

天邦報

2022年11月
28
星期一

总第272期

本期导读

- 第二版 榜样力量——徐升勇，刘军
- 第三版 榜样力量——郑小军，刘伟
- 第四版 天邦之星——高红伟、汪杰
- 第五版 (专栏) 狠抓消防安全，保高质量发展
- 第六版 加强产学研合作，天邦食品牵手南京农业大学
- 第七版 风吹稻花香漫天，江苏丰收喜开镰
- 第八版 (专栏) 天邦中欧总裁班学员心得合辑

TECHBANK
Create Your Value

天邦股份有限公司主办

www.tianbang.com

天邦纵览

攻坚克难，使命必达，拾分味道（临泉）完成日生鲜订单44000份！



11月27日凌晨3点30分，拾分味道(临泉)食品有限公司，四百位工作人员为按时完成6.4万份生鲜订单，正紧锣密鼓、如火如荼地加班生产产品。

26日下午，临泉工厂临时接到合肥客户6.4万份紧急保供订单。为按时提供物资，确保供应，临泉工厂副总经理吴喜斌立即筹备生产。27日当日完成4.4万份订单，另外2万份订单将于11月28日完成。

临泉工厂副总经理吴喜斌表示：“27日凌晨3点钟我们开始准备产品原料，4点钟开始生产气调包装。截止27日中午12点，一共生产了23000份气调盒。预计下午6点，44000份气调盒可全部完成！各个车间，包括肝素钠、副产、屠宰、分割、包装以

及精加工车间，全员参与了此次保供订单。大家气势如虹，我们是一支会打仗、敢打仗、能打胜仗的队伍！”

分割车间四号线员工张虎表示，今日凌晨大家就赶来公司，全力开展生产。得知保供物资即将送往疫区，所有人都十分揪心，生产也更加紧迫。面对严峻形势，全体员工齐心协力，一心只为尽快完成订单，为疫区的同胞们尽一份绵薄之力，共度难关！



27日凌晨，从生猪屠宰开始，一头头生猪经过二氧化碳致晕、运河烫毛、清洗抛光、机器人开膛、检验检疫、乳酸喷涂、三段式预冷排酸再经过红外线分割深加工，最后到达气调盒包装环节。切割、称重、装盒……经过车间工作人员的紧密配合，一只只气调盒包装的前后腿肉应运而生。



拾分味道物流运输车“整装待发”

一线保供淬炼品质，危急时刻彰显担当！拾分味道（临泉）食品有限公司再一次与时间赛跑，扛起责任，抗击疫情、稳产保供，交出完美答卷！

(股份公司 EMT 办公室 宣传部 汪方卓/拾分味道 临泉屠宰厂 张树梅)

携手同行谋发展，合作共赢创新篇！

——绿色食品产业产需对接会在拾分味道（临泉）召开

为深入贯彻落实阜阳市招商引资工作调度会精神，抓紧抓实抓好绿色食品产业“双招双引”工作，推动我市绿色食品产业高质量发展，2022年11月16日上午，阜阳市人民政府在拾分味道(临泉)食品有限公司召开绿色食品产业产需对接会。阜阳市副市长虞建斌、市经济和信局局长韩烁、市政府政策研究室副主任张浩等阜阳市政府领导、阜阳市三区五县领导、40家绿色食品重点企业以及相关媒体记者参加会议。



会议开始之前，市领导、各县市区领导以及各企业代表先参观了我司500万头生猪屠宰分割生产线。参观期间，拾分味道（临泉）食品有限公司行政总经理朱吟陪同解说，他表示：“我司作为阜阳市重点绿色食品企业，坚决支持阜阳市绿色食品产业的发展。我们生产的每一个环节都高标准、高要求，坚持生产绿色食品，健康食品。”到达体验厅时，朱吟带领各位领导前往产品品鉴区试吃拾分味道水煮五花肉。他表示：“我们的猪肉都拥有非常丰富的脂溶性可挥发的短链脂肪酸以及氨基酸、小肽、核苷酸、肌苷等鲜味物质，形成了鲜、香、嫩、糯、纯的独特品质。”

启动仪式上，市政府政策研究室副主任张浩介绍表示，

此次会议旨在坚持“政府引导、企业主体、市场运作、合作共赢”原则，搭建食品企业产需双方沟通交流、合作共赢的平台，通过经验分享、政策解读、新品推介、企业宣介、信息发布、产品展示等多种形式，促进供需双方高效匹配、产需互补、协同发展，推动绿色食品工业高质量发展。

会上，拾分味道（临泉）食品有限公司、安徽银铃食品有限公司和安徽省金裕皖酒业有限公司等10家企业以及阜阳师范大学、临泉县农村商业银行先后通过PPT和视频对自己公司和公司产品进行了详细的介绍。拾分味道（临泉）食品有限公司总经理Scott表示：“我们坚持品牌责任，坚持生产安全、稳定、高质量食品，让我们的顾客享受与众不同的就餐体验。”另外，拾分味道食品研发总监赵京良又对我司飘香肉进行了详细的讲解。



现场还举办了签约仪式，其中阜阳市阜漾食品有限公司与安徽黄氏番鸭食品有限公司进行了供需签约；拾分味道(临泉)食品有限公司与临泉县金黄山商贸有限公司进行了商超签

约；临泉县农村商业银行与临泉县正润农产品开发有限公司进行了银企签约；阜阳师范大学与安徽银铃食品有限公司进行了校企签约。

签约结束后，阜阳市副市长虞建斌代表阜阳市政府讲话，他表示：“发展绿色食品产业要着力培育绿色有机、地理标志产品，提高产品附加值、竞争力、美誉度。要全面推进食品加工业特别是精深加工业发展，提升企业竞争力。要加快产业链建设，构建优质产业生态体系，推动一二三次产业、种养产销有机结合。要培植龙头企业，建立产业联盟，激发行业应变克难的内生动力与发展活力。要加强“双招双引”，引进新技术、新模式、新业态、新项目，引领产业高质量发展。要充分研究产业政策，不断提升金融支持、检验检疫、冷链物流等领域公共服务水平，推动有效市场和有为政府更好结合，努力为企业持续健康发展创造良好环境。希望相关企业能够借此机会，把握机遇加快产业转型升级，加强技术创新，提高产品供给力，持续优化企业发展生态，共同推进全市绿色食品产业高质量发展。”

会后，我司还为参会人员准备了丰富美味的自助餐，包括拾分味道徽州原味腊肠、拾分味道徽州酱味腊肠、拾分味道老卤猪耳、拾分味道红烧肉、拾分味道手抓排骨、拾分味道温拌腰花、拾分味道虫草煲肚丝拾分味道飘香大肉包等极具拾分味道特色的菜品以及水果拼盘供大家享用。

通过举办此次大会，为阜阳市内绿色食品行业企业搭建了交流互通、多方共赢的供需对接交流平台，拓宽了业内企业市场运营路径，推动市内绿色食品产业的发展。同时，也为我司创造了与其他企业交流合作的机会，提高了企业的知名度。

(拾分味道 临泉屠宰厂 张树梅)

徐升勇：汉世伟养猪第一人



在养殖行业摸爬滚打近二十年，封闭环境、疫情反复、猪价狂跌……依旧难凉他的一腔热血。

身为场长，他管理着汉世伟最大的猪场之一——广西元金场，共有1.84万头母猪。11月4日，在汉世伟的月度会议上，他带领元金场用数据说话：窝均断奶11.5头，窝均活仔12.2头，分娩率92%，受胎率95%，断奶成本292元/头，下半年成本预计283元/头！

在他看来，猪场场长是乘风破浪的领航者，不管遇到什么困难，都要挺身而出、力挽狂澜，带领团队到达胜利的彼岸。他就是汉世伟广西大区元金母猪场的场长——徐升勇。

严守猪场生物安全“生命线”

兽医专业出身的徐升勇，对生物安全、猪群健康有着极高追求。“保证猪只生物安全和猪群健康极为重要，若猪群的安全健康没有了，猪场成本就很难降下来，PSY更难完成，很难出成绩。”

为什么所有猪场都在搞生物安全，元金母猪场却能取得如此亮眼的业绩？徐升勇表示，首先元金场选址优良，周面环山，场区周边6780亩为甘蔗地，为猪场生物安全提供了天然的隔离屏障。其次，元金场主要通过蓝耳病的成功驯化，减少其他各类基础疾病的发生，猪群健康得到极大提高，各项生产指标均有质的飞跃。通过驯化成功后的指标，psy由去年的19头提升到今年的25头。

