

天邦報

TECHBANK
Create Your Value

天邦股份有限公司主办 www.tianbang.com

2018年09月

28

星期五

总第231期

本期导读：

嘉宾盈门，共谋发展——浙江农发牧业、浦发银行、丰原集团来宾莅临汉世伟考察指导
唱阿米巴经营主旋律，创精细化管理新篇章——安徽汉世伟召开家庭农场阿米巴专题讨论会
107天豪赚160万！从巨亏到巨赚，他用短短三年完成逆袭，只因做对了…
纷纷跌破5元/斤！大宗淡水鱼行情低迷怎么破？这里有一道“特色菜”
沟通、协作、高效、凝聚——天邦生物制品事业部营销中心销售团队培训会圆满完成
拾分味道精彩亮相第九届上海国际餐饮食材展
学会热爱，享受工作——做一名快乐而充满热情的猪兽医

天邦纵览

嘉宾盈门，共谋发展

——浙江农发牧业、浦发银行、丰原集团来宾莅临汉世伟考察指导



2018年9月12日，浙江农发牧业、余姚浦发银行、丰原集团等来宾莅临汉世伟集团进行实地参观考察交流。不断扩大的生产规模，良好的公司资质、信誉及行业发展前景，吸引了来宾的高度关注。天邦股份董事长张邦辉代表公司

对三方来宾的到来表示热烈欢迎，并安排了细致的接待。

上午，在张董事长的陪同下，宾主一同参观考察了安徽和县功桥母猪场并展开交流。整个猪场的数字化和智能化的生产设备令来宾一致赞赏。参观期间，对来宾提出的各类问题，公司领导和相关工作人员均作出细致解答。

中午，在和县生态园茶厂以特色饮食招待。

参观过后，下午在公司领导的带领下，来访客人到达乌江工业园区汉世伟集团，参观汉世伟工作园区并进行会议

交流。公司接待陪同人员对公司目前的发展状况、公司的发展史、经营模式以及设备技术改进等进行了详细介绍。客人对公司良好的工作环境、有序的生产流程、严格的质量控制、智能化的生产



设备、和谐的工作氛围给予了高度评价，并与公司高层就双方未来合作事宜进行深入探讨，希望在未来拟合作项目中实现互补双赢、共同发展！

(汉世伟 张灵玉)



量化分权解瓶颈，集思改善助发展

——天邦商学院阿米巴专题培训生物制品事业部第三期特训班成功召开

白驹过隙，忽然而已，距离上次培训半个月的时间转瞬即逝。

9月11-12日，生物制品事业部阿米巴经营模式试点项目第三期特训班在秋色宜人的成都如期召开。股份公司总裁沈伟平、人力资源总监张雷、生物制品事业部总裁胡来根、成都天邦总经理邢刚、营销中心总监汪德树及生物制品事业部各级巴长、核心骨干人员参与了本次培训。



本次培训的重心在于二至四级巴经营会计报表数据分析及业绩改善。通过分析，明确每一个数据指标背后所代表的内涵及意义，让公司的每级员工既可以从宏观上掌握公司经营的全貌，也可以在微观上理解经营状况背后的每一个数字，从而真正的领悟到阿米巴管理精髓。

自2017年初始，股份公司大力推动阿米巴经营管理模式落地及执行，目的不是为了阿米巴而阿米巴，关键是通过阿米巴经营核算及分析，让每一级员工自发的关注经营、防危思变，不断的改善并提高个人及组织业绩，最终通过开源节流实现企业的高收益。

在培训中，通过各级巴长对经营会计报表逐级演练说明，现场人员积极参与、充分讨论，进一步完善各级巴报表构成形态。透过这些真实有效的经营数据，可以让各阿米巴小单元实时掌握自己组织每天每项活动的收入和支出。尽管所谓的盈亏只是经营报表上大或小的数字，但可以让员工清楚了解到个人工作行为好坏给公司整体业绩带来的影响，最大程度的提高员工对于企业经营的危机感，树立组织经营荣辱观，以盈利为荣，以亏损为耻，从而主动参与经营，不断改善并提高工作业绩。



沈总裁及雷总为在场员工热情分享

了《下一个倒下的会不会是华为》一书的阅后及学习心得。



这本书从企业管理哲学方面深入讨论了华为成功的哲学原因，也为在企业管理上有所思考的人提供了许多学习的方向。“以客户为中心、以奋斗者为本、长期坚持艰苦奋斗”三力结合，形成华为一贯秉承的核心价值观。其在品牌、产品及服务上，长期坚持开放创新的业务模式及合作竞争的市场观，依靠“灰度、开放、妥协”的哲学思想，不断在日常经营活动中进行“自我批判及能量耗散”，正是因为这种生生不息的企业文化，才使得华为最终成为日营收17亿的全球通信产业领先企业。会上，生物制品事业部积极响应，为在场所有管理人员现场发放了这本书籍，限期阅读，鼓励大家充分思考，并择机召开感悟心得分享会，强化客户服务意识，激励大家成为一名工作上有激情、交往上有热情的企业奋

斗者。

每一次的阿米巴培训都给我们带来了不一样的收获与体验。在培训第二天，通过相关职能部门现场拟定业绩改善提案进行宣讲，让大家进一步理解了“管理无大事，改善无小事”的思维逻辑。正是依靠集体的智慧及努力，才能助力公司整体实现销售最大化、经费最小化的经营目的。



“盛年不重来，一日难再晨；及时宜自勉，岁月不待人。”今天的企业在激烈的市场竞争中生存及发展，则如“逆水行舟，不进则退”，因此需要公司上下所有员工时刻保持危机意识和紧张感，以“自我批判”在不断的自我颠覆中成长，以经营者思维100%充分发挥个人职责，全情参与企业经营，努力成为一名值得信赖、助力企业高速、健康、可持续发展的奋斗者！

(天邦生物 吴晗)

不懈努力 奋然前行 ——江苏汉世伟食品集团宝应循环农业园顺利竣工



2018年9月13日上午9点18分，汉世伟食品集团宝应循环农业园项目竣工典礼在宝应县黄滕镇徐甸村隆重举行，来自宝应县农委相关单位、开发区农服中心、黄滕镇徐甸村村委及天邦开物工程管理服务公司、江苏汉世伟食品集团的领导和嘉宾共同见证了这一激动人心的时刻。宝应县县委常委、开发区党工委书记吴建志同志、县农委主任吴永生同志、县农技推广中心副主任衡如红同志、黄滕镇镇长刁品辉同志、江苏汉世伟总经理张益龙先生、总经理助理郑强先生出席典礼。淮安汉世伟、扬州汉世伟总经理李海波先生主持典礼仪式。

宝应循环农业园项目在扬州市政府、农委的产业发展战略和宝应县各级政府的招商引资政策的指引下，公司充分发挥自身的技术优势、管理优势、人才优势与宝应县当地的资源优势相结合，共同建设打造产业航母。该项目总占地560亩，分养殖区、种植区、粪污集中处理区和生活区。项目规划建设母猪舍10幢，建筑面积65000平方米，将实现存栏母猪16000头，年出栏仔猪40万头。项目建成后，将形成集种养结合、产业循环于一体的生态循环农业产业园。

项目全面投产后，预计可实现年销售额8亿元，提供100个就业岗位，带动周边约300名农户增收，使合作农户直接增收6000万元。该项目响应国家现代农业产业政策调整要求，打造生态循环农业，实行“公司+家庭农场”运营模式，适应当下农民创业和农村发展的需要。项目建成后，不仅实现规模示范效应，同时满足市场需求，更可促进当地农业产业结构调整，农民增收，共推地区经济发展，为实现乡村振兴国家战略贡献一份力量。

县农委吴永生主任对宝应循环农业园项

目的竣工表示热烈祝贺，对付出辛勤劳动的项目建设者表示诚挚的问候，对扬州汉世伟食品有限公司建设过程中所做出的不懈努力表示诚挚地感谢。同时表示宝应县作为养猪大县，宝应循环农业园项目的建成投产是关注发展，造福百姓的项目，对促进全县经济社会发展具有重大的战略意义，最后祝愿宝应循环农业园项目投产取得优异的成绩。

宝应循环农业园项目的顺利竣工也是扬州汉世伟成长路途中的一个里程碑，具有深远意义。基于这一深远意义，公司全体人员将以充足的干劲、以饱满的热情、积极的行动继续投入到紧张而有序的工作中去。

（汉世伟 周慧）



广西畜牧兽医学会到访 广西汉世伟食品有限公司



2018年9月5日，广西畜牧兽医学会养猪分会理事长许典新，副理事长蒋玲、黄成金、殷进炎四位嘉宾，及广西大学兰干球教授、刘芳老师等一行6位莅临广西汉世伟食品有限公司参观、考察和交流。广西汉世伟总经理李双斌、副总经理梁发尚、南宁艾格菲饲料有限公司总经理谭健庄等接待陪同。

首先，在公司领导的陪同带领下，来访嘉宾观看了集团宣传视频，看到汉世伟这几年的成长轨迹及不断发展壮大，并在生猪行业上稳步前进的态势，他们对此感到欣慰并一致认可。

接着，广西汉世伟总经理李双斌就汉世伟发展布局做了介绍，天邦股份产业链由动物源食品--生猪养殖--生物制品--生鲜食品--天邦开物五大板块组成。天邦股份创建于1997年，通过十几年的发展，旗下拥有数十家分子公司，涉及五大板块产业链。广西汉世伟食品有限公司直属天邦股份旗下的汉世伟食品集团有限公司的子公司。几年来，在广西大力发展生猪产业，主要布局有大化片区、兴贵片区和横县片区。目前存栏能繁母猪36700头。

为进一步提高种源质量，以贵港樟木为核心，天邦于2018年3月和6月先后从美国再次引进长白、大白、杜洛克原种猪2400头，已投放在贵港市覃塘区樟木镇公司种猪育种繁殖场驯化和扩繁。同时，在大化县古感村和贵港覃塘200头和600头的两个种公猪站均已投入使用。目前投入使用的母猪场有大化县六也场、那角场、横县云表场和横州场、贵港港达场、兴业桂宏场、岑溪三堡场等几个场。正在筹建中的母猪繁殖场分别有贵港樟木母猪场和全州母猪场，都将在明年年底竣工投产。公司计划到2020年实现存栏母猪10万头，肥猪存栏300万头的发展目标。



目前，公司主要采取“公司+致富农场、公司+扶贫农场、公司+集体农场、公司+众筹农场”四种经营模式，以金陵养殖户卢普才栏舍养殖模式（风机+水帘）为标准，受到其他区域的养殖户借鉴。

