

新 第 5 期
总 第 254 期

2014 年 5 月 5 日 星期一

新希望六和报

农业部副部长于康震为文登六和揭牌

文登六和饲料公司被授予全国“饲料质量安全管理规范示范企业”

本报讯 4月25日上午,农业部副部长于康震一行莅临新希望六和文登六和饲料公司参观指导,并与威海市副市长徐东升等,共同为文登六和“饲料质量安全管理规范示范企业”揭牌。出席揭牌仪式的领导还有农业部畜牧业司司长王智才、农业部兽医局局长张仲秋、农业部畜牧业司副司长王宗礼、全国畜牧总站副站长、中国饲料工业协会副秘书长沙玉圣、山东省畜牧局局长冯继康等,新希望六和投资人、山东省饲料协会会长黄炳亮、新希望六和股份公司总裁陶煦等参加揭牌仪式。

据悉,去年经过农业部专家组考察,将文登六和饲料公司确立为全国饲料规范示范企业,并决定在文登召开“全国饲料质量安全管理规范现场会”。根据农业部要求,股份公司从饲料管理的制度化、标准化、规范化上做了大

量的准备和落实工作。4月初,文登六和顺利通过农业部的检查和验收,成为目前全国仅有的两家饲料质量安全管理规范示范企业之一,由农业部副部长亲自揭牌,并将成为全国饲料企业学习观摩的主要现场。

揭牌仪式后,农业部副部长于康震一行,在徐东升、黄炳亮、陶煦等陪同下,参观了文登六和包括成品库、原料库、小料间、中控室、化验室等在内的示范点,并在档案室审阅了饲料管理规范档案。每到一处示范点,公司工作人员向参观领导详细讲解生产流程及质量安全管理举措。在化验室,于康震详细听取了技术人员关于氨基酸检测技术的介绍,对新希望六和的研发、质检能力表示了充分肯定。

参观结束后,于康震一行在文登六和会议室与陶煦等新希望六和高管进行

了亲切座谈。座谈中,陶煦总裁向领导们进一步介绍了新希望六和的基本情况,阐述了公司未来发展规划以及在确保饲料质量安全方面所做的工作。陶煦称,新希望六和作为行业龙头企业,秉承“为耕者谋利,为食者造福”的宗旨,致力于打造世界级农牧企业,将为农牧行业的持续健康发展做出更大的贡献。于康震副部长首先对文登六和落实《饲料质量安全管理规范》工作给予充分肯定,并希望新希望六和在行业内发挥好模范带头作用,从源头确保人民群众饮食安全。他希望新希望六和再接再厉,努力创新,顺应时势进一步做大做强。

另:25日当天,“全国饲料质量安全管理规范现场会”在文登召开,来自各省市的与会代表分批参观了作为饲料质量安全管理规范示范企业的文登六和饲料公司。



农业部副部长于康震(左二)、农业部畜牧业司司长王智才(右一)、山东省畜牧局局长冯继康(左一)、威海市副市长徐东升(右二)共同揭牌。

公司参展中国饲料工业展会



农业部副部长于康震(左三)等与公司领导合影

本报讯 4月19至20日,由中国饲料工业协会、全国畜牧总站主办的行业盛会——2014中国饲料工业展览会暨畜牧业科技成果推介会在沈阳国际展览中心隆重举行。新希望六和股份有限公司作为此次大会的协办单位盛装参展,吸引了众多与会者参观、座谈。中国农业部副部长于康震、中国饲料工业协会会长高鸿宾、全国畜牧总站站长、中国饲料工业协会常务副会长兼秘书长李希荣、全国畜牧总站副站长、中国饲料工业协会副秘书长沙玉圣等领导专程到新希望六和展区视察,并在展区与新希望六和投资人、国内知名专家黄炳亮、新希望六和股份公司总裁陶煦等领导亲切交谈、合影留念,鼓励新希望六和再接再厉,再创佳绩。

本次饲料展会主题为“筑牢

安全防线、转变发展方式、提升增长质量”,参展企业约有450多家。展会期间,除了通过展区展台、宣传片、宣传资料、现场解答等展示公司近年的发展盛况外,工作人员还现场烹制了辽宁鞍山六和嘉好食品公司的骨肉相连、鸡柳等优质产品,成为展区一大特色,参展人员纷纷驻足,一边观看新希望六和的宣传资料,一边品尝六和美食,赞不绝口。

本次展会全面展示了新希望六和股份公司发展近况,并在变革创新、新技术成果应用等方面与广大同行进行了良好的沟通与交流,向广大行业伙伴表达了合作共赢的美好愿望,以及新希望六和将继续致力于为耕者谋利,为食者造福的使命,为推动中国饲料行业的健康快速发展做出新的贡献的决心和信心。

(黄永文)

新希望六和承办中国禽业发展高峰论坛

本报讯 4月21日,由中国肉类协会主办、新希望六和股份有限公司承办的“2014年中国禽业发展高峰论坛”在青岛成功举办。中国肉类协会执行会长李水龙、常务副会长兼秘书长陈伟、新希望六和股份公司总裁陶煦、首席科学家曹宏博士以及来自全国各地的行业代表、新闻媒体等共计四十余人出席了论坛。

本次论坛以“坚守、创新”为主题,围绕家禽行业现状、健康养殖环境等探讨家禽相关产业未来发展趋势。会上,李水龙会长介绍了家禽行业现状,指出,在整个行业面临H7N9流感、环保压力、价格低迷等不利困境下,协会将进一步发挥纽带作用,推动行业内部的交流与合作,加强企业与政府、媒体的沟通,

共同应对行业面临的危机。

陶煦总裁作为行业代表在会上作了《享受变化——农牧企业转型发展之路》主题报告,向参会嘉宾介绍了新希望六和在发展过程中如何坚守与创新:一、通过向咨询公司借智、学习国外先进经验以及领袖企业看到自身的发展趋势,努力站在行业发展前沿;二、聚合产业链上游和下游,聚合国内外优秀企业的力量,形成联合战队,实现1+1大于2;三、采取“新希望六和+”和“+新希望六和”的模式,充分利用彼此的优势力量,应对整个大环境的低迷;四、找准自身定位,新希望六和对肉食品加工的定位是安全、能够表达溢价并且有足够规模和数量,将方向转向终端,加强深加工、品牌营销、连锁销售,做大终端平台;五、走出

国门,坚定不移的以打造世界级农牧企业为目标,并在海外发展过程中走出了内生性增长和投资于海外、成长于中国的两条道路。

曹宏博士在会上作了技术专题报告,介绍了目前国内外家禽行业技术发展现状,以及目前国内养殖行业存在的问题及未来发展方向,并介绍了目前新希望六和着力打造的福达计划项目以及青年兽医人才计划。

本次论坛还邀请了其他优秀企业代表发言,就目前行业普遍关注的问题进行了讨论。

在随后举行的“2014首届全国肉类食品行业国家级鸡肉分割职业技能竞赛”中,新希望六和员工凭借娴熟的技艺,包揽了前五名(详情见八版)。

(黄永文)

新希望六和与京东签署战略合作协议

本报讯 4月29日,新希望六和与京东达成深度战略合作。双方协定,将在“以互联网思维对传统农牧产业进行升级改造、共同打造城乡资源无缝对接通道、探索农业电子商务综合服务解决方案”等领域形成广泛的优势互补,为农牧产业链上各方主体提供以电商为中心,物流及金融为两翼,信息和技术为支撑的综合服务平台。此举无疑将为中国农业电商发展打开巨大想象空间。

根据合作协议,在战略合作层面,双方将开展城乡资源的整合对接,共建电商综合服务平台,探索农牧业全产业链生态系统的闭环运营。在业务发展层面,双方将根据各自拥有的城市及农村在用户、供应商、基层网点等方面的资源,开展联合营销,助力网络零售渠道的开拓;共建智慧农业综合服务平台以服务并指导农业生产,开拓发展农牧业生产基地提升综合实力。

传统农业企业互联网化是未来商业浪潮主旋律。对于双方的合作,新希望六和总裁陶煦表示,新希望六和作为拥有中国最大农牧产业集



双方签署战略合作协议

群的农业产业化国家重点龙头企业,从养殖端到终端食品拥有完整的产业链布局,在饲料产业、肉食产业、养殖产业等农牧领域有着深厚的技术基础和经验积累;也具备整合农牧领域丰富的技术基础和经验。此次携三万余家农村基层经销网点,与京东开展城乡资源的整合对接、尝试城乡双向物流通道的建设,既有助于拓宽双方的零售渠道,还能通过自身技术优势解决农业电商中普遍存在的冷链物流发展问题,绝对会取得双赢的战果。未来,新希望六和还将与京东不断打造供应链金融、消费金融、平台金融等创

新金融产品,探索农村金融领域的深度合作。

目前,国内的农业电商发展还处于初级阶段,农产品经营风险大以及冷链物流的发展滞后成为制约农业电商释放巨大潜力的重要因素。对此,京东集团副总裁、开放平台事业部总经理蒯莺春谈到,京东在智能化物流体系建设、云计算、物联网、大数据等先进技术的开发与应用方面一直不断进取,不仅在物流配送及售后服务等方面积累了良好的口碑和较高的美誉度,更能通过大数据技术提取价值信息以服务、指导农业生产。(下转第二版)

美好互助会在行动

本报讯 为弘扬新希望六和“家”文化,更好的关心关爱员工,应联席董事长兼CEO陈春花倡议成立新希望六和“美好互助会”。互助会成立以来,各区域不断有会员申请入会,至今已有17658名员工申请加入,收到爱心基金176万余元,已帮扶员工及家属近20人,帮

助30余个家庭度过难关。“美好互助会”是根据员工需求发起设立的企业内部互助组织,员工每年自愿捐款人民币100元入会,汇集成“美好互助金”,既可以为自己买一份保障,又可以为身边同事献上爱心。互助会已设专门机构,制定详细的管理办法,对互助金的募集、管理、使用、等进行监督和管理,让这件好事更好更快地实施。

(华北片联 韩鹏)



扫一扫
关注新希望六和在
新希望六和最新资讯全知道!

