

提质增效夯基础 实干笃行开好局

2026,通威农发锚定“变革年”定位,推动公司发展迈向新高度

2025 年,在存量竞争、行业内卷不断加剧的形势下,通威农发确立了“统一思想、明确目标、凝聚人心、提升战力”的管理基调,坚定推进《质量方针》执行落地,坚持战略聚焦与执行穿透,围绕产品力、服务力与运营质量三大核心,构建可持续竞争优势,实现了经营质量的进一步提升、核心竞争力的持续增强和销量的历史性突破。

通威农发将 2026 年定位为“变革年”,通过坚持长期主义发展理念,优化业务模式,激发团队活力和组织战力,调整考核机制,强化支撑与资源匹配,加强协同,提升效率,全力攻下山头,实现经营目标,推动公司发展迈向新高度。

记 者 冯书遐
通讯员 张子颜

通威农发 三大核心

夯实产品力：

强化推高推优，产品质量稳定升级，质量和养殖效果获得了用户、同行和第三方机构的认可，竞争力持续提升。

提升服务力：

重塑“技术－市场－服务”铁三角，从“卖产品”向“创价值”转变。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；服务团队前移至养殖一线，提供稳定产品综合解决方案，形成“133”服务模式。

提高运营质量：

通过组织变革、数智化转型、降本增效、人才建设、机制激活、组织能力提升，使经营质量进一步改善，核心竞争力指标持续得到优化。



全国人大代表、全国工商联副主席、通威集团董事局刘汉元主席为优秀片区总经理及优秀团队代表颁奖



利润增长奖颁奖仪式现场



通威农发常务副总经理何东键为销量增长奖、规模突破奖获奖者颁奖



目标责任书颁发仪式现场

梦想牵引 分责赋能 持续增长 三年翻番

2025 年通威农发畜禽科技·营销年会圆满召开

1 月 16-17 日,以“梦想牵引,分责赋能,持续增长,三年翻番”为主题的 2025 年通威农发畜禽科技·营销年会在成都顺利召开。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,通威农发常务副总经理何东键等领导出席会议。

会议首日,为全面提升公司的经营效益,强化畜禽团队的目标共识和分工默契,大会精心组织了相关人员参加了阿米巴专题培训,并由通威学习中心策划了团队拓展活动,为全力以赴冲刺 2026 年增量目标提供了有力保障。

通威农发畜禽营销总监向阳在开篇报告中对畜禽团队 2025 年取得的成绩表示祝贺,并聚焦畜禽饲料行业的动态变化、目

标达成状况、各区域的突出亮点及不足展开深度复盘,并明确了 2026 年的目标规划与实施路径,为后续工作指明方向。

通威农发畜禽料研究所所长祝丹、畜禽大客户部部长刘天强分别围绕畜禽产品竞争力、TSC 服务等工作进行了深度总结,并对 2026 年的目标、达成路径及团队建设进行了部署。来自沈阳、揭阳、德阳通威相关负责人围绕新市场、新业务、新团队进行了优秀案例分享。针对 2026 年工作,总部督导团队结合各片区实际开展情况,制定了清晰的实施路径,为片区及分子公司的经营提供了有力指导。此外,总部各职能线就产品竞争力提升、团队能力及组织活力等方面进行了系统汇报与规

划。通过深入总结与分组讨论,各片区进一步统一思想,形成可落地的实施方案。

2025 年,在“3020”高目标的有力牵引下,通威贯彻落实《质量方针》,持续提升产品竞争力,全力实现技术与市场的双轮驱动,为客户创造了更多价值。为充分激发市场人员的信心与斗志,本次会议对业绩表现突出的优秀公司、优秀市场经理、优秀服务工程师、优秀营养师、先进片区及个人设置了多个奖项,包括职能专业支撑奖、爆品模式奖、畜禽销量新高/台阶奖、服务/技术创造价值奖等,鼓励大家在竞争日益激烈的市场环境中,再接再厉,勇攀高峰,不断创造新的辉煌业绩,为通威的持续发展贡献积极力量。

树信心 强能力 助增长

2025 通威农发畜禽 TSC 服务年度总结会顺利召开

1 月 14-15 日,以“树信心、强能力、助增长”为主题的 2025 通威农发畜禽 TSC 服务年度总结会在成都顺利召开。本次会议分为赋能培训、案例分享、总结与规划三大板块内容,旨在全面总结本年度技术服务工作成果,总结提炼优秀实践经验,系统性赋能培训提升工程师的专业素养与实操能力,精准部署下一年工作。