“我2009年加入天邦，从管理700多头猪的小场区做起，逐渐积累经验。作为一名老天邦人，非常感谢公司给予我优质的平台和机会，让我对养殖行业的热爱有了归宿。”徐升勇恳切说道。

把好猪场成本质量“关”

在徐升勇看来，猪场中，高效率才能保证高产，专业人才才能保证猪群质量。尤其是管理岗，是猪场经营的左膀右臂，影响着猪场的发展速度。

为提升腰部力量，优化人才梯队建设，元金场会根据猪场栋舍结构对人员配置的合理安排，力求每个人都能满负荷

生产，通过严格的晋升机制，筛选出优秀的管理班子。组长、副主管、产房主管皆可自愿竞聘，接受对应岗位考查3个月，以所在栋舍成绩单为转正依据。配怀主管自愿竞聘，接受对应岗位考查最低5个月，以所在区配怀成绩单为转正依据。通过层层选拔，综合考评，让德才兼备的员工在更重要的岗位上发光发热。

徐升勇强调，饲料在猪场花销中占近50%，猪场会通过背膘卡尺来控制用料，人工与智能化系统有效结合，做到精准饲喂，不浪费一斤粮食。

“当遇到疫情等特殊时期，我们会提前梳理好生产流程，优化固化工作链路。及时检查、督导、整改，实施紧急预案，争取将生物安全隐患扼杀在摇篮里，从而避免经济损失。”

争做不懈奋斗天邦人

在元金场，有166名定编员工，1.84万头母猪，平均人效123头/人。作为场长，徐升勇对自己有着清晰定位。他希望自己像领航员一样，能够瞄准目标，并且带领团队坚定不移地朝着正确方向努力。若遇到阻碍航行的“暗礁”，便要毫不犹豫地扫除障碍，排除万难，让副场长、主管腾出更多时间、精力保障生产。

“我是全场所有事务第一负责人，处于这个岗位，便要扛起这份责任。”徐升勇坚定说道。

汉世伟食品集团有限公司副总裁、广西大区总经理 张艳刚

徐升勇是一个老场长，从2009至2022年我们一起共事，我对他还是比较了解的。作为天邦最大的母猪场（18400头）场长，他的成功是必然的。首先，他的经验非常丰富，接受过美国M2P2的高水平培训。他在猪场是个多面手，除了养猪，其他水电气等样样精通。其次，他是个非常有责任心、重细节的人，猪场的大事，小事都是第一时间完成。你去他的场



会感觉很舒服，每一个小件都维护、保养得很好。还有，他带领的团是一个稳定、高效的团队，场内核心班子都有3-5年的搭档，场内生活，活动很丰富，很多人做到以场为家。

广西大区元金母猪场副场长 蔡业宁

没来元金场之前我们一直都是跟着徐场长，元金场新建投产之后我们几个技术骨干力量就和他过来了，刚过来管这个规模18400头的场是真的很有压力，从工程方面，人员，生产管理方面要想的事情也比较多。过来不到半年他的白头发是肉眼可见的增多，那那里像是个三四十岁的人。不过好的是我们在徐场长的带领下元金场一步步的向着集团给我们定的目标靠近，并有了不断的提升。

人员管理上徐场长用人不疑，疑人不用，让底下员工得到了充分发挥，适当的放权，使得管理人员更加自信，认可猪场，提高了对生产的挑战性，把猪场当做自己的家。

放手的同时，每周每月也会组织周会，月度会议，紧盯生产，严抓生产安全，生物安全，提出我们生产管理上的不足，使得不断的提升。平时我们和他打电话沟通解决生产问题时，也会和我们聊很多生产上的一些管理之道，更像是我们成长路上真诚的导师。

生活上关注场内员工生活质量，定期举行聚餐活动，丰富员工生活水平。

广西大区元金母猪场产房副主管 杨崇刚

元金母猪场在场长徐升勇的带领下，从新场建设到进猪再到现在生产稳定成绩稳定人员稳定。

在管理上场长对场内各层管理岗适当放权，管理责任到个人，让各管理人员更加自信经营各自部门工作提高了工作效率。

在生产上时刻关注数据变动信息，经常到生产区指导监督生产情况。每周进行生产例会分析指标及下步目标，提供有效帮助。严格把控生物安全关口，给生产提供了保障，使生产人员全身心投入到生产上，提高生产成绩。

在生活上对员工起居上心，解决员工生活上的困难，考虑到猪场的生活比较单一，定期组织员工加餐和团建等活动。

徐场长对于我们来说，就像定海神针，能安心将后背交付给他，全心投入生产工作中。

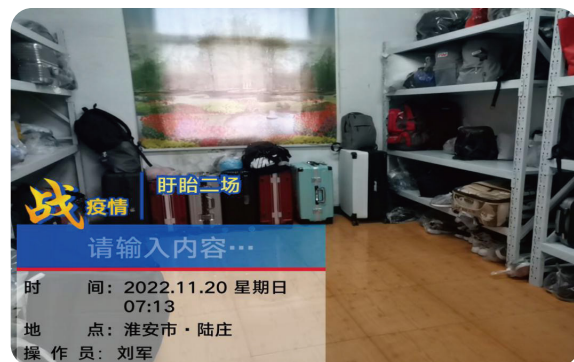
(股份公司 EMT办公室 宣传部 汪方卓)

刘军：扎根基层，做一颗坚实的“螺丝钉”



生物安全防护是每一个生猪养殖场最重要的工作之一，坚守在生物安全岗位上的人都是冲锋在一线的英勇战士。他叫刘军，来自汉世伟江苏大区盱眙二场，在人员隔离点负责全场62人进出猪场的生物安全报备、采样、检测和清洗工作。工作中，刘军时刻谨记汉世伟生物安全要求，严格执行公司标准，工作至今从未出错。能将每一位人员安全送入场区，是他的执着。

盱眙二场隔离点时会发现这里的一切都十分干净整洁，宛如私人旅社，屋内所有物品分类摆放，地面更是干净无一丝污渍，令



回十几趟赶猪和运猪，那一条运转通道留下了他深深的印记。完成一日的销售工作后，别人可以放下心去休息，而刘军却要继续对工场环境进行清洗消毒。刘军曾自豪地形容自己就像一颗螺丝钉，无论哪里需要他，他都会毫不犹豫地冲去填补。

盱眙二场场长王广州这样评价刘军：“老刘是场里的老人，工作从不懈怠，每次都争当排头兵，他的工作态度值得我们每一个人学习！”这样的称赞还有很多，但刘军每次受到夸奖，都仅仅憨憨抓头谦虚的说：“这都是我的职责，没什么值得夸奖，我只是用心做好一颗螺丝钉的工作。”

螺丝钉虽小，但其作用不小。机器需要许许多多的螺丝钉连接和固定，才能成为坚实的整体，发挥巨大的运转效力。天邦就是拥有众多像刘军这样具有螺丝钉精神的奋斗者，才能成为行业的领先者，他们虽然普通，但工作扎实努力，一起创造着天邦更加美好的未来。

人员隔离点是猪场的第一道生物安全防线，工作繁忙且琐碎，所有人员、宿舍、来往车辆、以及整个场区环境的清洗消毒全都由刘军一人负责。问起场内员工对刘军的第一印象，那必定是永远都背着消毒筒在到处忙碌。当你置身于盱

人员轻松舒缓，而这都缘于刘军细心的工作。

除了隔离点工作外，每逢场内缺少生产、销售人员时，刘军都会主动请缨，第一时间加入生产、销售团队，天未亮，他便一个人驾驶着中转会车运转猪只，每一次运转他都需要来

(汉世伟 江苏大区 祁磊)

郑小军：高饲料系数顽疾突破者



郑小军，高饲料系数顽疾突破者，创造出猪只126公斤，饲料系数2.42的优异成绩。其以较高的专业度和较强的责任感，拎出生产管理问题，迅速制定解决方案，发轫于精微，执着于匠心。他用实际行动做到了精益管理，降本增效，从而推动公司高质量发展！

在郑小军看来，居高不下的料肉比，可以说是鄂北片区，乃至鄂湘赣的顽疾。

今年9月，鄂湘赣大区开始狠抓高料肉比问题，与健康管理部共同成立联合巡检组，组员共计十人，按照各自负责的区域开展料比和生物安全巡检工作。巡检养户时，郑小军带领组员从细节入手，获得了一些蛛丝马迹，并且发现了偷料、鸡狗猪共养、偷猪、偷重、生物安全等问题。

