

天邦報

TECHBANK
Create Your Value

天邦股份有限公司主办

www.tianbang.com

2020年1月

28

星期二

总第247期

本期导读：

1. 新起点 新征程——史记生物成立暨揭牌仪式在南京浦口区隆重举行
2. 不忘初心 砥砺前行——汉世伟湘赣闽大区2019年年总结大会在南昌顺利召开
3. 饲料行业危与机！成立23年的上市企业，透露了一些内幕消息：还有大动作！
4. 点赞！新手入行遇行情低迷，仍获5000元亩利润
5. 以“史”为鉴，“记”往开来，厉兵秣马再出发！——热烈祝贺史记生物技术有限公司2020营销年会圆满召开
6. “只争朝夕，不负韶华”食品事业部2020年绩效合约签约
7. 天邦股份2019年度总结表彰大会暨2020年度签约誓师大会胜利举办

天邦纵览

心无旁骛，抓住机会，实现跨越式发展

——天邦股份董事长张邦辉2020年新年讲话

在做年终总结的时候，我思考了很长时间，落笔又用了3天时间。我一直在思考，在这重要的时刻，在这岁末年初，有哪些关键事项希望与公司核心团队交流？

在过去的一年里，我们在华为原轮值CEO洪天峰先生的帮助下，重塑了天邦的使命、愿景和价值观，并将“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗！”共识成为“成就客户、开放进取，自我批判，艰苦奋斗、团结合作，至诚守信”，使天邦价值观更便于理解和可执行。

在过去的一年里，非洲猪瘟给我们以严重打击，但功不唐捐，玉汝于成，我们最终摸索出了战胜非洲猪瘟的一系列办法，“活下来，才有机会为明天奋斗！”这期间涌现出了李露露、赵杰等一批抗非能手，出现了李双斌这样的抗非杰出领导者！年末存栏母猪尽管没有达到目标，但是已经基本恢复到历史最高水平。

在过去一年里，经过非洲猪瘟的考验后，我们的团队战斗力越来越强，同时也吸引了包括陈罗平、任夫波、吴灿文等在内的一批业内优秀人才加盟天邦汉世伟。

在过去一年里，苏礼荣带领团队，对拾分味道经营模式进行了全方位探索，搞清楚了猪肉产品加



工过程中的微生物管理短板，成为了天邦股份CEO、浙江兴农发董事。

拾分味道通过B2B、B2B2C模式，联合叮咚买

菜等生鲜平台，将产品十分便捷地送进了千家万户。与2018年相比，我们的猪肉产业走出了困境。

在过去的一年里，饲料研发接地气，靠近生产，解决问题，系统关注肠道微生物，水产动保服务能力取得突破，猪饲料生物安全和饲喂效果全面提升！年轻的研发人员谭建庄、赵帅兵在不断成长，并获得了天邦研究院高级职称荣誉，邢刚、方华明、岳丰雄成为天邦历史上首批研究员！我为他们的进步感到开心，向他们表示祝贺。

在过去的一年里，特别感谢生物技术团队的年轻干部周玉，他通过种猪销售带动疫苗销售，为养猪业改善效率提供整体解决方案思路得到经营验证，并催生了史记生物技术有限公司的成立！过去一年，周玉回到舞台中央，一直充满激情，不懈奋斗，为公司做出了贡献，用自己的实际行动和业绩证明了自己的价值，岗位得到晋升。

在过去的一年里，为了让史记早日在行业中产生巨大影响力，具有丰富兽医、养猪经营和种猪销售服务经验的曲向阳博士改任天邦股份副总裁兼史记总裁；天邦股份副总裁王峰重塑出了朝气蓬勃的疫苗管理团队；天邦股份副总裁刘梦婕找到了可以充分发挥自己的角色定位；丁佑常加盟，被任命为阜阳一体化基地总裁，启动了与滁州合作一体化项目！

在过去的一年里，我们全面学习华为，邀请洪天峰先生给天邦核心员工上课，指导如何成为世界级企业；安排两批核心干部到中欧国际工商管理学院读总裁班课程。同时也引进了E-成咨询，厘清管理边界，利用人才画像储备干部与引进人才，塑造干部队伍的领导力。

在过去的一年里，我们用向下属企业增派法人代表的办法，有效解决了新人在天邦土壤上落地生根的事情，同时，实践也证明，领导分管也是一个提升干部能力的好办法。

在过去的一年里，李双斌、张兆丰、胡家军等一批优秀干部走到舞台中央，对天邦忠诚有责，业绩突出。业绩是我们证明自己价值的最好评价标准，业绩是我们用来表示对公司忠诚负责最好的方式。

在过去的一年里，我们推出“天邦干部八条”，以此来规范行为。

在过去的一年里，我们参股兴农发，并利用融资租赁、垫资建设、供应链金融等方式加快了发展步伐。2019年11月12日，在南京东郊宾馆召开了“天邦&伙伴共享超级猪周期洽谈会”。随后，2020年1月12日，在余姚召开了“天邦2020年发展策略交流会”，以感谢所有在我们最困难的时候依然以各种形式给我们融资的银行、融资租赁公司、垫资建设商！

回顾2019年，我本人需要反思检讨的有：
一是错误的防非策略，导致了很大的损失。
二是十月份自己简单粗暴干涉种猪对外销售。李双斌在他的报告中就此事提出了对我的批评，在此，我诚恳接受！今后一定要铭记“让听得见炮声的人呼叫炮火！”

三是人岗匹配重视不够，管理水平和智能化建设滞后。
年会期间，天邦各业务团队个个雄心壮志，都制定了2020年经营目标，并做了宣誓。

展望2020年，我们的重点工作应该是什么？

一是做到人岗匹配，用人做事。让有意愿、有能力、有动力的人去做事。同时要让年轻的干部在业务实践中成长，通过商学院加大对他们岗位胜任力的培养。

此外，天邦商学院赋能任务很重！商学院的课程设计还要适合人才晋升对能力提升的更高要求，让优秀的人培养更优秀的人，同时也要引进外部专家资源，帮助我们做好这一工作。

二是尽快完成增发，增加银行授信（项目贷款、供应链金融）融资租赁、垫资建设等形式，获得100亿可用资金。

三是将分散在各业务单元的研究所统一归口到研究院，由股份公司统一管理绩效考核。

四是全面推进智能化建设，不仅要实现智能化养猪，还要建设智能化屠宰加工、智能化环保、智能化饲料生产、智能化疫苗制造；通过智能化养猪推进养猪资产管理升级，推进效率改善；通过提高智能化舒适度管理、生产技术管理，从而让育种更有效、猪肉可溯源、猪肉销售最终区块链化。

五是推进南京园区建设、猪场建设、阜阳屠宰场建设，以及工程建设四化落地。

六是开展流程化组织建设。
希望，2020年有识之士尽向天邦涌来，希望更多的年轻人走到领导岗位，与天邦共同成长！

希望，今年年底有人年收入超过1000万元！有更多人可以享受TUP，而且有足够多的钱可以分！

希望，天邦管理团队做到互相帮扶，做到“在位不越位，协同不内耗”，取长补短，齐心协力抓住机遇。

希望，天邦所有人员能向优秀人员看齐，学习优秀人员身上的品质，正确的做人，做正确的事。

最后，感谢天邦团队，在过去一年里所付出的辛劳！

新的一年，希望我们不忘初心，一起心无旁骛，抓住机会，实现公司跨越式发展！

新年已至，祝大家新年快乐，身体健康，工作顺利，事业有成！

化危为机奋斗者 稳健经营机遇期

——天邦股份总裁苏礼荣新春寄语

时至新春，很多管理干部、员工依然在养殖场、工厂、实验室一线持续奋斗着，用工作热情迎接新年的到来！值此佳节，我谨代表天邦股份全体经营团队，向你们的艰苦奋斗与坚守表示衷心的感谢！向所有同仁的家人致以春节的问候和衷心祝福！感谢一年来所有人的辛勤付出，期待大家下一年的持续努力！

伫立岁末回望，2019年，我们众志成城，砥砺前行，以持续奋斗造英雄！

2019年，我们经受了百年不遇、异常残酷的“非洲猪瘟”的挑战，但我们团结在一起，苦练内功，勇敢试错，科学求证，明白了各种不确定因素的源头，并克服了种种经营上的困难，走出了低迷，实现了逆势突围，成为了自己的英雄。

2019年，我们涌现了很多“抗非”的英雄！我们锻造出了很多经营的好手！“一人走得快，众人走得远”。正是你们“黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还”的英雄气概，才让更多的天邦人拥有了百倍信心，才让天邦更有了直指云霄的豪迈！

这一年，我们有广大默默无闻的天邦奋斗者持续奋斗在一线，为天邦的茁壮成长输送着养分！我们有更多的管理者走向了更高的岗位，担当起更大的职责，为天邦团队注入了强大力量。

这一年，在非常时期，我们依然坚定了动物源食品一体化的战略方向和发展步伐，深耕食品产业链，努力补齐短板，致力于为千家万户奉献美味的食品。

开启新的征程，2020年，我们戮力同心，阔步前行，以初心不忘谱新章。

2020年，面对外部环境的不确定性，我们依然内心坚定，信心满怀：紧紧抓住养殖机遇期壮大生猪养殖，做大规模，做好屠宰加工，完善食品一体化布局；拥抱新零售，通过服务2B贴近2C，进行深度供应链建设，前端管好养殖场，中间做好屠宰厂，后端（消费端）拥抱互联网！

2020年，通过人岗匹配、干部队伍建设、流程化变革，我们努力提升内功，完善组织功能，提高组织效率，强化支撑经营平台，实现经营风险防范的制度化流程，做更规范高效强大的管理组织，为天邦经营目标的实现夯实基础。

2020年，我们从经营角度确立战略营销方向，“看十年，谋五年，干一年”，领会商业的本质，通过品牌建设推进与整合内外资源，强抓各业务板块业务模式和产品创新，强化市场的攻坚，实现生猪和拾分味道销售供应一体化；打造史记生物种猪精液生物制品的一站式营销服务；推进水产饲料加动保的服务营销精进！

岁月不居，天道酬勤。过去的2019年，我们历经风雨，但我们尝到了努力后果实的甘甜！

时光荏苒，迢迢不停。2020年，我们依然坚信，通过不懈努力，我们一定会完成既定目标，插上“双千”梦想的翅膀，奔向更为广阔的天地！

新起点 新征程

——史记生物成立暨揭牌仪式在南京浦口区隆重举行

1997年1月18日，天邦股份在余姚诞生；2020年1月18日，史记生物在南京浦口诞生。在这个对天邦具有历史意义的日子里，公司在南京浦口区农创园隆重举行了“史记生物成立暨揭牌仪式”。浦口区王礼文区长、农创园相关领导，天邦股份副总裁苏礼荣先生、南京拾分味道副总裁程启兵先生、史记生物董事长李双斌先生、史记生物总裁曲向阳先生及副总裁左祥先生等公司领导参加了揭牌仪式。

