



通威农牧订阅号

## 激发创新活力 赋能美好未来

### 通威股份董事长、CEO 刘舒琪视察指导东营渔业

本报讯(通讯员 张子颜)4月15-16日,通威股份董事长、CEO刘舒琪一行赴海壹5A种苗东营基地、东营“渔光一体”生态园、博瀚堂生态养殖产业园及东营通威渔业有限公司视察指导。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠,通威股份行政总监冯畅,通威新能源总经理邓平,通威新能源直属业务总经理冷刚,海南海壹种苗总经理王昌翰,通威农发行政部部长郑建伟、传播策划部部长王洋,南通巴大总经理张哲勇,通威渔业总经理助理何启彬等陪同视察。

期间,刘董一行详细了解了我国南美白对虾的种苗繁育、养殖模式及渔光一体创新项目、全球工厂化循环水对虾养殖的项目进程,并了解了通威种苗产业和工厂化循环水养殖基地成立的背景、意义、项目进展和相关成果。

在海壹5A种苗东营基地视察期间,海南海壹种苗总经理王昌翰对海壹种苗的发展历程进行了介绍。王总表示,近年来,随着小棚虾、工厂化的养殖模式快速发展,行业对种苗的纯净度及生长速度的要求越来越高。海壹种苗自2021年开启标准化打造,努力提升种苗生产和质量的稳定性,提升生产力、生产效率,为行业和客户实现更高价值,全面提升了综合竞争力。如今,行业面临机遇和挑战,海壹种苗



通威股份董事长、CEO 刘舒琪听取东营通威渔业工作汇报

也将针对小棚养殖和工厂化重点发力,持续为市场提供好种苗,成为“育、繁、推”一体化的专业化、产业化、国际化的集团企业。

通威渔业技术研发部部长梁勤朗、东营渔业总经理胡昭明对南美白对虾养殖情况、行业现状及公司取得的成就进行了简要介绍。梁部长表示,目前,工厂化循环水对虾养殖(RAS)在全球无成熟的商业化运营先例,然而循环水养殖对食品安全、生产可控复制、环境友好都有特性优势,通威将以“循环水,无人化,十元虾”为目标,创行业先河,实现运用的突破。自中试基地建设以来,获得了行业内外的大量关注,也取得了阶段性成果。但目前工厂化循环水养殖

仍面临挑战,需进一步实现模式增产、人工降本、工艺迭代,深化无人化、智能化进程,实现生产应用和技术革新。未来,我们将建立自己的生态产业链,提升产品品质,开启通威对虾宏图新征程。

郭董在工作总结中对海壹种苗、东营渔业的基本情况、经营亮点作了深入介绍。近年,中国种业和南美白对虾养殖遇到重大转折,受行业容量下降、进口冲击,推动着我国的生产水平提升、成本下降、产量、规模提升。需求技术水平更高、质量更好的种苗的同时,养殖行业正往集约化、规模化发展。会上,郭董对全球及我国南美白对虾养殖概况、成本进行了分析,并对我国南美白对虾的常规养殖模式和三类



通威股份董事长、CEO 刘舒琪视察海壹5A种苗东营基地

工厂化养殖模式进行了介绍。郭董表示,面对我国南美白对虾养殖成本比国外高、国际化竞争加剧、未来人口老龄化加快的现状,南美白对虾行业必须快速实现规模化养殖,提升养殖效率,降低养殖成本。而工厂化具有养殖环境相对稳定、产量高等优势,未来或将会成为主流养殖模式,且规模越来越大。南美白对虾的人均消费量仍有较大提升空间,未来,通威将持续深度聚焦种苗繁育及工厂化循环水养殖,贴近消费市场,拓展养殖模式研究,致力于打造年产百万吨级全球最大的对虾养殖企业。

刘董对种苗、渔业项目作重要工作指示,强调和肯定了农牧板块的增长潜力,并表示,当下中美贸易的摩

擦,对全球供应链产生了影响,也为我国解决内需内供问题提供了动力。在当前市场格局下,各公司需更加明确定位和发展策略。中国市场拥有巨大潜力,也为国内企业提供了广阔的发展空间,但也需深入思考,明确核心竞争力和努力的目标,锚定产品定位,以全球化视野,充分发挥创新思维,进一步提升和改进业务表现。工厂化循环水养殖模式通过核心技术,能够打造出绿色、环保的产品。未来,通威更要专注于差异性技术,进一步增强内部执行力,降低成本,构建互利生态链。同时,以市场为导向,提升品牌号召力,产出健康优质的产品,打通上下游,引领行业贯彻先进的农牧理念,携手向未来迈进。

## 国家发展改革委发展战略和规划司副司长胡朝晖调研河南通威

本报讯(通讯员 安京京)4月2日,国家发展改革委发展战略和规划司副司长胡朝晖莅临河南通威调研。国家发展改革委改司高标准市场体系处三级主任李云轩,体改司宏观处干部陈润,河南省发展改革委二级巡视员、总工程师房震,河南省体改处副处长金涛,河南省新乡市委常委、秘书长,市政府副市长陈红阳,市政府秘书长、市发展改革委主任王洪伟等陪同调研。

来宾一行听取了河南通威标准化工厂介绍,以及针对目前粮食生产支持政策下,河南通威在粮食收购、质量、价格等方面情况,并围绕粮食目标价格补贴制度改革、优质品种开展补贴的可行性、优化种植结构等进行了深入探讨与分析。

此次国家发展改革委的调研工作,对于进一步优化我国粮食生产支持政策具有重要意义。通过深入基层了解实际情况,能够政策更加贴合实际需求,提高政策的针对性和有效性,为推动我国粮食产业高质量发展,保障国家粮食安全提供有力的政策支持。通威作为农牧行业龙头企业,也将深刻践行2025年中央一号文件精神,为我国粮食安全和乡村振兴贡献积极力量。

## 通威 & 史记猪业“6元成本”峰会论坛(东北站)圆满召开

本报讯(通讯员 李心月)4月24日,由通威农业发展有限公司携手史记生物技术有限公司联合主办,以“选择好种猪,搭配好营养”为主题的“通威 & 史记猪业‘6元成本’峰会论坛(东北站)”隆重举行。黑龙江省哈尔滨市环保公益基金会秘书长盖伟、通威农发营销总监向阳、通威农发华北一区畜禽技术总监郭志杰、史记育种北方大区总经理赵华山、史记育种技术服务副总经理吴延博等领导嘉宾出席,并吸引了诸多业界专业人士积极参与。同时,本次论坛还获得了农财宝典新牧网、中国猪业杂志等行业媒体的关注、报道。

在养猪业中,种猪的选择和营养搭配是提升生产水平的关键因素。近年来,通威通过对科技的持续探索和研发,在畜禽板块推出了一系列高效营养方案,旨在通过科学的饲养管理,提高母猪的生产性能,降低断奶成本,从而推动整个养猪业的发展。

