天邦報

TECHBANK Create Your Value

天邦食品股份有限公司主办　www.tianbang.com

2017 年 11 月
28
星期二

浙企准字第 036 号
总第222 期

本期导读：

见了才知真的好——苏北蟹料优秀客户代表参观天邦宁波分公司
赢在 2018——汉世伟总部开展 2018 年要打赢的仗和个人绩效答辩活动
养蟹“大姐大”炼成记：3 母 4 公！亩利润 6200 元，35 亩塘纯利润 21.7 万元
只用 10 天，投入 2160 元赚回上万元！青蟹养殖进入全熟化料时代
蓝福佳，福来了！
我们，和拾分味道在一起
人与猪的需求层次

天　邦　纵　览

碰撞智慧　聚焦未来

——天邦股份战略研讨会与阿米巴及全面预算第二次培训成功举办

为帮助天邦各版块最终实现阿米巴经营及 2018 年全面预算和考核的落地，11 月 6 日—7 日，天邦股份战略研讨会与阿米巴及全面预算第二次培训活动在杭州湾世纪金缘大酒店成功举办。来自天邦各版块、各部门约 200 名经营者和管理者参加了培训。

首先，首轮来自于不同板块的 11 位阿米巴经营及全面预算答辩典型巴长分享了所在阿米巴组织的构成及 2018 年全面预算、实施计划和分配方案，使与会者了解了不同的业务模式下如何设立阿米巴组织和建立全面预算管理。

接下来，股份公司总裁沈伟平在对前两轮答辩和 2018 年全面预算初稿的总结中提到，阿米巴的基础是全面预算，我们的所有工作应该建立在三年规划之上，围绕全面预算，对市场进行全面判断，找出企业、所在组织硬性存在的问题，逐个击破。他表示，典型分享的目的，是激励并要求所有领导引入阿米巴理念进行管理与行动。

沈伟平总裁为大家作了《从战略思维到执行》为主题的全面预算管理培训与财务分析培训。从概念到案例分析、从体系原理到实施步骤，沈伟平总裁都一一作了讲解。他表示，培训的目的就是要把经营会计体系这个理念教给大家。他强调，全面预算管理事关长远，企业经营管理层在经营活动中要领会“一把手工程”的精髓，经营者必须成为财务管理的重要人物，各版块、各部门要树立“无计划勿行动，无预算勿开支”的预算管理理念，在战略指引下持续有效地推动天邦发展。

第二天是天邦股份三年战略发展规划及 2018 年战略研讨会，参会者以所在小组为单位，对各自板块未来的样子进行了畅想和描绘，图画虽简单，意义却不凡，各版块对未来充满信心，因为各自心中都有了通往未来的地图。然后各版块负责人对其 2018 年—2020 年发展战略规划进行了阐述，提出了预算方案，明确了发展方向，在研讨的基础上，形成了 2018 年必须打赢的仗的共识及行动计划。最终，各版块就考核及分配方案分别进行讨论并形成了巴长绩效合约初稿。

最后，沈伟平总裁为此次研讨会与培训讲话。他与大家探讨了“做什么”、“怎么做”、“谁来做”三个问题，高屋建瓴地指引大家去寻找解决问题的方法。

做什么？

从经济形势、竞争形势和发展形势三个维度判断总的形势；奠定 2018 年“经营发展要稳健，管理监督要从严”的工作主基调，建立“大力提升盈利能力、产品创新能力和市场竞争能力为核心目标，突出两条全产业链两个战略重点”的工作思路，统一思想，明确总的目标；必须走“产业高度关联，地域高度集中分布，资源高度优化配置”的发展之路，必须走“发展方式根本转变，经济结构优化调整，增量提质同步推进，员工协同成长”的发展之路，突出重点，聚焦总的任务。

怎么做？

解决“怎么做”的关键在于把握好“路径、方法、机制、保障”四个方面。以实现“把握一个定位，推进二个提升，聚焦三大目标，打造四个新优势”的“1234”优化策略为工作路径；按照“凭专业说话，按原则办事，依岗位履职”的要求，优化工作方法；抓紧时间，有步骤地建立健全工作体制；从监督与考核两方面入手，提供工作保障。

谁来做？

我们没有裁判员，都是运动员，必须是“千斤重担大家挑，人人肩上有指标”，必须是“齐心协力移泰山，众志成城谋发展”。注重大局，注重团结协作的经营班子是核心力量，主动担当的基层企业是操作主体，借助外力是重要的保障。

沈伟平总裁对天邦全员提出了期待，希望天邦上下解决好“认识、方法、思路”三个问题：务必做到头脑清醒，坚定信心解决认识问题；务必做到反映迅速，措施得力解决方法问题；务必做到思路正确，方法科学解决思路问题。全员凝心聚力，以务实的作风、创新的思路、过硬的举措，切实做好 2018 年各项工作，为天邦双千亿梦想的实现而持续努力！

天邦股份人力资源总监张雷全程主持了会议，并作了《阿米巴经营及全面预算管理的制度建设要求、考核及分配原则》的说明讲解，为大家提供了计划分解、绩效指标分解等范例，为发展战略的落地和阿米巴经营的实施提供了坚实的操作基础和依据。

会议结束时，两天会议中各项互动活动总分最高和人均分最高的小组获得了奖品，借此激励大家珍惜每次培训活动的机会，收获知识财富，坚定前行脚步。

（天邦股份　尹宁）

安徽天邦顺利通过
安徽省知识产权贯标评审验收

证　书

安徽天邦饲料科技有限公司：

你单位实施中华人民共和国国家标准《企业知识产权管理规范》（标准编号：GB/T29490-2013）试点工作，通过我局组织的验收，被认定为：安徽省企业知识产权管理规范合格单位，试运行时间为两年。

特颁此证。

安徽省知识产权局

2017年9月

随着科学技术的快速发展和世界经济一体化进程的加快，知识产权已经成为企业参与市场竞争，赢取竞争优势的重要武器和战略资源。

2017 年 11 月，安徽天邦饲料科技有限公司（以下简称“安徽天邦”）获得安徽省知识产权局颁发的 “安徽省企业知识产权管理规范合格单位”证书。

上半年，安徽天邦即组织材料上报，同年 9 月获得公示。根据《安徽省知识产权局关于确定 2016 年度全省企业知识产权管理规范试点单位的通知》（皖知协〔2016〕61 号）和《安徽省知识产权局关于开展 2016 年第二批企业知识产权管理规范验收工作的通知》（皖知协〔 2017 〕44 号）要求，省局组织专家对第二批 100 家“贯标”企业进行了书面或现场验收评审。安徽省知识产权局第 65 号文件公布了评审结果，安徽天邦顺利并以优秀通过评审验收。

在申报《企业知识产权管理标准化》示范单位创建的基础上，安徽天邦组织召开了知识产品贯标启动大会，对各部门知识产权联络人进行了专业培训；设立了知识产权办公室，配备了知识产权管理人员，制定了的知识产权制度，建立并进一步完善了知识产权管理体系。

这是安徽天邦对知识产权进行规划化管理的重要一步，将有利于提升知识产权开发、运用、保护、管理的能力，逐步提高企业的竞争力。

（饲料事业部　尹元锋）

送钱送技术，践行扶贫新理念

——安徽汉世伟代表团参加阜南县振兴乡村养殖业务推介会

阜南县是安徽省生猪养殖大县，全国生猪外调大县，年出栏量近百万头，生猪养殖呈现持续扩张之势。疫情风险、市场风险以及养殖污染等问题不断激化，成为该县生猪行业发展的拦路虎。

为实现生猪养殖方式的顺利转变，促进生猪业健康发展，11 月 19 日上午，阜南县畜牧兽医局主办的“践行十九大 发展三农 振兴乡村养殖业务推介会”举行，约 60 名生猪、肉牛和家禽养殖场负责人与会。

会上，安徽汉世伟临泉服务部主任薛波就天邦汉世伟集团技术创新、全产业链模式、家庭农场合作建设、母猪场建设以及精准扶贫理念等逐一汇报，重点就 “公司＋家庭农场”模式、精准扶贫的实施方案以及汉世伟在阜南县的发展规划进行了交流。

期间，为解决畜禽圈舍建设资金紧缺问题，中银富登村镇银行在政府支持下，拓展金融产品，根据养户饲养畜禽种类及规模帮助办理一定数额的贷款，为阜南县广大养殖户融资提供大力支持。

随后，阜南畜牧局许局长对汉世伟“公司＋家庭农场”模式表示肯定。他表示，与费人工、风险大、效益低的传统自繁自养模式不同，和汉世伟合作不用担心技术问题，不用担心资金问题，不用考虑市场风险。由政府扶持的富登银行提供资金支持，汉世伟提供合作平台，就能真正实现“快乐养猪，发财致富”，就没有养不好猪、赚不到钱的道理！

会后，全场养殖户对汉世伟“公司＋家庭农场”合作模式产生了浓厚兴趣，纷纷前来咨询。一番鸭养殖户当即放弃番鸭养殖，并邀请汉世伟技术服务人员择日参观其养殖场，帮其规划猪舍建设。

本次推介会，推动阜南县生猪养殖疫情风险、市场风险以及养殖污染等问题的加速解决，为阜南县生猪养殖业健康发展注入动力。

（汉世伟 黄松）

责任编辑：严小明　刘群　尹宁　王婷婷　刘娟　姚冬梅

邮箱：yinning@tianbang.com

入三晋大地 育富裕之花
——汉世伟首个山西家庭农场进猪

2017 年 11 月 25 日，迎着夕阳的余晖，伴着养户的期盼，河北汉世伟小屯场仔猪第一次踏上三晋大地。至此，汉世伟成功打响山西家庭农场合作养殖的第一枪。

在这片美丽的土地上，汉世伟希望带领养殖户共同种出富裕之花。

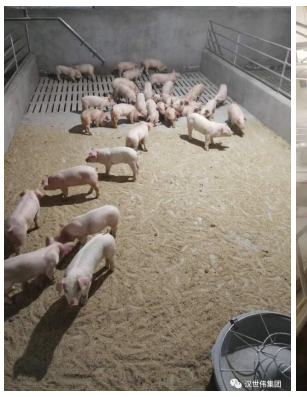
汉世伟在山西的首个家庭农场，位于山西榆社县小杜余沟村。这里四面环山，呼啸的西北风和肆虐的细菌、病毒被阻隔在外，生物安全条件优越。附近三个新建场养户都已和汉世伟达成合作意向，整个养殖小区养殖规模约 3000 头。

25 日下午 6 点，小猪仔们准时抵达山西榆社，小猪们见到了他们的新主人。“叔叔伯伯”齐上阵，不到一会，小猪们便被一双双温暖的大手接到了新家。一切都是那么的新奇，自动料线、恒温饮水器、柔软的木屑、暖和的地面，小猪们住进了新舍，安上了家。

“以小猪的舒适为唯一标准，尽最大努力给小猪提供好的生活环境。这么好的猪苗，不用心养，都对不起自己！”家庭农场主李俊丽如是说。同时，她也是这么做的，购置加湿器解决舍内干燥、灰尘大的问题，安装监视器全方位掌控猪群情况，及时发现异常及时处理。把猪当孩子来养，才能真正养好猪！

河北汉世伟愿做三晋大地脱贫致富的急先锋，以猪为纽带，与万千养殖户共赢未来！

（汉世伟 延志伟）



见了才知真的好
——苏北蟹料优秀客户代表参观天邦宁波分公司

2017 年 11 月 11 日，苏北蟹料优秀客户孙学华带领数十名养殖户抵达位于浙江余姚的天邦股份宁波分公司进行参观考察。公司副总经理张兆峰、生产经理杨小龙、水产研究所研发工程师吴文俊热情接待了他们。

交流中，张兆峰首先向考察团介绍了公司的发展历程、目前的业务分布及未来的规划。杨小龙向大家介绍了公司先进的饲料生产工艺及蟹料的加工要点。吴文俊讲解了天邦“蟹三超”产品定位及产品价值体现。

