



通威农牧订阅号

以科创强链 以智慧兴农

中国工程院副院长邓秀新等领导莅临通威调研



中国工程院副院长邓秀新一行莅临通威调研

本报讯（记者 冯书遐 通讯员 张子颜）为了解农业科技与产业实践融合发展情况，近日，中国工程院副院长邓秀新一行莅临通威调研。刘旭、陈焕春、李天来、康振生、王红宁院士及院机关有关人员参加活动。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陪同调研。

邓秀新副院长一行先后参观了通威光伏科技馆、集团体验中心，听取了通威在光伏技术研发、智能制造、应用场景拓展、“渔光一体”创新商业模式及太阳能智慧工厂方面的介绍，并重点了解了通威在农牧产业

领域的布局与实践情况，详细了解了有关饲料研发、渔业养殖、种苗繁育、动物保健、农业检测等方面情况。双方围绕科技创新支撑现代农业发展、农业产业链协同推进以及相关技术应用问题进行了交流讨论。

院士们纷纷表示，通威关于光伏与农业融合发展的相关探索，为拓展农业绿色发展路径提供了有益实践案例；在以科技创新驱动农业全链条升级、自主创新、规模化发展、智能智造以及产学研协同等方面形成的成熟经验，为推进现代农业与新能源产业深度融合、加快农业绿色低碳转型提供

了重要启示。

2月3日，成都市农业农村局总经济师陈晓波一行莅临通威慰问成都市农业科技人才，并调研通威科技支撑产业发展情况。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，通威农发特种水产研究所所长陈效儒、技术中心办公室主任杨娟热情接待并座谈。

座谈会上，陈晓波总经济师表示，成都市高度重视农业领域优秀人才与专家的培养，这对成都市农业产业发展具有关键意义。专家团队长期以来秉持爱党爱国之志，积极发挥智囊作



成都市农业农村局总经济师陈晓波莅临通威调研

用，为产业建言献策，提供了重要支持。通威作为行业龙头企业，不仅汇聚了大量农业领域的优秀人才，也为人才孵化、行业发展作出了重要贡献。青年科技人才要发挥爱党爱国的思想政治引领作用，在自身所在的领域发光发热。农业农村局每年组织科技人才慰问活动，旨在搭建与科技人才持续交流的平台，听取专家的真知灼见，认真研究、积极支持、协同推进相关建议落地，共同促进行业高质量发展。

期间，陈所长、杨主任分别就四川地区水产行业现状、通威的战略储备

项目微藻项目和通威农发科技人才团队培育作简要介绍。

张总对陈晓波总经济师一行表示热烈欢迎，并对公司饲料板块、养殖板块及前瞻性微藻板块的产业布局进行了简要介绍。张总表示，作为技术出身的管理者，深知技术创新在企业发展中的重要作用。通威农发目前拥有超过700人的技术团队，其中硕士、博士人才超过200人。未来，通威农发将持续加强人才梯队建设，并希望政府能进一步落实人才引进、评定和培育方面的相关政策支持，为农牧行业的可持续发展输送更多动力。

御马奔腾 行则将至 同心共进 再创新高

致通威农发全体同仁的新春贺词

尊敬的通威农发全体同仁：

大家好！
骏马奔腾，万象更新。在这辞旧迎新的美好时刻，我谨代表公司，向在过去一年里与我们并肩前行、辛勤付出的每一位通威人和家人，致以最诚挚的感谢和最美好的祝福！祝愿大家在新的一年里，马上有为，阖家安康！

回顾过去的一年，是我们共同面对挑战、奋力开拓的一年。我们确立了“统一思想、明确目标、凝聚人心、提升战力”的管理基调，始终锚定“质量方针”，着眼于构筑健康可持续的增长根基。

这一年，我们推动总部从管理型总部向赋能、服务型总部的转变。这不只是职能的调整，更是思维的转变。总部进一步成为前线业务更坚实、更敏捷的后盾，通过提供更专业的指导、更高效的资源与更系统的支持，帮助大家更好地开展工作。我们深知，唯有真正赋能一线，才能凝聚合力，赢得市场。

我们推动“高度、深度、温度”进一步贯彻落实。持续提升技术水平，保障产品质量，更注重养殖过程中的需求和互动。2025年，我们重塑服务，为用户提升价值，并开通“总裁直通车”，让一线的声音被听见、被重视，让服务不只停留在表面，而是真正走进客户心里，为他们创造可感知的价值。

水产养殖事业非一朝一夕之功，需要时间的沉淀和持续的投入。我们坚持长期主义，在产品研发、品质管控、生态健康养殖模式推广上做长远布局，持续为消费者提供更安全、更优质的水产品，与客户实现长期、共赢发展。

