

天邦報

TECHBANK
Create Your Value

天邦股份有限公司主办 www.tianbang.com

2018年01月

28

星期日

总第224期

本期导读：

以管理提升为引领，打造人才经营高地——天邦股份2017年度人力资源与行政职能线会议胜利召开
汉世伟母猪场2017年度复盘会成功召开
6个月产量翻了3番，亩净利润超5万，甲鱼全生态养殖模式前景被看好
2017年环渤海对虾养殖分析：虾价高位运行，养殖信心回暖
冬季保温做太好也会引起蓝耳爆发？猪场防控应从4个角度考虑
热烈祝贺拾分味道百盛精品店盛大开业！
女中男儿显风华

天邦纵览

不忘初心，与梦同行

——汉世伟“相约如山，奋斗18”年会盛大举行

奋斗在天邦的各位同仁，以及对天邦给予支持、合作的各位朋友志如山海，不忘初心逐梦远行如水，共创共享迎新辉。

2018年1月18日，我们相约在美丽的如山湖城，一起回顾过去的岁月，展望美好的明天！下午13:30，年度会议举行。

“拾分味道具备了差异化经营的一些条件，将通过引进国际屠宰加工管理人才、软件和手段，满足中高端消费者需要。我们将为生产安全、美味、健康的猪肉不懈努力，全力以赴，打造中国肉类第一品牌！”——天邦股份董事长张邦辉作汉世伟发展潜力报告。

“强化发展基础，强化市场意识，强化制度规范，为顾客创造价值，为员工增加收入，为企业增加效益，为股东提升价值。”——天邦股份总裁沈伟平作新三年发展战略规划报告。

“2013—2017，短短的4年时间，汉世伟从无到有，拥有了34座母猪场、5个公猪站，14万头生产母猪，年出栏生猪超百万头。”——汉世伟食品集团总裁朱爱民作汉世伟工作报告。

“覃塘区大力宣传推广汉世伟的‘扶贫农场’、‘致富农场’、‘众筹农场’养殖模式，用实际行动带领贫困户脱贫致富，加快双方合作的脚步，推动覃塘区扶贫产业达到更高的发展水平。”——广西贵港市覃塘区政府副区长刘展溪发表讲话。

“天邦东营500万头生猪养殖加工基地项目已列入我区今年的重点工程，我们将一如既往地支持项目发展，为项目建设创造最优环境，提供最好服务，给予最大支持。”——山东省东营市垦利区副区长陈步先发表讲话。

“汉世伟技术理念超前，培养了大量的高端人才，并且在技术创新上不惜重金投入，养殖与

母猪场的成本远远低于国内同行业。通过合作，我们得到了较好收益，实现了互补双赢。”——江苏圣山畜牧董事长侍立峰作为合作企业代表发表讲话。

“Gilt performance and lifetime productivity are the expression of a sound synergy between health practices, feeding/nutrition, and production principles.”

“后备母猪生产成绩和终身生产力是健康、饲料/营养、生产原则各方面有机协同的综合表现。”——汉世伟生产总监Trent作猪场技术报告。

18:58，举办答谢晚宴及颁奖晚会。天邦股份名誉董事长、博士生导师吴天星致辞。

汉世伟各省区公司带来了精彩纷呈的晚会节目，抽奖环节高潮迭起，颁奖环节激动人心。觥筹交错间，大家举杯共饮，共祝新的一年收获更多的喜悦。



盈盈笑语，美酒醉浓。轻歌曼舞，繁花如梦。岁月流光心依旧，流年似水善始终。与君携手共前路，期待明年再相逢。

(汉世伟 严小明)

这家企业不简单，应收款清零，虾料暴增150%，还要打造虾产业链

入岁末，大大小小的公司都开起了年会，万众期待、如火如荼，有些农牧企业在其或公开或仅限内部的年会上，却透漏出一些可能关乎行业的重要信息。

2018年1月22日，天邦股份饲料事业部2018年服务营销年在宁波隆重举行，来自全国各地800多位天邦人及天邦客户、合作伙伴齐聚一堂，深度探讨上下游价值链共赢模式、农业企业品牌建设经验交流和海茂“全抗苗”+天邦全熟化料“双全”养殖模式全球养殖成果。



2018天邦股份饲料事业部年会现场

进入“二次创业”的元年

“2017年，我们的水产行业也进入了剧烈震荡的大变局时代，身处其中，谁也不能独善其身，谁也不能旁观其变！我们坚信，在这场规模养殖场发展和大量饲料企业退出市场的过程中，高端膨化料（全熟化料）的结构性放量增长，优质饲料企业将迎来黄金发展十年。企业竞争也最终将走向产业链的竞争，这也是我们一直努力的方向！”天邦股份副总裁饲料事业部总裁苏礼荣在致辞中说到。



天邦股份总裁沈伟平

“今年，对天邦股份来说是至关重要的一年，围绕公司今后的发展走向，我们提出‘三年三提高’新发展战略。公司3

年发展战略规划是否能够实现，我感觉，从某种程度上讲，可以说是天邦进行‘二次创业’的开始，值得我们全体天邦人铭记。”天邦股份总裁沈伟平对公司未来3年发展战略规划作了解读。

提出高端水产饲料五年突破百万吨目标

“优质饲料企业将迎来黄金发展十年”，那对于天邦股份，这家专注于高端饲料的企业来说，它如何规划这关键的十年的，其增长点来自哪里？

天邦股份副总裁饲料事业部总裁苏礼荣在《创新加苦干，实现天邦股份饲料事业部三年目标》报告中首先总结了2017年饲料业务的成绩。在过去的2017年，天邦股份经历了很多大事，其中震惊行业的莫过于完成全资收购美国PRIMO种虾公司，并和海茂共同投资设立合资企业，随后，与青岛七好生物科技有限公司的全资收购成功签约，使天邦往打造虾全产业链的目标又迈进了一步。

“天邦携手广东海茂、青岛七好，强强联合，理顺了对虾苗种—饲料的产业链协同分工和区域布局，并在市场推广实践中形成了‘海茂普利茂（美国PRIMO）+天邦/七好全熟化料’双全盈利模式，致力于破解对虾养殖成功率低的世界性难题。2017年，全熟化料增长150%，成为增长最快潜力最大的细分产品线，今年我们的应收款清零，这也是行业内少有的。”苏礼荣在接受本刊采访时表示。“在苗种+饲料的协同作用下，我们的目标是三年突破10万吨全熟化料，五年干到20万吨。”

河蟹料上，苏礼荣提出了蟹料5年现实20万吨的目标，其中第一阶段三年内达到10万吨，五年做到20万吨，并将天邦全熟化料打造成行业领导品牌。“传统蟹产品全面升级为‘蟹三超’，并开发海水蟹料，突出全程替代冰鲜鱼，蟹系列保持复合高增长。”

冷水鱼料方面，2016年，天邦的全熟化冷水鱼料已是行业的冠军。未来五年，通过对外合作和布局鲟鱼、鲑鱼和鳟鱼及相关亚冷水鱼类全国市场，进军海外市场，天邦目标是实现冷水鱼料10万吨的突破，占领冷水鱼料市场份额30%以上。

另外，天邦计划在淡水名优鱼料（加州鲈、黄颡鱼青鱼等）和龟鳖板块分别实现五年突破15万吨和5万吨的目标，以青草鳊鲫为代表的“新四大家鱼”市场实现精淡水鱼料20万吨的销量。

展望未来，苏礼荣提出，“天邦高端水产饲料产品（全熟化+醇香型）未来五年将突破100万吨，聚焦“全熟化+醇香型”高端水产饲料领域市场化业务，布局蟹、冷水鱼、龟鳖及名优鱼类重点产品线产业链！”



天邦股份副总裁饲料事业部总裁苏礼荣

普利茂虾苗又带来了好消息

广东海茂投资有限公司副总裁赵磊在《广东海茂投资及美国PRIMO主要成果展示》的报告中，针对坊间的一些传闻作了进一步说明，“美国PRIMO种虾有限公司核心家系从未离场，PRIMO德州核心基地每天7*24小时员工值守，历经德州极端天气和17级飓风，均无任何损失。”

据赵磊介绍，2017年5月，美国PRIMO种虾公司对德州基地进行了改扩建工程，除德州核心基地，还新增了一个佛罗里达扩繁基地，该基地采用全循环水养殖种虾，种虾运输平均存活率93%以上。扩建后，两个基地的种虾年产能达到3万对左右，完全可以满足市场的需求。

“为了满足市场多样化的需求，我们和美国亚利桑那大学等科研机构合作，除了延续高抗病力种虾的选育，还会有针对性地选育生长速度更快的‘快大系’种虾，目前已经进入试养阶段，相信很快就有好消息告诉大家。2018年，我们会投入更多来提升选育设施和人才投入，品系发展至今已经可以达到理想的存活率和生长速度远超以前。”

从2017普利茂虾苗在华南片区的养殖效果数据统计来看，平均养殖86天达到42头规格，存活率80.5%，这也是很多养殖户可以接受的。“残酷的市场告诉大家，2016年开始，各大种虾公司的研发方向随之调整，从盲目追求生长速度转变为保持生长速度的同时兼顾抗病性。养殖户也要根据养殖情况选择不同特性的虾苗，土壤环境差，管理粗放，建议选抗病性和耐抗性突出的虾苗为主。”

会议中，笔者采访了公司部分关键人物，让他们谈谈对2017年的总结以及未来的展望。

广东海茂常务副总经理陈清：2017年海茂普利茂虾苗（小苗）产量为130亿尾左右，其中华东和华北共45亿尾销量，华南为70多亿尾。2018年目标达到160亿尾销量。海茂高抗病力普利茂虾苗延续了2016年的稳定性，整体成功率八成左右。随着养殖户意识的提高，对优质高抗病力虾苗的需求量旺盛，其市场规模还将进一步扩大。

广东天邦饲料科技有限公司总经理谢奉军：广东天邦饲料团队确切来说是2017年3月才开始组建的，但依靠海茂“全抗苗”+天邦全熟化料“双全”两者的协同作用，虾料销量呈现爆发式增长，从2500多吨增长到9000多吨，增长率达到350%，有效地解决了南方养虾成功率低的难题，也为养殖户提供了一个新的养虾模式选择。

天邦食品股份有限公司宁波分公司副总经理张兆峰：天邦全熟化料、蟹料、淡水鱼料、海水蟹料、加州鲈料其产品和品牌力进一步提高，高端全熟化料迎来黄金发展期，未来3年，宁波天邦目标达到15万吨的销量，5年达到20万吨销量。

青岛七好营养生物技术股份有限公司总经理肖林栋：天邦收购七好后已顺利度过了磨合期，2017年销量为1万多吨。得益于“海茂普利茂（美国PRIMO）+天邦/七好全熟化料双全盈利模式”的推广，明年的饲料销量将翻倍达到2万吨。2018年将新增2条进口生产线，未来3年目标销量达到5万吨，5年达到10万吨。

天邦饲料事业部市场营销部总经理兼盐城天邦副总经理胡家军：2017年虾蟹料

实现30%-40%的增长，醇香型饲料在苏北市场占有率进一步提升。2018年将新增2条膨化线，2019年目标达到5条膨化线，全面解决饲料供应的问题，目标到2019年销量达到8万吨的水平。

安徽天邦饲料科技有限公司总经理孙岳：随着养殖品种结构性转型和环保的压力下，对饲料提出了更高的要求。2017年天邦醇香型饲料越来越受到养殖户的青睐，未来计划再上一条膨化线，每年保持30%的增长，5年达到8万吨的销量。

会议精彩报告汇总

天邦股份研究院院长陆裕肖在《全熟化+醇香型2017年技术服务总结报告》中指出，随着环保压力越来越大，冰鲜鱼养殖作为水产养殖水体污染重灾区定会成为整治重点，冰鲜鱼被配合饲料替代是大势所趋。

苏州大学叶叶土教授在《水产养殖、水产饲料发展技术分析》的报告中总结了水产养殖业的质量提升转型与发展，水产养殖的渔业水域面积将显著减少和养殖种类多样化，催生饲料种类的多样化的其中两大特点。

中国水产科学研究院黄海水产研究所朱建新研究员分享了《循环水养殖与节能减排关键技术》。

鲜龙集团国内事业部副总经理李可义在《世界顶级食材——鱼子酱文化与中国智造》的报告中指出，中国“智”造的卡露伽在国内外掀起了一股势不可挡的民族骄傲。

阳澄湖大闸蟹品牌协会前会长杨维龙分享了《我国农业品牌建设的现状与实施路径》的报告。

邮储银行宁波分行三农金融部总经理朱静在《情系三农，开创服务天邦客房新模式》的报告中分享了与天邦合作的成果。



(来源：水产前沿 李凯)

以管理提升为引领，打造人才经营高地

——天邦股份2017年度人力资源与行政职能线会议胜利召开

新年伊始，万象更新。新的时代已经到来，新的征程已在脚下！

新年始矣，人力先行，1月3日-4日冒着严寒细雨，天邦股份2017年度人力资源与行政职能线会议在上海召开，天邦股份总裁沈伟平出席会议并做新年重要讲话。

会上，股份公司与各板块人力资源及行政负责人对2017年工作进行了年终总结，主要针对各自板块、分子公司及部门年度工作重点进行了盘点，对标年度绩效考核指标进行了分析，总结经验教训，并对2018年工作做了初步规划。

天邦股份总裁沈伟平与人力资源总监张雷认真倾听了各板块负责人的汇报并给予中肯点评，肯定了各级人力和行政管理人员在2017年的努力付出，也指出了工作中的不足，并针对各板块的实际情况提出了指导意见；各事业部人力资源负责人针对本事业部下属分子公司的人力资源行政工作也给予了点评和建议。

