

光荣榜

一、2015年度科技进步奖获奖

- 一等奖：猪圆环病毒2型悬浮培养工艺研究
主要研发人员：舒经香、林艳、斯琴高娃、任丽、高鹏、岳丰雄、薛祥飞
二等奖：美味猪肉之肉质与风味改善的研究
主要研发人员：葛桥、魏衍、谭建庄、张秀敏、王海
猪流行性腹泻(变异株)病毒培养工艺研究
主要研发人员：高鹏、姚兵、丁光星、岳丰雄、徐宏军、宝鲁德
三等奖：加州鲈鱼饲料配方优化
主要研发人员：赵帅兵、朱凌盈、谢奉军、吴文俊、张定文、陈明、崔肖辉
密度控制器密封系统改进
主要研发人员：周佰忠
提高哺乳仔猪断奶重的综合营养措施
主要研发人员：葛桥、谭建庄、魏衍、王海

销售精英(3名)



饲料事业部 邹吉飞



成都天邦生物制品有限公司 史高文



成都天邦生物制品有限公司 高峰

二、2015年度先进个人和先进

先进集体(5个)

- 汉世伟食品集团公司采购部
宁波分公司财务部
成都天邦三车间
广西汉世伟食品有限公司大化猪场
成都天邦市场部

优秀管理者奖(2名)



股份公司: 苏礼荣



汉世伟食品集团公司: 李双斌

优秀主管(11名)



股份公司: 杜超



汉世伟食品集团公司: 马建辉



汉世伟食品集团公司: 张理想



汉世伟食品集团公司: 魏衍



汉世伟食品集团公司: 杨冬玲



饲料事业部: 华均超



饲料事业部: 屠国泰



饲料事业部: 麻祖荣



饲料事业部: 林敏



成都天邦生物制品有限公司: 岳丰雄

市场开发奖(6名)



汉世伟食品集团公司: 黄松



汉世伟食品集团公司: 杨培基



饲料事业部: 王保龙



饲料事业部: 周晓宁



成都天邦生物制品有限公司: 殷志龙



成都天邦生物制品有限公司: 吴镇均

技术服务奖(6名)



汉世伟食品集团公司: 周文彬



饲料事业部: 朱伟斌



成都天邦生物制品有限公司: 刘小兵



汉世伟食品集团公司: 刘益州



饲料事业部: 周晓波



成都天邦生物制品有限公司: 郭海荣

优秀员工(16名)



股份公司研究院: 王琼



汉世伟食品集团公司: 李睿



汉世伟食品集团公司: 林绒



汉世伟食品集团公司: 范铭锦



汉世伟食品集团公司: 马托基



汉世伟食品集团公司: 莫新福



汉世伟食品集团公司: 宛军龙



汉世伟食品集团公司: 朱珏



汉世伟食品集团公司: 张家友



饲料事业部: 葛爽



饲料事业部: 侍现友



饲料事业部: 杨秀珍



饲料事业部: 徐峰



成都天邦生物制品有限公司: 姚兵



成都天邦生物制品有限公司: 徐文



盐城邦尼水产食品有限公司: 宋才进

三、2015年度优秀合作伙伴名单

汉世伟食品集团公司: 河北远征药业有限公司、浙江欣欣饲料股份有限公司
饲料事业部: 新疆泰昆集团(供应商)、四川恒恒化工有限责任公司(供应商)、郭建国、黄淦权、梁超立、张锋、吉条人、杨学健、黄立荣、李德安、杭州千岛湖鲟龙科技股份有限公司、潘永红
成都天邦生物制品有限公司: 英维捷基(上海)贸易有限公司(供应商)、赛彼科(上海)特殊化学品有限公司(供应商)、南昌牧邦商贸有限公司、襄阳隆达畜牧有限公司、陕西裕丰牧业有限公司
盐城邦尼水产食品有限公司: 长沙中顺水产/顺东食品

天邦报

TECHBANK Create Your Value

宁波天邦股份有限公司主办 www.tianbang.com

2016年1月

28 星期四

浙企准字第036号 总第200期



天邦纵览

创新品质 服务共享

——天邦股份19周年庆典隆重举行



时光飞逝,岁月如梭,转眼间忙碌的2015年已经过去,充满期待的2016年向我们走来。2016年1月18日,天邦股份十九周年庆典在长江之畔南京世茂滨江希尔顿酒店隆重举行... 张邦辉首先向各位嘉宾解释了天邦新的企业宗旨“以食为天 应和立邦”... 对饲料、疫苗板块今年取得了成绩,张邦辉总裁给予了充分的肯定,并重点介绍了成都天邦在疫苗研发方面所取得的成就...



细胞毒疫苗悬浮培养生产技术已全面成熟,正在接受农业部专家组的验收。还有PEDV疫苗的生产,在汉世伟体系里,出来的结果很好,以前产前打一针,死亡率10%,现在产前打两针发PEDV时,一头都不死。展望2016年,张邦辉豪迈地说,天邦的养猪事业显然要大踏步前进,2016年目标为出栏100万头,2025年目标为3000万头... 张邦辉说,天邦是有情怀的,是有毅力的,还有艰苦奋斗精神。只要全体天邦同仁努力坚持,天邦就一定能有更好的发展和机会,就一定能够实现更加美好的明天!

下接第二版

成都天邦中国首家“细胞毒活疫苗悬浮培养生产线”顺利通过农业部兽药GMP动态验收



新年伊始,天邦股份19周年华诞庆典刚刚落幕,成都天邦生物制品有限公司又传来喜讯:成都天邦细胞毒活疫苗悬浮培养生产线以高分通过农业部GMP专家组动态验收,开创了我国动物疫苗行业悬浮培养技术在疫苗产业化应用领域应用之先河... 2016年1月21日,以农业部兽药药品监察所研究员王栋为组长,业务管理处副处长王永利及吴思捷为组员的兽药GMP验收小组莅临成都天邦公司,在省畜牧食品局兽医兽药处处长富刚、调研员戴正瑞及省兽药监察所所长葛荣等陪同下对成都天邦“细胞毒活疫苗悬浮培养生产线”进行兽药GMP动

态检查验收。专家组听取了成都天邦质量管理负责人尹忠良对公司整体情况、检查验收项目及GMP实施情况的汇报,并对生产车间、设备设施、工艺流程和质量检验、物料管理、质量管理、人员配备、卫生管理等硬件、软件进行现场检查、验收... 验收专家组在对公司兽药GMP实施、生产和质量管理情况进行全面检查后,充分肯定了成都天邦公司在兽药GMP运行中所做的工作和取得的成绩... 成都天邦“细胞毒活疫苗悬浮培养生产线”顺利通过GMP动态验收,将为我国的活疫苗生产工艺带来里程碑式的技术革新。

## 狼开发、优服务、强管理

——汉世伟2016年度首期家庭农场培训班圆满结束



2016年1月8日，汉世伟食品集团有限公司在汉世伟总部举办了2016年度首期家庭农场培训班，各分子公司近30位猪业拓展部技术精英参加了培训。本次培训，旨在进一步提升家庭农场开发力度和管理规范，加强技术服务能力与水平。

培训班上，汉世伟生物安全总监、安徽分公司总经理魏建忠教授做了题为《家庭农场健康养殖培训》的讲座，主要从免疫接种的分类、疫苗的基础知识、免疫接种、正确使用药物、家庭农场生物安全体系构建、养好断奶仔猪的关键环节等六大模块进行讲解。通过培训，大家充分认识到只有做到健康养殖，才能把猪养好，给公司创造效益，给养殖户带来利润。

安徽分公司猪业拓展部负责人马建辉做了《汉世伟服务部的设立、管理制度及日常工作》的讲座，主要从发展家庭农场的好处、服务点的建立和服务部的成立、服务部的日常工作、技术服务员下乡一般流程等四大模板进行讲解。马建辉的讲座立足工作实际，主要针对员工在实际过程中遇到的和常见的问题进行梳理、总结、归纳，使参加培训的人员的服务意识、制度意识得到强化。

汉世伟养猪生产部家庭农场生产经理沈克洋做了《如何成为优秀的技术服务员》的讲座，主要从优秀技术服务员必备理念、素质和能力（管理篇）、优秀技术服务员必备的专业技能（技能篇）、日常养户管理工作要点（技巧篇）等三大模板进行讲解。讲座旨在指导大家努力成为一名优秀的技术服务员，指导养户养好猪，体现每一个技术服务员的使命和价值体现。

家庭农场开发与技术服务是确保汉世伟养猪事业快速发展的重要手段，而打造具备行业竞争力的家庭农场开发与服务能力是必备的手段。此次培训时间虽短，但内容切合工作实际，学员们一致反映良好，期待第二期的培训！

## 天邦股份2015年度经营质量分析会顺利召开

2016年1月14日至17日，股份公司2015年年度经营质量分析会在汉世伟总部顺利召开。14、15日，饲料事业部及汉世伟分别在股份公司副总裁苏礼荣和汉世伟总裁朱爱民的带领下召开了本板块经营质量分析会；15、16日，召开了股份公司集中会议。股份公司总裁办公会议成员、各板块分管负责人、相关部门负责人、饲料板块各分子公司、合营公司总经理、财务职能线负责人等参与了此次会议。

