



通威农牧订阅号

为全球淡水养殖提供四川方案

水产健康与智慧养殖四川省重点实验室启动会在蓉成功召开



授牌仪式现场



合影留念

本报讯(通讯员 何桥)8月8日,由通威农业发展有限公司牵头,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联合共建的“水产健康与智慧养殖四川省重点实验室”启动会在成都通威国际中心成功召开,标志着该重点实验室在四川省科技厅完成优化重整获批后,正式进入实质性运行阶段。

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其团队,四川农业大学教授周小秋及其团

队,四川省农业科学院水产研究所(四川省水产研究所)党委委员、副所长赖见生及其团队,四川润兆渔业有限公司董事长李军及其团队共20位固定研究人员全员参会。会议由通威农发技术中心主任、省重点实验室秘书杨娟主持。

会上,杨娟主任介绍了四川省重点实验室优化重整申报的背景,宣贯实验室日常工作开展的要求。周小秋教授围绕实验室定位、研究方向、发展目标进行了全方位讲解,并对实验室后期工作的开展进行了部署。

张总对水产健康与智慧养殖四川省重点实验室的获批表示热烈祝贺,并表示,通威农发作为牵头单位,将按照四川省重点实验室的相关要求,由通威农发技术中心主任做好实验室各项协同协调工作,公司也会提供足够的人力、物力、产业资源,确保实验室的稳定运行。希望实验室能够在周小秋教授的领导下,及各单位的通力合作下,真正瞄准产业中的难点、痛点,为四川乃至全国水产养殖业高质量发展作出积极贡献。

作为本次启动会的重磅环节,四

川省重点实验室主任聘书颁发仪式和实验室授牌仪式隆重举行。当天,张总为周小秋教授颁发了实验室主任聘书,张总、周小秋教授分别代表实验室,向实验室依托单位颁发了牌匾,并合影留念。

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,水产健康与智慧养殖四川省重点实验室是为数不多的以民营企业牵头的应用基础研究类四川省重点实验室之一,在2025年7月3日由四川省科技厅正式

批准建设。

通威农发作为牵头单位,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建立“产-学-研-用”创新联合体,旨在紧密围绕国家粮食安全、长江上游生态保护战略及四川省“天府粮仓”建设需求,致力于打造贯通“基础研究-技术突破-产业应用”的创新链条,立足四川、辐射全国,引领淡水养殖产业转型升级,为全球淡水养殖提供“四川方案”和“中国方案”。

通威农发微藻团队 向更高水平、更高质量 目标加速迈进

本报讯(通讯员 石雪雪 雷丹)8月15日,通威农发微藻研发部首席技术官白雪梅博士、通威研究院副院长高启平,通威农发微藻项目一组研发工程师张良一行莅临威尔检测交流学习。四川威尔检测总经理卢加文、总经理助理杨发树热情接待,双方围绕共同关注的行业议题展开了全面深入的探讨。

当前,通威微藻研发部即将进入新的发展阶段,双方就实验室的精细化管理体系、安全操作规范与标准化建设,以及检测流程信息化与智能化系统应用等前沿课题进行了专项交流和经验分享。双方一致认为,威尔检测作为值得信赖的第三方专业检测机构,其强大的平台能力、严谨的质量体系和高效的信息化解决方案,将为通威微藻研发的技术升级、质量保障和效率提升提供强有力的专业支撑。此次交流将有效促进资源互通与优势互补,携手推动通威微藻向更高水平、更高质量的目标迈进,实现协同发展。

当天,为进一步明确微藻业务新的管理架构与人员分工,促进各公共职能部门了解业务动态,做好平台职能支撑,与研发团队的高效协同,全面推动微藻这一公司重大战略项目进入体系化、规范化的快速发展新阶段,通威农发微藻业务沟通会在通威农发总部顺利召开。

会上宣读了微藻业务最新的组织架构与主要人员分工方案,明确了微藻的战略定位和终极目标,强化微藻整体业务统筹与平台支撑,强化技术引领与顶层规划,整合内外部资源,全面提升研发速度与运营效率。此次调整旨在构建更加清晰、高效的管理体系,在保持现有研发项目组正常运行的基础上,为微藻战略的长期发展注入强劲动力,标志着其发展迈入了全新的平台期。在互动交流环节,各项目负责人一致认可会议的重要性,同时感谢各部门的全力支持,并表示将全力以赴聚焦研发突破与成果转化,助力实现战略目标。

今后,微藻团队及全体相关部门将理解、信任与相互支持作为共同前进的基石,认真学习并坚决执行本次会议的各项部署与要求,在实践中动态优化,保持积极沟通,总部及各职能部门须切实做好对微藻业务的支撑与服务,推动通威微藻事业迈上新台阶。

通威农发数智采购- 非原料升级项目 (商城2.0项目) 启动大会成功举行

本报讯(通讯员 刘洋)8月1日,通威农发数智采购-非原料升级项目(商城2.0项目)启动大会在通威国际中心成功举行。通威农发采购部部长王睿、信息部部长张杰,上海甄云信息科技有限公司总经理何文俊,及全体项目成员出席了本次启动大会。

会上,业务项目经理宋崇阳全面介绍了项目的背景与建设目标。依据采购“超级大脑”建设目标,并结合采购体系2023-2024年完成的业务标准化流程梳理及业务指标体系建设成果,项目明确了分步实现数智采购4.0统一业务平台的建设思路:优先建设数据基础相对薄弱但业务相对标准的非原料采购业务,为实现“数据驱动运营”奠定基础。

张部长表示,通威农发数智采购项目紧紧围绕刘汉元主席提出的“国内领先,国际一流”信息化建设要求规划,项目组秉承高目标牵引,围绕“极致体验、卓越运营、融通生态”的建设目标,为通威农发采购业务带来突破与创新。

王部长表示,在项目正式启动前,通威农发采购和信息团队已进行了长达半年的准备工作。同时,希望甄云团队能在项目中引入在非原料管理领域的优秀经验。通威农发数智采购-非原料升级项目(商城2.0项目)的成功启动,标志着通威农发数智采购4.0平台建设迈入全新征程,也象征着采购体系数智运营从规划阶段正式进入落地实施阶段。

精准落实 迅速反馈

通威农发开通“总裁直通车”,用行动回馈信任,感谢每一位积极反馈的您!



