细节入手 降本增效

——宝山希望现场更换分级筛培训感想

□宝山希望 金燕

“先关急停开关，再打开分级筛盖子四处的压扣……”制粒工徐师傅一边讲解着，一边熟练的和李师傅做着示范。徐师傅在示范的过程中，嘴里念得最多的是“1.2.3”。分级筛随着“1.2.3”的节奏，盖板，面筛，筛框，底筛——呈现在我们面前。分级筛同起，同落，整个过程大概持续了35分钟(放慢速度，讲解需要)，每一个步骤既规范又熟练。生动的培训之后，就是两人一组现场演练，直到每个员工都能够熟练操作才结束。

本次培训是给员工学习的机会，是给员工的一种精神福利，也是降本增效细节化的体现。这里引用董事长在重工会议上一段话：降本增效是从大的项目出发，而对标增效则需从小处、细节处入手，不管何种方式，其本质是要增效。从大项目到小细节，从宏观到微观，都是增效工作的递进、延续和创新。对标的过程中，善于引进标准，寻找对标对象是首要工作，一定要和最先进的指标对标。我们集团的很多指标已位于行业前列，如果全力盯在大指标上，差距就不会呈现，当然也就没有改进的意识和行动，但细致分析，梳理标杆单位的各分项内容，就会找到很多的改善点。引进的先进标准，一定要落实到具体的负责人并配套执行考核标准，才不会流于形式。

从细节入手，做事不流于形式。做，就要踏踏实实，认认真真去完成。“做完了”和“做好了”是有本质的区别。别人在不断进步，自己也要不断进步，珍惜每次培训的机会。培训是最好的学习途径，直观、明了，易记、易学、易掌握。以前我们给员工的培训都是在会议室开展的，现在我们把培训搬到生产现场，每个岗位、每个工段，每个管控点。集众家所长于我身，没有标准，引进标准，不断研究，不断学习，不断总结，不断改进，择优循环，练好内功，为自身提高能力，为企业降本增效。

东方希望在不断提升员工技能的同时，也达到了降本增效的效果，这就是优秀企业的行为。

质量就是生命

□丹东强大 黄勇

安全和质量对任何一个企业来说都是管理的重中之重，安全关乎人的生命，而质量就是企业的生命，为了将企业的生命无限期的延长，几乎所有企业都在力争做有相对竞争优势的高质量产品，宏观来讲：一款产品的成功推出除了要具备正确的市场定位、优秀的配方、合理化的加工工艺外，再有就是严格的品质管理。

要做好产品的品质管理，首先要消除“差不多”的观念。比如在原料卸车的过程中，需要随机抽样，抽样是原料的初步感官评定依据，也是为进一步的化验提供样品，因此，抽样必须要具有代表性。有些司机或客户很不理解，觉得很麻烦并且浪费时间，有时会对抽样人员说“差不多”就行。殊不知，仅仅这一个环节“差不多”，将会导致后续的所有检测工作失去意义，造成不必要的浪费；或者如果原料本身不合格，导致成品质量降低，可能会引起市场上不必要的经济纠纷，甚至会将消费市场推向死角；又或者，如果由于抽样不具有代表性导致检测结果不合格，同样会引起供应商的强烈不满，造成外界公众对公司整体形象的质疑。所以，做品质，不存在“大概，可能，或许”等副词，一定要体现事物的客观存在。做好产品品质的前提一定要摒弃“差不多”的观念。

要做好产品的品质管理，应该宏观规划，整体布局。特别是在原料的使用问题上，一定要有大局的观念，绝对不能因为价格原因而使用不合格的原料，如果这一步走错了，就可能走上质量的歧途。每种原料有相应的关键控制指标，比如洗米糠一旦酸败变质，将失去其营养价值；玉米的容重低，作为能量饲料势必要关注产品能值；玉米副产物由于加工工艺不良会导致霉菌毒素严重超标，如呕吐毒素、黄曲毒毒素B1、赤霉烯酮，可能分别导致动物适口性降低、机体肝脏、胃肠等消化代谢能力受损、失去繁殖能力，降低经济效益。一旦遇到此类不合格的原料，不论价格多低，合作多久的客户，一定要坚决叫停，如果使用了这样的原料，再合适的产品定位，再优良的配方也终会在市场上没落。只有提高宏观、整体意识，才能规避风险，才有做好产品的机会。

要做好产品的品质管理，必须固化流程，所谓的固化流程就是按标准去做。一切可以标准化的工艺都要进行统一要求，反复培训，严格要求员工按标准执行，考核，避免按照个人意识去改变工艺，影响产品品质。比如生产某一种料就统一蒸汽压力，调质温度，调质时间，环模型号等指标，只有工艺统一了，品质的稳定性才能够保证。

抓产品品质说起来容易，做好却很难。良好的产品品质需要每一位参与者的共同努力，体现在各个质量环境中，更表现了企业干部员工的产品意识、岗位技能及团队协作能力。

生命只有一次 安全来之不易

□总部 周虹

说起饲料企业的安全，以前认为无非是一些磕磕碰碰的小事情，然而越来越多的事故甚至死亡事故让我们不得不对饲料工厂的安全问题重视起来。每次发生事故之后，我们都要对事故进行原因分析、经验总结、制定相应的整改措施，然而在此过程中，我们发现绝大多数同类事件曾经都发生过，为什么同类的事故会再次发生？应该如何避免？

首先，我认为最重要的一点，由于当事人对曾经发生的事故不够重视，没有吸取经验教训，即使参加了安全培训，即使干部多次反复强调过，但人总会存在侥幸心理，有惰性，认为这样的事情不会发生在自己身上，而等到真的发生在自己身上的时候，不够，对安全的投入不足，没有及时的将正确的措施落实到位或将安全要求传达到位。例如，前两年发生员工从自制梯子上坠落的事故，有些干部认为这只是个案，因此将梯子全部替换成铝制或玻璃钢的，增加了不必要的花费。后来又发生第2起、第3起类似的事故，直到这时，我们的干部才下定决心换掉不安全的梯子。

农业生产部部长曾经说过：干部不能落实措施就是犯罪，就是杀人犯。我觉得这样说一点也不为过，如果干部能在第一起事故发生后，就立即换掉不安全的梯子，同时进行了严格的检查、复查，就不会让悲剧重演。当然，安全没有“如果”，即使在正确措施落实的情况下，也可能由于误操作导致事故发生，不安全的设施加上不确定的人员因素，事故的发生频率会大大增加。所以干部必须也有责任在第一时间准确的落实有效的措施，同时传达给所有员工。

最后，总部在下达各项措施后，没有跟踪检查到位。实际上子公司执行的往往是总部要求的最低标准，对于有些安全措施，总部无法从各公司的反馈上得到确认，导致了子公司存在没整改到位的情况。这就对我们干部的执行力提出了更高的要求，也是管理上的新挑战。

相对财富、相貌、学历等这些可以改变的外在因素来说，生命和健全的身体显得尤为重要。生命对于每个人来说都只有一次，要珍惜我们健全的身体，时刻谨记那些用鲜血换来的经验和教训，将安全工作放在首位，将“安全工作，我的责任”铭记在心。

“状元”是如何炼成的

□杭州希望 王语冰

三百六十行，行行出状元，每个人都想当状元，想当状元固然好，但能当上状元才是你的本事，如果你做到了以下几点，那么可以肯定的告诉你，你已经离状元不远了。

一、拒绝抱怨

抱怨，是工作和生活最大的敌人，遇到刁钻的客户，电话打了一个又一个，客户却还是不理解你的时候，抱怨；遇到休息日却总是要加班，抱怨；业务员总是不按时按量完成工作，总部老师却说是我们的责任的时候，抱怨……抱怨总是没完没了的出现，影响你的工作和生活。与其抱怨，不如立即找方法解决我们的难题，问题解决了，我们自然不会再抱怨。

今天看见总部老师在工作群中发消息“现在大家上报的营销宣传稿件质量越来越差，但是我们负责报送的人都在推脱，说这是业务员写的，我们只是负责报送”，其实这正是我心里的想法，每个月末最头疼的不是报表或者其他，而是迫着营销员要宣传稿件，他们被我们催促后交上来了，但是却不值得一看，因为稿件质量实在不好，甚至出现每月发同样一份稿件上来的情况，往往我们看了后也会让其重新写，但是他们不重写我们也没有再追究，所以最后我们也只能就匆匆上报，最终导致恶性循环。

看了总部老师的话，我一直在思考，到底谁错了，业务员在应付了事，我们又何尝不是呢，错就错在我们的工作态度，想通了这点，我立马给营总发了信息请求其支持，要求所有营销人员，从本月开始，所有工作必须按时按质按量完成，特别是稿件一定要有质量，并加大奖惩力度。这个通知第一时间得到了公司营总的支持，随即要求营销人员严格按此标准执行，就这样，一个困扰我的问题得到了初步解决。从今以后，没有质量的作业，我们不要！

二、不断学习

没有人是一出生就会能的，所以老天爷赋予每个人学习的能力，学习应该随着年龄不断加深，不断的学习，不断的探索，才能不断的进步。在前两天上报一个报表时，由于我从来没有接触过关于两个相关指标的计算，导致报表上报后被退回，心里有些不悦，但我决定不再抱怨，而是积极的学习。于是我搜索，询问其他公司的同事和总部老师，在大家热心的帮助下，终于搞清楚指标的含义并重新填好，顺利的通过了审核，这就是学习的魔力。生活和工作告诉我们：不会不要紧，怕就怕不求上进，只要肯学习，一切皆有可能。

