香樟树下

金星成员 涧 达

特别喜欢香樟树，据说是江南四大名木之一，为国家二级重点保护野生植物。香樟树是亚热带树种，主要生长于亚热带土壤肥沃的闩阳山坡，谷地及河岸平地；在我国分布于长江以南及西南，是樟科样属的常绿高大乔木。因为樟树木材上有许多纹路，像是大有文章的意思，所以就在"章"字旁加一个木字做为树名，称为"樟树"。喜阳光充足，也稍耐半阴，温暖，湿润环境。香樟树枝叶秀丽，树大浓荫，四季常青而具香气。其木材优良，校中可提取樟脑和樟油，为化工及医药上重要原料。

喜欢香樟树一年四季绿叶常青，冬季从走方出差回来，看到熟悉的香樟，感觉certain极了。更喜欢香樟的树形，树枝在挺立的树干上分成不规则的叉，既能够遮风挡雨，又使每棵树都有自己的特色，树冠的形态在天空中画出优美的弧线，枝繁叶茂像和谐的一家人，怎么看都让人喜欢。

在夏日的阳光下，世纪大道的两边，香樟树冠广展，叶枝茂盛，浓荫遍地，成为我低碳生活的好朋友，走在树下心情极为舒畅，一天的疲意在香樟树含有的特殊香气中挥发了。难怪在民间，人们常把香樟树作为景观树、风水树，寓意避邪、长寿、吉祥如意。

上海徐汇区兴国路78号的兴国宾馆Radisson中，有一棵香樟树特别有名气，有人把它评价为亚洲最大的香樟树。几次到宾馆开会，都特意去给这棵树照相，我从美国回来旅游的好朋友曾经住在这个宾馆，我也向他特别介绍了这棵树，它虽然不高，但树枝密密麻麻地伸展开，像一座绿色的小山，与旁边的草坪构成一幅美景。

今天我在香樟树下午休时，意外地发现香樟树竟然在盛夏时节换叶！它与多数秋天换叶的树种不一样，在阳光雨露充足的夏日，开始向新的目标迈进，为了度过寒冬，提前进行香潜备。这是香樟树的一种习惯，成为一种能带朋它克服困难的能力。对于渴望成功的人来说，何尝不是一种有益的启示呢？在条件好的时候，别忘了未来的危机。未雨绸缪，提前做好准备的人，将能够战胜更多的困难，迎接下一个更美的春天。

佛塔上的老鼠

乌海化工 胡延辉

一只贝处漂泊的老鼠在佛塔顶上安了家。在佛塔里的生活实在是幸福极了，它既可以在各层之间随意穿越，又可以享受到丰富的供品。它甚至还享有别人所无法想象的特权，那些不为人知的秘笈，它可以随意明晒；人们不敢正视的佛像，它可以自由休闲，兴起之时，甚至还可以在佛像头上留些排泄物。

每当善男信女们烧香磕头的时候，这只老鼠总是看着那令人陶醉的烟气，慢慢升起，它猛抽着鼻子，心中暗笑："可笑的人类，膝盖竟然这样柔软，说跪就跪下了！"

有一天，一只饿极了的野猫闯了进来，它一把将老鼠抓住。

"你不能吃我！你应该向我跪拜！我代表着佛！"这位高贵的俘虏抗议道。

"人们向你跪拜，只是因为你所占的位置，不是因为你！"野猫讥讽道，然后，它像掰开一个汉堡包那样把老鼠掰成了两半，慢慢地享用起来了。

这个寓言故事非常形象，生动地说明了员工与公司之间的关系，员工在公司的平台上学习和进步，施展才华和技能，实现人生的价值和理想。我们的职业生涯像一棵树的生长历程，我们离不开公司这片沃土；我们的职业生涯像一艘船，公司就是江河、海洋，能承载得多重，能航行得多远，主要都是由公司决定的；公司就是平坦的道路，白天铺满阳光，夜晚洒落月光与星光，使我们的职业生涯充满快乐、荣耀，而从不遂失方向！

有一个采购部经理在公司取得了很好的业绩，时间长了，他开始报复工作太累，压力很大，工资又不高，自以为与一些大客户关系很好，自己的能力又强，便辞职做起了生意。有一天，我遇见了他，看见他变得又黑又瘦，显得疲惫不堪，他说："一个人做生意好难啊，从来没有吃过这么多苦啊，从来没有受过这么大的压力。唉！更令人气愤的是：自从我辞职后，以前关系好的客户突然就转变了态度，甚至于连基本的尊重和信任都没有了！我现在终于明白了，他们以前看重的只是我们的公司，只是我们的集团。"

我说："是啊！你的辞职是草率的，你以前是笼罩在集团和公司光环里工作和生活，失去这种光环后，你就失去了许多资源，你就是一个孤立无援的、御前底眠的个人，一个人在商海里单打独斗，其中的艰难困苦，我是能理解的。"

几个月后，他打来电话，说他又重聘到了集团。经历过挫折之后，我想这位采购部经理不会再有太多的抱怨，他会清醒地认识到：在光环的闪耀下，他的骄人业绩不仅仅是个人能力的体现，我相信他会倍加珍惜！倍加努力！

认清员工与公司之间的关系后，相信谁都不愿做佛塔上那只糊涂的老鼠，认真做好我们职业生涯的规划设计，努力成为优秀的员工，借助公司的发展，成就美好人生。

怀念东北

万盛化工 董嘉丽

由于上学和工作的原因，我这个土生土长的四川人在东北呆了七年，七年不算长，关于白山黑水的记忆却成为我生命中的重要部分。如今我已回到家乡，每次听到庞龙的歌："我的家在东北松花江上啊，那里有满山遍野大豆高粱……"总会倍感亲切，仿佛又回到了那个熟悉的地方。

东北的人

这些年出现在舞台上的东北面孔很多，潘长江、巩汉林等笑星给我们送来了欢实现抱负，施展才华。高尔基曾经说过：工作如果是快乐的，那么人生就是幸福的，工作如果是强制的，那么人生就是痛苦的。

作为包头希铝的员工，作为东方希望人，为公司事业增光添彩，以公司辉煌成就自己的幸福人生。我们将继续顽强拼搏，锐意进取，励精图治，心系希望，实现梦想，再创辉煌！

东北的吃

东北人很实在，当然也体现在吃上。初到东北，千万别为盘子大、菜码大、主人的漂量太而吃惊，大块吃肉大碗喝酒才是东北人的豪气，有人把它评价为亚洲最大的香烽模具。几次到宾馆开会，都特意去给这棵树照相，我从美国回来旅游的好朋友曾经住在这个宾馆，我也向他特别介绍了这棵树，它虽然不高，但树枝密密麻麻地伸展开，像一座绿色的小山，与旁边的草坪构成一幅美景。

今天我在香樟树下午休时，意外地发现香樟树竟然在盛夏时节换叶！它与多数秋天换叶的树种不一样，在阳光雨露充足的夏日，开始向新的目标迈进，为了度过寒冬，提前进行香潜备。这是香樟树的一种习惯，成为一种能带朋它克服困难的能力。对于渴望成功的人来说，何尝不是一种有益的启示呢？在条件好的时候，别忘了未来的危机。未雨绸缪，提前做好准备的人，将能够战胜更多的困难，迎接下一个更美的春天。