结合多年行业经验，郑小军总结了“四看”巡检法宝。一看料槽。料槽反映的是养户的饲喂方式，若料槽中有余料，则说明大概率是自由采食，进一步反映养户的态度不端正，可能喂料时偷懒、敷衍。二看鸡鸭狗。根据调查，部分养户会出现同时喂鸡鸭狗的现象，而它们所吃的饲料，很多源于天邦的猪料，这无形中减少了猪只营养摄入，增加了公司成本。比如一名养户养二三十只鸡，一天吃几十斤饲料，养一百多天那个批次就会浪费几千斤饲料。像这种情况，巡检组会给养户限定整改时间，并进行后期跟踪。三看过道。郑小军表示，并非所有养户都有料线，人工饲喂时，料铲铲料容易洒落，巡检组会警示他们改善饲喂方式。四看设施设备。比如通风、环控这方面，巡检组会配备测风仪、测距仪，精准测算投放密度，给猪只营造舒适的生长环境。不乏养户虚报养殖数据的现象，造成猪只密度偏大，影响猪只呼吸道健康。再比如饮水嘴的及时配置，巡检组会关注到这些细节。

聚焦“双改”，持续优化辖区方案

郑小军认为，不管是生物安全，还是舒适度改造，公司

和养户有增收，才是真正的成功。

关于育肥工作的生物安全，郑小军梳理了以下几个重点：首先是大区实验室的布局，每个服务部都配备了一个实验室，能快速检测和拦截病毒；第二，同时拥有严格的制度对服务部人员每天两次的采样送检，服务部每天的环境监控，结果没出，人员不得乱进服务部；第三，对养户场进行封场管理，进苗前都会储备三个月的食材，同时人员进出场都要在服务部报备并采样后出结果无异后洗消返厂；第四，根据生物安全制度，做到有奖有罚。

关于团队对于猪群舒适度改造的方案，郑小军强调，一是使用测距仪，在进苗前对栏舍进行测算面积，合理控制投苗密度；二是全面推广挡风帘的整改，不改不投苗；三是测风仪的使用，监控通风量通风效果。

精益管理，助力公司提质增效

“其实我们一直在不停地执行、琢磨、改进，思考如何优化降料比工作。养户的饲喂方式、喂料量偏差、各环节数据不同步……方方面都影响着猪只的料肉比，甚至决定着猪只的健康情况以及猪肉质量。”起初这些问题看似微不足道，但日积月累，造成的损失数额便十分惊人。而郑小军和团队所要做的，就是未雨绸缪，守好底线，不放过任何一个为公司挽损的细节。

此外，郑小军还分享了一些团队管理经验。关于巡检工作，主要围绕一整个养殖过程展开，即从进苗前养户开发，一直到猪只销售中间的所有环节，包括饲料配送、饲料打料、料车过磅等。“巡检时，我们争取不放过任何一个环节。”

另外，作为鄂北片区的总经理，郑小军管理了三个服务部，他相信，只要自己在工作上各方面公平公正，并且在业余时间能与员工打成一片，多沟通、多关心，更能提升团队凝聚力。

“降料比这条路，任重而道远，欣慰的是，即使我们走得有些缓慢，但一直在进步。”郑小军说。

汉世伟鄂湘赣大区总经理杜文彬评价

郑小军对养猪事业有很强烈的热爱，能够以公司利益为己任，在推进鄂湘赣大区降料比的工作中，有思路，有创新，有办法，做出了较为优秀的业绩，希望他能够继续用心，用

智慧，用只争朝夕的精神为我们共同热爱的养猪事业而奋斗！

鄂湘赣大区育肥管理部生产经理石裕光评价

郑小军在降料肉比、降成本工作中，有自己突出的想法和创新，在鄂湘赣总经办领导的大力支持下，我们育肥管理部和健康管理部联合成立点检小组，郑小军为组长，在遵守公司生物安全的前提下，每周、每个服务部、每个养户不低于两次饲料车现场复磅核实，每个月，每个组员不低于两次到养户现场点检生物安全存在的漏洞和风险点，猪群料肉比测算，一经发现数据异常，及时找出原因进行纠偏，生物安全存在漏洞的，责令限期进行整改反馈，都实行现场打分制，低于制定目标值的，主任，主管，对应管理员以及养户将做相应负激励，高于制定目标值的，实行激励方案。

鄂湘赣大区健康管理部生物安全经理助理祝海峰评价

郑小军提议并实行联合巡检非常有创新性。该工作在杜文彬总的全力支持下，取得了一些实质性的效果。联合巡检组重点巡查料肉比预估数据异常的养户，通过不同部门的不同视角去发现问题，主要从以下几个方面下功夫：

- 1.是否有饲料浪费，
- 2.饲喂方法程序是否恰当，
- 3.是否有鸡狗共养甚至饲料流失。
- 4.栏舍舒适度是否达到公司要求。
- 5.投苗密度是否符合标准。

对一些因饲喂方法不对导致料肉比异常的及时纠偏，对于疑似个人主观原因导致料肉比异常的给予警告，后期如数据仍不能回归阶段性正常，该养户将列入黑名单。

联合巡检对养户的生物安全硬件设施改造和养户的日常生活安全操作标准化落实也有实实在在的推进，特别是对于改造不配合的，通过更高领导的亲自督促，不论是服务部还是养户都引起了重视，提高了改造速度和质量。联合巡检提高了生物安全工作配合度低的养户硬件设施条件和生物安全意识，解决了一些服务部长久难解决的难题。

(股份公司 EMT办公室 宣传部 汪方卓)

刘伟：公司利益高于一切



在PIC合资鄂美核心种猪场16年的养殖行业经验，为刘伟的养殖梦想提供了土壤。加入天邦后，刘伟将以往的工作阅历嫁接到不同的工作岗位上，继续拾级而上。物流主管、服务部主任、运营督导经理、鄂湘赣片区总经理……迈出的每一步，都果敢且踏实。

抽丝剥茧 智抓“偷猪大盗”

多年的一线工作经验，已经让刘伟练就了一双“火眼金睛”。这些年，他见过的偷猪、换猪手段层出不穷。投苗时退库造假，实际饲养猪只数大于在册数，养户在猪只出栏时卖掉多余猪只；自育肥场负责人跟技术员、数据员勾结，虚报死亡头数，破坏监控设备，盗窃公司猪只；购买小猪，冲抵养殖场内数量，破坏监控设备，然后偷卖场内大猪……“卖猪时充头数、小猪换大猪、虚报死亡数量，目前主要的偷盗手段无非这三种，另外还有十余种衍生手段。”刘伟说到。刘伟表示，作案人员十分狡猾，比如在录入死亡头数环节时，他们会通过剪切耳标、挪移猪只等方式，试图瞒天过海，为了达到目的，不惜拉帮结派，团伙作案，“里应外合”，偷盗计划成功后，多报的猪只立即“死而复生”，并转卖给猪贩子，以此牟利。

针对猪只偷盗问题，刘伟带领团队力求做到下有计策，上有对策，重点打击猪只偷重、销售环节作弊等情况，与居心叵测的人斗智斗勇。除了监控物流环节出现的风险，提前布防、过程跟踪、到场检查，还对各生产单元耗料进行异常数据分析，专项督导……“在销售环节，我们会通过对比养殖数据及清点结果，结合日龄进行现场评估。若数据不一致，比如一般180日龄的猪，正常重量120公斤，却被偷换成90公斤的猪，问题一目了然。”

刘伟透露，很多问题当场暴露时证据并不充分，督导组为了不“打草惊蛇”，当时不好轻举妄动，但之后会通过调岗等方式调整相关人员。得益于有效管理，2020年，刘伟任物流经理时，遇到武汉新冠，湖北全境封锁76天的情况下，猪只运输、饲料运输、精液运输、物资运输均畅通无阻；同年任枝江服务部主任，确保了公司生物资产平稳落袋，带领服务部取得了1.3亿元的净利润，并为各大区输送了数千头优质种猪。“严打猪只偷盗后，服务部风气相比以前好了很多，偷盗事件也很鲜见了。这样我们的努力才不会白费。”谈到严防偷盗的成果，鄂湘赣工作人员十分欣慰。

