

包头区专栏

如何提高班组的生产效率

□包头希望 刘德

作为一名生产班长,每天在生产过程中要关注的事情繁多,比如生产质量、作业安全、能耗指标、设备维护、生产效率、现场5S等等,但大多数时间我们在思考如何提升员工的工作效率,怎样统筹安排,怎样才能发挥设备最大的潜能。

首先,我认为这也是最重要的就是生产计划的安排。要对我们今天需要生产的所有产品做出合理而明确的顺序安排,哪些品种是客户急需的,我们安排优先生产,哪些品种是不能够含有药物的,我们也必须安排在前面生产,这样做目的是防止不同品种之间交叉污染,既节约了我们清洗流程的时间,同时保证了产品质量的稳定性,还要综合考虑生产的便利性以及减少人员的等待时间,可能会将粉料提前生产,这样可以减少后续流程岗位(如配料、码盘)的等待时间。

其次,要随时观察机械运转情况以及员工的工作状态,要熟悉并掌握所有设备的工作原理、工作效率,确保达到正常且满负荷运转,当某个设备出现问题时,应能够初步判断出故障的原因,对于小的停机问题,能够进行现场人员立即解决。而对于工作安排来讲,配料工序尤其重要,要熟悉配方中各种原料的用量,提前让投料工熟悉投料顺序和投料量,防止配料工出现等料或缺料现象。要随时关注各个岗位的工作情况和工作进度,如果有某个岗位忙不过来时,应及时调配人员进行帮忙。我们的工作是一条流水线,如果某个环节或岗位有异常,可能会导致全线停工。

最后,当天的生产任务完成后,我们的工作并没有结束,还要为第二天的工作进行梳理和准备,比如该清理哪些设备,空出哪个仓,哪里设备今天运转时有异常,并及时通知机修人员进行维修保养,这样才能为下一个班次的工作打下良好的基础,确保下一个班次工作的有序开展,最终循环提升生产效率。

财务的细节管理

□武威希望 黄文丽

“失之毫厘,谬以千里”告诉我们无论做人、做事,都要注重细节,从小事做起。“细节决定成败”精辟地指出了我们要成就一番大事业,有所作为,就要从我们身边的小事做起,把一个个小的胜利果实聚集起来,才能取得更大的成就。

就我所做的财务工作而言,随时都要跟财务打交道。比如发票审核,小到纳税识别码上的一个数字都必须对上;还有每天饲料款项收取的细节,比如收款方式是否正确,收款金额是否正确,收款单是否审批通过等等,都是我们需要关注的细节。集团提倡“小题大作”,所以我们要更加改变虚心浮躁的毛病,提倡树立细节意识,注重细节,把小事做细。财务管理不仅仅只需要把专业知识学好,然后去做账、会编制报表就可以了,它是一个由点到面的管理,你必须熟悉公司的产品结构,生产工艺流程甚至各个岗位的基本操作。比如每旬的盘点,盘盈盘亏通知各部门查找原因,也要知道哪些原因影响盘点数据,比如成品仓是否还有未接完的成品,看仓是否准确,配方传递是否及时等等原因。在集团各种标准的前提下,做好细节管理是每个公司发展趋势。

责任心是细节管理的前提条件,对每一项数据的来源都要有追溯性。比如我们平时工作中编制的报表,我在许多报表都设置了宏程序,最后鼠标轻轻一点,结果就计算出来了,虽然电脑数据计算自动化给我们带来了很大的方便,但也给我们带来很大的弊端,很多新同事学习的时候只知道说要导出哪几个表,如何导出数据,却不知道哪一个数据表的来源以及深层次的意义,在报表出现异常的时候,不知道从哪里找原因,因此我们在培训新员工进入时,更需要在细节上给予指导,教会他们的工作方法,更重要的是为什么要这样做以及分析报表的能力。

有时细节是一句话,一个动作或者仅仅是一个念想,它像沙砾一样做不出大成绩,很容易忽视,却不可被轻视,每个人都可以改变,从粗心大意到认真仔细,我们可通过平时工作中的每一件小事做起,慢慢积累,成就更好的自己。

别让惰性和不良情绪毁了自己

□武威希望 毕坎

在一个岗位上待久了就会有一定的惰性,没有动力,很多时候,我们的惰性都来源于对待工作的态度不端正,缺乏寻找问题所在的主观性,不是因为我们的知识不够,也不是我们经验不足,更不是其他原因,而是因为我们从来到都没有彻底地努力过,从来都没有彻底的克服自己骨子里的惰性,把一切都归结于各种各样的原因就是我们潜意识里的弱点。不管是在工作中还是在生活中,我们都不能够容忍自己每一次做错,每一次的不到位。所以我们要自己评判,如果达不到标准,自己一些惩罚,抑或是在完成生活中的事情来激励自己,例如观察家中的三轮车、菜场的小贩,道路清洁工,你会发现他们的努力和与他们比起来确实不够,他们为了生活可以忍受各种各样的困难,而你总是在不断的给自己找各种理由,当然更事情的就是形成良好的工作习惯和生活态度,坚持“今天的事情今天做,想好的事情先去做”,养成做事的好习惯。当然这个过程是很辛苦的,但是只要坚持三个月基本就能形成一种类似习惯的心理条件反射,以后遇到问题,就会习惯性地马上回去解决,再也找不到懒惰的影子。

相信担任客服岗位的人员在某个时间段都出现过以下现象:脾气火爆、急性子、缺乏耐心,而我们客服岗位的要求却是:沟通能力强、有责任心、执行力到位等等。往往我们会被繁琐的小事弄得心烦气躁,难免会出现一些自己“不可控”的情绪,其实我们自己的小心情都是可控的,只是往往在忽略自己要去整理它的心情,觉得这是工作之外的事,没必要要去管理它。一些小细节往往是决定性的关键因素,如果今天带了情绪工作,那么它就会因为情绪给一整天的工作带来不愉快。比如接听电话语气不好,也许就因为这一个电话会让公司丢失一个好客户,这样就得得不偿失了。语气都是有“表情”的,比如客户咨询某个产品的具体情况,因为我们的不耐烦就会让客户对我们的产品产生不信任等等。

不管出于何种原因,我们都应该不忘初心,不要遗失刚入职场时的梦想,不要丢掉我们的满腔热情,全身心的点滴投入,才会得到想要的。

抓数据 挖潜力 生产竞争力

农业生产管理年度会议圆满落幕

□总部 周虹

2017年1月10日至12日,东方希望农业板块生产年度会议在郑州顺利召开,来自集团97家农业公司的生产部负责人、生产主管及总部农业生产部等140余人,参加了本次以“抓数据、挖潜力、生产竞争力”为主题的生产管理工作会议。

刘永行董事长通过视频对全体与会人员进行重要讲话。董事长首先介绍了目前集团的总体发展态势,展望了六合齐登的美好愿景,同时结合集团企业文化,阐述了部应当如何制定战略规划和提升管理水平。2016年集团建成了两个养殖场,走上了更加广阔的发展平台,集团有足够的资源来支撑养殖事业的发展,我们有足够抓住难得的机遇,将农业事业做大做强。

农业事业部刘云贵总经理在视频会议中明确指出了集团农业事业未来的发展目标,调整饲料,大力发展养殖业。农业发展正迈向快速道,今年将建成两万头母猪的养殖存栏规模,农业是一个处于成熟期的行业,是有长远发展的好行

业,对中国来讲是一个高回报率的行业,有这么好的行业,我们要做出好的业绩,刘总同时对于农业工作提出了“学、思、细、实”的四大基本要求,要求干部要主动学习、主动思考,关注细节,落到实处。

农业生产部部长赵立春全程参加了会议,会议期间对2016年安全、生产质量、效率、设备、现场、指标等各方面生产管理情况进行了总结,肯定了大家在去年



农业生产部部长赵立春对2017年生产管理工作进行规划。(徐文勇摄)

取得的成就,同时指出了各公司在当前生产管理存在的问题,对2017年的各项工作进行了规划。要求所有生产管理部必须要求深入现场,对数据进行实地测量、对标,发现不合理及时进行改善,通过数据的点滴改善,挖掘设备的大潜力,最终提升生产竞争力。

会议期间,特别邀请了数位专业的技术讲师,针对安全生产制度、制程、设备保养、维护等进行了技术培训和交流。会议现场,所有与会人员深入郑州公司现场,进行对标学习。

此次会议,董事长首先强调了集团四大观念的“领导管理”,并向大家系统、直观地阐述如何做一名好的领导者,作为领导要善用领导管理,制定标准,培训员工,划清战略、管理例外,作为领导要讨论未来,给自己带来希望,帮助员工成长,发挥每个人的英雄基因。成绩属于过去,领导者不要过去庆祝过去取得的成绩,更重要的是放在讨论未来上,要用20%的时间总结成绩,用80%的时间来讨论未来,探讨解决问题。在谈到如何对待问题态度时,董事长指出要正视存在的问题,不要去掩盖、掩饰,承认问题才会

不忘初心 继续前行

□银川希望 翟羽佳

这个世界很小,我们就这么相遇。4年前,我带着厚厚的简历来到银川希望应聘,那时的公司如我一样,在这大西北的黄土高原上,显得孤然而青涩。接待我的是年轻又幽默的人事经理,经过一番交谈,我了解到公司大部分员工都是新疆人,这对一个刚从成都读完4年大学的新人来说,感觉很亲切。

3天后,我很荣幸的成为银川希望的一名化验员。第一天上班,穿着崭新的白大褂,由老师指导着,一步步认真的学着滴定,仔细的看着滴定终点的颜色变化,

器器的绝对清洁,霉菌毒素标准和样品回流的充分摇匀,也会提前做好辅助性的准备;比如折好过滤用的滤纸,称好做粗纤维的硅藻土等,这样可以提高效率,不至于手忙脚乱;此外,对于耗时较长的检测项目,如粗脂肪、粗纤维、蛋白溶解度、真蛋白等指标,应尽量做平行,避免因时间失误而造成重复劳动。也是,也是因为在实验过程中,容易让自己变得麻痹和自满,质量检测工作凭经验,靠直觉,这种想法是非常危险的。化验工作从始至终都要以检测数据说话,只有时刻认真谨慎,才能避免不必要的麻烦。化验工作也是顶着看似平凡但却充满挑战的工

作,每天都可能有突发情况发生,至今我还在不断提高自己处理紧急情况的能力,学习更深入的专业知识,需要学习的本领还有很多。

又是一年关将至,银川公司也不知不觉的过了7个春秋,公司从一个未建设的不知名的小厂,努力奋进,发展成为当地的龙头企业。冬日的阳光下,微黄的墙面诉说着公司的历史故事;蓝白相间的嵌有“东方希望”logo的指示牌展示着集团品牌的深厚气质;干净透明的玻璃窗印证着银川希望人的勤劳和自律,未来的发展之路还很远,我愿与您一起奋斗,不骄不躁,不忘初心,一同努力,走得更远!

