

天邦報

2019年12月

28

星期六

总第246期

TECHBANK
Create Your Value

天邦股份有限公司主办

www.tianbang.com

本期导读:

1. 天邦股份荣获“2019年度保供杰出贡献”奖(详见第二版)
2. 飞鹰助力系统提升,打造高素质后备队——记广西汉世伟第一期“飞鹰班”后备梯队系统课程特训营圆满闭幕(详见第三版)
3. 20亩净利润12.4万元,饲料系数低至1.1-1.2!(详见第四版)
4. 千头次注射零应激,就这么安全!(详见第六版)
5. 天邦商学院新员工文化引导培训02期优秀培训心得(选登)(详见第七、八版)

天邦纵览

“拾分味道”便捷化肉品送进上海千家万户,美味猪肉香系ToC! 服务ToB!

随着“互联网+生鲜”、“社区+生鲜”等运营模式的崛起与快速发展,生鲜农产品源头企业及上下游供应链的转型升级,2019年12月25日下午,第十五届(2019)上海食用农产品畅销品牌论坛在沪召开。来自优秀农产品品牌企业、知名餐饮品牌、生鲜电商平台、冷链配送企业、商超菜场社区生鲜企业的高管齐聚一堂,共同探讨上海生鲜新零售未来发展趋势,加强新业态下上下游供应合作的紧密联系。

在本次论坛上,天邦股份董事、CEO苏礼荣先生以《天邦食品一体化发展战略》做分享报告,就目前猪肉供应紧张的态势下,天邦股份有限公司(以下简称:天邦股份(SZ:002124))通过全产业链一体化发展战略,展示了其**稳定猪源供应和肉品供应的强大整合能力,向广大消费者提供美味、营养、安全、可溯源、便捷化的拾分味道产品**,获得了行业内众多知名企业的称赞。



天邦股份董事、CEO苏礼荣先生分享《天邦食品一体化发展战略》



同时,天邦股份董事、CEO苏礼荣

先生荣获食用农产品品牌人物。



拾分味道荣获上海食用农产品畅销品牌多项荣誉

拾分味道荣获十大畅销品牌、“综合实力金篮子”品牌、“金篮子”电商平台。

拾分味道道起兵先生、陈立伟先生荣获食用农产品品牌优秀职业经理人。

拾分味道通过B2B、B2C模式,联



合叮咚买菜等生鲜平台,已经十分便捷送进上海千家万户!

拾分味道美味猪肉背后的故事

1. 天邦股份全产业链一体化战略——打造从源头到餐桌的美味猪肉可追溯



天邦股份致力于一流动物源食品供应链打造和品牌建设,专注于饲料、生物技术、生猪养殖、工程与环保、食品加工业务,形成从养殖到餐桌齐全可控的全产业链体系。

A. 天邦股份食品一体化战略

以客户为中心,通过创新驱动与资源整合,全力打造高效协同的猪肉食品全产业链一体化基地,降低各环节成本,保障安全,形成基于猪肉食品深度供应的生态圈,提供更营养、更美味、深受消费者喜爱的猪肉产品。通过溢价销售实现难以复制的差异化价值,让天邦食品成为区域内中高端猪肉食品的领导品牌!

B. 天邦股份食品六大全产业链基地建设

现已形成从种苗——养殖——饲料——疫苗——屠宰鲜品供应——深加工——终端,上游为养殖,中游为屠宰、食品加工,下游为食品销售的物流、信息流的全产业链体系。并围绕京津冀、长三角和珠三角三大城市群建设六大包括饲料、生猪养殖、循环农业、屠宰加工、物流配送等在内的食品全产业链基地,每个基地形成500万头生猪屠宰加工规模,总体目标3000万头!



2. 服务ToB——深度供应链生态圈,保障美味猪肉的稳定供应

目前,天邦食品业务通过模式创新和产品创新,定位优质渠道,市场拓展聚焦长三角、沪宁合、沪杭甬核心大城市,深度对接服务拾分味道六大立体分销体系,开展品牌猪肉渠道分销和品牌传播,形成美味猪肉肉品供应链服务与销售能力,依托两个一体化基地,逐步在上海、江苏、浙江、安徽、广东、北京等地建立10个左右城市肉品供应链服务中心,形成基地产品中心+城市群服务中心+品牌建设中心的深度供应链生态圈,可为线上线下生鲜平台连锁、商超卖场、餐饮央厨等新型生鲜食品业态提供中坚供应力量!

3. 香系ToC——清水一煮就飘香!还原您小时候食肉的味道!

A. 育种
应用大数据育种技术培育优秀种猪,使用全基因组+CT扫描测定技术,精确预测猪胴体的肌肉、脂肪和骨骼等组成成分比例。

B. 饲喂
通过熟化谷物喂养,自动化料线饲喂,饮用水净化技术等,保证猪只饮食健康。

C. 疫苗
应用细胞悬浮培养生产技术、耐热保护剂及冻干工艺,保证疫苗的效价。

D. 智能化养殖
闭环智能养殖管理,电子耳标全程溯源管理,养育优质商品猪。

E. 屠宰分割
采用先进的冷鲜屠宰分割技术,保证猪肉纯正生鲜质感。

从育种——饲料——疫苗——智能化养殖——屠宰分割,一套完整的全产业链生产过程,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,形成了拾分味道鲜、香、嫩、糯、纯的独特品质,还原您小时候食肉的味道!



会后,苏总与上海商情信息中心、叮咚买菜、本来生活网、上海江杨农产品等企业领导,进行了合作交流。

(拾分味道)

弘扬大寨精神 助力昔阳振兴

——热烈庆祝天邦股份与昔阳县政府成功签约“存栏10万头种猪,出栏250万头仔猪”的养殖项目

2019年12月6日上午,在昔阳县人社大楼会议大厅,天邦股份与昔阳县政府成功签约“存栏10万头种猪,出栏250万头仔猪”的养殖项目!天邦汉世伟总裁陈罗平与昔阳县县长侯文亮紧握双手表示合作诚意,会场掌声响亮。此次成功签约,明确了未来几年天邦汉世伟在昔阳县的发展目标,为汉世伟河北大区500万头生猪一体化养殖基地建设打下坚实基础。昔阳县的经济发展也将会注入活力。

出席本次签约仪式的双方领导分别有昔阳县县委书记许利伟、县长侯文亮、县人大常委会主任李显鸣、县委副书记



县长陈立军、县委副书记县长成建忠、政协副主席吴战军及相关部门负责人;天邦汉世伟总裁陈罗平,天邦总工程师王振坤,安徽汉世伟总经理严小明,汉世伟财务总监曹振,河北汉世伟总经理戎婧及省区各部门负责人。

签约仪式上,昔阳县副县长成建忠

代表昔阳县政府向天邦股份前来投资兴业表示诚挚欢迎,对协议成功签约表示热烈祝贺。天邦汉世伟总裁陈罗平对昔阳县政府大力支持表示感谢,并介绍了天邦股份主营业务、汉世伟集团发展战略布局及汉世伟在昔阳县“存栏10万头种猪,出栏250万头仔猪”养殖项目的具体实施方案。天邦汉世伟总裁陈罗平表示,此项目计划在未来两年完成建设,到2022年将实现养殖规模。

弘扬大寨精神,助力乡村振兴。天邦汉世伟目前项目已遍地十余省市,未来将在多个省份继续拓展项目,为多地“乡村振兴”做出贡献。昔阳县拥有良好



的区位优势、气候条件和生物安全优势,此项目达产后,不但可加速提升晋中地区种猪遗传进展及生猪养殖水平,还能直接创造就业岗位3000余个,带动昔阳县及周边养殖户共同富裕。

“自力更生、艰苦奋斗”的大寨精神与“以客户为中心,以奋斗者为本,长



期坚持艰苦奋斗”的天邦价值观不谋而合。双方领导相信,在昔阳县这片充满奋斗激情的沃土上,天邦存栏10万头种猪,出栏250万头仔猪养殖项目定会开花结果。为了天邦双千目标,为了昔阳县经济发展,天邦将扎根昔阳,共筑梦想!

(汉世伟 矫正)

恭喜! 天邦股份荣获 “2019年度保供给杰出贡献” 奖

颁奖词: 积极扩栏, 勇于担当。今年以来天邦股份迎难而上, 积极响应政府关于促进生猪生产、保障市场供应的要求, 相继与地方签订生猪养殖协议, 加快生猪产能布局。2019年预计出栏300-350万头, 为保供给贡献了强劲的力量。



12月16日, 由南方报业传媒集团、南方农村报社主办, 《农财宝典》新牧网承办的“2019中国猪业复产大会暨中国农牧业风云会”在广州盛大举行。天邦股份有限公司(以下简称“天邦股份”)荣获“2019年度猪业保供给杰出贡献奖”奖项。

受非洲猪瘟疫情影响, 全国各地猪企受损严重。据农业农村部网站消

息, 截止2019年10月, 生猪存栏同比减少41.4%。官方表示相关数据显示今年猪肉产量下降1000万吨左右, 猪肉供给仍将偏紧。而作为上市猪企, 天邦股份在生猪保供给方面也是不留余力。

12月9日, 天邦股份发布公告称, 拟与山西省晋阳县人民政府开展生猪养殖合作, 在晋阳县逐步形成存栏约10万头母猪、年生产250万头断奶仔猪的养殖基地。此外, 天邦股份还宣布将成立史记生物技术有限公司, 主营专业技术服务。

而在今年6月, 天邦股份就曾公告与浙农发集团签订合作协议的框架性文件, 表示为了为落实浙江省委省政府关于保障民生的重大部署而进行战略合作。公告显示, 天邦股份收购兴农发牧业公司39%股权是公司与浙农发集团为积极响应浙江省政府关于进一步促进生猪生产、保障市场供应的要求, 优势互补开展生猪养殖合作的良好开始, 未来双方将以兴农发牧业为依托, 建设年出栏500万头生猪的产业基地。

此前, 天邦股份在公告中表示, 预计

2019年底能繁母猪达到25万头左右。出栏方面, 预计2019年出栏300-350万头, 2020年500万头。今年以来, 天邦股份积极响应国家呼吁扩栏扩产, 为保供给贡献了强劲的力量。



中国农牧业风云榜评选是第一个由媒体发起组织, 由权威机构、各个层面的行业代表、网友共同参与的公开活动, 是一个覆盖中国农牧业且在公共层面具有全国影响力的标杆性评选。自2011年至今已经成功连续举办了9届。中国农牧业风云榜评选活动秉承权威性、公正性和公益性, 旨在为奋斗者加油, 为成功者加冕。

(来源:《农财宝典》新牧网 李萧佳)

天邦研究院高级任职资格答辩会顺利召开

随着研究院技术人员任职资格的推进, 2019年12月9日在乌江召开了高级任职资格答辩会议。技术任职资格管理通过强调行为过程和绩效的改进, 从而达到以下三个方面的目的: 一、促使研发人员正确理解“创新”, 不断提高岗位职业化作业水平和研发工作整体绩效; 二、牵引研发人员树立正确的创新意识并融入到实际研发工作中, 培养“工程师”和资深技术专家对产品负责的意识; 三、同时也通过技术任职资格的测评、认证, 促进研发工作的规范化和标准化, 提升研发人员职业化水平。

本次答辩会议考评小组由天邦研究院院长曲向阳、副院长傅衍、魏建忠、陆裕肖及天邦股份人力资源总监张雷组成, 公平、公正的结合参选人员的答辩内容进行考评。

答辩会采取现场面试答辩的形式, 全面考察参选人的专业水平、绩效贡献、创新能力和行为素养。经推荐申报、材料初审及复审, 共产生5名候选人入围终审答辩。参加本次高级任职资格答辩会

的有生物制品研究所所长邢刚博士、岳丰雄主任; 亚单位疫苗设计高级科学家方华明博士; 猪营养与猪肉品质改善研究所所长谭建庄博士及水产动物营养与饲料配制技术研究所所长赵帅兵博士。

此次答辩会总体上采用陈述的形式。5位参选人陈述了个人在专业知识、科研攻关、成果转化、绩效贡献、行为素养、专利论文等方面的突出事迹和标志性成果, 特别是科研成果的实施转化及作为导师对新员工的帮助, 彰显了天邦研发人员积极创新的良好精神面貌。

会议上, 考评小组结合答辩内容对参选人分别进行了提问并提出建设性意见, 希望研发要与生产紧密结合, 了解实际生产工作。

答辩结束后, 考评小组依据参选人的专业知识、绩效贡献、成果转化和行为素养等情况, 综合评委书面署名评价和考评小组综合评议情况后报股份公司审批。

(天邦研究院 关道峰)

2019年, 中国生猪养殖业充满了喧哗与希望。汉世伟作为一个有远大理想的企业, 握住时代的脉搏, 抓住机遇, 走上了飞速发展的快车道。一批批胸怀梦想的大学生加入汉世伟这个具有旺盛生命力的大家庭。