把握先机 抢占市场高地

“刘伟在严防偷盗猪只方面比较有经验，转岗销售后，他带领团队抢占市场先机，成绩也可圈可点。”提到刘伟，汉世伟集团总裁左祥忍不住夸赞道。

在销售方面，刘伟有着异于常人的敏锐。从制定销售计划、核对销售数据、空车落磅、装猪检查、核算金额……刘

伟几乎紧盯销售的每个环节。今年10月，刘伟和团队一起加班加点，抢抓猪只出栏日期，以最快的速度供应市场，最终冲刺出鄂湘赣正品猪只销售均重135KG，均价达到27.2元/KG的好成绩！大区在牌价垫底的情况下，其销售的均重及均价在集团排名前列。“我们卖完第二天，市场价格开始回落。很幸运，我们踩准了时机，抢对了行情，为公司争取到更多营收。”

以司为家 严守公司利益

“刘伟做事认真负责，执行力强，在家庭农场工作时间长，熟悉生产，对风控管理有经验，同时有对一切歪风邪气说不的勇气和正能量。”这是汉世伟鄂湘赣大区总经理杜文彬对刘伟的评价。在刘伟看来，职能部门要熟悉生产，才能对生产部门起到实质性的作用；要勇于担责，不推诿，能及时替生产部门解决难题。对于自己在不同岗位上创造出的工作成绩，刘伟依然十分谦虚：“这些都是我的本职工作，我希望能尽自己最大的努力来为公司创造价值。”

“业绩为先，素养为基，品德为根”一直是刘伟的自我追求，在他心中，公司利益高于一切。“各位领导对我十分信任，对我的工作十分重视，我也不能辜负他们对我的期望。”相信刘伟对于工作的那份热爱与执着，会带领他探索更多未来的辽阔。

(股份公司 EMT办公室 宣传部 汪方卓)

高红伟：平均亩产1123斤，让千里田畴展现丰收画卷



种子，是春日里破土的嫩芽、是仲夏中生机的青禾、是秋风中累累的果实，也是冬日里蓄力的新种，它蕴藏着汗水同时也传递着希望。

在天邦，有那么一群人它的丰收为之奋斗。

今年长江流域极度干旱，但江苏大区种植负责人高红伟带领团队仍奏响了金秋的“丰收曲”，在与团队的精耕细作下，江苏大区种植农田平均亩产达到了1123斤！

扎根田畴 逐梦沃野

高红伟本科学习的是植物保护专业，毕业之后在一家食品企业的下属种植农场负责种植技术工作，来到天邦后从项目发展到安全环保，再到现在的种植工作，高红伟兜兜转转又干回了自己的老本行。据高红伟介绍，目前江苏大区可种植土地面积近2000亩，采用种养结合的运行机制减少环保压力，在管理种植土地的同时给予兄弟部门支持，处理相关猪场的污水排放等。处理种植业与养殖业的紧密衔接对于高红伟来说更是个全新的挑战。

“企业经营若不能赚钱，那就是一种犯罪！种植业务的盈利能力相对于我们其他养殖、食品等兄弟部门还无法达到比肩的一个状态。所以必须尽力而为，深入探索种植模

式、种植品种以及高效农业等课题，例如尝试多品种种植，陆续开展牧草等高消纳能力作物的种植实验等，希望能实现跨越式发展，利用创新达到创收，”高红伟说道。

但是，所有工作绝非纸上谈兵。无论是极端气候，还是市场经济，都给新能源种植团队带来了诸多挑战与困难。不怕苦不怕累，关键时刻像董存瑞，这是新能源集团总裁严小明对高红伟的评价。

忙有所得 耕有所获

“记得有一次，夏季的一场台风给江苏区域带来了持续降雨，公司淮安场近100亩生态塘的水位持续上涨。高红伟在夜间巡查时，听到水声泄露声音，走近发现洪水直接漫过了坝。事发紧急，高红伟立即联系团队的种植人员、环保人员，猪场的门岗、管理人员，发动大家拿着铁锹和蛇皮袋，在冒着暴雨的高温天气，直到凌晨四点，一条一米宽二十米长的临时坝和新泄洪口才修筑完毕，把后续降雨对猪场的损失降到了最低。高红伟表示，“我相信人定胜天，利用我们的主观能动性来战胜和改变自然环境的恶劣情况也并不绝不可能。”



经度：118.811371
 纬度：33.107627
 地址：正在获取中
 时间：2022-11-07 14:58:43
 备注：长按水印编辑备注

以结果为导向，以行动落实目标。今年我国长江流域出现持续罕见的气象干旱，安徽、江苏、湖北等长江流域均出现农田干裂、水位创新低等情况。即便面临这自然的重大灾害，高红伟带领江苏大区种植团队想尽一切办法来保证农作

物的种植。精细算账，精细安排，直到颗粒归仓，终于在辛勤劳作下，今年金秋江苏大区取得了平均亩产1123斤的优异成绩！



经度：118.735299
 纬度：32.934915
 地址：江苏省淮安市盱眙县黄花塘镇杨耿路
 时间：2022-09-23 10:44:57

荣辱与共，共同进步

说到未来工作计划，高红伟表示希望与公司共同努力，实现规模化、标准化的种植，从而降低成本，提高市场竞争力。同时，做到深入了解市场需求，探索农产品的多样性，从而获得更高的经济效益。藏粮于地、藏粮于技，最重要的还是技术知识的培养与传承，把技术知识变成亲口相传的经验并在此基础上探索研究，发挥创新，才能自若地面对市场风险、气候挑战，做到稳定收益，这是高红伟的目标也是他的心愿。

“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，天邦新能源是一个让我们作为非养猪专业出身的员工展示自我的平台，也是托付职业生涯理想的地方，它为每个员工提供大展身手的理想之地，高红伟说，他很庆幸能成为一名天邦田野守护人。

(股份公司 EMT办公室 宣传部 王淑婷)

汪杰：一颗种子的坚守



“出生农村，纯朴踏实，退伍军人，历经大部队考验，”这是安徽大区种植经理秦朗对下属汪杰的第一印象。

作为种植岗位的人员不但要懂种地，还要求有一定的文化基础和专业技术经验。即使在农村里，一家子祖祖辈辈都是农民，却很少有人愿意把“种地”作为一份朝九晚五的体面工作，因此种植人员的招聘也显得异常困难。

2021年5月，经过朋友介绍，汪杰通过公司的内推政策来到了天邦新能源集团安徽大区种植部，从事种植计划的落实和抵御猪场外围生物安全风险的工作。

汪杰坦言，在刚接触农业时一头雾水，尤其是种植方面。虽然小时候出生在农村，种过地，但时隔多年，不论是气候条件或者是庄稼作物，都发生了非常大的转变。在面对工作的专业性难题时，他的上级秦朗给予了他莫大的帮助。

春争日，夏争时。收割小麦是一年农忙中最紧张的时候。夏季天气变幻莫测，害怕天气不可抗力的因素影响，一旦小麦成熟，就要即刻抢收，或者说叫夺麦。大块地用收割机，

小块地的边角角落仍然需要人员早起收割，为此汪杰时刻保持“战斗”状态，天一亮，背着袋子去田里掰玉米，玉米上带刺的绿草把他的手渣得满是血痕，他说这是职责所在。

在疫情影响和自然灾害多发的情况下，今年种植着实不易。“三分种七分管，农业本身没有太高的效益，我们只能通过种植来收回成本，创造效益。若在管理上有稍稍的松懈与怠慢，没有兢兢业业的人员去落实生产，都可能会造成亏本。”将生产计划落实，还要抵御外部偷盗的风险这成了一道难题，也让种植团队压力倍增。

即使玉米受灾亏了本钱，但每亩地仍有1000元左右的收益，一些村民眼看着粮食丰收，也想“分一杯羹”，趁着傍晚到田里掰玉米棒，割小麦，为防止劳动果实被他人夺取，秦朗、汪杰、赵忠良团队三人轮流值班，以田为家，吃住在集装箱内。夏季高温，酷暑难耐，为节约成本，车里的空调不能长时间运转，团队三人只好出去不停地巡逻。昼与夜，寒与暑，就这样早上四点到晚上十点熬过了农忙。“我



已经要求他们到镇上去租房了，农忙期间的盒饭13元一份，我让他们吃的好一点，第二天变成了15元。”运营管理部总经理李东明说。

功夫不负有心人，今年小麦喜获丰收。秦朗带领汪杰，赵忠良在安徽大区种植共计1096亩小麦，销售收入约188万元，纯收入(不含土地租金)达125万元。当谈到今后的工作计划时，汪杰表示希望未来聚焦中低产田改造，让低产田变为中高产田，把真正的低产田拿去消纳，中高产田拿来种植，不浪费每一次土地，将“沉睡田”变成“活资产”，为公司创造更高的效益。

春生夏长，秋收冬藏。相信辛勤耕耘都将得到回报，一幅充满生机与希望的丰收画卷也正在天邦新能源土地上徐徐展开。

(股份公司 EMT办公室 宣传部 王淑婷)