本报讯(通讯员 张子颜)“2025通威农发好产品年”启动仪式上,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发布“科技高度、产品深度、用户温度”年度主题,表明了通威农发始终以客户为中心,深入了解客户本质需求的决心。今年,为更进一步了解一线需求,倾听市场心声,也为更高效、精准地解决一线问题,在张总的亲自指挥下,通威农发正式开通“总裁直通车”。用户可通过官方热线及后台留言形式直接反馈问题,反馈内容也

将直达企业高层,并在短时间内被快速响应、解决。

自6月“总裁直通车”开通以来,通威农发共收到来自五湖四海的热线电话及后台留言76份。其中,有广大经销商、用户朋友的问题和反馈,也有来自业内同行、内部员工的意见和建议。问题及意见涵盖从公司经营、人员管理到产品销售、购买、生产、使用等诸多领域,字里行间都透露着诚挚的建议和对通威农发进一步发展的期待。

其中,来自河北保定的“鱼痴老

徐”激扬万字书,数夜挑灯疾书,从品牌宣传、社会责任、产品打造等方面,提出八项建议,以需求为导向,望通威农发践行高质量、可持续生态发展理念,为水产养殖创新突破打造标杆。

来自通威农发珠海海壹的水产料三部经理陈飞也从自身经验出发,提出通威农发生产管理、智能化提升等方面的多项建议。还有养殖户对饲料规格、生产标准问题的反馈,对产品质量的疑惑,对线上及线下购买产品的咨询,对养殖服务的诉求,也有经销商对产品销售区域的覆盖和交叉问题提出意见……每一个问题,通威农发都精准落实,迅速反馈,并给出解决方案。

近三个月来,在张总的亲自领导下,在通威农发各部门、分子公司的协同努力下,根据“总裁直通车”的建议,对产品质量的管控建立了更周密完善的标准;采用更先进、严格的生产工

艺;对不同区域市场的销售和竞争建立更严格的规定……每一个问题都得到了及时、妥善地记录和处理,相关部门、分子公司也让“快速响应、高效处理”从承诺变为现实。

“总裁直通车”的开设并非只是纸上谈兵,而是能通过用户所反馈的问题,切实提升产品设计、生产、服务,解决用户问题,形成闭环。为了感谢所有反馈者的诚意和用心,为了表达对所有意见的重视,通威农发也特向反馈者颁发“诚挚感谢”证书,让每一个声音都有回响!

除及时处理意见、解决问题,通威农发更注重从反馈中学习。每月,在张总的亲自带领下,通威农发都会梳理典型问题,分析背后的原因,针对性优化产品和服务,事无巨细,只为实现养殖户的收益最大化。收到的每一次反馈都是改进的契机,每一次解决都是信任的

积累。“总裁直通车”已悄然为客户服务质量注入新的活力。未来,通威农发将继续把“及时响应、有效解决、持续改进”融入服务的每一个细节。



通威农发向积极反馈的参与者颁发“诚挚感谢”证书

整合优质资源 深化国际合作

Atameken-Agro 集团董事长一行莅临通威参观交流

本报讯(通讯员 张子颜)8月19日,Atameken-Agro 集团董事长 IS-LAMOV KINTAL,Atameken-Agro 集团中国及东南市场代表钟涛、吴燕莅临通威参观交流。通威农发禽畜营销总监向阳、采购部部长王睿等热情接待并座谈。

在集团体验中心,来宾们进一步了解了通威发端于水产、成长于农牧、跨越于新能源的发展历程,并对通威作为全国农业龙头企业所取得的成就表示认可和肯定。同时,来宾们还参观了成都新太丰农业开发有限公司屠宰加工车间,对公司主要产品有了初步了解,并通过对40万羽客户鸡场进行实地考察和调研,探讨了鸭养殖相关问题以及中哈养殖差异等情况。

Atameken-Agro 集团是哈萨克斯坦唯一的农业板块上市公司,主要业务包括农产品贸易、大宗农产品的生产、采购及出口等。集团每年的原粮种植产量达50万至60万吨,且处于不断增长的状态,未来原粮产量将达到100万吨。

座谈会上,向总与KINTAL先生进行了深入讨论,旨在探索国内、中亚地区的深度合作机会。KINTAL先生表示,此次来访通威令人印象深刻,通威将渔业与新能源有机结合,从对空气、土地、能源等资源的利用上,为农业未来发展提供了一个光明的思路,并打开了全新的世界,是重要的学习体验。在此之前,Atameken-Agro 集团就在规划禽类养殖,计划搭建年产六万吨的鸭养殖及屠宰处理基地,并



座谈会现场

进行成品加工,可供本地及欧洲市场消费。KINTAL先生通过对鸭养殖产业链的参观,初步了解了中国成熟的禽类养殖加工链,希望能在中国找到

成熟的养殖产业及食品加工伙伴,进一步实现合作共赢。

Atameken-Agro 集团中国及东南市场代表吴燕表示,鸡肉并非中亚产区

的传统食品,在CIS国家中也没有成熟的养殖体系,目前主要依赖中国及欧洲进口。然而哈萨克斯坦的消费市场不仅是中亚地区,更是作为通往欧洲市场的重要枢纽和中转站,市场容量大,发展前景广阔。后续,集团将对相关产业链、市场情况及政府政策等进行深入分析,为合作奠定坚实基础。

本次座谈不仅增进了与Atameken-Agro 集团的相互了解和信任,明确了近期以原料合作为切入点的务实方向,并就中长期的产业链合作和新能源合作建立了初步共识。双方将保持密切沟通,并推动后续具体工作的对接。在优质伙伴的共同努力下,通威将持续发挥自身优势,为市场提供好产品,为行业高质量发展贡献新质力量。

用户盈利高于行业 5%!

