



新希望六和报

拥抱改变 新创未来

——2013 年度工作总结暨 2014 年度计划总经理大会召开

本报讯 2013 年 12 月 23 日至 24 日，新希望六和股份有限公司 2013 年度工作总结暨 2014 年度计划总经理大会在成都高新皇冠假日酒店隆重召开。新希望集团董事长刘永好、副董事长王航、新希望六和股份有限公司股东、前任董事会副董事长黄炳亮、前任副董事长黄代云以及公司现任董事会成员、监事会成员、公司高管团队、合作企业代表、各经营单位、公司直属部门、服务部门负责人等 450 多人参加会议。

大会主题为“新创未来”。大会确立了 2014 年的奋斗目标，总体思路是“划小经营单元，聚焦区域、聚焦产品”，经营管理主题为“强夯实、愿协作、共创新、齐激活”。未来三年，公司的战略目标为打造顾客导向的农牧企业，到 2016 年销售额达到 1000 亿元，利润率有较大幅度提升，奋斗者收入翻番。会议重申并丰富了新希望六和的战略愿景是“打造世界级农牧企业和美好公司”。

美好食品、莱阳六和、无棣六和、平邑六和、孟加拉公司、临邑食品等 6 家优秀企业做典型经验介



陈春花老师在会上作重要报告



陶乾总裁在会上讲话



参会者齐唱《放飞新希望》

绍。大会隆重表彰了《冬季鸡舍实行最小通风量通风模式》等 20 项 2013 年创新大赛奖，创新项目代表种禽事业部海阳六和种鸡公司的丁治文等 20 人上台领奖。大会推出 6 项“变革奖”，鼓励在组织变革进程中取得明显进步的团队，其中，胶东特区获得终端能力提升奖，沂蒙特区获得竞争力提升奖，滨海特区获得创新效率提升奖，中原特区获得最佳执行力团队奖，鲁西特区获得基地模式创新奖，禽肉

食品事业部获得终端模式突破奖。25 个经营单位与总裁陶乾一一签署了 2014 年经营目标责任书，并就如何实现目标宣布了规划方案。财务、人力资源负责人就如何配合 2014 年目标任务和未来战略目标进行变革做专题报告。

因改变拥有未来

新希望六和联席董事长兼 CEO 陈春花做题为《因改变拥有未来》重要讲话，讲话分改变之美、改

变之因、改变之心、改变之行四个部分。在“改变之心”中她强调：面对全新的环境和挑战，我们正在开启一次全新的转型。不管我们做出多大的调整，需要始终坚持站在行业的前沿，引领这个行业的前进方向，坚定的向高价值农牧业务转型，不断重塑公司自身，使我们在运营和全球化等方面始终处于领导者地位。在讲到“改变之行”时，她指出：一、改变始于梦想与目标。我们的梦想是“打造世界级农牧企

业和美好公司”，有“产品领先、服务驱动、全球经营”三个战略主轴，五个战略路径：聚焦养殖端和消费端，作好饲料、食品等核心产品，做好基地、终端区域经营，提升一体化、人均效率和专业化效率，做强技术、金融服务、数据服务等。我们的机制创新是战略牵引、财务管控、组织与文化驱动、流程变革。战略转型的重点是转变发展模式，从规模导向转变为提升经营质量；追求内涵式增长。（下转第二版）

联欢晚会为 2013 年会掀高潮



图为董事会与股份公司高管大合唱

本报讯 2013 年 12 月 24 日晚，集团 2013 联欢晚会在成都高新皇冠假日酒店举行，开创新的节目编排和抽奖环节共同点燃当晚观众的热情，让现场 800 名新希望人掌声和欢呼不

断。这是在新希望六和股份和新希望集团 2013 年度总经理会双会期间的文艺盛典。晚会主要分为四个篇章：回顾 2013，变革之年，有你有我，展望未来。（成都美好公司 邓凯 曲瑜）

集团年会主题：将变革创新进行到底

本报讯 2013 年 12 月 25 日，新希望集团 2013 年总经理大会在成都高新皇冠假日酒店隆重召开。大会主题为“将变革创新进行到底”。大会盘点集团总部及各产业在 2013 年取得的成绩，提出 2014 年经营工作的战略主题、经营思路 and 具体部署，旨在反思突围，引领方向，强化变革创新。

刘永好董事长作了题为《希望在突围》的报告。指出：新希望必须“突围”，突围必须靠变革，靠新格局下“三架新引擎”——国际拓展、金融服务、互联网精神创新。他要求：事业型经理人要做变革的发动机，从内心和行动上拥护和支持变革。基层员工要有饥饿感，中层经理人要有危机感，企业高管要有使命感。集团各产业需要具有国际化视野，

互联网精神，专业化的素养，解决问题的能力，整合资源的能力的大量人才，要发自内心地接纳新人，给他们尊重，给他们空间，给他们创造施展才华的舞台。对于国际拓展，要在原有基础上加大国际拓展的力度和速度，重点是在发展中国家设立饲料厂及打造上下游产业，发达国家购买品牌技术专利，在优势产业带整合农牧资源及产业链。对于金融服务，要做好对主业的支持，降低企业融资成本，强化价值链管理助力农牧主业及相关产业发展，让金融服务逐渐成为集团的重要支撑产业。对于全面拥抱互联网，董事长要求以互联网精神推动传统产业创新突围。董事长宣布拿出专项资金鼓励“微创新”。

（乔立清 集团办公室）

新希望六和与广东温氏开启战略合作 携手打造优质、安全的冷鲜禽市场

本报讯 2013 年 12 月 7 日上午，新希望六和股份有限公司与广东温氏食品集团股份有限公司在上海世茂余山艾美酒店举行签约仪式，就共同开发上海市场“冷鲜禽”项目启动战略合作，目标是明年在沪冷鲜禽的零售网点达到 400 家。

新希望六和股份有限公司总裁陶乾、温氏食品集团高管代表双方正式签约，新希望六和股份有限公司联席董事长兼 CEO 陈春花、上海市肉类行业协会秘书长郁麟驹、上海市冷冻食品行业协会秘书长金祖卫出席签约仪式并一同启动了战略合作。

双方合作的具体内容是，新希望六和旗下的上海六和勤强食品有限公司（以下简称“上海六和勤强”）负责产品销售、物流配送等工作，温氏集团旗下湖州南浔温氏食品有限公司负责提供

冷鲜禽食品，也就是新希望提供渠道和物流等，温氏负责生产。

新希望六和股份有限公司联席董事长陈春花介绍了双方合作的起始：新希望本身在上海耕耘多年，专卖店、商超、团体消费者等渠道已经有了很好的布局 and 投放，而温氏作为全国最大禽类加工企业之一，其在上海周边有肉鸡基地，可为新希望补充禽类种类。

上海六和勤强食品有限公司总经理栾军元介绍，公司已经开始在上海布局，推动冷鲜禽项目，目前公司在上海的农贸板块拥有 43 家门店，加上商超等渠道总数 103 家。合作目标是到今年年底，农贸板块网点达到 100 家，总数达到 160 家；明年希望零售网点达到 400 家；未来还将推出冷鲜禽的可追溯系统。

（禽肉食品事业部 蒋赞赞）



青岛六和万福通过日本农林水产省禽类食品认证

本报讯 2013 年 12 月 26 日，从国家质检总局获悉，青岛六和万福食品公司通过日本农林水产省禽类食品认证，获得对日出口资质。

自 10 月 7 日，日本农林水产省派出认证专员对新公司进行了审核，在审核过程中，认证专员对新公司的生产环境和加工条件给予高度赞扬和认可。12

月 26 日，国家质检总局正式下文宣布公司通过认证，青岛六和万福生产的禽类食品获准对日本出口。此认证，标志着公司已经完全具备了向日本出口的一切条件，公司的生产环境、加工条件、管理水平等硬件和软件达到国际标准，得到国际认可。

青岛六和万福食品有限公

司新厂于 2012 年建成投产，公司投资 2 亿元，占地面积 5 万平方米，年生产规模计划达到 2 万吨，主要从事调理（肉、蔬菜）食品加工出口及国内销售业务。公司产品包括蒸煮类、油炸类、上粉类、碳烤类、烟熏类等，产品品种多达 200 余种，深受市场好评。（青岛六和万福 张雪娇）

新希望六和创建实验室“云系统” 养殖基地服务管理机制升级



陈春花老师与蔚蓝生物董事长贾德强共同为实验室揭牌



陶煦总裁致辞

本报讯 12月19日,新希望六和股份有限公司与青岛蔚蓝生物股份有限公司的联合动保实验室揭牌仪式在青岛隆重举行。新希望六和股份有限公司联席董事长兼CEO陈春花、青岛蔚蓝生物股份有限公司董事长贾德强及业内曹宏、张秀美、刁有祥、王生雨等10位著名专家、50多位企业负责人、实验室工作人员参加活动。联合实验室的揭牌,彰显了新希望六和打强技术体系、确保养殖安全和食品安全的决心和力度,标志着其动物保护体系建设项目正式启动、动保实验室“云系统”形成雏形。

新希望六和股份有限公司总裁陶煦、青岛蔚蓝生物股份有限公司总裁陈刚先后致辞,新希望六和股份有限公司联席董事长兼CEO陈春花、青岛蔚蓝生物股份有限公司董事长贾德强共同为联合实验室揭牌。与会人员一起参观了联合实验室。

构建实验室“云系统”