会议过程中还分别进行了《阿米巴巴长的选拔和考核》及《如何进行人力资源集团管控》两个专题的研讨活动。

由饲料事业部人力资源总监周洋波主持的“如何实施巴长人岗匹配与胜任力评价”课题研讨中，周洋波对课题进行了简短讲解，并在讲解过程中带领大家回顾了半年度会议中张雷总监讲话的部分内容，以此引导大家进行课题探讨。他将课题引申为两个问题：巴长的任职资格或胜任力要求是什么？如何选拔或匹配人选？围绕这两个问题，各小组认真讨论，积极发言，以人力资源模型为工具，对阿米巴巴长的胜任力要素进行了提炼，提炼的过程中对阿米巴巴长的定义进行了重新认识。



关于“如何进行人力资源集团管控”的课题讨论，由生猪事业部人力资源总监王林生主持。王总指出，课题讨论的最终目的是要将讨论结果付诸实施和执行，形成制度和标准。王总进行简短说明后，各业务板块自成一组，依据板块或自身工作实际，对课题进行深入讨论，并细心提炼，系统总结出了答案。饲料事业部将集团管控分为制度、流程和处罚三个层面，强调进行分层管理。生猪事业部提出了“54134”的管控方法，包括：权限划分、标准化管理、管控制度、督察与指导。食品、生物制品、天邦开物提出要依据制度进行管控，管控的目标是人，要对人的使用标准、人的行为规范管理、人的培训与成长进行管理。



天邦股份人力资源行政总监张雷作了《辞旧迎新，打造人才经营高地》的报告，对天邦股份2017年人力资源工作进行了总结并提出了2018年的重点工作和要求。她表示，“辞旧迎新”意在我们要珍视取得的成绩，正视不足，并重点思考和把握新三年战略发展阶段的新变化，新要求和新任务。未来三年，人力资源行政工作也将紧跟公司战略发展要求，调整好姿态，运用新办法，迎接新时代。张雷总监还指出，为打造人才经营高地，人力资源的职能要转变为以企业文化传播、培训与发展、组织建设与人才投资、人事、薪资与信息系统，考核与督察四个方面为主导的支持、服务和业务协同中心定位，进一步强调配合新三年战略发展的人力资源选用育留策略的逐步实施和落地。她还明确了相关的人事及制度的管理权限。定下目标，让奔跑有方向。最后，张雷总监提出了2018年上半年度人力资源重点工作、要求及考核要点。



天邦股份总裁沈伟平发表了题为《管理提升引领人力资源工作进入新局面》的讲话。他提出，经营人与经营产品是支撑企业发展的两个方面。

人资工作即坚持以人为本经营人，人资部门是企业中非常重要的管理部门，不能让人资管理成为企业经营的短板。企业不缺少人才，而是缺少管理人才的有效机制，作为人资部门，我们要深刻反思，是人才机制问题还是其他方面问题制约企业管理。沈总表示，人的力量是无限的，人资主要应该做好四项工作：选人、用人、用好人、留住人。

就2018年加强公司人力资源管理工作，沈伟平总裁提出三点意见：以卓越成效的人才工作引领人力资源管理提升；以不断创新工作，优化机制实现人力资源管理提升；以查找问题、诊断问题、解决问题持续推进人力资源管理提升。要求人力资源管理一定要深刻认识提升人力资源管理水平对于做强做优具有的重要意义，特别指出人力资源管理存在两个重要使命：一是帮助企业成功，二是帮助员工成功。这是人力资源管理部的价值所在，是积极应对当前企业生产经营形势变化的客观要求，也是企业提升管理活动的核心内容。

针对2018年的行政工作，沈伟平总裁提出，除了继续做优做强，内容再增加“督办”职能，充分发挥上传下达的作用，为战略的充分执行与圆满实现助力。

回首时，有挫败也有仰望；展望时，有压力也有希望。新的一年，新的目标催人奋进；新的开始，新的挑战就在前方。天邦股份人力资源与行政职能线将以全新姿态，奋力拼搏，充分挖掘与发挥管理价值，为天邦双千梦想的实现而努力奋斗！

(天邦股份 郭雁东)

新时代·新架构·新机制

——天邦研究院2017年度年会举行

时光荏苒，岁月如梭，2017年在各研发人员忙碌的研发工作中流逝，充满希望的2018年已悄然走来。2018年1月5日-7日，天邦研究院2017年度年会在南京紫金山庄举行。参加本次年会的有行业专家、项目合作方、研发项目负责人和研究院管理人员。

本次年会分为两个阶段，1月5-6日为天邦研究院2017年度项目工作进展与2018年度工作计划汇报会，1月7日为2018天邦股份学术报告会。

在项目工作进展与工作计划汇报会上，共有31位项目负责人汇报了2017年在研的40项研发项目的进展及2018年度研发计划。华中农业大学动物科技学院、南京农业大学动物科技学院、安徽农业大学动物科技学院、中国水产科学研究所黑龙江水产研究所、浙江省淡水水产研究所等6家研发合作单位作了项目进展及工作计划的报告，新合作的浙江大学动物科学学院的汪以真教授团队、黄耀伟教授团队也作了2018年度研发工作计划的报告。



在项目总结会期间，天邦研究院召开了2018年第一次院务会议。会议决定对研究院的机构进行调整，研究院由9个研究所和2个产业实体组成，提出了研究平台与项目（课题）相结合的矩阵式研发新机制，即由公司研发骨干领衔研究平台和学科的建设，由公司专家和外聘专家作为负责人，组织相关研究平台人员组成项目（课题）组，新产品的开发进行攻关。通过这种新机制，一方面加强公司研发的基础学科与人才建设，另一方面加快新产品开发力度，早出新产品，多出新产品。

天邦股份2018学术报告会是天邦股份举办的

第一次专业性的学术报告会。学术报告会由天邦食品股份有限公司首席科学家傅衍教授和天邦食品股份有限公司兽医总监魏建忠分别主持，浙江大学动物科学学院汪以真教授、南京农业大学动物医学院院长周继勇教授、华中农业大学动物科技学院副院长赵书红教授、中国农业大学畜禽疫病诊断中心主任张国中教授、浙江大学动物科学学院黄耀伟教授、苏州大学基础医学与生物科学学院叶元士教授、中国农业科学院兰州兽医研究所郑海学研究员、安徽农业大学动物科技学院副院长张运海教授、汉世伟食品集团生产总监Trent Nelson等12位专家作了专题报告。美国水产技术中心(Center for Aquaculture Technologies, CAT)CEO、首席科学家John Buchanan博士专程从美国赶来现场作了《生物技术在水产养殖中的应用》学术报告，梅里亚公司前技术总监Robert Nordgren博士还通过远程视频作了《动物疫苗技术进展与发展趋势》。天邦股份总裁办成员和研究院各研究所的研发骨干全程参加了本次学术报告会。

学术报告内容涉及公司所有业务板块，包含水产及猪饲料营养与配制，猪、禽和水产疫苗的研发，猪和水产动物的育种，猪的饲养管理等多个方面，使到会的天邦研究院研发人员了解到学科的最新成果与发展趋势，为公司研发活动开展指明了方向。



天邦股份学术报告会现场

在学术报告会开始前，天邦股份总裁沈伟平做了2018-2020新三年战略发展规划构想的报告，让在座的专家和研究院全体充分了解股份公司的目标和方向，对公司的发展充满期待和信心。学术报告会最后，天邦食品股份有限公司董事长张邦辉作了天邦股份的研究工作进行回顾和展望，希望研究院全体研发人员更加勤奋工作，进一步提高工作效率，并盼望各位专家一如继往地支持公司研发工作，共同为公司的研发做出新的更大的成绩！

(天邦研究院 许彬彬)

凝聚奋进力量 建设“双千”天邦

——天邦开物召开年度工作总结会议

寒冬还没消退，春天尚未到来，天邦开物早早盘点过去，规划新年。

1月17日-18日，天邦开物2017年度工作总结暨2018年度首次员工培训会议在和县乌江园区举行。天邦股份总裁沈伟平、天邦股份人力资源总监张雷、天邦开物集团总裁王振坤等出席会议。

17日，天邦开物各子公司总经理、副总经理以及各部门负责人围绕2017年取得的成绩与不足展开自我分析，立足行业视角，结合岗位经验制定关于核心竞争力的提升策略与措施。

考核组领导认真听取了各子公司负责人的述职报告并给予点评，在肯定工作成绩的同时，也指出2018年度工作方向，提出指导意见和建议。沈伟平总裁指出，2018年开物工程公司要围绕“工期、质量、成本”三个重点，严格按照时间节点抓好工程建设。张雷总监强调，各子公司须加强团队建设，培养后备梯队，落实改进措施，有效地完成2018年阿米巴经营预算指标。



沈伟平总裁对述职人员进行点评



张雷总监考核小结

17日下午至18日上午，由各子公司相关业务负责人组成培训师团开展业务培训。培训范围涵盖猪场建设施工、设备安装与验收、工程项目考核办法以及阿米巴经营中的工程财

务管理等。讲师们以专业的业务知识、丰富的案例，图文并茂地讲解给在场人员，为2018年的各项工作开展做好技能与思想的准备。

18日下午，签约仪式在乌江镇政府会议室举行。天邦开物总裁王振坤、开物工程服务公司总经理严凤龙分别与各分区项目负责人、各项目现场经理签订责任状，约定2018年项目的建设完工日期。



开物集团总裁王振坤与各分区项目负责人签约

签约仪式后，天邦开物总裁王振坤作了题为《天邦引领行业发展，开物建设双千天邦》的总结讲话。他立足全局，全面剖析了开物集团2017年度的工作成绩与不足，深挖存在问题的根源，并根据阿米巴经营要求，提出相匹配的策略与行动方案。

王振坤总裁要求广大工程管理人员要提高责任意识，严格工程管理制度与管理流程，注重生物安全、施工安全与交通安全。他指出，在阿米巴经营中“人人都是经营者”，对新加入开物集团的马鞍山天邦开物智能商务管理有限公司也实行单独核算，下一步，还将细化各子公司、项目部的考核方案。



天邦开物总裁王振坤作总结讲话

2018年的号角已经吹响，天邦开物将围绕“精心规划、保证工期、智慧环保”的工作目标，团结协作，攻坚克难，为“双千”理想而努力奋斗。

(天邦开物 麦叶清)

汉世伟母猪场 2017 年度复盘会成功召开



2017 凝心聚力，勤劳耕耘，收获云云；2018 不忘初心，创新发展，继续前行。

如何解决汉世伟母猪场 2017 年管理中存在的问题？如何完成集团对母猪场 2018 年管理工作的要求？1 月 21 日，汉世伟母猪场年度复盘会在汉世伟总部和县召开。汉世伟首席运营官李建兵、母猪管理部总经理于仰华及各省母猪生产经理参加了本次复盘会。

会议从分享母猪场成功案例开始。江西武宁场产床年利用效率 14 胎、全年栏舍利用效率高达 95.86%，通过提高产床利用效率，实现全年断奶日龄均超过 21 天、断奶均重超过 6kg；广西那角场、江苏黄花塘二场通过细致的后备

管理及合理的群体更新，充分发挥种猪潜力，分别实现初胎窝产总仔数超过 14 头、窝产活仔数 13.5 头，及初胎分娩率超过 93.8% 的优异成绩；广西大化场、江西武宁场通过制定全年成本控制方案，分别实现单头母猪的饲养成本 5400 元/年，全年非生产天数 27.4 天、断奶成本 209 元/头。

其后，针对 2017 年出现的“猪苗质量不高、品种潜力没有充分发挥、断奶成本忽高忽低、个别母猪场执行力不足”等问题，大家各抒己见，提出解决办法。

最后，首席运营官李建兵详细部署了 2018 年母猪场具体工作：1. 落实 30 万头母猪存栏的全年引种计划；2. 落实 23 天断奶、断奶重达到 6.5kg 的基本要求；3. 落实阿米巴经营管理，挖掘一线员工潜力，降低断奶成本；4. 明确母猪负责人的工作职责。

通过本次会议的召开，各母猪场负责人对 2017 年存在的问题有了充分的认识，同时明确了 2018 年工作的重点及方法，以确保 2018 年目标的实现。

(汉世伟 李军)

养蟹试试这种模式？ 河蟹均价 90 元 / 斤，亩利润超 2 万

摒弃传统的冰鱼 + 饲料 + 杂粮混合投喂的落后模式，全程使用配合饲料养蟹，不但养出大规格蟹，而且亩利润超过 2 万元，他们的成功堪称是环阳澄湖养蟹的一股清流。

2017 年对于常熟的河蟹养殖户来说，可谓是喜的喜忧的忧。持续的高温对河蟹养殖产生了巨大的压力，很多养殖户在高温时节由于管理不到位，水质和水草都出了问题，再加上 2017 年河蟹价格较去年有较大回落，不少人陷入了亏本的局面。但同一片天空下，却有养殖户实现每亩螃蟹产值达到 25000 元，亩净利润达到 20121 元的骄人成绩。

常熟任阳地处常熟、昆山、太仓三市交界，是有名的河蟹养殖密集区，无论是成蟹养殖还是扣蟹养殖都颇具规模。与此同时，任阳也是全程使用全熟化料养蟹的模范镇，全熟化料不仅在当地市场占有率有明显的优势，而且 95% 以上都是蟹三超和超康苗蟹料，更有一批养殖户摒弃传统的冰鱼 + 饲料 + 杂粮混合投喂的落后模式，全程 100% 蟹三超投喂，堪称环阳澄湖养蟹的一股清流。而本文的主角顾建明老板和顾建龙老板就是如此。

