

# 天邦報

TECHBANK  
Create Your Value

天邦股份有限公司主办 www.tianbang.com

2018年07月

28

星期六

总第230期

## 本期导读：

学思践悟，知行合一——天邦股份阿米巴经营模式广西汉世伟试点项目启动会成功召开  
升级发展，山东先行——东营一体化项目正式落地实施  
走进天邦，走进特种水产——扬州大学师生天邦实习之旅圆满完成  
一比吓一跳！他用这种虾料后产量提高100斤/棚，19张棚豪赚67.9万  
缔造精英 扬帆起航——天邦生物大客户部首次培训大会圆满举行  
慈善无界，大爱无疆——拾分味道“公益扶贫爱心助学”活动进行时  
创建和谐文化氛围，打造标杆母猪场

## 天邦纵览

### 高效！安全！便捷！ 热烈祝贺天邦生物丹力佳隆重上市！



2018年7月20日，天邦生物猪丹毒灭活疫苗——丹力佳新品上市发布会在上海隆重召开，此次发布会吸引了百余位来自全国各地同行业的合作伙伴、知名专家及主流媒体。

天邦生物（生物制品）历经多年研发积累，并通过汉世伟（生猪养殖）在养殖生产过程中发现和提出问题，终于成功研发了猪丹毒灭活疫苗——丹力佳。相对于猪丹毒活疫苗，灭活疫苗使用方便，无应激，不受抗生素干扰，免疫程序灵活，可用于紧急免疫，配合药物治疗可以有效控制疫情。丹力佳从此横空出世！

#### 别开生面的入场方式，让您感受不一样的新品发布会

当进入新品发布会会场通道时，一幅傲雪寒梅图呈现在您面前。现场各位嘉宾用自己的手指印上红色梅花，预示着公司的风雨历程，离不开每位来宾的共同铸就 and 美好期盼，共同成长将迎来美好的盛开景象。同时，现场为嘉宾设计了“丹力佳新品上市发布会”的杂志墙，并有同济大学书画专家为现场嘉宾设计特色签名和肖像漫画。

#### 猪丹毒死灰复燃，疫苗接种是广泛而有效的防控方式

沉寂20多年的猪丹毒，死灰复燃，来势凶猛。这突如其来的、几乎被人们淡忘的猪丹毒，让许多猪场措手不及，损失惨重。今年夏天猪丹毒爆发的更猛烈，其背后原因有哪些呢？

安徽农业大学李郁教授从猪丹毒的危害性、再发的原因、有效防控措施等方面进行了详细的阐述。猪丹毒是世界各国养殖业造成经济损失的一种重要疾病，且一年四季都可发生。高温高湿季节更容易发生，特别是急性型猪丹毒，最为常见，以突然爆发、急性经过和高死亡为特征，病死率可达80%以上；即使有幸存者，不仅生长速度受到影响，还会为猪丹毒传染增加风险。

为什么沉寂20多年的猪丹毒，死灰复燃，来势凶猛。李郁教授从以下原因进行了分析：1. 猪是猪丹毒丝菌最重要的储存宿主，病猪和带菌猪是主要的传染源，通过分泌物和排泄物直接传播，并可通过环境污染间接传播；2. 猪丹毒

丝菌在自然环境中具有超强的抵抗力；3. 养殖户忽视对猪丹毒的防控；4. 不同血清型猪丹毒丝菌菌株的毒力存在明显差异；5. 生物安全措施不当、药物保健实施不规范、其他病原混合感染等因素。

#### 猪丹毒的流行现状



安徽农业大学李郁教授

如何有效防控猪丹毒疫病，李郁教授认为疫苗接种是预防猪丹毒发生的普遍而有效的办法。目前市场上猪丹毒疫苗主要是灭活疫苗和弱毒疫苗。李教授推荐使用灭活疫苗。灭活疫苗使用安全，易于保存，对母源抗体的影响不敏感，不受抗生素影响，且可联合免疫，使用灭活疫苗更方便。

#### 汉世伟集团数百万猪只的临床验证，使用丹力佳是防控猪丹毒的最有效方式

汉世伟兽医总监王星辰博士分享了“丹力佳在汉世伟的成功应用案例”。目前汉世伟集团遍布10个省区，采用公司+农户的方式，拥有母猪场41个，公猪站6个，家庭猪场1051个，汉世伟集团经历的猪丹毒感受，能很大程度反映我国猪丹毒发生的现状。

王星辰博士表示，近两年来汉世伟猪场也受到了猪丹毒的困扰，使用市面上的疫苗效果不理想，经过检测和菌株分离等工作后针对选定的毒株研发了自家苗，这就是丹力佳的前身。经过汉世伟数百万猪只的临床验证及对比试验，丹力佳也交出了令人满意的答案：2017年4-12月累计使用480万ml，免疫超过百万头猪，至少减少了5000头猪的

损失，表现堪称惊艳。

对于猪丹毒的防控要点，王博士提出：1. 每年4-10月份是高发的季节，建议在3-6月份提前做全群免疫；2. 药敏试验“并不十分准确”，见效最快、控制最好的还是青霉素，在猪丹毒有发病的区域猪场要备好青霉素，但青霉素全群免疫劳民伤财，停药后容易复发，最好的方式还是做好免疫工作；3. 使用地表水为饮水来源的猪场应进行免疫；4. 本场猪群或引种场曾经发生过猪丹毒疫情应进行免疫；5. 长江以南区域为高发区域应进行免疫；6. 正在使用猪丹毒活疫苗会受抗生素影响，且造成环境污染，建议采用灭活疫苗；7. 猪丹毒发病期间如需紧急免疫，需要先进行两次青霉素的全群肌注，否则可能会造成爆发；8. 免疫时间需要根据发病日龄具体调整，且母猪群、商品猪群均要进行免疫。

#### 丹力佳究竟是何方神圣

据天邦生物产品经理李乐超先生介绍，丹力佳为猪丹毒灭活疫苗，不受抗生素干扰，免疫程序灵活，既可以普免也可以联合免疫。配合采用了优质的佐剂和培育工艺，无应激反应，抗原含量不低于150亿/ml，相当于当前同类疫苗的5-10倍。可谓是高效、安全、便捷的猪丹毒灭活疫苗。

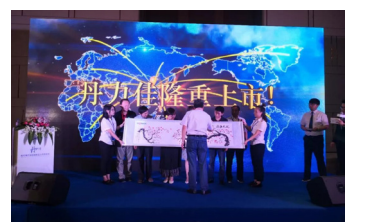
其免疫程序：母猪：每年免疫两次，可以3月份、6月份进行二次普免，也可以断奶时跟胎免疫，4ml/头/次；商品猪：免疫两次，可根据发病日龄，在发病前2-3周初免，3-4周后加强免疫，2ml/头/次；最早可在断奶后保育阶段进行免疫。

其注意事项：1、母猪场在高温高湿的情况下也会时有发生，需要现场与APP鉴别诊断后，然后再进行确诊；2、猪群在潜伏期、或有临床症状时免疫弱毒活疫苗，有可能会加重临床症状，需先做二次青霉素注射；3、感染后，可以通过大剂量免疫，进行个体治疗；

#### 1元/ml！丹力佳闪亮登场

会议进入激动人心的时刻，丹力佳即将揭开神秘面纱。“丹力佳上市启动仪式”由安徽农业大学李郁教授、天邦生物人事总监张雷女士、天邦股份研究院副院长魏建忠先生、江西牧邦总经理饶职辉先生、杭州蒂默曼总经理宋四胜先生、天邦生物制品事业部营销总监汪德树先生6位嘉宾共同开启。

随后天邦生物营销总监汪德树先生宣布天邦生物“丹力佳”隆重上市，终端价格只售1元/毫升，将发布会再次推上高潮，赢得了与会嘉宾们的阵阵掌声。



天邦生物总裁梅霖先生为梅花卷轴题词

如此低价格的高品质猪丹毒防控疫苗，为猪场更经济防控猪丹毒提供了好的选择，也彰显了天邦生物开启“丹毒行动”，助力养猪业“丹毒无忧”的决心。丹毒无忧，就用“丹力佳”！

