

天邦報

TECHBANK
Create Your Value

天邦股份有限公司主办

www.tianbang.com

2020年5月

28

星期四

总第251期

本期导读：

- 1.天邦股份第一个500万头生猪屠宰深加工项目正式开工 第二版
- 2.第一次养,2亩,净赚8万,亩产11600斤! 第四版
- 3.为什么这款产品能成为市场上的抢手货?今年春天小棚虾难养,天邦七好肝肠健一健搞定! 第五版
- 4.联免验证:猪瘟+伪狂犬联合免疫效果评估 第六版
- 5.这支猪瘟苗,37℃放置10天,稳定如常,效价尤佳! 第六版
- 6.书写不凡人生——记江苏汉世伟扬州二场配种主管支持 第八版

天邦纵览



高层声音

数字化是个热词,许多大型企业都在弄,有许多还弄得很好,很有成效,华为就是最杰出的代表。在我们行业内,双汇利用数字化管理物流,非常有成效。天邦发展到今天,业务领域覆盖饲料、生物技术、生猪养殖、食品加工以及工程环保等多个细分行业,地域范围从白山黑水到秀美岭南纵横几千里,仅靠人脑去管理,靠传统方式去管理,难免挂一漏万。

数字化转型是什么?通俗一点讲,就是通过利用现代技术和通信手段,改变企业为客户创造价值的方式。我们的核心价值观最关键的一条就是“以客户为中心”,那么为客户创造价值,就是我们一切工作的出发点和落脚点。

现代技术和通信手段,不仅仅是安装几台电脑,接通一个网络,再编几个软件就完事了。数据中台、业务中台、5G、物联网、人工智能、信息安全、云计算、大数据等等,都要拿来为我所用,而且要互相支撑,相互配合,有机地融为一体,才能算是数字化。通过前几年的努力,我们有了一些基础,为数字化转型派出了一批“侦察兵”。各种控制设备帮助我们收集了大量数据,人工智能的运用也有了一些尝试,生产系统、财务系统的优化,让我们在数据分析的道路上又前进了一步。现在我们要做的,就是把相关技术再完善,没有的再补上,使各种技术成为一个整

体,并得到很好的运用。

仅仅做到各种现代技术和通信手段的运用,还是不够的,那最多只能算是“信息的数字化”,我们还需要“流程数字化”,更重要的是“业务数字化”。“流程的数字化”,需要我们建立企业资源计划系统,把我们企业内的一切资源都互相关联起来,而不是画地为牢,你打你的,我打我的;需要我们建立客户关系管理系统,通过收集客户信息,并加以管理、分析、利用,支撑我们的市场营销、销售、服务等活动,从而真正做到“以客户为中心”;需要我们建立供应链管理,帮助我们实现整个业务运作的全面自动化……如果这些工作流程都实现了数字化,我们工作的协同效率、资源利用效率,就会成倍增长,实现“业务数字化”就指日可待。

为什么要推进数字化转型?天邦在发展,业务在拓展,但我总是觉得有些人的步子如七寸金莲的老太太,又慢又小。这一方面是各个板块局限于自身的利益,守着自己的一亩三分地不放,许多资源得不到有效协同,甚至互相牵扯,成为对方的阻碍,成本降不

下来,边际贡献不能放大;另一方面,是没弄明白为什么,没有主动作为的动力,别人推一把,才进一步。

例如,财务共享中心,喊了许多年,就是弄不起来,为什么,不仅仅是硬件的问题,更多的是软件的问题,是人的思维的问题。我们的许多干部,都是从旧的管理方式中成长起来的,从其他企业、行业加盟过来的,接受新生事物的能力不够,甚至有抵触情绪,生怕数字化来了,自己被淘汰了。饲料、养殖、食品还包括生物技术,原本是一个很好的产业链,应该是相互支撑,共同发展的,但实际是几个BG天天吵架,吵的还都是一些鸡毛蒜皮的小事,说白了,就是谁占了谁的便宜,谁谁觉得自己吃了亏。推进数字化,就是要让这一切归零,让流程做主,让业务做主,减少或杜绝人为因素的干扰,让我们的事业走上康庄大道。

如何推进数字化转型?简单地说,就是厘清战略,画好蓝图,找准路径,分步实施。

这段时间,洪天峰老师为我们作了次辅导,方二教授也给我们提出了很多建设性意见,在与埃森哲(Accenture)和思爱普(SAP)的交流中,我们推进

数字化转型的思路越来越清晰。埃森哲是全球最大的管理咨询、信息技术和业务流程外包的跨国公司,思爱普是用户/服务器商业应用领域世界领先的供应商,最大的优势就是为企业管理提供解决方案。他山之石,可以攻玉。过去,我们曾试图建立自己的能力,然而在黑暗中摸索,永远不如在灯塔的指引下前行更快、更明确。站在巨人的肩膀上,我们会看得更高,走得更远。

当然,用洪老的话说,事还得我们自己做。其一,我们的管理团队,要目标坚定,行动一致,共同掀起头脑风暴,学习、研究、消化、吸收、决策,为数字化呐喊、加油。虽然目前还有一些不同的声音存在,但我相信,随着数字化进程的深入,这个声音会慢慢消失。其二,我们的IT团队要迅速成长起来。我们的团队不能仅重视规模的扩大,更要注重质量的提升。其三,我们的中层管理者,要成为数字化转型的主力军和实践者。你们熟悉得快,运用得好,数字化转型才能真正得到实现。

关于数字化转型的时间安排,洪天峰老师提醒我们,不要有一口吃个胖子的想法,天邦的数字化工作准备花多长时间,3年肯定不行,至少要5年。他同时还提醒,要列出每一年的具体行动计划,要把想实现的事一一列出来,以及实现这些事的先后次序。一万年太久,只争朝夕。我们要拿出踏石留印,抓铁有痕的精神,一步一步把每件事计划好,实施好。

只争朝夕,不负韶华!让我们借数字化,更好地响应客户需求,去实现双千梦想!

为什么要推进数字化转型

天邦股份董事长/天邦研究院院长 张邦辉

变革当趁好时光

天邦股份总裁/汉世伟食品集团总裁 苏礼荣

一、变革前回顾

天邦股份创业于拥有七千年人类文明发祥地河姆渡所在地—浙江余姚,从特种水产饲料起步,我公司工作时,确实很小,至今,公司已经发展到饲料、生物制药、生猪养殖、生鲜食品、工程与环保五大业务,众多产品和服务,从几个人到很快要突破万人的团队,胸怀“美好食品缔造幸福生活”的愿景,肩负“做世界一流的动物源食品”的使命!秉承“以食为天,应和立邦”宗旨,已经走在奋斗者路上,走到行业的前列!需要大家力出一孔,利出一孔,共同奋斗。

在奋斗与收获的路上,我们得到了各级政府的关心,广大合作伙伴的支持,低谷时,是他们以博大心胸,助力天邦突破一个个生死关。我们经历了百年不遇残酷的“非洲猪瘟”的挑战,涌现了很多“抗非”的英雄;我们“勇敢试错,科学求证”,团队自上而下历经磨难,克服了种种经营上的困难,化危为机,走出了低迷,劫后重生!我们坚定了动物源食品一体化战略方向和步伐,开启了养殖做大规模、肉品加工做好布局,坚定从养殖一体化到食品一体化的产业链布局,并且整合生物技术创新突破的新平台“史记生物”!

不必忆苦思甜,但确实艰苦而磨难,同时也充满着希望和挑战,美好日子就在当下。然而,我们又面临更大的挑战!

我们又要扬帆起航,再一次出发,去奋斗,去折腾。这一次是要做真正的天邦变革及流程化建设,以华为为企业变革的标杆,从组织架构到业务流程,再到需求洞察,学习华为以客户为中心的精髓,掌握变革方法,实现高效协同的饲料、养殖、食品、屠宰、供应链、工程为一体的产业链布局。

二、我们为何要变革?我们想成为什么?

我们为什么要变革?变革已成为企业从传统管理模式走向信息化、智能化、数字化转型,实现企业做大做强的必走之路。华为变革已成功,且取得了突破性的创新和转型,也形成了一套成熟的变革流程,可作为天邦变革路上的铺路石。任正非曾说:“中国人不出去看一看,闭门造车,不仅不可能赶上别人,而且可能从时代的列车上摔下来,我们已处于入关键的微妙时期,应保持良好的市场与技术信息。”是的,天邦也将会学习外界优秀企业管理模式,结合天邦当前的业务产业及发展现状,通过变革逐渐迈向信息化、智能化平台,提高整体经营效率,加快开疆扩土的速度。

我们想成为什么?我们学习华为,想成为世界一流的动物源食品企业,做安全、健康、美味的动物源食

品,这是天邦未变的使命。我们有很好的战略设计,但如何构建一个可支持战略实施的面,这不能只是一两个人想,少数人想,需要一个整体团队激发智慧,贡献力量,希望天邦高层做到职责归位,主动谈战略规划,从公司战略层面思考未来的战略规划,不纠结于当下具体的业务和问题,有一点抬头仰望天空的时间!

天邦的变革从何起步,如何规划,变革蓝图是什么?不谋全局者不足以谋一域,不明方向者不过是忙乱一时!方二教授说:“战略要看十年、谋五年、干一年”,那我们总不能干一年算一年?我们至少要做3-5年的蓝图规划,明确变革的阶段及每年需要完成的事项。

洪老师说变革要做8件事情。一是营造变革紧迫感;二是建立强有力的变革领导组/委员会;三是描述变革愿景,制定变革策略;四是传播变革;五是消除变革阻力,授权行动;六是计划并创造短期效益;七是整合改进点和实施更多的变革;八是固化变革成果,形成制度融入文化。自2020年初启动变革活动以来,我们不断营造变革的紧迫感,从思想上、文化层面起步,首先成立了天邦股份内部专业管理项目组,明确了各管理项目组的决策事项及成员,将高管职责明确归位;以最基础的会议变革为先导,成立了天邦股份秘书处,组建了秘书团队,规范了会议组织的流程,形成了各种规范统一模板,明确了各委员会、各机构会议组织秘书等,提高了会议效率,增强了变革的欲望。

我们变革的蓝图怎么画?从哪里落笔?谁来牵头执行?自己想还是请人帮忙想?我们最近沟通了SAP、埃森哲咨询团队对我们进行疏导,通过调研天邦当前的组织架构和业务框架,给予当前天邦变革的建议,带领天邦团队一次次理解,引导我们逐渐明确天邦变革的目的,变革的方法论等,我们通过多次研讨活动,就变革蓝图达成一致:即通过变革建立以客户为中心的、流程化组织和专业化高绩效团队,实现业务一体化,满足客户对美好食品的需求,持续为客户创造价值,实

现千亿销售、千亿市值,成为卓越的永续经营企业。

有了变革蓝图,最终要执行落地。具体如何落地,天邦高管就要思考以下几个问题:

- 1、团队未来的业务定位、分工、组织架构、流程IT的蓝图应该怎么样?
- 2、当前存在哪些问题?应该用哪些流程方法来解决?
- 3、我们的客户在哪里?我们的客户有哪些问题和诉求?这些问题如何有效管理闭环?
- 4、我们当前组织和流程化组织的差距有哪些?和同行、标杆的差距有哪些?
- 5、我们的团队准备如何变?首先变什么?准备什么时候开始真正行动?已经走到了哪里?
- 6、我们流程组织、领导力、平衡积分卡学习完后,我们团队的学习、成长计划是什么?

三、数据化转型是什么鬼?