以质量为生命

□武威希望 杨声飞

质量就是生命,这在整个实体经济都是亘古不变的真理。不重视质量的企业迟早会被行业淘汰。品质管理顾名思义是原料和产品的质量管理,质量的重要性不言而喻,那么,怎样才能将质量体现在产品竞争力上呢?最好的原料肯定能生产出最好的产品,但这样的产品是否有竞争力呢?答案是否定的。稳定的原料质量才能生产出具有竞争力的成品,所以核心是稳定。稳定的产品质量是原料不变,配方不变吗?其实不然,稳定的产品质量是能够达到持续稳定提供给动物均衡的营养而不造成浪费,最

终还能为公司创造一定的经济效益。如果只停留在控制质量上,仅仅为了品控而品控控错了。品控的工作方向是以降低成本和提高效率为基础,不能一味提高质量而增加成本。比如在原料价格不变时,不能为了保持配方的稳定而不散去轻易的使用了我想没做好不好的。而不是抱着东家不行换东家的心态。只有把企业当成是自己施展抱负的舞台,一定会去做的,在工作中倾注全部的热情,有了工作热情,才会提升工作能力的提高,才会有丰富的作品成果。其次还得有不折不扣的执行力,不可以一说到重要,干起来

定。因此,产品质量不是检测出来的而是生产出来的。综上所述,原料的相对稳定、配方的优化和合理的生产工艺是提升产品竞争力的有力保障。

再谈谈自己工作中的一些感想。我们工作中都会遇到很多困难,困难并不可怕,关键是要去研究,要想办法。只要把工作当作自己的事情去做,我想没有做不好的。而不是抱着东家不行换东家的心态。只有把企业当成是自己施展抱负的舞台,一定会去做的,在工作中倾注全部的热情,有了工作热情,才会提升工作能力的提高,才会有丰富的作品成果。其次还得有不折不扣的执行力,不可以一说到重要,干起来

我和东方希望

□包头希望 孟国栋

的招聘来得那么快,没有给我们一丝丝的准备时间,同学们就这样带着迷茫,揣着一颗好奇心第一次走进了招聘会现场。就是因为这一次让我有幸认识了东方希望,而且它诚信、正气、正义的企业文化深深吸引了我,于是决定大学业下的时间我和东方希望一起度过。

2017年1月3日,正式来到了我实习的地方,东方希望包头动物营养有限公司,他是东方希望下属的一家子公司。

进入公司之后人事经理将我安排住进员工宿舍,生产主管将我整理床铺,一时间感觉得我不知道该说些什么,看着他们为我



武威希望风采 (摄影 虞彬)

忙碌的身影,我的内心涌上了一股暖流,感觉仿佛回到了家一样,下午刚到上班时,我和一个同事一起去会议室熟悉环境,看到那排排桌子上头套着一块块抹布擦来擦去,我心里想,这个年轻的员工一定和我一样是刚来的吧,对工作的不熟悉,感觉来擦擦桌子给大家创造一个良好的工作环境。可是擦完桌子之后,旁边一个女同事的一句话,让我从心里对这名“新员工”竖起了大拇指,她问我:“你刚来不懂人于啥去了?”她内心又一次震撼了,这家公司的领导都这么关心大家,都是这么的关心下属,有这样的领导我感到非常幸运。

东方希望集团

总部地址:上海市浦东东陆世纪大道1777号东方希望大厦16楼(200122)

投资与研发 电话:(021)6876-8755

人力资源部 电话:(021)2036-0240

康亿工贸部 电话:(021)2036-0180

康康部 电话:(021)6876-8755

安全生产部 电话:(021)2036-0200

核算管理部 电话:(021)2036-0120

设备管理部 电话:(021)2036-0046

信息部 电话:(021)2036-0060

农业营销部 电话:(021)2036-0156

康康部 电话:(021)2036-0228

康康部 电话:(021)2036-0143

康康部 电话:(021)2036-0154

持续深入推进 小数据全面达标

东方希望2016年度重化工业工作会议圆满落幕

□通讯员 强继恩

2017年1月12-14日,东方希望重化工业2016年度工作会议在上海召开,会议深入总结了2016年的对标增效与全面达标工作,同时对2017全面达标年的工作进行了全面部署。来自重化工公司、总部各部的100余名干部要,刘永行董事长和刘相宇董事参会并发表了重要讲话。

此次会议,董事长首先强调了集团四大观念的“领导管理”,并向大家系统、直观地阐述如何做一名好的领导者,作为领导要善用领导管理,制定标准,培训员工,划清战略、管理例外,作为领导要讨论未来,给自己带来希望,帮助员工成长,发挥每个人的英雄基因。成绩属于过去,领导者不要过去庆祝过去取得的成绩,更重要的是放在讨论未来上,要用20%的时间总结成绩,用80%的时间来讨论未来,探讨解决问题。在谈到如何对待问题态度时,董事长指出要正视存在的问题,不要去掩盖、掩饰,承认问题才会

得到大家的理解,也能积极深入的去改进,并在困难、问题中找到机会,作为领导不要一味味的批评,要科学的给出方法,并就三门峡项目的几个案例进行讲解。

董事长通过解放战争时期的一系列经典战役案例,对战略、战术、战役、战斗进行了详细阐述,并结合其原理来阐明集团规划发展方向,以及领导干部应该如何做事,战略、战术、战役、战斗是同等重要的,战略具有虚拟性、及时性、趋势性、均势性,战术具有虚拟性、及时性、趋势性,战役与战斗较为具体,战役是战略的一个局部,而战斗对时间性要求非常严格。

会议期间,刘董事对物料编码总量、组织机构扁平化要求各公司总经理要高度重视,并要专门组织讨论如何优化改进,听取各公司汇报时,刘董事指出,在组织会议未上,总部须考虑如何高效的召开会议,其中同行业公司的相同指标做好对标,同行业公司同时汇报。

本次会议举行了2016年大型项目特别

奖、达产奖、对标增效奖的颁奖典礼,2016年全集团对标增效共完成10.85亿,完成全年目标额度的151%。董事长在在获得本年度对标增效特等奖的三门峡铝业公司颁发500万元奖金时说:“希望大家赶超三铝,都能拿大奖,在挑战更高业绩目标的时候,希望大家要有不服输的状态,这样才能取得又一个一个的高峰。”集团的发展,壮大离不开人才的成长,随后又颁发了2016年度优秀人才奖,本次全集团共有210A获奖。

各公司负责人分别就生产经营管理总体情况,对标增效等工作进行总结和分析,并汇报了2017年生产经营管理总体规划,对标增效、小数据全面达标、信息化等工作。在听取各公司发言时,董事长不时抓住关键环节进行点评和指导,让与会者更加清晰地认识到主要问题和改善点,并要求各公司任何技改都不能降低产能。会议期间对汇报方式进行了调整,碳素、水泥等同行业公司尝试了同台汇报。

刘永行相信“物质不灭,能量守恒”,AA产业集团中,一个产业的废物变成另一个产业的资源;“能量在哪里产生,就应该在哪里使用,能集中使用,就不要浪费。比如煤烧成在沙漠里,为了什么要搬来搬去?就能源资源,能源有源,多层次地利用,做出高附加值的東西再运出来。”

刘永行说,观念是第一生产力。如果说顺势而为是中国典籍中找到灵感,刘永行产业集群的战略则受中国文化“道法自然”的启发。东方希望的管理观念“顺势却不随流,明道而非靠路;习术要善修正”正式公布,《管理观念》是集团文化的渊源,与《价值观念》、《投资观念》和《管理观念》集合为东方希望四大观念。

2月,东方希望获上海市浦东新区2016年度“经济突出贡献奖”;获行业协会颁发“2015-2016年度最具竞争力氧化铝企业集团”和“2015-2016年度最具竞争力氧化铝企业集团”双料荣誉称号;5月,东方希望企业管理有限公司信用评级AA+,9月,包头希望铝业内强百强第十;新疆希铝获“新疆工业产值增值额、贡献大”特别奖励;11月,三门峡铝业获河南省民营企业文化奖及100强荣誉。

