

芜湖金豆荣获“芜湖市农业产业化龙头企业”称号

□芜湖金豆 刘艳

芜湖金豆动物营养食品有限公司秉承以“以客户为中心,以质量为本”的生产经营理念,走可持续发展的道路,不断为消费者提供优质的产品,在芜湖的经济发展中起模范带头作用。

大雪阻挡不了希望前进的脚步

□石家庄希望 郭玉彩

对于雪,北方人不陌生,冬天下不了几场雪,好像冬天过没有滋味。今天雪真的来了,看着雪一朵朵飘落,带来了寒冷,也带来了希望。

这场雪已持续了两天,给人的出行带来了不便,大部分人都能够不外出就呆在家里,然而在我的工厂,完全没有受到大雪的影响,同事们、同事们们的热情战胜了寒冷和霜冻,大雪并没有阻碍东方希望人前进的脚步。

早上上班,看到一辆辆汽车有序的进来,收发货、客服、装卸队的同事,都在热火朝天的忙碌着。看着雪越下越大,来往忙碌

诚信做人 诚信做事

□佛山希望 李闽

鲁迅先生说过“诚信为人之本,诚信是一个人的基本素养,也是中华民族的优良传统美德。从小,不管是家长还是学校的老师都教育我们一定要做到诚信,一个诚信的人,往往会受到意想不到的收获。”

纵观历史,有许多多诚信的例子,比如晏殊诚信科举考试,得到了帝王的赏识;季布一诺千金,使他免于死;商鞅立信为信,使新法得以顺利推广……这些事例无一不告诉我们诚信的重要性,而不守诚信,很可能会给你带来麻烦。周周王为博得一笑,烽火戏诸侯,最后弄到身死国亡。当今社会,如果商家为了一时的利益而将自己的诚信抛之脑后,可能不仅会丢掉自己的长期利益,更有甚者会身陷囹圄。

冬季猪呼吸道的防治措施

□天津名门 吴其银

(上接三版)

(3)空气质量差的猪舍应及时清理粪便尿液,控制氨气浓度,适时通风,保障空气流通,通风考虑舍内外温差,气候、猪只反映等。

4. 提供优质饲料
优质的猪饲料要营养充足、均衡,易消化,一定不能违法添加含粉、抗生素等添加剂,保证猪的全面营养。

特别提示:认真做好饲养管理工作,饲养“养重于防,防重于治”的养殖理念,增强猪的体质,保障猪发挥正常的免疫机能,多数疫病是可以避免的。

5. 病原微生物的防控

(1)疫苗接种
猪场可以通过肺炎支原体疫苗的接种来预防,肺炎支原体疫苗可以减少猪蓝耳病的感染,预防PRDC,但猪蓝耳感染可导致肺炎支原体的感染,如果在肺炎支原体感染前感染猪蓝耳,则肺炎支原体的免疫效果明显降低。

至于猪蓝耳的免疫,现在仍存在争议,弱毒苗效果好,但存在返强风险,同时鉴于目前猪圆环病毒感染率比较高,且常与猪蓝耳病并发,建议首先接种猪蓝耳-圆环二联灭活苗,间隔14天左右接种肺炎支原体灭活苗。

如果在断奶后短时间内发生,说明感染得比较早,或混合感染更严重,建议使用自家组织灭活疫苗,但不能作为猪场的常规免疫的疫苗。

除此还应做好猪瘟、口蹄疫、伪狂犬、支原体等病原的疫苗接种。

(2)药物预防和控制:由于

获得了当地养殖客户、原料客商及政府部门的“泛好评”。近日,芜湖市农业产业化指导委员会为公司颁发了“芜湖市农业产业化龙头企业”的证书。公司将再接再厉,不断优化改造,提升产品竞争力,继续开创公司经营的新局面。

播洒热情 收获希望

□汉中希望 张兵

在东方希望工作三年有余,期间有苦,有累,有乐也有甜,从苦中收获坚强,从累中收获坚持,在快乐中体味人生的真谛,并不断酝酿着生活的甜酸。三年前怀揣满腔抱负而来,现在对前途和未来充满信心,我们将把热情播洒在这片热土上,同时也收获了无限的希望。

大雪依旧在窗外下着,然而每个人的心里都暖融融的,大雪阻挡不了我们对希望的追求,更阻挡不了希望前进的脚步。

对标 改善 进步

□来宾希望 张平

11月13-14号,来宾公司迎来了由总部农业生产部部长秦定带领的标准化检查小组,公司全体员工热烈欢迎检查小组的到来。

13号清晨,大雨倾盆,并没有影响检查小组的工作进程,但检查有一些不满意的展开了。首先是检查小组与自我的见面会,大家都是简单的做了自我介绍,同时检查小组对公司今年的销量、纳税情况及各部门的现状进行了简单了解。见面会结束后,开始了各部门单独检查,检查小组一边检查,一边提出问题,公司一一予以解答,对需要改善的问题,检查人员会给出改善建议和方案。检查过程中,秦部长对厂内的环境卫生、员工精神面貌、成品堆码、安全防护用品的使用、化验室规范化管理、小药房上的配药均匀性等几类规范等方面给予充分肯定,并对做得不足的地方,要及时追溯根源、制定措施,实施改善。