为尽快落地数字化建设,从天邦股份层面成立了数字化转型建设小组,通过建设小组的多次研讨,明确了天邦业务一体化战略。当下的战略举措即建设一体化基地:

- 1、发育出基地平台服务能力(行政保障、人力资源、财务、流程IT);
- 2、做大生猪养殖规模,降低各环节成本,保障安全;
- 3、布局屠宰深加工;
- 4、建设数字化营销体系。形成基于猪肉食品深度供应链的生态圈,提供更营养、更美味、全程可追溯、深受消费者喜爱的猪肉产品,通过溢价销售实现难以复制的差异。

通过研讨,我们梳理出以下关键信息与业务需求,输出了蓝图规划(业务架构、组织架构、流程架构、实施路径等):

- (1)9大管控中心:财务、人力、信息、工程建设、供应链、投融资、合规审计、研发、战略MKT;
- (2)五大业务板块:养殖、饲料、生物技术、食品、

工程环保;

- (3)三个基础支撑:财务、人力、信息支撑;
- (4)四个维度架构:业务维度、区域(一体化)维度、渠道(客户)维度、时间维度;
- (5)三大目标:股份公司横向、纵向协同;数据精准、及时、不滞后;业务流程化。

通过一次次研讨,我们的变革方向和目标逐渐清晰,变革决心逐渐坚定。为了宣贯变革思想,我们拟写了各类制度,发布正式文件,并层层进行解读宣贯,每一次会议上也在不停地组织大家集体学习消化;成立了变革委员会,推动变革委员会的执行,首先从管理层研讨,理解该组织的定位,围绕战略、供应链思考变革,逐渐形成变革规划和计划。

变革首先要变思想。为了实现集团自上而下达成变革的认同,我们从最基本的流程变革出发,通过会议变革,逐渐培养管理层变革意识;通过集团高层输出变革思考文章,进一步强化对变革的认知和理解。阳光总在风雨后,变革这条路,我坚信我们会坚持走下去,并能取得一定成效。

当前,对于天邦来说变革迫在眉睫,但是不能急于求成。

一是变革不是一蹴而就的。变革需要3-5年甚至更长的时间来逐步实现,要有节奏地进行,不能速成;要抓住主要矛盾并把握好矛盾的主要方面,不能不断从头开始,重复同一件事。

二是要把变革和当务之急解耦。天邦发展至今有很强的惯性和一套自己的方法,即使现在还没有新的方法,当前的当务之急也是可以应对的,因此不要把要变革的东西和当务之急结合起来,变革不是对当务之急的修补和手段,要把变革和当务之急解耦。

三是不能以过往的经验来做现在的变革。天邦不能把华为流程的具体内容照搬过来,应该根据自己的价值链模型来打造天邦的流程,学习华为是需要学习华为以客户为中心的文化精髓,掌握变革方法。

变革当趁好时光,今年好过点,明年可能就好难过?我们相信,通过3-5年不懈的努力,在经营实践的同时参透变革的实质。从业务中来,也要有高度,再走进业务需求中去,削足并不能适履,反而痛不欲生,很有可能伤口感染而死,最好的办法买鞋的时候把自己的脚大小搞清楚,把鞋码标准也问清楚,这样穿上去即使一开始不太舒服,也不会有大的痛苦!

未来已来,我们需要经历数字化的洗礼而彻底转身!

天邦股份第一个500万头生猪屠宰深加工项目正式开工



2020年5月15日上午10点38分,临泉杨桥食品产业园,全省贯彻中央“六稳”精神重大项目集中开工现场推进会阜阳分会场暨天邦食品股份有限公司第一个也是全亚洲单体最大的500万头生猪屠宰深加工项目开工仪式隆重举行。

天邦食品股份有限公司董事长张邦辉首先发言。张邦辉说到,天邦股份创始于1996年,于2007年在深交所挂牌上市。公司拥有饲料、生猪养殖、猪肉制品、生物技术、工程环保五大板块,致

力于成为世界一流的动物源食品企业。2018年天邦股份分别与阜阳市及相关县签订了500万头生猪养殖屠宰深加工项目合同。自该项目协议签订以来,天邦股份高度重视,注册设立阜阳天邦食品有限公司,成立项目组全力推进项目前期工作。在阜阳市各级领导的大力支持下,各项工作进展顺利。在今后项目建设与生产过程中,天邦股份将秉承以客户为中心、以奋斗者为本的核心价值观,为社会、为员工、为地方做出更大的贡献。

省政府副省长、阜阳市委书记杨光荣亲临现场参加开工仪式并发表重要讲话。杨省长对天邦股份来阜阳投资表示感谢与祝贺,要求各级政府全力保障与大力支持。

随着杨光荣副省长的一声令下,天邦股份500万头生猪屠宰及深加工项目正式开工建设。

参加此次开工仪式的领导还有省农业农村厅副厅长杨增权,省经济和信息化厅二级巡视员丁楠生,省“四送一服”双千工程第六工作组组长唐

正亮以及阜阳市领导王波、邓真晓、陶颖、李红、聂磊等。

此项目是天邦第一个一体化基地的屠宰深加工项目,总投资13.5亿元,占地360亩,采用国际最先进的工艺与设备,一期工程将于2021年下半年竣工投产。项目建成达产后,年可实现产值150亿元,税收2-5亿元,用工3000人,为阜阳经济社会发展注入新的活力和动力。

(阜阳天邦)

在那梨花盛开的地方

——汉世伟集团与砀山县政府成功签约百万头生猪现代化养殖项目

为响应党中央、国务院关于促进生猪生产保障市场供应的决策部署,进一步促进生猪产业高质量发展,保障市场供应和价格基本稳定,砀山县人民政府与汉世伟食品集团有限公司,双方经过多次考察交流,就全面合作生猪现代化养殖产业发展达成共识。

砀山县位于安徽省北部,素有“世界梨都”美誉,被称为“中国酥梨之乡”。每到三月底四月初,几十万亩梨花盛开,蔚为壮观。汉世伟食品集团,目前已拥有2家核心育种场,60多座母猪场,在安徽、广西等9个省区设立了分子公司。如今,在那梨花盛开的地方,汉世伟集团要和砀山县人合作养猪了。

5月30日,砀山县政府考察团在县长陶广宏的率领下,来到汉世伟集团总部考察。天邦股份副总裁、汉世伟集团执行董事李双斌和汉世伟集团财务总监曹振陪同考察。考察团一行先后考察了位于和县功桥镇的和县场,细心地询问了猪只饲养的全过程,重点关注了粪污处理的各个环节,对和县场实施养殖与茶、果、鱼一体化循环经济大加赞赏。李双斌告诉来宾,汉世伟目前在全国拥有60多座母猪场,采用循环经济模式合理处理和利用粪肥,符合中央、国务院

的精神,也是养殖业发展的方向。砀山县有几十万亩梨园,如果与养殖业结合起来,利用有机肥浇灌,砀山梨的品质将会更上一个台阶。

31日,天邦股份副总裁苏礼荣、副总裁朱爱民等与砀山县政府考察团一行在集团总部进行了友好的交流与座谈。

苏礼荣总裁给客人们介绍了天邦的发展历程、优势产业以及未来的战略发展方向,信息部副总经理吕成军介绍了天邦智能化养猪的技术与流程。接着,本着平等互利、共同发展的原则,双方就充分利用各自的资源优势,建立全方位合作关系进行了交流与探讨。砀山县政府决定,引进汉世伟集团投资生猪现代化养殖项目,推进当地经济快速发展,培育新的经济增长点,扩大当地百姓就业和增收致富。最后,双方达成共识,全面细化合作的内容,正式签订双方框架合作协议。

五月的暖风已经吹过,六月的蝉鸣即将响起,本次签约踩着五月的尾巴,迎接六月的绚烂与希望,愿砀山县与天邦汉世伟愉快合作,实现高效发展,愿双方所期待的一切美好如约而至。

(天邦股份 张灵玉)



以“政治为纲,技术挂帅”来建设和管理史记公猪站

——《天邦干部管理规范》学习心得

《天邦食品股份有限公司干部管理规范》已经出台,对干部的职位、选拔、评估和任用有了明确的规定,为集团干部管理指明了方向。自学文件后,下面是我对公猪站干部建设和管理的几点思考。

政治。为公司经营目标而规定的组织发展需要就是我讲的政治。这个政治是指导公猪站干部建设的纲。以政治为纲,培养技术过硬的领导班子去带着团队打赢各个经营战。近期,我在生物安全隔离时观看了电视连续剧《遮不住的阳光》。该剧阐明了,共产党能夺下中国的江山就是因为他们有了坚强的政治信仰和严密的干部队伍。公猪站的建设就像军队的一个连队:我来当指导员, Derek当连长,解小云是对内对外的联络员。这三人核心要以集体的智慧来选择、培养和评估公猪站站长。

承上启下。三人核心对上要正确领会史记的作战方案,服从上级领导;对下要对公猪站长负责,培养他们的业务和领导能力,想方设法为站长提供打胜仗的资源。

相互信任。三人核心要绝对信



任和被信任,互相支持。积极主动沟通,消除误会信任的基础。我们有个三人工作钉钉群,所有的文字,语音,视频讨论都在其中完成。相关文件也在其中分享。

以身作则。我们要战士冲锋,站长冲锋,三人核心更要冲锋在前。二月初, COVID-19(新冠病毒)使美国全面停飞了直飞中国的航班,我只好转战韩国仁川,回到南京。然乌江关闭,只好立即转飞南宁,接着半夜坐着料车来到核心场隔离点。我的到来,还带来了一名新员工,公猪站人心鼓舞。招感之下, Derek在2月20号也从美国回到了中国上班。

言传身教。对于新技术、新方法,三人核心要到第一线去示范,手把手地教会站长和主管后,让他们再去下一层的培养。我们大部分的时间都在公猪站第一线验证美式管理手段,推动从“产品”到“商品”观

念的变革。

任人唯贤。优先选拔和培养热爱公司、勤于学习、敢于担当的内部人才;降级业务能力不达标领导;淘汰弄虚作假;达到公平。

敢于接受。倾听和采纳下级干部的建议,培养有创意的干部。在冻解冻过程中,何超提出按等温原则来稀释解冻后的精子,提高解冻后的活力。接纳并归功于何超的建议,极大地鼓动了他的学习热忱和技术进步。

善于铺垫。给站长当楼梯,使他们节节进步,有成就感。二月中,给了陈双两次机会实践演说能力,一次是对内市场部培训讲解鲜精生产过程,一次是对外讲解公猪站管理。事前修改幻灯片,事中坐镇支持,事后夸奖。陈双的演说能力得到大幅度增强。所有站长都应当得到这类培训,为托管和共建公猪站做好准备。

打破唯我独尊。不许利用职务和技术专长搞山头主义,鼓励培养副手,推进在站长和主管休假时整个生产不掉链。

(天邦研究院 吴卫东)

一如既往,斗志昂扬,披荆斩棘,共筑梦想

——记天邦股份第二期管理者转身培训暨河北汉世伟素质拓展活动



五月的燕赵大地褪去了厚重的衣裳,焕发着青春,散发着活力,张扬着奔放,呈现着缤纷。河北汉世伟新任干部正如这五月的天气,满怀激情,斗志昂扬,勇往直前!