经过李总的详细介绍，几位嘉宾针对贵港核心场、大化双阴美式场及其他猪场的PSY生产情况、种猪的管理规范、环保、母猪场的粪便处理以及养殖户养费结算和肥猪的销售等问题展开研讨。

李总专门就养猪成本核算、母猪场PSY生产情况、无抗养殖、精细化管理、生物安全和代养户收入案例等，通过引用大量数据进行客观分析介绍。经过介绍和讨论，几位嘉宾进一步了解到公司目前的发展规模及未来规划，对此，他们对公司的发展给予肯定，祝愿广西汉世伟越来越好。

最后，总经理李双斌对几位嘉宾的到来表示感谢，感谢一直以来对公司的支持与肯定！

（汉世伟 黄报）

“虾虾混养”大放异彩，连续3年高产， 他找到了养虾成功的新突破口

连续三年成功，他似乎摸到了养虾成功的新突破口。

2013年以来，国内白对虾养殖情况每况愈下，虾苗排塘率高，对虾偷死、白便等病害一直困扰着广大南美白对虾养殖户，导致对虾养殖成功率连年下降。浙江萧山地区的养殖户也不能幸免，但是萧山金发华老板并没有因此丧失信心，一直在摸索成功养虾的突破口。

功夫不负有心人，金发华了解了天邦全熟化虾料，全熟化、吸收好、系数低、粉尘少、水质好调等一系列特性高度吸引了金老板的注意，他觉得似乎触摸到了养虾的新突破口，而后连续三年的养殖成功也证实了金老板的选择是对的。



金发华的塘口

“虾虾混养”大放异彩

2016年，金发华采用“虾虾混养”模式，用南美白对虾套养罗氏沼虾，全程投喂天邦全熟化虾料，70亩土塘虾喜获成功。出虾时，南美白对虾规格约24-25头/斤，罗氏沼虾规格达到15头/斤，70亩土塘综合亩产竟达到1300斤/亩！超出当地土塘平均亩产2倍（一般在当地南美白对虾土塘亩产400-600斤已属好成绩）之多。

2017年，金发华老板继续采用白对虾套养罗氏沼虾模式，全程投喂天邦全熟化虾料，土塘大棚饲料系数低至0.85，外塘系数低至1.08，128亩土塘养出了434万总产值，净利润接近300万，再一次获得了成功。

2018年，金发华老板再次续写成功养虾的神话。仍旧是128亩塘口，2018年3月22日放苗，全程投喂天邦全熟化虾料，

5月25日开始陆续卖虾，截止8月7日销售额已经达到265万元，估存塘虾仍有8000斤（清塘抓虾进行估计）。而且第2批虾已于8月7日从标租塘搬出，规格290条/斤。

第1批			
放苗时间	2018年3月22日	放苗量	570万
养殖面积	128亩		
卖虾时间	5月25日~8月7日	销售额	265万
平均售价	23元	卖虾规格	35-38头
饲料用量	95吨	估存塘量	8000斤
		清塘抓虾	
第2批			
放苗时间	2018年7月10日	放苗量	470万

萧山金发华老板养殖数据表



金发华（左）和天邦部经理（右）

对于再一次获得养殖成功，金发华老板并不意外，在他看来，别的养殖户看似难走的养虾路，金老板心里已经有了自己的方法。

外塘养虾偶尔一次成功并不意外，连续三年稳产、高产足以说明金发华老板的养殖方法有独到之处，现总结如下：

一、苗种选择高抗苗

今年上半年天气变化异常，气温忽高忽低，“一代苗”横行，难以分辨，无疑为养虾成功率增加了更多挑战。在这个背景下，金老板坚持选择高抗逆性虾苗，并

不追求对虾生长速度有多快，而是更重视对虾的耐折腾程度，以及在梅雨季和高温期的抗病害能力。

有了高抗性虾苗，再加上自己的精细化管理，金老板从苗种上有效减少了恶劣环境下对虾空肠空胃和白便出现的几率，为后面的养殖过程提供强有力的保障。

二、重视对虾饲料吸收利用率

目前市面上销售的虾配合饲料五花八门，种类繁多，养殖户更是看的眼花缭乱，难以选择。金发华老板认为，不管选择哪种饲料，能让对虾充分消化吸收进而健康生长的才是好饲料，也是衡量一款好饲料的标准。

天邦全熟化虾料使用发酵原料，降解抗营养因子，降低淀粉用量，熟化度高达95%-98%，从而减少肝胆胰消化负担，消化吸收率提高20%。全熟化+低淀粉+发酵原料，有效地提高了对虾的消化吸收利用率，对虾不但生长快了，还不污染水体，有效地减少了动保产品的使用量。

三、关注塘底水质情况

南美白对虾为底栖动物，塘口底部水环境的好坏直接影响对虾的健康状况。养殖户在养殖前期改底调水的经验丰富，但很少有养殖户思考养殖过程中水质变坏以及对虾发病的原因。随着中后期大量饲料的投入，池底残饵和对虾粪便积累导致水质调控困难，底层水环境恶化引发对虾发病率增加。

金老板认为，天邦全熟化虾料粉尘少，水中稳定性好，对虾吸收好了粪便也相应减少，对水体二次污染小，氨氮、亚硝酸盐可延迟一周以上超标，说明天邦全熟化虾料对保持底质水质稳定有非常良好的效果。实践证明，长期使用天邦全熟化虾料，养殖成功率高于市场平均水平，这也是金老板的突破之处。

（饲料事业部 张亚卓 邵东生）

唱阿米巴经营主旋律，创精细化管理新篇章 ——安徽汉世伟召开家庭农场阿米巴专题讨论会

经营主旋律

家庭农场阿米巴，践行之本在利他；培训提升竞争力，管理实现精细化；降低成本全过程，独立核算四级巴；人人成为经营者，公司就是我的家。

为进一步领会阿米巴经营理念，确保阿米巴思想的贯彻落实，培育全员自主经营意识，2018年8月27日，安徽汉世伟组织家庭农场管理部针对服务部四级巴台账填写进行了一次专项培训和专题讨论。

此次参会人员有负责家庭农场的副总经理马建辉、经营管理部经理刘小鹤，各服务部主任、生产主管及内勤人员等，集团经营管理部总经理辛伟为本次培训讲师。

首先，辛伟总从宏观上讲授阿米巴经营理念 and 精髓。什么是阿米巴经营？阿米巴的经营理念是什么？他指出阿米巴经营的最根本目的就是培养经营人才。



其次，辛伟总从微观上结合公司家庭农场目前的实际情况，给大家详

细介绍了如何填写服务部四级巴台账：包括最基础的四级巴台账公式分解，例如：

- 1、重点指标中的实际采食量 = 各种饲料消耗总重量 / 当日存栏数；
- 2、猪只基本情况中的当日存栏头数 = 前一日存栏 + 本日入库猪苗数 - 本日死亡头数 - 本日销售标猪头数 - 本日销售非标头数；
- 3、单头累积成本中的单头饲料成本 = (当日累计饲料成本 - 当日累计销售死亡饲料成本) / 当日存栏等都做了详细的分解。

在一系列的培训后，为大家快速消化，刘小鹤经理结合各服务部的特点，提出自己有疑问的地方，带领大家也积极提出自己的疑问，例如：

1、此服务部管理台账是不是一个批次一个表？实际情况一个养户可能会有好几个批次，一个养户既有A苗批次又有B苗批次等情况如何填写？

2、“猪只基本情况”一栏，若养户分几天进苗，进苗后出现退库等情况如何填写？

3、如果饲养中期有其他养户猪苗调拨到此养户，该如何填写？针对员工提出的疑问，辛伟总与刘小鹤经理都一一解答。

随着培训讨论时间的流逝，每个人心中的困惑在不断减少。通过培训交流，管理人员可以合理分配人才，基层员工可以借培训提高自己的专业水平。大家都表示对服务部台账的填写有了更加系统的认识；对阿米巴经

营管理模式有了更深层次的理解；对安徽汉世伟的发展更加充满信心，为企业的效益献力献策，团结一心创佳绩。

(汉世伟 赵志兵)



团队协作，聚力勃发

——记汉世伟湘鄂赣大区第一次月度会议

8月中旬，汉世伟湘鄂赣大区2018年7月经营质量分析检讨会成功召开。这也是湘鄂赣大区成立后第一次召开月度经营检讨会。会议在庄严而又隆重的升国旗仪式中拉开了帷幕，汉世伟湘鄂赣大区总经理办成员、各母猪场场长、家庭农场主任、服务部内勤及职能部门共70余人参加了会议。



庄严的升国旗仪式



湘鄂赣大区总经理李建兵致辞

汉世伟集团COO、湘鄂赣大区总经理李建兵发表开篇讲话。他指出，湘鄂赣大区的成立是实现天邦“双千”梦想的需要，是建立6大基地的需要，符合公司369战略。目前的关键任务：“降低成本、勤开发、规范化、类金融”，将湘鄂赣大区做强、做大，将团队打造成一支正规军，做到整体经营现金流畅通；要求母猪场注重品质，家庭农场扩大存栏总规模，做到母猪场永不压栏，并逐

步实现一体化；强调“人在事先”，提升团队精气神，创建良好的团队氛围，优化团队，做到人尽其才；职能部门的核心价值是服务和协调，问题的提出者就是问题的解决者，上级要弱监控、强监督，践行阿米巴；“招兵买马”：增强对教练员、专业技术人员、统计员、销售员的招聘及培训力度。最后，李建兵提出“六项精进”及对内部管理的要求：执行良好的工作作风，使用正确的思维模式，立场坚定，大局为重，并勉励大家，共同将湘鄂赣大区打造为受人尊敬、令人羡慕的高价值事业平台，团队成员以在湘鄂赣大区奋斗为荣。实现三大目标：年出栏500万头、成为六大一体化基地之首、完全成本达9元/kg！

湘鄂赣大区人力资源经理鲁双春先生宣布人事任免决定，并就现有人员情况及组织分布进行介绍。

随后，母猪管理部及家庭农场管理部，分成两个会场进行专题汇报及讨论。会上，各母猪场场长、服务部主任、主管围绕各自7月份生产及经营情况进行检讨汇报，对下一步重点工作进行规划部署。

