



通威农牧资讯订阅号

沿着“双绿色”发展道路阔步前进

政府领导、金融机构及合作伙伴高度肯定通威绿色双主业发展成就



到访领导对通威绿色发展给予高度肯定



通威集团董事局刘汉元主席与到访领导座谈

促进西部开发 彰显民企旺盛“生命力”

9月26日,中央纪委国家监委驻交通银行纪检监察组组长徐敏、中央纪委国家监委驻交通银行纪检监察组副组长杜亚荣、交通银行总行纪检监察室主任何建锋、交通银行总行秘书朱祁江、交通银行四川省分行行长王毅峰等考察通威。通威集团董事局刘汉元主席、通威股份副董事长严虎、财务总监周斌等热情接待并座谈。

徐敏组长对通威绿色双主业的发展成就给予了高度评价,赞赏通威是优秀民营企业的典范。徐敏组长表示,此次西部之行将依照习近平总书记民营企业座谈会上的指示,积极服务民营企业,助力我国民营经济健康发展。

徐敏组长谈及8年前通威在西部捐建的扶贫光伏电站的运营情况时,刘主席表示,电站在解决佛学院学习、生活用电的同时,还对沙漠化地区的资源利用、水土涵养、植被保护均有积极促进作用,也期待光伏发电在西部大开发的发展进程中能展示出更加旺盛的生命力。

记者 乔白滔
本报通讯员 贺茜 马琳

强化资源整合 打造转型升级“助推器”

9月10日,中国民族证券总裁陈琨一行莅临通威调研考察。通威集团董事局刘汉元主席、通威股份副董事长严虎、光伏事业部总裁陈星宇等热情接待并座谈。陈总一行先后参观了通威太阳能成都公司智能制造生产车间以及通威集团体验中心,详细了解了通威37年发展历程及两大核心主业发展现状,高度赞赏了通威绿色生态发展理念以及多年来在农业和新能源领域取得的发展成就。

座谈期间,双方围绕公司“渔光一体”电站运营、现有电站融资渠道、

绿色养殖水产品品牌溢价、公司战略转型等议题展开进一步探讨交流。陈总对通威“渔光一体”创新模式给予高度评价,并表示,通威在光伏产业的成本控制和技术迭代方面不断探索,取得了丰硕成果,未来必将成为引领能源行业转型变革的风向标。民族证券也将发挥自身专业价值,配合通威未来的战略布局,助力企业实现持续发展,不断做大做强!

刘汉元主席指出,企业的持续发展源于内生文化动力和管理机制的驱动,通威未来也将继续着眼于

减轻养殖排放对环境造成的负担,同时不断扩大在高纯晶硅和电池片制造环节的技术迭代和成本领先优势,聚焦双主业继续做精做强。能源转型是时代发展的迫切要求,光伏发电将成为人类未来取之不竭、环境最友好、成本最低的能源来源,既是解决我国雾霾问题和能源困境的根本出路,也是推动全人类能源转型的重要路径。希望双方未来进一步加强交流合作,以整合多方资源为契机,携手并进,共同推动社会经济的转型升级!

践行绿色发展 铸就渔业产业“新引擎”

近日,海南省海口市农业农村局副局长李美启一行莅临通威考察交流。海口市农业农村局、海口市秀英区人民政府、海口市统筹城乡发展(集团)有限公司等相关领导陪同,通威股份总裁郭异忠、总裁助理刘辉芬等热情接待并座谈。

李美启副局长表示,海南拥有发展水产养殖产业的巨大潜力,希望双方在国家政策扶持背景下,从渔业产业园区总体战略布局和获得可持续发展角度切入,实现携手共赢,也期待未来建立常态化沟通机制,在探索稻虾

共作、循环水养殖等方面展开深入合作,为发展循环经济、打造绿色经济渔业示范区作出表率。

郭总表示,目前通威在海南拥有涉及水产种苗培育、饲料生产、水产食品加工、饲料产业链检测服务等多个领域的多家全资子公司,在打造现代渔业产业园方面拥有丰富经验。海口渔业现代产业园项目规划和通威现有产业发展战略不谋而合,通威将积极践行绿色发展理念,实现资源跨界整合,助力海口升级渔业模式,解决当地水产转产难题,促进当地现代渔业快速发展。

科技引擎为乡村振兴注入新动能

通威股份农牧板块精彩亮相第七届四川农博会



中共四川省委常委、省直机关工委书记曲木史哈参观通威展区



通威农牧精彩亮相展会



通威股份总裁郭异忠在展会期间接受行业媒体专访



通威与安岳县人民政府签署战略合作框架协议

把握机遇 助力“成资同城发展”

展会期间,“成资同城化发展·推动乡村振兴”招商引荐推介会成功举行。通威股份总裁助理刘辉芬、华西片区总裁成军和等受邀参会。会上,通威与资阳市人民政府签署战略合作协议,助力“成资同城发展”。

会议期间,资阳市雁江区、安岳县、乐至县等政府部门负责人分别对当地优势产业布局、综合区位优势、营商环境及未来规划方向进行详细介绍,广邀省内外优秀企业前往资阳洽谈合作,投资兴业。随后,参会企业家代表纷纷建言献策,对参与资阳市成资同城发展寄予厚望。通威股份传播策划部部长冯畅简要介绍通威双主业发展概况,并表示希望未来双方能更加充分地沟通交流,为实现共赢发展添砖加瓦。为抢抓成资同城化发展机遇,合力推动资阳农业产业发展,通威将以此次推介活动为契机,加强与资阳深度合作,在安岳打造现代渔业产业示范区。

会议同步举行成资同城化农业合作项目现场签约仪式,相关政府部门及企业家代表现场就资阳市乡村振兴项目进行三轮现场签约,本次共签约项目和贸易采购12个,签约金额达27.14亿元。