先来看看顾建明的养殖效益表：

客户养殖成果介绍			
姓名	顾建明	电话	158xxxx9159
养殖面积	水面 16 亩	养殖模式	河蟹套养青虾
放苗情况			
扣蟹 (斤)	放养密度 (只/亩)	规格 (只/斤)	扣蟹品系 (亩)
510	950	约 30	水产站长江二三五母
青虾 (春苗)			
800 斤	约 3cm/尾	320 斤	约 3000 尾/斤
销售情况			
销售品种	河蟹	春虾	冬虾
销售单价 (元/斤)	89	平均约 30	待售
产量 (斤)	4460	约 1400	待售
销售金额 (元)	396940	40000	待售
效益分析			
苗种成本 (元)	38200	支出合计 (元)	115000
饲料成本 (元)	48000	总收入 (元)	436940
药品、水电 (元)	9600	净利润 (元)	321940
塘租、人工 (元)	16000	亩利润 (元)	20121
其他 (元)	3200		

打破传统：优质饲料 + 优质品系

顾建明从事河蟹养殖多年，一直到两年前，都是用传统的思路养蟹，苗种上随大流，没有特地选用大母本品牌苗种，用的也不是全熟化料，养殖效果每年都差强人意。随着天邦全熟化料在当地的持续升温，顾建明渐渐产生了试用全熟化料的念头，而顾建明的兄弟顾建龙正是任阳当地最早全程使用全熟化超康苗蟹料 + 江苏淡水所长江系列苗种试点的几位养殖户之一，经常讲起要使用优质饲料 + 优质品系养出来的大母本品牌。于是顾建明老板下定决心在 2017 年采用全熟化蟹三超 + 全熟化超苗料养出的长江二三五母扣蟹的组合。

到了上半年的三四月份，顾建明就发现的优质苗种带来的好处。由于前期水温低，蟹不怎么摄食，前面第一壳和第二壳较大程度上依赖于前一年扣蟹养殖过程中积累的营养。全熟化超苗料养出的长江二三五母扣蟹营养充足，活力强，同等水温下不仅脱壳比其他养殖户的普通苗种要早两三天，而且脱壳成功率明显高于普通苗种，损耗率较低。

意外的收获

前期使用天邦超康开口料，不仅为河蟹

打下了坚实的基础，春虾的产量也令顾建明满意，放下去的虾种在 3 月下旬就有了炮头成品虾可以上市，而此时很多养殖户都还没有大虾可以卖，错峰出售再加上整体的高产，使顾老板一季春虾就卖了 40000 多元。



全熟化料喂出的青虾

红膏率接近 100%，均价近 90 元 / 斤

到了 7 月份，常熟遭遇了河蟹养殖有史以来持续时间最长、温度最高的灾害天气，很多养殖户蟹塘的水草都出了问题，但靠着平时细心的管理，顾建明的河蟹塘水草良好，并没有出现败坏的情况。水草败坏和水质恶化导致养殖户的河蟹根本吃不下料，有些养殖户的水草虽然还好，但也不敢多投料。

与之相反，顾建明仍旧坚持在 7 月中旬就使用天邦超鲜育肥料，超鲜育肥料也表现出了极强的诱食性，往年过了高温季节塘中的螺蛳早就被吃光，而今年河蟹却好像忘了吃螺蛳，只顾着吃超鲜育肥料，过了高温季节塘里螺蛳仍旧很多。超鲜料一直投喂到底养殖结束，16 亩水面一共投喂了 4 吨之多。

功夫不负有心人，顾建明今年的河蟹公的平均规格 4.5 两以上，母的平均规格 3 两以上，据顾老板介绍说，晚上巡塘的时候脚随便踢踢都能踢到 3 两的母蟹，而且全程蟹三超的螃蟹红膏率接近 100%，收了顾老板螃蟹的老板都爱不释手。恰逢今年大规格种蟹行情被引爆，很多做大母本品牌生意的老板都高价收大规格公母蟹，以母蟹为例，4 母的被炒到了 100 多元一只，5 母的被炒到 400 元左右一只，6 母的行情到了 1000 元一只。顾老板今年塘口的蟹平均规格大，炮头也多，6 公及以上被人收去做种蟹的就有近 1000 只之多，更加拉开了和其他养殖户的距离。

最后顾建明一核算，卖的种子蟹加上卖给贩子的蟹，均价接近 90 元，每亩效益达 20121 元，远高于往年的效益。



顾建明塘上随便拿个螃蟹

河蟹养殖是一个多因素影响的过程，随着近些年河蟹养殖面积的持续扩大，未来必然有一个优胜劣汰的过程。未来，河蟹养殖不仅要高产，更要高质，优质蟹料 + 优质蟹种，优质河蟹 + 品牌化，将会是未来河蟹养殖必然的发展方向。

(饲料事业部 袁立杭)

海阳张老板：17369 让我养殖成活率 高达 99%，养殖成本大大降低

大菱鲆养殖的最低成本是多少？如何通过降低成本提高利润？影响成本的因素究竟有哪些？这个鱼到底该如何养？等等问题，困扰着很多养殖户。

在 2013 ~ 2017 年推广七好 17369 黄金养殖模式的过程中，通过实践及与许多养殖户交流探讨，我们似乎找到了解决问题的有效办法。一是要选择性价比高的饲料，降低成本；二是要科学管理，提前预防疾病，提高成活率；三是合理操作，减少对鱼生长的不利影响；四是给鱼创造良好的生存、生长环境。

下面我们海阳地区张老板的实例，来与养殖户朋友分享我们的经验。

张老板的困惑与问题

2017 年 7 月底，我们第一次接触海阳养殖户张老板。他共养殖大菱鲆 5 万尾，当时正处在水温 22℃，鱼病频发，难以控制，技术人员只能保证全年 80% 的养殖成活率；平均计算每尾鱼 (1.2-1.3 斤) 的养殖成本在 20 元以上。

张老板向我们提出两点疑问：一是如何减少鱼病，提高成活率？二是如何降低成本提高利润？

于是，我们察看了养殖车间的管理情况，发现以下问题：一是大量投喂鲜杂鱼 (沙里钻平均价格 2.3 元/斤)，同一批鱼大鱼小鱼分化明显，老头鱼多；二是每天推池子，严重浪费水，对鱼体伤害大，疾病易传染；三是气泡石充氧，充氧效果差，风机管道配比不合理，风量、风压不足，直接导致溶解氧低；四是大面积鱼病爆发，大量、频繁用药；五是工人操作不当，死鱼未能及时捞出，死鱼处理方式不当，消毒意识差。

降成本提效益的解决方案

针对以上问题，我们向张老板提出了五条解决问题的方案。

一是减少投喂鲜杂鱼，全程改用七好大菱鲆全价配合饲料，并按 17369 标准投喂，减少老头鱼数量。鲜杂鱼不但饵料系数高直接导致饲料成本高，而且在高温期易引发鱼病。

二是每月倒池子，对鱼池彻底消毒，从根本上控制鱼病的传染、扩散，减少对鱼体的伤害，同时改变长流水鸭嘴方向从而改善鱼池环境，保持环境稳定。

三是改造风机管道，提高溶解氧，降低合理养殖密度。

四是定期停食药浴，做好预防工作，不要等鱼得病再去治病。

五是对工人进行培训，要求规范操作：定时定量投喂，规范死鱼记录处理制度；提高操作人员的消毒意识，定期规范消毒。

具体操作方法

张老板同意了我们的方案后，我们按照七好 17369 黄金模式规范制定了更具体的操作方法。

一是饲料对比。办法是同一个棚同一个人同一批鱼分两个池子，两种饲料同时对投喂。通过一个月时间对比，张老板确定全程使用七好饲料，可以获得更好的生长性能。获得信心后，他将库存鲜杂鱼全部卖掉，清空了冷库。

二是换水清池方式。制作 2.0、2.5 扁口鸭嘴，保证出水力度，保证了鱼池内环境的稳定。每天定时 (投喂完饲料两小时) 排水，防止粪便、残饵长时间积累产生细菌和有害气体。

三是改造供氧条件。改造风机管道，合理布局风机位置，加长支气管，减少软管布局。改用增氧效果更好的纳米管，将溶解氧提高到 7.5mg/

L(19℃ 水温)。间接改善了鱼的体质状态，提高了鱼的摄食量，从而降低了饵料系数，提高了生长速度。

四是定期疾病预防。每周日全棚鱼停食药浴，一般使用甲醛、双氧水、二氧化氯等常用消毒剂对水体消毒。每周三对鱼棚过道、池壁、投喂工具、消毒工具进行清洗消毒。对日常摄氏状态不佳、连续两天以上死鱼的鱼池，先进行观察分析，确定原因后再用药，不乱用药，不加量用药。

五是规范操作，勤消毒。进车间必须更换水靴，消毒后方可进入。捞死鱼不得进入池子，每捞完一个池子，必须经过消毒才可捞下一个池子。有突发性大量死亡或连续两天以上死鱼的池子应做好记录，及时汇报。规定每天早 4 点半准时开灯，5 点准时投喂，驯化鱼类形成条件反射，无事不得随意开灯。投喂完饲料后将饲料盆洗干净，连同推车，个人工具等置于阳光下暴晒，达到消毒杀菌作用。

张老板：按 17369 操作，我的养殖成活率高达 99%

经过 3 个多月的规范养殖，张老板当时的那些鱼已基本恢复正常，阶段成活率达到 90% 以上。2017 年 10 月份，他又进苗 3 万尾，到目前为止成活率达到 99.9%。鱼苗活力状态好，大小均匀。

张老板说：按照 17369 的规范进行养殖生产，随着鱼价的复苏，对大菱鲆养殖更有信心了。

17369 和七好饲料真有那么好的性能吗？

很多养殖户会问：颗粒饲料不是浑水吗？全程喂颗粒饲料长鱼慢，怎么降低成本呢？颗粒饲料真的比鲜鱼养殖成本更低？这些问题当时也是张老板担心的，但这些问题并没有在张老板的养殖场出现，令人神奇的效果让张老板信服了 17369 和七好饲料的技术经济性能。那普通养殖场存在的问题，为什么在这里不见了？主要有三点：

一是巧排污，清粪便。投喂颗粒饲料后的粪便比投喂鲜鱼的粪便碎、多，长时间存在鱼池中便出现浑水情况。张老板的鱼池是不推池子的，每天节省的水全用在常流水上，且每天定时排水，既保证了鱼的正常生长，又将池水换的很干净。所以说白了，浑水是因为养殖户不会用水，当然不排除确实没水的情况。

二是提溶氧，增食量。消化食物需要消耗氧气，这是为什么养鱼需要充氧的原因。大菱鲆饲料属于高蛋白饲料，鱼要吸收蛋白才能生长，而吸收更多的蛋白，就需要合适的水温和充足的溶解氧。也就是说，溶解氧足够多时，大菱鲆才能吸收更多的蛋白质，从而生长得更快。许多养殖户说颗粒饲料长鱼慢，实际上是您家里的溶解氧不足。

三是严格按 17369 规范操作，全程使用七好饲料。全程用七好饲料的平均饵料系数为 0.8，也就是说只用 8 两料就能长 1 斤鱼，长 1 斤鱼只需要 6 块钱左右；而鲜杂鱼饵料系数普遍在 3 ~ 3.5，也就是说 3 斤 ~ 3.5 斤鲜鱼才能长 1 斤鱼，按照目前鲜杂鱼价格 (平均钢条 3.6 元)，长 1 斤鱼需要鲜杂鱼成本 10.8 元 ~ 12.6 元。要想降低成本，不选择七好饲料怎么行？

说了这么多，最终目的就是为了养殖户能降低养殖成本，把鱼养好。低价时代还将持续，您是继续固守成规还是尝试新的养殖模式？全程颗粒饲料终将取代鲜鱼！不信，你可以试试！

(饲料事业部 姜晓洋)

6个月产量翻了3番，亩净利润超5万，甲鱼全生态养殖模式前景被看好

桐乡沈建根三年生态甲鱼出鱼了，放养日本鳖3000斤左右，通过6个多月的养殖，产量达到9035斤，产量翻了将近3番，亩净收益超5万。

随着人们对环境污染的重视，考虑到温室养殖会带来较大的空气和水体污染，浙江省率先对温室进行强制拆除，温室数量急剧减少，广大养殖户开始寻求另外一种养殖模式——外塘甲鱼全生态养殖模式（见表2）。该模式养殖周期一般3-4年，商品甲鱼品质优良，养殖过程风险可控，发病率低，相对养殖成本较低，盈利能力较强。但是养殖周期长，投入资金成本较大，该模式较适合大型养殖场。由于全生态养殖模式养殖周期更长，甲鱼自身免疫系统发育更健全，因此抗病力更强，在养殖过程中药物使用就更少，甲鱼食用更安全。

2017年12月12日桐乡沈建根三年生态甲鱼出鱼了，放养日本鳖3000斤左右，通过6个多月的养殖，产量达到9035斤，产量翻了将近3番，饲料系数低至1.45，亩净利润超5万。

姓名	沈建根	地址	洲泉义马
养殖品种	日本甲鱼	养殖面积	2.5亩
放养时间	2017年5月1日	放养总量(斤)	3250斤
卖鱼时间	2017年12月12日	卖鱼产量	9035斤
放养平均规格(斤/只)	0.6斤/只	出鱼平均规格(斤/只)	1.5斤/只
饲料用量(吨)	4253	饲料系数	1.45
成活率	93%	卖鱼价格	23元/斤
放苗成本	58500	人工、用药等成本	12500元
总收益	207805元	亩净利润	54722元

