开展生产岗位技能培训 推进现场作业标准落实

□总部　周虹

4月26日第一期农业生产岗位技能培训班在德州公司圆满落下了帷幕，此次培训是农业生产部针对收发货人员进行的首次专业性培训，以区域性集中培训形式展开，培训班共有16名学员,分别来自华北区、济南区、菏泽区的16家子公司。

本次培训得到了德州公司的大力支持,培训共两天时间,课程安排紧凑，讲师团队由农业事业部及子公司经验丰富的管理干部、岗位工作优秀的人员组成，课程内容涉及收发货的日常工作流程、服务意识、收发货质量管理、库存管理、职业规划等各个方面。

学员们纷纷表示，通过此次培训，对收发货的工作流程及作业标准有了更加系统的认识，同时更加深刻的体会到收发货岗位的重要性，回到公司后一定会严格按照作业标准落实工作，为客户提供更加优质的服务。

今年农业生产岗位技能培训将会持续开展下去,让更多的生产员工对自身岗位进行正确的定位,不断的推进生产基层岗位现场作业标准的落实。

今天上班，您穿工作服了吗？

□汉中希望　孟萍

刚来东方希望上班，公司要求员工工作时间都要穿工作服,刚开始很不情愿,尤其是年轻人,因为觉得工作服不好看。后来集团要求上下班回家的员工都要穿反光背心，一些员工同样的也是怀着抵触的情绪，起初可以说是“被逼”穿反光背心和工作服。公司为了将要求执行到位，采取了一定的奖惩措施，并在每周的例会上都让员工参与互动，讲讲身边的安全案例。渐渐的,大家意识到了反光条的重要性，员工也自觉地穿工作服，同时上下班也都穿上反光背心了。

曾经在电视上看见一段推广反光条的广告，提倡大家给学生的书包和衣服部分位置贴反光条魔术贴，个人觉得这个广告很好，看完这个广告后我就给我家小孩的书包上贴上了反光贴,一个很不起眼的东西,就保障了个人的交通安全,为何不去实施呢？经常和同事们开玩笑说，当地这么多的企业，不管是国企还是民企，除了加油站和东方希望的工作服上有反光条，别的企业工作服上都没有。从这么一个小小的反光条上可以看出集团的安全文化,公司在定制工作服时,首先考虑的就是安全，现在提倡以人为本，公司保障了个人的人身安全,难道不是把“人”放在第一位的吗？

为了我们的安全，为了整个家庭的幸福，我们要把自身的安全放在首位，从穿工作服和反光背心做起，不能抱有任何侥幸心理,防范于未然。今天上班,您穿工作服了吗？

好环境　精工艺　高质量

——意向客户到来宾公司参观交流

□来宾希望　张平

2015年是个喜气洋洋之年，公司高干在2014年度会议上发出“力争2015年再创新高”的宣言。近几个月,就有很多意向客户到公司参观、交流,了解公司的发展及产品质量。

每批客户来到公司,公司的高干都会亲自接待,带领着意向客户在厂内参观。首先来到成品库房及生产车间,当看到整齐的堆码及干净的环境,客户由衷的表示赞赏。厂长表示:只有这样的环境和先进的生产工艺才能生产出好的产品,才能让养殖户放心使用我们的饲料,做到“买得放心,用得放心”。意向客户随后参观了原料区域,查看了各种原料的外观,对原料的品质表示肯定。当路过玉米三清筛时,意向客户对这个设备感到好奇,厂长即向大家介绍:三清设备可以把玉米中的杂质除掉,使玉米的霉菌毒素大大降低,确保产品质量稳定,而且筛出的杂质绝不会再掺入公司成品中,全部会处理掉。参观完生产车间后,意向客户来到了化验室,看到样品柜中的东北玉米颗粒饱满、光泽,化验设备整齐完备,对公司的产品又多了一份信心。

会议室里，营销总经理和厂长向客户介绍和分享了集团的三大观念及集团农业板块提出的“以客户为中心,以质量为生命”的管理理念。意向客户们纷纷表示：这次参观非常有价值，看到在这样好的环境中生产出来的高质量产品，我们还有什么理由不加入你们呢？相信公司今年的销量目标很快会得以实现,我们信心百倍,我们时刻准备。

感恩有您　伴我成长

□沧州希望　闫丽艳

清风拂过，枝头上的黄叶随风飘落，我追随着随风而逝的落叶,在时光的隧道中穿梭。

那儿,看那,那依偎在母亲的怀中含乳啼哭的是婴儿时的我。

那儿,看那,那紧握母亲的双手蹒跚学步的是幼儿时的我。

光阴荏苒,岁月如梭,静听潮涨潮息,花开花落转眼间,幼儿时代已匆匆流过。

那儿,看那,那迎着朝阳的晨辉,背着新书包,驻足在门口与母亲道别童年时的我。

那儿，看那，那戴着红领巾,唱着队歌,在母亲面前活蹦乱跳的是少先队员时的我。

光阴似箭,日月如梭,看庭前花开花落,望天空云卷云舒,孩提时代的岁月也已在指尖轻轻的滑过。

那儿,看那,那站在操场上军训,打闹,站在楼道里,远远望着家的方向的我。

那儿,看那,那和朋友一起逛街,一路狂奔,一起游山玩水的我。

那儿，看那，那穿着工作服,专心做着工作,偶尔站在门口看着家的道路的我。

暮然回首，成长道路有苦有笑,聚少离多。

而一路走来，她却无时无刻不伴随着我。

她就是在我摔倒时鼓励我爬起，在我迷茫时指点我方向的母亲。

她就是生我、养我、爱我、护我的母亲。

她就是伴我一路走来的我那最亲爱的母亲。

曾几何时，我已踏上自己人生的旅途。

而您，却只是站在我身后驻足。

我说:“妈妈，请您跟我一道向前,否则我会倍感孤单。”

而您却说:“不，我的心一直都伴着你去寻找你的脚步。”

我背起行囊，大步流星的奔向我的远方。

可我知道不管我走到哪里，身后都有您那深情的目光在看着我,一直守候着我。

每个月都是质量月

□杭州希望　李永刚

4月下旬厂内召开了质量月动员会,今年的质量月的主题为“对细标、严控制、稳质量”,要求公司人人都要严格把控质量关,将各项质量控制工作落实到位。质量是企业发展的基础,没有质量,谈品牌,谈发展,谈竞争都是空话。尤其是对于像我们这样的饲料制造行业来说,质量更是企业赖以生存和发展的基石。

质量要烙印在每个人的心中，产品质量的好坏完全取决于公司的每一个员工，不管在什么情况和条件下,人的因素是第一位,人是管理机器的主体,人决定质量,而非机器决定质量,重视质量也是一种责任心的培养。实际上,我们都知道,产品质量是每一个职工干出来的,而不是质检员检出来的。因此应该提高职工的业务素质,把产品质量深入到每个职工的心中。严把质量关,从现在做起,从我做起,要视产品质量如生命,每个人都要为质量工作负责。

质量是企业成功的法宝,质量越好越稳定,公司的信誉度越高,企业知名度就越高,市场反响越好,我们的销量就会不断增长,企业便会做强做大;对于我们自身来说,公司发展了,我们的发展平台才会更广,收入也会随之增加。反之,如果我们的产品质量不稳定,首先受到损失的就是广大的养殖户,养殖户是我们的上帝,对上帝没有服务好,我们的信誉就会受损,企业最终也可能走向衰落,还怎么谈自身的发展。

作为产品生产的参与者,我们有权利、有义务把产品做好,坚决抵制不合格产品出厂,在生产过程中及时去发现问题,去解决问题,注重细节,落实到位,做出有相对竞争力的质量稳定的产品,使企业立于不败之地。

质量月活动是一个月的时间,但我们对待质量问题,要将每个月都看成是质量月,时刻将质量问题作为头等大事对待,持续关注产品质量。

身在希望　心怀希望

□河内EH　陈玉清

一转眼,加入集团已经半年了,还记得刚迈入公司的我,对饲料行业一无所知,甚至连原料品种都分辨不清。东方希望是一个温暖的大家庭,更是一所培养人的学校。在领导和同事的关怀和指导下,我也在不断的学习和成长。这半年来,由一无所知到慢慢熟悉,对于公司的基本规章制度、采购的工作内容及工作流程都有了基本的了解。虽然工作中有一些不当之处,但我都积极改正,并做好记录,避免再犯,争取尽快融入这个团队。

刚刚进入集团,第一次接触采购工作,第一次接触到ERP,一切都是那么茫然。开收货通知单、做原料采购决策等,现在看起来那么简单的事情,在刚开始做的时候却老是犯错误。总是感觉很沮丧,觉得自己怎么连这么简单的事情都不会做。带领我的同事就经常跟我说,不怕你做错,就怕你不去做,不做你怎么知道你自己到底会不会做,错了你下次才会长记性。在工作中要多问、多想、多做,对于不明白的事情一定要问清楚,这样才会少走弯路,以较快的速度熟悉掌握采购工作的内容、重点及核心内容。要养成做工作笔记的习惯,所谓好记性不如烂笔头,工作笔记可以让你规划好每天要做的事情，而且由于采购部门事项多,要处理的工作很细致,不记笔记会很快忙晕忘掉,准备个小本随时记下问题,这样就能避免遗漏。

