

天邦報

TECHBANK
Create Your Value

天邦股份有限公司主办 www.tianbang.com

2019年9月

28

星期六

总第243期

本期导读：

1. 天邦商学院行政战略预备队第一期培训班圆满完成（详见第一版）
2. 校企合作“汉世伟班”陆续启动中（详见第三版面）
3. 甲鱼老师傅勇于尝试新模式，效果竟如此令人惊叹（详见第六版面）
4. 高高高！别人巨亏，他养虾却偷偷赚了10万！钱原来是这样赚出来的！（详见第八版面）
5. 非瘟压力下病毒性腹泻的防控思路（详见第五版面）

天邦纵览

天邦商学院行政战略预备队第一期培训班圆满完成

9月25日，天邦商学院行政战略预备队第一期培训班在乌江工业园汉世伟总部举行。

本次培训由天邦股份人力资源部副总经理祝子鑫主持，特邀天邦股份行政总监严小明、监事会主席张炳良、人力资源副总经理祝子鑫等共9位讲师，共设九节课程，分别就职业道德、商务礼仪、行政实务、新闻宣传、项目申报、信息化、日常管理做了详细培训。

本次培训是天邦行政工作战略发展的迫切需要，旨在提高行政工作人员综合素质，实现天邦伟大目标。



她说：“宣传报道审核犹如化工生产，如履薄冰，大家一定要明确流程、严格要求，强化责任。”

如何使用每刻报销，如何规范报销流程，如何高效报销？汉世伟总部财务会计沈丹，给大家讲解了每刻报销的常用功能及日常报销出现的问题，帮助大家解除了报销难、出现问题不知如何解决的困惑。

此外，天邦股份行政施圆、张灵玉分别就行政日常事务管理做了培训，强调做好行政工作一切都在“细节”。

理论培训结束，进行了实战技能大比拼，通过速打速记、新闻稿、综合笔试等形式检验培训效果，并分别评选出个人奖项及团队奖，有知识竞赛奖、宣传能手奖、速记达人奖、优秀团队奖，个人获奖者分别是罗建、史魁、覃丽艳，优秀团队奖是第六组。

颁奖仪式在食堂开展，伴随着美食享用，颁奖仪式开始，这可谓美食不辜负，惊喜不错过。

本次培训随着热烈的掌声和举杯欢庆中圆满结束。通过本次培训，学员们对新闻宣传、内控管理、会议组织、项目申报等具体工作的规范流程及技巧有了更深入的认识，掌握了职场基本商务礼仪，同时，更加深刻的了解了公司的企业文化，也坚定了在自己岗位上做好行政工作的信心。

（天邦股份 张灵玉）



开班仪式——天邦股份人力资源部副总经理祝子鑫

汉世伟综合部总经理李刚，就如何找项目、找哪些项目、如何写项目书、项目协作及后续展开培训。他告诉大家从政府及主管部门网站、行业门户网站、政府职能部门等平台找项目；找农业口项目、人事口项目、科技口项目、各地区产业扶持政策；如何编写项目书？即首先获取到可能的项目申报机会，其次整合内、外部资源，再统一协调项目资源，最后材料汇编、定稿、报送。同时，汉世伟财务部副总经理孙亚，就项目申报过程中如何把控规避财务风险做了强调。

商务礼仪代表企业形象，个人素质，没有礼仪就没有事业成功。

天邦股份人力资源部副总经理祝子鑫为大家带来“商务礼仪”培训，从礼和仪两个方面详细讲解，礼：介绍礼仪、名片礼仪、握手礼仪、迎客礼仪、会议礼仪和拜访礼仪；仪：仪表礼仪、仪态礼仪。

天邦股份公关与事业部北京办事处主任刘群，以“如何提高宣传力？”为主题，重点就公司内部宣传报道审核的规范流程做了强调。



敬业与忠诚——天邦股份行政总监严小明

天邦股份行政总监严小明以“敬业与忠诚”为主题，通过生动的故事，让大家感受到一个内心柔软的董事长。他的大方和“小气”，宽与严；他每日步履匆匆，奔忙劳碌，未曾停下脚步；他带领天邦人逐梦前行，在持续奋斗中践行担当使命。“我们要千方百计、千言万语、千山万水、千辛万苦地奋斗！要成为天邦事业的功勋建设者和卓越领导者！”董事长的话感染、鼓舞、激励着每一位参训学员。



当好秘书，做好参谋——天邦股份行政监事会主席张炳良

天邦股份行政监事会主席张炳良给大家分享了任正非的“如何当一个好秘书”体会，以“当好秘书，做好参谋”为主题，进行了分享，告诉大家一个好秘书、好参谋的标准是：优秀的办公技能、主动意识、善解人意、善于归纳和重视文档。

总裁嘉奖令

广西汉世伟母猪场防疫团队

你们在股份公司副总裁、广西省区总经理李双斌的带领下，积极作为，迅速行动，建立了严格的疫情防控机制，在实践中总结出极其宝贵的经验，用勇气、敬业、自信构筑起公司财产的保护墙！

现特授此令，以示嘉奖，并奖励奖金100000元，希望你们继续努力、开拓担当、务实奉献、再立新功！

2019年9月6日

总裁嘉奖令

山东汉世伟团队

你们在侯连杰总经理的带领下，认真贯彻执行公司决策部署，洞悉市场行情，把握机会、应时而动，果断采取适当的营销策略，实现较好利润，体现了超凡的经营思维，为公司奋力完成经营目标树立了榜样，增强了信心。

现特授此令，以示嘉奖，并奖励奖金壹万元！希望你们继续努力，勇于担当，持续奋斗，再立新功！

2019年8月3日

总裁嘉奖令

以赵杰为代表的阳新场防疫团队

你们在疫情防控工作中勇担重任，不畏艰苦，认真贯彻总部决策部署，严格执行生物安全防控措施，兢兢业业，细节到位，有效保护了公司生物资产，在特别的时期做出了特别的贡献！

现特授此令，以示嘉奖，并奖励奖金30000元，希望你们继续努力、务实奉献，脚踏实地、再创佳绩！

2019年9月5日

媒体报道 | 从疫苗服务转型方案提供, 天邦生物这一举措释放了什么信号?

导读: 8月22日-24日, 天邦股份生物技术事业部在乌江召开以“共赢发展, 方案致远”为主题的2019年合作伙伴高峰论坛会。也是在这个会议上, 天邦股份董事长张邦辉提出了“从疫苗服务商升级为猪业效率改善整体方案提供者”的战略转变, 表示天邦股份将整合集团内优势资源, 携手史记(中国)、成都天邦生物制品有限公司、马鞍山史记动物健康管理有限公司、上海邦尼国际贸易有限公司打造产业供应一体化体系。

· 要 · 点 · 速 · 读 ·

1. 天邦股份生物技术事业部总裁王峰预判, 在非瘟趋势下受益的疫苗企业只有两类, 一类是目前已经有相当体量和知名度的企业, 或者叫头部企业, 另一类则是养殖集团下属的疫苗企业, 因为自身养殖量的增加, 销售额会提升。

2. 天邦股份生物从单一的疫苗服务商, 转型为为生猪养殖企业效益提升提供整体解决方案。这是天邦股份生物基于对其内部资源、能力状况和外部环境, 为在非瘟形势下获得新的竞争优势和克服在原有经营格局中所遭遇到的困境, 而重新设定的发展目标。可见, 企业转型是为了更好地适应宏观外部环境、发展需求和市场变化而做出的主动调整。

3. 我们可以从天邦股份生物的战略转变中看到一些关键词, 如“整体”、“一体化”, 这都体现了一种系统思维。为了实现战略转变的目



天邦股份生物技术事业部2019年合作伙伴高峰论坛会

标, 天邦股份生物技术事业部配套了多个体系支撑, 整合了种猪、生物制品、诊断检测、繁殖用品及服务、智能设备等优质资源。假如没有应用系统思维, 没有对企业资源本身有整体性的认

识, 是无法对其进行高效率的整合, 进而提高各资源体系间的协同效率的。

行业趋势分析评估: 非瘟趋势下受益的疫苗企业只有这两类

过去一年里, 受非洲猪瘟的影响, 生猪存栏面临着较大的缺口。7月中旬, 国家统计局发布了2019年上半年国民经济运行总体情况, 其中指出, 2019上半年, 生猪出栏量31346万头, 同比下降6.2%, 生猪存栏量34761万头, 同比下降15%。这很大程度上是因为大量中小养殖户受到疫情影响而退出养猪行业。

有数据显示, 2018年, 以温氏、牧原、正邦、新希望等为代表的大型养殖集团, 在全国生猪出栏量中的占比仅为7.31%。其中, 大部分的生猪, 目前还是靠年出栏量1万头以下, 甚至是



天邦股份生物技术事业部总裁王峰

500头以下的中小型养殖场、个体养殖户提供。所以, 尽管国家政策不断放宽养殖条件, 鼓励养殖户恢复生产, 保障猪肉供给, 但是, 就目前的趋势而言, 想要恢复2017年的年出栏7亿头的水平还需要很长一段时间。

对此, 天邦股份生物技术事业部总裁王峰先生分析道, “中小养殖户产能的大量退出, 对集团化养殖企业来说恰恰是大发展的前奏。大集团的扩张在未来3-5年都会是主旋律, 对外界资本来说, 进入养猪业也会是大体量的建设规模。”

另外, 对于养猪产业链上的相关企业, 饲料、动保、疫苗、设备、屠宰、食品加工等等的企业都间接受到了非瘟的影响。生物制品作为天邦股份的四大产业之一, 王峰针对疫苗行业也做了一些分析。他认为, 结合非瘟疫情的影响现状而言, 中小养殖户产能缩减必然带来代理商数量和体量的缩减, 所以主要客户为中小养殖户的疫苗企业以及疫苗代理商数量会逐步减少。

但是, 疫苗总体销售额在2018-2019年度的短期巨降后, 2020-2021年度预计会逐步恢复到2017年的水平, 两个趋势会同时并存。前者是因为后非瘟时代, 生物安全水平普遍提升, 每头猪的疫苗使用量会下降, 后者是因为规模场的增加, 集团产能的扩容, 带动了整体疫苗使用量的增加。

因此, 王峰预判, 在非瘟趋势下受益的疫苗企业只有两类, 一类是目前已经有相当体量和知名度的企业, 或者叫头部企业, 另一类则是养殖集团下属的疫苗企业, 因为自身养殖量的增加, 销售额会提升。

确定战略转型目标: 从疫苗服务商升级为猪业效率改善整体方案提供者

在生物进化中, 每当有极端气候变化的时候, 会有一部分物种消失, 也会有物种适应了环境变化而获得生存机会。非瘟就像是养猪产业发展过程中的一次极端天气, 而产业链上的企业相当于物种, 有的企业无法适应环境变化, 也有的企业懂得分析环境变化趋势, 顺应环境的变化进而作出相应的改变, 只不过后者企业占少数。

而这种改变也可以称为企业的战略转变。面对非瘟当下的挑战和机遇, 天邦生物能够根据对疫苗行业的分析评估出, 疫苗企业在未来将走下行趋势, 非瘟后“一站式”服务企业会有更多的发展前景, 并且, 为此提出了战略转变目标。

