抓质量 提效率 齐心协力创佳绩

□宝山希望 李世川

面对激烈的市场竞争,质量是一个企业能够持续发展的基础,“质优价廉”的产品才能够得到客户的青睐,产品没有过硬的质量就不能树立良好的口碑,没有口碑就没有市场;而价廉是决定市场份额大小的重要因素之一,价廉从何而来?从价值采购中来,从降本增效中来,从效率提升中来。对于生产环节来说,价廉更多的是来源于效率的提升。

要发展就要抓生产,抓生产就要抓质量攻关,品控和生产起着至关重要的作用。品管根据客户的需求和反馈,在原有配方的基础上,不断探索和研究,合理更新和完善品种配方,生产部门根据其配方严格把控配药和原料的投放过程,生产出的每个成品均要进行各项指标的精确化验,确保测验结果在允许范围内才能发货出厂,这期间的每一个环节都要严格把关,做到精、准、细,这样才能不断提升产品质量,得到客户的认可和支持,才能在竞争中处于优势。

效率的提升可以从以下几方面着手:根据客户的订单需求,合理安排当班的生产计划,合理调整生产品种次序和投料次序,减少换模次数;生产流程做合理的改进,化繁为简,减少不必要的时间耗费;合理安排和调度生产人员,对当班生产过程中遇到的问题第一时间反应给上级领导,共同协商,提出合理化建议,及时做出应对措施,齐心协力完成当班的生产计划;定期对生产设备进行维护和保养,根据集团标准,对缺损或腐蚀的零件及时进行更换,对陈旧设备进行再维护,对达到报废年限的设备进行更新。

一个企业要长久发展,全体干部员工都要齐心协力,拧成一股绳,齐抓共管,对每一个细小的环节加以重视,制定正确措施落实及时到位,竭尽全力创造企业相对优势,创造出更大的业绩,为东方希望更美好的明天而不懈的奋斗!

海外见闻

□金边EH 于希望

不多不少,不长不短,来柬埔寨,正好一周年。遥想去年,我从春寒料峭的祖国飞临闷热的柬埔寨,机场到工厂,汽车在黑夜中前进,感觉二十几公路是那么漫长。这里已不是故乡,已不是故国,我已然成为了这里的外国人。

阳光下的厂区周边,是如此的荒凉,枯黄的杂草贴着地面,蔫蔫的,几颗棕榈树突兀地杵着。路是土路,摩托车开过去,尘土飞扬,走一会儿,白色的鞋子就变成了黄色。

初来这里,我觉得这里似乎就是被上帝遗忘的地方!一年后,这一切似乎都变了,这里的一切都可爱起来了,这里也是天堂,这里的人民悠然自得,他们的幸福感是满满的……

当地人收入不高,拿着每月300美元不到的工资,也没有像样的房子,有些人甚至是在别人的土地上,居住在用木头搭建的棚子里,只能遮阳而不能避雨。但他们的生活是快乐的,笑容总是洋溢在他们的脸上,那么的灿烂,完全看不出生活的清苦。也许他们清心寡欲,心中晶莹剔透,才这般乐于清贫。

柬埔寨是一个礼佛的国家,僧人地位尊贵,众人对僧人都毕恭毕敬。在这里,几乎所有金碧辉煌的建筑都是寺院。听说之前只有僧人才可以打伞,那种黄色雨伞,一般人是不可以打伞的。雨季来了,民众就在雨中飞奔,任雨水淋湿他们的身体。如果僧人向你化缘,那绝对是对你的荣宠,要跪下来,在僧人面前念经。据传,柬埔寨人一生必须要有一次出家的经历,在寺院里,待上一段时间,想还俗就可以还俗,喝酒吃肉,结婚生子。如果确有慧根,想常伴古灯佛法,那是无上的荣光,对于家人家族也一样,是一件光耀门楣的事情。

快乐、幸福往往与生活是否优越没有直接关系,这取决于信仰,取决于价值观、人生观。知足常乐,弱水三千只取一瓢饮,努力争取应该得到的,对于额外的,不做奢望、贪念,烦恼就会快走,幸福就会回来。

质量是企业强大的基石

□龙江强大 姜海

东北地区占据了养殖、原料主产两大重要优势,使得各大饲料企业对其趋之若鹜。特别是在全国饲料行业深度调整的环境下,整个东北地区的饲料市场销售竞争也进入白热化。作为国内饲料的老牌龙头企业,如何在这样的环境下谋求发展,在未来的饲料企业竞争中占有一席之地,这不仅要靠营销手段的多样化,生产出质量过硬、独具特色的产品同样重要。

饲料销售的市场如同硝烟弥漫的战场,相互的竞争靠产品,产品的竞争靠质量。产品质量是企业生存发展的关键,如何在保证饲料产量的同时也能提高产品质量呢?应做到以下几点:

一、提高产品质量必须提高生产人员素质

质量需要技术支持,技术需要有素质的人,人的素质则需要职业技术的培训。集团一直在完善制定各岗位的管理制度和操作标准,通过教育培训的方式提高员工的产品质量意识,真正重视产品质量。

二、卓越的质量需要一流的管理

深化产品质量的管理,是提高产品质量的关键。管理则需要我们按照集团制定的各项制度和标准执行,对照生产的各个环节认真落实到位。从采购部将原料高性价比购入,到品管部严格按集团标准进行检测,杜绝低价、低质的原料进入生产环节。严格监控生产工艺流程,确保饲料产品质量。实现这一切需要各部门的通力合作及良好的沟通管理。

三、积累点滴改进,逐步提高质量

饲料行业技术和产品质量差距正在逐渐缩小,各品牌的市场竞争愈演愈烈。我们应该有紧迫感,在生产过程中,我们要按标准、抓细节。产品质量是生产出来的,不是检验出来的。这就需要生产员工按照生产标准在细微处下功夫,逐步的提高产品质量,使其更具有市场竞争力。

2017年以来,东方希望顺应国家“南猪北养”的政策号召,在东北地区投入大量资金,实施种、养、工一体化项目的发展规划,这对集团饲料板块是一个跨越式的发展。对于生产者也提出了更高的质量要求,生产出优质的产品,大力支持集团饲料业的发展,更好的服务广大养殖户,为地方经济发展做出我们的贡献。

改进 提升 收获

□乐山金豆 鲁宗生

一份耕耘,一份收获,播种下了“精益求精、持续改进”的种子,乐山金豆公司就收获了丰硕的果实。

记得那是我刚到乐山金豆公司的第一个夜班,班前会上,码盘工指着生产计划看板,带着情绪激动地说:“又是这么多计划,我的胳膊最近码包码得都痛了,今天我只能码一部分,另外那些我干不了!”都说新官上任三把火,可是实际情况却是我被火烧到了,客户明天就要来提货,生产不出来怎么办呢?当时我的心中只有一个想法:一定要改变这种现状,这种情况不能再发生!

我知道:要想解决困扰公司的难题,让工作变得“轻松”,首先要干部带头改变现状,再改变员工的思想和行动。我想到了“高位码垛机”,用机器替代人工,就能让员工轻松工作。于是,结合公司的现状,我和公司领导与总部进行积极的申报和沟通,最终在去年11月成功安装了高位码垛机,开启了乐山金豆从人力码盘跨越到用机器人码垛的新时期。看着一盘盘豆腐块似的成品从托盘库输送出来,生产工人高兴地说:“现在我们每班都可以很轻松的生产原来1.5倍的成品!”从1到1.5倍,从带着情绪上班转变为轻松愉快的工作,这样的转变让我感到由衷的喜悦。

乐山金豆高位码垛机 (鲁宗生摄)

去年10月,为了提高产品质量,提升生产效率,公司开展了制粒机蒸汽管道的改进工作,改进后的制粒机蒸汽管道有以下几点优势:

1.蒸汽压力稳定,设备运行正常:整改前减压阀失效,制粒机蒸汽压力随着锅炉的气压波动,堵机现象频繁;整改后进入调质器的蒸汽压力稳定,设备运行情况良好。

2.疏水效果明显,运行电流下降:整改前疏水效果差,蒸汽进入调质器的管径不合理,含水量高的物料有时会堵塞蒸汽进气口;整改后疏水效果明显改善,制粒机运行电流下降了5-10A,主机吨耗电减低了1度。

3.调质温度达标,调质效果改善,提升了产品外观质量。

4.整改前,由于蒸汽含水量大,生产鸭料时频繁出现制粒机堵机,制粒工要反复的停机处理堵机事件;整改后不但设备运行情况良好,而且时产量提高了1.5吨,不仅降低了员工的工作时间和工作强度,还提高了团队的工作积极性。

一项好的改进项目,不但解决了生产效率的问题,也夯实了团队的战斗力。当我们遇到困难的时候,就要勇于承担责任,做事就要敢于改变现状,这样才能让自己不断进步。正如美国成功哲学家金·洛恩所说:成功不是追求得来的,而是被改变后的自己主动吸引来的。”

点滴合理 循环改进

□聊城强大 韩广学

我是一名投料工,在聊城强大公司工作了十几年。十几年前我什么也不懂,工作只是为了养家糊口。随着公司的发展,我自身也在逐渐的成长,改变了过去陈旧的思想,也学会了很多技能,企业文化感染了我,让我事事追求点点滴滴的合理化。

以前我对投料这个岗位并不太在意,这种情况时有发生:一边粉碎机运转着,一边开叉车去转运原料,转运过程中可能会出现粉碎机和提升机空转的现象;有时候也会出现筛片损坏没有及时更换,造成粉碎出的原料粒度较大,最后返工再粉碎等问题;这些都是因为自身惰性和粗心大意造成的,通过公司领导的指导和总部的培训,我不断的反省,一点点改变,逐渐养成了良好的工作习惯。

