

天邦报

TECHBANK
Create Your Value

天邦股份有限公司主办 www.tianbang.com

2018年04月

28

星期六

总第227期

本期导读：

变中求生，稳中求进——记2018年汉世伟第一季度经营质量分析检讨会
群英取经——CPICP 标杆农牧企业代表莅临汉世伟食品集团有限公司参观指导
这条鱼潜力巨大，他稍改变就将亩产提升了1千斤，亩利润超1.2万元
亩利过万，他将水产“百鲜之尊”养出70元/斤高价，有何过人之处？
和团队齐进步，与天邦共成长——2018天邦生物商务经理销售培训会成功举办
建设4+1数字化系统，提升智能化管理水平——智能商务公司召开一季度工作总结会议
敬业勤勉的开物人——肖成伟

天邦纵览

迎难而上，锻造我们的卓越能力

——天邦股份阿米巴经营实践培训及2018年一季度经营质量分析会胜利举行

人们都期待寒冬后的春日，就像期待久旱后的甘霖。

天邦人都期待春风化雨的润泽，鼓起奋起而追的勇气，锻造卓越的自己。

为解决在阿米巴运营调研活动中发现的问题，解答阿米巴经营实践中的疑惑，进一步提升和改进经营思维和方法，4月15日-17日，天邦股份阿米巴经营实践培训及2018年一季度经营质量分析会在上海胜利召开。会议由天邦股份人力资源部总监张雷主持。



推进阿米巴落地，释放全员经营智慧

4月15日-16日，阿米巴经营业内名师田和喜老师给大家带来了阿米巴经营实践深化与提升培训。

培训开始前，天邦股份总裁沈伟平发表讲话。他提出，本次阿米巴培训的主要目的在于建立一支思想好、作风硬、懂经营、会管理、善于做员工工作的职业经理人队伍。他希望大家珍惜此次学习机会，排除一切干扰深入学习，并对全体参会人员提出三点希望和要求：放下事务专心学；放下架子虚心学；放下杂念安心学。



关于阿米巴经营，田老师提出了精彩的理解，并和大家深入交流。他从“经营与管理的区别”、“经营会计与财务会计的区别”等几个概念的区分出发，串联阿米巴经营过程中可能出现的痛点，逐个讲解，提出能有效解决阿米巴经营过程中认识误区和行动误区的建设性意见。

培训最后，全体参会人员分组进行了深入讨论，并就讨论结果进行了模拟组织设计、组织划分、推进范围及经营会计报表制作等。每组派出代表针对所属组的方案进行讲解，并接受现场人员提问。提问者和讲解者均获得鼓励奖品。

课程虽然结束了，但并不代表学习的结束。学习没有终点。

审视自我，永远在拼搏的路上

4月17日，天邦股份第一季度经营质量分析会举行，会议在激情澎湃的《天邦之歌》中拉开序幕。来自天邦各大大板块约200人参加了会议。

各板块阿米巴经营的两级巴长（本级巴和下一级巴）从六个方面对各自阿米巴组织2018年一季度经营状况进行了汇报：就差距拟出补救措施，就经营问题提出解决方案、具体落实计划及改进时间，提出下季度两级阿米巴经营预测和预算，并提出完成预算目标的工作计划及重点工作、所需资源匹配、协同和支持。

饲料事业部所属宁波分公司二级巴取得了较大幅度的销售提升。2018年，外销提升仍是饲料事业部阿米巴经营的根本任务。目前饲料事业部存在外销突破能力不足及产销匹配挑战很大的问题。为解决上述难题，将进行4大重点工作：聚焦经营团队和服务营销团队力量，冲击外销市场；阿米巴经营实践优化，提升经营能力；猪料降成本行动；解决水产料产销突出问题，推进广东天邦项目。

2018年一季度，生猪事业部所属广西、湖南、山东均强力完成经营目标，坚定了其他省区迎头赶上的信心和决心。生猪事业部汉世伟自去年12月以来，成本不断降低。其中，广西和江西省区完全成本已超越行业完全成本控制的平均水平，达到领先水平，增加了汉世伟猪业的竞争优势。为迎战二季度，生猪事业部制定了八字方针（变中求生，稳中求进），决心做好两项准备（保证金和全成本），落实四项措施（找收入、降成本、抓整改、促环保）。

在一季度阿米巴经营实践中，生物制品事业部的管理者经营及责任意识均得到强化，成本管控意识得到加强，管理费用同期均有下降。一季度，生物制品事业部外销情况良好，大部分销售区域均超额完成预算目标，极大提升了全员信心，并进一步争取到更多客户的认同和信赖，提高了企业品牌知名度。

一季度，食品事业部仍在努力开拓，力争上游，在毛猪采购质量、加工成本、销售渠道、市场开拓力度方面仍存在较大改进空间。为实现下一阶段突破，食品事业部提出4点重要措施：调整阿米巴经营结构，理顺上下游关系；量化KPI和绩效考核，做到细致有效可操作；权利投入产品创新和渠道终端建设；加强外引内训，改变观念，变被动为主动。“好猪卖好价，天经地义！”，食品事业部将在差异化营销上下功夫，力求将技术优势转化为产品优势、品牌优势和价值优势。

一季度，工程事业部的各建设项目正在有条不紊地推进，仍遇到工期滞后、质量通病、成本居高、人员不足四大难题。为解决上述难题，工程事业部将抢抓进度、量化考核、成本管理、制度建设作为下一阶段工作重点，还特别强调，应主动与各方沟通，主动协调。

一季度经营中，供应链中心存在原料替代开发力度偏弱、计划准确性待提高、仓储硬件偏弱等问题。二季度，供应链中心将紧盯原料行情，与大型供应商交流，采取多元化采购方式，严控物流成本，

完善电子采购平台，提高工作效率。

天邦研究院公布了研发工作进度，并进行了二季度的研发工作部署：一是推进重点研发项目，二是重视与合作团队的合作，三是加强研发项目的跟踪管理。

广东海茂财务总监周振华进行了一季度经营质量分析。他提出海茂经营中，受季节影响较大，还存在管理费用、人员、产能等问题，这将是下一阶段的重点改善目标。周总监还分享了其在日本学习阿米巴经营的经验。

时间任务双过半，规模效益双提升

天邦股份沈伟平总裁作了题为《时间任务双过半，规模效益双提升》的讲话，评价了天邦股份一季度工作，并理性分析了现存问题，部署了二季度各项工作。他指出，在经营过程中，如果只看数据，而不去挖掘数据背后的意义，所做的工作都将是徒劳的。所以，要准确判断经济运行情况，就要分析数据的意义，找到问题所在，逐个击破。沈伟平总裁表示，剖析问题首先应该清楚自身存在的问题，对标身边的榜样，面对成绩找差距，增强使命感；理性分析，必须准确把握外部变化趋势，保持清醒头脑，增强紧迫感。



进行二季度工作部署时，沈伟平总裁指出，各企业要继续以“提高毛利，降低成本，保障资金，加大催收”为主要工作方向，以大力开拓市场和推进项目落地为支撑，以经济运行指标和经济运行责任制考核为手段，扎实推进阿米巴经营和实施全面预算管理提升活动。他提出了二季度经营工作的总体目标是提高毛利和保障资金，今年工作重点是组织结构、分配结构、区域结构、产品结构调整。他还提出了二季度八项重点工作：一是齐心协力，科学组织好各项生产经营，坚持“生产围绕销售转，一切围绕效益转”的原则；二是多方出击，科学筹融资，确保资金链不断裂；三是破釜沉舟，全面深化改革，破解发展难题；四是多措并举减亏止滑，克难攻坚稳增长，实现“双过半”目标，核心就是效益；五是千方百计固本苦练内功，强力推进全面预算和阿米巴经营；六是迎难而上，逆境中奋起狠抓市场营销；七是转变方式调结构，主动适应经济新常态；八是讲纪律讲责任，齐心协力共同应对当前经济困境。

沈伟平总裁表示，未来一定是用户改变企业，而不是企业改变用户，我们应该依赖内生因素产生动力来解决问题，我们应该思考如何使“利润=收入-成本”如何转化为“收入-利润=可控成本”，有效加大成本费用的控制力度。

讲话最后，沈伟平总裁强调，二季度是非常关键的时期，目标已明确，措施已制定，关键是抓落实。希望大家结合实际，克难攻坚，加压驱动，坚决打赢上半年经营工作攻坚战，为全年目标任务完成夯实基础，为实现“双千亿”伟大梦想作出应有的贡献、更大的贡献！