通威与史记生物通过强强联合,旨在为养殖户提供增效降本的综合解决方案。本次论坛以实现“6元时代”为目标,从基因、营养、生产管理、防疫服务、软件支持、产融支撑等方面进行了介绍,助力养殖户效果达成。此外,通威、史记生物还特别推出了降本增效大礼包,并于现场设置了产品体验、现场预定以及抽奖等精彩活动,旨在与广大养殖户携手并进,共创佳绩,共同书写养猪行业降本增效新篇章。

## 通威农发常务副总经理何东键赴同塔通威指导工作

本报讯(通讯员 阮氏碧玄)4月26日,通威农发常务副总经理何东键、通威农发营销总监向阳、海外一区总经理丁永国、海外一区财务总监陈洪亮一行赴同塔通威指导工作。

座谈会上,同塔通威总经理王一详细汇报了公司水产饲料营销方面的目前工作及未来的发展规划。听取汇报后,何总进行了点评和指导,并对公司的未来发展规划提出了具体的要求。何总表示,要以实现用户养殖效益最大化为目标,持续深化好产品、好效果;在针对大客户发展路径上,强调用户为根,投效果,强品牌;要加强公司团队建设,提升一线团队服务能力。

未来,同塔通威将继续以质量方针为纲,稳定产品质量,以用户养殖效益最大化为目标,全力推动公司销量持续稳步增长,迈向新台阶。

## 汇聚新力量 共启新征程

### 通威农发精彩亮相 2025 中国饲料工业展览会

本报讯(记者 冯书遐 通讯员 张子颜)4月18-20日,以“创新驱动发展·绿色引领未来”为主题的2025中国饲料工业展览会在青岛国际会展中心举办,通威农发受邀参与本次展会。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠,通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐携畜禽营销总监向阳、畜禽料研究所所长祝丹、传播策划部部长王洋、畜禽市场部副部长刘天强、通威天邦特区总经理贾光文及来自畜禽市场部、畜禽料研究所、动保板块、采购部、生产部、传播策划部、通威预混料、通威自动化、山东通威、淄博通威、青岛七好等相关负责人出席,与行业分享通威好产品、好方案。

期间,通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠参加中国饲料工业协会第八次会员代表大会暨换届仪式,



通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠参与选举投票

大会选举产生了中国饲料工业协会第八届理事会及第一届监事会。郭董当选为中国饲料工业协会第八届理事会副会长,体现了行业对郭董及通威农发的高度认可,通威也会持续为行业发展贡献更多力量。

通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐受邀出席饲料企业节粮专题座谈会。在交流讨论环节,张总针对通威的基本情况、节粮典型案例及核心举措作了深入介绍。与此同时,张总受邀出席展览会开



通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐与工作人员合影留念

幕式,并随政府领导、行业专家、企业同行一同巡馆,了解行业讯息,与参展企业深入交流。

作为亚洲规模最大的饲料行业盛会,本届展会吸引了来自21个国家和地区的1600余家企业参展,展览总面

积突破10万平方米,参展人数超10万人,创历史新高。展会通过技术展示、论坛交流、国际合作等多元形式,全面呈现饲料工业的科技创新成果与绿色转型路径,为全球饲料产业链协同发展注入新动能。(详细报道见2版)

## 互促互进 合作共赢

### 连云港市工业投资集团、东方希望集团领导莅临通威座谈交流

本报讯(通讯员 张子颜)4月9日,连云港市工业投资集团董事长、党委书记丁锐一行莅临通威参观交流。通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐热情接待。

来宾们首先参观了通威太阳能(眉山)有限公司、新津通威渔光一体示范园及集团体验中心,对通威发端于水产、成长于农牧、跨越于新能源的发展历程及成就表示了肯定,并充分了解了通威绿色能源、绿色农业的深度结合和创新应用。

张总首先对来宾们表示了欢迎,对通威的发展历程、经营情况作了简要介绍,并表示,通威作为绿色能源、绿色农业协同发展的大型企业,有充足的水面

运营经验。希望通过此次交流,切实推动项目落地,助力当地民生及一二三产业融合发展,实现合作共赢。

丁锐董事长对通威的发展历程表示肯定,并表示,无论是能源还是养殖等产业,连云港市工业投资集团的业务布局都与通威有着高度契合。其中,养殖业是快速发展的产业,随着人们对粮食安全、品质的要求越来越高,通过渔光一体这种“上光下养”的创新养殖模式,水上产出清洁能源、水下产出健康安全的水产品,将满足更多人的需求。

4月28日,东方希望集团饲料事业部总经理张亚飞、事业部技术部总经理胡巍、事业部贸易区总经理金玉玺、事业

部成都区总经理谢言双一行莅临通威座谈交流。通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐热情接待并座谈。在深入了解通威发展历程及科技创新情况后,张亚飞总经理表示,双方的产业构成和发展历程有相似之处,并对通威信息化建设和发展表示了赞赏。近年来,行业快速整合,需要企业间不断沟通、交流,以碰撞新的思路,适应行业变化。

此次座谈探索出双方合作的路径,通威将持续专注种苗繁育、饲料生产、以工厂化对虾养殖为主的水产养殖,在实现通威自身技术突破的基础上,与产业链上下游企业形成战略合作,携手共创共赢未来。



连云港市工业投资集团董事长、党委书记丁锐莅临通威座谈交流

# 创新驱动发展 绿色引领未来

## 通威农发精彩亮相 2025 中国饲料工业展览会,引领饲料工业从“质造”走向“智造”新生态

4月18-20日,2025中国饲料工业展览会在青岛国际会展中心(红岛馆)隆重举行。“产业结构持续优化”“行业降本提质增效”“绿色低碳发展”等关键词成为本届展览会期间的热议话题。政府领导、专家学者、企业代表等超十万人齐聚一堂,就我国饲料工业的高质量发展开展了智慧分享和深度对话交流,为加快建设农业现代化强国注入新动能。

作为中国市场化发展最早的产业之一,四十多年来,饲料工业从无到有,从小到大,由大到强,已经发展成为产业链齐全、产值规模超过万亿元的产业。中国饲料工业协会统计数据显示,饲料总产量连续3年突破3亿吨,连续14年稳居世界前列,目前共有1.35万家饲料企业;35大型饲料企业年生产饲料占比达63%,其中7家大型饲料集团年产量均超过1000万吨。

通威农发不仅是国内水产饲料龙头企业之一,畜禽料的质量也是达到了国内领先的水平,拥有数十家专业化、标准化、规模化的生产基地,致力于打造原料稳定、质量如一的饲料产品,助力用户实现养殖效益最大化,引领饲料工业从“质造”走向“智造”新生态。

