

天邦報

TECHBANK
Create Your Value

天邦股份有限公司主办 www.tianbang.com

2019年4月

28

星期日

总第238期

本期导读：

创根问底，究其根本——天邦汉世伟 2019 年第一期战略解码复盘会顺利召开

迎难而上，心系天邦——记天邦生物营销中心 2019 年第一季度营销会议

他转战工厂化养虾后连续三造成功，2019 年初豪赚 170 万！

这条网红鱼养殖行情不断下探，如何实现降本增效

养猪人的天时地利人和

热血天邦，奔跑吧青春！

天邦纵览

实现强大战略协同，构建高效一体化组织 ——天邦一体化战略澄清及组织解码研讨会顺利召开

没有危机就不迫切需要战略，而没有战略解码就没有强大执行力。面对市场、技术及业务的变化和挑战，如何突出重围，增强团队执行力，再造新的天邦事业，不仅考验着天邦股份高层管理者的智慧，也是对所有天邦成员提出的新命题。

为了实现强大战略协同，构建高效一体化组织，天邦需要明确公司战略目标并将战略重点进行清晰的描述，并通过可视化的方式，转化为全体成员可理解、可执行的行为过程。2019年4月11至13日，天邦股份在古镇乌江明发酒店召开了天邦一体化战略澄清及组织解码研讨会。

天邦股份总裁办成员参加会议。会议特邀e成梁星晖团队出席会议并作为本次研讨会的指导老师。

本次研讨会主要围绕“一体化战略澄清及组织解码”展开研讨，通过3天的时间共研讨了天邦一体化战略目标、一体化基地模式选择、一体化模式下基地关键行为、一体化战略内涵描述、一体化流程穿越与梳理、天邦组织架构及部门职责等6大议题。

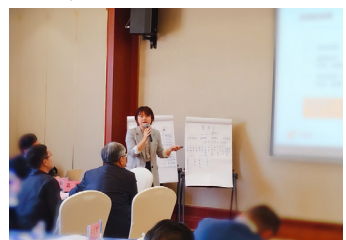


顾问老师开场导入

会议伊始，天邦股份董事长、总裁张邦辉先生作开场致辞。张董事长说到，团队必围绕基于基地的天邦一体化战略形成高度的认知与共识，这是一个具有

长期性、艰巨性的任务。为了天邦事业能够蒸蒸日上，产品的多样性和企业的经营能力就要不断加强。相信大家清楚当前的挑战和机遇，明白召开本次研讨会的目的是为了明确方向，提高效率，达到整体的高效协同；相信大家有决心迎接新时代的到来，坚信那天一定会到来；希望在e成老师的帮助下，天邦发展会更加辉煌。

梁星晖作开场导入。首先梁老师引入研讨主题，从两方面说明了一体化项目实施的重要性和必要性。他说，从业务上讲，天邦已经在做一体化项目，那么如何让一体化项目实施落地，是一个极大的挑战和困难；各方面是否能够更好地去发展，还是需要带领大家不断的去澄清目标，去协同团队。从行业发展来看，一体化项目早已是同行的共同追求目标以及大力推行的战略实践。在国外，一体化项目已经比较成熟，因此要想在天邦发展该项目，对于天邦团队来说是一个挑战，也是无法回避的选择。大家能不能把握一体化战略的内涵，能否在未来做好一体化项目，这将成为天邦在今后发展中具有里程碑意义的事情。战略澄清，就是要形成一个画面，一个声音。因此，他希望大家对战略理解从一开始就能达到高度的统一，希望通过本次讨论，帮助大家在一体化战略路上更



顾问老师指导

好的发展，能够形成一个基本的共识。



精彩研讨瞬间

随后三天研讨中，在e成老师的带领后三天研讨中，在e成老师的带领下进入研讨主题，研讨会整个流程进展顺利。会中，参会人员被分成4个小组。在老师的带领与指导下，各小组对议题



研讨结果发表

通过3天的头脑风暴，天邦管理者的付出通过3天的头脑风暴，天邦管理者的付出达成了满意的成果，描绘了天邦战略目标、内涵并达成了高度的共识；系统地学到了一种管理思路和方法；形成了高效的团队议事规则，并能有效执行；锻炼了团队及个人的战略思维能力，最终形了“天邦当前的一体化战略”：即以客户为中心，通过创新驱动与资源整合，全力打造高效协同的猪肉食品全产业链一体化基地，降低各环节成本，保障安全，形成基于猪肉食品深度供应链的生态圈，提供更营养、更美味、深受消费者喜爱的猪肉产品，通过溢价销售实现难以复制的差异化价值，让天邦食品成为区域内中高端猪肉食品的领导

品牌！



研讨达成一致结论，并宣读

研讨会最后一天，也是成果满满的一天。e成老师对大家表现给予了充分的认可，带领大家系统性地回顾了一遍3天的成果，并部署了下一步工作计划。

张董事长作了总结讲话。他认为本次关于一体化项目研讨比较深入，在e成老师的指导下达成了许多共识，对于没有达成的目标，希望大家自己认真思考，始终围绕“一体化战略”用心去经营各自板块的业务，再次感谢顾问老师辛勤的付出和指导。



最后，全体成员合影留念，研讨会在大家满怀收获的笑容中落幕。

(汉世伟 张灵玉)

以客户为中心，以奋斗者为本 ——天邦股份 2019 年一季度人力资源职能线管理会议顺利召开

为紧扣业务战略目标，实施人力资源战略匹配，对重塑的企业核心价值观进行解读，研讨人力资源管理工作中的挑战和难点，制定有效的行动方案，2019年4月22-23日，股份公司2019年一季度人力资源职能线管理会议在上海召开。天邦股份人力资源总监张雷、生猪养殖事业部副总裁王林生、饲料事业部人力行政总监周洋波、生物制品事业部人力行政总监胡淑梅等30余位人力资源职能线管理干部参加了会议。

22日，各事业部及下属分子公司人力资源经理对第一季度人力资源工作进行了汇报，并作了第二季度重点工作计划汇报。HRBP经理们针对如何规范人员



HRBP 经理工作汇报

招聘标准、提升招聘精准度和招聘效率、有效实施管理人员胜任力评估、根据一线工作实际及开展员工关怀等议题进行了深入讨论。股份公司人力资源部副总经理朱颂宇针对业务板块实际情况，对新员工入职培训流程和入职后的基层实践及导师制度进行了培训和解读。

晚上的会议在中欧商学院举行，各事业部人力资源总监分析汇报了一季度重点工作。饲料事业部人力行政总监周洋波指出，一季度饲料事业部人力资源重点工作在于基于战略与经营稳定组织，充实部门，固化、优化职位编制，通过培训加强生物安全防范工作。汉世伟人力资源总经理李钢就一季度员工家属慰问工作、养猪学院培训计划、生物安全相关岗位盘点等工作进行了总结。生物制品事业部人力行政总监胡淑梅重点分析了如何提升团队整体执行力、建立任职资格及胜任力评估方案、梳理完善流程制度。

