



通威农牧订阅号

## 科技领航全球渔业新征程

### 通威股份副总裁张璐博士受邀出席 2026 国际可持续水产养殖大会



通威股份副总裁、通威农发总经理、中国水产学会副理事长张璐博士作主题报告

本报讯（通讯员 张子颜）3月18日，由中国渔业协会（CFA）与联合国粮农组织（FAO）联合主办的 2026 国际可持续水产养殖大会在福建福州隆重举行。会议以“合作促进可持续发展”为主题，汇聚了全球 40 余个国家的代表，围绕《可持续水产养殖准则》（GSA）推广等七大核心议题展开研讨，旨在推动全球水产养殖产业向绿色、高效、可持续方向迈进。通威股份

副总裁、通威农发总经理、中国水产学会副理事长张璐博士受邀参会并作《可持续饲料与投喂技术创新——通威经验和做法》主题报告。

大会为各国对话协作提供了重要平台。中国作为全球最大的水产养殖国、生产国，始终坚持可持续发展理念，走出了一条中国特色水产养殖之路。水产养殖事关全球粮食安全与农村发展，但面临资源约束、环境压



2026 国际可持续水产养殖大会现场

力等挑战。新时代的水产养殖发展需紧扣现代化与可持续目标，兼顾经济、生态、社会多维协同，为构建人类命运共同体贡献更多中国智慧和力量。

在“可持续饲料与投喂技术创新”议题环节，张总分享了通威在绿色农业方面的实践探索，并表示，中国水产养殖规模大、占世界比重高，近年来在很多关键环节取得质的突破和提升，

但仍需持续优化。面对我国面临的资源消耗与环保压力现状，通威围绕可持续饲料与投喂技术创新展开了一系列实践。

在饲料端，通威在营养、环境和效益之间寻求最优的解决方案，重点关注精准高效、节粮减排、健康养殖和品质提升。在投喂技术创新方面，通威与国家数字渔业中心合作开发智能投喂系统，提升饲料利用率。同时，通威重视对

摄食行为的研究，为精准投喂提供依据。此外，通威发挥双主业优势，首创“渔光一体”模式，提高了水面和土地的综合利用率，同时促进了一产和二产的协同发展，持续践行 ESG 理念。

未来，通威将持续聚焦精准、绿色、品质三大方向，不断突破创新。通过多学科交叉融合，努力实现提质、增效、减碳的多重目标。通威也希望携手全球伙伴，共促渔业可持续发展。

## 通威股份农牧总裁 通威农发董事长郭异忠 出席第七届中国水产前沿展

本报讯（通讯员 张子颜）3月14-16日，第七届中国水产前沿展暨第四届中国水产养殖设备博览会顺利召开。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠带领通威渔业、自动化相关负责人赴展会现场参观交流。

展会期间，郭董率队通威渔业与自动化技术团队深入各展位，对展出的养殖设备、智能 AI 系统、循环水设计等进行了系统性的考察调研。在中国水产产业链领袖年会暨中国水产规模化养殖者圆桌会议上，郭董作《中国对虾规模化养殖洞察》主题报告时指出，中国目前是全球最大的对虾生产国、进口国和消费国，在对虾养殖领域投入技术最多、迭代速度最快、产业化转化效率最高，已形成多种养殖模式并行发展的格局。通威作为最早开始布局工厂化循环水对虾养殖的企业，目前已实现了工厂化养虾项目的全面智能化管理，并成为全球规模最大的工厂化循环水南美白对虾生产商。2025 年，通威正式启动对虾品牌化运营，并先后获得“全国唯一可生食虾认证”“无抗认证”“富硒认证”“BAP 最佳水产养殖规范认证”及“全国名特优新农产品”等多项权威资质，全面验证了通威虾产品的品质优势。未来，通威愿与广大养殖户携手合作，共同推动行业高质量发展，为市场提供更加优质、安全的水产品。

## 扬帆向蓝海 全链促共赢

### 海南宝路水产科技有限公司董事长袁文儿一行莅临通威座谈交流

本报讯（通讯员 张子颜）3月25日，海南宝路水产科技有限公司董事长袁文儿、副总裁袁宝莅临通威座谈交流。通威股份董事长、CEO 刘舒琪热情接待并座谈。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深入沟通，通威食品副总经理薛峰、通威农发项目总监周澎、水产研究所所长米海峰、通威新能源工程技术部总监钱华政等出席座谈。会上，双方就罗非鱼新产品开发、“一带一路”产业布局、现有种苗饲料合作推动等事项展开深入探讨。



座谈会现场

袁董表示，我国水产养殖总量全球领先，但出口价值与产业规模不相

匹配，行业需走可持续发展之路，深挖产业价值。海南作为水产养殖与出口

重要基地，亟需探索破局方向，宝路深耕罗非鱼种苗领域多年，正通过技术

迭代、借鉴成熟产业链经验布局食品新品，提升产品附加值。双方可携手优化养殖模式、开拓欧盟市场，宝路将全力做好种苗供应与技术支撑；同时依托通威农光协同优势，在非洲、东南亚等“一带一路”沿线地区开展产业帮扶，以“授之以渔”模式助力当地水产养殖发展，并且加快推进已签约的种苗饲料合作落地，实现多方共赢。

薛总分享了当前国际、国内罗非鱼消费市场情况，对于宝路提出开发新的罗非鱼消费食品、拓展欧盟市场给予积极回应。

张总表示，此次座谈为双方未来的产业发展协同提供了更多思路和方向。

希望通过与宝路在种苗、饲料、食品全链、能源布局等方面的紧密联动，推进新产品研发、新市场开发，进一步推动罗非鱼产业可持续和高质量发展。通威也将积极与宝路梳理细化合作模式和具体事项，推动合作落地。

