冬未央

二月渐末，冬未央，春未至。

三日前还是晴空朗朗、暖意绵绵，周日出门一趟都汗湿了背，柳枝梢头已有芽偷偷生长，北窗的反光愈渐明亮，自觉春之气息已近，似是比往年来得早了不少。

然而一日清晨惊遽，只觉天色异常黯淡，森森寒气笼罩周身，梦断魂牵，辗转反侧，难醒亦难眠，恍然茫然幻然。在这季节交替的轮回间，剧情陡然反转，果然还是乍暖还寒之隙，别有一番周折，冬春两季融而不入，彷徨对立，耐人寻味。

直至傍晚，忙完了一天的工作，随心出门去，举头看乌云密布，天空一片暗灰，骤风凌冽，层层叠积，削卷着屋后的小竹林，冷雨潇潇，乱舞于风中，而或散落纷纷，触及屋檐，汇流成串，丝丝卷入，垂落一幕珠帘。

雨落处，有数月前的残枝败叶，还未完全腐烂，散落的碎屑，混杂着泥泞的土，在雨水中细细流淌。常青的樟树被风吹着，传来悉悉娑娑碎碎声，仿佛一位温情的姑娘，在我耳边悄声嘘语。路边的田头已有青草簇簇，稳稳生根于乡间阡陌，畏对寒风，暗自蓄势。

登坡遥望苍江，青山连亘远方，若隐若现于雾气中，在天际的画页掀起一角，连接起江面朦胧的边缘，寒风无休止地扰乱黄昏的画卷，色彩斑驳破碎消褪。

画底的浪线昏黄泛白，纠缠如麻，向远方绵延不绝，江滩的碎石、水岸的交界线，相互间不断打乱，又将各自还原、退去。雨湿润的内滩上，枯枝几条，映于洼面，人去愈远、夜色渐入，枝形模糊不见。

一艘采沙船泊于江畔，滩前沙堆若干，风雨吹打中，散而不乱。这尘世浮躁多变，人无不想归于安稳，却总被扰乱于心。沧海桑田，万物皆变动中，在动中寻找静，寻找一个相对稳的时段，需要一个小小的港湾，自己给心灵一个短暂的停泊。

路转角，水上人家的灯光，从北面向西短暂延伸，寒风细雨中的水中倒影，显得格外温馨。河对岸稀疏的白杨枝条，遮不住远方橘红色的路灯光，忽明忽暗闪烁。弯弯曲曲的堤道，有一位打电筒的老翁，咳嗽着、蹒跚着踱过。

苔痕覆满旧墙，空弃的小楼，断壁残垣间，侧柏郁郁葱葱，风雨中淡雅，夜色中怡然，寄予我平静的思考：轻重缓急皆有道，只愿在一瞬间，醉梦清醒，看穿一切，心孜淡泊。

风渐止，雨会停，时光不留，一年又逝；
冬未央，春将至，岁月荏苒，我心仍然。

天邦开物 夏梦宁

若不是你

若不是你，我如何知道，世界上有一种注视，柔软的就要融化，你睡的深沉，她却看得入神，从鼻尖到头发，寻找熟悉和不熟悉的痕迹～

若不是你，我如何知道，世界上有一种强大，企图把自己变成一张坚不可摧的护罩，而她仅仅希望，你在里面～

若不是你，我如何知道，世界上有一种进步，是成为孩子的榜样，亲手把正直、乐观、豁达、努力做成你看得懂的样子，然后，欣慰的看你乐享其中～

吴艳

管理者，要管更要“理”

进入天邦已是第七个年头，作为管理者也历经了四年。自觉尚属自律之人。但在管理团队时仍觉力不从心。在此也想与有经验的管理者相互交流，互通经验有无。

一是，只能讲一些“大道理”，显得苍白无力。比如：当发现下属工作积极性不高时，就跟他们讲阳光心态、感恩心和责任感的重要性；当发现下属与同事协作不畅时，就训导他们要改善个人沟通、要有团队合作精神；当发现下属出现工作失误时，就无不“恨铁不成钢”地责备他们工作不用心……

试想，类似的情形多次出现以后，对这些个“放之四海而皆准”的普适性大道理，下属们（尤其是现如今的新生代员工）自然就要“审美疲劳”了；甚至于连有些管理者自己，恐怕都要感到老生常谈、索然无味了。一旦下属的意愿出现问题，那最终的辅导效果是一定不会好的。

二是，自己能做会做，却“教不会”下属。当看到下属工作不力时，就很容易习惯性地亲自上阵来解决问题，这反倒使得下属很难有提升和成长的机会。

三是，下属“三天打鱼，两天晒网”，辅导难以见效。试图通过辅导来影响下属的想法并改变他们的行为，从来都不是一件容易的事情：你辅导了，下属可能根本就没听；听了，可能没懂；懂了，可能没记住；记住了，可能不行动；行动了，或因理解不当而行动“走样”，或因遭遇挫折而选择放弃，或因组织和团队支持不足而“虎头蛇尾”……

如此这般下来会发现，你最终很难见到显著和持续的辅导效果；甚至于对有些“油盐不进”的下属，结果还可能适得其反。

那么，找到了三大问题所在，我们该如何确保辅导下属的效果落地呢？

1、在辅导目标和意义上达成共识

首先，辅导者要与下属在以下问题上达成共识：通过辅导要解决下属的什么方面的什么问题（或提升他的具体什么能力）？问题解决（或能力提升）到什么程度以及如何衡量？解决这些问题（或提升相关能力）对于这位下属的个人成长和职业发展的意义何在？

反之，如果管理者并不清楚到底应该如何应对下属的具体问题，而只是临时性地基于个人经验、来给出一些零零碎碎的意见或建议，或者只是停留在谈话技巧层面、，那肯定是远远不够的。

2、接受“不可能一蹴而就”的现实

改变从来都是不容易的。千万别指望，下属经过一次或几次辅导就会一夜之间发生改变，需要足够的耐心才能看到你付出心血后的成果（甚至始终不会有成果）。所以要能容忍下属适当试错、或阶段性地做得不到位、甚至出现退步的情形；要充分尊重不同下属的个性，善于发现下属的点滴进步，并及时地给予书面或口头反馈（建议更多地采取正面激励）。

3、爱心、信心和责任感必不可少

—— 要相信下属是愿意进步和成长的

—— 要肩负起对下属成长的责任感

只要管理者对下属抱以关爱之心、相信之心以及强烈的责任感，心里非常清楚到底要跟下属沟通什么（期望非常明确和具体），那即便他不懂得任何谈话技巧层面的套路，即便他态度比较粗暴一些，对于一些有心的下属而言，其最终的辅导效果也不会差到哪里去。

说到底，是否能够有效地辅导下属成长，也是考量管理者人文情怀的事情。管理者，既要管更重要“理“实践中，与下属一同经历成长和蜕变。

拾分味道 朱丽

美好的盐城

盐城，一个湿地之都，一个历史悠久的古城，从穿过一座城市的古河“蟒蛇河”，幽静美丽的“串场河”，到乡村小道都弥漫着古老的气息。这就是盐城。

盐城的特产，那可是数一数二的，假如要问我哪些好吃，我可以拍着胸脯跟你说，那肯定是样样都好吃。例如：建湖的藕粉圆子，伍佑醉螺，伍佑糖麻花，阜宁大糕，大众湖的醉蟹等。

建湖藕粉圆子是建湖县传统有名小吃，相传已有 200 多年历史。藕粉圆那可是圆滑透明，富有弹性，柔软细嫩，呈咖啡色。馅心用藕粉和含甘果肉五仁（桃、杏、枣、瓜子等）为原料，清甜爽口，沁人肺腑。细嚼鱼香不绝，避肥腻之讳。营养丰富，有健骨益血之功能。经济学家费孝通品尝后，在报刊上撰文评价，称之为 " 珍品 "。

伍佑醉螺伍佑镇特产。选用海滩中的泥螺腌制而成。明代民间早已有制作。每年夏季，选取产自滩涂上的个大、肉厚、不淀沙的鲜泥螺，经清水浸泡后，加入曲酒、赤砂糖等拌和，每天搅动，持续七天方可食用。其特点壳软透明，酒香浓郁，咸甜适度，细嫩鲜美，为佐酒佳肴。装坛密封后不变味、不变质，一年后启封坛口，仍是香气扑鼻。1982 年被国家旅游局列为土特产之一。

盐城不仅美食多，而且名胜古迹、风景也不少，像陆公祠、施耐庵纪念馆、枯枝牡丹园等，其中留给我印象最深的是丹顶鹤保护区。盐城丹顶鹤保护区为我国最大的海岸湿地保护区，是国家一级保护动物丹顶鹤最重要的越冬地，地处江苏中部沿海，辖东台、大丰、射阳、滨海和响水五县滩涂。海岸线长 587 公里，总面积 45.3 万公顷，其中核心区位于斗龙港与新洋港两出海河之间，面积为 1.74 万公顷，土地权属保护区。丹顶鹤保护区管理处隶属江苏省环保局和盐城市人民政府双重领导，丹顶鹤保护区主要保护丹顶鹤等珍稀野生动物及其赖以生存的滩涂湿地生态系统。

看，这就是我的家乡盐城，不仅有美丽的风景，美味的食品······美丽的古城盐城确实很美，很好，对吧！

天邦報
TECHBANK Create Your Value
宁波天邦股份有限公司主办 www.tianbang.com
2017 年 2 月
28
星期二
浙企准字第 036 号
总第 213 期

本期导读：

- 天邦开物启动首个山东循环农业项目
- 成都天邦 2017 年度佳木斯蛋鸡高峰论坛会议举行
- 汉世伟家庭农场涌动 PK 浪潮
- 从拒绝到接受，服务带动销售！
- 3 万方水体产 27 万斤虾，纯利 665 万元！这才是现下如东养虾的正确打开方式
- 成都天邦 2016 年度总结表彰及 2017 年度工作部署会议胜利召开
- 知而有识，学而善用——拾分味道组织召开新品培训会
- 冬未央

天 邦 纵 览

踏雪望春 竭智尽忠

黑龙江汉世伟东方红猪场筹建工作紧锣密鼓

汉世伟集团黑龙江公司东方红项目，是天邦股份发展战略重点之一，在股份公司、集团总部和黑龙江森工总局、东方红林业局的高度重视和支持下顺利，新春伊始，汉世伟黑龙江人即竭智尽中，踏雪望春。

年前，汉世伟集团与黑龙江森工及有关各方召开的研讨会上，天邦股份董事长张邦辉、汉世伟集团总裁朱爱民介绍了股份公司发展规划与战略布局，展望了汉世伟集团养猪 3000 万，销售 1000 亿，市值 1000 亿的十年目标，并对汉世伟黑龙江项目作出了总体要求和部署。随即，股份公司成立了指挥部，由股份公司总裁沈伟平任组长，汉世伟集团总裁朱爱民、天邦开物总裁王振坤任副组长，下设若干小组，领导和重点支持黑龙江项目的开发建设。黑龙江森工总局及东方红林业局举全局之力配合支持开发建设的同时，充满信心的提出“建十年最先进，二十年不落后的养猪产业基地，为黑龙江林区产业转型做示范”！更是为汉世伟集团在开发黑龙江项目建设中打响的第一炮！

2 月 13 日，黑龙江汉世伟总经理黄应发召开工作推进会，全面布置“项目申报、建场环评、用地审批、水井打探、道路修筑、电力架设、人员招聘、业务技术培训”等工作，责任落实到人、定期跟踪跟进。并结合当地企业情况，调整了作息时间和工作方式。

2 月 17 日，天邦开物工程公司副总经理王瑞芳、东方红林业局有关领导会同牡丹江林业设计院、电业局、建设局、多种经营经局、东方润林公司等单位部门负责人，共同研讨“猪场建设总体方案”，遵从“合理、省钱、节能、高效”的主旨，规划设计东方红百万猪场，从总体到局部、规格到工艺、选材用料到施工标准、市场价格到工程预算，逐项分解落地。

2 月 21 日对水泥漏缝板制作及安装工程进行了招投标评议，分别对山东鲁君西门科技有限公司、郑州大智农牧科技有限公司、临沂金牧人畜牧有限公司、洮南市三盟畜牧有限公司等 5 家投标企业进行评审，确定了制作及安装合同所需主要技术指标，确保日产量，保证项目建设施工进度。

脚踏皑皑白雪，头顶凛冽寒风，黑龙江汉世伟全体员工在奋进！在前行！为了神顶峰脚下、乌苏里江畔百万头猪场建设早日开工；为了汉世伟集团在高寒的黑龙江林区实现项目推广提供可复制的样板工程。黑龙江汉世伟东方红分公司全体员工在竭智尽忠，砥砺前行！

汉世伟 刘文辉

风好正扬帆

——天邦高层领导开春第一站巡视河北汉世伟母猪场

“莫道君行早，更有早行人”，初春之风仍有凉意，2017 年 2 月 17 日上午，天邦股份董事长张邦辉、汉世伟食品集团总裁朱爱民在河北汉世伟团队一行的陪同下，迎着初阳赶早来到河北首个在建 5600 头母猪场小屯基地视察工作，并带去了对一线员工的亲切问候。

在视察过程中，张董、朱总每到一处都认真听取项目工程部、施工方及监理公司的工作汇报。对工程进度、工期安排及现场急需解决的问题进行了详细的询问、协调安排，在现场巡视中对不足之处提出修改意见及要求。

随后，河北汉世伟团队在公司会议室内认真汇报了公司当前主要工作情况及进展，明确了 2017 年战略目标“6+6 项目”即将在河北展开新局面。朱总裁很风趣地说河北汉世伟“团队年轻、任务不轻”，并做了重要讲话，今后要从队伍、建设、生产、发展四个方面努力打造一支独一无二的团队，提高家庭农场和母猪场管理水平和生产经营能力，规划最新最美的宏伟蓝图，全力完成各项目标任务，赶先进、争上游。

张邦辉董事长介绍了天邦股份有限公司的发展规划与战略布局，并提出汉世伟未来十年的目标是养猪 3000 万，实现 1000 亿销售，1000 亿市值。同时分享了公司新的理念、新的疫苗产品，鼓励大家认真踏实工作，为社会提供价优物美的绿色无公害产品，塑造公司品牌新形象。

