

制造出来的质量

□锦州强大 彭云庭

产品质量是企业的生存之本,质量问题可能源自原料、配方,也可能出现在存储和运输过程中,但如果以上各因素均无异常,那么质量问题很可能是发生在生产的各个环节上,诚然有产品检验环节,但往往也是亡羊补牢。因此,抓质量最关键的是要抓生产,全员必须牢固树立起质量是制造出来的观念。

在生产过程中,对待质量问题要采取“预防为主”的方针。首先干部要规范各个岗位的工作内容,统一操作方式,在统一标准时,必须做到事事有人负责,有记录,这样才能便于干部后期指导和跟踪。然后按照操作标准培训员工,员工培训时,必须要让每个员工明白产品质量与公司发展和个人发展息息相关,产品质量不好,公司便不可能持续发展,个人的收入和职业肯定也会受到影响。培训方式上建议通过行业已经发生过的质量事件进行原因剖析,现场演示等方式,强调在生产工艺、操作等方面按标准执行的必要性,即使再优秀的配方,没有生产员工工的正确执行,工艺标准的落实,都会直接影响公司的产品质量。因此,所有员工必须无条件的按照标准严格执行。最后,干部必须对员工在现场对标准的执行情况进行检查及考核,明确奖惩措施,先进的进行表扬,同时要求先进的带动落后的及时改进,督促执行不到位的人员按照标准落实。

通过以上三个步骤,把生产方面的质量事故控制在事前,我们的产品质量才能得到保证,才能持续给市场提供质量稳定的产品。

开心一刻 开怀即刻

□杭州希望 杜世群

开心作为一种心理的表达式,它在我们生活、工作中是不可缺少的。并且可以缓和气氛,化解矛盾,更是一种无声的交流。

乐观不管在何时何地都有魔力,会使任何困难迎刃而解,也会使得一切顺心如意,如果遭受失败或是挫折,只要你对着镜子表现出最开心的一面,你就会发觉生活是多么美好。就不会在那点小小的挫折,反而会鼓起生活的勇气。

工作中,当你为前途烦恼时,要坦然地去面对,何必忧愁,因为只要我们去踏实工作,真诚待人,只要我们全力以赴,去奋斗,未来就会充满希望,明天的太阳也必定是灿烂的,何必去忧愁,不如开心的过好今天。

生活中,多保持开心的一面,哪怕心中有怒气或是委屈,凡事往好的方面想,做好最好的打算,没什么大不了,你的怒气就会抛到九霄云外。当自己过得开心了,家里人也会跟着开心,如此一来,家庭和睦和睦,还有什么委屈?还能有什么气闷?

当别人做错事的时候,大度一点,多一些宽容,少一些责备,毕竟人无完人,每个人都有优点和缺点,既然欣赏他的优点,就要接纳他的缺点。如果你无法原谅一个人,那么最终折磨的是自己的内心,何必让别人的过错惩罚自己。不如敞开心,过去的就让它过去吧,不必计较,不要强求。

当年近的父母行动迟缓,不停不停的唠叨时,不要摆着一张苦瓜脸,要开心的挽起父亲的手听他的叮叮和呱呱,因为没有人比你更加爱我们,而最爱我们的还在我们身边,我们应该珍惜。

所谓没有烦恼的,不是没有烦恼,只是我们善于善待自己,他们懂得严于律己,宽以待人,生活不曾有烦恼,能够烦恼我们的只能是我们自己。何不开开心心迎接每一天,度过每一天呢?

对“标准”的思考

□运城希望 陈葆荣

什么是“标准”?在没有成为东方希望一员之前,我从来没有考虑过这个问题,标准给我的感觉是无聊无聊的,是不定型的,但是来到东方希望后,我发现标准是可触摸的,是可以实体化的物质。在工作生活中,标准无处不在,小到上楼梯,物品摆放,大到公司的运营,决策都有标准可查,可借鉴。

我特意在网上搜索了一下标准的定义,其中有两个含义我比较认可,一,标准是衡量事物的准则。简单阐述了标准的含义,通俗易懂,具有广泛的适用性。二,标准是指榜样,规范。这个跟东方希望四大观念中的“榜样、教练”不谋而合。说明四大观念的思想中也有董事长对标准的思考和总结。在东方希望工作和生活,我对标准有了新的认识。

标准一定是高于现实的,是需要经过努力、协调,甚至是某些妥协来实现的,这个过程必然会伴随着改变和痛苦的大转变,就像一颗树苗必须经过不断的修剪才能长成参天大树一样,修剪的过程就是一个朝着标准努力的过程。

标准起初肯定是一种束缚,尤其是对于现在的80后、90后。它告诉你事情该怎么去做,做到什么程度,哪些事情不能做,这些条条框框不断冲击着我们固有的准则和习惯,只有首先打破来自内心的桎梏,从心里接受集团的标准,才能学习到精华,受益匪浅。

其实,标准能让许多复杂的东西实体化、简单化,让那些具有相同或相似观念的人能够聚集起来,整合和引导各种社会力量,实现利益的最大化,就像拔河比赛一样,那根绳就是实质化的标准,让许多个人能够掌握住它,朝同一个方向努力,来获取比赛的胜利。

从抗拒标准到打破自身固有的准则,再到现在接受学习集团标准,我正在经历人生中的蜕变,虽然这些蜕变让我痛苦、焦虑,甚至让我产生放弃、逃避的想法和念头。但是我坚持了下来,我也很快重新树立了信心和勇气。在这里,在东方希望,开启了我人生的生活和工作思路,不断完善着个人的标准,找到了志同道合的伙伴。

2015年对我来说是特别漫长的一年,但也是大丰收的一年,感谢集团的发展平台,感谢“标准”带给我的成长和蜕变。

企业文化的传承

□佳木斯金豆 王征

虽然加入东方希望时间不长,但感触颇多。尤其是在教练学校培训时被东方希望的企业文化所深深吸引,它没有一点浮夸,没有一点做作,大家的行为认真是价值观念的体现,踏实肯干、认真负责,爱岗敬业,实事求是,这就是我们希望人。

在我的印象中,四大观念是神圣的,又是实实在在的存在于我们的工作和生活中。

作为一名财务人员,诚实守信就不重要了,这也是会计人员职业道德里的重要一条,控制好自己的职业操守,不动公司一分一厘,培养自己的正气、正义感,对于

“榜样”,在集团里,不仅仅上级是自己的榜样,其实每个人都是别人的榜样,同样一份工作,别人做得比你好,那他就是你的榜样,学习是一个相互的过程,取人之长补己之短,每个人都能成为其他人的教师和教育。