动保实验室系统由中心实验室和卫星实验室两部分组成,新挂牌的联合实验室下设城阳、崂山两个中心实验室,是实验室云系统的顶端设计和前沿引擎。总面积2100多平方米,投资2000多万元。现有员工56名,其中博士10名,硕士38名。配备了先进的仪器设备,其主要任务是围绕健康养殖、食品安全进行食品药品的安全检验、质量跟踪评估、养殖全过程疫病的监控和防控,为食品安全和健康养殖保驾护航。

除中心实验室之外,新希望六和还继续在山东及周边省市的养殖基地密集区建设20-30个卫星实验室,直接对接养殖户开展高密度的技术培训及深度、广度服务。主要负责养殖过程中免疫抗体的检测、病原检测的采样与留样、环境、水质、饲料、种蛋等微生物检测等。届时,实验室云系统可实现对动保产品的批批检验和跟踪,对动保产品

合格和有效性进行评价和筛选,指导免疫和用药;根据流行病学调查结果,定期发布区域内疫病最新流行趋势,提供防控方案;利用现代信息化技术,实施疫病远程咨询、远程诊断、疫情预警与跟踪等。目的是提升动保服务能力,保障养殖户的养殖安全,保障良种繁育产业提供的种苗安全,保障产业链终端的肉食品安全,对宏观养殖产业链进行疫病防控信息的正向预测和逆向追溯,形成行业动保技术新高地。

新希望六和负责人指出:之所以选择青岛蔚蓝生物股份有限公司做为合作者,是基于蔚蓝生物强大的技术实力,其动保服务能力行业领先。强强联合,才能使自己更强更优,才能产生更大的影响力和示范作用,引领和带动更多的农牧企业注重技术服务,重回顾客价值,共同培育养殖业良好的生态环境,促进农牧业的健康可持续发展。

构建动物保护技术服务大体系

实验室系统是动保体系的子系统之一,在揭牌仪式之后召开的企业高层与专家座谈会上,新希望六和首席科学家张秀美研究员介绍了包括联合实验室在内的整个动保体系项目建设方案。

动保体系是新希望六和“福达计划”的重要组成部分,以为终端客户提供一体化解决方案,保障健康养殖和食品安全为宗旨,主要包含“动保技术服务体系建设”和“实验室系统建设”。动保技术服务体系总负责人为新希望六和首席科学家张秀美研究员,项目主要内容包括:建立由国内外知名专家15-20人组成的专家委员会,由硕士、本科生100-200人组成的兽医专业队伍;建立一套完整的畜禽健康养殖和疫病防控体系新模式,实现饲养全过程及前后供应链防控标准专业化和制度化;在青岛建立中心实验室2个,在各特区建设卫星实验室20-30个,实现整个养殖产业链疫病

防控信息正向预测或逆向追溯等。力争实现三大目标:新希望六和内部养殖疫病零损失、区域合同养殖低损失、饲料用户养殖低风险。

专家们对此给予积极肯定和高度评价,指出:动保体系建设是业内一件大事,是未来的发展方向,其中有许多创新点值得同行关注和学习,尤其是业内强强联合,共同为养殖健康、食品安全而努力的作法为同行做出了示范。不少专家希望也能加入到这一动保体系之中。行业知名专家、新希望六和投资人黄炳亮先生专程到会祝贺,他指出:当前行业面临严峻形势,新希望六和的做法得到了大家公认,希望通过这种方式,能为农牧业的可持续发展找到一条道路。

“福达计划”造福于养殖户与消费者

动保技术服务体系是新希望六和技术能力体系中的一个子系统。整个技术能力建设被冠名为“福达计划”(Farmer Development)。福达计划总负责人为新希望六和首席科学家曹宏博士,重点构建养殖、饲料、食品、终端四个方面的技术能力,即将原来分散分布的技术服务组织充实、升级,共享为上下贯通、左右联动的技术能力体系,像计算机的“云技术”那样,通过杠杆作用,把强大的组织能力、系统支持成果,输送到每个客户端,为千千万万的养殖户送去实惠和便利,保障养殖健康,提高养殖效益,保障千千万万的消费者吃到安全、优质的动物蛋白质。而企业自身在养殖上,可以变被动服务为主动参与,变结果检测为源头过程防控,变片面化服务为系统化支撑,全面提升企业对原料基地与生产单位的技术服务与支持能力。

新希望六和股份有限公司联席董事长兼CEO陈春花在座谈会上指出:我们打造的专业团队一定要是海内外专业领域最强的团队。市场技术部要专注于做市场技术服务,而企业技术部专注于做研发,两个技术体系要平行进行。在市场技术服务上,新希望六和推出了“福达计划”,就是希望造福于养殖户,造福于消费者,因为我们的理念就是“为耕者谋利,为食者造福”。动保技术体系是福达计划中很重要的组成部分,依靠自己的力量可能较慢,就采用这种联合实验室的方式,用这种方式可能很快越建越多、越建越好。对动保体系建设她有很高的期待,期待我们有能力、有条件对养殖户做出承诺;期待有更多的创新,包括模仿创新、技术研发创新和整合创新,协同创造出新的更大价值;期待率先推进的滨海特区、沂蒙特区能克服困难,重新用专业和技术的眼光去认识我们的产业,虚心接受专家指导,为养殖户提供真切的帮助,为我们在全国、全世界范围的公司推进实施积累经验、做出示范。

(文/孙玉珍 图/梁海霞)

(上接第一版)提升产品力,以用户(顾客)为导向,以可靠性为中心,聚焦经营核心,做区域经营、做好产品、终端突破、改善盈利;提升管理效率,坚持简单管理、协同工作,总成本领先,美好工作。二、改变从现在开始。2014年经营主题为:强夯实,品质增价值;愿协同,互动获效率;共创新,市场寻突破;齐激活,赋能求发展。核心策略有聚焦核心区域,实现有效的增长速度;以市场导向的产品和技术创新,获得竞争优势;提升产品质量,完善质量管理体系;精细化管理,总成本领先;通过加大投入,整合优质资源;提升经营管理综合能力,提升盈利水平;美好工作,美好生活;加大专项资源投放,实现战略布局;推进“三个一工程”:1000万元技术创新基金;1亿元创业基金推动实施万店计划;10亿元合作基金推进整合优质资源。三、改变从自我开始。第一要把用户(顾客)的利益放在第一位。第二要把本职工作做到极致。第三要做正确的事,不做容易的事。第四要相信自己、相信伙伴。第五要学会积极自我对话,用“我希望”代替“我必须”,用问题解决取代问题剖析,用灵活的因素关系代替僵化的因果关系,将困境置于时间中。第六要切实践行我们“为耕者谋利,为食者造福”的伟大使命。她坚信:我们会拥有未来,只因有“你”在身边!

让共同的梦想伴我们继续成长

新希望六和总裁陶煦做题为《让共同的梦想伴我们继续成长》工作报告。他指出:2013年我们冻土春耕,启动了“福达计划”,启动了上海冷鲜鸡终端,江油新希望获得“国家核心育种场”称号,成立了养猪大学等,新希望六和人想到、说到的基本都做到了。但新阶段我们应该有新梦想,千亿目标是一基本要求。同样,员工也要有梦想,我们希望把企业的梦想和员工的梦想

编织成一个共同的梦想,一起去共同实现。2014年,我们要有一种思维,一种认识,有更多的经营创新和完整的组织保障。愿协作:要有一种互惠互通的思维,做时代企业,坚持开放与合作。共创新:要有一种享受变化的认识,在养殖端控制好成本,实现安全可追溯,在消费端有溢价表达。强夯实:要重构产业链,释放产业规模所创造的价值,提升食品端盈利能力;坚定不移的加快畜禽原料肉转化,提升畜禽终端食品比例;坚定不移的推动产品冻转鲜,提升畜禽肉冰鲜品比例,做大终端平台。海外发展要坚持生性增长模式与投资于海外、成长于中国两种发展模式;饲料要产能置换,种禽、种猪做好经营判断。齐激活:要有完整的组织保障,包括划小考核单元激发组织活力,打强总部支持系统,设立片区联合运营委员会,成立市场技术部,建立动保中心,成立饲料管理部等;要努力打强技术能力,打造产品和服务竞争力,提升信息化水平。大家一起,带着梦想,笑迎变化。

变革 激励 激活

公司将进一步深化组织变革的力度,实施一系列组织激活新举措。使组织具备活性组织的基本特征:有共同使命感,主动当责;敢于设立挑战性目标,拒绝平庸,积极创新;团队间信赖协作,无情绪化成员,愉快工作环境;执行力强,有快速反应能力;绩效领先,具有比较优势。组织激活的基本原则是划小单元考核激发组织活力,打开区域提升区域地位,均衡管理规模提升经营效率。

公司组建25个管理考核单元,重建了以25个经营单位为主体的组织架构,单元划小,组织更加扁平。成立片区联合运营委员会(片联),打造“片联+区域+基地”运营架构,深化推进运营;成立饲料管

理部、市场技术部,提升整体规划能力、专业化能力和技术服务能力。此次重组的区域及业务单元主要有:成都中心更名为成都片联合运营委员会,其猪肉食品、养殖事业部和担保公司划归股份相应的单位;成立成都服务中心,原成都中心总部及以上未涉及产业划归成都服务中心,由成都片联合负责。三北中心撤分为鲁西北、京津冀、东北、高唐和内蒙等区域单元。

组织激励的原则为高绩效导向,划小考核单元,分级考核,区域公开竞聘等。目的是使每位员工充分释放自己的现场力、创造力和巨大潜能,力争每家公司都能实现目标,保障又快又稳的实现新希望六和的千亿梦想。

