

# 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，并进行了第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、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)

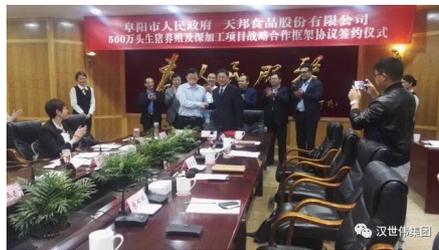
## 拾分味道落户阜阳

——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！

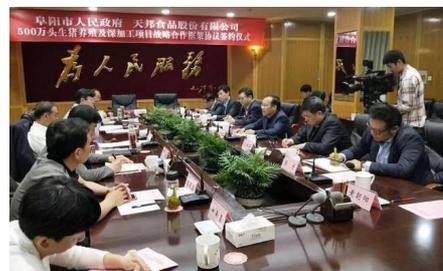
阜阳市委副书记，市政府市长孙正东表示，在刚刚过去的2017年，阜阳市多项经济指标实现位次前移、增幅领先，跃位居全省第一方阵，较好实现了皖北地区加快发展的目标任务。目前阜阳风清气正、政通人和，迎来了历史上最好的发展时期。

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率进行分析，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，并在黄花塘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、黄花塘一场副场长（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，校领导对黄花塘产业园进行了

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）

## 剑指高端水产，天邦未来或成华东最大规模的全熟化水产料企业

华东市场，成为企企必争的热土。天邦是如何布局的呢？

2018年4月11日，盐城天邦饲料科技有限公司（以下简称盐城天邦）全熟化高端水产料全面供应市场启动庆典大会暨天邦股份全熟化蟹料余姚与盐城基地客户对接大会圆满落幕。在天邦饲料事业部盐城天邦总经理助理郭学年的主持下，天邦食品股份有限公司（以下简称天邦股份）副总裁、饲料事业部总裁苏礼荣先生，天邦股份饲料事业部市场营销



部总经理、盐城天邦副总经理胡家军先生，盐城天邦总经理张明星先生等嘉宾和来自江苏兴化、盐城、淮安、扬州等地的300多名蟹（鱼）料经销商、养殖户参加了本次会议。

**水产业正处于质量提升转型与发展拐点**  
天邦股份副总裁、饲料事业部总裁苏礼荣在会上为大家介绍了天邦股份的发展历程，他认为在不断发展的新时期，水产养殖业正面临环保压力、食品质量安全、养殖过程量化等问题，产业正处于质量提升转型与发展的拐点。

他现场为大家分析了水产养殖面临现状及未来发展趋势。他指出：“目前正处于规模养殖场发展和大量企业退出市场的阶段，优质企业将迎来黄金发展十年。政策性对冰鲜鱼的限制禁用，将迎来高端膨化料（全熟化料）的结构放量增长！”他认为，接下来饲料企业必须打造所有微

弱优势叠加，企业竞争最终将走向产业链的竞争。构建产业链是天邦一直努力的方向。天邦从2016年至今大动作不断：产业链上下游延伸方面，先后收购了美国普利茂种虾（Primo Broodstock）、与广东海茂水产达成合作从事虾苗繁育、收购千岛湖鲟龙科技的23.8%股权等；在动保方面，天邦启动了水产疫苗的研发和推广，为开展深度服务营销提供了技术支撑；在流通端，牵手拾分味道，打通水产销售渠道，通过多方联动，一起推动虾、蟹、海淡水名优类高端生鲜的销售通路建设！

**创新加苦干，未来五年水产料力破百万吨**  
天邦水产饲料聚焦“全熟化+醇香型”高端水产饲料领域市场化业务，通过以提升产品力和服务力为目的的“三专”服务营销方式的天邦333+服务营销模式布局蟹、冷水鱼、龟鳖、名优鱼类重点产品线产业链，创新加苦干，未来五年将突破

100万吨销量！

天邦股份饲料事业部市场营销部总经理、盐城天邦副总经理胡家军为大家介绍了盐城天邦的发展历程，同时他表示盐城天邦根据市场的战略布局需要，2018年已建成两条具备国际一流生产技术的全熟化水产饲料生产线，并将于2019年再投产三条全熟化水产饲料生产线，届时将成为华东最具规模的全熟化水产饲料生产厂家！“在盐城天邦投产全熟化料，实现产销一体，也将实现天邦饲料在苏北市场的跨越式增长。”胡家军表示，未来盐城天邦将聚焦一蟹（河蟹），二虾（白对虾、罗氏沼虾）和淡水鱼产业。目前已推向市场的河蟹“蟹三超”系列、“虾好养”系列、“鱼三康”系列等功能性饲料获得了市场的一致好评。“2018年盐城天邦外销水产料全力力争达到5万吨，其中蟹虾料达到2.5万吨以上；2019年总量力争达到7万吨以

上，2020年目标9万-10万吨，其中全熟化蟹料占50%以上的三年规划。”

