

本刊被中国内刊协会评选为 2014 年度全国优秀内刊

华派[®]
HUAPAI

2015 年第 2 期 总第 9 期

<http://www.schpzy.com/index.aspx>

E-mail: huapaisw@163.com

内部交流 免费赠阅

华派生物

(禽兔版)

H u a P a i B i o l o g i c a l

精华集团 2014 年年终工作总结 暨先进表彰大会 隆重召开

校企合作 共享共赢

——四川农大与华派生物校企合作座谈会在雅安召开

“四川省兽用核酸及亚单位疫苗工程实验室”项目

喜获省发改委批复

家兔养殖场如何正确选择和使用疫苗

一位华派疫苗的追随者

——专访广西贵港市益农商贸有限公司总经理欧志昌

鸡新城疫、传染性支气管炎、禽流感(H9亚型) 三联灭活疫苗 (La Sota株+M41株+WD株)

Newcastle Disease, Infectious Bronchitis and Avian Influenza
(H9 subtype) Vaccine, Inactivated
(La Sota Strain+M41 Strain+WD Strain)

- ✓ 优势毒株，交叉保护好
- ✓ 精制浓缩，抗原含量高
- ✓ 注射方便，免疫吸收快
- ✓ 进口佐剂，免疫应激小
- ✓ 超强保护，免疫效果好



《华派生物》改版寄语

文 | 向丕元

回顾《华派生物》的诞生，至今已1年有余。从最初的内刊设想，到创刊和每期的正常出版发行，一路走来，无不凝聚着公司领导的关心和编辑同志们的辛劳付出，也离不开公司员工的积极参与和大力支持，更离不开读者们的关注和呵护。

《华派生物》的出版发行，在行业内引起了强力反响，深受业内人士、行业领导、专家的好评和客户的欢迎。2014年3月，华派生物主办的内刊《华派生物》被中国内刊协会评为中国品牌内刊·2013年度优秀内刊“好杂志”二等奖。今年3月，《华派生物》又获得中国内刊协会中国品牌内刊·2014年度优秀内刊“好杂志”二等奖、“文化纽带奖”和“好编辑”殊荣。

虽说这是一个公司自创的媒体和平台，但她的搭建与运行对于公司企业文化的构建、企业形象的塑造、企业品牌的宣传推广以及市场营销均起到了积极的推动作用；同时，也有效搭建了企业与客户、企业与员工之间的良好沟通平台，逐步增强了企业凝聚力和软实力。公司已将《华派生物》作为一张企业名片呈献给所有来宾和客户，让更多的人认识华派、了解华派，这让我们感到无比欣慰。

为了适应公司快速发展和市场细分的需要，也为了满足不同读者的需求，《华派生物》2015年实行重大改版和扩版，设置《华派生物》猪业版和《华派生物》禽兔版。改版后的《华派生物》开设了行业资讯、公司动态、专家论坛、团队风采、用户口碑、企业文化、职场感悟、七彩生活等栏目。《华派生物》将更加关注公司的重大事件和发展情况，更加关注公司的产品开发与品质监控，更加关注公司员工的精神风貌和敬业精神，挖掘各部门团队风采，总结、提炼公司企业文化，也将收集国际国内行业及时资讯。改版后的《华派生物》内刊，信息发布更全面、文字采编更深入、技术交流更权威、阅读性更强，力求眼界更宽、品质更高、离生产生活更近。

我们将坚定信心和决心，牢记使命与责任，一路前行，一路创新，拼搏进取，写好华派好文章，唱好华派好声音，传递华派正能量，与广大读者一起共同记录和见证华派生物的发展历程和辉煌成就。



(禽兔版)

出版发行

主管单位：四川省精华企业（集团）有限公司

主办单位：四川省华派生物制药有限公司

编辑出版：《华派生物》杂志编辑部

顾问委员会

顾问：杨汉春 程安春 王红宁
崔保安 岳华 姜北宇
章振华 张焕容 贾仁勇
朱德康 高荣 黄勇
杨晓农 黄伟 王泽洲
林华 陈舜 渔讯

编委会主任：谢建勇

编委会副主任：何康林

编辑部

主编：方鹏飞

执行主编：向丕元

责任编辑：张莉 李妍 李金海 郝伟伟
杜德燕 罗璇 余谦

设计制作：四川栋力文化传媒有限公司

(电话：028-85980340 官网：www.rancmedia.com)

电话：028-27400432

传真：028-27282488

网址：www.schpzy.com/index.aspx

电子邮箱：huapaisw@163.com

通讯地址：四川省简阳经济开发区石盘食品医药产业园

邮政编码：641423

友情支持单位

成都正大农牧食品有限公司

成都巨星农牧科技有限公司

四川铁骑力士牧业科技有限公司

新希望六和股份有限公司

华西希望特驱农牧有限公司

成都丰丰食品有限公司

乐山嘉源农牧发展有限公司



2015年第2期 总第9期

内部交流 免费赠阅

免责声明

本刊郑重声明：《华派生物》为本公司内部交流刊物。刊载的文章除有特别注明以外仅代表作者个人观点，与公司立场无关。本刊所登文章、图片及部分文字的真实性、完整性、及时性本刊不作任何保证或承诺，仅供读者参考，并请自行核实相关内容。

版权所有·侵权必究

凡受赠本公司刊物，如有缺页、倒页、脱页，由《华派生物》杂志编辑部负责退换。

本刊赠阅以下读者：（1）国内各地区有影响力的畜禽养殖企业（业主）；（2）国内各地区代理商、经销商；（3）企业内部员工；（4）合作伙伴（友好往来）单位。

鸡新城疫、传染性支气管炎、减蛋综合征 三联灭活疫苗 (La Sota株+M41株+HE02株)

Newcastle Disease, Infectious Bronchitis and
Egg Drop Syndrome Vaccine, Inactivated
(Strain La Sota+ Strain M41 + Strain He02)

- ✓ 优选毒株
- ✓ 高效浓缩
- ✓ 彻底灭活
- ✓ 抗原纯化
- ✓ 进口佐剂
- ✓ 国际工艺





P18 精华集团 2014 年年终工作总结暨先进表彰大会隆重召开

2015 年 2 月 13 日，精华集团 2014 年年终工作总结暨先进表彰大会在简阳市新东南国际大酒店隆重召开。



卷首语 Editoria

- 01 《华派生物》改版寄语



公司动态 Company Dynamic

- 06 华派生物开展家禽病理解剖技术培训
08 校企合作 共享共赢
——四川农大与华派生物校企合作座谈会在雅安召开
10 “四川省兽用核酸及亚单位疫苗工程实验室”项目喜获省发改委批复
12 胆子大一点 步子快一点 有多大劲做多大事
——谢建勇董事长在年初销售工作会议上作重要指示
15 打好 2015 精华集团全面营销年攻坚战
18 精华集团 2014 年年终工作总结暨先进表彰大会隆重召开



技术交流 Technical Exchange

- 24 甲醛对鸡新城疫病毒及 H9 亚型禽流感病毒灭活效果研究
28 鸡新城疫、禽流感（H9 亚型）二联灭活疫苗安全性及其免疫效果研究
32 鸭病毒性肝炎弱毒活疫苗生产工艺摸索



专家论坛 Expert Forum

- 04 华派生物

- 34 家兔养殖场如何正确选择和使用疫苗
39 禽流感的防控



职场感悟 Workplace Apperception

- 42 确立主人翁意识 与企业共进退
43 在华派生物做更好的自己



团队风采 Team Sketch

- 46 2014 华派生物特殊贡人物荣誉榜



用户口碑 Consumer Evaluation

- 49 一位华派疫苗的追随者
——专访广西贵港市益农商贸有限公司总经理欧志昌



七彩生活 Colorful Life

- 52 销售是一种生活方式
56 权力的边界



行业资讯 Stockbreeding Information

- 58 2015 年蛋鸡市场走势和产业发展趋势分析
60 H5N2 病毒对人类健康不会构成威胁
60 肉禽养殖方式需要顺应消费需求变化
62 2015 中国农牧业的 8 大“死局”，你是否也在局中？

鸡新城疫、传染性支气管炎、减蛋综合征、禽流感（H9亚型） 四联灭活疫苗（La Sota株+M41株+HSH23株+WD株）

Newcastle Disease, Infectious Bronchitis, Egg Drop Syndrome
disease and Avian Influenza Vaccine (Strain La Sota +Strain
M41 +Strain HSH23 +StrainWD)

- ✓ 优选毒株效果好
- ✓ 浓缩抗原免疫强
- ✓ 进口佐剂吸收快
- ✓ 产前一针安全高
- ✓ 省钱方便应激小





华派生物开展家禽病理解剖技术培训

文 | 张莉 图 | 本刊编辑部

2014年12月4日，华派生物邀请四川农业大学动物医学院彭西教授到公司做家禽解剖技术培训，公司技术服务部、研发部、质检部相关人员参加了培训。

彭西教授结合近20年的教学科研经验，就家禽解剖的意义、注意事项、解剖步骤等进行了详细讲解，对家禽常见疾病的病理解剖鉴别诊断进行了图文并茂的展示和培训。彭教授在培训中知无不言，言无不尽。

下午，结合理论知识，彭教授及其助手现场以蛋鸡为例为学员们做了解剖示范，亲手指导鸡的采血、处死、解剖步骤、



2014年12月4日，四川农业大学动物医学院彭西教授受邀到华派生物公司做家禽解剖技术培训，并结合理论知识，现场以蛋鸡为例为学员们做了解剖示范。华派生物公司技术服务部、研发部、质检部相关人员参加了培训。



病料的处理等等。彭教授丰富全面的专业知识和临床实战经验受到培训学员们的一致好评。培训还对每个学员进行了现场操作考核。

通过此次培训，提升了华派生物家禽疾病诊断及技术服务水平，对于做好华派生物禽用疫苗的相关技术服务，提升服务品质，打造中国动物疫苗第一品牌都将产生积极的影响和作用。

（作者简介：张莉，在读硕士，执业兽医师，技术服务部经理）



校企合作 共享共赢

——四川农大与华派生物校企合作座谈会在雅安召开

文 | 张莉 图 | 本刊编辑部

2015年1月25日，在四川农业大学动物科技楼一楼会议室，动物医学院与华派生物校企合作座谈会在愉快的氛围中召开，四川省华派生物制药有限公司龚文波总经理率领团队参加。



2015年1月25日，在四川农业大学动物科技楼一楼会议室，动物医学院与华派生物校企合作座谈会在愉快的氛围中召开，四川省华派生物制药有限公司龚文波总经理率领团队参加。

四川农业大学动物医学院院长程安春教授对华派生物团队的来访表示热烈的欢迎，并向华派团队一一介绍了参加座谈会的教授们。华派生物龚文波总经理也向参加座谈会的教授们介绍了华派团队，随后华派生物技术服务负责人对华派公司进行了详细的介绍。双方参会人员就今后的合作空间和方式进行了有效交流和沟通。程安春院长说，华派生物拥有一支强有力的研发团队，并且瞄准了当今疫苗发展的前沿科技，准备生产核酸疫苗和亚单位疫苗，四川农业大学与华派的校企合作一定能够强强联合，结出丰硕的成果。

龚文波总经理在最后总结发言，他对参加此次座谈会的教授们长期以来对华派生物发展的关心和支持表示衷心感谢。他说，校企合作就是要优势互补，以华派生物的实力，可以将教授们的研究成果更快的转化为现实生产力，达到科技成果共享共赢的目标，为我国动保事业做出更大的贡献。

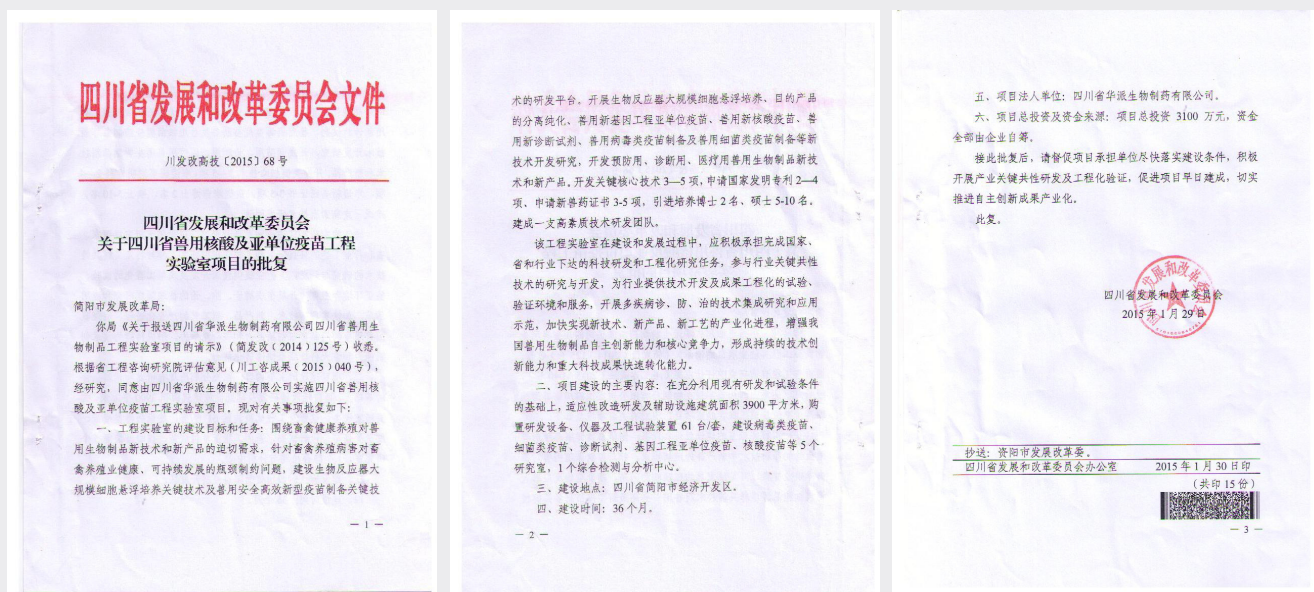
（作者简介：张莉，在读硕士，执业兽医师，技术服务部经理）



“四川省兽用核酸及亚单位疫苗工程实验室”项目喜获省发改委批复

文图 | 向丕元

1月29日，华派生物申报的“四川省兽用生物制品工程实验室项目”获得四川省发展和改革委员会正式批复。随着该项目的实施，华派生物将形成持续的技术创新能力和重大科技成果快速转化能力。





