



通威农牧资讯订阅号

# 把握新机遇 绘就绿色发展新图景

## 通威绿色双主业发展成就获各级政府领导及行业合作伙伴高度肯定



通威集团董事局刘汉元主席与到访嘉宾座谈



到访嘉宾对通威绿色发展给予高度肯定

### 再植合作沃土 探寻发展契机

5月13日,邛崃市委书记、市长惠朝旭一行莅临通威参观考察。十一届全国政协常委、全国人大代表、通威集团董事局刘汉元主席,通威股份谢毅董事长、严虎副董事长热情接待并座谈。惠朝旭书记一行先后参观了通威太阳能智能制造生产车间及通威集团体验中心,详细了解了通威37年发展历程及双主业发展现状。

惠朝旭书记表示,邛崃市未来将加强与成都“南拓”规划的联动,突出产城融合的全新发展理念,全力打造具有“山水特色”的公园城市。通威近年来在农业和新能源领域取得了丰

硕成果,是四川乃至中国民营企业的闪亮名片,希望双方继续深化在农业及食品领域的良好合作,同时在新能源、新材料领域加强交流合作,在邛崃这片沃土探寻新的发展契机。

刘汉元主席对惠朝旭市长一行的来访表示热烈欢迎,对邛崃市委市政府多年来对通威在当地多家分、子公司的关心和支持表示感谢。刘汉元主席指出,通威始终坚持发展符合健康食品安全需求的产业,在邛崃建立了养殖、屠宰、生产、加工一体化的现代农业供应基地,未来通威还将继续深耕食品板块,全力打造“世界级健康安全食品供应商”。

在谈到新能源产业未来发展潜力时,刘汉元主席表示,能源转型是时代发展的迫切要求,在新能源行业参与者们的共同努力下,中国光伏产业实现了从一路追赶、齐头并进,到全面超越欧美日韩等光伏强国的华丽转身,占据了全球70%以上的市场份额,推动了产业快速进步。目前邛崃新材料新能源产业园已拥有大量新兴增长型企业,形成了以新能源、新材料为主导的战略产业承载地。期待双方在原有农业及食品领域长期良好合作的基础上,继续展开更广泛的交流合作,助推邛崃地方经济的高质量发展!

### 绿色发展助推精准扶贫

5月16日,西藏自治区昌都市委常委、新区管委会党组书记梅方权一行莅临通威参观考察。梅方权常委一行先后参观了通威集团体验中心及“渔光一体”智能运营中心,详细了解通威37年稳健快速的发展历程。通威集团董事局刘汉元主席热情接待并座谈,通威股份严虎副董事长陪同接待。

座谈期间,梅方权常委详细介绍了昌都市近年来发展规划及区位优势,并诚挚邀请通威团队前往参观考察,在有效利用当地水能资源、畜牧业及光伏发电优势的基础上,探索“渔光一体”全新发展模式,助推精

准扶贫项目落地。

刘汉元主席对梅方权常委一行的到来表示热烈欢迎,对其多年扎根高原,致力于少数民族地区经济建设的奋斗精神表示钦佩,并指出,昌都地区产业发展和精准扶贫落地,需要因地制宜思考事半功倍的方式,尊重少数民族地区生活习惯和农耕牧作文化背景,找到长治久安的发展路径。在西部地区建立能源基地,通过资金倾斜、发电优先保障使用等方式实现光伏扶贫,需要国家战略的进一步支撑,希望昌都找到适宜的发展模式,在西部大开发战略落地过程中形成示范效应。

### “渔光一体” 助力新农村建设

5月13日,华能贵诚信托有限公司党委书记、董事长田军一行莅临通威考察交流。通威集团董事局刘汉元主席,通威股份严虎副董事长热情接待并座谈。田军董事长一行参观了通威太阳能智能制造生产车间及通威体验中心,并高度赞赏通威绿色发展理念以及近年来在农业和光伏新能源领域取得的成绩。

座谈期间,田军董事长介绍了华能集团发展概况、华能贵诚信托组建历程及金融业务模式,阐述了其经营战略。田军董事长表示,通威双主业发展潜力巨大,希望双方未来在发展战略上形成协同效应,开展深度合作。

刘汉元主席表示,通威稳健发展37年来,注重核心竞争力打造,在晶硅和电池片制造环节不断实现自我技术迭代和成本领先,其综合运行效率领先行业平均水平,始终维持了足够的竞争实力,并通过“水上产出清洁能源、水下产出安全健康水产品”的“渔光一体”创新商业模式,不断引领我国农业转型升级,在为广大投资者真正实现以产业为支撑,持续发展为基础,投资回报有足够安全保障的同时,有力推动新农村建设的有效完成。

本报记者 乔白滔 通讯员 贺茜

# 政企携手 助推渔业高质量发展

## 通威股份谢毅董事长会见江苏盐城市委书记戴源

本报讯(通讯员 贺茜)5月17日,通威股份谢毅董事长在盐城拜会盐城市委书记、市人大常委会主任戴源,市委副书记、市长曹路宝。盐城市委副书记陈红红,市委常委、常务副市长羊维达,市委常委、秘书长崔浩,通威股份总裁郭异忠出席会见。盐城市委市政府、市发改委,盐城经济技术开发区等相关领导陪同会见。

座谈会上,戴源书记首先对谢毅董事长一行的到来表示热烈欢迎,并高度肯定了近年来通威对盐城社会经济发展作出的贡献。戴源书记表示,近年来通威积极响应“盐城沿海

百万亩现代渔业产业带”建设战略,在盐城市范围内开展了广泛的渔业合作,并在渔业科技创新、产业园区建设等领域进行了多层次探索实践和试点示范,为盐城市科技强渔建设增添了新的活力。希望通威在农业和光伏新能源两大领域持续发力,继续将绿色双主业做大做强,为推动地方社会经济的发展作出更大的贡献。

谢毅董事长首先转达了十一届全国政协常委、全国人大代表、通威集团董事局刘汉元主席对戴源书记的亲切问候,并对盐城市委市政府一直以来给予通威的大力支持和关心

表示感谢,随后汇报了通威农业和新能源双主业发展现状和丰硕成果,并对通威在盐城市的发展情况作了介绍。谢毅董事长表示,通威作为具有巨大发展潜力和社会责任感的企业,积极创造水产养殖绿色生态发展的良性循环,助推水产品生产和现代渔业高质量发展。未来,通威将继续坚持“绿色水产+绿色能源”的“双绿色”发展战略,大力推进“渔光一体”创新商业模式的全面落地,不断推动现代渔业转型升级,积极践行绿色发展理念,创造更大的社会效益和经济效益。



