



通威农牧订阅号

## 共融共享 共建共育

### 通威股份董事长、CEO 刘舒琪视察指导微藻创新项目

本报讯 (通讯员 张子颜)2月13日,通威股份董事长、CEO刘舒琪一行赴成都农业科技职业学院(以下简称“农职院”)微藻创新研发中心、通威农牧产业园创新能力项目基地参观交流、视察指导。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、通威农发总经理张璐,通威农发常务副总经理何东键等陪同。农职院党委书记张之湘,副院长、通威产业学院院长王慧及通威微藻项目组成员热情接待。

视察期间,刘董一行深入了解了我国微藻的发展历程,通威微藻创新中心成立的历史背景、意义、相关项目成果等。

座谈会上,微藻项目组对目前微藻研究方向、技术重点、难点等作了详细汇报。通威微藻项目组成员表示,一直致力于改善国人饮食结构、保障食品安全、放大微藻生产的高效性及营养价值等目标,为实现全国人大代表、全国工商联副主席、通威集团董事局刘汉元主席“电-光-藻”的愿景不懈努力。通威与农职院深度合作,联合



座谈交流

建立通威产业学院,契合了当下行业技能型人才紧缺的需求,也为微藻研究输送了专业人才,为高质量发展赋能助力。后期,通威还将建设通威农牧产业园微藻项目二期基地,为进一步的研究提供基础。

农职院党委书记张之湘在致辞中表示,通威作为行业龙头企业,多年来

重视科技,关注教育,不断创新,将企业文化融入校园文化,共建共育,在针对性培养人才方面产生了显著成果,希望双方巩固已有的合作,将产教融合共同体做大做强。

刘董对院方的热烈欢迎表示感谢,对微藻项目组作重要工作指示表示,通威对微藻创新项目的发展高度



合影留念

重视,希望项目组在研发领域持续突破,后期构建成本最低、效率最高的低成本应用。在任何领域的研究应用过程中,除了聚精会神,也需具备跨界思维。如今,农业的智能化、数字化程度仍有极大发展空间,要以前瞻性、创新性的思维指导研发,对标全球前沿技术,制造出符合市场需求和发展趋势

的产品,提升农业产品附加值。同时,从AI的成功案例可以看出年轻人才对行业发展的重要性,在与农职院的合作过程中,通威也要紧抓人才资源,将通威的文化理念深度融合在日常的工作之中,追求成功、效率的极致体现,为微藻产业的发展开拓更广阔的空间、激发更大的潜能,实现新的突破。

## 全国饲料工业标准化技术委员会饲料检测方法标准化工作组2024年年会暨标准审查会成功召开

本报讯 (通讯员 石雪雪)2月18-20日,全国饲料工业标准化技术委员会饲料检测方法标准化工作组2024年年会暨标准审查会在成都召开。

会上,通威股份副总裁、通威农发总经理、全国饲料工业标准化技术委员会饲料检测方法标准化工作组组长张璐表示,通威发端于水产,成长于农牧,跨越于新能源,不断发展壮大,从四川走向全国,从全国走向世界,成为具有重要影响力的世界500强企业。通威高度重视饲料标准化工作,积极参与饲料标准委员会工作。截至2025年2月17日,通威共主持和参与国家标准42项、农业行业标准10项。今后,通威将严格按照全国饲料工业标准化技术委员会要求,一如既往地做好饲料检测方法标准化各项工作,为我国饲料工业高质量发展贡献智慧和力量。

2025年是“十四五”规划收官之年,也是饲料工业转型升级、创新发展的关键时期。通威将继续携手全国饲料工业标准化技术委员会,以“专业化、标准化、规模化”和科技创新为抓手,不断推动行业科技创新,为新时代饲料工业高质量发展贡献智慧和力量,共同谱写现代畜牧业和水产业新篇章。

## 哈萨克斯坦

### Atameken-Agro 集团领导一行莅临越南通威座谈交流

本报讯 (通讯员 任吉涛)2月12日,哈萨克斯坦农业巨头 Atameken-Agro 集团总裁 ISLAMOVI KINTAL, 中国及东南亚市场代表钟涛、吴燕等一行莅临越南通威参观交流。通威农发海外一区总经理丁永国,海外采购总监任吉涛及相关负责人热情接待并座谈交流。

丁总向来宾们详细介绍了通威农发海外发展情况及近期目标规划,并表示,希望双方能够有更多密切的合作,共同推动农业领域的发展。

在详细了解和探讨小麦采购数量、质量标准、运输方式等具体情况后,ISLAMOVI KINTAL 总裁表示,Atameken-Agro 集团一直致力于为全球提供高质量的农产品,并计划在未来加大东南亚地区的投资和开发力度,为实现这一战略目标,非常愿意与通威这样的饲料龙头企业携手,共同把握新的市场机会,实现互利共赢。