大量优秀养殖数据的展示让在场的养殖户看得频频点头，客户们也不时就养殖过程中饲料的使用情况提出问题，吴文俊就问题进行了详细的解答。

养殖户邵老板谈了天邦饲料第一年的使用感受：用天邦料养出来蟹规格和体质就是要比其他料好。

消化吸收好，塘口基本没有出现过由于饲料消化不彻底导致河蟹残饵粪便坏水的状况，在高温期别的塘口被蓝藻困扰的时候，他的塘口安然无事。

诱食性好，天邦料黑色的外表正是后喷涂鱼油的表现，看得见的质量保障，全熟化加上后喷涂的鱼油，闻起来鱼香味扑鼻，诱食性极佳。

稳定性好，第二天观察仍能看到颗粒，随时调整投饵量。检测不合格的原料退货，坚决不用质量不达标的原料。

会后，在杨小龙的带领下，考察团参观了公司仓库及生产流水线，看到整齐堆放的优质原料和先进的生产设备，客户孙学华不禁感叹：天邦就是不一样，一看就是实力派上市公司，和天邦合作我放心。

通过本次参观考察，养殖户代表们更切实地了解了天邦股份饲料公司在产品原料采购、品质控制等方面的工作，对明年继续使用天邦河蟹饲料、取得好的养殖效果充满信心。

（饲料事业部 帅银杰）

求知探索，展望未来
——宿州职业技术学院师生参观安徽汉世伟濉溪二场

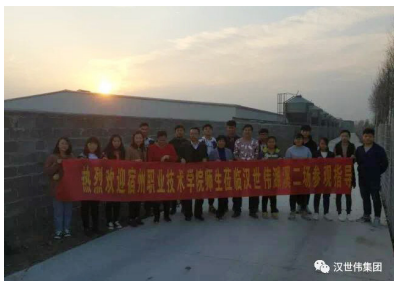
2017 年 11 月 1 日，为了对汉世伟、对养猪有更深刻的认识，宿州职业技术学院学生在徐秀景老师的带领下来到汉世伟集团安徽分公司濉溪二场参观。

首先，濉溪二场陈磊场长带领师生们参观了猪场的生活区——食宿环境以及娱乐房。学生们表示没想到猪场还有这么齐全的娱乐设施，住宿环境也这么好。而后，陈场长又带领师生们到猪场的生产区参观。从后备舍到产房，每一个环节陈场长都进行了详细地介绍，并耐心解答了师生们的问题。最后，陈场长带领师生们参观了猪场的污水处理设备，并由汇邦同事专业地给学生们阐述了净水设备工作原理，并为大家现场展示了处理过的污水。

半天的参观加上陈场长的介绍，学生们纷纷表示收获良多，这让他们对汉世伟、个人发展和职业规划有了相对清晰地认识。老师们纷纷对汉世伟赞叹不已，并对宿州职业技术学院在安徽分公司设立教学实验基地产生浓厚兴趣，并表示愿意后期为安徽分公司输送更多的人才。

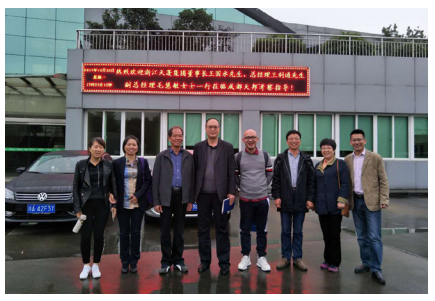
此次参观活动的举办，不仅为师生们搭建了一个良好的学习平台，而且增进了学校与企业之间的沟通与交流，更为安徽分公司对学校应用型、综合型人才的培养起到了积极的促进作用。

（汉世伟 赵志兵）



浙江天蓬集团领导一行莅临成都天邦参观考察

10 月 30 日，细雨蒙蒙带着秋天的微凉，成都天邦迎来了浙江天蓬集团董事长王国水先生、总经理王利通先生、副总经理毛慧敏女士等一行 6 人的莅临。成都天邦总经理吕振华、研发项目负责人黄杰、华东大区经理徐绍庆、集团客户部产品经理郭海荣等给予热情接待。



天蓬集团有限公司始创于 1993 年，是一家以饲料、畜牧业为主导，集生物科技、畜牧研发、汽车配件、商业贸易为一体的现代企业集团，下属有全资或控股子公司七家，现有资产总额 3.5 亿多元，拥有科技研发团队及生产一线员工 400 多名，年产销总额达 6 亿多元。从 2012 年开始天蓬集团就开始与成都天邦结缘并一直合作至今，尤其对于成都天邦猪瘟疫苗稳常佳，天蓬集团更是给予充分的认同。

对于天蓬集团的到来，成都天邦吕总代表公司表示热烈欢迎，双方进行了轻松愉快的交流。徐绍庆经理向来宾介绍了成都天邦的发展历程及近年来在天邦公司在畜牧业内做出的突出贡献，重点分享了在仔猪腹泻防控上天邦公司推出的“活毒刺激 + 灭活苗加强”的防控模型，得到充分的认可；黄杰经理重点介绍成都天邦在了猪瘟及伪狂犬疫苗的最新进展，进一步验证了天邦公司在产品质量与稳定性上的不懈追求；郭海荣经理分享了天邦集团旗下的汉世伟集团优良的生产数据及管理经验。

交流期间，天蓬集团王总给予了成都天邦宝贵的建议。座谈会后，天蓬集团的几位领导实地参观了公司微载体悬浮培养车间，进一步了解成都天邦在疫苗生产领域的投入与实力，增强了合作信心。

（成都天邦 徐绍庆）

赢在2018

——汉世伟总部开展2018年要打赢的仗和个人绩效答辩活动

战斗的号角即将吹响，2018能否首战告捷？

2017年11月20日，汉世伟再作战备，组织开展总部“2018要打赢的仗”和个人绩效合约汇报答辩活动。

自股份公司阿米巴经营及全面预算管理动员会以来，汉世伟成立领导小组，制定三年规划，分解目标任务，研定考核指标，细化落实举措，各项工作马不停蹄。

期间，董事长张邦辉两次作《汉世伟潜力与问题》的报告，分析了六方面潜力、八方面问题，让经营者消除疑虑，坚定信心，拨开迷雾看未来。

兵马未动粮草先行，汉世伟集团上下凝心聚力，正以饱满的激情、昂扬的斗志和一丝不苟的姿态，信心满满地迎接2018年的新生。

在总部的汇报答辩中，各职能部门总经理认真梳理了工作思路，对2018年要打赢的仗作了详细阐述。

“尧得禹而九州宁，欲兴大业，唯在择任将相！”人力资源总监王林生的第一仗就是为集团寻将才，为人才找舞台。

“收齐收足保证金，寻求金融机构支持，为汉世伟快速发展提供资金保障！”财务总监曹振信誓旦旦地说。

作为集团总部不同战场的主帅，育种总监顾亚平、生物安全总监王星晨等也逐一汇报，既做战前动员，也作任务分配，责任到人。

随后，各部门员工进行了个人绩效合约的汇报答辩，他们首先阐述各自对阿米巴经营的理解，有人认为推行阿米巴就是“人人都当小老板”，有人把阿米巴经营比作打破“大锅饭”，实行家庭“大包干”。大家理解独到，各不相同，内涵又高度一致。经营层领导就2018个人绩效考核方案对员工进行问询，提出修改意见，帮助员工理清思路，明确职责，积极扮演好在各自小巴中的角色。

食堂大厨张继良的出现让大家眼前一亮，他在答辩中表示，食堂将推出水饺、馄饨、面条等早餐，精心烹制更多菜品，每日发布菜单，全力以赴改善大家伙食，希望大家吃好、喝好。话音刚落，全场报以热烈的掌声。“人人都当经营者，个个都是主人翁”，汉世伟深刻贯彻股份公司关于阿米巴经营的精神实质，让每一名员工找准自己的位置，实现自己的岗位价值。

答辩结束后举行个人绩效合约签约仪式，汉世伟食品集团总裁朱爱民与各部门总经理逐一签约。

签下名字，签下责任，从此，不惧风雨，为梦前行！

（汉世伟 严小明 杨兵）

吾日三省吾身

——记广西汉世伟内勤管理人员能力建设提升研讨会

“铁不练不成钢，钢不锤不成材”，随着阿米巴的深入宣贯，我们不断修缮自身，以满足企业发展所需，自上次召开内勤专题座谈会梳理、调整一系列的工作流程后，内务管理工作取得了一定的成效。

为承前启后检验和提升各巴体内勤工作效能，11月20日，广西汉世伟组织了一次内勤管理人员能力建设提升研讨会，会议由省区人力资源部黎丽经理主持，广西汉世伟总经理李双斌、副总经理梁发尚及各职能经理出席了会议。

一首激奋人心的天邦之歌拉开了会议帷幕。广西汉世伟总经理李双斌开场致辞，他首先对内勤们兢兢业业的工作态度、爱场如家的精神表示肯定。

此次汇报由各内勤登台展示PPT，从个人背景，岗位认知，工作问题改进成效，仍需协调解决的问题等四个方面进行汇报。李双斌针对大家提出的采购、运输、系统等共性问题，组织专题研讨，将问题一一罗列，深入分析，商定解决措施，并进一步优化内勤工作流程。最后，还对内勤培训进行了阿米巴简短培训。

期间，梁发尚告诫大家，坚持工作原则，不触及工作红线，做到每天报表数据准确无误，为其它相关业务单元做好服务工作。他说，一名合格的内勤首先要把自己当成巴体的主人，敢于要求巴体的其他人员一心向内做好本职工作；其次，吾日三省吾身，不断检视、回顾做过的工作；最后，还要不断提高自身的业务能力，为巴体贡献自身的光与热。

为期一天的汇报、研讨交流，内勤们感慨收获颇丰，有人表示倍感压力的同时，也意识到自身的不足。有人表示，努力学习提升自己，从现在开始做好工作计划，坚持踏实做好每一件事情，将保证数据准确性作为今后的工作准则。

深入自我剖析，敢于正视自身不足，敢想、敢为、敢当，勇于超越，相信广西汉世伟的内勤队伍建设将更上一个台阶！

（汉世伟 黄自渊）

团结就是力量

——安徽天邦皖江大区拓展训练及虾蟹料实战技能培训成功举行

11月18日—19日，来自安徽天邦皖江大区的虾蟹料营销团队人员参加了团队拓展训练及技能培训。此次培训为期两天，旨在提升营销团队凝聚力及营销人员的业务与服务技能。

当涂县水产局局长陶顺宝、当涂县大陇乡农业服务中心主任严爱平、当涂县绿欣源农业科技有限公司代表及天邦优秀合作伙伴张钱贵参加了培训会议。

18日，安徽天邦总经理孙岳向与会者介绍了天邦发展历程、各项荣誉等信息。与会嘉宾领导为安徽天邦的营销团队成员进行了河蟹养殖技术实战培训（模式与疾病防控），安徽天邦总经理助理罗渊分析了虾蟹料团队开发进展及2018年市场规划。

19日，团队所有人员参加了体能拓展。“贡献的是个人，展现的是整个团队”，在拓展训练中，团队学员们无不表现出团结合作的精神。积极沟通与协调，待人真诚与相互信赖，充满激情与无惧挑战，表现勇气与坚定信心，提高素质与锻炼心态，是此次拓展训练的目的所在。发挥自身优势，学习他人之长，共同完成目标任务，真实地体现了一个团队的团结与协作，在此过程中，也锻炼和提升了团队学员们制定目的、策划方案、组织指挥、统一执行的综合能力。

有50%皖江大区团队成员是今年7月份刚毕业的大学生，他们充满着激情和活力，除了需要提升专业技能外，还需要培养其团队意识和创新能力。通过此次的拓展训练，团队学员们不仅体能得到增强，智慧也得以展现，更重要的是它为团队学员们提供了新的思维模式，把深奥的理论融入看似简单的活动，让大家自己去发掘，理解与提炼。高强度的体能训练与团队任务的完成，需要智力和体能的双重展现，这一切，让参与团队深刻体验到了，一个团队的成长的喜悦！

