

## 本期导读：

- 1.安徽省农垦集团与天邦股份生猪养殖战略合作签约仪式隆重举行 第二版
- 2.学习焦裕禄，争做奋斗者——记阜阳天邦2020年素质拓展培训 第三版
- 3.3.7亩塘养出80万元产值，总利润40万！到底养什么品种那么赚钱？ 第四版
- 4.疯涨！可谓“一天一个价”，有人一亩赚1.4万，老口鲢鱼这样养很轻松！ 第五版
- 5.史记猪精，安全伴您行！ 第六版
- 6.在家门口干出大事业——记皖中南大区和舍服务部优秀养殖户章项超 第八版

## 天邦纵览



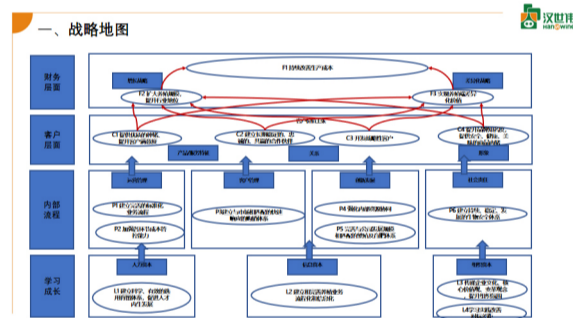
# 让战略目标不再是遥远的梦！

## ——汉世伟平衡计分卡之战略地图、管理思维导向图解析

天邦股份副总裁 / 汉世伟执行董事 李双斌

在管理的日常工作中，总会面对纷繁复杂的问题，有时手忙脚乱，有时迷茫，使得年度战略与目前在进行的工作有所偏离，不知不觉，越走越远。到了月底和年底，好像什么工作也没完成。通过组织学习平衡计分卡，我们厘清了战略管理和行动目标管理的思维。战略目标不再是遥远的梦。

### 一、战略地图—管理思维导向图



### 二、汉世伟战略地图分解

汉世伟战略地图总结了汉世伟的发展历史，结合了行业的变化，确定了我们的思维管理，也是每一个汉世伟管理干部的思维工具。不管遇到任何障碍，都可以从中找到答案。

首先，我们所有的基本工作包括所有的行为动作都要从财务维度考虑，包括收入和费用支出，都是基于当下的财务要求。离开财务要求的其他行动必须符合中长期规划，这就是我们每个月都需要经营检讨的根本原因。没有财务结果的战略行动就是耍流氓。任何一个企业和经营单元，任何时候都要思考怎么存活。即使在当下行情高涨的情况下，我们的每一份收入都不能放松，每一份投入都不能浪费。目前最大的问题是我们不能理智地看待当前问题，小问题侥幸，危机感不强烈，很心地享受着市场红利，很自在地享受着个人的成就感和表现欲。财务结果既要横向比较也要纵向比较。只有持续的财务结果才能达成战略目标。

其次，财务结果一定是来源于客户。但是，很多管理人员对客户关注度不够，或者是基本的客户意识都没有。养猪生产是一个相对封闭的单元，对外交流不多，客户意识不强。每天我们的工作就是需要面对客户，为客户着想。湖北的问题就是管理干部缺乏客户意识，以致让一部分人“绑架”了客户从而造成大量的经济损失。如果从上而下大家都对客户有敬畏之心，相信完全能够推动我们的内部管理。满足和提升客户的价值才能为公司创造更多的价值，满足客户的需求需要过硬的本领。从生产到销售，各个部门、各个环节都需要保持高效服务的心态才能真正满足客户的需求。

满足客户的需求需要从内部提升服务效率。实际中，一个体系的建立一定是一个对外服务的体系，体系内服务意识也要

提升，否则官僚主义滋生。官僚主义不可能服务好外部客户，也不可能满足客户的需求，提升客户的价值。而实际上，我们的很多干部从生产封闭的一线走出来，客户意识不强；因内部管理的惯性思维，也不能正确面对客户的需求；同时，在体系运行时，没有遵守规范的流程规则，面对外部市场时，各自为战，对客户的需求有不同的理解，从而造成对客户服务的混乱。有的人甚至打着为客户服务的旗号，内外勾结，中饱私囊。另一方面，人员换岗和流失对内部运营造成的混乱也影响客户的需求。我们很多干部管理基础比较薄弱，决策能力不够，内部流程管理形同虚设。只有站在客户的角度规范内部运营，才能真正提高自己的综合能力。

最后，平衡积分卡的战略地图要求我们每一个干部都需要学习成长，是内部运营需求下的学习成长，不是孤立地读死书，而是为了满足客户需求，提高自身综合能力，满足内部运营流程的需要，从而达到稳定持续地提升财务结果。

### 三、战略地图是打仗行军的基本工具

没有战略地图的指挥官就是瞎子，个别幸运的人可以靠英雄主义闯天下，但终究难以持久打胜仗。汉世伟是一个企业军团，需要统一协调作战，一致对外，面对市场的变化，不断满足和提升客户的价值，从而为公司实现财务结果，最终实现公司的战略目标。

## 变革才能赢得未来

天邦股份财务总监/史记生物总裁 夏闽海

数字化的浪潮下，市场逻辑变了，市场的增量博弈变为存量竞争，市场的竞争逻辑变为共生逻辑，企业的价值由企业和顾客共同创造，一切正转化为数据，联接比拥有更重要，联接比利润更重要。当经验不变而事物改变时，经验就会成为绊脚石，在这种环境里，过去的经验都不再有效，我们需要客观地接受现实，我们需要变革去适应市场的变化。

在这需要变革的情境下，股份公司通过多轮反复的研讨，明晰了天邦的愿景、使命和价值观，明确了天邦的战略目标和战略目标的实施路径，为变革指明了方向：通过变革建立以客户为中心的流程化组织和专业化高绩效团队，实现业务一体化，满足客户对美好食品的需求，持续为客户创造价值，实现千亿销售、千亿市值，成为卓越的永续经营企业。

面对变革，我们需要全员参与，做到力出一孔，利出一孔。我们最大的挑战就是自己的思维方式和过往的经验，我们的对手就是我们自己。所有的员工和管理者都需要以股份公司的战略主题



为目标，设立自己和部门的战略主题，通过层层分解，形成合力。

变革不能追求形式主义和面子工程，而是需要循序渐进地推动变革落地。变革需要合适的方法论：要学会“削足适履”，对

系统“先僵化，后优化，再固化”。首先，变革前找到世界上最好的公司作为标杆；第二，聘请知名咨询公司，通过学习和采纳业界最佳实践，帮助缩短与国外最好公司的差距；第三，尽可能如实地在公司复制业界最佳实践和制度；第四，充分消化吸收后，再结合自身的实践优化、迭代，实现反超越。

变革不是一蹴而就的，而是以愿景为指引的不断持续的过程。企业需要不断发现阻碍企业内外部因素，通过变革来消除障碍。持续性变革的目的是消除组织惯性，激活组织沉淀资源，与变化的环境匹配。这需要我们做好长期奋斗的准备，面向未来，以终为始。

变革需要管理者有担当有作为，坚持自我批判，工作中践行“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”的管理原则。

变革才能赢得未来！只有不断自我改变，才能够让企业持续领先！



## 人人都做数字化运营者

天邦股份监事会主席/食品事业部副总裁 张炳良

四年前，公司的财务、供应链软件系统从用友NC5.7升级到NC6.5。升级的目的在于实现多组织架构、跨组织的业务处理、管理会计的强化、供应商门户和统一销售订单入口等功能，但四年后这些问题依然存在，而且越来越成为公司发展的瓶颈。分析原因，固然有软件系统自身的问题，但主要在于软件实施投入不够，持续改进不足。

当前公司业务正处于快速发展阶段，公司的营业收入从2016年的20多亿元增长到2019年的60亿元，人员从不到3000人到现在的5000多人。虽然现有的信息系统通过简单地升级改造，暂时能够满足当前的业务发展，但离公司双千梦想对信息系统的要求很远，因此必须对现有的信息系统进行全面改造，实施数字化转型。

为了建立起适应公司双千战略目标的信息系统和数字化运营体系，我认为应从全员参与、数据治理、知识沉淀、作业留痕和信息安全等五个方面着手改进。

### 一、全员参与

我们常说企业信息化是一把手工程，数字化运营同样是一把手工程。我理解这个“一把手”不仅仅是指董事长、总裁，而且，还是指各个事业部、经营单元、部门，各个职能条线的第一负责人。在数字化时代，信息系统应该是跨业务、跨部门的信息集成与整合，通过整个业务流程的数字化，最终达到破除部门墙、数据墙的目的，实现跨业务的系统互通、数据互联与数据融合，为业务赋能，为决策提供精准洞察。跨业务的协同、跨部门的配合都需要各级一把手的全力支持。一把手的参与不仅仅是开几次会，口头表达大力支持数字化，而是既要出钱，又要出人，而且自己还要出力。在一些涉及到业务流程配置、核心信息流转的关键操作，一把手必须亲自参与。过去，我们有的把手从来没参加这样的活动，往往活动开始前表个态，然后借口工作忙，或溜或指定下属参加等，这些都不符合一把手参与的要求。

数字化时代，要求企业构建生态圈，上下游结成利益共同体。今天数字化发展的环境，移动互联网把企业所有利益相关方都联结

在了一起，客户可以通过线上跟企业实时交易，同样我们也能与我们的供应商进行线上交互，所以要求企业的信息系统和数字化运营全覆盖、全联接。在企业内部，上至董事长、总裁，下至基层员工，包括保安、保洁、厨师等，都应成为信息系统的一员，成为数据的创造者、信息的贡献者和数字化运营者；对于企业外部，公司业务的上下游参与方也应成为信息系统的一员，成为数据的输入者、信息的参与者和数字化运营者。