四川省工程实验室

四川省发展和改革委员会
2015年

2015年1月29日，根据四川省工程咨询研究院的评估意见，省发展和改革委员会正式下达批复文件，同意华派生物公司实施四川省兽用核酸及亚单位疫苗工程实验室项目。

围绕畜禽健康养殖对兽用生物制品新技术和新产品的迫切需求，针对畜禽养殖病害对畜禽养殖健康、可持续发展的瓶颈制约问题，华派生物拟建设生物反应器大规模细胞悬浮培养关键技术及兽用安全高效新型疫苗制备关键技术的研发平台。2014年，华派生物向四川省发展和改革委员会报送了“四川省兽用生物制品工程实验室项目”的请示。

据了解，四川省兽用核酸及亚单位疫苗工程实验室项目将开展生物反应器大规模细胞悬浮培养、目的产品的分离纯化、兽用新基因工程亚单位疫苗、兽用新核酸疫苗、兽用新诊断试剂、兽用病毒类疫苗制备及兽用细菌类疫苗制备等新技术研究，开发预防用、诊断用、治疗用兽用生物制品新技术和新产品。

随着该项目的实施，华派生物将积极承担完成国家、省和行业下达的科技研发和工程化研究任务，参与行业关键共性技术的研究与开发，为行业提供技术开发及成果转化的试验、验证环境和服务，开展多疾病诊、防、治的技术集成研究和应用示范，加快实现新技术、新产品、新工艺的产业化进程，增强我国兽用生物制品自主创新能力和核心竞争力，形成持续的技术创新能力和重大科技成果快速转化能力。

胆子大一点 步子快一点 有多大劲做多大事

——谢建勇董事长在年初销售工作会议上作重要指示

文 | 张莉 图 | 本刊编辑部

2月10日上午，华派生物年初销售工作会议在公司会议室召开。精华集团董事长、总裁谢建勇指出，2015年的销售工作，要坚持“走出去”和“请进来”的战略方针，明确目标，努力打造一支高素质的强大的销售团队，心有多大，公司就给他多大的舞台。





2015年2月10日上午9时,华派生物年初销售工作会议在全体参会人员齐声高唱《我们是精华》的旋律中拉开帷幕。

会议首先由华派生物营销副总监曾谊对2014年销售工作做了全面总结,各区域销售经理在总结去年工作的基础上对2015年的工作做了总体规划。精华集团董事长、总裁谢建勇出席会议并做重要指示,他在听完各区域销售经理汇报后指出,2014年销售工作存在一些问题,一方面是公司监管不力,约束力不够,另一方面公司政策不稳定,目标不明确。

对2015年的销售工作,谢总说,要明确目标,努力打造一支高素质的强大的销售团队,心有多大,公司就给他多大的舞台。他指出,2015年的销售工作要坚持“走出去”和“请进来”战略方针。“走出去”就是要求销售团队在市场上组织好产品招商会、产品发布会、技术讲座会、促销订货会等等;“请进来”就是要把重要的客户邀请到公司来参观和考察,公司将全力支持,要让客户认识华派,了解华派,信任华派。集团公司将制定“一对一”、“点对点”的帮扶政策,为各区域提供强大的技术保障。他说,在2015年销售工作中,要胆子大一点、步子快一点,有多大劲做多大事,为实现2015全面营销的战略目标而共同努力。

2月11日,集团公司邀请了国内一知名疫苗企业销售总监和销售经理为全体销售人员做了销售培训,华派生物副总经理、





研发中心主任方鹏飞、技术服务部经理张莉、诊断中心李金海博士、研发中心李妍博士、徐静博士等为销售团队做了相关技术培训。各销售经理们都颇感收获不小，激情饱满。

2月12日，销售团队根据谢总的指示要求和各区域的销售目标进行了分组讨论，就市场上遇到的问题、2015年的市场规划、对公司的建议和要求等方面也进行了热烈的讨论，公司负责人就相关问题进行了答复。至此，2015年年初销售工作会议完美落幕。

期间，销售团队还在会议期间参观了华派生物正在建设的基因工程核酸疫苗、亚单位疫苗专用车间。该车间的建成投产，必将把处于世界科技前沿的疫苗产品转化为生产力，必将为华派生物插上腾飞的翅膀，为实现华派生物打造中国动物疫苗第一品牌的奋斗目标画上浓墨重彩的一笔。

（作者简介：张莉，在读硕士，执业兽医师，技术服务部经理）



打好 2015 精华集团全面营销年攻坚战

文 | 精华集团董事长 谢建勇 图 | 本刊编辑部

2015 年，精华集团实施全面营销战略计划。华派生物要始终坚持加大新产品开发的力度，公司研发、生产、质管、销售、技术服务、财务等部门要密切配合，协同作战。





为了做好 2015 年全面营销战略部署，集团公司的工作重心必将转移到“全面营销”的工作中去。公司将加大人才队伍的建设和培训，打造出一批优秀的管理团队和营销团队，既要做到责任到人，又要放手发展，全面实施集团公司制定的 2015 年全面营销战略计划。

华派生物要始终坚持加大新产品开发的力度，公司研发、生产、质管、销售、技术服务、财务等部门要密切配合，协同作战。各部门负责人在 2015 年 3 月 20 日前，要将全年工作计划和内容做成 PPT 文档，通过会议汇报形式进行年度计划审核。特别是生产、财务、销售部门要做好产品的成本核算及销售计划、费用预算等工作，并统一上报集团公司；尤其是房地产公司的建设工程和零星工程的前期计划和预算以及单价的审核，要确保数据的真实性和完整性，严禁做二次转运及返工。

2015 年生药和化药一定要利用好技术营销平台，加大

“一对一”的帮扶力度，充分发挥团队协同作战的力量，千方百计把各片区的销售做大做强。各区域销售人员一定要抓住公司此次的帮扶政策和机遇，全力以赴的作好销售工作。各区域领导、销售经理和技术服务人员要积极配合，主动沟通，鼎力协作，多开发规模养殖集团，树立标杆客户，促进网络销售的发展。

化药和猪用疫苗一定要做好“一县一点”的销售网络布局；禽用疫苗完全做总代和发展以规模化养鸡场为主导的市场布局。2015 年集团公司实施全面营销有几个关键的环节，大家要认真领会：

第一是“一县一点”的川渝模式。

第二是“点对点”开发客户，拓展市场。

第三是“一对一”的帮扶，支持各区域做大做强。

第四是 2015 年集团公司将统一管理，统一技术营销平台，化药和生药销售人员分开销售产品，但资源共享。

第五是没有统一的销售政策，政策都是一对一的，目



的是充分发挥区域优势和团队力量及个人能力。

第六是集团公司 2015 年要放手发展，个别区域公司可先期补贴 2-5 万元的市场拓展资金。各区域不要捆住手脚，要借助平台，认真研究，大胆的往前冲。

第七是房地产公司也要实施全面营销，关键是要抓住机关、企业、学校、乡镇、单位的小团购和自身周边的、身边的人脉关系，拓展自己的业务，特别是置业顾问要积极挖掘“老带新”带来的客户，同时还要沉下去，做好乡镇和单位的沟通、销售工作。

所以，2015 年的帮扶工作是对每人和每个小团队工作考核评价的重点，年终拿数据说话。

集团公司希望各团队小组抽出时间到片区去，到市场去，到养殖场去全面开展工作，集团公司销售内勤每月 1-5 日收集各片区全面营销工作推进情况的汇报。每个季度召开一次各团队的分组会议，总结经验，找出差距，增添措施，

针对问题解决问题，奋力推进 2015 年的全面营销工作，促进公司的整体发展。

（本刊编辑部根据精华集团董事长谢建勇在 2015 年全面营销战略动员大会上的讲话录音材料整理。）





精华集团 2014 年年终工作总结暨先进表彰大会隆重召开

文 | 张莉 向丕元 图 | 本刊编辑部

2015 年 2 月 13 日，精华集团 2014 年年终工作总结暨先进表彰大会在简阳市新东南国际大酒店隆重召开。精华集团董事长、总裁谢建勇在总结大会上作了重要讲话，并对 2015 年集团总体工作的安排部署做出了重要指示。



骏马奔腾追风去，瑞羊腾云驾雾来，律回春晖渐、万象始更新。2015年2月13日，精华集团2014年年终工作总结暨先进表彰大会在简阳市新东南国际大酒店隆重召开。

上午九时许，在集团副秘书长李秀琦女士的主持下，华派生物公司总经理龚文波、精华药业公司总经理何康林、房产公司常务副总经理杨进平、鑫源建筑公司总经理钱景熙分别就各分公司2014年的工作做了详细的总结，总结过去一年以来的经验和教训，找差距，添措施，并对2015年的主要工作做了总体安排。集团财务总监樊萍对2014年各分公司的财务情况做了详细的分析和总结，并对新的一年提出了殷切希望。

会议对集团评选出的2014年各分公司的先进生产工作者、销售精英、优秀团队和特殊贡献人物进行了表彰。华派生物、精华药业、房产公司、鑫源公司共有36名先进生产工作者、12名销售精英、4个优秀团队、15名特殊贡献人物先后上台领取荣誉证书和奖金。

精华集团董事长、总裁谢建勇在总结大会上作重要讲话。他首先感谢各分公司在过去一年所付出的辛勤劳动，各分公司都基本完成了2014年的目标任务，对大家所取得的成绩表示祝贺。大会表彰的先进集体和先进个人只是众多优秀工作者的代表，目的是为了树立榜样，增强公司凝聚力。









他说，2014 年完成了几件大事，一是华派公司顺利通过了国家农业部的 GMP 静态和动态验收，取得了相关新产品的批准文号；二是房地产公司完成了蜀阳社区拆迁安置还房项目、滨江绿化工程的审计工作；三是集团公司并购了广州格兰柏生化科技有限公司，与兰州兽医研究所签署了战略合作协议，动工兴建核酸疫苗和亚单位疫苗专用生产车间；四是华派生物“四川省兽用核酸及亚单位疫苗工程实验室”项目获得了省发改委的批复；五是完成了药业公司新厂和工艺的设计。

他说，2014 年东城国际 3 次开盘，东城华府 1 次开盘，都取得了满意的销售成绩。

谢董事长在 2015 年的集团总体工作安排中指出，华派公司要在巩固政府采购成绩的基础上把常规疫苗板块做好，做好新产品的开发和生产工作；药业公司要进行整改，以“川渝模式”为模板，改变思路、转变观念，全面做好 2015 年的销售工作；房产公司要做好东城国际和东城华府的后续销售工作。

在销售工作安排中，谢董事长坚定地把 2015 年定为“全面营销年”。他说，全面营销是 2015 年整个集团的工作重心，



也是 2015 年集团公司的战略目标，集团公司的人、财、力都必须转向全面营销工作。希望各公司各部门围绕全面营销做好协调配合，要制定好工作时间表和预算方案，2015 年的销售工作考核按预算方案进行。

谢总强调，2015 年华派生物公司要以最快的速度完成相关产品的试验、复核、申报和注册工作。生产上更要脚踏实地，实行全程产品质量监控和把关，抓好产品的包装设计，满足产品细分和不同客户的需求。集团公司将制定一套全面营销帮扶政策，加强对各片区工作的指导，实施“一对一”、“点对点”的帮扶服务。他相信，只要大家改变思路、鼓足干劲、不畏艰苦、精诚合作，就一定能完成 2015 年“全面营销”的战略目标任务，打好 2015 年攻坚战。

最后，谢建勇董事长举办了丰盛的午宴，邀请集团公司全体员工共进午餐，并举杯祝愿各位员工新年愉快、家庭幸福！

（作者简介：张莉，在读硕士，执业兽医师，技术服务部经理）



甲醛对鸡新城疫病毒及 H9 亚型禽流感病毒灭活效果研究

文 | 郝伟伟

摘要：采用不同甲醛浓度，37℃对鸡新城疫病毒 La Sota 株及 H9 亚型禽流感病毒 WD 株病毒液进行灭活，不同时间取样，测定其效价及感染性，检验灭活效果。结果显示 0.2% 甲醛溶液 37℃作用 8h 可将鸡新城疫病毒 La Sota 株病毒液灭活，并保持较好的血凝活性；0.1% 甲醛溶液 37℃作用 24h 对 H9 亚型禽流感病毒 WD 株病毒液灭活效果最佳。

关键词：鸡新城疫病毒 H9 亚型禽流感病毒 甲醛 灭活

Inactivation Efficacy of Newcastle Disease Virus and Avian Influenza Virus (H9 subtype) with Formaldehyde

Hao Weiwei

Abstract: Newcastle Disease Virus La Sota strain and Avian Influenza Virus (H9 subtype) WD strain were inactivated with formaldehyde in different density in 37°C condition. The effects of inactivation can be tested by measuring the titer and infectivity of virus. The results showed that Newcastle Disease Virus can be completely inactivated with 0.2% formaldehyde in 37°C condition for 8h and keeping good hemagglutination activation. Avian Influenza Virus dealt with 0.1% formaldehyde in 37°C condition for 24h can be well inactivated.