接下来，由天邦生物商务总经理姜世友先生主持与合作伙伴的签约仪式，现场嘉宾喜气洋洋、信心满满。



现场签约仪式（天邦生物 梅霖）

### 迎难而上，坚持走在奋斗的路上 ——汉世伟2018年半年度经营质量分析检讨会成功召开

七月，意味着年已过半，问问自己：年初许下的愿望，到此刻，实现了多少？别慌张，别徜徉，七月是一个半年的结束，亦是一个半年的开始。审视自我，认真告别坚持站在拼搏的路上，才是对过去、对上半年最好的尊重。

为总结2018年半年度生产经营情况，分析检讨半年度工作中存在的问题，解答生产经营中存在的问题和疑惑，进一步提高和改进管理思想和经营方法，制定切实可行的工作举措，进行三季度工作部署，汉世伟集团于2018年7月7日至8日在集团总部成功召开了半年度经营质量分析检讨会等系列会议。

天邦股份董事长张邦辉、天邦股份总裁沈伟平、股份公司财务总监夏闽海、汉世伟总裁办成员、总部部门负责人、各省区母猪场场长、服务部主任、母猪场负责人、家庭农场负责人、生物安全经理、饲料品控经理、公猪站站长、核心场场长等150多人参加会议。此次会议分为五个阶段，第一阶段是展示，第二阶段是剖析会，第三阶段是奖惩，第四阶段是经验介绍，第五阶段是母猪场、

家庭农场会议。



#### 知耻近乎勇，乃进步起点

7月7日-8日，汉世伟集团上半年经营质量分析检讨会在汉世伟一楼阶梯教室举行，会议由汉世伟COO李建兵主持。

会议开始前，全体成员齐唱《天邦之歌》，会议在激昂慷慨的歌声中拉开序幕。汉世伟COO李建兵进行开场讲话，说明会议的主要内容和议程，提出本次会议主要目的方面是对阿米巴经营管理进行学习总结，另一方面是对上半年生产经营情况进行分析检讨，审视自我、分析问题、查找原因并探讨改进措施。

同时，他用两个词总结了二季度生产经营的整体质量，“上升”指：一是整个汉世伟的人数增加，团队不断在增大；二是生产量增加，猪的数量增多；三是销售量增加；四是成本增加。“下降”指：一是显而易见的是猪价下降；二是预算达成不断在下降；三是利润大幅度下降。最后，通过《血战钢锯岭》这部电影，他告诉大家做事一方面要有坚定的信念，另一方面要相信团队并坚决执行，目前困难不管有多大，只要始终坚定信念，充满信心，一定会柳暗花明，迎接风和日丽的春天、阳光灿烂的夏天。

会议第一阶段是展示，展示了第二季度各省区母猪场、家庭农场责任状达成情况，并对各母猪场、各服务部的排名进行了说明和分析。汉世伟集团总裁朱爱民指出“知耻近乎勇”，希望排在最后面的场和服务部自我反省并勇于改正。

会议第二阶段是剖析会，各母猪场场长、服务部主任从五个方面进行汇报：就经营问题进行分析并提出解决方案、具体实施计划及改进时间，就差距提出

补救措施，提出第三季度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工作重点、所需资源匹配、协同和支持。

汇报期间，天邦股份董事长、天邦股份总裁、汉世伟总裁以及汉世伟总裁办成员进行现场点评，就汇报中反映的问题进行分析讨论。天邦股份总裁沈伟平整体评价了汉世伟二季度工作，理性分析了现存问题即对阿米巴经营理解不透彻，财务数据和生产经营数据不匹配。沈总裁指出，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。所以，要准确判断经济运行情况，就要分析数据的意义，从数据中找原因，层层分解，深入剖析经济亏损原因。沈总裁表示，剖析问题首先要从自身查找，明确自身所存在的问题，对比身边的榜样，面对成绩找差距，理性分析，时刻保持清晰的头脑，增强紧迫感、使命感和责任感。

汉世伟总裁朱爱民对以上汇报情况以及大家点评进行总结。朱总裁指出，汉世伟集团属于开放的群体，有话好好

说，有问题直讲，说清问题，明确责任，面对问题有责改之，无则加勉，要学会接受别人的意见和建议，要在不断吸取教训中壮大。



优秀母猪场奖

会议第三阶段奖惩，对半年度先进集体和个人进行表彰，对半年度成绩较差的集体和个人进行警示。天邦股份总裁沈伟平、汉世伟总裁朱爱民分别对生产成绩排在后六名的母猪场、服务部颁发荣誉证书。母猪管理部负责人于仰华、家庭农场管理部负责人魏从洋分别对排在后六名的母猪场、家庭农场颁发“警示牌”（下转第二版）

# 学思践悟，知行合一 ——天邦股份阿米巴经营模式广西汉世伟试点项目启动会成功召开

六月，骄阳似火，暑气连连，天邦股份阿米巴经营模式深化落地试点项目也在火热中展开。6月29-30日，天邦股份阿米巴经营模式广西汉世伟试点项目启动会在广西南宁举办。股份公司总裁沈伟平、汉世伟兼物总爱朱爱民、饲料事业部总裁苏礼荣、拾分味道总裁郁谦、股份公司财务总监夏南海、人力资源总监张雷、成都天邦总经理邢刚博士、疫苗营销总监汪德树、广西汉世伟总经理李双斌及各业务板块代表、汉世伟各省市代表参加了此次启动会。



天邦股份人力资源总监张雷女士主持了本次项目启动会。开幕仪式上，沈伟平总裁提出，广西汉世伟阿米巴项目启动标志着天邦进入了一个全新的历史发展阶段，它关系到天邦今后的发展方向、战略目标、企业愿景及竞争策略。为何不辞万里选定广西汉世伟作为阿米巴经营模式落地的第一个试点？汉世伟广西省区是自去年9月份导入阿米巴经营模式以来，阿米巴践行效果较好的省区之一，得到了天邦高层领导多次调研指导。天邦阿米巴以广西省区为试点，争取为天邦旗下其他业务板块和分子公司作出榜样。



沈伟平总裁进一步指出，此次启动仪式是天邦对引进阿米巴经营模式力求变革创新的决心展现，引入阿米巴经营模式不是追求时尚，而是因为它是一种行之有效的模式，是一种可为企业带来很大变化和提升的模式；他希望各级主管由管理/执行者思维转变为经营/老板思维，期望全员对落地阿米巴经营项目坚持“三心原则”：有决心，有耐心，更要有恒心；转变思想观念，众志成城，积极参与，贯彻指令；以空杯心态，从零开始，寻求改变和突破。天邦股份副总裁、汉世伟总裁朱爱民从汉世伟经营数据出发，分析了汉世伟的现存问题、践行阿米巴后汉世伟的改变及践行阿米巴的好处和必要性。他表示，相信通过这次股份公司再次集中培训，员工们将更加深刻领会阿米巴经营的真谛，全心全意投入到阿米巴经营管理实践中，精通技术，挖掘潜力，团结协作，成本领先，创造效益。

随后，和英咨询的姜涛、王延良两位老师为所有参会人员进行了阿米巴经营落地培训。此次培训主讲老师姜涛从权责利的关键及内部交易关系两方面出发，重点讲述了组织架构设置原则及阿米巴经营会计报表应用，并组织讨论了汉世伟省区公司的

组织架构调整问题。从产能配备度角度分析，是家庭农场及母猪场一体化作为一个独立的三级巴体，还是应划分职能、片区管理？不应该单独设立家庭农场开发部？在这两个问题上，母猪场场长、服务部主任及管理部的同事纷纷发表自己的看法。根据朱爱民总裁提出的母猪场建设“顶层设计”角度和建设的“八位一体”，姜老师从交易的主体总结出，应当以孵化的形式，以点盖面：成熟的服务部由管控员兼任拓展任务，而新的区域、新的市场则需从其他成熟服务部中抽调精英担任开发员，开发达到一定存栏数后，服务部升级为服务部，完成孵化裂变。姜老师建议，职能部门不应只是设置规则、设障碍的机构，更应是一线作战巴体提供强有力炮火的组织。同时，各板块、各省区应成立阿米巴委员会及经营管理部，充分发挥经营管理部的四大职能：经营计划管理、经营数据分析、组织绩效管理、流程与制度管理。



