



通威农牧资讯订阅号

通威股份 主办 通威传媒 承办

四川省连续性内部资料准印证川BX01-034 出品人: 谢毅 郭异忠 总编辑: 黄其刚 主编: 冯畅 执行主编: 白灵 谭晓娟 编辑: 乔白滔 贺茜 美编: 黄远超

## 稳中求进 打造产业发展新高地

### 通威绿色双主业发展成就获政府领导、行业专家及合作伙伴高度肯定



到访领导对通威绿色发展成就给予高度肯定



通威集团董事局刘汉元主席与到访领导座谈交流

#### 稳扎稳打 抢占国际市场高地

8月23日,成都市副市长牛清报一行莅临通威考察。成都市商务局、成都市人民政府外事办公室、国际交流合作处、高新区管委会等相关领导陪同调研。通威股份副董事长严虎、财务总监周斌热情接待并座谈。

牛清报副市长一行首先参观了通威集团体验中心,详细了解了通威37年来农业和新能源双主业稳健发展历程,并对通威的现代化管理和在国际市场的阶段性发展成果给予了高度评价和肯定。座谈期间,严董对成都市政府长期以来对通威的关心和支持表示感谢,并详细介

绍了通威农牧板块海外发展情况。伴随着我国“一带一路”倡议的持续推进,通威积极响应国家“走出去”号召,利用企业自身的技术、资金和管理优势,努力开拓新兴海外市场,并一直保持稳健、快速的发展节奏。严董表示,截至目前,通威先后以直接投资方式在越南南部、北部以及孟加拉、印度尼西亚等国家设立分子公司,年饲料生产能力逾100万吨,直接提供就业岗位超过1000个,为拉动当地经济、促进就业作出了积极贡献。希望政府主管部门加强对发展中国家的税收政策研究,加强中资银行内外联动,为企业在

资金管理、跨境支付、汇率管理等方面提供更加有力的业务支持。

牛清报副市长表示,通威多年来扎根成都,深耕农业和新能源两大领域,在提供就业机会、解决健康安全食品供应、履行社会责任等方面作出了巨大贡献。希望通威继续将两大主业做大做强,在不断巩固国内市场的同时,稳扎稳打地进行海外布局,向营商环境较为稳定的国家拓展市场,与境外中资企业实现抱团发展。未来政府相关主管部门将积极配合企业的“走出去”战略,及时为企业拓展海外市场排忧解难,助力企业抢占国际市场高地!

#### 模式引领 推动新农村建设有效完成

近日,交通银行四川省分行行长王毅峰一行莅临通威考察,通威集团董事局刘汉元主席热情接待并座谈,通威股份副董事长严虎陪同接待。

座谈期间,王行长介绍了交通银行的发展历程及金融业务发展模式,并表示,刘主席提倡效率和速度的管理思想令人印象深刻,通威绿色双主业所取得发展成绩令人钦佩。本次交流不仅有利于听取民营企业对银行金融服务的意见和建议,也为银行更好服务实体经济提供了重要的借鉴和参考。交通银行四川省分行希望能与通威开展更加深入的合作,进一步助力企业做大做强。

刘汉元主席表示,过去30多年来,通威和行业同仁一道,解决了中国水产品量的积累,赢得了行业的地位。未来三十年,通威还会继续致力于解决质的提升,实现水产品品质和附加值的大幅提升。近年来通威在全国各地持续推广“水上产出清洁能源、水下产出安全健康水产品”的“渔光一体”模式,通过创造性地将水产养殖和光伏发电有机融合,真正实现了鱼、电、环保三丰收,作为一种对国土资源高效复合利用的方式,有力推动了新农村建设的完成。希望双方继续加强交流合作,不断整合资源,为助推我国社会经济的转型升级作出更大贡献!

#### 科技支撑 助推行业高质量发展

近日,中国渔业协会会长赵兴武、副会长王德芬、秘书长张福祥,四川省水产局副局长漆乾余、上海海洋大学副校长李家乐一行莅临通威西昌“渔光一体”基地调研考察。通威股份副董事长严虎、总裁助理刘辉芬热情接待。

赵兴武会长一行参观了养殖基地,现场考察了陆基圆形池、漂浮式流水槽等五种不同设施渔业模式的投喂、排污等环节,详细了解了该基地设施建设、品种选择及目前售鱼、序批养殖等情况。座谈会上,严董介绍了目前通威“渔光一体”战略实施、打造健康安全食品全产业链以及水产品消费终端布局等情况。赵兴武会长表示,通过此次参观,进一步感受到通威“渔光一体”项目的高效叠加效应以及通威作为行业龙头企业在渔业技术研发方面的强劲实力。设施渔业是行业未来发展的重要趋势,通威养殖团队克服时间紧、条件差等困难坚持开展养殖工作,并在该领域取得丰硕的研究成果,为行业发展作出了突出贡献。未来,中国渔业协会将不断加强双方交流合作,共同助推中国水产行业实现高质量发展!

本报记者 乔白滔  
通讯员 贺茜 梁勤明

## 聚焦智慧渔业 拥抱绿色发展

### 通威股份农牧板块精彩亮相 2019 蓝色经济大会

8月29日,2019蓝色经济大会暨海南“一带一路”渔业合作推介会在海口市开幕。来自涉海科研院所、龙头企业的专家学者齐聚一堂,共同探讨海南蓝色经济绿色发展的体制机制实现路径,促进中国海洋产业、现代渔业创新升级。通威股份总裁郭异忠、总裁助理刘辉芬、首席水产专家吴宗文应邀出席开幕式。会上,通威现代渔业养殖主题展馆受到参会领导嘉宾及行业同仁的高度关注,通威的最新技术成果、产品研发能力及绿色发展理念,再次赢得行业广泛赞誉。

本报记者 乔白滔 通讯员 贺茜

本次大会为期三天,以“开启蓝色经济新时代,共谋绿色发展新未来”为主题,旨在进一步促进海洋产业、现代渔业的创新升级,加快构建蓝色经济绿色发展格局,深化蓝色经济区域合作,为推动海洋强国和现代渔业强国建设作出新的贡献。会议期间,通威在主题展区集中展示了现代水产产业链各环节发展成果。通过全面整合产业资源,通威实现了从源头到餐桌各环节全程品质监控,全面打造世界级健康安全食品供应商。同期展出的渔业作业机、智能渔业作业船、“慧养鱼”水质监测器等设备目前已在多个大型现代渔业养殖园区广泛推广应用,展现了通威在

智能水产养殖解决方案等领域的积极探索。全国水产技术推广总站站长崔利锋、中国渔业协会会长赵兴武等领导莅临通威展区参观交流,对以内循环流水养殖系统、漂浮式圆形池循环水养殖系统等为代表的环保渔业养殖模式给予了高度评价。