沈建根出鱼效益表



沈建根养出的生态甲鱼

表2 外塘甲鱼全生态养殖模式

年份	放养时间	放养规格	放养密度	停料甲鱼规格	投喂管理	养殖管理
第一年	7-8月	3g/只	20-50只/平方	40-50g/只	1、使用天邦全熟化料(粒径2.2) 2、正常投喂率体重的3-3%	注意1、放苗前应用网罩将整个池塘罩住，防止鸟类 2、养殖过程中池塘里种植一部分水草，用于甲鱼栖息且起到净化水质的作用
第二年	4-5月	40-50g/只	10-30只/平方	300-500g/只	1、使用天邦全熟化料(粒径3.3、4.5) 2、正常投喂率体重的3-3%	水温分别为25℃、28℃、30℃时，甲鱼投喂率分别为0.2-0.3%、0.4-0.6%、0.8-1.0%
第三年	4-5月	300-500g/只	2-5只/平方	1000g/只左右	1、使用天邦全熟化料(粒径6.0) 2、正常投喂率体重的1-0.8% 3、温度改变投喂量相应改变	

投喂策略最为关键

沈老板的甲鱼放入外塘一个月星期以后开始投喂饲料。刚开始每天只喂20-30斤/天，随着甲鱼吃食正常，投喂量也逐渐增加。虽然没有什

经验，但是他坚持按照天邦技术员的指导投喂，所以他的甲鱼吃料很好，长速很快。投喂甲鱼时，有几个关键点是需要注意的：

其一，水温在25℃以下时，在这一阶段甲鱼基本很少摄食。夏秋连续下几场雨，外塘水温急剧下降，此时甲鱼摄食量会大大降低，而且吃下去饲料的消化吸收也很差，甚至不能被消化。

其二，水温在25℃-30℃之间，在这一阶段，水温越高，甲鱼的消化吸收也越好。在此水温阶段，一场大雨很容易导致水温降低0.5℃-1℃，引起甲鱼消化能力下降；这一阶段如果甲鱼投喂过多，处于饱食状态，很容易在大雨后像人饱食之后着凉一样引起肠胃不适，肠胃出现没有消化掉的积食，导致肠胃炎，甚至进而诱发甲鱼白底板等病害。因此在这一阶段一定要关注天气，控制投喂。可以根据预测雨水降温后的水温投喂，并在饲料中适当拌服促进消化吸收的益生菌等调理甲鱼肠胃。

其三，水温在30℃-33℃之间，甲鱼的消化吸收基本上比较平稳。虽然偶然下雨等因素导致水温降温，但仍然保持在甲鱼消化吸收的最适范围，对甲鱼的消化吸收影响不大，可以放心投喂。

其四，水温在33℃以上，甲鱼的消化吸收随着水温升高，甲鱼的消化吸收反而下降。这个时候下一场雨，水温适当降低，甲鱼消化能力反而可能会更好一点，所以这一阶段投喂也不用担心，能吃多少喂多少。

全熟化颗粒料的优势明显

经过去年和今年的精确对比使用，沈老板终于对天邦甲鱼全熟化颗粒料的效果心服口服，他感慨道：以前单纯用粉料没什么感觉，这两年

一对比才发现用天邦全熟化颗粒料的优势太明显了，特别今年夏季高温天气持续，天邦全熟化颗粒料吃食受影响小，同时使用方便不污染水质，甲鱼肠胃好、长势好，并且发病死亡损失很小，养出的甲鱼不光有产量，而且品质好，是真正的生态甲鱼。

在出鱼现场，养殖户都表示天邦全熟化饲料完全可以替代粉料，沈老板笑着说：“我今年是第二年使用天邦全熟化甲鱼料，去年用了4个塘效果不错，今年我39个塘全部都是天邦的料，用这个饲料可以帮我省掉很多钱，人工今年减少了2个，用药基本不用，这一块成本省了不少。明年我外塘还是首选天邦，其他的饲料都不需要考虑”。天邦经销商胡爱林也表示明年将全面推广天邦全熟化料，自己开始先大面积使用。

调水防控，全熟化饲料助成功

沈老板强调，养殖生态甲鱼最重要是做好调水防控的四个关键点。首先，甲鱼池水体要求微碱性，pH值要求在7.5-8.5，平时最好每个月中途施一次生石灰，用量为10-15克/立方米；其次，水质保持一定的肥度，透明度掌握在25-30厘米，水色以黄绿色或茶褐色；再次，合理选择水质调节剂和底质改良。目前采用有益微生物制剂培养和调节水质的效果较好，可提高水体的稳定性和自净能力。一般可用复合微生物制剂、芽孢杆菌、EM菌等来降低水中的氨氮、亚硝酸盐的含量，有效分解底层有机质和其它有害物质；最后，水位要保持稳定，换水以添加新水为主，频繁换水容易造成甲鱼产生应激反应和破坏原有的生态平衡，切忌大排大灌。

(饲料事业部 李黎 申辉)

从蟹苗到成蟹养殖，全程天邦全熟化蟹料，亩利11530元

今年螃蟹同质化竞争很严重，市场对螃蟹质量的要求都很高，在大家均价都在33左右的时候，宋老板的螃蟹均价到了58一斤，红膏率达到了九成以上，宋老板是天邦的优秀忠实老客户，全程使用天邦蟹三超系列投喂，对天邦蟹三超系列质量非常认同，天邦料虽然价格贵一点，但是质量确实是可以。

以下是宋老板的成本效益分析。

面积	放养规格	放养数量	亩产	亩均价
50亩	110	1000	285	58
苗种				
800				
饲料				
1080				
人工				
1000				
塘租、水电				
1180				
药品、螺蛳、冻鱼其他				
1140				
合计亩成本				
5000				
亩毛利润				
16530				
总毛利润				
826500				
亩成本				
5000				
总成本				
250000				
亩纯利润				
11530				
总纯利润				
57600				

宋老板也给我们介绍了他年年养蟹成功的几点心得体会：

1. 最关键的是选择好苗种

宋老板40亩扣蟹苗培育基地，几年前就开始用天邦超康苗蟹料，大眼幼体则是自己定制的优质的江海21号苗种。好苗好料加上好管理，养出的扣蟹体质好，活力强，生长速度快，翻壳率高。宋老板兴化大都400多亩基地每年用自己的蟹苗养成蟹，都能够挣到钱。2016年开始，先后在高邮、金湖等地开辟新基地，用成蟹养殖用自己的蟹苗，依旧赚钱。宋老板几个基地在2017年喜获丰收后犯愁了，2018自己的蟹苗又不够卖了。

2. 选择好饲料

养殖前期扣蟹放养后（第1-3壳）：建议使用42蛋白的天邦超康开口料，保证蟹苗的营养，提高成活率。多放螺蛳，每亩从200斤逐步增加到500~600斤。

养殖中到后期（第4壳）：排除缺氧等因素外，建议加以少量玉米，防止河蟹大量夹草，并逐步以天邦成长料或者超壮料为主。养殖后期（第4-5壳）：建议喂天邦超鲜育肥料，帮助河蟹育肥长膏，价格不理想的时候投喂天邦普通育肥料帮助河蟹保膘等价格。天邦育肥料的河蟹，品质好，掉膏慢，活力强，不趴塘，耐运输，不掉爪，在市场上能够卖高价。

3. 水草管理

前期要求塘口多种草，种足草，中期管好草：一是水色过浓影响水草光合作用，应及时调水。二是水质浑浊，水草附着污染物应及时使用净水生物制剂进行清除。三是水草枯萎，缺少活力应及时追肥，后期控制塘面水草的覆盖数量在45%左右，对露出水面的水草要割除老草头使河蟹在良好的生态环境下健康生长。

8月份是高温天气，为了适当降低水体的温度和尽量减少温差，池塘应保持最高水位，经常加水及换水，2-3天加注新水一次，一星期左右天换水一次。一星期左右定期使用一次微生物制剂调节水质，随时保持水质清新，使河蟹在高温季节减少伤亡，确保成活率。

从蟹苗到成蟹养殖，宋老板全程天邦全熟化蟹料，配合良好的养殖管理，每年轻轻松松把钱赚，让周边人羡慕不已。

(饲料事业部 张慧博 杨良才)

天邦“蟹三超”全熟化料河蟹、小龙虾财富论坛 盱眙、金湖站圆满成功，现场订料火爆

2017年12月26日和31号，天邦股份饲料事业部分别在盱眙、金湖成功举办天邦“蟹三超”全熟化料河蟹、小龙虾财富论坛。论坛总结了2017年一年的得失，从天邦产业布局规划、养殖关键技术、养殖模式推介、饲料定位选择以及捕捞销售等环节，总结了一些养殖精英们成功背后的逻辑，分享成功经验，为2018年环洪泽湖地区的养殖成功保驾护航。



营销大区总经理助理陈太巍给我们分享了天邦全熟化河蟹、小龙虾产业布局及未来三年规划。陈总从天邦股份与饲料事业部概况、天邦特种水产饲料定位与介绍、重点产品“蟹三超”产品价值体现、“天邦蟹”品牌打造与运营四个全面介绍了天邦产业布局与未来规划。技术服务经理申亚阳分享了以《创新养殖新模式，实现养殖真财富》为主题的技术讲座。从专业角度阐述了河蟹对营养的需求特点和消化原理，以及如何判断河蟹饲料的优劣。并且总结了天邦对河蟹营养需求的理解。申亚阳说，天邦全熟化

蟹料工艺先进，采用国际领先设备生产，熟化度高达95~98%，河蟹、小龙虾对饲料的消化利用率更高，饵料系数更低，对水体造成的污染更小。而普通单螺杆熟化度只有75%，超高的熟化度使产品水中的稳定性大大提高，且粉末少、有利于水质稳定！另外，依靠天邦在蟹蟹饲料营养配方上多年的经验积累及不断优化，自2016年天邦“蟹三超”做了全新定位升级推出“超康苗蟹”系列苗料，完善大眼幼体——扣蟹阶段营养套餐，强化苗种阶段营养以来，天邦“超康苗蟹”料的育出的蟹苗取得了喜人的市场反响，成蟹养殖成功率大大提升。

产品线技术服务经理张慧博给大家分享了《天邦全熟化小龙虾养殖技术总结》。张慧博说，2016年调查发现，餐饮行业有30000亿的市场规模，小龙虾占比达到6%，约1466.10亿，养殖第一产业564.10亿元，加工为主的第二产业为102亿，服务为主的第三产业占800亿。而且小龙虾产业还在不断扩大，至本年底国内市场的预期值200万吨。面对如此之大的市场需求，我们广大养殖户该如何养殖赚大钱？张慧博分别从养殖关键技术、选择优质全熟化饲料、如何上市卖高价等环节给我们广大养殖户提供了宝贵经验。通过广大养殖户实践证明，天邦全熟化小龙虾料养出的龙虾可以提前10-15天上市，抢占高价。捕捞翻倍率平均高达4倍以上，而且成本低、售价高每斤多挣4元。

会议现场，部分客户代表分享成功的经验，他们在养殖过程中有

些独到的经验，并取得了优异的成绩。老子山镇的刘先生，他取得了亩产415斤、亩效益过万元喜人成绩。管镇的肖先生，他养出的螃蟹达到了2.8母、5.5公的惊人规格，均价达到70元/斤，亩效益也超过万元。淮阴镇的孟先生亩产达457斤的高产，亩效益过万元。经销商代表沈致良给我们分享了与天邦合作多年中的成长和喜悦。



饲料事业部总裁苏礼荣出席了金湖站的论坛。苏礼荣现场给我们分享了《河蟹高效养殖模式总结》，为我们详细讲解了目前全国优秀高效的养殖模式，充分展示了天邦全熟化河蟹料、龙虾料在各种模式中的优秀效果。并且深入浅出地给大家分享了天邦全熟化饲料的关键技术和独家秘诀，满满的都是干货！

为了回馈广大客户对天邦饲料的信任与支持，天邦股份特别推出了现场订料优惠活动，现场订料火爆，累积订料2000余吨。

(饲料事业部 孟恩)

天邦全熟化青虾料德清系列推广会圆满成功！

经过数年的辛勤耕耘，天邦全熟化青虾料凭借其独特的全熟化制作工艺，良好的适口性，以及饲料无粉末等优点得到了德清养殖户的广泛认可。

又到了出虾的季节，很多使用天邦全熟化饲料的养殖户都获得了丰收。为了回馈广大养殖户，更好地为养殖户服务，提升养殖户的专业养殖知识，天邦股份饲料事业部特意精心准备了三场关于青虾养殖的技术交流会。会议于2017年12月24、25、26三天分别在秋北村村委、和睦村村委以及武康镇上柏村举行，并特别邀请了技术服务部副总经理江东、虾料技术服务经理邵东生出席会议，和广大养殖户一起探讨青虾养殖技术。

江东介绍天邦食品股份有限公司以及天邦全熟化青虾料。天邦股份从河姆渡走向全球，历经二十多年的发

展，目前在全国各地都有分支机构，并且在越南、美国等地也开设分厂。

作为行业内最早取得水产生产资料绿色认证的企业。天邦饲料用全熟化生产工艺和生物发酵技术占领中国高端水产饲料至高点：全熟化+醇



香型创新品质和服务市场能力不断提升。江东重点介绍了天邦全熟化青虾料特点：全熟化、易吸收、大虾比例高、发病少，同时展示了大量最新的优秀养殖数据来做佐证，养殖户们频频点头表示赞同。

最后江东介绍了明年青虾料的工艺改进，在价格不变的前提下，增加0.5个蛋白，并且将原来的外喷油改为更为先进的内外双喷油，在锁住微量元素的前提下更好地提升了饲料的工艺。

天邦青虾料经销商赵云伟为养殖户介绍青虾养殖的技巧以及2017年青虾养殖出现的问题。赵云伟强调，季节变化或温差大时不能使用硫酸铜消毒：3-4月消毒，虾过冬后体质较差，免疫力差，刺激脱壳，壳脱了虾也死了。9-10月用硫酸铜消毒，因气温波动较大在遇到突然降温时软壳虾会应

激死亡、水温低虾壳硬的慢。春秋两季低温施肥效果差时，施肥时带EM菌一起使用效果明显。增氧机要多开，不要省电费，不要当救命机。同时赵云伟还总结了水产养殖的三个要素：水质、人（管理、技术、经验）、饲料。



邵东生为养殖户进行专业的青虾养殖技术讲解。邵东生追本溯源，从青虾的品种来源以及生活习性并且结

合德清当地养殖现状分析青虾养殖应该注意的几个问题：一是池塘水质环境，二是溶解氧的问题，三是PH值的问题，四是用药习惯的问题。并且指出了养殖户常见的几个错误习惯，比如对增氧机的使用，有的养殖户觉得虾没浮头就不需要开增氧机，这样的认识是错误的，增氧机是溶氧的重要工具，一定要常开，切莫因小失大。还有的养殖户在药物使用时存在误区，邵东生强调，只有用“养护”理念指导青虾养殖，加强养殖过程中环境的细节管理，才能改善或规避目前养青虾的难题和风险，才能真正实现轻松快乐、健康高效可持续发展的目的。邵东生生动细致的讲解引起了现场的讨论和提问，整个会议在欢乐活跃的氛围中结束。

(饲料事业部 雷康隆)

2017年环渤海对虾养殖分析：虾价高位运行，养殖信心回暖

2017年，北方对虾产量首次超过南方，也预示着全国养殖户重心由南向北转移...