团队学员们共同面对了疲惫、压力、艰险和恐惧的挑战，共同完成了拓展任务，享受了历经艰辛之后的成功喜悦，增进了交流沟通，增强了团队凝聚力和战斗力，将激励虾蟹料团队以更饱满地面对市场竞争压力，斗志昂扬地朝着新目标迈进！

（饲料事业部 尹元锋）

每月之星

赵坤，男，26岁，安徽界首人，现任安徽汉世伟临泉服务部技术员。自2015年7月进入公司以来，工作勤恳踏实、认真负责，逐渐成长为一名合格的技术员。

家庭农场服务部作为公司与合作养户之间的纽带，担负着全面管理养户以及猪群的重要责任，技术员在其中扮演了一个比较重要的角色，工作虽繁琐却事无巨细。赵坤切身实践着一个普通技术服务员的岗位职责，以“服务好养户”为宗旨，以“公司效益最大化”为目标，在他这里不仅仅是一句口号，而是日常点滴工作的坚持和积累。在技术员日常工作中，他一方面详细地将公司和服务部的要求传达给养户，监督、检查、跟踪养户的实际执行情况，贯彻他们的思想工作。另一方面提供给养户全面的技术指导服务工作，比如猪群饲养过程中 遇到的问题，耐心的听取养户们的意见、疑虑，给他们以正确的处理方法。

无论寒冬酷暑，只要养户们有什么事情需要他，他总能在第一时间赶到。下猪苗，打疫苗，分猪，卖猪，都有他的身影。也因此，他得到了所有养户们的美誉。

赵坤，一个在平凡岗位上踏实工作且执着、进取的，是我们需要学习的榜样。

养蟹“大姐大”炼成记：3 母 4 公！亩利润 6200 元，35 亩塘纯利润 21.7 万元

在我国河蟹养殖最集中的兴化地区，2017 年的蟹季已基本结束，蟹农们又在为下一年的养殖做准备。然而，在 2017 年，兴化地区的河蟹行业出现不少问题，首当其冲的就是随着养殖投苗密度的增加，养殖难度随之升高，特别是遇到今年这样的夏季长期高温现象，造成养殖户损失重大。

据了解，出于对养殖效益的追求，蟹农以往投苗密度在 300-500/ 亩，今年普遍都增加道 1000 只以上，随着养殖密度提高，管理难度上升，水质、塘底、水草、病害等问题可谓层出不穷。

就在这样的形势下，在合陈镇东联合村，却出现了一位当地养蟹行业的“大姐大”刘冬云，她养殖面积有 35 亩，今年创出了亩利润 6200 元，纯利润超过 20 万元的成绩，在当地引起瞩目。

刘冬云养殖效益分析表

放养规格（只 / 斤）	放养数量（只 / 亩）	亩产量（斤）	亩产值（元）
80	1200	200	11000
苗种（元）		650	
饲料（元）		700	
塘租（元）		1000	
药品、水草、电（元）		750	
人工（元）		500	
螺蛳和其他（元）		1200	
亩成本（元）	4800 元	亩利润（元）	6200
平均售价（元）	55	总利润（元）	217000

经过天邦技术人员对刘冬云养殖经过分析，发现了以下主要经验：

一、全熟化蟹料保水质、保水草，河蟹安全度夏。

天邦升江牌全熟化蟹料，刘冬云连续使用许多年，已经整理出一套高效的养殖投喂模式。对河蟹每个阶段用多少蛋白饲料，多大饲料粒径一清二楚。合理的投喂让河蟹每个生长阶段都健康快速的生长。

7 月中下旬，许多塘口开始水浑浊、有蓝藻，大姐大池塘水清草绿河蟹吃食欢，如此恶劣天气，取得良好的阶段性效果让蟹农对天邦牌“升江”河蟹料竖起了大拇指。更令人惊奇的是，在东联合村约 4000 亩蟹塘，几乎所有养殖户都在用“升江”蟹料，虽然大环境不乐观，这里的养殖户却普遍效益良好。

二、规格大、脱壳早、成熟早、上市早。

根据以往的经验，苏北地区一般十来亩的小塘口由于好管理，好操作，上市比较早，再者河蟹越大成熟越晚，比如 2 母和 2.5 母成熟时间就要相差一周以上，母蟹和公蟹成熟时间相差十天半个月以上。

刘冬云的河蟹养殖却打破了这个经验规律。她的 35 亩中型塘口，均打规格 3 母 4 公，9 月中下旬每天每亩能够出 10 斤左右蟹，10 月每天出 15 斤以上蟹。按照通常经验，很多人都认为养殖后期用冰鲜上膏快，实际上，饲料并不一定输于冰鲜，关键在于选对产品，掌握好使用的方法，同时切实做好水质的管理等工作。刘冬云的蟹从外观看着就很饱满、卖相好，运到市场上去，收购商抽样品尝之后，发现蟹黄鲜、蟹肉甜，对她的“升江”蟹赞不绝口。

今年 7 月，天邦公司为传播分享广大河蟹养殖育肥达人的“超鲜”育肥养殖经验，提高养殖养殖户养殖水平和效益，在全国范围内推出征集“超鲜”育肥达人活动。天邦业务人员来到刘冬云塘口，发放征集宣传单，大姐大看到后对“高价达人”有了浓厚的兴趣，对赢得比赛信心满满。

（来源：农财宝典 – 新渔网 孙岁寒；饲料事业部 张慧博 胡小祥）

捷报！单棚产量 1600 斤，利润超 3 万元！创造如东今年秋虾产量新纪录！

寒潮来袭！您还在为虾吃不上料而发愁吗？您还在纠结自己的虾怎么长不大吗？您还在为没有大虾卖而着急吗？那您就 out 啦！

如东县北坎镇南美白对虾养殖户吴学林老板有 36 张小棚，于 8 月 26 日放苗 180 万尾，密度 5 万尾 / 张棚。

吴老板全程使用天邦全熟化“虾好养”高档虾料，虽同样经历了国庆后连续 20 天的低温阴雨天气，但至今已用了将近 19 吨料，高峰期一张棚每天投喂 45 斤！

吴老板还在担心池子里没有多少虾，吃这么多料浪费了！可是 11 月 2 日出了三张棚，每张棚都有将近 1300 斤的产量，养殖 68 天规格达到 30 头 / 斤，售价 27 元 / 斤，这下吴老板心里有底了！

更为惊喜的还在后头！ 11 月 12 日又出了两张棚，单棚产量竟然高达 1600 斤！水车表示装不下啦！

厉害了！单棚产量 1600 斤，规格 28 头 / 斤，单价 26 元 / 斤，销售额近 4.2 万元，单棚利润超 3 万！创造如东今年秋虾产量新纪录！

更为甚者！虽然现在寒潮来袭，气温急剧下降，水温在 22 摄氏度左右徘徊，很多养殖户 10 斤料都吃不完，但吴老板仍然每张棚每天喂到了 30 斤料，而且一个小时就能吃完！

吴老板表示，我这个虾吃天邦的“虾好养”就是肯吃肯长，上料快，吃料也快！而且水质超好，基本没用多少药，为我省下了不少成本！“虾好养”这个名字取得真好，让我的虾真的好养了，赚钱自然不成问题！

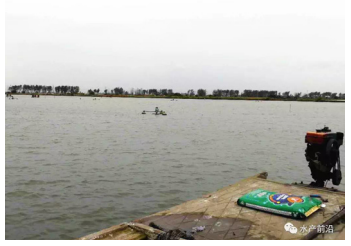
亲们，心动不如行动，赶紧拿起手机联系我们吧！天邦全熟化“虾好养”工厂化 / 棚虾专用料时刻为您准备着！

（饲料事业部 谷庞华 吴晓炜）

逆天！别人家的鲫鱼加不上料，他养的鲫鱼一天长一钱，一个月增重 3 两，为何？

今年 9 月连续阴雨，鲫鱼生长速度缓慢，王老板大胆换料后，竟收到了竟想不到的效果，一个月时间鲫鱼平均规格从 6.4 两 / 尾增长到 9.37 两 / 尾，长了差不多 3 两重，他是如何做到的？

9 月的江苏兴化，本是到了丰收的季节，但今年的 9 月被连续的阴雨绵绵所笼罩，大部分水产养殖户的心情也像这个天气一样阴沉沉的。



按往年的惯例，本该艳阳高照的九月，由于连续多日的下雨，靠天吃饭的水产养殖面临着比较大的挑战。受前期养殖天气及发病情况的影响，很多养殖户塘口饲料投喂量较往年有所降低，江苏兴化的王老板的塘口也一样，截止 9 月 10 日，王老板的饲料投喂量仅是全年计划用量的一半。周边的养殖户议论纷纷，今年的饲料没投下去，到目前为止，鲫鱼规格都不大，年底估计很难出到一塘好鲫鱼了！

听着周围养殖户的议论，虽然王老板的塘口鲫鱼规格也不大，但王老板胸有成竹，一点都不着急。“担心啥呢！有这个方法，听说去年隔壁塘口鲫鱼一天长一钱！”

到 9 月中旬才长到 6.4 两 / 尾，怎么办？

王老板塘口 80 余亩，共投放鲫鱼 11 余万尾，但前期受鱼病影响，损失 4 万余尾。王老板购买的这批好鲫鱼苗种，本指望能赚一年鲫鱼钱，但鱼病发生后，他很郁闷。密度低了以后，王老板又抱着降低成本的心理，选择了一家品牌的颗粒饲料，但事与愿违，按照王老板投放鲫鱼 8 尾 / 斤的规格，本该在 9 月就可以达到 7.5 两 / 尾以上规格的，但到 9 月 14 日打样时，鲫鱼规格才达到 6.4 两 / 尾，这让王老板更加郁闷。

王老板的鲫鱼放养模式

项目品种	草鱼	鲫鱼	花鲢	白鲢
放养规格（斤 / 尾）	1. 83	0. 125	0. 5	0. 3
总重量（斤）	18300	8125	1600	2880
总尾数（尾）	10000	65000	3200	9600
密度（尾 / 亩）	125	812	40	120

换料后竟收到意想不到的效果

为了到年底达到理想的产量和规格，王老板抱着试试看的心理，预定了 30 吨天邦全熟化沉料作为生产计划。饲料如期而至，但由于塘口位置不便，拉货的车不能直接到塘口卸货，王老板便自己找工人卸货，准备船只运饲料到塘口。

在马路上卸货的时候，周围的养殖户看到天邦全熟化料的包装袋与其它饲料的不同，于是问王老板：“老王啊，这是什么公司的鱼饲料啊？”

“天邦全熟化沉料。”王老板回答到。

“这饲料多少钱一吨啊？”

“到家要五六千呢！”

“老王啊，这么贵的饲料，你也敢用啊！”由于当地鲫鱼养殖户选择的硬颗粒饲料价位都在四千余元，周围的养殖户一听到这个价格，连连咋舌！

“管他多少钱一吨，只要养出来的鱼皮毛好，长得快，养一斤鱼成本不高就行！”王老板坚定的回答到。

当谈及为什么会转变使用天邦的全熟化饲料时，王老板表示，天邦公司有多年做高档水产饲料的经验和技术沉淀，天邦全熟化沉料不仅仅生产工艺先进，使用的是生产膨化食品的机械生产鱼饲料，可以保持原料在制粒过程中的高温高压，让饲料成品熟化度达到 98% 以上，沉底后真正做到柔而不散，完全适合鲫鱼的食性，消化率更高，饵料系数更低，利于水质稳定，能有效减少水体的污染。此外，天邦推出的全熟化鱼料添加天邦股份自主工厂研发生产的发酵原料，最大程度消除原料中的抗营养因子，可消化蛋白大幅度提高，富含多种营养元，更利于鲫鱼肠道消化吸收，同时减轻了肝脏负荷，降低了鲫鱼肝胆疾病的风险。

王老板也坚信，好水才能养出一塘好鱼，天邦全熟化料是经过多年天邦自养基地实验后并通过绿色食品生产资料认证的一款产品，有这么多的好处，在一筹莫展之际，王老板毅然决定换料，转为全部使用天邦全熟化沉料。于是从 9 月 15 日开始，王老板按照天邦服务团队的建议用料，后期全部投喂天邦全熟化沉料。