5月15日-17日,近50名中基层干部齐聚河北汉世伟,进行了为期3天的团队素质拓展和管理者转身培训。

每一项团队拓展活动都是对团队协作、定性思维、有效沟通等的挑战。在完成活动中,有矛盾,有融合,有帮助,有竞争,但奇妙的是,通过一次次竞争和比赛,各个小队之间反而更加的默契和自信,相互之间懂得了协作、互助、关爱和共同成长。

经过紧张而激烈的拓展之后,学员之间有了充分的了解和沟通,为天邦商学院“送课到省——管理者转身培训”第二站奠定了良好的学习氛围,学员们以饱满的热情投身到课堂学习之中。

课堂学习由天邦股份人力资源部副总裁祝子鑫主持,特邀阜阳天邦总裁朱爱民、天邦股份人力资源部总经理胡淑梅、股份公司流程负责人侯华兴等领导参加。4位领导亲自授课,分别就中层管理者转身、会议管理、团队与执行力、组织氛围做了详细培训,来自股份公司、汉世伟、史记生物共计50余名学员参加了培训。

“如何做好转身”是中层管理者的挑战,是在职业发展中的痛点及难点,胡淑梅深入浅出,帮助学员们去重塑认知,去

转变,去深思,去更加了解作为天邦的管理者必备的知识技能和素质能力;小组竞聘奖励制更使得学员们你争我抢,动力十足。

“团队的执行力,关系到公司的生死存亡,没有执行力,公司就没有竞争力。”阜阳一体化总裁朱爱民通过一个个鲜活的案例、一件件重大事件、一桩桩血与泪的教训,为我们讲述了执行力的重要性和重大意义,让学员们拨云见日,获得了成长。

培训经理马山临危受命,采用课堂讨论的教学方式引导学员们走入会议管理情景中,作为会议的组织者、参与者我们应该去做什么?情景式教学让大家更加积极,踊跃发表自己的见解,高

参与度更是将“龙虎榜”的竞争得分推上高潮。

“良好的工作氛围可以让员工发挥80%-90%的潜力,管理有效塑造组织氛围的70%!”祝子鑫结合河北大区的组织氛围调研带领学员们走进一场感同身受的教学,轻松愉快的氛围、积极阳光的心态,作为中层管理者,是所带领团队氛围的源头,更要发挥共情能力,关注员工

内心的需求,走进他们,为员工营造灵活性、责任性、进取性、奖励性、明确性、凝聚性高的环境。

线下培训,就是团队集体学习,教学相长,学员们在热烈的课堂分享中收获知识和友谊,祝子鑫为积分最高的优秀小组颁发了奖品《卓有成效的管理者(德鲁克)》。资源是会枯竭的,唯有文化生生不息。

为期三天的素质拓展及管理转身培训在收获与不舍中圆满结束。课堂学习的结束,也是岗位实践的开端,知行合一,“道阻且长,方知珍重,行则将至,吾信必达”,河北汉世伟团队必以披荆斩棘之姿态,在养殖快速拓展中长期坚持艰苦奋斗和自我,同筑千亿销售、千亿市值之梦想!

(汉世伟 胡瑶怡)



回家相聚，是为了更好地前行

——汉世伟养猪学院2020年第一期线下培训场长班、服务部主任班完美落幕

为加深母猪场场长和服务部主任在防非瘟时期对其一线经营管理者角色认知的提高，提高其经营管理能力和专业素养，增进各产区生产管理经验的交流，2020年5月19日8时，汉世伟集团养猪学院2020年第一期线下培训场长班和服务部主任班拉开帷幕，连续四天的培训在汉世伟乌江总部一楼阶梯教室如火如荼地展开。天邦股份董事长张邦辉、总裁苏礼荣先后到会致辞、颁奖。

5月19日8时，服务部主任正式开班。天邦股份副总裁、汉世伟集团执行董事李双斌致开班辞，他感谢大家在抗击非瘟疫情中所做的贡献，希望大家把握此次难得的机会，认真学习、思考、消化，提升素质再出发。

天邦股份董事长张邦辉为大家上了第一课，通过两张图表，比较了汉世伟自成立五年以来生产成绩的起伏，比较了汉世伟种公猪与其他种公猪相比的优势，生动地告诉大家，汉世伟的种猪有自身的生长优势，只要强化过程管理、养户管理，就一定能够出好成绩。在董事长的引导下，产生了两项指标，即彭中援指标：170天体重达到135公斤；赵志伟指标：体重达到135公斤，料肉比2.2。

接着，由天邦股份培训经理马山主持，带领大家从互相认识环节进入开班典礼的流程，分别介绍了此次开班工作人员团队、培训日程安排以及讲师团队，通过画面像的形式加快了学员之间的了解。

为激发学员的团队意识和竞争意识，本次培训班组建了四组团队，选出班长和组长。同时宣导了培训的课堂公约和激励



细则，通过课堂表现所得的积分作为优秀团队和优秀学员的选拔依据。

集团高层对本次培训十分重视，天邦股份、汉世伟总裁苏礼荣亲自为班长授予班旗并致辞，希望服务部主任班的学员们能在两天的培训期间用心学习，与授课讲师做好互动，与各省区学员畅所欲言、交流一线经验。

本次服务部主任班共计两天时间，设置九门课程。特邀汉世伟集团财务总监曹振、育肥中心总经理李伟平、安全保障中心总经理陈显华、皖中南副总经理孙盈、广西汉世伟副总经理张刚、阜阳天邦育肥中心负责人陈先安以及健康管理中心经理兽医康乐为大家讲解。

培训的最后一天，汉世伟集团人力资源总经理李新昕与大家研讨分享和回顾了本次的集中学习内容。

5月20日晚公司举办以“欢迎回家”为主题的庆祝晚宴，庆祝一线管理人员能够经受新冠疫情的重重考验“回家”相聚，为服务部主任班举办结业活动，为优秀团队和优秀学员送去奖章证书和礼品，同时又给接下来两天场长班培训吹起了号角，预祝开展顺利。

2020年5月21日8时 至5月22日，我们迎来场长班的培训。天邦股份董事长张邦辉与各位学员对话，对场长寄予厚望。

本次场长班开设十二门课程，特邀天邦股份首席科学家傅衍教授、养猪效率研究所所长吴卫东博士、公猪站负责人

Derek、汉世伟财务总监曹振、繁殖中心总经理吴灿文、安全保障中心总经理陈显华、环保部负责人王武青、智能商务研究所总经理杨银、微生物技术发酵研究所所长胡传炯和繁殖健康

管理经理周明明为大家授课。两天课程中，学员和讲师们碰撞出无尽的火花，收获满满的干货。

课程结束后由吴灿文为优秀团队颁奖，傅衍教授为优秀学员颁奖，学员们获得了属于他们的荣誉。

整个四天培训过程中都穿插了扑克抽牌积分奖励游戏，课堂气氛充分被点燃，激起了学员浓浓的胜负欲，大家争相提问并各抒己见。同时通过课前热身游戏，也使学员们集中注意力并迅速进入学习状态。

同时开班期间，集团为了学员的健康问题，特邀上海紫微健康管理服务有限公司服务总监龙文敏博士为学员提供体检，并提供健康指导。

历时四天的养猪学院2020年第一期线下培训在5月22日晚落下帷幕。再次相聚，是为了更好的前行，是为了摩拳擦掌博得更好的明天。希望服务部主任班和场长班学员们回到岗位消化沉淀课程内容，思考如何为企业、为自己创造更多价值，实现组织和自我的目标。期待下次相聚时，我们都能遇见更好的自己！

(汉世伟 孙琪)

协力同心，共圆梦想

——记汉世伟湘赣闽大区2020年第一期新员工培训

优化人才结构，助力稳员增效。为促进新员工快速转换角色、融入公司，汉世伟湘赣闽大区于5月24日—5月26日组织开展了2020年第一期新员工入职培训。本次培训以“协力同心，共圆梦想”为主题，带领新员工们了解了“大平台、大服务”的经营理念。

湘赣闽大区总经理周国强对新员工的加盟表示欢迎，并做了重要分享。周总从集团的战略规划谈起，生动形象地展示了天邦股份及天邦旗下汉世伟集团的历史传承、运营模式及发展理念，让大家对公司从创立至今有了进一步的认识。他进一步阐释了湘赣闽大区的3年战略目标及决心，分析了养殖行业在江西市场占有率及贡献率。他强调，养殖行业面对机遇与挑战，湘赣闽大区将打造激情奋斗的团队，以卓越的创新力共同创造辉煌的未来。同时，周总也对新员工的成长提出殷切希望，对新员工提出以下几点要求和期许：第一要尽快适应新环境，完成角色和心态的转变，要从学生时代的成长期向工作岗位的独立期逐步过渡；第二要做好人生和职业规划，了解公司发展状态和业务现状，把握好个人定位；第三要踏实工作、爱岗敬业、实事求是



是，把工作当作事业看待，实现自身的人生价值。他勉励大家要持续保持学习激情，怀揣感恩之心，脚踏实地、从自身做起，实现员工与公司同步成长。

人力资源部经理鲁双春从公司的基本概况、入职管理、人力资源规划、企业文化四个维度对新员工进行了全方位的培训。鲁双春结合公司发展为新同事介绍了公司主要产业，让新员工对自己所学所做的工作有了更加形象的理解。除此之外，对于大家比较关注的薪酬结构、人力资源规划等方面做了清晰的讲解。

为进一步融合团队，5月25日晚上，在公司食堂组织开展了“空巴活动”，再次深化了新员工之间的互动交流，有效的提升了员工的归属感，把本次新员工入职培训推向了新的高度。

入职培训好似一个窗口，是新员工们了解公司、融入公司的一个重要渠道。公司为员工提供了发展的平台，鼓励支持员工的职业成长，希望全体新员工通过此次学习，能够尽快融入工作团队，在工作岗位上实现自身的价值，积极进取，跟随公司发展的脚步，协力同心，共圆梦想！

(汉世伟湘赣闽大区人力资源部)

山东汉世伟“凝心聚力，腾飞2020”培训会成功举行

人间四月芳菲尽，山寺桃花始盛开。4月底，经历重组之后，斗志昂扬的山东汉世伟团队来到了济南九如山七台风景区，开展了为期两天的“凝心聚力，腾飞2020”主题团建培训活动。



到达当晚，山风微凉，在泰德大区总经理葛桥先生的动员下，大家热血再燃，拉开了本次团建培训活动序幕。

随后，大家在拓展教练的带领下随机分成了五支队伍，进行了团建破冰。各小分队在欢声笑语中分别得到了一个不俗的队名，分别是：东厂队、中国足球队、软柿子队、萌萌鸡队、红鲤鱼与绿鲤鱼与驴队，个个名字虽稀奇古怪，但却都代表着团队的不同风格。

由于日常工作交流都是通过钉钉、电话，从未面对面交流过，活动起初许多人一听名字很亲切，一看面相就陌生，但随着大家共同画队旗、想口号，很快就融成一团，不管是否初次见面，大家都是家人，不会因距离变得陌生。简单的交流之后，大家还意犹未尽，但想到次日的活动才更耗精力，所以很快各自回到房间休息，为第二天活动养精蓄锐。

次日一早，晨跑模式打开。全员集合从宾馆出

发，向七星台武圣门发起长跑。山路起伏，有人步履渐渐慢了下来，但是在团队的鼓励下，始终没有落下一个人，互相鼓励，相伴相助共同抵达了武圣门露营地。长跑后总是少不了伸展运动，这有益于身体健康，伸展运动后开始返程吃早餐，优先到达的队伍将获得优先用餐权，从此刻开始，团队竞争的火焰已经燃起。



早饭过后，真正的竞赛开始了。

数字风暴——要求小队成员轮流上台翻牌，需按顺序翻开26张扑克牌，如果翻开的牌不对就要放回，下一个人继续翻，如果犯规，教练将会随机打乱3张牌的位置。一共进行三个回合，第一个回合可以用纸笔记录，第二个回合只能靠语言沟通，第三个回合要求静音完成。有的队伍一上来就意识到了纸笔不是关键，翻牌策略不太会有出奇制胜的可能，需要通过高强的执行力、通顺的流程去完成这个项目；而有的队伍，产生分歧，没有统一的策略，没有强有力的领导，更没有高效的执行力，一个回合下来只翻开了一张牌。令人意外的是，三轮过后竟然没有一支队伍能把26张牌全部翻开。问题出在哪了？原来大家都忽视规则中最后一句，“如果犯规，教练将会随机打乱3张牌的位置。”面对一项任务，

人们习惯性会去想，怎么一步步完成目标，而忽略了违规的代价，打乱三张牌看似不多，但是当有人抢跑、出声犯规之后，牌一旦打乱，就没有一支队伍能够再继续完成游戏了。联想到我们工作中，又何尝不是如此，生物安全防控大家都知道我们应该怎么做，但会不会有人因为工作繁忙、沟通不畅等原因而违规呢？这就提醒大家在工作中时时刻刻都要防微杜渐，绝不要“犯规”。