通威股份谢毅董事长会见盐城市委书记

### 通威股份严虎副董事长出席“食品安全+绿色供应链产业峰会”

本报讯(通讯员 于帆)5月26日,由四川天府新区成都管委会主办、天府新区商会承办的“食品安全+绿色供应链产业峰会”在成都举行。通威股份严虎副董事长应邀出席,并与参会嘉宾代表行业共同向全社会发出“守护安全、共建共享,为满足人民美好生活需要而努力奋斗!”的倡议。

会上,围绕“食品安全和行业标准建立”这一行业热点话题,严虎与现场嘉宾展开高端对话,介绍了科技手段在通威农牧板块,尤其是在生产高品质通威鱼上的实际运用。倡议发布环节,严虎与来自食品生产、供应链、服务机构以及高校等各方代表,共同向全社会发出“守护安全、共建共享,把握绿色智能发展机遇,为满足人民美好生活需要而努力奋斗!”的倡议,赢得了现场参会嘉宾热烈的掌声。

# 探索转型路径 构建共赢格局

## 通威股份郭异忠总裁考察辽宁、山东水产养殖高新技术企业



通威股份郭异忠总裁考察山东莱州明波水产公司

本报讯(通讯员 贺茜 陈希)5月21日至23日,通威股份郭异忠总裁、通威股份总裁助理刘辉芬以及通威股份发展部、设施渔业工程研究所等部门相关负责人,前往辽宁、山东等地,对大连富谷水产、莱州明波水产、东方海洋科技等三家从事水产养殖的高新技术企业进行实地考察调研。

考察期间,大连富谷集团执行董事兼总经理吕永军陪同郭异忠总裁一行对富谷集团养殖设施进行了实地参观。双方围绕高端海水养殖、离岸深水养殖、设施化苗种培育在内的行业现状和未来的发展方向进行积极探讨。

作为以优质海水鱼类、贝类育苗养殖为主的高新技术企业,位于山东

的莱州明波水产有限公司将循环水与深水网箱结合,创新实现“陆海接力”养殖,构建完整的现代渔业产业链,其多样化海珍品及相关技术远销全国多地。在陪同郭异忠总裁参观的过程中,明波水产副总经理毛东亮详细介绍了公司首创的离岸管桩式生态养殖大围网项目,以及公司在高端海水鱼类苗种选育和贝类养殖方面的产业布局。

在国内最大的大西洋鲑工厂化循环水养殖基地,山东东方海洋科技股份有限公司海洋事业部总裁、副总经理唐积玉向郭异忠总裁介绍了公司与中科院烟台海岸带研究所合作共建的国内首家、亚洲最大的大西洋鲑工厂化循环水养殖体系。在座谈交流中,

双方表达了深化沟通、加强合作的友好意愿。

考察期间,郭异忠总裁对三家企业在高端水产养殖、养殖设施研发等方面的技术水平及成果予以高度认可,并表示,通威股份近期将整合团队及技术资源,聚焦池塘和大水面的高效可控养殖模式以及设施化养殖模式的研究、生产与推广,为通威水产饲料业务持续发展、“渔光一体”战略落地、通威高端品牌鱼打造及鲜活水产流通等工作提供进一步支撑。通威期待能与国内从事高效生态养殖、优势水产品精深加工的代表型企业构建良好的合作共赢格局,探索水产养殖转型升级的有效路径,实现高效可持续发展。

### 通威股份郭异忠总裁赴特种料指导工作

本报讯(通讯员 匡小玉)5月14日,通威股份郭异忠总裁赴彭州对通威股份特种料分公司区域市场进行检查指导,通威股份特种料分公司总经理匡小玉全程陪同。

郭异忠总裁考察了青蛙养殖园区,并与客户进行了深入交流。今年养殖的蝌蚪健壮肥硕,使用通威“鱼水情”青蛙饲料+831模式,青蛙养殖新塘可以达到每亩年产3500到4000斤,第二年也可以达到2500斤以上,用通威饲料养殖的青蛙,个体肥大、颜色鲜艳,深受青蛙经销商的喜爱,每亩利润可达到2到4万元。

# 抢春告捷! 赢得开局先机

## 通威农牧板块多个战区 5月销量再创历史新高

春天,是一切的开始,是勤奋者的机会。在春天的结尾,通威农牧人以舍我其谁的王者气魄为“抢春行动”画上圆满句点,在你我奋斗的熟土,遍插旗帜!今年1到4月,通威水产饲料总产量增长率远超全国平均水平,多个战区销量再创历史新高!在竞争白热化的春夏之交,在骄阳似火的5月,通威再次迅猛启航、精准发力,为“搏夏行动”赢得开局先机!

本报记者 乔白酒  
通讯员 马琳 贺茜 杨雨佳



5月的华西战区四川通威厂区内车水马龙

### 单月产销量同比增长 67.68%

华东战区无锡特种料刷新建厂14年单月产销量历史纪录

5月,通威无锡特种料公司产销量创历史新高,实现产销两旺的喜人局面。截止5月31日,公司在通威股份管理总部及华东战区总经办的正确领导下,在全体员工共同努力拼搏下,销量同比增长率67.68%,刷新了原苏州通威建厂14年以来单月产销量历史纪录。

据悉,在5月初确定销量目标后,一线营销将士统一思想积极“备战”,挖掘市场潜力,找准突破口,攻坚克难促增长。后方将士明确工作任务,找出管理问题,全力协作、保质保量,积极为市场一线做好“保障”工作。在5月明媚的阳光下,每天到厂区拉货的排队货车热闹非凡。

一声号令响,昼夜不停歇!通威股份华东战区通威无锡特种料将继续坚持为广大经销商、养殖户提供稳定、高品质、高性价比的产品和高质量的服务,在市场竞争日趋严峻的环境下,不畏艰难、锐意进取、勇攀高峰、突破自我勇创新高,取得一个又一个新胜利!



运送成品马不停蹄

### 5月销量破万吨

华东战区南通巴大单月销量再创历史新高

近日,通威股份华东战区南通巴大公司传来捷报:南通巴大公司5月销量突破万吨大关,创单月销量历史新高!宝剑锋从磨砺出,英雄之师斩楼兰。今年以来,南通巴大严格贯彻“服务市场、工匠精神,量利双增、共同成长”的

经营方针,一直坚持“筑网络,强基础,勤宣传,抓落实,重结果,大发展”的经营理念,不断夯实公司营销基础工作。

通过全员的不懈努力,克服重重困难、逆势增长,夺取了建厂以来历史新高的骄人业绩,并一跃成

为华东地区大型特种料公司!

天道酬勤,厚积薄发。南通巴大五年来连续保持稳定良好增长势头,团队士气如虹,销售业绩不断突破历史新高。未来南通巴大全体将士还将继续戮力同心、乘胜追击、再展雄风!