29日晚，以“如何将阿米巴经营模式有效落地”为主题的空巴活动举行。各小组在酒会中以轻松愉快的心态，进行了充分交流。会上罗列出了企业现存瓶颈及主要问题，每组挑选1-2个问题进行讨论，并将交流内容一一记录，并将讨论内容在第二天的

培训中进行了分享。培训现场还安排大家做题，以提高大家对经营报表的认识，并引导大家就汉世伟导入阿米巴后对各个指标、内部定价机制进行了激烈讨论。本次阿米巴启动会议及系列培训与以往有所不同，以边学习边实践的方式解决阿米巴实施过程中遇到的具体问题。在启动会开始之前，和英咨询项目经理王延良老师提前与广西汉世伟各职能部门、服务部、母猪场相关人员进行了为期两天的访谈，向各巴长、负责人深入了解导入阿米巴经营过程中凸显的问题，并一一进行了答疑。此次培训为广西汉世伟解开了很多企业经营中的实际困惑，开启了全员主动经营、自发经营的序幕，为广西汉世伟掀起了人人成为经营者的变革序幕。全体同事将认真参与到项目中来，增强自主经营意识，人人都关注市场，人人都算账，人人都能真正创造价值，保障公司战略的实施，实现组织和个人双赢，为企业双千亿美元梦想的实现而奋力拼搏！

(汉世伟 黄彬)



## 深耕生猪产业链 天邦股份与 Vion 战略合作建设屠宰基地

7月2日-3日，由Vion公司屠宰场建设专家与运营专家组成的团队到访天邦股份，与天邦高层开展战略合作会议，讨论优化500万头生猪屠宰基地建设方案。



Vion是一家国际优秀的肉类产品生产商，Vion荷兰公司更是欧洲最大的肉品加工公司之一。自5月以来，Vion团队走访了多个中国示范型猪场和屠宰场，深入搜集分析，取得了制定天邦屠宰场个性化建设方案的一手资料，已为天邦选定了4大屠宰基地建设地块，为天邦旗下拾分味道盱眙屠宰场的改造出具了意见报告，为天邦500万头基地计划中的屠宰场制作预算及初步的建设方案，并为盱眙拾分味道屠宰场管理层进行了培训。



Vion团队为天邦盱眙拾分味道屠宰场培训

本次来访后，Vion将会开放其屠宰场设计数据库，并派专家团队为天邦500万头屠宰基地建设提供方案，协助

天邦制定500万头SOP(标准作业程序)，并为天邦员工提供培训项目。8月底，天邦将派出管理团队前往Vion考察学习，作进一步交流。



在生猪屠宰加工及宰后销售业务起步较晚的情况下，天邦大力改革，降本增效，不断创新，提升市场竞争力，规划建设6大养殖基地，并配套建设6个单体屠宰500万头规模的屠宰场。这是天邦“12366”三年发展规划的两大组成部分。建成后，天邦生猪养殖与屠宰一体化配套基地将辐射京津冀、长三角、珠三角地区，均设计为500万头的规模。世界领先的大型屠宰场标准为年屠宰规模500万头，在这样的规模下，管理和生产效率基本达到最优化。这是天邦选择发展500万头养殖和屠宰加工基地的原因。

作为生猪销售的终端，天邦生鲜食品板块“拾分味道”正积极布局，以实现屠宰场美味猪肉的顺利输出，走好“卖好肉”这便民、利民、惠民的“最后一公里”。截止目前，拾分味道已拥有64家门店，积极发展电商市场，学习新零售模式，与多家行业领先的商超、卖场、标超等开展的合作讨论，同时，也将结合自身的养殖和屠宰加工布局，积极在上海和周边地区以外的地区开展食品销售。

与Vion的合作，将进一步推进天邦循环经济产业链基地建设，加速屠宰场的建设进程，打通天邦食品产业链的关键一环。Vion为天邦提供建设方案与建设技术支持，将助力天邦将所属产业基地与国际标准接轨，进而形成天邦标准，引领建立行业标准。

(天邦股份 尹宁)

## 脚踏实地，放眼未来，超越自我 ——2018年上半年度人力资源职能线会议召开

2018年7月9日-10日，天邦股份人力资源职能线会议在汉世伟总部召开，天邦股份人力资源总监张雷、人力资源副总经理朱领宇、生猪事业部人力资源总监王林生、饲料事业部人力资源行政总监周洋波、拾分味道人力资源部负责人参加会议。会议由股份公司人力资源副总经理朱领宇主持。

会上，各板块分子公司人力资源对2018年上半年度工作情况及第三季度工作计划进行了汇报，并对企业不同阶段的人力资源建设、核心岗位后备人才选拔与梯队建设进行了深入分析，提出切实可行的方法。在汇报过程中，与会人员积极发言，讨论气氛热烈。汇报结束后，各板块人力资源负责人分别针对各分子公司人力资源上半年度工作中存在的问题展开充分讨论。



天邦股份人力资源总监张雷认真听取了各板块人力资源负责人的汇报，指出了人力资源工作中存在的一些突出问题，如部分分公司的人力资源考核原则不明确，以什么标准考核；人力资源团队建设不完善，对于新员工

工是如何培训以及培训效果如何评估、阿米巴培训是否做到常规化以及人力资源团队对阿米巴培训的认识和学习的能力是否达标等。针对这些问题，张雷总监提出了进一步的解决方案，并具体阐述了人力资源运作的流程。同时，她分析了当前人力资源管理工作中面临的挑战，并要求人力资源管理在转型升级发展中突出“五个职能”，包括战略管理职能、资源管理职能、人力资源管理职能、绩效考核管理职能、成本管理职能。之后，张雷总监对第三季度的重点工作进行了部署，并激励大家再接再厉，砥砺前行。

最后，天邦股份人力资源总监张雷作了《脚踏实地，放眼未来，超越自我》的讲话，以其独到的见解给与会人员讲述了作为一位HR工作者应该具备的一些品质和能力，她指出，在人力资源工作中，要正视现实，找准差距、敢于面对差距通过赋能找准定位，并强调，人是一切问题的来源，我们要秉承阿米巴主张的“利他原则”，明确三角定位：高层要有事业心，中层要有进取心，基层要有责任心。并对第三季度的重点工作做了规划和展望。会议于10号下午圆满落幕。

(汉世伟 王玲丹)



(上接第一版) 示证书”，希望以此为动力，在下季度冲锋向前。

### 三人行必有我师

会议第四阶段经验分享，由三个优秀母猪场场长、优秀服务部主任分别做了生产经营管理经验分享。

申美场场长李露露作了题为《如何加强猪场团队建设》的讲话，从创造良好的生产生活环境、以身作则，传递正能量、始终要做重要的事情、三人行必有我师、多沟通、勤沟通、天道酬勤敬业兴邦等几方面做了分享。李露露场长告诉大家，难的不是做好一件事情，而是持之以恒的做好一件事情；听到的不一定是事实，看见的不一定是真相，妄下结论往往会让人心寒；在猪场日常管理中不能长时间的忽视哪一件事，更不能长时间的忽视哪一个人，善于倾听员工的心声，雨露均沾；多沟通、勤沟通能降低人与人之间的隔阂，拉近心与心之间的距离，有效的降低沟通成本，充

分的释放工作动力，相信一分耕耘，一份收获，天道酬勤！

此外，六也场场长潘中术、大化服务部主任廖平平等分别作了题为《创建和谐文化氛围 打造标杆母猪场》、《汇聚力量，积极打造最具竞争力服务部》的分享。股份公司总裁沈伟平对此做了点评，说到自己听后受益匪浅，并为此点赞，希望大家能认真思考，作为自己学习的榜样。

### 集思广益，出策略

会议第二天，7月8日上午，各省区总经理对上半年生产经营工作、育种技术部总监顾亚平就上半年育种工作、财务总监曹振就成本、兽医总监王星辰就汉世伟猪群健康等分别进行了检讨。天邦股份董事长张邦辉、总裁沈伟平做了点评，现场指出问题并展开讨论。