下午18:30准时召开全体员工大会,首先厂内全员起立诵读了集团三大观念,接下来秦部长对企业文化进行宣讲,分享了他们来到来宾公司的感受,同时秦部长还强调此次检查的目的不只是检查,还要在检查中发现人才,培训员工,各个部门的员工要积极踊跃发言,演讲及回答问题十分激烈,现场掌声不断。秦部长在点评中鼓励大家:“每个岗位只要按照标准执行,就能做到最好”。会议最后,公司厂长及老总都分享了个

人,对三大观念的切身体会,坚信只要“付出多一点,贡献多一点”,我们的收获必定会“在其中,随之而来”。

在此次标准化检查过程中,我们发现日常的工作中还有很多做得不到位的地方,但其中相信,只要秉承着东方希望“三大观念”的精神,全体干部员工拧成一条绳,这个问题肯定会得到改善,同时我们会继续深入学习,领悟,实践集团的企业文化,将今后的各项标准及要求落到实处,在2016年里,来宾希望必将当市场先锋。

随着饲料行业竞争的加剧,饲料企业的采购工作发生了极大的变革,原来的采购模式都是坐地采购,等等供应商上门联系,再择优选择,然而面对当前残酷的竞争形势,这种采购方式已逐渐被淘汰,原料采购由被动转向主动,能否从容应对这种转变,能否实现价值采购成为衡量采购人员合格与否的标准之一。做好价值采购,有以下必要因素:

饲料原料价格的预测和把握,饲料加工最主要的原料是农产品,而近年来

农产品价格波动比较频繁,如果能提前预测这些农产品的行情波动,我们就能够抓住机会,减少采购成本。比如玉米受天气、运输环境、国内外期货、季节、地域以及其他原料协同效应的影响而带来价格变动,我们必须要对原料大环境进行分析,掌握市场协同效应及变化规律,对价格走势进行判断,抓住有利时机采购。

库存的合理控制,库存管理就是要实现仓储最优化,成本最小化,生产顺畅化等,库存设计分为安全库存和零库存,应该根据原料行情、品种特征、物流方式及运输距离等各方面确定某产

品采购合适的库存量,如果各方面条件都理想,零库存最合理,否则就要设置安全库存。

饲料原料替代品的开发,由于农产品价格行情变化迅速,当某种原料在使用价格上不具有优势时,可能会涉及到替代品的开发,替代产品可以是同品种或类似品种,同品种替代比如43豆粕和46豆粕之间的替代,小麦、次粉与麸皮、面粉之间的替代等;类似品种替代中以工厂所在地的地产原料最为常见,比如小麦和玉米之间的替代。在饲料工厂中,诸如此类替代的情况很多,在采购原料时必须必要全面衡量最终所实现的

价值采购的必要因素

随着饲料行业竞争的加剧,饲料企业的采购工作发生了极大的变革,原来的采购模式都是坐地采购,等等供应商上门联系,再择优选择,然而面对当前残酷的竞争形势,这种采购方式已逐渐被淘汰,原料采购由被动转向主动,能否从容应对这种转变,能否实现价值采购成为衡量采购人员合格与否的标准之一。做好价值采购,有以下必要因素:

饲料原料价格的预测和把握,饲料加工最主要的原料是农产品,而近年来

农产品价格波动比较频繁,如果能提前预测这些农产品的行情波动,我们就能够抓住机会,减少采购成本。比如玉米受天气、运输环境、国内外期货、季节、地域以及其他原料协同效应的影响而带来价格变动,我们必须要对原料大环境进行分析,掌握市场协同效应及变化规律,对价格走势进行判断,抓住有利时机采购。

库存的合理控制,库存管理就是要实现仓储最优化,成本最小化,生产顺畅化等,库存设计分为安全库存和零库存,应该根据原料行情、品种特征、物流方式及运输距离等各方面确定某产

品采购合适的库存量,如果各方面条件都理想,零库存最合理,否则就要设置安全库存。

饲料原料替代品的开发,由于农产品价格行情变化迅速,当某种原料在使用价格上不具有优势时,可能会涉及到替代品的开发,替代产品可以是同品种或类似品种,同品种替代比如43豆粕和46豆粕之间的替代,小麦、次粉与麸皮、面粉之间的替代等;类似品种替代中以工厂所在地的地产原料最为常见,比如小麦和玉米之间的替代。在饲料工厂中,诸如此类替代的情况很多,在采购原料时必须必要全面衡量最终所实现的

价值采购的必要因素

转变观念,从设备表象清理开始

□运城希望 邬涛

绝大多数饲料公司的生产车间都是半开放性的,所以生产设备很容易积尘。很多时候,我们总以这样的理由来放松对设备表象的管理,认为即使清理了,很快还会积尘。这其实是惰性的思维,在给“不作为”找借口。设备表象就好比我们的脸面,试想,我们为脸面每天暴露在空气中沾满灰尘,就不洗脸吗?