10点18分，仪式在刘梦婕女士的主持下拉开了序幕。她对所有到场的领导和同事能够在百忙之中抽出时间，相聚在六朝古都南京，美丽的长江江畔，共同参加“史记生物技术有限公司”的成立暨揭牌仪式表示感谢。



天邦股份副总裁刘梦婕女士主持

史记生物发源于天邦股份生物制品事业部与Choice Genetics育种。生物制品是天邦股份五大业务板块之一，成立于2008年，具有国际一流的疫苗悬浮培养生产线，生产30多种疫苗产品。已获得一类新兽药注册证书1个，二类新兽药注册证书1个，三类新兽药注册证书5个，并建有院士工作站，属于国

家重点扶持的高新技术产业。Choice Genetics是国际著名的猪育种公司，拥有国际领先的育种技术、基因资源潜能。

2018年非洲猪瘟席卷中国后，给中国乃至全世界养猪业带来了历史性的阵痛与变革，养猪产业已变成高投资、高风险、高回报的行业。在非洲猪瘟重构中国养猪业的大背景下，天邦股份顺应行业趋势，整合体系内资源，在多年的动物营养、生物技术、生猪养殖等方面的科研与实践基础上，成立了史记生物技术有限公司，从单一的疫苗产品生产商升级为养猪业效率改善整体方案的提供者，并在行业内

率先提出了养猪业“1+3”综合解决方案（复产方案+种猪+精液+健康管理），以先进的生物技术与基因资源促进中国养猪业健康可持续发展。



史记生物总裁曲向阳先生致辞

史记生物注定非凡。成立之初，就拥有了成熟的疫苗业务，全球范围内最优质的基因资源与技术（种猪育种、冻精及克隆技术）。未来，史记生物将作为天

邦股份的技术核心力量，协同各业务板块，推动天邦股份在生物技术及生猪养殖两个方向的前进步伐，助力天邦早日实现双千梦想！



天邦股份总裁苏礼荣先生致辞

史记生物成功入驻南京农创园离不开浦口区、农创园相关领导及天邦股份领导的大力支持。2020年是史记生物发展的元

年，也是三年规划中重要的一年，史记生物团队将激情满怀、拥抱未来，为中国养猪产业的发展注入蓬勃力量，为史记三年发展愿景、天邦双千梦想而奋斗！



揭牌仪式



合影留念

(史记生物 许彬彬)

喜讯！天邦股份荣获国家科学技术进步二等奖



2020年1月10日，中共中央、国务院在北京隆重举行2019年度国家科学技术奖励大会，本次国家科学技术奖励共评选出296个项目和12名科技专家，其中国家科学技术进步授权项目185项，而天邦食品股份有限公司（以下简称天邦股份）参与完成的“猪健康养殖的饲用抗生素替代关键技术及应用”位列其中，荣获国家科学技术进步二等奖。这是天邦股份自2007年获国家科学技术进步二等奖后的第二次荣誉，是天邦股份多年科技投入的成果转化。

在“减抗”的科研道路上，天邦股份并不是一个人战斗。2017年10月，天邦股份与浙江大学签订了产学研合作协议，共同开展生猪健康养殖的饲料营养关键技术研发及应用。双方围绕安全优质高效生猪养殖，重点研发抗生素减量应用技术、饲料养分和微量元素减排技术开展研究。通过饲料配方的改良，改善猪肠道微生物，提高猪的健康度。

2020年1月13日，天邦股份首席科学家傅衍教授及天邦研究院猪营养所所长谭建庄博士于余姚阳光国际大厦就获奖一事接受了宁波日报“甬派”的采访，双方围绕“打通饲料‘无抗’最后一公里”进行了交流。后期，天邦股份将继续在“减抗”方面进行持续性研究，同时人工智能、基因组技术等也将作为重点研究方向，持续以先进技术打造企业竞争力，为具有国际竞争力的养殖业的发展、为中国企业创新能力的提升添砖加瓦，为老百姓能吃上安全美味的猪肉提供保障，实现公司“美好食品，缔造幸福生活”的愿景！

(天邦研究院 许彬彬)

李双斌：
广西汉世伟新春寄语

各位同仁，大家新年好。在此新春佳节之际，我们大部分养殖同事还战斗在一线，与猪共舞。感谢你们辛勤的付出。

养猪现在已是天邦的基石，未来5年依然是天邦的核心业务。我们的努力与天邦荣辱共荣。希望各位继续保持2019年艰难困苦的奋斗精神，树立信心，保持战胜非洲猪瘟的决心，直面困难的勇气，再创2020年新篇章。

祝福大家新春身体健康，平安幸福。

张志祥：
天邦开物新春寄语

鼠年到来之际，我谨代表天邦开物，对过去一年开物同事们的辛勤努力表示衷心的感谢，对给予合作的伙伴们及关心开物发展的朋友们表示感谢与衷心的祝愿！

2019年，开物实现了平稳发展，为天邦及行业发展提供了优质服务，我们始终不忘初心，致力于为猪宝贝们建好优质优价的房子。

2020年，开物将再接再厉，全面推进工程建筑四化的落地，持续做专业的团队，持续提供优质的服务，持续做奋斗的天邦人！

新年新气象，祝大家新年快乐，身体健康，阖家幸福！鼠你最棒！

各业务板块领导新春寄语

曲向阳：
史记生物新春寄语

2019年，非洲猪瘟彻底改变了我国养猪业的产业结构，集团化企业在经历复盘与组织学习后，异军突起，快速扩张，产业集中度迅速提升，养猪业对技术、团队与整体解决方案的需求显著增加。

作为一家以科技创新驱动的企业，天邦股份顺应行业需求，于2019年年末成立了史记生物技术公司，目前下设疫苗、种猪与国际贸易三个板块。史记生物将秉承“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗”的核心价值观，以科技创新为驱动力，将经过实践验证的防非抗非经验推向行业，为中国养猪业的复兴注入史记的力量。

在天邦股份的规划指导下，2020年，史记生物疫苗板块将在南京设立研发中心，强化疫苗研发进展，以优秀产品服务产业。史记育种会将核心母猪群的规模扩增至8000头以上，全国范围内设立10个公猪站，以优秀的种猪与遗传资源支持产业的发展。国际贸易部会将经过天邦股份养猪事业部验证过的可靠产品及解决方案分享给同行。

2019年已经过去，感谢各位史记同仁的付出，特别感谢春节期间依然坚守在工作岗位的史记生物奋斗者们。

2020年已经到来，让我们携起手来，以“1+3”猪业发展解决方案为依托，将史记生物打造成中国最值得信赖的养猪业发展整体解决方案供应商。

最后，祝各位同事及合作伙伴新春快乐，安康幸福。

陈罗平：
汉世伟新春寄语

过去的一年是我们整个行业的灾难年，但在各位领导、同事的共同努力下，汉世伟实现了保生产、增产能的佳绩，这是行业可喜可骄的成绩。我作为一个刚加盟汉世伟的新人，沾全体领导同事的光，也深知各位领导、同事的艰辛付出，深表敬意和钦佩！

新的一年新的开始，引进人才、培养人才，标准化、信息化、规范化管理、生物安全、投产、复产仍然是我们必须共同努力和解决的课题！实现三千万头的上市目标我们任重道远！我们始终谨记“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗”的天邦核心价值观！天邦的使命和对社会的担当激励我们义不容辞奋勇向前！我很荣幸能与大家共同参与、共同努力，今后的工作当中请大家多给予支持和批评，给予更多的包容，相信在大家的共同努力之下，我们的目标一定能够早日实现！我们一定能够成为行业的佼佼者！

在此，陈罗平谨代表汉世伟全体，携家人恭祝大家心想事成！万事顺利！阖家幸福安康！

拾分味道新春寄语

在中华文化里，鼠乃十二生肖之首，进入鼠年就代表着开始新一轮生肖纪年，也寓意着新的开端。

食品事业部在过去的2019年通过商业模式尝试和产品创新，找到了经营突破口，坚定了“拾分味道”中高端肉品的品牌之路，实现了服务TOB贴近TOC的深度供应链能力突破，抓住食品安全、质量控制和冷链配套，初步建立了流通业务、综合业务和熟食业务产销矩阵和城市群服务中心，提升了客户需求响应迅速，提高了肉品服务能力！

2020留给食品事业部同仁更多无限的想象空间，天邦拾分味道人将用艰苦奋斗，拼搏实干，在这个1之后划出更多的0。

在此，我们谨代表食品事业部管理团队向春节期间还坚持奋斗在一线岗位上的同事们、伙伴们和你们的家人们表示最真挚的感谢和慰问！谢谢你们的付出。

天道酬勤，力耕不欺，时间不等人！时间属于奋进者！有了你们，相信我们的2020必将迎来成功！

最后，祝各位同事及合作伙伴新春快乐，安康幸福。

孙岳：
饲料事业部新春寄语

2019年我们经历了宏观经济的不稳定，规模化企业高速扩张，行业高度挤压式发展的经营新背景，饲料事业部坚持稳中求进，把握节奏力度，整体工作逆境中有突破，困境中有亮点，市场外拓工作持续精准发力，健康高效的功能性饲料研发迈出重大步伐，动保产品深入推进市场，企业美誉度和知名度更加响亮，经济效益稳步提升，所有这一切得益于全体同仁的共同努力和奉献！

告别了充满挑战、奋发有为的2019年，迎来了充满希望、奋发进取的2020年。在此，我谨代表饲料事业部经营班子向过去一年关心和支持天邦发展的社会各界朋友表示衷心的感谢！向默默奉献，为企业发展付出辛勤劳动和智慧的全体的天邦人表示最诚挚的问候！

2020年是天邦股份跨越式发展的关键一年，也是我们压力更重、挑战更多的一年。面对困难，我们将戮力同心，勇于担当，承压前行。我们将进一步提升组织能力，完善管控体系，优化营销结构，强化素质提升，提升规模效益，寻求更大的发展空间，为广大用户提供更优质的产品，更精准的服务。为全体同仁们提供更广阔良好的事业发展空间。

值此新春之际，祝各位同仁工作顺利，身体健康，阖家幸福，新年吉祥！

不忘初心 砥砺前行

——汉世伟湘赣闽大区 2019 年年终总结大会在南昌顺利召开

为全面总结湘赣闽大区在2019年的经营情况及经营管理过程中的经验与教训,明确2020年经营目标,2020年1月9-10日,汉世伟湘赣闽大区在南昌举行了年终总结大会暨迎新晚会。

汉世伟集团总裁陈罗平、人力资源总经理刘永等莅临现场指导并给予新年希望和祝福!

总结大会上,湘赣闽经营管理团队围绕岗位职责、职业素养和2019年的目标完成情况,进行



了系统的总结、反思与批判。一个个深刻反思,反诸求己,分析工作痛点,并以痛点为出发点,确定2020年的方向和改善思路。

集团总裁陈罗平进行了系统的总结。“干了什么?看到了什么?为什么会这样?”,他要求管理团队除了要做好工作的统筹与计划,更要抓执行力与工作结果。

同时,陈总裁强调,任何一项工作如果没有达成期望的工作目标,每一个管理人员都要认真的进行总结与剖析,“是不会呢?能力不够?责任心、思想出了问题?还是执行力的问题?怎么解决?”

