诸多文献指出,疫苗免疫可以有效、更环保地预防和控制鳊鱼感染,但是我们国家目前还没有针对诺卡氏菌的疫苗许可。同时考虑到生物安全性问题,针对如诺卡氏菌这类的兼性细胞内感染致病菌,能够有效介导细胞免疫效应CMI的DNA或亚单位疫苗可能是未来疫苗防治的发展方向。

做好春季管理 鱼虾安全有保障

通威助力用户科学管理增产增效

俗话说一年之计在于春。开春后,天气回暖,水温逐渐升高,鱼虾也逐步恢复了正常进食。春季是鱼虾生长发育的重要时期,做好这一时期的管理工作,就能为一整年的生产经营创造良好基础,不仅能降低发病率、提高成活率,还能有效降低养殖成本,缩短养殖周期。那么,春季水产养殖管理应该怎么做呢?

(来源:三新药业 技术部)

选择优质饲料 控制投喂量

一般来说,常规鱼在水温达10°C左右即可开始投喂。安全营养的饲料有利于鱼类体质恢复,应选择优质饲料。在初期可选用通威活力健,后期可选用酵素与饲料搭配投喂,投喂时循序渐进,由少到多,随着水温上升逐渐增加投喂量。另外,还要根据水质、水温、天气合理调整投喂量,若盲目大量投喂,不仅浪费饲料,还会加重鱼虾身体负担,引起水质恶化。

肥水稳水

早春时节气候多变,池塘水温较低,连阴雨天气较多,太阳光照较少,在养殖过程中往往出现水难肥的现象。

因此,低温期应选用可溶性好、易吸收的氨基酸、磷元素等肥水产品,适当补充藻种,加快培育硅藻、绿藻等有益藻类,利用有限的光照时间让中上层藻类更好的繁殖。待藻类繁殖起来之后,及时补充芽孢杆菌等有益菌,平衡藻菌数量,保持水体稳定。

肥水:向水体补充多肽饵料(1kg/亩·米)+藻菌多肽(1~2kg/亩·米)或培藻素(200~400g/亩·米)。



补菌稳水:在晴天上午,向水体补充复合芽孢,按200~300g配合1吨饲料使用,7天使用1次,可连续使用。使用后注意池塘溶氧,可多开增氧机。

坚持底改

经过漫长的越冬期后,池塘底部积聚了大量有机物,塘底普遍缺氧,而且由于水温低,有机物转化速度缓慢,有机物在塘底逐渐聚集,开春后随着温度上升,极易滋生大量的病原菌,从而引发疾病。

先使用新底红(100~150g/亩·米)或新底净(100~150g/亩·米)进行底质改良,隔天再使用靓底菌好(200g/亩·米)或靓底菌好(300~500g/亩·米)持续改底。

注重保健

由于越冬期水温低,鱼类摄食量小,甚至停食,容易出现掉膘、肠道脆弱等现象。因此开春后,需选择优质饲料,适量投喂,防止掉膘;待摄食正常后可定期保肝护胆健肠,增强鱼体的体质,提升鱼体抵抗力,减少疾病发生。

肠道是饲料消化吸收的重要场所,肝胆和肠道的健康与饲料营养的充分吸收利用和鱼类的生长直接相关。可定期使用三黄散(0.5g/公斤鱼·天,连用4~6天)+多维(0.1~0.15g/公斤鱼·天,连用5~7天)搭配,或使用肝肠动力(每公

斤饲料添加2~5克)+新肠乐(每公斤饲料添加本品3~5克),拌料投喂,保肝护胆健肠,提高鱼体的免疫力。



疾病防治

鱼病防重于治。寄生虫病、水霉病及细菌性疾病是养殖动物的春季常见病,水温上升后,寄生虫卵开始孵化、水霉菌菌也开始滋生,因此要提前做好预防。

晴天使用渔乐。拌料内服:1瓶可拌2包饲料(40斤/包)或外用:33g/亩·米,兑水泼洒(水深1米,1瓶用3亩);使用水美静处理水体,每瓶用10~15亩·米,改善水环境;预防细菌性感染可定期使用通威菌毒宁泼洒投喂区或全池泼洒,每立方米水体用0.45~0.75mL,每7天1次。感染细菌性疾病后,可根据实际情况使用氟苯尼、恩诺沙星等抗菌药物,并添加止血散、维生素等加以辅助。

