兴宾区环保局检查组到来宾公司调研

□来宾希望 张平

炎炎夏日，艳阳高照，近日，兴宾区环保局检查组在市工业园工作人员的陪同下莅临来宾公司检查指导工作，公司于部热情接待了检查组一行。

检查组先后到公司厂区、生产车间，实地了解公司环保状况。公司厂长向检查组介绍了来宾公司的生产经营状况，并汇报了环保规划情况。来宾公司一直利用蒸汽管道输送蒸汽生产，真正实现了零污染、零排放的生产方式，同时在投产以后一直践行呵护蓝天白云、红花绿草的安全生产经营理念，持续的提升工厂安全环保管理水平，如今公司厂区内绿草成坪，花团锦簇，果树成群。在公司良好的环境下，全体干部、员工共同努力拼搏，产品质量持续稳定，销量逐年攀升，得到了广大经销商和养殖户的肯定。目前公司已从单一的猪料生产销售扩展到猪、禽料并行经营的良好局面。

区环保局检查组对东方希望在饲料行业竞争如此激烈的形势下，产品质量仍然名列前茅，生产销售规模不断扩大，并能够在环保方面严格管控，在回馈社会的同时又不污染环境，男于承担企业责任的行为给予了高度评价。并勉励公司要持续坚持高标准的环保理念，争当我区环保企业的先锋。

团队的效率

□阜宁希望 祁怀中

近期有幸被总部抽调进行生产效率的分析工作，得到了深入学习、研究的宝贵机会。测试期间，兄弟公司的优秀案例让我体会到团队的力量是如何体现在效率和指标的优化上的。

饲料生产工作中应当说袋装原料卸车作业的劳动强度最大，经过分析我们得出了以下结论：单人卸车作业效率高，但是持续性差；双人作业持续性好，可人均效率低；三人采取协当的协作方式卸车，综合效率最高。沂蒙公司的装卸班长是个地道的山东汉子，他向我们介绍了公司装卸队在平常工作中不断摸索总结出来的三人协作的最优卸货方式。他解释说："刚开始尝试只是为了保证销售旺季能按要求完成卸车工作任务，后来队里的人都认为这是比较好的方法，并且能为大家带来更多的收入，省人又省时间，于是就将这种卸车模式保持了下来，现在大家配合起来速度就更快了。"朴实的话语，散发出来的却是浓厚的团队荣誉感。

之后的工作，我特意的留意了这支队伍，他们有共同的目标：高效、高质的完成任务。早上刚上班，一名员工才卸了几包喷浆玉米胚芽粕，就发现同昨天其他供应商的产品比起来在外观上有差别。他没有等待，立即向装卸班长汇报。班长接到信息后，马上叫停卸车，对我们说："有问题的原料卸下来麻烦更多，干等浪费的是大家的时间。"还一边开玩笑似的说："又要花电话费了。"一边掏出手机拨打电话，打给生产经理、品控、采购工程师。这一间隔在五分钟内得到了处理，三十分钟关键指标的化验结果就已经出来了。

这样的员工，这样的团队正是高效率最好的代言！

如何做好子公司财务工作

□邵武金亚 杨晶霞

随着我国经济的不断发展和信息时代的到来，为了实现集团发展战略、优化集团资源配置、实现集团利益最大化，集团成立了财务管理中心，对子公司实施财务集中管理。实行财务中心集中管理后，加强了会计核算、管理与监控，统一了会计核算办法，使得会计核算内容更加准确，保证了会计信息的真实性、完整性、及时性和统一性。

在财务集中管理的过程中，存在一些不足，会计核算人员脱离子公司的实际业务。会计核算和财产物资管理脱节，一定程度上弱化了会计的监督职能，进而弱化了财务管理职能。为了保证财务中心工作顺利展开，作为子公司财务人员，应主要从以下方面做好工作：

第一，对本公司的经济活动起到事前预测、事中控制和事后分析的作用，成为联系财务中心会计与具体发生经济活动的枢纽。在日常工作中，将每一项目常的和特殊的经济事项都客观系统地反映给核算会计，积极进行各项工作协调和信息交流，让核算人员了解一项经济业务的实质，给财务中心的监督提供必要的基础。

第二，通过与各部门沟通协调，加快物资材料结算进度。由于集中核算后业务流程更加繁杂，不可避免地拖慢业务处理速度，此时作为子公司财务人员，要加强督促知采购人员、化验人员、收发货，督促他们及时取得原始单据进行物资入库、出库、采购发票结算、款项支付、费用报销等，使发生的经济事项在当月进行账务处理。

第三，加强资产管理，加强对固定资产、流动资产、存货等资产进行管理，建立固定资产台账，定期复核固定资产账面价值，做到每旬对原料、药品、编织袋等物资的盘点，保证存货的账实相符，督促相关人员积极清理积压物资，合理、有效地使用各项资产，提高资产综合使用效果。

第四，努力增强服务意识，不断提高服务水平。作为公司窗口服务部门，应以客户为中心，尽职尽责，对外为公司树立良好的服务形象，对内为公司其他部门提供更好的服务。对集团规定要严格执行，不卑不亢，当面对客户想要交纳现金时，要从客户的角度、公司的角度给予合理解释并正确引导；当客户想要赊账时，要坚定立场、坚持原则，遵守集团规定不予赊销。

最后，对未要善修正，不断更新知识是时代的需要，是公司发展的需要，也是自身发展的需要。我们要不断加强财务管理知识的后续教育，强化业务技能培训，不断进行知识的更新，使得自身既有现代财务管理理论基础，又具有良好的现代经济、金融、法学和财务工具使用基础。并不断进行思考和创新，不断提高财务管理的能力和水平，为自己参与企业的经营管理和决策创造条件。

节约就是细节之处挖效益

□蚌埠金亚 刘露露

当前的世界经济环境竞争日益激烈，如果想要在残酷的商业竞争中立于不败之地，就必须确保企业自身的相对竞争优势，相对竞争优势从何而来呢？毫无疑问，来自于精益求精的管理，来自于完善的细节管理。

今年3月份以来，车间微机配料员反映猪油油料称重总是比配方理论数字要多出来3-5公斤，经检查后发现是管道电磁阀阀芯漏导致油泵密封效果不好，在油泵停止工作时由于油罐高度与泵产生压差，油罐内的油脂渗到油泵，经电磁阀内漏再进入到油料内。随后更换了新的电磁阀，但使用半个月左右后又出现多下油的情况，经检查发现还是电磁阀阀芯漏造成，半个月多来猪油累计亏库了13吨，给公司带来了经济损失。最后经过与机电工现场研究，决定在抽油泵进口前面增加气动阀门，解决了油泵密封不好，油脂渗漏的情况，又在油泵出口处增加U型弯管，当油泵停止后，因U型弯管产生阻力，解决了油脂经电磁阀内漏到油料的情况，经过这两项措施彻底解决了油脂内漏的问题。在确保产品质量的同时也保障了公司的效益。

今年6月份以来气温普遍升高，筒仓通风工作任务比往年都要重得多，往年筒仓通风都是人工控制风机的开关，有时忘记关风机，筒仓就一整夜在通风，存在过度通风的情况，同时又增加了电耗成本；而且筒仓通风一般都是在晚上天气凉爽到夜间这个时间段，人工控制的话就要有人去跟踪，造成不必要的人工浪费。公司机电工在给筒仓风机增加了时间继电器，设置好通风时间段以后，筒仓通风的工作就变得很轻松，需要通风就合闸送上电，如果天气不好不能通风就断开闸刀，这样既省时又省力，而且电脑控制出错的机率几乎为零，避免了以往忘记关风机造成不必要的浪费。

