

## 谁的功劳大

□包头东方希望小学五年级二班 杨欣怡

一天夜里,小明的文具盒里传出了吵闹声。是谁在吵闹呢?哦,原来是铅笔、钢笔、彩笔和尺子,他们在说自己功劳最大。铅笔首先跑上了来,理直气壮地对大家说:“我的功劳最大,因为我穿着粉红色的裙子,又漂亮又可爱,而且,我的肚子里只要装上墨水就能工作,这样主人就会随时随刻关注我。所以嘛,我的功劳最大!”

还没等钢笔说完,小尺子便跑上台来。他清了清嗓子,骄傲地说:“我才是最棒的!因为我的身上印着阿拉伯数字,可以测量长度;我的一边是直线,一边是曲线,可以帮助主人画出整齐优美的线条。所以主人把我安插到文具盒的最上面!”

铅笔妹妹等不及了,一上台上就摔了个大跟头,惹得大家不约而同地哄笑了起来。小铅笔可顾不上这些,刚站起来就说:“我的功劳最大。主人在做题和画图时最少不了的就是我,即使错了,只要用橡皮轻轻一擦便没有了痕迹,所以我的功劳是最大的!”

彩笔不紧不慢地走上台来,说道:“其实呀,只有我才是最举足轻重的,因为我有12种不同的颜色,可以帮助主人记下重点、标重点。在主人的学习生活中起到了不可或缺的作用。”

小明被他们吵醒,从小包里取出文具盒对他们说:“你们的功劳都是一样的。没有你们的帮助,我的成绩是不会提升的,所以请你们不要再做无谓的争辩了!”文具们听到主人的话都红了脸低下了头,从此以后大家和谐地生活在一起。

(指导教师:闫娟)

## 一枝一叶

**昌图强** 5月13日,昌图强大公司组织员工游历了千山。千山位于辽宁省鞍山市东南,自古有千座山美誉。在登山过程中大家互帮互助,享受着登山的快乐。 (刘文成)

**成都希望** 5月12日,台湾著名心理学者林昭雄先生在集团珍珠项目负责人黄冰竹、志恩者郝雅萍、陈云竹等陪同下三大到成都港中学,为高一高二珍珠生进行了为期一天的“人格发展与生命教育”讲座。 (罗 鑫)

**达茂科技** 5月9日,达茂科技幸福家园开展了第一场“勤耕五月”主题晚会。晚上,大家尽兴地表演、开心地玩乐,提升了公司的凝聚力,全体员工大受鼓舞。 (陈 悦)

**玉林希望** 5月4日,玉林希望幸福家园组织公司员工进行了一场篮球友谊赛。通过比赛,队伍更加团结,更加富有激情。 (康水金)

**涪陵金豆** 5月4日,涪陵金豆公司员工职工聚集在会议室,举行了一场欢快的生日庆典,寿星们齐声欢唱,吹蜡烛,拿着生日礼品高兴无比。大家还静静地观赏了感人至深的电影《棋皇》。 (刘 恒)

**重庆材料** 5月4日,重材电厂在贵州毕节市的培训人员参观了毕节“三省红都”主题展览,学习了革命先烈为国家独立、民族解放和救国救民不畏牺牲的崇高理想! (任志刚)

**赤峰希望** 5月1日,赤峰希望幸福家园组织员工到南山生态园一日游,大家领略到了一句话文化的魅力。 (苏文静)

**沂蒙希望** 5月1日,沂蒙希望公司组织全体员工,分批到曲阜早旅游,大家参观了孔庙、孔府、孔林,感受着儒家文化的历史印痕。 (吴敬忠)

**菏泽金豆** 5月1日,菏泽金豆公司幸福家园举行了一系列竞技活动,拔河、篮球、象棋、乒乓球和羽毛球等,全体员工积极参与,激情澎湃,热情高涨! (岳忠良)

**三门峡铝业** 4月26日,三门峡铝业幸福家园组织员工到洛阳龙潭大峡谷一日游。大家放飞心情,拥抱大自然! (宋世瑞)

**达茂科技** 早在2月,达茂科技便准备建立图书馆,公司特出资购买了部分专业资料书籍,并向全体员工发起了捐赠图书的倡议。目前,图书室已成立,为公司的文化建设增添了一抹亮丽的色彩。 (魏婉娟)

### “盐”缘

□平顶山盐化 张亚伟

关于盐,总觉得与“它”有相当多的缘分。

上世纪七十年代,我家开了村里唯一的“代销店”。当时卖盐的场景仍记忆犹新,那时卖出的都是大粒盐(据说盐化不成时,就必须把菜重新倒进锅里煮,才能将盐化的盐渣透到菜里,否则大块根本就不能沾消化)。进货的时候,盐是用那种又黑又腥的大麻袋装来,回来后我们全家动手,把大块盐打碎并倒进一口大缸里来卖。如果有人买,就用嘴、手感或者用手直接掂称重量,很不卫生。有些家庭比较穷,就拿鸡蛋来称盐。现在想来这些场景仍像是发生在昨天。