在30日同期举行的“一带一路”渔业合作推介会及物联网+渔业绿色转型发展论坛期间,通威股份首席水产专家吴宗文、设施渔业工程研究所所长梁勤明围绕智慧渔业促进绿色养殖转型升级和通威“渔光一体”等热点话题作现场分享,受到参会行业嘉宾的高度关注。



崔利锋站长对通威智慧渔业给予高度评价



参会嘉宾合影留念

## 以极致产品力点燃核心引擎

### 通威股份发布半年业绩报告,水产料同比增长 25%,特种饲料增长 61%

近日,通威股份发布2019年半年业绩报告,实现营业收入161.24亿元,同比增长29.39%;实现归属于上市公司股东的净利润14.51亿元,同比增长58.01%,其中扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润13.85亿元,同比增长55.69%;期末总资产438.59亿元,同比增长13.97%。通威近年来一直致力于农业和光伏两大细分领域龙头地位的打造,形成了高纯晶硅、太阳能电池、水产饲料三大龙头业务并驾齐驱、农业和光伏高效协同的经营发展态势。

本报记者 乔白滔

#### 水产科、特种料同比大幅增长

在农业方面,通威主营业务为水产饲料、畜禽饲料等的研究和生产。其中,水产饲料一直是公司的核心产品,也是公司农业板块的主要利润来源。截至报告期末,公司拥有70余家涉及饲料业务的分子公司,采取就地生产,建立周边销售覆盖的经营模式,同时为养殖户提供有效的技术、金融等配套服务。

报告期内,公司坚持以水产饲料为核心,持续提升产品品质,打造产品核心竞争力和综合性价比,结合市场消费结构的转型升级,进一步优化产

品结构,提升水产饲料在饲料总量中的比例,提升水产饲料中膨化饲料、特种饲料等高端产品的比例。在市场营销方面,公司加大客户开发力度,持续优化客户结构,聚焦优质大客户,提升核心销售网络质量。同时,积极探索高质量营销模式,调整营销团队激励导向,落实赛马机制,实现了销量快速突破。报告期内,公司饲料销量同比增长17%,其中水产饲料同比增长25%,特种饲料同比增长61%。公司饲料及相关业务实现营业收入同比增长14%。

#### 绿色双主业高效协同 赋能产业新发展

在技术领域,通威重点在产品研发、先进环保养殖模式研究等方面开展工作。产品研发获得较高市场认可度。先进环保养殖模式研究方面,进一步深化“渔光一体”养殖模式技术集成与应用,实现绿色生态养殖。报告期内,公司新获授权专利9件,累计获得授权专利385件。

市场营销方面,围绕“产品+服务+模式”为中心,集中优势资源和力量,聚焦服务优质客户、战略客户,为其配套覆盖养殖全过程的种苗、防疫、管理、金融等服务体系,以提升市场竞争力。公司持续优化产品结构,水产料以膨化料、高档料、特种料为核心,着力打造和推广核心、优质产品,持续推广通威“渔光一体”的

商业模式,通过提高客户养殖效率和经营效益增强其粘性。同时以动物保健产品为载体,深入养殖终端,有效降低客户养殖过程中存在的风险,为其综合增效提供有力支撑。

综合管理方面,公司紧紧围绕“聚势聚焦、执行到位、高效经营”的经营方针,聚焦水产业、聚焦模式,加大客户开发力度,优化客户质量,减少赊销比例,全面推行精细化管理和对标管理。经过多年的沉淀和积累,公司已在科研、市场、生产、原料、财务管理、投资发展、信息化管理及传递等方面实现了高效协同,形成了成熟可复制的发展经营模式,有效应对各类风险,保障经营计划的实现。

#### 中国证监会及四川省证监局领导 莅临通威调研

本报讯(通讯员 贺茜)8月22日,中国证监会上市部监管四处调研员王昊宇、中国证监会四川监管局公司监管处副处长王倩、四川上市公司协会会员部副主任黄庆华等领导一行莅临通威考察。通威股份副董事长严虎热情接待,通威股份监事会主席邓三、财务总监周斌、董事会秘书严轸参与接待。

座谈期间,双方围绕民营企业当前所面临的经济形势、银行信贷资金政策、资本市场发展趋势等问题进行了深度探讨。通过资本市场助力,通威在农业、高纯晶硅、太阳能电池片等业务领域已成为行业领军企业,实现了产业和资本市场双轮驱动、共赢发展。



# 昂扬奋进 锻造过硬执行力

## 通威股份农牧板块各体系,各战区,各分、子公司斗志昂扬、迎战旺季

本报记者 乔白涛 通讯员 贺 茜 白丽芬 崔 迪 黎想得

近日,通威股份发布2019年半年业绩报告,实现营业收入161.24亿元,同比增长29.39%;实现归属于上市公司股东净利润14.51亿元,同比增长58.01%。成绩的背后,是通威“新能源反哺农业”战略的有力支撑,是全体农牧人奋争争先的勇毅和魄力!当前,“搏夏”战役已经进入决胜阶段,冲刺全年量利目标在此一举。农牧板块全体将士,为实现2019年业绩的大突破,迎难而上、勇毅笃行!



通威股份禽料营销赋能培训会议在海南顺利召开

### 探讨 / 转型升级的挑战和机遇

#### 通威股份承办第十届四川饲料企业技术总监论坛

近日,由通威股份承办的第十届四川饲料企业技术总监论坛在青城山圆满举行。本次会议以“当前形势下企业转型升级的挑战和机遇”为主题,邀请来自全国50多家优秀饲料集团企业的总裁、技术总监、技术精英及高校教授等参与其中,共同探讨应对行业挑战的方案以及如何拥抱行业变革。论坛期间,通威股份总裁郭异忠致欢迎辞,并表示,历经原料价格上涨、禁养限养、非洲猪瘟等重大波折后,各级政府部门对渔业和畜牧业发展的转型升级提出了更新更高的要求,饲料企业的机遇与挑战在时代变局中同生共存,“提质增效、减量增收、绿色发展”的道路任重而道远。四川农业大学陈代文教授、农业

农村部种猪质量监督检验测试中心樊福好主任、苏州大学叶元土教授、四川农业大学周小秋教授等专家学者及企业代表现场分享精彩观点。通威股份副总裁兼技术总监张璐博士作为本届论坛轮值主席,主持大会并与专家学者展开深入探讨,为解决企业转型升级过程中的经营难题建言献策。

四川饲料企业技术总监论坛是由四川饲料行业八位技术人发起的纯粹技术性行业公益交流平台,坚持“没有职位、只有个人,没有公司、只有行业”的论坛原则,通过真诚有效地交流,共同提高行业技术水平,达到在企业价值链中充分体现技术价值,并为社会提供安全、健康动物食品的目的。