课间十分钟

包头东方希望小学三年级一班 赵 薇

校园是一个美丽和谐的环境，我们在这里成长，在这里丰满羽翼。下课后我们的课间十分钟也是丰富多彩的。

"叮铃铃……"欢快的下课铃声奏响，同学们如一阵风飞奔出教室。跳皮筋的，打沙包的，追逐嬉戏的……操场上一片欢乐的场景。柳树下几个同学抱着心爱的故事书仔细"研读"，偶尔还捧腹大笑，让大家感到莫名其妙，忍不住也要凑上去一探究竟。墙角边一群小姑娘围在一块儿跳皮筋，其中几个兴冲冲的，另外几个却一张张苦瓜脸，看来她们在游戏中输了一局。"没关系，要加油呀！"我凑上去对她们说。再看我们活泼好动的男同学，一个个不停歇的在操场上相互追逐着争夺第一，他们那股劲儿真像是参加奥运会一般，不分出胜负绝不善罢甘休。对了！操场的另一边几个高年级的大哥哥在打篮球，他们一个个身形矫健，轻轻一跳身体跃得很高很高，篮球在他们的手里是那么听话，好酷呀！正当我想要上前给他们喝彩时，上课铃声响了起来，同学们赶忙走进教学楼，操场上恢复了平静。

课间虽然只有短短十分钟，我们却都乐在其中。

（指导教师 杜 鹃）

观博感悟

教练学校 张传琦

有机会在雨中参观了世博园，雨中观博别有一番情趣。

耗资13亿人民币修建成的沙特馆无疑是最热门的场馆之一，单单从排队长度上就可以力压绝大多数场馆。参观那天是周一，天下着雨，我们花了四个小时排除等候顺利入场。与1600平方米的巨大屏幕带给我的震撼相比，之前的等待便不值一提了。也许美好的事物都是短暂的，意犹未尽的，时间下的传送带已将我送到了出口，视觉盛宴结束了，不过那种震撼的体验却留在持续……

沙特馆总结：创意新颖，场面宏大，震撼人心，但内涵和底蕴不够。

再说一下日本馆，这个外形有些卡通、简单的场馆，我相信馆内一定有值得一看的地方。果然，从场馆内墙上中日渊源的字画就能看出日本这次是有备而来。日本人对未来生活的设想让我眼前一亮；多功能、人性化的"生活墙"，会拉小提琴的机器人，高清的照相机，以及方便操作的电动概念车i-real，这些都是日本科技成果的集中展示。文化以人与人的连接为主题，将日本与中国、与世界紧密相连。入馆排队两个小时，参观、欣赏表演大约花了一个小时。

日本馆总结：内容丰富，科技感十足，注重人文方面，细节处理比较好。

参观世博大部分场馆都要排队，排队不仅需要勇气和决心，更要有乐观的心态。不要将时间花在抱怨不该来的地方，不要因等待而破坏观赏的心情。

再创辉煌

包头希铝 杨 郝

人人都有美好的梦想，梦想就像是阳光，能让每一棵果树都挂满希望，大家的梦想一定是绮丽多彩，充满激情，奉献无悔吧！

2009年底，我来到包头希铝，加入了东方希望这个大家庭。东方希望名声在外是质于饲料行业，而重工业作为循环产业链的关键重大支柱才刚刚起步，面对金融危机，在全体员工的共同努力下，包头希铝率先走出，不仅在精益求精的管理和节能减排各方面工作中取得好成绩外，还迎来了第二次的建设高峰。

东方希望分分秒秒都在寻求发展，包头希铝日日夜夜都在壮大，都在建设。铝厂二期三系列，PVC，电石、碳素等所有大型基建项目都会在今年顺利全面完工，为设备安装、顺利投产打下稳固的基础。站在这2209亩的包头希铝土地上，我看到的是147.3万平方米的建设工程，看到的是工程师们不分日夜，不惧寒冬酷暑，深入现场指挥施工，管理大小施工单位20余家，高峰时期人员总数3000人以上，现已完成建设面积45万平方米，零星工程460个项目。

要问，我们靠什么面对发展变化如此之快的严峻考验？团队，优秀的团队！部门是一个团队，包头希铝是一个团队，东方希望更是一个优秀的大团队。要问，我们的团队精神是什么？诚信，正气，正义，榜样，教师，教练。要问，我们的工作准则是什么？事事追求点点滴滴的合理化，付出多一点，贡献多一点，竭尽全力创造企业相对优势。要问，我们的工作态度是什么？发扬3+1工作作风，不仅在精益求精的管理和节能减排各方面工作中取得好成绩外，还迎来了第二次的建设高峰。

要问，我们做到了吗？工程师们脑勤、眼勤、手勤、嘴勤、脚勤把管理工作做到最好，把工期效率提高到最快，将工序部位进行设计优化和创新，利用新材料新技术，完成优化15项，节约投资495万余元。

集团的发展，为每一个拥有梦想、怀揣希望的员工提供了广阔的舞台，让我们年轻人实现抱负，施展才华。高尔基曾经说过：工作如果是快乐的，那么人生就是幸福的，工作如果是强制的，那么人生就是痛苦的。

作为包头希铝的员工，作为东方希望人，为公司事业增光添彩，以公司辉煌成就自己的幸福人生。我们将继续顽强拼搏，锐意进取，励精图治，心系希望，实现梦想，再创辉煌！

阿甘的故事

三门峡铝业 赵慧丽

《人与社会》的电视栏目中播出了关于阿甘的故事。阿甘的真名已经不记得了，只记得他被评为2008年网络最感动人物。

记者"芝麻拍客"与阿甘相识在北京西客站。这个阿甘嘴歪眼斜，说话口齿不清，两只手臂不能正常弯曲，他只身一人手"提"行李从老家来到北京看病，病没看好，钱却花光了，在"芝麻拍客"与民警的协助下，阿甘踏上了回家的路。

"芝麻拍客"心生好奇，他觉得这个阿甘不一般，他的身上一定发生过不寻常的故事，他想看一看阿甘的生活现状。找到阿甘的时候，发现他在摆地摊呢，附近的许多人都愿意来阿甘的地摊上买东西，不是因为他卖的东西有多好，而是因为佩服阿甘的精神。原来阿甘的父母都是残疾人，阿甘从小就得了这种怪病，他们一家原来应享受当地政府的困难补助，但阿甘坚持把维养活一家人，他口齿不清地对记者说："我想为社会减轻负担。"

阿甘因为手臂不能正常弯曲，他的许多日常动作都很费劲，当"芝麻拍客"想帮阿甘的时候，阿甘却拒绝了，他说："我能行，我不需要别人的帮助。"