刚开始觉得采购很简单,就像我们平常上街买东西一样。通过这半年的工作,我对采购工作有了更全面更深层次的了解,作为一个采购员的岗位职责不仅仅是要熟悉各种原料和药品的性能、质量标准,掌握季节性原料的供应规律,经常到车间、库房去了解情况,掌握库存动态,保质保量完成采购任务。询价、议价、比价只是采购工作的开始,对于所购物品的质量追踪、货期的跟催、供应商的开发与考核、账款的核对、关注汇报市场行情变化等等都是一名采购员所要做好的工作;还有就是要有很强的责任心,我认为采购是一项比较神圣的工作，是因为公司对你的信任,才把这项工作交给你,你要做的就是为公司节省每一分钱,花出去的每一笔钱都应做到无可挑剔。用集团的理念来讲,就是要采购回具有相对竞争优势的达标产品。

采购工作不仅同外部打交道,与公司各部门之间的沟通协作也是很重要的,要想让工作更出色、更顺利的进行,一定要有认真的态度,诚恳的为人。采购部与生产部、品管部、财务部等各个部门息息相关,采购部是一个为公司服务的重要部门。例如,采购部采购回来的原料要符合集团的收货标准,这点就要依靠品管部来共同进行。一环扣一环,保证各个部门之间的沟通协调很重要。

作为一个采购员,保持廉洁自律至关重要。采购部是一个很敏感的部门,跟供应商直接接触的机会较多。作为东方希望的采购人员更要严格遵守集团廉洁自律的规定,廉洁奉公,忠于职守,不利用职权和职务上的便利谋取不正当利益,以公司利益为重。严格要求自己,拒收任何好处。

通过半年的采购工作,使我更加明白灵活运用各种采购技巧的重要性,要眼观六路、耳听八方,多向同事请教学习,使自己成为一名合格的采购员。一个优秀的采购员必须拥有较强的沟通协调能力和采购经验,我知道自己距离一个优秀的采购员还有很远的差距。这要依靠长期的不断积累经验和自我启发,不过,我会更加努力的学习，不断地积累并丰富采购经验,跟上公司发展的脚步。工作中还有很多不足,这是我今后改善的方向、努力的目标。我满怀感恩与期待,感谢集团给我的机会,尽职尽责做好各项工作。和公司共同发展,做出自己最大的努力,成就更好的自己。身在希望,心怀希望。

锅炉结垢的危害及处理

1.1锅炉结垢的原因

含有硬度的水若不经过处理就进入锅炉,运行一段时间后，锅炉水侧受热面上就会牢固地附着一些固体沉积物，这种现象称为结垢。受热面上黏附着的固体沉积物就称为水垢。在一定条件下，固体沉淀物也会在锅水中析出,呈松散的悬浮状,称为水渣。水渣可随排污除去,但如果排污不及时,部分水渣也会在受热面上或水流流动滞缓的部位沉积下来而转化成水垢(通常称之为“二次水垢”)。锅炉结垢的原因,首先是给水中含有钙、镁离子或铁离子,硅含量过高;同时又由于锅炉的高温高压特殊条件。水垢形成的主要过程为:

1)受热分解:在高温高压下,原来溶于水的某些钙、镁盐类(如碳酸氢盐)受热分解,变成难溶物质而析出沉淀。

2)溶解度降低:在高温高压下,有些盐类(如硫酸钙、硅酸盐等)物质的溶解度随温度升高而大大降低,达到一定程度后,便会析出沉淀。

3)锅水蒸发、浓缩:在高温高压下,锅水中盐类物质的浓度将随蒸发浓缩而不断增大，当达到过饱和时,就会在受热面上析出沉淀。

4)相互反应及转化:给水中原来溶解度较大的盐类,在运行中与其他盐类相互反应,生成了难溶的沉淀物质。如果反应在受热面上发生,就直接形成了水垢;如果反应在锅水中发生,则形成水渣。而水渣中有些是具有黏性的,当未被及时排污除去时,就会转化成水垢。另外,有些腐蚀产物附着在受热面上,也往往易转化成金属氧化物水垢。

上述这些析出的沉淀物质黏结在锅炉受热面上就形成了水垢,温度越高的部位,越易形成坚硬的水垢。

1.2水垢的危害

水垢的导热性很差,其导热系数要比锅炉钢板的导热系数小几十倍至数百倍,所以锅炉结垢后就会严重阻碍传热并引起下列危害:

1)浪费燃料,降低出力。锅炉结垢后将严重影响受热面传热,降低热效率,降低蒸汽出力,增加燃料消耗。根据测定,水垢厚度与浪费燃料的关系见下表:

水垢厚度(mm)	0.5	1	3	5	8
浪费燃料(%)	2	3 5	6 10	15	35

2)易引起事故,影响安全运行。受热面结生水垢后，金属的热量由于受水垢的阻碍而难于传热给锅水,致使金属壁温急剧升高,当温度超过了金属所能承受的允许温度时,金属强度显著降低,从而导致金属过热变形,严重时将造成鼓包、裂缝,甚至爆管等事故。

3)堵塞管道,破坏水循环。如果水管内结垢,就会减小流通截面积,增大水的流动阻力,破坏正常的水循环,严重时还会完全堵塞管道,或造成爆管事故。

4)引起垢下腐蚀,缩短锅炉寿命。锅炉结垢后还会引起垢下腐蚀等危害。有些结构紧凑或结构复杂的锅炉,一旦受热面结垢,就极难清除,严重时只好采用挖补、割换管子等修理措施,不但费用大,而且还会使受热面受到严重损伤。所有上述这些危害都将大大缩短锅炉的使用寿命。

另外,锅炉结垢后,将增加清洗和维修的时间、费用及工作量等,影响生产,减小锅炉的有效利用率,降低经济性。

1.3 水垢的清除

锅炉应以积极的防垢、防腐为本。但当锅炉结垢或腐蚀沉积物达到一定程度时，也应及时清洗除去,以免对锅炉安全运行带来隐患。

清洗除垢的方法主要分为机械除垢和化学清洗两大类，其中化学清洗又可分为碱煮除垢和酸洗除垢。现将锅炉除垢的方法和要求简要介绍如下:

1)机械除垢:主要采用电动洗管器、扁铲、钢丝刷及手锤等工具进行机械除垢。此法比较简单,成本低,但劳动强度大,除垢效果差,易损坏金属表面,只适用于结垢面积小,且构造简单,便于机械工具接触到水垢的小型锅炉。

2)碱洗(煮)除垢:锅炉碱煮的作用主要是使水垢转型,同时促使其松动脱落。单纯的碱煮除垢效果较差,常常需与机械除垢配合进行。碱煮除垢对于以硫酸盐、硅酸盐为主的水垢有一定的效果,但对于碳酸盐水垢,则远不如酸洗除垢效果好。碱洗煮炉也常用于新安装锅炉的除锈和除油污,有时也用于酸洗前的除油清洗或垢型转化。

3)酸洗除垢:目前在各种除垢方法中,以酸洗除垢效果较好,但酸洗工艺若不合适或控制不当也会影响除垢效果或腐蚀金属,有时甚至会严重影响锅炉的安全运行。锅炉在酸洗前应预先取有代表性的垢样进行化验,制定清洗方案;进酸开始时须在锅炉内和酸箱内挂入腐蚀指标片(直到退酸时取出);酸洗工艺流程及酸洗液的温度、浓度、流速、酸洗时间等应按清洗方案实施和控制;清洗过程中应不断取样化验并如实作好记录。清洗结束后,用炉单位、清洗单位和锅炉安全监察部门应对清洗质量进行验收。

(本文摘自网络,请作者与本报联系,领取稿酬。)

微笑传递正能量

□石家庄　郭玉彩

人人都希望看到笑脸,那么，我们首先要问问自己:我微笑了吗?