回想一年前,两年前,甚至三年前,

播洒热情 收获希望

□汉中希望 张兵

在东方希望工作三年有余,期间有苦,有累,有乐也有甜,从苦中收获坚强,从累中收获坚持,在快乐中体味人生的真谛,并不断酝酿着生活的甜酸。三年前怀揣满腔抱负而来,现在对前途和未来充满信心,我们将把热情播洒在这片热土上,同时也收获了无限的希望。

对标 改善 进步

□来宾希望 张平

11月13-14号,来宾公司迎来了由总部农业生产部部长秦定带领的标准化检查小组,公司全体员工热烈欢迎检查小组的到来。

13号清晨,大雨倾盆,并没有影响检查小组的工作进程,但检查有一些不满意的展开了。首先是检查小组与自我的见面会,大家都是简单的做了自我介绍,同时检查小组对公司今年的销量、纳税情况及各部门的现状进行了简单了解。见面会结束后,开始了各部门单独检查,检查小组一边检查,一边提出问题,公司一一予以解答,对需要改善的问题,检查人员会给出改善建议和方案。检查过程中,秦部长对厂内的环境卫生、员工精神面貌、成品堆码、安全防护用品的使用、化验室规范化管理、小药房上的配药均匀性等几类规范等方面给予充分肯定,并对做得不足的地方,要及时追溯根源、制定措施,实施改善。

下午18:30准时召开全体员工大会,首先厂内全员起立诵读了集团三大观念,接下来秦部长对企业文化进行宣讲,分享了他们来到来宾公司的感受,同时秦部长还强调此次检查的目的不只是检查,还要在检查中发现人才,培训员工,各个部门的员工要积极踊跃发言,演讲及回答问题十分激烈,现场掌声不断。秦部长在点评中鼓励大家:“每个岗位只要按照标准执行,就能做到最好”。会议最后,公司厂长及老总都分享了个

价值采购的必要因素

□重庆金豆 杨尚俊

随着饲料行业竞争的加剧,饲料企业的采购工作发生了极大的变革,原来的采购模式都是坐地采购,等等供应商上门联系,再择优选择,然而面对当前残酷的竞争形势,这种采购方式已逐渐被淘汰,原料采购由被动转向主动,能否从容应对这种转变,能否实现价值采购成为衡量采购人员合格与否的标准之一。做好价值采购,有以下必要因素:

饲料原料价格的预测和把握,饲料加工最主要的原料是农产品,而近年来

农产品价格波动比较频繁,如果能提前预测这些农产品的行情波动,我们就能够抓住机会,减少采购成本。比如玉米受天气、运输环境、国内外期货、季节、地域以及其他原料协同效应的影响而带来价格变动,我们必须要对原料大环境进行分析,掌握市场协同效应及变化规律,对价格走势进行判断,抓住有利时机采购。

库存的合理控制,库存管理就是要实现仓储最优化,成本最小化,生产顺畅化等,库存设计分为安全库存和零库存,应该根据原料行情、品种特征、物流方式及运输距离等各方面确定某产

企业发展的卫生管理做起

□总部 周虹

卫生状况看似是个无关紧要的小问题,但是,小问题也不能掉以轻心。试想假如你是客户,到工厂去买饲料,进入公司的厂区,满眼都是白色垃圾,闻所里臭味熏天,食堂饭菜卫生,车间地面有着厚厚的层灰,你会认可这样的环境生产出来的产品吗?这样的工厂你愿意再光顾吗?卫生问题在表面上看似与公司经营无关,实则却在企业的发展中起着潜移默化的作用。

卫生搞得不好,首先是对客户的尊重。中国乃礼仪之邦,当客人到家里做客时,都要整理一番,更不要说被我们奉之为“上帝”的客户,干净整洁的环境

表现出了公司对客户的重视,同时也体现了公司的良好形象,给客户留下美好的印象。

卫生搞得不好,也是对员工、对企业负责,员工在工作时间每天总计工作的1/3,占工厂时间的1/2,工厂可以说是员工的第二个家,整洁、干净的环境可以营造清新、舒适的工作氛围,也能够培养员工养成良好的工作行为习惯,有助于员工素质和工作效率的提升。长期在卫生不整洁的环境中工作,容易使人养成懒散的行为习惯,长期下去,公司的生产效率、质量、安全都无法保障,因此,无论是为了员工的健康或是促进员工成长,亦或是为了企业的长久发展,我们都必须要保持良好的卫生习惯。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

域,落实专人负责管理,大扫除后进行检查评比,先表扬先进,公示落后,一段时间后采取必要的罚罚措施。将员工养成良好的卫生习惯,逐步由每周检查变为每月检查,如果发生卫生问题变化后,再进行每周检查,让检查工作常态化。

3. 进一步整改提高,检查发现的问题要及时总结和分析,对于长期存在的不明显的问题,如果能够通过设施上的改进得到提升,那么必须要进行优化,降低员工清理和清洁的频率。

通过以上培训、检查、整改的一系列环节,形成厂内全员行动,员工自主卫生管理的良好局面。公司环境卫生好,员工精神、工作状态饱满,客户满意,必将促进企业的发展。

2. 动员厂内所有干部员工,每周进行一次卫生大扫除,将厂区划分卫生区

刘老板的一封信

——如何选择饲料

□盐城希望 杨云整理

我叫刘洪凯,东海县平明镇邱庄村人,从事养殖多年。几年前,XX希望业务员来到我家,让我用希望饲料,我没有同意,因为他们给高价太贵,而且别的饲料一直在搞促销活动,后来他们让我做对比实验,也被我拒绝了。说实话,现在猪病多,怕传染,而且我猪挺麻烦。