三、有责任心

不论从事什么工作，什么岗位，都有其存在的必要性和重要性，作为一名优秀的企业员工，应该重视每一项工作，做任何工作都应该认真负责，是自己的工作必须负责到底，协助的工作更要有责任心，即使可能花费很多精力或耗费很长时间，但是长久下去，你积累的经验会越来越丰富，领导也会越来越重用你。

拒绝抱怨，乐观面对，经过不断的学习和探索，以一颗认真负责的心去做每一件事，相信不久的将来，你就可以成长为一名优秀的企业员工，一个真正的“状元”。

安全无小事 处处重安全

□来宾希望 潘景波

安全是企业永恒的课题，对于来宾希望来说当然也不例外，截止2015年10月，来宾希望厂内持续安全工作天数1765天，2015年力争达成厂内9事故的目标，为了这个目标，全体干部员工都在行动着、努力着。10月27日晚，公司又召开了一次全员安全会议，就近期安全问题进行讨论和培训。

会议开始，生产经理按照惯例进行了安全经验分享，给大家讲解了集团内部曾发生过的几起误操作事故，分析导致事故的原因，针对性的制定了符合来宾公司实际情况的一系列安全措施，避免类似事件再次发生。这一桩桩案例，给我们再一次深深的触动。同时反应出员工安全意识的薄弱，没有意识到潜在危险的存在，或者没有按照集团要求落实相关措施。比如驾乘机动车辆没有系好安全带；骑摩托车、电动车没有佩带头盔；清理设备没有使用专用工具；作业前未断电并上锁挂牌等，这些发生在我们身边的惨痛经历，时刻给记在我们心里，敲响安全的警钟。

随后，厂长就本月安全检查过程中发现的安全问题进行通报，落实责任人限期进行整改，并要求每个员工要养成安全观察的习惯，同时宣布接下来将增大安全奖罚力度，发现员工有不安全行为时，将按照标准进行严肃处理，对举报或提醒他人不安全行为的员工进行奖励。强调在以后的工作中，每位员工必须要抓安全细节，不应存在任何侥幸心理，要严格按照规程操作，强化安全意识，提升公司安全管理水平。

企业成于安全，败于事故。任何一起事故对企业都可能是不可挽回的损失，对家庭、个人更是无法弥补的伤痛。安全意识应该始终牢牢扎根在每个人的心中，如果每个员工在每日的工作中都能互相监督、相互提醒，人人讲安全，事事为安全，时时想安全，处处要安全，就能我出安全漏洞和薄弱环节，防微杜渐，共同筑起安全大堤。

影响颗粒饲料硬度的常见因素

□总部 豆芽

颗粒硬度问题是饲料使用中经常见到的质量问题之一，也是生产过程中的重要控制点。猪料颗粒硬度太高会影响猪只采食与消化性能；禽料颗粒硬度太低会造成饲料浪费或影响消化；鱼料硬度不足可能会影响其水中稳定性。故适当的硬度控制是稳定产品质量的重要因素，在生产过程中对颗粒硬度的常见影响因素有以下几个方面。

物料的粉碎粒度

通常情况下，物料粉碎粒度越细，颗粒表面积增加，在调质过程中与蒸汽的接触充分，淀粉更容易糊化，在颗粒料中的粘结作用越强，制出的颗粒越不容易破碎，硬度也就越高。

调质效果

蒸汽调质是颗粒饲料加工过程中的重要环节，调质效果直接影响颗粒的内部结构和外观质量。蒸汽质量、调质时间及温度是影响调质效果的重要因素。高质量干燥饱和的蒸汽能够提供较多的热量来提高物料的温度，使淀粉糊化，调质时间越长淀粉糊化度越高，成形后的颗粒结构越致密，稳定性越好，硬度也越大。通常是通过调节蒸汽的添加量，来调整调质温度，通过改变调质器的长度、桨叶角度和转速来控制调质时间，以生产出满足硬度要求的饲料品种。

环模压缩比

环模选择合适的压缩比，能够生产适宜硬度的颗粒。相同孔径而压缩比不同的环模成形的颗粒，其硬度随着压缩比的增大而明显增大。在生产实践中，最常见的硬度改变方法就是提高压缩比，提高环模压缩比能够改善硬度，同时需要分析调质、物料粒度等，不能一味地通过提高压缩比来提高硬度，压缩比太高不仅会降低生产效率，增加加工成本，还有可能造成颗粒质量问题。

液体(油指)添加

通常在配方添加1%-2%的油脂时对硬度的影响不够明显，但若添加量3%以上的油脂时，硬度会明显降低，含粉率非常高，若添加的油脂量较大，适合采用后喷涂生产工艺。另外，在混合机内添加1%-2%的水分，有利于提高颗粒饲料颗粒的稳定性和硬度，高水分物料成形后的颗粒，硬度小，湿软，适口性好，有助于提高畜禽的生产性能。

冷却

对颗粒进行大风量快速冷却容易降低颗粒的硬度，且颗粒的表面会产生裂纹，通常在生产中，适宜采用合适的风量进行缓慢冷却，风量不宜过大也不能太小，同一种颗粒料，正常情况下，冷却的时间也会对硬度产生影响，原本硬度较大的颗粒随着冷却时间加长，颗粒内部的水分降低，颗粒的脆性增加，颗粒硬度会减小。

成都全亚公司车间一角 (摄影:成都金亚 张松)

日出的地方叫希望

□佳木斯金豆 王征

当黎明唤醒清晨，人们看到了东方，
阳光散落在湖面，我知道那就是希望。
数十载风风雨雨，几十年春夏秋冬，
始终不变的是你不解的迷茫。
在改革的前沿你没有放弃执着的信念，
不断发展是我们生命的源泉。

在希望的田野，我们从未停歇，
农业唯有工业已实现产业的飞跃，
依托科技的力量，走在行业的顶尖。
希望做出的不是产品，是东方希望人的良心，
金豆展现的是诚信的品质，
红门传递了希望人的真诚与热情，
名门体现的是正气和正义，
强大进出了开拓事业的决心，
言行美好传承着一代代希望人。
在那希望的起航，有个日出的地方，
他的名字叫做东方希望。

企业发展不断 个人成长不息

□无锡希望 李东生

一个人的心灵成长和心智成熟是一个漫长、渐进的过程，会经历许多风雨雨，会面对很多陌生的面孔，甚至会得到他人的质疑与指责，在经历了这些艰难和困苦的过程，我们成长了。我不再如以前的无知、任性，去辩驳、去气馁，而是学会了在别人的指责声或者批评声中选择沉默和忍耐，并用实际行动去证明自己的坚持，在此过程中，我也学到了一些以前从未接触过的知识，得到了意想不到的收获。

以前我的想法很简单，有时候也很任性，只是单方面考虑问题，而且仅站在自己的角度去考虑问题，经历了这么多年的打拼后，我开始学着全面思考问题，逐步向更高的管理岗位迈进。目前生产企业日益增多，改变了改革开放初期供不应求的状态，产品越来越多，消费者不仅仅满足于获得产品本身，而更多的是关注产品的质量及服务。作为企业的管理者，必须将过去只关心生产产品的想法，转变为以客户为中心的观念，必须把质量管理作为企业重要经营风险的首要环节来防范。因为只有产品质量稳定了，我们的品牌在市场上才能有立足之地；反过来，只要产品质量出现问题，企业就会面临给客户制造选择的机会，轻则经济补偿解决，重则关系到企业的安危。

在质量稳定的前提下，我们必须做好服务，提高客户满意度。举一个简单的例子，假如客户到公司拉料，但是他没有如愿以偿的拉走，后果是什么呢？可想而知，他要不投诉我们，要不拒绝与我们合作，当我们遇到这些问题时，首先我们要考虑客户的需求，安慰客户，并想办法帮助客户解决难题，解决问题以后我们再去分析产生问题的原因，而不是责怪某些人或者某些岗位，接下来再对员工进行培训，将措施和要求传达给员工，避免此类事件的再次发生。

企业的发展，管理层起着关键的作用，只有管理人员不断学习，适应社会的发展，不断的成长，才能做出正确的战略决策，才能带领员工实现企业的目标。而管理人员的学习、思考、决策的过程，本身也是一种成长，当管理人员的成长速度等于或大于企业发展速度时，这个企业才会继续壮大，企业的发展和个人的成长才能水不停息。

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16楼(200122)
投诉与建议
电话:(021)6876 8755

人力资源部
电话:(021)2036 0240
重化工贸易部
电话:(021)2036 0180
监察部
电话:(021)6876 8755
安全生产部
电话:(021)2036 0200
预算目标部
电话:(021)2036 0120
投资法务部
电话:(021)2036 0046
信息部
电话:(021)2036 0060
农业营销部
电话:(021)2036 0156
农业生产部
电话:(021)2036 0228
农业技术部
电话:(021)2036 0143
农业采购部
电话:(021)2036 0154