母猪管理部通过分析各场的生产成绩数据，查找各场存在的共性与个性问题，相互进行经验分享，取长补短，商讨提出改善方案。

家庭农场管理部通过内部激烈讨论与沟通，制定大区三批次销售落实方案，明确责任与分工。梳理确定数据规范化管理流程，形成统一报表模板。

湘鄂赣大区经营管理部经理刘光勇会上进行阿米巴经营理念宣贯，通过讲解什么是阿米巴经营；为什么要执行阿米巴经营、阿米巴经营报表的基本概念；指导如何使用阿米巴报表分析数据。通过培训，让所有人理解阿米巴报表的生产指导意义，并就“落实9元成本方案”进行专题讨论。副总经理吴龙骧在听取各业务部门的汇报后，就如何更好的控制成本，针对各场、服务部自身的成本差异，提出相应的整改方案。

会议最后，李建兵总结指出：对如何完成公司9元完全成本目标，已经商讨出可行方案，下一步各责任人必须进行落实；对大区所有场长、产房主管、服务部主任、服务部技术人员进行生产成绩排名PK，并建立奖惩机制，充分调动大家的工作积极性、提升责任感。



此次会议，是湘鄂赣大区经营管理团队的大会师。通过会议，聚焦重点工作，明确目标任务，互相讨论，互相学习，为共同的目标奋斗。相信在全体成员的共同努力下，发挥协作精神，不断精进技术，深挖潜力，聚力勃发，湘鄂赣大区必将取得更好的成绩。

(汉世伟 谢巍巍)

精益求精，持续奋进

——天邦商学院专题培训第三期阿米巴特训

翘首以盼，8月20日-21日，天邦商学院经营者专题培训阿米巴广西试点项目第三期特训班如约召开。天邦股份总裁沈伟平、人力资源总监张雷，汉世伟集团总裁曲向阳、汉世伟首席运营官兼湘鄂赣大区总经理李建兵、人力资源总监兼河北汉世伟总经理王林生出席了本次活动。参加培训的还有汉世伟各省区总经理及省区母猪场、家庭农场、财务、人力资源等部门负责人代表。



此次培训是阿米巴广西汉世伟项目推进的第三个阶段，也是较为关键的重要一环。培训主要围绕“人人践行阿米巴，9元成本靠大家”的主题，对阿米巴经营会计统计表确认、三级经营会计报表进行进一步深化辅导。

和英咨询初政老师、王延良老师主要针对服务部报表、猪场报表的填写进行辅导。他们态度和蔼、循循善诱，在指导相关人员填写服务部报表前，首先对猪苗、运输、服务部、养户、销售这五个关键环节进行权责划分，明确各个环节所承担的相应费用，梳理流程，建立报表。



在拟定报表过程中，老师要求每组培训人员根据上一星期某个养户的真实数据现场模拟填写。根据收集的9组数据就可直观的看出：数据是否真实有效，是否存在异常情况，从而分析出养户的养殖情况及管理问题。常言道：工欲善其事必先利其器，企业经营只有善于利用报表找出问题所在，才能改善现有状况，提高企业效益。

“求真务实、知行合一”是沈伟平总裁一贯提倡的企业品质。在这次培训会上，他要求各部门明确自己所填写的项目内容，保证如实反映每天发生的数据，并划出“时间表”；要求相关人员本月底录入好所有的期初台账数据，9月1日正式导入试用阿米巴经营会计报表。

随后，各级巴长关注这些阿米巴报表核心数据的变化，透过数据看到工作流程，从而及时反映阿米巴经营状况。会上，各省区总经理纷纷表态在月底前完成所有期初台账数据的统计，形成阿米巴报表。



通过此次培训，各级巴长更加深入、更加直观地了解了阿米巴的工作内涵和企业精髓，在经营意识得到提高的同时，经营核算报表制作的实操能力上也能得到很大提升。这些意识和能力的培养能帮助他们在经营的过程中遇山开山，遇水架桥，遇雨而起，遇洲而迁。长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。让我们精益求精，持续奋进，精细核算，控制成本，9元成本路在前方。

(汉世伟 韩丽娟)

记江苏汉世伟黄花塘母猪场中秋晚会



花好月圆共团圆，月到中秋分外明。9月24日，以“庆中秋、共团聚”为主题的江苏汉世伟黄花塘母猪场2018年中秋晚会在食堂隆重举行。

黄花塘二场袁冬冬场长、黄花塘一场谷先副场长（主持工作）、黄花塘循环农业园沈平平经理带领黄花塘全体员工欢聚一堂，共庆中秋。

虽然远在他乡，在这个团圆的节日，为了让大家在公司感受家的温暖，有种和家人在一起过节的幸福感，食堂大厨们为员工准备了丰盛可口的晚餐。

佳节不仅有美食，还有惊喜连连。伴随着美味可口的饭菜香，抽奖环节掀起了浓浓节日的高潮氛围。随后参与奖、三等奖、二等奖、一等奖等获奖者一一揭晓，中奖者们怀抱礼

品满脸洋溢着暖暖的笑容。歌声、掌声、欢呼声荡漾在晚会现场。

中秋晚会不仅让大家得意团聚，同时也为大家提供了一个展示自我的舞台，小伙伴们积极参与游戏，主动上台献唱，呈现出黄花塘母猪场这个



大家庭的欢乐盛宴。

晚会设置的“抢椅子”游戏环节中，参与者在背景音乐中小心翼翼的转圈，音乐停止后各显神通勇抢椅子，彰显着每一个黄花塘人的积极认真勇于探索的精神。

晚会在和谐、温馨、欢乐的气氛中结束。相逢是缘分，相识是首歌，今天的团聚是黄花塘母猪场的盛事，也是每一个员工的大乐事，大家都为自己是黄花塘的一份子而骄傲自豪。黄花塘母猪场必将越来越好，创造新的辉煌。

他乡的月依旧一样明亮。活动结

束之际，同事们说，现在过中秋只想嫦娥不想着月饼、美食，月饼发了，美食佳肴已尝，嫦娥待续。感恩2018年的中秋节，感恩天邦汉世伟带给我们温暖。

(汉世伟 朱文佳)



纷纷跌破5元/斤！大宗淡水鱼行情低迷怎么破？这里有一道“特色菜”

如何在今年行情低迷的情况下赚钱，盐城的徐老板有一套。

鱼价格纷纷跌破5块，怎么破

2018年是淡水鱼行情低迷的一年，相比2017年的鱼价一路走高，今年的行情是一跌再跌。目前江苏北部主要养殖品种银鲫、草鱼、鳊鱼价格均跌破5块，再加上今年天气反复，鱼病频发，导致鱼普遍成活率低、规格小，以致于很多养殖户都抱怨“今年能保本就不错了！”

如何在今年行情低迷的情况下赚钱，自然而然成了养殖户关心的话题。

新手养鱼，从养殖规划开始

盐城建湖的徐老板，今年第一年养鱼，年后刚拿下一个70亩的塘口，由于刚入行，对养殖行情、模式等并不太懂，正在对今年的养殖规划茫然的时候，与盐城天邦技术服务人员一次机缘巧合的接触，让他对今年养鱼吃下了一颗定心丸。

当时正值四月底，当时苏北的鱼塘已进入喂料期一个多月，介于这种放养晚的情况，盐城天邦技术人员到其塘口建议其混养大规格草鱼和鲫鱼，且建议他少放草鱼，以鲫鱼为主。因

为根据前几年的行情，草鱼价格一直不错，很多养殖户一拥而上养草鱼，今年很有可能会出现草鱼行情低迷的情况。徐老板一听觉得很有道理，于是当即决定与盐城天邦进行合作，并按照天邦技术员指导的投料、管理方案进行操作。

养殖品种	总重量 (斤)	规格 (尾/斤)	总放养量 (尾)	密度 (尾/亩)
鲫鱼	40000	3.25	130000	1857

徐老板的鱼种放养情况（成鱼塘70亩，最大水位2米）

养鱼先养水，清塘肥水不可少

放养前的准备，徐老板先按常规池塘消毒方法进行清塘消毒，即放养前20天左右将池水排干，铲除池底过多的淤泥，使淤泥保持在30厘米以下，连续曝晒数天，晒至龟裂状，清除塘底杂物。然后亩用生石灰75-100千克带水清塘进行消毒，以杀死病原体和有害生物，也可用30g/m³漂白粉（有效氯32%）进行消毒。

放养前7-10天用60目筛绢网过滤进水，防止野杂鱼等进入池塘，同时保持池水水深50-80厘米，在鱼塘向阳一侧堆放发酵腐熟猪粪、牛粪或鸡粪等有机肥（300-500千克/亩）以

培养浮游生物，保证鱼种下塘后有丰富、适口的天然生物饵料。

养殖模式要与饲料套餐相匹配

天邦技术服务团队针对徐老板的养殖模式推荐了合适的用料套餐，他们建议徐老板按照“8020套餐”（前期20%酵香型颗粒料驯化+80%全熟化料催长）投喂策略，双管齐下，并针对今年让养殖户闻风丧胆的鲫鱼“鳃出血”，给徐老板上了道“特色菜”——天邦鱼三康“333+b”。

从五月初开始，徐老板前期使用部分酵香型颗粒料驯化，并在每天最后一餐加喂1-2包“333+b”，确保鲫鱼的成活率。同时控制投喂量，减少水质污染。酵香型颗粒料因为使用发酵原料，富含大量的有益菌，除了利于鱼类肠道消化吸收，且有益菌经过鱼类肠道的再次发酵，有益菌群得到再次提升后，有利于塘口水质稳定。

另外，徐老板在后续上温后，陆续增加大粒径全熟化浮料的用量，以提高鲫鱼增重速度。天邦全熟化淡水鱼料，熟化度高达95%-98%，更利于鱼类吸收，对水质污染较少。尽管是处于高温期，徐老板的鱼仍然可以



打样照片

获得较高的生长速度。

他说“养鱼其实也没有那么难”

转眼到了9月份，果然草鱼行情出现了意料之中的低迷，鲫鱼的行情也不算特别理想。由于天邦技术员一直给徐老板灌输“行情好时抓产量，行情不好抓规格”的理念，当周边鲫鱼规格普遍在半斤，价格在5元/斤以下时，徐老板鱼塘的鲫鱼已经全部在八两往上。而且徐老板养出来的鱼，皮毛好、肉质紧、耐运输。鱼贩到其他养殖户口都要向下杀价，来到徐老板塘口却赞不绝口，争相收购。9月9日拉网，出鱼4万多斤，鲫鱼平8两4钱，售价7.2元/斤，期间共用料53吨，阶段性饵料系数1.53。