工程建设与环保事业部人力资源经理钱晶艳针对对现存的环保人员招聘和流动培训难点进行了反思。食品事业部人力资源总监武治国提出，要强化团队主人翁意识，要积极开展经营管理层战术讨论会议，形成清晰的战术，制定工作

计划并推进落地。

股份公司人力资源总监张雷对板块工作汇报进行了点评，指出各业务板块要根据公司的发展速度对人员结构进行持续性优化，强化企业文化培训，根据公司战略转型进行组织配置和团队建设，培养符合公司文化和战略需求的后备干部梯队。



生物制品事业部胡淑梅分享“人力资源如何以客户为中心”

23日，人力资源经理们参加了天邦AI招聘系统实操培训、股份公司人事法律风险培训、人力资源档案管理系统现场实操搭建及模拟试用培训。晚上的会议中，胡淑梅结合自己在华为HRBP的丰富经验，分享了“人力资源如何以客

户为中心”。胡淑梅表示，作为人力资源首先要清楚自己的角色定位，HRBP在公司中的角色定位可以概括为战略伙伴、核心价值观传承者、变革推动者、关系管理者、HR解决方案集成者和HR流程运作者；相对应而来，想要成功扮演好自己的角色，就要HRBP具备文化能力、业务能力、管理能力以及专业能力，以实现快速响应客户的需求，持续为客户创造长期的价值，为客户提供有效的服务，最终成就我们自己。



天邦股份人力资源总监张雷作二季度重点工作安排

最后，张雷对全体人力资源管理干部作企业文化培训及二季度重点工作安排。张雷指出，企业文化是价值观念、

共同意识和思维方式的结合体，可以分为物质层、制度层和精神层三个不同的层次，三个层次紧密联系，相互作用。她再次重申了天邦的全新价值观：以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗；天邦的宗旨：以食为天，应和立邦；同时明确了各板块人力资源第二季度重点工作：企业文化核心价值观的植入、战略解码（业务）复盘、组织解码和部门岗位职能职责澄清、各板块梯队建设与人才选拔方案及办法的持续更新、AI招聘和胜任力评估系统完成落地实施。

人力资源团队将不断提升业务能力，以客户为中心，以奋斗者为本，保质保量完成2019年的每一项工作。



(天邦股份 人力资源部)

学思践悟

——天邦商学院中欧总裁班学习感悟

中欧商学院范悦安教授给天邦总裁班同学开展了为期两天的《变革时代的领导力再塑》的课程，我觉得这个主题非常好，“再塑”二字精确地抓住了我的需求。遗憾的是作为公司董秘的我这两天公司事务较多有点分心，第二天遇到证监会的突击检查而被迫缺席，错过了学习提升的好机会。这不就是第一天早上老师所讲的自我管理的四个象限的事情发生了冲突吗？领导者希望自己象乐队指挥一样神气，但实际工作中往往会象木偶一样被各种人和事牵扯，被动应付。因此作为领导者首先要做好自我管理、自我管理，而时间管理、多任务管理是一个必须具备而且也是可以学习提升的技能。

古人云：凡事预则立。提前做好工作计划，增加条理性，多做一些重要而不紧急的事，就可以避免较多的重要而紧急的事，由被动转为主动。我在实际工作中，往往感觉是处于一个被动应付的状态，被各种紧急的事牵着走。看来是需要



改善自己的时间管理能力，接下来我会对自己需要处理的事务做一个梳理，分成四种类型来处理，从而提高自己的工作效率。

在一个蒙眼搭积木的游戏中，我们小组选了我做领导者，是唯一一个可以睁着眼睛发号施令的。其它组员都被蒙上眼睛只能听我指挥，游戏勉强在规定时间内完成。然而回顾这个过程，发现自己的很多做法都还是有改善空间的。首先是匆忙开始游戏，没有把需要完成的任务向大家做出清楚明确的描述说明；其次，我还是太注重技术方面和任务导向，忽略了团队成员的感受，导致有的组员无事可干，有的忙得汗流浹背。通过这次游戏和老师的分析点拨，我深刻意识到了团队管理中既要考虑到事又要考虑到人，要想提高团队绩效，把任务、目标描述清楚很重要，对团队成员的关注也很重要。今后我在工作中要时刻提醒自己注意。

（股份公司 章湘云）

通过此次领导力课程的学习，让我深知自己的工作缺陷以及如何更好地处理与上司以及下级的关系，以便更好地提高自己的领导力。通过两天的学习，我觉得自己在以下几个方面需要进一步改进与提升：

一是提高对自身的认识，管理好自己的情商。情商的五个元素缺一不可，目前较为欠

缺的是自我控制的能力。自我控制力不仅仅受到某时刻思维方式的影响，也受到人格特质和情境的影响。每个人的性格都不同，控制力也不同，有些人觉得自己很容易抵制某些诱惑，但另一些人却总是向“自我满足”低头。某种程度上，我们不得不承认自己的控制力的不变的基点，在此基础上，尽最大的努力来使它发挥最大的功效。尽管一些人有很高或非常低的控制力，但我们中的大部分人都处于中间部分——有时候控制力高，有时候控制力低。你所处的控制力水平的确对你的影响很大。所以说，如何控制自己的冲动或情绪：不急于下判断就显得尤为重要。

二是如何做到“管理上司”。积极反馈，把老板交代的事放在紧急重要的第一位，是职场最重要的法则之一。首先，如果你手上的事更加重要，能为他带来更大收益和价值，他绝对不会叫你去去做毫无意义的小事。第二，他肯定会选择公司里他觉得信任的熟悉的亲近的人，而不是随便叫一个张三李四。因为这样对他的时间消耗是最少的，他不用费半天劲去给你解释操作的步骤流程。第三，为老板节约时间，让他有时间和精力去开发更多的项目，其实就是在为公司创造价值。当领导的资源和格局更大的时候，你的空间和平台才会开阔。管理是相互的，不想被

老板限制约束的最好办法是做好自我管理，超越领导期望地完成工作。在管理与被管理的过程中，老板和员工相互依赖，彼此成就。这就是所说的上司的期望、关键责任、绩效标准和成功衡量指标达成一致。

三是如何领导下属，管理好下属。培养自身的人格魅力。领导者拥有自身魅力是至关重要的，职场上我们应该都有类似的体验，如果一个领导水平很高，魅力很大，即使他不干活，随便说句话，大家都会很努力自动自发地做事来表现自己，希望获得领导的注意和重视。所以说，领导要想更好地管理好下属，培养提升自身魅力是十分重要的。最重要的还是要不断的提升自身的综合能力，对下属遇到的问题都能提出建设性的指导意见。如何做到提高下属的绩效，能力和动力这两方面缺一不可。在此过程中，提高自己的领导力，让下属将因你本人而追随你，得到他们内心的尊重。

（汉世伟 王飞）

范教授教我们什么是领导者，如何提升领导力，有自我认知的领导者必须先了解自己，坦然面对自己的缺点和需要改进的领域，自己才会有更大的提升。领导下属是一件具有较大挑战的工作，了解上司，和上司交流，也是领导力的一部分。通过两天的学习，觉得自己在以下几个方面做得还很不