现在,在上班前我首先要做的就是检查筛片,筛片的孔径合适不合适,锤片磨损情况如何,控制粉碎物料的导向板方向是否正常,根据生产顺序安排粉碎原料。在粉碎过程中,为了避免设备空转情况,我重新安排工作,效率提高了,能耗也降低了。我终于明白,只有在本岗位发现问题,并想办法解决遇到的瓶颈,才能更好、更高效率的完成工作,公司才能提高总体效率。

事事追求点点滴滴的合理化,只有把每件小事都做到合理化,在合理化的基础上再对照新的标准循环改进,标准才会不断得到优化,我们的收获也会越来越多。

如何培养员工的安全意识

□六安希望 贺国朋

俗话说“思为行之始,行为思之成”,可见意识是行为的先导。我们作为公司的基层管理者,在看到员工的不安全行为时,在及时制止的同时还要思考,倘若员工在一个问题或一个方面多次出现不安全行为,就不是安全能力不够的问题了,而是安全意识不足。倘若一个人没有安全意识,他每天就会处在不安全的工作环境里,缺乏安全意识而全然不知,这是最大的危机和悲哀。相反,倘若一个人有很好的安全意识,他不管做什么岗位,在完成一项任务或工作时,无论他的工作环境是否安全,他都会不自觉的去思考、去评估。不同意识的两种人,行为所产生的结果是截然不同的,可见对员工安全意识的培养是非常重要的。

怎样培养员工的安全意识呢?每一个管理者培训员工的方法都不尽相同,但我们追求的结果是相同的。

首先,安全教育培训必须持续有效的跟进。比如,针对安全法规、集团安全制度、安全常识以及相关安全案例等,有计划的开展安全培训,让员工对安全有客观的认识。例如在生产班前会时,抽3-5分钟讲安全,具体到每一个岗位和员工,让员工参与到安全问题的讨论中,由被动接受到主动参与,这是一个有计划逐步推进的过程,就是持久战。我们必须清楚的认识到,由于员工年龄不同,思想和接受教育的程度不同,接受能力也会有所差异,这就很考验管理者的耐心。倘若因为没有坚持或是因为没有认真观察和区分,达不到预期的效果,那就是我们管理者的责任。

其次,在平时的工作安排和现场检查中,要给员工灌输安全意识。不管做什么事,都必须在安全的前提下进行,做到“三不伤害”。逐步让员工在头脑里加深安全印迹,为后期安全意识的形成奠定基础。同时还要鼓励员工提出他所认为的本岗位或公司不安全的隐患,让员工参与公司安全管理制度的制定和安全措施整改的讨论。管理者要针对员工提出的问题进行评估,合理的要予以落实,真正把员工的安全放到心上,让员工感受到干部对安全的重视。

最后,集团的安全标准要严格执行,同时通过干部自身的安全行为感染员工,让员工理解安全工作更多的是为了他们自身好,没有安全,一切都是无意义的,让其深刻的认识到安全对自己和对家庭的重要性。充分发挥集团安全考核制度,以此辅助员工更好的完成安全生产工作。

为了员工的人身安全,为了公司的安全生产,员工安全培训和安全沟通必须坚持开展,安全检查和安全考核必须持续跟进落实,员工安全意识的提升是我们不懈的追求,员工安全的开展工作是对我们安全管理付出最好的回报。

逆水行舟 不进则退

□洛阳希望 罗浩

行成于思,行胜于言,言在于传,言利于众,众志行,则成城。一个人脑中想些什么,就会做些什么,而且大多数情况下都是潜意识的表现。

洛阳公司现场检查整改 (洛阳希望 刘碧波摄)

洛阳公司讨论改善方案 (洛阳希望 刘碧波摄)

生产现场是一个工厂生产管理的表象,但从表象可以看出公司的生产管理水平。工作中,我们往往高估了自身的管理水平,觉得自身做得不错,而去年9月份去外集团饲料工厂参观学习,对标的差距真正触动了我的内心,我深刻的感受到我们有很大的改进空间,通过对标,公司明确了改进的方向,更加激发了我的行动力。追踪表象问题背后的根源,并将问题落实到位是工作中的当务之急,通过公司全体人员几个月的共同努力,对生产现场进行了彻底的整改,结果虽不能说完美,可相比之前的状态有了质的飞跃。

作为生产管理者来说,安全生产是第一重任,每次培训我们都会找出很多安全案例,有集团内的也有外集团发生的事故,这些案例刺激我们的大脑,让我们绷紧安全生产这根弦。粉尘是饲料厂的危险源之一,吸入过多的粉尘会对人体产生很大的伤害,每次培训我都要提醒员工佩戴好口罩、安全帽、劳保鞋等劳动防护用品。转念一想,为什么不能从源头上防治粉尘呢?专项整改中有一项工作就是粉尘治理,于是公司邀请工厂所有的员工共同加入粉尘治理战线,通过大家头脑风暴集思广益,最终解决了生产现场粉尘多的问题,目前粉尘指标优于国家标准。

逆水行舟,不进则退,只有不断的改变自己,完善工作方式,始终抱着积极的工作态度,才能成就自我,助力公司发展。

安全工作要以身作则

□阜阳强大 杨林

自从加入东方希望以来,安全意识就慢慢地进入到我的潜意识,不管从事机电工作还是生产管理工作,只要一进入车间,我脑海里就会闪现出“注意安全”四个字,时刻提醒我要做好安全防范工作。

至今我还清晰地记得刚从事生产管理岗位时,由于自身管理经验不足,曾造成过一次安全事故,虽然不是很严重,但当时看到员工痛苦的表情,深深的刺痛了我的心,难过得无地自容,整天沉浸在自责中,给我的工作带来不少的困扰。后来总部领导找我谈话,才解开了我的心结,让我重新燃起了工作的信心。在之后几年的安全生产管理工作中,我每天都绷紧了安全这根弦,再没有出现过安全事故。

作为基层管理人员,安全工作是我们生产管理工作的重中之重,没有安全,其他都无从谈起。每次班前会,我都会对员工不厌其烦的讲安全,从自己到车间里看到的不安全隐患到总部下发的安全标准或安全案例,我都会争取第一时间和员工进行分享和分析,让员工知道哪里是不安全的,该如何进行改进。

严于律己,防微杜渐。不管进入车间还是库房,我都会首先检查自己是否做好了安全防护工作:工作服是否穿着合规,安全帽是否正确佩戴等等,我始终认为,干部是员工的标杆,只有干部先做好了,才有底气指导员工做好。我向员工保证:“如果你看到我或者哪位干部没做好安全防护措施,一定要告诉我,因为这是对我们的关心,如果我们没做好,我们也要扣除安全奖励。”让员工看到,不管是领导还是员工都一视同仁,做好安全人人有责。

规范了自己的行为,再去要求员工,员工就更容易接受,也就会自觉地遵守安全要求。公司除了执行总部的安全标准制度外,内部也制定了一些符合公司管理要求的安全规定,当员工忘记时,领导要口头提醒,或者拍下照片发到工作群里相互提醒,必要时公示在安全考核看板上,在以后的工作中,大家就会铭记在心里。同时,员工行为不当还有连带责任,同一个岗位有1个人出现不安全行为时,除了对当事人要进行批评或处罚外,对其他人也要不同程度的进行批评或处罚,即使干部不在现场,员工之间也会相互提醒,避免出现不安全行为。

虽然连带责任让员工之间可以相互监督,但干部仍然要不定时地进行检查和抽查,发现不安全因素时,要及时提醒,甚至要准备充足的时间和员工交谈,了解员工不安全操作的根本原因。特别是年节临近时,更加要注意员工的工作状态,必要时要解决员工的后顾之忧。

最后引用刘永行董事长的一句话:安全第一,再怎么强调都不过分。

第70期 2018年2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

东方希望 EAST HOPE

欢迎扫描下方二维码,关注东方希望集团微信公众号,了解更多信息! 关注后留言即可参与抽奖,精美好礼等着你!

刘永行董事长赴鄂尔多斯考察投资项目

□通讯员 吕立强

1月9日,刘永行董事长受邀访问鄂尔多斯,与鄂尔多斯市委书记牛俊雁、市委副书记、市长龚明珠等就东方希望在鄂尔多斯投资项目实施可行性及发展前景进行会谈。

董事长表示,鄂尔多斯市自然资源富集、区位优势显著、投资环境优越、发展潜力巨大,特别是在现代煤化工、现代农牧业等领域具有良好的基础和条件。双方将在现有合作基础上,进一步深化务实合作,争取项目建设尽快取得实质性进展,努力为鄂尔多斯市经济社会发展做出更大贡献。

牛俊雁书记表示,东方希望的发展定位与鄂尔多斯市的产业发展基础高度契合,双方拥有良好的合作关系和广阔的合作前景。希望双方尽快推动在更多领域的务实合作。鄂尔多斯市委、市政府将全力做好服务,努力为企业发展创造良好的营商环境。

当天下午,董事长率考察团前往达拉特旗,先后深入恩格贝镇、昭君镇等地,考察生猪养殖项目投资环境,并就东方希望集团在达拉特旗的投资发展前景进行探讨交流。鄂尔多斯市副市长李文忠,达拉特旗旗委副书记、政府旗长王兵及政府相关部门负责人陪同考察。

东方希望新疆希铝获中央节能减排补助资金714万元

□通讯员 张涛

作为新疆准东经济技术开发区循环经济示范点,东方希望新疆希铝公司电石渣替代石灰石脱硫项目、煅烧炉余热发电项目,日前喜获中央节能减排补助资金714万元。

2015年5月,东方希望新疆希铝公司电石渣替代石灰石脱硫项目被列为准东经济技术开发区循环经济改革试点项目。同年10月,新疆希铝投入3000万元,对公司3号、4号、5号3台350MW机组进行电石渣替代石灰石脱硫改造,终于在2016年3月啃下了这块“硬骨头”。