第二天早上，阿甘提议要与记者一起爬山，没想到手脚不利索的他，却把记者远远地抛在了后面，达到山顶，他忘情地跳起了自创的健身操。目前医生暂时诊断不出阿甘的病因，他怕挺不到那一天，就每天做健身操锻炼。阿甘穿衣服和做健身操的动作被"芝麻拍客"拍在了DV里，在网上传播开来，阿甘成为2008年网络最感动的人物。当消息传来，阿甘只身一人乐呵呵地赶往上海领奖，站在讲台上，阿甘对主持人说了一句话："我觉得我能行。"台下观众的掌声经久不息，他的这种自信、乐观的心态，恐怕我们这些四肢健全的人也比之不如。

当我们遇到困难和挫折时，不要去抱怨生活，抱怨社会，多学学阿甘吧！他的乐观，他的自信，将永远值得我们学习。

成 长

重庆石化 韩俊彩

时光荏苒，日月如梭，青葱的岁月在不知不觉中轻轻地流淌过我的生命，时光的倒影汇成清泪细流，镌得在我的生活，岁月的烙印隽刻在了我的心间，我感喟，这就是成长的痕迹！

成长，一个漫长的过程，一条由稚嫩到成熟，由陌生到熟练的轨迹。这条轨迹是一马平川的直线还是看似完美的弧线，亦或是凌乱的波浪线，都是人生经历的一个痕迹，一个深深的烙印——成长就该留下痕迹。

两年前，初到重庆石化公司时，我还是个刚从象牙塔里走出的大学生，对外面的世界充满好奇，就像一个初次走进繁华大都市的乡下孩子，面对绚烂的世界，闪烁的霓虹，迷茫地走在繁华与喧闹的尽头，内心充满新奇、欢愉，但更多地是迷茫与彷徨。听着身边前辈和师兄们描绘公司的宏伟蓝图，我抬头望着窗外，那四面环山的土地，有一种不真实的感觉。可随着时间的推移，我们的工作一天天忙碌起来，这片土地上也有了很大的变化，成于的安装人员，喧闹的轰鸣声，在烈日的炙烤下，公司的装置拔地而起，在那一刻，我的内心有一种真实感，更有一种满满的充实感。

时隔两年，又是一个烈日炎炎的夏日，我走在公司的道路上，听着身旁轰鸣的设备声，看着似装车向传输带上移动的产品和道路上满载着产品的运输车辆，我的脸上张扬着自信的微笑。上网搜索一下，"重庆石化PTA"这几个字让我倍感亲切，我想大声地说，这是我们公司的产品！

再回首，静静地回想两年前的自己，倒觉得那时的自己都有些不真实了。那个满脸迷茫、自光空洞地望着窗外那片土地的我，让人觉得似乎很遥远，又似乎就在昨天！成长了，也留下了痕迹。值得骄傲的是，我见证了重庆石化的成长历程，重庆石化铸就了我的成长痕迹，只不过我的成长轨迹将在于我的心中，而重庆石化的成长痕迹深深地烙在所有重石人的心中！

东方希望集团
总部地址：上海市浦东世纪大道1777号东方希望大厦15楼(200122)
人力资源部
电话：(021)5820 4612
员工成长与服务
电话：(021)6876 8751
审计法务部
电话：(021)6876 8755
安全技术部(原技术部)
电话：(021)6876 8748
农业贸易部(原市场部)
电话：(021)6876 7687
重工贸易部(原国际贸易部)
电话：(021)6876 7543
生产管理部
电话：(021)6876 8740
投资部
电话：(021)6876 8757
招投标部
电话：(021)5030 2574
化工贸易部
电话：(021)6876 8370
信息处
电话：(021)6876 8703
投诉与建议
电话：(021)6876 8755
东方希望集团子公司
东方希望包头稀土铝业有限责任公司
地址：内蒙古包头市稀土高新产业技术开发区希望工业园区
邮编：014060
电话：0472-229 3456
绵阳贝尔东希望化工有限公司
地址：内蒙古自治区乌兰察布市集宁平盖路明成商场16号信箱
邮编：012500
电话：0476-238 7778
山东恒东希望铝业有限公司
地址：山东省滨州市北海经济开发区希望大道南
邮编：256200
电话：0635-425 5099
德州东方希望碳素有限公司
地址：山东省德州市经济技术开发区大学路
邮编：253000
电话：0534-274 5631
东方希望三门峡铝业有限公司
地址：河南省灵宝经济开发区北京路五号
邮编：472400
电话：0398- 2307 269
重庆市潼南化工有限责任公司
地址：重庆市潼南县双江工业园区
邮编：402260
电话：023- 8567 2601
湖北东希望矿业有限责任公司
地址：湖北省宜昌市点军区土窑路
邮编：443023
电话：023- 8567 2601
东方希望包头稀土高新技术产业开发区希望工业园
地址：内蒙古包头市稀土高新技术产业开发区希望工业园
邮编：014030
电话：023- 68288333
东方希望重庆水泥有限公司
地址：重庆市南川区南平镇金佛山干村
邮编：408200
电话：023- 78787666
龙岩东希望水泥有限责任公司
地址：龙岩市新罗区龙门滩
邮编：364000
电话：0597- 8934 5534
龙岩龙新希望饲料有限责任公司
地址：龙岩市新罗区龙门滩内厝

“一日结算”的运用

包头希铝 段 雍

台塑企业财务管理上的“一日结算”是指:财务数据的截止日期是每月24时,次月1日7:30时所有报表就会放在王永庆的办公桌上。王永庆说:做到“一日结算”是一个公司管理制度是否上轨道的标志。因为“一日结算”涉及到了整个企业的流程改善,表单简化,电脑作业处理和作业的合理化,是整个企业管理水平的综合体现。为了做到这一点,台塑相关部门也从多个方面完善、改进,对包头希铝的生产经营和工程管理也有借鉴意义。

一、台塑企业“一日结算”成功的关键因素和意义:

1.作业整合,点滴合理。意义在于提高效率,追根究底,止于至善。作业整合重点在于作业流程梳理,去除不合理的环节,达到提高效率的目的,往往要经过持续改进。比如包希铝铸造分厂为例,原铝锭从铸造下线至装车需9条线“四起四落”(过磅,待检、交库,装车);铸造分厂通过梳理流程,采用在线过磅和在线化验,一个铸造打包工同时完成了打捆、计量、书写,产能提升了35%,生产减少到7条线“两起两落”(交库、装车),作业流程精减,劳动效率大幅提升。

2.全面电脑化,异常自动稽核。意义在于多用工具、少用人。包头希铝原过磅系统全部采用人工过磅,每台磅房过磅数据均为依靠人的记忆再输入到人工记录的机打过磅单结算货款,财务部稽核仅一份煤碳结算单据就需1人4小时,同时还易发生重复结算、统计错误、客户造假等,后财务部全面推进ERP、大宗物流系统,无人值守过磅系统,全面实行电脑作业,所有数据自动读取生成,客户重复结算时电脑自动报警,省去了各环节人员手工统计、重复录入、人工稽核,不仅高效(一份结算单十几秒钟搞定),少人(3台磅房减少12人、财务和贸易省去两人),及时,准确,异常自动稽核。同时电脑作业在生产管理中也得以大量应用,如电厂的DCS系统,对温度、压力、震动电脑自动监测,超出标准值时,自动报警,监检人员得以减少。