### 单日销量突破 1500吨

华西战区四川通威向打造西南单厂销量第一冲刺!

“天气下雨,恼火……”九宫格里配上了大排长龙的货车和人满为患的开票窗口,四川通威总经理彭金钢在朋友圈发出了上述感叹。有同事笑称这是幸福的烦恼。毕竟,连日销量突破1000吨的战绩,早已刷新了近年来同期销量的历史纪录。

5月的最后几天,在通威股份华西战区四川通威厂区内,首尾相连的货车从车间排到大门外;刚下流水线的饲料还来不及码放进成品库房,就径直送到了客户的车上;从内务总经理到实习生,从投料工人到品管质检,甚至素不相识的货车司机,都主动牵起了搬运工的角色,一派繁忙的提货场面。

继珠三角区域、海南等地多家分、子公司提出“提质降价”以来,通威在“新能源反哺农业”决策下作出的经营战略调整,在华南市场广受好评。为集中优势资源进一步打造产销突破的标杆公司,身处通威源地的

四川通威,则拿出“突破30万吨打造西南单厂销量第一”的魄力,以“高性价比”为客户创造价值的决心予以呼应。

自3月开始,四川通威集中资源对产品进行全面提质,在此过程中,大部分产品价格并未上涨,以产品力带动市场竞争力、帮助终端溢价的同时,将产品性价比提升到更加重要的位置,对标市场,向内部管理要效益、向规模要效益。一日功成十年就。得益于优秀的产品力和基于组织变革、团队建设、专业化服务能力建设等方面的持续改进,华西战区四川通威不断强化在养殖端的差异化核心竞争力,在产销突破的道路上获得了应得的嘉奖。

旺季的朝阳再次叫醒了忙碌的一天,四川通威总经理彭金钢一大早抽空再次发了个朋友圈:截至5月30日,四川通威单日销量突破1500吨,5月销量成功突破2万吨。

### 单月利润同比增长 55%

华中二区天门通威5月产销两旺 再创历史纪录

血火洗礼表丹青,奋战三月铸辉煌。2019年5月,通威股份华中二区天门通威公司产、销两旺,刷新历史纪录。其中,产品销量同比增长超110%、单月利润同比增长55%,为“抢春行动”画上圆满句号!

同心协力,其利断金。在今年的“抢春行动”中,天门通威在股份管理总部及各兄弟公司的大力支持,在全员的齐心协力、拼搏奋进下,圆满完成了对客户的服务承诺!

期间,通威股份农牧板块共计13家兄弟公司伸出援手,协助天门通威同舟共济。高度默契、无私奉献的通威精神,令这张成绩单,闪烁着温暖的光芒!

千帆竞渡,百舸争流。未来,通威股份华中二区天门通威将继续团结一致,以一往无前的勇气、攻坚克难的胆识、势如破竹的锐气,在接下来的“搏夏行动”中实现新的突破,再创新的佳绩!

## 标杆

# 极致产品 极简营销

## 华中二区湖北特种料“90后”团队能征善战,成功实现销量大爆发

消费端的火爆,带动了整个小龙虾产业的迅速发展,倒逼养殖领域升级换代。通威股份华中二区,深耕小龙虾领域6年之久,带领当地养殖户从粗放养殖迅速升级模式、实现效益翻倍,造就了行业科技养殖致富范本。如今,通威整个华中大区各分子公司乘此东风,将通威小龙虾料在区域内打造成为响当当的王牌,成为通威特种料板块当之无愧的黑马。无论是消费拉动还是内功了得,“供不应求”的市场表现,让行业对通威湖北特种料这支年轻团队能征善战的实力与化繁为简的智慧刮目相看。

本报记者 乔白酒 通讯员 马琳

### 产品力做到极致 赋予团队底气与自信

2017至2018年,湖北特种料以创新模式拿水面,与当地成功合作“通威股份公安县‘双水双绿’生态农业科技园”项目,搭建通威种苗供应、园区管理、销售交易三大平台,实现小龙虾产业从苗种到餐桌的全程质量可控。更难得的是,回到传统营销市场,湖北特种料越发风生水起。谈及产品时,通威股份华中二区湖北特种料总经理胡生华一句:“32个蛋白的小龙虾料,我们做到了极致!”彰显出产品力赋予这个团队的底气与自信。

的确,5月初走访市场不难发现,在通威用户已经持续出虾许

久,甚至赚回今年投入成本的时候,许多竞品养殖户的头批虾正深受“5月瘟”困扰,死虾不断,养殖前景一片茫然。这也是为什么从4月初开始,通威小龙虾料多地断货的原因:第一茬虾让众多养殖户看到通威实力,纷纷转料,造成市场需求猛增,供不应求。

通威小龙虾361模式的优势在于,提前上市抢高价,15天出大虾、精品虾,在虾价低谷期通威仍利润满满,错开“5月瘟”降低疾病对产量的影响。无论是提升生长速度、提升成活率,还是提高养殖效率,都离不开饲料产品力的保障。

### 营销做到极简 快速执行到位

小龙虾产业由于发展时间短,终端养殖户、经销商、营销员、服务老师、技术专家...无一不是在摸索和学习中成长。湖北特种料能突围而出,因为“唯快不破”。如何做到快,胡总的秘诀只有两个字:“简单”,即总结提炼出傻瓜式的养殖模式、傻瓜式的营销模式,让营销团队快速理解,让养殖户快速执行到位。

正如刘汉元主席所说:“简单成就伟大”。有人说小龙虾养殖过程复杂,有养殖近10年的客户可能都没赚到钱;也有找到诀窍的人说小龙虾养殖很简单,能让种稻子的农民第一年使用通威“361模式”,就能13天出大虾。而后者,就是通威追求的简单。这种简单,在湖北特种料团队体现得淋漓尽致。

模式如何简单?其实技术本身,是基于养殖户的智慧结晶,湖北特种料进行汇总梳理,跟踪赚钱养殖户各环节的操作可行性,提炼总结成简单易懂的模式,再有通威科技加持,将正确的饲料、动保等产品,在正确的时间、以正确的组合方式运用于养殖过程,最终达到平稳、高效的养殖成果。养殖户只需按步骤执行,就能创造养殖奇迹。

营销如何简单?每月的营销例会,对养殖模式反复培训。华中战区多年对四化人才的选拔与培育,成为团队专业性、执行力强的保障。动保等产品,在正确的时间、以正确的组合方式运用于养殖过程,最终达到平稳、高效的养殖成果。养殖户只需按步骤执行,就能创造养殖奇迹。