会上，盐城天邦饲料科技总经理张明星也代表盐城天邦全体员工对各位合作伙伴的到来表示衷心感谢，并将带领盐城天邦全力抓好生产，努力做好盐城天邦全熟化料的全面供应，让养殖户用料放心，省心，安心。



天邦股份的合作伙伴们参观盐城天邦全熟化生产线（饲料事业部 申亚阳）

## 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

使用饲料第二年，他将鱼苗驯化成本降至3.7元/斤，成鱼产量提高至3000斤/亩，亩利润超12000元，他的养鱼之道到底有何过人之处？

华东地区是中国较早进行加州鲈鱼人工养殖的区域，2017年以前，绝大部分养殖户以投喂冰鲜鱼为主。由于华东地区独特的气候环境，其加州鲈的亩放养量在2000尾/亩左右，亩产达到2000斤便已算高产。

2017年对于华东地区绝大多数的鲈鱼养殖户来说是使用配合饲料的第一年，然而对于家住湖州南浔的杨学林来说却不是。杨老板作为江浙地区较早使用加州鲈鱼配合饲料的人之一，不仅养殖观念先进，而且养殖技术娴熟。2018年2月12日，杨老板家对门的13亩鲈鱼塘出鱼了，当日累积出鱼39400余斤，亩产超过3000斤，每亩利润超过12000元，这样的成绩放在整个华东地区也绝对算得上高产。具体的养殖数据见下表。

客户名称	杨学林	养殖面积	13亩
地址	湖州南浔	水深	2米
养殖品种	加州鲈鱼	放养时间	2017年6月25日
放养规格	24尾/斤，2000斤	房养尾数	48000尾
放养密度	8700尾/亩	增氧机	一台3kw，两台1.5kw叶轮增氧机

卖鱼基本情况			
卖鱼时间	2018年2月12日	卖鱼规格	8两以上统货
标鱼	26600斤	价格	12.2元/斤
统货	3000斤	价格	10.4元/斤
过池鲈鱼	9800斤	价格	10.4元/斤
出鱼总量	39400斤	亩产	3030斤
饲料用量	18.5吨	饲料系数	0.98，一包料出鱼40.5斤

效益分析（元）			
塘租金	14000	水电费	15000
药费	5000	饲料费用	240500
苗种成本	20000	合计	294500
卖鱼收入	457640	利润	163140
亩利润			12500元

杨学林养殖效果表

杨老板告诉记者：“这几年来，加州鲈鱼行情一直不错，加上使用配合饲料，养殖水质相对容易管理，于是今年就加大了鲈鱼的放养密度。刚开始的时候，自己也怀疑亩放养近4000尾，鲈鱼能不能养大。然而通过定期打样，自己也是慢慢相信这样的密度是可行的，照样能够养出大鲈鱼。”杨老板接着说道，“这次这口塘能出这么多鲈鱼，我自己还是有点意外的，虽然一包饲料产40来斤鱼也不算多，但是这样的密度能有这样的包产，我也感到很满意了。这么些年，天邦全熟化鲈鱼料出鱼一直很稳定，我最初的选择没有错。”



杨老板使用天邦全熟化饲料养出的鲈鱼长势快，背肉厚

多年的配合饲料养殖鲈鱼过程中，杨老板也总结了一些他的养殖经验以供大家参考：

### 1. 鲈鱼驯化是基础

据杨老板介绍，鲈鱼驯化比较麻烦，

如果鲈鱼驯化好，养殖就成功了一半。杨老板的具体做法是：2cm之前鲈鱼主要摄食红虫等生物饵料，达到2cm开始即可准备进行驯化，使用红虫+天邦邦尼苗料（微粒子饲料）混合一定的水进行投喂，吸引鲈鱼苗上食，同时每天需干撒少量邦尼3号让鲈鱼适应。并且邦尼3号料比例相比红虫逐步增加（第一天：25%，第二天50%，第三天75%，第四天100%邦尼3号加水，接着提高干撒邦尼料比例，5-7天全部干撒）。当加州鲈达到3-4cm即可以使用邦尼4号料，4-5cm时使用邦尼5号料，5cm即可使用天邦加州鲈0号料，此后根据鲈鱼长势规格提高料号，完成饲料驯化，期间不用任何虾米和冰鲜进行驯化。以下附上杨老板的驯化期数据。

姓名	杨学林	水花放养时间	2017年3月15日
投喂模式	早驯化模式	驯化时间	2017年5月3日 2cm开始驯化
养殖地址	湖州南浔	放苗总量	80万尾
苗种	广东苗	分塘 出鱼时间	2017年5月20日
出鱼情况	5月20-22日 75条/斤， 2030斤	饲料成本	9000元
	5月25日150 条以上，400斤	每斤鱼饲料 成本	3.7元/斤
	总计吃料 1320斤	饲料系数	0.54（按40斤一包饲料 计算，每包出鱼78斤）