刘董强调，通威始终积极推动农牧、光伏板块“走出去”。当下将中国成熟的产业经验与优质产品输出至欠发达国家，既能化解国内部分产业产能压力，更是实现互利共赢的长远举措。双方可按照“由点到线到面”的思路，稳步推进海外产业布局，助力我国水产产业可持续发展，也为当地经济社会发展贡献力量。

## 成都通威生物科技有限公司 获评四川省首批 认定现代化饲料企业

本报讯（通讯员 陈静）为深入贯彻落实党中央、国务院关于加快建设农业强国、全面推进农业农村现代化的决策部署，受四川省农业农村厅委托，四川省饲料工业协会制定并发布团体标准《四川省现代化饲料企业技术规范》（T/SAFH001-2025），牵头组织开展四川省现代化饲料企业培育认定工作。3月13日，四川省现代化饲料企业培育认定专家组赴成都通威生物科技有限公司开展现场评审。通威农发常务副总经理、成都通威总经理何东健携管理团队全程陪同，全面展示了成都通威在饲料行业的智能化建设、绿色发展和产业协同等方面的现代化建设成果。

专家组在现场评审中，经实地考察与综合评估，高度肯定了成都通威在饲料行业的智能化建设成效，将其评价为“本土饲料企业智能化标杆”。成都通威凭借发展理念现代化、技术创新高阶化、生产管理智能化、运行效能高效化、质量安全标准化的全方位现代化优势，在认定中高分通过评审，并于3月26日正式获颁四川省首批认定现代化饲料企业授牌，此次授牌企业中，成都通威生物科技有限公司是唯一的水产饲料企业。这份荣誉既是对成都通威在饲料行业现代化建设成果的权威认可，也是对通威在饲料行业引领地位的再度印证。

## 志同道合 共筑山海

### 通威渔业与东方甄选签订战略合作协议

本报讯（通讯员 张子颜）3月19日，“志同道合，共筑山海——东方甄选首届供应商交流峰会”在北京顺利举行。这是东方甄选首次公开自营供应链背后的合作伙伴。同时，东方甄选在抖音“东方甄选看世界”直播间进行全程直播。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠携渔业团队受邀出席，作主题报告并现场签署战略合作协议。

东方甄选创始人俞敏洪老师在主题演讲中，分享了创业故事及创业心得，从个人经历延伸至甄选好物的初心。俞敏洪老师表示，东方甄选坚持“健康、高品质、高性价比”的产品原则，持续拓展自营产品品类。无论是自营产品还是合作品牌的商品，都将持续加强质量检验强度。公司已建立起完善的供应商准入制度，优先选择国内一流企业作为合作伙伴，并对产品生产全过程进行高频盯产和严格质检。目前，东方甄选的供应商网络已覆盖全国多个农产品产地，与多家专注细分领域的优质生产企业形成深度绑定。



通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠作主题报告

作为东方甄选的供应商，在“同心之约——优秀供应商代表分享”环节，郭董代表通威渔业，分享了与东方甄选“相遇、相伴、相守”的故事，讲述双方因对产品品质的共同追求而结缘并深化合作的历程。郭董表示，通威与东方甄选企业文化高度契合，这使得合作从一开始就超越了单纯的供销关系，成为一家专注细分领域的优质生产企业形成深度绑定。

2025 年，双方首次围绕通威“清水

虾”展开合作。东方甄选团队深入养殖基地，从水质控制到饲料配方逐一考察，其严谨态度让通威深感遇到了“同道中人”。通威“清水虾”全程不使用抗生素，依托全球最大的工厂化循环水对虾养殖基地，实现全产业链自控。富含虾青素和风味氨基酸，口感鲜甜、营养丰富。同时，对虾采用活冻单体速冻，不挂冰衣，且通过“断食排

空”保持虾体洁净，方便消费者烹饪，受到一致好评。

合作一年来，产品供不应求，消费者反馈最多的词是“放心”。东方甄选的严格品控也推动通威不断提升标准，目前通威已扩大生产规模，新增循环水养殖基地以保障供应。通威作为深耕水产行业 44 年的企业，一直把“质量”当作立身之本，也正是对质量的坚守，让通威连续三年上榜《财富》世界 500 强榜单，成为

全球水产和光伏领域的唯一上榜企业，通威渔业也成为了全球最大的循环水养殖高品质虾供应商。未来，通威期待与东方甄选一起，利用在水产领域的积累，为消费者提供更多安全、营养、便捷的水产品。

在本次活动现场，通威渔业与东方甄选正式签署战略合作协议，标志着双方合作从单一产品迈向更深层次的全面携手。



战略合作协议签约仪式现场

## 通威农发与广东梁氏水产 种业签订种苗合作协议

本报讯（通讯员 张子颜）3月6日，广东梁氏水产种业有限公司董事长梁健辉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。

会上，双方正式签订种苗合作协议。梁健辉董事长表示，通威作为全国乃至全球水产和新能源行业的领军企业，发展成就令人敬佩。梁氏种业始终秉持“为渔者谋幸福，为食者谋健康”的发展宗旨，这与通威“为了生活更美好”的愿景和为创造客户价值的经营理念高度同频，希望与通威战略协同、携手发展，共同推动行业高质量发展。

张总表示，梁氏种业是国内水产种苗领域的领军者，在种质选育上的丰硕成果，与通威强化种苗战略、持续为客户创造价值的发展思路高度契合。未来，双方将细化种苗饲料联动方案，在市场拓展、技术研发、数据共享等方面快速推进实质性合作。期待通过双方紧密合作，切实助力客户养殖效益最大化，实现合作共赢，共同引领水产行业更健康、更高质量发展。