### 交流 / 对标行业优秀企业

#### 通威股份总裁郭异忠考察华东水产养殖行业

近日,通威股份总裁郭异忠带领通威水产养殖小组走访江苏多地,考察光明渔业及华东区域养殖大户,并与光明渔业、养殖大户就饲料业务合作等沟通交流。通威股份副总裁兼华东战区总裁王尚文陪同。郭总一行相继前往光明渔业旗下水产品加工厂、良种场、海强养殖区参观。双方围绕自养及租赁经营模式、水产养殖模式、养殖流程与标准建立等议题进行了探讨,并在水产养殖企业组织架构、人力资源配置、财务管理等层面展开进一步交流,分享学习优秀水产养殖企业的管理经验。

在大丰通威召开的通威股份养殖经营分析会上,郭总一行与通威(大丰)饲料有限公司经营顾问高李松交流养殖管理经验,并听取南京及响水基地负责人分别汇报今年养殖及运营情况,以及明年各基地养殖布局及生产规划。郭总指出,2019年将成为通威养殖元年,各板块负责人需在充分调研市场的基础上进一步加强执行力,建立健全水产养殖流程标准,储备专业人才,确立财务核算规则,整合资源完善作业指导书,在完善内部管理的同时,严格执行、做到令行禁止,为2020年养殖规划做好准备。



郭总一行与华东地区优质养殖户合影留念



通威股份资金管理信息化项目启动大会圆满召开



华西战区四川通威士气高昂,向胜利冲刺

### 变革 / 统一、高效、透明

#### 通威股份资金管理信息化项目全面启动

近日,通威股份资金管理信息化项目启动大会在通威国际中心圆满召开,通威股份财务总监周斌、永祥股份财务总监袁仕华、通威太阳能财务总监周丹等三板块财务工作负责人受邀出席,浙江保融科技有限公司项目实施团队全程参与并见证项目正式启动。

会上,浙江保融科技相关负责人围绕项目建设目标、范围、预期效果、建设进度和资源保障等方面进行详细介绍。随后,通威股份信息部负责人进一步讲解资金管理项目信息规划及安全保障,并表示不同板块业务及财务信息化集成程度存在差异,项目组将平衡好效率、体验和安全的三大非功能性诉求,保障项目顺利上线。

通威股份财务总监周斌在感谢各板块对项目提供大力支持的同时,预祝与项目实施方浙江保融科技有限公司的合作取得圆满成功,并传达了刘汉元主席关于提高资金使用效

率的相关指示。资金管控既是企业发展内在诉求,也是引发外部各行各业广泛关注的共性需求。信息化只是资金管理的工具,项目推进过程中难免涉及流程重构和管理模式的改变,调研阶段既要尊重现有业务模式,也要勇于变革,要求各部门引起重视,业务部门更需高度参与其中,加强沟通,提高工作结果跟踪的主动性。

据了解,资金管理信息化项目是通威股份管理总部第一个将饲料、食品、永祥股份、通威太阳能、通威新能源、五大板块统一规划的资金管理系统。该系统将实现全盘资金统筹,明确公司资金流状况以指导资金合理投融资运作,发挥公司资金价值最大化。同时,在全股份建立各业务板块和管理体系的资金支付审批流程相关标准,提高资金使用规范性。项目上线实施后将建立起统筹管理机制,便于公司经营管理团队随时掌握各级账户资金存量,实现全股份资金的统一透明化管理。

### 冲刺 / 唯有增量才是硬道理

#### 华西战区四川通威“搏夏”行动营销月度例会召开

近日,四川通威召开水产料、畜料、禽料“搏夏”行动营销月度例会。通威股份华西战区总裁成军和、四川通威总经理彭金钢全程参与各分部会议,公司内务各职能部门负责人也参与其中。各分部对7月销量进行复盘,从复盘引发思考,找到增量点,制定下月目标和推进思路。

在非瘟疫情的大环境背景下,四川通威积极寻求突破。彭总强调,唯有增量才是硬道理,有效帮扶原有经

销商和老客户,发展优质新客户才是实现增长的必由之路,务必全面围绕“增长”落实责任,做好长远目标规划,制定措施。要实现2020年的增长目标,不能松懈,要天天打胜仗、打硬仗,做好“搏夏”大普查、大筛选,回归营销本质,提升工作效率,共创四川通威美好明天。成总在会上鼓励全员,要有信心和决心转变观念,实现突破,努力在“阳光行动”期间实现公司的大发展!

### 赋能 / 一切为了市场,一切为了销量

#### 通威股份禽料营销培训在海南、湖北、四川三地召开

近日,通威股份禽料营销赋能培训会议在海南、湖北、四川三地顺利召开。通威股份总裁郭异忠出席大会并作重要指示,通威股份禽营营销总监喻明波,通威股份禽营研究所所长吕刚、华南一区总裁助理卢运进以及来自华南、华中、华西等地分子公司营销总经理、市场经理及客户代表参会。

此次大会以“禽料营销赋能”为主题。郭总在会上作重要工作指示,并表示总经理是市场开发的第一责任人,靠业务员开发客户的时代已经

一去不复返,希望禽料营销担当,大胆往前走。大会就通威禽料产品及模式、通威家禽养殖模式保健与133模式及猪料团队转型案例等进行了分享与探讨。各参会分子公司现场围绕赋能培训内容,积极讨论形成133模式落地方案。最后,喻总对禽料战略定位、经营定位、产品质量、猪料转型失败的原因等作了讲解与指导,并指出只有坚持直面市场挑战,唯有竞争红海,方显英雄本色!一切为了市场,一切为了销量!

# 同比增幅超 60%: 通威禽料强势崛起!

## 通威股份畜禽营销总监喻明波解读通威畜禽战略定位



通威股份畜禽营销总监喻明波

### 做协助者, 畜禽料战略定位的延续

早在2015年科技营销年会期间,通威股份就曾提出“扎根水产调结构,突破禽畜上规模”的营销方针,对畜禽料作了非常重要的战略定位。近年来核心水产料以持续不断的品质优化升级予以呼应,通威禽畜的发展方向是否在潜移默化中发生了转变?