### 海南生物荣获“澄迈县2024年度工业产值十强企业”荣誉

本报讯 (通讯员 徐斌富)近日,澄迈县召开三级干部大会暨“五大攻坚战”动员大会,对在2024年度贡献突出的先进企业进行了通报表扬。海南通威生物科技有限公司(以下简称“海南生物”)凭借强劲的产业实力、卓越的对区域经济发展的突出贡献,成功入选十强榜单,成为县域工业发展的标杆典范。

作为农业产业化国家重点龙头企业——通威农发在海南布局的重要产业基地,海南生物始终聚焦深耕饲料加工、养殖产业链优化等领域。2024年,在面临行情下行、竞争加剧和特大台风等严峻挑战下,海南生物攻坚克难、快速突破,通过坚守质量方针、深耕市场终端及精益化管理,公司产值跻身澄迈县企业十强,成为县标杆与先进企业,为澄迈县工业经济高质量发展注入动能。

这份荣誉既是对海南生物经营实力的认可,同时也对全体员工提出更高的成长和发展要求。海南生物总经理何联军表示,此次获评“十强企业”,是全体海南通威人共同努力的成果,更是澄迈县政府和社会各界对企业的信任与支持。未来,海南生物将持续深化科技创新,加速新质生产力布局,助力澄迈县打造更具竞争力的现代产业集群,为海南自贸港建设贡献力量。

## 聚势谋发展 聚焦促实干

### 2025年通威农发抢春行动启动会成功召开

本报讯 (通讯员 张子颜)2月12日,2025年通威农发抢春行动启动会成功召开。通威股份副总裁、通威农发总经理张璐参会并作工作指示,通威农发常务副总经理何东键线上参会并作工作指示,水产市场部刘雄、水产研究所所长米海峰及总部水产市场部相关人员现场参会,各片区,各分、子公司总经理、营销总经理及水产相关条线负责人、骨干线上参会。

2025年是基础工作的强化年,在此前召开的2024年通威农发科技营销年会合会上,通威农发已对2025年的工作思路进行了梳理和确定。2月5日,通威农发总部通过重要会议对各片区,各分、子公司工作进行了再次明确和部署,要求坚定落地质量方针和营销转型,同时高度聚焦好产品、核心市场、客户质量,强化执行力的打造。

抢春胜则全年胜,抢春工作的执行

到位,是实现全年目标的先决条件。会议伊始,刘部长对当下的市场情况进行了详尽分析,并表示,如今,市场已经启动,随着水产饲料行业进入存量时代,市场的机会稍纵即逝,必须用产品优势抢占先机。同时,刘部长明确了全年增量50万吨目标及抢春行动目标,要求各片区,各分、子公司将目标细化,形成层层压实、全员共担的责任体系,保障全年经营目标的高质量完成。

水产市场部尖刀项目组组长黄文虎、水产市场部经理张元华、部长助理李浩对抢春行动进行了重点工作要求,强调了推广尖刀产品、聚焦核心市场及加强数据管理的重要性。要以营销转型为增强组织战斗力、提升客户满意度的重要抓手。2024年,国内水产饲料市场容量同比萎缩,后续,通威将充分整合平台资源,有效承接销量目标,持续落地质量方针,助力养殖效益最大



通威股份副总裁、通威农发总经理张璐作工作指示

化。今年是营销转型的第五年,通威也要全面打好工作基础,提升数据准确率,增强执行力,保障目标的落地。

何总通过线上连线总结了今年工作的重点及难点,要求各片区,各分、

子公司对于已经复盘的问题彻底整改,以数据支撑营销转型,瞄准尖刀产品,聚焦核心市场,注重信息维护。同时,通过此次再度总结,众将士也应反思思考目标和方法,从SP到BP,理清

楚,并执行到位。未来,通威将深度回归产品、能力的建设,为中长期发展提供定力和能力。何总再次强调了定时点检复盘、纠偏的重要性,要求做好层级分工,责任到人,强化实干,强化督导,强化执行力的打造,在抢春的工作上,全力以赴,实现今年的目标。

张总表示,抢春行动对于全年目标的实现十分重要,刻不容缓,希望大家强化执行力,以高目标为牵引,大幅提升业务团队工作效率。经过多次会议的逐一深度复盘分析,针对各片区,各分、子公司工作成果提出了改善建议和提升思路。在后续的工作中,业务团队需深度下沉核心市场,打破常规思维,最大限度展现产品力,尽快启动市场工作。2025年是基础工作强化年,通威农发总部也将为各片区,各分、子公司匹配相应的人员、政策,强化追踪市场的基础动作,助力抢春目标和全年目标的达成。