1984年,“平锅制盐”兴盛起来。家乡的路旁、沟边、村头等到处都有“平锅制盐”。当时的“平锅制盐”是用钢板或成长方形或正方形的平底敞口容器,然后盛入卤水,用煤炭或者柴火在下面加热,把水分蒸发后就只剩下盐。为了使家里的经济更宽余,我家也加入了一个“平锅制盐”行列。据说当时县里的辆辆总数达到1500多户,平锅盐产量超过5万吨。我家当时主要的经济来源就是靠“平锅制盐”支撑着。

1994年,随着国家对环境的重视,“平锅制盐”也由于规模大小且不符合环保要求被迫关停,当时我们一家都非常伤心和无奈,家里的经济支柱突然就断了。

1995年,我大学毕业后分配到了平顶山的一家制盐厂,企业年产量仅5万吨,但在当时已算是规模较大且工艺技术比较先进的大公司了,能在那里上班也是比较荣幸的。

2000年,随着中国经济形势的快速发展,年产量5万吨的真空制盐已经满足不了社会发展的需要,公司也因此走下坡路被迫关停,曾辉煌一时的制盐厂被平盐厂另一家公司兼并,兼并后的公司就是现在中盐系统的央企公司。

2003年,随着真空制盐技术和设备的进一步优化升级,中盐皓龙公司经过不断的努力和研,年产量60万吨精制盐项目建成投产,在当时已是国内领先生产产能能力最大的真空制盐企业。我作为一名参与者,有幸见证了这一历史。

2011年6月,我有幸加入东方希望成为平顶山盐化公司的一名员工,占年产量120万吨真空制盐项目国内一次性建成年产量最大、占地面积最小、最精益化的企业。在这个一个运作规范、精益求精的企业里工作生活,我感到非常的自豪。

一路走来,想想自己已与盐结下了不解之缘,我内心充满了感恩、感谢它不仅给我带来了经济收入,更丰富了我的人生!

### 企业文化

## 东方希望——成长的摇篮

□天津龙门 郝金伟

2010年11月,在我国即将结束校园生活的时候,东方希望赐予了我梦寐以求的工作平台,我满心欢喜,迫不及待地向家人和同学们,将我成为一名大集团的员工。

我分到一家饲料公司,报到那天,离公司还老远,我就望见漂亮的两个大字“希望”,这就是我将即将生活、成长的地方——天津著名门动物食品有限公司。新的生活在同事们的美好照料下,如同回家一般温馨;新的工作在同事们的悉心帮助下,开展得非常顺利。很庆幸自己在原时间内完成了角色的转变,同时也真实地感受到了东方希望文化的魅力。

### 好观念才有好发展

□总部 江鲁奔

笔者从事过多年的技术管理工作,

在现场管理中遇到了很多问题。例如,在

在操作工人理解紧急开车停车,因为需要

现在看来,当时的处理并非是完全的

孤立的,在企业生产及管理上很难有

日本的经营之神稻盛和夫,他的发明

他创办了两家世界500强企业,一年内将

破产的“日航”公司变为全世界盈利最好

我们尊重技术,但在尊重技术的同时

自己的痛与梦,好想披月亮升起的光辉

将一颗心放在抽屉不再寻找钥匙的时

拥有坚持的梦,再无所谓的态度也

随着梦想破灭,固然坚守是痛苦的,就

火车的轨道,有秩序的声音轰隆在

将一瓶酒开启,那份醇香将夜给醉

爱尚敬业 尽职尽责

我们来到公司时,正在三通——平

由于建设时间紧,任务重,加之安装图纸

技术精湛 乐于助人

2011年5月,公司用于推动水泥磨的

汽轮机进入紧张的调试阶段,当水泥磨

我们来到公司时,正在三通——平

### 企业文化

## 东方希望——成长的摇篮

□天津龙门 郝金伟

2010年11月,在我国即将结束校园生活的时候,东方希望赐予了我梦寐以求的工作平台,我满心欢喜,迫不及待地向家人和同学们,将我成为一名大集团的员工。

我分到一家饲料公司,报到那天,离公司还老远,我就望见漂亮的两个大字“希望”,这就是我将即将生活、成长的地方——天津著名门动物食品有限公司。新的生活在同事们的美好照料下,如同回家一般温馨;新的工作在同事们的悉心帮助下,开展得非常顺利。很庆幸自己在原时间内完成了角色的转变,同时也真实地感受到了东方希望文化的魅力。