通威股份华西片区总裁成军和、资阳市雁江区副区长陈阳健作为签约代表,签署“通威生态农业示范基地建设项目”战略合作协议。该项目由四川通威投资建设,计划新建稻渔综合种养核心区10000亩,总投资1亿元人民币。项目分三期建设,对连片宜渔稻田进行田间工程化改造,开展稻虾、稻鳖、稻鱼、稻蛙等模式的稻渔综合种养。项目全面建成投产后,预计实现平均年产品销售收入约1.1亿元,可为当地提供就业岗位约200个,并辐射带动全区标准化稻渔综合种养面积30000亩。

66

携手共进 谱写绿色养殖新篇章

为携手国内外企业互利共赢,开幕式期间同步举行了农业投资合作项目和农产品采购贸易项目签约仪式。通威与资阳市安岳县人民政府就“安岳现代渔业产业园”项目建设签订了战略合作框架协议,充分利用当地水域资源,打造现代渔业产业园,并逐步推进规模化养殖、特色养殖、生态渔业、休闲渔业等优质高效产业,同时打造水库生态渔业,着力构建产业融合园区,促进产业集聚、融合发展。

通威携旗下渔用配合饲料、畜禽配合

饲料、复合预混合饲料、动物保健产品、通威鱼、智能养殖设备等产品亮相16号馆现代农业“10+3”产业体系展区,吸引了国内外众多观众驻足交流询问,对通威科技创新实力和产品质量给予了肯定。期间,中共四川省委常委、省直机关工委书记曲木史哈莅临通威股份展区参观指导。据了解,四川农博会是经党中央、国务院批准,由四川省人民政府主办的三大机制性展会之一。本届四川农博会实现了多个突破,展会内容及重大活动丰富多元,创历届之最。

行稳致远 “双绿色”战略步履铿锵

作为见证参与四川省现代农牧业发展壮大的代表企业之一,通威一直以来收获业界众多关注,本次农博会开幕前夕,四川日报、四川经济日报、农业科技报、四川农村日报等媒体代表对通威股份总裁郭异忠进行了专访。

郭总指出,通威一直坚持以科技打造核心竞争力,以科技创新成果的广泛应用,提高通威鱼消费者的用户体验,从而打造绿色、安全、可追溯的“通威鱼”品牌。

当前,通威正坚定不移发展农业和新能源两大主业,旗下饲料、新能源、食品等业务及相关产业链正在全国及东南亚地区广泛布局。郭总表示,通威将继续实施“绿色能源+绿色水产”的双绿色战略,不断推动智能化、智慧化渔业以及“渔光一体”战略的全面落地,向着打造“世界级清洁能源公司”及“世界级安全食品供应商”的宏伟目标阔步迈进,为中国现代渔业的蓬勃发展贡献新的活力!

记者 乔白滔
本报通讯员 贺茜

四大优势 为养殖添能蓄势

华中一区合肥通威为养殖户量身定制赢利模式, 实现销量大突破

“今年我从3月中开始出售虾苗,截止6月底,累计出苗9807斤,大虾2573.6斤。累计毛收入216678元!亩收入12745元!”长丰县小龙虾养殖户吕龙德对记者说道。

今年初,安徽省农业农村厅制定《2019年全省稻渔综合种养百千万工程工作要点》,明确了2019年全省总面积达到300万亩的发展目标。在此政策牵引下,安徽小龙虾快速发展,但由于养殖技术的欠缺,仍有不少养殖户在亏本经营。

为何吕龙德养虾如此成功,原来是得益于通威股份华中一区合肥通威技术服务营销员宋奇帮助。“合肥通威从今年开始,配合政府的‘百千万工程’推出‘小龙虾361高效养殖盈利模式’,从养殖盈利模式规划,到高效产品正确使用,到有效养殖技术支撑,全方位为养殖户服务,吕龙德就是这个模式成功执行的最大受益者。”宋奇说。

记者 乔白滔
特约记者 植银素



养殖户为通威赢利模式点赞

模式升级 全面提升养殖效益

“以前在全椒没有几个养殖户是用饲料养虾的,但随着小龙虾市场价格慢慢起来,加上稻虾综合养殖模式成熟,用料的客户就多了。”经销商杜先才说起这两年全椒县养殖小龙虾最大的变化,“很多人在选择饲料的时候更偏向于对品牌的选择,如果通威饲料没有稳定的品质,也很难得到大家的青睐。”据了解,杜先才是目前全椒县最大的饲料经销商之一,和通威合作之后他的年销量从一百吨左右增长至上千吨,迅速拿下当地市场。

“相比品质和品牌,我更看重的是通威的技术服务能力。”另一经销商宋胜坦言。原来在滁河另一边上的是和县小龙虾养殖的新兴地,不仅塘口是新的,养殖户也是新手居多。“对于新加入养虾的人来说,技术指导尤为重要,我们不仅提供饲料,我们更要帮助这些养殖户学会养虾,养好虾,卖好虾,多赚钱。通威的技术服务人员起到这样的辅助功能。”合肥通威的特种料分部皖东片区经理马拥介绍道。

“这边的养殖户基本在6月初就结束第一造虾,当时价格也高,亩产达到300斤左右。”宋胜说道,他从去年开始接手父亲的饲料经销生意,今年的销量已经翻倍,对通威以服务带动销售的经营方式表示十分认同。



华中一区合肥通威市场团队气势如虹

一户一案 量身定制赢利模式

朱正旭养鱼已经近20年,他的养殖场位于安徽阜阳,占地2000余亩,是当地有名的养殖高手,草鱼养殖亩产达到3000-4000斤。虽然岁月已在他脸上留下痕迹,但谈起养殖他仍表现热血。

“我坚信爱一件事就应该一直做下去,当成自己一生的事业。水产养殖也是一门很深的学问,通威就像我的良师益友,不仅为我们量身定制养殖模式,而且让技术员直接住在养殖场里,随时随到,亲如一家人!”朱正旭对于通威的技术服务毫不吝惜赞美之词。