好，需要进一步改进与提升：

一是自己作为一名“中层”管理者，从员工到一线管理者再到管理一线管理者的岗位，偏技术性较多，领导风格单一，以命令式为主，家庭农场成绩一般，主要是面对不同能力水平的服务部主任时，没有及时针对不同人员的工作状态做出相应辅导。河北服务部队伍比较年轻，大多数主任都是刚晋升上来的，有经验的主任较少。面对工作积极性都很高、能力稍微欠缺的主任时，应该经常给他们提供建议、指导，关心他们日常心态变化；对于有经验的主任，大胆授权给他们，让他们充分展现自己的能力，给予其成长空间。

二是过于偏重以结果为导向，忽视工作过程管理。家庭农场养殖过程中只有做好过程管理，做好每天的工作，到肥猪出栏时必定会有好成绩，日常工作中，先和下属共同设定合理目标，根据不同下属的能力水平匹配恰当的 leadership 风格，相信一定会有好的绩效，只有通过下属的充分了解，才能实现自己更卓越的领导力。

（汉世伟 薛虎平）



创根问底，究其根本

——天邦汉世伟 2019 年第一期战略解码复盘会顺利召开

放下面子，将一事情围绕“五个为什么”，坦诚反思，创根问底，来究其根本。复盘的实质和目的就是失败中学习经验，不犯过去曾经犯过的错误，从而使自己在未来的路上得到提升。

为实现 2019 年经营目标，有效落实年度战略，对 2019 年 1 月至今的战略解码落实情况深度复盘，找出差距，找准原因，找到解决方案，4 月 26 日至 27 日，汉世伟食品集团 2019 年第一期战略解码复盘会在乌江工业园顺利召开。

会议特邀 E 成团队老师作培训指导。以总裁曲向阳博士为核心的天邦汉世伟中高层管理团队参加会议。



本次战略解码复盘会的主要目的是将集团高层管理者召集在一起，就集团发展的战略性问题，坚持“有话直说，有话好好说”的行为准则，面对面达成充分交流；对集团的年度经营目标进一步明确分解；通过讲故事的方式，对过去经营过程中的成败进行总结，静下心来，反求诸己。

会前，曲博士带领大家集体宣读《天邦管

理团队行为准则》，齐唱《天邦之歌》，让天邦核心文化深入人心，潜移默化地去影响着每一个管理者，时刻提醒大家树立正确的价值观，凝聚力量，坚持去正确地做事和去做正确的事，共同发展天邦汉世伟的事业。



在进入正式复盘之前，E 成梁星辉老师做开场导入，引导大家进入本次复盘会的主题并说明复盘的必要性。

梁老师说，复盘是一种成长手段，是帮助企业和个人找到发现问题的方法，在实践中能够达到“不二过”，就是同一错误不再犯。他希望大家，放松状态，放下面子，放开自我，围绕重点事情进行复盘，群策群力，积极参与，创根问底，究其根本去不断改善提升，共同实现汉世伟的目标。

故事里有惨痛的经历，但惨痛的故事却给我们带来不一样的成长，成长中的所有经历都会成为提升自我的宝贵财富。在 E 成老师的引导下，两天的会议主要围绕了五个关于经营的典型故事展开深入复盘，分别是后各猪的故事、家庭农场故事、销售的故事、环保的故事、团队建设的故事。简单的故事背后覆盖了整个

集团建设发展的方方面面，五个故事就是目前整个集团建设发展的缩影，也是集团未来路上的一面镜子。

整个故事复盘包含三个环节。首先是故事主人公以坦诚开放的心态就故事还原分别进行故事解剖、原因分析、个人及团队反思，并阐述从故事中所得到的经验教训；接着是故事的倾听者分组讨论该故事的成败关键点，并分别提出问题展示建议；最后是故事主人公从大家的建议中挑选自己认为印象比较深刻的宝贵建议。

整个讨论和故事复盘过程中，会场氛围激烈，大家以实现公司战略目标为初衷，本着求真、求实、有话直说、不怕得罪人的心态，相互尊重、认真倾听、畅所欲言、给予故事主人公方方面面的建议。所谓当局者迷，旁观者清，所有倾听者的建议对于故事主人来说都是可贵的。



互动交流

故事复盘接近尾声，大家的心态得以开放，对复盘的认知更加深刻。通过复盘，激发了大家求真务实、敢于面对惨淡经历的勇气，帮助



大家认清了自己的不足，并促进集团管理者在不断提升自己的同时，进一步带好团队，一起开创更美好的明天。

会议最后评选了“复盘之星”。曲博士为“复盘之星”授予了流动红旗，发表了总结讲话。首先，他感谢 E 成老师的专业指导；再次，对大家的真诚反思态度给予认可；最后，对汉世伟的各位管理者给予期望，希望各位管理者将所学的方法传授给自己的团队，将团队越带越强，同时也相信汉世伟在行业内会越来越越好。本次复盘会在满满的收获中圆满落幕。

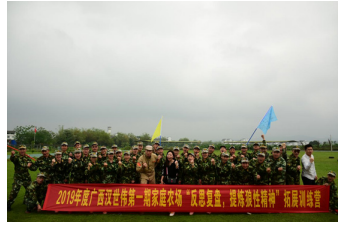


合影

反思复盘，提炼狼性精神

——记2019年广西汉世伟家庭农场拓展训练

反四月，走在春末的季里，回顾过去的历程，反思总结吸取经验教训，乘风破浪，继续前进。



4月3-4日，家庭农场第一批参训人员来到美丽南方景区的拓展训练基地，开始了2天一夜的户外培训。

本次培训有《轮胎阵》、《大雷阵》、《汉诺塔》等一系列的项目实操训练。训练围绕“五二”原则：分别是两性：主动性、责任心；



两全：全力做事、全局意识；两忘：忘我、忘掉困难，突破自己；两停：停止抱怨、停止消极；两重：重计划、重路径，激活员工“新”细胞。

“狼”真的来了，各家先后揭露了狼的庐山真面目，记忆深处，狼的狰狞形象再次激活。大环境下，员工只有解放思想，适应环境，挑战自我，提升自身软硬实力，做到与狼共舞，才能在残酷的社会下胜出。



4月3日，第一批参训人员、服务部主任、相关职能部门负责人及总经理办成员在精通酒店就开发、考核方案等相关项目进行复盘，复盘前，组织服务部相关人员摸底考试，了解存在问题和不足。接着，省区总经理李双斌先生对2019年如何走提出了要求和指明方向；省区副总经理梁发尚先生对家庭农场如何走的更好和更远进一步的细化和落实；随后，片区副总经理张艳刚先生主

持相关复盘，对目前各项工作如何更好的推进？开发上如何突破瓶颈？做到既保量又保质，如何更好的了解竞争对手政策上的变化，做到知己知彼，方能百战百胜？考核上如何制定才更好的激励员工，提高员工的工作积极性等问题展开讨论。

经过一整天集体智慧的探讨，方案框架初步形成，思路逐渐明晰，有破釜沉舟的决心，定能形成势如破竹之势。

三天的反思复盘，或许未必能找到真理，困难依然存在，但相信，只要不断查漏补缺，定能逐步攻克难关，定能找到解决困难的规律。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，只要本着一颗初心，争做时代的弄潮儿，盘活当下的棋局，必能早日实现天邦梦。