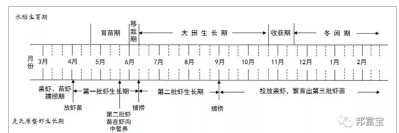
徐老板对天邦鱼料赞不绝口

徐老板终于长舒一口气，就目前长势来讲，现在密度稀了，鱼到十月份长到1斤没问题，到时候其他塘口的鱼普遍才6-8两，他的鱼更加不愁卖。徐老板感慨道：“都说养鱼多难多难，我第一年养，选择了天邦推荐的养殖模式和用料套餐后，发现养鱼也没那么难嘛！”

（饲料事业部 潘剑）

稻虾连作，180亩小龙虾养殖净赚111万！

日前，安徽省水产技术推广总站发布了《2018安徽省小龙虾产业发展报告》，据统计，2017年安徽省小龙虾养殖面积148万亩，其中稻虾综合种养90万亩，虾蟹混养18万亩，池塘养虾5万亩，藕田养虾30万亩，沟渠等养殖5万亩。稻虾连作亩产小龙虾100千克、水稻500千克，亩均产值4500元，亩均利润2500元。稻虾共作亩产小龙虾150千克、水稻500千克，亩



稻虾连作时间图

均产值5500元，亩均利润3000元。

今年小龙虾消费火热，继续带动了省内养殖面积的不断增长。以马鞍山市为例，2017年全市小龙虾养殖面积6.2万亩，2018年辖区各地养殖面积逐步增加，其中含山县今年新增稻田养虾1万多亩，目前总面积近2万亩。

含山县今年有人180亩稻虾连作净赚111万，远高于上文中的平均水平。他是怎么做到的呢？带着疑问，我们走进稻田养虾重镇——含山县运漕镇。

运漕镇徐老板就是我们这次要找的小龙虾养殖高手。徐老板今年养殖180亩，耕作方式是稻虾连作，去年留有种虾。从3月份开始卖虾，收入143万元，净赚111.14万。徐老板说：“今年龙虾效益好，一方面是去年冬天大雪导致不少养殖户的虾苗冻死，但今年养殖面积增加，市场上对虾苗的需求大，开年来虾苗价格高。我从3月20号开始主要卖虾苗。另一方面，虾苗减少势必造成商品虾产量减少，我是捕虾苗的同时挑大虾销售。从3月份到6月一共起收获65000斤虾。其中苗虾35000斤，大虾30000斤。”

客户姓名	徐**	电话	181****4885	地址	含山运漕
放养时间	3月初	投料时间	2月10日至6日	起捕时间	3月20日至6月底
亩放养量(斤)	80	规格(尾/斤)	150	天邦龙虾料	3476g
投料型号	22	起捕规格	4钱/尾以上	数量(亩)	65000(含苗)
经济效益分析					
卖虾效益(元)	1430000	苗种成本(元)	45500	塘租、药品、水电人工、饲料成本(元)	104000
总利润	111.14万元	亩利润	6174元	亩产	361斤，饵料系数0.68

实际利润	143000-45500-273100=1111400元
亩利润(元/亩)	6174
饵料系数	0.68

总结徐老板养殖经验，我们不难发现，预防冬季小龙虾损伤和注意开春投喂是养殖成功的关键。

冬季预防低温损伤

10月份后天气转凉气温逐渐下降，视亲虾具体情况，缓慢向养殖稻田中加水，让水位刚好淹没虾的洞穴。建议整个冬季保持水深0.6米以上，如气温低于4℃，需要保持水深1米以上，以防止水温过低。虽然整个秋冬季，可以不投喂饲料，但需要投放适量的水草，并控制水体的肥度，以培养浮游生物，从而保证亲虾和孵出的幼虾能够及时获得足够的食物。



开春注意投喂

每年3月份，当水温回升到10℃以上时，小龙虾就会出来活动、觅食，可以开始投喂饲料。随着水温的继续上升，当达到18℃时，要加强饲料的投喂工作。虾苗需要快速脱壳、长肉，建议投喂天邦小龙虾32蛋白饲料，可以满足虾苗对蜕壳所需微量元素需求增加，同时提高脱壳速率，以便加快生长。

180亩稻虾连作，总产65000斤虾，亩产361斤，净利润111.14万元，亩利润6174元。全程投喂天邦全熟化小龙虾配合饲料22吨，塘口仍然留有种虾，饵料系数0.68。希望徐老板这样成功的小龙虾养殖经验能够让更多小龙虾养殖户获益，也希望天邦股份借助自身二十多年特种水产饲料配方优化成果的沉淀、十多年甲壳类一线养殖数据收集分析总结，能够助力中国龙虾养殖产业技术进步。

（饲料事业部 王正磊 陶刚）

在“只要养出虾就能赚到钱”的年代，“双全模式”或是你的首选

“双全模式”为对虾养殖业提供了一个新思路。



高明老板的塘口

近年来，南美白对虾养殖起伏不定，特别是全国占主导地位的土塘养殖，成功率每况愈下。本来最为稳健的养殖模式，却在经历着漫长的阵痛期。未来，土池养殖养殖该何去何从，是否有值得成功的模式供借鉴？

2017年，萧山高明老板的40多亩土塘用萧山张海兵标粗的“普利茂”全抗苗+“天邦”全熟化虾料的双全模式喜获成功，棚内标粗成活率达9成以上，一造虾土塘饵料系数低至1.06，两造虾总产值60多万，在当地引起了不小的关注。

2018年，高明老板对“双全模式”笃信不疑，于4月15日拿张海兵育的“普利茂”全抗苗210万尾，小棚标粗虾苗至5cm左右搬至外塘养殖，全程投喂天邦全熟化虾料，6月28日开始卖活虾，截止8月5日销售额已经达到45万元，饲料用量达到26.3吨（包含第二批虾吃料量），抛网估算存塘虾仍有1.5万斤，规格达到13cm。虽然长势稍慢，但并不妨碍高老板赚钱。

高明老板6月21日放第二批“普利茂”全抗苗120万尾，标粗后搬出，8月5日打样已经达到7cm，虾体透亮，肝胰腺轮廓清晰，肠道粗，长势依旧喜人。

萧山高明老板养殖数据表：

第1批			
放苗时间	2018年4月15日	放苗量	210万尾
品种	普利茂全抗苗	养殖面积(毛估)	45亩

卖虾时间	6月28日-8月5日	销售额	45万元
平均售价	21元	估存塘量(抛网)	1.5万斤
饲料用量	26.3吨(包括第二批)		
第2批			
放苗时间	2018年6月21日	放苗量	120万尾



高老板抛网打样

在养殖大环境并不太好的情况下，高明老板为何能连年取得稳定的收益呢？其实，这与养殖策略有很大的关系。高明老板认为，大部分养殖户的养虾经验不可谓不丰富，养殖手法虽然不尽相同，但都是经过实践得出来的。但是，在面对养殖环境的变化时，就算是养虾的“老司机”，也需要及时转变养殖思路，才能突破瓶颈。因此，高明老板在选苗和选料这两个重要环节，就比别人先行了一步。

首先，选择适合自己的虾苗。“普利茂”全抗苗个体大小均匀、健壮、活力强、无病害、肌肉较厚、体表光洁，符合优质虾苗的基本要求。特别是“普利茂”虾苗的高抗病力，在条件较为恶劣的土池养殖模式中能有较高的成活率，发病率较低，完美达到了高老板的预期。

其次，高老板采购P10规格的“普利茂”全抗苗，在棚内标粗虾苗至5cm左右再搬至外塘养殖，不但保证了成活率，而且还提高了苗期的营养，分苗后的对虾生长速度非常快。高老板认为，标粗养殖有两个好处，第一，标粗棚内总水面相对较小，方便精细化管理，气温还相对稳定，不至于外界气候异常大起大落，引起虾苗应激损伤；第二，通过棚内标粗环节，可

以提早放苗，从而错峰出虾，获得更好利润。

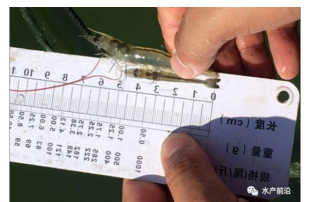
在饲料选择方面，高明老板有自



存塘虾规格

己的理解和坚持。他认为，对虾饲料成本占总养殖成本的一半以上，选择优质、蛋白利用率高的饲料才能更好的规避养殖风险，提高成功率。高明老板选择的“普利茂”全熟化虾料熟化度高达98%，降解饲料中的抗营养因子，提高消化吸收利用率，投喂量可减少10%以上。再加上养殖户科学投喂，能极大的提高养殖成功率。而且由于天邦全熟化虾料无粉尘，对水质污染小，因此水质特别好调控。饲料吸收利有幸好，养出来的虾体色自然好，活力佳，运输成活率高，收虾贩子抢着要，更容易卖出高价。

高老板认为自己能连续养殖成功的另一大因素在于心态良好。“普利茂”



第二批虾规格

全抗苗虽然快速不算特别快，但是胜在发病率低，成活率高，看着别人卖虾，他心中不急不躁，对自己的虾充满了信心。只要养出虾就能赚到钱的时代，他对“双全模式”充满信心，最后赚钱了才是硬道理。

（饲料事业部 张亚卓 邵东生）

秋季对虾养殖池塘管理要点

进入秋季，暑去凉来，早晚的温差会慢慢变大，由于天气逐渐转凉，白昼阳光尚热，然而太阳一归山，气温便很快下降。怎样才能使对虾养殖顺利的度过气候变化，七好根据气候变化的特点为您匹配有效的措施和技术。

秋季池塘养殖环境变化特点：

- 1、秋高气爽，白天日照时间短且强度减弱，晚上池塘水温散失加快，易导致倒藻或转水，气温下降，光照减弱，诱发倒藻，出现悬浮颗粒，耗氧严重，氨氮、亚硝酸盐超标。
- 2、如遇阴雨天气，水温急剧下降并且长期低温，在连续阴雨过程中，光照不足，水体营养结构发生变化，优势藻种轮替，容易发生转水，甚至出现不良藻相。
- 3、昼夜温差逐渐加大，水体分层严重，低温时节，体质偏弱，易应激。
- 4、降温和暴雨使得水体温度、盐度和pH等发生变化，对虾应激出现蜕壳或活力减弱，此时虾免疫力低下。
- 5、正处养殖后期，水体富营养化严重，水质恶化或摄