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:内蒙古包头市青山区园
电话:0472-229 2045
东方希望三门峡铝业有限公司
地址:河南省陕县名人路工业园
电话:0398-2367 399
新疆东方希望有色金属有限公司
地址:新疆乌鲁木齐米泉工业园
电话:0994-485 1001
包头海平面金属科技有限公司
地址:内蒙古包头市青山区园
电话:0472-229 2045
东方希望国中铝业有限公司
地址:山东莱芜市凤凰路
电话:0634-7882059
乌海中银化工有限公司
地址:内蒙古乌海市卫生区
电话:0473-4228 6009
呼伦贝尔东能化工有限公司
地址:内蒙古呼伦贝尔市陈旗
电话:0470-2238 779
德州东方希望碳素有限公司
地址:山东德州平原经济工业园
电话:0534-2741531
重庆市蓝威石化有限责任公司
地址:重庆市涪陵区杨柳楼
电话:023-8047 2801
重庆万盛煤化有限责任公司
地址:重庆市万盛区关坝镇工业园
电话:023-7879 7006
重庆正阳新材料有限公司
地址:重庆市万盛区关坝工业园
电话:023-7912 6002
北京市房山希望饲料有限责任公司
地址:北京市房山区大石河
电话:010-8934 5534
北京东好希望有限责任公司
地址:北京市朝阳区小红门村南里
电话:010-6749 3838
北京强大凯御饲料有限责任公司
地址:北京市昌平区百善小镇12号
电话:010-6978 6202
北京东方希望饲料有限公司
地址:北京市怀柔区北小营
电话:010-6162 6000
天津市门头沟物业总公司
地址:天津市武清区开发区经济技术
电话:022-8211 3005
河北东方希望动物食品有限公司
地址:河北省山亭区北工业园
电话:0315-8442 213
唐山东方希望金亚动物食品有限公司
地址:河北省迁安市沙坪镇
电话:0315-7 761 548
石家庄希望饲料有限责任公司
地址:河北省藁城市藁城区(宁)
电话:0311-8219 5948
深州金亚饲料有限公司
地址:河北省深州市工业园区兴海路
电话:0318-331 0745
霸州东方希望动物营养食品有限公司
地址:河北省霸州市经济技术开发区
电话:0316-731 4631
东方希望(沧州)动物营养食品有限公司
地址:河北省河间市东开区
电话:0317-2152 888
晋中东方希望动物营养食品有限公司
地址:山西省晋中市和顺工业园
电话:0354-2788 771
运城东方希望金亚动物食品有限公司
地址:山西省运城市芮城大道北段
电话:0359-218 7338
东方希望包头动物营养有限公司
地址:内蒙古包头市青山区园 14 号
电话:0472-511 2152
赤峰东方希望动物营养有限公司
地址:内蒙古赤峰市赤峰市公园西侧
电话:0476-866 0737
东方希望包头生物工程有限公司
地址:内蒙古包头市青山区园
电话:0472-229 3444
丹东东方希望强大动物营养有限公司
地址:辽宁省丹东市振兴区五龙村
电话:0415-415 8118
昆国强大农业有限公司
地址:辽宁省阜新市阜蒙县乌兰花街
电话:0418-541 0428
锦州市强大饲料有限公司
地址:辽宁省锦州市凌海市
电话:0416-353 0201
沈阳希望饲料有限责任公司
地址:辽宁省沈阳市法库县叶茂台镇
电话:024-8937 1698
长春希望农业有限责任公司
地址:吉林省九台市卡伦镇法库园
电话:0431-8255 6019
辽源东方希望
红门动物营养食品有限公司
地址:吉林省辽源市东丰县南门外桥
电话:1571 4273 966
洮南金亚饲料有限责任公司
地址:吉林省洮南市胜利区
电话:0436-435 2658
北工强大饲料有限公司
地址:黑龙江省北工新向贵街 1 号
电话:0452-583 2851
黑龙江肇东希望饲料有限责任公司
地址:黑龙江省肇东市神城工业园
电话:0455-778 6637
哈尔滨东方希望金亚动物营养有限公司
地址:黑龙江省太平区平房区三区 9
电话:0454-851 8771
绥化红门动物有限责任公司
地址:黑龙江省南岔乡柳城开发区
电话:0451-5355 8428
东方希望哈尔滨工业物资有限公司
地址:黑龙江省海林市海源工业园
电话:0453-722 1848
南通希望工业园有限公司
地址:上海市浦东新区东夏北路
电话:021-5837 7435
上海希望实业有限公司
地址:上海市宝山区罗泾镇罗宁路
电话:021-5687 2779
上海东方希望企业服务有限公司
地址:上海浦东金大路东部路 60 号
电话:021-5897 5969
杭州希望饲料有限责任公司
地址:江苏省杭州市拱墅区施家
电话:0514-8729 1234
无锡东方希望金亚动物营养食品有限公司
地址:江苏省无锡市
电话:0510-8876 1988
常州希望饲料有限责任公司
地址:江苏省常州市
电话:0519-8962 1559

第48期 2015年12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.com
投稿邮箱:bjb@easthope.com
内部资料,免费交流

东方希望 EAST HOPE

农业版

打好组合拳 政企话发展

——包头市委副书记、代市长杜学军会见刘永行董事长

□通讯员 宋世瑞

11月5日,包头市委副书记、代市长杜学军,市委常委、副市长张世明等领导在包头青山宾馆会见刘永行董事长一行。双方就包头希铝铝电循环经济建设中新建项目进行商谈并达成共识。

包头市委副书记、代市长杜学军对东方希望长期在包头市经济发展所作出的贡献表示感谢,他期望东方希望能在包头及周边旗县打一组新建铝电循环产业的项目组合拳,提升东方希望的企业核心竞力。杜市长表示,市政府将全力以赴、积极推进包头希铝新建项目所需环评等相关手续的办理,相信新项目的建设能为包头及周边旗县的经济发展添砖加瓦,做出更大贡献。

刘永行董事长在会谈中详细向杜市长介绍集团当前经营情况和规划。在经济下行经否困难时期,东方希望借助原材料价格大幅下降机遇,顺势扩大投资,降低投资成本,高效推进发展,将集团多年前规划的包头铝电循环经济产能持续做强做大。董事长希望政企携手,共同快速发展。

此次会见中双方共同研讨项目涉及:东方希望在高新区新建2×350MW热电联产机组,50万吨铝深加工项目,1万吨赖氨酸盐合物项目,玉米制糖项目及新建20万吨饲料项目(包括玉米饲料搬迁);在固阳县建设4×350MW热电联产机组、配套建设50万吨铝合金项目;在达茂旗建设20万吨氟化铝项目,以及达茂旗与蒙古国的跨境工业园区建设煤电铝一体化项目。

包头市市政府秘书长邬甫新、高新区管委会主任苗玉梁、固阳县长杨二喜、达茂旗旗长恩和特布论、包头希铝片区总经理曹稳和各部运营总监参加会见。

11月6日,市委常委、副市长张世明在包头市机场商务会客厅,与刘永行董事长签订了《关于东方希望在包头市新建项目会谈备忘录》。

走出去 请进来 杜学军代市长到包头希铝调研

——刘永行董事长来新疆希铝片区检查指导

□通讯员 李霞

11月4日,刘永行董事长带领公司干部来到新疆希铝片区输煤皮带廊、新铝电厂六号机组、工业硅、电解三四系列、碳素部、砖厂和铝质车间检查指导工作。

在热电一部,董事长了解了各机组运行情况并察看了6#机组发电运行情况。晚餐过后,董事长来到片区新投项目查看设备运行情况和了解生产流程,并实地查看配套的原料库情况。

11月5日,董事长来到电解铝部,察看了解了电解三四系列电解槽各项指标及生产情况,时值早班交接班前会,不远处,班组正在进行班前安全宣誓,董事长听着员工朗朗的宣誓声,敢眼望向车间深处高兴地夸赞道,电解车间做到这种(空气)清晰透明度是很不错的,空气里看不到扬尘和烟气,一定要继续保持下去。

在碳素部,董事长查看了阳极组装车间电解质清理处,并板书提出两点关键要素:1,最大可能缩小进风口面积;2,最大可能减少扬尘空间。随后董事长查看了碳素三期高楼部以及周边在建工程。

在钢爪车间,看到改进后的烟气集气罩整洁排列使用,董事长点头称赞;改得好,车间的环境得到了改善,给员工创造了一个干净的工作场所。最后,董事长说,我们要持续对标,不断改进,走出去,请进来,事事追求点点滴滴的合理化,才能竭尽全力创造企业相对优势,集众家所长于我身,创建一流超级“互联网”产业!