3.就源输入,多次应用。意义在于提供适时数据,提高效率。这方面包头希铝做得还不够,大量的数据往往不是在发生的岗位输入,现在仅财务部大量日报表的数据就必须到财务部门多层次应用,生产上维修设备台账与贸易采购台账信息各自独立,造成大量时间浪费在对采购材料型号反复核对上。

4.环环相扣,相互勾稽。意义在于加强异常管理,所有的信息之间有着内在的逻辑关系,相互勾稽,相互论证,相互矛盾的地方就作为异常加以管理,即时加以改善。

二、“一日结算”是经营合理化的必然成果,包头希铝在生产经营和工程管理中的借鉴思考:

1.半年时间内在电厂全面运用电子巡检系统,一方面做到数据系统自动读取、异常电脑自动监控,另一方面,需要巡检人员现场监控的,通过现场终端系统录入,加强对巡检人员的管理,做到“人到心到”。

2.配合总部加快推进NC系统,两年来对生产管理和设备管理等全面纳入电脑作业,NC系统的全面推进必须配合作业流程的优化和梳理,实现电脑作业和合理作业,消除信息孤岛,提高效率,并对生产运行指标进行电脑监控,实时指导生产。

3.在库房管理中充分运用条形码等工具,简化输入作业。

4.全面电脑化,不仅在生产、物流、财务中,在工程和预算管理中同样全面运用。运用电脑作业加强对工程管理的目标控制、施工或安装单位签订合同时制定工作量和用工量,网络图,纳入电脑管理,每天录入各单位的用工量,电脑自动进行节点追踪和控制,异常情况及时报警提示。预算管理中使用电脑,审核,勾稽工程决算量,高效,准确。

5.加强团队配合和表单定责管理,对设备,材料的验收,招标,合同审核和签订,付款,到货,验收进行表单管理和电脑作业,实施标准管理,同时必强强化团队配合和协调,做到流程简化,合理,定责。

6.生产班组现场作业结束后,当班班长必须及时录入资料数据,日事日清,保障数据的适时刷新,结合集团的标准管理,及时发现异常并加以改善,力求合理化。

新窗口 新形象 新面貌

——记三门峡铝业磅房精益化改进实务

三门峡铝业 王 艳

眼睛是心灵的窗口,磅房就是公司的窗口。客户、司机对公司的认识就从磅房开始,起始印象非常重要。为此,公司领导也非常重视,加大了精益改进力度,本着精益求精,持续改善的原则,全体磅房人员积极参与到其中。同时,我们的业务技术和工作环境都有了质的飞跃,逐步创造出一个诚信文明的窗口形象。

一、提高效率,细化考核,抓出实效

为了提高工作效率,减少出错率,根据台塑分解工作的指导思想,公司制定了“派卡五步骤”:一审核、二录入、三检查、四复核、五存盘。实施五步骤操作后,成效显著,磅房每天派卡800张,需录入过境单号、车牌号、发货审厅区等要素近4000项,实现零出错率目标,对物流的高效流转起到了积极的作用。

公司从4月份开始制定处室绩效考核办法,细化到各个方面,将绩效考核落到实处,鼓励员工提出合理化建议,每月人均合理化建议两条,有近40%被采纳执行。实行优胜劣汰的人员竞争机制,将认识提升到工作上。

二、优化环境,树立良好窗口形象

通过合理规划磅房布局,改造窗口,制作磅房人员上岗证照,证照上公示公司法务办及部门管理电话,接受客户监督,树立公正严明、礼仪文明的窗口形象;7月12号公司又在北磅和南磅对外安装液晶显示屏,在派卡输入的同时也能让客户清晰看到相关信息。这样不仅实现现代化办公,更让客户感受到公司诚信、正气、正义的企业文化,又能当即确认信息,避免制造不必要的工作。粉刷一新的墙壁上醒目的十六字方针:“规范操作、一次做对,例外情况,及时汇报”,时刻提醒我们标准化规范化办公,办公桌上物品按集团75标准整改。磅房前面一下雨就污水泥泞的路面不见了,取代的是填铺干净的水泥路,不仅便于打扫卫生也方便司机客户排队拿卡。

三、关注员工思想变化,提高个人素质

公司每周五定期对员工进行培训,强调企业文化、业务技能全方位培训。通过对基本规章制度的深入学习,使员工规范自身言行,与制度要求保持一致,在实际工作中建立诚信正气正义的工作作风,凝聚着团队的归属感与责任感;另一方面,员工基本业务技能不断完善提高,尽快胜任本职工作,并在工作中提出合理化建议。

公司还积极组织全体人员共同学习了潘总推荐的《谁动了我的奶酪》,《把信送给加西亚》等优秀书籍,大家结合本职工作谈感悟,收获,并启发全员将感悟以书面形式表达在文件会签感悟表上。通过学习让大家常怀感恩的心生活与工作。

磅房改变了,改变的不只是办公环境和工作效率,更多的是人员心理素质,窗口形象等各方面。

企业短讯

杭州希望 入夏以来,杭州市的酷热天气居高不下,特别是进入八月份日平均气温已超过40度,突破10年来历史新高。杭州希望公司从七月中旬开始,坚持为一线员工发放藿香正气液、风油精、矿泉水、西瓜等防暑降温物品,并定时送去绿豆汤、金银花、菊花茶等。通过采取增加降温设施、提供防暑饮料、调整工作时间等措施,保障了生产安全和员工身体健康。

(何联军)

沂蒙希望 沂蒙公司1210机组改造工作在总部领导及技术服务队共同努力下,于近日成功投产。

1210机组改造过程中,采用了多种饲料行业领先工艺。该机组的顺利完工,为公司更快更好发展奠定了坚实的基础。

(刘 学)

酷暑难当:送来的不仅仅是水的清凉

包头希铝 龙小龙

7月的包头,最高气温达到了40度,车间里面,尤其是电解车间温度最高达90度。早在6月,董事长就叮嘱公司领导,一定要做好员工的防暑降温工作,面对日渐升温的气候,公司领导心急如焚!

段瘦忽裁多次在早会上提到,防暑药品增加发放量,购买一批清凉饮品发放。而此时,包头市一下子根本无法采购到大批量的饮品!公司贸易部几经周折,打电话到天津市,才订购了1680件电解质饮用水,然而,沿途道路堵塞,7月30日上午,首批饮品到达公司。“立即发放到员工手里!”段总这样强调着。于是,来自遥远天津的电解质水一瓶一瓶地发下去。

随即,段总带领公司主要干部到公司检查了发放情况,亲自将一件水发放到员工手中,并提住工人的手说,“现在是高温天气,我代表集团和公司向大家表示慰问,感谢你们为公司做出的巨大贡献……”

“感谢公司对我们的关怀,虽然高温,但是我们会努力保持公司产量。”员工们激动地说。

从员工恙厚的笑容里,分明感受到他心里不仅仅是水的清凉……

左图为包头希铝段瘦总裁慰问一线员工。

(摄影/龙小龙)