我们不断提升客户满意度，在每一个环节、每一项服务的细节上进行“微创新”与持续改善。为此，我们号召全体通威人，尤其是研发、技术、市场、服务等岗位的伙伴，更多地走进一线去，解决实际问题。脚步向下，工作务实，真正深入洞察到采购、生产、养殖、流通、市场终端，倾听最真实的声音，发现最迫切的痛点，用我们的专业和能力，切实改善，实实在在地为客户创造价值，为行业的健康发展贡献一份力量。

至此，马年的序幕已经拉开，激励我们奋勇向前；新年的画卷已然铺开，等待我们共同描绘。让我们继续携手，以龙马精神，以更贴心的服务、更优质的产品、更务实的行动，共同迎接新年的机遇与挑战，共创属于我们水产人的丰收年景！

再次恭祝大家：马年大吉，事业腾飞，阖家欢乐，幸福美满！

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
2026年2月16日

同心同行 共赴新程

通威股份董事长、CEO 刘舒琪节后开工首日走访慰问干部员工

本报讯（通讯员 银波 张子颜）2月24日，农历丙午马年首个工作日，通威管理总部已然恢复繁忙有序的工作节奏。通威股份董事长、CEO刘舒琪深入管理总部各楼层，代表董事会及管理总部向全体通威人致以新春的美好祝福与新年的殷切期许，为新的奋斗征程注入温暖力量。通威股份副总裁、通威农发董事长、通威集团党委书记、副总裁黄其刚，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，通威股份人力资源部总监易继成、行政总监冯畅全程陪同慰问。



通威股份董事长、CEO 刘舒琪携管理层深入通威农发总部慰问

走访慰问过程中，刘舒琪董事长驻足各部门办公点，向员工们传递新春的问候与鼓励，希望大家在新的一年里继续秉持通威“追求卓越、奉献

社会”的企业宗旨，将公司的关怀与期许转化为干事创业的实际行动，以饱满的热情、务实的作风投入各项工作，凝心聚力、携手并肩，共同书写通威高

质量发展的新篇章。

此次开工慰问，不仅让全体通威人感受到了公司的关怀与温暖，更明确了新一年的奋斗方向。

大家纷纷表示将以更加昂扬的斗志、更加务实的作风投入到新一年的工作中，为通威高质量发展贡献自己的力量，共同迎接马年的新挑战与新机遇。

与此同时，在通威农发各片区，各分公司同样激荡着开工大吉的热浪。从生产车间到市场一线，通威农发的铁军们以最传统、最热烈的方式，接过了新一年的战旗，共同绘就了一幅“上下同欲、马年必红”的生动画卷。清晨吉时，各公司总经理带领管理团队在厂区大门前整齐列队，点燃了寓意“红红火火”的开工鞭炮，震耳欲聋的鞭炮声成为新年开工最响亮的号角，也预示着通威农发在新的一年里产销两旺。开工红包作为新年中最令人期待的传统环节，也在各分公司同步上演。总经理们化身“送福大使”，将一份份承载着祝福与好运的开工红包递到员工手中。这不仅是在物质上的鼓励，更是精神上的慰藉与动员。

在火红的心意下，每个通威人脸上洋溢着喜悦，心中凝聚起力量。大家纷纷表示，要把这份好彩头转化为工作动力，收心归位，以满格的“电量”投入到新一年的工作中，确保2026年各项经营目标圆满达成。

此外，一句句铿锵有力的誓师口号将开工仪式推向高潮，不仅展现了通威人面对2026年激烈市场竞争的底气与拼劲，更体现了在这个属于奋斗者的马年，全体干部员工将以不用扬鞭自奋蹄的精神状态，向着全新高峰发起全速冲刺。

从总部的一声问候，到一线的一千回响，全体通威人同心同行，血脉相连。丙午马年的征程已经开启，通威人将带着刘舒琪董事长的深情嘱托，带着开工的满满元气，以更加昂扬的姿态，奔向更加辽阔的未来。

科技引领聚势 协同共赢致远

通威农发与海南宝路签订种苗饲料联动合作协议

本报讯（通讯员 张子颜）2月10日，海南宝路水产科技有限公司总裁赵章定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。通威农发项目总监周澎、水产研究所所长王海峰、水产市场部部长刘雄及相关片区、分公司负责人以线上线下形式参加座谈。

座谈交流会上，双方签订了种苗饲料联动合作协议。赵章定总裁详细介绍了宝路的现状与发展目标，并着重阐述了宝路种苗的核心竞争力。宝路已专注罗非鱼育种领域21年，在种苗选育、生产模式、生产管理和终端服务四个方面深耕沉淀。公司通过持续