“通威在养殖赢利模式、产品品质(饲料和动保)、技术(配方技术和养殖技术)和服务上有

其差异化优势,我们针对养殖户的养殖观念、水平和池塘基础条件等情况,通过效益牵引,匹配、设计、规划适合养殖户的养殖赢利模式,也就是通威一直提倡的‘一户一案’,让养殖户清晰地知道按照所规划的模式在正常情况下能盈利多少,在养殖各个过程中需要注意哪些细节,做到养殖可控和安全养殖,真正为客户创造价值,打造共赢发展模式。”合肥通威市场部经理熊维锋解释。

“我的养殖场基本保持每天都有鱼能上市,这样才有快速流转的资金,通威鱼倍健的功劳是有目共睹的。”朱正旭说通威是其坚强的后盾。

四大优势 奠定市场价值

“当企业考虑到养殖户的切身需求,才能迅速打开市场。就像用自动风送投饵机代替传统投饵机投喂,也是通威模式中所匹配的先进武器我很期待有一天可以真的用手机养殖!”80后养殖户陈峰说道,一个好的养殖赢利模式比其他都来得重要。他希望打造安徽银鲫种苗与养殖最大基地”的想法与通威一拍即合,今年正式进入行业,提供的银鲫苗因快速、条形好,发病少的过硬质量,遍及千家万户,各处养殖户争相抢购,苗未上市前均已被订购一空。

为了满足模式的发展需求,通威针对淡水鱼类的生长习性推出高端功能性饲料“鱼倍健”,长速快,鱼一天一个样,不仅如此,还具有保肝护肠、促进鱼类肠道的消化吸收,降低饵料系数,还能提高

抗应激能力,提高免疫力,真正达到上料快、出鱼早、抢高价的养殖效果。

想要获得好的收益,必须设计一个好的养殖赢利模式,这一点,陈峰和合肥通威皖中分部经理王中喜不停地商讨、修改、完善,终于得出“银鲫一年两季养殖赢利模式”——在效益的牵引下,先预测行情,根据行情规划卖鱼模式,再根据卖鱼模式反推放养模式,然后才是产品模式,同时做好投喂模式、改底模式、调水模式、高氧模式、防病治病模式等。陈峰说:“产量一定的前提下,我们要做到鱼等价,而不是价等鱼,也就是说鱼价达到理想时我必须有鱼可出。这就考验到饲料给不给力,能不能达到先于别人达到上市的规格。幸好,通威从没让我失望。”

“企业能否持续发展,在于其客户群体的大小。在淡水鱼市场萎缩的大前提下,通威仍能持续上量,就是所推养殖赢利模式、高效的产品、有效的技术和服被认可的最好证明。”为客户创造养殖效益,提升安全感,打造满意度是我们一直在践行和追求的目标。”熊维锋说。

不论是养殖为终身事业的20年养殖户,还是养殖新晋者,他们的成长都印证了通威“模式+产品+技术+服务”的成功之道,而通威也在证明自己对于安徽市场的改变和价值!

标杆

坚守阵地的“编外通威人”

专访华南二区揭阳海壹标杆经销商
记者 乔白滔 通讯员 马琳

1999年,伴随刘汉元主席“进军广东”的号令,以南海为中心的通威水产版图,从“市场缺口”一路发展为“中流砥柱”。10年来,通威虾料乘南美白对虾养殖黄金时代的东风叱咤粤东、闽南市场。随着行业洗牌加剧、白对虾养殖难度陡增,众虾料企业纷纷削减市场,通威却依然坚守阵地,带领经销商、养殖户抱团寻求转型突破。有趣的是,潮汕人和闽南人,可谓是全中国最精明智慧的群体。在此市场扎根、壮大的揭阳海壹,凭借模式的有效突破和人员的高效协调,与这样一群一直坚守的“编外通威人”共筑了一道坚不可摧的屏障!

八年合作 四代同堂

初到陈家的店铺,就被揭阳特色民居吸引:临水而居、和风送爽,近看有雕梁画栋,远望是宗族祠堂。据说这铺子是去年才新建的,几层小楼,是8年来陈家父子一心一意携手海壹打下的江山。一楼百十平方的厅堂,落座几分钟就见识到浸入潮汕人血液里的宗族意识和经商头脑:一半是一家四代人喝茶、嬉闹、笑谈家常的天伦之乐,一半是络绎不绝的顾客拜访和井井有条的经营日常。

老陈做饲料经销已10多年,2011年有养殖户要求用海壹,他才引入高质量的海壹饲料,“一发不可收拾!”这是老陈的原话。他没想到海壹凭质量口碑让他从兼销变成专销;没想到“子不承父业”的小陈会回到身边,还转型服务型经销商;没想到70吨的年销量如今做到1600多吨;更没想到行业在洗牌,他家的饲料事业越做越强。

老陈不懂技术服务,他说他已经退居二线,“因为我儿子做得更好!”说起小陈,语气里满是自豪!谈话间,帮养殖户查完寄生虫的陈灶平回到家中。父子俩长得像,但小陈的眼神更犀利明亮。从小耳濡目染饲料经销的小陈,在父亲的劝说下结束了外出打工,继承家业。他认定要把经销事业继续做大,必须学会养殖技术!不解的老陈看着儿子每天东奔西走、逢养殖户必问,没多久就黑黑瘦瘦,疼在心里,但是换来的却是饲料和动保销量蒸蒸日上。小陈说老一辈的陈旧观念很难改变,但他不会放过任何沟通的机会,尽力让辛勤的养殖户收获应有的回报!