## 政企携手共绘“同心圆”

### 池州市政府副市长李军等领导莅临通威农发调研

本报讯 (记者 冯书遐)2月13日,池州市政府副市长李军一行莅临池州通威开展春节后复工复产工作指导。池州通威总经理郑剑、池州通威人力资源部副经理陈远康热情接待。

在详细了解了企业目前生产运行及经营状况和安全生产措施落实情况后,李军副市长表示,池州通威是池州农业产业链发展的重要企业,在积极贯彻政府制定的相关发展制度时,有关部门会积极帮助企业解决各种问题,为企业提供一个更便利的服务平台,创造良好的发展环境,促进企业的健康发展。此外,生产安全仍然是重点,作为生产企业,要确保在安全的前提下,安全、优质、高效地实现企业突破,提升核心竞争力,稳步前进,不断做实、做优、做强、做大。

2月14日,沈阳市沈北新区委书记、辉山经开区党工委书记吴军,辉山经开区党工委书记、管委会常务副

主任刘伟,沈北新区区委常委、区委办公室主任赵东略,辉山经开区党工委委员、管委会副主任蒋日等领导一行莅临通威座谈交流。通威股份农牧总裁、通威农发董事长郭异忠热情接待。

来宾一行首先参观了集团体验中心,详细了解了通威四十余年来的成长和发展历程,并对通威绿色能源、绿色农业协同并进所取得的成就表示了肯定。座谈会上,郭总首先向来宾表示了热烈欢迎,对吴军书记一直以来的关心、支持和帮助表示感谢,并希望通过此次会议,为后续的深度合作奠定基础。

吴军书记表示,通威早在2004年就入驻沈北地区,深入规划布局,为沈北的发展作出了巨大贡献。沈北是食品大区,涵盖从种植到餐桌的全产业链,其发展方向也与通威有着高度契合。2006年,沈北新区正式成立,发展至今,离不开通威等龙头企业的大力



池州市政府副市长李军莅临池州通威调研

支持。近年来,辽宁省也加强了对新能源产业的关注和重视,通过此次参观交流,双方的了解进一步加深,也希望未来与通威巩固合作、拓宽方向,助力企业和地区共同发展。

2月21日,农业农村部科技司体制改革处处长杨如、农业农村部中国农村技术开发中心园区与地方科技处处长朱华平、四川省农业农村厅党组成员李宇飞一行莅临通威调研农业科技企

业发展。通威股份副总裁、通威农发总经理张璐等热情接待。

在来宾一行对通威绿色农业、绿色能源协同发展的现状及成就有了初步了解后,张总在座谈会上进一步向来宾介绍了通威研发端的组织架构及优势,以及通威农发科技创新成果和整体经营情况,并表示,未来将为企业中的科技人才探索更多发展路径,让科技管理综合型人才在企业发挥更大力量。

来宾们表示,科技研发对企业的发展至关重要,饲料行业经过数十年的发展,已呈现高度集中趋势,像通威这类成长为头部的企业就是因为坚持数十年的研发创新,时代的发展也要持续不断的科技创新。农业农村部和省农业农村厅将进一步强化农业企业科技创新主体地位,以实际政策助力农业科技领军企业的科研创新,实现企业跨越发展。



四川通威预混料优秀员工颁奖仪式现场

### ● 摇旗呐喊是坚定的信念

“谋增搏抢,2025 质胜巅峰!”在誓师环节,各片区负责人带领团队庄严宣誓,承诺以“使命必达”的决心落实公司战略,保障全年经营目标高质量完成。各部门负责人带领部门成员,迈着整齐的步伐,喊着铿锵的口号先后上台签署军令状,高举目标旗帜并进行集体宣誓,立志在新的一年里再创新高,书写新辉煌。

对通威人而言,每一次热血出征,都是一场坚定的奔赴。红旗挥舞在空中,热血沸腾在心里,在这个依旧寒冷的初春时节,一线将士快速投入到工作之中,每一声口号和呐喊都催生出希望。通威延续四十余年的文化和精神在每一个人心扎根生长,并通过不断学习强化巩固,指引未来方向。

### ● 科技质量是不朽的追求

时代催促着转型和升级。面对开年关键期,通威农发各片区、各分、子公司内部赋能会相继召开,全员再学“质量方针”,不忘科技和质量初心,贯彻战略政策,坚决执行营销转型,聚焦好产品、核心市场,强化执行力打造,制定 SP 到 BP 的发展规划,向着千万吨的世界级农牧企业目标奋进。

会上,各片区,各分、子公司不仅深度复盘去年工作,并对标杆员工、先进集体进行了奖励和表彰。全体通威将士以榜样为镜,向榜样看齐,发扬求真务实、真抓实干的作风,不仅展现了为共同的目标而不懈努力的雄心,更体现了通威人不断进取的精神和良好的团队协作意识。

