



通威农牧订阅号

科技攻“尖” 产业向“新”

通威农发牵头组建的“水产健康与智慧养殖四川省重点实验室”成功获批

本报讯（通讯员 何桥）7月4日，由通威农业发展有限公司牵头，联合四川农业大学、四川省农业科学院水产研究所（四川省水产研究所）、四川润兆渔业有限公司共同组建的“水产健康与智慧养殖四川省重点实验室”经优化重整，成功获批。这也成为为数不多的以民营企业牵头的四川省重点实验室之一。

作为四川科技创新体系的重要组成部分，四川省重点实验室是四川省27个各类创新平台中唯一一个由“四川省人民政府”署名的科技平台。四川省科学技术厅自2023年起牵头组织开展省重点实验室优化重整工作，按照领域分批推进。水产健康与智慧养殖四川省重点实验室属于生态农业领域，优化重整工作于2025年2月正式启动。截至目前，四川全省共有重点实验室128家。

2014年，依托通威股份有限公司建立的水产健康养殖四川省重点实验室，是水产健康与智慧养殖四川省重



四川通威标准化厂区

点实验室的前身。实验室自成立以来，一直正常运行至今。按照四川省科学技术厅对省重点实验室优化重整的要求，通威农业发展有限公司联合四川

省水产“产-学-研-用”优势单位组建创新联合体，紧密围绕国家粮食安全、生态环保战略及四川省“天府粮仓”建设需求，打造出高水平的应用基

础研究平台。通过在水产营养与饲料、养殖生态修复、疫病智能防控和智慧养殖等领域的深厚积累与互补优势，构建起贯通“基础研究-技术突破-

产业应用”的创新链条，着力解决水产养殖业面临的资源、环境和效率等关键瓶颈问题。

此次实验室优化重整获批，将进一步发挥通威农发作为国家重点龙头企业的产业化优势，融合高校院所的科研实力与特色企业的专长，提升产学研协同创新效率。这不仅标志着通威农发在水产健康养殖领域科技创新与产业服务能力迈上新台阶，还标志着这类以企业为主的新型产教融合“1+3>N”的创新协同机制将加速科研成果向实际生产力转化，为四川“天府粮仓”与乡村振兴战略提供核心科技引擎，为保障国家粮食安全和生态友好型农业发展注入新动能。未来，实验室将持续聚焦绿色健康养殖和智慧养殖核心技术攻关，推动科技成果转化，为保障优质水产品供给、促进水产养殖业绿色转型升级、服务长江上游生态保护及四川从水产大省向强省跨越提供坚实的科技支撑，为我国水产养殖业高质量发展贡献四川智慧和力量。

鸡西市委副书记孙亮等领导莅临通威调研

本报讯（通讯员 何玲 姜芸）7月13日，鸡西市委副书记孙亮一行莅临通威调研，旨在深入了解通威在现代农业领域的创新实践和成果，探讨双方在农业等方面合作机会。

孙亮副书记对通威在农业现代化进程中取得的成绩给予了充分肯定与高度评价，并表示，鸡西市地处黑龙江东南部，是北大荒精神的发源地，不仅拥有丰富的农业资源，还具备坚实的发展基础。目前，鸡西市正积极推动农业转型升级，期望能与通威在水产养殖、“渔光一体”、畜牧养殖等多个领域加强合作，携手实现互利共赢的良好局面。希望以此次访问为新的起点，进一步加强沟通协作，共同为推动农业现代化进程贡献力量。

池州市委常委、常务副市长方能斌调研池州通威时强调，安全生产工作是企业发展的基石和生命线，要把安全生产要求贯穿到工作各方面、全过程，坚决防止安全生产事故发生。企业是社会财富的创造者，振兴发展的生力军，只有企业大发展，地方经济才能快速提升。政府相关部门会做好企业服务保障工作，全力打造优质高效的营商环境，护航企业高质量发展，助力地方经济快速发展。

海南大学海洋生物与水产学院副院长谢珍玉莅临通威参观交流

本报讯（通讯员 杨春兰）7月21日，海南大学海洋生物与水产学院副院长谢珍玉一行莅临通威参观交流。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠热情接待并座谈。

座谈期间，谢珍玉教授对其所负责的海洋微生物资源开发与利用创新团队进行详细介绍，并表示，团队在南海益生菌筛选中取得了重大突破，创建了4个国家级水产微生物种质资源库，证实传统市售菌种难以在海南对虾养殖中定殖，并提出创新性分布理论。此次来访通威，希望共同建立核心技术，构建一个稳定的、健康的微生物群。

郭董表示，目前，通威对微藻项目的研发成本上不封顶，搭建起四个团队，对微藻项目进行创新研究，也欢迎各界有志之士的深入交流和沟通。我国作为全球最大的对虾产品消费国，对活虾需求仍有大量缺口，传统的对虾养殖模式受养殖成本、养殖环境和养殖规模等因素限制，难以支撑。基于可持续发展需求，通威建立起中国最大的循环水对虾养殖基地，以成为全球最大的养虾公司为目标努力奋斗。未来，也希望与研发团队强强联合，加深校企合作，为核心技术攻关、研发成果转化及行业的高质量发展共同贡献力量。

共联共建 共育共享

通威农发亮相千亿级优势特色农业产业建圈强链推介活动

本报讯（通讯员 张子颜）近日，千亿级优势特色农业产业建圈强链“双培”行动启动暨项目推介活动在成都举办。会上发布了四川千亿级优势特色农业产业建圈强链支持政策，推介了培育产业、培优企业“双培”行动项目。26家金融保险机构、102家省内外涉农企业参会。四川省副省长胡云出席会议并宣布“双培”行动启动。作为唯一受邀参加活动的民营企业，通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠代表通威农发现场出席，并作水产全产业链推介。

四川是13个粮食主产省份之一，是全国唯一的国家优质商品猪战略保障基地，13项农产品产量常年保持全国第一。聚焦农业强省建设目标，四川提出推进“1+1+8”千亿级优势特色农业产业建圈强链，并打出政策“组合拳”。会上发布了省级系列支持措施，



