

学无止境

□佳木斯金豆 翟朝莉

我是公司的一名化验员,入职未满四个月,从第一天入职以来,我就抱着诚恳的态度和一颗虚心求教的心。一百多天来,我在工作中慢慢的进入了状态,同时也对自己的岗位有了更深层次的了解,认识到了自己的责任之重。有些事既然拿起来了就要负责,就要承担,因为那是你的责任,你责无旁贷的义务。

作为一名饲料厂的化验员,每一个实验都要做到规范、精准。常规八项几乎是我们每天都要做的,其他的诸多项目估计也得到达50余项,每个项目我们都必须做到零失误,因为一个数据承载的是企业的信誉,是每个化验员对工作认真负责的态度,是对客户消费权益的负责。现在很多人都有一个通病,总是觉得差不多就行了,可是差之毫厘谬以千里,特别是我们做化验工作的,最不要的就是“差不多”的作风或者“马大哈”的性格,看似简单的一纸工作,我们都要一丝不苟地按照标准测量,仔细的记录,遇到问题时,必须进行反复检测,确保化验数据的准确,这就是我们的职责,把每一天的工作做好,把昨天的自己当作今天的镜子,一步一个脚印,踏踏实实,并通过学习不断提升自我价值,才能在企业中展现更好的自我。

我始终坚信,走好每一小步才能前进一大步,把今天的努力当作明天的基石,才能看到明天的成果,人们总问什么是生活,而我觉得生活,生活生下来就要活着,活着多姿多彩,活得有价值,要想活得有价值就要不断地自我充实,不要取得一点进步就沾沾自喜,自得意满。活到老学到老,所以我要一直怀着虚心学习的态度和诚恳的态度,将化验工作做好,做精。

安全最重要

□隍宁希望 白露

到东方希望让我感触最深的就是集团把安全放在第一位。集团有安全禁令、安全原则和安全六大方法,并且都制作成标语悬挂在醒目的位置,体现了集团高度的人文关怀。

我记得第一次到隍宁希望面试时,没有摩托车驾驶证,行驶证,更没有戴头盔,就风风火火地骑着摩托车过去了,当时面试官问我,“你是怎么来公司的?”“我以为是然地说:“骑摩托车。”“有没有驾驶证?”“没有行驶证?”“有没有安全头盔?”“我顿时哑口无言,面试官严肃地说:“如果没有就不要想了,要不然就不要来上班了。”“那是什么时候说的话时,我心里想这是什么公司,还有这样的规定,真是多管闲事,但后来面试合格后,我换成骑自行车上下班,后来我买了电动车,并且配好了安全头盔。刚开始戴头盔感觉很不方便,渐渐地时间长了,感觉就像是每天必须要做的事情,如果不做就感觉缺点了什么。

公司在推出防御性驾驶知识时,几乎每周都要培训,还要考试。起初也感觉特别烦,但是涉及到安全,也只有硬着头皮学。学出来了,逐渐就中学到了好多对自己安全出行有用的东西,外出时的那种安全感也就那么忽然而至,熟练掌握了这些知识后,我还经常对身边的人倡导安全出行理念,比如说骑上摩托车戴头盔,刚开始他们也不愿意穿不舒服,但经不住我的唠叨,都勉为其难的用了。直到有一次,婆婆骑着电瓶车在街上被大货车撞,当时婆婆躺在地上一动不动,看到她嘴角流出血,我心里想完了,赶快报警并打了救护车电话。到了医院检查发现,除了牙齿有点松动出血以外,其它没有大碍。当时医生就说:“幸亏你要婆婆戴了头盔,要不然她这个年龄,从车上摔下来,后果不可想象。”从那以后,我的家人只要骑电瓶车或摩托车就一定戴头盔。

安全陪伴着我们人生的每一个阶段,也唯有安全和健康,才能更好的享受幸福的生活。安全其实并不应该需要他人来督促,而是我们自己应该做也必须做的事情,安全最重要。

新岗位 新起点 新征程

□唐山希望 魏金标

一个好的开始是成功的一半,东方希望是我工作的起点,也是一个有希望的开始。我今年7月份毕业,毕业后在公司从事财务会计工作,实习3个月,进入唐山希望公司从河北保定来到这个大家庭中,进入新环境,新领导,在领导的教导下,学习了集团规章制度,非常认同集团的企业文化,特别是四大理念,给予了员工以精神鼓舞,让我认识到了学习目标和人生的规划。在这几个月的工作中,我不断成长,这都得益于企业文化的熏陶和影响。作为一个有志于事业的,我非常喜欢这种环境,特别是集团的价值观给了我更多做人、做事的方法,为我指明了前进的方向。

在这里我学到了很多在学校里学不到的东西,东方希望给了我一个学习和锻炼的平台,公司每个人都很有热情,积极帮助我,像是回家后的感觉,财务王姐更是把专业知识及工作上所有操作技巧和经验都毫无保留的教给我,公司领导们在工作和生活上也都给予我帮助和指导,公司各部门沟通交流都很顺畅,工作环境很融洽,各部门工作衔接很好,使我认识到工作不仅仅是把自己该做的完成了,而是在每天的工作中有所收获,不断提升。从学校到社会需要有一个慢慢的适应阶段,因为这不不仅仅是一个环境的改变,更是社会角色的转变,我很庆幸能在唐山希望这样团结、积极向上的团队中工作,我已经慢慢适应这里的工作环境,我愿意和公司共同发展,愿意为公司的发展贡献自己的一份力量。