为帮助初入职场的大学生转变思维观念, 尽快适应职场生活, 激发大家的奋斗热情, 2019年12月5日-6日, 汉世伟集团人力资源部组织来自全国各地的73名大学生前往南京马场山舟渔寨拓展基地开展了“鸿鹄初行, 以梦为马, 不负韶华”为主题的拓展训练。

训练项目形式多样, 内容丰富, 包括挑战五分钟、信任背摔、动力绳圈、篝火晚会、体能园、毕业墙等。每一个项目都需要团队合作。

活动开始, 教练组织新员工随机分成六支队伍, 让各个队伍制定各自的队名、口号、队歌以及队形。

在击鼓颠球、奔跑的高尔夫、一圈到底、激情节拍这组竞技项目中, 每一个队员都在积极参与, 与队友通力合作, 争当第一。在活动结束后, 大家纷纷感叹, 个人的力量是有限的, 而团队的力量是无限的, 只有大家通力合作, 群策群力, 才能更容易完成目标。

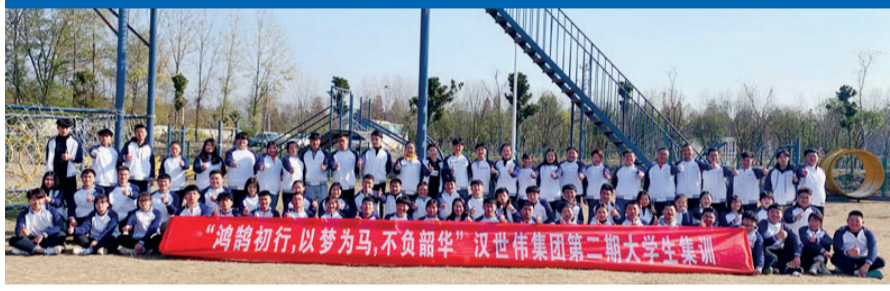
在达芬奇密码环节中, 每一个团队都遭受了重大的挫折, 同一张卡片被反复的解密, 严重的拖延了解密进度。每一个团队成员都想为团队的解密贡献力量, 却不停的在做重复解密的无用功。活动结束后, 在会后分析得失, 着重强调了沟通和执行的重要性, 没有沟通的行动, 很可能没有效应, 甚至负效应, 没有行动的沟通永远只是空想。

在信任背摔环节中, 每一个学员都站在“死亡高度”的高台上, 高呼着“3、2、1”, 向站在高台下的支架上倒去, 每一个学员摔倒时都特别紧张, 紧闭双眼, 咬紧牙关, 但是当他们在高台下充当支架的学员接到的时候, 都露出了喜悦的笑容, 这是对队友的信任战胜恐惧的证明, 这不只是一个战胜自我的胜利, 更是团队的胜利。

在动力绳圈这个环节中, 当教练说出让团队中最重的人站上绳圈走一圈时, 大家都不敢相信, 200斤的重量能被一根绳子托起。那位学员在绳子上小心翼翼的行走, 没有一个人感觉承受不住, 当集体的力量相加起来, 一根绳子也能撑起一片天。喷泉之所以美丽, 是因为有压力; 瀑布之所以壮观, 是因为没有退路; 在人生的路上, 那些看似不可能的事情, 只要我们不放弃、坚持做下去, 终将被我们完成。

晚上进行了篝火晚会。队员们在教练的引导下, 逐渐从原有的小团体当中脱离, 融入进汉世伟这个大团队, 激发了队员们的参与热情。学员们准备已久的节目陆续登场, 不管是南山南、红日、成都的个人独唱, 还是中国功夫一太极拳的精彩表演, 都让学员乐在其中, 最终以一

鸿鹄初行 以梦为马 不负韶华 ——记汉世伟集团 2020 届第二期大学生培训



首38.6℃的群体舞蹈结束全天的训练。

在体能园这个项目中, 每一个团队成员都需要在离地近5米的高空中, 进行穿越训练, 很多女学员因为恐惧不敢走出那一步, 每一位学员为她加油, 鼓励, 身后的队友为她保驾护航, 每一位学员最终都穿过了独木桥。很多时候我们恐惧的仅仅是恐惧本身, 只要我们能够齐心协力, 困难终将被我们打倒。

拓展最后一个项目是飞跃毕业墙, 所有人需要在35分钟内仅凭借团队力量, 不可借助外力, 全体通过4.2米高的承重墙。又一个看似不可完成的任务。最终, 73人仅用13分47秒就达成目标, 再一次突破极限与不可能。这场挑战中, 有许多的队友默默充当基石, 放低自己, 用身躯撑起一位又一位队友, 也有许多在墙面上方用自己坚实的臂膀托起一位又一位队友的学员。

理论武装头脑, 训练激发斗志
理论武装头脑, 训练激发斗志, 唯有理论与实践相结合, 才能将学到的知识运用到实际工作中去。

12月7-9日, 参加了2天素质拓展训练的学员带着饱满的精神在乌江总部一楼阶梯会议室参加了集团人力资源部组织的汉世伟2020届大学生文化引导培训, 培训由集团人力资源部王玲丹主持。

培训伊始, 天邦股份审计督察部负责人王林生, 指出一个团队拥有执行力才会有竞争力, 并通过案例视频直观地为大家解释什么叫执行力? 为什么执行力会差? 以及如何提高执行力。

汉世伟安全管理部卢钢以“生产安全”为主题, 通过五步安全作法, 介绍了安全管理目标, 结合实例, 告诫员工时刻要注重生产安

全, 切不可用盲目作业为生命买单。他说: “在数学上100-1=99, 但是在我们安全工作上100-1=0。”

汉世伟财务总监曹振以“财务体系及制度流程”为题, 通过对财务预算、报表、融资、报销流程等内容的讲解, 让大家对公司财务以及应知应会知识有了比较清晰的了解。

汉世伟人力资源部总经理刘永, 就汉世伟员工应该时刻牢记的行为准则、工作微博、人事制度等内容展开培训, 让大家对于人力部门能自己的工作提供哪些帮助和公司的人事制度有了清晰的认知。

汉世伟综合管理部总经理李刚对行政接待礼仪和沟通技巧以及企业文化做了充分讲解, 强调汉世伟的企业文化在于“以客户为中心, 以奋斗者为本, 长期坚持艰苦奋斗”, 要时刻保持旺盛的斗志, 在工作中实现自己的价值。

汉世伟人力资源部张玉青邀请到三位上一届的学长现身说法, 每位学长都谈了自己在汉世伟工作一年时间里的所思所想, 鼓励学弟学妹们, 要放下面子, 保持空杯心态, 向生产岗位的前辈们学习经验, 成就自我。

汉世伟健康管理部总经理任夫波以非洲猪瘟对生物安全体系建设的新要求为切入点, 详细讲解了公司现执行的生物安全体系, 并教导受训学员在走入工作岗位后, 要严格执行公司生物安全体系要求, 严格遵守公司的生物安全红线。

理论培训后, 在人力资源部的精心安排下, 为10-12月份生日的18位小寿星们举办了一场简单而温馨的生日party, 在场所有学员纷纷献唱生日歌, 18位小寿星代表表达了内心的感动与谢意。

在理论的头脑风暴后, 人力资源部王玲丹为本期学员设计了室外体验项目, 从手脚并用摸石过河到齐心协力跳大绳, 每个项目都考验了团队作战的重要性, 经过激烈角逐, 很快便分出了胜负, 最后结合理论课堂得分, 评出了优秀团队和优秀个人。

五天的培训即将结束, 迎来了激动人心的时刻, 那当然是咱们的毕业典礼暨颁奖典礼啦, 此刻很荣幸的邀请了综合管理部总经理李刚为大家进行颁奖并寄语: 希望怀揣梦想的你们, 能够坚定自己的目标, 就像马云爸爸说的: “今天很残酷, 明天也残酷, 后天更残酷, 大后天才会美好, 而许多人就死在后天的晚上, 看不到太阳的光芒”。希望所有的人都能看到太阳的光芒, 希望明年可以在这里看到大家, 后年在这里也能看到大家! 让我们为了养猪三千万的梦想而奋斗!

(汉世伟 时彦辉)

河北汉世伟同晋中职业技术学院成功启动“汉世伟班”

大雪纷飞, 如火热情。2019年12月15日, 迎着冬日雪花, 河北汉世伟同晋中职业技术学院成功启动“汉世伟班”。晋中职业技术学院生物工程学院畜牧兽医专业负责人乔淑文主持会议, 院长耿丹、汉世伟班班主任聂晨睿出席了活动。



首先, 院长耿丹就校企合作重要意义发表讲话。耿院长说到, 学校作为培养中高级技术人才的教育基地, 必须坚持与实践就业为导向, 解放思想, 更新观念, 培养企业所需要的技能型人才, 希望通

过校企合作方式, 为大学生搭建就业平台, 拓宽就业渠道, 提高学生实践能力, 实现双方互利共赢。接着, 现场师生一起观看汉世伟宣传片, 聆听宣讲会, 了解企业文化, 感受汉世伟“以客户为中心, 以奋斗者为本”的核心价值观。

天, 人才培养对于企业发展的关键性作用, 校企合作为企业提供了一个良好的平台, 是企业发展的内在需求。实践求真知, 扬帆再远航。马丽卿作为汉世伟班班长, 对未来实习实践充满向往。她希望能通过校企合作大平台丰富大学时光, 提前对步入社会做好准备。通过互动交流, 双方达成共识, 耿丹和薛虎平

分别代表校企, 签订了“汉世伟班”校企合作协议书, 并互授荣誉牌, 汉世伟班在晋中职业技术学院正式成立。此次签约开班仪式的成功举行, 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, 共同培养经济社会发展需要的人才提供了新的契机, 谱写了新的篇章。



(汉世伟 陆梦珂 张佳丽)

打造后备团队 助力飞鹰起飞

——记广西汉世伟第一期“飞鹰班”后备梯队系统课程特训营圆满闭营

如何帮助后备干部成长,打造高素质的后备梯队,是广西汉世伟领导班子一直在思考的问题。经过长时间的酝酿,一致明确,首先是要帮助后备梯队成员建立属于自己的“成长金字塔”,建立自己的认知和实践体系,最终由内到外,形成属于自己的成长体系,这样才能获得爆发式成长,实现真正的蜕变。飞鹰班就是这样一次系统认知和实践的践行

2019年12月12日,飞鹰系统特训营圆满闭营,天邦股份副总裁、汉世伟执行董事、广西汉世伟总经理李双斌出席闭营典礼,并为成绩合格的学员颁发了结业证书。

四个阶段八个主题十二天的系统课程。

再回首,第一阶段课程,学员们清楚了管理与领导职责的区别、各自角色工作重点与定位,并掌握了职场沟通技巧。

第二阶段课程,通过沙盘操作流程

模拟,学员们了解企业运营规则,深入挖掘经营中的雷区和红线。目标管理课程让学员学会在工作中如何用简要方式制定目标。

第三阶段课程,对于新上岗干部如何成功转身,转身期应做哪些准备,设定哪些近期目标,怎样加强有效影响力进行了培训和疏导。

第四阶段课程,主要就如何提升员工的执行力,如何向下属持续要结果,如何管理好背上的猴子防止乱跳等开展培训。

最后两天实践课,学员将四阶段课程的理论进行实践。为期十二天的学习,学员们表现出来的是个个有心法、有内功、有招式,突破式成长。培训综合成绩来自三部分:理论考试成绩、每个阶段课后报告执行成绩、每个阶段授课课堂表现及态度成绩。

培训结束,学员们感想多多,纷纷

发表培训心得:

三堡母猪场韩凯迪——“飞鹰班”系统培训让我受益良多,李教练通过沙盘模拟将我们日常生产中的沟通、管理与经营相结合,不仅让我们看到了自身管理方式的漏洞和不足,也为我们种下了系统管理与经营的种子。理论培训很接地气,有助于我们的日常生产管理,对我们自身管理水平的提升指明了道路,后期会将所学的知识结合到我们自身岗位中去慢慢消化,对自身管理水平将会是一个很大的提升。

那角母猪场马托基——为期四个阶段十二天的飞鹰班培训圆满结束,经过李教练系统的培训我受益良多。从个人领导力提升要点,将五项行为认真落实到猪场管理当中;职场沟通技巧经过转训给员工后他们的行为方法也有了很大的改变;财务报表学习至关重要,作为管理者要随时了解本场经营状况和

财务状况,以经营之心做猪场管理。我们只有通过严格的执行力,认真执行公司各项制度和流程才能最终将我们的目标(PSY30)变现。

横州母猪场郑世璋——“飞鹰班”终结了以前对管理工作“不识庐山真面目”的错觉,又开启一条光明的新大道,有“一览众山小”的雄心,也有“诗和远方”的眼光,我坚信只要以结果导向对工作进行倒逼,目标终能实现。

岑溪服务部玉荫杰——通过飞鹰班四个阶段的培训,我从一个对管理“小白”,再到管理初识者,工作中我们不仅提高了效率,还能为公司创造更大的效益。培训虽然结束,但我们仍在路上,努力吧,少年!