### 好观念才有好发展

□总部 江鲁奔

笔者从事过多年的技术管理工作,

在现场管理中遇到了很多问题。例如,在

在操作工人理解紧急开车停车,因为需要

现在看来,当时的处理并非是完全的

孤立的,在企业生产及管理上很难有

日本的经营之神稻盛和夫,他的发明

他创办了两家世界500强企业,一年内将

破产的“日航”公司变为全世界盈利最好

我们尊重技术,但在尊重技术的同时

自己的痛与梦,好想披月亮升起的光辉

将一颗心放在抽屉不再寻找钥匙的时

拥有坚持的梦,再无所谓的态度也

随着梦想破灭,固然坚守是痛苦的,就

火车的轨道,有秩序的声音轰隆在

将一瓶酒开启,那份醇香将夜给醉

爱尚敬业 尽职尽责

我们来到公司时,正在三通——平

由于建设时间紧,任务重,加之安装图纸

技术精湛 乐于助人

2011年5月,公司用于推动水泥磨的

汽轮机进入紧张的调试阶段,当水泥磨

我们来到公司时,正在三通——平

责任编辑:陈丽萍

## 责任编辑:陈丽萍

□包头东方希望小学五年级二班 杨欣怡

一天夜里,小明的文具盒里传出了吵闹声。是谁在吵闹呢?哦,原来是铅笔、钢笔、彩笔和尺子,他们在说自己功劳最大。铅笔首先跑上了来,理直气壮地对大家说:“我的功劳最大,因为我穿着粉红色的裙子,又漂亮又可爱,而且,我的肚子里只要装上墨水就能工作,这样主人就会随时随刻关注我。所以嘛,我的功劳最大!”

还没等钢笔说完,小尺子便跑上台来。他清了清嗓子,骄傲地说:“我才是最棒的!因为我的身上印着阿拉伯数字,可以测量长度;我的一边是直线,一边是曲线,可以帮助主人画出整齐优美的线条。所以主人把我安插到文具盒的最上面!”

铅笔妹妹等不及了,一上台上就摔了个大跟头,惹得大家不约而同地哄笑了起来。小铅笔可顾不上这些,刚站起来就说:“我的功劳最大。主人在做题和画图时最少不了的就是我,即使错了,只要用橡皮轻轻一擦便没有了痕迹,所以我的功劳是最大的!”

彩笔不紧不慢地走上台来,说道:“其实呀,只有我才是最举足轻重的,因为我有12种不同的颜色,可以帮助主人记下重点、标重点。在主人的学习生活中起到了不可或缺的作用。”

小明被他们吵醒,从小包里取出文具盒对他们说:“你们的功劳都是一样的。没有你们的帮助,我的成绩是不会提升的,所以请你们不要再做无谓的争辩了!”文具们听到主人的话都红了脸低下了头,从此以后大家和谐地生活在一起。

(指导教师:闫娟)

在现场管理中遇到了很多问题。例如,在

在操作工人理解紧急开车停车,因为需要

现在看来,当时的处理并非是完全的

孤立的,在企业生产及管理上很难有

日本的经营之神稻盛和夫,他的发明

他创办了两家世界500强企业,一年内将

破产的“日航”公司变为全世界盈利最好

我们尊重技术,但在尊重技术的同时

自己的痛与梦,好想披月亮升起的光辉

将一颗心放在抽屉不再寻找钥匙的时

拥有坚持的梦,再无所谓的态度也

随着梦想破灭,固然坚守是痛苦的,就

火车的轨道,有秩序的声音轰隆在

将一瓶酒开启,那份醇香将夜给醉

爱尚敬业 尽职尽责

我们来到公司时,正在三通——平

由于建设时间紧,任务重,加之安装图纸

技术精湛 乐于助人

2011年5月,公司用于推动水泥磨的

汽轮机进入紧张的调试阶段,当水泥磨

我们来到公司时,正在三通——平

由于建设时间紧,任务重,加之安装图纸

技术精湛 乐于助人

东方希望集团

总部地址:上海市浦东世纪大道1502号东方希望大厦16楼(200122)

人力资源部

电话:(021)2036 0240

上海总部

电话:(021)2036 0260

审计财务部

电话:(021)6876 8755

农业技术部

## 企业快讯

**三门峡铝业** 5月12日,三门峡铝业举行后备干部竞聘首轮考试,此次考试共有115人参加,标志着公司后备干部竞聘进入实质性阶段。此次后备干部竞聘职能部门处长助理、生产车间主任助理等30个岗位。

**包头希铝** 为切实加强包头希铝的日常安全工作,提高公司安全防范能力及内部员工安全消防素质,5月12日上午9时,公司与包头市消防支队联合举办了消防应急演练。

**阜阳强犬** 5月31日,阜阳强犬举行了“为了自己和家人幸福,做好防御性驾驶”学习和签名活动,全体员工在防御性驾驶承诺书上郑重签名。

**乌海化工** 5月2日,乌海化工所有中层干部及技术人员在公司会议室召开了“项目启动前安全评审暨关键设备工程风险评估活动月”动员大会。项目部门负责人依次汇报了工程进度及存在的问题,并为公司顺利投产作出承诺。

**重庆石化** 重庆石化成立了以PTA厂精制工区、热电厂锅炉车间为安全改善试点单位,并于4月25日成功召开了重庆试点单位安全改善启动大会。

**达茂科技** 4月24、26日,达茂科技分别对二建、江苏中泰阿和包头房屋建筑的全员建筑工人进行了安全培训。通过身边的案例,结合集团的各项安全管理规定,通过互动的形式给全体建筑工人上了一堂生动的安全培训课。



## 循规蹈矩——安全生产的关键

□**包头头素 杜建芳**

“安全第一,生命至上”作为一种理念,大家都能够认识和理解,但在实际工作中如何确保安全却是相当复杂、困难的事情。一般来说,在企业的发展和运行中都是按照国家或者行业的标准规范进行,都有完善的操作规范,但企业内部的管理制度因客观条件的差别而不同,所以执行力是企业内部制度实施的关键。