新面貌

高标准、严要求,勇攀新高峰

人力资源部 略 盈

全球金融危机已肆虐两年,世界各国的经济复苏之路既艰难又漫长,在不景气的大环境下,只有那些出色、有优势、有竞争力的行业领头羊,才可能熬过寒冬,享受到春天的阳光。

两年来,作为化工行业多种产品原材料的甲醇厂家几乎都处于亏损或不盈利的边缘。但呼伦贝尔化工公司却创造了甲醇行业唯一盈利的佳绩!是什么让呼伦贝尔化工这支煤化行业的新军成为行业的唯一吃?源于高标准和严要求。

呼伦贝尔化工公司在提高效率的同时,还果断地对原有的业务流程,管理流程大胆进行了调整,通过组织机构的优化带动工作流程和管理流程的优化。公司的部级机构从调整前的10个到现在的6个,处级机构从原有的25个到现在的21个。

2009年的冬天漫长而寒冷,呼伦贝尔当地气温最低达到零下42度,滴水即可成冰,我们的装置却开足了马力,以满负荷生产的良好运转态势安全越冬,创造了高寒地区化工行业冬季生产的奇迹。

为最大程度消除企业融危机的不利影响,公司组织技术人员,经过论证,决定延长产业链,开始生产附加值更高的二甲醚。并抽调专人,加大了甲醇和二甲醚的市场推广工作。随着二甲醚市场的进一步拓展,不仅帮助甲醇生产的化工很好地解决了甲醇的库存压力,物流运输问题,而且为公司带来了较好的利润增长。

如果没有公司前期开展的“精益化管理”,特别是“多能工”的培养,呼伦贝尔化工的安全越冬就没有那么顺利,二甲醚的投产也不会一帆风顺。变革除了带给员工专业技能的提升外,还带给大家观念上的改变。呼伦贝尔化工取得的成绩和进步,很好的体现了“观念是第一生产力”的理念。

同时,三门峡铝业公司提出了“不断自我加压,以勇于创新,敢为人先的精神,不断学习,不断寻求新的突破,新的发展”的宏伟目标,而呼伦贝尔化工公司则提出了在现有基础上,甲醇生产成本再降200元的目标及实施细则,细则除了包括继续提高产能,进一步降低消耗之外,更是在组织机构、人员配置和绩效管理上提出了新的思路和发展方向。

“走军门”,“走难走的路”帮助东方希望度过了一次次危机,帮助集团不断成长,让集团发展得更稳健。高标准,严要求实际上就是“走军门”,就是“走难走的路”。如果我们这样做了,当经济复苏的春天到来时,我们必将焕发出让世人瞩目的活力和生机,达到新的高度,登上新的高峰。下周为呼伦贝尔东能化工有限公司运茶。

(摄影/曹勇)

负责与服从

生产管理部 张后顺

对于负责与服从这两者之间的关系,我一直这样认为:无人负责我负责,有人负责我服从。

首先,“无人负责我负责”体现的是一种主动承担责任的精神。团队中,必须有人负责,而这种无人负责状态下迅速补位的敏锐力,需要意识,更需要平时不断训练。规范的组织和日常标准工作中,一般都有明确的负责人,但到了边际性工作或建议开拓性工作,可能就不是这样了,这时,就需要“我负责”的角色迅速补位,以推动工作达成组织目标和期望。

其次,“有人负责我服从”从另一个层面体现出对团队负责。负责往往和指挥权是联系在一起的,一个组织,一个团队,一个事件的处理中,指挥权不明,指示上传下达不明确,往往都是多头指挥的结果,最终导致目标达不成或打折扣或花大代价达成。在强者意识盛行的今天,很多人都想负责一个团队或具体的事件处理。如果大家都想着去做“领导”,而不为了责任去做好服务和基础工作,我想结果一定非常不好。特别是在一件事情的处理过程中,发生边缘或关联时,必将有一个人或一个部门为主导,其他人或部门服从或服务之,这种服从或服务有助于事件的处理和完结。

对于强者而言,往往不缺乏勇于负责的担当,某种场合下,更多的是少了一份“有人负责我服从”的心态,这对组织发展和个人进步是极其不利的。更有甚者,一旦负责不成,不但不服从,还变相限挠负责者施行相关方面的决定,也导致责任无增加了许多。

一个组织需要石头砸,更需要土豆。只有元帅的负责和士兵的服从有机结合在一起,才能带领团队打胜战。所以,当有人负责时,我们必须以此,做好本职工作,服从于、服务于组织目标的达成,也算是责任感的体现。个人之力,当真正重任来临时,我们一定能担好,成为真正的元帅。

养殖效益回升有望拉动8月饲料需求恢复性增长

7月份期间,我国多数地区的饲料需求情况如期较6月份呈现好转特征。由于国内毛猪,肉禽和鸡蛋价格均出现了较大幅度的上扬,目前终端养殖效益水平已经“今非昔比”。随着近阶段仔猪、幼禽补栏数量整体上升,动物采食量正常情况下呈逐渐放大趋势,8月份的饲料需求仍有望进一步上升。当然,饲料需求量的显著增长可能仍需等到9月份以后,具体分析如下:

其一,国内养殖效益显著上升,养殖户补栏数量显著提高。

国内毛猪从6月初的4.2-5元/千到7月底的6.5-6.8元/千,国内毛猪价格本轮涨幅达到2-2.5元/斤,部分地区最高涨幅超过45%。由于毛猪价格的报复性上涨力度强劲,养殖效益回升速度也较快,大部分地区从最差时亏损200元/头以上恢复到盈利100-300元/头,没有出现生猪疫病的地区,仔猪补栏情况已经较前期大为改善,仔猪价格也从之前低迷时的4-7元/斤升至8-15元/斤。同时受此推动,二元母猪的销售价格也受到提振,价格从最低时的800-1000元/头回升至1200-1550元。

此外,国内肉鸡种栏在7月中旬也达到高峰,受到肉鸡养殖盈利从亏损1-2元/只恢复到盈利2-4元/只,本轮肉鸡种栏积极性明显上升,不少地区肉鸡养殖存栏水平从3-4成回升至7-8成以上。

其二,7月份国内饲料需求温和回暖,8月份有望稳步上升。

由于7月份我国大猪供应偏少,肉鸡存栏也以刚刚步入的鸡苗为主,因此7月份饲料的需求虽然跟随养殖效益有所增加,但是增幅相对温和,基本上畜禽料需求增幅以5-10%为主,部分增幅较大的不过15%左右,可喜的是,乳猪料需求在半年之后终于有所回升。而随着8月份畜禽存栏规格开始增大,饲料需求量正常情况下将继续呈增长态势,特别是中小猪料以及肉禽料需求,其增幅有望超过其他品种。当然,在盈利周期刚刚启动之际,饲料销量的明显回升预计要等到三季度末期。

除了受国内养殖效益增长,存栏量上升的因素影响之外,饲料需求量(主要指加工饲料)还和原料价格走势有关,由于近期国内玉米价格呈振荡反弹局面且供应紧张、豆粕价格跟随外盘走势不断上扬,饲料自配成本呈上升趋势,这将有助于后期全价饲料以及浓缩饲料的销售,加之本产旺季高峰将到来,水产饲料需求有望达到一年中的高值。因此,总体来看,8月份国内饲料需求有望在7月份基础上进一步有所提高。

