

# 天邦報

TECHBANK  
Create Your Value

天邦股份有限公司主办 www.tianbang.com

2018年02月

28

星期三

总第225期

## 本期导读：

畅叙同志友谊，谱写和谐乐章——汉世伟举办新春茶话会  
同心同行，共赢未来——拾分味道圆满举办2018迎新团拜会

辞旧迎新，这个服务营销团队要搞“大事情”！

亩利润近万元，这条鱼火热！这里有一份关于它的养殖报告，请查收

“塑造精英团队，共赢天邦未来”——2018天邦生物大客户销售培训会议成功举办

信任，让十余年老客户用户再创养殖佳绩！

笃行践履，一路繁花

## 天邦纵览

### 张邦辉：未来家庭农场将跃至年出栏5000头！

思想因为分享而创造价值，耳朵因为倾听而收获成长。

值此辞旧迎新之际，《农财宝典》新牧网彭进工作室继续推出《新年问大咖》专题策划：《回望2017，期待2018》。这是我们第三年推出同题问答，采访部分有代表性的企业家和行业精英，分享他们的思想与理念，回顾2017，预判2018。

一个企业的成长历程，仿佛可以浓缩行业的一段发展史。准确地把握行业的趋势节点、成长壮大、弯道超车，成就了现在的天邦股份。

从踏上90年代饲料行业浪潮开始，到2008年成立成都天邦抓住生物制品快速发展的十年，2007年成功上市进入资本市场获得更大的资源融合平台，再到2013年成立汉世伟食品有限公司正式布局养猪产业，天邦总是踩在时代发展鼓点上。

回头看去，企业发展的每一步决策都充满意义，因此天邦的领导者对于行业未来的见解可谓十分值得参考。我们约访了天邦食品股份有限公司董事长张邦辉先生，听听他对2018年养殖行业的预测。



天邦食品股份有限公司董事长 张邦辉

1. 如果满分是10分，请问您对2017年天邦的成绩打几分？最满意的是什么？最遗憾的是什么？

张邦辉：记得去年打了8分，今年想打9分。2017年，我们与广东海茂签约，设立合资公司，推动中国种虾产业的跨越式发展；收购七好生物，在北方渤海湾地区形成了重要的高端水产饲料生产基地，以进一步开拓北方市场；与中国动保牵手，让每年销售50亿元疫苗的目标实现得更快一些；我们在江苏盱眙、山东垦利签署

食品产业园项目，将建设年500万头规模的智能化养猪、屠宰、加工产业链集群；在上海浦江镇拥有的猪肉分割和配送中心，我们会由此尽快探索出服务长三角需要具备的能力和商业模式。

增加的这一分，凝聚了天邦广大同仁辛勤的汗水，还有合作伙伴对我们一如既往的信任与支持。

最满意的是：我们在现任总裁沈伟平先生领导下，完成了新的组织架构调整，推行了阿米巴经营和全面预算管理，管理机制逐步完善，内控水平逐步提升，运行成本逐步降低，在行业内的竞争优势日益凸显。

最遗憾的是：天邦是一家追求技术创新的公司，我们在研发上的投入不惜成本，也取得了一些成绩，但站在科技进步一日千里的新时代，我们的力量还显得薄弱，需要加强对外合作，需要加大引进人才力度，需要快速改善我们的手段。

2. 回望2017，您印象最深刻的是什么行业事情？它给您带来了什么重要影响？

张邦辉：2017年行业印象最深刻的事情，是利用物联网和人工智能技术提高养猪效率越来越成为可能，这一可能将会进一步优化养猪从业结构，对今天的中国养猪业会产生一定冲击。天邦在物联网和人工智能方面有了一些探索和积累，新年里我们将加快实施智能化养殖！

3. 2017年环保风暴席卷整个行业，有人认为它将重塑整个畜牧业，您怎么看？它对天邦有没有影响？

张邦辉：贯穿整个2017年的“环保风暴”，无论从范围还是强度来看，都堪称史上最严，跨时最长。环保督查让各个行业迎来了一次深度洗牌，“小乱散污”屠宰企业、养殖散户等被整改或关停，在“环保风暴”之下，对天邦食品而言，既是机遇，也是挑战，我们专门成立了天邦开物板块，就是为了在环保方面既做好我们自己养殖的粪水处理，还要搞好市场化服务，做一个负责任企业，为维护一方青山绿水尽心尽力。

4. 2017年，不管是猪价还是原料价格都跌宕起伏。2018年，您预计猪价是什么水平和走势？

张邦辉：2018年春节前猪价不涨反跌，证明国内生猪供应量出现明显增长。由此可以推断，2018年国内生猪市场供求关系已向供大于求的局面转变，猪价将延续2017年的回落态势。受环保、疾病防控影响，猪价整体走势会有波动，大体会在13元/公斤左右浮动。

5. 2017年，巨头扩张，散户退出。天邦在这波变革之中将处于什么位置和发挥作用？天邦的养猪板块和疫苗板块在2018年将

有什么大动作？

张邦辉：2017年天邦出栏生猪超过百万，和行业巨头相比差距还很大。2018年，天邦养殖板块将进一步扩大规模，出栏预计260万头，重点加强基因推广，把天邦育种优势发挥出来。

另外，加快智能化生猪养殖建设，进一步提升效率，降低生产成本，预计全成本降低至11.7元/头。疫苗板块加大研发和新产品推广，让成功预防了汉世伟蓝耳、腹泻和圆环病等疾病的疫苗服务于更多企业，降低他们这方面疫病带来的损失。

6. 十九大中提出了乡村振兴战略，与畜牧业息息相关，您认为这里面蕴藏着怎样的机遇？农牧企业如何参与乡村振兴？

张邦辉：振兴乡村离不开科学的种和养，天邦两条产业链——水产品产业链和猪肉制品产业链战略目标完全与国家乡村振兴战略相吻合。我们将充分利用天邦的产业链优势和技术优势，参与到振兴乡村的国家战略中去，通过集体农场、致富农场、众筹农场、扶贫农场等可供选择的特色运营模式，在自我发展的同时，推动地方经济、村镇经济发展，带动农民致富。

7. 传统的农业越发受到资本市场的冲击，您认为它是否改变了行业规则？家庭农场是否还有较大的生存空间？

张邦辉：资本市场会促进农业的改造升级，提高人均生产效率。从美国的今天看我国，我们的家庭农场会得到快速整合、升级，家庭农场规模将由去年出栏几百头一跃而至五千头以上，从业人数将大规模减少。

8. 2017年，行业依然举办了数不清的行业会议活动。哪个活动让您最感兴趣？你最期待2018年有什么新的活动？

张邦辉：目前仔猪腹泻对养猪业造成的经济损失非常巨大，新牧网与成都天邦举办的“仔猪无泄万里行”活动非常有意义，为广大养殖户解决了实实在在的问题。期待2018年有“蓝耳双阴万里行”、“伪狂双阴万里行”等活动。

9. 哪位同行最令您推崇？您从他身上学到了什么？

张邦辉：上海梅林，一个老牌国有企业，养猪水平国内先进，猪肉销售在上海也是独领风骚！他们的领导者沈伟平先生是杰出的企业家，管理水平非常高！我请他于去年年初加盟了天邦，一起去追逐天邦的双千梦想。

10. 2018年，您给自己定的小目标是什么？（事业和个人方面都可以。）

张邦辉：2018年，天邦团队上下已经达成共识，确定了将实现销售规模翻番的小目标！

（来源：《农财宝典》新牧网 王之娟 彭进）

### 沈伟平：耕种春的希望，实现第一季度开门红

各位同仁：

我们开始了新一年的工作，相信有的员工仍然沉浸在节日的余韵中。如何尽快帮助员工收心、找到工作状态，显得极为重要。大家必须看到，我们今年的工作任务还十分艰巨繁重，尤其猪价一路下跌，给公司经济效益造成极大挑战。

根据2月总裁办公会议的工作部署和工作要求，结合我们各大板块的实际情况，为做好新的一年工作，股份公司对大家提三点希望和要求：

第一，要尽快将思想行动转到工作上来。

春节已经过完，希望大家尽快从年味中走出来，从思想上、行动上转到我们的工作上来。因为我们今年的工作任务非常繁重。

第二，要实现工作上的开拓创新。今年我们能否再创佳绩，关键是看各项工作是否有创新、是否有新的突破、是否有新的发展。所以各单位各部门都要结合自己的工作，认真研究，理清工作思路，找准开拓创新的突破口，集中领导、集中精力、明确责任，确保18年各项工作都有创新、都有新的发展。

第三，要进一步严格纪律改进作风。我们也必须看到，我们有不少地方还存在着不足，

比如有的规章执行不严、有的不按规定办事、有的作风懒散、有的工作应付办事，缺乏高标准严要求、有的个人主义，缺乏大局意识和团队观念等等；严格规章制度的遵守，适应紧张繁重的工作需要，树立起良好的形象。

各位同仁：新年已过，让我们每个人都学会用榜样收心、用责任收心、用务实收心，耕种好春的希望，争取用一个良好的开局，实现第一季度经济开门红，为今年62/7.66目标的实现吹响奋进的号角，为天邦向更远的方向发展付出自己的力量。

（天邦股份总裁 沈伟平）





## 冬天里的春天

### ——汉世伟食品集团高管年前慰问母猪场

“小孩小孩你别哭，过了腊八就杀猪；小孩小孩你别馋，过了腊八就是年。”

一进腊月门儿，便有年滋味儿。当北风凛冽、雪花飘零的时候，汉世伟食品集团高管兵分两路，深入各省猪场慰问，给大家拜个早年。



1月24日，汉世伟食品集团总裁朱爱民率队慰问和县场。

屋外寒风凛冽，雪飞扬，屋内暖如春，美酒香。和县场场长90后张理想，借新年慰问聚会活动向全体母猪场发出倡议：开展“经营效益大比武”活动，比技术，比创新，比成本，比精神面貌，比学习效果。汉世伟各地母猪场场长纷纷响应。

和县场响起豪迈的誓言：“多配多孕多分娩，多产多活多断奶。灭腹泻，除蓝耳，再

书和县新篇章！”

看着这群朝气蓬勃的年轻人，朱爱民总裁有感而发，现场写下诗句：“自古圣贤居庙堂，如今豪杰聚猪场。窗外雪花擂战鼓，屋内儿郎断奶忙。”

1月27日，赶到千里之外的山东中套场，已是子夜。不忍大家长久等候，路上借助微信群，我们给猪场员工送去问候和祝福。

徐晓明场长带领中套场全体员工工地有声的宣言：齐心协力，共创佳绩，中套有我，必出成果！



清晨的中套场，白雪皑皑。朱爱民总裁查看场地、设施、设备，向山东汉世伟总经理侯杰杰询问生产管理情况及人员队伍情况，安排部署3月现场会工作。

精通技术，挖掘潜力，团结协作，成本领

先！这16个字已然牢记在汉世伟所有人的心中。

1月29日，朱爱民总裁率队辗转至江苏圣山二场。刘阳场长献唱《九妹》，点燃了全场的激情。有诗云：千里冰封雪茫茫，人到圣山精神爽，有酒有你春如是，2018再辉煌！



一首原创散文诗，表现了年轻人爱岗敬业、以场为家的品格，抒发了年轻人朝气蓬勃、雄心壮志的情怀。

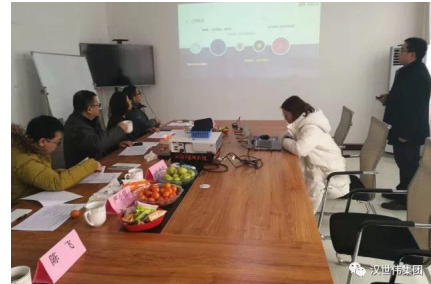
1月25日，汉世伟食品集团首席运营官李建兵率队在江西新余场慰问。场长张军言逐一介绍团队成员。

