

天邦報

TECHBANK
Create Your Value

天邦股份有限公司主办

www.tianbang.com

2022年6月
28
星期二

总第267期

本期导读

- 王清宪省长夸奖拾分味道白煮肉 第六版
- 风劲好扬帆，奋进正当时——热烈祝贺泰荷大区月出栏断奶仔猪10万头（专栏） 第二版
- 杨凌农业高新技术产业示范区马文华一行深入天邦股份调研 第四版
- 加强政企沟通 助力农牧发展——富阳区委书记吴玉凤视察天邦食品桐坞场 第五版
- 天邦商学院“文化下一线”泰荷大区专场圆满落幕！——“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗” 第七版
- “最美读书角落”读书心得精选（专栏） 第八版

天邦纵览

共建市场，共享成果，共赢未来

——拾分味道（临泉）食品有限公司投产仪式圆满举办！

经过一年多时间的建设，拾分味道(临泉)食品有限公司年屠宰加工500万头生猪建设一期项目竣工投产。6月6日公司在临泉举行了盛大的投产仪式和事业伙伴合作大会。

投产仪式

6月6日上午，天邦食品旗下拾分味道(临泉)食品有限公司年产500万头生猪屠宰深加工项目一期投产仪式在临泉举行。市委阜阳市委书记孙正东宣布项目投产，市委副书记、市长刘玉杰讲话。天邦食品股份有限公司董事长张邦辉，市领导梁永勤、郑久坤，市政府秘书长孙存坤参加。

拾分味道(临泉)年产500万头生猪屠宰深加工项目，是天邦食品构建的从种源到餐桌的首个一体化基地。项目总投资13.5亿元，高标准建设拥有世界先进屠宰设备、工艺技术和数字化、智能化管理体系的现代化工厂。项目全部建成投产后，可实现年产值150亿元，将为当地绿色食品产业链提档升级贡献重要力量。



天邦食品董事长张邦辉开业致辞

仪式上，天邦食品股份有限公司董事长、总裁张邦辉向参会嘉宾表示衷心感谢和热烈欢迎，他介绍，拾分味道(临泉)食品有限公司拥有亚洲单体最大的生猪屠宰加工项目，采用国际先进的屠宰分割设备、工艺和技术，以及配套的数字化、智能化系统，可综合提供3000余人就业岗位，有效推动天邦食品全面进军食品领域。天邦始终秉承“以食为天、应和立邦”的宗旨，以技术创新为核心，努力增加产业链价值；始终追求为消费者品鉴带来美好体验，追求食品安全溯源，不断满足消费升级需求，推进“美好食品缔造幸福生活”的企业愿景。在未来，天邦还将进一步发挥养殖屠宰一体化优势，培育饲养优质猪只，借助新工厂一流的生产工艺和设备赋予生鲜猪肉更长的货架期和更高的安全保证，并通过精分割、深加工挖掘猪肉产品更大的价值。张邦辉表示，希望能与伙伴们深度合作，携手共建市场，共享成果，共赢未来！

仪式现场，南京青麦供应链管理有限公司CEO杜乐帮、上海久利食品有限公司董事长游忠寿、扬州洽春食品有限公司餐饮部长徐文婧作为特邀合作伙伴代表发言，表示希望能通过与拾分味道携手探索生鲜食品领域，向更深、更广的合作领域发展。

刘玉杰指出，阜阳是长三角一体化、中部地区高质量发展区域重点城市和中原城市群、淮河生态经济带区域中心城市，四大国家战略机遇交汇叠加，当前正按照省委部署，聚焦“两个明显提升”“四个力求实效、力争上游”要求，扬长补短、加速发展，只争朝夕、奋勇争先，勇当皖北振兴排头兵、奋力成为



刘玉杰致辞

安徽高质量发展的又一增长极。拾分味道(临泉)食品项目投产，既为阜阳打造千亿级绿色食品产业按下了“加速键”，也让我们市在培育百亿级企业行动中迈出了新步伐。希望天邦食品以一期项目正式投产为新起点，抢抓机遇、勇于开拓，携手业界领先的合作伙伴投资阜阳、深耕阜阳，在“百亿粮仓”向“千亿厨房”转变的生动实践中，共享发展机遇、共创美好未来。阜阳市及临泉县将认真落实省“一改两为”大会精神，全面落实尊重企业家尊重纳税人“十项制度”和服务企业“百分之一”工作法，不断提升市场化、专业化、法治化、精细化、效能化水平，进一步减材料、减环节、减时限、提效能，积极打造一流营商环境，努力为企业发展保驾护航，做到一诺千金、说话算数。



孙正东宣布正式投产

9:58，孙正东书记宣布：拾分味道(临泉)食品有限公司年产500万头生猪屠宰加工一期项目正式投产！

之后由天邦优秀员工及合作伙伴代表上台完成了启动仪式，仪式圆满结束。



开启水晶球

事业伙伴合作会议

14:00，为深入研究食品深加工业务，公司召开事业伙伴合作大会。会议以食品安全与客户服务为关键命题，开展行业热点问题及业务合作研讨。会议邀请了众多合作伙伴，由天邦食品股份有限公司副总裁、拾分味道总裁朱永胜主持。

大会上，张邦辉发表了《共创·共享·共赢——让“拾分味道”满足消费者升级需要》主旨演讲。他说，好吃的猪肉首先是养出来的，不是宰出来的，猪肉品质与养殖息息相关，猪场对肉的生物安全和风味管理至关重要，其次屠宰是将猪变成肉便于客户消费的过程，拾分味道的建立构建了农牧食品从种源到餐桌的全产业链模式；他指出，精分割技术帮助商家做到精准定位，促进消费者选择“心仪肉”，引导企业采购“适销对路肉”，将带来猪肉销售的革命；他呼吁，客户与天邦共建品牌+数字化营销，推广优质产品，全面提升人均日销售收入，希望合作伙伴将拾分味道当成他们的屠宰车间、精加工车间、调理车间，甚至是代工厂、研发基地，从而腾出更多时间、资金和精力去开发产品市场，拓展优质客户，与天邦实现共创、共享、共赢。

会上，史记生物技术(南京)有限公司生产与育种总监Derek Widman、天邦食品股份有限公司首席科学家傅博士、拾分味道(临泉)食品有限公司总经理Scott Joseph Piper分别围绕《汉世伟的生猪生产与食品安全》、《猪肉的品质管理》、《现代化屠宰企业的生产和货架期管理》作了主题报告。

答谢晚宴

19:08，拾分味道(临泉)食品有限公司开业答谢晚宴在农丰美乐美酒店正式拉开帷幕，以此感恩一路同行的合作伙伴，展望未来协作共赢的宏伟篇章。

晚宴众宾云集，异彩纷呈。宴会伊始，张邦辉先生首先对阜阳和临泉当地政府的大力支持致以诚挚的感谢。同时，他表示希望与合作伙伴以及所有天邦人共同努力、共同进步，满足消费者升级需求，进而实现天邦在食品领域的长足发展。

晚宴现场，拾分味道研发经理对晚宴每一道传统特色菜，从养殖到餐桌做出了详细的介绍，让嘉宾们对天邦“清水一煮就飘香”的美味猪肉有了更深入的了解。

“以食为天，应和立邦”，1996年，天邦从跨越七千年文明的河姆渡启程，栉风沐雨26载，始终勇立市场潮头，把握行业趋势，踩准发展节拍。而拾分味道(临泉)食品有限公司作为天邦发展史的又一重要里程碑，肩负了新的使命。未来，拾分味道将继续致力于生产安全、健康的美味猪肉，以高起点、快节奏的姿态深耕生鲜食品领域。



开业仪式上的与会人员在崭新的工厂前合影

(EMT办公室 宣传部 汪方卓/王淑婷
审核: EMT办公室 宣传部 乔鹏)

风劲好扬帆，奋进正当时

——热烈祝贺泰荷大区月出栏断奶仔猪超10万头

2022年7月1日，是中国共产党成立101年纪念日，在恢弘嘹亮的《没有共产党就没有新中国》和《天邦之歌》的合唱声中，汉世伟泰荷大区庆贺“七一建党节”暨泰荷大区“单月断奶仔猪十万头”纪念活动拉开帷幕。天邦食品董事长张邦辉、汉世伟总裁左祥、汉世伟泰荷大区总经理张涛出席庆典活动。

活动期间，董事长张邦辉带领泰荷大区成员进行分析交流和安排，张涛带领泰荷大区优秀团队切蛋糕、宣誓词。最后，张邦辉、左祥对泰荷大区做出鼓舞，并设定盈利目标：争取早日实现单月仔猪断奶突破20万+，实现单月盈利超亿元！



风劲好扬帆，奋进正当时，泰荷大区的突破性成果亦鼓舞着每一位天邦的奋斗者！（感言排名不分先后）

志不立，天下无可成之事！

汉世伟 鄂湘赣大区总经理 杜文彬

自得知泰荷大区达成月出栏断奶仔猪超10万头这个宏伟的目标，将业绩迈向新的高度，鄂湘赣大区在钦佩之余亦备受鼓舞，泰荷大区作为优秀者乘风破浪，鄂湘赣大区亦不甘落于人后。