Key Words: Newcastle Disease Virus Avian Influenza Virus (H9 subtype) formaldehyde inactivate

鸡新城疫是由新城疫病毒引起禽的一种急性、热性、败血性和高度接触性传染病^[1]，禽流感是由 A 型流感病毒引起的禽类感染疾病，H9 亚型禽流感病毒属于 A 型禽流感病毒中的一种^[2]。这两种病具有很高的发病率和病死率，是危害养禽业的主要传染病。在我国主要通过接种疫苗预防免疫来控制新城疫、禽流感的发生，运用较多的疫苗是弱毒苗及灭活苗。理想中的灭活疫苗应诱导机体产生高水平的中和抗体，而且具有高度安全性。灭活疫苗制备中，抗原灭活是否彻底是影响疫苗安全性的重要因素。本文采用甲醛对新城疫病毒和禽流感病毒进行灭活，对甲醛浓度及灭活时间进行实验，确定最佳灭活方案。

1 材料及方法

1.1 材料

鸡新城疫病毒液 La Sota 株 HA 价 1: 1024;

H9 亚型禽流感病毒 WD 株 HA 价 1: 256

甲醛溶液 分析纯，成都市科龙化工试剂厂生产，使用时用生理盐水配制成 10% 甲醛溶液

鸡胚 购买于济南斯派福瑞禽业科技有限公司 SPF 蛋，孵化至 10 日龄

1% 鸡红细胞 采自健康成年公鸡

1.2 方法

1.2.1 灭活实验

取病毒液 100mL 置于 3 个三角瓶中，分别加入 10% 的甲醛溶液 0.1mL、0.2mL、0.3mL，使其浓度为 0.1%、0.2%、0.3%。37°C 恒温放置，每隔一段时间摇匀一次。每 8h 取样，置于 4°C 保存。

1.2.2 灭活检测

HA 效价 按现行《中国兽药典》附录测定各样品 HA 效价。

灭活检验 将样品接种非免蛋，0.2mL/ 枚，接种 6 枚，37°C 孵育至 120h 无论鸡胚死活逐个测定 HA，确定是否感染新城疫病毒。取阴性鸡胚液混合，盲传一次，检测是否感染。

2 结果分析

2.1 鸡新城疫病毒液灭活结果 不同甲醛浓度对 NDV 灭活不同时间的效果见表 1。表 1 中可以看出，甲醛浓度为 0.1% 时，在 32h 内，鸡新城疫病毒液的 HA 并没有变化，但灭活后的病毒液接种鸡胚仍能引起感染说明灭活不彻底；甲醛浓度为 0.2% 时灭活 16h 后病毒液的 HA 会降低，灭活时间 8–32h 的灭活病毒液接种鸡胚未能引起感染，阴性鸡胚液盲传也没有出现鸡胚感染情况，说明可以灭活彻底；甲醛浓度为 0.3% 时，作用 8h 后病毒液 HA 降低一个梯度，但灭活比较彻底。

表 1 鸡新城疫病毒液灭活后效价及接种鸡胚结果

甲醛浓度	0	0.1%				0.2%				0.3%			
灭活时间 /h	–	8	16	24	32	8	16	24	32	8	16	24	32
HA	1:2 ¹⁰	1:2 ¹⁰	1:2 ¹⁰	1:2 ¹⁰	1:2 ¹⁰	1:2 ¹⁰	1:2 ¹⁰	1:2 ⁹	1:2 ⁹	1:2 ¹⁰	1:2 ⁹	1:2 ⁹	1:2 ⁹
感染比例	6/6	6/6	1/6	4/6	3/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6
盲传感染量	–	–	–	–	–	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6

2.2 H9 亚型禽流感病毒液灭活结果 不同甲醛浓度对 AIV 灭活不同时间的效果见表 2。表 2 中数据显示，使用 0.1% 甲醛浓度灭活 H9 亚型禽流感病毒时，在 32h 内，HA 没有产生变化；灭活 8h、16h 时接种鸡胚会引起鸡胚感染，说明灭活的不彻底。0.2% 甲醛浓度灭活时，24h 内，禽流感病毒液 HA 保持在 8 不变，灭活 32h 时，HA 降至 7；灭活后毒液接种鸡胚均未感染，说明灭活彻底。使用 0.3% 甲醛灭活时，超过 8h，病毒液 HA 降至 6；灭活后毒液接种鸡胚均未感染，可以将病毒液彻底灭活。

表 2 H9 亚型禽流感病毒液灭活后效价及接种鸡胚后结果

甲醛浓度	0	0.1%				0.2%				0.3%			
灭活时间	–	8	16	24	32	8	16	24	32	8	16	24	32
HA	1:2 ⁸	1:2 ⁸	1:2 ⁸	1:2 ⁸	1:2 ⁸	1:2 ⁸	1:2 ⁸	1:2 ⁸	1:2 ⁷	1:2 ⁸	1:2 ⁶	1:2 ⁶	1:2 ⁶
感染比例	6/6	1/6	1/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6
盲传感染量	–	–	–	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6	0/6

3 结论

病毒液灭活中经常使用的试剂有甲醛、β-丙内酯（BPL）、二乙烯亚胺（BEI）和盐酸聚六亚甲基胍（PHMG）等，甲醛是最传统，也是应用最广泛的灭活剂，通过对蛋白和核酸的烷化作用使病毒丧失感染性，但不明显影响免疫原性。甲醛浓度及对病毒液有很大的影响^[3]。有文献报导抗原血凝活性随着灭活用甲醛浓度的升高成反比的下降，同时疫苗 HA 效价和 HI 效价的稳定性会受到影响，且甲醛浓度越高疫苗的 HI 效价越低，疫苗的效价下降的越快^[4]。一般，病毒的灭活速度常随灭活剂增大，温度升高而递增，而灭活时间又与剂量、温度成反比，因此选用甲醛灭活时应以低剂量、低温度和短时间处理为好^[5]。

本次试验表明甲醛浓度低，灭活时间短可能造成病毒液灭活的不彻底；甲醛浓度太高及灭活时间过长，虽然可以完全灭活病毒，但可能导致病毒液的效价降低。

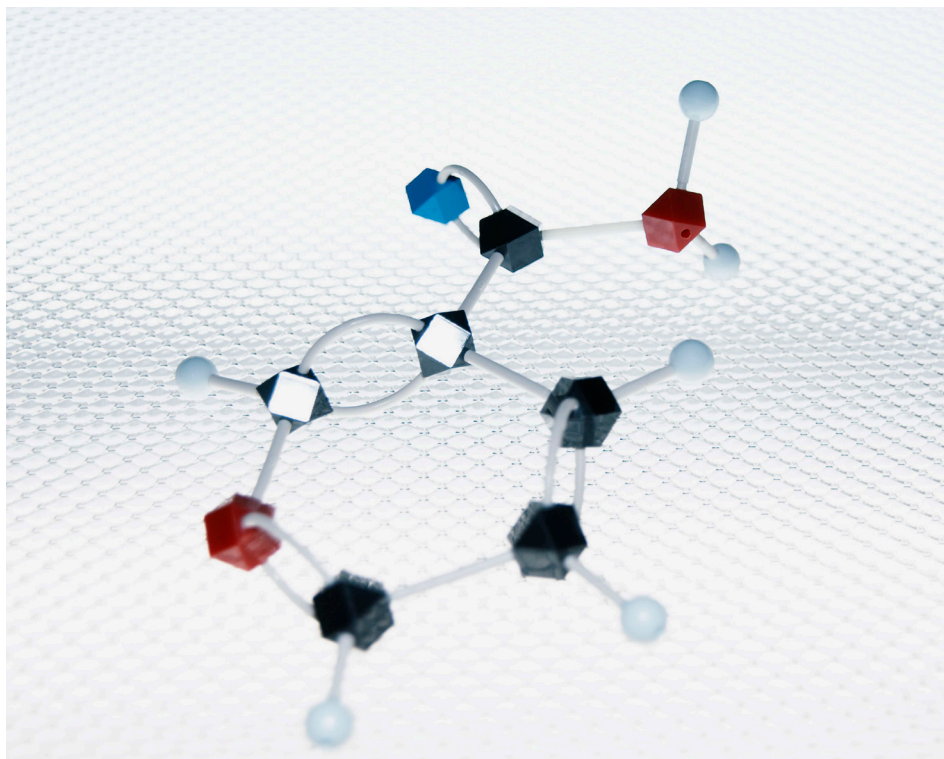


经 HA 效价测定及灭活检验综合分析,使用终浓度 0.2% 甲醛溶液灭活 8-16h 可将新城疫 WD 株病毒液彻底灭活且不影响其效价;终浓度 0.1% 甲醛溶液灭活 24h, 0.2% 甲醛溶液灭活 8-24h 均可以将 H9 亚型禽流感 WD 株病毒液灭活,在实际生产中,由于病毒液生产量大,而且病毒液中含有抑菌剂等有机物,因此甲醛浓度应比试验中获得的数据稍大,可以选择 0.2% 甲醛溶液作用 16h 灭活新城疫病毒液,0.2% 甲醛溶液作用 24h 灭活禽流感病毒液。

参考文献

- [1] 岳翔鸡.新城疫的预防措施 畜牧兽医科技信息 [J], 2011,1:22-22
- [2] 何书军,张程,灶文书.H9 亚型禽流感病的防控 [J] 中国畜禽种业 2008,4(20):44-44
- [3] 杨钰芳,陈鹏举,张崇,等.不同浓度甲醛对几种禽用疫苗病毒灭活效果的研究 [J].河南畜牧兽医:综合版,2010,(11):3-5
- [4] 牛玉华,吴迪,苗玉和.鸡新城疫灭活疫苗抗原灭活条件的优化 [J] 现代畜牧兽医,2013 年,05:67-68
- [5] 徐守振,王新尹,燕博.四种不同灭活剂对新城疫病毒的灭活效果研究 [J] 中国家禽 2011,33(14):15-19

(作者简介:郝伟伟,硕士,研发中心专业从事动物疫苗研发工作)





鸡新城疫、禽流感（H9 亚型）二联灭活疫苗安全性及其免疫效果研究

文 | 郝伟伟 廖韦萍

摘要：将鸡新城疫、禽流感（H9 亚型）二联灭活疫苗（La Sota 株 + HN106 株）接种 21 日龄 SPF 鸡进行安全检验，同时对 30 日龄 SPF 鸡接种，定期采血，测定 HI 抗体水平。结果显示，鸡在免疫后两周即可产生较高的抗体水平，NDV 和 AIV HI 抗体分别为 7.9 log₂ 和 7.3log₂；免后 18 周，NDV 和 AIV HI 抗体仍可达到 6.1 log₂ 和 6.6log₂。

关键词：鸡新城疫 禽流感（H9 亚型） 灭活疫苗 安全性 免疫效果

Safety and Immune Efficacy of Inactivated Vaccine against Newcastle Disease and Subtype H9 Avian Influenza

Hao Weiwei Liao Weiping

Abstract: The inactivated vaccine against Newcastle disease and avian influenza (subtype

H9) was inoculated to 21-day-old SPF chickens to evaluate the safety. Moreover, the vaccine was inoculated to 30-day-old SPF chickens, blood was at regular intervals and serum was separated to assess HI antibody levels. The results showed that the higher level of HI antibody was detected on two weeks after vaccination, NDV and AIV HI were 7.9 log₂ and 7.3 log₂ respectively. 84 days after vaccination NDV and AIV HI still can be 6.1 log₂ and 6.6 log₂.