会上,畜禽料研究所营养师彭瑞智博士、张天天老师与畜禽市场部畜料 TSC 服务总监段泽,围绕尖刀产品的研发和通威 261 模式营养解决方案进行了提炼总结。畜禽料研究所片区技术总监黄学琴、郭志

杰分别针对蛋鸡与肉鸡的产品特点及增效方案进行了系统剖析。来自德阳、茂名、沈阳、黄冈四家公司的 TSC 服务工程师,分享了开发客户“铁三角”建立、标杆客户服务与建设等服务工作整体进展,为其他公司提供了宝贵的经验和参考学习样板。为加强优秀产品效果与典型案例的宣传推广,传播策划部余冬凌讲解了视频拍摄与宣传素材制作的实用技巧,为后续产品推广工作提供了有力支持。

通威畜禽技术研发部漆信桥博士、畜料 TSC 服务总监段泽和禽料 TSC 服务总监周娜娜、畜禽市场部副部长刘天强进

行了全面复盘,并对 2026 年工作实施路径作出详细规划。通威农发畜禽营销总监向阳在总结发言中,明确了畜禽板块作为公司发展的增长引擎与经济特区的战略定位。

本次大会为通威农发畜禽业务的高质量发展注入了强劲动力。通过赋能培训、案例分享、总结规划等环节的深入交流,与会人员不仅提升了专业素养与服务能力,也进一步明确了未来的工作方向与目标。相信在全体 TSC 服务团队的协同奋进下,通威农发畜禽板块必将在新的一年再创新高,实现跨越式发展。



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公司总经理颁奖

标杆引领 共启新程

致我们并肩奋斗的荣耀篇章

当岁月的指针划过奋斗的年轮,一幅波澜壮阔的画卷在我们眼前徐徐展开。画卷之上,既有市场前线的锐意攻坚,也有后方营垒的坚实保障;既有领航舵手的远见卓识,也有卓越团队的众志成城。今天,我们提笔书写,不仅仅是为了一场表彰,更是为了一段并肩作战、共赴山海的铿锵记忆。

优秀团队

畜禽团队

以市场为引领,以技术为动能,以服务为基石,三驾并驱,驰骋不息。直销、分销、大客户、禽料四大战线同频共振,全线飘红。区域与品类双聚焦,推动五大区域协同增长;模式创新开启增长新局,高效运营铸就满产满销。这背后,是日夜兼程的坚守,是分秒必争的效率,更是团队之间深度协同、肝胆相照。他们是锐意进取的先锋,是战略落地的典范。前路漫漫,星火长明;愿携志而行,再续辉煌篇章!

利润增长奖

海外一区 越南通威
淮安通威 同塔通威 大丰通威

锐意突破,登顶业绩之巅;逆流而进,重塑增长格局。市场风云激荡,他们执守价值主线,以精准之策穿透周期迷雾,以稳健之姿锚定发展航向。他们有人以持续的效益突破,跻身公司利润的前列;有人以跨越的增长曲线,刷新历史纪录的刻度。每一分提升,都是对市场脉搏的深度把握;每一次超越,都是对经营智慧的有力印证。

销量增长奖 / 规模突破奖

千帆竞渡,他们以突破为楫,率先闯入销量三甲之列,扬起市场最劲的风帆;百川归海,他们以规模为锚,一举奠定产能新高之地,筑起发展最稳的基石。每一分增长的背后,是智慧与胆魄的交织,是灯火下的推演,亦是果敢决策时的坚毅;每一个攀登的足迹,是坚守与韧性的刻印,是逆境中的不退,更是长期主义的沉淀。他们以增长为火,淬炼出真金的光芒;以突破为号,鸣响了决胜的强音。

销量增长奖

水产:同塔通威 珠海海为 越南通威
畜禽:廊坊通威 长春通威 沈阳生物

规模突破奖

哈尔滨通威 长春通威 珠海海查
沈阳生物 江苏生物

优秀公司总经理

天邦特区 贾光文
海外一区 丁永国

守一方疆土,拓万里新天。他们将目标刻在心间,将责任扛在肩上,以业绩为卷,以担当为笔,在多元复杂的片区环境中深植根基,稳步推进战略蓝图的扎实落地。他们不仅是团队建设的中流砥柱,以身垂范,凝聚人心;更是开疆拓土的先锋强将,一往无前,破局而立。如今,这片热土之上,业绩与士气齐升,成果与信心共长。这既是他们智慧与汗水的见证,更是持续奋进、再攀高峰的崭新起点。