# 激发内生动力 优化履职效能

## 通威农发技术体系 2025 年总结及 2026 年计划暨赋能学习会圆满召开

为全面总结过去一年的工作,系统部署2026年重点任务,进一步夯实能力基础,提升工作能动性、激发团队内驱力,助力公司经营目标的达成,通威农发技术体系于3月9-10日在成都召开了主题为“释放活力,凝聚动力,切实履职、支撑经营”的2025年总结及2026年计划暨赋能学习会。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全程出席并作重要指示,通威农发人力资源部部长黄劲松、水产市场部部长刘雄、运营管理部部长宗伟、信息部部长张杰、技术体系各部门负责人以及来自三大饲料研究所、饲料技术研发部、微藻研发部、动物保健研究所、品管部、水产技术服务项目组和技术中心办公室等海内外200余名技术人员现场参会。



通威农发技术体系 2025 年总结及 2026 年计划暨赋能学习会现场

### 凝心聚力 实干赋能

本次会议在全员学习“质量方针”中拉开序幕。中国饲料工业标准化技术委员会技术咨询委员郭吉原作“鱼粉及浆膏体原料质量认知及价值评价”专题培训,郭老师围绕原料价值、原料来源、生产工艺及评价方法等维度细致、深入地分享了鱼粉、鱼溶浆、乌贼膏等原料价值评价、品质把控及应用研究经验。互动环节,来自华南、华东片区的技术人员就实际生产中遇到的鱼粉掺假识别难题、浆膏体原料与常规蛋白源的配比比例等具体问题踊跃提问,郭老师结合多年实践经验逐一解答,并建议大家加强原料前置控制,根据运用领域与价值点进行灵活采用。

品管部质量工程师卓林结合鱼溶浆生产厂家现场调研结果,从技术角度对不同原材料、不同工艺鱼溶浆质量、价值

差异进行了分享,进一步明确了鱼溶浆质量控制要点。山东通威总经理陆阳、海南海壹总经理曾开建、淮安通威副总经理陈文典分别从公司经营视角围绕“技术在经营中的重要价值”及“技术如何支撑经营”展开分析,并从个人成长经历分享了专业技术人才如何修炼自我、转变思维与提升综合能力。通威农发人力资源部人才发展专员王金龙在小结环节中,重点阐释了经营思维的表现特征,并呼吁专业技术人员从“全局、动态、本质”几个方向训练经营的系统性思维。

在技术体系各单位述职环节中,技术中心办公室主任杨娟、普水研发组组长滕涛、特水研发组组长金国雄、禽畜研发组组长黄明、动物保健研究所所长阳涛、水产研究所所长米海峰、特种水产研究所所长陈

效儒、畜禽料研究所所长祝丹、水产技术服务项目组组长何宇晖、品管部部长董秀洪分别代表部门从2025年度重点工作完成情况、工作中的不足和改进措施以及2026年重点工作计划作报告。张总对各单位的述职逐一详细点评,并重点指出了需要改进提升的工作。微藻研发部首席技术官白雪梅博士分享了微藻研发部组织建设和微藻研发重点工作。

在“释放活力、凝聚动力、切实履职、支撑经营”的主题研讨会环节,各小组深度复盘,运用5Why分析法剖析原因并提出具体改进措施和行动落实计划。各小组代表在汇报环节展示了研讨成果,纷纷表示此次研讨打破了以往的认知局限,为后续制定个人及团队行动计划奠定了共识基础。



中国饲料工业标准化技术委员会技术咨询委员郭吉原授课



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讲话

### 释放活力 支撑经营

张总作总结讲话时表示,本次大会设置主题研讨会,首次推动技术体系全员对照业务需求进行系统性挖掘,进一步明确了激发内生动力、优化履职效能、有效支撑经营的方向,揭开了技术体系变革的里程碑式序幕。同时,张总充分肯定了技术体系2025年在降本增效、产品创新、服务转型等方面取得的实质性突破,也指出技术体系整体活力有进一步释放空间。面向2026年,技术体系需进一步加强“传帮带”机制,营造持续学习的团队氛围;推动建立以一线为导向的二级研发体系,公司也将同步完善相关容错机制,为创新探索提供保障。对于部分配方师在实践中的顾虑,张总提出“强化交流、持续对标、大胆假设、小心求证”的十六字方针,并表示,希望大家进一步发挥主观能动性,珍惜平台、持续精进,以更高标准投入工作,为未来职业发展积蓄更坚实的基础。技术体系要真正成为通威农发穿越行业周期的战略支点,以技术的确切性应对市场的不确定性,方能在市场波动中锚定增长坐标。

在闭幕晚宴上,现场举行了颁奖活动,表彰2025年度技术体系个人,覆盖业务尖兵奖和年度优秀员工。各部门的节目以蓬勃活力与创意点燃全场:激扬的舞蹈热烈开场,脱口秀的活潑幽默打破技术人的传统形象,多元才艺充分展现个人与团队风采——歌曲独唱与合唱彰显个性与凝聚力,萨克斯演奏《花海》流淌出细腻温情,穿插其中的抽奖环节更将大会推向高潮。这场视听盛宴不仅彰显了技术团队的专业深度,更传递出技术人拥抱变化、敢为人先的精神风貌,为两天的赋能学习画上了充满温度与力量的句号。

面向未来,通威农发技术体系将以此次会议为新起点,把“释放活力、凝聚动力、切实履职、支撑经营”的内核要求转化为具体行动,在饲料行业深度变革的浪潮中,以技术创新筑牢发展根基,以组织进化激活增长潜能,为通威农发高质量发展注入持久动能。