### 二、数据治理

根据国际数据管理协会（DAMA）给出的定义，数据治理是对数据资产管理行使权力和控制的活动集合，即制定和实施针对整个企业内部数据的商业应用和技术管理的一系列政策和流程。通俗一点讲，是指谁可以在什么时间和什么场景下，用什么方法对数据采取了什么行动（获取、加工、输出等）的数据应用标准与管理方法。

说到数据治理，不得不说到主数据管理，相对于动态的交易数据而又称之为静态数据。所谓主数据，是指企业经营管理的对象，是在各信息系统间可以共享的数据，例如客户、供应商、账户、组织、部门、人力资源、固定资产等。正因主数据具有共享的特性，因此主数据一定要做到标准化、统一化和唯一性。但我们恰恰在这方面还停留在初级阶段，有定义的但各系统间不统一，甚至还存在没有定义的。

比如我们的四大业务板块，日常工作中常存在多种叫法，管理架构、股权架构与品牌方面存在混用的情况，即同一张报表或文件有的业务板块用管理架构名称、而有的用品品牌架构名称。建议公司业务板块按如下规范使用：

| 序号 | 管理架构    | 股权架构           | 品牌架构(简称) |
|----|---------|----------------|----------|
| 1  | 饲料事业部   | 天邦食品股份有限公司等    | 天邦饲料     |
| 2  | 生物技术事业部 | 史记生物技术(南京)有限公司 | 史记生物     |
| 3  | 生猪养殖事业部 | 汉世伟食品集团有限公司    | 汉世伟      |
| 4  | 食品事业部   | 上海拾分味道食品有限公司   | 拾分味道     |

再比如猪场的名称，叫法很不统一，有以所在地级市命名的，有以所在县或所在乡镇命名的，甚至还有以所在村命名的，最近还出现了别名。因此，为了统一猪场命名，除了统一的编码外，建议猪场的命名按“猪场所在地级市(地区)+猪场所在乡镇+猪场类型”的规则，只有所在乡镇有相同类型的猪场时，附加村名或按序号编排，如池州涓桥核心场，马鞍山功桥扩繁场、蚌埠魏庄实验场等。

### 三、知识沉淀

数字化时代，知识是企业核心竞争力之一。从信息流动上来看，可以分为三个阶段，即在无信息系统时，信息的流动基于纸质文档的流转；后来有了信息系统，信息的流动转变为电子文档有序流动，本质上是电子文档代替了纸质文档；进入数字化时间，信息的流动是基于模型的、几何、性能、工艺的流程，这是数字化与信息化的本质区别。

而我们却处于电子文档替代纸质文档的阶段，没有实现完全的有序流动，有的文档和数据甚至不流动，或者流动后流失了。常见的现象有以下几种：

- 1、全手工记录纸质文档，然后再制成电子文档或录入信息系统。
- 2、报表数据部分从系统导出，再经过人工加工。
- 3、大量的信息系统外的电子文档和数据，通过钉钉、微信无序传递。
- 4、多途径发布与流转电子文档，没有版本控制。
- 5、大量的纸质文档、电子文档没有存档，这些文档存储于个人电脑、个人手机、移动硬盘、U盘，还有个人网盘等。

公司的文档或数据，是公司多年经营形成的无形资产，有些文档甚至是投入巨资或缴了巨大的学费而得到的经营成果。如果不进行系统的管理，很容易造成电子文档的灭失，知识无法实现沉淀积累，错误一犯再犯，经验无法继承。因此公司当前最迫切的任务是通过完善信息系统，实现电子文档的有序流动与储存，为做百年企业、基业长青奠定基础。

### 四、作业留痕

我们所说的“作业留痕”与政府机关的以工作台账为主要形式的“工作留痕”不同，不是刻意地为了获取数据而取得数据，而是在业务处理过程中自动获取数据。即在运营环境下，生产过程、业务流程、决策过程等通过信息系统进行业务处理，并以数字化形式保留在企业的信息系统中；在操作环境下，我们的设备、产品、资源等更要智能化和数字化，通过各类传感器自动获取并记录作业过程中的各类参数和交易数据。

物料的数量与重量是公司重要的资产数据，饲料的采购原料入库要称重、饲料成品发货也要称重；家庭农场生猪出栏要过磅，屠宰场进猪要过磅，猪肉发货更要过磅。由于重量数据的重要性，我们一方面要将各类地磅(秤)在作业时将数据实时传输到信息系统，避免人工转录数据错误，并且设置后台数据规则阻止并提醒现场误操作；另一方面要将各类地磅(秤)时刻处于实时监控状态下，防范不法分子作弊。

作业留痕自动化，离不开先进技术的运用，如猪只数量盘点，用无人机或机器人巡场，通过图像点数；过磅秤的使用，结合电子耳标，将猪只重量数据从群体水平提高到个体水平，为育种、溯源工作提供精准数据。

作业留痕自动化，不仅提升数据的准确率和及时性，而且大大提高工作效率，减轻工作量，避免人为操作失误，更可以减少人工干预和数据造假的发生。

### 五、信息安全

数字化时代，信息安全风险无处不在。远的说今年春节期间微盟数据库被删，导致微盟SAAS业务停摆长达半个月；近的看我们公司，信息安全事故时常发生：

- 1、安全意识不强，账号密码设置简单，甚至一个账号多人使用。2015年4月上海艾格菲饲料公司财务部的金梅敏账号被盗用，79张销售发票被人为删除，涉及金额89.74万元。如不能恢复数据，必然造成数据混乱，甚至应收账款风险。
  - 2、公司在硬件安全投入不足，几乎所有信息系统都在公网上运行。公司的信息系统曾发生过数次服务器宕机，也发生过服务器被勒索病毒入侵。
  - 3、忽视数据传输范围，导致数据泄密。一些微信群没有及时处理离职人员，如果此时发送业务报表很容易导致数据泄密。
- 因此数字化项目的实施，应增加硬件安全设备的投入，如AD域、VPN的使用；严格信息系统的账号管理，采用硬件绑定、动态口令等措施防止账号被盗用；限定内部沟通工具和统一移动端入口，采用钉钉私有化部署或专有APP，保证信息数据在企业范围内流动。

处在数字化时代，数字化转型已成为公司实现双千梦想的必然过程。数字化离不开你我的相互配合，离不开上下游的业务协同。在一个完善的天邦数字化生态圈里，人人都应成为数据的创造者、信息的贡献者和数字化运营者。

(汉世伟 孙倩)

## 深化战略合作 共谋发展新篇章

——安徽省农垦集团与天邦股份生猪养殖战略合作签约仪式隆重举行

2020年7月1日，中国共产党建党日。在这个熟悉而又庄严的日子，安徽省农垦集团与天邦食品股份有限公司在合肥隆重举行了生猪养殖战略合作签约仪式。

安徽省农垦集团董事长詹先豪、党委副书记王良贵、副总经理董建平、副总经理李家堂、各分管部门负责人、家庭农场负责人，天邦股份董事长张邦辉、副总裁朱爱民、投融资总监杨志航、首席科学家傅衍、汉世伟集团副总裁严小明、滁州一体化负责人丁佑常等人参加了签约仪式。

10:08分，在安徽省农垦集团党委副书记王良贵的主持下，签约仪式正式开始。首先，安徽省农垦集团董事长詹先豪致辞。他说，安徽省农垦集团是目前省属企业中唯一以农业为主体的企业集团，也是全省最大的国有农业企业。天邦股份是农业产业化国家级重点龙头企业，在生猪生产行业技术领先，品牌优势明显。他表示，非常看重此次合作，希望在双方共同推动下，快速发展，共享未来。

接着，天邦股份董事长张邦辉介绍了天邦发展历程、核心技术支持及智能化种猪管理，深度



阐述了目前的战略发展方向。张董事长提到，此次合作规划建设年出栏200万头育肥猪项目，将合理布局饲料加工项目，适时启动屠宰深加工项目，促进生猪全产业链项目建设，建设种养结合循环生态农业示范基地，并表示对与安徽省农垦集团的全面合作非常有信心。

11:58分，天邦股份有限公司董事长张邦辉

和安徽省农垦集团副总经理李家堂签署了战略合作协议。

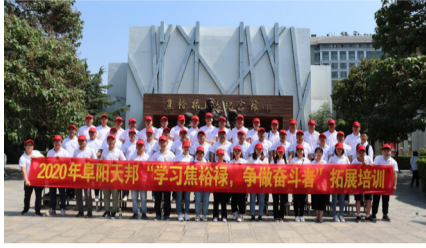
签约成功之后，安徽省农垦集团将依托汉世伟现有的技术团队及对现代高效养猪探索的经验，借助汉世伟开发猪场的自动化环境监测系统、电子识别系统、生猪养殖追溯系统、数控中心展示控制系统，开展生猪养殖智能化系统资源合作，相互赋能，开启数字智能养猪新时代，共同探索数字农业技术和产业化模式。

以“优势互补、共谋发展、互惠互利、成果共享”为原则，双方将以生猪产业链布局为重点推动安徽畜牧业实现生态化、智能化发展，共同开启扶贫攻坚、现代农业建设的新篇章。



我是天邦人，实现双千梦；  
学习焦裕禄，争做奋斗者。

为进一步坚定理想信念，培养艰苦奋斗精神，5月25日，在股份公司副总裁、股份公司一体化项目负责人朱爱民的带领下，阜阳天邦食品有限公司51名员工赴河南兰考焦裕禄纪念馆开展了以“学习焦裕禄，争做奋斗者”为主题的学习培训。



5月25日傍晚，全体人员一同抵达目的地；5月26日早上，活动正式开始。股份公司培训经理马山带领大家做了一系列破冰活动，活动看似简单，却增强了队员之间的相互认识和了解，拉近了队员之间的距离。

