天邦報

TECHBANK Create Your Value

天邦食品股份有限公司主办　www.tianbang.com

2018 年 10 月
28
星期日

总第232 期

本期导读：

浙江养殖企业老板光临成都天邦参观交流
为战谋略，解读密码，奔向未来 ——汉世伟集团召开战略解码会议
亩利过 10 万！市场供不应求，“网红蛙”了解一下
1500 斤种虾，出苗 4 亿尾，看他是如何做到的？
仔猪腹泻防控要点及疑问解析
拾分味道北蔡店盛大开业
场为家，同心护

天　邦　纵　览

恭喜天邦生物获得猪支原体肺炎灭活疫苗（NJ 株）（2018）新兽药注册证书

2018 年 10 月 23 日，中华人民共和国农业农村部公告第 74 号文批准成都天邦生物制品有限公司与江苏省农业科学院兽医研究所合作研发、共同申报的猪支原体肺炎灭活疫苗（NJ 株）为新兽药，并核发《新兽药注册证书》，注册证书号：（2018）新兽药证字 46 号。

按照《兽药管理条例》、《兽药产品批准文号管理办法》等相关规定，成都天邦将根据 GMP 要求安排疫苗的生产、检验及报批工作，产品正式上市仍有待取得该产品生产批准文号，公司将尽快完成产品生产批文所需程序，争取早日实现产品上市。

计划猪支原体肺炎灭活疫苗（NJ 株）产品，将于 2019 年 3 月上市，敬请期待！

（天邦生物）

“公猪好，好一坡”

——公猪站环境温度控制技术交流会成功召开

俗语说：“母猪好，好一窝，公猪好，好一坡”。养猪三千万，公猪是关键。建设高水平的养猪生产体系，公猪的饲养管理尤为重要。夏季高温不仅对母猪影响大，对种公猪影响也大。夏季高温会引起种公猪食欲降低，精子质量下降，进而影响母猪的繁殖成绩。所以夏季养猪，首先要做的就是给种公猪提供适宜的环境降温。为此，2018 年 10 月 13 日，天邦研究院组织天邦开物、汉世伟和各个公猪站空调系统供应商在和县乌江工业园召开了公猪站环境温度控制技术交流会。

天邦股份总工程师王振坤、汉世伟育种总监周小平、天邦研究院工艺工程所总监王瑞芳、天邦开物设备公司技术总监张永照、天邦开物工程管理公司规划设计部经理钟长林等出席了会议。北京京鹏环宇畜牧科技股份有限公司、各个公猪站空调系统的供应商和瑞东集团、山东贝莱特等空调生产企业的相关设计人员也参加了会议。会议由天邦股份总工程师王振坤主持。

会议首先明确主要内容，一是总结现有公猪站空调系统使用情况，请各公猪站站长提出使用过程中发现的问题；二是讨论这些问题如何改进；三是共同研讨完善新建肥城公猪站的空调系统方案，投标单位根据方案细化设计完善投标报价。

会议在线联系了公猪站生产主管解小云以及浠水、观音寺、贵港、大化、池州等各个公猪站站长及负责人，他们分别介绍了公猪站空调系统的使用情况及存在的问题。

汉世伟育种总监周小平介绍了种公猪夏季适宜的温度是 19-20℃，要求各个空调系统供应商根据这一目标完善现有公猪站的空调系统，确保今后公猪站能有一个适宜的温度，公猪生产成绩不再遭受热应激的不利影响。

天邦股份总工程师王振坤提出空调系统设计时需综合考虑新风引入、围护结构导热、猪只散热等影响因素，并要求各个公司做方案时考虑公猪站的生产情况，把公猪站空调系统改造施工对现有公猪站生产的影响降到最低。会议决定以浠水公猪站作为空调系统整改试点单位，请原空调设计单位出具整改方案经评估论证后实施改造。

会上经过充分论证，确定了肥城公猪站的空调设计参数和设计方案。并确定由天邦开物完善招标文件，提请供应链中心进行公猪站空调系统的招标，中标单位与北京京鹏根据空调系统的特点优化猪舍结构设计，空调系统安装与猪舍钢结构工程同步施工，空调安装单位与总包单位相互配合，力争建成一个高质量的公猪站。

“母猪好，好一窝，公猪好，好一坡”。相信经过这次研讨会，汉世伟集团各个公猪站设计、建设、生产管理都会越来越好！

（天邦研究院　王瑞芳；天邦开物　汪本洋）

临泉县汉世伟生猪养殖项目推介会召开

为全面推进阜阳基地临泉项目的实施，重点推进育肥猪场的建设，2018 年 10 月 9 日下午，临泉县畜牧兽医局组织召开了本县汉世伟生猪养殖项目推介会。参加本次推介的有临泉县政协副主席兼临泉汉世伟项目负责人刘三利、临泉县畜牧兽医局动物疫控中心主任李静、阜阳汉世伟总经理夏承东、临泉汉世伟总经理俞国平及全县 130 多家畜牧养殖企业。

首先，刘主席介绍了汉世伟阜阳基地项目落户临泉县的过程以及该项目落户临泉对县域经济发展所起的重要作用，同时，针对县委政府即将出台的支持汉世伟发展的扶持政策进行了重点解读。其次，俞国平总经理代表汉世伟集团对家庭农场合作养殖模式进行了介绍，讲解了汉世伟‘公司＋家庭农场’模式的优点，参会人员对现代化养猪产业的设计理念、建设规模、建设要求等方面都有了详细的了解。最后，李静主任代表畜牧局对汉世伟家庭农场合作模式进行了要求和宣传推广。

在临泉县委、政府的大力支持下，本次推介会取得圆满成功！全县乡镇和相关部门，将紧紧围绕目标任务，真抓实干，全面落实本次会议精神。与会企业负责人对合作充满激情，现场进行了洽谈联系，会后对合作意向户将由专人进行密切跟进。

（汉世伟 王雯）

责任编辑：严小明 刘群 尹宁 王婷婷 刘娟　　邮箱：yinning@tianbang.com

浙江养殖企业老板光临成都天邦参观交流

金风送爽，凉露惊秋！

秋天的成都秋色宜人，金桂飘香。2018 年 10 月 19 日下午，来自浙江优秀养殖企业的各董事长、总经理一行 16 人，莅临成都天邦生物制品有限公司进行参观交流。

浙江优秀养殖企业领导光临成都天邦参观交流

成都天邦总经理邢刚博士，天邦生物营销总监汪德树先生，天邦生物技术服务总经理徐大为先生，仓储物流部总经理熊英女士参加了本次交流会议。会议于下午 2：30 开始，首先由浙江大客户服务部陈增亮先生对各位嘉宾的到来表示热烈欢迎。

成都天邦总经理邢刚博士向各位嘉宾分享了《天邦生物产品升级介绍》报告。邢博士对猪传染性胃肠炎、流行性腹泻二联灭活疫苗——利力佳进行了重点介绍。“利力佳”生产工艺使用悬浮培养技术，其高抗原、高效价对变异株有效，疫苗免疫母猪后的乳汁中和能力 1:64 以上，是同类产品的 2 倍以上。同时，高致病性猪繁殖与呼吸综合征耐热保护剂活疫苗——蓝福佳，是全国领先的悬浮培养和添加耐热保护的疫苗。自 2017 年 7 月上市以来，得到了市场的一致好评。为更好的满足客户需求，天邦生物不断对产品进行工艺升级并在汉世伟进行大量的临床验证，尤其是对圆环疫苗的工艺改进，大幅度提高了抗原含量≥ $10^{7}\cdot{}^{0}$TCID50/ml，可激发细胞免疫、可清除病毒血症，一次免疫可以保护到出栏。同时为匹配公司未来的发展及市场需求，公司对研发进行了大量的投入，储备了更多的新产品。

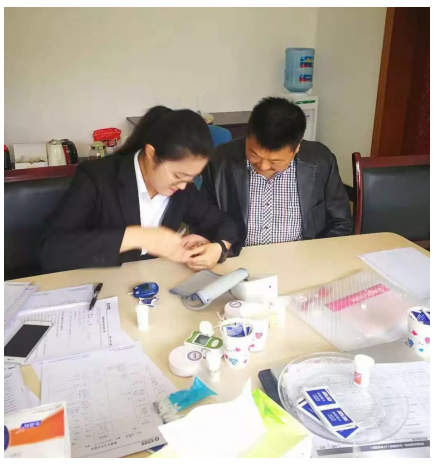
20 日上午，公司邀请紫薇健康的龙文敏博士、张仟鹏博士讲解紫薇健康的相关业务。紫薇健康的名称来源于“紫薇星”，即“北极星”是众星之主帝王星；在很靠近地球北极指向天空，位置稳定，可用来辨别方向，全天星辰替围绕着紫微星转；寓意定向回归，健康导航！

成都天邦总经理邢刚博士分享
《天邦生物产品升级介绍》

紫微健康发展初期，以肥胖和糖尿病人群的健康管理为重点，逐步拓展到与人体微生态相关的系列疾病的健康管理，如脂肪肝、高血压、高血脂、痛风、顽固性皮肤病、哮喘、自闭症等。最终打造形成全息健康管理服务平台，为客户提供全方位、全生命周期的健康管理服务。

最后，紫薇健康工作人员现场为浙江客户提供全面检测，科学评估的诊断。浙江客户一致认为这次考察有创意，得到了客户好评。

（天邦生物 陈增亮）



河南惠济动保一行 莅临成都天邦考察交流

10 月 15 日，在这个秋高气爽的季节，成都天邦迎来了河南惠济动保大客户一行的来访。会议上，成都天邦生物制品有限公司总经理邢刚先生，首先对惠济动保一行的到来表示热烈欢迎。对当前养殖业快速变化的今天，客户的需求也在提高，成都天邦率先提出，未来 10 年实现动物疫苗销售 50 亿的目标，实现疫苗生产用细胞替代鸡胚的生产工艺变革，更高品质的满足客户对疫苗高的要求。同时邢总也主动邀请参会客户，为天邦生物更好的服务养殖企业提供多提一线宝贵意见。

天邦生物仓储物流部熊英经理详细的为来宾介绍了天邦股份公司的发展历程，集团公司的业务板块。对天邦生物的品质定位、新产品的研发、工艺升级以及诊断技术的研究做了详细的介绍。

禽苗销售部总经理李安宁先生从技术角度出发，深入浅出的分析禽流感 H9 近几年来的变化和防控失败原因总结，重点阐述毒株变异和品质对流感防控的影响，和现场各位嘉宾交流成都天邦关于这些年来对于该疫病的防控密钥。江苏区王林经理也把疫苗防疫中，容易出现的问题和大家进行深入交流。尤其是传支疫苗防控，对活疫苗的选择、防疫时间、免疫方法梳理出建议供大家参考。