一个公司做强做大,任何工作都需要合理化,任何一个细节的改变都可能带来效益的提高。顾客就是上帝,饲料公司依赖的就是客户,客户多了,饲料产品卖得多了,利润也就多了。所以我们要为客户提供最佳的服务,提供最优质的产品,为消费者付出多一点,贡献多一点,我们的收获在其中,随之而来,目的就是实现公司和客户的双赢。

投资观念“既好,又快;还消除一切形

培训积蓄 蓄势待发

第19期生产管理专题培训纪实

□总部 周虹

2015年12月12日-18日,由农业生产部和教练学校联合组织的“第19期生产管理专题培训”在上海教练学校圆满结束,来自农业公司的21位学员参加了此次培

训并取得了结业证书。

本次以生产管理为主题的培训,充分结合当前生产管理的特征,开展了早间训练、管理知识、专业技能培训,团队拓展活动等形式多样的培训课程,致力于提升学员的综合管理能力。来自总部农业生产部



学员合照 (摄影徐大明)

培训为我指明了前进的方向

□肇东希望 李文斌

俗话说“不想当将军的士兵不是好士兵”,以这个坚定的信念,在第19期生产专题培训的第一天,我很荣幸的被评选为这个班的班长。培训期间,我更要以身作则,当好这个21个小组的队长的表率。

天还没亮,我已经首先整理好行装,召集大家起床床舍,准备我们的第一节课——军训。自从学校毕业以后,还从未参加过军训,心里有志气也有憧憬。教练是资深部队训练过的军人,从立正、稍息、站姿、跑姿等基本动作开始进入专业的讲解,对我们更是严格要求,对于我们这些从事生产岗位的人员来说,虽然吃苦耐劳是我们的品质,但这次军训着实让我们感受到了平时工作中难得的庄

重,是对身体的锤炼,也是对我们意志的磨炼。

课堂上,我格外珍惜这次接受培训的机会,每一节课我都精神高度集中的听讲,一丝不苟的做着笔记。从生产经理的六大业务能力到生产指标的分析,让我对生产经理的工作有了新的认识,要想成为一名优秀的生产管理者,必须从基本的知识学起,只有具备了管理的能力,才能发挥这个职位的作用。同时,作为一个管理者,更要学会做好时间管理,时间管理也是个人管理,时间对我们每个人都是最公平的,但是要看你怎么去运用,当我们老了,不是因为自己虚度光阴而悔恨。

一天紧张的学习很快结束了,但我的心情久久不能平静,通过一天的学习,我

式”的浪费”,让我想到了社会主义建设时期,为了尽快摆脱贫困,兴起的一个响亮的总路线口号:“鼓足干劲、力争上游、多快好省地建设社会主义”。然而董事长对此做了调整,吸入了大跃进失败的教训,对不盲目的走好看快路线,力求做到精益求精,以最高的工作效率投入最大的资本获取利润的最大化,达到一个合理循环,让企业长远的发展下去。



结业仪式 (摄影徐大明)

和教练学校的16位老师组成的教师团队,把专业的理论知识和丰富的实践经验突出在每一节课中,管理类课程重点突出了管理观念的树立,提高学员综合管理能力并激发他们突破和改变自己的决心;技术类课程更加注重实践与应用,回到让员工在设备、工艺方面理清思路,力求让学员工作岗位中可以学以致用;同时本次培训还开展专业化的早间军事训练,以磨练学

员的意志,鼓舞士气,提升他们的团队协作能力及对标准的执行力。

在结业典礼上,学员们对此次培训的收获逐一进行了总结和汇报,每位学员在本次培训过程中都有不同的收获和变化,或者更加积极主动,或者充满活力,或者对自己今后的工作提出了更高的目标和要求,相信所有学员定会将继续点滴收获积蓄起来,在新的一年里突破和爆发。



现场学习照片 (摄影徐大明)

对今后的发展有了新的希望和明确的目标,这是我从事工作以来第一次有了如此强大的动力,生产管理岗位正契合了我的

发展方向,我一定要在这个岗位上坚持下去,不断的继续自己,不断的完善自我,让自己成长起来,强大起来。

执行和考核,质量管理等一系列课程的学习,逐渐的将生产管理业务串成了一条线,每当领悟到一个新的观念时,都有一种豁然开朗的感觉,突然感觉自己不够用,也越来越感受到自身知识的匮乏,所以更加珍惜这次难得的培训机会,珍惜在教练学校的一分钟。

时间啊,请你慢些流走吧!

的第一件事就是整理、整顿办公场所,做到一目了然,做到一丝不苟。

军训让我明白一件事:只要认真负责,就没有什么是我们做不到的,在标准的执行上同样如此,决不能找借口,要认真找方法,想不到方法就寻求帮助。标准必须严格的执行,不能打折扣,更不能按自己的想法为所欲为,这是对自己负责,更是对公司负责。

也没有专业的导演,只用临时的创意,利用团队的智慧,大家就组织了一场别开生面的结业晚会。

培训结束了,但是对于刚来的学员们来说,新的挑战才刚刚开启,思想要,行则至,相信他们必将以全新的姿态面对今后的道路,以实际行动去证明自己的能力会更加优秀!

课时间,每一位学员全心投入,过程高效高质,课堂上精神饱满,没有倦怠,只有希望,课堂外疑惑,希望获得成长的迫切心情和无尽的求知欲望。

活动 运动是最好的清醒剂和营养液,学员充分利用课间休息的时间,组织各种各样生动的团队互动活动。有激情,有快乐,有协作,也有竞争。没有经过排练,

住时间这个关键,在有限的时间里,发挥它的最大价值。

近期,董事长结合自身多年的创业经验,领导集团结合自身多年的创业经验,通过对人与自然、经济原理和科学原理多年的研究与提出了“顺势却不随流、明道而非霸道,习术要善修正”的哲理观念,是对原三大观念的升华,更是需要我们不断追逐和探索的方向。

对于每个企业来说,效益是最重要的,其次,决定企业长远发展的就是文化,可以说文化是企业的灵魂,对整个团队建设都起着重要的影响。集团的每一个员工每天都行着四大观念,真切切地感受到了四大观念给我们生活和工作带来的变化,四大观念也必将会不断传承下去,影响一代又一代希望人。