选育，在生长速度、抗病性等方面建立显著优势；全面采用人工取卵技术，保障了种苗质量；严格执行种鱼高标准淘汰机制，确保遗传性状的稳定性；同时为客户提供终端技术服务，保障种苗存活率。目前，宝路年销量已超10亿尾，国内市占率30%-35%，未来目标是市占率提升至50%-60%。希望与通威强强联合，共同发展。

在交流环节，双方就共同关注的议题进行了深入沟通。宝路团队表示，通威罗非鱼饲料产品稳定、市场口碑好，与通威从种苗到饲料深度合作，将为养殖户创造更大价值，促进行业发展，后续将积极与通威共同推动各项合作落地执行。

张总表示，此前，通威与宝路已进行了多轮深入交流，为本次顺利签约奠定了坚实基础。双方经营理念与发展方向高度契合，均坚持技术引领与科技驱动，共同致力于推动水产行业向绿色、健康、可持续方向发展。在保障各自利益的前提下，双方将充分整合优势资源，细化合作内容，在市场开发、终端服务、示范户共建、数据共享、新产能布局等方面全方位联动和协同。希望双方能建立更开放的合作机制，逐步拓展合作的深度与广度，在具体应用场景等方面共同开展更多探索与实践。期待通过此次合作，有效助力双方客户养殖效益最大化，共同推动行业实现更高质量发展。



通威农发与海南宝路签订合作协议

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慰问春节在岗员工

本报讯（通讯员 滕文杰）2月12日，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深入一线，向坚守岗位的员工致以新春问候与诚挚感谢。在青岛七好，张总深入车间一线，细致查看标准化车间和生产线运行状态，并实地走访了公司厂区的各个值班点，详细了解了公司现阶段的生产现状，并对所有坚守岗位的员工表达了高度赞赏与诚挚感谢，为大家送上了新年红包，致以最真切节日问候和新春祝福。

张总强调，每位员工都是公司快速发展的亲历者与推动者，要始终绷紧安全弦、守住质量线、铆足创新劲，在平凡岗位上践行“精益求精”的工匠精神。2026年，通威农发将始终坚定落实“质量方针”，全体员工更需上下一心，以更加饱满的热情、更加务实的作风，锚定“提质增效、稳中求进”的主基调，力争实现满产满销与公司的可持续发展，持续为市场提供优质产品，真正实现推动养殖效益最大化。

锚定目标强执行 实干笃行促发展

通威农发各片区,各分、子公司以实干姿态开启高质量发展新篇章



通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠作工作指示



通威农发生产体系年度工作总结及规划会议现场

2月以来,通威农发各片区,各分、子公司深入贯彻刘汉元主席在2025通威农发科技·营销年会暨述职总结大会上的指示精神,紧扣“统一思想、明确目标、凝聚人心、提升战力”管理基调,全面部署2026年重点工作。面对日趋激烈的行业竞争,通威农发坚持战略聚焦与精准定位,锚定质量、强化执行,以科技驱动生产、品牌赋能营销、标准引领未来,夯实品质与效率根基,加快农牧领域差异化发展,全力构筑核心竞争力,为实现“千万吨目标”、打造“百万吨级养虾企业”筑牢坚实基础。

记者 冯书遐 通讯员 沈小珠 庞晓娟 蔡菲 张梅



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



通威动物营养2025年工作总结暨2026年工作计划会顺利召开

通威渔业对虾工厂化 秉持创业精神 坚守奋进作风

2月3-4日,通威渔业对虾工厂化2025年工作总结暨2026年工作计划会顺利召开。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠出席会议并作工作指示。

根据通威集团董事局刘汉元主席在通威渔业核心管理干部述职会上的重要讲话精神,此次会议围绕“持续推进养殖标准化、规模化发展,培育出品性自然、健康营养的标准化稳定产品;同时要打造兼具传播力与联想性的专属品牌,借助高效渠道赋能市场营销”开展2026年工作

规划。会上,郭董对营销团队在品牌建设与市场开拓中取得的显著成效、技术团队开放学习的务实态度、生产团队在品质提升与技改工作中取得的阶段性成果给予了充分肯定。2026年,工厂化养殖迈入生产经营元年,郭董要求渔业全体人员坚定发展信念,围绕“让虾舒服”优化水环境、完善设施、科学投喂、精细管理,在此基础上推动操作标准化和降本增效工作,以市场终端需求为导向驱动技术突破、生产突破、经营突破。

通威农发生产体系 释放团队潜能 实现质效双升

2月7-10日,通威农发生产体系年度工作总结及规划会议顺利召开。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重要指示。