华中二区湖北特种料“90后”销售团队与养殖户合影

### 最繁重的产供销压力 催生最积极阳光的凝聚力

通威水产英雄们粗犷的外表下,有着晶莹剔透的梦想。“带领养殖户用更科学、更高效的方式致富,这是我们团队的目标”。这句话来自90后的杨溢超,他带领平均年龄25岁的四人团队,截止5月中旬在安徽区域市场的销售量已超过去年全年总量的30%,正朝着超越100%的目标努力。在此期间,每个区域市场都有很多客户通过361模式在第一年实现13天出大虾的奇迹。

这几个男孩都是刚从大学水产专

业毕业,从去年年底开始接触小龙虾养殖,为何能如此游刃有余?杨溢超说离不开公司这些年对小龙虾养殖模式的提炼与总结,离不开公司对销售服务人员严格的培训与提升。从去年淡季开始,公司组织团队进行大普查工作,找到了市场上第一批优质客户,而正是这一批客户,成为2019年业绩爆发的核心力量。

与此同时,团队通过技术投入和资源整合,打通了虾苗培育-养殖-销售各环节,使养殖户出虾快速、卖虾省心。摸排市场资源-掌控市场资源

-利用市场资源,提升了养殖户和经销商的粘性,实现了各方利益的最大化。天门通威生物科技有限公司,为通威股份华中二区各公司提供小龙虾料。2018年底,通过技改实现全线产品提质,产品力大受市场好评。“供不应求”的强大推动,使得3、4、5月间,公司生产压力远远超出市场压力。然而内务团队用朴实、真诚的笑容,展现出通威人的敬业与乐业,令我们看到公司从上至下一脉相承的协同意识,看到优秀团队每个人身上的通威精神。

产量而牺牲质量。各战区调配原料、品控前移,以保障供应;生产精英轮番支援,以提高生产效率。资源全面聚焦,令通威在小龙虾养殖领域的科技成果继续彰显,争分夺秒协助终端养殖户在科学模式引导下,取得蒸蒸日上效益。

“大风起于青萍之末。在一线挥洒汗水的每一个团队与个人都是数据奇迹背后的英雄。”

### 记者手记

## 忘我的人,都拥有晶莹剔透的灵魂!

一聊产品就立即变得健谈的业务员;在高速和动车上办公的营养师;教技术在当地教成网红的服务老师;在厂区内一天走30000步的品管;立志要带团队冲击业绩第一的区域经理;不准表扬领导却要求赞美基层的片区总裁……这就是通威人,这就是通威股份华中二区的水产英雄们!他们为一方产业的发展而忘我奋斗!忘我的人,都有着晶莹剔透的灵魂!

在采访中,通威股份华中二区总裁李鹏表示:“在倍感压力的5月,我们也倍感通威大家庭的温暖。这期间,管理总部生产、品控、原料、技术,产供销各职能部门深入片区指导帮扶,华东战区、华南战区、华西战区、华北一区、华中一区的各位领导同仁纷纷伸出援手,参与华中二区的供应保障,这样的无私与默契,是任何一个平台所不能企及的。”

一份工作,如果能带给员工丰厚的收入,那是满足基本的生存需求;如果能带给员工信仰,那就满足了归属需求;如果能让员工实现自我价值,则是实现了成长需求。

这样的企业,才能为社会培养栋梁,为社会创造价值。而从长远来看,团队与企业的同步成长,也是帮助企业永葆核心竞争力,永立时代潮头的关键!

(马琳)

# 拼搏一夏! 释放全新动能

## 通威农牧板块各战区,各分、子公司初夏总动员,再掀市场开拓新高潮

本报记者 乔白酒 通讯员 林梦丽 黄慧 叶鸿娟 徐娜

### 乘风破浪 逐鹿战酣 群雄逐鹿 战酣去



阳江海壹生物科技有限公司奠基仪式举行

新一轮的市场营销战役进入了春夏之交的白热化阶段。市场如战场,剑拔弩张、寸土必争。对于水产养殖行业,全年胜负在此一搏!在市场竞争愈加白热化的态势之下,通威“新能源反哺农业”全新战略的持续发力,将释放出更加强劲的动能,为牵引通威农牧板块稳健快速发展提供重要支撑。

重塑市场格局,重构战略布局,重树作风士气,理清发展思路,破解发展难题,全体通威将士思想高度统一、行动高度明确,真抓实干,各战区、各分、子公司真正跑起来、动起来,朝着2019年的崭新目标砥砺前行。汗水比夏天先到;胜利,也会提前赴约!出征的号角再次吹响!备战旺季,拼搏一夏!通威一线将士一往无前,锐不可当!

作为近年来通威股份农牧板块重点建设项目之一,阳江海壹项目位于湛江、珠三角核心养殖地区中心,总投资接近2亿元,分两期进行,一期建设用30余亩,二期20余亩。厂房建成后,生产设备将选用国内外最先进的生产设备和工艺,致力于提升产品品质,打造高端产品,未来2到3年将实现满产满销,达到设计产销量。该项目的建立将有效扩大珠海海壹产能规模。其产品核心市场将面向珠三角、粤西,辐射广西区域高档水产料市场,不但满足了通威在珠三角高档水产饲料

### 科技反哺 创新提质 四川通威冲刺西南区域单厂销售30万吨

5月22日,由四川通威主办的鲤鱼、叉尾鮰高效养殖模式分享及新品发布会在乐山隆重举行。大会以“科技反哺 创新提质 互惠全川”为主题,邀请行业精英、经销商、养殖户等共聚一堂,展示前沿成果,共谋产业发展。通威股份西南战区总裁成军和、通威股份水产研究所副所长乔永刚、四川通威饲料有限公司总经理彭金钢、成都通威鱼业有限公司基地部总经理陈雪刚等莅临现场。

会上,通威股份西南战区总裁成

军和致辞,并表示,通威发端于水产,成长于农牧,跨越于新能源,在水产饲料行业一直是当之无愧的行业龙头,这主要得益于通威领先的科研技术,优秀的科研团队与先进的设备设施。四川通威自成立以来,一直坚持“诚信正一”的理念,致力于将绿色安全、高品质、高性价比的产品提供给广大客户。通威将继续以“新能源反哺农业”战略,持续让利,并一如既往地以高品质、高性价比的产品回馈广大渔农,促进水产养殖业转型升级。



西南战区四川通威水产养殖盛会及新品发布

通威股份水产研究所副所长乔永刚作“鲤鱼、叉尾鮰高效养殖技术”主题分享,并表示,我国水产品产量跃居世界第一,占世界养殖总产量的60%以上,科技创新是推动渔业发展质量变革、效率变革和动力变革的重要驱动力。在竞争激烈的水产养殖行业突出重围,必须养殖模式上走差异化路线,用高效养殖技术实现产品的质量提升。

四川通威总经理彭金钢表示,通威“新能源反哺农业”战略的真实用意,是要以更加先进的管理方式,更加优秀的产品力,不断强化通威在养殖端的核心竞争力,四川通威将继续用脚踏实地的态度提供货真价实的产品,让市场满意。此次发布会上,四川通威隆重推出新产品“旺鲤好”、“鲤鱼1号”、“鮰肠健”三大新产品,为广大养殖户提供高效、健康、性价比高的专业产品,得到了客户的高度认可。在会议同期举行的新产品订料优惠活动中,订货现场火爆、热烈。通威一如既往地成为了广大渔农的首选品牌,“高质、高性价比”也成为了四川通威产品的新名片。未来,四川通威将依托通威30多年技术沉淀,打造最具竞争力产品,颠覆和引领行业发展,努力向30万吨迈进,成就西南区域单厂第一目标!