3月,新疆希铝多晶硅一期项目启动建设,成为“六谷丰登”宏伟规划的一环。东方希望正式启动军太阳能光伏发电上游产业,实践循环经济“拟零能耗”发展模式。

4月,晋中铝业一期100万吨氧化铝铝项目第一条生产线历时7个月投入运行,吨均占地面积仅0.1平方米;12月,第二条生产线历时6个月顺利投产,创建氧化铝行业第二条速度新标杆。

5月,集团安全工作指标进入健康区,2016年员工百万工时损失率同比下降11%。对标增效活动继续发力,全年完成对标增效超额10亿元。持续加强环保管理,修订了《重化工业公司环境管理标准》,并全面全面启动锅炉烟气超低排放改造工作,清洁生产生产走在行业前列。

6月,河北内丘养殖场投资签约仪式在上海总部举行,标志着集团养殖一体化战略正式启动;9月,在印尼泗水建设建设的种鸡项目基本完工,集团海外养殖一体化规划同步推进。

7月,6公集团员工体力素质基本测试,明确提出集团的人才标准,并配套开发力量素质模型,人才培养成为重中之重;“习术要善修正”。

8月,集团自主研发的厂区物流一卡通系统同步上线,利用物联网和智慧终端技术,达成了厂区物流管理基本框架。7月,自动付款项目上线,实现自动预算功能减少人工干预。12月,“东方希望公益基金会”微信企业号爱心捐款平台上线。

9、10月,为维护“诚信、正气、正义”价值观,促进企业文化规范经营,推出《东方希望反舞弊九项禁令》,对舞弊行为亮红线、零容忍。

10、2016年度,集团饲料销量同比实现两位数增长,27家公司销量创历史新高,集团饲料销量创新高47次。



东方希望重化工业年度工作会议(2017.01.14)

全行业95%都在赔,独他34年无亏损,年净利数十亿,凭啥?

□记者/贾林勇

“到底是你太厉害,还是同行太弱啊?” 百闻不如一见。2016年12月13日到15日,我们随刘永行在新疆、山西一走了工作了3天,光整理出的功绩就超过10万字。如果贴到东方希望成为行业先锋的那把在赔、赔;2007年一吨铝亏2万,2015年初跌到1万,哪里是“赔断”,简直是“剃头”!

而这家公司在34年里,不管出什么困难,集团层面没有出现哪怕一个月的亏损;2015年仍实现营收700亿,净利润达2000亿营收。

这家企业从不提做大,也不提做强,连续400多个月从未亏损也很少说;当别人都在追逐大数据时,这家公司要拥有全世界最发达的“小数据”。

3年前,它电解铝的年人均劳动效率做到500吨,距加拿大铝业一年一度,今年达到600吨,成为世界冠军。

刘永行说,东方希望,是中国商界一个低调的传奇。

有人说,刘永行的法门是“成本”,没啥复杂,用刘永行自己的话说“一是重长,我是抓小手的”,各种指标一分是里长,电耗一度一度地降,降到全球竞争力第一。可人的主观能动性有那么大吗?世上很多事,如果不能用势利图,难免碰壁。

还有人说,刘永行的法门是“顺应大自然”,说他太顺应大自然的启发,比如把工厂建到新疆去,顺应《道德经》的企业家多了,有多少把工厂建到上海去?几个位?

总之这些回答满足不了我的好奇心:东方希望重工业氧化铝厂为什么东方希望7个月建成,西方500强企业要用5年?到底是你刘永行和东方希望太厉害,还

是同行太弱啊?”

百闻不如一见。2016年12月13日到15日,我们随刘永行在新疆、山西一走了工作了3天,光整理出的功绩就超过10万字。如果贴到东方希望成为行业先锋的那把在赔、赔;2007年一吨铝亏2万,2015年初跌到1万,哪里是“赔断”,简直是“剃头”!

而这家公司在34年里,不管出什么困难,集团层面没有出现哪怕一个月的亏损;2015年仍实现营收700亿,净利润达2000亿营收。

这家企业从不提做大,也不提做强,连续400多个月从未亏损也很少说;当别人都在追逐大数据时,这家公司要拥有全世界最发达的“小数据”。

3年前,它电解铝的年人均劳动效率做到500吨,距加拿大铝业一年一度,今年达到600吨,成为世界冠军。

刘永行说,东方希望,是中国商界一个低调的传奇。

有人说,刘永行的法门是“成本”,没啥复杂,用刘永行自己的话说“一是重长,我是抓小手的”,各种指标一分是里长,电耗一度一度地降,降到全球竞争力第一。可人的主观能动性有那么大吗?世上很多事,如果不能用势利图,难免碰壁。

还有人说,刘永行的法门是“顺应大自然”,说他太顺应大自然的启发,比如把工厂建到新疆去,顺应《道德经》的企业家多了,有多少把工厂建到上海去?几个位?

总之这些回答满足不了我的好奇心:东方希望重工业氧化铝厂为什么东方希望7个月建成,西方500强企业要用5年?到底是你刘永行和东方希望太厉害,还

积只有0.1平方米。

整个晋中铝业,几乎全部依原地貌而建,遇到山该怎么办?刘永行:“拜山神”的心态,退它几米、十米又何妨!

在刘永行看来,征服大自然的念头狂至极致,“大自然是神圣不可侵犯的,亿万年形成的地貌,自有他的道理。你要战天斗地,你斗不过天,大自然不在乎你,你力量太伟大了,他早晚会让你输。所以我们要敬畏、谦卑,退让大自然。”

为什么那么多氧化铝厂一年亏一二十个亿,东方希望重工业一期当年投产当年就能有超过1个亿的净利润?我有了点领悟,竞争力是“自然”产生的!

整个晋中铝业,几乎全部依原地貌而建,利用山西的多维地质,原始转为动能,矿浆随管道顺势而下”,在东方希望三门峡氧化铝项目基础上又节约了20%的成本(三门峡项目基本不能耗电自给最低)。

很多细节的设计也有意思。铝土矿的尾矿处理是氧化铝行业大痛点,铝土矿尾矿含水量高,易塌,东方希望把它榨成湿度只有30%的不会流动的干泥块,然后把它平铺到山沟里,一来断了塌坝隐患,二来为将来种粮食、养猪搞出一片“试验田”。

新疆昌吉五彩湾,则在乌鲁木齐西北250公里外的戈壁滩上拔地建起一座人类史上前所未有的“六谷丰登”工业城;首先用当地的超级“煤谷”——预测储量高达3900亿吨准东煤田的煤炭发电,发电量明年可达三亿吨发电量一半;行业通用电网运输到内地有铝土矿的地方生产电解铝,刘永行不,新疆就地建设配套电解铝及下游配套铝深加工工厂,“铝谷”在手刘永行不输在铝加工,又投入建设年产12万吨的多晶硅“硅谷”,以及“四谷”,产业集群效应已显现,接下来建“化谷”,同样规模人家投700亿,东方希望分期只需100亿,



晋中市副市长王成莅临晋中铝业调研

晋中市副市长王成莅临晋中铝业调研

2016年12月23日,晋中市副市长王成、灵石县长刘旋等一行20余人到晋中铝业调研,总经理刘衍顺等热情接待了来访领导。

王市长详细询问了公司生产经营及二期项目建设情况,公司就矿石资源配置、赤泥库安全防护等专题做了详细汇报。王市长强调市政府将一如既往地做好服务协调工作,切实解决企业发展中存在的各种问题,并现场指示国土局和经信委予以落实保障。

调研结束后,王市长给予勉励,东方希望晋中铝业项目是省市重点项目,希望二期项目早日顺利投产,并及早规划明年项目建设,为当地经济发展继续做出更大贡献。

“金豆”再获上海市著名商标称号

□通讯员 陈燕

日前,“金豆”商标再次荣获第21批上海市著名商标称号。这是“金豆”连续三次获评上海市著名商标。“金豆”商标自1997年首次注册至今,持续展示其研发、生产、销售及品牌实力,获取较高的市场知名度及美誉度。

上海市著名商标是经上海市著名商标认定委员会、上海市工商行政管理局审定的具有政府权威性的荣誉称号,本次通过上海市著名商标认定的共409件,其中新认定78件,延续认定331件。目前上海市开展此项活动已二十余年,累计21批次。

夯实基础 细化目标 挑战2017

□通讯员 明晓

为适应行业变革,提高营销人员营销技术水平,2017年1月5-7日,东方希望饲料板块东南大区在福州开展了为期3天的营销技术培训。来自东南区5家公司的70多位营销精英参加了此次培训。

本次培训,分别从营销实战之两种前端端的设计理念,“人易易”营销六项基本功,该市场区域的养殖现状,以及针对性的对畜禽养殖管理和疾病方面的知识进行了详细讲解,学员们一致表示培训的知识简单易懂实用。

“习术要善修正”。

8月,集团自主研发的厂区物流一卡通系统同步上线,利用物联网和智慧终端技术,达成了厂区物流管理基本框架。7月,自动付款项目上线,实现自动预算功能减少人工干预。12月,“东方希望公益基金会”微信企业号爱心捐款平台上线。

9、10月,为维护“诚信、正气、正义”价值观,促进企业文化规范经营,推出《东方希望反舞弊九项禁令》,对舞弊行为亮红线、零容忍。

10、2016年度,集团饲料销量同比实现两位数增长,27家公司销量创历史新高,集团饲料销量创新高47次。



东方希望重化工业年度工作会议(2017.01.14)

东方希望重化工业年度工作会议圆满落幕

2017年1月12-14日,东方希望重化工业2016年度工作会议在上海召开,会议深入总结了2016年的对标增效与全面达标工作,同时对2017全面达标年的工作进行了全面部署。来自重化工公司、总部各部的100余名干部要,刘永行董事长和刘相宇董事参会并发表了重要讲话。