2016年开始,小陈跟着揭阳海壹服务经理黄瑛开始手把手学服务,技术突飞猛进的他,已经瞄准养殖场事业。他主动提出要开始苗种对比实验,先解决近年粤东土苗退化造成的减产难题,造福他旗下的养殖户!在小陈身上,我们看到的不仅仅是经营智慧,还有年轻一代水产人的大爱和担当。潮帮已兴旺了五百年而不绝,积极进取的本性,会带领华南养虾人探寻出一条新路,开启下一个南美白对虾养殖的黄金时代!

通威“铁杆粉” 养殖“技术咖”

久仰福建龙海的郑志清老板大名,听说2016年才开始经销饲料的他,凭借10多年沉淀的扎实养殖技术,旗下已有慕名而来的200余位养殖户,仅“虾肝强”年销量就达到1000多吨!技术大咖”名不虚传,在潮汕养虾7成亏损的背景下,他的客户9成以上赚钱!

郑老板凭借养殖技术所形成的行业影响力,使他从业养殖户转型为经销商的起点就比寻常人高!也许这一点不能复制,但是他的成功方法却可以借鉴。我们先看看郑老板的成绩单:2017年虾料同比翻番,2018年同比增长200%;2019年预计再增超100%。3年连续大突破,源自他的客户基础好:只筛选养殖水平高、观念先进的优质养殖户;源自他的技术服务加持:协助养殖户提升单位亩产量。就像好车跑上了高速公路,一路驰骋!他的很多养殖户亩产大部分都是1000多斤,个别优秀亩产突破了2000斤,而当地平均水平在700斤左右。

郑老板做经销以后,口碑一如养殖时闻名遐迩,但是他自称是个“泼冷水”的经销商,向养殖户下令“三不能”:1.不能盲目承包鱼塘。2.不能养多但求求精。3.不能盲目用药。他说他也是养虾人,他有责任帮养虾人,这样对得起自己的良心,对得起养殖户的信任。

像郑老板这种一方养殖领袖的角色,饲料厂家如何才能与他长期联盟?“产品力!”郑老板肯定地说,“我现在有这么多家养殖户,我可以考虑兼销其他品牌,但是只有海壹虾肝强能满足我的要求,用过的客户接受不了其他饲料,我没有办法兼销!”

片区经理黄斌杰讲了件趣事:去年由于旺季供不应求,郑老板这里曾断料一段时间,期间其他饲料厂家趁机切入,结果产品的养殖表现差强人意,硬生生被大厂家养殖户拒绝。

每每提及养殖户的养殖成绩,都能感受到郑老板的坦然与自豪。作为经销商,他并不将自己定位为一个赚饲料差价的商人,而是定位为助力养殖户提升亩产效益的带头人。他朴实到担心客户养殖效益匹配不上巨额投入,把每一口塘都当做自己的塘看护。因此,他所受到的爱戴从群众中来,任谁也拿不走!



揭阳海壹经销商对通威技术服务团队给予高度评价

三个改变 跑出通威加速度

华南二区揭阳通威推动养殖升级,三年饲料销量实现累计增长100%

在地处粤东的潮汕地区,鱼虾混养模式向来以稳定著称,但近年来受水源、虾病等因素影响,很多虾农已经难赚钱,而且一年更比一年难养。尤其是近两年,七成以上的养殖户出现盈利难,仅有三成左右的养殖户能赚钱。面对此等困局,记者采访了通威股份华南二区揭阳通威(海壹)公司总经理李镇泉,了解通威在当前养殖困境之下的思考与规划。

记者 乔白滔
特约记者 陈晓庆



华南二区揭阳通威(海壹)公司总经理李镇泉

2018年底通威新划华南二区,包括揭阳通威、厦门通威和福州通威,其中揭阳通威的市场定位和角色是什么?

李总:揭阳通威在粤东地区持续多年保持市场占有率第一,是华南二区的指挥中心。揭阳通威(海壹)目前专注于对虾、黄鳍鲷、海鲈等海水特种料,主要市场在粤东、福建地区,范围从厦门到惠东,包括潮汕、汕尾等都有所覆盖,而揭阳通威(水产)则主攻粤东的淡水料市场。

今年粤东白对虾成活率低,很多养殖户面临亏损,是什么原因造成的?

李总:潮汕地区的南美白对虾养殖多年来一直以投放土苗为主,今年由于土苗苗种退化,加上气候异常、水质污染等问题再次放大土苗劣势,白对虾成活率不到1成、生长慢、只吃不长等问题日益凸显,至少有7成以上的养殖户面临着亏损,这让很多养殖户失去了信心,弃养、转养的不在少数。

面对这样的养殖困境,揭阳通威(海壹)做了哪些工作?

李总:正是由于潮汕地区的虾越来越难养,养殖户的盈利变为一种“奢望”,种苗问题越来越受关注并且不断被放大,养殖户关注重点从饲料逐渐转变为更关心

虾苗种系和养殖成功率。“穷则思变”,放弃土苗而对于优质虾苗的呼声越来越高。

在此背景下,揭阳通威率先做出3个重大改变:第一,引进海壹高抗苗;做好个别区域试点,2019年放苗量1亿,今年在澄海、汕尾区域表现非常好,主要体现在成活率和长速,用户回头客多,表态明年继续投放。第二,策划2次产品升级,真正加大产品成本投入,面对今年恶劣环境,尽可能降低养殖户的养殖成本,反哺养殖户和经销商,今年产品口碑继续引领粤东市场,2019年截止8月销量爆发式增长。第三,团队深入终端:提升业务员技术能力,用优质的动保协助调水等加强终端的服务引导。通威作为有担当的行业引领者,将不遗余力推动粤东地区养

殖升级。

未来揭阳通威有何发展规划?