直到盐城希望来到平明镇,在陈林服务站召开实证会,会中听销售经理介绍如何称猪算账以及养殖成本点的时候,给我触动很大。以前养猪只是想养好,养得好,没有认真计算过养殖成本,一切都是看行情。后来单队长多次来我家拜访,给我耐心地讲解科学养猪,让我最终下决心做称猪算账。

称猪算账过程都是由我亲自把好关。经过算账,用盐城希望饲料的比现在用的料多长4斤猪,按照目前市场行情算,用盐城希望饲料,我可以每头多赚60元。数据出来后,我感到非常惊讶。以前对比认为饲料公司降低价格促销就是我们得到实惠。通过这次对比实验之后,现在,我终于知道该怎么选择饲料,只有诚信称猪,数据说话。

感谢盐城希望公司为我们养殖户提供了更赚钱的饲料。从今天起,我们的猪全部用盐城希望饲料,同时我要做阶段实证及全程数据,和盐城希望一起成长,同时还监督饲料的质量。我还会和我的朋友以及邻居帮你们大力宣传。

决胜在数据

□阳江希望 王喜阳

还记得上个月,我同队友李孟富一起洽谈一个猪场老板黄誉。当时黄老板只是听说过我们公司的高端产品,但是没有用过。通过几次接触,交流得知今年猪价行情不错,他自己也有卖饲料的想法,就这样,通过公司介绍和视频展示,黄老板对我们东方希望饲料也有了一些了解,他当即表示愿意合作,但是前提必须同其他厂家一样,要搞推广活动,而且促销时间要持续不断。我们公司凭品质占领市场,所以对他的要求,我们并没有答应,而是强烈建议他做实证数据,一定要做一段时间,结果出来后再谈合作。所以先给他拉了一吨102仔猪料和两包101,让他同其他养殖户一样,实实在在地称猪算账,做数据,算清楚,算明白,算价值,算投资成本。

黄老板看我们态度坚决,便同意我们的方案,搞场实证比赛,用数据说话,谁谁过谁。经过11天的耐心等待,精心伺候,结果终于出来了,面对结果,黄老板不说话了,我们一包102仔猪料比对手多长5.4斤猪,一包就可以增加收入41元,效益明显高,养殖户再次认可。有了养殖户挣钱了,经销商才会越做越大,越做越红火,黄老板当然明白这个道理,点点头,表示认可我们的饲料。当时在黄老板家里还有其他养殖户,黄老板当即就现场宣传了起来。

晚上,我们再次去黄老板家里,商量养殖户事宜。黄老板再也不想几个月促销,只愿调公司对待客户要一视同仁。我们的做法就是跟其它饲料厂不一样,我们要做养殖户、经销商学会做实证数据。我们不怕其它工厂家的促销,旅游等糖衣炮弹,因为我们用数据说话。

我的名字叫希望

□渭南希望 何斌

我是东方希望一名普通的业务员,作为东方希望的一份子,我感到很自豪。集团悠久的历史,优秀的企业文化,先进的生产工艺,庞大的公司规模,值得每一位东方希望人都为之自豪。

由于猪肉市场连续几年不景气,今年的存栏量大幅下降,饲料厂之间的竞争就更加激烈了。去养殖户家拜访的业务员络绎不绝,许多养殖户只能记住饲料的名字,对于业务员的名字根本不清楚。我的市场上就有一个养殖户曹大哥,曹大哥260头猪,在村中也是大户了,上门拜访的业务员自然很多,初次拜访曹大哥,我介绍了公司经营模式,展示样品后,感觉曹大哥有意向使用,再次拜访后,就确定了试用公司的产品。跟曹大哥聊天过程中发现,他养殖时间不长,也没有记账算账的习惯,在问到他的养殖成本方面的数据时,他给出的答案很模糊。称猪算账是公司推荐养殖户选择的武器,让养殖户用得放心,用得明白。最后,曹大哥愿意拿出两圈猪做称猪对比。

一圈使用公司的希望乐浓缩,另一圈使用其他浓缩料,称过初重15天后,再次称了两周猪的份量。经过计算,同样是15天,使用希望乐比另一圈平均每头多增重3斤,料肉比相差0.2,价值比相差0.3元/斤,同样一包400斤的浓缩料,希望乐多长18斤肉,按照毛猪价来算多盈利62元,经过这次称猪算账,曹大哥恍然大悟,激动的说道:“真是不称不知道,一称吓一跳,以前总认为用便宜的料成本就低了,原来不是这样的,要通过比较饲料的料肉比与料肉比,才能知道哪种料用着划算!”

从此以后,每当我到曹大哥家回访用料情况的时候,他都热情的招呼:“希望来了,快坐,来喝水……”我问曹大哥,为什么总叫我曹大哥,曹大哥说:“不仅仅因为你是东方希望的,带来了性价比更高的希望饲料,也给我带来了如何选择饲料的方法,让我以后选料有了标准,能最大程度的降低我的成本,增加利润,所以以后就叫你希望了!”