该项目充分利用准东经济技术开发区工业园区的固体废渣——电石渣,替代石灰石对机组烟气进行脱硫处理。由于电石渣中含有大量氢氧化钙,对有害气体二氧化硫有良好的吸收作用,脱硫效率可达95%以上,而且用电石渣浆吸收锅炉烟气中的二氧化硫同样可以产生副产品石膏,不仅减少了石灰石的大量开采,又达到了“以废治废、变废为宝”的双重目的,这也正是东方希望循环经济理念体现在节能减排上的举措之一。

同期被列入准东经济技术开发区循环经济改革试点的还有煅烧炉余热发电项目,项目利用碳素煅烧炉烟气,通过炉内汽水系统进行热量交换,高温、高压的蒸汽通过吹动汽轮机带动励磁机发电,经热量交换后,煅烧炉烟气温度由950℃降至180℃,烟气脱硫后,再经由引风机通过烟囱排入大气。煅烧炉尾气余热发电是资源节约和环境保护的良好项目,既节约了企业用能成本,又提高了资源综合利用效率,保护了生态环境。

一直以来,东方希望新疆希铝积极响应和落实国家各项环保政策要求,下一步公司将继续加大设备技术改造,坚持“高标准、严要求”的环境保护原则,进一步降低排放污染、噪音污染、废水排放和煤炭运输污染等环境问题,为新疆准东的碧水蓝天工程做出应有的贡献。

东方希望包头希铝获中央环保专项奖励970万元

□通讯员 王丽

近日,东方希望包头稀土铝业有限责任公司“热电部5号机组超净排放改造工程项目”获得中央大气污染防治专项资金970万元。

电厂超低排放改造,不仅仅是政府财政鼓励和支持的环保减排责任项目,也是包头希铝节能减排工作的重点项目。对照行业先进和国内最严格的控制标准,包头希铝选取优于国家排放标准的数据作为标杆,制定改造计划并逐步深入实施,努力把超低排放改造工作落实到位。

公司对原有脱硝、除尘和脱硫全过程的系统精细改造,包括低氮燃烧器改造、电袋除尘器改造、脱硝系统改造等。为保证项目如期完工,全体干部员工日夜奋战,不懈努力,电厂350MW 6号机超低排放改造于2016年10月顺利完成,5号机超低排放改造于2017年6月完成,155MW 3、4号机的超低排放改造也于2017年10月完成。

改造完成后,电厂氮氧化物、二氧化硫排放全部优于国际排放标准。燃煤锅炉排放指标已接近燃气排放标准。包头希铝也成为包头市第一家完成机组脱硝工程、第一家取消脱硫烟气旁路、第一家完成煤场全封闭、率先实施超低排放改造的热电联产企业。

2014-2016年,包头希铝连续三年荣获大气治理工作先进单位,不仅圆满完成了政府下达的减排目标任务,还多次受到包头市人民政府的通报表彰。近年来,包头希铝已累计获得节能环保财政奖励资金5098万元。

目前,包头希铝1、2号机超低排放改造正在如火如荼进行,预计将于2018年9月改造完成。2018年,包头希铝电厂6台机8台炉将全部完成超低排放改造,总投资高达2.4亿元。通过环保改造,包头希铝不断降低污染物排放浓度和排放量,持续改善空气质量,以实际行动为包头经济发展提供绿色的动力!

降本增效 再创佳绩

□通讯员 张翠萍

1月9日,刘永行董事长莅临九原化工,现场查看了各车间的生产运行情况,并对生产过程中的改善工作做出指示,公司运营总监张鑫生及相关干部陪同检查。

董事长首先来到电石二车间中控室,详细查看了各台炉的相关数据,当得知使用机械手后从烧眼到开眼只需四十分钟,董事长对设备的运行效果表示满意,并指出:机械化不断代替人工,不仅节约成本,而且更安全、更环保。

在原料车间中控室,相关负责人向董事长汇报了原料车间的运行情况,目前九原化工原料二期已达到满负荷运行,通过技术上的不断优化,烘干原料逐步用电石尾气代替,不仅充分利用了除尘灰、净化灰焚烧,还有效解决了环保问题。下一步,公司计划在乌海化工建一台旋转窑,把2.5-4厘米之间的小料利用起来,这样既降低了矿石成本,又加强了市场竞争力。听取汇报后,董事长对此项目所带来的经济效益、环保效益给予了肯定。

环保工作一直是董事长关注的重点,在尾气发电中控室,董事长查看了尾气二、三期的发电状况并着重询问了尾气的排放情况。在得知一氧化碳排放量远低于国家标准时,董事长鼓励大家还要进一步改善排放指标,并且一定要做得更精更细。董事长最后强调:要认真做好每一件小事,制定正确措施,让不可能成为可能,让梦想成为现实,继续坚持“走出去,请进来”的原则,集众家所长于我身。

实事求是 抓住本质 做好企业保健师

——2017年度财务工作会议在上海顺利召开

□通讯员 路贵成

2017年12月14-16日,东方希望2017年度财务工作会议在上海顺利召开。来自农业、重化工以及置业的财务负责人和总部财务部全体人员参加了此次会议,会议总结了2017年的各项财务工作,明确部署了2018年财务人员的工作任务,刘永行董事长到会作了重要讲话。

坚持实事求是 反对官僚主义和形式主义

董事长指出,全集团要继续以“东方希望四大观念”为指导,坚持实事求是的工作作风,坚决反对官僚主义和形式主义。

“实事求是的‘是’,是本质,而不是现象,我们不要被纷繁的实际情况、局部案例所困扰,要透过纷繁杂乱的表面现象,直击本质问题,死死地抓住本质问题,抓住本质问题来解决问题。”

抓住本质 做好企业保健师

董事长阐述了“自然而然,不争为先,甘然后进,反面先进”的辩证思想,董事长指出,我们要按自然规律、科学规律、人文规律、经济规律去做事情。“只有坚持做正确的事情,才有可能成为先进。”

董事长强调,财务部是监控部门、是企业健康发展的保障,一定要坚持原则,坚持实事求是,追溯根源和抓住问题的本质,做好公司的管控和监督,做好经营性财务,做好企业的保健师!

管理专业化 推动财务自动化

财务部副总经理李惠勇针对2017年度集团财务工作,进行了经验和教训分享,并部署了2018年的财务工作,要求全体财务人员以“管理专业化”为目标、以“推进财务自动化”为抓手,以实事求是的工作作风去开展各项工作,推动内控管理、经营性财务等各项工作,再上新台阶。

为期三天的财务工作会议内容丰富,务实高效,总部各部的负责人与参会人员进行了充分交流,并为他们分享了很多工作上的“干货”:人事行政部对集团人才发展体系进行了讲解;监察部为参会人员作了《同心同行反舞弊》的主题演讲;信息部就“集团信息化规划与推进计划”与参会人员进行了交流;饲料事业部分享了农业公司的管理工作经验;教练学校还针对工作方法与参会人员进行了讨论。

本次会议还邀请到安永会计师事务所的专家为与会人员进行会计、税法方面的培训。很多参会的公司财务人员表示,今年的财务工作会议重点突出,针对性强,帮助大家解决了很多工作中的问题,对以后的工作开展具有重要的指导意义。

本届财务工作会议还对优秀团队和个人进行了表彰,针对今年财务综合管理取得的成绩,集团分别授予新铝财务部、运城希望财务组“一等奖”;包铝财务部、胡志明EH财务组“二等奖”;重水财务部、置业财务中心、包头希望财务组“三等奖”。针对融资工作一年来的成绩,分别授予三铝融资组“优秀团队奖”;包铝财务部刘振勇、桐城金豆财务组章美琳2017年融资工作“优秀个人奖”。

新闻快递

精益求精 炼就新时代企业工匠

□通讯员 路晗阳

1月10日,刘永行董事长莅临包头希铝,先后来到碳素部、热电部、电解铝部、铝材部、生物部检查指导工作,公司总经理及相关干部陪同检查。

检查过程中,董事长为我们分享了拉面小哥的工匠精神:通过几个简单的操作,一块面在短短几秒钟就像变魔术一样成了面条,其娴熟程度让人惊叹。在电解铝部也有这样一位“拉面小哥”,他叫李鸿,90后小伙,2015年入职时,只是一个普通的维修工,每月拿着一份平常不过的工资。在电解铝部一阳极工区,李鸿在平凡的岗位上通过不断的实践摸索,完成了残极压脱和装卸站的岗位合并、碳块推送系统自控连锁等一系列提高生产效率的创造性改善工作,他敢于打破常规,通过改善创新,在创造企业价值的同时,个人薪资也增长了近三倍。董事长对李鸿大加赞赏:“你做的是艺术性的、创造性的工作,你太厉害了。”

在干部会议上,董事长肯定了包头希铝改善创新工作的成效,并向我们重新解读了四大观念的思想内涵,头脑想的,口头说的,书本写的,如果得不到落实,就是虚的。我们和西方的差距就在于细节的落地实施,我们的真正对手是精细程度,而提高精细程度就是要发挥“拉面小哥”那样的工匠精神。只有具备高度熟练的职业技能,才能找准改善点,通过高度的信息化、机械化、自动化,代替重的、脏的、程序化的体力劳动,从而让人投入到更有意义的工作中去。

所谓“工匠精神”,并非仅以成败论英雄,而是应该努力把手里的事情做到极致,哪怕是旁人眼里再无趣的工作,也能做出别人做不到的效果。任何一个行业,当你做到极致,就能成为顶尖高手,只要等到一阵微风,你就能够飞起来。每个人都有英雄的基因,要充分发掘潜能,把个人潜能发挥到极致,这样我们就能在更高的平台去做更大的事。

2017年东方希望十大新闻

1、4月起,东方希望先后在齐齐哈尔市、鹤岗市、大庆市、三门峡市、林州市等地签约建设猪场,计划新增生猪出栏达到1200余万头,规划种、养、工一体化现代生态农业,建成投资额达180亿元。4月,印尼泗水种禽公司首批肉鸡成功孵化;8月,内丘畜牧公司首批母猪顺利产仔,集团养殖板块发展步入正式运营阶段。12月集团正式成立养殖事业部,标志着集团养殖业投资与发展进入快车道。