会上,通威农发运营管理部部长宗伟对通威农发2026年总体经营思路、战略要点、经营目标以及生产部需要承接的工作进行了详细讲解,同时围绕八大核心管理工具对生产团队进

行了实战赋能培训。通威农发生产总监赵诚详细阐述了总部生产部的核心价值与战略定位,并对新一年的生产体系工作进行详细部署。通威集团监察部与通威股份审计部结合警示教育案例,要求全员常怀敬畏之心,共同维护风清气正的工作环境。通威农发人力资源部、财务部、品管部及技术体系负责人对2026年跨部门高效协同提出明确要求,强调需精耕细作、合力提



华南三区服务线2025年述职会议合影留念

升产品竞争力,为达成“千万吨目标”筑牢根基。

张总在总结指示中充分肯定了生产体系2025年打造42家标准化免检公司、降低变动生产费用及优化投入产出比等显著成果。同时,聚焦降本增效与客户满意度提升两大目标,针对返工料增加、重点鱼种饲料竞品差距

等痛点,推动采购与生产体系协同,强化原料价值管理及加工指标管控,通过细节管理持续提升产品竞争力。张总强调,2026年,希望全体干部员工举一反三,激发主观能动性,以穿透式思维深挖生产环节症结,前瞻性解决实际问题,全面释放团队潜能,最终实现生产体系质效双升。

通广建设 深耕细作练内功 厚积薄发启新程

2月10日,通广建设成功召开2025年工作总结暨2026年工作计划会议。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠通过视频方式出席会议并作重要指示。

通广建设总经理杨邦顺作《深耕细作练内功 厚积薄发启新程》主题报告时表示,全体员工要统一思想、摆正心态,将“练内功、提效能、控成本、保生存”作为一切工作的主线,保持定力、沉心静气,从小事做起、把细节做实,坚持以服务与质量为核心

竞争力,筑牢企业发展根基。

郭董充分肯定了公司取得的跨越式发展与突破,并针对2025年所遇瓶颈及2026年即将面对的严峻形势,围绕公司运营痛点与关键任务,提出严控资金成本,提升周转效率;深挖盈利根源,强化项目复盘;坚持开源节流,压降管理成本;理顺架构体系,明晰权责账务;抢抓内部机遇,落实业务优先权;健全清收机制,保障资金安全的六项重点工作要求。

华南三区 体系赋能强支撑 角色对标促发展

为强化片区技术服务协同效能,华南三区召开服务线述职会议。会上,三位服务工程师进行表彰,并现场通过案例分享评选出优秀案例奖2名。望总指出,团队充分发挥了主观能动性,有力支撑并协同推动了业务发展。服务经理应成为养殖服务专家、市场经理的协同伙伴,以及总经理的决策参谋;服务工程师则需担当优质客户开发的先锋、业务人员的成长辅导者、市场经理的运营智囊,共同助力客户效益的提升。

对下一步工作规划进行指导。此外,本次会议对2025年中业绩突出的服务工程师进行表彰,并现场通过案例分享评选出优秀案例奖2名。望总指出,团队充分发挥了主观能动性,有力支撑并协同推动了业务发展。服务经理应成为养殖服务专家、市场经理的协同伙伴,以及总经理的决策参谋;服务工程师则需担当优质客户开发的先锋、业务人员的成长辅导者、市场经理的运营智囊,共同助力客户效益的提升。

通威动物营养 明确目标 凝聚战力

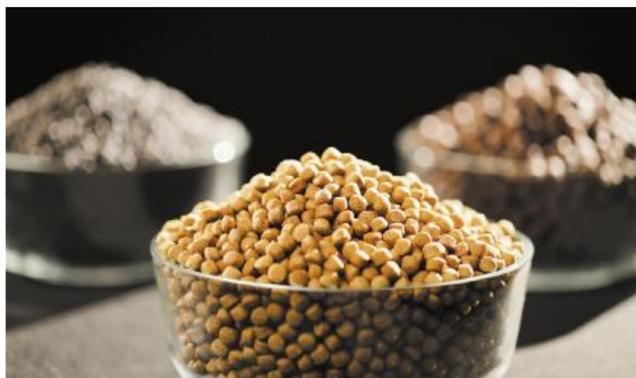
通威动物营养2025年工作总结暨2026年工作计划会上,公司总经理雷乔波提出了2026年工作方向与具体要求,即落实“四新”行动计划,聚焦新产品、新市场、新客户、新团队,精准发力、突破提升;强化资源保障,在大客户开发、产品创新、团队建设、新业务等关键领域提供坚实支撑;深化团队变革,坚持“刀刀向内、自我革新”,从人数提升、组织氛围优化、人员配置培养、产品质量保障等多个维度持续发力,全面提升核心竞争力。2026年