1月27日，汉世伟食品集团财务总监率队慰问湖北健丰黄石场。

1月30日，汉世伟食品集团财务总监率

队慰问河北小屯场。

慰问的同时，汉世伟集团高管分别听取了各省中层以上干部的述职。



“你这么喜欢冬天？！”

“冬天是庄严的、静穆的，使每个人去沉思，而不再轻浮。”

“噢，冬天是四季中的一个句号。”

“不，是分号。”

“可惜冬天的白色多么单调……”

“哪里！白是一切色的最丰富的底色。”

“可是，冬天里，生命毕竟是强弩之末了。”

“那是在作分娩准备的伟大的孕妇。”

“孕妇？”

“不是孕育着春天吗？”

——节选自贾平凹《冬景》

(汉世伟 严小明)

## 畅叙同志友谊，谱写和谐乐章

### ——汉世伟举办新春茶话会

2017的脚步声刚刚走远，我们怀念过去一年一起奋斗的欢笑与泪水。

2018的敲门声已经响起，我们憧憬未来一年一起并肩的成长与收获。



1月31日，汉世伟团队与天邦开物团队举办茶话会，汉世伟食品集团总裁朱爱民、天邦开物集团总裁王振坤等参加。

朱爱民对天邦开物团队的到来表示感谢，他说，我们要立足行业视角，结合当下，放眼未来。我们要肯定2017年工程项目实施过程中双方所做的工作，同时，也清醒认识到各自的不足，只有双方彼此谅解、共同协商，才能解决问题。

王振坤感谢能以这样别具一格、轻松融洽的茶话会形式进行工作交流。他强调，不管是什么问题，都要耐下心来，加强沟通交流，把猪场建设得更好。

茶话会上，双方回顾了一年的工程



建设项目，讨论了即将遇到的问题，随后达成共识，当场落实责任人。

一片欢笑与掌声中，本次茶话会圆满结束。

2月1日，汉世伟团队与饲料事业部团队举办茶话会，汉世伟食品集团总裁朱爱民、饲料事业部总裁苏礼荣等参加。

朱爱民对饲料事业部团队的到来表示热烈欢迎，他说，过去一年我们并肩奋斗，让人怀念，2018年已经开始，期待携手努力，创造更多价值。他希望建立定期交流制度和一事一议制度，遇到问题，首先要正面摆出问题，避免“简单粗暴”，要团结协作、正面沟通、当面解决。

苏礼荣在肯定双方过去一年努力与付出的同时，强调双方要做好跨部门沟通。交流是一门艺术，交流方式、交流层次的不同可能会带来风险。新的一年，大家更要敞开心扉，坦诚合作，多一些高层对接交流。



头顶凛冽的寒风，我们送走硕果累累的2017，等待新年的钟声，我们迎接红红火火的2018。为期两天，两场茶话会圆满结束，大家以轻松愉快的心态，彼此倾听内心最真实的想法，积极提出建议和意见，增进了集团各方的友谊！

(汉世伟 张灵玉)

## 同心同行，共赢未来

### ——拾分味道圆满举办2018迎新团拜会

2月8日，拾分味道2018迎新团拜会在浦江加工中心顺利举行。天邦股份总裁沈伟平先生、天邦股份副总裁兼拾分味道食品事业部总裁郁谦先生、天邦股份人力资源部总监张雷女士、审计监察部总经理程威旺先生、公关及事务部总经理李进富先生、马鞍山天邦开物智能商务管理有限公司副总经理张晓龙先生、拾分味道人力资源部施秉纲先生等共同出席了此次团拜会。此次团拜会是对拾分味道过去一年的总结，也是对未来一年发展布局的美好展望与憧憬。



会议伊始，拾分味道副总经理蔡林祥先生向大家介绍了此次团拜会的流程。接着，拾分味道总经理严海春先生致新年贺词，会上全面总结了2017年的工作，同时也对2018年1月拾分味道经营质量进行了分析，并跟同期预算进行了比较。严总表示2018年将是拾分味道发展至关重要的一年，2018年我们将会站在2017年的基础上，以天邦股份三年发展

战略为目标，以全面预算管理为抓手，以阿米巴经营作为管理的手段，相信在股份公司领导的关心与支持下，在江苏民生肉品有限公司的保障下，在拾分味道人的努力下，我们会披荆斩棘，铿锵前行。

2017拾分味道各项工作都取得了长足的进步，涌现出一批优秀的个人和先进的集体，股份公司领导及拾分味道管理层分别为获奖的个人及集体颁奖。

接着，天邦股份人力资源部总监张雷女士发表讲话，雷总指出她见证了拾分味道从起步到现在一拾分味道品牌逐渐被消费者认同和认可，肯定了大家的努力。同时，雷总对拾分味道提出了殷切的希望，希望拾分味道成为天邦股份不可或缺的核心产业，希望在拾分味道全体同仁的努力下，2018年能够实现利润目标。

随后，拾分味道食品事业部总裁郁谦先生在会上指出，天邦股份发展速度非常快，目前拾分味道在终端的影响力还不够，我们要向管理、向品牌要效益，做好品质，做大品牌。叮嘱大家要牢记使命，不忘初心。

最后，天邦股份总裁沈伟平先生发表致辞，回顾了过去一年拾分味道所取得的成绩及存在的



不足。沈总指出，针对过去的不足，大家应该积极反思和整改。沈总全面阐述了拾分味道的发展规划和目标，明确了拾分味道新一年的奋斗方向，提出2018年拾分味道应围绕四大核心做好各项工作。一是市场问题，二是成本问题，三是发展问题，四是队伍问题。希望大家上下一心，知难而进，埋头苦干，坚信明天会更好。



会议结束以后，大家欢聚一堂，品尝着拾分味道美味猪肉、虾仁水产，大家举杯畅饮，彼此激励，为一年的辛勤努力划上句点，为来年的征程揭开序幕。

展望新年，2018年将是充满机遇和挑战的一年。2018，我们整装待发；2018，我们逐梦前行；向着2018新目标，我们扬帆起航。

(拾分味道 姚冬梅)





## 把脉省区发展，助力猪业繁荣

### ——记汉世伟总部 2018 年新年工作第一天

凯歌辞旧岁，骏马迎新春。新春伊始，汉世伟全体员工快速调整状态，奔赴工作，致力于实现“年存栏生产母猪 30 万头，年出栏商品猪 260 万头”的目标。

22 日早晨，天邦之歌在安徽天邦工业园响起，汉世伟集团与天邦开物集团、安徽天



邦、马鞍山史记全体员工参加了新年首次升旗仪式。“以食为天，应和立邦！创新！品质！服务！共享！美好食品缔造幸福生活！”铭记于心。

其后，朱爱民总裁召集各部门负责人组织了新年开工暨各省区运营诊断分析会，股份公司首席科学家傅衍、饲料事业部品控总经理张秀敏受邀参与讨论。上午，朱爱民对汉世伟八个省区场、猪、料和人分别进行了把脉。场方面，重点理清各省母猪场建设、改造进度，洗消中心和屠宰场的规划，培育场的建设和管理，家庭农场的布局等；猪方面，分别对各省母猪场、家庭农场猪只情况进行分析，包括母猪场留种、生产和健康状况，商品猪的死亡率和上市均重情况等；料方面，

针对饲料运距、质量、运输生物安全及家庭农场自动料线配备等情况，提出保质量、降成本、重视生物安全；人方面，针对部分省区猪场人员奇缺、部分人员人岗不匹配等问题，提出优化职能部门人员，加强家庭农场的人员管理体制建设，避免出现“工作无人做，



责任无人担”。

下午，会议就可转债项目、引种与补群、运输、扩繁场、家庭农场、饲料实验场、生产数据、阿米巴报表、生猪销售等方面存在的问题展开专题讨论，共同探讨，集思广益，将问题透明化、责任明确化。最后，朱爱民总裁结合大家意见，针对上述问题提出解决方法，并就全年工作做了详细部署。

会议最后，朱爱民总裁提出新年愿望，希望大家秉承天邦的精神，奋力前行，共同完成 2018 年集团目标。

一缕豪情，洒向天际；一腔热血，奔赴事业。精通技术、挖掘潜力，践行天邦双千梦！

（汉世伟 张灵玉 胡尹晓）

## 都是一家人，分工不分家

### ——汉世伟集团生猪销售移交会顺利召开

2018 年 2 月 1 日，汉世伟食品集团 2018 年“生猪销售移交会”在总部二楼会议室成功召开。汉世伟食品集团朱爱民总裁率领各部门负责人与食品事业部总裁郁谦带领的领销售团队欢聚一堂，共同对生猪销售的移交工作、生猪销售管理办法进行了深入探讨，以进一步做好生猪销售，获取更大利润和收益，达成双方共赢。

朱爱民首先用热烈的掌声欢迎



股份公司销售团队的到来。在听取关于《生猪销售管理办法》的讨论后，朱爱民针对各省销售指标的不足提出意见和建议。他指出，生猪销售不仅要突出“差异化”，而且要激发团队销售潜力。郁谦对汉世伟团队的沟通方式和能力表示肯定，他说，不管销售团队在哪，我们的目标始终如一，都是一家人，分工不分家”。

随后，会议讨论了销售范围、出栏重、销售价格、考核模式，确定了双方对接人，并商定就一些特殊问题或困难问题，将定期交流，一事一议。

最后，汉世伟销售团队顺利移交给食品事业部，全场响起热烈的掌声。

（汉世伟 张灵玉）

## 2018 年春节坚守新余猪场职工欢度佳节

辞旧迎新贺春节。灿烂辉煌的 2017 年过去了，充满希望和挑战的 2018 年已经到来。2018 年 2 月 15 日，为了给驻守猪场的所有职工们带去家的温暖，借着春节晚会的喜庆气氛，怀着对 2018 年的美好祝愿，2018 年新余猪场春节联欢晚会温馨开场。

为了让远离家乡的职工感受到年味，新余场特意被装扮起来，灯笼高挂，福字贴墙，气球成串，彩带飘舞，灯光绚丽。大家聚在一起，擀皮，剁馅，包饺子，不亦乐乎。



年夜饭开始之前，张军言场长热情地献上了新年祝

词，感谢大家的努力与坚守，并期待与大家在 2018 年共创佳绩。随后，大家举杯畅饮，共度春节。晚会准备了抽奖活动，每个人都领到了新年礼物和红包。



随着新年钟声的敲响，美丽的烟花在天空中争先恐后地绽放，充满激情和奋斗的 2018 年如约而至。大家与家乡的亲人们仰望着同一片天空，惊叹它此刻的美丽，紧紧地相互依靠在一起。