通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠作水产全产业链推介

包括实施优势特色农业产业建圈强链专项、对符合条件的农业企业银行贷款进行贴息、对链主企业实施上市辅导等一系列举措。项目是千亿级优势特色农业产业建圈强链的重要抓手。聚

焦产业链重点，四川储备了465个“双培”项目，总投资达1994.1亿元，涵盖畜牧、粮油、经作、水产四大类全产业链。会上重点推介了329个项目，总投资达1072.6亿元。

郭董表示，在省委、省政府擘画的“1+1+8”产业蓝图中，通威主动担当，在做好农牧产业的同时，为响应省委、省政府“建圈强链”的发展战略，通威作为发起单位，在省农业厅的支持和指导下，成立了四川省农业产业发展促进会，旨在凝聚各方力量，助力“建圈强链”战略。作为水产龙头企业，通威肩负水产千亿产业链“链主”重任，夯实产业根基，致力于成为四川水产产业建圈强链的“领头雁”。

43年来，通威始终以科技创新为核心驱动力，全球领先的饲料保障，引领设施化智能养殖革命；战略性推进以虾为核心的工厂化循环水养殖，拟打造全球最大的对虾养殖公司。同时，做强食品加工，擦亮“川鱼”品牌，重点在川发展高品质鲜活鱼、水产品精深加工和禽畜加工产业。作为四川省水产产业的链主企业，通威将搭建协同平台，聚合产业力

量，积极履行责任，发挥桥梁纽带作用，衔接整合政府、科研院所、金融机构、上下游企业各方资源，构建紧密协作的水产产业生态圈，共同解决行业发展共性问题。推动“设施渔业+精深加工”双轮驱动，打通“养殖-加工-市场”关键环节，提升产业链整体效益。强化科技服务与标准输出，为企业及广大养殖户提供种苗、动保、养殖技术、病害防控等全方位科技服务支持。为更好地履行链主职责，通威提出希望加大智能设施渔业扶持力度、完善水产特色保险体系、优化农业融资担保政策环境、强化品牌建设与市场开拓支持等需求。

未来，通威将以科技与责任为双翼，在省委、省政府的坚强领导下，在省农业厅及四川省农业产业发展促进会的指导与支持下，充分发挥链主企业的引领带动作用，与伙伴携手并肩，共同做强四川水产千亿产业链。

把握新机遇 拓展新空间

厦门建发股份有限公司来宾一行莅临通威座谈交流

本报讯（通讯员 张子颜）7月24日，厦门建发股份有限公司董事、副总经理江桂芝，副总经理吕荣典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并座谈。通威农发常务副总经理何东健，通威股份证券部部长李华玉等参会交流。

来宾一行通过参观集团体验中心，详细了解了通威农牧、新能源板块全产业链发展历程及取得的成就，并对通威可持续、高质量发展理念表示认可和肯定。

通威股份证券部合规经理何卓佳在《渔光同行，绿色引领》主题报告中，对通威股份的基本情况、发展愿景和企业优势作了深入介绍，并表示，通威在绿色农牧及绿色能源产业链上极具竞争力。从公司成立之初，通威就将“为了生活更美好”定为企业愿景，并基于此，确定了构建世界级清洁能源运营商和世界级安全食品供应商的长期目



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来宾沟通交流

标。目前，在农牧板块，通威饲料生产能力超过1300万吨，是行业中唯一荣获国家科技进步二等奖的企业，持续以技术为引领，推动行业转型发展。在光伏板块，通威竞争优势明显，有极强的战略落地能力，助力打造绿色能源新未来。在政策和市场的双轮驱动下，通威将始终坚持可持续发展，不断为人提

供安全食品和清洁能源。

会上，厦门建发股份有限公司董事、副总经理江桂芝，副总经理吕荣典对双方20余年的合作历程进行了回顾，并表示，建发见证了通威在农牧和新能源领域取得的成长和成就，过程中，双方互相促进，加强了合作的深度和广度。随着行业的变革和进步，双方仍



座谈交流现场

有大量合作空间，希望未来能以技术力量推动原料创新，与通威强强联合，协作共赢。

张总对来宾表示了热烈欢迎，并表示，通威与建发股份自2004年起，就聚焦原料采购建立起合作关系。随着对行业投入力度的加大及市场扩张，双方合作日益加深。此次座谈是与建

发股份深度交流、互相学习的重要契机，也希望通过本次沟通，为双方未来的合作延续奠定坚实基础。通威发展的43年，离不开建发股份这样的合作伙伴的同行和支持。未来，通威也将把控正确的产业方向，把握行业发展趋势，坚持“双绿色”发展道路，为可持续发展提供动能。

通威农发鱼粉质控专题培训圆满收官

本报讯（通讯员 卓林）7月7-8日，通威农发鱼粉质控专题培训在青岛顺利召开，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本次培训并作重要指示。

在饲料市场竞争态势不断加剧的背景下，原料质量及成本成为饲料企业必争高地。本次培训以镜检实操、化学实验及理论授课方式开展，特别邀请行业专家全方位解析以鱼粉为主的大宗原料质量评价及控制方法，提升学员对原料质控逻辑的认知，助力学员强化专业技能，全面落地质量方针，夯实“原料稳定、质量如一”定位。

培训期间，张总亲临现场参与培训并通过手触、鼻嗅、口尝等多种方式感受不同产地、不同档次鱼粉质量差异，并表示，技术、采购、品管要共同协同把好原料质量关卡，深挖原料价值，助力公司经营。同时要发挥主观能动性，强化后台支撑，提升产品核心竞争力。

深耕精研夯基础 聚智赋能启新程

通威农发各片区,各分、子公司相继召开 2025 半年度工作总结会

2025年已然过半,在市场的浪潮中,通威农发稳步前行,迎来了发展进程中的关键节点。通威农发各片区,各分、子公司相继召开2025半年度工作总结会。这不仅是对过去半年工作的深度复盘,更是一次凝聚力量、明确方向的重要契机。从华北平原到华南水乡,从内陆区域到海外市场,每一家公司都带着自身的成就与思考,回顾生产线上的日夜坚守,畅谈市场拓展中的披荆斩棘,分享技术创新时的灵光乍现,剖析经营管理里的经验教训。