“通威饲料业务的核心还是水产,禽畜全力配合水产上规模,这种战略定位的延续非常有必要”,喻总强调,相比几年前,目前公司

对畜禽料的定位更加明确——通威拥有超过200万吨的畜禽饲料销量,通威禽畜对外是我国畜牧行业的主要参与者,对内则是打造和巩固通威水产料世界级龙头地位的协助者。

通威利用畜禽料做大规模,降低水产料的生产成本和运营成本,从而提升水产料的竞争力。通威饲料板块的主业是水产料,企业经营利润不会依赖畜禽料,通威做高性价比畜禽饲料成为必然。

### 聚焦大容量市场, 大客户战略是禽料增长的加速器

2018年9月,为体现“聚势聚焦执行到位 高效经营”的营销方针,通威股份聚焦部分专业禽畜饲料公司,将蓉睐、德阳、攀枝花、巴大鼎公司的禽畜饲料业务划归总部市场营销部(禽畜)直管。总部禽畜直管片区的划分,从某种程度上代表了禽畜业务走上了更专业的发展道路。而处于总部直管片区之外的公司,则以更加聚焦的方式参与竞争。

“现在的禽畜饲料业务并不是某个公司想做就做,而是围绕水产料生产基地,聚焦有潜力的大容量市场开展营销工作。”喻总谈到,公司放弃了西安、攀枝花、黔西等公司的小容量市场,以关停、合并、租赁等方式对其生

产线予以处理。

同时,经由去年营销年会期间达成的共识,“大客户战略”得以明确,涉及禽畜业务的相关公司在2019年以灵活多变的合作形式,定向开发了近百位月销量超过500吨以上的战略性客户。可以说,“大客户战略”是禽料增长的加速器,正是由于禽料大客户的加入,带动了股份公司禽料销量的快速增长。以德阳禽畜营销公司为例,作为总部直管片区重点打造对象,该公司严格执行大客户开发战略,加上1到6月以来产品对标梳理、人员优胜劣汰、市场区域梳理等一系列举措,最终实现股份近百家公司中综合排名第一。

### 稳定最重要, 我们始终坚持“半步领先”

通威禽畜战略定位决定了在现阶段发展养殖和产业链尚不成熟,而是需要聚焦通威优势资源做好价值链上的一个环节,即饲料生产。

“尤其对于禽料来说,稳定是最重要的参考指标,同时,我们要求对标竞争对手,始终做到产品品质‘半步领先’”,使用高性价比原料、生产工艺革新,引进优于行业生产水平的设备……通威率先从较为成熟的蛋鸭料、肉鸭料入手,再到蛋鸡料、肉鸡料逐一突破,逐一聚焦某个品类循序渐进做好产品品质。

此外,茂名通威投入数百万对禽畜生产线进行技改,海南通威对产品质量近乎严苛的品控要求,都

是其对市场占有率做到第一的最好诠释。

喻总谈到,不涉足养殖环节和产业链,一方面是避免与通威禽畜客户竞争,另一方面是为了更好地利用通威的技术优势、采购优势和富余产能,为禽畜客户提供性价比最高的畜禽饲料和增值服务。为了给客户提供更多的顾客价值,通威股份技术及营销团队总结和提炼了通威禽料133增效模式。

针对每一种家禽总结出1种通威禽料产品组合模式,利用好通威动



通威股份禽料销量连续三月同比增幅超60%

### 未来是精英营销, 猪料团队转型迫在眉睫

2018年以来,受非洲猪瘟疫情、养殖环保要求及国际贸易争端引起的原材料价格波动等影响,难以继的猪料生产厂家纷纷转战禽料和水产市场,白热化竞争驱使饲料企业急需加快调整产业结构和产业链布局,提升综合竞争能力,扩大市场占有率,以应对市场的激烈变化和行业洗牌。

通威禽畜营销团队也曾一度困于迷茫,为进一步明确未来战略定位,8月25日以来,通威股份相继在武汉、海南、眉山等地召开禽畜线营

销人员赋能会议,以相对固化的产品模式和养殖技能培训为切入点,提高一线营销人员关于家禽养殖的技术准入门槛,提升竞争砝码,为实现禽料快速稳步增长做好铺垫。

“可以说,这三场会议是为了教会猪料营销团队更加正确高效地实现转型”,喻总也指出,随着规模猪场专业化养殖的发展,更高效地开发模式对饲料企业营销人员数量的要求在逐步降低,市场更需要传递方法论和价值观的精英营销,猪料营销人员

的转型是一种必然。通威目前对猪料营销团队转型的赋能培训,只是将这个过程进一步提前。

通威从水产饲料起步,见证、参与并推动了我国现代水产行业的发展壮大。同时我们也不会忽略,即使是他人眼中的沧海一粟,却是通威的缺一不可,禽料小小的突破,都为缔造千万吨级农牧企业的大格局,奠定了坚守基础。耕耘和坚守都有收获,有了每一位通威人的付出,军功章才是一个完整的圆。



## 通威股份虾特料片区全面贯彻股份总部指示,销量迎来持续高速增长

# 蹄疾步稳 熔炼核心竞争力

今年是通威股份“新能源反哺农业”战略元年,通威展开了系列变革。作为行业领军企业,通威的变革引发了行业的持续关注。今年上半年通威业绩可谓亮眼。据通威股份发布2019年上半年业绩报告显示,公司饲料销量同比增长17%,其中水产饲料同比增长25%,特种饲料同比增长61%。通威水产料实现了持续高速增长,其中虾特料片区在全员奋进的浩荡东风中,在兵家必争的华南大地披荆斩棘,取得了业绩的持续突破,销量增幅再创新高!通威的大变革、大发展,也引发了行业媒体的高度关注,争相报道。

本报记者 乔白滔 特约记者 蔡丹燕 唐东东



客户为通威产品和许培焕的服务点赞

### 标杆

## 1个月完成1年的销量

### 通威股份虾特料片区湛江海壹业务员许培焕如何做到“人见人爱”?

许培焕是通威股份虾特料片区湛江海壹一名普通的业务员,他的名字突然在这个6月从虾特料战区300余名营销将士中脱颖而出,以“1个月完成别人1年的动保销量”的优异成绩,成为战区第一位“优秀服务星”!从业2年的他为何能成为“优秀服务星”?当我们走进许培焕所负责的钦州犀牛角市场一探究竟时,才发现“人见人爱”的他,并非天生如此,甚至还经历过“人见人碍”的晦涩过往。

### 营销、养殖、服务,一个也不能少

说许培焕成绩斐然,并非仅仅因为业绩,更因为优秀业绩背后的客观阻力。能搞定犀牛角的虾料销量,需要的不仅是营销能力,更考验服务人员的综合能力。

在养殖越来越难的养殖背景下,广西的低价虾料盛行,对于走“高质高性价比”路线的湛江海壹可谓挑战重重。而犀牛角市场却能逆势从2017年的300吨销量,在2018年实现翻倍,又在2019年冲刺千吨!经销商麻老板直言:“这和小许的到来有很大关系,我做经销商10多年,见过很多业务员,小许的工作我满意!”能实现虾料销量三年大增,营销技能必定不在话下。

犀牛角位于钦州市钦南区最南端,三面临海。由于特殊的地理位置因素,此地盐度高,达到10%—25%。由于盐度高,养出的虾肉质脆、口感好,卖价能高出市场价0.5-1元;但盐度高,也意味着水质难调、虾长速缓慢,易出现老水、白便等病害。能搞定犀牛角虾塘的业务员,养殖技能必定不在话下。浙江人的吃苦耐劳,可谓全国闻名。犀牛角的养殖户,大都从浙江一路风餐露宿“赶鸭”赶到两广。他们把养鸭时的殚精竭虑用于养虾,通常一对夫妻要管理上百亩水面,起早贪黑,管理无微不至。能搞定浙江养殖户的业务员,服务态度、服务水平必定不在话下。

### 从“人见人碍”到“人见人爱”

许培焕的人见人爱,不是我们主动发现的,而是客户主动提及的。

一到刘老板的虾塘,开期的老板娘对小许好评不断,她说平时来走动的各厂家业务员很多,但是谁是为了推销,谁是真正帮他们养好虾,他们相处了就知道。一开始,他们对小许也是拒绝的。直到有一次,一户养殖户的虾塘死虾不断,有个厂家的业务员给养殖户开出了几千元的药方,而小许则根据实际情况劝他赶快卖虾,降低损耗。从此,夫妻俩开始信任小许,事实也证明,他们没有错!虾越养越好!于是,无论是饲料还是动保,都用海壹的,就是夫妻俩对小许的认可。刘老板夫妇主动提出:“公司应该奖励小许!”