品质管理防重于治

□邵武金亚 黄兵

大家应该都听过扁鹊三兄弟的故事，医者防重于治，其实品质管理工作也是如此，事后控制不如事中控制，事中控制不如事前控制，我们在产品品质控制中要从源头入手，做好产品质量的每个环节，才能做好产品质量。

在原料方面，品控人员应积极与采购及供应商沟通，对原料产地及原料生产工艺质量情况有所了解，结合到厂现场感官、检测数据等，判断原料质量是否达标，从而指导生产，或搭配使用，或考虑储存，或优先使用，保证产品质量。并建立该供应商原料质量评价数据库，为以后再次采购此供应商产品做好提前的预估工作。

在仓库方面，品控人员将综合多种因素，对仓库储存条件多方面考虑，对每种原料、药品及成品，做好先进先出、防潮、防虫、防鼠等工作。并且，在原料积压过多时要适时提醒采购控制库存，从而多种手段预防原料、成品发生变质。

在生产方面，品控人员也要对生产人员进行质量防控相关知识的培训，譬如新调整生产工艺或者新配方，要重点关注产品感官、硬度、粉料等，又或者到厂原料颜色差异过大，生产过程要注意成品颜色变化等情况。同时要在生产过程中及时提醒各个岗位实时注意事项，对质量关键控制点进行重点检查。另外，在综合考虑的情况下，尽最大努力提高生产效率，也是提高产品质量的好方法，员工工作轻松，在质量上的关注度将大大提高。

在检测方面，定期检查溶液配制及仪器使用情况，保证溶液配制正确及仪器有效运作，并对检测人员进行相关检测技能培训，保证检测准确性和及时性，才能真实的反应原料及产品的质量情况，取其精华去其糟粕。

运城公司留样室的变化

□运城希望 陈葆荣

2015年西北区发生了一件大事，西北区重新划分为运城区和包头区，运城区以运城公司作为主公司，听到这个消息，每个运城希望人都感到无比的自豪和荣耀。近年来，运城公司正在进行着改变和成长，这体现在人员素质、设备更新及厂容厂貌建设等各个方面，品管部也积极响应号召，对留样室进行了大刀阔斧的整改。

样品柜

公司留样室原来有3个样品柜，柜子是那种老式的木制柜子，一看就知道年代比较久远，在一个狭窄的隔间里，"闷散""慵懒"地躺着，各种原料和成品即便整齐摆放在上面，也因柜子空间有限，许多样品在没到要求的留样时间就要被清理掉。

现在留样室有8个标准留样柜（成品5个，原料3个），按照品种类别进行留样，单独一个房间，占地面积是原来的两倍，留样空间充足，用现在比较流行的话说那就是"美观、规范、上档次"。

样品筒

为了便于直观查看成品原料颜色变化，公司做了原料、成品的样品筒展示区：前期公司使用1000ml量筒来存放样品，每10ml一个批次，量筒虽然有容易拿取的优点，然而也存在易碎，留样原料和成品数量少、不便于操作，不美观等诸多缺点。

现在公司已将样品筒展区打造成样品展示台，在车间打包平台、化验室各有一个。用1米长钢化玻璃管存放样品，每10公分一个批次样品，弥补了量筒存放的各种缺点。

留样室的变化仅仅是运城希望变化的一角，这也是每一个运城希望人努力奋斗的结果，更多的改变期待着广大员工和客户的共同见证，运城希望欢迎您的到来，在恩为整改前后对比图。 **（陈葆荣/摄）**

任何困难都是能够克服的

□徐州希望 张伟

我叫张伟，是一名机电工，于2014年7月份进入集团工作，不知不觉在徐州公司工作已经有两个年头了。在两年的时间里，公司或我个人都遇到了这样或那样的难题，最终都被我们解决了，在解决难题的过程中让我受益匪浅：只要抱着一种改变的决心，任何困难都是能够克服的。

一、徐州公司生产吨电耗一直较高，大家都知道不合理，却没有认真的去分析究竟哪里能够降低电耗，应该怎样去解决发现的问题。当我们确定要对流程进行改造时，很多人"习惯性"、"安于现状"的思维一直是很大的阻碍。最后，厂长与机电组一起来到现场，和我们一起分析目前的状况，以及改造后能够达到什么效果，厂长说："机电人员要针对设备的各个环节去发现不合理的部节，不能安于现状，不能对问题视而不见，而且第一要务就是要改变传统观念，改变自己，这样才能改变公司的设备现状。"最终我们共同制定出了改善方案，同时按照方案订制到板机及气动阀门，调整提升机皮带方向等，彻底的解决了不需要粉碎物料的工艺流程问题，降低了电耗。

二、为提高产品竞争力，公司想只卖一切办法也要使用总部采购的散装集装箱DDGS。第一个集装箱车到公司时，记得起码有了个人（厂长、后勤、机电、装卸人员等）耗费5个多小时才卸完，费时、费力，效率极低。这个事情要放在以前，就是"增加了员工劳动强度，不可行，拒绝接收集装箱原料"。然而抱着"没有克服不了的困难"的思想，为了降低采购成本，厂长带领我们机电组上网查资料，询问同行业厂家的卸车情况，并结合现场条件展开讨论，最终综合各方面的意见，制作了工装，现在一个人1小时就可以卸掉一个散装集装箱的DDGS，工作效率得到了大大的提高，同时节约了成本，提高了产品的竞争力。

三、今年4月份由于生产经理的调离，我被厂长临时安排去负责生产，当时单班最大产能一百多吨，然而由于原料价格的上涨，产品要上调价格。在调价的前几天，订单数量突然增多，三天时间累计达900多吨。在这种情况下，为了确保市场的供应，决定再开一个白班生产。公司长期以来夜班人员配置人数都是固定的，要想开白班就需要从夜班人员配置中抽调人员，当宣布消息的时候，很多人出现一定的抵触情绪，"多少年了，夜班一直都是这么多人"，"少一个人，活干不过来"，"这活没法干"等等负面言论充斥着厂区，尽管如此，公司正确的决断，不能因为任何影响而停止，最终确定白班4个人，并在保质保量的情况下，满足了销售，保证了公司的正常运营。

从以上这几件事情上就可以看出：想要做好、做成一件事，首先要有一个好的心态，以及战胜一切困难的决心，只要下定决心去做一件事情，就没有办不到的，态度决定一切。

安全无小事 细节保平安

□蚌埠金亚 周贵明

前几日，公司客户邢老板来拉料，显得很焦躁，开票时不断催促内勤快些，完全不像往常有说有笑的状态。装好料过磅时，我同他今天怎么了，好像不高兴呀。他说家里出了事情，我说什么事啊，不能影响情绪，开车要注意安全。他叹口气，说昨天他的表哥在用水泵冲洗禽舍时触电身亡。我们一下都不说话了……大约隔了十几秒时间，我说现在系统有点慢，稍等下，他也不再催促。在等待的过程中，我问：你表哥冲洗禽舍时没有做好防护吗，比如穿胶鞋戴绝缘手套，还有家里应该有安装漏电保护器呀。他又叹口气，说没戴手套，穿的拖鞋，村里的漏电保护器也没有跳闸；又说表哥才三十五岁，以后这一家老小咋办啊！临走时我又提醒他车开慢点，注意安全。看着他开车远去，我的心里非常难受，那老板和他表哥家人的心情该是怎样的悲痛啊！