破迷雾而见峰峦,领航程以定星图。过去一年,他们以战略为基、以行动为刃,在风浪中开辟航道,于挑战中奠定基石。整合资源,凝聚合力,在效率提升中锻造团队精神,在市场竞争中擦亮品牌底色。他们既是冲刺前线的号角,也是稳固后方的基石;既以严谨管理夯实发展之本,更以率先垂范点燃组织之光。他们不仅是业务开拓的领航者,更是信念传承的奠基人。

满产满销奖

他们于水产旺季中攻坚夺旗,在畜禽赛道上全年领航;一方迎难而上,将汗水凝成金色捷报;一方稳取周期,让常态铸就铁壁雄关。机器与星月同鸣,质量与效率共舞。他们以市场为烽火台,以产能为冲锋号,在竞争激烈的前线开辟出满产满销的辽阔战场,让奔腾的产线化为进攻的锐利锋芒!

水产旺季满产满销

无锡特种料 同塔通威 珠海海为 连云港通威
淮安通威 成都生物 孟加拉通威

畜禽年度满产满销

河南通威 沈阳生物 揭阳通威 南宁生物
武汉生物 高明通威 长春通威 廊坊通威
池州通威 天津通威 湖北天邦
南宁艾格菲 哈尔滨通威



2025 通威农发畜禽 TSC 服务年度总结会合影留念

万户共成长 同心赢未来

通威农发积极发挥主场营销优势,书写合作共赢新篇章



2026 南通巴大 30 年寻缘之旅合影留念

06

品质是企业的立身之本,服务是发展续航之基。1月以来,通威农发积极发挥主场营销优势,以“万户共成长”为抓手,通过举办大客户/高管见面会、感恩盛典、寻缘之旅、财富论坛、经销商年会等活动,汇聚行业精英、核心伙伴与企业高管,以感恩同行、共话发展为核心,在回顾协作历程、夯实信任根基的同时,精准研判行业发展大势,发布核心战略规划,借主场优势链接资源、凝聚合力,为行业高质量发展注入强劲动力,奏响协同共赢新篇章。

记者 冯书遐 通讯员 张子颜 李心月 孙国庆 马侨

坚定信心 同心同行

通威农发大客户/高管见面会第五期——七好对虾站成功举办

1月9日,以“万户共成长·有你有我”为主题的通威农发大客户/高管见面会第五期——七好对虾站在青岛莱西成功举办。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。

见面会上,青岛七好总经理张磊以《刀刀向肉、革新破局》为题,系统解析了青岛七好近五年发展脉络及未来战略支撑;青岛七好副总经理余兴东以《产品引领、价值共赢》为题,阐述高端产品的核心科技与价值内涵。

研讨会上,张总与22位千吨级以上大客户围绕对虾行业趋势与市场挑战展开专题研讨,聚焦行业痛点,凝聚合作共识,彰显通威与客户并肩前行的决心。客户围绕产品工艺要求、市场管理体系与服务提升路径等多个维度,提出了具体而详实的建议与要求。不仅如此,客户还进一步就市场竞争态势分析、营销人员考核机制等方面给予中肯建议,助力企业精准识别现存问题、明确变革方向,从而系统提升综合竞争力。

张总针对客户提出的各项问题,逐一进行了细致回应与深入解答。对于现场无法立即解决的事项,张总郑重承诺将在会后组织专

题研讨,并确保及时向客户反馈处理进展与结果。客户对此表示高度认可,纷纷表示,从此次交流中感受到了通威务实作风与诚恳态度。此次互动深化了客户对通威未来发展的信心与期待。

参加本次通威农发大客户/高管见面会的22位客户代表着华东乃至华北小棚、外塘、工厂化、大汪子四种先进模式的引领者,是青岛七好2026年及未来几年销量的中坚力量、更是对虾养殖行业的意见领袖。此次与总裁及高管团队的链接,为通威全系品牌在此区域的市场拓展奠定坚实基础。