食到黏附有弧菌的有机颗粒，就极易引起对虾感染疾病。

针对养殖环境变化的应对措施：

- 1、温差的加大，我们首先要做好稳定水质工作，因这个时候的有益藻类和菌得不到充足繁殖，而使得有害病原生物大量繁殖，引起对虾疾病，补充有益菌群显得更加刻不容缓，EM一级菌种经过发酵后使用20亩/米。
- 2、池底经过长时间的残饵、饲料、粪便堆积，有机物增多，化学耗氧量陡增，可使用改底先锋4亩/包，进行改底增氧，给对虾提供一个舒适的生活环境。
- 3、水温整体处于下降趋势，对虾机体代谢也随之下降，如再遇阴雨天，更需要大量体力抗应激，在后期拌料40kg同时使用（肠康先锋+保肝先锋）各每包可让对虾的消化吸收率提高，抗病力也能得到提升。多变天气给养殖管理带来挑战，只要防控结合，细心管理，养殖丰收更有保障。

（饲料事业部 檀介峰）

沟通、协作、高效、凝聚

——天邦生物制品事业部营销中心销售团队培训会圆满完成

“空山新雨后，天气晚来秋”，秋天的成都如诗如画，让人流连忘返。9月14-15日，天邦股份生物制品事业部（以下简称“天邦生物”）营销中心猪苗销售团队培训会议在成都龙泉驿如期召开，天邦生物营销总监汪德树、天邦研究院生物制品研究所所长邢刚、天邦生物市场部总经理周玉、猪苗营销中心市场部、大客户服务部及技术服务部所有人员参与了本次培训会议。



天邦生物营销总监汪德树先生

会议以“沟通、协作、高效、凝聚”为主题展开交流与学习。9月14日上午，市场部总经理周玉先生对公司营销团队的工作职责进行详细的讲解培训，对公司为什么要进行营销团队组织架构变革、变革后商务团队及大客户服务团队的职能及工作职责做了详细的解读。让大家明白要做什么，如何去做，相互协作，营销总监汪德树先生对未来工作安排讲话，要求大客户服务经理锁定目标



各区域各部门配合以省为单位确认目标客户名单

客户，分清主次，制定具体行动计划，整合公司的资源，全力落实，并对商务团队提出殷切希望，希望商务团队为大客户服务团队赢得时间，相信营销中心的各部门会更加高效协作，共同打造有凝聚力的狼性团队，为天邦生物50亿打下坚实的基础。

9月14日下午，商务部、大客户服务部各团队分组进行产品知识培训及实战演练。全体参会人员进行了成都工厂的参观，实地了解产品的生产及品质的控制过程，增加对产品的信心。

9月15日上午，邢刚博士详细讲解了公司为更好的满足客户的需求，不断对产品进行升级并在汉世伟进行了大量的临床验证，尤其是对圆环疫苗的工艺改进，大幅度的提高抗原含量，免疫增效剂添加可以激发细胞免疫，可以消除病毒血症，同时为匹配未来的发展，公司对研发进行了大量的投入，储备了更



参会人员参观成都工厂

多的新产品。报告结束后全体参会人员进行了积极讨论发言，对公司产品更加充满信心。为了更好的消化培训成果，针对此次培训内容，全体参会人员进行了考试。

9月15日下午，商务部、大客户服务部各自进行产品演练比武，全体参会人员打分，获胜的一方将获得对方的敬酒，帮助大家更好地掌握产品知识。此次会议的顺利举行，主要明确了

商务部和大客户服务部各自的职能及工作职责，为接下来营销团队更好的沟通协作，更好的达成预期目标奠定基础。同时确定大客户服务部名单及开展方案，也为明年乃至以后大客户服务部的快速成长，迈出了坚实的一步，加上职能部门的培训和自身内功的锻造，让我们快速的成为一名合格的天邦人，成为一个优秀的团队，努力共圆天邦50亿的梦！

（天邦生物 王赛赛）



天邦研究院生物制品研究所所长邢刚作报告

实时全透明经营，铸就高收益基盘

——天邦商学院阿米巴专题培训生物制品事业部第二期特训班成功召开

8月的成都，骄阳似火，“秋老虎”的威力只增不减，仿佛人们对阿米巴经营模式的热情，在期待中节节攀升。27日、28日，生物制品事业部迎来了为期两天的阿米巴经营模式试点项目第二期特训班。天邦股份总裁沈伟平、财务总监夏海、人力资源总监张雷、生物制品事业部总裁胡来根、食品事业部副总裁魏志祥、成都天邦总经理邢刚、营销中心总监汪德树及生物制品事业部各级巴长、核心骨干人员参与了本次培训。

本次培训的目的是构建生物制品事业部阿米巴一、二、三级经营会计报表及科目明细、明确成都天邦及营销部门各自费用中心报表科目、数据归集及分摊原则、梳理内部交易关系并指导如何定价。

培训初始，和英咨询姜涛老师带领大家回顾了上期培训课程要点，通过对经营会计优势及意义的再一次阐述，引导大家认识到经营会计报表的重要性。同时通报了上期培训作业完成情况，展示并进一步确认了成都天邦及营销中心阿米巴组织架构



图，为接下来构建各级经营报表内容奠定了基础。会议中，针对如何界定生物制品研究所阿米巴经营模式展开了激烈讨论。究其根本，成为利润中心是其未来发展方向，但就研发现状考虑，目前确定为成本中心是最合适的经营模式，最终，经过多番研讨，现场参会领导就成本中心意见达成一致。



随后，姜老师为大家细致讲解了如何解析经营会计报表，通过对经营利润率、人月劳动生产率、人工费劳动生产率、固定费劳动生产率等关键指标进行核算，界定企业健康情况，分析影响企业经营利益的因素及影响范围，以便管理层及时调整经营决策和方向，让企业更加健康、高效，从而达到可持续发展的目的。

本次培训的亮点在于课程教学不仅局限于讲师讲学员听，更多的是通过现场实操模拟，让所有参训人员由易到难、循序渐进地将阿米巴经营理论与实践结合起来。在第二天的培训中，姜老师让每组以生产或营销中心两个利润阿米巴为例，现场制作

阿米巴经营会计报表及9月份预算报表。在仿真模拟的情景中，通过演练，让所有人员系统的掌握了阿米巴经营会计运用的实战经验，并清楚知道自己为企业所产生的价值，通过后续自我分析的实现，最终达到促进员工不断改善工作能效的目的，为企业源源不断的培养适应企业成长的经营管理人才。



阿米巴经营会计是阿米巴经营模式直接的落地工具，能够解决财务会计不能完全解决的问题。阿米巴经营会计紧紧抓住与经营相关的核心数据，时刻盯着这些数据的变化，并把数据时刻运用到工作流程中。相信通过此次专题培训，可以形成生物制品事业部自己的高效易懂的阿米巴经营报表。通过运用最简单朴实的经营会计思路，用数据促进和改善经营，进一步激发各级巴长及其成员的经营意识，促进经营管理人才持续成长，真正实现实时全透明经营，从而引领生物制品事业部业绩快速稳定提升。

（天邦生物 吴晗）

浅谈仔猪流行性腹泻疫苗的研究进展

自1971年，英国首先报道了猪流行性腹泻病毒后，在荷兰、德国等欧洲主要养猪大国相继被发现；1976年，我国首次报道了猪流行性腹泻病毒。2010年以后，我国各地区不同规模养猪场又出现了以变异株为主的猪流行性腹泻疫情，给养猪行业带来了重大的经济损失。



本文对目前猪流行性腹泻各类疫苗特点、应用及前景作简单介绍。

1、组织活苗

组织活苗是指将分离到的腹泻病毒接种健康低日龄仔猪，发病后采集病毒载量较大的小肠等组织，经过进一步的过滤、浓缩和灭菌制成的疫苗。组织活苗的优点显而易见，对设备和人员要求低、制备简单、价格低廉一次制备可获取足量疫苗。但如接种病毒含量不确定、杂质无法确定和清除、接种应激大、灭菌不彻底、容易散毒，最重要的是疫苗容易受其它如蓝耳、猪瘟、伪狂犬等病毒污染。如果发病场本身生物安全不好、生产不稳定或存在潜伏感染，很容易造成二次发病。笔者曾经服务的一个规模化猪场，就曾因病料返饲控制腹泻，造成隐性猪瘟和蓝耳病的爆发，后续不到半年又爆发腹泻，直接损失超过5000头猪只。所以返饲是把双刃剑，要慎重选择。

2、组织灭活苗

组织灭活苗简单来说就是制得组织活苗后进行灭活等处理，加以佐剂制成的疫苗。由于采取的是灭活的病毒或病毒感染的组织，故具有安全、相对容易运输和保存的特点。但是由于组织灭活苗制作工艺粗糙，存在抗原含量不均匀，灭活不彻底，使用不当，会造成猪场腹泻的反复发生。

3、细胞灭活苗

细胞灭活疫苗是指将分离的毒株接种到适宜传代细胞系中，通过培养细胞获得大量病毒，然后灭活并制成的疫苗。与组织灭活苗相比，细胞灭活疫苗的生产工艺更为简单，成本较低，也能产生良好的保护效果。国内腹泻疫苗主要以细胞灭活疫苗为主。

由于灭活疫苗的效果和保护期长短与其所采用的毒株和抗原含量密切相关，而且灭活疫苗通过肌肉注射无法有效地激发机体的黏膜免疫要达到理想的免疫效果必须进行多次接种，这就给养猪场带来一定的负担，因此灭活苗必须要含有足够的抗原含量。另外，自2010年秋季以来，流行性腹泻病毒已经发生变异，原有的经典疫苗毒株CV777对最新流行的变异毒株保护力有限，因此导致了部分已经免疫经典疫苗猪场的猪场再次暴发了流行性腹泻，给猪场造成了巨大的经济损失。

国内此类腹泻苗比较有代表性的有天邦生物的“利力佳”PEDV-TGEV二联灭活苗，抗原含量高（TCID50 ≥ 10^{8.5}），批次间稳定性好，汉世伟百万头生猪的免疫验证，在国内5000头以上猪场拥有70%的占有率，免疫效果得到广大客户的肯定，而且对于最新流行的变异毒株，其也能够很好地保护，为客户防控流行性腹泻提供了帮助。

4、弱毒细胞苗

弱毒疫苗是指经过传代等方式对病毒致病性致

弱后制成的活疫苗，既保留了病毒的感染力，又不会造成发病。由于这类疫苗免疫后在机体内能够正常增殖，所以能持续的刺激机体产生免疫力。

弱毒疫苗的优点是免疫原性好，可在不添加佐剂的情况下诱导较强的细胞免疫反应。由于弱毒疫苗是活的病原体，其病毒活性直接关系到了免疫效果，所以弱毒疫苗的保存和运输有一定的要求。另外，弱毒疫苗毒株存在毒力返强的风险，还有可能通过粪便向环境中排毒，对稳定的猪场来说是一个极大的防控风险。