王老板手捧大鲫鱼喜笑颜开

到了 10 月 14 日，仅仅一个月时间，打样时王老板的鲫鱼平均规格竟然从 6.4 两 / 尾增长到了 9.37 两 / 尾，一个月真的长了差不多 3 两重！

捧着自己的鲫鱼，想想这被十五天雨天笼罩的九月份，王老板笑呵呵的说：“耳听为虚，眼见为实。陈酿还是水酒，自己喝了才知道。好饲料，自己用了就知道！天邦全熟化沉料还真是一天长一钱啊，按照这个情况，明年，我将坚定不移的使用天邦酵香型颗粒料 + 全熟化鱼料！”

（饲料事业部 陈海军）

大规格、高产量、高效益，只因为他们都用了“蟹三超”！

足不出户卖高价

永丰镇夏虎村的徐金虎（大名徐根明）老板使用宁波天邦蟹料多年，用他本人的话说，他是当地第一个使用宁波天邦蟹料的养殖户。因为他的螃蟹规格大、个个膏肥味美，对河蟹质量很挑剔的苏州、昆山等地老板，早早的就把当年收购螃蟹的订金打给他，生怕他的大闸蟹被别的贩子抢走了！

2017 年徐老板 80 亩池塘，亩放养蟹苗 900 只，全程使用天邦全熟化蟹料投喂，特别是中期使用了天邦“蟹三超”系列的超壮成长料、后期使用了天邦“蟹三超”系列的超鲜育肥料投喂，养出了主打 4.5 公 3 母的大规格，销售均价达到了 60 多元 / 斤，销售额接近 70 万，亩纯利 6000 多元！

低调的徐老板默默了使用了宁波天邦蟹料十年左右，他通过自己年年养殖成功赚大钱的实践让周边养殖户明白，选对河蟹饲料是河蟹养殖成功中的很关键的因素！徐金宽老板在当地俨然已经成为了师傅级的人物，很多养殖户纷纷自觉转用天邦公司饲料，向徐师傅靠拢学习！

挑膏价格就是高！

合陈镇合塔乡胜利村施志强老板 40 亩池塘，亩放养蟹苗 1500 只，全程使用升江全熟化蟹料投喂，河蟹回捕 11500 斤，亩产接近 290 多斤，亩纯利润接近 6000 多元！

离他不远的董保贵老板 50 亩池塘，亩产河蟹 220 斤，主打 4.5 公 3 母，由于后期没有使用冰鲜鱼育肥，改用升江超鲜育肥料育肥，河蟹挑膏价格达到 60 多元 / 斤，亩净赚 6500 多元！

你追我赶把钱赚！

合陈镇合塔乡东联合村全村 5000 多亩都是使用宁波天邦升江系列全熟蟹料，是个标标准准的“升江村”，每年河蟹销售季节都是喜报不断！前不久刚刚出了个大姐大刘冬云，35 亩池塘净赚 21 万！离大姐大塘口不远的戚豪家 35 亩池塘，亩净赚 9200 多元，在一夜之间就传遍了整个十村八里！

戚豪家老板 35 亩池塘，亩放养蟹苗 1000 只，龙虾种自繁殖。龙虾和螃蟹混养是个高技术活，不易管理，龙虾发病率高，让很多河蟹养殖户头疼。戚豪家老板偏偏不信这个邪，平时加强池塘水质、底质管理，中期使用升江超壮成长料投喂，提高河蟹、龙虾蜕壳翻倍率；后期使用升江育肥料投喂，全面替代冰鲜鱼，提高河蟹红膏率。皇天不负有心人，戚豪家老板亩收获膏肥鲜美的大闸蟹 250 斤，主打 2.8 母 4 公，销售均价 45 多元；小龙虾卖出了 38 万多，除去成本，亩纯利润达到 9200 多元！

一分耕耘一分收获、一分投入一分收获！越来越多使用宁波天邦 / 升江特种水产饲料养殖户们正在接连上演着致富传奇，他们用一个又一个高产、高价、高效益的养殖故事反复证明着一个道理：“使用天邦 / 升江全熟化饲料，养殖赚钱更可靠！”

（饲料事业部 胡小祥）

只用10天，投入2160元赚回上万元！青蟹养殖进入全熟化料时代

张老板是珠海市三灶镇的青蟹专业养殖户，前不久，他在仅用10天时间，多赚了上万元收入，令人惊喜。

他在40亩蟹塘中用网围起一个4亩小塘，今年4月份，他投放4指蟹苗800只/亩，总共32000只，另外搭配普利茂南美白对虾高抗苗8000尾/亩混养。30天内全程使用天邦全熟化转肝宝提高蟹成活率，强化体质，30-60天青蟹已蜕壳3-4次，平均体重达到1两后，投喂天邦青蟹3号料强化营养增加蟹肉饱满度，这时虾也采食量增加，可增加一餐青蟹料，每10天视青蟹蜕壳情况补钙1-2次提高青蟹蜕壳成活率，60天后青蟹已接近成品蟹单个体重在2-5两，虾也可以上市。

张老板从大塘中挑选，把平均大于3两健康的青蟹挑出来，其中的肉蟹和部分虾直接卖掉，其中的水蟹放入围好的小网塘内育肥，育肥时间10天后开始出蟹。张老板在小塘里共投放1000斤水蟹育肥，共计3100只，出蟹时间用7天，共出肉蟹与肉奄仔蟹630斤，卖60元/斤，共37800元，黑奄仔蟹169斤，卖80元/斤，共13182元，重壳蟹70斤，90元/斤，共6300元，共计产品收成57282元，另外小塘底还有少量青蟹没捉上来。张老板算了一下，效益很好，如果当时1000斤水蟹按照市场价45元斤也就45000元，全程只投了12包青蟹育肥料只用了2160元，加上小塘低还有少量肉蟹没捉上来，这样算下来10天时间，1000斤青蟹可以赚多1万多元！

这次10天小塘育肥，育肥蟹平均每斤只多投入2元多钱，换回20多元的溢价，另外大塘按比例估计还有4-5千斤未育肥的青蟹和南美白对虾。对此效果，张老板很高兴。“用天邦全熟化料养殖，每年可增加投苗量，轮捕轮投，我认为可以每2个月投苗一次，每个月不间断的将大塘水蟹捉至小塘育肥提高养殖效益。”

据了解，以前养殖户都是使用天然饵料，不仅成本高，而且对塘底污染大，蟹成活率低。张老板说，他一直想找专业的配合蟹料就是找不到，特别是每年的禁海期本地没有天然饵料,无奈只能喂外地长途拉来的田螺，可是污染大，也不新鲜，经常送来还是臭的，也不能退，虾蟹发病应该也与此有关。“今年我用了天邦全熟化青蟹专用饲料,不断料了,虾蟹的消化也好,心里更有底了。”

| 市场预测 |

青蟹肉质鲜美、营养丰富、耐长途运输，远销全国各地，其中浙江、福建、上海为主要消费区域。售价方面，因青蟹品质不同，对应售价也差异较大，其中最高品质的“黄油蟹”售价可达300-500元/斤，品质较差的“水蟹”售价仅20元/斤。常见的高品质青蟹为“膏蟹”、“肉蟹”也可卖到近100元/斤。

青蟹单斤利润可观，且养殖总成本低，管理简单，市场空间巨大，是我国2018年最有价值的水产品种之一。根据青蟹的养殖特点，追求更高效益的方法就是提高青蟹品质和提高产量。但青蟹自残行为严重,提高产量困难，故提高蟹品质，增加高品质蟹比例尤其重要。

| 养殖周期 |

按照野生海苗的汛期，青蟹养殖可分为春苗养殖和秋苗养殖。春苗养殖周期短，产量高，售价适中，90天即可达到半斤，售价60元/斤，产量可达300斤/亩。秋蟹养殖主要特点是价格高、成本低，售价80元/斤。

| 成本与利润 |

传统青蟹养殖投喂天然饵料，以白米螺（蓝蛤）为主，近年受天气、环境、政策影响，供应不稳，经常断供，每年5-8月禁海，螺稀缺，价格高涨，致使饵料成本飙升致20-25元/斤。而且天然饵料对塘底污染大，易发寄生虫，成活率难以保障。稳定的饵料供应也成为养殖户迫切需要。

| 全熟化饲料养殖模式 |

为提高青蟹养殖效益，广东天邦青蟹养殖团队引进浙江成熟的青蟹饲料产品结合广东当地的养殖模式，开始推广青蟹全熟化饲料养殖模式。在台山、珠海、中山、南沙，引导养殖户改进传统养殖模式，使用天邦全熟化青蟹饲料替代部分鲜活饵料投喂，取得可喜成果。

数据分析对比传统养殖模式，效益提高40%，高品质蟹出产率提高50%，饲料成本降低20%(18元以内)。新模式的改变除了饲料还有养殖操作的改变，天邦青蟹团队引导养殖户采用前期标粗——挑选健壮的白苗或四指苗，用小池塘标苗，搭配虾蟹专用投料机全天少量长时间投喂全熟化转肝宝,由于投料足且浪费少,利用率高，可显著提高保苗率(60%左右)，强化苗体质，解决了客户直接大塘投苗、不知苗成活率的难题。

标粗后的四指苗投放600-1000只/亩，每年分批投放三次。搭配普利茂高抗苗6000-12000尾/亩或斑节虾5000尾/亩，全程使用青蟹料替代天然饵料，满足虾蟹营养需求。

提高商品蟹品质，天邦青蟹团队推荐客户采用分级养殖方式——按比例每口塘用粗网围起一个3-5亩的土塘，每天放蟹笼将体宽达标短期内不会蜕壳但肉不饱满的蟹放入小塘，使用天邦育肥蟹料育肥，育膏，提高高品质膏蟹、肉蟹比例及蟹重。按照该模式可可以长期将大塘成品蟹与小蟹分开养殖，减少养殖过程中青蟹自相残杀及小蟹饵料不足的问题提高产量，同时也可以提高成品肉蟹、膏蟹、重壳蟹(即将蜕壳的蟹，双层壳)比例，提高单价。一举两得，增加效益。

（来源：农财宝典－新渔网 孙岁寒；天邦饲料事业部 张哲辉 刘勇克）

亩产近300斤，红膏率高达90%！你敢相信这是养蟹“菜鸟”做到的吗？

今年兴化河蟹丰产并不丰收，为何？未来出路又在何方？这位“菜鸟”第一年养蟹便净赚近60万，他的养蟹经非常值得你学习。

今年河蟹养殖已接近尾声，笔者最近走访了国内最大的河蟹养殖集中区兴化地区，了解到目前8成以上塘口已售蟹结束，虽说今年相较去年丰产，但是几家欢喜几家愁——普遍高产并没有带来普遍的高效益。

丰产不丰收，为何？

笔者分析这背后的原因主要有以下两点：一、河蟹养殖面积不断扩张，兴化周边地区大面积开塘，而兴化周边地区河蟹上市时间较为集中，受供求关系影响，河蟹价格长时间偏低；二、兴化虽名为中国河蟹第一县，但兴化地区河蟹交易市场大多为私人企业，受商贩竞争和管控问题等影响，市场河蟹收购规格越打越低，以安丰国蟹市场为例，从最初发文通知的49不带水规格，到现在后期的16带水规格（以2两母蟹为例，打49规格指的是1.9两以上到2.4两以下的蟹，而打16带水规格是指刚从水里拿出来的1.6两以上到2.1两以下的蟹），规格水分越来越大，严重影响了兴化红膏大闸蟹的口碑和品牌，外来商贩减少，河蟹流通量自然要下降，河蟹价格也上不去，最终影响到蟹农的收益。

未来河蟹养殖的三条出路

然而面临这种情况，蟹农们无法改变,只有改变自身模式求发展。笔者认为兴化地区未来河蟹养殖模式出路可能有三条：一、放低密度（600只左右/亩），养大规格精品蟹；二、放中等密度（1000-1300只/亩），养中规格精品蟹；三、放高密度（2000-3000只/亩），靠产量取胜。