鄂湘赣大区立志突破自身、扭亏为盈，力争在下半年实现1.1个亿的利润。作为汉世伟集团的一份子，“利润就是脸面，业绩就是尊严”这一精神早已融入骨髓，唯有利润和业绩才是硬道理。

鄂湘赣大区通过以利润为导向的管理模式，在未来必将更加注重成本的控制，立志成为卓越的、持续的低成本大区。唯有这样，才能实现可持续发展和可预期的壮大。

对于自身而言，管理团队要有敢于担当的责任意识。在其位、谋其政，把高标准履职尽责作为基本要求，时刻保持昂扬锐气和争先竞位的拼劲，用饱满的热情创造新业绩。要有脚踏实地的实干精神，稳打基础、积蓄力量、抵制诱惑，“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从”。要从关注大区内部管理开始，提升组织能力，搭建平台、梳理流程、锻炼队伍、构筑文化，为发展积蓄能量。

坚持与时俱进，向广西、泰荷、安徽等优秀大区学习，永怀谦卑之心，激发学习动力，拓宽知识领域，切实解决复杂、疑难问题。坚持顺势应势，善处全局视野，不断提高决策力，善于拨云见月，把握主要矛盾和关键问题。

惟有一起革新面貌、破浪前行、突破自我，方能直挂云帆济沧海，提升大区价值和自我价值，与大区每一个人同舟共济、稳行致远！

成交，销售人员最华丽的绽放

汉世伟 购销部 销售高级经理 张晓敏

现在的泰荷大区是由曾经的泰安战区和菏泽战区合并而成。曾经的菏泽养殖场像个随时引爆的雷，单体养殖体量太大，仅仅听到都让人觉得可怕，曾经的团队也是一盘散沙。我没做过养殖场管理，不敢想象这样大规模的场怎么才能管

理好，确实历经几任管理者都没能完全控制局面，直到后来张涛到菏泽大区后才有质的改变。

张涛时常对团队成员进行鼓励，有效提升了团队的凝聚力，人心齐，泰山移。有一次，某销售经理在现场装猪时从装猪台跌落，张涛百忙之中带着人力资源的同事专程慰问。虽是小事，但给了销售部非常大的触动。以往销售团队仅作为配合生产的部门，很少受到重视，但现在却渐渐有了被尊重的感觉，鼓舞了团队士气。现在的泰荷大区团队已经具备了打胜仗的实力，我们默默地为泰荷大区点赞，也暗自下定决心，争取在自己岗位上创造佳绩，为公司做出贡献。

作为销售管理人员，应努力、拼命，如今的市场大环境，拼的不仅仅是销售人员的水平，更是团队整体的水平。因此，销售部门一方面要协同生产，另一方面要与其他部门共同努力、携手奋进。

我负责的鄂湘赣、泰荷、东德大区的销售团队誓以公司目标为核心，通过广泛开发客户，做好客户服务，确保完成泰荷大区的仔猪销售任务。对于肥猪销售，在做好过程管理的同时多开发客户，做到货到版、议高价，打开全国销售通道。

作为销售管理者要“走出去”，学习行业优秀者，不能仅仅守着原有的几个客户吃老本，要通过各种方式改变现状，突破壁垒。时刻谨记利润才是脸面，在维护好公司产品影响力的前提下与客户分毫必争，为公司创造价值，让每个人才都有存在的价值。

我在这里与销售团队共勉：在这个世界上，从来不缺敢于吃苦，不怕艰辛的拼命三郎。但是最成功的人，往往是那些既肯努力又知道该怎样去努力的有头脑的人，是那些善于借力、善于向有成果的人学习的人，这样才能真正立于不败之地。放弃那些只会“埋头拉车”的工作与生活方式，抬头看看那些处于最前沿的领跑者，向他们看齐，与他们并肩，对接他们的能量，吸收他们的智慧，做一个真正的可以把猪、肉甚至任何产品销售给任何人的成交型销售人员，这是作为一个销售人员最华丽的绽放，更是最自豪的存在。

苍穹之下，万物竞相生长，但愿日日夜夜在农牧业奋斗的我们，终能唱出属于我们自己的华美乐章，书写出属于我们的壮丽史诗！

我们时刻谨记公司的使命，时刻践行公司核心价值观，时刻以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗，以公司的目标为核心，逐梦前行，抱守初心。

不一样的泰荷

供应链中心 饲料中心总经理 张秀敏

从过去的心痛，到现在的学习榜样，从过去的低靡，到现在的斗志高昂，从过去的散沙，到现在的团队凝聚。让我们看到了一个不一样的泰荷，让我们看到了一支不一样的队伍，一支正义正气敢于打胜仗的队伍，一支有责任担当追逐梦想的队伍，跃然活跃在齐鲁大地，成为汉世伟人瞩目的焦点。

满满的精气神，满满的正能量，满满的成就感，昭示着满意的答卷，预示着美好的未来。

一切的改变，离不开团队领头羊的正确引领，离不开团队负责人的以身作则、勇于担当；离不开团队领导人的深入一线、举措落地；离不开团队成员的全心投入、无怨付出；离不开团队成员的脚踏实地、紧紧跟随；离不开专业技术的有力支撑和管理的深入人心；团队齐心、其力断金。

为成功找方法，不为失败找借口。机遇面前人人平等，打破常规、敢想会干，把握每一个机会，我们期待不一样的泰荷大区，越来越优秀、越来越卓越，在自我的岗位努力钻研，实现卓越成本，为完成目标实现梦想而努力奋斗，一起加油！

铸忠诚 强担当 创业绩

供应链中心 生猪销售部总经理 高瑾

一个优秀的、能够不断提高成绩创造利润的团队，一定离不开团队灵魂人物的引导和大家共同的努力，泰荷大区能够短期实现阶段目标并且信心十足迎接明天，说明他们已经掌握“秘诀”，获得新生，让“利润就是脸面、业绩就是尊严”不再成为口号，深刻地融入天邦人的骨髓里，唯有业绩与利润才是生存之本。作为公司销售部门，我们应做到以下几点：

一、认清自我、树新风。“天下无易境，天下无难境；终身有乐处，终身有忧处”；当下行情好顺境时，要保持一颗忧患之心，重新认识产品，标新立异，打造品牌凸显溢价能力，与合作伙伴携手共赢；最艰难的时候，要有应对办法，维护产品销售标准，提高服务质量，与团队砥砺前行。

二、约束自我、练内功。“担当大事，全在明、强二字”，一是决策，二是执行。对于大势的把握，人性的洞察，销售人员不应拘于眼前诱惑，眼光要长远、格局要宏大；对关键的细节把握要精准、明确。敬胜怠，义胜欲，知其雄，守其雌。

三、突破自我、争立功。“天下事都是有所激，有所逼，才有所成”，团队合力，自我加压，实现品牌溢价，冲向行业第一！

泰荷大区成功之浅见

汉世伟 安徽大区总经理 李少海

成功没有偶然，都是努力的必然！泰荷大区优异的成绩无声地说明了一切存在的价值。为了安徽大区的发展和个人能力的提升，六月中旬我带着大区“三剑客”赶往泰荷大区学习，感触良多！浅见如下：

一、管理者富有远谋。主要体现：为了取得卓越成本，接手泰荷大区后就带领团队推进满负荷生产。投苗后开始布局后期运营实现经济利益最大化。考虑到母猪场位置，安排近距离投苗，减少苗猪运费和途损；考虑饲料厂位置，近距离运输减少饲料运费；考虑到服务部位置，近距离管理利于高效监管。与张涛交流时，他拿出各省地图并做了分享交流——这是我的所见、所闻、所学。

二、整个团队富有激情且个个“艺高人胆大”。整个冬季疫情期间，各场生产没有停止，同步开始种源规划并取得了完美战绩，为呈现如今的优异成绩打下了坚实的基础。令人震惊和敬佩的是，疫情发生后仅仅损失三头母猪就结束了整个疫情！

三、细节把控拳拳到肉。为了对车辆进行彻底洗消，在生产区洗车房内设计了脚手架式的梯子，这样执行车辆洗消操作时更加便捷；隔离点的管理和人员洗澡通道等直通生产区，整个流程的6S管理清爽整洁，说明平时培训和日常管理的精细化已经成了一种习惯；生产区操作流程除了规划到责任人，甚至行走路线，每个区的标识都十分清晰，此外展板上每日分享总结、次日制定计划。做到这些，坚持一天两天不难，但形成常态化的习惯十分不易。

四、人岗匹配的践行。张涛与我分享，人才培养固然很重要，但发现人才更重要。我虽懂这个道理，但他无意中又给我上了一课。在生产区，他始终在跟一个副场长交流，交流前那位副场长眉头紧锁，但几个小时后我再看到他们交流时，这个副场长已眉清目展，信念坚定，他向涛总表示：“您放心，我不会让您失望的。”涛总回复：“好好干就行！”恍然间，我明白了发现人才比培养人才更重要，更深刻地理解了人岗匹配的重要性。

五、反腐工作重于行。那两天我们聊了很多这方面的案件，有的可恨，有的可怜，可恨的令人发指，可怜的令人痛心。其身正，不令则行！我们要做到宣导正能量，对恶人恶事无惧笃行，群策群力，集思广益，查缺补漏。