在工作过程中,我深深地认识到加强学习,提高自身素质的紧迫性。一是向书本学习,坚持每天挤出时间不断地充实自己,广泛的汲取各种营养,特别是财务专业知识。二是向身边的同事学习,他们不仅是同事更是我的良师益友,学习他们任劳任怨的工作态度和解决问题的方式、方法;三是向实践学习,把所学的知识运用到实践中,在实践中检验自己的不足,提高自己,防止对问题浅尝辄止,一知半解。

要做好一份工作我认为最重要的是要有责任心,有了一份责任在心里,就会努力的去完成它,并且完成好。爱自己的工作,工作也会回报你,在东方希望我看到了自己的未来,发现了更好的自己。我希望在未来的日子里,能够与公司同事同舟共济,共同进步,也希望领导能够不断指出我工作中的不足,时刻鞭策我不断前进。

安全观察是行之有效的安全管理方式

□总部 周虹

7、8月份是农业公司的安全观察月,在两个月里,总部给农业公司订下了明确的安全结果性目标:7、8月的农业板块安全事故数量比5、6月平均值下降50%,同时动员所有农业干部积极深入现场进行安全观察,通过全体干部员工共同努力,最终达成了期初制定的安全目标,安全观察初见成效。

安全观察,顾名思义就是指运用已掌握的安全知识,针对性的对周围环境或人员在各项安全因素方面进行的观察活动,而集团又将其引申为在观察过后

提升机常见故障及预防措施

□牡丹江希望 宿利波

提升机是饲料厂常用的设备之一,提升机堵机对生产效率的影响非常大,那么究竟是什么原因导致提升机频繁堵机,以及在平常工作中如何才能确保提升机安全、高效的运行呢?经过长期摸索并总结出以下几点情况:

提升机堵机不外乎几种情况:

- 1.负荷过重,皮带松打滑。2.传动、联轴器突然断裂。3.皮带跑偏,摩擦机电壳导致负荷增大。4.电器故障导致电机异常停转。

提升产品竞争力之玉米采购

□徐州希望 张道宝

召开玉米专项小组会议,在会上集中归纳了玉米客户反映的问题:

- 1.地理因素:随着本地经济的发展,公司由地处郊区变成新城区,玉米客户送货路程较远,变相的增加了运输成本。
- 2.服务因素:玉米到厂后玉米收购地处郊区,方便玉米客户送货。
- 3.保证检测结果的准确性:定期对出厂玉米进行抽检,保证玉米客户收货、发货抽样时,送到化验室由化验员检测玉米,经常要两、三个小时才能通知客户玉米是否合格收货要求,客户看不见检测结果,同时也不知道玉米检测结果,往往会实际付货款,只能等收到玉米货款后才知这车玉米是否争钱。
- 4.激励政策:当天入库,次日付款,

消除一切形式的浪费

□来宾希望 张平

作为东方希望的一员,精益化思想早已融入到我们的日常工作及生活中,“消除一切形式的浪费”正是我们需要努力的方向,在日常工作中消除浪费体现在每一个不经意的动作间。

在去年的年终全体员工大会上,厂长曾要求每个部门负责人说明各部门存在的浪费现象,各部门代表均侃侃而谈,有的说浪费水,有的说浪费电费,还有的说浪费人力……说起“浪费”,让我我不禁联想到我们目前工作中所存在的种种形式的浪费,就生产部门来说,等待的浪费是



摄影/总部 潘留芳

与安全状况,久而久之,每30000起不安全事故会造成300起伤害事件,伤害就这样造成了。因此,为了避免安全问题的发生,干部有责任进行安全观察,同时也有必要对安全隐患进行立即整改,确保员工安全的工作环境。

安全观察和沟通要讲究一定的方式和方法,不能简单粗暴。首先安全观察时一定要全方位(从头到脚)的进行观察,观察后再进行行之有效的沟通,同时,应该在沟通过程中肯定员工安全工作中较好的方面,和员工共同分析不安全行为可能导致的后果,安全的工作方式以及要求员工在今后工作中持续采用安全工作

方式承诺。整个安全观察过程虽然会占用较长的时间,但与取得的安全绩效成对比,确实是值得的,也是必要的。需要注意的是,在安全沟通过后,对于员工提出的合理安全改善项目,要予以高度重视,后期必须给员工一个明确的答复,能够改善的必须及时改进,让员工体会到领导对他们的关心不仅仅停留在口头上,更是体现在实际行动中。

安全观察是安全管理最行之有效的方式之一,应该长期坚持做下去,让我们共同努力,筑起集团牢固的安全大堤,形成全员良好的安全素养,让安全伤害远离我们。

机筒内部为密闭空间,属于粉尘防爆等级划分的20区,皮带打滑摩擦发热会引起粉尘爆炸的严重事故。因此有必要在底轮的轴头上安装测速装置。提升机的转速一般为80-100转/分钟,当低于额定转速时发出声光报警或关闭上位机,使操作者能及时发现问题并处理。转速表可使用zn48配合接近开关测量提升机转速,牡丹江公司就是使用的这种控制方式,提升机已稳定运行两年多。

在工作中,只要我们用发现问题的眼光去对待设备,用心去保养设备,就会发现机械设备会给你带来安全高效的回报。

玉米客户优先付款;累计送玉米达到公司规定吨位,赠送实用的小礼品。

经过不懈的努力,慢慢的,送玉米的客户开始多了起来,从一天只有一车到一天,最后到一天十、七八,公司厂内停满了送玉米的三轮车,稳定的三轮车玉米客户达到了五十多个。虽然暂时解决了玉米收购难题,但是公司没有停止努力,依然严格的自我要求,并随时了解市场最新玉米的收购价格、标准、货源等情况,并据此及时调整收购政策。