反思的同时不忘继续充能量。大会第二天,陈总裁针对2019年经营管理痛点——生物安全防控问题,进行了系统培训与

讨论;对2020年度《省区经营管理团队考核方案》《母猪场考核方案》、育肥团队考核方案》进行了全面的宣贯。2020年的考核方案体现了“以奋斗者为本,以价值为纲”的分配理念,给管理团队进一步增强了工作激情与斗志。

陈总裁强调,做好生物安全,除了系统的学习与掌握生物安全防控流程与制度外,更要对实施过程进行自查自纠,存在漏洞要第一时间打好补丁。培训



中,各单位负责人纷纷上台就负责区域的生物安全漏洞问题进行了数据测算讨论,梳理与总结并形成下一步的工作目标。



培训讨论环节,母猪场场长进行了分享。其中,平江场场长袁楚华分享到:生物安全防控首先要抱以坚定的信心,只要全员提升防控意识,执行与检查落实责任到人,疫情是可防可控的。大家要经得起磨砺,顶得住压力,才能打得起硬仗。辛勤付出总有收获。总结之后,公司对优秀场长、优秀服务部主任、及优

秀奋斗者代表进行了表彰,感谢他们在2019年为公司的付出,希望他们再接再厉,在2020年再创佳绩!

为进一步深化目标与绩效管理,汉世伟总裁兼湘赣闽总经理陈罗平与湘赣闽大区管理人员一一进行了签约仪式。陈总裁要求全体管理人员必须将个人目标与公司战略目标统一起来,面对公司目标要以攻者之心勇往超前,持续奋斗。



为了坚定使命与担当,直面危机挑战,始终以高昂的斗志、饱

满的热情、蓬勃的朝气和必胜的信心,与公司共度时艰,共谋发展,共创未来。湘赣闽大区经营管理团队与全体职能部门人员庄严宣誓:“超越自我,拼搏20,做行业的佼佼者,做正确的事,正确的做事,成就自我梦想,与奋斗者为荣,实现百万年薪,你行我更行!”



1月10日晚,迎来了狂欢的晚宴时刻,大家举杯同庆,与2019告别,欢迎2020。本次会议在热闹的晚宴中圆满结束。

(汉世伟 程晓会)

鉴往知来 砥砺前行

——记安徽汉世伟 2019 年度年终述职暨表彰大会

时光飞逝,岁月如梭,转眼间忙碌的2019年已过去,充满期待的2020年向我们走来。新的一年,孕育新的目标和希望。2020年1月13-14日,安徽汉世伟团队齐聚一堂,召开了2019年度年终述职暨表彰大会,总结了过去一年的成就与不足,展望了未来一年的方向和目标。

1月13日,2019年度年终述职大会在怀远会议室召开。汉世伟集团财务总监曹振、生产管理部总经理吴灿文、阜阳一体化基地总裁丁佑常、项目顾问彭光明、项目推进部阜南片区负责人夏承东及综合管理部负责人俞国平出席会议并担任评委。职能部门负责人、猪场场长、服务部主任共29人参与述职。

伴随着“天邦之歌”的响起,述职大会正式开始。29名述职人员分别从2019年度工作总结、个人SWOT分析、2019年度绩效合约完成情况原因分析、个人学习与成长计划、2020年度绩效合约等五

个方面进行了客观的阐述。评委对每一位述职者依次进行了中肯的点评,在对安徽汉世伟过去一年取得的成绩给予充分肯定的同时,也对安徽汉世伟新一年的任务提出了更高的要求。



1月14日,2020年度绩效合约签约仪式及2019年度优秀员工表彰大会在长九饭店进行。会议由安徽汉世伟总经理助理兼综合管理部经理阮军主持。阜阳一体化基地总裁丁佑常作开幕



致辞。

签约仪式及表彰大会结束,1月14日晚6点,在安徽汉世伟总经理严小明激情澎湃的祝词中,晚宴正式开始。今夜,我们欢聚一堂,把酒言欢,共进晚餐,亲如一家。

伴随激动人心的抽奖环节,整个晚宴在和谐、温馨、欢乐的气氛中圆满结束。

在过去的一年里我们微笑着、艰难过、也收获过,面对2020,我们满怀憧憬,激情澎湃。九层之台,起于累土,我们将始终坚持并践行奋斗者精神,不驰于空想、不骛于虚声,一步一个脚印,撸起袖子加油干,为早日实现天邦“双千梦”而奋斗!

(汉世伟 常莹莹)



厉兵秣马 笃力前行

——记广西汉世伟 2019 年年终述职暨 2020 年 PPC 签约会

2020年1月9日,广西汉世伟2019年年终述职暨2020年PPC(绩效合约)签约大会在省区会议室召开。汉世伟集团财务总监曹振、生产管理部总经理吴灿文出席会议并担任评委,职能部门负责人、猪场场长、服务部主任共32人参与述职。天邦股份副总裁、省区总经理李双斌主持会议。



伴随着“天邦之歌”响起,会议进入2019年年终述职。述职人员从2019年度工作总结、个人SWOT分析、2019年度绩效合约完成情况原因分析、个人学习与成长计划、2020年度绩效合约等五个方面进行了客观的阐述。每一位述职人员都以认真、诚恳的态度分析、评价了自己的工作,同时对新年工作进行了清晰的布局 and 规划。述职过程中,大家热情洋溢,慷慨陈词,在座的每位成员都在聚精会神地听取他人的总结报告,以此取长补短,提升自我。集团财务总监曹振、生产管理部总经理吴灿文两位领导分别对每一位述职者进行了中肯的点评,同时对广西汉世伟所取得的成绩给予了充分的肯定,并要求广西团队再接再厉,只争朝夕、攻坚克难、树立标杆!整个报告会就像一个舞台,初登舞台者,紧张而羞涩,留下了些许遗憾;经验丰富者,信心满满,展现个人风采。但无论是谁,都从彼此的报告和高管的点评、提问中发现了自己的不足,收

获了难得的知识思路! 2019年是艰苦的一年,生猪养殖业举步维艰,越是艰难处,越是修心时。广西汉世伟团队始终相信机遇与挑战并存,在巨大的困难面前披荆斩棘,逆流腾飞,取得了预期的成绩。



“成绩属于过去,挑战就在眼前”。李双斌在会上跟大家明确了明年的工作重心和目标,并要求2020年必须必须坚持“以客户为中心,以奋斗者为本”的精神。“长风破浪会有时,直挂云帆济沧海”。2020年,广西汉世伟团队将会继续团结协作,扬帆远航,为百万年薪努力奋斗,为天邦“双千”梦不懈奋斗! 最后,大会在心潮澎湃的PPC签约仪式中圆满的落下帷幕!

(汉世伟 韩丽娟)



永做天邦奋斗者 奋力践行双千梦

——天邦股份董事长张邦辉一行考察指导 山东汉世伟

“应是天仙狂醉,乱把白云揉碎”。2020年1月7日下午,山东东营垦利飘下了今冬第一场雪。天邦股份董事长张邦辉、副总裁朱爱民伴着这场象征着祥瑞的雪莅临山东省区走访并检查指导工作。

1月7日下午,张董事长拜访了垦利区政府及畜牧局相关领导,对过去一年垦利区领导对天邦汉世伟在当地发展做出的支持和努力表示诚挚的谢意。随后,张董事长又与合作伙伴深度会谈,共商发展大计,就进一步合作事项达成共识。

1月8日早上,张董事长在山东汉世伟会议室与山东省区团队成员开展座谈,母猪场场长、服务部主任和部分职能线员工共36人参与座谈。会议中,山东片区总经理、场长与服务部主任通过远程视频方式对本部门工作向董事长、朱总做了年度工作汇报。同时,朱总也对山东部分项目进展做了指导,要求按照计划一一落实。

座谈会期间,董事长对山东省区过去一年的工作做出评价,肯定了山东团队的职业素养:一是山东团队是一支善于招兵买马的团队;二是德州一场在生物

安全方面专业且果断,仅用10天时间,15头猪的牺牲赢得了全群阴性的成功,拔牙效果极佳,在整个集团树立了榜样,提高了信心;三是山东的干部队伍是年轻的、朝气蓬勃的,当前山东团队要积极裂变,为年轻人才提供锻炼机会和平台;四是希望山东团队一定要提高生产能力,做到1-3个月产仔,提高生产效率。董事长不仅关心工作,更关心员工的生活条件。董事长与大家一一交流,尤为关心场内员工的生活状况,要求场长一定要妥善安排场内员工饮食,保证水果、酸奶的供应,特别是春节期间,更要使员工感受到家的温暖,感受到浓浓的春节气息,并希望职能线员工能到场里与大家一起过年,感受生产工作的艰辛与不易。

山东汉世伟总经理侯连杰向董事长、朱总对山东省区工作的支持与肯定表示感谢,同时表态,2020年山东团队一定全力以赴,只争朝夕,不负韶华!

董事长等领导春节前期的到来为山东省区鼓舞了士气,提高了信心,坚定了信念,山东团队定永做天邦奋斗者,奋力践行双千梦!

(汉世伟 陈诗涵)

饲料行业危与机！成立23年的上市企业，透露了一些内幕消息：还有大动作！

跨过不平凡的2019年，这家老牌饲料企业走得越发有信心。

2019年，对于中国水产饲料业来说是极不平凡的一年，环保风暴、供给侧改革、中美贸易战、非洲猪瘟等客观因素的影响，使行业呈现出下行趋势。行业产能过剩、增速放缓、企业融资难、消费疲软、鱼价低迷、价格战等内部因素使得行业面临四十年来所未有的大变局和严峻挑战。

2020年1月13日，天邦股份饲料事业部2019年度服务营销年会在浙江宁波杭州湾世纪金源酒店圆满召开。天邦股份饲料事业部高层领导，全体服务营销人员，以及300多名来自全国各地的合作伙伴共同参与了此次年会，共谋发展大计。

农牧企业在其或公开或仅限内部的年会上，可能会透露出一些关乎行业的重要信息。那对于天邦股份，这家专注高端水产料的企业来说，面对行业之大变局，今年又透露了哪些重要的信息？

战略新规划：聚焦，再聚焦

此次年会以“凝心聚力共创未来”为主题，会上，天邦股份总裁苏礼荣就天邦食品一体化发展战略做了详尽汇报，为会议定下基调，也为下一阶段的发展指明了方向。

据介绍，天邦股份自1996年于浙江余姚起步，2007年于深圳证券交易所挂牌上市，经23年的发展壮大，形成了饲料业务、生猪养殖、食品加工、生物疫苗、工程建设五大业务板块。天邦股份自成立以来始终怀揣做世界一流动物源食品企业愿景，不断为之奋斗。