李总:在未来,公司在通威股份华南二区总裁温佳霖的带领下,将继续保持高速增长。只有增长的企业才能生存,这也是揭阳通威(海壹)团队所有人的压力和动力。接下来继续做好3个坚持:一、继续投入产品升级,让海壹产品一直领先市场。二、提高团队效率:做好团队分工,业务员做好专职的用户服务,区域经理以上做好渠道的扶持与打造。三、产业链的打造:加大优质种苗推广及动保配套力度,降低用户养殖成本,提高养殖成功率,提高用户的综合盈利能力。我经常告诫自己的团队,“一切要以务实和效益为导向,到塘头去,为养殖户提供真正有价值的服务”。



华南二区揭阳通威三年饲料销量实现累计增长100%

37 载初心不改 我们与通威 同频共振

四川预混料以“绿色行”户外拓展方式庆祝通威37年华诞



又是一年金秋时节,走过37个年头的通威再次迎来了生日。发端于水产,成长于农牧,跨越于新能源,风雨兼程换来累累硕果:海阳、德阳、连云港、池州、洪湖等公司单月销量相继突破万吨大关,开创各自建厂以来最高历史记录,南昌公司更是以单月销量3.2万吨实现了“一个跳着都够不到的目标”!通威饲料业务及相关产业链以持续不断地突破产销纪录,为通威37年华诞送上一份最佳献礼!

为铭记企业初创时期通威人团结拼搏、敢于迎接挑战、无所畏惧的工作精神,通威股份旗下多家饲料分子公司纷纷追本溯源,在做好战时冬营销准备的同时,先后组织举办有奖征文、趣味运动会、竞技拓展、文艺晚会等丰富多彩的庆祝活动,以竞赛的形式激发员工的内驱力,提高员工工作的积极性。来自市场、生产、品管、财务、后勤等各体系基层岗位员工参与其中,以热情洋溢的状态再次践行争创一流的精神内核,真正在一线员工内部形成“比、学、赶、超”的氛围,同时强化对通威企业文化的理解。



邮特料片区热烈祝贺通威37年华诞

同庆 37 年华诞,通威农牧人祝福通威基业长青

37年来,通威人在科技力量的指引下,缔造出庞大的“水产王国”;农牧人辛勤勾勒出一副壮阔的“通威江山图”;通威也回赠给每一位农牧人一副“钢筋铁骨”。无论之于企业还是个人,这是立身之本,更是自强、自尊、自信的理由。

从渠道金属网箱式流水养鱼,到水产饲料的龙头企业;从一间小作坊,到全球200余家分、子公司;再到跨界新能源领域十载有余,打造了全球最完整的垂直一体化光伏新能源产业链。37年锐意进取的路上,“为了生活更美好”的期盼永远指引着通威前进的方向!

全力冲刺全年销量目标的号角已经吹响,源于通威扎根农牧的初心不变,源于“新能源反哺农业”伟大战略的有力支撑,通威农牧人敢为人先的傲骨与魄力,势必将为农业主业催生焕然一新的强劲动能!

本报通讯员 贺茜



越南一区热烈祝贺通威37年华诞



华北二区热烈祝贺通威37年华诞



华西片区四川通威举行趣味运动会庆祝通威37年华诞



华中二区沙市通威特种料主体钢结构车间提前封顶,献礼通威37年华诞

通威 37 年华诞 我们用捷报献礼!

通威农牧各片区,各分、子公司捷报频传,以产销突破隆重献礼通威37年华诞

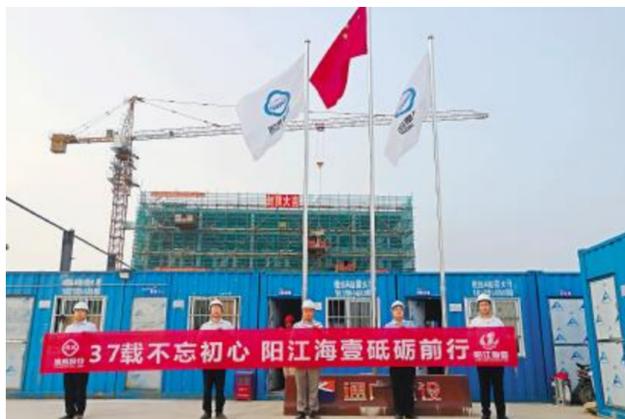
记者 乔白滔 本报通讯员 丁启燕 杨雨佳 刘小霞

作为通威核心主业之一,通威农牧紧紧围绕集团“双主业”战略,扬长短板,聚势聚力,以全新姿态迎接通威的“大变革、大发展”。成绩背后,是通威“新能源反哺农业”战略的有力支撑,是全体农牧人奋楫争先的勇毅和魄力!值此通威37年华诞之际,通威农牧各战区,各分、子公司捷报频传,以业绩突破献礼通威37年华诞!未来,农牧板块全体将士将继续迎难而上、砥砺前行,向着打造“世界级健康安全食品供应商”的宏伟目标阔步迈进!

【华中二区】 洪湖通威月销量突破万吨

截至2019年8月,洪湖通威单月销量突破10000吨历史大关,开创了建厂以来历史新高!2019年以来,面对中美贸易战、竞争对手残酷杀价的影响,洪湖通威见招拆招,积极调整经营思路。

全体员工严格执行片区“扎根水产调结构、创效益 共分享”的经营方针,不管行情如何变化,团队一直保持旺盛的斗志和飞扬的激情,最终取得了业绩的全新突破!



阳江海壹饲料生产项目主体工程胜利完工

【华中一区】 南昌通威、池州通威销量均创历史新高

近日,华中一区南昌通威传来捷报:8月月总销量突破32000吨大关,水产科单月销量突破22000吨大关,增长量超5000吨,创南昌公司成立17年以来总量及水产科单月销量之最!南昌通威自2015年以来,通过精准的战略部署和产品定位,合理布局市场团队,内抓管理提升效率,外拓市场强上销量。一路克服气候异常、行情低迷、竞争加剧、外部环保抵制的重重困难,在逆境中迅猛发展,短短4年时间里,总量增长量较2015年超125000吨,成就江西市场霸主地位!