首先进行的活动是“一圈到底”。所有学员手拉手围成一圈，用呼啦圈穿过所有人的身体回到原位。在活动过程中，不能以语言为沟通工具，只能依靠肢体语言和眼神进行沟通，手不能放开，呼啦圈不能着地，更不能用手指移动呼啦圈，看哪一队最快完成。这个活动充分调动了队员们之间的默契度和协调性。

接着进行的是“极速60秒”。它考验的是队员们之间的智慧、沟通与组织协调。游戏规则：在固定的区域内的30张卡片，每张卡片分别代表一个数字，30张卡片分别代表1至30，卡片的形式由数字或图像组成。团队需要完成的挑战是：一名代表

## 学习焦裕禄，争做奋斗者

### ——记阜阳天邦2020年素质拓展培训

到区域内收集卡片，团队其他成员在固定区域范围之外，配合同事收集卡片，通过语言、肢体予以协助，身体不得和区域内的人或卡片接触。活动总共挑战5轮，每一轮挑战时间不超过60秒，使用时间最短者胜出。

两轮活动热身结束之后，导游小姐姐带领我们正式参观焦裕禄纪念馆。在焦裕禄烈士墓前，全体员工举行了简洁而庄重的拜谒仪式。全体员工向焦裕禄同志鞠躬凭吊。



全体员工在宣誓：“我是天邦人，实现双千梦；学习焦裕禄，争做奋斗者”

随后，一行人参观了焦裕禄同志纪念馆。在讲解员的带领下仔细聆听了焦裕禄同志生平事迹，认真观看了展厅的实物和图片。一张张历史照片、一件件生活用品，生动地体现了焦裕禄同志当年亲民爱民、艰苦奋斗的场面，真实反映了焦裕禄同志勤政为民的感人事迹。

在焦裕禄同志事迹展览馆内，学员们进一步了解了兰考的历史以及焦裕禄同志的事迹。在“焦桐”前，学员们认真聆听焦桐的故事，感悟焦裕禄同志的艰苦奋斗和无私奉献精神。

5月26日下午，全体队员前往焦裕禄纪念馆。以“红黑商业对弈”拉开序幕，张继焦馆长首先让大家观看了4个小视频，通过视频资料让大家了解兰考县三害的形成原因。接着，馆长张继焦给学员们做了专题报告，以他的亲身经历介绍焦裕禄的事迹。大家全情投入报告会，无不为焦书记的事迹所动容。当报告结束的时候，许多人的眼睛都是湿润的。

至此，第一天活动结束。晚餐开始前，朱总带领大家总结了一天的体会和收获。他向大家：“兰考有三大害——风沙、盐碱、内涝，那么我们养猪遇到的困难不止有‘三害’，比如PED、蓝耳、ASF，还有销售、人岗匹配、猪场建设，那么我们怎么变害为利，怎样把这些问题解决掉？”朱总的问题引发了大家深深的思考。我们面临的问题和焦书记面临的

问题，真的是小巫见大巫，难道我们不能克服吗？最后，朱总号召大家学习焦裕禄精神：1.对待同事以关爱；2.对待事业以执著；3.为了事业无私奉献。

随后，朱总对各小组的活动表现进行了点评，并对表现优异的团队进行了奖励。获奖的小组和成员通过现场分享体会和收获、进行才艺表演等形式对活动进行总结和升华，反映了阜阳天邦团队人才济济。

5月27日上午，学员们走进张庄村，在当年最大的风沙口黄河故道东坝头，现场了解“三害”形成的原因，聆听了焦裕禄带领兰考人民战风沙、斗内涝、治盐碱的感人故事。在张庄村“四面红旗”纪念馆，焦裕禄同志“敢叫日月换新天”的豪情壮志让人振奋。学员们现场体验了焦裕禄治理三害的过程，学习治理沙丘“贴膏药”方法、治理盐碱地“翻淤压沙”的方法，深刻领悟到治理三害过程的艰苦和焦裕禄“亲民爱民、艰苦奋斗、科学求实、迎难而上、无私奉献”的精神实质。最后，为期一天半的学习拓展在大家的合唱声中结束。



通过此次学习活动，学员们一致认为，焦裕禄同志是我们学习的好榜样，他的事迹催人奋进，他的精神永远激励兰考人民。作为天邦一员，我们要深入学习和弘扬焦裕禄精神，以“学习焦裕禄，争做奋斗者”活动为契机，全面学习落实股份公司核心价值观，为天邦事业做出更大的贡献！

（阜阳天邦）

## “牛”县也想来养猪

### ——山东省阳信县副县长曹福清一行莅临天邦股份考察交流

只要你优秀，总会有人愿意靠近你；只要产业好，总会有人愿意投资合作。

6月开启新的征程，这是新的约定。开拓新的产业战略合作，是阳信县政府莅临天邦股份考察交流的目的之一。

2020年6月9日，山东省阳信县副县长曹福清、阳信县部分乡镇党委书记、山东智库咨询公司项目经理等一行7人莅临天邦股份考察交流。天邦股份总裁、汉世伟食品集团总裁苏礼荣，天邦股份食品事业部总裁姚国中，天邦股份养殖事业部财务总监曹振等领导热情接待。



早上9时，双方领导在天邦股份南京中心南京国家农创园会议室展开交流。

首先，阳信县副县长曹福清从地理位置、历史渊源、农牧产业等方面介绍了阳信县基本状况。阳信县辖6镇、3乡，处于山东半岛和京津两大经济地区的连接地带；位于山东省北部平原的黄河三角洲开发区，地理位置优越，是中国优质粮食产业、棉花产业、畜牧业、渔业生产发展

基地。同时，阳信县被誉为中国科技工作先进县，中国畜牧百强县，肉牛产业是重点产业，发展较好。曹副县长说到，近几年，阳信县充分发挥自己成熟完善的肉牛产业技术优势，与青海祁连县、内蒙古等得天独厚的资源优势强强联合，趟出了一条“千牛万羊进山东、牛县牛企联内蒙”的“阳信实践”。他也希望能与像天邦一样的养殖大企业合作，走出一条“千猪产业进阳信”的发展之路。



副县长曹福清强调，相比肉牛产业，阳信县生猪养殖产业发展欠缺，为进一步稳产保供，阳信县计划大力发展养猪业，形成一个融养殖、

屠宰、加工、销售、副产品加工于一体的综合型产业集群，希望与天邦进一步洽谈，达成战略合作，强化双方生猪养殖产业，让阳信县也成为“猪肉强县”。

他还强调，阳信县不仅仅是畜牧产业强县，更是中外闻名的“中国鸭梨之乡”，以畜牧养殖提供鸭梨生长所需要的有机肥料，发展循环经济，是阳信未来发展绿色循环养殖产业的趋势，这也正是阳信县在畜牧产业发展方面与天邦优势互补的契合点。

养牛有保障，卖牛有出路，相信养猪也不例外；养牛、养猪，卖牛、卖猪更能实现双“牛”效益。曹副县长总结道。

随后，天邦股份养殖事业部财务总监曹振详细介绍了天邦养殖全产业链发展模式及发展布局，让阳信县政府领导进一步了解了天邦，希望天邦成为阳信值得信赖的合作伙伴。

最后，天邦股份总裁苏礼荣对阳信县政府领导一行莅临天邦股份考察交流表示热烈欢迎和诚挚感谢，感谢副县长曹福清的坦诚介绍，感谢阳信县政府对天邦的认可和信赖，希望双方在互相了解的基础上能进一步洽谈，达成合作。

（天邦股份 张灵玉）



## 深部改革只为降本增效，输精细化可以点石成金

### ——汉世伟第一期深部输精现场培训举办

6月11日—18日，由汉世伟集团繁殖中心和东营大区联合举办的汉世伟第一期深部输精现场培训在东营一场顺利举办。整个培训课程由繁殖中心的部门同事反复推敲，不断排演，最终决定以现场实操为主，理论培训为辅的形式进行。本次培训的导师阵容为：史记种猪运营总监Derek、天邦研究院养猪效率研究所所长吴卫东教授、汉世伟繁殖中心左文山经理。培训课程一经发出，便在汉世伟



集团产生了相当大的影响力。原本计划的培训对象为汉世伟集团内部场长，后因公司内部反响强烈，经过了两次扩班，最终才敲定参训学员名单。

各位学员从天南海北来到了中国大美之地黄河三角洲——东营一场。来到猪场，学员们都很自觉，严格按照公司要求，执行隔离和检测的防疫措施。在隔离期间，学员们没有一丝松懈，抓紧机会和各位同事进行交流学习。有的分享技术经验，有的讨论市场动态……由于负责不同的区域和板块，所以大家讨论起

来，都有说不完的话题。经过隔离和采样检测合格之后，学员们于16号开始了本次东营之行的学习课程。

来到场内，Derek和吴博士带领学员们直接进入生产线开始别具一格的教学培训。学员进行实操演练，而老师们则是在一旁“观摩学习”。经过一番“摸底考试之后”，讲师们才开始进行针对性地现场教学和指导，并且在晚上对整个深部输精的原理、操作流程以及实操关键点进行梳理，对白天的教学过程进行复盘，便于在第二天组织大家做针



对性的练习，巩固大家的实操技术动作。

第三天，老师们要求学员们进行结对组团学习。在Derek、吴博士和左文山经理的监督下，大家独立完成了一个批次的猪群配种。老师们还对相对不熟练

的成员进行加强指导，帮助他们完成知识的巩固。经过3轮学习，学员们都收获颇丰，把技术操作练成了肌肉记忆，忘无忘！

精彩的培训很快结束了，但是我们深部输精的重任才刚刚扛上肩膀。行业在规模化和高效化的道路上飞速疾驰，天邦人居安思危，时刻警醒自己要把握住机会，修炼好内功，做到精细化管理，运用标准化技术，降本增效，点石成金，逐步实现世界级企业的宏愿！