养殖户私底下也会交流业务员的人品和技术,小许很快名声在外。有了好的名声,小许与此地100多户老板的相识如履平地,市场开发势如破竹。2019年,许培焕所在的团队,预计全年饲料销量同比增长100%。

小许如今的“人见人爱”,并非天生。犀牛角是海壹开发了多年的市场,但由于当地饲料低价竞争严重,高品质的海壹虾料一直难以以上量。2017年从小许初次拜访经销商麻老板开始,就碰了壁!麻老板彼时兼销海壹,在不了解小许的情况下,她不敢心把客户交给这个初来乍到的年轻人。而不善言辞的小许,挨家挨户从养殖户开始服务,每天吃到的闭门羹不计其数。

然而,他并没有因此气馁。从钦州市往返犀牛角路途耗时,他就驻扎在虾塘服务;养殖户密集,他就起早点、跑勤点、晒黑点,一天服务十多个养殖户不在话下;起初实战技术薄弱,他就向优秀养殖户学习;随时打电话咨询服务老师,累积经验;每天的工作总结,都会对全天的点滴进行复盘,问题从不过夜。

麻老板看在眼里,见证着他的成长,了解着他的人品,直到完全信任,把养殖户一一介绍给小许。如今,他们成了亲密的战友,麻老板的目标是今年海壹饲料销量再翻一番!她称赞道:“小许是我和湛江海壹合作以来配合最好的业务员,没有之一!”

相信大多数市场人员有着和许培焕一样的经历,我们并非天生“人见人爱”。也许凭借过人的意志,也许凭借扎实的技能和也许凭借璀璨的人格,让你最终成为“人见人爱”,让你在工作岗位上接纳自我,活出自信!

2019年,是虾特料战区推进“服务营销一体化”的第3年,它不仅倒逼营销员主动提升专业技能,同时也带动着经销商团队服务转型。像许培焕一样优秀的基层员工,遍布在养殖一线,无惧风吹雨打,用专业技能为客户排忧解难,也实现着自己的人生价值。

通讯员 马琳

## 拿下这条鱼:茂名通威上半年增长超200%

通威的高速发展来源于终端市场的高度认可与支撑。茂名通威就是今年通威股份农牧板块分、子公司的佼佼者。作为通威在粤西市场的重要公司,茂名通威上半年交出了一份惊人的成绩单。以粤西最核心的罗非鱼饲料市场为例,今年上半年茂名通威销量增幅超200%,可谓爆发式发展。

在如此激烈的市场竞争中,茂名通威硬是拼出一条血路,冷静突进。“打造产品力,提升服务力是我们工作的核心。”正值生产旺季,茂名通威总经理刘彦接受记者采访时说,目前茂名通威产品供不应求,为了满足生产需求,新增的罗非鱼生产线刚投入生产,接下来茂名通威还会进一步实现快速增量。

● 茂名通威坚决执行股份总部“质量立企,质量兴企,质量强企”总方针和一票否决的“三线三级”质量管理体系

● 践行虾特料片区“服务营销一体化”战略,各区域市场的服务站提供服务的同时,成为养殖户学习交流的平台

● 开展“质量铸剑行动”,以人为中心,对“人—设备—物料—流程”进行改进,构建了面向市场的质量体系



通威股份虾特料片区茂名通威总经理刘彦

### 强支撑:重点打造产品力+服务力

茂名通威今年势头很猛,在您看来上半年有哪些经营亮点?

刘总:今年茂名通威在经营模式上对产品质量和服务两大方面进行变革,一方面聚焦打造产品力,提升产品质量,赢得了市场的口碑;另一方面打造服务力,在推广模式上,建立“通威服务站”也逐渐得到用户的认可。

为了打造产品力,我们实施了“质量铸剑行动”,改革内部管理流程,更换老旧设备;在提升服务力方面,以人为中心,对“人—设备—物料—流程”进行改进,逐渐构建了面向市场的质量体系。在产品力和服务力方面下功夫,这也是我们茂名通威的经营逻辑。

您认为亮点背后的支撑力有哪些?

我们所做的这些改变都是面向终端用户。终端养殖户主要核心需求就是:好产品、真服务、低价格,围绕这三个核心需求来经营,满足了养殖户的需求,市场就会有一个积极正向的回馈。

第一是产品力,产品要满足终端养殖户的需求。我们内部生

产建立面向用户的质量体系,在技术点上提出了更高的标准。第二是服务,我们建立了通威服务站,让服务更加聚焦,不断总结,以期更高效更节约地降低养殖户们的养殖成本。第三是团队,产品加服务团队的结合,能够满足市场在开发大客户以及为养殖户提供优质的服务时,保障生产与供应,保障口碑。

### 拓市场:打造综合工厂竞争优势

粤西地区罗非鱼饲料市场有多大?未来发展的趋势如何?

刘总:粤西罗非鱼饲料市场容量大概25万吨左右。未来罗非鱼的发展趋势是围绕提高品质方面延伸出来的市场变化:只有让罗非鱼不被贱卖,才能够更好地促进粤西市场罗非鱼养殖。

第一个趋势,罗非鱼内销市场将逐渐打开,大规模、高品质罗非鱼需求更多。第二个趋势,混养模式可能会成为罗非鱼养殖盈利模式的主要形式,例如鱼虾混养、罗非鱼—大头混养等。我们会逐渐应用一些新技术,并发挥好市场价值和经济效益,我们也即将迎来通威产品新的时代。

您如何看待罗非鱼的市场空间?

刘总:广西、云南的罗非鱼以内销为主,价格不低,北方市场价格更好,有非常不错的市场空间。我们有一位客户把海水罗非鱼做成罐头,各种口味的都有,非常美味,销量很好。如果能打开成品鱼流通渠道并改变对肉质的意见,这条鱼将有更广阔的市场空间。

今年非洲猪瘟影响很大,不少企业转型水产和禽料,您怎么看这种竞争趋势?