杨学林驯化期的数据

### 2. 池塘溶氧管理是关键

杨老板在养殖加州鲈的过程中十分重视增氧，13亩的鱼塘就配了一台3kw和两台1.5kw叶轮增氧机。在杨老板看来，水体溶氧多鱼的吃料好一些，氨氮、亚硝酸盐水平也不会那么高，养头批鱼分秒必争的时刻，多点电费在所不惜。

“我的增氧机开的比别人都要勤快，每个月电费都要不少”杨老板说道，“今年鲈鱼密度养得比往年高很多，阴雨天的时候特别得注意。药费可以省一些，但是电费不能省。溶氧高些，鲈鱼吃料也快，消化也好，养殖过程的问题会少很多。”采访过程中，我们了解到杨老板考虑再增加池塘增氧设备，目前已购入底部增氧设备一套，用于新一轮的鲈鱼养殖。

### 3. 选择质量稳定的饲料是重要保障

据了解，目前珠三角加州鲈养殖进入饲料全面推广阶段，而华东、华中地区，因养殖量的不断增加也备受饲料企业关注。其中，华中地区加州鲈养殖在过去两年迎来了爆发式增长。尽管加州鲈鱼料是大势所趋，但由于观念的问题，养殖户对于如何选择好加州鱼料却没有太大的把握。

“我使用天邦全熟化鲈鱼料已经3年了，这几年出鱼也一直很稳定，新口鲈鱼一包饲料出40斤问题不大。”杨老板继续说道，“基本上我这几年用下来，当每万鲈鱼吃料达到150包料的时候，价格合适的话就可以挑标条（8两以上）卖了，当每万鲈鱼吃料达到180包时，就可以卖统货鲈鱼，层次就比较好了。正因为天邦饲料稳定的品质，哪怕在冰鲜鱼价格下跌时，我还是一如既往的选择天邦饲料。”

据天邦食品股份有限公司宁波分公司副总经理张兆峰介绍，天邦在特种水产饲料领域已有20年的研发经验，自2010年推出全熟化加州鲈鱼配合饲料，7年来不断提升配方品质，使得饲料系数更低，营养更加均衡。天邦采用全进口双螺杆设备以及全熟化工艺，使得淀粉用量更低，从而减少加州鲈肝胰腺的消化负担。同时使用发酵原料，降低抗营养因子，提高原料的消化利用率。全熟化工艺+低淀粉配方+发酵原料保证，才是真正健康高效的加州鲈鱼饲料。

（饲料事业部 朱伟斌 李逸群）

## 这个品种今年普遍产量不高，他如何做到高产高效？

蟹苗养殖“小年”，他如何做到高产高效？

众所周知，河蟹养殖成功的三个因素：苗种、管理、饵料。随着河蟹养殖业的不断发展，越来越多的从业者意识到优质的苗种是成功养蟹的基础，但很多人忽略了蟹苗阶段的强化营养，蟹苗阶段投喂低档苗料，导致蟹苗阶段营养不良，这样的蟹苗投放市场，第二年成蟹养殖表现力不稳定，给很多蟹农造成了损失。

今年兴化地区蟹苗整体产量较低，亩产20000只蟹苗已属于不错的产量，然而兴化大邹镇的宋建方老板的蟹苗养殖近几年效益都相当出色，每年都能卖个好价钱。继去年亩产400斤，42亩净利润近100万元后，今年在养殖行情低迷的情况下，再次丰产丰收。他养殖的蟹苗，成活率高，规格大，养殖户都很信赖。宋老板对苗种、饲料品质的选择都有很高的要求，大眼幼体选择“江海21号”，饲料选择天邦蟹三超——超康苗料系列。宋老板认为，好品质的优质饲料，可以增强蟹苗体质，长红嘴，提高蟹苗的成活率。以下是宋老板的养殖效益分析表：

姓名	宋建方	电话	15896403999
养殖面积（亩）	42	养殖品种	扣蟹
规格	90头/斤	产量	30000只/亩
放养情况			
大眼幼体	3.5斤每亩，共147斤	380元/斤	

销售情况			
销售品种	商品扣蟹	老头蟹	
销售单价（元/斤）	67	10	
产量（斤/亩）	333	100	
销售金额（元）	22311	1000	
总收入	937062	42000	

效益分析			
苗种成本（元）	47040	亩成本（元）	6570
饲料成本（元）	94240	亩收入（元）	23311
塘租、人工（元）	85000	亩总收入（元）	979062
药品、水电其他（元）	49700	亩利润（元）	16741
总成本	275980	总利润（元）	703122

## 都说大母本蟹苗好，这里有一个培育环节的小秘诀请收好

近年来随着大母本蟹苗的逐渐受到认可，市场上刮起一股大母本蟹苗的热风。金凤凭借着自己多年的经验，培育出的大母本蟹苗大受欢迎，周边的养殖户纷纷效仿，他到底有何秘诀？

近年来随着大母本蟹苗的逐渐受到认可，市场上刮起一股大母本蟹苗的热风，尤其是在全国成蟹品牌效应最好的环阳溇湖地区，大母本蟹苗的需求量非常大。

据笔者统计，目前搞大母本蟹苗的背景各不相同，有以政府机构为背景的“长江一号、二号”（江苏省淡水所），以院校为背景的“江海21”（上海海洋大学），以公司为背景的“诺亚一号”（诺亚方舟公司），还有数量众多的私人培育的大母本蟹苗等等。而我们今天故事的主角，和以上都有不同，属于私人与政府机关单位合作培育大母本蟹苗的范本。