会议在振奋人心的《天邦之歌》中拉开帷幕。饲料事业部、成都天邦、汉世伟、盐城邦尼负责人分别汇报了各业务板块在本年度的经营业绩并进行了分析总结；股份公司高管及部门负责人分别就各自分管的职能工作进行了述职及汇报，总结了2015年工作的得失并对2016年的工作计划进行了简要阐述。

会议最后，总裁张邦辉作了《以食为天应和立邦》的年度工作报告，对2015年工作进行了总结，并充满信心地展望了2016年。张总裁与会者分享了对“以食为天应和立邦”的企业宗旨和“创新驱动与服务共享”的核心价值观的理解。他谈到，2015年，天邦以技术创新增加产业链价值，确定要做“国际一流的绿色的、健康的动物源食品供应商”，完成了战略规划的调整，新设了饲料事业部、国际事业部，将来还要设立给分味道食品集团。张总裁分别对各业务版块2015年的业绩进行了分析，饲料业务战胜低迷行业周期、实现好业绩，努力保持领先；疫苗市场化推进速度加快，研发自主与合作并举，取得了良好成绩；汉世伟在降本的同时实现市场涨价红利。张总还谈到，2015年公司引进了诸如朱爱民、魏宝磊等大量的人才；在服务与营销上建立了适应公司发展战略的运营模式、制度；但在团队建设上仍需更新知识，协同作战，提高执行力。

谈到2016年计划时，张总裁分别对各业务板块的预算进行了科学分析，提出了业务板块的经济指标，并对如何实现预算提出意见和建议。饲料板块要持续推进天邦333+创新服务营销模式，三力并用、三专深耕、三端协同；成都天邦要启动南京研发、服务中心，要再造销售队伍，全面满足渠道销售能力升级、建立集团销售团队；汉世伟要聚焦成本，督察成本过程管理，要加快母猪场和公猪站的建设，要重视几个数据：猪肉每公斤的增重成本低于10元、断奶仔猪成本小于200元、饲料FCR低于2.3，120-130公斤体重、饲料加权价格在2.5，则要求每公斤增重饲料成本在6元以内、保健：每公斤增重0.4元、管理费：每公斤增重0.4元。

张总表示，2016年，虽然大的经济环境仍处困难期，但是我们还是要实现大发展！他充满激情的鼓舞大家，要团结奋斗，坚决实现我们的新年经营目标！

## 天邦19周年庆典晚会精彩纷呈

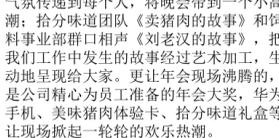
1月18日，天邦股份公司在南京世茂滨江希尔顿酒店举行盛大年会庆典，来自全国饲料、疫苗、养殖业的500多名嘉宾参加了庆典。经过一整天紧张而有节奏的会议、论坛，终于迎来了大家期盼已久的晚会。



董事长吴天星为晚会致辞，对公司2015年取得的成绩表示祝贺，对2016年寄予希望，向来宾与员工们表达了奋进的新春祝福。吴董讲话饱含深情，催人奋进，助力2016年工作再上新台阶。

晚会在股份公司团队的《同一首歌》中拉开序幕，充满深情的演唱表达了股份公司的员工们对公司的祝福，对未来发展的信心；成都天邦以舞蹈为主打，为大家带来了刚柔并济的藏族舞与充满异域风

情的肚皮舞；汉世伟团队带来的音舞快板《情系农家汉世伟》，节奏明快，主题鲜明，让大家对汉世伟有了个全面的了解，尤其是汉世伟家庭农场，带动农户共同富裕，风光无限，经由他们的讲述，更是生动，一首《猪之歌》，精彩又热闹，将欢乐的气氛传递到每个人，将晚会带到一个小高潮。



晚会还邀请了有素雅趣的利己的欲望：容忍乃至放任这种利己的欲望，结果必然招致可怕的社会混乱。之所以作者很强调“忘我利他”的美德，是因为片面追求物欲是会受到惩戒的。同时也是在教导我们广大民众不能忘记关爱和利他的珍贵美德。或许正是由于有了作者关于美德的完美诠释，社会上有更多追求以及热爱于他的著作，社会上也有了更多关于美德不可忘记的事迹。还记得因奋不顾身去抢救十楼坠下的女童导致手臂骨折，受伤较重，因受伤无法哺乳，一位孩子刚满两个月的年轻母亲，她就是吴菊萍，被网友称为“最美妈妈”。



2015年，公司上下涌现出了一大批恪尽职守、勤勉敬业、甘于奉献的集体和个人，为公司的发展发挥了模范带头作用，也有一批与公司长期合作、相互依存的合作伙伴，为天邦的发展提供支持。晚上，公司为2015年度优秀合作伙伴、科技进步奖项目、先进集体和先进个人进行了颁奖，给予表彰，授予荣誉，树立榜样。

如果把我们比作乘风破浪的航船，那我们的领导者就是这动力之帆，这方向之舵。晚会最后，天邦高管团队合唱《天邦之歌》，他们慷慨激昂的演唱，无不带着荣耀与自信，也带动了在场所有人高昂的情绪。



《天邦之歌》，我们共同谱写；天邦蓝图，我们共同绘就。回首旅途，胜利的笑容正在蔓延，携手今宵，高歌这一路感动与荣耀，展望未来，天邦满怀憧憬，激情澎湃，2016，让我们携手并进，一同开创天邦的美好明天！

## 自我批判，成长自我与团队，再聚焦，成就2016！

——华为学习感悟

2015年1月5-6日，有幸参加股份公司组织的华为培训学习之旅，虽然时间短暂，没有更全面深入了解华为，但是收获还是颇多。

一、华为以客户为中心的企业核心价值观。

华为的以客户为中心包括两个方面：一是以客户为中心，二是以客户的需求为导向优先于技术导向。客户的需求是客观存在的，关键是采取什么样的产品与服务方案去满足客户的需求，为客户创造价值显得更加重要。以利他的方式达到利己的目的才是我们企业的发展之道。

总结我们近几年河蟹的发展历程，我们始终在坚持以养殖户的需求为中心，通过全熟化料高品质特性，为广大养殖户实现黑青红肉满售价更高的客户价值，体现了我们企业的核心价值，市场销售逐年增长。在今后的河蟹市场我们一定要坚持客户需求的核心价值观，根据市场发展、行业、终端养殖变化情况，时刻推出满足客户需求的新技术新产品来引领我们河蟹饲料产业的发展。2015年底，我们为了适应河蟹养殖市场变化，养殖户对更高品质专业化功能性饲料的需

## 先有基础，后有崇高——谈《怎能忘记珍贵的美德》有感

基本的道德观和伦理观是一种珍贵的美德，是人类走向光明、走向成功的基石。今天，我读了《活法·修订版》中的《怎能忘记珍贵的美德》一文，作者稻盛和夫用“活法”阐述了最起码的人生观，也是我们中国人一贯真挚地追求正确的为人之道，追求做人应有的姿态。而他一生着力着落在实践中彻底地贯彻这样的伦理观和道德观，并且告诉了我们要立足于做人最基本的伦理观和道德观的重要性，是我们不能忘记的珍贵的美德。

作者稻盛和夫的《怎能忘记珍贵的美德》主要讲述：我们中国革命之父孙中山在第二次世界大战来临前夕力劝于扩张军备、扩展领土的日本，不要选择用武力统治的“霸道”，而要选择以关爱和利他的德行来引导民众的“王道”。然而自己的本国（日本）走进了霸道，朝着二战径直猛冲。而二战后直到现在，日本又采取了经济霸权主义的政策。经过日本种种犯下的大错，作者很遗憾，并且非常忧虑道：一旦把关爱和利他之心丢光，剩下的就只有赤裸裸的利己的欲望：容忍乃至放任这种利己的欲望，结果必然招致可怕的社会混乱。之所以作者很强调“忘我利他”的美德，是因为片面追求物欲是会受到惩戒的。同时也是在教导我们广大民众不能忘记关爱和利他的珍贵美德。或许正是由于有了作者关于美德的完美诠释，社会上有更多追求以及热爱于他的著作，社会上也有了更多关于美德不可忘记的事迹。还记得因奋不顾身去抢救十楼坠下的女童导致手臂骨折，受伤较重，因受伤无法哺乳，一位孩子刚满两个月的年轻母亲，她就是吴菊萍，被网友称为“最美妈妈”。

“最美妈妈”吴菊萍引发了海内外的集体感动，感动了全社会，是杭州道德模范代表，她的事迹体现了我们中华民族的“传统美德和人性大爱”。回顾近年来种种向美德靠拢的心救人事件，无论是杭州托举生命的“最美妈妈”，还是为救者不相识的白血病少女弃考捐骨髓的湖北大学生，他们都是那样回应社会的赞誉；鲜活的生命就在那里，我不能什么也不做，看着他（她）消失。对生命的敬畏和尊重，原是一切关爱与利他的道德观和伦理观，是激发社会向善力量，于个人言，是对自身生命的加倍珍惜，对生活的心意；于他人言，是通过爱心善意可以帮助改变女童、白血病少女等个体的命运；于整个社会言，则有助于建立起和谐的社会关系，改变社会群体的命运。