刘总:更多企业进来,更多人才进来,也许对这个行业是一件好事。竞争更加激烈,会促使更多的企业关注产品质量,质量不好的一定会被淘汰,也促进行业创新,比如更好地完善产业链、养殖企业、深加工产品、流通企业等。配套企业发展起来,我们的消费市场会更好地打开,人均水产品消费量会提升。茂名通威也会围绕水产重点发展,构建综合工厂运营优势。

茂名通威未来有哪些规划?

刘总:不管竞争多么激烈,最后还是回归到产品和服务的竞争。只有专注于养殖户的需求,才能走得更远。接下来,我们会对产品做一些新的准备,在一些模式上做尝试。我希望未来的茂名通威在粤西地区能够成为我们的终端养殖户带来更实惠更优质的产品,成为广大养殖户更加信赖的企业。我相信我们可以走得更远,也会走得更好!



茂名通威积极调动全员主观能动性,团队士气高涨

## 养好这只虾:珠海海壹上半年虾料销量同比增幅超50%

广东,养成率跌至谷底的对虾养殖业开始慢慢复苏,这得益于一批业者的坚守。

据通威股份虾特料片区珠海海壹总经理兼阳江海壹生物科技有限公司总经理张奎介绍,在海壹多年恪守产品品质底线、坚持推高质高价产品的努力下,客户的对虾土塘养殖平均亩产量从前几年的三四百斤,已有较大比例的客户亩产提升至超1000斤。“这么高的亩产量,在我记忆中已经是十年以前的事了。”张总表示,珠海海壹的付出,得到了市场的普遍认可,今年上半年虾料销量同比增幅超过50%,就是市场对其最好的回馈。



通威股份虾特料片区珠海海壹总经理兼阳江海壹生物科技有限公司总经理张奎

### 话现状:虾料市场进一步萎缩

您所关注的市场区域,虾特料的容量预计有多少?今年市场有哪些变化?

张总:今年,两广地区不包括粤东的虾特料预估市场容量在130万吨左右,主要市场有虾料、泥鳅料、海鲈料、加州鲈料、生鱼料、金鲳料、黄颡鱼料等,不包括叉尾料。

其中,珠三角地区的生鱼料去年大概有45万吨,今年预计会下滑至35万至40万吨。虾料今年应该不会超过30万吨。今年泥鳅料市场容量有些增长,在10万吨左右,是新品种里比较大的一个市场。

近几年珠三角地区的虾特养殖市场有哪些明显变化?

张总:比较明显的变化就是,

养殖户在几个品种之间相互转养、轮养,可能以后会成为一个趋势。对于饲料企业来说,也面临全新挑战。珠海海壹多年来立足虾料,打下了坚实的基础,也支持公司有实力稳健发展泥鳅、黄颡鱼、加州鲈、生鱼等特种鱼料,满足市场需求。

同时,我们看到虾料行业的产能在不断扩增,但虾料市场容量在急剧萎缩,导致饲料产品在恶性竞争中受到很大影响。另一方面,两广地区投机的养殖户基本被淘汰出局,留下来的大多是有实力,对行业有一定的理解,真正愿意去发展的人。因此,更值得注意的是:当前的养殖户群体对产品是有要求的,企业还是需要回到竞争的本质,去关注产品本身。

### 看未来:作为坚守者的思考

今年珠海海壹经营上有哪些亮点?

张总:珠海海壹一直专注经营虾料市场,不惧竞争压力,长期坚持产品品质。未来,我们仍会在在这方面进一步强化,给养殖户最优质的产品。另外,我们通过市场、服务和配方技术三条线紧密结合、协同作战,无论是开发客户,还是服务养殖,以及收集产品效果,形成合力,朝着同一目标不断优化,打造极致产品力和服务力。这也是珠海海壹在今年上半年发展迅猛的主要原因。

我们1到7月份同比增长约60%,全年保守估计能实现70%到80%的增幅目标,主要的增量市场在虾料,同比增长超过50%。这一方面得益于多年的坚守,另一方面也由于一些虾料企业把重心转到了特种鱼料,给了我们弯道超车的机会。

公司取得了哪些业绩上的突破,有哪些值得借鉴的经验?

张总:通威股份虾特料片区在2015年提出了构建质量管理体系的经营策略。从冬棚虾及高温期的养殖效果来看,证明我们这条路走对了。

前几年,土塘单位亩产平均三四百斤。去年年底及今年年初,我们很多客户亩产产量超过1000斤,创造了亩产奇迹。在通威“新能源反哺农业”的战略背景下,珠海海壹在珠三角率先让利终端养殖户。在此不久还推出“品质监督官”活动,邀请100名养殖户监督珠海海壹的品质,向养殖户倾注更多资源,改变目前的养殖现状。100份优秀案例和效果已经到位,“通威颁奖到鱼塘”也浩浩荡荡地展开。表彰监督官们的养殖效果,这就是高质高价产品创造高效益最好的证明!



一批优秀品质监督官脱颖而出,获得珠海海壹授予的荣誉



# 从耿直大叔到“虾肝强”代言人

## 从业 17 年养虾人分享 100 亩水面净赚 80 万元的致富秘诀

由于南美白对虾养殖周期短、行情优,“高风险高利润”驱使众多养殖高手纷纷下海,踏上快速致富的捷径。近年来,随着疾病多发、苗种退化等行业变化,正处黄金时代的对虾养殖业进入洗牌期,养殖终端与饲料厂等各产业链去环节化加剧。数据显示,对虾大宗价正处于 10 年来的价格高位,极具养殖前景。

行业的全胜时代即将来临,留下来的少数人,能审时度势抓住机遇者,已经再次步入发家致富的正轨。广西江平的施铁虎老板,就是其中之一。江平 2019 年第一茬虾平均成功率仅 30% 到 40%, 施老板以及周边养殖户成功率却高达 90%。究竟是什么因素? 由施老板亲自揭晓。

本报记者 乔白滔 通讯员 马琳 王利香



施老板声情并茂讲述养殖秘诀

### 耿直大叔分享致富经

施铁虎,浙江丽水人,江湖人称“施老大”,17 年养虾经验,目前夫妻俩管理 100 亩水面,每年进行两茬白对虾精养, 年亩产达上千斤。养殖技术远近闻名的他,前不久还迎来了行业媒体的争相报道。如同这响当当的名号,施老大果然颇具大哥风范。他笑声爽朗,为人爽快,讲话条理清晰,中气十足,尤其是讲起这塘被众多虾中、虾贩追捧的虾时,豪情万丈,满是养殖成功的自豪和喜悦。

据说他今年养虾利润能达到

70 到 80 万元。而前年,施老大同众多养虾人一样,在养殖成功率低的“行业滑铁卢”中挣扎。17 载披荆斩,他赚过这个行业的快钱,也捱住了这个行业的风险。他看待家门口这亩亩塘的眼光,并不仅仅是利润这么单薄,他想带领那些处于困惑阶段的养虾人,走出泥潭,得到辛勤付出应有的回报!