2、6月,东方希望成立物流部,6月和9月,新疆东能物流有限公司与上海东方希望物流有限公司分别成功设立,开启了集团物流专业化、精细化管理新篇章。

3、6月,东方希望荣获“2014-2016年度上海市对口支援与合作交流先进集体”称号。9月,东方希望公益基金会首次走进南疆,资助新疆喀什地区莎车县一中和三中的部分“双特”高一学生。近年来,东方希望通过教育援疆,产业援疆,为促进“民族团结一家亲”做出了突出的贡献。

4、新疆新能源一期一线1.5万吨多晶硅项目历时11个月于4月投入试运行;10月底二线完成全部主体建设,标志着集团“六谷丰登”宏伟规划的硅谷已初步形成,进一步实践循环经济“拟零能耗”理念。8月,第一份多晶硅购销合同成功签订,标志集团新产品多晶硅正式进入市场。

5、2017年,集团总部、重工各子公司的组织机构扁平化工作推进完成,精简合并了100余个部、处级单位;总部各部试行专业管理小组,通过模块化、标准化、信息化方式增加自身组织能力建设。撤销预算招标部,总部财务部组织机构调整,财务管理实行专业化分工。

6、对标增效活动持续发力,通过督导各公司开展项目化管理工作,全年超额完成目标,对标增效逾8亿元。

7、集团安全管理体系按国家标准以及国际先进标准进行全面对标(从结果到过程),并完善重化工公司安全管理机构,重化工公司员工年度百万工时损工率持续下降,同比下降23.3%;农业公司百万工时损工率为1.55,千人负伤率为2‰,双双刷新历史最好水平。

8、重化工公司工业炉窑“超低排放改造”项目全面启动,目前已有40%的锅炉完成改造,其中包头希铝“5号机组超低排放改造”项目获得大气污染防治专项奖励970万元。新疆希铝电石渣替代石灰石脱硫项目、煅烧炉余热发电项目获中央节能减排补助资金714万元。通过集团整体管控,各重化工公司还获得“力调电费”奖励,奖励金额同比提高33%。

9、12月,东方希望办公协同平台上线,全面取代OA表单功能,实现全集团关键业务流程协同办公。支持PC端和移动端的录入、审批,为集团的智能化、平台化、移动化奠定基础。

10、“东方希望监察”微信公众平台开通,全年接到投诉举报逾1800条,成为识别、举报舞弊的CT利器。

本版责任编辑 陈丽萍

精益求精

□单县希望 许忠光

精益求精，追求品质是东方希望的工作信条，这种精神不仅体现在售前、售中，也体现在售后的技术支持和服务中。

今年8月，猪料客户张老板反映我们的产品效果优势不明显，也有养户反映长势慢。得知这个情况后，我第一时间到市场了解原因，回访多位养殖户。从采食量、粪便、出栏数据，是否有生病现象着手。经过多方面了解，客户反映的近期长势偏慢现象确有发生，本来能出栏的猪，现在不能出栏。为什么会出现这样的情况？

接下来，我走访了几个猪场跟进情况，经过和养殖户交流，并结合我们公司的一些标准，我了解到猪场每天的采食量较标准低了近1/5，但并没有引起养殖户的注意。于是我从采食量着手，结合长势情况，做实证了解料比情况，结果反映料比合适，虽然客户对我们产品相对比较认可，但还是感觉长势偏慢，希望长势能增快一些。

了解到这一情况后，我立即与公司领导交流分析，得知这种现象是气温偏高，猪只体感温度高，食欲低造成的。我们要从这一情况入手，综合解决采食量低的问题。通过与技术人员交流，指导养殖户使用降温药物，同时调整饲养方法及饲喂方案，将采食量调整至正常后，猪只长势也有相应的增加，客户非常认可我们的方案。

解决了客户的难题后，客户表示，虽然知道气温高会导致猪只长势偏慢，但心里着急，就反应了情况。没想到我们会那么认真，结合实际情况，制定那么详细的方案。客户表示将继续用我们的饲料，并帮我们宣传。

虽然这只是一个小小的案例，但我从中收获良多；客户反应的任何问题我们都要认真对待，用精益求精的精神来面对，客户就会感受到我们的真诚，才能做到双赢。

多一点付出 多一点真诚

□荆州希望 陶鹏飞

随着时代的发展，老百姓对蛋白质的摄入量与日增长，与养殖相关的企业是越来越多，饲料销售员也越来越多。养殖户感叹饲料选择多了但效益却不见增长，经销商感叹账不好收。

湖北的农村基本上见不到年轻人，而中老年人大多都在从事水产养殖行业。作为东方希望集团的销售员，我每天的工作是穿梭在鱼池塘头，寻找客户，服务客户。有一天，看到不远处一个老师傅正在给鱼投食，我走过去，向老师傅自我介绍后问到："老师傅，鱼喂得好吗？"老师傅无奈的回话："鱼的长势还可以，但是每天都有死鱼，水也调了，虫也杀了，该做的工作都做了，鱼还在死。你是推销饲料的，不用说其它，你帮我把鱼弄好了，我就用你的饲料。""老师傅，我不是神医，要不咱们坐下来聊聊，探讨交流，饲料也不能包治百病。"老师傅点点头，请我到鱼池棚子里面坐。

通过交流，我了解到老师傅已经养鱼几十年了，虽然防病治疗工作也都按标准在做，但是每年到夏天小暑节气，就开始出现死鱼，所以养殖户的效益其实并不高。老师傅选用的是当地一小厂家饲料，价格低，周边有不少养殖户也用该品牌，养殖情况如出一辙，他们也咨询过技术服务员，诊断结果是草鱼出血病，需要拌药。结果是用药鱼活，药停鱼死。

在交谈的过程中，发现饲料堆上围了很多苍蝇，我把饲料捧在手里闻，有一股强烈的臭味，便判断出草鱼发病的原因。但自己还没有十分的把握，当时我没有给老师傅说明草鱼发病的原因，取了点饲料样品后，便回公司了。后来经过跟业内人士交流，我了解到确实有些小厂家用动物下脚料做蛋白原料来降低成本，导致饲料含菌量在高温天气下超标，从而导致鱼群发病。

后续拜访老师傅时，我委婉地向他告知原因并给出了建议，同时向他介绍了东方希望的产品及我们打样服务的工作，老师傅也愿意做一次尝试。经过一个星期合理的用药及更换饲料，鱼的死亡率降低了。又过了一个月，与老师傅一起打样称重，算饵料系数，老师傅清楚地看到数据，对鱼的长势表示比较满意。

至此，在这片鱼池，东方希望鱼料逐渐有了自己的影响力，也更方便我们开拓市场。企业多一点责任，员工多一点付出，大家都多一点真诚，养殖户的效益好了，经销商账好收了，我们的收获呢？也在其中，随其后，随之而来。

厦门强大/林波 摄

图片新闻

2017年12月7日，谷子林老师和片区营养师在厦门公司召开养免技术交流会。

看透需求 方得成功

□沈阳希望 高文宝

师傅曾说过：销售看似简单，却耐人寻味！不是简单的拜访就可以的，好的成绩=勤奋+头脑+细心的观察。师傅的话我没有深刻领会，直到遇见陈老板，我才真正的体会到其中的内涵。

"您好大姨，我是沈阳希望饲料公司的，听说您家猪养得不错，特地来拜访。"大姨不耐烦地回了一句，"老头没在家，我不管事，我家就30多头猪，不换料！"一句话，就直截了当的拒绝我，让我有些尴尬！

于是我连忙转移话题："听说您家10多头母猪呢，哪能这么少猪啊，逗小侄呢吧！"

"我家是有那么多母猪，但没那么多仔猪，不换料。"大姨答道。听完这话，我感觉也许有希望，于是追问："为什么没那么多仔猪呢，是出生率不够？还是成活率偏低呀？"她看了我一眼，说："两样都不达标，二产还不发情。"我感觉她开始接受我了，因为她有需求。或许，这正是我想要的切入点。

紧接着，我又问："大姨，可以让我看看您家的母猪吗？"

她终于不再坚持，说："行，看吧。"

见到母猪时，我大吃一惊，问："大姨，您家母猪太胖了，已经超出了作为繁育母猪体型的标准了，平时都喂什么呀？"

"玉米加稻糠，管够吃！"大姨答道。

当时我就惊呆了，问到："您不喂妊娠哺乳料吗？""不喂啊，奶实在不好，就整点哺乳料，总喂料成本多高啊！"

听到这，我只好把母猪生理需求，体况要求，向她一一讲解，还有妊娠哺乳料对猪的益处，以及饲喂妊娠哺乳料将给她带来的效益，并强调21世纪必须科学养猪。听完我的话，她恍然大悟，终于找到了问题所在，也开始聊起我们厂家的料，公司规模与实力！于是我又为她介绍了公司规模、管理理念及产品设计思路等，听后她觉得沈阳希望是大公司、大品牌，有想法试喂，但又纠结比不过，而且手头还有料，一时难以下决心试料。

于是我说："大姨您不必纠结料质，我们公司，能在不让您承受任何风险的情况下，让您真真正正的看到我们饲料的效果！我们来做个对比实证，免费送您一袋同款饲料，让您以玉米面价格，体验真正的好料！"

"那好吧，老头回来我做做他思想工作。"她微笑着答道。

"那行，大姨，我明天这时候再来，希望能得到您的好消息！"