一个微笑,也许在我们看来是微不足道的,但是,对长途跋涉的人来说,就是坚持下去的动力,对饱受饥寒的人来说,就是一缕温暖,对受伤的人来说就是良药,可以愈合伤痛……

总是力求自己能一直给孩子微笑,用微笑来感染和影响孩子的成长,让孩子一直成长在春天里。可是正如一年有四季春夏秋冬一样，为人父母,在孩子任性的时候,在犯错误的时候,也只能收敛起微笑,换上严肃的面孔,教育引导孩子,希望能对孩子有所触动。每当看到孩子有一点点的进步，内心的欢喜油然而生,家长脸上便有了春风般的微笑。这时,微笑是对孩子的赞赏和激励。

当我们的工作遇到压力,情绪低沉,面对家人时,我们还能露出微笑吗?这时候,我们也需要周边人的微笑,孩子的微笑,亲人的微笑,朋友、同事的微笑，所有这些微笑,如一道道清泉，汇流到我们心田,给我们支持,给我们力量,让我们有勇气和信心面对困难和未来。

微笑还有一个伙伴叫成功,奥运会上冠军胜利的微笑,高考后老师和家长的微笑,秋收后农民脸上的微笑，这些都是成功的微笑,是丰收的微笑,是汗水浇灌盛开的微笑。但是,失败了,我们还能微笑吗?面对失败或挫折，最佳的心态也是微笑,这时候,微笑是一种反思和检讨,微笑是一种自信,是通向成功的桥梁。

我们友善,所以微笑面对他人;我们自信,所以微笑面对人生。

春天里，我们用心聆听,可以听见小河流淌着微笑,可以听见小鸟翅膀扇动着微笑,还可以看见柳条吐绿,在春风里拂动着微笑。我们从春天开始努力学习,辛勤工作,让辛苦和汗水伴随太阳东升西落,我们在秋天里收获成果,绽放微笑,让丰收的微笑伴随走过寒冷的冬天。

涪陵金豆厂区全景

摄影/陈俊锋

东方希望集团

东方希望集团子公司

第42期 2015年6月
上海市浦东新区工商业联合会主管
东方希望集团主办
上海市连续性内部资料准印证：(B)第0243号
集团网址：www.easthope.cn
投稿邮箱：bjb@easthope.cn
内部资料，免费交流

东方希望 EAST HOPE　农业版

刘永行谋划重化工业 与生态农业“双千亿”循环产业园区

□通讯员　拥军

4月30日，刘永行董事长在上海东方希望总部热情接待新疆昌吉州党委常委王炳炬一行,再次谋划东方希望在新疆昌吉州五彩湾重化工业与生态农业嫁接起来的循环经济产业园区。

东方希望自2011年2月开始在新疆昌吉州吉木萨尔县五彩湾准东经济开发区建设大型煤电铝、煤电化等配套项目循环经济产业园,创造了项目当年开工、当年投产的东方希望“新疆速度”,截至今年年底累计投资将超过300亿元人民币，取得了良好的经济效益及社会效益。

刘永行董事长会见王炳炬常委时表示,目前煤电铝、煤电化产业已初具规模,十二五期间,将达成500亿元投资、500亿元产值阶段性目标；十三五期间，最终实现1000亿元总投资、1000亿元产值的“双千亿”循环经济产业园区规划。同时依托当地丰富的农业资源禀赋,可规划100-200万吨玉米深加工项目,生产味精、赖氨酸、苏氨酸、色氨酸、淀粉、葡萄糖、食用油,含水率80%的玉米渣结合当地棉粕、菜粕、秸秆予以生物发酵,用于沙漠生态养殖饲料原料,用公司+基地+农户方式发展规模化、标准化养殖场。电厂蒸汽循环管道给养殖场取暖同时自然降温冷却，养殖粪便集中发酵沼气或利用蒸汽余热烘干形成有机肥,解决养殖业环保处理难题。此种方式创造性地将重化工业与生态农业嫁接起来，既节能降耗,又健康环保,具有独一无二的综合竞争力。

王炳炬常委代表昌吉州党委、政府对东方希望在困难经济形势下坚持新疆投资计划表示感谢,表示对东方希望的实干精神深受启发、感动和鼓舞,在项目后续建设及运营过程中，政府将全力提供立项、土地、规划、环评等政策支持。

昌吉州经信委主任赵笑炜、吉木萨尔县委书记彭国春,东方希望农业事业部总经理刘云贵、投资总经理蒙长君、新疆希铝项目总监王世龙等参加会见。

干部要以身作则 做好榜样教师教练

——刘永行董事长到万盛化工检查指导工作

□通讯员　钟文明

5月17日清早，刘永行董事长在总部安全生产部总经理刘衍顺陪同下冒雨来到万盛化工检查指导工作。

在厂区的空分车间现场,董事长用手机上的分贝测试软件测试了现场噪音，并提出要想办法降低噪音水平，给公司员工创造一个良好的工作环境。随后董事长再次检查了动力车间的现场标准化管理情况，董事长肯定了车间现场管理工作取得的进步，同时提出要按照标准化管理要求持续改善。

在干部会议上,董事长对万盛化工全体干部员工通过不断的探索努力，逐步从困境中走了出来，在市场大环境非常严峻的情况下取得了盈利表示充分肯定。董事长指出万盛化工要继续锻炼自己的队伍,加强人才的培养,为集团下一步的大型煤化工项目做好人才的储备。

随后董事长再次强调:“观念是第一生产力”,通过自己出行时间安排的案例，要求领导干部时刻以身作则做好榜样教师教练，不能把自己当普通“白领”,做事要有目标性和迫切感。干部员工的思想意识要与集团文化紧密结合,积极创新。

刘永行董事长作客《财富中国》

□本报讯　记者一默

5月6日,上海第一财经频道《财富中国》栏目组到东方希望总部对刘永行董事长进行了采访。主持人叶蓉与董事长一起回顾了东方希望三十余年来的发展历程以及未来的发展规划。

刘永行首次向媒体介绍了在新疆建设重化工业与生态农业“双千亿”循环产业园区的构想:依托当地丰富的农业资源禀赋，可规划100-200万吨玉米深加工项目,用公司+基地+农户方式发展规模化、标准化养殖场。电厂蒸汽循环管道给养殖场取暖同时自然降温冷却,养殖粪便集中发酵沼气或利用蒸汽余热烘干形成有机肥,解决养殖业环保处理难题。创造性地将重化工业与生态农业嫁接，既节能降耗,又健康环保。

“一线流”省工 “傻瓜槽”增效

——刘永行董事长莅临新疆希铝片区检查

□通讯员　李霞

5月14日,刘永行董事长莅临新疆希铝片区检查指导工作，总部农业事业部总经理刘云贵及片区总经理曹勇、片区各公司、部门负责人等陪同检查。

到达当天,董事长首先查看了输煤皮带廊施工进度。第二天在工业硅项目现场,董事长指示,给地面抹平最好一次性把地面铺完整平，不分二次,“一线流”才能保证质优省工。

在碳素部，董事长查看了成型车间操作台并提出增加斜顶板形成三侧面，建立空气往上的有序流。在得知碳素三期的土建施工进度较慢，董事长亲自板书指示:1队做完一层后准备三层的材料,2队做完二层后准备做四层的材料,以此类推,把计划6个月的工期缩短到3个月完成。董事长要求,在筹建一二期的基础上,要敢于主动探讨研究三期设计上的合理性，主动改革创新。

在钢爪车间，董事长看到由自己亲自设计的彩钢板结构拱形顶棚已经实现，董事长高兴地说,这样一来既节省了成本,又达到了满足功能不浪费的要求。

在电解一二系列,董事长和现场干部一起对比研究电解槽V型集气罩的“瓶颈效应”,最后要求在顶端处开孔以达到更充分的净化效果。当董事长亲自计算了电压下降和电流上升的比率后,董事长开心幽默地说,继续努力把炉底压降和槽帮做好,最终把电解槽做成“傻瓜槽”,为生产继续降低电耗和增加产量打下坚实的基础。

随后,董事长查看了电解三四系列、热电一部6、7、8号机组和粉煤灰制砖厂等基建现场以及铸造车间自动传输线测试安装现场情况,了解筹建项目的施工进度,并再次要求严把质量关。

公司大门口盛开着沙漠独有的沙棘花,董事长闻着浓郁的沙棘花香笑着说,新疆希铝筹建至今,已变成了“鸟语花香,花团锦簇”的地方,花香怡人,增加了员工的归属感,让人有成就感。

对标降能耗　激发创新潮

□通讯员　宋世瑞

4月26日-27日,刘永行董事长莅临包头希铝片区检查指导工作,片区总经理曹稳和各部总监等陪同检查。

董事长首先来到电解铝部铸造运输部,实地查看新上铝加工项目进度。现场交流了解到,将圆棒竖井挖掘由大开挖改进为沉降法,开挖面积大大减小,使得工期缩短一半,费用节约40万元左右。董事长称赞:创新思路相当于给厂房做一个精明的“微创”手术。

在电解铝部电解槽现场，董事长看到对应电解槽窗户边张贴有开窗标准,并备有温度仪,他高兴地指出,根据槽温来调节开窗的宽度和风量,让风有序流,实现“冷风吹人不吹槽，热风吹槽不吹人”,从而达到降低侧壁温度,促进炉帮形成,这种做法很好,要在实际中继续改善,使人流、物流、水流、气流、粉尘等都达到有序流动;在了解到电解槽集气罩漏料，存在多年的问题经过综合工一个小小的改善就解决掉时，董事长提出要对该名员工奖励，并激励全体员工发挥创新精神,激发英雄的基因,推动公司的创新改善。

在铝材部,董事长提出铝材部的工作推进要“先易后难,先小后大,先粗后细,引进人才,提高产能”,实现铝的生产向下游转型。

在干部会上，集团电解铝顾问向与会人员分享了电解槽如何走低电压、高锂盐道路,及低电压、高锂盐的前景。董事长在会上表示,包头希铝要转变观念,利用好大自然给予的氧化铝中高锂盐的优势，做好工艺技术改进，持续走低电压、高锂盐的道路,争取做到15年槽龄的电解槽。