（汉世伟 王鑫）

## 3.7亩塘养出80万元产值，总利润40万！到底养什么品种那么赚钱？

### 一个小岛上的奇迹

浙江高位池养虾已有10年以上的历史，特别是在2015年前后得到快速的发展。高位池的兴起，也创造了一个致富的神话。然而，随着养殖大环境的变化，浙江高位池养殖也开始面临巨大的挑战，病害频发，成功率持续走低，很多养殖户甚至被迫退出了这个行业。

舟山，一直是浙江高位池养殖南美白对虾的重点区域，然而就在逆境中，在舟山定海的小盘峙岛上，一家不大的高位池南美白对虾养殖场今年创造了养殖奇迹：从2月7号放苗到4月16号出虾，仅仅2个多月的时间，不仅卖虾达到80万元，饵料系数更是低到了仅仅0.89，出虾23000多斤，总利润40万，亩收益10.8万，在当前这个养殖环境下，这个成绩十分让人羡慕。养殖效益见下表：

| 养殖品种 | 南美白对虾  | 养殖面积   | 3.7亩   | 卖虾总重 | 80万元   |
|------|--------|--------|--------|------|--------|
| 苗种   | 东方苗    | 445起苗到 | 30头挂袋  | 养殖周期 | 2个多月   |
| 苗种数量 | 90万尾   | 出虾总量   | 21000斤 | 饲料成本 | 17000元 |
| 苗种成本 | 18000元 | 卖虾均价   | 38.5   | 其他成本 | 30万元   |
| 总收益  | 40万元   | 亩收益    | 10.8万元 |      |        |

这家养殖场就是开心水产，今年的养殖场老板江金麟就像养殖场的名字一样很开心。该养殖场有高位池大棚也有外塘，今年上半年养殖在大棚里进行，相当于南方的冬棚反季节养殖。这种养殖模式在浙江较为普通，操作上看似大体相同，但江老板的养殖理念仍十分值得大家借鉴。



### 选择值得信任的虾苗

高位池养殖属于高密度养殖，对虾苗的选择要求十分的高，不只要兼顾生长速度，而且还需要有一定的抗病力，并且不能携带特定的病原。在江老板看来，选虾苗就是选人，因此他今年所购买的90万尾虾苗都来自他的合作伙伴周高明苗场的东方苗，除了质量值得信赖外，也可以随时了解虾苗的标粗情况，以筛选到最优质的虾苗。

### 用设备武装自己

浙江的冬棚高位池养殖要经历一个低温期，稳定的供热系统必不可少，江老板采用全程锅炉供热，水温维持在25度以上，以满足对虾的快速生长。同时每口池塘配备两台水车增氧机，形成水流集污，底部铺满底增氧，立体式的高强度增氧以保持较高的溶解氧水平。



### 化繁为简，菌相养殖

江老板认为，养虾一定要简单，养殖过程中应该化繁为简，他基本不肥水，以培菌为主，水质保持长久稳定。在养殖过程中，江老板定期少量多次地向水体补充益生菌和碳源，养殖水体可以一直保持清爽。但他同时也表示，饲料的选择对于水质的影响作用也十分的大。

### 选择优质的饲料，投喂策略也要调整

江老板2月7号放苗，便全程使用天邦全熟化虾料。他说有些人喜欢纠结于饲料价格，而他一直都是算总账的，因为他认为天邦全熟化料的独特工艺不仅不容易坏水，而且诱食性好，因此可以将控料时间缩短，饲料的利用率更高。从整体来说，使用天邦全熟化虾料的性价比更高，也更适合高位池的养殖。

在投喂策略上，江老板也和传统的思路不一样。大部分养殖户在对虾进入80条规格左右时开始使用2号料，而他一直使用1号料（1.1颗粒）直到结束，他认为这样投喂可以使对虾摄食更快，而且小料投喂损失少，因此饵料系数也低，水质不容易恶化。江老板表示，采用这种投喂策略，看起来饲料比别人贵，但是养殖结束后一算，饵料系数不到0.9，比平均水平的饵料系数还要低了20%。而且还大大减少了调节水质的麻烦，可以说是一举多得。



“天邦全熟化虾料养出来的对虾肥满度高，体色靓，活力强，来收虾的两个贩子为了抢虾还差点打起来了。”江老板笑着说到，“说明我的饲料选择和投喂策略是对的，连贩子都抢着要。”

（饲料事业部 吴贤峰）

## 当下行情，他高密度养殖小龙虾为啥实现高收益？

安徽省含山县运漕镇的徐老板在2019年就说：“明年小虾不值钱，大虾行情肯定会很好，只要明年把大虾养出来，肯定挣钱。”很多相信这点的养殖户，都会把放养密度降低至5000尾/亩左右，而徐老板新开挖的20亩塘口，2020年3月25日开始投苗，高放养密度至7500只/亩，全程投喂天邦全熟化虾蟹3号料1.5吨，截止5月31日，共出虾8000斤，均价14元/斤，实现单茬收入5600元/亩。不计其他养殖情况，饵料系数低至0.43，斤虾饵料成本低至1.16元。下面是徐老板20亩的效益分析表：

| 客户基本情况          |        |      |             |
|-----------------|--------|------|-------------|
| 姓名              | 徐老板    | 电话   | 181****6450 |
| 地址              | 安徽运漕   | 养殖面积 | 20亩         |
| 养殖模式            |        |      |             |
| 放苗时间            | 3月25日  | 回捕时间 | 5月15日至31日   |
| 放苗规格            | 150尾/斤 | 回捕规格 | 5钱以上        |
| 放苗数量            | 50斤    | 产量   | 400斤/亩      |
| 放苗价格            | 自己塘口苗  | 平均价格 | 14元/斤       |
| 苗总成本            | 0元     | 卖虾收入 | 112000元     |
| 效益分析            |        |      |             |
| 饲料成本            | 8000元  | 总成本  | 40000元      |
| 苗种成本            | 0元     | 总收入  | 112000元     |
| 田租              | 12000元 | 总利润  | 72000元      |
| 其他(人工、水电、水车、动保) | 20000元 | 亩利润  | 3600元       |

那么徐老板是如何在高放养密度中实现规格、产量与效益的结合呢？

徐老板总结了以下几点：

### 1、水好、草好才能养出靓虾



水质管理很重要，水要肥，底要净，定期改底肥水，保持水肥底好的状态。水草的管理，重视打头草和及时处理挂脏，及时观察龙虾夹草情况，草不足时要及时补充，保持水草嫩爽。这样养出来的虾，皮毛靓，价格才会更高。

### 2、日常管理很重要

日常管理最重要的一点是巡塘，巡塘的重点是观察小龙虾的活动情况、龙虾活力、水质的变化、天气情况，如果出现爬边或者爬草说明水体缺氧，要及时增氧避免翻塘。观察龙虾的吃食情况，及时增加或者减少投喂量。徐老板每天晚上雷打不动的巡塘，是养殖成功的重要秘诀。



### 3、高放养密度更要注重控制养殖密度

养殖密度过高时，容易出现底质恶化，缺氧，加

大小龙虾感染患病风险，影响小龙虾的生长速度，延迟小龙虾上市时间。因此要及时捕大留小，降低养殖密度，这样龙虾的生长速度才会更快，规格相应变得更好。所以徐老板在五月中旬就开始捕虾，把养殖密度降下来，把饲料投喂升上来，大虾比例明显提高，不要因为价格低舍不得卖，龙虾是越捕越多。

### 4、品质饲料的选择

当下行情，很多养殖户为了控制成本选择低品质饲料，甚至有的养殖户不投喂饲料只使用一些黄豆、豆粕来进行喂养。徐老板认为这样的控制成本的方法，实际有很大可能成本不降反增，小龙虾生长摄取营养均衡的饲料相当关键，徐老板多年养殖，一直使用天邦全熟化虾蟹料，投喂高品质的

饲料，不仅能节约饲料成本，饲料利用率高，污染水质、底质程度大大减少，小龙虾患病概率降低，从而能节约一些附加成本，养殖成功率、养殖效益更高。

徐老板（左）向天邦技术服务人员报喜



（饲料事业部 倪明）

## 盐城天邦内部导师聘用仪式顺利举行

2020年6月5日，盐城天邦内部导师聘用仪式顺利举行。

本次选拔聘用的内部导师，由员工自荐，并由各部门负责人审核通过报人力资源部进行考核评估后确认。所有内部导师均需完成《如何成为一名优秀的导师》及其他相关培训课程，通过饲料事业部的导师考试后，方可上岗。

本次内部导师选拔，盐城天邦共有26人参加，25人通过考核。盐城天邦总经理胡家军为通过本次考核的25名内部导师颁发了导师资格证书。25

名内部导师被正式聘用后，将引导新员工尽快掌握任职所需的知识、技能，使新员工顺利达到胜任标准。内部导师通过教学，也将促进自身综合素质及能力的提升。

相信在各位导师的带领下，公司员工的整体素养和工作能力将得到大幅的提升，盐城天邦团队也将更加专业。

（饲料事业部）

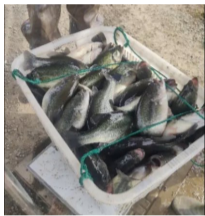


## 疯涨！可谓“一天一个价”，有人一亩赚1.4万，老口鲈鱼这样养很轻松！

加州鲈价格持续火爆，如何比別人卖出更高的价格，成为了绝大多数鲈鱼养殖户的目标。

五月以来加州鲈行情持续走高，可谓是“一天一个价”。上个月吴江地区码头陆续开业，全国多地流通商在吴江收鱼增多。受去年行情的影响，后期气温回升行情会惯性走高，鲈鱼养殖风险越大收益越好，养殖户坚信今年价格还会有较大上涨空间。此外受环保政策影响今年吴江不少地方出现禁养加州鲈，养殖户更加惜售。