俗话说安全不离口,规章不离手。不论是管理人员、技术人员还是普通职工,都要按照相关规章制度、操作规程办事。但企业中的一些人却凭着“经验”丰富和对规范的面面观解而自行其是,结果往往给企业安全生产造成负面影响。因此在安全生产中,只有规定动作,没有自选动作。就是必须要坚持遵章作业、持证上岗,只有这样,才能预防事故的发生,才能确保企业安全生产。

做好企业安全生产工作,也一定要避免自以为是、随心所欲,必须循规蹈矩。只有循规蹈矩,员工才会扎扎实实地将各项规章制度落到实处;只有循规蹈矩,员工在生产过程中才会认真落实防范措施;只有循规蹈矩,员工在上岗作业时才会认真排查可能发生的各类事故隐患。这不仅保证自己和身边同事的人身安全,而且也保证了所操作的设备安全。另一方面,安全工作恪守“循规蹈矩”原则,又是职工强烈的个人主人翁精神和工作责任心的具体表现。生产事故,往往是源于违规操作。因此,循规蹈矩安全是确保安全生产的重要手段。只有点滴落实,按部就班,规规矩矩,遵章守序,才能确保工作秩序和生产安全。

总之,在总结安全生产的经验中要明确要求,必须全员、全方位、全过程,全天候狠抓不懈,及时发现并消除隐患,安全生产的隐患因素。每一颗螺丝钉,每一个螺丝钉必须紧固,每一个环节,以此细化安全制度。然而循规蹈矩也不是墨守成规,不去创新,而是一种讲原则、讲责任、讲诚意的态度。循规蹈矩固然成效不是一览可见,但长久坚持,就会成为一种良好的习惯,就能实现安全生产,这才是最可贵的。

## 挖井与安全改善

□**重庆石化 刘家兵**

有这样一则故事,有两个和尚分别住在相邻两座山上的庙里,这两座山之间有一条小溪。这两个和尚每天都会在同一时间下山去溪边挑水,久而久之,他们便成为了好朋友。就这样,时间在每天的挑水中不知不觉过了五年,突然有一天,左边这座山上的和尚没有下山挑水,右边那座山上的和尚心想:“他大概睡过头了。”哪知第二天,左边这座山上的和尚还是没有下山挑水,第三天也是这样,过了一星期,还是这样,直到过了一个月,右边那座山上的和尚心想:“我的朋友可能生病了,我要过去拜访他,看看能帮上什么忙。”

于是他便上了左边那座山去探望他的朋友。等他看到朋友之后,大吃一惊,因为朋友正在庙前打井,一点也没有生病的迹象。他好奇地问:“你已经一个月没有下山挑水了,难道你可以不喝水吗?”左边山上的和尚说:“来,我带你去看。”于是,他带着那个和尚走向庙后的后院,指着一口井说:“这五年来,我每天做完功课,都会抽空挖这口井。即使有时很忙也会挖,能挖多少算多少。如今,终于让我挖出了水,我就不必再下山挑水了。我现在有更多的时间练习我喜欢的拳。”

目前,东方希望正在大力推行安全改善,安全改善是一个持续的过程,需要我们付出更多努力,会花费我们大量的精力和时间才能取得成功。这个过程会触及到某些人的利益,打破部分人的惯性思维,改变个别人的心智模式。在这个过程中,我们是否应该主动为自己挖一口井呢?企业合理的安排时间,把一切工作进行充分的准备,在紧张匆忙的生活和工作中,每天抽出一点点很少的时间,苦练基本功,多准备一些平时不留意的工作应用,在不经意间,我们平常的积累也许能在关键时刻得到应用;这个过程可能像佛前的熏香一样,要经历时间和漫长的等待。

但,或许正是这一点一滴的努力和不断的付出,就会使你走在别人的前面,记住:先走一步,处处黄金。安全改善管理程序得到流程得到畅通,我们就会像井水和和尚一样,有着丰富的资源可以信手拈来,我们的安全管控将从监督管理过渡到自我管理到团队管理。

# 东方希望积极参与新疆跨越式发展

——记新疆重工管理片区

□**新疆重工 贺文辉**

东方希望响应国家号召,参与到新疆跨越式发展的建设中,设立东方希望新疆重工管理片区,于2010年底在新疆东煤电煤化工基地规划投资建设240万吨电解铝,5×35万千瓦自备电厂,180万吨电解铝670万吨吨铝等。