然而笔者听很多蟹农讲：现在放低密度，成活率心里没底，而且也怕养不出大规格精品蟹,不靠谱。别着急，笔者建议参考文章《围观！他轻松养出7.3两重巨型蟹，销售均价在100元/只以上，预计亩效益超3万元！》，可能还是会有蟹农讲：我还是放1000-1300比较放心，风险比较小，但此模式按照今年的行情来看,赚大钱的蟹农并不算多，提到赚大钱的蟹农，今年何老板肯定算一个。下面笔者为大家分享何老板的养蟹经。

菜鸟养蟹第一年近赚近60万

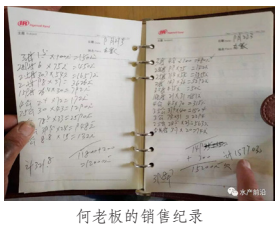
何正龙老板是盐城市盐都区郭猛镇人，早年做沙石生意，去年下半年才找的塘开始养蟹，目前有蟹塘96亩。虽说他没养过大闸蟹，但家中兄弟几个都是养蟹人，在当地也小有名气。他到处学习养蟹经，开始了他的养蟹路。他在跟别人交流学习的过程中了解到天邦股份的升江全熟化蟹料口碑不错，虽然价格属于高档，但他认为舍得投资，才会有高回报。于是他今年全程使用升江全熟化蟹料，后期更是使用了天邦/升江“蟹三超”——超鲜育肥料育肥。下面我们来看看何老板今年的养蟹情况。

何老板向天邦技术服务人员报喜

何老板两口塘（96亩），南塘放养1315只/亩，北塘放养1200只/亩，今年河蟹开市价格还不错，中秋节前后何老板将放密度高的南塘河蟹先出售，最终清塘后评36元/斤，亩产高达298斤。北塘售蟹稍晚，但由于育肥时间长,河蟹品质更佳，90%以上被蟹贩子挑红膏从塘口收走。截止目前北塘均评45元/斤，亩产已有252斤，且仍有1000多斤河蟹未售。

何老板养效益表

姓名	何老板	地址	江苏省盐城市郭猛镇
蟹塘数量	2个	养殖面积	96亩（南塘48.5亩，北塘47.5亩）
放苗情况	1150斤	放苗规格	南塘110头/斤 北塘100头/斤
蟹塘成本分析		养蟹效益分析	
饲料	95000元	均格	南塘36元/斤 北塘45元/斤
苗种	54600元	产量	南塘14500斤 北塘12000斤（未售完）
螺蛳	40吨	亩产	南塘298斤，北塘252斤 （预计可达280斤以上）
人工	60000元	总收入	1054683元 （截至目前）
塘租	130000元	纯利润	574683元 （截至目前）
总成本	480000	亩利润	5986元 （截止目前）



何老板的销售纪录

何老板今年的养蟹成功经验，笔者采访整理如下几条：

1、优质苗种

何老板放的扣蟹是从当地育苗老师傅处采购，因此对于河蟹的种源以及育苗技术更清楚，苗种质量更有保障。

2、营养强化

全程使用升江全熟化河蟹料，后期更是采用了升江超鲜育肥料，北塘红膏率高达90%。天邦/升江全熟化蟹料,采用高温高压全熟化，无粉尘，消化吸收利用率更高，同时降低了水质调控风险。天邦/升江超鲜育肥料，足量添加优质进口鱼粉、优质脂肪源组合、红法夫酵母和万寿菊提取物等，河蟹育肥长膏更快，使得他北塘红膏率高达90%。

3、螺蛳投放

他今年分3次投放螺蛳40吨，亩投放量在830斤。第一次在清明节前后，投放20吨，中后期根据塘口水质情况分两次投放20吨。螺蛳充足，很好的稳定了塘口水环境，同时螺蛳也是河蟹喜食的动物饵料，可以补充河蟹营养。

4、塘口设计

何老板的蟹塘环沟深90cm，环沟到坂田间约10米。由于环沟坡度小，且较深，在前期气温偏低的情况下，环沟底部水温较适宜，保

何老板北塘照片

障了扣蟹成活率。在今年中后期持续高温阶段，环沟底部水温相对较低，保障了河蟹不受损伤。此时很多蟹农的蟹塘里都有损蟹情况发生，而何老板的塘口安然无事。

5、水草栽种

他采用水韭菜搭配伊乐藻和轮叶黑藻的种草模式。5月中下旬要做好坂田水韭菜管理，注意杀虫保草。后期水草较厚，做好割草和拉草工作，促进塘内水循环。

6、匠心管理

何老板几乎每天都在蟹塘巡塘查食，根据吃食情况增减饲料，亲力亲为，尽量减少人为管理失误导致的损失。同时充分发挥塘的积极能动性，因此何老板也说，今年能养好蟹,多亏了他找了两位好塘工，感谢两位塘工尽职尽责的辛苦劳作。

河蟹养殖正在不断发展，规模不断扩大，未来肯定是优胜劣汰的过程。所谓各师有各法，每个人的成功经验不尽相同，但总会有借得借鉴的地方，蟹农朋友们一定要寻找适合自身的养殖模式和管理方法，用匠心养好蟹，切忌邯郸学步，人云亦云。

何老板已报名参加天邦股份超鲜育肥赚钱达人活动，后面还有很多的养蟹致富经跟大家分析，敬请期待。

（饲料事业部 申亚阳 王保龙）

围观！他轻松养出7.3两重巨型蟹，销售均价在100元/只以上，预计亩效益超3万元！

去年河蟹产量低，大部分蟹农亏钱；今年高产了，大部分蟹农依然赚不到大钱。河蟹产业为什么会陷入这个怪圈？路究竟在何方？

说到国内河蟹养殖，我们不得不讲河蟹养殖第一大省江苏，说到江苏的河蟹养殖又不得不提到河蟹养殖最集中的地区——兴化。兴化地区养殖的河蟹素来以规格大、质量好、投资小、早上市等特点闻名全国，然而近些年由于种种原因，养大蟹越来越难，养殖收益越来越难以保证。同时，兴化地区河蟹放养密度逐年攀升，从300-500只/亩增长到现在的普遍1000只/亩，然而随着放养密度的不断增加，最终亩产和养殖效益却都并不乐观。

就拿今年来讲，很多小塘口已经收尾，亩产200斤上下的塘口很多，但效益喜人的却并不多。这是由于养殖规模不断扩大，单兴化周边的高邮、金湖、阜宁、盐都地区就有大量新开蟹塘，外加今年河蟹相对丰产，而中秋、国庆双节合一，河蟹消费市场相对疲软，河蟹价格一直偏低，4公在中秋节后只有27-28元，出现今年河蟹丰产但大多数蟹农不能丰收(效益不高)的局面。

这不禁让我这个从业者陷入了深思：产量低，要亏钱；高产了，依然赚不到大钱。为什么会陷入这个怪圈？路究竟在何方？相信很多河蟹从业者也会有同样的思考。笔者通过走访调研后认为，未来兴化模式很有可能回归到低密度（相对目前普遍1000-1200只/亩），养大规格、高品质河蟹的模式。当然这需要优质苗种和优质配合饲料的配合，为什么笔者会这样说呢？请随笔者一起见证兴化模式回归的案例分析。

良种加全熟化料养大规格蟹

近些年来，苏南喜放大规格扣蟹（50头左右），兴化地区主要放苗规格在100头左右，今年，兴化徐老板反其道而行之，竟取得了意想不到的效果。

兴化市安丰镇灶里水产养殖专业合作社的徐兴书目前养有成蟹塘6口，共120亩。近几年使用天邦公司升江全熟化蟹料，年年挑红膏赚钱，在同村已属佼佼者。但徐老板并不满足，他也在思考如何才能养出高人一等的大规格、高品质河蟹，在茫茫蟹海中脱颖而出。去年年底一次偶然的机会，他接触到了老渔民公司的大母本（今年母本最大为5两）育苗模式，他非常感兴趣，通过实地考察后，他决定拿一口塘采用老渔民5母本蟹苗+升江全熟化蟹料进行试验，具体放苗情况如下表。

当周边邻居听到他拿的是50头/斤、2.5元/只的蟹苗时，都觉得不可思议：老徐这是搞什么名堂？这么贵的苗啊，我家放的苗才3角/只，你这个成本，不得命哦！快别瞎折腾浪费钱啦！

徐老板的放苗情况

客户	徐兴书
塘口面积（亩）	15
放苗时间	2017年春节前
放养密度(只/亩)	640
苗种规格(只/斤)	50
苗种成本(元/只)	2.6

徐老板看在眼里，听在心里，但更加坚定了他试验到底的决心。一天天过去了,徐老板像往年一样，基本每天到塘口巡塘查食，安全度过了高温期。

9月25日，他5母本蟹塘起笼打样发现母蟹都在3两以上，公蟹都在4两以上。这是什么概念！

现场打样的蟹

手里有蟹王，心里更有底

到了收获季节，他没像多数蟹农生怕价格跌下来那样，不管塘里的蟹膏有没有涨足，中秋节前就拼命地卖蟹，因为他不担心，他每年挑红膏的价格远远高于市场零售价。

10月23日，笔者再次回访徐老板的时候，恰好遇到了昆山老渔民公司总经理李国雨到徐总塘口回购大规格蟹。笔者也亲眼目睹了老渔民5母本蟹种+升江全熟化蟹料养出来的大闸蟹。

果不其然，这是笔者今年见到的养的最大的一塘蟹。

10月23日徐老板15亩塘老渔民公司购蟹记录（4母、6公为带回进专卖店销售，不做种蟹）

老渔民的蟹种收购价格

截止10月30日，徐老板15亩小塘共售卖河蟹3000余只，销售均价在100元/只以上（除去部分老渔民公司回购做种蟹外，其余均被苏南大闸蟹专卖店收购），15亩塘收入已超30万元，亩收入已高达20000元以上，而塘里仍有很多蟹未售，徐老板预计今年回捕率为7成左右，预估亩产值高达4万元以上，减去成本，亩赚30000元已成定局！

徐老板将今年养大蟹试验成功的经验总结为：放心好苗赢在起点，优质好料营养强化，再加上科学的塘口管理，环环相扣缺一不可。

放心好苗：选用老渔民公司的5两母本扣蟹，大亲本选育的蟹苗更容易长成“大个子”。

优质好料：徐老板一直坚持使用天邦股份的升江全熟化河蟹料。天邦股份专业深耕蟹料十余载，更懂河蟹营养，产品优质可靠；天邦/升江全熟化河蟹料采用双螺杆挤压膨化工艺，水中稳定性好（不添加任何黏合剂），不坏水、消化吸收利用率更高,河蟹体质好,翻壳率高，助他养出大规格蟹。

徐老板谈及今年养大蟹成功的管理经验，笔者总结如下：

10月23日笔者与徐老板（左二）老渔民公司李总（右一）在塘口

1、清塘

使用生石灰和漂白粉清塘，切忌使用菊酯类清塘。菊酯类药物由于极易富集在底泥中，而且半衰期较长，菊酯残留可能致使放养扣蟹慢性中毒,影响养成规格和回捕率。

2、放苗

在春节前完成放苗，这样的好处是放苗前体质较好，易适应塘口环境，提高回捕率。

3、螺蛳投放

螺蛳最好分批次分阶段投放，徐老板试验塘口今年共投放三次螺蛳，最后一次投放是在8月15日。投放时间根据池塘水质情况灵活掌握，另外螺蛳质量很重要，建议投放本地优质螺蛳，提高成活率。他建议每亩按放苗数而定，一般1只扣蟹搭配1斤螺蛳为宜。

4、水草搭配

徐老板采用水韭菜和伊乐藻的这一高低温水草搭配栽种方案，安全度过了今年的高温期。

5、增氧设备

徐老板120亩蟹塘采用12.5千瓦的底部增氧，帮助河蟹安全度过极易缺氧的高温期,底部溶氧充足，河蟹吃食量相对正常，不夹草，水草保的好，养大蟹自然有保障。

我们回顾历史，任何事物都是在不断发展的，河蟹养殖也一样如此。在河蟹养殖规模不断扩大的今天，如何走出丰产不丰收的怪圈，通过学习徐老板的成功案例，你可能已经有了新的思路。