公司还将根据经营模式转型与组织转型的需要,建立全面预算管理体系及授权体系,形成授权、预算(责任)、考核三者良性互动与循环。

大会聘请《投资与合作》杂志总编,华为公司顾问田涛做《组织活力与变革》培训,聘请思爱普(SAP)专家顾问、高级工程师王立行做《信息化建设助力企业转型发展》专题培训。

大会还特别聘请新希望六和首席顾问科学家曹宏博士做了题为《美好人生源自健康管理》专题报告。曹宏博士从专业角度,提醒经理人关注自己和他人的健康。她分析了一些退化性疾病的诱因,指出“平衡充足的营养供应和良好的健康管理”是身体健康的关键。她强调:我们不仅仅是家庭和亲人的支柱,还是社会和行业的财富,活着并健康地活着是乐趣,也是责任。

与会人员还一起观看了反映2013年变革发展的专题片《致敬变革者》,参加了盛大的联欢晚会,一线员工准备了丰富多彩的文艺节目,庆祝大会召开,喜迎新年到来。(文/孙玉珍 摄影/冯明)

青岛畜牧局领导 到新希望六和指导工作

本报讯 日前,青岛畜牧兽医局局长隋振华一行到山东新希望六和集团有限公司调研指导工作。他指出:在当前形势下,政府既要帮助企业解决困难,又要监督企业做好经营,两者齐心协力才能做好工作。三中全会之后,政府的监管责任更重,压力也更大了,政府要加强监管,企业要做好自律。

本报记者

烟台市副市长徐少宁 走访新希望六和

本报讯 12月12日,烟台市副市长徐少宁一行访问山东新希望六和集团。徐少宁指出:烟台为我国无特定疫病区,畜牧业发展势头良好,有一定规模和潜力的农牧企业较多,合作机遇多,养殖基础较好,起点较高,市委市政府发展壮大农牧产业链的决心很大,政府将全力支持企业加强合作,创新模式、创新平台、创新手段,促进潜力企业进一步做强做优。

(孙玉珍)



新希望六和肉食引领餐饮新风尚

禽肉食品事业部举办 2013 新产品推介会

“恩,口味很不错。新希望六和新推出的原味鸭丝产品,经过初加工,烹饪的时候可以直接使用,太方便了。估计不但家庭烹饪会广受欢迎,而且中餐厅、酒店类的客户也会有大量需求的。”“新款生品系列都是切丝、切块类,这款是带骨鸭块,是针对连锁快餐、家庭用户、酒店客户开发的产品,不错。”11月30日,新希望六和禽肉事业部在上海金钱豹大酒店举办 2013 新产品推介会,展位上来自协会、大型商超的 100 多位嘉宾们对新产品赞不绝口,纷纷询问产品的制作工艺、烹饪技巧、采购方式等信息,并互留名片,进一步开展业务。



客户积极品尝六和美食

现场品尝,厂商客户共交流

今年7月份公司启动变革以来,禽肉事业部、食品深加工与终端事业部等迅速转变理念,围绕以客户为中心,开发了大批适应市场、引领市场的新产品。为缩短新产品到市场、终端的距离和时间,让客户对新产品有更加深入的了解,禽肉事业部主办、上海六和勤强食品有限公司承办了本次推介会,组织了新希望六和旗下及合作伙伴等近十家企业参会。作为新希望六和与渠道商、终端客户相互了解、相互认知的平台,推介会进行了现场烹饪、品尝试吃、新产品介绍以及技术交流。

此次推介会得到上海市政府部门、行业协会等社会各界的大力支持,上海肉类行业协会秘书长郁麟驹先生、上海市餐饮烹饪行业协会会长助理、副秘书长陈娟女士、上海市冷冻食品行业协会秘书长金祖卫先生、

方浩先生、上海市高校后勤服务中心有关领导等出席了本次推介会,来自大润发、乐购、欧尚、家乐福、沃尔玛、华润万家等大型商超、大型客户,以及复旦、交大、华东理工大学等 23 所高校的采购负责人,共 100 多位嘉宾参加了推介会。

推介会为参会嘉宾提供了现场品尝、试吃、交流环节。现场产品琳琅满目,色香味俱全,令人食指大动。嘉宾们一边品尝产品,一边咨询产品信息,全面的了解了新产品。此次推出的各类新产品得到客户、嘉宾的广泛认可,嘉宾们对新产品提出了建议,并达成合作意向。

新产品新理念,引领餐饮新“食尚”

目前,城市生活节奏较快,生活方式也更追求健康、营养、快捷、方便。在这个趋势下,新希望六和在肉类食品设计上调整理

念,把过去在厨房的切丝、切块、调制、配料等工序前移至工厂,直接为消费者或餐馆提供经过初加工或深加工的产品,促进烹饪标准化、流程化、简单化,引领肉类消费市场需求,开创家庭烹饪和餐馆配餐的新风尚。

禽肉事业部推出原味鸭丝、鸭胸片、带骨鸭块、鸡腿块、鸡翅根块、鸡肉丁块、腿排、咸鸭腿、咸鸭翅根、咸鸭肝等生品鸭、生品鸡系列产品,这些产品都是经过初加工,不需要再次切割、腌制,可以直接配菜,是针对中餐厅、酒店、家庭开发的产品;鸡肉滑产品可以直接打丸水煮,也可以作为包子、饺子、馄饨馅料;蜜辣系列、藤椒系列、润香系列等产品经过预先调制,可以直接煎炸、烧烤;这次还特别推出了全熟产品——酱卤系列,开袋即食;此外,还有手工香肠、鸡丝等深加工产品。

食品终端与深加工事业部推出了品种多样的深加工产品。最令人耳目一新的是餐桌菜肴类产品,产品内备有肉品、汤料和调味料,经过煮、炒或者加热等简单烹饪即可做出一道美味佳肴,把传统餐桌菜肴转为工厂标准化制作,人人都可以烹饪出专业、可口的宫保鸡丁、米粉肉等菜肴。新推出的产品还有鸡爪、鸭胗、肉串、鸭脖等小包装的休

闲酱卤类产品,开袋即食,在网店销售十分火爆。此外,还有适合油炸烧烤的手工肉串类、腌制调理类、冷冻香肠类产品,适合关东煮、家庭火锅、炖汤等的丸子火锅类产品,以及油炸后做配餐小吃或西式汉堡等的油炸裹粉类产品。

美好食品不但带来了大众广泛欢迎的火腿肠类高温系列产品、烤肠、脆肠类中温系列产品、火腿、三文治类低温系列产品、川味香肠、腊肉、猪嘴等腌腊类产品以及手撕牦牛肉、牛板筋、蛋类休闲食品,而且带来了多种口味的牛肉酱类佐餐系列产品,针对中央厨房特推的预调理食品,还有冰鲜牦牛肉、虫草麻猪、川香一族、荣昌猪肉等高端大气上档次的礼盒类产品,尽显饮食文化底蕴。

搭建平台,合作伙伴齐发展

这次推介会展出的不但有新希望六和旗下的品牌、产品,而且邀请了上海宏光、河南众品、青岛百淳怡慧等众多合作伙伴参加,数十个产品品牌、上百种产品,涵盖禽肉、猪肉、牛肉、羊肉等制品借助这个平台推向终端。这种为合作伙伴搭建平台的模式,让客户、嘉宾有更多的选择空间,让合作伙伴有更多的展示机会,表现出新希望六和服务客户的价值观,也表现出公司与合作伙伴合作共赢、共同发展的经营理念。

这次产品推介会经过精心组织,成为产品供需信息桥梁、促进新品销售、建设产品研发的平台。

(冯明 路士营)

携手同行 福达万家

河南省现代养猪技术研讨会在郑州召开

本报讯 2013年12月21日,由河南省养猪行业协会主办,新希望六和中原特区承办的现代养猪技术研讨会在郑州黄河迎宾馆召开,河南省养猪行业协会秘书长宋云海、河南省养猪行业协会副秘书长李凯、新希望六和研发总监吕明斌博士、中原特区总裁朱宏凯、新希望六和市场技术总监曹宏博士、新希望六和金融担保事业部总经理官秀兰女士、新希望六和畜牧科技公司常务副总马建升等领导出席了会议,并在会上做重要报告。河南省养猪行业协会成员企业以及周边地区养猪企业负责人及技术负责人共 360 余人参加了会议。大家面对当前行业竞争压力加剧、产业规模及集中度不断提高,集约化、规模化、专业化的养殖方式正在逐渐取代传统散养的养殖方式等种种变革带来的各种新的挑战与机遇,就如何加快企业发展、推动养猪产业的升级、保障食品安全、提高行业价值等共同话题,结合各自的行业经验进行了深入交流与探讨。

新希望六和中原特区植根猪产业提供“一体化养猪解决方案”

新希望六和中原特区总裁朱宏凯他首先代表新希望六和欢迎大家参加此次行业发展研讨会,对相关企业及专家的参会交流表达了诚挚的感谢。他认为,在当前食品安全要求高、行业竞争复杂激烈的背景下,大家汇聚一堂就养猪行业饲养管理、疾病防控、未来发展进行深入探讨非常必要与及时,大家通过此次会议交流一定有所收获。他指出,新希望六和在中原地区发展了 18 年,与成千上万个养殖场相知相伴、共同成长,在大家的支持下取得了长足发展,为了回报客户及业界朋友的支持,特聘请国内外最知名的专家与大家进行此次深入的行业探讨与交流,并作相关培训,旨在授人以渔,共同发展进步。他详细介绍了新希望六和股份有限公司近年来的发展情况、以及中原特区相关企业的情况。