艰难时刻，锻造我们的卓越能力

会议最后，天邦股份董事长张邦辉作了题为《艰难时刻，可以锻造出我们的卓越能力》的讲话。他首先与大家分享了生物制品事业部营销总监汪德树的销售管理艺术，包括销售人员的管理、绩效考核制度、经销商管理等多个方面。张邦辉董事长表示，汪德树先生的“逼出优秀”团队管理智慧、末位淘汰考核制度、与经销商共同成长的营销管理艺术值得我们学习，其带领的营销团队也是我们眼前可以学习的榜样。



自去年12月份以来，汉世伟的完全成本控制取得可喜成绩，尤其广西、江西省区完全成本控制成绩已属行业领先。从各省区完全成本形成数据分析出发，张邦辉董事长引导大家发现了当前最影响成本控制的因素，即管理成本。在资金压力逐渐增大的情况下，成本控制已成为我们亟待思考与解决的问题，需要全体人员的关注与行动。

用卓越成本去给消费者提供安全好吃的动物源食品，这是我们进行差异化销售的目的所在。张邦辉董事长指出，进行猪肉的差异化营销可以从三方面着手：一是卖大猪，从最低完全成本和最高安全成本的比较出发，研究影响成本的主要因素，定位突破，实现完全成本的进一步降低；二是建议分批次销售；三是进行背膘厚管理，各兄弟公司做好衔接，建立满足市场需求和兄弟公司需求的信念。

强化执行力，提升发现问题、解决问题的能力，是张邦辉董事长对全体天邦人的殷切要求。猪场管理和生物安全管理中，要及早发现问题，及早治疗，保障敏锐的观察力和快速有效的执行力，这也是猪场管理团队所必备的素质。

发展壮大过程中，我们要深刻认识人才的重要性。越是艰难时刻，越要奋发有为；越是艰难时刻，越要提振信心；越是艰难时刻，越要人才发力！艰难时刻，是时代给我们的挑战！张邦辉董事长激励大家：再困难，今年也要完成预算目标！

我们经历寒冬，我们也将拥有春色；我们处于艰难时刻，也终将品尝到心坚石穿后的硕果。

二季度已经到来，天邦人，你开始行动了吗？
(天邦股份 尹宁)

与强者共舞，探索中国“智”造卡露伽“黑黄金”的魅力 天邦股份成功收购杭州千岛湖鲟龙科技股份有限公司23.8%的股权

4月8日，天邦股份与杭州千岛湖鲟龙科技股份有限公司原股东威廉姆·豪斯顿签署股权购买协议，成功收购其持有的全部鲟龙科技23.8%的股权，成为鲟龙科技的第一大股东。

自2007年天邦股份成为鲟龙科技饲料供应商以来，双方紧密合作十余年，



彼此在合作中相互理解与支持，积累了深厚的友谊。天邦股份收购鲟龙科技股份后，将助力鲟龙科技实现行业整合，提升经营规模和经营业绩，增加在中高端人群中的影响力。借助鲟龙科技在行业的积累和影响力，天邦股份水产品、猪肉及其加工品的销售也将因此加快步伐。

鲟龙科技创立于2003年，十几年匠心营造，缔造了奇迹：使“养鲟鱼，生产鱼子酱”的看似不可能成为可能，一举成为了全球第一的鱼子酱供应商。

鲟鱼，古老的软骨硬鳞鱼，寿命可高达两百年、体重一吨有余，迄今已有两亿余年，素称“水中活化石”。《本草纲目》记载：“其肉补虚益气，强身

健体；煮汁饮，治血淋；其鼻肉作脯补虚下气；其籽状如小豆，食之健胃，杀腹内小虫。”其肉含有十余种人体必需的氨基酸及丰富的DHA和EPA，常食之，可软化心脑血管，促进大脑发育；其软骨及骨髓（俗称龙筋）具有抗癌因子，食之，延年益寿。

鱼子酱（Caviar），特指由鲟鱼卵经轻微盐渍而成的珍稀食材，富含人体必需的各种氨基酸、EPA、DHA、无机盐、维生素A、B和D，以及钙、铜、镁、铁和硒等微量元素，是中西餐顶级盛宴的首选。其精细的制作、丰富的功能营养及考究的食用方法，使其历来为古代皇室所独享，亦是当今欧美上流宴会厅里的楚翘。鱼子酱这美食，好日子可以吃，

坏日子也可以吃；凯旋时是犒赏，大难临头时是慰藉；爱情初绽时，可也，爱情凋谢时，也可。

鱼子酱与鹅肝、松露并称为“世界三大美食”，是西餐中的顶级食材。按照国际餐饮文化惯例，严格意义上讲，只有鲟鱼卵制品才能被称为鱼子酱。



鲟鱼需要培育7-15年才能生产加工鱼子酱，加工采取杀鱼取卵的方式，导致鱼子酱产量极其稀少，价格昂贵，素有舌尖上的“黑黄金”之美誉。

鲟龙科技一直致力于“安全、营养、美味、高端”的鱼子酱核心产品打造，在产品品质上精益求精，实现了从池塘到餐桌为消费者提供全产业链可追溯技术支持的世界顶级美味食品。鲟龙科技现年产鱼子酱70吨，产品远销全球24个国家和地区，约占全球鱼子酱产量的1/3，至今已成为世界最大的鱼子酱生产企业，彰显了中国制造的底气与自信。

环境自给

中国东部千岛湖，是国家一级水源
(转至第八版)

做人，做事，谋发展

——天邦股份2018年第一季度人力资源职能线会议召开



2018年4月15日，天邦股份2018年第一季度人力资源职能线会议在上海虹桥国展中心亚朵酒店召开。天邦股份人力资源总监张雷、饲料事业部人力资源总监周洋波、生猪事业部人力资源总监王林生及各板块和分子公司人力资源负责人参加了会议。

会上，股份公司及各板块人力资源负责人对2018年一季度的工作内容和工作情况进行了总结分析，并对第二季度的人力资源工作做了统筹规划和安排。



天邦股份人力资源总监张雷认真倾听了各板块人力资源负责人的汇报，并对各板块一季度的工作做了中肯的点评，肯定了大家在一季度的努力付出，也指出了大

家在工作中的一些不足，并针对各板块的实际情况给予了宝贵指导意见。

最后，天邦股份人力资源总监张雷作了《做人，做事，谋发展》的讲话，以其丰富的理论知识和多年的实践经验给参会人员讲述了人力资源工作的要点和方法。她指出，在人力资源工作中，做人要懂得“一愿、二得、三衡、四要”。一愿，指要将成为一个对组织和个人成长、成功和成就有益的HR从业者作为自己的志愿；二得，作为HR要耐得住寂寞和受得了委屈；三衡，做HR工作有两个平衡要把握，一是法、理、情；二是平衡自我、情境和他人；四要，HR要无畏、公平、公正、谦虚和谨慎。张雷总监还指出，在人力资源工作中，做事要讲究价值、对象、知行和方法。作为一名HR要懂得如何谋发展，要能够认知并发挥好自身的优势，找准自己的角色，扬长避短、专注目标、以终为始，积极正向。讲话最后，张雷总监提出了2018年第二季度人力资源重点工作要求。

通过此次会议，人力资源职能线人员对第一季度的工作进行了回顾和反思，并对下一季度的重点工作做了初步规划和展望。

(天邦股份 郭雁东)

深化产教融合，共创互利共赢新局面

——成都天邦参加“校企合作与实习实践座谈会”暨合作协议签约仪式

春光明媚，烟花如海，4月3日下午3点，为凝聚学校与社会力量，拓宽学生实习与就业渠道，为企业招募优秀人才，充分发挥校企双方合作优势，“校企合作与实习实践座谈会”在新建的绵阳师范学院生命科学与技术学院会议室召开。绵阳市药检所相关领导、生科院院长杜世章教授、副院长陈希文、川内本行业各大企业如成都天邦生物、华派生物、百诺吉药业、太极药业等共计十四家企业参与了本次座谈会。



会议上，学院相关领导双方就共同建立学生实习实训基地、如何加强校企合作、围绕学生就业、人才培养等方面深入交流意见。

成都天邦集团客户部西南区域客户经理任丽、人资行政部经理吴晗等一行人员参与了本次会议。任丽经理从天邦股份

起源、五大板块全产业链布局、行业内资源整合到成都天邦研发技术优势、人才培养计划等多方面作了全面细致介绍。



根据企业人力资源需求，尤其是针对成都天邦同类生物制药企业，学校对生物科学及生物制药专业学生，专门开设动物解剖生理学、微生物及免疫学、发酵工程与设备学、生物制药工艺学等对口专业技术课程。同时，学校有针对性选派学生到企业进行岗前培训，提前接触企业文化，使学生尽量缩短与企业距离，快速融入企业。相信借助校企合作的双赢发展模式，对于成都天邦前置人才培养计划和提升人才战略规划具有高瞻远瞩的实践意义，也为成都天邦培养未来高素质、高技能型实用人才及人力资源储备提供了有力的硬性保障。