加州鲈老口养殖期间存塘时间长短已经是创收的关键。然而，吴江不少加州鲈养殖户还没等到高温期的来临，很多养殖户的塘口已经陆续发病。去年绝大部分养殖户挑过一网标鱼后不久就发病死鱼，导致



后期卖价低，今年基本上以统货为主，然而老口加州鲈统货的价格参考的是规格和标鱼成数。如何比別人卖出更高的价格，成为了绝大多数鲈鱼养殖户的目标。

对此，从事加州鲈养殖多年的吴江顾老板深有体会。顾老板表示：“这无非是前期鲈鱼养殖的积累，吴江加州鲈老口养殖模式的周期性相对比较长，从当年的三月份放苗到次年的5月份陆续出鱼。其中最重要的两点就是前期新口的长势和后期老口鲈鱼的存塘时间。”

顾老板也是使用天邦饲料的老客户了，天邦全熟化鲈鱼料长势快，料比低，易消化，肝脏好等优势也在其手上经过了反复的检验。在天邦技术服务人员指导下基本做到量化管理和量化投喂，大大减少了养殖成本，今年的出鱼效果也可谓是相当出彩。养殖数据表如下：

| 项目   | 数据         | 对比项目 | 对比数据       |
|------|------------|------|------------|
| 养殖面积 | 15亩        | 养殖面积 | 10亩        |
| 养殖数量 | 25万尾       | 养殖数量 | 20万尾       |
| 出塘时间 | 2020年5月20日 | 出塘时间 | 2020年5月15日 |
| 规格   | 16-18公分    | 规格   | 14-16公分    |
| 饲料成本 | 1.2元/斤     | 饲料成本 | 1.5元/斤     |
| 总投入  | 34500元     | 总投入  | 30000元     |



进入高温的六月份更是老口鲈鱼养殖的关键时期，往往会影响到一整造鱼的养殖效益。除了选择一款好饲料，保证鲈鱼的健康、安全生长之外，老口鲈鱼塘口的精心管理更是不可或缺的一环。针对夏季鲈鱼养殖，顾老板分享了几点经验，高温季节老口鲈鱼养殖高效益得益于水质的调控和病害的防治。

顾老板认为，高温期间要十分注重水质和底质管理。经过几个月的投喂，池塘的有机质已经积累到一定的水平。因此，减少有机污染物的积累，降低养殖水体生物耗氧量含量，提高溶解氧是核心管理思路。顾老板会定期解毒（如

天邦解毒有机酸5603）、改底，改善池底缺氧状态，降解有害物质，抑制致病菌的滋长，减少或消除治病因子，减少或抑制病原体（诺卡氏菌、虹彩病毒等）。

顾老板认为，定期改底和调水能有效稳定藻相和菌相，减少蓝藻爆发，为养殖动物创造良好生长环境。此外，遇到天气突变，需要及时泼洒应激类产品，减少鲈鱼应激从而降低养殖风险。如果出现池塘倒藻的情况，需要及时增氧、



解毒，有条件的池塘可加注新水。

水好吃料自然就好，但是也不能盲目投喂，需要有策略。顾老板在高温期间坚持量化投喂，不一味追求高投喂，并且定期使用保肝护胆（如天邦肝康宁）、增强免疫、护理肠道的产品，有利于提高和改善养殖动物的肝脏、肠道及免疫器官的健康和生理功能。此外，定期打样查看鲈鱼规格和病虫害，早发现早治疗。

因此，只要方法得当，老口鲈鱼养殖也可以低风险、高效益的。随着高温的来临存塘量鲈鱼越来越少，更加坚定了加州鲈养殖户们对今年鲈鱼行情的信心，同时新一轮新口鲈鱼的养殖也更值得期待。



（饲料事业部 吴康）

## 对虾慢料、长势差，尝试多种方案无果后，用它真能搞定？

自2019年秋季以来，天邦股份震撼推出一款全新理念的保肝护肠的全熟化、全发酵产品——肝肠健。自进入如东地区以来，天邦七好肝肠健以其诱食性强、加料速度快、入水稳定性好、对虾肠道粗、肝肠膜包膜清晰等特点迅速在如东对虾养殖圈传扬开来。

### 肝肠健 全熟化全发酵功能配合饲料

爱吃·快长·保肝肠  
稳水·护底·抗应激



春节伊始，因新冠疫情交通受阻，至3月份肝肠健方才回归市场，此时升温虾苗的转肝期已过。4月份以后，对虾陆续生长到八九十天左右，老板们选择在此时加料提高生长速度，抢长速、抢时间、抢高价、抢利润。而这时，东台强港苏华养殖区的邵老板养殖的22张小棚遇到了麻烦。

在我们拜访邵老板的时候，他告诉我们对虾最近吃料速度比之前慢了很多，他不敢贸然加料。经

过观察，我们发现对虾平均规格大概在90条左右，状态还好，只是肝肠膜包膜模糊，肠道细且饱满，体色弱偏暗，基本可以判定是典型的肝肠膜病变引起的慢料症状，而这也是天邦七好肝肠健能对症下药解决的主要问题。

在对虾养殖过程中，肝肠健产品具有两个关键的使用时期。

#### 一、转肝期

此时期对虾大都在2.5cm左右开始肝肠膜功能转化，容易因为肝肠膜发育不完全，不具备完全的消化分泌能力。此时加料易发生肝肠膜红肿、包膜不清晰、转肝不完全等问题从而影响到后续生长。而肝肠健经过酵母菌、乳酸菌、芽孢杆菌等充分发酵分解产生大量风味小肽、呈味氨基酸、蛋白消化酶类，可大大减轻肝肠膜的消化负担，帮助对虾快速完成转肝。

#### 二、冲料期

此时期对虾大致生长到80-90条，基本完成了二次转肝，到了生长加速期。往往因为

不科学加料，使肝肠膜负担过重，消化酶分泌不足，同时伴随弧菌多发、底质环境恶化等引起肝肠膜病变，轻则摄食率下降长势减缓，重则肝肠膜萎缩停止生长。

鉴于肝肠健处理对虾吃料慢的卓越应用效果，我们向邵老板推荐使用肝肠健1.1粒径。但是当时由于接触时间短、信任程度低、对肝肠健产品较陌生，邵老板没有选择使用。转到5月中旬时候，邵老板的对虾经过多种方案调理后依然是吃料比较慢，生长缓慢，规格生长到50条左右，错过了出虾价格最好的时期。在5月17日，邵老板终于在邻居张老板的推荐下决定试用一下。我们给出的推荐方案是，肝肠健1.1粒径30%替代常规虾料，一日三餐拌

用，连用3-5天。

3天后，邵老板主动联系我们要求再送一批货过去继续使用。第5天，我们到邵老板处进行回访，他告诉我们目前对虾的吃料速度控制在90分钟以内，而且对虾已顺利蜕壳，由之前的50条突破到40条左右。经过观察发现，



对虾肝肠膜形态良好、包膜清晰、体色透亮、肠道又粗又黑，活力明显提升。邵老板表示非常后悔4月份的时候没有坚定的选择相信我们，相信天邦七好肝肠健，耽误了长虾和出虾。这次亲眼见证了天邦七好肝肠健的优秀品质后，他决定一直用下去，并推荐给自己的朋友。

实践证明金杯银杯不如客户的口碑，只有我们的口碑树立起来才能获得客户最大的信任。

衷心的告知每一位从事南美白对虾的养殖朋友们，天邦七好肝肠健是一款效果、口碑都非常过硬的发酵产品，是一款能够真正解决养殖一线痛点问题、一用就停不下来的产品。让天邦七好肝肠健成为您对虾的肠道守护专家，也成为您养殖成功的守护专家。

（饲料事业部 杨志飞）

## 朋友检测肝肠胞虫，老板慌了，差点排塘！30天增长60头，新手竟然力挽狂澜

内调体质，外调环境，通过这个思路他拯救了一个希望。

近年来，如东的小棚虾养殖技术越来越成熟，较为稳定的养殖成功率，可观的养殖效益不断地吸引外地养殖朋友来如东挖金。在广大的外地养殖客户群体中，浙江籍群体是小棚虾愈发愈烈的追逐者。像这种亲戚、朋友纽带式连接的养殖规模越来越大，不断的形成一个个养殖模式各异、养殖习惯不同的小集团化养殖团体，通过师傅带徒弟的养殖经验传递，使越来越多的浙江客户尝到养殖小棚虾的甜头。

浙江台州的杨老板跟随自己的亲朋好友来到如东承包了四五十张小棚，从此开始了小棚虾养殖的事业。棚租高额的成本加上对小棚虾养殖的陌生、经验的缺乏以及不断飘荡在耳边的各种养殖的负面消息让杨老板感到养殖压力越来越大，各种紧迫感油然而生，生怕自己养殖失败。

杨老板深深的感受到小棚虾养殖并没有亲朋好友说的那么简单，稍有不

慎就可能亏得血本无归。这种心理上的压迫感并没有能通过养殖师傅的指导，经验的积累而缓解。而就在此时，自己养殖的对虾出现了吃料慢情况，而跟自己同时进苗的朋友，虾相继检测出了肝肠胞虫，有几家已经开始排池止损，这更是加重了杨老板的焦虑，总是担心继续养下去会爆发肝肠胞虫，在排与不排中纠结。排池虽然能及时止损降低风险，但是这一季的养殖收益泡汤还要亏损，不排池继续养下去面临很高风险。