晚会对猪场优秀员工进行了颁奖，肯定了他们一年来的辛勤努力和付出，同时祝贺他们在新的一年里再创佳绩。在光和影的映射下，每个人都那么光彩夺目。

这一次的春节，让大家体验到了不一样的年味，虽身在外，却心有家味。

（汉世伟 朱紫轩）

## 坚定信心，迎接挑战

### ——汉世伟安徽分公司召开母猪场生产会议

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！为更好完成 2018 年的工作，扬长避短，“决心再接再厉，更上一层楼”。2018 年 1 月 30 号，汉世伟集团安徽分公司召开母猪生产管理 1 月月例会，出席会议的有安徽分公司母猪场“准场长”和部分技术骨干共计 14 人。



会议首先对 2017 年生产情况进行总结汇报。各母猪场副场长就 2017 年各场存在的不足进行深度剖析，分享个人的心得体会。范煜副场长分享了申美猪场在 17 年上

半年的“遭重”之困和 17 年下半年的应对之策。和县场刘伟副场长分享了和县猪场团队建设的理念和执行力的提升。泗县场李丽副场长主要就 17 年在团队建设方便遇到的问题应对措施进行了汇报。蒙明璐经理分享了“西式母猪场管理理念”，从动物的习性、生产效率提升、节律生产、后备猪的管理等 8 个方面阐述了西式猪场管理的理念。濉溪二场李恩副场长结合数个猪场引种经历，分享了“母猪场引种工作的前中后”，全方位展示了引种工作的细致内容。朱世贝分享了“杨小街培育场



复盘，如何避免失败”。李金周分享了“申美 PED 防控经验”，总结出一套完整的流程。

其后，辛伟副总经理给大家展示了“2017 年安徽分公司母猪场的不足和差距”，从全年断奶成本中的不同饲料耗用、人工费用、兽药费用、精液费用等方面分析成本管控中的不足，从产房栏位利用和总体栏位利用指出成本提升的可能性，从生产效率和标杆猪场对比提出成本降低的关键点。他还对各位汇报者进行了点评，告诫各位即将赴任的场长，要不断树立危机意识，积极主动寻求进步，追求卓越，落后的人必将会被社会淘汰；一定要具有成本意识、利润意识、数据意识，作为基层管理者，要围绕效益，大胆开拓，把自己的理想付诸于实践。

最后，黄朝阳总经理提醒大家，2018 年安徽分公司任务艰巨，是极具挑战的一年。他对即将走上场长岗位的几位副场长提出几点要求：1、要完成角色的转变，作为巴长从人、财、物全面关注，要快速的



从副场长岗位角色中转变过来，为做好场长做好准备。2、要做好工作计划，从建设、人员招聘到猪场管理中的计划，做好计划管理。3、要有成本意识，学会阿米巴经营，对于没有参加过培训的，要主动学习，了解阿米巴经营的实质。4、要树立信心。新的岗位必将面临新的挑战，要充满信心迎接挑战，要对自己有信心！对公司有信心！对未来更有信心！

律回春晖渐，万象始更新。新年、新机遇、新挑战，安徽汉世伟铁军砥砺前行！

（汉世伟 李悦）



2018 年大菱鲆行情分析

青岛七好公司总结分析了 2007 年以来每个季度的鱼价变动情况得出,大菱鲆价格 3 年一个大周期,波动周期与养殖量、养殖周期、市场消费等有一定的关系。

一、鱼价行情 3 年一个大周期,新一轮周期已经到来

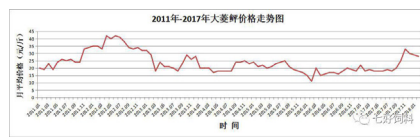


图 1:2011-2017 年大菱鲆价格走势

2011 年以来的价格变动情况如图 1 所示。近 7 年以来,大菱鲆价格经历了 2 轮大的波动。2011 年-2013 年大菱鲆月平均价格 28 元/斤,2014 年-2016 年月平均价格 19 元/斤,在行情价格波动背后的主要推手是养殖量和市场消费的供求平衡(特殊事件除外)。

从 2011 年开始,大菱鲆行业整体形势逐步向上发展,鱼价的稳步增长,导致养殖规模和产量逐渐扩大,2010 年大菱鲆养殖量约为 1 亿尾,养殖产量约为 4.5 万吨,截止到 2013 年底,大菱鲆养殖量扩大到 1.7 亿尾,产量约为 7.5 万吨。

家出台新的规定,高档消费市场急剧萎缩;三是 2015 年的行业特殊事件,导致市场消费急剧萎缩,进一步加快了鱼价的下跌。三个因素共同作用导致市场供大于求严重,鱼价连续三年低迷。

由于大菱鲆行业连续 3 年低迷,导致 2014 年-2016 年养殖规模和产量逐渐下降,截止到 2017 年年底,大菱鲆养殖量和养殖产量与 2010 年相当,又重新回到 2010 年的起点,如图 2。



图 2:2010 年-2017 年大菱鲆年产量变化

根据历年的价格、产量及市场消费变化分析,从 2017 年 10 月份开始,大菱鲆将迎来新一轮周期,在未来三年大菱鲆将进入一个平稳发展期,这期间大菱鲆年度月平均价格将维持在 25 元/斤左右。

二、在新一轮周期下,影响价格行情的主要因素

1. 养殖周期集中上市时间的影响

虽然大菱鲆育苗时间已经几乎覆盖全年,历年第一季度是大菱鲆的育苗高峰期,二至四季度以补苗为主。自 2017 年后,受国家环保政策的影响,2018 年第二季度将是育苗高峰期,其他时间则以补苗为主。

集中上市,4 月份卖完。这也进一步加大了每年 2 月-3 月份市场成品鱼的供应量。因此,2 月-3 月份的价格都呈最低。

2. 投苗量对价格行情的影响

2011 年-2013 年大菱鲆行情整体向上发展,随着鱼价的增长,投苗量逐渐增加,但自 2014 年后,随着鱼价的下跌,投苗量也逐渐降低。从 2015 年开始北方工厂化对虾养殖开始逐步兴起,40% 的大棚转养对虾,导致近一两年大菱鲆投苗量维持在 8500 万尾左右。

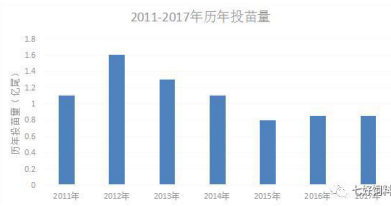


图 3:2011 年-2017 年大菱鲆投苗量变化

3. 宏观经济形势的影响

2013 年以来,国内经济增速减缓,消费市场,尤其是中高端餐饮市场萎缩明显,但是 3 年的低迷行情,同样也导致当前大菱鲆产量的急剧下降(与高峰期减产 67%),经过 3 年的调整期,养殖端和消费端重新达到供需平衡。

4. 消费市场的拓展及宣传

大菱鲆还没有形成全国性的消费市场,消费市场主要集中在广州、上海等南方沿海城市,北方和内陆地区消费是从 2010 年之后才开始逐渐兴起。

起。目前部分一二线城市的水产批发市场都已经开始销售大菱鲆。从消费形式上看,酒店消费仍然是主体,家庭消费较少。在行情低迷阶段,在行业人员的共同努力下,通过营销宣传传播正能量,积极开发新的销售渠道(如:生鲜超市等)。

5. 节假日效应

每年的五一、十一、春节是主要节日,在这几个节日附近,鱼价会随着居民消费档次的提升和需求量的提升,而得到显著提升。而过了这三个大的节日,价格又会有不同幅度的下跌。

6. 食品安全问题

党的十八大提出“人们对美好生活的向往是党奋斗的目标!”我们要蓝天白云、青山绿水、健康安全的食品,水产的食品安全问题,我们要时刻牢记。我相信,大菱鲆产业在各界同仁的努力下,一定会成为海水工业化安全养殖的典范!

三、2018 年鱼价预测

根据上述规律和各种影响因素,我们基本可以判断大菱鲆即将进入新一轮价格周期,未来三年,大菱鲆行业将平稳发展,鱼价总体将呈现上涨趋势,年度月平均价格将维持在 25 元/斤左右!

根据 2017 年投苗量及市场消费量,2018 年大菱鲆价格将逐渐趋于平稳。南方网箱集中上市时间,鱼价可能小幅下滑,维持 20-25 元/斤之间;五一期间,鱼价将会小幅下跌,预计可达 25 元/斤左右,随后可能会有小幅上涨。下半年国庆、中秋,鱼价很有可能持续走高,突破 30 元大关!

(饲料事业部 卢伟)

二龄草鱼高产放养模式,可出吃食鱼超 5000 斤/亩?

近日,以草鱼养殖闻名于业内的安徽东至县,迎来了每年的出鱼干塘高峰期。养殖户徐豹吃食鱼亩产超过 5000 斤吸引了很多养殖户一探究竟。

Table with 5 columns: 品种, 草鱼, 鲫鱼, 白鲢, 花鲢. Rows for 出鱼重量(斤/亩) and 规格(斤/尾).

不同于以往的一次放足、多次捕捞或者轮流放的高产模式,徐老板的高产养殖是一次性放苗,一次性出鱼。为什么这么做呢?二龄草鱼在东至地区的主要销售渠道是作为鱼种,在当地也被称为“大片”。

综合当地二龄草鱼养殖水平和徐老板实际养殖效果,二龄草鱼高产放养模式建议如下。

Table with 5 columns: 品种, 草鱼, 鲫鱼, 花鲢, 白鲢. Rows for 放养密度(尾/亩), 放养规格(尾/斤), 出鱼规格(斤/尾).

合理搭配品种,考虑到成活率,草鱼和鲫鱼放养密度要足够,草鱼 2000 尾/亩,鲫鱼 500 尾/亩,合理搭配花白鲢,花白鲢比例 2:1。鲢鱼不耐低氧,考虑到高密度养殖,不建议投放鲢鱼。

鱼苗放好,接下来就是要养好鱼了。在这个过程中,以下几个技术要点需要广大草鱼养殖户们留意:

- 1、注重免疫:二龄草鱼(当地俗称大片)从放养阶段开始,起捕、运输、投苗等各个环节都有可能因设备操作不当,造成鱼体机械性损伤。



2、投喂管理:选择好饲料,天邦醇香型饲料特别添加生物发酵原料,含有大量益生菌、益生元和消化酶等活性物质,保护肠道。经水体排入水体的有益菌,有助于分解鱼塘有机质,改善鱼塘水质环境,特别有利于改善高产池塘的水质。

3、注重增氧:徐老板 15 亩塘口配备 4 台叶轮式增氧机,功率 3 千瓦。高温期草鱼容易出现缺氧浮头,投喂时喂食时间短,料子喂不下去,这些都是水体缺氧的表现。建议增氧机(功率 3 千瓦)增加到 5 台以上,功率配置为 1 千瓦/亩以上。条件允许的情况下,再配备一台水车式增氧机,将其安置在投饵机旁、摄食鱼群外 3-5 米处,每次投喂前 20 分钟开启直到投喂结束后 10 分钟关闭。



合理的放养模式是高产养殖的根本。科学免疫减少鱼种损伤,提高苗种成活率。选择高效优质的饵料不仅能保护肝胆,保护养殖对象体质,更能调节水质,减少水体污染。

(饲料事业部 曹广启 陶刚)

亩利润再破 2 万! 他道出了财富背后的真相!