**一、有色金属**

新疆东方希望有色金属有限公司成立于2010年12月30日,项目总投资500KA综合节能环保铝电解槽技术,符合世界电铝解行业技术发展大趋势。项目规划320万吨电解铝,配套建设12.35KWH发电机组。

为配合铝电解项目拟在同一区域内配套建设动力站。一期工程产80万吨铝项目,动力站装机5×350MW,同时与当地电网联网,电源完全满足800KVA铝项目的用电需要。规划采用220KV电压为本项目供电。

在2011年2月20日选址确定后,从4月16日拿到第一张设计图起,4月20日启动第一方混凝土,到12月15日新疆项目具备生产条件,2012年1月19日产出第一包铝水。该项目不仅成为新疆东煤电煤化工第一家同时在建的大项目,并且成为同期第一家建成投产的企业。

**二、铝业**

公司成立于2011年初,依托东煤电田的丰富煤炭资源,致力于煤炭资源的

## 安全禁令 关爱生命

□**三门峡铝业 吕小童**

东方希望将从7月1日起正式实施《东方希望安全禁令》,充分表明了集团对安全生产细节和职工生命的高度重视,让我们真切地感受到了——关爱生命,关爱安全。

安全至上,生命无价。禁令既是“高压线”,也是安全的“防火墙”。有人曾形象地将生命比作“1”,而将生命创造的各种价值荣誉、高官厚禄、金钱等比作“1”后面的无数个“0”,没有了生命,一切都将化为乌有。众所周知我们的企业是一个集易燃、易爆、高温、有毒、腐蚀等特点的高危行业,其特点决定了安全永远是

## 从“泰坦尼克号”说不安全行为

□**万盛化工 赵磊**

前几日,去电影院重温了影片《泰坦尼克号》,3D版效果非常好,坐在电影院的座位上,感觉身临其境。

1912年4月10日,承载2208人的“泰坦尼克号”在当时的堪称最大的客运游轮从英国南安普敦开往了它的处女航,在它的处女航中撞上了冰山最终沉没,最后只有705人获救,1500多人的生命从此划上了句号。泰坦尼克号难为和平时期死伤人数最惨重的海难之一,同时也是最为人们所知的海上事故之一。

4月14日晚,一个风平浪静的夜晚,甚至一点风都没有,泰坦尼克号以23.3节的速度在漆黑冰冷的海面上快速航行(极限航速24节)。接到附近很多船只发

## 合同履行过程法律风险控制

□**总部 三生石**

企业合同法律风险控制是企业合同管理的重要方面,常见的合同法律风险管理一般比较注重事前预防(比如偏重于合同文本的拟订与签订)、事后救济(比如侧重于合同纠纷发生后的诉讼及仲裁),而轻视了履行过程中的防控(事中控制),由于合同的履行过程是一个动态过程,往往涉及到多个方面、多个部门、多个岗位人员,更可能因履行周期长、行业、专业特点等原因,导致合同履行过程的法律风险控制成为合同管理的一个难点。一般来说,企业通常由业务人员事前对合同文本拟定及合同签订过程参与,可大大降低合同法律风险产生。但由于事务繁杂性,任何一个合同文本都不可能穷尽一切,因此,做好合同履行过程中法律风险防范,是及时弥补合同签订过程中遗漏法律风险的一个必要措施。

以买卖合同为例,综合来说,合同履行过程法律风险控制一般可通过以下几个方面进行:

**第一、合同内容传达**

合同签订后,企业要及时将合同内容分解或全部传达给涉及到的部门或个人,让相关人员知悉合同内容,有针对性地开展

工作。如生产部门(一般涉及及到安排生产计划、制造工艺等)、销售部门(涉及到及时安排发货)、采购部门(涉及到及时收到及安排生产计划、制造工艺等)。

第二、履约过程中的正确操作

例如涉及到合同主要内容变更的,不能通过电话沟通了事,而要签订补充协议或另行订立合同;往来邮件一般要按时间先后形成连续的文档保存;传真件内容非常重要,在传真送达的同时要及时向对方回寄原件或对方向要素原件;重要的会议或口头沟通过程要形成书面会议纪要;开具发票时,要注意发票与合同文本约定及合同约定要求,发票送达时要注意对方的签收;收款后要及时开具收据,付款要及时形成付款凭证;需要出具收单类的,不能仅用收款单代替;发货要形成书面的发货单并让收货人的签收;货到后要及时进行验收或要求对方进行及时验收。

**第三、商务资料的保管**

合同履行过程中,会产生大量的商务资料,如电话、传真、邮件、会议纪要、收发货单、验收证明、使用记录、发货、收款凭证等。通过对商务资料的管理,可以保存与合同有关的证据材料,一旦发



生的损失,但对家庭来说是百分之百的灾难。“高高兴兴上班来,平平安安回家去”,道出了一个企业对员工的希冀,也道出了父母、爱人、子女的期盼,理解了这浅显的道理,就能理解禁令为何对犯者做出“开除、解除劳动合同”的处理决定,保护生命的目的。