参会嘉宾通过倾听学习后进行现场交流，其中了解到客户这些年使用天邦产品的最大感受：稳定、有效。

会后惠济动保一行参观成都天邦细胞悬浮培养生产车间，由生产部丁光星主任为大家一一介绍细胞悬浮培养工艺的每一个环节。对于会议中使用产品的客户，提及最多的稳定、有效四个字相信每个客户都有了自己的答案！

最后惠济动保阴文波总经理对到会优秀企业做重点介绍，在介绍过程中也提出对于疫苗产品的品质需求，通过本次活动对成都天邦的发展和生产工艺有更深的体会，肯定了与天邦的合作。

（天邦生物 王林）

初心不忘，关爱成长
——四川农业大学举行“天邦奖学金”颁奖典礼

2018 年 10 月 22 日，“天邦奖学金”颁奖礼在四川农业大学成都校区第七教学楼举行。

四川农业大学动物医学院党委书记付瑞琼，院党委副书记、副院长曹三杰，副院长贾仁勇，党委办公室主任兼团委书记侯维，行政办公室主任孙贤刚，天邦股份成都天邦总经理刑刚，汉世伟食品集团人力资源总经理李钢，成都天邦人力资源副经理吴晗等出席颁奖典礼；25 名获奖同学、天邦股份招聘会的同学以及部分社会人士共同参加了“天邦奖学金”颁奖典礼。

首先，成都天邦总经理刑刚介绍了天邦股份。他提到，天邦是一家产业链齐全的农牧企业，长期大力支持教育事业，设立天邦奖学金，期冀对促进大学生的成长和发展做出积极有益的贡献。非常感谢学院领导和老师对学子的悉心培育，为企业输送了众多优秀的人才，发展中的天邦也因此获益良多。希望四川农业大学越办越好，培养出更多的优秀学子。

接着，四川农业大学动物医学院党委书记付瑞琼表示，四川农业大学和天邦股份有着长期愉快的合作，今后也期待在包括尖端生物技术研究以及在人才培养、人才输出等方面，和天邦股份进行更加深度化的交流沟通合作，争取做到校企合作全面化，深度化。

颁奖仪式上，来自四川农业大学动物医学院药学 2015 级的晏红同学作为优秀学生代表发表了获奖感言。她对天邦各位领导和辛勤工作的员工们表示感谢，感谢天邦为品学兼优的学生捐赠的奖学金。她还表示，“天邦奖学金”不仅是对学生在学习上的一种肯定，更是对他们在学习上的一种激励和鼓舞，时刻敦促着他们，让他们在学习上不敢有丝毫懈怠。同时，晏红同学感谢老师的辛勤付出，使他们有了今天的收获。感言最后，晏红同学代表全体获奖同学为天邦送上了美好祝愿。

天邦股份坚持“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗”的价值观，初心不忘，关爱成长，在追求经济价值的同时，勇担企业社会责任，一直走在扶贫助学第一线。

（天邦股份 孙万德）

深剖问题，研判当前，把握未来

——汉世伟集团召开第三季度经营质量分析检讨会

2018年10月10日-12日，汉世伟第三季度经营质量检讨与第四季度工作规划会议在汉世伟集团总部（安徽和县乌江工业园）一楼阶梯教室召开。出席本次会议的有天邦股份公司总裁沈伟平、人力资源总监张雷、副总裁兼董秘章湘云、首席科学家傅衍教授、兽医总监魏建忠教授、CG中国总经理周小平，汉世伟总裁办成员、职能部门总经理，各省区总经理、分管母猪场和家庭农场负责人、财务经理等参加了会议。会议由集团总裁曲向阳主持。

会议在嘹亮的“天邦之歌”歌声中拉开了序幕。

曲向阳总裁致开幕辞。本次会议有三方面目的，一是对集团前三季度的所有工作展开全面复盘和反思；二是集思广益，统一思想；三是正视前三季度暴露的问题和困难寻找解决方案。本次会议检讨汇报的原则是：一要真实的暴露问题以及目前存在的亟待解决的紧急问题；二是要基于生产数据展开详细分析汇报，通过数据查找问题根源；三是要针对问题提出解决思路或方案；四是要实事求是的暴露问题，预测目标，坚决拒绝假、大、空。本次会议主要内容有：一是经营单位与职能条线剖析三季度，规划四季度；二是统一思想，建立统一的企业文化与价值观；三是战略解码：主要明确奋斗目标、匹配工作方案，备战2019；四是做好全面预算启动工作。希望在为期三天的会议中大家认真汇报三季度生产经营情况，检讨三季度工作中存在的问题，并为四季度工作做好科学安排。

六大省区管理层人员主要围绕年初目标完成情况、经营情况、指标完成情况、下步工作规划等四个方面，针对自己省区的实际情况展开分析，通过实际生产数据深入剖析，暴露问题，寻求问题根源，并集思广益寻求解决方案。各省汇报过程中，股份公司总裁沈伟平、人力资源总监张雷，集团总裁曲向阳等领导分别对各分子公司、各生产场的情况进行了点评和建议，同时针对存在的共性问题展开充分讨论，会议气氛十分激烈。

曲总裁作了总结，对经营状况良好的省份给予表扬，指出各省之间的差距，希望互相学习，共同经营好汉世伟的未来。

股份公司总裁沈伟平为本次季度会议作了题为“研判当前，持续改进，争做强者”的总结报告。沈总裁说：“汉世伟目前面临时间紧，任务重的问题。今天，我们召开这次会议，主要是正确分析和研判1—9月经济运行形势，并结合1—9月的各项指标情况，深入找准目前面临和今后将要遇到的问题，提前谋划下一步工作的应对措施。”简单地说，就是要明确：1. 我们的风险在哪里？2. 企业发展的增长点在哪里？3. 应对措施有哪些？

围绕汉世伟集团目前的经济运行基本情况，经济质量分析，经济需要反思，总结才能远航等方面，他通过数据变化趋势宏观的从销售收入和净利润分析了1-9月份的总体情况；用“四快、四降、四高、二增”总结了经济运行特点。沈总提出三点要求，一是针对汉世伟1—9月影响经济效益的主要因素是什么？要求正视现实，找准差距。二是敢于面对问题。问题不可怕，最可怕的是没有发现问题和没有解决办法，指出发现不了问题就是最大问题，掩盖问题就是制造危机，重复发生问题就是作风问题，你不去处理问题问题一定处理你！他强调，一定要做到内部严控。三是敢于面对差距。他指出汉世伟目前存在的整体问题和差距：工作责任感和紧迫感还不够，严细、务实作风还不够，能力素质还需进一步提高，业务运转还不够顺畅高效。他强调，汉世伟集团管理层要深刻思考未来我们将何去何从。如果这些问题和

差距解决不好，将会影响和制约汉世伟的工作效率、工作质量、工作效益，甚至会贻误发展机遇！因此，我们要时刻敢于面对问题和差距。

最后，沈总为集团的未来发展从四方面提出要求。一是明确三层角色定位：事业部要有事业心，省区要有进取心，母猪场和家庭农场要有责任心。高层要盯住面、定战略、带队伍，中层要盯住线、做教练、要结果，基层要盯住点、练功夫、守标准。二是指出四个方面工作重点：汉世伟遇到成长烦恼，面对困难和挑战，要改变过去经济发展方式，突出发挥改革牵引力（向改革要牵引力），创新驱动力（向创新要驱动力），增强公司发展的活力与动力。加快完善企业改革优化，加快资源布局优化，加快突破“智能化、环保、疫病”等关键技术，坚持市场、效益、问题导向，强化技术管理和制度全面创新。三是针对2019年预算，沈总说，目标基于愿景，因此，各级管理者对于自己分管汉世伟工作要有一个基于愿景的三年规划，要立足于未来思考现在，要基于愿景确定3年后需要达到的目标，再定明年需要达到的目标，再想明年该如何做。希望汉世伟集团能成为经营管理的佼佼者，市场竞争的强者，行业发展的领跑者，在做好2018年工作的基础上打赢2019年的仗。

会议在热烈的掌声中结束。

（汉世伟 张灵玉）

为战谋略，解读密码，奔向未来

——汉世伟集团召开战略解码会议

2018年10月中旬，汉世伟集团2019年战略解码会议在汉世伟总部培训室召开了。参加本次会议的有汉世伟总裁办成员、职能部门总经理，各分子公司总经理、分管家庭农场和母猪场负责人、财务经理。会议由股份公司人力总监张雷主持。

召开本次战略解码会议的目的是对汉世伟未来三年的工作进行全面规划和预算，并对2018年工作进行全面复盘，讨论总结出汉世伟2019年必须打赢的仗和落实的行动方案。

首先，沈伟平总裁引导大家深剖汉世伟目前存在的问题和风险，明确明年的预算目标。他要求大家明确预算的真正含义，做预算是无保守的，做预算是对未来发展的强制规划。今年预算是明年预算的依据，要明白每一个生产数据背后的含义和价值。预算不是考核，预算是对经营的正确判断，也是对领导者能力的测试。因此，大家一定要基于实际情况，实事求是的进行分析定目标。

接着，为了预算目标的完成，张雷主持组织将所有参会人员以省区为单位分为六个小组进行PK讨论，要求大家画出每年省区公司五年后成功的样子，其中湘鄂赣公司航空母舰的创意设计赢得全场喝彩。接着，讨论汉世伟明年必须打赢那些仗。在分组讨论之前，雷总说到，希望大家仔细盘点今年的状况，思考如何确保预算目标完成，汉世伟未来能走多远，现在在哪里，何去何从等问题。经过20分钟的讨论，每组代表进行展示自己的结论，最终达成共识，得出6大必须打赢的仗。一是实现阿米巴落地，二是实现全成本目标，三是实现家庭农场匹配，四是确保健康管理，五是完成梯队建设，实现人岗匹配，六是实现客户差异化和战略客户达成一定比例。

为了打赢这6场仗，一组一场仗分别展开讨论，总结打赢这场仗的具体行动方案。讨论期间，张雷总指导大家思考讨论的思路，她说，打赢一场仗，首先要明确这场仗是什么，成功时的样子是什么，成功的有利因素和瓶颈是什么。在不断的讨论中，得出每一场仗的最终行动方案。

通过4小时激烈讨论，明确了预算目标，总结出了具体的行动方案，会议圆满结束。

（汉世伟 张灵玉）

推动阿米巴落地，向精细化管理要效益

——记河北汉世伟库存管理培训

2018年10月17日，河北汉世伟食品有限公司在河北汉世伟一楼会议室举行“推动阿米巴落地，向精细化管理要效益系列培训之库存管理培训”，本次参训人员有河北和山西区域的服务部主任及内勤。