新希望六和“聚落式”养猪模式引爆猪业成为风向标

本报讯 4月22日至23日,新希望六和“聚落式”养猪模式暨美国粪肥处理技术与法规研讨会在夏津召开,来自国内外的资深养猪专家、企业家及多年从事养猪技术与专业化服务的人才 200 余位参加了此次盛会。会前,新希望六和邀请大家参观了聚落式养猪模式——夏津项目一期工程,希望参会者为项目建设留下宝贵意见,帮助猪场建设得更科学、高效、环保。

山东省畜牧兽医局局长冯继康、德州市畜牧局局长马灿军、泰安市畜牧局局长鹿道新、山东省畜牧兽医局办公室主任戴文超、夏津县委书记王春利、夏津县长才玉璞等领导出席了研讨会,并发表重要讲话。新希望六和投资人、业内知名专家黄炳亮、新希望六和总裁陶煦、副总裁吉崇星、市场技术部总监曹宏等参加了会议。陶煦总裁对相关参会学者及业界朋友表示了热烈的欢迎,对大家多年来的大力支持表示诚挚的感谢,希望参会的朋友能开放心态、积极交流,并在会上作了《享受变化——农牧企业转型发展之路》主题报告。吉崇星介绍了新希望六和“聚落式”养猪模式的相关规划及建设情况。

会上,大家就当前养猪业正面向专业化转型、新模式不断涌现、技术与理念加速革新、行业压力增大等背景下的新型养猪模式与技术创新进行深入探讨。

新希望六和“聚落式”养猪模式送新风

夏津项目是新希望六和“聚落式”养猪



与会人员参观夏津猪场

模式的首次探索,项目一期工程竣工在即,位于夏津县苏留庄镇国有林场,一期规划由一个公猪站、一个带保育育肥的祖代场、3 个父母代场组成,母猪总存栏量将超万余头。猪场一期配套饲料转运站、代转舍、办公楼、生活区、洗车场等设施。所有猪舍采用全密闭式设计,带有空气过滤系统、全自动的环境控制系统、自动喂料系统。前期开始建设的祖代场和父母代场为水泡粪工艺,后期的父母代场为刮粪板工艺,均配有高标准的专业污水处理场,处理后可用于场区土壤的改良,真正实现种养结合,循环发展,既保护了环境又保障了可持续发展。后续还将建设有机肥加工厂,追求更大社会效益。

项目运作模式为:商品猪中 25%计划由企业自养;其余 75%来自“公司+家庭农场”的合同代养,企业成立服务公司,扶持农户自建

标准猪舍,对代养户实行“七统一”,即统一猪舍标准、猪苗、饲料、服务指导、兽药、疫苗、毛猪回收政策。届时,公司将在周边区域发展大量规模养殖户,联合发展。该项目满负荷运作后,年可对外提供和销售种猪万余头,并提供大量优质商品猪,用于消费。

夏津项目是新希望六和借助当地产业链和相关资源,建设种猪企业、商品猪养殖企业、培植合同基地养殖户、整合当地饲料企业、发挥食品企业溢价能力、进行系统资源整合,构建区域性养猪聚落。在此聚落模型中可实现三层面聚焦。一是生产单元的聚集,在一个区域内有数个规模种猪场和部分自养育肥场,有众多养殖商品猪的合作农户,有一个或数个服务于合作农户的管理组织;二是产业资源的聚集,在此区域内有饲料厂、猪肉加工厂、担保公司、养殖服务公司等;三是专业人才的聚集,在此区域内聚集众多的生产、兽医、育种、营养、食品加工等专业人才。因此,构建这种聚落式产业发展模型,将极大提升区域内猪产业竞争实力与竞争优势。会上推出的新型养猪模式,成为业界创新发展模式的一个引爆点,引起与会

者广泛关注与深入探讨。

各级政府鼓励企业主动创新引领行业发展

会上,山东省畜牧兽医局局长冯继康、德州市畜牧局局长马灿军以及夏津县县长才玉璞都对相关参会人员表达了热烈欢迎并发表重要讲话,对新希望六和夏津生猪养殖项目给予高度评价。冯继康局长认为:新希望六和的聚落式养猪模式,顺应了当前经济形势与畜牧经济发展的大趋势,把生态、环保、高效、安全作为项目设计的首要考虑因素,这是一次很好的探索与大胆创新。各级主管部门将大力鼓励相关企业在新型养殖模式及粪肥处理技术等方面的探索,希望企业能趟出一条新路子,为更多企业树立标杆、做好榜样,积极带动国内生猪养殖业的健康发展。马灿军局长认为夏津项目为德州市畜牧行业发展树立了新的标杆和方向,将把夏津项目作为市重点关注及扶持项目。才玉璞县长认为新希望六和生猪养殖项目落户夏津,采用公司+规模农户的合作方式,将促进当地畜牧业大发展,带动当地农户增收致富,是当地一大幸事。

本次研讨会还邀请了国家生猪产业体系首席科学家陈瑶生、农业部畜牧环境监测中心副主任董红敏教授以及伊利诺伊大学教授 Mr Funk 等国内外知名专家围绕聚落式养猪模式、相关法规以及美国粪肥处理技术作了专题报告,并就大家关心的问题进行了现场解答。(梁海霞)

新希望六和股份捐建雅安芦山地震受灾学校



本报讯 日前,新希望六和股份与雅安市芦山县 4.20 地震灾后重建工程项目捐资援建仪式在雅安市雨城区八步乡八步小学举行。新希望六和股份公司工会捐资 190 余万元,用于重建雨城区八步乡八步小学。

新希望六和股份有限公司副总裁、工会主席向川、雅安市教育基金

会副理事长刘亦龙、雨城区教育局招办主任刘梦然等出席捐建仪式并代表三方在捐建协议上签字。向川在致辞中表示,芦山地震牵动着亿万中国人民的心,也牵动着 6 万新希望六和员工的心,灾区人民不畏困难的精神,感动着新希望六和员工的心,作为企业需要以一颗至诚之心,努力承担社会责任,同时也将时刻怀着一颗感恩之心,积极回报社会。

八步小学校长邓学奎在答谢致辞中代表八步小学全体师生衷心的感谢新希望六和股份公司全体员工

的善举,八步小学全体学子将永远铭记今天这一美好的时刻,并努力用知识改变命运,用辛劳成就梦想。刘梦然主任在致辞中代表雅安市教育系统对新希望六和股份勇于承担社会责任,支持农村教育,关爱农村儿童表示诚挚的感谢。

2013 年,芦山地震发生后,股份公司第一时间组织了牛奶、矿泉水等物资赶赴灾区,及时将救灾物资送到灾区人民手中。此外,工会积极组织 6 万余名员工进行捐款,共计收到员工捐款 200 余万元,在援助股份公司内部受灾员工后剩余 190 余万元。为了把捐款真正用于受灾群众,工会派人员先后 10 多次实地考察了受灾地区,最后确定了将剩余善款援建八步乡八步小学。(成都片联 吕晨曦)

南非驻华大使访问新希望六和

本报讯 前不久,在四川省对外友好协会官员的陪同下,南非共和国驻华大使 Langa Bheki Winston Joshua 一行五人到访新希望六和,海外中心总裁邓孝华与大使先生进行了亲切友好的交流。

邓孝华对大使一行的莅临表示热烈的欢迎,并简要介绍了新希望六和海外事业发展概况和未来规划等,重点就新希望六和在南非的投资进行了详细交流,希望得到相关支持。大使先生表示,他很乐意为新希望六和在南非的发展发挥良好的沟通桥梁和协调作用,也祝愿新希望六和在南非的发展越来越好。

据悉,新希望六和南非有限公司是新希望六和在非洲南部兴建的第一家饲料生产型企业。公司始建于 2013 年,工厂坐落在约堡国际机场以南 50 公里、环境优美的 klipriver business park 内,占地 3.2 万多平方米。公司将为热情好客的南非人民带来安全放心的饮食和一定数量的就业岗位。

(海外中心 殷丽云 陈美英)

温氏总裁考察新希望六和上海冷鲜禽市场

本报讯 4月17日,广东温氏集团总裁温志芬、副总裁陈锋一行,在上海六和勤强食品有限公司董事长陆静静女士的陪同下,对新希望六和上海农贸、商超专柜的冷鲜鸡销售进行了调研。温志芬表示,双方在共同开发上海市场“冷鲜禽”项目的基础上,将进一步深化合作,互惠共赢。

温志芬一行首先调研了甘泉菜市场六和农场专柜,重点询问了门店的销售情况、经营模式、经营者的利润,以及六和农场的投入情况,并和部分消费者作了深入的交流。随后,温志芬一行又来到六和农场超市专柜,仔细了解了太湖草鸡等温氏产品的销售情况以及上海消费者的冷鲜鸡消费习惯等。

六和农场负责人介绍了新希望六和与温氏共同开发上海市场“冷鲜禽”项目的运营情况,重点介绍了六和农场冷鲜鸡的可追溯系统的建立和发展。六和农场产品可追溯体系是在上海市商务委的要求和帮助下建立的终端肉制品追溯项目,也是上海市商务委 2014 年保障食品安全的重点实施项目之一。

现场考察、调研后,温志芬表示,温氏是一个以养殖和生产为主的企业,主要以生产和销售为主,对于终端的建设,和新希望六和的结合是一种优势互补,新希望六和有比较好的批发和分销经验。双方要密切配合,加强合作,不断帮助消费者了解冷鲜鸡产品,真正的接受冷鲜鸡产品。(禽肉食品事业部 屠弘)

(上接第一版)另外,借助京东强大的购买力和品牌信任度,以及互联网对全产业链可视化追溯,将有效帮助消费者了解和认知新希望六和是如何从产业链源头打造出优质肉制品,从而使生产者与消费者实现无缝对接。最终在最大程度上提高产品和服务质量,提升用户体验。

新希望六和的目标是做世界级农牧企业,做美好公司。在新一届董事会确立和组织变革方向确定后,目标是在养殖端控制成本,实现安全可追溯;在

消费端体现产品溢价能力;重构产业链,提升食品端盈利能力;最终成为饲料产业的领导者,成为食品产业的领先者,成为养殖领域产业链的组织者。而在触电方面,此次战略合作,新希望六和与京东希望扬长避短,优势互补。专业人士分析,京东与新希望六和在业务层面、战略层面等多方面强势合作,不断为传统农牧产业进行升级改造注入互联网思维,为农业电商打开了科学、稳健的发展新格局。

(新希望集团 乔立清)

安徽新区萧县新希望六和步强公司投产

本报讯 3月20日,安徽新区萧县新希望六和步强饲料有限公司举行开业庆典投产仪式,股份公司副总裁孙维才、安徽新区总经理汪华平、萧县步强饲料公司董事长刘步强,以及萧

县县委县政府、商务局、地税局、国税局等领导以及新希望六和股份兄弟单位、全国各地经销商朋友出席了开业庆典投产仪式。

萧县新希望六和步强饲料有限公司由新希望六和股份有

限公司与萧县步强饲料有限公司共同投资兴建,总投资约 1.2 亿,占地 89 亩,厂房面积 2 万平方米,年产能 30 万吨,主要为客户提供鸡、鸭、猪、水产料等四大系列产品。(安徽新区 张正平)

海南片区加快推进 30 万头生猪养殖项目

本报讯 为加快落实海南南片区 30 万头生猪养殖项目,3月20日至22日,养猪专家闫之春博士、新希望六和副总裁吉崇星、投资总监党跃文等一行到海南片区进行了实

地考察调研。根据考察情况,结合海南省生猪养殖行业状况、气候、养殖防疫、交通物流等因素,决定加快推进项目实施落实,先期投资两个 6000 头父

母代种猪项目,利用海南区域优势,形成向广西等地提供种猪苗和育肥猪,在海南自养和放养结合的混合经营模式。

(海南片区 陈恒鑫)

湖北片区启动双新牌调水素服务模式

本报讯 4月2日,为进一步丰富片区水产饲料的服务内涵,提高品牌在市场上的影响力,助推湖北健康养殖理念,湖北片区携手新华扬集团启动双新牌调水素服务模式。

双新牌调水素是由湖北片区监制、新华扬集团根据目前华中地区养殖密度大、气候变化异常、水环境恶化、病害变异加剧等现象研制生产的调水产品。具有净化水质、抑

制有害藻类过量繁殖、改良底质,提高鱼类免疫力、促进生长等功效,且调水成本低,大大降低了养殖成本,提高养殖效益。

(武汉国雄 李淑珍)