呼吸的力量——要求将小队成员分成3人指挥组和12人实施组，指挥组有蓝图但只能在远处指挥，实施组可以动手操作但看不到蓝图，然后大家共同完成一套管道的安装并合力吹气吹爆气球。红鲤鱼与绿鲤鱼与驴队率先完工，他们是怎么做到的呢？



首先，他们没有立刻动手，而是对图纸进行了讨论分析，分析出这是一个平面的三维图，并且主要有三条线路；其次，他们对各个部件进行了分类和命名，制定好规范之后，使指挥组和实施组之间的沟通更准确清晰；最重要的是，他们根据指挥组的三人，将实施组又分成三队，由三个指挥员分别指挥，大大提高了实施效率。工作中亦是如此，领导者要让每一名员工都参与到企业发展中来，赋予他们参与感、使命感，如此一来，又有什么样的难题

能难倒我们的团队呢？

当天还组织了孤岛求生、八仙过海、团队力量等团建活动，每一项活动结束后，互相分享心得，都能看出大家对于此次活动感触颇深。

当晚烧烤晚会，有人烤串，有人唱歌，人推杯换盏，大家在交流中增进了感情，氛围热烈。

最后一天上午，还邀请来了礼蓝高级讲师夏文杰先生，为大家开展了《有效沟通》的主题讲座。教导大家给别人说话的权力、尊重别人的需求2大原则；沟通要有魄力、反应力和灵活应变力3项能力；帮助大家掌握倾听、身体语言、询问、反馈和沟通风格5大技巧，会场上学员们踊跃发言、积极讨论。团建活动在知识的陶冶下圆满结束。

这次团建培训活动带给山东团队的不仅仅是轻松的游戏和激烈的竞赛，更有深刻的感悟和知识的提升。



最后，东营大区总经理侯连杰女士做出总结，以点睛之笔升华了此次团建拓展活动的意义。相信活动过后大家对团队、对沟通又产生了新的认识，更坚信在山东汉世伟管理团队的带领下，山东汉世伟全体员工都将信心十足，干劲满满，圆满完成2020年的团队目标。

(汉世伟 郭云飞)

疯了！第一次养，2亩，净赚8万，亩产11600斤！

沈建根的转型，竟让他尝到了久违的甜头。

泥鳅，素有“水中人参”之美誉，因其味道鲜美，营养丰富，能降脂降压等优点，深受广大消费者喜爱。此外，泥鳅可食部分占整个鱼体的80%左右，高于一般淡水鱼类。泥鳅养殖主要以台湾泥鳅为主，台湾泥鳅具有养殖周期短、长势快、病害少等优势，这些年发展规模不断扩大，原本主养甲鱼的地地区桐乡也开始兴起养殖台湾泥鳅。

桐乡洲泉沈建根从2012年至今一直养殖甲鱼，由于“五水共治”政策上台，原来养殖的区域征迁，甲鱼全部出售后，新租塘口没有甲鱼可以养殖，沈老板听说台湾泥鳅具有养殖周期短等优点后，决定养一茬试试看，这一试，竟让他尝到了久违的甜头。

沈老板2019年6月17日2.1亩水面放养水花600万，经过320多天的养殖，2020年5月9日第一塘台湾泥鳅终于开始出售了：2.1亩泥鳅塘分2次出鳅，2020年5月9日出鳅6583斤，5月10日出鳅17850斤，总计出鳅24433斤（亩产11635斤），养殖全程总计使用35蛋白泥鳅专用料810包，饵料系数1.3（包产30斤）。这样的出鳅效果令沈老板也意想不到：“今年是第一次养泥鳅，本来心里没底的，这一卖我放心了。（养殖效益见表1）。

| 姓名 | 沈建根 | 地址 | 桐乡洲泉 |
|--------|---------------|------|--------------------|
| 养殖品种 | 台湾泥鳅 | 养殖面积 | 2.1亩 |
| 放养时间 | 2019年6月17日 | 放养量 | 600万水花 |
| 卖鱼时间 | 2020年5月9日-10日 | 卖鱼产量 | 24433斤 |
| 亩产 | 11635斤 | 饵料用量 | 天邦全熟化35蛋白泥鳅专用料810包 |
| 售价 | 7.8元/斤 | 饵料系数 | 1.3 |
| 斤棚饲料成本 | 3.9元 | 卖鱼价格 | 30元/斤 |
| 亩高成本 | 5400元 | 饲料成本 | 8480元 |
| 每亩电费 | 4000元 | 其他成本 | 6000元 |
| 总收入 | 190577元 | 总成本 | 111400元 |
| 净利润 | 79177元 | 亩净利润 | 37699元 |

表1. 沈建根出鳅效益表

沈老板第一年养殖台湾泥鳅，由于疫情影响市场行情不算很好，但2亩泥鳅塘却净赚8万，让周边朋友都刮目相看。沈老板表示：“经过一个冬天，我这个泥鳅还能抓这个产量已经很满足了，而且不管养殖什么品种，都会遇到市场行情好与不好的时候，这个我们没法控制，我们只能加强养殖过程管理，提高产量，降低成本才是关键。对此，沈老板分享了几点自己的成功经验，供各位业者参考。

一定要科学投喂

传统泥鳅养殖过程中饲料投喂方式主要是人工投料，可以人为控制投喂量，却有费时费力、饲料

浪费、泥鳅长势不均匀等缺点。随着这几年泥鳅养殖密度的提高，这些缺点也愈加显著。沈老板的泥鳅塘则是以投料机投喂，2亩泥鳅塘配备了1台投料机。对于这种投喂方式，沈老板介绍说：“投料机投料范围广，投料速度可控制，饲料浪费少，泥鳅吃食时间长、长势快、规格均匀，泥鳅品相好，鱼贩子当然就喜爱。”

注重水质调控、底质管理

泥鳅由于养殖周期短，吃食量大，一般5个月左右可以出鳅。高密度养殖的情况下，残饵、粪便、药物残留等导致池塘水质和底质容易经常恶化，直接影响泥鳅的健康。因此，水质和底质管理必不可少，疏忽不得。沈老板在泥鳅投喂的高峰期，定期3-5天使用一次天邦爱水5505改底，改底的同时可以降低水体亚硝酸盐、氨氮等指标，若消毒后搭配使用天邦爱水5603解毒有机酸进行解毒，通过这种动保搭配使用模式，泥鳅塘水质和底质一直保持得很好，泥鳅吃料也正常。即使亩产过万斤，也很少出现水质超标的情况。

选择优质饲料

“我养殖甲鱼使用天邦全熟化甲鱼料也4年了，一直很稳定效益很好，所以我很坚定的使用天邦全熟化35蛋白泥鳅专用料养殖泥鳅，养殖的效果还是那么好，可以说是意料之外，也是情理之中。”沈老板说到，饲料品质的好坏直接影响后期的产量和效益，天邦全熟化饲料进入湖州市场已近30年，品质一直很稳定，得到市场上养殖户的普遍认可。

据悉，天邦全熟化饲料熟化度高达98%以上，具有诱食性好、水中稳定性佳、营养成分流失少、不添加抗生素和药物等优点，在提高饲料利用率和稳定水质的同时，促使消化吸收更完全。特别是将全熟化的配方和工艺运用到泥鳅料上时，表现出了高于一般普通料的综合优势。沈老板对天邦全熟化饲料的产品力极为认可，在使用上也可谓是驾轻就“熟”了。

“我养了四年甲鱼，四年都是用天邦全熟化甲鱼料，你看，效益就摆在这里，今年100亩塘的饲料全部是天邦的。”沈老板高兴地说道。

（饲料事业部 李黎）



盐城天邦首批营销（技术服务）岗任职资格评估会议顺利召开

2020年5月7日，盐城天邦首批营销（技术服务）人员任职资格评估会议顺利召开。本次任职资格的评估对象为申报一、二、三级营销（技术服务）人员，旨在加快人才成长与价值创造能力提升，以促进适才适用和人才发展；通过任职资格的测评、认证，促进营销工作的规范化和标准化，提升职业化水平；为晋升、薪酬等人力资源管理工作提供重要依据；依评估结果，可作为员工后续发展或职业生涯规划的依据。

本次评估会议考评小组邀请到了饲料事业部人力行政总监周洋波先生、饲料事业部技术服务部总经理马志明先生和饲料事业部市场营销部副总经理朱延海先生，盐城天邦评审小组由总经理胡家军先生、各服务营销大区负责人及人力资源经理葛亚娟女士组成，公



平、公正地结合参选人员的报告、现场面试答辩及任职资格考试成绩进行考评。

会议上，由参选人首先通过PPT报告个人一年的业绩、市场开

发、业务发展、销售谈判、客户管理、技术服务方面的工作。考评小组对参选人分别进行了提问，由参选人进行现场答辩，考评小组点评，并对参选人平时工作上存在的不足以及如何改进提出了建设性意见。

5月9日下午，人力资源部对营销（技术服务）岗位人员进行了任职资格考试。考试通过天邦商学院在线平台进行，题型分为填空题、单选题、多选题及简答题，从多方面对营销专业技术进行考核。

此次任职资格的评估，促进了营销工作的规范化和标准化，提升了职业化水平，促使营销人员进行有效培训和自我提高，使天邦营销团队更加专业化。

（饲料事业部 陈燕妮）

促进沟通，合作共赢

——山东汉世伟召开饲料代工厂管理人员培训交流会



5月14日，山东汉世伟在泰德大区管理总部召开各代工厂管理人员培训交流会，旨在加强与代工厂间的交流与融合，进一步促进今后双方的合作。

出席会议的人员有我方饲料团队谭建庄、胡传炳、张秀敏、周晓峰、李金友及东平吉利中慧团队。会议在双方自我介绍中逐渐开展。

会议第一部分，由东平吉利中慧品控经理宋蕾、昌乐经典生产厂长沈孝先对各工厂品控、生产中的关键控制点进行了分享。饲料事业部质量二部总经理张秀敏进行了点评，重点指出了产品质量的重要性，并表达了原料行情共享、双方沟通顺畅、合作共赢的愿望，对于两家公司的做法给予肯定，同时对各工厂间需要改善的问题进行了探讨。

会议第二部分，由山东汉世伟OEM品控经理裴应军对各工厂1-4月份主要大宗原料结算价进行对比，同时各代工厂采购负责人针对采购价格表达了各自的观点及采购思路。供应链中心周晓峰先生对原料差价及行情分析分享了自己的意见，同时建议双方能够在原料采购方面互相合作，共同降低成本，以达到共赢目的；天邦研究院谭建庄博士也希望各代工厂在氨基酸等原料上能够互通信息，对进口粮的使用能够建立合作。

会议第三部分，由李金友先生作了《饲料厂生物安全操作流程》的分享，肯定了各代工厂在生物安全上所做的工作，强调了生物安全工作常态化的重要性，并就今后代工厂生物安全需要完善的方面进行了说明。

现场交流会结束，参会人员一同参观东平中慧厂。根据生物安全人员入厂要求，参观人员通过消毒程序后进入生产车间，对生产、品控的重点环节进行有针对性的交流。

（汉世伟 裴应军）

对虾慢料三小时，听说用这招“立竿见影”！

2020年春季受新冠疫情的影响，整个如东地区的南美白对虾养殖普遍较往年滞后一个月左右。近期随着春季升温对虾的陆续出售，直放虾苗逐渐成为上半年养殖的重心。同样因疫情对购买力的影响，市场供求关系变化使养殖朋友们对此后一段时间内的对虾行情走向捉摸不透。为了追求更高的利益空间，必须缩短养殖周期，只有提前上市才能利用时间上的优势为自己的辛苦劳动创造最大价值。

在这样的养殖背景下，养殖的小棚虾的陈老板最近显得颇有些焦虑，因为他养殖的对虾自转肝以来，吃料速度一直提不上来，加料也变得越加困难。而周边邻居及朋友们日益增加的投喂量，也让陈老板愈发感到压力山大。他也各方咨询并尝试过很多产品和解决方案，但都无法实质性解决对虾吃料慢的问题。