狠抓消防安全,保高质量发展

2022年11月是全国第31个消防安全月,今年消防安全月的主题是“抓消防安全,保高质量发展”,根据国务院安委会办公室《关于开展2022年消防宣传月活动的通知》及股份公司《关于开展消防宣传月活动暨燃气安全专项检查的通知》要求,各事业部各大区通过开展专项活动,有效增强全体员工的消防安全意识,提高火灾的应急处置能力。

拾分味道临泉工厂

一、开展消防安全自查自改活动,及时消除火灾隐患

根据股份公司《关于开展消防宣传月活动暨燃气安全专项检查的通知》要求,临泉工厂安全环保部及各部门分别进行了每日防火检查,对检查出的消防安全隐患,按照“定人、定时、定整改措施”的原则及时整改关闭。针对燃气使用场所,重点检查了燃气漏报报警装置的符合性、消防设施的可靠性、现场人员的现场处置能力以及警示标志完好性等,确保完好有效。



二、开展消防知识宣传教育活动,加强消防“四个能力”建设

临泉工厂安全环保部组织了4场消防安全专项培训,组织员工学习消防安全知识培训,通过案例警示、防火教育、灭火操作、人员疏散等内容,重点宣传消防安全“四个能力”建设,切实将预防应急知识宣传到基层,提升职工消防安全意识。



消防安全培训

三、开展消防安全知识竞赛,营造人人学消防的良好氛围

经过公司管理层批准,临泉工厂于11月11日发布了消防安全知识竞赛方案,竞赛内容主要包括消防相关法律法规、安全条例、公司安全规章制度、操作规程等,答题通过手机扫码的方式。

竞赛活动经过精心组织、提前宣传,充分调动了各部门员工参赛积极性,创造了人人争先学消防的良好氛围。

四、开展实战演练活动,提高职工现场应急处置能力

11月9日临泉工厂组织了厂区的消防实战演练,通过人员疏散、应急处置、应急救援、应急培训、实操演练等各个环节,提高了职工的现场应急处置能力。

临泉工厂总经理Scott亲临现场指挥各应急小组,各司其职,规范处置,确保快速有效,10:30演练正式开始,仓储车间模拟发生“火情”,总指挥Scott接到汇报后迅速启动《拾分味道(临泉)食品有限公司火灾事故专项应急预案》,指挥

安全保卫组设立警戒区,阻止无关车辆及人员进入,命令应急处置组立即“灭火”,并要求消防控制室立即开启应急广播,通知人员疏散。



各部门疏散集合后清点人数



Scott在现场指挥



安全环保部高文建指导员工使用灭火器



安全环保部佟立强讲解并演示心肺复苏

当警报在厂区响起,各部门负责人立即组织人员疏散,迅速撤离到紧急集合点。经清点人数后发现,屠宰车间1人“被困”。总指挥Scott立即派应急救援组穿戴正压式空气呼吸器,将“被困人员”救出,经医疗救护小组救助后“恢复意识”。10:39现场处置组向总指挥汇报“明火”已被扑灭,总指挥Scott宣布演练圆满结束,并对演练过程进行总结点评。

通过此次消防演练,检验了消防预案的可行性、可操作性,为今后高效、有序开展消防安全应急工作奠定了基础。

(拾分味道 安全环保部 高文建)

鄂湘赣大区

不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江海。对于安全而言,不仅要积好每一步,还要每天作为新的起点,不断去学习积累新的知识,不断的去消除事故隐患巩固安全防线,把安全放在心中,常抓安全,才能保高质量发展。

鄂湘赣大区根据股份公司《关于开展消防宣传月活动暨燃气安全专项检查的通知》要求,从五个方面开展消防月活动。通知下发后鄂湘赣大区根据股份工作活动通知的开展事项,拟定了《关于开展鄂湘赣大区2022年“消防安全月”活动暨燃气安全专项检查的通知》,并成立了活动小组,全面推进消防月活动。



对消防器材和燃气进行专项检查

一、消防月活动宣传教育

为了提高全员消防安全意识,大区组织对消防月活动通知进行宣贯并观看火灾事故警示片。让大家感受到每一次的火灾都是一次惨痛的教训,只有从每一次教训中认识到火灾的危害性,学会火灾的预防措施,提高消除火灾隐患的能力,才能杜绝火灾事故的发生。

二、消防安全专项检查

为了加强火灾事故的预防,管理人员定期对消防器材和燃气进行专项检查,确保灭火器在有效期内和良好的性能。在检查中发现了灭火器点检不及时、燃气管长期未更换、安全警示标识张贴不规范现象,对发现的问题及时进行了纠偏。看似一次简单的点检、一个小小的烟头,一张标识标牌,都有可能挽救一次不必要的事故,反之可能酿成不可挽回的后果。因此,所有安全工作必须从细节抓起,预防为主,防消结合,把隐患当事故,防范一切火灾隐患的因素,致力于消除在萌芽状态,确保安全生产。

三、消防应急演练

秋冬季节气候干燥,是火灾事故高发期。为提高紧急情况下人员的应急处理能力,鄂湘赣大区组织了双改场开展应急疏散演练。在演练过程中,出现了部分员工对新的环境,突发情况慌乱的情况,通过多次的演练和相关设备设施的讲解,让大家熟悉疏散的路线以及对突发情况的应对。由此可见,凡事预

则立不测则废,只有我们不断的去准备、演练、改进、完善、总结,才会在紧急情况下从容去面对事故,从而化险为夷。

灭火器作为消防器材最基本的应急器材,我们不单单要知道火灾危险性,还要会使用区域内灭火器,扑救初期火灾,特别是新员工的加入,更应该熟知三懂四会,不断提高消防四个能力的建设。对此,各部门积极响应,纷纷组织灭火器实操演练并对新员工作为重点宣贯人员。通过对灭火器的演练,清楚地认识到灭火器的重要性,并按要求进行配置,定期进行维护和保养,确保灭火器的设置合理,性能良好,从而不断强化应急抢险的能力。



对准火源灭火

灭火器实操演练

(汉世伟 鄂湘赣大区 方超)

加强产学研合作，天邦食品牵手南京农业大学

11月20日下午，天邦食品股份有限公司（以下简称“天邦食品”）受邀参加南京农业大学120周年校庆暨食品生物类企业产教融合交流会，与来自全国各地的31家企业代表、食品科技学院20余位专家教授进行现场交流。天邦食品研究院院长祖海涛作为公司代表参加此次会议并作分享交流。

本次会议旨在共同探讨在当前经济形势下，企业与学校、学院如何在产学研合作、科技成果转化、人才培养、大学生就



业等多方面融合发展，从而拉动产业聚合，赋能企业成长，助力学院发展。

交流会上，天邦食品研究院院长祖海涛向与会的其他企业代表、食品科技学院专家教授介绍了天邦食品的发展历程、主要业务，并针对企业的技术需求和人才需求进行了重点分享。



就业与实习基地授牌环节，天邦食品校招负责人王曾强作为代表上台领取“就业创业实习基地”称号。

本次交流会促进了校企深入交流，实现了合作互惠共赢。校企合作是培养高素质、高水平技能人才的重要途径，天邦食品也将持续探索人才交流合作机制，在产学研合作、科技成果转化、人才培养等方面融合发展。

（股份公司 人力资源部 杜昕玥）



拥抱变化，领势前行

—— 2022三季度人力资源职能线会议圆满结束

秋天的红叶，片片都充满了热情；秋风过处，五谷飘香。

11月10日-11日，来自天邦食品总部和各事业部的人力资源团队50余名小伙伴齐聚南京参加了为期两天的人力资源三季度职能线会议。本次会议旨在对天邦人力资源三季度工作进行复盘，四季度和2023年度工作重点进行部署与分解，同时对人力资源管理中的亮点和难点进行分享和研讨，全面打造高绩效人力资源团队。

11月10日上午八点，大会在《天邦之歌》的嘹亮合唱中拉开帷幕。本次工作会内容涵盖：各业务板块/大区人力工作汇报、股份人力职能条线汇报、成功经验、HR赋能培训和小组共创研讨等议程，过程中既有干货满满的经验分享，助力能力提升的培训技能，还有促进交流的主题研讨环节，现场气氛正能量满满。

