天邦報

TECHBANK Create Your Value

天邦食品股份有限公司主办 www.tianbang.com

2018 年 05 月
28
星期一

总第228 期

本期导读：

这个蓝耳苗是假的?

场长年薪 100 万！行情低迷，这家养殖企业却再次大幅提高员工待遇！

黑鱼大热！一包料出鱼 36 斤，亩赚 6 万多，这一小转变让他笑开了花

喝着“矿泉水”，吃着“绿色饲料”，他养出的生态“活化石鱼”供不应求

开放的天邦，共享的汉世伟——第四期汉世伟美式母猪场管理交流体验班圆满结束

热忱是工作的灵魂

天　邦　纵　览

建设东营拾分味道，助力垦利乡村振兴

碧空澄澈，绿荫艳阳。万亩桃林喜结新果，朵朵槐花竞相开放。五月的垦利，一片生机勃勃的景象。

5 月 14 日，披着清晨的霞光，天邦股份董事长张邦辉、汉世伟总裁朱爱民和财务总监曹振，在山东汉世伟管理团队的陪同下检查指导了东营汉世伟的相关工作。

在永安项目工地，张邦辉董事长与承建方京鹏公司的负责人通电话，要求关注工程进度和材料质量，确保如期交付高质量工程。

在红光渔业区考察了饲料厂、屠宰场选址。考察红光渔业区中心海港码头，谋划今后的海路运输。

张董事长一行到山东汉世伟总部办公室检查指导工作，对山东团队的工作给予了充分的肯定。

10 时许，张邦辉董事长一行赶到蓝海汇州大酒店，受到垦利区委书记刘斯杰、区长马保文等领导的亲切接见。刘书记对董事长一行的到来表示热烈的欢迎，他说，“天邦、垦利，意为‘天与地，邦国与民利’，双方合作可谓是天时、地利、人和！垦利将举全区之力，助力天邦汉世伟发展壮大。”

张邦辉董事长表示：“感谢区委、区政府对我们一直以来的关心、指导和帮助，刘书记、马区长更是亲自调度，全区动员，推进合作进程，让我们对未来充满了信心和美好憧憬。”

随后，张邦辉董事长介绍了天邦股份及旗下汉世伟食品集团的发展情况。他说，东营是天邦股份战略发展确定的全国六大基地之一，自去年 10 月 28 日签署“东营汉世伟 500 万头生猪养殖及屠宰分割深加工项目”以来，各项工作进展迅速。今年 10 月，规模 3.2 万头的亚洲最大最先进的美式母猪场将投产运营，规模 4.8 万头的肯东母猪场也将投资建设。天邦计划用 8—10 年的时间建设完成东营拾分味道食品有限公司，项目达产时，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，提供就业岗位，带动农民致富，为地方经济发展作贡献，也实现自我发展壮大。天邦还将在东营再打造一条水产品全产业链。

座谈结束后，朱爱民总裁与垦利区城投公司董事长李子军就双方出资成立混合所有制企业——东营拾分味道食品有限公司签约；山东汉世伟总经理侯连杰与四类家庭农场建设主体分别签约；签约结束后，领导们进行合影留念。

（汉世伟 陈诗寒）

增了解，促合作，共发展

——临泉县委县政府招商团考察汉世伟

满山的茶枝，郁郁葱葱。五月的芬芳，沁人心扉。7 日上午，安徽临泉县招商团一行在县委书记邓真晓带领下参观考察了汉世伟和县功桥猪场循环农业产业园。邓书记一行详细地询问了猪场建设、猪粪处理、茶园浇灌、旅游等事宜，对产业园的种、养、游一体化的模式以及怡人舒心的环境赞不绝口，要求随行人员要认真学习，在临泉推广。随后，天邦汉世伟高层领导和临泉县委考察团一行在茶场会议室进行了愉快的交流洽谈。

汉世伟集团总裁朱爱民介绍了汉世伟集团的发展情况。朱总指出，汉世伟有四个方面的特点：一是六大基地的战略布局；二是从育种、饲料、疫苗、屠宰深加工加养殖“4+1”的全产业链；三是“两点式”、“公司＋家庭农场”的运营模式；四是严格管控的生物安全体系。

天邦股份董事长张邦辉介绍了天邦股份四月底与阜阳市政府签约 500 万头生猪养殖及深加工项目的情况。项目建成投产后，每年需要加工利用饲料 170 万吨，可利用当地原料资源价值 34 亿元，带动农户养猪可获利润 7.5 亿元。屠宰深加工可为当地财政增加 10 亿以上税收，屠宰加工副产品（猪血、猪肠等）可加工成生物制品。临泉县土地资源丰富，政府管理服务高效，国家扶贫扶持政策优势明显，不仅适合发展母猪场及肥猪养殖，也适合建设屠宰加工产业。临泉县是投资兴业的一块热土，感谢邓书记和县政府各位领导给予的关心支持，希望天邦项目早日落地。

邓真晓书记介绍了临泉县的资源、政策、招商引资及未来发展情况，表达了对汉世伟集团的美好印象与感受。他说，汉世伟集团发展快，模式新，战略定位清晰，和县功桥猪场循环农业产业园环境好，模式新，成效显著。

临泉县作为国家扶贫工作重点县，拥有很好的机会和政策。目前城乡路网通达，临泉杨桥工业园区设有高铁站，明年即可通车运行，省级航道也即将通行。县委县政府对农畜牧业的总体要求是养殖加工一体化，走产业化路子，实行产业化经营，以资源换产业，以市场换产业。邓书记说，十分欢迎汉世伟集团这样的农牧大企业进驻临泉，期盼天邦屠宰加工项目落户临泉，县委政府将全力推进项目实施。

临泉县政府副县长段保卫、县政协副主席刘三立、天邦股份公司副总裁张宇、行政总监严小明、安徽汉世伟总经理黄朝阳参加了考察洽谈。

（汉世伟 夏承东）

责任编辑：严小明 刘群 尹宁 王婷婷 刘娟 姚冬梅

邮箱：yinning@tianbang.com

胸怀梦想，寻求突破，不负年华

——天邦股份 2018 年上海新员工培训会议举行

5 月 28 日，天邦股份 2018 年上海新员工入职培训举行，来自股份公司上海本部和部分板块的 38 位新员工参加了培训。天邦股份总裁沈伟平与股份公司人力资源总监张雷担任了此次培训的讲师，股份公司人力资源部副总朱颂宇主持了会议。

首先，沈伟平总裁进行了题为《胸怀梦想，寻求突破，不负年华》的讲话，深入浅出地为大家讲解了天邦的发展战略，包括对天邦股份未来三年的产业架构、战略愿景、战略目标、业务战略、职能战略的详细讲解，展现了天邦未来的美好蓝图，并指出未来要积极构建天邦股份“12366”核心主业产业架构，打造具有系统性、一体化、多功能特点的综合食品解决方案，即聚焦“一个”核心，打造“两条”全产业链，构筑“三大”服务平台支撑，建设“六大”产业基地，

推进“六个”深度融合。

沈伟平总裁强调，在天邦积极外拓的过程中，人才是我们的核心竞争力，加大对人才的引进、培养和输送是公司目前的重要工作之一；所有新员工都是站在同一起跑线上，大家要尽快学习，尽快适应。沈伟平总裁将人员和使用标准划分为四种：有德有才，破格使用；有德无才，培养使用；无德有才，限制使用；无德无才，坚决不用。最后，沈伟平总裁对所有新入职员工提出了八条建议、三条期望和三点要求，勉励大家要做好个人职业生涯规划，树立正确的人生的奋斗目标；不断努力学习，养成负责的好习惯；要能够脚踏实地，吃苦耐劳，在工作中不断的磨练和提高自己，一定要胸怀梦想！一定要寻求突破！一定要不负年华！

随后，从天邦企业文化、企业理念、发展历程、人才理念、现有团队以及典型成长案例等几个方面，天邦股份人力资源总监张雷与大家分享了天邦的系列成长故事，并强调，天邦是以技术创新增加产业链价值的公司，并且天邦的发展之本是来自于公司自有的研发实力，是公司对研发和自立项目的巨大投入，是公司对人才队伍建设及积累的重视。培训开始前，张雷总还让每一位新入职员工向大家做一个简单的自我介绍，使原本互不相识的同事有了进一步相互了解的前提，也使会场的气氛变得更加融洽。张雷总还对公司的商业模式、战略定位以及战略实施路径做出了详细的讲解。

讲解过程中，张雷总对天邦的人才观做了重点阐述，指出天邦以开放、合作、尊重之心广纳贤才，不拘一格广泛寻才、严格选才、快速育才、量体用才、激励留才以及利益共享，公司为每一位天邦人提供不断挑战的机会和充分展现的舞台；天邦的用人标准可以用十二个词语进行概括：感恩、忠诚、敬业、积极、负责、效率、结果、沟通、团队、进取、低调、成本，希望天邦员工成为利益共同体、感情共同体、事业共同体，也希望天邦能成为员工最好的学习平台、最大的成长空间，为员工提供最丰厚的回报和分享机会。讲话最后，张雷总期望大家成为一个有梦想、有信念、有目标、有规划的人，成为能够将提升个人能力和推动企业发展付诸行动的未来天邦人！

培训中，天邦股份人力资源部孙万德为大家讲解了员工手册、劳动合同、考核方法、考勤等制度和流程，强调了公司的保密原则，即未经公司书面同意，任职期间或离职后均不得以任何理由向其他组织或个人泄露。同时他还和大家分享了天邦的福利项目，并祝福大家在新的岗位取得好成绩。

天邦开物智能商务管理公司的徐倩为大家讲解了天邦 OA 系统的相关基础操作，同时还对钉钉系统的基本操作以及工作沟通功能和工作协同功能进行了详细的介绍。信息系统旨在为公司及员工的工作与业务提供便利，提高工作效率。

培训最后，为了帮助新员工更好的融入天邦这个大家庭，促进新员工之间的相互交流及培养团队作战能力，股份公司人力资源部副总朱颂宇主持了团建活动。活动首先展示了新入职员工初入职场遇到的典型问题案例。在案例讲解前，分别邀请新员工和中高层领导解读案例，以对比不同角度对案例的理解。这种对比，有助于提醒大家在遇到问题的时候多方面、多角度的地分析和解决问题。团建还为大家安排了“无言的自我介绍”和“荒岛逃生”两个互动小游戏，以锻炼新员工的动手动脑能力，促进团队协作，更重要的是促进了解，建立友好、快乐的工作关系。

2018 年第一次新员工培训在一片轻松欢乐的气氛中圆满结束，让参会的新员工对天邦与未来职业发展有了更清楚的认识。这是成为一名真正天邦人的仪式。既然选择了天邦，便只顾风雨兼程。

（天邦股份 薛顺文）

这个蓝耳苗是假的？

辽宁一规模化猪场老板在使用了成都天邦 2017 年 5 月才上市的江西株高致病性蓝耳苗‘蓝福佳’以后，母猪没应激反应和流产等临床症状，就质疑“这个蓝耳苗是假的”。

究竟是怎么回事呢？细细道来。

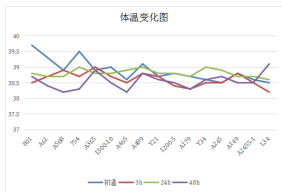
这场母猪存栏 600 头，一直使用经典株蓝耳苗，2017 年 2 月出现母猪流产等临床症状，流产率达 13%。检测病原为蓝耳变异株后，就选用一高致病性蓝耳苗，母猪流产很快就稳定下来。但在 6 月又再次发生母猪流产，产弱仔和死胎比例增加，就再次蓝耳苗普免，母猪流产又稳定下来，但死胎及猪弱仔比例仍较大。以后平均每 2 个多月就会发生不同程度的流产，弱仔 / 死胎比例也一直较高，此时已将蓝耳苗免疫调整到 1 次 /2 个月，但问题始终存在。

在 10 月初，老板寻求改变，母猪群免疫天邦股份的‘蓝福佳’1 头份 / 头，母猪没有出现应激反应，表现正常。该场老板反而认为不正常，按他多年的经验，免疫蓝耳苗后没有发烧，没有应激现象，这不可能，所以提出了质疑。经解释这是因为使用了新的生产工艺后，疫苗质量提升了，该老板仍执怀疑态度，认为只有两种可能：“要么疫苗是假的，相当于打的是水；要么就是疫苗做得太好了”。到 11 月初，弱仔和死胎现象明显减少，没有出现流产等临床症状，该老板表示非常满意，认为是后者—蓝福佳做得太好了！ 2018 年 3 月拜访跟进，生产正常，持续使用！

蓝福佳使用安全，无应激的优点正被众多的专业养猪户所认可，也在颠覆人们以往对蓝耳苗的认识。

新疆一种猪公司，之前用过多种蓝耳苗，临床表现保育猪咳嗽，僵弱猪比例大，死淘率较高，母猪分娩死胎、木乃伊胎率高，窝均产活仔不到 10 头，整体生产性能不理想。在 2018 年 3 月下旬准备使用蓝福佳，但对免疫蓝耳苗还是顾虑重重，为保险起见随机选择不同怀孕日龄的母猪 16 头，进行蓝福佳免疫小群实验。关注体温、采食、精神状况。（见下图表）。