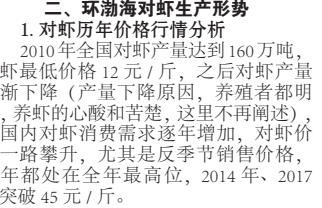
一、环渤海南美白对虾养殖概况

由于疾病、环境的影响，对虾养殖越发展越困难，尤其是老养殖区、排塘率较高...

二、环渤海对虾生产形势

1. 对虾历年价格行情分析

2010年全国对虾产量达到160万吨，对虾最低价格12元/斤，之后对虾产量逐年下降...



鉴于当前养殖现状，2018年对虾行情仍将处于高位。由于环保压力，北方冬季对虾产量较往年会有所下降...

2. 产量产值增加

随着环渤海对虾养殖的发展，养殖技术和模式的改进，对虾单位面积的养殖产量和产值稳步增长...

3. 加大养殖基础投入，经济效益提高

对虾价格居高不下，进一步刺激环渤海对虾养殖模式和养殖观念的转变。过去的养殖观念认为，放土苗、吃便宜料...

三、存在的问题

1. 苗种质量

我国还未建立南美白对虾种质基地(除PRIMO(普利茂)外)，虽然有国内选育品种，但影响力不够...

2. 养殖观念

舍不得基础费用投入，既想马儿不吃草，又想马儿长的好!比如：苗种、饲料、养殖基础设施等基础费用投入...

很多养殖户，不看饲料品质，只选最便宜的，不看苗种质量，只要价格最低的。在对虾价格居高不下行情下，我们加强养殖基础费用投入...

3. 饲料质量参差不齐

我们调查的结果分析，普遍养殖户反应饲料质量还可以，饵料系数低，但是仍然不少养殖户的饵料系数高达1.3-2.0...

4. 养殖病害

2017年环渤海新养殖区对虾疾病较少，老养殖区病害较多，如：偷死、红体、白便等，整体形势，养殖成功率较高...

四、建议

1. 投放优质种苗

种苗是源头和上游环节，养殖户必须选择正规苗种品牌公司繁育生产的优质一代苗，如：PRIMO(普利茂)...

2. 投喂优质全熟化饲料

环渤海对虾饲料品牌众多，良莠不齐。养殖户在购买饲料时，要优选有一定规模，技术力量雄厚，服务到位，信誉度好、性价比高的全熟化饲料...

以不坏水、料比低，生长快、肠道健康、养殖成功率高等特点获得养殖户的一致好评。



从左到右依次为：虾乐高、虾乐多、虾皇金

3. 推广健康养殖模式

以黄骅、天津等地对虾养殖成功实践为例，选择全抗PRIMO(普利茂)苗种+全熟化饲料养殖模式，控制合理密度，保持水质稳定避免应激...

1. 天津东丽：魏凤君老板投放120万尾全抗普利茂虾苗+使用七好全熟化饲料，45亩塘，出虾2.5万斤，亩产560斤，收入55万元。



2. 黄骅港：李欢乐老板1000亩海水大汪子，投放800万尾全抗普利茂虾苗+使用七好全熟化饲料，60天出虾12万斤，亩产120斤，总收入240多万元。



3. 天津西青：韩世阔老板，采用七好全熟化对虾专用饲料养殖广东海茂“普利茂”虾苗，5月31日平均每亩苗26000尾，75天长至32头...



五、2018年形势预估

1. 一代优质苗种投放数量增加。随着养殖观念的改变，投放土苗的养殖户数量将逐渐减少，对一代优质苗种需求增加。

2. 对优质全熟化饲料认识加强。随着养殖产量的提高，为保证养殖成功率，养殖户对饲料的品质要求提高，七好全熟化饲料由于其配方的优化，水中稳定性提高...

3. 全抗苗种(普利茂)受到养殖户的青睐。以抗病力、抗逆性强的优质PRIMO(普利茂)一代虾苗，2017年在环渤海养殖成绩表现优异，养殖成功率高达80%以上...

4. 整体价格仍处于高位，3-5月份对虾价格将突破50元/斤。2018年对虾行情依然处于高位，由于环保等压力，环渤海反季节虾的价格将处于历史高位...

(饲料事业部 卢伟)

海茂要放大招了！推出三条虾打天下，华东、华北建厂新增40亿产能，今年欲实现160亿的销售目标

希望海茂能够一直走下去，成为虾农心目中真正值得信赖与尊敬的企业！——陈国良

众所周知，中国曾经最高生产南美白对虾150万吨左右，排名全球第一，但近几年开始，对虾产量逐年下降。同时中国也是进口亲虾最多的国家...

如今，转眼一年过去了，PRIMO(普利茂)虾苗在市场上的表现情况如何？海茂在新品种开发、育种技术进展以及国内外育种基地建设方面有哪些突破与规划？



海茂董事长陈国良

海茂不单只有普利茂，今年欲以三条虾打天下

《当代水产》：回顾2017年海茂的发展，您能否总结一下普利茂虾苗在过去一整年里的市场销售与表现情况？

陈国良：2017年这一整年普利茂虾苗的发展势头依然强劲，延续着2016年良好的市场表现，整体销售增幅明显。2017年普利茂虾苗的总销量在113亿尾，与中华南70多亿，华东20多亿，华北20多亿...

销售情况方面，目前普利茂虾苗在广西、珠三角、江浙、渤海湾地区仍然占据着市场主要份额，而在粤西、海南这两个虾苗市场竞争异常激烈的区域，去年销量也增长了许多...

近年来，随着养殖户价值观念的转变，评判一个虾苗的好坏，不再只是一味追求其长速有多快，反而更加注重虾苗的抗病力与养殖成功率...

《当代水产》：如今行业内只要谈起海茂就会想到普利茂虾苗，足见普利茂虾苗的品牌形象深入人心，那么，2018年海茂在研发改良新品种方面有何重大突破？

陈国良：大家都知道，海茂与天邦签订合约是在2017年初，但海茂早在2016年就已引入美国PRIMO亲虾公司的经营，正式对外发布公告的时间是在2017年1月...

发出了另一个新品系，其最大优势在于保持抗病特性的特点上，生长速度有所提高。之前针对养殖条件较差的土壤，普利茂虾苗所要求具备的两大特征就是抗逆性与抗病力...

目前，这批新品系虾苗虽然还未正式更名，但在珠三角地区已有1亿多尾顺利养殖了60-70天，等2月份收虾基本结束之时，就能统计总结出这批虾苗的养殖效果与生长数据了...

海茂还正与另一家选育“快大”虾苗的种虾公司进行洽谈合作中，合作方式一则为中国市场独家代理，二则作为其股东乃至并购。而这一品系虾苗目前的生长情况也很顺利...

2018年，海茂将向市场推出三种品系的虾苗，一种适于精细化管理的工厂化养殖，即“快大系”；另一种适于露天的精养模式，即普利茂新品系...

《当代水产》：普利茂虾苗在市场上推广已有两年多了，您能否介绍一下普利茂虾苗最适宜的养殖模式？以及分享一下相关的经验总结？

陈国良：经过两年多的养殖实践，普利茂虾苗强大的抗病性及抗逆性已目共睹，对外界环境具有极强的适应力。根据我们总结出来的经验，希望养殖户在投苗之前能够先在标粗池里标粗一段时间...

在投放密度方面，普利茂虾苗适宜低密度养殖，北方“大汪子”建议投放2-3万尾/亩，而南方土塘建议投放5万尾/亩，虽然放养密度较低，但并不意味产量也低...

明年海茂亲虾供应30000对，争取未来2-3年内实现中国本土选育

《当代水产》：海茂在接手美国PRIMO公司之后，目前亲虾的销售模式是怎样的？海茂将如何布局国内外的亲虾市场？

陈国良：海茂接手美国PRIMO公司之后，在原有选育基地规模的基础上扩建了一倍，而且在佛罗里达州租赁一家循环水养虾工厂...

海茂做事一向沉稳踏实，对自己卖出的亲虾负责，希望带着自己的客户“跑”，与所有客户建立合作伙伴的紧密关系...

《当代水产》：目前，海茂在苗种选育板块上的技术支撑是怎样的？是否会考虑迁移到国内进行苗种选育？

陈国良：在技术支持方面，目前海茂已经开展的与国外技术合作项目主要有：1、佛罗里达州立大学承接了部分家系测试；2、亚拉巴马大学进行每个世代家系的攻毒测试...

2018年海茂初步拟定将在湛江遂溪规划并启动建设亲虾培养基地，下一步考虑进行保种选育的工作。亲虾无需内运进口是今后对虾产业发展的大趋势...

《当代水产》：外界都十分关注海茂与天邦的强强联合，您能否介绍一下海茂与天邦之间是如何进行协同联动、互利共赢的？

陈国良：天邦在做虾苗方面存在一定的难度，虾苗作为生物，复杂多变，影响因素太多了，与普通工业产品有着本质的区别，需要海茂提供一定的技术支持...

通过一年的合作，海茂确实拉动了天邦虾料的大幅增长，这是大家有目共睹的，而天邦也能够把养殖户投苗之后的真实信息、养殖效果及时地持续地反馈给海茂...

《当代水产》：您认为2018年的虾苗市场包括土苗市场将发生怎样的变化？未来发展趋势如何？

陈国良：福建及饶平是土苗最大的集散地，但是我们从一个做苗的同行处得知，去年的土苗市场已经衰退了许多。

都知道土苗是以菜虾作为亲虾，并没有经过一系列严格的选育过程，在北方同样的“大汪子”里养殖，普利茂虾苗较土苗表现出生长快、产量高、个头大、规格整齐等明显优势...

《当代水产》：您对海茂以及种苗行业未来的发展有何希望？

陈国良：如今海茂已发展到了一定规模，接下来就要做精、做强，尤其是在品管与生产方面进一步做到规范化、标准化，再接再厉，稳步前行，力争保持企业经济效益的持续性增长...

陈国良：如今海茂已发展到了一定规模，接下来就要做精、做强，尤其是在品管与生产方面进一步做到规范化、标准化，再接再厉，稳步前行，力争保持企业经济效益的持续性增长...

此外，海茂在收获经济效益的基础上，同时发挥出极大的社会效益，引领了苗种行业的方向，由单纯追逐长速，到注意到抗逆性的重要性，为当今虾苗选育的方向起到了一定的引导与带头作用...

对企业而言，我希望海茂能够一直走下去，成为养殖户心目中真正值得信赖与尊敬的企业！

(来源：天邦饲料事业部 杨帆；腾氏水产商务网-当代水产杂志 程纯明)

《当代水产》：您对海茂以及种苗行业未来的发展有何希望？

陈国良：如今海茂已发展到了一定规模，接下来就要做精、做强，尤其是在品管与生产方面进一步做到规范化、标准化，再接再厉，稳步前行，力争保持企业经济效益的持续性增长...

此外，海茂在收获经济效益的基础上，同时发挥出极大的社会效益，引领了苗种行业的方向，由单纯追逐长速，到注意到抗逆性的重要性，为当今虾苗选育的方向起到了一定的引导与带头作用...

对企业而言，我希望海茂能够一直走下去，成为养殖户心目中真正值得信赖与尊敬的企业！

(来源：天邦饲料事业部 杨帆；腾氏水产商务网-当代水产杂志 程纯明)

《当代水产》：您对海茂以及种苗行业未来的发展有何希望？

陈国良：如今海茂已发展到了一定规模，接下来就要做精、做强，尤其是在品管与生产方面进一步做到规范化、标准化，再接再厉，稳步前行，力争保持企业经济效益的持续性增长...

此外，海茂在收获经济效益的基础上，同时发挥出极大的社会效益，引领了苗种行业的方向，由单纯追逐长速，到注意到抗逆性的重要性，为当今虾苗选育的方向起到了一定的引导与带头作用...