随后,董事长到热电部、氯碱化工部、电石部、碳素部、达茂科技、包头科技检查指导。

全面深入对细标　切实发挥相对优势

——刘永行董事长深入重庆水泥指导对标挖潜

□通讯员　申健康

“要从分类明细中对细标，进一步发挥企业相对优势,实现清洁文明生产。”这是刘永行董事长在重庆区域重化工公司干部会议上所作的重要工作指示。

初夏雨洗万物鲜,轻纱薄雾笼生机。5月17日,刘永行董事长在总部安全生产部总经理刘衍顺、重水、重材、万化、涪建、永建公司总经理陪同下,冒雨登临重庆水泥矿山指导工作。

在骨料生产现场,董事长仔细察看了刚生产出来的骨料品种、形状、规格。并强调做水泥必须要抓住斤斤两两,不允许骨料二次转运,必须切实研究用皮带运输代替车辆转运的可行性,发挥好企业目前的相对优势,从而进一步降低骨料生产经营成本。

董事长一行先后来到282辅料大棚、3号辅料堆棚、码头骨料廊道了解生产与管理情况。在辅料大棚,董事长敏锐地指出堆场还有很大的利用空间,辅料与取料机的放置位置不合理。同时要求堆场外围必须加装防撞墩,以彻底排除安全隐患。当了解到辅料输送皮带建立跑偏红黄报警标准时,强调要不断对标学习,好的经验与成果研究确认后要在集团推广。

在重庆水泥生产现场,董事长看到清洁文明的厂区，肯定了重庆水泥目前取得的成绩，并要求对全厂所有石坡石墙做到绿色植物满覆盖，充分发挥其美化环境、减少噪音、吸收有害气体的功能。同时强调清洁文明生产是符合大自然发展规律,是为社会做贡献,是对员工的身心健康负责。

在干部会上，董事长明确指出公司对高硫煤掺烧先进行一条线试点，稳步推进,切忌前期全面铺开,以排除多个变量影响；公司汇报对标余热发电转化率及使用效率时，董事长强调对标挖潜工作就是要找准关键点，要从分类明细中对细标,指标越细就越容易追溯根源,以更好实现从对照标准到正确措施及时落实到位的标准循环改进；在重庆材料做生产经营情况汇报时，董事长强调煤炭等大宗物料的采购，要对其采购环节进行分段分析,尽可能压缩中间环节,降低采购成本。

最后董事长提出了下一步的工作要求:在生产销售方面,必须明确目标责任,充分发挥好企业在矿石、电价等方面的相对优势,尽可能降低成本,提高产品竞争力，充分利用好长江2400公里经济带,进一步加大市场开发力度，做到淡季满销,旺季俏销;实现满负荷生产,进一步改进质量，管理干部要切实增强工作的计划性,以循序渐进的方式稳步推进。

新闻快递

新疆自治区政协副主席刘建新调研新疆希铝

□通讯员　李霞

4月22日,新疆自治区政协副主席刘建新一行来到新疆希铝片区调研。此次调研主要目的是了解新型产业项目以及延伸产业链转型升级铝深加工等项目，听取相关企业对经济和信息化发展新型产业链的作用的意见和建议。片区总经理曹勇热情地接待了调研组。

刘副主席一行先到新疆希铝片区工业硅项目建设现场进行了参观，随后调研了铝深加工产业园。在听取了曹总的汇报后,调研小组就新疆区域新型产业项目以及延伸产业链转型升级铝深加工等项目与信息化发展的关系等相关问题进行了沟通。最后刘建新副主席对准东工业园区新型产业的发展给予了高度的赞许，并表示新型产业园要向改革要红利，要延伸产业链条,打破利益格局,调整利益关系;关于基础设施,从国家层面考虑,各个企业相互融合,把企业发展与信息化结合推动经济快速发展，所有的企业共同建设才能实现共赢。

自治区经信委党组书记、主任胡开江及昌吉州副州长、准东经济技术开发区党工委书记要建军等相关部门领导陪同调研。

东方希望再获“上海市文明单位”殊荣

□通讯员　陈燕

近日，经上海市精神文明建设评审委员会确认:东方希望集团荣获“上海市文明单位”称号。

上海市文明单位是基层单位四个文明建设综合性成果的最高荣誉称号。东方希望集团全体员工，在各级领导的重视下积极贯彻落实科学发展观,紧密结合员工责任、经济责任、诚信责任、社区责任、环境责任等社会责任方面取得了显著成绩。同时在物质文明、政治文明、精神文明和生态文明建设中效益显著、管理先进、内外和谐、诚信创业,被上海市政府评为“2013—2014年度上海市文明单位”，也是集团连续8年四次(2007年开始每两年为一届)蝉联该殊荣。

东方希望荣获“2014中国畜牧行业最佳雇主奖”

□通讯员　叶文霞

日前,东方希望荣获由牧通人才网、中国畜牧行业最佳雇主评委会评选的“2014中国畜牧行业最佳雇主奖”。

本次评选有60多家优秀企业入围，主办方通过媒体推荐、专家评审,结合投票数据、测评和访谈等多项数据分析评选，历时六个多月最终评选出20强名单。

东方希望凭借优秀的企业文化、先进的人才管理制度获得广大员工的认可及社会各界的高度好评。

重细节　严格质量管理

——全面落实2015年质量月工作

□通讯员　周虹

为强化加工过程质量管控,深抓细节,严格落实各项质量管理措施,提升产品质量,东方希望农业公司在今年5月份开展了以“对细标、严控制、稳质量”为主题的“质量月”活动。

4月29日,总部农业事业部组织各农业公司召开了质量月动员大会，农业事业部总经理刘云贵在会议上发表了动员讲话：企业的发展归根结底是生产出有竞争力的产品，质量是“1”,其它一切基于产品的营销、采购、人事等都是“0”,要深刻认识到“1”的重要性,将“1”做好,没有“1”,一切均为“0”;对个人来说,质量反映了人的责任心和职业素养，要把质量放置到至高无上的地位,要像爱护眼睛一样,关注质量。各公司要以本次质量月活动为契机，把各项措施落到实处,将质量月开展得“轰轰烈烈,实实在在”,使质量管理工作及要求常态化。

今年的质量月活动围绕“预防和杜绝饲料的发霉现象”为中心展开,要求农业公司落实各项细节质量管理措施，严格执行各项工艺参数标准,规范成品、原料的仓储及关注成品装运等各个环节。质量月活动中,也对产品的硬度、含粉率及水产料的水溶稳定性等问题进行了强化要求。

质量管理工作是一项长期性的工作,要注重细节管控,从每一项细节、每一个环节抓起,将质量管理措施落实到位，不断推进农业公司质量管理的提升。

本版责任编辑　陈丽萍

称猪的魅力

□阳江希望 贲超

朗塘村石尾塘村用户刘海元用料后,反应我们东方希望料比他原先使用的料好,性价比高。他还介绍了两个养猪的朋友使用我们的产品。

我与刘老板一起去拜访他的两个养猪朋友草炳焕、草华章两兄弟。朋友的推荐让这两兄弟更加信任东方希望饲料。草华章说:“虽然以前没有用过,但听周边的朋友议论过的,说你们的产品品质非常不错。”我给他们介绍了集团“诚信、正气、正义”的价值观念,我们东方希望只做良心料。为了验证效果,我建议草华章先投6包料,用他以前的料跟我们的料做称猪对比。草老板说:“好啊!我们友用得好,也希望我这边的效果好,用数据体现效果。”

于是,我下车就拉了6包料来到草华章家。开始分猪过渡,按照过渡方法五天后称初重。初重过后,草老板发现我们的料,猪肯吃,消化好,拉的粪还少。我非常自信地说:“我们的产品设计理念就是按照低抗+高消化+保健思路设计的,遵循猪的生理特点设计,效果非常好。我们在称猪时,您就知道了。”

十五天后,称猪数据出来了。草老板吓了一跳,他说:“以前只知道喂猪,饲料差不多就行了。哪个价格低就用哪个料,哪个料有促销就用哪个。现在才知道错了,一定要称猪算账,一定要选品质稳定,质量好,性价比高的饲料。你们的产品似贵非贵,猪长得好,出栏快,养猪效益更高。哈哈,以后就用金豆饲料了。”

养殖朋友们,在当前品牌林立,养殖因境重重之际,一定要拿起自己手中的秤杆子,通过“诚信称猪,数据说话”来选择自己满意的、价值更高、效益更好的饲料。

品质+汗水=成功

□贵阳希望 童俊

生于农村,行于农村,服务于农村,把希望传递给农村。

在这行情低迷,竞争加剧的季节,我看到了公司领导、业务员用最可贵的敬业精神,最热衷的工作激情,用一个个实证,一颗又一颗的汗水创造了饲料行业的奇迹,为广大养殖户带来了效益,有时候不被理解依然细心地给养殖户讲解专业知识。在这里,我看到了自己的不足,深信这就是指引我提高自身能力的工作。