在责任状签订环节,各部门纷纷立下“军令状”,将目标细化,形成层层压实、全员共担的责任体系。通威将士精神抖擞,展现出“敢打硬仗、能打胜仗”的团队风貌。

### ● 起步即冲刺 开局即决战

战旗飘扬,征程再启。誓师大会的召开,不仅是目标的宣贯,更是信心的传递。全体通威人以破釜沉舟的勇气和科学务实的行动,为行业树立高质量发展标杆。

通威农发全体将士纷纷表示,将以此次誓师大会为起点,以“开局即决战”的奋进姿态,全力冲刺全年目标,为保障养殖效益最大化,推动行业智能化、现代化转型升级,助力乡村振兴及粮食安全贡献更大力量。未来,通威农发也将持续以创新驱动发展,以责任践行目标,书写高质量发展新篇章。

# 谋增搏抢 质胜巅峰

2025通威农发各分、子公司誓师大会隆重召开



厦门通威 2025 誓师动员大会合影留念

鲲鹏展翅万里,策马扬鞭自奋蹄。2025年开局以来,通威农发各片区,各分、子公司在五湖四海分别召开“谋增搏抢 2025 质胜巅峰”主题誓师大会,一时间战鼓齐鸣,响彻神州大地,全体通威将士慨当以慷,奏响冲锋集结号,凝心聚力,质胜未来。

2020年,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重塑“质量方针”,通威农牧板块也确定了五年发展纲要。在此背景下,通威农发以“质量方针”为纲,持续深化,先后正式发布“好产品年”及“万户共成长”计划,苦练内功,提升技术,获得了市场和用户的认可。今年是五年发展规划的收官之年,也是展望未来转型升级的跨越之年,全体通威农发将士将以振奋的精神、饱满的热情、昂扬的斗志迎接新一年的机遇与挑战,以科技和质量,携手万户共赢成长。

记者 冯书遐 通讯员 张子颜



四川通威 2025 誓师动员大会表彰现场



盐城天邦军令状签订现场



通威预混料 2025 誓师动员大会现场



河南通威 2025 誓师动员大会合影留念



蓉峡通威成功举办 2025 誓师动员大会



无锡通威 2025 誓师动员大会现场



连云港通威成功举办 2025 誓师动员大会



淮安通威 2025 誓师动员大会合影留念

# 技能锤炼提品质 人才培养促发展

## 通威农发积极开展全方位、多形式培训活动

人才乃发展之源,创新之基,竞争之本。通威农发始终致力于构建一个全方位、多层次的人才培育体系,旨在激发员工潜能,提升其专业技能与综合素质。通过多元化的培训及持续的学习激励机制,不断打磨每一位员工的“匠心”,让通威人在挑战中成长,在创新中飞跃。2月以来,通威农发积极组织开展育苗计划、新人入职培训,进一步增强凝聚力和战斗力,让每一位员工都能成为推动企业发展的强大助力,为公司高质量发展注入了不竭动力,共同绘制出一幅幅波澜壮阔的发展蓝图。

记者 冯书遐  
通讯员 胡菊玲 赵珍珠  
郭雁东 丁黄明珠



通威农发 2024 育苗计划三阶段集训合影留念

### 百人青年团 共赴新征程

2月14-17日,通威农发学习中心、人力资源部联合各业务部门组织开展 2024 育苗计划三阶段集训,来自市场、技术、财务、采购、生产等部门共计 113 人齐聚成都参训。

育苗计划是通威农发培养应届毕业生生的专项培训计划,整体项目以两年为周期,按不同班级特点实施统一培养、统一考核、阶段选拔。本次除专项培训以外,也对本年度阶段性培养工作进行总结复盘、评优表彰以及市场体系育苗班启动。

培训内容主要以夯实专业化、塑造职业化为目标,邀请外部专业讲师为学员进行了两天两夜授课并持续练习。期间,全体学员积极参与、主动思考,跟随讲师的深入讲解进一步对结构化思维、场景化汇报等相关底层逻辑、方法模型进行学习与实践,强化职场语言,提升职业素养。

座谈会上,通威农发各职能部门负责人参会并组织各个职能条线分会场开展专业相关学习,就一年以来学员的学习工作进行总结与交流,对阶段性表现优异的学员进行表彰。

与此同时,为更好地锻炼新人,让学员在团体活动中感受协作共赢、目标导向的文化精神,充分展现年轻队伍的朝气与活力,特组织开展育苗计划春季趣味运动会,通过障碍接力

赛、合力筑塔等项目,促进学员交流,增进友谊。

本次培训的顺利结束意味着通威农发针对 2024 育苗计划学员的阶段性培养告一段落,同时亦是首次将育苗计划各班级学员进行合班教学,旨在搭建平台促使年轻一代通威人进行系统性学习,并在过程中相互学习与勉励,对照成长。

未来,学员们也将在岗位工作中持续历练,通威农发学习中心及各条线将不断关注与牵引,强化学员业务技能,推动大家快速成长为专业能力扎实、综合素质高,成为能够应对公司未来发展的复合型人才,逐步实现通威农发“百人青年团”的人才培养目标。