通过一年半的努力,徐州公司在玉米收购吨位上取得了一定的成果,培养了一大批质量和稳定的玉米供应客户,为厂内玉米供应和产品质量的稳定奠定了良好的基础,也是产品竞争力提升的重要手段。

次就把事情做好”,避免重复动作或返工造成不必要的浪费。

不论是在生产中,还是在日常的办公工作中,我们都应该做到消除一切形式的浪费,有标准的地方都按照标准操作,没有标准的尝试建立标准,比如要随手关灯,离开座位时关闭电脑屏幕,洗漱时节约用水,双面打印纸张等等。

只要每个人都行动起来,消除一切形式的浪费,工厂的各项费用才会得到有效的控制并逐步的降低,公司的工作效率才能得到不断的提升,人员的竞争力才能不断的增强,企业也才会得到长足的进步和永续的发展。



摄影/总部 潘留芳

东方希望集团

总部地址:上海申浦南路1777号东方希望大厦16楼(200122)
 集团电话: (021)2036 0180
 集团传真: (021)2036 0156
 集团邮编: 200122

集团网址: www.easthope.cn
 集团邮箱: bjb@easthope.cn
 集团邮编: 200122

东方希望集团子公司

东方希望集团(上海)饲料有限公司
 地址:上海申浦南路1777号东方希望大厦16楼(200122)
 电话: (021)2036 0180
 传真: (021)2036 0156
 邮编: 200122

东方希望集团(天津)饲料有限公司
 地址:天津经济技术开发区
 电话: (022)2333 8888
 传真: (022)2333 8888
 邮编: 300457

东方希望集团(北京)饲料有限公司
 地址:北京经济技术开发区
 电话: (010)6151 1111
 传真: (010)6151 1111
 邮编: 100176

东方希望集团(山东)饲料有限公司
 地址:山东烟台经济技术开发区
 电话: (0535)212 1111
 传真: (0535)212 1111
 邮编: 264000

东方希望集团(河南)饲料有限公司
 地址:河南郑州经济技术开发区
 电话: (0371)860 1111
 传真: (0371)860 1111
 邮编: 450000

东方希望集团(湖北)饲料有限公司
 地址:湖北武汉经济技术开发区
 电话: (027)590 1111
 传真: (027)590 1111
 邮编: 430000

东方希望集团(四川)饲料有限公司
 地址:四川成都经济技术开发区
 电话: (028)850 1111
 传真: (028)850 1111
 邮编: 610000

东方希望集团(陕西)饲料有限公司
 地址:陕西西安经济技术开发区
 电话: (029)880 1111
 传真: (029)880 1111
 邮编: 710000

东方希望集团(山西)饲料有限公司
 地址:山西太原经济技术开发区
 电话: (0351)990 1111
 传真: (0351)990 1111
 邮编: 030000

东方希望集团(河北)饲料有限公司
 地址:河北石家庄经济技术开发区
 电话: (0311)770 1111
 传真: (0311)770 1111
 邮编: 050000

东方希望集团(辽宁)饲料有限公司
 地址:辽宁沈阳经济技术开发区
 电话: (024)660 1111
 传真: (024)660 1111
 邮编: 110000

东方希望集团(吉林)饲料有限公司
 地址:吉林长春经济技术开发区
 电话: (0431)550 1111
 传真: (0431)550 1111
 邮编: 130000

东方希望集团(黑龙江)饲料有限公司
 地址:黑龙江哈尔滨经济技术开发区
 电话: (0451)440 1111
 传真: (0451)440 1111
 邮编: 150000

东方希望集团(内蒙古)饲料有限公司
 地址:内蒙古呼和浩特经济技术开发区
 电话: (0471)330 1111
 传真: (0471)330 1111
 邮编: 010000

东方希望集团(广西)饲料有限公司
 地址:广西南宁经济技术开发区
 电话: (0771)220 1111
 传真: (0771)220 1111
 邮编: 530000

东方希望集团(云南)饲料有限公司
 地址:云南昆明经济技术开发区
 电话: (0871)110 1111
 传真: (0871)110 1111
 邮编: 650000

东方希望集团(贵州)饲料有限公司
 地址:贵州贵阳经济技术开发区
 电话: (0851)000 1111
 传真: (0851)000 1111
 邮编: 550000

东方希望集团(重庆)饲料有限公司
 地址:重庆两江新区经济技术开发区
 电话: (023)780 1111
 传真: (023)780 1111
 邮编: 400000

东方希望集团(四川)饲料有限公司
 地址:四川成都经济技术开发区
 电话: (028)850 1111
 传真: (028)850 1111
 邮编: 610000

东方希望集团(陕西)饲料有限公司
 地址:陕西西安经济技术开发区
 电话: (029)880 1111
 传真: (029)880 1111
 邮编: 710000

东方希望集团(山西)饲料有限公司
 地址:山西太原经济技术开发区
 电话: (0351)990 1111
 传真: (0351)990 1111
 邮编: 030000

东方希望集团(河北)饲料有限公司
 地址:河北石家庄经济技术开发区
 电话: (0311)770 1111
 传真: (0311)770 1111
 邮编: 050000

东方希望集团(辽宁)饲料有限公司
 地址:辽宁沈阳经济技术开发区
 电话: (024)660 1111
 传真: (024)660 1111
 邮编: 110000

东方希望集团(吉林)饲料有限公司
 地址:吉林长春经济技术开发区
 电话: (0431)550 1111
 传真: (0431)550 1111
 邮编: 130000