财务部周愉雄——这次“飞鹰班”系统培训让我认识了自己,完善了自己。这次培训内容涵盖面广,涉及面深入,尤其是李教练精彩讲课和沙盘模拟,用

深入浅出的语言、生动浓厚的课堂氛围、精彩的领导力培训案例分析,让我从不同角度去体会最新的管理知识、领导理念,进一步拓宽了视野,升华了心灵,使我对企业管理的思路、观念与领导力思维方式的认识得到了一次全面的更新和提升。接下来我会把这次的培训知识结合到自身的工作岗位上,提升自己的管理水平。

(汉世伟 黄自渊)



追求精益物流 实现降费增效

——汉世伟集团2019年物流年度工作复盘会议顺利召开

为总结2019年物流管理工作,汲取经验教训,推进2020年物流降本增效,2019年12月14日,汉世伟集团2019年度物流工作复盘会议在汉世伟总部(乌江工业园)二楼培训室召开。

汉世伟集团总裁陈罗平、财务总监曹振、物流部总经理孙盈盈、开物流公司副总经理杨兵、饲料OEM副总经理代华以及各省区物流负责人和物流部相关人员出席了会议。会议分享了先进经验成果,共谋未来物流事业的新发展。会议由物流部总经理孙盈盈主持。

物流部总经理孙盈盈代表集团物流部致欢迎辞,并对过去一年物流团队牢记使命、勇于担当、夯实责任、不畏困难,以奋斗者精神坚决落实达成公司2019年母猪存栏战略目标给予肯定。在肯定过去工作的同时,孙盈盈对引种过程中发现的问题和不足进行总结,并对典型案例事件作出详细、深刻的复盘。最后,他重点强调,2020年工作



汉世伟集团物流团队年度工作复盘会议

任务艰巨,希望大家明确方向,搭建更好的物流体系平台,做到降本增效。

根据会议议程,本次工作复盘会议共有两大议题:生猪运输复盘总结和饲料运输复盘总结。

会议中,来自广西、湖北、安徽、江苏、湘赣闽、山东以及河北省区的物流部负责人依次上台总结2019年的工作、复盘典型案例事故,并给出增效降费的具体执行方案。汇报内容详实生动、数字具体清晰。

农牧物流作为新兴的产业领域,天邦开物物流副总经理杨兵就大家提出的问题,提出自己的建议,

分享自己的经验以及介绍其他养殖集团公司的管理方案,指出可能存在的问题和今后工作的重点和方向,重点分析了物流工作的关键管理要素和增效降费战略着力点。

在饲料运输工作复盘部分,饲料OEM副总经理代华总结了2019年集团饲料运输工作。他从2019年饲料运输的实际状况出发,总结分析了2019年饲料运输的特点以及运输费用,并通过各个省区的数据对比、结合省区运输特点,一一指出各个省区的亮点和不足,并对2020年的工作方向作出明确的揭示。

随后各省区就自己省区饲料运输费用及相关增效降费举措各抒己见,深入讨论,初步达成共识,即从增加饲料承运商、承运商对外竞标、调整饲料厂供应计划等方面实

现全面增效降费。

汉世伟财务总监曹振对物流团队绩效管理提出了更高的要求,主要包括物流运营数据化、车辆使用率、运费结算、洗消站管理、合同管理等进行月度绩效排名,明确增效降费奖惩措施。

会议最后,汉世伟总裁陈罗平进行总结。他提出物流部作为公司增效降费的标杆,必须承担排头兵的角色,要立足2020年集团战略布局,以安全保障为中心,以市场为导向,树立成本意识,主动决策,主动变革,发扬奋斗者精神,把物流运营打造成公司未来一体化建设的又一竞争优势,实现公司高效、有效、健康发展。

(汉世伟 孙盈盈)

携手同行 感恩有你

——记江苏汉世伟东盛场员工生日会

为弘扬公司文化,营造温馨舒适的工作环境,表达公司对员工的点滴关怀,2019年12月17日,江苏汉世伟东盛猪场迎来了2019年第四季度员工生日会。下午4点,生活区后勤人员为晚上的生日会精心准备,忙得热火朝天,为的就是给大家带来惊喜。

下午6点,场内生产区人员结束了一天忙碌的工作,有序进入焕然一新的食堂就座。生日会以祝福开始。

首先,江苏汉世伟副总经理樊继伟代表公司给予全体员工美好祝福。

接着,江苏汉世伟人力资源部经理童莎莎女士对在场的全体员工表达亲切问候,并为在场的寿星送去真挚的祝福。

随后,东盛场场长张汉华作总结讲话,并宣布生日会正式开始,场内气氛瞬间进入热烈而高涨。

生日会的第一个环节——祝你生日快乐,主持人随机邀请现场观众进行游戏互动。参与人员分别向两至三名生日寿星送出生日贺卡,并大声喊出“祝你生日快乐”,此刻,谁的祝福声延

续时间最长,谁就是此项游戏的获胜者。在一声声响亮的祝福声中、一阵阵爽朗的欢笑声中,每一位生日寿星都拿到了那一张写有自己姓名的专属贺卡。此项游戏最后获胜者是东盛场的产房实习生李思捷。

开场游戏只是热身,最狂欢时刻可谓是享用美味佳肴,才艺展示环节。大家享用美食之余,主持人宣告才艺展示环节。大家伙都摩拳擦掌、跃跃欲试。

配种主管冯宝的一首《光辉岁月》吸引了所有人的注

意,这与他平日工作严谨、不苟言笑的形象产生巨大反差,让同事们又进一步了解了,发现了他的另一才华。

另外,产房、配种、后备三个部门在各自主管带领下进行游戏比拼,每一个人都铆足劲,拧成一根紧实的绳,为部门争取的第一。整个游戏环节,音乐连续不断,每一句歌词,每一个音符……都牵动着大家的心,伴随着悠扬的音乐,此次生日会拉下了帷幕。

(汉世伟 祁磊)



精英齐聚飞凌万里 凝聚嘉彰共创辉煌

——湖北汉世伟11月份生产经营扩大会议顺利召开

踏着初冬的气息,迈着坚实的脚步,湖北汉世伟于2019年12月7日迎来了11月份生产经营扩大会议,会议主题围绕家庭农场与母猪场以及各职能部门现状和发展规划展开。参会人员主要为湖北省区总经办成员、母猪场场长、家庭农场各服务部主任以及职能部门负责人。会议特别邀请湖北汉世伟执行董事严小明总参加。

会议伊始,全体人员齐唱《天邦之歌》,并诵读“天邦干部八条”,鞭策全体员工时刻牢记自己是天邦人,在工作中要以身作则,不贪污、贿赂,脚踏实地,扎实肯干,做到言必行、行必果。

为了进一步激发各服务部对工作的主动性和积极性,形成良性竞争,有机肥管理部开展生产指标PK制。11月度PK分为以下几个指标:综合指标(增重成本+当月死亡率)、单位饲料成本、单位兽药成本、当月利润指标、单月死亡率。经过对11月度数据整理,对表现优异的服务部做出奖励,对表现不足的予以指导纠偏。

首先,对有机肥管理部各服务部生产成绩名列前茅的优秀管理者颁奖。

湖北汉世伟执行董事严小明为11月份综合指标排名第一的潜江服务部颁发奖金2000元并授予锦旗!



湖北汉世伟总经理胡绪翠为11月份利润指标排名第一的枝江服务部颁发奖金1500元!

湖北汉世伟副总经理邵君总为11月死亡率最低的咸宁服务部颁发奖金1000元!

湖北汉世伟东南片区副总经理姜守润为11月份单位兽药成本最低的蕲春服务部颁发奖金1000元!

所谓有奖必有罚,必须奖罚分明,对于表现优异者进行奖励,对于综合指标pk暂时落后的团队,给予了负激励俯卧撑50个,并在领导监督下现场兑现。

尽管不是优秀,但只要有一颗上进的心,团队永远不会落下

任何一人。当综合指标pk落后的团队被处罚50个俯卧撑时,大家都在为他们打气加油,现场掌声雷动,气氛活跃。



精彩的环节来啦!接下来是大家期待的颁发聘书仪式。根据公司经营发展需要,对杜文彬和谢清峡两名干部职务进行了调整,并现场颁发聘书,掌声热烈。火红的聘书象征着他们火热的心,相信他们在今后的工作会更加努力,一定能够取得更好的成绩。谢清峡因工作原因,无法来到现场,为了让她感受的集团对她的认可和这份荣誉,执行董事严小明现场亲自电话连线谢清峡对她表示衷心的祝贺。

紧接着进入本次会议的重要议程,12个母猪场场长、1个公猪站站长、8个服务部主任、职能部门各位负责人依次述职。

他们回顾了11月份主要生产指标完成情况及其它主要工作(包括团队建设等);详细规划12月份工作计划;罗列工作中存在的问题;展望2020年工作规划……。大家聚精会神,全神贯注的倾听记录,纷纷对讨论的议题献言献策,整个会议在热烈而有序的氛围中渡过。

本次经营扩大会议充分肯定了各部门在11月份的辛苦付出,获得的佳绩也体现了各部门生产成绩的蒸蒸日上。希望本次受表彰的团队再接再厉,再创佳绩,为实现2019年12月份以及2020年的生产经营目标做出更大的贡献。其他部门应以受表彰团队为榜样,人人争创先进,个个践行奋斗者精神,为汉世伟的未来增光添彩,为实现天邦的双千梦贡献自己的力量!

紧张有序的2天会议结束了,大家收获了疲惫、收获了喜悦、收获了感动、收获了信心、责任担当……,通过对各部门工作的复盘,相信大家已经明确了工作方向,人人对未来的道路充满了信心!

(汉世伟)

草鱼低迷行情下，20亩净利润12.4万元，饲料系数低至1.1-1.2！ “稀大个”或成为草鱼老塘养殖新出路！

引言：草鱼价格长周期低位运行，池塘老化无法承载较高养殖量，东明县的姜长印、李国成和白发勤三位养殖户，以他们的亲身养殖实践，用低至1.1-1.2的饲料系数，告诉我们“稀大个”方法或成为草鱼老塘养殖的新出路。

草鱼作为四大家鱼之一，是我们生活中最常见的水产鱼类品种，因其食物链短、生长速度快、容易饲养、肉质细嫩、营养丰富，深受人们的喜爱。

近年，伴随草鱼总产量的逐步提高，形成了相对固定的草鱼养殖模式，即每年四月放3-10尾/斤的草鱼苗800-1100尾/亩，上层搭配40-80尾/亩的花鲢、10-50尾/亩的白鲢，底层搭配少量鲫鱼或者鲤鱼，当年出鱼，通常情况下该模式具有较好的经济效益。

然而，在黄河入鲁第一县的山东省菏泽市东明县，存在一些多年养殖草鱼的老塘，因为换水不便利出现严重老化的情况，多表现为池塘淤泥厚、水色浓郁、水质不稳定等，易发生“倒藻”、“泛塘”，有害水质指标升高等不良现象，不利于草鱼的生长，无法承载较高的养殖量。

在这样的环境条件下，善于思考的养殖户改变思维模式，一改传统的高密度养殖方式，总结出了一套“稀大个”的养殖方法，即选好苗、低密度、用好料、养大鱼、重品质，通过降低饲料系数、提高出塘价格，来提高养殖利润。

一、李国成老板：20亩水面，3000余斤苗，养殖7个月，净利润12.4万元，饲料系数1.12！

李国成老板从事水产养殖行业多年，具有丰富的养殖经验，同时头脑灵活善于思考。李老板的养殖鱼塘也属于养殖多年的老塘，也不具备换水整塘的条件，只能依靠有限的养殖条件拼技术和品质，这种条件下，李老板便有了“稀大个”的初步养殖想法。

李老板的养殖池塘水面20亩，4月

初按照“稀大个”的思路放苗，草鱼苗325尾/亩、鲤鱼苗35尾/亩、白鲢70尾/亩、花鲢35尾/亩，20亩共放苗9300尾，3385斤。

李老板放苗后先投喂某品牌硬颗粒饲料，一个月后打样发现基本不长鱼，多方打听对比后，决定换七好全熟化精养淡水鱼料试一试。



5月19日开始投喂七好全熟化精养淡水鱼料，到10月20日停料，共投喂七好全熟化精养淡水鱼料24000斤，吃料鱼共增重26003斤，8月31日出草鱼7818斤、鲤鱼700斤，截至11月11日打样，草鱼均重5斤以上、白鲢均重5.5斤、花鲢均重4斤、鲤鱼没有打到，根据打样结果，李老板预估池塘中还有草鱼19000多斤、花白鲢近10000多斤，按照现在的行情，卖鱼净利润可达12.36万元！养殖7个月，吃料的草鱼和鲤鱼总增重26003斤，投喂某品牌硬颗粒饲料5000斤、七好全熟化精养淡水鱼料24000斤，综合饲料系数1.12。

李老板的计划是年底出鱼，所以想选品质好、长速快的优质饲料。4月10日至5月15日，共投喂某品牌饲料2吨多，也是和李老板一样，打样发现各品种的鱼苗基本都没长，重量也没有明显的增加，饲料效果差强人意，通过打听和对比，决定换七好全熟化精养淡水鱼料试一试。