安全禁令出台的目的也是让大家杜绝“低标准、老毛病、坏习惯”,做好“规定动作”,杜绝“自选动作”。广大职工都养成安全操作的良好习惯,安全自然而然就变成了一张白纸,那才是签订禁令的最终目的。

遵守禁令就是尊重生命,就是对个人和家庭幸福的最大承诺,让禁令真正成为忽视安全者的“紧箍咒”,成为珍爱生命者的“保护伞”。

安全是什么?安全是家庭幸福的保障,更是珍爱生命的人生姿态。一起事故对企业可能只是千分之一的甚至万分之一

的损失,但对家庭来说是百分之百的灾难。“高高兴兴上班来,平平安安回家去”,道出了一个企业对员工的希冀,也道出了父母、爱人、子女的期盼,理解了这浅显的道理,就能理解禁令为何对犯者做出“开除、解除劳动合同”的处理决定,保护生命的目的。

杜绝“低标准、老毛病、坏习惯”,做好“规定动作”,杜绝“自选动作”。广大职工都养成安全操作的良好习惯,安全自然而然就变成了一张白纸,那才是签订禁令的最终目的。

遵守禁令就是尊重生命,就是对个人和家庭幸福的最大承诺,让禁令真正成为忽视安全者的“紧箍咒”,成为珍爱生命者的“保护伞”。

在我们的宣传下,两个月侯老板猪料销量做到了40吨,当时他的猪厂家多,外面欠账已达100多万,就在我们庆幸他的销量上升时,侯老板突然宣布不卖饲料了。他说外面欠账太多不好收钱,主要以目前日欠账,在他养殖场内,日销量在200吨左右。

刚开始拜访时,侯老板对我不屑一顾,以后每次经过那个地方,都会停下来和我聊聊附近的养殖情况,来我们猪集团的优势和实力上我料的养殖反映效果,只有侯老板对比试料才是最真实可靠的数据。经过坚持不懈的努力,侯老板接受了我的要求,做对比试料,并找了他的几个养殖户前期试用,要求账对账,试料后,他们自己也不愿意换我们的料,原因很简单,就是侯老板我们的料的时候超过了他们的好多养殖户。

在有了其他方案的情况下,我们把周边的经销商重新筛选,选出南村经销商王老板,该经销商在我们扫街时有过几次接触,当时他的月销量在80吨,

感觉有点少,就没有选他。现在养殖户等着料喂,也很难找他了,把市场现有的情况告诉了王,还有现金料卡,再把我们料的优势说了下,王老板配种,觉得大厂料放心,在我们把养殖户要用的数据统计出来以后,计划要加10吨料才能供应养殖户的需求。王老板最后那10吨料款料,我们怕“夜长梦多”,赶紧找了他熟悉的李让业务员陪着去公司拉料,当晚12点料就到市场,我们连夜把料送到养殖场,解了燃眉之急。

经过几个月的帮扶开发,该养殖户销量达到300多吨,但我们几个门料在它的市场没有影响力,我想只要我们坚持做好基础工作,把集团突破营销流程做好,把实证,推广会坚持做下去,就没有打不进的市場。

在突破营销的过程中,不会一帆风顺,只要我们集思广益,找到突破口,一切问题都会迎刃而解。我们有比竞争对手更赚钱的产品,我们是在为养殖户创造更大的效益,在突破营销的路上我们也越来越有成就感,越来越自信。

我们带上小黑板,记号笔,计算器等工具前往,按照确定好的账簿,主要给李老板讲了本账,还有毛收入 and 纯利润的账。由于准备很充分,算账的每一个步骤都很明了,李老板也参与到了算账之中,紧张的眉头逐渐松弛。

经过这个案例,我感觉开发市场主要的就是数据,平时我们说的再好,养殖户心里还是有一个瓶颈,不愿意去改变自己的做法,不愿意去冒险,因为没有实在的东西摆在他们面前。我们学习突破营销模式后,避免和养殖户发生直接的冲突,其实宣传故事做对比,让养殖户看到效果后再换料,其实宣传的力度真的比我们自己跑市场大得多,有实证的数据对比,只有实证我们才能看到我们的优势。

李老板换了料,销量增加了,侯老板也很满意。

在突破营销的过程中,不会一帆风顺,只要我们集思广益,找到突破口,一切问题都会迎刃而解。我们有比竞争对手更赚钱的产品,我们是在为养殖户创造更大的效益,在突破营销的路上我们也越来越有成就感,越来越自信。

我们带上小黑板,记号笔,计算器等工具前往,按照确定好的账簿,主要给李老板讲了本账,还有毛收入 and 纯利润的账。由于准备很充分,算账的每一个步骤都很明了,李老板也参与到了算账之中,紧张的眉头逐渐松弛。

经过这个案例,我感觉开发市场主要的就是数据,平时我们说的再好,养殖户心里还是有一个瓶颈,不愿意去改变自己的做法,不愿意去冒险,因为没有实在的东西摆在他们面前。我们学习突破营销模式后,避免和养殖户发生直接的冲突,其实宣传故事做对比,让养殖户看到效果后再换料,其实宣传的力度真的比我们自己跑市场大得多,有实证的数据对比,只有实证我们才能看到我们的优势。