（饲料事业部 申亚阳）

蓝福佳，福来了！

蓝耳病（猪繁殖与呼吸综合征，PRRS）自 1996 年进入中国以来，给中国养猪业造成了巨大的经济损失，是猪场最为头疼的疫病之一。

成都天邦作为国内动保企业的后起之秀，陆续推出了更加安全、稳定、高效的蓝耳苗——“蓝力佳(CH-1R 株)”和“蓝福佳（JXA1-R 株）”，为蓝耳病防控和养殖从业者带来了福音。

下面就免疫蓝耳苗“蓝福佳”（JXA1-R 株）成功控制猪蓝耳病不稳定场案例分享如下：

一、猪场背景

某猪场母猪存栏 300 头，饲养管理良好，近几年一直使用某经典株蓝耳苗进行预防免疫。6 月份以来，场内出现很多问题，主要表现为：

1) 母猪群出现 10% 的返情、流产等繁殖障碍。

2) 母猪窝产仔猪数由原来的 12 头降为小于 10 头，且产房仔猪有腹泻和皮炎的症状，断奶前仔猪死亡率 10%。

3) 保育猪主要表现为消瘦、咳嗽，咳嗽比例 30%，特别是猪只在应激时，咳嗽更为严重，死淘率 8% 以上。

育肥猪在 100 日龄以上咳嗽严重，咳嗽率 15%，夏季有突然死亡的现象。

二、免疫程序

病名	组别	免疫程序
猪瘟	母猪	普免 4 次 / 年
	仔猪	25 日龄和 60 日龄免疫两次
蓝耳	母猪	普免 4 次 / 年
	仔猪	14 日龄免疫一次
伪狂犬	母猪	4 次 / 年
	仔猪	1-3 天滴鼻、45 日龄和 80 日龄免疫肌注两次
圆环	母猪	普免 4 次 / 年
	仔猪	21 日龄免疫一次

三、检测与分析

随后采集不同阶段的猪只共 41 份血样，进行蓝耳病抗原和抗体、猪瘟抗体、伪狂犬野毒抗体的检测，结果表明猪群存在蓝耳野毒感染，保育猪蓝耳抗原检测为阳性（图 1），抗体值离散度大，同时育肥猪群由于蓝耳野毒的感染严重影响了猪瘟抗体的产生（图 2）。

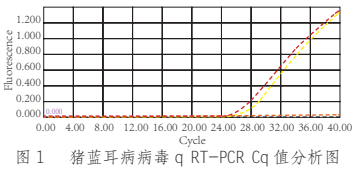


图 1　猪蓝耳病病毒 q RT-PCR Cq 值分析图

样品背景	样品编号	PRRSV 抗体检测结果			CSFV 抗体检测结果		
		OD550 值	S/P 值	判定结果	OD450 值	阻断率	判定结果
3 胎以上母猪	21	0.316	0.425	+	0.200	84.65	+
	22	0.258	0.327	−	0.189	85.50	+
	23	0.745	1.151	+	0.400	69.30	+
	24	0.353	0.487	+	0.611	53.11	+
	25	0.653	0.995	+	0.195	85.03	+
保育	26	0.107	0.071	−	0.801	38.53	±
	27	0.089	0.041	−	1.039	20.26	−
	28	0.407	0.579	+	0.907	30.39	±
	29	1.381	2.227	+	0.944	27.55	−
	30	1.443	2.332	+	1.002	23.10	−
	31	1.152	1.839	+	0.861	33.92	+
	32	0.132	0.113	−	1.017	21.95	−
	33	0.139	0.125	−	0.942	27.71	−
育肥	34	1.168	1.866	+	0.810	37.84	±
	35	0.790	1.227	+	0.477	63.39	+
	36	0.394	0.557	+	0.961	36.25	−
	37	1.126	1.795	+	0.682	47.66	+
	38	1.444	2.333	+	0.722	44.59	+
	39	1.107	1.763	+	0.567	61.40	+
	40	1.228	1.968	+	0.394	73.18	+
	41	1.341	2.159	+	1.037	29.41	−

图 2　部分抗体检测结果

四、建议方案

1. 全群母猪和后备猪进行药物防治，每吨饲料添加 20% 的替米考星 2 kg -3 kg + 强力霉素 + 黄芪多糖，连用 14 天。

2. 保育猪和育肥猪使用同样药物防控，每吨饲料添加 20% 替米考星 2 kg + 20% 氟苯尼考 500g + 黄芪多糖，连用 14 天。

3. 产房仔猪在 14 日龄免疫蓝福佳一头份，母猪群由于刚免过原来的蓝耳苗，建议间隔 2 个月后，即在 12 月份免疫蓝福佳。

4. 育肥猪加免一次猪瘟苗。

5. 按之前建议，继续加强产房仔猪腹泻和皮炎的治疗。

加强消毒，及时淘汰无价值的病、弱猪，以减少环境带毒量。

11 月份到场跟踪，该场保育猪和育肥猪呼吸道问题明显好转，保育猪咳嗽比例由之前的 30% 降至 5%，死淘率降至 5% 以下；育肥猪咳嗽由之前的 15% 降至 1%，已无明显的咳嗽现象；产房仔猪皮炎和拉稀问题明显好转，仔猪在 14 日龄免疫蓝福佳时无应激反应，仔猪断奶前死淘率降低了一半，存活率明显提高。老板对蓝福佳产品非常认可。

“蓝福佳（JXA1-R 株）”——采用微载体悬浮培养，显著提高了抗原含量，病毒含量不低于 $10^{6.0}$TCID50 / 头份，疫苗不同批次间稳定。同时，添加了耐热保护剂，避免了保存和运输环节对活病毒的影响，可在 2℃ -8℃环境中妥妥地保存 18 个月，提高了“蓝福佳”的免疫保护作用。

（成都天邦 丁亮）

养猪想赚钱，就不能让 PED 腹泻反复发生！

2018 寒冬将至，过去那个冬天的 PED 腹泻是否还让您谈“泻”色变？也许您会摇摇头：“猪要腹泻，随它去吧…免疫腹泻苗又没效？”我相信这也是好多养猪人的怨言。今天我跟大家谈谈 PED 腹泻苗到底有没有免疫效果？通过这两年成功处理 PED 腹泻案例分析总结，笔者发现不是 PED 腹泻苗没有免疫效果，而是我们对 PED 腹泻的免疫机理、PED 腹泻苗的使用方法、和日常操作没有理解清楚，导致猪场用了 PED 腹泻苗还会发生 PED 腹泻。控制 PED 腹泻主要有三个难点：一是头胎母猪所产仔猪容易 PED 腹泻，很难控制；二是有的场做了 PED 疫苗还是会出现 PED 腹泻；三是环境带毒大家没有足够的重视，这三个难点让大家觉得使用 PED 腹泻苗没有免疫效果。

一、为什么头胎母猪所产仔猪容易发生 PED 腹泻?

在处理 PED 腹泻场中发现一个共性：1. 越是头胎母猪多的猪场发生 PED 腹泻的概率越高、死亡越严重，且腹泻持续时间也越长；即使短时间内控制了 PED 腹泻，再次发生的机率也极高；2. 在同一分娩单元，发生 PED 腹泻的第一窝往往是头胎母猪分娩的仔猪，然后整栋发生 PED 腹泻；3.PEDV 阴性的后备母猪配种入群后会发生 PED 腹泻、也是全群母猪群发生 PED 腹泻的首发因素。为什么会出现这些现象？江西某 1000 多头母猪场发生 PED 腹泻，在免疫腹泻灭活苗（成都天邦利力佳）之前，用腹泻 24 小时内的仔猪肠道对头胎和后备母猪进行返饲（友情提醒：返饲需由专业人士指导），有 40% 左右的头胎和后备母猪出现了拉稀现象，这证明头胎和后备母猪并没有 100% 感染 PEDV 病毒，没有野毒感染刺激肠道粘膜免疫产生 IgA，就没有保护性的抗体 IgA 传递给仔猪，就导致了以上 3 种现象的出现。正是这些肠道粘膜免疫没有被 PEDV 野毒感染激活的头胎母猪，即使免疫腹泻灭活苗也不能产生保护性的抗体 IgA，就不能让新生仔猪获得足够的被动免疫（母源 sIgA），这就是大家认 PED 为腹泻苗没有免疫效果的原因之一（图 1. 活毒感染 + 灭活疫苗免疫理论模型）。

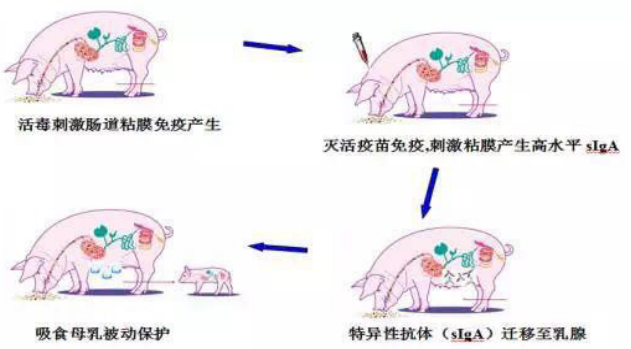


图 1. 活毒感染 + 灭活疫苗免疫理论模型

二、为什么做了 PED 腹泻苗还是会出现腹泻?

这与人们对腹泻苗的使用方法有关，有些猪场在腹泻时通过返饲和种猪群紧急两次普免后控制了腹泻疫情，就以为“高枕无忧”了，不再关注腹泻和 PED 腹泻苗的再次免疫，直到再次发生 PED 腹泻后才想起已经好长时间没有免疫 PED 腹泻苗了，IgA 抗体的维持时间是 8-12 周。我们曾在一个生物安全措施做得很好的两点式母猪场在发生 PED 腹泻后，持续跟踪 PEDV 的存在时间，在一段时间里封群并停止引进后备猪，同时免疫腹泻灭活苗（成都天邦利力佳），之后在近 6 个月的时间才在粪样中没检测到 PEDV，可想而知我们这些连续生产的一点式的猪场，仅仅靠 2 次紧急普免就能彻底控制 PED 腹泻？显然是不可能的，环境带毒也是猪场反复发生 PED 腹泻的原因之一。猪场发生 PED 腹泻时紧急普免两次的目的是：一是让已感染 PEDV 病毒的母猪提高自身免疫力，不排毒；二是在肠道粘膜免疫已被激活的情况下，刺激粘膜免疫产生更高水平的 sIgA 抗体来保护哺乳仔猪。但环境中野毒的持续存在，母猪免疫后的抗体水平会随时间而衰减，要控制哺乳仔猪不发生 PED 腹泻，就必须在产前加强免疫来提高母源抗体 IgA，才能让哺乳仔猪获得足够母源抗体 IgA 来抵抗环境中的 PEDV 野毒，因此 PED 腹泻苗的使用一定要实行常年跟胎 + 产前免疫。

虽然目前我们还不能彻底解决 PED 腹泻问题，但有控制 PED 腹泻的有效疫苗——成都天邦的利力佳，2016 年全国 342 万头母猪在使用腹泻灭活苗‘利力佳’。

PED 腹泻发生时的利力佳紧急措施：

1. 后备母猪和头胎母猪建议返饲后免疫利力佳，其它种猪群（公母猪）全群紧急普免，14 日后第二次普免。

2. 在第二次普免 3 周后开始实行产前 2 周跟胎免疫一次（需常年持续跟胎）。

3. 消毒，加强消毒，控制环境带毒；并延长发病产房的空栏时间，避免交叉感染。

笔者这两年按此方案处理 PEDV 腹泻，一是在 10 天左右就能控制下来，二是控制以来后在一年甚至更长时间内都没有反复。

（成都天邦 张坤 吴其林）

成本低于 5 元 / 斤，成品鱼 9 元 / 斤以上！想要一担鱼换一两金，先掌握好这三个养“乌金子”的秘笈

青鱼为我国淡水养殖的四大家鱼之一，是四大家鱼中经济价值最高的品种，多年来广受养殖户的欢迎。浙江湖州作为青鱼的主要产地，据记载自三国时期开始就有养殖青鱼的历史，更有相传当地在民国年间一担青鱼可换一两黄金，被当地人称为“乌金子”。前几年，由于青鱼行情低迷，导致很多养殖户都转养其他品种，2017 年青鱼行情有所好转，近期成品青鱼价格已达到 9 元 / 斤以上。