金凤是常熟辛庄的养殖大户，凭借着自己多年养殖的实践，金老板很早就意识到了优良的母种对于养殖的重要性，慢慢就有了培育大母本蟹苗的想法。再加上周围很多养殖大户也都对金老板信任过，希望金老板来牵头做大母本蟹苗，金老板

### 只有好饲料才能养出好扣蟹

解决了大眼幼体的问题，接下来就要解决大眼幼体培



宋老板养殖的高品质蟹苗：体光滑，规格整齐，活力强劲，肝胰腺好，只只红嘴，食道清晰。

随着养殖规模扩大，市场对河蟹苗种需求量逐渐增加，另一方面，随着河蟹养殖所遇问题越来越多，市场对河蟹品质要求逐渐升高，养殖户对苗种的品质要求也越来越高，那怎么样养出高品质、高产量的蟹苗，下面我们来看一下宋老板的几点心得体会：

### 1. 保持充足的水草

河蟹苗种塘水草覆盖面积应占池塘面积的50%-70%左右，夏天为蟹苗提供好的避温场所，冬天有利于河蟹越冬，对河蟹的隐蔽与摄食有保护作用。

### 2. 水质管理

幼蟹对缺氧特别敏感，要经常加注新水和换水。5-6月，幼蟹放入后，水位保持在40-60cm。7月-9月高温季节，水位控制在0.8-1.2m左右。培育期间，尤其是在高温季节，一般每周加注新水1次，每次加10cm左右。要边注边出，给河蟹建造良好的环境，减少死亡率。

### 3. 冬季肥水

冬季也需要对蟹苗塘进行肥水，可使用氨基酸类的肥水产品，使用量

较正常使用量减半即可，可以培养一些适应低温生长的浮游藻类，为池塘提供溶氧，也可培养少量的浮游动物作为蟹苗的动性饵料。

### 4. 冬季要适时投饵

如天气晴暖，蟹苗活动率会加大，如果营养跟不上就会消耗蟹苗体质，造成蟹苗成活率下降，体质偏弱，每隔三五天就要投食一次，建议每次投喂0.5-1斤/亩左右，具体根据蟹苗的亩产量以及吃食情况决定投喂多少。宋老板投喂天邦全熟化超康苗蟹料系列，为蟹苗补充足够全面的营养，提高了越冬成活率。

据宋老板介绍，他正是看中天邦全熟化超康苗蟹料系列蟹苗料高蛋白高消化率的特点，能有效促进快速蜕壳，提高成活率；另外，添加天邦特有的发酵原料，微生态制剂，实现健肝护胆，预防水瘪子发生，提高生长速度，长势均匀，蜕壳同步。独家营养平衡配方，满足蟹苗的营养需求，提高免疫力，有效减少性早熟；足量添加HUFAs、益生元和发酵原料，实现整肠保肝，有效提升蟹苗越冬成活率。

### 5. 冬季病害预防

河蟹苗塘冬季病害很少，主要是加强底部改良。防止出现黑底板。冬季也是需要改底的，一个月一次即可。到了冬季水生花露在水面以上的部分会死亡，产生一些有机质沉积到池塘底部，因此越冬期间改底一次可有效的减少池塘底部的有机质，预防蟹苗黑鳃。

宋老板前期用42蛋白的超康苗蟹料，中期用32蛋白超康苗料，后期用36蛋白超康苗料为蟹苗养殖不同阶段提供适宜的营养，增强蟹苗体质，促长红嘴提高蟹苗成活率。

（饲料事业部 杨良才）



金老板在塘口起扣蟹，好苗加好料，扣蟹亩产值达到20000元

等到了起螃蟹的时候，天邦超苗料更是给金老板带来了惊喜，蟹的整体规格大且均匀，很少有百把头左右的夹子蟹，按平均60头规格来算，每亩产量足足接近350斤。更令人开心的是，来金老板处购买扣蟹的养殖户发现，全程使用超苗料的扣蟹活力强，分量足，经过了一个冬天，公蟹胸口仍旧全部映出红膏，母蟹后庭仍旧饱满，养殖户们都非常满意。

（转至第五版）

# 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？

盱眙管镇的芮老板已经养殖河蟹多年，今年第一年全程使用天邦全熟化蟹料，取得了均价70元/斤，亩效益过万的惊人成绩，打破了他往年效益的最高纪录，他是如何做到的呢？

说起盱眙，大家首先想到的就是小龙虾，盱眙因小龙虾和小龙虾节而闻名全国。但是对于盱眙当地的小伙伴来说，还有一道美食，那就是大闸蟹。一直以来，“夏虾秋蟹”已成为盱眙美食圈的时尚。自古以来，螃蟹被誉为“百鲜之尊”，有“一蟹上桌百味淡”之赞誉，除了新鲜的味道，一只高品质的大闸蟹又是如何养殖出来的呢？