扬州通威“优秀学员”颁奖仪式现场



通威农发 2024 育苗计划三阶段集训现场

### 以学促干 赋能提升

为有效牵引市场线新人学习业务、提升专业、快速成长,持续强化市场梯队人才建设工作,打造“专业化、知识化、年轻化”的营销队伍,通威农发华东一区于 2月 12-14 日在扬州公司组织 35 名 2025 届市场新人开展育苗计划培训。

各条线职能总监为各位学员们讲解企业文化、人才发展及各条线基础知识,旨在让学员们更深刻地理解企业文化,对未来职业发展作出规划。各小组分别从学习内容总结、思考感悟、个人成长规划三个方面展开汇报,并由华东一区总经理冉龙田、人力资源部总监徐蒙蒙、水产服务总监陈紫辉等作为评委进行点评,纷纷对学员的努力表示肯定,同时也针对大家汇报中存在的不足作出指导。

此外,为进一步激励学员向优秀学习、向标杆看齐,特举行“优秀学员”“优秀团队”颁奖环节,以鼓励优秀学员在未来工作也能够秉持力争上游、勇夺第一的心态去拼搏奋斗,创造出属于自己的一方天地,脚踏实地做好当下的每一件事,慢慢积累,尽快成长为能够独当一面的优秀营销精英,为华东一区的市场事业添砖加瓦,再创辉煌。

### 坚定信心 誓达目标

为推动通威农发天邦特区 2025 年经营目标达成,明确抢春工作重点,2月 25-27 日,天邦特区在江苏盐城顺利召开了 2025 年市场体系赋能培训暨抢春动员大会。通威农发水产市场部部长刘雄、天邦特区总经理贾光文,总部及其他片区相关领导、天邦特区各水产公司总经理及市场体系全体人员参会。

会上,各水产公司、营销中心总经理分别作秋冬工作总结及抢春工作规划,并签订 2025 年经营目标军令状。各公司全体市场团队纷纷上台宣誓,激情昂扬,坚定信心,誓要完成销量目标。

刘部长在向全体员工工作营销转型赋能培训时,回顾了通威为什么要提出质量方针,明确营销转型就是落地质量方针,再次强调营销转型中“一个聚焦、两个坚持、三大成功保障”的核心意义,并分析了在存量市场下通威的竞争优势和高目标发展规划。

贾总对片区未来三年战略和各公司聚焦的主要品种策略进行了宣导,并表示,要做到天邦优势重塑、通威优势打强;在壮大中心基地,营销组织裂变,品种聚焦突破,五年量利翻番的片区整体发展策略的指引下全员谋增抢,实现片区抢春胜利。

### 蓄力向新 共赢未来

2月 9-11 日,通威农发海外一区在越南通威顺利召开 2025 年第一季度水产新员工入职培训。本次培训为期三天,来自三家通威公司的 35 名新员工参加培训,其中有 14 名来自顺化农林大学的应届毕业生。

本次新员工培训从基础营销工作讲起,让毕业生熟悉了解通威发展历程、管理制度和企业文化,如何运用专业知识和技能到实际工作中。

在市场技术服务层面,海外一区服务总监雷旭和越南公司副总经理梁海给学员们带来如何鉴别饲料等专业知识讲解,同时也把握公司的尖刀产品优势和特点抓住重点宣传推广增量增收。

培训中,海外一区总经理丁永国以《开放的通威欢迎您》为主题,向各位学员划出重点饲料营销需具备三个思维,即进攻的思维,引领者思维,创造价值的思维,作为营销战士要勇敢大胆定目标,全力以赴实现。此外,公司也通过此次培训突出表现的学员进行表彰奖励,以鼓励大家今后能与通威并肩作战,共赢美好未来。



通威农发 2024 育苗计划三阶段集训团队熔炼活动现场



通威农发华东一区 2025 育苗计划培训合影留念



通威农发海外一区 2025 年第一季度新员工入职培训合影留念



通威农发天邦特区 2025 年市场体系赋能培训暨抢春动员大会合影留念

# 向“新”而行 以“智”提质

## 通威农发持续以技术创新推动养殖增效降本



草鱼养殖位居四大家鱼之首,是我国养殖产量最大的淡水品种。但随着市场消费需求减少,病害频发,养殖成本上升,养殖产量低,大量养殖户逐渐对养殖失去信心,养殖产量萎缩。然而2024年以来,供应端的调整与市场需求的逐步增长,共同推动养殖成本降低和草鱼价格上涨,积极的信号也让养殖户看到久违的盈利希望。当前,小草鱼养殖占据主导地位,随着行业形势变化,草鱼养殖户也在积极寻求突破,通过对养殖成功的高效养殖户的放苗、打样、卖鱼、干塘数据收集和效益核算的全程跟踪,获得了高效养殖户的养殖赚钱秘籍:早卖鱼,少发病,多卖鱼。