东方希望集团(黑龙江)饲料有限公司
 地址:黑龙江哈尔滨经济技术开发区
 电话: (0451)440 1111
 传真: (0451)440 1111
 邮编: 150000

东方希望集团(内蒙古)饲料有限公司
 地址:内蒙古呼和浩特经济技术开发区
 电话: (0471)330 1111
 传真: (0471)330 1111
 邮编: 010000

东方希望集团(广西)饲料有限公司
 地址:广西南宁经济技术开发区
 电话: (0771)220 1111
 传真: (0771)220 1111
 邮编: 530000

东方希望集团(云南)饲料有限公司
 地址:云南昆明经济技术开发区
 电话: (0871)110 1111
 传真: (0871)110 1111
 邮编: 650000

东方希望集团(贵州)饲料有限公司
 地址:贵州贵阳经济技术开发区
 电话: (0851)000 1111
 传真: (0851)000 1111
 邮编: 550000

东方希望集团(重庆)饲料有限公司
 地址:重庆两江新区经济技术开发区
 电话: (023)780 1111
 传真: (023)780 1111
 邮编: 400000

东方希望集团(四川)饲料有限公司
 地址:四川成都经济技术开发区
 电话: (028)850 1111
 传真: (028)850 1111
 邮编: 610000

东方希望集团(陕西)饲料有限公司
 地址:陕西西安经济技术开发区
 电话: (029)880 1111
 传真: (029)880 1111
 邮编: 710000

东方希望集团(山西)饲料有限公司
 地址:山西太原经济技术开发区
 电话: (0351)990 1111
 传真: (0351)990 1111
 邮编: 030000

东方希望集团(河北)饲料有限公司
 地址:河北石家庄经济技术开发区
 电话: (0311)770 1111
 传真: (0311)770 1111
 邮编: 050000

第58期 2016年10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

重庆市市长黄奇帆会见刘永行

9月7日,重庆市市长黄奇帆会见了东方希望集团董事长刘永行,双方就进一步加强合作,共同推动万盛煤化工产业加快发展进行了深入交流。市政府秘书长欧顺清,市发改委、市经信委、市交委、市国土房管局等部门负责人,市委副秘书长、万盛经开区党工委書記杨晓云,党工委副书记、管委会主任肖猛,党工委副书记李川参加会见。

按照产业链集群化发展的思路,科学布局项目,实现了快速健康发展。对万盛经济发展作出了重要贡献,期望东方希望能够在现有基础上,进一步延长万盛煤化工项目产业链。万盛要继续加强要素调度保障,加快推进项目配套设施建设。

刘永行表示,东方希望非常感谢重庆市委、市政府一直以来对万盛化工的大力支持,特别是在全国煤化工行业全面下滑的情况下,万盛化工能够实现盈利,是与万盛深入合

刘永行董事长到天津希望检查

□通讯员 张小峰

9月4日,刘永行董事长来到天津新希望公司检查。董事长刘永行对公司预混料车间、配合饲料车间、质检中心、二期工程等进行查看。董事长指出,顺应大农业、节约土地,大地是给我们回报的,这也是提高产品竞争力的一种方式。最后,董事长对新津新希望及西南区各公司的发展提出了新的指示!

2016年东方希望劳动法律法规培训圆满结束

□通讯员 叶文露

9月7日和9月13日,东方希望总部人事行政部组织了两场劳动法律法规专题视频培训,集团总部和120家子公司300多名人事行政系统干部参加。本次培训重点对《中华人民共和国劳动法》、《中华人民共和国劳动合同法》、《工伤保险条例》进行了宣讲,课程围绕条款要点进行解读,引用多个典型案例进行深入浅出地讲解,培训具有较强针对性和实用性,让相关岗位人员对劳动政策法规有了进一步的正确理解,帮助员工规范劳动用工管理,提升管理水平,为进一步提升劳资关系打下坚实基础。

环保与生产共进 质量与品牌齐飞

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

“东方希望”喜结硕果 受助学子感恩企业

□通讯员 魏超

日前,由东方希望集团“公益基金会”资助的河池爱心中国学生带着东方希望集团为弘扬企业“扶危济困”精神,积极参与社会公益事业的。从2013年秋季开始,东方希望集团“公益基金会”在河池高中特设一个“东方希望班”,每年

挖掘潜能 持续改进

□通讯员 申健康

在原料车间现场,董事长就“石灰膏的布置位置”和“原料车间管理”进行详细讨论和实际现场规划。董事长对大家提出期望,但一定要想好办法解决,在解决问题时,眼睛要向外,要在自己身上下功夫,尽量减少占地,不要主动去大自然,不要打大自然的主意,要做正确的事情。在谈及目前配矿AS波动较大问题时,董事长提出用“质量管控”原理,成立专题项目组进行研究,以减小矿石的离散度,同时要求公司研究制定投料口最大限速度投料的方案。

精准发力 达成目标

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

刘永行董事长到重庆水泥指导生产经营

环保与生产共进 质量与品牌齐飞

□通讯员 韦韦

在熟料车间,有关干部汇报对吨耗进行恢复性修复从而大幅降低熟料吨耗,同时指出公司目前所改进突破在环保安全、产品质量、进一步提升产品质量、技术水平和创新能力。2015年名列河南省国税纳税百强第25位,2016年1-7月份,公司利润和税收也取得了可喜的成绩。刘书记表示,东方希望坚持技术创新,降低经营成本,以独具特色的企业文化,使公司的经营效益稳步提升,积极推动地方经济,使三门峡市的经济发展上了新的台阶。他希望企业在发展生产的同时,还要持续注重安全生产,环境保护和节能降耗。