稳质稳产 叠加优势 持续改进

——刘永行董事长深入重庆水泥指导对标挖潜

□通讯员 申健康

“稳质稳产,叠加优势,持续改进”,刘永行董事长简明扼要地点明如何充分发挥重水优势,明确了突破方向与重点。

11月17日,刘永行董事长在重水、重材、溶建、永建公司干部陪同下,深入重庆水泥公司生产现场,指导对标挖潜。

董事长一行先后到282辅料大棚、熟料车间、水泥车间、钙头等了解生产与管理情况。在282平台,董事长与管理人员现场探讨边坡抗滑桩加固改造项目,强调改造要顺应大自然规律,同时制定正确措施,一步到位,彻底排除安全隐患。在辅料大棚,董事长详细察看皮带的输送及管理情况,强调要进一步挖掘潜能,提高输送能力。

在公司干部会上,面对当前严峻经济形势,董事长看重的于重庆水泥公司的优秀势,详细指出和分析重庆水泥所具备的矿山优势、投资成本优势、规模优势、汽电联动、长江航运等优势,独特超前。这些优势的充分发挥有待于管理、工艺技术水平的进一步提升。董事长分别对比分析万盛化工、三门峡铝业如何通过后天优势弥补先天不足,将各项指标做到行业最好,强调重庆水泥要通过提升管理和工艺技术水平,把先天优势与后天优势叠加起来,充分发挥潜能与优势,不断持续改进,最终成为行业翘楚。

对当前重庆水泥产品质量得到大幅提升,董事长给予充分肯定,指出这是好的趋势,正逐步成长为优秀的企业。董事长看重指出生产质量与市场销售上,要“稳”字当头,只有稳质稳产,不断提高品质,才能主导市场,最终成为第一流品牌、第一流企业。

顺势 明道 习术 做精品工程

——刘永行董事长莅临晋中铝业检查工作

□通讯员 代浩亮

深秋的山西大地,刚刚经历了一场秋雨后的天空格外湛蓝。10月29日,刘永行董事长莅临晋中铝业检查指导工作。

董事长在厂区西门,看到来往的送料车辆,董事长仔细询问目前原材料价格情况,并现场板书对总投资额进行测算,指出在目前经济下行、工程材料价格也急剧下降的市场环境下,实现钢材零库存,要求公司研究晋中项目投资额的问题。

在原料车间施工现场,董事长看到繁杂的整体布局,科学的现场规划,称赞到“做得好”,这样的布局不仅顺应了大自然(难易自然落差10m),而且可以给公司争取存放大量矿石的空间,极大限度的满足生产需要。

董事长还专程去赤泥压区大坝,对公司在大坝选址时充分考虑自然地形,减少土方近75万方时,表示满意;在压滤车间施工现场,对公司不等不靠利用地形提前打通道路,解决了制约施工材料进场难题给予了肯定。

在电厂、分解、蒸发施工现场,董事长仔细查看了施工质量,要求公司一定要把控好进度,要严格按总体计划进行,不能欠账。

扩大投资规模,把产业循环做强做大。

杜市长表示,当前经济下行正是投资的好时机,希望包头希铝片区加快进度,尽快投产。

提高组织能力 打造高效团队

——农业营销总经理会议顺利召开

□通讯员 韦韦

10月29-30日,东方希望农业营销总经理会议在上海顺利召开,来自各地的百余位农业子公司总经理、片区总经理参加了会议。

本次会议围绕“提高组织能力,打造高效团队”主题展开。刘永行董事长亲临现场,对农业板块在今年过去三个季度取得的成绩表示肯定,并指出东方希望农业走在正确的道路上。谈及未来发展时,董事长很高兴地跟大家分享到,农业受经济周期影响相对较小,市场广阔,是大有可为的行业。集团成立农业事业部就是为了加强对农业的管理,进一步做强做大农业板块。董事长还深刻阐述了“顺势、明道、习术”的管理思想,勉励大家在日常工作习好术,增长才干。要求干部带头加强组织能力建设培训,提高工作效率,建设高效团队,创造一流业绩。

农业事业部总经理刘云贵在会议上强调,自我觉察,自我反省是走向成功的开始,是走向成熟与优秀的基本素质。团队强袖的自我成长,对高效团队建设起到关键作用。高效团队建设作为公司的重要职责,要切实行动起来。干部要成为问题的解决者,方法的提供者,做好教练,建设高效团队,帮助下属成长,帮助下属成功。

会议期间安排了组织能力建设专题培训,大家对团队建设有了更深刻的认识,并结合公司实际,制定了未来一年的行动计划。通过两天的学习,大家热情高涨,纷纷表示,立即行动,全力以赴建设高效团队,为农业大发展贡献力量。

三门峡铝业入选河南省民营企业和制造业100强

□通讯员 宋书斌

11月8日,由河南省工商联主办,省工信委、省工商局、省金融办、省企业联合会(企业家协会、河南日报报业集团支持的2015河南民营企业100强发布会在河南省人民会堂召开。发布会上,韩建国副主席揭晓了2015河南民营企业100强、2015河南民营企业制造业100强名单。东方希望(三门峡)铝业有限公司荣誉入选河南省民营企业和制造业双100强企业。

省政协副主席、省工商联主席梁静山席发布会并讲话。她强调,党的十八大以来,党和政府更加重视发展民营经济,党中央国务院出台了一系列全面深化改革的举措,进一步为民营经济发展松绑,民营企业迎来了前所未有的良好发展环境。

三门峡铝业作为河南省三门峡市规模最大的重化工企业,产品质量稳定,生产技术先进,产品获得市场认可。2014年在国内经济下行的压力下,坚持稳增长保态势,经营效益稳步提升,进一步提升产品质量、技术水平和创新利度能力,使公司2014年净利润在河南省民营企业中排名前10。

三门峡铝业经过不断创新、改进,不断优化人才结构,加强内部人才培养,制定战略方向,坚持高效率带来低成本,从内部把成本降低,增强企业的竞争力,成为地方纳税强企,极大的提高了品牌知名度和推动地方经济发展。

新闻快递

山西省委常委、统战部部长孙绍骋视察晋中铝业

□通讯员 张泽晓

11月11日,山西省委常委、统战部部长孙绍骋在晋中市委书记张璞,吴石县委书记段燕翔,县长刘旋等领导带领下花临晋中铝业视察工作。

公司负责人向来访领导介绍了东方希望晋中铝业整个项目的概况及未来发展方向,汇报了目前工程建设及施工进展情况。晋中铝业将抓紧时间,努力克服冬季施工困难,不负众望,明年四月底建成投产,为当地经济发展添砖加瓦。

孙绍骋部长表示,晋中铝业是山西省的重点项目,在工程或其他需要政府统筹协调的事项,相关部门要全力配合好、服务好,为晋中铝业的早日投产做好保障。

刘永行董事长莅临无锡、渭南公司检查指导工作

□通讯员 王小霞 李崧圣

10月27日和11月3日,董事长分别到无锡希望公司、渭南希望公司检查指导工作。

董事长到公司后便带领所有干部对公司厂区、车间、房仓、烘干塔等进行了仔细检查,了解了公司的经营情况、产品结构、生产效率、机械手使用等情况。最后董事长要求公司注重产品质量,发挥机组产能,把公司做强做大。

万盛化工“甲醇优等品”入选重庆市2015年度名牌产品

□通讯员 陈勇

日前,万盛化工的“甲醇优等品”经重庆市名牌产品协会审定,正式成为重庆市2015年度名牌产品。

万盛化工作为重庆市百家煤炭甲醇产企业,产品质量稳定、生产装置先进,甲醇产品赢得市场的认可。

万盛化工“甲醇优等品”喜获重庆名牌产品称号,为公司品牌建设工作又迈出了坚实的一步。公司也将更加严格地来把和履行产品质量安全责任及企业社会责任,持续改进产品质量和服务质量,诚信经营。

包头建材被授予全国新型墙体材料节能减排示范企业

□通讯员 张继文

11月11日,由中国资源综合利用协会、墙材革新工作委员会筹备的全国墙材革新工作委员会2015年会在广东佛山召开。会议推动绿色建材发展,加强新型墙体材料企业间的交流与合作,进一步提升新型墙材产品质量、技术水平和节能利度能力,并且在会上给获得全国百家新型墙体材料节能减排示范企业颁发证书及奖牌。包头建材公司被正式确认为全国节能减排示范企业,其中内蒙古共有11家企业获此殊荣。

包头东方希望新型环保建材有限公司,以节能减排、减少工业废渣排放为己任,以及提倡环境保护为己任,积极探索,革新生产工艺,逐步将生产原料从利用60%工业废渣,转变为100%使用工业废渣。为集团热电厂粉煤灰、炉渣,包化电石渣的循环利用延伸了产业链条,年减少片区工业废渣排放10万吨。产品原料成本下降75%,为企业发展创造了相对优势,为公司持续发展提供了新动力。

本版责任编辑 陈丽萍

房山希望 我看行

□房山希望 魏顺宝

最近猪价的高企让广大养殖户信心大涨，用料模式也较前段时间有了很大改变，由低档预混料、浓缩料换成了全价料。在我负责的市场就有很多这样的养殖户，前段时间饮料做低，养殖户都不接受全价料，一说全价料立马就说用不起，性价比更不听，唯一关心的是价格和存没有促销。

市场上养殖户的养殖水平参差不齐，用料更是五花八门。今天这家赠料了便用这家的饲料，明天那家又旅游了，明天就用那家的饲料。谁请客吃饭就用谁家的，所以市场上换料就像刮风一样，而像房山希望这样扎扎实实做市场的公司更是屈指可数。我在开发市场时就用实证数据说话，让养殖户心服口服。养殖户孙老板养猪也有几年时间了，算是个老养户，也经常换料。我刚接触他时，他正打算退出这一行，他说养猪根本挣不了钱。我说：“您用我们希望料试试吧，保您挣钱！”在我再三劝说下，他同意做个全程数据试试。