为深入学习阿米巴经营管理哲学，全面推进阿米巴落地实践，人力资源部组织开展了系列培训。本次培训邀请汉世伟总部信息部及河北家庭农场管理部、财务部、经营管理部、采购部等讲师集中为家庭农场服务部及开发点主任、内勤全面讲解“库存管理”在阿米巴经营中的重要细节。

阿米巴经营哲学指导服务部的生产经营，通过阿米巴管理工具更好服务生产。各服务部关注库存情况，提高采购计划申报准确性，可以减少资金占用，加速公司发展进程。员工准确掌握阿米巴报表数据来源，方可逐级推动阿米巴工作有序开展。

汉世伟总部信息部3位讲师带领大家再次感受到“智慧农场”的魅力，将系统的操作使用及常见问题做以详细讲解，并演示系统操作中的重难点，帮助大家提高系统操作的使用熟练度。

河北大区阿米巴经营管理部经理曾鸿月总结时强调：“河北大区经营班子已与全体员工统一了思想，要将阿米巴经营作为今后经营管理的核心。精细化管理是阿米巴经营哲学思想之一。通过阿米巴日报表，我们发现了很多库存管理不到位，给公司带来一定损失和资金压力，希望各位巴长在培训后，能进一步增强经营意识，能进一步降低成本费用，能进一步提高经营利润，带领巴员一起向精细化要效益！”

（汉世伟 尉瑾）

蓝图已绘就 扬帆再起航

——广西汉世伟2018年度巴长述职会召开

为认真总结梳理2018年度各巴工作完成情况，10月30日，广西汉世伟2018年度巴长述职大会在省区总部二楼会议室隆重举行。大会由广西省区总经理李双斌主持，汉世伟集团经营管理部总经理辛伟、广西省区副总经理梁发尚、副总经理孙百灵、副总经理张艳刚、人力资源经理黎丽、生产经理宋剑武参加会议并为述职的各巴长进行综合点评。

会议伊始，省区总经理李双斌首先进行了会前讲话，诠释了此次会议的的意义并对本次会议提出了要求。随后，各巴长分别对自己负责的区域进行了SWOT分析、2018年1-9月生产经营情况分析、2018年阿米巴经营分析、2019年阿米巴经营目标、2019年行动计划等进行了精彩的汇报。在进行SWOT分析的时候，各巴都把目前非洲猪瘟疫情的严重性看成一次艰巨的挑战。成绩点到为止，问题指向鲜明。各巴客观地总结了取得的成

绩和认真地反思存在的不足，并根据公司现有资源及市场情况做出了明年的行动计划。整个述职过程各巴长都做到了通俗易懂、简洁明了。会议场面严肃而热烈，洋溢着求真务实、奋发向上的浓厚气氛，进一步增进了各巴长管理经验的交流学习，帮助他们自我完善、自我反思、自我提高，从而助力各巴长在新的一年里更好地履职尽责，深刻融入公司的协同发展。

会上，梁发尚副总经理一再强调非洲猪瘟的防控工作要从日常生活清洗消毒做起，严格预防控制，一旦发生疫情，一年到头杨白劳。他指出，预防工作要狠抓外出开检疫票返场人员全身彻底消毒；减少外出；禁止外购猪肉这三方面工作。要求各主任要与养户反复强调猪瘟的严重性，做好防控宣传工作，落实防控措施。他强调：“猪瘟的防控工作是一个长期而又艰辛的过程，想养好猪，必须经历这一磨难。坚持就是胜利，瘟疫无情，人有情。只要各个猪场、家庭农场团结在一起努力抗疫情，明天的市场将是汉世伟的！”

最后，李双斌总经理对此次述职大会做出了总结，首先对大家这9个月的成绩给予了充分的肯定。紧接着他指出，阿米巴经营管理方式是个很好的经营方式，只要能够领略、渗透其经营理念，离成功也就不远了。随后，他要求各巴长要保持充分的自信，

在将行动计划、时间节点、责任心相互结合的基础之上对未来进行一个良好的把握。有了明确的方向和目标，在推进工作时便是事半功倍。蓝图已绘就，扬帆再起航。让我们一起为汉世伟的辉煌明天努力奋斗吧！

（汉世伟 韩丽娟）

定战略，谋发展，建未来

——天邦股份饲料事业部召开战略解码会议

2018 年 10 月 16 日，饲料事业部 2019 年战略解码会议在宁波召开，参加会议的有饲料事业部本部职能部门负责人及各分子公司总经理、供应链中心负责人、汉世伟饲料中心负责人、外销公司财务人员。天邦股份总裁沈伟平、股份公司人力资源总监张雷、天邦股份副总裁、饲料事业部总裁苏礼荣出席了会议。

召开本次战略解码会议的目的是对饲料事业部未来三年的工作进行全面规划和预算，并对 2018 年工作进行全面复盘，讨论总结出饲料事业部 2019 年必须打赢的仗和落实的行动方案。

张雷首先带大家回顾和复习了战略解码的内涵和本质，明确了考核和激励的概念，分析了战略执行的障碍。她指出，制定战略规划要深入分析自身的优势和不足，根据实际情况、实事求是地制定战略目标。张雷引导饲料事业部各个业务单元对未来三年的整体经营目标做一个自我预测，并与饲料事业部总体的经营目标进行比对，分析其中的差异以及差异的原因。

张雷还组织所有参会人员按照所属业务板块分组讨论了各自 2019 年必须打赢的仗。在分组讨论之前，张雷表示，希望大家仔细分析今年的发展状况，思考自身现在在哪里，未来能走多远，何去何从等问题。所有参会人员踊跃参与，积极讨论，最终达成共识，得出结论。饲料事业部 2019 年必须打赢的仗是：完成外销产销匹配布局，生产基地建设；实现苗 + 料 + 动保协调；实现阿米巴经营落地，完成经营目标；实现猪料制造成本的降低目标；实现产品力及服务力的提升；实现越南公司扭亏，布局海外市场。汉世伟饲料中心 2019 年必须打赢的仗是：降低养猪增重饲料成本。供应链中心 2019 年必须打赢的仗是：建立一支优秀的采购队伍；实现供应商的大客户化，产区化，工厂化；降低物料采购成本。

明确了必须要打赢的仗之后，张雷组织各组讨论具体的行动方案，并给大家提供了制定行动方案的思路和方法，即确认我们要打赢的仗是什么，成功时的样子是什么，有哪些有利因素和阻碍因素，衡量的标准是什么，在明确了这些内容之后，执行和落实行动时才会有据可依。各组依据这样的思路，对各自要打赢的仗进行深入分析，最终达成共识，得出行动方案。

战略解码会议在热烈的讨论中落下帷幕，但是战略的规划和落实才刚刚开始，我们坚信，天邦必将朝着目标昂首前行。

（饲料事业部 郭雁东）

亩利过 10 万！市场供不应求，“网红蛙”了解一下

牛蛙好吃，但也要懂得“用料”。

牛蛙肉质洁白细嫩，味道鲜美，营养丰富，是一种含有高蛋白、低脂肪、低热量、低胆固醇的营养保健食品。近年来新出现的以蛙为主题的如“石锅蛙”、“碳烤牛蛙”、“牛蛙火锅”等餐饮连锁深受国人的追捧，大有成为继小龙虾之后的“第二网红”水产品的潜质。可以说，牛蛙的市场潜力十分巨大。

市场供不应求，超过 10 元 / 斤就是暴利

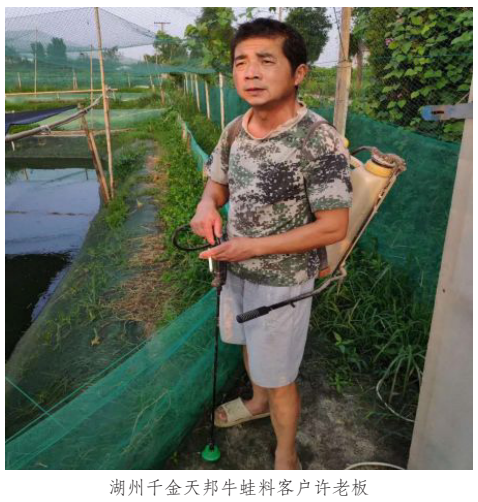
牛蛙（图片来源网络）

牛蛙自 20 世纪 60 年代引入我国，经 50 余年的发展，牛蛙养殖技术逐渐成熟。据不完全统计，在 2013 年中国的牛蛙产量达到 15 万吨。由于当时供求关系不平衡，导致众多牛蛙养殖户亏本。2015 年牛蛙最低收购价不到 3 元 / 斤，2016 年，暴涨至 15 元 / 斤，最低在 4-5 元 / 斤。2017 年，牛蛙行情最低时 5-6 元 / 斤，最高时接近 15 元 / 斤。一般来说维持在七八块钱的时候，养殖户的利润就比较可观了，超过 10 块钱就是暴利了。这也是很多牛蛙养殖户坚持养殖的根本原因。

牛蛙养殖造就了很多财富神话

浙江地区的牛蛙养殖历史由来已久，目前主要集中于湖州千金、双林和德清等地。2018 年，由于各地相继出台禁养牛蛙的政策，牛蛙养殖量日益减少，然而市场的需求量却在不断扩大，牛蛙供不应求使得不少牛蛙养殖户赚的盆满钵满。

天邦作为最早在湖州市场推广牛蛙料的厂家，一直以过硬的品质，受到牛蛙养殖户的追捧，并造就了很多财富神话：



湖州千金天邦牛蛙料客户许老板

湖州千金天邦牛蛙料客户许老板出蛙效果：毛面积 1.3 亩，6 月 24 日卖蛙 14100 斤，价格 9.4 元 / 斤，全程吃天邦全熟化牛蛙料 5.2 吨，饵料系数 0.74，每包饲料出蛙 54 斤。

湖州千金天邦牛蛙料客户周老板出蛙效果：毛面积 1 亩蛙塘，6 月 10 日总计卖蛙 13000 斤，售价 8.4 元 / 斤，总计吃料 250 包，饵料系数 0.76，包产 53 斤。

湖州千金天邦全熟化牛蛙料客户周老板（左）

湖州千金商墓天邦牛蛙料养殖户沈老板卖蛙效果：6 月 20 日卖蛙 17400 斤，价格 9.2 元 / 斤。总计吃料 330 包，饵料系数 0.75，包产 53 斤，蛙塘净面积 0.8 亩，利润 9 万多，换算过来亩利润超 10 万。

湖州吴兴八里店天邦牛蛙料养户朱老板卖蛙效果：7 月 23 日卖蛙 17000 斤，价格 9.5 元 / 斤，7 月 25 卖蛙 23900 斤，价格 10.5 元，总计卖蛙 40900 斤，总计吃料 900 包，饵料系数 0.88，包产牛蛙 45 斤，净利润 20 万以上。