六、高效办公值得学习。一是会议安排高效。会议避开每月的头尾，留出了纠偏计划后冲击月度任务的时间；二是沟通高效，张涛多次与团队成员强调集体荣誉感，他表示，大家势必要齐心协力、共创辉煌，与团队保持共进退。

昨日汉世伟团建活动时，倾盆大雨，我在思考安徽大区的未来发展时发现，泰荷大区就是我们学习的标杆。

暴风骤雨何所惧？
谈笑之间挥之去。
提枪上马再来战，
并驾泰荷追广西。

盯标杆，谋实干，江苏大区必将驰而不息

汉世伟 江苏大区总经理 孙宏

看到泰荷大区月出栏断奶仔猪超10万头，将业绩迈向新的高度，心里无比惊讶的同时，也羡慕万分。惊讶的是泰荷大区在如此短的时间内实现了月出栏断奶仔猪10万头的新纪录，羡慕的是泰荷大区团队取得了如此优秀的业绩。然而，临渊羡鱼，不如退而结网，江苏大区将对标优秀大区，向优秀者看齐，争创业绩新纪录！

那么怎样实现我们的奋斗目标？

心不换物，则物不至！只有主动追求，才可能达到成功。实现目标，争创新高，需要整个江苏大区团队明确同一个目标，统一思想高度，共同努力，深度参与其中，同时争取、同时发力。

泰荷大区6月份仔猪断奶10万头，即其在2月份已经开始全面推行满负荷甚至超负荷配种，从而在仔猪断奶数量提升上获得头彩。母猪场生产是大区的根基，根据生产目标提前做好复产补群和配种计划。江苏大区需要向泰荷大区学习，提前部署生产计划，尽全力满负荷配种。

泰荷大区用2个月时间将育肥猪月度死淘率从集团最高迅速降低到标准值以内，使用铁腕手段降死淘。育肥死淘率和料肉比是影响育肥猪成本最关键的要素，江苏大区在育肥死淘控制和降低料肉比方面需向泰荷大区认真学习取经，在最短时间内降低育肥猪全成本。

学无止境，学习是经验传承之途、团队成长之梯。我已与张涛沟通，计划本月带领江苏团队到泰荷大区学习，借鉴泰荷大区优秀的管理经验在大区推广，弥补不足，勇敢突破。努力实现先模仿，后超越！

江苏大区团队定当齐心协力，积极向标杆学习，不断努力，缩短差距，实现业绩突破！

乘风破浪，直挂云帆

汉世伟 浙江大区副总经理 钱君

泰荷大区单月断奶仔猪破10万头，宏伟目标的实现是团队的力量彰显，是浙江大区的业务标杆，更是天邦浓墨重彩的一笔。泰荷大区的成功，离不开大区的营班子所强调的“全局规划、目标管理、团队激发、业绩考核、激励兑现”的优秀章法战法，也更加让人相信潜能无限。

浙江大区，深知跟别的大区比差距大、成绩差、问题多。知耻而后勇，浙江大区将向优秀大区学习，努力提升各项指标与成绩。“提存栏，降成本，增效益”是下半年打赢浙江扭转之战的总方针。在集团的支持下，目前大区上下正在合力开展引种、仔猪与二次育肥大调运，争取早日实现满负荷。同时我们深知，在发挥自身现有母猪产能的造血功能基础上，实现产能挖掘，做到内外联动，才能夯实基础、迎头赶上。

回归浙江大区现状，下半年唯有坚定不移地聚焦经营生产，唯有践行以“成本为导向”的不二标准，唯有聚力打赢今年浙江的“增效、降本”之战的团队信心和行动，方能在用好浙江区域政策工具，直挂云帆；方能在抓住浙江市场行情的优势下，乘风破浪；方能在“团队+管理”的优化完善中，实现下半年扭亏为盈。

“强团队、拿业绩、看利润”，浙江大区将以信心、决心、魄力、勇气，以“奋斗者”的脚步，以“眼睛盯一线，盯客户”的职业态度，蛰伏蓄力，实现全年“量本利”目标。

厚积薄发 奋勇争先

汉世伟 东德大区总经理 孙盈盈

同属山东区域，泰荷大区为东德做出了表率，是我们学习的榜样。涛总善于洞察人性，通过愿景激发员工潜能，并从经营宏观角度引导员工，激发主观能动性，通过鼓励等方式建立团队协作和信任机制。高目标牵引，全方位争先，强化权责对等，实现上下同欲。尤其是去年冬季防非，整个山东很多子公司处于3-4个月停配，在相对风险可控的前提下，他敢于冒险，勇担责任，带领团队未雨绸缪，奋勇作战，协同并进，直面风险。一边实行猪只拔牙，一边为场外储备后备，快速恢复母猪产能，抢占市场先机，为后续止损、创造利润打下了坚实基础。后续东德大区将继续向泰荷大区学习，充分利用地域优势，走出去引进来，先用拿来主义，重塑东德大区绩效管理体系及文化建设，力争半年摆脱“后进生”标签，重拾信心，启航新征程。

盯紧目标、充分赋能、结果导向

汉世伟 运营督导部部长 王友源

泰荷大区是一支以“利润就是脸面、业绩就是尊严”为宗旨，互相成就、能打硬仗、打胜仗，不断设定高目标牵引的铁军，其中有强将、有军师、有兵王，他们精准施策，执行力强。我认为他们取得傲人的成绩有以下几点原因：

- 一、坚持以利润为导向，以生产为中心，盯紧生产指标；
- 二、月初定目标/预算、说问题，月末复盘、奖罚分明（团队敢于挑战、执行力强并勇于承担）；
- 三、职能强调服务，人人头上有指标；
- 四、团队充分赋能，成员之间充分信任、不搞一言堂、不抱怨；
- 五、干部敦本务实，主动下一线去发现问题、解决问题，行成闭环管理。

为者常成，行者常至，相信泰荷大区一定能不断创造奇迹！

凝心聚力 再创佳绩

汉世伟 人力资源副总经理 马山

整个泰荷大区在张涛的带领下逐渐成长为一支士气高昂敢打硬仗的队伍，从他们身上我感受到以下几点：

- 一、永不服输，拒绝不可能。泰荷大区单月断奶破10万，他们敢想敢做。
- 二、勇于担当，分工明确。决心接手安徽铜城场起，现场分工，人员保障、财务对接、苗源匹配，明确时间推进节点，责任到人。
- 三、敢拼。没有打不赢的仗，只有领导者有一往无前的霸气，下属才能如狼似虎。
- 四、有目标，有团队共识，有科学的落地举措。整个大区目前目标非常明确，每个人都清楚如何采取举措达成目标；
- 五、有大局观。公司的空栏场很多，尤其是大型自育肥场，目前唯泰荷大区勇接安徽10万头仔猪苗到铜城育肥场。
- 六、有监察力。泰荷大区下一线完成度最高，他们不是流于形式，而是在过程中发现问题、解决问题，值得大家学习。

打造高效管理 优化养殖模式

汉世伟 生产管理部繁殖高级经理 邵尊亚

一、在非瘟肆虐的大环境下，很多公司、很多奋斗在一线的养猪达人不知道如何去养好猪，但泰荷大区用实际行动为天邦的养猪队伍指明了方向——只要方法正确、管理得当、众志成城，一样可以取得好结果。

二、泰荷大区6月断奶仔猪突破10万头（10.65万），集团排名第一，带给我们的不仅是团队成功的喜悦，还有对未来的信心，更是为所有天邦养猪人带来满满的正能量。

三、大区总经理的管理方式值得学习，力出一孔，成功的团队成就每一个人：定目标、定考核、兑现奖励、挑战更高目标。

四、机会与风险并存，但是机会是留给有准备的人、有准备的团队的。养猪路上，只有未雨绸缪，踏踏实实走好每一步，才不会辜负努力。

五、坚持奋斗者精神，努力提升母猪生产效率，同时以低成本为核心竞争力，创造更好的业绩与更多的利润，如此，天邦养殖必将走向卓越。



张涛带领泰荷大区优秀团队切蛋糕

（整理：EMT办公室 宣传部 汪方卓
供图：汉世伟 泰荷大区 运营督导部 常路敏
审核：人力资源部 干部与人才管理部 乔鹏）

手术在前也要妥帖交付，心有客户练就销售冠军

他潜心工作，预约的手术被他一推再推，手术后在病房里因电话太多而被医生提醒。他就是史记生物营销中心销售经理郭长永。

近日，史记育种营销中心发布了5月份种猪销售排名与奖金情况，销售冠军郭长永经理不错的奖金数额引得大家纷纷点赞，堪称“绩效楷模”。可5月份他抗住病痛，坚持工作的精神更值得大家尊敬。

5月中旬，他因肠道问题被医生确诊亟待手术。然而5月他有好几个客户都需要交付种猪，为了不耽误客户养殖安排，顺利引种，他克服身体上的病痛，一再推迟手术时间，最终预约时间推到了5月25日。即使如此，他也没有提前休息，而是在交付完安徽的一个引种300头种猪客户后，直接赶去医院。手术后住院期间，因还有3家客户需要交付，他也没有当甩手掌柜，丢给交付人员，而是电话远程协调。