### 剑指高档水产 开启大水面养殖新未来 两大项目助推行业转型升级

5月16日上午,阳江海壹年产30万吨饲料生产线项目奠基仪式在阳江市江城区银岭产业园内隆重举行。江城区商务局局长关怀芬,通威股份虾特料片区总裁刘明锋,江城区银岭科技产业园管委会副主任左万波、吴长青,江城区消防大队大队长张龙,阳江海壹生物科技有限公司总经理张奎等领导莅临现场,阳江通威优秀大客户代表参加仪式,共同见证这一历史性的一刻。

作为近年来通威股份农牧板块重点建设项目之一,阳江海壹项目位于湛江、珠三角核心养殖地区中心,总投资接近2亿元,分两期进行,一期建设用30余亩,二期20余亩。厂房建成后,生产设备将选用国内外最先进的生产设备和工艺,致力于提升产品品质,打造高端产品,未来2到3年将实现满产满销,达到设计产销量。该项目的建立将有效扩大珠海海壹产能规模。其产品核心市场将面向珠三角、粤西,辐射广西区域高档水产料市场,不但满足了通威在珠三角高档水产饲料

领域的产能布局,而且进一步提升了产品市场占有率,全面提升了通威在华南地区高档特种水产领域的综合竞争力!

通威股份虾特料片区总裁刘明锋表示,2019年是通威股份新能源反哺农牧战略实施的元年,同时也是通威股份虾特料片区聚焦华南,实施重要布局的一年,阳江海壹项目顺利奠基,将为通威农牧的跨越发展、快速增长奠定更加坚实的基础。阳江海壹生物科技有限公司将依托通威的平台优势,在当地政府的关心与帮助下,在广大客户的厚爱与支持下,全员戮力同心、乘势而上,力求在3年内实现产销大突破,成为中国最大特种水产饲料企业,与广大客户携手共赢,为推动地方经济发展作出应有的贡献!项目生产设备将选用国内外最先进的生产设备和工艺,打造高端产品。项目投产后,将凭借通威在饲料领域的绝对优势,以最快速度实现满产满销,创造更加突出的经济效益和社会效益。

近年来,通威股份虾特料片区依

托通威强大的科技力量和品牌优势,致力于打造最优性价比、最具竞争力的产品,为华南地区水产养殖业的转型升级奠定了更加坚实的基础。近日,通威水产科技营仔示范园区项目在广东省廉江市营仔镇正式启动。廉江市委书记梁永杰等政府领导,廉江市政协党组书记郑炎章,廉江市委书记李权,通威股份虾特料片区总裁刘明锋出席会议,共谋大水面科技养殖新未来。

通威股份虾特料片区总裁刘明锋就示范园项目作具体介绍,并回顾了通威37年发展历程以及“渔光一体”创新商业模式的优势。刘总表示,通威股份虾特料片区将总结并借鉴通威在江苏、湖北等地发展大水面园区的成功经验,全力以赴打造营仔示范园区,利用通威产品力优势、技术实力及专业服务,为入驻园区的合作伙伴提供一对一帮扶,降低养殖风险,全面提升养殖终端盈利能力,推动当地水产养殖业转型升级,助推地方经济的高质量发展!

### 主动谋变 携手转型 天津通威聚势赋能 积极探索转型之路

5月22日,通威股份华北一区天津通威饲料有限公司召开“超级经销商转型之路”恳谈会。通威股份华北一区总经理兼天津通威总经理李德贵,通威股份水产市场部部长贾光文,通威大学执行副校长张红缨出席会议,与现场近百名经销商伙伴齐聚一堂,共同探讨“超级经销商转型之路”。

本次会议邀请到谋易企业管理咨询有限公司首席顾问官王中老师,针对“超级经销商转型”,为大家揭开当前市场厂商合作的困惑,梳理对合作价值的重新思考。通威股份水产市场部部长贾光文作《通威变革必有为》主题报告,从通威“双主业互补协同,提升核心竞争力”的战略转型,到产品策略转型及营销模式创新,解读了超级经销商如何在新的市场竞争形势下实现转型。

华北一区总裁兼天津通威总经理李德贵作“主动变革谋发展 携手转

型共辉煌”主题发言,介绍了天津通威的变革背景、变革思路以及合作模式,表达了天津通威聚势赋能、创变未来的信心和决心。

2019年,天津通威将继续调结构、上规模,通过高质量、低附加值、极致性价比制胜、模式推广、服务增效,发挥优势进行变革,全力满足客户需求,守住质量底线、资金安全的底线,与客户互利合作,为实现大变革转型不懈努力。天津通威已经大开大门、开窗,打开“天窗”热烈欢迎客户的加盟。在互动交流环节,李总、贾部长以及相关技术专家与客户进行了充分的互动交流,共同探讨未来合作的方向与趋势。大部分客户对天津通威的转型变革表示了肯定,同时达成了初步合作意向。以此次会议为契机,华北一区天津通威将继续主动变革谋发展,携手高质量经销商共同转型,再创辉煌!