(中国饲料工业协会信息中心)

宣城希望速览

宣城东方希望动物营养食品有限公司是东方希望集团在安徽投资兴建的第8家大型饲料公司,公司座落在风景秀美的宣城市宣州工业园区,总投资4000万元,占地40亩,年生产能力30万吨。公司致力于“希望牌”畜、禽、水产配合饲料及浓缩饲料产品的生产和对外复。优质的原料,先进的工艺,使公司产品质量稳定,具有良好的性价比。科学的管理模式,严格的质保体系,使公司一举成为本地和周边市场产销量最大的生产厂家。

公司将始终不渝地坚持以“诚信、正气、正义”为核心的企业文化,坚持东方希望精益求精管理,彻底消除一切浪费,把“为消费者付出多一点,贡献多一点”落实在为客户的服务过程中,全力打造行业精品,积极倡导公司、员工,客户与社会同步发展。公司注重规范化、标准化、制度化管理,重视对人才引进与培养,以高品质、良好的服务来回报广大消费者。

猪传染性疾病之猪流行性乙型脑炎

德州收获 高跃峰 朱福宁(客户)

【诊断要点】

流行性乙型脑炎又称日本乙型脑炎,是由流行性乙型脑炎病毒引起的一种人畜共患传染病。猪感染后表现为高热,流产,产死胎及公猪睾丸炎。本病由蚊虫传播,easy于夏末初秋流行,有明显的季节性。

【防治原则】

根据本病的发生规律和特点,消灭传播媒介,增强猪只特异性抵抗力和加强管理是控制本病的主要环节和措施。

在蚊虫季生和繁殖季节前,开展防蚊灭蚊工作,搞好猪舍、环境的清洁卫生工作。

在蚊虫出现前1个月左右进行乙脑疫苗的接种工作,不但可以预防乙脑流行,还可降低猪只的带毒率,控制本病的传染源。

母猪产死胎、胎盘及分泌物必须严密处理,消毒、深埋;用具进行严格消毒。

不要从疫区引种,重视和加强猪只的管理工作。

【误区实例】

1.确诊或疑为乙型脑炎引发的病猪时,立即采用大量的抗生素如土霉素,氟苯尼考,思诺沙星进行治疗。

2.该病极易被误诊为奇危氏病、蓝耳病等繁殖障碍性疾病,采用不合理的防控措施。

3.一些猪场仍不做乙脑疫苗的免疫接种,认为猪场的环境好,生物安全措施做的好就可以了。

【纠误分析】

误区1:对于诊断为乙型脑炎感染的猪只,无特殊治疗办法,也无治疗必要,一旦确诊,立即果断淘汰。

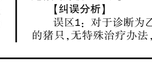
误区2:该病同布鲁氏菌病、细小病毒病、伪狂犬病、蓝耳病等繁殖障碍性疾病的症状相似,注意它们之间的鉴别诊断。感染了繁殖障碍性疾病的,没有治疗价值的要及时淘汰掉,并强猪场的免疫防疫和管理。

【推荐用药】

对于感染乙脑的种猪没有治疗意义,消灭传播媒介,严格进行乙脑疫苗的免疫接种,增强猪只的特异性抵抗力,加强管理是控制本病的主要环节和措施。推荐免疫程序如下:后备猪在180日龄首免,200日龄二免,种猪在每年三月上旬,四月中旬,十月上旬各免疫一次。

【注意事项】

对于乙脑引发病母猪产出的死胎儿,分泌物必须严格处理,消毒,焚烧,深埋;填平坑,沟等易积水的地方,铲除蚊虫孳生场所,在猪舍及周围定期喷灭蚊药液。



集团举行教槽料生产资质视频审查会

本报讯(通讯员 润达) 猪料突破营销,教槽料的生产和推广是重要的基础。在总经理会议(2010.07.北京)后,面对加强教槽料产品质量控制的要求,有20多家公司积极主动申请成为集团首批教槽料的生产单位。总部猪料推广小组在7月21、22日连续召开视频会议,邀请通过初审的多家饲料管理团队,视频陈述教槽料生产的优势和管理标准。董事长办公室张轮大、农业贸易部陈启艳、农业技术部明再勉、生产管理部袁可和人力资源部刘云贵就教槽料的生产提出了管理要求并担当评委。

经过评委提问和管理团队答辩,深圳金豆、沂蒙希望、霸州希望、济南希望、福州希望、昆明希望和菏泽金豆等7家公司获得培训资格。

获得东方希望2010年教槽料生产资质的公司表示,一定按照集团教槽料生产的各种标准,站在集团发展的高度,不辱使命,严格管理,全力以赴做好各项工作,保证教槽料的质量,为集团饲料板块发展做出新贡献!

营销初体验

宁波金亚 李 烨

我今年大学刚毕业,第一份工作就是进入宁波金亚公司营销部。经过十天的培训和近半个月的实习,我开始了独立开发市场的征程。

7月3日下午,我从宁波坐车到了温州乐清县。从车站出来,烈日下一股热浪扑在我的脸上,甚是火辣。同车的人大是三三两两,就是有亲朋好友等车的,唯独,同生的语言交流着。在这样的环境中,我突然感到一种从未有过的孤寂,我轻轻的告诫自己“虽然你是一个人,但身后有强大的团队在支持着你”。

第二天,我搜开地图,根据公司提供的资料,做好出行计划,首站开访目标定在大荆镇。一路上全是厂房,经济的高速发展已使这一地区变成了城乡一体化,给我寻找客户增加了困难。到了大荆镇,看着一片街道,我迈开了步伐。如果我停滞在那里,是不可能有人来主动地告诉我哪里有客户。此时此刻,真正意识到我不再是一个应届大学毕业生,我已经是宁波金亚温州区域的营销代表。

对于强者而言,往往不缺乏勇于负责的担当,某种场合下,更多的是少了一份“有人负责我服从”的心态,这对组织发展和个人进步是极其不利的。更有甚者,一旦负责不成,不但不服从,还变相限挠负责者施行相关方面的决定,也导致责任无增加了许多。

一个组织需要石头砸,更需要土豆。只有元帅的负责和士兵的服从有机结合在一起,才能带领团队打胜战。所以,当有人负责时,我们必须以此,做好本职工作,服从于、服务于组织目标的达成,也算是责任感的体现。个人之力,当真正重任来临时,我们一定能担好,成为真正的元帅。

关于猪料开发感想

赤峰希望 董科章

现在集团加大猪料开发,还专门召开了猪料开发会议,从产品设计调营销策略都在变革,从设备改造到组织机构都在变化,这些都标志集团对猪料开发的决心。通过4个月的猪料开发,感想颇多!

第一,我们为什么要加大猪料开发力度?

1.中国是养猪大国,猪肉消费仍然是我们的主要消费肉食品,所以猪饲料市场容量相当大,2、传统观念认为猪料利润比较大,很多饲料企业都把猪料作为公司主要开发品种,3、猪生长周期较长,饲料销售同歇旺,所以销售成本低,销量稳定。

第二,是不是所有的公司都必须全心投入猪料开发?