全体人员要全力以赴,确保挑战目标圆满完成,奋力推进“三年翻番”宏伟蓝图落地见效。

通威农发华西一区片区总经理陈涛视频参会并强调,2026年动物营养公司要将新客户开发工作置于首要位置,全力以赴抓落实、强执行,求突破,组建专业的水产饲料厂经营指导小组和畜禽大客户开发项目小组,深化对客户的服务支持与经验赋能,激发团队潜能,凝聚全员合力,全力冲刺2026年既定目标。

精进攀新高 聚力惠万户

2025年3月,“高度、深度、温度—2025通威农发好产品年”启动仪式隆重举行。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表示,2025年,通威将继续深入“好产品年”,持续强化“技术高度”“产品深度”“用户温度”,表明了通威始终以客户为中心,致力于帮助每一位从业者做大做强,不断书写绿色农业高质量发展新篇章。



原料稳定、质量如一

〔技术高度〕 科创驱动 精进无界

40余年来,通威始终坚持以科技研发驱动可持续发展,以创新锻造企业核心竞争力,引领行业进步,不断改进饲料营养配比,不断提升饲料科技含量,以精准营养、精准饲喂引领“无抗时代”的到来。

科技攻“尖”产业向“新”:经中国质量检验协会调查汇总,通威农业发展有限公司生产(销售)的通威饲料、食品在近三年(2022年2月至2025年1月)的相关质量检验(产品质量监督抽查和检测)中均为合格,并对产品和服务质

量诚信作出“全国质量检验稳定合格产品”质量信誉承诺公告。

2025年7月4日,由通威农业发展有限公司牵头组建的“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。

2025年11月,由通威农业发展有限公司为第2完成单位研发的“大口黑鲈精准营养与健康养殖技术创新及应用”项目成果,荣获第七届范蠡科学技术奖科技进步类二等奖。

数读通威农发科研体系:截至目

前,通威农发已拥有科技人才团队超700人,其中中高级人才200余人;拥有16个各级研发平台,18大研发基地,更有行业唯一连续3次被评为优秀的国家企业技术中心;主持/参与制定和修订各类标准47项,主科技人才团队超百人参与各级项目近百项,企业自主研发项目600余项;累计获得51项各级政府表彰,申请专利超1300项;各级科技奖励55次,包括国家科技进步二等奖5次,省部级科技进步奖32次。

〔产品深度〕 标准为纲 精进品质

秉承刘汉元主席提出的“建设国内领先、国际一流的数字化企业”战略指示,通威农发始终高度重视数字化建设工作。目前,通威农发已在行业率先实现业务数字化全域覆盖,以数字技术为引擎,引领一场更为深刻的产业变革。

生产自动化:配料、混合、粉碎、膨化、烘干、冷却、喷涂、包装,生产全流程实现自动化、智能化、标准化。

业务数字化:2025年,通威农发推

进全链数字化工作,深化数智与产业融合,将技术能力转化为经营效能,以数智升级筑牢品质根基,提升运营效率。

农牧板块作为集团内部最早开始打造信息化、数智化的板块,如今在股份数字化4.0战略引领下,持续推进农牧板块数字化建设,目前已实现饲料业务全流程数字化覆盖,成就行业领先、国内一流。未来,通威农发将进一步内外对标,以数字化业务运营为抓手,依托4.0平台,拉通

内部协同与数据体系,推动供应链协同与数据纵深应用,朝着建设国内领先、国际一流的数字化灯塔工厂目标迈进。

作业标准化:2020年以来,在“质量方针”的引领下,通威已在中国饲料行业首先完成国内外全部工厂的标准化建设,并进一步迈向自动化、智能化。质量是对每一份好产品的精准管控,把饲料原料关、生产关、检测关,做到“原料稳定、质量如一”。

〔用户温度〕 重塑服务 精进价值

服务是产品的延伸,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更稳、走得更远。

重塑服务力 构建铁三角:技术团队聚焦市场需求加速科技研发和成果转化;市场团队强化核心品种/市场/用户,提升营销效率;服务团队前移养殖一线,提供稳定产品综合解决方案。

锤炼服务技能 彰显产品价值:2025年11月,通威农发开启“锤炼服务技能、彰显品牌价值”为主题服务技能大赛,通过“以训促战、以战代训、训战结合”的模

式,重塑服务标准,选拔标杆人才,为2026年服务体系全面升级奠定坚实基础,持续打造专业服务团队,为水产养殖业高质量发展注入持续动能。

开通“总裁直通车”:为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”。自“总裁直通车”开通以来,截至2025年底,张总已亲自审阅超过120条来电与留言,并交由专项团队跟进落实。