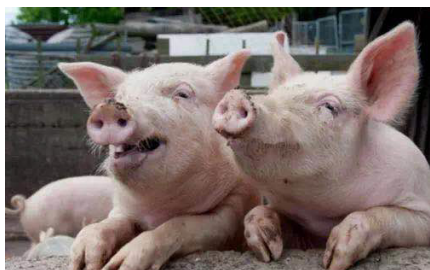
对企业而言，我希望海茂能够一直走下去，成为养殖户心目中真正值得信赖与尊敬的企业！

冬季保温做太好也会引起蓝耳爆发？猪场防控应从4个角度考虑

冬春季节因为气候寒冷、潮湿，是猪群呼吸道疾病的多发季节，同样也是蓝耳病的高发季节。

冬季猪蓝耳病多发，防控应从4个角度考虑

当前蓝耳病引起母猪流产相对较从前少见，而且主要发生在断奶后的保育猪；蓝耳病严重的猪场，往往出现在产房，分娩死胎、初生弱仔（带毒、垂直传播、怀孕母猪感染）、初生仔猪消瘦、皮毛粗乱、有呼吸道症状等。



一、通风不佳、温度和湿度过高、温差过大、引种不慎均易导致冬季蓝耳病爆发

南京农业大学周斌教授告诉《农财宝典》记者，冬天蓝耳病在猪场的爆发多数集中在45-60天保育期间，这是因为大部分猪场在冬天对蓝耳病的生物安全防控上有一个关键点控制不好——就是保温。

“保温做的过于好了，会导致呼吸不畅。”周斌说，“猪场通常产房初生仔猪适宜温度是30-32℃，保育舍最适宜温度是22-24℃，而很多猪场很容易在冬天把保育舍温度做到26℃。这时猪养的越好、猪群密度越高反而蓝耳病发生风险越高。”



周斌表示，这是因为病毒会一直在环境中存在，但是通常情况下都是带毒，而一旦经过外界环境、条件等诱因作用就会体现出来，猪群就会发病。在我国

普通的猪场不管是否打蓝耳苗，都有很大程度上是多条件影响下（如支原体感染、霉菌毒素中毒等）诱发、继发的蓝耳病。

而在冬季，保温做得过于周到导致猪群呼吸不畅，空气浑浊，则加剧了包括蓝耳病毒在内的多种病原滋生传播，造成猪场内蓝耳病爆发。

因此冬季防控蓝耳病最重要是要做到通风和保温之间的平衡。建议猪场定时开窗通风、同时避免由于通风而造成温差过大，对猪造成冷应激。“开窗面积在10:00-15:00点之间开到最大，中午把南面窗户都打开，下午16:00开始关，18:00全部关闭。”周斌说。

在冬季引种，则成为蓝耳病爆发的另一个根源。成都天邦高级技术服务总监吴其林建议猪场冬季蓝耳病高发期尽量减少引种。“引种的话要看你的猪群蓝耳病是阴性还是阳性，阳性群建议还是引阳性，阴性引进来要做好驯化和免疫，新引进后备猪和老群体免疫的疫苗菌株最好是一致的。猪场生物安全措施不完善的，母猪群还是要做好蓝耳苗免疫的。”吴其林说。

吴其林建议PRRSV阳性猪群要保持阳性稳定，主要是避免因引种给猪群带来波动。引种、封群、免疫，把场内猪群PRRSV菌株数减到最少，猪群PRRSV菌株越少，猪群越稳定；免疫经典蓝耳苗检测的抗体S/P值在2.0或者1.8以下，且占群体80%以上，说明猪群健康水平高、稳定；免疫高致病性蓝耳苗的S/P值，比免疫经典蓝耳苗的要高0.5-0.8。

同时淘汰生产性能差的、怀孕后期流产的、排毒的母猪和淘汰病弱仔；生产流程上做到全进全出、消毒等常规工作落实到位，蓝耳病感染是能到阳性稳定生产的。生物安全条件好的猪场能保持PRRSV阴性状态，建议集团化公司二点式生产、组建PRRSV阴性的公猪站。

二、从发病时期判断场内蓝耳主要传播方式，采取相应措施

如果保育前期和产房仔猪都有蓝耳病临床症状，或者分娩时有死胎木乃伊胎的话，说明场内蓝耳病比较严重。从怀孕后期母猪流产到分娩死胎、分娩弱仔，到产房仔猪有呼吸道症状，到保育前期有呼吸道症状，以上症状出现得越早，说明场内的蓝耳病越严重；分娩死胎和弱仔，说明怀孕期母猪感染了PRRSV，存在垂直传播。

有垂直传播就要把母猪的PRRSV防控作为工作重点，控制母猪蓝耳病的病毒血症和对外排毒，以减少定位栏母猪、产房母猪和仔猪的感染压力。

吴其林建议养殖户在猪群蓝耳病不稳定时是否考虑引种，若母猪数不够的话应当先考虑引种，引进后封群、免疫，在猪群稳定之后的半年时间至二年时间不再引种；

引种之后全群母猪注射疫苗，使场内猪群体现出

一个优势菌株；封群后对一些生产成绩差的、流产的母猪、排毒的母猪进行淘汰，除母猪以外的病弱猪也要淘汰、减少寄养混养、环境消毒常规化，减少交叉感染机会；同时做好常规药物保健等，使蓝耳病不稳定场转为阳性稳定场。

如果是保育前期、保育期的保育猪出现消瘦、呼吸道症状、继发感染等蓝耳病症状，那么判断场内蓝耳主要是水平传播，应当以控制保育猪的水平传播为重点。

“一般来说现在看到最多的蓝耳病现象是母猪没有流产，也较少看到分娩木乃伊胎死胎，产房仔猪都比较正常，但断奶以后的断奶仔猪会出现呼吸道症状、消瘦、脊背潮红等，那可能是PRRSV在保育猪在断奶以后出现了感染过程。”吴其林说。

针对这样的情况，需要为保育猪提供一个比较适宜的环境，要善待断奶仔猪，让仔猪快速生长减少感染机会。断奶仔猪的适宜温度是25-27℃，随日龄增长的保育猪适宜温度是22-24℃，“冬天以后，保育舍温度太低，仔猪因舍温低而挤堆，很多疾病就出来了，如链球菌、副猪嗜血杆菌、腹泻等是由低温引起的。

除了提供合适的温度外，还要提供仔猪喜欢吃的易消化的教槽料，如仔猪还没习惯采食教槽料，就提供汤料，让仔猪学会采食，避免仔猪停滞生长而处于疾病的感染高发期。”



吴其林认为，如果把猪场把蓝耳的垂直传播和水平传播都控制住了，那么整个猪群的蓝耳病将会比较稳定。

三、母猪阳性场建议仔猪在产房打苗，但出生7天就免疫不是普遍做法

不同状态下的猪场蓝耳苗的免疫时间是需要斟酌的。周斌认为14天在产房对仔猪进行免疫应该是全世界大部分猪场普遍的一个免疫时间。一些猪场会建议7天免疫，但7天免疫是个体现象，不是适合推广的免疫方法。

吴其林认为免疫程序可以根据猪场的生产模式、系统化的检测结果来定。如果是一点式连续生产的猪场，根据保育猪蓝耳病临床表现出现的早与晚，仔猪



蓝耳苗免疫可以在产房免疫，也可以在保育前期免疫，母猪用什么苗仔猪就用什么苗。

两点式分区生产的猪场的蓝耳苗免疫，则首先要看母猪群PRRSV是阴性的还是阳性的。

对于母猪群PRRSV是阴性的猪场，吴其林认为在母猪繁殖场就不使用蓝耳苗，仔猪蓝耳苗也不在母猪场打，在仔猪断奶转出去之后转到保育场第3天再进行免疫。

对于母猪群PRRSV是阳性的猪场，吴其林建议蓝耳苗还是在产房里，在断奶之前免疫。“母源抗体一般在42天就会消失，因此在断奶前免疫是比较合适的，普遍做法在断奶前18天左右打蓝耳苗。”同时要保证同一个猪场里母猪和仔猪使用同样的蓝耳苗。吴其林认为在蓝耳病感染症状较严重的猪场，仔猪免疫时间可以提前。

四、在我国大环境下，蓝耳病防控还是离不开四个思路：

1、是生物安全措施，如猪场的地理位置、猪场的生产方式，决定是否保持蓝耳病阴性场，还是蓝耳病阳性稳定场。

2、是引种，后备母猪驯化、免疫，使后备母猪与母猪群保持一致的感染与免疫水平；保证进入母猪群的后备母猪不排毒。

3、是疫苗免疫。

4、是生产模式的改进和生产流程控制，如组建公猪站、二点式生产、部分清群、减少饲养密度，全进全出，淘汰排毒猪和病弱猪，消毒等，都有利于控制PRRSV的病毒载量、和垂直传播、水平传播。

吴其林认为如果猪场生物安全做得较好，引种过程做得规范的话，并能做到蓝耳苗的规范免疫，建立起场内优势菌株，猪场会保持阳性稳定生产。但如果引种次数多、种源来源多，蓝耳苗也一直在更换，导致场内菌株多，猪群就会不稳定。因此，减少引种次数、封群或减群生产，封群半年，场内菌株则自然会减少。（来源：《农财宝典》新牧网 王之响）

传支灭活疫苗需要做吗？

提到传支，我们都不陌生，传支的发生往往会给我们带来非常大的经济损失。在产蛋鸡上主要的表现是出现假母鸡、水母鸡的现象，导致产蛋率不同程度的下降；在产蛋期感染传支会造成鸡蛋品质的下降。在肉鸡上主要表现为呼吸道和肾脏的感染，造成死亡。

市场上的传支疫苗分为活疫苗和灭活疫苗二种，应用最多的是活疫苗，比如我们常说的新支二联活疫苗（如：新支胜Lasota+H120+LDT3-A），比如呼吸型H120和肾型LDT3-A。您在饲养过程中会遇到以下情况发生吗？当您已免疫活疫苗，饲养管理也没有问题，但是为什么还会有传支的发生呢？

下面分析原因：

1、传支是通过呼吸道的感染而发病的，而我们进行活苗的免疫是刺激机体产生粘膜反应，刺激机体产生粘膜抗体IgA来保护传支的呼吸道侵入。如果环境中大量野毒入侵导致病毒突破粘膜屏障时，就会发生传支的感染。

2、随着规模化养殖的出现，传支的免疫方式大多数为饮水免疫。饮水免疫为群体免疫，很难做到免疫覆盖率100%，对那些没有免疫到传支疫苗或免疫剂量不足的鸡只容易发生传支的感染。

免疫学中指出，通过灭活疫苗的体液抗体和活疫苗的粘膜抗体结合防控传支最佳。灭活疫苗的体液抗体IgG可以为粘膜抗体IgA提供有效的补充作用，更全面的防控传支的感染。

1、三种抗原最佳配比，同时确保新城疫、传支和流感H9在免疫后都产生高抗体滴度。尤其是传支的抗体效价，远远超过国内同类厂家的水平。

2、采用微载体悬浮培养生产H9抗原，批间及批内质量更加稳定。

3、采用优质的进口医用级佐剂，疫苗粘度高，易抽取，易注射，易吸收。

（成都天邦 张朋）

悬浮济世
变在其中



压箱底：十年水产经验总结的南美白对虾常见疾病防治方法

南美白对虾抗病能力强，一般不易发生疾病。在南美白对虾的养殖过程中，必须坚持“以防为主，防重于治，防治结合”的原则，做到对症下药。要从虾苗、水质、饲料、日常管理等方面严格把关，杜绝疾病的发生。养殖期间南美白对虾常见的疾病有以下几种。

1. 白斑病

属病毒性疾病。病虾胸腹部常有白色或暗蓝色斑点，发病后期虾体皮下、甲壳及附肢都出现白色斑点或甲壳软化、头胸甲易剥离、壳与真皮分离。防治方法：①种苗须经过病毒检测确定无毒后，才能进入养殖环境；②投喂优质的全价饲料，并在饲料内适当添加0.2%多糖及0.2%Vc；③每5~7天向养殖水体全池泼洒溴氯海因0.5~0.6ppm或二溴海因0.3ppm；④养殖季节内，每15天全池泼洒季胺盐络合碘1.5ppm；⑤在养殖水体内使用生物制剂，以保持水环境的稳定。

2. 红腿病

由弧菌感染造成，主要症状是附肢变红（游泳足更加明显），头胸甲的鳃区呈黄色，病虾多在池边慢游，厌食。游泳足变红是色素细胞扩张造成的，鳃区变黄是甲壳内面皮肤中的黄色素细胞扩张形成的。

防治方法：①对虾放养前，须采用生物、物理及化学的综合法进行清塘处理；②在高温季节，定期向养殖水体泼洒光合细菌及沸石粉，其用量分别为2~5ppm及10ppm；③全池泼洒0.8~1.0ppm的二氧化氯；④全池泼洒二氯海因0.6ppm或溴氯海因0.5ppm；⑤在外泼药物的同时，内服一些免疫增强剂，增强对虾体质。

3. 丝状细菌病

由毛霉亮发菌（发状白丝菌）和疏丝菌引起，主要与养殖环境的水质及底质恶化有关，通常当池水呈富营养化时极易发生。丝状细菌生长在对虾的鳃丝、附肢刚毛、游泳足上，严

重时甲壳表面也可看到。由于鳃丝上着生丝状细菌及其他污物，影响虾呼吸功能，从而使病虾生长缓慢，并易因缺氧死亡。

防治方法：①保持水质及底质的清洁，放养前必须经过彻底清塘；②放养密度切勿过大，并适当增加换水量；③适量补钙，以促进对虾正常蜕皮及生长；④全池泼洒季胺盐络合碘1.0~1.5ppm；⑤全池泼洒茶粕，其用量为12ppm，待病虾蜕壳后大换水。