李老板的计划是年底出鱼，所以想选品质好、长速快的优质饲料。4月10日至5月15日，共投喂某品牌饲料2吨多，也是和李老板一样，打样发现各品种的鱼苗基本都没长，重量也没有明显的增加，饲料效果差强人意，通过打听和对比，决定换七好全熟化精养淡水鱼料试一试。

经济效益情况	
鱼种类型	草鱼 鲤鱼 白鲢 花鲢
已出鱼(斤)	7818 700 -- --
剩鱼量(斤)	19470 -- 17700 2800
单价(元/斤)	5.5 6.0 3.0 5.8
销售额(元)	150084 4200 23100 16240
总利润	193624元 总成本 70000元 净利润 123624元

二、姜长印姜老板：16亩塘净利润8.4万元！皮毛好、活力强，饲料系数1.2！	
姜长印姜老板，养殖池塘面积20余亩，养殖水面16亩，按照“稀大个”模式放苗。四月初，姜老板放草鱼苗390尾/亩、鲤鱼苗75尾/亩、花白鲢50尾/亩，总共放苗8300尾、4250斤。	
姜老板的计划是年底出鱼，所以想选品质好、长速快的优质饲料。4月10日至5月15日，共投喂某品牌饲料2吨多，也是和李老板一样，打样发现各品种的鱼苗基本都没长，重量也没有明显的增加，饲料效果差强人意，通过打听和对比，决定换七好全熟化精养淡水鱼料试一试。	

经济效益	
鱼种类型	草鱼 鲤鱼 白鲢 花鲢
剩鱼量(斤)	22500 3696 2000 1600
单价(元/斤)	5.5 6.0 3.0 5.8
销售额(元)	123750 22176 6000 9280
总利润	161206元 总成本 77000元 净利润 84206元

三、白发勤老板：阶段饲料系数1.21，从排斥怀疑到坚定信任！	
白发勤老板，养殖池塘水面20亩，4月放草鱼苗700尾/亩、鲤鱼苗50尾/亩、花白鲢50尾/亩的密度放苗，20亩总共放苗16000尾、3250斤。	
白发勤老板从4月10日开始一直投喂某品牌硬颗粒饲料。7月20日，我们到塘口拜访，发现鱼重约7-8两，明显比同时进苗的姜老板和李老板的鱼要小很多，建议白发勤老板换料，而白发勤老板当时并不太接受，表示如果半程换料，会影响对饲料效果的评判，还是选择继续使用该品牌硬颗粒饲料。	

经济效益	
鱼种类型	草鱼 鲤鱼 白鲢 花鲢
剩鱼量(斤)	22500 3696 2000 1600
单价(元/斤)	5.5 6.0 3.0 5.8
销售额(元)	123750 22176 6000 9280
总利润	161206元 总成本 77000元 净利润 84206元

扣除养殖成本，净利润可达到8.42万元！具体数据如下表所示：

养殖模式	
养殖品种	草鱼 花鲢 白鲢 草鱼 鲤鱼
放养时间	4月10日 4月10日 4月10日 4月10日 4月10日
总放养量(斤)	1200 100 100 2250 600
规格(斤/尾)	0.2 0.25 0.25 7.5 0.5
放养数量(尾)	6000 400 400 300 1200
密度(尾/亩)	375 25 25 18.75 75

打样记录	
打样时间	11月11日(养殖215天)
打样品种	草鱼 草鱼 白鲢 花鲢 鲤鱼
平均规格(斤/尾)	4.5 15 5 4 3.08
增重量(斤)	4.3 7.5 4.75 3.75 2.58
存塘数量(尾)	4000 300 400 400 1200
水产品总增重(斤)	17200 2250 1900 1500 3096

用料情况	
用料名称	某品牌饲料 七好5.0mm 七好7.0mm
饲料用量(斤)	5000 4000 20000 吃料鱼总增重 22546斤
饲料总用量(斤)	29000斤 饲料系数 1.29

白发勤老板，养殖池塘水面20亩，4月放草鱼苗700尾/亩、鲤鱼苗50尾/亩、花白鲢50尾/亩的密度放苗，20亩总共放苗16000尾、3250斤。

白发勤老板从4月10日开始一直投喂某品牌硬颗粒饲料。7月20日，我们到塘口拜访，发现鱼重约7-8两，明显比同时进苗的姜老板和李老板的鱼要小很多，建议白发勤老板换料，而白发勤老板当时并不太接受，表示如果半程换料，会影响对饲料效果的评判，还是选择继续使用该品牌硬颗粒饲料。

白发勤老板从4月10日开始一直投喂某品牌硬颗粒饲料。7月20日，我们到塘口拜访，发现鱼重约7-8两，明显比同时进苗的姜老板和李老板的鱼要小很多，建议白发勤老板换料，而白发勤老板当时并不太接受，表示如果半程换料，会影响对饲料效果的评判，还是选择继续使用该品牌硬颗粒饲料。

根据11月打样的情况，姜老板预估池塘中还有草鱼22500斤、鲤鱼3600多斤、花白鲢15000多斤，按照现在的鱼价行情，

根据11月打样的情况，姜老板预估池塘中还有草鱼22500斤、鲤鱼3600多斤、花白鲢15000多斤，按照现在的鱼价行情，

扣除养殖成本，净利润可达到8.42万元！具体数据如下表所示：

养殖模式	
养殖品种	草鱼 花鲢 白鲢 草鱼 鲤鱼
放养时间	4月10日 4月10日 4月10日 4月10日 4月10日
总放养量(斤)	1200 100 100 2250 600
规格(斤/尾)	0.2 0.25 0.25 7.5 0.5
放养数量(尾)	6000 400 400 300 1200
密度(尾/亩)	375 25 25 18.75 75

打样记录	
打样时间	11月11日(养殖215天)
打样品种	草鱼 草鱼 白鲢 花鲢 鲤鱼
平均规格(斤/尾)	4.5 15 5 4 3.08
增重量(斤)	4.3 7.5 4.75 3.75 2.58
存塘数量(尾)	4000 300 400 400 1200
水产品总增重(斤)	17200 2250 1900 1500 3096

用料情况	
用料名称	某品牌饲料 七好5.0mm 七好7.0mm
饲料用量(斤)	5000 4000 20000 吃料鱼总增重 22546斤
饲料总用量(斤)	29000斤 饲料系数 1.29

白发勤老板，养殖池塘水面20亩，4月放草鱼苗700尾/亩、鲤鱼苗50尾/亩、花白鲢50尾/亩的密度放苗，20亩总共放苗16000尾、3250斤。

白发勤老板从4月10日开始一直投喂某品牌硬颗粒饲料。7月20日，我们到塘口拜访，发现鱼重约7-8两，明显比同时进苗的姜老板和李老板的鱼要小很多，建议白发勤老板换料，而白发勤老板当时并不太接受，表示如果半程换料，会影响对饲料效果的评判，还是选择继续使用该品牌硬颗粒饲料。

白发勤老板从4月10日开始一直投喂某品牌硬颗粒饲料。7月20日，我们到塘口拜访，发现鱼重约7-8两，明显比同时进苗的姜老板和李老板的鱼要小很多，建议白发勤老板换料，而白发勤老板当时并不太接受，表示如果半程换料，会影响对饲料效果的评判，还是选择继续使用该品牌硬颗粒饲料。

根据11月打样的情况，姜老板预估池塘中还有草鱼22500斤、鲤鱼3600多斤、花白鲢15000多斤，按照现在的鱼价行情，

根据11月打样的情况，姜老板预估池塘中还有草鱼22500斤、鲤鱼3600多斤、花白鲢15000多斤，按照现在的鱼价行情，

均重仍在1.7斤左右，如此下去今年肯定无法出鱼了。白老板自己也坐不住了，在我们的带领下来到姜老板和李老板的塘头，亲自查看七好全熟化精养淡水鱼料的投喂效果，看到鱼激烈抢食的状态，这才下定决心换料。

9月29日开始投喂七好全熟化精养淡水鱼料，饲料到塘口，打样记录草鱼均重1.81斤，到10月10日累计投喂2吨料，再次打样记录草鱼均重2.04斤，阶段料比1.24。

喂完2吨七好全熟化精养淡水鱼料后，白老板观察到鱼的条形有了明显的改善，计划再订购2吨，我们考虑马上要降温，鱼可能停食，建议其到明年提前投喂。从怀疑到信任，白老板的态度转变让我们看到了坚持做好品牌的价值。

白老板的具体实证数据如下表所示：

投苗情况	
养殖品种	草鱼 白鲢(存塘量) 鲤鱼(存塘量)
放养时间	4月3日 4月3日 4月3日
总放养量(斤)	2800 250 200
规格(斤/尾)	0.2 0.25 0.2
放养数量(尾)	14000 1000 1000
密度(尾/亩)	700 50 50

打样记录	
打样时间	9月28日
起始情况	10月10日 11月13日 11月13日 11月13日 11月13日
打样品种	草鱼 草鱼 草鱼 白鲢 花鲢 鲤鱼
本次规格(斤/尾)	1.81 2.04 2.34 5.5 -- --
增重量(斤)	-- 0.23 0.53 5.25 -- --
存塘数量(尾)	14000 14000 14000 1000 -- --
水产品总增重(斤)	3220 7420 5250 没打到 没打到

用料情况	
用料时间	9.29-10.10 饲料用量 4000 饲料系数 1.24

经过2019年养殖季的验证，三位养殖者通过他们的亲身实践，证明有七好全熟化精养淡水鱼料全方位营养的保驾护航，“稀大个”养殖方法在当地池塘条件下，拥有低投资、易实施、好管理以及综合养殖效益较高等优点，确实是一种新思路。

七好饲料致力于开发低饲料系数、性价比高的优质淡水鱼料，为各种不同的养殖模式提供充足的营养保障，为水产养殖者创造更多利润，为水产养殖行业保驾护航。

(饲料事业部 王飞)

饲料事业部第八届化验员 技能培训圆满结束



2019年11月26-28日，天邦食品股份有限公司饲料事业部在宁波余姚举办了第八届化验员技能培训活动。来自天邦股份旗下宁波分公司、南宁公司、蚌埠公司、湖北公司、盐城公司、安徽生物公司等饲料公司的11名化验员参加了本次培训。

会上，饲料事业部质量管理一部总经理朱凌盈强调了实验室检测数据的重要性，并希望大家珍惜此次培训机会，将培训内容及时应用到今后的工作中。

北京安易世纪公司老师为大家做了定量毒素检测的理论讲解和现场操作演示，另外，在老师的现场指导下，每家化验员对定量毒素检测实验进行了现场练习；布鲁克公司老师为大家做了近红外方面的培训；宁波分公司品控部经理孙茂进行了镜检内容分享；饲料事业部质量管理一部质检中心工作人员对本年度存在问题的检测项目做了理论讲解及现场演练。

为评估大家对检测理论知识和实际操作

的掌握水平，本次培训增加了笔试和实操考试内容，经过激烈的角逐，宁波分公司的施夏军，理论知识扎实，操作规范，检测结果准确、可靠，勇夺第一；安徽生物公司汪敏紧随其后，位居第二；安徽生物公司王迟润不甘示弱，排名第三。

本次培训会上，大家参与度高，现场气氛热烈，通过积极讨论，大家对日常工作中遇到的操作等问题有了更清晰的认识。

期待参训人员能把本次培训学到的知识运用到今后的工作中，同时希望大家今后能扎实学习，不断提高检测、发现问题的能力，为企业产品的持续安全、稳定做好保驾护航。

(饲料事业部 于菲)



凝心聚力 共创辉煌 ——记天邦七好2019年冬季趣味团建活动



2019年11月23日，小雪节气刚过，小雨绵绵、寒意渐浓，而在青岛莱西，天邦七好公司宽敞整洁、灯光明亮的新车间里，却传来阵阵的欢笑声和加油声，一场别开生面的冬季团建活动正在热烈的开展着。

活动开始前，肖林栋总经理致辞并宣布活动正式开始，紧接着人力资源部金丹经理讲解团建流程。在人力资源部的组织下，大家很快分成6各组，选出各队队长，并迅速积极的参与到每一项游戏活动中来。

“不倒森林”、“珠行万里”、“扑面而来”、“摸石过河”，一项项紧张有趣的团队游戏，考验着大家团队合作的默契，经过几轮的激烈角逐和不断摸索配合，有的队伍已经形成了足够的各队之间已经拉开了比分差距，但是大家并没有松懈，暂时领先的队伍，劲头更足计划乘胜追击，暂时落后的队伍也不急躁，暗自鼓劲争取厚积薄发、反败

为胜。

团队项目结束之后，在彰显个人智慧和优势的个人赛事环节，各个团队选拔的种子选手，也有非常卓越的表现，现场笑声、欢呼声、呐喊声此起彼伏，经过“蒙眼互打”和“光盘拔河”两项个人赛事的车轮战，各队伍的比分又有了很大的变化，为了团队的荣誉，每一个人都在努力的拼搏，这种精神状态和活动的主题“凝心聚力、共创辉煌”不谋而合。