3月28日，我们跟随经销商送货来到了杨老板家，杨老板详述了自己当前的困境。我们观察了几张小棚的对虾，长度5cm左右，发现对虾体色透亮、活力良好，部分虾肝肠膜有轻微炎症，并没有发现很明显的肝肠胞虫发病特征，结合检测结果和对虾状态分析，认为携带肝肠胞虫的可能性比较小，而对虾吃料慢可能是跟肝肠膜的炎症有关，从而影响到消化吸收导致对虾蜕壳时间延长，体色有点泛黄，这个问题可以通过调理解决。

观察分析后，我们建议杨老板不要

着急排池，再拿出一周的时间来处理观察。短暂犹豫之后，杨老板同意了我们给出处理方案：

- 1、用噬菌蛭弧菌（弧菌消克）+免疫多糖+芽孢杆菌每天拌料两餐；
- 2、肝肠健1.1颗粒50%代替常规饲料，晚上三餐投喂，连续投喂；
- 3、水体用弧菌消克消毒，一瓶用两张棚，并同时做好底部改底工作，避免底部恶化，打破肝肠胞虫繁殖的条件。

### 肝肠健 全熟化全发酵功能配合饲料

爱吃·快长·保肝肠  
稳水·护底·抗应激



4月6日，我们又到杨老板处回访使

用效果，观察小棚虾生长情况。经过一个星期的处理后，杨老板的对虾生长速度明显提高，由之前的5cm生长到7cm左右，平均个头在110条左右，摄食时间控制在90分钟左右。“吃料是一个很明显的指标，只要吃料快了，说明虾的生长不会差。”杨老板感到方案很有效，表示继续使用下去，同时根据当前的情况调整肝肠健添加比例到30%左右，仍然是晚餐使用。

此外，经过处理后，杨老板的对虾体色已经恢复正常，肝肠膜包膜清晰可见，对虾饱满度也好了很多。等到4月20日回访时，对虾的规格已经达到70条左右。4月28日回访时，也就是处理一个月以后，对虾大部分突破50条，彻底打消了老板的忧虑，也终于松了一口气。

对虾很多未知的问题都可以通过内调体质、外调环境的方法来改善甚至解决。而天邦全熟化全发酵功能配合饲料“肝肠健”正好是这样一款产品，它

与市场上普通的发酵料具有本质上的区别，普通发酵料大多是通过豆粕等发酵而来，可食性差，蛋白含量往往不超过30%，甚至有些发酵软颗粒产品是不标注蛋白的，不具备代替部分饲料的功能，拌料最终只有起到调水的功能；而天邦“全熟化全发酵——肝肠健”是用全熟化饲料进行全面、深度发酵，富含益生菌、抗菌肽、消化酶、有机酸等发酵产物，且具有抑制有害菌、改善肝脏和肠道健康等功能，同时提升普通饲料消化吸收利用率，降低饵料系数的划时代产品。不但可以改善体质，而且对于水质污染少，甚至可以起到调节水质的作用。



杨老板的案例也正好说明了这一点，在没有绝对的数据支持下不要轻而易举的给自己的虾下结论，尤其是遇到这种慢料、长势差、加料困难的时候，可以通过我们的综合解决方案，无刺激，风险低，或者可以起到力挽狂澜的效果。

（饲料事业部 杨志飞）

## 聚史记齐欢畅，岛屿寻宝浪一浪

——史记生物成功举行合作伙伴团建拓展活动

6月16日，以“史记载道，诸联盟合”为主题的《史记生物2020年合作伙伴论坛》在福建厦门隆重召开。17日，全体史记团队在鼓浪屿开展了生动有趣的拓展活动——“岛屿寻宝”，活动使会议核心精神得到了更为深入的领会，给团队成员留下了许多趣味体验。本次拓展活动内容为“定点寻宝”，每个人都会领到一张任务卡，在最快的时间内，顺利完成每个关卡的题目回答并获得全部印章者将胜出获奖。

### 出发——迫不及待

晴空万里，热情洋溢。向着岛屿，整装出发！



兵欲夺其地，必先“选其路”



大家在领队的带领下，对鼓浪屿的著名景点进行了参观，熟悉了各个景点的地理位置，为下午的寻宝活动做好线路规划和准备。

### 快乐寻宝，激情四溢



### 闯关秘籍

CG全球隶属于法国克里莫集团，该集团是全球第二大育种公司，天邦股份在CG全球占股40.69%。

CG大白的优势：高产仔、发情明显、母性好、瘦肉率高、饲料转化率高、使用年限长。

CG长白的优势：高产仔、发情明显、母性好、长速快、背膘薄、精液质量好、使用年限长。

CG杜洛克的优势：长速快、瘦肉率高、料比低、肉质好、性欲强、抗逆性强。

CG皮特兰的优势：无应激基因、长速快、瘦肉率高、料比低、性欲强。

CG的EB5属于杜洛克品系，其特点是兼具长速快和肌肉脂肪高（5%-6%）性能。

CG中国目前核心母猪群存栏总数量4500；核心场分别位于安徽池州、广西贵港。

CG公司收购的种猪公司有迪卡、斯格、纽神、孟山都、潘兰等。

CG种猪测定时间17-24周龄；CG中国共拥有296套自动饲喂测定站、2座CT测定房。

CG中国独步天下的2项育种技术：CT测定、全基因组育种；其中CT测定与真实胴体组成的相关达99%。

史记生物疫苗的独特竞争力是天邦自己养殖体系的应



用和验证。

稳常佳的核心竞争力是稳定和高效，主要体现在新的生产工艺，TCID50检测技术、耐热保护剂技术。

稳常佳可以进行评估的方法有：TCID50检测技术测定活病毒抗原含量、免疫后评估抗体水平。

蓝福佳能更安全的原因是：生产毒株多传了几代，但未影响免疫原性、悬浮培养生产提升抗原含量后可以稀释配苗。

全病毒圆环疫苗的优点是：免疫原性强、母源抗体保护确实。

灭活疫苗的回温方式有：手握回温、自然回温、水浴回温。

### 荣誉时刻，快乐分享



(史记生物 郭海荣)

## 史记猪精，安全伴您行！

自2018年非瘟以来，猪场的生物安全得到了空前的重视。为了防范病原的入侵，采用闭群生产、批次化生产模式的猪场逐渐增加，本场的公猪也不敢再使用，转而使用气味剂以及外购安全指数更高的公猪精液。

精液可以携带病原并进行传播已是不争的事实，身边也不乏因使用的精液不够健康而导致自己猪场发病的案例。因此，作为猪场长期使用的、又是直接进入母猪体内的物资，公猪精液的健康必须得到充分的重视。说到这里，也许有些养殖朋友心里开始七上八下了，如何去选择健康的公猪精液呢？

不用着急，马上给大家隆重推荐史记生物的种猪精液：史记猪精，健康无忧，安全伴您行！

史记生物隶属于天邦股份，史记猪精来自史记生物七大公猪站，每个公猪站的场址都充分与世隔离，但生物安全措施却是以“靠近其它猪场”的假设前提来设计，同时持续监测、检测并不断优化生物安全程序。

站内设施方面：600头公猪站标准设计，美式标准仪器设备，全封闭猪舍，空气过滤，中央空调，过道式淋浴，干湿分离污水处理，数据库管理。

公猪站的公猪都是经史记生物遗传核心场测定前30%、甚至前10%的最优秀公猪。

公猪站每月均进行常规血检、第三方官方检测，每天的精液也都留样进行自检，不仅仅非瘟抗原、抗体双阴，蓝耳、伪狂犬、猪瘟、PED抗原也均为阴性。

史记高度健康的精液不仅仅服务于广大的养殖场，也同时服务于天邦自有的数十万庞大母猪体系。天邦大群体的持续验证，您还担心什么？好猪精，放心用！

(史记生物郭海荣)

## 执着与进取的搏击，梦想与激情的角逐

——记广西汉世伟那角母猪场场长及省区储备场长岗位的竞聘会

2020年6月9日，在炎炎夏日中，广西汉世伟迎来了一场特别的会议，一场执着与进取搏击，梦想与激情角逐的会议——广西汉世伟那角母猪场场长及省区储备场长岗位的竞聘会。

随着公司业务不断发展，规模不断壮大，广西汉世伟对人才的需求也随之增长。为提高人岗匹配度，鼓励内部优秀员工晋升，增强公司后备力量，使管理工作走上更加有序高效的轨道，公司决定以内部公开竞聘的方式选拔那角母猪场场长及省区储备场长。

竞聘会坚持公平、公正、公开、竞争、全面、择优的原则。为确保此次内部竞聘工作有序开展以及本次竞聘的公正性和权威性，公司成立了内部竞聘点评小组，总经理李双斌为组长，总经理办成员杨阳、张艳刚、孙百灵、莫友友、梁发尚、母猪场管理部经理宋剑武及健康管理部经理赵海渊等人员为组员。点评小组对每位候选人发言进行了针对性的提问，使各位竞聘成员在回答问题的过程中，了解到自身的不足及今后需努力的方向。

竞聘会上，10名优秀的储备干部分别从个人简介、工作总结、岗位理解、竞聘优势、工作规划等几个方面展现自己的才华。令人惊讶的是，竞聘那角母猪场场长的候选人中有一位叫丘琼花的女生，个子娇小，从学校毕业后就投身到母猪场工作，一直保持踏实肯干、吃苦耐劳的精神，勤勤恳恳地工作。场里男生能干的活，她一样都没落下，颇有“巾帼不让须眉”之势。她结束自我展示环节后，点评小组提问



到：另一名男生竞聘者有着跟你相同的那角场工作经历，对场内的人员及流程也都很熟悉，你和他相比你的优势在哪里？一句“我比他更熟悉”巧妙地回答了这个问题，使得竞聘结果令人期待，耐人寻味。

“猪靠人养，人靠思想”——横州母猪场储备场场长郑世璋，一个被养猪耽误的优秀“培训讲师”。从一名行政文员出身，转型到猪场历练，在猪场摸爬滚打的这几年，对猪场的管理及人才培养方面，有着自己独到的见解及方式方法。他认为除了管