(成都天邦 吴晗)

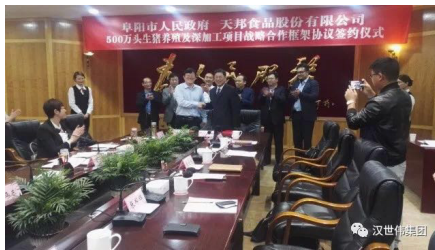
拾分味道落户阜阳

——天邦股份与阜阳市政府500万头生猪养殖及深加工项目签约

人间最美四月天，奋发有为正当时。

4月28日上午，阜阳市人民政府、天邦股份有限公司500万头生猪养殖及深加工项目战略合作框架协议在阜阳市政府会议室正式签约。天邦股份有限公司董事长张邦辉和阜阳市委副书记、市政府市长孙正东分别发表了热情洋溢的讲话，天邦股份总裁沈伟平、市政府副市长李红分别代表双方签约。

张邦辉董事长介绍了天邦股份的发展历程和业务板块，生猪养殖板块汉世伟食品集团2013年成立，通过短短4年多时间，从无到有，现在已经拥有17万头能繁母猪，2017年出栏育肥猪超100万头，今年计划出栏育肥猪260万头，明年600万头，2020年1000万头，2025年3000万头。



天邦股份是一家崇尚用技术创新来增加产业链价值的公司，采用全美式建设和生产管理，拥有数十名博士和外籍专家组成的人才团队，大力推广公司+家庭农场模式，不仅实施着精准扶贫，还打造了致富工程。

阜阳是天邦股份战略发展确定的全国六大基地之一，早在2016年12月，汉世伟与阜南县政府签订了百万头现代化生猪养殖暨精准扶贫项目，目前家庭农场合作养殖规模已经超过了5万头，存栏母猪总规模6.04万头的8个现代化母猪场，正在快速建设中！2018年列入建设计划的阜南县30个村级集体扶贫农场，首批12个已进入招投标阶段。公司计划用5年的时间建设完成阜阳项目，项目达产时，将在阜南年可出栏500万头生猪，为之配套的屠宰、加工、冷链运输、饲料厂、有机肥厂等一应俱全，将提供就业岗位7000人，支付扶贫、致富资金7.5亿元，提供税收15亿元，饲料生产可利用当地原料资源价值42.5亿元，实现150亿元销售。

张董事长表示，我们热切期待阜阳市各级

党委政府的关怀，帮助我们解决建设、运营中可能遇到的各种各样企业经营之外的困难，为阜阳经济社会跨越式发展尽心尽力，做出应有的贡献！

阜阳市委副书记，市政府市长孙正东表示，在刚刚过去的2017年，阜阳市多项经济指标实现位次前移、增幅领先，跃位居全省第一方阵，较好实现了皖北地区加快发展的目标任务。目前阜阳风清气正、政通人和，迎来了历史上最好的发展时期。

孙正东市长强调，阜阳市委、市政府选择与天邦合作，正是看中了天邦是一家科技型企业，战略投资国际知名育种公司Choice Genetics，拥有基因育种技术，占领了育种高地；天邦的产业链齐全，从饲料、疫苗、养殖到食品加工，可以全面带动地方相关产业的发展；天邦专业生产无抗、健康、美味猪肉，符合社会需求，与阜阳发展畜牧产业的整体规划无缝切合。希望通过本次500万头生猪养殖及深加工项目的签约的落实，通过天邦新技术、新业态、新模式的运用，把阜阳从大粮仓变为大厨房、大餐桌。市里要把阜阳汉世伟500万头生猪养殖项目做为“一号工程”来抓，全力以赴加快推进。

最后，孙正东市长表示，阜阳市将成立阜阳汉世伟500万头生猪养殖加工基地建设项目推进领导小组，切实搞好项目服务工作，促进项目早日落地、生根、开花。

参加签约仪式还有：天邦股份副总裁、汉世伟总裁朱爱民，天邦股份董秘、副总裁张宇，天邦股份行政总监严小明，安徽汉世伟总经理黄朝阳，阜阳汉世伟总经理夏承东；阜阳市政府秘书长黄琦、副秘书长董冰及市直相关部门负责人和颖东区、阜南县、临泉县政府负责同志。

(汉世伟 黄朝阳)



坚持不忘初心，永留绿水青山

——农业农村部领导莅临江苏汉世伟考察调研



4月3日上午，农业农村部畜牧业副司长王俊勋一行对江苏地区的畜禽粪污资源化利用进行调研，首先来到江苏汉世伟宏泰家庭农场，重点考察了宏泰家庭农场的运营及异味发酵床项目。

据江苏汉世伟总经理张益龙介绍，宏泰家庭农场养猪场占地30余亩，建于2017年8月，现有猪舍12栋，并配备消毒更衣室、库房等。猪场选址秉持“科学、合理”的布局理念，进行封闭式饲养和全进全出的养殖。该场是江苏汉世伟典型

的“四级”、“五有标准化”小区式家庭农场，存栏可达9600头。“五有”标准即有料塔料线、漏缝地板、环控设备、环保处理、监控系统，循环养殖效率高。

运营方面，宏泰场采取了“公司+家庭农场”的运营模式，可将养殖合作发挥到最大化，同时又引入环保公司，并由其设计并代管环保问题。工艺方面，宏泰场采用“蓄粪池+发酵床+有机肥还田”的处理模式，通过这种生态节能型的养殖技术和粪污综合利用模式，有效解决家庭农场的粪污处理问题。猪场全部使用限位式饮水器，最大程度地减少饮用水混入粪水中，大幅度降低粪污产生量和处理压力，实现畜禽养殖粪污“减量化排放、无害化处理、资源化利用、生态化发展”的绿色环保养殖。

王司长一行对江苏汉世伟的“公司+家庭农场+环保公司”的经营模式表示肯定，希望江苏汉世伟不忘初心，勇担企业社会责任，牢记使命，将“绿水青山”留下来。

变中求生，稳中求进

——记2018年汉世伟第一季度经营质量分析检讨会

4月12-13日，汉世伟集团召开了2018年第一季度经营质量分析检讨会。会议在嘹亮的《天邦之歌》中拉开了帷幕。股份公司总裁沈伟平、人力资源总监张雷以及汉世伟集团总部、各省区负责人、各母猪场场长、各家庭农场服务部主任共130多人参加了会议，汉世伟集团总裁朱爱民发表了开篇讲话。



朱爱民说，今年是本轮猪周期的“冬天”，是汉世伟集团成长历程中的“倒春寒”，是事关汉世伟生死的

关键时期，全体汉世伟人要有强烈的危机意识、进取意识，振奋精神，不忘初心，在危机中找机遇，在困难中抓整改，变中求生、稳中求进，具体要落实三大行动：

一是品种更新行动。公猪要用经过测定的top30的公猪，母猪要清除非cg以及性能不优的品种；二是猪场升级行动，就是从环控、监控到环保的全部达标升级，母猪场探索使用穿戴设备，家庭农场全部使用使用芯片，做到“五化”（区域集中化、产能匹配化、栏舍标准化、存栏规模化、管理精细化），实施“十星级家庭农场”管理；三是人员优化行动。全员培训，评选岗位能手，建立人才梯队，实行“末位淘汰”。

随后，集团COO李建兵主持汇报，首先是各省区母猪场场长，他们各自就第一季度各场经营中存在的问题，生产成绩进行总结分析，并针

对问题提出第二季度经营中所采取的措施。同时，各场长对第二季度生产进行了预测和预算，提出所需匹配、协同、支持的资源，并指出第二季度的工作重点。对此，各省区总经理进行点评，肯定了他们的努力和付出所取得成绩，明确各场存在的问题，并给予希望和鼓舞，相信自己省区在大家努力下，在第二季度实现降本增效，增加效益。

接着，进行汉世伟第二季度母猪场经营目标签订，此次签订为期两小时，由各省区总经理牵头带领各省区场长，根据各场的实际情况，制定生产目标并现场汇报承诺。各省区总经理及省区区长激情澎湃，信心满满，总结出自己的承诺，作为前进的动力。

湖北省：降低成本，说到做到
湘赣区：稳中求进，湘赣实干
广西省：精通技术，保持第一
安徽省：状态第一，强势归来
签订仪式结束，李建兵总结讲话，“咬定青山不放松，实现目标降成本”，希望大家牢记目标和使命。