记者 冯书遐 通讯员 张子颜



通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐等领导嘉宾介绍通威品牌文化



通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠与工作人员合影留念

### 专题分享 汇智聚力

展览会期间,通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐受邀出席饲料行业节粮专题座谈会。在交流讨论环节,张总针对通威的基本情况、节粮典型案例及核心举措作了深入介绍。张总表示,通威以水产起家,多年来深耕水产动物营养与健康养殖领域。近年来,通威在国家重点研发计划、国家“973”计划、省级重点攻关计划和企业合作项目支持下,构建起三大核心技术体系,系统性开展饲料粮减量替代技术研究。目前,通威的精准营养技术、饲料技术、投喂技术成果先后三次获得国家科技进步二等奖,授权专利125项,制定标准25项。开发60余种高效饲料产品,累计节约豆粕170万吨、小麦120万吨,减少氮磷排放8%-15%,推动行业绿色转型。未来,通威也将持续深化产学研合作,不断加强饲料粮减量替代研究,为节粮减排提供更优的解决方案。

### 发展实力 备受关注

走进展览会A1展厅,一抹亮眼的“通威红”就吸引了来往观众的视线。数千名业内同行、专业观众为通威驻足,纷纷走进展区,深入了解通威的水产、畜禽尖刀产品,动保产品,自动化渔渔系统等。一直以来,通威以质量为本、用户为本,以科技淬炼极致产品力,在行业中首先完成全部工厂的标准化建设,建立起远高于国家标准的原料采购标准,构建“质量如一”的核心竞争力,推动产品持续升级。同时,通威是行业中唯一将蛋白消化率、优质动物蛋白含量标识于包装袋的企业,得到用户广泛认可和好评。通威的企业文化也通过特装展厅、延续数十年的《通威报》,及通威农发品牌宣传册等刊物跃然眼前,得到了观众的充分认同。

中国饲料工业展览会为行业的沟通交流提供了重要平台,来自全世界的饲料行业从业者都有机会在此不断学习、不断碰撞,为行业的进步营造了良好的氛围。展位现场,来自动保片区、通威预混料、山东通威、通威自动化、淄博通威、青岛七好的工作人员也为每一位走入通威展区的观众倾情介绍、答疑解惑,毫无保留地分享知识、技术、资源,深入探讨,一同为行业的积极发展努力。

### 多元互动 缔结情谊

展览会期间,通威农发还在展位上贴心设置了直播环节,通过“云端”为不能到场的业界同行、经销商、养殖户朋友们介绍通威核心产品、功效,线上互动频频,也让“通威好产品”的概念愈发深入人心。

在现场观众的纷纷走进通威展台,为通威点赞。通威展位现场来往观众络绎不绝,通威特色吉祥物“小通仔”“小威仔”及周边产品令观众爱不释手,大家纷纷通过飞镖掷等互动趣味小游戏将可爱吉祥物带回家。通威展位前人头攒动,在欢声笑语中,观众纷纷关注通威农发公众号、视频号,深入了解通威资讯,与工作人员面对面交流沟通,缔结了别样的情谊。



充满通威特色的吉祥物令观众爱不释手



通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐受邀出席 2025 中国饲料工业展览会开幕式



专业观众了解通威产品



与会观众为通威农发点赞



工作人员在直播间现场介绍通威好产品



通威农发亮相 2025 中国饲料工业展览会

### 畜禽大喇叭

## 解锁饲料行业发展的“三重密码”

### 《中国猪业》杂志记者专访通威农发畜禽料研究所所长祝丹博士

4月18-20日,在2025中国饲料工业展览会上,通威农业发展有限公司(以下简称“通威农发”)盛装亮相。期间,通威农业发展有限公司畜禽料研究所所长祝丹博士接受了《中国猪业》杂志记者的专访。祝丹博士着重介绍了在中美关税影响下通威农发应对饲料原料价格波动的措施、猪饲料生产研发中践行绿色发展理念的方式,以及饲料工业展览会上针对猪饲料推出的新技术和新产品及其提升养殖效益的原理。



行业媒体走进通威展位,现场采访通威畜禽料研究所所长祝丹博士

### 原料价格波动下的“稳”策略

近期,中美关税政策的实施使得饲料原料成本显著上升,美豆供应的不确定性给整个饲料行业带来了巨大压力。祝丹博士表示,在这样的背景下,通威农发积极制定并实施全面且具有针对性的应对策略。在直接替代方面,通威农发将目光投向南美大豆,加大其在国内的储备力度。从供应时间来看,南美大豆的供应高峰集中在二季度,能够在时间上与美豆供应形成一定互补。从供应规模而言,其供应量近年占比高达百分之七八十,这为替代美豆提供了充足的量的保障。然而,南美大豆存在固有弊端,其水分含量相对较高,在长时间储存过程中,质量容易受到影响,增加了储存难度。

为解决这一问题,通威农发联合豆粕战略供方,建立了更为完备的仓储和质量监控体系。在仓储环节,运用先进的仓储技术和设备,严格控制储存环境的温度、湿度等条件,确保豆粕储存安全。在质量监控方面,制定了严格且细致的标准,从豆粕

的采购源头开始,对每一批次进行严格检测,在储存过程中定期抽检,一旦发现质量问题及时处理。通过这些措施,有效延长南美大豆的使用时间,将美豆供应变化对生产的影响降至最低限度。

在间接替代方面,通威农发深入挖掘国内副产品的潜力。随着我国养殖规模化进程的快速推进,通威农发积累了丰富的地产性原料挖掘经验。近年来,公司在饲料生产中对豆粕的使用量大幅降低,并作为国家“豆粕减量替代生产示范基地”,充分证明了其在豆粕替代方面的积极探索和显著成效。

目前,通威农发正在全面梳理国内供应稳定且规模较大的蛋白原料目录,并以此为基础,制定豆粕替代原料的使用方案。该方案综合考虑了不同原料的营养成分、成本、供应稳定性等因素,旨在确保在替代过程中,既能维持稳定的养殖效果,又能有效控制成本,实现养殖户利益和养殖效益的最大化。

### 猪饲料绿色发展的“通威路径”

当前,饲料行业正朝着绿色、低碳、可持续发展方向迈进。通威作为行业领军企业,在猪饲料的生产和研发中,是如何践行绿色发展理念?对此,祝丹博士表示,在全球倡导绿色、低碳、可持续发展的大趋势下,饲料行业也面临着转型升级的迫切需求。通威农发积极响应时代号召,将绿色发展理念贯穿于猪饲料的生产和研发全过程。

在原料选择环节,通威农发始终秉持“原料稳定,质量如一”的严格要求。为确保所选用原料的品质,通威农发以消化率为关键指标对原料进行筛选。以蛋白原料为例,公司设定了胃蛋白酶消化率标准,通过对不同原料的严格检测和筛选,优先选用消化率高的原料。这一举措不仅能够提高饲料的营养价值,使动物更好地吸收营养成分,减少饲料浪费,还能降低动物排泄物中未消化营养物质的含量,从源头上减轻对环境的压力。