“潮平两岸阔，风正好扬帆”，会议总结了过去的成绩与不足，为公司未来发展指明了前行的方向，也大大鼓舞了公司全体员工的士气，增强了员工的归属感、凝聚力和向心力，为公司在 2017 年的发展奠定了坚实的基础，河北汉世伟在新的一年里一定会取得更大的发展，谱写出更加灿烂辉煌的新篇章。

汉世伟 王燕

天邦开物启动首个山东循环农业项目

2017 年 2 月 20 日，天邦开物集团总裁王振坤深入东平黄徐庄、中套母猪场项目施工现场，与山东汉世伟领导一起商讨循环农业产业园建设方案。东平县农业局、接山镇党委政府主要领导和负责人一起参与讨论，表示将在政策方面给予支持。

在项目现场，王振坤总裁与山东汉世伟副总经理侯连杰（主持工作）、泰安汉世伟副总经理魏荣耀等人，对猪场的粪水综合利用、有机肥生产、农业种植进行了规划，紧紧围绕发展循环农业经济这个目标，将养殖粪水进行无害化处理后用于农业种植，同时建立有机肥生产线、粪水处理系统，经过处理后的粪水用于农田灌溉，经过消毒处理后的中水在猪场回用，实现养殖、种植、粪水综合利用的循环农业产业。

天邦股份实施循环农业产业项目，得到了当地政府的大力支持。2 月 21 日下午，东平县接山镇党委书记王冰在接山镇政府会议室主持召开相关负责人会议，就循环农业项目实施前景进行深入探讨。王书记介绍了当地政府对生态旅游农业的扶持政策，表示天邦股份农业产业项目是东平县重点农业扶持项目，要立足可持续发展，畜牧站尽快清理产业园周边散养户，死畜禽处理严格管控，杜绝安全隐患，严防生物污染和粪肥污染；在生态养殖、有机肥生产、生态农业观光旅游上做文章，农业、工业、旅游服务业“三产融合”。王振坤总裁详细了解了相关政策，并请当地政府与企业建立快速有效的沟通渠道，及时反馈政策信息，大力推进循环农业产业项目标准化建设，积极争取“菜篮子”专项扶持等政策资金。

2 月 14 日	江苏汉世伟黄花塘母猪场顺利进猪，迎来了第一批后备母猪。
2 月 17 日	拾分味道美味合伙人门店徽宁店正式开业。
2 月 18 日	山东汉世伟首个家庭农场进猪。
2 月 20 日	天邦开物启动首个山东循环农业项目，并得到了当地政府的大力支持。
2 月 21 日	由成都天邦生物制品有限公司（以下简称“成都天邦”）和黑龙江省佳木斯市大鹏禽业共同主办的“成 都天邦 2017 年度蛋鸡技术论坛会议”在佳木斯市举 行。
2 月 24 日	拾分味道华联超市虎林店开业。

运筹帷幄绘蓝图 凝心聚力启新程

饲料事业部新春市场营销会议召开

一年之计在于春，春天是播种希望的季节。锣鼓喧天、鞭炮齐鸣，领完新年红包之后，要实现的小目标都定好了吗？准备好撸起袖子干一场了吗？天邦股份饲料事业部在各地已经紧锣密鼓，到处是一派生机勃勃的繁忙景象！

宁波分公司——锐意进取，大步向前！

2月4日-6日，天邦股份宁波分公司在宁波余姚召开新春市场营销会议。为期3天的会议中，各服务营销大区全体成员对所辖区域2017销量做了预算目标及战略解码。各服务营销大区负责人对2017年达成目标主要攻克客户、区域市场和完成重点事项做了部署和通报，并签订了目标责任书，势必完成预算！

天邦股份副总裁、饲料事业部总裁苏礼荣肯定了2016年饲料事业部在实证传播及会议营销的基础上深入展开技术服务工作。2017年饲料事业部将继续依托强力有效的333+服务营销推广模式，“专业技术分析能力、养殖模式推荐能力、养殖过程量化管理能力”外部服务“三专深耕”，“养殖、流通、消费”上下游“三端协同”，快速推动产业链价值共享。苏总表示，领导愿意站在一线，与大家一起赴汤蹈火，共赴艰难，开拓2017新的疆土！

盐城天邦——踏浪高歌，步履铿锵

2月5日，天邦股份苏北淡水鱼料营销会议在江苏盐城召开。盐城天邦总经理助理郭学年总结了2016年上工作情况，肯定了大家的努力，提出业务员需要更加不断的提升自己，为客户带来更大的效益。2017年，狼群作战将代替单兵作战，个人力量是有限的，团队的力量是无穷的！只有不吝啬付出，才会有回报！ 2017年苏北淡水鱼料团队将继续共创佳绩！

安徽天邦——激情洋溢，扬帆起航

2月5日-6日，安徽天邦新春销售誓师会在安徽和县召开。安徽天邦总经理孙岳为大家分解了2017年的销售目标，指出必须修炼能力与执行力，进行强力营销、目标递进。通过不断地改变、学习、奋进，2017年的销量将更上一层楼！

广东天邦——同心共赢 跨越发展

2月5日-7日，广东天邦营销培训会议在广东佛山成功举行。广东天邦总经理谢博士对2016年的营销工作给予了高度肯定，高瞻远瞩地对新一年的营销工作进行了展望，同时提出了更高要求。他表示，过去的成绩成为凝固的历史，未来的辉煌还要靠我们用双手去创造。展望2017年，我们将面临新的机遇和更大挑战，大家继续努力，以新的姿态、新的步伐，谱写新的篇章！

苏伟盛副总经理同与会人员重点分享了今年营销工作的规划思路，就产品特点、产品目标、渠道目标以及营销方向进行了全方位的讲解，提出量化规划经销商渠道，强化核心渠道的建设，建设可持续发展、有竞争力的市场。

2016年天邦股份各版块和各职能线共同协作，为天邦20周年献上了最好的大礼。然成绩属于过去，未来仍需努力。光耀的历史将化作源源动力，天邦股份必将在2017展翅高飞！

饲料事业部 李新 马睿

放飞梦想 迎接未来

—热烈庆祝江苏汉世伟黄花塘母猪场顺利进猪

恰逢阳春二月大地复苏之际，2017年2月14日，在江苏汉世伟食品有限公司所有员工的期待中，淮安黄花塘循环产业园迎来了第一批后备母猪，这一历史性的一刻值得我们所有人激动万分！

在股份公司的正确领导及黄花塘人民政府的大力支持下，在汉世伟集团、天邦开物及各参建单位的共同努力下，黄花塘循环产业园顺利完工投产进猪。当天下午5点18分，随着后备母猪一只只步入后备舍，黄花塘循环产业园作为亚洲第一大猪场的生产也被拉开了序幕，为后期的全面生产打下了坚实的基础。黄花塘产业园作为股份公司第一个自筹资金自建的大型母猪场，从立项到建设以及今天的部分投产，期间凝结了股份公司领导、项目部、参建组所有人员的心血，在不到一年的时间实现了部分投产，比预期整整提前了一个月，给公司给领导交了一份圆满的答卷。与此同时，黄花塘产业园的员工也深深清楚，这才只是我们工作的起点，我们将继续努力不负众望，将她发展成为令人瞩目的亚洲第一大母猪场。

黄花塘产业园的未来，敬请期待！

汉世伟 李翩翩 卢瑞新

成都天邦2017年度佳木斯蛋鸡高峰论坛会议举行

2017年2月21日，由成都天邦生物制品有限公司（以下简称“成都天邦”）和黑龙江省佳木斯市大鹏禽业共同主办的“成都天邦2017年度蛋鸡技术论坛会议”在佳木斯市举行。该场会议总共有150位养殖朋友参加，会议室外尽管-20度的天气，但养殖户朋友早早的来到了会议现场，客户对蛋鸡技术抱有极大的学习热情。

针对近端时间的鸡蛋价格行情的低迷情况，成都天邦家禽销售总监李安宁从现在国内的蛋鸡发展现状和国外的蛋鸡规模化养殖给大家做了一个简单介绍。同时李安宁总同时从鸡蛋的营养角度出发指出，鸡蛋的营养价值远远高于牛肉、猪肉，给养殖户朋友极大的鼓舞。

随着天气的转暖，春季的H9普免工作也提上日程，李安宁总分析了现在国内H9的危害和流行状况，同时对养殖户现在使用油苗的现状和油苗的选择与大家作出分享。

成都天邦新流产品流倍佳针对国内H9的流行现状，添加流行变异株，可以更好的保护鸡群健康，减少激发疾病的发生。流倍佳采用国外进口油苗佐剂，在实际使用过程中做到易注射、易吸收、维持时间更长。严格的质量控制，更好的起到注射油苗应激小作用。

成都天邦家禽技术服务经理张朋针对传支的防控与养殖户朋友们分享。指出现在国内传支的发生以肾型传支的发生为主，实际生产中要做好呼吸型和肾型传支的共同防控。

成都天邦针对传支的防控推出新支佳和新支胜二个产品。二个产品对传支的防控上采用的是呼吸型H120和肾型LDT3-A毒株的双组合，新支佳产品新城疫毒株采用的是HB1毒株，具有毒性低，在肠道繁殖的特点，适用于种鸡场的1日龄喷雾适用。新支胜产品新城疫采用的是新城疫经典毒株La Sota毒株，适用于7日龄以后的点眼、滴鼻、饮水适用。

成都天邦 张朋

成都天邦蛋鸡技术论坛会议
TECHBANK
以食为天 应和立邦
2017年佳木斯蛋鸡技术高峰论坛

成都天邦蛋鸡技术论坛会议
约友健康走 品味当年情

拾级聚足，贵在坚守

拾分味道徽宁店开业

二月申城，春寒未了，枝上梢头冒新芽，城市亦恢复了以往铿锵的脚步声，正是万物初生的好时节。拾分味道借碧草春生的盎然之势筹备了美味合伙人门店“徽宁店”的开业。

开业礼上礼，惊喜送不停！
美味猪肉

拾分味道
FANTASTE
美味肉店
SHHP008

2017年2月17日美味合伙人门店徽宁店正式开业（地标：上海市黄浦区徽宁路490号万有全徽宁菜市场），这是继2017年澳华店开业以来又一新开美味合伙人门店。

自2016年末美味合伙人项目启动以来，就获得了广泛的关注。项目启动之前，就有很多来自不同渠道、不同地区的反馈，咨询相关加盟与合作事宜；另一方面在2016年各大展会期间，很多客户在试吃过后更关注的是在哪能买到拾分味道美味猪肉。因此，美味合伙人项目启动了，不仅是为了回应加盟拾分味道的诉求，更是为了让拾分味道美味猪肉辐射到更多的区域，让更多的人吃上安全、健康、美味的猪肉。

美味合伙人门店徽宁店开业，销售现场人气爆棚，不一会儿购买顾客就自觉排起了长龙，师傅虽然忙的热火朝天，却也由衷的感到欣慰。

春来育阳气，食温最养生。美味猪肉富含维生素A，滋阴润燥，猪肉更是这个时节补铁的最佳选择，正是春季滋补良品哟~

千锤百炼方成钢，拾级聚足驶向前。每一份成果，都凝聚了幕后工作者无数的付出与坚守，也正是这样一份付出与坚守，才能让拾分味道美味猪肉香飘万里，落户千家万户，这是拾分味道正在做的，也是未来要做好的，齐互勉，共努力！

拾分味道 陈红

紧密配合，如期实现后备舍进猪

江苏盱眙黄花塘母猪场建设项目是2016年下半年开工的重点工程，根据汉世伟生产节律的调整要求，后备舍提前2个月达到进猪目标。2月14日，在汉世伟和开物集团的共同推动下，晚上19点左右首辆拉猪车缓缓进入场内，停靠在隔离舍外的进出猪吊桥处，正式拉开了进猪的序幕。

围绕进猪目标，开物集团高度重视，严格要求按时间节点推进项目进展，保证汉世伟顺利进猪。黄花塘项目部根据要求，第一时间调整施工方案，倒排工期，由全面施工改为优先完成后备舍和隔离舍施工任务。同时，增加吊车、挖掘机、装载机各一台，搬运设备用的十吨随车吊一台，三轮运输车两台，设备安装施工人员由18人增加到40人，同时每晚加班至十点钟左右，以确保汉世伟提前进猪。在施工过程中，各级领导多次到达现场检查指导工作，要求在保证施工质量的前提下制定合理的施工计划，加快施工进度。

同时，汉世伟集团COO李建兵、兽医总监王星晨、江苏汉世伟副总经理张益龙等领导也多次检查现场施工情况，对于饮水盆、大栏等设备安装方面以及水质监测方面，提出部分改进建议，经过开物与汉世伟现场多次沟通，最终确定整改方案，以满足生产需求。在生物安全方面，严格要求落实到位。后备舍和隔离舍采用水泥预制板与彩条布结合，做成全封闭的状态，同时在彩条布围栏上悬挂警示标牌，严禁外人进入。在进猪的前一天，汉世伟领导临时提出加长出猪台吊桥的要求，开物黄花塘项目部第一时间讨论施工方案并安排施工人员加班加点施工，当天焊接安装完成，保证进猪需求！

黄花塘项目的首次引种预示着工程阶段性的成功，展示了天邦开物与汉世伟紧密协作的成果。为了完成工程3月底全面完工的要求，项目部于2月15日上午九点召集全体施工方召开项目协调推进会议，协调解决各单位提出的施工难题，严格要求施工质量并推进各单位的施工进度，同时对各单位确立了完工的具体时间节点，提出“大干50天，3月底完工”的要求。

天邦开物 张永照

天邦开物工程节后全面复工

农历正月初六，山东泰安中套12000头母猪场建设工地上已是一片繁忙景象。随后几天，湖北阳新、泰安黄徐庄、江苏黄花塘、河北小屯等项目陆续复工。

按往年习惯，春节假期过了正月十五工地才会开工建设，而今年出现了大不同的情况。天邦开物针对2017年项目多，工期紧等情况，在春节前就布置了节后复工工作，要求各在建项目负责人与承建单位沟通，在正月初十前恢复施工，确保如期完成在建项目。复工前，各施工单位都进行了开工前安全教育，检查现场排水设施、安全用电情况，维护机械设备和安全防护设施，保证顺利开工和安全生产。