就这样经过3次拜访，终于成功达成合作！

其实，卖料有时很简单，就是不要被表象误导。我们必须多做交流，寻找客户的需求，寻找切入点！销售没有贵贱之分，您有需求，而我刚好专业，便自然而然，水到渠成。

撬动市场的支点

□桐城金豆 王学伟

阿基米德曾说：给我一个支点，我可以撬起整个地球。那么，我们要撬动市场，那个点又是什么？

去年2月我开始接手池州市场时，蛋鸭料销量几乎为0.10月份，我把蛋鸭料销量做到210吨，客户吴老板6月份开始把蛋鸭料全转成我们的饲料时，那就是一个点。

多年的猪料开发我总结出一个道理：实证×推广=销量。实证就是基数，推广是系数，在杠杆原理中，实证就可以看作是那个支点，推广就是那根杠杆。6月份，因为蛋价、产品价格的问题，我们在贵池地区的蛋鸭料毫无市场，但要改变池州市场的销售现状，蛋鸭料是必不可少的。于是公司立即调整策略，东边不亮做西边，大客户不接受就做小客户，新客户不好谈就运用好我们手中的老客户，最后决定以现有客户吴老板作为蛋鸭料突破口。吴老板有6000蛋鸭，全部拉HD的饲料，通过一系列的前期工作，吴老板终于同意使用我们的饲料。比如养户王老板，原来使用HD的588蛋鸭料，在使用我们的料一周后，王老板在回访中反映我们的料蛋壳破损率很低，对比HD，破壳率在1.5%，我们料的破壳率是0.1%左右，而且鸭的采食量从3.3两降到了3.2两，产蛋率达到了9成，蛋头6.5。看到这些数据，王老板高兴的表示，虽然我们的料比HD贵了2-3块，他也愿意用我们的料。

秋鸭的情况和往年相比也发生了一些变化，今年有一部分养殖户自己养鸭苗。8月份，根据市场情况，公司先人一步，顺势推出了针对市场的产品，收获了一部分养殖户，约2.4万鸭苗，从初步效果看，我们的产品得到了大部分养殖户的认可。10月份开发新客户饶老板，老客户胡老板尝试性拉料，有近6万蛋鸭用我们的料，预计高峰期会达到7万蛋鸭。

从0吨到200吨，这半年来，我感慨良多，如果没有6月份从吴老板那里撕开的被HD强势包围的口子，没有8月份公司顺应市场的布局，没有10月份的效果宣传，结果会是怎样？所以撬动市场的那个支点，就是我们的实证效果。

只要我们善于运用实证效果这个支点，加以强有力的宣传杠杆，我相信，没有撬不动的市场，没有打不开的局面！

诚信经营的重要性

□芜湖金豆 李恩智

在一次客情交流中，一位客户聊起了他的发家史。

他是一个70岁左右的老人，军人出身，一位具有北方人性格的南方人。老人年轻的时候当过村大队书记，部队里当过代理连长。退伍回来，在老家从村干部做到县里的干部。年轻气盛和不服输的性格，让他放弃了当时好多人羡慕不来的职务，下乡种菜，做起了菜篮子工程。当年国家政策对菜篮子的大力扶植，使他初次尝到了创业的甜头。通过自己的努力，他收获了一笔相当可观的收入，甚至比起做村干部、城乡干部的工资还多。

后来一次偶然的机会，他接触了一个养猪的朋友。当时饲料难买，有钱也不一定能买到饲料，于是他就产生了做饲料销售的想法。镇上已经有好几家具有一定规模的饲料销售点，还有固定的客户源和渠道。但他相信，别人能做，自己肯定也能做，而且肯定比别人做得更好、更强。

凭借不服输的精神，他从最初的几吨开始，慢慢起步，每天到猪场找养殖户，跑客户。家里的老母亲帮着看门市，做一点零卖的生意。有一次，一个客户买了一整袋饲料，老母亲只知道饲料单价，以为一袋饲料是100斤，客户也没多问就以100斤的价格买了50斤饲料。他回到家才知道母亲多收了别人的钱，于是他就骑着自行车到处打听买饲料的人，两天后才找到买饲料的人，把钱退给客户。客户很感动也很满意，从此就认准他，只在他这里购买饲料，还帮助宣传带动其他客户购料。于是老爷子的饲料生意越做越好，名声也越做越大。

还有一年，他家旁边开了一家饲料销售点，卖同样的饲料，价格也差不多。老爷子果断决定，相同产品、相同价格，就比服务，决定给客户免费送货上门，一年不到，又发展了多家养殖户。能够做第一个提供免费送货上门服务的人，不仅仅是牺牲利润，更需要魄力。

诚信做人、做事、做生意。在当前市场行情相对疲软的前提下，同行销量都在下滑，而他的生意在相对持平的基础上还略有增长，这自然是老爷子多年来诚信经营和用心服务的结果。

寻找成功密码

□唐山希望 吕浩铭

市场并不平静，唯有努力提高自己的核心竞争力，驾驭市场，才能提高销量，不断成长！市场很残酷，卖料很不容易，可是有的团队却销量大增，也有的业务员业绩做得非常好，更有客户销量翻倍增长。

今天，就让我们一起来探密客户徐老板的成功奥秘。徐老板销售我们公司的产品有8年了，今年在我们公司销量增长名列前茅，猪浓缩料销量更是翻倍增长。用她的话说，公司就像是她的另一个家，公司是她销售事业起步的地方。

徐老板以前也销售过其他厂家的饲料，由于各种原因销量都没办法做大。自从接了我们公司产品以后，徐老板紧随公司的发展，专销公司产品，聚焦品牌，公司所有的产品都有销售，先做总量。她还经常看集团的报纸，了解集团的发展状况，自己更是主动宣传。

一次不经意的聊天中，我问她："东方希望企业文化您知道吗？"她非常确定的回答："诚信、正气、正义。"东方希望的企业文化已经深深地刻在她的骨子里，武装了她，指导着她的一言一行，帮助她寻找成功的密码。她说这几年公司的产品质量更加稳定，在老百姓心中的影响力不断增强，她也经常做实证宣传，最重要是收集全程数据。我继续追问她销量增长的奥秘，她说："人脉、转介绍、增加新养殖户呗。"简单的几个字，道出了实实在在的道理，多年经营唐山希望饲料积累的正向客户关系，薄利多销理念得到养殖户的认可，客户不断的转介绍形成新增，销量也自然而然增长。

我继续追问："那还有吗？"她说："没有了。"其实在我看来还有，徐老板把握机会的能力相当强，经常关注原料价格。9、10月份原料价格有上涨的趋势，她给养殖户讲明趋势，敢于铺货，这样当对手涨价的时候，养殖户家里存满了货，徐老板家里也有大量存货，用来开发新养殖户就容易多了。

徐老板认可东方希望的企业文化，用好"武器"，薄利多销，实证当先，全程数据跟上，做好客情，宣传是关键，把握行情，不与养殖户争利自然得利。相信在2018年，徐老板的销量会得到进一步的增长，迈向新的成功！

挑战，不一定去远方

□娄底希望 刘燕山

在广东某外企工作了近二十年，我回到美丽的家乡娄底新化，选择了中国民营企业500强东方希望集团子公司娄底希望动物营养有限公司，任营销员一职，可说是半路出家，进入了一个与专业专长和工作经历极不相干的行业，一切都要从头开始！

去年10月17日上班，经过两天的培训，我带着公司宣传资料和样品，带着信念与希望，跟随队长蔡景新踏上了河西猪场扫街的征程，先后去了偏远的天门、古台山、琅塘、白渡附近，一家又一家猪场搜寻拜访，迎着朝阳怀着希望出门，披着晚霞带着失落而归，只留下笔记本上密密麻麻的扫街记录与车轮驶过的痕迹！蔡队数天的新人帮扶与传教激励让我收益颇多，期间我不断收集营销产品相关资料，边学习边总结，时间在忙碌中悄悄溜走，月底，新人帮扶期限结束了。

在养殖业的"冬天"，环保风暴禁养整治，我的营销渠道在哪里？客户在哪里？产品卖点在哪里？巨大的市场"蛋糕"，我从哪里下手？经过几番波折，我终于理清思路，将目标战场锁定我的家乡琅塘镇。

琅塘镇是新化仅次于游家镇的养殖大镇，虽受环保风暴的波及，但仍然是饲料行业营销的主战场！该镇现有小规模猪场（存栏量100-500头）约60家，主要集中在梅罗村、先进村、双龙村、兴隆村及辽远村，均以预混料为主；大型猪场（1000-5000头）8家，主要集中在高坪村、谭家村、光华村，以自配料为主；开发途径有经销商、养户（终端）两种。经过十多天不停的扫街拜访，样品试验，与养户面对面沟通，分析当前面临的问题，基本掌握了当地养户的用料习惯，包括饲料质量、价格、货款结算方式及服务需求等。

经扫街调查，我发现当地80%的养户都是以预混料、自配料为主，主要是出于成本考虑。养户反馈全价料价格不稳定，档次包装之分不利于价格对比与透明，中大猪后期全价料喂养长势口感不及自配料，猪贩子屠夫购猪价低于自配料。其次是饲料资金周转，通常养户饲料货款随猪走，或者经销商处不定期有赊账。最后是服务，由于养户购买量小，经销商直接送货上门、记账，缓解资金，同时提供猪场服务，如阉猪、病猪防疫及治疗，并提供畜药服务。

于是，我利用晚上空闲时间，学习专业知识，有空就给客户们发问候信息、公司政策、企业文化及行业最新动态等，也时常拜访当地饲料供销商，跟他们分享养户的用料情况及行业动态，探讨饲料行业的未来趋势，同时也了解一些经销商的苦衷与顾虑：一是饲料货款垫资严重、回收货款难、坏账多；二是中意中低端价位品牌饲料，希望得到厂家政策或资金扶持来降低风险；三是不喜欢前期代理本地区饲料生产厂家，反感甚至惧怕厂家业务员直接跑养户猪场，造成价格竞争，导致养户到厂家直接提货！

遵照培训的标准开发流程，我逐步按村扫街，筛选意向客户，并给客户手机下载东方希望农牧APP，让客户更直观全面的了解集团文化与服务实力。根据三天内全面清扫、七日内再循环回访的扫街原则，10月26日以养代销意向客户来电，愿进一步商谈合作事宜，充分了解公司政策与产品价格。11月3日客户申请需求计划，11月7日客户派车来工厂转账、开单、装车提货，我顺利完成了入职以来的第一单！