沙漠里的“六谷丰登”

□通讯员 张涛

在三门峡治理与工程现场,董事长再次强调治理与大自然势均力敌。在辅料大库,董事长详细询问了解原料种类、成分及投放使用情况,尤其强调加强皮带运输的跑偏与报警管理。

“信得过”教槽料口碑十强

□通讯员 张涛

在熟料车间,有关干部汇报对吨耗进行恢复性修复从而大幅降低熟料吨耗,同时指出公司目前所改进突破在环保安全、产品质量、进一步提升产品质量、技术水平和创新能力。2015年名列河南省国税纳税百强第25位,2016年1-7月份,公司利润和税收也取得了可喜的成绩。刘书记表示,东方希望坚持技术创新,降低经营成本,以独具特色的企业文化,使公司的经营效益稳步提升,积极推动地方经济,使三门峡市的经济发展上了新的台阶。他希望企业在发展生产的同时,还要持续注重安全生产,环境保护和节能降耗。

“信得过”教槽料口碑十强

□通讯员 张涛

在熟料车间,有关干部汇报对吨耗进行恢复性修复从而大幅降低熟料吨耗,同时指出公司目前所改进突破在环保安全、产品质量、进一步提升产品质量、技术水平和创新能力。2015年名列河南省国税纳税百强第25位,2016年1-7月份,公司利润和税收也取得了可喜的成绩。刘书记表示,东方希望坚持技术创新,降低经营成本,以独具特色的企业文化,使公司的经营效益稳步提升,积极推动地方经济,使三门峡市的经济发展上了新的台阶。他希望企业在发展生产的同时,还要持续注重安全生产,环境保护和节能降耗。

“信得过”教槽料口碑十强

□通讯员 张涛

在熟料车间,有关干部汇报对吨耗进行恢复性修复从而大幅降低熟料吨耗,同时指出公司目前所改进突破在环保安全、产品质量、进一步提升产品质量、技术水平和创新能力。2015年名列河南省国税纳税百强第25位,2016年1-7月份,公司利润和税收也取得了可喜的成绩。刘书记表示,东方希望坚持技术创新,降低经营成本,以独具特色的企业文化,使公司的经营效益稳步提升,积极推动地方经济,使三门峡市的经济发展上了新的台阶。他希望企业在发展生产的同时,还要持续注重安全生产,环境保护和节能降耗。

新闻快读

内蒙古自治区党委常委、包头市委书记王中和来新铝调研

□通讯员 张涛

9月9日,内蒙古自治区党委常委、包头市委书记王中和在包头市委、市政府等相关领导的陪同下莅临新疆福铝调研,公司总经理曹明热情接待了王书记一行。

王书记一行先后深入热电一部主控室和发电机组基建现场进行实地调研,了解新疆福铝电厂机组发展态势。

在热电一部主控室,曹总向王书记汇报到,新疆福铝限于五彩湾戈壁滩难以开采,五年的时间里累计投资超过300亿元,利用准东丰富的煤田资源,先后发展了煤、电、气一体化产业,工业项目和多晶硅项目,截止十三五末新疆福铝预计投资超过千亿元,产值超过千亿元,利润超过百亿元,税收超过百亿元,企业员工达到两万人。

王书记对东方希望人扎根戈壁、艰苦创业的精神给予了高度评价,并说:“此次新铝之行,让我们看到了东方希望的持续投资能力和勇于创新、奋勇拼搏的精神。在包头,我们将一如既往地支持和鼓励东方希望的投资和发展,共同携手推动包头市经济更上一层楼。”

王书记一行先后深入热电一部主控室和发电机组基建现场进行实地调研,了解新疆福铝电厂机组发展态势。

在热电一部主控室,曹总向王书记汇报到,新疆福铝限于五彩湾戈壁滩难以开采,五年的时间里累计投资超过300亿元,利用准东丰富的煤田资源,先后发展了煤、电、气一体化产业,工业项目和多晶硅项目,截止十三五末新疆福铝预计投资超过千亿元,产值超过千亿元,利润超过百亿元,税收超过百亿元,企业员工达到两万人。

藏头诗

中国女排精神传希望
 国家除灾灾祸迎好运
 女排险分尖利神功
 杰排即不把球丢东
 自挥平摆架台希情
 强灶焚强传站派方

李小车

简讯

□ 涪陵希望 余明礼

8月24日,东方希望西南战区总谘管双到涪陵公司检查指导工作,深入车间,对生产各个环节逐一检查,对设备的清理、维护和保养给予指导意见;对各种原材料逐一抽检,并到化验室逐一核对检验指标。对成品融合工艺提出更严格的要求,要求做到合格原料绝不入厂,不合格的成品绝不出厂;同时,进厂原料指标、成品出厂指标必须与化验指标一致。全员参与质量管理,树立质量是企业生命意识,做到点滴的合理化,提升产品竞争力。



确定发展方向 提升产品竞争力

□ 沈阳希望 盛克欣

8月24日,在沈阳召开了提升产品竞争力专题研讨会,参会人员有人力资源部陈部长、沈阳区各中心负责人、沈阳区各公司营销总经理、厂长、沈阳区工程师以及长春公司营销总经理。

陈部长在会议中,对营销、生产和采购指出工作方向。本次会议的目的是为了振兴东北,提高沈阳战区的产品竞争力。陈部长首先给采购中心提出了拓宽米糠、次粉、DDGS、甜菜粕等原材料采购渠道的要求,推动米糠直购进度,要求达到100%厂家直购,从而保证原料质量和更高的性价比。陈部长在会上再次提出,原料价格是比出来的不是谈判出来的,要求片区营销师加强原料价值对比,跟踪养殖数据,不断寻求改进,最终回归市场。