张总强调,将以通威农发为根基,全力支持七好实现“三年十万吨”目标,通过至臻服务赋能客户成长,深耕北方水产市场,坚守原料稳定、品质如一,与客户共享发展成果。

晚宴环节,青岛七好总经理张磊与10名战略客户现场签约并授牌,同时还为36名优秀合作方进行了授牌。此次通威农发大客户/高管见面会,生动诠释了“万户共成长”不是一句口号,而是通威农发对客户的坚实承诺。未来,通威农发将继续与客户同心同行,共创更加辉煌的明天。



四川通威 2025 年经销商年会圆满召开

携手并肩 再创佳绩

四川通威 2025 年经销商年会圆满召开

在1月14-15日召开的四川通威2025年“引领竞争·绽放未来”经销商年会上,相关负责人分别带来主题分享,深入阐述了四川通威在产品研发、生产管控、服务升级等方面的细节追求,分享了通威人以勤奋为基石开拓市场的实践与感悟,并从渠道深耕、客户维系、服务赋能等维度,系统阐述了如何筑牢合作共赢的事业根基,为决胜市场注入强大信心。

通威农发华西一区总经理兼四川通威总经理陈涛以《竞争进行时》为题作报告,从销量利润、营销升级、成本效率、客户服务四大维度系统梳理2025全年亮眼成果,同时直面短板、不避差距,为2026年精准发力、靶向突破指明了方向。

关于2026年经营规划,陈总

明确了销量、利润、产品升级、营销优化、成本效率、客户服务六大攻坚方向,提出全年销量增长6万吨的核心目标,并表示,公司将持续秉持“诚、信、正、一”的经营理念,践行《质量方针》,坚守品质初心——把过硬的产品质量交付给用户,将合理的经营利润让利于客户,让四川通威产品的强大影响力深植全员心中,携手经销商通过价值共创抢占市场主动,最终实现高质量发展。

本次年会既是一场总结过往、表彰先进的盛会,更是一次凝聚共识、共谋未来的动员。新的一年,四川通威将与全体经销商伙伴同心聚力,以精雕细琢的品质态度、勤耕不辍的奋斗精神、坚如磐石的合作根基,直面市场竞争,携手前行,在引领行业高质量发展的道路上续写新辉煌。



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客户面对面交流



通威农发大客户/高管见面会第五期——七好对虾站成功举办



青岛七好营养科技有限公司十七载感恩盛典暨首届财富论坛现场

聚力共赢 马到功成

青岛七好隆重举行十七载感恩盛典暨首届财富论坛

1月9日,青岛七好营养科技有限公司隆重举行十七载感恩盛典暨首届财富论坛。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,通威农发水产研究所所长米海峰、特种水产研究所所长陈效儒、天邦特区总经理贾光文、青岛七好总经理张磊、青岛海王总经理于明超,以及近两百名来自全国各地的核心客户与合作伙伴齐聚青岛,共同回顾发展历程,展望合作新篇。

青岛七好总经理张磊首先登台致欢迎辞,向远道而来的伙伴们表达诚挚感谢。青岛七好内务负责人、生产经理袁方来详尽展示了青岛七好在饲料生产领域的精湛、领先工艺技术,及贯穿始终的规范化生产标准和内外兼修的产品理念,彰显了公司的制造硬实力。

陈所长在《品质如一 技术引领》主题演讲中,深入阐释了七好产品如何依托强大的技术支持保持品质恒定,分享了“通威制造”背景下的七好产品组合与增效成果,凸显了技术引领的核心竞争力。一段精心制作的纪录片《逐梦前行——我们的故事》将现场带入温情时刻,镜头记录下全国经销商客户与七好共同成长的动人故事,引发了与会者的强烈共鸣。

本次论坛的重磅环节由青岛七好总经理张磊揭晓。会上,隆重宣布了公司销量目标,并清晰规划了对虾料、冷水鱼料、淡水料三大核心品类的未来发展战略。首次向外界发布了“客户共享体系”,郑重承诺将从产品质量、工艺技术、稳定供应、高效服务等方面,全方位为合作伙伴提供坚实保障,这一系列举措赢得了现场客户的热烈响应和阵阵掌声。

张总对所有客户表示热烈欢迎,并从总部视角出发,明确了青岛七好的三大战略定位,也对七好公司提出了三点明确要求。同时,张总对客户们的长期支持致以衷心感谢,引发全场共鸣。