随着大拔河项目的进展，团建活动的气氛达到了最高点，每个队伍每个成员都铆足了劲，使出了全身的气力，将红绳拉向自己队伍的这一方向，经过多轮的车轮赛，终于角逐出了冠军，这次团建活动的所有项目也都进行完毕了，获胜的团队兴高采烈的领取了奖品。

小雪之后雨满天，团建过后是丰年，工作不是局限于厂区家的枯燥来回，一个暖心的团队，让公司更有温度。竹篙一支难渡汪洋海，众人划桨开大船，回看今天的一幕幕精彩画面，期待在我们的共同努力下，实现未来更高更远的目标！

(饲料事业部 林群)



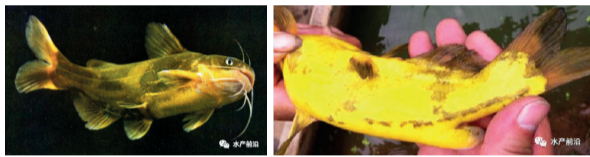
一亩赚 1.35 万！他养出“野”黄颡鱼，就是这么赚钱！

养殖高品质鱼是未来的大趋势。

江汉平原是我国大宗淡水鱼主产地之一，近年来，随着生活水平的提高，消费观念的改变，加上大宗淡水鱼行情波动频繁，养殖端面临品种调整，养殖品种逐步多元化。由最初养殖大宗淡水鱼，到河蟹、小龙虾，再到淡水特种养殖品种，随着市场行情调整像鲈鱼、黄颡鱼、鳊鱼、黑鱼等等这些淡水特种养殖品种会越来越多出现在江汉平原。

其中黄颡鱼近几年市场行情平稳，销售价格连续多年都稳定在9-10元，今年9、10月份价格一度突破14.0元/斤，养殖饲料成本大概在5.5-6.0元/斤，综合养殖成本能控制在6.5元/斤以内，其养殖效益仅次于近年养殖爆品加州鲈，是江汉平原近年来发展较快的淡水经济型养殖品种之一。

江汉地区的淡水养鱼养殖主要集中在仙桃，洪湖以及荆州周边等地。仙桃地区黄颡鱼养殖从最开始投颗粒料再到膨化料，从池塘套养到现在的精养，养殖技术也在不断提升。一般来说池塘精养黄颡鱼模式分两个阶段：第一阶段，小塘口育苗阶段，秋花培育到次年3-4月份可达到40尾/斤左右；第二阶段，4-5月份将培育苗种分到大塘养成，亩投苗10000-12000尾，养到当年10月份开始售卖，亩产在2000斤左右。养殖过程中黄颡鱼体色和规格整齐度对最终出塘销售价格和养殖效益有直接影响。



体色正常黄颡鱼(上图)与“香蕉黄”黄颡鱼(下图)对比(注：图片来源于网络)

家住仙桃沙湖的彭功胜养鱼已经30年，除了养殖之外还经营饲料销售和收购成鱼，养殖技术娴熟，观念先进。在当地收购黄颡鱼已有几年，这几年时常会遇到鱼养不大、规格偏差大、体色不正常的“香蕉鱼”，虽然市场行情好，养殖户不亏本，但是每斤收购价降低2-3元，大大降低养殖效益。大规格齐整、体色仿野生高品质黄颡鱼市场供不应求，市场收购价格也会偏高0.5-1.0元/斤。

出于对黄颡鱼行情看好，彭老板今年也养了一口塘。今年5月1日放苗，其12亩塘放养黄颡鱼苗144000尾，规格40-50尾/斤，全程投喂天邦全熟化41蛋白黄颡鱼料15吨，10月28日开始陆续出鱼，12亩鱼塘总计出28000斤黄颡鱼和其它套养鱼794斤。全程饲料系数1.2，斤鱼饲料成本低至5.34元；由于规格齐整（出于平均规格超2两/尾），

体色纯正仿野生，平均售价高达13.8元/斤；亩效益也达到了13500元/亩，获得非常可观收益。

具体出鱼数据如下表所示

客户名称		彭功胜		养殖面积		12亩	
地址:	仙桃沙湖	水深:	3米	养殖品种:	黄颡鱼	放养时间:	2019年5月
放养规格:	40尾/斤	放养密度:	12000尾/亩	规格	(/尾)	产量	(斤)
出鱼时间	2019.10.28	投喂饲料	天邦黄颡鱼1号(41蛋白)	110	28000	斤鱼饵料成本	5.34元/斤
经济效益分析(元)							
鱼种成本:	50400元	卖鱼总收入:	386400元	饲料成本:	133500元	人工成本:	20000元
药品调水:	6500元	纯利润:	163000元	其它支出:	3000元	亩效益:	13583元
合计总成本:	223400元						

体色接近野生的黄颡鱼

彭老板对天邦全熟化黄颡鱼饲料非常有信心。

虽说黄颡鱼市场行情紧俏，养殖效益好，但是在当地能达到彭老板这种养殖效益也是为数不多，这与彭老板30多年养殖经验、敢于尝试、大胆实践和事必躬亲的养殖管理是密不可分。在与彭老板交流中我们总结几条经验供广大读者借鉴。

注重池塘水质管理。

黄颡鱼相比常规养殖品种对水质要求更高，需要经常检测水体亚硝酸盐和氨氮等有害指标，除了常规肥水培藻外，定期补充菌种，用生物方式让池塘环境保持相对稳定，保证黄颡鱼健康成长。此外，由于黄颡鱼是底栖鱼类，对池塘溶氧要求较高，要想养殖好黄颡鱼，必须增加池塘溶氧，溶氧不足摄食量上不去，鱼体代谢受阻，导致长势缓慢。

彭老板除了给养殖黄颡鱼鱼塘配备普通池塘一样的叶轮增氧机外，还给鱼塘多配备了7台水车增氧机，用于满足黄颡鱼日常溶氧所需。特别是夏季高温白天午间定时的开2-3小时增氧机，一方面能够增加水体溶氧；最主要的是能够防止水体热分层，造成缺氧水体底部缺



湖州青鱼老农转养此网红鱼，首年利润就翻10倍！

青鱼又叫螺蛳青，黑混是我国人工养殖最为悠久的鱼类之一，也是中国四大家鱼之一，更是四大家鱼中体型最大、经济价值最高的品种。可随着人民生活水平的不断提高，生活节奏的不断加快，青鱼似乎有点跟不上现在的消费节奏。

湖州作为青鱼养殖的发源地，近几年由于青鱼的养殖行情都比较低迷，养殖利润越来越低，很多青鱼老养殖户都开始转型养殖了其他品种。其中最为热门的就是具有淡水黄鱼美称的加州鲈，尤其随着配合饲料的成熟越来越多的人开始养殖加州鲈鱼，已经成为了这几年水产养殖的流量热点网红鱼。今天我们要讲的主人公杨老板就是一位养了30多年的青鱼老养殖户，首年转型利润就翻了10倍！

2019年11月22日湖州菱湖四联村天邦客户杨美琴，3.7亩(毛面积)，总计卖鲈鱼9550斤，价格10.2元，总计吃料219包(4.38吨)，亩产2580斤，包产43.6斤，亩利润1.2万，这口塘去年养青鱼只赚四千多，今年第一年养鲈鱼就赚了4.5万，利润翻了十倍，他对出鱼效果非常满意！养殖具体数据如下表所示。

这几年养青鱼都没咋赚到钱，今年第一年养鲈鱼亩利润就达到了1.2万。杨老板告诉记者说：养鲈鱼相比青鱼具有发病少，成本低，利润高，回本

快的特点，尤其适合他们这种面积不大的养殖户养殖。当然鲈鱼养殖还是有很多需要注意的地方。

1. 做好水质底质调控

养鱼先养水，养水先改底。要想鲈鱼养的好，水质底质就要好，杨老板日常使用天邦的爱水产品进行日常塘口的水质和底质调节，使用爱水底三效改底效果非常好，底质干净了氨氮亚硝酸盐也降低了。爱水氧富康提高水体溶解氧，提高鲈鱼吃食。爱水超能活菌王日常调水效果好。

2. 注重投喂管理，减少浪费

鲈鱼饲料投喂管理是一个非常非常重要的因素。日常投喂要做到少量多次，料台周围也不能有剩料，尤其由于鲈鱼饲料淀粉低，稳定性较其他饲料稍差。减少饲料的浪费及残饵对水质的污染。

3. 选择优质的配合饲料是关键

饲料成本是鲈鱼养殖最大的成本之一，也是养好鲈鱼的关键因素，鲈鱼吃的好才能长得快！杨老板选择了湖州市场口碑最好的鲈鱼饲料产品，天邦全熟化鲈鱼饲料。天邦全熟化鲈鱼料从2012年开始就进入湖州市场，至今已经有8年了，受到了养殖户的广泛认可。新口平均包产超过42斤，连续8年最高包产超过45斤，是湖州市场上饲料效果最好，产品质量最稳定的产品之一。

随着生活水平的不断提高，鲈鱼这条鱼越来越受到消费者的欢迎，更会有越来越多的四大家鱼养殖户会加入鲈鱼养殖行业，相信在天邦饲料和养殖户的共同努力下，鲈鱼产业发展也会越来越好。

(饲料事业部 朱伟斌)

姓名	杨美琴
所用饲料	天邦加州鲈鱼料
养殖品种	加州鲈
地址	湖州和孚四联村
塘口面积	3.7亩
放养时间	3月中旬
规格	30万尾花
放养量	1.2万尾
放养时间	2019年11月25日
卖鱼总量	鲈鱼9550斤(未干塘)
卖鱼规格	43.6斤
用饲料量	219包(4.38吨)
饲料系数	0.91(44斤/包)



成蟹产量再创新高，亩产663斤养蟹达人有话说

“匡实黄金重，螯肥白玉香”，这是宋代文人张耒对洪泽湖螃蟹的生动赞赏。临淮镇地处洪泽湖西岸，三面环湖一面靠陆，水域面积达208平方公里，丰富的水生资源造就了螃蟹生长育肥的理想之地，仅有1.6万人的临淮镇养蟹面积却达5.5万亩，依湖养殖，亩放养量在2000只以上，走高密度高产量模式，养出的螃蟹膘肥，膏脂浓郁，煮后呈亮橘红色，口味鲜甜，深受广大消费者的喜爱。

近年来，国内螃蟹市场是供不应求，无论是市场价格还是养殖户的经济效益都很喜人，高利润挣钱的后盾就不可避免大批量新塘口的出现，再加上今年总体风调雨顺，没有极端高温天气，导致河蟹供应趋于饱和，河蟹的价格也就开始“跳水”，一直下跌，对比往年下降达10%-20%，河蟹市场陷入困局，养殖效益出现下滑，面临如此行情，很多养殖户非常着急，河蟹品质不好，产量不高的养殖户亏钱可能性很大。但是使用天邦全熟化河蟹料的临淮镇贾老板养殖很有一套，今年产量再创新高。

养殖情况			
姓名	贾老板	地址	泗洪临淮
面积(亩)	5	密度(头/亩)	4232
放养品种	河蟹	放养规格(头/斤)	92
总产量(斤)	3315	亩产(斤)	663
效益分析			
蟹种成本(元)	7360	饲料成本(元)	8000
水电(元)	1126	药品(元)	4072
亩支出合计(元)			4111.6

根据平时河蟹吃食情况良好，贾老板就判断今年会相对高产，但让他没想到的是，产量能这么高，谈及今年养殖能取得如此高的效益，贾老板笑着表示，这多亏了天邦全熟化饲料，养出的河蟹不但产量高，膏肉饱满，品相还相当好啊。贾老板也给我们分享了他的养殖心得。

蟹苗：选苗是一个重点，市面价格15-40元/斤不等，质量也参差不齐，所以要尽量选择规格均匀，红嘴多的苗种，质量上才更有保障，为成功养殖打好坚实的基础。

饲料：谈及饲料，贾老板满口称赞，已经多年连续使用天邦全熟化蟹料，他看中的就是天邦全熟化蟹料选择优质原料、熟化度高、诱食性好、稳定性好，河蟹吸收率高的特点。

管理：现在河蟹养殖风险性最高的就是高温期间。因此，高温期一定要适当加高水位，改水改底前期多肥水，高温期开始5天进行一次底改，定期使用天邦菌肽乐和解毒有机酸解毒调水。除此之外，做好水质底质调控，水体保持35-40cm左右的透明度，给河蟹创造一个良好的生长环境。

好苗、好料、好管理，这就是贾老板的养殖经验，天邦“蟹三超”技术服务团队深耕河蟹产业，服务一线蟹农，更多案例持续分享中，敬请期待。

(饲料事业部 李全等)