(汉世伟 黄自渊)

鉴往知来，砥兵砺伍

——记汉世伟集团健康管理部2019年第一期工作汇报及案例复盘会

《六项精进》

- 1、付出不亚于任何人的努力；
- 2、要谦虚，不要骄傲；
- 3、要每天反省；
- 4、活着，就要感谢
- 5、积善行，思利他；
- 6、忘却感性的烦恼！

——稻盛和夫

鉴往知来，砥兵砺伍。2019年3月27-28日，在汉世伟集团总部，健康管理部召开了为期2天的工作汇报及案例复盘会，汉世伟集团各省区兽医团队参加了会议，会议由汉世伟总裁兼兽医总监曲向阳博士主持。

会议伊始，曲总裁带领大家齐唱《天邦之歌》，并一起宣读了《天邦员工须知》。

汇报之前，曲总裁强调了本次会议的宗旨。“在当前严峻的疫病防控压力下，各成员要反思自己的工作，是否偏离猪群健康管理大方向？在疫病防控工作中，自己有哪些得与失？猪群的健康管理工作有没有持续推进？”这需要各位认真反思过往，总结经验，从而不断改进。



接下来的两天时间，六大省区兽医团队就工作总结、复盘故事、工作计划，先后进行了汇报。大家基于生产数据的疾病分析、生物安全措施整改跟踪、存在问题及解决方案等对自己的工作进行了重点汇报。

曲总裁对共性问题进行了点评并给予指导建议和方案：1. 健康管理不能脱离生产管理，要重视生产数据的分析，擅于运用环比

和同比分析法，逐渐培养基于数据的判断力、科学决策力；2. 对于目前所有的生物安全措施要改进，兽医部门不光要建立方案、优化方案，还要做好培训，并监督执行落地情况，切莫由于培训监督不到位，而出现类似隔离点成为污染点这样的情况；3. 针对存在的问题，兽医部门要加强与生产部门协作，积极寻找解决方案或协调资源，尽快将问题解决。

在复盘故事环节，曲总裁引导大家建立正确的复盘思路，鉴往知来，并根据各省区的复盘案例内容，有针对性地给大家做了ASF、PED、PRRS的防控经验、用药规范、重大疫情管理规定等方面的专项培训，所有的培训内容同时在汉世伟钉钉群进行了直播，便于汉世伟所有基层骨干的学习。



曲总裁对大家未来的工作，做了进一步的梳理，并对事业部兽医的岗位职责做了明确的分工，便于与省区各项工作的对接与跟踪。

他再次强调，要想打造成一支优秀的兽医团队，团队成员除了技术过硬，还要建立起管理思维，坚持“协调、沟通、反馈、复盘、推动、验证、调整、跟踪”原则，不断完善健康管理体系制度，逐步建立起严密的生物安全防线，为汉世伟猪业提供最有力的保障！

最后，曲总总结了《七项精进》：空杯心态、行业交流、集思广益、大胆假设、小心求证、全员参与、敬畏之心。

(汉世伟 康乐 舒采松)



深复盘，找方法，树信心

——2019年汉世伟集团健康管理复盘会顺利召开

你听过春天的声音吗，是一树一树花盛开的声音；是爱，是暖，是希望，是这人间的四月天。一年之计在于春。4月7日至9日，在这春暖花开的乌江工业园，汉世伟集团迎来了2019年第一季度健康管理复盘会。本次复盘会主要针对重大疫情进行专业、深入的复盘与讨论，在失败和成功中吸取经验教训，帮助大家认知自我，找到防控重大疫情的有效方法，升级生物安全防控技术，统一思想，树立必胜信心，带着敬畏之心做好日常细节防控工作的点点滴滴，昂首阔步向前迈。



本次会议为期3天，在乌江工业园一楼阶梯教室召开。会议特邀天邦股份董事长张邦辉、人力资源总监张雷、天邦股份各业务板块总裁出席，汉世伟集团各省区母猪场场长、服务部主任以及集团中高层管理者参加了会议，参会人员共计100余人。会议由汉世伟集团副总裁王林生主持。

敢问路在何方，路就在脚下。4月7日-9日，正值一年一度踏青季，汉世伟集团工作人员心中怀着正义感、责任感、成就感，依然奔跑在奋斗的路上，如期召开了健康管理复盘会。

会议伊始，天邦汉世伟干部不忘初心，坚持“天邦精神”，即席而起，全体齐唱“天邦之歌”，宣读“天邦管理团队行为准则”、“天邦干部八条”，会场气氛庄重而热烈，参会人员个个热情洋溢，斗志昂扬。

会议进入主题，汉世伟集团总裁曲向阳博士作了题为

《认真复盘 认知自我 战胜疫情 赢得奋斗者尊严》的开场报告。曲总裁向大家明确了年度经营目标的三大核心挑战；诠释了复盘的目的和意义，即复盘是为了知其然，知其所以然，是为了更好的成长；告诉大家如何有效复盘，即坚持五种态度：开放交流、坦诚表达、实事求是、反思自我、集思广益；解读了本次健康管理复盘会的主要内容并提出要求。



曲总裁说到，2019年充满挑战，感谢股份公司领导的大力支持和帮助，给予集团鼓舞和信心，希望大家不要辜负董事长的期望，围绕年度经营目标进行全面复盘，认真反思自我，勇于向自己开刀，直面问题。



接着，在为期3天的会议中，母猪场场长、服务部主任、兽医经理及各省区总经理围绕健康管理复盘会的主题“静下心来，反求诸己”，从讲述病史故事、风险点与管理过失、经验与教训、后续计划，四个方面进行自我剖析和工作反思。

整个复盘汇报过程中，大家坚持开放、坦诚、有话直说，有话好好说，达成充分交流的态度，直面自己苦难的过去，剖析自己的过失并说出自己的需求和困难，与大家一起分享

探讨，有惨痛的教训也有大胆尝试的成功经验，互相学习，共同进步，为天邦汉世伟的事业并肩作战。

会议最后一天，汉世伟集团总裁曲向阳博士和天邦股份董事长张邦辉先生分别进行了专业培训和总结讲话。

曲向阳博士为汉世伟各生产单元在重大疫情识别、汇报、处置、复盘等方面进行了专业培训，并对大家提出了严格的要求。曲总裁说：“集团之所以敢把大家从全国各地召集来总部开会，就表明我们在防控重大疫情方面已建立了信心，希望大家回到各自岗位能够按照集团要求落实执行！”



天邦股份董事长张邦辉先生作了总结讲话，对公司在重大疫情防控方面取得的技术升级进行了总结，对防控重大疫情工作中做出贡献的奋斗者代表进行了表扬，并要求汉世伟集团人力资源部公开发布嘉奖令对优秀奋斗者进行表彰与宣传。张董事长引用精益管理的两句话对全体干部提出要求：一是不到现场，不谈问题；二是一件事情连问五个为什么就一定找到问题产生的根源。最后，他告诉大家，失败的案例和成功的经验帮助我们在抗击疫情的路上不断成长成熟，相信天邦上下一条心，一定能够战胜疫情！

追青道绿好时节，众人拾柴火焰高。幸福是奋斗来的，我们都是追梦人！汉世伟事业的成功，是我们大家共同的成功，让我们一起奋斗，攻克难关！

(汉世伟 张灵玉)

他转战工厂化养虾后连续三造成功，2019年初豪赚170万！

近几年传统白对虾养殖成功率... 催生了白对虾工厂化养殖热潮...