新型疫苗

随着基因工程技术的发展和人们对PEDV研究的加深，很多新型疫苗如亚单位疫苗、病毒样颗粒疫苗、重组活载体疫苗、核酸疫苗已经处于研发中，国内市场上少有已经商品化的新型疫苗。

1、亚单位疫苗

亚单位疫苗是以PEDV的抗原基因与表达质粒重组后，转移导入到适当的表达载体（例如大肠杆菌、杆状病毒等）当中，通过在载体中的高效表达获得大量的目的蛋白，并辅以佐剂，混合制成亚单位疫苗。

亚单位疫苗具有免疫原性好、安全性高、不散毒等优点。亚单位疫苗的主要成分是病毒抗原蛋白，在体内的浓度会随着时间推移而减弱，不能维持较长时间的有效免疫，对免疫动物的保护时间有限，需要进行多次免疫才能达到理想免疫效果，但却增加了养殖者的免疫成本。

2、病毒样颗粒疫苗

病毒样颗粒（VLPs）疫苗就是将目的抗原基因与其他或同种病毒的单一或多个结构蛋白进行克隆重组并表达，自行装配，最后形成一个高度结构化的蛋白颗粒。由于病毒样颗粒不含核酸，没有复制能力，但是具有正常病毒的嗜性，能够进入宿主细胞，激发较为全面的免疫反应。但由于病毒样颗粒疫苗与亚单位疫苗都是蛋白质，其免疫的有效期还需要进一步的研究。

3、重组活载体疫苗

重组活载体疫苗是以与病毒抗原基因重组后的质粒导入载体中制成的疫苗，能够持续有效地表达抗原。

此外还有核酸疫苗等。

PEDV的防控是一个系统工程，没有固定的标准和方案，但到目前为止，疫苗接种仍是防控病毒性腹泻的最主要手段。笔者认为，针对目前流行性腹泻的主要流行毒株，在疫苗选择上，一定要含有变异毒株和抗原含量高的疫苗产品，这样才能为成功防控腹泻提供有力保障。

（天邦生物李明明）



天邦五洲携手共赢

——天邦生物、五洲动保团建交流会举办

“中秋谁与共孤光，把盏凄凉北望！”在2018年中国传统佳节中秋节假日的第一天，天邦股份生物制品事业部（以下简称“天邦生物”）北区大客户、商务团队在营销总监汪德树先生的带领下与合作伙伴哈尔滨五洲动保营销团队进行了一次深入的团建互动交流。

这次活动正是践行了汪总在合作伙伴营销年会上，将合作伙伴的销售队伍变成天邦生物销售体系延伸的工作部署，也是一次思想上碰撞。



首先，营销总监汪德树先生通过“面对面拜访”向大家展示了营销人员与客户拜访过程中的实操训

练。汪德树先生是业内众多企业的特约培训师，有着丰富的营销经验并且对销售细节的把控尤为独到。通过上午的培训，引领大家从自身的工作中发现问题、找出不足，对接下来的客户开发工作进行相关指导。汪总与大家进行了充分的交流，就客户拜访过程中容易出现的主观错误行为以及应该注意的细节、客户信息等方面进行了充分的解答。技术服务经理游武进先生从销售实战出发，就“蓝福佳”产品推广经验，如何获得客户的认可和合作进行了分享。

从目前的猪场疫病防控来看，蓝耳病仍是猪场的第一大杀手，也是让猪场老板头痛的问题。国内外专家们的观点各不相同，打与不打？打经典还是变异株？打天津株还是江西株……各尽其说。游武进经理通过数据分析指出，我们的蓝福佳就是解决蓝耳病最好的产品，大家不用犹豫、不要质疑。汉世伟25万头母猪的使用，充分验证蓝福佳产品的安全、高效，抗原含量做到10.6.0TCID50。反观

我们渠道市场的销售，也取得大批粉丝客户的信赖。从山西、河北、京津冀地区的合作客户反馈案例，我们的蓝耳病防控方案“蓝福佳”起到了至关重要的作用。

通过案例分享以及客户方案的总结，增加了大家推动蓝福佳产品的信心。通过互动也打开了大家对产品、对蓝耳病防控的很多顾虑。技术服务经理吕惠峰先生，通过之前在托佩克、环山多年的现场管理经验对腹泻防控与大家进行了分享。从防控方案到现场细节把控，精细入微的对腹泻的防控以及利力佳产品的正确使用进行了分享，让大家更坚定了对产品优势的信心。

通过天邦生物与五洲动保的交流和互动，大家交换思想、互通有无、取长补短，同时践行了汪总将合作伙伴的销售团队变成事业部销售体系延伸的工作布置。合作伙伴团队表示这种形式很好，让两个团队充分融合在一起，希望今后还有相关活动。

（天邦生物 尚宇宁）

拾分味道精彩亮相第九届上海国际餐饮食材展

8月31日，为期三天的第九届上海国际餐饮食材展览会在上海新国际博览中心圆满落幕。作为星级食材供应商，拾分味道携美味猪肉和邦尼水产出席了本次展览会，现场拾分味道产品吸引了大量观众和合作商前来品尝、咨询，现场气氛十分火爆。



天邦股份食品事业部总裁郁谦先生现场视察工作

味你而来

作为星级肉类食材供应商，美味是拾分味道的标签，是拾分味道猪肉和邦尼水产的灵魂。为了让广大消费者亲身感受美味灵魂，拾分味道在本次展会准备了美味试吃活动，水煮五花肉，清水一煮就飘香；铁板香煎梅花大排，外焦里嫩；香煎五花肉片，肥瘦相宜。美味产品吸引了众多观众前来品尝、咨询，并且对我们的产品给出了很高的评价。



好礼相送

为感谢广大消费者的支持与喜爱，拾分味道准备了精美礼品，不仅有定制水杯，还有拾分味道专属签字笔和时尚帆布袋。现场还可以扫码领取天猫旗舰店大额优惠券，大家可以通过手机下单，在家坐享美味。



美味合作

拾分味道的美味产品得到了广大消费者的信赖，很多客户在尝过



美味猪肉后就咨询合作相关事宜，拾分味道员工热心接待了客户并进行合作洽谈，不少客户在现场就达成了合作意向。拾分味道秉承母公司“美好食品缔造幸福生活”的经营理念 and “创新、品质、服务、共享”的价值观念，期待与众多合作客户互利共赢，共创未来！

感谢大家在本次展会中对我们的关注与支持，拾分味道将继续努



力，持续为广大消费者提供安全、健康、美味的优质食材。



加州鲈标粗养殖技术介绍

加州鲈是肉食性凶猛鱼类，多采用冰鲜鱼养殖，目前养殖1kg加州鲈需投喂4kg~5kg冰鲜鱼。采用冰鲜鱼养殖，多余的冰鲜鱼、排泄物长期积累在水体中，超出了水体中微生物、藻类分解极限，极易引起水质恶化，爆发疾病，因此在养殖期间需不停换水，对周边水环境产生一定负面影响。

根据相关数据表明：2017年浙江加州鲈鱼养殖中全程配合饲料养殖的平均利润为6850元/亩；配合饲料和冰鲜鱼混用养殖的平均利润为5847元/亩；冰鲜鱼全程养殖的平均利润为5544元/亩，可见全程饲料养殖较冰鲜鱼养殖具有优势。

一、鱼苗标粗管理及驯化

1. 池塘及水质消毒

标粗池塘宜4亩以下，便于起捕及分养，鱼苗放养前20天应对池塘消毒，泼洒生石灰50kg/亩，消毒后十天用基肥100kg/亩，并逐步灌水至水深1m，培养池塘前期浮游动物供鱼苗摄食。

2. 鱼苗放养

一般每亩放1cm以下鱼苗10万尾，整个天然饵料摄食期为20天~25天，若浮游生物量开始减少不足时，鱼苗会沿塘边游动，需提前补充加州鲈鱼苗微颗粒饲料，开始缓慢驯化。

3. 饲料驯化

鱼苗长至约3cm时，就可以准备优质的加州鲈鱼微颗粒饲料喂养了。首先，用围网将池塘中的鱼苗圈至一角，使鱼苗相对集中，利于驯化。此时要控制池塘水中红虫数量，红虫不能多，否则鱼苗会去摄食红虫而不愿吃饲料，严重影响饲料驯化。

驯化初期，用七好全熟化加州鲈鱼开口料（G系列破碎料）驯化，在驯化前3天可以在饲料中拌入少量鱼浆，缩短驯化周期，同时添加芽孢杆菌、Vc及EM菌，可以促进鲈鱼苗消化道有益菌群培养，加快鲈鱼苗对饲料的适应。在拌鱼浆或者动保产品时加入10%-15%的水，手捏成团有潮湿感，手松开时，饲料即可松散。

投喂时，饲料要抛撒开，抛入水中时饲料会缓慢下沉，此时需观察鱼苗的摄食情况。一般在驯化初期，鱼苗对饲料抢食不凶，所以每次抛撒饲料要少，减少浪费。饲料驯化要有耐心，每次投喂要持续30分钟~60分钟，饲料投喂完后要观察鱼苗腹部鼓胀程度，一般驯化初期，饲料投喂后，大部分鱼苗还未

吃饱，此时还要补充红虫（从别的池塘捕捞或购买冰冻红虫均可）。最终使鱼苗腹部都呈略微鼓胀即可完成本次投喂。

4. 饲料管理

驯化投喂建议每日四次，早上6点、9点、下午1点、4点，每次投喂持续约1h-2h。每次投喂前，用喂料的盆、桶等物敲打发出声响，使鱼苗形成喂食的条件反射，有利于驯化喂食及以后的投喂。在驯化2天~3天以后，鱼苗基本开始抢食七好全熟化加州鲈鱼开口料（G系列破碎料），待抢食的鱼吃饱后，再补充少量的红虫，直至鱼苗吃饱为止。

投喂5天~7天后，可投喂G2#破碎料，此时鱼苗已经适应饲料，对饲料的抢食比较凶猛了，不再需要红虫和开口料了。投喂快结束时，要注意鱼苗的饱食度，防止鱼苗过量摄食导致鱼苗的肠胃疾病。同时，投喂饲料开始减少水分的拌入，直到干料投喂。保持干料投喂2天后，即可开始投喂G3#破碎料，待G3#料连吃2天后，就可以进行筛分鱼苗。大鱼苗分入大塘中进行成鱼养殖，剩余小苗则继续从开口料到G3#料的驯化。鱼苗较多时，需多次分筛，直至全部能吃1#料。