Key Words: Newcastle disease Avian influenza (subtype H9) inactivated vaccine safety immune efficacy

鸡新城疫 (Newcastle disease, ND) 系由副粘病毒引起的高度接触性传染病, 又称亚洲鸡瘟或伪鸡瘟, 常呈急性败血性表现, 鸡新城疫症状的主要特征是呼吸困难、便秘、神经紊乱、粘膜和浆膜出血, 死亡率高, 对养鸡业危害严重^[1,2]。禽流感 (Avian Influenza, AI) 是由正粘病毒科、流感病毒属 A 型流感病毒引起的禽类 (家禽或野禽, 亦有部分哺乳动物) 的一种传染病^[3]。对我国部分省市商品鸡场进行的禽流感血清学调查中发现, 221 个禽流感阳性鸡群中 H9 亚型阳性鸡群占阳性群总数的 93.67%, 证实了 H9 亚型禽流感在我国广泛存在, 故对该亚型禽流感的控制尤为重要^[4]。

疫苗的免疫和接种可以有效的控制这两种疾病的发生与流行。本公司试生产鸡新城疫、禽流感 (H9 亚型) 二联灭活疫苗 (La Sota 株 + HN106 株), 通过对二联苗的安全性及血清学效力检验, 研究本疫苗的免疫效果。

1、材料与方法

1.1 材料

1.1.1 疫苗 鸡新城疫、禽流感 (H9 亚型) 二联灭活疫苗 (La Sota 株 + HN106 株), 批号为 2014003, 四川省华派生物制药有限公司生产。

1.1.2 试验动物 SPF 鸡, 购自济南斯派福瑞禽业科技有限公司, 在负压隔离器内分别养至 21 日龄及 30 日龄。

1.1.3 血凝抑制试验抗原 鸡新城疫血凝抑制抗原, 试验室制备, 批号 201206; 禽流感血凝抑制抗原, 试验室制备, 批号 201403。

1.2 方法

1.2.1 安全性检验 将 3 瓶二联苗放置室温, 等量混合后取样。接种 21 日龄 SPF 鸡 20 只, 分两组, 10 只 / 组。免疫组每只接种疫苗 1.0ml, 另 10 只不接种, 作为对照组, 观察 14 天, 观察结束后处死检查注射部位吸收情况。

1.2.2 血清学效力检验

1.2.2.1 分组及疫苗接种 将 15 只 30 日龄 SPF 鸡分为两组, 免疫组 10 只, 对照组 5 只。对免疫组经胸部肌肉接种疫苗 0.3ml / 只, 对照组不接种。接种后 0、1、2、3、4、5、6、9、12、15、18 周经翅静脉采血, 分离血清。

1.2.2.2 测定抗体效价 按《中华人民共和国兽药典》附录血凝抑制试验测定抗体效价。

2 结果与讨论

2.1 安全性检验结果 隔离器中观察培养 14 天，对照组及免疫组全部健活，且未出现任何应激反应，第 14 天剖检，全身及局部均未出现病变，接种部位无炎症及结节，吸收良好。

2.2 血清学效力检验 30 日龄 SPF 鸡接种二联苗后 0~5 周，抗体水平不断升高，免后 1 周，NDV 的 HI 抗体即可达到 4 log₂；免后 2 周，NDV 和 AIV HI 抗体分别达到 7.9 log₂ 和 7.3log₂；免疫后 5 周，NDV 和 AIV HI 抗体均达到峰值，分别为 10.1 log₂ 和 9.5log₂；随后抗体水平逐渐下降，至免后 18 周，抗体水平降至 6.1 log₂ 和 6.6log₂。整个试验期间，对照组鸡血清中 NDV 和 AIV 的 HI 抗体均为阴性（见图 1）。

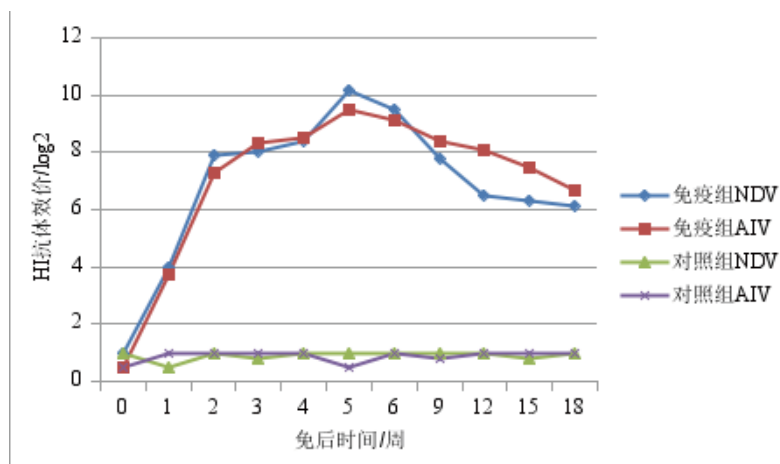


图 1 二联苗免疫 SPF 鸡后 HI 抗体水平曲线

3 讨论

安全性检验结果表明，以肌肉注射方式超剂量接种 21 日龄 SPF 鸡，试验鸡正常，未出现任何应激反应，说明该二联苗安全性良好。使用鸡新城疫、禽流感（H9 亚型）二联灭活疫苗，减少了疫苗接种次数及应激反应，适用于生产中推广。

血清学效力检验结果表明，试验鸡免疫二联苗后 0~5 周抗体水平持续升高，2 周后，NDV 和 AIV HI 抗体即可达到 7.9 log₂ 和 7.3log₂，说明两种抗原在鸡体内均产生了强烈的免疫应答反应，可以有效的预防 ND 和 AI 的发生。NDV 和 AIV 抗体水平变化曲线相一致，说明二联苗两种抗原之间不存在不良影响和干扰现象。

有研究表明 HI 抗体可以作为鸡群抗 NDV、AIV 抗体水平及总体免疫水平的指标。传统的疫苗株 NDV LaSota 株对目前流行的 NDV 强毒株具有很好的交叉保护性，当 NDV HI $\geq 4.0 \log_2$ 时，攻击强毒后，试验鸡的保护率达 86% 以上^[5]；当 NDV HI $\geq 5.0 \log_2$ 时，攻击强毒后，试验鸡的保护率达 100%。资料显示近年分离的 H9 亚型流行株免疫原性相近，存在交叉免疫作用^[6,7]，白军等人研究发现当 AIV HI $\geq 6.0 \log_2$ 时，对 H9 亚型流行株的攻毒保护率可达 100%^[8]。整个试验过程中，免后 2~18 周，鸡群能够获得完全保护，二联苗的免疫



保护期至少持续 18 周。

参考文献

- [1] 刘书杰. 鸡新城疫流行特点 [J]. 现代畜牧兽医, 2010.07: 43-45
- [2] Nguyen TT, Kwon HJ, Kim IH, et al. Multiplex nested RT-PCR for detecting avian influenza virus, infectious bronchitis virus and Newcastle disease virus[J]. J Virol Methods. 2013 Mar;188(1-2):41-6
- [3] Lung O, Beeston A, Ohene-Adjei S, et al. Electronic microarray assays for avian influenza and Newcastle disease virus[J]. J Virol Methods. 2012 Nov;185(2):244-53
- [4] 孙泉云, 陈琦, 夏炉明. H9N2 亚型禽流感研究现状 [J]. 动物医学进展, 2011, 32 (10): 107-111
- [5] 李慧姣, 蒋桃珍, 李启红, 等. 鸡新城疫灭活疫苗免疫攻毒试验与血清学 (HI) 试验的平行关系研究 [J]. 中国兽医杂志, 2004, 38 (8): 5-8
- [6] 李玉和, 郑世军. 鸡新城疫、禽流感 H9 亚型二联灭活疫苗的免疫效力研究 [J]. 中国家禽, 2010, 32 (17): 64-65
- [7] 荣骏弓, 孙进忠, 刘守川, 等. 鸡新城疫、禽流感二联灭活疫苗免疫试验 [J]. 中国家禽, 2007, 29 (16): 49-50
- [8] 白军, 刘淑红, 焦铁军, 等. 鸡新城疫、禽流感 (H9 亚型) 二联油乳剂灭活疫苗免疫效力试验 [J]. 动物医学进展, 2013, 34 (3): 58-61

(作者简介: 郝伟伟, 硕士, 研发中心专业从事动物疫苗研发工作)



鸭病毒性肝炎弱毒活疫苗生产工艺摸索

文 | 万成燕 林琳 王飞 刘丽 黄凤 曾衍华 党林

2014 年，在公司领导的大力支持、帮助下，三车间禽苗组开始了鸭肝炎病毒液的生产试验，在整个抗原工艺摸索过程中，团队人员充分发挥积极性和创造性，做了大量的试验并积累了相应的试验数据。将抗原的病毒含量从 $10^{6.0}\text{EID}_{50}/0.2\text{ml}$ 提高到 $10^{7.16}\text{EID}_{50}/0.2\text{ml}$ （公司内控为 $\geq 10^{6.5}\text{EID}_{50}/0.2\text{ml}$ ）；抗原的合格率从最初的 30% 逐步提高到了 90% 以上；单个鸡胚有效收获量从 3.5ml/枚逐步提高到约 9ml/枚。为我公司生产出高效、稳定的鸭肝活疫苗奠定了坚实的基础。

一、接种日龄试验

按照规程，鸭肝炎病毒生产为 10 日龄 SPF 鸡胚接种，最后生产的病毒液收获量比较多，约 11–12ml/枚，但是合格率却非常低。为此，我们对接种日龄进行试验，结果如表 1 所示。

由表 1 可知，9 日龄和 9.5 日龄接种病毒含量均合格，但 9 日龄接种的收获量偏

低，平均每枚鸡胚收获量只有 4~5ml，而 9.5 日龄接种的部分批次的病毒含量最高达到 $10^{7.16}$ EID₅₀/0.2ml，平均每枚鸡胚的收获量能达到 9~10ml。根据试验结果，结合半成品质量标准，将鸡胚接种日龄定在 9.5 日龄。

表 1 鸭肝炎病毒接种日龄试验结果

接种日龄	病毒含量	每枚鸡胚平均病毒液收获量
10 日龄接种	不合格	13ml
9 日龄接种	合格	4~5ml
9.5 日龄接种	合格	9~10ml

二、收获前预冻试验

通常情况下，在前期收获时死亡鸡胚的预冻温度为 2~8℃，收获时有大量的血液掺杂在鸡胚液中，影响效价的测定，且收获的鸡胚液相对较少。经过试验（结果如表 2 所示），发现将鸡胚放置于零下 15℃急冻 1 小时后，再转入 2~8℃冷藏，效果最佳。

表 2 鸭肝炎病毒收获前预冻试验结果

预冻方式	结果
2~8℃	大量的血液掺杂在鸡胚液中，影响效价的测定，且收获的鸡胚液相对较少。
零下 15℃急冻 1 小时后再转入 2~8℃冷藏	收获的鸡胚液均无血液掺杂，且收获的鸡胚液明显增加。
零下 15℃急冻 1.5 小时	鸡胚液完全结冰，待冰融化后发现卵黄易破。

三、后孵化湿度试验

前期接种后的孵化湿度定于 65%，但是每枚鸡胚的尿囊液几乎“蒸发”了 1/4。试验发现将湿度提升到 80% 后，该问题得到基本解决。

四、后孵照蛋时间试验

前期后孵化照蛋时间周期较短，为 4 小时照蛋一次，按此规程操作后发现对在孵鸡胚的影响较大，在照蛋的过程中鸡胚表面温度均急剧下降，通过对后孵照蛋频率进行试验摸索，发现 6 小时照蛋一次效果最佳。

关于病毒液的保存条件、冻干等工艺还需继续试验。

（作者简介：万成燕，硕士，生产技术部 3 车间副主任）



家兔养殖场如何正确选择和使用疫苗

文 | 中国农科院饲料研究所家兔课题组首席专家 渔汛

影响疫苗质量的因素主要有哪些？应该使用那些疫苗？在选购和使用疫苗时，应该注意哪些问题呢？广大家兔养殖场如何做好防疫工作？中国农科院饲料研究所家兔课题组首席专家渔汛在本文中，把有关疫苗的知识及正确使用疫苗的方法分享给大家。

疫苗能使动物在体内产生特异性抗体，对某种病原体由易感对象转化为非易感对象，从而达到防病的作用，这是当今人类和动物界普遍采用的防疫方法。兔病的防疫当然也是如此。

实践中大家对注射疫苗是很重视的。至今为止，还很少发现有不打疫苗的。但是，很多兔场发现，有些疫苗防疫效果极差，打与不打没有什么区别，特别是巴氏杆菌病尤其如此。有的兔场打完疫苗后注射部位化脓或起一个很硬的疙瘩，兔子长期烦躁不安，影响采食、影响生长。更有甚者，疫苗不打则已，打完反而死的更多、更快了。还有的兔场打完疫苗后得脚皮炎的特别多。以上所有这些，你想知道是什么原因吗？一句话，是由于缺乏疫苗使用知识，乱用和不正确使用造成的。不仅浪费了大量的金钱而

且防治效果极差。为了指导广大养殖户做好防疫，在今后的防疫中杜绝类似问题，下面，我把有关疫苗的知识及正确使用疫苗的方法向大家简要介绍一下。

先说说什么是疫苗。凡是有良好的免疫原性的微生物（拿兔子来说，就是那些能让兔子得病的那些细菌、病毒、寄生虫等）经培养繁殖和处理后制成的制品，接种动物后能产生相应的免疫力，这种能预防疾病的一类生物制剂均称为疫苗。按照对这些病原微生物的处理方式的不同，生产出来的疫苗分为灭活疫苗和弱毒活疫苗两种。

灭活疫苗又称死疫苗。是将含有细菌或病毒的材料利用物理或化学的方法处理，使其丧失感染性和毒性（在医学界称之为“灭活”），但仍能保持原有的免疫原性，加



入相应的佐剂，而制成的疫苗叫“灭活”疫苗。这种疫苗因为免疫原体不能在体内生长繁殖，所以对机体免疫作用弱，要想获得强且持久的免疫力，必须加大剂量或者多次注射（2-3次）。这种苗的缺点是用量大，接种后的反应也大。优点是易保存，无毒力回复突变的危险。

弱毒疫苗又称活疫苗。是微生物的自然强毒株通过物理的、化学的和生物的方法，连续传代，使其对原宿主动物丧失致病性或只引起亚感染，但仍保持良好的免疫原性的毒株，用它制成的疫苗。活体疫苗在动物的体内可生长繁殖，如同轻度感染，故只需注射一次。用量较小，接种后不良反应也小。缺点是稳定性差，不易保存，有毒力回复的突变危险。

目前我们兔用的疫苗大多数都是死疫苗。

按照一个制剂里抗原种类的多寡，疫苗又有多联和单联之分。多联苗具有减少接种次数的优点，但有免疫相互影响的弱点。另外，疫苗还有同源疫苗与异源疫苗之分、非合成疫苗与合成疫苗之分等。这些与我们关系不大，就不介绍了。

目前全国兔用疫苗一共生产过12种，其中单联苗6种。如兔瘟单联、巴氏单联、大肠杆菌单联、葡萄球菌单联、波氏杆菌单联、克雷伯氏单联等。双联苗4种。其中包括瘟巴双联、波巴双联、波氏大肠双联等。多联苗2种。其中最常用的是瘟巴魏多联苗。目前国内疫苗厂家生产的兔用疫苗只有其中少数的几种。有些因为不常用，已经不再生产了。