白对虾工厂化养殖一般年平均养殖3造... 赚钱取决于养殖成功率...

Table with 4 columns: 饲料用量, 饲料系数, 平均每方产量, 总产量, 费用, 纯利润

李老板 2019年的出虾数据

笔者常到李老板、刘老板的养虾基地学习交流... 现将刘总养殖成功经验总结如下：

1、选苗：工厂化养殖的首要条件苗好... 并经常对苗场进行跟踪询问...



虾时间和小苗状态,大小等,刘老板基本选择亲虾前几批产的卵...

2、标粗阶段：放苗之前水中泼洒em菌和少量氨基酸类肥水膏... 随着标粗虾苗的长大空间密度也相对不断增大...

3、养殖管理细节：分完苗后,放苗密度800尾/平方米,全程投喂

饲料,料基本控制40分钟左右吃完为宜... 投喂前和投喂后进行短时间排污...

4、养殖成本的控制：刘老板在养殖过程中比较追求稳中求胜... 养殖过程之中成本控制的也是比较低...



Table with 4 columns: 客户, 养殖品种, 放苗时间, 放养数量, 苗种规格, 用料时间

天邦七好“全价”发酵功能料震撼发布！引水产养殖行业瞩目关注！

微生物发酵技术在水产养殖业应用广泛... 近两年市场上发酵产品很多,但大部分都是发酵原料...

5、吸收好：采用深度发酵工艺,蛋白质、脂肪、纤维素等营养元素被预消化分解...

6、降料比：精选优质菌种长周期接种发酵,活菌数量增长上千倍...

春季投喂主要功效

七好“全价”发酵功能料试生产后,率先试验于工厂化南美白对虾养殖过程中...



全价发酵料主要成分

精炼进口鱼油、进口超级红鱼粉、虾粉、豆粕、酵母粉、鲑鱼膏、矿物质、复合维生素...

全价发酵料主要特点

- 1、全熟化：物料经120℃-160℃高温熟化,全面灭菌... 2、全营养：天邦七好研发团队历时10年潜心研发...



春季是养殖动物生长的黄金期,也是病害爆发期,春季使用七好“全价”发酵功能料,有如下功效：

- 1、诱食性好,驯化快、上食猛。2、修复肠道,修复冬季黏膜损伤。3、重建肠道有益菌群,稳定肠道酸性环境...

使用及保存方法

- 1、使用方法：30%七好全价发酵功能料+70%常规饲料。2、保存方法：常温保存,避免阳光直射;不开封,可以保存4个月以上...

(饲料事业部 洪有维)

最高亩利润23000元,他如何用一只蟹苗创造出上千万财富?

他养的蟹苗为什么会得到养殖户的青睐? 随着河蟹养殖业的发展,蟹苗的养殖如雨春笋一般迅速发展起来...

陆金伟从蟹苗养殖近二十年,有着丰富的蟹苗养殖经验,对蟹苗养殖兢兢业业,事必躬亲...

Table with 2 columns: 姓名, 电话, 养殖面积, 放养情况, 销售情况, 效益分析

2018年陆金伟养殖情况分析表

Table with 10 columns: 年份, 养殖面积, 育苗密度, 饲料, 总成本, 水产品, 产量, 总收入, 净利润

2013年-2017年陆金伟40亩和90亩养殖基地分别持续跟踪,养殖基本情况表



陆金伟使用天邦河蟹料多年的照片

笔者跟陆金伟认识多年,经常就河蟹种苗探讨以下几个问题：

1. 亲本大小有没有影响

陆金伟养殖蟹苗这么多年,开始养殖蟹苗的时候,成蟹养殖户的焦点在成活率上...

后送到射阳董老板的蟹苗培育基地,从挂笼到白杆拿回来都由专人看管。



陆金伟使用天邦河蟹料多年的照片

2. 清塘要彻底

蟹苗养殖清塘一定要彻底,众所周知,河蟹天然习性就是喜欢打洞,蟹苗打洞不出来,极易形成“懒蟹”...

3. 饵料的选择

陆金伟表示,养殖扣蟹饵料选择很重要,优质饲料是商品扣蟹高产的保障...

4. 水花生的管理

对于成蟹养殖来说:蟹大小,看水草,这是众所周知的定律,同样,扣蟹养殖对水花生的管理也非常重要...



管理水花生

5. 溶氧很重要

无论是成蟹还是蟹苗的养殖,高产必须配置增氧设备,陆金伟的蟹苗池塘现在使用曝气管道增氧...

6. 合适时机出售

选择还是重要的,陆金伟养殖蟹苗多年,面积在扩大,蟹苗一直都很畅销,正是因为有一批养殖户水平高的养殖户...

(饲料事业部 周晓宁)

养殖小龙虾几家欢喜几家忧，他用三年终找到挣钱之道



庐江县石山村李老板

“小龙虾”消费市场旺盛从而带动整个小龙虾行业的暴发。随着全国各地纷纷推广稻虾连作模式，小龙虾养殖面积的不断增长。以安徽省为例，2017年根据统计全省小龙虾养殖面积为148万亩，从2018年9月以来仅虾稻种养这一模式就带来新增面积120万亩。随着智能手机的普及，信息传播速度快，不少新养殖户纷纷投身小龙虾养殖，其自身还没有完

全掌握小龙虾的生物学习性和生产管理过程中的一些要点，就盲目投资导致亏本。今天我们来讲讲，庐江县李老板养殖小龙虾，他为何第三年才开始挣钱。

庐江县现归属于合肥市，石山村李老板过去在外面做点小生意，随着小龙虾市场行情走高，看到周边不少朋友养龙虾挣到钱，就回乡开始养虾。2016年抱着试试看的态度，养了十几亩，由于是第一年养虾，缺少水产方面知识，养殖并不成功，只能刚刚保本。2017年本打算扩大养殖规模大干一场，但事与愿违。由于塘口野杂鱼没有清理，水草又没种好，导致塘口水草不足，龙虾大量死亡。看到大量死虾时，“以后不想养了”这是李老板当时内心的想法。合肥市一直是龙虾消费大市场，合肥龙虾节更是早在2002年就开始举办。看着合肥龙虾市场的火爆，抱着不服输的精神，2018年李老板选择再坚持一年，果然功夫不负有心人。

2018年50亩池塘精养，全程投喂天邦全熟化小龙虾料，总共产17400斤虾，亩产348斤，净利润21.3万元，亩利润4260元，饵料系数仅0.69。

客户名称	李**	地址、面积	庐江县石山村，50亩
放苗时间	2018年3月初	起捕时间	3月~7月

亩放养量	60斤	虾苗规格	100尾/斤
产量	17400斤	起捕规格	4钱以上
全程投喂天邦全熟化小龙虾料5吨			
经济效益分析			
麦虾效益	苗种成本	塘租、药品、人工、饲料等	
315000元	22000元	80000元	
实际利润：315000-22000-80000=213000元			
亩利润：4260元	饵料系数：0.69		