记者 冯书遐 通讯员 张子颜 杨春兰 周超华

### 华中地区草鱼养殖赚钱难?

#### ◆ 养殖现状

草鱼是我国重要的淡水经济鱼类。虽然草鱼养殖规模大,但是随着市场消费需求减少,病害高发,饲料、人工、鱼药等费用攀升,养殖行情持续低迷等因素,导致八成的养殖户赚不到钱。草鱼养殖群体陷入了深深的迷茫之中。武汉市新洲区是湖北草鱼养殖集中区域,市场饲料流通量约8万吨,养殖高手林立。草鱼到底如何养才能赚钱?答案还是要从赚钱的养殖高手身上去总结经验和方法。

#### ◆ 养殖高手的降本增效之道

##### 控制草鱼的斤鱼成本

降低每斤草鱼的成本,这样才能有更大的利润空间,其中控制“吨产”是关键因素。这几年,新洲市场的饲料效果参差不齐,饲料质量异常波动是常态。但质量优质、效果稳定的产品是养殖高手的首要选择。武汉通威坚持推广好产品,形成良好的市场口碑,销量和市场占有率在新洲市场稳步提升。在帮助养殖户降低斤鱼成本上有着高效的产品增效方案。

##### 早卖鱼,抢鱼价

草鱼的价格行情,在一年之中肯定有所波动,但在每年的6-9月份相对年底集中卖鱼,价格行情肯定高涨。提升放养密度,用好料,中途及时出鱼不仅能赶上热水鱼的红利,而且抽网卖鱼后存塘的草鱼生长速度更快,饵料系数更低,综合的盈利能力更强。新洲市场大草鱼养殖高手多选择的大草鱼热水鱼模式。使用通威的大草鱼膨化料181,出热水鱼,卖高价,吨产稳定在1100斤以上。

##### 提升套养产量

草鱼价格行情低迷,提高花白鲢和底层鱼产量,不仅能调节水质、改良底质又能增加养殖效益。新洲市场养殖高手,在套养花白鲢的放养模式上以白鲢为主,勤下肥,花白鲢亩产总量能



通威渔业工厂化养殖基地

达到800斤以上,每亩效益多赚1000元。肥水套餐:藻菌多肽+磷太好+饵料多用用量:藻菌多肽1kg/亩,磷太好0.25kg/亩,饵料多1kg/亩7天左右用一次,可根据天气和水色变化调整使用次数及用量。草鱼是中国淡水鱼养殖产量之冠,其市场地位也是无法替代的。尽管近几年行情低迷,但只要选择好的产品和模式,加上精细化的管理,依然可以获得稳定可观的效益。市场上不乏养殖高手,赚钱的养殖高手就在我们身边。他们的成功经验和方法就是我们养殖致富的法宝。



### 5.5元/斤! 行情持续走高,仍需把握这些养殖关键点

草鱼养殖增效方案针对江西大水面尤其是余干地区的草鱼养殖,通威研发创造出“通威小草鱼一年两季高效养殖模式”,与传统3月放1000-1500尾/亩、8-10个/斤的苗,11月至次年5月卖1.5-2.5斤左右的鱼一年一季养殖模式不同,“通威小草鱼养殖模式”一年养殖两批鱼,第一批鱼3月放苗,密度800尾/亩,规格0.15斤/尾,8月卖2斤/尾热水鱼,养第一批鱼,随后放密度700尾/亩,规格0.7斤/尾的大规格苗,11-12月干塘卖2.8斤草鱼,养第二批鱼。同时搭配鲫鱼、花白鲢一起混养。有多个鱼塘条件的配备一个鱼苗塘,3月放1500尾/亩,0.15斤/尾草鱼苗,养至8月0.7斤/尾左右,卖完热水鱼转塘至成鱼塘一半左右后分别继续养至干塘卖鱼。这种养殖模式配合使用通威180膨化料,长速快,8月卖鱼,鱼价高,盈利好。搭配通威鱼康1号,增强鱼体免疫力,减少鱼发病,实现一年养两季,多卖鱼,亩产3000斤、1斤草鱼赚1块,亩利润3000元。

#### 养殖户故事

##### ● 余干东源袁老板

养殖面积60亩,2024年3月20日放0.14斤/尾草鱼苗,8-9月开始卖热水鱼,卖鱼价格5.5元/斤,到12月清塘累计卖鱼重量16万多斤,吨产1509斤。袁老板表示,一年之中,11-12月是出鱼高峰期,大量鱼集中上市,市场鱼多,鱼价低,而7-8月,因大量鱼未达到出鱼规格,市场鱼少,价格高,如果能在7-8月将鱼养到2斤左右,达到卖鱼规格,卖到一定价格,就能实现盈利。好的模式需要好的产品,使用通威180膨化料长速快,8月就能养到2斤,赶上好鱼价,现在一年养两季鱼,不仅赶上好鱼价,养2季鱼养的又多,不需要一个劲的增加养殖密度就能实现多卖鱼,密度低了,疾病风险就降低了,跟着成本也降低了,自然就赚到钱了。