会议进入第二阶段，各省区服务部主任汇报检讨，省区总经理进行点评总结，并带领各服务部主任进行第二季度家庭农场经营目标签订。

河北：倒数第一我不要，正数第一我最爱
湘赣：加油！加油！再加油！
安徽：不仅规模大，还有成本低！
山东：不为失败找理由，只为成功找方法！努力的感动天地，拼搏的感动自己！
广西：开发！开发！再开发！前进！前进！再前进！
江苏：人有我有，说到做到！

签订仪式结束，朱爱民点评并发表讲话，有了目标和前进的方向，才不易走弯路。他对各省区第二季度生产目标的表态表示肯定。他希望汉世伟集团因大家的决心而朝气蓬勃，因大家的奋斗而生龙活虎。他说：“母猪场是汉世伟的根，家庭农场是汉世伟的果，各母猪场场长、家庭农场各服务部主任是汉世伟的关键，汉世伟今天、明天、未来依靠你们，母猪场和家庭农场可谓汉世伟的掌上明珠。我们只有审时度势，不断降低成本，我们才能度过这个“冬天”。希望在第二季度，我们能看到良好的成绩和汉世伟新的风貌。”

李建兵总结，面对汉世伟集团的倒春寒，我们要背水一战，攻度难关。虽然现在很痛苦，但未来是美好的。变中求生，稳中求变，成本为根，“剩者为王”。

（汉世伟 张灵玉）

群英取经

——CPICP 标杆农牧企业代表莅临汉世伟食品集团有限公司参观指导



4月21日，为了促进猪产业链提质增效，形成猪产业链大联盟，加快品牌猪肉推广进程，中国猪产业链生态圈平台（CPICP）、中国品牌猪肉大联盟论坛委员会联合组织全国的企业家、群友们等100多人到天邦股份旗下的汉世伟食品集团参观考察，并在汉世伟一楼会议厅举行了交流报告会，报告会由汉世伟集团首席运营官李建兵主持。

首先，天邦股份董事长张邦辉致欢迎词，感谢中国猪产业链生态圈平台（CPICP）提供机会，对各位行业代表的到来表示热烈欢迎，并简单介绍了天邦股份的发展情况。

接着，中国猪产业链生态圈平台峰会组委会、中国品牌猪肉大联盟论坛委员会会长姜树林发表讲话，对汉世伟食品集团表示充分肯定，并为汉世伟颁发了“CPICP 标杆农牧食品企业”的荣誉证书。

随后，由汉世伟集团代表、企业代表做报告，进行分享和交流。

汉世伟集团COO李建兵从目标、发展历程、战略布局、经营模式、技术

支撑、团队建设、生态农业、生物安全、美味猪肉等几个方面对汉世伟集团做了介绍。

天邦首席科学家傅衍教授就汉世伟育种技术做了介绍。傅教授重点强调了“育种是唯一可以不断改进性能的手段”，并指出可以从以下方面进行改进：通过改变基因频率改进生产性能、肉质以及客户的盈利能力；增加优秀基因的频率、减少不良基因的频率。同时，就汉世伟如何做好遗传扩散和传递进行了介绍，如建立繁育体系、加强公猪站的管理、深部输精技术的应用、冷冻精液技术的应用、基因组与CT育种技术的应用、克隆技术的研究与应用。

汉世伟集团兽医总监王晨博士，介绍了汉世伟生物安全与疾病防控，依据猪群/精液、车辆、人员进入、物资和空气等病原传播不同途径，采取针对性的生物安全措施。例如车辆高效清洗、干燥是关键因素；人员进场前按流程登记、采样，并严格执行淋浴程序；物资需去除外包装或敞开后进行消毒。最后王博士强调，要严格执行生物安全制度才是保障生物安全的前提。

成都天邦营销总监汪德树，介绍了天邦生物公司及其圆环、蓝耳、伪狂、猪瘟等疫苗产品的特点，并对天邦生物未来作了展望，提出：“未来10年天邦生物必将成为具有国际竞争力的一流动物疫苗企业”！

北京英惠尔集团微生态研究室主任

陈鹏，就酵母培养物在猪上的应用进展做了介绍。他提出“五维极致”即微生物、屏障结构、消化、吸收、免疫；“四大皆优”代谢产物优、稳定性优、配方优、加工优；“三足鼎立”酸、酶、糖；“两全其美”即液体深层发酵、固体深层发酵等概念。并指出要以创新科技打造世界级动物营养企业。

江南大学食品学院教授乐国伟，就均衡动物氧化还原状态提高动物生产效益进行分析，介绍了自由基的产生、过量的副作用，以及抗氧化剂的作用机理等。乐教授强调平衡氧化还原状态是改善动物健康状况、提高动物生产性能及产品品质的重要手段。

马鞍山史记总经理魏建忠教授，从猪PED和PRRS的防控上存在的问题以及防控体系的建立等方面就进行了讲解和案例分析。

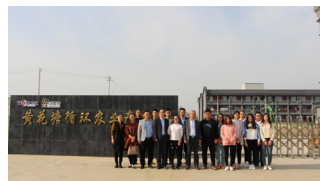
最后，汉世伟COO李建兵对本次报告会进行了简短总结，指出本次交流会的所有报告都不约而同地围绕了“健康”这一主题，无论是育种改善肉质、生物安全及疫苗保证动物健康，还是酵母培养物及消除自由基的抗氧化剂代表，都是为了有利于提升动物健康并为消费者提供健康肉食的，最终造福人类健康！同时，代表汉世伟集团再次感谢各行业精英莅临交流指导，希望能共生、共创、共享，共同打造健康食品生态圈！

（汉世伟 张灵玉）

有我们关注，请勇敢飞翔

——记江苏农牧科技职业技术学院领导与实习生座谈交流会

2018年4月10日下午，江苏农牧科技职业技术学院动科学院院长赵旭庭、招就处副处长夏峰、副书记李巨银等一行5人莅临江苏汉世伟食品有限公司，并在黄花岗循环农业产业园开展2018级顶岗学生的回访工作，就学生的工作、生活等情况进行详细的慰问及调查。江苏汉世伟人力资源部经理童莎莎、母猪生产部经理康乐、黄花岗一场副场长（主持工作）谷凤先、东盛场场长韩九州及实习生代表进行了接待。



人力资源部经理童莎莎代表江苏汉世伟对赵院长一行的到来表示热烈的欢迎，同时对江苏农牧科技职业技术学院18级75位实习生选择江苏汉世伟表示感谢，只要你有能力、有想法、有抱负，江苏汉世伟就有平台、有岗位供学生展翅飞翔。

随后，在保证生物安全的前提下，校领导对黄花岗产业园进行了

参观，并通过监控设备了解猪场内外部环境。

接着，座谈会上赵院长对实习生的工作表现、思想动态、生活等情况进行了深入了解。他看到学生们个个精神饱满，工作情绪高昂，为此感到十分欣慰，并鼓励大家要牢记使命，不忘初心，实习生们深受感动。同时，谷凤先场长、韩九州场长对实习生的工作表现也给予了充分的肯定，特别是对吃苦耐劳的工作态度和优秀的实践操作能力方面尤为赞赏。



本次座谈，江苏农牧科技职业技术学院老师不仅直观地了解了顶岗实习生的工作情况，了解了江苏汉世伟对人才的专业要求，同时又进一步增进了校企双方的沟通和联系，为学校对企业的人才输送、企业后期人才的培养提供了重大的帮助。

坚持绿色循环，共创智慧农业

——阜阳市政府领导莅临汉世伟参观考察

4月2日下午，在汉世伟总裁朱爱民的陪同下，阜阳市政府领导莅临汉世伟参观考察。

首先，母猪管理部负责人向阜阳市政府领导将汉世伟进行了全面介绍。政府领导就经营模式、环保、扶贫等问题提出疑惑，朱总裁对此作出解答。



经营模式上，朱总裁进一步解释了全美式、两点式经营模式即“公司+家庭农场”，提到汉世伟养殖经营的两大特色，一是技术支撑，即育种及天邦特有的发酵原料和扩建的发酵车间。二是配套的生物安全体系，即对运输车辆采取清洗、消毒、烘干、检测等一体化安全措施，保证猪群健康。

环保上，种养结合+生态农业。一是种养结合，即汉世伟坚持技术创新和资源化利用，以“利用”代替“处理”，利用微生物发酵和作物吸收，变废为宝，将粪“污”变成粪“肥”。二是生态农业，即按照“种养结合”、“循环农业”模式，综合利用养猪生产的粪肥，拥有一套完整的环保整体解决方案，进行无害处理，粪肥还田，积极打