与万户共成长:2025年,通威农发依托“万户俱乐部”平台,组织开展4场

高管见面会,23场总部主场营销;分子公司级主场营销开展2466场,吸引14万人次。

初心不改,步履不停。回望过往,我们锚定“好产品年”初心,以“技术高度、产品深度、用户温度”为发力点,坚守以客户为中心,全力赋能每一位农业从业者。展望未来,我们将延续这份坚守与深耕,重塑专业化服务体系,深化“技术+市场+服务”深度整合,让产品价值充分彰显,持续突破创新、优化服务,以更优技术、更精产品、更暖服务,护航每一位农业从业者逐梦前行,续写绿色农业高质量发展的崭新答卷。

奋楫开新局 同心勇担当

通威农发以实战练兵推动能力升级,以提质增效夯实发展根基

赋能强基练内功,提质增效启新程。为深入贯彻公司高质量发展要求,全面提升队伍专业素养与业务能力,通威农发各片区,各分、子公司紧扣年度重点工作,相继开展一系列培训活动。通威农发华中二区(湖南区域)精心组织营销转型赋能培训会,助力营销团队更新理念、提升市场开拓与服务能力;通威农发采购体系通过核心管理团队专项赋能成长计划,为构建一支全球化供应链团队和采购管理体系不断赋能;重庆通威聚焦生产提质与标准落地,举办质量标准化知识竞赛及技能比武大会,以赛促学、以赛促练,不断强化生产管控与技能水平;华南一区扎实开展2026年核心市场工作组组长赋能培训,聚焦骨干培养与市场攻坚,锻造敢打硬仗、能打胜仗的中坚力量。一系列练兵赋能、提质增效的扎实举措,既是对队伍能力的全面淬炼,更是对年度目标的有力推进。通威人以实干笃行之姿,持续强化内功、提升效能,为公司高质量可持续发展凝聚起强大动力。

记者 冯书遐 通讯员 胡莉玲 林尉茹 严谨 刘冬华



通威农发华中二区(湖南区域)水产市场团队营销转型赋能会合影留念

精炼内功 破局增长

通威农发华中二区(湖南区域)水产市场团队营销转型赋能会顺利召开

2月1-4日,以“精炼内功·破局增长”为主题的通威农发华中二区(湖南区域)水产市场团队营销转型赋能培训会在常德顺利召开。通威农发水产市场部刘雄、华中二区总经理幸鹏、通威农发水产市场部熊维锋、通威农发水产市场部冯宪斌,及湖南区域水产市场团队共计90余人参加会议。

会上,刘部长作《转型更坚决 营销更精准》主题报告,从当前发展环境进行了全面分析,强调营销转型是应对行业变化、实现高质量发展的必然选择,并围绕“如何做好营销转型工作”,对营销转型的核心逻辑与实践路径进行了详细讲解,并通过营销转型过程中的经典案例,具象化呈现了转型成效。同时,刘部长总结了营销转型成功秘诀,为全体参会人员提供了可复制、可落地的行动指南。

本次赋能会议紧扣湖南水产市场的实际需求,全程采用封闭式学习,通过理论讲解、案例分享、互动共创等多元化形式,围绕营销转型系统开展了核心市场打造、膨化料推广、事件营销开展、产品FABE等相关课程,为各区域市场的攻坚提供了思路与行动方法。

深耕采购价值 赋能经营认知

通威农发采购体系核心管理团队专项赋能成长计划首期培训隆重举行

2月8日,通威农发采购体系核心管理团队专项赋能成长计划首期培训会议在通威国际中心5楼顺利启动。通威农发采购部部长王容、部长助理衡俊豪及各品种总监、片区采购总监及后备人员共计42人参加培训。

本次培训邀请国内知名GPS-IE管理改进系统的核心设计者现场赋能教学,围绕组织管理升级和业绩提升的模式和方法进行授课,从企业经营管理的认知到改进提升的科学方法论,为学员们带来一场生动有益的经营管理课。

培训期间,各营销组织每晚结合当天所学内容开展复盘研讨、方案共创并输出2026年行动方案。2月4日,各水产营销中心依次进行了行动方案汇报,幸总对各营销中心的方案进行了现场点评、指导并明确了目标,为后续工作落地执行指明了方向。