新希望六和中原特区现包括河南、湖北、安徽三省的 26 家饲料企业(其中河南境内 16 家、湖北 6 家、安徽 2 家、正在建设中的 2 家)、5 家肉食加工企业、3 家养殖服务公司、4 家担保公司。基于河南养猪业现状和集约化趋势下越来越高的品质要求和服务诉求,新希望六和中原特区本着高价值、高起点、大格局、大思路的整体市场策略,密切关注客户心声、洞察客户需求、带动客户成长,以高价值的母猪料和仔乳猪料为核心产品,强化高效而系统的品质保障和追溯体系,配合公司猪产业链的快速发展,通过整合行业优质资源,为客户提供包含品种改良、猪场设计、猪场服务、人员培训管理软件定制等项目的“一体化养猪解决方案”,与中原客户共创价值,送福至万家。

宋云海秘书长提出行业发展的“四项基本原则”及四个效益来源

会上,河南省养猪行业协会秘书长宋云海代表协会及相关企业感谢新希望六和为本次活动搭建平台、提供机会,感谢朋友们对养猪行业协会工作的支持。他希望大家在今后发展中坚持“四项基本原则”,即始终坚守食品安全原则,杜绝不合格原料采用,只生产安全合格的畜牧产品;遵守环境安全原则,坚持可持续发展的战略,珍爱人类赖以生存的环境;坚持防控为主的原则,做到科学健康饲养,避免或减少动物疫病发生,充分发挥动物的生长潜能;坚持以人为本的原则,切实关爱一线员工的工作与生活,充分发挥员

工的潜能与责任心,才能真正养好猪。宋云海秘书长提出养猪效益的四个来源,提醒大家在今后的发展中尤其要关注这四点。在育种改良的时要充分考虑猪的存活能力、生长速度、繁殖能力,向品种改良要效益;选择最优的营养方案,发挥好饲料等利用率,向营养要效益;严防疫病,保证猪只健康,善待从事养猪的员工,向管理要效益;做好规划,布局合理,配套最先进的设施,向硬件要效益。只有切实关注这四个关键点,才能从根本上降低成本、保障养殖成功、获得更好的效益,进而获得更大更快的发展。

养猪行业资深专家与会,探讨未来发展、分享先进技术

会议邀请中国农业大学博士生导师王爱国教授、美国谷物协会北京办事处主任闫之春博士、加拿大海波尔育种公司技术专家周小平博士、新希望六和市场技术总监曹宏博士、新希望六和畜牧科技公司常务副总马建升、新希望六和研发总监吕明斌博士、新希望六和金融担保事业部总经理官秀兰女士等行业资深专家与大家就养猪业未来发展的相关问题进行了深入探讨与交流,给参会者带来一场以高层行业论坛和技术研讨为核心的饕餮盛宴。

王爱国教授就母猪的平衡育种、母猪繁殖潜力的挖掘、母猪的饲养策略、母猪的智能化饲养四方面作题为《母猪繁殖潜力与精细化饲养》的专题讲座;闫之春博士围绕批次分娩法、从批次配种与分娩、猪舍的新风与适宜温度控制、B 超妊娠检测的方法、生产记录和分析利用、种猪评估等方面进行了交流;周小平博士围绕猪场配种管理、后备母猪的饲养管理、配种方案策略等内容与大家进行了交流;曹宏博士深入浅出,围绕营养的合理配比原则及使用、猪群氧化应激反应及在饲养管理中应采取的措施与大家进行了专业探讨;马建升老师介绍了新希望六和养猪大学的一些情况,他介绍了养猪大学的一些精品课程、相关师资力量、学员培训效果评估表,分享了配怀精益管理培训的相关内容,欢迎大家加入养猪大学共同学习;吕明斌博士详细介绍了新希望六和猪料质量保障体系,他从原料质量安全的把控、猪料配方、猪料制程的质量控制、强大的质量保障体系四个方面与大家进行了分享;官秀兰女士在会上介绍了普惠担保的发展情况及扶持规模化养殖发展的情况,并详细介绍了中原地区开展的相关担保业务,表达了愿意全力为规模化猪场及相关企业提供最优质的金融服务的决心及诚意。

“新希望六和杯”养猪有奖征文活动火热开展

同时,为提升各大猪场内部管理水平,更好的总结经验、分享技术、提升管理,由中原特区举办的“新希望六和杯”养猪有奖征文活动也随之拉开帷幕,大赛以《精细化管理在养猪生产中的实践应用》及《不同饲料形态对养猪经济性状的影响试验》为主题,面向相关企业及从业者,进行原创科技论文的征集与评选。大赛从即日起至 2014 年 5 月 31 日,届时将组织业内一流专家进行评审,将分别评选出一等奖 1 名,二等奖 2 名,三等奖 10 名,优秀奖 20 名,纪念奖 50 名,颁发相关证书及奖品,并赠送养猪有奖征文集一册。

会后,大家一同前往河南六和饲料有限公司及河南省谊牧业有限责任公司进行现场参观与交流。
(梁海霞)

本报讯 2013年12月13至20日,胶东特区棉菜粕、玉米副产品、豆粕、米糠及米糠粕原料供应商会议分别在莱阳六和饲料有限公司及丽都山庄隆重召开,长期与胶东特区保持合作的、来自全国各地的主要供应商 100 余人参加了大会,特区饲料原料采购委员会成员及原料采购部各项目经理出席了会议。

本次会议以“合作共赢 发展”为主题,在大会上,财务、原料、技术线路负责人分别就供应商反馈的原料采购相关问题进行了逐一说明并提出了相应解决方案,受到了与会代表的一致认可;信息支持韩经理将供应商资质申请审批、网上竞价平台、网上日报价、网上订单管理等招标采购模块向参会代表做了深入浅出的讲解,同时进行了实际操作演示及现场互动,并将依据供应商需求进行相应完善,为网上招标采购平台的顺利运行奠定了基础;特区总裁徐磊先生向大家系统讲解了公司发展历程、股份公司内部变革说明、胶东特区现状及 2014 年发展战略,同时也对供应商提出了新的期望和要求,加深了与会代表对新希望六和及胶东特区的了解和认识,坚定了双方深入合作的决心和信心;会议最后,供应商代表发言,并就相关问题与特区领导作了进一步交流和沟通。

随着饲料行业竞争日趋激烈,饲料企业之间的竞争已转变为整个产业链之间的竞争,企业与供应商之间也已成为相互依存、多层次深度合作的战略合作伙伴关系,为此,胶东特区将于 2014 年上半年完成饲料原料网上招标采购平台建设并将大部分原料采购纳入其中,届时将建成完善的内部采购与供应链管理。

供应商大会的召开,使胶东特区与供应商伙伴统一了思想认识,明确了今后合作发展的战略方向;经过这次大会,新希望六和胶东特区将与上游伙伴进一步加强战略合作并提升供应链协作能力,并为实现双方“共赢”目标而共同努力。
(胶东特区 王秀江)

胶东特区召开供应商洽谈会

公司隆重表彰 20 项创新奖 6 项变革奖

本报讯 12月24日在新希望六和股份公司2013年度工作总结暨2014年度计划总经理大会上,公司对创新大赛奖和变革奖进行了颁奖。本次共有20个创新项目获得创新大赛奖,6个团队获得变革奖,新希望六和联席董事长兼CEO陈春花、总裁陶煦等领导为获奖个人和团队颁奖。

点燃创新激情,追逐千亿级梦想

本次创新大赛奖经过项目初选、赛区海选、股份复赛初选、复赛四次选拔,产生一等奖1个、二等奖2个、三等奖4个、专项奖3个、优秀奖10个,其中种禽事业部丁志文的《冬季鸡舍实行最小通风量通风模式》获得一等奖。

创新大赛点燃了公司从高层到基层的创新“火种”,掀起了创新热潮,组委会共收集1500多个创新方案,涵盖生产、营销、技术、管理等多个专业线路,涉及到生产工艺、工作流程、技术研发、管理考核、用户服务等内容,从各个方面对公司经营管理提出了新的思考和创见。

一等奖获得者丁志文在获奖感言中表示,针对国家政策和未来挑战,明年将围绕鸡舍成本和减少污染两个方面持续进行创新和尝试。

齐进步共变革,六单位各展风采

7月12日正式变革以来,接受组织变革的六个单位围绕变革精神和理念,迅速行动,拥抱变革,取得了明显的改善和进步。为此,股份公司对六个单位进行了表彰和鼓励。

其中,胶东大区聚合产业资源,发展合作社模式,为养殖户贡献价值,终端产品走高端线路,致力于打造优价、安全、优质的产业链,在食品安全方面做出积极努力和贡献,获得终端能力提升奖。

沂蒙大区围绕聚合资源,协同作战,提升服务,提升价值贡献等方面不断深化改革,并结合自身的情况,快速做出战略调整,利润目标都有极大突破,搭建优质养殖基地,实现均衡生产,产销量稳步增长,荣获竞争力提升奖。

滨海大区全面推动管理创新,对内推动精益管理,定岗定编,降低各项费用和成本,对外调整产品结构,加大母猪料、高端猪料的开发应用,产品结构进一步优化,荣获创新效率奖。

中原大区各项变革措施快速落地,在划小考核单元、提升绩效等方面表现优秀,客户满意度增加,经营状况持续改善,获得最佳执行力团队奖。

鲁西大区借助股份公司变革创新的契机,以养殖服务公司为平台,聚焦产业资源,推动基地升级,致力于饲料产品力、养殖服务力和肉食品牌的打造,努力建设最安全的肉食安全基地模式,被评为基地模式创新奖。