数据成为奋斗的注脚,策略化为前行的指南,经验凝聚成智慧的结晶。一场场总结会,是通威农发人对过去的复盘,对未来的展望,更彰显了通威农发人以更坚定的信心决胜下半年。

记者 冯书遐
通讯员 卢敬红 王廷宇 张曜琪 帅玉婷
童超 马桥 庞晓玥 蔡菲
唐彭 吴志鹏



通威农发财务体系饲料业务 2025 半年度工作总结会现场

通威农发财务体系 积极主动 管好家把好关

7月16日,通威农发财务体系饲料业务2025半年度工作总结会依托农发水产营销半年总结会在盐城召开的契机,以现场与线上相结合形式顺利举行。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重要指示。通威农发财务部部长雷文、副部长助理叶峰、信管中心总经理卢晓华及饲料片区财务总监现场参会,饲料分、子公司财务经理及总部财务部70余人视频参会。

会上,相关负责人分别就2025上半年融资投放情况、资金投放效果、风险状况、存在的问题等进行全面剖析,并围绕下一步如何开展经营预算与分析工作进行了详细的讲解和安排。本次会议中,财务体系就“如何当好

好总经理参谋助手,发挥财务价值作用”及“如何做好监督履职的同时服务经营”两大重要议题,展开热烈讨论。在互动过程中,各片区财务总监积极发言,分享相关经验与创新思路。通过内部深入交流互动,将进一步推动后续财务管理工作的有效开展。

张总作重要指示时强调,财务人员要当好总经理的家,全面履行“管好家、把好关”的职责,严格履职,客观反映公司的经营状况,确保经营预算数据真实可靠;同时,需进一步提升沟通、交流能力,站在一定高度及视角思考并处理问题。

本次会议召开为财务工作开展进一步指明了方向,将推动财务部更好地发挥专业职能,为公司持续稳健发展提供有力支持。



通威农发海外二区 2025 半年度总结会暨下半年规划会总结会合影留念

通威农发海外二区 精心规划谋发展 夯实基础创佳绩

7月9-10日,通威农发海外二区2025半年度总结会暨下半年规划会在越南海阳公司顺利召开。会议期间,禽畜、水产料公司各分公司总经理、各分公司人事行政、财务部门经理,以及片区生产、品管职能负责人分别对2025上半年工作总结和下半年规划进行汇报。海外二区总经理刘胜东结合海外行业分析,目标对齐及团队规划,强调海外片区各经营主体要通过长期布局、对标管理和强化执行力实现量利双增。对于各公司下半年量利任务、新客户开发及团队规划任务,片区人资要及时收集各公司目标分解明细并逐月跟踪。

在听取片区财务、采购职能负责人汇报后,通威农发常务副总经理何东健就财务、

采购职能工作如何助力经营、降本增效等,分别提出了工作改善意见,并对职能线工作重点及如何提升给出了明确指导意见,并表示,各公司经营上要聚焦产品、渠道、团队建设,多职能线联动提升产品竞争力和降本增效共同努力。海外是发展重点,各经营团队要强化经营思维,按照实现高增长的共识,分解经营目标,做好打硬仗的准备,以质量和服务构建壁垒,实现高速增长。

本次会议继续沿用“精心规划谋发展,夯实基础创佳绩”这一主题,体现了海外二区坚定以三年规划为指引,树立高目标高增长的发展信心,切实做好扎实的基础工作,为最终实现片区长远稳步发展而努力。



通威农发华西一区 2025 半年度经营分析会现场

通威农发华中一区 精准施策 狠抓落实

7月24-25日,在通威农发华中一区上半年工作总结暨夏日目标达成措施会上,片区各职能线总监纷纷以详实数据、典型案例为切入点,从市场开拓成果、客户服务亮点,到营销难点破解,多维度梳理汇报了上半年工作,同时拆解市场反馈、生产衔接、客户需求等关键堵点,围绕产品推广、市场深耕、团队提效等方面,明确下半年目标,清晰规划路径。

通威农发华中一区总经理邓金雁表示,各公司要锚定夏日目标及年度目

标不动摇,精准施策,狠抓落实。采购端需持续拓展优质原料渠道,保障产品质量及降本增效;技术团队强化产品力,持续提升效果优势;销售端做好热水鱼出鱼效果彰显,持续二次客户开发,抢占塘口。同时,各公司要持续招聘吸纳优秀人才,通过系统化赋能提升团队专业素养与实战能力。既立足当下痛点,更着眼长远发展,华中一区全体将士要凝聚“靶向攻坚、全力冲刺,咬定全年任务不放松”的共识,以更坚定的决心、更务实的行动,向着年度目标全力迈进。

通威动物营养 五个“聚焦” 为发展添砖加瓦

7月2-4日,通威动物营养2025上半年工作总结暨下半年工作计划会议召开。

会上,通威动物营养水产技术总监何雷、市场部经理吴浩、后勤各部门负责人、各大区经理、技术老师分别对上半年工作与服务支持进行了汇报,分析、总结各项工作,分享优秀案例与亮点,并规划下半年工作与措施。通威动物营养总经理雷乔波对2025上半年公司经营及各分公司工作进行了复盘与剖析,并针对各部门重点工作做了详细规划与要求,打造“三力”,高目标牵引,聚焦优质客户,做强水产,挺膺突围。

通威农发华西一区总经理陈涛强

调,要聚焦产品,优化产品结构,提升产品核心竞争力;聚焦市场,深化布局,把握机遇;聚焦客户,建立清晰的标准,分层施策;聚焦团队,强化执行力,提升凝聚力;聚焦自身优势领域,为客户经营提升提供有力支持;聚焦高效管理,高效目标管理,提升效能。理清公司战略重点与发展路径,为公司发展“添砖加瓦”。

作为本次会议的亮点环节,公司为上半年市场工作中表现优秀者予以表彰并颁奖。会议同期开展了通威企业文化主题演讲比赛,各部门积极参加,评委评选出一、二、三等奖并为获奖者现场颁奖。

通威农发天邦特区 戮力同心 奋勇拼搏

7月21日,通威农发天邦特区2025半年度工作总结暨经营规划大会在盐城隆重召开。本次会议紧扣年度目标达成核心任务,片区各公司系统复盘了2025上半年的经营成果与关键举措,重点检视了年度BP关键任务的执行进展,精准识别问题并制定了解决方案,更通过深入分析与周密规划,进一步明晰了下半年的工作思路与目标路径。