当被问及为什么不直接交给交付经理时，他答道：公司负责交付的同事也非常专业，但自己作为销售人员，是最早接触那个客户，也是与客户接触最多的公司人员，相对更了解客户的需求，更了解整件事的来龙去脉。对于客户来说，引种对他的猪场是一件决定他猪场未来效益的事，客户相信我们史记种猪，我也想尽自己的努力帮助客户安全、顺利地引种，进行完美的交付。

作为郭长永的直属领导，华东服务中心副总经理陈增量认为，郭长永这个小伙子勤劳、敬业，也因此在市场上积累了不错的口碑，积累了较多的客户资源。此次他手术，从肠道中取出4个瘤子，5月28号还在住院期间，因为又有他的客户需要交付种猪，电话太多，医生也多次提醒他注意休息。可以说他是用行动诠释了公司“以客户为中心”的价值理念。

机会总是留给有准备的人，郭长永长期以客户为中心的

价值理念让更多客户愿意找他合作，5月他个人销售种猪超过2000头，在销售经理级别中排名第一，为公司发展贡献了一份重要的力量。



史记生物营销中心2022上半年度敬业之星 郭长永（左）

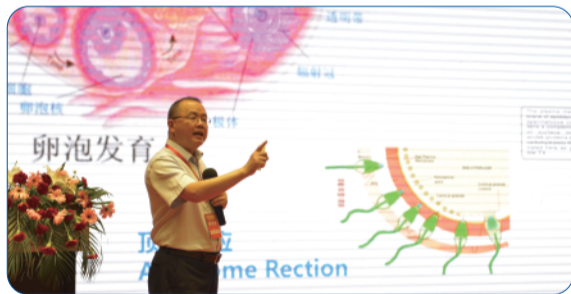
（史记生物 营销中心市场部 管永金）

实力见证，史记育种获得全国高水平公猪站称号

6月11-12日，建设高水平公猪站与母猪批次化管理应用盘点论坛暨第十六届全国猪人工授精大会在海南临高举行。经过前期评选，会上对在猪人工授精领域优秀的企业及个人进行了表彰，史记育种获得“全国高水平公猪站”荣誉称号。同时，史记育种代表——天邦食品研究院副院长吴卫东博士在会上做了《猪冻精成功之要点》的主题报告，为行业分享冻精在实际生产应用的效果反馈。



全国猪人工授精大会是行业盛会，已经连续举办16届，可以说一路推动和促进着我国猪人工授精事业的蓬勃发展，在行业享有盛誉。史记育种作为全国优秀的育种企业之一，拥有8个在运行公猪站，3个在建公猪站，在人工授精方面积累了丰富的经验和优秀的技术，此次史记育种受邀作为论坛冠名单位出席会议，为行业贡献史记智慧。



吴卫东博士

此次会议，主办方特设立了史记育种专场，以吴卫东博士为代表的几位技术专家分享了繁殖技术方面最前沿的技术实践。吴卫东博士做了《猪冻精成功之要点》的主题报告，他认为猪冻精是移动的公猪站，让最好的种猪基因触手可得。同时还具有生物安全级别高，保存时间长，运输距离更长，随解随用等特点。史记猪冻精是选取史记Top10%的公猪精液进行制作，具有强大的基因优势，同时史记猪精的企业标准各项指标都高于行业标准，是市场上具有强大竞争力的产品。

对于如何用冻精配种，吴卫东博士做了详细的技术讲解。猪冻精配种应采用深部输精的方法，深部输精可有效减少猪精倒流。对于后备母猪深部输精，因后备猪的子宫颈很小，放置输精管和子宫颈放松的时间点把握是非常重要的因素。

市场真实反馈是产品的实力见证。吴博士通过详实的数据和养猪户的原声反馈向大家证明了猪冻精的应用前景。使用史记

猪冻精可增强企业的自我造种能力，实现企业育种的弯道超车，提升企业的生产效益，实现合作共赢。

2 什么是史记育种猪冻精？-高标准的		
Fresh Semen Characteristics 鲜精指标	Commercial Standard 行业标准	TechBank Standard 史记育种标准
Total Motility 总活力	≥ 70%	≥ 80%
Progressive Motility 直线运动活力	≥ 60%	≥ 70%
Abnormal Cells 畸形精子比例	≤ 30%	≤ 20%
Cytoplasmic Droplets 胞浆液滴	≤ 20%	≤ 10%
Dose Bacterial Growth 菌落数	< 1 cfu/ml	< 1 cfu/ml
Frozen Semen Characteristics 冻精指标	Commercial Standard 行业标准	Techbank Standard 史记育种标准
Post Thaw Progressive Motility 解冻后直线活力	≥ 40%	≥ 60%
Post Thaw Effective Cells 有效精子 (亿/头份)	N/A	8
奶牛指标	≥ 30%	8百万

史记猪冻精

史记猪冻精是将史记的核心种群中前10%的优秀公猪个体的精子，由专业技术团队生产制作的一款基因优势明显、健康度高、品质标准规范的猪冻精产品。本产品可以用于改良现有种群，也可以用于改进商品猪的生长速度和饲料转换效率，还可以用于改进猪肉风味。目前史记可向社会提供杜洛克、皮特兰、大白、长白、SG-EB5(肉质改良品种)5个品种的冻精。

史记猪冻精6大优势

- (1) 选用史记top10%公猪精液制作冻精；
- (2) 精液质量高于行业标准，史记标准：有效精子数≥8亿/头份，前进活力≥60%；
- (3) 全球销量领先的冻精供应商，畅销全国，产能20多万头份；
- (4) 精源安全可靠，七大病毒阴性、猪场拥有天然屏障、具备完善的生物安全体系；
- (5) 保质保量，执行统一规范的生产流程。自动采精，CASA-计算机辅助精液分析系统，持证上岗；
- (6) 随时解冻，随时配种。-196℃液氮罐储存，可远距离运输，方便备货。

史记猪冻精6大优势



（史记生物 营销中心市场部 管永金）

杨凌农业高新技术产业示范区 马文华一行深入天邦股份调研

6月10日上午，杨凌示范区管委会副秘书长、杨凌食品工程创新中心常务副主任马文华、杨凌示范区农业局二级巡视员肖永贤等一行五人深入天邦食品调研，天邦首席科学家傅教授、史记生物技术(南京)有限公司行政经理狄世晓等管理人员陪同调研。



傅教授介绍公司概况

调研过程中，傅教授邀请马文华一行参观公司文化长廊，生动讲述了天邦食品的发展历程，介绍了公司育种、养殖、食品等业务板块概况，强调了史记生物的国内外育种合作经验及技术优势。马文华一行对于天邦食品的发展成果表示肯定，并对育种技术、食品加工等产业研究表现出浓厚兴趣。

此后，双方就中国杨凌农业高新科技成果博览会（China Yangling Agricultural Hi-Tech Fair 简称“农高会”，由中华人民共和国科技部等17个部委主办，联合国教科文组织等国际组织协办，陕西省人民政府承办的中国最高级别的国际级农业高新技术博览会）作相关分享，就行业资源整合与优秀人才建设作充分交流。



双方愉快交流

杨凌农业高新技术产业示范区，简称杨凌区或杨凌示范区，位于陕西关中平原中部，是中国第一个农业高新技术产业示范区，西北农林科技大学等重点高校坐落于此。近年来，杨凌示范区斩获“国家食品安全示范城市”等多项城市荣誉，2020年7月，入选2019年重新确认国家卫生乡镇（县城）名单；2020年12月，入选国家产融合作试点城市；2021年，入选国家农产品质量安全县名单。每年在杨凌举办的农高会，有“农业奥林匹克”之称。

产业兴农，科技强农。天邦的育种、养殖、食品深加工、新能源、设备智能化等技术不断助推产业发展。目前，天邦食品正处于多重机遇叠加的黄金发展期，蕴藏着巨大潜力，相信通过与杨凌示范区等优秀单位的深入交流，将进一步开创互惠互利、合作共赢的美好前景，奋力擘画农业发展新蓝图。

（EMT办公室 宣传部 汪方卓）

加强政企沟通 助力农牧发展

——富阳区委书记吴玉凤视察天邦食品桐坞场

为进一步加强政企沟通，助力农牧企业发展，6月27日上午，中共富阳区委书记吴玉凤、分管副区长俞小康、区委办主任方亮、区委区政府督查室、区发改局、区农业农村局、区农业农村局畜牧农机局、市规划资源局富阳分局、富春山居集团、新登镇政府领导共计20余人莅临天邦食品浙江大区富阳桐坞场现场调研指导。天邦食品董事、副总裁夏闽海，天邦食品汉世伟集团浙江大区副总经理钱君陪同调研。

调研现场，吴书记就富阳桐坞场目前场区建设、猪场生产运营、生猪保供、环保配套、企业发展难点等问题做主要调研，吴书记表示富阳桐坞场作为富阳区最大的生猪产能基地，关系着富阳全区的“肉篮子”工程。了解到富阳桐坞场在猪周期及疫情期间的生产经营情况，对2021年富阳桐坞场在“行情、疫情”双情期间做好稳产保供工作表示肯定。表示企业需精细化运营，保障生产的同时，需关注生态环境，既要金山银山，又要绿水青山。