天邦特种水产饲料作为行业内率先绿色认证产品一直以品质第一的原则，深受广大客户的推崇。天邦2008年成立猪业公司，2013建成首个核心原种物，成功收购艾格菲牧业中国养殖资产，大规模进入养猪业，目前已经具备年出栏超200万头的体量，成为国内前列的生猪养殖供应商。天邦旗下拾分味道板块以打造高端美味猪肉品牌为目的不断为之奋斗，美味猪肉“清水一煮就飘香”逐渐为广大客户所接受。



天邦股份总裁 苏礼荣

年会上，天邦各分子公司和部门对2019年作了总结以及对各市场进行了发展规划。

安徽天邦饲料科技有限公司：立志成为安徽特种水产料品牌的领导者

据悉，安徽天邦是天邦股份核心料的生产总基地，负担着其他分子公司提供核心料的重任。目前拥有8条饲料生产线，年产能20万吨，产品涵盖畜禽、水产配合饲料、浓缩料和预混料等，在2017年，安徽天邦水产料销量就已经达到5万吨，主要是普通淡水鱼料，还有虾蟹料，以及特种名优鱼料。

对于未来的规划，安徽天邦总经理孙岳将着手于饲料品种的调整，“2020年安徽天邦将明确特种水产饲料为主业，未来三年复合增长率达到50%以上，立志成为安徽特种水产料品牌的领导者。”孙岳表示。

天邦食品股份有限公司宁波分公司：2019年销量10万吨

天邦食品股份有限公司宁波分公司总经理张兆峰先生就宁波分公司的基本情况及发展战略做了汇报。

“公司始终坚守品质第一，在广大客户长期支持下，产销量逐年攀升，2019年全年销量接近10万吨。”总经理张兆峰总结了公司2019年的基本情况，对于未来的战略规划，张兆峰也有了清晰的目标：打造“饲料+动保+水产品”的产业链体系，继续为广大客户创造价值。2020年，宁波分公司继续深耕特种水产市场，以打造华东最大的特种水产全熟化饲料和发酵饲料供应基地为目标而不断努力，将天邦饲料打造成为客户最认可、最受欢迎的品牌饲料。

盐城天邦饲料科技有限公司：3年欲突破7万吨

江苏水产料市场体量大，潜力好，是料企的必争之地。盐城天邦以苏北市场为核心，凭借差异化的产品定位以及完善的服务体系，盐城天邦快速发展，特别是在在虾蟹料市场，每年都实现30%-40%的增长，醇香型饲料在苏北市场占有率进一步提升。

“盐城天邦以全熟化与醇香型两大差异化水产饲料品类来引领市场，以河蟹、虾（小龙虾、白虾、罗虾）与名优淡水鱼料几大产品线为市场发展重点，未来三年立

志销量突破7万吨全熟化水产料（虾蟹全熟化料突破5万吨），立志成为江苏省最大规模的全熟化水产饲料生产企业。”总经理胡家军为盐城天邦定下了三年发展规划。此外，胡家军还针对当前行业的发展特点，指出未来无论是企业还是经销商，出路只有一条——那就是为客户创造价值的能力。而天邦未来将一如既往的为广大客户创造价值，实现共赢。



青岛七好生物科技股份有限公司：深耕北方，定位高端

2017年天邦股份7500万全资收购青岛七好生物科技股份有限公司，在北方市场再落重子。经过两年的磨合，天邦七好在市场定位、产品结构、产能配置、服务团队已越来越清晰、成熟。总经理肖林栋指出，打造北方地区规模最大、盈利能力最强的高端特种水产饲料企业，是七好未来的目标。

“‘原料好、配方好，工艺好，品质好，长鱼好，服务好，信誉好’是对天邦七好内涵的诠释，天邦七好始终以高品质饲料行业标杆严格要求自己，不断深耕北方市场。未来天邦七好将聚焦全熟化、高品质特种水产饲料，深耕虾蟹类、冷水鱼和名优淡水鱼市场，开发高性价比产品！另外还将大力发展高品质苗料！”肖林栋表示。

越南天邦饲料有限公司：建立全产业链模式，打开海外市场

天邦十多年前就已开始布局海外市场，是探索国际化路线较早的料企之一。据悉，越南天邦饲料有限公司成立于2008年，产能30万吨。据执行董事倪顺林介绍，越南水产养殖蓬勃发展，未来几年越南天邦的业务将逐步从畜禽料为主调整为以水产料为核心，针对越南市场对优质饲料的需求，已重点开发功能性发酵饲料，以产品差异化继续扩大水产料市场。

此外，针对越南水产养殖业的特点，越南天邦将以数字化投喂模式为技术核心，配套国内先进的养殖技术和养殖设

施的引进，帮助当地养殖户提高养殖成功率。并通过扩大引进优质苗种，打通客户养殖、产品加工及销售渠道，建立全产业链模式，帮助养殖户提高效益。

服务从“心”出发

当前，水产行业进入了剧烈震荡的大变局时代，饲料行业自然也不例外，在这场规模养殖场发展和大量饲料企业退出市场的过程中，天邦除了调整产品结构向高端料发展，同样也开始向服务要价值。

天邦股份饲料事业部陈京华博士在报告中指出，天邦全熟化饲料和全发酵功能性配合饲料的市场占有率越来越高，为养殖户解决很多营养方面的问题。面对现在越来越复杂的病害问题，天邦的研发投入也不断增加。2019年，天邦股份针对养殖过程中鱼虾蟹出现的越来越多的肝脏、肠道类疾病，研发并推出全新一代发酵功能饲料“肝肠健”，产品集全熟化，全营养，全发酵，全保护，诱食效果好，消化吸收好于一身，一经推出便收获很大的市场反响，相信未来会为养殖业带来全新的选择。

除了产品研发上的投入，天邦在专业化团队上的打造上也花了很大的力气，通过专业化的服务实现客户与公司的价值共赢。

天邦研究院副院长陆裕肖研究员在总结2019年天邦饲料事业部技术服务工作时指出，天邦始终秉承服务营销理念，在提高产品力的同时，打造优秀技术服务团队。多年以来，公司以品质为立身之本，全熟化河蟹料效果超冰鲜，全熟化白对虾料养殖成功率高，全熟化名优鱼料饲料系数低于1.0。专业化的服务体系使天邦饲料的效果更好的表现出来，出使得天邦的“全熟化”饲料具备了不可复制的优势。

“天邦水产研究所自成立以来，与14家国内顶尖科研院所，高校建立了友好的产学研交流合作，为公司水产饲料的研发，生产，品控提供坚实的技术支持。2019年在冷水鱼料、大黄鱼料、河蟹料等一大批养殖品种提供了优化方案，解决了各种实际问题。”天邦研究院水产饲料研究所所长赵帅兵博士说到，天邦定位特水料，定位高端，每年在水产板块的研发投入持续增长，这是天邦的产品能始终保持旺盛的市场活力的主要因素。

动保是天邦近年来大力发展的板块，服务于养殖，服务于饲料。天邦股份饲料事业部技术服务部副总经理马志明对天邦生物技术部的相关情况做了汇报。部门自2012年成立以来，始终走在动保行业前列，公司不断开发新产品，优化新方案，为广大养殖户朋友提供更多有效的产品选择。近年来，天邦动保销量稳步增长，市场口碑进一步夯实，已成为公司极具活力和市场竞争力的发展项目。

携手天邦，共创未来

天邦食品股份有限公司以高端水产甲鱼饲料起步，23年的创业、创新、拼搏和积累，逐步形成了现在极具特色的产业链布局。2015年9月份，新成立饲料事业部，负责股份公司业务梳理后的专业化饲料业务，从产品、市场进行重新定位，天邦水产料板块迎来前所未有的大发展。

未来，天邦饲料事业部水产饲料领域市场化业务，积极拓展猪料业务，并担负对内部汉世伟猪饲料的高效率供应。为此天邦列了两大举措：1、大力布局虾、蟹、冷水鱼、龟鳖、名优鱼类重点产品线产业链，实现饲料公司专业职能线+分子公司生产基地+服务营销大区划分内外协同分工，坚定打造以提升产品力为核心的“创新技术力+专业服务能力+产品品质力”三力协同体系；2、用心提升对养殖端的专业技术分析能力、养殖模式推介能力和养殖过程量化能力，“三专”服务营销能力，坚持不懈深入执行，市场化竞争能力不断强化，系统形成天邦“333+”模式三个纬度的专业化服务能力，强化深耕水产业最重要的养殖环节。

“天邦股份饲料事业部自创业伊始一路拼搏、栉风沐雨已有23年，23岁正值青春奋发，20几岁正是峥嵘岁月！我们已有清晰的战略目标！我们已有不断成熟壮大的团队！我们已有全球市场的布局！我们已坚定走在以“创新、品质、服务、共享”的经营核心理念上，我们坚持拼搏，为实现天邦股份远大的事业而一路奋发！”天邦股份总裁苏礼荣对未来充满了信心。

（来源 水产前沿）



亩产300斤，亩利润过万，匠心养蟹人实至名归！



转眼新的一年又来到，回顾2019年河蟹养殖，几家欢喜几家愁。虽说今年河蟹大部分时段价格低的离谱，很多人赚不到大钱了，但仍有一部分人，他们依旧取得了亩利润过万元的好效益。

盐城市建湖县的钟老板就是其中一位。今年是钟老板养殖河蟹的第四年，养殖面积有50亩，他今年放养1200只/亩蟹苗，今年亩产高达300斤，主打3.5母，5公，在今年低迷行情的情况下，凭着过硬的品质，均价仍评到均价58元！收蟹老板抢着到到钟老板塘口收蟹，残蟹也给到近40元的挑膏价！

通过笔者今年多次跟钟老板交流，

放养模式		效益分析	
姓名	钟老板	主打规格	3.5母5公
面积(亩)	50	均价	58
放养密度(只/亩)	1200	亩产量(斤)	300
苗种规格(只/斤)	100	亩成本(元)	6000
苗种价格(元/斤)	40	亩利润(元)	11400

钟老板讲到根据平时河蟹的吃食情况，他判断今年会相对高产，但让他没想到的是，在追求河蟹规格、品质的同时，产量竟能达到这么高，谈及今年养殖能取得如此好的效益，钟老板表示，好的苗种、好的管理、好的饲料缺一不可！

钟老板被中国河蟹产业大会授予2019年度匠心养蟹人

养殖河蟹成与否，放什么蟹苗很关键。如今育苗的人越来越多，蟹苗的质量也越来越参差不齐，“5母7公”的亲本越来越多，但养蟹老板们都知道市场上根本没有这么多的大亲本，不乏弄虚作假之辈。订苗前多方打听，选择可靠的育苗基地，另外要根据事实判断，拿出最终的大数据养殖结果出来才有说服力。

在养殖河蟹的日常管理方面，钟老板可谓下足了心血，养殖过程中基本每天都在塘口，与老板娘一起从清塘到清



塘，未曾有一丝懈怠，日常管理全都亲力亲为，再苦再累也未曾有一丝抱怨。短短4年，钟老板从半路入行的新手到匠心养蟹的达人，靠的不仅仅是吃苦耐劳的品质，在学习研究的路上，钟老板也从未止步过。在自己高产的情况下，仍不断向他人虚心请教优秀的养殖经验，养殖过程遇到问题，立马从建湖芦沟跑到盐都义丰仕必得药店，与店里的朱老板（经