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为优秀员工颁奖

# 提质量 增效益 促丰产

## 海南海壹、大丰通威相继举办养殖技术交流暨赛事活动

春潮涌动渔意浓,技术赋能助增收。3月以来,海南海壹与大丰通威先后举办养殖技术交流暨赛事活动,汇聚行业专家、技术骨干与数百位养殖户共话产业发展。海南海壹坚守“稳产品,共跃升”理念,总结养殖经验、发布夏季赛事,以优质产品与智能方案助力养殖户增产增收;大丰通威聚焦春季保鱼与科学养殖,分享高效模式、兑现越冬比武奖励,推动养殖提质增效。通过技术分享、标杆表彰与现场签约,切实为养殖户降本增效,持续夯实市场根基,携手广大养殖户共赴水产养殖高质量发展新征程。

记者 冯书遐  
通讯员 沈小珠 高英



海南海壹秋季养殖高手总结暨夏季罗非养殖高手争霸赛圆满召开

### 深耕细作 稳产增效

#### 海南海壹举行秋冬季养殖高手总结暨夏季罗非养殖高手争霸赛

3月19日,海南海壹秋冬季养殖高手总结暨夏季罗非养殖高手争霸赛圆满举行。通威农发水产研究所所长米海峰、海南海壹总经理曾开建、通威自动化设备有限公司总经理李伦佳、华南三区水产技术总监文远红、华南二区水产技术总监陆春云、通威农发水产市场部驻华南三区市场督导郭云松以及300多位客户出席会议。

会上,曾总作《深耕细作 养出未来》主题分享,结合市场趋势与区域特点,解读近年罗非鱼价格、成本及行业痛点,并介绍了海南海壹在品质管控、高效养殖方案上的扎实布局,同时,公司将坚守“稳产品,共跃升”的理念,以稳定可靠的产品助力养殖户稳产增效、持续盈利,与广大养殖户携手深耕、共赢未来的决心。

米所长带来题为《科技驱动未来,智慧赋能养殖》的主题分享,全面介绍了通威研发团队实力与全产业链智能化体系,并表示,海壹产品坚持科技创新与绿色发展,以优质产品和智能方案推动水产养殖向数字化、智能化升级。李总详细介绍了自动化散塔优势,通过精准饲喂、降本增效,有效降低人工成本、提升生物安全水平,为智慧养殖提供重要支撑。

作为本次会议的重要环节之一,现场对2025年秋季养殖成绩突出的养殖户进行了隆重表彰,肯定养殖成效,深化战略合作,同步展现公司产品实效,现场签约踊跃,合作氛围浓厚。大会同步发布2026年夏季罗非鱼养殖高手争霸赛细则,清晰的赛事规划、可观的效益预期与丰厚奖励机制,极大激发了现场养殖户的参与热情,将会议



大丰通威春季保鱼暨鲫鱼养殖比武颁奖仪式现场

氛围推向高潮。晚宴现场,业务团队歌曲演绎、内务团队舞蹈表演及四轮抽奖环节轮番上演,现场掌声不断、气氛热烈,大会在欢声笑语中圆满落幕。本次会议通过养殖行情研判、专业

技术宣贯及自动化料塔推广,切实帮助养殖户降低养殖与人工成本,提升养殖精准度,同时也有效提升公司出货效率与服务品质,进一步夯实公司市场基础,助力经营业绩稳步提升。

### 科技护航 以练促收

#### 大丰通威举行春季保鱼暨鲫鱼养殖比武

春回大地,渔事繁忙。为助力养殖户平稳度过春季养殖关键期,提升鲫鱼养殖技术水平与养殖效益,3月26日,由大丰通威精心筹备的春季保鱼暨鲫鱼养殖比武在大丰半岛温泉酒店盛大召开。

本次活动以“科学保鱼、提质增效、标杆引领”为主题,汇聚当地水产养殖精英、行业专家及技术骨干,通过技术分享、实操比武、经验交流等多元形式,为大丰水产养殖产业高质量发展注入强劲动能。大丰通威总经理赖敏、通威三新药业技术部总监谢理、盐城市大丰区金鹿渔业专业合作社社长高李松、盐城市大丰区金鹿渔业专业合作社理事长陈良斌、盐城鹏鹏水产养殖有限公司董事长吴龙方与当地166多名养殖户代表参加此次交流会。

大丰通威总经理赖敏在开场报告中从行业趋势、养殖的痛点、打破传统思维,以质立身立业等方面展开,并强调,拼的不是规模,是技术;比的不是产量,是效益,做好养殖规划,顺势科学养殖,才能避开风险、稳住收益。同时,赖总承诺大丰通威始终践行质量方针和目标,一直以来都以客户养殖效益最大化为中心,从原料采购、生产过程到产品使用,全方位为养殖保驾护航。未来,大丰通威将持续优化产品与服务,携手更多的养殖户,共同推动大丰渔业高质量发展,让每一位养殖户都能收获丰收与喜悦。

大丰通威服务经理葛高升通过分享鲫鱼、草鱼优秀案例,介绍了大丰通威高效养殖模式,强调春季育苗贵管理,指导养殖户精准把控投喂量与饲料选择,助力鱼体快速恢复体质,增强免疫力,筑牢春季养殖安全防线。通威三新药业技术部总监谢理提出开春鲫鱼保持健康与稳定上料的鲫鱼三改二协同方案,“活力健Pro发酵功能剂-鲫鱼专用型”软颗粒更适合做开口料、低温期、病号饭,更好地为春季养殖助力。市场三部经理罗增焯介绍鲫鱼冠军品种特征,介绍优秀案例和大丰通威冠鲤养殖模式,分析冠鲤VS常规鲫鱼的周期差异、料比差异、产量差异、投资差异、效益差异,为养殖户提供“养得好不如卖得好,卖得好必然是规划得好”的盈利选择。作为本次活动最激动人心的环节,大丰通威市场一部经理喻洋现场宣布了2025年大丰通威“安全越冬比武”大赛获奖名单,通过越冬比武的奖项兑现,坚定了客户对大丰通威产品效果的信心。大丰通威市场二部经理罗增焯发布了2026年春季功能料赛事和鲫鱼养殖比武赛事的宣贯信息,对2025年越冬比武六位养殖胜出者表示祝贺,并祝愿大家在2026年再创辉煌。在了解赛事相关信息后,现场参会人员签约热情高涨,纷纷主动前往签约,现场气氛热烈。下一步,大丰通威将继续扩大非通威用户的签约数量,以优质的服务和落地措施,为广大养殖户实现效益最大化积极贡献力量。