在配方设计方面,通威农发对内部配方设计模型标准进行了全面修订,重点完善低排放营养标准。一方面,全面推广低蛋白测量技术,并统一

集团执行标准。低蛋白技术的应用,在保证动物生长性能的前提下,能够有效减少饲料中蛋白质的使用量,进而降低动物排泄物中氮的排放,减轻对水体和土壤的污染。另一方面,大力应用低氮磷排放技术。我国在酶制剂产能方面具有显著优势,通威农发充分利用这一优势,加大耐高温植酸酶等酶制剂的推广应用。在从传统的玉米豆粕型配方转向杂粮杂粕型配方的过程中,公司发现副产品中植酸磷含量较高,通过合理添加植酸酶,能够将植酸磷有效分解,大幅减少额外磷的添加,从而降低饲料的氮磷排放,契合低碳环保的发展要求。

此外,通威农发凭借在新能源领域的积累,高度关注碳足迹相关工作。公司积极引导养殖企业参与碳排放交易试点,为养殖企业提供碳排放核算、交易策略等方面的技术支持和咨询服务。同时,通威农发还致力于打造碳中和饲料工厂,从生产设备的节能减排、能源的清洁利用等多个方面入手,探索实现饲料生产过程中的碳中和目标,为饲料食品行业的可持续发展提供了有益的实践经验。

### 科技创新驱动猪饲料升级

通威农发在饲料研发领域始终保持行业领先地位,依托多个国家级、省级技术创新平台,不断加大研发投入,推动技术创新。在本次2025饲料工业展览会上,通威农发针对国内辅助饲料领域推出了具有创新性的高产母猪料第二代升级产品。当前,生猪市场呈现出良好的发展态势,猪苗需求旺盛。通威农发敏锐捕捉到市场需求,与史记生物展开深度合作。基于史记选育的高产母猪品种,通威农发定制了专属的营养方案。

祝丹博士介绍道,在技术层面,公司整合了与四川农业大学的合作成果,将前沿的技术理念应用于产品研发中。为提升母猪免疫力,产品中添加了免疫增强剂,同时根据高产母猪的特殊营养需求,对维生素供应量进行了优化,此外,公司还大

量推广有机微量元素的使用,通过科学配比,提高微量元素的吸收利用率,从多方面协同改善母猪的免疫力和繁殖性能。在产品设计上,充分考虑高产母猪的基因特点和营养需求,实现精准匹配。通过“好基因+好营养”的创新模式,实现了技术集成创新。这一创新不仅提升了母猪的生产性能,如提高母猪的繁殖率、仔猪的成活率等,还降低了猪苗成本,助力生猪养殖实现6元成本的目标,为养殖户带来了显著的经济效益,有力地推动了生猪养殖行业的发展。

通威农发在应对行业挑战的过程中,从原料供应、绿色发展发展到科技创新,全方位发力。不仅为自身发展奠定了坚实基础,更为饲料行业的高质量发展树立了标杆,引领行业不断向前迈进。

# 以新质促高质 激活发展动能

## 通威农发多维发力、提质增效,谱写绿色发展新篇章

记者 冯书遐 通讯员 范文浩 胡菊玲 李剑 唐丹丹 廖得余 祁蒙蒙 高英 徐勤

岁月长河不息,通威答卷常新。作为全球绿色农业领军企业,通威农发不断夯实管理、技术等基础,4月以来,通威农发生产体系召开一季度复盘总结会,切实有效提升管理工作;通威农发生产体系通过培训赋能会,强化经营支持,提升作战能力;通威农发华西二区召开第一季度经营分析会,解放思想谋突破,全力以赴再创佳绩……今年以来,通威农发多措并举提效能,集聚强劲发展势能,以高度、深度、温度,持续书写绿色农业高质量发展新篇章。



通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐作工作指示



通威农发华西二区2025年第一季度经营分析会顺利召开

总结复盘

### 聚势聚焦 提升管理内涵

2025年作为生产体系的基础管理提升年,为洞察经营需求,聚焦关键差距,持续对标改善需求,4月9日,通威农发生产体系组织召开2025年一季度工作复盘总结会。通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐,特种水产研究所所长陈效儒、水产研究所所长米海峰、品管部部长董秀洪、华东二区总经理柯善强、华南一区特水产品线总经理周争志、南通大区总经理张哲勇、无锡特种料分公司总经理吴强强、珠海海为总经理助理金国雄、特种水产研究所营养师潘瑜、李淑云及生产体系人员出席。

会上,生产部重点汇报了《一季度生产运营数据报告》《OEE项目阶段性建设成果报告》《鲈鱼料加工工艺改善报告》。在产品质量稳定性讨论环节中,回顾了鲈鱼料、白对虾、淡水鱼料的市场发展及对产品质量稳定的核心需求,参会片区总经理、

技术总监、特水所、淡水所等分别做了详细讲解,从原料、配方、技术、设备、生产等方面深度分析,让生产一线清晰经营要求与自身差距,要求保持产品质量持续稳定。

与此同时,通威农发生产总监赵诚代表生产体系全体同仁作出郑重承诺,产品质量是底线,是红线,绩效应用“一票否决”。各子公司需要持续对标改进工艺,严格执行加工工艺标准,积极快速响应市场与客户的需求,持续稳定产品质量,助力公司经营与发展。

张总指出,2025年作为生产体系的基础管理提升年,生产体系全员必须深刻理解质量方针并切实推动落地,要关注内外部服务对象的真实需求,压实各层级责任并强化考核,做好设备选型与维保的标准化,针对关键料种的工艺质量必须保持稳定,希望生产体系强化过程管理,在明年的基础管理工作切实有效提升。



通威农发预混料片区第二十七届片区会议参会人员参观标准化车间



通威学习中心首场跨部门交流学习会现场



通威农发华南一区生产基地2025生产经营规划会议现场



通威农发生产体系2025年培训赋能会现场

交流分享

### 凝聚组织智慧 强化协同势能

为持续构建学习型组织,不断营造内部学习氛围,4月7日,由通威学习中心组织发起以“凝聚组织智慧,强化协同势能”为主题的总部跨部门交流学习会,首期邀请到生产部、水产市场部、人力资源部负责人及团队成员齐聚一堂,就变革转型下的体系构建、管理机制、团队建设等方面进行深度探讨与经验分享。

学习会现场,生产部综合组组长、HRBP李剑就生产体系团队建设进行专题分享,从业务梳理的输入再到组织能力的剖析落到团队建设关键工作内容逻辑框架,分享其如何从理解业务到支撑业务的心路历程,重点介绍了绩效穿透、人才基地建设的实践案例。生产部、水产市场部、人力资源部负责人分别与参会人员进行交流探讨,并抛出痛点共思策略,应对未来发展探索组织能力建设,大家畅所欲言,碰撞出思维火花,收获众多新思路、新方法。

本次交流会以破界求知清空职级标签与部门视角,坦诚对话经验分享为总体基调,搭建平台将分散的部门经验转化为组织级能量池。今年起,通威学习中心将持续开展内、外部对标交流学习分享会,并邀请各部门积极参与或提出需求,与大家携手突破壁垒、共享经验、携手成长。