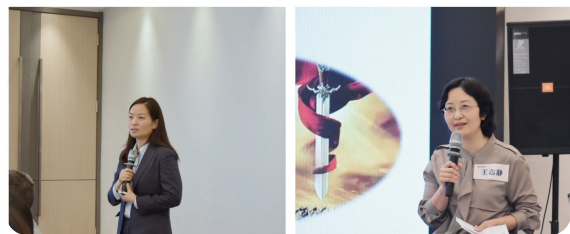


天邦食品首席人力官张雷女士做开场致辞。张雷指出，此次会议新加入了很多小伙伴，希望通过两天的会议交流，大家能够相互熟悉。会议的内容包括对三季度工作进行汇报及经验分享，按照业务板块分组进行议题汇报，讨论2023人力资源必须打赢的仗；为股份公司全面预算研讨做好准备；希望通过各大区的经验分享和工作交流促进人力资源团队共同学习和提升。接下来各事业部/各大区、职能条线负责人的三季度工作汇报，从岗位职责认知、SWOT分析、工作业绩、经验与教训、Q4工作重点、2023年规划等方面做了分享与总结。张雷总对每位汇报人员进行了逐一点评，充分肯定了各位HR在本职岗位上的奉献，并提出了HR团队目前应改善的问题；强调目标导

任导向，注重人效提升，在如何调动组织氛围、激活团队方面加强思考，发挥好榜样的力量，优秀案例可以全面推广。

11日上午，会议在南京开元大酒店召开，特别安排了成功分享及团队赋能培训环节。各位优秀的管理者通过自身与业务的结合，为大家现场赋能，互相借鉴学习。山东大区人力资源经理黄海龙首先分享了《HRBP如何为一线赋能》；安徽大区人力资源负责人马山分享了《绩效沟通与面谈》；特邀拾分味道法务总监杜金月女士分享了《员工法律用工风险防控培训》；商学院执行院长王志静分享了《榜样的力量：2022天翼杯微课大赛启动方案》，通过以赛促训的方式，让天邦的知识资产得到沉淀与传承，为员工学习发展奠定基础。微课大赛案例征集按照事业部、COE职能线组织了分组讨论和成果展示。

11日下午，张雷为大家分享了《人力资源组织架构和10人专项汇报》，解读了10月份工作调整和重点工作进展；接下来结合下一步工作目标，为大家带来《Q4重点工作部署——经验与困境》。按照汉世伟、拾分味道、股份COE依次讨论当前迫切的问题，现场人力团队的小伙伴展开热烈的分组讨论，围绕问题就如何解决提升建言献策，并对讨论进行分享展示。



会议最后，张雷总作了《天邦薪酬管理体系》和《岗位评估体系解读》的报告，解读了薪酬体系的原则和岗位职级设定，为全体HR同事赋能解惑。最后，张雷总为全体HR成员提出了殷切期望和具体要求：针对三季度的工作成果与不足对下一步工作提出了更有站位高度的部署。推动天邦人力资源工作向纵深推进，要提高站位、贴合实际、形成合力！促进人力资源工作助力业务发展，使每个人力资源工作者都能够成为受业务欢迎的合作伙伴！

会议接近尾声，惊喜如约而至。张雷总、王志静院长与第三季度过生日的小伙伴度过了意义非凡的生日会，并与他们合影留念。

为期两天的三季度会落下了帷幕，在这里我们明确了四季度的重点工作，学习了同伴们的成功经验，提升了本职岗位技能，大家都表示温馨无限、收获满满，回去更要通力合作，力出一孔，让HR三支柱成为坚实的铁三角，为业务持续盈利助力赋能。

在当今充满不确定性的VUCA时代，变化是唯一不变的规律，企业战略随市场而变，HR战略随之敏捷调整，这要求每一位HR要更加了解业务、深入一线，夯实专业。我们不仅要积极调整心态，拥抱变化，更要逐渐成长为公司变革管理的引领者，为“美好食品缔造幸福生活”的企业愿景而不断聚力创新，领势前行。

（天邦商学院 张磊）

风吹稻花香漫天，江苏丰收喜开镰

风吹稻花千层浪，又是一年丰收时。随着秋风吹熟了金色的谷穗，11月9日，新能源江苏大区迎来了今秋水稻收割的第一镰，标志着江苏大区秋收农忙工作全面展开。在新能源集团总裁办的统一领导下，新能源集团各部门密切配合、多管齐下确保秋粮颗粒归仓。



提前规划，谋定收割工作布局。水稻开镰收割之前，提前召开秋收动员会，全体人员有序分工，各阶段责任明确、密切配合、无缝衔接。11月10日清晨新能源集团严小明总裁亲临现场指导水稻收割工作，与现场工作人员亲切交流，充分肯定了取得的现有成绩，勉励大家再接再厉、再创辉煌。

未雨绸缪，应急预案抓住秋收主动权。11月10日，一场突如其来的大雾打乱了原定的收割计划，新能源运营管理部李东明总



经度: 118.811123
纬度: 33.104776
地址: 江苏省淮安市洪泽区建业路84号小汪庄
时间: 2022-11-09 20:12:55
备注: 长按水印编辑备注

经理现场指挥启动农机应急预案，紧急从周边乡镇调回12台收割机、8辆运粮车参与收割，确保当日收割计划超额完成。

周密部署，确保运输、存储、销售环节财产安全。现场负责运粮车押运人员做到每车有人跟、全程无漏洞、实时有反馈、车车有记录；临时水稻存储地安排专人现场监管，每日收割结束连夜清空，不让一粒粮食在场头过夜；财务人员每日与收购方进行账目核算，提前支付水稻预付款，确保钱货两清；夜间安排人员轮流值守，实时巡查，杜绝偷盗现象发生，全力保障我方财产安全。

居安思危，强调安全生产。农机作业区全程安排专人跟踪，及时警示、提前避让，确保农机作业过程安全生产无事故。配合

政府部门做好秸秆禁烧工作，及时制止周边村民秸秆焚烧行为，确保我方财产安全与生产安全。

新能源江苏大区三河场今年水稻种植570亩，单产1123斤/亩，比原计划产量高40.38%。越是艰苦的环境，越是能锻炼人，越是能展现才干，本次秋收工作充分锻造了新能源团队的凝聚力、向心力，全员拧成一股绳，坚决打赢秋收攻坚战，共同描绘新能源未来的“粮”辰美景！

(新能源集团种植部 高红伟)



读《学习型组织的艺术与实践》有感

在快速变化的市场环境中，在充满竞争的时代当中，仅仅依靠一两优秀领导者的经验是不够的，仅仅靠少数人学习也是不够的，而是要靠整个团队不断的学习，不断的革新，才能有较快的发展。

而学习型组织的打造，并不只是要大家多读几本书，并不是讲学习或者培训什么科目，而是告诉我们如何通过系统的学习和交流互动，使我们的组织更具活力和生命力，达到不断进取、自我更新、整体提高的目的，而美国管理大师彼得·圣吉在《第五项修炼》中，归纳学习组织要进行的五项修炼：建立共同愿景、加强团队学习、实现自我超越、改变心智模式、进行系统思考。

建立共同愿景可以解读为“我们想要创造什么”，是组织共同的愿望，天邦的愿望是美好食品缔造幸福生活，我们希望打造最优质的动物源食品，去造福整个社会，这是我们的一种神圣的责任，从加入天邦的那一刻起就镌刻在我们的内心，并共同为之努力。

加强团队学习，不仅仅是希望我们多参与培训，多学习业务技能，更多的是团队成员共同参与、共同努力实现目标的过程，这一过程不仅是强化了学习，更是统一了团队的思想。

实现自我超越是不断对自己和工作提出新的追求。凡是总要做到极致，并且主动去开展工作，主动去思考不足，主动去思考更高的目标，在不断奋斗的过程中实现人生的价值。

改变心智模式是说我们可以将直线思维改为发散思维。打败诺基亚的不是苹果，不是三星，是企业最初的战略导向错误，所以企业在制定战略、重组、定价等方面，都存在者心智模式的突破。

系统思考，需要我们根据环境的变化不断思考，从局部到全局，更新我们的思考方式，让解决问题变得多样化。

团队组织的质量，取决于组织不断学习和创新的能力，企业如何立于不败之地，答案就是建立学习型组织。

(汉世伟 安徽大区 人力资源部 马山)

小人物

大概是地处郊野，疫情带走了喧嚣，公司宿舍成了我三个年头的庇护所。出离闹市，也脱离了病毒的涵涌。而今夜，错乱之中，疫云重临。

“静默”的告示令人错愕，周末园区鲜有的川流不息，沉静得有些可怕，似是当年，又不是当年，烦躁和焦虑在蔓延，却井然有序。时下的政策也许不是最完美的，但必然是最符合实际的，“配合”是你我应尽的义务，纯白羽翼下你我皆无权抱怨。