2016 年,张家港正德大闸蟹创下亩利润超两万的好成绩,同时所有出产的螃蟹零白膏,100% 好评。2017 年,正德大闸蟹再次脱颖而出,所有顾客 100% 好评,亩利润再次轻松突破两万,他是如何做到的?

正德大闸蟹作为张家港市闻名遐迩的品牌大闸蟹,2005 年就获得了无公害农产品认证并保持至今,多次获得张家港农博会十大优质产品的殊荣,并被评为农业部水产健康养殖示范场,十余年来载誉无数。2016 年,张家港正德大闸蟹携手天邦“蟹三超”,创下亩利润超两万的成绩,同时所有出产的螃蟹零白膏,100% 好评。

传奇故事要追溯到 15 年前

要说起正德大闸蟹和天邦的故事,其实要追溯到整整 15 年前。那年正德大闸蟹的掌门人季正德和儿子季建科驱车到上海崇明岛一家特种养殖场考察,这家工厂大概用的是天邦的鳊鱼料,虽然看到的天邦料不是蟹蟹料,但天邦的气味、外观等等还是吸引了他们的注意,于是两父子决定在自家蟹塘上用天邦料试试。15 年前的苏州还没有现在那么多的天邦料销售点,季正德专程开车赶到天邦料在常熟的销售点买了一些回家试试。

始终坚持,好料出好蟹

事实证明了季老板的眼光,天邦蟹料的质量有目共睹,于是季老板一用就是 15 年,虽然有的年数用的多,有的年数用的少,但是从来没有断过。这 15 年中,季正德一家人靠着自己的辛勤劳动和苦心经营,正德大闸蟹牌子越来越响。

这 15 年对于正德大闸蟹也是摸索的 15 年:究竟什么样的饵料能够既保证蟹蟹的质量,又保证蟹蟹的产量?季老板试过全程喂冰鲜鱼,也试过冰鲜鱼和饲料混合投喂,也试过全程使用饲料,试过好几个牌子的饲料。经过这么多年的摸索,季老板用自己的亲身实践得出了重要结论:冰鲜鱼喂得过多的蟹蟹质量不行,要想取得高产高品质,必须用优质的配合饲料为主!

再创新高,亩利润超过两万元

时间推到 2016 年 1 月,在张家港的天邦经销商施永康施老板邀请

下,季老板参加了在宜兴举办的天邦河蟹财富论坛。在会上,天邦公司高调宣布了自己新推出的蟹三超产品:“超康”:开口料,保肝护胆,提高抵抗力与成活率;“超壮”:生长料,快速长壳肉,提高翻壳率;“超鲜”:育肥料,超速育肥,超越冰鲜,超越鲜美。

年底观察效果,结果 2016 年亩利润轻松超两万。2017 年季老板继续全程使用“蟹三超”并加大了用量,总共用料 8 吨,亩用 20 包,亩总产量超 250 斤,亩礼盒规格蟹产量超 200 斤(下附礼盒规格蟹及其价格),今年主打规格 50 元/只到 70 元/只级别,20 亩地在公蟹约 3 两 5 以下,母蟹约 2 两 4 大多送人或者卖统货没有记账的情况下,亩利润就已超过两万。

Table showing prices for different weights of crabs: 30元, 50元, 70元, 100元, 130元.

Table titled '客户养殖成果介绍' showing details of a customer's crabs, including area, yield, and costs.

据笔者对正德大闸蟹养殖基地长达两年的跟踪,以及和季正德老板和季建科老板的长期交流,提炼总结了两个天邦“蟹三超”投喂上较易被人忽视的要点,养殖户们可借鉴参考。

一、高温季节不盲目控料

很多环阳澄湖地区的养殖户喜欢在高温季节控料,控料方式主要

有三种:1、少投喂。2、不投喂(如一天隔一天间隔投喂)。3、投喂辅料(如玉米)。诚然,如果塘口已经出现了水草大量死亡,水质失控恶化等情况,确实需要控制投喂,或者河蟹因为水质水草恶化根本喂不下去,但是在水质水草保持良好的情况下,最好不要进行上述三种控料,高温天的螃蟹也是需要摄入大量优质营养的。

今年正德大闸蟹的养殖基地高温水质水草良好,除了 40 度以上高温控料约一半外,其余天数全部按高温前正常水平投喂,没有一天停止投喂。无独有偶,常熟任阳全程使用天邦“蟹三超”,亩利润过两万的顾建明老板,也明确提到自己在今年的高温天在水质水草良好的情况下,敢于按照正常投喂量投喂“超鲜育肥料”,差距就是这么拉开来的。

二、育肥阶段一定要加强投喂

正德大闸蟹因为客户多,需求大,对于每年的河蟹养殖要求都很高:高产,高质量,早上市缺一不可。

要达到这样的要求,季老板的秘诀之一就是育肥期,也就是最后一壳前后,不计成本和代价,只要河蟹吃得下和水质条件允许,大量使用高蛋白高品质的育肥蟹料比如天邦的“超鲜育肥料”。高峰期甚至一亩地的投喂要达到十几斤,这在 1100 只/亩左右的密度,没有太多青虾的情况下,是很多人无法想象的,以及忽略的。因为最后一壳至关重要,一味节省成本,喂的不好,喂的不够,都可能会导致产量下降,质量变差,上市时间推迟。



(饲料事业部 袁立抗)



# 亩利润近万元，这条鱼大热！这里有一份关于它的养殖报告，请查收

笔者走访了湖州地区的加州鲈鱼养殖户，总结了当地成功的养殖模式，以供广大养殖户参考。加州鲈鱼原名大口黑鲈，原产于北美洲，在分类学上隶属于鲈形目、太阳鱼科、黑鲈属，为典型肉食性淡水鱼类，是美国最重要的游钓鱼类之一。20世纪80年代我国从国外引进并取得养殖、繁殖的成功。

近年来，由于加州鲈鱼肉质细嫩，口感鲜美，逐渐受到广大消费者的喜爱，并逐渐成为老百姓餐桌上的中高档消费鱼类。加州鲈鱼抗病力强，生长周期短，效益稳定，适应范围广，因此也受到广大养殖户的青睐，养殖面积也在逐年扩大，业内人士预测，加州鲈鱼未来仍然有非常大的发展空间。

湖州地区养殖加州鲈已有较长的历史，然而对于绝大多数养殖户而言，使用人工配合饲料养殖加州鲈还是第一年，大部分养殖户仍然停留在使用冰鲜鱼投喂的传统模式。随着饲料技术的升级，加州鲈鱼全人工配合饲料的比例逐年增加，饲料取代冰鲜已是大势所趋。近期，笔者走访了湖州地区的加州鲈鱼养殖户，总结了当地成功的养殖模式，以供广大养殖户参考。



加州鲈又名大口黑鲈（图片来源网络）

## 一、养殖概述

湖州地区加州鲈鱼养殖面积超过3万亩，饲料容量在3万吨左右，主要集中于太湖周边、南浔周边等地。2017年，太湖地区使用配合饲料的养殖户不到20%，而南浔等地饲料普及率较高，达到70%左右。

## 二、池塘条件

湖州地区的加州鲈养殖池塘一般都为比较规则的长方形土塘，面积在10亩左右，水深1.5米到2米，水质条件一般，进排水方便。一般一个池塘配备2-3台增氧机，亩平均功率在0.6kW左右，无投饵机，增氧强度方面与广东顺德地区的高密度养殖还有一定的差距。

## 三、养殖模式

鱼苗主要来自广东和湖州本地，本地苗的优点是苗种便宜、购买方便，缺点是整体生长速度较慢、抗病力差、不耐运输；广东苗的优点是生长速度快、抢食凶、抗病力强、耐运输，缺点是价格较贵、前期鱼苗成活率较低。

当地的加州鲈放养密度以2500-3000尾/亩为主，如果是投喂冰鲜鱼的模式，放养密度普遍低于投喂饲料的池塘，亩放养密度在2000-2500尾左右。

## 四、天邦加州鲈全熟化浮料+沉料养殖模式推荐

品种	规格	放养数量	饲料投喂	亩产
鲈鱼（使用优质广东苗或优鲈1号）	3-5cm 开始使用天邦全熟化鲈鱼料驯化，至80-150尾/斤开始分塘	2500-3000尾/亩，花白鲈20条/亩用于调节水质，底层养殖花骨鱼100尾/亩	使用天邦全熟化加州鲈鱼料投喂，前期主要是用浮料，高温期间适当配合投喂冰鲜鱼饲料，高温过后以浮料为主	采用尽早出鱼卖高价策略，亩产1500-2500斤，0.7斤/尾起捕；每亩配备增氧机0.75kw以上

## 五、投喂饲料的鲈鱼长势对照表

养殖阶段	规格
3月中旬下旬至4月	水花
5月1日	2-3cm
6月1日	10-20g
7月1日	炮头100g，平均60g
8月1日	炮头180g，平均100g
9月1日	炮头350g，平均200g
9月15日	炮头400g，平均250g
10月1日	炮头550g，平均350g

## 六、养殖周期

当地加州鲈出鱼分为“新口”和“老口”两种，

湖州地区养殖基本以新口为主。一般来说，“新口”加州鲈养殖周期在7-13个月，也就是从当年的3月放苗，养殖到出鱼之前卖鱼（次年5月份左右）。起捕规格在7两，炮头在1.2斤左右。新鱼料比一般在0.81-1.0之间（投喂天邦全熟化鲈鱼料）；“老口”鲈鱼一般在次年的7-9月份卖鱼，料比在1.0以上。养殖周期越长，饲料系数越高。

## 七、养殖效益

一般来说，新口鲈鱼饲料成本在5.5-6.5元/斤，池塘亩产一般在2000斤到3000斤，老口鲈鱼饲料成本在7-9元/斤，产量一般在2000-3000斤/亩。影响养殖效益的主要因素有鱼价、产量、管理水平以及饲料质量等。下面，分享两位天邦全熟化鲈鱼料养殖户近期出鱼效果及效益，仅供参考。

姓名	施老板	陈老板
使用饲料	天邦加州鲈鱼料	天邦加州鲈鱼料
地址	湖州南浔三长	湖州南浔东迁
塘口面积	22亩	14亩
放苗时间	3月上旬	6月10日
规格	水花	41尾/斤
放苗量	50000尾	28000尾
卖鱼时间	2017年12月21日	2017年11月，2018年1月10日
饲料用量	820包（16.4吨）	450包（9吨）
卖鱼总量	卖35200斤成品鲈鱼，卖苗2000斤（中途死鱼1000斤）	卖20072斤成品鲈鱼（套养鱼未出塘，约2000斤）
卖鱼规格	鲈鱼炮头1.5斤/尾	8两以上7成
卖鱼价格	统货10.55元/斤	标鱼12元，统货10.5元
饵料系数	0.88（45.3斤/包）（死鱼不计入）	鲈鱼包产43斤/包
斤鱼饲料成本	5.5元/斤	6元/斤
亩利润	7000元	5000元