(1) “虾多少，看水草”

水草不仅提供饵料，更重要的是改善小龙虾的生活环境。李老板讲：“以前水草种得不是晚，就是后期管护不到位。今年我这块下了大功夫”。在11月底水草开始种植伊乐藻，株距5-6米，行距7-8米。伊乐藻适应能力强是为数不多能在低温季节生长的水草。种植时间很重要，建议年前就种植伊乐藻，如果3月份才开始种水草，一方面水草不能够很快长成，另一方面放苗时容易被虾吃了。高温季节伊乐藻长势很快，种植时要保持合理的株距和行距，同时及时打草头。

(2) “小龙虾，越捕越有”

要及时捕大留小，这样经济效益高，同时也减少养殖密度，降低养殖风险和病害发生。因为小龙虾的产卵不同步，长势又各不相同，同一个塘口，各种规格都有，导致大虾欺负甚至吃掉小虾、弱虾。李老板对笔者说：“去年我是一心想卖大虾、卖高价，结果后期龙虾死得止不住。今年虾子一到了上市规格，我就卖，拿到自己手里的钱才是实在的”。

(3) “彻底清塘，进水过滤”

种草前使用石灰清塘，每亩150斤左右。李老板讲：“其实我也知道茶籽饼清塘，但是成本太高。”所有进水管都用80目的绢布过滤。平时收虾时，如果发现小鱼太多也会使用。

(4) “饲料是关键”

不少小龙虾养殖户，贪图便宜，选择颗粒料或者普通膨化料，不仅饵料系数高，龙虾长势也慢，错过高价卖大虾的时机。李老板全程天邦全熟化小龙虾料5吨，出了17400斤虾，每斤虾饲料成本不到2.2元。李老板讲：“天邦龙虾料看着乌黑的，我们都叫它黑黄金。养虾3年，我总结细心的日常管理决定了成功与否。饲料在养殖成本中比例不大，但选择对的产品很重要，天邦龙虾料‘全熟化，系数低，成本小，效益高’”。

(饲料事业部 吴芝林 陶刚)

鱼台县基层渔业技术推广会成功召开，当地小龙虾养殖热情持续高涨

济宁市鱼台县是北方养殖大县，也是名副其实的江北“鱼米之乡”，近几年小龙虾养殖业及配套的虾稻共生养殖模式在当地悄然兴起，逐渐发展成当地的特色重点养殖品种和养殖模式，鱼台县也连续3年成功举办鱼台龙虾节，鱼台县也于2018年被中国渔业协会授予中国生态龙虾之乡。



2019年3月29日，由鱼台县渔业协会及鱼台县龙虾协会共同组织“2019年鱼台县基层渔业技术推广

体系培训班”顺利举办，鱼台县渔业科技示范户100余户到场参与培训。青岛农业大学教授、天邦七好副总经理兼技术总监陈京华受邀以技术授课专家身份出席本次活动。



济宁市水产技术推广站站长陈奇研究员，分享了《小龙虾春季养殖关键技术》的报告。

青岛农业大学教授、天邦七好副总经理兼技术总监陈京华，分享

了《水产动物营养及应用技术》的报告。

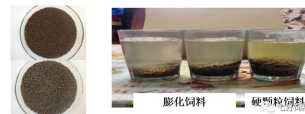


全熟化虾蟹料的特点

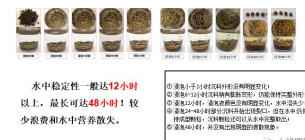
- 一、低淀粉含量。减少淀粉用量，使用更多鱼粉和动物蛋白，减轻肝脏代谢负担，提高抗应激能力，虾更健康（利于转肝、蜕壳），且不加粘合剂。
- 二、原料充分熟化。植物性原料经熟化后，蛋白质变性，降低抗营养因子，消化吸收率提高。

全熟化虾蟹料的特点

- 三、饲料稳定性好。(1)饲料表面光滑、无粉末，营养成分无浪费；(2)耐浸泡，不散，不坏水，适宜外塘养殖；(3)拌料好，利于拌料。



超强的水中稳定性



另外山东农业大学杨越超教授，分享了《缓控释肥料在水稻生产中

的研究与应用》的报告；山东东大肥业有限公司宋攀工程师，分享了《稻虾共作模式》的报告。

经过本次培训，参加本次培训的养殖科技示范户学员朋友们普遍反映此次培训组织管理规范、授课内容信息量大、专业水平高、针对性强，授课老师水平高，教学效果好，通过学习，真正转变了观念，更新了知识，提升了业务素质和技术水平。

天邦七好公司秉承“以客户为中心”的价值观，为客户提供最优质的产品和服务，同时在科学养殖技术推广普及方面贡献自己的一份力量，共同推动我国水产养殖行业的可持续发展。

(饲料事业部 洪有维)

这条网红鱼养殖行情不断下探，如何实现降本增效？

加州鲈鱼原产于美国加利福尼亚，由于其肉质鲜嫩、口味清香、生长快、病害少、效益高等优点，自从上世纪80年代引入我国后倍受养殖者的喜爱。由于其行情较为稳定、养殖盈利持续时间较长，成为当前优化调整



费金福老板

渔业生产结构的名贵水产养殖品种之一。

据资料显示2018年我国华东地区加州鲈的养殖面积在12万亩左右，饲料容量超10万吨，实际饲料使用量在6-7万吨左右，配合饲料投喂量占总投喂量从2017年的16%飙升至60%，饲料替代冰鲜进程明显加快。

2018年11月以来，鲈鱼行情一直挣扎在成本线上，如何在这种行情下降低成本，提高效益成为养殖者评判一款鲈鱼饲料好坏重要的标准。

2019年3月1日，湖州菱湖陈邑村的天邦全熟化客户费金福老板的鱼塘卖鱼了，他养的10亩鱼塘统货出售加州鲈鱼26500斤，全程使用天邦鲈鱼饲料590包，越冬鲈鱼包产



出鱼

达到43.8斤，饵料系数低至0.91，费老板对出鱼效果非常满意。连续4年使用天邦全熟化鲈鱼饲料后，费老板发出这样的感慨：“这边其他人都在使用冰鲜鱼的时候我就开始使用天邦饲料了，这几年用下来感觉天邦的饲料还是很好的，这几年出鱼效果都不错，年年用，年年赚钱。”

客户名称	费金福	养殖面积	10
地址	菱湖	水深	1.6
养殖品种	加州鲈鱼	增氧机	3KW 2台
分塘时间	2018年5月30日	规格	45尾/斤
放养密度	3000尾/亩	放养总数	30000
卖鱼时间	2019年3月1日	卖鱼规格	8两以上(6成)
统货	26500斤	饲料用量	天邦全熟化鲈鱼料590包
斤鱼成本	5.9元	饵料系数	0.91, 包产43.8斤