如今,很多饲料公司的销量在下滑,而我们集团的销量却在稳步前进,原因只有两个,一个是我们公司饲料的品质让养殖户认可,另一个则是公司领导及业务员辛勤的汗水换来的。公司用“诚信、正气、正义,榜样、教师、教练,事事追求点点滴滴合理化,竭尽全力创造企业相对优势”于一体的价值观念,让养殖户从其中获得更大的利益,脸上多了一些笑容。当看到养殖户脸上的笑容时,我看到了公司的未来。

来到了冉家沟养殖户梁永利家,起初只和他聊到了养殖行情,母猪及乳猪的饲养管理,找准机会进入了拜访他的主题,一起交流了东方希望的发展历史、公司的产品,用料模式等。梁老板有意向用料并做示范。知道了梁老板的需求后,我第二天又去拜访他。通过一个小时的交流,最终他愿意拿一圈猪来试喂。通过15天的示范得出以下数据:示范8头,30日龄,饲料单价2.4元/斤,初均重25斤,末均重45斤,净重20斤,头耗料27斤,料肉比1.35:1,价肉比3.24:1,日增重1.33斤。养殖效果非常好,猪胃吃,长势好,梁老板对我们的产品很认可,还主动要求帮我们宣传,让更多的养猪朋友们用上东方希望料,走上致富路。

“诚信称猪,数据说话”真正验证了我们的产品质量最好,价格还不是最高的。

诚信服务和优质品质感动用户

□厦门强大 邱宁

在金山镇后脊村扫街过程中,了解到有四川奉节三峡移民(王洪平)在此养猪,并且养殖规模很大。

第一次拜访得知他家母猪存栏量150头商品猪1600头,都是自己挑粉料,前期料用当地一些小厂家饲料。询问前期用料的效果,当时他回答说:还可以。当我再问他是如何判定饲料好与不好时,他说猪吃了不拉稀就可以。接下来,我们就互相探讨饲料的配方设计,现在很多厂家都是高抗配方。这时,我拿出我们的饲料样品跟他以前用的饲料比对,我也阐述了我们的饲料配方设计理念的与众不同,我们是采用低抗+高消化+保健思路设计产品,并讲解了东希望饲料“五化”的好处,我拿出随身携带的平板电脑点出集团的宣传片,分享了东方希望的集团文化。其实王老板对希望饲料很早都了解,只是不太详细,经过我这一系列的讲解,王老板更是对我们有了信心,但对我们的价格偏高有顾虑,我当场就很自信地说:“我们东方希望只卖价值而不卖价格,如果我们的料没有你现在的好,猪只增重差一斤赔十斤。”于是王老板当时就同意称猪算账,叫我明天给他带四包乳猪奶粉,与他现在用的料做对比试用。

第二天上午下雨,雨下得很大,我叫上一个开发部的同事一起去送料,每人用摩托车载两包并用雨布包裹好,让其不被雨淋湿。由于王老板猪场在山上,下雨天山路更加难走,我们冒着风雨顺利地把四包乳猪奶粉送到王老板猪场,王老板当时很惊呀,对我说:“小邱,这么大的雨,我都以为你不会送饲料来了。”我回答说:“诚信、正气、正义是我们东方希望一直所秉承的,东方希望人言出必行。”料送到猪场后,我指导了过渡事宜,并每天到猪场关注猪只采食量和健康状况。

经过15天实证对比,我们一包乳猪奶粉比他原来用的多长8.2斤猪,按现在市场猪价6.2元/斤,一包料多赚50.84元钱,一吨料多赚1271元钱。王老板对我们的饲料品质很满意,立即要求试用我们的乳猪料,并答应如果乳猪料效果也好,就试用我们的小猪料,如果料都好,则整个猪场都换成我们的饲料。

送人玫瑰 手留余香

□深州金豆 刘浩

为养殖户付出多一点,贡献多一点,我们的收获在其中,随其后,随之而来。

我在辛集刘章市场拜访养殖户刘老板,到猪场时他正在粉料。他看到我后便停下手头的活,招呼我进屋。我上前和他握了握手,并自我介绍了起来。他问:“你是哪家公司的?”我说:“东方希望深州金豆。”他紧接着追问:“你们公司有售后服务么?”我说:“有,我们可以提供免费的B超服务。如果您还需要其它服务,我一定会尽力帮助。”他说:“这段时间母猪老是返情,并且还死了好多小猪,不知道这是怎么回事?”我试探着问:“我能进猪场看一下么?”刘老板爽快地回答道:“可以呀。”

猪舍里的氨气味儿特别大,屋舍的采光比较差,湿度太大,温度也太低。我了解了猪场的基本现状后,我问:“刘老板,您的母猪免疫程序和疫苗是否都做了?”他说:“都做了。”我要求去看一下死亡的小猪。刘老板也欣然同意了,从猪场的南头拎过来3头大约3斤重的死小猪。我问:“遇到这情况您咨询过当地的兽医么?”他说:“我们这里的一名兽医刚那是猪瘟症状。”我接着说:“这样吧,咱们拿一只小猪解剖,看看剖检的结果是什么样的。”

在刘老板的允许下,我剖检了两只死小猪。经过剖检检查,发现脾边缘有梗死,这是猪瘟的典型症状。因为我并非专业兽医,所以我建议刘老板找一名专业的兽医来诊断一下,并且也委婉的告诉他猪场环境存在的弊端,需要一些改进,最关键的是他使用的疫苗需要更换。听完我的讲解和建议后,刘老板握着我的手说:“小伙子,你是我见过的最实在的业务员,说的都是一些关键的和建议性的话,都是站在我们养殖户的立场考虑问题,真是太感谢了。”

过了十几天,我在网上了解到东北猪价已经降到5.9元。于是我就把这个行情告诉刘老板,建议他把大猪卖一些。他也非常赞同地说:“嗯,嗯,下午就就问问猪经济。”

月底,我接到了刘老板的电话,他非常激动地说:“小刘啊,你什么时候来我这里,我请你吃饭。感谢你的建议,我把猪卖了三天后,咱这里的猪价就降到5.8元了。”我说:“刘老板,我只是做我应该做的,希望有时间我们合作一把,您称称猪算算账,选择一款好饲料,这样能更挣钱。”他说:“行,正好我有两窝小猪即将断奶,我从开口料开始做实证。”

与刘老板的合作就是验证东方希望的文化,付出多一点,站在对方立场考虑问题,那么我们也会:送人玫瑰,手留余香。

我和老板的故事

□聊城强大 郑付超

河北大名的老板,去年年前卖猪大赚了一把,他的猪卖价比别人的猪每斤高了两毛钱,而且还供不应求,这可乐坏了老板。用时髦的话说,老板这个养猪日子过得很给力。他的猪为什么卖价高呢?这里面有什么秘密吗?

老板养猪已有四五年了,可是以前猪养得并不怎么样,猪场杂病很多,小猪拉稀,母猪配不上种,易返情,产子率也差,商品猪到了上市时间体型也不好。这些问题一直困扰着老板,有一段时间他甚至想放弃养猪了,因为猪病很多而且又杂,一年下来光医药费就是一笔不小的开支,再加上饲料费、人工费、电费等。忙活一年下来,行情好的时候还能挣一点,行情差的时候却要赔很多,这很让他苦恼。

就在他一度想改行的时候,他的猪场来了一位朴实无华的年轻人,手里提着两个袋子。老板想又是哪个借药公司来推销兽药的吧,所以老板并不想答理他。年轻人说:“杨老板,听说您的猪场小猪拉稀多,我是专门免费诊断,帮助您治疗小猪拉稀的!”老板听了有点不相信,现在这年头还有免费服务的吗?看着猪场里几头半死不活的小猪,老板心想:就权当那两头小猪死了,让他去治吧。于是,他从猪圈里挑出两头拉稀最严重的给了年轻人。年轻人打开自己的两个袋子,老板一看,只见一个袋子里装的是玉米面,另一个袋子里装的没见过,好像是饲料。只见他把玉米面和饲料按照2:1的比例混合在一起,然后喂给两头小猪。年轻人说,下午再这样吃一次,就可以完全好了。老板有点不大相信,不吃药这拉稀能治好?下午年轻人又来给小猪喂了一次。第二天,老板起了个大早,去猪圈里看那两头小猪,令他吃惊的是,两头小猪精神好得很,真的不拉稀了!老板彻底信服了年轻人,他正在为昨天连人家是哪儿的、叫什么都不知道而懊悔的时候,年轻人又来了,老板赶紧迎上去,请他坐下来,老板这时才知道,年轻人是冠县东方希望强大公司的业务代表小钱,老板问他这方法治拉稀咋悠好?小钱给老板介绍,强大公司生产的全价套餐对子猪拉稀、母猪不发情、易返情具有非常好的效果,还能改善育肥猪体型,让猪卖价高,猪屠宰后肉品口感也好!

钱丢哪儿了

□杨凌希望 李旭

面对十几天的阴雨天气,让人着实有种郁闷、压抑的感觉。伴随着绵绵细雨,我来到养殖户吴根科老板家中。吴老板和大多数养殖户一样,一说起养猪,就说行情不好,挣不到钱,养猪已毫无积极性可言。当谈起饲料时,吴老板又是一句:“都差不多,都一样。”面对着他的回答,我就急了,便问道:“差多少算差得多呢?”吴老板没有吭声,只是把夹在手中的香烟狠狠地吸了一口。我能感觉得到他有些不耐烦。看到吴老板如此的态度,我对他讲:“吴老板,您说您养猪不挣钱,为什么挣不到钱呢?我就是来告诉您,您的钱到底丢哪儿了?”