禽肉食品事业部在组织变革和业务重组中,快速推进终端建设,自营店,直营店,加盟店,合作店等多种模式协调发展。其中上海区域作为排头兵和试点区域,取得了阶段性的成绩,不断深耕市场,扩大品牌影响力,增加与消费者的互动能力,荣获终端模式突破奖。

变革,始于足下

陈春花老师对六个单位在变革中的改善和进步表示肯定。她指出,在变革当中,是需要一步一步的去走,只要是今天比昨天好,明天比今天好,我们就总有一天达成我们最高的梦想。

陶煦总裁指出,创新是创造客户,创造差异化的思维。我们走在千亿路上的时候,创新一定是会变成我们的决定因素。创新,我们要贯穿到公司的每一个角落,要变成新希望六和的一种思维和习惯。(冯明)

2013年创新大赛光荣榜

姓名	项目名称	单位	奖项
刘泳	冬季鸡舍最小通风量通风模式探讨	海阳六和种鸡有限公司	一等奖
沈水宝	条码防错可追溯系统	成都中心技术部	二等奖
扈伟	打肺机自动卸脖机	青岛田润食品公司	二等奖
韩冰	种鸭孵化不晾蛋工艺	高密六和养殖有限公司	三等奖
王永平	自动装卸叉车及叉车专用自卸托盘创新案例	青岛和美饲料有限公司	三等奖
何国茹	青脚麻鸡从个体营养到终身营养的研究	成都中心技术部	三等奖
吴磊	自动分鸭及传送带	临邑六和食品有限公司	三等奖
刘中法	病死禽焚烧炉创新	青岛田润食品公司	专项奖
王明	接料缝包工段改进项目	南昌国雄饲料科技有限公司	专项奖
李志国	集装箱进口DDGS订单均衡到货与卸车改善	高唐六和荣达饲料有限公司	专项奖
邱建均	工艺设计创新设计	新希望缅甸有限公司	优秀奖
吴春风	装车转盘的使用及装卸队伍的优化	柘城六和兴农饲料有限公司	优秀奖
郝卫涛	巧借信息化 流程再创新	北京千喜鹤食品有限公司	优秀奖
罗炳强	种蛋处理流程的改进	高密六和养殖有限公司	优秀奖
毛军涛	膨化机拆卸工具	河南六和北徐饲料有限公司	优秀奖
彭金钢	解决资金瓶颈 客户融资探索	荆州新希望饲料有限公司	优秀奖
陈浩南	胴体清洗机	洛阳六和慧泉食品有限公司	优秀奖
杨秋	旋转垫板码包项目	海南澄迈新希望农牧有限公司	优秀奖
张梅雪	肉鸡鸡舍气雾式通风改造	潍坊六和饲料有限公司昌邑分公司	优秀奖
张怀勋	防霉剂加热水项目	单县六和饲料有限公司	优秀奖

本报讯 12月26日晚,新希望六和成都片联合运营委员会在成都石化国际酒店举行盛大的“2013最美员工、最美家属、最美合作伙伴”颁奖典礼。24名最美养殖户、最美经销商、最美供应商、最美家属、最美夫妻员工、最美坚守员、最美基层员工受到隆重表彰。新希望六和副总裁李兵、首席顾问科学家曹宏及成都片联合运营委员会高层团队、片区负责人、事业部负责人等一一登台为获得者颁奖。200多名总经理、员工代表、家属代表、合作伙伴代表见证了这一激动人心的时刻。

他们是新希望六和的脊梁

24名受到表彰的合作伙伴、员工及员工家属来自成都片遍及全国各地的分子公司及其所服务的地区,绝大多数获奖者都与公司合作或服务于公司、工作在公司十年以上。

最美养殖户谢志明是湖南片区长沙国雄的养猪大户,十多年来,他与公司一起成长,养殖规模从几头、到几十头、几百头,成长为当地有名的养猪带头人,他说:“选择与新希望在一起,是我一生最正确的选择。”

最美经销商美好食品的合作伙伴陈江在领奖台上激动万分,再三鞠躬致谢,他说:与公司合作十八年,我从一个二十几岁的小伙子,成为一名中年人,十八年来从新希望学到了很多宝贵的知识,特别是2008年5·12大地震后,因为有您——新希望,我才能从一片废墟中再次站起来,因为有您,我才能使即将夭折的事业再次腾飞,没有您的帮助,我就没有机会捧着这个奖杯,领着这束鲜花,这个荣誉是我的,也是您给的,我要说谢谢您新希望!谢谢您,美好食品有限公司!

最美饲料经销商湖南片区的付舰,子承父业,两代人情系新希望,不离不弃,与公司共同成长;最美生猪供应商杨民十多年如一日,为公司提供几十万头生猪无一差错;最美员工家属湖北片区覃映雪,一人承担起照顾两方家族及病重老人的重担,支持丈夫在新希望六和打拼;最美夫妻员工炊事班长郑育虎和包装工李晓兰,上养年迈的父母,下养病重的儿子及年幼的女儿,还把岗位工作做得扎扎实实、有声有色,他们说:“因为有美好,所以有希望!”

最美员工江油希望的张秀琼细心照顾小猪仔,如照顾婴儿一样;美好公司的员工何自

致敬! 新希望六和的脊梁

成都片联举行最美员工、最美家属、最美合作伙伴颁奖盛典



获奖者与领导合影留念



最美员工



最美坚守员工21年如一日

银20年坚守锅炉房及水处理岗位兢兢业业,一丝不苟;贵阳新科的服务专家张鹏东,20年奔波在服务养殖户的山路上,棚里沟里,泥里水里,赢得了客户的交口称赞;重庆希望车间主任陈兴华20年坚守生产岗位,搞创新,降电耗,一步一个脚印默默奉献;绵阳希望的赵德海21年坚守保安岗位,服务员工、服务客户、服务企业,赢得了上上下下的尊敬……他们中有技术员、有销售代表、有维修工、有销售管、有会计、有收购组长,有的单身撑起一个家庭、一份事业,有的夫妻两地分居,他们来自新希望六和的各个不同岗位,却都有着一份共同的情怀,那就是与新希望六和荣辱与共、忠诚相守,在新希望六和谱写了最美丽、最动人的篇章。24名最美员工、最美家

属、最美合作伙伴是近八万员工、几十万家属、几百万合作伙伴的优秀代表,许多典型事迹在当地和分子公司传为佳话,他们共同撑起了新希望六和的大厦。

片联领导在颁奖典礼上深情致辞,他说:员工是根,客户是本,你们是新希望六和最坚强的基石,是未来事业最强大的精神支柱,你们每一位的事迹都让我感动,激荡着我们的心灵,相信只要我们爱岗敬业、诚信自律、善于包容、勇于创新、积极学习、合作共赢,共同打造世界级农牧企业的宏伟目标一定会早日实现!

树立好榜样 传递正能量

寻找“最美员工、最美家属、最美合作伙

伴”是由原成都中心11月发起的活动,旨在感恩员工、感恩家属、感恩我们的合作伙伴,表彰他们的忠诚与奉献,为公司与社会“树立好榜样,传递正能量”。

一个多月以来,由成都片联行政部、人力资源部两部门联合牵头,经过层层寻找、层层申报、层层初评、复评,确定了24名获奖者到成都参加颁奖典礼,并给予奖金和乐山、峨眉山旅游奖励,未能参加成都颁奖典礼的片区及公司的最美员工、最美家属、最美合作伙伴也将在各地受到表彰和奖励。

这次“寻找最美活动”,搜集了大量人物故事,看似简单、平凡,却真实、感人、蕴含着巨大的正能量,感动了参与活动的每一个人,也点燃了员工和合作伙伴的激情,加深了人们对新希望六和的爱和互相支持的信念。活动既是对优秀员工、优秀家属、优秀合作伙伴的高度肯定和激励,又是新希望六和与价值相关者共同成长、共赢合作文化的具体体现,是对30年新希望持续成长的行为诠释。活动得到了分子公司员工及养殖户、经销商、供应商的大力支持和热烈响应,有的积极推荐人员,有的自制视频事迹,有的不远万里辗转飞机、火车、汽车赶来接受这份荣誉,有的对公司领导、活动主办方及工作人员发出诚挚邀请,希望去当地看看他们与新希望六和一起获得的成长和成功,有的表示这份荣誉让他们倍受鼓舞,也非常珍惜,将生命不息,与新希望六和的合作永不停止。

典礼历时两个多小时,每个获奖者都一一登台亮相,接受领导的颁奖、员工的献花、合影,分别感受这份独有的荣耀,组织者还精心准备了颁奖词,播出了每个人的事迹介绍,员工们更是专门编排演出了精彩的歌舞,感谢他们的忠诚合作与付出。典礼气氛隆重而热烈,台上台下互动响应,时时掀起高潮。

片联负责人表示:在当今复杂的理念和价值观背景下,我们将仍然坚持,让爱与信念、诚信与忠实永久传承。我们将继续关心员工吃、住、行及员工心理健康、情绪管控,关心员工生活、关心员工家庭,关心合作伙伴,持续推进温暖工程,并将温暖工程升级为温馨工程,让我们所有员工、家属、合作伙伴,快乐工作、幸福生活!