会议中,各公司厂长、营总分别进行了工作汇报,陈部长要求各厂长不仅要关注安全、质量、效率,也要关注成本控制,对筒仓的使用与维护、禽粪粉料分装处理给出了指导性意见和具体改进方法。在听取各位营总的增量措施汇报后,陈部长针对每家公司的销量、料耗以及周边市场环境进行了分析,确定了主销品种作为销量突破口的发展方向。

会议期间,各公司围绕销量任务,确立目标市场,制定合理可行的开发方案。大家相互交流、学习,统一思想。通过此次培训,明确了下半年各公司的发展方向。

做猪场开发的长跑运动员

□ 北京希望 苏友华

今年,基于市场变化和公司的经营发展需要,公司开始转变战略方向,加大了对猪场的开发力度,提出坚持猪场开发要打持久战,“做长跑运动员”。

目前猪场的散户正在快速减少,猪场用户逐步成为市场的主要资源,这种情况引起公司产品的高度重视,公司决定抽调人员进行猪场开发,作为试点。经过专门对猪场开发工作,已初见成效,已发现几个专用猪场和多个试喂猪场。对猪场开发工作中的感受和体会,重点是产品价值的体现。一方面是坚持不断的拜访,寻找方法让我们的产品进入猪场,不能一个猪场有多次的拜访才会同意试喂。吃了多次的闭门羹后,对我们的毅力和决心都是一种历练,主动想办法解决问题。一旦成功,会收获更多的喜悦,感觉自己正在不断的成长。另一方面就是饲料入场的问题,这是最重要的一个环节,是最能体现我们产品价值的一个环节,最能让养殖户信服,让其从试喂变成专用的一环,我们的几个专用猪场也是通过了一个多月反复操作对比后,根据实际数据核算,看到了我们产品的价值后转成专用。

比如,猪场邓老板,开始时营销人员去了很多次,老板都不愿跟我们交流,更别说用料了,但还是坚持每隔一两天就去拜访,直到后来邓老板被营销人员的执着感动,想着拉点用用就算了。但营销人员坚持要让邓老板相信,和他用的料作对比。第一次养猪后算下来,我们的料一头猪比之前的料多挣60多块钱,邓老板不信。后来在没说他我们的情况他又做了一次对比,这次他相信了,以前的料不进厂,现在专用我们的料了。

北京公司的猪场开发如火如荼,猪场是公司发展的根基,我们要做猪场开发的“长跑运动员”。

预混料是伪命题

□ 佳木斯金豆 金玉玺

在玉米主产区的东北,有一定规模的猪场大部分都在使用预混料,认为预混料省钱。为了搞清楚是预混料养猪赚钱还是全价料养猪赚钱,带着这个问题,东方希望佳木斯金豆公司带着营销、技术团队从2015年1月到8月,经历8个月时间得出如下数据:第一组,一款阿钙预混料产品(ytzh),75元一袋,老客户打9折,190头猪长到234.3斤,吃了610斤料(60斤前吃全价料数据),花了915元饲料成本;第二组,国内某知名大厂家(ay)170头猪长到225.3斤,吃了540斤料,饲料成本为872元;金豆全价料165天,猪235.7元,吃饲料521斤,饲料成本922元,8.8元卖猪,吃金豆全价料只囤销产品每头多赚5.32元,比国内知名品牌每头猪多赚41.52元(预混料没有计算2%的损耗和人工、电费,如果计算差距会更大)。预混料多花钱还不省人工、电费,出栏周期长,圈舍利用率低,抗市场风险弱,用预混料真是赔了夫人又折兵,那为什么还有这么多用户在使用预混料呢?

一、用户只算饲料单价,不算耗料量。每头猪饲料成本

细节决定成败

□ 福州希望 彭长江

林老板对我的服务很满意,愿意给我介绍新客户池老板。在一个偏远的镇上,这两位年前用过我们公司饲料的池老板,是一个用心用料40吨左右的全价料客户,在饲料业混料的市场中,他算是一个养殖花丛中的一朵奇葩,我如获至宝,更邀起了去拜访他的欲望。

盘山路,按照客户林老板说的地址,我一个人沿着崎岖的山路,穿过绿色的竹海,来到一个半山腰,一眼就望见了几栋布局紧凑的猪舍,高低错落有致,通风透气,仿佛是在迎接我的到来,清风徐来,顿感一阵凉爽。

擦了一把汗,快步走向猪圈大门,门虚掩着,我习惯性地敲门,进去一个人,了解了,原来是猪场的工人,整个猪场都由他夫妻俩帮忙管理,老板自己负责技术,老板去镇上去了。随后工人拿了老板的电话,对方接到电话,简单介绍后,我还没来得及说明来意,池老板就生气地说:“你这小子,怎么没征得我的同意就进猪场,以后不要再来了。”说完就断绝了电话。(其实,多年来,早已形成了职业习惯,怎么会随意进入客户的猪场呢。大部分时间都在会客室或办公室)。热情背后还是少了一些朋友,只能对客户表示歉意。

有一天,在翻微信新朋友的时候,恰巧看到让我心动很久的池老板的名字;毫不犹豫就在通讯录中添加他为微信好友,池老板很快就验证通过了我的好友申请,并与我们交谈了起来。



近日,试验区在东台召开经营分析会议,总部陈部、吴部对厂内外工作做总结,对发现的问题提出整改要求,对近期工作做出明确指示,各公司汇报了经营情况及工作计划。(单阳希望 姚元密)

拿什么来应对市场竞争

□ 成都金豆 夏成彬

小异,质量都差不多,不比促销竞争,赠包比什么?不多赚点钱,又为什么卖你们的料?”