【华东片区】 连云港通威单月水产料销量突破10000吨

近日,华东片区连云港通威实现单月水产料销量突破10000吨,开创了建厂以来历史新高!自2016年连云港通威实施公司及产品精准定位后,面对复杂多变的外部环境和愈加激烈的市场竞争,连云港通威全体员工,始终坚持股份公司“聚势聚力、执

行到位、高效经营”的方针,坚持以“回归营销本质,打造产品力,优质客户开发,拿优质水面”为对外市场营销工作主轴,对内紧抓产品质量,提升各项工作效率,2019年1-8月公司销量实现65%增幅,并连续三个月创历史新高,创下了可喜的佳绩!

【越南二区】 海阳通威销量开创建厂新高

越南二区海阳通威今日传来捷报:2019年8月,海阳通威单月销量突破10000吨历史大关,开创了建厂以来历史新高!2019年以来,面对非洲猪瘟的影响,海阳通威积极调整经营思路,主动创新营销方法。全体员工严格执行片区“稳质

量上规模 创效益 共分享”的经营方针,对内紧抓产品质量、提高管理效率,对外拓展老代理销量、开发渠道新代理。傲人成绩的取得,离不开海阳公司的变革、创新和勇于进取,也离不开每一位奋斗在一线员工的辛勤付出!

【总部直管片】 德阳通威逆势增长单月销量首次破万吨

截止2019年8月30日,德阳通威实现单月销量突破10000吨,开创建厂以来历史新高!德阳通威全体员工始终坚持股份总部“聚势聚力、执行到位、高效经营”的方针,不断夯实内功。同时打破过去传统思维,坚持以“优质客户开发”为核心,以“搏夏行动”为抓手,以“拿下

大客户,增加销量”为目标,实现了德阳通威建厂以来单月销量突破10000吨大关的历史新高。德阳通威将继续积极拥抱变革,加大“优质客户”开发,持续激活团队,实现产品力、营销力、管理力的全面提升,开启公司发展的强大引擎,锐意进取,迎接新的挑战!

【奋战100天】 两大在建项目提前封顶

9月12日晚8时30分,通威股份阳江海壹生物科技有限公司主车间屋顶混凝土浇筑,阳江海壹饲料生产项目主体工程胜利完工!这也标志着阳江项目进入最后的攻坚阶段!自5月16日奠基仪式以来,在股份生产部和片区各级领导的支持下,阳江海壹项目建设团队与总承包方四川省通广建设工程有限公司齐心协力,迎难而上,最终于9月12日完成主车间主体封顶,总历时仅100余天,充分展现了通威“用心工作 用智慧工作 用只争朝夕的精神工作”的敬业精神!

9月26日上午8时,随着步话机传来最后一块楼层板“安装就位”的报告声,沙市通威特种水产料主体结构车间也提前顺利封顶。本项目将新增特种水产料产能10万吨,能有效缓解华中特种水产料供应不足的局面,快速提升通威在华中区域特种水产料占有率。从2019年4月30日本项目批准立项,到6月18日破土动工,再到8月16日钢结构厂房调试安装,工程建设小组克服时间紧、工期短等困难,积极整合各方资源,保质量、保安全、赶时间、拼速度做到了整个项目合规建设。在整个建设过程中,各个分包单位团结协作,努力拼搏,历时100天,终于顺利实现主车间提前封顶!

过好秋冬季 来年早出虾

通威动保产品助力小龙虾养殖户实现稳定盈利

■ 种苗补放,种虾和密度是关键

小龙虾属于秋、冬季产卵类型,一年只会繁殖一次。雌虾卵巢发育时间一般很漫长,卵巢发育的颜色代表了它们的成熟阶段,一般有苍白、黄色、橙色、茶色(棕色)、豆沙色(深棕色)等阶段。橙色时表示卵巢基本成熟。而受精卵的适宜孵化温度为22-28℃,在35℃以下水温越高,孵化期越短,一般为12到16天。水温25℃左右时一般需要15天左右;在35℃水温时10天内即可孵化;低温时甚至需几个月。2019年小龙虾种虾价格不高,可以选择稍大一些的种虾,怀卵量比较多。

如果是新开池塘,则每亩放养密度为30-40斤,理论雌雄投放比例为3:1。有种虾的池塘,可用网目3.5cm捕大虾的地笼起捕观察,如果收虾重量达3斤,可每亩再投放15-20斤;如果收虾重量达10斤,可再投放10-15斤,当然更需要结合起捕数量及打洞的数量,酌情投放。

Tips: 按照今年气温情况,一般种虾繁殖在9月中旬左右即可孵化完成,所以如果需要补放种虾,一定要注意最好在9月15号之前放完种虾。如果15号以后放种虾,需要多解剖观察种虾是否已经是空壳虾了! 种苗放后注意第二天使用通威放苗套餐。

■ 水位管理,注意节点控制

9月中旬前,水稻灌浆变黄后开始降低水位晒田,水位降低到低于田面5-10公分即可,停数天观察龙虾打洞的情况,将稻田内埂修复至高30公分,以此保证种虾打的洞集中在田间垄上和田埂边水线以下位置,方便后期上水集中出虾。

9月下旬至10月,水稻收割后留高茬,不直接上大水,刚刚割掉的水稻如果直接上水会导致水稻迅速释放大量肥效,导致红水黑水频发。建议先暴晒天5-7天,然后平台直接上30-40公分水位,逼出池塘种虾,提前排卵孵化。如果有条件的话,保持平台高水位3天后将稻田中的水直接换掉,减少红黑水风险。之后再上水位至平台水位在15公分左右,随着水草和时间推移慢慢把水位加起来。没有条件的可以选择使用通威复合芽孢或者通威可乐乳辅助稻茬有机质的分解。

11月至来年2月,冬季水位以稳为主,水位尽量深一点保持在50公分以上,提升水体保暖能力及稳定水质,不要频繁加水,不要加水过快,需要加水请在上午10点以后,下午4点前。频繁加水会导致池水对流,底部水温下降,引起虾苗应激;水位落差大会造成进洞的小龙虾重新改造洞穴而耗费大量能量,不利于过冬。