4. 肠炎病

主要是由嗜水气单胞菌感染导致，其症状是消化道呈红色，有的虾胃也呈红色，中肠变红并肿胀，直肠部分外观混浊，界限不清。病虾活力减弱，厌食，生长慢，但未发现死虾。

防治方法：①首先全池泼洒二溴海因0.3ppm，待3天后全池泼洒硝化细菌1.0ppm；②饲料内添加“肠炎停”、大蒜素，其添加量为1%，连续投喂3~5天即可。

5. 黑鳃病

1. 细菌性的黄腮病、黑腮病：①采用二氧化氯、生石灰或福尔马林进行水体消毒，并结合抗生素，内外结合，疗效显著。②按每公斤饲料加入菌清2克混合均匀制成药饵，连续投喂6天，同时水体泼洒0.5ppm海因消毒剂消毒，治疗黑腮病效果明显。

2. 非生物因素引起的鳃丝组织坏死变黑，其病因有多种，水体重金属、氨、亚硝酸盐污染等都可引起黑鳃病，食物中长期缺乏维生素C也能引起黑鳃病。其症状为病虾鳃区呈一条黑色的线，镜检可见鳃丝坏死，轻者呈深褐色，重者变黑色。坏死的鳃丝发生皱缩。黑鳃病多发生在池底严重恶化的虾池或有工业废水污染的海区。鳃丝坏死失去呼吸机能，从而影响虾的摄食和生长，一般在蜕皮时死亡，或在低溶氧时大批死亡。

防治方法：①采用“臭氧复合制剂”全池泼洒，其用量为0.5~0.8ppm，

连续泼洒2次，相隔3天后全池泼洒光合细菌5ppm；②饲料内添加稳定型0.2%VC，连续投喂7~10天。

6. 纤毛虫病

在养成阶段的固着纤毛虫主要聚缩虫，此病在有机质多的水中极易发生，当固着性纤毛虫少量附着于虾体时，症状并不明显，对虾也无病变，但当虫体大量附生时，对虾的鳃、体表、附肢等外观呈黑色，体表呈灰黑色如绒毛状，病虾在早晨浮于水面，反应迟钝，不摄食，不蜕壳，生长受阻。纤毛虫病的主要危害是影响对虾的呼吸，在低溶氧的情况下更易大批死亡。

防治方法：①全池泼洒纤虫净0.8~1.0ppm，隔天全池泼洒ClO₂0.8~1.0ppm；②全池泼洒整合铜1.2ppm；③在养殖阶段经常采用光合细菌改良水质。

7. 软壳病

对虾患软壳病的原因主要为：①投饵不足，对虾长期处于饥饿状态；②池水pH值升高及有机质下降，使水体形成不溶性的磷酸钙沉淀，虾不能利用磷；③换水量不足或长期不换水。杀虫剂可抑制甲壳中几丁质的合成，有机磷杀虫剂也可引起对虾的软壳病。患病虾的甲壳薄而软，与肌肉分离，易脱落，活动缓慢，体色发暗，常于池边慢游。体长明显小于正常虾。

防治方法：①适当加大换水量，改善养殖水质；②饲料内添加“磷酸二氢钙”，其添加量为1%。③培养藻类，降低水体酸碱性。

8. 痲痒病（抽筋）

主要发生在高温季节或因受惊引起。应避免在强烈阳光下捕捞，在起获前几天用大网目网片在塘中分段适当拖曳数次，并在饲料中添加稳定型0.2%VC进行投喂，可有效预防痲痒病。提高水位，改善水质，对于抑制病情的发展亦有较好的作用。

（饲料事业部 于晨）

热烈祝贺拾分味道百盛精品店盛大开业!



1月12日,拾分味道美味猪肉百盛精品店(淮海路店)盛大开业,迄今为止,拾分味道线下门店已达到68家。

百盛商业集团(以下简称百盛)是马来西亚金狮集团旗下的零售业务分支机构,在中国31个城市有45家门店(包括1家百盛优客城市广场),定位于中高档消费群体。百盛与许多国内、国际知名品牌建立了长期而稳定的合作关系。拾分味道看中百盛的良好口碑与门店覆盖率,选择

与其牵手,以此进一步为广大消费者带去美味猪肉,带去美好的购物体验。

为了让消费者体验到拾分味道猪肉的美味,我们的工作人员在现场设置了试吃柜台。拾分味道美味猪肉,无需葱姜料酒,清水一煮就飘香,现场吸引了众多消费者。连同百盛生鲜部同事都忍不住多品尝几块。

拾分味道一直致力于为广大消费者们提供安全、健康、美味的优质猪肉和优良的服务。2018年,



丰富多样的猪肉产品 专业细致的热情服务

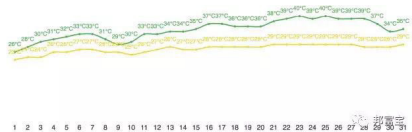
拾分味道计划持续加强销售渠道建设,开设更多品牌店,让更多的消费者们能够方便、快捷地购买到拾分味道猪肉。(拾分味道 姚冬梅)

鳊鱼行情低迷,看他如何突围!

恶劣的气候条件

7月份江苏地区高温少雨,特别是中下旬最高气温持续维持在35℃以上。高温少雨加剧养殖塘口更换新水、添加新水的困难,养殖户担心高温天气引起水质恶化,为避免出现倒藻、泛塘等重大损失,从而减少了投喂量甚至不投喂。更为严重的是,10月份本是鳊鱼的生长旺季,却出现连续低温阴雨天气。“一高温,一低温”的恶劣气候条件,导致今年鳊鱼普遍生长缓慢。

2017年南京7月份气温走势



低迷的市场行情

2016年春节后,鳊鱼价格一路上涨,从3月份的塘口价6~7元/斤,到6、7月份9~11元/斤,7月上旬不少“老口鱼”卖到13~15元/斤。因此,2017年初,养殖户对鳊鱼行情普遍看好,前所未有的市场行情提振了养殖量。结果,今年行情大幅走低,

不少地区鳊鱼价格长期维持在4.6~5.0元/斤。养殖量多而鱼价低,现实中的“多收了三五斗”,让养殖户们纷纷摇头。

如何突围?

根据业内统计,恶劣的气候条件导致今年鳊鱼生长缓慢,饲料系数比往年高0.1~0.2,预计今年鳊鱼停料后的饲料系数普遍在1.85~1.90以上。

合理的放养密度,是决定饲料系数的关键因素。放养密度大,养殖对象在不良的水体环境中生长,饵料系数肯定上升;相反若密度太稀,则不能充分发挥水体的潜力,产值效益下降,饵料系数同样上扬。除放养密度之外,不同养殖品种的搭配模式也影响着饵料系数。鳊鱼对饲料营养需求比鲫鱼高,加大鳊鱼投放密度会增加饵料系数。

六合区作为南京水产养殖集中地,一直以来都是南京周边活鱼主要供应地。六合戴义兵老板今年所有塘口全部投喂天邦醇香型鱼料,其中3号塘(14.5亩)于12月4日开始卖鱼干塘,全程用料共38吨,共出吃食鱼43000斤,另有青梢红鲈、翘嘴鲈等600多斤。笔者统计,戴老板干塘塘口产吃食鱼3000斤/亩,其中鲫鱼710斤/亩。鳊鱼高密度,鲫鱼高密度,饵料系数1.79,取得如此佳绩,一方面是选用优质的天邦饲料,另一方面也离不开精心日常管理。笔者总结戴老板养殖管理技巧,在此与大家分享交流。

品种	鳊鱼	鲫鱼	花鲢	白鲢
规格(尾/斤)	45	20	5	5
重量(斤)	540	660	180	150
密度(尾/亩)	1650	910	60	50
收获时间	2017年12月4日			
规格(斤/尾)	1.4	0.9	3	3
重量(斤)	32700	10300	2600	2100
饲料用量	天邦醇香型鱼料 38吨		饵料系数	1.79

*杂鱼600多斤

养殖管理经验分享

1. 清淤:每隔一年清淤一次,改善底部环境,好底养好水,好水才能养一塘好鱼。

2. 合理的放养密度:鳊鱼密度为1650尾/亩,规格是45尾/斤。相比苏南鳊鱼主养模式,鳊鱼密度与之相当。笔者在六合区接触到不少养殖户鳊鱼的投放规格为45~50尾/斤,小规格鳊鱼的投放似乎能代表六合地区的模式。小规格鳊鱼,可以减少苗种成本,但对养殖管理提出了更高的要求。其一,尽早开口。苗种投放工作结束后,开春水温上升,投喂具有天然发酵香味的醇香型饲料,开口训食。另一方面,加大前期的投喂量。4~5月是容易被养殖户忽视的鳊鱼生长期,该时期鳊鱼规格小,密度低,水体溶

氧充足,日投喂量可以加大。

3. 鲫鱼密度大:苏南地区鳊鱼主养塘口套养鲫鱼密度一般在500~600尾/亩。戴老板今年的鲫鱼投放密度940尾/亩,存活密度也有790尾/亩。考虑到鲫鱼对饲料营养需求比鳊鱼高,为确保鲫鱼长势,饲料投喂量势必增加。投喂量达到2.62吨/亩,合理的投喂总量,精心的管理,确保了0.9斤/尾的鲫鱼规格。

4. 吃食鱼产量高:鳊鱼亩产2250斤/亩,吃食鱼亩产达到3000斤/亩。养殖密度大,投料随之增多,大量粪便和残饵有利于有害微生物的繁殖,水体容易缺氧、恶化。所以,除了定期开肝护胆,还需合理使用EM菌调解水质

戴老板开玩笑的讲:“目前剩下几个塘口陆续干塘,让我们拭目以待!”

(饲料事业部 罗渊 陶刚)



这条“活化石”鱼前景广阔,高手用9两料就能养出1斤鱼

鲟鱼产能已到了过剩的阶段,消费由贵族化转为平民化,如何提高养殖收益、降低养殖成本是摆在广大鲟鱼养殖户面前必须面对的问题,而黄老板却能做到饲料系数只有0.9,再次激活这条“活化石”鱼的活力。

鲟鱼隶属于硬骨鱼纲辐鳍亚纲硬鳞总目鲟形目,是现存起源最早的脊椎动物之一。鲟鱼肉厚骨软,鱼肉鲜嫩可口,肉和卵的蛋白质含量非常高,尤其是用鲟鱼做成的鱼子酱广受欧美人的喜爱,有着黑色黄金的美称,用它做成的酱每公斤可卖数千,其次鲟鱼软骨中的营养成分可与鲨鱼相媲美,且其中富含的抗癌因子(生物有效活性成分)是鲨鱼的15-20倍,素有“鲨鱼翅,鲟鱼骨”之说;鲟鱼鳔具有清热解毒的特殊疗效,鲟鱼油对烫伤有奇效。鱼皮可做成优质皮革,它的鱼膘可以做成鱼胶,所以它的经济价值特别高,具有不可忽视的前景。



1990年起湖北省水产局首次将美国匙吻鲟引入中国,并成功取得孵化、育苗、池塘养殖和水库放养试验性研究成果;1993年大连瓦房店建立第一个鲟鱼养殖场,开创了我国鲟鱼养殖的先河。此后随着鲟鱼养殖技术的日益成熟,鲟鱼养殖业迅速兴起,从最初的大连、四川、湖北、北京、广东等地发展到全国各地。中国鲟鱼养殖产量从2003年的9391吨快速增长至2013年的64652吨,占世界养殖总产量的85.3%。据FAO统计数据库数据,2015年世界鲟鱼养殖总产量为90828吨,而我国生产约87.0%的养殖鲟鱼。中国因此成为世界第一鲟鱼养殖大国。

四川省作为鲟鱼养殖重要产地之一,2015年鲟鱼产量达到了6321.63吨,占全国的8%(张溢卓、赵明军,2017)。高何镇地处四川盆地西南部

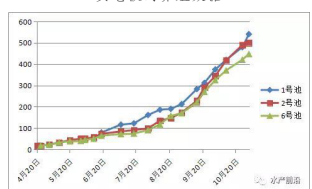
隆,南北高,东西低,山坝均有,位于文井江两岸,是国家级风景名胜区天台山的门户。属玉溪河主干渠自流灌区,年均气温16℃,适合养殖鲟鱼,黄老板就是这里的鲟鱼养殖户之一。

黄老板的渔场水面近1.5亩,平均水深0.78米,引溪水流水养殖。他一直以数据为基础,科学地管理整个渔场,从放苗开始每10天左右打样一次,记录下了详实的生长数据,以监测和评估饲料的养殖效果。

第一批鱼放苗时间为4月19日,放苗密度平均为46.44尾/m²。鱼苗平均规格为17.2g,分别在1号、2号和6号池养殖。初始放苗总重638.81kg。截止10月31日,经过5个多月的生长,鲟鱼苗平均规格达到了496.3g,总增重13.37吨。全程使用天邦全熟化鲟鱼饲料,饲料用量总计12吨,总增重计算后的饲料系数低至0.9。10月份头批鱼就卖出了1万多斤。

	1号池	2号池	6号池
水温(℃)	11-22	11-22	11-22
放养时间	4月20日	4月20日	4月20日
放养规格(g/尾)	17.3	17.3	17.3
放养密度(尾/平方)	43	51	45
打样时间	10月31日	10月31日	10月31日
打样规格(g/尾)	541	500	448
饲料系数	0.9	0.9	0.9

黄老板的养殖数据



1、2、6号池2017年打样数据

总结今年鲟鱼养殖的经验,黄老板分享了以下心得:

1、建厂选址尤为关键,流水池必须要合理设计排水系统,保证交换水量较大的同时流速不是很高,如此能够确保水质,还可以降低水中的能量损耗。水质、水量和水温都得符合鲟鱼正常生长条件。

2、选择优质苗种、合理控制养殖密度。鲟鱼品种应当尽量选择体质健康的,在进行放养之前需要做好消毒处理,避免鱼种无病无伤。放养密度必须按照鱼种体长来确定,通常控制在10-50尾/m²,具体放养密度得根据水质、进水量、增氧条件等因素适当调整。放养后需要做好日常工作。

3、选择优质鲟鱼配合饲料。提起饲料,黄老板说在还没回四川建厂时就接触过天邦鲟鱼饲料,很多大的鲟鱼养殖公司例如杭州千岛湖蛟龙科技股份公司和四川宁润农业科技有限公司都在使用天邦全熟化鲟鱼饲料。黄老板说:“天邦鲟鱼饲料产品质量稳定,鱼涨势快,体质好,成活率高,耐运输。通过对程序化地对鲟鱼打样监测长势,可以更直观地了解饲料的优劣,黄老板对天邦全熟化鲟鱼饲料更加认可,用实实在在的养殖数据和养殖效果证实了天邦全熟化鲟鱼饲料是正确的选择。”

全熟化饲料助力冷水鱼养殖

目前,鲟鱼产能已到了过剩的阶段,鲟鱼价格也从1995年的1400元/公斤,下降到目前的20元左右/公斤,鲟鱼消费由贵族化转向平民化,鲟鱼养殖的暴利时代已一去不复返,如何提高养殖收益、降低养殖成本、提高品质是摆在广大鲟鱼养殖户面前必须面对、亟需解决的现实问题。

天邦凭借十余年在特种水产营养与饲料领域的潜心研究与实践的经验积累、重金引进全球一流的全熟化饲料设备和工艺,精制从微颗粒(0.1-0.2mm)到大规格(最大16mm)的鲟鱼、鲑鳟鱼和鲟鳇鱼三大系列专用高档全熟化饲料产品。天邦全熟化饲料工艺提高了动物对蛋白的消化吸收率,能降解或破坏饲料原料中的抗营养因子,改善产品品质和口感;对降低脂肪氧化程度和氧化速度,延长产品货架期起着积极作用,具有饲料系数低,生长速度快、耐运输、提高成活率等特点,还能有效改善鲟鱼的品质,条形、体色、肉质及鱼籽的风味最大程度接近野生。

(饲料事业部 聂扬帆)

养虾不是赌博,科学才是王道,看业界新人如何创造25斤/立方养殖神话!

引言:初次涉足工厂化,他相信养虾不是赌博,靠着科学的管理和技术养出了最高每方水25斤虾的高产量。市场行情瞬息万变,他凭着敏锐的商业嗅觉,采取逐步出虾的方式,以领跑市场的价格,总计卖出了147万元的总产值,纯利润达66万元。

进入“交九”节气的华北大地上,空气中已经明显带着一丝寒意,而河北黄骅金汇水产公司九号车间的大棚里,忙着出虾的工人和老板们脸上都带着喜悦的笑容,让人看了心生暖意。80个养虾池在持续出虾,半个月后,终于在元旦全部出虾完毕,平均每方水出虾22斤,部分虾池每方水体出虾25斤,对于初次涉足工厂化南美白对虾养殖的赵老板和他的合伙人来说,能交出这样一份成绩单,心中的喜悦之情溢于言表。



火热的出虾场景

金汇公司九号车间养殖基本情况			
客户姓名	赵老板	地址	河北黄骅
虾池底面积/m ²	30	苗种规格	P5
养殖水深/cm	90	出虾规格	28-35头/斤
放苗数量(尾/m ³)	700-850	水温/℃	27-30
总产值/万元	147.18	总利润/万元	66

赵老板是在今年10月1日进苗,标粗后,10月14日分苗到金汇九号车间进行养殖,在分苗养殖69天后,规格较大的虾池达到30条/斤,开始卖虾,到元旦时全部出虾完毕,总产量49401斤,总利润达到了66万元,初次涉足便取得了这样骄人的成绩,这背后绝不仅仅是运气的成分,科学的管理和养殖技术起到了关键性的作用。

1. 保证充足的溶氧

在南美白对虾养殖过程中,溶解氧的高低直接影响对虾的生长和摄食,同时对养殖水环境的调节,水体中众多物质的氧化分解都起到

了重要的作用,赵老板深知溶氧充足的重要性,在车间配置了3台22KW的大功率罗茨鼓风机,每分钟流量在29m³以上。在养殖虾池内合理布置纳米管和纳米圈的位置,并通过增设纳米圈的方式,充分避免了池内的溶氧死角的出现,保证了养殖过程中,特别是养殖后期充足的溶氧供应。

2. 保证充足的换水量

在高密度的南美白对虾工厂化养殖过程中,换水量对养殖成功与否有着重要的影响,而能够进行中央集污并及时排出,也是工厂化养殖南美白对虾的一大优势所在。在南美白对虾养殖过程中,尤其是在养殖后期,随着投喂量的增大,很容易导致氨氮、亚盐等一些水质指标的恶化,而在稳定水质方面,赵老板有自己的见解:“稳定水质要把两方面做好”。

第一是饲料。在选择饲料时,赵老板选择七好全熟化虾料,七好全熟化虾料在水中稳定性好,耐泡时间长且粪便成形极好,很大程度上减少了因饲料投喂造成的水质污染。

第二就是换水和排污。在工厂化养殖南美白对虾过程中,通过充足的换水量将粪便、残饵及水体中过量的有机质及时的排出是保证水质稳定最直接有效的办法。

因此,赵老板利用车间的18个蓄水池,进行前期的水质处理,并利用地热井加热,使配水池与养殖池温度一致,在避免应激的前提下保证了每天的换水量。在养殖中后期,除正常的排污外,每天的换水量达到40%-50%,为对虾的生长营造了良好的水质环境。

3. 精确的投喂管理

赵老板在标粗期间采用的是卤虫与虾片相结合的投喂方式,P5的虾苗标粗14天后到1万头左右开始分池养殖。全程使用七好全熟化虾料,起始投喂量在50g/万尾/天。采用放料盘的方式查看吃料情况,转肝期严格控制40分钟以内,由于严格的控制管理,再加上全面营养饵料的补充,使赵老板这批虾转肝期度过的非常顺利,为后期对虾的生长打下了良好的基础。转肝期过后可控制在50分钟以内,到100头以内时,虾体状况基本稳定,也是增肥的关键时期,可适当放长吃料时间,在1小时左右。谈及当时为什么选择七好饲料时,赵老板道出了自己的心声:“初次涉足工厂化,心里也不是特别有底,选择一个高端的饲料相当于为自己的养殖之路上了一份保险。”而实际的养殖结果证明,七好全熟化虾料在生长速度、稳定水质,对虾上色和肥满度等方面都达到了令人满意的效果。

(饲料事业部 于晨)

美味门店“娘子军”



自古以来，宰猪卖肉都是男性主导的职业。但是，有这样一群女汉子，她们温柔刚强，她们飒爽可爱，她们是拾分味道联华超市系统操刀卖肉的“娘子军”！

截止2017年12月底，拾分味道入驻联华超市系统共计39家门店，其中有16家门店由女刀手经营并负责售卖。至此，拾分味道女刀手在门店总人数中占比41%。从经营的业绩情况来看，12月份销售额统计中，这16家门店的销售额约占总销售额的45%，优于男刀手门店，可谓“女中男儿郎，而今正风华”。

拾分味道联华张桥店开业前夕，一直没有找到合适的门店刀手，这让整个拾分味道团队非常着急。张桥店能否成功开业并稳定发展下去，对拾分味道的发展意义深重。第一，这家门店是拾分味道进驻浦东区的第一家门店，开业的好坏将直接影响后续浦东所属门店的开拓；第二，该门店整体条件较好，但之前经营过的两家“友商”并没有做好。如果拾分味道能够稳定经营下去的话，将再次力证拾分味道美味猪肉的市场美名。现在，唯一的困难就是刀手了。

门店开业前一天，接到通知招聘到一位女同志。一听是女同志，大家心里犯起了嘀咕：女性操刀卖肉能行吗？可时间紧迫的情况下，已无选择，硬着头皮也要顶过这一关，让这位女同志先

试试看了。人事部门立即安排了面试。面试中，女同志信心十足，表示已有一定销售经验，对猪肉及超市内的规定操作都比较熟悉，而且对刀手工作充满了信心。简单谈话后，大家感觉从销售经验、个人形象及操作熟练度上都比较符合公司招聘的要求，遂决定给该员工一次机会。办理完入职手续后，女同志当即便火速赶至门店，熟悉了各项开业准备工作。

开业当天，女同志正式上岗了。带着关心和一丝担忧，拾分味道团队来到开业现场，只见女刀手手起刀落，精准砍切，对客人亲切引导，耐心讲解，展现着女性独有的亲和力。柔弱中透出铿锵，刚强中显出温婉，这是不施粉黛亦惊艳的一幕。这一幕，让大家打消了不少顾虑，对女刀手刮目相看。

开业两天，门店的销售数据出人意料，好过平时的开业业绩。门店所在的超市店长说，很久没有出现这样销售火爆的情况了，猪肉的火爆销售也带动了超市内整体营业额的提升。



开业虽然较为成功，但能否持续稳定经营，大家仍持保留态度。一段时间后，女刀手交出了一份满意的成绩单，7月—10月的销售业绩持续攀升。在一个新行业新岗位上持续进步实属不易，在销售淡季做到如此业绩让人不得不产生敬意。

这一切，也为拾分味道后续浦东地区门店的开发打下了坚实的基础。

张桥店的成功持续经营，让拾分味道团队心里的石头落了地。女刀手“巾帼不让须眉”般的门店经营能力更是让他们放下了所有顾虑。此后，拾分味道大胆启用女刀手，并在后期陆续开业的漕东店、盘古店都聘请了女刀手经营。所有女刀手经营门店都做到了稳定经营：在联华现有的40家门店中，销售前5名的门店，其中2家就是女刀手经营。谁说女子不如男！

虽然不在战场，可她们身在门店经营的战场，是不折不扣的“女中豪杰”。现在，女刀手们是拾分味道门店一道美丽的风景，一张优质服务的招牌，更是一种勇于超越的精神所在。

2018年，拾分味道团队有一个小目标，就是在联华超市系统实现拾分味道对竞争品牌的完全反超。女刀手们作为拾分味道团队的重要成员，担负起了更大的责任，成为了拾分味道门店经营不可或缺的力量。

拾分味道坚信，在一家家门店刀手的共同努力下，目标终会实现，以优质服务贡献至臻美味的行动终会得到回响。

（拾分味道 林清磊）

坚持平凡努力 秀出人生精彩

“一花一世界，一树一乾坤”，这句话道出了平凡的极致，告诉了我们人生的最高境界便是由平凡到不平凡。作为猪场的一名普通技术员，她暂时没有取得出类拔萃的成绩，也尚无惊世骇俗的壮举，但却凭着一颗不平凡的心，在平凡的岗位上恪尽职守，高效高质，执著追求，不断超越，让自己的人生在平凡中秀出了精彩，她就是徐巧环。



徐巧环家住河北省安国市北段村乡马庄村，出生于一个普通的家庭，于2017年2月以一名山西农业大学实习生的身份加入到了汉世伟，7月份实习毕业转正后，正式成为了小屯母猪场一名普通的产房技术员。

2017年10月，小屯母猪场产房终于开张了。这是徐巧环期待已久的，她想着学有所用，暗暗欣喜。开张后，小屯母猪场是新建场，规章制度、人员配备等仍需进一步完善，加上场里前期的超配原因，产房工作人员几乎每天加班加点工作10几个小时。那段时间，每天都有50多窝的小猪出生，高峰时期平均每天产出100窝，后期还出现了产床不够用的情况，提前断奶、仔猪合栏等工作也需要随时处理……徐巧环真切感受到了这种忙碌，她忙得吃饭都在赶时间，吃完就抓紧进入工作区，晚上回到宿舍倒头就睡。这样的生活持续了一月之久。

即使自己是一个新手，即使如此

忙碌，但徐巧环还是坚持了下来。我们问她，是什么让她坚持到了现在。她说，其实也曾动摇过，但自己相信坚持的力量，相信付出一定会有所回报，也相信汉世伟的前景和发展，相信汉世伟会越来越来好。徐巧环还说，河北汉世伟的领导与同事悉心教导她，让她这个初出茅庐的小姑娘倍感温暖，这期间学到了很多学校接触不到的东西，让自己的个人价值得到了充分体现，这是一件很幸运的事情，觉得这是个人事业发展的良好开端。

在同事们眼中，徐巧环话不多，很温和，笑容可掬，是个温柔善良的小女孩。但在产房里，她是工作认真的女汉子，挥汗如雨间操作标准，干净利索。我们总能在产房里看到她脸上挂着欣慰的笑容。听到小猪宝宝们欢快叫唤，看到小猪宝宝们欢快吃奶……她都满怀欣慰和感激，因为自己经手的小猪宝宝们能健康出生，也因为这样的一个岗位让她尝到了

付出后的甜美。

徐巧环告诉我们，现在的她，为了能更好地做好产房工作，忙碌后仍然坚持学习，给自己充电。她说，人只有不断进步才能不被淘汰，只有不断挑战自我，超越自我，人生才能闪现亮丽光彩；也只有这样，才能与公司一起成长，共睹未来辉煌。

（汉世伟 王燕）