1.饲料企业区域性很强,区域养猪结构、养殖品种、养殖习惯、饲料原料等对我们区域公司发展起相关作用。2.饲料企业所面对的竞争环境状态也决定着产品品种的定位,3、饲料企业自身处于一个什么样的状态,是不是有实力来主动的开发,前述公司还是成熟强势公司,还是弱小公司,现有优势品种已经增量有限等因素。总之,我们决定全心全力开发某个品种是跟当地养殖情况、竞争状态,自身因素等相关联的。

第三,如何有效开发猪料?

1.首先是产品,产品要有卖点,猪从公猪、母猪、乳猪到肥猪甚至到猪肉这一过程,如何体现我们的与众不同,人无我有人,有我优这就是卖点。2.销售,如何销售,如何有效销售,饲料产品具有独特性,只具有使用价值,附加价值相对较少,不像其他商品品牌价值价额相当大。销售中的宣传,促销,对比及售后服务等根据当地市场环境运用是销售成功的关键。3、人员,销售人员不可小视,销售人员是产品的一部分,因为包含个人知识、个人信誉、个人素质等,这就弥补了饲料产品的附加值,好的销售员可以迅速达成一次次交易,带来再次交易及多次交易,而差的销售员可能带来一次交易但破坏将来的多次交易。4、关于入海战术,目前市场上很多都在采用某集团方法,派大量人员进驻,做对比,做实证,而真正落实的较少,还有就是当实证泛滥时,就是失去竞争力之日。所以实证不在多在于精和准。入海战术真正的运用应该是前期市场调研,开发和推广及维护根本不需要入海战术。5.明确我们的目标顾客是谁?是散养户,还是中小规模养殖户,还是大型猪场?一个什么样的定位,3、饲料企业自身处于一个什么样的状态?是新建公司还是成熟强势公司,还是弱小公司,现有优势品种已经增量有限等因素。总之,我们决定全心全力开发某个品种是跟当地养殖情况、竞争状态,自身因素等相关联的。

想到了,指出了,重视了,要求了,我们根据市场情况去严格执行了,我相信猪料开发成果将有新的篇章!成熟的大小取决于董事长的一句经典语录:“把正确(最佳)的措施及时落实到位”,这句话也隐含着深刻的营销理论!

第三,如何有效开发猪料?

1.首先是产品,产品要有卖点,猪从公猪、母猪、乳猪到肥猪甚至到猪肉这一过程,如何体现我们的与众不同,人无我有人,有我优这就是卖点。2.销售,如何销售,如何有效销售,饲料产品具有独特性,只具有使用价值,附加价值相对较少,不像其他商品品牌价值价额相当大。销售中的宣传,促销,对比及售后服务等根据当地市场环境运用是销售成功的关键。3、人员,销售人员不可小视,销售人员是产品的一部分,因为包含个人知识、个人信誉、个人素质等,这就弥补了饲料产品的附加值,好的销售员可以迅速达成一次次交易,带来再次交易及多次交易,而差的销售员可能带来一次交易但破坏将来的多次交易。4、关于入海战术,目前市场上很多都在采用某集团方法,派大量人员进驻,做对比,做实证,而真正落实的较少,还有就是当实证泛滥时,就是失去竞争力之日。所以实证不在多在于精和准。入海战术真正的运用应该是前期市场调研,开发和推广及维护根本不需要入海战术。5.明确我们的目标顾客是谁?是散养户,还是中小规模养殖户,还是大型猪场?一个什么样的定位,3、饲料企业自身处于一个什么样的状态?是新建公司还是成熟强势公司,还是弱小公司,现有优势品种已经增量有限等因素。总之,我们决定全心全力开发某个品种是跟当地养殖情况、竞争状态,自身因素等相关联的。

想到了,指出了,重视了,要求了,我们根据市场情况去严格执行了,我相信猪料开发成果将有新的篇章!成熟的大小取决于董事长的一句经典语录:“把正确(最佳)的措施及时落实到位”,这句话也隐含着深刻的营销理论!

浅谈员工安全意识培养

重庆长寿化 瞿文君

安全,是企业发展的常青树,很多人都能意识到安全对企业,家庭及个人的重要性,但在企业的具体工作中,员工常抱有侥幸心理对此视而不见,那么培养员工的安全意识就成为安全管理工作中的核心任务。

安全教育是培养安全意识的重要途径

行动是受思想支配的,安全在员工的思想中占多大比重,处于什么地位,直接关系到生产过程中是否能够自觉维护安全。安全意识淡薄往往是促成事故的根源。班组是企业最基础的组织,要充分发挥班组的力量,一方面,企业的生产任务要靠班组去完成,同时事故也多发生在班组,因此班组是企业安全管理的关注点。另一方面,公司的各项管理制度,安全措施,都要靠班组去贯彻,落实,因此班组又是企业安全管理的落脚点。作为企业领导,有责任帮助班组抓好安全教育。安全教育切勿流于形式,要严格考勤,考核制度,建立完善的安全教育制度,要让员工认识到安全是自己的事,将安全意识注入员工思想,从而规范员工的行为。

执行到位

如果没有执行力,涉及安全的规章制度,口号都是一纸空文。执行力总的来说分为两方面,一方面是主动执行力,另一方面是被动执行力,主动执行力指的是对安全生产意识及主动执行安全生产规章制度的一种自觉行为,是自发,自愿,对自我的尊重。而被动执行力要靠企业完善的安全管理制度来约束员工的不安全行为。讲到执行力,首先于部要严格执行,起到模范带头作用,这样才能更好地让职工遵守安全制度。有些干部讲话安全讲得头头是道,要求下属要严格遵守安全制度,可是自己却疏于执行,是不可取的。制度是针对企业从上到下所有的员工,如果光是下属员工执行,干部不执行,那制度只是一纸空文,形同虚设,起不到任何作用。

建立严格的监督、监管体系

离开了监督,人的自觉性就不能做到持之以恒,要自觉做到自我安全必须有强有力的外力支撑,咨询,自觉的行动在一定范围内就会出现偏差,甚至在某一特定的环境中会完全改变,培养员工的自我安全意识还必须强化监督检查,对自我安全意识差、违章违纪现象,要坚决予以制止,发现一次就按规定处罚一次,不能因情分而“下不为例”,绝不能因为没有造成事故而姑息迁就。

安全是一项长期、复杂的系统工程,需要我们持之以恒,只有树立了安全意识,企业员工才能做到“我要安全,我会安全,我能保证安全”,才能使企业安全可控,促进企业业绩好更快的发展。

重视施工安全管理 避免重大责任事故

审计法务部 肖盛敏

【事故叙述】

继辽宁省大连中石油国际储运有限公司“7·16”输油管道爆炸火灾事故后,半个月内两次发生江苏省南京市“7·28”地下沟垮管道爆燃事故。

据国务院安委会办公室通报称,“7·28”地下沟垮管道爆燃事故经调查分析,初步认定事故发生的主要原因是施工安全管理缺失,施工单位组织的施工队伍盲目施工造成。截至2010年7月31日,事故造成13人死亡,120人住院治疗(重伤14人)。事故还造成周边近两平方公里的3000多户居民住房及部分商店玻璃,门窗不同程度破碎,建筑物外立面受损,少数钢架大棚坍塌。