母猪耳号	配种时间	初温	免疫后 3 小时	免疫后 24 小时	食欲	免疫后 48 小时	食欲
801	1. 29	39. 7	38. 5	38. 8	正常	38. 7	正常
A61	1. 29	39. 3	38. 7	38. 7	正常	38. 4	正常
A508	1. 29	38. 9	38. 9	38. 7	正常	38. 2	正常
751	1. 29	39. 5	38. 7	39	正常	38. 3	正常
A365	12. 3	38. 9	39	38. 8	正常	38. 9	正常
1300-10	12. 4	39	38. 7	38. 8	正常	38. 5	正常
A465	12. 4	38. 6	38. 5	38. 9	正常	38. 2	正常
A489	12. 4	39. 1	38. 8	39	正常	38. 8	正常
Y21	2. 10	38. 7	38. 7	38. 8	正常	38. 6	正常
1200-5	2. 10	38. 8	38. 4	38. 8	正常	38. 5	正常
A179	2. 13	38. 7	38. 3	38. 7	正常	38. 3	正常
Y34	2. 13	38. 6	38. 5	39	正常	38. 6	正常
Y245	断奶	38. 5	38. 5	38. 9	正常	38. 7	正常
A149	断奶	38. 8	38. 8	38. 7	正常	38. 5	正常
A2455-1	断奶	38. 6	38. 5	38. 7	正常	38. 5	正常
L34	断奶	38. 5	38. 2	38. 6	正常	39. 1	正常



从上图表中可见，小群试验母猪在免疫蓝福佳后体温平稳，没有出现波动，采食量正常。遂在 3 月 28 日全群母猪普免蓝福佳 1 头份 / 头，至 4 月 2 日，观察 5 天，无 1 头母猪流产、发烧、厌食。目前生产稳定，持续使用。

技术在不断进步，工艺在不断革新，采用新工艺生产的新一代蓝耳苗——‘蓝福佳’在安全、有效这两个基本评估指标方面都取得了长足的进步，可谓“今非昔比”，为广大养殖场解决蓝耳病的困扰，提供更有效的产品和方案。

（成都天邦 刘小兵）

天邦猪用疫苗，打响海外市场的第一枪

“致力于具有国际竞争力的生物制品企业”是天邦疫苗板块的战略发展方向。为加快国际化发展步伐，公司现进行产、销、研分离，特成立天邦生物制品事业部，下辖成都天邦生物制品有限公司（负责疫苗生产）、马鞍山史记动物健康管理有限公司（负责疫苗研发及销售），同时开始布局海外市场。

现天邦生物制品事业部的营销办公中心位于上海徐汇区，其疫苗生产基地——成都天邦坐落于成都龙泉驿国家经济技术开发区，是农业部批准的集动物疫苗研发生产、销售与技术服务为一体的动物疫苗生产企业，拥有 3 个 GMP 疫苗生产车间和目前国内规模最齐全的微载体悬浮培养生产线。

微载体悬浮培养生产车间

在全球加速进入数字时代之际，信息交流日益便捷。近期，天邦疫苗正在紧锣密鼓海外越南市场的销售工作，逐渐加深与越南及东南亚一流合作伙伴的合作关系，快速将产品或者服务出口到海外市场。为此，天邦生物制品事业部营销总监汪德树先生于 5 月 2 日抵达越南，与当地合作伙伴进一步进行商务洽谈。这一历史性的突破，将为天邦疫苗的发展拓宽一条途径。

天邦生物制品事业部营销总监汪德树先生与越南天邦饲料科技有限公司执行董事倪顺林先生及越南合作伙伴

今后，天邦疫苗板块将加强在猪用疫苗、禽用疫苗的研发。同时启动了水产疫苗及宠物疫苗领域的研发和推广，逐渐加大海外合作范围。全面实行国际化发展的战略方针，进一步提升公司在全球范围内的品牌知名度。

（成都天邦 梅璨）

天邦股份饲料事业部第十期水产特训营在广东成功举办

2018 年 5 月 3-4 日，天邦股份饲料事业部在广东天邦组织了第十期特训营暨广东天邦技术服务培训会。天邦股份副总裁、天邦饲料事业部总裁苏礼荣对广东天邦近百名业务员进行了培训。

培训开始，苏礼荣介绍了天邦股份的发展进程，解读了天邦的产业链布局，并按照产品线分解了饲料事业部 100 万吨的目标，使大家明晰了工作的目标和方向。

针对广东的现状，苏礼荣重点进行了《天邦股份（饲料）服务营销模式》的介绍。苏礼荣强调，天邦历来重视服务营销，“要卖出产品，必须帮助养殖户成功！”在当前复杂的发展环境下，饲料销售竞争的实质已演变成围绕养殖户在“价值创造能力”上的竞赛。饲料企业要能帮助养殖户解决养殖中的问题。从企业的角度看，可以加大饲料的销售，提高回款率；从社会的层面看，则是可以推动养殖行业的前进，从而促进饲料行业自身的发展。简单来讲，就是适当的服务能使产品得到更好的使用效果。因此，各公司必须提升服务来推动发展。员工要有服务的理念和意识，公司要有配套的服务机制。这个理念要从上到下贯彻到每一个天邦人心中。

此外，苏礼荣提出，要加强新技术的应用，特别是要利用好物联网实现大数据的收集分析，为做好服务营销提供有力的数据支撑。

苏礼荣要求，广东天邦要充分发挥生产工艺及生产设备优势，实现差异化发展，产品主要定位在高端全熟化鱼虾沉性料和高端全熟化鱼料两个方向，深耕华南市场，形成华南最具盈利能力的高端水产料企业，成为未来天邦股份饲料事业部成功实现百万吨水产料战略目标的核心产销基地之一！

广东天邦总经理谢奉军做了如何打造产品力的专题报告。从竞争力的产品、营销方案和售后服务三个方面进行了详细分析。他强调饲料是一种产品，饲料的使用者是人，因此任何饲料的特性必须先被养殖户接受，同时要考虑养殖品种的摄食习性。

谢奉军指出，天邦历来重视研发创新，在研发上持续的高投入，使配方不断优化。同时利用好设备、工艺和产品影响力优势，继续坚持差异化产品设计。谢奉军认为，研发需要从市场来到市场去，通过研发牵头，加上市场营销方案的配合，从而打开市场。

饲料事业部生产管理部总经理范宗万介绍了天邦的生产工艺流程及阶段控制要点，特别介绍了油脂真空冷喷涂工艺。与传统的油脂喷涂工艺相比，真空喷涂能够大大降低脂溶性维生素等营养物质的损失。范宗万指出，与传统硬颗粒虾料相比，全熟化虾料具有更高的熟化度、干物质消化率、淀粉糊化率、抗营养因子灭活率和有害菌杀灭率，配合天邦特有发酵原料的使用，在提高饲料利用率的同时，还能有效调理肠道、健肝护肝，提高对虾抵抗力。

饲料事业部人力行政总监周洋波指出，随着事业部经营业务的发展，业务和技术服务队伍不断壮大，队伍素质也需要不断地提高。但是在成长过程中，也暴露出了一些问题。为打造一支具有战斗力的“铁军”，必须有严格的纪律作保证，必须要加强队伍工作作风建设。周洋波在会上详细解读了天邦股份关于加强工作作风建设的要求。饲料事业部人力行政部总助王婷婷宣读了 2018 年营销人员 333 考核细则，对业务员的日常工作做了详细要求。

培训期间，鱼料线和虾料线分别组织了空巴，进行市场开发经验分享活动。整个活动在愉悦的氛围下进行，针对不同同事提出的典型市场开发案例，大家积极进行头脑风暴，不同思维模式的碰撞，形成了许多行之有效的市场开发方案。最后大家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。

通过这次培训，参训人员进一步明确了自己的工作目标，了解了生产工艺和流程，学习了服务营销的要点和方法，广东天邦业务团队全体成员也将带着所学到的知识，运用在市场一线，为公司战略目标的实现贡献自己的力量！

（饲料事业部 胡白文）

龙游养猪协会到访汉世伟集团总部

4月末的安徽乌江工业园，雨后天晴，空气清新。

由赵春根理事长率队带领浙江龙游龙珠合作社成员一行22人来到汉世伟食品集团有限公司总部进行考察交流。龙珠合作社成立于2010年10月8日，拥有存栏母猪2万余头。合作社主要负责各公司生猪饲养所需的饲料、兽药疫苗，生猪饲养新技术，生猪新品种，并开展关于生猪饲养有关的技术培训、技术交流和信息咨询服务。

会议交流中，首先由天邦股份首席科学家——傅衍教授，结合汉世伟猪场的实际情况，从猪场猪、饲料营养、饲养管理、健康方案、品种育种五个方面进行阐述。

1. 在猪场猪舍方面，最好是采取二点式养猪，生产成绩会大大提高，且防疫安全也进一步提升。

2. 在饲料营养方面，饲料营养水平的高与低决定了母猪的采食量，不同的原料配方配出来的饲料营养水平也不同。

3. 在饲养管理方面，自成立初期，汉世伟就开始采用西式母猪场的管理模式。汉世伟种猪场全部采用当今国际先进的栏体系统、自动喂料系统、自动环控系统、全漏粪地板，实行分阶段、多点式、全进全出养殖模式。

4. 在健康方案方面：汉世伟拥有5个公猪站，公猪蓝耳和伪狂犬都是双阴。成都天邦生产的所有猪用疫苗，汉世伟100%全部使用。健全的健康管理体系，奠定了汉世伟的优秀生产成绩。

5. 种猪育种方面：育种是猪场生产成绩的根源，与猪场建设、饲养管理、生物安全等共同决定了猪场生产成绩的好坏。育种的方向很重要，需要根据各自自身猪场的需求，进行选择。为此傅教授在猪场实际应用育种中，介绍了汉世伟未来育种的方向。

浙江客户经理陈增亮分享了天邦蓝耳疫苗——“蓝福佳”在浙江猪场的成功应用。目前，“蓝福佳”是国内知名的悬浮培养+耐热保护剂活疫苗（JXA1-R株），采用悬浮培养生产工艺可有效保证批间的稳定；采用耐热保护剂，可有效减少疫苗因运输过程中损耗的抗原含量。从2017年“蓝福佳”上市以来得到了浙江众多猪场老板的认可。

天邦股份研究院副院长——魏建忠教授和大家分享了“构建生物安全体系维持猪群蓝耳病与伪狂犬病阴性”。汉世伟采用两点式养殖模式，断奶后商品猪实行全进全出。为防止病原传入，汉世伟加强引种、精液、车辆、人员、物资等生物安全的管控；加强疫病检测和免疫效果监测，优化免疫程序；对疫苗进行临床免疫效果比对试验，选择优质疫苗。通过实验对比数据，再一次肯定了成都天邦的疫苗在汉世伟使用效果。

最后由汉世伟总裁朱爱民先生介绍了汉世伟的由来。汉(han)，我华夏也；世伟(swine)，立志成为世界上一个伟大的公司。汉世伟立志育成中国人自己饲养的种猪，开拓国人的健康、环保、安全、高效的猪产业，为国人提供安全美味的猪肉。

汉世伟之所以快速扩张，生产成绩优异，主要在于两方面管理得好。一是生物安全严格管控，二是疾病防控得当、免疫程序合适。作为兄弟公司，成都天邦和汉世伟一直相互支持。汉世伟的疾病防控和取得的生产成绩证明了成都天邦的疫苗产品值得客户信赖，汉世伟的临床检测和对比试验也促进了成都天邦的疫苗产品品质的不断提升。

通过这次参观交流，龙游合作社成员表示受益匪浅，对未来和天邦的合作充满信心。

（成都天邦 陈增亮）

场长年薪100万！行情低迷，这家养殖企业却再次大幅提高员工待遇！

汉世伟的养猪历史其实不长，2013年通过收购美国Agfeed中国资产开始真正踏入养猪行业，当时生产母猪不足2万头，5年不到的时间生产母猪数已达17万头，在全球化的视野下汉世伟正向着未来目标迈进：3000万头年出栏量，实现千亿销售，千亿市值！

2018年2月以来，养猪行业呈现断崖式价格下跌，毛猪销售价格一度下跌至5元/斤，养猪行业进入亏损期，又一个寒冬来临！很多企业纷纷减少投资，降低存栏规模，遣散员工，开始进入“过冬模式”。然而有一家养猪企业，不但没有停止继续扩张的步伐，近日，还宣布继续提高员工待遇，广纳天下良才，她就是近几年被称为行业“黑马”的天邦股份（002124）旗下养猪板块汉世伟食品集团有限公司（以下简称：汉世伟）。

熟悉这家企业的圈内人士应该了解，汉世伟的养猪历史其实不长，2013年通过收购美国Agfeed中国资产开始真正踏入养猪行业，当时生产母猪不足2万头，5年不到的时间生产母猪数已达17万头，在全球化的视野下汉世伟正向着未来目标迈进：3000万头年出栏量，实现千亿销售，千亿市值！