天邦全熟化料养出的加州鲈鱼条形漂亮，背肉厚，生长速度快



## 八、小结

2017年，浙江省提出“五水共治”，2107年内全面消除劣V类水排放，而且计划到2020年，把养殖用冰鲜鱼用量减少50%。随着环保压力越来越大，传统冰鲜投喂加州鲈的模式将面临更大压力，同时也为配合饲料的推广和普及提供了助力，特别是加州鲈这个品种，相信会很快进入全人工配合饲料的时代，特别是高效、利用率、污染少的饲料会倍受养殖户的青睐。

今年是天邦加州鲈鱼料在湖州推广的第5个年头，天邦的目标是做市场上性价比最高的加州鲈鱼料。因此，近年来天邦一直在鲈鱼料配方上精益求精：原料方面，公司下属的上海邦尼国际贸易有限公司专事原料采购，保证原料优质新鲜。同时使用发酵原料，降低饲料中的抗营养因子，提高了消化吸收利用率；生产工艺上，天邦采用进口的双螺杆膨化机，使得熟化度达到95%以上，更利于加州鲈鱼吸引利用，减少浪费和水质污染，更利于水质的稳定。另外，天邦全熟化料利用真空喷涂技术和超微粉碎技术，保证了原料的营养物质易吸收、不流失，最大程度保证了饲料的营养和质量。

在保证饲料品质的同时，在服务方面，天邦还培养了大量的专业技术服务人员，具备专业的技术分析能力，长期深入基层一线，定期打样了解鲈鱼长势，收集养殖数据，及时反馈市场问题，让养殖户真正用得放心。可以说，只有长期有效的技术服务，才能使一颗优质的饲料发挥出最大价值，这也是天邦的优势所在。

（饲料事业部 朱伟斌 李逸群）

## 转变思路，他从默默无闻到亩赚过万，这种“套养模式”好在哪里？

宜兴杨巷皇新村方九林老板，养殖河蟹7年，之前一直默默无闻，今年转变思路，一鸣惊人，目前已经取得34万多元的纯利润，这其中到底发生了什么转变？

宜兴地区作为苏南的几个重点河蟹养殖区域之一，这两年的养殖大环境一直不算理想。其一，河蟹价格起伏不定。大家都知道，河蟹出产的规格大小和投喂的密度有一定的关系，而每年河蟹价格都存在着一个养殖规格性价比高低的问题，譬如今年养出中小等规格（平打2.5两以下）的投资性价比高，而去年的市场上又以大规格较为吃香。其二，这两年天气情况对宜兴地区养殖河蟹来说不太乐观。2016年的洪灾、2017年超长高温让许多养殖户都无法保障自家池塘对河蟹有利的生长环境。受宜兴地区养殖模式影响，种植单一水草比如伊乐草，池塘没有环沟，高温季节无法引进外河水，调水草草经验稍差的养殖户经常一到高温期就遇到池塘烂草，长蓝藻的情况，然后降低投资甚至直接放弃养殖导致亏本。虽然养殖河蟹大环境不理想，但是总有那么一类“牛人”，在如此年景下赚到钱。

### 从默默无闻到一鸣惊人

宜兴杨巷皇新村方九林老板，养殖河蟹7年，但一直没有取得较为突出的效益。今年在熟人介绍下开始使用天邦全熟化河蟹料。截止2018年1月底，30亩塘共出产河蟹9026斤，亩产301斤。公母平打3.84两，母蟹平打2.54两，公母平打3.19两。而且今年青虾已出产11万元，塘内尚有不少存塘虾。目前已经取得近34万多元的纯利润！之前默默无闻的他取得了一鸣惊人的养殖效益，到他塘口交流拜访的人也是络绎不绝。提到天邦饲料的品质，方老板激动地竖起了大拇指，赞口不绝。

### 方九林老板的养殖效益表：

姓名	方九林	电话	1526xxxx931
养殖面积(亩)	30	养殖模式	河蟹套养青虾
放养情况			
河蟹(500斤)	2017年1月初，1250只/亩；规格平均约75尾/斤。苗价60元/斤。		
青虾(600斤)	2017年1月初，共250斤，20元/斤。2017年7月初，共350斤，30元/斤。		
销售情况			
销售品种	河蟹	春虾	冬虾
销售单价(元/斤)	49		
产量(斤)	9036		
销售金额(元)	442274		110000
效益分析			
鱼种成本(元)	45500	合计支出(元)	209100
饲料成本(元)	84500	总收入(元)	552274
药品、水电(元)	30000	净利润(元)	343174
塘租、人工(元)	24000	亩利润(元)	11439
其他(元)	25000		



喜获丰收后为天邦饲料品质点赞的方九林老板（左）蟹料（40蛋白开口料）+ 虾料（41蛋白）的“双料”喂虾法，青虾卖了11万

到了塘口，方老板激动地拿出了厚厚一沓卖河蟹的单子，效益非常喜人，和其交谈了解到今年青虾取得很好的效益。

“我的虾子质量真的很好，虾贩子都抢着要收，最好的一次一上午卖了五千多块！我总结出方法，前期3、4月份，青虾游动快，抢食能力明显强于河蟹，而且到了5月份青虾大量上市，价格会迅速下跌，为了避开这个时间，我会选择高蛋白的虾料促进青虾生长，提早上市，卖个好价钱！”方老板说。

的确，从今年三月初至四月底，方老板每天一大早就到塘里收地笼里的虾子，最好的时候一天能装个七十多斤。因他的虾子尾端长得肥，透明度高，看起来晶莹剔透，吃起来肉质紧实，运输时不易损伤，虾贩子都直接跑到他塘口抢着收他的青虾，方老板也是按质论价，卖了个好价钱！据了解，天邦全熟化料之所以被广大养殖户所接受，是因为它不仅配方超前，工艺也更完备。饲料中提供了脱壳所需的能量物质，大大提高了水生甲壳类动物的脱壳翻壳率及成活率。其世界领先的二次超微粉碎技术和全熟化双螺杆挤压工艺和使得饲料完全熟化，提高了饲料的水中稳定性，也更利于虾蟹的消化吸收。这些都能使青虾生长速度加快、脱壳提前、大虾比例高，清明前即可下地笼抓捕上市，抢赶好价格，且青虾个体大、活力好、耐运输。

就这样，截止2017年4月底，方老板一共卖了1600多斤青虾（内含800斤存塘虾，2016年7月放苗350斤，年底未干塘），均价68元每斤（价格最高卖到90元，最低45元）。方老板光虾子就卖了11万之多，况且还有不少存塘虾（17年7月放苗350斤，未开售）等着开年再卖。方老板激动地表示：“今年青虾产量一出来，我心里总算踏实了不少，后期就不怕往里面积钱了。”



方九林老板喜获天邦股份2017年度全熟化“蟹三超”——“超鲜”育肥赚钱达人活动第三名（右：方九林，左：天邦股份2017年度优秀合作伙伴蒋耀君）

### 好苗、好环境，用好料，三管齐下，取得好效益！

从事河蟹养殖7年，方老板有着丰富的养殖经验。

苗种方面：摒弃前两年廉价外地苗种，今年选用优质健壮的本地苗种。价格虽高，但对回捕率有保障。一般本地苗选用高价配合饲料养殖，这样就增强了苗种的体质，抗应激、明显降低脱壳期损耗。在放口蟹前注重改善池塘底部环境，机械清整、晒塘。

生态环境方面：整个养殖过程侧重以水质调控为主，前期多肥水、中期人工控草、后期使用微生物制剂调节水质。方老板配备1台1.5KW水车式、2台3KW叶轮式、2台涌浪式增氧机，30亩池塘放置5台增氧机，充分保障了池塘水体的溶氧能力。七月之前，方老板一共割三遍水草，合理把控水草密度，水草白须较少，出现黄根时使用水产专用长根肥促进生长；水草过密时采取措施拉掉草头，拉宽间距，保证水草合理分布。

营养方面：选择优质的河蟹配合饲料，如天邦全熟化河蟹料。早晚各投喂一次，投喂量要充足（查看食台），确保河蟹都能吃到。定期拌入保健药品增强河蟹体质，定期补钙，促进脱壳。8月后投喂天邦超鲜育肥料，禁止投喂冰鲜鱼，减少虾、蟹肝胰脏负担，减少发病率。

宜兴区域2017年河蟹养殖情况小结：今年有很多养殖户亩产量100斤都达不到，很大的原因就是螃蟹回捕率太低，而回捕率低，究其原因不外乎这几方面原因：苗种、管理、饵料；苗种的选择和精细化的管理，大家都一致认同，对于饵料的选择大家众说纷纭，随着国家对环保的控制，河蟹大众化消费，全程使用优质配合全熟化料是大势所趋，相信以后像方老板这样全程使用优质配合饲料降本增效的养殖户越来越多。所以，亲爱的养殖朋友，看完方老板这个案例，您还认为养殖河蟹品质与饲料好坏没有关系吗？

（饲料事业部 蒋煜）

## 恶劣天气下青虾养殖也可以高产、高效、高回报！

2017年德清县青虾养殖条件恶劣，9月份雨水偏多，2018年1月份暴雪影响气温偏低很多养殖户青虾产量低。据不完全统计，2017年虾料使用量较前一年同比每亩少0.5包，青虾下半年亩产量较去年少5至10斤。虾量少，价格涨，截止1月份底，养殖户通过0.8筛子筛出来的虾较往年贵5-10元每斤，今年可谓是“有价无货”。在这样的情况下，依然有很多青虾养殖户高产，赶上了好价格。

章阿五老板发现天邦饲料无粉末，外观工整、漂亮，决定拿2口虾塘试用天邦全熟化青虾料，试用过程中发现：全熟化料适口性好，虾爱吃。年底出虾每亩105斤产量，亩利润4480元。章老板对天邦全熟化青虾料很信任，决定明年全部吃熟饲料，目前已经打预付款5万。

姓名	章阿五	地址	千山
电话	137xxxxx48	养殖面积	14亩
放苗时间	2016.9.2	饲料用量	70包
电费、药品	2800	塘租金	14000
亩产量	105	卖虾价格	60
总产量	1470	出塘总收入	88200
纯利润	62720	亩利润	4480



倪老板的大规格青虾

倪老板的大规格青虾不仅规格大，而且卖相好，别人的虾一般54元/斤，倪老板的虾却可以卖到62元/斤！周围的养殖户都夸倪老板的虾好。倪老板说：“今年的虾产量高了，主要靠天邦全熟化青虾料！”面对亩产高达112斤、亩利润5394元的业绩，倪老板为天邦全熟化青虾料竖起大拇指！

类似的案例，在德清还有很多。2017年，青虾养殖外在天气条件恶劣。但任何情况下，都会有养殖成功及失利的情况出现。在不利的养殖条件下，我们衷心地希望，全熟化的青虾饲料，能够提高青虾消化吸收、保持虾塘水质良好，助力广大青虾养殖户，养出高产量、大规格的青虾！