时间过得真快，转眼五个月过去了。今天他打电话来，兴高采烈地说：“五个半月就出栏了，均重235斤，比我原来用的料足足多了十斤。而且收猪的也爱要体型发育的好，前后臀宽的猪，而对比别家饲料的猪膘厚肚大，人家还不爱要。看来养猪还是挣钱的，只要选对饲料。以后养猪我再也不用次料了，这少长十斤猪就少赚90块钱啊。房山希望，我看行！”

其实孙老板只是我们房山希望广大养殖户中的一个。正是房山希望这种踏实做事，实事求是的作风，一定可以带领更多养殖户走上养殖致富的道路。

全价料 更实惠

□巨野希望 王建伟

兔子养殖户王大爷一直用预混料，在他看来预混料相比全价料要便宜，更实惠，更放心。

一天，我们的营销员碰见王大爷，便与他攀谈了起来。在了解到王大爷购买饲料的情况后，我们的营销员开始耐心地向王大爷推荐全价料，王大爷听到后很是抵触，连忙摇头说不，可是这营销员打退我们营销员的热情，营销员耐心的告诉王大爷全价料的优点，就单单从质量上来讲，饲料厂每进一种原料都要经过眼观和化验室的严格化验，要每个指标均合格才能进厂使用，而一般的养户大部分都是凭感观验货，并无准确的化验数据。我们公司就曾经在市场上抽取过几种豆粕样本，未测前就连很有经验的采购和仓管员都认为是上等货，而化验结果让人大跌眼镜，经化验室测试只有30%的蛋白质。更何况一般的饲料店老板和普通养殖户？甚至有极少数原料供应商，有意或无意挑选一些超水分或发霉变质的玉米打粉或掺低价值的原料，如麸皮掺石粉、沸石粉、羽糠等，而养户根本无法分辨（很多养户有这样的经历；用同一预混料，兔子养得时好时坏，多数人都怀疑预混料不稳定，其实原因很大程度是出在所选的原料上）。

最后营销员又给王大爷算了一笔账：把预混料总共的花费与全价料的花费做了对比。结果算下来，全价料比预混料更便宜，王大爷这才恍然大悟，从此对全价料有了新的认识，为了验证，王大爷主动要求做对比实验，用数据说话。

在人们的认识中，往往有和王大爷一样的误区。但实际上，预混料由于种类繁多，养殖户们只看到其部分价格低廉，但真正混合在一起反而会比全价料价格高。

会说话的“全程数据”

□石家庄希望 冉龙威

全程数据对于工厂营销人员来说是一把利剑，在激烈的市场竞争当中能够战胜对手，赢得最后的胜利；全程数据对于经销商来说是一面护盾，做出产品价值最大化，促使市场更加稳定；全程数据对于养殖户来说是一面镜子，能更好的发掘现用料的不足，通过比较，从而选择出效益最佳的饲料，达到盈利的目的。

耿庄桥市场就有这么一位养殖户贾老板，家住前新里庄。他刚开始只用公司的保育料做试验，料肉比1.51，从39斤长到59斤用了13天，日增重1.53斤。贾老板对我们料的效果非常满意，但是他也表示不敢盲目的全部换料，只用了我们的保育料，后期料不敢用，用他的话说是不敢确认整个全程效果如何。

为了验证我们产品的真正实力，在我的坚持下，他拿出来一窝猪来做全程数据，按照公司的标准模式师喂。这窝小猪共10头，28天断奶，断奶均重14斤，155天后卖猪，末均重218斤，每头用料474斤料，总增重204斤。按当地销售政策来算账，用料总成本809元，长肉重204斤，当时的行情在8.7元/斤，一头猪的收入=218*8.7=1896.6元，利润=1896.6-809=1087.6元，每头均掉料猪成本150元，防疫费用50元/头，净利润=1087.6-200=887.6元，面全程数据的几个指标分别是：料肉比2.27:1，价肉比3.96:1，日增重1.6:1，纯利润887.6元，比他现用的料多挣了100多元。这结果一出来，贾老板非常高兴，立马全部换成了公司的料。也就是第二天，有两个邻村的养猪户也给我打电话，让我给送1吨保育料做试验，还对我们的仔猪料和后期料非常有兴趣。

贾老板刚开始只做了阶段性数据，这只能代表不同阶段的某种生长机制，而不能从全程的角度去帮助养殖户验证饲料效果到底怎么样，而全程数据就不一样了，它非常全面，就如一面镜子，让养殖户清楚了解整个过程。

东方希望全价料 称猪对比见实效

□中原希望 何乐乐

一次偶然的机会，经别人介绍，我认识了养猪大户路老板，在交流中得知他一直使用某品牌的预混料，但当我把公司猪全价料介绍给他时，路老板直言说从没考虑过使用全价料，自己配料实实在在，成本低又稳定，任凭我怎么说全价料的优势，他还是不接受。

无奈之下，我只好拿出我们在其它猪场使用东方希望全价料效果的称猪数据，并建议用我们的东方希望饲料和他现有的饲料作对比，用“诚信称猪、数据说话”来帮助他弄明白究竟谁是真正能让他赚更多钱的厂家，路老板听后心里有所触动，眼神里流露出期盼，但路老板还是很精明的养猪专业户，他只是说先拿一些猪试试，做个对比试验再说。

于是他选择均重65.6斤的猪来使用东方希望2号全价料，均重70.75斤的猪继续用原来的预混料，经过20天的饲喂，使用东方希望2号全价料的猪体重已经赶上了使用预混料的猪体重。虽然表面上看东方希望全价料的价格比预混料略高，但造肉成本比预混料每斤低0.8元，这还没算预混料的损耗和混料的人工费用。

东方希望全价料的优势和可带来的良好经济效益，让路老板坚定了与中原希望合作的信心，对比试验后，他整栋猪舍都用上了东方希望2号全价料，计划过段时间全群猪都用希望料。

浚县中原希望饲料有限公司就是要用“诚信称猪、数据说话”来告诉广大养殖户：东方希望全价料，称猪对比见实效。

好不好 贵不贵 称一称就知道

□睢宁希望 周贺生

郯城县港上镇赵林村的小树林里，一对夫妻正在紧锣密鼓的忙着将原来的两个养兔大棚改建成小型的养猪场。因为养兔赔钱，决心改行，准备近期抓200头仔猪。

这个老板叫做赵敬广，经过沟通得知他现在有60多头小猪都在用当地某饲料，一提起这饲料，赵大哥那是一江一个好呀。小猪吃得好，不拉稀，经销商人品好，乳猪料赊账还给他便宜10块钱。首先我肯定了赵大哥的选料方式，同时也给他讲解起那别饲料的好方法，不拉稀并不能说明就是好饲料，还得弄清楚厂家是如何做到让小猪不拉稀的，要了解工厂的配方设计理念，还有就是经销商真的给他便宜了10块钱了吗？有没有便宜真得称一称。我围自信地对赵大哥说：“如果您和我们东方希望称猪对比以后，对方肯定还会降价促销或者请吃饭，同时您能知道经销商有没有真的给您便宜。”赵大哥听了之后觉得虽有几分道理，但仍然不愿相信我们自己饲料真的可以比过他现在用的料，于是我跟他打起了赌，如果我输了，赔偿他的损失；如果他输了，他请我去最好的饭店接一顿。

赵大哥笑着将我们领进另外一栋猪舍，面前的两圈猪是头一天刚分开的，分别都是7头，不同的是北边的一圈有两头明显小很多。这时，赵大哥指着北边的一圈小猪说：“要比，你就用这一圈，要不然我还继续用我原来的料。”很明显不公平，但我还是答应了。

两天过渡，顺利的称了初重，我们这圈猪初均重45.3斤/头；而他那圈猪初均重48.8斤/头，平均每头差了3.5斤。过了几天，原本等着我赔偿的赵大哥主动到我们服务站又带了十几包料，将另外的3栋小猪也都换成了我们饲料。到了第19天，我们到赵大哥家准备称末重。我到猪圈里去走了一圈，看了看猪的长势，顿时胸有成竹，跟赵大哥开玩笑说：“待会结果出来了，如果我们名门这一圈反超了您现在用的料，您不仅要全部换料，还要请我吃饭哦。”赵大哥也非常爽气，高兴地点点头说道：“必须的，必须的！”

最后的结果没有让大家失望，用名门料的猪末均重74.91斤；而用对手料的猪末均重73.54斤，平均一头超了1.37斤；名门料肉比1.79；对手料肉比2.06；同样吃一包料，用我们名门料可以多长5.86斤肉，多挣52.74块钱；这样算，吃一吨名门301就可以比赵大哥用原来的料多挣1318块钱，相当于对手要赠送6.3包才能和我们名门301持平。对于这样的数据赵大哥也早有预感，而用对的过程中就看到猪的长势喜人，所以主动把其它猪也都换成了名门饲料，而且正如我所说，对手经销商多次找到赵大哥说要给他一堆一包，但是不可能一吨送6.3包，后来很多饲料厂找到赵大哥，用促销、请吃饭的方式利诱他，但他没有再相信这些人的花言巧语，只是说：“好不好，贵不贵，称一称就知道！”目前，赵大哥全部都用睢宁名门饲料，成为了我们的忠实用户。

金豆饲料 更好的选择

□菏泽金豆 王朝辉整理

我叫刘世文，是河南省新乡市长垣县常村镇柳桥屯村人，养猪10多年，一直用本地某品牌10%预混料，在认识金豆饲料之前，我觉得用的饲料价格低，效果还不错。直到今年金豆饲料厂的业务员来我这里介绍强化金豆饲料，我的思维开始发生转变。