人们常说细节决定成败，我想把这句话用在安全管理上也应该是非常贴切的。每次在开关公司大门的电动栓杆时，我总是一个手指按下"开"或"关"按钮，同时另一个手指轻放在"停"的按钮上，防止电动栓杆在起落过程中，有大意的行人或骑车速度快的人被伤及。夏季天气热，工作时穿戴防护用品可能会不方便、不舒服，有些员工就会在安全防护上打折扣，放松要求。比如工作场所不戴安全帽，或者戴了安全帽不系下颌带，劳保鞋当成拖鞋穿，这些都是安全隐患。还有在用电方面，一定要购买正规合格的电器产品。水火无情，而触电伤害更是存在于无形之中，需要重点预防。当然安全管理还有很多方面的工作要做，需要我们从细节入手去发现隐患，确保平安。

安全无小事。任何的疏忽大意都可能酿成重大的安全事故，甚至危害我们的生命！我们一定要按照安全管理标准去管理安全、预防安全、践行安全。

标准是我们的法宝

□佳木斯金亚 王征

任何人做任何事，都应该遵循一定的纪律或规则，有一个限度，这就是标准。对于一个企业来说，要规范每个员工的行为，要保证事情的结果可控，必须要有标准可循。可以说标准是一个企业的文化底蕴，也是长远发展的秘诀。

东方希望之所以在风风雨雨中走过三十余载，很大程度上源自于我们深厚的企业文化的熏陶，这种企业文化也可以看成是一种标准，是我们做人、做事的大标准，在这一标准的指引下，东方希望人从不止步于现状，在不断地探索和发展中，取人之长补己之短，不断地修正自我、完善自我。在此过程中，我们又以企业文化这一大标准为指南，制定了适用于工作中各个环节的详细标准，涉及采购、生产、财务、销售、品管等各个方面，从厂内到厂外，从个人操作到团队目标，每一个标准的出台，都是我们工作进一步制度化的体现。

每一个加入集团的员工，公司都会组织培训，让他们了解集团的发展历史，学习企业文化和标准。比如在安全管理方面，集团有安全禁令，告诉大家安全的底线，不管什么岗位，不管你在集团工作了多长时间，一旦碰触了这条底线，将面临被解除劳动合同的处罚。也正是因为有这样的高标准，才使得集团安全事故低于社会同行业的水平，这是值得我们骄傲和自豪的。对于员工个人来说，按安全标准做事也降低了自身受伤害的风险，这也是集团以人为本的体现。

从改革开放的第一批民营企业，到现在集农业和重化工业等为一体的特大型民营企业集团，东方希望紧跟时代的脚步，却从不忘初心，时刻提高警惕，凡事高标准、严要求，不忘"本"，不越"度"，并培养出了一批又一批遵守标准，认同标准，按标准做事的东方希望人。标准管理是集团长远发展、优化循环改进的法宝。

长葛希望改造后的防接烟 （长葛希望 李星）

第57期 2016年9月
上海市浦东新区工商业联合会主管
东方希望集团主办
上海市连续性内部资料准印证：(B)第0243号
集团网址：www.easthope.cn
投稿邮箱：bjb@easthope.cn
内部资料，免费交流

东方希望
EAST HOPE
农业版

晋中市市委书记胡玉亭会见刘永行董事长

□通讯员 韩丽丽

8月12日，晋中市市委书记胡玉亭在晋中铝业会见了刘永行董事长、双方就晋中铝业项目下一步发展深入交换了意见。灵石县县委书记段燕翔、县长刘璇、三铝片区总经理袁可、公司运营总监张泽元等参加会见。

胡玉亭先后来到晋中铝业项目二期建设现场、生产中的一期氧化铝部集控室等地，仔细了解项目推进、生产流程、产品质量、运行效益等情况。刘永行董事长向来访客人详细介绍了项目目前的进展等。

胡玉亭对晋中铝业项目推进速度、产品质量、经济效益等给予了充分肯定。他要求，政府各相关职能部门要围绕东方希望晋中铝业这样的优势企业提供优质服务，为项目推进和企业发展提供便利条件，积极解决项目推进中的原料矿资源配置等困难，并要求明确各职能部门具体责任，多措并举，继续为项目、为企业做好服务保障工作。

刘永行董事长希望政府在原料矿资源配置等方面给予企业帮助，为保障企业生产提供有力条件。同时，董事长表示将继续发挥自身优势，推动项目建设，提升企业效益，不断为地方经济发展做出贡献。

新疆自治区主席雪克来提·扎克尔来新铝调研

□通讯员 张涛

8月18日，新疆自治区党委副书记、自治区人民政府党组书记，主席雪克来提·扎克尔在昌吉回族自治州党委书记赵青，昌吉州州长马雄成的陪同下莅临新疆希铝检查指导工作，新铝片区总经理曹勇热情接待了扎克尔主席一行。

在铝锭铸造车间外，曹勇向扎克尔主席一行汇报了公司项目投产运营情况和"十三五"公司投资规划情况，并说道：新疆希铝自2011年扎根于五彩湾戈壁滩以来，在各级政府的关怀和帮助下不断成长，首先利用准东丰富的煤炭资源发展了铝电一体化产业园区，所属铝棒、铝锭等产品一部分供新疆铝深加工企业生产汽车轮毂、铝板、铝型材等下游产品，一部分运往内地。其次，新疆希铝致力于绿色能源，光伏产业的发展，利用新疆丰富的硅石资源发展了工业硅-多晶硅-光伏产业的新能源产业园，目前一期11.5万吨的工业硅项目已经试生产运行，一期年产3万吨的多晶硅项目正在紧张施等建中，预计明年3月份投产。

公司在发展壮大的同时十分注重安全环保设施的建设和推进，并严格按照国家环保法规和环评要求进行项目建设，项目投产后持续对环保设备进行技术改造，逐步实现超低排放。五年来，新疆希铝片区由荒无人烟的戈壁沙漠，如今鸟语花香，变成了有一万余人在此生活的希望小镇。

随后在曹勇邀请下，扎克尔主席一行参观了企业的铝锭铸造车间。扎克尔主席对车间内部高度机械化、自动化的生产模式表示赞赏，并亲切询问了企业电力供应和后续项目推进情况。

自治区发改委、环保厅、经信委、国土资源厅、国家电网、准东管委会等领导陪同调研。

精确瞄准 达成目标

□通讯员 张涛

8月13日，微风习习，清风送爽，刘永行董事长莅临新铝检查指导工作，片区总经理及各部门负责人陪同。

未及驶入公司，董事长便示意停车，亲自踏上吉彩路天桥。他走在新竣工的天桥上，赞赏说："好，完全合乎了我们的设想。"

进入厂区，董事长分别深入到热电三部集控室、多晶硅基建现场、工业硅部、碳素部、电解铝部等了解生产运行情况。

在热电三部集控室看到铝7#机组正在进行满负荷实验运行，董事长说，今后在一个固定的周期内，每台机组都要进行满负荷装载运行。

在多晶硅基建现场，董事长针对一些施工细节提出了整改要求，并说道："对待细节我们就要小题大做，把缺陷消除在萌芽状态。"从东到西全长1.2公里的多晶硅基建现场，董事长全程徒步视察，每到一处地方董事长都要详细询问仔细查看。董事长借用兄弟公司的用工情况对陪同干部说道：多晶硅项目要时时检测用工量，并及时做出调整，用工不足时要及时补足，工程后期用工不多时，也要注意及时缩减，工程管理必须要做到导弹管理，精确瞄准，事事追求点点滴滴的合理化，消除一切形式的浪费。对于过程中出现的小问题，我们不能放过，要小题大做！小题大做能帮助我们及时修正，最终达成目标。

在工业硅部，董事长针对电缆桥架建设、冶炼车间通风性等课题提出了优化设计方案，并要求工程和基建部门在数据对比后确定实施方案。

在电解铝部五车间，董事长向电解三部负责人详细询问了车间电解槽的电耗、氧化铝、氟化盐等能耗指标，了解到五车间刚刚起槽半年，各种能耗指标已达到正常水平后，董事长点了点头。