东方希望集团

总部地址:上海申港东路北比大道1777号东方希望大厦16楼(200122)

人力资源部 电话:(021)2036 0240 康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

财务部 电话:(021)6876 8755 安全部 电话:(021)2036 0200

康化工业事业部 电话:(021)2036 0120 投资管理部 电话:(021)2036 0046

康化工业事业部 电话:(021)2036 0060 农业事业部 电话:(021)2036 0156

康化工业事业部 电话:(021)2036 0228 康化工业事业部 电话:(021)2036 0143

康化工业事业部 电话:(021)2036 0154

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

康化工业事业部 电话:(021)2036 0180

第50期 2016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

价值经营 聚焦终端 为实现台阶式增长竭尽全力

东方希望农业2016年度工作会议顺利召开

□通讯员 婷婷

“料峭春寒好时节,笑谈农牧大变革。将军建功正当时,捷报频传震整年!”随着农业事业部刘云贵总经理朗读的一首诗后,东方希望农业2016年度工作会议正式拉开序幕。本次会议于2016年1月11日—12日在上海召开,集团农业一百多名高管参加了会议。

会议紧紧围绕“价值经营”的主题展开,所谓价值经营,其本质是为养殖户提供最佳性价比的饲料,刘永行董事长还专程对参会人员,就集团新确立的四大观念即哲理观念、价值观念、投资观念、管理观念进行了培训,详细阐述了哲理观念的意义,指出集团价值观念、投资观念、管理观念是公司、个人成功的充分必要条件。

随后,刘云贵总经理进行了“价值经营,聚焦终端,为实现台阶式增长竭尽全力”主题讲话。2015

年饲料行业形势严峻,但东方希望逆势增长,这正是价值经营带给老百姓养殖户实惠,获得老百姓口碑后的自然结果。为了深入贯彻价值经营思路,刘总提出了强化片区管理、激发组织潜能、质量问题要小题大做等一系列措施。刘总强调,2016年必须“对内,提升产品竞争力;对外,提升营销效率”。指出各部门要像去年的泗水、南昌公司一样,稳扎稳打,走艰苦的路,敢于提出挑战目标,能力去超越历史上去不可可能的增长。

会议中,农业事业部各部门分别作了工作报告,对2016年提出了新的工作要求,2015年业绩优异的分公司也分别围绕价值经营做了经验分享。

通过本次会议,大家认识到行业整合期正是优秀公司大发展的机会,同时坚定了走价值经营的道路,让老百姓用上更有性价比的饲料。

高标准 严要求 没有最好只有更好

刘永行董事长2016年元月到新疆希铝检查指导

□通讯员 李霞

1月5日,新年伊始,刘永行董事长来到新疆希铝检查指导工作。河南河池县委书记张松林一行陪同,公司总经理及各部门负责人陪同。

董事长带张书记及公司干部先后来到新铝热电一部、电解铝部、工业硅以及钢水车间视察。

在热电一部,董事长了解了各机组运行情况并视察了1-5号机组的生产情况。董事长指示2016年全年平均负荷还要提

升,目前紧要工作是提升负荷保证机组稳定运行。

在电解铝部,董事长察看了解了电解槽生产运行情况,利用黄金分割法降低电解槽槽液深度来看磁场的强度优势,董事长指出:一定要高标准严要求,主动“走出去,请进来”寻找最先进的标准,对照标准做到最好。在铸造现场,董事长了解了铝锭的生产流水线的情况,并听取了正在筹建的项目负责人关于项目建成后的生产规划。

在工业硅厂房,董事长来到1#炉高台

用好大自然馈赠 氯碱与铝电齐飞

□通讯员 魏超

1月12-13日,刘永行董事长在2016年首次到铝电公司进行检查指导,他先期深入到氯碱化工部、生物部、制材部、电解铝部、热电部、工业硅、碳素部等现场。

在氯碱化工部,董事长汇报后汇报了2015年7月开年来,负荷率稳步提升,12月份达到90%,工业电单耗持续下降,逐步向行业先进靠齐,而且耗电、蒸汽单耗超过行业先进,并连续三月实现电耗超标的经营盈利,同时也带动了氯碱产业链整

体经营好转,其中电石部1-2号电石炉12月负荷率提升至90%以上,董事长对此表示肯定。

在电石破碎现场,董事长摘下手套,触摸现场破碎机电石的温度,指出到电石电石不致手,他当即要求要做到电石从九化到一体化“趁热打铁,趁热消化”,减少电石热量损失,同样上下游“一条龙”,达到九化的白灰也形成良性。董事长指出,要向大自然用好大自然馈赠的余热温度,降低电耗。

在电解铝部阳极组装厂房,董事长

听取了生铁冶炼烟气收集设备的改造情况,现场观看铁水出炉过程,对厂房内清爽的环境表示称赞,他说,阳极组装的烟尘治理过去是一大难题问题,经过大家不断改进,现在做得较好,还要继续改善。

董事长要求,没有最好只有更好,今后,我们还将继续坚持可持续发展观和清洁生产的发展理念,利用当地丰富的硅矿、煤矿资源及企业自身电力供应充沛等优势,建设一流高纯工业硅产业基地,把资源

优势和技术优势转化为经济优势,为促进当地经济发展、社会和谐稳定作出应有的贡献。

董事长说,在当地政府的帮助下,东方希望在新疆建设的火、电、铝循环产业链项目一体化经济正逐步形成,实现了集团的多元化发展和跨越式发展,目前,我们的产品开始向多元化发展,下游产业链延伸又进了一步,不仅有铝锭、铝棒等产品,而且这些产品外销有专门的火车运输专线线在“家门口”,为企业的长足发展奠定了基础。

董事长说,没有最好只有更好,今后,我们还将继续坚持可持续发展观和清洁生产的发展理念,利用当地丰富的硅矿、煤矿资源及企业自身电力供应充沛等优势,建设一流高纯工业硅产业基地,把资源

优势和技术优势转化为经济优势,为促进当地经济发展、社会和谐稳定作出应有的贡献。

董事长说,在当地政府的帮助下,东方希望在新疆建设的火、电、铝循环产业链项目一体化经济正逐步形成,实现了集团的多元化发展和跨越式发展,目前,我们的产品开始向多元化发展,下游产业链延伸又进了一步,不仅有铝锭、铝棒等产品,而且这些产品外销有专门的火车运输专线线在“家门口”,为企业的长足发展奠定了基础。