好人、养好猪之外，更重要的是对猪场资产的保值，以及维护猪场的生物安全才是重中之重。他在管理理念上坚持：制度管人，流程办事，人管设备，设备养猪，养猪就是养环境。他以自身独特的视角给大家展现了一个不一样的管理理念。对此，李双斌总经理给予他一个“不忘初心”的评语，虽只四字点评，但分量很重，意味深长。

还有来自川山母猪场的覃有勇，不仅养猪养得好，毛笔字也写得不错，大家都称他是“广西汉世伟毛笔字写得最好的养猪人”。就连场里的冬瓜南瓜

西瓜、青菜果树，他也样样会拾掇，可谓是个“多面手”。

其他竞聘的候选人们也同样令人惊艳，每个人都在努力演绎着属于自己独一无二的才华，他们的多才多艺使竞聘场热闹非凡。狂而不燥，燥而不骄——李双斌对大家的能力表示充分的肯定，同时也提出了更高的要求，作为公司储备场长，除了养猪的技术外，还需要沉淀心灵、沉着大气，更需要有冷静的气质。冷静来源于自信，冷静来源于勇气。

此次公开竞聘意在挖掘并培养真正有实力的骨干员工，在员工中形成正规、有序的良好竞争模式，建立公司人才梯队。无论本次竞聘成功与否，每个人都会一如既往地踏实工作，服从组织安排，尽职尽责的做好本职工作，实现自己的价值，为公司事业的全面发展尽自己的一份力量。

摊开掌心对着天空，掌心里有阳光，那是养猪人璀璨的年华；掌心里有雨露，那是养猪人在成长道路中或苦或甜的泪水。在这群储备人才的身上看到了养猪业的未来和希望，相信他们今后会加速成长，早日成为管理层的中坚力量，也相信他们无论这次竞聘成功与否，都会如他们所说的那样带着在本次竞聘会上所收获的一切整装出发，重新上路。他们将在会上所收获的带回场里与小伙伴们分享，使更多的小伙伴向他们学习，为公司的优秀队伍注入更多的新鲜血液，如此这般，相信广西汉世伟的队伍将会变得越来越优秀！

(汉世伟 覃丽妍)

# 高手如云的采购江湖，采购人如何统筹大局，原华为轮值 CEO 洪天峰老师有“绝学”

——暨学习华为系列讲座第七期 “采购业务管理培训”

6月18日，天邦特邀前华为轮值 CEO 洪天峰老师在明发江湾温泉大酒店为股份公司 EMT 成员、采购和供应链相关人员、汉世伟省区总经理等分享采购“绝学”《采购业务管理纲要》，针对天邦的供应链现状，洪老从采购业务介绍、采购运作管理原则、TCO 概念起源和作用、采购关键流程等模块进行系统性分享。

## 【采购业务介绍】

洪老为大家分享了采购的发展史，从传统采购到战略采购的演变过程，强调了采购对于企业的职责与价值，并介绍了供应链运作的参考模型- SCOR。他指出 SCOR 是由国际供应链协会开发支持，适合于不同工业领域的供应链运作参考模型，能使企业客观地评测其性能，确定性改进的目标，并影响今后供应链管理软件的开发。



## 【采购运作管理原则】

洪老介绍采购管理有三大战略：集中认证，分散采购、供应商和物料族分类及组合管理、战略供应商与价值供应商关系。

集中认证，分散采购，是寻求公司整体最佳利益，通过集中认证专家团，各采购组分散采购，快速响应市场，满足局部需求；

供应商和物料族分类及组合管理，是通过运用“80/20”规则，使每一物料族所对应供应商组合合理化，以便最大限度



地运用量的杠杆作用，有效整合供应资源；

价值供应商，是指对公司重要程度高，且依赖性和采购风险性高的供应商，需要我们突破传统的“我们-他们”的采购理念，与价值供应商建立一种新型的关系，使价值供应商能更紧密地配合公司业务的需求。



## 【TCO 概念起源和作用】

TCO 是指“总拥有成本”，洪老深入浅出的为大家讲解了 TCO 的成本大类，降低采购成本的十大手法，并号召大家转变观念，树立全流程成本意识。降低成本不能简单地降单价，而是要站在全流程角度和产品全生命周期角度，主动采购管理，推动全流程协同，降低 TCO。



## 【采购关键流程】

采购模块在供应链管理中，对计划执行、订单执行、资金流和物流，都起关键作用，而采购的关键流程又包含三个环节9个步骤，洪老重点为大家分享了认证和选择供应商、执行采购、供应商绩效管理模块，他建



议天邦可以成立采购认证组织，并对其角色功能与现场的供应链伙伴一起进行梳理与定义。

为期一天的培训已经结束。董事长表示，洪老的课程启发意义非常大，解决了很多关于采购的盲点问题，并重新审视了当前的采购管理工作，对于以后的工作开展有很大的助力。当然他也希望天邦的伙伴们时刻修炼运用，这样才能将以上“内功心法和招式”融会贯通，在实际采购工作中得心应手，游刃有余。

(天邦股份 人力资源部天邦商学院)



2020年5月27日-5月29日，天邦开物全体员工协同各优秀合作单位召开了为期三天的工程建设现场培训会。本次培训旨在强化工程标准化、模块化，提高工程建设效率，加强施工进度和质量，确保按时保质完成汉世伟2020年猪场建设，为顺利投产做前期保障。

## 亲身体验，发现问题

凡事亲历亲为，才能感同身受。因此，理论培训前期先进行了现场体验，让每一个人亲眼看到存在的问题与不足。5月27日上午7点整，全员一同乘坐大巴车前往江苏盱眙观音寺项目地，参观体验。下车后大家有序带上安全帽，天邦开物督察部经理沈聪为大家介绍观音寺项目目前的基本情况和进展。

随后，天邦开物工程管理部总经理严凤龙带领大家进入各栋舍，检查现场问题。单体检查地板基槽开挖情况、压实、垫层、底板、侧墙、立柱等结构钢筋制作、混凝土浇筑等。同时，他带领大家还细致检查钢结构成品保护、防腐涂装、预埋构建加工情况、规范安装、围护结构密闭性、保温施工等环节。通过现场检查及讲解，天邦开物现场管理人员对猪场建设有了进一步的认知，这也为华商国际对猪场建设的全过程管理起到了良好的开端。



下午，全体又到达南京市浦口区星甸育肥场。江苏华悦公司刘祥楼先生为大家详细讲解现场情况：开物规划设计部经理钟长林为大家讲解了总平图布局及工艺设计；严凤龙先生带领大家巡察现场，检查建设质量。

下午5点，一天的现场参观巡查到此结束。为趁热打铁，及时消化当天发现的问题，全体成员马不停蹄返程天邦开物乌江总部，集中精力开展了现场检查问题总结讨论会。

## 聚焦问题，研讨方案

晚上7点，讨论会正式开始。天邦开物副总裁王振坤对华商国际管理人员及各施工单位的合作



伙伴到来表示热烈欢迎。王振坤说：猪场建设不易，建一个高标准、高质量的猪场更是不易。天邦自2013年开始正式建设猪场以来，遇到了很多质量问题，如何解决这些问题是本次讨论的关键和初衷。安全质量是第一保障，大家不能为了抢工期而忽视质量，但工期与质量也并非不能共存。想要猪场建设又快又好，不仅需要专业的管理人员，更需要具备强烈责任心的团队。王振坤对未来2天的培训提出要求，给予希望。团聚来之不易，培训来之不易，聚焦研讨更是来之不易，他希望参训人员充分利用这两天时间，静下心来认真学习，并敢于提问，也请各位讲师毫无保留的授课，传金送宝。

接下来，大家逐一发言，说出自己现场参观过程中发现的问题，并对此发表观点。通过2小时的时间，聚焦了众多共性问题，为后期的培训和研讨做了铺垫。



培训第二天，开物集团总裁张志祥先生为新老员工、合作单位介绍天邦股份发展史、企业文化，重点阐述了未来几年的项目发展规划。



接着，开物内部讲师与合作单位为参训人员带来了各项通用、专业技能培训，特邀豪格斯莱特公司、山东双龙公司、天津必达公司、青岛德大海康公司、郑州大欧公司、南京华科设计院等优秀合作伙伴，共为大家带来12门课程。培训内容涵盖了猪场规划设计、供配电管理、环保工程管理、栏位水线、环控管线、烘干加热设备安装维护、猪场建设成本与签证管理、工程款支付流程、数字和单位符号使用规范等。

每节课程结束后，参训人员都积极针对本节培训中未能理解的问题向授课讲师请教，授课讲师也非常耐心的回答了大家一个接一个的问题，并带领大家一起刨根问底，现场气氛热烈。

培训期间，严凤龙还带领大家讨论了猪场常见

的质量问题、整改方法、提前预防措施等，大家各抒己见，激烈讨论，纷纷表示收获良多。



29日下午，会议进行了总结。

会议要求：猪场建设不是容易的事，麻雀虽小，五脏俱全。建设工期紧，面积大，多兵种同时作战，现场工作除了质量与工期管理外，更多的是协调工作；

会议要求：监理咨询公司现场管理人员需要做好现场各单位的协调衔接，起到控制作用，提高各方工作效率，及时解决问题，形成合力，规范能干、安快好省地完成汉世伟兄弟板块交付的各个猪场建设任务。

会议强调：对于标准化建设工作，在实施过程中要继续优化；目前建设任务多、时间紧，需要大家继续保持高昂的激情、共同谋划保质提工期；要在建设过程中严格管理、减少竣工验收时的整改量；各部门要有计划、有步骤的在新建项目中避开前期碰到的问题。