1月18日,农业营销部部长陈启艳莅临新津工厂现场对标,并对营销人员进行培训。

(文:总部韦韦 图片:新津张松)

执着的情怀 不屈的意志

□酒水EH 长立

题记:月销量300吨,2000吨,5000吨,10000吨,这是酒水EH公司三年来走过的足迹。一串串串的数字,背后却隐藏着无奈的付出、拼搏的汗水。酒水EH团队从月销量300吨的起步到月销量万吨的自信,在奋斗的过程中受益匪浅。

现在制造业中流行一个词语:情怀。酒水EH公司刚进入印尼时也有一个情怀:“把中国先进的管理文化及饲料经营理念带到印尼,提升印尼饲料行业的整体活力,促进印尼养殖业的发展,进而丰富印尼人民的菜篮子,让印尼更多的老百姓吃上更多的肉和蛋”,借此提高中国制造业在印尼人心中的地位,改变印尼人对中国制造业原有的印象。

我们怀着这种朴素的情怀,在印尼的市场上摸爬滚打,在这三年中,我们经历了无数无法用语言描述的挫折,曾记得午夜12点,总经理和营销经理在中爪哇开车在车上还有两条车道的羊肠小路,婆娑的树影倒映在车后,被他的脸上却难掩胜利谈判客户后的喜悦,曾记得多少次,领导及员工一同顶风浪雪的称猪背影,让客户感动的眼神;也曾记得为了一份承诺,连夜驱车八小时赶到客户家吃早餐的辛酸;更记得在行情低迷时,一次次吃更半夜、周末和客户研究用行情亏损的应对措施;但是通过酒水EH公司全体员工共同努力,我们终于迎来了春天的脚步。

我们经常思考,是什么一直支撑着我们的,使我们没有丝毫的懈怠,勇敢的走下去?是我们拥有优秀的东方希望的企业文化,因为我们是中国人,是王者之后!在东方希望内部有许多值得我们酒水EH人学习的故事和榜样,正是从那些优秀的前行者们身上学到了不屈的奋斗精神,才使我们在思想上不僵化、在行动上不拖延、在管理上不松懈以及执着的质量意识的背后是不断的跋涉与徘徊。

在印尼,酒水东方希望创造了一项记录——不合格料退货率在同行业名列前茅。正是这种从源头严控质量意识的保证了今天我们过硬的品质和稳定的质量,才有了公司的车水马龙。无论在原料行情波动多大的情况下,我们都在坚持原则,绝不偷工减料,绝不是为了短暂的当前利益而牺牲将来。客户Pak HARTONO就是通过我们公司送原料朋友的口碑相传,才死心塌地的跟着酒水东方希望用料的,因为他从做原料的朋友身上知道东方希望对不好的原料紧闭大门。我们的执着坚持,顶着来自各方的压力,顶着怀疑的目光,一直坚持着我们的初衷,这种执着的情怀已深深地扎根于每一个酒水EH人心中。

每一次听到我们的客户说:“Kalau kualitas pakan East Hope bisa tetap stabil, saya pasti pakai terus (如果东方希望饲料的质量一直这么稳定,我一定会一直用下去)”,我们心里除了有无比的感动外,更多的是压力和担子,为了这句话我们必须要把质量做好,有这样的客户,我们还有什么理由不坚持,在客户的心目中:“Pakan East Hope (东方希望饲料),Kualitas lebih bagus (质量更高),Harga pokok lebih rendah (成本更低),Efisiensi lebih tinggi (效率更高),Jadi, kerjasama dengan East Hope keuntungannya lebih banyak (所以,和东方希望合作,利润更多)”。

当然,酒水EH取得今天的突破,不只是依靠情怀,还拥有一个怀着这种情怀的,志同道合的年轻团队。为了证明自己,我们从五湖四海汇集在这里,为了一个共同的梦想,我们选择了义无反顾,团队的凝聚力是强大的,是充满斗志的,是激情四射的。每个人都怀揣事业心和梦想,他们有着热情澎湃的能量,为了客户,我们拥有24小时的服务意识,多少次彻夜不眠为一些迷茫的客户排忧解难,但我们没有半句怨言,第二天依然继续战斗,但我们不断的努力,终于打开了今天的局面,但离成功还很远,我们还有很长的路要走!只要我们坚持到底,在印尼充满荆棘的饲料市场,一定能够越战越光明。



质量意识的背后是不断的跋涉与徘徊。

秤杆子识亲人

□中原希望 郭清有

林州是一个养猪大县,但也是“兵家之争”之地,所有的饲料厂都想在这里分一杯羹,我们从南往北一路开发,来到了横水镇市场。横水镇养殖量不是很大,养殖理念也很差,都在用预混料和便宜料。

一天,我离开了李有良李大哥的家。经过聊天我发现李大哥用料品牌杂,还图便宜。我问:“李大哥,您选料是哪些选的?他告诉我只要觉得料好便宜就行。我追问道:“那您才是料好,还是便宜呢?”李大哥笑着说:“我养了好几年猪,经过这几年实践,我觉得现在用的XX料不错啊!”我点点头,表示赞同:“是啊,李大哥