造生态环保核心竞争力。

扶贫上，有三种精准扶贫方案，一是“公司+致富农场”即地方政府依据国家精准扶贫相关金融政策，归集资金成立合作社，建

设高标准现代化养殖场，按项目造价的一定比例支付给投资方，以租赁和代养的方式进行合作，用租赁费或代养费给农户脱贫。二是“公司+扶贫农场”，即组织贫困农户成立养殖合作社，政府协调金融机构发放扶贫贷款，合作社按标准建设，合作方式是自养或公司租赁。三是“公司+集体农场”即整合省市县三级政府专项扶贫资金，建设高标准养殖小区，合作方式是代养或公司租赁。

最后，阜阳市政府领导参观考察了和县扩繁场和德玉培育场，对汉世伟全产业链的生态养殖模式有了更全面、更直观的了解，希望汉世伟继续秉承“创新、品质、服务、共享”的企业宗旨，坚持用美好食品缔造幸福生活。

（汉世伟 张灵玉）

和团队齐进步，与天邦共成长

——2018天邦生物商务经理销售培训会成功举办

2018年第一季度刚刚结束，在营销中心全体员工共同努力下，天邦生物制品板块第一季度的销售任务圆满完成，可喜可贺。为塑造出色的商务经理团队，更好地完成第二季度以及年度的销售任务，生物制品事业部于4月2-4日在天邦股份上海行政中心召开商务经理培训会。



本次会议特别邀请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、天邦研究院副院长魏建忠教授、天邦股份财务分析经理章湘云女士、天邦生物总裁胡来根先生、天邦研究院生物制品研究所所长邢刚博士等领导，从如何实现阿米巴全面经营、企业文化及战略发展，再到产品知识、疫病防控知识以及如何打造高绩效团队等方面为商务经理做出了精彩的演讲，全方位提升商务经理的综合能力。生物制品事业部营销总监汪德树及其商务团队30余人参加了本次

培训，营销总监助理、市场部总经理周玉主持本次会议。

4月1日上午会议一开始，全体人员起立唱“天邦之歌”。接着，由天邦疫苗板块总裁胡来根先生致辞。他首先对一季度销售任务的圆满完成表示祝贺。然后从天邦生物未来的生产基地建设和研发技术提升以及产品市场布局等方面勾画了天邦生物的发展蓝图，极大地提升了营销中心全体人员对于未来的信心。



天邦股份总裁沈伟平先生在《带着问题思考——来讲解阿米巴》演讲中，就目前企业存在的问题，阿米巴经营的经营理念以及如何实现全面预算管理进行了详细的讲解。指出阿米巴经营要从下至上地通过报表发现问题和考核利润，要求经营数据的准确性和及时性，并做到目标进度管理日常化，如日报表、周报表、月报表，对应的是每日晨会、周例会、月分析会，才

能实现全面预算管理。沈伟平先生还指出，销售费用预算不能“捡芝麻丢西瓜”，以伤害销售额的方式压缩成本是不可取的，在完成销售目标的前提下降低成本转化为利润才是公司和个人的双赢方式。

天邦股份人力资源总监张雷女士从天邦的发展历程，天邦的全产业链特色，天邦文化以及“选育留用”的人才选拔制度，向大家传达了天邦的人才培养及员工激励政策。并指出天邦是以技术创新为主导，增加产业链价值为核心的公司，鼓励大家在天邦实现自身价值，与天邦共同成长。

天邦股份财务分析经理章湘云女士在培训中现场指导大家如何填写阿米巴财务报表，确保各级巴长提交的经营数据准确及时，从而实现全面预算管理。

天邦生物营销总监汪德树先生首先对一季度的工作进行总结，肯定了大家的工作成果，并希望大家第二季度再接再厉，争取更好的成绩。接下来，汪德树先生就《如何建立高绩效的团队》做了相关报告，以小组讨论的方式对各大区经理、商务经理的团队合作协同能力进行培训，并希望各团队在以后的工作中加强合作，更好地完成销售任务。

天邦研究院副院长魏建忠教授针对天邦疫苗产品在汉世伟猪场的使用情况及各母猪场不同的免疫方式，进行了详细的阐述。并介绍了公司产品的使用优势和取得的生产成绩。天邦研究院生物研究所所长邢刚博士向大家展示了研究院未来多个新产品的研究进度及成果。邢刚博士表示新产品在未来的市场上具有优势，能够进一步提升市场份额和产品影响力。

此外，针对本次培训中的CIS设计，公司产品知识，疫病防控方案以及如何成为一名优秀的商务经理等内容。

为检验培训的最终效果，市场部对本次培训的商务经理进行了考核和排名。秉承公平、公开、公正原则，对成绩优异的人员进行了奖励，对成绩末尾的人员进行了惩罚。



“和团队齐进步，与天邦共成长”。天邦鼓励团队合作精神，并制定了天

邦团队行为准则，要求大家本着协同合作，互相支持的精神，打造一支优良的销售队伍，实现个人与天邦的共同成长!



在理论培训结束后，天邦生物制品事业部的市场部特意给大家策划了团建活动，旨在缓解紧张、高强度的培训同时，进一步加强团队凝聚力，提升团队的团队协作能力。

祝酒是为了昨天的庆功，庆功是为了明天的跨越。祝愿生物制品事业部出色完成第二季度的销售任务，也祝福我们的天邦明天更好!

(成都天邦 徐少文)



天邦生物制品事业部优秀合作伙伴北京兴牧康源团队莅临汉世伟参观交流

暮春四月，天邦汉世伟和县总部迎来了一批重要的客人，这是天邦生物制品事业部的优秀合作伙伴——北京兴牧康源带领参观团队莅临汉世伟总部，参加一场技术交流盛宴。



天邦生物制品事业部技术部总经理吴其林首先介绍了天邦股份及其各板块未来市场规划，包括生物制品板块对于流行毒株和产品工艺提升的研究进展，以及汉世伟未来的猪场未来的战略布局。吴其林总经理表示，天邦使用先进的生产工艺——微载体悬浮培养，加上独特的工艺专利和耐热保护剂，有能力为合作伙伴们提供品质优良的疫苗产品。

天邦研究院副院长魏建忠教授就汉世伟如何从生物安全及疫病防控实现蓝耳病双阴性提供了专业的技术指导。魏建忠教授指出，规模化猪场目前存在的疾病隐患主要是蓝耳病和PEDV，一旦发生疾病爆发损失极其严重，汉世伟也将这两种疾病作为重点防控对象并且取得了显著的效果。

针对这两种疾病，汉世伟制定并执行严格

的生物安全制度，同时投入巨大成本来做疫病免疫防控措施，包括一系列养殖设备和实时监控设备，保证全方位监控猪的生产环境。各养殖场及合作场全部配合使用天邦蓝耳疫苗产品“蓝福佳”，取得了很好的防控效果。



魏教授的讲解引得全场的热烈掌声，各合作伙伴积极交流，魏教授对问题耐心详细地作出了回答。

最后，汉世伟生产教练Trent就如何挑战PSY做到35头的具体策略和方案进行讲解，并针对各个合作伙伴的实际情况耐心交流及解答。

通过本次的交流会议，各合作伙伴表示对于未来和天邦的合作更加有信心!天邦生物制品事业部秉承追求先进的生产工艺和技术的理念，依靠高水平的研发能力，优质的售后服务，专业的技术指导，为各合作伙伴的养殖事业保驾护航。

(成都天邦 刘森)

品质服务，为你而来

——天邦疫苗产品推介会召开

2018年4月9日，天邦疫苗产品推介会在长春双阳星苑大酒店召开。本次推介会由天邦生物制品事业部经销商贾霞组织开展，由天邦生物商务经理张成军负责讲解，参加会议的人员是对天邦疫苗产品十分感兴趣的母猪场养殖户，参会人员20余人。



会议开始，张成军经理首先介绍了天邦食品股份公司的总体构架和全产业链特色，以及天邦生物制品的先进工艺及研发水平，为产品的质量和升级提供了强大的支持。

接着，关于猪场如何做好疫病防控的话题。张成军经理表示，

2018年广大养殖户不仅饱受流行性腹泻、口蹄疫、蓝耳病、圆环病等疾病的困扰，同时面临猪价下行饲料价格上行的巨大压力，在漫长的行业寒冬期如何低成本高产能地平稳过渡，是广大养殖户迫切关心的问题。张成军经理认为，解决问题的关键在于做好各种疾病的免疫防控工作。例如流行性腹泻，由于当前气温处于不稳定阶段，秋冬季节免疫的猪群抗体水平有所下降，一旦有部分猪感染发病，会迅速波及整个群体而造成巨大损失。因此，广大养殖户不仅要及时做好免疫工作，还要制定并执行严格的生物安全制度，定期做好消毒工作，杜绝传播疾病的可能。对于圆环病和蓝耳病，两种疾病在猪群中长期存在但又没有明显症状，很容易被大家忽视。一旦有外界因素的刺激，多以保育期中的呼吸道的形式表现症状，反复投抗生素没有明显的改善，无形中增