作者还提到一事件，是值得我们全员最为关注的。该事件的发生是一名少年将一家四口谋杀的惨案。因为罪行重大，他虽未成年，仍然被判处死刑。该少年自以为是，曲解法律，他自信只要未成年，犯什么罪都不会判死刑。如果说该少年更理解了法律的话，或许惨案就不会发生了。但是，作者认为：该少年更应该懂得的是法律之前的问题，就是“不可杀人”这个最基本的美德观、伦理观。“不可杀人”、“不可伤人”这样的问题，不属于道德论的范畴，是我们最起码的人生观。就算没读完这本书，随意翻到这篇来读，就已让我强烈地感受到了作者所思考的“活法”，就是他的的人生观，立足于做人最基本的伦理观和道德观，他地观点能超越国家、语言、民族和宗教的障碍，普遍地为人们所接受。当然，这于当下并无着强烈的现实意义。如果我们能立足于做人最基本的伦理观和道德观，我们就会多一些对生命的热爱与责任，花季少年就不会轻易地选择残杀，年轻夫妻便不会轻率地让刚刚出生的孩子成为“愤怒的牺牲品”，药家鑫带给他人和自己的“生命之殇”可能不会发生；如果我们都能追求于自己最起码的人生观，并且贯彻到我们最基本的伦理观和道德观，就没有那些道德沦丧的毒奶粉生产企业、利欲熏心的煤矿业主、热衷压榨出一个“光辉GDP”的地方干部，这样地追求正确的为人之道，追求做人应有的姿态，我们的社会就能更加和谐，未来才更美好。

勿以善小而不为；崇高的人格都是一个个细小的行为体现出来的。让我们从细节处着眼，让我们心灵的花朵不再枯萎，让我们心灵的家园更加美丽，让我们更加了解自己的人生观，以及拥有做人最基本的伦理观和道德观，这也就是我们最珍贵的美德！

## 生命尽头 谁将为你哭泣

读过一本书，罗宾·夏玛的《生命尽头，谁将为你哭泣——以终为始的人生智慧》。生命是人类永恒的命题，关于生命人们会有太多话想说，有时候想，太多道理谁都懂都已经被人说尽了，但有时候想想，站在浩瀚的宇宙下，流动的生命进程里，所有的言语又都变得轻飘，个人总是逃脱不了这空间的广袤深邃，抗拒不了这时间的短暂悠长。那还是老老实实做“个人”吧，唯有自己才能把握的，寻找人生的意义，即使只是作为“宇宙中的一瞬”，也要闪耀出美丽的光彩。

生命尽头，谁将为你哭泣？有时候我觉得，当我们向自己提问时，其实内心已写有答案。书中说：“当你降临人世时，世界在你的啼哭声中欢笑；当你离开人世时，世界在你的微笑中落泪。你的人应该这样度过。”去想象一下这个场景，我却更愿意看到所有人的笑脸。我不要庄严肃穆，不要冷寂萧条，你可以愉快地聊天、举杯喝酒、跳起热情的毫无章法的舞蹈，甚至让哀礼成为一场狂欢。我承认离别难免感伤难免不舍，尤其是知道以后再没再见的可能，但我们行走于这个星球这个世界本身就是个幸事，我们相遇相识相交本身就是个幸事，我们不负自己的生命用力的活着本身就是件幸事，我们到这里我们该微笑，你们要从我干瘪的尸身看到鲜活的生命，然后笑着说：嘿，这个人一生活得还不赖啊，嘿，不错

我和这个人相识一场呢。那么，我将以最美的姿态离开这个世界，带着我们的微笑。

所以，现在想想，我得想想，怎样才能让生命鲜活起来，让人生变得有价值，有时候想，究竟什么才是真正的价值所在，怎样才能体现价值。这正如里尔克所说的“现在不要去寻找答案，你现在还无法找到答案，因为你无法抵达答案”，意识是流动的，生命是流动的，价值在每个阶段似乎都有不同的定义。我只能说，能做到的就是认识每一阶段的自我，能做到的就是在每一阶段都努力地无限趋近于这个价值，这个价值也许是有所得的收获，也许只是经了的个人成长。我只能说，能做到的就是理智地看到人生、看待他人；能做到的就是忠于内心的呼唤，做出选择，专注投入；能做到的就是从现在起充满热情与勇气的冒险前行，哪怕前途险恶；能做到的就是用60秒的奋斗填满每一分钟；能做到的就是满怀博爱之心去做每一件小事；能做到的就是对当下全力的付出，然后静待未来的慷慨回应……我们能做到的绝对比我们所能想到的多。

梭罗在《瓦尔登湖》一书里说到：“我不希望脱离生活的本质，因为生活是这般珍贵；我也不愿意遁世隐居，除非万不得已。我要让生活深深扎根，汲取生命中的精髓，并像斯巴达人一样坚韧地生活。”共勉。（许睿）

## 《细节决定成败》读后感

《细节决定成败》是一本具有很强可读性，集理论价值和实践价值为一体的充满经营智慧与管理智慧的书籍。该书构思、立意、内容及表达都相当精彩，特别是用案例说话，有很强的说服力和吸引力。

从这本书中我也得到一点启发，那就是无论做什么事情都要注重细节。一个人做事或者一个企业搞经营，都要注重细节，光有远大的目标是不够的，往往一些事情看似小，但如果我们不注意就有可能造成很大的影响。

当今社会可以说是处在一个信息化高科技的时代，随着社会的发展，社会分工越来越细，专业化程度越高。在这样的时代下，企业如何在世界市场竞争中立于不败之地呢？在这本书中，著名的企业顾问专家汪先生认为，今后的竞争将是细节的

竞争。企业只有注重细节，在细节上做足功夫，建立“细节优势”，才能保证基业长青。

为什么迪士尼乐园这么受客人的喜爱，这么成功？那是因为迪斯尼公司十分注重细节上为观众和客人提供周到的服务，让客人离开时还能感受他们热情的服务。因为产品，迪斯尼在市場越来越壮大，迪斯尼公司的服务意识与细节一样优秀，他们在技术上也是特别精致，设计上注意到小孩子的心灵需求，从而使公司越来越深入人心。

有句话是说，“三百六十行，行行出状元”，按我的理解，无论我们从事什么职业，只要脚踏实地，认真做事，从小事做起，哪怕你现在还是在小小的职员，往后也一定能在自己的岗位上有所成绩。从细节抓做起，不心急气躁，不每天幻想着做大事，幻想一夜成名、名扬四海。“罗马不是一天就建成的”，需要我们一步一步慢慢积累起来才能成功，然而细节就是靠我们平时

提醒自己，虚心学习，不断争取更大的进步！

四、华为以目标考核为导向的考核机制，销售的流程组织体系极大激活企业销售组织。华为的市场开发采取狼性团队策略，让听得见炮声的人呼唤炮火，机会牵引资源，加大前线授权。组织的目的是让平凡的人做出不平凡的事，组织通过结构和角色分工，实现优势互补，摆脱对个体作用的依赖，取得超凡绩效。曾几何时，我们销售推售全才天才，精选特种兵，赞赏独狼精神，然而，随着市场的变化，竞争激烈的社会，需要更加崇尚专业化、组织化运作。未来几年，我们河蟹料销售，根据河蟹市场变化，逐步健全销售流程组织，进行组织化运作，加大销售一线营销服务团队建设。

坚持自我批判，突破自己，努力成长自我与团队组织，以客户为中心，完善销售流程组织，树立结果考核导向机制，聚焦资源，为2016年河蟹料销售实现3万吨目标全力拼搏！

以上是本人到华为学习后几点体会，不到之处请大家指正！胡家平 2016.1.8

## 世上没有成功学

白岩松曾经说过“当下是一成功学泛滥的时代。中国的很多乱象，都与追求面上的成功有关。我们只是追求现实的结果，往往不追求真理，我们把结果看得非常重要，因此我们从不享受过程；我们为了实现某种期待，往往不择手段。”

我不是文艺青年，可是如果你非让我在公共场合拿一本《克林顿教我5天成功的秘密》我也会感到极端不好意思。这种强调方法简便易行的励志书籍一看就不可能有什么价值，而且还暗示读这本书的人是个贪婪而又懒惰的蠢材罢了。读大学时有好友给我一张类似于成功学讲座的入场券，当时讲师的演技那个真是高啊。先让主持人制造气氛，放很长的视频鼓吹这位讲师的能力，然后在众人的期待中活蹦乱跳出场。讲师一开口就是谦虚的自我介绍，然后就把自己的苦难史搬出来，自己怎么怎么的苦难，自己怎么怎么的成功。讲的台下很多听众像是打了鸡血一般沸腾。接下来就在多媒体屏幕里放上和某某位大名人的合影……其实个人奋斗很可嘉，实现自我很诱人，名利滋味很甜美。