8月22日-24日, 天邦股份生物技术事业部在乌江召开以“共赢发展, 方案致远”为主题的2019年合作伙伴高峰论坛会。也是在这个会议上, 天邦股份董事长张邦辉提出了“从疫苗服务商升级为猪业效率改善整体方案提供者”的战略转变, 表示天邦股份将整合集团内优势资源, 携手史记(中国)、成都天邦生物制品有限公司、马鞍山史记动物健康管理有限公司、上海邦尼国际贸易有限公司打造产业供应一体化体系。

天邦生物从单一的疫苗服务商, 转型为为生猪养殖企业效益提升提供整体解决方案。这是天邦生物基于对其内部资源、能力状况和外部环境, 为在非瘟形势下获得新的竞争优势和克服在原有经营格局中所遭遇到的困境, 而重新设定的发展目标。可见, 企业转型是为了更好地适应宏观外部环境、发展需求和市场变化而做出的主动调整。



天邦股份董事长张邦辉

配套多个体系支撑: 整合集团优势资源, 提高战略协同效率

我们可以从天邦生物的战略转变中看到一些关键词, 如“整体”、“一体化”, 这都体现了一种系统思维。智慧云领导力发展机构创始合伙人陈雪频在《重塑价值: 中国企业转型路径》一书中写道, “企业转型既包括产品、服务升级, 也包括营销方式、运营体系、财务系统, 以及背后技术的不断演进。的确, 每个人都能看到大象的某个方面, 但是, 对转型的整体性缺乏一个完整的认识。每个人都觉得自己只要抓到了一点好好做, 就能转型。但实际上, 企业转型涉及运营的各个方面, 如果没有系统思维, 只击一点, 很难成功。”

为了实现战略转变的目标, 天邦股份生物技术事业部配套了多个体系支撑, 整合了种猪、生物制品、诊断检测、繁殖用品及服务、智能设备等优质资源。比如, 在种猪层面, 史记(中国)拥有大数据筛选、全基因组选育、CT扫描技术、采用全球联合育种等多个育种核心技术, 使史记(中国)的种猪具备产仔数高、生长速度快、背膘薄、料肉比低等优势。

在生物制品层面, 马鞍山史记动物健康管理有限公司负责产品研发, 投资6000万元新建的研发大楼已经投入使用研发投入连年增加; 成都天邦生物制品有限公司负责疫苗生产, 采用第三代悬浮培养生产技术, 生产工艺持续优化升级; 位于上海的营销中心为客户提供常规服务和个性化增值服务, 实现产、销、研分离。

在智能设备层面, 天邦开物智能商务管理有限公司在智能养猪技术应用, 如CT扫描、视频点数估重、大数据额的收集处理等等都有研究进展。

假如没有应用系统思维, 没有对企业资源本身有整体性的认识, 是无法对其进行高效率的整合, 进而提高各资源体系间的协同效率的。所以, 从天邦生物提出这一战略转变中, 我们应该既要看到它对行业趋势分析评估的能力, 也要看到它在战略转变上的系统思维的应用。

(来源: 文/吴沛燕 爱猪网记者/编辑)

金秋迎嘉宾 共商发展路

欧洲第三大屠宰加工企业维扬管理层访问天邦股份



金秋时节, 天邦股份喜迎嘉宾。欧洲第三大屠宰加工企业维扬公司首席执行官Ronald先生携管理层到天邦股份上海总部, 公司董事长张邦辉、常务副总裁苏礼荣、副总裁董秘章湘云、首席科学家傅衍教授等热忱接待来访嘉宾, 并陪同维扬管理层一行前往浙江农发集团参观访问。

维扬(Vion Food Group)是一家国际知名食品公司, 致力于猪肉和高端牛肉的生产加工和销售, 生产基地位于荷兰和德国, 销售中心遍布全球十三个国家和地区。维扬公司是2018年度全球十大猪肉加工企业之一, 2018年生猪屠宰量达1570万头。

维扬公司下属七家公司具有出口中国肉类企业的产品备案资质, 天邦股份希望未来与维扬建立良好的业务协作, 通过帮助维扬拓宽出口中国的猪肉销售, 加大欧盟猪肉进口量, 更好地调节国内猪肉供需余缺、保供稳价, 积极支持政府做好稳定生猪生产保障市场供应。

为防控非洲猪瘟, 保证生猪产品质量, 生猪养殖、屠宰、加工行业的产能区域布局也会相应调整, 未来猪肉及肉制品的竞争越来越体现为产业链的竞争。作为欧洲领先的肉类生产商, 其屠宰工艺和肉制品加工能力也具有国际领先水平。天邦股份将通过广泛的交流和学习, 引进欧洲先进技术和管理能力, 构建标准化食品生产和加工体系, 提升天邦股份食品产业链经营能力, 为市场提供具有可追溯能力的安全、健康猪肉食品。

通过此次交流, 增强了公司与维扬之间的联系, 彼此开阔了经营思路, 借鉴双方的优质资源和经验, 公司希望未来继续加强与维扬的合作交流, 实现互利共赢。

European third-largest slaughtering company visit Techbank

In the golden autumn, the management team of Vion Food Group visited the headquarter of Techbank in

Shanghai. Chairman Zhang Banghui, vice president Su Lirong, Zhang Xiangyun, and chief scientist Fu Yan warmly welcomed the guests and accompanied them on a visit to the Zhejiang Agricultural Development Group.

Vion Food Group, an international food company specializing in pork and high-end beef production and sales, is based in the Netherlands and Germany, with sales centers in 13 countries and regions around the world. Vion is one of the world's top 10 pork processing enterprises in 2018, with a slaughter volume of 15.7 million pigs.

Seven of Vion's subsidiaries are qualified to export meat to China,

and Techbank hopes to establish good business cooperation with Vion in the future, by helping Vion to expand pork sales in China. The increasing import volume of European pork could plug



the supply gap, ensure stable prices, and actively support the government to stabilize the world's largest pork market.

To prevent and control African swine fever and ensure the quality of pig products, the regional layout

of the production capacity of pig breeding, slaughtering, and processing industries will be adjusted accordingly, and the competition of pork industry will be the competition of industrial chain in the future. As a leading meat producer in Europe, Vion also has a world's leading slaughtering and fine processing capability. Through broad communication, Techbank will introduce advanced European technology and management skills, build a standardized food production and processing system, enhance the company's food chain management capability, and provide the market with traceable, safe and healthy pork food.

This visit has strengthened the relationship between Techbank and Vion, broadened each other's minds. Both parties hope to establish win-win cooperation in the future.

(天邦股份证券发展部)

校企合作“汉世伟班”陆续启动中

自2018年8月非洲猪瘟（ASF）传入我国境内以来，对中国生猪养殖投资者的信心打击巨大，很多小型养殖户被迫直接退出养猪行业。ASF的到来直接导致了生猪供应短缺，全国猪肉价格出现普遍性大幅上涨，部分地区已涨至四五十元每市斤，老百姓吃肉成了一个社会热议问题。民以食为天，国务院近期连续召开会议要求各级政府要出台政策支持养猪行业发展，增加生猪供应。

作为一家2007年在深交所主板上市的公司，天邦股份一直秉持“以食为天，应和立邦”之宗旨，响应国家号召，充分发挥自身所具备的资金、技术、人才等方面的优势，实现逆势扩张，通过“做安全、健康、美味的动物源食品”之使命来实现“美好食品缔造幸福生活”之愿景，为老百姓的“菜篮子工程”贡献自己的力量。

汉世伟集团承担天邦股份养猪业务，为匹配公司发展战略，尽早实现年出栏3000万头目标，实现“双千梦想”（千亿销售、千亿市值），汉世伟集团与国内各大农业院校广泛合作，通过多种合作途径，共同培养养猪行业有用之才，其中“汉世伟班”就是一种较好的培养模式。它能够让学生在理论学习的同时对行业实践有较清晰的客观认识，学校秉持

“学生成长的引导者”的信念，培养理论知识充实、动手能力更强的人才，企业秉持“提供实现才华展现舞台”的信念，进行校园宣讲，让学生提前深入了解实践平台，企业可提前寻找适合自己企业文化的人才，这是一个“三赢”模式。

第一站，华中农业大学启动“筑梦青春”宣讲。

2019年9月3日，华中农业大学召开大一新生“筑梦青春-2019年动科动物医学院筑梦导师面对面”大型活动，动科动物医学院代金贵老师主持会议，院书记刘兴斌、院长赵书红等领导老师出席了活动。



会上，动科动物医学院给“汉世伟班”进行授牌，并聘任汉世伟集团副总裁王林生为“企业班主任”。王林生代表企业对大一新生做了《思维乃成功之源，行动走上成功之路》的开学第一课，与学校班主任俸艳萍女士一起跟学生进行了广泛的交流。参加本次活动的十多个企业高管对华中农大从大一新生开始设置企业冠名班的做法进行了高度评价。

第二站，云南农业职业技术学院启动“汉世伟班”成立活动。

9月7日，云南农业职业技术学院举办了“汉世伟班”成立活动，院方书记蔡永生、院长赵跃、系主任浦仕



飞教授等参加了本次活动。

院长赵跃对即将踏入汉世伟集团实习的学生给予期望，赵院长说：“希望大家能够走出云南，到优秀的企业去实习和就业，将理论应用于实践，着眼未来，胸怀世界！”

院方书记蔡永生总结发言时说到，“这是第一次跟汉世伟集团深度合作，天邦股份作为国内外知名养殖食品企业，相信这样的合作会让双方长期受益。”

云南农职院领导老师心系学生未来，担心学生毕业去了不利于学生发展的企业，利用暑假休息时间，赵院长亲自带队到汉世伟集团总部乌江小镇进行了深入考察，最后从众多企业中选择了将汉世伟作为学生今年的实习基地，汉世伟也定不负院领导期望，共同做好学生实习就业工作。

第三站，甘肃农业职业技术学院启动“畜牧工程系汉世伟班”开班活动。

9月9日，甘肃农业职业技术学院举办“畜牧工程系汉世伟班”开班活动，院党委委员、副院长苗世林、系党总支书记宋世斌、系主任孙甲川、

系副主任李玩生、指导老师赵波及就业干事蒋丽娟等领导老师出席活动。

宋世斌书记主持了本次活动，苗院长对本次校企合作寄予厚望，并希望以后可以开展“定制班”、“生产实训基地”等更多形式的合作。

会上，宋书记为汉世伟的发展总结为十一字“深、大、快、强、长、高、和、畅、好、厚、实”，动员现场的62位同学全部到汉世伟实习就业。

连续三站的校园巡回演讲，华中



农业大学、云南农业职业技术学院、甘肃农业职业技术学院，收获满满，成功签订校企合作协议书，得到了高校的高度认可和期望，同时也得到学生们的青睐，纷纷愿意来企实习工作，我相信汉世伟定不负学生和老师的期望，协同大学生实现从“大学梦”到“事业梦”的转型。

（汉世伟 张玉青）

同心携手 共创辉煌

记2019年广西汉世伟管理团队拓展培训

金秋九月，序属三秋，在这个收获的季节里，广西汉世伟管理团队勇往直前，挑战自我，突破极限，同心聚力，再创辉煌。

今年非洲猪瘟的横行肆虐，广西团队经受了疫情的战火洗礼，取得了抗非的阶段性胜利，七个母猪场，场场健康，两个公猪站，站站平安。广西能有这样的成就，得益于团队“成就客户、艰苦奋斗、开放进取、团队合作、自我批判、至诚守信”的企业文化。