在在建项目全面复工的同时，天邦开物组织了全体员工业务技能培训，旨在提升项目现场管理人员的能力，强化管理，优化工期，确保更好地服务建设，按期完成建设任务。

天邦开物 谢俊

天邦开物开年即组织全员业务技能培训

天邦开物集团为了增强核心竞争力，培养出一支业务精，能力强，素质高的人才队伍，春节过后一上班，就组织全体员工进行业务技能培训。

2017年天邦股份工程建设量大、面广、时间紧，天邦开物利用节后工程还未全部开工的宝贵时间组织了这次培训。这次培训注重提升员工现场管理能力和专业技能，培训内容包括土建工程、钢结构工程、设备、环保、安全、工程预决算、工程管理软件应用、生物安全和养猪生产等，此外还邀请了与天邦股份长期合作的养殖设备公司、工程造价公司及工程管理软件公司的专家团队以及具有现场管理经验的工程专业人员进行授课。此次培训主要以实战、互动、交流的方式进行，力争让每个员工学到工程现场管理的必备知识，学会现场管理做什么、怎么做，如何发现问题，解决问题，及时反馈问题。

根据培训计划，天邦开物在培训期间将进行多次的考试，并在培训结束时进行全面考核，根据员工的个人申请、工作能力、培训考试、综合面试等情况，确定项目现场经理、工程师和技术员、资料员等职位并安排试岗，根据岗位调整薪酬待遇。

黑龙江汉世伟、河北福航汉世伟、黑龙江森工总局东方红林业局也派人员参加了这次培训。

天邦开物 高冠地

我们一直在路上

拾分味道华联超市虎林店开业

2017年，拾分味道持续奔走在路上，积极打开市场，开拓新门店。

2017年1月6日，拾分味道联华超市盘古店和华联超市环镇店双双开业；

2017年1月20日，拾分味道联华桃浦店开业；

2017年2月17日，拾分味道美味合伙人加盟店徽宁店开业；

拾分味道华宁店正在筹备中，预计2017年2月28号开业；

拾分味道长宁店正在筹备中，预计2017年3月3号开业。

从渠道开拓到门店扩张，从活动策划到开业筹备，拾分味道每走远一步，都挖掘了更大的销售空间，同时却也预示着未来将有更多的机遇和挑战。

2017年2月24日，周五，这是整整忙碌了一周的最后一天工作日。大部分人或许已经开始在心里盘算着怎样卸去过去五天的疲惫与压力，周末与朋友聚会、出游抑或睡一个舒服的美容觉，但是，对于企业销售来说，越临近休息日越是忙碌。这一日，拾分味道市场开拓团队肩负着挑战，干劲十足地筹划了拾分味道华联超市虎林店的开业。

开业期间，现场促销人员一边派发门店开业活动单页，一边向大家介绍拾分味道美味猪肉，吸引了大量的顾客驻足，更激起了大家的购买欲望。

拾分味道设计的可爱的标识牌，为热闹的门店更增添了一丝活泼的气息，萌萌哒，逗趣的很~~~

拾分味道华联超市虎林店的开业虽然只是拾分味道业务开拓的一小步，但是入驻华联超市，扩大销售区域，却是拾分味道品牌逐渐渗透市场重要的一步；后期拾分味道也将陆续开出更多的门店，为更多的消费者提供更加美味、健康的购物体验，也将带去更佳的选择！

拾分味道 陈红

肉制品
FRESH MEAT
beef
pork
rump
breast
chicken
whole
FRES

知而有识，学而善用

——拾分味道组织召开新品培训会

说起德国美食，大家都会想到猪脚、啤酒和香肠。其实德国还是有很多其他美食的，即使是香肠，也是大有文章的。

拾分味道德式香肠是拾分味道和德明公司（Dimo’s）联合推出的（Dimo’s是由3位德国人创办的正宗的德国品牌，完全采用德国工艺和配方，致力于生产纯正正宗的德国香肠）。拾分味道德式香肠全部甄选的是拾分味道美味猪肉，采用的是正宗的德国工艺、0淀粉、无防腐剂、天然肠衣，这样一来，既保证了口感的纯正，又保证了产品的品质与安全。

2017年2月22日，为了帮助业务及促销人员更加熟悉拾分味道香肠制品，拾分味道市场部组织了相关业务人员和促销人员参加了德式香肠的培训会。

培训目的

1. 帮助员工了解和掌握产品相关知识、特色、食用方法，提高员工对公司产品的掌握度和熟悉度；

2. 发展员工的职业能力，全面深入地提高销售人员对产品的认知，提高销售人员的服务能力和主动销售能力，奠定业务销售基础；

3. 通过竞品对比分析，更直观地展现不同品牌同类产品的优劣势，利于销售的达成，从而提高销售。

此次培训，拾分味道邀请到了Dimo’s的美女运营总监Anny。

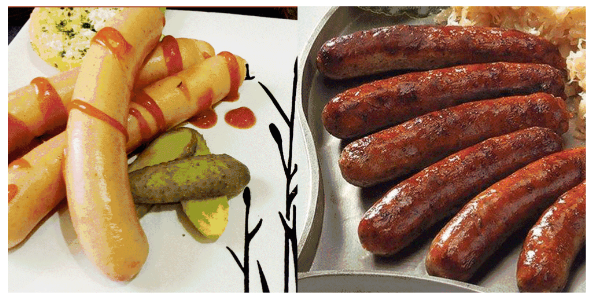
下午3点，培训会议正式开始。Anny以饮食起居为切入点，对比分析了中国和德国的文化差异。然后向大家介绍了德式香肠的分类、不同产品的特色、口感、产品的美味搭配、食用方法等。相比于市场上其他的香肠，通过对比分析，着重强调了拾分味道德式香肠的亮点和卖点，并通过现场和业务促销人员互动，告诉大家如何创造消费需求，以刺激客户的购买欲望。

理论培训章节完成后，为了让大家更加深刻的了解和对比不同产品的口味、特点和食用方法，现场还为大家演示德式香肠的制作步骤和注意细节。

下午5:30，拾分味道德式香肠产品培训会圆满结束。相信通过此次产品培训，拾分味道员工将会对自己品牌的产品认知度更高，也将为业务及促销人员的后续市场销售夯实基础。

当然，后期拾分味道也将根据市场需求和经营状况，逐渐调整产品结构和销售策略，届时也将会有更多的产品知识需要完善与丰富。知而有识，学而善用，一起努力，共同提升！

拾分味道 陈红



“仔猪无泻万里行”与“仔猪无僵万里行”胜利会师

——成都天邦年会隆重召开

二十年天邦，二十年辉煌，2017 年元月 7 日，成都天邦年会在天邦股份二十周年庆典前夕在古都南京胜利举行。成都天邦作为天邦股份重要组成部分，此次年会也是天邦股份 20 周年庆典系列活动之一，来自畜牧行业 200 多名行业精英参与年会共同见证成都天邦 2016 年的飞速发展和对未来的展望。

成都天邦董事长胡来根先生致欢迎辞，并介绍天邦股份 2025 年希望实现百亿利润，千亿销售额，千亿市值，成都天邦在今后的 10 到 15 年之内，进行改革为天邦的发展、为我国养殖事业的发展做出贡献。

成都天邦首席运营官夏闽海先生做了“成都天邦 2016 年工作汇报及 2017 年工作展望”主题报告，成都天邦的愿景是打造有国际竞争力的一流动物疫苗企业。2016 年产值 2 亿元，销售额 1.8 亿，已获得农业部生产批号 38 个，获得多项核心注册商标独有知识产权，具有国际领先的微载体悬浮培养工艺生产线通过 GMP 验收。2016 年度研发立项 41 项，1 个新兽药，2 个临床试验批件。公司未来展望，未来十年打造成具有国际竞争力的一流动物疫苗企业，全部实现悬浮培养代替转瓶工艺，基因工程疫苗将成为公司主流产品，实现年销售 50 亿经营目标。

仔猪无泻万里行，仔猪无僵万里行在南京胜利会师，成都天邦总经理助理周玉先生介绍这两年仔猪腹泻一直持高发态势，且季节性不明显对我国养猪业造成巨大损失。仔猪感染圆环病毒的后期主要症状为生长缓慢，甚至成为僵猪。天邦的持续技术突破圆力佳 3.0 比 2.0 效价提高三倍，杂蛋白含量在原有基础上降低了 75%。仔猪无泻万里行在全国开展 120 场次，覆盖 20 个省份，70 多个地级市，得到客户的大力支持。在中国约有 350 万头母猪在使用的腹泻灭活苗。确保汉世伟示范场（150 万头猪）无腹泻之忧，高效价、有效对抗流行野毒。全国 30 个省得调查结果显示母猪采用“活毒感染 + 利立佳跟胎”占到 50%，免疫保护率达到 90%，发病后的猪场全群紧急接种利立佳，10-15 天就可控制疫情。

惠通生物总经理章夜恩先生、南京牧邦商贸有限公司总经理饶职辉先生分享了利立佳销售经验，高度赞赏了成都天邦仔猪无泻万里行活动以及利立佳产品抗原含量高、用户正面反馈达 90% 以上、在同类产品中遥遥领先。战略正确、执行到位、选对客户、落实跟踪到位是此次活动成功的重要原因。

成都天邦研发副总经理郭璇女士从一些数字的角度来分享了成都天邦未来发展之路。动物保健大概是一个 300 亿美元的商业，中国是世界第二大动保市场在全球市场份额增加主要原因是动物数量增长，药物使用的增长，价值型增长。成都天邦从 3000 万到 1.8 个亿，我们的发展目标是用技术品质和服务打造一个具有国际竞争力的一流动物疫苗企业。天邦的三个板块，成都天邦，汉世伟，南京史记协同合作。未来成都天邦的研发和服务，希望将来完善口蹄疫、禽流感等猪和禽的核心产品的完整产品线，包括伴侣动物。郭总透露成都天邦会在乌江建另外一个研发中心，打造卓越中心，开发新型动物疫苗，提供全方位服务方案。

汉世伟兽医总监王星晨先生用真真切切的使用经验做了“天邦疫苗及免疫方案助力汉世伟飞速健康发展”的主题报告，王总介绍汉世伟和成都天邦的关系，一起过日子的欢喜冤家。汉世伟和成都天邦都是天邦股份旗下的两个全资子公司，汉世伟收购 Agfeed Industry，2014 年收购 CG 中国，有了自己的核心品种。汉世伟非常年轻，汉世伟核心场在一个茶园的中央，生物安全做的非常好，拥有 7 万头母猪，母猪场 22 个，公猪站 3 个，目前拥有蓝耳病伪狂犬双阴性母猪群 7 个，规模接近 2 万 8 千头，汉世伟是成都天邦最忠实的用户，也是成都天邦最挑剔的用户。100% 使用兄弟公司成都天邦猪用疫苗产品，结合生物安全体系，生产最健康的产品。

黄总总结王博士的报告说听完非常踏实，强调我们的疫苗到了养猪场之后我们的销售才刚刚开始。黄总透露，2017 年，成都天邦将上市包括蓝耳苗蓝福佳在内的四大疫苗。这就意味着，除了腹泻苗和圆环苗之外，猪瘟苗、蓝耳苗也将成为该公司重点推广的产品。

朱稳森博士说曾经有一个中国兽医专家说在中国所有的猪场都是有猪瘟的，这话虽然不太相信，但是同时它反映了中国的猪瘟感染比率的确很高，猪瘟的感染一方面会影响猪肉的出口，还会影响消费者选择猪肉消费。

面对猪瘟第一步就是要做好诊断，首先要做尸体解剖，组织病理学观察有助于解释其他检验手段的结果，在西方兽医当中不管任何疾病的发生，所有的案例，他都是要通过病理切片给出诊断结论，无一例外。疾病的传播有横向传播和纵向传播，如果你问你的猪场是怎么得病的呢，一般得到的回答都是隔壁猪场传染给我的，然而实际情况是更多的传播是通过母猪传播给仔猪的纵向传播。常见的猪病中“蓝耳病、猪瘟、链球菌、葡萄球菌、副猪嗜血杆菌、支原体”是从母猪传播到仔猪的，“猪流行性腹泻 (污染物)、日本乙脑 (蚊子)、伪狂犬病 (空气)、口蹄疫 (牛、羊、水牛)”是从猪传到猪的。

猪瘟疾病是主要感染猪只内皮细胞，内皮细胞破坏后造成了栓塞和梗死，猪瘟如果不进行免疫的话，死亡率几乎是百分之百的。典型的问题是猪场当中有 10% 是持续带毒感染的。剖检后肾脏有出血点，膀胱有出血点，扁桃体有出血点。在一个厂的产房到保育有两种不同的猪瘟病变是典型的猪瘟病变。许多场发生了猪瘟并且也免疫了猪瘟，但是还是爆发了猪瘟，有人说是因为冷链运输中产生了问题，还有人说是在注射操作出了问题，但这只能是个案不能说明问题，还有的问题是因为疫苗厂商的疫苗质量。另外猪瘟在中国的免疫的问题是中国的猪病太复杂，人太复杂，比如维生素 E 和锌的缺乏，还有其他造成免疫抑制疾病比如蓝耳、口蹄疫等。

中国兽医药品监察所王琴研究员做了“猪瘟免疫失败原因分析及防控技术研究”主题报告，我国中长期规划计划在 2020 年，把猪瘟作为我国优先防范和重点防控的重点疾病，全国所有种猪场做到净化。中国有优质的基础种毒，但是目前猪瘟疫苗仍然存在问题，不同剂型质量标准不同，生产工艺的多样化导致疫苗质量不稳定，所以，管理和控制疫苗治疗非常困难，希望不久的将来国家将实施统一的标准。冷链系统不完善，多种病原混合存在，多种病均造成繁殖障碍，诊断方法不特异。病原学的检测方法需要达到特异、敏感、快速、重复性、结果易判定的标准。猪瘟兔化弱毒疫苗依然是一株优秀的疫苗。实验证明我们的 C 株可以抵抗全世界目前流行的三个基因型的攻击。如果正确的使用优秀的疫苗，猪瘟是可以控制住的，但是仅靠疫苗是不能净化猪瘟的。我国当前快速敏感的诊断技术已经达到国际技术支持，并被国际认可，猪瘟变异频率低，只有一个血清型，对该病毒清除是一个有利条件，技术保障，生物安全越来越完善，所以达到猪瘟净化是完全可能的。