在以《王者必须归来》为主题的重要讲话中,幸总明确提出“卖膨化料、让优质用户专用膨化料、用营销转型的方法卖膨化料”的方法战略,同时围绕战略落地“怎么干”问题,着重强调要做强后台支撑,从产品梳理优化、生产技改升级、团队建设赋能、原料采购保障以及考核导向调整等关键维度全面发力;要强化营销转型,从营销转型带来的好处、营销转型落地过程进行了全面分析,并对强化营销转型怎么干部署了具体行动。

此次赋能会不仅为华中二区(湖南区域)水产营销团队统一了思想、精炼了专业能力,更以“以战领训、以训促战”的实战导向,为区域营销转型与业绩突破筑牢坚实基础。全体学员将带着所学所悟奔赴市场,以扎实内功驱动市场破局,全力冲刺新一年增长目标。



学员们全神贯注,认真聆听授课内容



热烈讨论,互促互进



华南一区2026年核心市场工作组组长赋能培训现场

以赛砺技 以学提质

重庆通威开展质量标准化知识竞赛与技能比武大会

为深入落实质量标准化工作要求,强化生产一线员工的安全意识、品质管控能力与规范操作水平,重庆通威品质管理部与生产部联合策划开展系列技能提升活动,先后举办“质量标准化知识竞赛”与“强技能根基 铸生产精兵”技能比武大会,两场活动均圆满落幕,为公司高质量发展注入强劲动力。

其中,质量标准化知识竞赛以“学规范、守底线、提质量”为主题,将安全管理、品质检验标准、岗位操作规范及相关法律法规等核心知识融入竞赛环节,为生产部员工搭建了“以赛促学、以赛比优”的交流平台。前期,品质部与生产部结合生产实际,精心梳理工作要点,编制知识课件,通过内部培训、线上学习、班组研讨等多种形式组织全员预习,各班组织积极响应,最终组建4支代表队同台竞技。

竞赛现场氛围紧张热烈,必答环节各队伍沉着应对,比分交替上升,展现扎实知识储备;抢答题环节选手反应迅速、果断抢答,掌声与欢呼声此起彼伏;风险题环节各队科学抉择,或稳扎稳打或勇于挑战,将气氛推向高潮。现场还设置观众互动答题环节,扩大知识普及覆盖面。竞赛题目紧密结合生产实际,既考查理论掌握程度,更检验实际应用能力,成为检验学习成效的“试金石”。经过多轮角逐,活动评选出“最佳答题手”“优秀小组”等多个奖项,公司质量负责人在颁奖仪式上强调,质量是企业生命线,标准化是质量保障线,希望全体员工以竞赛为契机,将规范内化于心、外化于行,筑牢质量“安全防线”。

与此同时,为夯实员工技能根基,打造高素质生产队伍,重庆通威同步举办技能比武大会,覆盖投料效率、缝包效率、叉车安全、环境更换速度等多个核心岗位,生产部员工踊跃参与,通过理论考核与实操竞技相结合的方式,全面检验一线员工专业技能水平。比武现场,各参赛选手精神饱满、斗志昂扬,充分展示日常工作中的拿手强项,经过激烈角逐,最终评选出一、二、三等奖。

部门负责人在技能比武总结发言中表示,技能比武是培育技能人才、提升生产效率的关键举措,未来将持续搭建技能提升平台,激励员工立足岗位深耕技术,以技能革新驱动生产高质量发展。此次系列活动的成功举办,不仅有效激发了员工学习知识、提升技能的积极性与主动性,夯实了安全意识、品质意识与规范操作意识,更营造了“人人重技能、人人练技能”的浓厚氛围,为重庆通威深入推进质量标准化工作、打造技术过硬的生产精兵队伍、实现高质量发展提供了坚实保障。未来,公司将以此次系列活动为起点,持续完善培训体系,常态化开展技能比拼、案例研讨等活动,推动质量标准化理念融入生产全流程。



技能比武展风采,实操竞技练硬功

迎战目标 使命必达

华南一区2026年核心市场工作组组长赋能培训圆满结束

为支撑华南一区各产品线打好“必赢之战”,促进核心市场工作组的业绩达标,通威农发华南一区组织召开2026年核心市场工作组组长赋能培训。华南一区总经理巫胜东、总部水产市场部水产市场经理熊维锋、农发担保公司区域经理蔡德军、各职能线总监,各分子公司总经理(含营销总)、核心市场工作组组长等共计70余人全程参与本次会议。

在为期两天的培训中,相关负责人分别带来了《如何做好团队管理工作》《用好资金工具,助力量利增长》《核心市场工作组建设》等主题培训,通过案例剖析管理要诀,帮助学员掌握资金工具,并组织研讨交流,促进大家学以致用。

在振奋人心的军令状签署环节,各营销总和核心市场工作组组长依次上台,郑重签下军令状并庄严宣誓,坚决达成2026年量利双增目标,“迎战目标,使命必达”的坚定承诺响彻全场。