刚接触金豆时，我是不愿意换料的。首先，我以前也用过浓缩料，价格高，效果没有想像中的好；第二，猪已200多斤，换料不是小事情，所以我就不太愿意换料。而金豆业务员一次又一次过来，向我介绍东方希望的企业文化和配方理念，帮我计算料肉比和价肉比，还给我耐心的讲解饲料选择的重要性和称猪算账的好处。他们反复的拜访，我感觉他们是真的想帮我选择一种好料，他们的敬业精神让我很感动，所以我决定试用一下强化金豆了。

选猪、分圈、过渡、用料等工作，金豆的业务员做起来显得非常专业。称初重之前，我仍很不放心，担心不公平，于是就通知了对比饲料厂的业务员，毕竟合作那么些年了，心里还是很愿意相信我用的预混料价值更高。

到了称猪那天，大家都齐刷刷的到了。金豆业务员称猪的水平再次让我信服，全程猪没有受到一点惊吓，我很满意。称完初重之后，金豆的业务员经常过来了解用料和猪只健康情况。这期间，猪群的采食量很好，长势也很不错，最让我满意的还是金豆的那一圈猪，当时有一只猪是個猪，很小且不肯长，用了一段时间金豆料，它的长势也非常好，这时候我心里暗暗觉得金豆料还真的是不错。到了约定的末重时间，双方业务员都如约而至，称猪过程很顺利。金豆料肉比2.1:1，而我原来用的10%预混料是2.4:1；金豆价肉比3.3元，原来用的料3.6元。

金豆的业务员干起活来还真是一丝不苟，很认真很投入，将近一小时的称猪、算账工作，一串一串的数据让我明白，原来自己一直以来都是凭感觉在用料，终于明白选料不是看料的质量，还要关注公司的企业文化和经营理念。金豆饲料是我更好的选择。

现在，我的育肥猪已经全部换成金豆饲料了，原来的预混业务员打电话给我说他们有促销活动，一吨送3包。要是以前，我完全很激动，但经过这次称猪算账，我没有一丝心动，因为金豆的业务员又给我算了一笔账，只有他们送7包料才能和金豆料持平，所以我就委婉拒绝了。

料好不好 咱让猪说话

□丹东强大 谭永利

第一次来到杜明山家，我给他介绍了我们公司的情况及用料模式。听完以后，他坚定地对我说：“你们饲料公司的一个比一个能讲，现在你们的饲料价格一家比一家高。我觉得现在用什么样的饲料都一个样。我用这家公司的饲料已经4年了，猪长得也不差。再就是经销商对我家相当不错，可以欠料款，鉴于这些情况，我是没法换料的。”听完他的话，我不慌不忙地说：“不要只看价格，每个厂家使用的原料以及比例都是不一样的。东方希望有30多年历史，公司秉承专业、专效、专心的品质，做过硬的饲料，让广大养殖户缩短饲养周期，规避疫情损失，降低养猪风险，提高养殖效益，从而让养殖户增加收益。”见杜老板不再吭声，我知道他还是认可我说的话，我接着说道：“虽然经销商对您好，但是您想过了吗？您养猪赔钱时，他少要您料钱了吗？今年猪行情这么好，为什么不用点好料把猪养好多挣点钱呢？用上我们强大饲料会比您现在用的料要多赚钱，不信您就亲自一圈猪做个对比实证，您看看效果，算一下账，看看能不能多赚钱，多赚多少钱。”见我如此自信，杜老板很是比挑战一下，比比看，但是他家媳妇却不同意，于是我与他之间的计划“夭折”了。但是，我并没有因此而放弃，我相信只要我们的料好，他家媳妇肯定喜欢。

我反复去拜访杜老板，耐心给他讲解，杜老板夫妇很感动，于是同意拿一圈猪试用公司的料。对比实证出来后，通过算账，我们强大饲料效果非常好，他也心里认同。他同意继续用料，想把这一圈猪一直到东北，再看看后期效果怎样。

不言而喻，杜老板家要料的频率越来越高，而且也越来越多。他很感慨地说道：“养了这么多年猪，现在才悟出一个道理，饲料到底哪家好，还是得让猪说话才行。”

登高望远 合作共赢

□盐城希望 缪中勇

做饲料营销也快一年了，回头想想真的学到了很多的东西，锻炼了自己，充实了自己，也有一些地方连自己都感到不满意的，让我很疑惑。为什么我们这么好的饲料，很多养殖户都非常认可，也用上了我们的饲料，但部分养殖户仍然只用了少量的饲料，甚至只占其饲料量的一小部分。

带着这样的疑问我来到了凤龙村很有影响力的朱老板家。朱老板家常年养猪，年出栏量在500头左右，在朱老板家我们也称过猪，做过实证，无论是和自配料比，还是和其它全价料比，我们盐城希望都胜出。我问朱老板：“为什么我们在料肉比和价肉比上都赢了，您怎么不全用我们的饲料呢？”朱老板说：“小缪啊，我也知道你们料好，也想全用啊，可是毕竟人家是先来的，再说卖XX料的又是我亲戚，还欠着他饲料款，不用他们的料，拉不下这个面子啊！”噢，原来如此，但趣听朱老板这么说，我越是和他较上了劲，我说：“朱老板啊，话虽这么说，但您也不能为了面子而牺牲自己的利益。您养猪辛辛苦苦，不就是为了多挣俩钱吗？现在倒好，为了面子，您还顾忌别人的感受，又有谁在乎过您的感受呢？要我说，谁的料让您挣更多的钱，您就用谁的料，这才是王道。”通过和朱老板反复交流，朱老板也感觉到我说的在理。

经过一段时间的接触，朱老板知道我们盐城希望的确在为养殖户着想。朱老板意味深长地说道：“就这样说，我听你的，接下来我肯定全用你们希望料。”

通过这件事，我感到压力更大了，肩上的担子更重了，因为有许多像朱老板这样的养殖户，需要我们去做思想工作。但是我有信心，有决心，更有能力去做好这样的事情，为公司的销量增长奉献自己的一份力量。

比一比 看谁最划算

□来宾希望 江云科

第二次到英城镇，见她正忙，我打起了招呼：“英姐在忙着喂猪呢，这么热的天还要自己拌料呢？”她回答说：“自己拌料便宜一点。”听她这话，我和她慢慢交流起了自配料和全价料的利与弊。

自配料价格便宜，自己配的料自己清楚，但自配料有很多微量元素没有配，加上玉米没有膨化和熟化，对猪的消化不好，耗料高。但全价饲料的优势就明显了，经过膨化、酸化、酶化、高消化和高转化后，提高了饲料的利用率，适口性更好。

英姐听完我的介绍，打心眼里也非常认同，于是我就很干脆的说：“比一比，看谁最划算。”最后，在她的猪圈里摆了一栏比较均匀的10头猪，分成两栏试验。经过26天的对比试验得出：用金豆料这栏猪5头，初均重：23.96斤，末均重：57.4斤，头增重33.44斤，头耗料：49.4斤，料肉比：1.48:1，价肉比：3.65:1。日增重：1.29斤，饲料单价：2.47元/斤；用自配乳猪料5头，初均重：22.6斤，末均重：54.6斤，头增重32斤，头耗料：59斤，料肉比：1.84:1，价肉比：3.87:1，日增重：1.23斤，饲料单价：2.1元/斤；经过仔细算账对比：用金豆料一包比自配料多长10.76斤肉；一包比自配料多赚45.75元；用一吨金豆料比自配料一吨料多赚11.7元，自配料厂家要赠7包或一吨饲料降价1143.7元才与金豆801料持平。算完账后，英姐高兴地说：“你们金豆料非常好，我以后不用自配料了，全部换成金豆料，省时又省力还能多挣钱。”

事实证明了饲料的品质不是价格来衡量的，它是由原料、配方、加工工艺等多种因素合成，只有好的饲料厂才能做出好的饲料，竞争力强的饲料，更赚钱的饲料。

称猪看效益

□宁波金豆 章俊

徐老板养猪的时间长，经验丰富，在周边的养户心中有一定的地位。我准备找他来做做对比实证。徐老板的保育猪用的是某品牌的奶粉料，他非常认可这个奶粉料，说是肯吃、不拉稀，后期就自己买原料加工配料。对于徐老板后期自配料的做法，我首先是给予了肯定，毕竟自己买的玉米、豆粕，用得放心，配出的料还便宜。

过了两天，我再次对徐老板进行了拜访。我准备好周边养户的实证报告、样品、集团宣传片。通过讲隔壁村张老板称猪看效益的事情，徐老板也愿意拿出两圈猪出来做对比。用徐老板的话说，就是想看看金豆料效果是不是如我说的那样好。10头猪分成两圈，三天过渡，用我们料的猪初重105.8斤，吃粉料的猪是99.5斤，为了公平起见，全程由徐老板亲自饲喂把关，我们跟踪采食情况和用料情况。在这段时间里，用我们料的猪采食量明显很高，不论体型、毛色、健康状态都好于吃粉料的猪。