鲁西特区与山农大联合动保中心在泰安揭牌

本报讯 3月19日,新希望六和(鲁西特区)与山东农业大学联合动保中心签约仪式在山东农业大学举行,并进行了揭牌仪式。

鲁西特区作为“福达计划”和联合动保中心的试点特区,经过多方调研与协商,与山东农业大学动物科技学院刘思当教授达成协议,在山东农业大

学建立联合动保中心,实现资源共享、互利共赢,共同为保障健康养殖和食品安全,促进行业健康发展贡献力量。

(动保中心 秦立廷)

深化变革 带着希望起舞

看各片联、特区一季度经营检讨会变革新风

本报讯 随着公司经营变革向深入推进,推动管理转型,提升组织效率,实现有效经营已经深入贯彻到实践当中。在 4 月份几个片联、特区的季度会议上,一股创新变革、务实高效的新风迎面而来,让人感受到变革的激情,转型的魅力,振奋人心,信心百倍。

山东片联:划小考核、驾驶经营,打造“发动机文化”

4 月 8 日至 9 日,山东片联经营检讨会上,提出“划小考核、驾驶经营、逻辑清晰、协作有力”工作方针,饲料将以增长为主题稳步推进,肉食将以质量和效率为先导,有效经营、减亏增效。

面对宏观经济形势低迷、行业遭受空前打击的不利形势,山东片联要求进一步深化管理变革,推动有效管理。划小考核就是在组织内打造“发动机文化”,不但要将经营下沉到公司,肉食更要通过班组提振计划,真正让质量、成本、效率、费用的一线掌控者激发创新的活力;其次是将考核周期划短,将年度预期目标转变为近期的行动计划,同时指标划少,从汇总指标变为可改善和提升的经营和管理指标;再是标准划一,用标准来衡量经营,基于标准、目标和自身去提升优化。驾驶经营必须关注现场的数据,源于现场并让现场员工承担改进的责任。推行业绩测量,为经营管理活动明确“标尺”,从而找到业绩的关键驱动因子和优秀做法、经营管理的核心短板和行动方案、运营的模型和协作流程。逻辑清晰意味着目标驱动、积极的逻辑关系和抓住本质,把复杂的经营要素重组为简单的客户方案。协作有力意味着饲料与肉食结成绩效共同体,积极推进“基地+终端”,推进福达计划,为客户创造价值。

饲料板块表示要“在竞争中保持增长”。首先是保持总销量增长,其次是通过做强大公司和填补空白区域保持区域性增长,再是重点品种猪料、肉鸡料、鸭料保持增长,还有通过强化系统能力保持利润增长。重申猪料 361 目标导向,同时要推动专业化小品种增长。

肉食板块将打造尖刀产品,实施大拇指计划。转变过去“利、本、量”思维模式,“四眼”看天下:一看产品,做好分级;二看客户,关注客衣黏度、满意度和忠诚度;三看标杆,持续对标;四看趋势,集中资源,专注坚持,做到极致。

股份公司副总裁、山东片联总裁崔照江

在讲话中诠释了下一步的经营方针和以“轮值”为核心的片联经营模式。希望肉食、饲料两个板板都能够按照动态竞争理论的“觉察-动机-能力”模型,不但能感受到经营的压力,还能感受到为美好公司奋斗所带来的成就感。(孙玉珍)

成都片联:实地观摩,让优秀经验开花结果



4 月 8 日至 9 日,成都片联在彭山新希望饲料有限公司召开了一季度总经理会议。会议以“现场观摩、市场学习、经验分享”为主要内容。参会人员通过现场观摩、市场走访并与养殖户、经销商沟通交流,获得了全新的体验。

4 月 8 日上午,各参会人员分为三组,分别到蒲江、眉山、名山等地的市场走访、观摩学习,同时拜访经销商、养殖户。在营销人员驻地,参会人员现场了解营销人员日常工作流程,参观驻地看版。在用户端了解客户对公司服务工作及产品的看法,并现场进行客户满意度调查。“百闻不如一见”、“答案就在现场”,通过将近一天的现场观摩、实地走访和集中讨论,与会人员对彭山公司的营销模式有了更深层次的体会和感悟,对于如何调动公司全体员工及客户的激情也有了全新的认识和深刻的感受。

4 月 9 日,彭山公司各部门负责人围绕公司营销模式展开的各项工作又作了详细的介绍,从理论上再次加深大家对彭山希望营销模式的理解。

2014 年一季度,川南片区尤其是彭山公司逆势大幅增长,公司营销模式的良好效果也得到充分印证。成都片联此次在彭山新希望召开现场会议,目的在于打造“大成长”分享模式,复制彭山营销模式,让优秀经验开花结果,促进共同成长。

(成都片联 吕晨曦 黄剑)

华北片联:多举措并举降成本

4 月 11 日,华北片联在德州召开一季度经营检讨会,会议从前期筹备阶段开始就处处打上“精简高效”的标签;会议内容上摒弃常规分析,重点突出实际问题,说明各项举措和方法,沟通需各方协调解决的事宜。

片联总裁孙维才提出:要继续坚定不移地执行一体化模式,确保低成本策略;在片联范围内推行“节俭”的工作作风;积极探索内部定额管理、承包制,提高员工积极性的同时降低公司各项费用;发展区域内同行业优质资源的整合、并购;肉食线路继续加快产品周转率,平衡产品品质与工作效率的关系,并积极探索提升副产品价值空间,加强与市场的沟通、对接,营造为客户、为利润的企业设计,并对限期督办的事项安排专人落实。

会上,财务负责人介绍了通过推动区域一体化实现不断降低成本的优秀做法;在各经营单元报告中,负责人们通过真实案例、视频来说明一体化、精益化、精岗增效的效果和后续可改进之处,也对存在的问题和困难进行具体说明,在片联协调下现场制定工作方案,明确责任人,限期督办;在专题报告中,人力资源部为参会人详细解读激励和考核方案。(华北片联 韩鹏)

中原特区:创新会议模式,大讨论汇聚全员智慧



4 月 8 日至 9 日,中原特区召开一季度经营改善检讨会,参会人员分为 7 个会场,以大讨论的方式参与各线路的专题讨论,汇聚全员智慧,为经营发展出谋划策。

中原特区本次会议有三项创新,一是分线路、专题增强针对性和专业性,提高问题解决能力,二是全员参与大讨论,三重点关注改善,并作出改善决议。

通过充分讨论,各分会场对目前存在的问题做出了改善决议。如特区层面要持续关

注合作项目的顺利发展,全力打造蛋禽料和肉禽料的产品竞争力,金融担保公司全力协同对信用客户增加帮扶力度,各分公司总经理不断提升全面管理能力,持续关注公司的费用和成本变动,分公司切实有效履行采购委员会的职能,确保有效把握采购时机,充分降低原料成本,市场技术线路协同营销团队夯实基础做法,并为促进规模猪场开发提供有力支持等等。

会议对特区下一阶段工作进行了安排和部署,要求各营销团队扎实基础做法,本着“理解、包容、沟通、合作”的心态去处理工作中的问题;要做好对标,转变经营思路,强化系统经营意识;坚持营销转型,全力践行福达计划,助推规模猪场开发,改善用户结构。(人力资源部 潘晓建)

饲料新区:突破思维、大胆创新、组织激活

4 月 28 日,新希望六和饲料新区经营管理会议在北京举行,联席董事长兼 CEO 陈春花、饲料管理部总经理吕建义、股份公司人力资源部、投资发展、审计等有关负责人以及相关新区负责人等参加了会议,会议总结了新区 1 至 4 月的经营情况,对下一步工作进行讨论与规划。会上,陈春花老师对新区相关负责人提出工作要求:新区总经理在经营思路要有突破性思维,应大胆创新,做好组织激活;工作报告要先分析市场,多提措施,用数据说话;团队建设要迅速且有气魄,不能等、靠、要;将短期目标与长期目标相结合,把握眼前再看长远;要成为一个优秀的经营者,而不只是一个管理者。

会议提出:大家要抓住公司变革的大好机遇,主动迎接挑战,发挥大家的激情与创新,在经营中求发展,在创新中探路子,结合各地实际摸索行之有效的经营模式。在运营过程中务必要做到方法可行、流程合理、考核有效、激励到位。相关负责人表示:将全力支持新区经营发展,协调好投资发展、运营管理、财务、审计、法务、人事、激励等多方的支持,使新区发展顺利畅通,为经理人新区创业保驾护航,希望大家凭借创业激情与拼搏精神全力创造新区发展的辉煌。

会上,大家就新区发展中遇到的问题进行研究与讨论,听取了陈春花老师《如何做好一个变革的管理者》的培训。

(梁海霞)

新希望六和拉响征战西餐渠道集结号



本报讯 4 月上旬,新希望六和在济南、哈尔滨、长春三地相继举办了三次西式餐饮新品推介会,正式拉响了新希望六和进军西式餐饮渠道的集结号。

在很多西式快餐客户印象中,新希望六和是国内最大的腿肉原料供应商,调理品和熟品并不多见。为此,在推介会前,新希望六和针对西式餐饮渠道推出了大量新研发的产品,受到客户热烈

追捧,其中“芸香烤翅”精选四川独特香料藤椒,将鲜嫩鸡翅经藤椒充分融合泡制出独特风味。“安第斯太阳饼”,宛如安第斯山脉冉冉升起的太阳,鲜嫩鸡肉经过数十道传统工艺精心研制,并将高品质鹌鹑蛋置于其中。

推介会上,参展新品共包含了油炸、微波、蒸煮等 3 大类,18 个品种,均为专门针对西式快餐渠道进行的自主研发。推出的新品通过集合禽肉与终端两个事业部的两支研发团队共同开发,品种覆盖了目前西式快餐的主要烹饪方式,产品品味和样式赢得了与会客户的一致好评。客户当场预定,目前市场反映良好,销量稳增。据统计,仅芸香烤翅、润香烤翅、安第斯太阳饼、辣子鸡丁四款产品,在 4 月份共形成订单 30 余吨。

三次推介会的成功举办,不仅进一步提升了新希望六和在山东和东北等区域的品牌影响力,也彰显出新希望六和禽肉食品在西餐市场中的广阔潜力。(禽肉食品事业部 于路霞 刘婧)

本报讯 为尽快将新产品黄焖鸭(熟制)推广上市,4 月 10 日至 12 日,禽肉食品事业部在青岛进行了为期三天的新产品促销活动,围绕着推广新产品、宣传新希望六和、引导消费者转型、推广即食理念等方面,在青岛西

全面缺货,事业部只能提前结束活动,并紧急调派了一批产品,于 14 日继续开展活动。

产品促销活动不但吸引了广大市民,而且引起事业部内部的积极响应。经过 1 天的活动,吸引了桦林山路市

黄焖鸭火爆岛城

五路市场及滨县路生鲜店、大连路农贸市场等开展了黄焖鸭促销推广活动。

活动吸引了广大青岛市民们参与,市民们经过品尝后对产品十分认可,大多购买了 2 袋试吃。仅大连路市场就通过买 10 包赠陶瓷煲的方式,销售黄焖鸭产品 650 多包。由于市民购买热情强烈,黄焖鸭又属于新产品供货较少,到第三天岛城市场开始出现

场的门店参加活动,经过试吃后也在第二天开始做推广活动。通过网络宣传,微信推广,广州和沈阳办事处在看到销售现场后,主动提出发样品并要求熟制品部去指导如何销售。

通过促销活动,让消费者快速对产品认识及接受,通过消费者的品尝试吃来看,对产品口味及品相都感觉不错。这对接下来的全国推广是个好的开始。(刘学勇)