千头次注射零应激，就这么安全！

支福佳的免疫安全性试验

试验猪场：安徽某猪场

猪场规模：1000头母猪

试验时间：2019年5月-7月

一、试验目的

在相同饲养管理条件下，比较支原体肺炎疫苗的安全性。

二、试验用苗

成都天邦支原体肺炎疫苗“支福佳”；猪场没有使用支原体肺炎疫苗。

三、试验方法

1. 猪群要求：分2批试验。每批选取7日龄、健康、眼观大小差异不明显的仔猪500头。

2. 疫苗免疫：支福佳，7日龄首免、21日龄二



千次注射零应激。

免，肌肉注射，1ml/头/次。

3. 猪群管理：按照猪场正常生产流程饲养，仔猪断奶当天称重转保育舍，详细记录每天的耗料、死猪组别、体重，保育转育肥当天称重。

四、试验项目

对两批猪免疫后，观察3天，并记录是否出现应激反应及其它相关症状的头数。

五、试验结论

成都天邦支福佳(猪支原体肺炎灭活疫苗)使用安全性高，数

(天邦生物)

别放弃！用它，空肠空胃都不怕！

10月27日，我们到山东东营涛雒镇李家营拜访李兆迎老板，帮他查看南美白对虾养殖情况，标苗分池3天，虾活力差、吃料慢，部分虾出现空肠空胃，同时还少量死虾。这让李老板非常忧心，表示对这批虾苗已经没什么养殖信心了，准备拔管排苗后再放小苗。



我们现场检查了一下虾苗，状态确实不太好，经诊断并没有到不可救药的地步。虾虽然活力不是很好，但肠道和肝脏还是很清晰，根据我们的经验，认为是

肠道菌群失调，建议他使用七好公司的“肝肠健”全价发酵功能饲料。

七好公司“肝肠健”采用营养全面的全熟化配合饲料为基质，精选优质菌种，长周期接种深度发酵而成，产生大量氨基酸、小肽等醇香味物质，能够显著提高养殖对象的摄食速度和摄食量，同时富含活性酵母菌、乳酸菌、芽孢等有益菌群，且发酵期间产生大量有机酸、蛋白酶、胶原蛋白、小肽、菌体蛋白等活性物质，抑制病原菌生长，增强机体免疫力，从而预防肠炎、白便等细菌性疾病。对虾苗空肠空胃、摄食不佳的情况，能有明显的改善。

李老板听完我们对虾苗分析和产品介绍，欣然地接受了



我们的建议，停止投喂常规饲料，开始以每天早晚两次的频

率改投喂“肝肠健”。

经过四天的投喂，我们回访时再观察虾苗的状态，发现死虾减少，虾胃饱满、摄食量和活力明显有所好转。

投喂四天后，李老板改成每天晚上最后一餐投喂“肝肠健”，李老板总结：晚上水温低，“肝肠健”诱食性好，虾吃料猛，第二天早上排污，粪便不臭，氨氮、亚硝酸盐、硫化氢等各项指标好控制，等虾开始大量摄食饲料后再改成一天两顿七好“肝肠健”。



经过10天投喂再观察，虾状态已经转好了，个体长大了不少，李老板感叹，幸亏当时遇到了七好公司的技术人员，没有着急排苗，减少了我不少的损失！

(饲料事业部 潘恒伟)

最近很火的一条鱼：8亩塘，给他带来了20万利润！

台湾泥鳅这样养很赚钱。

泥鳅，素有“水中人参”之美誉，因其味道鲜美，营养丰富，能降脂降压等优点，深受广大消费者喜爱。此外，泥鳅可食部分占整个鱼体的80%左右，高于一般淡水鱼类。泥鳅养殖主要以台湾泥鳅为主，台湾泥鳅具有养殖周期短、长势快、病害少等优势，这些年发展规模不断扩大，浙江湖州地区的千金、菱湖、新市等乡镇泥鳅养殖客户也越来越多。



泥鳅喂料现场

今天我们要介绍的是新市泥鳅养殖户杨勤福。杨老板以前一直以养殖黄颡鱼为主，由于前两年黄颡鱼发病厉害、市场行情低迷，黄颡鱼养殖积极性下降，于是今年开始尝试养殖泥鳅，但令他没有想到的是今年8亩的泥鳅塘却给他带来了20万的利润。

杨老板8亩泥鳅塘分2次出鳅，2019年9月22日出鳅18000斤，12月6日出鳅50000斤，总计出鳅68000斤(亩产8500斤)，养殖全程总计使用天邦全熟化35蛋白泥鳅专用料2270包，饵料系数1.3(包产30斤)。这样的出鳅效果令杨老板没有想到，他高兴的说：“今年是第一次养泥鳅，本来心里没底的，后来我朋友推荐我用天邦饲料，这两年他一直在用，效果不错，抱着试试看的心态今年也第一次使用天邦饲料，真没想到效果会这么好。”

杨老板泥鳅出鳅具体数据

客户名称	杨勤福	养殖面积	8亩
地址	湖州新市	养殖品种	台湾泥鳅
放养时间	2019年5月	放养规格	1000万水花
卖鱼时间	规格	产量	价格
2019.9.22	35尾/斤	18000斤	7.5元/斤
2019.12.6	10尾/斤	50000斤	7.5元/斤
亩产	8500斤	饲料	天邦全熟化35蛋白泥鳅专用料2270包
饵料系数	1.3(30斤/包)	斤鳅饲料成本	3.9元/斤
塘租成本	12000元	苗种成本	10000元
电费成本	10000元	其它成本	10000元
总收入	510000元	总成本	307200元
净利润	202800元	亩利润	25350元

杨老板第一年养殖台湾泥鳅，即使今年市场行情不算很好，但8亩泥鳅塘却净赚20万。杨老板表示，不管养殖什么品种都会遇到市场行情好与不好的时候，这个我们没法控制，我们只能加强养殖过程管理，提高产量，降低成本才是关键。对此，杨老板分享了几点自己的成功经验。

科学投喂

传统泥鳅养殖过程中饲料投喂方式主要是人工投料，可以人为控制投喂量，却有费时费力、饲料浪费，泥鳅长势不均匀等缺点。随着这几年泥鳅养殖密度的提高，这些缺点也愈加显著。杨老板的泥鳅塘则是以投料机投喂，8亩泥鳅塘配备了2台投料机。对于这种投喂方式，他介绍说：“投料机投料范围广，投料速度可控制，饲料浪费少，泥鳅吃食时间长、长势快、规格均匀，泥鳅品相好，鱼贩子喜爱。”

注重水质调控、底质管理

泥鳅由于养殖周期短，吃食量大，一般5个月左右可以出鳅，残饵、粪便、药物残留等导致池塘水质和底质容易经常恶化，直接影响泥鳅的健康，因此，水质和底质管理必不可少。杨老板泥鳅塘定期7-10天使用一次天邦5505底三效进行改底，改底的同时可以降低水体亚硝酸盐、氨氮等指标，后期搭配使用5207超能活菌王进行稳水，通过这种动保搭配使用模式，今年杨老板泥鳅塘水质和底质一直保持的很好。

选择优质饲料

饲料品质的好坏直接影响后期的产量和效益，天邦全熟化饲料进入湖州市场已近30年，品质一直很稳定，得到市场上养殖户的普遍认可。天邦全熟化饲料熟化度高，高达98%以上，具有诱食性好、水中稳定性佳、营养成分流失少、不添加抗生素和药物等优点，在提高饲料利用率和稳定水质的同时，促使消化吸收更完全。杨老板在朋友的推荐下今年第一次尝试了天邦饲料，最后的出鳅效果也增强了杨老板继续使用天邦饲料的信心。杨老板高兴的说：“明年黄颡鱼准备不养了，40亩鱼塘全部养泥鳅，饲料肯定用天邦的。”



(饲料事业部 肖雄)

家鱼中的“巨无霸”！这样养，亩产超5000斤，利润超8000元/亩

今年鱼价暴跌养殖亏大本？8亩的鱼塘主养青鱼利润近7万元，怎么做到的？

青鱼，四大家鱼中的巨无霸，一直以来深受消费者的欢迎。据不完全统计，全中国青鱼的总产量将近70万吨。青鱼作为重要的渔业资源存在于长江沿江湖泊和长江中下游，野生青鱼通常栖息在水的中下层，生性不活泼。其主要的食物来源为螺蛳、蚌、蚬、蛤等，偶尔也捕食虾和昆虫幼虫。人工养殖青鱼历史也较为悠久，从最开始投喂螺蛳到颗粒料再到膨化料，从池塘粗养到现在的精养，青鱼养殖技术也在不断成熟。

青鱼

湖州作为青鱼的产区之一，每年产青鱼接近30000吨。然而由于青鱼的习性，以及湖州独特的气候环境，一般精养池塘的青鱼亩产量在2000-3000斤之间。然而我们故事的主人公王国峰今年却养出了亩产超5200斤的成绩，周边的朋友为之惊叹。

2019年11月28日，王老板其下8亩的鱼塘，总计出青鱼32208斤，草鱼1229斤，鲫鱼932斤，花鲤7329斤。据了解，该鱼塘一共使用天邦全熟化淡水鱼料1543包，饵料系数1.86(4.4包饲料出100斤鱼)，斤鱼饲料成本低至4.7元，每亩鱼塘出鱼超过5200斤，单是青鱼的产量超过4000斤/亩，一年的辛苦付出得到了回报。养殖具体数据如下表所示。

客户名称	王老板	养殖面积	8亩
地址	湖州市吴兴区	水深	2米
养殖品种	青鱼	放养时间	2019年6月25日
放养规格	1斤/尾	放养密度	85万尾
养殖密度	1010尾/亩	增氧机	2台3KW
类鱼基本情况			
卖鱼时间	2019年11月28日	卖鱼规格	统销
草鱼	32208斤	价格	8.2元/斤
鲫鱼	1229斤	价格	5.8元/斤
花鲤	7329斤	价格	7.5元/斤
花鲤	7329斤	价格	4.8元/斤
饲料用量	1543包	饵料系数	1.86(4.4包饲料出一斤鱼)
效益分析(元)			
养殖成本	9000	水电费	8000
药费	5000	饲料费用	160000
苗种成本	64000	总计支出	246000元
卖鱼收入	314000	利润	68000元

王老板养殖青鱼多年，几乎年年都赚钱。对此王老板说道：“这些年鱼价有高就有低，好的行情下赚钱容易，但是要想在行情不好的年份也赚



到钱，最关键的是加强管理，真正把养殖成本降下来，才能在行情起伏中立于不败之地。”关于如何降低养殖成本，王老板也总结了自己的一些经验。

1、要注重投喂管理

根王老板介绍，今年青鱼发病特别严重，他认为与养殖前期部分人家不控料有关。梅雨季节以前需要控制青鱼的喂食量，准确投喂，有利于降低青鱼肠炎发病率，以及维持前期水质稳定。发病率低了，减少饲料浪费，自然而然养殖成本就低了。

2、注重池塘底质管理，经常改底

青鱼属于底层鱼类，池塘底质好坏，直接影响到青鱼的健康。养殖过程中，池底犹如一个大型的垃圾回收厂，承载着水体与养殖动物产生的“垃圾”，死亡藻类、浮游动物、野杂鱼等尸体，水残饵、粪便，及药物残渣、外源水的有机物、泥土杂质等等，时间一长导致底质恶化、发黑、发臭。王老板经常使用一些底改产品，能够分解池塘底部一些有害物质，为青鱼提供好的底质环境，鱼生活环境改善，才能养出高产。

3、选择优质饲料，合理投喂

王老板养青鱼以来一直使用天邦全熟化淡水鱼料，多年来都有良好的效益，王老板说，天邦饲料功不可没！天邦精养淡水鱼料采用了膨化和超微粉技术，食品级原料和工艺标准使得饲料适口性更好。营养全面，注重氨基酸平衡，特别强化赖氨酸、蛋氨酸、VE、VC等多种营养素，能更好地满足青鱼健康、快速生长的需要。“我已经全程使用天邦精养淡水鱼料很多年了，每年出鱼效果都非常稳定，基本上都能达到4.5包出一担鱼的水平。”正是因为天邦全熟化稳定的出鱼效果，给他坚持养殖青鱼提供了坚实的信心。

(饲料事业部 袁潇 李逸群)

我想谈谈这次文化引导培训的几点心得体会：

1、组织有力。这次培训有计划、有目标、有内容、有兴趣、有竞争、有协作、有团队、有个人，体现了组织者的用心良苦，让所有新学员感受到了组织关爱。

2、讲师团队实力强劲。公司董事长和各业务板块总裁组成的讲师团队，围绕主题为我们进行全方位的讲解，让我们加深了对公司的了解，并让我们对天邦产生了认同感。

3、培训内容系统全面。通过此次培训，我深刻理解了天邦 logo、愿景、使命、价值观、宗旨的精髓及其深刻寓意；对天邦现有各板块的发展状况和未来的规划蓝图有所了解，其前瞻性、可持续性让人称赞和佩服；对天邦对人才选拔、职级晋升、团队建设、干部队伍的行为准则以及自己未来如何成为有绩效的奋斗者充满期待；理解了天邦每位高层领导因何在各自领域能获得成就的些许秘诀。