“叔,我想请问一下,如果两个同样的猪吃两种不同的饲料,各吃一袋,猪长肉差了3斤,您能用眼睛看得出来吗?”吴老板回答说:“这肯定看不出来。”我继续分析道:“那也就是说,猪吃一袋料少长3斤,也是用肉眼无法看出来的,那么1吨料25袋就少长75斤肉。假如你1年喂100头猪,至少要用料25吨左右,25吨料就要少长1875斤肉,猪肉价按7元/斤算,1875斤猪肉就是13125元,您觉得这样的差距大吗?假如您一年养200头猪的话,您的损失会更大。您看,您在意中就将这部分钱给弄丢了,您说您把钱都弄丢了,您还能挣到钱吗?”

听到这里,吴老板恍然大悟,原来是自己没有把眼睛清,无意间就把钱丢了;不是养猪不挣钱,原来是自己不会挣钱。这才愿意提起秤杆,来检验产品的质量。

其实,很多时候科与科之间的差距,远远不止差3斤。就让我们提起秤杆,找回原本属于自己的利益。

实证魅力

□沂蒙希望 罗建华

我葛术剑家家村一位叫朱崇龙的养殖户家,他是他们村公认的养猪专家。他家猪的存栏量一般在200余头。

我怀着志忑的心情敲开了他家的大门,开门的正是朱老板。可出乎我料的是,朱老板在得知我是饲料公司的开发员后,就对我很排斥,话没两句就要下逐客令,叫我走人,说自己现在所用的料就很好,已经用了3年,也不想换料。我面带微笑的问了朱老板一个问题:“朱老板,知道自己所用的料多少料长一斤猪吗?一头猪到200斤出栏又需要多少饲料成本呢?”我这句话问住了他,他沉默不说话。接着我又问到:“您觉得我们该如何确认一款饲料的优劣,用什么方法来选择好饲料呢?”朱老板还算是个理智养殖户,他回答到:“那也只有称猪了。”话毕,我坚起拇指:“对!朱老板,只有称猪算账。只有称猪才能鉴定一款饲料的质量是否过硬。”在交谈中,能感受得到朱老板对称猪的兴趣越来越浓,他思用他目前所用的饲料挑战我公司的料,说着说着就拉着我到他猪舍去选猪,准备做实证。我建议他挑了一窝较为健康、大小均匀的猪。

就在当天,我将料送了过去,过度分圈。三天后初重出来了,我们的初均重为51.43斤,而对手的为49.43斤。初重后,我每天都到他猪栏收集采食量,一来一去慢慢熟悉起来。他告诉我他老婆在煤村加工棚编,她的那些同事家里都养不少猪。朱老板也非常乐意在未重这一天,邀请他们一起来见证称猪结果。

到了称末重的日子,我让朱老板把他所有养猪的亲朋好友叫到了现场。在大家的期待中末重出来了。我们的末均重为66.91,头耗料为33斤,而对手的末均重竟只有61.8,头耗料为31.3斤。如此一算,我们的料肉比为2.1,而对手的料肉比竟高达2.53,我们料的造肉成本只需要3.59元钱长一斤猪,对手的更是高达4.11元钱长一斤猪。通过把账给在场养殖户算算后,在场所有人无不叫好。在场养殖户当场要求订料,但我并没有同意,而是建议他们也像朱老板一样拿起秤杆子称猪,先算账,再用料。从这以后,咱东方希望“诚信称猪,数据说话”的口碑一下子就在他们村周边传开了。

有了东方希望“诚信、正气、正义”的企业文化以及质量过硬的产品,当把实证做好了,账算清了,才会觉得在东方希望工作很轻松,因为给养殖朋友们带来了福利,他们很欢迎我们。

秤告诉你真相

□天津红门 袁士才

“小袁,这回我是彻底信服了,咱的料真好。”

同想起第一次到杜老板处拜访,虽然他说话很是客气,但始终强调自己配的料最好也最划算,全价料没收,经过多次的沟通,详细的介绍我公司在实证对比中取得成绩,介绍我公司料是经过层层化验以确保原材料的品质,通过先进自动化设备来确保产品的一致,通过对科研的投资,不断的改良配方提高产品的品质。杜老板终于同意做对比实证。

于是做了一组对比实证,双方均是12头,我方初重是17.4斤,对手是16.8斤;称末重时,我方均重是41.7斤,对方是36.5斤。实证结束,我方一包料比对手多长10斤肉,一包料比对手多挣68元。通过现场算账,杜老板终于认可了我公司的保育料。

甘总对开发队的工作十分的重视,在一次检查工作的时候来到了杜老板的养猪场。在交流中介绍了我公司在饲料行业纵向发展中所做的努力和成绩,从原料到出厂公司都在保证品质的前提下降低成本,让养殖户得到实惠。由于行情不好,杜老板对全部使用成料有些担忧,觉得从小猪喂到出栏总成本会比自己配料高很多。对此,甘总和安经理耐心地讲解,成料比自配料吸收更好长肉更快,虽然感觉一斤料的价格比较贵,但是实质上料肉比很低,而且我公司2号和3号料的品质也是非常高的,鼓励杜老板喂全程,计算总的用料金额,来确认我公司饲料的综合性价比。

杜老板非常认同甘总和安经理的建议,当场就表态会认真计算实际的用料情况,最终确认到底是我公司的全价料好,还是自配料好。

前天,杜老板把那圈猪出售了,晚上把以前的用料数据进行了整理,从头至尾,这圈猪没有任何疾病,健康成长,平均每头猪用料金额为935元,而自配料的金额比这个数字要多出60元左右。如此计算下来,整年猪场要多花上万块钱,而且还要干很多繁重的工作,既然名门全价料这么划算,哪还用得着做那么多事情呢?于是他把养猪场存的玉米豆粕全部出售,以后就用我公司全价料。

杜老板通过秤杆子与名门饲料相识,通过秤杆子最终认可了名门的全价料,也是通过秤杆子告诉了杜老板感觉未必就是真实的,只有秤杆子才能告诉我们真相。

扶州东方希望动物营养食品有限公司
地址:山东省云南郡郭镇工业园
电话:8514-86788 588
烟宁东方希望动物营养食品有限公司
地址:山东省烟宁市牧宁县成均镇
电话:8516-8804 222
盐城东方希望动物营养食品有限公司
地址:江苏省建湖县高庄乡内
电话:8515-86268 8889
杭州希望饲料厂
地址:浙江省杭州市萧塘区
电话:8071-8817 1281
浙江龙游东方希望动物营养有限公司
地址:浙江龙游县城南工业区城南路2号
电话:8570-7288 5258
宁波金豆饲料有限责任公司
地址:浙江省宁波市鄞县横溪镇
电话:8574-8853 3586
湖州东方希望动物营养食品有限公司
地址:浙江省德清县钟管工业区
电话:8572-8474 0024
湖州东方希望动物营养食品有限公司
地址:浙江省德清县钟管镇工业区
电话:8572-8477-8955 5762
恒瑞养殖望饲料有限公司
地址:安徽省蚌埠市蒋家沟路258号
电话:8552-4855 3033
东方希望(安徽)动物营养有限公司
地址:安徽省安徽凤阳县
电话:8550-5319 8139
和县金豆动物营养食品有限公司
地址:安徽省和县开发区
电话:8555-580 6888
阜阳国光饲料有限责任公司
地址:安徽阜阳颍泉区
电话:8558-221 2855
芜湖金豆动物营养食品有限公司
地址:安徽芜湖市高新区
电话:8553-747 7585
宿城东方希望动物营养食品有限公司
地址:安徽省宿城区
电话:8563-520 8495
亳州东方希望动物营养有限公司
地址:安徽省亳州市神农路老汽车站
电话:8558-513 8276
六安东方希望动物营养有限公司
地址:安徽省六安市
电话:8564-371 8111
东方希望(德州)动物营养食品有限公司
地址:山东省德州市经济技术开发区
电话:8591-2261 1588
厦门强大农业有限公司
地址:福建厦门翔安区工业区前晶场
电话:8592-651 8829
邵武金豆饲料有限责任公司
地址:福建省邵武市和平镇
电话:8599-422 8488
南昌东方希望动物营养食品有限公司
地址:江西省南昌市经济技术开发区
电话:8791-8553 1588
济南东方希望动物营养食品有限公司
地址:山东省章丘市圣井镇
电话:8531-8305 1718
东方希望(潍坊)动物营养食品有限公司
地址:山东省平度市外村镇工业园
电话:8532-8339 1563
山东沂蒙希望农业有限公司
地址:山东省莒南县雪河乡
电话:8539-727 5852
聊城东方希望强大动物营养有限公司
地址:山东省冠县武训高新区
电话:8635-384 7551
菏泽金豆饲料有限责任公司
地址:山东省定陶县城北经济开发区
电话:8530-2224 1111
德州欧亚饲料有限公司
地址:山东省德州市景津工业园
电话:8534-2255 8888
东方希望(东营)动物营养有限公司
地址:山东省广饶县东营棉纺厂内
电话:8546-882 7888
烟台金大饲料有限责任公司
地址:山东省莱阳市姜疃镇
电话:8535-548 8010
东方希望动物营养食品有限公司
地址:山东省高密市夏庄镇
电话:8536-2158 8020
东方希望动物营养食品有限公司
地址:山东省诸城市皇华镇
电话:8536-386 1918
泰安金门动物营养食品有限公司
地址:山东省宁阳县城安驾庄工业园
电话:8538-582 4888
东方希望饲料动物营养有限公司
地址:山东省莱芜市杨庄路
电话:8634-3188 2918
泰安东方希望动物营养有限公司
地址:广西壮族自治区宾阳县
电话:8772-4201982

家兔肠炎腹泻发生原因及其防控技术

□集团养兔技术顾问 谷子林

家兔是比较娇气的动物,疾病较多,尤其是以肠炎腹泻为代表的消化道疾病占据整个发病率的60%以上。因此,控制了肠炎腹泻,就等于兔场的安全系数增加了一多半。

1、肠炎和腹泻是否一回事?