今夜的武汉呼吸格外沉重，似是旧疾复发，商家的灯火未见复明，离园的时候满眼悲鸣。疫情反复地冲击，商家们被迫接受休克疗法，三年间不知多少人因为丧失参与社会经济的机会，而失去了安身立命的基础，可以悲鸣的，应当悲鸣的，黯淡灯火的背后，整齐地排列着生活的苦和泪，参差地笼罩着事业的伤与痛；然行业亦有兴衰，焉知福祸？至少，你我依然健在。以国之强盛，尚且力有不逮，无法扶持每一个行业每一位商家，你我唯有共勉，望各位商家经大难而后存，经大难而复起，人生遭逢的所有苦难，都会是修行的道场。

“静默”原本没有带来混乱，但是社交平台弥漫的谣言成为恐慌的源动力，“哄抢”和“囤积”成为热词时，焦虑也变成我的情绪，只因家有老小，只能尽力与自己达成和解，有所储备以应不时之需，但任然坚信常态化防控形成的社会运转体系会成为你我最大的倚仗。信息大爆炸的时代，谣言易，证伪难。大众没有辨别能力，因而无法判断事情的真伪，许多经不起推敲的观点，都能轻而易举地得到普遍的赞同。“矮人看戏何曾见，都是随人说短长”。理性思考在如今格外重要，反复确认自己的认知局限性，至少不能因为盲从而成为他人推波助澜的工具。

势微力薄，“为天地立心，为生民立命”可望不可想，苍穹之下坚守一小方水土，不侵他人之利，不染背义之财，若能施以援手，便已是不负教化。

大人物决定历史的方向，小人物蚀刻历史的字符，疫情之下，无论庙堂之高还是江湖之远，没有幸运的局外人。当疫情的阴霾散尽，灯火复明之时，天地四季，皆由你我共享。

(汉世伟 鄂湘赣大区 公共事务部 周建云)

“新星”海选 只等你来！ 天邦食品邀您拍摄公司宣传片！

《我是天邦人》演员表

计划拍摄时间:2022年12月(具体时间待定)

分类	角色	年龄	性别	拍摄地域	语言	要求
场景一	主人公一	30-35岁	男	无要求	普通话	成熟、稳重 仅限汉世伟员工
	妻子	30-35岁	女	无要求	普通话	
	女儿	7-12岁	女	无要求	普通话	俏皮、可爱、 灵巧、不怯场
场景二	主人公二	25-30岁	男	广西元金猪场	可方言 (但要求口音清晰，方言易懂)	年轻、帅气 仅限汉世伟员工
	父亲	50-55岁	男	无要求	可方言 (但要求口音清晰，方言易懂)	
场景三	主人公三	26-30岁	男	安徽临泉	普通话	稳重、帅气 优先临泉工厂员工
	同学1	26-30岁	男	安徽临泉	普通话	优先临泉工厂员工
	同学2	26-30岁	男	安徽临泉	普通话	优先临泉工厂员工
	同学3	26-30岁	男	安徽临泉	普通话	优先临泉工厂员工
	群演1	26-30岁	男	安徽临泉	普通话	优先临泉工厂员工
	群演2	26-30岁	男	安徽临泉	普通话	优先临泉工厂员工
	群演3	26-30岁	女	安徽临泉	普通话	优先临泉工厂员工
	群演4	26-30岁	女	安徽临泉	普通话	优先临泉工厂员工
	群演5	26-30岁	女	安徽临泉	普通话	优先临泉工厂员工
群演6	26-30岁	女	安徽临泉	普通话	优先临泉工厂员工	

应聘方式:

需要一段30秒内的简单自我介绍短视频。标题:意向角色+姓名、所在单位、年龄、性别。发送至邮箱:kjy9690@dingtalk.com

如想查看完整剧本,请联系:

钉钉:汪方卓 电话:18913039690

天邦中欧总裁班学员心得合集

蒋教授的培训让人豁然开朗，打破了传统和过往的营销工作思路。认知影响决策和行为，习惯性思维方式让自己很难突破却往往自得其乐。但是经过点拨，即便不是茅塞顿开，也会让自己反思过往思维的局限，愿意更谨慎和深入的去拨开表象看本质，或用更开放的心态去思考解决方案。经验是把双刃剑，可以让人规避一些风险，但同时也会阻碍创新。而惯性思维也会让人犯一些“低级”错误，如在研讨诺奇渠道管理案例时，我们第一反应竟然不是与渠道商“共赢”的思维，而是首先希望将渠道商的客户变成自己的直销客户，未曾仔细考虑渠道商长期对终端的投入。这是非常有意义的培训，但是将培训的内容应用于业务并获得成果，还需要更深入和长期的学习和实践。

(晋力文)

很感谢公司给我这次机会去中欧商学院学习，还是有很多学习体会和启发。之前我也参加过EMBA班，但是这次感觉与众不同。通过第一节的学习，发现天邦中欧商学院班的学习更加实用，不只是理论知识，更多是在商业中实践的应用，是真正的把利润和我们工作的实际结合起来的一次学习。特别是蒋老师的四个案例的真实性和困难度和我们在实际工作中遇到的问题非常相似，老师从不同的角度进行解读，让我在品牌价值/渠道价值/数字化的转型等方面有了很多意外收获。

在这次学习中也和更多更加优秀的人员一块学习，相互之间学习，也建立更友好友谊，相信之后的课程更加的精彩，感谢天邦-中欧总裁班，期待自己能学习到更多的知识，在工作中有更多的帮助。

(张涛)

现代的商业创新模式让人脑洞大开，自己是个井底之蛙得以着实的证明。在当今社会，学历、学识、背景、资源等等都不能与商业成功画上等号，在看似各行各业针扎不进、水泼不透的形势下，只要找到一种创新的方法，再利用好数字化和智能化工具就能瞬间裂变到只能用幻想才能达到境界。关于大航海活动的复盘，个人结合企业管理上感悟是：管理必须要有明确的目标，规划时必须要考虑实际的执行力；最好的领导一定要让下属在最短的时间用最小的空间清晰地知道达到目的方法；当执行层面出现管理和执行混乱时一定要降下速度，及时调整，待整个团队都知道怎么干的时候再提速会比坚持混乱更有收益。

(李少海)

非常荣幸参加第三期天邦中欧总裁班培训，紧张而愉快的课程已经圆满结束，但我对老师的敬重之情，对同学们的仰望之爱却更加强烈，此次上课收获良多，具体如下：

(1) 只有改变才能重生。在我们的生活中，我们有时不得不做出艰难的决定，并开始自我更新。环保团队亦是如此，我们要明白“高层是选择，中层要理解，底层业务要的是执行力”这个组织框架！改变我们的旧思维和习惯，我们要从客户的角度出发，从注重客户的体验开始，而不是想希望我们怎么去经营，而是希望我们怎么去经营，因此我们该如何去寻找蓝海，把粪污变成资源，努力学习新技能，挖掘我们的潜力。改变是痛苦的，但改变是必要的。只有通过改变，团队才能再生。

(2) 从消费者的角度看问题。当下环保团队需要把客户的烦恼当成自己的烦恼，帮助客户解决他们最关心的问题，让客户感受到他们的需求得到满足，他们的愿望通过服务得以实现。随着养猪业的规模化、集约化发展，在对外合作中，我们应该愿意与行业及合作伙伴分享环保成功经验，建立行业生态圈，分享内容，共享平台，分享利润。

(3) 营销思路决定出路，开局决定结局。不是多快好省作为合作的基础，而是共同的战略目标作为合作的基调。客户关系唯一的思路是共生的战略合作伙伴。

课程在不舍中结束，满满的收获，让人意犹未尽，回味无穷。这是一堂营销的基础课，也是一堂营销的拓展课，更是一堂营销的精品课。

老师围绕“营销”一点点剥开进行分析，排兵布阵：要专注打桩，肉身地推，日拱一卒，千万不能浅尝辄止。营销就是一场没有硝烟的战争，希望我们都能通过本次学习用专业的武器去打赢这场软实力的战争。

(王武青)

“产品力、营销力及服务力”，是我们这一年多时间里提及的最多的话题。做好产品，搞好服务对于生产出身的我们不在话下，然而如果做好营销，把我们优质的产品通过服务来打通市场，进而不断的在市场中占据优势地位，树立品牌形象，似乎一直都是三力之中最短的那块板。通过蒋老师两天的课程引导，案