这个时代的人，太不想走弯路，太想走捷径。成功没有一个标准的定义。成功是由一个个目标的达成，一次次进步的积累，成功永远只是起点，而不是终点。

没办法速成，更不能模仿某某某。最捷径的路永远都只有一条，那条路上满是荆棘和挫折，你走在上面的每一天都是一场苦战，你全力以赴也似乎得不到任何实质的东西。但是老天是公平的，你所收获的每一种感受都是你自己的感受，而不是由别人灌输给你的。只有发自你内心的感受才真正属于你自己所有，才是你自己真正的大彻大悟。经受了常人无法忍受的痛苦，获得了常人无法获得的智慧，你才能抵达常人所仰望的顶峰。

没有成功学，只有骗子学。有些人可以不必埋头苦干，但那不是你。反正都在做，何不快乐一点去做学。

安下心来，平凡的人不平凡。

广西汉世伟 韦永运

## 天邦股份与河北铭福隆公司合作开发500万头生猪养殖项目



2016年1月18日，宁波天邦股份有限公司与河北铭福隆农业开发有限公司签订了合作协议，计划到2025年，双方通过共同建设、开发，实现母猪存栏20万头、年出栏肥猪500万头目标。

双方一致认为，河北衡水、山东德州地区作为京津冀肉蛋奶供应基地，在发展生猪养殖方面大有可为。双方决定，依托铭福隆公司的资源优势 and 宁波天邦的品牌和技术优势，实现优势互补、联合发展，在衡水、德州地区合作建设以年出栏500万头商品猪养殖和深加工产业为核心的现代循环农业产业项目。

合作项目包括生猪养殖、饲料加工、屠宰及食品加工、物流、有机肥生产等内容。具体包括：建设年存栏5000头母猪的祖代猪场1个；建设5000头母猪的父母代猪场22个；建设10000头母猪的父母代猪场9个；建设2400头肥猪的示范育肥猪场10个；发展家庭农场约4000个，并根据肥猪年出栏数量，配套建设饲料厂和屠宰食品厂。合作模式共分两种模式，一种是铭福隆自建部分母猪场，宁波天邦租赁；另一种是部分母猪场由铭福隆提供场地，宁波天邦自建。

都将为存栏6000-10000头母猪。



安信证券分析师吴立针对动物疫苗市场规模开展了专题为《大数据驱动农业发展新路径》的主题演讲。广州探谷投资发展有限公司总经理胡海卿在台上分享了品牌策划的经验，做了《品牌塑造的“黄金支点”与“决定性瞬间”》的主题分享。

天邦股份首席智慧官张炳良介绍了天邦信息化的成果与规划。

庆典仪式上，饲料、汉世伟、成都天邦分别上台，庄严宣誓，一定要努力拼搏，确保完成2016年预算目标。同时，部分与天邦合作的客户代表还上台进行了经验分享。

晚上，大家齐聚一堂，在酒店宴会厅开展了招待晚宴和颁奖。晚会上公司董事长吴天星致新春贺词，吴董事长说：紧张忙碌的2015年已经过去，公司在董事会领导下，公司领导班子的带领下，在全体员工们的努力下，取得了前所未有的成绩。希望借助2016年全体员工共同努力，圆满完成公司的新目标，预祝大家合家欢乐，身体健康，万事如意。



天邦股份董事长吴天星在答谢晚宴致辞。光辉灿烂的2015年过去了，充满希望和挑战的2016悄然来临。在过去的一年里我们微笑过、艰难过、也收获过，面对2016，我们满怀憧憬，激情澎湃，让我们一起用信心和勇气，昂首阔步，去书写一个更加灿烂的未来。

慢慢去积累、慢慢观察的，从小事做起坚持不懈慢慢成就大事。与其苦苦追求缥缈的影子，不如脚踏实地一步一步前进。财富的聚敛方法也是同样的道理。

万事之始，事无巨细。人生在世，做大事不拘小节，固然是一件处世态度，但往往也是一种很危险的做法，不拘小节有时候会误大事的事例不胜枚举。无论是在工作中还是在生活中，做事仔细认真，才能把事情做得尽善尽美。就如书中得例子一样，三个大学毕业生去面试，通过考官的问题他们回答得虽然很好，但是其中两个就是没有注重细节，所以就面试失败了。其实很多时候，透过一些小事，便足以看出一个人的态度和能力。

所以，无论你现在是个企业家还是普通职员也好，当你在做事情时候多注意身边细节上的东西，都可以为你将来的事业奠定成功的基础。

大化猪场 ---- 刘光

### 唐河某猪场圆力佳实证

试验猪场：唐河某猪场 养殖规模：母猪500头
猪场负责人：周总
天邦负责人：史高文 18539961003
试验时间：2015年8月至2015年10月

1 目的
评估“圆力佳”和某进口圆环疫苗对猪场保育猪生长性能之影响。

2 疫苗提供
成都天邦生物制品有限公司研制生产的SX07株猪圆环病毒2型灭活疫苗(病毒含量大于106.5TCID50/ml)，猪场现用某进口圆环疫苗。

3 实验动物
3.1 猪群：选取14日龄左右的同一产房的健康仔猪300头，随机分为A、B、C三组。A组100头仔猪，B组100头仔猪，C组100头仔猪。仔猪公母、大小差异均匀。
3.2 免疫分组：A、B组免疫圆力佳，C组免疫某进口圆环苗。
3.3 标记：用三色耳标分别标记。
3.4 猪群管理：仔猪28日龄断奶，断奶后进入同一单元保育舍，至70日龄保育结束，A、B组条件基本一致。

4 免疫方法
A组仔猪14日龄时每头肌肉接种圆力佳1ml；
B组仔猪14日龄时每头肌肉接种圆力佳1ml；28日龄时加强一次，每头肌肉接种圆力佳1ml；
C组仔猪14日龄时每头肌肉接种某进口圆环苗1ml。

#### 5 试验结果

Table with 3 columns: 项目, A组/圆力佳一次, B组/圆力佳二次, C组/某进口圆环苗一次. Rows include 注射疫苗时间, 疫苗接种头数, 产房转入保育日期, etc.

#### 6 结果分析：

从实验结果看，A组(圆力佳免疫一次组)的免疫效果不及B组(圆力佳免疫两次组)和C组(某进口圆环苗免疫组)。B组(圆力佳免疫两次组)和C组(某进口圆环苗免疫组)相比，B组比C组保育期育成率提升了1%，从断奶至保育结束头均增重增加了0.03kg，头均耗料增加了0.1kg，疫苗成本节约了17元/头，根据以上数据计算，至保育结束，B组

比C组平均每头增加效益(1%\*600)+(0.03\*16)-(0.1\*5)+17=22.98元。注：保育结束的仔猪按600元/头计算，增重按肥猪价16元/kg计算，保育期间料按平均5元/kg计算。



### 壮大畜牧圆力佳实证

试验猪场：壮大畜牧有限公司 养殖规模：母猪600头
猪场负责人：李广烈
天邦负责人：吴镇钧 13828655766
试验时间：2015年4月至2015年10月

1 目的
评估“圆力佳”和某国产圆环疫苗对猪场保育和育肥猪生长性能之影响。

2 疫苗提供
成都天邦生物制品有限公司研制生产的SX07株猪圆环病毒2型灭活疫苗(病毒含量大于106.5TCID50/ml)，猪场现用某国产圆环疫苗。

3 实验动物
3.1 猪群：选取连续两批次14日龄左右的产房健康仔猪900头，分为A、B两组，第一批分为A组，450头仔猪，第二批分为B组，450头仔猪。仔猪公母、大小差异均匀。
3.2 免疫分组：A组免疫圆力佳，B组免疫某国产圆环苗。
3.3 标记：用两色耳标分别标记。
3.4 猪群管理：同批猪在同一栋栏舍内分栏饲养，条件一致。

4 免疫方法
A组仔猪14日龄时每头肌肉接种圆力佳1ml；
B组仔猪14日龄时每头肌肉接种某国产圆环苗1头份。

5 评价项目
5.1 安全性
免疫后观察各组的临床症状，包括精神状态、行为活动、眼睛和鼻孔有无分泌物、采食情况、排便情况、呼吸、体温、生产性能等，并做好记录。

5.2 仔猪增重
免疫前随机分组(A、B)，使总体的体重大致相等，试验开始前、结束后(或者出栏、转群时)整体称重，比较各组的差别。

5.3 仔猪呼吸道等临床症状
观察各组猪群临床症状，皮毛肤色，呼吸(喘气、咳嗽及喷嚏等)，粪便等

5.4 仔猪死亡率、平均日增重、饲料转化率等生长性能指标统计
计数各组的死亡率和淘汰率(僵次猪)等。

5.5 药物成本
统计各组药物使用成本。

#### 6 试验结果

6.1 免疫安全性记录表：

Table with 5 columns: 日期, 组别, 临床症状, 处理情况, 成本. Rows show observations for groups A and B on 4.12 and 4.28.

#### 6.2 仔猪体重统计表：

Table with 6 columns: 项目, A组, B组, C组, 上市出栏均重/数量/平均日龄, 全期料比. Rows include 初生均重/数量, 断奶转栏均重/数量/平均日龄, etc.