# 锚定增量 变革破局

## 通威农发各片区,各分、子公司隆重举行 2026 誓师动员大会

### 军令如山 铿锵誓言响彻云霄

春启新程,军令如山。通威农发各片区,各分、子公司的誓师动员大会现场,庄重而热烈的氛围感染着每一个人。会上,各部门负责人与总经理依次郑重签署 2026 年目标责任书,一份份沉甸甸的文件,不仅是全年的工作指引,更是通威人向市场、向自己许下的庄严承诺。落笔的每一个签名,都凝聚着对事业的无限赤诚;每一份目标责任书,都承载着通威人对未来发展的坚定信念。

“锚定增量,使命必达!”“变革破局,勇争第一!”在各负责人的带领下,全体团队成员齐声宣誓,铿锵的誓言响彻会场,如惊雷炸响,似战鼓催征。简单的话语,道出了通威人攻坚克难的决心;洪亮的呐喊,汇聚成团队前行的磅礴力量。在这一刻,个人的理想与企业的发展紧紧相连,每一个通威人都清晰地感受到了肩上的千钧重任,心中的奋斗激情也被彻底点燃,从心底生出一股迎难而上、奋勇争先的劲头。



池州通威军令状签订现场

### 将士出征 热血昂扬赴新程

将士出征,热血启航。盛大的出征仪式将此次誓师动员大会的氛围推向了最高潮。会场外,整齐划一的车队早已整装待发,锃亮的身、昂扬的姿态,宛如即将奔赴战场的铁甲方阵,蓄势待发。现场掌声、欢呼声、礼炮声交织在一起,汇成一首催人奋进的交响乐,每一个音符都充满了力量,每一声喝彩都饱含着期待。

“出发!”随着一声铿锵有力的号令,车队缓缓驶出会场,向着市场、向着一线、向着 2026 年的奋斗目标奋勇前行。车轮滚滚,载着通威人的初心与使命;前路漫漫,挡不住通威人的决心与脚步。这一刻,是新征程的正式开启,更是通威人奔赴战场、大展拳脚的开始,每一辆车的出发,都意味着一份责任的奔赴,每一个人的前行,都将为通威的发展添砖加瓦。

通威农发各片区,各分、子公司纷纷立下鸿鹄之志,以各具特色的决心与规划,吹响了 2026 年攻坚的号角。茂名通威表示,新的一年将以万马奔腾之势攻坚克难,以一马当先之志开拓进取,牢牢锚定发展目标,以实际行动践行使命必达的誓言;沅江通威将怀揣更加坚定的信念,秉持更加务实的作风,以更加昂扬的斗志,全身心投入到新一年的各项工作中,一步一个脚印,把工作做细、做实、做好;河南通威全体同仁将紧紧围绕增量目标,拿出勇于突破的勇气、大胆变革的魄力,以敢闯敢试的劲头破解发展路上的各类难题,以真抓实干的作风推动各项工作落地见效,让目标转化为实实在在的成果;天津通威则将立足当下实际,着眼未来发展,以龙马精神冲锋在前,以万马奔腾之势抢占市场先机,锚定增量不放松,勇推变革破局,用实干与拼搏打赢 2026 年的发展攻坚战。

不止于此,通威农发各片区,各分、子公司纷纷结合自身发展实际,制定了清晰的发展规划,立下了坚定的发展誓言。从南方到北方,从沿海到内陆,不同的地域,同样的初心;不同的团队,同样的决心,全体通威人凝心聚力、同向同行,只为共同的发展目标奋力拼搏。



揭阳通威以昂扬姿态再出发



茂名通威全体干部员工以饱满热情向新目标奋勇迈进

00

战旗猎猎迎风展,誓言铮铮振人心。通威农发各片区,各分、子公司以一场场气势磅礴的誓师动员大会,在神州大地上掀起了“锚定增量 变革破局”的奋斗热潮。全体通威人以昂扬的态度、坚定的决心,向着 2026 年的发展目标昂首进发,在行业发展的浪潮中奏响勇毅前行的最强音。

记者 冯书遐 通讯员 张子颜

09



南昌通威郑重签订军令状,压实目标责任



昆明通威誓师动员大会表彰现场



合肥通威顺利召开誓师动员大会

### 荣耀时刻 榜样力量激荡人心

榜样引领,薪火相传。誓师动员大会上,通威农发各片区,各分、子公司 2025 年度表彰环节的开启,让现场热情再度升温。热烈的掌声中,激昂的音乐声里,2025 年的先进个人依次登上领奖台,他们步履铿锵,眼中闪烁着奋斗后收获的信心光芒。一本本鲜红的荣誉证书,一座座闪耀的奖杯,是企业对奋斗者最美的礼赞,更是对每一位通威人辛勤付出的肯定与认可。

优秀代表们高举奖牌,站在聚光灯下,他们的背后,是一个个团结拼搏、携手共进的团队剪影。这些先进个人与优秀团队,是通威发展路上的标杆与榜样,他们用实际行动诠释着通威人的奋斗精神,用不懈努力书写着企业发展的精彩篇章。



南宁通威榜样领航聚力

榜样的力量如星星之火,点燃了全场人员心中奋勇争先的激情,“向标杆学习,从榜样身上汲取力量”成为了每一个通威人的共识。在通威这个大家庭里,奋斗者的精神血脉在传承中赓续,激励着更多人以榜样为镜,向优秀看齐,在自己的岗位上发光发热。