2025年通威华南小棚虾第三届虾王争霸赛颁奖典礼暨第四届虾王争霸赛隆重举行

数读

- 首届华南养殖户以最高单棚产 2750 斤、最高平均棚产 1904 斤、最低饵料系数 0.9、最高单造盈利 150 万元。
- 第二届，以最高单棚产 3680 斤、最低饵料系数 0.89、最高利润 73446 元等成绩，分享 20 万虾王奖池。
- 第三届，养殖户尤为亮眼，以广西养殖户为例，最高单棚产 3300 斤，最高平均棚产 2400 斤，中棚单棚最高 7610 斤，平均棚产达到 5500 斤。



2025年通威华南小棚虾第三届虾王争霸赛颁奖典礼暨第四届虾王争霸赛现场

主题报告 坚定养殖信心

通威农发特种水产所技术总监刘雪兵作《通威精品大虾模式，每棚多赚10000元》报告时分析，今年华南小棚养殖成功率比去年高20%，但盈利率只提高10%以内，过去靠行情，现在靠实力，成功率是盈利的关键保证。通过大数据分析，通威精品大虾模式能为养殖户多赚2元/斤，每棚虾最高盈利多10000元。

今年1-7月，通威高产大虾模式领跑行业综合水平，通威用户综合棚产超2000斤，每棚高于行业100斤，无论是春季还是秋季虾，料比均至少领先行业0.05。

海南海壹种苗总经理欧阳继伟以《海壹种苗的突破与优势介绍》为题，剖析了中国不同品种虾苗的情况，其中全国南美白对虾一代苗全年投苗量2200亿尾，2024年全国斑节进口CP的斑节种虾6500对左右，幼体产出200亿，合格产出投入市场量约50亿尾。同时分析

了快优品系、快大品系、平衡品系和高抗品系，并提出“养殖户要根据不同养殖时间选择不同的品系”的建议。此外，还在现场分析了海壹种苗的进步、变化与核心，其中海壹苗场实现6S管理，育苗海水实现10级处理，种虾使用时间最多80天，严格遵守生物防控流程。

通威动保华南三区经理廖永强作《通威动保，养殖增效》报告表示，目前水产动保行业大规模企业少，头部企业只有12%，大多数仍是中小型企业，这导致行业资源无法整合。产品质量方面，动保行业门槛低，产品良莠不齐，研发后劲不足、菌种来源复杂，质量波动大，不合格产品较多。高品质的动保要具备三大作用，分别是保证存活、提高产量、增加产值。而通威动保的优势是有强大的研发能力，以及在大型养殖场实行验证；在投喂管理过程中，能够有效调节(塘)底健康、水体健康、虾肝肠健康、虾壳健康等。

奖池加码 践行通威初心

“从6266份数据来看，通威用户大虾最多、棚产水平最高，盈利水平最高。”湛江海壹总经理余明洋正式发布了第四届虾王争霸赛的规则，并宣布本届奖池金额升级至30万元。

余总在接受水产前沿记者采访时表示，通威连续坚持举办了数届虾王争霸赛的初心，是希望通过这个比赛给养殖朋友们分享盈利的方法和优秀的养殖技术。实际上水产养殖想要盈利，存在很多不确定因素，可能会受养殖手法、外部的环境(天气)等因素影响，因此通威想每年都总结整个养殖过程中的经验和规律，从而真正地提高当地的养殖水平。在广西，有不少养殖朋友是从江苏、山东等地过来的，对华南地区的了解还是有偏差，一些经验丰富的老师傅可能很快就能适应，但对大部分外地养殖户而言，还需要经过一段时间的摸索和调整才能适应这边的水土。同时，也想通过争霸赛的形式，让行业看到通威的坚定。通威品牌的定位是原料稳定，质量如一，实际上对外来说就是对饲料品质的承诺，

让大家知道，今年通威饲料是否真正做到原料稳定和质量如一？这就是我们想要给大家分享的初衷，通过科学分析收集到的数据，以此方式证明通威是说到做到的。

会上，荣获特别奖的大疆渔业董事长高旭东，同时也是广西中棚养殖模式的先行者。他表示，大疆园区现有小棚约700个，中棚约60个(规格为长36米×宽18米×深2米)。自使用通威饲料以来，养殖过程较为顺利。中棚养殖的优势在于水量大、环境承载力强，更有利于维持水体稳定，从而提高成活率。此外，今年大疆渔业将尝试在今年秋季造虾中，把投苗密度从18万尾增至25万尾/棚。

“使用通威的饲料后，成绩表现不错。”永顺农业董事长崔永军表示，目前在广东和广西均设有养殖园区，并于近期陆续进入投苗阶段。为进一步保障养殖稳定性和降低扎堆出虾的风险，他与其他园区一样，采取了错峰投苗策略——各个园区之间实行错开投苗，同一园区内部也进行分批投苗。



通威农发华南一区总经理巫胜东致辞



湛江海壹总经理余明洋发布第四届虾王争霸赛规则

搭建平台 共探发展新路径

在当前全球产能充足、供需关系趋于平衡、关税贸易冲突不断的背景下，对虾行情持续承压。传统小棚模式普遍反映出虾难养、虾价低迷、盈利困难等问题。进入秋造虾投苗期后，不少养殖户心生疑虑：虾，还能继续养吗？

8月23日，2025年通威华南小棚虾第三届虾王争霸赛颁奖典礼暨第四届虾王争霸赛钦州站现场给出了答案，通威通

过收集6000多份数据分析发现，从秋季小棚虾盈利率来看，通威用户盈利率高于行业5%，120天以内出虾率比竞品多20%；通威精品大虾模式能为养殖户多赚2元/斤，每棚下最高盈利多10000元。