4、培训形式新颖有趣。此次培训通过分组竞赛、与讲师互动获得扑克抽牌积分方法，增强了学员的参与热情；拔河比赛培养了团队协作精神，让我们明白“力出一孔，利出一孔”的无比威力；通过信息传递游戏，让我们学会充分发挥组织协调一致的能力；通过评优和分享环节，让我们能够正视自己，明白自己的不足与先进代表的差距。

培训虽然是短暂的，但留给我的影响一定是久远的。真诚感谢天邦给了我们这样一个学习和进步的机会，送给我们这样一份珍贵的见面礼！

如今，我已经成为天邦人，也已申请成为奋斗者，我愿在今后的工作中严格要求自己，用心带领好团队，为天邦发展尽自己最大的努力。

——天邦生物 刘步棣

让人印象深刻的环节是室内拓展游戏，游戏以团队进行，游戏过程中不能说话，只能靠敲背传递信息，这需要团队要有很好的协作精神和凝聚力。我认为这个游戏的成功必须要有两个关键点：一是每个人对信息的准确把握能力。大家要有共同的 SOP，比如对数字，字母和数学符号等要有不同的表现方式并能与团队成员达成共识；二是在信息传递的过程中大家必须要有反馈。虽然不能说话，但是后面的人能看清楚前面人的操作，如果操作不正确，后者需及时反馈给前者，这样才能有效且准确传递信息。关于团队协作和凝聚力我有以下几点感受：

1. 每个人要热爱我们的团队和我们从事的事业；
2. 要竭尽全力发挥好岗位只能，不能因为个人影响整个团队的发展；
3. 要勇于挑战，诚信做事，脚踏实地，只要不放弃，就一定会成功；
4. 团队需要更好的交流和反馈，这样才能发现问题，从而解决问题。

虽然两天的培训已经结束，但是我们的工作才刚刚开始，如何开展自己的工作才是当前最主要的问题，以下是我对自己的几点要求：

1. 尽快转变角色，找准个人定位，更好地适应新环境；
2. 必须要有目标，传达信息准确并具有可行性；锻炼出坚强的意志力，认真分析和考虑项目的可行性，一旦做出决定后，马上开始工作，全力以赴；
3. 勤于学习，要有责任意识和吃苦耐劳精神；
4. 少说话，多做事，以身作则，与团队共同进步，靠业绩实现价值，为天邦的发展贡献自己的一份力量。

总之，这次培训后，收获很多，从内心深处感受到了一个公司的强大凝聚力，将来公司的发展需要一群人的继续努力。我将努力成为这一群人中的关键一员。

——天邦生物 王克雄



天邦商学院新员工文化引导培训02期优秀培训心得（选登）

新员工文化引导培训中，天邦众多高管讲师及优秀标杆场长现身说法，真诚地教授，让我感受良多。

张总的授课，让我们了解了公司是如何快速发展的，现在在做什么，将来会是什么样。尤其世，公司在早期成长时，不迷信课本，从实践中获取了有价值的知识并迅速应用从而获取了成功。这让我感受到了实践出真知的道理。在工作中要努力创新并实践证实后扩大应用。

培训中的多个小游戏让我感悟深刻。蛋生鸡、鸡变凤凰的游戏中，我多次“蛋变鸡，鸡变蛋”，最终还变成了凤凰，这说明了坚持的重要性，只要不放弃，终将获得成功，这就是奋斗精神。同时我也深深感受到，蛋孵出鸡的过程是有时效的，不努力快速成长，可能就会变成坏蛋。

信息传递的游戏中，我深深感受到了作为团队成员，严格遵守规则、执行规则、沟通反馈及明确自身定位的重要性。这个游戏就如同我们面对困难一样，一开始大家都是茫然，经过探索、学习、制定规则后，发现还不能完全应对变化。我们继续复盘、创新、验证、完善应对方案。但在最后仍然没有成功，复盘下来，首先团队成员没有严格执行规则，二是作为最低层级的我，定位出现了问题，想的太多了，在没有能够得到有效反馈的情况下，去执行自己认为的结果，最终是会出问题的。在这个游戏中，我更深刻理解了王林生总说到的执行力差的原因。作为一个团队，要有效沟通明确要求；执行层级不要太多，成员按照上级要求，干了再说；制度的执行要以身作则，严格执行。

在培训一开始，祝子鑫总就强调了要“空杯心态”，学习要互动。但是在培训中，我却没能积极主动，就像执行力里讲的拖延现象，根源还是自身的“恐惧”心理，因为害怕出错而不做，这是我的一个很大的缺点，也是心理问题，只能自身突破改变。

另一个就是有关领导力、沟通技巧的能力，这也是我不够成熟的地方。所以我要在以后的工作中，努力提升自己。作为团队的新人，我要如同沈广戈场长所说：先少说话，多做事，工作上严于律己，生活上宽以待人，逐步融入团队。在以后的工作中提升自己的执行力，锻炼自己的领导能力，打造一个嗅觉敏锐，奋不顾身，团队协作的“狼”性团队。

——汉世伟 侯小亮

张邦辉董事长给我们上的“美好相遇，共赴双千梦想·齐聚英才，续写使命担当”这节课，让我们真切感受到公司发展壮大之快、科技创新投入及取得成绩之大。天邦取得卓越绩效，但仍未停止前进步伐，积极向已经迈向国际的大企业华为学习，学习他们的管理，学习他们的态度，学习他们对人才的重用及挽留，更在学习他们奋斗者精神——“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗和自我批评”，这也是我们天邦的核心价值观！

入职不到一周，我就听到了天邦对很多奋斗者的激励。尤其是在特殊时期，公司忍痛拔牙，同时还给各优秀场长、一线员工给予丰富的物质奖励等。这一系列措施使公司员工、合作养殖户在严峻的养殖大环境里感受到了公司送来的温暖。

一个公司的发展壮大离不开科研创新，更离不开一批批拥有共同目标、共同职业理想的奋斗者。张董事长说的一句话我记忆犹新：知识可以带来别人做不到的事情，这句话透露了公司对科技的重视，对创新的大力支持。也是这些技术奠定了天邦集团发展壮大的基石。朱爱民总的“奋斗起航，我们都是追梦人”，不仅引经据典告诉我们年轻人要做到有梦敢去追，努力实现自己的梦想，还请来了2位优秀的奋斗者——李露露、沈广戈。给我们讲述了他们亲身经历，激励我们：只要踏踏实实去做，兢兢业业的爱岗、爱岗，天邦这个平台一定会给你最大发展空间，让你展翅翱翔，实现自己的梦想。

往往缺乏自律、不善于管理自己时间的人，尤其容易患“拖延症”。所以我们要在工作中和生活中提升执行力，“赢在执行”，做个爱学习，有狼性修养，乐于奉献的奋斗者。

这次的培训对我来说是一次心灵之“旅”。因为我们不再是青涩少年，而是有自己执业经验和职业规划的职场人，不仅需要融入社会的大舞台，更需要尽情绽放自己的平台。我相信天邦是我今后实现自己梦想，绽放自己的平台，这次心灵之旅更是坚定了我的信念。我愿意通过自己的奋斗，在天邦这个舞台追逐自己的梦想，做个有梦、有为的奋斗者！

——汉世伟 雷文俊

培训中，让我印象最深的是天邦股分积极向上、注重创新、诚信的企业文化。

团队精神：在户外拓展活动中，我感受到了良好团队合作精神和不断学习的氛围。大家相互帮助、相互学习、共同进步，就像温暖和睦的一家人。这折射出天邦倡导团队协作互助精神。

压力和挑战：在整个学习过程中，我发觉自己有许多需要重新学习的地方，让我感受到新的压力和挑战。实际工作中，我努力学习，向同事请教，努力提高自己的业务水平。让我感动的是，作为新员工，我难免会有错漏，但同事们不会冷眼旁观，更不会嘲笑，而是善意地提醒、耐心地帮助。这种肯定和鼓励给予了我强大的信心。

用一段文字来表述培训感受：“在工作中，不管做任何事，都应将心态回归到零：把自己放空，抱着学习的态度，将每一次任务都视为一个新的开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门。千万不要视工作如鸡肋，食之无味，弃之可惜，结果做得心不甘情不愿，于公于私没有裨益。”

本次培训最大的收获，就是领略到各位领导的人格魅力和整体综合能力。他们是我在以后工作中的楷模，值得我终身学习。唐总说过，“要做事就得先做人”，这句话让我感受颇多。很简单的一句话，但人生的道理已经全部包含其中。“修身、齐家、治国、平天下”的古训中，为什么“修身”第一位，我想应该和“做事先做人”是一个道理。“人”决定“事”，形成品牌效应。做人要美，做事要精，立业先立德，做事先做人。做任何事都是从学做人开始的，如果连人都做不好，还何谈事业。中国有句古语，叫“人有大志在，无处不翻飞”。拿破仑有句话，叫做“不想当将军的士兵不是好士兵”。我想这些名言阐述了一个道理——每个活在世上的人，都应该给自己定个位。我们一定要摆正心态，敢于给自己高调定位，敢于重用自己，敢于承担责任，敢于独当一面，有战胜一切艰难险阻的决心，敢于排除前进道路上的一切障碍，敢为人先，敢为天下先。心中要有一种信念：别人能做的我也能做，别人做不到的，我还能做。

——汉世伟 何先虎

短暂而紧凑的6天时间里，2019年第二批新员工培训让我了解了公司的发展历程，现在概况及未来的规划愿景，并学习到了企业文化，探讨了执行力，了解了板块的专业知识，受益颇丰，收获满满。主要有以下几点：

1、彼此熟悉，增进友谊

学员来自各大板块，大多都是初次见面。前两天户外拓展活动，让大家通过紧张而欢乐的互动小游戏，相互快速地认识并简单了解。游戏虽简单，但蕴含了很多与分工、协作、团队、执行、策略等相关的管理理念。取胜不易，首先要了解游戏规则，然后分析对手及团队，制定策略，战略性安排，并在游戏过程中用心观察，将得失情况在团队中讨论，不断进行分析、总结、调整。大家在拓展活动中尽情挥洒汗水既锻炼了身体，又放松了心情，也增进了友谊，增强了团队荣誉感，也为下一步的学习做好了铺垫。最终我们队获得了第一名。

2、保持空杯，坚持奋斗

互动小游戏引领大家保持空杯的心态；张董事长作开班授课“美好相遇，共赴双千梦想；齐聚英才，续写使命担当”；实现369战略，描绘天邦未来的宏伟发展蓝图，建立流程化企业、数字化企业、AI建设，内容振奋人心。几位大咖陆续分做了主题讲解，我对公司的企业文化有了初步了解。通过学习，我明白了奋斗者的真正含义。公司始终以奋斗者为本，而作为一名天邦的奋斗者，必须要具备爱学习、狼性精神和乐于奉献的特质，只有优秀的奋斗者才能打造优秀的团队，只有有优秀的团队才能铸就优秀的企业。

3、力出一孔，利出一孔

作为一名天邦人，我所有的力量都只能奉献给天邦，而我付出努力所获得的利益收入也只来源于天邦。各分队之间进行了“力出一孔，利出一孔”的拔河比赛，4个小组经过激烈的角逐，我们小组在活动中获得得了第二名。在获得胜利的荣誉同时，我们也获得了一次加分奖励的机会，让我们深刻体会到了“力往一个地方去，利从一个地方来”的文化精髓。

4、积极服从，强化执行

企业如何保证各项工作有条不紊地开展，各部门、人员之间的有效分工与协作，靠的是制定细致全面的规章制度，各环节标准化 SOP，用制度管人，流程管事。作为一个新人，在面对天邦的管理体系的第一个阶段，我们要做的是学习它，服从它，把流程转变成好的习惯固定下来，等到第二个阶段我们到达一定的高度，再来优化它，再固化循环，保持与企业管理体系的与时俱进。对于执行力，我的人生格言是“即使是再小的事，如果只说而不去做，那么也只是一句空话”，“干就完了”是执行，干不干，是不是积极主动去干，这是态度问题。“干成了”是执行力，执行力一定是讲结果的，干成不干成这是能力问题，从这一点来说，也印证了老师分享的一句话：“把合适的人放在合适的岗位，这就是执行力。”所谓合适的人我的理解是岗位要与能力相匹配，能力体现在能有效利用资源，保质保量地完成目标任务，并能及时沟通反馈信息，其中最重要的是会利用、主动获取各种资源。

5、知识全面，受用无穷

几位老师倾情付出、精彩分享，知识面涉及到与工作相关的方方面面，都是以后工作中用得上的和必须掌握的基础。尤其是安全生产方面，应多培训，勤检查，让专业的人干专业的事；永远要牢记安全第一，预防为主，综合管理。优秀的年轻奋斗者代表分享了成功经验，为我们树立了奋斗者典范，激励着我今后更要更加努力高效地工作。

6、职场礼仪

进入职场，必备的交际礼仪不可缺少，为人处事，接人待物，沟通汇报等，处处有规则，通过最基本的知识点、面的学习，对标自判，才发现以前的做法有很多不对的地方，让我受益颇多。