加了成本还影响了猪群的健康，因此广大养殖户一定要根据猪场的稳定情况制定合理的免疫防控方案。猪群长期处于蓝耳不稳定状态，一定要考虑蓝耳疫苗的免疫，不能谈“蓝”色变。对于圆环病的免疫，也应根据猪场情况做好持续性的免疫防控。

本次会议旨在让对天邦产品有兴趣有需要的广大客户深入了解天邦的产品研发能力和服务水平，在后续的产品使用与服务中保证养殖稳定与高效，参加推介会的客户在会后纷纷表示天邦的产品在行业中有很好的声誉，表现出与天邦合作的意愿。

对于使用天邦产品和有产品需求的广大养殖户，天邦表示：天邦有意愿与你们达成合作，互利共赢，共同发展；天邦有能力为你们提供服务，解决问题，提高效率。合作天邦，共创未来!

(成都天邦 张成军)

合作交流，风雨无阻

——记山东合作伙伴一行到成都天邦参观交流



4月13日，伴着蒙蒙细雨，成都天邦迎来了一批重要客人。在山东客户经理朱晓亮的陪同下，山东牧惠有限公司携山东规模猪场优秀代表一行15人来到成都天邦生物制品有限公司参观交流，质检部经理江勇、仓储物流部经理熊英携公司员工热情接待了客人。

首先，熊英经理就天邦股份的发展历程，详细讲解了天邦股份六大事业板块的发展，尤其是集团养殖事业部汉世伟集团的飞速发展，以及天邦股份全产业链的战略发展，在场客户非常震撼。同时熊英经理介绍了成都天邦悬浮培养生产工艺和部分产品所获专利，以及天邦率先在行业内提出的成功防治腹泻的“活+死”防控模型，腹泻苗的市场占有率，全国450万头母猪在使用。

公司质检部经理江勇为大家重点介绍了成都天邦公司的品控体系，从悬浮培养

生产线的升级到企业内控标准不断提高，让大家更好地理解产品品质控制。现场气氛十分热烈，大家踊跃提问。江勇经理就蓝耳病的防控，及蓝耳疫苗的选择标准，“蓝福佳”使用方法及安全性方面做了解答，使大家对蓝耳病防控有了新的认识。

研发部技术骨干黄杰、陈浪为大家分享了天邦先进的猪瘟TCID50荧光定量检测方法与“蓝福佳”产品的研发背景及特点，同时带领大家实地参观了天邦悬浮培养生产车间及TCID50检测方法实验室，客户纷纷表示受益匪浅。

此次活动树立了天邦疫苗在山东规模场的品牌形象，让客户们对与天邦的合作充满信心，相信天邦与天邦的合作伙伴一定能齐心协力，共创未来。

(成都天邦 朱晓亮)



探寻管理本质——天邦股份饲料事业部管理培训活动圆满结束



2018年4月14日，天邦股份饲料事业部邀请英国知名培训师弗洛伊德先生为中层管理团队进行一次管理技巧相关的培训。来自饲料事业部本部及分子公司四十余名中高层管理人员齐聚余姚，天邦股份副总裁、饲料事业部总裁苏礼荣参与了培训。

培训开始，弗洛伊德将所有参会人员分成四组，分别对“好老板”、“坏老板”、“好员工”和“坏员工”进行属性定义。随着弗洛伊德声情并茂的演示，大家都渐渐了解了优秀的管理者和优秀的员工应具备哪些素质，以及对于“坏老板”和“坏员工”应该如何加以引导，使其扬长避短，提升自我。每个人都对照着这些属性审视自己，有则改之无则加勉，努力向好员工、好老板靠拢。

激励是引导和管理员工的有效方法。如何才能正确激励员工，达到最好的激励效果？首先要了解员工真正的需求是什么，这是激励的根本出发点。如果仅以自己喜好判定员工需求，结果可能会事倍功半。弗洛伊德在这里提出了赫兹伯格的双因素理论，满足基本的保健因素只能消除不满，只有实现了激励因素才能使员工在工作中感到快乐和满足。对于如何了解员工真正的需求，

要做到：了解他们、理解他们、爱他们，给予员工充分的理解和尊重，加强沟通和支持，引导员工为企业和自身创造更大的价值。

培训的最后，弗洛伊德将所有参会人员分为三组，通过简单的“折飞机”游戏，让每个人意识到目标的完成需要团队充分地统筹规划、协作分工才能实现。活动现场，参训人员积极讨论、



踊跃参与，现场的气氛火热。

培训完成后，参训人员并没有急着离开，而是及时复盘，结合自己的工作实际，畅谈收获和计划完善的部分，促进培训效果的吸收。总裁苏礼荣更是做了深入浅出的总结。

苏礼荣称赞了新颖的培训形式，让大家积极参与到活动中。他指出在今后类型的活动中组织者要大胆创新，改变传统的说教式培训，让更多的人从被动接收到主动参与。

通过对培训活动的观察，结合自身的经验分享，苏礼荣明确了有效的管理对团队协作的重要性。而管理的技巧和手段，则需要科学地学习掌握。人与人之间，信任最难，而优秀的管理者必然会和自己的团队互信互助，创造出更大的价值！

(饲料事业部 郭雁东)

建设4+1数字化系统，提升智能化管理水平——智能商务公司召开一季度工作总结会议

千里油菜迎风舞，万里花香传春意。在春暖花开的4月，马鞍山天邦开物智能商务管理有限公司全体人员齐聚和县天邦开物总部，共同参加2018年第一季度工作总结会议。



4月3日上午，大会开始前，智能商务公司总经理杨锐作大会讲话，他表示本次会议旨在总结2018年第一季度的经营工作情况，并研讨第二季度经营工作思路和对策。会议上，杨总为大家介绍了新加盟公司的同事，并强调一个优秀的公司必然是物尽其用、人尽其才，每个岗位的人员设置也是经过深思熟虑的，选择最适合最佳的人选，才能创造一个又一个的佳绩。

随后，副总经理吕成军介绍了天邦股份正在打造的4+1数字化系统项目。他提到该项目包含4个系统与1个平台，“4个系统”是指猪舍自动化精准环境控制系统、种猪数字化精准饲喂系统、种猪疾病监测预警系统和种猪繁殖育种数字化管理系统；“1个平台”，即物联网平台。

4+1数字化系统采用行业内最先进的大数据与云计算技术，通过智能化芯片与人工智能机器人辅助生产养殖管理。该系统的应用有助于汉世伟利用先进农业信息技术改善生猪生长的环境，从而提高种猪的受

孕率、产仔数以及仔猪的成活率，有效减少生猪疫病的发生，使生产水平得到更大提升，进一步提高智能化管理水平。

接着，副总经理张晓龙在工作汇报中强调了内部绩效考核方面的要求，指出目前存在业务人员缺乏沟通与交流的问题，以及发生回避问题、相互推诿扯皮的现象。他在会上再三强调，业务人员一定要具有服务意识，并要求公司所有业务人员与各业务部门保持良好的沟通与协作关系，提高各项信息系统的有效执行，为天邦股份及下属分子公司的IT支持做好服务工作。

下午，运营维护部、建设开发部、数据分析部逐一汇报了一季度的工作，并就工作实际进行了反思与总结。

本次会议特邀天邦开物财务部总经理丁素勤为大家作阿米巴经营的培训。培训中，针对智能商务公司经营的业务与费用报销特点，丁总也详细为大家讲解了发票新政策，教大家辨别发票类型以及开票、报销注意事项。

会议的最后，杨锐总经理作出了二季度的工作指示，提出四点要求：一是开物智能商务公司定位为数据型公司，要求所有人保持责任心和使命感，逐步将数据打通，做成一个大数据库平台；二是要求大家时刻保持学习的心态，关注前沿信息；三是细节决定成败，要求所有人始终保持渴望性，勇于挑战工作中的困难；四是要求大家提高总结和写作能力，有自信地进行表达。

下午16时，智能商务公司一季度的工作总结会议圆满结束。2018年，智能商务公司不仅将提升天邦股份智能化管理水平视为己任，更是要为天邦股份打造一支高效率、有水平、能力强的IT队伍。

(天邦开物 张晓龙)