董事长说,没有最好只有更好,今后,我们还将继续坚持可持续发展观和清洁生产的发展理念,利用当地丰富的硅矿、煤矿资源及企业自身电力供应充沛等优势,建设一流高纯工业硅产业基地,把资源

优势和技术优势转化为经济优势,为促进当地经济发展、社会和谐稳定作出应有的贡献。

董事长说,在当地政府的帮助下,东方希望在新疆建设的火、电、铝循环产业链项目一体化经济正逐步形成,实现了集团的多元化发展和跨越式发展,目前,我们的产品开始向多元化发展,下游产业链延伸又进了一步,不仅有铝锭、铝棒等产品,而且这些产品外销有专门的火车运输专线线在“家门口”,为企业的长足发展奠定了基础。

优势和技术优势转化为经济优势,为促进当地经济发展、社会和谐稳定作出应有的贡献。

董事长说,没有最好只有更好,今后,我们还将继续坚持可持续发展观和清洁生产的发展理念,利用当地丰富的硅矿、煤矿资源及企业自身电力供应充沛等优势,建设一流高纯工业硅产业基地,把资源

优势和技术优势转化为经济优势,为促进当地经济发展、社会和谐稳定作出应有的贡献。

董事长说,在当地政府的帮助下,东方希望在新疆建设的火、电、铝循环产业链项目一体化经济正逐步形成,实现了集团的多元化发展和跨越式发展,目前,我们的产品开始向多元化发展,下游产业链延伸又进了一步,不仅有铝锭、铝棒等产品,而且这些产品外销有专门的火车运输专线线在“家门口”,为企业的长足发展奠定了基础。

董事长说,没有最好只有更好,今后,我们还将继续坚持可持续发展观和清洁生产的发展理念,利用当地丰富的硅矿、煤矿资源及企业自身电力供应充沛等优势,建设一流高纯工业硅产业基地,把资源

优势和技术优势转化为经济优势,为促进当地经济发展、社会和谐稳定作出应有的贡献。

董事长说,在当地政府的帮助下,东方希望在新疆建设的火、电、铝循环产业链项目一体化经济正逐步形成,实现了集团的多元化发展和跨越式发展,目前,我们的产品开始向多元化发展,下游产业链延伸又进了一步,不仅有铝锭、铝棒等产品,而且这些产品外销有专门的火车运输专线线在“家门口”,为企业的长足发展奠定了基础。

董事长说,没有最好只有更好,今后,我们还将继续坚持可持续发展观和清洁生产的发展理念,利用当地丰富的硅矿、煤矿资源及企业自身电力供应充沛等优势,建设一流高纯工业硅产业基地,把资源

优势和技术优势转化为经济优势,为促进当地经济发展、社会和谐稳定作出应有的贡献。

董事长说,在当地政府的帮助下,东方希望在新疆建设的火、电、铝循环产业链项目一体化经济正逐步形成,实现了集团的多元化发展和跨越式发展,目前,我们的产品开始向多元化发展,下游产业链延伸又进了一步,不仅有铝锭、铝棒等产品,而且这些产品外销有专门的火车运输专线线在“家门口”,为企业的长足发展奠定了基础。

农业版

新闻快道

“东方希望”荣获第20批上海市著名商标

□通讯员 陈燕

日前,“东方希望”荣获第20批上海市著名商标。这是继“东方希望”2014年度荣获上海名牌后,又斩获的一项殊荣。

“上海市著名商标”是经上海市著名商标认定委员会审议通过,并经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,目前在上海市注册的中外企业累计189万余家,2015年度各企业续展成功的上海市著名商标347项,新增的上海市著名商标80个,较去年累计20批次成功申报上海市著名商标共有1586个,仅占上海市注册企业的0.08%。

“东方希望”饲料在国内同行业中已享有较高的知名度和美誉度,目前,“东方希望”商标已许可知名农牧业多家子公司使用,成为多个省市的商标。

著名商标是指具有较高市场声誉和商业价值的产品,在达到相应的指标与条件时,才能由所属企业通过评审荣获的美誉,获此殊荣后的企业反过来又可以提升产品的形象,并能让更多的公众所熟知。

2015年东方希望十大新闻

1.3月11日,内蒙古自治区党委常委、包头市委书记王中和与刘永行董事长在上海会谈。3月30日,山西晋中市市委副书记、市长胡玉学陪同刘永行董事长。4月30日,刘永行董事长与新疆昌吉州党委常委王炳炬会面。6月10日,中共中央政治局委员、新疆维吾尔自治区党委书记张春贤再次会见刘永行董事长。8月24日,新疆维吾尔自治区政协主席努尔·阿不都满金到新疆希铝调研。11月5日,包头市委副书记、代市长杜学军在包头与刘永行董事长会谈。12月,内蒙古自治区副主席王波、新疆昌吉州委书记赵晋、州长马维成先后到公司调研。

2.4月,东方希望荣获“2014中国畜牧业最佳雇主奖”。同时,三门峡铝业成为河南省纳税百强第25位。7月,重庆水泥进入重庆制造业企业强100强。10月,万盛化工的甲醇产品获得重庆市2015年度名牌产品称号。

3.5月6日,刘永行董事长作客第一财经《财富中国》,首次向媒体介绍了新疆重工业与农业“双千亿”循环产业园构想,部级生产、生态、循环、互联网+的宏伟事业。12月19日,刘永行董事长专访中国企业家高峰论坛,阐述“顺势、明道、习术”哲理观念。

4.8月18日,新疆希铝工业硅项目顺利投产,为集团发展光伏产业链打下基础。9月1日,晋中铝业全面建成投产,项目设计产能“满足需求不留遗憾”、“顺势却不随流”理念,使氯化铝产能增加3倍。

5.集团对标增效活动再获佳绩。2015年度计划目标6.25亿元,实际完成率230%。

6.集团百万工时损失率下降到2.34,其中重化工板块百万工时损失率为2.16,创造最低纪录。包头希铝连续投资4.5亿元进行环保改造,被包头市政府授予“大气污染防治先进单位”,获得专项奖励1100万元。