通威动保产品为小龙虾安度秋冬保驾护航

2019年小龙虾养殖面积大爆发,据不完全统计,全国小龙虾养殖面积已经超过2000万亩。2019年小龙虾价格起伏不定,低价延绵,如果说以前小龙虾养殖户盈利人数仅有30%,那以今年的现状盈利人数占比应该不超过10%,也就是90%的养殖户都亏损或者仅回本。究其原因,2018年小龙虾高价高销的市场情况,导致养殖户囤积小龙虾,却忽略了养殖本身的风险。9月后,是小龙虾养殖关键期,小编总结一下小龙虾秋冬季管理相关事项,希望对您有帮助。

记者 乔白酒 本报通讯员 张玉宝



■ 水草种植,两种模式一个目的

“虾稻共作”模式下,种植水草以伊乐藻为主,时间通常在11月中上旬,此时稻田已收割完毕,部分粉碎的秸秆还田,晒田5到7天,开始进水,视稻梗腐烂程度及水质好坏适当换水,水深控制在15公分左右,移栽伊乐藻前可全池使用生石灰、碘消毒,水草种植行距8到10米,株距2到3米。

“池塘精养”模式下,种植水草以伊乐藻、轮叶黑藻搭配,伊乐藻种植时间为当年10月下旬至11月上旬,先种围沟,再种平台,水草行距8到10米,株距2到3米,后续视水草

长势合理补种水草,轮叶黑藻种植时间多为来年3月上旬,种植以芽孢为主,主要种植在平台区域,芽孢全池抛洒(3-5斤/亩),池塘养殖也有6月份之前全池种植伊乐藻,第一季虾卖完干塘全池移栽灯笼泡,养殖第二季。

Tips: 水草吸收的不仅仅是土壤中的氮磷钾化学元素,还会吸收水体中的营养物质,所以水草栽种后3到5天要及时补充“通威根好”。同时秋冬季节使用通威低温肥套餐也是必不可少的!

■ 池塘除杂,“消毒卫士”保驾护航

从除杂对象上来看,水上应该清除老鼠、青蛙等天敌;水里需要清除青鱼、草鱼、鳊鱼、鳙鱼、鲤鱼、鳊鱼、泥鳅、鳅鱼、乌鳢(财鱼)、餐条鱼、蚂蚱、螺狮等水中养殖动物。通过除杂来减少甚至杀灭虾田中其他物种的数量!除杂时间一般选择在降低水位晒田时候,大概是在9月前后,这个时候环沟内小龙虾基本已经打洞,水位较低,对虾子影响小,成本最低效果最好。

除杂主要选择茶皂素或者茶饼,水深30

公分以下每亩20到25斤,水深30到50公分每亩25到35斤,使用本品时每100斤茶饼兑食盐3斤或者生石灰20斤,先将茶饼捣碎成小块,兑水一起浸泡6到12小时连渣带汁全池均匀泼洒。全塘泼洒效果最佳,晴天使用。

Tips: 任何除杂形式对小龙虾都有一定的影响,除杂第二天后将死亡鱼类及时捞出要对池塘使用“通威消毒卫士”做处理!

■ 低温肥水,为来年丰收筑基

冬季肥水,主要是培养底栖藻类、浮游动物、水草,供虾苗摄食,促进虾苗生长。虾苗摄食与温度直接相关,通过肥水保温延长摄食时间。虾苗避光钻泥,影响吃料。通过肥水遮光,缓解避光,促进吃料。培养多种藻类能够平衡菌相藻相,构建稳定生态系统,同时相当于给水体“盖被子”,减小昼夜温差,减少虾苗应激。

此外,秸秆腐烂后水中悬浮大量有机质,通过培养多种有益藻类、平衡藻相菌相,加快水体的物质循环速度,促进秸秆分解,将其转化为有益藻类,降解水体毒素。配合深水水位,通过肥水培养藻类遮光、竞争,控制青苔,可以确保第二年青苔不泛滥。

肥水难点在于,秋冬季水温低、光照强度低,藻类增殖生长缓慢,有益菌活性低;药物残留如重金属、杀虫、杀苔、杀菌、消毒药物残留等;由于很多田口经过曝晒、清塘等操作,造成水体肥力不足;所施肥料料效不够,不足以满足秋冬季藻类生长繁殖的营养需求;缺乏矿物质;藻类和菌种缺乏。

Tips: 使用全溶速溶产品,可以缩短肥水时效,保证短时间内将藻类培养起来。同时可以适当补充碳源。经研究,养殖前期,池塘元素中最缺的就是碳源,补充碳源而不单是氮源对低温肥水有着很好的效果。

■ 虾苗投喂,注意保障饵料充足

冬季也是需要喂料,尤其是上大水后,虾苗刚刚出来,如果饵料不充足,虾苗很容易“饿死”。所以步入秋冬季管理中,最重要的就是保证池塘饵料充足。饵料的来源可以通过肥水形式,培养出浮游动植物,作为虾苗的开口饵料,还可以直接喂饲料。虾苗直接吃颗粒料或者膨化饲料不太适合,毕竟刚刚出来的小虾苗仅有1到2厘米,只能通过滤食来摄食。

建议补充一些发酵料或者超微粉料!