肠炎这一术语属于西医对消化道一类疾病的称谓,也就是说,由于受到病原微生物或其他因素的影响,消化道发生炎症。而腹泻是中医对消化道一类疾病的称谓,是对排出粪便状态的一种定性描述,粪便含水率大幅度提高,粪便物理形态发生改变。事实上,腹泻不一定是生消化道炎症,但很可能转化为肠炎,而消化道发生炎症往往是以腹泻的形式表现。二者既有区别,更有密切联系。而在生产中,难以准确区分什么是肠炎,什么是腹泻,往往混为一谈或合二而一。

2、肠炎腹泻的病因是什么?

家兔肠炎腹泻的病因极其复杂,一切影响胃肠结构和功能的内外因素均可导致腹泻。既有病原微生物因素,也有非病源微生物因素。而在实际生产中,往往是在二者共同作用的结果。

(1)病源因素:有细菌、病毒、寄生虫、真菌及其毒素等。

①在细菌性腹泻中,涉及到大肠杆菌、魏氏梭菌、沙门氏菌、巴氏杆菌、肺炎克雷伯氏杆菌、泰泽氏菌(毛样芽孢杆菌)等。

②在病毒性腹泻中,目前主要是轮状病毒性腹泻。

③在寄生虫性腹泻中,主要是球虫,此外还有弓形虫、捻尾线虫、豆状囊尾蚴、兔隐孢子虫等。

④真菌及其毒素性腹泻,真菌的种类和毒素多而复杂。根据本人研究,它所引起疾病的临床表现大体有十种。其中涉及到消化道疾病的症状主要有腹泻、便秘和胀肚。

⑤其他:附红细胞体等。

(2)非病源因素:包括日粮纤维不适、管理和应激、抗生素、各种毒素。

①日粮纤维性腹泻:纤维过低和过高。

②管理和应激性腹泻:主要有噪音、断乳、人员的变动。

③饲料和饲喂制度的突然变化、冷应激、热应激、长途运输和惊吓等。

④抗生素相关性腹泻:国内外报道由于抗生素的使用不当而导致腹泻,这些抗生素包括:阿莫西林、头孢菌素、林肯霉素、氨苄青霉素、庆大霉素、四环素、氯霉素、洁霉素、卡那霉素和土霉素等。

⑤中毒性腹泻:体内外的一些毒素进入机体,可导致腹泻。这类毒素主要有:细菌性毒素(如大肠杆菌性毒素、魏氏梭菌性毒素、肉毒梭菌性毒素等),真菌性毒素(发霉饲料中毒),寄生虫性毒素、植物毒素(山黄麻、牵牛花、巴豆、灰绿藜等)、农药(如有机磷、兽药(如痢特灵中毒)等。

几年来笔者对家兔肠炎和腹泻的诱因进行了研究,主要诱因是:

①低纤维日粮;

②饲料突然改变;

③滥用抗生素;生产中最容易诱发肠炎的抗生素主要有:阿莫西林、庆大霉素、氨苄青霉素、头孢菌素;

(4)卫生不良:凡是卫生不良,湿度较大的兔场,肠炎必然发生;因此,看一个兔场发生肠炎的频率高低,通过路板的粪便法污状况可以判断;

(5)饲料霉变;

(6)抗营养因子。

3、肠炎腹泻如何防控?

对于家兔肠炎的预防,应该针对发病原因采取措施。药物不是万能的,有时候越用药物越糟糕!注射疫苗也不能高枕无忧,因为病原菌复杂,效果取决于是否对症。尤其是大肠杆菌,其血清型很多,不同血清型之间没有交叉免疫效果。

关于家兔肠炎的防控,本人主张:饲料调控、卫生调控、中草药调控和生物调控技术。

(1)饲料调控:保障饲料质量,防止霉变;提高粗纤维比例;控制喂量或停食一天;

(2)卫生调控:降低湿度,注意通风,加强消毒,保持笼具和环境的清洁;

(3)中草药调控:防治肠炎,中草药比西药(化学药物和抗生素)的副作用小,温和型药物,没有残留,如大蒜素等;

(4)生物调控:微生态制剂为主的生物制剂对于防控肠炎有非常好的效果。是本人多年来一再推崇的措施,若与寡糖配合,效果更好。

4、如何提高肠炎腹泻的防控效果?

根据本人的经验,家兔一旦发生肠炎,特别是断奶后的小兔,多以死亡而告终。即便治疗,效果往往不佳。因此,抓住防控要点,方可提高工作效率。

(1)预防为先:治疗效果往往不佳;

(2)坚持三早:早发现、早隔离、早治疗;发病初期治疗(粪便变形、变软),可取得满意效果;

(3)四个要点:抗菌消炎、补液强体、还原生态、解毒复壮。如果仅仅以抗生素或化学药物去治疗肠炎,往往腹泻控制了,兔子也喝气了。肠炎死亡的主要原因,不仅仅在于病原微生物对组织器官的破坏作用。同时伴有脱水、水盐代谢失调和毒素对机体的毒害。而后三者往往更加严重。因此,对于有治疗价值的种兔,采取抗菌消炎的同时,给予补液强体,恢复肠道正常菌群,中和毒素。只有多管齐下,方可达到理想效果。

一例肉鸡球虫病的诊治

□蚌埠希望 李晓峰

肉鸡球虫病是目前集约化养鸡中最为多发、危害严重且防治困难的疾病之一,特别在高温高湿季节,有利于球虫卵囊的生长发育,常常是爆发性流行。大多数种类的球虫多寄生于肠道,引起肠道病变。

近期,某养殖户饲养的8000只肉鸡,从22日龄开始出现采食量减少的情况,并伴有零星死亡,故前往诊治。

1、临床症状

前往鸡舍查看病情,发现鸡群有精神萎靡、羽毛蓬松、闭眼呆立、缩头等症状,鸡群每日采食量由900千克下降到700千克左右,饮水量有一定增加,鸡舍由于连阴雨天较潮湿,鸡冠苍白,部分鸡只排西红柿样粪便,三天死亡约60只。

2、剖检变化

经解剖发现两端盲肠肿大变粗,呈暗红色,浆膜面有大量出血斑,内有血栓;小肠浆膜表面有针尖至米粒大小的红色出血点,肠壁变薄,肠粘膜脱落,肠内容物呈西红柿样,其他器官无明显病变。

3、结论

根据临床症状及剖检变化,确认该养殖户饲养的鸡发生小肠及盲肠球虫病。

4、治疗方案

30%磺胺氯吡嗪钠粉**100**克兑水**200**公斤,阿莫西林**50**克兑水**200**公斤,两种药物每天集中一次分开用药。连用4天;投喂电解多维和葡萄糖正常饮水,连用5天。

3天后回访得知鸡群精神状态明显好转,基本无死亡,采食量增加,粪便形态及颜色恢复正常。

5、防治措施

加强饲养管理,保持鸡舍的清洁卫生,饲槽、饮水器要定期清洗消毒。加强鸡舍通风,保持舍间空气新鲜,降低舍内湿度;光照强度时间合理,保持温度均衡,根据舍内温度高低确定开窗面积。由于该病的复杂性、采取综合防治方案:投喂抗球虫、抗菌药物,同时调节肠道内环境、补充部分电解质和部分维生素。

2015年夏季水产养殖技术管理要点

□总部 廖瑞林

受厄尔尼诺影响,我国主要水产养殖区域去冬今春气候的特点是“暖冬凉春”,2014-2015年,全国平均气温较常年同期偏高1.1℃,特别是在1月和2月,全国平均气温均创历史新高;2015年4月上旬,长江中下游地区天气却急转直下,遭遇“倒春寒”。今年“暖冬凉春”给水产养殖造成不利影响有1、暖冬有利于鱼类病菌和寄生虫越冬,增大鱼病流行程度,不少地方损失了较大的病鱼。2、今年春季气温升温较慢,鱼病科开投时间延期,投喂量较少,导致今年鱼体生长速度和规格相比往年同时期明显偏小。3、天气剧烈变化时,部分养殖户因水质管理不好而泛塘,遭受的损失很大。