7.集团启动“大气污染防治”专项培训,陈部长为全体员工上了一堂“清槽”课。集团启动“清槽”项目,每年3月、9月为集团“清槽文明生产”单位。

8.初步建成集团绩效管理体,考核覆盖率100%。钉钉微应用、铝材自动量测系统等信息化系统成功推广,集团标准清理及OA审批流程梳理专项活动帮助管理效率提升。

9.新疆希铝电网安全稳定运行一周年,集团全年发电量超200亿度。

10.集团农业板块销量、利税同比增长,养殖产业链战略正式启动。

常路、习术要善修正”,在管理及工程建设上同样要遵循。针对投资观念,董事长也从“既好又快,还善”优化改进为“既好又快;还要消除一切形式的浪费”,要求在“好”和“快”的基础上,严格控制成本,而且随着晋铝工程建设和不断推进,投产已经进入倒计时,针对试车人的不断投入,董事长要求企业在区内实现人力资源的共享机制,从三铝公司抽调优秀人员参与到晋铝的试车中,同时转变“培训”观念,实现晋铝人的实际上岗操作。

2015已经过去,在过去的一年中晋铝人同甘共苦不畏难,针对困难不退缩,保障了工期顺利完工,实现了工期提前目标,展现出晋铝人的风貌。在新的一年里,晋铝人将更加克服困难,建造精品工程,的步伐依旧稳健。全体晋铝人在集团新观念的指引下,我们相信晋铝人必将将在三大地上扎根,实现按时投产并一次达标投产和“精品工程”目标。

本版责任编辑 陈蔚萍

厉兵秣马 决胜2016

东方希望第五期禽技术培训

□阳江希望 李俊龙

2015年11月30日至12月1日, 东 南 区 52位禽料开发人员齐聚厦门,参加东方希望第五期养禽技术培训会。

此次培训的目的在于提升东南区营销人员禽禽养殖技术服务技能,积极贯彻落实总部双品种发展的战略,为明年片区销量突破性增长做准备。东南区营销总经理强调了本次培训的目标:强技能,定目标,明职责,重执行。此次培训将首先利用晨会,要求各营销精英通过本次培训快速武装自己,在新的一年里取得新的突破。

培训会中,片区营销经理系统的讲解了集团的生理机能、鸡鸭的品种、饲养管理及雏鸡蛋鸭料产蛋高峰持续时间等特点,结合南昌公司蛋鸭料技术攻关的成功营销案例,为蛋鸭料的开发提供技术和方法。厦门盛大工厂结合以前在种鸡养殖场的工学经验,讲述了南方主要商品肉鸡品种育雏期、长期、育肥期的饲养管理特点及注意事项,明确营养师就是要为客户创造更多价值的理念。本次培训邀请到总部饲料技术部总监周博宇,通过理论与现场解剖,客观形象的讲解了目前鸡、鸭养殖存在的疾病及诊断治疗方法;针对目前普遍存在的饲料问题进行了专项分析;课堂内容丰富多彩,学员们学习热情高涨。

培训会后,各公司利用晚上时间分组讨论,围绕销量任务,确立目标市场,制定合理可行的开发方案。通过此次培训,明确了明年片区各公司开发的方向,为销销量增长提供了有力武器,增强了营销员开发市场的信心。厉兵秣马,决胜2016!

不称不知道 一称吓一跳

□隰宁希望 冯凯

姚集的一个养殖户贾成称猪崽,大呼:“不称不知道,一称吓一跳。”我想多称猪崽过账的养猪师傅们都有这样的感觉。接下来,我就给大家分享老板的称猪故事。

贾老板在那一片是个小有名气的头人,影响力不容小觑。记得第一次拜访他的时候,他就拉着我去猪圈看猪。看到圈里小猪小猪都有,而且正好有一空圈,当时我就向他提出做实验的想法。他说:“小冯,只要保证你的猪能把我的猪喂好养好,我就让你公司拉料,不用称什么猪,做什么实验。”我一听,赶紧阻止道:“不可行!”接着我就把我们公司为什么要实验,做实验的好处给他一一说明。他听后感觉不行,便不再纠结,当场就答应不做称猪实验,并且很主动的分圈挑猪。过渡、用料,每天亲自收集采食量。

十几天转眼就过去了,实验称猪的结果事实让他吓了一跳,初均重我组是33.6斤,对照组是33.5斤,均未重我组是50.72斤,对照组40.2斤,我们组料比1.87,对照组3.13,就在这一天,贾老板大呼:“不称不知道,一称吓一跳。”还激动的继续说:“我现在用的料和你们的料比起来差得太远,算下来你们的料超过了3.14长一斤肉,你这没配料还便宜,啥也不说了,小冯,你赶紧先给我拉两吨料来,这料这么好,不用太客气了。”

每一次称猪做实验,结果都非常满意,每一次都能看到养殖户满意的笑容。我想,这就是名门饲料做实验的魅力所在吧。

好饲料不只是质量好

□金麒希望 杨胜

什么是好的猪饲料?质量好,长猪快。我相信大多数人都会这么说,然而饲料厂家为了追求好的质量,必会用更好的原料和更好的技术。那么饲料的价格一定不会低,养殖户到底赚到钱了没有?

在仇集,我刚去的时候,在周边进行扫圈。发现这里的养殖户用ZD饲料的很多,而且价格不便宜。经过几天的跟踪回访,养殖户们都说:“ZD饲料就是好,长猪快,不拉稀。”我当时也没说什么,我拿出在其他市场做的实证,告诉他们,我们希望的料也不差。经过两天的交流,我便离开了。晚上,我拿出了笔和纸,算了一笔账。ZD饲料一包比我们要贵30元左右,他们的料肉比却和我们的差不多。但由于他们的单价高,造肉成本就比我们多了很多。

第二天我又去找那位养殖户,把自己算出来的结论告诉了他。他说:“如果你的料能产出这样的数据,那你们用的肯定便宜实惠。”我说:“好不难,我也不敢保证,只有你喂了。”他说:“经过我和他的沟通,养殖户们愿意一窝猪做对比。”

很快,15天过去了,称猪结果也出来了。ZD饲料增重1.9斤,料肉比2.1,我们的料日增重1.85斤,料肉比2.2。ZD一斤饲料平均1.95元,造肉成本是4.1元。希望一斤饲料平均1.56元,造肉成本3.4元。我与养殖户算了一本细账,在饲料质量相差不大的情况下,我们的饲料造肉成本远远低于ZD。我们的料肉比不仅便宜,质量也跟不上。别看ZD这相差不多的瘦肉成本,一头猪养下来要便宜不少。最后养殖户还是选择了我们公司的饲料。