天邦食品董事、副总裁夏闽海先生向政府各部门汇报了富阳桐坞场基本情况、经营现状及发展规划。夏闽海先生表示，2021年到2022年上半年是养殖业的寒冬，市场的急剧变化、疫情的紧张严峻，使养殖工作面临了前所未有的困难和挑战。但在



政府各部门协调帮扶下，富阳桐坞场仍按计划推进引种、补群、保供等工作。虽然目前行情有上涨趋势，但依然不能放松警惕。

2022年下半年，天邦食品将一如既往做好稳产保供工作，持续深耕细作，深挖产能，将天邦养殖板块做大、做强、做专。打造一个“经济效益、生态效益”双增长的美林牧场。同时非常感谢党和政府的大力支持，也坚信政府各部门一定会协助企业纾困解难，确保企业能享受政府各项帮扶政策。



富阳桐坞场坐落于富阳区新登镇官山村，设计规模为4500母猪+50000育肥年出栏10万头，致力于建设一体化现代楼房养殖场。

(汉世伟 浙江大区 公共事务部 李露)

汉世伟泰荷大区喜迎百名实习生

六月初夏，草木飘香。汉世伟泰荷大区迎来了101名高校实习生，这群朝气蓬勃的学子们，将在这里度过为期3个月的顶岗实习。

开展工作，不忘防疫。响应疫情防控要求，实习生到达公司属地第一时间，人力资源部就会同其他部门，对所有实习生进行了核酸检测，并合理安排了食宿，泰荷大区接新工作的精心组织和紧密部署，获得了实习生们的一致好评。

6月2日，公司为各位实习生举行了隆重的欢迎仪式，借此机会，公司部门领导、同事也与在场实习生进行了多方面的培训交流。

开始环节，大家一起观看了天邦宣传片。视频展示了天邦从1996年成立，到今天不断发展壮大的艰辛历程。紧接着，人力资源部黄海龙经理带领大家了解了企业概况，讲解公司所涉猎的各大板块运营状况，概述了公司所推崇的“以食为天，应和立邦”的宗旨等一系列企业文化。



张涛与实习生交流互动

随后，泰荷大区总经理张涛为大家致辞，欢迎各位实习生能来到天邦，并加入汉世伟顶岗实习。张涛给在场各位分享了自己入行多年的工作经验，一步步积累沉淀才有了今天的成就。告诉同学们在工作中不可急功近利，要一步一个脚印，只有沉下心来认真钻研，才能有所建树。互动环节，张涛耐心回答了同学们提出的每一个问题，台下掌声不断。

此外，各部门相应负责人，从生物安全、生产安全、猪只饲养及人力财务等方面，与在场实习生进行了充分交流。

天邦一直积极承担社会责任，为在校生提供顶岗实习的机会。更希望借此契机，发现人才，留住人才，提高人力资源管理水平，为今后公司更好更快发展打下坚实基础。

(供稿：汉世伟 泰荷大区 公共事务部 边道红
供图：汉世伟 泰荷大区 人力资源部 李艳芬)

基层干部带头迎战 排查生物安全隐患

——汉世伟浙江大区南浔场
开展污水站除臭塔基础施工工作

小满者，物致于此小得盈满。

小满时节，南浔场热朝天，北纬30度68分，天气正好。在场长的带领下，全场30多名员工井然有序、兢兢业业地在施工现场进行污水站除臭塔基础施工工作。为了最大限度杜绝生物安全隐患，场长王小国毅然决定场里自行施工改造。

王场长带头锄地、浇筑混凝土。只见他穿着雨靴，挥动锄头将杂草丛生的塔基地基挖动，将场地上多余的土块挖出来松土；几名员工将场长挖好的土块和石块运到推车上；其他几名员工负责将其运至指定地点；污水站站在现场整个统筹工作剩余的几名员工平整挖好的土地，并负责将地基打造出基础形状。团结协作，好不热闹。



地基平整、清除杂草

全体员工都在自己的岗位上努力付出着，为即将到来的猪宝宝做着最充分的准备工作。

场长王小国说：“我们场员工齐心协力，争取把每一项细则都做到位，每一个尺寸、排水，我们都必须考虑到，仔细检查保证标准达标，我们必须保证每一项都是安全的、令人放心的，努力将基础工作做到极致。前期投入了心血，后期就不会亡羊补牢，临时抱佛脚。”

在王小国看来，劳动是最快乐的事，公司对南浔场寄予厚望，他有责任带领南浔场成为优质牧场，并向同行业标杆看齐。我们要始终秉承公司“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗和自我批判”的价值观，时刻牢记，知行合一。

将满未满，人生最好，他们用实际行动诠释了劳动精神！

(汉世伟 浙江大区 人力资源部 张开杰)

争做奋斗者：团结 惜时 拼搏 有为！

作为一名普通的天邦奋斗者，我有幸在2022年5月3日-6月27日参加了2022天邦股份第三期“六人实训”线上、线下的培训学习。领导老师们的精彩教学、同事们的认真学习、基地实训的互相帮扶，让我感觉到每一刻都很充实，很快乐，并受益匪浅。通过这次学习培训，我主要有以下几点体会：

一、知识面不断拓展，自身业务素质进一步提高

通过学习，我发现平时的知识储备甚少，生产经验积累不足，从而深切地认识到这次学习培训的意义重大，责任重大。想要成为一名“技术一流、受人尊重”的兽医需要学习的地方有很多，比如提高有效沟通的能力，能更快地和领导、同事达成共识，提升工作效率；场区发生异常情况时，能够及时提供解决方案；设身处地的为动物代言、发声；熟悉各种生物安全流程、关键节点亲力亲为。作为一名基层驻场兽医，通过这次学习，定会吧新知识、新技术、新信息、新观念应用到现实生产之中。

二、学习了新的系统性专业知识，改善了理论知识结构

实训期间，授课的老师都是学术造诣深厚、在专业领域有一定影响的专家，他们全面系统地讲解了有效沟通的重要性，如何成为一名“技术一流、受人尊敬”的驻场兽医，场区的设备管理维修、后备母猪的培育、母猪场健康管理及疫病防控、育种体系的建设与新技术、断奶仔猪质量的提升、天邦企业文化的诠释、留样活力检测和质检、猪场财务管理分析等方面的知识。此次实训提升了我的理论素养，我对公司养殖产业方面的知识也有了更深的了解。

三、群策群力，信息互通共享

现代社会是一个信息化的社会，知识和信息每天都在不断更新换代，改变着人们的生活方式、思维方式与工作方式。在这个竞争激烈社会大环境下，大量的工作都需要团队共同协作完成。在群体、群策、群力的共同努力下，才能高效率地圆满完成各项任务。因此，在今后的学习中，我要不断向领导老师请教，向有经验的同事学习，借助团队的力量把工作做得更好。

这次培训是我工作生涯中非常难得的机遇，我倍感珍惜。它不仅使我的专业知识进一步丰富和充实，理论水平得以提高，在思想上也有了新的飞跃，人生观、世界观有了深刻的变化，更教会了我要勤于思考，开动脑筋，立足于本职工作，勤奋学习，把学到的知识和本领运用到今后的工作和学习中，为公司的发展、农牧行业的发展工作中发挥自己应有的作用。

(汉世伟 安徽大区 钟杨湖母猪场 许龙)
排版设计：朱日辉

王清宪省长夸奖拾分味道白煮肉

6月23日上午，长三角绿色食品加工业(小岗)大会在安徽省滁州市小岗村开幕，此活动由安徽省人民政府、中国食品工业协会主办，省农业农村厅、滁州市人民政府承办，大会包含安徽名优农产品(百县名小吃)推介、主题大会、项目签约等议程。推介活动中，天邦食品作为头部企业之一受邀参展，安徽省委副书记，省政府省长、党组书记王清宪，安徽省人民政府副省长、党组成员张曙光莅临展厅指导，阜阳市市长刘玉杰、滁州市市长吴劲、马鞍山市市长袁方等省市级领导、天邦食品董事长张邦辉陪同巡展。



安徽省省长王清宪（前排中）、副省长张曙光（后排左一）、安徽省农业农村厅厅长卢仕仁（前排左一）、滁州市委书记许继伟（后排中）、阜阳市市长刘玉杰（前排右一）莅临拾分味道展位

拾分味道展厅“C位”亮相 多位省市级领导莅临指导

此次拾分味道品牌在阜阳市展区中“C位”亮相，且凭借优质猪肉品鉴活动在安徽众多展厅中脱颖而出。

步入拾分味道展厅，“清水一煮就飘香”的水晶五花香气扑鼻，展柜中的云雾肉、雪花肉、五花肉等产品十分吸睛，这些产品的真空热收缩膜包装技术能够长效锁鲜，也是拾分味道第一次对外公开展示。