千金天邦牛蛙料养殖户霍老板卖蛙效果：7 月 15 日，7 分牛蛙塘总计卖牛蛙 18200 斤，卖价 8.1 元 / 斤，总计吃料 8.2 吨，饵料系数 0.9，包产 45 斤，净利润 7 万以上。

像他们这样的天邦牛蛙养殖户还有很多。

牛蛙属于高密度养殖，生长全依赖于饲料，可以说，饲料的好坏会直接影响养殖的效果，如果用到劣质饲料，甚至会导致养殖失败。

“吃料猛、长速快、体型好、料比好、抗病力强”，这是众多天邦牛蛙料用户对天邦料的评价。这也难怪第一年经销天邦牛蛙料的徐老板感慨道：“幸福是奋斗出来的，人帮不如天邦，天邦牛蛙料效果顶呱呱。”

负责天邦牛蛙料推广的天邦食品股份宁波分公司总经理助理刘培告诉笔者：“近年来，我们公司在牛蛙料配方上精益求精。原料上，公司下属的上海邦尼国际贸易有限公司专事原料采购，保证原料优质新鲜，这是第一关。同时，天邦使用发酵原料，以降低抗营养因子，有效提高了消化吸收利用率，还保证了牛蛙的健康。生产上，天邦采用进口的双螺杆膨化机，使得蛙料熟化度达到 95% 以上，更利于消化吸收。另外，利用真空喷涂技术和超微粉碎技术，保证了原料的营养物质易吸收、不流失。”

“全熟化工艺能够明显减少牛蛙肠胃病的发生，并减少整体的发病率。我们天邦将一直秉承坚持品质，良心作料的原则，与更多的牛蛙养殖户一起合作共赢。”

（饲料事业部 袁潇 李逸群）

每方出虾 20 斤！他工厂化养虾用对这一招，简单实用

从养虾新手到每平方出虾 20 斤，盈利 25 万，他如何实现？

南美白对虾，是中国水产养殖中最具活力的养殖品种之一，同时也是最具创新的一个板块。因此，近几年由于土塘、高位池等传统养殖模式走下坡路，同时转养其他养殖品种没有更多的选择，我们发现越来越多的人开始涌入工厂化养虾的大浪潮中。然而，养殖条件、养殖模式、气候环境等因素的不同，促使处于发展初级阶段的工厂化养虾面临着一定的挑战。特别是在夏季，由于价格低、养殖成本高、病害频发等多方面因素，工厂化养虾不占任何优势。

然而，从事三年工厂化白对虾养殖的柳耀凯老板，今年在模式选择、池子改造、水质调控、养殖管理等方面有很大创新，在行业整体低迷的背景下仍然创造了高利润。

勇于改变，夏造虾盈利 25 万

农民出身的柳老板 2016 年开始从事工厂化白对虾养殖，至今已有三年养殖经验，在过去的两年里，由于苗种、养殖模式选择等原因，养殖效益并不好，甚至亏损。因此今年开始改变思路。

柳老板今年 5 月 1 号放苗，总放苗量 35 万尾，8 月 25 开始卖虾，虾的规格达 22 尾 / 斤左右，售价 26 元 / 斤；9 月 9 号全部卖完，840 ㎡大棚总出虾 17300 斤，养殖全程成活率高达 85%，饵料系数 1.16，总销售额 40 万，扣除各项成本开支后，净利润 25 万。柳老板凭借着更细致的管理、基础设施的改造、养殖技术的创新，在受价格、成本、苗种、水质、气候等原因影响严重的夏造虾中创造了高额利润。那么，他是如何做到的呢？其中又经历了什么转变？

柳老板养殖信息表

客户	刘老板	养殖面积	840 ㎡
放苗时间	2018. 5. 1	出虾时间	2017. 8. 25
放苗数量	32 万	出虾价格	26-33 元 / 斤
苗种规格	0. 5cm	出虾规格	14-22 头 / 斤
用料周期	115-129 天	出虾产量	17300 斤
饲料用量	10 吨	总产值	40 万元
饵料系数	1. 16	成本费	15 万元
单位产量	20 斤㎡	净利润	25 万元

一、基础设施建设

1. 增氧排污系统

柳老板养殖大棚的池子规格为 4×3.5m，总计 60 个池子，由于底部有一定的坡度、池子规格小并设置了中央排污，所以池子集排污效果很好。另外，底部采用了 16 根 1 米长的纳米管增氧，纳米管底部用石头固定，即保证增氧又不影响底部排污，同时大棚配有一个 11kW 的罗茨鼓风机。

2. 水源选择及处理

柳老板全程的养殖水源选择的是 13 米深的陆地井水，他认为 13 米的深井水重金属含量低，还含有丰富的可知或不可知的微量元素，理化性质接近自然海水。而且在夏季，13 米深的井水病原较少，避免水质引起的病原性疾病的爆发。抽上来的井水先打入暗棚蓄水池，在蓄水池中经过消毒、爆气等处理，才调入养殖池中使用，确保养殖用水的安全。

二、养殖技术关键点

1. 水质调控

柳老板在全程的水质调控中使用自己扩培的 EM 菌，用于外泼和拌料。在 EM 菌扩培方面，柳老板有独特的培养方法：选取市场优质菌种，配上培养基，置于 10 升的塑料桶里，放置大棚里，每天定时摇桶，检测扩培液的 pH 在 3.5-4 的时候开始使用。一般而言，棚温低的时候需要培养六七天，中后期棚温高的时候培养三四天。通过自己扩培大大提高了菌类在养殖水体中的活性及成活率。柳老板建议，EM 菌一天使用一次，一次 10ml/m³，调出来的水质非常光亮。

在整个养殖过程中，柳老板同样遇到过倒藻的现象，在水色很浓时，他通过加大换水量同时补充微量元素能有效降低倒藻的危害。另外，柳老板严格控制换水量，除了正常的排污外，后期每天的换水量控制在 20%-30%。

养殖水质

2. 养殖模式的选择

柳老板从 PL5 小苗开始进行标粗，标粗密度控制在 2500 尾 / ㎡左右，标苗 30 天，体长达到 2.5 公分时进行分苗，分苗后每个池子放 5500 尾虾苗，一平方 400 尾左右，养殖到 22 头 / 斤时，开始卖一部分，剩下的存池虾再继续养殖到 15 头 / 斤时清池。

3. 科学管理，合理投喂

在投喂管理方面，P5 小苗前 5 天投喂虾片和丰年虫，以适应新环境，5 天后开始投喂天邦邦尼开口料，每日五餐，体长 1.5cm 时开始投喂天邦全熟化虾料。由于五月份水温只有 24℃左右，仔虾吃料慢，长势慢，柳老板严格控制投喂量，以免污染水质；当到七月份水温达到 29 度时，虾的规格也达到 100 头 / 斤，柳老板加大投喂量保证对虾充足的摄食，后期的长势明显加快；当虾的规格达到 30 头 / 斤时，投喂量达到 5000g/ 万尾，每天保持不变，同时依据天气、吃料情况适当减料。

今年柳老板全程使用天邦全熟化虾料，对天邦全熟化料的养殖效果非常认可。全程养殖过程中水质特别稳定，除了正常的排污外不需要大量的换水。由于天邦全熟化虾料熟化度高，因此消化吸收利用率高，对水质污染少，虾的长势也快。另外，由于饲料中添加了虾青素，对虾摄食后体色靓，没有“蓝精灵”现象，售价更高。

（饲料事业部 刘宝彬）

1500 斤种虾，出苗 4 亿尾，看他是如何做到的?

全熟化料为罗氏沼虾亲虾培育提供了一个全新的选择。

罗氏沼虾

据不完全统计，全国罗氏沼虾 2017 年育苗量在 400 亿尾左右，苗场主要集中在江苏高邮和浙江湖州，虾苗产量占到全国的 80%-90%，大大小小的育苗场不计其数，但是能够正常经营的也就 50 家左右。

目前罗氏沼虾种苗行业比较混乱，“种质退化”、“育苗难”、“铁虾”等问题一直困扰着诸多苗场。尤其是每年 3-4 月份，桃花开始盛开的季节，许多苗场都面临着排苗甚至提前停止育苗工作的困境。对优质虾苗需求的增加与育苗的不稳定构成了现实的主要矛盾，养殖过程中也慢慢形成了“一苗定江山”的说法。笔者认为，育苗的不稳定，导致了罗氏沼虾养殖一直处于虾类养殖的边缘位置，普及率远远低于南美白对虾，这也制约了罗氏沼虾产业的发展。

浙江嘉兴丰源育苗场沈林富在 2017 年育苗工作中，使用 1500 斤左右种虾，出苗高达 4 亿尾，远远超过同行苗场 1000 斤种虾出苗 1 亿尾的水平，而且一直稳定出苗至 2018 年 9 月份，这也是行业内非常优异的成绩。在整个“育苗难”行业背景下，沈林富究竟是如何做到的呢？

注重亲虾保种环节

笔者在与沈林富的交流过程中发现，沈林富在亲虾保种方面格外重视。在他看来，只有良种还不够，还必须要有良法，也就是良好的育种保种技术，才能保证育苗的质量和产量。

沈林富认为，亲虾从土塘进入育苗水泥池，环境有着本质的不同。在土塘环境中，土壤与水体矿物质交换以及整个生态系统比较完善，但在水泥池中物质交换相对被阻断。亲虾作为甲壳类动物，通过蜕壳完成生长，因此对矿物质的要求相对较高。甲壳类生长所需的矿物质除了从水体中吸引外，另外很大部分是从饲料中获取，因此饲料的优劣、营养是否均衡，会直接影响到亲虾的健康度。

另外，保种期间水温维持在 22℃左右，亲虾摄食较慢，投喂率较低，对饲料诱食性要求较高，因此保种期间营养储备是保证升温后抱卵出幼体的关键因素。

天邦全熟化罗虾料投喂出来的健康亲虾

饲料选择尤为重要

罗氏沼虾育苗场在对亲虾饲料选择时通常会选择蛋白较低的普通虾料，但沈林富今年坚定地选择了天邦虾好养全熟化罗氏沼虾专用料，这也是沈林富今年做出的最大的不同的决定。

据苗场技术员反映，经过使用对比，天邦全熟化罗氏沼虾料在保种期间投喂量高于普通颗粒料 20% 左右，使用天邦全熟化罗氏沼虾料培育出的亲虾活力好、健康度高，升温后抱卵量大，这些都是优质亲虾的明显标志。

沈林富总结了天邦全熟化罗虾料主要具有以下几个特点：

一、熟化度达 95% 以上，加上原料的发酵处理工艺，能减少抗营养因子的影响。此外还富含有机矿物质以及多种免疫增强剂，诱食性好，消化吸收率更高。

二、在低温环境下，罗氏沼虾的淀粉酶活性较低，对淀粉的消化吸收较低，天邦全熟化罗虾料淀粉含量低，比颗粒饲料降低 10%，并且完全熟化，有效减轻虾肝胰腺负担，真正实现保肝护肝。