一种好饲料,不仅质量好长猪快,还会给养殖户带来真正的效益。

对比实证 开发市场的利剑

□丹东强大 蔡昌伟

七月份样板队来到了辽阳市小北河市场,我被分在南面四个村进行市场开发。

通过几天的走访,了解到三龙湾村赵家宝住在这个地区是个核心人物,附近养殖户几乎都以他为中心,他喂什么饲料,大伙都跟着喂什么料,我决定以他为突破口。

第一次去拜访赵大哥不在,我和他家嫂子唠了几句。嫂子说这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

坚持到底就是胜利

□尚志红门 郭秀文

一年四季,各有不同,对养殖的人来说,是情调;对居家的人来说,是温馨;对平淡的人来说,是调剂;对于忙碌的人来说,是奋

斗。时间总是在不经意间从缝指间悄悄溜走,转眼一年又要过去,严冬已经到来,可是对于我们饲料人来说,意味着又一个春天即将来临。冬天到了,中华大地上到处都洋溢着过年的喜悦之意。在过年之前我们要让业绩有一个总结,一个提升,为来年打下

让客户感动 让信心倍增

□昆明希望 邱进南

记得我刚接手红河市场的时候,幸街经销商周老板每个月销量只有三四吨,我和拓展副经理一起下乡市场的时候多次拜访过周老板。经过一段时间的交流,我们彼此之间便不再陌生。但每次和周老板谈到提升销量的时候,周老板总是摇摇头说不可能,市场上养殖户都使用XXX料,用户很稳定,自己卖饲料时间又长,跟养殖户不太熟。

郑州红门远景

王丽霞摄影

怎样选择好饲料

□郑州红门 姚朝刚整理

我叫刘小兔,是嘉应观饲料人。养猪也有几年了,不管是预混料,浓缩料还是全价料都用过很多,前两年养猪行情不是很好,所以用的浓缩料比较多。今年行情好,所以用好了全价料,让猪长快点,赶个好行情,用了好几个牌子没有用到自己满意的。

一天,我正走在猪圈旁,听到有人敲门我也没在意,想想可能是谁推销兽药饲料的,因为最近有很多这样的人来我家。过了一会,直接来敲门的人说:“如果你的料能产出这样的数据,那你们用的肯定便宜实惠。”我说:“好不难,我也不敢保证,只有你喂了。”他说:“经过我和他的沟通,养殖户们愿意一窝猪做对比。”

很快,15天过去了,称猪结果也出来了。ZD饲料增重1.9斤,料肉比2.1,我们的料日增重1.85斤,料肉比2.2。ZD一斤饲料平均1.95元,造肉成本是4.1元。希望一斤饲料平均1.56元,造肉成本3.4元。我与养殖户算了一本细账,在饲料质量相差不大的情况下,我们的饲料造肉成本远远低于ZD。我们的料肉比不仅便宜,质量也跟不上。别看ZD这相差不多的瘦肉成本,一头猪养下来要便宜不少。最后养殖户还是选择了我们公司的饲料。

一种好饲料,不仅质量好长猪快,还会给养殖户带来真正的效益。

产品和公司的规模,她毫无商量余地的说,价格太高不能喂!我心绪很乱的出了他家,陷入思索中。在困难面前却退缩那个工作还能做吗?于是我下定决心,一定要攻下他!

第二天,我又来到他家,赵大哥接待了我。通过和赵大哥交谈,了解到赵大哥用过多家公司饲料,认为大厂料和小厂料都没有什么差别,他喂现在的三年觉得挺好,价格还便宜,要不是这两年赔得更多,我一定会先出单。赵大哥说,这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

产品和公司的规模,她毫无商量余地的说,价格太高不能喂!我心绪很乱的出了他家,陷入思索中。在困难面前却退缩那个工作还能做吗?于是我下定决心,一定要攻下他!

第二天,我又来到他家,赵大哥接待了我。通过和赵大哥交谈,了解到赵大哥用过多家公司饲料,认为大厂料和小厂料都没有什么差别,他喂现在的三年觉得挺好,价格还便宜,要不是这两年赔得更多,我一定会先出单。赵大哥说,这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

产品和公司的规模,她毫无商量余地的说,价格太高不能喂!我心绪很乱的出了他家,陷入思索中。在困难面前却退缩那个工作还能做吗?于是我下定决心,一定要攻下他!

第二天,我又来到他家,赵大哥接待了我。通过和赵大哥交谈,了解到赵大哥用过多家公司饲料,认为大厂料和小厂料都没有什么差别,他喂现在的三年觉得挺好,价格还便宜,要不是这两年赔得更多,我一定会先出单。赵大哥说,这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

产品和公司的规模,她毫无商量余地的说,价格太高不能喂!我心绪很乱的出了他家,陷入思索中。在困难面前却退缩那个工作还能做吗?于是我下定决心,一定要攻下他!

第二天,我又来到他家,赵大哥接待了我。通过和赵大哥交谈,了解到赵大哥用过多家公司饲料,认为大厂料和小厂料都没有什么差别,他喂现在的三年觉得挺好,价格还便宜,要不是这两年赔得更多,我一定会先出单。赵大哥说,这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

产品和公司的规模,她毫无商量余地的说,价格太高不能喂!我心绪很乱的出了他家,陷入思索中。在困难面前却退缩那个工作还能做吗?于是我下定决心,一定要攻下他!

第二天,我又来到他家,赵大哥接待了我。通过和赵大哥交谈,了解到赵大哥用过多家公司饲料,认为大厂料和小厂料都没有什么差别,他喂现在的三年觉得挺好,价格还便宜,要不是这两年赔得更多,我一定会先出单。赵大哥说,这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

产品和公司的规模,她毫无商量余地的说,价格太高不能喂!我心绪很乱的出了他家,陷入思索中。在困难面前却退缩那个工作还能做吗?于是我下定决心,一定要攻下他!

第二天,我又来到他家,赵大哥接待了我。通过和赵大哥交谈,了解到赵大哥用过多家公司饲料,认为大厂料和小厂料都没有什么差别,他喂现在的三年觉得挺好,价格还便宜,要不是这两年赔得更多,我一定会先出单。赵大哥说,这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

产品和公司的规模,她毫无商量余地的说,价格太高不能喂!我心绪很乱的出了他家,陷入思索中。在困难面前却退缩那个工作还能做吗?于是我下定决心,一定要攻下他!