4月21-22日,通威农发预混料片区第二十七届片区会议成功举行。通威农发预混料片区总经理刘如芳、广东预混料厂总经理郭邵阳,及各公司部门负责人以及片区采购人员全程参会。

期间,刘总带队前往成都生物、动物营养进行参观交流,并召开了以“如何通过标准化、智能化管理保障产品质量、提升生产效率”为主题的座谈会,各部门就质量管理、粉尘治理及标准化管理等重点工作,对工作中存在的不足提出改善措施,并对后期工作计划进行了详细阐述。

在片区工作汇报环节,各部门负责人总结汇报了1-4月经营指标跟踪、标准化、质量管控、价值原料采购及生产管理等工作,对工作过程中的不足提出改善措施,并对后期工作计划进行了详细阐述。

刘总结合大家的汇报及片区的运营情况作工作指示,要求片区人员梳理学习成果,结合片区实际情况加以借鉴并落实。刘总强调,要从公司经营管理的实际情况出发,从业务、设备、质量、市场等多个维度提出具体的管理要求,将标准化工作作为推动公司发展的重要有力工具。预混料作为通威农发的重要业务板块,必须确保产品100%合格出厂,相信通过大家的共同努力,片区管理将迈向新台阶。

技能比拼

### 强化能力提升 助力公司发展

4月10日至11日,通威农发总部品管部联合四川威尔检测近红外中心举办年度近红外技术赋能培训。旨在持续强化集团近红外技术管控,深入推动“聚力向新 质胜未来”质量管理战略的有效落地。此次培训采用“现场+视频”双联动模式,国内40余家分、子公司及海外公司近60余名近红外操作人员参与。

通过近红外中心赋能近红外基础、DS2500F/DS3F与Tango系统专题培训、数据分析与解读及应用案例研究等多方面内容,全面提升使用人员对近红外技术的理解和实际应用能力,确保团队能够有效地利用近红外技术进行质量控制,并解读了新版近红外国标,旨在提升新进人员对近红外技术的应用能力及专业水平。

此次培训特别邀请了四川威尔检测的老师进行湿化学检测的培训,从检测层面分析了氨基酸及毒素数据应用等内容,邀请了福斯、布鲁克仪器厂家分享了行业使用经验,布鲁克李毛分享了设备维护保养过程及其对检测结果的影响,福斯李亮带来“品控开启全新‘视界’”主题分享,就近红外报警技术的原理、优势应用至原料成品实例中,展示智能化检测设备在质量管理中的赋能作用。在质量方针的指引下,近红外技术的

应用日渐提升,其在饲料分析等方面发挥着重要作用,近红外+镜检,持续产出“原料稳定、质量如一”的优质产品,助力农发经营。

4月27日,大丰通威生产部“匠心铸品质,技能展锋芒”技能大比拼活动火热开展。大丰通威各部门踊跃参与,进行了一场紧张激烈的技艺较量。

本次技能大比拼包含叉车计时叠托盘技能、缝包、拆包技能、装卸质量和环模拆卸五个项目,其中,叠托盘,由左手控制方向盘,右手掌握操纵杆,熟练往来于各托盘之间,将五块托盘实现精准化叠合,虽然重复着“上升、下降、前倾、后倾”等简单的动作,但丝毫不敢大意,更考验司机的技术和耐心。活动装卸质量、缝包、拆包技能、环模拆卸评分标准是在最短的时间内,最规范的为胜出者。

经过三个半小时的激烈比赛,吕银辉、王忠友、王育旺、陈庆才、柏青发荣获一等奖,王忠友、周永红、陈桂祥、柏青发、陈炫杰荣获二等奖,陈桂鑫、王荣胜、肖文海、吕银辉、张建国荣获三等奖,同时被评为岗位标兵,并于现场举行了颁奖仪式。

此次技能大比拼不仅彰显了生产团队的专业素养与创新活力,更以实际行动践行了“精益求精、追求卓越”的企业精神。



大丰通威生产部举行技能大比拼活动



通威农发2025年近红外技术赋能培训圆满召开

赋能培训

### 聚力向新 推动团队建设再上新台阶

为深化人行团队对业务的理解,强化经营支持,提升协同作战能力,4月10-12日,以“夯实基础,AI赋能提效率”为主题的通威农发生产体系2025年培训赋能会于成都顺利召开。通威股份副总裁、通威农发总经理、通威农发党支部书记张璐出席并作工作指示。通威农发人力资源部部长李凌峰、行政部、人力资源部等相关负责人进行了高效沟通技巧、培训角色定位及工具运用等主题的专项赋能,通过此次培训持续夯实专业与业务基础,并将在后续工作中跟进转化运用效果。

会上,张总对通威农发生产体系工作表示了认可,同时提出更高期望。张总表示,希望大家在工作中不仅展现高度与深度,更要融入温度,站在员工视角,充分发挥服务、支撑与管控作用,共同推动业务迈上新台阶。

会上,内外部讲师通过拓展“AI+人行”视野,解密“碳基人+硅基人”高效协同手段,并现场对AI工具的使用进行教学,以科技赋能工作增效。财务部、行政部、人力资源部等相关负责人进行了高效沟通技巧、培训角色定位及工具运用等主题的专项赋能,通过此次培训持续夯实专业与业务基础,并将在后续工作中跟进转化运用效果。

会上,张总对通威农发生产体系工作表示了认可,同时提出更高期望。张总表示,希望大家在工作中不仅展现高度与深度,更要融入温度,站在员工视角,充分发挥服务、支撑与管控作用,共同推动业务迈上新台阶。

经营分析

### 数据引领 精准把脉经营态势

4月14日,通威农发华西二区第一季度经营分析会在昆明通威顺利召开。通威农发常务副总经理何东键出席会议,华西二区片区总经理彭金钢及片区各职能总监,重庆、昆明、长寿公司领导成员共计20余人参会。

本次会议以“一心四力”为指导思想,通过全面分析片区一季度经营数据,总结优秀管理经验,自省经营不足,系统部署二季度重点工作,以“数据透视-问题诊断-经验共享-战略解码”的闭环管理,为华西二区二季度高质量发展绘制了清晰路线图。在优秀案例分享环节,重庆水产动保销售

的成功经验、昆明通威与战略大客户石林德康的合作案例、长寿公司的六项费用降费措施等标杆实践,引发了与会人员的深入思考和热烈讨论。

通过经验萃取,智慧共享互动交流之后,各公司在总经理的领导下,分别对公司经营实际情况进行再度剖析,就如何“解放思想谋突破,全力以赴创佳绩”展开头脑风暴。

会上,彭总以《三端对齐 构建三力》为题作专题分享,并表示,基于从SP到BP的业务规划,统一思想、步调一致,全力冲刺销量;在持续践行好产品的同时也要提升客户质量,更加