#### 6.3 实验期临床症状等记录表：

Table with 6 columns: 项目, A组, B组, 死亡数, 淘汰(僵猪), 药物使用成本. Rows include 皮毛肤色, 皮炎, 呼吸(喘气、咳嗽及喷嚏), etc.

#### 7 结果分析：

Table with 4 columns: 组别, A组, B组, A-B. Rows include 初生头数, 产房转入保育头数, 转入头均重(公斤), etc.

圆力佳组(A组)比某国产圆环苗组(B组)保育期育成率提升了0.3%，从断奶至保育结束头均日增重增加了11g；育肥期育成率提升了0.5%，育肥期日增重增加了36g，全程料肉比下降了0.1，并提前5天出栏。根据以上数据计算，至115kg出栏，圆力佳组(A组)比某国产圆环苗组(B组)平均每头增加效益(0.3%\*600)+(0.5%\*1800)+(115-6.5)\*0.1\*3=43.35元。注：保育结束的仔猪按600元/头计算，肥猪价按1800元/头计算，全期间料按平均3元/kg计算。成活率的提升以及料肉比的下降，都

给猪场带来了直接效益；同时，猪只提前出栏也会提高对栏位的利用率以及有效延长空栏时间，减少疾病的发生。

综上，圆力佳组(A组)与某国产圆环苗组(B组)相比，圆力佳组优势明显！



### 客户走访心得

时光飞逝，加入公司已5载有余，办公地点从研发部、疫病净化方案设计中心，再到汉世伟猪业各分场、客户所在养殖场。从舒适的办公室，到偏远的山间、田地，经历较多，也带来了不同的心路成长历程。

2012年8月，第一次陪公司领导拜访河南一大型养殖企业，初出茅庐的我在那一次拜访时可谓颜面尽失。交流时只知道给客户讲我们企业先进的设备、工艺等等，殊不知客户根本不在乎你的设备有多好，工艺有多先进，他们关注的是我们的产品质量，他们会用试验评估方法做检测。买方市场，客户需求才是最重要的。惨痛的这一课让我刻骨铭心。

2013年7月，参加广西产品推介会，负责讲解产品特点、疫病防疫。我生动地给客户讲解了腹泻病毒危害、防控措施、疫苗产品特点；客户听的都非常认真，然而最终却未达到我们的预期。最后发现是客户对我们公司不了解，所以就不相信我们的产品质量。产品与客户之间是以信任为前提的。

2014年3月，去重庆拜访客户。客户对我们的服务、我们的产品都比较认可，但是相比13年，产品使用量却大幅下滑，后来才发现客户因为价格因素选择了其他产品。忽略市场竞争，代价是惨痛的。

之后，又有过多与客户接触的经历，每一次都会让我收获新的感悟，得到新的经验与教训，我也对此进行了总结：一是客户层次不同，需求也不同。如集团客户，他们关心产品质量、产品批间稳定性、关心价格；如散户客户关心价格、关心产品质量；如中等规模养殖户客户关心效果、关心价格、关心服务；对不同的客户，我们沟通交流时务求有针对性，了解、发掘并引导其需求，围绕需求关键点再择机切入产品进行沟通，否则拜访没有任何意义。二是产品推介会上要用直白的语言，简明易懂，直接揭示客户的失败措施，让其意识到好产品、好效果、好价格，引导其正确消费。

三是竞争产品越来越多，高价高质、低价低质多种多样，市场竞争可谓白热化；但归根结底，产品质量才是前提根本；四是市场意识要广泛建立，而其建立则需要不断的接触市场，唯有如此才能统一战线，否则容易陷入各自为战的局面，终将会被市场淘汰。

五是技术服务是连接公司与客户的纽带，可以将公司产品价值最大化，给客户创造价值最大化。

六是要有忧患意识。市场上的竞争无处不在，价格竞争、产品品质竞争、服务竞争，各种竞争最终都体现在销量上。

七是都说客户是我们的上帝，但是我们的上帝在山间、在田间，坐在办公室是接触不到上帝的，也更体会不到激烈的竞争氛围，更不用提忧患意识。

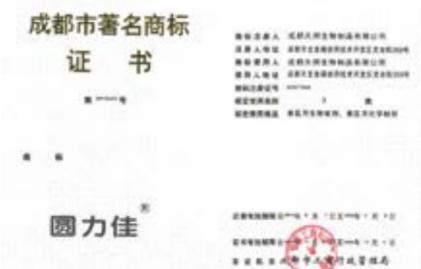
以上几点是自己的切身体会，个人将继续做好多方面准备，迎接市场的挑战！与同仁们共勉！

成都天邦 江勇

### 热烈祝贺成都天邦“圆力佳”荣获成都市著名商标称号

经成都市工商行政管理局认定，成都天邦猪用疫苗高端产品“圆力佳”荣获“成都市著名商标”称号并颁发荣誉证书。成都天邦以创新作为企业发展的源动力，用先进的科技手段不断对已有产品开发升级。先后多次突破圆环病毒生产过程中的技术瓶颈，生产的“圆力佳”具有半成品病毒效价高、免疫刺激小、实现连续多批次规模化悬浮培养等巨大优势。“圆力佳”自投入市场以来，以其优异的产品品质、良好的免疫效果被业界人士认可，逐步成为该项产品中的佼佼者。高端的产品不仅要得到市场认可，也要做足品牌形象维护、知识产权保护工作。除本次“圆力佳”荣获成都市著名商标外，其关键生产工艺已申报国家发明专利4项，从法律层面为打造拳头产品提供了更有利的保护措施。

成都天邦 王洁清



### 拾分味道，香飘大上海！——拾分味道参加第十届中国（上海）国际肉类工业展览会

天邦股份拾分味道美味猪肉应邀参加2015第十届中国（上海）国际肉类工业展览会，展会于2015.12.15-2015.12.17在上海光大会展中心拉开帷幕，展会以“绿色、健康、安全、发展、为社会创造价值、为企业创造效益”为宗旨，是肉类行业非常重要的专业展会之一。本次展会上拾分味道展位两面开口，位于客流交汇处，有利于美味猪肉品牌及其形象的宣传和推广，也有利于来宾们的试吃体验。



冬天的一把火，不如冬天里的一杯美味鲜汤来得实在，展会现场清水煮肉，满屋飘香，现场来宾鲜肉，喝热汤，对美味猪肉清香好吃的口感无一不赞口。

### 告别2015，展望2016——广西大化猪场”开展元旦辞旧迎新活动

1月1日元旦节是我国的一个重要节日，是辞旧迎新的美好愿景，是展望未来的闪亮起点，也是我们养猪人在新年一个新的开端。由于生物安全的特殊性，汉世伟猪场的员工几乎是在一种全封闭的环境中工作生活，每天都在为生产而忙碌着，每个人在自己的岗位上兢兢业业，为的就是取得更好的生产成绩。

为了丰富猪场员工的业余生活，以“告别2015，展望2016”为主题的辞旧迎新活动于1月1日下午5时在汉世伟大化猪场举行。本次活动辞旧迎新活动的主要内容有：

一、拔河比赛。6人一组，共4组，考验的是团队意识。拔河比赛离不开团队的一致性，需要每个人都能够按照队长的口令进行，就像在猪场的工作中，每一个员工都要服从上级的管理，团结互助，共同按照要求完成生产任务。



二、萝卜蹲。3人一组，考验的是小组同事之间的默契。长期的工作配合及磨合，能



三、爱的抱抱。由场长说出数字，人员按照数字抱成团队各自分组，动作慢的没有分到组的人员则淘汰。这个项目考验的则是反应，游戏需要精力高度集中，通过游戏告诉大家，员工要有较快的反应，对待工作任务也要保质保量的完成，确保生产任务的及时性、完整性。

四、定点投篮。单人一字排开定点投篮，这可是展现个人魅力的时候，每个团队都是一个集体，而我们每个人都是团队中不可分割的一部门，我们要在这个集体中发光发热，为公司奉献出自己的一份力量。

生物安全等要求很高。自投产以来，和县场全体职工始终保持高昂的生产热情，不断精益求精，2015年10月份和县场正常生产情况下创造分娩率92%、窝均活产13头、窝均断奶突破12.1头的好成绩。在注重生产操作的同时，和县场更注重场内人文建设，平时组织文化学习、举办篮球赛、开展读书活动，使员工们在工作之余保持着旺盛的精力。

2016元旦，汉世伟和县猪场举办元旦晚会活动，所有节目均由场内员工自编自导自演，既丰富了员工的业余生活，促进员工相互间的交流，更体现团队协作精神，增强团队之间凝聚力，创造家的氛围。

2016年，和县场的目标是PSY达到30，为公司不断增加经济效益。这是目前全国很少有那家场能达到的目标。汉世伟和县场坚持在生产成绩上取得不断进步的同时，其他方面同样也得到了很好的改善，努力创造环境更加舒适清洁，生活更加安定和谐的工作氛围。