下午13:30会议进展到第五阶段，分别进行为期两小时的母猪场、家庭农场会议，母猪场在汉世伟二楼培训室展开了“防暑降温讨论会”，此讨论会由COO李建兵主持，母猪场管理部经理、各

母猪场场长等人员参加，会议重点讨论了防暑降温的具体措施。

股份公司董事长张邦辉主持的“家庭农场分批销售及开发讨论会”在汉世伟一楼会议室展开，各省区总经理、家庭农场负责人、服务部主任、销售经理等人参加。张董事长引导大家认识到分批销售的重要性，并引导大家发现问题就如何搞好汉世伟养猪分批销售工作展开深入讨论。张董事长说，搞好分批销售，是汉世伟建立成本意识、客户意识、品德意识所必须的。为了搞好分批销售，特从配种、断奶仔猪分群、疫病管理、批次销售、客户等几方面讨论制定指导意见，供各省区研究执行。

### 倍加珍惜良好发展局面，不断提高经济运行质量

下午16时，股份公司总裁沈伟平作了题为《倍加珍惜良好发展局面，不断提高经济运行质量》的讲话。沈总裁说，参加为期两天的汉世伟上半年度质量分析会，各位省区领导和朱总裁分析了上半年经济运行情况，总结和回顾了上

半年工作，并提出下半年目标和措施。对此，沈总裁就汉世伟当前经济运行态势：“增收不增效”，基本特点：“两增长、两好转、两下降、两增加”作出分析，就汉世伟的有关工作讲了四点意见和建议。一是全面把握汉世伟当前经济运行态势，要充满信心，满怀豪情地开展好工作；二是面对存在的问题和养殖企业竞相发展的态势，要审时度势，正确对待自身的薄弱性和差距性；三是采取有针对性的措施，要突出重点，抓好目标任务的有效落实；四是明确细化工作责任，要转变作风，保持饱满的工作热情，为实现全年目标提供坚强保障。

### 再困难，也要向目标努力

下午17时，天邦股份董事长张邦辉作了题为《汉世伟经营问题分析》的讲话，张董事长从生产、家庭农场开发和母猪场匹配、销售、阿米巴落地、协作等方面指出目前汉世伟经营管理的问题，指出具体做法和要求。董事长指出，华为以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗！大家需要：一是务实经营，

决定的事项要落地。二是用好母猪，使用深部输精，节约精液使用量，优选更好的公猪。三是用好饲料，料槽改进(水+料)；使用哺乳仔猪料槽；缩短家庭农场饲料储存使用时间，探索降低料比的方法。四是卖好猪，提高销售价格，实现差异化销售，寻求合作机会。五是阿米巴手段做好每一天的经营。六是家庭农场开发量和母猪场的产能扩张匹配。



张董事长激励大家：汉世伟目前再困难，也要向最终目标，全成本向着9元/kg努力！希望大家迎难而上，坚持站在奋斗的路上。

(汉世伟 张灵玉)

## 脱贫致富，实现乡村振兴

### ——贵港市市委书记一行莅临覃塘核心母猪场调研考察

2018年7月12日上午9时，贵港市市委书记李新元协同该市人大常委会等一行20人来到广西汉世伟集团覃塘樟木核心母猪场开展“乡村振兴和脱贫攻坚工作”调研。天邦首席科学家傅衍教授、CG中国育种总经理顾亚平及广西汉世伟集团总经理李双斌热情接待了贵港市市委书记一行。



集团总经理李双斌分别从天邦股份及汉世伟集团的发展历程、覃塘区战略发展规划及脱贫致富策略方针三个方面为调研考察组进行了介绍。傅衍教授介绍了CG中国在全国以及全世界育种界的优势。顾亚平总经理为大家讲解了天邦核心母猪场的生物安全以及种猪对天邦猪产业链的重要性。

李新元书记此行考察主要对企业提出了三个问题：

#### 一问：汉世伟集团的行业竞争力如何？

李总从公司的育种优势、拥有自己的生物制品企业、饲料营养以及食品加工链等方面介绍了汉世伟集团在猪行业中的核心竞争力。

#### 二问：汉世伟集团未来的战略布局？

李总提到，汉世伟集团计划在全国布局六大生猪养殖加工基地，现已初步明确了四大基地，分别为安徽阜阳、山东东营、江苏淮安和广西贵港，每个基地年出栏生猪500万头，配

套母猪场、公猪站、培育场、家庭农场、饲料厂、屠宰加工厂形成一体化产业链的战略规划。贵港作为其中的一个基地，总公司计划以贵港覃塘为中心，建设母猪场、公猪站、屠宰加工厂、饲料厂年出栏达到500万头商品猪。此外，李总还着重介绍了目前公司在覃塘樟木已建成的公猪站600头、试验场2400头、核心母猪场3000头，规划建设中的富硒百香果种养结合示范区项目：3.2万头规模的川山母猪场、5万头规模的培育场以及1.6万头的元金母猪场。

#### 三问：汉世伟集团将如何带动地方经济发展？

李总：据了解，樟木镇贫困户约达1200户，贫困人口约达5000人，汉世伟集团进驻覃塘樟木后，与樟木政府共同努力通过流转土地，不仅让荒土地得到有效利用，还让村民获得土地租赁租金。此外，覃塘区项目投产完工后，通过培训上岗优先录用当地贫困户，可解决覃塘区6400人就业问题，仅樟木地区就可解决约

4200人就业。

集团还通过发展脱贫农场、致富农场、集体农场、众筹农场等“公司+农户”模式进行合作，由公司提供仔猪、饲料、兽药、技术指导，育肥后公司统一回收结算，带动周边农户、贫困户脱贫致富。产供销一体化的公司+农户合作模式，可以带动农户增加收入，而且公司在发展养殖产业中，是高标准建设高标准运营，时刻绷紧环境保护这条高压线，与脱贫攻坚紧密结合起来，创造更多的机会让农户通过灵活就业、入股、政府扶贫等方式，带动贫困户脱贫，实现乡村振兴。

李书记一行听了各位负责人的介绍之后，对天邦及广西汉世伟给予充分的认可，更憧憬汉世伟集团的基地规划，希望汉世伟集团继续发扬龙头企业的经济带动效益，加快在贵港的发展，带动地方经济发展。

(汉世伟 韦剑)

## 升级发展，山东先行

### ——东营一体化项目正式落地实施

七月如火，活力绽放。为聚集资源，协同发展，推动天邦股份“六大基地”的落成，东营发展中心集“生猪养殖、饲料加工、肉食品深加工、有机肥生产、生态种植”于一体的500万头生猪产业化项目正式落地！7月12日上午，天邦股份总裁沈伟平先生、天邦股份人力资源部总监张雷女士、天邦股份商学院院长张炳良先生等集团领导莅临山东汉世伟总部，就股份公司“369”发展战略规划中东营一体化项目筹备组的组建，召开了重要会议。会议由股份公司人力资源部总监张雷主持，山东汉世伟管理团队骨干人员参加了会议。



首先，会议成立了东营一体化项目筹备组。张雷女士宣布了项目组长和副组长人员任命，任命张炳良先生为东营一体化项目筹备组组长，负责项目筹备的全盘工作；任命山东汉世伟总经理侯连杰女士为东营一体化项目副组长，全面配合张炳良先生的工作。张雷总监宣读完任命决定后，全场爆发了热烈掌声。

接着，沈伟平总裁作重要讲话，阐述股份公司组建一体化项目筹备组的重要意义：一是推进六大基地的必然要求；二是推进六大基地的主要力量；三是天邦发展方式的转变；四是天邦经营方式向农、商一体化的转变。

沈总裁又讲到东营基地的下一步发展：要统一思想，扩大规模，突破发展瓶颈，拓展新的发展空间；

要制定区域发展规划，做大、做强、作响；集团六大中心，山东省区打头阵，要打造示范区、经验区、发展模式的先进区；要牢记使命，精诚团结，带好队伍，以人为本。一家人，一条心，一个目标向前奔！沈总裁热情洋溢的讲话赢得了大家热烈的掌声。



接下来，东营一体化项目负责人张炳良先生简要介绍了东营基地的发展规划。

会上张雷总监要求大家：公司的跨越式发展为大家带来了空前的机遇，也提出了更高的要求。无论置身于怎样的外部环境，都要努力提升自己。股份公司为大家提供了不同阶段的培训课程，让大家不断学习，提高自身的专业技能与管理能力。