通威农发天邦特区总经理贾光文对各公司汇报逐一进行了精准点评与深度剖析,并直面当前存在的挑战与短板,提出了明确的整改要求与行动方

向,并要求各公司务必紧盯年度目标不动摇,坚决兑现承诺不打折;恪守合规经营底线,实事求是,严禁触碰红线;正视差距,深挖根源,层层压实责任,为决胜全年奠定坚实基础。

通威农发水产市场部部长刘雄结合各公司实际经营状况,提出了富有针对性的帮扶建议和工作要求,并强调,各公司需自8月起,持续深化市场洞察工作,确保在年底前高标准完成年度市场洞察任务,扎实的市场洞察不仅裨益当下经营决策,更是未来市场开拓与产品竞争力打造的关键支撑。

通威农发生产体系 以科技助力产品增效

7月10日,在通威农发生产体系2025年中工作复盘总结会上,通威农发生产部生产综合组组长李剑对上半年的生产运营成本数据进行了通报,对生产费用节约情况、质量提升情况、重点项目攻关结果等内容进行了分析。通威农发生产技术组、华东一区、华南一区、华西二区生产业务负责人分别就特种料工艺质量、投入产出比改善成果等进行了专题汇报。

会上,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肯定了生产体系今年产品生产指标的改善、落地执行、技术改造等情况,并表示,饲料的加

质量是产品质量的重要组成部分,如今,饲料行业的竞争已进入关键阶段,生产体系更要深入一线,了解一线声音,提升产品标准及稳定度。要严格执行生产标准,在符合质量要求的基础上,提升投入产出比,深度复盘、寻找差距、对标优秀,以实现增效降本。管理层也应压实责任、落实到位,积极梳理重点问题,持续改进,避免同类问题反复出现。今年,生产体系更加关注一线的声音和诉求,产品效果也有了显著提升。未来,生产体系更加关注一线的执行和落地,倾听一线的产品评价,持续对标改善,稳住成果,为养殖户带来更多效益。

四川通威 鼓足干劲 全力以赴

7月18日,四川通威2025半年度后勤管理员工述职大会顺利举行。本次述职大会划分为六个部门,采用“PPT汇报+部门领导现场点评”的形式展开。全体参会人员围绕2025上半年的岗位工作展开全面总结,详细阐述了在职能岗位上半年关键绩效任务的完成进度以及重点工作的落实情况。并结合公司经营战略提出2025下半年工作思路及应对举措,同时站在自身的角度为公司的经营发展建言献策。

述职过程中,现场气氛热烈,大家本着相互学习、共同进步的态度,主动查找自身差距、认清工

作不足,积极探索解决问题的对策,展现出奋勇争先的精神风貌。不仅为2025下半年度工作高效推进奠定了坚实基础,更在公司内部全面营造起“比学赶超”的良好氛围。

对于2025下半年的工作及个人提升计划,大家都进行了细致规划,并且达成共识,表示,在今后的工作中,要不断加强专业技能知识学习,全力补齐工作短板,充分发挥团队的强大优势,扎实做好各项管理工作,切实提升个人能力,助力公司业务再上新台阶。

重庆通威 锚定目标 筑牢服务基石

7月18日,重庆通威后勤体系2025半年度述职汇报工作圆满落下帷幕。此次述职围绕后勤保障核心工作展开,为公司下半年高效运营筑牢服务基石。

会上,各部门负责人聚焦上半年工作核心,全面复盘后勤保障、成本管控、服务优化等重点任务的目标达成情况,不仅客观呈现了工作成果,更深入剖析了当前存在的短板与不足,并结合公司整体发展需求,明确了下半年的工作方向与重点举措,为后续工作的有序推进

提供了清晰指引。通威农发华西二区总经理、重庆通威总经理彭金钢对各部门上半年的工作成果给予了肯定,同时强调后勤团队要正视现存问题,秉持“升维思考,降维做事”的理念,既要宏观视野规划工作方向,更要用务实行动落实每一项任务,全力以赴为公司下半年的发展增添强劲动力。本次会议顺利召开,进一步凝聚了后勤团队的工作共识,明确了奋斗目标,为重庆通威下半年的稳健发展提供了坚实的后勤保障支撑。



重庆通威召开 2025 半年度暨下半年工作规划会

通威农发华西一区 以目标为牵引 高效执行

7月21日,通威农发华西一区2025半年度经营分析会在四川公司顺利召开。通威农发华西一区总经理兼四川通威总经理陈涛、农发管理总部技术体系领导、片区各职能线总监及各分公司总经理、营销总经理以及各部门负责人共47人参会。此次会议旨在全面总结上半年经营情况,深入剖析问题,明确下半年发展方向,促进片区各公司生产经营工作高效开展,实现全年既定目标。

会上,各分、子公司财务经理对公司的现状等关键指标进行了深入解读,分析问题根本及下步改善计划,为后续的业务反

思与战略规划提供了坚实的数据支撑。同时,片区职能线路负责人,围绕上半年的工作结果、现存问题以及改进措施一展开阐述。通过各线路的汇报,进一步明晰了不同业务环节之间的协同关系,强调了跨部门合作对于提升整体运营效率的重要性,为构建更加紧密高效的业务协作体系奠定了基础。各公司总经理分别就上半年经营情况进行了总结,深入剖析了存在的核心问题,并对下半年核心工作规划进行了逐一汇报。陈总对各分、子公司的汇报给予了细致点评和宝贵建议,帮助大家迅速理清了下一阶段的工作思路。

通威农发华北一区 凝聚共识 奋楫笃行勇争先

为全面复盘上半年经营成果,精准研判行业发展态势,聚焦核心能力建设、深化降本增效工作,并明确下半年冲刺路径,通威农发华北一区2025半年度总结暨下半年工作规划会议于7月18日成功召开。通威农发华北一区总经理王小华、通威农发水产市场部水产市场经理张文,及各分、子公司总经理、职能线总监、配方老师、相关部门经理等40人现场参会,通威农发人力资源部人事经理张翼通过视频方式参与会议。