辉煌属于昨天，奋斗留给明天。为了进一步提升团队实力，复盘人心，总结抗非经验，做好下步生产计划，9月6至9月8日，广西汉世伟管理团队来到“罗城棉花天坑基地”进行了为期两天一夜的户外拓展培训。

本次培训以促进领导与员工、员工与公司、员工与员工之间的沟通交流，增强团队的凝聚力为主要目标，开展多个游戏环节，让彼此更熟悉、更默契，增强员工责任心，人人参与，为下步复产计划再起冲锋，为员工谋福利，实现公司利润目标。

千年伧佬，三尖罗城，在深326米，长305米神秘的棉花天坑上，广西汉世伟管理团队在天邦股份副总裁李双斌的带领下，一个个犹如猛虎出山，展现出他们与众不同的一面。

第一天，团队人员乘坐大巴从公司前往训练基地。途中每一位成员都显得很高兴，既有对听闻的玻璃栈道的向往，有对即将看到的美景的期待，也有放松压力的愉悦。到达目的地，拓展训练正式开始，教练用一些小游戏循序渐进，引进一个个训练项目。

首先，教练为我们准备了几个小游戏，顺利地将人员分为四个队。

飞猪队，口号：“攻无不克，战无不胜”；
天猪队，口号：“天猪天猪，天邦之猪”；
金猪队，口号：“金猪金猪，只赢不输”；

猪坚强队，口号：“有种有猪必胜”。每个队伍的口号都彰显出自己的震撼气魄，为猪只呐喊助威。通过这个小游戏拓展训练正式拉开序幕。

经过一天的忙碌，队员们有收获，有成长。为了让拓展训练更进一步，教练给队员们布置了一个任务，晚上每个队分别以优秀的四大名著为主题进行编导一个节目。

养猪大家在所不辞，抗非也得得心应手，但是表演却是难住了七尺男儿，尽管如此，队员们并没有气馁，反而激发出他们优秀的创作才能。

飞猪队的唐伯虎点秋香，进行二次创作，加入自己的理解，将四大才子的才华横溢展现得淋漓尽致。

猪坚强队的霸王别姬中霸王四面楚歌、自刎乌江的一段。原本是项羽无颜面对江东父老慷慨悲壮在乌江自刎，让人不禁想起李清照的诗“生当作人杰，死亦为鬼雄”。然而，队员们为他编织了一个美好的结尾，霸王别姬，仙女下凡，携3件宝物汉世伟猪肉的3道菜：清水一煮就飘香的美味猪肉、贵港公猪站大力神鞭、大化公猪站大力神丸助项羽一臂之力。在这3道神菜的助攻下，最终打败非瘟，还养猪业一道安宁。

当大家还沉浸在霸王别姬的精彩演出中时，金猪队的西游记已开始上演了，放弃了原著另辟蹊径，将一路取经的磨难转化成打怪升级，不一样的创作给大家带来了不一样的感悟，更是爆笑连连。



最后天猪队选择了大家童年的回忆——葫芦娃，一个风趣幽默的童话故事，葫芦娃代表着七



种精神：坚强，鼓舞，勇气，恒心，发现，大胆和执着来抗击非洲猪瘟，并且七个葫芦娃在爷爷的细心呵护和领导下，分别保护了七个场的生物安全，战胜了非洲猪瘟。通过舞台剧的表演队员之间更加熟悉、更加默契，同时也激发了团队成员的创作潜力。

第一天，从早到晚，折腾不停，大家都显得意犹未尽，对第二天满怀期待。

第二天，开始进行“学思践悟”的团队闯关，看谁能一路过关斩将，拔得头筹。

第一关是拼图比赛，看似简单却也是个考验团队合作的合作，教练给了一张图案，只能看几秒钟，所有队员按照图案用积木拼出相同的图像，这体现团队分工协作能力。

第二关是小队成员摆成千手观音的姿势拍照。前两关说难也难，说不难也不难，各队队员们相继出色完成了题目。

第三关，是队员们期盼已久的玻璃栈道，栈道下面是几百米深的悬崖，陡峭的悬崖绝壁另人望而生畏，没了前两关的豪言壮志，忐忑的心情无法用语言描述，只能靠尖叫缓解内心的跌宕起伏。过道的队员为还在道上的队员加油鼓劲，等待他们过道，一同完成接下来的关卡。第三关

慢慢拉开了小队之间的差距，过了玻璃栈道的队伍，立刻进入下一关，所有队员组成五角星造型拍照，然后看表演猜成语。拍照容易，猜成语可不容易，考验大家的默契和知识素养，经过前面的培训，队员之间的默契早已有了很大提升，完成关卡对他们来说轻而易举。

最后一关名字听起来无害叫做“舞龙”，如果你只是把它当成我们平常可以观看到舞龙舞狮表演那就错了。其实“舞龙”是过关悬崖，悬崖陡峭，登山的楼梯更是窄小，让人看了望而却步。胆大的走在前面，胆子小一些扶着山壁小心翼翼的跟在后面，生怕一不留神落入深渊。在队员们积极配合，踊跃参加中，拓展培训也落下帷幕。在离开时，依山傍水，秀美无边，队员们不禁发出想久居而不能之感。

两天一夜的拓展培训虽然令人感到身心疲惫，但是队员们得以放空心态，团队的默契、凝聚力都有了质的飞跃。悬崖泳池、玻璃栈道、悬空天桥、高空滑索、天坑攀岩、飞拉达，在惊险刺激的游乐项目中，队员们挑战自我，突破极限，在挑战中收获意想不到的另一个自己。这是度假、是休息、更是不一样的学习过程。

拓展训练是一个搭建沟通平台、换位思考，挖掘自身潜力的良好平台。广西汉世伟管理团队这次的拓展训练收获良多，员工之间的默契实现了质的飞跃，这有助于公司的长远发展，提升团队的整体综合实力，贯彻天邦“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗”的价值观。

紧张的工作压力之下，亲近大自然，感受绿水青山，放飞心灵，有助于员工提高工作效率，调动工作的积极性和主动性，为公司的人文建设和可持续发展提供坚实的基础。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我们坚信，广西汉世伟团队一定会用他们满腔的热血迎接明天的挑战，继续播种理想、播种力量，播种最优质的种猪、仔猪，实现天邦梦！

（汉世伟 韩丽娟）

梧州市领导莅临广西汉世伟三堡母猪场检查指导工作

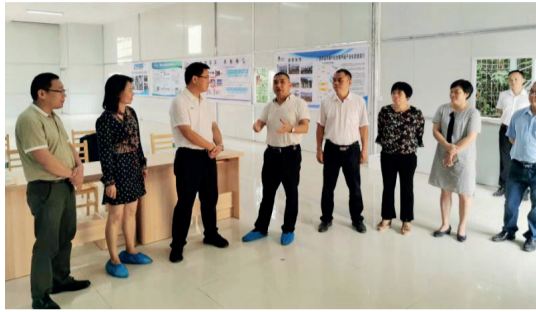
9月17日下午，梧州市副市长黄恩、农业农村局副局长林英、岑溪市副市长徐长毕、农业农村局副局长严伟平莅临广西汉世伟三堡母猪场，对场内非洲猪瘟防控和生猪生产情况进行检查指导。天邦股份副总裁李双斌、广西汉世伟副总经理孙百灵等公司领导一同热情的接待。

站在猪场观景台上，市领导们纵览岑溪市最高山顶上的栋栋猪舍，纷纷为在峭山而建的宏伟工程点赞。

李双斌介绍，岑溪汉世伟三堡母猪场是广西汉世伟食品有限公司全资投资建设的现代化生猪养殖基地，总建筑面积58600平方米，其中建设标准化猪舍面积约55000平方米。猪场严格按照现代生态养殖标准实现粪污综合循环利用，达到达标排放的标准。场内年产生猪达30万头，并通过“公司+农户”的家庭农场模式，带动农户养殖致富。目前场内母猪存栏10000头，仔猪年出栏25万头。

随后，大家来到展示厅，观看生产现场视频监控，监控里面健康可爱的猪只，代表着汉世伟打赢防控非洲猪瘟攻坚战，稳定生猪生产，保障肉类市场供应的决策部署。

李双斌回忆，在过去的几个月，是生猪养殖



并没有真正的诀窍，在紧急情况下，广西汉世伟管理团队下到猪场与生产一线员工同吃，同住，同保猪。在持之以恒，坚决有效执行生物安全防控下，三堡母猪场无猪只感染疫情，所有猪只安全健康的躲过非瘟的洗礼。

最后，检查组一行在三堡镇政府进行座谈交流。会上，李双斌就广西汉世伟非洲猪瘟防控经验及复产计划进行了详细的介绍与规划。

公司为推进生猪生产，增强养殖户的复产信心，积极引导养殖户按照全封闭、全漏粪、实心围墙、米塔料线、单向进入消毒通道等要求，改造升级育肥猪场生物安全措施，提供防控非洲猪瘟的全套技术服务方案，给予栏舍改造奖励等复产措施。

此外他强调，三堡母猪场防非瘟成功离不开政府的支持与帮助，并表示感谢，同时声明，目前广西汉世伟可以向社会提供大量优质的种猪和猪苗。

来宾们看到汉世伟在疫情防控上取得如此震撼的突破，给予极大的赞许。黄恩副市长对公司的成绩给予肯定，三堡母猪场是梧州市现有唯一最大的种猪场，政府对猪场的运营高度重视，并表示生猪养殖是全市重点扶持与支持的产业，相关部门应学习推广汉世伟经营管理模式，解读相关补贴政策，为企业做好跟踪服务工作及最大的支持，加快发展生态、高效、优质、安全的现代养猪业，希望汉世伟不断提升企业综合实力，加大生产力度，为恢复岑溪猪肉供给做出更大贡献，实现互惠共赢。

(汉世伟 韩丽娟)



行业最具挑战期，也是最大机遇，能否战胜挑战，抓住机遇，对行业来说都是一种未知。但是广西汉世伟团队坚信，只要全体员工坚持艰苦奋斗，团结一心，同舟共济，最终定会战胜非瘟，将不可能变成可能，将未知变成确定。他说，对于疫情的防控

不忘初心再征程 凝心聚力创辉煌

——山东汉世伟第一期服务部培训班顺利开班

9月16日下午，山东汉世伟第一期服务部人员培训班在山东汉世伟总部7楼大会议室如期举行。本次培训特邀汉世伟集团副总裁王林生及省区讲师，就服务部生产业务知识，企业文化进行培训。

本次培训旨在为家庭农场实现年度生产目标，进一步统一思想和规范行为，提升山东汉世伟服务部人员对企业文化的认知，提高自身专业技能，增强团队凝聚力，快速推动企业发展。

本次参训学员，涵盖了服务部主任、生产主管、管理员、内勤等服务部所有岗位人员。参训学员中有三分之一为新入职人员，且第一次参加公司会议。为更好的增进相互之间的交流、增强员工归属感、提升团队凝聚力，会务组还精心组织了团队拓展训练。