聚焦核心市场打造公司榜样市场并推行推广,对照BP清单严格执行和跟踪。全体干部员工要坚决想清楚、理清楚,以高目标牵引片区各公司执行到位。

何总站在农发战略高度,深入分析当前行业发展,重点强调原料端要重点关注小品种原料品质及工艺适配性,数据分析要建立同比、环比多维分析体系,市场管理要从长远性发展出发,强化区域内协同,规范交叉市场运作。

为理清生产经营管理问题,找准痛点、难点,强制落地执行,4月19-20日,以“开拓进取,坚持攻击,规模优先,强力挖潜”为主题的华南一区生产基地

2025生产经营规划会议在广东通威顺利召开。会上,各基地公司内务总经理依次汇报本公司生产经营情况,军令状执行、2025年规划及方案措施。

华南一区总经理巫胜东表示,一切的节能降耗的前提是保质保量地供应,要求基地干部敢管理、强管理。华南一区生产经营管理潜力巨大,须强力挖掘,全体人员须从“返工料比例、投入产出比、可控变动生产费及内务人员效率提升”四个方面下足功夫。2025年,在管理总部、片区领导带领下,华南一区全体人员必将对齐战略、有效经营、持续深化,不断创造更辉煌的成绩。

# 科技赋能 共生共赢

## 通威农发以“优质产品、全面服务”执笔,绘就乡村振兴新画卷

食物是民生之本。随着全球人口增长以及人们生活水平的持续提高,健康饮食的需求不断凸显,以虾肉为代表的优质蛋白成为标配。从农田到餐桌,通威始终坚持以质量稳定、让养殖效益最大化,四十三年如一日地对饲料营养配比进行优化改进,用科技驱动可持续发展,坚持用“好产品”说话。

与此同时,在为对虾养殖户提供“好产品”的同时,打造专业的技术服务团队,从养殖、用料、防疫三方面帮助区域养殖户模式增效、共赢发展,共绘乡村“丰”景。

记者 冯书遐  
 通讯员 潘恒伟 邓建 梁涛



### 莱州养虾双雄揭秘“黄金配方”

在山东半岛西北端的莱州湾,现代化养殖车间与碧海蓝天交相辉映,展现出一片欣欣向荣的景象。这里不仅是黄渤海水产资源的宝库,更凭借科技创新,成为中国北方南美白对虾养殖的技术高地。莱州从传统土塘养殖向智能工厂的转变,不仅提升了养殖效率和效益,更体现了其对可持续发展的承诺,为水产养殖业的转型升级提供了新的发展模式。

莱州何以成为北方对虾养殖的“黄金地带”?天时地利,缺一不可。这里气候温和,属温带季风气候,年平均水温在-4℃到24℃之间,盐度稳定在20‰-30‰,与南美白对虾的生长需求完美匹配。50公里长的海岸线和丰富的地下水资源,更让莱州拥有得天独厚的优势,构建起“海水、卤水、淡水”三级水质调控系统,精准控制养殖环境。冬季,锅炉加热设备则轻松克服低温难题,确保全年持续生产。

莱州具备优越的地理条件和气候条件,为对虾养殖提供了理想的环境。然而,要实现高效养殖并获得高额利润,还需要养殖户具备精湛的技术和管理能力。本期将分享莱州两位优秀的养殖户,揭秘两位莱州养殖大户的致富秘诀。

#### 莱州案例1 从默默无闻到区域标杆的蜕变之路

莱州南杨村天邦七好优质养殖户张老板。他最初的工厂化棚养之路并不顺利,产量低,冬季每斤虾的加温换水成本高达8元等诸多挑战,这让他一度陷入困境。

在南美白对虾养殖面临诸多挑战的背景下,张老板的成功经验尤为宝贵。他凭借深厚的养殖技术功底和对行业趋势的精准把握,在基础设施建设、苗种选择和饲料优化等方面都展现出超前的理念。连续9

#### 莱州案例2 110天,规格达到20头/斤

莱州养殖户曲老板的成功案例,再次印证七好膨化饲料的卓越品质。这是他第五次选择七好饲料,仅用110天,规格达到20头/斤,单价高达28.5元/斤。720平方米的养殖面积,创造了17300斤的惊人产量,单方产量更是高达24斤,料比仅为1.2。曲老板对七好饲料的苗期产品“虾皇金123段”和后期产品“转肝宝+邦那健”赞不绝口,认为其显著提升了虾的生长速度和饲料利用率,为他的丰收奠定了坚实基础。

批养殖的成功,不仅证明了他的技术实力,更带动了周边养殖户的共同发展。他始终坚持低料比养殖(1.1左右),即使在市场价格低迷的情况下,也获得了不菲的利润,为同行树立了成功的典范。

通过几年的摸索实践,张老板总结出以下几条成功的养殖经验:采用全熟化膨化饲料,有效减少了水质污染,降低了换水频率,换水量减少了20%;根据对虾的生长

曲老板在使用七好饲料后,总结出以下关键的养殖成功经验:全熟化膨化饲料是关键。与传统颗粒饲料相比,它能有效减少水体污染,降低换水频率和换水量,并显著降低后期有害有机质的积累,同时提高对虾的消化吸收率;苗期使用七好虾皇金进行育苗至关重要,这能显著提高虾苗成活率,达到95%以上;根据对虾不同生长阶段选择专用饲料的重要性。这不仅避免饲料浪费,还能提高饲料的消化吸收率。此外,定期使用肝肠健等产品保护肠胃健康,

阶段,制定了科学合理的投喂方案,将料比稳定控制在1.1左右,既保证了对虾的营养需求,又避免了饲料浪费;选用功能性饲料,显著提升了饲料转化率,达到91%以上,减少了因蜕壳不齐造成的生长差异和损失;积极探索益生菌替代抗生素的养殖模式,并结合菌制剂交替使用,有效控制了病害发生,将对虾成活率提高到90%以上。

有效降低了疾病发生率和药物使用成本。莱州南美白对虾产业正处于转型升级的关键阶段,规模化和智能化养殖成为未来发展的重要方向。七好饲料以精准营养为核心竞争力,以绿色环保技术为驱动,目标是成为全熟化饲料标准的制定者,为莱州地区养殖户提供稳定可靠的“降本增效”解决方案。青岛七好公司愿与莱州水产养殖业者紧密合作,共同推动北方对虾产业的健康可持续发展,实现产业升级和养殖户增收的双赢目标。



七好饲料业务员和养殖户张老板合影



曲老板为通威饲料点赞

### 天门通威小龙虾361模式,让虾农牢牢抓住早苗红利

#### 2025年早苗机遇

2025年稻虾早苗市场:供应端受去年种虾规格小、成熟度不够以及干旱缺水的影响,虾苗产量下降。需求端由于平养面积增加,市场对早苗需求增加。上述原因导致2025年早苗价格显著高于去年。以湖北荆州地区早苗价格为例,3.1—15日早苗价格维持在20元/斤以上,较去年同期高8—10元/斤。作为早苗主产区,龙感湖地区早苗价格长期高于荆州地区3—4元/斤。