华北一区天津通威“超级经销商转型恳谈会”举行

### 发挥规模优势 打造极致产品力 高明通威“畜”势待发

2019年5月8日,高明通威禽料正式投产,并于5月25日紧锣密鼓地召开首届禽料招商会。通威股份华南一区总裁助理卢运进、禽畜研究所营养师李广京以《通威饲料 信心保障》为主题,讲解了通威的科研实力和品质保障,通威禽料凝结通威禽畜研究所10多年的研发和实践成果,具有差异化、性价比、稳定性三大核心竞争力,早已在华南地区清晰地表达出高质、高效的终端效果。

会上,卢总分析了当前养殖行业格局以及通威禽料的竞争优势,并表示,通威始终将产品质量放在第一位,通威提出“新能源反哺农牧”战略的初心也是为了打造最具竞争力的产品。高明通威根据通威股份总部的营销方针,充分发挥颗粒料产能优势上规模,禽畜并进齐发展,整合科

技、模式、服务、产品,帮助经销商实现多元化经营效益,一起协同并进,共赢未来。通威股份禽畜营养师李广京以《通威饲料 信心保障》为主题,讲解了通威的科研实力和品质保障,通威禽料凝结通威禽畜研究所10多年的研发和实践成果,具有差异化、性价比、稳定性三大核心竞争力,早已在华南地区清晰地表达出高质、高效的终端效果。

从厂区参观到会议结束,通过短短2个多小时的了解和沟通,现场的经销商纷纷表达出强烈的合作意向,为高明通威禽料投产,再创销量佳绩,书写了浓墨重彩的一笔。



华南一区高明通威禽料创富论坛成功举办

### 抢春搏夏 提前爆破 厦门通威再掀健康高效养殖新高潮

5月5日,通威健康高效养殖交流会在福建省漳州市天宝镇顺利召开。通威股份华南一区厦门通威水产一部经理刘伟、水产服务工程师周超华及来自当地新用户和意向性用户齐聚一堂,共谋水产健康养殖发展大计。

会上,周经理围绕罗非鱼、叉尾

鮰养殖现状进行了分析,对饲料营养、动保“两改一保”的解决方案、通威优质服务等内容作详细讲解,得到了养殖户的高度认可,为未来的合作打下良好基础。

刘经理就当前养殖情况讲解了产品升级的必要性,并展示了罗非康、鱼

倍康推广的过程和养殖效果,增强养殖户的使用信心。

本次会议赢得了客户良好的口碑,为双方以后的合作奠定了坚实基础,为市场营销工作提供了新的“爆破点”,快速找到通威高档料推广的突破口,实现高档料的快速增长。

# 农牧新风口 通威新机遇

## 近期市场波动之下需要厘清的三大关键问题

通讯员 马琳 记者 乔白酒

美国宣布5月10日起,对从中国进口的2000亿美元清单商品加征的关税税率由10%提高到25%。随后,中国很快予以回击,宣布6月1日起对原产于美国约600亿美元进口商品,分别实施25%、20%或10%加征关税。其中涉及大豆、玉米等主要饲料生产原料。此番加税,将会对我国的饲料价格以及养殖行情,带来哪些冲击和影响?回答好了饲料价格起伏、养殖行情波动、水产品流通趋势等三大关键问题,所有关于此次贸易摩擦为行业带来的困惑和焦虑,都将迎刃而解。

### 问题一 饲料价格是否会大受影响? >> 通威观点:不必恐慌

论据一:大豆进口可以“曲线救国”。

大豆是饲料的主要原料,是贸易战冲击养殖行业的关键。中国是全球最大的大豆市场,进口量占全球的64%左右;而巴西、美国、阿根廷则是主要大豆出口国,其出口份额占全球的90%以上。总体来看,美国大豆占中国进口量的1/3左右,而占美国出口量的近6成。美国这一招可谓“伤敌八百自损一千”。

据通威股份原料部反馈:2018年,中国进口大豆8803万吨,同比下降7.8%。其中,从美国进口1664万吨,同比下降49.4%。目前世界大豆市场是供过于求的,中国大豆进口依靠巴西、阿根廷,而阿根廷今年的收获预计同比大增57%达到5500万吨,将很大程度上弥补美国大豆的空缺。而从去年的经验看,预计今年还有部分美国大豆则转而出口这两国。

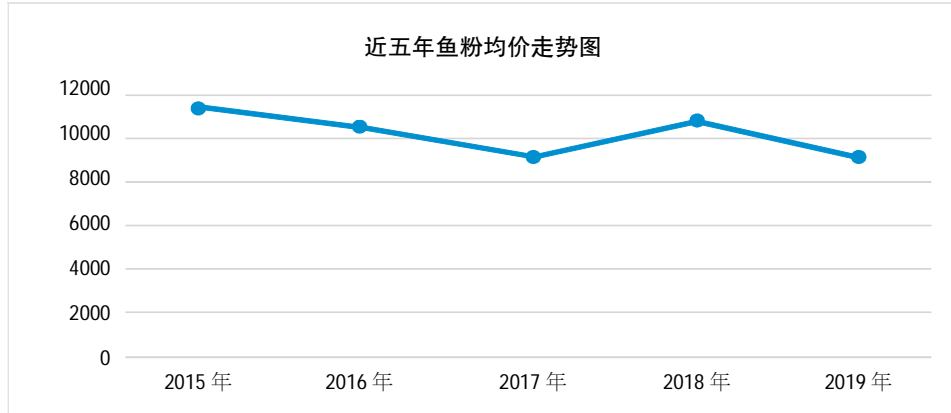
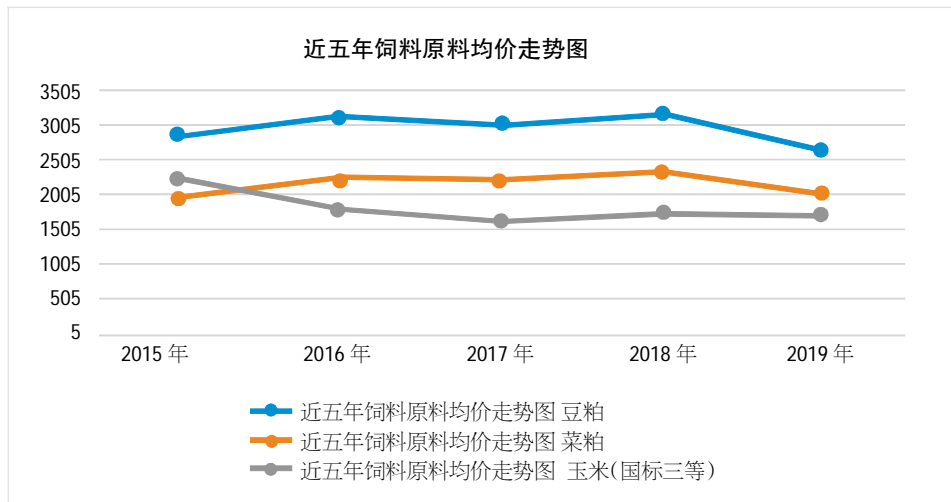
论据二:对其他原料成本影响“有限”

从2016年以来,中国对美国玉米的进口量及进口占比均已明显下降。对美国农产品加征进口关税之后,将大幅减少对美国玉米的进口,增加来自其他国家的玉米进口数量。目前饲料的能量原料供货量可满足需求。比如,小麦国家依然采取最低收购价保护,农民的重视程度普遍较高,产量有保障。同时,大麦等可替代性的能量原料可选择性较多。