在多年的鲈鱼养殖过程中，费老板总结了一些养殖经验，供大家学习参考。

首先，苗期管理是养好鲈鱼的根本；选用体质好，规格齐，无畸形的鲈鱼苗种。在鱼苗下塘后要保证塘口有足够的浮游生物可供摄食，驯化后及时分筛，规格整齐的鲈鱼分入一个鱼塘养殖。

其次，科学的投喂管理，投喂的饲料最好在半个小时内吃完，少量多次，投喂过量不仅造成饲料浪费，同时污染了水质。遭遇天气突变时，适量减少投喂量。

饵料选择，选择优质的饲料。“我从4年前用天邦鲈鱼料到现在效益一直很稳定，天邦饲料值得信赖；新口鲈鱼一包饲料出40斤问题不大。”费老板继续道“基本上我这几年用下来，当每万鲈鱼吃食达到150包料的时候，价格合适的话就可以挑标条(8两以上)卖了，当每万鲈鱼吃食达到180包，卖统货鲈鱼，层次就比较好了。正因为天邦饲料稳定的品质，哪怕在冰鲜鱼价格下跌时，我还是一如既往的选择天邦。”

品质源于积累，成功并非偶然。凭借天邦研究院在特种水产饲料领域多年的研发积累，天邦股份自2010年推出了全熟化加州鲈鱼配合饲料，9年来不断提升配方品质，营养更加均衡。全进口双螺杆全熟化工艺，淀粉添加量更低，从而减少加州鲈肝胰腺消化负担；使用发酵原料，降低抗营养因子，提高原料消化利用率，饵料系数更低。全熟化工艺+低淀粉配方+发酵原料保证，才是真正健康高效的加州鲈鱼饲料。

(饲料事业部 张世阳)

草鱼烂市，他第一年养就赚了第一桶金！还总结出一首养鱼打油诗

一首打油诗，一个养鱼经，他如何在低迷的行情中实现盈利。

今年，草鱼和众多淡水鱼一样，遭遇了史上罕见市场寒冬，价格一跌再跌，养殖户也随之陷入绝望...

家住溧阳的车界鹏的50亩草鱼塘就迎来了丰收。

今年2月份和3月份，车界鹏卖了5网合计卖出草鱼7万斤，草鱼规格平打4斤。另外鲫鱼卖出4万斤，鲫鱼规格9.8两。草鱼价格4.8元/斤...

Table with economic analysis: 2019.3.11, 4斤, 草鱼7斤, 鲫鱼, 饵料系数 2.0, 经济效益分析 (元)



车界鹏对天邦酵香型鱼料十分满意

车界鹏第一年养鱼就遇到了行情价格比较低迷的时期。对此，车界鹏也道出了他的心声：“不管行情如何，但是只有把鱼养好了，在行情好的时候才能多赚钱。”

车界鹏虽然第一年养鱼，但是之前从事过12年鱼药动保销售，对于养鱼，他有着自己总结出来的养鱼经：

车界鹏的养鱼经

- 养鱼不清塘，劝你快改行。养鱼不改底，亏掉你老底。养鱼不调水，收入要见鬼。养鱼不保肝，死的心心慌。养鱼不养肠，悔断你的肠。

车界鹏总结，他养殖的草鱼能在低迷的行情中实现盈利，主要就是做好投喂、改底、选料三个环节。

首先，注重投喂管理。车界鹏介绍，今年草鱼养殖发病特别严重，他认为与养殖前期部分养殖户不注意控料有很大的关系。特别是在梅雨季节以前，一定要严格控制草鱼的喂量...

游动物、野杂鱼等尸体，以及残饵、粪便、药物残渣、外源水的有机物、泥土杂质等等，如果没有得到及时处理，时间一长必然会导致底质恶化、发黑、发臭。



车界鹏养殖的草鱼皮毛好，体型漂亮，深受流通商的欢迎

最后，选择优质饲料，合理投喂。车界鹏开始养草鱼时，曾因为选择饲料而考虑了很久。当他了解到天邦的酵香型饲料以后，就被天邦酵香型饲料

料的高品质以及市场口碑打动了。车界鹏介绍，天邦酵香型鱼料以其特有的发酵原料为基础，富含芽孢杆菌、乳酸菌、益生菌和益生元等活性物质...

车界鹏认为，饲料质量的稳定性是养殖草鱼是否赚钱的关键因素，特别是在大宗淡水鱼养殖行情虽低迷时，会更具成本上的优势...

“我倒不是很担心，在新的一年里，在未来行情再次走高的时候，我的鱼品质特别好，耐运输，更受流通商的欢迎，价格也会比别人高。”

(饲料事业部 李卫锋)

今年河蟹育苗增产不稀奇，为何他做到一枝独秀？

近几年河蟹养殖成功率较高，再加上河蟹亩投入成本相对较小，而行情相对稳定，不断有新的从业者涌入，老的从业者扩大规模...



2019年3月16日万老板在塘口取尾苗



2018年6月12日打样情况，蟹苗只只食线粗壮，有红嘴



2018年6月24日打样情况，蟹苗规格均匀，活力强



2019年2月初起捕的蟹苗只只红嘴，食线好

今年蟹苗养殖相对丰产，常熟地区亩放养2~3斤大眼幼体，一般亩产量在300~400斤规格苗；宜兴地区亩放养4~6斤大眼幼体，一般亩产量在400斤以上...

笔者主要在兴化周边地区从业，虽说今年蟹苗相对丰产，但是亩产能达到600斤以上的养殖户也是凤毛麟角，兴化市安丰镇万家村的万老板就是其中一位。

笔者跟万老板相熟，常到其塘口交流养蟹经，获益匪浅。现将万老板的育苗心得总结如下：

1. 水草管理 河蟹苗种塘水草覆盖面积应占池塘面积的60%~70%，夏天为蟹苗提供好的避温场所...

2. 溶氧 他塘口配备了微孔增氧设备，亩增氧功率在400瓦以上。要想高产，溶氧必须要跟的上。

Table with 2 columns: Name, Area, etc. Title: 蟹苗养殖效益分析

溶氧不足，食加不上去，是不可能高产的。

3. 水位调控 仔蟹对缺氧特别敏感，要经常加注新水和换水。5-6月份，水位要保持在40~60厘米。

4. 营养 选择天邦全熟化饲料，全熟化工艺消化吸收好，食线粗壮，肝胰腺好(有红嘴)...

5. 定期改底 随着蟹苗个体快速生长，投喂量大幅增加。建议平时注意养护底质...

6. 定期调水 定期使用微生物制剂，来改良水质，增强蟹苗体质，建议定期拌入天邦菌肽发酵饲料...

7. 工匠精神 万老板勤学好问，主动四处向老师傅们学习、求教，然后再实践总结出适合自己的一套方案...

天邦蟹三超服务团队总结的苏北地区蟹苗养殖模式如下：

Table with 2 columns: Date, Description. Title: 苏北地区蟹苗养殖模式表

苏北蟹苗养殖模式天邦“超康苗蟹”料投喂表

Table with 2 columns: Date, Description. Title: 苏北蟹苗养殖模式天邦“超康苗蟹”料投喂表

(饲料事业部 申亚阳)

鱼料选择酵香型，养殖效益绝对对行！

彭泽县位于江西北部，临近长江，与鄂皖交界，水面分布广，水产养殖区域较多，养殖水平高，倚长江靠太泊湖为优势...