例解析，分组讨论，正反方的互辩，大大加深了我对营销的理解相信对我以后的工作大有裨益。

(何永奇)

第一期课程学习感悟:通过这两天蒋教授给我们做的培训，深刻的了解了营销中的B2B, DTC的概念，现代营销对我们的要求越来越高，我们学会了如何打造长期竞争优势和营销战略，可以很好的指导我以后的销售工作，如何做市场分析，选择蓝海市场，打造品牌优势。

结合目前的工作，这次培训能指导我们该如何把猪精的品牌打造成优势品牌。渠道销售，C端销售要有效结合，加大线上引流转化为史记的私域流量，打造史记品牌的长期优势。

(文科)

通过本次营销课程的学习，让我对营销有了更多地了解与体会，营销不是一般的销售，需要通过了解产品的优劣势，通过市场分析，洞察消费者的需求，考虑产品的机会，做好产品的定位，根据目前的市场盲点，制定完整的营销及考核方案，根据市场变化改变营销方案。及时了解对手的动态及意图，市场多变量做好长期的产品及价格策略，做好品牌打造，打开渠道(B2B,B2B2C,B2C)寻找人品好，能共荣共存共享的客户。

通过团建让我感受到了团队的重要性，一个人的力量是有限的，只有在团队中做好沟通，履行好本职工作，团结团队，信任自己的同伴，负责任的执行任务细节，及时反思执行过程的问题及时解决就可以很好地完成目标任务。

(黄伟杨)

大学毕业至今，一直在从事生产工作，与营销部门其实对接的不是很多，对营销活动参与度不够，也了解有限。虽想在营销活动给予支持，却不知如何发力。蒋老师的课于我而言，解决了诸多放在心头的困惑。如最基本的，营销的本质是什么等等。不管在过往是否有过很多营销活动的经历，这门课对初学者还是相对友好，并没有想象中的迂腐的大道理，蒋老师通过大量的案例分析，过程演练，把大家带入真实的商战之中，帮大家分析策略是否有效，是否切入重点，直击痛点，让我感到商战不仅仅是物质与金钱的交换，更是智慧之间的碰撞。最后引用蒋老师的话做为本次课程个人最好的收获“如果你没有竞争力，就不要参与竞争”。

(许贝贝)

虽然仅是短短两天的学习，但通过蒋教授的课程，让我了解了站在管理者角度判断、评价商业行为的思维逻辑。让我的眼界更开阔，不再执迷于短期的蝇头小利，而是站在更高、更广的角度来审视自己；站在客户的角度去思考，为客户解决难题，提出互利共赢的解决方案。一位优秀的管理者不会推卸自身的责任，通过挤压上下游的合作企业来实现自身的发展；一位优秀的管理者是能让自已、员工以及上下游合作企业共同发展、成长的有大局观和长远视野的人。

(杨俊超)

虽然在天邦工作了近8年，但是却第一次接触到这么专业培训，从我个人角度两天的课程都是全神贯注，没有一丝开小差的情况，这也是从未有过的经历；而且一直从事的养殖行业特点都是重生产轻营销，本人对于营销策略和营销战略都没有具体的概念和披露，通过本次中欧总裁班两天蒋教授关于营销战略的培训，不仅认识到自身作为一个职能管理者能力和见识的不足，也通过各种案例的解析意识到营销战略对于公司未来的发展方向起到至关重要；根据本次的学习内容，我也按照蒋教授和组长的安排，对于“如何做好全员营销”的课题进行深入分析，解析出目前全员营销个人认为存在的四个问题（如何加强全员营销意识、如何聚焦核心产品、营销模式如何多样化、如何以客户为中心），并针对上述问题提出的具体方案，通过这些具体方案，也意识到财务管理对于大区管理的重要性，更加强调我们财务团队对于业务的重要性。

(孙亚)

之前并没有对营销有清晰的认识，本次营销管理课程的学习，给我打开了一扇新的大门，也让我认识到营销在企业发展中至关重要，丰富了自己企业运营管理相关知识。同时，Netflix公司的成功，证明了做正确的事和正确的做事（目标明确后，整合最佳资源组合为这个目标服务）的关键性。作为一名兽医，在个人的工作中也要做正确的事（使用自己的专业技能为猪病防控服务）和正确的做事（生产经营目标明确后，对于一些存在管理

类题，要组合最佳资源来使用管理的方法解决，以保持猪群健康的长期稳定），最终为生产经营目标达成服务。

企业以客户为中心，需要不断塑造可持续竞争优势，从客户细分、价值细分、价值提炼、价值转化，以实现企业经营利润。蒋教授课程中的一些营销案例，更多的是对我视野和知识面的开阔。市场在变化，社会在变革，消费习惯在不同的时间有不同的特点，企业也要在不同的条件下改变自己以获得竞争优势。作为我个人，工作经验相对欠缺，在未来的工作过程中更要持续学习，以塑造自己的成长性思维，提升自己专业能力、管理能力、领导能力，希望能够在公司可持续竞争优势打造的过程中贡献出自己的一份力量。

(李阳阳)

在跟教授学习营销课程时，听取了多种营销思路与成功案例，增加了新的知识领域，从本身的职能部门出发，之后在提审计意见及与拾分味道沟通审计报告时均可将学到的知识拿来使用，不会那么被动。

团建活动，很荣幸成为了第一名，在这个组织活动中，每个人在团队中都积极贡献想法，想法经过多次磨合后统一，团队有领导统一思路，从头到尾会探讨但是不会花大时间争论，统一领导根据经验与想法得出最佳执行方案，所以我们团队也是较快得出办法并依法执行。有领导，有规章，正确执行就会成功。

(王欢欢)

作为一个生产人员，我之前总是埋头在如何提升效率、如何降低成本，通过降低增效降本来为企业增利；从养殖来讲降低成本最好的方式就是提高单位产量，把分母变大。这次学习了营销给我的触动很大，降低成本固然很重要，可以让我们做到成本领先；但养得好不如卖的好，尤其是在这几年猪价跌宕起伏的时候，如果错误的在价格洼地增加了产量，而完美错过猪价高峰，那整体成本控制的再好也不能利润最大化。严小明这两个月主持汉世伟的销售，通过精准的行行情预判，实现了增量利润，作为生产一线，我们要做更多的市场调研，掌握更多的市场信息，做更长时间的判断，来判断我们接下来一段时间应该上量，还是做小而精。

(杨阳)

非常荣幸参加第三期天邦中欧总裁班培训，通过第一期“打造长期竞争优势的营销战略”课程的学习，进一步加深了我对业财融合的认知，让我跳出财务看营销，如何正确理解当下开展的全员营销天邦飘香包子的业务逻辑。通过学习，增进了知识积累，比如增量市场不一定是加人，可以是增加场景；企业解决问题，对你很重要，对客户很重要的才会去解决，客户的痛点不一定是自己的痛点。对于个人也是，财务面对各部门，都是我们的客户，学会找寻共同的痛点予以解决。老师说，任何时候，做正确的事，正确的做事，时时思考如何颠覆自己，对于我的工作也受益匪浅，财务在任何时候，都要做正确的事，如何正确的做事，做捍卫公司利益的事，同时思考财务工作的蓝海在哪，在实践中学会工作创新。

(林斌)

两天的营销课程，通过范教授的讲解传授，受益匪浅。通过案例的分享讲解，结合教授的点拨，让自己可以突破思维的边界。“客户要求降价”我们要从客户角度多思考，从客户的根本需求去解决，不能一味是降价解决短暂问题。两天的课程同时也伴随团建活动，这是一个团队协作的游戏，团队中的每个人都全策全力共同设计方案共同协作执行，取得了第二名的好成绩。感谢天邦让我有这次宝贵的学习机会，和公司领导一同学习，不断学习优秀管理和领导力，打开思维边界反思提升自己。

(石玉祥)

之前一直不明白为什么PG公司会在城市最繁华的地段，商城最好的位置租用那么大一间铺面却摆上寥寥无几的几台电脑，没见过有什么成交量，但却有络绎不绝的客户上门来咨询，店员也耐心专业的解答。这次听了蒋老师的课后豁然醒悟，这是在收集用户体验，聆听客户需求。营销不只是一要站在客户角度去设置流程，或者只管把产品卖出去，更要能获得用户的真实体验。拿我们的种猪和精液销售来说，产品不只是简单的销售，更要到客户的场地去，了解客户对我们产品的真实感受以及是否有新的需求产生。这样便于我们更好的交付以及及时的改进，满足更多的客户需求。

(潘中术)