会上,华北一区财务总监马立群作《2025上半年经营业绩分析》报告,对片区关键经营指标进行了系统复盘与深度剖析,全面呈现了区域上半年的经营成果与挑战,为后续战略部署提供了坚实的财务支撑与

清晰的业绩参照。各分、子公司总经理依次进行工作汇报,聚焦“经营目标达成、营销数据分析、降本增效举措”三大核心维度,全面复盘了上半年的工作业绩,并围绕下半年的经营规划路径,清晰阐述了各项目标的设定依据以及具体的达成措施,为后续工作的推进精准锚定了方向。

本次会议的顺利举行,正式吹响了华北一区下半年全力冲刺的冲锋号。全体华北一区员工将以此次会议为新起点,进一步凝聚共识,锚定目标不松懈、奋楫笃行勇争先,将以更加昂扬的斗志和扎实的作风,坚决打赢下半年攻坚战,为圆满完成全年各项任务目标、推动片区高质量发展注入更强动能、贡献更大力量。



通威农发华北一区召开 2025 半年度工作总结暨下半年工作规划会议

通威自动化 复盘明方向 聚力勇破浪

7月11日,成都通威自动化设备有限公司召开以“复盘明方向·聚力攻坚勇破浪”为主题的2025半年总结复盘大会,通威自动化总经理杨辉及全体员工参加。

会上,各部门负责人对2025上半年工作情况及业务开拓情况进行总结复盘,并对下半年工作开展目标和方向进行梳理、规划。参会人员针对公司经营发展建言献策。

杨总表示,业务部门把存在的问题分析得很透彻,后期要以专题会议或主题沙龙的形式深入剖析,做好下半年任务指标分解和有效意向客户积累工作。同时,成立成本优化小组,搭建完善的供应商体系。所有人要做好经营服务,后勤职能部门要全力做好业务支撑工作。下半年,通威自动化全体同仁要坚定信念,以时不我待的紧迫感与使命感,精诚合作,不断攀登业务发展的新高峰。

通广建设 乘势破局 再创辉煌

7月11日,通广建设2025半年经营分析会在成都双流顺利举行。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠视频参会并作指示,通威农发财务部部长助理叶峰、通广建设总经理杨邦顺及各分公司经理、项目负责人等现场参会。

会上,各项目及部门负责人汇报了上半年工作成果、问题及解决措施,明确下半年工作重点。

郭董在视频发表讲话中肯定了通广建设近年变化及成绩,并表示,公司2022年度、2023年度均被评为A级,通广建设在各板块的好评度也不断上升。当前国家加大农业产业园投资,通威在农业领域优势明显,农业养殖板块前景广阔,希望通广建设全体干部员工抓紧时间交流学习,乘势破局,成为通威未来工厂化养殖建设主力军。

擘画人才强企新蓝图

通威农发全方位、多层次开展培训活动,激活“人才引擎”



通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠作主题分享



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现场作主题分享



通威农发海外一区水产新员工了解通威“好产品”



通威农发 2025 年双师型教师能力提升专项培训合影留念

人才是产业发展的基石,在高质量发展的浪潮中,培育人才尤为重要。7月,第三届“产业双师双能,校企共培共育”双师型教师能力提升专项培训隆重举行,为教育与产业的深度融合注入新动力;通威农发海外一区新员工入职培训系统赋能岗位技能与文化认同,为海外业务拓展筑牢人才根基。两项培训并行推进,既着眼人才培育的“源头活水”,又关注一线团队的“战斗力提升”,彰显通威农发在全球人才战略中的系统布局与长远考量。

记者 冯书遐 通讯员 张子颜 胡菊玲 丁黄明珠

产教融合 携手育未来

7月20-25日,第三届“产业双师双能,校企共培共育”双师型教师能力提升专项培训顺利开班。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及相关部门负责人莅临现场并作专题分享。成都农业科技职业学院组织人事处副处长任为、产教融合处副处长李娟出席培训,来自成都农业科技职业学院七大学院共计21人参训。

此次培训围绕“走进通威 探寻双主业产业”“行业发展 新时代人才培养需求”“产教融合 创新教学技术”等主题展开,通过参观集团体验中心、

通威太阳能零碳工厂、农牧产业园区等,帮助参训老师较为全面地了解通威绿色农业、绿色能源的产业布局。通威农发技术中心主任杨娟、微藻三组组长刘海翔、微藻一组技术研发工程师陈昱、通威渔业技术研发部部长梁勤围绕科技引领、微藻研发及对虾工厂化养殖等内容进行了专题分享,传递未来人才的需求与趋势。同时,通威学习中心邀请了外部合作老师就即兴教育力工作坊、互动教学设计、AI+职业教育等内容进行授课,共同探讨产教融合、职业教育的创新发展形式。

培训期间,通过市场、生产两大体

系的人才培养案例分享,通威农发水产市场部部长助理李浩、生产部生产综合组组长李剑现场解读通威业务发展规划、人才需求标准、选育用留的实际运行管理机制,进一步探讨校企共培共育的实现路径。通威农发人力资源部部长李凌峰通过对宏观经济环境的深度解析,畅谈立足农牧行业人才需求下的专业建设和人才培养模式探索的新期待。

未来,双方将继续保持紧密的合作关系,以“高认同度、高水平、高标准”为共同目标,持续牵引产学研深度融合,助力人才培养和行业双链高质量发展。

以学赋能 凝聚新力量

为进一步夯实人才根基,7月11-12日,通威农发海外一区2025年第二季度水产新员工入职培训在越南通威公司顺利召开。来自越南公司、天邦公司、同塔公司及海壹公司共计97名新员工参与培训。

本次培训系统性地围绕“通威文化与规章制度”“质量方针”“通威高标生产工艺”“通威产品核心卖点”“尖刀产品推广策略”等七大核心专题展开。经过为期两天的培训,新入职员工深入了解了公司产品特性、质量方针及核心经营理念,并有效掌握了开发客户、协助客户实现增效增值所需的营销技能与技术知识。