规模扩张的同时，汉世伟另一只手紧抓成本，天邦股份在2018年3月份简报中正式向社会公布了汉世伟的完全成本数据，2018年3月完全成本为11.72元/公斤，部分省区达到10.6元/公斤，这不仅体现了汉世伟的实力，更展现了汉世伟“规模与成本并重”发展思路的信心。

2016年，汉世伟正式向行业内公布母猪场场长待遇标准，顿时引起业界哄动，甚至有些企业高管认为汉世伟是行业的“搅局者”。

据汉世伟集团人力资源总监王林生透露，汉世伟目前的关键岗位主要从内部提拔，比例已达到85%以上，但由于发展速度太快，依然不能够满足人才供应需求，为了进一步吸引行业内优秀人才加盟，汉世伟在行情低迷期，再一次逆势提高母猪场场长待遇标准，除了基本待遇提高了以外，还为场长增加了“家属福利”，让场长的爱人或父母也能感受到公司对人才的重视；

在考核方式上，汉世伟一改行业内以“扣钱”为主流的考核模式，采用“加法制”，设置进步系数，鼓励大家不断进步；

为了鼓励场长们想方设法提高生产成绩，向汉世伟生产总监Michael Trent Nelson提出的PSY35头目标迈进，公司更是设置了高额PSY奖励，同时对断奶仔猪的均重和健康状况做了非常严格的要求。

场长作为一个独立经营的阿米巴巴长，还可享受到超额利润奖，而且这个超额利润将不受行情影响，也就是说，场长只要把断奶成本做低就可以拿到更多的超额奖励。

以下为汉世伟母猪场场长基本待遇标准：

生产母猪头数	月基本工资	月考核工资	年终绩效奖基数	年薪
12000以上	27500	10000	150000	600000
10001-12000	25300	9200	114000	528000
8001-10000	23100	8400	102000	480000
6001-8000	20900	7600	90000	432000
5001-6000	18700	6800	78000	384000
4001-5000	16500	6000	72000	342000
3001-4000	14300	5200	66000	300000
3000头以下	12100	4400	60000	258000

在执行正常生产标准的前提下，按猪场规模（基础母猪数量），对年均PSY达到28头及以上给予特别奖励，具体奖励计算如下：

当年PSY（头）	奖励金额（元/头）	年终特别奖
28	1	28*1* 基础母猪数
29	1.5	29*1.5* 基础母猪数
30及以上	2	30（实际数）*2* 基础母猪数

汉世伟母猪场场长年度收入推算表

生产母猪头数	月基本工资	月考核工资	年终绩效基数	年终绩效系数	PSY奖励 团队奖励	PSY奖励 场长奖励	超额利润	家属福利	年度总收入
6,200	20,900	7,600	90,000	1.6	372,000	124,000	220,000	24,000	854,000
8,000	23,100	8,400	102,000	1.6	480,000	160,000	220,000	24,000	945,200
12,000	27,500	10,000	150,000	1.6	720,000	240,000	220,000	24,000	1,174,000

备注：
1.汉世伟的母猪场都为西式现代化大型场，规模标准在6200头~12000头之间；
2.汉世伟场长考核采取加法制；设置进步系数，针对生产成绩环比增长予以进步奖励；
3.汉世伟设置超额利润分享和PSY奖励给母猪场团队及场长。

如果你认为你够格成为汉世伟的一名场长，或是你身边有优秀的伙伴可推荐，那就快来加入吧！汉世伟决不辜负任何一个有能力和有梦想的你！

人才热线：

王先生：18720802187（微信同号）

尉女士：13895720406（微信同号）

记江苏汉世伟5月上旬应聘人员面试交流会

2018年5月11日上午9点，江苏汉世伟食品有限公司在三楼会议室举行应聘人员集中面试交流会。面试小组由江苏汉世伟总经理张益龙、总经理助理郑强、人力资源部经理童莎莎及母猪场生产部经理康乐组成。本次面试会共有12位应聘者参加，分别求职母猪场技术员、家庭农场技术员和销售联络员等岗位。

面试小组从专业知识、沟通能力、心态等多方面对应聘者层层考察，通过考察面试小组在坚持择优去劣、人岗匹配的原则下，最终确定八位应聘者进入复试，并与他们进行了更深入的沟通交流。

本次集中面试的开展，一方面增强了业内人士对江苏汉世伟的了解，提升了江苏汉世伟的口碑，另外一方面也为江苏汉世伟团队优质人才的输送进行把关，为江苏汉世伟的发展增添“新鲜血液”。

（汉世伟 周慧）

雄鹰翔，战狼强，我们振八方

——记汉世伟小屯母猪场班组小活动

夏至将至，正青春的河北省衡水市故城县故城镇小屯母猪场弥漫着一种雄赳赳气昂昂的激情，怀抱着热烈展开一场别开新生面的班组游戏小活动。

“行的稳，传的快，接的准！”是球行万里的要义，在同伴的默契配合中，各队员以平稳的姿态、快捷的速度一次次的超越创下优异成绩的对手。成绩没有最好，只看你敢不敢挑战，“雄鹰队”不畏困难，对最佳战绩发起了挑战，敢于挑战自己的精神可嘉，虽败犹荣！

凌波微步是武侠小说中的绝世武功，但在这里它告诉我们“当你前进时，你不是一个人，你的前方有队友为你保驾护航，你的后面有需要你为之打下基础的伙伴。”

雄鹰翔，战狼强，我们振八方，在“齐心协力”小游戏中，三大战队各显神通，展示了各种奇思妙想。“雄鹰队”向我们展示了凝心聚力的英姿。“战狼队”带给 我们夯实基础的威力。“振八方队”体现了拳手相握的力量。

活动最后阶段，各队长针对本次活动进行 总结，告诉大家在工作、生活中遇到困难或许有人会退缩，会怀疑自己的能力，会质疑团队的目标，但是请记住，你不是一个人在前行，坚持就是胜利，团结就是力量，你的背后有你的伙伴在默默的支持着你。以团队的名义战斗，我们是最棒的！

雄赳赳，气昂昂，我们振八方！正青春的小屯场，正在朝向自己的目标与大家砥砺前行！

（汉世伟 陆梦柯）

黑鱼大热！一包料出鱼 36 斤，亩赚 6 万多，这一小转变让他笑开了花

德清禹越沈老板第一年使用天邦全熟化黑鱼料，一包料出鱼 36 斤，亩利润达到 64000 元，这样的效果让他喜笑颜开。

黑鱼，是乌鳢的俗称，又名乌鱼、生鱼、蛇鱼等。黑鱼在中国是一种常见的食用鱼，个体大、生长快、经济价值高。黑鱼骨刺少，含肉率高，而且营养丰富，比鸡肉、牛肉所含的蛋白质高，具有非常丰富的营养价值。

浙江湖州德清县素有“鱼米之乡”之称，这里有 40% 的人养殖黑鱼，德清县禹越镇的黑鱼养殖面积达到了七千多亩，占了全省 2 万亩黑鱼养殖量的 40% 以上。虽然禹越镇养殖黑鱼时间长，养殖户都拥有一定的养殖技术和经验，但大部分养殖户的观念仍比较传统，大多以投喂冰鲜鱼为主，有些养殖户为了节省成本，甚至投喂鸡肝、鸭肝等禽类内脏，随着养殖过程的推移，冰鲜鱼及禽类内脏对水体的污染越来越严重。然而，随着国家对环保要求的提高，结合浙江省“五水共治”的整治力度日益加大，冰鲜鱼及各类禽类内脏被禁止出售，黑鱼养殖户必须摆脱对传统饵料的依赖，尝试使用配合饲料投喂。

此外，目前华南地区黑鱼价格持续高涨，现在也正值生鱼投苗旺季，苗价也达到了历史的新高。由于今年黑鱼养殖被看好，大量资金涌入黑鱼养殖行业。但是，如何在高鱼价时代，达到高产高效的效果，抢占高鱼价的红利期，是养殖户需要考虑的。

初尝试用饲料替代冰鲜，效果出乎意料

2017 年 8 月，禹越镇黑鱼养殖户沈学良老板从鱼贩子那里打听到天邦全熟化黑鱼料在广东的使用效果后，主动联系到我们，抱着试一试的心态开始使用饲料养殖黑鱼。不试不知道，试后太意外。2018 年 4 月，沈老板用天邦饲料养殖的黑鱼出鱼，结果出鱼效果出乎意料，每包饲料出鱼 36 斤成绩让他以及周边的养殖户感到非常震惊，另外养殖成本比同时期附近的养殖户使用冰鲜鱼投喂要降低 0.5 元 / 斤甚至更多。（养殖效果见表 1）

2018 年 4 月 18 日，沈老板的一口黑鱼塘总计出鱼 24720 斤（2-3 尾 / 斤），共投喂 9.5 吨饲料。放苗 7500 斤（10 尾 / 斤），增重 17220 斤，每包饲料出鱼 36 斤，每斤鱼饲料成本 5.4 元。而同时使用冰鲜鱼投喂的饵料成本达到 6 元左右。沈老板看到这个效果笑着对鱼贩子说：“这就是使用天邦全熟化料喂出的鱼，漂亮不漂亮？”鱼贩子也是非常满意沈老板的黑鱼的品相，连连点头。

姓名	沈学良
所用饲料	天邦全熟化黑鱼料
养殖品种	黑鱼

地址	湖州德清禹越清
塘口面积	3 亩
放苗时间	2017 年 8 月
放苗规格	10 尾 / 斤
放苗量	7500 斤
苗种价格	8 元 / 斤
卖鱼时间	2018 年 4 月 18 日
卖鱼总量	24720 斤
卖鱼规格	2-3 尾 / 斤
卖鱼价格	13.8 元 / 斤
饲料用料	9.5 吨
饵料系数	1.1
饲料成本	5.4
总成本	148600 元
总收入	341136 元
净利润	192536 元
亩利润	64000 元

表 1 沈学良养殖数据分析表

全程饲料养鱼是未来主流

在使用黑鱼饲料养殖的过程中，养殖户也遇到过很多困惑。由于沈老板第一次从完全使用冰鲜转变成使用饲料养殖黑鱼，心里仍是忐忑不安，在养殖前期、中期甚至多次想放弃使用饲料。但通过天邦技术服务人员定期的跟踪服务，协助其进行水质管理，定期打样，使其直观地了解到黑鱼长势，这才逐渐消除了他们在转变养殖模式过程中的不安，增加了使用饲料的信心。

据沈老板了解，天邦全熟化黑鱼料使用发酵原料，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，采用进口的双螺杆膨化机，使得熟化度达到 95% 以上，更利于黑鱼消化吸收，减少浪费和水质污染，更利于水质的稳定，最大程度保证了饲料的营养和质量。这也是沈老板看中天邦黑鱼料的重要原因。

通过这一次的饲料养殖，沈老板总结了自己初次使用饲料养殖黑鱼的经验，在沈老板看来，使用饲料养殖黑鱼的好处很多：

1. 用饲料投喂比用冰鲜鱼投喂要方便，节省了很多人力；

2. 使用饲料基本没有浪费，鱼塘水质也比以前好管理，平时只要进行预防式的水质管理，因而也减少了养殖成本；

3. 营养更全面。配合饲料能根据黑鱼的营养需求研发配方，营养更全面，更适合黑鱼的生长需求。

4. 在环保政策下，使用饲料替代冰鲜是大势所趋，越早使用饲料越能了解其技术流程，先人一步占得市场先机。

“另外像我这样用来培育条子鱼，池塘水深一定要深，我现在所有的塘口水深都达到 3 米，水深的好处是可以增加养殖密度，可以更好的越冬和度夏，碰到今年这样的好行情密度高了也意味着产量高了，产量高自然利润上升。当然也离不开天邦饲料的好品质做后盾，所以我今年打算经销天邦黑鱼料，让其他养殖户也受益”。沈老板高兴地说到。

实际上，随着国内水产养殖业对水体污染的环保整治开展、养殖投喂鲜杂鱼的限制饲料利用效率等关注度的提升，全熟化颗粒饲料已逐步替代传统挤压颗粒饲料，高端全熟化料成为替代冰鲜鱼的必然选择和降低水体污染源排放的必备条件，全熟化饲料迎来了结构性增长的市场机遇。

（饲料事业部 李黎）

网箱养殖黄颡鱼利润可观，但是你知道如何做到饵料系数低于 1.0 吗？

黄颡鱼价格平稳，养殖模式成熟，是否还有创新空间？广西黄颡鱼养殖以网箱养殖模式居多，相对鱼塘养殖，其水体较清瘦，缺少生物饵料，因此饲料系数一般偏高，但相对鱼塘养殖，网箱养殖可以更容易的筛选不同规格，根据市场行情及时出鱼。百色市宋老板采用这种方式，做到了每包料出鱼 40.5 斤！

黄颡鱼又名黄姑鱼、黄腊丁、嘎鱼等，属鲇形目、鲿科、黄颡鱼属，在我国各大水系均有分布。其营养丰富，肉质细嫩，无肌间刺，且具有滋补、药理作用，是具有较高经济价值的淡水养殖鱼类之一，在广东、广西、江苏、浙江、湖北等地区均有较大规模的养殖。养殖方式主要有池塘养殖与网箱养殖两种，人工养殖的品种主要是黄颡鱼和江黄颡鱼。