记七好公司“激情四月，美化家园”绿化活动



春日熙熙，暖风习习，正是树木开始萌芽的季节。4月11日下午七好公司开展了一次以“激情四月，美化家园”为主题的植树绿化活动。此次活动开展地点在公司园区内，不仅给我们的家园增添一点绿色，也为社会环保宣传作出了贡献，做到环保宣传与实际行动相结合，增强员工环保、生态意识。

活动随着七好公司肖林栋总经理的致辞而开始，肖总鼓励员工以实际行动宣传和保护环境，共同播撒新绿，种植希望。



公司员工个个热情高涨、干劲十足，在公司工会和人力资源部的组织下，员工

分组分工，树木管理落实到个人的形式展开植树活动。在领取完各组队的苗木后，扛锄提锹，干劲十足地走到各自的植树地点。

整个活动中，员工们有的挖树坑，有的放树苗，还有的填土、浇水，每一道工序认认真真，经1个多小时的辛勤劳作，60余棵苗木被一棵棵栽下，大家一个个大汗淋漓，却充满了欢声笑语。一棵棵树苗，一份份希望，一排排整齐的苗木为初春增添了生机，为美丽的园区再添新绿。



通过此次活动，员工们在播撒绿色、栽种希望的同时，将绿色环保理念深植于心中，用实际行动为建设美丽园区再添一道风景线。2018年七好公司全体员工将进一步强化社会责任，推进绿化工作，提高生态文明建设，促进企业的可持续发展。

(饲料事业部 林群)

校企联合发展 助力梦想起航

——热烈欢迎西北农林科技大学谢懿真老师一行莅临公司考察交流

“晓看红湿处，花重锦官城”，为进一步明确企业用人需求，加强与企业深入了解程度，4月24日，在微雨且繁花似锦的成都，西北农林科技大学动医学院辅导员谢懿真老师带领2015级兽医硕士毕业生及2013级动医本科生一行6人莅临成都天邦生物制品有限公司参观考察。生物制品事业部总裁胡来根、研发部经理岳丰雄、人资行政部经理吴晗等参与了接待交流。



会议上，胡来根总首先对谢懿真老师一行表达了热烈的欢迎，双方在和谐欢快的气氛下进行了座谈。谢懿真老师从动医学院“双一流”学科建设、人才培养、优势科研方向等方面介绍了学院现状。随后，吴晗经理全面介绍了公司的发展历程、企业文化、产品结构、技术优势、人才需求等方面情况。同时见面会邀请了成都天邦三车间员工刘铭心、曹瑞鑫一同参加，两位为西北农林科技大学2017年本科毕业生，已在公司工作近一年时间。通过公司重点培养及自身努力，他们用饱满的热情和干劲，目前已成为车间核心班组技术骨干，为车间增加新的活力。两位员工用他们的经历及亲身感悟与谢懿真老师一行进行了分享。会议上，随行同学分别介绍了自己的基本情况及课题研究方向，并针对成都天邦薪酬福利、培训、晋升机制、动保行业发展、兽用疫苗科研动态等方面进行了现场提问，成都天邦人员一一细致答复，进一步加强了在场学生对于成都天邦的向往、坚定了其就业意向。



随后，谢懿真老师一行在二车间丁光星主任细致、专业的讲解下，参观了悬浮培养生产车间。先进精密的设备、严格的质量控制标准、规范化的生产操作流程，给在场的师生留下了深刻的印象，对成都天邦的未来发展充满了信心。

此次西北农林科技大学师生一行赴成都天邦参观交流，不仅搭建了一个良好的交流平台，加强了学生对理论知识与实践相结合重要性的

认识，更增进了高校与企业之间的沟通交流，对学校应用型人才培养及企业专业技术人力资源储备等方面起到了积极的促进作用。最后双方表达了下一步的合作愿望，以期未来通过建立更加紧密、畅通的沟通渠道，达到校企合作双赢目的，也为成都天邦人力资源战略规划、人才结构布局进而实现天邦股份“双干”梦想奠定基础。

(吴晗)



敬业勤勉的开物人——肖成伟

苦不苦？想想长征二万五；累不累？问问开物肖成伟。如果你问他累不累，他肯定是仰起头，一边拭擦额头汗水，一边笑着回答你：“不累”。这就是来自天邦开物旗下安徽天邦开物机械设备有限公司的设备维保部副经理肖成伟。敬业、勤勉、抗压性强是他良好的职业素养，更是他与生俱来的优良秉性。

敬业是他的职业态度

2017年3月3日，肖成伟加入天邦开物。之前，他是一家山东农牧公司的维修部主管，在通用设备行业拥有多个资格证书和先进个人称号。为了在养殖设备行业不断丰富和提升自己的专业技能，毅然决然地加入天邦开物。



作为一名机电设备工程师，他时常背负着

沉重的工具包在全国各地执行工作任务。有时协助在建项目设备安装，有时在已投产项目维修旧设备。特别是在炎热的夏季，为了保证环控设备正常运转，给猪宝宝一个舒适的环境，他连续多日经受热浪的考验，弯曲着身体在熟练地扭动螺丝、更换配件，任由汗流浹背，依然专注眼前的工作。

作为目前公司唯一的一名专职维修工程师，肖成伟的工作量非常大，特别是在季节交替时更是忙于做好设备检修工作以确保生产的顺利进行。2017年他服务兄弟公司汉世伟集团24个猪场共166天，老场技术改造项目多达6个。其中在7月份至10月份期间，他严格按照专家Trent的指导为汉世伟已投产的猪场屋面板进行隔热保温施工，共完成喷涂面积约13.3万㎡。

为了积极响应天邦股份公司降本增效的号召，2017年9月份起技术改造项目采用包清工方式（原料由公司采购）施工。白天，尽管屋面温度高达60℃，他在现场带队施工；晚上，尽管气温闷热，他和工人一起倒运材料。他先后负责的湖北汉世伟、淮安汉世伟、淮北汉世伟以及安徽天邦猪业等公司屋面隔热

保温工程均顺利完工，合计节约成本约200万元，以实际行动做到“降本增效”。

勤勉是他的职业作风

每隔一段时间，大半个月或者一个月，开物的同事才能在集团总部的办公室看见肖成伟。第二天，他又消失在大家的视野。“他不是在项目地，就是在去项目地的路上。”

肖成伟从不向旁人诉说苦与累，他自带山东人勤勉的性格基因在工作中披荆斩棘。2017年冬季前加热器的调试准备工作中，部分猪场设备先后出现问题，配件需要进口并且运输时间超过一个月。他一接到电话马不停蹄地赶往现场，仔细查找问题根源，终于凭借精湛的技术找到了问题所在，只花几十元就修好故障设备，为公司节约了9000元。他修好加热器后，又匆匆忙忙赶赴下一个任务地，为各个猪场设备的顺利越冬打好基础。

2018年节后复工至今，短短两个月，肖成伟已默默完成计划维修任务7个，设备应急抢修3次，并协助已投产老场技术改造项目4个，保证了设备的正常运行。

抗压性强是他的职业性格

今年为建设天邦“双千亿”年，大量建设

项目陆续开工，如雨后春笋。同样已投产项目的设备维保和技术改造工作也在不断增加。在山东汉世伟食品有限公司屋面隔热保温项目的前期准备工作中，他再次担任项目负责人。为了赶在高温季节来临前完工，为了节省物流运输的时间，他开启白天现场带队施工和管理协调，夜间行车的工作模式，争分夺秒与时间赛跑，已经连续3天3夜每天只睡2个小时。尽管如此，面对高强度的工作量，他咬紧牙关，与项目组其他同事完成了项目前期准备工作，使得原料和施工单位顺利进场，保证了施工计划的顺利进行。

天道酬勤，敬业兴邦。在天邦的职场大舞台上，肖成伟凭借敬业勤勉、抗压性强的职业素养，以丰硕的业绩展示一名优秀开物人的形象，被评为天邦开物“2017年先进员工”，更是在短短一年的时间里从一名普通的设备工程师迅速成长为部门副经理。在未来的天邦舞台上，相信肖成伟还会为天邦的发展做出更多的奉献，也相信越来越多的开物人能为天邦的“双千亿”目标尽自己一份力，收获属于自己的喜悦。

（天邦开物 麦叶清）

吾之思悟，愿有所归处

作为团队首领，该掌握哪些管理原则与技巧，营造正向、积极的组织氛围，打造一支高绩效经营团队？

4月15日，有幸参加了饲料事业部组织的管理技巧培训，为期一天的互动交流和分享后，我开始重新审视自我与团队。

企业经营本质是经营人心。培训开始，所有人接到的第一个任务是——自己定义好员工、坏员工、好老板和坏老板。经过大家深入讨论和分析，得出结论：其实每个人在刚开始的时候都是抱着积极的心态加入某个团队，但组织氛围的良莠，则决定了这个人的行为表现是真是假；积极向上、充满正能量的组织氛围，能够促使“坏员工”变为“好员工”，反之亦然。因此，团队的组织氛围决定了这个团队的战斗力和创造力。