为全面评估培训成效,本次培训特别组织了学员笔试,精准检验知识掌握程度;同时通过满意度问卷调查,系统收集学员反馈。这两项评估机制有效保障了入职培训的高质量达成,不仅为后续培训优化提供了重要依据,更为海外一区未来三年业务的持续发展与战略目标实现注入强劲的新生动力。

共赴科技盛宴 解码通威实力

南通巴大、江苏通威先后举行对虾养殖主题活动,为行业转型注入全新动能

权威分享 护航发展 南通巴大(第十二届)虾友会暨对虾养殖半年专题总结会圆满举行

7月9日,南通巴大饲料有限公司主办的第十二届虾友会暨对虾养殖半年专题总结会在如东县隆重举行。通威农发对虾养殖首席专家、中国科学院海洋研究所研究员王雷,通威农发华东二区总经理柯善强,南通巴大饲料有限公司董事、南通在水一方生态园董事长廖淑华、南通巴大饲料有限公司总经理张哲勇、成都三新药业华东区营销总经理邱进等嘉宾出席。本次虾友会共吸引了来自华东地区近1000名对虾养殖户齐聚一堂,共同总结上半年养殖经验,探讨产业升级路径。

通威农发对虾养殖首席专家、中国科学院海洋研究所研究员王雷以《小棚虾产业升级与持续发展要素分析》为题,从树信心、控内核、求稳定、增品质、恒创新、贵坚持5个方面分析了当下小棚虾的养殖形势与前景,并表示,2025年全球对虾产量将继续增长,预计达583万吨,同比增长6%。小棚模式已成为中国南美白对虾养殖的主要模式,该模式的优势在于稳定性、可控性、高效性。对虾养殖最大的成本是失败率!最靠谱的盈利是持续稳产。小棚虾稳产的三大关键在于调好水质、做好防控、提升品质。低虾价大概率是未来的常态,一夜暴富、农业地产等反常现象将不复存在。随着全球经济的复苏和人们消费能力的提高,对虾的消费量也在不断增加,已经出现价格拐点;相对其他品种而言,对虾养殖仍是一个回报率较好的产业。

南通巴大总经理张哲勇指出,南通巴大在多个维度稳居行业第一,彰显出强劲的活力与深厚的底蕴。其中,单厂实现连续12年增长,展现出稳健且持续的发展态势;虾蟹料年销量、通威内特种料的产能、产量及销量,均位列前茅,凸显出在细分领域的领先地位;虾蟹料稳定性更是位居行业第一,赢得了市场的广泛认可。此外,特种料销量累计已突破130万吨,这一亮眼数据是南通巴大产品



江苏通威首届虾博会在江苏如东隆重启幕

品质与市场认可度的有力佐证。会议当天,张总正式发布了秋季预付款政策,为养殖户们带来了实实在在的利好,也为接下来的合作与发展注入了新的动力。

会议现场,南通巴大带来的“八大养殖之最”成果展示环节备受瞩目,其中,单棚利润最高达68000元,生动展现了其产品在养殖中的卓越成效。这八大“之最”涵盖卖虾最早、卖虾价格最高、单棚产量最高、单棚利润最高、平均单棚产量最高、平均单棚利润最高、平均饵料系数最低以及养殖成功率最高。每一项都凝聚着养殖户的辛勤付出与南通巴大产品的有力支撑,为在场养殖户提供了鲜活的成功范例。同时,现场为在养殖领域表现突出的养殖高手们举行了颁奖仪式,这不仅是对养殖户们精湛养殖技术与辛勤付出的肯定,也激励着更多养殖户积极探索科学养殖之道,共同推动小棚虾养殖产业迈向更高质量发展。

本次会议不仅为对虾养殖行业提供了交流平台,更通过科技展示和政策支持,为下半年的养殖工作指明了方向,彰显了南通巴大推动行业发展的决心与实力。南通巴大通过这场会议,再次彰显了其“科技服务三农”的企业担当,为华东对虾养殖产业高质量发展注入强劲动能。



江苏通威首届虾博会现场



养殖户为南通巴大点赞

把脉虾业 预见未来 江苏通威首届虾博会顺利举行

7月21日,江苏通威首届虾博会系列活动于南通如东顺利举行。本次活动以“预见未来”为主题,重点聚焦实战案例分享、优质产品推荐、未来趋势研讨等话题,江苏多地经销商代表、养殖户代表等800余人齐聚一堂,汇聚行业智慧,探讨虾业未来,为虾产业的持续繁荣注入新活力,开启行业发展新征程。

通威农发华东二区财务总监王居祥致辞表示,小棚虾养殖是沿海地区的“金色产业”,但当前行业正面临成本攀升、市场波动等挑战。如何通过技术创新,模式优化提升竞争力,已成为养殖户与企业的共同课题。小棚虾养殖,在经历快速扩张后,正迎来从“量”到“质”的产业升级关键期。唯有创新模式、突破技术、优化管理,才能在这场变革中赢得先机。2025年,江苏通威以“世界级制造标准”扬帆起航,投资超2亿元打造8条智能化生产线,年产能突破20万吨;依托瑞士布勒尖端设备与通威自主研发的数字化系统,实现从原料采购到生产的全流程精益管控。通威始终践行“聚势聚焦 执行到位 高效经营”的方针,以技术赋能产业,以服务创造价值,以产品质量赢得市场,为对虾产业高质量发展而努力。

会议期间,江苏省海洋水产研究所研究员、水产品质量安全与营养研究室主任沈辉博士围绕南美白对虾疾病防控、重要疾病防治办法以及养殖过程中出现的关键问题作专业报告。海壹水产

种苗有限公司品管部经理戴小连分享介绍海壹种苗“六位一体”的技术体系模式。

江苏通威总经理柯善强从多维度深入剖析对虾产业,为行业发展提供了清晰的洞察。关于产业未来,柯总认为,虽难以完全预判,但依托大数据与行业规律,只要选对方向与逻辑,前景值得期待。当前,消费需求、产量增长、进口冲击是影响对虾价格波动的三大核心因素。对于小棚虾未来的盈利路径,要追求适配的养殖模式,将水质管理置于核心位置,单棚增氧能力需达到1.8千瓦以上且采用双层膜覆盖;选择饵料系数优、性价比高的优质饲料;聚焦高成功率,减少养殖失误;同时通过错峰销售提升收益。