销天邦饲料，一些大品牌厂家渔药等）和其他养殖老板讨论学习。

在用饲料、渔药的选择上，钟老板坚信并选择大品牌的产品，虽然单价比其他杂牌要贵，但是跟使用效果以及带来的效益比起来，成本并不高，大品牌值得信赖！天邦料诱使性好，螃蟹吃的欢，前期苗子体质好，自然而然的成活率就高很多；同时天邦饲料无粉尘，不浪费，消化吸收利用率高，残饵粪便少，后期投喂高峰期时保水效果就看出来了，钟老板没有用天邦蟹料的前两年，塘里后期常出现蓝藻，自从换成了天邦蟹料，塘里再也没有一点蓝藻。同今年钟老板塘口旁边的塘口全部爆发了蓝藻，唯有使用天邦蟹料的钟老板的塘口看不到蓝藻的一点影子，钟老板为天邦蟹料点赞！

（饲料事业部 李沈铭 申亚阳）

点赞！新手入行遇行情低迷，仍获5000元/亩利润

2019年对于东太湖地区大闸蟹养殖的朋友们来说，是又喜又忧的一年，喜是因为今年的产量基本都在200斤/亩以上，更有300多斤乃至再往上，但是随着产量的上升必然导致价格下跌，2019年4公的收购价连40元/斤都不到，相比2018年下降一半。于是，今年即使有着较高产量的养殖户，反而并没有比去年相对低产的情况赚更多的钱。

今年对太湖诸周爱照老板娘来说或许是不平凡的一年，她原本是做冰鲜鱼生意，供应太湖地区河蟹养殖的需要，然而，随着政府对环保愈发重视，她并不看好冰鲜生意的往后的发展，眼看着自己的产业日落西山，警觉的老板娘开始着手河蟹颗粒饲料的布局。随着不断上门的养殖户交流养殖技术的问题，老板娘决定将自己的两口小鱼塘转养河蟹，一是从中寻找心得，服务交流于广大养殖户，二是对自己销售的天邦饲料进行一个检验。

凭借这自身多年的人脉积累，老板娘于2019年年初与当地养殖户一同种草进苗，得到了养殖户的许多帮助。准备工作完成之后也没有松懈，对于养殖经验空白的她，总是以询问的方式来交流当下河蟹养殖需要注意的地方。养殖上她听取天邦服务人员的建议，着重于菌藻平衡的调水理念，以菌调水、以菌稳水。

终于，有心人天不负，截至2020年1月3日干塘，12亩塘口收成3200多斤蟹，亩产近270斤！对于这个养殖数据，许多老蟹农都纷纷竖

起大拇指，周爱照老板娘的冷库人来人往，她也逐渐成为了当地养殖研讨的一个热点，甚至有人都想拜师学习。不过老板娘并不因此而骄傲自满，她总是说这是大家出谋划策的功劳，而天邦全熟化饲料则通过了老板娘自己的检验，这样的好饲料确实要好好推广一下，惠及广大蟹农。

养殖户	周爱照	养殖面积	12亩	养殖地点	太湖诸渚
养殖品种	河蟹，青虾	养殖密度	1200只/亩	塘租	13200元
苗种成本(元)	蟹 11350 青虾 10650	饲料成本	20000元	水电、动保等	20000元
产量	3200斤	平均售价	33元/斤	青虾收入	30000元
总收入	135600元	总成本	75200元	净利润	60400元
亩利润	5033元				



关于2019年的养殖过程，现在回想起来也是老板娘感慨颇多，如今尘埃落定，她舒了一口气。回想起那些日子，她总是感慨：“我第一年什么也不懂，还是要谢谢那些指导我塘口

管理的朋友。今年天邦帮了很大的忙，塘口上来了很多次，教我怎么用藻、用菌。”每当问起她今年的养殖心得，令她印象最深刻的就是用天邦的“菌肽乐”拌料，在养殖前期使用菌肽乐拌料不仅改善了河蟹幼期的食道，真菌实料也能直接被青虾苗摄食，所以今年青虾的效益特别好。老板娘说：“菌肽乐拌料确实好，一开始看不出效果，我心里还有点担心，但是天邦的服务人员让我坚持使用，当开始捕捞青虾的时候，我发现真的没有白用，我今年的虾子特别好！菌这东西就算一下子看不到效果，长期使用总会产生影响。”

2020年，老板娘会一如既往的进行大闸蟹养殖的工作，同时，她也希望更多的养殖朋友理解和接受天邦以菌调水的塘口管理理念，把成功的养殖经验分享给广大养殖户。

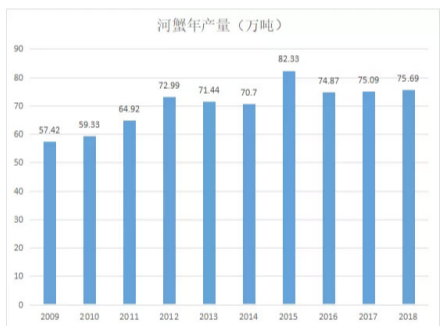
(饲料事业部 计振伟)



暴利期结束？105元/斤，谁说养蟹不赚钱了！

不喂鱼，全程饲料养螃蟹行不行？不但行，成本还降800元/亩。

进入2020年，很多养蟹人都已经进入了干塘状态，回顾2019年河蟹养殖情况，产量极大可能创历史新高。但2019年河蟹销售价格长时间持续低迷，大量行内人士分析并表态认为河蟹养殖出现拐点——暴利期结束，但纵观近几年水产养殖业的各大品种养殖情况，河蟹养殖仍属于单位面积投入成本较少，养殖风险相对较低的养殖品种，河蟹产业仍在不断的优化发展过程中。



但随着河蟹养殖单位面积利润逐渐下降，2020年很多养蟹人都在核算养殖成本，但讲到养殖成本，这里面就有学问了，苗种是基础，成本省不得；塘租、人工等属于固定成本，省不下来，能省的部分在饵料

成本、改水成本这一块。饵料包括：饲料、冰鲜鱼和螺蛳。若不投喂冰鲜鱼，亩成本最多能降低800元以上。这是降低成本的关键。

投喂冰鲜鱼，早上市抢高价，抢不到节前高价，也能挑红膏，卖高价，很多人心里这样盘算。但实则不然，大量投喂冰鲜鱼并不意味着节前能大量上市，特别是2019年，很多蟹农反映，鱼喂了不少，节前价格不错，螃蟹不上笼，急死人！节前上市规格单从饵料投喂不同上，投喂冰鲜鱼并没有占到优势。等到节后，价格长期处于低位，喂冰鲜鱼的螃蟹少喂点鱼还不行，因为少喂就意味着要掉膘，很多人不得不卖，成本加大，却没赶上很好的价格，着实让人无奈，不喂冰鲜鱼，又怕螃蟹质量不行，也卖不上价格，这就是大多数从业者陷入的“冰鲜鱼困局”。

不喂鱼，全程饲料养螃蟹行不行？这样能降低不少成本。这条从行业发展趋势看是可持续发展之路到底行不行的通？

答案是肯定的，这条路上的先行者比比皆是。兴化市安丰镇灶里合作社的胡老板，2019年全程天邦超鲜育肥王育肥、不喂冰鲜鱼，养出来的超大规格河蟹不仅规格大，而且膏头足、品质更好，河蟹残次率明显降低，效果完全超过冰鲜鱼育肥，收购商纷纷指定收购“超鲜王”育肥塘口河蟹（11月6日售罄均价105元/斤），超出想象的养殖效果引得大量社员的惊叹，纷纷表示，明年全程使用天邦“蟹三超”系列功能料。

2020年这家知名河蟹养殖专业合作社与天邦股

份研究院、盐城天邦签下了战略合作协议，全程使用天邦“蟹三超”功能料，共同打造无抗生态绿色河蟹养殖基地。



灶里合作社阜宁基地

这样的例子还有很多。盐城市盐都区大冈镇王老板全程使用饲料，经核算，后期使用天邦超鲜育肥的塘口比前中期饲料后期喂冰鲜鱼的塘口，亩成本降低820元，亩利润却高了1295元！

先行者已经越行越远。从现在的养殖结果来看，全程优质饲料养出来的河蟹质量完全经得起市场的考验，在降低成本的同时，可以根据河蟹价格情况，灵活销售，以获得更高的盈利。从今年的市场情况来看，2020年元月河蟹市场销售价格大幅上涨，2020年底河蟹销售期大概率还会延长，因此，使用天邦“蟹三超”功能料的优势会更加明显。

从消费端的情况来看，河蟹需求越来越趋于高品质化，对味道、口感、外观有越来越高的要求。只有质量得到最大化，价格才会得到最大化。面对现在的消费特点，养殖成本结构以及环保的要求，传统的养殖模式已经不适用。如何应对河蟹的新消费特点和养殖的微利时代？总结来说就是要：提质、降本、增效。

针对这一市场情况，天邦研发并推出了“蟹三超”产品。

天邦“蟹三超”超康开口料产品定位：“蟹三超”添加天邦特有的发酵原料，绿色诱食剂、微生态制剂、天然虾青素等，关注能量供应，迅速恢复机体代谢机能，增强免疫力。

天邦“蟹三超”超壮成长料的产品定位：保证合适的蛋白水平、虾青素、包膜维生素和有机矿物质，提高河蟹对高温、低氧、高pH等不利环境的抗应激能力、压秤。

天邦“蟹三超”超鲜育肥系列料的产品定位：足量添加卵黄发育所需的磷脂、胆固醇、HUFA、胡萝卜素等营养物质，促进河蟹肉满膏红，及早上市。

“提质降本增效，全程饲料这条路，完全可以坚定走下去！”一位养殖户坚定的说到，天邦“蟹三超”产品一经上市就收获了很好的市场反响，引导河蟹产业蓬勃健康可持续发展，相信只要坚定沿着这条路走下去，不断优化模式，一定能在河蟹的微利时代取得更高的盈利。

(来源 水产前沿)

2020年河蟹养殖要降低成本，这笔账一定要算清楚！

近几年随着河蟹养殖规模不断扩大，河蟹价格下探逐步平民化，单位养殖效益也在不断收窄。越来越多的养蟹人表示考虑明年要降低养殖成本。

下面我们就来谈谈河蟹的养殖成本，养殖成本=苗种成本+螺蛳成本+水草成本+饲料成本+冰鲜鱼成本+渔药成本+塘租成本+人工成本。

那我们都知道近几年河蟹养成规格越来越大、产量不断提高，这与良种的推广是分不开的，所以，苗种这块不能贪图便宜，好苗是养殖成功的基础。

那我们再看水草成本、塘租成本和人工成本，这一块基本是随行就市，成本没有很大差异。

螺蛳成本这块根据具体的养殖模式不同，投放量不相同，成本不同。以洪泽湖周边养殖户为例，基本不投放螺蛳，但全程天邦全熟化蟹料养成河蟹产

量非常高，已有部分养殖户打算明年少放螺蛳，不投喂冰鲜鱼，吃优质的配合饲料，来控制养殖成本。

剩下下来的就是饲料成本、冰鲜鱼成本和渔药成本。

很多养蟹人都有后期大量投喂冰鲜鱼，期望在中秋节前上市一批河蟹，抢高价。但今年很多人，特别是养殖面积大、河蟹规格大的基本在中秋节前很难实现上市。大量投喂冰鲜鱼造成的高成本，面对节后的平民价格，亏本的大塘口不在少数。