第二天,我又来到他家,赵大哥接待了我。通过和赵大哥交谈,了解到赵大哥用过多家公司饲料,认为大厂料和小厂料都没有什么差别,他喂现在的三年觉得挺好,价格还便宜,要不是这两年赔得更多,我一定会先出单。赵大哥说,这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

产品和公司的规模,她毫无商量余地的说,价格太高不能喂!我心绪很乱的出了他家,陷入思索中。在困难面前却退缩那个工作还能做吗?于是我下定决心,一定要攻下他!

第二天,我又来到他家,赵大哥接待了我。通过和赵大哥交谈,了解到赵大哥用过多家公司饲料,认为大厂料和小厂料都没有什么差别,他喂现在的三年觉得挺好,价格还便宜,要不是这两年赔得更多,我一定会先出单。赵大哥说,这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

产品和公司的规模,她毫无商量余地的说,价格太高不能喂!我心绪很乱的出了他家,陷入思索中。在困难面前却退缩那个工作还能做吗?于是我下定决心,一定要攻下他!

第二天,我又来到他家,赵大哥接待了我。通过和赵大哥交谈,了解到赵大哥用过多家公司饲料,认为大厂料和小厂料都没有什么差别,他喂现在的三年觉得挺好,价格还便宜,要不是这两年赔得更多,我一定会先出单。赵大哥说,这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

产品和公司的规模,她毫无商量余地的说,价格太高不能喂!我心绪很乱的出了他家,陷入思索中。在困难面前却退缩那个工作还能做吗?于是我下定决心,一定要攻下他!

第二天,我又来到他家,赵大哥接待了我。通过和赵大哥交谈,了解到赵大哥用过多家公司饲料,认为大厂料和小厂料都没有什么差别,他喂现在的三年觉得挺好,价格还便宜,要不是这两年赔得更多,我一定会先出单。赵大哥说,这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

产品和公司的规模,她毫无商量余地的说,价格太高不能喂!我心绪很乱的出了他家,陷入思索中。在困难面前却退缩那个工作还能做吗?于是我下定决心,一定要攻下他!

第二天,我又来到他家,赵大哥接待了我。通过和赵大哥交谈,了解到赵大哥用过多家公司饲料,认为大厂料和小厂料都没有什么差别,他喂现在的三年觉得挺好,价格还便宜,要不是这两年赔得更多,我一定会先出单。赵大哥说,这两年养猪不挣钱,还赔钱。问她喂谁家饲料,她告诉我喂附近一家小厂的饲料,公司业务员是她家亲戚,饲料厂直销价——便宜。我向她介绍了公司的

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

通过几天和赵大哥交谈,赵大哥终于松口了。决定用两吨猪做对比实验。经过十五天的对比,我们以低于对手0.5个料肉比的绝对优势胜出。赵大哥当场订了一吨602,过了四天,赵大哥来电说话语有问题,猪称得不准,我猜想大概又来出了问题。到他家一看,果然不假,对手手对行反宣传,让赵大哥产生了怀疑。基于对公司的产品绝对自信,于是将产生重大时间出栏,日增重、料肉比、价肉比等等,赵大哥居然不是很懂,我把公司各阶段产品一一介绍给赵大哥,并且告诉他602

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

是我们公司的拳头产品,在市场上敢和任何一家饲料同类产品PK。看到我自信的拍胸脯,赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