青岛市场禽肉专卖店探访记

顾客。

趁着宋经理和曲店长忙着招呼顾客,记者随机采访了几位刚买完公司产品的市民。“从老曲在这里开业,就买他的,新希望六和是大公司,产品买着放心。”一位王大姐告诉记者,家里人特别喜欢吃鸡翅,几乎隔一天就买一次,“老曲这里卖的鸡翅,分量足,还便宜,买多了还能送东西。”刚从人群里挤出来的李大哥笑着说。

在与曲店长的交流过程中得知,曲店长曾是公司员工,在宋经理找到自己后,一拍即合。“主要是对咱公司的产品比较了解,有信心,而且之前也一直做这一块,有一些老主顾。”曲店长说,在合作过程中,公司为其提供统一的装修、

冰柜、促销礼品以及工作服等。在进货价格上也给予了很大的优惠。经过近半年的经营,状况整体还不错。

目前,在青岛市场已开了 11 家这样的加盟店。加盟店由公司统一进行装修,对公司本身也是一种免费的宣传,提高在消费人群中的认知度。发展加盟店、店中店,其操作性较为灵活。一方面节省公司人工成本、场地成本,另一方面具有较强的掌控性。据宋经理介绍,公司会与加盟店主签订加盟协议,严格要求加盟店统一销售本公司产品,对产品进行严格把关。

谈起今年的计划,宋经理显得信心满满,“2014 年目标是发展 50 家终端售卖店,并配合一系列的促销活动,赢取消费者的信赖,打造咱自己的终端消费市场。”

(黄永文)

自新希望六和“万店工程”实施以来,各地如火如荼的进行终端售卖店的打造,加快开拓终端市场。作为重点实施区域的青岛,“万店工程”进度如何?近日记者就这一问题进行了采访。

3 月 27 日上午,记者来到位于市南区团岛附近的终端售卖店,店面上“新希望六和禽肉专卖店”几个字样格外醒目,紧邻专卖店是一个自发形成的早市,人流量较大。在专卖店前,记者看到临时搭起的销售点前围满了人群,走进一看,原来是专卖店正在搞促销,穿着带有新希望六和标志的售卖员紧张地忙碌着。

据青岛市场销售经理宋家磊介绍,这家店是去年 11 月份在青岛市场开的第一家,店长姓曲,经营了近半年的时间,整体状况还算不错。“年前那段时间卖的非常好,每天的营业额相当可观。”宋经理一边说着,一边帮着曲店长招呼

总裁轮值 专题推进

山东片联四月经检会新风扑面

本报讯 4月8日至9日,新希望六和山东片联经营检讨会在山东蒙阴召开,会上会下新风扑面,活力四射。多项管理创新、运营创新受到与会者的积极响应,有的显现成效。

总裁轮值。每月指定一名特区总裁对饲料板块的工作负总责,指定一名特区肉食中心总经理对肉食板块的工作负总责,代表片联总裁执行本月决策,推进重点工作。与此同时,片联财务管理也实行轮值制度,由当月轮值财务负责人关注总体经营情况,并做分析报告,提出财务指导意见。山东片联总裁崔照江指出:特区总裁来自一线,有许多想法更接近实际,这样有助于他们将自己的想法更好的应用于实际。这样片联总裁就有时间能够深入到分公司经营,继续推进“划小考核,赋权经营”的工作。首批轮值总裁为沂蒙特区金运红和胶东肉食中心范开梅,他们就上月工作做总结,就下月工作提出了目标和实施意见。会上同时公布了下轮轮值总裁与财务总监名单,以便他们能为轮值做好充分准备。



专题推进。片联将核心工作和重点项目逐一分解,落实到区域相关负责人,持续推进此项工作,做到有方案、有目标、有标杆、有措施、有落实、有调整、有跟踪、有考核、有奖惩。此次会议共推出 10 个专题。如打造产品竞争力专题,鲁西特区是标杆,他们成立产品部,努力打造产品的差

异化,做到了高定位、稳质量、低费用和引领市场的效果,量利双增,受到了片联的重奖。肉食品质量升级专题由胶东的品控负责人王素珍负责跟踪,做质量巡检报告,帮助问题单位制定整改措施,拿出质量提升计划,并针对淤血点等难点开展了抓鸡试验,指导培训人员。

场外交流。这次会议,采取了会场内外相结合的方式,会场内由轮值总裁主导,会场外由特区行政人员结合实际开展活动交流。饲料与肉食两组会前,都有半天时间参加名为《楚汉争霸赛》的团队徒步旅行活动,在旅行过程中,分段开展团队游戏,大家有竞争,有合作,互动愉快。不仅在行程中体会到自然之美、竞争之美,还在活动中把彼此间的疑虑、不解和误会消化殆尽,理解、互信、和谐相伴而生。此次会址安排在蒙山脚下的一个小山凹,由沂蒙特区的行政人员事先考察、选定徒步爬山的线路和分段游戏的场地,做了周密安排,会前做了较充分的发动,受到了大家的欢迎,达到了既节省费用,又能场外互动的良好效果。

(孙玉珍 黄永文)

技术营销移动信息管理系统在郑州启动

本报讯 4月17日,新希望六和技术营销移动信息化管理项目启动仪式在郑州顺利举行,该项目由新希望六和股份有限公司和图搜天下(北京)科技有限公司联合开发完成。新希望六和首席科学家曹宏博士、图搜天下 CEO 刘学臣、中原特区总裁朱宏凯以及中原特区、川渝特区市场技术团队等 30 余人参加了启动仪式。

曹宏博士在致辞中指出,技术营销的移动信息化管理项目是互联网思维在饲料这一传统行业的重大突破,同时也是福达计划的二次腾飞,该项目的开展实施对以新希望六和为代表的传统行业变革必将产生深远的意义和重大的影响。图搜天下 CEO 刘学臣通过对中国经济发展三个阶段的描述,分析了传统

经济、PC 互联网经济、移动互联网经济在不同历史时期的不同特点,强调传统行业应积极拥抱变革、顺势而为,并对新希望六和敢为人先的创新精神给予了极高的评价。

新希望六和技术营销移动信息化管理项目的启动,将对饲料传统营销和服务模式产生重大的变革,项目通过轨迹定位、信息采集、照片拍摄、图表展示、数据分析等功能,支持完成简单、快捷、全面的精准营销和营销管理,同时通过整合和借力云端资源,为养殖终端提供“硬件+软件+数据”的快速、极致、超预期的整体解决方案。项目通过移动互联网+大数据,将为商业模式创新带来新的可能与希望。(中原特区 冀长辉)

饲料生产信息管理系统试水沂蒙特区

本报讯 为改善饲料厂生产流程,推进生产效率的提升,投资发展一部联合信息中心、沂蒙特区,与常州布勒公司共同研发饲料生产信息管理系统,3 月份在临沂六和正旺饲料有限公司进行试用,目前原料库系统已试用成功。

目前原料库系统初步可以实现以下功能:一是叉车工根据叉车上的显示屏操作原料入库,系统自动分配原料仓位,并实时更新仓库库存,系统为新入库原料生成条形码识别。叉车工利用管理系统实现原仓库保管的工作内容,系统将最终原料库存储数据与地磅室数据结合后,反馈给财务 EAS 系统,实现叉车工和原料保管岗位合并。二是系统中显示车间内相应配料仓的模拟仓容,叉车工根据显示屏提示指令自主投料,不再依赖中控工的指令而被动工作。在原料库投料和车间生产过程中,系统自动更新现有配料仓内的仓容高度,如果仓容过低,系统自动通知叉车工及时投料,保证了生产的准确性。

成品库系统近期将开始试用,可实现以下功能:一是叉车工根据系统提示,通过条形码系统将新生产的饲料区分、入库,并将数据反馈给财务 EAS 系统,实现数据交互,随时查询仓库内成品的品种和数量。二是叉车工按系

统要求成品出库,发货需求通过财务 EAS 系统发到叉车上,无需原销管的纸质发货单通知,如叉车工违规操作系统(如发错品种、不按照先进先出原则发货),将禁止操作并报警,在系统中留有操作痕迹,实现叉车工和成品保管的岗位合并。三是实现饲料的可追溯系统,原料信息、成品信息以及客户信息均在系统中有保存,可以随时调用。

目前系统能正在继续完善中,目标实现销售系统、采购系统、生产系统、财务系统的信息互通,通过生产的数据化来提高生产效率和准确性,并起到优化流程,提高人均生产效率的明显效果。(投资发展一部 高祥振)



海外中心配料系统走进机械化时代

本报讯 为响应股份公司创新的号召,推广在 2013 年创新大赛中获得二等奖的《条码放错可追溯系统在小料车间的应用》的小料秤配料系统,来自新希望六和海外各公司的生产和质量代表,在江苏常州进行了为期五天的小料秤配料系统的使用培训。

小料秤配料系统能够成功杜绝饲料公司在小料配料过程中人工易出现的称量错误和误差,条码化扫描确认成功避免了人为的配制失误,并且实现整个配料过程中的称量程序完全可追溯。该项系统使用创新是海外中心追求产品高品质的客观结果,也是对海外各公司的价值输出。

称量更精确:机器代替人工

目前一些海外公司存在依赖当地员工对照配方手工称量和配制的做法,称量的数量和品种的准确性由操作工人决定。尽管这些公司都是由最资深的员工进行操作,但对于追求产品高品质的新希望六和人来说还是略显不足。这点不足,在小料配料上非常明显。因为小料本来在饲料中的添加量就低,称量上“差之毫厘”,就会造成“谬以千里”的局面。

小料秤配料系统用机器取代了人工,可以更好的控制每个物料的称重误差,在测试实验中,经常是无误

差。称重物料数量必须在误差范围内,称重显示绿色后才能进入下一物料的称量,避免物料欠重或超重。

完美的顺序控制和可追溯性

小料秤配料系统的优良过程控制不仅体现在物料称重上,还在物料配制顺序上展现了它完美一面:每种物料应用条形码,操作工人扫描的编码必须与电脑数据的物料编码一一对应,否则不可进行下一步。配药添加顺序的固定化成功避免人为选择物料出现错误造成的产品质量缺陷。

条形码的应用还完整保存了整个配料添加过程中的准确数据,使得产品具有极其强大的可追溯性。据悉,该系统包含十多项详尽的名称和数据信息可供查询、追溯。

新希望六和海外事业的蓬勃发展得益于追求产品品质,有了创新的小料秤配料系统的帮助,小料的信息录入会更加完整,配料过程全程防范错误,配料误差缩小会减少物料浪费,降低生产成本,操作环境的改善会提高生产员工的质量意识,降低其劳动强度,而产品质量的完善,会让客户在饲养过程中获得更多利润和用户价值,目前该项创新正在稳步推进中。(海外中心 殷丽云)

总经理研修班尝试课程创新

本报讯 日前,在总经理研修班 7 班第 3 次课程上,来自海内外的 36 名经理人尝试了更加贴近实际、更加注重实效的课程方式。本次课程在以往的管理技能学习的基础上,增加了对绩效管理的关注,同时在读书分享、经营案例分享以及课程组织形式方面,都进行了新的尝试,给学员带来了新的体验与收获。