本次争霸赛旨在进一步推动华南小棚养殖模式健康发展。通威农发华南一区总经理巫胜东、湛江海壹总经理余明洋、通威农发水产市场部水产市场经理熊维

锋、海南海壹种苗总经理欧阳继伟、通威农发特种水产所技术总监刘雪兵，以及数百位养殖户相聚一堂，共同探讨养殖技术，交流行业经验。

巫总开幕式致辞表示，希望通过每年一度的争霸赛，让大家能够看到更多行业养殖高手的经验，同时也为大家打造一个相互交流、相互学习的平台。巫总分析了关税、国内行情等情况，并表

示，市场压力主要来自于全球产能充足、供需关系平衡、关税贸易冲突和对虾行情走低。当前，我国对虾产业面临着众多机会和挑战。对虾进口量下降，2025年第一季度冻虾进口量同比下降14%；进口虾价格优势收窄；按照趋势来看6月价格基本探底，后续预计会波动上涨；从2024年冬棚及2025年上半年流通来看，广西价格有领先的优势。

锚定目标 提振信心 高效经营

通威农发各片区，各分、子公司积极进取，为公司发展聚势赋能

八月骄阳似火，通威农发各片区，各分、子公司始终坚持将“科技高度、产品深度、用户温度”这一年度主题内化于心、外化于行，实现自主优化和持续改进。深入海外一线市场，与客户面对面沟通交流，进一步巩固合作关系；通过营销会议，提振士气，为冲刺下半年目标注入强大动能与坚定信心……通威农发坚持将各项工作做深、做细、做实，让团队更具竞争力，给用户带来收益，为行业创造价值。

记者 冯书远
通讯员 李鸿江 于欢 徐斌富

立足当下 持续突破成长

通威农发海外一区总经理丁永国赴印尼通威指导工作

8月4-5日，通威农发海外一区总经理丁永国，及片区财务、人行、生产总监赴印尼通威指导工作。

在印尼通威3-5年发展规划专题会议上，印尼通威总经理罗富强以《印尼市场分析与突破》为题作汇报，重点围绕印尼市场养殖现状及趋势、市场竞争格局及对标进行分析，剖析公司在印尼发展的劣势，并结合3-5年发展规划，通过印尼通威未来的发展方向，来进行布局，找到突破的路径和方法。

丁总对报告思路表示认可并指出，印尼通威作为一家综合性公司，机遇与挑战并存，需进一步提升思维格局，发挥区域核心基地职能，强化销售、服务团队建设，推动示范试点与组织裂变机制落地。此外，丁总不仅带队检查现场标准化工作给予具体指导，还深入市场一线，拜访公司大客户，与客户就当前市场经营状况及未来发展进行了交流，进一步巩固了合作关系。此次工作指导为印尼通威发展明确方向，也为公司下一步市场拓展提供了宝贵思路，公司将立足当下，面向未来，持续突破成长。



印尼通威3-5年发展规划专题会议现场

全力冲刺 吹响下半年冲锋号

青岛七好8月营销会议圆满落幕

8月9-10日，青岛七好在盛夏骄阳中召开8月份营销会议。天邦特区总经理贾光文、青岛七好公司总经理张磊出席会议。全体市场人员从市场一线回归，通过为期两天的深度赋能与团队融合，凝聚共识、提振士气，为下半年市场攻坚注入强劲动能。

本次会议核心是扎实的能力提升。资深讲师轮番上阵，提供紧贴实战的赋能培训；青岛七好技术服务部孙国强强调数据驱动，严谨梳理收集规范，为精准决策夯实基础；通威农业担保业务部区域经理王建民剖析金融协同策略，打通服务链条的关键环节；宁波生物市场部经理李涛与青岛七好技术服务工程师潘恒伟就动保攻坚路径、下半年规划强调，强化技术护航能力；青岛七好副总经理余兴东就“区域如何做市场规划”这一议题详细剖析，指明实现增量突破的广阔方向。每一堂课都干货满满，课程中大家积极互动、充分交流，确保策略内化于心、外化于行。



青岛七好8月营销会议现场

本次营销会议的成功召开，是青岛七好市场团队统一思想、凝聚力量、明确方向、达成共识、为下半年的冲刺注入了强大动能与坚定信心。以此为崭新起点，青岛七好市场团队

将坚决贯彻公司未来发展方向，将总部和片区期许与重托，转化为强大动力和行动。用持续突破的业绩高峰和接踵而至的胜利捷报，奋力书写青岛七好高质量发展的崭新篇章。

凝聚合力 推动经营业绩再上新台阶

通威农发禽畜营销总监向阳赴海南通威指导工作

8月22日，通威农发禽畜营销总监向阳赴海南通威指导工作。座谈会上，海南通威经营团队就2025年1-7月经营情况进行了总结分析，详细汇报了8-12月市场开发策略、产品竞争力与利润提升措施。海南生物总经理何联军对前期业绩达成情况作全面总结，并重点汇报了全年目标经营业绩的具体保障措施。

向总对海南通威多年来的经营业绩和稳健发展给予了充分肯定，尤其在当前海南市场形势特殊复杂的情况下，公司依然保持稳定的体量规模，展现出较强的抗周期韧性和扎实的经

营根基。向总表示，面对阶段性的压力与挑战，相信海南通威能够积极应对、克服困难，持续发挥公司优势，坚持内控降本增效，加强技采高效联动，优化产品结构，提升业务效率。同时，要积极与竞争对手交流，打造新市场、新团队、新产品，不断开拓新的业绩增长点，推动海南通威经营业绩再上新台阶。