会上,江苏通威向与会嘉宾展示了“九大养殖效果之最”:单棚卖虾最早、产量、利润最高,整体平均单棚产量、利润最高,饵料系数最低、养殖成功率最高,以及最强效果,包括时间段效益高、抗逆能力最强。以及单棚利润超7万元的案例,体现出产品与养殖模式优势。

作为本次大会重磅环节,特举行了养殖能手颁奖仪式,对在养殖中表现卓越、成绩突出的养殖户予以表彰,树立行业标杆,激励更多从业者将对虾产业的高质量发展而努力奋斗。

后续,“江苏通威首届虾博会”系列活动还将在东台强港、海安老坝港、盐城大丰港三地举行,4个会场预计将超过2200位嘉宾参与活动。



通威“好产品”展示

同心同行 共赢未来

通威价值服务体系助力规模化水产养殖增效降本



锚定价值 坚持品质

“我与通威的故事”系列报道



霞姐坚定不移选择通威“好产品”

“我是女汉子，我内心住了一个将军。”这句话来自江苏的霞姐。“将军”可不是盲目自封，而是对经验的自信。9年漫漫养殖路，她已从一窍不通的养殖小白，成长为管理500多张棚的虾塘女将，最好的一季虾挣了上千万，铸就对虾养殖新传奇。

说到自己从0开始的养殖经历，霞姐坦言，一路上没那么顺利，也陷入过迷茫。刚进入养殖行业时，没有人带，只能靠自己慢慢摸索，也没挣到钱。后来，霞姐慢慢摸索出自己的养殖手法，整理出独特的养殖模式。从0利润到最多的一季挣了1000多万，霞姐也最终完成了从养虾小白到对虾女将的蜕变。

江苏沿海绵延的盐碱地，曾被视为农业的“荒漠”，却因独特的高盐度水质环境，成为中国小棚虾的黄金产区。适宜的温暖条件，让霞姐可以年养三季对虾，而多年的辛勤耕耘，也让她习得一项“特殊技能”：她仿佛有了感应能力，可以不进棚，就能知道虾健不健康。霞姐表示，其实虾跟人是一样的，“舒服的时候活力棒，大浑水说明活力好，说明健康”，时间一长，一棚棚虾就像霞姐的孩子一样，9年来，养虾的每一步深深刻在她的心中，滚瓜烂熟。

9年，20多季虾，磨砺出一位对虾女将。哪怕近两年虾价频繁震荡，人心惶惶，她仍能一展大将之风，潇洒破局。而连接塘头到餐桌的食品产业链，就是她在探索的答案之一。

在霞姐心中，卖虾很重要。养得好，更要卖得好。有时候，养好虾后遇不到高价，甚至有低谷期，但霞姐从不怨天尤人，而是积极为行业作贡献。将新鲜的对虾做成虾滑、虾仁、虾仁，扩大销售范围，为更多的家庭、餐桌带来鲜美的好虾。

霞姐不断迭代养殖模式，今年已经可以做到2个多月就出30头以内的虾。卖虾早，卖价高，风险低，将成本管控做到极致，在周期的浪潮中锚定价值。但比周期更重要的，是心态。刚入行的时候，霞姐的心态并不能说好。但转念想来，其实养虾没那么烦的，很多烦恼是自己给的，心态摆好，才能坚持下去。即使市场价格不高，但是合理控制养虾成本，也能实现不亏本，甚至盈利。“还是贵在坚持。”

除了坚持好心态，霞姐还握着一把敢向低价逆境宣战的利剑——品质。饲料也好，动保也好，霞姐永远把产品的质量放在第一位。越在低谷，越要喂好料。虾是活物，饿不得，更骗不得，这是霞姐刻进骨血的信条。养殖是一场毅力的攀登，所有蛰伏都是光的序章。纵使前路迷雾漫布，率先看见曙光的，永远是那些充满魄力，挥剑斩荆棘的勇将。



水产养殖不只是投料与卖鱼的过程，更是一门不断积累经验、不断面对变化、不断挑战自我的技术活和经营活。作为深耕水产养殖领域40多年的科技企业，通威始终以用户为中心，坚信“好产品+好服务”才能真正助力养殖户走得稳、走得更远。通威提出并践行“价值服务”理念，从产品、技术、服务到模式，打造一整套围绕规模化养殖户的健康养殖方案，和养殖户一起面对市场、面对风险、面对未来。



不仅是服务，更是一种承诺

在传统认知中，饲料企业的核心角色是卖产品。但在今天看来，产品只是起点，用户的收益才是终点。尤其是在行情波动、病害频发、技术更新加快的今天，养殖不仅需要好料，更需要“好方案”“好服务”和“好团队”。通威提出价值服务理念，强调以鱼体健康为核心，以可复制的服务流程为抓手，通过“产品+方案+服务”的三位一体协同，为客户创造可感知的使用价值和可持续的养殖收益。

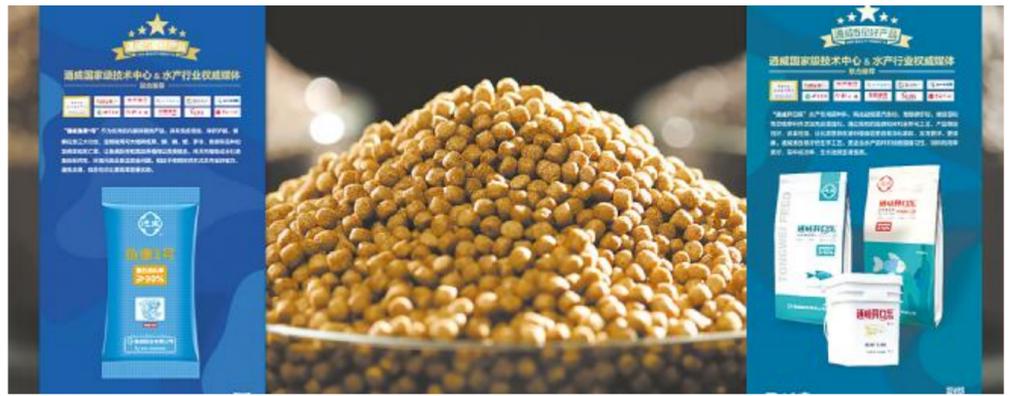
以养殖效益为核心：通威“产品+方案+服务”真正帮助用户提高成活率、提升出鱼率、缩短养殖周期、降低病害风险，