出了出栏那天,通过算账,其中有一头猪19天长了60斤,同我们对比称未重的效果基本吻合。这回来赵大哥似乎心有所动……

河南东方希望动物营养食品有限公司
地址:河南省新乡市平原新区平原一路100号
电话:0373-6620889
河南新乡分公司
地址:河南省新乡市平原新区平原一路100号
电话:0373-6620889
河南郑州分公司
地址:河南省郑州市金水区花园北路100号
电话:0371-8611201
新乡分公司
地址:河南省新乡市平原新区平原一路100号
电话:0373-6620889
河南南阳分公司
地址:河南省南阳市卧龙区工业一路100号
电话:0377-8326266
河南濮阳分公司
地址:河南省濮阳市华龙区濮水西路100号
电话:0393-6222222
河南许昌分公司
地址:河南省许昌市魏都区魏都区1000号
电话:0374-8611201
河南漯河分公司
地址:河南省漯河市源汇区源汇区1000号
电话:0395-8620889
河南周口分公司
地址:河南省周口市川汇区川汇区1000号
电话:0394-8611201
河南驻马店分公司
地址:河南省驻马店市驿城区驿城区1000号
电话:0396-8611201
河南信阳分公司
地址:河南省信阳市平桥区平桥区1000号
电话:0397-8611201
河南商丘分公司
地址:河南省商丘市梁园区梁园区1000号
电话:0377-8611201
河南开封分公司
地址:河南省开封市龙亭区龙亭区1000号
电话:0371-8611201
河南洛阳分公司
地址:河南省洛阳市西工区西工区1000号
电话:0379-8611201
河南焦作分公司
地址:河南省焦作市解放区解放区1000号
电话:0391-8611201
河南鹤壁分公司
地址:河南省鹤壁市淇滨区淇滨区1000号
电话:0392-8611201
河南濮阳分公司
地址:河南省濮阳市华龙区濮水西路100号
电话:0393-6222222
河南许昌分公司
地址:河南省许昌市魏都区魏都区1000号
电话:0374-8611201
河南漯河分公司
地址:河南省漯河市源汇区源汇区1000号
电话:0395-8620889
河南周口分公司
地址:河南省周口市川汇区川汇区1000号
电话:0394-8611201
河南驻马店分公司
地址:河南省驻马店市驿城区驿城区1000号
电话:0396-8611201
河南信阳分公司
地址:河南省信阳市平桥区平桥区1000号
电话:0397-8611201
河南商丘分公司
地址:河南省商丘市梁园区梁园区1000号
电话:0377-8611201
河南开封分公司
地址:河南省开封市龙亭区龙亭区1000号
电话:0371-8611201
河南洛阳分公司
地址:河南省洛阳市西工区西工区1000号
电话:0379-8611201
河南焦作分公司
地址:河南省焦作市解放区解放区1000号
电话:0391-8611201
河南鹤壁分公司
地址:河南省鹤壁市淇滨区淇滨区1000号
电话:0392-8611201
河南濮阳分公司
地址:河南省濮阳市华龙区濮水西路100号
电话:0393-6222222
河南许昌分公司
地址:河南省许昌市魏都区魏都区1000号
电话:0374-8611201
河南漯河分公司
地址:河南省漯河市源汇区源汇区1000号
电话:0395-8620889
河南周口分公司
地址:河南省周口市川汇区川汇区1000号
电话:0394-8611201
河南驻马店分公司
地址:河南省驻马店市驿城区驿城区1000号
电话:0396-8611201
河南信阳分公司
地址:河南省信阳市平桥区平桥区1000号
电话:0397-8611201
河南商丘分公司
地址:河南省商丘市梁园区梁园区1000号
电话:0377-8611201
河南开封分公司
地址:河南省开封市龙亭区龙亭区1000号
电话:0371-8611201
河南洛阳分公司
地址:河南省洛阳市西工区西工区1000号
电话:0379-8611201
河南焦作分公司
地址:河南省焦作市解放区解放区1000号
电话:0391-8611201
河南鹤壁分公司
地址:河南省鹤壁市淇滨区淇滨区1000号
电话:0392-8611201
河南濮阳分公司
地址:河南省濮阳市华龙区濮水西路100号
电话:0393-6222222
河南许昌分公司
地址:河南省许昌市魏都区魏都区1000号
电话:0374-8611201
河南漯河分公司
地址:河南省漯河市源汇区源汇区1000号
电话:0395-8620889
河南周口分公司
地址:河南省周口市川汇区川汇区1000号
电话:0394-8611201
河南驻马店分公司
地址:河南省驻马店市驿城区驿城区1000号
电话:0396-8611201
河南信阳分公司
地址:河南省信阳市平桥区平桥区1000号
电话:0397-8611201
河南商丘分公司
地址:河南省商丘市梁园区梁园区1000号
电话:0377-8611201
河南开封分公司
地址:河南省开封市龙亭区龙亭区1000号
电话:0371-8611201
河南洛阳分公司
地址:河南省洛阳市西工区西工区1000号
电话:0379-8611201
河南焦作分公司
地址:河南省焦作市解放区解放区1000号
电话:0391-8611201
河南鹤壁分公司
地址:河南省鹤壁市淇滨区淇滨区1000号
电话:0392-8611201
河南濮阳分公司
地址:河南省濮阳市华龙区濮水西路100号
电话:0393-6222222
河南许昌分公司
地址:河南省许昌市魏都区魏都区1000号
电话:0374-8611201
河南漯河分公司
地址:河南省漯河市源汇区源汇区1000号
电话:0395-8620889
河南周口分公司
地址:河南省周口市川汇区川汇区1000号
电话:0394-8611201
河南驻马店分公司
地址:河南省驻马店市驿城区驿城区1000号
电话:0396-8611201
河南信阳分公司
地址:河南省信阳市平桥区平桥区1000号
电话:0397-8611201
河南商丘分公司
地址:河南省商丘市梁园区梁园区1000号
电话:0377-8611201
河南开封分公司
地址:河南省开封市龙亭区龙亭区1000号
电话:0371-8611201
河南洛阳分公司
地址:河南省洛阳市西工区西工区1000号
电话:0379-8611201
河南焦作分公司
地址:河南省焦作市解放区解放区1000号
电话:0391-8611201
河南鹤壁分公司
地址:河南省鹤壁市淇滨区淇滨区1000号
电话:0392-8611201
河南濮阳分公司
地址:河南省濮阳市华龙区濮水西路100号
电话:0393-6222222
河南许昌分公司
地址:河南省许昌市魏都区魏都区1000号
电话:0374-8611201
河南漯河分公司
地址:河南省漯河市源汇区源汇区1000号
电话:0395-8620889
河南周口分公司
地址:河南省周口市川汇区川汇区1000号
电话:0394-8611201
河南驻马店分公司
地址:河南省驻马店市驿城区驿城区1000号
电话:0396-8611201
河南信阳分公司
地址:河南省信阳市平桥区平桥区1000号
电话:0397-8611201
河南商丘分公司
地址:河南省商丘市梁园区梁园区1000号
电话:0377-8611201
河南开封分公司
地址:河南省开封市龙亭区龙亭区1000号
电话:0371-8611201
河南洛阳分公司
地址:河南省洛阳市西工区西工区1000号
电话:0379-8611201
河南焦作分公司
地址:河南省焦作市解放区解放区1000号
电话:0391-8611201
河南鹤壁分公司
地址:河南省鹤壁市淇滨区淇滨区1000号
电话:0392-8611201
河南濮阳分公司
地址:河南省濮阳市华龙区濮水西路100号
电话:0393-6222222
河南许昌分公司
地址:河南省许昌市魏都区魏都区1000号
电话:0374-8611201
河南漯河分公司
地址:河南省漯河市源汇区源汇区1000号
电话:0395-8620889
河南周口分公司
地址:河南省周口市川汇区川汇区1000号
电话:0394-8611201
河南驻马店分公司
地址:河南省驻马店市驿城区驿城区1000号
电话:0396-8611201
河南信阳分公司
地址:河南省信阳市平桥区平桥区1000号
电话:0397-8611201
河南商丘分公司
地址:河南省商丘市梁园区梁园区1000号
电话:0377-8611201
河南开封分公司
地址:河南省开封市龙亭区龙亭区1000号
电话:0371-8611201
河南洛阳分公司
地址:河南省洛阳市西工区西工区1000号
电话:0379-8611201
河南焦作分公司
地址:河南省焦作市解放区解放区1000号
电话:0391-8611201
河南鹤壁分公司
地址:河南省鹤壁市淇滨区淇滨区1000号
电话:0392-8611201
河南濮阳分公司
地址:河南省濮阳市华龙区濮水西路100号
电话:0393-6222222
河南许昌分公司
地址:河南省许昌市魏都区魏都区1000号
电话:0374-8611201
河南漯河分公司
地址:河南省漯河市源汇区源汇区1000号
电话:0395-8620889
河南周口分公司
地址:河南省周口市川汇区川汇区1000号
电话:0394-8611201
河南驻马店分公司
地址:河南省驻马店市驿城区驿城区1000号
电话:0396-8611201
河南信阳分公司
地址:河南省信阳市平桥区平桥区1000号