山东汉世伟人力资源经理宋磊组织团队拓展训练，通过习惯养成、姓名接龙、梯形拍、魔术钉子等培训项目，让学员们打开了心扉、调整了心态，相互之间有了深入的互动交流，达到了学员破冰和团队融合的良好效果。

培训中，综合管理部总经理荣世进对企业文化进行了分享；泰安片区总经理张浩杰和德州片区总经理赵宗彬分别讲解了《生物安全管理体系构建》和《家庭农场生产管理》课程；兽医经理孙英军、品控经理裴应军、物流经理王元昊、财务经理郭坤鹏、督查经理汪利明等分别就《猪常见疾病的预防与诊断》、《饲料的饲喂规范》、《物流及洗消管理》、《家庭农场核算办法》、《家庭农场资产管理》等课程进行了分享，整个培训课程互动激烈。

本次培训，增加了同事之间的互动交流，增强了服务部团队的整体凝聚力。通过理论课程培训，学员们重新认知了企业文化，学习了家庭农场生产运营管理和猪常见疾病的预防诊断知识，强化了生物安全管理意识，进一步掌握了家庭农场管理规范。

2019年第四季度，是山东汉世伟实现生产目标和利润突破的关键时期，此次培训为年底前的业绩冲刺增加了新动能，相信经过全体汉世伟家人的共同努力，一定会创造出令人满意的佳绩！

(汉世伟 宋磊)



“汉世伟班”在云南农业职业技术学院正式成立

扬帆起航，相约汉世伟 勇往直前，成就天邦梦

为凝聚学校与社会的力量，促进教育教学改革，拓宽学生实习和就业的渠道，同时也为企业招募优秀人才，充分发挥校企双方的优势。2019年9月7日上午10点30分，本次2018级大学生校企合作“汉世伟班”开班仪式在云南农业职业技术学院畜牧兽医学院综合楼拉开了帷幕。



会上，畜牧兽医学院赵跃院长首先致辞，赵跃院长阐述了开班的目的：为了应对国内教育发展的趋势，推出“汉世伟班”是让同学们在既能掌握基础书面知识的同时，也可以以扩张专业知识，为以后事业道路打好基础。汉世伟集团技术资历雄厚、企业文化丰富，学院老师利用暑假时间到企业参观考

察，认为汉世伟集团可以更好的提高同学们的专业技能、获得更多的收获。

汉世伟公司副总裁王林生为同学们详细讲解了公司的运营模式，介绍汉世伟养猪产业发展战略与实现路径，并就学生们的职业生涯规划、培育人才理念、公司文化等方面做出详细阐述，台上台下互动频繁。

最后畜牧兽医学院蔡书记进行总结发言，强调开展校企合作班是学生和企业互利共赢的方式，鼓励同学们积极踊跃参加，并以饱满的热情投身到学习实践中去。

这次校企合作围绕学生实习、就业以及人才培养等方面展开深入交流。由校企双方共同制定教学计划、设置课程，使同学们提前接触企业文化，尽量缩短与企业距离，能够很快融入到企业，这次合作对企业和学院都具有高瞻远瞩的实践意义。

(汉世伟 黄先志)

校企联谊谋发展 合作双赢谱新篇

——山东汉世伟2019年校企交流会顺利召开

9月7日，山东潍坊畜牧兽医职业学院王恩玲、陈庆莲、张菊老师等一行33人，莅临山东汉世伟食品有限公司进行了参观交流。

本次校企交流会，深受山东汉世伟领导高度重视。公司总经理侯连杰女士、综合管理中心总经理荣世进先生、人力资源部经理宋磊先生、人力资源部招聘经理信杰女士，代表公司热情欢迎并全程陪同参观交流。

上午，人力资源部经理宋磊主持开展交流会。

综合管理中心总经理荣世进就天邦汉世伟的企业发展历程和发展规划进行了介绍，让同学们进一步认识天邦，熟悉汉世伟，了解山东汉世伟的发展模式和发展潜力。

宋磊重点就同学们关心的培养体系、薪酬福利、晋升渠道和应聘流程等进行了详细介绍。汉世伟具有竞争力的薪资福利待遇、完善的培养晋升通道，吸引了同学们的极大兴趣。老师同学们就关心的问题进行了现场提问。公司相关领导同事一一做了解答，消除了广大学子来汉世伟实习工作的种种疑虑，整个交流会在和谐融洽、充满激情的氛围中进行着。

下午，全体师生到山东汉世伟在建的永安二场进行了实地参观。荣世进、宋磊协同场项目负责人杨广阳先生进行了现场介绍。严谨的生物安全防控体系、先进的自动化养殖设备、高标准的住宿环境、丰富的场内娱乐设施、完善的经营管理模式，改变了众多老师同学对养殖场的认知。师生们纷纷拍照留存，并展开了现场互动环节。杨广阳先生认真热情的进行答疑，带领师生们对现代化养猪场有了新的定位，同时也对天邦汉世伟有了新的认识。

参观结束时，全体师生和公司代表在参观现场合影留念。

本次校企交流会的顺利召开，大大增进了山东汉世伟和山东牧院互信合作，让师生们认识了一个全新的天邦汉世伟，为校企双方进一步开展多层次、多形式、多领域的合作，实现校企资源的有机结合和优化配置，共同培养人才打下了坚实的基石。

天邦汉世伟时刻热烈欢迎山东牧院的莘莘学子来公司实习和工作，愿为广大同学们提供一个展现自我、发挥才能的大舞台！

(汉世伟 宋磊)



非瘟压力下病毒性腹泻的防控思路

前言

非洲猪瘟席卷全国已有一年多，规模化猪场对非洲猪瘟的认知愈发清晰，也提出了很多防控方案和复养方案。非瘟流行期间，很多猪场为减少免疫注射、人员交叉等因素造成的非瘟感染，暂停了猪场所有的基本操作和防疫计划，大量的使用药物保健来提高猪群的免疫力和抵抗力，殊不知这种防疫措施存在很大的漏洞，忽视了种猪群的基础防疫，特别是腹泻防控更是无法唤醒粘膜免疫功能而防止腹泻的发生。很多猪场复养生产后，为追求养殖暴利，更是忽视了后备猪和经产猪群的腹泻防控，极易造成大规模的腹泻疫情。因此，我们在做好防控非瘟的生物安全措施外，还需重视后备猪群的驯化管理和腹泻的防控，否则，再好的行业利润，也是竹篮打水一场空。



病毒性腹泻发生的原因分析

猪病毒性腹泻主要是由猪流行性腹泻病毒(PEDV)、猪轮状病毒(PoRV)、猪传染性胃肠炎病毒(TGEV)3大病原所引起，均属RNA病毒。临床表现为脱水、水样腹泻、呕吐和水盐代谢失衡，主要以仔猪表现最为严重。PEDV分为G1、G2型，其中G2型占比90%，为主要流行毒株。PEDV基因组中变异最大的区域位于S基因，在S基因的N端存在15个碱基的插入和6个碱基的缺失，使S蛋白的抗原位点、糖基化位点和跨膜螺旋等发生变异。PEDV主要在肠绒毛上皮细胞内大量增殖，造成细胞溶解坏死，导致小肠绒毛萎缩，吸收表面积减少，引起营养物质吸收不良，使7日龄以内的仔猪发生呕吐、脱水和腹泻，死亡率高达100%。仔猪日龄越小，发病越严重，死亡越大。究其原因有很多，值得我们深思。

1、猪群健康不稳定：在当前非瘟疫情影响下，很多猪场在非瘟发生期间完全放弃基础免疫，虽然减少了交叉传播，但猪群中的隐性猪瘟感染加重，蓝耳病处于不稳定状态，伪狂犬的野毒阳性控制不力，使种猪群处于亚健康状态，抵抗力明显下降，新生仔猪先

天带毒，易诱发细菌性腹泻，进一步使日龄越小的仔猪出现水样腹泻，爆发病毒性的腹泻问题。

2、后备猪的驯化不足：非瘟疫情后，猪场开展复养生产，大量补充育肥母猪进行配种生产，片面追求快速提高种群存栏。由于后备猪驯化不善，没有对后备猪进行腹泻驯化和免疫注射，更没有激活后备猪的黏膜免疫功能。当后备猪、育肥母猪感染PEDV后，无法提供有效的抗体保护。一旦传入产房，造成仔猪爆发而大量死亡。

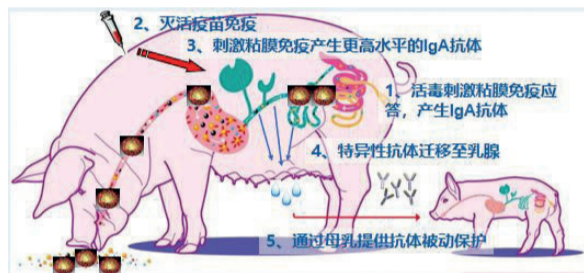
3、母猪腹泻免疫效果不理想：非瘟发生前，很多猪场往往出于成本和免疫程序等因素考虑，免疫方案实施不到位，导致母源抗体低下，奶水和粪便中带毒，加之乳汁中sIgA抗体含量不高，无法使新生仔猪通过初乳获得足够的免疫抗体保护。一般而言，哺乳仔猪通过吮吸母乳获得的SIgA能够抑制PEDV在肠道上皮细胞的附着与增殖，保护仔猪肠道上皮细胞，阻止PEDV感染机体。母乳中IgA抗体水平越高，仔猪发病率就越低，反之发病率会增加。迫于非瘟的交叉感染或人为传播，很多猪场往往忽略种猪的腹泻免疫注射工作，不能及时唤醒种猪的粘膜免疫功能，提高种猪群的IgA抗体水平，一旦猪群受到应激，猪群很容易发生腹泻疫情。

4、保温措施不合理：进入寒冷季节后，昼夜温差变大，很多猪场保温效果差，猪舍温度很难稳定在22℃-25℃左右，加之通风不良，湿度增加，病原大量滋生和繁殖。新生仔猪一旦受到低温应激，很快发生腹泻。特别是非瘟防控中，很多猪场大量使用药物极易破坏肠道的生态菌群和肠壁结构，导致吸收障碍而发生腹泻。

此外，防疫意识淡薄、猪舍环境卫生差等原因也是腹泻发生的原因之一。

病毒性腹泻防控的主要思路

PEDV的防控模型，见下图。



PEDV的防控首先要用活毒激活母猪的粘膜免疫反应，使其产生一定量的sIgA抗体；其次使用灭活疫苗加强免疫，进一步唤醒粘膜免疫产生更高水平的sIgA抗体，通过特异性抗体迁移至母猪乳腺中，仔猪通过母乳传递获得被动保护。

1、强化后备猪的驯化工作：在非瘟压力下，后备猪的隔离场所尽量的离猪场有一定距离，安排专人负责日常管理工作和免疫注射工作。后备猪在隔离期间或配种前，需要使用低胎龄母猪混养或经检测的病料进行返饲操作，人工使其感染攻毒，刺激并激活后备猪群的粘膜免疫。再使用腹泻灭活疫苗加强免疫2次，使猪群形成记忆功能，产生抗体保护。