三、由于天邦全熟化虾料淀粉含量低，完全糊化，无粉尘，因此可以减少浪费和水质污染，水质更稳定也更易管理。“天邦全熟化罗虾料诱食性好，亲虾肯吃料，营养全面，保种期间保证了亲虾足够的营养储备，为升温后亲虾抱卵出幼体做了充分准备。”沈林富说到。

沈林富已经成为天邦全熟化罗虾料的铁杆粉丝

由于育苗技术限制，以及传统观念的限制，制约了罗氏沼虾产业的发展。通过沈林富案例的总结，天邦全熟化罗虾料以其特有的优点，在亲虾保种期间保证了亲虾足够的营养储备，保证了亲虾较高的抱卵量，也保证了幼体的正常发育变态，可以说，天邦全熟化虾料为罗氏沼虾育苗的稳定性和健康性提供了一种全新的选择，同时也将推动罗氏沼虾产业的健康发展。

（饲料事业部 高寅 唐杨）

本地水花也可早上市？鲈鱼需要这么养

吴江八坼顾老板 10 月 20 号一个塘出鱼 5865 斤，本地水花，8 两半起挑，平均规格一斤一两，炮头一斤半。顾老板表示：“今年第一次用天邦料喂鲈鱼，没想到我的本地水花也能这么早上市，剩下的 4 口塘也都达到了上市规格，差不多还能挑 2.5 万斤，我对天邦全熟化鲈鱼料养殖效果非常满意。”

据了解，今年年初顾老板没有像其他人那样直接去买广东大苗，一来广东大苗运过来成本高，二来运输以及养殖过程中的风险都非常高，例如八毛钱一条的鲈鱼苗如果运回来出病死一半，那么成本就会高达 1.6 元每条。最终顾老板选择购买本地鲈鱼水花自己用饲料驯化，鲈鱼养至 3.3 两规格，成本只要 1.5 元一条，

以下是养殖及出鱼数据：

姓名	顾老板		地点	吴江八坼	
养殖数据				出鱼数据	
	头筛	打样	分塘		
日期	2018. 5. 16	2018. 7. 1	2018. 8. 27	日期	2018. 10. 20
平均规格	125 条 / 斤	11 条 / 斤	0. 33 斤	起捕规格	8. 5 两
炮头大小			0. 5 斤	炮头	1. 5 斤
鱼重量	579 斤	12900 斤	49000 斤	上车规格	1. 1 斤

饲料用量	579 斤	10560 斤	39891 斤	标鱼	5865 斤
阶段饵料系数	0. 65	0. 81	0. 81	价格	12 元 / 斤
每条鱼饲料成本			1. 52 元	售价	76245 元

从上表可以看出，顾老板分塘较晚，8 月底分塘的时候鲈鱼只有一斤 3 条，10 月 20 号卖鱼的时候平均规格在 8 两左右，鲈鱼分塘后九月十月每个月都能长 3 两，其实本地水花自己驯化也能早上市，并且效益高于广东大苗，养好本地苗要注意以下几点：

选好鲈鱼驯化料，
做好驯化前的准备工作

天邦邦尼苗料作为一款高端全熟化料，营养全面，能量及蛋白质充足，鱼苗容易吸收生长快；驯化前期要备足红虫，保证所有的鱼苗都不饿肚子，下雨前要做好消毒抗应激的工作，多开增氧机。顾老板驯化的鲈鱼苗全程未发病，头筛大苗占比高达 90.1%

严格预防各种疾病，
控制水质稳定

天邦技术服务人员定期到塘上跟踪打样测水查虫，鱼的生长情况，吃食情况一清二楚。打样能及时发现鲈鱼及套养鱼身上是否有寄生虫，水质是否恶化都能及时发现。

精准投喂方案

鲈鱼苗初期尽量多的配合红虫驯化，保证所有的鱼苗都能吃饱，添加乳酸菌等保健产品改善肠胃，增加饲料驯化比例；按照鲈鱼的规格及时换饲料粒径，夏季高温期间适当控制饲料投喂量，改为一日两餐，用药是停喂一天，九月份鲈鱼长势好应加大投喂量赶早上市。

6 月份是鲈鱼肝脏健康最重要的月份

鲈鱼肝脏健康与环境等多种因素相关，6 月份之后气温上升，鲈鱼吃食量增加，蓝藻容易爆发，寄生虫细菌增多，随之而来的是控制疾病和水质的用药也会增加，多种因素都不利于鲈鱼肝脏的健康，同时，6 月份鲈鱼普遍在 1-2 两，鲈鱼内脏器官还很脆弱，此时加强营养，补充保健品和微生态制剂最合适且效果最好，此阶段鲈鱼内脏健康打好基础，能使鲈鱼顺利度过高温期且后期吃食顺利增长。经天邦技术服务人员的推荐，顾老板 6 月份开始有针对性的为鲈鱼补充 VB2 及保肝护肠的保健品，9 月份鲈鱼吃食量上涨多，鲈鱼长势快。

本地苗也可以早上市，低成本高效益能赚钱就是硬道理。天邦全熟化鲈鱼料，养殖赚钱更可靠！

（饲料事业部 吴康 罗灿）

低盐度水体养殖南美白对虾有困难？或许他有好办法！

近些年来，土池养殖南美白对虾产量并不是很高，这条虾的养殖有诸多的制约因素，苗种，水体，饲料等等。在低盐度甚至于负盐度的内陆地区养殖白对虾无疑是难上加难。然而嘉兴秀洲区的张老板十年如一日的坚守，一直致力于内陆地区白对虾养殖的第一线，根据当地环境，不断创新改造养殖模式。

嘉兴地区白对虾养殖户从前几年的遍地开花，到现在的零星点点，中间经历的是诸多养殖户的血本无归！很多养殖户转而投向更易养殖的罗氏沼虾上，但是张老板认为，南美白对虾的市场价值值得继续深究。坚持要做就要把一件事做好的原则，张老板没有放弃对白虾的养殖。经过十余年的摸索，时至今日，张老板对在淡水区域养殖南美白对虾有自己独特的见解。

从 2017 年开始，张老板接触了天邦全熟化虾料，经过一年多的慎重观察选择，2018 年，张老板开始在温棚土池和高位池中用上了天邦全熟化虾料。5 月 12 日放入苗种，75 天内全部出虾完成，亩产 500 斤 / 亩，平均 40 头 / 斤。根据以往的养殖经验，对这样的养殖结果，张老板很满意。

客户	张老板	地址	霸光王店
养殖品种	南美白对虾	养殖面积	5 亩（大棚）
放苗时间	2018 年 5 月 21 日	出虾时间	第一批 2018.7.20 第二批 2018.8.5
放养数量	3 万 / 亩	出虾规格	40 头 / 斤
苗种规格	0.5cm	出虾亩产	500 斤 / 亩
用料时间	75 天	出虾产量	2500 斤

注：第一批 60 天出虾规格 50 头 / 斤，第二批 70~75 天出虾规格 40 头 / 斤

客户养殖情况

在与张老板聊起天邦全熟化虾料与之前用了十多年的硬颗粒虾料有什么不同时，张老板言简意赅的总结了以下几点。

熟化虾料没有粉尘，颗粒整洁

在人工泼洒投喂时更便捷，饲料没有过多的浪费在水中，后期水质更易把控。

适口性好，上料快

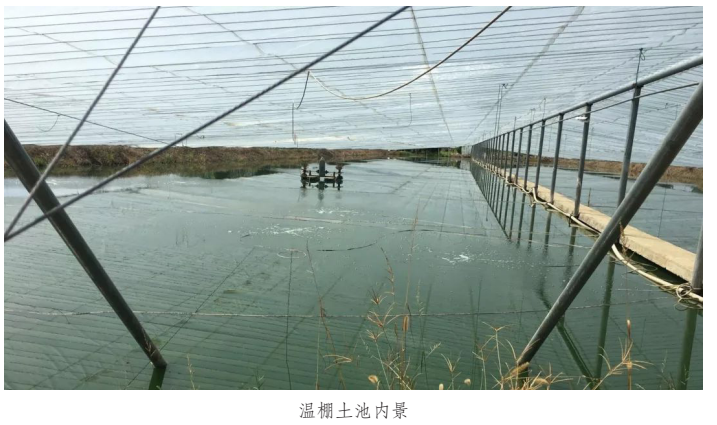
养殖后期（用料最多的时候）一直控料在 10 斤 / 亩，投喂后在半小时内几乎全部吃完。

饵料系数更低

张老板说根据自己以往经验，在 75 天养殖周期内能出 500 斤 / 亩的产量，饵料系数应该比硬颗粒饲料低 0.1 左右。

9 月 19 日，张老板的温棚中又放入一批新苗，天邦全熟化虾料依然是张老板坚定的选择，这一次的成绩又将如何呢？让我们拭目以待！

（饲料事业部 金桥峰）



温棚土池内景

仔猪腹泻防控要点及疑问解析

进入十月，养猪人又到了一年一度防控仔猪腹泻的关键时期，大家普遍存在一种侥幸的心理：去年猪场发腹泻，今年恐怕不会发了吧？去年猪场发的很少，今年恐怕也不会多吧？我们是新建的猪场，应当不会发生吧？诸如此类的心理，是一种祈盼，也是一种担心。

近况

自 2010 年在全国爆发以来，仔猪病毒性腹泻从整个生产层面上看，没有哪年停歇过，但随着时间的推移，猪场仔猪腹泻的发生出现了一些规律性的变化，即“一年四季都会发生、控制后易复发且持续时间长、初产母猪所产仔猪发病率及死亡率高”等。这些现象如果简单的解释，可以理解为：随着变异后的腹泻病毒在猪场传播和繁殖，毒力有所减弱，感染后的经产母猪的免疫力逐渐加强，而猪场不同年龄阶段猪群特别是处于免疫空白期的后备母猪群的免疫力较低，所以导致了上述腹泻发生情况的几种变化。

回过头讲，上面提到的猪场防控仔猪腹泻的侥幸心理，应当彻底摒弃，每一个猪场，尤其是规模化的大型猪场，都应当采取切实的措施，在做好生物安全，阻碍病毒侵入，降低猪场病毒载量的同时，增强动物机体的抵抗力，可以说后者是防控成败的最重要的因素。

解析

说到如何选用疫苗防控仔猪病毒性腹泻，许多猪场会犹豫不决，他们会发出疑问：某某厂家的疫苗毒株和我们猪场的病毒基因序列同源性高吗？使用了会确保仔猪不发生病毒性腹泻吗？怎样评估免疫防控效果呢？哪家的产品更好呢？无可厚非，如果我作为产品的使用者，同样会发出这样的疑问，下面针对这几个问题做简要的解析，供大家参考：