黄颡鱼与生鱼、泰蛙等养殖品种的价格波动幅度大不同，其价格一直相对稳定，养殖的整体风险明显低于其他名特优水产品。由于各地的饮食习惯不同，各种规格的黄颡鱼都有其消费市场，且市场需求旺盛，是非常有前景的养殖品种。

广西黄颡鱼养殖以网箱养殖模式居多，相对鱼塘养殖，其水体较清瘦，缺少生物饵料，因此饲料系数一般偏高，但相对鱼塘养殖，网箱养殖可以更容易的筛选不同规格，根据市场行情及时出鱼。

广西百色的宋老板，有多年的养殖经验，之前一直养殖罗非鱼，通过几年的摸索，宋老板决定养殖利润更高的黄颡鱼，与同行交流后选择了一条更适合散户的养殖模式——养殖小规格黄颡鱼。

养殖小规格黄颡鱼的优势

针对广西的网箱养殖模式，宋老板总结说：“通过与同行的交流发现，最近几年黄颡鱼价格稳定，大家为了提高产量都是养殖大规格鱼，养殖一斤大规格鱼一般要 1.6-1.8 斤饲料，百色这边靠近云南、贵州，大家吃火锅更喜欢小规格的鱼，一般只要 1.1-1.3 斤饲料就可以养出一斤鱼，相比养殖大规格鱼具有成本低、周期短的优势。另外广西这边养殖黄颡鱼的大户多数集中在几个水库，年底因为枯水期等原因集中出鱼会影响鱼价，养殖小规格鱼可以提早出鱼时间，避免集中出鱼被压价。”

每包料出鱼重量 40.5 斤

宋老板在 2017 年 4 月底放养了 1000 尾 / 斤的鱼苗 10 万尾，由于苗种运输距离远，前期损耗一部分。宋老板的养殖水域位于水电站上游，前期枯水期水温上升快，5 月份时表层水温已经达到 30℃，7—9 月份表层水温更是达到 35℃以上，期间由于投喂量不合理损耗了一部分，10 月份开始投喂量才正常，到 11 月 24 日出鱼 6000 斤，鱼头 4 两，平均规格 1.6-1.8 两，售价 10 元 / 斤，网箱还剩余不够规格的鱼 2700 斤，具体养殖数据如下：

客户名称	宋老板	养殖地区	百色
养殖品种	黄颡鱼	放养时间	2017 年 4 月 28 日
放养规格	1000 条 / 斤	放养数量	100 斤
出鱼时间	2017 年 11 月 24	出鱼重量	6000 斤
出鱼规格	4 两炮头，平均 1.6-1.8 两	网箱剩余鱼量	2700 斤
饲料投喂量	4.25 吨	增重量	8600 斤
饲料系数	0.988	每包料出鱼重量	40.5 斤

天邦黄颡料养殖的鱼体色自然健康

网箱养殖黄颡鱼如何做到一斤料养出一斤鱼？

1. 选择优质种苗

好的种苗是养殖成功的开端，特别是黄颡鱼苗的市场混乱，辨识度不高的情况下更需要谨慎。放苗前宋老板除了做好放苗前网箱的准备工作外就是亲自到苗场去选苗，通过天邦业务员小解带宋老板到广西几家优质鱼苗场参观后，宋老板最终选择了活力好，规格均匀的种苗。

2. 投喂优质饲料

宋老板说：“养殖罗非多年，饲料品牌也用过多个，自使用天邦全熟化料开始，罗非鱼夏季投料高峰期很少出现肠炎，因此在养殖黄颡鱼时，第一时间就选择了天邦的全熟化黄颡鱼料。

天邦全熟化黄颡鱼配合饲料采用世界领先的双螺杆加工工艺，同时还采用国际领先的真空喷涂工艺，最大限度减少热敏性元素损失，从而提高鱼体免疫力，大大降低发病率。通过宋老板今年的养殖实践表明，使用天邦全熟化黄颡鱼配合饲料加上合理的养殖模式，无论是养殖效果还是经济效益都明显提高了，同时养殖成本也降低的不少，天邦全熟化料让他更加信任。

3. 间隔拌服乳酸菌、发酵豆粕和中草药

随着人们生活水平的提高，食品安全越来越受到关注，抗生素类产品很多被禁用，但鱼类养殖过程中疾病是不可避免的，做好预防是提高养殖成功率的关键。对鱼病影响较大的因素有两个：养殖环境和鱼的体质，网箱养殖不同于池塘养殖，养殖环境很难人为调节，因此如何增强体质成为养殖成功的关键。宋老板养殖过程中坚持使用乳酸菌、发酵豆粕和中草药拌料投喂，具体使用如下：以 1 个月计，第一周使用乳酸菌；第二周使用大蒜素和保肝护胆类中草药；第三周使用发酵豆粕；第四周使用保肝护胆类中草药，可达到增强体质，调节肠胃的效果。

4. 重视增氧

由于水库网箱数量逐年增加，宋老板担心溶氧不足，因此网箱增加罗茨风机配置了曝气头，在成鱼养殖阶段喂料后会开启曝气装置 1-2 小时，溶氧高更利于鱼的消化吸收，鱼的生长速度更快。

网箱添加增氧装置

最后，宋老板总结说：“养鱼就是做好选择，好苗种 + 好饲料 + 好养殖模式，平时需要做的就是细致的管理，虽然说养殖管理决定赚钱多还是少，但是好的种、饲料和模式决定能不能赚钱！”

（饲料事业部 胡百文）

高！每天死鱼 400 多条，用这一招，10 天他就将死鱼降到为零

2018 年的鱼病，比以前时候来得早了一些，但陈老板换料后，死鱼情况居然奇迹般好转了。

每年开春升温后是草鱼的病害高发期，但 2018 年的鱼病，比以前时候来得早了一些。

4 月，本是一年的开始，很多水产养殖户的塘口才开始饲料的投喂，部分养殖户鱼种才放齐，但一波一波的鱼病强势袭来，特别是草鱼疾病来势汹汹。兴化王横的陈老板整天忧心忡忡，刚进塘的草鱼每天损失 400-500 尾鱼，卖鱼药的、饲料公司技术服务部的来了一波又一波，用的药换了一种又一种，草鱼的损失依然不见少。

“药用了那么多，怎么就治不住呢？”陈老板一边捞死鱼，一边喃喃自语。

经检查，陈老板的草鱼种体表无明显异状，肝脏病变严重，肠道外壁大量脂肪积压，肠道内壁极薄（如下图所示）。

转料后出现了好转

鉴于此，盐城天邦服务团队建议陈老板对塘口水质进行净化处理，停止内服抗生素类药物，转为使用天邦鱼三康“333+b”内服投喂。

天邦技术服务人员在指导陈老板用料

从 4 月 20 日起，陈老板开始使用天邦鱼三康“333+b”。七天后，损鱼情况明显好转，至四月末，塘口损鱼减至偶尔发现一两尾。

再次检查，肠道脂肪积压明显减少，肝脏逐渐变得红润，肠壁逐渐变得厚实，纹理清晰（如下图所示），陈老板总算松了一口气。

肠壁逐渐变得厚实，纹理清晰

近年来，华东地区陆续出现的一大波鱼病，诸如鲫鱼“大红鳃”、“鳃出血”、诸如草鱼所谓的“大红斑”等等鱼病，让很多养殖户措手不及，按以前鱼病防治的套路，先杀虫、后杀菌，不行再来投喂抗生素，一波一波的鱼病，一次又一次的死鱼，疾病不但得不到控制，反倒愈演愈烈！看着节节攀升的鱼价行情，看看自家塘口的损鱼情况，很多养殖户虽然明着嘴上不说，心里都暗暗着急，一到发病期都提心吊胆的煎熬着。

“怎么就治不住呢？！”这不仅仅是陈老板一个人想问的。

平时不防病，有病无药治。这渐渐是水产养殖无可奈何的事实。

天邦鱼三康“333+b”是天邦研究院在拥有核心专利的生物发酵技术基础上，历时四年开发出来的一款通过平衡肠道菌群以修复鱼体肠道损伤、协助鱼类肝脏代谢、合理添加微量元素以提高鱼体免疫力的功能型饲料，配合天邦酵香型“欢乐宝贝”系列高档水产饲料，前期保鱼种成活率保数量，后期阶段性使用天邦全熟化鱼料拉规格，全程避免使用抗生素，健康养殖倡导天邦的绿色食品理念。

五月初再次来到陈老板塘口，他老远就打着招呼：“有天邦的酵香型鱼料和鱼三康，我的鱼一定会很健康！”

陈老板对天邦饲料赞不绝口

选择优质饲料的重要性

饲料占据养殖成本的 60%-70%，选择优质的饲料不仅可以提高鱼的抗病力，降低养殖风险；同时还可以降低养殖成本，抓住鱼价高涨行情，实现盈利倍增模式。

虽然陈老板现在的损鱼情况已经止住了，但还面临一个促进生长赶鱼价的问题。特别是夏季的生长期，怎么能维持一定的长速，同时还能减少高温期的发病，是现在很多养殖户头痛的问题。

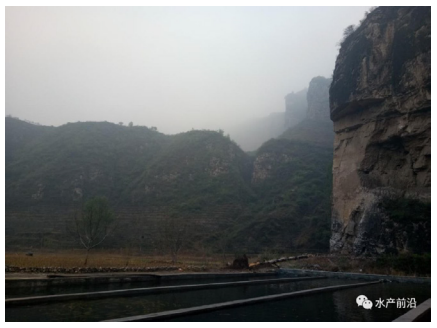
天邦技术人员建议陈老板全程天邦酵香型鱼料 + 鱼三康配合使用，一般用法是连续投喂一周酵香型鱼料后，使用鱼三康“333+b”三天，增强鱼体体质，提高鱼类的健康度，之后再使用天邦酵香型鱼料一周，提高长速，如此循环，可有效防病，同时维持一定的长速，相比普通用料模式，鱼的生长速度更快，用料量降低。8、9 月份在鱼生长高峰期，鱼三康“333+b”配合使用天邦全熟化浮 + 沉料，养出来的鱼出热水鱼卖相好、活力强，更耐长途活运！

（饲料事业部 李长海 ）

喝着“矿泉水”，吃着“绿色饲料”，他养出的生态“活化石鱼”供不应求

月增重 2 两，不简单！他养出肉质鲜美、原生态、耐运输的鲟鱼，饱受市场欢迎，供不应求，究竟赢在何处？

河北井陉，素有“太行八陉之第五陉，天下九塞之第六塞”之称，乃冀通衢要冲，有着古诗称其为“五岳奇秀揽一山，太行群峰唯苍岩”的苍岩山，世界上最早的“高速公路”——秦皇古驿道，是历代兵家必争之地，驰名中外的韩信背水之战，著名的百团大战，井陉都是主战场。



好环境 + 好料养出“生态鱼”

威水河边，有片古朴的村落，春天来了，原本寂静的山村变得异常热闹，赏花，戏水，垂钓，成了城里人的后花园。烧烤是必不可少的，李叔家的烤羊腿，文吉哥的小龙虾，这里还有一样更特别的，就是“全鱼宴”，鱼可不是普通的鲤鱼草鱼，而是有着“鱼中活化石”之称的鲟鱼。鲟鱼可是这里的特产，井陉山泉水资源丰富，鱼儿都是喝着“矿泉水”长大的，肉质自然更加鲜美、原生态，因而在石家庄享有盛誉，供不应求。

坐落在这里的井陉鱼泉，是当地最大的鲟鱼基地，也是拥有“绿色食品生产资料”认证的天邦全熟化鲟鱼饲料（以下简称“天邦料”）的长期合作伙伴，双方合作已有七年了，客户对天邦料一直非常满意，天邦料优质，稳定的特点让养殖颇为顺心，而且养出来的鱼耐运输，活力足的特质也让他家里的鱼广受市场的欢迎。

话虽如此，井陉鱼泉的老板老刘叔最近却遇到点“小烦恼”。基地里的水源丰富，溶氧充沛，池塘里面的鱼儿也健康活泼，长势喜人，市场上的鱼价又涨了，基地也刚好赶上了好行情，正是该乐得睡不着觉的时候，就这样，怎么还会有烦恼呢？天邦精心研发生产的饲料，像嫁女儿一样陪伴了养殖基地七年，难道合作也有“七年之痒”？

在井陉鱼泉周围，还坐落着二十多家大大小小的养殖基地，各家的老板们，在村子里也是庄里乡亲，闲暇的时候，经常坐在一起，喝喝茶，聊聊天。都是养殖鲟鱼的，多半聊的也都是自己家养鱼的情况的。“今天来了个新厂子，饲料特别便宜”，“我家用的料给赊账”，“最近有个进口料，听说有人用了挺好”，“鱼粉价格涨了不少，俺家的料厂家说了，不给涨价”，“老刘你用天邦都那么多年了，一直不换料，你怎么就不知道变一变”……原本老刘叔不在意，但日久天长，天天听周围的人七嘴八舌的，心里逐渐也泛起了嘀咕。养了这么多年的鱼，难道还养错了？原来是这乡村里的“百家讲坛”让老刘叔犹豫了。