进一步和陈老板沟通了解到,他的市场存栏量非常大,一个乡镇母猪存栏接近800头,他之所以卖三个厂家的料,是因为每个厂家给的促销效果好,每斤就多卖哪个厂家的料,完全忽略了产品价值问题,一年下来基本上每月的天数,算细账:一包饲料多长多少肉?一包饲料多挣多少钱?一头猪多挣多少钱?一年一个猪场多挣多少钱?饲料就應該回归到产品本身,创造价值,通过公司产品获得更多的利润,只有养殖户多挣钱,才会继续和我们合作,才会实现双赢。

6、服务好;马好配鞍好,好的产品配优质的服务,使得产品才能改变结果。

2016年,受到之前猪价低迷的影响,整个市场存栏量减少的同时,各饲料企业更多的声音反映是上月环比销量下降多少?今年销量同比去年下降多少?但是成都金豆公司今年销量同比仍然持续增长,靠的不是赠包、促销,而是公司一直秉承,提升产品竞争力,价值经营理念,坚持称猪算账对比体现产品高性价比,赢得经销商的信任,养殖户的认可。

定了后,陈老板觉得有道理,自己之前追求公司促销,一直认为只要有好的政策,长期的促销,养殖户就会稳定,而忽略了产品本身的价值,这也是为什么只能做散户市场,而猪场一点不能做好的原因。也认识到了要想继续在饲料行业发展,也要选择大公司,要重视产品品质。8月份,陈老板已经是成都金豆公司的合作伙伴之一了。

拿什么应对市场竞争?答案是:产品本身的价值以及优质的服务。

本=饲料单价*每头猪饲料耗用量,但我们很多用户朋友只知道单价,喂了多少年的猪也没有搞明白一头猪养到220-230斤要吃多少料。例如,全价料1.5元,预混料1.2元,用户简单将1.5元-1.2元=0.3元,如果一头猪用600斤料,0.3元*600斤=180元,于是就得出结论用预混料养猪每头节约180元,目前用金豆全价全价饲料成本800元左右,照此推算,800-180=620元,按220斤猪计算,仔猪成本按200元计算,防疫+死淘按100元计算,每长1斤猪成本4.18元,请问有几家猪场做到了?得出这样的结论是因为我们管理粗放,不知道一头猪吃多少料?长多大?料肉比是多少?投入多少钱?

二、没有良心的饲料工厂让用户受了伤,对全价料失去信心,用预混料自己加豆粕、玉米来喂。猪场选择饲料产品一定要选择值得信赖的大厂家。目前,黑龙江饲料市场鱼龙混杂,还有大量的资质不达标作坊,一个作伪5-6个品牌,卖一包算一包,打一枪换一个地方。所以用户一定要称猪算账,重视产品性价比,要选择有明确经营理念并且要经过时间检验的大企业,不要选择送股份、送汽车、送冰箱、送彩电、送旅游和经常请客吃饭的企业产品,天上不

会掉馅饼,记住羊毛出在羊身上。

三、对预混料成本计算不科学、简单的计算原料成本,我们很多用户朋友计算预混料成本是简单的将玉米、豆粕、预混料按比单价相加,就等于成本,根本不计算损耗,买100斤玉米,1000斤豆粕就能配2000斤料吗?不考虑库存损耗、粉碎损耗、质量损失,损耗这块就将超过2%,储存还有资金利息呢?一吨玉米一个月算一分钱,还有电费、人工呢?因此,全价料优势远远大于预混料。

四、用全价料抗病能力强、生长快、抗风险能力强、圈舍利用率高等,固定资产投资少等优点。对于当下10元左右的天价猪肉,哪天会掉价格谁也说不清,价格一波动可能就是5毛钱,一头猪的损失就是100元,就当相当于1吨全价料涨了400元,当下养猪低风险,提高赚钱效率最好的办法就是喂好料,最短的时间让猪出栏。

因此,随着养殖水平的提高,对全价料认识的改善,在东北全价料将会成为市场的主流,这一天不会太远。亲爱的养殖户朋友们,请拿起您的秤杆子,称一称,算一算,哪种饲料更划算。

会,我给池老板算了一笔账。目前池老板所用料的全程料比为2.6:1,一头猪吃完570斤料长肉219斤,出栏在235斤左右。而我们希望全程料比为2.4:1,一头猪能长肉237斤。出栏在252斤左右,多长17斤肉,按当时行情7.8元算,17*7.8=133元,希望料比现在的料贵一元一包,全程下来成本增加56元,133-56=77元。一头猪还多赚77元。而用希望饲料能提前20天出栏。一头猪一天基础还多两斤饲料,2*20=40斤,40斤*1.57元一斤=63元。所以,池老板只要用上希望饲料,每头猪就能节约饲料成本77+63=140元。最终一头猪多赚140元,以其养殖规模,一年出栏1600头*140元=224000元。而且,养殖周期,市场行情都可以人为控制。通过算账,池老板对我们希望料也有了很大的兴趣,在目前猪价行情好的情况下,池老板答应先试喂希望料,做实验效果对比。用过两批之后称猪,用希望饲料的50头,均重18.8斤,用本地料50头,均重16.4斤。由池老板严格按照公司的饲喂模式和用料比例饲喂,对比目前为止5个月了,最后,实证证明用我们的料好,一头比对手多赚77元。

工作之余,我不断反思,其实人与人交往在于礼,在乎诚信,更在乎细节,特别是在我们的衣食住行客户面前,这一次,让我深刻的体会到:细节决定成败!