在突破营销的过程中,不会一帆风顺,只要我们集思广益,找到突破口,一切问题都会迎刃而解。我们有比竞争对手更赚钱的产品,我们是在为养殖户创造更大的效益,在突破营销的路上我们也越来越有成就感,越来越自信。

责任编辑:陈丽萍

责任编辑:刘盛德

# 市场供过于求 鸡蛋价格频跳水

从去年最高点时的每斤5元-5.5元,到现在的2.5元-3元一斤,鸡蛋价格可谓经历了“大跳水”。虽然往年鸡蛋价格也一直处于波动状态,但基本都是有规律可循,而从从去年11月份至今,鸡蛋价格徘徊在低价期半年之久是从未有过的。业内人士表示,目前鸡蛋价格已经脱离了原先的波动周期,滑向了一个不可预知的未来,养殖户盲目扩张是其中一个很重要的因素,将来更有可能出现的一种情况就是,蛋鸡养殖业大洗牌。

**不计成本的养鸡蛋**

目前,一些养殖户看着自己的产蛋鸡愁眉苦脸,鸡几乎每天都在正常下蛋,为主人卖力工作,但同时它们现在也是个大麻疯,“以前常年跟我有联系的市场鸡蛋摊位告诉我,市场已经饱和了,价格再低也卖不出去。”瓦房店李店养殖户老王说,不得已他现在只能不计成本的将鸡蛋卖给一些散户,去年高点时的收购价达到一箱(30斤)100元,今年最低的时候落到了“一箱80元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

## 中原希望——王者归来

□**中原希望陈志强 张希胜**

我是一名饲料经销商,经销饲料有十个年头了。前几年主要销售浓缩料,一个月能卖20吨左右,竞争也没那么激烈,感觉顺风顺雨做得挺轻松。但是近两年随着养猪规模化、集约化发展的加速,配合全价饲料以肉比低、出肉时间短,省工省时等诸多优点在市场上崭露头角,而且大有势不可挡之势,混饲料也成了明日黄花。

正在我迷茫之际,中原希望的开发队一行三人进驻了小河市场,刚开始我对中原希望并不看好,因为以前希望饲料在这个市场曾红极一时,但后期市场管理不到位,导致价格恶性竞争,虽然销量十分优异,但是经销商没利润,就都纷纷撤下架了。当时出

现了养殖户满找我希望而买不到的怪现象,所以当时我持观望态度,我想中原希望可能还像一些厂家一样,搞几天热闹就撤场了。

但几天后我的想法发生了变化,村里的条幅和宣传广告铺天盖地,业务员逐村拜访登记信息,工作细致及前所未闻的,然后我找养殖户求证做实证,称未到时公司邀请附近养殖户和我都到现场见证,和果”552对比,同样都是80斤料但希望的多长了4.24斤猪,当时我不敢相信,觉得数据不是偶然数据。

几天后实证员小邱通知我,又有一窝出数据让我看一下。我再次亲自把秤,结果一窝猪分两窝同时用完一包,希望竟对比对方多增重91斤,这次我是真服了。我主动申请建服务站,并向公司交三千元市场保

□**郑州红门 田康**

在我们的宣传下,两个月侯老板猪料销量做到了40吨,当时他的猪厂家多,外面欠账已达100多万,就在我们庆幸他的销量上升时,侯老板突然宣布不卖饲料了。他说外面欠账太多不好收钱,主要以目前日欠账,在他养殖场内,日销量在200吨左右。

刚开始拜访时,侯老板对我不屑一顾,以后每次经过那个地方,都会停下来和我聊聊附近的养殖情况,来我们猪集团的优势和实力上我料的养殖反映效果,只有侯老板对比试料才是最真实可靠的数据。经过坚持不懈的努力,侯老板接受了我的要求,做对比试料,并找了他的几个养殖户前期试用,要求账对账,试料后,他们自己也不愿意换我们的料,原因很简单,就是侯老板我们的料的时候超过了他们的好多养殖户。

在有了其他方案的情况下,我们把周边的经销商重新筛选,选出南村的经销商王老板,该经销商在我们扫街时有过几次接触,当时他的月销量在80吨,

感觉有点少,就没有选他。现在养殖户等着料喂,也很难找他了,把市场现有的情况告诉了王,还有现金料卡,再把我们料的优势说了下,王老板配种,觉得大厂料放心,在我们把养殖户要用的数据统计出来以后,计划要加10吨料才能供应养殖户的需求。王老板最后那10吨料款料,我们怕“夜长梦多”,赶紧找了他熟悉的李让业务员陪着去公司拉料,当晚12点料就到市场,我们连夜把料送到养殖场,解了燃眉之急。

## 对比实证,数据说话

李老板换了料,销量增加了,侯老板也很满意。

在突破营销的过程中,不会一帆风顺,只要我们集思广益,找到突破口,一切问题都会迎刃而解。我们有比竞争对手更赚钱的产品,我们是在为养殖户创造更大的效益,在突破营销的路上我们也越来越有成就感,越来越自信。