此次会议,董事长首先强调了集团四大观念的“领导管理”,并向大家系统、直观地阐述如何做一名好的领导者,作为领导要善用领导管理,制定标准,培训员工,划清战略、管理例外,作为领导要讨论未来,给自己带来希望,帮助员工成长,发挥每个人的英雄基因。成绩属于过去,领导者不要过去庆祝过去取得的成绩,更重要的是放在讨论未来上,要用20%的时间总结成绩,用80%的时间来讨论未来,探讨解决问题。在谈到如何对待问题态度时,董事长指出要正视存在的问题,不要去掩盖、掩饰,承认问题才会

得到大家的理解,也能积极深入的去改进,并在困难、问题中找到机会,作为领导不要一味味的批评,要科学的给出方法,并就三门峡项目的几个案例进行讲解。

董事长通过解放战争时期的一系列经典战役案例,对战略、战术、战役、战斗进行了详细阐述,并结合其原理来阐明集团规划发展方向,以及领导干部应该如何做事,战略、战术、战役、战斗是同等重要的,战略具有虚拟性、及时性、趋势性、均势性,战术具有虚拟性、及时性、趋势性,战役与战斗较为具体,战役是战略的一个局部,而战斗对时间性要求非常严格。

会议期间,刘董事对物料编码总量、组织机构扁平化要求各公司总经理要高度重视,并要专门组织讨论如何优化改进,听取各公司汇报时,刘董事指出,在组织会议未上,总部须考虑如何高效的召开会议,其中同行业公司的相同指标做好对标,同行业公司同时汇报。

本次会议举行了2016年大型项目特别

奖、达产奖、对标增效奖的颁奖典礼,2016年全集团对标增效共完成10.85亿,完成全年目标额度的151%。董事长在在获得本年度对标增效特等奖的三门峡铝业公司颁发500万元奖金时说:“希望大家赶超三铝,都能拿大奖,在挑战更高业绩目标的时候,希望大家要有不服输的状态,这样才能取得又一个一个的高峰。”集团的发展,壮大离不开人才的成长,随后又颁发了2016年度优秀人才奖,本次全集团共有210A获奖。

各公司负责人分别就生产经营管理总体情况,对标增效等工作进行总结和分析,并汇报了2017年生产经营管理总体规划,对标增效、小数据全面达标、信息化等工作。在听取各公司发言时,董事长不时抓住关键环节进行点评和指导,让与会者更加清晰地认识到主要问题和改善点,并要求各公司任何技改都不能降低产能。会议期间对汇报方式进行了调整,碳素、水泥等同行业公司尝试了同台汇报。

刘永行相信“物质不灭,能量守恒”,AA产业集团中,一个产业的废物变成另一个产业的资源;“能量在哪里产生,就应该在哪里使用,能集中使用,就不要浪费。比如煤烧成在沙漠里,为了什么要搬来搬去?就能源资源,能源有源,多层次地利用,做出高附加值的東西再运出来。”

刘永行说,观念是第一生产力。如果说顺势而为是中国典籍中找到灵感,刘永行产业集群的战略则受中国文化“道法自然”的启发。东方希望的管理观念“顺势却不随流,明道而非靠路;习术要善修正”正式公布,《管理观念》是集团文化的渊源,与《价值观念》、《投资观念》和《管理观念》集合为东方希望四大观念。

2月,东方希望获上海市浦东新区2016年度“经济突出贡献奖”;获行业协会颁发“2015-2016年度最具竞争力氧化铝企业集团”和“2015-2016年度最具竞争力氧化铝企业集团”双料荣誉称号;5月,东方希望企业管理有限公司信用评级AA+,9月,包头希望铝业内强百强第十;新疆希铝获“新疆工业产值增值额、贡献大”特别奖励;11月,三门峡铝业获河南省民营企业文化奖及100强荣誉。

3月,新疆希铝多晶硅一期项目启动建设,成为“六谷丰登”宏伟规划的一环。东方希望正式启动军太阳能光伏发电上游产业,实践循环经济“拟零能耗”发展模式。

4月,晋中铝业一期100万吨氧化铝铝项目第一条生产线历时7个月投入运行,吨均占地面积仅0.1平方米;12月,第二条生产线历时6个月顺利投产,创建氧化铝行业第二条速度新标杆。

5月,集团安全工作指标进入健康区,2016年员工百万工时损失率同比下降11%。对标增效活动继续发力,全年完成对标增效超额10亿元。持续加强环保管理,修订了《重化工业公司环境管理标准》,并全面全面启动锅炉烟气超低排放改造工作,清洁生产生产走在行业前列。

6月,河北内丘养殖场投资签约仪式在上海总部举行,标志着集团养殖一体化战略正式启动;9月,在印尼泗水建设建设的种鸡项目基本完工,集团海外养殖一体化规划同步推进。

7月,6公集团员工体力素质基本测试,明确提出集团的人才标准,并配套开发力量素质模型,人才培养成为重中之重;“习术要善修正”。

8月,集团自主研发的厂区物流一卡通系统同步上线,利用物联网和智慧终端技术,达成了厂区物流管理基本框架。7月,自动付款项目上线,实现自动预算功能减少人工干预。12月,“东方希望公益基金会”微信企业号爱心捐款平台上线。

9、10月,为维护“诚信、正气、正义”价值观,促进企业文化规范经营,推出《东方希望反舞弊九项禁令》,对舞弊行为亮红线、零容忍。

10、2016年度,集团饲料销量同比实现两位数增长,27家公司销量创历史新高,集团饲料销量创新高47次。



2016年12月29日,饲料板块试验区2016年总结会议在江苏东台召开,本次会议主题为“总结2016,规划2017”。

(图文:盐城希望 李小明)

不称猪的实证户

□蚌埠金豆 冀政引

东方希望的猪料在市场上站得住脚的原因,源于诚信称猪、数据说话,我们到一个市场,都会通过扫街来确定实证户,通过数据来宣传公司的产品。这个月我照常来到大店镇市场,在希望服务站里看到三三两两的养殖户来称猪,一位老大姐来称东方的551,看到我后称赞东方希望的551好,小猪长得还好不拉稀,料比好。这这让我想起了我们刚来大店镇开场的艰辛。

刚来大店镇时,通过扫街确定了几家养殖户,经过我们积极的拜访和耐心的算账最终确定为实证户,接下来称猪,每天跟踪采食量,了解长势,称体重。在刘家庄45斤土杂猪的料肉比1.43,八里曹的55斤杂猪的料肉比是1.3。周老板在大店镇的料肉比5.0,周围的养殖户都认可他。每次到他家,我们都仔细跟踪两周实证户称猪的数据,拿视频给他看,介绍了两个月之后,终于,周老板答应做我们的实证户。但周老板答应称猪做实证是有条件的,他拿了一捆土杂黑猪来做实证,要保证料肉比不超过1.5,如果超过了1.5,送过去的一吨551要按玉米的价格算给他,我对我们的饲料有信心,于是答应了周老板的要求。然后,我按我们称猪的方法,称称重,每天坚持跟踪采食量,了解猪只是否健康,就这样坚持17天后称体重,结果是我们551的料肉比是1.45,日增重0.98斤,看到了这结果,周老板当场签订了两吨551,因为之前用的其它7家料肉,肉比都在1.8以上,日增重也就0.7-0.8斤,从此周老板走到哪都会宣传东方希望饲料。

东方希望饲料是咱老百姓的饲料,我们始终秉持诚信称猪,数据说话,再加之养殖户的宣传,在大店不称猪的养殖户就这样出现了。

我的船长

我的船

□郑州红口 周明里

又到了一月一度的公司营销部会议时间,我如期开车赶回公司。上午惯例是参加总部组织的视频会议,中午吃饭时得到消息,下午将会有一场别开生面的活动,是由月底去总部参加培训学习的张经理传达培训理念。

下午会前,张经理传达培训理念会议,把桌椅全搬到室外,要求整个下午所有人不允许开会,持续时间为不确定。好在我的期待却又忐忑不安……

会议开始后,除了营销部的兄弟,还邀请了公司的其他同事参加。会议的第一项是学习“爱的掌声”,把爱的掌声送给身边的人,从中体会尊重和感恩;第二项是游戏“瘦身价”,游戏规则是:假定每个男生身价是50元钱,女生值一元钱,然后主持人需要多少钱,每个人在规定的时间内投入该游戏主持人所要的金额,最后谁最棒的为赢。这个游戏其实是考验一个人的眼光和反应速度,主要是活跃气氛,调动现场每个人的参与感。

随着游戏的进行,会议的高潮部分到来,即第三个活动“我的船长,我的船”,活动内容是:除了两个主持人和裁判,现场的其他人分为两组,每组8个人,再从中间选出1个船长,规则为裁判喊开始口令后,每组从第一个开始依次报数,一直循环报到25结束,用时最短的一组获胜。第一轮我们组的A组用时9.15秒,B组用时8.5秒。张经理告诉我们,他在总部培训时优秀团队用时2.54秒,卓越团队用时是2.5秒。听到这个速度,现场参加比赛的每个人都惊呆了,能这么快么?不可能!第二轮A组8.85秒,B组8.15秒,虽然我们还是失败了,但我们小组的时间提前了。

经过反复练习,不断讨论,大家总结了经验,第三轮A组7.25秒,B组7.54秒。这一轮我们组不但打败了对手,速度也加快了。通过活动的深入,大家更是热情,积极的总结,探讨和实践,每一轮速度都在提前,两小组你追我赶,各有输赢。比赛进行到第11轮时,A组用时1.895秒,B组用时2.15秒,全场顿时沸腾了,我所在小组的兄弟姐妹们更是狂欢起来,庆祝新的纪录。