左为普通硬颗粒虾料，右为天邦全熟化青虾料

（饲料事业部 薛德显 雷康峰）



## “塑造精英团队，共赢天邦未来” ——2018天邦生物大客户销售培训会议成功举办

回首过去，天邦人儿热情洋溢；  
展望未来，天邦人儿斗志昂扬！

为了系统提升生物制品营销中心人员的综合能力，疫苗事业部营销中心于2月4日至2月9日在天邦集团上海总部会议室，成功举办了为期6天的大客户销售培训会议。

此次会议特邀来自天邦股份总裁沈伟平先生、天邦股份人力资源总监张雷女士、天邦生物财务总监章湘云女士、唐山佳牧动保总经理安永乐先生等重要领导，分别从天邦生物的战略发展、企业文化发展、产品知识、疾病防控方案、销售技巧等方面做出精彩的演讲，确保2018年天邦生物销售业绩实现新突破。生物事业部营销中心总监汪德树及其经营团队50余人参加本次培训。会议由营销总监助理周玉先生主持。



天邦股份总裁沈伟平先生在培训中发表《打造狼性组织，跟上发展步伐，为实现伟大愿景而奋斗》的演讲。演讲中沈总裁就公司的愿景、战略发展规划层层展开，对未来三年公司“12366”发展战略进行了详细的讲解，给参会人员以思想上的触动，在此基础上对营销中心所有同仁提出了自己的期望，期望生物制品事业部能够打造出一支狼性的、专业化的队伍，构建全新的学习型组织，实现组织与员工的共同成长。最后，沈总裁介绍了公司“以奋斗者为本”的理念，对销售团队的激励与回报给参会人员进行了系统的介绍，“多劳者多得，不劳者不得”的激励机制也得到了大家的认可，极大地激励了所有参会人员。

天邦股份人力资源总监张雷女士向在场各位分享了《企业发展与文化沿革》的相关报告，从公司发展历程、企业文化、“选育用留”人力资源制度、员工标兵等方面进行了详细介绍，彰显了天邦的“不拘一格”的选人、用人观。

天邦生物财务总监章湘云女士作了《财务制度及阿米巴经营报表分析》的报告。报告中指出目前营销人员的财务报销制度、报销流程及相关注意事项等，使参会人员更加明确了公司的财务制度。基于集团总部天邦股份公司提出的“全面预算管理及阿米巴经营”理念，其就阿米巴经营报表分析，通过现场演示，让各

阶巴长学会了如何填报每月的阿米巴报表。

天邦生物营销总监汪德树先生就《职业化的素养》及《如何进行面对面拜访》作了培训报告，通过对职业化素养、面对面拜访整个流程的详细讲解，使各位认识到，作为一名职业销售人需要具备哪些职业素质。后期又通过“面对面拜访”地实战演练，理论+实践的方式，使各位更加深刻地理解了“面对面拜访”是销售人员至关重要的素养，相信所有参会人员定有很大收获。



唐山佳牧动物保健技术有限公司总经理安永乐先生结合自己多年的实战经验及成功案例，就《如何进行大客户开发》作了精彩的分享，分享中提到了目前公司开发大客户的职责分工、开发流程等内容，并对成功开发的客户案例进行了详细的介绍，给参会人员在大客户

开发方面提供了思路及建议。

此外，本次培训中还涉及到CIS设计、公司产品知识、相关疾病防控、技术服务人员如何更好配合销售人员进行大客户开发、如何快速开展集团客户工作、公司未来研发、工艺提升等相关知识，培训期间采取了“一讲一测+演练”的模式，对所有参会人员进行了考核和排名，并给予成绩好的培训人员以奖励，给予考核成绩垫底的培训人员以处罚。

“塑造精英团队，共赢天邦未来”，相信所有参会人员在此次培训中一定收获满满，“蜕变由我，从心突破”，从心态上进行转变，从知识上进行丰富，从能力上进行提升，相信2018年，生物制品事业部定能实现全新突破。

(成都天邦 梅璨)



## 变一变，就比别人多赚了一半钱， 他让一个常规品种爆发出无限潜能

湖北洪湖由于沿袭传统的养殖模式，效益一直不理想；今年螺山镇汪成文勇于改变，对养殖模式进行革新，达到了亩产354斤的奇迹，已经成为当地的佳话。

螺山镇是洪湖市水产养殖大镇，地处长江边，是养殖螃蟹的良好资源，但由于养殖从业人员年龄老化，沿袭传统养殖技术，养出的河蟹规格小，产量不高，养殖效益一直不理想。湖北洪湖螺山镇的汪成文今年河蟹亩产高达354斤的事迹已经在当地传开，创造当地养殖奇迹。

### 改变模式，回捕率领先洪湖地区

也许河蟹71.3%回捕率在兴化、高淳、泗洪、苏州等靠近沿海河蟹主产区来说不算高，但是在湖北由于地处内陆，苗蟹从江苏、上海等地运回湖北养殖，其苗种成活率可能不到八成。为了确保放养苗种数量和栽种水草生长的需要，湖北河蟹养殖主要采用“3+5”暂养转塘模式，来提高养殖成功率。也就是：将从江苏、上海等地采购的苗种先放养到一个较小池塘（小塘和大塘比例约占1:4-5）暂养到5月份左右，待大塘水草（轮叶黑草）生长好后，再将小塘苗种转到大塘养殖。最初推广该模式时暂养小塘投苗60-80斤/亩，规格100-120尾/斤，转塘苗种成活率也有70%-80%。但是随着苗种退化，养殖水生环境恶化，如今暂养小塘投苗量已超过100斤/亩，规格100-120尾/斤，有的甚至超过120斤/亩，成活率不足八成，有的都不到40%。

汪老板是洪湖市螺山镇双龙村一名普通农民，只有一个13.5亩的河蟹塘，由于池塘小，没有暂养池塘，就没有采用湖北当地的“3+5”模式，而是直接将蟹苗放入池塘养至成蟹。汪老板共放苗260斤，规格为110头/斤，合计放苗28600只左右。由于苗种存活率高，7月份水草过早腐烂，所以河蟹规格不大，在当地属于一般规格（母蟹1.8两，公蟹2.8两）。13.4亩池塘一共卖蟹4780斤，共计出蟹20400只左右，亩产河蟹354斤，亩均纯利润高达6377元，蟹苗的成活率71.3%，相比当地养殖河蟹亩均产量也只有150斤左右，他的模式在当地引起一阵不小的轰动，让汪老板一跃成为当地名人。

姓名	汪成文	电话	139xxxx0532
地址	洪湖螺山镇双龙村	养殖面积	13.5亩(666平方米)
养殖模式			
放养规格(只/斤)	放养密度(只/亩)	亩产量(斤)	亩产值(元)
110	2100	354	10481
成本分析(元)			
饲料成本		132000	
苗种	4810	龙虾	500
水草	自有池塘无塘租	蟹鱼及其他	9000
塘租	水草、药品、水电合计5000元	总收入	141500
药、水电费		总利润	86090
总成本	55110	亩纯利润	6377

汪老板养殖效益分析表

12月初卖完螃蟹以后，他与当地收蟹商贩对账之时，将自己的亩产量和效益估算一番。真是不算不知道，一算吓一跳，亩产高达350斤以上，当时就让收蟹的商贩吃惊不已，不相信汪老板所说的产量（这个产量是当地平均产量的2倍还要多），觉得汪老板在吹嘘，于是将出蟹每笔账单核对了一遍，确定最终亩产为354斤，这下不由得不信。通过商贩传播，周边很多养殖户也纷纷打听说汪老板今年高产的诀窍。笔者也借着与汪老板茶余饭后闲聊机会，将汪老板养殖经验归纳总结一番，以供学习交流。



经销商与汪老板合影  
加强蟹苗营养，提高成活率

湖北本地每年1月份就开始从江苏、上海等地进苗，蟹苗放养以后，在晴暖天气投喂营养均衡的高蛋白全熟化饲料，增强蟹苗体质，增加蟹苗前3克的成活率。汪老板今年前期苗蟹阶段投喂天邦36蛋白全熟化河蟹料，天邦全熟化河蟹料选用优质原料，采用国际领先的加工工艺及先进的加工工艺，实现了熟化度达95%-98%的全熟化，河蟹消化吸收率更高，对水体污染更小。同时，天邦全熟化河蟹料添加多种河蟹生长所需微量营养物质，增强抵抗力，有效地提高了蟹苗的成活率。

汪老板认为，蟹苗经过一个冬天停食越冬，开口急需大量营养补充，增强体质；与此同时，长途运输对蟹苗产生较大应激，刺激需要补充大量微量营养物质，减轻不良反应，增强对新环境的适应能力。明年，汪老板还准备在苗蟹阶段尝试使用天邦40或42蛋白的全熟

化蟹苗开口料，期望能带来更好的表现。



坚持长期改底调水，做好水草管理

池塘水环境好坏，确定你养殖的成功与否。汪老板这种高密度养殖模式，对于水体，底质要求很高。汪老板选择含粉率较少、水中稳定性高的天邦全熟化饲料，有效减少了河蟹摄食饲料过程中饲料浪费对水质的污染和消化利用后的排放量；同时定期使用改底、调水产品，调节池塘水质和底质，改善池塘河蟹的生长环境。

尽管如此，由于今年7月的连续高温也让汪老板的池塘栽种伊乐草基本腐烂完，所剩无几，不良自然天气无形中增加今年河蟹养殖困难。为了确保河蟹能够安全度过高温，汪老板将已经烂掉根部水草全部打捞上岸，防止水草进一步腐烂导致坏水。同时，控制池塘水位，打草头，确保活着水草不继续腐烂。与此同时，汪老板尽快向池塘移栽水生和轮叶黑藻，降低池塘水温，让河蟹有躲避高温的场所，为下一次蜕壳创造良好的生态条件。养好一塘蟹，就是养好一塘草，水草护理上汪老板认为养殖户一定要勤动手，勤下塘，不怕吃苦，要每天查看池塘水草长势；发现问题就要尽快找出解决方案并立刻实施，不要拖拉，耽误防治最佳时机。

### 敢于尝试，高投入才能有高效益

对于今年能够在遭遇高温恶劣天气的环境下取得高产丰收，汪老板自己觉得是意料之外的事，但也是意料之中的事情，汪老板敢于尝试，舍得投入，在饲料上的投入就高达3378元/亩，在池塘环境调节的投入将近400元/亩。在别入都是用低蛋白廉价饲料的时候，汪老板坚持选择高蛋白、高品质的天邦全熟化饲料，增强河蟹体质，提高了成活率，为今年丰收打下了坚实的基础。

汪老板相信“一分钱一分货”的道理，坚持使用高档料，定期使用调水改底药品，高投入才会有高回报，他的这一想法也影响着周边人，明年汪老板所在的双龙村将会有更多的人选择使用天邦全熟化蟹料，相信在不久的将来，这里会成为下一个“天邦村”。

(饲料事业部 陈波 肖登元)

## 渔盛源，饲料界的梦之蓝 ——苗期系数0.5！

渔盛源饲料是青岛七好营养科技有限公司2017年推出的一款高档海水鱼饲料。进入市场短短半年时间，便以其性价比高、长鱼速度快的优势，被各地养殖户认可。



安老板(右)和七好业务员合影

鱼苗状态好，大小均匀

安老板在山东昌邑养殖大菱鲆多年，今年偶然的机会开始使用七好渔盛源饲料。他于2017年11月3号进苗3.9万尾，平均体重7.5克，使用七好渔盛源2#料；至12月3号鱼苗平均体重已达到14.5克，平均增重7克。期间共使用饲料280斤，长鱼546斤，饵料系数0.51，渔盛源在短短的一个月就显示出优越的生长性能。12月16日我们再次来到安老板的鱼棚时，鱼苗已经平均20.5克了。