在碳素部，董事长亲自登上50米高楼部，极目远眺，整个新铝片区尽在眼前，片区总经理向董事长介绍了片区各项目发展的预期地，董事长与陪同干部就安全、环保、片区规划发展等问题进行了讨论。从高楼部下来后，董事长与陪同干部军来到铝厂北侧，实地查看了项目发展的预期地，并就后续项目建设和铁路专用线规划进行了讨论。

站在巨人的肩膀上继续前行

□通讯员 韩丽丽

8月12日，刘永行董事长莅临晋中铝业检查指导工作，片区总经理、公司运营总监等管理干部陪同。

董事长一行先后深入到压滤车间、原料车间、煤气车间、热电锅炉车间、汽化车间等检查指导工作。

来到压滤车间现场，董事长仔细查看了新到货的压滤机并详细询问了赤泥外排的情况。看到压滤二期施工现场，董事长告诫施行的干部要一个月修正一次工程标准，工程时间节点、施工人数、工程机具等要达到工程需求，要及时发现问题及时纠偏。同时要借用色带管理，不同的颜色达到不同的预警信号，以便使用人员及时知道并处理，将隐患排除在萌芽阶段。

行走至原料车间，了解完施工进度后，董事长指出，原料皮带廊防护罩外表灰尘较厚，要进行整改，达到设备见本色，使用无动力除尘。同时指出，无动力除尘也适用于生产中的跑、冒、滴、漏等。现场要干干净净，清理要一步到位。

经过煤气车间，董事长强调煤气管道要"截弯取直"，同时加装消音器，以此来降低噪音污染。

在热电部锅炉车间和汽化车间，董事长详细了解了热电部各项生产指标情况，对车间的现场工作表示满意。

在公司管理干部会议上，董事长听取各生产部门工作汇报后，对公司一周的工作成绩给予了肯定，对二期的建设充满信心。董事长语重心长地对在座的干部说到：大家要激发潜能，战胜困难，项目一期已投产，各项指标要达产达标，降本增效工作已逐步开始。同时，要求公司对标三铝，对标同行业先进企业，站在巨人的肩膀上继续前行。随后，董事长再次详细阐述了东方希望"哲理观念"，我们要顺势而为，要竭尽全力创造企业相对优势，大家要在做得好的基础上做得更好。

养殖顾问 放飞梦想

肇东希望营销培训结业

□通讯员 韦韦

8月3日，一首《相信自己》的歌曲拉开了肇东希望营销培训的序幕，肇东希望营销团队陈启艳亲临现场，足足给大家分享了8个小时。面临瞬息万变的行业局势，陈部长要求营销战将转变观念，转型做养殖顾问，不再是单纯卖饲料的业务员，而是帮助养殖户创造更多价值的顾问。走进猪场，帮助养殖户分析解决问题，改善养殖环境；充分利用"五好"正确选择饲料，选择集团化"不抢钱"的饲料工厂，从而降低保本点，提高养殖效益。

公司营销总经理蒋总就当前的行业现状和未来发展趋势进行了深入分析。他强调，不管行业如何变化，唯一不变的就是坚持"以客户为中心"的经营理念，不断的学习补充能量，帮助养殖户提高养殖效益是关键，只有这样才不会被淘汰出局。蒋总要求营销战士们在今年下半年推广恒温地暖板。在天寒地冻的大东北，倡议养殖户朋友们给猪舍安装上"恒温地暖板"，让猪也过上有"暖气"的优质生活。特别是仔猪，抵抗力差，如果安装上恒温地暖，地板都是恒温的，猪只腹部就不容易受凉，这样就可以防止仔猪拉稀，大大降低猪只生病的机率。总部督导李老师看重讲解了养殖管理要点。从进入猪场就要注意观察，帮助养殖户找到改善点，提高养殖水平。

在培训课堂上，学员们踊跃发言，积极分享，气氛非常活跃。在团队协助活动中，厂内的干部员工也主动参与进来。舒工长说："团队协助怎能少得了厂内！我们以质量为生命，是养殖顾问的坚强后盾。"

我们是为养殖户创造价值的养殖顾问，服务于养殖业是我们不变的梦想，让我们携手飞翔，飞得更高。

追求合理化 做好小数据

□通讯员 宋书斌

8月11日，立秋后的第四天，天气依然酷暑难消，上午8时许，刘永行董事长顶着酷暑莅临三门峡铝业检查指导工作，公司总经理及各部门负责人陪同。

首先，董事长来到小阳河压滤车间生产现场，提出了一吨赤泥能耗多少电？压滤机装机总量多大？一天的耗电量是多少？赤泥库的使用年限，是否有拓展空间等等一系列的问题。

随后来到热电部循环水池，董事长指出要将水池的液位补满，装满水才会有更好的应急能力。

在原料车间和蒸发车间，了解到原料车间利用溶出车间淘汰的泵作为中园泵，实现一台泵代替原来的两台泵；蒸发车间利用地势落差使蒸发回水自压回到循环水池后，董事长高兴地说："对，这就是对的，这就是顺势，顺应大自然的规律。"

在化验中心，董事长说："现在的化验都是传统的利用标准法来化验，我们要打破传统的方法，要利用标准法和简易法，实战法相结合进行化验，用简易法和实战法操作，然后用标准法去修正，这样可以大大的提高工作和劳动效率。"

在干部会议上，董事长说：三铝的改进意识很强，连续三年获得总部的降本增效特等奖，这和三铝所有干部员工的努力是分不开的，都是从追求点点滴滴的合理化，从点点滴滴的改进中得来的；集团的哲理观念所有人都在讲，但是，每个人的理解是不同的；顺势却不随流，有人说随潮流而动，这就是中庸之道，我们说的顺势，是顺应大自然的规律，顺应科学规律，顺应经济规律，顺应人为规律，但不是随波逐流；明道而非常路，道说的是方向，要明白我们自己的方向，走自己的路，走正确的路；习术要善修正，和势与道相比，术是小事，在顺应了大自然的规律，明确了方向后，再来做点点滴滴的小事，做小事不要怕出错，做错了及时修正就行；多数人都在谈论大数据，大数据是很重要，但是我们给不了，所以我们要分析大数据规律，利用大数据，集中做好小数据，把每一个耗用指标降低，把消耗指标变小，追求点点滴滴的改进，提高竞争力。

董事长还说：今后集团不但会做煤谷、电谷、铝谷，还会延伸其他行业，争取做到"五谷丰登"，向"六谷丰登"发展，给公司干部员工提供更为广阔的发展空间和平台。

新闻快递

包头副市长郝光东到九化检查消防工作

□通讯员 张娜

8月17日，包头市副市长郝光东在市政府副秘书长王建平、市消防支队支队长许丛林、九原区副区长刘石等领导的陪同下冒雨到九原化工检查指导消防工作，公司运营总监张鑫生等干部陪同检查。

郝市长等领导查看了电石成品库房，了解电石成品的储存及装车运输过程，并听取公司干部就投资规模、现阶段的消防安全状况、员工安全培训等情况汇报。

郝市长对东方希望在包头投资的项目给予了高度评价，特别对九原化工当前稳定的生产运营、消防设施投资、员工安全培训力度等给予充分肯定，并希望公司能再接再厉，争取做化工同行业的安全生产标杆企业。郝市长还要求政府相关部门紧密配合，支持企业的发展，为企业的安全生产运营做坚强保障。