比赛结束后,李总为我们卓越团队颁发了奖品,虽然奖品只是一个笔记本,但每个获奖的兄弟都无比开心。通过这个培训,我明白了工作中只有想不到,没有做不到,不逼自己一把,真的不知道自己有多优秀。

因为有价值 客户才更信赖

□肇东希望 唐华松

哈尔滨巴彦县是养猪大县,距肇东希望公司100多公里。近两年来,公司在该市场没有销量,2016年年初,我们决定重新进入该市场。

2016年6月,我们进入巴彦开始市场调查,的确,市场开发要比想象的困难得多,经销商不认可我们,养殖户跟我们玩太极多拖延,谁给出的价格便宜就用谁的料。刚开始时,我们计划针对猪场开展直销模式,想了很多办法但还是实施不了,耽误了不少时间。这时,李督导及时调整思路,跟我们开会讨论,最后决定:不能只盯着大户,不管大小户,只要养殖观念好,愿意尝试改变,愿意做实证的养殖户,都可以跟他合作。只有愿

饲料销售,离不开客户的努力和配合

□蚌埠金豆 谢超杰

张姐作为既然选择了这个品牌,那就得想着提高销量才行。于是她和她公司的营销员一起下市场,跑用户,做实证及售后服务。刚开始做市场时,没有小汽车,张姐就和营销员一起骑摩托车下市场。一次,摩托车坏在了半路,前不着村后不着店,两人只能推着摩托车向前走,张姐由于身体原因不能长时间步行,营销员也没有其他办法,就跟她说:“张姐,要不你坐在车上坐着,我推您走。”就这样,两人走了20里才找到一个修车铺……



菏泽金豆饲料有限公司 (菏泽李青华)

做一名合格的饲料营销员

□信阳希望 周顶资

能加入东方希望,我着实感到高兴。东方希望不仅为我们提供了展示自我的平台,而且也让我们学会许多做人做事的道理和方法,在东方希望的时间里,自我成长有了很大的进步,也有很多感悟。

第一,做好好营销员?首先要认可公司的产品,要懂得自己销售的产品,在熟练掌握产品知识的同时,也要有扎实的营销基本功,能够清楚地了解自己所在区域的销售用量、饲料厂家、消费习惯等;还要拥有良好形象,懂得社交礼仪,这不仅有利于个人提升,而且有利于塑造良好的企业形象。

第二,做好开发策略。

1.做好市场调研,我们调查的区域主要面向农村,要了解当地的饲养习惯,使用过的饲料品牌、用量、价位、品质和引入渠道,客户的饲养规模、类型、结构等。

2.仔细分析,选定目标市场,通过市场调研寻找适合自己的市场,在掌握重要信息的情况下,对目标客户进行重点开发,同时遵循先易后难原则。

3.做好技术服务,技术指导与产品实际使用效果的现身说法,是最经济最有效的营销方式。

4.做好材料准备;在走访客户之前要把自己的材料准备齐全,这包括:名片、样品等。除要对公司的产品有深入的了解,还要对准备的材料研究透彻,在向客户介绍产品时,才能够做到详细解说。

5.其他注意事项:①寻找潜在客户;②满足客户的合理要求;③做好客户的回访工作等。

第三,深刻感悟。

1.要有吃苦耐劳的精神,只有吃别人不能吃的苦,才能赚别人不能赚的钱。

2.要有职业道德,有信誉、讲诚信。

3.要有良好的口才,要说服客户购买公司的产品,除了产品有竞争力的质量和价格外,就要业务员怎么去去有深入的了解,还要有好的材料研究透彻,向客户介绍产品时,才能够做到详细解说。

4.要有顾客意识,做好客户的档案和关系管理。

5.要有创新精神,要打开自己的思路,利用自己独特的方法打开市场。

6.拥有良好的心态,积极、主动、空杯、双赢、包容、自信、行动、学习等。

7.具备基本素质,懂计算机、梳理能力、正确思考、持之以恒、积极进取、雄心壮志、诚实守信、满怀信心等。

信任从沟通开始

□石家庄希望 王康

李福生生活在2016年5月开发的新客户,10月交接市场,积极做。由于刚开始对客户及市场都不很了解,接手市场比较难,客户距离比较远,没办法每个客户都照顾到。李老板的市场原来是有公司营销员负责维护的,加上冬季是羊料销售旺季,所以李老板对我没能帮他维护市场略有微词,觉得公司没有重视他,我抓紧把他其他客户事情处理好,立马马赶到了李老板的猪场。

刚和李老板见面时,他还带着情绪。当晚和李老板一起吃饭,把市场情况简单地给李老板作了分析。李老板之所以着急有

们需要分工协作,不是要去找服务商,而是要做到让服务商来找我,所以,我们要继续发展用料养殖户,我试喂户做实证,给用户创造实实在在的价值,实现量变到质变的目标,有数据有实力,再召开座谈会,洽谈服务商合作。

8月10日,华山洽谈会如期召开。通过企业文化宣传、五好五卖等讲解,潜在客户李常亮从怀疑到相信将疑团再到打消顾虑,李督导对客户李常亮说:“您相信我们,四个月时间我们一定会把您打造成华山第一大服务商!”这份承诺主要来源于我们的自信和东方希望经营理念。影响力就此扩大,就在10月20日,李常亮和李兴隆主动找到我们,要跟我们合作。

就这样,我们在李督导的带领下,严格按照营销六项基本功开发市场,确定目标、配措施、抓进度。在12月9日召开了一场小型推广会,养殖户们的订购积极性超出想象,达乳料80吨。我们没有食言,四个月时间,我们帮助客户李常亮实现了单月销量华山第一的目标。

我们之所以能达到预定目标,首先是信心和决心,其次就是对细节的重视,最关键的就是我们在竭尽全力为客户创造价值。李督导反复强调:“工作一定要有价值,哪怕是一件小事。因为有价值,客户才更加信赖我们,因为有价值,客户才更加信赖我们,因为我们的产品能够帮助用户创造价值,所以客户才使用我们的服务,而且服务商帮助用户创造了更大价值,所以用户才能长期稳定,与我们保持合作,实现共赢。”

宁愿为价格解释一阵子 不愿为质量愧疚一辈子

张姐在当地是出了名的善良、热情,始终站在用户的角度,为用户解决养殖过程中的各种问题,遇到自己解决不了的问题就找公司的技术人员沟通解决。养殖户张老板养了20头母猪突然发病,找了很多当地的兽医看都没有效果,猪只也开始出现死亡,他心急如焚,不知道该怎么办。他的邻居也养猪,并且用张姐的料,就建议张老板求助张姐。最后在张姐和公司技术服务老师的帮助下,张老板家的猪都痊愈了,这让张老板非常感动,为此他把料都换成了蚌埠金豆饲料。

张姐常说蚌埠金豆是“铁打的质量”,常对周边的经销商和用户宣传蚌埠金豆。这几年,张姐和其他客户一起到公司参观过4次,每当有别的经销商询问她蚌埠金豆的情况时,她都说:“我在2010年就开始与蚌埠金豆合作,一直到现在,以后也要一直合作下去,如果不好我们怎么会同一合作呢?”

饲料的怎么离不开营销人员的开发,更少不了客户的努力和配合。



江苏希望饲料有限公司 (江苏李青华)

宁愿为价格解释一阵子 不愿为质量愧疚一辈子

单介绍了东方希望的企业文化。通过一个小时的交流发现,刘老板有一个特点,就是喜欢交钱,而且算得特别准,这也正好符合公司对实证户的要求,而且刘老板养殖规模也不小,家里有27头母猪,存栏300多头,现在用的是SBL猪料,大猪用的是DB的预混料,很重视母猪养殖。

过了两天,我带着公司产品样品以及企业文化资料,又来到刘老板家,跟他介绍公司实证的方式方法,刘老板比较认可,也有意向做对比,于是我们当即确定了实证事宜。两天后,我带着自己101#和两包电解多推到刘老板家,先把12头猪分成两组,一栏6头,之后每天我们都去收集采食量,帮忙喂猪,过了8天,我带着可爱的小猪长势明显。刘老板很开心地说:“老品牌就是老品牌,要是对比做对比,以后就用希望料,谁要是想我喂料,都得要跟希望料做对比,如果实证赢了,我才会计换料。”我拍拍胸脯说,自信满满地对刘老板说:“刘老板,希望料的质量,下个周期称完重之后您就会知道,我们公司永远把质量放在第一位,宁愿为价格解释一阵子,不愿为质量愧疚一辈子!”