晚宴现场,青岛七好与13位战略合作伙伴举行了隆重的签约仪式,这代表着双方正式开启深度合作新篇章;同时,为感谢大家长期以来对公司的大力支持,现场向53位优秀合作伙伴颁发了荣誉授牌。本次活动不仅是青岛七好成立17年的重要庆典,更是一次凝聚行业智慧、深化伙伴关系的财富盛会。通过全方位展示技术实力、发布前瞻战略、签约核心伙伴、表彰优秀合作,青岛七好充分展现深耕水产饲料领域十七载的厚积薄发与创新活力。未来,青岛七好将持续携手广大客户聚力共赢,共同绘制水产饲料产业高质量发展新蓝图。



盐城天邦第四届财富论坛现场

资源共享 优势互补

2026 南通巴大 30 年寻缘之旅暨质量见证官聘任仪式顺利举行

1月14日,南通巴大核心客户代表团莅临通威参观交流。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出席并参与座谈。通威农发特种水产研究所所长陈效儒、水产市场部部长刘雄、动保片区副总经理蔡泽文、种苗协同项目组总监周澎、南通巴大总经理张哲勇、海壹种苗总经理王昌翰、通威自动化总经理李伦佳及通威农业担保副总经理文旭东等领导全程陪同并参与座谈。

来宾一行首先参观了集团体验中心,对通威绿色能源、绿色农业协同发展的现状及成就有了深入地了。

座谈会上,陈所长作《技术引领 产品致胜》专题报告,并表示,通威农发特种水产研究所始终聚焦产品力打造,依托强大的研发团队和技术支撑体系,持续保障产品质量的稳定性与领先性,致力于为客户提供科技领先的水产养殖解决方案。刘部长作专题报告时,详细阐述了在当前行业背景下,通威农发始终坚持“质量为根、用户为本”的核心发展理念,充分发挥产品力与资源协同优势,助力优质客户实现业务可持续增长,不断推动形成互利共赢的合作生态。

期间,陈所长、刘部长及周总共同为南通巴大36位优质客户代表颁发“质量见证官”聘书。获聘客户不仅被赋予产品质量监督的权利,更肩负起推动品质持续升级的责任与使命,充分体现了通威以客户需求

为导向、共建品质生态的发展决心。

在交流环节中,张总与南通巴大对虾料客户代表叶荣、肤昌军,螃蟹料客户代表程佑河,沼虾料客户代表徐华忠,小龙虾料客户代表王森林等,围绕华东市场对虾料产品应用情况及相关技术问题进行了深入探讨。刘部长表示,通威水产市场部将强化服务保障机制,确保客户需求得到及时响应与有效解决。南通巴大总经理张哲勇表示,南通巴大始终坚持以品牌公信力和稳定的产品质量作为经销商的坚强后盾,将持续为养殖户提质增效保驾护航。海壹种苗总经理王昌翰就客户关心的区域种苗供应问题作出解答,结合如东地区水源条件与当前育苗产业现状,进行了专业分析与交流。

张总作总结发言时指出,针对华东市场存在的区域保护与渠道管理问题,通威水产市场部门将分类制定差异化的销售管理策略,切实维护市场秩序与客户合法权益。通威农发始终将保障客户利益、保持产品质量行业领先作为根本原则,致力于与合作伙伴实现长期协同发展、携手共进。

此次“2026 南通巴大 30 年寻缘之旅”活动,不仅加深了南通巴大核心客户与通威之间的战略互信与情感联结,更为双方未来在水产领域的深度合作奠定了坚实基础。相信在双方共同努力下,必将开创更加广阔的合作前景,实现资源共享、优势互补、互利共赢的美好愿景。



南通巴大“质量见证官”聘任仪式现场

蓄势谋远 共筑未来

盐城天邦举行第四届财富论坛

1月6日,盐城天邦第四届财富论坛于江苏盐城港府君澜大酒店圆满召开,优质经销商、合作伙伴、标杆客户等110余人参加。本次论坛以饲料产业创新、客户合作与行业发展为核心,汇聚行业同仁、合作伙伴共商发展大计。

在致辞环节,天邦特区总经理贾光文表示,2025年在面对行业整体下行的严峻形势下,盐城天邦依然逆势突围,水产料年销量同比增长超1.2万吨,增长率44%,其中螃蟹料销量同比增长8千吨,增长率30%。这些优异成绩的取得,得益于在座各位客户的大力支持,同时也得益于盐城天

邦一直秉承“天邦料、高端造”和“原料稳定、质量如一”的产品定位。展望2026,公司将持续升级新产品,打造“好苗+好料+好服务=好收益”的新产业链,为养殖户持续增效保驾护航。