(孙玉珍)

新希望六和获第一届农牧兄弟联盟男子篮球邀请赛冠军



队旗交接



篮球赛现场



冠军队合影

本报讯 12月14日至16日,在广州番禺区举办的第一届农牧兄弟联盟男子篮球邀请赛上,新希望六和队荣获冠军。本届邀请赛本着促进行业交流,增进友谊的理念,由新希望六和、海大集团、广西扬翔、广东温氏四家公司共同发起,海大集团承办,比赛采取单循环赛方式,决出名次。

本届比赛共有新希望六和、海大集团、广西扬翔、广东温氏四支队伍参赛,四支球队技术精湛,敢打敢拼,各有风格,比赛精彩纷呈。14日,新希望六和队迎战劲旅扬翔队,扬翔队配合默契,拼抢凶猛,攻防转换迅速,擅长快攻,客场作战的新希望六和队开

场后一直处于劣势,比分始终落后。第四节,新希望六和队针对对方战术特点,稳扎稳打,撕破防线,上演绝地大反击,最终以6分的优势赢得比赛。15日,新希望六和队对阵东道主海大集团,海大球队风硬朗,在啦啦队的助威下士气如虹,勇于拼搏;新希望六和吸取第一场比赛经验,发挥身高、技术优势,开场后以大比分领先,并保持到终场,最终获胜。16日,作为决定比赛成绩的关键一局,新希望六和队在开局后小比分落后,教练迅速暂停,调整战术,打出得分小高潮,一鼓作气赢得20多分的领先优势,为比赛奠定了胜局。最终,新希望六和队以三连胜获

得本届比赛的冠军,捧得首届“农牧兄弟杯”冠军杯,扬翔队获得亚军,温氏队获得季军,海大集团赢得第四名。

海大集团董事长薛华、新希望六和股份有限公司联席董事长兼CEO陈春花、山东新希望六和集团总裁高玉庆、广东海大集团股份有限公司副总裁许英灼、广西扬翔股份有限公司副总裁施亮等领导出席闭幕式并为获奖队伍和MVP颁奖。

本届邀请赛是一场精彩的体育赛事,更是一场行业内促进交流,增进友谊的盛事。运动员们在赛场上展现了农牧人团结协作、顽强拼搏、勇于进取、决不放弃的精神和气势,

不但赛出了风格,赛出了精神,更赛出了友谊。大赛组委会表示,本届邀请赛以体育赛事为媒介,参赛企业进一步互相学习、互相交流、增进友谊、通力合作、共同进步,促进中国农牧业蓬勃发展,让农牧企业为祖国强盛做出新的更大贡献。各队队员在比赛中为对手的球技、精神叹服,纷纷互留联系方式,表示赛后将进一步加强交流,共同提高技术水平。

据了解,第二届农牧兄弟联盟男子篮球邀请赛将由新希望六和举办。届时将根据大赛组委会意见,进一步扩大邀请赛规模和影响,充分发挥邀请赛的沟通桥梁作用,为促进行业。(冯明)

那晚,生日歌在心中流淌



陈春花老师指挥大合唱



大合唱



四位高管表演三句半



过生日的员工切蛋糕

那晚的生日歌是我听过的最美妙的生日歌,虽然那天不是我的生日但比自己的生日还快乐。

12月23日成都皇冠假日酒店的璀璨厅格外热闹,五百多位新希望六和总经理们齐聚一堂,红唐装、红围巾显得那么喜庆与夺目,在欢迎晚宴上,让我们最难忘的就是大家为12月份过生日的同事们共庆生日。柔和的灯光下,点着蜡烛的生日蛋糕在大家的生日歌中被缓缓的推上舞台,过生日的同事们许下的心愿、吹灭蜡烛,他们的脸上不光有笑容更多的是激动,五百多名同事一齐为他们送上了欢乐与祝福。

记得小时候最幸福的时刻就是过生日,那天会收到好多来自家长、同学、朋友的礼物,最主要的是可以在烛光中许下自己的心愿,而且那天的心愿一定都会在来年实现。长大后,特别是工作后感觉每年的生日不再是自己的祈盼,我们每天都在忙碌着,少了孩童时那种最天真的愿望,多了长大后所谓成熟中的烦恼,其实我们在繁杂的生活中丢失了最初的那份自然

与洒脱。而那晚我仿佛又回到了纯真的年代,因为每个同事的脸上都洋溢着最真诚的笑容,因为每个同事的心里都装着这个和谐的大家庭。听,陶总的晚宴祝福是那样温暖与朴实;瞧,F4组合的四位大帅哥不再是平时工作中那么严肃的领导,他们自编自演的三句半让我们忍俊不禁;看,美好公司姑娘们热力四射的现代舞让我们仿佛看到了她们平时工作的活力与激情……是啊,这就是我们新希望六和这个大家庭,就像歌里唱的那样:“因为我们是一家人,相亲相爱的一家人,有福就该同享,有难必然同当,用相知相守换地久天长”……就像过生日同事代表说的那样:“这是她生命中最难忘的一个生日……”同样这也是我们唱得最动听的一次生日歌,这歌声中不仅有祝福、有友谊,更有我们对公司未来的美好期许。

那晚,成都的空气格外清新;那晚,璀璨厅格外辉煌;那晚,我们格外幸福;那晚,生日歌一直在心中流淌。

(文/郝丹娜 摄影/冯明)

农村金融担保事业部召开新动力恳谈会

本报讯 11月16日,新希望六和农村金融担保事业部2013届新动力恳谈会在潍坊召开,来自各分公司、分区域的32名新动力员工参加了此次恳谈会,农村金融担保事业部总经理宫秀兰、副总经理刘云、财务总监孙垂民与新员工们进行了亲切的交流。

会上,新动力们结合入职3个多月的实践和感受,畅谈由学生到社会人角色转变的成长经历,对自身岗位的认识以及对企业发展的展望。大家纷纷表示,能够进入担保事业部是幸运的,领导的关怀和同事的关心让大家体会到了大家庭的温暖,全新的工作环境和岗位充满机遇和挑战,一定要把个人的成长与企业的发展紧密结合在一起,加强学习,加强

磨练,努力成长为对国家、对社会、对企业有用的人才。

三名优秀的往届大学生代表结合自己在担保的成长历程,分享了平时工作中的技巧和要点的把握以及工作中需要注意的问题,并寄语新动力们坚持努力共同建设担保美好未来。担保事业部总经理宫秀兰向新动力们详细介绍了担保事业的发展历程、担保流程、服务模式以及担保未来的发展方向。并对新动力们提出未来的期望,要有农民情结;理性看待工作初期的错误,要“先做小学生,再做大师傅”;要不断学习,打造持续学习的能力;始终保持激情,理性思考,勤于行动,快速成长,融入到担保变革的团队。

(农村金融担保事业部 吕晓琳)

鞍山六和嘉好公司慰问患病职工

本报讯 2013年12月16日,鞍山六和嘉好有限公司负责人一行探望和慰问了公司包装班员工冷晓华及其家属。不久前,冷晓华被医院确诊为乳腺癌,并于2013年11月及时进行了手术,请假在家休养。冷晓华与丈夫关亮均是我公司工龄为3年多的老员工,二人一向工作踏实、努力、认真,靠在公司的收

入维持生活,供孩子上大学。公司负责人一行人前去看望冷晓华,同时为他们送上了三千元慰问金,鼓励冷晓华及其家属要勇敢、坚强的面对疾病,保持良好的心态,坚定信心战胜病魔。病中的冷晓华和家属对此感动不已,连声说着:“谢谢!谢谢公司领导的关心……”

(鞍山六和嘉好食品公司 李慧)

沂水六和员工爱心包裹捐助贫困生

本报讯 2013年11月28日,沂水六和全体禽料人员在公司负责人的带领下,做了今冬以来最温暖的一件事——为贫困学生捐一份包裹。“寄一份包裹,送一份关爱”。大家将少抽几包烟、少饮几次酒、少吃几次零食节省下来的钱奉献出来,100元、200元就可以在邮局捐赠一个帮扶贫困学生的爱心包裹,为贫困地区的孩子送去暖冬般的温暖。本次捐赠得到了公司各部门领导的大力支持,筹集100元/件、200元/件的爱心包裹共13件。包裹虽小,但带给贫困区的孩子们却是我们暖暖的爱心和远方的牵挂,我们希望这小小的包含无价的爱的包裹,都能化成冬日里的一缕缕阳光,汇成一股股暖流,带给每一位小朋友冬日最温暖的关怀,伴着他们快

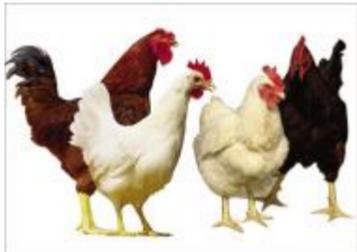
乐的成长。
(沂水六和饲料 张传营 杨宝静)



种鸡场种蛋孵化率降低问题的探讨

种鸡场(孵化场)工作人员常常会遇到孵化率降低的问题,这时必须要查明它是突然出现的,还是逐渐发生的,是受精率不高,种蛋质量有问题,还是孵化本身的问题。有可能可以根据照蛋情况绘出胚胎死亡曲线,进一步探究种蛋孵化率降低的原因。

我们知道,在孵化过程中,胚胎存活有三个危险期。在理想的孵化条件下,合格的新鲜的受精种蛋应有95%左右会孵化出健康的雏鸡,约5%是死胚或淘汰胚。第一个危险期发生在0—4天内,死亡1%—2.5%;第二个危险期在5—18天孵化期内,死亡在1%以下;第三个危险期发生在第19—21天孵化期内,这也是胚蛋转入出雏器到出壳完毕的阶段,壳内死亡的占据1%—1.5%,啄壳后死亡的占0.5%—1%,弱雏约占1%—2%。