近年以来，鱼价波动剧烈，特别是四大家鱼这样的常规品种，养殖户养殖意愿受行情波动影响很大。不过，多年来的实践证明，鱼价有高就有低，想要养鱼获得好效益，最关键的是加强管理、使用好的模式和好的产品，真正把养殖成本降下来，才能在行情起伏中立于不败之地。

青鱼养殖成本低于 5 元 / 斤 饵料系数 1.8

前不久，湖州吴兴区杨建郎老板迎来了其今年的首次出鱼，9 月 30 日其总计卖 8 斤及 10 斤以上规格青鱼 29373 斤，平均价格达到 9.6 元 / 斤，另外还有 3000 斤小青鱼，1000 斤花鲢，3100 斤鲫鱼，总计使用天邦全熟化淡水鱼料 18 吨，饵料系数 1.8（4.5 包出一担鱼），折合斤鱼成本不到 5 块钱。具体出鱼数据如下表所示：

客户名称	杨老板		养殖面积	15 亩
地址	湖州吴兴区		水深	2 米
养殖品种	青鱼		放养时间	2017 年 3 月
放养规格	3-5 斤，14500 斤		放养密度	200 尾 / 亩
卖鱼时间	规格（斤 / 尾）	产量（斤）	投喂饲料（吨）	天邦全熟化淡水鱼料 18 吨
2017 年 9 月 30 日	8 斤、10 斤以上	29373 斤（平均 9.6 元 / 斤）	饵料系数	4.5 包 / 担（饵料系数 1.8）
	小青鱼	3000 斤	每斤鱼饵料成本	5 元 / 斤
	花鲢	1000 斤		
	鲫鱼	3100 斤	实际亩效益	6000 元 / 亩

注：包 / 担是湖州当地常用的饵料计数法指出 1 担鱼（100 斤）需要多少包饲料（一包饲料重 40 斤），计算饵料系数时花鲢和鲫鱼算一半。

杨老板告诉笔者，虽然近几年行情不好，很多养青鱼的老朋友都开始转养其他品种。而自己却坚持专养青鱼，养了这么多年了，对青鱼有一种很深的情怀，虽然价格低迷可他出鱼效果都还不错。对于这次鱼塘出鱼杨老板也感到非常惊喜，不仅平均价格达到 9.6 元 / 斤，而且饵料系数也特别低只有 1.8。

养好青鱼要注意三点

多年的青鱼养殖过程中，杨老板总结了一些他的养殖经验。

首先，要注重水质管理

在青鱼养殖过程中，水体氨氮亚硝酸盐含量经常容易偏高。水质不好影响青鱼摄食，经常测定水质指标，并采取相应的措施，能够保证青鱼健康成长。夏季高温期要适时的开增氧机，一方面能够防止水体热分层，影响青鱼游到水面摄食。另一方面能够增加水体溶氧，促进青鱼代谢。

其次，注重池塘底质管理

青鱼属于底层鱼类。池塘底质好坏，直接影响到青鱼的健康。养殖过程中，池底犹如一个大型的垃圾回收厂，承载着水体与养殖动物产生的“垃圾”，死亡藻类、浮游动物、野杂鱼等尸体，水残饵、粪便，及药物残渣、外源水的有机物、泥土杂质等等，时间一长导致底质恶化、发黑、发臭。经常使用一些底改，能够分解池塘底部一些有害物质，为青鱼提供好的底质环境。

第三，选择优质饲料，合理投喂

青鱼属于杂食性鱼类，长期投喂低蛋白配合饲料，并不能完全满足青鱼日常生长所需。天邦全熟化青鱼料 5271 系列配合 5274a 系列，低蛋白加高蛋白饲料，不仅降低了养殖成本，而且提高青鱼长势。据了解这两款天邦全熟化青鱼料都采用了膨化和超微粉技术，食品级原料和工艺标准使得饲料适口性更好。营养全面，注重氨基酸平衡，特别强化赖氨酸、蛋氨酸、VE、VC 等多种营养素，能更好地满足青鱼健康、快速生长的需要。“我已经全程使用天邦全熟化青鱼料四五年了，每年出鱼效果都非常稳定，基本上都能达到 4.5 包出一担鱼的水平。”杨老板说，正是因为天邦全熟化稳定的出鱼效果，给他坚持养殖青鱼提供了坚实的信心。

（文 | 农财宝典 – 新渔网记者 孙岁寒、通讯员朱伟斌，袁潇）

我们，和拾分味道在一起

我们，和拾分味道在一起，朝起暮落的每一天；

我们，选择和拾分味道在一起，挥洒汗水，奉献美味，收获喜悦。

我们，在平凡的岗位；我们，努力给千家万户带去美味；我们，也致力于打造一个有爱有未来的大集体。

我们，是普通的拾分味道营业员。

五点半的清晨，我们和繁华上海一起苏醒。天还未亮，此时的我们已经在赶往门店的路上，仍旧是边走边吃的早餐，想着今日有好多认识的老客户相约在老地方，顿时有股暖意涌上心头。

为了给广大消费者提供新鲜、营养的拾分味道美味猪肉，我们从未懈怠；为了顾客的满意，我们愿意付出百分之两百的真心！“美好食品，缔造幸福生活”，是拾分味道的使命，同时也是我们的使命。

到店后，我们忙碌而充实的一天就要开始了。

核对当天的到货以及核查昨日销售数据是我们到店后的首要工作，确保货品完善的同时，也对过去一天的服务做自评，争取为所有来宾奉献最好的服务。刀具、案板、托盘、肉夹等器具清洗消毒是必须的，而且是最重要的，因为“放心、安全”是拾分味道品牌猪肉的铭牌，这一步我们细致又细致地执行着。最后，产品的精细分割与陈列展示是我们展现给大家的第一印象，力求让各位客人买得开心、吃得放心。

当这一系列的工作完成，我们擦去额头的汗水，整理好仪容，精神抖擞等待超市开门，等着千家万户客人的到来。

“葱姜料酒不用放，清水一煮就飘香”，这是我们对客人最常说的一句话，建议客人吃原汁原味的美味，也建议他们炖炒煎闷蒸花样尝试，同样得到“小时候一样”的美味体验。久而久之，常常听到拾分味道的老朋友念着这句话，大概这就是“润物细无声”吧。

为了给客人提供满意周到的服务，我们努力应和每一位客人的喜爱偏好。精肉配什么一起吃合适，五花肉怎么炒好吃，猪蹄怎么炖能入口即化……精心挑选的菜谱如果不能满足客人的要求，我们还有许多生活的法宝等着展示，总有一款是他们所中意的。

我们深知，在现在激烈的竞争环境下，“酒好也怕巷子深”，所以奋力争取每一位客人的持续青睐；我们也深知，虽然我们是拾分味道基层的一员，但公司品牌的打造靠的是从上到下一点点的积累。我们，始终保持最优的状态，展现一位拾分味道人、天邦人应有的姿态！

伴着夜幕的落下，忙碌的一天也即将结束。一天下来，不断地切肉剁骨、不停地吆喝叫卖，我们有些疲惫，有时累得右臂都抬不起来。工作虽辛苦，但是，顾客满意的笑容、肯定的夸赞扫除了所有的疲惫，是对我们的安慰和嘉奖。为拾分味道大家庭奉献出的这一点力量，也是我们的职责所在，也是我们的集体担当。

爱岗敬业，它不应该只是挂在墙上、摆在桌上的一句口号，它应该是立足本职工作，做到、做好小事，做细、做精大事的一种工作态度，渗透进工作的每一个步骤，体现在我们对每一位客人的服务中！

我们，是爱岗敬业的拾分味道营业员；
我们，初心不忘，始终带来健康美味；
我们，一起，一直在路上！

（拾分味道 林清磊）

走近管理艺术 探索价值服务

——天邦股份首次全产业链营销管理培训举行

11月23日，为更好地服务客户，提升营销人员技能，打造素质过硬的营销管理团队，来自天邦五大板块和供应链近40位营销精英们齐聚上海，参加了天邦股份首次全产业链营销管理培训。远道而来的知名英国培训师弗洛伊德先生为大家带来了营销管理的第一课——客户管理和时间管理。

天邦股份副总裁、饲料事业部总裁苏礼荣、汉世伟销售部总经理杨桂华、成都天邦副总经理汪德树、拾分味道副总经理蔡林祥、天邦股份公关与事务部总经理李进富、天邦股份人力资源部副总经理朱颂宇等出席了培训会议。

培训开始创设了一个沉船后生还者落入荒岛的情境，荒岛上带有不同特性人们的相互选择可以拟比于客户间的相互选择。随着培训师的渐渐引导，大家发现了这些选择的根据。所有的特性中，哪些是选择客户的关键指标？我们有哪些对客户来说有益的价值点？相互选择的价值是否匹配？知己知彼，价值发现是我们进行客户管理的第一步，也是了解客户需求，第一时间做好准备，取得良好第一印象的基础。

客户的真正需求是建立彼此良好关系的主要纽带，这需要大家去现场，去实践，去沟通，给客户带去阳光，带去积极的能量，带去希望。培训中讲到，与客户的见面是打造好的第一印象的关键，需要注意四点：眼神、笑容、交流、仪态，确保我们是客户喜欢见的人。

提问是最好的朋友。通过提问，我们了解客户的需求与态度；通过有准备的提问，我们把握时间，表现尊重；通过有技巧的提问，我们充分挖掘客户需求，争取客户的理解与信任，为客户提供最具价值的解决方案。

培训的最后一环，现场分组分别在规定时间内做气球塔。能移动搬运汽水、垂直高度最高的气球塔表现出该组最佳的团队协作与时间管理。将所属组气球在最快时间全部挤爆，这是培训师在该场培训给的最后一个任务，也是给大家一天认真学习的嘉奖。现场气球的爆炸声，给整场培训画下了圆满句号。

天邦股份副总裁、饲料事业部总裁苏礼荣作了培训后讲话，他表示，培训中教的问题解决方法非常受用，希望大家多加练习，不应妄自猜测客户需求，而应该多发现、多实践，提升自我，不仅为客户带去好的产品，更带去最具价值的问题解决方案。

（天邦股份 尹宁）

红红火火迎投产，热热闹闹庆开工

——热烈庆祝江苏民生肉品有限公司试投产大吉！

2017年11月3日是个美丽又不平凡的日子，天邦股份拾分味道事业部旗下江苏民生肉品有限公司成功试投产。下午5点18分，江苏民生肉品第一炮响彻盱眙的天空，这也意味着江苏民生肉品在全产业链的发展上走出了坚实的一步！

在试生产前期，民生肉品对厂区进行了优化改造，检查了各项生产设备，完善了各条生产线，并对所有上岗员工进行了多次集中专业化培训，确保试生产期间各项工作能够正常运转。在试投产前一天，江苏民生肉品有限公司总经理徐树彬召集公司骨干员工召开民生肉品试投产大会，对试生产期间的各项工作提出具体要求，指出一定要打响民生 投产第一枪，为接下来的正式投产做好充分的准备！

当天下午，盱眙县委副书记、县长朱海波等领导亲临现场进行指导，并参观了生产车间，为民生肉品的试投产表示热烈的祝贺。朱海波表示，盱眙县政府非常关注并重视民生肉品的发展，这关系到当地人民的食品安全问题，为了让更多的人吃到放心、美味的猪肉，相信民生肉品的未来会越来越好！

次日凌晨两点钟，民生肉品第一批美味猪肉顺利装车并成功送达客户汤成成手中，汤老板对与民生肉品的合作充满信心。此次也是民生肉品建立盱眙核心样板市场的第一步，相信在不久的将来，安全、健康、美味的拾分味道猪肉一定能够进入到千家万户的餐桌上！