龙感湖养殖户只要抓住早苗行情,即可为全年盈利奠定良好基础。天门通威有一批专用户,年前按照天门通威管理方案执行,在第一时间抓住了这波高价早苗行情。

#### 传统养殖弊端

黄梅县位于湖北、安徽和江西三省交界处,地理位置十分优越。稻虾面积30万亩,水资源丰富,是湖北重要的早苗生产基地。早苗主要供应安徽、江西等市场。今年这个行情,谁能够培育出足够多的早苗,谁就掌握市场主动权,享受到市场红利。本地养殖户对早苗培育有强烈的需求,但是年前早苗安全越冬却是行业一大痛点问题。许多养殖户年前很多早苗,年后却消失不见。遇到早苗好行情也无苗可卖,白白错失机遇。

#### 天门通威的解决方案

天门通威针对黄梅市场对早苗的需求,提出小龙虾361高效养殖盈利模式。3指的是三大管理技术:种虾管理技术(7—9月)、秋冬季育苗管理技术(10—次年2月)、成虾管理技术(3—6月)。6指的是亩产600斤以上早苗+中大规格虾产量,1指的是亩收入10000元(国标亩)。

虾肽:一款专门为小龙虾早苗培育量身打造的饲料,富含黄腐酸钾、氨基酸、蛋白粉和生长因子。它具有三大功能:功能一:富含营养物质,诱导早苗开口,促进早苗快速生长,安全越冬。功能二:快速培育天然饵料,提高早苗存活率。功能三:长效遮光控苔,解决青苔困扰。一天

起肥,三天起虫,十天稳水。

小龙虾开口乐:精选超级蒸汽鱼粉、水解蛋白、发酵蛋白等原料。领先的膨化工艺标准,实现98%过80目,粉碎更细,吸收更好。添加免疫增强剂、益生菌等活性因子,增进虾苗健康。针对小龙虾苗期营养需求的特殊性,全方位单独设计苗料配方,营养更全面。小龙虾开口乐:诱食强、长得快、成活高、易消化、护肝胆。

转肝宝:添加可食用益生菌,活力强、繁殖快;高营养配方,诱食促消化、保护肝胆,提高抗应激能力;专业化生产工艺,内部发酵活菌分布均匀,解决传统发酵料活菌只在表层问题;小龙虾吃得更多,长得更快,少发病。

#### 模式总结

天门通威小龙虾361模式旨在帮助养殖户早出、多出、多出虾。在提早出虾的前提下,同时提高出虾数量和规格,进而提高亩产和效益,盈利能力更强。从种虾培育、秋冬季育苗管理和成虾养殖管理三个环节持续抓上市时间、成活率和规格。去年部分养殖户在种虾培育阶段吃亏,留的种虾规格偏小,怀卵量少,导致早苗苗少。天门通威专用户坚持补种,确保充足的大规格种虾。在秋冬季育苗阶段,足量投喂海壹多肽,开口乐,虾肽肥水,避免早苗吃虾,同时提高早苗规格,提升越冬能力。在成虾阶段,关键在于持续捕捞,保持合理密度。使用高档料8635,确保生长速度。

2025年3月份,天门通威小龙虾361模式育苗板块效果正在得到彰显,一大批天门通威专用户也抓住行情正在受益。3月底天门通威黄梅团队围绕361模式成虾阶段展开养殖比赛。2025年开春早苗走高,与2024年低价早苗高价成虾形成巨大反差。从长远来看,单一依靠早苗或者大虾盈利越来越不稳定,必须同时在早苗和大规格成虾上面取得高产,才能获得稳定的收益。为此,天门通威湖北特种黄梅团队计划3月底在黄梅核心养殖户召开一场成虾养殖比赛,挑选一批优质专用户,按照天门通威361模式成虾管理方案,在成虾养殖层面取得突破,让更多的农户获得稳定的收益。

#### 领先的模式:通威“361”高效养殖盈利模式

时间	7-9月	10月-第二年2月	3-6月
种虾	种虾管理	秋冬季育苗	成虾管理
使用产品	8635	开口乐+转肝宝+邦那健	8635+转肝宝
管理要点	1.种虾投喂:按亩1.5kg,3批投喂。 2.水质管理:每周2-3次。 3.水质调控:定期110ppm检测。	1.分塘上水 2.水质调控 3.水质检测 4.饲料投喂 5.水质调控 6.水质检测 7.水质调控 8.水质检测 9.水质调控 10.水质检测 11.水质调控 12.水质检测 13.水质调控 14.水质检测 15.水质调控 16.水质检测 17.水质调控 18.水质检测 19.水质调控 20.水质检测	1.苗中加大规格(4-6钱) 2.充足投喂,避光110+饲料 3.水质调控 4.水质检测 5.水质调控 6.水质检测 7.水质调控 8.水质检测 9.水质调控 10.水质检测 11.水质调控 12.水质检测 13.水质调控 14.水质检测 15.水质调控 16.水质检测 17.水质调控 18.水质检测 19.水质调控 20.水质检测

#### 天门通威成功案例

##### 60亩早苗产量700斤,成虾规格4-7钱

徐老板是黄梅龙感湖二分厂养殖户,从去年开始接受天门通威管理方案。60亩苗塘前年在1月7日打样,早苗规格即达到100头/斤。从2月份开始起捕,到3.8日早苗产量700斤,成虾规格4-7钱。从早苗上水开始,一直使用虾肽肥水,投喂海壹多肽和开口乐。今年早苗从上市时间和上市规格都比往年有较大提升。

##### 46亩早苗产量1100斤,规格50—100头/斤

石老板在黄梅县孔垄镇有46亩稻虾田。从2.16日开始起捕早苗,到3.11日早苗产量1100斤,早苗规格50—100头/斤。在天门通威技术指导下,从10月15日早苗上水,一直使用海壹多肽,对公司产品效果非常认可。老板总结早苗育苗经验,多投喂、关浅水以及多巡塘。

##### 40亩早苗产量1500斤,规格80—100头/斤

陈老板是黄梅县丁字街养殖户,育苗面积40亩,是天门通威多年的粉丝用户。截至3.16日早苗产量1500斤,早苗规格80—100头/斤。从去年10月底上水以后,开始投喂海壹多肽3天一次。肥水培虫使用虾肽,开始一次打2袋,逐渐加大用量到一次6袋,育苗效果明显。

##### 20亩早苗产量1000斤,规格整齐,成虾肉质紧实

岳老板是黄梅本地养殖户。去年到天门通威参观,看到早苗前景以后,果断决定上育苗。在天门通威技术指导下,使用虾肽、海壹多肽等产品。截至目前20亩苗塘出苗1000斤,早苗规格整齐,成虾肉质紧实。客户感言,今年是养殖最好的一年,肯定能赚钱!