13天的跟踪，功夫不负有心人，徐老板怀了：吃金豆料的猪末重是138.7斤，吃粉料的猪124.6斤；金豆料的日增重是2.53斤，粉料是1.93斤；一包金豆料比粉料多长4.63斤肉，一包金豆料多挣33.8元。称完猪算完账，徐老板乐开了花，高兴地说：“养这么多年的猪，还没有哪个厂家像你们这样做对比实证的，我自己称，公平，只有你们金豆是第一家。用你们的金豆颗粒料有时间、有力、经济效益高。”

唯有拿起秤杆子称猪，才能知道你现在所用的饲料与我们金豆饲料的差距，要算出差距，算清效益。

猪只日龄与腹泻的关系

□总部 李西江

在和养殖户交流与沟通过程中，经常聊起猪只腹泻的话题。腹泻是猪只最常见的疾病症状之一，不同疾病引起的猪只腹泻往往有一定的日龄特异性；现对不同日龄的猪只，容易引起猪只腹泻的病因，进行分析、总结。

1.1-3日龄：多发生仔猪红痢，由C型魏氏梭菌引起。病的经过急骤，有时不表现临床症状即死亡，主要症状是排红褐色血性粪便，有腹臭味，死亡率极高。预防：母猪产前30天和15天各注射红痢菌苗5-10ml。防治：由于本病的病程太急，药物治疗往往来不及，必要时可用抗生素和磺胺药物治疗。仔猪刚出生时口服青霉素10万单位、链霉素500mg，每日2-3次，可作为聚急的药物预防。

2.2-3日龄：母猪感染繁殖与呼吸综合征后，常出现流产、早产、产死胎、弱胎、木乃伊胎，产下的仔猪出生时立即死亡或数天后死亡，正常分娩的仔猪在2-3日龄多发生腹泻，早产仔猪更加严重，病仔猪体温升高，呼吸困难，糊状下痢，有的排出灰色或黑色焦油状稀粪，少数带血。预防：母猪用灭活苗每年免疫两次，每次间隔21天，弱毒苗仅限3-18周龄仔猪应用。目前尚无有效治疗药物，发病仔猪应加强饲养管理，给仔猪注射抗生素并配合支持疗法，以防止继发性感染，提高存猪成活率。

3.1-7日龄：多发仔猪黄痢，由致病性埃希氏大肠杆菌引起。病猪排黄色粘液样粪臭的稀粪，严重的病猪粪便失禁、全身脱水，很快消瘦，肛门和阴门呈红色。本病主要发生在出生后数小时至7日龄内仔猪，以1-3日龄最为多见，7天以上的仔猪很少发病，其发病率、死亡率极高，最高可达90-100%。预防：母猪产前40天和15天各注射1次大肠杆菌基因工程菌苗。治疗：肌注乳酸诺氟沙星10-20mg/kg体重。

4.1-10日龄：猪传染性胃肠炎与流行性腹泻的发病率和死亡率较高，这两种病的流行特点，临床症状等极为相似，多发生在寒冷季节。仔猪先是突然发生呕吐，接着发生急剧的水样腹泻，粪便为黄绿色或灰色，有时呈白色，并含有凝乳块，病猪迅速脱水，体重明显下降，精神萎顿，采食减少或停止，死亡率高达50%-100%。即使病愈，仔猪增重缓慢，生长发育受阻甚至成为僵猪。预防：冬春季产仔的母猪在分娩前30天，用猪流行性腹泻—传染性胃肠炎灭活苗后海穴注射3ml。治疗：药物治疗效果不明显，可用5%的葡萄糖氯化钠注射液20-30ml，加维生素C250mg，维生素B6250mg静脉注射，1日两次，同时口服氣哌酸30mg，苯乙哌啶片10mg。

5.8-15日龄：多发生球虫病，此时的仔猪感染后出现典型的腹泻症状，有人也把它称之为“十日龄腹泻”。主要临床症状是腹泻，腹泻物的颜色从白色到黄色，形状可从粥样到水样，但是不会出现血便，仔猪逐渐消瘦，生长速度下降，同一窝仔猪生长发育不均匀。防治：仔猪与成年猪应分群饲养，保持圈舍清洁，发现病猪及时隔离治疗。治疗可用增效磺胺制剂25-30mg/kg口服或肌肉注射，连续用药5-7天，有较好疗效。也可用氣苯瓜、莫能霉素、马杜霉素和三字球虫粉等药物治疗。

6.10-30日龄：多发生梨状肠病，由致病性埃希氏大肠杆菌引起。排灰白色糊状稀粪，有腥臭味，粘附于肛门及后肢，病猪食欲不振，脱水消瘦，体温变化不大。防治方法可参照仔猪黄痢。

7.10-60日龄：多发生轮状病毒病，以寒冷季节多发，常与仔猪白痢混合感染，只发生于两月龄以内的仔猪，大猪为隐性传染。发病仔猪精神萎顿，食欲减退，常有呕吐，并迅速发生腹泻，粪便水样或糊状，黄白色或暗黑色，腹泻盛久，脱水愈明显。目前无特效药物治疗，发病后停止哺乳，立即内服或静注5%-10%葡萄糖盐水和3%-10%的碳酸氢钠溶液，并使用抗生素或磺胺类药物防止继发性细菌感染，有较好疗效。

8.15-90日龄：多发类圆线虫病，尤其在15-30日龄更加严重，潜湿类热季节发病较多。当有大量类圆线虫寄生于小肠时，小肠发生充血、出血和溃疡，病猪消瘦、贫血、下痢，粪便中带有血液或粘液，最后因极度衰竭而死亡。预防应注意保持圈舍清洁和运动场的干燥、清洁。治疗可用丙硫咪唑20mg/kg口服，或伊维菌素0.3-0.4mg/kg口服。

9.断奶后：[1]感染非典型猪瘟的母猪流产、产木乃伊胎、死胎和弱仔，有的出生后表现精神沉郁、间歇性腹泻、运动失调等症状，常在2-3天内死亡；仔猪在哺乳期内生长良好，一旦断奶后，仔猪便出现体温升高至41℃左右，厌食和顽固性腹泻，粪便由褐色变成黄色，后期由于肛门失禁，粪便沾着后腿满下，恶臭异常，病猪迅速消瘦，腹下部及耳根皮肤呈紫红色斑血，治疗无效，1周左右死亡。预防：母猪在配种前补防一次，公猪每年两次，仔猪20-25日龄、60-70日龄免疫两次。[2]感染伪狂犬病的母猪发生流产、产死胎，木乃伊胎，以及新生仔猪出现昏睡、呕吐、拉稀等而大量死亡；伪狂犬病病毒引起断奶仔猪发病死亡，主要表现神经症状、拉稀、呕吐等，发病率20-40%，死亡率10-20%。本病目前尚无有效的治疗办法。预防：作种用的仔猪断奶时用猪伪狂犬病灭活疫苗或弱毒苗免疫一次，4-6周后加强免疫1次，以后每半年接种一次；妊娠母猪产前30天加强免疫1次，育肥用的仔猪在30-35日龄时注射1次。

10.50-90日龄：多发仔猪痢疾(猪血痢),病原为猪痢疾密螺旋体。最急性型往往见不到任何症状而于数小时内死亡；急性型病例开始排黄色至灰色的软粪，食欲减退，体温升高至40-40.5℃，后排出含有大量粘液或血丝的粪便，弓背，吊腹，脱水，饮欲增加，消瘦，虚弱和共济失调，该病例最多见；慢性型症状较轻，表现为反复下痢，不时排出灰白色带粘液的稀粪，并混有黑色血液，贫血，消瘦，生长发育受阻，成为僵猪。治疗：可用0.5%痢菌净液按0.5ml/kg体重肌肉注射，或红霉素1-3mg/kg每日两次肌肉注射，连用2-3天。对剧烈下痢者还应采用补液、强心等对症治疗。

11.60-120日龄：多发仔猪副伤寒，由沙门氏菌感染引起。临床多见慢性型，体温升高或正常，周期性下痢，粪便呈淡黄色、黄褐色或绿色，有恶臭，混有血液和假膜，有的咳嗽，皮肤有疹等。预防：1月龄以上的仔猪用仔猪副伤寒弱毒冻干苗肌肉注射1ml。治疗：恩諾沙星按5mg/kg体重肌肉注射，每日两次，庆大霉素1-1.5万单位/kg，每日两次肌注或内服。

浅谈秋冬季节蛋鸡的饲养管理

□长春希望 刘孝松

进入秋冬季节，气温逐渐走低，昼夜温差变大，鸡舍内氨、硫化氢等有害气体极易集聚，引起传染性支气管炎等呼吸道疾病，从而导致产蛋率大幅下降，死亡率攀升等一系列后果，给养殖户造成较大的经济损失。那么采用什么饲养管理手段可以降低影响，达到养殖利润最大化，建议从以下几个方面考虑：

1、鸡舍的朝向在一定程度上决定了鸡舍的环境条件，应根据当地的地理位置、气候环境条件等来确定，应满足温度、日照和通风的相应要求。鸡舍的消毒也是重中之重，除了要鸡的鸡舍及周边消毒外，还要注意通道要求必须位于生活区与生产区之间，含车辆消毒池、踏脚池等。

2、及时补充光照。进入秋冬季节白天越来越短，要考虑光照时间的适当延长，以保证实际的光照时数。产蛋高峰期可以采取早晨早开灯晚上晚关灯的方法，使蛋鸡光照时间稳定在16小时左右，不可以缩短光照时间，并且要保证灯具表面的清洁以保障有效的光照强度。