杨跃民会见东方希望董事长刘永行

来源：三门峡日报

8月10日，渑池县委书记、县长杨跃民在渑池会见了东方希望董事长刘永行一行，县委副书记、副县长周建文，县产业集聚区管委会主任、政协党组副书记郝艳华，县委常委、常务副县长吴波，县委常委、县委办主任贺转峡，副县长赵睿等参加会见。

刘永行说，渑池县新一届县委班子展现出的新思路、新气象有目共睹，渑池的投资软环境得到了持续优化，渑池作为投资洼地的吸引力、影响力进一步增强。刘永行介绍了三门峡铝业近年的总体发展情况，特别是在规模化、集约化、现代化发展方面的经验成果。刘永行表示，在当前经济形势下，公司的税收贡献的势在河南省保持靠前位次。能取得这样的业绩，既有公司苦心经营、务实经营的原因，也是地方长期以来支持帮助、热心服务的结果。作为投资方，东方希望很重视继续和渑池深化合作，延展生产链条，扩大发展规模，促进互利共赢。

杨跃民表示，渑池将立足区位优势，用于事热情和亲商诚心，把一流的投资软环境作为渑池的优质名片打造好，推出去，全心全意为企业发展提供服务，让企业在渑池放心经营、安心生产，与企业共赴金地合作的"黄金时代"。

（内容有删节）

自动化让我们更安全 更环保 更高效

□通讯员 魏超

7月28日，刘永行董事长莅临包头希铝公司检查指导工作，公司总经理、各部运营总监等陪同。

董事长先后来到电解铝部、铝材部、热电部、氯碱化工部、冶炼部、电石部、碳素部检查指导。

如何让原料产品在各生产环节中有序流转，董事长对"一件流"提出更高要求。在铝锭平台，刚生产出来的成捆铝锭从生产线下来后，并没有落地，便直接被装入即将发运的集装箱内，这是高效一件流的体现。董事长提出，公司生产的铝锭与三铝公司生产的氧化铝曾经要经过在库房内临时存放一下，再装车发运的，而现在均做到了生产到发运中间不落地，没有二次环境的污染，也更安全。那么我们其他的产品也要实现一件流，比如铝材产品、PVC等。

国家对环保的重视提到了新高度，公司的环保工作也紧跟时代步伐。在热电部的道路旁边，董事长看到花坛里盛开的格桑花，向大家介绍到此花顽强的生命力，他指出，我们就是要种生命力强的植物，要种像男子汉一样的到哪里都能生根发芽的植物。我们要真正做好环保，要按国家的规范做，有国家标准的，我们还要做到优于国家标准的程度。公司电厂在包头属于首家实现煤棚全封闭的电厂，同时排放指标也是低于国家标准50%运行，当前还积极响应国家号召，即将启动机组超低排放的改造，这些都是具体做好环保的行动。

现场检查结束后，董事长和陪同干部到新落成的包铝学院九化包碳分院培训室召开了工作汇报会。董事长指出，培训是学习、要重复、要坚持，重复成习惯，习惯成自然，培训是提高员工素养的有效途径。在汇报会上，各部运营总监先后就总部关注的议题进行汇报发言，最后公司总经理从生活中的感应洗手液盒说起，扩展到生产中可以广泛应用的各种传感器，就实现自动化、自动化、智能化、联锁控制等先进工具，制定人机结合，实现安全、高效、少人的管控体系进行汇报发言。董事长对此指出，自动化管理，让我们更安全、更环保、更高效。

本版责任编辑 陈丽萍

东方希望集团

总部地址：上海市浦东世纪大道1777号东方希望大厦16楼(200122)
投诉与建议
电话：(021)6876 8755

人力资源部
电话：(021)2036 0240
基化工贸易部
电话：(021)2036 0180
监察部
电话：(021)6876 8755
安全生产部
电话：(021)2036 0200
预算部标部
电话：(021)2036 0120
投资法务部
电话：(021)2036 0046
信息部
电话：(021)2036 0060
农业营销部
电话：(021)2036 0156
农业生产部
电话：(021)2036 0228
农业技术部
电话：(021)2036 0143
农业采购部
电话：(021)2036 0154

东方希望集团子公司

东方希望包头稀土铝业有限责任公司
地址：内蒙古包头市青山区三里河
电话：0472-229 3945
东方希望三门峡铝业有限公司
地址：河南省渑池县天坛大道国
电话：0398-2307 300
新疆东方希望有色金属有限公司
地址：新疆昌吉州五五新区
电话：0994-485 1901
包头海平面业属科技有限公司
地址：内蒙古包头市青山区九原区
电话：0472-287 8321
东方希望晋中铝业有限公司
地址：山西省灵石县静升镇
电话：0354-7882599
马海叶铝化工有限公司
地址：内蒙古海拉尔区
电话：0473-226 8699
明达金属贸易国际能源有限公司
地址：北京朝阳区望京SOHO
电话：0476-6466077
东方希望包头生物工程有限公司
地址：内蒙古包头市青山区
电话：0472-229 3444
丹东东方希望饲料有限责任公司
地址：辽宁省丹东市振兴区
电话：0415-4154118
昌图国庆大农业有限公司
地址：辽宁省昌图县大兴大化村
电话：0410-5814408
锦州市强大饲料有限公司
地址：辽宁省锦州经济技术开发区
电话：0416-3530001
沈阳希望饲料有限责任公司
地址：辽宁省沈阳于洪区沙岭镇高明村
电话：024-8937 1008
长春希望农业有限责任公司
地址：吉林省长春市宽城区
电话：0431-8255 4019
辽源东方希望
红门动物营养食品有限公司
地址：吉林省辽源市龙山区
电话：1371 4273 966
洮南金五粮饲料有限责任公司
地址：吉林省洮南市胜利区
电话：0436-435 2658
大江国大饲料有限公司
地址：黑龙江省肇东市明德大道
电话：0452-583 2851
黑龙江肇东希望饲料有限责任公司
地址：黑龙江省肇东市明德大道北
电话：0455-778 6637
佳木斯五方希望全五饲料有限责任公司
地址：黑龙江省佳木斯市郊区富江乡
电话：0454-851 8771
尚志红门动物营养有限责任公司
地址：黑龙江省尚志市朝城开发区
电话：0451-5335 8429
东方希望松江口岸物贸有限公司
地址：上海市浦东新区外高桥
电话：0453-722 1848
希望集团上海通用饲料公司
地址：上海市浦东新区华夏北路
电话：021-5837 7435
上海希望农业有限公司
地址：上海市宝山区罗店镇罗宁路
电话：021-5887 2779
上海东方希望企业服务有限公司
地址：上海浦东合庆镇北部路371号
电话：021-5897 5969
扬州希望饲料有限责任公司
地址：江苏省扬州市江都区邵伯镇
电话：0514-8728 1234
宁波东方希望动物营养食品有限公司
地址：江苏省无锡市惠千里
电话：0510-8876 1980
泰州希望饲料有限责任公司
地址：江苏省泰州市高港区
电话：0523-8721 1484
东方希望(徐州)动物食品有限公司
地址：江苏省沛县沛城区
电话：0516-8962 1559

低价格饲料 等于低养猪成本吗

□佳木斯金豆 金玉玺

目前饲料行业鱼龙混杂,两把铁锹,一个搅拌罐的简单设备,就能生产出劣质饲料,低价充斥市场。很多养殖户朋友认为低单价饲料就等于低养猪成本,这种观念是极其错误的。

首先,我们要明白,饲料是用来给猪吃,让其长肉,而不是转手倒卖出去的,如果是倒卖饲料当然希望价格低买高卖,但是作为养猪的朋友是不是应该希望饲料的转换率高呢?答案当然是肯定的。

其次,我们很多养户核算成本的方式存在误区,每头猪的饲料成本=饲料单价*每头猪的饲料耗用量,而很多养户的眼睛都只是紧紧盯着饲料的单价,喂了几十年猪却从来不知道每头猪的耗料量,如果单纯的追求单价,还用饲料做什么,玉米面的单价不比饲料低吗?麸皮的单价岂不更低?但是你们想过没有,用玉米面和麸皮,单价虽然低,可是饲养一头猪的出栏成本可能要超过1000元,同样的道理,用劣质饲料饲养一头同等重量的猪的成本可能是900元,而用东方希望影化料可能仅仅花费800元甚至更低,谁的出栏周期更短?效益更高?