天邦特区水产服务总监申亚阳以河蟹养殖产业的现状分析为切入点,详细介绍为养殖户提供的优良蟹苗。此外,申总还分享了2025年河蟹全程料优秀案例,并启动2026年河蟹全程料养殖比赛招募报名,以赛事促进行业养殖技术的交流与提升。盐城天邦总经理孙华深入解读了2026年预付款政策,公布了年度晋级功勋、典范客户最新名单,并于现场举行了盛大的颁奖仪式。

贾总为公司销量规模大型的客户颁发“巅峰模范”奖牌,孙总为销量规模中大型客户颁发“卓越模范”奖牌,申总为销量规模中型客户颁发“进取模范”奖牌,将本次财富论坛推向高潮。

本次论坛得到了合作伙伴的鼎力支持,现场锁定蟹料预付款1.38亿元,提前锁定2026年蟹料销量2.8万吨。本次财富论坛的圆满召开,不仅有效提升了公司品牌形象,扩大了天邦全熟化河蟹料市场影响力,还让现场客户切身体会到盐城天邦一定会不负大家所望,坚持践行《质量方针》,不断优化养殖模式,与各经销商、虾蟹养殖户同进取,蓄势谋远,共筑未来。

骏马奔腾正当时,奋楫扬帆再出发。1月以来,通威农发各片区,各分、子公司凝心聚力、谋篇布局,各项重点工作有序推进;从年度经营规划、营销动员的战略部署,到多区域品控培训、技能提升的能力夯实,再到激发团队聚合力的情感联结,一系列活动全面覆盖公司发展的多个维度。这不仅彰显了通威农发精准谋划未来、深耕内部管理之严谨态度,更传递了协同共赢、人文关怀的发展温度,为新一年高质量发展筑牢根基、凝聚合力。

记 者 冯书遐
通讯员 张子颜 谭 伟 李鸿江
沈小珠 阮氏泉 杨欣怡



通威农发华西片区品管体系培训合影留念

向“新”发力 “质”在提速

通威农发各片区,各分、子公司纷纷吹响新一年高质量发展冲锋号

动员大会 保持战略定力 勇攀业绩新高

1月16日,通威农发动保片区召开以“精准经营,坚定增长”为主题的年度经营动员大会,并通过签署“军令状”的形式,将增长责任层层压实到各战区和职能部门,展现了片区誓夺增长新高的决心。

会上,通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠对片区全员2025年的工作成果予以肯定,并勉励全体通威动保人要坚定发展信心,保持战略定力,勇于开拓进取,将目标转化为实实在在的行动与成果。

本次动员大会不仅是目标宣贯会,更是一次凝聚共识、明确责任、鼓舞士气的誓师大会。通过将宏大的“坚定增长”目标分解为各战区、各部门具体、可量化的“军令状”,通威动

保建立了一套清晰的责任体系。这充分体现了片区以目标和结果为导向,决心在2026年通过精准的经营策略和全员的共同努力,实现业绩新突破,进一步巩固公司在动保行业的市场地位。

在印尼通威2026年经营规划及营销动员会上,印尼通威副总经理廖四全结合公司实际,提出“用户成功是我们最大的喜悦”经营方针,并对2026年整体发展方向、营销策略及重点工作作出部署,并提出明确的工作要求。本次经营规划及营销动员会的召开,为印尼通威2026年各项工作的全面推进指明了方向。公司全体员工将以此次会议为新起点,全力以赴推动公司奋力实现2026年各项任务目标。



通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠讲话

品管培训 夯实质量基石 赋能经营发展

为进一步夯实品管体系基础工作,强化片区质量管控,助力公司经营发展,通威农发华北一、二区,华西片区,华东一、二区及天邦特区纷纷召开品管体系培训会。

华北一、二区品管人员强调品管角色要从“检验员”向“价值协同者”转变,注重主动管理与风险防控。同时,介绍了“华北虾”养殖模式、能量原料知识,分享了高效沟通技巧,剖析了品管在新原料开发及降本增效中的作用,并通过案例分享总结经验,查找不足。

华西片区紧扣发展战略与当前工作重点,针对各岗位核心需求,如

“畜禽产品力提升”“质量标准化共性问题”等问题,由片区总部牵头,联合各公司品管人员,最终确定了“理论授课+案例分析+实操演练+考核验收”的多元化培训模式,确保培训内容兼具针对性、实用性与前瞻性。