整个学习过程,学员们积极响应“让手机休息一下,还大家一个完整的学习体验”的号召,暂时放下手机,全身心的投入到学习中去,为后续的高效学习,提供了良好的环境保障。

课堂上 60%的时间用以案例的分析、实践经营的分享,学员们在课前提供了大量的案例素材,经过讲师的专业改编,直接用于课堂案例的研讨和分析,增

加了学员参与度和课程的实用度。

每天课前的收获海报制作和微分享,成为本次学习中的另一亮点。学员们通过讨论,总结出前一天课程中最大的收获,用简单明了的短句表达出来,便于记忆和传播,并通过五彩的海报笔绘制出来,与大家共同分享。在教室中形成了良好的交流分享的氛围。

在商学院自主主导的交流分享活动中,采用短讲报告的方式,让每一位学员分享阅读及实践收获,并将后续行动计划大声说出来。经过 3 天的学习,每一位学员带着明确的 3 个行动计划和马上采取的第一个行动方案回到工作岗位中,让学习收获第一时间在经营中转化。

(新希望六和商学院 王书静)

四位一体人才开发 海外中心创新人力工作

为应对不断变化的形式和高速发展的海外事业,新希望六和海外中心不断完善和创新人才工作思路,“四位一体”开发人才快速发展,实施“人才培养计划”永续经营,以业绩为导向“四轮驱动”,走出了一条适用于赴海外中方员工和本土员工的人才之路。

“四位一体”人才开发是海外中心人力资源部为海外招聘人才量身定制的方案创新:社会招聘、自我培养、集团选聘和校园招聘。其中海外中心创新了自我人才培养和人才本土化,与分公司签订人才培养和本土化目标责任书,按照成立时间和经营管理成熟度把片区划分为成熟、半成熟和新片区。成熟片区实行人才自助,半成熟片区实行人才半自助,新片区暂时由中心选派干部支持。

“四位一体”开发人才,四项内容互为补充,建立人才梯队,能够让海外人才兵强马壮、保障经营的基本人才需求。

对于人才培养,海外中心有着全面展开,梯队层进和聚焦本土干部培养的独到心得。海外中心决定对管理干部实行业务轮训,并在其后通过考试、答辩方式进行技能评估,分为优秀、胜任、基本胜任和不能胜任。通

过培训和考试,给态度努力但业务欠缺的干部以指导和帮助,并且摸清各个公司、各个人才的不同情况,调整相应的计划和措施。

建立内部智慧传递机制,培养内部培训师。一方面可以培养本土人才,尤其是可以培养能够主持部门工作的本土干部。另外,培训师和受训人才同处海外中心,可以随时交流,提高职业素养和技能,还能相互了解,加强沟通。

“四轮驱动”即把能力、压力、动力和推力形成合力,保障完成预算的正确人力导向和足够激发鞭策力度。能力方面开展人才培养计划,启用业绩优秀的年轻干部。压力方面完成业绩承诺的考核绝不动摇。推力上,连续三个月完不成预算,进行帮扶。动力上,建立对经营好的公司和干部的奖励机制。

以业绩为导向,关注经营,以每月的人均销量、人均利润和人力资源收益率排名来敦促和激发人员潜能。制定“跳一跳够得着”的目标,让干部员工在有一定压力的情况下,也能发挥目标对其产生的动力。推动分红或股权激励,长期吸引和留住关键人才,保持持续竞争力。(海外中心 明展平 殷丽云)

来自成都片联的组织营销四重奏

川南片区的彭山新希望在 2014 年一季度销量逆势增长,跑在了整个新希望六和股份饲料企业各公司的前面,同时川南片区还培养了 10 多位总经理和几十名中干,新希望六和股份的产品美誉度、品牌影响力也在川渝地区客户中得到大幅提升。川南片区逆势增长的秘密之一就在于组织营销。

实际上,新希望六和股份成都片联组织营销从 2010 年提出到现在的一套完整的组织营销模式业已运行 3 年有余,在实践中,川南片区各公司及“T”训计划的彭山新希望、广汉国雄、南昌国雄都取得了不错的业绩。2010 年成都片联提出 SV300 计划,在实施这个计划的过程中,组织营销模式初具雏形。2012 年,又提出“T”训计划,将辖区内 4 家公司划入“T”训计划,实践组织营销。2013 年,提出川渝 150 项目计划,将组织营销运营模式复制推广。

团队激活

激活团队不仅包括公司体系内的干部员工,还包括体系外的所有经销商、养殖户等。如川南片区各公司激活公司主体团队主要依靠 4 个方面:一是制定切实可行的目标,二是灵活的考核机制,三是职业规划蓝图,四是总经理亲自挂帅。

除了公司内部团队的激活外,公司还对体系以外的团队进行激活。如川南片区 2010 年 8 月组织的“诵儿歌、坐飞机、看鸟巢”活动。整个活动历时月余,举办比赛 248 场,最终通过各村、镇、县选取了 13 名小朋友坐飞



机到北京看鸟巢。

通过这些活动塑造了新希望六和良好的社会形象,直接影响经销商、养猪场、家庭过 10 万人,极大的激活了营销队伍和公司全体员工的信心。而各公司组织的经销商百万资产成长特训营和每月 15 场以上的“五力推广会”更是激活了经销商和养殖户的热情和信心。

各公司在设置组织营销构架时首先要考虑的就是层级尽量少的,努力提高人员效率。川南片区各公司,从总经理到组员共 4 个层级,由总经理直接负责,采用 1+2 或 1+3 的模式。

营地建设

营地建设是组织营销的重点工作之一。营地是组织营销工作组生活、学习的驻地;是拓展、管理市场的桥头堡;是宣传企业、品牌、产品的平台与窗口;是培训养殖户的定

点场所之一。

成都片联经过三年的探索、实践,总结出了一套成熟的营地建设工作流程,对每一步流程都有固定的动作和步骤。工作流程也由最初的八步演变为现在的七步。

每一步的工作都有明确的规定,营地组长亲自带头,每日按工作流程对组员安排落实,日清日毕。每个营地还必须将二图四表张贴上墙,使各项工作和进展情况一目了然。工作组的全体组员每天吃在营地,驻在营地,早晨一起晨练,一起安排工作,下市场,晚上再回家总结、汇报,同时安排第二天的工作。

营地建设工作最能体现营销工作的艰辛、复杂和寂寞,但只要在这个过程中始终“定动作、带好头、抓落实、长坚持”就一定会有好的结果。川南片区在营地建设过程中坚决按流程、按规定动作实施,营地组长每日亲自带头,抓落实,长坚持。目前,川南片区 8 个营地运行良好,2014 年一季度每月猪料销售也在稳步上升。

活动推广

对于不同的客户,组织营销也以不同的方式召开现场会议,如针对经销商的财富论坛,针对规模猪场开展规模猪场高峰论坛等。

组织营销形式下的论坛不是以卖产品为最终目的,而是以加强客户关系,促进了解,宣传品牌为主,通过现场培训、解决客户问题,满足客户需求,激发客户的激情,提高客户的忠诚度。

通常一场 40-50 人的论坛,整个公司要

为之准备两、三个月,充分体现了组织营销是一个系统,一个全员管理的过程。

笔者曾参加过川北片区绵阳希望公司组织的经销商“畅能”新动力财富论坛和川南片区“规模化猪场”高峰论坛。两次论坛,所在的公司和片区都为之准备了两月有余,从前期的目标定位,到下市场寻找客户、确定客户,再到发邀请函以及会场准备、培训准备。每场论坛都有针对经销商如何提高业绩,养殖户提高养殖技术能力的培训,论坛的举办,除了促进经销商和养殖户订购公司产品外,据会后了解但凡参加了论坛的客户大多数都成了新希望六和的忠诚客户。

服务客户

把饲料送到客户手中只是组织营销的第一步。组织营销还需要做许多的工作,如给经销商提供战略规划、养殖户实证分析,与养猪大学联合举办各项养殖技术培训等。

新希望六和 2014 年又推出了福达计划,普惠担保公司提供的融资担保等。通过这一系列的活动,公司的知名度、美誉度不断在客户心中提升,产品美誉度也不断提高,最终提高了企业的产品竞争力和组织竞争力,客户的竞争力也得到了提升。

成都片联的组织营销模式才刚刚起步不久,整个模式还在不断完善和改进中,最近川南片区又摸索出一条为规模养殖场服务的新模式,经过规模养殖场试用,大大降低了企业和规模猪场的成本。

(成都片联 吕晨曦)

真棒! 咱们公司的年轻人

四月的一天,我们来到蒙阴六和饲料公司采访,发现公司的管理团队是清一色的年轻人,公司负责人崔兆成是准 80 后,品管经理张振华、生产经理王亮均是 80 后,而原料经理居然是 90 后,其他工作人员也均是清一色的年轻人,然而他们却已成为各自岗位上的中坚力量,不但把公司经营得有声有色,而且以年轻人特有的激情与机敏,把公司搞得别具特色,耐人寻味。

一棵小树苗,激发大责任



在蒙阴六和,我们发现,厂区的各个角落都种着一排排整齐的小树苗,小树苗上都挂着一个一个小牌子,上面清楚的写着一个一个人的名字,奇怪的寻问缘由。

原来,这是今年他们为员工办的实事之一“把根留住”。年轻团队优势是思维活跃、充满激情,具有较强的灵活性,协调沟通能力强,但也有不稳定、易浮躁等特点。为进一步提高年轻团队的责任意识,公司要求每个员工都要亲自在厂区里栽下一棵自己的小果树苗,由公司统一制作标牌,标注栽种的时间、姓名,这棵树就由栽种人具体负责管理,从浇水、施肥到修剪,结出的果实也自己分配。这一活动激发了员工的责任感,尤其是经常在外跑市场的业务员,每逢回公司都要去看看自己的小树,为自己的小树浇水。公司承诺,员工如果转到我公司的其它单位,果树的名字依然不变,希望他们常回公司看看,把“根”留在公司。这一措施果然有效,小树不但棵棵茁壮成长,还确实拴住了“主人”的心。

产品、服务双拳出击

今年以来,由于蒙阴县进行大规

模的环境治理整顿,养鸭面临着大规模限养的巨大压力,而蒙阴六和的拳头产品——小鸭料处境堪忧,怎么办?这个年轻的团队果断出击,一是做好拳头产品,维护存量市场,二是努力开发其他产品。

蒙阴六和的小鸭料无论在生产工艺还是品质方面,都处于市场同类产品中的领先地位,有着良好的市场口碑。还需要高质量的服务,因此,他们要求所有销售人员定期接受服务专家的技术培训,贯彻全员懂技术的理念,能第一时间为客户提供技术服务支持。不仅业务员,从总经理到生产经理、品管经理都要定期走访市场,与经销商沟通行情,拜访示范户,第一时间了解客户需求。定期组织养殖户来厂参观、通过让客户了解产品的整个生产过程、营养构成,赢得了养殖户的信赖。在治理整顿的大环境下,他们的市场不减反增,销量得到了保障。

同时,他们专门对蒙阴市场作了调研,蒙阴作为“长毛兔之乡”,有着非常大的市场空间,另外受到环保压力,许多养鸭户开始转为养兔,因此,公司加快开发兔料的步伐,借助公司雄厚的研发实力,新研发的兔料隆重上市,经过前期的试验,取得了非常好的效果,让这支年轻的团队信心倍增!