## 选择高端蟹料，亩盈利近万元

盱眙管镇的芮老板已经养殖河蟹多年，今年第一年全程使用天邦全熟化蟹料，取得了均价70元/斤，亩效益过万的惊人成绩，一举打破了他往年效益的最高纪录，一时间成为当地的佳话。

芮老板的养殖面积一共50亩，2017年3月初开始放苗，全程使用天邦全熟化蟹料，2017年12月河蟹全部卖完，总产量10800斤，亩效益过万元，更令人惊喜的是，芮老板养的河蟹平均规格居然达到了惊人的2.8两母，5两公，大受市场欢迎。下面我们先看看芮老板的养殖以及收益情况。

池塘面积	50
放养密度(亩/只)	800
放养规格(头/斤)	70
品种	河蟹
规格	母蟹: 2.8两/只 公蟹: 5.0两/只

产量(斤)	10800		
销售价格(元/斤)	70		
销售额(元)	756000	65000	
效益分析			
蟹种成本(元)	14000	支出合计(元)	119000
饲料成本(元)	41000	出鱼总收入(元)	821000
池塘租赁费(元)	40000	亩销售额(元)	16420
药品、肥料费(元)	6000	纯利润(元)	702000
水电费(元)	3000	亩产(斤)	216(河蟹)
其他(元)	15000	亩纯利润(元)	14040

芮老板具体的养殖情况

## 一次偶遇发现了致富秘诀

芮老板和我们分享到，2016年5月到泗洪淮滨买巴豆，恰巧有人聊到天邦饲料，反应效果不错。

“天邦的蟹料完全熟化，没有粉尘，河蟹易消化，成活率高”，芮老板被天邦饲料的特点打动，决定明年试用一下。回来后就联系关系很好的经销商贾老板，想让他代理天邦饲料。贾老板听后，决定尝试销售天邦饲料，看看到底有没有说的那么好。

通过一年养殖试用后，芮老板激动地给我们讲到，天邦全熟化蟹料果然名不虚传，第一年使用就取得了亩效益超过万元，规格达到2.8两母，5两公，不仅规格大而且耐存塘，芮老板一直等到12月份河蟹价格上涨后才大批量销售，均价达到了70元/斤！另外芮老板还给我们分享到，他养螃蟹这么多年从来没有达到过这么高的效益，天邦饲料的贡献功不可没，全熟化河蟹吸收率高，几乎不含粉末，

水体污染小，算下来他调水投入只有120元/亩，加之没有投放螺蛳和人工投入总体成本控制的相当不错。只要他提到天邦饲料的使用体验时，就像遇到珍宝一般，并给我们分享了一些自己总结的养殖经验：

## 一、选择优质蟹苗

芮老板认为养蟹成功的第一步就是一定要选优质蟹苗。洪泽湖区域放养密度普遍偏大，蟹农对于苗种价格比较敏感，为了节约成本，大部蟹农会倾向选择相对便宜的苗种，这种苗种成活率自然不高，试想一下，便宜的普通苗种即使存活下来也不会好到哪里去，看上去省了钱，但算上损耗，生长周期长等成本，最终养殖成本可能会更高。而优质蟹苗成活率高，易养出大规格蟹，售价更高。虽然看似成本高了，但最终利润并不低。



水产前沿

## 二、巧肥水

河蟹养殖的前期阶段，由于大部分地区气候不太稳定，因此，芮老板建议一定要适时肥水，保持水体的稳定性。芮老板介绍，养殖前期肥水要特别注意最近几天的天气、水温、光照要达到肥水的条件方要下肥，放苗前期常出现水温偏低的情况，会对肥水产品的效果造成一定影响，此时不必太心急，尽量选择晴天上午施肥，让肥料的效果尽可能的发挥出来。

## 三、选用高档蟹料，科学投喂

芮老板认为，科学投喂的前提条件就是选择优质的饲料，这一点非常重要。如果饲料的质量无法保证，特别是使用自主加工的“小机料”，首先质量就不稳定，更谈不上有什么科学营养配方。

另外，现在河蟹养殖面积越来越大，供应市场的河蟹量庞大，这时就要养高品质蟹以提高河蟹的价值，饲料是河蟹的主要营养来源，因此饲料对河蟹的规格和品质影响很大。从整个市场情况来看，天邦的全熟化料质量稳定，在养殖效果表达处于行业上游水平，尽管价格比“小机料”贵，但养殖效益更胜一筹。

芮老板认为，选择蟹料不能只看饲料价格，选择高品质、性价比高的饲料更为重要。在这个基础上，通过精准投喂，减少水体污染，保证河蟹的正常生长。同时每天要留意食台，观察河蟹摄食情况去，确保精准投喂，高端料的效果才能充分体现出来。

(饲料事业部 孟恩)