（天邦股份 何晓惠）

严数据交接，优信息管理

——江苏民生肉品有限公司ERP项目启动大会成功召开

11月9日上午9点，江苏民生肉品有限公司首次ERP项目启动大会在二楼会议室召开，生产、销售、财务等部门相关人员参加了此次培训。此项目的启动标志着民生肉品信息化数据管理正式开启。

此次培训针对屠宰加工流程中各岗位、各环节的数据录入进行现场指导，旨在推进民生肉品信息化数据发展步伐。培训中，来自金睿公司的软件负责人从生猪收购管理、屠宰管理、仓储管理、销售结算等环节详细讲解了该软件的操作方法和注意事项，并将员工提出的在工作中遇到的差异化问题作为参考，以此来优化各项流程操作办法。

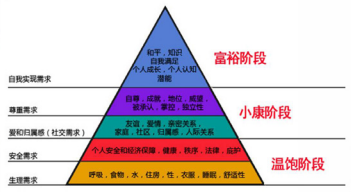
当天晚上，软件公司负责人将在生猪屠宰现场对各岗位员工进行一对一的现场指导，保证各项数据交接与录入的严谨性和精准性。此次项目培训将大大推进了民生肉品屠宰加工生产过程中的信息化发展步伐！

（拾分味道 万莹）

人与猪的需求层次

滁溪一场-钟开顺

一、人的需求：马斯洛的需求层次理论



马斯洛的人类需求五层次理论

马斯洛需求层次理论第一层次：生理上的需要

呼吸、水、食物、睡眠、生理平衡、分泌、性

- 是人类最原始、最基本的需要，是人类生存与繁衍的基础。
- 是与有机体生存、繁衍有关的需要，是人与动物所共有的。
- 如果这些需要（除性以外）任何一项得不到满足，人类个人的生理机能就无法正常运转。
- 生理需要是推动人们行动最首要的动力。

汉世伟猪场职工生活条件

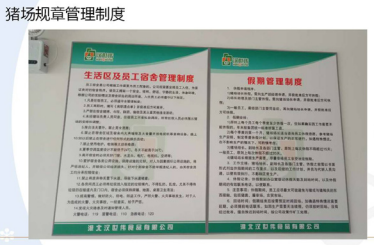
马斯洛需求层次理论第二层次：安全上的需要

人身安全、健康保障、资源所有性、道德保障、工作职位保障、家庭安全

- 指人们对劳动安全、职业安全的要求，及希望生活稳定、免于灾难，未来有保障，如员工要求劳动防护、社会保险、养老保险等。

猪场生产安全培训制度

猪场规章管理制度



猪场四周构建围墙及铁丝拦网

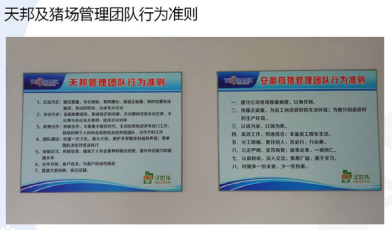
马斯洛需求层次理论第三层次：社交的需要

友谊、爱情、归属、信任与接纳

- 人是一种社会动物，人们的生活和工作都不是独立进行的，经常会与他人接触，因此人们需要有社会交往、良好的人际关系、人与人之间的感情和爱情，在组织中能得到他人的接纳与信任。

猪场社交活动

天邦及猪场管理团队行为准则



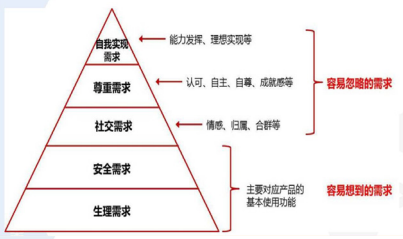
马斯洛需求层次理论第四层次：尊重的需要

- **自我尊重、信心、成就、对他人尊重、被他人尊重**
- 人人都希望自己有稳定的社会地位，要求个人的能力和成就得到社会的承认。
- 尊重的需要又可分为内部尊重和外部尊重。
- 内部尊重是指一个人希望在各种不同情境中有实力、能胜任、充满信心、能独立自主。
- 外部尊重是指一个人希望有地位、有威信，受到别人的尊重、信赖和高度评价。
- 尊重需要得到满足，能使人对自己充满信心，对社会满腔热情，体验到自己活着的用处价值。

马斯洛需求层次理论第五层次：自我实现的需要

- **道德、创造力、自觉性、问题解决能力、公正度、接受现实能力**
- 是指实现个人理想、抱负，发挥个人的能力到最大程度。
- 达到自我实现境界的人，接受自己也接受他人，解决问题能力增强，自觉性提高，善于独立处事，完成与自己的能力相称的一切事情的需要。
- 人必须干称职的工作，这样才会使他们感到最大的快乐。
- 自我实现的需要是在努力实现自己的潜力，使自己越来越成为自己所期望的人物。

安徽汉世伟第一届竞聘活动



二、猪的需求：猪的信号钻石

温饱需求-饲料

- 每头猪都能够吃到足够数量的高品质饲料。

天邦汉世伟母猪场饲料程序				
饲料		日龄	体重	饲喂量
1100	代乳料	21-24d	6-6.5kg	自由采食
1200	教槽料	24-38d	6.5-12kg	自由采食
9100	保育后期料	38-63d	12-25kg	自由采食
9200	小猪料	63-100d	25-50kg	自由采食
9300	中猪料	100-135d	50-85kg	自由采食
9700	后备料	135-第一次发情	85kg---	自由采食
9700	后备料	第一次发情--210天	--130kg	限位栏：（根据本场后备母猪体况，达到130KG：1.8--2.2公斤限饲，未达到130KG少喂多餐达到最大采食量）
9500	妊娠料	配种至产前1-2天		1.8-2.3kg
9600	哺乳料	泌乳期		自由采食

料槽规格

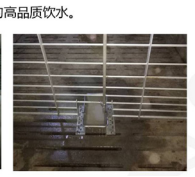
项目	保育（0-27kg）	生长-育肥（27kg-上市）
每头猪的采食空间-英寸（厘米）	1.0（2.5）	2.0（5）
没15英寸（38.1厘米）分料口的猪头数	16	8
料盘覆盖率	0-7天=50%	20%-40%
	7天以后=20%-40%	
每头猪的料槽容量-磅（千克）	2.5（1.1）	7.0（3.2）

料槽规格

20-40%的料槽覆盖率　　可4头后备猪同时采食

温饱需求-水

- 每头猪都能够喝到足够数量的高品质饮水。



各阶段猪只饮水指标

项目	保育（0-27kg）	生长-育肥（27kg-上市）	妊娠母猪	哺乳母猪
每个饮水碗对应的猪头数	15	15		
水的流速（升/分）	0.5	1	2	2
每头猪每天饮水量	1-3	4-10	15	20
饮水嘴高度	等于栏内最小猪只的肩高			肩高

水质净化处理设备

处理结果达到《生活饮用水水质标准》

温饱需求-空气

- 每头猪都能够自由呼吸到新鲜的空气。
- 每头猪都能够享有最佳的温度和湿度

猪舍有害气体浓度标准

猪群类别	氨气（mg/m3）	硫化氢（mg/m3）	二氧化碳（%）	细菌总数（万个/m3）	粉尘（mg/m3）
公猪	25	10	0.2	≤6	≤1.5
成年母猪	25	10	0.2	≤6	≤1.5
哺乳母猪	15	10	0.2	≤6	≤1.5
哺乳仔猪	15	10	0.2	≤6	≤1.5
培育猪	25	10	0.2	≤6	≤1.5
育肥猪	25	10	0.2	≤6	≤1.5

猪舍空气环境质量指标应符合GB/T18407《农产品安全质量无公害畜禽肉产地环境要求》的规定。

猪只不同阶段需要的温度和湿度

猪群	日龄	体重（kg）	适宜温度（℃	临界高温（℃）	临界低（℃）	适宜湿度（%）
哺乳仔猪	出生当天	1.5	35-32	37	30	60-70
	1-3	1.5-2	32-30		30	
	4-7	2-2.5	30-28		28	
	8-13	2.5-4.5	28-25		23	60-80
	14-25	4.5-7.5	25-23		23	
保育仔猪	25-35	7.5-9.5	28-23	30	20	
	36-63	9.5-25	23-20	30	18	
生长猪	10-16周龄	25-65	20-18	27	13	
育肥猪/后备猪	17周-出栏	65-130	18-17	27	10	
公猪			18-15	25		
妊娠/空怀母猪			18-15	27		
哺乳母猪			18-20			

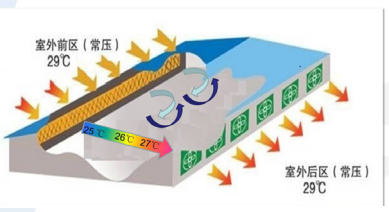
产房与后备舍的保温设施

产房与后备舍的保温设施

通风降温设备

风机　　水帘

横向负压通风



温饱需求-光照

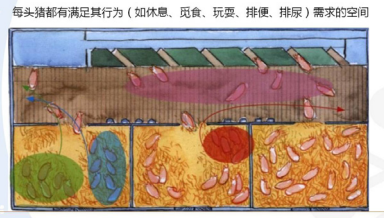
- 光照的强度和时间能够满足猪正常的生物节律需求。
- 每天16小时150lux光照

光照对猪繁殖性能的影响

- 后备母猪的生产和发育及性成熟时间
- 成年母猪的卵巢和子宫的机能
- 哺乳母猪的泌乳量及仔猪断奶重
- 成年公猪的精液量及密度

小康需求-空间

- 每头猪都有满足其行为（如休息、觅食、玩耍、排便、排尿）需求的空间



后备舍栏位空间

猪只饲养密度

猪别	体重（kg）	每头猪所占面积	
		非漏缝地板	漏缝地板
断奶仔猪	4-11	0.37	0.26
	11-18	0.56	0.28
保育猪	18-25	0.74	0.37
育肥猪	25-55	0.90	0.50
	56-105	1.20	0.80
后备母猪	113-136	1.39	1.11
成年母猪	136-227	1.67	1.39

小康需求-安静&平和

- 每头猪都拥有一个环境舒适的休息区。
- 没有应激原干扰（不必要的井栏、嘈杂、伤害等）。
- 环境友好（卫生干净、温度）。

小康需求-健康

- 每头猪都没有传染病、其他疾病和伤害。（生物安全体系的建立）
- 生病时得到正确及时的治疗。（猪群检查、病猪的识别、正确的诊断、用药、注射技术）

猪场经理每天需要花2个小时以上检查猪群

猪群检查

猪群	哪些母猪	原因
所有猪只都很安静		
是否都躺在休息区内？		
是否都保持侧卧的姿势？		
是否表现出寻找热源的行为？		
是否表现出寻找凉源的行为？		
群体的如下形状是否一致？	平均	偏离
体况/膘情		
发育情况		
运动性		
被毛肮脏		
被毛的颜色和光泽		
受伤情况		
哪些猪只与众不同？		
是否每头猪都能够舒适地行走？		
任何异常情况？		

对每一头猪进行如下观察

- 灵活程度，总体印象
- 姿势：没有表现出发冷、害怕、弓背（胃痛？）
- 皮肤：光亮的粉红色，没有外伤
- 任何伤口都能迅速愈合
- 饲料和饮水摄入情况：腹部饱胀，肌肉丰满
- 粪便污染：猪只很干净
- 关节：干燥，不肿胀，不疼痛
- 其他值得注意的观察点

征稿通知

为充分展示天邦人的风采，展现天邦人文风貌，活跃公司的文化氛围，《天邦报》第八版面向全体职工征稿。说明如下：

一、选题

1. 天邦人物通讯、好人好事、管理心得、成长故事等

2. 围绕天邦或天邦人的摄影、绘画、书法作品（附作品标题和说明）

二、原创，拒绝抄袭。

三、体裁不限，最好随附相关图片（图片大小 500K 以上）。

四、一经刊录，付相应稿酬。

五、投稿方式

1. 邮箱：yinning@tianbang.com

2. 钉钉：尹宁

《天邦报》编委会

（本通知长期有效）