借用施工单位资质中标后进行挤迁工作的3名相关工程责任人以及1名丙烯管道负责人,已被警方刑拘。

【法律分析】

重大责任事故罪,是在生产、作业中违反有关安全管理的规定或者是强令工人违章冒险作业,因而发生重大伤亡事故或者造成其他严重后果的,处三年以下有期徒刑或者拘役;情节特别恶劣的,处三年以上七年以下有期徒刑;强令他人违章冒险作业,因而发生重大伤亡事故或者造成其他严重后果的,处五年以下有期徒刑或者拘役;情节特别恶劣的,处五年以上有期徒刑。第一百三十九条第二款规定,在安全事故发生后,负有报告职责的人员不报或者谎报事故情况,贻误事故抢救,情节严重的,处三年以下有期徒刑或者拘役;情节特别严重的,处三年以上七年以下有期徒刑。“情节特别恶劣”是指经常违反规章制度,屡教不改,明知没有安全保证,不听劝阻,强令工人违章冒险作业;发生事故后不引以为戒,仍继续查干,也不组织抢救,使危害后果蔓延扩大;为逃避责任,伪造现场,嫁祸于人;造成伤亡人数特别多;造成直接经济损失特别大等。因此本罪的量刑从三年以下有期徒刑或者拘役到五年以上有期徒刑不等。

对重大责任事故罪的立案,根据最高人民检察院、公安部关于印发《最高人民检察院、公安部关于公安机关管辖的刑事案件立案追诉标准的规定(二)》的通知第八条规定,在生产、作业中违反有关安全管理的规定,造成死亡1人以上,或者重伤3人以上;或是造成直接经济损失五十万元以上的;发生矿山生产安全事故,造成直接经济损失一百万元以上的等等,应予立案追诉。

本事故中,事故原因一方面是施工单位违规操作,野蛮施工,缺失施工安全管理;另一方面,施工管线图上标明的管线位置,与管线的实际位置有偏差。整个施工的作业管理中违反有关安全管理的规定,因而造成重大伤亡事故和重大财产损失,相关责任人将受到法律的制裁。

使用微生态制剂应该注意的几个问题

庆云希望 凌学士

恶劣的养殖环境和药物的使用不当导致目前的畜禽疾病越来越难以控制,同时人们生活水平的提高又对畜禽产品安全提出更高要求。微生态制剂因其同时具有“治疗,预防,保健”三方面的作用而被广大的医工作者所青睐,在此同时微生态制剂生产厂家更是进行毫无保留的宣传,似乎有了微生态制剂就可以高枕无忧,然而,不合理使用也将让这架大打折扣甚至不发效,因此我们在使用微生态制剂过程中还是要注意一些问题。

一、怎样选择合适的微生态制剂。微生态制剂的主要成分是活菌,死菌及其代谢物,那么我们使用的微生态制剂究竟是怎样的呢?目前市场上说的EM菌制剂包含了乳酸菌,杆菌,酵母菌等数十种菌,难道都是被使用动物所需要的吗?现在生产微生态制剂的公司也比较多,而微生态制剂中有效成分的含量和菌种数在国内还没有形成一个标准,因此很多公司对于客户所面临的合理选用的问题也就忽略不见,举一个简单的例子,家禽和家畜的消化道环境有所不同;单胃家畜和多胃家畜的消化道环境差别更大,消化道的环境的差异决定了内含的微生物的种类和数量具有很大的差距,如果不合理选择微生态制剂将造成效果差或者是无效,一方面是职员动物的健康,另一方面也造成了成本的浪费。因此选择合适的产品是微生态制剂使用中要面临的第一个问题。

二、微生态制剂使用的量问题。有关部门要求微生态制剂中菌种必须是动物体内正常菌群的成员。因此微生态制剂中能够被直接当做正常菌而利用就是活菌。根据优势菌群理论,动物的肠道粘膜的位置是有限的,当有益菌数量足够多时才能占据大部分位置,从而导致有害菌的位置有限或缺失,进而引起有害菌产生毒素,繁殖宽阳,数量减少。微生态制剂中的活菌能够积极补充肠道中有益菌的量,是一使原先占据的优势地位得到巩固和加强;二是使原先的处于劣势的有益菌群数量增加,改善肠道的微生态环境,促进消化道的功能正常化。至于微生态制剂中死菌,虽然不能作为有益菌被直接利用,但是由于其能够停留在肠粘膜上占据位置,也能对有害菌产生一定的阻碍作用,但其作用与活菌相比还是要差很多。微生态制剂的第三类可以被利用的部分就是代谢物,微生态制剂中含有的很多有益菌的代谢物能对一些有害菌产生抑制作用。但是目根结底无论是活菌、死菌或者代谢物对消化道的有害菌的抑制作用都是在达到足够量的情况下才能实现的,这里就涉及到两个问题:一是微生态制剂本身的含量,也就是产品中的活菌、死菌及代谢物的含量,这里的死菌和代谢物绝大部分是活菌在后来的保存过程中产生的,因此微生态制剂本身的含量既是制剂本身应该含有的量又跟微生态制剂的保存环境和时间有关,所以使用微生态制剂必须关注原含有量,同时要关注制剂的时效性;二是微生态制剂在动物消化道的量,因为微生态制剂中成分要经过消化道内的消化液考验后才能有效,其中一部分在进入肠道后是能被直接吸收而失去了本身的作用,因此,微生态制剂使用时必须要用足量,而产品的说明书上提到的量在使用时往往都要打折扣。因此微生态制剂的量的问题主要包括两个方面,一是制剂本身的实际含菌量问题、二是制剂针对动物的实际用量问题。

三、微生态制剂和抗生素之间的关系。在使用微生态制剂的过程中,绝大部分人还是认为其只是辅助作用。然而事实上并非如此,因为抗生素对动物体内的微生物不具备明显的选择性,因此久病之体难以抵挡药物之害。此外有一部分草食动物的消化道微生物含量非常丰富,且对消化起主要作用,如果以抗生素为主的治疗,势必引起消化道微生物菌群失调,进而加剧动物衰弱和死亡。那么微生态制剂究竟应该如何和抗生素搭配才更有效呢?思病动物的消化道环境比较差,主要是有害菌占有利地位导致有益菌无法定植,且其产生一些代谢物能抑制有益菌的生长繁殖,因此抗生素治疗是必要的,但是有一部分人在使用抗生素的同时使用微生态制剂,这样就造成了微生态制剂中的很多活菌的活性被抑制或者被杀死。但是对有病或者患病的动物单独用微生态制剂可以不以吃!回答是肯定的,但是效果会非常差,原因很简单,一是患病动物的消化道中有害菌占有优势,微生态制剂中的活菌在有害菌的竞争排斥作用下,有益菌含量不足,二是患病动物的消化道中的酸碱环境也不利于微生态制剂的定植。因此,在使用微生态制剂的同时,要注意对患病动物的治疗,同时要调整好消化道的环境,为微生态制剂的定植和发挥作用创造条件。