因此,东方希望佳木斯金豆提出对比称猪,用数据说话,总成本领先才是王道,本着“只做让养户更赚钱的产品”的经营理念,深受广大用户的欢迎!

希望料红遍袁店村

□唯宁希望 石建创

桃园镇有一个小村庄叫袁店村,目前用我们的饲料的养殖户比例达到60%。这个村庄主要以浓乳料为主,这个服务站在我们开发之前每个月都两吨左右的销量,自从用我们公司的模式去经营,每个月销量都是持续增长。整个袁店村,希望料无人不知,无人不晓。

今天,我再次来到实证户郭老板家回访,他很热情的招待了我。到家里一看,原来的老房子已经不见了,取而代之的是二层小洋楼,还在房子后面建了一排猪舍。走进猪舍一看,有200多头小猪,走廊里清一色的希望饲料袋。后来郭老板给我说赶上猪价好,希望料又给力,短短一年时间挣了接近20万。我心里暗暗嘀咕,怪不得村我这么热情,真让我有点受宠若惊啊!

郭老板胸有成竹地说:“我计划用赚来的钱来扩大规模,到时候还要继续用希望料,你要多多支持我呀!”看着郭老板满脸春风,我由衷的为他感到高兴。养殖户对我们的肯定,就像三伏天吃到了凉西瓜,这说明我们之前的努力都有了回报。

每一个养殖户满意的笑容,每一个服务站热情的接待,都肯定了我们东方希望的产品质量红杠杠的。希望有更多的袁店希望村出现,更多的希望料在市场上占据主导地位!不忘初心,做好每一个“希望”村。

质量为根 诚信为本

□深州金豆 邓小华

质量是准则、质量是责任、质量是企业的生存之根;诚信是承诺,诚信是价值、诚信是企业的立业之本。一个企业只有真正以“质量为根、诚信为本”,才能站得稳、走得远、存得久。深州金豆多年来正是秉承着这样的质量方针和经营理念,坚持“以客户为中心、以质量为生命”,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地,才能在当地饲料行业中树立标杆和典范,才能把“金豆”品牌越做越响,公司越做越强!

一直以来,厂内全力做质量,每个人、每个岗位都是质量控制点,严要求、高标准,事事追求点滴满的合理化,旨在生产优质的产品,以提升公司及公司产品的竞争力。一个有生命的企业是因为有着厚重的质量基础作保障的,一个企业的质量形象是靠每位员工精心打造出来的,质量是生产过程的积累,只有生产质量做到层层把关、点点控制、所生产的产品才能保证质量,成为客户心目中信得过的产品。

当然,深州金豆钢铁般的竞争力还源于市场竞争的千锤百炼。在初期,面对市场上主要的竞争对手占领优质客户和市场资源的情况下,公司没有急于争夺客户资源,而是先了解对手的价格体系、质量体系和经营模式。例如有的是以产品价格低为竞争力,不注重养殖户效益;有的主要以赊欠和保底“绑架”客户,密集开发市场,质量良莠不齐;更有的是依托地缘优势,留给客户丰厚利润,产品质量变化大。针对此情况,公司及时调整战略,“一切强大的对手都是纸老虎”,只有集中全部精力做好产品质量,把好钢用到刀上,立足诚信,树立标杆。通过不断树标、对标,及时找出差距和问题所在,马上解决。宁可因价格丢客户,不能因质量丢市场,有质量才会有效益。这样一来,在现有合作的用户中产出好的数据,金杯银杯不如口碑。通过新的互联网营销手段,扩大宣传,以点带面,逐步获得越来越多有思想、理念超前的大客户的认可。

我们有这样一个客户,原来是谁的产品便宜用谁的。在经历了2015年行情两次大的波动之后,养殖户损失惨重,同理他的处境不言而喻。他经过闭门沉思,反复推敲才恍然大悟,养殖户没有效益何谈经销商的利益,老百姓才是参天大树的生长土壤啊。在市场竞争对手最高价格比金豆便宜100元的情况下,他毅然决然选择高质量高定位的金豆,因为他深知,老百姓不是要便宜料,而是太需要能创造价值的好料。

安全是员工的生命,质量是企业的生命。深州金豆用重视生命的高度践行质量,其本质是诚信经营。实践是检验真理的唯一标准,市场是验证质量的最准天秤。质量为根,诚信为本,价值营销,养殖聚集——深州金豆的致胜法宝!

新时代的服务商

——超级服务联盟

□杨凌希望 杨凡

随着进入电子信息化时代,电子产品已经步入了微型便捷新时代。作为农牧行业,同样也在经历着改革、变化以及创新。如果按照5年前国有的经营理念与模式,还能继续在微型便捷的新时代里经得住风浪吗?显然事实已经告诉了我们,不能!那么我们应该怎么做,做什么才能不被行业淘汰,摒弃呢?答案就是:我们要转型,要变革,要创新,从传统的经销商转型为新时代的服务商——超级服务联盟。

新时代的超级服务联盟将具有以下特点:

1、主观能动性,维护客群关系

超级服务联盟,首先要做到对市场、对行情、对养户的信息了如指掌,这就需要发挥主观能动性,积极下市场,与猪经纪、养户搞好客群关系,建立良好的沟通交流平台,不管遇到何种突发情况,都可以积极的面对,并利用掌握的资源快速解决用户问题。

2、超强的资金(融资能力)

超强的资金能力开不是服务商有多少资金,而是能整合行业相关人员的资金,进行融资,有一条稳定的资金链条。行业的发展,养殖将进入一个规模化时代,如果一旦养殖户对资金有需求,单个服务商将承受巨大的资金压力,只有依靠自身掌握的平台,以及相关从业人员的信任,整合团队资金,利益共享,形成价值圈,共同度过难关。

针对此类现状,杨凌东方希望动物营养有限公司推出利息补贴的融资政策,协助服务站转型,由服务商搭建平台,进出两本账,两张单据,公平、公正,形成“循环系统”,用户的钱用户赚,协助资金短缺的用户度过难关,得到广大用户认可。

3、上下游资源整合与共享

要想转型为超级服务联盟,还要做到上下游资源的整合与共享。面对行业残酷的竞争,单单依靠卖饲料、卖人情、卖价格已经不能够用生存下去,那么上下游资源的丰富度与可靠性就尤为重要了,需要做到上对厂家产品性能的熟悉(诚信称猪、数据说话,全力协助用户降低保本点),同时对猪贩子、兽医、养殖户信息的收集与关系搭建,进行资源整合,形成一条龙服务体系。

4、蜗熟的营销技法与技能(业务员)

要想转型为超级服务联盟,还需要娴熟的掌握营销技法与技能,一个合格的超级服务联盟,就要把自己当作业务员,面对市场残酷的竞争,各个厂家五花八门的促销手段,如果不能针对性的为养户解决实际性的问题,都是表面工作,不能长久,要想长久维护养户,就要掌握一定的营销技法与技能,对用户进行文化培训,提高养殖户素养,让养户成为你服务联盟的一员,有一定的归属感,存在感,荣誉感。

5、低利润率“高利润”

如果一味过高的追求单位利润,必然会丢失市场和用户,最终走向恶性循环,把自己带上灭亡的绝路。用户的规模逐步扩大,他们已经意识到一头猪少赚100元对自己意味着什么。以500头的猪场为例,一头猪少赚100元意味着一年出栏1000头猪,将少赚100000元。所以服务商必须时刻以降低用户保本点为己任,时刻收集用户数据,合理赚取单包利润,提高产品市场占有率,做强做大,用销量求效益。

以上是转型成为新时代的超级服务联盟所必备的要求,面对目前行业残酷的竞争,电商的兴起,以及养户类型的转型,只有转型、变革、创新才能不被行业淘汰,东方希望将与各位服务商一起在行业的变革中乘风破浪,共创辉煌——抓住趋势,共享未来!