5. 网箱驯养

对养殖规模较大的养殖户，强烈建议在驯化阶段采用网箱驯化。网箱驯化即在鱼塘中并排搭建数个网箱，网箱规格8m×4m×1.5m，在网箱边上要安装增氧机，夜间增氧，防止鱼苗缺氧死亡。将3cm左右的待驯化鱼苗放入网箱中，每个网箱不高于10万鱼苗。经5天~6天初期驯化，即可进行分筛，大鱼放入空箱中，进行分级驯化，以后每隔3天即可进行一次分筛。网箱中分筛操作方便，驯化投喂及防病管理也方便，经过分筛大小鱼苗分级驯化，加快了驯化速度，提高了驯化成功率。出鱼时，经过多级分筛的鱼苗规格整齐，有效减少自相残杀，成活率及上食率均大幅提高。

6. 病害防控

驯化过程中，主要病害为寄生虫病，彻底清塘以及进水用滤网过滤可有效减少寄生虫病害。出现体色发黑，行动迟缓不集群或原地打转主要是原虫感染所致。若发现有鱼体发白，应是鱼苗受伤继发细菌感染所致，除采用碘制剂消毒处理外，建议用壳聚糖拌饵内服，促进鱼苗伤口愈合。

2018年9月10日-11日，天邦开物集团组织召开工程项目管理现场会。天邦开物集团总裁朱爱民、东营一体化项目总负责人张炳良，天邦研究院、天邦开物各分子公司及各部门负责人，各省区项目负责人、开物项目经理、山东汉世伟出席了本次会议。金海设计院、5家施工单位、5家设备单位应邀出席。

10日，与会者先后参观了山东宁津大柳12000头母猪猪场、垦利永安一场16000头母猪猪场、垦利永安二场16000头母猪猪场等项目建设现场。每到一处，详细听取现场项目经理和承建单位负责人对施工进度管理、安全管理、质量控制、成本控制的介绍，依次查看了土方回填、钢筋绑扎、模板制作等现场质量情况，并且对现场的钢结构施工、原材料、构件防腐情况重点进行了检查，就现场察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。



11日，由工程管理服务公司总经理严凤龙主持，在山东垦利开展业务培训活动。山东项目经理李连庆、河北项目经理张海凤、安徽项目经理徐业和就项目建设情况进行经验分享与问题查找；集团督察部总经理郝思宽对在建设项目督察工作进行通报；研究院工艺工程所总监王瑞芳作项目管理指导。下午，金海设计院梁晓峰院长结合在建猪场工程建设现状，作了《猪场建设质量通病及处理措施》的讲座。随后，施工单位山东万事达负责人科望宁、设备单位豪格斯莱特负责人巴伟分别作了《钢结构施工控制要点》、《环控料线系统安装控制要点》等专题讲座。

规范能干、安快好省

——天邦开物召开工程项目管理现场会



会议最后，朱爱民总裁发表讲话，分别围绕怎么看天邦、怎么看开物、怎么看目前现状，告诉每个人要深知天邦的使命、愿景和价值观。全新全意学华为，学习华为的价值观：以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗。怎么看开物，开物是干什么的？强调开物的职责，是为天邦提供保障服务的。首先要反思，我们是不是合格的建设者，我们要时刻警醒自己，从组织体系，从个人都要反思。怎么干？朱爱民总裁提出，规范能干、安快好省，要求大家要有艰苦奋斗的工作状态、有朝气蓬勃的工作状态、有舍我其谁的工作状态，一定要坚持不懈，认真细致，而不是整天晕头晃脑，垂头丧气讲一些负能量的话。状态很重要，没有状态的人再有本事、再有能力也是徒劳。除了专业能力，组织能力，计划管理能力，过程管理能力，一个团队，一个组织，没氛围，没组织是不行的。明确职责，责任大于能力，伙伴好不好，对开物非常重要，要尊重他们，严格要求他们，大家共同享受劳动成果。他强调，开物标准化、模块化、伙伴化的目标需要大家共同努力。希望大家不忘初心，发挥自己的才能，成就一番事业。

晚宴伊始，东营一体化项目总负责人张炳良进行了热情洋溢的讲话，他表达了对合作伙伴的感谢，同时对进一步深化合作充满了期待。晚宴结束，朱爱民总裁同大家高举酒杯，鼓舞大家“散是满天星，聚是一团火”，并提出我们的三个祝愿：一祝天邦会更好、二祝合作伙伴会更好，三祝每个人自己会更好，为实现天邦双千梦想而奋斗！

（汉世伟 王丹丹）

携手同行，温暖你我

——记盐城天邦销售部特水团队生日会

2018年9月9日下午5点，盐城天邦在公司小餐厅为特水营销团队举办了下半年度的生日聚会。本次晚会寿星共有26人，盐城天邦50多人参加晚会为寿星们庆祝生日，饲料事业部市场营销部总经理、盐城天邦副总经理胡家军作为寿星代表参加了晚会并送去了祝福。

生日聚会上，大家欢聚一堂，畅所欲言。吃着水果唱着歌，游戏环节更是欢乐不断。现场举办了射箭大比拼，寿星们分成红黄两队，大家踊跃参与，纷纷上场大展身手，将特水营销团队的竞争性和集体精神展现出来，现场

气氛达到高潮，大家脸上都洋溢着快乐的笑容。

关闭灯光，点燃象征着希望和未来的蜡烛，寿星们低头许愿，大家齐唱生日歌祝贺，分享生日蛋糕。如家人般分享着自己的幸福，传递着对彼此的美好祝愿，彼此的情谊在盐城天邦这个大家庭里得到升华。

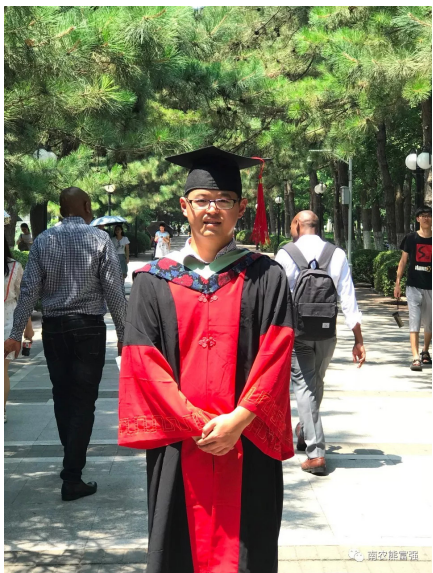
生日聚会在欢声笑语中落下帷幕，给大家留下了美好的记忆。作为营销人员，大家与家人相聚的时间很少，生日也大多是自己度过，通过集体过生日的方式，可以让员工感受到天邦大家庭的关怀和温暖，增强员工对公司的

认同感和归属感，增强团队的凝聚力，使大家共同为实现天邦梦而奋斗。最后祝大家的愿望都可以早日实现，祝盐城天邦的发展越来越辉煌！

（饲料事业部 王志婷 郭雁东）



学会热爱，享受工作 ——做一名快乐而充满热情的猪兽医



各位校友、养猪业同行及职业小伙伴们，大家好！我叫曲向阳，目前在汉世伟食品集团有限公司任总裁一职，负责公司的运营管理工作。

2001-2008年我在南京农业大学完成了兽医本科与硕士研究生学习，作为南农大校友，也很荣幸能够受母校动物医学院党委书记熊富强老师的邀请，聊聊自己硕士毕业工作10年的感悟，希望能够对各位的毕业生的职业选择与规划有所帮助。

2013年，曾受母校之约，写过一篇文章《我是兽医我为自己代言》（可在百度中搜索），那会儿是我毕业后从事临床猪兽医的第5个年头，文中分享了我对兽医（特别猪兽医）专业、学习及工作的思考，而今5年又转眼即逝，对行业与职业的理解稍有变化，故做分享。兽医专业并非是我心仪的专业，但一路走来，也算小有收获。总结原因，是因为学会了喜欢，学会了热爱。

一、关于职业路线规划 (一)

2005年本科同学毕业后，依照意愿与机遇，同学们分别选择了公务员、事业单位、宠物、供应品销售、技术支持与畜禽养殖、继续深造、教学、科研及转行等不同的职业方向。2008年我硕士毕业后进入到养猪产业先后从事猪场技术支持、健康管理、养猪生产、企业运营管理等不同的工作，10年间，跳槽过3次，选择了动保公司技术支持、种猪公司

生产管理、与育种、集团化养猪企业健康管理、与集团化养猪企业运营管理等4种不同的职业工作方向。从跳槽的频率来看，我算不得一个安分的好员工（有所惭愧），但职业规划本来就是一个渐进的过程，若能在一个企业完成自己的职业理想是最完美不过的，但对于一个新毕业的学生，对行业、对自己的兴趣、追求等都缺乏清晰的认识，不容易在职业之初就设计出清晰的职业发展规划，此时可以将自己的工作立足于服务整个行业，虽然工作单位、平台可能有所转换，但在各个发展阶段，不管职业方向如何，都应该让自己尽可能地行业发展做出积极的贡献，这是让自己永葆行业价值的重要法则。

(二)

2009至2013年间，我在美国礼来公司从事猪场技术服务工作，礼来作为世界上第三大动物保健品公司，拥有良好的企业文化与培训体系，其公司的核心价值观：“尊重人、诚实、正直、追求卓越”深深的烙入我的意识内，激励我与人为善、不断追求更优秀的自己。在礼来工作的4年多时间，是我建立职业认知与自豪感的阶段。那时刚毕业，对专业的理解尚浅，也无法完全胜任为规模化猪场提供技术服务的工作，但正是自己能力与岗位需求之间的差距，促使我更加勤奋的学习、实践与总结，那时每天都充满了激情，感受着成长的快乐。当然，非常感谢老东家美国礼来公司提供了向台湾著名的兽医病理师张聪洲教授、美国职业兽医师 Ginger Pelger 博士与 Larry Ruef 博士学习的机会，三位顶级兽医的悉心指导让我的专业技能与职业精神都得到了快速的提升。至2011年，我已经能够很轻松的应对工作的需求（专注于为集团化养猪企业提供兽医技术支持工作），此时也逐渐找到了工作的价值与快乐，2012年也尝试过做动保产品的销售管理与大客户开发工作，销售工作更能够让自己站到客户的角度思考问题。

4年多的猪场技术支持工作后，也让我逐渐意识到，猪场兽医与养猪生产管理无法脱离，作为一名养猪产业技术服务人员，若想为产业提供更大的价值，必须回归到猪场一线工作，学习与总结“真技术”，才能不断赢得客户的尊重。2013年08月，在猎头公司的牵线下，我加盟了荷兰海波尔种猪公司（世界第三大种猪企业），负责亚洲地区猪场健康管理、生产管理与育种的技术支持工作。回归到养猪场工作的第一年，我基本都在工作实习与培训中度过的，每一天的生活都紧张、新鲜而兴奋。那时每天都可以充满激情的工作12小时以上，也就是在海波尔工作与接受生产培训的两年间，让我对现代养猪生产有了更深入的理解与实践。当然，每一