在选购和使用疫苗时，我们应该注意哪些问题呢？

1、首先一定要树立高度的疫苗质量意识，选对、选购好疫苗。

疫苗是我们防御重大高危疾病的重大屏障。一旦使用

了劣质或已经失效了的疫苗，兔群便将时时刻刻面临全群大批死亡的重大风险。而我们往往还以为已经打了疫苗丧失了警惕。所以疫苗质量是关系我们能否实现经济效益的重要保障，必须确保安全可靠。

影响疫苗质量的因素主要有以下几个方面。

从疫苗的生产看，一是疫苗中抗原浓度不足。特别是多联苗的生产，对抗原浓度要求很高，常规的生产方法难以达到质量要求。即使是单联苗也存在这个问题。抗原浓度低一直是制约我国高效疫苗生产的重要因素。可喜的是近年来抗原浓缩技术已成功应用到疫苗生产中，其中超滤技术最为成熟。据笔者了解和掌握的情况来看，国内只有少数的几家有这样的能力。非正规生产厂家一般不具备这个能力。所以非正规生产厂家的疫苗，特别是没有国家正式批准文号的疫苗尽量不要购买。

二是要注意看疫苗的生产工艺。有的厂家生产工艺差，如油乳剂疫苗油水分层、氢化物铝佐剂颗粒过粗、密封不严等。这些都会导致疫苗出现质量问题而影响免疫效果。

三是要看生产的疫苗是否有利于运输和保管。有的疫苗由于采用普通的佐剂，运输和保管离不开冷链。如果运输和保管不当也会使疫苗品质下降。疫苗本身属于一种特殊的生物制品，稳定性极差。如未按温度要求长期在高温或零度以下运输、保管，就会致使疫苗冷链缺失或冻结变性而失效。疫苗存放时间过长，效价也会逐渐降低。

第四，也是最重要、最关键的问题，那就是厂家生产疫苗所采用的“毒株”是否与目前流行的疾病毒株相似或相符。大肠杆菌疫苗为什么很少人使用？为什么许多专家建议用从兔场分离出的细菌生产具有该厂特点的疫苗？就是因为，大肠杆菌的菌型太多了。如果你买的疫苗与你场引起疾病的菌型不相符，疫苗打了也是白打。巴氏杆菌也是如此。

所以，我们在购买疫苗时，一定要充分了解国内哪家生产的疫苗采用的毒株最好，工艺最先进，经过使用后效果最突出。千万不要图便宜、图省事。保证自己的兔场安全这才是最重要的。另外，大型养兔企业采购最好能直接与生产疫苗的厂家联系。在购买时要特别注意生产日期是否与你使用的日期接近，最好是在三个月以内，不要买快过期的产品。如果在当地购买方便，最好是用多少买多少，随用随买。如果通过物流运输方式购买，最好控制在两个月内用完，不要一次购买太多。为了防止出现空档，应提前一个月作好计划，并告之对方一定要发最新生产的产品。

2、一定要正确使用疫苗。

疫苗接种是预防传染病的有效方法之一，但是接种过疫苗的家兔不一定都能产生坚强的免疫力，因为接种疫苗后的机体免疫应答是一个极其复杂的生物学过程。许多内外环境因素都能影响机体免疫力的产生、维持和终止。免疫成功与否，不仅取决于疫苗的质量、接种的途径和免疫程序等外部条件，而且还和机体的免疫应答能力这一内部因素有直接的关系。也正是这个原因，造成了在疫苗广泛应用的今天，仍有很多传染病在不断地发生甚至流行。

从内部因素来看，免疫应答是一个生物过程，在免疫接种群体的所有成员中，免疫水平受遗传和环境因素影响不是相等的，也就是说，当你给兔群打上疫苗后，一小部分呈高度反应，大部分呈中度反应，还有一小部分呈微弱反应。疫苗的保护力不是绝对一样的，不可能达到100%。这一点我们要有足够的认识和心理准备。

疫苗接种之后动物机体所产生的抗体是一种具有免疫活性的球蛋白。而这种蛋白产生的多寡除了抗原刺激的强度外，还与动物机体的体况与营养有直接的关系。当兔体处于亚健康状态时，其抗体水平的产生只有健康状态下的60-70%。所以，家兔的饲料营养在防疫中也非常关键。

另外，如果我们不正确使用疫苗也会导致免疫失败。如有的兔场在小兔25日龄时就给它过早地打疫苗，这就是

错误的。为什么呢？大家知道，仔兔在断奶前，对病原体的抵抗主要依靠母乳中的抗体。如果小兔还在吃奶阶段就给它打疫苗，这些疫苗中的抗原就会被母乳中的抗体中和而失去免疫功能。同时仔兔体内抗体水平下降，出现保护力空白，此时受到外毒侵袭，极易造成死亡。还有的兔场给兔子只打一次疫苗，这也是不对的。为什么呢？让我们先来看看抗体产生的过程。当抗原第一次进入机体引起的应答我们管它叫“初次应答”。初次应答的特点是潜伏期长，需要1-2周才产生抗体。抗体效价低，维持时间短。先出现1gM，随后出现1gG，在一定的时间内能保持稍高的水平，但亲和力低。故保护力极差。所以，要想让兔子获得高的免疫力必须在第一次接种的基础上进行第二次注射，当机体再次接触相同的抗原时的应答我们管它叫“再次应答”，再次应答与初次应答不同，潜伏期非常短，一般1-2天，甚至数小时即可有抗体产生，而且抗体含量高，是初次应答的几十倍。并且维持的时间也长，可高达几个月。所以，同一种疫苗必须要打两次。

另外，在注射疫苗时还要掌握好时机。因为许多应激因素对防疫效果也会产生很大影响。动物的免疫功能在一定程度上是受机体的神经体液和内分泌调节的，在环境过冷、过热、温差过大、通风不良、运输、转群、分窝和得病等因素影响下肾上腺皮质激素增加，对产生抗体的细胞都有抑制作用。故在上述情况下都不要注射疫苗。有的养殖户问，在注射疫苗时，能否使用药物，在这里告诉大家，在打疫苗时尽量不要注射和服用也不要再在饲料中添加各种抗生素。因为抗生素能抑制产生抗体的B细胞的生成，对防疫的效果不利。

如果兔场发生疫情时，可以用紧急注射疫苗的方法迅速控制疫情。但有两点需要提醒大家特别引起注意。一是所用的针头一定要做到一兔一针，千万不要一针打到底。特别是兔瘟流行期间。以免造成人为的大面积传染。二是无论是平常还是紧急免疫，在打疫苗时一定要做到无菌操作。很多兔场打疫苗根本不消毒，拿过来就打，造成葡萄球菌感染。许多兔场葡萄球菌病（如脚皮炎、乳腺炎、仔



兔身上长脓胞)盛行,都是由此造成的。

小兔。

下面再讲一讲应该使用哪些疫苗。

免疫接种一般分两种,一种是常规免疫,一种是紧急免疫。常规免疫我认为应该在最难防且危害最大的疾病上下功夫。前边我们已经讲了对兔子危害最大的病主要是四种病,一是兔瘟、二是巴氏杆菌病、三是腹泻、四是球虫病。腹泻和球虫我们主要靠抗寄生虫药物还有“仔兔宝”、“幼兔宝”来预防。兔瘟和巴氏杆菌病就需要靠疫苗来预防。所以,常规免疫就打一种苗,即瘟巴双联苗就可以了。其它疫苗一律用于紧急免疫。

紧急免疫是在兔群刚刚发现某种传染病需要对全群紧急预防而采取的一项措施。如大肠杆菌病、魏氏梭菌病、葡萄球菌病等。当兔场出现这些病时,可用相应的疫苗进行防控。

为了提高仔兔对巴氏杆菌的抵抗力,我们主张给产仔母兔一年打三次瘟巴双联苗,通过提高母乳的抗体来保护

有关疫苗注射具体免疫程序见三针两料傻瓜养兔法最佳免疫程序。

打完疫苗以后如何判断免疫是否有效?在这里也教大家一个简单的方法。因为疫苗是一种异体蛋白,进入兔体后,兔子的免疫系统会立即做出应答,引起发烧等一系列反应。所以,兔子打完疫苗以后,会出现精神萎靡、食欲减退等症状。如果疫苗打完以后出现了这些症状,证明免疫有效。反之,如果没有出现这些症状,兔子仍然精神活泼,该吃吃该喝喝,说明疫苗可能失效了,需要重新购买疫苗。还有一种情况需要引起注意,兔子打完疫苗以后,立即出现大面积死亡,这很可能是疫苗质量问题。应立即停止使用。

判断疫苗质量好坏,能否大批接种,最好是注射10只小兔,在小范围试验。在确定疫苗确实安全有效的情况下,再大批量接种。每一次的疫苗都应该这样处理。

延伸阅读

渔老师关于对读者来信及来电的解答

问：“渔老师，听了你的讲课之后，很受启发。其中让我们懂得了很多不知道的常识。不过有一点我不明白，打疫苗和脚皮炎有什么直接的关系”？

答：这个问题提的非常好。大家知道，葡萄球菌的感染途径不是呼吸道也不是消化道，而主要是从伤口感染。这种菌从伤口进入组织或血液内后会通过血液进入全身各个地方寻找地方定植。家兔缺乏运动脚部血流缓慢，故最容易发生感染。这就是为什么许多兔场大面积发生脚皮炎的原因。

问：“您走的地方多，您能不能给我们介绍一下全国哪家生产的疫苗最好”？

答：“这是我最不愿意回答的问题。因为说哪家疫苗不好或不推荐哪家的疫苗都会得罪人。说句良心话，过去我对哪家的疫苗都不是十分满意。特别是巴氏杆菌疫苗，从我使用的效果来看，都不好。我在天津的养殖场有一段时间这个病特别严重，搞得我非常头疼。我对自己的养殖能力都产生了怀疑。后来，实在没有办法我找到了中国野生动物研究院的何宏轩院士。他亲自到我场采集病料并拿回去为我生产了专用的疫苗，这才使我的兔场疫情得到控制。我有很多的知识都是从他那里学到的。

我认为疫苗效果如何，关键在于生产疫苗的“毒株与现在流行的毒株免疫原性是否相近或一致。目前国内流行的兔巴氏杆菌大多属于A型，如果大家比较一下，各厂家使用的毒株都不一致，最近，我应邀到四川省华派生物制药有限公司学习和参观，了解到他们采用的毒株是新近从养殖场提取并分离出来的毒株A型C51-17，该毒株经农业部验收列为了国家新药。我把产品拿回来在三家兔场用了三个多月，得到的反映都不错。特别是内蒙的一家养殖

场每天都死很多兔子(通过图片诊断确认为巴氏杆菌病)，打上这个疫苗后很快得到了控制。据这名用户反映，过去他的兔场鼻炎非常严重，现在也好多了。当然，仅凭几家的反映还不能说明问题。在时间上也需要更多的检验，现在说好还为时过早。不过，要想知道梨子的滋味只有亲自尝过才知道。所以，我建议大家可以先买些在本场试试，然后再做决定。

参观了他们的生产车间后给我留下的印象是，设备绝对是国内最先进的，工艺也是最先进的。据公司的技术人员介绍，他们生产的疫苗有五大优点，一是毒株最符合养殖场的实际，能起到超强的保护力。抗体产生情况可以到现场检测。二是抗原含量高。采用了国际疫苗生产的超浓缩工艺。菌苗浓度是正常疫苗的两倍以上。打1毫升就可以获得满意的免疫效果。三是免疫保护快，维持时间长。打上疫苗后72小时即可查到抗体，这比一般疫苗7天才产生抗体要提前3-4天。四是质量超稳定，在常温下可保存三个月。五是此疫苗含有细胞因子免疫增强剂，可提高对巴氏杆菌的免疫保护。





禽流感的防控

文 | 岳华

禽流感的防治要点是一定要严防高致病性禽流感病毒传入，一旦发生禽流感可疑病例，应及时上报并组织专家及早确诊，鉴定所分离的禽流感病毒的血清亚型、毒力和致病性。对高致病性禽流感确诊病例，应以发病场为圆心划定半径 3 公里的疫区，严格封锁，扑杀所有家禽并进行彻底的消毒，严格执行防疫措施，3 ~ 5 公里为免疫缓冲区，所有家禽紧急接种疫苗。

一、甲型流感的前世今生

1、禽流感病毒的分类地位 禽流感病毒是正粘病毒科甲型流感病毒属的成员，该属病毒可感染人、多种哺乳动物及鸟类，目前已知甲型流感病毒的 HA 有 16 个亚型，即 H1 ~ H16，NA 有 10 个亚型，即 N1 ~ N10，两者组合成了众多的血清亚型，如 H9N2、H5N1、等。不同血清亚型的流感病毒其宿主特异性及对动物的致病性也有所不同。

2、流感的全球四次大流行

流感大流行以一种新型流感病毒在全世界范围内的迅速传播为典型特征，最终可造成高发病率和 high 病死率，并流行约 2~3 年。

（1）第一次大流行——西班牙大流感

1918 年 3 月 11 日，美国堪萨斯州的一个步兵营一名炊事员起床后觉得自己喉咙痛，低烧。至中午，兵营中已有 107 人出现同样症状。次日，522 名士兵全部病倒，相当一部分发展为严重的肺炎。其后一周内传遍全美。病毒随着参加第一次世界大战的美军传到欧洲，半个多月后，传到中国和日本，进而感染了全世界。

1918 至 1919 年，全世界 2 亿人感染了流感，死亡人数 2000 万 ~ 5000 万，比一战死亡总人数还多。因有大批西班牙人死于该病，故将其命名为“西班牙流感”。是有记录以来人类历史上最著名、也最具破坏性的一次流感大流行。