会上山东汉世伟总经理侯连杰做总结发言，侯连杰感谢股份公司给予山东汉世伟的定位、给予山东成员更广阔的平台，并表态会全力配合股份公司做好东营中心的发展工作。

会议最后，沈伟平总裁为山东团队做了阿米巴经营的培训，强调了母猪场及家庭农场四级巴的重要性。

冲锋的号角已经吹响，远航的风帆已经拉起，相信在股份公司的大力支持下，在项目组的直接领导下，山东团队上下同欲，同舟共济，必能共创伟业，共铸辉煌！

(汉世伟 陈诗涵 赵小鹏)

## 降成本 抓开发 齐头并进谋发展

### ——河北汉世伟召开2018年半年度经营质量分析检讨会

7月5日，河北汉世伟2018年上半年经营质量分析检讨会在公司一楼会议室举行。集团总裁朱爱民莅临指导。

会议在激情澎湃的《天邦之歌》中拉开了序幕，围绕河北汉世伟2018年上半年经营情况进行分析检讨，对三季度重点工作进行部署。

会上，各母猪场场长、服务部主任对各场、各服务部生产及经营状况进行检讨汇报，母猪场、家庭农场负责人分别作总结分析。上半年，双阴母猪场山西古城场顺利投产，河北小屯场实现断奶成本的持续下降，二季度阿米巴利润实现盈利近109万元，但在分娩率、35天受胎率等生产指标上仍有较大的提升空间。家庭农场上半年存栏规模共增长两万七千头，月死淘率实现持续下降，但料比高、单位饲料成本高、盈利能力薄弱仍是摆在面前的严峻问题，为实现全年目标任务，布局与发展、产能的消化与匹配、发展规模与速度，又将是下半年的一大课题。

各职能部门负责人分别就省区销售、生物安全、饲料、采购、生产安全、项目、环保、财务数据等情况进行汇报。

总经理王林生提出工作要求：就人力资源而言，任职1年半以上的部门负责人，必须至少培养一名接班人；要了解河北、山西行业竞争对手的情况，建立人才库；各部门要建立后备人才梯队。就母猪场而言，一定要把解决小屯PEDV、提高分娩率作为重点工作，要注重后备管理及人才培养，为后续投产的新建场培养关键岗位人才。就家庭农场而言，要坚持“数量与质量、人均与规模、团队与发展、成本与利润”齐头并进的思路；要优化团队，以成绩说话，进行优胜劣汰，月死淘率每上

升0.5%即淘汰一名技术员；要加大开发力度，明确开发人员的岗位职责；要对死亡率超过10%、料比高的养殖户进行重点督察。实现年底存栏保18挣20、完全成本11元的目标。



集团总裁朱爱民与与会者分享了家庭农场开发的思路，指出“降成本、抓开发”将是汉世伟集团下半年的重点工作，河北汉世伟要围绕这两个工作任务，明确“六大基地之一、双阴扩繁基地”的集团定位，既要想干事，又要会干事，做到胸中有数、确定月度、季度、年度目标，调动资源。“公司与人”要形成感情共同体、事业共同体、命运共同体；在“环境与发展”上，要强抓机遇，依靠政府、社会、发挥主观能动性；要正确把握“态度与能力”，态度大于能力，态度要跟上，能力要提升；要会“干事与用人”，做好内部的人才培养，尤其是场长、主任、负责人，一岗双职，把培养人才作为己任，让企业文化得以传承。

全面总结、深刻分析、重点部署，相信在本次会议的指导下，河北汉世伟下半年的各项工作必将取得新的进展。

(汉世伟 许睿)

## 坚定信念，就会有奇迹

### ——记汉世伟全体员工观《血战钢锯岭》电影

#### 故事是这样

在1942年的太平洋战场，主人公军医戴斯蒙德·道斯不愿意在前线举枪射杀任何一个人，他成为一名军医，因自己的和平理想遭受着其他战士们的排挤。尽管如此，医戴斯蒙德·道斯在冲绳战役中曾救下75名战士，这让他成为一个传奇。在一次彻夜战中，医戴斯蒙德·道斯因一枚手榴弹炸伤，在拯救伤员时也被一名狙击手击中。

#### 2018年7月6日晚7点，全体员工观影

信任队友，依靠团队作战力量最终战胜“痛点”。在召开汉世伟集团2018年半年度经营质量分析检讨会之前，为进一步丰富员工的业余文化生活，加强同事之间的沟通与交流，促进公司和谐文化氛围，增强员工信念，凝固整个集团的战斗力，让来自汉世伟各分子公司的成员感受到汉世伟集团的人性关怀，2018年7月

6日晚7点，汉世伟集团总部组织开展了电影《血战钢锯岭》集中观影活动，公司100多人在汉世伟一楼阶梯教室观看了这部展示坚定信念，就会有奇迹发生的影片。



《血战钢锯岭》是根据真实事迹改编的，改编自二战上等兵军医戴斯蒙德·道斯的真实

经历，讲述他拒绝携带武器上战场，并在冲绳战役中赤手空拳救下75位战友的传奇故事，一个服役没有任何杀敌记录却获得最高荣誉的士兵。电影前半段用大量的篇幅展示了多斯的日常信条以及他对于信仰的坚持，令其不惜代价甚至上了军事法庭都在所不惜。正是对这份信仰的坚持，才有了后面的故事，让后期的出生入死更有说服力。电影一再突出一个主题，多斯不携带武器上战场，挽救了75人自己也活了下来，并不是幸运女神的眷顾，而是信仰的力量。

信仰是内心深处坚忍笃定的信念，是一种坚不可摧的力量。在信仰的树干上将生长出英勇的斗志，拼搏的精神，甚至激发整个团队潜能的力量。这部电影本身自始至终想要传达给观众的特有的精神力量，那就是信仰的力量，拼搏的力量，团队的力量。而这些力量，通过影片中主人公道斯及其所在的美国军队的表现，直达观众内心深处。

《血战钢锯岭》影片中传递的精神价值正是汉世伟集团目前所需要的，以凝聚团队力量，强化企业的文化和精神。为打造出一支优秀的队伍，为助力猪行业的发展，汉世伟集团一直在努力！

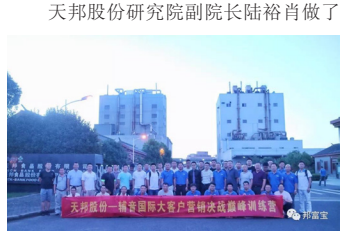
通过本次观影活动，让大家进一步认识到在现实的“战场”中，无论遇到什么困难，都要有坚强意志、坚定信仰，在团队里找准自己的位置，信任队友，依靠团队作战力量最终战胜困难，迎难而上，不断增强团队卓越的战斗力。

在此次半年度经营检讨会召开之际，天邦股份董事长张邦辉组织观看这部电影，不仅仅是因为影片讲述了信仰，更是希望看过电影的员工们能够拥有信仰、树立强大自信心与必胜意识，凝聚团队战斗力，希望大家越是艰难时刻，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。

(汉世伟 张灵玉)

马上行动，没有借口，全力以赴，直至成功——天邦股份饲料事业部第十二期水产特训营成功举办

7月16日，饲料事业部第十二期水产特训营在浙江余姚宁波分公司成功举办...



美国考察之行的分享。通过丰富的图片和视频，陆裕肖展示了在美国多家养殖场和水产学院的所见所闻...



本次水产特训营特别邀请了辅音国际总裁、大客户营销九段总教练赵春飞老师给参训人员做大客户营销的培训...

赵春飞先是站在宏观的角度为大家分析了水产饲料行业的市场现状和未来的发展趋势...

赵春飞提出了体现企业核心竞争力的九力模型。他以行业内知名的某集团为例，通过九力模型对其进行解析...



大客户是企业的发展之源，忠实的大客户对巩固企业的稳定非常重要。在进行大客户开发时，我们总会遇到各种各样的难题...

为了让大家能够深刻理解大客户开发的流程和技巧，赵春飞将参训人员分为两个大队，分别选择相应的开发场景进行模拟演练...