肝肠健投喂之前拍摄两张小棚虾状态。可见粪便黄、散不成形；肠道不饱满，肝肠膜不清晰

4月25日，我们在进行日常走访的过程中来到了陈老板家，在交流过程中陈老板讲出了自己现在面临的问题：

- 1、对虾肝肠膜形态良好，但是有轻微炎症且包膜带点淡黄色，怀疑有弧菌感染问题，影响正常转肝；
- 2、对虾肠道不饱满且后尾盲囊有轻微炎症，出现肠道断节；
- 3、料盘上粪便黄且呈不规则形状，消化吸收差；



其实陈老板之前便听朋友介绍过天邦七好推出了一款保肝护肠的功能性产品“肝肠健”，对肠炎、慢料、肝肠膜模糊等有非常好效果，因为当时也没有什么异常情况，所以也没有引起足够的重视。

这次，我们便又细致的向陈老板一一讲解了“肝肠健”的主要成分、特点、主要功效及使用方法等。结合陈老板所述对虾慢料情况，我们推荐陈老板使用七好0.5粒径的肝肠健，3-5天可以看到效果。使用方案：50%添加代替常规饲料，每天单独投喂一餐。

使用肝肠健0.5粒径三箱后体色透亮，肝肠膜包膜增厚增白；个头由300余条长至约200条，吃料时间控制在90分钟左右。

5月1日，在我们尚未回访之前，陈老板主动联系我们告知最近吃料速度得到明显改善，已经由之前的三个小时缩短到两个小时，要我们再送过去两箱肝肠健过去继续使用下。5月5日，我们进行回访，陈老板很高兴的告诉我们吃料速度已经控制在90分钟以内，表示吃完0.5粒径这批饲料，要继续投喂1.1粒径的“肝肠健”，直到顺利出虾！

送完货后跟陈老板合照，虽然画面有点反光但是仍然能感受到陈老板在顺利解决对虾慢料问题后舒缓的神态，相信这是一个

好的开始，更会换来一个更好的结果。

通过简短的10天左右的时间，我们很好的印证了一件事情。“肝肠健”跟市面其他发酵类产品的有着明显的区别。

“肝肠健”是一款发酵功能产品，具有保肝护肠、提高摄食、促进生长、增强免疫的功效。内含大量有益活菌，以及氨基酸、功能小肽、消化酶等，有极强的诱食性，能提高对虾正常生长速度，还能解决养殖过程中的一些慢料、拖便、白便、肝肠膜轮廓不清晰等肝肠问题。

“肝肠健”是一款兼调水稳水的发酵产品，但遇水后不会溶失。因为它是选用经熟化制粒的工厂化虾料发酵而来，水稳定性好、不坏水，同时还有大量活菌和酶类，可有效分解残饵粪便，降低调水和改底强度。

“肝肠健”是一款富含乳酸菌、酵母菌、芽孢杆菌的产品。代替以菌拌料，减少工作强度，但它同时还是一份全价高档饲料，能显著降低养殖成本，提高养殖成功率！

附天邦七好肝肠健的推荐使用方案：

| 使用场景 | 用法用量 | 预期效果 |
|-------|--------------------------------------|---|
| 日常预防 | 饲料中添加0.5%生长，有效预防肝肠、肠炎等疫病发生，臭底、倒藻等状况。 | 长期投喂上料，肝肠膜轮廓清晰，肠道饱满，能够有效预防肝肠类疫病，水体稳定，不臭底。 |
| 异常早期 | 投喂厌食、应激厌食、水质环境差厌食、轻度肠炎、白便等状况。 | 诱食，上料快，摄食明显增加，5-7天全部恢复正常，粪便成型好，菌落平衡，稳水改底。 |
| 异常中后期 | 出现大量白便、粪便发黑、空肠空胃、出现偷死、水质底质恶化等状况。 | 5-7天逐渐好转后，逐步降低到20%-50%长期投喂，可避免再次发生，长期预防。 |

天邦七好肝肠健，为肝肠健康保驾护航！

（饲料事业部 林志飞 鲍叶青）

什么产品这么牛！诱食促生长，保肝护肠、调水稳底，一“健”搞定

2020年是注定不平凡的一年，水产养殖业前后经历了黄颡鱼大面积发病、鲫鱼异常死亡、加州鲈鱼病毒病肆虐、对虾肠炎频发、河蟹前期蜕壳受损，面对异常气候条件，我们应该如何应对？天邦股份各产品线服务营销团队、天邦研究院博士研发团队，通过多年跟踪调查、研究，针对当前水产养殖产业现状，提出水产养殖过程中机体抵抗力及成活率的关键点，取决于养殖品种肝脏与肠道是否健康。

2020年5月24日，由天邦食品股份有限公司主办的2020年水产健康养殖论坛（安丰站）在江苏省兴化市安丰镇举行，大会邀请了江苏省兴化市及周边经销商和养殖户朋友，针对当前水产养殖产业现状，共同探讨水产养殖健康发展之路，为天邦水产养殖保驾护航。盐城天邦饲料科技有限公司总经理助理陈太巍主持大会。

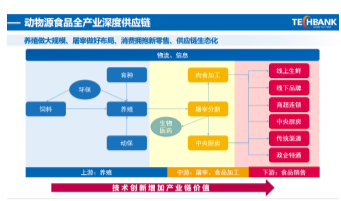
精彩讲座

天邦食品一体化发展战略——天邦股份总裁/CEO苏礼荣



天邦食品股份有限公司始终秉承以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗的核心价值观，专注于水产饲料、生物技术、生猪养殖和食品加工的全产业链业务，打造生猪、水产两条产业链，立志成为世界一流的动物源食品企业。苏总指出未来水产养殖业将会逐步走向生产规模化、产品安全化、养殖生态化、管理智能化、产业链集成化。作为引领企业，天邦贯彻“从种质到餐桌”的质量安全意识，打造渔业产业链的发展

平台，充分满足消费者对绿色安全水产品的需求。



天邦饲料战略规划：水产外销百万吨

通过苗种+饲料的协同，产品差异化，硬件和软件支撑，对外合作等战略；布局华东、华北、华南、东南亚及海外四大战区！未来5年，天邦股份饲料事业部坚决贯彻天邦333+创新服务营销模式，努力保持行业领先！突出聚焦产品力、服务力和高效运营、产业链的核心战略定位，坚定走在以创新、品质、服务、共享的经营核心理念上，我们的团队坚持拼搏，为实现天邦股份远大的事业艰苦奋斗！创新苦干，突破水产料一百万吨！

保肝护肠，一键启动——天邦“肝肠健”产品定位及价值展示——陆裕肖研究员

2020年水产病害频发，多种鱼类大范围发病，河蟹二壳蜕壳受损，严重的损伤超过50%，解剖发现死蟹肝脏和肠道问题较为普遍，出现肠炎、空肠、空胃等状况。

事实上，鱼虾蟹病害的发生与环境恶化有着密切的关系，病害的发生是先由环境恶化造成鱼虾蟹体质变差，然后导致病原侵袭的，而不是病原侵袭导致鱼虾蟹体质变差；不加区别的消毒杀菌或是抗生素处理都会造成生态位空白，病原菌在竞争中处于优势，反而更会乘虚而入。例如，对虾发病并不是传统意义上认识的由单一特定病原所致，而是在外界环境胁迫的条件下，对虾肠道菌群失衡后，随机病原所致。

微生物在鱼虾蟹养殖系统中发挥核心枢纽作用；提供了应对鱼虾蟹病害的新视角；解决鱼虾蟹病害的新理念；鱼虾蟹养殖产业转型升级的新策略。全熟化全发酵功能配合饲料——肝肠健是一款使用基于合成微生物组学的益生菌，用全熟化饲料进行全面、深度发酵，富含直接对鱼虾蟹健康支撑菌以与健康最相关的一些细菌类群为靶向益生菌、抗菌肽、消化酶、有机酸等发酵产物，且具有抑制有害菌、改善肝脏和肠道健康等功能的配合饲料。

天邦肝肠健6大产品功效，有效保护肝脏健康：降解抗营养物质，减轻肝脏解毒负担，促进肝脏健康。富含益生菌和抗菌肽。益生菌能够定植肠道，抗菌肽能够抑制有害菌，从而改善肠道菌群，促进肠道健康，提高免疫力，预防或改善肠炎白便等细菌性病害。外塘养虾抗应激，提前投喂、轻度白便能预防并在3-5天内控制住。保护水质稳定。排泄的活菌及部分酶可有效分解残饵粪便，利于调水和底质。

“肝肠健”的使用方法：使用简单，开袋即喂。20%~30%“肝肠健”发酵料与70%~80%常规饲料混合投喂。特殊情况时，“肝肠健”可100%投喂。保存方法：常温保存，避免阳光直射；不开封，可以保存2个月以上；25℃~35℃时，可持续发酵。

天邦“肝肠健”产品功效在市场上已广泛的被一线养殖户认可。河蟹花白肝、肠炎、体质差，对虾拖便、白便等情况，基本都能在一周内改善！



天邦河蟹“超”系列产品升级功能定位介绍——盐城天邦河蟹产品线技术服务经理 申亚阳

天邦“全熟化”工艺的优势：饲料利用率高。1.原料的粉碎细度高；2.淀粉糊化度≥95%；3.蛋白质变性，钝化抗营养物质；4.脂肪不易氧化。

“蟹三超”是为了满足新形势下市场需求：1、满足蟹料加工质量的要求——耐水性；2、注重蟹料诱食性的强化；3、蟹苗培育阶段：肝肠健康、扣蟹性早熟的控制；4、幼成蟹养殖阶段：满足蜕壳的营养需求和免疫力；5、后期成蟹育肥：速度、膏脂的红膏度、饱满度与鲜香味。由天邦研究院汇聚十多年河蟹饲料研发的实战经验，升级的新一代河蟹养殖全面替代冰鲜鱼天邦全熟化蟹料产品使用组合套餐！2020年重磅升级蟹三超为：超康“苗肝康”系列河蟹苗料、超壮“生长宝”系列中期料、超鲜育肥王育肥料。

全面替代冰鲜鱼——天邦新一代“蟹三超”全熟化饲料

| 月份 | 饲料蛋白 | 饲料品种 | 亩投喂量 | 养殖效果：产品价值体现 |
|--------|-------|---------|---------|---|
| 2-5月份 | 42/45 | 1-2包苗肝康 | 1-2包苗肝康 | 诱食好，保肝护肠，提高成活率。 |
| 6-7月份 | 42/40 | 3-4包生长宝 | 3-4包生长宝 | 增强高温抵抗力，快速长壳。 |
| 8-11月份 | 45 | 3-4包育肥王 | 3-4包育肥王 | 育肥快，肉质饱满，口味鲜美；不易掉肉，肉质紧实，壳硬，壳厚，壳脆，耐运输，满足电商和专卖店等高端客户需求。 |

他认为2020年河蟹养殖密度普遍提高，螺蛳投放量减少，另外受厄尔尼诺现象影响，养殖中后期可能将面临连续阴雨/持续高温天气，塘口管理问题将凸显，投喂功能料套餐将成为河蟹壮膘强体质，提高抵抗力，安全渡夏的第一选项。此外，河蟹销售周期越拉越长，在行情不明朗的情况下，后期选择功能料育肥料将是明智的选择。

洞察趋势 决胜未来：当前水产饲料经销商转型、突破与成长——盐城天邦饲料科技有限公司总经理 胡家军
水产行业跟其他的行业一样，正面

面临着巨大的变化，水产行业的每个人都必须坦然面对这些变化，并且能够做出应对措施。外部环境需求的变化，决定了传统的盈利模式必须做出适时的调整，而且与未来的趋势要高度匹配！既有的“将本求利”，“靠吃差价”的盈利模式即将退出行业舞台。新的盈利模式呼之欲出，需要我们去实践、去完善。