（2）第二次大流行——1957-1958 年“亚洲流感”

“亚洲流感”于 1957 年 2 月下旬在中国初次发现，1957 年夏天蔓延到南半球，1957 年 6 月传至美国。全球约 100 万人在此次流感大流行中丧生。该毒株由禽 H2N2 亚型毒株和其时流行的人 H1N1 亚型毒株经基因重组而成，其中有 3 个基因源于野鸭 H2N2 毒株，其余 5 个基因源于其时流行的人 H1N1 毒株。美国约有 6.98 万人死于此次流感大流行。

（3）第三次大流行——1968-1969 年“香港流感”

“香港流感”是 1968 年初在香港发现，约 75 万人死亡。美国约有 3.38 万人死于此次流感大流行。

（4）第四次大流行——新型 H1N1 甲型流感

新型 H1N1 甲型流感 2009 年首先于墨西哥发现的迅速波及全球，全球感染超过百万，死亡超过 1.8 万人。

3、禽流感

禽流感是由甲型流感病毒引起的家禽的一种以轻度呼吸道病到严重全身性症状的传染病。高致病力毒株可致禽类突发死亡，是国际兽疫局规定的 A 类疫病。禽流感病毒也能感染人。

禽流感最早的爆发记录是 1878 年的意大利，鸡群出现大量死亡，时称“鸡瘟”，1955 年证实为甲型流感病毒，

此后命名为禽流感。根据病毒毒力的强弱可把 AIV 分为高致病性毒株、低致病性毒株和非致病性毒株三大类：高致病性：对家禽的感染率和致死率均可达 100%；低致病性：仅导致轻度呼吸道症状、产蛋量下降；非致病性：仅引起机体产生抗体。

4、高致病性禽流感（HPAI）的判定标准

含 AIV 的鸡胚尿囊液原液用灭菌生理盐水 1:10 稀释，静脉接种 4~8 周龄 SPF 鸡 8 只，每只 0.2ml，隔离饲养观察 10d，死亡 ≥ 6 只者，该流感疫情即可判定为 HPAI。到目前为止，发现禽流感中高致病性毒株均为 H5 和 H7 的亚型，但是，并非所有 H5 和 H7 亚型都是高致病性毒株。

二、禽流感的危害

1、引起禽鸟大量死亡：给养殖业带来毁灭性打击；

2、感染并致死人类：禽流感病毒极易变异，极有可能出现可在人间传播的毒株；

3、由于 H5N1 等高致病力毒株感染人类并造成死亡，因此极易导致消费者对禽鸟及其制品消费的恐慌；

4、经济损失：禽流感疫情暴发时的封锁和贸易限制、旅游预警等措施给如旅游、贸易和地方经济造成巨大的损失。

有数据显示，禽流感特别是 H5N1 及 H7N9 的爆发对我国禽业造成了毁灭性打击。中国畜牧业协会提供的材料显示，2011 年家禽饲养产值 6586 亿元，2013 年上半年受 H7N9 影响，家禽行业饲养环节直接损超 600 亿元，有 4000 多万养禽农户和企业、其产业链涉及的近 1 亿人口受到牵连。2005 年，我国发生 32 起高致病性禽流感疫情，扑杀了两千多万只。2013 年 3~5 月底，因 H7N9 禽流感至少有 26 万只家禽被扑杀。

三、禽流感的流行病学

禽流感呈世界性分布。病禽及带毒禽是主要传染源，带毒鸟类和野生水禽在本病传播中起重要作用。传播途径主要是呼吸道和消化道，病毒通过病禽的分泌物、排泄物和尸体等污染饲料、饮水及其他物体，通过直接接触和间接接触发生感染。目前尚无足够的证据表明本病可以经卵垂直传播。本病一年四季都可发生，但以晚秋和冬春寒冷季节多见，无明显的周期性。感染家禽常突然发病，传播迅速，往往呈流行性 or 大流行，当鸡和火鸡受到高致病力毒株侵袭时，可引起 100% 的死亡。由于我国采取了强制免疫等主动控制措施，高致病性禽流感才呈逐年下降趋势。低致病性禽流感主要是由 H9N2 亚型感染所致，家禽发病率高而死亡率低，是我国目前禽流感的主要流行形式。

四、临床症状

禽流感无特征性临床症状，潜伏期从几小时到几天不等，病程长短不一，自然感染的潜伏期一般为 3~14 天。低致病性 AI 主要表现为食欲减退、被毛凌乱，咳嗽、打喷嚏、呼吸啰音及流泪等，产蛋鸡产蛋量下降。高致病性禽流感最急性型往往不见任何症状突然死亡，病情稍缓的，可见禽群采食量显著减少，出现冠髯发绀，结膜潮红、流泪，头颈部水肿，呼吸困难；部分病禽（尤其是雏鸭）出现神经症状，表现为头颈部扭曲、颤抖、平衡失调甚至出现角弓反张，排出黄白、黄绿或绿色稀粪。致死率可达 100%。产蛋鸡产蛋量急剧下降，甚至在 1 周内完全停产。

五、病理变化

高致病性 AI 病鸡头颈部皮下水肿，鸡冠和肉髯发绀、出血或出血性坏死。脚部（爪、蹼）皮下有出血点或出血斑，浆膜、黏膜及各内脏器官的广泛性出血，尤其是腺胃黏膜乳头出血、腺胃乳头管中可挤出白色脓性分泌物。整个肠道特别是小肠从浆膜层即可看到肠壁有大量黄豆至蚕豆大出血斑或坏死灶，盲肠扁桃体等肠道淋巴组织肿胀、出血、坏死。胰腺变硬，可见黄白色坏死点或出血性坏死灶；气管黏膜肿胀、严重出血，气管内可见血性分泌物或干酪样栓子，肺脏水肿，有局灶性到弥漫性肺炎。产蛋禽卵泡充血、出血、变形、变色甚至破裂，腹腔内可见新流出的卵黄液，



病程稍长，形成凝卵样物质，并出现卵黄性腹膜炎。

低致病性禽流感以窦的卡他性、纤维素性、脓性炎症为特征。眶下窦肿胀，有浆液性到浆液脓性渗出物。气管黏膜水肿、充血并间有出血。卵巢退化、出血和卵泡破裂。大量纤维素性渗出物覆盖于肝脏、心脏表面及气囊壁或蓄积于气囊中。输卵管发炎，管壁水肿、变性，输卵管内有大量脓性分泌物。蛋壳粗糙、褪色、变薄，易碎。

六、实验室诊断

1、病原的分子检测

RT-PCR 以及荧光定量 RT-PCR 技术可直接从气管拭子及组织样本中检出 AIV 特异的核酸片段，其敏感度与病毒分离培养相当，由于其检测速度快，且无需增殖病毒，不存在散毒的危险，因此特别适合高致病性 AI 的快速诊断，该方法还可用于病毒亚型鉴定，是 AI 最常用的检测技术。

2、病毒分离鉴定

以活禽的喉头、气管或泄殖腔拭子或病死禽的气管、肺脏等组织样品作为病料，接种 9 ~ 11 日龄鸡胚绒毛尿囊腔，37℃ 孵育 5 天，将 24 ~ 72h 内的死亡胚或活胚取出冷藏，检测鸡胚尿囊液对鸡红细胞的凝集活性，并用血凝抑制试验进行病毒型和亚型鉴定。AIV 分离毒株需进行毒力鉴定，

静脉接种 6 ~ 8 周龄 SPF 鸡，10 天内能致 6 只及以上死亡的即为高致病性 AIV。

3、抗体检测

血凝抑制试验 (HI) 是最常用的 AI 感染抗体监测及免疫抗体效果评价。琼脂扩散 (AGP) 试验最常用的是双向双扩散 (或称免疫双扩散)，这是国内目前普遍采用的方法。但该方法不适合水禽抗体的测定。

七、防治要点

一定要严防高致病性禽流感病毒传入，一旦发生禽流感可疑病例，应及时上报并组织专家及早确诊，鉴定所分离的禽流感病毒的血清亚型、毒力和致病性。对高致病性禽流感确诊病例，应以发病场为圆心划定半径 3 公里的疫区，严格封锁，扑杀所有家禽并进行彻底的消毒，严格执行防疫措施，3 ~ 5 公里为免疫缓冲区，所有家禽紧急接种疫苗。21 天后经过终末消毒方可解除封锁。未发生本病的地区和养禽场，应加强兽医卫生和检疫工作，适时免疫接种 H5 亚型重组灭活疫苗或 H5、H9 二价灭活疫苗，能有效控制禽流感的发生。

(作者简介：西南民族大学生命科学与技术学院教授，长期从事禽病流行病学调查和防控研究)

确立主人翁意识 与企业共进退

文 | 黄飞

老子云：“圣人在天下，歛歛焉；为天下，浑其心。百姓皆注其耳目，圣人皆孩之。”意思是圣人在治理天下的事，不怀诚见，不专断，百姓就都会成他的耳目，告诉他真话，由于圣人的行为感染了百姓，民风就会像小孩一样质朴。推及到企业，就是要培养员工的主人翁责任感。

那么什么是主人翁责任感呢，主人翁责任感就是把所有的事情当作自己的事情来做，有一种强烈的发自内心的一定要把事情做好做完美的意识，推及企业，也希望我们每一个人能以“居家的心情”来工作，像经营自己的家一样，悉心经营自己的工作，留心工作中的每一个细节，像关爱家人一样关爱企业。这种“居家的心情”的意识，从大处表现在技术上的不断创新、业务上的蒸蒸日上；从小处表现在工作上兢兢业业、行为上任劳任怨。而华派生物公司是精华集团旗下的科技型生产性企业，配备了各种先进而精良的仪器设备，投入了大量的资金，引进了大量的人才，更欲做动物保健行业的标杆企业，这更是需要员工的主人翁责任感，与企业共进退。

那么员工又该怎么做才能培养主人翁责任感呢，我们可以从以下几点做起。

一、树立正确的工作理念。工作不能亦步亦趋，要有积极性和创新性。工作中无论做任何事都要深刻领悟和理解领导下达的指令，然后用“岗位主人翁精神”把领导的意图贯彻到工作中去，发挥自己的创造能力，攻克工作中的难题，不断发展和提升自我。



二、把握工作中的原则问题。原则性问题必须严格把关，工作中要敢于承担责任，要发扬员工有错误主管担当责任的主动工作精神，要及时发现人才并加以肯定和培养、鼓励，一个团队如果发现和培养不了人才，不可能是一个好团体。

三、注意细节。细节决定成败，员工要带着“岗位主人翁意识”去工作，就会发现工作中有许多值得我们去关注的细节，凡事都要做到精益求精，把平凡的事做好就是不平凡，要知道其实伟大也出自平凡。

四、工作要具有上进心。员工要时时践行“做岗位主人，为自己工作”的思想，不断去积累自己的知识和经验，提高自己的专业技能和业务水平。

五、相互监督，互帮互助。公司是我家，发展靠大家。要发扬“一家人、一条心、一股劲、一个目标，用家的温暖去关心和帮助身边的同事，共同学习共同提高。我们每一个人都有义务和责任去抵制和监督一切不利于公司发展、不利于同事发挥的不正常事情发生，绝不能姑息迁就，让我们用家的屏障构筑成一道“铜墙铁壁”的预防体系，拒不正之风于未然。

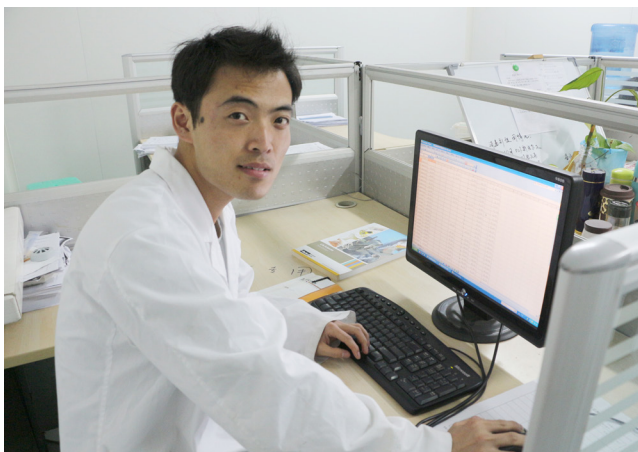
六、坦诚做人，真诚做事。恪尽职守，兢兢业业。

（作者简介：黄飞，硕士研究生，生产技术部三车间抗原
班组技术员）



在华派生物做更好的自己

文 | 黄飞



2013年8月从吉林大学预防兽医硕士毕业后，我加入了华派生物有限公司这个团队。在这个“大家庭”里，我有过彷徨和退缩，庆幸的是坚持下来了。

回顾这一年多的成长，我目睹了华派生物的新老变迁，接触了许多的事和人，领悟了许多道理，收获了许多学校不能得到的东西。

劳动，走向社会的第一课

感受最深的是2014年华派生物顺利通过农业部GMP验收的过程。此验收准备时间之长，要求之严，让我看到了进入生物制品行业门槛的高度和难度。

为了适应进一步发展的需要，华派生物从石桥老厂顺利乔迁至石盘食品医药产业园，实现了以旧换新这一重大转变。

在新厂，所有的一切都要重来，如一切新设备的搬运和安装。我所在的抗原组全体同事一直战斗在第一线上，是大家全心全力、不怕脏不怕累、流血流汗不流泪的干劲与精神，保证新了新厂区相关仪器设备的搬运工作顺利完成。

在新厂建设完成之后，所有抗原小组成员又全身心投

入车间里面的清洁工作。从30万级到万级最后到局部百级生产工作区的墙顶、墙面、超净工作台及地面的彻底清洗，冷水机组投入运营的调试等，这种看似简单却异常艰苦的工作，大家都是在2013年炎热的夏秋季抢时间完成的。