饵料成本如何降低？无疑只有全程饲料一条路，不投喂冰鲜鱼，后期水质调控制压力降低（冰鲜鱼单位投喂量是饲料的3-4倍），调水改底、保肝肠的渔药产品就少使用很多，渔药成本也降低。这一块如果不能做好，养殖成本肯定是居高不下的。



不投喂冰鲜鱼究竟能否养好河蟹同时降低成本呢？2019年盐城市盐都区大冈镇王老板就对自己110亩塘口进行了对比养殖试验。

王老板有3个塘口，1号40亩，2号30亩，3号40亩，合计110亩。

三个塘口全部放养自己育的蟹苗，亩放养1200只/亩，前期全部天邦蟹料，后期1、2塘口投喂冰鲜鱼，3号塘口投喂天邦超鲜育肥料3吨，另2号塘口由于管理不善，4壳后水草全无，产量最终产量较低不参与分析。

中秋节后某天，天邦技术员到塘口了解养殖情况，王老板此时在销售1号塘螃蟹，因为河蟹价格不景气，抱怨道：“天邦饲料太贵了，螃蟹又便宜的凶，我明年不打算用了，换便宜料吃。”

最终养殖结果如下：

1号塘投喂冰鲜鱼亩约600元，合计24000元
节前1号塘口上市4000斤，均价60元
节后1号塘口上市6400斤，均价35元
合计：464000元，亩产262.5斤
亩成本5000元，亩利润6600元。

3号塘口全程投喂天邦饲料，后期投喂天邦超鲜育肥料，共产出11500斤，规格3.5母5公，养成规格大于1号塘，节后出售，均价42元。

合计483000元，亩产287.5斤
亩成本4180元，亩利润在7895元。

全程饲料的3号塘亩产比投喂冰鲜鱼1号塘高出25斤/亩，投喂亩成本反而降低了820元，亩利润比1号塘高出1295元！

谈及此事，王老板赞叹不已，今年养殖河蟹年收益接近500000元（2号塘亏损拉低了总收益），特别是全程使用饲料的3号塘口更是给了他太大惊喜，此外，喂天邦饲料的螃蟹提笼不掉爪，售蟹时大大减少损失。

更重要的，全程投喂饲料的塘口成本更低，人工也轻松不少。往日总听人说河蟹养殖后期要喂冰鲜鱼，但经过实践王老板觉得，有些观念或许需要改变了。

时代在发展，养殖模式也要变！我们养殖户的观念更要变！

(饲料事业部 纵瑞军 申亚阳)

以“史”为鉴，“记”往开来，厉兵秣马再出发！

——热烈祝贺史记生物技术有限公司2020营销年会圆满召开

告别来时的征途，复盘2019的奋斗之路，勤勤恳恳，积跬步，站在全新的起点，展望2020的希望之环，责任在肩，信心满满。1月7日至9日，天邦股份史记生物技术有限公司（简称“史记生物”）2020营销年会在安徽和县天邦股份乌江行政中心圆满召开。史记生物高层领导、各业务线及部门负责人、全体营销及技术服务人员参会。市场部刘正旭主持会议。

本次年会对史记生物新生成立的初衷和发展战略进行了宣布和明确，对2020年营销工作进行了部署和规划，对营销人员进行了职业技能培训和产品知识培训，同时分部门进行了深度讨论，确定了下一步的工作目标和行动计划，全面奏响了新一年度工作的序曲！

会上，史记生物总裁曲向阳致开幕词。曲总说，养猪产业正经历百年不遇的疾病挑战，也正迎来历史性的发展机遇，史记生物应运而生。史记生物为天邦股份全资子公司，整合史记（中国）、上海邦尼、成都天邦、马鞍山史记动物健康等集团优质资源，业务范畴涵盖种猪及精液、繁殖用品、智能设备、动物疫苗、诊断检测，致力于为生猪养殖企业效益提升提供整体解决方案！

非洲猪瘟给中国乃至世界养猪产业带来了历史性变革，养猪产业已变成高投资、高风险、高回报的行业。面对变革期存在的机遇与挑战，史记生物总裁曲向阳、副总裁王峰、副总裁左祥、营销总监周玉分别就史记生物事业目标和战略部署、生物制品业务线工作规划、育种业务线工作规划、2020营销政策做了报告。

年会上，天邦股份首席科学家傅衍教授讲解《CG简介及种猪基因竞争优势》，他讲到，Choice Genetics（简称CG）种猪育种国际集团总部位于法国，隶属于法国克里莫集团和中国天邦股份，天邦占股40.69%。CG公司在收购和合并过程中，融入了许多著名的种猪公司，如迪卡公司、纽神公司、孟山都

种猪公司、潘兰公司、斯格公司等，这些著名种猪公司的品种资源，多年来已整合成统一的CG种猪，开展了全球性的联合育种。CG业务遍及全球25个国家，在全球拥有法国、美国、中国三个研发中心。史记（中国）目前已成为天邦旗下全资专业育种公司，并被遴选为国家级生猪核心育种场。史记（中国）通过应用大数据育种、全基因组选择、CT扫描等育种技术，以及通过应用冷冻精液、克隆等繁殖/基因扩繁技术，已成为国内种猪育种行业仰慕的佼佼者。

史记拥有两个核心育种群，位于安徽池州和广西贵港，先后从CG（美国）引进原种大白、杜洛克、皮特兰和EB5（优质肉杜洛克品种）种猪。两个核心场均配备了非常先进的种猪测定系统，包括自动喂料测定系统和CT扫描测定系统。

天邦研究院养猪效率研究所所长吴卫东分享《冻精产品竞争优势及应用》，他介绍到，冻精（Frozen semen）是冷冻后保存于-196℃（液氮）中的精液制品，其利用价值主要体现在：长久保存，疫病潜伏后使用，保障生物安全，遗传物质的保护，夏季补偿，偏远地区配种等。

天邦研究院生物制品研究所所长邢刚分享《史记生物疫苗产品质量标准及竞争优势》，他讲解了史记生物灭活疫苗，包括圆环疫苗圆力佳、腹泻疫苗利力佳、丹毒疫苗丹力佳、猪支原体疫苗支福佳，在抗原效价、培养方式、佐剂及免疫增强剂等方面的质量提升，以及在活疫苗方面，包括猪瘟疫苗稳常佳、蓝耳疫苗蓝福佳和蓝力佳、伪狂犬疫苗威力佳，在抗原效价、培养方式、耐热保护剂、产品稳定性等方面的质量提升。严格的产品质量提升与质量管理体系，保证了疫苗产品更安全、更有效、更稳定。



史记生物市场与技术服 务部总经理刘小兵讲解《疫苗的冷链管理和回温处理》，他指出，冷链管理直接影响疫苗的免疫效果，温度过高、过低都可能降低疫苗的效价，整个生产、运输、保存、使用过程中要有严格的冷链控制。疫苗的正确储存温度是，灭活苗2℃-8℃冷藏保存，国产活苗零下15℃冷冻保存，添加了耐热保护剂的天邦活疫苗产品是2℃-8℃冷藏保存，是巨大的优势。灭活疫苗在免疫前提前从冰箱内拿出来，进行正确的回温操作，有利于免疫注射，减少应激反应产生。刘总介绍了手握回温法、自然回温法、恒温水浴回温法。

天邦股份兽医总监魏建忠分享《猪场生物安全实用要点及天邦疫苗的临床应用》，他指出，猪场生物安全指识别威胁养猪生产的风险因素，通过科学、有效的技术手段和管理措施加以控制，防止或阻断病原体侵入、侵袭猪群，确保养猪生产的健康、稳定。猪场生物安全最重要的是要把生物安全理念植根于每个员工的脑海中，进而形成信念，促使员工自觉地、持续地、不折不扣地执行生物安全措施，并在实践中及时纠正偏差，不断完善生物安全体系，降低病原体传入、传播的风险。同时，魏教授还将成都天邦疫苗在汉世伟集团的有效使用情况作了介绍，对疫苗免疫后优秀的抗体水平作了分享。魏教授说，疫苗不是万能的，没有疫苗是万万不能的，用好疫苗十分关键。营销带动产品价值传播

年会还围绕市场营销人员的主动服务意识、服务标准、销售技巧等进行了培训。史记生物总裁曲向阳讲解《先进销售培训》，营销总监周玉讲解《种猪营销培训》，市场部刘正旭讲解《精液营销定位》，集团客户部总经理高峰分享《销售心态》。

在全体会议之后，各部门营销人员就2020年工作进行了深度、高效的讨论，根据公司战略部署和目标，制定和明确了各自详细的行动计划，为2020必须打赢的仗做好了充分准备。

1月8日，年会特别邀请到天邦股份公司董事长张邦辉出席并做了重要讲话。董事长说道，史记生物技术有限公司的成立，是为了实现种猪及精液、智能设备、生物制品、健康检测等业务板块之间资源整合，发挥协同效应，专注生物技术，成为优秀的猪业效率改善方案提供者。“史记”具有厚重、稳健之意，生物技术公司是新生成立，象征着史记生物稳重而充满活力。董事长特别指出，只有给客户真正带来价值的销售才是长久的、可持续的，要为客户创造价值，就要更重视我们的健康服务，包括为养猪企业提供的猪场建设方案服务、场长培训服务、疾病检测服务、养猪智能设备服务等。董事长鼓励大家拓宽发展思路，找准关键点，团结奋进，为美好幸福的明天去大胆创造。

1月9日，公司组织了全体营销人员参加了轻松有趣的团建活动。此活动凝聚了大家的向心力，为建立优质团队及促进协同合作起到积极作用。本次营销年会的召开，使全体营销人员全面了解了公司的战略思想，明确了2020年的经营目标和营销策略。与此同时，大家对行业新形势下公司服务模式的新变化带来的新机遇和自身肩负的使命有了更加清晰的认识，对做好2020年各项工作有了更大的信心和更足的干劲。新的一年已开启，在公司战略的引领下，全体天邦史记人凝心聚力、攻坚克难，必将开创更加美好的明天。