历时三天的培训在5月29日下午企业文化与工程管理测试中落下帷幕。开物在历经了近4年的猪场建设工作中，与各施工单位、兄弟板块互相学习、总结经验，梳理了一套猪场建设的流程和各类标准化文件，也会在今后的工作任务中不断思考，不断改进，旨在为汉世伟及各兄弟板块高速发展的过程中全面服务，有效保障。为加快实现天邦“双千梦”而马不停蹄，日夜奋斗！

(天邦开物 周晨)

## 在家门口干出大事业

——记皖中南大区和含服务部优秀养殖户章项超

高高瘦瘦的，皮肤黑黑的，不太爱说话，看上去有些木讷，但是做起事来认真细致，对技术员的技术指导工作高度配合，执行力很强——他就是皖中南大区优秀养殖户章项超。

章项超出生于1986年，枞阳人，中专毕业之后，他先去城里打了几年工，然后回乡选择了又苦又累的工作——养猪。很多人不理解，不停地给他泼冷水，但他不为所动，先与安徽德林养殖公司合作了三年，现在，他首次和妻子一起与皖中南大区和含服务部进行合作。

虽说学历不是太高，并非养殖专业出身，养殖经验也不太多，但是“君子生非异也，善假于物也”，章项超在意识到自身的不足之后，虚心求教，刻苦实践。为他做过技术指导的技术员

说：“章项超做事可勤快了，而且告诉他的注意点、技术要求，他总是能记下，我们说到他就能做到，真是让我们省了不少的心。要是他不太明白的点，他就会问，一直问，一定要把它搞懂，跟他合作真的是愉快。”凭着这股锲而不舍的精神，他高度配合公司的养殖技术指导，遵守公司的养殖规范，充分借助公司平台，从而创造了优秀的养殖成绩，也为自己和公司带来了丰厚的利润。

众所周知，2018年开始的行业疫情给各家养殖公司、个体户带来了大量的损失，成为了养猪户的梦魇。但是，科学喂养、做好生物安全防护、给猪注射好疫苗等一系列举措实施下，养猪依然能取得惊人成绩。

给猪只打疫苗，章项超原本不是太懂操作。和含服务部就安排技术员，

手把手教他。他仔细地听仔细地看，一遍又一遍地模拟，有不懂的地方就一遍遍问，技术员也一遍遍回答、演示。经过反复又反复地学习，章项超最终掌握了打疫苗的技巧。他还听从了技术员的意见，采用科学喂养的方法：喂养开始先对猪栏、食槽等进行了全面的清洗、消毒工作；对小猪采取定时、定量、定点喂食的方法，并且时时注意保持干净的卫生环境。所以章项超所饲养的800头猪，存活率高达99%，肉料比达到了2.62，日增重0.79kg，上市均重139.87kg，次品率0%，以低成本获得了高质量的猪。

在新冠病毒泛滥期间，章项超夫妇没有出猪场半步，吃睡都在猪场，真正做到了以场为家。强烈的责任心、踏实的工作作风、虚心好学的勤奋精神使他们广受称赞，夫妻二人甘于寂寞不怕吃苦的精神深深地感动了公司所有员工。当和含服务部的领导们带着礼品对他进行隔墙慰问时，他说：“应该的，猪只就像我们的孩子一样，我们苦点累点没事的，但怎么能不管孩子呢。”

章项超能达到这么好的成绩，除了他个人的努力之外，还离不开和含服务

部技术员们无微不至地指导和帮助。技术员们时刻以服务好养殖户为宗旨，以养殖户、公司利益最大化为目标，辛勤工作。有一次，章项超的猪只在深夜突然发病，他束手无策急得团团转，不得不联系了和含服务部的工作人员。技术员先在电话里指导他对其他猪只进行隔离，然后连夜赶到他的猪场，为病弱猪只进行护理。有次，在猪只销售的过程中，由于人手不够，猪只运送速度非常缓慢。服务部得知这一情况后，二话不说立刻安排技术员帮忙赶猪，使得猪只销售顺利了许多。

个人辛勤的劳动和技术员的指导帮助，给章项超还有公司都带来了丰厚的回报。章项超共计获利51万多元，也给公司带来了200多万的利润，取得了双赢的局面。他感叹：“农民工，外面不好混，回家养猪更挣钱，特别是和汉世伟合作最挣钱。”而和含服务部也践行了以养殖户、公司利益最大化为目标的诺言。

“好风凭借力，送我上青云”。章项超认真学习并且遵守肉猪饲养环节的各项管理制度、规定和技术标准，积极配合公司养殖技术指导工作，饲养管理到位，注重生物安全预防。他努力

学习，高度配合，充分利用了汉世伟这一平台，解决了“想做而做不了”和“想做又做不好”这两个问题，所以初次合作就可以赚的盆满钵满。终于不用再背井离乡，进城做农民工，章项超在家门口就实现了发家致富！

（汉世伟皖中南大区 杨永玲）



## 公司的财产高于一切

——记武宁场员工排涝抗险

南方持续的强降雨给位于江西北部的武宁场的生产工作造成了很大的压力。场内员工在做好本职工作的同时，积极配合着场部电工师傅一起对厂区内可能存在安全隐患的设施设备进行维护抢修。

6月23日上午，降雨量依旧很大，场长刘圣义在猪舍外围例行巡查，发现临近山坡的猪舍旁有一长排地段出现塌方迹象。在一栋距离山坡很近的猪舍墙脚旁边的泥土有松动现象，明显看得到栏舍地基下面有接近20公分的长度因泥土流失处于悬空状态。由于当时降雨量非常大，塌方处地基下面的泥土随着雨水的冲刷被慢慢带走，如不立即加以补救维护，将会直接导致猪舍地基下沉，猪舍随时可能会有坍塌的风险。刘圣义场长看到这一幕，开始进入沉思，“如何把雨水引流到地基外面，减少雨水对地基下面泥土的冲击，尽量将公司财产损失降到最低？”

情况紧急，雨越下越大，来不及叫帮手，刘圣义一个人冒着大雨冲到猪舍外围寻找一些防洪工具，开始疏导洪水。险情就是命令。在猪舍内工作的员工看到场长一个人穿梭在大雨中，无需号召，纷纷主动加入防洪队伍。当时塌方处的水土流失速度较快，又担心猪舍地基会下沉，在刘圣义的带领下，大家完全将个人的安危置之度外，争分夺秒，迅速用周边拾到的铁皮搭建起临时疏通水槽，将山上冲下来的洪水通过简易水槽全部引流到墙外山坡处。慢慢地，地基下面的泥土不再出现脱落和流失。看到猪舍暂时安全了，刘圣义松了口气。此时，大家全身的衣服都已湿透，刘圣义顾不上把身上湿透的衣服给换了，带领大家接着去排查其他栋舍是否安全。

是公司财产的责任，因为他们的团结，是大家的智慧，才能在有限的条件中创造奇迹，及时抢险，避免损失，保全了场区的财产安全。这不是受命，是奋勇当先，无私无畏；这是他们用坚毅、善良和果敢的行动，告诉了我们谁是“最可爱的人”。

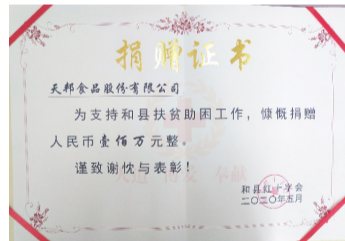
事后，刘圣义组织场部骨干对场部周边环境进行防汛检查，及时消除隐患和薄弱环节，对解决难度较大但影响防洪安全的重要问题，采取了临时保安措施。

防汛抗洪工作虽然告一段落，但雨情、险情远远没有结束。在今后的的工作中，武宁场将继续动员全体员工，及早部署，层层检查，狠抓落实，常抓不懈，不折不扣地把防汛抗洪工作作为一项长期工作来抓。

（汉世伟 九江汉世伟种猪有限公司）

## 爱在天邦

——天邦股份热心支持和县扶贫助困、抗击疫情



### 一、扶贫济困，践行友善

不忘初心，关爱社会，天邦股份在追求经济价值的同时，勇担企业社会责任，积极参加地方公益活动，传播正能量。

2020年5月，天邦股份为支持企业所在地和县扶贫助困工作，慷慨捐赠壹佰万元人民币，得到了当地政府的认可。6月11日，和县红十字会领导亲自莅临天邦股份九江中心总部颁发荣誉证书，同时给予“博爱企业”荣誉称号。

### 二、抗击疫情，爱是桥梁

疫情冲击着经营，但仍不放弃承担社会责任。2020年新冠疫情突然降临，打乱了社会步伐，冲击着企业经营，更是对养殖畜牧行业造成极大的损失和影响，天邦股份作为遭受严重冲击的企业之一，疫情面前，依然挺身而出，爱心捐赠，为早日打赢疫情防控阻击战贡献着一份力量，传递一份爱心和温暖。

情系和县，共抗疫情。2020年天邦股份下属的各分子公司向所在地政府和和县捐款捐物，在当地政府起到了企业担当的模范作用，为企业积极承担社会责任起到了强有力的号召作用，受到了和县新冠肺炎疫情防控指挥部和县工商业联合会（总商会）高度赞赏，并给予天邦股份“爱心企业”荣誉称号。

越是危难时刻，越显责任担当。在抗击新冠肺炎疫情期间，天邦股份始终相信，只要全社会众志成城，守望相助，就一定能够打赢这场抗击疫情阻击战！

扶贫助困，抗击疫情，爱是桥梁。不管是当前还是未来，天邦股份始终会践行这份社会担当，在实现企业经济效益的同时，不忘回报社会。

只要人人贡献一份力量，传递一份爱心，社会依然会如此和谐，生活依然会如此美好，天邦股份会不忘初心，将这份“社会爱”持续传递。

（天邦股份 张灵玉）