通过此次会议，海南通威团队进一步坚定了信心，明确了方向。海南通威将凝聚合力、迎难而上，聚焦重点工作和关键任务，全力以赴推进各项经营举措，确保年度目标顺利达成。



座谈会现场

精技术优服务 强管理促提升

通威农发多层次人才培养体系持续发力,打造人才成长生态链

人才是企业行稳致远的“硬支撑”。每一次培训,都是思想的碰撞、技能的提升;每一次学习,都是成长的阶梯、前行的动力。从通威农发第八届“星计划”夏令营里,青春力量在实践中探索行业初心;到2025育苗计划技术与服务专项培训中,学员们在专业深耕里打磨过硬本领;从“超级船长”团队管理赋能专项计划,在互动中解锁团队协作新方法;再到应届生入职培训,职场新人在引导下迈出职业第一步——这一场场扎根实际的培训,串联起“新生培育、专业提升、管理赋能”的人才成长链。通威农发正以务实的态度、专业的行动,为公司注入新鲜血液,为行业高质量发展积蓄澎湃力量。

记者 冯书遐 通讯员 胡菊玲 范文浩 于欢



通威农发第八届“星计划”夏令营圆满落幕



通威农发第八届“星计划”夏令营学员参观四川通威



通威农发 2025 育苗计划技术 & 服务专项培训学员走进通威农发标准化工厂参观学习

探索农牧新时代 让未来在通威发生 通威农发第八届“星计划”夏令营顺利举行

8月4日,通威农发第八届“星计划”夏令营在通威国际中心圆满收官。本次夏令营以“精进·复合·跃迁——探索农牧新时代,让未来在通威发生”为主题,吸引了来自全国多所高校的31位本科、研究生学员参与。结业活动当天,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莅临现场并与学员们合影留念。

8天的学习体验,内容丰富、干货满满,四川大学商学院副教授尹响、通威农发水产市场部部长刘雄、技术中心办公室主任杨娟、生产部智能工厂项目组组长景艳侠等领导亲临现场,围绕“农牧根基、产业跃升、人才价值、

个体赋能”四个模块,从不同视角进行课程分享,传递行业自信、通威实力。通过课程学习、实地参观、课题研讨等形式,让学员们深入通威经营管理一线实地研学,亲身感知农业现代化发展进程,了解农牧新时代背景下的人才需求、能力需求变化点,共同探索个人专业价值与职业发展路径。同时,进一步感知“知农爱农、强农兴农”的新生代使命。

学习活动期间,特别邀请来自技术体系微藻研发部三组组长刘海翔、微藻项目二组组长助理易青及饲料技术研发部普水研发组组长滕涛、畜禽研发组组长黄明、特水研发组组长周洋作为

“第八届星计划夏令营导师团”,深度参与各小组的学习及活动,探讨具备“专业深度+跨界能力”的II型人才模型和发展路径,并就职业选择及个人成长进行分享及指导,充分答疑解惑、赋能成长。

在通威的学习之旅中,学员们深入塘头一线,探访智慧工厂内部,亲身体悟业务实际运作,深刻领会“养殖效益最大化”和“万户共成长”的实践落地,以及智能制造环境下“好产品诞生记”的全过程。在导师的引领下,打卡微藻研发创新平台,深入探究通威第三成长曲线背后的逻辑,产品体验环节更是将整个学习过程推向高潮。

在结业典礼暨校园大使聘任活动上,各小组结合夏令营期间的所见、所闻、所感,围绕“技术力与职业能力建设”两个课题汇报了学习成果。通威农发人力资源部部长李凌峰出席结业典礼,见证了本次夏令营活动中表现优异的团队和个人,并为全体学员颁发校园大使聘书。李部长回顾了通威星计划夏令营的开办初衷以及八年来的坚守,并表示,未来十年、二十年,通威星计划也将作为链接高校、师生独特的品牌活动,不断升级,持续引领。期望各位同学能够坚定对行业和产业的信心,履行校园大使的职责,传播行业声音。

勤学善思 做“π”型人才

通威农发 2025 育苗计划技术 & 服务专项培训圆满结束

8月7-11日,来自通威农发总部及各分、子公司共计37名学员齐聚成都,共同开启2025育苗计划技术 & 服务专项培训学习之旅。通威农发水产市场部部长刘雄、服务体系牵头人何宇晖、技术中心办公室主任杨娟、威尔检测总经理卢加文、三新药业副总经理程罡、特水研发组组长周洋、华西片服务总监张佐以及生产部、动保所和业务部门相关领导与老师参与授课,通威农发人力资源部部长李凌峰出席结业仪式并作成长寄语。

本次培训依托于通威农发针对应届生专项培训——育苗计划整体方案推进实施,为进一步强化好产品年,助力践行“万户共成长”计划,围绕以用户养殖成功、效益最大化为目标修练内功,特组织本年度入职定位水产技术服务及营养师岗位的应届研究生群体开展专项学习。通过实地参观帮助新人进一步了解通威的整体情况,加深对企业文化理解,强化认同感。同时围绕技术与服务工作定位,设计以水产行业认知、农发好产品定位及营销转型底层逻辑解读、服务价值彰显、规模场和专用户建设工作、疫病防控及动保等业务专业知识,赋能新人。

此外,本次培训组织开展了系列户外运动类活动,传递健康生活、快乐工作的理念。通过BODY COMBAT体验、锦城湖环湖夜跑挑战,快速促成学

员团队融入,活动中坚持不懈、自我突破等过程感受,磨砺心态。

期间,特别邀请了来自服务、技术条线的师兄们通过自身在通威平台上成长的案例为学员们真实呈现未来的发展道路以及可能在新人阶段会面临的困难与挑战,积极寻找和利用公司各类资源,保持勤学善思的状态。人力资源部王金龙老师现场为学员解读公司人才管理制度、发展通道、人才画像与标准等相关内容,使学员们更加清晰未来成长路径。此外,为更好地检验学习效果,综合考评学员思考问题与解决问题的思维能力,学习中心与业务部门整理来自一线的真实案例情况,以小组选题并汇报的方式开展。

在结业仪式上,对培训过程中表现优异的小组及个人进行颁奖授证,李部长从宏观经济发展趋势,纵观行业动态,及微观通威战略规划三个维度告诉全体学员理解本质,做对的选择并持续努力、坚持学习才能实现职业价值,同时倡议大家知行合一,在深耕专业工作的同时兼顾综合能力的提升,做“π”型人才并让自己不断增值。