2、制定合理的腹泻方案：非瘟压力下，一旦猪场发生腹泻疫情，很难采取返饲或自家苗的方式进行防控，这就需要考虑更为完善的腹泻免疫方案，才能有效的控制腹泻的发生。进入冬季高发季节前，建议做加强免疫2次，时间间隔在1个月，之后在产前5周、2周进行跟胎免疫2次；如果猪场不幸发生腹泻，立即对种猪群进行紧急免疫2次，间隔2周进行；然后在产前5周、2周进行跟胎免疫2次；同时做好发病猪只的淘汰和隔离，加强猪舍内部的消毒，提高保温箱和产房的温度。

3、重视生产管理细节操作：当猪场发生腹泻疫情后，很多生产操作管理必须注意细节工作，才能有效切断传播途径，将发病猪群尽可能的控制在一定的范围。加强消毒隔离管理，限制人员、物资的进出，并改善猪群生产环境的温度和湿度，降低病原在猪舍的浓度，减少猪只的重复感染；同时短期内暂停新生仔猪的基本操作（如断尾、剪牙、补铁），降低猪群应激和抓猪的交叉感染可能，等到仔猪度过危险期后再完成相应的工作；再次加强猪舍内部的保温和清洗消毒工作：一方面提高产房温度和保温箱的温度，确保仔猪不受温度应激而发生腹泻；另一方面，通过加强空栏的清洗消毒，彻底杀灭或减低病毒在猪舍内部的浓度和活力，通过人工干燥或空栏手段，进一步减少猪只感染的机率；对发病猪加紧淘汰，减少病毒排毒和散毒，控制传染源的扩大传播。

结语

在非瘟疫情影响下，可能冬季非瘟的发病变得不那么活跃。但需要随时对猪群进行监测，确保猪场不发生非瘟疫情。如果猪场只注重了非瘟的防控，忽视猪场基础免疫工作的有效开展，放松了对冬季腹泻的关注和免疫工作，特别是大量补种和复养生产后，后备猪的驯化工作不到位，势必增加猪场发生腹泻的风险。因此，猪场需要高度重视，才能安全的获得猪价高涨的利润。

(成都天邦 陈彬)

门外挡住了非瘟，场内可别一泻千里

非瘟面前，见真章。这场对养猪业的焚燎之灾，让养猪从业者愈发艰难。让猪得养，肉得吃。越艰难，越坚守，越坚韧！总会待到柳暗花明的时候。



在这个阶段，如果你用了浑身解数，终于把非瘟挡在了门外，那么恭喜你，“多财多亿”在向你招手。



但别忽视这个家伙，它也会让你的金库一泻千里，它就是猪流行性腹泻(PED)。



但别忽视另一个家伙，否则它也会让你的猪场金库一泻千里，它就是猪流行性腹泻(PED)。

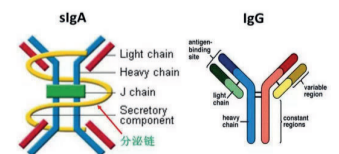
猪流行性腹泻病毒(PEDV)，猪传染性胃肠炎病毒(TGEV)和猪轮状

病毒(PROV)是造成哺乳猪痢疾的三种主要病原体。在2011年之前，这些病原体在中国猪场已经流行了超过二十年。中国在2011年早春又暴发了急性新生仔猪痢疾。通过RT-PCR证实PEDV仍然是主要的病原体，造成了感染猪场7日龄内的仔猪平均60%-100%的死亡率。

PEDV通常首先感染阴性猪场育肥/后备母猪。接下来累积的病毒感染怀孕母猪使之带毒，然后传至产仔舍。随后亚临床感染的母猪传染给哺乳仔猪，最后在仔猪中到达爆发点。



由于新生仔猪出生就会感染PED病毒，2-3日龄就会出现发病。所以，我们只能通过免疫母猪，让新生仔猪通过摄取母源抗体来获得保护。母源抗体中起保护作用的主要为分泌型IgA(SIgA)。

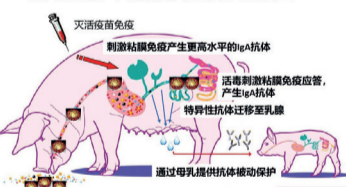


要让母猪产生SIgA就必须让母猪肠道粘膜接触到足够量的猪流行性腹

泻(PED)活病毒，诱导初次免疫应答。在此基础上通过产前免疫灭活苗，诱导再次免疫应答来提高母猪体内SIgA的水平。如果没有粘膜免疫做基础，仅免疫灭活疫苗起不到效果。

可以选择用野毒株或毒力较强(传代次数较低)的疫苗毒株诱导粘膜免疫。如果在种猪群进行野毒口服免疫的话，就存在散毒而危及仔猪的风险，所以一般建议在后备母猪阶段进行猪流行性腹泻(PED)的驯化。

活毒感染+灭活疫苗免疫理论模型



附：驯化步骤(供参考)：后备母猪140日龄开始调出，4~5头后备混养1头2、3胎经产母猪，发情即赶走换下一头，驯化至200日龄；驯化期间凡发现后备母猪拉稀，使用扫帚蘸取每栏进行扩撒清扫；在170日龄、200日龄进行两次PED商品苗猪舍，提高抗体，切断继续排毒；该驯化可降低入群蓝耳高抗比例为20%，而且驯化了很多未知疾病。

目前防控猪流行性腹泻(PED)有效的疫苗——利力佳

- ◆业内首推“活毒激活+灭活苗加强”免疫模型
- ◆高抗原含量(TCID50≥108.5)，有效抵抗流行野毒

- ◆连续多年被媒体评为“最具影响力的腹泻苗”
- ◆汉世伟百万群体的持续示范验证



推荐使用方案：

1. 对于阳性场，曾经感染过PEDV的场，可以常年产前6、3周跟胎免疫；9、10月份(感染压力大时)间隔4周普免2次，每次4ml。或者母猪普免3-4次/年，在产前6、3周跟胎免疫，普免和跟胎免疫重合时保证在产前2-3周有1次免疫。

2. 正在发生PED的场，只有母猪腹泻而仔猪没有腹泻，能做返饲的(返饲提示：须特别关注场内蓝耳和伪狂的问题，因返饲存在散毒的风险)，可以立即使用母猪粪便对妊娠母猪进行返饲，返饲结束后7天，所有母猪群普免1次。2周以后加强1次；产前6周免疫1次，4ml；产前3周免疫1次，4ml。或者母猪普免3-4次/年，在产前6、3周跟胎免疫，普免和跟胎免疫重合时保证在产前2-3周有1次免疫。

3. 正在发生PED的场，只有母猪腹泻而仔猪没有腹泻，不能返饲的，免疫时间可以适当推迟，当母猪出现50%

的腹泻时，所有母猪群立即普免1次；2周以后加强1次；产前6周免疫1次，4ml；产前3周免疫1次，4ml。或者母猪普免3-4次/年，在产前6、3周跟胎免疫，普免和跟胎免疫重合时保证在产前2-3周有1次免疫。

4. 正在发生PED的场，哺乳仔猪正在发生腹泻，立即对妊娠舍的所有母猪进行全群普免1次，2周以后加强1次；3周后产前6周、3周母猪免疫；每次4ml。或者母猪普免3-4次/年，在产前6、3周跟胎免疫，普免和跟胎免疫重合时保证在产前2-3周有1次免疫。

5. 后备母猪，配种前，驯化后间隔4周普免2次。或者母猪普免3-4次/年，在产前6、3周跟胎免疫，普免和跟胎免疫重合时保证在产前2-3周有1次免疫。

6. 商品猪：为了减少腹泻带来的生长受阻以及带毒排毒污染饲养环境，降低猪场PED发生几率，可以在猪只40日龄和70日龄时，分别两次用“利力佳”免疫，1-2ml/头份/次。

祝你场：腹泻去无踪，利润更出众。

(生物技术事业部 邓红梅)



0.77、3.54! 让不可能变为可能!

微山湖鲁桥镇，著名的中国乌鳢之乡，正在悄然迎来一场配合饲料替代冰鲜杂鱼的变革，这个原本在很多人眼里看来根本不切实际的想法，正在这么一群人的努力和坚持下，逐渐变为可能且验证能更好!

七好饲料早在2011年便深入微山县进行乌鳢配合饲料替代鲜鱼的实验，效果显著，但当时养殖户鲜鱼养殖的观念根深蒂固，难以撼动。时隔7年，当地养殖户已经逐渐开始接受更安全高效的配合饲料，同时七好也带着营养更全面、技术更加先进成熟的全熟化乌鳢配合饲料重回市场，希望再相逢能打开不一样的局面。

鲁桥镇的周老板便是这先行队伍中的一员，在周老板看来配合饲料对比冰鲜鱼有八大优势：1、投喂方便；2、对水质污染小、发病少；3、方便拌服药饵，防治疾病。当然除了这些优势之外，周老板也有自己的担心：1、担心诱食性不行，影响长势；2、担心营养全面程度，是否能跟上乌鳢的生长。

周老板认为，如果有饲料能做到这些，那换一下何尝不可呢？所以周老板和七好饲料石经理一拍即合，认真严谨的养殖试验安排上。经过18天左右的阶段性养殖试验，数据上分析七好全熟化乌鳢饲料养殖乌鳢是可行且具有优势的。

从上表可以看出，饲料系数仅0.77，斤鱼饲料成本3.54元！这个结果在周老板也是没有想到的，而且饲料的诱食性非常好，每次投喂抢食的画面都很激烈，丝毫不亚于投喂冰鲜杂鱼时的情景。这个阶段的鱼投喂饲料长势基本在一天一个头，鱼体质健壮，皮色鲜亮，看起来甚是喜人。

(天邦股份 王玺岭)



周老板夫人与七好饲料石经理合影

甲鱼老师傅勇于尝试新模式，效果竟如此令人惊叹

今年养的甲鱼出温棚晚了一个多月，整体饵料成本上升了些，但朱老板很有收获，对下一批鱼更有信心了。“用了天邦全熟化甲鱼颗粒料，才知道养鱼可以不用那么辛苦，我一个人也可以养更多的鱼！”



朱老板(右)

朱老板是何许人也？这话得从头说起。河南信阳的潢川、固始等地，是远近闻名的甲鱼养殖大县。而朱老板，本名朱胡才，就是这甲鱼圈里的名人。因何出名？资历老，养鱼二十年；甲鱼养的好，个个顶的高手，一人养十万，他非常的勤劳。而今年朱老板更有名了，周边的养鱼老板都在打听朱老板出温棚的情况，因为今年他是当地第一批使用天邦全熟化料甲鱼颗粒料的尝试者，都说全熟化料省心，省力，省成本，出鱼效果到底怎么样，有没有宣传的那么好？



下文不再绕弯子，直接上干货。8月12日，朱老板的养鱼总结，综合饵料系数1.476，粉料阶段1.498，天邦全熟化料甲鱼颗粒料阶段1.276。

	放苗数量	放苗规格 (g/只)	总重量 (斤)	成活率 (%)	平均规格 (g)	用料量 (吨)	饵料系数
粉料部分	65000	3	44320	71.7	475	33.21	1.498
天邦全熟化料部分	10000	3	6880	74	465	4.39	1.276
合计	75000		51200	72.3	472	37.6	1.476