### 全球视野

## 中美互征高额关税对养殖业的影响

截至目前,美国对中国所有进口商品累计加征了145%关税,中国对美国所有进口商品累计加征了125%关税。虽然近期政策未来仍有变数,但按目前的情况,中美双方几乎中断经贸往来,这会对养殖户带来哪些影响,如何提前防范应对?本文对不同品种进行梳理。

水产品影响最大的是罗非鱼养殖;停止进口美国种猪和种鸡,将对国内品种带来较大影响。反刍的影响是停止进口美国牛肉,对国内的利好影响程度大于生猪和肉鸡,叠加商务部开展贸易救济措施,牛肉进口可能有较大下降,肉牛养殖将迎来景气周期和机会。从消费的角度,短期对消费带来抑制,鸡蛋作为最便宜的蛋白质将继续受益消费降级。长期看,国内经济有望向消费驱动转型,则各类养殖产品,尤其是水产品、反刍、肉鸡产品,将有望充分受益于内需消费增长。

#### 水产品方面

出口方面,中国对美国的出口水产品影响最大的是罗非鱼。罗非鱼2023年产量182万吨,2024年预计继续增长到约190万吨。国内罗非鱼主要通过冻鱼和鱼片进行出口,罗非鱼在美国作为物美价廉的水产品,是主要的消费品种,2024年中国罗非鱼及鱼片总出口47.9万吨,其中对美国出口12.8万吨,考虑从成鱼到鱼片的出肉率,实际对美国出口的量可能占到了国内产量的10%以上。目前罗非鱼出口美国的关税达到150%,接下来对美出口将几乎停滞,罗非鱼市场需求将直接减少10%以上,意味着价格会暴跌,要跌到10%以上的养殖户退出养殖,才能企稳。

建议养殖户和加工商多方面着手,从供需两端解决这10%的过剩,挽救罗非鱼危机。一方面,建议罗非鱼养殖户降低育苗密度,转养其他品种,从今年的行情展望看,有条件的养殖户可以直接转养叉尾鲌、泥鳅等特水鱼,条件不便的可以转养草鱼、鳊鱼等普水鱼,或在混养中降低罗非鱼比例、提高其他鱼种比例;另一方面,在出口上重点开拓非洲、

中东等地区市场;再一方面,可以提升产品质量,在国内培育市场,例如消除土腥味、养殖脆肉罗非等,走中高端市场。

美国是全球水产品消费大国,进口水产品占总供应量的65%以上,关税执行后,美国国内将产生通胀,大力刺激其他国家对美国的水产品出口。中美作为两个最大市场,在不变的总产量下,水产品进口将存在此消彼长的情况,这些水产品出口国加大对美出口,对中国的水产品出口量将减少。对于国内养殖户来说,机会在于提前布局进口量较多的品种、与进口品种存在消费替代关系的品种,尤其是对虾,此外还有三文鱼、澳洲龙虾、巴沙鱼替代品种(生鱼/叉尾鲌)等,抓住机会养殖这些品种,未来或许可以抢占进口减少让出来的市场。

同时,国内养殖户和加工厂可以前往海外投资,发展水产养殖和加工。美国的高通胀,将直接拉升海外国家的水产品价格,具备关税优势和贸易优势的水产养殖国家将迎来水产养殖投资机会,水产养殖利润将会较好。

#### 生猪方面

2024年中国进口美国猪肉及猪杂碎40万吨,占国内消费约0.7%。停止进口美国猪肉后,从方向看,对国内猪价和养殖利润是利好,但目前国内能繁母猪产能较高,美国进口的占比低,因此从幅度看,利好程度有限。

种猪方面,近几年国内已经在逐渐将美系更换为生产效率更高的法系、丹系,美系种猪本就在逐步退出国内市场;国内在自主育种已经具备一定成果,美系进口受限,国内种猪市场扩大,也将进一步促进国内育种发展。

#### 禽方面

进口影响而言,2024年国内鸡肉肉类产品进口97.69万吨,同比下降27.53%,其中进口以爪哇类产品为主。进口来源中,超过一半来自巴西,美国已经逐渐不再是主要来源国,2024年进口美国鸡肉肉类产品10.50万吨,同比下降58.6%,进口占比仅1成。

国内鸡肉年消费量约1500万吨,按2024年数据,美国进口鸡肉类产品占国内消费量约0.7%,与猪肉占比相当,若按2023年数据,则占比1.4%,具备一定体量。中止进口美国鸡肉类产品后,有充足的其他国家来源作为补充,因此虽然直接利好国内白羽肉鸡价格和利润,但同样影响幅度有限。

蛋鸡方面几乎没有进出口,主要受引种影响,但引种影响程度小于白羽肉鸡。2024年我国蛋鸡祖代引种约23.3万套,引种国家包括美

国、荷兰、法国,其中从美国引种18.3万套,占比接近80%。中止引种美国品种后,短期商品代鸡苗供应不会受影响,但未来只能加大从欧洲引种、加大国产品种的应用。

2024年2月开始大量引种美国祖代后,2025年4月海兰系、罗曼系鸡苗开始投放市场,中止引种美国祖代蛋鸡后,现有存栏可以维持到美国品种的商品代鸡苗供应到大约2026年底。2026年底之前,蛋鸡养殖受影响不大。

若中美经贸一直未恢复,预计2026年底美国品种的商品代蛋鸡苗将出现短缺,届时只能依靠欧洲品种和国产品种进行替代。养殖户需要提前考虑品种转养的问题,提前适应欧洲品种和国产品种的养殖,尤其是国产品种在性能、产蛋时间长度、蛋码等方面均弱于美国品种,为养殖过程和销售过程带来一定挑战。

#### 反刍方面

2024年中国牛肉进口量(含牛杂碎)达287万吨,进口牛肉量占国内消费量达到30%,是所有肉类产品中进口占比最大的品种。中止美国牛肉进口后,将直接利好国内牛肉价格和利润,促进国内肉牛养殖发展。

此外,随着商务部采取贸易救济措施,2025年1—2月牛肉进口

量减少11%,调查结束后(预计在2025年8月之前),若出台相关政策,牛肉进口量将大幅下降。

因此,中止美国牛肉进口叠加商务部贸易救济措施,将直接利好国内肉牛产业。同时目前国内肉牛已经周期反转,进入上升周期,叠加进口减少的助力,未来2年内肉牛养殖将迎来较好发展。

#### 市场消费方面

中美停止经贸后,短期进口商品价格上升、出口行业从业者面临收入下降的问题,对消费产生抑制,其中鸡蛋作为最便宜的蛋白质,将继续受益于消费降级,而水产品、反刍消费受影响更大,猪肉和鸡肉影响次之。

长期看,为了确保GDP增长,将会更多从出口转向消费,国内有望进入消费补贴/工资上涨来促进消

费的内循环格局。目前国内仍有6亿人收入较低,有极大的消费需求但没有良好的社会财富分配流通机制刺激需求释放,若经济将逐渐从出口驱动转向消费驱动,劳动力的分配要素权重提升,或政府通过各种方式补贴普通群体来消化生产过剩,则各类养殖产品,尤其是水产品、反刍、肉鸡产品,将有望充分受益于内需消费增长,行业或再度扩容增长。