在营销中学习、在学习中营销，遵循东方希望文化理念，以企业营销战略为方向，以客户为中心，精细管理，做好服务，我们的收获在其中，随其后，随之而来。

其实不用去远方，也能挑战自我。

郑州东方希望动物营养食品有限公司
地址:江苏省江都市邵伯镇工业园
电话:0514-86780 598
博宁东方希望动物营养食品有限公司
地址:江苏省徐州市博宁县机冶镇
电话:0516-8804 2222
盐城东方希望动物营养食品有限公司
地址:江苏省建湖县高达总路 1000 号
电话:0515-8620 8889
杭州希望饲料厂
地址:浙江省杭州市城堡区
电话:0571-8817 1201
浙江龙游东方希望动物营养有限公司
地址:浙江龙游县城南工业区城南路 2 号
电话:0570-738 5256
宁波金豆饲料有限责任公司
地址:浙江省宁波市镇海区北大道 509 号
电话:0574-8826 2086
湖州东方希望动物营养食品有限公司
地址:浙江省德清县种学镇工业园
电话:0572-8401 8301
绍兴金豆动物营养食品有限公司
地址:绍兴市道墟镇海峡大道区二路 5 号
电话:0575-8471 1111 号
电话:0552-6576161
东方希望(金鼎)动物营养有限公司
地址:安徽省安徽县城南
电话:0550-5193 8130
铜城金豆动物营养食品有限公司
地址:安徽省铜城市开发区旺盛路 1 号
电话:0556-6601 6088
阜阳强大饲料有限责任公司
地址:安徽阜阳市阜阳开区 105 国道 37 号
电话:0558-221 2855
芜湖金豆动物营养食品有限公司
地址:芜湖镇北鲁高级洋房大道
电话:0553-7477 7505
盐城东方希望动物营养食品有限公司
地址:安徽省宣城市宣州工业园
电话:0563-5201 8405
亳州东方希望动物营养有限公司
地址:安徽省亳州市南外环区黄河路
电话:0558-5191 0276
六安东方希望动物营养有限公司
地址:安徽省六安市经济区杭二路
电话:0564-3711 9111
东方希望(福州)动物营养食品有限公司
地址:福建省福州市闽侯县南通镇
电话:0591-2261 1508
厦门强大农业有限公司
地址:福建厦门市湖外工业区新嘉路
电话:0592-6514 8929
泉州金豆饲料有限责任公司
地址:福建省泉州市南外工业区
电话:0599-6221 0488
莆田东方希望动物营养有限公司
地址:江西省莆田市城南路 5 号
电话:0791-8553 1588
宁都东方希望动物营养食品有限公司
地址:江西省宁都市东南大道
电话:0551-8365 1718
东方希望(清江)动物营养食品有限公司
地址:江西省宁都市南村镇工业园
电话:0532-8339 1663
山东沂蒙希望农业有限公司
地址:山东省莒南县宁坊
电话:0539-7275 5852
湖城东方希望强大动物营养有限公司
地址:山东省冠县北区新华路
电话:0635-5847 7551
莆泽金豆饲料有限责任公司
地址:山东省莒南县城南路口南经济开发区
电话:0530-2201 1111
德州欧亚饲料有限公司
地址:山东省德州市黄河滨镇工业园
电话:0534-2714 7758
东方希望(东营)动物营养食品有限公司
地址:山东省广饶县东营经济开发区
电话:0546-6917 7868
烟台强大饲料有限责任公司
地址:山东省烟台市经济开发区
电话:0535-5484 0510
东方东方希望动物营养食品有限公司
地址:山东省莒南县东南外 2158 号
电话:0534-3861 9918
泰安金门动物营养食品有限公司
地址:山东省宁阳县城南镇宁阳工业园
电话:0538-5823 8308
东方希望饲泽动物营养有限公司
地址:山东省泰安市北外环路 5 号
电话:0530-4629 888
巨野东方希望动物营养有限公司
地址:山东省巨野县城南镇东南村
电话:0530-5865 9688
安徽中国希望饲料有限公司
地址:河南省淮南城东工业区
电话:0592-5522 4009
东方希望长葛动物营养有限公司
地址:河南省长葛市建设大道北段
电话:0374-4228 8550
郑阳希望饲料有限责任公司
地址:河南省南阳市北京路北段
电话:0377-6355 5762
郑阳东方希望动物营养食品有限公司
地址:河南省信阳市明港镇东城路北段
电话:0376-8661 0772
郑州红门饲料有限责任公司
地址:河南省郑州市经济开发区南北路
电话:0371-6678 1386
郑州东东方希望动物营养有限公司
地址:湖北省汉川市经济区东方大道 2 号
电话:0716-8377 7721
武汉东方希望动物营养有限公司
地址:湖北省新河镇经济开发区
电话:0712-8417 7169
黄冈东方希望动物营养食品有限公司
地址:黄冈市黄梅县大胜镇工业园
电话:0713-3363 609
阳江东方希望动物营养有限公司
地址:广东省阳江市江城区镇中科技园
电话:0662-2209 968
重庆金豆动物营养食品有限公司
地址:重庆市北川区工业园区中山组团
电话:0235-4958 2555
重庆涪州金豆动物营养食品有限公司
地址:重庆涪陵区南沱工业园
电话:0235-7218 3333
东方希望集团成都有限公司
地址:四川省成都市高新区高级大道 3 号
电话:0258-8519 1000
成都金豆动物营养食品有限公司
地址:成都市新都区大道南安达中段
电话:0258-8390 3222
乐山金豆动物营养食品有限公司
地址:乐山市夹江县新场镇
电话:0833-5912 2888
四川德康建筑安装工程有限公司
地址:四川省成都市高新区高级大道 3 号
电话:0258-8514 4361
贵阳东方希望动物营养有限公司
地址:贵州省修文县北京路镇大山村
电话:0851-2354 4333
湖川东方希望动物营养食品有限公司
地址:宁夏银川市永宁县望远工业园
电话:0951-7832 008
新疆昌吉东方希望动物营养有限公司
地址:新疆昌吉高新区南湖大道 6 号
电话:0994-2260 185
成都东方希望动物营养有限公司
地址:安徽省成都市双河区黄平工业园
电话:0935-2814 3388
杭州东方希望动物营养有限公司
地址:浙江省成都市新城市区莲花环路
电话:0269-8707 9220
汉中东方希望动物营养有限公司
地址:浙江省南海区高大道南侧
电话:0916-5697 7197
湖南东方希望动物营养有限公司
地址:浙江省湖南县科技大道南路
电话:0913-7868 8207
湖南东方希望动物营养食品有限公司
地址:湖南省宜昌县金宜大道区
电话:0871-6761 1996
湖南东方希望动物营养有限公司
地址:湖南省新化县经济开发区
电话:0738-3266 022
三联东方希望动物营养食品有限公司
地址:广西省北海城北区路 369 号
电话:1827 7750 8889
东南东方希望动物营养有限公司
地址:广西省东南市河南工业园
电话:0772-4200 982

国内主要蛋用鹌鹑品种及冬季饲养管理

□湖州希望 王青虎

鹌鹑是一种古老的家禽，20世纪初，人们就以肉、蛋为经济性状开始选育。目前，鹌鹑的饲养量仅次于鸡，随着人们饮食观念及食物组成的更新，鹌鹑产业正在全球蓬勃发展。其饲养规模已成为现代特禽类产业之首。目前，全世界家养鹌鹑的品种大约有20多种，其中我国养殖的主要蛋用鹌鹑品种有以下几类：

1.日本鹌鹑：是鹌鹑种的重要基因库，日本鹌鹑以体型小、产蛋多、纯度高而著称于世。其体羽呈栗褐色，头部黑褐色，中央有淡色直纹，背心赤褐色，均匀散布着黄色直条纹和暗色横纹，腹羽色泽较浅。公鹌鹑脸部、下颌、喉部为赤褐色，胸羽呈红砖色；母鹌鹑脸部淡褐色，下颌灰白色，胸羽浅褐色并缀有分布范围似鸡心状粗细不等的黑色斑点。成年公鹌鹑体重110克，母鹌鹑140克。限饲条件下，母鹌鹑6周龄开产，年产蛋250-300个，高产品系母鹌鹑年产蛋超过320个，平均蛋重10.5克，蛋壳上布满棕褐色或青紫色的斑块或斑点，需要指出的是，棕褐色蛋壳常有光泽，而青紫色蛋壳呈粉状。

2.朝鲜鹌鹑：已成为我国养鹑业中蛋鹑的当家品种，体羽成栗色，其体型大于日本鹌鹑，羽毛与日本鹌鹑相似，成年公鹌鹑体重130-140克，母鹌鹑重约150克（体形大的重达160-180克）。母鹌鹑40日龄开产，年产蛋270-280个，平均蛋重12克，蛋壳有斑块或斑点。

3.中国白羽鹌鹑：体型似朝鲜鹌鹑，体羽洁白，偶有黄色条斑，眼粉红色，喙、胫、脚为肉色。屠体皮肤呈白色或淡黄色，外表美观。具有伴性遗传的特性，为自别雌雄配套系的父本。成年母鹌鹑体重130-140克，40-45日龄开产，平均产蛋率75-80%，蛋重11.5-13.5克，蛋壳有斑块与斑点，每天每只鹌鹑耗料23-25克。料蛋比为2.73:1，采种日龄为90-300天，受精率90%。

4.黄羽鹌鹑：属隐性黄羽，体羽黄色，体型、生产性能与朝鲜鹌鹑相似。但具有伴性遗传特性，为自别雌雄配套系的父本。

5.自别雌雄配套系：利用隐性基因鹌鹑纯系具有伴性遗传的特性，当隐性白羽或黄羽公鹌鹑与栗羽母鹌鹑杂交时，其子一代可根据胎毛颜色自别雌雄，具有较高的育种与生产价值。经多年测交试验，此种正交的杂交雏生活力强，育雏率可达93%以上，雌鹑生产性能较朝鲜母鹑强。