两种模式下养殖出的甲鱼居然出现了这么大的差距，让人诧异。

朱老板作为资深内行，从里到外给我们分析了一遍：

1. 规格均匀。天邦全熟化料甲鱼颗粒料长鱼更匀称，整池子鱼半斤以下的“武大郎”少了很多，一斤以上的鱼占了绝大多数。
2. 卖相好。今年出鱼相对晚了一个月，粉料甲鱼“大鱼欺负小鱼”严重，很多甲鱼表面伤痕累累，很容易感染发病，天邦全熟化料甲鱼颗粒料的甲鱼好看的多，伤亡少，卖相好。
3. 饵料系数低。今年总体饵料系数偏高，跟出鱼晚和地区整体情况有关，但全熟化料依然表现优异，优势达到0.2以上。这跟天邦全熟化料甲鱼颗粒料的95%以上的高熟化度，消化吸收利用率更高。
4. 省力。整个渔场都是自己一个人上上下下的打理，累心劳力，想扩大规模也忙不过来，明年可以把四个大棚都利用起来了。
5. 省心，以往喂料先打料，打少了鱼不够吃，打多了污染水，夏天还容易变质，全熟化料质量稳定，喂完料多观察就非常容易控料了。剩余的扎紧袋子就可以了，不容易变质，甲鱼自然也可以少生病了。

朱老板有句话意味深长，“十多年前，县里推广站的领导天天到我这里，想让我用天邦的粉料，我没听，第二年鱼养的不好，耽误了一次；这次这个天邦全熟化料甲鱼颗粒料，我感觉不能再错失机会了。科技在发展，别的鱼都吃天邦全熟化料甲鱼颗粒料，现在我自己证明了，甲鱼吃全熟化料，确实可以长得更好，更匀称！我明年要全部改用天邦全熟化料甲鱼颗粒料”

你还在用粉料养甲鱼吗？

(饲料事业部 成良之)

对虾有白便, 快用七好“肝肠健”!

8月19日一早，金口镇吴锋强老板电话联系我们，焦急的反映自己的2号虾塘下风口漂着很多白色的条状物，让我们赶紧去看一下。



下午，我们赶到吴老板的虾塘，经查看后判定这应该是典型的“白便”（如下图）症状。在提料台时，我们发现料台上面有臭味，判断是池塘底质较差，受池塘底部硫化氢等毒素的影响，对虾肝脏出现病变，引起一系列肝脏消化问题，最终形成“白便”。

七好“全价”发酵功能料



“白便”并不是白色的粪便，“白便”的主要成分为肝脏排出的病变组织、粘液和毒液，肠道脱落的粘膜以及少部分正常的粪便成分，是对虾肝脏和肠道病变的结果。

出现“白便”症状的对虾，消化吸收能力很差，严重的已经丧失了消化吸收能力。所以对于已经出现“白便”症状的对虾，首要的任务，就是要降低对虾的消化压力。七好公司研发的“肝肠健”发酵功能料是经微生物充分发酵的优质饲料，是真正意义上的发酵饲料，其内富含有益活菌和抗菌肽及其

他一系列的发酵产物，均可有效改善肠道菌群、降低肠道pH值，从而大大降低对虾的消化压力，抑制病原菌生长，有利于肝肠组织修复，增强免疫，且饲料本身蛋白充足，不用减料，不影响对虾长势。

所以，和吴老板沟通之后，建议他立即停止2号池塘普通饲料的投喂，改用“肝肠健”全价发酵功能料替代，不减量，连续投喂3-5天，同时改善底部环境，再作观察。

4天后，也就是8月23日，我们再到吴老板处回访，现场查看后发现池塘下风口已经没有白便，水质清爽。



白便情况改善效果对比显著

吴老板高兴的告诉我们昨天白便就已经看不见了，只有偶尔有几个飘着。同时，吴老板表示对这次的技术指导工作非常满意，计划再进一批七好全熟化料和“肝肠健”全价发酵功能料巩固这口池塘的改善效果，另外其他池塘也定期投喂进行提前预防。

(天邦股份 王宝生)

全熟化饲料养草鱼，饵料系数低到不敢说!

今年在安丘水产圈发生了一个小故事，却被大家津津乐道的传开了，这到底发生了什么事呢？

安丘市南部李老板，用小水库放养了一些草鱼，这本是很常见的一件事情，有什么值得品一品呢？我们一起来看看李老板的养殖数据分析，或许可以看出缘由。

李老板的故事被人传开的原因就在这1.21的饵料系数，这么低的饵料系数连李老板本人都不敢相信，反反复复计算了好几次，确认没错才放心，养1斤鱼的饲料成本还不到2.5元，李老板不由得震惊触动了好久，感叹到，不自己试试，真是说出去都没人敢信啊！

说起这个饵料系数，还有个有趣的小故事，七好公司技术人员孙经理



和李老板原本生活中就是很要好的朋友，当初推荐李老板采用七好全熟化精养淡水鱼料的时候，担心李老板不相信饲料的饵料系数可以接近1.0，孙经理还特意把饵料系数说到了1.4-1.5，让李老板放心的试一试。现在李大哥自己亲身试验完了，看到眼前的试验结果，又轮到朴实简单的李老板不敢和别人说这件事了，担心别人认为自己在吹嘘养殖技术！

(天邦股份 王玺岭)

具体打样数据如下：

客户名称	李老板	地址	安丘市南部
面积	16亩	主养品种	草鱼
养殖模式	水库半精养	放养数量	3万尾
第一次打样日期	7月15日	打样规格	2.4斤/尾
第二次打样日期	8月13日	打样间隔	29天
第二次打样数量	10尾	打样规格	3.5斤/尾
饲料用量	4万斤	总增重量	3万3千斤
饵料系数	1.21	斤鱼饲料成本	2.48元

“牛市”，钓鱼！老口鲈鱼强势回涨 2-3元/斤，有人狂赚了近40万！

鲈鱼养殖转型在即，如何抓住“牛市”风口

随着九月的到来，华东地区的老口鲈鱼养殖业接近尾声，新口鲈鱼开始要崭露头角。吴江区作为苏州加州鲈重要养殖区域备受关注，特别是但近年来，环保高压态势下养殖业感受到了前所未有的压力，其中加州鲈养殖受到的影响最为严重。限制或禁止投喂冰鲜鱼，已是行业的共识。

吴江八圩镇的加州鲈养殖户们也开始转向饲料，并逐步建立了信心。其中八圩的张国梁就是其中一员，一步一步从怀疑走向信任。张国梁每一次的加州鲈养殖过程中总结出经验，再为下轮的提高打好基础，这也使得张国梁能够获得稳定而长远的发展。

第一年全程饲料养殖鲈鱼，饵料系数低至1.27，赚了近40万

张国梁转型的第一年，就大胆地全程使用鲈鱼料投喂，亩利润达到1.88万，而且，他万万没想到饵料系数只有1.27，一下赚了近40万，大大超出了自己的预期。据悉，最近吴江老口鱼强势回涨2-3元/斤，说明市场

仍然缺货，这样的“牛市”也大大增强了他的信心。



转型不容易，选择更重要

笔者在和张国梁交流中了解到，对于第一次使用天邦鲈鱼料他也是持保守的态度的，尽管有多年的养殖经验，但他还是细心地去求证，他认为搞养殖就是要胆大心细。

正因为张国梁第一年用饲料养殖鲈鱼，所以在各项数据记录上面可是相当上心，根据天邦技术服务人员指导，认真做到量化投喂，收集养殖数据，以进行比较。张国梁认为好的饲料是经得起检验的，通过他的认真对比，天邦全熟化鲈鱼料长势快，料比低，易消化，肝脏好的特点在整个养殖过程中得到了证实，也让张国梁更

加坚信：鲈鱼养殖成功的关键在于优质饲料的选择。

天邦全熟化鲈鱼料养出的鲈鱼体色靓，长速快，肝脏健康

除了选择一款优质的鲈鱼料之外，张国梁还分享了他的另一个成功之道：精心的管理也是不可或缺的一环。例如，针对秋季长鱼的高峰期，张国梁总结了四点经验，使得养殖的饵料系数更低，养殖效益更高。总结起来就是两点：水质调控和肝肠改善，这样鲈鱼才能吃得长长得快。

保肝护肠不可少

张国梁除定期适当添加保肝药外，护肠也不可少。他认为，随着饲料投喂量的增加，加州鲈肠道压力越来越大，肠道消化不良导致饵料系数较高的问题也很突出，肠道健康也是决定养殖物种健康的根本。张国梁的解决方案是定期拌料内服天邦肝康宁。中草药成分的天邦肝康宁能起到保肝、提高免疫力、促进脂肪代谢等作用，除此以外，肝康宁还可以直接促进肠道有益菌的生长，定期添加可以促进宿主动物健康的有益菌或促进有益菌

繁殖的物质，改善肠道菌群结构，利用有益菌调控肠道的微生态平衡。

水质调控要落实

秋季作为鲈鱼生长的高峰期，每天的投喂量有所增加。然而随着吃食量的不断上升，排泄物自然也会多起来了。当粪便和残饵的量超出天然水



体中有益菌的分解能力时，就需要人为补充有益菌。张国梁的解决方案是定期使用天邦超能活菌王调节水质。天邦超能活菌王的定期使用能有效补充兼性厌氧有益菌，并能促进优势菌形成，提高水体的净化分解能力。

九月余热还在，昼夜温差大水体对流明显，容易造成水体亚硝酸盐偏高，易引起鱼不吃食的现象。张国梁

通过这一方法，保证了鲈鱼养殖的“金九”阶段维持较高的吃食量和较快的生长，为最后冲刺奠定基础。

要形成定期改底的习惯

张国梁认为，很多养殖户在养殖鲈鱼的过程中，都非常重视饲料和水质调节的环节，但往往忽略了一个较为关键的环节，就是改底。张国梁表示，改善池底缺氧状态，降解有害物质，抑制致病菌的滋长，减少或消除致病因子，是鲈鱼养殖，特别是中后期养殖成功的关键。他建议，遇到天气突变时，要泼洒应激类产品，同时及时“压底”，改善池塘底质，减少翻底的风险。如出现池塘倒藻应及时增氧、解毒，同时配合改底产品使用，分解死藻等有机物。

继往开来，经过一年的求证和总结，可以说吴江地区的养殖户对天邦全熟化鲈鱼料充满了信心，对新口鲈鱼的养殖满是期待。天邦将继续为养殖户总结成功技术模式，推动饲料替代冰鲜的进程，从而推进鲈鱼养殖的全面升级。

(饲料事业部 吴康)

不一样的角度，了解对虾养殖成功的五大要素！

近年来浙江高位池养虾模式已经逐渐普及，越来越多的养殖户选择该模式走上了致富的道路。但有人欢喜有人愁，许多养殖户因为技术、管理、病害等多方面因素处理不当，导致养殖亏损。而宁波日月明水产养殖有限公司（以下简称日月明）近几年却连年盈利，今年更是出了45万斤虾，平均亩产6400斤，销售额达1125万元。那么他们是如何完成这惊人成绩的呢？笔者通过调查、分析，总结出养殖成功的共性因素，供广大朋友参考交流。

相比前两年，日月明今年增加了近一倍的养殖面积，出虾量却为之前的2.5倍。那么日月明是如何在增大养殖面积、养殖密度的情况下，保证了更高的效益呢？经过与日月明技术员刘师傅的深入交流，总结了以下几点关键因素：