在现场多名行业内专家进行专家论坛为猪场解答生产中的难题，其中一个问题非常有趣，到底猪场哪种疾病是影响猪场健康的第一杀手？多名专家表达了自己的看法，强调生物安全的重要性，如果生物安全就没有，那就没有哪个是最大杀手之说了，因为每一个疾病都可能是最大的杀手。

成都天邦技术服务总监刘小兵先生用 6 个案例分享了稳常佳在集团养猪企业的应用效果。当前猪瘟疫苗存在的三大问题：抗原含量批次间差异大，免疫效果不稳定。成都天邦核心检测技术突破。保存、运输过程中疫苗易失效，耐热保护剂的重要性，猪瘟抗体水平与种猪健康性能、生产性能密切相关。集团企业对猪瘟疫苗产品最大的要求就是稳定。

汉唐牧业有限公司副总黄丹和加农（上海）畜牧科技有限公司总经理王海峰分享了猪瘟的防控案例。

成都天邦研发部经理岳丰雄先生分享了悬浮、耐热蓝耳病活疫苗——蓝福佳诞生记。2006 年 6 月爆发，涉及全国 12 个省份，全国谈蓝色变，死亡率高，发病率高。全国高蓝一片红，虽然高蓝离我们逐渐远去，但是它仍具有一个很强的致病性，国内变异株同源性达 99% 以上，临床症状主要表现在母猪繁殖障碍和育肥猪呼吸综合征。猪群一旦感染蓝耳病毒，该病毒将会在猪群中存在很长世间。蓝耳病毒主要感染巨噬细胞，巨噬细胞主要存在于胎盘和肺脏，这也是蓝耳病主要表现为繁殖与呼吸障碍的原因。蓝福佳研制过程全程在细胞毒悬浮培养活疫苗生产线，悬浮培养比传统的转瓶培养批次间差异更小，病毒含量更高，稳定可控。蓝福佳超剂量实验七头份注射 14 日龄的仔猪，没有任何应激反应，绝对安全。

蓝福佳产品：

生产毒株：JXA1-R 株，使用最广泛的高蓝弱毒株。

培养工艺：微载体悬浮培养，提高病毒含量；保证批间稳定性。

冻干工艺：耐热保护剂冻干；2-8℃保存；37℃耐老化试验检验。

产品质量：每头份病毒含量提高至 10 的 5.5 次方 TED50/ 头份，免疫更确定

免疫抑制：多次实验表明不会影响猪瘟等活疫苗免疫效果。

TH ANNIVERSARY
1997-2017
天邦股份20周年庆
成都天邦年会

成都天邦圆力佳助力养殖户完胜疾病

粤西李老板猪场存栏母猪 250 头，规模不算大，但在李老板的精心打理下，猪养得好，疾病防控也一直做得不错。因此，李老板在当地享有盛誉，更是当地养殖户朋友圈里的良师益友，常常有受养殖难题困扰的养户不辞百里到李老板猪场参观学习，借鉴取经。

可是不知道为什么，李老板猪场里突然陆续出现一些新生仔猪先天性震颤，还有些仔猪日渐消瘦，生长发育受阻，饲料利用率低，皮肤苍白或黄疸，部分会出现呼吸道和腹泻等症状，存活下来的猪只也是废猪、残猪，发病率占同批猪群的 8% 左右，给李老板带来了很大的经济损失。

李老板百思不得其解，各种各样的办法逐一尝试，问题都得不到有效的解决。愁得李老板茶饭不思，到处寻求帮助。恰逢此时，成都天邦的销售及技术团队拜访李老板，在了解了情况之后，初步判断是圆环病毒防控出了岔子，建议李老板抽取健康猪群及病猪的血清送检，以进一步确认病因，李老板接纳了建议，当天就联系好检测机构，次日抽取了 50 份健康猪血清及 10 份发病猪的血清，送往华南农大进行检测。

在数天的煎熬等待后，检测结果终于回来了，健康猪群的圆环病毒整体抗体滴度（PCV2 抗体滴度）不合格，而病猪血清检测阳性率高达 100%！结果显示，圆环病毒疫苗免疫失败是导致本次损失的罪魁祸首！

结果出来之后，李老板更加着急了，该猪场一直使用国产某品牌的圆环疫苗，对母猪进行每年 2 次的全群普免，为什么还会免疫失败呢？又该如何选择圆环疫苗呢？

李老板就此与附近村养猪能手张老板探讨，张老板告诉李老板，选择圆环疫苗有两条标准：是否安全、是否有效！介绍完选择疫苗的标准后，张老板向李老板推荐了自己一直在使用的成都天邦圆环疫苗圆力佳。圆力佳抗原含量高，确保了疫苗的有效性；适逢成都天邦推陈出新，目前圆力佳的内毒素控制在 10 EU/ml 以内，杂蛋白控制在 100 ug/ml 以内，从而确保了疫苗的安全性。而合适的免疫程序，确保了疫苗的保护周期！这时，李老板想起了建议自己检测的成都天邦技术经理，立刻拿起电话打给了技术经理，约了见面的时间。

成都天邦技术经理与李老板见面后，建议李老板试用成都天邦的圆力佳，同时免疫程序调整为：经产母猪跟胎免疫，产前 1 个月免疫 2ml ／头；仔猪 14 日龄首次免疫 1ml ／头，28 日二次加强免疫 1ml ／头。对猪群免疫后，视猪群情况再决定是否送检。李老板欣然接受了建议，决定试用成都天邦圆力佳。

时间很快过去了两个月，当成都天邦的销售及技术团队再次拜访李老板，追踪圆环病防控成果时，刚踏进猪场，李老板快步迎上，握着技术经理的手，激动的说：“老师，谢谢你，我猪场的疾病已经完全控制下来，前几天听你的建议对 50 日龄的商品猪血清进行检测，猪群抗体滴度整体都合格，可以说这次与疾病的对抗中我们胜利了！”

至此，养殖户与圆环疾病的交锋，在圆力佳的助力下，以完胜告终，并且赶上了近半年行情高峰的末班车，挣得盆满钵满。

成都天邦 梁华宇

成都天邦 2016 年度总结表彰及 2017 年度工作部署会议胜利召开

风劲时济，自当破浪扬帆；任重道远，还需策马扬鞭。

春寒料峭，新春的脚步尚未远离，2 月 10 日上午，成都天邦 2016 年度总结表彰及 2017 年度工作部署大会在美丽的山水时尚酒店紧锣密鼓举行。股份公司兽医总监魏建忠、公司首席运营官夏闽海，副总经理郭璇、副总经理黄烨、生产

总监苗丽华、采供总监程国浩、总经理助理周玉、总经理助理高峰及全体员工参加了本次会议。

首席运营官夏闽海对 2016 年公司整体经营情况及销售、生产、质量、研发等各项管理工作进行了全面的总结和客观、细致的分析。为完成 2017 年度经营目标，夏总对各项重点工作进行了具体安排和部署，要求公司上下正确认知行业变化和发展趋势，各级管理干部要以身作则、艰苦奋斗，各部门之间要通力协作、加强横向沟通。希望全体员工继续保持和发扬优点，汲取经验，摒弃不足，满怀希望，保持更清醒的头脑、更旺盛的斗志和更充沛的干劲，向着既定的目标全力迈进！

副总经理郭璇博士用数据直观、全面、深入的分析了全球动保行业现状及排名情况，在明确行业未来发展趋势的同时，客观解析了我司各类疫苗研发及项目开展情况，并从天邦生物未来战略布局、产品研发前景、国内外名企、高研院所强强合作趋势以及配合汉世伟集团需求等方面详细阐述，进一步使得现场所有员工在了解我司核心竞争力及可持续发展能力的同时，强化员工荣誉感及归属感，增强了大家对公司未来发展的信心及动力。

大会最后一项议题，表彰在 2016 年度表现优秀、勤勉敬业、甘于奉献的集体和个人，包括获得股份公司各类评优奖项及公司内部优秀主管奖、优秀员工奖、先进班组奖及先进班组长奖。希望受到表彰的先进集体和先进个人，珍惜荣誉，再接再厉，再创佳绩，同时号召全体员工以他们为榜样，扎实工作，为完成公司

2017 年度各项经营管理目标做出更大的贡献。

2016 年是我们脚踏实地、不断进取的一年，也是夯实基础、承前启后的一年，这一年我们付出了泪水和艰辛，也收获了欢笑和成绩。新的一年，新的起点，我们该清醒的看到随着行业整合及市场的发展变化，行业竞争日趋白热化，客户对我们企业和产品的要求越来越高，但同时也为公司的发展前景提供了广阔的机遇和挑战。“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”希望乘借此次大会的东风，公司上下团结一心、不断进取，持续提高各项工作水平，立足本职岗位、切实履行工作职责，为全面完成公司 2017 年度经营发展目标而努力奋斗！

成都天邦 吴晗

向着目标，怀揣梦想，全力以赴，勇于开拓！

——热烈庆祝成都天邦 2017 年营销会议顺利召开

一年之计在于春，一日之计在于晨。2 月 6 日至 11 日，成都天邦 2017 年营销会议在成都龙泉驿顺利召开，公司高层领导、相关部门负责人、全体营销及技术服务人员等近百人参会。会议对 2017 年的市场工作进行了部署和计划，对营销人员进行了职业技能培训和产品知识培训，使大家明确了工作方向和目标，增强了团队服务意识和自身素质，并正式拉响今年销售工作的号角！

优质的产品是专业服务之本

成都天邦研发副总经理郭璇分享了成都天邦未来发展之路。动物保健大概是一个 300 亿美元的商业，中国是世界第二大动保市场在全球市场份额增加主要原因是动物数量增长，药物使用的增长，价值型增长。我们的发展目标是用技术品质和服务打造一个具有国际竞争力的一流动物疫苗企业。作为国内鲜有养猪板块的集团企业下属分公司，天邦股份具有得天独厚的优势，三大板块，成都天邦为养殖企业提供优质的疫苗产品，汉世伟作为大型养殖企业，全面使用成都天邦疫苗，具有广泛的实际应用数据，而南京史记则作为承接，建立有强大的数据库，对于疫病防控提供了实验室数据支持。三个板块将协同共推进发展。

未来成都天邦的研发和服务，希望将来完善口蹄疫、禽流感等猪和禽的核心产品的完整产品线，包括伴侣动物。郭总说道，成都天邦正在扩建研发中心，为即将开展的新型动物疫苗，更近距离地了解客户需求，提供全方位服务奠定良好的硬件基础。

天邦股份兽医总监魏建忠在会上的专题报告中，用汉世伟真真切切的使用经历证明了“天邦疫苗及免疫方案助力汉世伟飞速健康发展”。汉世伟 100% 使用成都天邦猪用疫苗产品，是成都天邦最忠实的用户，也是成都天邦最挑剔的用户，既是信任，也是验证和促进疫苗产品品质的不断提升。在优秀产品的保障下，汉世伟生物安全做的非常好，目前拥有 7 万多头生产母猪，母猪场 22 个，公猪站 3 个，其中蓝耳病和伪狂犬病双阴性母猪场 7 个，规模接近 2 万 8 千头，养殖事业发展迅速。

技术服务总监刘小兵、禽苗技术经理张朋分别对成都天邦猪苗、禽苗产品的突出优势和竞争力做了讲解，并且全面总结和分析了成都天邦猪用疫苗（稳常佳、蓝力佳、利力佳、圆力佳、威力佳）和禽用疫苗（新支胜、新支佳、流倍佳、流邦佳、浆力佳）在全国养殖企业的成功应用案例。

公司研发部经理岳丰雄对即将上市的悬浮、耐热蓝耳病活疫苗——蓝福佳进行了介绍。蓝福佳研制过程中，全程采用细胞毒悬浮培养工艺，该工艺相较于传统的转瓶培养工艺而言，批次间差异更小，病毒含量更高，稳定可控。对于很多人关心的安全性问题，蓝福佳经受了超高剂量的攻毒实验，表现出比对照组显著的健康度。

汇报市场情况，制定可行计划，分享成功经验

会上，全体营销人员根据公司营销方针全面分析了区域市场情况，并制定了详细工作计划，且进行了分组讨论及产品演练。

会上，优秀营销人员和大家分享了成功经验，提供了如何提高市场布局和销售服务工作的借鉴参考，赢得大家的阵阵掌声。

把握市场动态，分解年度目标，指导市场工作

营销副总黄烨全面讲解了成都天邦 2017 年营销体系的构建，为 2017 年的营销团队提升及营销工作指出了方向。

总经理助理周玉、集团客户部销售总监陈国辉、禽苗全国销售经理李安宁分别就猪苗业务部、集团客户部、禽苗业务部的销售工作做了详尽的目标制定和工作规划，同时结合行业形势分析和产品策略组合，为 2017 年的具体销售工作提出了指导意见。

强化职业素质和能力，提高市场服务能力

为了提高大家的销售技能，本次会议特别安排开展了专业销售技能培训，培训会以分组讨论形式进行，培训过程中，大家积极参与讨论，踊跃发言，现场互动气氛热烈。

培训中通过无记名投票评选出了优秀小组。培训后每小组认真总结，并将培训成果第一时间应用到实际工作中。

全面总结与点评，把控工作方向，强调工作重点

成都天邦首席运营官夏闽海对 2016 年度公司销售工作完成情况、存在不足及待改进事项、2017 年度重点工作计划等进行了全面总结。

总结中，夏总着重谈到了 2016 年公司在产品品质提升方面所做的工作。其中，利力佳产品“活毒感染 + 灭活疫苗免疫”的免疫机理获得广大养殖户的认可，并在养殖企业成功防御腹泻疾病过程中，提供了卓有成效的作用，“仔猪无泻万里行”活动也红遍了大江南北，2016 年全国大约 350 万头母猪使用了利力佳。圆力佳提升到 3.0，内毒素含量在原有基础上降低了 90%，杂蛋白含量在原有基础上降低了 75%，品质得到大幅度提升！稳常佳以其“2-8 度 24 个月冷藏保存、稳定的病毒含量、无 BVDV 等外源污染”的特点赢得了众多客户的信赖，销量较去年翻倍增长。