率大,TL料适口性差,喂起来,羊不爱吃。借助客户的认可,我们邀请养殖户一起拜访了比较熟悉的其他养殖户,这一天我们就取得了五位养殖户的订单。第三天,我们就把产品送上了,羊群都吃得津津有味,养殖户也很高兴,当天用上的养殖户又帮我们转发使用了,羊群到了第二天,我们又去了几个区域,市场反响都很好。

通过几天跑市场,我和李老板建立了良好的合作关系,客户对我们公司也比较认可我们的产品,而且我们了解到了竞争对手的一些弱点(RD料使羊便秘结石的几

个原因,1、冬季是羊料的销售旺季,李老板有其他工作,没时间跑市场;2、李老板做了几年的生意,想把市场基础做好;3、李老板看到周边经销商每月羊料销售好多,心里着急。综合以上情况,我给李老板提了几个建议:1、羊料进入销售旺季,我们要抓住市场机遇,把我们的产品让更多的人养殖用上,把我们客户用上了,才让我们产品的效果。然后通过养殖户的口碑来宣传我们的产品,2、由于我们的产品在市场上没有打开局面,不能急于求成,因为养殖户对没有接触过我们的产品,一般他不会大量的使用,所以我们要在养殖比较密集的地方,通过我们的核心养殖户来做工

作;3、分析市场确定我们的主要竞争对手(RD主打量,TL主打价格),既然我们要做,那我们的价格定位就是性价比,以此作为我们产品的卖点;4、列出我们熟悉的养殖户,选出几个在当地有影响力的养殖户,作为突破口来做市场。

沟通之后,李老板很认可我给的建议,当晚我们就达成了共识,一起分头并选择了两个区域作为接下来跑市场的重点。第二天我早早就来到了李老板的门店,客户对我们养殖户上门,我们带上产品一起去养殖户家,通过养殖户们的沟通交流,养殖户也比较认可我们的产品,而且我们了解到了竞争对手的一些弱点(RD料使羊便秘结石的几

我国兔饲料产业发展趋势与建议

谷子林^{1,2} 陈宝江^{1,2} 刘亚娟¹ 陈赛娟¹ 黄玉琴¹ 赵超¹

1.河北农业大学动物科技学院;2.河北省山区农业工程技术研究中心

1.我国兔饲料产业发展特点

近年来我国兔饲料产业发展良好,伴随着家兔规模化、工厂化、集团化发展而产量不断增加,质量逐渐提高,对兔业的健康发展起到重要的保障作用。

经过多年的探索,家兔饲料工业逐渐成熟。各地饲料生产企业基本突破了配方设计、初步选定了营养标准各指标的设定、预混料化学成分组成、饲料原料质量控制和颗粒饲料加工工艺等几个关键环节。同时,以经营或生产厂家兔饲料和农产品加工副产品(如果渣、药渣、糟粕等)的企业应运而生,尽管其实力不大,经营品种和辐射范围有限,质量标准体系尚未完全建立,但展示了其良好的发展前景。在重点发展区域,品牌选用多样化,也逐渐自然形成了影响力较大的“名牌”产品。尽管与大宗畜种饲料之间存在一定差距,但对于起步较晚的家兔饲料工业而言,是一个可喜的进步。

总而言之,我国家兔饲料业目前尚处于由起步到成熟的过渡期,以中小生产规模饲料企业由无序到有序的过渡阶段,发展趋势良好,展示未来前景光明。

2.近年我国家兔饲料业存在的问题

2.1饲料资源相对不足。畜牧业的持续发展,不仅与外部(如:粮食、淀粉、糖、工业副产品等)形成竞争格局,畜牧业内部各品种间相互竞争也日益激烈。尤其是优质饲料资源本来严重匮乏,牛羊肉业的旺盛市场和高昂的价格驱动,使本来不占优势的兔业更显势单力薄。农业机械的大规模应用,秸秆还田的快速推进,使秸秆资源更加捉襟见肘。可以预料,在未来几年内,饲料资源不足现象难以得到根本性缓解。

2.2拳头饲料产品份额较小。我国生产家兔饲料的企业比皆是。根据国家兔业技术体系2012年的统计,全国生产家兔饲料(含预混料)的企业148家,其中最多的是四川和山东,分别为19家和18家,其次为北京(以西渭混料为主,15家),吉林(11家)、河北(山西各10家)。尽管一些饲料企业成为区域性的大户”,其生产能力不断增强,产品质量也逐步达到规模以上,而且算得特别准,这也正好符合公司对实证户的要求,而且刘老板养殖规模也不小,家里有27头母猪,存栏300多头,现在用的是SBL猪料,大猪用的是DB的预混料,很重视母猪养殖。

2.3饲料原料质量较差。家兔全价饲料中,粗饲料占40-45%,因此,粗饲料的质量在很大程度上决定了全价饲料的质量和品质。目前我国粗饲料生产尚未产业化,“靠天收”是粗饲料生产的基本格局,天气变化对粗饲料质量影响最大,加工储运方式也在很大程度上左右粗饲料的安全性。粗饲料的质量最大程度上取决于原料的质量。目前我国兔业饲料原料来源广泛,但大部分以上超标的,而种猪除了来自田间毒素外(作物在田间长期感受高浓度农药的毒素,如:赤霉病、呕吐毒素、2-毒霉素、伏马毒素等),在仓储期(作物秸秆及加工品在储藏期间产生的霉菌毒素,如:黄曲霉毒素B1、赈曲霉毒素等),以及加工毒素(在粗饲料加工过程中产生的毒素,如:花生米

生产过程中,多往上面喷水,以减少花生米的破碎率。因此,以这种方式生产的花生壳含水量增加而霉变)。此外,花生饼作为多数兔场或饲料厂的主要粗饲料之一,在我国中北部地区广泛应用。为了提高花生产量,很多地区采用地膜覆盖技术,而生产的花生秧带有很多薄膜,含水量也往往偏高,对饲料质量产生影响,对兔健康造成威胁。

2.4药物添加比较混乱。鉴于我国多数兔场的养殖环境条件较差,疾病发生率比较高,为了通过饲料预防防疫疾病,一些饲料企业在饲料中添加预防药物。包括预防消化道疾病,呼吸道疾病和球虫感染等。长期使用药物,耐药性产生,严重影响使用效果,迫使企业用药量越来越高,药物种类越来越多。生产中频发的家兔肠炎相关性腹泻就是有利的例证。这种用药混乱现象,在一些小规模场比较严重。

2.5价格持续上涨难以控制。伴随着物价的上涨,饲料价格连续多年持续上涨。根据本岗位的经验,2013年的平均价格为2012年增加5.71%。一方面由于供需不平衡突出所致,一方面是由于物价普遍上涨,另一方面成本的不断增加,包括劳动力成本和运输成本。这种涨价的态势难以在短期内改变。

2.6饲料仍为兔业发展的限制因素。兔业健康稳定发展,受制于多个因素,其中,饲料质量将在长期的生产中成为重要限制因素。目前我国饲料标准体系不健全,饲料质量存在诸多问题,不安全因素众多。加之我国养殖环境难以实现标准化,千差万别的养殖条件,对饲料质量提出更高的要求。消化道疾病占目前兔业发病率的60%以上,与饲料有密切关系。饲料如何适应不同养殖环境,将是饲料营养研究领域研究的重大课题之一。

3.中国兔饲料业发展趋势

3.1饲料企业集团化。尽管我国目前家兔饲料生产企业规模较小,生产能力不足。但



饲料工业发展的方向将是小的饲料企业逐渐被大的饲料企业兼并,形成饲料企业集团。这将对于家兔饲料生产的产品和质量、饲料和营养的科技进步及产业升级、饲料供应能力和售后服务,产生积极影响。

3.2原料供应产业化。家兔饲料业是一个新兴的产业,起步晚,层次低,在兔产业链中是一个不完善的一环。尤其是饲料原料的供应,没有形成一个完整的体系。伴随着中国兔业数量的迅速扩大,加工开发方面的有所突破,使粗饲料的生产、加工和销售形成产业化。

3.3深入开展相关标准的制定,促进产业发展和市场规范。首先,饲料营养评价的体系和兔业营养需要的研究。我国没有自己的饲料营养价值表,也没有统一的饲养标准。国家兔业技术体系和国家行业科技项目正在委托相关专家从事这些方面的研究,已取得初步成果,应该在以往研究的基础上,深入开展这方面的研究,争取早日建成我国家兔饲料营养价值表和饲养标准配套体系;其次,饲料原料和成品饲料的标准制定;第三,饲料霉菌毒素含量的限定标准等等。

3.4加强市场动态研究,探索饲料价格变化趋势。国家兔业技术体系将利用自己建立的信息网络系统,适时监测全国不同区域的饲料原料和成品饲料的价格变化,以探索其变化规律,根据当时兔产品价格计算盈亏平衡点,指导养殖户,并通过适当途径,与有关部门和“大”养殖户企业通报。

3.5加强技术普及力度,提高售后服务质量。广大的养殖户不是饲料专家,对于饲料的选择和使用产生误区。作为本行业的技术工作者,应将相关知识和技术的普及和推广作为己任,同时,饲料企业在不断提高饲料产品质量的基础上,不断提高服务质量,向用户宣传科学选料、用料、配料、喂料和提高饲料效率的知识,在提高用户科技素质的同时,也提高了企业信誉和品牌知名度。

3.6饲料营养标准化。目前我国没有家兔饲养标准,饲料生产企业的产品营养含量多

造肉成本降低1.5元,虽说产得少的猪,相对来说要快养一些,但如果达到这样的差异,也不切合实际。综上所述,一个猪场管理的关键所在,是这个猪场对于母猪的管理意识。所以对于一个猪场来说,看猪场对母猪的投入意识,就可以看出猪场的管理意识及水平;看猪场母猪的水平,就可以看出猪场效益的高低。

二、20%的猪浪费着80%的精力

对于一个养猪人来说,最累的不是身体上,而在于内心。我们过度关注于一些不能处理的问题,为此而精疲力竭,耿耿于怀。比如久不怀孕的母猪,久治不愈的母猪,长不肥的母猪等。而很多时候,我们对于一些治疗无效母猪,格外关注,总想通过我们的管理,能够让它们改变,但往往是事与愿违,浪费大量的精力,投入较大的成本而得不到理想的回报。对于母猪的过度关注,导致我们对于那些健康的优良母猪失去了关注。对于好猪,我们除了日常工作,根本不上。而当好猪变成问题猪时,我们才发现,才加强对它的关注。这样做的结果就是,很多时候我们都没少费力气,没少投入,而效益却不增反降。