水产饲料经销商的转型与突破

1、在经营理念上，完成由“游击队”向“正规军”转变。2、在战略定位上，完成由“杂乱”到“专业”转变。3、在个人角色上，完成由“生意人”向“企业家”转变。

具体转变的方向如下：1、专业合作社；2、上下游延伸；3、“一站式”服务。无论是企业还是经销商，未来的出路只有一条，那就是为客户创造价值的能力。如果不具备为客户创造价值的能力，甚至是没有未来的。在当前世界经济不景气的大环境下，各行各业的竞争都将加剧，经销商实力是未来各大饲料企业综合实力的重要一环，经销商将与饲料企业成为利益的共同体，共同为养殖户创造价值。



会上，盐城天邦饲料科技有限公司标杆客户代表们做了现场分享。最后，现场经销商纷纷争先订购肝肠健，推荐养殖户使用，养好河蟹，提高养殖成功率，现场订料量超500吨！至此，2020年水产健康养殖论坛（安丰站）圆满结束。

（来源：科学养鱼）

青虾怎么养？养殖高手来把干货讲！

青虾，繁殖力高，适应性强，在我国广泛分布。随着社会经济的发展，生活水平的提高，味道鲜美的青虾越来越受到消费者的青睐。青虾养殖相对于其他水产品，养殖投入少，风险较低，养殖效益较为稳定。在当前小龙虾和河蟹养殖前景不明的情况下，转养青虾或许不失为一个好的选择。

精养青虾一般分春茬、秋茬两季。春茬采取部分塘口放养，侧重于虾苗的亩产量，春茬虾苗在每年的2-3月放养，放养上年秋茬繁殖越冬的虾苗，规格为500-800尾/斤，放养密度为15-30斤/亩（20000尾/亩左右），采取沿池边均匀散放的方式。秋茬虾采取全塘口放养，侧重于提高大规模的比例。秋茬虾苗一般为当年繁育的虾苗，7月初开始放养，规格在3000-4000尾/斤（规格1.5-2厘米/尾），放养量为20斤左右/亩（70000-80000尾/亩）。一般虾苗下塘10天左右，放养规格在1-3斤/尾的花白鲢，密度为10尾/亩，用于调节改善水质、减轻蓝绿藻暴发、控制秋苗繁殖密度。

芜湖县陶辛镇的白云水产养殖公司（以下简称“白云水产”）目前有约180口塘，拥有陶辛和宣城养贤两大养殖基地，养殖面积共计870亩左右，在当地及周边影响力大，带动性广。今年很大一部分准备留塘年后卖虾的养殖户，受年初疫情影响，消费锐减，流通困难，卖虾受阻，导致塘口滞销，低价售卖。但白云水产仍取得不错的养殖效益，白云水产的缪总结合多年的青虾养殖经验，作了全面的解析，希望能给大家带来一丝启发和帮助。

一、自繁自育，精挑细选，造就高品质青虾苗种

青虾同塘自繁特性促使苗种产量高，但近亲交配繁殖，易导致优良性状退化，

商品虾规格小，抗病力、抗逆性差，直接影响到成虾品质及产量。特别是当地卖商品虾时习惯将体格健壮、个体大的大虾提前出售，因为早卖大虾价格好，但如此一来，待到繁殖时，剩下的都是老弱病残的小老虾，它的后代质量显而易见不会很好。



为了防止苗种退化，缪总的做法是：每天捕捞时，挑取规格大、体质健康、条形完美的雄虾，将距离甚远的两塘口所挑选出来的雄虾进行互换；对于雌虾，则将规格大、条形丰满者留原塘。这样对亲本进行处理后，苗种的产量高，且后代性状稳定，规格大。今年收获时，最大的雄虾高达15克，“虾王”实至名归！在提高苗种成活率方面，缪总采取当地传统方法，用纯人工拉网抽取虾苗，虽然要花费不少人工和时间，但这种方式捕获的苗种成活率高，性价比！白云水产自繁自育的“白云牌”青虾苗多年来畅销于苏皖两地，虾苗价格远高于周边养殖户的普通虾苗。

二、高品质全熟化青虾料，早出虾，出大虾

青虾虽然属于杂食性水产动物，但在人工养殖环境下，优质饲料往往是获得高产高效的关键，缪总养殖青虾十八年，

使用过不少品牌饲料，早期也曾使用过自行配制的加工饲料及普通硬颗粒料，但使用下来后发现饵料系数偏高，水中稳定性差，易污染水质。养殖经验丰富的缪总深知优质饲料在青虾养殖中的重要性，多年的总结探索，缪总最终在四年前选择了天邦全熟化青虾料，并且至今一直坚持使用，从未换料。

天邦全熟化青虾料添加特有的发酵原料以及低淀粉糊化技术，在调理肠道，提高机体的免疫力方面效果明显。合理的配方，均衡全面的营养促使消化利用率高，低排放保证了水质的易管理，大大减少了调水产品的使用，减少疾病发生率，降低了养殖成本及风险。19年高温期间缪总更是搭配天邦发酵功能料“菌肽乐”投喂，保肝护肠，平稳度过高温病害高发期。

谈到天邦全熟化青虾料，缪总说道：“我认真观察过，这种青虾饲料投入水中，15分钟左右软化，但软而不散，耐撕咬，不易产生啃食碎屑，适合青虾抱食啃食的摄食习惯。使用天邦全熟化饲料的塘口，比其他塘口早出虾15-20天，且更易出大虾，我今年年前卖虾比率就已经达到70%-80%，疫情销售低迷后期平稳过渡，天邦全熟化饲料功不可没！”

听笔者介绍了今年天邦推出全系列全熟化、全发酵肝肠健软颗粒饲料后，缪总听后立马决定在青虾苗阶段进一部分0.5/1.1颗粒的肝肠健育苗投喂。

三、科学管理，养殖技术不断总结优化

青虾养殖的成功，离不开细致化的

塘口科学管理，在缪总的严格要求下，白云水产实行塘口承包责任制，180个塘口，小塘口作业，3-5亩一个，能最大程度规避养殖风险，两大基地常年保持12名常用员工，责任分包到人，缪总自己也亲历亲为，十年如一日，坚持每天至少早晚巡塘各一次，观察塘口水质变化、青虾觅食活动情况，以及塘口塘埂是否渗漏，确保能早发现早处理。谈到这里，缪总饶有兴致的说道：“经常晚上一个人揣着记录本，带上头灯，蹲在塘口观察青虾觅食、脱壳，这也不失给枯燥的养殖生活带来一丝乐趣。”缪总至今已珍藏了十八年来塘口记录本，里面记录了缪总从事养殖青



虾以来各个年份每天的天气、气温、水温、水质、投料和青虾摄食情况，按照缪总的话来说，这就是青虾养殖的大数据库，是多年来青虾养殖成功的“红宝书！”在每年不忙的时候，都会拿出来翻阅、对比、总结。

缪总认为，青虾养殖定期打样检查工作也很重要。定期打样检查是观察青虾

生长，调整投喂量，加注新水和药物使用的重要依据，一般每10-15天用网兜取样（数量≥30尾），检查虾摄食、生长和青虾体体内有无病灶等情况。

水质调控方面，注重前期培养藻类，中后期确保菌藻平衡。缪总介绍道：“青虾养殖过程中，要随时关注水质管控，控制好透明度，防止生长青苔；养殖中后期，由于虾排泄物、残饵积累，水中有害物质，如氨氮、亚硝酸盐、硫化物等超标，影响青虾正常生长，要及时更换新水及定期泼洒微生物制剂。”

四、敏锐洞察市场走势，掌握多样化销售渠道

从事水产养殖多年，缪总始终认为，市场销售和养殖管理同等重要。缪总每次前往青虾销售点，不是简单的卖完虾就转头走人，而是要和青虾经纪人进行全方位，深层次的交流，探讨当前青虾的价格走势，市场销售方向。养殖青虾之余，缪总同周边及其他地区熟悉的养殖户保持密切交流，了解养殖状况，分析整个青虾养殖当年的整体生产情况。缪总认为，青虾在水产品消费市场中，逐渐被普通市民所接受，需求会越来越来，优势会越来越来。受新冠疫情影响，人们会更注重营养和健康，在这种情况下，青虾市场应该会越来越好！

另一方面，缪总还注重开拓青虾的多样化销售渠道，不能仅仅局限在当地销售市场，还和南京、常州等地的青虾销售市场渠道保持紧密联系，这样才能最大避免市场波动风险。按照缪总的话来说，不但要养好虾，养大虾，更要注重青虾质量，还要兼顾市场走势，把握市场信息，统筹兼顾，这样才能在变幻莫测的市场大潮中立于不败之地！

（饲料事业部 张明廷 吴继松）

联免验证：猪瘟 + 伪狂犬联合免疫效果评估

贵州某猪场存栏种猪700头，该场投产后一直使用成都天邦全系统疫苗产品，生产成绩比较稳定，伪狂犬阴性场。但该场疫苗免疫频率和免疫次数相对较高，现对免疫程序进行合理调整，开展猪瘟+伪狂犬的联合免疫方案以评估效果。

01 猪瘟 + 伪狂犬联合免疫的操作方案

选一批仔猪，300头，使用成都天邦猪瘟疫苗（稳常佳）、伪狂犬疫苗（威力佳），按1:1比例混和稀释，在60日龄时对仔猪进行联合免疫。免疫后30天跟踪检测猪群猪瘟、伪狂犬的抗体变化，对比未开展联合免疫的猪群的抗体变化，进行免疫效果评估。

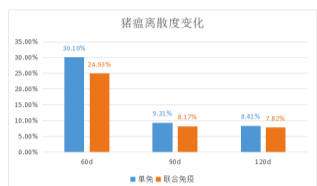
02 猪瘟 + 伪狂犬联合免疫的抗体变化

1、猪瘟单免与联合免疫阳性率变化



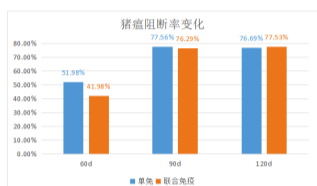
分析：猪瘟+伪狂犬联合免疫与单独免疫猪瘟苗，在免疫后30天都能有效刺激猪群全部转阳。

2、猪瘟单免与联合免疫离散度变化



分析：单免与联合免疫相比较，都能刺激猪群产生有效的保护性抗体，整齐度较高，离散度较小。

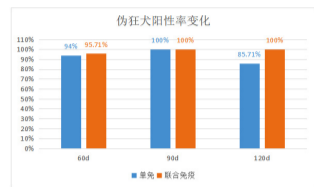
3、猪瘟单免与联合免疫阻断率变化 (IDXX 试剂盒)



分析：从单免与联合免疫对猪瘟阻断率变化来看，猪只免疫后30天都能产生较好的保护性抗体，经方差分析 $P>0.05$ ，二者间差异不显著。

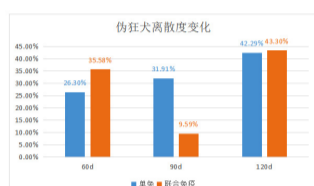
能产生较好的保护性抗体，经方差分析 $P>0.05$ ，二者间差异不显著。

4、伪狂犬单免与联合免疫阳性率变化



分析：单免伪狂犬与联合免疫伪狂犬后，猪群都能迅速转阳，联合免疫在免疫后30天猪群转阳率100%。

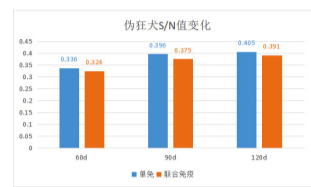
5、伪狂犬单免与联合免疫离散度变化



分析：单免伪狂犬与联合免疫伪狂犬疫苗，都能刺激猪群产生有效的保护性抗体。离散度偏高，这与猪场在120日龄内只免疫1次伪狂犬有关。

性抗体。离散度偏高，这与猪场在120日龄内只免疫1次伪狂犬有关。

6、伪狂犬单免与联合免疫 s/n 值变化 (百测检测试剂盒)