步的成长都得到了海波尔同事的帮助与指导，特别感谢我曾经的两位领导 Geert Rutten 与朱俊学总经理，两位领导给我极大的包容，也给我创造了到越南、荷兰、比利时、德国、法国等地的核心种猪场学习养猪生产与育种的机会。我在海波尔时的工作职责需要到越南、菲律宾、斯里兰卡、日本、韩国、中国大陆与台湾等国家与地区提供技术支持，也让我对东南亚的养猪产业有了较深入的认知，体验了不同国家的文化与跨文化工作经验。

(三)

2012年之后，随着养猪产业规模化进程的推进，开启了大资本、大型饲料企业、上市公司养猪事业快速扩张之路，此时养猪生产技术的国际化交流日趋频繁与深入（优秀的种猪企业、国际化咨询公司、独立的咨询顾问等），大型猪场的生产成绩也逐步提高，食品安全与生产成本被空前关注。规模化与现代化的养猪业迎来了“黄金十年”，在识别到这个行业机会后，我决定放弃外企工作机会，参与到国内大型养猪集团的规模发展进程中。环山三年的工作经验，让我有机会打造一支热爱养猪产业、勤于实践的健康管理团队，这是最大的收获。由于环山体系内母猪场数量多，所以我对健康管理理念实践的机会也很多，设计科学的实验方案，尊重数据，勤奋总结，乐于分享是此阶段快速成长的关键性措施。

技术人才是否可以转型管理？这是一个值得争论的话题。一般而言，技术人员思维相对简单、专一性强，但平衡能力较弱，不善于社交。在职业规划过程中，技术性人才较少会主动寻求管理性工作。正是基于这种挑战，促进我想转型管理，故接受了天邦股份的邀请，加盟汉世伟食品集团有限公司，因为我坚定的相信养猪技术可以提升竞争力，中国大型养猪企业的竞争力有机会也有能力赶超美国。

二、职业发展的几点建议

1. 树立职业目标，步步为营。

职业目标可能是一件事，也可能是一个人。目标犹如职业的灯塔，有了目标，进而分析达成目标的路径，才能按计划实施，定期回顾执行情况与效果，步步为营。

2. 不断学习，享受读书。

学习不能无目的性的开展，根据职业或岗位对能力的需要，选择学习项目，打磨自己的职业能力。在过去的10年间我获得了企业培训师资格、执业兽医师资格，拿到了我的兽医学博士学位，也开启了工商管理硕士的学习。好的书籍是对经验的总结，可以快速的领略别人的人生，汲取经验。放下手机，重拾书籍。

3. 学会总结，善于分享。

学会记录与总结方能将经验固化，总结的过程是将自己知识梳理与升华的最佳方式。写文章也是一种很好的总结方式，既可以记录，也可以用于分享。善于分享，分享本来是一件快乐的事情。将自己的经验与看法与周围的朋友、同行分享，可以获得很多好的意见与建议。在过去几年间，我曾发表过的临床兽医案例或生产管理相关文章超过50篇。

4. 广泛结识同行，建立良好口碑。

三人行，必有我师。养猪同行是一家，不存在竞争关系。行业间的交流既可以交换思维与方案，又可以结识很多好友，同行好友结伴同行，可以走的更远。每个从业者在内行内都会逐渐建立自己的行业形象，建立良好的口碑是建立职业通路的重要环节。

5. 提升时间管理能力，专注重要的事情。

要取得好的成绩与职业发展，必须能够将自己的时间专注到最重要的事情上，而时间管理能力与每个人所取得的成绩通常正相关。

6. 学会喜欢、充满激情。

工作中所从事的岗位不一定是自己心仪的，但只有将手中的工作任务圆满的完成，方能争取的更多更好的机会。而工作绩效往往与从业者的专注度有关，学会喜欢，方能对手中的工作充满激情，从而找到乐趣，享受工作过程，让职业进入到正向循环。

7. 勇于挑战，磨练心性。

不同的职业发展阶段，应设立不同的职业目标，不断挑战自己，挑战成功，方能享受成功的喜悦。过去的10年间，每次跳槽，我的职业方向都会有所不同，从做技术服务、养猪生产，再到健康管理与企业运营，无论是否可以挑战成功，都是对自己能力与心性的一次提升。

8. 学会静思，减少无用社交。

我们大部分人在工作时间往往有各种应酬与互动，很少有独处与静思的时间。而静思是审视自我，明确前进方向的最佳方式，无论再忙，每天静思10分钟，规划好，再前程，事半功倍。

9. 享受运动，关注健康。

运动是一种很好的放松方式，也可以获得独处、思考或听书的时间（跑步等）。运动可以消耗掉过多的能量，塑造更好的身材，遇见更好的自己。

10. 停止抱怨，面向阳光。

充满正能量的人常有更好的人缘，注意自己的沟通与表达方式，停止抱怨，让自己充满正能量，永远活在阳光下。

(汉世伟 曲向阳)

兄弟俩白对虾养殖从土塘转型工厂化， 成功逆袭三个月豪赚180万

经历土塘养殖失败的兄弟俩转型工厂化养殖便大获成功，豪赚180万，他们到底做对了什么？

在2018年，环保的日益严格和原料的普涨，水产养殖行业受到了严厉的考验，养殖成本也在增加。加上环境的恶化和苗种质量的参差不齐，南美白对虾传统的土塘养殖成功率越来越低，特别是露天咸水土池子养殖成功率则更低，很多人因此折戟沉沙，养殖面积大为缩减。经历土塘养殖多次失败的李老板和刘老板兄弟俩，一直思虑改变现状，规避一些不可控因素，试图提高生产养殖效益。

2017年年底，兄弟俩开始转型，租棚，尝试工厂化养殖。经过一系列的改造，2018年2月21日抓苗600万尾，开始了第一批工厂化对虾的养殖。标粗密度为7000尾/平方，标粗23天后开始分苗，平均规格为4500头，成活率几首达到100%。分苗后的养殖密度为600/平方，养殖60天时打标平



李老板和刘老板兄弟俩虾塘外景

均58头。养殖77天开始少量出虾，规格为38头。养殖105天时全部卖完，规格为25头。整个养殖周期一共出虾101000斤左右，平均卖价31元/斤。

客户	李老板 刘老板	地址	山东潍坊
养殖品种	南美白对虾	养殖面积	7000平方
放苗时间	2018年 2月21日	出虾时间	2018年 5月8日
放养数量	600万	出虾规格	38-25头/斤
苗种规格	0.5cm	出虾 平均价格	31元/斤
用料时间	105天	出虾产量	101000斤
饲料用量	51.5吨	总产值	310万元
饵料系数	1.02	费用	130万元
平均每方产量	14.5斤	纯利润	180万元

笔者和技术员兼老板的李老板交流了解到，刘老板这次的养殖跟以前的养殖模式略有改变，虾苗标粗到2公分后全程使用饲料，并没有投喂鲜活饵料，全程换水量最大时40公分，大多换水量35公分左右，水质一直保持良好，7个棚的养殖全程基本没有掉苗现象，本次整体费用比平时低很多。

工厂化养殖是最考验技术的，刘老板一转型便获得成功，到底他抓住了哪些关键点，通过交流，刘老板分享了一些他的养殖经验。

独立考察，保证虾苗的品质

大家都知道，工厂化养殖对种苗的要求非常高，最怕买到不长的虾苗。但现在



拌料车间

市场鱼目混珠，怎么样才能买到一手有保证的虾苗呢？为此，老板李总和海南的一些苗场一直保持比较密切的联系，以了解虾苗的种源和育苗过程。另外，他对虾苗的选择非常严格，一定要独立考察苗企和亲自抓苗，不跟风不盲从，并与一些苗企达成了长期的合作关系。而且，每次抓苗时他都要苗场给予检测，合格之后才发苗，虾苗的品质得到了基本保证，以减少苗期的风险。

专业标粗，保证虾苗的成活率

刘老板标粗虾苗时一般选择20%左右的盐度进行标粗，刘老板认为，盐度太高虾苗长势会偏慢，盐度过低对亚硝酸盐的耐受能力又下降，因此20%是比较合适的范围。P5虾苗入场前4天基本全程使用丰年虫，以保证苗期的营养。中间适当补充虾片做水，前一个星期适当加水不换水，定期补充活菌调节水质。4天以后开始投喂

大卤虫，一天6顿，一次控制喂食1小时左右。虾苗长至1.5公分以后开始投喂配合饲料，虾苗2公分以后全部投喂配合饲料，一天6顿。虾苗标粗时间不宜过长，4000-5000头开始分苗。如果分苗过晚，水质不宜控制，也会影响正常转肝，根据情况可以选择一次分苗或两次分苗。



23天标粗虾苗长势情况

水质管理，事必躬亲

刘总对全程的水质管理极为细致，基本上事必躬亲。工厂化养殖需要正常换水，但同时也要定期补充活菌调水，以保证换水后水质仍能保持稳定。另外，刘总对投喂的控制也是比较严格的，努力做到精准投料，基本上虾苗100头以外时投料都是在45分钟以内，饲料营养在水中的散失非常少，尽量减少对水体的污染。养殖后期亚硝酸盐容易偏高，刘总通过定期用糖类和菌类配合液使用，可有效预防和降低亚硝酸盐。



虾棚内景

饵料的选择和投喂做到精益求精

与潍坊主流的养殖方法不一样，刘总养殖过程中较少使用鲜活饵料投喂，因为他认为过多的鲜活饵料会使养殖成本偏高，而且暖气费用也会大幅增加，同时鲜活饵料的有害菌不宜控制。因此，在配合饲料的选择上，刘总在这批虾的养殖前期经过一段时间的对比养殖后，决定全部投喂天邦全熟化虾料。刘总通过对对比后发现，天邦全熟化虾料优势非常明显，外观上没有粉尘，说明工艺非常先进。而且投喂天邦全熟化虾苗后粪便成型，对水质污染少，因此亚硝酸盐起得也要更晚一些，整个养殖过程调水非常轻松，水质通透，不浊，易管理。天邦全熟化虾料还有一个亮点，在配方中添加了虾青素，在养殖过程中不需要投喂鲜活改色，养出来的虾体色漂亮，接近自然，深受流通商的欢迎。

(饲料事业部 余兴东)