全员创新,精益求精

一个充满激情的团队,也营造出了全员创新的氛围,在蒙阴六和,由生产经理王亮带队发明的“汽水分离器”,曾获得沂蒙特区创新大赛三等奖。“汽水分离器”的使用,大大提高了蒸汽质量,节省了成本,提高了效率。而生产车间的小料除尘器,也是由他们研究制作。“虽然市场上有这种机器,但一台就得一万多,咱自己制作的这机器,效果一点也不比市场上的差。”王亮告诉记者,类似的创新还有很多,像装车时的安全吊带,都是来自一线工人的智慧。咱们年轻人有的是智慧和使不完的干劲,只要是想一定能把工作干得更好。

(孙玉珍 黄永文)

新希望武汉国雄公司访问记



在人们印象中,饲料公司一般居于乡镇的某个角落,土眉土眼的样子。以前,我对南方的饲料公司没有概念,猜想新希望武汉国雄饲料公司也无非是那个样吧。然而,3 月底的一次造访,却让我颇有几分吃惊。不但刷新了我对饲料公司的看法,而且让我觉得未来的饲料公司就该是这个样子:鱼料专业公司,利润却相当好;服务第一产业却优雅、温馨而美好。

工厂建的像花园

一进大门,先被层层叠叠的绿吸引了,厂区各种建筑都被各式各样的花草包围着,鲜花次第盛开,与耸立的蓝色生产车间、停车场上各色车辆相映成画,赏心悦目。

墙上、大门两旁,各式各样的宣传板报、文化专栏、活动展示,五颜六色,图文并茂,相映成趣,有的简单明了,有的耐人寻味。——看去,不觉耳濡目染了许多脍炙人口的理念。

职工食堂内,也被“珍惜粮食”、“减少浪费”之类的巨型主题画,装璜得颇有几分金碧辉煌的感觉,尤其是一面花花绿绿的“生日墙”分外引人注目,温馨的设计画上,十几颗大大的“红心”错落有致,上面写着本月过生日的员工名字。如果我也是这上面的一员,每次来吃饭时,也该特别有感觉吧?

叉车司机是美女

车间内,看板整齐有序、一目了然。而且,生产经理的办公室就设在成品库中,生产经理吴建说,为了方便管理,他和相关人员的办公桌早就从办公楼搬到了车间里,管理方便,员工更方便。

放眼车间,饲料码垛整整齐齐,井然有序,立柱之上安全标识醒目、讲究、漂亮,整个车间看起来亮堂堂、规范顺眼。

与其他饲料厂不同的是,打包线处,传送带连着的不是左右忙碌的机械手,而是被装在笼子里的“全自动码垛机”。吴建说,这是他们与生产厂家共同研发的,效率较高却比有的机械手省钱近一半,而且有安全自动报警功能,人靠近就会自动停下,再有,万一出现故障,自己的维修工就能维修,不会耽误生产。因鱼料专业厂,旺季时生产“三班倒”都供不上,万一故障真耽误不起,所以才

动脑子开发了性能更优的码垛机。

经过一番观察和测试,全自动码垛机效率与安全性果然不错,与叉车配合相当默契。然而,这时我却有个意外发现,开叉车司机是美女!以往看到的叉车司机全是男工,着装不甚讲究,而这些女司机虽然也穿工装,却干干净净,人收拾得利索,车内也板板整整,一来一往成了车间里一道亮丽风景。

原来,这些女工是家属工。公司为解决夫妻员工的分居问题,就将相对轻松一点的岗位安排给了家属们。据说,为了帮着女工们拿到上岗证书,从片区到分子公司在培训上可没少费心。现在,不少夫妻一起在这里上班,厂里也建了夫妻房,员工们非常满意。

经营有道更有情

走进营业室,贯顶的铁梯子把柜台内外隔离开,似乎与正在倡导的零距离接近顾客不合适宜。和我一起的片区行政负责人李淑珍解释说,夏季高峰时节,营业室要通宵达旦接待客户,个别等待拉料的客户脾气急躁,等不及就可能冲击销售人员,我们要保证员工的绝对安全。

环视四周,相连的几个房间,全部安着一排排的座椅,最里面的便将座椅扶手去掉,形成连椅,据说是方便急需的客户暂时躺下休息一会儿。看着一排排的座椅,我仿佛看到了一排排等待着拉货的顾客,既感叹工厂的良苦用心,又对客户的急切感同身受,正是在这样的喜忧交加的磨合中,我们与客户迎来了越来越美好的生活。

转了一圈下来,除了“全自动码垛机”之外,我还见识了原料垛“控温器”、装车传送带托盘、扦插式取样机等多项创新,都对生产经营起到了良好的推动作用。据湖北片区负责人韩继涛介绍:去冬今春以来,他们在配方、生产、工艺上三管齐下做技改,质量提高 10%,效率提高 10%,尤其是水产饲料的耐水性明显提高,大大增强了公司的产品竞争力,对赢得养殖户认可他充满信心。

据了解,作为一个专业的鱼料公司,公司既有冬季的休整期,又有夏秋三班全开的高峰期。他们在休整期抓技改,高峰期抓服务。这两年在对用户服务上可谓是千方百计。首先与金融部门合作,成立“小微合作社”,帮助客户筹钱;再是进行技术攻关,帮着配制“调水剂”,帮着客户省钱;还有多种方式筹建“服务站”,帮着客户赚钱,真情付出赢得的是客户的高度忠诚。在成品车间出口,正好遇到来拉饲料的客户宋先生,他说,周边的鱼料生产厂虽不少,可还是愿做新希望的客户,新希望(为客户)想得多,让人心里踏实。

(孙玉珍)

对规模化猪场外源品种母猪的乳腺有待重新认知之乳汁合成及分泌

乳汁合成的启动与产仔时血浆中黄体酮下降紧密相关。此外,怀孕后期给予母猪外源性的黄体酮能推迟乳汁的大量合成。因此,黄体酮浓度下降被认为是大量乳汁合成的激素信号。黄体酮浓度的下降很可能具有诱导乳腺的作用,而在初乳期黄体酮浓度的下降将激发乳腺分泌大量乳汁。与其他动物一样,催乳素同样也是启动母猪泌乳的一个关键性激素。抑制妊娠母猪分娩前催乳素高峰的来临,可以抑制随后的乳汁的生成。

一、乳汁合成及分泌

1.生理上,乳汁含有蛋白质、脂肪、乳糖、离子、维生素及水份。乳糖是乳汁产生渗透压主要的物质,同时能控制乳汁。乳糖是乳汁中的主要渗透(渗透性压力标准单位),同时能控制乳汁分泌量。葡萄糖经变成尿吡啶二磷半乳糖的过程中形成乳糖。在乳糖合成酶的影响下,尿吡啶二磷半乳糖会与另一个葡萄糖分子结合而形成乳糖与尿吡啶二磷半乳糖。乳腺分泌上皮细胞继续生成乳糖时,必须有足量的葡萄糖供应才行。

在怀孕末期,乳腺的成长十分明显,而在分娩前 1-2 天,每个乳腺都会明显的温热、绷紧及肿胀。特别是在即将分娩时,乳腺上的皮肤会变红,乳头会变得十分突出,乳腺上的皮肤会比体表的温度更温热,至于分娩前多久可见乳汁的分泌,变化很大。有些乳头可挤出乳汁,有些则否,而同一个乳头,有时可挤出出来,有时则否。如果乳汁很容易挤出来,至迟不会延在 6-12 小时之后分娩。乳汁的量与吸乳的仔猪头数,离乳时的仔猪重及泌乳时母猪体重的改变有显著的相关,但与分娩时母猪体重无关。母猪产乳越多,仔猪摄食的教槽料就越多。

2.乳腺细胞是具有合成糖、蛋白质、脂肪能力的高度特异性的细胞。1g 乳腺组织每天能合成 1.67ml 乳汁(Akers,2002)。乳腺细胞具有丰富的线粒体、粗面内质网(RER)和 RNA(rRNA, mRNA, tRNA),以及一个大的能合成蛋白质和乳糖的高尔基复合体(Mephram,1987)。这些功能性细胞器的数量可用来代表乳腺细胞合成乳汁成分的能力。

乳糖。乳糖是乳汁中最重要的分子,由葡萄糖分子在高尔基体内合成。高尔基体是一个允许葡萄糖分子通过而不允许乳糖分子通过的细胞器(Leong 等,1990)。这种物理特征是乳汁中重要的渗透性成分分泌的一个基本机制(Peaker,1978)。母猪乳汁中乳糖的浓度分娩时为 89mmol/L,到哺乳期的第 7 天升高至 175 mmol/L,然后一直趋于稳定,直到第 28 天(Klobasa 等,1987)。因此,直到哺乳期的第 7 天,乳腺细胞合成乳汁的能力是增强的,而蛋白质和乳糖的合成则不然。实际上,随着泌乳的进行,乳汁中蛋白质浓度下降而乳糖浓度升高(Klopfenstein,2003)。

蛋白质。母乳中蛋白质主要有酪蛋白、球蛋白、乳蛋白和少量的其他蛋白(IgG,IgM,血清白蛋白等),这些蛋白质大都由血液中的氨基酸合成,并通过高尔基复合体和乳糖、水以及电解质一起分泌到腺泡。乳腺组织能摄取氨基酸是最近研究和报道的。乳腺合成蛋白质的能力常用 RNA/DNA 的比值来评价。对母猪而言,妊娠 90 天时该比值小于 1,分娩时等于 2,哺乳期的第 4 天大于 2.5(Kensinger 等,1982)。可见,从妊娠结束到分娩蛋白质合成能力增加,并至少持续到哺乳的第 1 天。

脂肪及矿物质。乳汁中含有许多矿物质(约 7g/L)。常量元素有钠、钾、氯、钙、磷和镁。微量元素有硫、锌、溴、铜、铝、钼、锰。这些矿物质游离于溶液中或者结合在蛋白质中。母猪乳汁中的脂类物质主要是甘油三酯(95%以上),脂链的长度因其有 3 个不同的来源而有所变化。这 3 个来源是:消化道的脂肪酸、组织脂肪的分离产物和由葡萄糖及有机酸合成的脂肪成分。

二、乳汁之生成

乳汁生成常分为两个时期:泌乳 1 期是指乳腺合成乳汁成分的准备阶段。泌乳 2 期是指接近分娩时,乳汁开始合成和分泌。到妊娠第 90-105 天,腺泡内有大量的乳汁的成分,表明泌乳过程开始,然而直到分娩才能从乳头获取少量乳汁,但到了产仔时,突然就可很容易地从乳腺挤出大量乳汁。这与产仔时大的血管重分布导致血浆渗漏有关。事实上,分娩前血容量增加了 20%以上,以满足子宫的需求。随着分娩过程的进行,过多需要排出的血液就能很好地通过乳腺消除。妊娠末期和初乳期,乳腺上皮细胞之间连接不紧密,渗出物可从血浆渗入乳汁中,腺泡中的乳汁成分也可渗回到血液中。虽然血浆渗出有助于满足仔猪所需的充分的初乳量,但是作用的时间可能较为短暂。