同志们干得满头大汗甚至汗流浹背那是常有的事，有时皮肤也被漂白了。尽管这样大家都没有任何一句怨言而始终坚持在一线，用最快的速度保质保量地达到了GMP静态验收所要求的厂区清洁度。

而在公司的动态验收中，全体抗原组成员积极提高自身的生物制品理论修养和实际动手操作能力，并严格按照GMP要求完成相关生产线产品记录，其完整性和可追溯性得到了进一步加强和提高。在大家全力的配合下，华派生物顺利通过了农业部专家组的严格审核并完成了动态验收工作。

GMP验收的顺利通过，全体抗原组成员都感到非常的欣慰，觉得同志们的汗水没有白流，而且大家更加团结一致、满怀信心、精神抖擞地向着新的工作目标进发。

团结，战胜困难的关键

2014年9-12月是抗原组一年以来最为困难的几个月。

在这个阶段，抗原组摸索一个新产品的试产时发现产毒量不稳定。

抗原小组全体组员、研发部相关成员和生产领导迅速召开会议分析、商讨，并跟踪水质和犊牛血清质量等，找到了问题的症结。首先，新公司的水由于自身的处理净化可能无法达到疫苗生产的基础要求这将是影响产毒与否的关键；第二，血清质量的不稳定也会影响细胞产毒。

鉴于以上两点问题，在大家群策群力下，提出了使用两种不同水源和两种不同国内厂家的血清分别做对比实验。实验结果表明，水和血清确实是影响细胞产毒的关键要素。

最终通过配置净化系统设备对水源进行二次净化以提高水质，通过筛选国内犊牛血清厂家以提高血清质量，2014年的新产品试验生产工作才得以顺利完成。

这次生产经历让我深深体会到，在遇到困难的时候相关领导的全力支持是工作顺利推进的关键。在此，我要感谢林琳副总经理、方鹏飞副总经理、蒋林总工程师、冯锡良副主任和万成燕副主任、徐静博士和邱文英副主任，以及设备动力部的全体成员。

而一个齐心协力的团队更是克服困难和战胜困难的法宝，团结就是力量，团结就有智慧。我要感谢抗原小组的成员钟娅男、黄梅、曾衍华、黄凤、党林、王飞和张丽君。

感恩，最大的收获

在来华派生物的一年多时间里，我收获的是感恩，学会感恩就是学会做人。

感谢华派生物给予工作的机会，才让我有机会接触生物制品行业，把学校的理论知识运用到生产的实际操作，让理论不在是空洞和抽象的神物，让它有机会为实际工作服务。

感谢华派生物的各位领导对我所做工作的高度支持和理解。在2014年秋季，抗原小组新产品试产遇到产毒不稳定这一重大瓶颈的时候是领导给了支持，让我们大胆地做对比试验，针对性地解决问题，确保了工作最终得以顺利完成。

感谢三车间全体员工特别是抗原班组同事的支持，是

大家齐心协力、共同努力才保质保量地完成公司安排的生产任务。

我还深深地体会到，工作中遇到困难和问题仅仅靠自己是不够的。因此，我要特别的感谢罗云秀老师，是她们的热情激发了我从事生物制品的决心，一位退休的老师仍然在这个行业发光发热。

是她，用耐心教会了我在猪瘟疫苗生产工作的全部操作技巧。她的无私让我觉得我应该继续把猪瘟疫苗做得更好。

是她，用实际行动交给我们处理问题的突破口。在新产品试验产毒不稳定这一老大难问题上她总是积极想办法，积极改进操作的工序，让我们的工作得以顺利进行。

未来，我的五年职场规划

职业规划是一个动态过程，其最基础的工作首先是要知己，未来五年的职业规划也不例外。只有正确的认识自己，才能对自己的职业生涯目标做出最佳选择。

凭着对本行业的执着与热爱，本着既要学会做事也要学会做人的思想高度，我对未来五年的规划有如下设想：

第一，为下一步目标积累相关经验。例如，对本行业各方面知识的拓宽和技能的了解与掌握。

第二，公司领导安排的任何工作任务，都要及时、有效的完成，做好领导的帮手。

第三，保持良好心态。成功是每个人追求的目标，但要避免急功近利。每个成功者的背后都有一番辛酸故事，都有着痛苦的经历。心态的调整在这个时候显得尤为必要。要不断调整自己，保持静心、细心、耐心、专心，乐观自信地对待工作和生活。

第四，保持最佳状态。如果领导给予任何的提升机会与空间，我将牢牢抓住，做更好的自己，伴随华派共同成长。

（作者简介：黄飞，硕士研究生，生产技术部三车间抗原班组技术员）



四川省华派生物制药有限公司，直属于四川省精华企业（集团）有限公司，是一家集兽用生物制品研发、生产、销售和技术服务于一体的高新技术企业。公司先后投资 2.8 亿元，在四川省简阳经济开发区食品医药产业园建成了具有国内领先水平的 15 条生产线（含 2 条悬浮培养生产线），畜禽核酸疫苗专用生产线和亚单位疫苗专用生产线已竣工建成。公司配套建设有质检研发中心、行政办公中心、动物疫病监测诊断中心、实验动物中心、员工宿舍等工作和生活设施。四川省发展和改革委员会批复的“兽用核酸及亚单位疫苗工程实验室”项目也正在建设之中。目前，公司畜禽疫苗产品生产能力达 130 亿头（羽）份。

公司秉承“科技是技术之保障”的发展理念，先后与哈尔滨兽医研究所、兰州兽医研究所、中国农业大学等一大批知名高等院校、科研所进行深度的战略合作。华派公司坚持走自主研发与联合研发之路，不断创新研制我国动物新型疫苗，特别是与国家禽流感参考实验室、香港格兰柏生物工程公司合作开发研制的禽流感 H5 基因工程疫苗，为全国第一家禽流感 H5 基因工程疫苗生产厂家，填补了国内空白。

四川省华派生物制药有限公司 人才需求信息

一、细胞毒活疫苗及灭活疫苗车间(本科 10 名)

工作内容：生产技术储备人才

二、细菌灭活疫苗车间（本科 10 名）

工作内容：生产技术储备人才

三、质量部质量检验员（本科 5 名）

工作内容：负责公司原辅料、包装材料、半成品、成品的质量检验

以上岗位要求动物医学、药学、生物技术等相关专业大学本科以上学历；有较强的责任心和团队精神，具备吃苦耐劳、认真仔细等品质。

四、研发人员(硕士 4 名、博士 3 名，男女各半)

工作内容：兽用生物疫苗的研究开发

岗位要求：畜牧兽医、预防兽医学、生物工程专业硕士以上学历

五、车间设备操作人员(高中及中专以上、限男)

工作内容：操作生产线设备

岗位要求：电子、机电机械操作相关专业

联系人：蒋女士

联系电话（传真）：028-27282488

电子邮箱：949760307@qq.com

公司招聘负责人：扶海 13708185121

公司地址：四川省简阳经济开发区食品医药产业园
（距成都市中心天府广场约 47 公里）

2014

华派生物 特殊贡献人物 荣誉榜

2014 年，以方鹏飞、蒋林、王娟、李峰、邱文英和张莉 6 位特殊贡献人物为代表的华派人，用汗水和智慧创造了华派生物公司的载誉满途。

在打好 2015 年“全面营销”攻坚战的征途上，全体华派人应该如何推动公司迈上发展的新台阶？在他们真挚的获奖感言中，你我都能读出榜样的力量，也能寻找到自己前进的方向。



特殊贡献人物

姓 名：方鹏飞

职 务：副总经理

分 管：产品开发及质检工作

获奖感言：

2014 年，华派生物坚实地向“打造中国动物疫苗第一品牌”的目标迈进了一大步，而我作为分管研发和质量的一员，在获得集团公司“特殊贡献人物奖”的同时，也备感责任重大。

我一直倡导和实施团队作战，一个强有力的团队是我们不断进取的坚实基础，正是在这样的团队努力拼搏下，2014 年华派生物通过了 15 条 GMP 生产线的动静态验收，取得了 8 个产品生产文号、1 个新生物制品临床批件和 1 个产品注册，还有 12 个项目开展了前期研发工作，基因工程疫苗和亚单位疫苗项目正在有序推进。

华派生物进入了发展的快车道，需要团队共同开展和完成的工作越来越多，任务越来越重，但在团队的努力下，困难将会不断被克服，我也将为团队服好务，当好总后勤，做大家的坚强后盾。

有了集团公司的坚强领导和创建的良好平台，就给了我们华派人展示自己的舞台，在这个舞台上我们都扮演不同的角色，但我们的目标是一致的。我坚信，通过我们的共同努力，华派生物一定能够不断发展，我们也将不断成长。

**特殊贡献人物**

姓 名：蒋林

职 务：副总经理

分 管：设备动力部

获奖感言：

我能够当选为“精华集团 2014 年度特殊贡献人物”感到非常荣幸！这是一份荣誉，也是一份激励，感谢谢总给我提供了一个好的工作平台，感谢各位领导与同事们对我工作的支持与肯定！这份荣誉，得益于设备动力部这支优秀的团队。

2014 年我与设备动力部全体人员一起较好地保证了设备、设施的正常运行，水电气的正常供应，同时与李峰、潘华柱二位主（副）任一起较好地解决了核酸疫苗及亚单位疫苗专用生产车间建设中的许多技术难题，保证了新车间建设的速度与质量，回想起过去一年所取得的一点成绩，深深感受到：只要领导认真履职，亲临现场接地气，以身作则带好头，充分整合和发挥团队的力量，就没有战胜不了的困难。

荣誉已经过去，我将立足本职工作，更好的充实自己，向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，争取更好的成绩。

**特殊贡献人物**

姓 名：王娟

职 务：销售副总

分 管：政府采购

获奖感言：

荣获 2014 年度集团公司授予“特殊贡献奖”的殊荣，非常感动，感慨万千！我深知得到的不仅仅是荣誉，还有满满的鼓励和认可。

伴随华派生物一路走来，六年了，非常感谢华派生物给了我一个独一无二的平台，让我能有机会从做生产技术转为做销售。虽然过程艰苦，有的时候甚至是煎熬，但坚持下来，却有了颇多的收获和提升。这一路上，更感谢华派生物这个团队每一个人给予我的每一次支持和鼓励，这都是我前进的动力！

精华集团二十一个春秋创造了一个又一个奇迹，誉满神州。展望未来，华派生物将再度扬起风帆、续写辉煌，定将创建中国动物疫苗第一品牌！

**特殊贡献人物**

姓 名：李峰

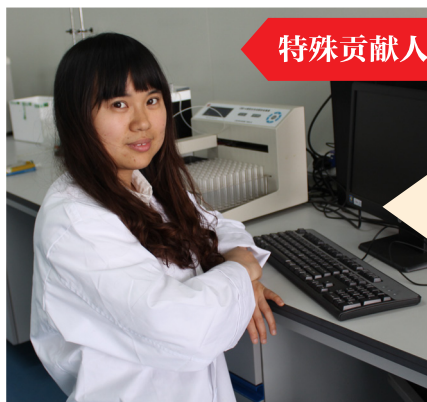
职 务：一车间主任

获奖感言：

能够获此殊荣，不仅是对我，更是对我们团队工作的肯定。我代表我们整个团队感谢领导和同事对我们工作的关心、支持和帮助。

我们团队一直倡导“快乐工作，工作快乐”的理念，尽量营造“紧张工作节奏，愉悦工作心情”的良好氛围，视工作为生活的重要组成部分。有了这种思想理念和工作环境，大家更加团结，人心凝聚，在克服了一个又一个困难的同时，我们也收获了一个又一个胜利的喜悦。

随着华派生物高速的跨越式发展，我愿意和领导、同事们一起，共同努力，并肩战斗，千方百计提升产品品质，开创华派生物的辉煌时代。



特殊贡献人物

姓 名：邱文英

职 务：研发中心副主任

获奖感言：

自 2011 年 7 月进入华派生物至今，我在公司工作已有三年多时间，在这三年多的时间里经历过无数的汗水与泪水的洗礼，也曾动摇过，更曾迷茫不知所措过，所幸在领导与同事的鼓励与支持中坚持下来，才能让自己在工作中有所收获。

从学生到员工角色的转化，从学校的一方小舞台进入社会这个大舞台，太多的未知就像浓雾笼罩在前进的路途中，身在其中除了迷茫再无其他。领导的关心与信任就像一束束耀眼的阳光，穿透浓雾为我照亮前进的道路；同事的支持与帮助就像一阵阵暖暖的和风，卷走浓雾抚平我的不安。在我看来，这份荣誉不是属于我一个人的，而是属于在我身后支持与帮助我的所有人的。

荣誉是一块黑巧克力，入口苦涩、回味却也甘甜；荣誉是一条长鞭，时时催人不停向前。未来也许有很多的困难与曲折，但是我相信在领导的关心下，在同事们的支持与帮助下，我会为“打造中国动物疫苗第一品牌”这一共同目标做出自己最大的贡献。



特殊贡献人物

姓 名：张莉

职 务：技术服务部经理

获奖感言：

这个荣誉是属于我们技术服务整个集体，感谢技术服务团队每个人的辛勤工作。

2014 年，由于工作的特殊性，我们白天在公司处理投诉、编辑杂志、撰写资料、制作课件、更新网站，别人下班以后回家，我们却又踏上了出差的旅途，很多时候都要工作到凌晨。就这样，一次又一次的加班熬夜拜访客户，精诚所至，金石为开，在团队的努力工作中，我们完成了 2014 年大客户直销任务。