巫总在培训总结中强调,核心市场是公司营销转型的关键支撑与增量核心,2025年已充分印证其重要性。全体同仁要锚定2026年增量目标,严格落实“1+1+N”工作组配置与铁三角机制,以总经理带头攻坚千吨客户,打造标杆户为重点,通过精准产品定位与实效服务,切实兑现养殖效益承诺。公司将持续为核心市场倾斜各类资源,优先从核心市场选拔优秀干部,希望大家凝心聚力、深耕细作,以核心市场的强势突破助力华南一区高质量发展。

下一步,参训人员将根据培训内容,结合各自市场实际,制定具体行动计划,确保核心市场目标达成。华南一区将持续开展此类赋能培训,打造一支“懂营销、会管理、能打仗”的骨干队伍。



通威农发采购体系核心管理团队专项赋能成长计划合影留念

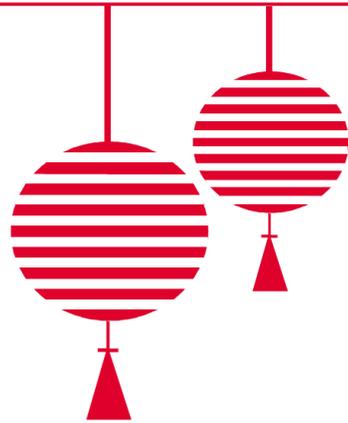


华南一区2026年核心市场工作组组长赋能培训圆满结束

通威农发各片区,各分、子公司融情庆新春,开启马年鸿运



马年启新,奋进有我



红红火火过大年,欢欢喜喜贺新春!2026马年春节,通威农发以创意巧思打造新春盛宴。各片区,各分、子公司线上线下联动发力,推出系列特色迎新活动,将新春美好祝福与趣味互动深度融合。无论是充满巧思的主题打卡,还是温馨热闹的团圆欢聚,既让员工、合作经销商与养殖户沉浸式感受浓郁年味儿,体验新春的欢乐与美好,更在一场场互动与团聚中,拉近距离、传递温情,凝聚起全体伙伴携手同行、笃行奋进的同心合力,为新的一年发展注入满满活力。

记者 冯书遐
通讯员 张子颜

打卡赢好礼 新年添马力

紧扣马年“马力全开”“马到功成”的美好寓意,通威农发各片区,各分、子公司与经销商门店推出“拍拍马屁 马上有钱”主题趣味打卡活动。在各工厂、门店入口,红红火火的“马屁”造型合影墙搭配萌趣吉祥物与喜庆背景板,成为极具人气的打卡点。打卡活动还设置了幸运抽奖环节,参与打卡即可赢取好礼,让大家在互动中收获新年惊喜。

“一直以为‘拍马屁’是个贬义词,直到马年到了,这马屁拍得光明正大,还带一股招财味儿。”现场参与活动的经销商和养殖户纷纷感慨。大家在打卡点拍照留念,不少人还将合影分享至朋友圈,让“马上有钱”的美好彩头广泛传递,线下打卡现场俨然成为一场欢乐的新春狂欢,新春氛围感拉满。

以祝福传情 以热忱凝心

除了创意打卡活动,通威农发各片区,各分、子公司还精心筹备了温馨热闹的迎春年会与团圆宴。绍兴通威、揭阳通威等公司活动现场,歌舞表演精彩纷呈,趣味游戏接连不断,红包福利一波接一波,丰盛的年夜饭摆满长桌,员工们欢聚一堂、举杯同庆,欢声笑语不断。“年味儿浓,人情味更浓!”参与活动的员工纷纷表示,公司如同大家庭一般,温暖着每一个人。

此次新春系列活动,通威农发以创意传递祝福,用热情凝聚人心。一次次趣味打卡、一场场温馨团聚,不仅为新春增添了欢乐氛围,更拉近了公司与合作伙伴、员工之间的距离,强化了各分、子公司间的情感联结与品牌认同。

马年新程已启,通威农发也将带着新春的美好期许,继续马力全开、笃行实干,在农牧领域深耕不辍,与广大合作伙伴携手同行,共同迎接新一年的收获与成长,祝愿所有人新岁皆有“马上”的好运与福气。

马跃新程 春满乾坤



笑语迎新年,同心向未来



携手迎马年,共祝万事兴



锚定目标,马力全开



欢聚贺新岁,温情暖人心



欢聚一堂,喜迎新春



养殖户积极参与趣味打卡活动



趣味互动迎新春



同心致远,共赴新峰



经销商门店设置迎春超萌打卡点