哥选中的料肯定不错,那您觉得便宜的标准是什么?”他笑呵呵的说道:“标准?呵呵,好你选的料比我在用的XX料贵十几元呢,那你的料就贵。”听他这么一说,我也说了:“是啊,您肯定对啊,李大哥。那您每一包料120元,一包料130元,您觉得多啊?”他问我:“那如果一包料长4斤猪,一包料长猪35斤,您选哪个?”李大哥丝毫没有犹豫,立手就说:“那还用说,肯定选长猪长得好的呀!”我很激动的说:“对,所以我们选料不是看一包料的价格,而是看这包料能长多少斤猪,能给您多赚多少钱,给您带来多少效益!”这时,李大哥突然冷静下来,说道:“李大哥,你说得也对,但我总觉得,饲料间没多大区别,料贵不见得多长猪。”我心口明白现在饲料厂众

多,看得人眼花缭乱,李大哥有这样的想法也很正常,于是我说给他称猪做对比,用秤杆子识亲人。李大哥觉得我说的有理,就答应用一窝猪10头做对比。经过半个月的对比,数据出来了。用我们的5头猪饲料比2.19,用XX料的5头猪饲料比2.65,每一包料比对手多长6.3斤猪,按8.5元每斤的行情计算,每一包料比对手多卖54元,除去每斤料比对手贵的10元,用希望料一包还能多赚44元钱,那么一天按猪5包料出栏,一头猪用希望料要多赚270元。李大哥激动的说:“那要是我整个猪场全部用希望料,那岂不是挣大了。”李大哥对我竖起了大拇指,握着我的手说:“你就是我的亲人啊,还是秤杆子管用。”



二月20日,农业事业部总经理刘云霖深入市场一线,与养殖户亲切交流,这位示深获养殖户信任,成为养殖户合作起来非常放心的合作伙伴,并赠送了一份礼物。(图片:杨云整理)

11月11日清晨,菏泽金豆装备车运出口呈现一片繁忙景象,工厂车水马龙,因为前来装货和拉货的司机特别多。

(文:总部韦韦 图片:总部李兵)

热情的林老板

□厦门强天 邓洪刚

霞峰村的林老板家养了200来头猪,在他们村的影响也不错,我满怀信心的来到了林老板家的猪场,林老板很热情的跟我谈:“小伙子,等我把完到我家喝茶去。”听到这话,我心里暖洋洋的,像林老板这样热情的人真不多。

等到林老板忙完,我们来到他家,开始聊了起来。刚开始也就交流一些养殖技术方面的知识,慢慢的我们说起了饲料,林老板告诉我,他以前在用别的料还算满意,当问到养殖成本、保本点的时候,林老板懵了,具体数据说不上来,只是感觉还算可以,算是满意

我和蛋鸡户王震

□尚志红门 和传富

认识老王已经一年有余了。老王非常倔强,不好相处。来意就被他一口回绝了:“你们家不养鸡了,你去别家看看把。”在走访中得知他家其实养鸡,只是这个人很难相处,脾气很特别。我没有灰心,我跟他交流是可以交往的,只是交流的方式不同。

过了几天我又来到了他家,改变了一种方式和他交谈。当时他在院子里站着,我递上了一份烟,并说道:“您王叔,我是厂子饲料的营销员,今天专程是来向您讨教养殖经验的。”老王被我这么客气,说道:“有啥好学的。”我告诉老王我做过这么久,对蛋鸡养殖不了解,确实应该跟他这样有经验的老养殖户多学习。老王见我诚恳虚心,于是说道:“那别在院子里站着

吧,于是,我便开始给他介绍算账的重要性,只有算清楚成本和保本点,养殖情况才会更加清晰明了,从而知道哪些方面还可以改进。明白从哪些方面去节约成本,达到比别人多赚钱的目标。林老板的养殖观念很不错,听我这么一分析,便饶有兴趣的跟我讨论起来,最后他决定用我们的料跟他现在用的料做一组实证。很快,我们开始测料,做实证对比,林老板非常重视,亲自把关,全程跟踪食量。

半个月后,我们称完蛋,林老板自己算账。用他的料的话,真是大败给希望,比相差5.1,增重也比他用的料的话,真是继续继续打那计算。这样一算,一包料可以多长7斤多肉,那一年下来,可以多赚好多

钱啊!”在这组实证数据的影响下,林老板和老板商量后,最终决定全程都用厦门强天的饲料,还非常乐意给我们宣传,介绍其他养殖户用我们的饲料,我每次去林老板家,他都非常热情的招呼我,感谢我教会了他算账,带给他这么好的饲料,让他多挣了钱。

其实,在林老板家里,我并没有多少功夫,也没有三天两头拜访,我一直很疑惑他在为什么对我总是这么热情。后来,一次偶然的机会,从老姐口中才得知原来他们早就留意到我们厂子了,在别的养殖户口中听说过我们饲料的质量,也对我们公司的企业文化很认可,从别人口中了解到我们是实实在在的帮助企业养殖户提高养殖效益,所以见着东方希望人就格外的亲切。

了用料的意见,但接下来他又提出了运输的问题,担心像他以前使用的品牌一样送料不及时,影响自信的跟他谈:“这些您放心,您只需要按我们公司要求提前订购,运输这些后续事情我来办,肯定让您满意。”他说:“那好吧,接触这么长时间了,看您这么诚恳,你先给我订吨做实证。”当天我就向他给出了订单。在公司的大力支持下,第二天就把料给他送到了家里。老王很高兴说:“没想到你们公司工作效率这么高!”我微微一笑,没有说其它什么,我认为这是最基本的服务。接下来他跟我沟通了用料过渡以及一些相关的事项问题。

养殖户的这段时期,每隔几天我就到他那里回访用料情况。看到蛋色,蛋重都比以前用的料有很大的改观。老王高兴的说:“没想到比自己的料比我的用料效果好多了,而且售后还还到门,和这样的公司合作我放心。你再给我订几吨料!”