今年夏季从5月6日(立夏日)开始到8月8日(立秋日)结束,今年春季养鱼开局不利,养殖户必须要抓好夏季三个月水产养殖关键期,确保取得全年养鱼丰收。今年夏季水产养殖技术管理要点如下:

1、鱼病预防必须和水质调控相结合,采取内服药物为主的鱼病预防方法,最大限度减轻预防鱼病影响鱼类摄食饲料时间,保证生长天数。除准确诊断出鱼病或轮捕拉网卖鱼,必须采取全池外用杀虫和消毒方法治疗鱼病外,其它预防鱼病方法,尽量少用全池外用杀虫消毒药物。

1.1侵袭性(寄生虫)鱼病疾病防治

1.1.1预防寄生虫少用阿维菌素、伊维菌素、菊酯类(如氯氰菊酯)等外用杀虫药物,采用饲料拌喂内服百部贯众散(按3%投饲量计,每公斤饲料用5-10克)。

1.1.2治疗寄生虫时必须确诊寄生虫的种类后对症施药。指环虫和车轮虫是两种不同种类寄生虫,必须要先用显微镜确诊后再采用专门药物治疗,切忌不要下大包围估计用药。治疗鲤科鱼类指环虫时必须使用特效药甲苯咪唑(建议10%甲苯咪唑按0.15ppm浓度全池泼洒,具体用量按商品鱼药说明书使用),指环虫对甲苯咪唑容易产生耐药性,治疗时一次就要将药量用够,建议按商品鱼药厂家推荐用量上限使用。治疗车轮虫用硫酸铜(0.5PPM)和硫酸亚铁(0.2PPM)合剂泼洒效果比较好的效果,如果使用商品鱼药时要同清主要成分,按说明书用量使用。

1.2传染性(病毒和细菌等)鱼病预防

1.2.1在5月15日前用外用消毒杀菌药物预防鱼病,5月16日后原则上不再使用外用药物。预防病毒性疾病,建议在饲料台附近水面,用4-5ppm聚维酮碘等碘制剂对采食鱼群泼洒消毒;预防细菌性疾病时,建议用8.5ppm二氧化氯溶液全池泼洒预防。

1.2.2在6月20日后,采取每隔20天使用一次武酸菌为主要成分的生物制剂调水预防鱼病。

1.2.3每月投喂两天内服药预防鱼病,每袋饲料(40公斤)拌药物为:500克三黄粉、750克板兰根、200克维生素C、100克维生素K3。

1.2.3爆发性出血病防治

1.2.3.1又称溃水鱼细菌性败血症。在夏季开始进入高发期,是夏季危害性最大的鱼病之一。防治此病是夏季养殖技术关键点之一。该病由嗜气气单胞菌等细菌感染引起。发病原因是:鱼池没有清好塘,淤泥厚,水质恶化,总氨氮、未离解氨氮、亚硝酸盐普遍高;鱼体体质差,致使病原菌、寄生虫大量滋生。

在发病早期先死野杂鱼,于是平不过有任何症状,野杂鱼死后2-3天,鲫鱼、鲢、鳙鱼开始死亡,鲤鱼、草鱼最后死亡。后期症状明显,病鱼体内外全身充血,出血,眼球突出,肛门红肿,腹部膨大,腹腔内有大量淡黄色或红色腹水,严重贫血,肝、脾、肾肿大,有的鳃片坏死。有时内眼看不出症状就死亡,呈超急性感染。

1.2.3.2预防措施

①彻底清理鱼塘,一是清除淤泥,二是用生石灰消毒;

②做好鱼池的消毒工作,放养密度搭配比例适当;

③5月6日前对池塘进行杀虫、杀菌防治;5月20日前,最后一次投喂内服药物;5月25日后,采取每隔20天施用生石灰调节水质;

④调节好水质,6月1日后每隔20天施用含有乳酸菌的生物制剂产品。

⑤加强饲料管理,定期内服药物预防。

1.2.3.3防治措施

1)第一天内服药物恩诺沙星或氟苯尼考,具体使用方法按所购买药物说明书执行。

2)第二天用0.5ppm敌百虫泼洒杀灭鱼体外寄生虫;

3)第三天全池泼洒毒刺,具体使用方法按所购消毒剂说明书执行;

4)在病鱼得到康复后,调节好水质,施用含有乳酸菌的生物制剂产品。

2、水质调控

2.1随着水温升高,鱼的摄食量增大,投饲量增加,水的肥度越来越大,要增加新水的排灌量,每3-7天加注一次新水,每次15厘米,维持透明度25—30厘米。调控水质时按控空网、施碘肥、用生物调水剂顺序采取综合措施,取得最佳养殖效果。

2.2池塘中,要保持水中氮、磷、碳、钙、钾比例适当,有利于生成易溶性的浮游生物,增大花、白鲢的采食量,多消耗水中过多的营养物质。在5月20日前必须使用一次每亩用20公斤生石灰调水,补充碳、钙元素。

2.3每月投一次空网不仅让池塘底部营养元素释放,而且对鱼群进行拉网适应性刺激锻炼,增强鱼群体质,防止轮捕拑热水鱼时发生“炸网”死鱼损失。每次拉空网作业分两天作业,根据天气预报和实际情况,选择天晴阳光充足天气条件下进行,第一天上午10点钟前只拉半池空网,拉空完网后,按顺序施放碘肥和生物调水剂。第二天作业另外一半池塘。

2.4使用过磷酸钙每亩1.5-5公斤调节水质。

2.5在6月15日前每隔20天,使用一次光合细菌或其它益生菌调节水质;在6月5日后每隔20天,使用一次含有乳酸菌成分的生物制剂调节水质;具体用量按购买产品说明书执行。

2.6正确使用增氧机,防止暗浮头、浮头和泛池;夏季水温高,投饲量大了,鱼体增大,水质变肥,有时候水中溶解氧不足,虽然鱼没有出现浮头症状,但鱼的活动能力降低、厌食,严重影响鱼的生长,这就是暗浮头。在巡塘中出现如下情况要防止浮头泛池:天气闷热,气压低;无风的阴雨天;鱼成群在水面游动,食欲不振,吃食量突然大减;水面突然起气泡或泡沫,池水中散发出各种异味,池底的污物沉渣泛起。发现上述情况要立即增加增氧机,及时加注新水,在浮头密集区泼洒增氧剂,如鱼浮灵,浮头灵等等,此外泼洒黄泥浆或洗衣粉水也有一定效果。在浮头或暗浮头频繁发生的鱼池,要减少投饲量,增长增氧机的开机时间。

增氧机使用方法是“三开两不开”:晴天中午开,晚上半夜前后开,阴雨天夜晚要早开;天气正常的傍晚不开,阴雨白天不开。

3、投饲管理

3.1饲料品种确定:5、6月是鱼类最佳生长时期之一,要根据养殖模式选择适当饲料品种和规格,养鱼模式要求提高饲料档次。7月进入伏天后,如果水温超过33℃应降低饲料档次。

3.2增加投饲比:夏季鱼体规格增大,鱼体重量增加,采食量增加,要及时根据鱼群密度增加投饲机,要求每1万斤鱼要配一台投饲机。

3.3适时调整投料量:每天不断的投喂,鱼类每天也在不断的生长,所以要准确保证鱼的合理摄食量,应及时增加饲料的投喂量,一般在5-7天计量1次投喂量。

3.4严格坚持投饲原则

3.4.1投喂饲料坚持做到“五定”,即定时、定量、定质、定位、定人。

1)定时:夏季水温高,日投次数4-5次,7:00时,9:00时,11:00时,14:00时,18:00时。要求每天的投喂时间应准时,每次的投喂时间以30-40分钟左右为佳,尤其是使用投饲机的用户,一定要注意控制每次的投喂时间,以免造成饲料浪费。

2)定量:严格控制投喂量,使鱼吃到七八成饱为宜。

3)定质:保证饲料的质量。切忌投喂发霉变质的饲料,否则可能引起鱼类生病或死亡。

4)定位:在鱼池上风向那离进水口2-3米处选择一投喂点,每投喂都在所选择的固定位置投喂,使鱼养成定点摄食的习惯。

5)定人:固定专人投喂饲料,掌握鱼摄食活动规律,发现异常现象,及时分析原因,采取对策。

3.4.2注意配合饲料与天然饲料投喂顺序,天然饲料只在早上投喂一餐,其它时间投喂配合饲料。如草鱼只在早上投喂青草,不能在投喂配合饲料后再投青草。

4.热水鱼捕捞要求:由于拉网对全池环境变化大,劳动强度大,人工费用高,要求捕捞热水方式由拉网改为抬网。捕鱼前15天在投饲机前设置抬网,在鱼摄食正常后捕鱼。抬网前应停食一天,抬网捕鱼时必须加注新水和开动增氧机,选鱼操作要轻快仔细,避免伤鱼。捕