巡展过程中，公司董事长张邦辉向多位省市级领导热情介绍了拾分味道美味猪肉的品类及风味特点，生动讲述了水晶五花从

养殖到餐桌的演变过程，强调了主打产品“清水一煮就飘香”的独特品质，并诚邀品鉴，获得高度赞许。



“C位”展区

“水晶五花肉”被端上省长餐桌 频频获赞！

活动晚宴上，天邦的“水晶五花肉”曾被端上省长餐桌，王清宪省长品尝后则表示，相比土猪黑猪玩概念，天邦养殖出来的猪肉味道鲜美，口感更佳。张邦辉欣喜说道：“当晚水晶五花肉我还没吃到，就见底了！”

展会期间，北大荒农垦集团党委副书记、副董事长、张涛经理杨宝龙，OATLY 亚洲区总裁张春等合作伙伴参观了拾分味道展厅，品鉴炭烤五花肉，合作伙伴纷纷为品质点赞，并希望今后有机会与天邦开展合作，携手打造中国高端有机猪肉、拓展新零售渠道，奋力擘画农业发展新蓝图。

参展人员“排队吃肉” 天邦猪肉成展会热门食品

此次参展，拾分味道产品研发人员通过白煮、涮煮、炭烤等简单的烹饪方式，让更多参展人员体验到拾分味道美味猪肉的产品特色。水晶五花肉、黄金云雾肉更是成为展会热门食品。“水晶五花清水一煮就闻到香味了，鲜香嫩糯，怎么做到的！”“太抢手了，烤肉转了两圈都没吃上！”“你们的猪肉口感真的和其他品牌不一样，太好吃了！”参展人员纷纷感慨道。整个上午，拾分味道展厅

都弥漫着浓郁的肉香味，引得无数参展人员驻足品尝、洽谈合作，将展会气氛推向高潮。

此外，人民网、新华社、安徽广播电视台、阜阳广播电视台等媒体报道了此次活动，多家媒体拍摄、报道了拾分味道展厅及美味猪肉产品，天邦食品董事长张邦辉还受邀接受安徽广播电视台采访。

天邦食品从养殖到餐桌可控的全产业链体系，致力于一流动物源食品供应链打造和品牌建设，拾分味道美味猪肉拥有非常丰富的脂溶性可挥发的短链脂肪酸以及来自于氨基酸、小肽、核苷酸、肌苷等鲜味物质，形成了鲜、香、嫩、糯、纯的独特品质，好产品为公司实现差异化销售和品牌溢价奠定了坚实基础。天邦食品以“生鲜屠宰基地+城市服务中心+全渠道开发”为整体业务战略，坚定不移地驶进食品主航道！公司现已开发100多款便捷化、标准化的美味猪肉产品投放市场，走进消费端。未来将继续依托源工厂，通过生鲜肉品标准化分割、3R产品服务方案，致力成为便捷化美味猪肉深度供应链服务商。天邦始终秉承“以食为天、应和立邦”的宗旨，以技术创新为核心，努力增加产业链价值；始终追求为消费者品鉴带来美好体验，追求食品安全溯源，不断满足消费者升级需求，推进“美好食品缔造幸福生活”的企业愿景。

长三角绿色食品加工业(小岗)大会旨在充分发挥小岗农村改革策源地的引领作用，以“两强一增”行动为统领，聚焦食品加工业“双招双引”，提升长三角绿色农产品生产加工供应基地建设水平，做强安徽农产品加工业，促进乡村产业振兴。天邦食品也将积极响应政府号召，加速融入长三角一体化发展，不断优化产品结构，加强食品质量安全投入，提高产品质量，增强市场竞争力，通过先进的屠宰设备、工艺和技术，配套的数字化、智能化系统推动企业绿色高质量发展，为带动地方就业、经济腾飞贡献力量。在未来，天邦还将进一步发挥养殖屠宰一体化优势，培育饲养优质猪只，借助新工厂一流的生产工艺、设备赋予生鲜猪肉更长的货架期和更高的安全保证，通过精分割、深加工挖掘猪肉产品更大的价值，与合作伙伴携手共建市场，共享成果，共赢未来！

(EMT办公室 宣传部 汪方卓/
拾分味道 市场品牌中心 梅璨)

文化赋能，助力管理

2022年6月18-19日，商学院食品板块管理者转身培训第一期项目在临泉工厂正式启动，在为期两天的培训中，既有集中学习、也有分组讨论，既有现场互动、也有线上直播，既有经验分享、也有发展展望，39位新晋管理者一起学习研讨，共同踏上了通向卓越管理者的转身之旅。



培训在《天邦之歌》中拉开帷幕，随后天邦董事赵守宁向大家介绍了拾分味道的发展战略，叮嘱大家一定要有“主人翁”意识，干一行、爱一行、钻一行、精一行，在平凡的岗位上作出不平凡的事情。



天邦董事 赵守宁

天邦首席人力官张雷从“创业与初心、业务与文化沿革、人力资源策略、奋斗者成长故事”四个方面讲述天邦的奋斗者文化。将天邦的核心价值观落地和植入到天邦的各项业务及工作中，实现价值创造最大化、价值评价和价值分配合理化，保持组织活力，激发员工动力。

天邦商学院执行院长王志静分享了《管理者转身路径与角色认知》和《盖洛普氛围提升与员工辅导》专题，以近期新东方转型成功案例为切入点，阐述了管理者转身路径、转身三元素及中层管理者五大角色。盖洛普组织氛围调研也可以称为敬业度调研，它用来测评员工对组织及其目标的情感承诺。课堂氛围轻松活泼，互送爱心卡“夸夸我的小伙伴”环节让团队成员感受到了来自领导与同事们的温暖。



天邦商学院执行院长 王志静

拾分味道人力资源中心副总朱吟给大家带来了《慧眼识才的面谈技巧》课程，帮助那些缺乏面试经验或面试经验不足的管理者面试官来解决他们所面临的招聘面试难题。

“文化下一线”团建活动用“团队集结号”小游戏开场分组并拉近团队之间距离，对于天邦核心价值观及其践行准则进行与一线业务相结合的共识共创，引导学员讨论团队与个人如何践行并展示成果。

本次培训特邀河海大学管理学博士、毕至咨询创始人许萍老师用贝尔宾团队角色帮助拾分味道打造高效团队，测评、一对一报告解读，工作坊、团队地图发现团队优势与不足，以解决企业当前的实际问题作为落脚点，引导学员积极寻找解决办法。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。拾分味道将把理论学习成果运用到工作实践中，以增强团队凝聚力，打造高效团队为目标，多措并举进一步加强管理团队的管理和建设，建设成为一支和谐的、高效的、高水平的、强执行力的团队。

(拾分味道 人力资源中心 胡刃心)

上海市商务委员会向拾分味道致感谢信

6月9日，上海市商务委员会向拾分味道致感谢信。感谢大家疫情期间的快速响应、主动担当；不遗余力、争分夺秒组织货源，调运物资，确保第一时间投放市场。

当前，本轮疫情防控已取得重大阶段性成果，上海正在全面恢复正常生产生活秩序，常态化生活物资供应任务依然繁重。希望大家把握机会，开拓更广阔的市场！

感谢信

上海拾分味道食品(集团)有限公司:

本轮新冠肺炎疫情以来，保障2500万上海人民基本生活物资供应，成为打赢上海保卫战的基础和关键所在。上海深入贯彻落实习近平总书记重要讲话和指示批示精神，在市委、市政府统一指挥和部署下，成立由商务部门牵头的生活物资保障工作专班，快速启动应急保供机制，直面前所未有的困难挑战，全力以赴做好生活物资保障工作。在各方面的支持配合下，完成了生活物资“保基本、全覆盖”工作目标。

在此过程中，贵单位快速响应、主动担当，把保障生活物资供应作为最重要的任务，充分发挥自身网络渠道优势，不遗余力、争分夺秒组织货源，调运物资，确保第一时间投放市场；一线工作人员不惧疫情、坚守岗位、持续奋战。在这场艰苦卓绝的大上海保卫战中，贵单位为保障上海人民基本生活物资供应作出了重要贡献，充分彰显了企业的社会责任和担当。在此，谨向贵单位和贵单位所有奋战在生活物资保障一线的工作人员致以衷心的感谢和崇高的敬意！

当前，本轮疫情防控已取得重大阶段性成果，上海正在全面恢复正常生产生活秩序，常态化生活物资供应任务依然繁重。希望贵单位继续发扬拼搏精神，和我们一起，再接再厉，不遗余力，继续为保障全上海人民生活物资供应作出新的更大贡献！

市疫情防控指挥部生活物资保障专班
上海市商务委员会(代章)
2022年6月9日

(拾分味道 总裁办 吴承露/凤凡)

天邦商学院“文化下一线”泰荷大区专场圆满落地！

——“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗”

6月23日晨，在恢弘嘹亮的《天邦之歌》的合唱声中，天邦商学院2022年“文化下一线”汉世伟泰荷大区专场拉开帷幕。

本次“文化下一线”培训活动由天邦首席人力官张雷女士带队、商学院执行院长王志静女士、商学院刘颖洁经理组织开展，泰荷大区总经理张涛先生、大区各职能部门、猪场、服务部等200余名中基层管理者以饱满的姿态、积极的状态，通过线上与线下相结合的方式参与了本次培训。