培训最后，天邦股份副总裁、饲料事业部总裁苏礼荣对本次特训营做了深入浅出的总结。苏礼荣指出，伴随着外部经营环境的震荡，公司未来的发展机遇与挑战并存...



拿出切实可行的方案，而不是被动地接受公司制定的方案。苏礼荣表示，大客户营销的核心是要尊重客户、深入细节、注重与客户的交流方式和场景...

至此，本次特训营取得了圆满的成功！

(饲料事业部 郭雁东)

走进天邦，走进特种水产——扬州大学师生天邦实习之旅圆满完成

7月3日，扬州大学海洋资源与环境专业的24名大三学生在导师刘青的带领下，走进天邦食品股份有限公司宁波分公司...



天邦股份水产研究所所长赵师兵博士为扬州大学师生详细介绍了天邦的发展历程、产业链布局 and 未来的发展规划...

天邦股份宁波分公司人力行政经理郑成峰带领大家参观了公司。郑成峰将同学们分成三个小组，轮流在公司品控部、生产部、水产研究所等部门进行轮岗实习...



一周时间转瞬即逝，实习结束后，天邦公司组织学生进行了座谈，了解同学们对实习的感受、所学知识理解，解答同学们实习期间的疑惑...

同学们纷纷表示，这次的学习受益匪浅，打破了他们对传统饲料企业的刻板印象。整洁的厂区、干净的宿舍、先进的设备让他们耳目一新...

对知识的理解。



刘青老师表示，通过这样的实习形式，让学生了解饲料从原料进厂、到生产加工、再到品质检测，最终成品出厂的全过程...

天邦股份饲料事业部人力行政总监周洋波对本次学习之旅做了总结。周洋波表示，随着中国经济的飞速发展，消费者对食品的消费结构发生了变化...



周洋波说，希望通过短短几天的实习，同学们可以明确自己未来的发展方向，做一个规划，并构建相应的知识和能力体系...

(饲料事业部 郭雁东)

月增重3两46！难怪大家都说全熟化鲟鱼料好

“绿水青山才是金山银山”，相对于降温需要空调，喝水得先过滤，出门先戴口罩的生活，坐拥一片鱼塘，身边是涓涓溪流，抬头是翠绿高山...

河北井陘就是这样的地方。人人在这里悠闲，鱼儿在这里也会欢快。不止是人们闲逛踏青的目的地，这里也是“活化石”鲟鱼理想的栖息地...

陈水河边的陈文考陈老板，是当地有名的养鱼达人，他的鱼塘一年能地产二十万斤，养鱼技术杠杠的，工作也很轻松，只要有了好的鱼塘，平时就只按时喂喂鱼，清理一下鱼塘...

通过了解情况才知道，原来啊，养鲟鱼也并不是表面看起来这么简单。鲟鱼对水质的高要求，使得池塘的选址也有特殊性，为了保证水量的充足，鱼塘大都地势低洼...

说到这里，对于两年前的经历，陈老板至今仍然心有余悸。虽然经过两年的辛勤付出，鱼塘又恢复了以前的勃勃生机，但地理位置的隐患仍然存在...

陈老板凭借多年的经验，要防患于未然，就得早做打算，调整养殖周期，让成鱼大规模上市的时间调整到多雨季节之前！但是，如何才能让鱼儿能够更快的生长，让更多的鱼儿尽快上市呢？

捷径似乎是没有的，因为鲟鱼采取的是原生态养殖，有自己的生长规律，拔苗助长是不可能的了。能有所帮助的，除了保证水质，稳定环境，加大增氧，选用优质的饵料，让鱼儿更健康...

陈老板的要求，一要稳，选择多年的老品牌，质量稳定，心里有数；二要好，选市场上口碑好的饲料，饲料质量好，鱼儿才能有更好的体质，更快的生长...

天邦料是市场上最早的饲料品牌之一，拥有独一份的冷水鱼绿色食品认证证书，2016年前，资金充足，陈老板一直秉承着好鱼用好料的理念...



鱼苗一直用天邦，养出的鲟鱼健康成活率高；成鱼用天邦，耐运输这

优势养鱼人都知道，长鱼会不会更快呢？陈老板找到了天邦当地的技术服务人员，商讨了方案之后，决定打个样，看看一个月到底能长多少鱼！

针对陈老板的要求，选定了陈老板鱼塘里面一斤二两左右的鱼做打样对象，就看吃天邦料能不能达到当地一斤八两以上的上市规格。

分完池子，给陈老板计算好了每天1%的投喂率，打样第二天，陈老板就来了电话：“鱼吃的欢来！”

打样二十八天的时候，看着自己的鱼儿明显长大了一圈，陈老板已经按耐不住要称一称看看到底涨了多少了，而打样的结果更是让陈老板喜出望外，平均每条足足长了3两多！

Table with 3 columns: Item, 打样初, 打样后. Rows include 鲟鱼数量, 鲟鱼总量, 鲟鱼均重, 平均增重, 折合月增重, 使用饲料及用量, 饲料系数.

一个月能长3.46两，到七月底长到一斤八两以上是妥妥的，陈老板更加肯定了自己选择天邦料是个明智的选择，不仅如此，综合自己多年来在用料上的亲身体验，陈老板也分享了重新选择天邦的理由：

天邦冷水鱼料拥有绿色食品认证证书，这含金量极高的官方肯定，原料一定更稳定，使用更安全。同时，作为鲟鱼圈里的老品牌，天邦更了解国内鲟鱼养殖特性，配方更合理，更接地气。多年的养殖数据也证明，天邦料喂的鱼体色好，体质更好，鱼经济都喜欢，卖鱼没有后顾之忧。就在今年，天邦入股了行业内数得着的鲟鱼养殖公司——浙江鲜龙公司...

最重要的是，这次打样鱼儿的增重实实在在，天邦料喂的鱼不光体质好，损伤少，长鱼也是杠杠的！这么好的饲料，周围人都在用，我当然也要用天邦料！

(饲料事业部 成良之)

草鱼苗种培育，如何做到一斤饲料一斤鱼？

东至黄泥湖距县城12公里，因湖周山丘土壤均呈黄色，湖里的泥土也是黄土，有泥皆是黄，故称黄泥湖。安徽省八大联营渔场之一的黄泥湖渔场正坐落于湖边。

黄泥湖渔场的精养塘口以鱼苗和鱼种培育为主。鱼苗培育是指把出膜后3天的鱼苗饲养到体长3cm左右夏花鱼种的生产阶段，一般需要20天左右。苗种培育周期短、经济效益高，近两年来渔场的养殖规模越来越大。

鱼苗培育包括塘口修整、肥水下塘、鱼苗放养、饲养管理、疾病防控等关键环节，每个环节都对最终的养殖结果影响很大。

皖南东至地区“四大家鱼”水花下塘时间大约在每年的5月初，结合当地实际情况，我们可以来看看，对于关键的技术环节，我们可以做好哪些工作。



清塘、试水 水花下塘前7天(气温若高,5天即可)用药物清塘,用药后两次试水: 用药第2天待药物分布均匀后,用桶装待试水,放鱼苗(或野生鱼苗)检查药效是否起作用;

鱼苗下塘前试水,检查是否还有药物残留药效。东至地区养殖户在4月份卖完鱼后整理鱼苗培育塘、晒塘、加水,不少养殖户会忽视用药后检查药效的试水,导致清塘不彻底。

放养密度 草鱼:依据市场情况和养殖习惯,东至地区年底草鱼种的需求规格为7-10尾/斤,亩产一般为1200~1300斤,最高产量可达1800~2000斤/亩。

考虑的水花数量波动较大,每亩可以放养5万尾草鱼水花。水花下塘20天左右拉网锻炼,同时过数,可以有效保证草鱼夏花密度,夏花密度为3万尾/亩。

花鲢:还是以东至地区为例,花鲢鱼种出鱼规格为7-10尾/斤,亩产大约350~400斤。花鲢、草鱼水花不能同塘培育,主要考虑成活率问题,不能有效控制花鲢放养密度,放太多花鲢规格小,放少了没有产量。若塘口数量不足,只有一个塘口培育草鱼苗,外购花鲢鱼苗的话,会增加养殖成本。