① 目前流行的仔猪腹泻，是变异后的仔猪腹泻病毒 PEDV 导致的，使用原有经典毒株的腹泻疫苗，已经难以防控。猪场在选择疫苗时，必须使用变异毒株制备的疫苗进行防控才会取得较好的效果，当然，不同厂家的变异毒株疫苗，同源性会有微小的差异，理论上讲，疫苗毒株与猪场发病毒株的同源性越接近越好，有条件的猪场，如果确实想摸清基因序列的一致性高低，可以做基因序列测定，选择最接近本场流行毒株的疫苗进行免疫。

② 仔猪病毒性腹泻防控的实践及相关研究都告诉我们，活毒激活免疫系统，再用灭活苗加强免疫，促使母猪产生足够水平的 sIgA，经母乳传递给仔猪，使仔猪肠道黏膜产生抵御 PEDV 的能力，这是防控仔猪腹泻发生的行之有效的途径和方法。无论是猪场采用返饲，还是采用活苗免疫，都是遵循了这个原理。造成仔猪腹泻的原因可能不止是变异的 PEDV，环境、营养、细菌以及其它病毒，都有可能导致仔猪腹泻，如果猪场发生仔猪腹泻，对饲养管理环境和条件进行检讨和审视，排除了环境温度刺激、饲料霉变、细菌感染因素后，轮状病毒及德尔塔冠状病毒也可导致仔猪出现临床症状相似的腹泻，这两种病毒是可以通过实验室检测查到的，有时仔猪腹泻是混合因素导致的，从中找出主要因素，采取措施予以防控，才能取得好的效果。

③ 怎样评估一个腹泻疫苗产品的免疫效果呢？我们应当用大数据来看大趋势。天邦生物的利力佳，已在汉世伟经过数百万头猪的使用，比较使用前后仔猪腹泻发生的比率，汉世伟 30 多个猪场，约 25 万头母猪的数据显示，腹泻发生及仔猪损失的比例在推广使用“活 + 死”模式前后下降了 70%-80%，在汉世伟许多猪场里，腹泻已得到有效的控制。笔者曾在今年 5 月份，带领一个来自全国多省市的“西式猪场管理训练营”学员到汉世伟江苏一个 8500 头的母猪场，在先后一周的实操培训中，几乎没有看到一窝仔猪有腹泻发生。评估一个厂家腹泻苗的使用效果时，如果使用后出现下面的情况，就可以推断是有效的：

判断条件

1）仔猪腹泻推迟发生、

2）发生的比例降低、

3）没有发生。

要完全控制腹泻，往往是比较困难的，这是因为猪场的管理因素也起着很大的作用：是否做好了生物安全防范，是否都按生产流程操作，是否将猪场尤其是产房内的病毒载量控制在发病等级以下。

④ 还有一个问题，可能大家比较关心，就是做了腹泻苗免疫后，如何提前预知防控的效果呢？虽然业界还有不同的认识，实验室检测结果与临床保护之间的关系还有待进一步证实，但以下来自《农财宝典》记者的报道摘录可供参考：

参考资料

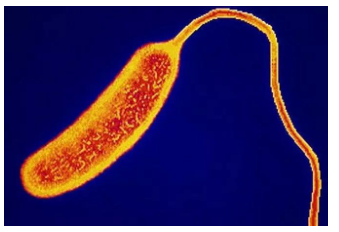
“以每窝猪发生腹泻的日龄为单位，对应母猪的 IgA 抗体 S/P 值做一个数据模型。一般来说小猪 10 天左右才发病可以认为是安全的，那么此时对应的母猪 IgA 抗体 S/P 值在 0.25 左右。然后通过大量的数据综合，S/P ＞ 0.25 的母猪群在 75% 以上，猪场腹泻爆发的风险仅在 10% 左右。在天邦生物利力佳腹泻苗市场占有率达到 80% 以上的浙江地区，根据杭州贝尔塔实验室对检测样品 S/P ＞ 0.25 的合格率数据统计，显示：2014 年浙江地区 S/P 值＞ 0.25 的猪场只有 45%-50% 左右，到了 2015 年达到 60%-65%，而 2016 年达到了 75% 以上。2017 年浙江发生腹泻的猪场只占检测猪场数量的 4%，说明天邦生物在浙江推动的腹泻防控工作是有成效的。

而在 2017 年，成都天邦在全国范围内对产前 1 月的（后备）母猪进行血清检测普查显示，采用利力佳“普免 + 跟胎”免疫的猪群血清中 IgA 抗体水平平均在 95% 以上，而血清 IgA 抗体平均值（S/P 值）在 0.6 左右，远远高于猪场临床保护所需的 75% 和 0.25（根据上文所述大数据结论，一个猪场的母猪 IgA 抗体阳性率超过 75%，S/P 值超过 0.25，猪场临床保护会超过 90%）。并且不同猪场之间的差异性很小。”

（天邦生物 唐洁）

弧菌检测操作说明

弧菌是菌体短小，弯曲成弧形，尾部带一鞭毛的革兰氏阴性菌。弧菌属广泛分布于河口、海湾、近岸海域的海水和海洋动物体内。



弧菌是目前南美白对虾养殖的头号杀手，危害极大，学习如何采用“弧菌检测套装”进行弧菌的快速有效检测显得非常必要。

原理

“弧菌检测套装”适合于弧菌的显色观察，一定量的被测试水样或组织样品，均匀的涂抹在制备好的培养皿上，培养一定的时间后显示出明显可见的色斑，经过计数，计算出水体中每毫升弧菌的数量，也可定量判断动物组织中(如肠道、肝胰脏）中的弧菌含量。每份套装包括: 真空包装的培养皿、无菌滴管、无菌涂棒。

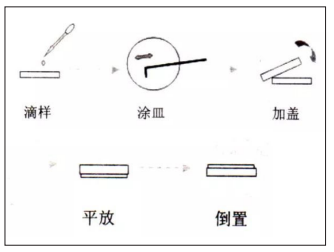
操作方法

培养皿：开封使用前应保存于阴凉处，有条件最好冷藏(4℃)保存。

测试样操作（最好在超净台或比较干净的环境中进行，戴上卫生手套避免污染干扰）：用滴管取养殖水样（每个滴管用一个水样），滴加到培养皿上 3 滴 (共约 0.1mL)，然后用 L 型涂棒（每个涂棒用一个水样）涂抹均匀，加盖，平放 1-2 小时后倒置。最好置于 26 ℃恒温培养箱中培养。

如果需要测定特定组织中（如肝胰腺、肠道）中的弧菌数量，则需要取一定数量的该组织，放在装有无菌生理盐水的小管中匀浆，然后按照上述步骤培养和计数。

弧菌计数：显色后的培养皿上出现可见的颜色和直径有区别的色斑，是不同弧菌特性的显色表现，通过计数每个平板上的平均色斑，再乘以 10，即可计算出水样中的弧菌数量 (个 /mL)。如果对结果存疑，可将一个水样平行做三个培养基，取计数的平均值。



指标判定

一般养殖水体中弧菌低于 100 个 /mL 一般被认为是安全指标，而超过 1000 个 /mL 时，就很容易出现大面积发病，因此，将总弧菌数 1000 个 /mL 作为警示指标。据实际观察，在合适的温度和有机质比较丰富的水体中，弧菌数量由 500 个 /mL 到 1000 个 /mL 只需要 2 天的时间，所以，控制弧菌数量应该在 500 个 /mL 或更低的时候进行。

特别提示

近年在各地爆发的“急性肝胰脏坏死综合症 AHPNS”，多数认为病原为副溶血弧菌或与其密切相关，而副溶血弧菌在本培养皿上呈绿色菌落，监控时应格外注意，一般要求绿色菌落最好不要超过 30-50 个 /mL。

应用案例

首先，在放苗前三天应检测水体中的弧菌数量，根据结果进行必要的处理，以确保水体安全。其次，南美白对虾在养殖 20 天后，随着生长和投饵量迅速的增加，产生大量的有机废物，超出了水体自身的净化能力，给弧菌营造了适宜的营养温床，使对虾容易感染弧菌疾病，表现黑鳃、黄鳃、黑斑、红肢、烂眼、短须、空肠空胃等症状，会出现大量的游塘、趴边和死亡。建议在养殖过程每周检测水体中弧菌量，当弧菌数量上升至 300 个 /mL 时，提前用绿色杀菌剂和微生物制剂配合处理，能维持弧菌量在较低的水平和较长的周期；如果超过 500 个 /mL，则最好先使用消毒剂，2 天后使用微生态制剂；维持水质，严格控制弧菌量在 1000 个 /mL 以下。特别在养殖 30 天以后，更应注意弧菌数量的变化，做到预防为主。

（饲料事业部 潘恒伟）

6 亩虾塘 98 天赚辆小汽车，她是如何做到的?

山东东营市利津县梁家村，对虾养殖者于利红于老板，今年 5 月份投苗开始采用七好全熟化虾料全程投喂，养殖 98 天，6 亩虾塘实现净利润 10 万元，可喜可贺！喜提一辆小汽车！于老板表示准备明年继续用七好虾料，赚百万买房子！

于老板和她新购的汽车

过去的养殖观念认为，放土苗、吃便宜料、靠天吃饭不增氧、不改底，养殖者担心养殖失败后，投资成本高、赔得多。更有甚者，投苗不投喂、放苗后观察两个月，发现有虾存活再喂！

随着科学养殖观念的不断提升，养殖者都开始关注苗种、水质、池塘管理等养殖细节，大部分养殖户开始清塘、改底、调水、增氧，但在饲料选择方面还是比较保守，由于养殖技术不够成熟，面对池塘出现的问题不知该如何解决，认识不到问题的轻重缓急，担心一旦养殖失败，成本升高，导致前期不敢投喂饲料，高温期不敢加料。

于老板在 2018 年的养虾过程中最注重的是水质 + 底质 + 溶解氧，在用料方面往年用的是硬颗粒料，调水、改底比较费工、效果慢、投入大。今年采用七好全熟化对虾饲料套装：虾乐高 + 虾乐多，不坏水、浪费少、利用率高，调水方面比往年轻松许多，同时虾的肠道粗黑、健康，抵抗力自然好。坚持雨前改底、雨后解毒，隔一天肥水、活菌调水，后期溶解氧不足时，一晚上洒 3 次增氧片来保证虾生长所需要的溶解氧，虾一直处在比较理想可控的环境内健康生长。

于老板说：受 8 月份台风的影响，提前两周出虾，比起正常天气少投喂了近一吨半饲料。台风之前虾体透亮，虾体色好活力强，看起来非常漂亮，一场台风水深增加了一米多，虾应激太大，只好选择提前出虾。当时虾已经 30 头左右，虾贩子看虾体色好每斤多出了 3 毛钱，最终以 20.3 元 / 斤的价格收购。