从而提高整体收益。

以鱼体健康为抓手：通威打造了包括“开口乐+高档料+鱼康1号”等在内的多种健康养殖用料方案，帮助养殖户改善肝肠健康、稳定加料、提升抗病力。

以数据闭环为路径：通过服务流程标准化，把好的方案复制出去，让每一位一线同事都能“照方做事”，通过数据反馈不断优化，用事实说话、让用户有感知。

以长期合作为目标：不做“一锤子买卖”，和养殖户建立长期、稳定、信任的合作关系，携手万户共成长。



打造通威特色的健康养殖解决方案

● 好产品——专注水产营养与健康

通威多年专注于水产饲料的科研创新，形成了覆盖淡水鱼、特种鱼、海水鱼等多品类的产品矩阵。无论是鲫鱼安全越冬模式、罗非鱼的“三件宝”方案、海鲈的健康用料模式，还是草鱼“热水鱼”产品方案等，均以实证为基础，不断迭代升级，确保在生长效率、体质健康等关键指标上持续领先。

此外，通威还打造“鱼康1号”等功能性产品，有效助力养殖户在高温、高密、应激等特殊条件下稳定加料、保障肝肠健康，提升出鱼节奏和市场竞争能力。

● 好服务——标准化+专业化团队落地塘口

服务是产品的延伸。通威在全国主要养殖区域均设有专业的技术服务团队，围绕核心规模用户群体，持续推进“一户一案”服务模式。

每位用户均可获得个性化诊断、专属养殖方案、周期性健康跟踪与风险预警。通威技术团队不仅能为养殖户提供鱼体健康诊断、病害检测、用药建议等基础服务，还通过定期数据采集与分析，优化加料策略，实现产量和效益双提升。

● 好数据——以数字化驱动科学决策

围绕核心用户群体，通过建设塘口数据跟踪系统，逐步实现从人工经验向科学养殖转型。通过关注投料量、生长情况、水质、鱼体健康度、病害发生、用药记录等关键数据，建立用户健康档案，为后续精准服务与方案优化提供依据。让服务上得了田间塘口，也留得住数字档案。

在珠海白蕉，自2018年以来，通威联合海鲈鱼规模用户一起推行“海为A料+鱼康1号”健康用料模式，通过系统方案帮助客户稳定加料、提升长速和安全越冬。特别针对“头批”养殖，帮助用户在高温期稳定肠道、提升采食，加快生长速度，能让鱼儿在高温过后尽快达到上市规格，从而有效抢抓高价窗口，让多数用户实现了“头批”鱼提前15~20天出鱼，而每斤高出0.5元以上的价差，让养殖户整体效益明显提升。这个模式目前正在珠海大面积推广与践行，另外粤东、福建等市场也已开始竞相效仿，成为海鲈鱼未来养殖的标杆做法。

罗非鱼行情波动大，养殖收益稳定性相对较差，而新老病害的出现，让罗非鱼的养殖管理愈发有难度。早在五年前，通威就联合华南核心用户群体，总结出了一套“稳产高效”的组合打法，一起推动

罗非鱼“三件宝”健康养殖稳产模式。在高档饲料保障基础营养的前提下，通过鱼康1号稳定肝肠、增强体质提高抗病能力，再加上通威服务团队常态化跟踪，帮助粤西、粤东、海南、湛江等地区罗非鱼养殖核心群体提升养殖成功率。此外，通过持续服务与差异化技术，形成高信任度合作，用户方案复购率提升至90%以上。不少用户反映，使用“罗非三件宝”后，养殖过程更轻松，卖鱼更安心。

高温季节是水产养殖的关键节点，也是挑战频发的阶段。此时水温高，耗氧快，病害易发，鱼体肝、肠功能容易受损，常常出现采食下降、加料困难、生长停滞等问题，严重影响出鱼进度与整体效益。为了帮助养殖户在高温期间实现稳定加料、加快出鱼，通威围绕“出热水鱼”这一核心目标，推出以“通威高档料+鱼康1号”为核心的健康养殖解决方案。该方案以优质高档饲料提供高效营养支持，配合鱼康1号在肝肠保护、应激缓解、免疫力提升方面的功能性调控作用，有效维护鱼体健康状态，确保高温期依旧能稳定摄食、顺利消化，促动鱼体持续生长。在实际应用中，服务团队还配套开展阶段健康诊断、健康评估与加料策略指导，形成“产品+方案+服务”三位一体的技术支撑。

用行动落地“共创价值”的理念

从卖产品到推行方案。通威希望与养殖户建立的是“共谋发展”的关系。通威将持续打造更具竞争力的养殖解决方案，并通过服务团队持续落地到每个塘口。

从经验判断到数据支撑。通威愿意为养殖户提供更科学的养殖辅助决策工具，让加料、保健、用药、水质控制不再凭感觉，而是有据可依。

从一次合作到长期共赢。通威追求的不仅是一时销量，而是一次信任建立后的长期合作。通威的目标，是让养殖户“用得安心、养得省心、赚得放心”。说得再好，不如做得好，真正做到“脚踩塘口、服务到人”。

做值得信赖的“护塘人”

在通威，每一次服务都有记录，每一个案例都能复用。一线团队有流程可依，养殖户用得清楚、看得明白。通威不只是卖产品的人，更是养殖户身边真正能帮上忙的伙伴。通过持续推出实用工具、配套政策、组织交流学习，让服务成为市场经营的“第二战场”。通威始终坚守“共赢”——一起扛风险、抢行情、做模式、共成长。

未来的养殖，不靠蛮干，要靠科学管理、健康理念和系统方案；养殖户们也不再是一个人在战斗，而是团队协作，有企业撑腰，有伙伴同行。通威愿意做养殖户塘口最值得信赖的“护塘人”，用好产品、真技术、贴心服务和实在效果，陪大家一起把鱼养好，把路走稳。让我们同心同行，从这一塘鱼开始，共创价值，守住梦想，赢得未来。