我们带上小黑板,记号笔,计算器等工具前往,按照确定好的账簿,主要给李老板讲了本账,还有毛收入 and 纯利润的账。由于准备很充分,算账的每一个步骤都很明了,李老板也参与到了算账之中,紧张的眉头逐渐松弛。

经过这个案例,我感觉开发市场主要的就是数据,平时我们说的再好,养殖户心里还是有一个瓶颈,不愿意去改变自己的做法,不愿意去冒险,因为没有实在的东西摆在他们面前。我们学习突破营销模式后,避免和养殖户发生直接的冲突,其实宣传故事做对比,让养殖户看到效果后再换料,其实宣传的力度真的比我们自己跑市场大得多,有实证的数据对比,只有实证我们才能看到我们的优势。

在突破营销的过程中,不会一帆风顺,只要我们集思广益,找到突破口,一切问题都会迎刃而解。我们有比竞争对手更赚钱的产品,我们是在为养殖户创造更大的效益,在突破营销的路上我们也越来越有成就感,越来越自信。

我们带上小黑板,记号笔,计算器等工具前往,按照确定好的账簿,主要给李老板讲了本账,还有毛收入 and 纯利润的账。由于准备很充分,算账的每一个步骤都很明了,李老板也参与到了算账之中,紧张的眉头逐渐松弛。

经过这个案例,我感觉开发市场主要的就是数据,平时我们说的再好,养殖户心里还是有一个瓶颈,不愿意去改变自己的做法,不愿意去冒险,因为没有实在的东西摆在他们面前。我们学习突破营销模式后,避免和养殖户发生直接的冲突,其实宣传故事做对比,让养殖户看到效果后再换料,其实宣传的力度真的比我们自己跑市场大得多,有实证的数据对比,只有实证我们才能看到我们的优势。

在突破营销的过程中,不会一帆风顺,只要我们集思广益,找到突破口,一切问题都会迎刃而解。我们有比竞争对手更赚钱的产品,我们是在为养殖户创造更大的效益,在突破营销的路上我们也越来越有成就感,越来越自信。

我们带上小黑板,记号笔,计算器等工具前往,按照确定好的账簿,主要给李老板讲了本账,还有毛收入 and 纯利润的账。由于准备很充分,算账的每一个步骤都很明了,李老板也参与到了算账之中,紧张的眉头逐渐松弛。

经过这个案例,我感觉开发市场主要的就是数据,平时我们说的再好,养殖户心里还是有一个瓶颈,不愿意去改变自己的做法,不愿意去冒险,因为没有实在的东西摆在他们面前。我们学习突破营销模式后,避免和养殖户发生直接的冲突,其实宣传故事做对比,让养殖户看到效果后再换料,其实宣传的力度真的比我们自己跑市场大得多,有实证的数据对比,只有实证我们才能看到我们的优势。

责任编辑:刘盛德

责任编辑:陈丽萍

## 市场供过于求 鸡蛋价格频跳水

从去年最高点时的每斤5元-5.5元,到现在的2.5元-3元一斤,鸡蛋价格可谓经历了“大跳水”。虽然往年鸡蛋价格也一直处于波动状态,但基本都是有规律可循,而从从去年11月份至今,鸡蛋价格徘徊在低价期半年之久是从未有过的。业内人士表示,目前鸡蛋价格已经脱离了原先的波动周期,滑向了一个不可预知的未来,养殖户盲目扩张是其中一个很重要的因素,将来更有可能出现的一种情况就是,蛋鸡养殖业大洗牌。

**不计成本的养鸡蛋**

目前,一些养殖户看着自己的产蛋鸡愁眉苦脸,鸡几乎每天都在正常下蛋,为主人卖力工作,但同时它们现在也是个大麻疯,“以前常年跟我有联系的市场鸡蛋摊位告诉我,市场已经饱和了,价格再低也卖不出去。”瓦房店李店养殖户老王说,不得已他现在只能不计成本的将鸡蛋卖给一些散户,去年高点时的收购价达到一箱(30斤)100元,今年最低的时候落到了“一箱80元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期就需要30元,一个万只规模的养殖场养一万只鸡前期投入30多万元。一只产蛋鸡一天需要饲料两3,高峰时1万只鸡每天产蛋约9000个,按照这个标准计算,现在规模化养殖场平均每批发出去一箱鸡蛋(毛重30斤,去皮3斤)就得赔约元。每万只蛋售出售赔钱约300元。”

老王说,去年下半年,刚开开始涨价,养殖户都是从鸡雏开始养起的,大约170天后,育成鸡变成产蛋鸡,大约过个340天,产蛋鸡变成淘汰鸡。“老刘说,现在无论是人工成本还是饲料成本都在上涨,就拿饲料成本来说,去年同一吨中鸡饲料需要2570元,今年又涨了120元。一只鸡雏长成大产蛋鸡,目前光饲料和疫苗前期