吴老板的转变

□娄底希望 曾志远

饲料市场到了2016年,竞争更趋白热化。几乎每个集团、每家公司都意识到了,因循守旧的传统模式再也无法适应现在的形势,仅靠低廉的原料、简陋的生产、简单的管理和业务员四处空口白牙的游说,远远满足不了当今养户的需求。只有站在科技的上游,以优质的原料,精细的工艺,精湛的配方开不断推陈出新,通过长期沉淀,配合周到的服务和技术交流,才有可能赢得口碑,赢得市场。

而我们娄底希望正是在这种沧海横流的大环境下应运而生的,自创建以来,牢牢坚守着“诚信、正气、正义”的企业宗旨,背靠集团三十多年的雄厚实力,狠抓管理,生产出的全豆猪鸡鸭系列产品,具有“低抗+高消化+保健”的鲜明特色,通过公司养殖顾问的不懈努力,在周边养户数月不间断的饲用和对比实证下,证实了产品卓越的性价比和符合动物生长规律的合理性、科学性。正如一艘扬帆的航船,在物欲横流的大海上,虽然遭受着无数对手一浪接一浪的反扑,但依然义无反顾的向着彼岸前进。

所有船员都在努力的划着桨,其中有一支小队也不停的挥舞着双臂奋勇前进,那就是我们开发一队的队员们。我们开发的鸡料市场,曾一度被本省一个同样具有优势的厂家株洲XD公司把控着。当然我们有运距远于对手的成本,也有外圆市场没有名气和信任度的情况。但该市场容量巨大,养殖密集,开发这片市场势在必行。刚刚开始的工作是艰巨的,阻力重重。经过打街,从养户口中选出了意向客户。最理想的客户正是目前经销春株洲XD的那位,可人家势头正猛,我们充满试意,但老板避而不见,开发一度陷入困境。但所有人都没有放弃,于是转移重心,把目光放在吴老板身上。这位吴姓老板一开始对我们也爱理不理,认为他当前的品牌虽然是株洲XD分厂的产品,但大树底下好乘凉,每个月三四十吨的销量也可以瞧点小钱。我们苦口婆心的跟他分析市场,提供信息,又带他到公司考察,极尽热情,效果还是不明显,仍然我搀不动。最后迫不得已直接找到他的核心养户,通过试料对比算经济账,一举拿下,又针对同养环境进行了改进建议,坚定了该养户使用我们产品的决心,吴老板见此情况,被迫发了二十吨饲料铺了下去。一月之内,经过队员的走访和实证,试料养户对我们的鸡料均好评不断,吴老板这才真正开始主推全豆料。

期间,经过我们的介绍,有心的养户也在网上查到了东方希望的信息,口口相传加上认可了效果,慢慢的减少了XD的用量,逐渐全豆鸡料开始走进更多新用户的养殖场。直到三个月后,销量一直徘徊在三十吨左右的吴老板,参加了相忘亲自主持的一场效果发布会。这场发布会以吴老板的怀疑和牢骚开始,以他满脸的笑容结束,取得的成绩令客户难以想象。就像集团防反扑五招所预料的那样:我们东方希望的料卖到哪里,对手就会降低销到哪里,理论源于实践,事实胜于雄辩,果不其然对手就在接下来的几天中不断降价,由此养殖户对我们产生了感激和信任,新用户趋来越多。

如今,从吴老板的眼神中再也看不到怀疑了,成天满面春风,销量一般维持在八十吨左右。而那位XD客户从以前的不屑一顾,到而今变得客客气气,甚至有些尴尬相探讨市场,友好中带着警惕的神情。我们有理由相信,金豆饲料已经迈出了第一步,这一步是成功的,但是我们不能划江而治,小富即安。只有不断刷新纪录,创造新高,为消费者付出多一点,我们的公司才能赢得更多份额,我们的收获才能在其中,随其后,随之而来。

五联,我想说的事

□盐城希望 杨云

有了我们的陪伴,五联村村民的养殖积极性越来越高了,大家的心情也更加愉悦。

哪里有养殖,哪里就有市场,哪儿观念落后,哪儿才有我们的落脚地,这是我坚守的信念。

我们大势宣传养好猪的好处,给养殖户朋友介绍集团文化的不一样,还教养殖户根据目前行情局势抓猪。见我们这么真心的帮助他们降低保本点,提高养殖效益,这里的很多养殖朋友们都非常开心,说第一次遇到这样好的饲料营销员。我想说;我们不单纯来卖饲料的,我们是养殖顾问,是帮助养殖户创造价值的。只有养殖户提高了效益,用我们的饲料赚到了更多钱,才是我们的职责所在。

金家河老板就是预混料的典型代表,用我们102做了实证,猪的长势快了,猪只皮毛好了。因为他的认可,这个村最有影响力的服务站也和我们合作了。

通过邵家郎老板的101实证对比,品种差的小猪长势超过猪苗成本每头高两百元的FY饲料。余家余老板用我们的101同HS饲料551的实证显示,品种好的三元猪用我们的饲料料肉比可以达到1.48。养户们非常高兴,他们互相宣传,影响了很多大户转型用希望料。

服务站老板更是信心十足地说:“公司产品质量过硬,做实证必赢,我很有信心做好这片市场。”

五联村的养户通过称猪实证,找到了选择好饲料的方法。秤杆子证明盐城希望料,真的是帮助养殖户创造价值的好饲料。

希望料 真材实料

□长葛希望 路永魁

鲁山市场是山区市场,由于信息比较封闭,养猪技术跟不上。养殖户不知道什么是品种猪,不知道料肉比意味着什么,甚至连饲料品牌都没有概念。

前段时间拜访到鲁山县观音寺乡观音寺村的一个养殖户段大叔,他养了150头育肥猪。第一次见面他很热情,又是倒茶又是递烟,让我感受到了山里人的淳朴。但同到料价我吃惊了,他从经销商手里买普通的GL552竟然130元一包,我很奇怪地问他:“这个料在其他地方很便宜,怎么您会买得这么贵?”他毫不犹豫的说:“便宜料都是假的,正经饲料都是这个价,还有更贵的呢,我没用,我给养到最后亏本了。”我告诉他这个料不值这个价,但段大叔表示不是很理解。随后我就跟他讲了造肉成本,选料观念,段大叔很震惊,他说来他这里的业务员也不少,但是没有人跟他说过这些,当即就同我们的料什么价位,我说现在是115元/包,段大叔摇了摇嘴说:“这个价,你们的料肯定不行。还不如我现在用的料。”我说;“行不行,咱比比试试就知道。”段大叔也想看看究竟,于是咱俩一拍即合。