##### ● 余干康山袁老板

养殖面积40亩,卖鱼重量75500斤,饲料综合吨产1307斤,卖鱼价格5.4元/斤,盈利显著。袁老板表示,采用通威的养殖增效方案,让他深刻体会到了科学养殖的力量。以前总是担心产量不够高,鱼病频发,养殖效益不稳定,但现在通过搭

配通威180膨化料和鱼康1号,不仅鱼的生长速度明显加快,鱼体免疫力也得到了显著提升,减少了疾病的发生,在8月份就达到理想的卖鱼规格。这让他能够在市场鱼价较高的时候出售,从而获得更高的利润。袁老板对通威的养殖增效方案赞不绝口,表示未来将继续采用这一方案,扩大养殖规模,进一步提高养殖效益。

##### ● 余干东源袁老板

养殖面积103亩,2024年4月放0.2斤/尾的苗,8月份开始卖鱼,累计卖鱼重量34万斤以上,吨产1497斤,袁老板非常满意。袁老板提到,采用通威的养殖增效方案后,养殖效率有了质的飞跃。他特别强调了通威180膨化料的优势,这种饲料营养均衡,易于消化吸收,长鱼速度非常快。袁老板表示,好的模式要搭配好的管理,在养殖过程中,还特别注重水质管理,定期检测水质指标,确保养殖环境良好,为草鱼的健康生长提供了有力保障。通过这一系列的养殖管理措施,袁老板成功实现了草鱼的高效养殖,不仅提高了产量,还提升了鱼品质量,同时带动了鲫鱼、花鲢、白鲢的产量,带来了可观的经济效益。



近年来,江西省草鱼养殖主产区集中在南昌市周边的瑶湖、南新、蒋巷等地,以及余干、九江永修、丰城樟树、赣南等地,纵面面对不断变化的养殖环境和市场竞争,江西省的草鱼养殖户们依然保持着积极向上的态度,不断探索和实践新的养殖增效方案,提升养殖技术、养殖水平,通过科学养殖、技术创新和精细化管理来提高草鱼的养殖效益。但面对草鱼价格上涨的机遇,草鱼养殖仍需把握以下养殖关键点:

#### 合理放苗

规格0.15斤/尾,密度800、1500尾/亩,挑选活力好、无寄生虫,放苗前7-10天清塘、消毒(敌百虫、生石灰等),放苗前3-4天藻菌多肽+磷太好肥水,放苗前1天使用通威速消毒,放苗后打疫苗,预防水霉。

#### 预防春季鱼瘟

为预防春季鱼瘟,养殖户应提前做好池塘清淤、消毒工作,使用生石灰或漂白粉等消毒剂杀灭池塘中的病原菌和寄生虫。同时投喂优质饲料,通威鱼康1号,满足草鱼生长所需的营养,提高其免疫力,避免病害的传播和扩散,减少鱼瘟损失。

#### 春季肥水、调水增效方案

早春肥水:藻菌多肽+磷太好,1组管15亩·米,10-15天1次;中期追肥:藻菌多肽+磷太好+黄金肽,1组管20亩·米,10-15天1次;高温调水方案:复合芽孢+可乐乳+黄金肽,1组管50亩·米,7-10天1次;改底方案:底好+靓底固好,1组管15-20亩·米,10-15天1次;降亚盐方案:水动力+亚净净,1组管10-15亩·米,1瓶+3包=1组;解毒应激方案:水动力+酸爽,1组管10-15亩·米,1瓶+1瓶=1组。

#### 做好消毒杀虫(两虫两菌)

一虫(普杀):硫酸铜+硫酸亚铁+敌百虫。水温超过15℃,清明前7天左右,(或看到鱼吃食炸塘,水面异常跳动,白鲢翘尾等现象时)开始杀虫。第一次杀虫建议使用广谱性杀虫药。比如“硫酸铜+硫酸亚铁+敌百虫”组合。一菌:杀虫后第二天,使用通威速消毒杀菌,2-3亩·米/包。二虫(专杀):苦参碱/甲苯咪唑等;在第一次杀虫后第7天,检查鱼鳃,鱼尾是否有虫,使用专杀性杀虫药。比如车轮虫的苦参碱,指环虫的甲苯咪唑。二菌:杀虫后第二天,使用通威菌毒宁2-3亩·米/瓶。