我们对安老板两次打样数据整理，如下表：

养殖情况	39000尾	初重: 7.5g	水温: 15℃	溶解氧: 7mg/L
时间	末重	增重	月料	饵料系数
2017.12.3	14.5g	7g	280斤	0.51
2017.12.16	20.5g	13g	547.5斤	0.54

安老板说，在大菱鲆养殖过程中饲料选择和投喂管理至关重要，并将他多年的养殖经验一同分享给各位养殖户。

1. 选择优质的饲料。优质饲料主要体现在四个方面：1) 配方好：营养均衡，长鱼好；2) 原料好：进口鱼粉、鱼油，淀粉少，吸收更充分；3) 工艺好：全熟化、膨化饲料更易消化吸收；4) 品质好：质量稳定，严格检测。选择优质饲料配合合理投喂方法，才能保证鱼体健康、快速生长。

2. 投喂技巧。投喂速度遵循“慢—快—慢”原则。先少量大范围投喂，待鱼大量起水摄食，加快投喂速度，为避免鱼集中抢食，应注意洒料范围和频率。约2/3的鱼趴底，开始缩小投喂范围并降低投喂速度，避免产生剩料或过度投喂。

3. 保证水量。体重3—100克鱼苗，水温12—20℃，水量6个循环以上，均可投喂3—4次/天，排水2—3次。这样，鱼苗生长更均匀，速度更快。

4. 调理肠道，预防肠炎。鱼苗期建议调理肠道产品（大蒜素、三黄散等）2天使用一次。保肝产品每周使用一次。调理体制产品（多维、多糖等）每天使用一次。

(饲料事业部 张先地)



## 上下同欲 共创未来

### ——热烈庆祝江苏民生肉品有限公司迎新年会成功举办

律回春晖渐，万象始更新。2018年2月8日，江苏民生肉品有限公司迎新年会在公司二楼活动室隆重拉开帷幕。围绕“上下同欲、共创未来”的年会主题，公司全体领导和员工近110人欢聚一堂，总结过去一年取得的辉煌成绩，谋划新年的发展布局。

在年会上，大家共同见证了2017年天邦股份的卓越发展和不凡战绩，总经理徐树彬先生作精彩致辞，在总结过去一年取得的成绩时，徐总充分地肯定了各部门

2017年的工作成绩，展望了新一年的工作计划并提出要求，2018年的民生肉品将继续努力，共同创造一个美好的未来。



徐总致辞

年会项目精彩纷呈，节目丰富多彩，抽奖惊喜多多。同事们

各展所长，为大家带来了精彩绝伦的视听盛宴。除节目演出外，晚会还设置了激动人心的颁奖和抽奖环节，公司的发展离不开辛勤工作的员工，优秀员工、岗位技术标兵、优秀班组长、优秀管理者、先进集体以及“总经理特别奖”的获得者们集体亮相，获奖者精彩而又深情演讲，丰厚的礼品及现金红包，令现场不断沸腾，歌声与欢笑让整个会场弥漫出热烈又温馨的氛围。

至此，公司2018新春年会在气势恢宏，

豪情壮志的歌声中圆满落幕。我们将会用一颗感恩的心对待客户、员工、家人和身边的每一个人，相信在股份公司、生鲜事业部的带领下，2018，民生更辉煌！

(拾分味道 万莹)



优秀员工

总经理特别奖

## 信任，让十余年老客户用户再创新蟹佳绩！

江苏宜兴的河蟹养殖多采用极具特色的“河蟹+青虾”套养模式：锅底式池塘养殖，单一水草（伊乐草），高密度放苗（本地苗1200-2000只/亩，外地苗2000-3000只/亩），规格一般在70-120头/斤。

2017年前期风调雨顺，河蟹养殖前景一片大好。然而天不遂人愿，随之而来的高温期温度高、持续时间长，造成水草腐烂、蓝藻爆发、池塘溶氧偏低、河蟹脱壳不遂，河蟹产量大幅度减产，亩产几十斤、甚至几斤的比比皆是。但总有一些养殖户，不管年景如何，都能够保证稳定的养殖效果和收益，宜兴市高塍镇朱家浜的朱才军朱老板就是个例子。



2017年，朱老板养殖面积45亩，年亩放养河蟹约3000只，青虾共放1500斤，全程使用天邦“蟹三超”高蛋白、高品质的功能性饲料。一年下来，45亩池塘共计卖出16000斤左右河蟹，亩产355斤。加上青虾的收益，亩净利润达到了惊人的8435元。宜兴养殖户螃蟹销售一般在市场里交易，价格不会太高，亩效益达到5000元的屈指可数，朱老板8000元/亩以上的收益实属难得，他是怎么做到的呢？

姓名	朱才军	电话	132xxxx871
养殖面积(亩)	45	养殖模式	河蟹套养青虾
放养情况			
河蟹	2017年1月初，约3000只/亩，80头/斤，1687斤		
青虾	共放1500斤		
销售情况			
销售品种	河蟹	春虾	冬虾
销售单价(元/斤)	35		
产量(斤)	16000		
销售金额(元)	560000	55000	
效益分析			
鱼种成本(元)	64301	合计支出(元)	235401

饲料成本(元)	120000	总收入(元)	615000
药品、水电(元)	20000	净利润(元)	379599
塘租、人工(元)	31100	亩利润(元)	8435

#### 合理控制投入成本

从事多年河蟹养殖的朱才军，对河蟹养殖有着丰富的养殖经验，高密度养殖对池塘环境要求比较高，朱老板的秘诀是：不用冰鲜鱼。因为使用冰鲜鱼一是水质不易调控，二是费时费力投入成本增加。2017年朱老板共计药品投入5000元，平均每亩112元，基本上都是每次脱壳前后使用的营养品为主。以最小的成本换来最大的回报。

#### 整塘清淤，修复塘埂

朱老板一般一到两年就会使用挖掘机整塘，一是为了修复塘埂，防止漏水以及螃蟹打洞、外逃。二是为了减少塘中的淤泥，因为淤泥中含有大量的重金属及有毒毒素，减少病害发生的概率。三是淤泥减少水草长势好，易管理，不易上浮。

#### 保障溶氧充足

在硬件设施方面，朱老板的45亩水面配备了3000W曝气管式增氧机4台，水车式增氧机10台。平时注重池塘溶氧情况，使用全熟化河蟹料水质易调控，水草不易上脏，有利于水草生长，提高水中溶氧。

#### 合理选用饲料

饲料占据了养殖环节最大的成本投入。最近几年，河蟹价格起伏不定，为了降低养殖成本，很多养殖户选择在饲料上下功夫。然而，低价饲料往往意味着质量不能得到保证，最后得不偿失。合理降低成本，必须在降低成本的同时对其他方面不产生负面的影响。

朱老板选用天邦全熟化蟹料，本身没有粉尘，浪费少，蟹吃后消化吸收利用率高，排放残渣少，直接减轻了池塘的负担，水质容易控制，水草也干净不容易挂脏，优良的水质和水草又改善了池塘的溶氧，所有这一切都直接降低了塘口的投资成本。



不管外界的客观条件如何改变，河蟹养殖的根本目标都是用要先养成蟹。朱老板与天邦合作十几年，稳定的饲料质量和每年的养成效果，让朱老板对天邦饲料信任有加。衷心祝愿所有的水产养殖户们，都能够像朱老板一样，通过合理的养殖模式，搭配相应的养殖技术，年年都能够实现养殖真财富！

(饲料事业部 任大帅)

## 七好虾皇金，为虾苗标粗保驾护航

莱州市位于山东省东北部，渤海莱州湾之滨，西、北濒临渤海湾，海岸线长108公里，百里海岸沙滩连绵，海水澄净无污染，藻类丰富。正所谓“靠山吃山、靠海吃海”，得益于如此得天独厚的地理条件，莱州的水产养殖业也十分发达，当地的居民多从事水产养殖、水产加工等相关行业。咱们今天介绍的顾老板亦是如此，顾老板是土生土长的莱州人，从事水产养殖业多年，由于近几年对虾养殖业前景看好、利润可观，于是便开始了自己的工厂化养虾之路。那么顾老板又是怎样和七好饲料结下的缘分呢？



顾老板

七好饲料进入莱州市场已经有9年的时间，高端全熟化饲料在当地的口碑一直很好。今年在朋友的推荐下，通过观察样品和七好业务人员的耐心介绍后，顾老板对七好全熟化饲料有了全面的认识，但顾老板对饲料的选择比较谨慎，经过多方了解并跟进了一些养殖户的养殖数据，进行全面比较后，才最终选择了七好“虾乐高”全熟化对虾饲料。

顾老板这批虾苗选择国内某一线大品牌，2018年1月2号晚上到苗，总计42万尾，放苗的密度在400尾/方。全程使用七好全熟化对虾料系列，标粗期间使

用七好公司专门设计的对虾开口料“虾皇金”，之后转用“虾乐高”系列，截止到2月5日打样时，虾苗已经达到了850头左右，饲料系数在0.65。在顾老板精心管理下，对虾的生长速度快，并且体格饱满，肝胰腺轮廓清晰，转肝顺利，包膜清晰，水质稳定。顾老板对第一个月的养殖效果非常满意。



当问到今年养虾的一些体会时，顾老板开心的说：“今年选择的苗好、料好，水质情况也相对稳定，对这茬虾的养殖很有信心。”在谈到饲料时，顾老板对七好特制苗料“虾皇金”的表现给予了肯定。七好“虾皇金”对虾专用特制苗料是以进口超级鱼粉为主要蛋白源，同时精选优质精炼进口鱼油、高级虾粉、豆粕等优质原料，采用全熟化加工工艺，提高饲料稳定性和营养物质消化吸收率，吸收好、长速快、不坏水。同时针对南美白对虾标粗及幼苗期的营养需求，在饲料中添加对虾专用免疫增强剂和微生态制剂，有效保护对虾肝肠健康，确保顺利度过幼苗期。



七好虾皇金系列

如今，顾老板这茬虾的养殖还在继续，有了七好全熟化对虾料保驾护航，顾老板的养殖更有信心了，后期的养殖效果如何，笔者也将持续关注，敬请期待。(饲料事业部 孙太租 于晨)

## 掌握这两点，低温期养殖不再愁

低温期是指大菱鲆养殖过程中水温低于12℃的阶段，这一时期，由于水温低，大菱鲆摄食量少，导致生长速度慢。许多养殖户都被这一时期大菱鲆的生长速度问题困扰，今天我们就以缓中养殖户张老板为例，与养殖户分享如何解决低温期大菱鲆长鱼的问题。