四川通威优秀员工表彰现场

### 策马扬鞭 2026 再创辉煌

2026 年,是寓意着奔腾、进取的马年,更是通威农发锚定增量、变革破局的关键一年。站在新的发展起点,此次誓师动员大会不仅是一次目标的明确、决心的宣誓,更是一次士气的鼓舞、力量的凝聚。全体通威人将以此为契机,把大会上的激情与决心,转化为日常工作中的实际行动,以更加昂扬的斗志、更加务实的作风、更加创新的思维,直面行业发展的挑战与机遇,在变革中寻求突破,在增量中谋求发展。

市场竞争的浪潮汹涌澎湃,行业变革的脚步从未停歇。在这样的大背景下,通威人深知,唯有奋勇争先,才能立于不败之地;唯

有大胆变革,才能抓住发展机遇。“让我们策马奔腾,在市场竞争的广阔天地里纵横驰骋;让我们乘风破浪,在行业变革的时代浪潮中勇立潮头。”誓师动员大会上的号召,犹在耳畔,激励着每一个通威人奋勇向前。

一路走来,通威农发的发展离不开全体员工的共同努力,更离不开养殖户朋友的信任与支持。多年来,公司始终秉持着为养殖户创造价值的初心,以优质的产品、专业的服务,赢得了广大养殖户的认可。新的一年,通威人将继续坚守这份初心,以更加优质的产品、更加贴心的服务,回馈养殖户的信任,与养殖户朋友携手并肩,共谋

发展、共赢未来。

战鼓催奋进,旌旗踏征程。如今,全体通威人已经整装出发,带着坚定的信念、饱满的热情、务实的作风,向着 2026 年的奋斗目标大步迈进。在这片充满机遇与挑战的天地中,通威人必将以策马扬鞭的奔腾之势,攻坚克难、开拓进取,在变革破局中闯出新路,在锚定增量中实现高质量发展。

我们相信,凭借全体通威人的同心同德、真抓实干,凭借广大养殖户朋友的鼎力支持,2026 年,通威农发必将在行业发展的浪潮中勇立潮头,以更加优异的成绩,书写高质量发展的崭新篇章,在马年里策马扬鞭,再创辉煌。



天津通威誓师动员大会圆满落幕

# 倾听心声守品质 真情服务暖塘头

通威农发始终用心守护,以稳定方案解锁水产增效新密码



南宁通威开展质量见证官·效果实证会

诚信铸品,专业赋能。一直以来,通威农发始终坚守“质量方针”,以用户为本,通过开通总裁直通车直面用户需求,把用户肯定作为发展方向,持续优化产品细节、升级服务体系;一线技术人员扎根塘口,以专业能力化解养殖难题,用责任与担当守护每一份信任与期待,以实力成为养殖户信赖的伙伴。

记者 冯书遐  
通讯员 张子颜 吴秋

## 以稳制胜 通威方案解锁增效密码

在广西横县,赤眼鲮养殖规模位居全国前列,年养殖量约3000吨,吸引了通威等多家主流厂家布局。近年来,随着消费者对优质鱼生食材的需求激增,赤眼鲮市场需求年均增长率超20%,价格走势稳健向好。

值得关注的是,赤眼鲮价格呈现明显的季节性特征:7两-1斤规格的成鱼在4-9月消费高峰期售价可达17-19元/斤,10月后则回落至11-13元/斤。这一行情特点让“早出鱼、抢高价”成为养殖户提升养殖效益的关键。然而,传统养殖模式普遍面临周期长(12-18个月)、吨产低、病害多发等痛点,如何突破瓶颈成为行业共同难题。

### 成功密钥:三重稳定筑牢养殖盈利根基

赤眼鲮养殖的核心竞争力在于“稳定”,而稳定的实现离不开种苗、饲料、管理三大关键环节的协同发力。

优质种苗是养殖成功的第一步。选择体质健壮、规格整齐、来源可靠的品种,从源头杜绝病原携带和体质孱弱等

问题,为后续养殖筑牢根基。

赤眼鲮作为杂食性偏植物性鱼类,对饲料营养有着特殊且全面的需求。通威针对性推出“开口乐+鱼丰宝”优势产品组合,成为稳定养殖的核心支撑。通威鱼丰宝以精准配比的营养配方,实现蛋白、脂肪、碳水化合物的科学搭配,氨基酸模式均衡,确保鱼体生长快速、规格整齐;特别添加的肝脏保护因子、免疫增强剂及维生素包,能强化肝胆功能,提升鱼体抗病应激能力;优质原料与特殊加工工艺的结合,让饲料诱食性强、耐水性好,既能减少营养流失,又能维护水体环境稳定。

科学的养殖管理是稳定效益的放大器。在水质管理上,需保持水体溶氧 $\geq 5\text{mg/L}$ ,氨氮、亚盐等指标控制在安全范围,定期使用微生物制剂调水稳水;投喂遵循“定时、定位、定质、定量”原则,根据天气、水温灵活调整,避免过量投喂或投喂不足;病害防控坚持“预防为主,防重于治”,做好塘底清整、水体消毒,搭配通威鱼丰宝等具有保健功能的饲料,有效应对细菌性败血症、寄生虫感染等常见病。



养殖户为通威“好产品”点赞

### 实证见真章:通威方案让效益看得见

越来越多养殖户的实践证明,通威全方位养殖方案能带来实实在在的效益提升。横县孔老板采用“开口乐+鱼丰

宝”组合,40亩鱼塘放养25万尾赤眼鲮,仅用十个月就从230尾/斤鱼苗养成平均7两/尾的成鱼;南宁横县的陆老板通过网箱养殖,使用通威鱼丰宝实现吨产1030斤,全程料比低至1.94;乐老板20亩池塘养殖9.2万尾赤眼鲮,全程投喂鱼丰宝,吨产高达1055斤,提前两个月上市抢占高价窗口期。