总而言之，在这次学习活动中无论是拔河，还是蛋变小鸡游戏，还是积分奖励制，最后的结果都说明，在成功的路上会有波折，但只要坚持总会有成功的那一。作为奋斗者要学无止境，保持学习的能力，见贤思齐，见不贤而内自省，时刻以成长性思维向奋斗者典范学习。做天邦人，成就天邦，成就自己。“此后如竟没有炬火，我们便是唯一的光；此后如竟没有辉煌，我们便是唯一的希望！”

——汉世伟 张成良

天邦商学院新员工文化引导培训02期优秀培训心得(选登)

参加本期培训本人主要有以下几方面体会和收获：

一、团队协作重要性和沟通的重要性。培训是一种学习的方式，是提高知识的最有效手段。拓展训练的每一个游戏都有不同的含义，要学会沟通与协调，要善于与小组成员进行沟通，要学会尊重别人，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，积极主动地开展活动。每一个人都是不可或缺的一份子不能做团队中唯一的短板，要做一个有狼性且具备刻苦努力的天邦奋斗者。通过学习培训，不断创新思维，以创新的思维应对竞争挑战。只有通过加强学习，才能取他人之长补己之短，只有这样，才能不负重望，完成上级交给的工作任务。

二、如何做一个执行力强的员工。讲师给我们举的很多例子，使我懂得了要客观看待并清醒认识自己的不足之处，然后采取行动立即加强劣势方面的学习及与他人合作。最关键的一点是完全消除劣势给自己造成的心理压力，以更从容、自信、严谨、专业的态度努力开展工作，这样就能够更有效地发挥优势，提升整体工作水平。

三、学会了与人沟通的聊天技巧。要学会倾听，才可以更好地了解别人，这是一种内涵和修养的体现；要多谈论对方感兴趣的事情，这样才能找到彼此的共鸣；聊天过程中要学会多互动，激发对方的思考，更加深入彼此的交流。

——汉世伟 樊郁军

歌德曾说过，“人不是生来就拥有一切，而是靠他从学习中得到的一切来造就自己”。所以培训对我来说，是职场学习中的第一课。短短两天的培训结束后，我反问自己从中学到什么，主要有四点：一是团结，二是执行力，三是企业核心价值观，四是如何从学生变成“社会人”。

先秦孟子曰：“天时不如地利，地利不如人和”，团结本就是一个企业的灵魂，只有各个部门的员工团结一致，共克难关，这样才能永久长存，经久不衰。此次培训中，我被分成8组，每组成员协同合作，勇于举手抢答，为团队积累更多的分数，最后取得更好的成绩；在培训之余，穿插着各种小游戏锻炼我们团结的意志，需要上下一心，其利断金，不能在任何一个环节出现失误，人心齐则泰山移。

王林生总讲解的《赢在执行》，令我颇有感悟。富勒曾说过：“苦难会磨练一些人，也会毁灭另一些人。”所以我们在赢得高效执行力时，要付出更多的时间和精力。执行力等于苦难，我们得尝遍世间苦，才能方为人上人，所以他磨灭我们急躁的心性，拥有更自律的自己。在面对困难时，团队的执行力直接影响公司的效益，如果没有执行力，汉世伟集团在行业中最终会面临淘汰。这要求我们做一名具有“亮剑精神、狼性精神、奋斗精神”的高效执行力的员工。

最重要的一点是，我们要谨记企业的核心价值观，以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗。当我们遇到困难时，不要气馁，默默告诉自己，坚持一下，再坚持一会，胜利便在眼前，希望就在前方。以客户为中心，要求企业服务好客户，得到客户认可，这样才能在行业中永葆不败之地。在工作过程中，我们不可能一帆风顺，所以我们的职业生涯就像行走再沙漠中，越到最后越口渴，如果这时放弃了，便会淹没在茫茫沙海之中，失去自我。所以要保持清醒，一路向前，克服种种困难，达到胜利的彼岸。

最后一丝感悟，是作为刚从学校出来毕业生的体会。学生变为“社会人”，需要改变固有的思想，变得自信，不畏自己不会的领域，让自己变得有朝气，心里默念，每天都是充满元气满满的一天，洗去书生气，融入全新的生活。

最后要牢记培训中时常提到的一句话：力出一孔，利出一孔。只要齐心协力，把每一天的工作当作人生中成长的一刻，在快乐中放飞自我，在快乐中追求梦想，就能获得成功。

——天邦开物 马友军

拓展训练让我们来自五湖四海的天邦人聚在一起，我们力气都往一处使，我们团结、友爱、阳光，就像天邦一样在成功的路上奔跑着。

4天的专业知识和岗位职责培训让我们更深了解了公司。印象深刻的是两位优秀的母猪场场长（李露露场长和沈广戈场长）的分享。在两位优秀场长身上我学到了“做事要注意细节，不可马虎”，不要觉得很小的事没必要去细心完成。细节决定成败，也就是说为什么在生物安全面前“100-1=0”认真真地做好每一项工作，千里之堤毁于蚁穴。

王林生总给我们讲的赢在执行，让我对执行力有了新的了解。领导吩咐的工作去干这只是执行，干好才是执行力。规章制度的执行程度，是团队输赢的表现。一旦做出任何决策，就应该坚决的去执行。

在这次培训中让我对公司有了更深的了解，增长了不少知识，更重要的是让我对自己有了新的认识。“水不流则腐，人不进则退”，在今后的工作和生活中我会加倍努力学习，不断地提高自己的素质，为适应公司不断发展的需求完善自己。

——汉世伟 李炜

本人对本期培训主要有以下几方面体会和收获：

只有当员工深刻的意识到自己的行为是符合企业文化要求的，处处以企业文化来严格要求自己，那么企业文化才能真正地发挥其最终的效果。优秀的企业文化打造了高素质的员工队伍，而这支优秀企业文化武装起来的员工才是企业真正的核心竞争力。

要学会沟通与协调，要善于与领导、职工、相关服务单位进行沟通，要学会尊重别人，积极主动地开展好工作。要经常反思工作、学习和生活，把反思当成一种文化，通过反思，及时发现自身存在的问题并加以改正。

不断强化全局意识和责任意识，表现在工作上是一种良好的姿态，要求我们用正确的思路来思考解决当前存在的问题。这也要求我们要有超前思维和悟性，有创新精神，而不是仅仅做好自己负责的那一方面的工作了事；要不断增强使命感和责任感，提高自身能力素质，始终保持健康向上、奋发有为的精神状态，敢于负责，勇挑重担；热爱自己的行业，热爱公司，珍惜并为之奋斗。

工作生活中要敢于吃亏、吃苦、吃气要多体谅他人，遇事多为别人着想，要懂得换位思考，敬人者人恒敬之，爱人者人恒爱之；要树立标杆模范作用，严以律己，宽以待人；要有奉献精神，树立“吃苦、吃亏、吃气”的思想，吃别人吃不了的苦，做别人做不了的事，忍别人忍不了的事，严格要求自己，在吃苦、吃苦、吃气中不断进步。

对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，面对问题，不怕问题，想方设法解决问题，能够面对问题带来的结果，我们要不断地提升自己的能力和信心，提高执行力为公司艰苦奋斗，共筑天邦梦。

通过为期两天的学习使我感受到了团队的重要性，在此我要感谢我的小组，只有我们共同的努力，才能成就优秀的个人，一荣俱荣，一损俱损。一只木桶的纳水能力，不是取决于最长的长板，而是取决于最短的短板，一个公司的好坏也不是取决于个别员工的优秀，而是在于公司团队集体的努力，那就让我们在这个公司发光发热。

——天邦研究院 钱同安

通过培训，我理解到企业的灵魂就是企业文化，它看不见摸不到，却实实在在的存在于企业中，是企业行为规范的准则，是企业和谐发展的力量。从最初创业时的“天道酬勤，敬业兴邦”到现在的“以食为天，应和立邦”，公司的企业文化建设站上新高度。

我也认识到企业文化是人的文化，是组成团队个体任何一人素质的综合体现，是企业综合素质的外在表现；企业文化是企业的灵魂，是指引员工前进的明灯，需要每位员工去继承和传扬，我们需始终保持学习的心态，不断完善提升自我。跟随企业发展的步伐，不断学习更新观念，做正确的事和正确的做事。在黑暗中，灯塔给人们方向和力量，企业使命和愿景就是那灯塔。企业文化使企业员工在不确定的环境中获得一种确定感、稳定感，从而减轻企业员工的焦虑感，使企业员工能够从容的工作。

在培训中让我感受最深的就是在最后，大家纷纷拿起画笔，描绘我们心中的天邦梦。鱼过无痕，料落有声，感激这个魅力的世界，感激我们相遇在天邦，通过参加培训，让我深刻了解和感受我们公司企业文化的魅力，让我学习了很多，思考了很多，要深刻践行以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗和自我批判。

——饲料事业部 张清勇

作为一名销售人员，我们要培养自己的狼性，在遇到困难的时候不能退缩。通过这次培训，我就发现自己身上的一些问题。刚开始跑市场的时候，遇到客户的白眼或者冷言冷语是正常的，但是自己就会感觉到不舒服或者不想再去跟他沟通，下次就会有意识的说这个客户太难交流了，我搞不定，我们不去找他了去找其他客户吧。这种想法其实是不对的，为什么会产生这种想法呢？是因为我们自己给自己设置了障碍，首先我们就认为自己搞不定或者没法交流了，那我们怎么能更好的跟这个客户沟通呢。我们要做的就是通过我们跟客户的沟通，了解客户的真实需求。我们在跟客户交流的时候首先要学会认真倾听，听清楚客户讲的是什么，他想表达什么意思，然后再去表达自己的观点作者想法，这样才是有效的沟通。只有进行有效的沟通，才能达成一致的意向。

——饲料事业部 张新波

通过这次培训我自己感悟有以下几点：

一是要热爱我们的集体，热爱我们的团队，热爱我们的养猪事业；

二是要竭尽所能发挥好岗位作用、岗位优势，不能因为自己的努力不够而影响了团队集体的进步；

三是要有包容心、善良心，允许别人犯错误；

四是勇于接受挑战，磨练战胜困难的毅力，敢于战胜自我，只要不放弃，一切皆有可能。

下面是我的几点个人体会：

1、尽快实现角色转变，找准个人定位，适应新的环境。从学校到社会是一个大的转变，在这个过程中难免会有不适应，但这并不是逃避现实的借口。既然我们来到了各自的工作岗位，那么就应该明白，我们不再是一名学生，而是公司的一名职员。就应改变学校的散漫，熟悉公司的各项规章制度，加强纪律性，以此来严格要求自己。

2、着力培养以客户为中心、以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗的精神，学会自我批判。既然选择了天邦，就要忠诚于天邦。要敢于承担责任，有吃苦耐劳的心态，用自己的业绩来证明自己的价值，争取早日实现养猪三千万，共筑天邦梦！

——汉世伟 王志威

凝视着这个熟悉而又陌生的新家，像所有新员工一样，我们窥视感受着这里的每一丝气息，每一张面孔、每一个微笑！可我的心里却捕捉到了：泪水与自豪、汗水与奋斗！天邦踩在时代发展的鼓点上，用了六年时间从0头母猪发展到年底即将达到的30万头母猪规模，此时第一个池州核心场也才六岁，却搭建起了30万头的繁育体系。用事实向新员工们展现了：以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗，坚持自我批判的生动发展历程！王林生总告诉我们，天邦还有一把发展的金钥匙，那就是：高效执行力的打造！在一个强调自我的时代，大家都是一个一个的哪吒，我命由我不由天！如何让一群哪吒变成一个高效的团队！王林生总布道新员工五个字：高效执行力！天邦快速发展，能手们非常矫健和快速的做出着各种转变和适应，而下面的水手们人口巨大，惯性强大，可能还有那么一点点惰性，但商场如战场，不能迅速执行指令，可能就在一瞬间，我们就会踏入自取灭亡的不归路。如何提升执行力，如何打造快速反应战队，通过林生总的培训后，深刻的感悟到：增强同理心、打造规范化、扁平化沟通体系和反馈机制的重要性。

作为一名新员工中的老员工，我想对刚毕业的新员工说：我真的很羡慕你们，因为你们年轻，你们的未来不可限量，你们中的很多人还有着名校的光环，假以时日，你们中的很多人都会成长为天邦的脊梁！可是当你们踏出校门，走入社会的那一刻，你们的生存环境变了，大家的竞争对手不再是同一个班、同一个年级的同学，而是各个年龄、各个层次的整个社会人！这种剧烈的环境转变，会让很多新员工产生痛苦的应激。但正如林生总教导我们的：成长是会痛的！新学员们，当我们在天邦的大家庭中，感受到痛的那一刻，千万不要退缩，因为此刻正是大家不断成长、不断蜕变、成为真正的天邦奋斗者的时刻。让我们坚守天邦的使命：做安全、健康、美味的动物源食品！让我们牢记天邦的愿景：美好食品，缔造幸福生活！

——天邦研究院 何永奇