3、通风换气和保暖并重。鸡舍发挥生产性能的最佳温度在15-25℃之间，一定要保证鸡舍温度达标，要防止门缝、窗缝等处有贼风吹入，可在门口设置屏风，避免冷风直接吹到鸡身体上，防止产生强烈应激而发病。在寒冷的秋冬季节通风和保暖往往是互为矛盾的两个方面，在通风换气的同时，鸡舍内温度会有一定程度的下降，掌握不好会导致鸡群受凉而出现鸡体生病、掉蛋现象。一般来说应选择天气晴朗，温度较高的时段开启窗户和通风设备，上午10点到下午3时较适宜。

通风可采用循环通风法，即通风20分钟-30分钟后，关闭1小时，再开窗20分钟-30分钟，循环进行，避免穿堂风。这样可最大限度地降低鸡舍内氨气、硫化氢、二氧化碳等有害气体的浓度，防止鸡群犯呼吸道疾病，同时又可避免温度一次性降低过多引起鸡群感冒。

4、定期消毒，适时驱虫，加强免疫。秋季是各种疫病的高发期，必须加强免疫工作的开展，建议实行定期消毒制度，消毒药物要选择广谱高效、无毒无副作用的消毒剂，消毒要彻底，不留死角，同时要注意消毒液的温度应略高于鸡体温度，防止感冒。

秋冬季节鸡只呼吸道疾病防控

□龙游希望 余玲斌

在养鸡行业中，呼吸道疾病是最头痛的，不但难诊治，而且很容易犯。秋冬季节呼吸道疾病最多。几乎每批鸡都会不同程度的发生，给养殖户造成了一定的经济损失，今养殖户很困惑。此病最好的解决方法就是预防为主，治疗为辅，早发现早解决。

呼吸道疾病是指表现呼显的呼吸道症状；喷嚏、呼喘、气喘、甩鼻，或以呼吸道症状为主的疾病；新城疫、流感、传支、传喉、慢呼等。呼吸道病是一个总称，这些病虽然表现的是呼吸道症状，但它们的病因却不相同，且很复杂，各种病毒、细菌引起的呼吸道症状的病原却不一样，有的是由两种或两种以上的病原同时或先后作用于鸡的呼吸道，它们之间可产生致病协同作用，比单一的病原严重得多，特别是一些免疫抑制性疾病如：马立克、法氏囊、贫血、白血病、新城疫、流感等，它们的存在会使呼吸道变得非常严重，且无法控制。哪些原因会引起呼吸道感染呢？

1.应激：特别是冷应激，如天气突然降温，热炉出现故障，小鸡时通风过大，鸡舍内存在穿堂风或被风引起的喷嚏、咳嗽等呼吸症状；

2.舍内密度过大：密度的高低不但影响鸡的生长，还可能导致呼吸道疾病病原在鸡舍内的传播，鸡容易发病。还可引起舍内空气过于干燥，因育雏舍温较高，雏鸡排便少，如不采取人工加湿则舍内干燥，则易引发雏鸡黏膜干燥症，出现喘气干咳等症状。

3.通风：即便冬季也要适当通风。如果通风不好，舍内粉尘及有害气体含量过高，刺激呼吸道黏膜而引起呼吸道症状，尤其是鸡个体大，相对密度大，室内有害气体更多。

4.疫苗：疫苗使用不当，特别是强毒苗反复超量使用时可能使体内病原体积累导致疫毒毒性强。

5.带鸡消毒：使用了刺激性浓的消毒药引起的呼吸道症状，大家在消毒时应该注意尽量选择刺激性小的使用。

6.病原微生物：如：病毒、细菌、支原体衣原体都能引起呼吸道疾病。

呼吸道的防控措施：控制好环境、要重视消毒、预防病原的生长、加强免疫，特别是控制好如何传染性法氏囊等免疫抑制性疾病，注意雏鸡前期细菌病的感染。

产蛋鸭冬季饲养管理的注意事项

□海防EH 甘绍华

一、保温

使鸭舍内温度不低于6℃,成年鸭适宜的环境温度是5-27℃,产蛋鸭最适宜的外界环境温度是13-20℃,此时期间的饲料利用率、产蛋率都处于最佳状态。同时提高饲养密度,厚垫干草,关好门窗,防贼风侵扰。下水前需赶着鸭子进行约10分钟的转圈运动,鸭子上岸后,待毛干燥再进鸭舍。

二、垫料

保持鸭舍干燥,地面铺放垫草,鸭子每次放水归垫之前,先让其在外梳理羽毛,待毛干后再进入舍内。清理垫料每月一次,减少圈舍内的氨气浓度,根据垫料情况如垫料潮湿氨气味浓要及时更换。鸭舍内若气闷,臭味重,要及时打开门窗通风换气。

三、光照

1,补充人工光照。加强光照管理,使每天的光照时间不少于16h。光照强度不要太强,5勒克斯,晚间朦胧光照。

2,开放式鸭舍一般使用自然光照加上人工光照舍(常用电灯照明)解决,而封闭式鸭舍则采用人工光照解决。光照时间从17-19周龄就可以逐步开始加长,直至到22周龄后,达到16-17小时为止,以后维持在这个水平上。在整个产蛋期内,其光照时间不能缩短,更不能影长忽短。光照时间的延长可以采用等时制增加法,即每天可增加15-20分钟,产蛋期的光照强度,一般以5勒克斯即可,日常使用的灯泡按每平方米鸭舍1.3瓦计算,当灯泡离地面两米时,一个25瓦的灯泡,就可供应18平方米鸭舍的照明。蛋鸭的光照程度可参见下表1,光照时间各阶段有互相跨越范围。

表1:蛋鸭的光照时间和光照强度

周龄	光照时间	光照强度
1	24小时	自然光照
2	22小时	自然光照,另一种方法是照明
3-5 周龄	自然光照加人工光照,逐渐增加光照时间,使光照时间达到16小时左右	自然光照,人工光照强度逐渐增加,使光照强度达到5勒克斯
6-22 周龄	光照时间保持16小时左右,不可减少光照时间	自然光照,人工光照强度达到5勒克斯

四、适时驱虫

定期驱虫,特别是水养蛋鸭易患绦虫病,可用吡喹酮按说明使用。

五、低产、寡产鸭及时挑选淘汰

对低产、寡产的蛋鸭及时挑选出淘汰,提高饲养经济效益。适合的公母性比,小型蛋鸭品种,体型小而灵活,性欲旺盛,配种性能较佳。在种期的冬季,公母性比可用1:20,这样的性比受精率可达90%或以上。合群时,公鸭的比例可稍高些,公母比可用1:14-16,20天后改为1:20。在配种时,应随时观察公鸭配种表现,发现伤残的公鸭应及时调出补充。大型品种应适当增加公鸭数量。在越南用受精蛋孵化成毛蛋出售,毛蛋与普通鸭蛋差价在1200越南盾/枚左右(即人民币0.4元左右)。

六、增加饲料投喂量或实行自由采食

定期清理料槽里底部的结块,用白鸭吃变质霉变饲料。舍内的料槽、水槽要经常洗刷。

冬季应提高饲料能蛋比例;养殖户在使用自配料时,要注意玉米水分对饲料营养成分的影响,在冬季自用自产的玉米水分在16%-30%(特别是东北),而配方设计时一般按玉米标准水分14%或以下,因而要额外增加1%-2%的油脂和1%-2%浓缩料以弥补玉米水分过高对营养物质的稀释。

七、通风换气问题

1,北方早养:近年来在东北发展较快。北方在以保温为前提的情况下,适当通风,确保圈舍的空气质量。可在屋顶设置天窗换气,但要离屋顶1.5米且敞帽,以每20平方米设置一个,可用直径30厘米的PV管做且方便经济好做,但一定要戴帽防止雨水、雪落入圈舍,该通风方式在提升圈舍空气质量的同时而对圈舍保温影响较小。

2,南方池塘水养:南方中午可打开圈舍窗户对圈舍进行换气。

八、水养蛋鸭的池塘水质的控制

1,冬季雨水少,池塘水体交换能力弱,水体易老化,有害藻类多,从而使水质变差、变臭,蛋鸭长期在此水中活动,易使时机体抵抗下降,易受感染,易引发支原体与字默氏菌病或亚症状的发生,从而产蛋率下降、蛋变小。可投放水花生、水萝卜等水生植物净化水质,或放洒光合细菌净化水体,也可放养虑食性鱼类如鳙鱼、鲢鱼净化水质,有条件的要定期补注新水,减少水体中蓝藻等有害藻类的相对浓度。

2,根据水面大小确定蛋鸭的合理饲养规模。

适当扩大池塘蛋鸭活动区域围栏面积,加快鸭群活动区域水体与池塘水体的交换速度。

九、蛋鸭的保健

1,冬春季节一般是禽流感的高发季节,要咨询当地畜牧兽医部门进行禽流感疫苗的接种。

2,冬春季节,蛋鸭的呼吸道疾病较多,主要为支原体和字默氏菌等多重作用引发。

3,枯草芽孢杆菌生物制剂的饲喂,减少粪便中氨气和氨气的含量。

4,定期饮服电解多维、VE、VC、葡萄糖液,缓解各种应激对蛋鸭的影响。

禽副伤寒在秋季肉鸡过料中扮演重要角色

□