随着学员回归岗位工作,将在技术体系与水产TSC团队建设的整体规划下开展实践历练,打造成为专业能力、服务意识深、年轻化的技术服务团队,深入养殖一线,切实践行通威养殖效益最大化承诺,助力公司发展。

以练促学 提升综合能力

通威农发开展 2025 育苗计划管培生训练营二阶段培训

8月25日,通威农发2025育苗计划管培生训练营二阶段培训顺利开展,来自各职能线、分子公司共计25名学员参训。

本次培训以集训+专业学习的形式,围绕质量方针下各职能部门的关键工作内容及业务流程,帮助管培生较为全面了解和掌握通威农发全业务链的相关重点,强化专业分工、横向协同的工作理念。同时,结合前期学员学习需求调研结果,邀请内部讲师以“高效沟通、思维训练、AI提效”为模块展开教

学,提升职场通用技能,增强综合素质。通过企业文化讲演、展厅参观、团队熔炼等丰富形式,让新员工快速融入,转变角色。此外,还通过以专业课题汇报答辩的形式,作为学习考评验证,并评选出优秀团队、学员予以表彰与鼓励。

未来,管培生们将在岗位持续历练,通过导师带教、专业学习、专项工作等不断学习提升,通威学习中心、通威农发人力资源部也将阶段性关注,适时跟进,并辅以开展各类活动助力管培生胜任工作,为公司发展积蓄人才后备力量。



户外运动,磨砺心志



通威农发 2025 育苗计划技术 & 服务专项培训开班仪式



通威农发 2025 育苗计划管培生训练营二阶段培训学员分享学习心得



青岛七好“超级船长”团队管理赋能专项计划培训会现场



“星火相传 筑梦海王”青岛海王第一期 2025 年应届生入职培训合影留念

持续赋能管理英才 扬帆启航新征程

青岛七好举办“超级船长”团队管理赋能专项计划培训

为持续提升公司核心管理团队的领导力与战略执行力,青岛七好举办了“超级船长”团队管理赋能专项计划第二期培训。作为公司精心打造的系列化管理人才培养项目,“超级船长”计划旨在系统化提升管理干部的综合能力。继首期成功举办后,第二期培训在内容设计与实践结合上更进一步,紧密围绕年度核心工作——年度商业计划BP的制定、诊断与优化展开。

本次培训核心环节由各区域负责人就年度商业计划BP进行汇报,并引入了BP诊断工具。每位区域负责人汇报后,参训人员运用所学工具,基于SMART校准雷达图和SWOT分析矩阵进行现场诊断分析,进行“一个SMART维度校准点、一个关键

SWOT因素洞察、一句建设性建议”的提炼分享,并通过理论工具导入、实战汇报诊断、多维分析研讨与高层战略指导的闭环设计,有效提升了管理干部运用科学工具制定、审视和优化商业计划的能力,深化了对团队人才建设的认知,并强化了市场洞察的战略意识。学员们纷纷表示收获满满,对运用所学指导实践、推动区域及公司年度目标达成充满信心。

“超级船长”团队管理赋能专项计划致力于通过系统化、实战化的培训,不断强化团队管理赋能,锻造一支更具战略眼光、更强执行力和更高领导力的“超级船长”队伍。未来将持续深入开展下去,为公司的持续健康发展和市场竞争力提升奠定坚实的人才基础。

星火相传 筑梦海王

青岛海王开展第一期 2025 年应届生入职培训

近期,青岛海王以“星火相传 筑梦海王”为主题召开了第一期2025年应届生入职培训。来自全国25名应届毕业生齐聚一堂,通过“文化浸润、技能锤炼、实战锤炼”三维一体培养模式,完成从校园到职场的角色蜕变,为企业高质量发展注入新生命动能。培训伊始,青岛海王总经理于明超发表动员讲话,向新员工提出三点期望:以归零心态重塑认知,以工匠精神深耕专业、以创新意识突破边界。

本期培训突破传统课堂模式,构建“文化认知-技能提升-实战应用”递进式培养体系,人行经理李恩清现

场发布《应届生成长计划》,宣布为每位新员工配备“职业导师”,增强学生企业认同感和归属感。通过观看宣传片,新员工系统了解企业从传统制造向科技智能领域跨越的发展历程,感悟“精益求精、敢为人先”的企业精神。各高管与学员面对面,结合企业现状,解析青岛海王核心竞争力。

随着第一期培训圆满落幕,25名应届生已奔赴研发、生产、检测等关键岗位。青岛海王将持续跟踪培养效果,为青年人才搭建施展才华的广阔舞台,助力公司向“人才强企”目标稳健前行。

以匠心打磨服务 用真诚守护相伴

通威农发《榜样力量》专题报道



在水产养殖的广袤天地间,每一个夏日都是一场考验。当热浪席卷大地,通威人无畏酷暑,穿梭于鱼塘边、养殖场中,以实际行动诠释着对养殖户的责任与担当。一直以来,通威人始终奋斗在一线,为养殖户提供全方位的技术支持,力求让每一位养殖户都能掌握先进的养殖方法,提升养殖效益。本期,特别策划推出《榜样力量》专题报道,聚焦奔波市场一线的通威人,讲述他们用真诚赢得养殖户信赖,用汗水为养殖户排忧解难的故事。他们,是通威农发与养殖户携手共进的生动写照,也是通威农发不断前行的动力源泉。未来,通威农发将继续以服务为基础,以科技创新为驱动,与养殖户共同成长,为实现养殖效益最大化而不懈努力。