（史记生物 邓红梅）

以史为鉴 记往开来
史记生物技术有限公司2020营销年会



壮志凌云振鹏翼，扬鞭催马奔征程

——记成都天邦2020年会

新年的钟声又一次敲响，天邦奋斗者邂逅2020，奏出最美篇章。满怀喜悦的心情，我们欢聚一堂，喜迎新春。

再见2019，你好2020，新年新气象，万事更新，天邦奋斗者们登高望远，展望未来。



“天道酬勤，敬业兴邦，阔步向前迈……”在铿锵有力、激情昂扬的歌声中，成都天邦2020年会拉开序幕。

新年美好寄语
展宏图，万里扬帆新起航，创辉煌



总裁曲向阳新年寄语



副总裁王峰新年寄语

回顾2019，我们开展了形式多样、丰富多彩的员工活动：寻找最美天邦女神、“浓情天邦、粽情粽意”之第一届端午包粽子比赛、幸福你我他，安全靠大家之EHS消防月活动、感恩有你一路同行之感恩节活动、奋斗的青春最美丽之鹤鸣山团建……一起经历了美好的、令人难忘的时光。



奋斗与坚持、汗水与收获、欢乐与眼泪……都是我们弥足珍贵的回忆，每个精彩时刻都值得被铭记。这些弥足珍

贵的回忆，构筑了天邦奋斗者们充实的2019。告别今天，我们将站在新的起点，展望明天，我们将用奋斗塑造更加壮美的画卷。



2019年是奋斗的一年，也是收获的一年。2019年成都天邦涌现出了大批先进员工、奋斗者、管理者和优秀团队。

以下是获得成都天邦的优秀团队和先进个人，希望获奖的团队和个人能够再接再厉，在2020年取得更好的工作成果！也希望2020年能够涌现出更多的优秀团队和先进个人，让我们携手踏上新的征程，与公司共同发展！



熊英、罗建、钟华、王立斌、丁光星、岳丰雄获得优秀主管奖。



陈英、曹景童获得优秀奋斗者奖。



车瀚江、彭冬梅、刘原子、刘志君、唐小林、张冬冬、周涛、岳月、赵磊、江静、许鑫、王燕、林艳获得优秀员工奖。



《一车间细胞组团队》、《二车间细胞组团队》、《三者间苗组团队》、《质量管理部团队》、《质量检验部动物房团队》、《综合部仓储物流组团队》获得先进集体奖。

随后，精彩的歌舞表演和抽奖活动开始，其乐融融一家亲！

辉煌的2019，希望的2020，新的一年正向我们走来，让我们用行动、真诚、奉献、歌声共同迎接充满希望的2020年！

（史记生物）

只争朝夕，不负韶华

——记食品事业部2020年绩效合约签约

2020年1月19日，食品事业部经营管理团队在盱眙召开了2020年度绩效合约目标分解研讨会，同时进行了绩效责任书PPC签约仪式。



会议由天邦股份董事、总裁苏礼荣主持，食品事业部核心经营团队对各销售大区、各职能部门的2020年经营目标进行了充分讨论，并进行绩效目标分解，在会议上总裁与食品事业部管理人员签订了绩效合约责任书。



2020年，食品事业部经营管理团队将全力以赴，秉持“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗”的核心价值观，实践执行天邦食品全产业链一体化战略，三大业务齐头并进，六大渠道协同发展，创新整猪价值、实现经营业绩的指数级增长，立足现有淮安一体化屠宰基地的屠宰加工能力，规划、培育与孵化阜阳一体化基地项目能力，以实现整猪价值为抓手，初步形成拾分味道精细分割、深加工和配套物流体系，推广拾分味道中高端猪肉品牌形象，打造天邦旗下食品品牌矩阵。

(拾分味道)

同心协力，共筑双千梦

——湖北汉世伟2019年度总结表彰大会暨2020年绩效合约誓师大会盛大举行

回首2019，我们深情豪迈。2019年是艰苦的一年，是追梦的一年，是争当奋斗者的一年；展望2020，我们自信满怀。2020年是充满希望的一年，是满怀激情与干劲的一年，是展翅腾飞的一年！

为总结2019年湖北汉世伟经营情况，表彰2019年先进奋斗者和先进集体，明确2020年经营目标，2020年1月11-12日，在湖北汉世伟融创智谷三楼会议室顺利召开2019年度总结及2020年绩效合约签订，并于1月12日晚在湖北省洪山区双湖宴大酒店举办了“同心协力·共筑双千梦”2020年度盛会。



出席本次会议的有汉世伟集团财务总监曹振、汉世伟集团生产管理部总经理吴灿文、天邦研究院养猪效率研究所所长吴卫东、湖北汉世伟执行董事严小明、湖北汉世伟总经办成员，各职能部门团队以及长期支持湖北汉世伟工作的合作伙伴们共计130余人。本次会议为期2天，共五项议程：一是公司经营团队成员进行2019年度个人工作总结暨年终述职；二是进行湖北汉世伟2020年经营目标、个人绩效合约的签署；三是进行湖北汉世伟各管理团队宣誓仪式；四是2019年度先进表彰颁奖典礼；五是“同心协力·共筑双千梦”的年度盛会。

1月11日至12日，湖北汉世伟副总经理孙宏等共计35名管理人员，分别用15分钟对2019年主要业绩；个人STOW分析包括2019年必须打赢的仗、绩效合约落实情况；个人学习和成长计划；2020年经营目标及必须打赢的仗进行了重点汇报。



新的一年，公司要充分利用各项扶持政策和生猪养殖市场红利，抓住新的机遇，迎接新的挑战，交出一份漂亮的成绩单。本次大会明确了公司2020年的经营目标，并现场签署2020年度绩效合约。

2020年是关键的一年，载着大家的梦想，载着满满的期待，载着昂扬的斗志，我们迈着坚定的脚步，

勇往直前，奋力拼搏！为实现“千亿销售，千亿市值”加油奋进！

接下来，进入了我们庄严而又激动人心的时刻，大家摩拳擦掌，急切在领导面前表决心、展斗志！他们嗓音洪亮、意气风发，怀着满腔热情，郑重地在集团领导及公司员工面前庄严宣誓，使2020年的湖北汉世伟充满了希望，充满了干劲！相信大家定能言必行，行必果！

一直以来，人才都是公司生存和发展之本。公司发展的每一步都离不开每位员工的努力和付出。在公司里有这么一群人，他们愿意付出更多的艰辛和汗水，他们默默的在自己的岗位奋斗着、奉献着，也取得了更加优异的成绩，成为我们中间真正的奋斗者！湖北汉世伟2019年度先进表彰典礼正式开始。

隆重的颁奖典礼伴随着大家热烈的掌声结束了，由湖北汉世伟执行董事严小明为大家致祝酒词并宣布晚宴开始。晚宴节目表均由各部门群力群策，自己表演、自己排练。有精彩的舞蹈、动听的歌曲、幽默的相声和小品，晚会现场欢声笑语。其中湖北汉世伟总经理胡绪翠独奏的古筝《战台风》尤为精彩，这是一首现代著名古筝曲，该曲主要表现的是码头工人在台风来临与袭击时不畏困难、勇敢搏斗、保卫国家财产的英雄气概与大无畏精神。胡总借用该曲来鼓舞所有湖北汉世伟员工们，在非洲猪瘟面前不要恐慌，要不畏艰难，要勇于走出困境，要坚定的向2020年迈进，为实现“千亿市值、千亿销售”的天邦梦努力奋斗！

晚宴当然少不了充满欢乐和悬念的抽奖环节！究竟是哪些幸运儿能抽到丰富诱人的礼品呢？大家全神贯注，认真聆听抽奖嘉宾报中奖名单，每个获奖者脸上洋溢着灿烂的笑容，整个会场都被欢声笑语包围着……

迈着坚定的步伐，我们将走进又一个春天；迎着自信的风采，伴着激昂的乐章，我们开启了新篇章。今年努力终有果，明年再摆庆功宴！2020年大家撸起袖子加油干，积极践行奋斗者精神，为实现“双千梦”做出应有的贡献！



(汉世伟 雷文俊)

凝心聚力，决战2020

——江苏汉世伟迎新晚会隆重举行

豪情欢歌辞旧岁，喜气开篇迎新年

2020年1月15日晚江苏汉世伟以“必胜信念，一站到底，决战2020”为主题的迎新晚会在盐城盐渍印象酒店隆重举行。江苏汉世伟职能部门及生产一线优秀员工代表近百人欢聚一堂，共度联欢。汉世伟食品集团财务总监曹振、生产部总经理吴灿文、人力资源部招聘经理程宏飞及盐城天邦饲料科技有限公司管理人员出席晚会。



晚会伴随着热情洋溢的新春贺词拉开序幕。江苏汉世伟总经理张益龙对过去一年给予江苏汉世伟帮助和支持的领导及团队的辛勤奋斗表示感谢，感谢公司及集团领导对江苏汉世伟的关心和指导；感谢饲料公司的支持和帮助；感谢每一位江苏汉世伟员工的努力和奋斗。他希望，新的一年，江苏汉世伟每一位员工能够认真反思、总结教训、重拾信

心，2020年江苏汉世伟必将抱有必胜信念、一站到底！

汉世伟集团财务总监曹振也带来了新春祝福。他表示，2019年江苏汉世伟虽然经营业绩没有达到预期，但也收获了成长与成熟。他希望江苏汉世伟团队认真反思过去一年的不足与痛点，努力在2020年做个无悔的养猪人！



晚会期间，各部门代表倾情互动，展示着各自的魅力，领导和员工的互动也掀起了阵阵掌声，一轮轮的抽奖环节更是让整场晚会高潮迭起。大家为新的一年举杯同庆，共同祝愿江苏汉世伟的明天会更好！伴随着“天邦之歌”逐渐响起，现场人员高声齐唱，迎新晚会在激情澎湃的歌声中拉下帷幕。告别2019，江苏汉世伟全体同仁已做好充分准备，抱有必胜信念、凝心聚力、决战2020！

(汉世伟 周慧)



共筑梦想，携手起航

——记河北汉世伟2020年迎春晚会



新的一年开始，又到了我们总结过去，展望未来的时候，1月13日，河北汉世伟召开了“河北大区2019年度总结暨干部述职会议”，并于当晚举办了以“携手起航，共筑梦想”为主题的迎新晚会。

干部干部，就得先干一步。述职会上，干部们认真总结了2019年度的成绩与不足，对自身存在的优势和不足进行分析，对个人的成长做出明确要求，同时明确2020年的目标，清晰规划新年工作。

火车跑的快，全凭车头带。河北汉世伟常务副总戎婧对各部门2019年度工作取得的成绩给予了充分肯定，对述职干部们的汇报进行了诚挚点评，并对各位干部提出了不畏艰难、敢打敢拼、学习优秀、树立标杆的要求。

述职圆满完成，但精彩仍然继续，红红火火的景象，喜气洋洋的氛围中迎来了河北汉世伟2020年迎新晚会。

晚会上，戎婧致开幕辞，带领各位员工回顾了2019年留下的欢声笑语，渡过的千辛万苦，肯定了河北大区团队2019年取得的可喜成绩。展望2020，将是河北大区动力全开的新起点。养猪大环境可控不可惧，她希望2020年，河北团队能力出一孔、利出一孔，相信在河北大区全员团结一致、再接再厉下，必将完成2020年奋斗目标，打造出百万年薪的优秀奋斗者。