效益和饲料性能核算

虾苗费	9000 元	动保费	6000 元
饲料费	22320 元	电费	4000 元
场地、人工	自家池塘自己管理	总费用	41340 元
产量	6960 斤	饲料量	6200 斤
饵料系数	0. 89	斤虾饲料成本	3. 1 元
虾售价	20. 3 元 / 斤	净利润	10 万元

于老板由衷的感叹：虾体健壮体色好，饲料品质很重要，选七好全熟化虾料就对了！

（饲料事业部 潘恒伟）

拾分味道北蔡店盛大开业

2018年10月13日，幕天绿川生活中心菜场北蔡店开业仪式暨拾分味道新店入驻仪式在上海市浦东新区博华路989号隆重举办，拾分味道将美味猪肉送到更多消费者身边。

随着生鲜行业的不断创新和菜场的改革，众多企业瞄准了菜场这一待开发生鲜市场，拾分味道反应迅速，开始对新型菜场进行战略布局，本次入驻幕天绿川生活中心菜场北蔡店，打响了拾分味道进军菜场这一生鲜市场的的第一枪，未来拾分味道将不断努力，用自己的特色产品在市场中开辟天地。

拾分味道总裁郁谦先生为开业仪式鸣放礼花

在开业仪式圆满结束后，现场的客户们纷纷涌入店内购买商品，现场十分热闹。都说产品好不好，就看客户的反馈。拾分味道现场开展了试吃活动，美味猪肉的香气吸引众多客户前来围观，在品尝过后纷纷称赞好吃，并争相购买。

火爆的现场说明客户对拾分味道美味猪肉的喜爱，拾分味道感谢大家的支持，未来将继续努力，在更多的地方开设新店，让更多支持拾分味道的客户在家门口就可以买到拾分味道美味猪肉，另外，大家也可以在拾分味道天猫旗舰店和微信商城购买拾分味道美味猪肉，只需手机下单，即可在家坐享美味！

（拾分味道 徐少文）

拾分味道携美味猪肉走进社区

10月13日，拾分味道联合第一社区、香梅花园居委会在浦东锦康路389弄纽斯广场举办重阳节活动，拾分味道美味猪肉和邦尼水产为小区居民送来美味福利。

10月14日，拾分味道又将美味福利送至上海市金沙江路2299弄金沙雅苑未来街区，受到小区居民的大力追捧。

产品被抢购一空

清水一煮就飘香

对生鲜食品来说，口感就是最好的广告。为让客户感受拾分味道产品的美味口感，拾分味道在现场开展了美味试吃活动，得到现场客户的一致称赞，"清水一煮就飘香”名不虚传。

肥而不腻、瘦而不柴，香嫩的口感让居民们对拾分味道称赞不已，并争相购买美味猪肉，很多客户一下购买十几盒猪肉，短短不到一个小时，原本准备一天的产品就被抢购一空，很多没买到的居民问能不能补货，应客户要求，我们进行了紧急补货。新货送到后，等待许久的居民们又开始了抢购，现场十分热闹。

聚焦社区

拾分味道自开展社区推广活动以来取得了良好的效果，其产品也得到了众多社区居民的喜爱与支持，拾分味道未来将继续聚焦社区，为更多的社区居民提供安全、健康、美味的美味产品。

（拾分味道 徐少文）

疯狂！14亩塘15天卖出33万，他养什么东西咋就这么赚钱呢！？

养好蟹，才能卖好蟹。

10月14日夜间笔者与朱老板巡塘打样的6.4两母蟹

2018年河蟹养殖接近尾声，几家欢喜几家愁。洪泽湖区由于上游污水问题受灾严重，大量减产。苏南宜兴周边地区高温期损蟹严重，业内人士预计产量不容乐观。相比之下兴化周边地区近两年相对丰产，养蟹赚钱者居多，更有人表示今年80%以上的兴化蟹农赚钱，但丰产背后，绝大多数蟹农亩利润都不算高。当然，这与兴化周边地区河蟹养殖规模最大，但没有形成有效的品牌，而受养殖模式所限，销售期相对集中，高峰期销售价格偏低有关。

笔者最近走访兴化市场，发现一些案例，与大家分享。其中，兴化市安丰镇灶里合作社社员朱老板的养蟹经非常值得我们学习，或许会对我们思考兴化周边河蟹养殖模式未来该走向何方提供一些模型。

14亩蟹塘15天卖出33万

朱老板是当地的养蟹老师傅，今年2月下旬14亩蟹塘放养11000只，规格在60只/斤的大亲本蟹苗，全程使用升江全熟化蟹料，养成规格相当惊人：主打4母5公，大的有6母8公，由于螃蟹品质好，已售河蟹均被外贸商贩从塘口收走，从10月5日开始售蟹截止到10月20日，销售额已高达332910元，除去成本6000元/亩，亩利润已超17000元！截止发稿日，朱老板塘中仍有部分河蟹待售，亩效益破20000元已成定局！

朱老板的养殖模式简要介绍如下

改善池塘条件

面对近两年的极端天气，朱老板首先在塘口基建上下起了功夫。塘口东西走向，四角均设有排水口，打水换水非常方便。而且今年朱老板新增了3口15米深的小井，高温期24小时打水，起到了很好的降温补水的效果。朱老板还在塘口底部安装了微孔增氧设备，在低气压时段和闷热、阴雨天气情况下及时打开增氧设备，保证溶氧充足。

优质蟹苗+合理的放养密度+优质蟹料

朱老板投放的蟹苗是来自灶里合作社的育苗场，5母亲本的大眼幼体加上全程投喂天邦全熟化超康苗蟹料，并由有20多年育苗经验的老师傅精细化管理培育出的天邦超康蟹苗。由于放养了优质蟹苗，朱老板今年的放养密度控制在785只/亩，比周边邻居的放养密度都要低。这是因为，优质蟹苗生长发育更需要空间，如果放养密度过高，可能对养成规格有一定的影响，从而也影响了蟹的品质。今年安丰灶里水产养殖专业合作社采用合作社育苗场优质蟹苗加升江全熟化蟹料养殖的社员很多，养殖效果都非常喜人，朱老板只是其中一位，后续笔者会继续跟踪报道。

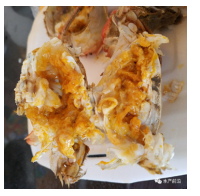
重视水草管理

朱老板采用的是水韭菜和伊乐藻的模式，以水韭菜为主，环沟栽种伊乐藻，为河蟹前提蜕壳提供容身场所。同时，平时注意水草的管理，特别是在高温季节，要注意打草头，保持水草活力。朱老板认为：要想养大蟹，首选的还是主种水韭菜模式。

选择好蟹料，养精品蟹

朱老板认为，除了环境外，饲料是养出高品质蟹的另一关键要素。在经过多家对比后，朱老板就认准了天邦/升江全熟化蟹料。“天邦/升江全熟化蟹料全熟化无粉尘，低淀粉糊化，耐水性好，消化吸收利用率更高。饲料配方更懂河蟹营养需求，有效提高河蟹蜕壳翻倍率，育肥出来的河蟹口感香甜，超级鲜美。可以说，天邦/升江全熟化蟹料是养出高质量精品（口感好）大蟹的关键。”朱老板说到。

大规格的公蟹



朱老板塘口的公蟹煮熟后

螺蛳分批投放

为了避免一次性投放螺蛳出现前期水瘦难肥的问题，朱老板根据螺蛳存塘情况，及时补放，既不能多，也不能少。朱老板今年亩放螺蛳近785斤，第一批在环沟内投放近2吨，5-6月又进行了补放，合计5.5吨。通过分批合理地投放，既保持了水质的优良，同时也能保证河蟹有充足的动物性饵料。

看完朱老板的养蟹经，您的内心是否有被触动？河蟹行业发展至今，不变的只有变化本身。未来怎么变我们不得而知，但是有一点可以肯定的，未来市场对高品质的水产品需求会越来越高，而普通水产品将会越来越薄利，在这个背景下，养蟹如果争不了高产，不如低密度养殖精品蟹，产量虽然一般，但效益可能会超乎想象。

（饲料事业部 申亚阳）

集中力量，合力攻坚

——天邦开物集团召开第三季度经营质量分析会

2018年10月8日-9日，天邦开物集团第三季度经营质量分析会在和县乌江工业园召开。天邦股份总裁沈伟平、天邦股份人力资源总监张雷、天邦研究院总工程师王振坤、天邦研究院工艺工程所总监王瑞芳出席会议。会议由天邦开物集团总裁朱爱民主持。

8日，会议在嘹亮的《天邦之歌》歌声中展开。朱爱民总裁发表了热情洋溢的开篇致词。

天邦开物各分子公司总经理以及各部门负责人分别围绕三季度主要经营情况、业务开展情况、经营问题分析与改进措施、四季度工作重点四个方面展开工作汇报。随后开物集团各项目经理分别围绕在建项目的进展、存在的主要问题、下一步工作计划，进行问题查摆、成因分析、自我批评与改正。股份公司总裁沈伟平、人力资源总监张雷、天邦开物总裁朱爱民、天邦研究院总工程师王振坤、工程管理服务公司总经理严凤龙分别对各公司、各部门以及各项目汇报进行了点评和建议。

为提升工程项目管理人员技能水平，强化工作责任心，提高工程管理水平，更好的服务于天邦股份项目工程，8日晚上组织各项目经理、项目工程师进行了专业技能考试，成立考务小组，并邀请汉世伟财务总监曹振担任监督组长，负责建立题库、抽取考题、综合评分，确保了本次考试的公平、公正、公开。

9日，由天邦开物智能商务管理公司副总经理张晓龙、数据服务经理杜亚敏以及外部软件机构的老师对全体成员进行了“每刻报销”项目培训，让开物集团全体员工脱离纸质报销单，更加现代化、信息化、高效化的工作。

会议结束，朱爱民总裁指出，从股份公司到兄弟公司对开物集团方方面面关注度很多，大家对自己的任务要有明确的认识，就是做好保障和服务。他希望大家，一、认真完成今年工作项目；二、科学谋划好明年工作；三、努力做好阿米巴经营，希望大家在现在这困难不确定的时期，能振奋精神。我们代表的是天邦，代表的是业主，代表的是养殖业的未来，要与其他板块精诚合作，希望大家对自己负责，对公司负责，也对家庭负责。最后，他告诫大家，我们不需要漂亮的语言，需要实实在在的干事。