三、乳汁之排出

在初乳期特别是在分娩时和分娩后 1 小时,初乳很容易排出,分娩过程中,仔猪产出时子宫颈扩张和母猪的怒责活动已足够引起乳汁的分泌。初乳的分泌频率为每 10-20 分钟 1 次。乳汁分泌是乳腺压力升高引起的,可持续 1 分钟或更长时间。但当每次排出 50-100ml 初乳后,乳腺压力就随之降低,再要排乳就比较困难。初乳期后,母猪的乳汁分泌呈周期性变化,每天大约有 24 个循环。乳汁从腺泡和导管系统排除需要仔猪吮吸乳头,诱导母猪神经内分泌的反射活动。这些神经系统包括神经传入和神经传出系统,它们支配催产素的释放和排乳活动。仔猪吮吸乳头刺激了乳腺乳头上的神经受体,进而诱导垂体后叶释放催产素。催产素刺激腺泡腔周围的肌上皮细胞收缩,压迫乳汁通过导管系统流向乳头。哺乳期间释放的催产素的量并不依赖于正在吮吸乳头的仔猪数和吮吸时间,但催产素的释

放需要对乳房施加一定的刺激来诱导。仔猪的生长率不受与催产素释放有关的乳腺内压力强度的影响。乳汁排出的前 30 秒钟血循环中催产素的浓度上升。乳汁排出的时间很短,持续仅 10-20 秒钟。Whitely 等(1985)也发现仔猪吮吸乳头或给予母猪催产素,母猪血液中松弛素浓度急剧上升。松弛素能抵消催产素的作用,同时抑制脑垂体分泌催产素。

哺乳过程中并非所有哺乳活动都能成功,哺乳失败有 2 种情况:影响窝中个别仔猪和影响整窝仔猪的哺乳。后一种情况还必须区分是仔猪吮吸障碍还是母猪排乳障碍。初乳期后,不管是饲养在自然条件下还是在人工控制的环境中,引起整窝仔猪哺乳失败的情况更加常见。业已证明,乳腺内压力没有升高,血浆中催产素的浓度就不会升高。据有关报道,哺乳期的前 10 天内,哺乳失败的比例可达 20%-40%。尽管哺乳失败耗费仔猪大量的能量,但也许正是猪哺乳功能的一部分并且在维持泌乳方面发挥重要作用。哺乳失败后血浆中催乳素浓度升高,也证实了上述观点。另一方面,外源性的应激因素也可能导致乳汁排出障碍。比如,母猪饲养在新的环境中,哺乳障碍的比率就会升高。这种应激诱导的排乳障碍并非由于可的松或肾上腺皮质激素(ACTH)浓度升高所致,很可能是阿片介导的催产素释放被抑制的结果。值得指出的是,虽然新环境增加了哺乳障碍的发病率,但并不会使释放催产素所需要的刺激阈值升高。

(作者介绍:蓝荣庚,新希望六和湛江国雄饲料有限公司服务专家,负责规模化猪场饲料技术与养殖服务。QQ 号为 916169903,电话:18688080069,希望与业内朋友互相交流,共同进步。)



浅谈猪圆环病毒病和伪狂犬病的预防



先说圆环病毒病,圆环病毒分两种型号,1 型引起仔猪先天性震颤,也叫抖抖病,就是刚出生的仔猪站立不稳,不能自主吃奶,如果辅助吃奶等措施得当,熬过 7 天会康复,属于散发,危害不大。2 型,主要引起仔猪断奶多系统衰竭综合症,其次是引起皮炎肾病综合症,危害大,也是今年春天以来流行的主要形式。

仔猪断奶后多系统衰竭综合症,这个名字就非常形象了,基本概括了这个病的特征,就是发生时间是在断奶后的保育阶段,超过 50 斤则不会发病。多系统就表明是整个身体的发病,有呼吸系统的咳嗽、喘,消化系统的腹泻,免疫系统的抵抗力降低等,容易激发副猪嗜血杆菌等细菌病,病程长,极度瘦弱,脊梁骨象刀背,解剖后是比如心包纤维素性渗出为特征的,看到的副猪嗜血杆菌病,这只是表面,真正在水下掩藏的的是圆环病毒,如果只是头痛医头,脚疼医脚,把细菌病当重点防治,不会有好的效果。

容易误诊的还有蓝耳病,因为也是在

断奶后的保育阶段,但蓝耳病要急骤的多,有人打个比方,蓝耳病就像李小龙的截拳道,传播快速,很快传播到全群,发病急,死亡率高,圆环病毒像太极拳,传播慢,病程长,死亡率相对低,不断消瘦,零星死亡,持续时间长。夏天往往发病率低,因为温度高,通风好,非常利于保育猪,危害不明显。现在气温低,很多猪场,尤其保温条件差的,发病率就上升了。并且这个病毒,抵抗力非常强,很多常用的消毒药,不能杀死。所以猪场一旦感染就很难清除。

万幸的是圆环病毒疫苗还是效果很好的,有国产的,也有进口的,这是迄今为止最贵的疫苗,进口的每头份要 30 元,国产的也要 10 元到 20 元不等。所以在使用上,还要根据猪场的感染情况选用,不是每个猪场必用,不象猪瘟,口蹄疫和伪狂犬等疫苗一样必须防,个人经验是如果保育期间,发现断奶后的生长缓慢的猪增多,出现超过 20%的僵猪,也叫猪渣滓,就是不死也不长的猪,再一个是观察病猪的腹股沟淋巴结,正常健康的仔猪是看不到的,只能摸到,感染圆环病毒后就会肿大,青紫色,学名叫“发绀”,就应该怀疑是这种病了,当然确诊还需有经验的兽医,甚至实验室诊断。

确诊后就有必要选用疫苗防疫了,母猪和仔猪都要做,首次,所有母猪都要防,20 天后加强一次。以后可以在产前 30 天预防,也可以间隔半年全部母猪普遍都防一次。后备母猪配种前要防两次。母猪防疫后可以有效的降低木乃伊猪和死仔,弱仔。仔猪一般 20 日龄前防疫,可以有效提高保育期的成活率。

伪狂犬病,不是狂犬病,不是人畜共患

病,不感染人,所以不用害怕,但可感染狗、兔子、牛、老鼠,很多猪场都喂狗,用胎衣来喂狗,发生伪狂犬的母猪产后的胎衣,会引起狗的死亡,老鼠感染后,代代相传,成为猪场的传染源。康复猪会继续带毒,一旦猪体质下降,就会死灰复燃。这是猪场不能除根的原因,所以一旦感染,必须长期注射疫苗预防。

伪狂犬不是新病,对母猪的危害会引起死胎,但不一定是整窝都是死的,会有部分正常活猪,但会很快发病,不超过 15 天就会整窝死亡,特征是行动困难,震颤等神经症状,并伴有腹泻。流产倒是不多见,但会引起妊娠猪的发烧,厌食,五天左右会自己恢复。种公猪会引起睾丸炎,而丧失配种能力,并且不会恢复,这一点和乙脑非常相似,所以公猪也必须防疫,今年有几个猪场朋友受到损失,五六千元引进的种公猪因此报废了,很可惜。因此种公猪一定要预防乙脑和伪狂犬病。很多猪场不重视育肥猪伪狂犬的防疫,这是不对的,虽然不至于致死,但会引起呼吸道疾病的发生,单纯使用抗生素治疗往往不会取得好效果。

还好,疫苗的保护率是非常高的,有基因缺失活疫苗和灭活苗选用,实际应用中,灭活苗的保护率不高,使用后仍有发病的,建议选用基因缺失活疫苗,这种苗是把致病基因去除了,因此非常安全,妊娠猪可以放心使用,后备母猪配种前必须防疫两次,经产猪每年防疫三次。仔猪使用时分为两种情况,在母猪做好防疫的前提下,采用滴鼻的方法,不能肌肉注射,防止母源抗体的干扰,因为滴鼻法,疫苗不会进入血液循环到全身,目的是占位三

叉神经节,这是切断持续感染野毒的措施。如果母猪没有免疫,而采取紧急预防措施时,必须肌肉注射。断奶以后的二次防疫,要采用肌肉注射的方法,因为母源抗体很低了,不会干扰。可以在断奶后安排时间,一般是在 50 日龄左右。

伪狂犬病已经来到我们家门口,侥幸没有感染,而又没有做过防疫的,应该警惕了,好运气不可能老是跟着我们。提醒广大散养户的是不要使用所谓蓝细伪三联灭活苗,没有任何效果,应当使用基因缺失活疫苗。

(平原六和饲料公司 姜凌功)



敬告:以上技术信息请在专家指导下采用。

规模化商品肉鸡出栏前的饲养及准备工作

一、大鸡料的使用

肉鸡配合饲料,一般分为小鸡料 510,适用于 0-21 日龄;中鸡料 511,适用 22 日龄至出栏前 7 天;大鸡料 513,适用出栏前 7 天,至出栏。有时根据不同的需要可能将肉鸡饲料分为四个阶段。使用一种大鸡料,还是使用两种大鸡料,取决于肉鸡的目标体重和饲养期长短。目前流行的肉鸡目标体重是 2.5 公斤,目标饲养期一般是 42 日龄,各地普遍使用一种大鸡料,即在出栏前 7 天至出栏,饲喂大鸡料 513。

不论使用几个阶段的饲料,作为普通的饲养业主,完全没有必要费精力去研究饲料的营养知识。因为各饲料生产厂家,都配备了专门的动物营养专家研究饲料配方,并配有各类专业的饲料加工设备。养殖业主只需选择合适的厂家,按推荐的方法使用,并严格饲养环境的管理,即可获得良好的养殖效益。

使用大鸡料应注意的事项包括:

- 1、饲喂大鸡料阶段,要绝对地给肉鸡以自由采食,不可以任何因素影响了肉鸡采食量,以免影响肉鸡后期增重;
- 2、大鸡料饲喂阶段,禁止使用任何药物。即使鸡群出现健康问题,应积极采取措施提前出栏,而不可采用药物治疗鸡病。一方便于肉食产品安全不利;二是于养殖效益上讲也不划算。
- 3、不论何种饲养方式,在肉鸡出栏前 7 天至出栏必须使用 23 小时的光照。这样可以

保证肉鸡在出栏时比较安静。

二、出栏前的准备

在肉鸡出栏前,应做好以下准备工作:

- 1、屠宰前 7 天,停用任何药物,以避免鸡肉中的药物残留。并按国家相关的兽药法规的规定使用药物、并执行停药期;
- 2、肉鸡在屠宰前 8-10 小时停止喂料,只供饮水。这包括抓鸡、装车和运输时间。如果停料的时间延长,则导致肉鸡因饥饿而采食鸡粪,使屠宰过程中容易造成胴体污染;
- 3、肉鸡停料期间,由于肠道内容物的减少,不可避免造成体重降低。但这种体重的降低对胴体重量影响很小。如果不停料或停料时间过短,反而造成饲料的浪费;
- 4、如果饲料中以小麦为主要日粮,则应在屠宰前 2 天停止使用小麦,以避免小麦在肠道内的残留,屠宰过程中容易造成胴体污染;
- 5、在停食期间,不得限制饮水。分栏饲养的肉鸡,应随着肉鸡的出栏逐渐撤走饮水器,不可一下全部撤走所有饮水器。以延长剩余肉鸡的饮水时间,直至出栏;
- 6、不要使停料时间过长,否则会造成肉鸡脱水,影响动物福利并降低胴体出成率。如果肉鸡出现水便,则表明停料时间过长。

三、抓鸡

抓鸡会造成肉鸡的应激。应按照适宜的

程序抓鸡以减少肉鸡的应激。减少应激的措施,包括以下几项:

- 1、预先安排好抓鸡计划,尽量缩短从抓鸡到屠宰的过程时间。从抓鸡到屠宰最多不应超过 12 小时,否则会影响鸡肉品质;
- 2、抓鸡操作必须由训练有素的、能胜任的工作人员来完成。这样做是为避免肉鸡不必要的争斗和抓鸡损伤。临时组织的非专业人员,必须先经过操作示范培训才能开始工作。
- 3、在抓鸡前,把所有的喂料设备从鸡舍移开放到不影响工作人员操作的地方。但不能移出鸡舍外;
- 4、在较大的鸡舍,应将肉鸡提前隔成小栏。最好一次运输正好抓完一小栏。这样既可以避免抓鸡时拥挤扎堆,又可以避免剩下的肉鸡饮不到水;
- 5、抓鸡时,鸡舍的光照强度要降到最低,同时又要保证安全操作并细致完成。蓝灯光被认为可以达到此目的;
- 6、在鸡舍灯光变暗后,肉鸡相对安静时抓鸡效果最好。不要粗暴抓鸡,乱追乱赶,以免造成鸡只扎堆重叠,挤压致死;
- 7、在白天抓鸡时,应在鸡舍大门安装一个门帘。以避免经常开门影响鸡舍的通风效果。在抓鸡过程中也要观察和调整鸡舍通风,否则可能造成肉鸡窒息死亡;
- 8、抓鸡时,应抓鸡的脚和胫骨,而不是抓鸡的大腿。最好同时抓鸡的两脚,以避免鸡挣扎和振翅时造成痛苦和鸡翅损伤;
- 9、必须将肉鸡小心地自上而下放入鸡

筐内。鸡筐内装鸡数量应执行:夏天不超过 6 只,冬天不超过 10 只。

四、毛鸡运输

毛鸡的运输,总得原则是快速及时、夏天防热、冬天防冻。具体应该注意的事项包括:

- 1、出鸡前选择好运输车辆、检查车辆状况、运输计划安排恰当,使运鸡车在装完鸡后能够迅速离开鸡场;
- 2、在炎热季节装鸡,不论是途中还是停放其间,必须保证运输车上肉鸡的通风效果。否则极易造成过热应激和死亡;
- 3、在炎热季节装鸡,有效的降温措施是给装上车的鸡喷淋凉水。为增加降温效果,一定要采取逆毛喷淋的方法;
- 4、在寒冷季节装鸡运输,应在车辆最前面用棉被遮挡保温,以防鸡只在运输途中冻伤。天冷时车速不可太快,以防风大造成鸡只冻伤;
- 5、毛鸡运输途中,应避免司机在途中停车休息、停车就餐,以防鸡只损伤。路途较远的,应配备两名司机以快速到达肉鸡屠宰场;
- 6、到达屠宰场后,卸鸡过程也应迅速完成。如果不能及时卸鸡而滞留,则夏天应给车上的肉鸡泼水降温。冬天则采取保温措施防止鸡只冻伤。

(摘自《商品肉鸡标准化养殖手册》)

敬告:以上技术信息请在专家指导下采用。

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:hmyhzhp@163.com

春天的希望

股份公司上下纷纷举办春季主题活动活跃员工生活

俗话说,一年之计在于春。春天是一个富有生命力的季节,也是一个美丽、神奇、充满希望的季节。在这春光明媚的时节里,股份公司上下纷纷举办各具特色的主题活动,或春游、或举办趣味比赛,活跃员工生活,在美丽的大自然中陶冶情操,在紧张有趣的运动中沟通友谊,增强集体观念。

3月29日,北京六和饲料公司在公司广场举办了一场别开生面的“慢运动、慢健康”自行车慢骑趣味比赛。比赛中,每位参赛选手凝神屏息,鼓足力气保持平衡,尽量使自行车以最慢的速度向前爬行。比赛既考验了大家的技术、协调和平衡能力,又考验了大家的耐性和毅力。现场大家呐喊助威,气氛轻松欢快!

3月31日,为积极响应股份公司提出的为员工办好“三件事”的活动,也为了提高全员的归属感与积极性,青岛和美公司在厂区办公室前大院举办了公司第一届趣味运动会,八十多名职工以饱满的热情,精神抖擞地参加了运动会各项活动,展示了和美人团结拼搏的精神风貌。

4月2日,为加强员工身体锻炼以及提高团队凝聚力及执行力,龙口六和养殖有限公司组织所有生产人员开始了跑步、做早操等活动。在花开的四月清晨,沿着生产区的小路跑上一个来回,既能唤醒沉睡的大脑,又能愉悦一天的心情,并能对团队的协作起到促进作用,一举多得。

4月4日,青岛六和组织了“清明节踏青,海滩一日游”活动。“登峰造极”爬山比赛、“不离不弃”排球对抗赛、“沙滩自助烧烤”,活动内容精彩纷呈。

4月8日,沂南六和正壮近50名员工集体游览了曲阜“三孔”——一个位于山东省的西南部,孔姓人口占1/5,有着5000多年悠久历史的“东方圣城”。在感叹古建筑群的雄厚气势,感受中国传统文化博大精深的同时,增进了团队的凝聚力。

4月12日,60余名驻青人员分乘两辆大巴,前往崂山风景区,开启了“崂山一日游”的踏青活动。美丽的崂山风光让人心旷神怡,大家七八个人一组,在登山过程中你追我赶,既增强了体质,又加深了感情,培养了友谊。

精彩纷呈的活动不仅丰富了员工的业余生活,同时更好地调动了员工工作的积极性,增强了团队的凝聚力,让紧张的工作得到很好的释放,以便更好地投身于工作学习当中。

(北京六和周月 龙口六和段永杰 青岛六和韩均鹏 沂南六和正壮刘洋 青岛和美马培玉联合报道)



驻青人员在崂山华严寺景点合影留念



北京六和饲料公司举办的慢车赛



龙口六和养殖晨练活动



沂南六和正壮员工在大成殿前合影留念



青岛六和登峰造极比赛



青岛和美公司剪子包袱锤

新希望六和包揽首届全国鸡肉分割职业技能竞赛前五名



本报讯 4月22日,由中国肉类协会、中国就业培训指导中心、中国商业联

合会主办,新希望六和股份有限公司承办的“2014 首届全国肉类食品行业国家级鸡肉分割职业技能竞赛”在青岛成功举办。来自新希望六和潍坊和盛园的郑京兆、刘双城以及平邑冷藏的丁坤华凭借高超的技艺,在比赛中力压群雄,分获前三名,荣获全国技术能手称号,并将获得由人力资源和社会保障部认定的技师职业资格证。

大赛内容为鸡肉分割,竞赛坚持“公开、公正、公平”原则,以交流经验、切磋技艺、提高技能为宗旨,推动

提升鸡肉分割技艺,促进行业发展。大赛采用实际操作方式,裁判组通过计算选手的分割耗时、鸡大胸和上腿肉这两个高附加值产品所占比重以及现场考察分割的质量、分项目打分,最后汇总计算总成绩,以总成绩排名。

本次大赛共吸引了新希望六和、北京华都肉鸡公司等七家单位四十一名选手参赛。参赛选手经过前期初赛、复赛层层选拔,最终晋级决赛。决赛中,四十一名选手被分为七组,轮番上台展示了各自的高超分割技艺,最终经过近两个小时的激烈角逐,新希望六和包揽了大赛的前五名。

(黄永文)

青岛六和万福举办春季消防演练

4月30日,青岛六和万福在莱西消防大队及安监站的指导配合下进行了春季消防演练。

下午4点,全体员工突然接到消防逃生演练的指令,车间电源全部切断,车间应急灯自动开启,班组长发现停电后立即组织人员疏散。车间共有8个应急疏散口,工作人员500余人,均在1分30秒内全部从车间撤离,无一人发生跌到摔伤事故。全员集合后清点人数无误,班组长上报指挥处。在接到总指挥要求全员疏散至厂区篮球场的命令后,各班组长组织全员疏散至指定位置集合,共用时3分钟。

消防大队李队长对本次演练进行了总结,强调了安全生产的重要性并介绍几种常见的逃生方法。在肯定公司员工演练过程中的良好秩序和快速反应能力的同时,也指出了本次演练过程中存在的不足,并指导相应的解决方案。

这次演练,增强了员工的安全意识,提高了员工在紧急情况下的快速反应能力,明确了安全事故发生后的逃生路线。

(青岛六和万福 张雪娇)

临邑六和获县畜牧行业篮球联赛冠军

本报讯 4月1日至3日,在临邑县第一届畜牧行业篮球联赛中,临邑六和荣获冠军。

本届比赛本着与县畜牧局加强沟通,促进同行业交流,增进友谊的理念,由临邑六和主办,县畜牧局承办。参赛队及赞助单位共有新希望临邑六和、金锣集团德州分公司、雨润集团临邑分公司及临邑县畜牧局。

比赛采取单循环赛模式,决出名次。四支队伍各有风



格,敢打敢拼,比赛精彩纷呈,临邑六和最终通过团队配合及主场啦啦队的加油助威,夺得冠军。

(临邑六和 杨海峰)

种禽事业部为员工办好三件实事

本报讯 近来,种禽事业部各养殖场积极响应股份总部《关于为基层管理者和员工办好“三件实事”活动的通知》,结合养殖场对生物安全要求很高,员工的工作与生活相对封闭、单调等情况,各单位纷纷从员工住宿、食堂饭菜、落实好“美好互助会”建设、广泛开展文娱活动等方面快速行动起来,力争为员工办实事、办好事,切实关注员工工作与生活的方方面面,关爱员工,激发正能量,营造积极向上、温暖和谐的企业氛围。

在事业部会议上,事业部行政负责人张振文就下一步持续办好三件实事明确提出全面要求。首先,持续改善员工的住宿条件,尤其是夫妻工的住宿条件,稳定一线员工,降低员工流失率。比如利用2013年业务流程改造中腾空的仓库,改造成员工宿舍,改善员工住宿条件;选择条件好的5至10个生产场推行养殖场宿舍标准化建设,彻底改善养殖场住宿条件差的现状等。其次,以公司组织为主,开展“六小”活动,即每年组织1至2次小型运动会;不定期举办小型演唱会;以线路或公司为单位举行小型读书会;以公司为单位组织员工摄影小比赛;以公司为单位,利用淘汰空栏时期举行小型登山、郊游活动;以线路区域为单位组织或参加小型青年联谊活动。再者,解决部分养殖场员工冬季宿舍取暖问题。对有条件集中供暖的宿舍,对现居住砖混结构房屋的员工宿舍,完善供暖设施,实现冬季集中供暖或空调取暖;对不具备集中供暖条件的宿舍,利用现有条件采取“火炕”或其他安全的方式取暖,有步骤有计划的推进取暖工程,保障员工在宿舍住的温暖、贴心。同时,事业部还将进一步落实“美好互助会”的系列工作,关怀困难员工,尤其对遭遇不幸的员工家庭要主动帮扶。此外,事业部鼓励更多员工在业余主动向股份内刊《新希望六和报》及《员工之家》杂志投稿,通过新闻报道、文艺创作、图片等多种形式,展现大家的精神风貌,让更多的人了解事业部的工作,分享种禽线路的工作乐趣,活跃文化生活,对相关刊发的稿件,事业部也将给予奖励。

据悉,今年事业部的首期员工摄影比赛在5月份启动。

(梁海霞)