好几位阿姨买回去煮过以后都觉得很好吃，于是隔天又来拾分味道展位购买美味猪肉，最后两盒肉给这位阿姨抢到了。



现场我们还宣传美味猪肉可在线订购或者电话订购，轻松一点就能送货上门，拾分味道宣传单页和销售人员的名片一一送给他们。除此以外，也有不少团购客户来咨询，展会取得了良好的展览效果。

### 汉世伟新年第一猪顺利进场



“进猪哪！”蚌埠汉世伟全体员工奔走相告。经过三个月的紧张建设，经过三个小时的细心运输，蚌埠汉世伟怀远示范一场首批889头猪苗顺利进场。这是汉世伟新年第一猪！

2015年6月8日汉世伟食品集团与怀远县人民政府签订《百万头美味猪现代养殖产业化项目》，并在蚌埠市怀远县注册成立了蚌埠汉世伟食品有限公司。项目一期建设内容包括公司自建2-3栋存栏规模2400头、高标准、现代化养殖家庭农场示范场。目前第一栋已建成，正式进猪；第二栋计划春节前竣工；最后一栋已完成选址、注册、立项工作，土地备案与环评手续正在进行中。

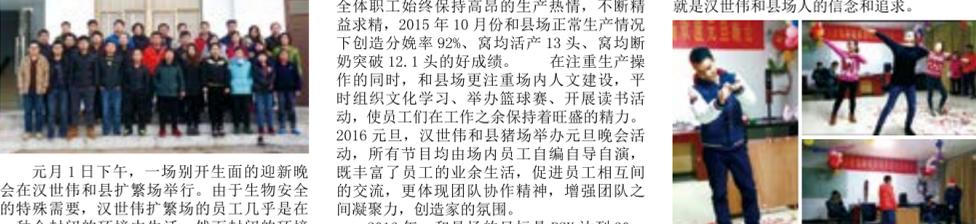
在示范场建设过程中，汉世伟集团总裁朱爱民、安徽分公司总经理魏建忠等领导非常关心此项目，多次到现场考察、督促进度，开项目协调会，促使各部门认识到项目的重要性。朱爱民多次要求，蚌埠汉世伟家庭农场春节前务必进苗，要让蚌埠人民早日品尝到天邦美味猪肉，汉世伟集团承诺蚌埠市政府、怀远县政府的事项一定要兑现，今天我们都做到了。

2016年1月3日下午七点整，两车种猪苗889头，从池州核心场准时到达蚌埠汉世伟位于怀远县淝南乡蒲林村的示范一场。经过蚌埠汉世伟员工近三个小时的辛苦抗战，889头苗全部安全进舍，标志着蚌埠汉世伟首栋家庭农场示范场正式建成并投入使用。

祝愿汉世伟猪宝宝——新年新气象，健康安全快快长！

### 追求技术养猪，丰富文化生活——汉世伟和县扩繁场举办元旦联欢会

“追求技术养猪，丰富文化生活。”这就是汉世伟和县场人的信念和追求。



2016年元旦，汉世伟和县猪场举办元旦晚会活动，所有节目均由场内员工自编自导自演，既丰富了员工的业余生活，促进员工相互间的交流，更体现团队协作精神，增强团队之间凝聚力，创造家的氛围。

## 全熟化+酵香型料，天邦水产饲料创新333+服务营销新模式

2016年1月19日，天邦股份饲料事业部借天邦股份19周年年会之东风在南京召开高端水产专业论坛。此次论坛由天邦股份饲料事业部总裁苏礼荣主持，来自全国100多名水产养殖能手参加。农财宝典记者在论坛中获悉，2015年天邦股份饲料事业部在全国水产饲料市场低迷的情况下仍保持了稳定中增长。天邦股份致力于高端水产饲料的研发生产和服务营销核心能力提升，旗下全熟化河蟹料、甲鱼料、虾料、冷水鱼料，以及酵香型鱼料等，享誉全国，深受养殖户喜爱。

2015年，全国水产市场持续低迷，河蟹“水瘪子”、冷水鱼养殖面临全球竞争的挑战、南美白对虾养殖从南往北全线溃败、龟鳖类、名优鱼类和常规鱼类养殖陷入亏损境地、黄颡鱼变色事件频频发生，震惊水产行业。但是，天邦股份克服种种困难，在其特有的333+服务营销模式的推动下，天邦养殖户整体处于盈利状态。苏礼荣解释，天邦依托强有力的333+服务营销推广模式，“创新+品质+服务”内部运营三力并用，外部服务“三专深耕”，上下游“三端协同”快速推动产业链价值共享，虽然今年水产养殖市场整体低迷，但在众多天邦养殖户中仍然涌现出了100亩养虾年赚1200万元、养蟹年赚超100万元、外塘全熟化生态甲鱼亩效益突破3万元、常规鱼类养殖亩效益破7000元等一系列养殖财富奇迹。



方波：天邦全熟化虾料，养虾成功的选择

天邦股份饲料事业部技术部副经理方波介绍，中国南美白对虾的养殖面积占世界12%左右，产量却占了世界总量的40%，主要分布在华南、华东以及山东沿海地区。但是，2015年全国南美白对虾的养殖从南往北全线溃败！

方波还介绍了天邦全熟化虾料的特性：高温高压全熟化生产工艺，熟化度达95%以上，延缓脂肪氧化速度；低淀粉配方理念，减少对虾肝胰脏负担；所用原料经发酵工艺处理；大大提高饲料消化吸收利用率，不坏水、不坏底，是真正的保肝护肝虾料。

胡传炯：天邦生物发酵技术占领了中国高端水产饲料高点

安徽天邦生物技术有限公司总经理胡传炯博士介绍，安徽天邦生物技术有限公司由宁波天邦股份有限公司控股成立，集微生

胡传炯解释，公司具备行业内先进的微生物发酵和生产工艺，现有1条年产万吨的微生物发酵饲料生产线，以及数十株品质优良、安全稳定的工程菌。通过对养殖品种不同生长阶段的生理特点、营养需求以及配套饲喂技术的积极探索，公司业已开发出多种优质适销产品，实现产品品种系列化、多样化，以满足不同客户需求。

谢奉军：天邦全熟化料，还鱼更健康自然的体色

广东天邦饲料科技有限公司总经理谢奉军博士指出，2015年湖南、广东惠州、南海等地屡次出现黄颡鱼变色事件，在全国水产行业产生了很大影响，养殖户利益损失是一方面，更深远的是对水产品消费市场的强烈冲击。

## 我与客户拉家常

1月4日公司营销例会结束后，全公司的工作重心都放到了市场新客户的开发上，为明年的新客户及销量做准备。经区域经理安排，我暂时在建湖大闸蟹厂做市场调研。

调查第一天，来到一养殖户门口，正好有空，便坐下来闲聊，了解到养殖户叫孙元，120亩塘口螃蟹/鲫鱼种混养。交谈中，发现孙老板行动不太方便且吐字不是很清晰，便礼貌地问候了一下，老板便接话来说：“你不用问我这些，我家老头子去年出了场车祸，差点把命送咯！”我急忙打听情况，老板放下手中的饭碗，一五一十地把原因后说给我听。

“去年夏天，我和老头子骑摩托过红绿灯时被一新希望业务员骑摩托车撞倒，当时我们直行了，他左转，着急赶路两人没有减速，一下子把头盔都撞飞了，老头是头朝地的，当时就倒在了血泊中……”说到这里，老板便接了杯啤酒，仍心有余悸。“差点成了植物人，还好抢救及时，现在能走路说话了，小伙子你看看他现在脑袋上还有个疤。”边说边把他

据悉，鱼体色变化是由皮肤对类胡萝卜素的沉积作用引起的，不同种类鱼虾，其体内起主要呈色作用的类胡萝卜素种类不同，对类胡萝卜素的代谢能力也不同，因此，不同品种饲料的设计存在巨大差异。谢奉军强调，天邦经过严格的原料筛选，科学配比饲料配方，配合先进的全熟化加工工艺，生产出来的全熟化料在大黄鱼、黄颡鱼、龟鳖类、观赏鱼、黄鳝等品种取得了良好口碑，体色自然漂亮，鱼中争相抢购。尤其在鲢鳙鱼肉着色、大闸蟹红膏、鱼子酱色泽等高端水产食材上取得了巨大成就，其色泽、口感、风味备受全球高端消费者的喜爱和信赖。

赵磊：天邦将大力进军高端水产种苗料市场

天邦股份水产育苗动保部总经理赵磊介绍，一年之计在于春，养殖大计在于苗。好的苗种是养殖成功的强有力保障，但是，国内的苗料仍然以轮虫、丰年虫等生物饵料为主，高端水产苗料存在巨大的市场潜力。

赵磊指出，生物饵料使用成本高，营养不稳定，生物安全性差，操作麻烦而且资源稀少，并不是水产品育苗的长远之计。天邦根据苗种生长阶段将推出针对性的、最适合生产使用的苗料和开口料。

据了解，2015年使用天邦邦尼48型苗料对南美白对虾进行标粗的养殖户中，出现了大批成活率超90%的奇迹，领先于国内80%的标粗成活率，在浙江高位池养虾、山东工厂化养虾和如东小棚虾市场得到众多养殖户的认可。