### 未来可期:以稳致远,共赴养殖新蓝海

随着消费者对优质水产品需求的持续增长,赤眼鲮的市场前景愈发广阔。对于养殖户而言,抛弃投机心态,构建“苗种稳、饲料稳、管理稳”的全方位稳定体系,是在水产养殖业中立足不败之地的关键。

通威不仅提供“开口乐+鱼丰宝”的优质饲料组合,更配套动保产品、增氧方案和全程技术服务,通过“技术+服务+市场”铁三角联动,助力养殖户实现“早出鱼、多出鱼、出好鱼”。从示范户培育到效果实证会推广,从养殖比赛到主场营销,通威正以成熟的方案落地体系,让更多养殖户分享产业升级的红利。

## 以养增效 通威模式赋能错峰盈利

2025年草鱼行情最高突破9元/斤,本是可实现养殖高盈利的黄金年。但大量用户集中在年末出售,售价普遍低于7元/斤,错失好行情。当前,一年养殖一批,4-5月放苗,9月以后出鱼的养殖模式,养殖利润不断下降,直接影响养殖信心。因此,如何优化养殖模式,早出鱼、卖大鱼,抢行情,成为当下养殖户面临和急需解决的问题。

通威专用户戚老板共有300亩水库进行草鱼成鱼养殖,2025年5月便开始售卖,9月份售卖完进行干塘。本批次出鱼规格4-6斤,平均售价在8.5元/斤,最高超过9元/斤,且养殖过程接近零损耗,全程料比仅1.8。全程出鱼抢出高价行情,这里面隐藏着什么样的养殖秘诀?其实,主要包含4个关键点。

### 关键点一:早放苗放大苗

放苗时间由当年的4月提前至上一年的11月,放苗规格不低于0.6斤/尾。且有利的是,11月草鱼苗为价格低谷,大规格鱼苗购买价可低于5元/斤,降低放苗成本。另外,大规格鱼苗可缩短养

殖时间,最早可于第2年5月份进行上市,上市规格不低于3.5斤/尾,9月份即可完成所有鱼出售,售卖时间处于全年行情高峰期,获得最大收益。

### 关键点二:用好料提长速

草鱼生长不同阶段对营养需求存在差异,且售卖具有严格的条形要求。对此,宾阳通威推出了“152+153+155”组合投喂模式,2.5斤以下规格投喂152,2.5-5斤规格投喂153,5斤以上规格投喂155。通过对用户投喂效果的长期跟进,过程中长速可月大1斤以上,且草鱼肚脐小,条形好,完全满足夏季高温长途运输要求。

### 关键点三:重保健稳产量

鱼的肝肠好坏直接决定了鱼对饲料的吸收利用率,从而影响着长速与最终料比。放苗后就要开始进行保健,鱼康1号1个疗程连续投喂5天,日投喂率不低于1%,1个月使用2个疗程。定期保健,草鱼肠道壁厚绒毛膜丰富,肝脏红润,消化吸收正常,长速快鱼体肉质,有效预防



了草鱼越冬综合征与高温期细菌性疾病的

### 关键点四:改底稳水综合增效

在养殖过程中通过“化学+生物”改底搭配分解底部有机质或有害物质,预防天气突变时返底造成的底层鱼损耗,及草鱼应激性慢料或损耗的发生。高温期,可一周一次使用“可乳乐+海壹多肽”发酵有益菌,促进消化吸收,降低饵料系数;最后,可促进套养花白鲢的生长,提高卖鱼规格,额外增加养殖效益。

# 致消费者: 你们的肯定,就是通威的决定

1983年,国际消费者联盟组织将每年3月15日定为“国际消费者权益日”,旨在扩大消费者权益保护的宣传。每年这个时候,我们都会格外关注食品安全、产品质量。

### 你们在意的 通威都听进去了

2025年,通威正式开通“总裁直通车”,就是为了直接听见一线的声音。不仅听见,更是改变。

有用户反映:通威的饲料袋难拆。现在,所有饲料的包装袋,都在拆线位置增加了箭头标识,采用彩色线+白线双线缝制,一扯即开。一个箭头,一条缝线,看

似不是什么大工程。但我们希望,这些“小小”的改变,能让你在使用时少一点麻烦,多一点顺手。

有用户在粉料里发现了颗粒料,通威核实后立刻追回更换,检查了库房所有产品,修复了分级筛,增加了检查频次。正是因为你们的监督,通威的质量和

### 产品为重 服务先行

养殖的过程中,需要的不仅是一袋好饲料,更是一个能从头到尾、把养殖做好的伙伴。通威全面重塑服务体系。建立了更快的响应机制、推进定制化服务,一

户一策、精准匹配。从TSC精益管理到133模式的技术跟踪,从养殖模式优化到病害防控指导,我们希望做到的,是让养殖户从选苗、放养到出塘、卖鱼,每一个环节都有通威的人在旁边,心里有底,手中有招。因为我们越来越明白,只有用户的成功,产品才有意义。

### 扎实的体系 坚强的支撑

这些看似零散的改进,其实都源于通威一整套的质量管理体系。通威一直坚持“质量为根、用户为本”。这句话不是挂在墙上的口号,而是藏在每一个细节里的行动。

我们深知,每一粒饲料的背后,是你对我们丰收的期待;每一次选择通威,是你对我们的信任。所以,我们愿意把质量做得更稳,把服务做得更细,把问题解决得更快。我们愿意把“可消化蛋白”印在袋子上,把“敢泡料、敢标真含量、敢比赛、敢接受社会监督、敢承诺”变成日常。