等到天邦的服务人员来到基地的时候，老刘叔也把心里的困惑原原本本的说了出来。同时讲起了他和他的鲟鱼的故事。

鲟鱼号称“水中的活化石”，是非常名贵的冷水鱼类。其肉质鲜嫩，富含胶原蛋白，全身都可食用，有“鲨鱼鳍，鲟鱼尾”的美誉。而井陉鱼泉养殖的鲟龙鱼，采用自然的山泉水，常年恒温在 16℃ - 18℃，顺河流下进入鱼塘，经历了充分的曝气，富含氧量，最大程度的接近了鲟鱼自然生长所需的最佳环境。池中上高下低，池底缓降，模拟了鲟鱼自然环境中逆流洄游的习性。在此环境中“繁衍生息”，鱼儿是快乐的，陪伴它们的养殖工人工作也很惬意。秉承接近自然的理念，工人们日常只需经常清理池底，检测水温溶氧等常规指标，给鱼儿保证最优的生活环境。同时采用优质的天邦全熟化饲料，省时省力，营养全面，也为鱼儿强健的体质提供了保障。

天邦料采用进口超级鱼粉，发酵豆粕等优质原料，气味清香，不像冰鲜鱼，既浪费人工，又保证不了新鲜，还不利于环保。环境这么好，这里的鱼儿是不用药的，至多也就是用点类似“健胃消食片”一样的保健品，防止贪吃吃坏了肚子，保护肠道。每隔一段时间，鱼儿按照体重被安排在不同的“宿舍”，规格差不多，方便投喂不抢食，长势喜人，卖鱼更方便。初次调换到新的环境，以及最后坐上长途车分配到全国各地，鱼儿会闹点“小情绪”。老刘叔会提前给它们“加餐”，添加上鲟鱼喜爱的多种维生素，这样，即使是长途跋涉也能活力十足了。

好饲料要用数据说话

多年以来，老刘叔在井陉的养殖水平一直有口皆碑，性格也是心直口快。最后一商量，瞎想没有用，肉眼也看不出来用料效果如何，原来正常进的料，自己家的鱼，打个样就有数了。

3 月 21 日，打样正式开始，没有特别的清塘，就用鲟鱼平时生长的老地方，半斤左右的鲟鱼，取两个池子互为参照，让基地的员工还按照日常的习惯投喂，就为了体现一下在自家养殖的真实数据。

4 月 19 日，打样数据新鲜出炉了。老刘叔惊喜的发现，不到一个月，这么小的鱼足足增重了二两。具体打样数据如下：

	目标鱼数量（尾）	3 月 21 日总量（公斤）	3 月 21 日均重（克）	4 月 19 日总重（公斤）	4 月 19 日均重（克）	使用饲料重量（公斤）	饵料系数	月均增重（两）
池塘 1#	1740	465.5	267.5	631.95	363.2	160	0.96	2.12
池塘 2#	1810	549	303.3	714.83	394.9	180	1.08	1.96

（水温 17℃，溶氧 6-7ppm）

天邦料稳定的质量让老刘叔（右）的养殖信心更加坚定

如何选择一款好饲料

有了确切的数据分析，老刘叔顿时豁然开朗，“我就说不会有错！用了这么多年，一直很可靠，选择天邦饲料图的不就是长鱼快，稳定，省心么。”老刘叔总结道。作为“资深”的养鱼能手，老刘叔也分享了他多年选择饲料的经验：

一、**要选择大厂家的饲料**。大的厂家原料稳定，加工工艺也更好，做出来的料质量更加稳定；

同时要选择经过市场检验的饲料，例如天邦料经过在市场上多年的使用，有口皆碑，大厂家会在实践上更懂得做出最适合鱼儿的饲料；

二、**不要频繁的换料**。谁也不会给自己的孩子天天换奶粉喝，鱼儿也是一样的，要细心呵护，不要折腾它；

“市场上的饲料品牌多的让人眼花缭乱，价格也参差不齐，还是自己多年的用料体验最可靠！你有方法千条，我有一定之规，任尔东南西北风，我自岿然不动！”老刘叔开心地说到，“有天邦料的陪伴，以前年年效益都不错，以后肯定也能继续赚大钱！”老刘叔的眉头舒展了，看着自己的鱼儿在清泉中欢快地嬉戏，老刘叔的心情畅快了好多。

（饲料事业部 成良之）

亩效益突破 18000 元，好蟹苗不怕没人要

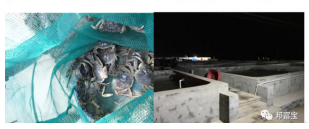
在河蟹养殖过程中，成蟹养殖户对苗蟹要求越来越高。2017 年江苏常州蟹苗养殖面积大幅度增加，最直观的表现就是市场上白籽销量增加。五月份中上旬放白籽入塘时的气候很适宜，白籽存活率高，大家都笃定 2017 年蟹苗产量会很高，年底出售的时候多半要降价。

然而事实并非如此，当蟹苗到达出售高峰期时，价格一再上涨涨价，主要还是 2017 年蟹苗产量很低，普遍产量只有 200 斤左右！ 2017 年的蟹苗供不应求。

常州市金坛区儒林镇有着一位蟹苗养殖高手 -- 陆金伟老板。陆老板养殖蟹苗十几年，他的蟹苗远近闻名，周边蟹苗养殖户也格外信服陆老板的养殖水平。

陆金伟儿子陆凯（左），
陆金伟（右）

陆老板很注重亲本的选择，都是自己去当地选择大规格母本，母本的标准为 3.5 母和 4 母，公本在镇江获取；选择肢体健全、个体肥壮、性腺发育良好、二螯八足有力、反应灵敏、行动迅捷的作为亲本，进行远亲交配，亲本体表无附着生物与寄生虫。



优质远亲大亲本有了，大眼幼体的品质也十分关键。陆老板全程自己跟踪监督，确保规格整齐，体色一致、有光泽、呈黄褐色，活力强壮，用手抓一把轻捏后松开，看散开速度是否迅捷。大眼幼体每斤的数量也是有讲究的，每斤 7-8 万只为优质幼体，每斤 7-10 万只为正常，每斤 11 万 -13 万为劣质苗。陆金伟的大眼幼体是江苏省淡水研究所合作单位培育，他的养殖基地也是淡水研究所的挂牌合作基地，从四月份开始自己在苗厂亲自监督，确保从抱籽到产籽以及拿籽亲力亲为，防止掺籽。

有了优质白籽，还要搭配科学管理。从五月份白籽下塘到后期出苗，每个环节都会影响到蟹苗存活率和长势。提前一个月清塘，生石灰 400—500 斤 / 亩，使用高压水泵全池冲洒。

放白籽前使用有机肥（鸡粪 100 斤 / 亩，发酵后使用）肥水。放籽后，前 5 天泼洒豆浆，结束后开始使用天邦超康苗蟹料 0 号破碎料，约一周（从 I 期仔蟹蜕壳到 II 期仔蟹），使用饲料量约 1 包 / 亩；之后使用天邦超康苗蟹料 1 号料 1.1 粒径，约一周（从 II 期仔蟹—III 期仔蟹），使用饲料量约 1 包 / 亩；最后一期仔蟹，使用天邦超康苗蟹料 1 号 A 料 1.3 粒径，约 10 天。前期高频率更换使用不同粒径及蛋白饵料，是为了增强大眼幼体适应塘口能力，保护仔蟹肝胰腺和肠道，增强体质，提高成活率。

仔蟹结束后已经进入 6 月上旬，开始投喂天邦河蟹 2 号料 1.6 粒径，投喂十几天后（I 期幼蟹—II 期幼蟹），已到 6 月份下旬，开始出售豆蟹。使用 36 蛋白苗蟹料为了满足幼蟹营养需求，提高幼蟹成长速度，保障长势均匀，蜕壳整齐，减少幼蟹自相残杀，提高存活率。

到了 7、8 月高温期间开始投喂天邦超康苗蟹料 2 号 A 料 2.2/2.8 粒径，降低蛋白的同时满足幼蟹营养需求，提高免疫力，有效减少幼蟹性早熟。8 月份蟹苗打样 1.7 斤，数量 97 只，平均 57 只 / 斤。

9 月份后开始使用天邦苗蟹 1 号 A 料 2.8 粒径，保护肠胃，提高蟹苗规格，有效提升蟹苗耐越冬能力，一直到出售蟹苗前一天都不能停止投喂饵料，只要温度达到 6 度以上，应投喂饵料，提高蟹苗出售后的存活率。11 月份蟹苗打样 3 斤，数量 130 只，平均 43 只 / 斤。

8、9 月份还需注意的是老头蟹的捕捞，老头蟹会吃掉商品蟹，而且速度不慢，捕捞老头蟹可以提高苗塘商品蟹的产量。

陆老板养殖河蟹有将近 20 年的经验，养殖扣蟹十几年，是最早一批接触天邦饲料的客户，也是天邦十年的标杆客户。陆老板选择天邦全熟化“超康苗料”，是因为天邦全熟化“苗料”易消化吸收，蟹苗肝胰腺好；水中稳定性好，无粉尘，不污染水质；营养均衡，有效减少老头蟹。天邦作为河蟹料产业的领头企业，天邦股份天邦研究院针对蟹苗不同时期的营养需求加强研发，特推出“超康苗料”系列，早期：营养强化，促进快速蜕壳，提高存活率；中期：营养均衡，护肠保肝，减少性早熟；后期：关注脂肪营养，提高越冬存活率。

用天邦料喂养出来的蟹苗，外表看上去就给人一种舒服的感觉，壳亮，底白，而且从蟹苗的时候就开始红嘴，提高长成成蟹后的红膏率。好苗不嫌价格贵，不会怕没人要，2017 年陆老板的蟹苗供不应求，保持了连年亩效益过万的记录，今年更是突破了 18000 元的亩效益。白籽、科学管理、天邦全熟化“超康苗蟹料”，都为扣蟹养殖成功提供了保障。

客户养殖成果介绍				
姓名	陆金伟	电话	139****5572	
养殖面积	40 亩	养殖模式	蟹苗	
放苗情况				
蟹仔（斤）	放养密度（斤/亩）	放养亲本	蟹仔价格（元 / 斤）	
200	5	4 母 6 公	350	
销售情况				
销售品种	蟹苗	豆蟹	花鲢	老头蟹
销售单价（元/斤）	53	60		2.5
产量（斤 / 亩）	395	50		100
销售金额（元）	837718	120000	20000	10000
效益分析				
苗种成本（元）	70000	支出合计（元）	260000	
饲料成本（元）	110000	总收入（元）	987718	
药品、水电（元）	30000	净利润（元）	727718	
塘租、人工（元）	30000	亩利润（元）	18192.95	
其他（元）	20000			

（饲料事业部 刘宏健）

鱼好养，用天邦

——石家庄天邦冷水鱼料财富论坛纪实

“知道哪有好的鱼苗吗？”

“听说 ** 地方的鱼价又涨了？”

“常年高价收购成鱼！”

“天邦料每月能长多少鱼？有实证案例吗？”

“听说喂你们的料鱼都能发到越南？真的假的？”

……

5 月 8 日，石家庄井陉某酒店大厅，俨然成了一个热闹的鲟鱼养殖交流会场。

太行山下甘甜的泉水让石家庄井陉变成了“水中活化石” - 鲟鱼完美的栖息地。鲟鱼，又叫鲟龙鱼，全身都是宝，肉质鲜美，营养丰富，自古有“鲨鱼翅，鲟龙尾”的美誉。不过最近几年，鱼儿依旧鲜美，价格却一直不太美丽。长期 20 元 / 公斤左右的价格，虽然让原来高贵的鲟龙鱼得以被更多的食客分享，却也让广大鲟鱼养殖户遭遇了更大的挑战——想要在这样的价格下赚钱，降低养殖成本势在必行。

2018 年，鲟龙鱼价见涨，最高的时候到了 28 元 / 公斤！各地的养殖热情顷刻高涨了许多，老板们的脸上乐开了花。高兴之余，养殖户们也有了更多的想法：怎样更快更好的出鱼、以便赶上好价格呢？有没有办法运到更远的地方卖更高的价格？养殖过程中，如何最大程度的避免伤亡？鲟鱼能不能也做成绿色食品？行业如何才能保证健康发展，让鱼价更合理，稳定……

5 月 8 日，为了解答养殖户的养殖困惑，为了向多年合作的客户做一个行业经验分享，更为了提供一个信息交流的平台，天邦股份饲料事业部冷水鱼财富论坛在石家庄井陉召开了！这也就是出现了本文开头的一幕。