这里给大家一个小妙招:在鱼苗培育塘中,安装一个简易网箱用于培育花鲢。花鲢水花暂养于网箱中,合理投喂豆浆10天后过数后放入草鱼苗塘,花鲢夏花每亩密度大约3000尾/亩。

投喂管理 仔鱼生长发育时期存在食性变化情况: 仔鱼早期,鱼苗下塘1~5天,全长7~10mm。依靠视觉主动吞食,食物的种类主要是小型轮虫、无节幼虫及一些小型枝角类。

仔鱼中期,鱼苗下塘后的5~10天,全长12~15mm,主要吞食轮虫、枝角类、桡足类,还有摇蚊幼虫等底栖动物。仔鱼晚期,鱼苗下塘培育10~15天,全长16~20mm即鱼仔阶段。可以吞食大型枝角类、摇蚊幼虫和其他底栖动物。

水花下塘第二天开始喂豆浆10天,一天投喂10斤左右,之后喂天邦超微粉,2.5mm。

一般下塘后10天内,投喂豆浆长成长规格约12-15mm,下塘10天后可以投喂天邦超微粉料,20天以后可以投喂破碎料或者与天邦1.5粒粒膨化料搭配投喂。

优秀案例分享 天邦饲料,吃一斤料,长一斤鱼

Table with 4 columns: 客户名称, 养殖品种, 放养情况, 用料情况. Rows include 王国旗(东至), 品种规格, 放养时间, 饲料系数.



早在1999年,天邦饲料就提出并实现“水产养殖饲料系数低于1”,助力中国水产养殖产业技术进步的口号。2017年起,天邦在东至地区推广小粒膨化料投喂苗种。东至王国旗老板2017年使用天邦膨化料5271#养殖草鱼鱼种,饲料系数仅有1.0!

(饲料事业部 陶刚)





慈善无界，大爱无疆

——拾分味道“公益扶贫爱心助学”活动进行时

让爱传递

7月4日，云南省临沧市耿马县第一中学的李叶满同学收到来自天邦股份食品事业部(以下简称“拾分味道”)全体员工的2000元捐款...

叶满同学在今年的高考中成绩优异，达到本科线，这本是令人激动的喜讯。然而半年前李叶满的父亲因病去世，家中只剩下妈妈和一个还在上学的妹妹...



心要好好学，长大以后也要传递爱心，回馈社会。

用爱做慈善

爱因无私而珍贵，生命因希望而永恒。拾分味道“公益扶贫爱心助学”活动是在天邦股份副总裁、食品事业部总裁郁谦先生的带领下...

用心做企业

俗话说，民以食为天，食以安为先。如今食品安全问题日益受到人们的重视，拾分味道自成立以来，本着“美好生活”的经营理念...



邦股份产业链优势，严格把控每一个环节，用心对待每一位顾客，致力于为广大人民提供安全、健康、美味的食材。

(拾分味道 徐少文)



开物汉世伟，团结协作美

——天邦开物携手汉世伟开展空巴活动

7月11日，正值开物集团举行2018年上半年度经营质量分析会之际，开物集团与汉世伟集团携手开展了空巴活动。

冀鲁协同巴：协同发展，永争第一

智能巴：智能智能，无所不能。天工巴：天工天工，巧夺天工。乐巴：青山绿水，服务汉世伟。苏皖巴：开物开物，做好服务。



空巴，含义类似“喝酒的聚会”，由创办了两家“世界五百强”的稻盛和夫提出，提倡企业员工在通过喝酒聊天、畅想未来等形式...

其中开巴就协同不够匹配存在的问题提出了要以“利他精神”明确各层职责的建议。开物巴就目前所合作的施工单位参差不齐现象提出了提高招投标标准入门槛的建议。

经理肯定了今晚空巴活动取得的效果，在衷心祝福天邦的同时呼吁项目人员不断反省自我，知耻而后勇。

第一个喊出响亮口号的是第一巴取名开巴。“开巴开巴，永远利他”。在阿米巴经营管理的道路上，开物集团及汉世伟集团选择“利他精神”作为引领企业奔跑的座右铭。

在持续2个小时的空巴活动中，开物集团和汉世伟集团员工肩并肩，相靠而坐，就建设“双千亿”天邦出谋划策。

在持续2个小时的空巴活动中，开物集团和汉世伟集团员工肩并肩，相靠而坐，就建设“双千亿”天邦出谋划策。

环渤海对虾常见的60个养殖问题及解决方案(连载六)

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。

败释放出氨氮。3) 浮游动物过多：藻类被大量摄食造成藻类数量不足，不能及时吸收氨氮。

(1) 茶色-绿色：硅藻水向绿藻水的转变，是海水养殖最常见的水色变化。在水色变化时泼洒少量的EM原液和肥水膏...

2) 调整水质：先用改底先锋进行底改，并使用调水先锋进行泼洒，调节水质，降低氨氮和亚盐。

(2) 剩料过多：水质或天气变化，对虾摄食量降低而未及时调整投喂量，造成大量的残饵腐

5) 初期藻肥以平衡氮磷比，后面使用EM原液(4亩/瓶)+红糖降低pH值。(饲料事业部 卢伟)

告别鱼糜，让养黄鳝从此更轻松!

黄鳝，别名鱖鱼，合鳃目合鳃科黄鳝属，除西北干旱地区外，全国各地广泛分布，栖息在池塘、小河、稻田等处。

给养殖户带来极大的困难和挑战。传统的黄鳝养殖一直是鱼糜拌料投喂，比例基本在2~1:1。随着国家对环境保护的重视，对水产渔业资源保护管理加强...

养殖成本与收益问题，前些年冰鲜鱼成本较低，黄鳝价格高，供不应求，采用鱼糜拌料饲喂黄鳝长势快，产量高养殖效益相对满意。

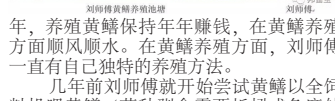


Table with 5 columns: 规格, 16.5, 31.5, 24.5, 0.67

野生黄鳝主要以各种小动物(昆虫、青蛙、蝌蚪和小鱼)为食，夏季摄食最旺盛，寒冷季节可长期不食而不至于死亡。

传统养殖黄鳝饵料投喂方式 为什么当前黄鳝养殖户会采用鱼糜拌料投喂方式? 单独投喂饲料是否可行?

经过笔者这几年在一线养殖市场走访了解到：采用全饲料投喂养殖黄鳝是完全可行，而且还具有以下优点：



在使用天邦全熟化料后，刘师傅根据自己这几年养殖情况对比总结了天邦全熟化的以下几个特点：

近年来，黄鳝养殖成本(苗种、塘租、人工、饲料、药品等)不断提高，而商品黄鳝的价格却一直低迷，方方面面的原因

饲料的适口性问题，现有饲料厂家生产饲料还不能很好满足黄鳝对饲料适口性的要求，只能通过鱼糜拌料投喂方式来提高黄鳝的采食量。

下面给大家分享一个笔者认为比较成功的案例： 虽然说目前黄鳝养殖行情相对前几年处在低迷期，但是民间还是不乏养殖高人，其中湖南常德西洞庭西洞庭管理区的刘师傅就是其中之一。

年，养殖黄鳝保持年年赚钱，在黄鳝养殖方面顺风顺水。在黄鳝养殖方面，刘师傅一直有自己独特的养殖方法。

适口性好，投喂下去基本没有浪费的，转饵过程中黄鳝采食量提升显著加快，提高黄鳝生长速度； 熟化程度远超市面同价位饲料，黄鳝吃后易消化吸收，不易发病，特别一龄苗种驯化，苗种成活率较其它同类产品有显著优势；

Table with 5 columns: 投放规格(斤), 平均投喂量(斤), 测产量(斤), 增重量(斤), 饵料系数

刘师傅在朋友的推荐下开始接触天邦全熟化黄鳝料，和大多数养殖户不一样的是，刘师傅并没有一下子在全都将饲料换掉，在现有条件下，拿天邦全熟化料与之前使用的饲料做对比试验...