三、20%的无效猪拉下了80%的利润

对于猪场来说,是一个动态的整理,在这个整体的运作过程当中,不可能不出现问题,这些问题的出现,导致了一部分无效猪的产生。而这部分无效猪,拉下了猪场大部分效益。而对于猪场来说,有一套完整的管理流程机制是不够的,还要有猪只的淘汰标准,经过效益核算,分析出什么样的猪是

猪场管理的二八原则

产出量决定着猪场的存栏量,而总体来说,一头母猪的投入费用,相对来说是均等的,但产出是有差异的,以一头猪为一个产仔周期消耗1500元,平均为150元,如果母猪只产5头仔,每头猪的落地成本就为300元,相差150元。按100公斤出栏计算,第一是收购价格与产10头猪高1.5元,而要达到这样的价格差异是很难的。而另一个途径就是把每公斤的猪

猪场管理的二八原则



□唐山金豆 魏红光

对于二八原则,可能大家都比较熟悉,二八原则也叫80/20定律,帕累托法则(定律)也叫巴莱特定律、最省力法则,不平衡原理等。其实对于猪场管理来说,也有二八原则。

一、20%的母猪浪费着80%的猪场效益

猪场效益的高低,是由母猪产能的高低决定的,母猪是猪场猪只的生产机器,它的

产量决定着猪场的存栏量,而总体来说,一头母猪的投入费用,相对来说是均等的,但产出是有差异的,以一头猪为一个产仔周期消耗1500元,平均为150元,如果母猪只产5头仔,每头猪的落地成本就为300元,相差150元。按100公斤出栏计算,第一是收购价格与产10头猪高1.5元,而要达到这样的价格差异是很难的。而另一个途径就是把每公斤的猪

为企业标准。各行各业,千差万别。饲养效果差距很大,随着家兔饲料营养标准的制定和颁布,饲料行业的规范化和标准化的推进,未来将不断规范饲料企业行为,而营养的标准化将首当其冲。

4.我国兔饲料产业展望与建议

饲料是家兔生长和繁育的物质基础,是兔业发展的重要保障。展望未来,我国家兔饲料产业将不断成熟,饲料产量不断增加,质量不断提高,市场不断完善,服务更加规范。饲料业与整个兔业共同发展。

为了促进兔业的健康发展,建议注意以下几个问题:

4.1提高饲料质量,强化饲料安全。我国家兔饲料业起步晚,基础薄弱,发展不平衡,问题也比较突出。但是,我国家兔规模化、工厂化发展强劲,作为兔业的保障体系重要组成部分,饲料必须优先发展。无论在饲料配方的设计、营养指标的含量、饲料原料的把关和颗粒饲料的生产,都必须保证其营养的全面性、质量的安全性和稳定性。由于家兔消化系统的脆弱性,家兔饲料的质量标准要高于其他畜禽。

4.2加大饲料资源开发力度,促进饲料产业化进程。我国兔业发展迅速,饲料需求量日益增加。人争粮、畜争粮(不同畜种间争粮)、农争粮(养殖业与畜牧业)的矛盾日益尖锐。必须开发新的饲料资源,尤其是非常规饲料资源。我国非常规饲料资源丰富,是一个新兴的产业,起步晚,层次低,在兔产业链中是一个不完善的一环。尤其是饲料原料的供应,没有形成一个完整的体系。伴随着中国兔业数量的迅速扩大,加工开发方面的有所突破,使粗饲料的生产、加工和销售形成产业化。

4.3深入开展相关标准的制定,促进产业发展和市场规范。首先,饲料营养评价的体系和兔业营养需要的研究。我国没有自己的饲料营养价值表,也没有统一的饲养标准。国家兔业技术体系和国家行业科技项目正在委托相关专家从事这些方面的研究,已取得初步成果,应该在以往研究的基础上,深入开展这方面的研究,争取早日建成我国家兔饲料营养价值表和饲养标准配套体系;其次,饲料原料和成品饲料的标准制定;第三,饲料霉菌毒素含量的限定标准等等。

4.4加强市场动态研究,探索饲料价格变化趋势。国家兔业技术体系将利用自己建立的信息网络系统,适时监测全国不同区域的饲料原料和成品饲料的价格变化,以探索其变化规律,根据当时兔产品价格计算盈亏平衡点,指导养殖户,并通过适当途径,与有关部门和“大”养殖户企业通报。

4.5加强技术普及力度,提高售后服务质量。广大的养殖户不是饲料专家,对于饲料的选择和使用产生误区。作为本行业的技术工作者,应将相关知识和技术的普及和推广作为己任,同时,饲料企业在不断提高饲料产品质量的基础上,不断提高服务质量,向用户宣传科学选料、用料、配料、喂料和提高饲料效率的知识,在提高用户科技素质的同时,也提高了企业信誉和品牌知名度。

3.5饲料营养标准化。目前我国没有家兔饲养标准,饲料生产企业的产品营养含量多

4.做好仔猪出生关,出生关是指仔猪出生7天之内的饲养管理。

1.做好仔猪接产,仔猪出生后立即用于净抹布擦口腔、鼻腔粘液,避免窒息。迅速将仔猪放入装有脱脂的盆子里,将脐皮均匀涂抹于仔猪全身,可迅速干燥仔猪体表,仔猪快速适应外界环境,尽快吃上初乳,正确断脐,断脐时应特别注意在距离腹部3-6厘米钝性分离,断脐涂抹碘酒,减少感染机率。断脐后应防止仔猪互相吮吮引发感染发炎。

2.做好母猪产后护理工作,在母猪产仔、产后,仔猪吃奶前均要对母猪乳房及乳房使用高锰酸钾消毒,以防仔猪黄痢和母猪乳房炎,同时做好仔猪补铁工作,建议在出生后2日龄、15日龄和25日龄分别肌肉注射铁合剂1-2毫升。

3.仔猪生前的临界温度为35℃,如遇低温环境,体热迅速丧失,有时体温可下降4-6℃。在低温中,2-4小时可恢复正常体温,外界气温与仔猪体温差值越强,因此在接产时尽量保持产房保暖,可在产房设250W的红外线灯,设置独立保温箱,采暖、暖气及电热板等,从而达到保暖效果,以减少寒冷所造成的应激反应。同时要特别注意仔猪刚出生的前五天哺乳时的保温,建议通过增加一个保温灯的形式进行保温。

4.早吃初乳,仔猪出生时没有先天免疫力,而初乳中含有免疫球蛋白,能直接保护仔猪度过危险的前三天,因此,仔猪出生后应尽早吃到初乳。

5.固定奶头,母猪整个哺乳过程持续3-5分钟,但每次哺乳真正放乳的时间仅20-30分钟,如果仔猪位置不固定,势必会造成以强欺弱,使弱小仔猪因抢不到乳头造成奶时间而饿死或变成僵猪,因此在猪出生前两天内,应人工固定奶头,保证全窝仔猪正常生长发育。

6.水的补充,水是猪所需要的最主要的营养成分,由于仔猪生长迅速,代谢旺盛,母猪乳的含乳率不高,仔猪食后即口渴,若不及时补水,便会喝脏水或尿水,容易引起下痢。因此,应给仔猪提供水槽或自动饮水器。

二、做好仔猪补料工作

随着日龄的增加,仔猪体重及营养需要量之后日逐渐下降,哺乳仔猪2-3周龄时,单靠母乳是不能满足其生长发育的需要,如果不及时开食,适时补料,就会严重影响仔猪的正常生长发育。

1.仔猪可在5-7日龄,进行补料,选择易消化的优质东方希望教槽料,补料总原则是:少量多次、循序渐进,争取在10-15日龄补上料。教槽料盒应选择红色或浅边的,并要求每日清洗,仔猪嗅觉灵敏,且爱干净,仔猪一旦发现料盒内有时过久的气味,后将仔猪驱食,补料将很困难。

2.仔猪补料7-15天后应特别注意腹泻情况,主要是由于仔猪胃肌能发育不全,导致消化不良腹泻,当仔猪发生消化不良型腹泻时,应减少饲料的投喂,同时在日粮中添加补液盐,另外还要注意猪舍的卫生,母猪仔猪猪舍在使用前要彻底清扫,严格消毒;母猪排泄出的粪便常常带有许多疾病,要及时清扫排出物,减少污物的堆积。

三、做好仔猪疫病保健预防工作

哺乳仔猪易发生的疾病主要是腹泻和副猪;链球菌等疫病,防控链球主要从疫苗免疫着手;链球菌免疫可在23-25日龄进行初次,副猪可在15日龄初免,如何有效防控好腹泻性疾病主要从以下两个方面着手:

1.做好哺乳母猪护理工作,减少母猪产长速度,健康状态。因此建议选择优质的东方希望全价母猪料,可有效改善母猪奶水质量,进而减少仔猪腹泻,提高仔猪机体抵抗力。

2.做好舍内卫生清扫工作,保证舍内干燥,可减少仔猪腹泻病的发生。春季多雨,较潮湿,适当在舍地面喷洒干洒消毒剂,可迅速干燥舍地面,除菌除臭,并可抑制病原微生物,抑制腹泻性疫病的发生。