分析：伪狂犬单免与联合免疫，猪群的抗体水平逐步升高，抗体S/N值经方差分析 $P>0.05$ ，二者间差异不显著。

03 猪场开展联合免疫的效果总结

1、联合免疫减少交叉感染的风险：联合免疫可以减少人员与猪的接触次数，从而减少通过人将病原带给猪的几率，降低猪发病的可能，保障猪的健康。不论是把病原从场外带到场内，还是在猪场内部的病原扩散，人都是重要的传播媒介，而人员的活动和流动在很多时候又是必需而不可避免的，故通过联合免疫来控制减少人与猪的接触是有重要的生物安全意义。

2、联合免疫可以减少员工的工作量，提高工作效率。员工每一天的有效工作时间基本上是固定的，就是那么多，某一方面的工作花的时间多了，做其它事情的时间就少了；定期免疫花的时间少，就有更多的时间和精力去做其他事情，去做好生产，关注健康，带来更好的生产结果。

3、联合免疫可以减少对猪的应激。免疫时的疫苗应答和机械性刺激对猪都是较大的应激，应激可以降低机体的抵抗力，从而对疾病更易感。在控制疾病的四大原则里，减少应激排在第二位，减少各种应激是猪群健康管理的重要原则，现代规模化养殖使猪群时刻处于应激状态之下，规模化程度越高，离猪群自然生活的状态就越远，应激也越严重。通过联合免疫减少应激，避免免疫成为压垮骆驼的最后一根稻草，能有效保障猪群健康。

4、仔猪联合免疫猪瘟+伪狂犬均未引起免疫副反应，无免疫干扰。单独免疫猪瘟、伪狂犬与联合免疫猪瘟+伪狂犬抗体水平相比无差异。两种疫苗联免后，能增强免疫注射的通针性，节省免疫时间。

(史记生物 陈彬)

雨季非瘟高发，饮水是关键！

一、水对养猪生产的重要性

水是生命之源，人和动物的生命活动都离不开水。人的舌头上有水，就“活”了，饮食，是先饮后食，说明水对生命的重要。水作为猪的器官、组织和体液的重要组成部分，参与体温调节，营养吸收、转运、代谢及废物的排出和乳汁分泌过程。水在猪的生长、繁育过程中绝不可缺少，猪饮水多少与以及水质的好坏，直接关系到猪的健康程度及生长速度。

实践证明，缺水或水的安全不足，对养猪生产的影响或危害更为严重，如腹泻、奶水不足等。特别是非瘟感染压力下，水的安全更是猪场复养的基础和前提条件，很容易被猪场复养时忽视。

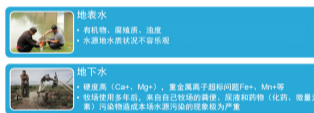


二、猪场饮水安全的潜在风险有哪些？

研究表明，非洲猪瘟病毒通过水的传播相对于饲料传播需要的感染阈值更低，ASFV在饮水中的感染量可低至1个TCID50（即1个ASFV粒子），就能导致猪只感染发病。而非瘟的发病季节高峰来看，像2019年3-5月为两广雨季，6-7月为江西两湖雨季，7-8月是贵州雨季，雨季出现时都有非洲猪瘟疫情的暴发。说明在非洲猪瘟发生以后，由于ASFV对环境的污染，随着雨水冲刷渗透进入水中，造成饮水污染。而猪场又没有做好相应的饮水安全管理，进一步导致猪场发生非瘟疫情。那么，我们要做好非瘟复产，猪场饮水安全的潜在风险究竟有哪些呢？

1、很多猪场发生非瘟以后，早期对于发病猪的处理都在猪场周边或猪舍附近进行深埋处理，但由于没有做好防渗漏和彻底消毒措施，病毒可能通过渗透方式对地下水进行污染。多数猪场都是采用深

水井井水的方式供水，对于猪群防控非瘟存在很大的潜在风险。



2、规模较大的猪场建有清洗消毒中心，由于消毒液配比不合格，不严谨，消毒烘干时间有问题，加之污道和净道没有完全分开，清洗后的污水没有进入水泥池进行无害化处理、酸碱中和等原因，导致冲洗车辆的水到处流出，又污染土壤、道路和地表水，更有甚者猪场内部车辆也在洗消中心清洗，造成交叉污染等。本来是清洗消毒车辆，但事与愿违，造成猪场防控非瘟的又一风险点。

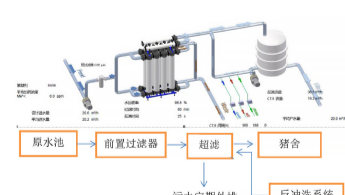
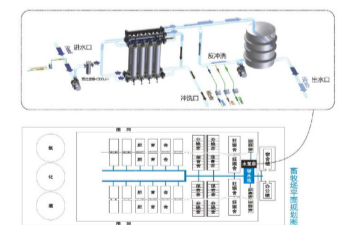
3、很多猪场复养生产前，非常重视猪场周边环境及猪场内部的清洗消毒，常常忽略了对猪场供水池或水塔、饮水槽、水线的消毒和改造。猪场内的槽饮水，很

容易造成猪群间的病毒快速传播；多数猪场的供水管线，复养前都没有对管线进行清洗消毒，如饮水器；加之猪场常年使用地下水井水，很容易在管线内部形成生物膜和水垢，减小了水的流速，持续污染饮水；也是非瘟复养生产安全的潜在风险之一。



三、猪场饮水安全，如何改善？

对于正在考虑复养的猪场来说，水的安全如此重要，我们应该怎样进行整改才能确保猪场供水的安全性呢？我个人认为应该做好以下这些细节，才能让猪群喝到干净清洁的饮水。1、对于地下水水源，在进入储水池前，应该进行定期水质检测，特别是非瘟病毒是否污染水源进行检测，从猪场水源源头确保猪场用水的安全性；其次，猪场安装专业的净水设备，比如使用生物膜净化水质的设备，有效的过滤去除水中绝大多数的细菌和病毒，保证猪场用水安全。



通过使用巴斯夫超滤膜净水设备，可以有效减少水中病原微生物、杂质的含量，完美的去除掉危害猪群健康的绝大

多数细菌和病毒，为猪群健康提供有力保障，有效提高了非瘟复养猪场的用水安全。史记生物与巴斯夫强强合作，详询：4001355566。

| 对象 | 大小 |
|--------------------|------------------|
| 头发丝大小 | 60-90um |
| 铁锈、泥沙 | 50-100um |
| 藻类 | 1um-100um |
| 细菌 | 0.5-5um |
| 病毒 | 0.025-0.2um |
| 矿物质(钙、镁、钾、钠等) | 0.0001-0.002um |
| 微量金属(铁、铜、锌、锰、铝、铬等) | 0.000074-0.002um |

2、对猪场供水管线进行彻底的清洗、消毒。在水线清洗消毒时，使用一些酸化剂、除垢剂、氯制剂或双氧水等产品浸泡冲洗水线来除掉生物膜，去除管线内的水垢，杀灭或氧化水线中存在的细菌或病毒，达到清洗消毒水线的目的。同时，使用缓释消毒剂对饮水水线进行持续性的消毒，确保猪群饮水的安全性；此外，对于水线终端的饮水器，拆卸后进行彻底的清洗消毒后再使用，保证猪只不受再次感染风险。

3、非瘟发生以前，多数猪场都采用一套供水管线进行供水，猪只饮水和猪场清洗用水共用一套水线，有的缺水猪场甚至使用未经消毒的地表水进行栏位清洗，很容易造成猪场环境的二次污染。特别是餐厨污水、洗澡污水等直排到生产区或与生产区排污管道相通，很容易造成病毒通过老鼠、蚊蝇等机械传播进入猪场，增加了猪群感染风险。因此，改进猪只饮水和猪场用水的分开使用显得极为重要。水传播ASFV的风险最为隐秘且极易被忽视，因此，在猪场进行复养生产前，对猪场用水进行风险评估就显得非常重要。做好水的安全改进方案，保证猪场用水安全是猪场复养成功的要素之一，水净化是猪场净化疾病的条件之一，是复养猪场安全生产的有力保障。猪场应根据自身实际情况，对水源、供水管道、终端饮水设备等供水系统进行逐一排查，消毒，保证猪场饮水的安全，是猪场复养成功的关键。

(史记生物 陈彬)

这支猪瘟苗，37℃放置10天，稳定如常，效价尤佳！

因猪瘟病毒对温度极其敏感，所以猪瘟活疫苗对冷链运输要求高，能否解决运输贮存时温度对猪瘟疫苗的影响，保证使用时的疫苗与出厂时的疫苗一致，是对生产商的产品性能及物流体系的考验。

史记生物旗下动物疫苗生产商成都天邦生物制品有限公司，早在2007年获得了猪瘟疫苗耐热保护剂批文。猪瘟疫苗“稳常佳”在2℃-8℃条件下进行保存和运输，保质期达24个月，每批产品均进行37℃耐老化实验，效价不降低一个滴度，这使得稳常佳的活病毒含量在运输过程中基本不受影响。



成都天邦致力于技术创新，遵循“安全、高效、质量稳定”的疫苗核心点，在悬浮培养、纯化工艺、耐热保护剂工艺、检测技术等方面不断探索和提升。

(史记生物 邓红梅)

拾分味道美味猪肉亮相 2020“世界食材·上海味道”环球美食节



5月30日，2020“世界食材·上海味道”上海环球美食节在LuOne凯德晶萃广场正式拉开序幕。拾分味道携美味猪肉亮相，受到现场众多消费者、行业客户的关注，展示了中国美味猪肉的魅力。

作为优质食材商参展的拾分味道，以新研发的腊肠、腊肉等深加工风味产品，展现了美味猪肉的美味延伸力量，呈现了拾分味道美味猪肉的品牌形象，给在场的人们留下了深刻印象，展示出为丰富老百姓餐桌的不懈努力与追求。

“高端食材往往只需简单烹饪。”

“清水一煮就飘香”，不着任何调料就能捕捉到拾分味道美味猪肉的绝美滋味。现场消费者好奇：到底是什么样的猪肉拥有这样的魅力呢？工作人员耐心地介绍与讲解。拾分味道依托于天邦食品股份有限公司，是天邦股份齐全可控一体化全产业链发展中的重要一环，向广大消费者提供美味、营养、安全、可溯源、便捷化的猪肉产品。简单烹饪，美味即享！

“好吃看得见！”

拾分味道美味猪肉还得到了淘宝、抖音等平台主播的现场直播。平台粉丝呼声高，纷纷表示，通过镜头也能看到货真价实的美味，有到现场一尝美味猪肉的冲动。

上海市区两级职能部门领导、沪上知名餐饮烹饪大师、五十余家中外餐饮品牌主厨、进口品牌企业高层等百余位嘉宾共同为2020上海环球美食节拉开了启动序幕。



上海市副市长许昆林等市领导和“环球美食交流大使”共启美食节。据悉，上海环球美食节是上海“五五购物节”的133项重点活动之一，吸引了6大洲42个国家300余个餐饮品牌的2000余家海外风味餐厅共同参与，凸显“寻味魔都·环球美食”的活动主题。活动为期3天，现场还有中外厨艺技能展示、中外餐饮文化展示，增进消费者、餐厅和食材商的多维度互动。

拾分味道一直致力于提供安全、健康、美味的食材，将借助更多展

示平台，充分发挥好全产业链优势，保证品质，让千家万户便捷地获得人生中最中意的那口肉！

(天邦股份公关与事务部)



激情熔炼团队，凝聚成就梦想

——记天邦股份食品事业部企业文化培训暨销售团队素质拓展活动



同样的一块铁，可以锯融消损，也可以百炼成钢；同样的一支队伍，可以碌碌无为，也可以成就大业。天邦股份食品事业部销售团队正如五月的天气散发着青春与活力，满怀激情，斗志昂扬！