每次出雏后,检查死胚的情况可能会发现:(1)胚胎窒息而死:一般这是由于湿度过高,或蛋黄破裂的结果;如果胚胎已转身,喙部向着蛋的粗端,或已啄壳而死,则可能是出雏器或孵化器湿度过高造成的。(2)腐败蛋:这是种蛋在鸡场或孵化厅被细菌感染所致。(3)胎位异常:这是由于种蛋存放过久或孵化器翻蛋有问题。(4)雏鸡绒毛呈结节状或粘成束;这可能是种蛋存放过久或维生素B2缺乏所致。(5)出血:这是落盘粗放或胚蛋受出雏器机械损伤所致。

总的来说,第一个危险期(0—4天)胚胎死亡的主要原因是:(1)遗传因素,致死基因。(2)种蛋处理粗放,运输震动剧烈,蛋壳破裂未检出。(3)种蛋存放过久,或受过热过冷的影响。(4)入孵后升温时间太长。(5)烟熏消毒不当,尤其是药物剂量过大,烟熏时间过长,或入孵后24—96小时内烟熏。(6)通风不足。(7)翻蛋不当或不翻蛋。(8)孵化早期温度异常。(9)种蛋存放期间暴露于有毒气体或有害物资之中。

第二个危险期(5—18天)胚胎死亡的主要原因大致是:(1)细菌感染。种鸡下痢,垫料污染,用具污染,人员污染,消毒欠佳或在孵化厅(孵化器)感染。(2)营养缺乏。可能是饲料问题,或饲料存放过久营养损失,

或种鸡染病不能将营养充分吸收。(3)孵化器温度太高或温度不合适。(4)通风换气不良。(5)翻蛋不足或不翻蛋。

第三个危险期(19—21天)胚胎死亡的原因较多,主要有:(1)营养缺乏和细菌感染。情况严重,在第二个危险期内死亡,如轻微,则在这时才死亡,而更轻者,延至出壳后成为弱雏。(2)翻蛋故障造成胎位异常,头部不能转到气室。(3)孵化器或出雏器的温度或湿度有问题。在检验死胚时如发现头部已转向气室或啄壳,问题出在出雏器,否则,是孵化器的毛病。(4)蛋壳过厚,气孔不足,蛋壳过薄,气孔太多。(5)通风换气不良,出雏器二氧化碳含量太高。(6)湿度过低,过分烟熏、短暂高温、持续低温,使啄壳后不能破壳而死亡。(7)啄壳后死亡或未死亡但不能出壳。与人孵时种蛋小头向上,翻蛋不足、湿度太低、通风不足,出壳时烟熏过度、短暂高温、持续低温有关。

另外,要根据种鸡的品种采用不同的孵化程序(温度、湿度、通风),对所用孵化器具每批入孵前都要检测、检修,以保证正常运转。

总之,造成孵化率降低的因素很多,不再一一列举,仅择其要,以供参考。

(预混料事业部 马扶春)

肉鸭养殖成功与否,很大程度取决于育雏期的饲养管理,也就是进苗1~7日龄,而肉鸭养殖育雏期的饲养管理,直接关系到鸭苗成活率和后期的生长性能,对养殖效益起着决定性的作用。下面就肉鸭育雏期饲养管理要点做一简单阐述。

1、育雏期棚舍内温度和湿度

进鸭苗前,棚舍内温度必须达到32℃以上,温度计底部离鸭苗接触面15cm高,且远离火炉测量较为准确。棚舍内湿度达70%,可以在火炉上放盆水增加湿度。湿度和温度是相对的,当湿度达到后,温度提升也就比较快。3日龄后舍内温度每天降0.5℃,湿度降至60%即可。这样可以保证卵黄的正常吸收,降低鸭苗脱水死亡率。

2、全面均匀的饮水

鸭苗的第一口水很关键,要做到在合适的时间,全面均匀的让每只鸭苗喝到水。饮水的具体时间可以询问送苗司机,一开始饮水后四小时给料,保证足够多的饮水器,每80只鸭苗一个真空饮水器,或铺塑料薄膜洒水以提高饮水均匀度,必要时可以人工辅助饮水,水中加入5%葡萄糖和电解多维。

3、增加棚舍内光照强度

光线强可以刺激鸭苗的饮水和采食量,同时促进卵黄吸收。一般一间棚舍内2个18W以上的白炽灯,且育雏期7天内全天24小时保持光照。

4、加强鸭苗的运动量

加强鸭苗运动量可以防止挤压死鸭苗,增加鸭苗体能消耗产生热量,同时促进鸭苗卵黄吸收。本工作主要在1和2日龄,采用一切手段让鸭苗多运动,间隔两小时一次,同时注意保证棚舍内足够的氧气供给,适当通风。

肉鸭育雏期的主要工作目的是为了提高鸭苗成活率,促进卵黄完全吸收。只要做好上面四点,育雏期的工作就算完成。优秀的养殖效益取决于精细的饲养管理,真正的好鸭是养出来的。

(莒县六和服务专家 马辉)

敬告:以上技术信息请在专家指导下采用。

肉鸭育雏期饲养管理要点

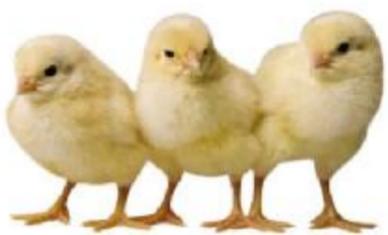
哈伯德种鸡

哈伯德种鸡父母代繁殖性能好,肉鸡生长快,是兼顾种鸡与肉鸡生产性能的最平衡的常规体型的品种。

能适应不同的饲养管理环境,哈伯德配套公鸡在全世界都享有很高的美誉度。哈伯德的父系针对易于管理、受精率进行了选育,并且即使在炎热或热带气候条件下也能证明哈伯德种鸡与在温和气候条件下一样,表现稳定、优异。

哈伯德商品肉鸡是可以羽速鉴别的。肉鸡生长速度快,降低了毛鸡的饲养成本,上市日龄提早,因此能提高每个饲养场的一年的商品肉鸡的出栏数量。

适合肉鸡出栏体重区间大,可以是小体重的(1.2—1.8千克),这是适合活鸡及西装鸡的理想产品。如果需要,还能饲养到更大体重(2.2—2.4千克)的整鸡市场出栏。在炎热或热带气候条件下,即使在饲喂低能饲料时,哈伯德肉鸡也能保持良好的采食能力,从而能维持良好的生长速度。



安徽民益和种禽养殖有限公司

地址:安徽省宿州市萧县庄里乡高庄

邮编:235200

电话:18855798866

传真:0557-55582786

邮箱:hmyhzp@163.com

树立好榜样 传递正能量

受表彰的最美养殖户



最美养殖户谢志明(左一)

谢志明,养猪大户,家住长沙市捞刀河镇沙坪村,与新希望六和合作长达 11 年。1998 年开始进入养猪业,从当初 100 多头商品猪发展成现在母猪存栏 70 多头,商品猪 700 多头的小规模专业猪场。2002 年开始使用长沙国雄饲料至今已有 11 个年头,带动附近养殖户 20 多人使用新希望六和饲料。他在捞刀河镇小规模养殖群体中起到了较好的带动作用。



最美养殖户刘学兰(中)

刘学兰,湖北省洪湖市大沙湖农场养鱼大户,与新希望六和合作长达 12 年,所养的鱼年年增产。在他的带领下,该农场共有 100 多人也使用武汉国雄饲料,他还帮助周围用户卖鱼 32 次,协助公司回收欠款,积极配合公司推广新品种,配合公司做技术服务,帮助周围用户解决养殖过程中的碰到的问题,受益农户 120 户。因为他在当地信誉度高,养殖管理规范,又专用武汉国雄的料,养殖效果好,亩收入达 3000 元,为公司市场拓展与维护做出了积极的示范。

父子两代人 合作 20 年

——最美合作伙伴付舰、付中定

付中定,家在浏阳市官桥镇集镇社区花园片,最开始从事生猪养殖和生猪收购销售,到 1994 年开始卖饲料,做的第一个品牌就是希望牌,20 年时间,一直专销到现在。新希望进入湖南,卖到浏阳的第一包料就是老付从汨罗希望公司提的,2004 年转到长沙国雄饲料有限公司,是新希望最忠实的朋友。



幸福一家人

现在儿子付舰接过了父亲的事业,父子两代人,从老付到小付,春去秋来,一直不变的合作对象是新希望!为了做大做强,同公司各届领导、市场销售员积极配合,销量从最初的 100 吨、200 吨稳定发展到现在的 2000 吨/年,本村 90% 的养殖户都是使用新希望饲料。通过他们的带动和宣传工作,使新希望六和品牌在浏阳家喻户晓,成为浏阳市场的一线品牌。

为带动本村的养殖,积极鼓励大家施行自繁自养,所有的母猪都是从新希望六和的育种公司购买的,近的在邵东希望种猪场,远的在四川江油。目前本村养殖户都为自繁自养,有效降低了养殖风险。同时他不断学习,

专研疫病防治技术,彻底解决用户的后顾之忧,让大家放心跟着他干,跟着新希望六和干。

浏阳市是湖南的养殖大县,养猪密集,饲料销量大,也是厂家争夺竞争最激烈残酷的市场,大小厂家近百,光浏阳本土饲料厂就有 13 家。近年来,随着市场格局的变化,加上竞争的加剧,既要面对市场的冲击,同时还有不断的诱惑,但是他们父子两代一直坚守着新希望六和,做着“新希望人”。

为了经营好新希望品牌,父子两代勤劳耕耘,在办好自家养殖场的同时,专研畜牧知识,帮用户解决养殖过程中的疫情,还积极联系生猪贩卖户,解决用户买猪的问题。为了方便村民出入,老付自掏腰包,建成了官桥镇第一条村级水泥路,扶助弱势更是不胜枚举,村民们从心底由衷感谢他们十多年的善举。