记者 冯书遐

用汗水浇灌希望

记重庆通威水产二部区域经理 杨川

烈日灼灼,暑气蒸腾,四十度的高温炙烤着大地。当人们纷纷躲进阴凉处避暑时,有一个身影却执着地穿梭在塘埂之上——他就是重庆通威水产二部区域经理杨川。

拓土开疆,步履不停;骄阳似火,他的脚步却从未停歇。丈量着每一寸潜在的市场。汗珠顺着脸颊滚落,杨川脸上的笑容却愈发真诚,向潜在客户细致讲解产品价值与养殖效益。每一次陌生拜访,都是在滚烫的土地上播撒信任的种子,7月成功为区域开拓16名新用户,为合作撬开全新空间。

示范引领,以效说话:精选点位,打造示范点,是他最有力的宣言。顶着酷暑,他在塘头手把手指导养殖户投喂、协助调控水质,显微镜下仔细观察鱼虾生长状态,密密麻麻的记录本里,写满了不分昼夜的辛劳。在他的助力下,重庆地区新口鲤鱼实现最早上市,用实效赢得认可。

服务为桥,情系塘间:塘头服务,是高温炙烤下最暖心的承诺。无论哪里出现水质波动,哪里遇到投喂难题,他总能第一时间赶到现场。这份不惧热浪、风雨无阻的守护,成了客户心中最可靠的

“堤坝”。

冲刺目标,使命必达:月底的销量目标,是催人奋进的号角。烈日下的仓库闷热如蒸笼,月底车辆排起长队,人手紧张时,他二话不说冲在最前,化身搬运工。为了让优质饲料准时送达塘口,他全力以赴,那奔波的身影与肩头沉重的饲料包,承载的是责任,更是对客户生财的郑重承诺。

热浪依旧翻滚,却挡不住他向前的脚步。黝黑的皮肤是阳光雕刻的勋章,每一滴汗水落下的地方,都在滋养着渔业的丰饶,孕育着农户的期盼与希望。



塘头,杨川仔细对待每一个用户、每一项工作,助力提升养殖效益

脚下生业绩 勤奋显担当

记连云港通威水产二部 耿汉雨

在连云港通威,耿汉雨的名字早已和“勤奋”“深耕”紧密相连。今年上半年,他以600吨饲料销量、25万动保业绩,在竞争激烈的市场中踏出了扎实的成长印记,而这一切的背后,正是他常挂在嘴边的那句“市场的答案,永远藏在脚下”。

耿汉雨的勤奋从不是盲目奔跑,而是带着思考的深耕细作。每次跑完市场,他总会在笔记本上认真记下养殖户的各类需求:哪家小棚养殖效果不理想该换饲料,哪家的动保产品即将见底……这些看似琐碎的细节,在他手中渐渐凝练成精准的服务方案——提前三天备好饲料,主动提醒动保产品使用周期,用真诚的关怀一点点敲开了市场的大门。

如今,他的脚步仍在市场的各个角落不停歇。他用行动证明着“没有攻克不了的市场,只有不够勤奋的脚步”,这份首深耕耘的坚持,不仅是他个人成长的密码,更成为连云港通威团队里最动人的榜样。当勤奋成为一种习惯,业绩的水到渠成便有了最坚实的注脚,而他的故事,也在激励着团队里的每一个人,以更踏实的脚步迈向市场,用深耕赢得认可。

以汗水筑基 焕新生产效能

记广东通威生产主任 刘玉萍

自2025年伊始,公司以坚定的决心,全面、持续推进生产现场标准化提升工作。刘玉萍作为生产主任兼标准化专员,率先垂范,深入一线,将局部试点取得的成功经验快速复制、推广,形成燎原之势,引领整体工作向纵深发展。经过刘玉萍及团队的不懈努力,生产车间环境面貌焕然一新,井然有序的工作环境为高效生产奠定了坚实基础。

刘玉萍明白,标准化带来的效益是立竿见影且全方位的。在生产效率上,成果尤为显著:主机运行效率实现了100%的跨越式提升;同时,通过对标优化,电气消耗数据

大幅下降,有效降低了单位生产成本。在成本控制方面,标准化管理展现出强大威力,仅2025年上半年,通过各项精细化措施实现的降本节约金额就高达260万元,为公司经营注入了强劲动力。

然而,标准化的维持却需要一丝不苟地专注。4月23日,生产车间反馈6号线效率异常偏低。面对这一紧急挑战,刘玉萍迅速启动标准化响应机制。依据标准化流程进行细致排查,精准锁定问题根源——分级筛网料过多且筛网破损。团队立即行动,高效组织更换新筛网。这一果断、精准的操作,确保了当晚生产计划如期、

顺利进行,市场供应得到及时保障。此次事件的圆满解决,不仅避免了重大延误和损失,更生动彰显了在刘玉萍的领导下,团队高效的应急响应和问题解决能力。

刘玉萍带领团队完成的标准化车间,不仅自身实现了生产水平的飞跃,其出色的改造成果更成为公司一张亮丽的名片。多次迎接重要客户及兄弟公司的参观考察,赢得了广泛的赞誉与认可。车间以其整洁的环境、高效的流程和卓越的管理,为公司树立了专业、规范、精益求精的良好形象,已然成为行业内推行现场标准化管理的优秀典范。



全神贯注、精益求精的刘玉萍



耿汉雨不断奔波于市场最前线,用勤奋赢得用户认可

逆势而上 提升终端服务

记广东生物特种料一部 销售代表 卢卓华

时值搏夏攻坚关键阶段,高温如沸水蒸腾,极端气候频频侵袭,养殖业压力倍增。但卢卓华逆势而上,以提升终端服务为犁,深耕客户资源沃土,成功撬动千吨级大客户。正是这样一个服务亮点,汇聚成销量激增的洪流,最终托举我们跃居上月增长率榜首,荣膺总部季度“销量明星”桂冠。

这耀眼星辉背后,是卢卓华近三百六十日的坚韧与守望。自2024年9月接手客户以来,卢卓华以塘头为战场,以专业为犁。无论酷暑蒸腾还是风雨侵袭,他一次次俯身塘畔,以赤诚之心为客户剖析产品“健康、快大、稳定”的独特优势。他近一年间始终不懈地拜访、沟通,直至最终以“示范点”出鱼的惊人实效为破冰利刃——眼见为实的丰收场景让客户欣然回流,在2025年5月重启合作之门。