## 创建和谐文化氛围，打造标杆母猪场



### 标杆母猪场成绩

六也母猪场在汉世伟上半年生产效率排名榜上排名第4，PSY为28.5头，断奶仔猪成本为205.7元/头，预算完成率达149%，上半年阿米巴经营利润超目标217.3万元。

### 遇到的困惑

六也母猪场遇到了员工离职率高、年轻人留不住、年龄大的员工专业知识欠缺、员工间缺少交流、团队氛围差的困惑，这些都是六也场发展的拦路虎。

### 文化氛围的建设

要想把场建成效率指标优异、市场满意度高、阿米巴利润完成率高、人才培训机制完善、团队氛围好的五星级猪场，就不能不在文化氛围上下功夫。

下面，从五个方面谈谈猪场文化氛围建设的经验。

**一从我做起。**团队主管的性格，往往就是团队的性格。身为团队的负责人，需要言行一致、身先士卒，做好生活工作的表率作用。

**二是树立团队作风。**团队成员要认同企业文化、执行力强、重视生物安全、重生产安全；成员之间应坦诚沟通、相互信任、互相包容、换位思考，只有这样大家才会齐心协力，将生产成本降到最低。

**三是举办健康团队活动。**猪场定期进行节日聚餐、生日聚会、运动比赛、素质拓展、空巴交流等活动，通过换种环境、换种方式

进行交流，增进彼此的了解，从而化解相互之间的隔阂。



**四是做好人才培养与输入。**中国有句俗语：人以类聚，物以群分。这句话用在团队建设上也是很有用的。把好面试关、做好培训课、用好试用期，通过工作态度、生活表现、兴趣爱好来决定用、育、留；加强与员工的当面沟通，完善规章制度和严控生产流程，倡导良好的工作态度等，聚拢人心，让团队拧成一股绳。只有这样，才能打造出团结一心、不怕困难、爱场如家、勇创佳绩的集体。



**五是沉淀核心价值观。**充分发扬团结一心，不怕困难，爱场如家，勇创佳绩的“大化精神”，才能建设好美丽的大化、创造英雄的大化！

（汉世伟 潘中术）

## 一个人或一个团队，如何获得成功？

### ——观《血战钢锯岭》有感

这是第二次观看《血战钢锯岭》，这部优秀的电影，每一遍都能读出不同的东西。

我记得第一次看这部电影时，只是感受到这是一部优秀的抗日电影：战争场面真实，敌人顽强而凶残，男主角坚毅不屈而又博爱众人，看完后让人们畏惧战争（三观正确），敬佩男主角。

此次第二次观看，又读出不同的意义：一个人或一个团队，如何获得成功？



### 一、要有共同的、崇高的目标

影片中各人参军的初衷各不相同，但隐约都有一个因素：为了妇女，儿童远离战火，为了同一片土地上的人们不受邪恶的敌军奴役和毁灭。一个共同而崇高的目标，能最大限度的凝聚一个团队，驱动每个人朝着一个方向前进。

### 二、要有100%的执行力

这个连队里面的人，来自不同地区，不同家庭，有着各自的特点和个性。但进入军队后，逐渐变成了整齐划一，一切行动听指挥。将他们变成这样的，

是各国军队的统一特征：军令如山，服从上级命令是军人的天职，所有任务必须100%执行。

### 三、要有坚毅不屈的精神和匹配的能力

具有100%执行力的前提，是有坚毅不屈的精神，和匹配的能力。男主角虽然看起来孱弱，但奔跑能力一流。几乎所有人都劝他放弃，他仍然坚持自我。只有此两者同时具备，才能达到100%的执行。

### 四、要拿到结果才能获得认可

没有结果，一切都是无用功。纵使你有统一而崇高的目标，有着匹配的能力和坚毅不屈的精神，有着100%的执行力，但没有拿到最后的结果（救下来很多人，打赢这场战争），仍然不会获得他人的认可。



因此，每一个国家的军队都是这个国家最强大的团队。即便在和平时，最重要的工作仍然是由军人去执行，如救灾，抗洪，救火等等。如果我们公司也能如军队一样，那我们将无往不胜。

（汉世伟 姜勇）

## 乘风破浪，直济沧海

进入天邦已经整一年，一年时间，我拥有了许多改变。这些改变，是在不断地试炼，不断地思考，不断地努力下得到的。这些好的改变，也是从我遇见天邦开始的，比金钱更宝贵。

2017年的夏天，刚毕业的我，携手同窗好友，带着对未来的憧憬和信心来到了上海，跨越半个中国，共赴天邦。这是人生的又一个全新的开始。在这里，我们将正式由学校踏入社会，投身于社会大熔炉里，接受社会的磨练和洗礼，开始了自我价值的实现之路。

我们以天邦第一批管理培训生身份进入天邦的。管培生是天邦培养后备人才梯队的机制和方法，是为天邦注入的鲜活血液。对我们来说，这意味压力、责任，还有荣耀。不能辜负公司对职场新人的信任，不能辜负自己二十几年的学习……凭着这股子劲儿，在公司不断给予成长机会的情况下，我们飞速进步，更快地渡过了职场新人阶段，更快地融入到了天邦文化。

一年里，我先后在生猪事业部、食品事业部和饲料事业部三大板块进行了轮岗实习，让我对天邦的经营业务、经营结构和

经营理念有了清晰的认识，也让我逐渐脱去学生的稚气，成为了真正的职场人。

在汉世伟的轮岗学习中，我来到了河北小屯母猪场。这是一个新建的现代化母猪场，它完全打破了我对猪场脏乱臭的刻板印象，先进的生产设施、合理的布局规划、整洁的生活环境均让人耳目一新。在这里，我做了一个月的饲养员，完成了输精配种、清理料槽、冲栏、补栏等工作。对于我来说，这些工作确实是很大的挑战，最开始做时，我经常出现这样那样的遗漏和问题。庆幸的是，周围的领导和同事总能及



时的发现我的错误并耐心地教导我，使我能够较快地掌握工作的技巧和方法，以较高的质量完成。

在这里，我还见证了第一批小猪的诞生。十几只粉嫩的小猪围绕在猪妈妈身边，样子可爱极了。这就是生命，初生的、鲜活的生命让人感动。在这里，清风拂面，夕阳西沉，我也学会了热爱生活，发现美好。

### 三

食品事业部拾分味道的线下门店的学习仍然让人深刻。在这里，我参与了门店的开业、运营和巡查工作。通过参与这些工作，我对门店的运营体系和工作内容有了更深入的了解和认知。我亲眼见证了拾分味道高速的发展，每个星期都有新的门店开业，我们马不停蹄，不停地奔赴一个又一个战场。是的，商场如战场，机会转瞬即逝，我们要抓住机会，与其他品牌竞争。因为有的门店较远，我们也曾在凌晨四五点钟起床赶往，挤着地铁，赶着公交车，骑着小黄车。在这个过程中，我们是忙碌的，也是充实的，更是快乐的。每当一家门店顺利开业，每当大爷大妈们对我们竖起拇指，每当门店销售取得骄人的业绩，我们的内心无比骄傲。因为我们知道，这是我们努力的成果，这是收获的果实。

### 四

在饲料事业部的学习是时间最长的，对我个人来说，也是极重要的。在这里，我明确了自己的工作方向，完成了自己的职业规划，正式开始从事人力资源工作。人力资源是企业最重要的资源，如何为企业寻找合适的人才，留住人才，发展人才，达到人尽其才，成为人力资源部门的主要工作和课题。作为一名人力资源工作的新人，我非常庆幸能在饲料事业部遇到好的老师，他们均从事了多年人力资源工作，拥有非常丰富的理论知识和实践经验。授人以鱼不如授人以渔，他们教我工作的方法和技巧，教会我主动思考，让我能够快速成长起来。他们告诉我，要“多看、多听、多学、多做”，我用这八个字时刻要求自己，也成为我对待工作的态度。

### 五

时间匆匆而过，这一年里，我有了巨大的收获和成长，我感谢遇到的每一位领导和同事，感谢他们在工作上给我帮助，在生活中给我关怀，让我能够完成积极的蜕变。一年的工作也让我对公司更有信心，对自己更有信心。我坚信，未来，我们必能直挂云帆济沧海！

（饲料事业部 郭雁东）