## 我的鱼从来没有这么好卖过

大兴村坐落于有鱼米之乡之称的兴化沙沟镇，水产养殖面积近3000亩，以高密度精养鲫鱼为主，密度一般2500-4000尾/亩。几年前，这个村的鱼不好卖，皮毛不好等各种原因，鱼贩堵口压价严重。然而几年后的今天，提到大兴村的鲫鱼，鱼贩都抢着要。这是因为什么呢？



包老板养殖数据：

品种	鲫鱼	鲫鱼	鲫鱼	鲫鱼	草鱼	花鲢	白鲢
出鱼时间	2017.08.07	2017.09.01	2017.09.25	2017.12.29	2017.12.29	2017.12.29	2017.12.29
规格(斤/尾)	0.52	0.70	0.91	1.20	5.00	5.00	3.00
产量(出鱼量)(斤)	8800	7000	10200	24506	1360	4736	5852
销售价(元/斤)	6.85	7.00	7.40	6.30	5.4	4060	7
销售额(元)	60280.00	49000.00	75480.00	154387.80	7344.00	21785.60	12874.40

两年前，天邦醉香型鱼料进入大兴村，从养殖户的养殖成果来看，醉香型鱼料效果已经深入人心。养殖户笑谈：“自从我使用醉香型鱼料之后，鱼儿呆吃不肯走；养出来的鱼皮毛好，活力强，耐运输，打称。鱼肠道好，易消化，饲料成本低。水质易调控，发病率低。”好的口碑迅速在村子里传播开，短短两年，醉香型鱼料从无人知晓到市场占有率90%以上，养殖户、鱼贩纷纷笑称大兴村已经变成了“天邦村”，随处可见天邦白绿色的饲料袋和红绿色的天邦旗帜。

钱老板处：同样的鱼种，两个塘搬罾，一个塘用的其他厂家饲料，一个塘天邦醉香型鱼料，其他厂家的塘卖鱼前用了药，鱼搬起来鱼贩拒收，无奈扔掉；而相比下投喂醉香型鱼料的塘口没用药，皮毛都非常好，鱼贩抢着要。

王老板：“我的鱼从来没有这么好卖过！”

包老板：“用了天邦的料，皮毛好，耐运输，还打称，亩利润5200元！这是我养这么多年鱼从未有过的！其他管他哪家公司就是再便宜我也不会用的！”

养殖品种	鲫鱼	花鲢	白鲢	草鱼
放养时间	2017.3.28	2017.3.28	2017.3.28	2017.3.28
总放养量(斤)	6000	200	800	30
规格(尾/斤)	10	7	2	7
放养数量(尾)	60000	1550	1600	210
密度(尾/亩)	3000	78	80	11
亩放养量(斤)	300	10	40	1.5
鱼种价格(元/斤)	6	5	2	4875
鱼种成本(元)	36000	1000	1600	210

## 用料情况

用料名称(料号/规格)	2733+333B	2732	2731	2730	2732
用料时间(起止时间)	2017.3.16-4.20	4.20-7.20	7.20-8.20	8.20-10.10	10.10-11.20
用料量(吨)	2.00	14.00	8.00	8.00	10.00
价格(元/吨)	4450	4875	5250	5650	2.20
金额(元)	8900.00	68250.00	42000.00	45200.00	48750.00

## 出鱼情况

包老板清塘时算了下数据，斤鱼成本4.65元，亩利润5262元/亩！惊喜的同时也对天邦饲料赞赏不已，从用户变成了“粉丝”！

(饲料事业部 潘剑)

## (上接第四版)

金老板自己家的53亩蟹塘放掉了1200斤扣蟹，余下的4700斤规格蟹还让金老板带来了超18万元的利润。

经过了一个冬天，公蟹胸口仍旧全部映出红膏，母蟹后庭仍旧饱满。

无独有偶，2017年，辛庄的养殖大户徐伟军在金老板的带动下，8亩水面养殖扣蟹，亩放金老板的大眼幼体2.5斤，同时使用天邦全程超苗料，亩产光是50头以上的规格蟹就达到了300斤以上。徐老板高兴地说：“今年每亩用了天邦料20包多点，加上其他成本，每亩的总成本在7000元左右。但如果把自己家里大蟹塘用掉的算上，每亩扣蟹塘产值超过20000元。”

## 好扣蟹是如何炼成的

任阳的沈建良是天邦在当地有名的标杆户，这几年用全熟化蟹三超加大规格母本每年都取得佳绩。沈老板2017年分了一个5亩塘口养扣蟹，亩放2.4斤金老板的大眼幼体，全程用了17600元天邦超苗料，每亩的规格蟹产量超过350斤。不仅满足了自己30几亩成蟹塘的

苗种需求，还有多余的规格蟹卖给周围的养殖户。谈起2017年养扣蟹的感受，沈老板印象最深的就是，全程使用天邦超苗料的扣蟹质量非常好，不管是各种规格公母蟹，肝胰腺全部完好，沈老板随便从塘上抓了一个开壳给笔者看，都是金黄的肝胰腺和清晰的食物。