华东一区、华东二区及天邦特区紧扣行业需求与工作实际,采用“理论+实操”相结合的模式,聚焦原料管控、生产质控、化验检测及综合能力四大核心模块,全面提升了品管人员的专业技能与综合素质,更搭建了三大片区交流共享的平台,为2026年品管工作有序开展与公司经营发展筑牢坚实基础。



通威农发动保片区签署“军令状”



参训学员进行互动演练

拓展活动 凝聚团队力量 携手共创未来

为凝聚团队力量,明确发展方向,激发员工斗志,越南天邦、四川威尔检测先后开展主题拓展活动。拓展活动内容丰富、层次分明,比赛项目从基础协作类逐步升级至高难度挑战项目,既考验个人能力,更强调团队协作配合与执行力。活动过程中,各队成员相互支持、密切配合,在一次次挑战中不断突破自我,充分展现了通威人勇于拼搏、迎难而上的精神风貌。现场气氛热烈非凡,欢呼声、加油声交织在一起,每个人都沉浸在欢乐与紧张的氛围中。

拓展活动的顺利完成,不仅让员工们在紧张的工作之余得到了充分

的休息与放松,更增强了团队的凝聚力和向心力。相信在未来的工作中,大家将以更加饱满的热情和坚定的信念,携手共进,为实现公司的发展目标而努力奋斗。

1月3日,海南海壹年度联欢活动圆满举行,全体员工齐聚一堂,在趣味活动与温馨晚宴中迎接新的一年。本次年度联欢活动巧妙融合了员工专属的竞技乐趣与阖家欢聚的温情氛围,不仅深化了员工间的协作情谊与归属感,也进一步拉近了与客户伙伴的距离,为海南海壹新一年的蓬勃发展汇聚了更为多元而坚实的力量。



小组讨论,互促互进



四川威尔检测主题拓展活动合影留念

美好生活 不止你我

启程
2026

从眉山小河边金属网箱里深开的第一圈涟漪,到如今连接全球的绿色农业与绿色能源版图,通威的故事,始终由无数个“你”“我”共同写就。40多年来,每一位用户的信任,每一位伙伴的同行,每一位员工的汗水,让“通威”二字,逐渐成长为一个承诺、一种坚韧、一股向前的力量。

当走进2026年,我们所眺望的是一个以科技创新为基、以全产业链为轴、以美好生活为核的世界,是一幅描绘共同抵达的蓝图。让我们一同展卷,坚定每一个步伐,迎接明亮的曙光。

以良“芯”启未来

一粒优质的种苗,就是养殖成功的“芯片”与起点。

作为全国第一个拥有自主知识产权和新品种证书的企业,通威已研发出包括南美白对虾在内的五个种苗新品种证书,是中国苗企SPF的典范,是最受行业认可的种苗品牌之一。当一颗精心选育的虾卵或鱼苗离开我们的基地,它便不再仅仅是一个生物体,而是每一个育种人数年心血的结晶,与养殖户未来一年期盼的交汇点。

2026年,我们将继续专注于这份生命的重量,用更健壮、更优异的种苗,作为“你我”之间最初也最坚实的信任基石,共同开启一个更具确定性的生长周期。

以“智”造筑未来

一颗高质量的饲料,是养殖过程中持续赋能的动力和源泉。

40余年的制造历史,发展为如今超1300万吨的年饲料生产能力。超700人的科技团队和16个研发平台,五次荣获国家科技进步二等奖的科技底蕴,让我们敢于承诺,敢于承担!配方不再是静态的数字,而是基于无数个数据反馈的动态智慧。生产不再是机械的制造,而是数字化和智能化有机结合的艺术。我们坚守每一粒好产品,携手万户共成长。

2026年,我们将成为更卓越的智造者,用科技持续深化产品质量,让服务助力增效降本,让每一粒饲料都成为提升动物健康、助力食品安全的科学结晶。饲料的价值也将超越产品本身,成为一套全方位养殖增效方案,真正实现养殖效益最大化的誓言。

以新“质”塑未来

一次模式的变革,是对生命最深沉的守护。

当养殖从“靠天吃饭”,转向工厂化循环水系统精密调控的呼吸之间,改变的不仅是空间。在这里,七重过滤系统悄然维系着一方净澈的天地,工厂的穹顶让四季的约束悄然退场。效益,便在这恒定的安宁中静静生长。