哺乳仔猪的饲养管理,是一个细致活,各个环节至关重要,还需结合春季温湿度的变化,适时调整饲养管理方案,方可保证哺乳期仔猪的成活率。

4.3深入开展相关标准的制定,促进产业发展和市场规范。首先,饲料营养评价的体系和兔业营养需要的研究。我国没有自己的饲料营养价值表,也没有统一的饲养标准。国家兔业技术体系和国家行业科技项目正在委托相关专家从事这些方面的研究,已取得初步成果,应该在以往研究的基础上,深入开展这方面的研究,争取早日建成我国家兔饲料营养价值表和饲养标准配套体系;其次,饲料原料和成品饲料的标准制定;第三,饲料霉菌毒素含量的限定标准等等。

4.4加强市场动态研究,探索饲料价格变化趋势。国家兔业技术体系将利用自己建立的信息网络系统,适时监测全国不同区域的饲料原料和成品饲料的价格变化,以探索其变化规律,根据当时兔产品价格计算盈亏平衡点,指导养殖户,并通过适当途径,与有关部门和“大”养殖户企业通报。

4.5加强技术普及力度,提高售后服务质量。广大的养殖户不是饲料专家,对于饲料的选择和使用产生误区。作为本行业的技术工作者,应将相关知识和技术的普及和推广作为己任,同时,饲料企业在不断提高饲料产品质量的基础上,不断提高服务质量,向用户宣传科学选料、用料、配料、喂料和提高饲料效率的知识,在提高用户科技素质的同时,也提高了企业信誉和品牌知名度。

3.3深入开展相关标准的制定,促进产业发展和市场规范。首先,饲料营养评价的体系和兔业营养需要的研究。我国没有自己的饲料营养价值表,也没有统一的饲养标准。国家兔业技术体系和国家行业科技项目正在委托相关专家从事这些方面的研究,已取得初步成果,应该在以往研究的基础上,深入开展这方面的研究,争取早日建成我国家兔饲料营养价值表和饲养标准配套体系;其次,饲料原料和成品饲料的标准制定;第三,饲料霉菌毒素含量的限定标准等等。

4.4加强市场动态研究,探索饲料价格变化趋势。国家兔业技术体系将利用自己建立的信息网络系统,适时监测全国不同区域的饲料原料和成品饲料的价格变化,以探索其变化规律,根据当时兔产品价格计算盈亏平衡点,指导养殖户,并通过适当途径,与有关部门和“大”养殖户企业通报。

4.5加强技术普及力度,提高售后服务质量。广大的养殖户不是饲料专家,对于饲料的选择和使用产生误区。作为本行业的技术工作者,应将相关知识和技术的普及和推广作为己任,同时,饲料企业在不断提高饲料产品质量的基础上,不断提高服务质量,向用户宣传科学选料、用料、配料、喂料和提高饲料效率的知识,在提高用户科技素质的同时,也提高了企业信誉和品牌知名度。

3.3深入开展相关标准的制定,促进产业发展和市场规范。首先,饲料营养评价的体系和兔业营养需要的研究。我国没有自己的饲料营养价值表,也没有统一的饲养标准。国家兔业技术体系和国家行业科技项目正在委托相关专家从事这些方面的研究,已取得初步成果,应该在以往研究的基础上,深入开展这方面的研究,争取早日建成我国家兔饲料营养价值表和饲养标准配套体系;其次,饲料原料和成品饲料的标准制定;第三,饲料霉菌毒素含量的限定标准等等。

4.4加强市场动态研究,探索饲料价格变化趋势。国家兔业技术体系将利用自己建立的信息网络系统,适时监测全国不同区域的饲料原料和成品饲料的价格变化,以探索其变化规律,根据当时兔产品价格计算盈亏平衡点,指导养殖户,并通过适当途径,与有关部门和“大”养殖户企业通报。

4.5加强技术普及力度,提高售后服务质量。广大的养殖户不是饲料专家,对于饲料的选择和使用产生误区。作为本行业的技术工作者,应将相关知识和技术的普及和推广作为己任,同时,饲料企业在不断提高饲料产品质量的基础上,不断提高服务质量,向用户宣传科学选料、用料、配料、喂料和提高饲料效率的知识,在提高用户科技素质的同时,也提高了企业信誉和品牌知名度。

3.3深入开展相关标准的制定,促进产业发展和市场规范。首先,饲料营养评价的体系和兔业营养需要的研究。我国没有自己的饲料营养价值表,也没有统一的饲养标准。国家兔业技术体系和国家行业科技项目正在委托相关专家从事这些方面的研究,已取得初步成果,应该在以往研究的基础上,深入开展这方面的研究,争取早日建成我国家兔饲料营养价值表和饲养标准配套体系;其次,饲料原料和成品饲料的标准制定;第三,饲料霉菌毒素含量的限定标准等等。

4.4加强市场动态研究,探索饲料价格变化趋势。国家兔业技术体系将利用自己建立的信息网络系统,适时监测全国不同区域的饲料原料和成品饲料的价格变化,以探索其变化规律,根据当时兔产品价格计算盈亏平衡点,指导养殖户,并通过适当途径,与有关部门和“大”养殖户企业通报。

4.5加强技术普及力度,提高售后服务质量。广大的养殖户不是饲料专家,对于饲料的选择和使用产生误区。作为本行业的技术工作者,应将相关知识和技术的普及和推广作为己任,同时,饲料企业在不断提高饲料产品质量的基础上,不断提高服务质量,向用户宣传科学选料、用料、配料、喂料和提高饲料效率的知识,在提高用户科技素质的同时,也提高了企业信誉和品牌知名度。

3.3深入开展相关标准的制定,促进产业发展和市场规范。首先,饲料营养评价的体系和兔业营养需要的研究。我国没有自己的饲料营养价值表,也没有统一的饲养标准。国家兔业技术体系和国家行业科技项目正在委托相关专家从事这些方面的研究,已取得初步成果,应该在以往研究的基础上,深入开展这方面的研究,争取早日建成我国家兔饲料营养价值表和饲养标准配套体系;其次,饲料原料和成品饲料的标准制定;第三,饲料霉菌毒素含量的限定标准等等。

4.4加强市场动态研究,探索饲料价格变化趋势。国家兔业技术体系将利用自己建立的信息网络系统,适时监测全国不同区域的饲料原料和成品饲料的价格变化,以探索其变化规律,根据当时兔产品价格计算盈亏平衡点,指导养殖户,并通过适当途径,与有关部门和“大”养殖户企业通报。

4.5加强技术普及力度,提高售后服务质量。广大的养殖户不是饲料专家,对于饲料的选择和使用产生误区。作为本行业的技术工作者,应将相关知识和技术的普及和推广作为己任,同时,饲料企业在不断提高饲料产品质量的基础上,不断提高服务质量,向用户宣传科学选料、用料、配料、喂料和提高饲料效率的知识,在提高用户科技素质的同时,也提高了企业信誉和品牌知名度。

3.3深入开展相关标准的制定,促进产业发展和市场规范。首先,饲料营养评价的体系和兔业营养需要的研究。我国没有自己的饲料营养价值表,也没有统一的饲养标准。国家兔业技术体系和国家行业科技项目正在委托相关专家从事这些方面的研究,已取得初步成果,应该在以往研究的基础上,深入开展这方面的研究,争取早日建成我国家兔饲料营养价值表和饲养标准配套体系;其次,饲料原料和成品饲料的标准制定;第三,饲料霉菌毒素含量的限定标准等等。

4.4加强市场动态研究,探索饲料价格变化趋势。国家兔业技术体系将利用自己建立的信息网络系统,适时监测全国不同区域的饲料原料和成品饲料的价格变化,以探索其变化规律,根据当时兔产品价格计算盈亏平衡点,指导养殖户,并通过适当途径,与有关部门和“大”养殖户企业通报。

4.5加强技术普及力度,提高售后服务质量。广大的养殖户不是饲料专家,对于饲料的选择和使用产生误区。作为本行业的技术工作者,应将相关知识和技术的普及和推广作为己任,同时,饲料企业在不断提高饲料产品质量的基础上,不断提高服务质量,向用户宣传科学选料、用料、配料、喂料和提高饲料效率的知识,在提高用户科技素质的同时,也提高了企业信誉和品牌知名度。

3.3深入开展相关标准的制定,促进产业发展和市场规范。首先,饲料营养评价的体系和兔业营养需要的研究。我国没有自己的饲料营养价值表,也没有统一的饲养标准。国家兔业技术体系和国家行业科技项目正在委托相关专家从事这些方面的研究,已取得初步成果,应该在以往研究的基础上,深入开展这方面的研究,争取早日建成我国家兔饲料营养价值表和饲养标准配套体系;其次,饲料原料和成品饲料的标准制定;第三,饲料霉菌毒素含量的限定标准等等。

4.4加强市场动态研究,探索饲料价格变化趋势。国家兔业技术体系将利用自己建立的信息网络系统,适时监测全国不同区域的饲料原料和成品饲料的价格变化,以探索其变化规律,根据当时兔产品价格计算盈亏平衡点,指导养殖户,并通过适当途径,与有关部门和“大”养殖户企业通报。

4.5加强技术普及力度,提高售后服务质量。广大的养殖户不是饲料专家,对于饲料的选择和使用产生误区。作为本行业的技术工作者,应将相关知识和技术的普及和推广作为己任,同时,饲料企业在不断提高饲料产品质量的基础上,不断提高服务质量,向用户宣传科学选料、用料、配料、喂料和提高饲料效率的知识,在提高用户科技素质的同时,也提高了企业信誉和品牌知名度。

3.3深入开展相关标准的制定,促进产业发展和市场规范。首先,饲料营养评价的体系和兔业营养需要的研究。我国没有自己的饲料营养价值表,也没有统一的饲养标准。国家兔业技术体系和国家行业科技项目正在委托相关专家从事这些方面的研究,已取得初步成果,应该在以往研究的基础上,深入