方波：天邦全熟化虾料，养虾成功的选择

天邦股份饲料事业部技术部副经理方波介绍，中国南美白对虾的养殖面积占世界12%左右，产量却占了世界总量的40%，主要分布在华南、华东以及山东沿海地区。但是，2015年全国南美白对虾的养殖从南往北全线溃败！

方波还介绍了天邦全熟化虾料的特性：高温高压全熟化生产工艺，熟化度达95%以上，延缓脂肪氧化速度；低淀粉配方理念，减少对虾肝胰脏负担；所用原料经发酵工艺处理；大大提高饲料消化吸收利用率，不坏水、不坏底，是真正的保肝护肝虾料。

方波还介绍了天邦全熟化虾料的特性：高温高压全熟化生产工艺，熟化度达95%以上，延缓脂肪氧化速度；低淀粉配方理念，减少对虾肝胰脏负担；所用原料经发酵工艺处理；大大提高饲料消化吸收利用率，不坏水、不坏底，是真正的保肝护肝虾料。

	饲料系数	产量 kg
天邦全熟化	0.8	950
功能性虾料品牌1	0.91	900
功能性虾料品牌2	1.1	900

方波还介绍了天邦全熟化虾料的特性：高温高压全熟化生产工艺，熟化度达95%以上，延缓脂肪氧化速度；低淀粉配方理念，减少对虾肝胰脏负担；所用原料经发酵工艺处理；大大提高饲料消化吸收利用率，不坏水、不坏底，是真正的保肝护肝虾料。

肖登元：天邦酵香鱼料，创新养殖模式

天邦股份饲料事业部研发工程师肖登元介绍，近年大宗淡水鱼养殖行业低迷，整体走向偏弱，鱼价持续走低。2015年同期比去年销量减少5.3%，综合平均价比去年同期下跌4%，再加上鱼病暴发严重，养殖前景十分堪忧！

肖登元指出，大宗淡水鱼养殖行情虽低迷，但使用天邦酵香型鱼料的养殖户中仍不乏有亩赚5000元以上的养殖财富。肖登元解释，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，每克成品饲料里益生菌含量106<sup>1</sup>107<sup>1</sup>，诱食性好，能促进消化吸收，维护肠道和肝胆健康，并有助于改善水质。因此，养出来的鲫鱼、鳊鱼、草鱼、青鱼等常规鱼类条形好，健康无病害，且耐运输，上市更抢手。

会上，肖登元还向大家介绍了鲫鱼反季节养殖模式、小草鱼混养模式以及鳊鱼混养模式等新型淡水鱼养殖模式。上述模式在2015年行情中赚了3000~7600元的亩效益，帮助常规鱼养殖户在低迷行情中赚大钱！

肖登元指出，大宗淡水鱼养殖行情虽低迷，但使用天邦酵香型鱼料的养殖户中仍不乏有亩赚5000元以上的养殖财富。肖登元解释，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，每克成品饲料里益生菌含量106<sup>1</sup>107<sup>1</sup>，诱食性好，能促进消化吸收，维护肠道和肝胆健康，并有助于改善水质。因此，养出来的鲫鱼、鳊鱼、草鱼、青鱼等常规鱼类条形好，健康无病害，且耐运输，上市更抢手。

肖登元指出，大宗淡水鱼养殖行情虽低迷，但使用天邦酵香型鱼料的养殖户中仍不乏有亩赚5000元以上的养殖财富。肖登元解释，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，每克成品饲料里益生菌含量106<sup>1</sup>107<sup>1</sup>，诱食性好，能促进消化吸收，维护肠道和肝胆健康，并有助于改善水质。因此，养出来的鲫鱼、鳊鱼、草鱼、青鱼等常规鱼类条形好，健康无病害，且耐运输，上市更抢手。

## 行情低迷，年年赚钱的法宝

近几年水产养殖行情低迷，很多养殖户转产，甚至弃鱼种藕等。金湖吴玉梅，却始终坚信，“跟着天邦走，财源不断有。”连续几年低迷行情，吴玉梅依然年年赚钱。出鱼当天，吴玉梅看到自己的鱼，高兴地说：“天邦酵香型鱼料养出的鱼规格大、皮毛好。”

原来吴玉梅改变了传统的投喂方式，听从天邦服务人员推荐的用料套餐。今年在养殖过程中不该投喂的就不投喂，该调整鱼料档次的就调整鱼料档次。下面是吴玉梅的养殖模式：

养殖品种	养殖模式			
	鲫鱼	草鱼	花鲢	白鲢
放养时间	2014年12月			
总放养量(斤)	5625	583	3700	1150
规格(尾/斤)	12	6	2.5	3
放养数量(尾)	67500	3500	1480	380
密度(尾/亩)	1534	80	33	79

品种	出鱼情况			
	鲫鱼	草鱼	花鲢	白鲢
出鱼时间	2015年11月30日—2015年12月6日			
出鱼规格(斤/尾)	1.05	5	7	4.6
产量(斤)	60464	10500	8800	14500
销售价格(元)	6	4.1	5	2.45
销售金额(元)	362784	43050	44000	35525

鱼种成本(元)	养殖效益	
	出鱼总收入(元)	485359
饲料成本(元)	307325	
人工(元)	12000	
塘租租金(元)	24000	
药品、肥料(元)	11000	
存存利润(元)	72906	
存存利润(元)	1656	
水电费(元)	8000	
饵料系数(1:X)	1.69	
支出合计(元)	412453	
斤鱼饲料成本(元)	4.2	

备注：7、8月份草鱼肠炎，发病草鱼约3500斤。8月份鲫鱼出血病约死亡4950斤。

吴玉梅高兴地说：“自从用了天邦酵香型鱼料，我每年都赚钱。去年我的鱼在这里是最大的，今年还是我的鱼最大。天邦推荐的养殖模式和用料套餐都很适用，到什么时候，他们的技术服务人员就让我用什么样的饲料，最后我养出的鱼不仅规格大，养殖成本也很低。”

要说赚钱的法宝，那就是三大法宝好饲料（酵香型）、好模式、好套餐！

## 举世皆亏我独盈

——探索宜兴朱老板的养蟹秘诀

在江苏省南部、太湖西岸有个著名的陶都——宜兴。宜兴地区螃蟹养殖面积在10—15万亩，由于近几年螃蟹养殖效益不错，很多养殖户转过来养殖螃蟹。由于2014年大螃蟹与小螃蟹价格差距不大、苗种便宜，宜兴养殖户想要追求产量，盲目的将苗种放至2000只/亩甚至以上，加上2015年中期阴雨连绵，螃蟹规格不大、产量低，多数养殖户亏本。而家在宜兴沅塘桥的朱益平老板却异军突起，亩均利润达到7500，朱老板的成功秘诀是什么呢？

带头这个疑问，笔者找到了朱老板。朱老板说：“很多的养殖户不会算成本，以为用小厂家的便宜饲料就能节约成本。其实你用小厂家的饲料，饲料在水中容易融化，都去肥水了，你还要用药调水，这都是成本。天邦饲料在水里的稳定性比较好，不会化。吃了天邦饲料，我家的虾子都很好，50亩卖了12万。”

客户基本情况介绍			
姓名	朱益平	电话	15852561448
养殖面积(亩)	50	养殖模式	河蟹套养青虾
放养情况			
河蟹(1461斤)	2014年11月初,1500只/亩,65头/斤		
青虾(1000斤)			
销售情况			
销售品种	河蟹	青虾	冬虾
销售单价(元/斤)	45		
产量(斤)	11300		
销售金额(元)	508500	120000	
效益分析			
鱼种成本(元)	69615	合计支出(元)	249615
饲料成本(元)	80000	总收入(元)	628500
药品、水电(元)	24000	净利润(元)	378885
塘租、人工(元)	40000	亩均收入(元)	7317
螺蛳(元)	45000		

朱老板有一个10亩的小塘，卖出了70元/斤的高价，光螃蟹就赚了12万。朱老板说：“我的塘口条件一直都很好，草一直到螃蟹最后一壳还有很多，用了你们天邦饲料起到了锦上添花的作用，螃蟹养出来个头大，成活率也不错。14年打了5万预付款，总共用了8万饲料。今年已经打了10万，明年打算把这10万全部用完，全程用天邦饲料，不用玉米还有水鲜鱼。”