料送到后,一窝猪分开各5头对比。称初重,一窝平均每头70斤,一窝平均每头74.5斤,我们选择平均70斤的猪,GL选择平均74.5斤的大猪,经过半个月试料,末重都是100斤,同样100斤的猪,我们每头每天吃料3.4斤,料肉比1.7,而吃GL料的猪每头每天吃3.5斤,而GL552料肉比2.2,这样一算我们一袋料比GL料多长11斤肉,毛猪价按10元计算多挣110元,假如我们552卖115元的话,GL料只能卖5元一袋,而GL料卖125元我们的料就应该卖235元一袋。段大叔养150头猪,如果全部用我们全价料,就可以比用GL料多挣16500元,一年养两茬猪呢,就可以多挣33000元呢,这样一算,段大叔惊呆了。他说:“你们的料这么好,怎么会这么便宜?”我说;“并不是我们的料便宜,而是给您供料的经销商赚了您的黑心钱。”听了这话,他恍然大悟。从这以后他的猪场全部换成我们的料,还帮我们宣传,走哪都说东方希望料好,人也实在。

随后的日子里,我时常去给段大叔讲一些养殖知识,日子久了也就熟识了。每次去他都给我介绍一两个养殖户,有时候还主动打电话让别的养殖户在家等我。就这样,在他的带动下,这一区域的养殖户很快都用上了我们的料。

还有一个养殖户景大哥,让我记忆很深刻。景大哥是一个老实巴交的养殖户。初次见面,他说他养猪四五年没有赚过钱,一直用小厂料,养殖成本高,保本点达到7元以上。随即我跟他到猪圈查看原因,总结有两个方面,一是母猪产子率低,平均一窝猪只能产6头;二是饲料报酬低,一头猪要喂8包料才出栏。但景大哥对我的总结并不认同,他很认真地说:“我用的XY552饲料蛋白达到17,而且价格还低;而你们552蛋白只有16个,XY料蛋白高怎么会饲料报酬低?”我并没有急着反驳,说道:“您不要看标签,好饲料是会说话的。要不做个实证让事实来说话?”景大哥当场同意做对比,于是我们就挑了一窝猪,10头分开,初重头均重分别为65斤和63斤,我们非常自信的就选择小的猪,结果十五天时间,我们料肉比1.6,而XL552料肉比是2.4,一袋料就比对手多长13斤肉,连肉眼就能看出来长势非常明显。景大哥说:“我喂了这么多年猪,到今天才知道如何选料。好饲料真的会自己说话,以后就用你们公司的料。”

养殖户其实并不需要我们做过多的事情,不用我们请客送礼,难道他们缺那一顿饭缺那几瓶酒吗?他们需要的是确实能给养户带来利益的好饲料,需要真材实料!

无数次的对比实证证明,唯希望料,真材实料!

扬州东方希望动物营养食品有限公司
地址:江苏省江都市樱桃镇工业园
电话:0514-86788 588
国宁东方希望动物营养食品有限公司
地址:江苏省徐州市睢宁县成河镇
电话:0516-8804 2222
盐城东方希望动物营养食品有限公司
地址:江苏省建湖县高作乡 1000
电话:0515-86328 8889
杭州希望饲料厂
地址:浙江省杭州市拱墅区
电话:0571-8817 1281
浙江龙游东方希望动物营养有限公司
地址:浙江龙游县城南工业区城南路2
电话:0570-7381 5266
宁波金豆饲料有限责任公司
地址:浙江省宁波市鄞东方大道 500
电话:0574-8828 2886
湖州东方希望动物营养食品有限公司
地址:浙江省德清县乾元镇工业园
电话:0572-8483 8021
桂林金豆动物营养食品有限公司
地址:桂林市荔浦县荔市大道五期工业园
电话:0772-5811 0
南宁希望饲料有限责任公司
地址:广西南宁市邕宁区蒲庙镇工业区
电话:0771-4879 1386
东方希望(金利)动物营养有限公司
地址:安徽省合肥市高新区
电话:0551-5181 8188
阿城金豆动物营养食品有限公司
地址:安徽省蚌埠市怀远县城工业区
电话:0552-4600 6008
阜阳强大饲料有限责任公司
地址:安徽省阜阳市颍上县 105 国道 好字
电话:0558-2212 2805
无湖金豆动物营养食品有限公司
地址:无湖城北金豆路北侧
电话:0553-7417 7006
宣城东方希望动物营养食品有限公司
地址:安徽省宣城市宣州工业园
电话:0563-5328 8485
福州东方希望动物营养有限公司
地址:安徽省亳州市谯市刚区李河场
电话:0558-5318 6276
六安东方希望动物营养有限公司
地址:安徽省六安市经济开发区工场
电话:0564-3715 0111
东方希望(福州)动物营养食品有限公司
地址:福建省福州市闽侯县上街镇
电话:0591-2281 1589
厦门双次农业有限公司
地址:福建厦门市翔安区上安区新嘉路
电话:0592-591 8929
田园金豆饲料有限责任公司
地址:福建省莆田市秋实开发区
电话:0594-422 8488
南昌东方希望动物营养食品有限公司
地址:江西省南昌市高新区
电话:0791-8553 1588
济南东方希望动物营养食品有限公司
地址:山东省济北市高新区
电话:0531-8365 1718
东方希望(青岛)动物营养食品有限公司
地址:山东省即墨市蓝村镇
电话:0532-8339 1063
山东沂蒙希望农业有限公司
地址:山东省沂水县城中镇
电话:0539-722 5888
四川德阳希望实业工程有限公司
地址:四川省德阳市旌阳区孟塔镇大道 3
电话:028-8514 4361
贵阳东方希望动物营养有限公司
地址:贵州省贵阳市乌当区
电话:0851-235 6333
银川东方希望动物营养食品有限公司
地址:宁夏银川市金宁街道
电话:0951-7832 698
新疆昌吉东方希望动物营养有限公司
地址:新疆昌吉高新区硫磺沟大道 6 号
电话:0994-2260 185
武威东方希望动物营养食品有限公司
地址:甘肃省武威市凉州区永昌镇
电话:0935-241 8388
杨凌东方希望动物营养有限公司
地址:陕西省杨凌示范区揽月路
电话:029-87072 320
汉中东方希望动物营养有限公司
地址:陕西省汉中市略阳县白沙经济开发区
电话:0916-5891 7287
酒泉东方希望动物营养有限公司
地址:陕西省酒泉市肃州区胜利南路总
电话:0953-7982 8207
昆明东方希望动物营养食品有限公司
地址:云南省安宁市金马工业园区
电话:0871-6761 1966
安徽东方希望动物营养有限公司
地址:云南省曲靖市麒麟区
电话:0874-2245 8022
东方希望动物营养食品有限公司
地址:四川省成都市温江区万春镇
电话:028-8277 7211
武汉东方希望动物营养食品有限公司
地址:湖北省黄冈市浠水县
电话:0713-8412 7288
黄冈东方希望动物营养食品有限公司
地址:黄冈市黄梅县大思镇工业园
电话:0713-2283 689
阳江东方希望动物营养有限公司
地址:广东省阳江市江城区阳西县
电话:0662-2209 968
韶关东方希望动物营养食品有限公司
地址:广东省韶关市武江区犁铺
电话:0751-8888 2255
东莞希望饲料有限责任公司
地址:广东省东莞市大朗镇
电话:0769-8551 1111
佛山东方希望动物营养食品有限公司
地址:广东省佛山市南海区
电话:0757-8622 5762
信阳东方希望动物营养食品有限公司
地址:河南省信阳市明港镇李山路总部
电话:0376-866 8972
郑州江门饲料有限责任公司
地址:河南省郑州市经开区航海东路
电话:0371-6679 1386
荆州东方希望动物营养食品有限公司
地址:湖北省江津区李市区东方大道 2 号
电话:0716-3227 7221
武汉东方希望动物营养食品有限公司
地址:湖北省黄冈团结区李市区
电话:0712