张老板鱼棚位于缓中大渔场养殖区，1月20日抓苗5万尾，同时开始使用七好渔盛源饲料。

2月2日打样，水温12℃，5000尾/池，鱼苗平均体重59.05克。

2月12日打样，分为3000尾/池。

2月26日打样，水温12.5℃，鱼苗平均体重71.69克。

23天平均长鱼12.64克，共计长鱼1264斤，使用七好饲料904斤，饵料系数0.71。

通过总结分析张老板低温期长鱼的情况，我们发现，合理的养殖密度和适当的控食、停食是关键。

#### 1. 合理的养殖密度

很多养殖户错误的认为低温期养殖密度可以高一些，等到水温升高再降低养殖密度。其实这将极大影响鱼的当前长速和后期的长势。任何时期，只有保持合理养殖密度，才能给鱼营造良好的生存环境，从而保证鱼体的健康。

鱼体平均体重(g)	放养密度(尾/m <sup>2</sup> )	尾/池(6*6)	尾/池(7*7)
3-10	150-200	5400-7200	6000-8000
10-40	100-150	3600-5400	4000-6000
40-100	50-100	1800-3600	2500-4000
100-150	40-50	1440-1800	2000-2500
150-250	30-40	1080-1440	1500-2000
250-450	25-30	900-1080	1200-1500
>450	20-25	720-900	1000-1200

17369黄金养殖模式推荐养殖密度

#### 2. 合理控食、停食

保证合理的养殖密度后，合理的投喂量也是不可忽视的问题。有的养殖户为了追求鱼的长速，低温期强制投喂，但水温低，消化酶活力低，鱼体消化能力差，过量投喂会导致鱼体长时间对饲料消化不良，增加肠道负担，同时因饲料不能被充分吸收而造成浪费。另外，低温期适当减少投喂量或适时停食，也是有效防控东北地区5、6月份肠炎病高发的手段。

通过案例证明，低温期要想保持鱼的生长速度，合理的养殖密度与适当的投喂量缺一不可，广大养殖户朋友一定要做到这两点。

(饲料事业部 张先地)



## 笃行践履，一路繁花

2017年3月，我加入了天邦，成为天邦旗下生猪养殖板块的一员。带着无限憧憬，我期待在这个平台上一展抱负，实现人生价值。



### 学习创新，功夫不负有心人

在荆棘路上，谁都会遇到困难。困难面前不忘初心，奋进前行是我的人生格言。不达目标誓不罢休，这种情怀让我不断前行。

加入山东汉世伟后，我被派到东营汉世伟垦利项目部。期间，发生过的一件事让我遇到了进入新公司后的第一个挑战。项目土地签约中涉及到三个村的土地，但各村都想多包出去一点地。为解决矛盾，我与部门同事相互扶持，筹谋划策，勤快走访，在项目地留下了许多脚印，也洒下了许多汗水。

这一切，换来了土地项目的成功签约。我完成了第一项棘手的工作，信心倍增，觉得这是一个良好的开端。

6月，我参加了场长面试，领导对我留下深刻印象。最终，我获得了那一期场长面试的第一名，这让我感到无比骄傲。一路地“拼荆斩棘”，我越发有斗志了，这一刻，我感觉自己真正地贴进了汉世伟，真正地认识了天邦。

9月，我被选派到总部和广西大化猪场学习。在集训的十五天里，我学习到了西式猪场的管理及运营模式。这种创新的管理方式启发了我的思维，让我对未来工作有了更清晰的脉络。同时，项目上我也不曾松懈，学习期间抽出时间安

排项目进度。时间如同海绵里的水，只要挤就会有。积极去对接项目配套，安排接待工作……一切工作，我想，只要有一颗热爱集体、追求奉献、实现价值的心，有不断追求、努力拼搏的进取精神，就一定能够做到并且做好！

### 爱岗敬业，甘于奉献显忠诚

作为项目负责人，我时刻提醒自己，工作中时刻保持有主动性、积极性和计划性，遇到困难积极快速应对，我想，总有那么一些人，甘于奉献才能让组织拥有更美好的未来。

在项目进程中，国土局养殖用地手续备案是我遇到的最棘手的问题：4个养猪场项目+1个环保区项目共计5849亩地，每个项目不能超过15亩设施用地批复。因地块大，经过大约10天的反复咨询与协调后，我们开始准备材料。

第一次准备了15分材料上报审核，未得到通过。看着和同事们辛苦整理的材料，那滋味很不好受。但是，革命尚未成功，同志仍需努力，于是，压抑住这股子心火，我们开始了下一步沟通，并一个数字一个数字、一句话一句话地认真核对修改材料。我已数不清从永安镇到垦利区往返的次数了，每次都是在重新盖章、重新上报、重新审核、重新提交上循环。功夫不负有心人，12月1日，我们终于拿到国土局备案批复文件。这是辛苦劳作下结出的果实，这也是团结奋进开出的花朵。

### 相互理解，营造和谐大家庭

有一位同事，在工作上兢兢业业、不怕困难、敢于迎接各种挑战；在生活上，关心下属、乐于助人、忘却自我；在家庭上，员工，因家庭矛盾造成上班心不在焉。知道这一情况后，我找他谈心，希望能了解他的难处，给予疏导与帮助。相互理解后，我们达成了共识，以后绝对不因个人问题影响工作，一定及时调整好心态。如今，他已是部门核心骨干成员，在岗位上兢兢业业贡献着一份力量。

我有一条铁律：我的下属必须“以孝为先”。孝敬父母，

这是铁的原则和纪律。个人认为，不孝敬父母者，必然不会有好的心态，没有好的心态也不好工作了。

### 心中愿景，明天会更加美好

进一步强化学习意识，在自身提高上下功夫，结合综合部门实际，多从细节考虑，紧跟公司发展方向，协调好内外部关系……还有许多我需要改进的地方，还有许多我可以助力的地方，我觉得自己走在职业生涯圆满的道路上，欣喜不已。

进一步强化职责意识，在争创一流上下功夫，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好本职工作；不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实……这是我对自己的要求，也是我力争把东营汉世伟打造成楷模与标兵的前提。

感谢岁月厚待，我遇见了天邦。

（汉世伟 赵宗彬）



## 正确决策 + 有效执行，老市场焕发新生机

我在2014年6月入饲料行业，正式跑市场是在当年11月。当时的公司派我去常熟、张家港一带。说实话，我当时根本不知道常熟在哪里，百度一下，哦，不在常州，在苏州。

我到了常熟后便立刻开始调研市场，既紧张又激动。两个月后，我感觉这个市场比想象中难做。

在政府主导下，苏州的养殖面积一直在逐年萎缩。昆山填掉了大半，太仓也填掉不少，张家港和相城本就不多，常熟算是硕果仅存的了。然而，常熟也就比隔壁的难兄难弟好了一点点而已。常熟的主要养殖品种是河蟹，成蟹和扣蟹，但是养殖户规模小，20亩左右就算有点规模，40亩、50亩已是大户，养个几亩也算个户，且数量不少，遍地都是。养殖户规模小，经销商规模也小，年卖50吨蟹料的就算有点规模，年卖100吨算优质经销商，年卖200吨、300吨蟹料就算是响当当的人物了。



虽然规模小，但是非常集中。常熟的养殖面积主要在锡太公路两侧几个镇上，经销商和养殖户也都集中在那一块。最集中的唐市一条中环路附近有10几家经销商，算上乡下的至少20几个经销商，然而一半以上只销售50吨不到。市面上的河蟹料品牌，常熟却一个都不落下，各大品牌应有尽有。

在常熟做蟹料，如果没有品牌影响力，又没有公司强力的背景和政策支持，想要上量销售，很难。凭着初生牛犊的精神和团队的努力下，我们也拼出了5个蟹料新客户。然而，老客户掉量太多，还是难逃老底掉穿。

### 二

15年10月，朱延海通过一个找到我，希望我加盟天邦，还做常熟市场。当时，天邦已是常熟市场上的重要品牌，总结起来就是八个字：树大根深，泥足深陷。天邦在常熟十几年，品牌影响力好，尤其在常熟中东部，有群众基础。常熟的天邦总经销商实力雄厚，人脉很广，盘子还算稳固。所以说，树大根深。

但随着市场竞争白热化，总经销制度的弊端开始逐步显现。第一是二级点利润薄，有实力的二级点很容易被其他厂家“策反”。第二是市场控制不住，布点很多，市场管理稍显混乱，很多经销商索性不卖天邦。所以，销量逐年下滑，泥足深陷。

针对我的疑虑，朱总告诉我，天邦明年要直做，渠道下沉。

### 三

天邦有品牌基础，再加渠道下沉，这事能干！

总经销制度取消了，下面怎么干？首先肯定是筛选总经销底下的老二级点。朱总带着我一个一个地走访，听取意见，筛选优质

客户。最先排除总体量小、无价值客户，其次排除口碑差、有过倒价格历史或者不服从统一价格管理的客户，然后排除不打算以天邦为主销品种的客户。最后留下的客户数量虽不多，但都是较为认可天邦价值、服从管理的客户。

接下来，就是以天邦标准找一些优质新客户。这项工作比起筛选二级点还要困难。第一是新客户对我们不信任，很多人不敢立刻跟天邦合作，选择观望。而常熟以及周边某些地区，总经销以前没触及的地方，口碑相当于0。但努力终有回报，我们在白茆、唐市等地还是找到了没卖过天邦或者已经中断了的经销商和我们合作。

### 四

说实话，渠道下沉第一年，谁心里都没底，有时候不得不走一步看一步，但当时的三个决策对日后起了很大作用。

第一个就是筛选客户。择优汰劣后留下的经销商和新开的经销商，虽然数量不多，但他们在被保证了利润和市场价格稳定后，和公司同心同德，销量在接下来两年中均实现了增长。如曹卫清在总经销时代销量100多吨，2016年销量达到300吨，2017年更是接近400吨。客户宋根林，张兴保等在确认天邦能够管理好价格后，销量均实现了200%的增长。客户数量少了，量却比总经销时代多多了！

第二个是坚决推广高端料——蟹三超。蟹三超刚出来的第一年，朱总即主张要求常熟，尤其是常熟东边群众基础好的地方，一定要推广蟹三超，主打效果和口碑。经过两年推广，虽然刚开始较困难，但是借助于后期实证宣传和实际养殖效果，反而一定程度

上摆脱了价格战的泥潭。模范镇任阳，95%以上用料都是蟹三超。2017年，常熟只有一家经销商没有拉超鲜育肥料，而36蛋白的3302基本绝迹，90%以上被超壮成长料代替。

第三个是推广扣蟹料。以前由于总经销的原因，天邦扣蟹料在常熟一颗都没得卖。现在摆脱了总经销体系，立刻开始销售此料。虽然第一年卖得不多，但是任阳几家标杆户、唐市张兴保自家的塘口都取得了不错效果。这对2017年老客户继续上量，以及我们寻找新的扣蟹料客户，带来了巨大帮助。



2017年朱总派张国超经理兼管常熟，除了坚持上面几个决策外，我们加强团队协作，定期开区域性小会议，就工作中遇到的问题进行交流；根据经销商的不同情况，设计不同的推广会；根据每个月的销量指标和经销商的实际情况，设计不同的定量促销政策，进一步推动了新老客户的销量上涨。

经过两年的努力，销量也从2015年底的不到800吨，增长到了2017年底超过2000吨。

市场得以发展，主要还是团队协作、正确决策、坚决执行的结果。选对大方向，多沟通讨论与修正，并有效执行，才能获得成功。

（饲料事业部 袁立杭）