那么我们该如何营造积极的组织氛围呢？

培训中，我们做了一个团队竞赛游戏，用制作、投掷纸飞机的方式模拟企业经营。ABC三个小组分别做计划目标、分工并实操。最终C组获胜。究其原因，一是只有C组从一开始就选出了leader，所有队员听指挥；二是目标清晰、合理，经过了认真地演练和推算；三是合理分工，高效配合。

而其他两组失利的原因恰恰是因为上述三点没有做好。

我们还做了关于激励的选择题。在众多选项中，大家公认较好的激励方式有三种：能力和岗位提升、现金激励、培训与发展。这说明了大家在获得基础物质满足的基础上，更希望获得个人技能方面的长足进步与发展，揭示了员工的工作动机。因此，一个优秀的团队，首先能够保障员工的基本物质生活，让员工获得安全感。在此基础上，给予员工更高层次的激励，例如成就、认同和责任。将公司的目标、战略、文化及价值观，通过多层次激励的方式变成员工的思考与行为原则，实际上就是在经营人心，让每个人的切身利益与公司利益融为一体，就能形成“人人参与经营、人人都是老板”的组织氛围，这也是阿米巴经营所能成就的景象。

所思所感，皆是我对自己在实际工作中的审视，有我改进的目标，有我学习的榜样，有我改善的措施……“聚是一团火”，人心聚、思想聚，定能燃起事业的热火。学海无涯，团队管理之道、与人相处之道，总待我一步步地去探索，这是行动的来处，也是行动的归处。

（饲料事业部 肖林栋）



（上接第一版）

地，拥有573平方公里的原生态水域，90%的森林覆盖率，无任何工农业污染排放，湖水可视度高达7米以上，丰富的溶氧为鲟鱼提供最接近野生自然的生长环境。鲟龙科技的鲟鱼养殖基地就建于此。“天下第一秀水”是打造“黑黄金”的品质之源。

鲟龙科技还采用模拟鲟鱼野生状态的网箱养殖模式，充分的水交换和丰富的溶氧为鲟鱼创造最为舒适的生长环境，科学的天然饲料喂养管理体系，也充分保证了鲟鱼鱼卵的优异品质。鲟龙科技副总经理夏永涛曾在采访中提到：“尽管我们的鱼子酱是在中国生产的，但这是品质最好的养殖鱼子酱，可以与野生鱼子酱相提并论，这就是我们产品热销的原因。”

品质自信

在国际市场上，“中国制造”曾在很长一段时间内不被认可。从2006年生产出第一罐人工养殖鱼子酱开始，鲟龙科技一直在征战国际市场。好产品遇到“好伯乐”，除了机遇，还有“天生丽质”。

2009年，汉莎航空公司对外招标鱼子酱供应商，鲟龙科技参加投标。汉莎一听投标的是中国人，当即拒绝。2010年，汉莎原来的意大利鱼子酱供应商出现断货，于是汉莎决定再次公开招标。为体现公平，汉莎在国际市场上搜集了25个样品进行盲测。两次盲测中，鲟龙科技卡露伽鱼子酱皆排名第一。2011年，鲟龙科技为汉莎航空直供卡露伽鱼子酱，直至今日，仍然是汉莎航空头等舱的一大卖点，并包销了汉莎航空的所有航线的鱼子酱供应。

鲟龙科技在海外市场的拓展中，也攻克了比德国更难打入的日本市场，免费提供3罐1.8公斤鱼子酱，让日本客户免费品尝。让客户放下对“中国制造”的偏见，鲟龙科技并不说明是中国产的鱼子酱，让客户自己去品鉴，去判断。最终，鲟龙科技鱼子酱成功征服日本客户，获得认可。

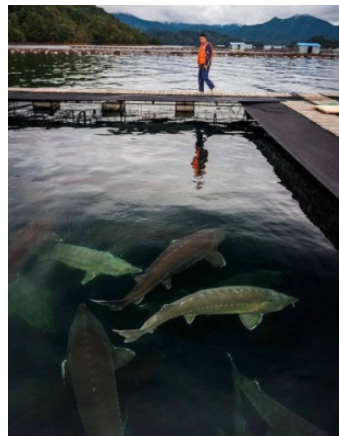
鲟龙科技从来不以低价竞争，而以品质取胜。在欧美市场，售价比国外同类鱼子酱高出10%，却仍供不应求，实现了中国制造向中国创造的转变，并通过植入高科技元素，真正实现了鱼子

酱的中国“智”造！国内市场从无到有，也在迅猛崛起。2016年G20杭州峰会期间，鲟龙科技为G20杭州峰会欢迎晚宴和峰会期间杭州州宾馆保障工作提供了优质产品。

科技自信

1998年，鲟龙科技创始人开启了国内鲟鱼人工养殖的先河，让鲟鱼保护与鱼子酱生产的天平初露平衡，建立起鱼子酱产业的新标准。

鲟龙科技的鲟龙1号养殖基地根据鱼的大小、年份，将鲟鱼分别分配在不同的池子里喂养。这里养殖的鲟鱼是鲟龙科技联合中国水产科学研究院黑龙江水产研究所、中国水产科学研究院鲟鱼繁育技术工程中心培育的杂交鲟“鲟龙1号”，并已获批国家水产新品种。“鲟龙1号”是人工选育、完全具中国特色的鲟鱼，研究者花费了十年才将其研发成功。“鲟龙1号”所产的鱼子酱，鱼卵颗粒大，卵膜有韧性，入口有浓郁的奶油味和黄油香气，回味浓郁而悠长。更重要的是，“鲟龙1号”培育的成功，丰富了我国鲟鱼品种，对促进鲟鱼产业健康发展具有非常重要的意义。



鲟龙科技还研发建立了一套独一无二的可追溯体系，从养殖、加工到销售，让每一条鲟鱼都拥有一个身份证。唯一的二维码上记载着鲟鱼的出生地、生长环境、饮食状况、体检记录等档案信息。在鲟龙科技网站上输入二维码，即可查

看该条鲟鱼一生的故事。

鲟龙科技于2012年初启用新的加工中心，该中心占地面积5000平米，可实现年产能100吨鱼子酱和3000吨鱼肉的加工能力，是世界规模最大、技术和设备最先进的鱼子酱加工企业。

鲟龙科技坚持采用伊朗传统手工艺，古方低盐腌制，还原鱼子酱本初鲜香。加工流程严格按照HACCP管理体系操作，在低温环境下用极短时间，完成取卵、筛选、清洗、滤干、腌渍等十六道工序；严格遵照国际最高食品加工卫生标准，全程监控生产过程，保证加工操作的稳定和安全。鲟龙科技由于按照欧盟标准，建立了严格的产品卫生质量控制体系，卡露伽鱼子酱先后获得BRC、IFS等全球最高食品标准认证。

鲟龙科技紧紧依靠鲟鱼“种、繁、养、加、产”全产业链核心技术攻关与成果（该项成果于2009年获得国家科技进步二等奖）转化，十五年如一日，坚持“用科技打造品质、用品质征服市场、用市场造就品牌、用品质传播文化”，成功创建了世界认可的卡露伽品牌！并将欧美带着有色眼镜看到的中国制造，转化成了欧美不可置疑的中国创造，并在美国彭博社、美国时代周刊、德国经济周刊等一系列国际主流权威媒体的争相报道之下，卡露伽鱼子酱成为了中国食品工业正在崛起的中国“智”造的杰出代表！

团队自信

鲟龙科技能够取得今天的业绩与殊荣，主要得益于鲟龙科技的领头人——王斌先生。

1996年，时年26岁的王斌就已经是中国水产科学研究院科技开发处的副处长了，当时在农业部也是最年轻的处级干部。在很多人眼里，王斌的前途不可限量，然而两年之后，他却突然辞职，投入所有积蓄去从事高风险的养殖业。

20多年兢兢业业的付出，王斌带领团队成就了鲟龙科技，使鲟鱼养殖成为年产值数十亿元的科技产业，使中国成为了当今世界鲟鱼养殖第一大国。

2017年12月28日，中央人才工作协调小组办公室公示了第三批“万人计划”全国创新创业领军人才入选名单，鲟龙科技创始人、总经理王斌入选。

（天邦股份 尹宁）