天邦养殖户肖老板，从事水产养殖多年，养殖经验丰富，养殖模式一直以主养2龄草鱼搭配花白鲢、年初放苗年底捕捞为主。



由于渔场靠近太泊湖，每年7月份汛期水位增长过快，在2016年当地池塘也受到洪涝灾害，大小鱼塘皆有一定的损失...

水，定期使用保肝护胆保护好鱼的肠道，提高饲料利用率。

养殖数据如下

Table with 2 columns: Client Name, Quantity, etc. Title: 2018年放养情况

肖老板表示，同比往年养殖，今年放苗规格较小，原本预计今年草鱼出鱼规格不会太大。



2018年第一年使用天邦酵香型鱼料，全年使用下来草鱼出塘规格能达到1.7斤，也充分说明了天邦鱼料的养殖效益。

(饲料事业部 石磊)



(邦源宝)

养猪人的天时地利人和



自2018年8月始，一场由北至南席卷中国大江南北的重大疫情来临，让含辛茹苦的养猪人心碎彻夜不眠，让无数养猪人的辛苦付出付之东流。在养猪业困难的大环境下，申美猪场在李露露场长带领下稳定发展，守护着一方安宁。

作为一名规模化猪场的场长，管理着几千万乃至上亿的资产。一个猪场的兴衰，尤其在面对当前重大疫情的生死存亡时刻，需要的是天时地利人和，天时乃第一位，天时在于一名管理者是否有着一颗坚毅的心和严格的自律以及良好的状态。其次，地利在于猪场的生物安全设施和流程是否合理，是否在不断完善。再者，人和在于猪场是否有一支战斗力强的队伍。

为将者，当静心修为，临危不乱，当机立断。申美猪场场长李露露一直保持着良好的自律习惯，在他的眼里，难的不是做好一件事情，难的是持之以恒地做好一件事情，这种工匠精神难能可贵。

从晨会到晚上睡觉前除了工作，李露露场长几乎从不看电视刷手机之类的娱乐事情。他有着近乎强迫症的工作效率，不是在生产巡栏处理日常工作，就是在房间与骨干人员谈心亦或查看报表分析数据总结学习。

每天的晨会，李场长总是队列里第一个人到达报道；吃饭时间，内勤第一要事就是要清楚生产线还有几个人，要预留几个人的



饭.....这些看似不重要的事情，在申美场确实场长时刻关心的事。无论酷暑还是严寒，夜深人静的时候总能看到李场长与骨干人员进入生产线的身影。

将有必死之心，士无贪生之意，持之以恒的坚持锻造了李露露场长坚毅的心志，在严峻疫情面前坐怀不乱，使得申美场一直占据有力的天时。

生物安全没有最好，只有更好。突然来临的重大疫情，让很多养猪人措手不及，更是警醒了很多人对生物安全的反思。因此，我们需要不断的对我们的生物安全设施、流程进行优化升级。除了逐渐对人员、车辆、物资等进场方式配套隔离点、烘干房等硬件设施外，申美猪场作为传统猪场，相对于西式化新建猪场，有其优势亦有其劣势。

优势在于一旦发生紧急情况便于隔离快速防控影响范围小，但相对于西式化猪场全封闭生产，传统场空旷的生产区基本为开放式生产，周边村庄、硬件设施、干清粪式生产工艺、猪群周转等方面需要改进和注意的地方有很多。

申美场李场长从生产伊始便开始对各项生物安全配套设施进行改造升级，面对严峻疫情形势，进一步及时对粪污处理方式以及消毒设施等进行改造；对生产流程作长远规划优化升级以及预警机制和出现紧急情况下应急处置方案演练等。追逐更好的生物安全理念，使得申美场的护甲越来越厚，拥有更好的地利，抵御疫情风险能力更强。

平时不流汗，战时就要流血。在李场长的眼里，猪场的队伍就是一线的野战部队，

要能打仗，打硬仗，尤其骨干人员。在申美场，普通员工基本能正常上下班，很少有加班情况。但对于骨干人员，早上班、晚下班，甚至连续加班是件很平常自觉的事情。

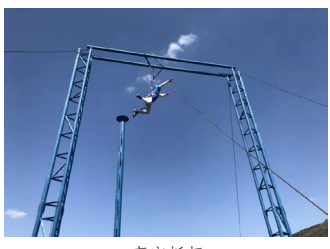
业精于勤荒于嬉，形成于思毁于随。骨干人员不仅要不断的锻造生产技能，更多的是锤炼人生坚毅的人格品质，否则一旦“战事”来临，上不得马拉不开弓。重大疫情亦是天灾更为人祸，在李场长打造下，申美场凝聚了一支愈挫愈勇战斗力强的队伍，有力保障了申美场的人和优势。

面对重大疫情肆虐，养猪人如履薄冰，衷心祝愿养猪人苦尽甘来，春暖花开。

(汉世伟 王俊君)



热血天邦，奔跑吧青春！



否孤独、害怕、紧张。在你无助时，有一双温暖的手扶着你的时候，你是不是踏实，感受到了力量。

生命动力圈



2019次的手臂转圈，几乎是所有人认为完不成的目标，结果我们天邦人做到了，特别骄傲！原来我们潜力无极限！

毕业墙

在团队协作的配合下，有汗水、有泪水，恭喜我们每个人挑战成功，顺利成功毕业啦！



群策群力是团队的力量，披荆斩棘突破人生的寂静岭；高歌猛进是执行的力量，一往无前攀上事业的最巅峰。

4月26日-27日，天邦生物营销团队全体人员前往沈阳金峰小镇，迎来了为期两天一夜的拓展训练活动，这无疑磨练意志、完善人格、熔炼团队、增强凝聚力的最好方法和活动。

一个团队能有辉煌的成绩，离不开各个成员的密切配合和团队意识。在训练中依靠彼此间的信任、协作和支持，一次次地挑战自我，战胜困难，奋力向前，最终完成了一个个意想不到的目标。此次活动，我们共同的目标是：迎难而上，心系天邦；我们深刻体会到天邦“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗”的企业精神。



邦德队



狼牙队



扬帆队

活动开始，首先，全体人员被分成四队——邦德队、少林队、狼牙队、扬帆队。在队长的率领下，各队商量队旗图案、口号、愿景、价值观、队歌。整个过程，每位队友都在为荣誉而战，为自己的队伍展示全力以赴。

高空抓杆

当你独自一人站在高处的时候，是否害怕想退缩？是什么力量让你站了起来，向目标物发起冲击——那是团队成员的加油呐喊声！

纳斯卡巨画

每位天邦人的努力和配合，铸就了这幅6×8米的热血天邦图，看



高空抓杆



纳斯卡巨画

到最后的画面，我们内心是激动的、震撼的！

热血天邦



每组通过团队协作，完成各自组队的任务。



茫茫人海



在黑夜中，当你戴上眼罩，孤身一人在茫茫人海中行走时，你是

(天邦生物 梅璨)