(饲料事业部 江苏州 袁立杭)



水产前沿

## 环渤海对虾常见的60个养殖问题及解决方案(连载二、三)

近年来，对虾养殖生产规模急剧扩张，不少养殖户加入对虾养殖大军，但许多养殖户对种苗、气候、环境、技术等问题存在困惑。怎样才能解决上述难题，获得良好的经济效益呢？从本期微信平台开始，小编将对为对虾养殖户奉上《环渤海对虾常见的60个养殖问题及解决方案》系列连载文章，助力养殖户养虾成功！

## 7. 虾苗标粗的优点及关键技术

标粗优点：1) 提高成活率，增强可控性，降低虾病高发期(放苗到养殖30天)养殖风险；2) 提高池塘和饲料利用率；3) 通过集中操作降低管理难度。

使用小面积标粗池(0.5-2亩)或在在大池中间一个小面积的水体进行标粗，标粗池大小取决于放苗量和标粗时间。

土塘标粗：20-50万尾/亩(或300-1000尾/平方米)，每10~20平方米设一个散气石，放苗10天后可慢慢加入淡水进行淡化，标粗池要严防病害传播，注意补充营养，标粗时间不宜超过30天，当对虾体长达2.0-3.0厘米时，应过塘至养成池，过塘要避免脱壳期和转肝期，过塘使用抗应激产品，即放苗前半个小时用解毒先锋。

## 过塘时注意事项：

(1) 过塘过程中，搅动池塘底部，大量的有毒物质被释放到水中，虾在有毒的环境中体质会下降，易发病。过塘后使用解毒产品进行解毒。

(2) 过塘会产生较大刺激，若之前对虾肝胰腺较差，过塘后会出现肝胰腺坏死。建议在过塘后一周内保肝护肝，过塘后使用解毒先锋。

## 8. 投苗前池塘底质正确消毒方式

现状：用户一般喜欢把漂白粉直接撒在池底，这样做不仅消毒效果不好且残留多，放苗后成活率低。

正确的消毒方法：先进水10厘米，偏碱底质的池塘用漂白粉(含氯30%)15~30公斤/亩，偏酸底质的池塘用生石灰80~120公斤/亩，全池均匀泼洒消毒，3天后排干，重新进水10厘米(如果不能排水，需要等水中氯分解后或者pH值恢复至正常水平)，然后用EM1或者调水先锋进行改底。

## 9. 何为有些塘口前期水肥不起来？

(1) 缺乏藻种：引藻(引进藻种丰富的水源)。

(2) 藻种被抑制：消毒剂残留或重金属含量高，可使用解毒先锋，或者爱水5601产品进行处理。

(3) 池塘底质较差：砂质土壤，在清塘前期可适量投入有机肥，或者在投苗后使用爱水5302产品进行追肥。

(4) 天气差，光照不足：可等天气好转后再肥水。

(5) 未经科学处理的红树林地带酸性土壤：肥水前适当泼洒熟石灰，调节水体碱度和硬度。

(6) 水位过低(低于80厘米)：藻类生长空间不足，加深水位即可。

## 10. 虾塘施肥的注意事项及不同土质的池塘施肥措施

(1) 水温：水温低肥水难，水温高藻类容易生长。因此，最好选择晴

天上午施肥，未来是连续晴天效果会更好。

(2) 酸碱度：池水弱碱性时(即pH值7.6-8.8)施肥效果较好，可用爱水5302产品；酸性时施肥效果较差，需提高碱度，适量泼洒生石灰。

(3) 缺氧时不宜施肥，防止“泛池”：应先施用改底先锋，再进行培藻。

(4) 根据塘土质施用不同的肥料：

沙质土壤：易管理但前期难肥水，肥水以爱水5302产品为主，应少量多次使用有机肥。

泥质土壤：后期塘底容易老化，前期多用活菌类产品(如高浓度芽孢分解利用池塘本身所含有的营养)与可溶性有机肥(爱水5302产品)联合使用。

沼泽土壤：底质营养物质较为丰富，保持充足溶氧或者定期使用改底先锋。

碱性土壤：pH值高，不宜用无机肥和光合细菌肥水，宜用腐植酸、有机培肥水。

酸性土壤：一般不晒塘，肥塘前宜用海水中土壤酸性，再根据水体pH值情况泼洒石灰粉，三天后泼洒调水先锋改良土质，随后视水色变化情况肥水。

## 11. 为什么会产生“水蛛”？有何危害？如何防治？

原因：池底氮营养丰富(老池塘、施用猪粪肥水、过多使用尿素)或单细胞藻类大量繁殖时，“水蛛”(轮虫、枝角类、桡足类等)就会大量滋生。

危害：水蛛会大量摄食虾苗的开口饵料(单细胞藻类)，不仅水色会变清，虾苗也会因缺乏开口饵料导致生长缓慢，一些大型的桡足类甚至还会咬伤虾苗。

防治：用可溶性碳源肥水产品(如爱水5302)来肥水能有效地防止水蛛产生。若是老塘，在前期就必需泼洒调水先锋或者EM1来处理，以分解底泥里过剩的氮营养并改底。已经出现大量水蛛，需增加饲料的投喂量及投喂次数(至少喂4餐)，让虾苗尽快生长到可以摄食水蛛的规格，淡水池塘可放养适量(每亩10~20条)体长3~5厘米的鲢鱼、鳊鱼来摄食水蛛。