同事们起立并举起半握拳的右手，一字一句、抑扬顿挫的高喊着我们的誓词：

超越自我，拼搏20，做行业的佼佼者！
做正确的事，正确的做事，成就自我梦想！
以奋斗者为本，共建天邦双千梦，你行，我更好！

这一刻，呐喊声气壮山河，彰显了河北大区拼搏2020年的雄心与决心。

晚宴在激情澎湃的口号声中开始。热情洋溢的晚会总是少不了嗨翻全场的节目与激动人心的大抽奖环节。帅哥美女们的动听演唱、团队小组的趣味比赛、更有活跃的同事如脱缰的野马般尽情展示着精彩表演。一幕幕如画卷般精彩呈现，唱跳兼并，好生热闹。三等奖、二等奖、一等奖、特等奖的抽取更是不断掀起年会的高潮……

节目表演结束，精彩不会落幕。晚会用餐时，大家抑制不住内心涌动的情感，推杯换盏，频频举杯相互祝福、相互诉说，祝愿着新的一年事事顺心、万事如意。不知不觉，晚会已经接近尾声，大家纷纷合影留念。

欢聚的时光因为短暂，所以才会觉得珍贵。光荣属于过去，梦想还需付出，2020年是充满希望的一年。在这一年中，河北汉世伟一定不忘初心，砥砺前行，圆满完成2020年的目标。

(汉世伟 郭士杰)

天邦股份2019年度总结表彰大会暨2020年度签约誓师大会胜利举办

天邦股份2019年度总结表彰大会暨2020年度签约誓师大会胜利举办

2019,我们淬火历冰,无畏前行;

2020,我们坚定脚步,不负韶华!

回首2019,我们满怀豪情,用钢铁一样的意志迎接一切挑战,奋斗不止;展望2020,我们争做行业领跑者,一路快跑,任重而道远。为总结2019年的经营情况,表彰2019年先进奋斗者及先进集体,明确2020年的经营目标,2020年1月1-3日,在安徽省马鞍山市和县乌江明发温泉大酒店,天邦股份2019年度总结表彰暨2020年度签约誓师大会胜利举行。



天邦股份人力资源总监张雷主持本次会议

出席本次会议有天邦股份董事长张邦辉、天邦股份总裁苏礼荣等天邦股份高管,以及来自天邦股份各业务板块中高层管理者和被评为2019年度优秀奋斗者、先进集体,共计200余人。会议特邀天邦股份董事盛宇华、许萍、张晖明、鲍金红参加。会议由天邦股份人力资源总监张雷主持。

本次会议为期3天,共八项议程:一是董事会成员进行自我反思与批判及2020年改进计划;二是非董事会成员进行2019年度个人工作总结暨年终述职、自我反思与批判;三是天邦股份及各业务板块高管进行2019年度经营报告及开展以“呼唤时代英雄、激发组织活力”为主题的天邦股份2020年年会团建;四是进行天邦股份及各板块2020年经营目标、必须打赢的仗及个人绩效合约阐述;五是进行天邦股

份各板块绩效签约与宣誓仪式;六是2019年度先进表彰颁奖典礼;七是天邦股份董事长张邦辉做“心无旁骛,抓住机会,实现跨越式发展”的总结报告;八是“继往开来,携手共进”的晚宴。

在反思与批判中成长,满怀信心笃定前行

2019年度自我反思与批判

1月1日至2日,天邦股份总裁苏礼荣等董事会成员与非董事会成员共计70余名高管,分别用10-15分钟时间总结了一年的奋斗轨迹。他们主要就个人成绩与不足、必须打赢的仗、绩效合约达成情况、经验与教训等几个方面展开了深刻的自我反思与批判,并依据2020年的挑战与机遇阐述了2020年经营重点及行动计划。



抓住机遇求发展,夯实基础上台阶!提高执行力,从我做起,坚持自我反思,自我批判,持续改进。天邦股份高管首先进行2019年自我反思与批判。

在发展中养精蓄锐,在奋斗中厚积薄发。

勇于自我批判,甘为“双千”奋斗!



天邦股份董事长张邦辉作“心无旁骛,抓住机会,实现跨越式发展”报告

高管述职结束,庄严热烈的2020年绩效合约与宣誓仪式举行,并为2019年优秀个人和先进集体颁奖。向先进学习,争做优

秀奋斗者,成为每个天邦人新年最大最热烈的愿望。会议最后,天邦股份董事长张邦辉作总结报告。他总结了2019年所取得的成果,认可并感谢大家在过去一年里所付出的辛劳;反思批判了自己2019年存在的决策失误。同时,他希望,在新的一年里,天邦团队能够心无旁骛,抓住机会,实现跨越式发展!他希望,2020年有识之士尽向天邦涌来,更多的年轻人走到领导岗位,与天邦共同奔跑!

风雨同行,温暖同心 2020年年会团建

通过2天时间,2019年度总结与回顾圆满告一段落。为了缓解疲劳的身心,公司为大家组织开展了“呼唤时代英雄、激发组织活力——天邦股份2020年年会团建”,游戏虽多,但却趣味多多,促使大家笑声连连,整个会场欢乐十足。



“多米诺骨牌”游戏

一张张骨牌或形成一条龙,或形成一幅图案,骨牌撞击之声,清脆悦耳。推倒第一张骨牌,其余发生连锁反应,依次倒下。骨牌倒下之时,变化万千。



大串烧——动起来、跳起来,大家一起来欢呼

以客户为中心,呼唤时代英雄 2020年绩效合约签约及

宣誓仪式



天邦股份高管签约



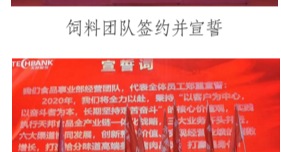
汉世伟团队签约并宣誓



生物技术团队签约并宣誓



饲料团队签约并宣誓



食品事业部团队签约并宣誓



天邦开物团队签约并宣誓



阜阳一体化签约并宣誓



供应链中心签约并宣誓



张董事长颁发任职资格荣誉证书

愿景驱动,人人当责,解放思想,勇于求新 2019年度先进表彰暨颁奖典礼

这一年,我们用汗水追逐梦想;这一年,我们以客户为中心,用专业铸就品质;这一年,我们满怀豪情,长期坚持艰苦奋斗;这一年,我们反思与自我批判;这一年,我们以奋斗者为本,向先进学习;回首过去,我们满怀豪情,展望未来,重任在肩,践行双千亿,实现天邦梦。风雨同行,辉煌同庆,天邦股份2019年度先进表彰暨颁奖典礼正式开始。



优秀奋斗者奖



优秀奋斗者奖



优秀集体奖



优秀主管奖



市场开发奖



销售精英奖



优秀经营者奖



隆重颁奖典礼随着大家热烈的掌声结束,同时迎来了最激动人心的时刻——晚宴及抽奖环节。

继往开来,携手共进 2020年会晚宴

2020天邦“鼠你好运来”。晚宴少不了欢乐大抽奖,精美绝伦的奖品将会花落谁家?此刻,大家放下手中美食,静观抽奖大屏,当主持人喊“停”的那一瞬间,整个晚宴回荡着来自不同方向的欢呼声……

抽奖令人激动,举杯同庆令人欣慰,一杯敬过往,一杯敬未来,2019年圆满落幕,2020正式起航!让我们来年再度欢聚。(天邦股份 张灵玉)

以奋斗者为荣,你行,我更行,“百万年薪不是梦”

——2019年下半年汉世伟集团生产管理专题培训研讨会圆满结束

新起点,新征程,奋勇拼搏事竟成! 树目标,重计划,成本管控造英雄!

2019年12月30-31日,汉世伟集团2019年下半年生产管理专题培训研讨会在和县总部顺利召开,此次培训形式为现场培训+直播培训,参加人员有汉世伟集团各片区生产总经理、场长、服务部主任以及总部职能线人员共计120余人。

本次培训讲师有天邦股份兽医总监魏建忠,天邦股份总工程师李振坤,汉世伟总裁陈罗平、财务总监曹振、人力资源总经理刘永、健康管理总经理任夫波、物流部总经理孙盈盈、家庭农场管理部总经理李伟平共计8位讲师。他们分别就非洲猪瘟拔牙操作、堆肥发酵、计划管理、管理中存在的“痛点”及整改思路、成本管控与生产的因果关系、绩效考核及定岗定编、生物安全防控、家庭农场管理要点等相关内容做出了详细的讲解和分享。培训由人力资源部总经理刘永主持。

人力资源部总经理刘永对2020年母

猪场、育肥场及服务部团队薪酬考核和激励办法进行详细的解析。培训过程中各片区派出代表根据现有规模及相关生产数据指标现场测算出2020年个人收入,验证出“百万年薪不是梦”的2020年目标。

“不积跬步,无以至千里,不积小流,无以成江海。”成本管理永远是猪场管理的核心问题,财务总监曹振对猪场的资产及分类进行剖析,结合猪场的成本管控和相关实际案例,测算出猪场的运营成本,强调成本管理的重要性。

一个没有目标、没有计划管理能力、没有执行能力的领导是不可能打造出一



个高素质、高效率、高执行力的狼性团队,也不可能创造出良好效益,更不可能拥有创新能力和团队活力。汉世伟总裁陈罗平罗列出现实工作中经常遇见的实际案例,借以说明目标、计划和执行力的重要性。

物流部总经理孙盈盈结合母猪管理过程中的实际问题,强调提高母猪利用率的关键控制点。

家庭农场管理部总经理李伟平对日常巡检工作中发现的异常情况做出讲解,借此培训规避家庭农场生产异常情况的再次发生。

天邦股份总工程师李振坤对猪场堆肥发酵操作与管理和水泡粪的知识作出分享,提高了大家对猪场环保工作方面的理解和掌握。

健康管理部总经理任夫波对生物安全的防控及防非方面的关键点做了详细讲解,并列出实际工作中不到位的管控点,提醒大家要重视生物安全工作,严格按照集团下发的生物安全体系文件执行,

严控生物安全红线。

天邦股份兽医总监魏建忠详细讲解了防非“拔牙”的措施和要点,分享了为什么可以精准拔牙的理论依据和成功案例。



专题会最后,陈罗平分享了当前生产管理中存在的“痛点”,并提出了相对应的整改思路,指导大家如何理清工作思路以保证完成2020年的工作目标。

最后陈总裁带领大家大声宣读汉世伟团队的誓言:

汉世伟团队2020誓言 超越自我,拼搏20,做行业的佼佼者!

做正确的事,正确的做事,成就自我梦想!

以奋斗者为荣,你行,我更行,实现“百万年薪”!

培训结束,还进行了培训考试,通过考试巩固了大家对本次培训知识的理解和掌握,以达最终的培训目的。



本次培训在一片热烈的欢呼声中圆满结束。通过本次培训,希望所有参会人员借此机会,努力学习,积极向上,一起同心协力,在完成2020年奋斗目标的同时,打造出20个以上百万年薪的优秀奋斗者!

(汉世伟 程宏飞)