选苗——养殖成功的第一要素

苗种好坏的选择在整个养殖环节中意义重大。2018年新桥某高位池，下半年投放某苗场**苗，养殖不到1个月，就大面积爆发白斑病，600多万苗无一幸免，导致下半年养殖失败。今年8月份，天邦技术员拜访了数位宁海对虾养殖户，他们使用的某小苗场的虾苗，普遍存在长不大的情况，导致损失惨重。日月明去年上半年也同样投放**苗1100万，在养殖后期出现长不大的现象。两者的相同之处在于投放同一苗种，而且数量很大，一旦出现问题损失无可避免，但是分批投放不同的苗种可以大大降低选苗失误所造成的损失。日月明近两年都选择2-3种不同苗场的虾苗，增加养殖的容错率，防止由于苗种的问题导致全盘皆输。



事实也证明了这种做法是合理、正确的。值得一提的是，养殖户在选择苗种的时候，尽量选择可靠、口碑好的苗场，不要人云亦云，要适量保持自己的意见。

改进排污系统，增加排污次数，保证塘底干净

高位池模式的特点就是集、排污效果好：利用其独特的池塘构造，外加水车搅动水体产生离心力，从而将虾的粪便、残饵、死虾集中在塘底排污口，通过换水来营造适宜对虾生长的良好环境。也就是集、排污的好坏会直接影响到养殖成功率。

有些养殖场由于最初设计不合理，排水量与进水量不匹配，导致养殖后期，换水量跟不上，导致了养殖的失败。刘师傅从前几年的失败中吸取经验，去年就对进水管进行了全面改造，通过增加抽水管直径及水泵的功率，确保了高位池养虾过程中最重要的一个环节——充足、优质的水源。今年对塘底排污口做了改进，安装漏斗式的装置，中间通过一个直径10cm左右的球状体，来排除死虾，从而保证塘底不堆积死虾而影响水质。

保持水色不变：不倒藻、不换藻、不变色

在高位池养殖过程中，虽然主要是通过排换水来保持水质，但在养殖过程中生物制剂也扮演着很重要的一个角色。生物制剂的作用主要包括改底、抑菌、调水、营养、调节肠道等。刘师傅对于生物制剂的使用有自己完善的一套体系，他特别指出，对于同一类产品，不能多个厂家的同时使用，原因很

简单，既然是生物制剂，就有拮抗和协同两方面的利害关系，例如对于某类肠道有益菌的培养，由于不同厂家提取的有益菌不同，所用的培养基也不同，这样长期不断地换产品，会使对虾的肠道菌群紊乱，反而不利于虾的正常生长。同时，生物制剂的适用情况、使用量都需要养殖户十分了解，切忌滥用。

转肝、保肝、肝解毒三个阶段至关重要——简称369

现如今的对虾已不同于以往那种粗放式养殖，随着人们不断追求高利润，高产量的养殖模式就应运而生，同时也伴随着养殖环境的不确定性，苗种的退化等问题的出现，对于如今的对虾“技术”也成为其中一个环节。日月明技术员刘海军师傅谈到，其实养虾说难也简单，对于我来说只要调好水质，养虾就好养多了，其次就是对对虾生长的3个关键期：1、白对虾3cm时的转肝期保肝；2、白对虾6cm时的快速生长期护肝；3、白对虾9cm时压藻，调高水体透明度。

当白对虾处于转肝期时，肝胰腺功能逐渐完善，此时对虾对外界不利因素的抵抗力较弱，故此时需要在水中添加适量的维C，降低应激效应，同时内服保肝类药物，帮助对虾渡过这一时期。

当对虾生长到6cm时，处于快速生长期，对饲料的需求量很大，因为虾消化系统4小时就可以完成一个消化吸收过程，此时需要适当的控制一下投喂量，可以2-3天减一餐，这样做的主要目的是为了减轻肝胰腺的消化负担。若肝胰腺受损，后期逐渐出现空肠空胃，到后期要么是棉花虾，要么偷死。

当白对虾9cm时，此时最大的问题就是藻类老化不稳定，一般的操作流程就是定期用枯草芽孢杆菌改底，用有益菌加大分解老化藻类，同时加大换水量，提高透明度，让小藻类良好生长。

病从口入，饲料的选择很重要

众所周知，养殖对虾的主要食物来源就是饲料，饲料的好坏直接影响到最终的养殖效益。饲料质量的评估标准主要有几个，首先，就是饲料中蛋白质的质量好坏，那么如何判断饲料蛋白的好坏？主要是看饲料中的蛋白质转换为虾的蛋白质的转化率。日月明使用的天邦全熟化虾料，经过膨化工艺，将饲料的熟化度较普通硬颗粒饲料提高了25%左右，大大提高了饲料的吸收利用率。同时利用α-淀粉酶糊化技术，将饲料中淀粉的含量降低到18%，减小了对虾肝胰腺的负担。日月明今年养虾的成功更加证实了这一点，出虾45万多斤，饲料用量不到240吨，饵料系数大约为1.0左右。



日月明全程使用的全熟化饲料

其次，就是饲料对水体的污染程度。养虾塘中的污染物主要来源有两个方面，除了藻类新陈代谢死亡之外，就是饲料的初级和次级产物。天邦饲料的优点是无粉末，水中稳定性好，提高了消化利用率，浪费率低，也就意味着对水体的污染少，这对于养虾中后期水质的管理意义非常重大。特别是对于高位池养殖，投喂量大，优质高效的饲料能明显减少了池塘的负担。因此，高位池在饲料使用方面，尽量不要能省则省，从长远角度来看，使用高品质饲料十分关键。另外，建议养殖户在养殖过程中尽量使用同一厂家的饲料，切忌换料，不同饲料的配方工艺不同，对虾的食用也会有影响。

(饲料事业部 连建武 谭佳林)

牛蛙养殖，饲料选择很关键

牛蛙肉质细嫩，味道鲜美，营养丰富，且具有一定的药用价值，是上乘美味食品和高级的保健药膳。牛蛙自20世纪60年代引入我国，90年代开始在我国被大范围推广养殖，养殖技术也逐渐成熟。人工养殖牛蛙生长快，产量高，成本低，价值高，具有很高的经济效益，已成为我国水产养殖重要的名特水产品之一。

随着现代连锁餐饮店的开发和推广，牛蛙已经成为继小龙虾、酸菜鱼后的又一餐饮爆品，深受年轻消费者的喜爱，消费量激增的同时也带动了养殖规模的快速增长。

但牛蛙的价格受产量的影响变动很大，据不完全统计，2013年全国牛蛙产量达到15万吨，2015年牛蛙最低只有3元/斤不到，2016年最高暴涨到15元/斤以上，2017年最低的时候大概6元/斤，最高也有涨到15元/斤的。2018年最高价格达到15元/斤以上，最低也有8元/斤。相对于每斤5元不到的成本而言，每亩上万元的产量，与其他养殖品种相比，其利润相当可观。因此牛蛙养殖受到不少养殖户的追捧，也创造了不少财富神话。

而2019年，牛蛙价格长期处于5元以下，最高的时候不到8元/斤，导致不少养殖户濒临亏本。如何高效、安全地养殖出牛蛙，并实现稳定的盈利，是当下养殖户最为迫切的渴求。

浙江地区养殖牛蛙由来已久，目前主要集中于湖州千金、双林和德清等地。牛蛙养殖属于高密度养殖，生长营养全部来自于配合饲料，因此要

亩利润可达8.5万！他养牛蛙可真“牛”

养好牛蛙，饲料的选择是第一位。天邦作为最早在湖州市场推广牛蛙料的厂家，一直以过硬的品质，受到牛蛙养殖户的追捧。

位于湖州千金的牛蛙养殖户宋老板最近卖了：7月18日出蛙9400斤，蛙塘净面积0.37亩，换算过来亩产达到25400斤。平均规格1斤以上，价格7.5元/斤。全程使用天邦牛蛙料198包，包产48斤。净利润超3万，换算过来亩利润8.5万左右。宋老板的成绩一出，他的朋友圈随之沸腾。

此外，湖州千金的牛蛙养殖户霍老板也交出了一份靓丽的成绩单：8月25日，1.8亩牛蛙塘总计卖牛蛙27400斤，全程使用天邦牛蛙料12吨，共计600包。平均价格6.6元/斤，包产超过45斤。这已经是霍老板连续两年使用天邦牛蛙料包产超过45斤，质量稳定，高产是他对天邦牛蛙料最真实的评价。

宋老板和霍老板的成功并非偶然，而且都有一个共同点：对饲料的选择格外严格，他们一致认为，牛蛙属于高密度养殖，生长全依赖于饲料，所以说饲料的好坏直接影响养殖的效果。使用劣质饲料不仅饵料系数高，有时甚至会导致养殖失败。

经过一番比较和调查，宋老板和霍老板都选择了天邦的牛蛙料。天邦牛蛙料采用发酵原料，以降低抗营养因子，有效地提高了消化吸收利用率。生产上采用进口双螺杆工艺，使得牛蛙料熟化度达到95%以上，能够明显的减少牛蛙肠胃病的发生，保证牛蛙的健康生长。“吃料猛、长速快、体型好、料比低、抗病力强”是众多牛蛙养殖户对天邦牛蛙料的一致评价。

牛蛙作为餐饮界的网红，也使牛蛙养殖业表现出前所未有的活力。天邦作为一家定位为食品的公司，高度重视牛蛙这个品种的可持续发展。天邦熟化蛙料不单在生长速度上表现出明显的优势，而且也能降低发病率，高消化率减少了水体的污染，养殖户的用药量明显减少，对牛蛙的健康起到了积极的推动作用。未来，天邦的服务团队还将在养殖模式上进行摸索，推动牛蛙养殖业进入环保、生态新时代。

(饲料事业部 张世阳)

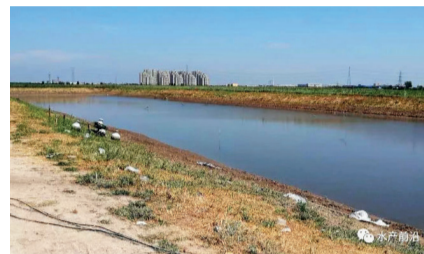


高高高! 别人巨亏, 他养虾却偷偷赚了10万! 钱原来是这样赚出来的!

2019年北方对虾外塘养殖成功率较低, 大部分养殖户均出现对虾成活率低、对虾体质弱、不上食等问题, 形势一片惨淡。

但有一位牛人, 第一年养殖南美白对虾, 就取得了亩利润6000多元的成绩, 而且他的养虾思路很值得借鉴。

天津市东丽区的于老板, 从事水产养殖行业多年, 之前多养殖鱼苗, 利润一般, 今年是第一年尝试外塘精养南美白对虾。于老板之前养殖鱼苗, 深知饲料对养殖的重要性, 在进军对虾养殖之前, 与很多人花大量精力在选苗上不同, 于老板花了大量的时间对市场部分的饲料品牌和养殖效果进行了调研, 这样的举动让很多人感到疑惑?