6.爱沙尼亚鹌鹑：体羽为赭石色与暗褐色相间。公鹌鹑前胸部为赭石色，母鹌鹑胸部为带黑斑点的灰褐色。身体呈短颈短尾的圆形。背前部稍高，形成一个峰。母鹌鹑比公鹌鹑重10-12%，具飞翔能力，无就巢性。该品种为蛋肉双重用途的鹌鹑种，其主要生产性能：年产蛋315个，前6个月产蛋165个，产蛋率91%，年平均产蛋率86%，年平均产蛋总量3.8公斤，平均开产日龄47天，成年鹌鹑每天耗料量为28.6克，每千克蛋重耗料2.62公斤。

不同品种相比较而言，鹌鹑体质以朝鲜栗羽最为健壮，苗雏活泼，觅食能力强，健雏率最高。中国隐性白羽鹌鹑早期生长速度稍慢于朝鲜鹌鹑，但耗料增重比却比朝鲜鹌鹑低，这是由于隐性白羽活动较少，视力差，用于运动消耗的能量较少，因而耗料增重比低于朝鲜鹌鹑，中国隐性白羽鹌鹑早期死亡率明显高于朝鲜鹌鹑龙城系和黄城系。因此目前中国以养殖朝鲜鹌鹑的较多。

进入冬季以后，气温下降，光照时间缩短。在这种情况下，鹌鹑能不能继续产蛋，搞好冬季管理是关键。产蛋鹌鹑的冬季管理，除了需按正常要求进行外，还应抓好以下三条：

一是加强保温。要在冬季来临之前，将养鹌鹑房子北面和西面的窗子，全部封闭；有裂缝的墙，也要用沙泥把裂缝堵上；朝南的门、窗还要挂上草帘。这样，在冬季就可以防止寒风侵入，使室内温度一般能保持在15℃左右。当室内温度低于10℃时，还应在室内生火炉，以提高室温。否则，鹌鹑的产蛋率将下降。特别是在寒夜和天气骤冷时，要勤查室内温度，一旦发现室温过低，就要立即生起火炉，防止把鹌鹑冻坏。

二是补充光照。鹌鹑在正常产蛋时，每天需光照15小时。但到冬季，每天光照时间已不足12小时。因此，每天需补充光照3-4小时，才能使鹌鹑正常产蛋。补充光照的方法，可以将60瓦的电灯，悬挂在室内两米高的地方。如果天寒地冻，门、窗都已被遮严，阳光透不进室内，白天也应用电灯照明，以保证鹌鹑正常产噩所需要的光照时间。

三是给饮温水。冬季水温低，不宜给鹌鹑饮冷水，应给鹌鹑饮温水，水温一般应在20-30℃之间。每天饮温水3次，不要让其自由饮水，以免妨碍鹌鹑对饲料的消化。同时，对鹌鹑饲喂的湿料，也应用温水调制，不能太冷。

实践证明，只要把鹌鹑的冬季饲养管理搞好，鹌鹑就能安度寒冬，保持继续产蛋，取得较好的经济效益。

兔场乳房炎、黄尿病多怎么办

□总部 乐免先生

冬季是母兔繁殖的高峰，然而很多兔场在这个时候，出现母兔乳房炎、小兔黄尿病多发的情况，给养殖户带来了烦恼，针对该情况，如何采取措施？笔者通过走访大量兔场，总结以下措施，供参考使用：

一、减少母兔带仔数量

进入冬季后，很多兔场母兔带仔数大幅度增加，特别是初产母兔，多数兔场并未在带仔数上特殊照顾，而是按照统一标准带仔，这就导致了母兔的哺乳压力增大，使得母兔处于亚健康状态，极易导致母兔乳房炎和小兔黄尿病的发生。

针对该情况，笔者建议：1、适当减少母兔带仔数量。兔场一般在5-7日龄确定母兔带仔数量，可以把平均带仔数量降低0.2-0.5只。2、头胎母兔单独照顾。头胎母兔产奶量低，如果按照经产母兔的标准带仔，势必会导致乳房炎、黄尿病的增多，一般情况，初产母兔应比经产母兔少带仔1-2只。

二、加强垫窝管理

垫窝管理是整个哺乳期最重要的管理措施。垫窝管理好了，母兔和仔兔的生活环境就好了，母兔乳房炎、小兔黄尿病的发生率也会大幅下降。特别在冬季，如果垫草太少，容易导致垫窝潮湿，更加剧仔兔和母兔的发病率。

针对垫窝，建议做到三个基本点：1、厚：垫草的厚度决定垫窝的洁净度和保暖性。2、软：垫草的材质有很多，但不能太硬，太硬会刺激母兔腹部，保暖性也会变差。3、不能霉变：霉变的垫草不能作为垫窝使用，这就要求垫草平时要保管好，发现有霉变要及时丢弃。

三、预防用药

母兔产后消炎对减少母兔乳房炎和小兔黄尿病的效果比较明显，然而选择什么样的消炎药，是很多兔场要考虑的问题。对于母兔产后消炎针，笔者认为，需要满足三个条件：1、药物的抗菌谱要广。因为母兔乳房炎的病原是复杂的，所以必须选择广谱抗生素。2、安全性要高。有些药物，如氟苯尼考，抗菌作用非常强，但对于母兔安全性不够，不建议使用。3、药效时间要长。母兔产后消炎，不可能每天打针，因此，药效时间必须要长，至少要达到3天以上。

针对以上三点要求，笔者建议母兔产后消炎针，可选择长效土霉素和长效头孢噻呋这两种针剂（头孢噻呋，市场上有两种，一种是短效的，一种是长效的，购买时需要区分）。长效土霉素价格低廉，效果略差，适合于兔场常规使用，长效头孢噻呋，价格略高，效果较好，适合于已经发生问题的兔场或已经发生问题的母兔使用。

浅析家禽腺胃炎

□天津名门 吴其银

腺胃炎是家禽的病毒病，药物治疗无特效，很难在短时间彻底治愈，给养鸡业造成了严重的经济损失。

一、流行特点

1、我国的传染性腺胃炎可发生于不同品种、不同日龄的蛋鸡和肉鸡，具相关资料报道的品种有罗曼、海赛、海兰、迪卡、依沙、京白和AA肉鸡，308肉鸡，包括817肉杂鸡等。其次以蛋雏鸡和青年鸡发病较多且较严重，然后为肉用公鸡和杂交肉鸡等。发病地区发病率可达100%，死亡率为3-95%。最早发病日龄见于7-8日龄，15-50日龄为多发期。80日龄左右的鸡较少发生该病，但也有100日龄鸡发病的报道。资料显示产蛋鸡也可发病。病程10-15天，长者可达35天，发病后5-8天为死亡高峰。

2、本病无季节性，一年四季均可发生，但以秋、冬季最为严重，多散发。流行较广，传播速度较快。在7-10日龄各品种雏鸡易感群中，育雏室温度较低的鸡群更易发病，死亡率低，发病后继发大肠杆菌、支原体、新城疫、球虫、肠炎等疾病，继而引起死亡率上升。

3、据资料统计，该病的发生有比较大的局限性(即发病多集中在一个地理区域)，可通过空气飞沫传播或经污染的饲料、饮水、用具及排泄物传播，与感染鸡同舍的易感鸡通常在48小时内出现症状，所以发病的鸡群大多来源同一个种鸡场或同一品系的鸡种；资料显示病原可能是垂直传播，水平传播很弱。很多鸡场同一日龄两批不同品种或来源鸡苗，一批发病，一批不发病。即使放在同一笼内也有不互相感染的报道。

4、该病是一种综合征，也是一种"开关"式疾病，病因复杂(病原+诱因)。该病的病原多是呈垂直传播或污染马立克氏疫苗或鸡痘疫苗而传播，在良好的饲养管理下(无发病诱因时)不表现临床症状或发病很轻。当有发病诱因时，鸡群则表现出腺胃炎的临床症状；诱因越重越多，腺胃炎的临床症状表现越重，诱因起到了"开关"的作用。

二、病原分析

据资料报道，在传染性腺胃炎的病料中经常能分离到很多病毒，对其致病性也众说不一，难以确定具体由哪种病原引起。从感染雏鸡的肠道或粪便中分离出类细小病毒粒子、或呼肠弧病毒、肠病毒、细小病毒、非典型轮状病毒、H95毒株、网状内皮组织增生病病毒、冠状病毒和新城疫病毒、多瘤病毒、腺病毒、双RNA病毒和细菌等等。所以说，本病是由一种或几种传染性病原微生物及非传染性因素引起的综合征；消化道和内分泌器官是这些致病因子的靶器官。

三、发病主要病因或诱因

(一)非传染性因素

1、日粮中所含的生物胺(组胺、尸胺、组氨酸等)；日粮原料如堆积的鱼粉、玉米、豆粕、维生素预混料、脂肪、禽肉粉和肉骨粉等含有高水平的生物胺，这些生物胺都会对机体有毒害作用。

2、饲料条件诱因：饲料营养不平衡(主要是饲料粗纤维含量高)，蛋白低、维生素缺乏等都是本病发病的诱因。

3、霉菌、毒素类：

(1)赚孢霉菌产生的T2毒素具有腐蚀性，可造成腺胃、肌胃和羽毛上皮黏膜坏死。

(2)桔霉素是一种肾毒素，能使肌胃出现裂痕。

(3)卵孢毒素能使肌胃、腺胃相连接的峡部环状面变大、坏死，黏膜被假膜性渗出物覆盖。

(4)圆弧酸可造成腺胃、肌胃、肝脏和脾脏损伤，腺胃肿大，黏膜增生，溃疡变厚，肌胃黏膜出现坏死。

(二)传染性因素

1、鸡痘：具资料显示，尤其是眼型鸡痘(以瞎眼为特征的)，是腺胃炎发病很重要的病因。临床报道，每年北方的秋季，是鸡痘发病严重季节，腺胃炎发病也非常严重，很多鸡群都是先发生了鸡痘，后又继发腺胃炎，造成很高的死亡率，并且药物治疗无效。