2016 年成都天邦销售再创新高，销售额超过 1.8 亿元，2017 年，强制免疫招标疫苗政策发生改变，预计会释放出约 30 亿元的市场空间，这也给成都天邦带来了无限机遇。夏总指出，2017 年，全体人员都要通力合作，积极抓住机会，在 2017 年为公司的跨越式发展贡献力量。

夏总对大家的工作汇报与计划进行了全面点评，肯定了工作中的亮点和取得的成绩，同时也指出存在的不足和待提升的事项，鼓励大家在新的一年里加强协作，以昂扬的斗志，向着目标，全力以赴，一起迈上新的台阶！

成都天邦 邓红梅

2016 年度汉世伟母猪场复盘会圆满结束

为进一步完善集团各生产单元生物安全体系和生产体系建设，提高集团猪群整体健康程度，围绕 2016 年度各母猪场存在的生物安全问题和生产问题，2017 年 1 月 17 — 21 日汉世伟食品集团召开了母猪场复盘会。汉世伟食品集团总裁朱爱民、首席运营官李建兵，各分子公司母猪场负责人以及生物安全部、运营中心的相关人员出席本次会议。会议由汉世伟兽医总监、生物安全部总经理王星晨主持。

在持续 4 天的会议过程中，各省区负责人对所管理的母猪场在 2016 年生产运营过程中出现的问题逐一进行复盘。运营中心及生物安全部相关人员参与讨论，分析，用数据分析，用数据说话，逐一剖析问题根源，总结经验教训，及时调整今后工作思路，完善相关的规章制度；同时，针对 2016 年发生但仍未解决的问题，制定解决方案和完成时间点，责任落实到人。

结合各场出现的健康管理方面出现的案例，结合生物安全日程检查统计分析漏洞，修善完成了生物安全条例第三版；结合腹泻疫苗使用，驯化经验和发病案例，制定了更完善后备厂驯化措施及母猪场免疫方案；结合今年疫苗使用费用分析及实验室抗体水平检测，针对各母猪场的不同情况，制定了定制化的免疫程序；针对原有洗车房及运输方面的盲区和漏洞，以及在转运过程中出现的健康案例，制定和完善了车辆检测及猪群运输条例。生物安全部全面分析各场健康隐患，采取了相关措施：规范洗车房运营，并将其与水质送检纳入生物安全规范，添加生物安全检查新项目，制定后备猪场用地生物安全评估要求及检查项目表，完善各母猪场及家庭农场免疫程序，建立更加完善的生物安全体系。

经多次讨论和商讨，本次会议中决定：

1、水质：汉世伟现有猪场必须在 2017 年 5 月底前让所有猪群饮用经软化、消毒、过滤的深井水或自来水。并在上半年完成一次全面高质量的水质检测。新建厂在使用过滤消毒的深井水的前提下，要求冲栏水及饮用水水线分开，定期进行水线的清理和水质检测。

2、洗消中心: 各省洗车房务必在限定期限内完工，2017 年各省(江西、广西、湖北及江苏）最后期限依次是 3 月 10 日、2 月 28 日、3 月 31 日、3 月 31 日，河北、湖南尽快完成选地工作。生物安全部出台了包括功能布局，设施备用，人员管理，冲洗流程，检测指标等相关细节在内的洗车房管理办法，并每月督查推进洗车房建设运行速度。

3、引种：猪只顺利引种和保持高健康水平投产是 2017 年生物安全工作的重中之重，生物安全部针对 2016 年引种过程中出现的各类问题，反思，复盘。归纳总结引种漏洞，起草或修缮了如对后备猪场评估，日常后备猪场饲养管理检查，后备猪场运输监控，调运双方猪群健康监测，新建场后备舍提前交付使用评估与维护等要求。力争在大规模调度猪群过程中减少疾病的传播。

4、免疫程序：针对不同猪场，不同健康状况的原则，针对各生产单元逐一梳理检查和调整了母猪群的免疫程序，根据实验室检测结果，对部分疾病的免疫强度调整，根据猪苗来源进行定制化的健康服务。

经过近 4 天的复盘，相关人员共同反思，敞开交流，查找出各场生物安全漏洞和生产缺陷，总结经验教训，拟定整改方案，设定了更高目标，监督责任到人，保证整改落实，从而使集团向完善的生物安全体系和生产体系迈进一大步，具有里程碑的意义，为 2017 年汉世伟的迅猛发展，提供更高保障。

汉世伟 黄朝阳

汉世伟家庭农场涌动 PK 浪潮

到 2017 年底，汉世伟家庭农场存栏达到 200 万头，这是汉世伟实施的“2212 计划”的重要一环。为提高家庭农场开发水平和服务质量，近日，汉世伟集团作出决定: 开展家庭农场服务 PK 活动。PK 活动以服务部为单位进行。

本次 PK 活动要求参加 PK 的服务部必须满足三个条件：服务部家庭农场存栏规模达到 3 万头以上；全年无重大安全事故（一票否决）；PK 服务部养户无坑害公司行为。PK 结果以“效益系数”计算排名。效益系数，是汉世伟经过一年的摸索，总结出的一套较为成熟的衡量服务部工作绩效的指标，计算公式为：10000* 日增重 * 成活率 / 料肉比。根据上述要求，此次报名参加 PK 的服务部共 10 家，其中 PK 第 1 名的有安徽和含、寿县、江苏大客户广西金陵服务部、；PK 前 3 名的有广西兴业、山东接山、江苏泗洪服务部；PK 前 8 名的有河北故城、湖北蕲春、江西东乡服务部。汉世伟总裁办公会决定，对上述 PK 活动，每半年表彰一次，对 PK 获胜的服务部分别奖励 3、2、1 万元。

汉世伟 黄朝阳

500 万头第一步

——山东汉世伟首个家庭农场进猪

热烈祝贺山东汉世伟家庭农场顺利进猪

2 月 18 日下午 6 时，满载 1200 头猪苗的两辆卡车先后驶入汉世伟进军山东以来首个合作家庭农场，标志着汉世伟集团在山东的家庭农场合作正式拉开序幕。首批猪苗来自江苏汉世伟东盛母猪场，经过 9 个多小时近 700 公里的长途跋涉，顺利到达位于山东省泰安市东平县沙河站镇华堂村的合作家庭农场。

早春二月，寒意未消，傍晚的东平室外气温接近 0℃，为了给远道而来的猪宝宝们营造一个温暖舒适的新家，在山东汉世伟接山服务部指导下，家庭农场主陈秀兰提前 2 天就把锅炉烧了起来，通过地暖加热，猪舍内大环境温度达到了 24℃，局部小环境则通过保温灯加热提高到 28-30℃。经过精心准备，陈秀兰的猪舍在生物安全、环保、温度等方面达到了进猪要求，在一阵喜庆的鞭炮声后，一只只活泼可爱、体态健壮的汉世伟优质猪苗进入猪舍。

陈秀兰一直有养猪的想法和打算，由于缺少技术和担心市场风险，始终未能如愿。接山服务部了解到信息后，多次上门宣传汉世伟现代化家庭农场合作新模式，风险少，投资回报稳定。2016 年 10 月，在参加了接山服务部组织的第一批意向合作家庭农场主赴集团考察后，陈秀兰被汉世伟企业文化和“公司＋农户”的合作模式吸引，加入汉世伟合作养户队伍。陈秀兰根据自身资金情况，采用密闭式砖混结构，建设标准化猪舍 2 栋，单栋建筑面积 750 ㎡，单栋存栏规模 600 头，单批养殖规模 1200 头。陈秀兰的家庭农场采取种养结合方式，配套建设粪污处理三级固液储存池，采用自动刮粪系统、自动温控系统等，树立了本地区生态高效养猪的行业新标杆。

着眼于集团山东区域出栏 500 万头商品猪的伟大目标，山东汉世伟家庭农场管理部立足当下，近期多次组织员工对集团提出的“家庭农场”、“集体农场”、“致富农场”模式进行深入学习，制定出可实行方案，通过悬挂条幅、走访宣讲、组织意向户实地考察等方式，宣传公司政策，加大家庭农场开发力度。

随着首个家庭农场顺利投产，山东汉世伟更加坚定完成目标的信心。

汉世伟 董浩

给大家拜年了！

——汉世伟集团领导一行到和县场看望员工

“好！”伴随着热烈的掌声和叫好声，腊月廿七夜晚的汉世伟集团和县场，全体员工脸上洋溢着幸福的笑容。

2017 年 1 月 24 日下午，汉世伟集团总裁朱爱民、汉世伟安徽分公司总经理韦习会、汉世伟集团总裁助理黄朝阳、财务部总经理曹振、行政部副总经理韩诚一行来到汉世伟和县场，看望慰问节日坚守在一线的员工们。慰问团一行来到污水处理厂，对各处理环节进行了查看，并现场询问了厂长贾其付，就节日期间如何确保污水处理正常运转，提出了具体的要求。接着，在经过留样、洗浴、消毒、更衣等程序后，慰问团一行来到和县场生活区，与大家欢聚一堂，共度佳节。

慰问团一行首先与和县场场长张理想进行了深入的交流。朱爱民总裁询问了和县场节日生产安排，叮嘱一定要保证人手，保证节日生产正常进行。在谈话中，大家一起对和县场 2016 年的生产进行了回顾，肯定了和县场取得的成绩。朱爱民总裁告诫张理想，不要一味追求 PSY 数值，还要保证断奶仔猪健康度、断奶重，确保和县场的断奶仔猪到家庭农场后，也能养出好成绩。他说，2017 年，对各母猪场的考核将结合断奶仔猪在家庭农场的养殖情况进行，希望和县场在保证生产成绩集团领先的同时，更要保证到家庭农场的养殖效果集团领先。他还提醒张理想，要提前做好谋划，保证在夏季高温来临时和县场能顺利度过三伏天。

晚宴上，朱家民总裁、韦习会总经理先后发表了热情洋溢的讲话。朱爱民首先祝贺和县场在 2016 年战胜了多重困难，取得了全年 PSY 超过 27 的好成绩，涌现出了像钟开顺、刘伟等一批优秀人才。其次，他感谢和县场全体员工，在大家的努力下，和县场已成为全集团的标杆，成为集团后备人才培养的“黄埔军校”。最后，他希望和县场要永争第一，对和县提出的“PK 大化稳居第一”的口号表示赞赏。他说，和县场就应该有在集团领先，在全国领先的信心。韦习会总经理向大家致以节日的问候，祝大家新年快乐、阖家幸福。

晚宴上，和县场员工还现场表演了舞蹈、书法等才艺。

汉世伟 黄朝阳

我疯我狂，威力佳来帮忙

湖南怀化某存栏母猪 300 多头的中小规模猪场已是该地区养殖规模较大的场之一。据该场刘老板自己介绍：“2015 年 3 月初猪场开始不稳定，母猪群陆陆续续有流产和产木乃伊胎和死胎的现象，分娩率不到 80%；初生仔猪体重小，也有神经症状并伴有拉稀等现象，窝均健仔数不到 9 头。”刘老板本来想瞅着行情差搞好生产成绩降低成本，结果却雪上加霜，让猪场老板更是苦不堪言。

刘老板解剖了病猪向专业人士进行了请教，得到回复说可能是猪伪狂犬野毒感染所致，遂急忙采了 13 头母猪血样送到南京农业大学进行了检测: 伪狂犬病毒 gE 抗体阳性率 84%（表 1）；结合临床症状证实了伪狂犬野毒的感染。得到这个消息刘老板彻底崩溃，在其所使用猪伪狂犬病毒弱毒疫苗的供货商的建议下紧急全群公母猪免疫 2 头份，虽然有所改善，但仍时有流产、产死木胎和新生仔猪神经症状的现象发生。成都天邦负责怀化地区的业务经理知晓了该情况后，与刘老板分享了发生类似情况的控制经验: 成都天邦猪伪狂犬弱毒活疫苗——威力佳进行全群公母猪普免 2 头份 / 头，间隔 1 个月，再相同剂量普免一次。

表 1:

送检样本数			13 份		送检时间		2015/4/17	
检测项目			蓝耳抗体		猪瘟抗体		伪狂野毒 GE	
序号	类别	耳号	S/P 值	判定	阻断率	判定	S/N 值	判定
1	哺乳母猪	A020	0.27	阴性	58	阳性	0.15	阳性
2	哺乳母猪	A016	0.29	阴性	80	阳性	0.2	阳性
3	哺乳母猪	A043	0.39	阴性	83	阳性	0.95	阴性
4	哺乳母猪	A033	0.05	阴性	35	可疑	0.13	阳性
5	哺乳母猪	A012	0.13	阴性	23	阴性	0.13	阳性
6	公猪		0.84	阳性	56	阳性	0.46	阴性
7	公猪	001	1.22	阳性	83	阳性	0.08	阳性
8	怀孕母猪	A011	1.05	阳性	86	阳性	0.09	阳性
9	怀孕母猪	A076	0.33	阴性	28	阴性	0.1	阳性
10	空怀母猪	A054	0.44	阳性	76	阳性	0.12	阳性
11	怀孕母猪	A068	2.49	阳性	76	阳性	0.11	阳性
12	怀孕母猪	A084	1.24	阳性	68	阳性	0.11	阳性
13	怀孕母猪	A069	0.52	阳性	5	阴性	0.14	阳性

临床症状:

母猪妊娠不同阶段出现流产、产死木胎现象；初生仔猪出现神经症状、拉稀现象，发病猪口吐白沫，死亡率高。

解剖病变:

对有神经症状的病猪进行解剖，肝脏具有典型的伪狂犬引起的针尖样白色坏死灶，脑膜严重充血。

处理措施及结果:

根据刘老板解剖发现的病变及南京农业大学检测结果确定为猪伪狂犬野毒感染所致，推荐紧急接种成都天邦威力佳 2 头份 / 头，一个月后使用同样剂量加强免疫一次。因该场是猪伪狂犬野毒阳性场，同时这几年猪伪狂犬野毒感染现象的增加，故推荐成都天邦威力佳免疫程序:

公、母猪群：普免 4 次 / 年，每次 2 头份 / 头；

商品猪：1 日龄滴鼻，50 日龄、110 日龄各免疫 1 头份 / 头。

此后刘老板猪场按照推荐的免疫程序免疫威力佳，流产、产死木胎的现象逐渐减少，新生仔猪的神经症状也消失了，生产成绩也迅速提升。今年 9 月份和成都天邦的技术老师一起再次见到刘老板时，他神采飞扬的讲道：“去年多亏遇见你，给我分享了控制伪狂犬病的方法，打上两次疫苗就基本上控制住了，把握住了今年这个好行情，1 头母猪要帮我赚 1 万 6 左右，算算 300 多头母猪今年也差不多挣 500 大几十万咯！”

闲聊之后，技术老师给刘老板介绍了进行抗体水平常规监测的重要性。10 月份，刘老板便采血样又送南京农业大学进行了检测，发现 5—6 胎龄母猪因去年猪伪狂野毒感染而仍呈 gE 抗体阳性，而其他母猪均为阴性（图 5）。说明免疫威力佳后，很好的控制了阳性猪的排毒以及猪只之间的水平传播，达到了非常好的效果！

表 2:

检测项目			猪瘟抗体		蓝耳抗体		伪狂野毒 gE	
序号	类群	耳号	阻断率	判定	IRPC 值	判定	S/N 值	判定
1	公猪		55.80	+	89.92	+	0.05	+
2	后备母猪	大	88.26	+	0.88	-	0.98	-
3	后备母猪	小	88.99	+	11.26	-	1.04	-
4	怀孕(1-2 胎)	Y001	40.51	+	2.37	-	1.03	-
5	怀孕(1-2 胎)	B023	66.99	+	17.54	-	1	-
6	怀孕(1-2 胎)	B026	83.39	+	12.89	-	0.94	-
7	怀孕(1-2 胎)	B025	43.54	+	33.2	+	0.94	-
8	怀孕(1-2 胎)	B028	86.97	+	16.16	-	0.99	-
9	怀孕(3-4 胎)	B027	77.34	+	79.08	+	0.98	-
10	怀孕(3-4 胎)	B016	78.47	+	55.18	+	0.99	-
11	怀孕(3-4 胎)	B02	78.10	+	29.52	+	0.96	-
12	怀孕(3-4 胎)	B09	88.49	+	21.07	+	0.96	-
13	怀孕(3-4 胎)	B06	94.24	+	5.42	-	0.92	-
14	怀孕(5-6 胎)	A035	37.71	-	78.06	+	0.11	+
15	怀孕(5-6 胎)	A045	82.85	+	18.43	-	0.04	+
16	怀孕(5-6 胎)	A079	82.50	+	76.63	+	0.29	+
17	怀孕(5-6 胎)	A008	81.41	+		+	0.25	+
18	怀孕(5-6 胎)	A091	83.56	+	66.68	+	0.24	+

成都天邦 彭宇

养殖的大黄鱼养出了野生的品质，售价比别人贵数倍！他们是如何做到的？

黄鱼岛公司负责人郑祥武

在我国的海水养殖鱼类中，大黄鱼是非常特殊的种类，通常来说，网箱养殖的大黄鱼售价一般在 15-20 元 / 斤幅度，而野生大黄鱼的售价能达到 2000-3000 元 / 斤的超高价。介于二者之间，仿野生大黄鱼的售价存在很大的变动范围，便宜的数十元一斤，贵的能达到 200-300 元 / 斤，随着行业的发展，消费市场对大黄鱼品质的要求越来越高，这就为从业者提供了巨大的商机。

目前，我国大黄鱼养殖主要集中在福建、浙江沿海地区，年总产量达到 20 万吨的规模。据了解，普通网箱养出来的大黄鱼普遍存在体型短粗、肉质粗糙、肉香味一般的缺点。而在仿野生大黄鱼养殖模式中，主要采用大面积围网、深水大网箱或者大型池塘作为养殖环境，营造大水量、强水流环境，使鱼多运动，减掉大肚子，同时加强饲料的投喂和营养管理，提升鱼的金黄体色、改善营养风味。

据行业人士介绍，真正好的仿野生大黄鱼，鱼体修长，肉质润滑，香味饱满，跟野生大黄鱼只有细微的差距。位于温州洞头的黄鱼岛海洋渔业有限公司（以下简称“黄鱼岛公司”）就是进行深水大网箱养殖仿野生大黄鱼的其中一家企业。

养出仿野生大黄鱼 售价 200-300 元 / 斤

黄鱼岛公司的地址位于风景优美的温州洞头鹿西岛，该区域的环境和水质非常适合大黄鱼的生态养殖。就在农历鸡年春节前夕，该公司的精品仿野生大黄鱼开始上市了，根据产品规格的不同，售价高达 200-300 元 / 斤，是普通网箱大黄鱼售价的 10 倍，却是深受市场欢迎，供不应求。

其实在一开始，黄鱼岛公司的养殖事业并不顺利，虽然采用了深水大网箱的养殖模式，但养殖出来的大黄鱼的口感和风味总是好像还是不够理想，即使经过了多次试验，结果却总是不能令人满意。

一次偶然的机会，公司负责人郑祥武在去福建考察的时候发现，福建的仿野生大黄鱼养殖单位，不管模式、设施和养殖流程和自己都差不多，唯一的区别在于：他们大部分都在使用“天邦牌”全熟化大黄鱼配合饲料。令他最难忘的是在品尝了他们的商品鱼之后：久违的野生大黄鱼的口感和风味又回来了！而黄鱼岛公司还在使用冰鲜小杂鱼投喂大黄鱼，难道这就是他苦苦寻找的诀窍？

于是郑祥武立刻决定，进行天邦全熟化大黄鱼配合饲料的投喂。经过大半年的细心投喂之后，黄鱼岛公司的精品大黄鱼终于获得了成功。不仅如此，黄鱼岛公司还发现，使用天邦饲料喂养的大黄鱼有更强的抗应激能力，于是公司开发了大黄鱼活鱼运输的包装，让消费者能够享受到品质更高的大黄鱼。

常规网箱大黄鱼也能卖到 50 元 / 斤

目前，传统小规格网箱还是大黄鱼养殖的主流模式，如何在传统网箱养殖模式中改善大黄鱼的品质，提升养殖效益，一直行业所关注的问题。

作为进入福建市场最早品牌之一，天邦从 2000 年开始就朝这个方向进行努力，并且取得了不错的效果。现在在福建多个大黄鱼养殖区，天邦全熟化料大黄鱼料以鱼身型长，体色金黄，长得快而出名，一直深受养殖户青睐。

福建霞浦的养殖户叶钦凯就是其中之一，他自从 2000 年以来一直和天邦公司合作至今。叶钦凯 2016 年以 105 框大通框网箱养殖，全程用天邦料，条形，颜色，接近野生大黄鱼，以每斤 50 元出售，高出普通商品鱼 3 倍的价格，这一框利润接近 150 多万，叶老板感慨：“养殖还是天邦料好，养殖赚钱更可靠”。

宁德养殖户冯作平，从事大黄鱼养殖 20 多年，从最早的三，四十框养到现在 200 多框，中间用过多种品牌饲料，自从使用天邦料以来一直没换过，和其他养殖户相比，每年多卖 50 万元，周围大部分平潭养殖户也跟随冯作平使用天邦料，高雄生，陈道美等人反应用过这么多品牌还是天邦料最好。

养殖情况分析			
姓名	叶钦凯	地址	霞浦东安
养殖品种	大黄鱼	养殖规模	500 框
放苗时间	2015 年 3 月	放养数量	200 万
出鱼时间	2016 年 11 月	销售数量	40 万斤
苗种成本	30 万	饵数成本	400 万
总成本	480 万	总收入	700 万
净利润	220 万	每框利润	4.4 万

2016 年 9 月，来自浙江、福建的大黄鱼养殖客户亲自前往宁波天邦股份有限公司宁波分公司考察，给予了极大认可。

来源：农财宝典新渔网 孙岁寒；饲料事业部 黄庆荣 韩文峰

闲置蛙棚怎么办，养殖塘鳢稳稳赚

泰国虎纹蛙俗称泰国青蛙，肉质鲜滑脆嫩、营养丰富、胆固醇含量低，是理想的美味佳肴。其生长速度快，养殖周期短，特别适合农家户进行养殖，但在广东地区泰蛙外运为主，本地消费人群相对少。由于蛙价波动犹如过山车，经常跌破成本价，部分养殖户亏损后没钱继续养殖，或是不看好泰蛙行情，只能选择弃养，将蛙棚闲置。

广东省惠州市博罗县的高老板养殖虎纹蛙多年，感觉近几年蛙价波动过大，因此在蛙价低迷的时候，少养了几条蛙棚。那么闲置的蛙棚如何处理呢？一次偶然的机会，高老板发现本地塘鳢价格不错，本地市场消费量比泰蛙大，而且这条鱼比较耐低氧，可以利用闲置蛙棚，不需要进行改造的条件下养殖，因此高老板试养了一批。2016 年 5 月初高老板放养了 10 万苗，由于操作不当，苗期有些损耗，经过 5 个月的养殖鱼头达到 5 两上，大多达到 3-5 两规格，走市场价格超过 9 元 / 斤，每条蛙棚的纯利润超过 25000 元。

高老板蛙棚是 9*30 米的面积，除掉中间的走道，两边沟的宽度各有 3 米，每条蛙棚实际可以放水养殖塘鳢的面积只有 180 m2。5 月初时有个做苗的朋友场地不够，发现高老板的蛙棚空着，就和高老板商量将自己的 10 万塘鳢水花放到其中一个蛙棚。原计划有客户需要塘鳢苗则卖掉利润均分，因此未精心管理，只是简单消毒后引入旁边罗非鱼塘的水，并未投喂苗料。二十多天后还是没人拿苗，同时蛙价行情一般，高老板计划养殖这批塘鳢试试。投喂苗料养至 1 两左右分到两条蛙棚继续养殖，8 月底 9 月初开始陆续有周围饭店找高老板买塘鳢，3 两起抓，至 10 月份已经卖鱼 11000 斤左右，塘底估计还有 1200 斤左右规格偏小的鱼，2016 年底价格高时已分批出售。

高老板这种销售模式岂不是需要很多人工，操作起来很麻烦？实际上，出鱼有妙招，使用当地养蛙户捉蛙的网，只需两人配合即可捉鱼卖鱼，操作便捷。

高老板总结此种模式的优点：

1、合理利用废旧蛙棚养殖，节省费用，若是利用养殖泰蛙的土沟，可以将中间走道挖掉部分，拓宽养殖区，可以获得更大养殖面积；

2、产量高，由于第一年养殖经验不足，苗种成活率过低，没有配备增氧机的条件下，依然可以获得 33 斤 /m2 的产量，换算到亩产可达 22000 斤以上；

3、塘口小，投喂换排水等操作方便，省时省力，捉鱼便捷，方便随时卖鱼；

4、养殖周期短，根据鱼价蛙价行情和泰蛙轮流养殖，发病率低，整个养殖过程中仅使用几次中草药预防，全程未爆发鱼病。

高老板特别强调，由于养殖密度大，产量高，其全程使用天邦全熟化塘鳢料，养殖过程中换水次数少，水质稳定易调控。天邦全熟化塘鳢料熟化度高，易于消化吸收，整个养殖周期料比不足 1.2，使用发酵原料，保肝护胆，保护肠道，整个养殖期未见肠炎发生。

对于这种养殖模式，笔者建议，如果不与泰蛙轮养，可拿一口小池标苗，这样可以提高池塘利用率，实现一年养殖多批塘鳢的目的。对于这种养殖模式各位养殖户怎么看？如果有更好的养殖模式或建议，欢迎交流。

广东天邦 胡百文

每亩净利润近 5000 的青虾是怎么养出来的？德清陈老板告诉您

南美白对虾由于近年来种质退化、病害频发，养殖户血本无归，越来越多的养殖户开始转养青虾，尤其是浙江湖州地区青虾塘比例逐渐增加。浙江省湖州市德清县位于长江三角洲杭嘉湖平原西部，被誉为“青虾之乡”，德清地区优质的水源为青虾提供了良好的养殖条件，养殖面积约 20 万亩，饲料每年用量约 2 万余吨。其中三合乡、新安镇、雷甸镇是德清养殖面积最多的乡镇。

德清地区青虾养殖面积不断扩大，越来越多的德清人开始养青虾，养殖水平却参差不齐，小规格青虾越来越多，在市场上价格越来越低，但是大规格青虾在市场上还是像以往一样备受虾贩子的欢迎。据了解，2016 年德清地区养殖出的青虾普遍存在规格小，产量低，颜色发黑发暗的情况。位于德清县三合乡把字桥村的陈春良，养殖青虾今年却收获颇丰！陈老板养殖青虾 60 亩，平时有陈老板和父亲共同管理。由于自己养殖时间不长，陈老板特别喜欢与周边养殖户交流学习。看着周边养殖户都在使用“天邦牌”全熟化青虾料，他也开始尝试使用，经过上半年的试用，打样出来的青虾个头大，颜色好。以前当地青虾养殖户多使用硬颗粒挤压饲料，饲料粉尘多，在水中稳定性差，1 小时内，没吃完的饲料全溶解在水里，养殖水体很容易变差，造成青虾发病。但是全熟化料的效果让他喜出望外。洒在水中虾即使没有吃完，也不会散开。最重要的是，硬颗粒饲料一般熟化度为 75%，青虾不易消化。全熟化饲料超高的熟化度 95%-98% 的熟化度，使青虾终于可以不用吃“夹生饭”，高消化高吸收，青虾自然长得大。青虾市场上，大规格青虾售价远远高于小规格，因此天邦饲料迅速在德清市场受到养殖户的青睐，口口相传。