专业服务点燃燎原之火,卢卓华的个人销量也不断冲击新高峰。在团队眼中,卢卓华“细心、耐心、积极主动”,他更善于以己之长带动集体向上,让积极态度成为团队不竭的薪火,最终共同点燃了充满活力与斗志的熔炉。在养户心里,他是“专业能解决问题”的依靠——即便下班或休息日,鱼塘边也常见他奔波的身影,仿佛客户塘头的疑难,就是他心头永不停息的召唤。

搏夏热浪未息,但卢卓华以服务为舟,以耐心作楫,于看似沉寂的水面下悄然破冰,终引来千吨级客户合作的澎湃春潮。那销量明星的光环,映照的不仅是数字的荣光,更是一颗以客户塘头为家、以养户之忧为忧的赤子之心。这闪耀的星光,正是服务价值穿透一切市场寒流、直抵人心的永恒明证。



凌晨四点的塘口守望者——吕海宁

当城市还在沉睡,凌晨四点的乡间塘埂上,早有一个身影在忙碌,这是他一天的开始。养殖老板说,无论几点,只要一个电话,他随叫随到,自己心里也限有了“定心丸”一样。

凌晨四点的“塘口日历”:他把闹钟定在鱼虾“起床”前。

在吕海宁的手机备忘录里,

记着一串特殊的时间:“刘哥家蟹塘凌晨4点巡塘”“陈姐的蟹塘凌晨四点半测溶氧”“老赵的鱼塘凌晨5点巡塘防泛塘”……这些时间,都是他根据鱼虾的生长规律算出来的“黄金服务点”。

“水产养殖靠天吃饭,更靠‘抢时间’。”吕海宁总说,凌晨四点是水体变化最大的时候,也是鱼虾最

凌晨四点的塘口守望者

记连云港通威水产料三部 吕海宁

容易出问题的时段。夏天怕缺氧,冬天怕低温,他每天的闹钟比养殖户的投喂铃还早。有一次,为了帮养殖户王姐掌握投喂时机,他连续三天凌晨四点守在塘边,测水温、看水色、查pH值,直到确认“水活了”,才指导王姐把3万尾鱼苗投下去。王姐说:“小吕比我还上心,天不亮就来,鞋上的泥能刮下半斤,晒得比塘里的黑鱼还黑。”

凌晨四点的“坚守密码”:他的脚印比塘埂上的草还密,同事们算过一笔账:吕海宁负责的片区有3个基地,一百四五十个塘口,最远的离服务中心30公里,他每天凌晨四点出门,平均每天跑30个塘口,一年下来行程超过2万公里,相当于绕着鱼塘走了上千圈。他的工具箱里,永远装着测水仪、记录本、常用药,随时记录随时发现问题及时处理。

这就是吕海宁,一个在凌晨四点的塘口上,用脚步丈量责任,用坚守诠释担当的奋斗者。他的故事,没有惊天动地,却在每一个日出前的寂静里,写满了对水产事业的热爱与执着。

养殖户们都称,吕海宁身上有股“傻劲”:凌晨四点随叫随到,不管刮风下雨;帮着清塘、拉网、搬饲料,啥脏活累活都干;自己掏钱买的检测试纸,从来没跟养殖户算过账。而吕海宁总说:“养殖户不容易,我多跑一步,他们就少担点风险。”

如今,凌晨四点的塘埂上,那个扛着工具箱的身影依然准时出现。吕海宁的皮肤晒成了深褐色,但他眼里的光,比凌晨四点的星光还亮。他说:“只要鱼虾蟹长得好,养殖户能赚钱,我这凌晨四点的奔波,就值了。”

这就是吕海宁,一个在凌晨四点的塘口上,用脚步丈量责任,用坚守诠释担当的奋斗者。他的故事,没有惊天动地,却在每一个日出前的寂静里,写满了对水产事业的热爱与执着。

从新人到“贴心人”

记连云港通威水产一部 王浩然

平坦。极端天气频发、鱼病反复侵袭,鱼价持续低迷,如同一座座大山压在养殖户心头。深知行业不易的王浩然,把脚步迈得更勤,电话24小时待命。他用一次次更细致的服务、一句句更贴心的话语,为焦虑的养殖户们送去“定心丸”。鱼塘边他穿梭的身影,无声地传递着一个信念:通威人,始终与客户并肩同行。

2025年,王浩然的服务再次升级——他直接“住”进了客户的塘口!6月20日清晨,王浩然在例行打样时,敏锐地发现岸边一条离群的草鱼。他立即捞起镜检并解剖,发现肝脏发白无血色、伴随肠炎,鱼鳃呈现典型的树状出血——这

是细菌性感染信号!他迅速在料点扩大检查范围,确认多尾鱼出现相同症状。他马上推荐客户使用恩诺沙星粉,同时搭配保肝胆药拌料投喂,得益于他的果断干预,鱼群损耗从最初的几十条快速下降,最终被完全遏制。

激烈的市场竞争让王浩然深刻认识到:“好产品+好服务”才是赢得客户信赖的金钥匙。他,正是连接通威与客户的那座坚实桥梁。客户通过他感知通威产品的价值与服务的温度;通威则通过他精准把握一线需求,持续精进。日复一日,他用最朴实的行动,生动诠释着通威“以养殖效益最大化为目标”的核心理念。



“住”进客户塘口的王浩然

在连云港通威水产料一部的团队里,王浩然的名字,总与“塘口”紧密相连。自去年加入公司,这位水产“新兵”便以一股子吃苦耐劳、踏实肯干的韧劲,在短短一年

间迅速成长为独当一面的成熟市场人员。他不仅收获了业务能力的提升,更深切领悟了这份工作沉甸甸的责任与担当。

近年来,水产养殖之路颇不



每一次丰收,都是敬庭森最满足的回报