这指向一个确信的未來,养殖业必将走向可控、高效与环境友好。我们将加速这类模式的迭代,以“公司+”的开放姿态,与志同道合的伙伴携手,深化绿色养殖的每一步。我们的愿景,是共同塑造一个年产百万吨级的国际领先对虾养殖企业,让这集约、环保、高产的现代渔业图景,成为行业的主流叙事。

以鲜“食”创未来

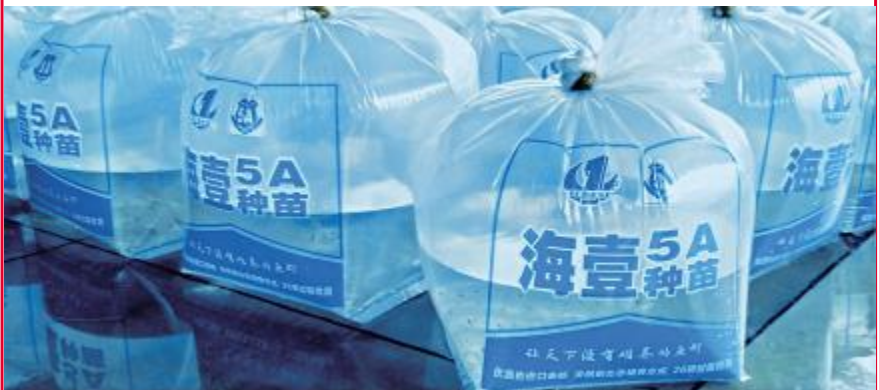
一条鲜活的鱼、一尾Q弹的虾,是所有故事终要抵达的人间烟火。

为了守护这份烟火,我们以洁净水质与全程无抗养育出的“清水虾”,不仅蕴含自然馈赠的微量元素,更带来了鲜甜的纯粹本味。我们用2小时极速冷冻技术锁住离开水体的新鲜。这一切努力,只为缩短从源头到餐桌的历程,让那份本真的生命力,完整呈于您面前。

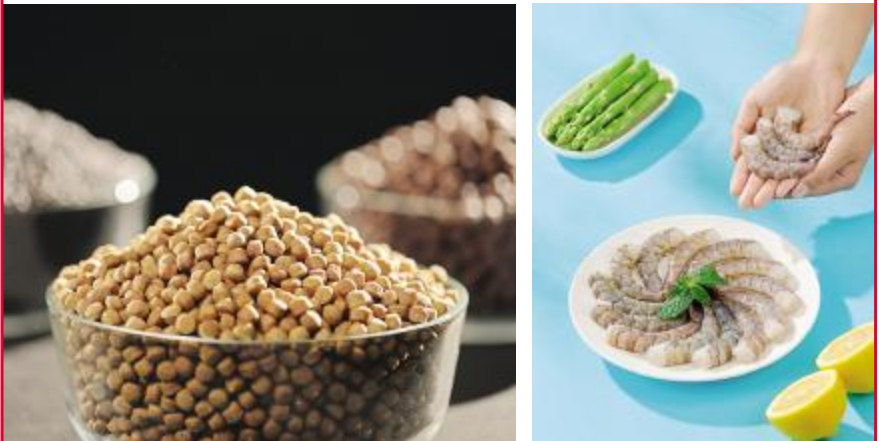
迈向2026,我们立志成为更卓越的“鲜活守护者”。我们将以科学孕育的品质、经得起追溯的健康,以及直抵味蕾的感动,让您的每一次选择,都成为一次安心、愉悦的享受。

真正的未来,从不独属通威。它属于每一个在田间塘头迎接晨光的“你我”,属于实验室里屏息凝视的每一个“你我”,属于在工厂生产中守护产品质量的每一个“你我”,也属于在厨房餐桌中期待美味的每一个“你我”。无数的“你我”,构成了“我们”,定义了“未来”。未来,已不再是远方的风景,它就蕴藏在我们每一次紧密的携手、每一次用心的交付、每一次价值的共鸣之中。

44年,我们从一条小河,航向了星辰大海。前方,仍是万顷碧波,充满未知,也充满希望。2026,序幕已启。这本未来的书卷,页页空白,静待书写。而最好的故事,永远始于“你我”,而不止“你我”。



海壹种苗



通威“好产品”

通威工厂化循环水对虾产品



通威渔业工厂化循环水系统