于老板的养殖池塘

于老板的对虾养殖池塘面积为16亩, 于5月中旬投放虾苗50万尾, 规格为4万尾/斤, 共投喂饲料6040斤。8月21日开始陆续出虾, 至30日出虾完毕, 出虾规格为28头/斤, 共计出虾7500斤, 亩产469斤, 饵料系数0.81, 对虾售价21元/斤, 总产值15.75万元, 扣除各项费用, 亩净

利润达到6349元, 虽然不是很突出的数据, 但是对于第一年养虾的于老板来说, 成绩已是相对不错, 而且他已经对养虾有了更为清晰的认识。



于老板的养殖池塘

具体实证数据表如下:

客户名称	于老板	地址	天津市东丽区
养殖面积	16亩	养殖品种	南美白对虾
放苗日期	5月18日	投苗规格	4万尾/斤
投苗数量	50万尾	增氧机类型	3kw叶轮增氧机3台
出虾日期	8月21-30日	养殖天数	96-104天
出虾重量	7500斤	出虾规格	28头/斤
虾价	21元/斤	总产值	15.75万元
总费用	8916元	净利润	10.16万元
饲料用量	6040斤	饵料系数	0.81
斤虾饲料成本	2.9元	亩净盈	6349元

第一年养虾就取得了满意的成绩, 于老板总结了以下几点经验, 他认为在此基础上再作改善, 明年会养得更好。

1. 饲料的选择

正如开篇所言, 因为做鱼苗出身, 于老板对饲料的选择尤为苛刻。在养鱼苗的时候, 于老板便对天邦七好饲料的产品品质和专业技术服务有所耳闻, 但他并没有直接选择, 而是几经对比

后, 最终认为天邦七好的饲料是最为适合他的。所以第一年进入对虾养殖圈, 就选择了天邦七好全熟化虾料, 想通过优质的产品和技术指导为自己的对虾养殖事业保驾护航。

从6月初开始, 于老板正式投喂天邦七好全熟化虾料, 虾乐高系列转虾乐多系列使用。于老板在苗期选择投喂七好虾乐高系列虾料, 效果令他十分满意。“天邦七好是虾乐高系列虾料全熟化, 对虾吸收好, 肠道负担小, 粪便成型短而整齐。”于老板介绍到, 之后, 在养殖中后期, 他采用天邦七好虾乐多系列虾料。天邦七好虾乐多系列虾料采用圆型制粒, 圆粒饲料更方便对虾食用, 摄食率较高。而且饲料原料优质, 营养均衡全面, 采用全熟化的加工工艺, 对虾摄食之后肠道黑粗、抵抗力好、活力强, 养殖过程更可控, 料比低, 省心又省钱。

“今年我养出28头的大虾, 最长养殖时间104天, 料比只需0.81, 这利润无形中就省出来了, 说明这个饲料的质量是绝对没有问题的。”于老板称赞道。

2. 采用快大苗+低密度的养殖模式

从事水产养殖多年的经验告诉于老板, 养虾不能太追求高产, 风险太高。所在第一年养虾他采用低密度+快大苗的养殖模式, 投苗密度控制在3万尾/亩。“今年前期气温有点变化无常, 低温时间长, 虾苗有所损失, 不然我的产量还会更高。明年我还打算降低养殖密度, 养出更大规格的虾, 利润才会更高。”于老板说到, 现在养虾风险太高了, 只有稳产稳收, 才能使养殖事业持续下去, 千万不能有一夜暴富的心理。

3. 重视水质管理

养殖先养水, 改水先改底。于老板选择天邦七好全熟化虾料, 因为饲料本身具有全熟化、不易坏水的特性, 比其他使用硬颗粒饲料的池塘节省了许多的调水、改底成本, 而且降低了养殖坏水的风险, 这里又省了一笔钱, 而且提高了养成率。在养殖中期, 于老板定期使用益生菌产品净水, 中后期做好一周一次的改底工作, 稳住池塘底部。因为养殖后期残饵粪便增多, 池塘负荷加大, 还有不断积累的死藻及虫尸体, 使得底质容易变质变臭, 只有稳定好底质才能调整好水质。而且, 天邦七好技术人员会定期去于老板池塘查验相关水体指标及藻相, 为其提供及时调整和预防方案。

4. 重视水体矿物质的补充

于老板还有一个小窍门就是每半个月进外源水一次, 外源水里面放养过白鲢和花鲢, 起到了滤水的作用, 以此来补充池塘中的矿物质及微量元素。进水一天就停, 避免对对虾的应激过大。养殖后期通过使用天邦七好公司的配套动保产品——“钙镁先锋”, 来补充水体钙镁元素, 满足对虾的生长需要, 提高对虾外壳的硬度, 这一点在淡水养殖区尤为重要。

5. 做好消毒及解毒工作

于老板在放苗前对水质做了彻底的消毒, 每次进水后也会对水体进行消毒, 防止外源水中的弧菌等病害的引进, 另外每次下雨后也会使用天邦七好解毒先锋做好解毒工作, 采用消毒+解毒+培菌的方式, 再加上于老板使用天邦七好的全熟化虾料, 于老板的池塘水质一直保持稳定, 直至顺利出虾。

(中国水产第一媒体)

鲫鱼鳃出血无对策? 不妨试试用这招防控

“老板啊, 张老板家鱼塘的鲫鱼好像不死了呢”。

江苏省宝应县的陈老板养了一千多亩鱼塘, 主养鲫鱼。近年来苏北的鲫鱼鳃出血无处不在, 整个养殖户群体谈“发红”色变, 陈老板近两年的鲫鱼, 都以最后出现鳃出血, 在鲫鱼生长高峰期时候无奈的干塘, 以降低损失, 今年他家鱼塘依然没能逃过这个魔咒, 5-6月份鳃出血已经出现了一波, 按常规的先“消杀”、后内服的方式, 死鱼情况往往不降反升, 后采用保守治疗, 停料、调水、解毒等等方式依然无济于事。八月中下旬到九月初开始降温, 鳃出血再次发作。而这个鳃出血现象并非个案, 周围塘口基本都未能幸免。八月下旬某天工人早上一到塘上, 就跟他说了这件事。

工人说的张老板的池塘, 两百余亩, 几天前每天死鱼八百余斤, 按常理, 损失只可能有增无减, 怎么就突然不死鱼了? 这让陈老板感到非常诧异!

陈老板一路小跑, 到了张老板的塘上。果然, 前段时间每天下风口大量的死鱼情况看不到了, 水也清澈了很多。

“张老板啊, 你怎么处理的呀? 怎么这么神奇?”

“不曾用啥, 就听人说天邦的发酵型功能饲料“菌肽乐”外泼加内服可以控制, 然后就用了, 今天第三天, 死鱼就降下来了。”张老板挠挠头, 笑嘻嘻的说。他养的两百多亩, 早春每日死鱼八百余斤, 某品牌公司的技术服务人员建议卖鱼, 张老板搬置卖了两次鱼, 但卖鱼后十来天, 发病情况依然没能好转, 后来听邻居说, 用了菌肽乐三天, 真的就好了。这遇到降温, 鳃出血再次发作, 再次使用了菌肽乐, 三天时间, 死鱼情况得到了控制。



体验到菌肽乐效果后, 宝应陈老板为天邦菌肽乐代言

“把天邦技术员的电话告诉我。”陈老板要来了天邦技术员的号码, 慎重起见, 多方打听用了“菌肽乐”的养殖户后打电话给天邦技术员: “小虞啊, 把你们的菌肽乐也给我卖一点呢。”

陈老板第一次进了72包菌肽乐, 全塘泼洒, 到第三天, 死鱼情况从之前的一千多斤, 降到了只有零星死鱼。

“菌肽乐”火了!

负责当地业务的天邦技术员的电话被打爆了: “小虞啊, 我也买点你们的菌肽乐用用呢!”

周围的大部分养殖户, 使用了菌肽乐以后, 原本鳃出血出现的情况都能得到缓解。

“有了菌肽乐, 养鲫鱼也不是太难啊!”周围的养殖户议论纷纷。

“菌肽乐真不错呢! 我从早春开始, 都一直按照天邦技术服务团队的建议, 使用菌肽乐外泼加内服, 你们看看我的池塘鲫鱼就没死的! 人家范水的蒋老板, 也一直用菌肽乐预防, 今年鲫鱼也没有死亡!”宝应的郑老板一直使用天邦饲料, 为了预防鳃出血的出现, 从早春开始, 都按照建议流程, 使用菌肽乐预防, 今年就没出现过鳃出血, 郑老板现在逢人便说“菌肽乐”!

在扬州宝应范围内主养鲫鱼的塘口鳃出血发病, 按流程使用菌肽乐后, 发病情况都得到了有效的控制, 养了七百亩的沈老板和五百亩的王老板, 也都不淡定了!



周边养殖户纷纷购买天邦菌肽乐使用

天邦研究院从2009年开始研究用于水产养殖的发酵技术, 十年的不断总结、优化, 推出了饲料伴侣“菌肽乐”, 可外泼、可内服, 有益菌发酵后, 极大的提高了水产动物肠道的消化吸收, 降低肝脏吸收负荷。发酵过程中产生的肽和活

性酶, 其转换吸收机制完全不同于氨基酸的转换吸收, 小肽的吸收机制本身具有载体不易饱和、耗能低、转运速度快, 可以有效避免游离氨基酸之间的竞争, 提高饲料中蛋白质和微量元素的利用率, 更好的促进水产动物生长, 改善饲料利用率, 提高水产动物的免疫力和抗应激能力, 提高成活率。

鲫鱼的肠壁薄、肝脏病变快, 遇到环境恶化或者消化负担, 快速的发病, 加之“鳃出血”病毒的肆虐, 近年来苏北鲫鱼一旦发病, 较难治愈, 大部分养殖户只能选择干塘。

鳃出血防控办法

使用菌肽乐外泼, 预防剂量一袋(10公斤/袋)用10亩/米, 疾病发生季节5亩/米。袋, 大量的有益菌可以有效的降解水体有机质, 降低鲫鱼鳃丝负荷, 4、5月份每月外泼一次, 6月份根据水质情况, 建议外泼两次, 8、9月份摄食高峰期每月泼洒两次。内服按菌肽乐和饲料比例在1:10拌料连续使用5天, 每日最后一餐使用, 每间隔15天按此流程内服一次, 可有效改善消化负担, 提高免疫力, 增强饲料利用率, 降低饵料系数。菌肽乐, 防控鳃出血, 为鲫鱼的养殖成功提供了一种有效选择!

(天邦股份 陈海军 虞尧)

缘何别人失利, 他却能养成? 3亩虾塘净利润近2万!



王老板出塘的大虾

养殖周期一共81天, 虾长至28头/斤的规格, 最后共出虾1960斤, 亩产653斤。对虾体色好、活力好, 每斤售价18元, 3亩塘净利润近2万元。

王老板在今年北方如此惨淡的大环境下, 仍然能取得这样的养殖成绩, 还是非常值得称赞的。他反馈在降低养殖成本上, 七好全熟化饲料优势明显, 全熟化、不坏水、营养全面好吸收, 即便是在喂料高峰期, 水体中的氨氮和亚硝酸盐的指标值也不高, 用药少、养殖更安全。王老板表示, 只要选择养虾, 就会一直选择使用七好全熟化虾料, 好不好用, 只有自己用过后才知道!



王老板和七好技术经理合影

(天邦股份 魏鹏飞)