本次财富论坛参会客户特别积极，井陉地区超过 80% 的养殖客户都赶到了现场。《天邦公司发展历程》让客户们深切感受到了天邦公司的蓬勃发展和在冷水鱼料方面的深厚底蕴，《饲料营养和加工工艺》让大家更全面的了解了发酵原料，全熟化的概念，原来每天用的小小圆柱体里面还有这么多科技含量；《冷水鱼养殖实证和案例分享》让各位老板们充分了解了自己身边的优秀同行的养殖情况，互相学习，共同发展。

各位老板们听得细致，讨论得也是热火朝天，对行业里的各种信息畅所欲言，做了充分的沟通。会议现场建立了微信交流群，方便大家有个经常交流信息的平台。

“以前就觉得很好，现在知道了确实很好，养好鱼，还得用天邦！”一位老客户参会以后的有感而发，并总结了天邦饲料在鲟鱼养殖发展的几大关键点：

水环境：水质好，溶氧高，池塘清洁——天邦料水中稳定性好，不破坏水质，鱼儿能充分吸收，粪便少，亚硝酸盐就会少；

管理：池塘清理，投喂规律，少食多餐 --- 天邦料有利水环境的保持，也减少了水草的滋生，粒型合理，投喂简单方便，节省了人力物力，让管理更轻松；

成活率：好的鱼苗是成功的一半，提高成活率减少养殖成本的浪费——天邦料从开口到成鱼到亲鱼全面覆盖，无缝衔接，阶段配方系统化，可以大大提高养殖过程成活率，保证鱼儿健康体质；

耐运输：经受得住市场消费者的检验，扩大销售范围 --- 天邦料配方优质，鱼儿肉质鲜美，接近野生的口味，在风险可控方面又优于野生，用天邦料喂养的鲟鱼出产了优质高档的鱼子酱，鲟鱼可以运输到几千公里的国外，就是最好的证明；

行业长期可持续发展：绿色无公害的发展方向 --- 天邦料自身早已取得了绿色食品生产资料认证，一定能为冷水鱼行业的可持续发展保驾护航！

客户的认可，就是对我们最大的肯定。希望在天邦的助力下，广大鲟鱼养殖户都能够抓住这一波好行情，养好鱼，赚大钱！

（饲料事业部 成良之）

开放的天邦，共享的汉世伟

——第四期汉世伟美式母猪场管理交流体验班圆满结束

创新、品质、服务、共享，这是天邦的核心价值观，在这样的核心价值观的指导下，天邦逐渐成长为一个积极创新、乐于分享合作的开放型企业。天邦生物制品事业部坚持天邦的核心价值观，联合汉世伟食品集团举办汉世伟美式母猪场管理交流体验班，邀请业内同行走进汉世伟，学习生产经营经验，实现互利共赢，共同进步！

目前，“汉世伟美式母猪场管理交流体验班”已举办三期，并得到了广大学员的一致好评，为满足更多客户的学习热情，第四期体验班于 5 月 9 日 -15 日举办并圆满结束。

5 月 9 日，12 位来自全国各地的养殖企业的老板、场长、技术总监齐聚安徽和县汉世伟总部，开始了为期 7 天的学习之旅。作为“技术开放，合作共享”的企业，汉世伟集团从经营管理、运营模式、生产管理、疫病防控、饲料管理等全方位为业内同行分享技术和经验。包容开放的企业文化让众多客户纷纷称赞。

培训开始后，首先由汉世伟首席运营官 (COO) 李建兵先生为学员讲解汉世伟的发展历程、经营理念及全产业链模式。

汉世伟兽医总监王星晨博士为学员们详细解析了汉世伟各类疫病的免疫经验。王博士讲到，天邦生物的所有猪用疫苗，汉世伟 100% 使用；同时公司对疫苗免疫开展大量的临床试验，在大量的试验中汉世伟总结验证出了生长育肥猪的猪瘟疫苗“稳常佳”和猪伪狂犬疫苗“威力佳”双疫苗混合注射的免疫程序，大大减少了免疫次数，不仅减少了免疫应激，还提高了员工工作效率，同时为疫苗产品的质量提升提供了实验数据。学员们都表示这还是第一次听到。

生物制品研究所所长邢刚为学员们讲解了猪场疫病系统监测及疫苗质量的实验室评估。邢博士谈到，汉世伟专业的实验检测体系促进了成都天邦疫苗质量的不断提升，汉世伟良好的生产成绩也证明了天邦生物的疫苗品质值得客户信赖。

天邦股份首席科学家傅衍教授为同学们讲解了汉世伟的种猪繁育体系，并谈到汉世伟种猪是 CG（Choice Genetics 公司）选育的种猪，生长速度快，料肉比低，肉质更加美味，“清水一煮就飘香”。

天邦股份研究院猪营养与饲料加工研究生所长任阳博士从母猪、育肥猪、后备猪、仔猪饲喂角度为大家介绍了汉世伟的科学饲喂模式。通过大量的实验数据证明母猪采食量、饲料配方等对生产成本有很大的影响。

汉世伟数据办公室主任黄星星就汉世伟生产数据采集与分析等内容也进行了详细讲解，让大家学习如何通过数据了解生产经营状况以及存在的问题。

汉世伟首席技术官兼首席生产教练 Trent 为学员们讲解了母猪饲喂管理及国外先进的饲养理念，让学员们深入了解美式母猪场的构建、母猪群管理和具体操作程序。

天邦生物技术服务经理张坤为全体学员讲解了天邦生物的所有猪疫苗产品的工艺流程和产品优势，以及评判疫苗产品质量的标准。

5 月 11 日，学员们进入汉世伟江苏盱眙圣山猪场 2 场，在生活区隔离期间，刘阳场长为大家介绍了圣山 2 场分娩舍、妊娠舍、后备舍的阶段管理模式。

天邦生物集团技术服务总监唐洁先生为学员们讲解了如何进行猪场生产流程的审计工作，帮助大家学习如何简化生产流程，降低生产成本。

5 月 13 日，全体学员进入生产区，在产仔舍和配怀舍进行实际操作学习，学习汉世伟的生产流程和日常生产管理，也亲眼见证汉世伟蓝耳病阳性母猪场通过使用“蓝福佳”取得的优良生产成绩。

5 月 14 日晚上，在结束两天的生产实操训练后，全体培训学员进行了培训总结报告会，刘阳场长为所有考核合格的培训学员颁发结业证书；部分学员分享了本次学习的心得体会，充分肯定了本次体验班的举办成功，并表示希望跟着天邦的步伐，共同创造更好的未来。

天邦本着开放共享的企业精神，有意愿和业内同行以及合作伙伴分享技术经验，共同进步、共同发展，致力于成为一家积极承担社会责任的企业。

（天邦股份 徐少文）

深度挖掘客户需求，找准产品攻击点

——记南区大客户经理训练营活动

五一假期后，天邦生物制品事业部南区销售团队整装出发，齐聚风景如画的广西桂林市，进行南区大客户经理培训营活动。

首先由南区销售总经理——郑少英先生分享了营销理论与实践指导，介绍了天邦股份的阿米巴经营理念，并对各位大客户经理提出了二季度销量期望及工作要求。现场参会人员对目前工作中存在的问题进行了现场讨论，郑总对大家目前存在的疑问和顾虑进行了一一解答，并重点强调天邦疫苗板块接下来的产品升级计划以及新产品的推出的时间表。通过郑总的答疑解惑，使各位大客户经理更加坚定信心面对未来的市场竞争。

天邦生物制品事业部南区销售总经理郑少英

随后，由天邦生物制品事业部技术服务经理——王建林先生从公司目前的“圆力佳”、“利力佳”的免疫防控原理及竞品等方面进行了系统介绍。在介绍“利力佳”时，他重点强调了“弱毒 + 灭活”的防控模式及其注意事项。

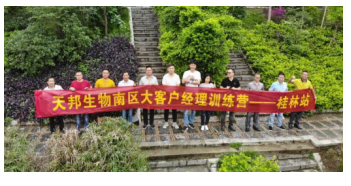
天邦生物制品事业部技术服务经理王建林

第二天，首先由大客户经理代表——刘林强先生与各位大客户经理系统性地分享了《客户档案》的建立，大家就如何进一步完善手中的《客户档案》进行了积极而深入的讨论。随后由每个大客户经理分享自己现有的大客户档案，并针对实际情况进行现场提问，由分享人进行一一解答，最后由郑少英总对每个人的大客户档案进行一一点评，为此大家均表示受益匪浅。

“深度挖掘客户需求，找准产品攻击点”，成为了本次讨论的主题。郑少英总围绕如何把每一个客户都做成自己的“标杆客户”，进行了多方面的讲解，告诉大家凡事从细节做起，定能成就一番大事业！

通过此次南区训练营，团队协作和凝聚力进一步加强。大家表示目前做得还不够好，相信南区团队今年会创佳绩！

（成都天邦 黄景泰）

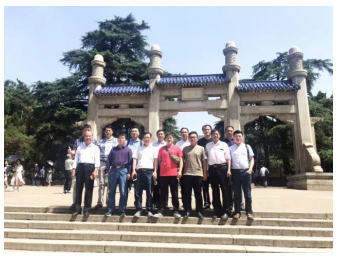


合作交流 共享经验

——记山东、江苏客户一行莅临汉世伟和县总部学习交流

5 月 22 日美丽的乌江古镇伴着微风细雨，像是一碗甘甜而醇厚的美酒欢迎着远方的客人。

满怀高涨的学习热情，以及对汉世伟管理模式的探索之心。山东及江苏的优秀规模猪场代表近 20 人，来到汉世伟和县总部进行学习交流。



山东、江苏客户一行合影留恋

首先，由华东区销售经理徐绍庆先生对大家的到来表示热烈欢迎。

汉世伟首席运营官——李建兵先生为各位来宾介绍了汉世伟的发展历程，汉世伟通过全产业链运作，从遗传育种、饲料、养殖到屠宰、生鲜肉，围绕汉世伟 3-6-9 战略目标（上市 3000 万头、6 大饲养基地、9 元 /kg 增重成本），不断完善内部管理，使汉世伟的经营管理越来越好。李总讲到汉世伟通过和 CG 育种公司合作，掌握了世界优秀种源，因此能在行业低谷期依然快速扩张，展示了汉世伟的实力和自信。

接着由汉世伟兽医总监——王星晨博士，以现场提问和解答的方式与大家展开交流。以大家最为关注的猪场蓝耳疫病防控及疫苗的选择为切入点，将汉世伟的蓝耳防控经验及目前现状和大家进行了分享。成都天邦生产的所有疫苗，汉世伟 100% 全部使用，‘蓝福佳’（高致病性猪繁殖与呼吸综合征耐热保护剂活疫苗）在阳性母猪场已经使用 3 年，母猪群安全、稳定，保育猪成活率高，纠正了大家对蓝耳病防控的以往观念。接着大家提出了 PEDV 腹泻的防控问题，王博士分享了汉世伟的 PEDV 腹泻防控方案：“弱毒口服 + 灭活苗‘利力佳’强化免疫“。

王博士认为猪场疾病防控的关键在于生物安全管理，于是带领大家参观了汉世伟独特的”洗车房“，详细讲解了汉世伟车辆消毒流程，使大家了解到汉世伟公司在生物安全管理方面的一系列要求。

汉世伟兽医总监——王星晨博士
介绍汉世伟的洗车房

天邦研究院副院长——魏建忠教授在现场为大家介绍了和县猪场的发展规模及生产流程。随后带领大家参观了猪场污水处理及排放，处理后的污水用于灌溉周围的茶园、果园。

天邦研究院副院长——魏建忠教授
带领大家参观污水排放系统

参观结束后，大家来到茶园，一边品茶一边进行学习交流。魏教授打开汉世伟猪场监控，和大家交流着猪场管理细节。

魏教授提到，汉世伟 2013 年成立以来发展过程中，在重大疾病方面的防控，得益于和成都天邦兄弟公司之间相互支持、共同成长，成都天邦在帮助汉世伟解决疾病防控的同时，也成就了成都天邦的卓越产品品质。魏教授强调，如今汉世伟猪场生产成绩处于行业较高水平，部分母猪场 PSY 水平已达到 31 头。

通过此次学习大家对汉世伟的生产成绩及经营管理高度认可，大家非常期待和天邦展开紧密合作，学习汉世伟先进的猪场管理经验，打造猪场核心竞争力，和天邦一起共赢猪业未来！

（成都天邦 朱晓亮）

查摆剖析问题 提升管理水平

——记天邦开物召开工程项目管理现场会

5 月 4 日至 5 日，天邦开物集团组织召开工程项目管理现场会，南京金海设计院梁晓峰院长应邀出席，开物工程管理服务有限公司、汉稼乐农业发展有限公司、开物机械设备有限公司负责人，集团人事行政部、财务部、成本部、规划设计部等部门负责人以及各省区项目经理参加活动。

4 日，参会者先后察看了安徽阜南洪河桥 16000 头母猪场、地城 12000 头母猪场、公桥 16000 头母猪场、段郢 16000 头母猪场等项目建设现场，每到一处，详细听取现场项目经理和项目承建单位负责人对施工方案、施工质量控制和施工进度管理的介绍，逐个单体察看底槽压实、垫层、底板、侧墙、立柱等结构钢筋制作及混凝土浇筑情况，细致检查钢结构成品保护、防腐涂装、预埋、构件安装、围护结构、保温施工等环节，学习施工中的有益经验，就现场查看情况各自发表意见，并对施工中存在的问题提出改进建议。