不同于很多低调的养虾人,施老大讲起话来,可谓“知无不言”。刚在虾棚坐下,他就开始大赞“虾肝强”! 作为江平使用“虾肝强第一

人”,他第一个在此地见证“虾肝强”创造养殖奇迹,带动了身边养殖户纷纷使用。

“养虾太辛苦了! 我赚了钱,我想让和我一样辛苦的人也能赚钱!” 这是吃苦耐劳浙江人,能改变命运的本事;是本本分分养虾人,质朴赤诚的品质。他激动地表示:“感谢通威科技帮助虾农解决万难!”

采访过程中,施老大多次接到虾贩的收购电话,他表示虾的活力好、体型好,他要继续等高价!

### 虾要养得好 主要看三点

一是虾苗与动保。近年来,白对虾苗种退化严重,多地出现由于苗种导致的: 对虾成活率低、只吃不长、疾病多发等问题。有些区域甚至成功率不到一成。而施老大和周边养殖户的成功率平均高达 90%! 除了今年虾苗选对了,他把一半的功劳归于“虾肝强”。“虾肝强具有增强免疫、抗应激、保肝护肝、促消化的功能。通过对比实验,发现使用“虾肝强”的综合抗应激能力比对照组提高了 20%; 氨氮的耐受度实验中,72 小时后“虾肝强”组比对照组成活率提高了 65%。

二是饲料。施老板去年与海壹合作后,终止了连续几年的亏损。2018 年用白对虾,盈利 20 万元左右,今年转用“虾肝强”,更让他觉得“相见恨晚”! 预估今年利润能达到 70 到 80 万元。施老板从 3 月底开始陆续放苗,放苗量为 3.5 万/亩,用“虾肝强”投喂,4-5 包/餐,至 7 月 29 日,120 天长成 23 头/斤。前几天出了四口塘的虾,产量共计 20000 多斤! 由于虾养得靓,他接下来准备坐等高价! 他说:“这期间,我每餐只喂 5 成饱,结果虾照

样长速生猛!”

饲料的酶活性是提升虾免疫能力的重要指标,“虾肝强”添加的生物活性肽可以更好的促进消化和提高免疫力,对 18 种特殊原料进行预消化处理后,使得饲料的诱食性更好,扫描电镜检测发现肠道厚度提高 30%, 肠绒毛数增加 10%, 肝细胞的完整性更好。

三是服务。养虾先养水! 但是施老大的水养得很轻松! 湛江海壹安排了业务员和服务老师定期点服务。业务员黄石生每隔三天来测一次水质,全面检测氨氮值、亚硝酸盐值、检测弧菌等;每隔五天打样一次,观察虾体生长情况。每次回访除了看水色,将最近养殖状况、动保使用记录、日常投料情况、虾体问题等等数据一一记录在案,此依据既可以为养殖户提供下一步养殖计划,也能帮养殖户算清楚和海壹合作,究竟能赚多少钱!

“虾肝强”片区推进了 3 年的服务营销一体化工作,带领大批经销商进行服务转型。施老大所在区域的经销商陈小飞就是其中代表。陈小飞从不推荐华而不实的产品,定期到塘头跟进养殖情况,通知近期高发疾病、天气等信息,让其提前预防。除此之外,还会定期在店里开展交流学习会,互相促进。在业务员、服务老师、经销商的协同配合下,养殖户免去不少后顾之忧,全身心投入养殖。



施老板养的虾肠道粗、个头大

### Time 施老板养殖小窍门

◇ 补钙  
虾是低等动物,保护它的只有它的甲壳,保护好其甲壳的完整性,是防病的重要根本,可根据虾的情况补充一些钙和免疫增强剂。

◇ 防病  
还要经常观察虾的消化腺后面盲囊和胃口是否发红,如发现盲囊有病变就表示已经开始发病。虾病要及时发现,及时治疗,定期关注虾体内的弧菌和环境中的弧菌。

◇ 关注三个阶段  
3 公分阶段是预防肠炎及转肝期,一般使用水质解毒剂增强抗应激,内服外活菌及免疫增强剂,提高免疫力及肠道保健;6 公分阶段预防外伤及纤毛虫的寄生,补钙固壳,注意:纤毛虫的出现一般就意味着水质恶化;9 公分阶段主要是预防水质的恶化,投料高峰期,底质容易水质恶化,使用底质改良剂、活菌调节水质。在投喂饲料时不宜过饱,最好三天停一顿。

◇ 水质  
养殖过程中要注重底部清理清洁,靠排换水保持水质常规指标稳定的同时,尤其要注意溶解氧与弧菌的监测。

近几年养虾之路尤为坎坷,但在强大的行业前景驱动下,从业者依旧前赴后继,充满希望。有像施老大这样的一大批优秀养殖户,改变自己的命运同时,也改变着同行者的命运;有像通威这样的行业领军企业,凭借科技创新,投入资源,带领养殖户突破亩产效益,创造养殖奇迹。

正如施老板所说:“养虾是最辛苦的,也是最有效益的。”所以才会有通威“虾肝强”这样的极致产品问世,为广大养殖户保驾护航,把养殖户所有的辛苦,变为丰收的甘甜!

# 用好这款“神器” 恢复对虾健康活力

## 通威“肝肠健干颗粒”助力对虾安度高温季

夏秋季节气温高、水质变化大,水体有害藻类、有害细菌繁殖较快。导致对虾容易出现肠炎白便。通威“肝肠健干颗粒”是以微生物、复合酶为生物饲料发酵剂菌种,利用纯冷制粒工艺,将饲料原料转化为微生物菌体蛋白、生物活性小肽类氨基酸、微生物活性益生菌、复合酶制剂为一体生物发酵颗粒功能性产品。

作为一种生物功能颗粒性产品,通威“肝肠健干颗粒”运用冷制粒工艺,富含高浓度的活菌(乳酸菌、芽孢菌等)、高浓度复合酶(蛋白酶、植酸酶、NSP 酶等)、有机酸、代谢产物、免疫增效剂等,能有效提高消化吸收效率,保护肝肠健胃,提高免疫力,降低养殖成本,缩短养殖周期。

本报记者 乔白滔  
通讯员 张晓琴 骆城金



通威“肝肠健”保肝、护肠、健胃,功效明显



### 五大功效 为对虾养殖保驾护航

保肝护胆,养胃健肠。本产品富含的有益菌、消化酶和生物酶,并通过固态发酵、低温冷制粒工艺,避免高温使酶制剂和有益菌等热敏性功能成分失活,全面提升饲料营养价值,有助于饲料消化吸收,平衡肠道菌群,修护肠道损伤,减轻肝脏负担,从而起到保肝护肠健胃的功效。