Tips: 小龙虾属于甲壳类动物,摄食一定的营养后,必须通过脱壳生长。无论虾苗还是成虾,在助力小龙虾摄食营养的基础上还必须保证水体中钙、镁和微量元素充足。所以在小龙虾出来摄食这段时间建议还需补充1到2次的“钙多美”。

传奇“蟹匠”的致富经

东临洪泽湖,素有“中国螃蟹之乡”美称的江苏泗洪县,有一位家喻户晓的养殖户,在与通威的合作过程中,不仅创造了五年内让销售额增长五十倍的传说,还带领当地的养殖户共同致富,打造出不少的“百万富翁”。从上世纪九十年代开始从事河蟹养殖,到2011年涉足饲料经销板块,再到去年“渔光一体”项目的落地,程佑河的养殖历程艰辛曲折,同时硕果累累——把合作伙伴打造成百万富翁,年销售额达5000多万,上央视《致富经》。这其中的成功,除了其自身的努力,把握住外部机遇也相当重要。

记者 乔白酒 本报通讯员 陶心洁



程佑河从塘边捡起一只河蟹刚脱下的壳



位于南京龙袍的通威“渔光一体”基地塘口

■ 手掂蟹重,让他脱颖而出

2012年对于螃蟹养殖户来说,可谓是晴天霹雳的一年,市场价格波动大,小规格蟹一度低至3元/斤,大规格蟹的出塘价也不过约20元/斤。在这样的大环境下,程佑河也毫不例外地遭受着外界市场的冲击,虽处境不佳,但他依然没有放弃自家塘中的螃蟹。一次偶然的机会让他意识到商场是一个很好的销售渠道,他认为,只要把这条销售渠道打通,不仅不用再跑到外地售卖螃蟹,还能形成稳定的销售链,是一举两得的好事。

但在程佑河与连锁超市的负责人对接之前,已经陆续有四五家供应商抢在了他的前头,顺序占不上优势,实力也是最弱的,看似此次机会渺茫。但多年的养殖经验练就了程佑河抓起螃蟹就能估出其重量,且误差在几克以内,不仅保证了分拣的准确性,也替超市大大节省了时间。这个技能反应了程佑河的丰富的养殖经验,引起了超市负责人的注意。几天以后,程佑河如愿以偿地接到了合作电话。

■ 三年百万,致力高效养殖

心心念念的合作落实后,销售渠道有了,订单也不愁了,但仅自家300多亩的产量还远远不够供应超市,于是他目光投向了周边的养殖户。由于泗洪县是螃蟹养殖大县,不说昂贵的塘租,想要从别人手中收塘也基本不可能,他想想来去,最终决定找合适的对象“借”塘。由于程佑河使用巴大饲料和相关的养殖技术后,让他的螃蟹亩产从100多斤增长到了300多斤,直接翻了3倍,所以他信心满满的扔下了一句话,“三年打造一个百万富翁”。

而事实也证明,“借”给他100多亩池塘的养殖户,第一年就收获了50多万纯利润。有了良好的示范例子作为开端,找上门的养殖户也越来越多,经过筛选与整合,程佑河终于达成了1500多亩的养殖面积,比原来约增长了4倍。随着养殖、流通、销售的日趋稳定,短时间内不仅拓宽了覆盖范围,也提升了品牌效应。

螃蟹养殖中,最令养殖户头疼的莫过于水草问题,俗话说得好,水草好水质才好,水

质好才能养出好的大闸蟹。2014年,程佑河外出学习考察时,接触到了通威“渔光一体”模式,这种模式不仅能解决高温期水草腐烂死亡、螃蟹不爱吃食的问题,其塘租还比一般的塘租要更为便宜,综合下来,一亩能增加收入1000多元。

通过四年来的深入了解,程佑河不断向周围人传递项目的理念及优势,积极准备资料做好项目申报。功夫不负有心人,在泗洪县政府的引导下,在通威的支持下,2018年,规模达4000余亩的通威泗洪现代渔业产业园金水园区与泗洪县顺利签约落成,由程佑河代管。同年通威泗洪光伏发电应用领跑基地“渔光一体”项目实现全额并网,面积达6000余亩,成为国家能源局“领跑者基地”项目中启动时间最短、建设速度最快的项目。与此同时,位于南京六合区龙袍街道的通威(江苏)省级精品渔业园50MW“渔光一体”二期30MW项目也成功并网发电。

■ 提升品质,满足餐桌需求

通威“渔光一体”项目过去以养殖传统鱼类为主,但随着近年来水产品走势的变化及人民生活水平的提高,传统品种养殖量逐渐减少,鲈鱼、鳊鱼等高端产品更多地走向了百姓餐桌。由于龙袍基地处长江边上,可直接引入长江水养殖中华绒螯蟹,口感会更加鲜美、规格也会略大。当前该基地的蟹都是通过网上销售,中秋节的订单已经全部下完,规格以3公2母以上为主,如3.5公2.5母或4公3母等大货。程佑河表示,这两年以放大苗为主,不仅可以做到早上市,还能卖出好价格,综合下来,保守估计每亩的效益能达到6000到10000元。

虽然整个基地的面积较大,但实际管理上用到的人力并不多,一个人可以管理400亩塘面。在每艘船的船头配置一台饲料机、一台汽油机,70多亩的塘口,20分钟左右就可以全部投喂完。在通威养殖模式下,程佑河的养殖基地实现了50%左右的成活率。由于使用的是纯江水养殖,在养殖过程中不添加任何药物,所以程佑河养出的蟹口感鲜美、味道发甜,受到了南京市乃至全国各地食客的喜爱。

编后

交谈期间,程佑河难掩脸上的疲倦,他在外奔波了一夜,凌晨四点才到达基地,已经快三天没有合眼了。“别人过节,我们忙碌,为老百姓服务,应该的”,他笑着说道。以单一的河蟹养殖起家,经过筚路蓝缕的艰苦奋斗,到如今实现苗种、饲料、动保、成蟹、销售于一体的经营模式,程佑河正用自己的经历诠释着水产人踏实肯干、敢于挑战的精神。不仅登上了央视《致富经》栏目,程佑河还担任了中国渔业协会河蟹分会副会长一职,他经常需要接待来自全国乃至全世界前来参观的客人,到各地培训授课,他始终秉持毫无保留地分享,争取多为同行创造收入,带领大家共同富裕。