此轮反制清单中,与行业相关的税目商品主要是部分氨基酸、维生素、肉骨粉、饲用添加剂等,水产行业影响不大。总体看来,目前原料成本价格有上涨苗头,5月约上涨5%。

论据三:饲料价格上涨有“缓冲带”

2019年,饲料原料成本与成品售价整体处于历史低点。与此同时,非洲猪瘟导致我国生猪及能繁母猪存栏开始断崖式下跌,供求不平衡将刺激猪价上涨。有望拉动禽、水产等其他肉类产品成为猪肉替代品,整体带动消费需求提升,迎来养殖行业2到3年的行情上涨大周期。行情的上涨有望缓解饲料成本上涨带来的负面压力。



求提升,迎来养殖行业2到3年的行情上涨大周期。行情的上涨有望缓解饲料成本上涨带来的负面压力。与此同时,在水产板块,华南地区的轮番降价为终端养殖户的单斤养鱼成本降低数元。随着网箱拆除的平息、远洋捕捞的限制,供给端水产品产量下降;加之猪价上涨刺激水产品消费,加剧淡水鱼存塘量减少,鱼价回暖势头渐起,尤其加州鲈已超出往年价格,鲫鱼价格上涨势头也较为猛烈。水产品价格的回暖,也给饲料成本的上升提供了一定的“缓冲带”。

### 问题二 养殖行业将迎来新风口? >> 通威观点:行情上扬,洗牌加剧

论据一:美国进口猪肉、猪杂骤减

中国是全球最大的猪肉消费国,每年几乎要消费全世界一半的猪肉。由于2018年的两次贸易摩擦,使得美国的进口猪肉成本优势不在,但随着年末紧张局势缓解,加上国内猪肉供给不足,中国进口自美国的猪肉大幅上升。美国农业部数据显示,2019年2月,美国对中国猪肉出口达到2.99万吨,环比增长27%。中国需求增加甚至带动美国猪肉价格上涨趋势。

进口关税影响,势必中断这一趋势。因此,国内的畜禽养殖企业将迎来更加广阔的市场空间。

论据二:同期“非洲猪瘟”加剧行情上扬、行业洗牌

根据国外经验,非洲猪瘟是一种极难防治,且易于反复,持续时间超长的疫情。比2006年的蓝耳疫情,本轮猪周期与非洲猪瘟叠加,可能导致时间超长的涨价周期。同时,也将倒逼行业在全国范围内重新洗牌和调整,加速中小养殖户退出,加速规模养殖进程。

目前,通威旗下分子公司严格按照国家要求,从原料进入饲料厂、成品出厂,再到养殖场、圈舍,对养殖管理涉及的每个环节进行严密消毒设施部署。通威自主研发的“通威雾化灭菌降温系统”设备,主要利用高压雾化机组和电化水组合,自产消毒液,全自动运行,雾滴实现3分钟圈舍全覆盖,360°无死角进行雾化消毒;一键解决人工手动喷雾消毒耗时、耗力、不彻底等现象。

值得注意的是,由通威股份主要参与完成的《猪抗病营养技术体系构建与应用》项目获得国家科技进步二等奖,此技术构建了以肠道保健为核心、营养结构平衡为核心的抗病营养技术体系,成为当前禁抗减抗确保生猪健康的核心技术。

除在饲料配方中添加抗病技术防控疫病之外,通威坚持从源头狙击非瘟疫病,杜绝采

购疫区原料,原料进厂前经过严格的抽样检查程序。同时,通威采用的“85度3分钟高温制粒工艺”已在全国分公司推广,既能提高饲料消化率,又能有效杀灭病毒,是非瘟时代下切断病从口入的有效措施之一。

论据三:水产行情也将“水涨船高”

猪价上涨将刺激消费者对牛羊禽肉、水产品的消费,带动肉食品类消费价格上涨。同时,恐慌性退出的中小养殖户,可能会进入和集约化养殖仍有距离的水产养殖行业。

如何养?养什么品种?通威股份市场及服务体系建议:转养需慎重,有技术实力和资金实力的,可转养“名特优”鱼种,如现在正热门的加州鲈、小龙虾、巴沙鱼等;如资金与技术不允许,建议转养养殖模式成熟、投资较小的四大家鱼。目前鲫鱼价格已比去年同期高出16.33%,黄颡鱼价格已比去年同期高出46.96%,预计草鱼价格年末将回归往年平均水平。

### 问题三 贸易摩擦将对哪些养殖水产品造成影响? >> 通威观点:对罗非鱼出口影响有限

主要论据:美国罗非鱼进口巅峰已过,养殖面积持续减少

美国是中国第二大水产品出口市场,2018年我国对美水产品出口量达56.14万吨,出口额34.28亿美元,出口产品主要包括罗非鱼、鳕鱼、墨鱼及鱿鱼、对虾、比目鱼、蛤等。其中,罗非鱼位居美国从中国进口的水产品贸易量之最,2017年达4.26亿美元。海南罗非鱼作为海南省出口创汇第一的农产品,年产30多万吨,95%出口至世界各地,一半进了美国各大超市和餐厅。

但值得庆幸的是,由于中国罗非鱼供应商多而散,多年来备受美国价格打压,近年罗非鱼的养殖面积连续减少,美国罗非鱼进口巅峰已过。加之应对贸易战,国内正积极鼓励罗非鱼消费,情况可能比2018年乐观,但仍需加紧开拓世界其他市场。根据通威的调研,以及相关行情人士反馈,罗非鱼目前行情依然比较稳定;粤东区域主要出口印尼,暂时未受此影响;粤西、海南区域主要出口欧美,塘口价仅下跌1到2角。

结语

中美贸易摩擦已然成为事实,对农牧产业的饲料价格、养殖行情以及行业发展趋势,均会造成不可避免的影响。但是,风险总是与机遇并存,而机会总会留给有准备的人。在全新的行业大背景下,无论是行情分析、风险控制、技术突破还是资金投入,通威都已做好了准备!也期待广大合作伙伴和通威携手并进,共同迎接新未来!