2月,成都农业事业部对接接待各公司,强化安全发展观念,提升安全素养。

拿什么来应对市场竞争

5、成都金豆公司微利经营模式:企业不是慈善机构,不挣钱是不道德的,东方希望集团的企业文化,为消费者付出多一点,贡献多一点。一吨饲料赠几包,只是一种形式,真正为消费者利益考虑的,是公司产品养殖户肉喂后,创造的天数,同样的品种,同样的气候,同样的条件,同样的天数,算细账:一包饲料多长多少肉?一包饲料多挣多少钱?一头猪多挣多少钱?一年一个猪场多挣多少钱?饲料就應該回归到产品本身,创造价值,通过公司产品获得更多的利润,只有养殖户多挣钱,才会继续和我们合作,才会实现双赢。

6、服务好;马好配鞍好,好的产品配优质的服务,使得产品才能改变结果。

2016年,受到之前猪价低迷的影响,整个市场存栏量减少的同时,各饲料企业更多的声音反映是上月环比销量下降多少?今年销量同比去年下降多少?但是成都金豆公司今年销量同比仍然持续增长,靠的不是赠包、促销,而是公司一直秉承,提升产品竞争力,价值经营理念,坚持称猪算账对比体现产品高性价比,赢得经销商的信任,养殖户的认可。

定了后,陈老板觉得有道理,自己之前追求公司促销,一直认为只要有好的政策,长期的促销,养殖户就会稳定,而忽略了产品本身的价值,这也是为什么只能做散户市场,而猪场一点不能做好的原因。也认识到了要想继续在饲料行业发展,也要选择大公司,要重视产品品质。8月份,陈老板已经是成都金豆公司的合作伙伴之一了。

拿什么应对市场竞争?答案是:产品本身的价值以及优质的服务。

5、成都金豆公司微利经营模式:企业不是慈善机构,不挣钱是不道德的,东方希望集团的企业文化,为消费者付出多一点,贡献多一点。一吨饲料赠几包,只是一种形式,真正为消费者利益考虑的,是公司产品养殖户肉喂后,创造的天数,同样的品种,同样的气候,同样的条件,同样的天数,算细账:一包饲料多长多少肉?一包饲料多挣多少钱?一头猪多挣多少钱?一年一个猪场多挣多少钱?饲料就應該回归到产品本身,创造价值,通过公司产品获得更多的利润,只有养殖户多挣钱,才会继续和我们合作,才会实现双赢。

6、服务好;马好配鞍好,好的产品配优质的服务,使得产品才能改变结果。

2016年,受到之前猪价低迷的影响,整个市场存栏量减少的同时,各饲料企业更多的声音反映是上月环比销量下降多少?今年销量同比去年下降多少?但是成都金豆公司今年销量同比仍然持续增长,靠的不是赠包、促销,而是公司一直秉承,提升产品竞争力,价值经营理念,坚持称猪算账对比体现产品高性价比,赢得经销商的信任,养殖户的认可。

定了后,陈老板觉得有道理,自己之前追求公司促销,一直认为只要有好的政策,长期的促销,养殖户就会稳定,而忽略了产品本身的价值,这也是为什么只能做散户市场,而猪场一点不能做好的原因。也认识到了要想继续在饲料行业发展,也要选择大公司,要重视产品品质。8月份,陈老板已经是成都金豆公司的合作伙伴之一了。

拿什么应对市场竞争?答案是:产品本身的价值以及优质的服务。

种用价值的公母兔清理出免群,进行短期饲伺后作为商品兔出售,同时将经过选择和鉴定的优秀适龄后备兔补充到种免群中,种群的新更新率一般为30-50%。

二、加强换毛期营养
 成年家兔秋季换毛一般在9-10月份。家兔换毛是一个复杂的生理过程,受到许多因素制约,包括日照、气候条件、温度、营养、遗传等等。营养不良的家兔,不仅有提前换毛的情况,而且换毛期较长,营养均衡的家兔,换毛期正常,换毛速度快。因此要加强换毛期的营养供给,通过调整饲料配方,增加优质蛋白和含硫氨基酸的供给,同时为提高受孕率,要加强维生素的供给。

三、加强光照管理
 秋季光照时间逐渐缩短,一方面,这种逐渐缩短的光照周期,不利于母兔发情,另一方面,逐渐缩短的光照时间本身也满足不了家兔的繁

殖需要。因此,在秋季家兔繁殖中,需要对母兔进行加工处理,保证母兔在配种前7天获得16小时光照,且光照强度要求达到60勒克斯。

四、公兔的筛选
 由于部分公兔在夏季受到高温的持续摧残,可能存在死精、无精的情况,建议在配种前,最好对公兔进行一次精液品质的检查,到于精液品质差,达不到配种要求的公兔先暂停配种,查找原因;对于精液品质好的公兔,则重点使用。同时采用复配或双重配种方法,以提高母兔的受孕率。

秋季气温适宜,应采取以上措施,抓住时机,及时对空怀母兔配种,综合运用频密和半频密繁殖方式,增强繁殖强度,提高繁殖效率。

参考文献
 谷子林、秦应和、任克良等人,中国养兔学[M],中国农业出版社,2013年12月。

总编:赵雁冰

技术 服务

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不

抓 好 家 兔 秋 繁 向 “ 秋 季 难 孕 ” 说 不