### AI时代,养殖户的“痛”该如何解?

“饲料价格年年涨,养出来的鱼却卖不上价,这生意怎么做?”  
“去年鱼价高,赚了点钱;今年鱼价跌,全赔进去了。”  
“有的养殖户一吨饲料能养出1000斤鱼,有的只能养出800斤,差距就在管理和技术上。”  
“我们合作的饲料企业技术员经常来指导,效果确实不错。”  
——养殖户的心声

#### ◆ 问题分析

饲料成本越来越高,养殖利润越来越薄,很多养殖户感叹“养不起”了。近年来,不少水产养殖户抱怨饲料价格高、效果不理想,存在多方问题:饲料成本高,占比大饲料是水产养殖中最大的成本项,通常占总成本的60%-70%。当养殖效益不佳时,饲料成本自然成为众矢之的;市场波动,收益不稳定水产品价格受市场供需影响较大,价格波动频繁。即使饲料质量再好,遇到市场价格低迷,养殖户也可能亏损;技术与管理水平参差不齐,养殖户的技术和管理能力直接影响养殖效益,同样的饲料,不同的人用,效果可能天差地别;饲料企业的作用与挑战,饲料企业是养殖产业链的重要一环,优质企业通过提供高质量饲料和技术支持,帮助养殖户提升效益。但也不可否认,部分企业存在以次充好、虚假宣传等问题,损害了养殖户的利益。

#### ◆ 解决方案

养殖户应该怎么做?提升养殖技术和管理水平,合理投喂,减少浪费。选择高品质饲料,注重实际效果而非单纯追求低价。关注市场动态,灵活调整养殖品种和规模。饲料企业应该怎么做?加强产品质量控制,杜绝以次充好。提供更多技术支持,帮助养殖户提高效益。建立诚信的合作关系,增强养殖户信任。

如今,人工智能已深入每个人的生活,它的发展速度之快,以至于从AI问世到现在百花齐放只花了短短两年时间。它们在这个信息大爆炸的时代,成为快速收集整合,并进行可靠预测的重要工具,为普通人攻克了知识储备的壁垒。在Deepseek出来之后,更是提供了让所有人都可以无门槛接触新时代的基础,水产养殖户也不例外。

合理利用人工智能,就像养殖过程中使用了增氧机等一系列辅助工具,目的都是为了实现养殖目标。在目前阶段,除了以上观点,有了AI的加入,也会在水产养殖业中掀起变革的浪潮,带来的影响也关系到每一个人。合理利用AI工具,也许能带领养殖户实现目前的困境突破,培养时代发展中的核心竞争力,与其寄希望于不可控的鱼价涨跌,利用智能化增效降本才能实现平稳盈利,提升产品附加值。

根据Deepseek预测:AI技术对水产养殖行业的变革将贯穿产业链各环节,其影响深度和广度远超传统自动化技术。以下从行业整体、养殖户两个维度进行系统性分析。

#### ◆ 行业整体变革趋势

##### 智能生态系统重构

水下物联网(Aqua-IoT)将实现全域感知,融合声呐、光谱、生物电信号等多模态数据,构建数字孪生养殖场。边缘计算节点部署密度提升,实现毫秒级水质异常响应(如溶解氧<4mg/L时自动启动增氧)。区块链溯源系统普及,挪威三文鱼养殖已实现从鱼卵到餐桌的完整数据链追溯。

##### 生物安全体系升级

计算机视觉+红外热成像的疾病预警准确率已达92%(MIT 2023实验数据)。病原体基因测序+AI预测模型可将疫病爆发预测提前14天。自主巡航机器人实现98%的寄生虫清除率(日本近畿大学2024试验)。

##### 种质革命

基因组选择(GS)结合强化学习,中国对虾育种周期缩短40%。CRISPR基因编辑成功率提升至85%(加州大学圣地亚哥分校2024突破)。

#### ◆ 养殖户操作层变革

决策范式转变:动态投喂系统节约饲料成本18-25%(基于挪威Salmar公司2023年报)。多目标优化模型平衡溶氧量(>5mg/L)、温度(±0.5℃)、投喂量关系。风险预测模型整合气象、市场、生物三维数据,保险精算误差<3%。

技能需求迁移:需掌握BAS-T型水下机器人维护。数据分析师取代传统技术员,2025年预计岗位缺口达20万。VR模拟训练系统普及,新员工上岗周期从6个月缩短至4周。

生产模式分化:小型户趋向“云养殖”(租赁智能养殖舱,按产量支付技术服务费)。中型户组建算力合作社(共享超算中心进行基因组分析)。大型企业建立AI中台,智利Australis三文鱼公司已部署200+AI模型。

水产养殖业的健康发展,离不开养殖户和饲料企业的共同努力,更离不开开时代变革的要求。只有携手合作,才能应对市场挑战,实现共赢。希望每一位养殖户都能找到适合自己的发展之路,通威也将提供更多优质产品和服务,共同推动行业进步。