亲眼目睹了其他养殖户使用后的效果,老王也开始有

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

福州东方希望动物营养食品有限公司

关于母猪迟发情或不发情问题浅析

□庆云希望 于占洋

一、概论

通常母猪断奶后很快就会发情,其发情出现的时间平均为断奶后7天,最早为两天,最迟的为17天。母猪断奶后推迟发情或不发情,又称母猪断奶后乏情,是指经产母猪在仔猪断奶后20天内不能正常自然发情,甚至超过30天还未出现发情征象或母猪经久不再出现发情的现象。此现象在大长养殖周期,降低了养殖效益。

二、主要原因

1.后备母猪初配年龄过早 刚进入初情期的青年母猪,虽然其生殖器官已具有正常生殖机能,但并不是说此时就可以正式配种受孕了,因为在青年母猪过早配种受孕,不仅会导致产仔少,仔猪出生重小,断奶重小和成活率低,而且还会影响母猪本身的增重。当断产年后,其体重明显小于相同品种的同期母猪(一般相差25-40公斤),这种体重偏小的母猪,产仔断奶后发情明显推迟,有的甚至久不再发情。有的还会出现难产,泌乳力差等现象。

2.受季节与环境因素的影响 母猪是多周期发情家畜,可以常年发情配种。但在夏炎热季节(6-9月)仔猪断奶后7天,母猪发情率较其它季节要低20%,尤其是初产母猪更为明显,又经过

实践验证,国内培育品种及其杂交青年母猪,初配适宜期不早于8月龄,体重不低于100公斤。有经验的养猪场是让“一二期”,即让过一个发情期,一般一个发情周期为18-21天,故在初情期后约两个月,第4次发情时才将青年后备母猪投入配种繁殖。此时可大大提高母猪的受孕率。

3.传染病与生殖器官疾病 猪的传染病较多,如猪瘟、细小病毒、伪狂犬、蓝耳、乙型脑炎等疾病都会引起母猪发生流产、产死胎、胎弱等现象,长期间接地影响产后再发情配种。当然,母猪自身的一些疾病也会影响发情不全,持久黄体、排卵异常等也是主要原因。

针对传染病,只有平时加强饲养管理,做好免疫注射,以预防为主。在现实生产中,50%以上母猪迟发情,屡配不孕是由子宫内膜炎造成,如人工授精或自然交配需7天,母猪发情率较其它季节要低20%,尤其是初产母猪更为明显,又经过

冬季饲养肉鸡如何通风

□北京希望 马德友

鸡舍的前后温差,尽量使温差控制在较小的范围,热风机的启动与关闭温差最好设置为0.5度左右,最高不得超过1度;使用煤炉的鸡舍必须安装烟囱,防止煤气中毒。倒炉灰时先适当淋湿,尽量减少粉尘。

二、通风控制

通风换气是环境控制的主要内容。因为鸡一直在呼吸,就要不停地吸入氧气,排出二氧化碳,空气中的成分发生变化;如果不进行通风换气,空气中的氧气会逐渐减少,二氧化碳会逐渐增多,而且粪便产生的有害气体如硫化氢、氨气等也会增多,如果没有良好的通风换气,将直接影响鸡舍生产性能的发挥。

现在很多饲养户在通风方面存在一些误区,一是容易走极端,要么通风大,要么通风小;二是有的养殖户用温度来控制风温,一旦温度超过设定温度风机才启动,可是如果温度达不到设定值,风机就一直不启动,如此造成鸡舍缺氧、二氧化碳、灰尘浓度升高,紧接着鸡群就可能出现问题而出现控制疾病。

三、冬季通风的目的 供应足够的氧气,排除多余的水汽,排除有害气体、绒毛、灰尘等。

四、冬天在通风方面要注意以下几点

冬季猪呼吸道病的防治措施

□天津名门 吴其银

进入冬季,猪呼吸道疾病综合防治(PRD)的发病率逐渐上升,据相关统计其发病率在30-80%,死亡率可达3-60%以上,给养殖户带来了极大的危害,并造成了巨大的经济损失。现将该病的病因、症状、发病特点等做一概述,以期对猪场防控该病有所帮。

一、什么是呼吸道综合征 猪呼吸道综合征以生长速度降低、饲料利用率降低、食欲减退、咳嗽、呼吸困难的为特征,发病原因涉及多种复杂呼吸道病原,环境因素。断奶后各个阶段的猪均可发病,即从断奶后,一直到育肥期均可发生。

二、呼吸道综合征的发病原因 呼吸道综合征的病因大体分为传染性因素和非传染性因素。

1.传染性因素 原发性病原体,包括猪链球菌、猪蓝耳病毒、猪圆环病毒、猪流感病毒、猪肺炎链球菌、支原体、副猪链球菌等。继发性的病原体,包括伪狂犬病毒、链球菌、附红细胞体、沙门氏菌等多种,几种病原的混合感染加重猪的临床症状,给防控带来困难。