2、不明原因的咽炎：如传染性支气管炎、传染性喉气管炎、各种细菌、维生素A缺乏或通风不良引起的咽炎，都会导致腺胃炎的发病。

3、一些垂直传播的病原或污染了特殊病原的马立克氏病疫苗，很可能是该病发生的主要病原。如鸡网状内皮增生症、鸡贫血因子等。

四、临床症状

资料显示，本病潜伏期的长短取决于病毒的致病力、宿主日龄和感染途径。人工感染潜伏期一般为15-20天，自然感染的潜伏期较长，有母源抗体的幼雏潜伏期可达20天以上。

症状：在潜伏期内，鸡群精神和食欲无明显变化，仅表现生长缓慢和打盹。感染后初期症状表现为精神不振，有呼吸道症状咳嗽、张口呼吸、有罗音，有的里头欲甩出鼻腔和口中的黏液、流眼泪、眼水肿、大群内可听见有呼噜声。发病中后期呼吸道症状基本消失，病鸡精神沉郁、畏寒，闭眼呆立，给予惊吓刺激后迅速躲开，缩头垂尾，翅膀下垂或羽毛蓬乱不整，采食和饮水急剧减少；个别病鸡眼结膜浑浊不清，有的出现失明而影响采食。病鸡饲料转化率降低，排白色、白绿色、黄绿色稀粪，粪便呈油性或烂胡萝卜样，有的病鸡少数排出绿色粪便，粪便中有未消化的饲料和粘液，沾污肌门周围羽毛。有的病鸡嗉囊内有积液，颈部膨大。病鸡渐进性消瘦，呈负增长趋势。鸡群生产水平下降，少量病鸡可发生跛行，最终衰竭死亡。

发病后部分鸡耐过，鸡大小、体重参差不齐，蛋鸡产蛋无高峰，肉鸡生长缓慢或负生长。

病程一般为8-10天，死亡高峰在临床症状出现后4-6天。

五、病理变化

据不完全统计，病死鸡全身消瘦或发育不良，多肌肉苍白松软，有的眼部肿胀，眼周围形成近似圆形的肿胀区，眼角有粘液性、脓性物，有的在眶下窦有干酪样物。口腔、咽喉和气管黏膜上有黄白色干酪样的伪膜，有恶臭，不易剥脱。有的病鸡骨质易断裂。

病死鸡特征性病变为腺胃肿大如球状，有半透明感，呈乳白色，仔细观察可见灰白色格状外观；切开见腺胃壁增厚、水肿，指压可流出浆液性液体；腺胃黏膜肿胀变厚；乳头肿胀外翻、乳头基部呈粉红色，周边出血或出血不明显、溃疡。有的乳头已融合，界限不清。胸腺、脾脏、法氏囊萎缩尤为突出；部分病鸡肾肿大，有尿酸盐沉积。泄殖腔膨大，有不同程度的出血，内有黄白色或绿色稀粪等。

六、防治措施

(一)预防

由于感染该病的鸡饲料转化率低，死淘率较高，使生产水平下降，生产成本增高，经济损失惨重，给养鸡业带来严重危害，因而有效地预防本病成为当务之急。但是，由于本病病因复杂，病原无统一定论，所以目前尚无特效性的治疗和预防控制措施。但要注意如下几点：

1、严格控制和检测种鸡群垂直传播的疾病，尤其是从国外引进的鸡种。对种鸡群要净化鸡网状内皮增生症等重要垂直感染病原，对鸡贫血因子要净化或疫苗免疫。杜绝垂直传播。

2、选择饲养管理良好的种鸡场引进雏鸡苗，如果引进鸡苗发生腺胃炎，不要再从该种鸡场引进同一批种鸡所孵出的鸡苗，更换其它品种或种鸡场。

3、不断提高饲养管理水平，加强对鸡痘、传染性支气管炎等疾病的控制，消除发病诱因。

4、使用没有被鸡网状内皮增生症污染的马立克氏病疫苗和鸡痘疫苗。

5、平时要加强饲养管理，搞好环境卫生，饲养密度要适宜，注意通风换气。

(二)治疗方案

该病是一种综合性病，单用抗菌素治疗无效，要采取疫苗注射，抗菌素配合抗病毒药物、中草药、电解多维或维生素，同时保肝护肾等对症治疗的综合防治措施。细心喂，多观察，早发现，早治疗。

口蹄疫防控及治疗

□总部 孟令虎

入冬以来，全国各地发生了不同程度的猪口蹄疫疫情，多以口蹄溃烂为主，心肌炎型发病率也较为明显，不但使猪群生长速度受到抑制，严重者还会引起伤亡，给养殖场造成很大损失。

口蹄疫（属一类传染病），是由口蹄疫病毒所引起的偶蹄动物的一种急性、热性、高度接触性传染病。主要侵害偶蹄兽，偶见于人和其他动物。口蹄疫病毒属于微核糖核酸病毒科口蹄疫病毒属。其最大颗粒直径为23纳米，最小颗粒直径为7-8纳米。目前已知口蹄疫病毒在全世界有七个主型A、O、C、南非1、南非2、南非3和亚洲1型，以及65个以上亚型。O型口蹄疫为全世界流行最广的一个血清型，我国流行的口蹄疫主要为O、A、C三型。

一、临诊症状

病猪以蹄部水泡为主要特征。病初体温升高到40-41℃，精神不振，食欲减退或废绝，蹄冠、趾间、蹄踵出现发红、微热、敏感等症状，破溃后露出鲜红色烂斑；若有细菌感染，则局部化脓坏死，可引起蹄壳脱落，跛行不能站立。约30-40%的病猪在鼻镜和口腔粘膜上有水泡和烂斑，并有流涎。鼻盘和母猪的乳头也可见到水泡和烂斑。常迅速传遍全群，新发病区病死率可达20%左右。哺乳母猪的乳头常出现水泡，引起疼痛而拒绝哺乳；哺乳仔猪出现急性胃肠炎、急性心肌炎或四肢麻痹，衰弱死亡，死亡率可达80%以上；大猪解剖一般特征性病变，少数可见胃肠出血性炎症。仔猪呈现典型的"虎斑心"，心肌外出现黄色条纹斑，心外膜有不同程度的出血点，个别肺有水肿或气肿现象。

二、如何有效防控好口蹄疫

口蹄疫病毒在环境中有一定的存活能力，病毒在干燥粪便中存活14天，泥浆中存活6个月，小尿中存活39天。在土壤中夏季可以存活3天，冬季存活28天。口蹄疫病毒对酸非常敏感，在PH6.5的缓冲液中，4℃条件下14小时可灭活90%；PH5.5时，1分钟可灭活90%；PH5.0时1秒钟即可灭活90%；对碱亦十分敏感，1%氢氧化钠1分钟，可杀死病毒。

因此，根据口蹄疫病毒的六怕（怕高温、怕阳光、怕酸、怕碱、怕福尔马林、怕疫苗）确定防控口蹄疫的措施：

1. 确保猪舍内环境干燥、室温控制在15-22度之间，产房仔猪设立保温箱（温度控制在25-28度）。

2.一旦发现周边地区有发生口蹄疫现象，应立即对本场生猪开展紧急疫苗接种，同时用烧碱、生石灰消毒栏舍；使用碘溶液喷雾猪舍空间，消毒空气等。

3. 提高猪群机体抵抗力，做好猪场保健。建议增强猪群机体非特异性免疫能力，特别是抵抗病毒性疾病的能力。

4.做好猪场口蹄疫疫苗免疫。根据口蹄疫每年的发病时间，提前2-3个月，做好疫苗接种工作。而且，一定要间隔28天再次免疫，口蹄疫发生的重灾区要免疫3次。仔猪28-35日龄首免，60-70日加强免疫1次，100日再加强免疫1次，种公猪和母猪每年接种3次。

三、猪场已经发生口蹄疫，怎么处理

处理总原则：当猪场发生口蹄疫或疑似口蹄疫时，必须按"早、快、严、少"原则，采取得力的紧急措施，尽快将口蹄疫消灭在萌芽状态。

早：一旦发现立即隔离，其他猪群进行紧急疫苗接种。

快：立即封锁疫场，发病期间禁止向外出售任何猪只。生产线饲养员各就各位，不得到其它猪舍工作(串仓)，并立即使用对病毒效果较好的消毒剂对猪舍、猪群、生产区内的主要通道进行严格消毒。

严：扑杀病猪是控制口蹄疫传播的关键措施，病死猪进行深埋处理。

少：对病猪根据情况进行少量治疗，如：有心肌炎症状，可使用少量强心药物。蹄肢破裂处涂抹紫药水。

根据笔者的经验，在口蹄疫发生后，为预防心肌炎的发生，尽量不要惊动猪群，减少打扫卫生的次数，可以让病猪在水坑中或尿坑中卧着，拌上湿料，料中加入阿莫西林消炎，黄芪多糖、VC，复合Vb等增强免疫力，再加点葡萄糖，送到病猪面前，有条件有时间的也可端盆饲喂，对于站不起来的病猪建议使用啤酒瓶饲喂。只要猪不发生心肌炎，而猪又能吃上料，一周左右猪群就会逐渐康复。

在管理上还要加强通风换气，改善营养，增强猪只体质。防止猪繁殖与呼吸综合征病毒、圆环病毒、副猪嗜血杆菌病等混合感染或继发感染，引发呼吸道疾病，降低免疫力。减少饲料霉变，特别是夏秋季节，防止料槽出现死角，防止母猪出现胃溃疡等，应及时补充维生素、电解质等，最大限度的平衡营养，调动动物健康机能。