## 12. 为什么会长青苔？有什么危害？如何处理？

发生的原因：

一、虾池晒塘、清池、消毒不彻底；

二、放苗前肥水工作没有做好，导致水体透明度过大，阳光照射到池底。

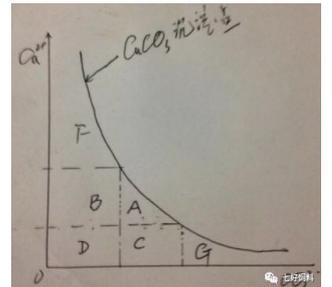
危害：青苔繁殖会使池水变瘦、浮游生物减少；虾碰到青苔上时，难以挣扎出来；高温季节，青苔变黄发白，使池底缺氧变臭，易引起对虾泛塘；长期摄食青苔会增加对虾患肠炎的几率。

处理方法：(1) 放苗前：按100公斤/亩使用生石灰杀灭青苔，然后排干池水，重新纳水培藻。(2) 放苗后：尽量提高池塘水位，用沸石粉和调水先锋来抑制青苔。

## 13. 如何调节水体pH值？

水体pH值日变化超过0.5的根本原因是水体中总碱度不够，缺乏pH缓冲剂(碳酸钙和碳酸氢钙)，此时

往往也会出现对虾软壳或蜕壳困难等现象，根据池塘水的属性进行合理的调节。根据水质属性的不同，我们可以以水质划分为A、B、C、D、F、G、6个不同区域，参看下图标：



A区域水质调节：石灰调节(同时提高碱度、硬度和pH)。如果只想提高硬度而不想提高碱度和pH，可使用硫酸钙或氯化钙；如果只想提高碱度而不想提高硬度，可使用碳酸钠或碳酸氢钠。如果想同时提高碱度和硬度，又不想提高pH，可用硫酸钙或氯化钙与碳酸钠或碳酸氢钠按1:1的摩尔比例同时使用。

B区域水质调节：水体中钙离子浓度适宜，但缺少碱度，如果总硬度等于钙硬度，则水体中镁离子浓度不够，可补充碳酸镁，如果镁也合适，则补充钠，常见的调节剂为碳酸钠或碳酸氢钠。

C区域水质调节：水体中钙离子浓度不足，但由于碳酸根、碳酸氢根够，所以不能补充碳酸钙，只能补硫酸根或硫酸钠。所以该区域的水质需要用硫酸钙或氯化钙来校正。所以说并不是所有的缺钙水质都可以用石灰来解决，在这种情况下使用石灰，根本补不了钙，反而会造造成更加严重的缺钙。

D区域水质调节：水体碱度低、硬度低，几乎没有pH缓冲能力，所以，晴天光合作用会引起水体pH剧烈波动，晴天中午或下午pH会比较，因此，这种池塘不可能高产。

F区和G区：极端水质。江河湖海中这种属性的水体很少，不适宜从事水产养殖。

## 14. 投苗后一周内虾苗游塘的原因有哪些？

(1) 养殖池和苗场的水质差异大：盐度相差过大(低于2格或高于2格)，可添加海水或淡水调节；水质pH值过高(>8.8)，可用EM1原液(1亩/瓶)调节；水体氨氮过高(>0.6毫克/升)，可泼洒调水先锋(1.5亩/包)。

(2) 水肥不起来、缺乏天然饵料：肥水同时投喂开口料。

(3) 虾苗带病毒：建议排塘。

(4) 恶劣天气(暴雨、酷热等)引起应激：可泼洒抗应激产品，如解毒先锋。

(5) 敌害生物过多：如鱼、蛙、蜻蜓幼虫等，加强肥水，降低水体透明度。

附部分常用动保产品介绍：

(饲料事业部 卢伟)

## 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，天邦股份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未来信心。



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。

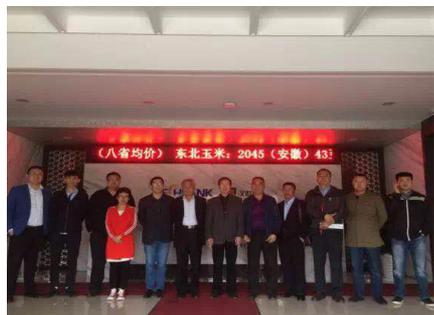
祝酒是为了昨天的庆功，庆功是为了明天的跨越。祝愿生物制品事业部出色完成第二季度的销售任务，也祝福我们的天邦明天更好!

(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



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疫病的免疫防控工作。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）