经过半年的细心管理，陈老板亩产高达 120 斤，亩纯利润 4856 元。更加坚定了陈老板全部使用天邦全熟化青虾料的决心。

姓名	陈春良	地址	德清八字桥
养殖品种	青虾	养殖面积	60 亩
放苗时间	2016 年 7 月	每亩放养量	8 万 / 亩
平均亩产量	120 斤	售价	55 元 / 斤
饲料使用量	8.5 吨	药品、电费	45000 元
销售额	39.6 万	亩利润	4856 元

陈老板热情的为我们分享了一些养殖成功的经验：

1、养虾先养水，养水先养底。由于青虾养殖水位较浅，在投喂饲料量大的时间需要勤改底。当然在 9 月中旬至 10 月需要多肥水，为青虾提供丰富的天然饵料。

2、多开增氧机，许多养殖户一般都是在青虾快浮头的时候才开增氧机，这样作用不大，增氧机应该在晴天中午开，晚上开，突下大雨开，刮西北风时开，气压低时开。

3、缩短养殖周期，让虾塘晒更长时间。俗话说“万物生长靠太阳”太阳照射池塘底部，可以有效分解底部有害菌，转化氨氮、亚硝酸盐。

4、勤换水，合理放养、及时捕捞，在天气气温高的情况下，勤换水、少换水，可以明显减少青虾高温应激。每个养殖户应根据自己的实际情况来放养养殖青虾的密度，切不可急功近利。

饲料事业部 薛德显

从拒绝到接受，服务带动销售！

2016 年是淡水鱼养殖不寻常的一年，虽然鱼价突然走高，但天气较为反常，前期低温、多雨，后期高温，十月份又持续阴雨。淡水鱼生长的黄金季节都让老天爷给搅黄了。鱼价高、规格小、饲料成本高（饵料系数高）是淡水鱼养殖的普遍情况，这对广大养殖户来说是个不小的挑战，而江苏省盐城市盐都区学富镇的李老板却在如此困境中脱颖而出，养殖赚钱！

原来李老板结识了个非常好的“朋友”，李老板兴奋地回忆道：“你不要在我这里浪费时间了，我不会用你们饲料的！”初次拜访的“朋友”就遭到了李老板的严词拒绝。李老板说的“朋友”就是盐城天邦的技术服务人员。

李老板，50 亩鱼塘精养银鲫鱼种，某品牌忠实用户，养殖效益一直不错，这让盐城天邦技术服务人员吃了不少闭门羹，但是服务人员并未放弃，三天两头拜访，测水、打样、镜检，联系鱼贩子，出鱼全程跟踪，利用自己的服务和专业知识终于打动了李老板，最终同意拉一车料试试效果，这一用，鱼长势喜人，李老板再也没有换过料。

2016 年李老板养殖数据

养殖品种	鲫鱼鱼种
放养时间	2016 年 4 月 15 日
总放养量（斤）	50.00
规格（尾 / 斤）	40000.00
放养数量（尾）	2000000
密度（尾 / 亩）	40000
亩放养量（斤）	1
鱼种成本（元）	1000.00
饲料用量（吨）	45（天邦 2733）
出鱼（斤）	68200
饲料系数	1.31
斤鱼成本	2.90

今年下来，50 亩鱼塘共用天邦酵香型颗粒料 45 吨，天邦人更是发挥专业服务优势，全程服务建议：

1、前期低温注重驯化调水，利用天邦酵香型鱼料修复肠道。

2、高温天气控制饲料投喂量避免吃而不长，勤改底多曝气。

3、多雨天气管理好塘口设施避免发水跑鱼，注重水质管理，防止倒水。

4、十月份的恶劣天气，抓住适时天气增加投喂量。

5、定期跟踪打样了解鱼长势，测水，给予用药建议。

这些服务让李老板省了不少心。最终出鱼 69200 斤，亩产量 1384 斤，纯利润 103000，亩利润 2060！整个养殖周期料比不足 1.2。2016 年 5 月初高老板放养了 10 万苗，由于操作不当，苗期有些损耗，经过 5 个月的养殖鱼头达到 5 两上，大多达到 3-5 两规格，走市场价格超过 9 元 / 斤，每条蛙棚的纯利润超过 25000 元。

李老板感慨道：天邦酵香型鱼料，鱼呆吃不肯走，保护鱼的肠道，水质好，还省了我不少调水钱！我信任天邦，不仅因为天邦饲料的质量，更源于天邦人的服务！

盐城天邦 潘剑

早春河蟹池塘常见问题分析

2016 年眨眼间就这么过去，2017 年新的河蟹致富机会又来临，如何抓住它？万丈高楼平地起，根基打牢很重要，这里就早春河蟹塘口的常见问题和大家做一些分享。

1、河蟹塘口容易水肥。

这种情况，一般发生河蟹养殖多年的不清淤的塘口，由于冰鲜大量投喂、水草腐烂、河蟹残饵粪便等因素，池底积累了大量的有机物；还有就是那些鱼塘改养蟹塘的塘口。

最好的解决方法就是清淤，因为资金、时间等因素没有清淤，已经加水种草的塘口一定要注意。这种塘口，太阳出来几天，水就容易变肥，水草长势差、同时氨氮亚盐会高。

注意经常过水，保持水体的透明度，让水草长势好，增强水草的净化功能。同时增加螺蛳的放养量，利用生物的手段净化水体，再辅助光合菌等微生态调控。

2、河蟹塘口容易有青苔。

这种情况一般发生在新开池塘和往年有青苔的塘口。

新开塘口解毒等措施后，注意施加低温肥水的菌种和藻类。

往年有青苔的塘口，一般建议在晒塘的时候，坂田、深沟里的草、枯化的青苔都集中起来烧掉。舍不得草种的，可以在上水之前五六天，上水区用喷雾器喷杀青苔的药剂。加水的时候，一次性加水五、六十公分，然后肥水。

种草的时候，尤其是伊乐藻，一定要注意伊乐藻青苔附着情况。

3、河蟹容易上岸打洞。

这种情况常见的因素有：菊酯等泡塘时间过长等药物残留；老头蟹、残蟹、烂鳃黑鳃蟹；池塘水浅等引起的应激；甲烷、硫化氢等常规检查不出来的有害物。

只要找出真正的原因，分析清楚，有针对性的做出对应的措施，一般都能够比较好的让河蟹恢复正常！

此外还有池塘水浑浊等问题，这里就不一一分析。

河蟹塘口存在水草长势差等问题的时候，切勿放蟹苗。在河蟹放苗之后，还要注意一点的就是饲料的投喂。

天邦全熟化开口料最开始投喂是 5 两 / 万只蟹（80-120 只 / 斤），具体的看河蟹吃食情况增减。

投喂切勿全池投喂，一定要围着伊乐藻草堆投喂，深度以 20 公分左右为宜（具体标准，参考人的观察便利和河蟹摄食）。

饲料事业部 张慧博

---

3 万方水体产 27 万斤虾，纯利 665 万元！这才是现下如东养虾的正确打开方式

提要：明兴水产冬造虾继续投产 20 个车间，养殖周期 102 天，500 多个养殖池共出虾 27 万斤，成功率高达 96%，出虾规格 25 头 / 斤，售价 36—45 元 / 斤，销售额高达 1015 万元，单茬总利润达到了 665 万元。而且单位产量再创新高，每方水体出虾 9.57 斤，他有什么秘诀？

江苏省南通市如东县由其特殊的地理位置、优越的生态自然环境，以及丰富的咸淡水资源，自 2007 年开始就有人尝试进行南美白对虾的养殖。随着近些年规模化温棚养殖技术的日趋成熟，如东成为了名副其实的“南美白对虾第一县”。然而，经过七八年的发展，受连作障碍、苗种种质退化、对虾抗病力下降以及气候、环境恶化等因素的影响，这两年来如东小棚虾的养殖成功率一直在走下坡路，每年秋造虾都会出现较多排塘现象，养殖户常抱怨道：“春造虾赚钱，秋造虾赔钱，一年又白干了”。于是，一部分养殖群体转变养殖观念和思路，开始探索工厂化养虾之路。

如东县长沙镇的明兴水产养殖有限公司（简称“明兴水产”）就是工厂化养虾探索路上的一员。他们在学习和借鉴山东工厂化养虾模式的基础上，经过前期的摸索和验证，逐渐总结出一套属于自己独特的、科学的养殖模式。

目前明兴水产已发展到 20 个工厂化对虾养殖车间，近 600 个养殖池，养殖总面积近 3 万 m3 水体。今年上半年 20 个车间成功出虾 18 个车间，总产量 18.5 万斤，每方水体平均产虾近 7 斤，大大超越了小棚虾 2 斤的单位面积产量，总利润近 200 万！下半年冬造虾继续投产 20 个车间，养殖周期 102 天，除了 24 个养殖池有问题外，其他 500 多个养殖池共出虾 27 万斤，成功率高达 96%，出虾规格 25 头 / 斤，售价 36-45 元 / 斤，销售额高达 1015 万元，除去成本 350 万，单茬总利润达到了 665 万元！而且单位产量再创新高，每方水体出虾 9.57 斤。见到如此好的成绩，不少养殖户都很好奇明兴水产有什么秘诀？是如何做到的呢？

明兴水产工厂化对虾养殖主要技术负责人徐策在工厂化改造以及调水管理方面都有很深的造诣。他注重实地拜访、网上学习以及自己亲身试验摸索，对关键环节把控要求极严。每次拜访徐总都会与之交流养殖上遇到的技术性问题，受益匪浅。笔者结合平日与他的交流内容，整理如下，以供参考。

一、基础设施建设

1、大棚设计

徐策经过前期考察，结合如东当地情况，明兴水产工厂化对虾养殖采用双层膜铺盖模式，由于两层膜之间并没有填充保温类物质，因此采光不受影响。跟单层膜相比，车间内温度至少高 3℃左右，这样既降低了生产成本又达到了保温的目的。

2、池底增氧设施

车间池子规格为 7m×7m=49m2，底部 4 个对角靠近排污口的位置分别摆放周长 60cm 纳米圆环，在靠近池壁拐角的位置安装 4 根 3m 长纳米管。这样做的优势在于：①喂料的时候，可把侧壁的增氧关闭，只保留中间 4 个纳米圆环增氧，保证水中的溶氧。②对虾自由活动时，可打开侧壁的增氧纳米管，使水体时刻处在一定的转速下旋转，既促进对虾的消化，又能使水体变“活”，还有利于中间集污。

二、养殖管理

1、饲料的选择

一直以来，工厂化对虾养殖由于其高密度养殖模式的特点，因而在饲料选择上要求更高，徐策对饲料质量以及加工工艺也有着非常严格的要求。

刚开始时，徐策同时选择了包括天邦全熟化虾料在内的 4 家大品牌虾料进行投喂对比试验，并全程跟踪投喂效果。通过上半年的试验结果并结合工人的意见，最终选择了天邦全熟化虾料，并全程使用。徐策表示，通过试验对比发现，天邦全熟化虾料在对虾消化吸收、含粉率、适口性以及水质稳定性方面确实比其他 3 家饲料优异。天邦全熟化虾料熟化度高达 95%-98%，而且淀粉含量是颗粒料的 1/2 左右，由于虾对糖的利用率比较低，淀粉含量过高会对虾的肝胰腺造成较大的负担，所以天邦全熟化虾料能真正有利于对虾肝胰腺的消化作用。

此外，他还认为天邦全熟化虾料养出来的对虾，虾体肥满压秤，体色晶莹透亮，很少出现异常体色，虾贩子抢着要，价格也比其他的贵 1-2 元 / 斤！

2、投喂管理

从放苗到出虾，全程每日 5 餐，分别在上午 7:00、10:00 和下午 13:00、17:00、19:00 这 5 个时间点进行投喂。

在规格小于 100 头 / 斤时，分别在 5 个时间点各自以双效安肽（主要成分：各种维生素、氨基酸、葡萄糖、电解质等）、诱食因子（主要成分：氨基酸、有机酸等）、肝胆康（主要成分：酵母多糖、乳化剂、胆汁酸等）、纳生元（主要成分：钾、钠、钙等微量元素和矿物质）及纳必力（主要成分：高稳维生素 C、维生素 E、氨基酸等）拌料投喂，吃料时间控制在 1 小时。

中后期规格大于 100 头 / 斤时，配合乳酸菌及酵母菌拌料进行投喂，吃料时间控制在 1.5 小时。

3、排污管理

工厂化养虾相比小棚最突出的优点之一就是能够高效及时排污，以减缓底部污染对虾可能造成的危害，保证对虾能够时刻处在安全合理的生存环境。但排污的时机以及频率该怎样把握？徐策有自己一套科学合理的排污措施，养殖前期每天进行 2 次排污，养殖中后期每天进行 3 次排污。排污时间为分别在早晨 5:00，也就是在第 1 餐之前进行，下午在 16:00 左右，也就是在第 4 餐之后查看料台时进行排污，中后期主要在中午 12:00 增加 1 次排污。每次排污时间大概在 6~10 秒左右，直到排污口水体和池中水体颜色一致即可。由于排污以及其他因素会消耗池中水量，需要每隔 2 天补加一次新水，达到目标养殖水位 1.2m 即可。

4、水质管理

水质调控是对虾养殖必不可少的一个环节，优良的水质不仅能为对虾提供舒适的生长环境，也能保证对虾的成活率。徐策全程使用益生菌来调控水质，如光和细菌、芽孢杆菌等。养殖水色为棕红色，养殖过程中选择在晴天上午泼洒光合细菌，一周泼洒 3 次。在泼洒之前先在池中泼洒糖蜜粉，调节水体中的碳氮比；若水色偏浅时，可以连续几天泼洒光合细菌调节水质，并同时配合使用芽孢杆菌，在对虾蜕壳期间补充钙等矿物质。按徐策的话说就是以有益菌来抑制有害菌的生长，始终把有害菌的数量控制在合理的范围内，保证对虾的安全。

饲料事业部 何强、谷庞华

正确选择苗种开口料是避开“ 水瘪子 ”的有效措施！投喂高品质开口料的扣蟹第一壳成活率最高可达 95% 以上！

前沿：由于很多养殖户水草栽种及蟹种的选择不够科学、养殖管理重视程度不够，尤其是蟹农选择了好的蟹种，结果在蟹种前三壳开口阶段，忽视了选择优质开口料投喂，使得河蟹苗种成活率普遍较低，从而影响了成蟹规格、产量以及养殖效益，本文通过总结水草栽种、蟹种挑选、饵料选择及投喂管理等几个方面供为广大蟹农学习参考。