## “元凶”锁定 草鱼疾病治疗 初见成效

通讯员 范小敏 谢理 阳涛

3月以来,无锡、常熟、张家港、昆山等地草鱼爆发疫情,有养殖户死鱼20万斤,无锡、常熟地区草鱼发病率70%,死亡率达50%。发病期间,养殖户曾根据多年养殖经验,按照水霉病、寄生虫病及细菌病等方向进行救治,使用硫酸沙星、碘制剂、水杨酸、戊二醛、硫酸铜等制剂,杀菌药、杀虫药、调水药乃至各种培藻手段轮番使用,但仍然未见效果,甚至越用药越死鱼。

3月底,国内鱼病专家、四川农业大学博士生导师汪开毓教授走访无锡周边草鱼发病较为严重的八户养殖户。经过现场解剖、药敏实验,对水质指标进行检测,基本确诊无锡地区草鱼疾病为草鱼老三病和草鱼疔疮病。根据临床诊断结合实验结果提供了治疗方案。

### 崇明岛草鱼持续发病 相似案例可参考

4月初,崇明岛地区草鱼也持续发病,发病率超过50%,死亡率达30%。通威对十一户损失严重的养殖户进行走访调查,了解发病情况,跟踪水温变化,对水质指标进行检测,对病鱼进行现场解剖、采样、接种病原菌,带回实验室进一步检测,基本确诊崇明岛地区草鱼疾病为草鱼老三病和草鱼疔疮病,并给出相关治疗方案:

- 1、内服:根据药敏实验结果,每个养殖户具体使用抗生素有所不同。如洪老板处使用强力霉素+氟苯尼考+维生素c,连用5-7天。
- 2、换水消毒:聚维酮碘或者苯扎溴铵戊二醛混合液。隔天上午泼洒1次,连续2次为一个疗程。
- 3、死鱼的处理:死鱼必须用生石灰覆盖后再掩埋。
- 4、肥水:使用藻菌多肽+黑金肽。

### 治疗方案初见成果 大面积控制死鱼量

无锡、常熟、张家港地区养殖户治疗效果显著。在走访8个养殖户中,有6户采用了通威的治疗方案,2户未采用方案,而是使用池塘泼洒生石灰等办法治疗。治疗10天后对8个养殖户的治疗效果回访结果显示,采用通威治疗方案的,治疗成效显著。

而在4月发病的崇明岛地区,7位养殖户全部采用了通威的治疗方案。使用仅7天后,治疗效果非常显著。另外,周边4位养殖户也使用相同方案取得效果,草鱼死亡数都得到了极大控制。

### 草鱼死亡有共性 分析病因需全面

3月至4月无锡、常熟、张家港、崇明岛多地爆发的草鱼疫情,都有一个共同的特点:拉过网的塘死亡率高于没拉网的塘,外购鱼种死亡率大于原塘苗种。通威结合以上临床解剖症状、实验室细菌分离、药敏实验、治疗结果,分析发病原因如下:

- 1、鱼价低迷,大部分养殖户冬季不投喂,草鱼经过整个冬天的能量消耗,体质变弱,有利于病原菌的侵入;
- 2、鱼价低迷,养殖户出鱼量小,存塘量大,管理难度大;
- 3、今年气温水温较往年高,适宜病原菌繁殖生长,水温骤升骤降,引起鱼体应激;
- 4、整个冬天不换水,开春后药物的胡乱投放,导致水环境变差;
- 5、水温影响草鱼吃食,水温上升后鱼吃食量上升,治疗效果明显。

### 让利养殖户 性价比最优

2019年大量新养殖户加入小龙虾养殖业,根据往年养殖户盈利比例不到50%的养殖现状,目前天门通威不仅有一支饲料营销团队,更有终端专业服务团队。公司旨在投入更多专业型人才,贴合实际直接塘口服务助力农户成功养殖小龙虾!通威有定向“小龙虾365养殖模式”“361养殖模式”,通过几年的技术沉淀提炼,小龙虾傻瓜式养殖模式可以直接运用!

“越便宜的东西可能是最贵的”,不知道这句话你是否理解?天门通威借着通威股份“光伏反哺农牧”策略,助力养殖户2019年成功养殖,抢占市场份额。天门通威借助战区力量整合资源,统一采购原料,集中满负荷生产!最大限度节省不必要开支!将更多成本投入饲料本身,助力养殖效益才能凸显饲料性价比!

优秀的产品,必须是得到养殖户认可的产品;优秀的企业,必须是得到养殖户认可的企业。无论如何,华中二区天门通威迈出了令市场满意的一步。未来通威还将继续加大产品研发力度,提升服务品质,与所有经销商及养殖户朋友携手,共发展、共致富!

### 抗生素不是“万能药” 防疫形势依然严峻

本轮患病鱼脏器或病变中分离出了以鲁氏耶尔森氏菌为主的条件致病菌,部分患病鱼分离出链球菌和嗜气气单胞菌。药敏实验中分离的细菌对水产常用的多种抗生素敏感,临床实践中抗生素治疗亦有效控制疫情,推测细菌感染可能是本轮草鱼死亡的主要原因。

养殖一线亦有反馈抗生素处理无效,推测有2个因素:一是水温低,草鱼发病后采食量极低,造成给药量不足;二是没有选对敏感抗生素进行治疗。按照习惯养殖户多选择恩诺沙星等抗生素拌料,而药敏实验和临床实践均显示恩诺沙星敏感性极低。通过本轮草鱼疾病的诊治,通威有2点建议供广大养殖户参考:一是鱼类应注重预防,采用预防为主,治疗为辅的方针。鱼类发病后,治疗难度大,损失严重;二是鱼病治疗过程中,不要胡乱投喂抗生素,应根据药敏实验结果采取合理有效地治疗方案。

# 七月火爆季 通威小龙虾料迎热销

## 通威小龙虾熟化料产品表达效果优异,“傻瓜”式养殖引领养殖户致富创收

通讯员 马琳

近年来,小龙虾产业迅速发展,消费端的火爆带动了整条产业链的发展。而在饲料领域,也从原来不投喂、投喂粗粮到现在的饲料品牌众多,市场竞争激烈。随着小龙虾市场迅速崛起,行业对品质优良的小龙虾饲料的需求也愈加旺盛。在通威股份华中二区总裁幸鹏、各通威营销公司的指导下,华中二区天门通威开始针对性的开发销售“小龙虾熟化料”。经过一个月左右的养殖实践及数据反馈证明,天门通威熟化料的产品表达效果优异,为当地养殖户带来了丰硕的养殖成果!



通威模式养殖出的虾,钳子小、虾腹大、卖价高

### 增加诱食性 小龙虾耐运输

饲料的优质性关键点在于吸引小龙虾摄食,天门通威熟化料采用股份特有预混料加以酵母膏等小龙虾适口性高价优质诱食性原料。只为提升小龙虾开口摄食,减小饲料浪费性。同时通威饲料不添加任何生长素,小龙虾生长靠

的是饲料本身营养成分,在使用通威熟化料中,无论虾苗还是成虾都有比较明显的青壳体亮、耐运输特征!

通威饲料营养均衡保证虾只快速健康生长。凭借通威股份优质的采购渠道,使用进口蒸汽鱼粉、豆粕、氨基酸、维生素等优质原料,根据不同生长阶段小龙虾生物学习性和营养需求,合