5 日上午，在安徽省阜南县格林豪泰酒店的会议厅，各省区项目经理先后汇报在建项目施工进展情况，并交流昨日现场观摩项目的心得体会。天邦开物总裁王振坤、天邦开物工程管理服务公司总经理严凤龙等予以点评，并对存在的具体问题讨论确定了优化设计与专项施工方案。

5 日下午开展业务培训。南京金海设计院梁晓峰结合在建猪场工程建设现状，作了《土建、钢构施工质量控制要点》的讲座。讲座中查摆了各个项目存在的质量案例及通病，并提出解决的意见和措施。之后，天邦开物集团分子公司相关负责人分别作了《猪场建设质量控制要点》、《设备安装实操》、《成本控制》、《工程台账与阿米巴经营》等专题讲座。

最后，王振坤总裁对本次活动作了总结。他说：“本次现场会虽然会期较短，但意义重大，有利于我们通过查漏补缺，不断提升项目的精细化管理水平。”他要求各项目管理人员做好“九抓”工作，即抓质量、抓工期节点、抓隐蔽工程的检查验收、抓材料的把控、抓阶段性工程的验收、抓现场签证、抓安全文明施工、抓环保及各项附属工程的同步建设、抓工程建设资料的收集归档等，切实打赢“2018 必须打赢的仗”。

王振坤总裁强调，所有人员要做到洁身自好、廉洁自律，莫以小利毁前程。

通过本次项目现场会议及业务培训，参会人员表示收获颇丰，对做好标准化猪场建设工作信心十足，并希望这样的现场学习交流活动能够定期举办。

（天邦开物 王瑞芳 万洪清）

品质好，销量大，潘老板的苗蟹养殖果然有秘籍

苗种的好坏对于养殖河蟹来说至关重要。正因如此，不少养蟹“高人”都不吝高价购买口碑较好的优质苗种。本地苗通常成活率会高于外地苗种，所以本地苗出售价格一般较高。这吸引了不少投资者，通过养殖苗蟹卖给当地养殖户赚钱。

江苏宜兴这两年苗蟹养殖的面积越来越大，但产量一般。价格不及预期，能赚到大钱的人并不多。甚至不少苗蟹养殖户因上一年未达到理想效果不再买苗产生滞销，售价一降再降。

与此同时，同样也存在着这样一些苗蟹老板：苗种口碑越来越好，售价越来越高，买苗客户越来越多，牌子越来越响。当然，钱也越赚越多。

宜兴市西渚镇元上村潘老板使用天邦全熟化苗蟹料多年，年年效益都不错，今年更是再创新高：亩产量达到 457 斤！因去年苗种很多客户用下来效果较好，口碑有了，苗不愁卖，价格自然水涨船高。别看售价高去年，卖苗的人看中的就是潘老板苗蟹的口碑，老客户带着新客户从四面八方赶来指名就要潘老板的苗。潘老板既高兴又无奈：“卖的太快，你们拘着点拿，还有不少客户要的。”

干完塘后，潘老板把塘租、人工、饲料、药品、水电等各项开支减去，算下来效益比去年多赚了不少，况且今年卖的比以往都要好，心里乐开了花。

客户养殖成果介绍			
姓名	潘春雷	电话	180****5668
养殖面积	70 亩	养殖模式	扣蟹
放苗情况			
打样幼体		共 350 斤，500 元 / 斤	
销售情况			
销售品种	商品扣蟹	老头蟹	
销售单价（元 / 斤）	50-70	4	
产量（斤 / 亩）	32000	3500	
销售金额（元）	1790000	14000	
效益分析			
苗种成本（元）	175000	支出合计（元）	808000
饲料成本（元）	400000	总收入（元）	1804000
药品、水电（元）	110000	净利润（元）	996000
塘租、人工（元）	123000	亩利润（元）	14220

选亲本、用好料、科学管理，三管齐下、缺一不可，取得好效益！

从事苗蟹养殖多年，潘老板有着丰富的养殖经验。

亲本选育方面：潘老板选用优质大规格亲本：6 公、4 母为主。每年到了螃蟹收获的季节，潘老板都亲力亲为，奔波劳碌半个多月，只为寻求大规格优质亲本。

种蟹放入交配池，半个月后拿出公蟹，母蟹开始抱卵。在随后的几个月里，潘老板每隔一段时间都要驱车数百里去观察这些“准妈妈”们的抱卵状态，直至 4 月初挂笼产籽。

抱卵母蟹

饵料方面：2014 年之前，潘老板使用某品牌颗粒料投喂苗蟹，但很快发现该品牌料粉尘多、水中稳定性差，关键是最终出蟹效果没有达到理想指标。2014 年初，因为朋友陈老板使用天邦全熟化苗蟹料连续几年高产高效，潘老板也决定试用一下，全程使用天邦全熟化苗蟹料。用下来就发现，天邦料水中稳定性好、无粉尘、诱食性强、不坏水。年底出蟹时潘老板发现他的蟹苗又大又均匀，活力强，食线清晰，只只红膏！亩产达到了 400 斤以上，效益非常可观！从此，潘老板把全程投喂天邦全熟化苗蟹料投喂苗蟹这一习惯沿用至今。

潘老板养殖的扣蟹
（规格大、活力强、食线清晰）

具体使用方法：一期到三期仔蟹开始，潘老板投喂天邦超苗蟹 0 号全熟化破碎料（粗蛋白 42%、粒径为 0.2-0.4mm）兑水泼洒；四、五期仔蟹投喂天邦超康苗蟹 1 号 A（粗蛋白 40%、粒径为 1.3mm）全熟化颗粒料；六期后投喂天邦超康苗蟹 2 号（粗蛋白 36%、粒径为 ,1.6mm）全熟化颗粒料；9 月份以后潘老板投喂天邦超康苗蟹 2 号（粗蛋白 36%、粒径为 2.2mm）+ 南美白对虾 3 号（粗蛋白 39%、粒径为 1.6mm）全熟化料组合套餐来加强扣蟹体质、保证扣蟹售卖时的规格及活性。

科学管理：每年过年前后，潘老板的扣蟹售卖基本结束。而后放水干塘、晒塘至四月底。随后上水种植水花生，并使用每亩 150 斤的漂白粉进行清塘，五天后开始解毒、肥水。之后放入 5 斤 / 亩的大眼幼体。因养殖苗蟹产量高，密度也高，所以亟需充足的氧分来确保苗蟹的生长。所以潘老板在他的 70 亩塘口内共放置了 14 台水车式增氧泵（1.5KW/ 台），12KW 曝气式增氧管道，每天增氧 8~10 小时。

从开始尝试养殖到现在面积越来越大，潘老板这几年的苗蟹养殖感触颇深：现在蟹苗养殖技术逐渐成熟，养殖产量越来越高，如何让成蟹乐意高价购买是蟹苗养殖户思考的问题。蟹苗的养殖观念也要随着时代的发展而逐渐的改变，纵观全国各地苗蟹养殖发现：富养蟹苗，品质越来越好，影响力越来越大，销量越来越大，而且价格越卖越好。

有了正确的养殖理念，配合科学的管理和营养全面的天邦全熟化苗蟹料，期待 2018 年潘老板的养殖效益再上一层楼！

（饲料事业部 蒋煜）

快乐运动，激情工作

——记安徽汉世伟第二季度员工拓展培训活动

为加强安徽省区员工凝聚力，增进员工间的互相交流，培养团队间的沟通及协作意识，5 月中旬，由人力资源部牵头，在安徽禾泉农庄开展了“快乐运动，激情工作”2018 第二季度员工拓展培训活动。

第一天，拓展教练带领大家展开培训，所有人员被分成两团队并选出队长。通过“头脑风暴”诞生了拥有各自坚定口号和响亮队歌的个性团队 “猪常胜队”和刚硬团队“铁拳队”。伴随两队队长举着队旗迈着正步走向场地中央的步伐，公司的拓展活动正式拉开了序幕。

上午，在教练的指导下，穿越电网和高空抓竿两个拓展项目顺利展开。穿越电网是一项锻炼团队合作能力和团队成员信任力的项目。在这个游戏中，大家集思广益，群策群力，充分发挥领导作用，快速形成有效决策并加以实施，是一个团队成败的关键，同时也告诉我们做任何事情光靠悟性不行，还要有完整的科学的设计和策划。

高空抓竿是小组每位成员配带全套安全装备依次爬上 9 米高的钢柱，站立在钢柱顶端的小圆盘上，然后奋力跃出去抓住对面悬空的一根横杠。在这期间，大家手搭手互相给力并加油，帮助队友克服心理恐惧，挑战自我完成项目。

翻越毕业墙

接着，迎来了拓展活动的高潮，挑战 150 和毕业墙项目。挑战 150 是由“不倒森林”、传球入筒以及“团队有我更精彩”三个项目组成，两个小分队分别完成三个游戏，用时最快组获胜。通过这个项目，大家认为，不抛弃不抱怨相互鼓励前进就是最棒的团队。

高达 4 米 2 的毕业墙，是我们在当天拓展中更具有挑战性的一项任务。在无任何外力帮助和保护情况下，所有人必须依次翻越过墙。此过程中，大家一层层围住翻越人并举起双手做出保护姿势，信任和安全感在大家每个人心里油然而生。39 个人在 14 分钟内全部成功翻越，因为 “基座”队员的努力，更因为大家万众一心！

第二天，我们展开了本次团队拓展的趣味运动会。通过颜色手环将大家分成四组，开始了单双人跳绳，踢毽子，趣味接力，撕名牌等一系列比赛，对于获胜队给予奖励并颁奖。

运动赛获胜队伍和单项冠亚季军颁奖

在撕名牌活动中，有限的时间内，军人出身的张小军副场长为自己队伍多累积积分，不顾鞋子掉了脚会磨破还依然努力拼搏，让观众了看到他的坚持与毅力，引得所有人给他呐喊助威加油，将运动会推向一个高峰。

褪去工作中严肃稳重的形象来到赛场，这对于所有人是工作之余一次难得的放松体验，更加深了团队之间的感情。在次运动会中，大家收获了奖品和快乐，也看到了不断拼搏的精神；在拓展训练项目中，大家积极参与，迎难而上，大胆挑战自我，队员之间相互鼓励，不逃避不放弃，所有人员均圆满完成了各拓展项目。

简单的游戏和活动，使团队成员们充分地体会到了团队信任、有效沟通、换位思考、合理组织、领导力、执行力和团队协作等和工作息息相关的管理意识和艺术，本次拓展培训活动最终圆满结束。

安徽汉世伟”快乐运动，激情工作“2018 第二季度员工拓展训练活动圆满结束！

（汉世伟 吴陈笑）

一次出发、一次洗礼、一次挑战、一场修行

——记江苏汉世伟第八期素质拓展训练

4 月底 5 月初，江苏汉世伟东盛猪场的 8 名小伙伴，迎着朝阳，乘着春风，踏上了去往江苏汉世伟总部盐城的道路。

当知道自己有幸去参加公司的精英素质拓展时，大家都兴奋不已。大家向前辈们取经，经过他们的一番教诲后，内心是有点拒绝的。“十公里越野、负重跑、喝水还扣分……”这些词语让大家有些望而却步。但是，既然身为东盛场的年轻人，就要继承东盛场的优良传统——“能拿第一，绝不拿第二”。大家在前辈们光荣历史的熏陶和场长的嘱咐下出发了。

两小时的路程不算长，大家也无暇去欣赏路上的风景，仿佛有股无形的压力蔓延在彼此之间，沉默寡言。到达盐城总部，在人力资源专员周慧的安排下，来到二楼会议室集合。第一次对盐城总部的一切有着种种好奇，上楼过程中，看着汉世伟的发展历程，看着每个办公室的标签，看着在岗牌的名字。

大家初次见面，难免有些紧张，都是低头玩着手机，互不交流，保持着各自小小的矜持。但是第二天，大家都原形毕露了，换种更好的说法，那就是释放了天性。

经过半个多小时的路程，我们到达了素质拓展的目的地。一天的舟车劳累，教练很体贴，没有安排一些“接风”的活动，让大家吃好，休息好。公司对于此次培训很重视，晚上总经理助理郑强郑总，给大家进行了训练前的“动员大会”，分享了前几期有趣的、激励的事例，例如负重跑不动的被背起来跑等更加激励了大家（嗯 ... 确定？）。相信是可以的，努力不一定成功，但是不努力，你一定不成功。

人力资源部经理童莎莎就江苏汉世伟的发展历程及入职相关流程信息做了相关介绍，让大家对公司有了更全面的了解。

早上，大家按照教练的要求进行了分队和简单的自我介绍，选出了各队的队长，（本来我是想当队长，却被别人截了胡 ...）或许大家都比较腼腆，毕竟我们是 90 后。但是，经过第一个比赛的洗礼，求胜欲就让大家一个个热血澎湃，斗志昂扬。