全程投喂天邦全熟化饲料，螃蟹生长快，蜕壳整齐，抵抗力高，成活率高。饲料没有粉尘，水中稳定性好，螃蟹易消化，排出粪便少，减少池塘底部脏污染。

朱老板说，秘诀他掌握了，但你们掌握了没有？

朱老板说，秘诀他掌握了，但你们掌握了没有？

朱老板说，秘诀他掌握了，但你们掌握了没有？

朱老板说，秘诀他掌握了，但你们掌握了没有？

朱老板说，秘诀他掌握了，但你们掌握了没有？

朱老板说，秘诀他掌握了，但你们掌握了没有？

朱老板说，秘诀他掌握了，但你们掌握了没有？

朱老板说，秘诀他掌握了，但你们掌握了没有？

朱老板说，秘诀他掌握了，但你们掌握了没有？

## 钱难赚，鱼难养，天邦圆你养鱼梦！！

鞭炮声打破宁静，拉网队整装待发，今天是大闸蟹养殖户刘定晴干塘的日子。时间回到一天前，一大早我接到刘老板的电话：“小潘啊，明天我就要清塘了，你知道7月份的时候台风风发水大，不少养殖户塘里跑了不少鱼，我这里当时多多少少跑了一些，但具体走了多少没数，你今天有空么，过来帮我打合计，我看看规格，心里有个数。”“好的，马上就到！”半个小时后，我拎着网兜来到了刘老板的塘口，一网撒下去，19条鲫鱼规格15斤，平均了2，9，4条鱼15斤，平均3.75斤，这下刘老板心里的石头才放了下来，“还好还好，就怕规格大，那就说明鱼跑的多咯！8两好！8两好！”

果然不出所料，清塘结束，鲫鱼出了20500斤，平8两。下面让我看一看刘老板今年的养殖模式和养殖效益。

鱼种放养时间：2015年2月		面积：30亩		水深：1.5米	
养殖品种	鲫鱼	草鱼	鳊鱼	花鲢	白鲢
放养时间	2015年2月20日				
总放养量(斤)	6333	2833	28	667	2667
规格(尾/斤)	6	3	10	3	3.0
放养数量(尾)	38000	8500	280	2000	8000
密度(尾/亩)	1267	283	9	67	267
亩产放养量(斤)	211.11	94.44	0.93	22.22	88.89
鱼种价格(元/斤)	5.00	5.00	5.00	3.00	2.00
鱼种成本(元/亩)	31667	14167	140.00	2000.00	5333.33

用料情况	
用料名称(料号/粒径)	盐城天邦2732
用量(吨)	21.00
价格(元/吨)	4525
金额(元)	95025.00

清塘时间：2015年12月30日					
品种	鲫鱼	草鱼	鳊鱼	花鲢	白鲢
出鱼时间	2015年12月份				
规格(斤/尾)	0.8	4	1	3	2.8
产量(出鱼量)(斤)	20500	18500	300	5000	21000
销售价格(元/斤)	6.1	4	5.5	4.5	2
销售金额(元)	125050	74000	1650	22500	42000

养殖效益			
鱼种成本(元)	53306.67	出鱼总收入(元)	265200
饲料成本(元)	118425.00		
塘塘租赁费(元)	5000	纯利润(元)	69868.33
药品、肥料(元)	10000	亩纯利润(元)	2329
水电费(元)	8000	饵料系数(1:X)	1.79
支出合计(元)	195331.67	斤鱼饲料成本(元)	3.93

拉网队陆陆续续地走了，刘老板终于长吁一口气，点起一支烟：“终于结束咯！不容易啊！今年草鱼价格持续走低，才卖了4块，好在鲫鱼价格稳住了，要不然苦不到钱咯，老实跟你说，我今年第一年吃你们天邦料，你别说，还真靠谱！也感谢你啊，今年三天两头往我这跑，谢水打样的。”

“这都是应该的，是我们公司对业务员员的基

本要求啊！”

朱老板说，秘诀他掌握了，但你们掌握了没有？

## 转变养殖观念，亩利润2844元的成功之道！



出鱼时间：2015年10月7日	
出鱼品种	鲫鱼大片
出鱼规格	0.14斤/尾
出鱼价格(元)	6
出鱼斤重(斤)	22000
合计(元)	132000

清塘时间：2015年12月30日	
出鱼品种	鲫鱼
出鱼规格	0.25斤/尾
出鱼价格(元)	5.8
出鱼斤重(斤)	13000
合计(元)	75400

放养品种	
放养规格(尾/斤)	鲫鱼水花
放养密度(尾/亩)	8000
价格(元/吨)	13333
放养数量(元)	400000
放养斤重(斤)	50

## 年年赚钱所为何？天邦助您奏凯歌

相比于2014年风调雨顺，养殖户大多数养的好，2015年完全相反。2015年无法普遍降低如7、8月份阴雨连绵，达到螃蟹蜕壳的有效程度，螃蟹蜕壳缓慢，天气转凉上市，抢占高价，同时因为2014年大蟹小蟹价格区别不大，大部分养殖户增加了放苗密度，普遍放到2000只/亩甚至以上，养殖户没养到大蟹，亏本的居多。

宜兴范道的朱朝中朱老板可不亏嘛，这是为什么呢？让我们先来看看朱老板的养殖情况。

客户基本情况介绍			
姓名	朱朝中	电话	159****5528
养殖面积(亩)	70	养殖模式	河蟹套养青虾
放养情况			
河蟹(1600斤)	2015年1月,50亩亩1200斤,20亩亩400斤		
青虾(2000斤)			
销售情况			
销售品种	20亩河蟹	50亩河蟹	冬虾
销售单价(元/斤)	70	40	
产量(斤)	4200	10500	
销售金额(元)	294000	420000	140000

效益分析			
鱼种成本(元)	104000	合计支出(元)	354100
饲料成本(元)	140000	总收入(元)	654000
药品、水电(元)	30000	净利润(元)	499900

塘租、人工	
50100	亩利润(元)
7141	

朱老板说：“养蟹这种东西许多人都以为说不清楚，为什么就赚不到钱，其实道理很简单，要舍得投入。我年年养蟹的很好，塘口条件养得很好，这离不开天邦的养殖户了。这些年以来，朱老板年年养螃蟹钱，在今年恶劣天气的影响下亩均效益仍能达到7100元。其中有个面积20亩的塘口更是亩均效益过万，螃蟹价格达到70元/斤。为什么在今年如此低迷的年底下，朱老板仍能达到这么高的效益，这不禁令人深思。

朱老板说：“养蟹这种东西许多人都以为说不清楚，为什么就赚不到钱，其实道理很简单，要舍得投入。我年年养蟹的很好，塘口条件养得很好，这离不开天邦的养殖户了。这些年以来，朱老板年年养螃蟹钱，在今年恶劣天气的影响下亩均效益仍能达到7100元。其中有个面积20亩的塘口更是亩均效益过万，螃蟹价格达到70元/斤。为什么在今年如此低迷的年底下，朱老板仍能达到这么高的效益，这不禁令人深思。

朱老板说：“养蟹这种东西许多人都以为说不清楚，为什么就赚不到钱，其实道理很简单，要舍得投入。我年年养蟹的很好，塘口条件养得很好，这离不开天邦的养殖户了。这些年以来，朱老板年年养螃蟹钱，在今年恶劣天气的影响下亩均效益仍能达到7100元。其中有个面积20亩的塘口更是亩均效益过万，螃蟹价格达到70元/斤。为什么在今年如此低迷的年底下，朱老板仍能达到这么高的效益，这不禁令人深思。

朱老板说：“养蟹这种东西许多人都以为说不清楚，为什么就赚不到钱，其实道理很简单，要舍得投入。我年年养蟹的很好，塘口条件养得很好，这离不开天邦的养殖户了。这些年以来，朱老板年年养螃蟹钱，在今年恶劣天气的影响下亩均效益仍能达到7100元。其中有个面积20亩的塘口更是亩均效益过万，螃蟹价格达到70元/斤。为什么在今年如此低迷的年底下，朱老板仍能达到这么高的效益，这不禁令人深思。

朱老板说：“养蟹这种东西许多人都以为说不清楚，为什么就赚不到钱，其实道理很简单，要舍得投入。我年年养蟹的很好，塘口条件养得很好，这离不开天邦的养殖户了。这些年以来，朱老板年年养螃蟹钱，在今年恶劣天气的影响下亩均效益仍能达到7100元。其中有个面积20亩的塘口更是亩均效益过万，螃蟹价格达到70元/斤。为什么在今年如此低迷的年底下，朱老板仍能达到这么高的效益，这不禁令人深思。

朱老板说：“养蟹这种东西许多人都以为说不清楚，为什么就赚不到钱，其实道理很简单，要舍得投入。我年年养蟹的很好，塘口条件养得很好，这离不开天邦的养殖户了。这些年以来，朱老板年年养螃蟹钱，在今年恶劣天气的影响下亩均效益仍能达到7100元。其中有个面积20亩的塘口更是亩均效益过万，螃蟹价格达到70元/斤。为什么在今年如此低迷的年底下，朱老板仍能达到这么高的效益，这不禁令人深思。

朱老板说：“养蟹这种东西许多人都以为说不清楚，为什么就赚不到钱，其实道理很简单，要舍得投入。我年年养蟹的很好，塘口条件养得很好，这离不开天邦的养殖户了。这些年以来，朱老板年年养螃蟹钱，在今年恶劣天气的影响下亩均效益仍能达到7100元。其中有个面积20亩的塘口更是亩均效益过万，螃蟹价格达到70元/斤。为什么在今年如此低迷的年底下，朱老板仍能达到这么高的效益，这不禁令人深思。

朱老板说：“养蟹这种东西许多人都以为说不清楚，为什么就赚不到钱，其实道理很简单，要舍得投入。我年年养蟹的很好，塘口条件养得很好，这离不开天邦的养殖户了。这些年以来