培训伊始，张雷为各位学员带来《以奋斗者为本》企业文化与天邦核心价值观传承的课程，详细透彻的讲解让学员对企业文化有了更深层次的认识，深入理解天邦优秀的企业文化。张雷引人入胜的文化课程，带领泰荷大区各位学员融会“以食为天，应和立邦”的宗旨、贯通“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！

为加深天邦文化的共识、深入理解与落地天邦使命及核心价值观对我们工作的指导，天邦商学院特别设计了“使命驱动、文化践行”的文化下一线团建活动。吹响嘹亮的“团队集结号”，现场的五十位学员迅速组成了各自的团队，在接下来的文化共识、团队共创的小组活动中，各小组聚焦价值观激烈研讨、头脑风暴、提炼行动方案并进行图示化装点，共创出价值观及价值践行于我们个人与团队应如何落地。

接下来的课程由王志静为我们带来《盖洛普组织氛围调研与提升》。课程分享了盖洛普的核心思想“优势理论”，部门经理要善于发现员工的优秀才干，实现最佳的人岗匹配，然后

根据Q12创造良好的团队氛围，培养员工的敬业精神，将奋斗者文化发扬光大；《管理者转身与员工辅导》课程分享了管理者转身的路径、员工辅导行为推动“三部曲”等非常系统的干货知识。课程中还穿插了多环节小组研讨，通过对课程内容的思考与探讨，落地到一线工作中去。课程最后，通过互送爱心卡，让团队成员们互致的感谢，瞬间温暖的氛围溢满了整个泰荷大区。



汉世伟 泰荷大区总经理 张涛

最后，泰荷大区总经理张涛带领泰荷大区线上、线下二百多位管理者总结全天的课程、清晰目标、分析战略、明确使命、文化践行。

为期一天的“文化下一线”培训活动结束后，学员纷纷表示收获颇多，感受到了系统的文化培训、学习了管理者转身路径、员工辅导方法、组织氛围提升工具，参与了新颖有趣的文化共识、团队共创的团建活动。

泰荷大区作为天邦在商学院的“文化下一线”培训第一站，意义非凡。学员高涨的学习热情、饱满的工作激情，无一不彰显着天邦奋斗者的优秀特质。相信在张涛总经理的带领下，泰荷大区即将迎来丰硕的果实，泰荷大区也定会在今年挂满硕果、惊艳整个天邦！

此刻骄阳似火，百花争艳，在2022年的盛夏里泰荷大区踏着骄阳，一路荣耀！



(汉世伟 泰荷大区 朱晓宁/天邦商学院 刘颖洁)

致东德大区全体员工的一封信

汉世伟 东德大区总经理 孙盈盈

尊敬的东德大区全体同事们：

有幸调入汉世伟集团东德大区，有幸与各位同事合作。希望未来在共同信任、相互理解的基础上，与各位同事在东德携手并进、砥砺前行、共赢未来。

东德大区是一个曾经有着母猪存栏10万头，育肥猪存栏27万头的年轻组织，然而在过去的一段时间里，他陷入了引种-复产-发病的困境。纵然跌宕起伏的市场行情给经营带来变数，但这其中也不乏团队发展的原因。大区生产成绩在集团相对排名较为靠后。尤其让人担忧的是截止目前已被通报多起失职渎职、以权谋私、触碰公司九条红线事件，让我们不得不深度反思我们的管理问题。

治已病，不如防未病。5月19日到岗至今，我走访巡检了所有母猪场及主要租赁场，并与大区关键性岗位管理人员进行了绩效面谈；在经过6月19日的团建活动后，结合这一个多月的所见所闻，我感触颇多。希望借助这封信与同事们共同探讨东德的发展之路。

牢记宗旨、坚守初心，做服务生产的团队

服务生产，关键在人。目前大区职能作为后勤保障团队，人员超标，大区需全面向生产倾斜。鼓励职能员工转生产一线，鼓励生产员工“帮扶教代”，鼓励人力资源打造内部竞争机制、奖惩机制。以结果为导向，提供员工发展的大平台。让躺平者能奋进，奋斗者有舞台。

树立标杆、争创一流，做实干担当的团队

目前大区持续性亏损，形势逼迫我们必须清楚的认识到目前的不足、与行业标准的差距。要打破大区目前小进即满，安于现状，无知无畏的躺平心理；革除妄自尊大、自甘落后的自卑心理；要纠正瞻前顾后、“老好人”的怕事心理；更要严惩“贪小便宜”“浑水摸鱼”“拉帮结派”的不良风气。要在大区树立优秀场区标杆，挖掘优秀奋斗者案例，营造出崇尚优秀，争做优秀的团队氛围。

一身正气、知敬畏守底线，坚决做清正廉洁团队

古人说“天下之难持者莫如心，天下之易染者莫如欲”。我想说“当官就不要发财，发财就不要当官”。清正廉洁是最基本的职业准则，心有所畏、言有所戒、行有所止，远离“高压线”、不逾“红线”、坚守“底线”，是做人最根本的道德修为。

一山、一水、一圣人，作为一名山东人，我在我的家乡开始了事业新征程。我希望我们永葆赤子之心，无论我们在哪、什么岗位，永不给家乡抹黑；永葆奋斗之心，把生产做专、做精、做实，把大区做大、做强、做久；永葆至诚之心，同心同德强大区。我们有信心有决心更有实力再创东德新成绩。沧海横流，方显英雄本色。而这世界上从来没有从天而降的英雄，只有挺身而出的凡人。健全组织架构，夯实业务基础，打强人才梯队，筑牢安全防线是我们这群平凡的东德人必须要打赢的仗！

最后感谢有机会与你们并肩前行，彼此成就；感激未来有你们奉公敬业，争创一流。风雨同舟，与你们同在！

2022年6月22日于文登夜



汉世伟 东德大区总经理 孙盈盈

营造东德大区新风尚

什么是领导力——汉世伟 东德大区 育肥管理部 张浩杰
育肥经理在管理中讲到要想成为一个优秀、高效的组织，我们带领的部门需要做到：

- 一、中高层管理者要具有领导力，一线管理者要具备现场管理能力，必须整顿歪风邪气，自上而下形成公平公正的风气。
- 二、目标一致，人员职责明确，岗位明确，人岗匹配。
- 三、让一线辛勤付出的人得到认可，得到尊严，奖罚分明，离开在组织边缘怕担责的不作为人员坚决清理。
- 四、组织开放，包容创新，广纳贤才，形成良性的竞争氛围。

莫伸手，伸手必被抓——汉世伟 东德大区 购销部 任建伟
通过河北销售案例体会，只要是做了危害公司利益的事情，早晚必然会被发现，公司也不会放过任何一个损害公司利益的人，所以我们在销售工作中要严格按照公司流程和制度去工作，做到问心无愧，才能把工作做好。多宣传，时刻宣贯企业红线制度，针对公司红线的宣贯要是持续性的、高频率的，这样才能让销售人员时刻谨记，不能放松，并且不断地去宣贯才能让销售人员感受到公司是玩真的，才会有敬畏之心。

营造东德新风尚——汉世伟 东德大区 人力资源部 刘永
首先，是从自我做起严格要求。每一个天邦人，最低要求就是要坚守底线。没有底线，如何去实现更高的目标？其次，做好宣传和发动，让东德大区全员都知道公司对腐败和坏人的决心。树立“严管是大爱”，对下属不做要求，或是放任要求，就是危害员工。做好培训。给员工树立正确的价值观和人生观，让所有的同事勇于和坏人坏事做斗争，营造风清气正的东德新风尚，让东德的同事们在公平、公正、公开的环境中成长。

心态决定你对事件的感想——汉世伟 东德大区 生产管理部 黄显诚

对于心态的阐述有一个模型，叫ABC认知模型，A：事件发生，B：对事看法，C：压力状况。如果想降低你的压力，改变C最好的办法是改变A还是改变B呢？很多人穷极一生都在试图改变A的方式来改变C，往往适得其反，一直处于痛苦和挣扎中。实际上改变C最好的办法是改变B，改变你对这个世界的看法。即使最终的结果没有什么区别，但是你在事件中是一个积极的心态处理，给你的回馈是正能量。

“最美读书角落” 读书心得精选

于道各努力，千里自同风。自股份公司 EMT 办公室宣传部携手天邦商学院组织实施读书学习活动以来，各单位行政部门及宣传培训对接人员积极参与、通力合作，立足现有条件，全面推进读书场所建设，助力读书活动落地。截至6月底，天邦已在全国各办公点建立读书角 61 处，收集读书心得共计 92 篇、各部门阅读计划上百条。近期，读书心得系列专题将在天邦报、天邦社区进行展示，敬请关注！

心怀山海，眼有星辰，相信萤火之光可照旷野，亦能汇成璀璨星河。

天助自助者

——读《活着》有感

囫囵吞枣般地看完了《活着》，我内心波澜起伏，久久不能平复。我埋汰着富贵年少时的不作为，却怜惜着年老时的孤独伶仃，感慨着他一路走来的强大内心，敬佩着他述说的勇气……

许久没有看完一部小说后，能给我带来这般强大震撼的感觉了。那种感觉就像是一根鱼刺卡在心里，时不时的给人一种无望的痛。

在感伤的同时，又在感慨着富贵的幸运。

富贵是幸运的，即使年少时那么混蛋的他，也还是娶到了家珍那么美好的妻子；富贵是幸运的，即使输掉了百亩田地，却因祸得福躲过一场批斗之灾；富贵是幸运的，即使被抓做壮丁，在乱世中也得以保全……