提高蛋白消化吸收利用率,降低饵料系数。通过有益菌固态发酵后可将大分子物质转化为易吸收的小分子物质,再加上产品中添加的生物酶和消化酶等

功能酶,更有利于水产动物肠道对高蛋白饲料消化吸收,充分提升饲料蛋白的利用率,降低饵料系数。

增强免疫力。本产品中特有的免疫多糖、中药提取物和发酵代谢物,能强化免疫,提高机体的抗应激和抗病能力。可预防因环境突变引起的应激,在一定程度上可有效阻止病毒和病原菌的入侵,提高鱼虾免疫力。

辅助调水改底。加强饲料蛋白吸收利用率,降低水产动物粪便中残余蛋白含量,从而大大降低低残饵、粪便对水体的污染。同

时高含量的乳酸菌与芽孢杆菌,进入水体溶水后也能在池塘提供足够的有益菌,且易形成生物絮团,不会坏水坏底。

有效预防对虾白便及白便后的机体康复。丰富的活菌进入体内可迅速在肠道定植,形成优势的有益菌群,防止有害菌入侵;丰富的复合蛋白酶可有效加强饲料消化吸收,降低肝肠负担;定期使用本品可有效预防白便的发生,当白便发生时,结合有效的水质、底质改良方案,可有效的治愈白便,恢复对虾健康活力。

### 内外兼修 向白便说“NO”

整肠护肝降低料比、预防白便: 每天一餐 5% 到 10% 干拌饲料投喂(或提前 1 小时单独投喂),使用 7 天停 3 天,循环使用,可有效大幅降低料比,提高免疫力和抗应激能力、短养殖周期。

白便发生时: 根据白便严重程度停料 1 到 2 天,按正常饲料投喂量的 60-80% 单独投喂肝肠健颗粒,每天 2 餐,两天后根据实际情况不断递增饲料投喂比例,逐渐降低肝肠健颗粒比例至 5% 到 10%、恢复正常的饲料投喂。处理白便时,配合海壹生物科学的调水改底措施,做到内外兼修,成功地向白便说“NO”。

### 案例分享

#### 案例 1

番禺大岗冯老板,共 5 口塘,其中 3 口塘,80 只虾左右,7 月 12 号有少许白便,吃料慢了半个小时,客户未有处理,7 月 15 号虾塘出现大量白便,四小时未能吃完料,水色发黑。

处理方案:1.7 月 15,16 日连续两天使用海壹乳酸菌(1 瓶 2 亩)加碳维素(3 斤/亩)降 pH,调水。2.7 月 15 日开始停料,16,17 号连续按饲料量 7 成投喂颗粒肝肠健,1 天 2 餐。3.处理结果:18 日上午回访,虾塘水质转好,白便明显减少,对虾吃料逐渐恢复正常,50 斤一餐,1 个小时吃完。

客户评价: 海壹乳酸菌调水降 pH 效果明显,使用肝肠健酵素颗粒预防,治疗白便效果好! 虾仔吃料快!

#### 案例 2

台山都斛江老板,两口虾塘正遭受白便困扰。经介绍肝肠健功效后,江老板立刻决定使用其中一口塘进行对比。拿肝肠健酵素颗粒 8 包,按 1:1 比例拌料投喂。

处理方案:1.1 号塘使用肝肠健颗粒+饲料(1:1)混合投喂,2 号塘未做处理。2,3 天后,使用肝肠健颗粒的 1 号塘白便消失,饲料投喂量由原来的 40 斤/餐加到 45 斤/餐。2 号塘由于没有投喂肝肠健,处于停料状态,并出现偷死。

客户评价: 肝肠健酵素颗粒,预防白便效果好,3 天见效,肠粗、肝好、吃料快。

#### 案例 3

睦洲客户钟老板,8 亩塘,放苗 30 万,虾规格 100 只左右,7 月 8 日虾塘出现白便(由于气温高,水质变化大,水体有害藻类、有害细菌繁殖较快,导致对虾容易出现肠炎白便),且有少量偷死,3 小时未吃完料。

处理方案:1.7 月 9 日到 10 日连续两天使用海壹菌克+海壹吧改底。2.7 月 9 日开始停料,第一天全天投喂肝肠健酵素颗粒 2 包。3.第二天按照拌料 1:1 比例投喂。4.处理结果: 虾塘水质转好,白便明显减少,对虾吃料逐渐恢复正常,1.5 小时能够吃完。

客户评价: 使用肝肠健酵素颗粒简单、方便! 预防白便效果好! 虾仔吃料快!

## 白露将至 养殖户如何抵御“白露瘟”?

通威股份动物保健研究所

白露是农历二十四节气中的第十五个节气。进入白露,天气渐渐转凉,昼夜温差大,鱼塘的养殖管理变得更加重要。尤其是对夏秋之交“白露瘟”的防治,应当成为各养殖户的关注重点。

### 何为“白露瘟”

白露期间,白天温度高达 30 多度,夜晚降到 20 多度,昼夜温差达 10 多度。这个温度非常适合寄生虫、细菌等病原生物的生长繁殖,加上水质容易波动变化,极易爆发各种疾病。白露是草鱼苗种养殖疾病的高发期,养殖户称为“白露瘟”。

### “白露”对养殖的影响

白露天气对水产养殖品种的影响,“草鱼难过白露关,过了白露关,年底赚钱用袋装”足以说明白露对草鱼养殖户的重要性。研究表明,白露天气对养殖的影响主要表现在以下几个方面:

1.藻类活力显著减弱,死亡藻类增多,容易产生毒素;2.藻类活力减弱,导致水体自净能力下降,氨氮等容易超标;3.早晚温差大,易造成水体分层,鱼塘底部差的容易泛底,导致养殖动物浮头泛塘;4.水质不稳定,很多养殖水体水质过浓、氨氮、亚硝酸盐等有害物质含量过高,水质问题严重,部分鱼塘出现严重的闭口现象,甚至中毒死鱼;5.水温适宜各种病原生物的生长繁殖,如寄生虫、细菌、病毒等,水产动物容易爆发各种疾病,如寄生虫、烂鳃、出血、肠炎等。

### 如何平稳安全度过白露期?

在白露期间,建议使用通威“两改一保”技术,即改底、改水、内服保健技术。主要技术手段包括:1.改底。使用通威底改;投饵区及其周边,5 天 1 次;全池泼洒,15 天 1 次。2.调水。使用通威微生态制剂,5 到 7 天 1 次。3.杀虫。白露前半个月左右做一次预防性杀虫消毒工作,消毒杀虫之后及时调水,稳定水质,同时要注意投喂量的控制和增氧机开启。4.内服保健。鱼康 1 号使用方法:建议每月间隔使用本产品 2 次,每次 7 天,间隔期 7 到 10 天。