兴化地区一年一度的蟹农放苗工作已经开始，部分蟹农已在 2016 年冬季投放蟹种，但大多蟹农还未投放。蟹塘水草栽种、蟹种选择和饵料选择直接决定了放养生活率和成蟹规格，关系着全年河蟹养殖的经济效益。栽好水草，选择好苗，更要注重苗种开口料的选择和投喂，帮助河蟹补充过冬的营养损耗，修复肝胰腺肠胃功能，为河蟹正常生长和脱壳奠定基础。

水草栽种

目前兴化地区仍有大批蟹农还没有栽种水草，针对此现象笔者总结了水草栽种及管理的几个要点供广大蟹农参考。

水草栽种以选择 2-3 个优势种为宜，水草种类包括苦草、伊乐藻、轮叶黑藻等。近几年兴化地区以苦草和伊乐藻为主，覆盖面积在 60%-70% 为宜。水草布局层面，中间坂田，根据池塘走向、面积、季风走向，确定“食路子”(特指中间坂田上两、三米宽，十几米、几十米长的的无草区域，方便划船喂食、洒药、水体交换和水草光合作用) 走向和条数。

蟹种挑选

放养蟹种质量的优劣对成蟹的产量和规格有决定性的作用，直接影响蟹农一年的养殖效益。

曾有蟹农陷入这样的误区：别人放 1000 只 / 亩，我买的蟹种便宜，放 2000 只 / 亩甚至更高，就算成活率只有 50%，但仍然有 1000 只 / 以上，最终产量也不会差很多。但现实往往很残酷，低价、劣质苗种往往由于育苗单位成本所限，亲本、培育过程中以次充好，偷工减料，越冬管理不善等，最终造成蟹农损失惨重，一年心血付东流。因此，放养的蟹种一定要经过精挑细选，不得盲目追求低价。

优质蟹苗的标准除了品系优良、其亲本符合国家优质种蟹的要求外，还应具备下列条件：

蟹苗规格大而整齐，苏北地区蟹体大小在 80-120 只 / 斤之间；苏南地区蟹体大小在 50-80 只 / 斤之间。

体表光滑，无附着物，背甲青绿色，底板白色清亮，颜色深浅一致，食线清晰，大螯完整，步足齐全；

掀开外壳观察，鳃丝完整无异色，为淡黄或黄白色，无附着物或聚缩虫；肝脏呈橘黄色，丝条清晰；

爪尖越尖越好，步足末节边缘越锋利越好；

活动敏捷，翻身及逃脱能力强，步足伸缩自如。

笔者在此建议广大蟹农今年选择由江苏省淡水水产研究所经过 4-5 个世代选育而成、并采用基因组测序方法检测亲蟹基因完整性，选育出正宗优质的长江蟹，并从亲蟹、大眼幼体到扣蟹全程检测河蟹相关病原物的优质的长江 2 号河蟹苗种，笔者推荐蟹农按照当地养殖模式进行投放，切忌跟风高密度，以兴化地区为例，笔者推荐放养 1000 只 / 亩为宜，虾蟹混养的蟹农应适当降低河蟹放养密度，挑选规格稍大的蟹种。

饵料选择

河蟹是靠蜕壳生长增重的，每一次脱壳的成功率直接影响到河蟹最终的质量和产量。但每一次蜕壳对于河蟹来说都要面临生命危险，其中又以放养扣蟹后第一次蜕壳最为困难。其主要原因是蟹种经过越冬，营养消耗较大，体质较弱，再加上放入新的养殖环境，以及春季多阴雨湿冷天气，水温低，蟹苗极需适时补充营养，进行强化培育，增强体质，提高抵抗力，才能提高早春第一次蜕壳的成活率。当水温上升后如若营养跟不上，则会给河蟹首次蜕壳带来很大困难。

部分养殖户开春即使用大量冰鲜鱼或者低蛋白饲料进行投喂，由于营养不全或含有致病病原重金属等对体质虚弱的扣蟹的肝胰脏、肠道等消化系统造成严重损害，是造成河蟹“水瘪子”、蜕壳不遂等病的重要诱因；河蟹营养需求研究表明，蟹苗配合饲料中蛋白质含量为 40%-44% 时，具有促增重、生长率高的效果。河蟹开口料的营养配比是一项精细化的工程，某一营养元素的添加量稍有差次，都会对蟹种的生长蜕壳产生不良影响，最终影响成活率、规格和产量。建议广大蟹农选择质量可靠的全熟化高蛋白河蟹开口料，实现超康开口。

2016 年，通过收集使用的天邦超康开口料的客户的河蟹前三壳脱壳养殖情况，大量的养殖数据表明投喂高品质的天邦全熟化超康开口料的扣蟹第一壳的成活率最高可以达到 95% 以上，真正实现健肝护肝，增强抵抗力，提高成活率，望广大蟹农关注。

选择优质饵料很关键，但养殖过程中的量化管理也很讲究，投料少河蟹吃不饱，投料过量会造成不必要的浪费，饵料系数增加，提高成本，更会导致水质出现问题，增加调水、池塘管理难度。为此笔者推荐广大蟹农参考天邦公司总结的河蟹日投喂量表，对养殖过程投料量进行合理把控，降低池塘管理难度的同时养好蟹。

日期	上旬	中旬	下旬	饲料粒径
2 月		0.05	0.05~0.1	2.8
3 月	0.05~0.15	0.16~0.2	0.2~0.22	2.8
4 月	0.15~0.2	0.3~0.4	0.4~0.5	2.8
5 月	0.6~1.0	1.0~1.2	1.3~1.7	2.8/3.3
6 月	1.7~2.0	2.0~2.3	2.3~2.5	3.3/4.3
7 月	2.5~2.6	2.8~3.0	3.0~3.3	4.3
8 月	3.3~3.5	3.3~3.5	3.3~3.5	4.3
9 月	2.7~3.0	2.0~2.5	2.0	4.3

表 1 天邦 / 升江全熟化河蟹料日投喂量指导表

备注：放养规格 80—120 只 / 斤，每亩 1000 只螃蟹日投喂量；九月之后螃蟹开始销售，所以两者投喂量都有异动。黄色标志是代表脱壳期，发现大量脱壳时全池泼洒爱水 5301，注意控料；脱壳完毕，注意加料。

除此之外要在 3 月底之前做好螺蛳投放工作，为蟹种提供优质充足的动物性饵料，螺蛳放养数量根据池塘情况调整（如淤泥深的老塘口，建议螺蛳每亩 300 斤以上），易瘦水长青苔的塘口少放螺蛳，或定期用 EM 菌泡豆粕肥水喂螺蛳。

广大蟹农唯有在水草栽种及管理、选择河蟹苗种、选择饵料及量化管理等环节采用科学的方法、态度去对待，才能实现超康开口、赢在起点，实现养殖真财富。

饲料事业部 申亚阳 张慧博

小杂鱼高达 1.8 元 / 斤，叹用不起？机智的梭子蟹养户都选择这种成本更低、产量更高的模式

提要：渔业主管部门大力推动梭子蟹养殖户用配合饲料替代冰鲜料投喂，并提倡养殖户走科学、健康、可持续发展的养殖之路。笔者给大家来分享浙江象山莲花塘欧尚武以及舟山六横曹鹏飞使用梭子蟹饲料的养殖心得，希望能给广大养殖户朋友带来启发和收获。

三疣梭子蟹（俗称“梭子蟹”）在我国主要分布在福建、浙江、山东沿海水深 30m 的泥沙地质处，昼伏夜出，属底栖游泳种类。其价值高、产量大、味道鲜美，广受消费者喜爱。但上世纪 80 年代中后期，随着捕捞作业强度的加大，海底被“刮了一层皮”，导致梭子蟹的栖息繁育场地也遭到了灭顶之灾。随后几年，渔业主管部门相继出台了针对梭子蟹的相关保护政策，相关科研单位也尝试了人工育苗，1987 年梭子蟹育苗在天津取得成功，1992 年梭子蟹工厂化养殖开始出现，到 2000 年该模式已经在江浙、福建、烟台、日照等沿海地区大肆兴起，虾蟹、贝类混养等各种养殖模式也相继出现。

梭子蟹以贝类、小杂鱼为食，传统养殖中多以冰鲜料投喂梭子蟹。众所周知，冰鲜料携带大量细菌、寄生虫；营养不均衡、规格不一；适口性差，污染水质；高温蛋白易变质，容易引发疾病；投喂不便等弊端。为保护海洋资源，走健康、生态、可持续的养殖之路，渔业部门大力推动梭子蟹养殖户用配合饲料替代冰鲜料投喂，并提倡养殖户走科学、健康、可持续发展的养殖之路。

在过去的 5 年，天邦全熟化梭子蟹 (青蟹) 饲料经相关渔业部门试用，其效果已得到了广泛认可。天邦全熟化梭子蟹 (青蟹) 饲料根据蟹生长所需的营养，采用全熟化生产工艺制作而成，营养均衡、诱食性好、全熟化、易吸收、成蟹抵抗力强，规格整齐，活力好。目前，天邦全熟化梭子蟹 (青蟹) 饲料已在舟山、象山、宁海等多个梭子蟹养殖密集区域推广使用。下面笔者给大家来分享浙江象山莲花塘欧尚武以及舟山六横曹鹏飞的养殖心得，希望能给广大养殖户朋友带来启发和收获。

欧尚武老板在莲花养殖梭子蟹已经近 10 年，前些年一直使用小杂鱼投喂，但随着现在禁渔期的延长和禁渔力度的加大，使得小杂鱼价格飞涨，有时候甚至有钱也买不到。

对此欧老板也尝试过各种应对方法。比如用小饲料厂家加工的冰冻冷藏的颗粒饲料，但是效果不是很理想，再加上使用起来不太方便，所以也没用多长时间。2016 年年初，欧老板经朋友介绍，了解到了天邦全熟化梭子蟹料，经过一番考察之后，决定使用。欧老板表示：“全熟化梭子蟹料前期幼蟹很喜欢吃，长速也快。今年养殖的梭子蟹规格普遍都很大，但是产量相差很大。比如周边几个朋友使用小杂鱼养出来的梭子蟹亩产大部分只有 20 来斤，而我前、中期用饲料，仅后期使用小杂鱼，平均亩产在 65 斤左右。今年的小杂鱼价格贵，有一段时间涨到 1.8 元 / 斤，很多人都用不起了，十分为难。而我今年的 24 亩塘，前后两次总共抓了 1500 斤梭子蟹，饵料成本（包括饲料 + 小杂鱼）总共不到 40000 元。基本上像我这么大的塘，全程使用小杂鱼的成本至少得 7 万 -8 万元（具体养殖数据见表 1）。

客户姓名	欧尚武	地址	象山莲花塘
养殖品种	三疣梭子蟹、文蛤、脊尾虾	养殖面积	24 亩
放苗时间	三疣梭子蟹：2016 年 6 月 5 日	放苗数量	三疣梭子蟹：1.7 斤 / 亩
	文蛤：2016 年 6 月 6 日		文蛤：308 斤 / 亩
	脊尾虾：2016 年 7 月 11 日		脊尾虾：1 万尾 / 亩
出鱼时间	三疣梭子蟹：2017 年 1 月 22 日	总产量	三疣梭子蟹：1500 斤
	文蛤：2017 年 1 月 25 日		文蛤：13 吨
	脊尾虾：2016 年 9 月 25 日		脊尾虾：1200 斤
售价	三疣梭子蟹：90-95 元 / 斤	各品种收入	三疣梭子蟹：14 万元
	文蛤：1.2 万 / 吨		文蛤：14 万 -15 万元
	脊尾虾：50-100 元 / 斤		脊尾虾：6.7 万元
成本	饲料：40000 元（配合饲料和小杂鱼）	总收入	收入：35 万元
	塘租费用：96000 元		支出：21 万元
	水电、药品等其他总计：74000 元		
净利润	14 万元	亩利润	5833 元

表 1 象山莲花欧老板 2016 年养殖数据

受周边养虾大户的影响，舟山六横曹鹏飞老板今年第一次使用天邦全熟化梭子蟹（青蟹）饲料就全程投喂，经过 8 个月的养殖，规格最大的蟹达近 8 两 / 只，平均约 6-7 两 / 只，亩产 60 多斤（具体产量、收入见表 2）。影响梭子蟹卖价的除了规格外，主要还有“蟹膏”，如果收蟹的人一看没有上膏，那肯定是出不到好价的。而这次“蟹膏”情况是让曹鹏飞老板最为满意的。“在使用全熟化饲料之前我一直担心‘蟹膏’问题，怀疑这个饲料后期到底能不能长膏？身边的几个朋友在养殖后期都转投小杂鱼以保证上膏，但考虑当时小杂鱼的成本太高，我只有 20 亩的小塘，决定大胆尝试一把，还是继续使用饲料，现在看来还是压对宝了！”他开心地说道：“以前只知道天邦的河蟹料很受市场欢迎，没想到现在你们的梭子蟹饲料效果也不错，我相信你们能为我们创造财富”。

客户姓名	曹鹏飞	地址	舟山六横
养殖品种	三疣梭子蟹、日本对虾	养殖面积	20 亩
放苗时间	三疣梭子蟹：2016 年 6 月 15 日	放苗数量	三疣梭子蟹：3 斤 / 亩
	日本对虾：2016 年 7 月 5 日		日本对虾：1 万尾 / 亩
出鱼时间	三疣梭子蟹：2017 年 1 月 27 日	总产量	三疣梭子蟹：1200 斤
	日本对虾：2017 年 1 月 25 日		日本对虾：1300 斤
规格	三疣梭子蟹：4.5 两 / 只	各品种收入	三疣梭子蟹：9 万元
	日本对虾：40 头 / 斤		日本对虾：8 万元
成本	饲料：13000 元	总收入	收入：17 万元
	塘租费用：50000 元		支出：7 万元
	水电、药品等其他总计：7000 元		
净利润	10 万元	亩利润	5000 元

表 2 舟山六横曹鹏飞老板 2016 年养殖数据

饲料事业部 连建武 蔚然