猪舍卫生差,注射疫苗等,每一种应激都会降低仔猪的抵抗力,如果将过多的应激集中在一起会影响仔猪生长甚至发病,但如果将应激影响在不同时期进行,单种或少数的应激对仔猪的伤害就会减轻。可定期使用疫苗(如仔猪断奶)活力金能他提高仔猪的抗应激能力。

3.提供适宜的环境条件 (1)温度 温度是养猪成败的第一大因素,温度是否合适除了看温度计、供暖设备外,更重要的是观察猪只反映,温差的变化将导致猪本身更大,频繁的温度变化会使猪大部分精力用于应付对温度的适应,特别是冬天,白天与晚上的差别很大。一天内猪舍温度的变化绝不能超过高5℃。(2)湿度 猪的适宜湿度为50-75%,过干

冲洗子宫,冲洗污物,冲洗时可加入一些消炎药。在注射消炎类药物时,可注射缩宫素,使子宫收缩而排分泌物。

5.其他原因

(1)现在养殖为了节约空间,便于管理,常用“定位栏”进行饲养,这种饲养模式使母猪(后备母猪)缺乏运动影响,推迟发情。(2)配种时采用人工授精,母猪性刺激不足,而引起发情不明显,发情迟缓等现象。

(3)配种型:此种类型不易被发现,容易被忽视。多见于产后感染和死胎溶解后,由于子宫颈关闭,脓性分泌物滞留在子宫内引起。有的猪会有发情现象,但屡配不孕。

针对治疗方案,急性型多有有全身性症状,可注射缩宫素、头孢类药物,同时加强饲养管理,给予优质饲料,适宜的饲养环境,做好免疫注射,疾病防治等措施,才能提高养殖效益;母猪的饲养管理如同仔猪的饲养管理同样重要。



2.旱地圈养结合喷淋技术在蛋鸡生产中存在的优势

2.1 旱地圈养结合喷淋技术可以提高蛋鸡的繁殖性能 鸭和鹅同属水禽,喜欢在水中嬉戏和交配。对于产蛋鸡或产鹅来说,在产蛋期,水对它们受精率的影响较大,其中产鹅在水中交配次数高达60%以上。离开水后,水禽的繁殖性能就会下降。江青兵、许明等一些专家通过饲养试验,发现旱地圈养结合喷淋技术与传统的旱地圈养相比,前者由于克服了产蛋对水域的依赖,满足了蛋鸡对水的需要,无论是产蛋总数、产蛋总量还是料蛋比与后者相比均有较为显著的优势。2011年顾春梅等在旱地圈养试验(随机抽取3600羽同一批次的绍兴麻鸭分成两组,对照组采用池塘水面圈养模式,试验组采用旱地圈养模式)也得到了相似的结论:蛋鸡生产结合喷淋技术进行养殖可显著提高其生产性能,其中产蛋率提高约5.16%,饲料报酬提高约13.38%,同时,试验组产蛋成本减少约5.6%。因此,旱地圈养不仅可以提高蛋鸡的繁殖性能,也能为养殖户带来实实在在的经济效益。

2.2 旱地圈养结合喷淋技术可以促进蛋鸡雏的生长 鸭有洁身自净的天性,不论雏鸭、育成鸭还是蛋鸭,睡醒后下水游泳,总是先抖动翅膀抖去身上大量的水,然后用水啄尾脂腺一定顺序清理羽毛污垢。有研究表明,在禽舍内安放喷淋装置能够制造水雾分离油脂腺,梳理羽毛,可避免因缺水造成水禽羽毛脱落断裂情况的发生,同时喷淋还可以促进水禽梳理的次数,梳理次数的增加在一定程度上又促进了鸭绒羽的生长发育。随着人们生活水平的提高,水禽羽绒市场也越来越受到重视,旱地圈养结合喷淋技术在提高蛋鸡产性能的同时又实现了养殖户羽绒产量的增收,达到一举多得的效果。

2.3 旱地圈养结合喷淋技术可减少环境污染 旱地圈养结合喷淋技术由于脱离了水面,就可以在很大程度上杜绝水禽对水域的污染,实现水禽业的生态养殖,做到节水环保。同时,旱地圈养避免了接水灌溉给水禽带来的危害(如易发传染病等),在喷淋的情况下又可以实现在清洁卫生,有效保证水禽产品的质量卫生。这不仅符合“健康养殖”的发展趋势,也是畜禽养殖业可持续发展的必然要求。

3.采用旱地圈养结合喷淋技术饲养蛋鸡应注意的事项 与传统的旱地圈养相比,旱养结合喷淋技术在蛋鸡养殖过程中具有诸多优势,但在具体使用的过程中,也要注意几个方面的细节。

3.1 选择适宜的喷淋地点 如果圈舍内排水设施完善,则在圈舍内安装喷淋装置对蛋鸡实施喷淋,如果条件不允许,则可在室外选择一块易于排水的空地作为喷淋的位置(切忌靠近卫生),以免因喷淋导致室内湿度过高而引起蛋鸡的应激。

3.2 正确安装喷淋装置 在安装喷淋装置时,应注意喷淋的高度及水压的强度,确定高度及水压的适当与否,可根据蛋鸡是否发生脱水行为进行判断。另外,喷淋时应尽量选择产生水雾,不然可能会影响到蛋鸡的正常呼吸。