股份公司总裁沈伟平做了题为“集中力量、合力攻坚”的讲话，他指出，股份公司对开物公司的三个要求：一、科学分析形势，坚定加快发展的信心和决心；二、合力克难攻坚，确保完成今年各项任务；三、精心统筹安排，及早研究谋划明年工作。对开物当前经济运行，沈总用三句话概括：一、成绩来之不易，要充分肯定；二、困难问题不少；必须保持清醒；三、目标不能动摇，必须下定决心，要以更强的自信心来做好工作。完成今年年初确定的目标任务，是摆在开物各级干部面前的头等大事和肩负的首要职责，也是对开物各级干部工作能力的测验、意志的考验、作风的检验。我们一定要树立大局意识、紧迫意识，用更加扎实的作风，合力攻坚，为完成今年目标任务做出不懈的努力！

（天邦开物 王玲丹）

场为家，同心护
——记湘鄂赣大区闽湖场应激维修事件

10 月 11 日早 5 时许，闽湖场配怀舍 D7 栋饲养员刘友珍在巡栏时，发现 D7 单元南侧墙体发生了倒塌，立即将情况上报给当值主管江楠和场长杨志业。所幸坍塌并未造成人员及猪只损伤。

正值深秋寒凉，墙面若得不到尽快修补，将会影响栏舍室温的控制，影响场部生产进程。维修刻不容缓！考虑到当前正处防范非洲猪瘟疫情的特殊时期，外请施工队肯定是不现实的，这一问题只能由场内克服困难想办法解决。10 月中旬昼夜温差明显，晚间温度低至 11 度，为保证猪群健康，维修工作一定要在天黑前完成。

通过讨论协商，场内临时组建成立了维修小队。由配怀舍主管江楠牵头，带领内勤胡文武、技术员刘承义、李军军、饲养员徐少红、胡先进等人员展开紧急维修工作，当起了能手小工匠。大家广泛搜罗场部剩余的沙石及水泥，这就开干了。

运沙很是繁锁。黄沙堆积在生活区，由内勤胡文武在生活区装车运送。推车进入生产区前需要对车轮进行消毒，严格执行场区的生物安全规定。李军军则在生产区负责接应。维修小组分工协作，撩起袖子，加班赶点，现场的气氛热火朝天。胡师傅还唱起了小调，自在乐活，手上的活一点都不慢。下午 5 时许，墙体维修工作圆满完成。

看到恢复如初的墙面，将猪群转移回栏后，大家终于松了一口气。我坐下来和他们闲聊：各位师傅今天辛苦大家了！来自东北的刘承义师傅说：“这都是应该的，猪场就像是自己的家一样，家倒了，当然得赶紧修好，不然这些猪可就要遭罪了。”配怀主管江楠也说道：“大家来自五湖四海，因工作聚在一起就是缘份，就是家人，一家人齐心协力共同完成一件事，也是很开心和有意义的，心里舒服，这点事也就不算辛苦！”从他们的谈笑间，可以感受到这是一个快乐的大家庭，是邻里也是兄弟姐妹间的那种温馨自在。

对此次团体援建，杨志业场长感到欣慰：“此次突发事件让我们看到了一个不怕苦不怕累，以场为家、与猪为友的团队。我很庆幸我有这样一个执行力超强的团队，在他们身上我看到闽湖人积极团结、迎难而上、主动作为、有凝聚力的精神风貌。他们更体现了天邦人勤奋、敬业、合作的团队建设宗旨。我们有充足的信心挑战更高更难的任务，达到更优秀的生产目标！”

（汉世伟 陈香）

缘来是“你”

问世间情为何物，直教人生死相许。“你”“我”之间爱深深几许。

一、芳心暗许

2016 年夏因一年一度的“校园相亲大会”招聘会无比炙热又伤感，每一个参加的人都满怀期待愿与心仪的“她”牵手成功。结果，我亲爱的男友就在千千万万个‘她’中与“你”牵手成功，我满含激动的泪水送“你们”，从此芳心暗许。

二、初遇

2017 年春，被老师们戏说我走了后门去寻“你”。一路头晕目眩吐一地，不似漂洋过海般浪漫也别有一番风味。初见，我虽狼狈，“你”却依旧如初，张开你坚实的臂膀拥我入怀。至此，开启了一个月实习的奇妙之旅，奉献给“你”诸多人生第一次——人生第一份工作、第一次一天洗 N 遍澡、第一次满怀激动的掏小猪喊着救命的囧态、第一次夹出小猪 I feel just great，终了解男友爱“你”之心。

三、再遇心安

2017 年夏，这一次我毫不犹豫的再次奔向“你”，奔向犯错时给人包容温暖的“你”；奔向闪出点点微光指引方向的“你”；奔向在身后给予人满满依靠的“你”；奔向强大而不自大带着态度的“你”。这次转武为文，作为内勤与“你”站在一起，成为了护你的第一道防线。

这一年，我们一起携手走过趣味运动会、走过元旦晚会，走过文化美食自助节。这一年“你”也生病了，PED、蓝耳折磨着“你”，坚强的你没有呻吟一句。我懂你，这一次换我拥抱“你”，为“你”守好防线，为你打理好家里，我们一起分担寒流、风雷、霹雳、共同努力。这一年，因“你”我成为了一个更好的自己。因爱的人相遇“你”，又爱上“你”，男朋友已哭晕在厕所里。此刻，我非常羡慕与“你”牵手的自己。也愿每一个人都幸运如我在“校园相亲大会”众里寻“她”千百度时，看到灯火阑珊处的“你”。

四、诗与远方

2018 年夏，我们在一起已一年又半载，时间在你我之间留下许许多多美好的故事。我不伤感时间为何如此之快，因为我知道我和“你”还有以后的以后。与你同行，未来可期。

缘来是“你”——汉世伟和县母猪场！

（汉世伟 刘倩）

熔炼团队 超越自我 团结奋进 追求卓越
——记天邦股份饲料事业部宁波分公司服务营销团队团建活动

2018 年 10 月 11 日，天邦食品股份有限公司宁波分公司服务营销团队在余姚市大隐镇大应农庄开展了为期一天的的户外团队建设活动。

上午 12 点左右，全员抵达目的地大应农庄。接下来，全员在教官的组织下分成四个小组开展系列活动。首先是自助野外中餐，大家切、煮、配、炒，团队分工明确，合作默契，不一会儿现场香气扑鼻。来自五湖四海的营销精英们各大显身手把家乡特色菜呈现给大家，大家也开心地品尝着自己刚刚辛苦劳动的美食。

下午是改良鼓、穿越电网等活动项目。这些项目考验团队相互协作、同甘共苦的能力，意在增强团队的自信和自我控制能力。特别是是穿越电网项目，看着几个网洞不可超越，但是大家还是努力拼搏，不言放弃，齐心协力下全体顺利完成本了项目。这表明，十指抱拳力千斤，只要大家共同努力，团队协作目标是一定能实现的！

（饲料事业部 邵绩钱）

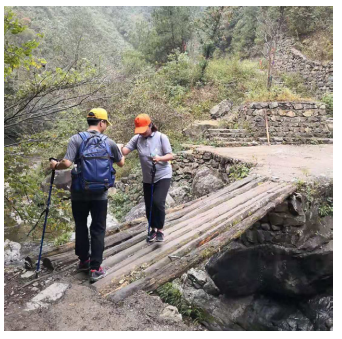
艰苦奋斗，勇攀高峰
——天邦开物集团开展 2018 年徽杭古道拓展训练

为深入践行天邦价值观“长期坚持艰苦奋斗”的理念，更好地提升团队协作能力，加强集团企业文化建设，10 月 9 日下午一点整，天邦开物集团经营团队和骨干员工一行 80 人，驱车前往位于绩溪县伏岭镇江南村，开展徽杭古道拓展训练活动。

10 日早晨七点半，迎着瑟瑟秋风，一群人浩浩荡荡的踏上了徽杭古道。徽杭古道是皖南十大徒步线路之一，又称逍遥岩栈道，是古代徽商贩运盐、茶、山货等往返徽杭的必经之路。古道依山傍水，幽谷深邃，怪石垒垒，一路溪水潺潺，山花烂漫，风光无限。“前世不修，生在徽州；十三四岁，往外一丢。”曾经的徽州人只有从这里走出去，才有摆脱贫苦的机会，而他们最终也正是踏着这条山路走向世界。重走这条路，一路体味当年古人的酸甜苦辣，一路思考如何为实现天邦“双千梦”贡献力量。在徽杭古道收获的不仅仅是美景，还有意志力锻炼，让团队更具正能量。

此次拓展活动分为八个小组，每个组配组长和安全员各一名，同时整个团队还有总组长一名，总安全员一名，总联络员一名，让大家在拓展的过程中认识到“团队第一，安全第一”的重要性。临出发前开物集团总裁朱爱民一再强调安全的重要性，告诫大家：“走路不看景，看景不走路”。

徒步正式开始，一群人兴致勃勃的向着大山进军。官方报道 18 公里的徽杭古道，对于开物团队是个不小的挑战。一路上有的人员因体力不止，提前退出返回起点，也有人员不敢过独木桥，我们的总安全员立马上前搀扶，更有忍着腿疼坚持走完全程的，最终每个队伍都克服困难，互帮互助，通过对自身的挑战和团队之间的协作鼓励，圆满完成了“挑战徽杭古道”的壮举，体验了行走的魅力。



下午一点，开物集团全体成员陆续到达徽杭古道出口，坐上回程的大巴车。估计是走累了，有上车就睡觉的，呼噜声此起彼伏，也有精力充沛的，还能来把吃鸡游戏的，也有抱着电脑手机默默处理工作的。历时五个小时，大巴车到达乌江春满园酒店，开始了我们的晚餐。晚宴开始，朱爱民总裁为本次拓展活动的团体前三名颁发证书，在大家的欢呼声中，第一名、第二名、第三名陆续上台领奖。

最后朱爱民总裁致辞。他说，有很长时间没有像今天这么愉悦、开心。开心的是今天有几个没有想到，一是：我们的全体人员这样的齐心协力，包括中途很多感人的故事。二是：距离上次去徽杭古道五个人用时 6 小时到达终点，这次我们全体人员历时 4 小时 52 分钟到达终点，时间更紧凑，并达到了目标。我们的女同事，也就是各组的组长，都是巾帼不让须眉，没有一个掉队。通过今天的“艰苦奋斗，勇攀高峰”拓展训练，以及第六组讲的反思和第一组讲的感言，让大家认识到，任何一件事情，无论是工作、事业还是个人，要想获得成功，首先要咬定目标不放松，矢志不渝。要坚持不懈，很多的困难，看似不可逾越，不可战胜，但是咬咬牙，坚持了就过去了，放弃了就结束了，人生有很多的坎，一切都是时间的流逝；其次：一定要团结协作，我们的胜利是团队的胜利，是集体的胜利，不是个人英雄主义的胜利；最后：一定要遵守规则，所谓无规矩不成方圆。

（天邦开物 王玲丹）