现在,乐观、豁达的“老付”说,他的最大的心愿,就是想把与新希望六和的合作大业让小付的小付一直传承下去。

从“谢猪药”到“谢猪场”

他,看上去一脸的憨厚,面上时刻带着微笑,从商 30 年也算是经历了不少的风雨。

从 1982 年开始用勺子舀起第一勺微量元素开始,他便算正式进入这个行业,经过几年的打拼得到了广大养殖户的认可,养殖户也赐予了他一个亲切的外号“谢猪药”,10 年后他逐渐放弃卖小药,开始经营成品料,经营过正大、隆生等厂家的产品,但最终却选择了重庆希望。

一晃 15 个年头过去了在他的心里再也容不下别的产品,卖小药他是桂龙和沙鱼做的最好的,他也曾是重庆希望,希望之星猪场最优秀的经销商,现在虽然年近 50,可对行业依然充满期望和信心并投资近百万自建千头猪场……他就是我们合川的合作伙伴“谢明华”。

2011 年上半年市场行情虽有了一定的复苏现象,可很多经销商也经营得很是艰辛,有的厂家靠着不错的市场口碑和强大的市场投入在重庆挂起了一阵旋风,他们的开发经理找到了“谢猪药”许以承诺,只要你卖保证你销量翻倍,利润翻倍,你什么都不用管我们派人给你做市场,老谢却平静的说:“我和重庆希望已经合作了 15 年,重庆希望给了我很多,我已经是重庆希望的一份子,除非重庆希

望不再生产饲料,要不我都不会换销任何厂家的产品”言语很朴实却透着无比的坚定和信任,其实他已经不是第一次拒绝这样的诱惑了,这就是“老谢”。

2012 年,老谢又突发奇想要自建猪场,很多人都觉得“谢猪药”有点疯了,投资近百万养猪,省下这笔钱养老够了。私下问老谢,你干嘛还要养猪?老谢憨憨一笑,说道:“现在只是做经销已经和专业养猪人没有太多语言了,所以我也要养猪而且要养得多,这样我才懂猪的语言才知道养猪的人需要什么,才能把服务做得更好,而且我相信这个行业会发展得越来越好。”

48 岁的老谢,30 年和养殖户鱼水相融,结果自己也变成了养猪的,所以在他的生活中已经分不清谁是养猪的谁是老板了,谁家有事说不说,只要他知道一准早到帮着忙忙后,十天半月总会在家里摆上两桌请一些共事多年的朋友过来坐坐,可日常自己却很是节约,每天和老婆一起赶场,送料然后到猪场帮着管理猪,乐此不疲,周而复始。

有人开玩笑说:“猪药”你又不缺钱干嘛整那么累,”老谢嘿嘿一笑幽默的答道,我这事业刚起步还要努力,2014 年我还要大干一场呢!

【编者】他梦想有一天,能从大山中走出来,到外面的世界好好打拼一番。他梦想有一天,其他伙伴也能从大山中走出来。他梦想有一天,他们都走出大山后,能给这些山里的孩子一些帮助。今天,他的梦实现了,他告别了大山,有了自己的事业。当别人问起他,最该感谢的人是谁,他总会毫不犹豫的说:“我最该感谢的是新希望的全体同仁们,如果没有他们,就没有了我的今天”。他的名字叫陈江。

从大山里走出的最美经销商

结缘新希望,我的美好生活从这里起航

1997 年,刚从大学毕业的我,放弃了学校分配的“铁饭碗”工作,加入到“美好”这个大家庭,除了年轻,我一无所!每天骑着自行车在大街小巷中穿梭,把“美好”火腿肠从别人口中的“红蜡烛”做到了老百姓能够认知的产品,其中有太多艰辛。

2001 年 10 月,我去阿坝州开拓市场,告别了还在坐月子的爱人,告别了刚刚出生的女儿,踏上了前往阿坝州的路。此时,白雪皑皑,开着四个轮子都在打滑的面包车,吃着依靠汽车暖风机吹出的热风加热的火腿肠,历时一个多月,我们踏遍了阿坝州 13 个县的每个角落,建立起阿坝州的销售网络。当我再次回到爱人和女儿身边的时候,女儿已经满月,挚爱的妻子却因为身边没有人照顾,在坐月子期间,顶风外出带女儿看病,从那以后,她的眼睛迎风就流泪。看着病痛中的妻子,嗷嗷待哺的女儿,愧疚之心油然而生,心里默默的告诉自己,一定要回报家人的默默支持!三年之后,当我女儿满三岁的时候,阿坝州市场几乎都能见到“美好”火腿肠,我兴奋的告诉妻子和女儿,这样的成绩就是对我们最好的回报!

5·12,地震无情,公司有情

汶川大地震让我的家乡都江堰面目全非,也让我失去了最爱的亲人,一家人几十年的心血顷刻间化为乌有,我和家人内心非常痛苦。此时,我们又与外界失去了联系,前方的路在何方?我们非常绝望!震后第二天,通讯开始恢复,我接到的第一个电话就是“美好”公司周总打来的,他急切询问我的情况,不停的安慰我,并把我和我的家人迅速转移到成都,安排好食宿。在那一刻,地震中没有流泪的我泪流满面,公司领导像亲人一样的关心和帮助,让我有了归家般的温暖。如此大爱的公司,怎能不得到经销商的拥护?从那以后,我更是倾尽全力,努力完成好每一个任务。2008 年 6 月,公司给予我一些新政策,迅速帮助我恢复经营,我在公司的帮助下,全力拓展终端业务,以“深度分销、渠道精耕”为理念,半年实现

销售额 300 万元。

风雨 16 年,事业蒸蒸日上

从懵懂少年开始与“美好”结缘到现在的不惑之年,我和新希望一起走过了将近 16 年。在这过去的 16 年里,我将我全部的心血倾注于“美好”,美好已经成为我生命不可或缺的部分。最初我在都江堰年销售额只有几十万,而现在达到几十万;最初我靠人力三轮车配送

货物,而现在已经建立起系统化的车辆配送体系;最初我单打独斗,而现在建立了庞大的销售团队。这一切变化都让我始料未及,新希望先进的管理和营销理念对我们经销商产生了巨大的影响,让我和我的团队得到了长足的发展。2009 年至 2013 年,我们 5 年连续实现销售额翻番,如今,年销售额已经接近 2000 万。五年的时间,我们的销售额从 200 万到 2000 万,增长了 10 倍,我全力付出有很大一部分原因,是为报答公司在 2008 年 5 月 12 日时的援手之恩。

传递爱,爱心捐赠芦山

我们的地球母亲跟我们开了天大的玩笑,无情的在 5·12 中摧毁了我的家乡,又在 2009 年把玉树人民拉入了无尽的黑暗。得到消息的我们立即展开行动,自行组织了棉被和火腿肠等物品,以“美好”的名义紧急送往志愿者车队,为玉树人民送去了 5·12 灾区同胞的小小爱心,公司的大爱更让我懂得了爱要传递。安睡了 4 年之后,灾难再次降临到四川人民身上,4·20 芦山地震,7·10 都江堰汶川泥石流灾害,让我们受伤的家乡雪上加霜,强烈的使命感再次涌动,这次我们也在第一时间筹备了物资,在当晚就将物资送到了受灾同胞手中。看着一辆辆运送物资的车辆到达灾区,心里总有一股莫名的自豪感和想流泪的冲动,原来,那种自豪感来自于新希望,来自于大爱的新希望。看到受灾的群众我有想流泪的冲动,让我想到了当年的 5·12,当年的我也是这样无助、这样迷茫。我多想告诉他们:别怕,乡亲们!我们同舟共济,一定会涅槃重生!在那一刻,我终于有所感悟:原来爱心真的是无界限的,是可以传递的!

十年供猪无一差错

杨民,北京市平谷区胡庄人,北京千喜鹤生猪采购部的供应商客户之一,2003 年就与公司建立了良好的合作关系,是公司最早合作供应商;十年供应生猪 19 万头,无一差错。

他不辞劳苦,善解人意。在公司采购最困难的情况下,他宁愿自己辛劳,努力多向公司送猪。在公司遇到资金周转困难的时候,他也没有很为难公司,赢得了公司及采购部的好评。每次遇到大雨、大雪、大雾等特殊天气时,送猪车在半路被困在泥泞的路坑,或途中严重堵车,不能按预订时间到达公司,杨民都会第一时间告诉业务员、经理。杨民,严格遵守公司的各项规章制度,生猪质量全部符合国家质量要求。这样的供应商、这样的合作伙伴,我们希望长期与他合作。

在与北京千喜鹤合作的十年期间里,杨民是伴随着千喜鹤的发展逐渐成长的供应商。他与千喜鹤密切合作,在北京千喜鹤人眼里,杨民就是公司的信赖伙伴。



所谓生意,商业形态已存在几千年,有人做得好,也有人做得不好,其关键除了自身强大外,更在于擅于凝聚资源和人气。杨民与北京千喜鹤的合作是在寻求 1 加 1 大于 2 的效果,双方都在优势互补、相得益彰的基础上,全心全意地把生意做大,把事业做好!

杨民曾说过:“北京千喜鹤生猪交易的结算方式和经营环境比其他周边的屠宰厂更具有优越性,因此我一心与千喜鹤合作,愿与千喜鹤共创美好未来,为千喜鹤的发展贡献一点力量。”

(本版供稿 成都片联服务中心)