但为什么，这样眷顾富贵的“命运”，却一次又一次的给他带来生命中不能承受之重的打击呢？它怎么舍得如此呢？作为读者，我不明白是一种什么心态能使得富贵平静地向别人讲述着这一切，但转念一想，这也许便是书名为《活着》的意义。

世事无常，例如 19 年末爆发至今的新冠疫情，给太多人带来了脊柱压弯式的重担，耳闻了太多家庭的支离破碎，但是大部分的人生大抵都是这样，万事皆难，就如文中“富贵”一名这样，听上去应是既有福报又富贵的名字，书中的“富贵”这一世经历了无尽的沧桑和离别，可是他却能云淡风轻地讲述着发生在自己身上的磨难。即使人生满是苦难，即使人生到最后仍是孤身一人，但努力活着本身就是一种意义。

企业的生存也是如此。

就目前整个养猪企业的行情来说，当前我们面临的巨大问题便是“谋生存”，而后才是“求发展”。作为企业，在发展受到困阻，并且关乎整个公司存亡之际，首先作为员工我们个人要做的是怀一颗积极之心、包容之心、坚韧之心。用积极的心态来看待问题，用包容的心态来支持公司的每一个面对生存做出的决策，用坚韧的心态来要求自己奋进向上，努力成事。“优胜劣汰”自古便是整个自然界的生存法则，作为员工，我们要做的便是不断提高自己，让自己有与之共同进退的实力，一起度过难关，实现个人乃至企业的梦想！

作为管理者，我认为养猪企业能否长久生存与生产成绩的好坏、生产成本的高低息息相关。目前低迷的市场行情阻碍了养猪企业的发展，那么要想活下去，我们只能“节流”，想方设法降本增效。在提高生产成绩的同时还能把控成本，实现双赢，为企业谋得更长久的发展。

相信在全体天邦人的努力下，“防非”这场持久战，我们终会打赢，因为身处母猪场一线的我们有着对“抗美援朝”的认知，有着“冰雕连”的意志，有着属于中华儿女独有的热血，任何困难险阻都将为我们前进的阶梯，奇迹将属于每一个天邦人。

我感谢《活着》给我的生活指引了方向，也感谢它在我每一次想要放弃的时候给了我坚持下去的勇气，现在我将这份“勇气”传递给每一个为了梦想而奋斗的“天邦人”，希望他们遇到困难时都能坚定自己的内心，迈着勇敢坚毅的步伐一直大胆无畏地走下去！

天助自助者，自助者，天帮(邦)也！

(汉世伟 安徽大区 杨集母猪场 钱晶晶
审校：安徽大区 公共事务部 行政部 尹元峰)

致每个为梦想而奋斗的天邦人

——读《枪林弹雨中成长》有感

5 月份在公司的推荐下，拜读了《枪林弹雨中成长》这本书。在初次拿到这本书的时候，对其不甚了解，作为一本记录华为人事的书，如此起名修饰是否过于夸张。但直到真正读完这本书的时候，我已经被华为人的精神信念深深震撼到了。

《枪林弹雨中成长》讲述了华为员工艰苦开拓海外市场的故事，他们怀揣梦想，在蛮荒之地冒着疾病、战乱、食物短缺等风险，在极其艰苦的条件下苦中作乐、奋勇拼搏、开拓市场、创造佳绩。从书中甘颖昆枕着枪声在西非入睡，到王文征带领 200 人 4 天 4 夜翻过 4 座雪山进入西藏墨脱，再到闫力大在福岛核泄漏中坚持不退，无一例外地书写了华为人为追求理想和梦想，不断拼搏前行的精神。

这种清晰的价值观和对这种价值观的长期坚守，使得 17 万普通的华为人为成为英雄，也使一家创立时还是“四大皆空”(无资本、无技术、无人才、无管理)的民营企业，用 30 年时间成为全球通信行业的领导者，缔造了一个中国企业发展神话。

书中故事见证了华为人的惊心动魄，却发觉这也是我们天邦人的缩影，我们身边也有很多优秀的同事，在为了天邦的发展而默默拼搏奉献。

相比于 87 年成立的华为，我们天邦尚属年轻，企业文化的积淀是一个漫长而持久的过程，而公司核心价值观的形成，也正是我们天邦人能够拧成一股绳的关键。

当下疫情来袭，加上市场行情低迷，我们也等同置身于“枪林弹雨”之中，而当前激烈的竞争环境，不允许我们有丝毫懈怠。我们首先要立足本职，兢兢业业，这是我们最基本的工作态度。作为一线员工，更要时刻将生产稳定当做工作的首要任务，并时刻开动脑筋，为公司降本增效献计献策，贡献出自己的一份力。

作为天邦人，关心公司的发展形势，生产经营状况应是每一个员工的自觉行为。如果每个人都本着“勤俭持家”的态度节约生产成本，科技创新，实现各自最大的价值，汇集起来就能为企业创造更可观的利润。

我们还要坚定信心，理解和支持领导所制定的战略目标、行动方针、管理理念以及管理措施。困难像弹簧，你强它就弱，你弱它就强。虽然无法改变市场环境，但只要我们齐心协力，艰苦奋斗，相信明天迎接我们的一定是灿烂的彩虹！

我们坚信，任何困难和挑战都伴随着机遇，奇迹将由奋斗中的每一个天邦人共同创造。

看过饲料塔擦着落日，听过栋舍里人吼猪狂，环保塔铮铮矗立，驱鸟器丝丝作响。我们不知道“枪林弹雨”的日子会有多久，但天邦人依然走在前方，行者无疆。



(汉世伟 安徽大区 白庙二场 房欣殿
审校：汉世伟 安徽大区 公共事务部 行政部 尹元峰)

风行万里 不问归期

——读《你在为谁工作》有感

在书架上偶然看到的这本书，让我眼前一亮。“你在为谁工作？”我也时常问自己。通过深读，不自觉与书籍作者产生了共鸣，我们为何要努力工作？如何去努力工作？应该是我也是大家值得深思的问题。作者通过多个真实的社会写照，告知读者任何人在任何岗位，只要去努力、去奋斗都能获得成功！

回过头来审视自己，我是在为谁工作？不说大话，不说客套话，更多时候，为了生计和家庭，我是在为自己工作。工作中，不管领导是否监督，我都会去做好自己分内之事。领导给自己分配什么工作，自己就去做什么工作，固然没有错。做好自己工作的前提下，有余力再去做些力所能及的事，不追求事事有回报，就是真实的我。

结合本书作者的描述和我真实的工作经历，深知工作中要有足够的责任心和奉献意识，还要能吃苦耐劳，时刻提醒自己，要努力将自己从一名普通员工变为一名天邦合格的奋斗者！不假装不做作，不做样子给他人看。工作中多向优秀的同事学习，增长自身工作技能。

岗位虽然普通，但在平凡的岗位也要做出不平凡的事情！不为取悦别人，只求证明自己。书中告诫我们，不能把目光局限在狭小的范围内，要抓住机遇，在日复一日的工作中找到自身发展的机会，从而发挥更大的自我价值。

或许，日复一日重复相同的工作，着实有些单调乏味，但读了《你在为谁工作》之后，我的一些想法都有了质的改变。平凡岗位上的坚守最为难得，这是对自己的一种肯定，也算是对自己的一种激励！今后的工作中，我要勤于思考，查漏补缺，在工作中不找任何借口，长期坚持艰苦奋斗！

(汉世伟 泰荷大区 泰安二场 何公法
审校：汉世伟 泰荷大区 公共事务部 边道红)

学会“非暴力沟通”为团队添注正能量

——读《非暴力沟通》有感

《非暴力沟通》是由国际非暴力沟通中心创始人、全球首位非暴力沟通专家马歇尔·卢森堡编写而成，依照“非暴力沟通”的方式来谈话和聆听，能使人们情意相通，和谐相处。

这是一本非常好的书，虽然我目前还没有看完，但在阅读后会有意识地将非暴力的方式应用到生活工作中。但性格使然，应用起来很生疏。冲突事件发生后，我常常去会反思，假如我再思考 10 秒后、20 秒后，是否可以把语气变柔，把生气的情绪调整为平静，或许这样，工作、生活会轻松许多。

我读这本书最大的收获，便是明白与人相处，一定要懂得照顾对方感受，倾听对方的需求。与人相处时保持善良，不再站在道德制高点来绑架别人，是人生的必修课。想要达到有效沟通，必须学会说出事实，表达自己的感受，传达明确的要求，理解并包容他人，每一个人都应该被尊重。此外，我们在遇到不得不做的事，自己又不愿意做的时候，一定要转换心态，转换情绪，重新找切入点融入事件、人物。

良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。言语之力，可将别人击垮，也可以将别人照亮。好好说话，学会沟通，相信我们的工作会更加得心应手，生活会更加美好。

(汉世伟 鄂湘赣大区 保林1场 陈文讯
审校：鄂湘赣大区 公共事务部 谢巍巍)