我们开通“总裁直通车”,让每一个声音都能被听见,每一个问题都能被回应。一年中仅有一天是“3·15”,但对我们来说,每一天都是“3·15”。因为,你们的肯定,就是我们的决定。感谢所有与通威同行的水产从业者一直以来的信任。未来的路,我们继续一起走。



## 用户心中的“定海神针” 记武汉通威水产服务经理陈圣毅

在2018年的5月,通威经销商罗新江的三个核心养殖户陷入了绝境。水温回升,鱼采食量猛涨的同时细菌和病毒暗流涌动,200多亩的水面,每天死鱼量高达1-2万斤。就在养殖户近乎绝望之际,一个年轻人赶到塘口,没有多余的寒暄,蹲下来,剖开鱼,看鳃、看内脏、看水质。他迅速给出了治疗方案。

接下来的动作,对于养殖户来说是煎熬,对于他来说,是战斗。奇迹在用药后的第三天发生了。鱼的死亡率直线下降,从日死一两万斤,骤降到一两百斤。他每天给用户打去电话,不是例行公事的询问,而是像医生查房一样,根据死鱼数量的细微变化,动态调整用药方案。

塘口边的愁容终于舒展成笑容。用户激动地紧握着他的手,而当年,罗新江的动保经销额突破了50万。

这个年轻人,就是武汉通威水产服务经理陈圣毅,我们今天故事的主角。这个当初青涩却果敢、决绝的少年,如今,已在水产行业摸爬滚打12年,成为了养殖户和经销商塘口边的“定海神针”。

### 从摸鱼少年到水产硕士

故事的起点,源于一片湖。

在陈圣毅老家的前面,有一片大湖。那是他儿时的游乐场,摸鱼抓虾,与水为伴。或许是水到渠成的指引,这份骨子里的热爱,让他的高考后义无反顾地选择了水产养殖专业。

大学毕业时,他并没有急于赚钱,而是选择了考研。原因很纯粹:“觉得本科的学习过于理论,缺乏养殖场的实战经验。”

他不愿做一个只会纸上谈兵的技术员,而是成为一个真正懂鱼的人。

### “黄埔军校”里的“老兵”

到他毕业时,彼时的通威,早已是水产行业的“黄埔军校”。他毫不犹豫地选择这里,理由简单而直接:“能让自己成长更快。”

12年,对于职场人来说,是一段漫长的岁月。身边的同事来来去去,有人离开,有人转行,他却一直坚守初心。“坚持做,持续去做,努力去做好。通威是行业老大,这里学到的东西更全面、更系统。这种积累,是任何东西都换不来的无价之宝。”

然而再坚定的工程师,也有低谷。他职业生涯最无助的时刻,不是面对满塘的死鱼,而是刚刚接管服务部时。那段时间,市场动荡,大量客户因为动保滞销,纷纷要求退货,甚至要终止合作。那种被质疑、被否定的感觉,像一块巨石压在胸口。

他没有辩解,只是埋头带着团队,一家一家跑塘口,一家一家解决问题。2022年,他迎来了属于自己的高光时刻。那一年,他将武汉通威的动保业绩做到了历史最高。更让他珍视的,不是业绩数字,而是那两座沉甸甸的奖杯——华中二区和股份级的“优秀服务工程师”荣誉称号。

从被退货的困境到站上领奖台,他用坚持,诠释了什么叫功夫不负有心人。

### 后备箱里的“移动诊所”

如果你有机会打开他的汽车后备箱,你会发现这里没有多余的杂物,永远整整齐齐地摆放着一整套服务工具:剪刀、显微镜、试剂盒等;还有讲课用的投影仪、便携式音箱,以及厚厚的宣传资料。

他说,这就是他的战场。塘口就是“门诊”,车就是“移动诊所”。养殖户的问题不等人,工具在手,说走就走。他的里程表,见证着这一切。一年下来,几万公里的奔波,全都刻在了这辆车的轮胎上。

在团队里,他是新员工的导师。在他看来,资深工程师和普通技术员的差距,不在学历,而在“沉淀”。普通技术员看的是“病”,资深工程师看的是“系统”。他紧盯一条鱼的养殖全过程,会看模式设计是否合理,会结合今年的气候预判明天的风险。

他总结了一套书本上学不到的“土办法”,更准确地说,是要求自己成为针对2-3条鱼的“绝对专家”。“草鱼、鳊鱼、青鱼、花鲢、鳊鱼、刁子鱼……你必须有几条鱼,闭着眼睛都能说出它在每个生长阶段的需求。”

他用“政委”来形容服务工程师这个角色。在战场上,团长负责下达冲锋的命令,而政委,既要身先士卒做表率,更要在队伍陷入泥潭时,用专业和信念把大家拽出来。

他就是这样要求自己的。在团队遇到技术难题时,他是那个冲上去解决的人;在团队士气低落时,他又是那个能扛住压力、推进任务的人。

### 别丢掉那点“打破砂锅问到底”的劲儿

从业12年,他带出了一批又一批新人。看着现在的年轻人,他总觉得少了点什么。

“他们很聪明,学历也高,但缺乏一种精神——为了搞懂一个专业问题,打破砂锅问到底的精神。”坚守一个企业,深耕一线,不断积累和沉淀。这些东西,才是未来谁也拿不走的无价之宝。

从那个在湖边摸鱼的少年,到如今在塘口边运筹帷幄的资深工程师;从一天死鱼两万斤的绝望现场,到三天扭转乾坤的奇迹。

他用12年的时间证明:这世上哪有什么点石成金的奇迹,不过是把一件事做到极致,把每一次下塘都当成“救命稻草”去全力以赴。

而这,就是一个水产服务工程师的平凡与伟大。



陈圣毅总是默默用行动践行服务工程师职责