5月31日，近70名销售团队齐聚扬州天乐湖，进行了为期1天的企业文化和团队素质拓展培训。

为加强食品销售团队的凝聚力和战斗力，提高员工的企业荣誉感和归属感，增进各销售队伍的交流与合作，2020年5月31日，食品事业部2020年第一期线下企业文化和素质拓展培训拉开帷幕，天邦股份食品事业部总裁姚国中、副总裁张炳良到会致辞、颁奖。

8:30，企业文化培训正式开始，天邦股份食品事业部总裁姚国中致辞，在肯定销售团队近期贡献的同时，希望大家利用好本次培训拓展活动，熔炼团队，提升素质，凝聚梦想，为我们的愿景“美好食品缔造幸福生活”而不断努力奋斗。

接着，由天邦股份食品事业部副总裁张炳良给大家做企业文化培训。他重点介绍了天邦的起源、发展、现状、技术团队及文化；同时对拾分味道的品牌、产品、优势做了着重介绍，希望销售队伍能清晰认识拾分味道的品牌及产品特点，并实际运用到营销工作中。

为了实现及时激励，有效促使员工积极性提升，本次培训过程中对在5月份工作中优秀的团队和个人进行了嘉奖表彰，特邀食品事业部总裁姚国中颁发优秀团队奖（“上海专卖办”、“皖北办”），副总裁张炳良颁发优秀员工奖（钱后康、宋英民、王奥、伍元亮）。希望销售团队能一如既往，共创佳绩。

继表彰之后，销售团队进行了为期一天的团队素质拓展培训，每一项团队拓展活动都是对团队协作、组织能力、有效沟通等的挑战。在完成活动的过程中，有矛盾，有融合，有帮助，有竞争，但奇妙

的是，通过一次次竞争和比赛，各个小队之间反而更加默契和自信，相互之间懂得了协作、互助、关爱和共同成长。

为期一天的企业文化和素质拓展培训在收获与不舍中圆满结束。培训学习的结束，也是熔炼团队、凝聚梦想的开始，知行合一，“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗！”，食品事业部销售团队必以披荆斩棘之姿态，在食品事业部快速成长中长期坚持艰苦奋斗和自我，助力“千亿销售、千亿市值”梦想的实现！

(拾分味道)



运行规范，持续改善

——南宁艾格菲ISO9001及22000质量管理体系再认证现场审核顺利通过

为了进一步提升公司的产品质量和食品安全管理水平，改善生产、服务的质量与效率，2020年5月15-17日，南宁艾格菲饲料有限公司的ISO9001及22000质量管理体系再认证现场审核顺利通过。北京华思联认证中心审核组应邀进行了本次审核工作。审核组专家通过对各职能部门进行了全面、严谨、细致的审核。在审核过程中，各部门负责人抓住难得的检阅与学习机会，主动交流，认真学习，积极配合，配合审核组顺利完成了审核工作。

经过2天半的审核，审核组专家对公司在原料验收、供应商管理、内部审核等方面工作的扎实细致程度予以肯定。同时，专家组为文件更新、现场管理等方面提出了改进



建。最后，专家组一致认为公司的质量管理体系运行是适宜的、充分的、有效的，宣布公司通过本次再认证的现场审核。

公司总经理徐泽参加了审核首次和末次会议，感谢专家组的辛勤工作，并在会议上强调，此次审核，是对我们管理进行的一次系统性大检阅，要求各部门以此为契机，对专家组提出的意见尽快落实改进措施，不断优化内部管理制度和流程，将各项管理工作规范化、标准化、绩效化，给客户提供更优质的产品和服务。

(饲料事业部)

书写不凡人生

——记江苏汉世伟扬州二场配种主管支持

达尔文先生曾说：“完成工作的方法，是爱惜每一分钟”，自2017年加入江苏汉世伟以来，他便一直奉行着这句话。工作上一丝不苟，生活上磊落飒爽，做事具备极强的责任心与团队意识，他就是江苏汉世伟扬州二场的配种主管——支持。

大学毕业，每个人的选择不同。大部分同学喜欢选择繁华而人潮拥挤的都市生活，而支持选择了稳定踏实的猪场生活，这是一个平凡但不平庸的选择。从加入汉世伟的那一天开始，他便决定默默地从最基础的事情开始做，一步一个脚印，脚踏实地地工作，实现自己价值。

毕业后的支持刚开始在配怀舍妊娠组工作，就是个“小白”，对一切都陌生。他努力上进，主动性、积极性很强。每次下班后，他都喜欢窝在安静的宿舍钻研学习各项标准操作流程规范，时刻想尽快熟悉并能独立完成各项工作。而且，值得庆幸的是，他有一个好师傅每天为他讲解操作流程、注意事项等。

他是一个十分乐观的人，遇事总是能够以积极阳光的心态去面对，走到哪学到哪，适应能力强，可谓流水的工作，铁打的他。2017年8月，支持被调去了输精组工作。他努力反复学习PCAI授精技术，推敲这些操作流程，再对比自己工作中的不足



与细节把控要点。通过一步步实践，支持升职为输精组组长了。

他是这样一个坚韧的人，不会因虚度年华而悔恨，也不会因碌碌无为而羞耻。2018年5月中旬，又因公司发展需要，支持又被外调到安徽种猪场去挑选扬州宝应2个母猪场的种猪。由于生活条件和人手紧缺，他把自己当做两个人用，每天晚睡早起，历时半个月，共挑选出了四千多头的优良种猪。同年6月份，他又到江苏盐城四岔河服务部进行种猪的配种、查情输精等工作，每天从最基础的饲喂母猪、料槽清理、保健治疗、疫苗免疫等工作开始做起，从不厌烦。他说：“看到这些猪吃的很香，他就很开心了”。

支持热爱自己的岗位，热爱养殖工作。别人都下班后，他还要留下来负责当日生产记录的检查汇总、工具整理、棚舍巡检，看看是否有异常猪只等。他，是每天最后下班的那个人。

“不能丢下每一头猪”，这是支持经常说的一句话。为了猪群的健康，他无时无刻不在努力着。引种过程中，他要求所有人都严格执行生物安全操作规范，对棚舍、衣物清洗消毒等事情必须一件不落地严谨执行。和大家的共同努力才换来了现在的成就。

天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨。如此艰难的环境下，手里掌握着“全场生产线命脉”的配种主管——支持，在这个时候便扛起了消灭病患的艰巨任务！他说：“‘病患’并不可怕，可怕的是我们没有坚守初心，现在我们要做的是保持良好的心态，强大的抗压能力，我最幸运的是有一群‘狼’兄弟在我身后！狼的生存就是在恶劣的

环境中坚强的创造生存空间！我相信我们可以战胜它！”

他正如他的名字一样，如此给力，如此优秀。同时，他的家人和朋友也时刻在背后支持他的工作，给予他前进的动力。自从场内开始投产引种之后，支持就没有回过家，没有休过假，一直坚守在防疫工作一线。忙起来，他便忘记了跟父母通电话报平安，和爸妈视频都是一两个月之前的事情了，鲜有时间陪伴父母。但成为独当一面的配种主管，并一步步成为更优秀的专业人才，这是支持父母希望的。

工作中，他事无巨细。自开始投产引种，场内配怀舍猪只顺序排放、异常猪只采样、巡棚治疗、查情、配种、输精、消毒等工作便一直由支持负责，棚舍中处处可以看到他忙碌的身影。此外，教会所有人熟悉操作流程，具备责任心同样也是他的工作。

生活中，他就是大家伙的大哥。在生产工作



之余，支持经常组织部门兄弟举办茶话会。会上，大家畅所欲言，用欢声笑语冲散繁忙工作的疲惫。轻松结束后，支持还是在宿舍加紧对近期生产情况进行总结分析。各项生产指标是否达标？后



期该如何进行生产把控？如何丰富员工的业余生活？如何让新员工尽快熟悉各项生产流程……有人问：那么努力的付出真的值得么？支持说：“如果梦想有捷径，那这条路一定叫坚持。越努力，才会越幸运！”

“以普通人的平凡书写了不平凡的人生”。是的，时间是公平的，付出过多少努力，就会获得多少回报，与其感叹时光流逝，不如珍惜时间，从现在开始，勇敢地迈出第一步。所有的“一夜暴富”，只不过是漫漫长夜的厚积薄发，这是支持主管最喜欢的一句话，他相信坚持的力量，相信努力后自己终会得偿所愿。

（汉世伟 张召）

保运输，强服务，降成本，增效益

——记湖北汉世伟安全保障部“降本增效能手”刘伟

在湖北汉世伟团队里，有这么一个人，把降本增效变成了自己的口头禅。你总能在办公室的角落里，看到他对着笔记本电脑，左手托着腮帮子，右手拿着鼠标，嘴里念叨：我这个月要是把费用再降点就能为公司省下一笔钱了。

没错，他就是我们湖北汉世伟安全保障部物流经理刘伟。自2019年7月加入汉世伟以来，凭着对工作的一腔热爱，满怀责任心和使命感，以严谨勤奋的工作作风、求真务实的工作态度，为公司降本增效、保障运输做出了突出贡献，赢得了公司领导和同事们的一致认可。



一、降本增效

在入职的半年多时间里，刘伟经理顶着巨大的运输压力，不仅要合理调度车辆，而且还要降低运输费用，提升洗消中心洗消效率。

2019年年底，公司大规模从几个省区多条线引种，近半个月时间内要完成引种1万多头猪只调运任务。刘伟撸起袖子加油干，每天为协调各个省区引种调运，任劳任怨，勇担重担，不停沟通处理车辆调运路途中的突发问题，每天基本只休息2-3小时。



终于，繁重的引种任务不负重托顺利得以完成，但刘伟仍未放松，紧接着处理车队费用结算问题。为了妥善结算费用并进一步降低运费，他每天不停与各车队负责人洽谈，甚至跑到车队老板办公室坐等一天。车队老板被刘伟百折不挠的精神打动，终于同意降费并少量保底，为公司节省近百万运输费用！

另外，刘伟还千方百计、想方设法地将饲料运输费用降低了5—15元/吨不等，每月节省饲料运输成本几万元；同时，洗消中心每台车辆的洗消平均成本也降低了200元左右，仅此一项，每月洗消中心车辆洗消成本降低近3万元。

二、保供应，强服务

物流作为一个服务部门，最重要的是要保障运输环节不掉链子，洗消中心车辆清洁符合生物安全要求。在刘伟任职期间，未发生因物流环节所导致的猪只无法调运、饲料无法供应、车辆清洁不彻底等生物安全的事件。在新型冠状病毒肺炎疫情最严峻时期，他也积极奔走调度，每天顶着寒风徒步近3个小时往返黄石大桥数次，汗流浹背，鞋子都磨破了，却从不叫苦叫累，经历了千辛万苦却只为了有效保障公司饲料供应及运输、通行证办理、猪只调运车辆协调、捐赠物资、物资调运等工作。



以梦为马，以汗为泉；不忘初心，不负韶华；吾心吾尽，终亦无悔。刘伟用自己的一言一行，践行着天邦文化，他坚信每个平凡的付出总会在以后的日常中创造出不一样的佳绩！

（湖北汉世伟综合管理部 雷文俊）

途中

今日的新余，
是30℃和雷阵雨并存的天气，
是夏天的味道。
那些看似不起波澜的日复一日，
会突然在某一天让人看到坚持的意义，
有些人还在享受春天的盎然，
你已经在夏天里等待我们。
青春是生机和蓬勃，
像你带给我们的力量，
像你带给我们的方向，
就像风吹不出褶，平静的日子也在闪光，
我们不必为过往感喟，内心坚定向远方。
如同等到生活重启那一刻，
那时的我们不仅拥有了独处的能力，
也有了更多拥抱世界的勇气，
我们生而自由，爱而无畏。
当满天繁星，有我想成为的那道光，
如果热爱是一种永恒的可能，
期待明天舞台上同样耀眼的你，
继续在天真灿烂的尘世游漫，
请拿出鼓动风云的勇敢，
为梦想，
你我，风雨无阻，携手前行。

（汉世伟 潘光文）