光有热情和能力并不能取胜，我们不需要个人英雄主义，在这里，我们需要的是团队合作、团队凝聚力。

第一天的比赛中，也许是各自的不熟悉、不了解，导致我们队的成绩并不理想。但是凝聚力却在我们中间慢慢产生，也许我们自己也没有发现。

晚上，大家按照要求，搭建了人肉版的“万里长城”，起初听到这个游戏内心有点奔溃的，1 个小时？不能倒？还不能休息？怎么可能？这时候大家的眼睛就不自觉得看向自己队员的身材了，嗯，还好。我们队员的还比较匀称，没有太大的问题。一声哨响，比赛开始了，十分钟过去了，“可以么？”，“嗯嗯，还行”。二十分钟过去了，“还行么？”，“等会，我调整一下”。不知不觉中，我们已经满头大汗，腿也不由自主的发抖。在这过程中各分小队成员在一起想办法，体重大的尽量自己承担，体重小的在挑战自己极限的前提下，承担一些别人的重量。大家的对话也变成了“你往我这多坐点。”“没事，我还能撑。”“你累了说一下，我起来让你腿缓缓”“需要调整的说一声，咱们大家一起动。”最后，随着一首《水手》，我们这人肉版的万里长城和真实的万里长城一样，屹立千年永不倒！（一个小时没倒，夸张手法，别在意那么多细节）

第二天，大家“一瘸一拐”的又开始了新的训练。首先是人身电网，经过自荐，选出了队长和副队长。整个过程中，只有两位队长可以说话，他们经过探讨提出方案，依次把各个队友送出电网。在中间，大家经历过失败，承受过惩罚，但是大家依然没有放弃，没有抱怨。活动中，大家不分彼此，撇开队于队的竞争，最终完成了教练的要求，大家为自己鼓掌。

下午，在教练的带领下，大家“瑟瑟发抖”的来到了十公里越野的起点。十公里、一万步、走起来，对于逛街的女生来说，估计是小菜一碟，男生稍微走走也能到。但是，求胜欲让大家不能走，它像一条无形的鞭子在鞭策着大家，鞭策着发酸的肌肉，鞭策着火热的内心，促使大家一步一步跑向终点。在途中，没有一个人放弃，也没有一个人走回终点，无论是脚上受伤的，还是体重超 200 斤的队友，都是跑着回到终点。这是意志力（激励币）的洗礼支撑着大家，是队友的鼓励（激励币）给予大家彼此力量，是队旗胜利的摇摆引领着大家完成这项比赛。

赛后，江苏汉世伟总经理张益龙专程赶来，对大家这次培训所取得的成绩和坚持不懈的精神给予肯定，同时也给大家提出了四条受益终身的建议 :1. 勤奋、2. 控制情绪、3. 保持正能量、4. 规划人生。短短几字，受益匪浅，大家铭记于心，希望大家在以后的工作中要做“求胜少年”，生活中要做“佛系少年”。

晚上，大家欢聚一堂，围坐在篝火旁，全场气氛活跃，队友的天性经过酒精的发酵，也得了 120% 的解放，无论是队友茅慧玲的跆拳道表演、周闯的“钢管舞”，还是各分队团队大合唱，都让大家叹为观止，开怀大笑。

第三天，是培训最后一天，也是最为经典的“毕业墙”。经过前期的相处、训练，无需多言，各个队员都争当最下面的肉垫，为团队的胜利奉献出自己的力量，有力的出力，有计的献策，其他人则张开双手保护着自己的队友。不到十分钟，第八期全部学员全体通过了毕业墙，大家也在欢声笑语中完成了训练。

最后的最后，就是结束。经过三天并肩作战，各个队员从刚开始的不打招呼，到现在的无话不说，从漠不关心，到体贴入微，从相互争执，到团结合作，指引大家从普通的员工迈向了精英的道路，这一切，都需要感谢人力资源专员周慧和两位教官，是他们给予大家帮助，给予大家激励，更要感谢江苏汉世伟，给予平台和机会，让大家能够充分展示自己。大家也会更加努力，把此次的训练中所学、所见，所听的都运用到工作中，让自己不断进步，让自己从普通走向优秀，从优秀走向卓越，配得上精英的称号！

（汉世伟 赵垣）

热忱是工作的灵魂

一

2016年6月，夏初的太阳还不算炙热，可李露露心里燃烧着一股热情，带着一丝憧憬，加入了拥有着先进管理理念与精英团队的天邦汉世伟集团担任猪场场长，梦想着实现一个养猪人的梦想——做中国一流的养猪场。

走进李露露管理的猪场，从门卫、浴室到生活区、生产区各个环节总能给人一种整齐、整洁、人性化的感觉，让人印象深刻。李露露总是乐于不断地完善猪场的生活、生产配套设施，尽可能的方便员工的生活和生产的操作，同时又对员工严苛要求，从而达到生活生产的良性循环。

当与每一位员工谈心的时候，李露露总是传递给员工这样一个信息，那就是员工对于场长只有两点要求即待遇满意、工作开心，而场长对员工的要求只有一点，就是把事情做好。逐渐的增强员工与场长之间的信任感，营造良好的生产生活氛围对于猪场生产至关重要。李露露场长对制度与文化区别的认识在于，制度往往挂在墙上，而好的猪场文化存在于员工自觉潜意识里，能激发工作激情和强化执行力。每一个猪场都有好的制度，但不是每一个猪场都有好的文化。

二

2017 年 6 月，李露露接任公司申美猪场场长的时候，正值猪场上半年接连爆发 PED 时期，可以说是临危受命。猪场整个团队在经过 PED 打击后，整体士气低落。在接手的那一刻，李露露已经规划了接手后的短期、中期、远期的工作计划和规划，在 1 个月的时间内将疾病快速彻底控制住，各项成绩指标快速恢复到正常水平。下半年，经过 6 个月时间的努力，猪场的各项指标达到集团优秀水平，非生产天数从上半年的平均 49 天下降到年底 24 天，PSY 从上半年平均 21.5 提高到四季度平均 28.5。

2018 年伊始，在李露露带领的团队持续奋战下，申美猪场第一季度平均 PSY 指标为 29.6；超额完成阿米巴经营利润，预算阿米巴利润 840482 元，实际完成 1467497 元，达成率 174.60%；第一季度阿米巴平均断奶成本 232.69 元。这是李露露场长与申美猪场团队交给公司的一季度成绩单，每月成绩单出来的时候也是申美团队最激动的时刻。4 月份，各项指标仍然保持稳定，PSY 达到 27.6，断奶成本 243.67 元，预算阿米巴利润 334735 元，实际完成 580330 元，利润达成率 173.37%。

三

2017 年开始恢复生产的几个月，李露露和大家一起经常需要推迟下班，以保证猪场恢复甚至赶超。今日事今日毕，已经是大家的习惯，这是和李露露相处间，大家潜移默化形成的共识。渐渐地，铁一般的团队精神正在产生。多做点，多发现问题和解决问题，生产才能有所保证与进步，即使不说，大家也是这么做的，因为李露露就是这样强调和亲身实践着，因为这是大家的责任，是获得成就的必然选择。

有细心、负责任、敢打敢拼的队伍，一切艰难困苦都是纸老虎。李露露在猪场管理中有自己的人才观——场缺的不是人，而是人才，就像打仗一样，平时不流汗，战时就要流血。所以，平时的“流汗”，都是为了战时避免“流血”。平时单个人的努力，是为了战时和团队成员一起强大，一起赢得胜利。

四

运筹帷幄之中，决胜千里之外。始终做重要而不紧急的事情，不停地思考提前规划，将每件事情做到忙而不乱、有条不紊，在李露露场长看来，这是作为一名称职场长必须具备的技能和思考能力。在李露露的带领下，申美猪场成立了由骨干组成的猪场管理委员会和常委，以方便遇事积极沟通，群策群力，渡人达己，将团队拧成一股绳，获得预防和战胜困境的力量。

申美猪场每周例会中形成了一个惯例，即每个人必须认真准备并提出一个问题，并尽可能的提出自己的想法。一周十几个问题，一个月下来，几个月下来，对猪场经营的影响巨大。开始的时候，大家不习惯，疑惑场长为什么要逼迫大家提问题。但久而久之，当大家发现提的问题每次都能及时得到解决并开始习惯的时候，其实大家已经是在潜移默化中主动地去思考去执行了。在李露露场长看来，问题不分大小，小问题不解决也会在不经意间变成大问题。日常工作中，每个人视角不同，总能发现别人不能发现的问题，往往对于管理者看似是小问题但是从员工角度却是影响他工作的大问题。如果领导者我行我素，如果员工都沉默不语，问题只会越来越多，只会不停的灭火，久而久之就会力不从心。

李露露一直保持着一个习惯，就是每周夜晚 11 点至 12 点对各阶段猪舍巡视 1-2 次，因为晚上检查猪舍的时候思路清晰，往往能发现白天不能发现的问题。在李场长看来，难的不是做好一件事情，而是持之以恒的做好一件事情。

选择了养猪行业，就选择了如履薄冰，就选择了一年三百六十五天的坚持不懈。养猪生产犹如逆水行舟，不进则退，只有不断进取，精益求精，方能立于不败之地。作为平凡的养猪人，李露露有他的坚持，锁定目标，只管往前再往前，相信一切努力都会有回应。

（汉世伟 王俊君）

用心，方能精彩

人生总会有许多选择，往往需要我们鼓足勇气去抉择。怀着对美好生活的愿景和从零开始的心态，我选择加入了盐城天邦饲料科技有限公司。在一个充满生机活力和人文关怀的团队，我开始了工作生涯的新征程。也是在这样一个全新的开始中，我开始了为期两个月的盐城天邦市场部实习。

初进公司时，我满怀信心，踌躇满志，认为自己好歹也是在销售部有过六年工作经验的人，相信盐城天邦市场部的工作于我而言，肯定是小菜一碟。却不成想，才上了几天班的我，就被现实残酷的泼了盆冷水，市场部的工作远比我想象的要复杂和繁琐。

及时而精准地统计各种销售数据是日常工作，要求之高让我有些不能招架。所以，工作频频出错成了家常便饭，经常需要领导批评指正，挫败感油然而生，心里压力也特别大。于是，我开始反思，为什么工作输出的结果这么差？是做事粗心还是不够了解鱼蟹料产品的分类？是不够熟悉工作流程还是没有熟练掌握市场人员的分布状况？我开始寻找答案，想着不能就此认输！

我相信解决问题的方法永远比困难多，只要自己肯努力、肯坚持，就没有解决不了的问题。抱着这样的信念，我首先让自己成为空杯，放下职场老手的姿态，从头再来，遇事不懂就问，学习提高。在领导及同事们的帮助和鼓励下，我学着有计划、有步骤地去完成自己的工作，每天下班前问自己两个问题：今天我学习到了什么？工作中我遇到了什么困难，又是怎样解决的？通过一段时间的计划和总结，我感觉工作渐入佳境，自信心慢慢提高，自信心的提高又提高了学习和工作效率，就这样慢慢进入了双向相互提高的良性循环。

主动远比被动成长得快。在接下来的工作中，我学到了许多办公实用技巧，还学到了许多实操技能，也深刻认识到市场部是一个非常重要且职能特殊的部门。市场部是一个企业营销组织架构的重要组成部分，致力于拉近产品与消费者的心理距离，是公司与消费者、产品与消费者的重要纽带。我认识到自己工作的重要性所在，责任感和自豪感油然而生。市场部的每一项工作都需要我们认真仔细对待，这样才能为销售团队提供专业支持服务，更好地履行联接客户和产品的纽带作用。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”，这是市场部同仁们用实际行动教给我的最平凡也最深刻的道理。我是一个在盐城天邦才服了两个月的新兵，但我实际收获的却远比想象中丰富。盐城天邦果真是一个会让人快速锤炼成长的特殊部队。虽然不能够说自己在以往的工作中做得很优秀，但我敢说，我是在用心工作的，这就是我对工作的态度。一开始，我总是担心自己能否胜任这份工作，最后的答案是能行。“能行”二字不是这么轻易敲出来的。而是从说话畏畏缩缩到鼓励自己抛开包袱主动询问锻炼出来的；是从被别人关注到积极要求自己上进表现出来的；是为了不留有遗憾，主动抓住机会行动起来的；是想证明自己“能行”，努力而得来的。这个起落变化的过程有个名字叫“成长”。是盐城天邦让我体会到工作的愉悦，是盐城天邦让我结交了更多的朋友，是盐城天邦告诉我主动争取、认真工作的力量，是盐城天邦为我人生新的起点提供了一个优秀的平台。

今天的成就是昨天的积累，明天的成功则依赖于今天的努力。实习短短的两个月，我完成了一种蜕变，这是内在的一种领悟，更是外在的一种坦然。从实习结束的这一天起，我在天邦的职业生涯才算正式开始；也是从这一天起，海阔凭鱼跃，天高任鸟飞！

（饲料事业部 李娟）

编辑部地址：上海市徐汇区桂箐路 65 号新研大厦 11 楼 邮编(Zip)：200233 电话(Tel)：021-54484452 传真(Fax)：021-54484520