《华派生物》是企业的窗口，一年刊发六期，预约稿件、撰写新闻、修改稿件，编辑部的工作任务重、时间紧，在向主编的带领下，我们克服困难，圆满完成了 2014 年《华派生物》的刊发工作。

技术服务是一个很难看到成绩的工作，但又不可或缺，我们的工作就是为销售服务，为产品服务，为客户服务，为我们的销售员服务。开会、培训、讲课、处理投诉，哪里需要，我们就出现在哪里。

2014 年，我们努力完成各项工作任务。

2015 年，技术服务的工作任重而道远。

打造中国动物疫苗第一品牌，这是华派人的奋斗目标，它是华派梦，也是我的梦。



一位华派疫苗的追随者

——专访广西贵港市益农商贸有限公司总经理欧志昌
文 | 向丕元

一个动物疫苗经销商，自费十多万元在所在城市一个主要交通要道打出了华派生物疫苗的高炮广告。他有一个怎么样的“益农”梦？他为何钟情华派？自费打华派高炮广告值得吗？



2014 年底，听说广西贵港市有一个动物疫苗经销商自费十多万元在该市一个主要交通要道的显要位置打出了华派生物疫苗的高炮广告。

这让笔者顿感此人非同一般，一直想跟他面对面交流一次，心里萌发了采访他的念头。

他的“益农”梦想

近日，通过电话和网络的方式，笔者对这位举动惊人的华派生物客户进行了专访。他，名叫欧志昌，今年 36 岁，是广西贵港市益农商贸有限公司总经理。

欧志昌跨行业发展，对华派生物产品品质深信不疑，毫不犹豫地选择和推崇华派。他对华派产品的情有独钟，

无不让人感叹并被折服。

2002 年 7 月，欧志昌从桂林医学院毕业后分配到广西贺州市富川人民医院工作，但他一直有自主创业的欲望。2004 年，便辞职自己创办诊所，一干就是 3 年。2007 年他跨行业发展，和妻子卢良芬办起了自己的养猪场，一干又是 3 年。2010 年欧志昌受聘到贵港市港北区港城兽医站工作，至此，他在畜牧养殖行业已摔打了好几年。

这期间，正值猪病高发时期，养猪业陷入极度困境。他通过几个要好的朋友商量，也经过他本人的深思熟虑，决定创办一个为养殖户服务的兽药、疫苗经销公司。

2013 年 10 月，由欧志昌夫妇创办的贵港市益农商贸有限公司应运而生，并顺利通过了行业主管部门的兽药



GSP 认证和兽用生物制品经营许可验收。

据欧志昌介绍说，益农公司的经营原则是，“以人才为主导，以质量为本”，目的就是要为养殖户服务好，增加养殖业主的收入。这也是公司取名“益农商贸”的初衷，就是要有益于农民，达到互利共赢的目标。

目前，该公司配有员工 10 名，其中兽医师 2 名、村级防疫员 6 名、专职销售人员 2 名。公司还专门配备了兽药、疫苗配送及技术服务车辆 4 台，以满足公司技术营销的需要。

钟情华派，选择比努力更重要

当笔者问及益农商贸为何要选择华派生物时，欧志昌说，“选择比努力更重要。”他不假思索地阐述了理由：

“第一，选择“华派”简单易懂，一个好看好听的牌名字，能够在第一时间抢占客户的心智资源，可以降低传播成本，属于攻心策略。作为一个经销商，选择华派就等于成功了一半，就像“欧派”橱柜一样，凡装修新房选配过整体橱柜的，无人不知，无人不晓。

第二，时代在变，客户的需求也在变，每个企业为了适应市场发展的需求，都在不断创新升级，疫苗产品也

在从低端走向高端。特别是生物制品，随着时间的推移和市场变化，病毒不断变异，所以要以发展的眼光看未来。

2013 年 12 月，有幸参加了四川精华集团 20 周年庆典和华派生物新厂投产启动仪式，目睹了华派的实力，我相信自己的眼光。

第三，我们又通过网上查询，了解了华派生物的背景，特别是该公司漂亮整洁的厂房和车间、先进的仪器设备、充足的人才资源及技术优势更是深深地吸引了我。”

自费打高炮广告，值！

笔者接着又问，益农商贸为何要自费十多万元在贵港市一个主要交通要道打出华派生物疫苗的高炮广告，值吗？

欧志昌坚定地回答：“值！纵观生物制品领域，加上对本地市场的调查和自身因素的分析，要使华派生物疫苗尽快打入规模养殖场，必须快速提高华派在本土的知名度，2014 年 12 月，我们毅然决定打华派疫苗的高炮广告。

首先，由于本公司起步较晚，别人已在这个行业领域干了很久，各有各的市场，我们只有在这个行业里面快速成名，才能分得市场一块蛋糕。



其次，本地市场不成熟，品牌也比较乱，所以有必要打广告主动造势，树立大品牌形象，我们必须站在战略高度，无论是语言还是文字表达，都要能让客户在第一时间对疫苗厂家产生尊重感，我们必须给客户以强力的视觉冲击力，以其独特性快速崛起，占领市场，创造 Number 1。

实践证明，目前这个广告对益农公司市场开发和华派疫苗的销售都起到了很大的拉动作用，销售业绩节节攀升。”欧志昌如是说。

华派应与经销商并肩战斗

笔者向欧志昌提了第三个问题，如何评价华派生物的疫苗产品。

他说，华派生物的产品具有其独特性和优势性。具体表现在：第一，华派生物把包装放在战略的高度，因为当你看到这个产品产生视觉效应的时候，就会产生购买欲望；第二，冻干疫苗都配备有独特的稀释液，具有免疫增效和抗过敏作用；第三，抗原含量高于其他同类产品；第四，疫苗纯净度高，无外源病毒污染。所有产品经过客户的使用，

没有发现一例不良反应或者投诉。

最后，笔者请欧志昌总经理给华派生物提点建议。他说，希望华派生物尽快建立自己专业而优秀的销售团队和技术服务团队，并经常下来接地气，与我们并肩战斗，共谋发展，共创未来。

虽然与欧总未曾谋面交流，但他的声音、他的见解给笔者留下了深刻印象，他的侃侃而谈和从容自信更是让我感触颇深。笔者相信，他们夫妇俩创办的“益农商贸”在益农团队的共同努力下，必将在贵港这片大地树起行业标杆，也必将为广大养殖户保驾护航，成为养殖朋友们的贴心人。为每一位养殖户更好的服务，创造更多的价值，也必将是益农人坚定不移的职责使命。

（贵港市益农商贸有限公司地址：贵港市果菜饲料批发市场 A1 栋第 3 号，技术营销热线：0775-4276843；
总经理：欧志昌，手机：15108090170）





文 | 仲崇玉

真正好的销售，会用对方的语言来表达自己的主张，设身处地考虑对方的情境、需求，甚至把对方的老板、客户都考虑在内。在此过程中，不是把自己的观点强加于人，更不是给对方洗脑，而是让对方看到不同的画面，让他自己做出决定。

销售是一种生活方式

有人试验过，在街边，拿着 100 块人民币试图“销售”给路人，看看多少钱卖得掉。100 元人民币的价值，当然也是 100 元，销售人自己知道，这是真币。结果正如你所预料的，别说打八折，可能就算不要钱，也没人要，人家总有顾虑。

这个试验背后，其实就是销售的难点所在。在整体诚信度不高的社会，大家的防御机制都很强。销售人要做的，就是拥有好意，同时让别人原原本本地感受到自己的好意。这需要方法，也需要训练。

真正好的销售，会用对方的语言来表达自己的主张，他会设身处地考虑对方的情境、对方的需求，甚至是把对方的老板、对方的客户都考虑在内。在这个过程中，不是把自己的观点强加于人，更不是给对方洗脑，而是让对方看到不同的画面，自己做出决定。

从这个意义上来说，职场人都是“销售人”，每个人都需要把自己的主张“销售”给老板、同事、家人、朋友……要实现成功销售，可以从六个方面调整自己的思维方式。

1 把握角色，进退有据

人要活得不纠结，自在从容，就需要掌握立场；立场就要回答三个问题，即“我是谁”，“我要什么”，“我有什么”。

最简单的例子，很多丈母娘疼女婿，把女婿当儿子待。可女婿就是女婿，不要轻易走进不同的角色，否则还关系很难长久。女婿没有儿子孝顺吗？孝敬丈母娘没有儿子大方吗？当自己是女婿就是见外吗？相反，错位，才可能滋生很多问题。

比如说，自己妈妈来家里，你可以在她床边一聊大半夜，和丈母娘这么做，就未必合适，这就是分寸。

有人说做女婿我会，怎么做销售呢？做销售也要把握这三个问题，有人把客户当朋友，当辩友，当上帝等都不恰当；销售人的目的不是求人，不是输赢，不是膜拜，只是引领客户看清楚自己的“产品”；销售人不是为了证明自己产品的完美，而是让自己的产品得到完美的使用。在职场中，有太多的人喜欢抱怨公司，如果你问他，说这个话的时候，你

角色是什么？大部分时候，对方都会发现自己跳出了原来的角色，但是也都会解释抱怨里的善意。如果你再问，既然是善意，还有什么更有效的表达方式？这些问题，会让对方回归自己的角色和相应的职责，从感性回归理性。

有人说，好吧，立场我明白了，可我怎么知道我的立场对不对？很简单，当你情绪波动的时候，就是立场需要调整的时候；调整的是你的角色、目的以及衡量手中的资源。

这里有一个误区要提醒一下，调整了立场，不等于就像打了鸡血一样亢奋。

恰恰相反，我认为人的精力是有限的，不要放任自己的激情泛滥，那并不健康。健康的状态，是从容的，中立的，平和的，有力量的，这是立场的力量。

销售点睛：

纠结，不是源自角色错位，就是定错了目标，或者错估了手中的资源。

2 一切都是目标，其余都是注解

再怎么强调目标的重要性都不过分！很多人没有目标，确切地说，没有清晰的目标。为啥？很多人定目标前要先衡量手中的资源够不够，而不是先定目标，后找条件；而且，定目标其实就做了选择，选择意味着放弃，放弃意味着痛苦。

有人认为不定目标可以进退自如，不会失败，实际上却因为没有清晰的目标失去别人的尊重，也失去了集中资源达到目标的机会，也增加了改变目标带来的资源浪费和资源分散带来的效率下降。

有人定了目标，却又丢掉了目标。比如有些人希望别人看重自己，就不停地反驳别人，可是反驳别人往往把自己推向了目标的反面；有人辅导别人是希望带来增长，可

一开始辅导就走进发现问题解决问题的怪圈，纠正问题未必一定与增长相关。

有人把结果当目标，比如销售人把业绩当目标，于是“成功”地把自己放在了索取的位置，招人烦。而你的目标可能是让客户了解你的产品，结果客户因为了解而购买，那是客户自己的事。

这么说来，目标在结果之后，过程之前；是达到结果的理由，是过程的阶段性结果。有些拗口，但仔细想想也不难理解。

所以，销售其实就是客户自己说服自己的过程，而销售人的职责是给对方一个理由，一个不能拒绝的理由。如果你懒得找理由，那么客户就会定义你的来意——即你索取的结果。那么，不给你好脸色，也就顺理成章。

销售点睛：

一个好的目标应该是可以说得出口的，对双方都有益的，创造双方沟通氛围的理由。

3 情绪背后有主张

人到职场，总希望给自己的一个“喜怒不形于色”的成熟标签。不轻易流露情绪是对自己的保护，但也会让自己憋屈难受。

当你的体温升高，血压升高，你会开始担心，甚至去医院；但情绪上的颠簸，你却认为正常。对职场人来说，情绪波动是一个相比体温和血压毫不逊色的健康指标，它能够非常准确地提示我们身体和思维中的问题。

情绪管理，就等同于压抑或者发泄那么简单吗？不是的，由情绪而留意到背后的认知才是有效的开始。比如晚上家人回来迟了，你非常担心，可在家人进门的刹那，由担心变成生气的有没有？

回头想想，你生气真的只是因为对方迟回家？一定不是的，那是什么？是推测。推测属于认知，是对家人迟回来这个动作的解读。可是你解读的依据是什么？

明显不足！

每一个情绪背后，一定有一个观点，只是有时候连自己也未必留意到。

比如说，有人劈头盖脸骂你一顿，你可能当时就生气。但是如果你知道对方生气，是因为她看到你在太阳底下晒了10分钟，因为心疼才骂你的，你还会生气吗？

由此可见，每个观点背后一定有部分事实，或更多事实。吵架的原因，是观点对观点，情绪对情绪。如果每次都能找出情绪背后的原因，每次都能探究支持原因的事实，也就吵不起来了。

销售点睛：

很多时候，吵架的原因，是观点对观点，情绪对情绪。

4 信心，是销售的最大前提

信心不能被要求，信心也不能假装。

很多人以为信心与财富、地位和影响力有关，所以需要等到拥有这些条件才能自信。事实上完全不是这样。我说信心与立场有关，只要你认准自己的立场，自信就是自然而然的事情。有人说不对，一位原来是司机，现在做了销售的大叔级人物从人群中站起来，他说他没有任何理由自信，去人家公司收款遭人家白眼不说，回来还要挨老板骂，隐隐感觉工作不保，多少次恨自己没用，哪来的信心？“我没有信心！”

我回应说，刚才你说自己没信心的时候，就特有信心。他听了一愣，接着和大家一起笑了起来。我接着问他，要做好这份工作，你需要什么条件，比如收款？他回答说：

一个厉害的，干练的，不急等着钱用，一切都搞得定的，威风八面的人可以做好这份工作。我追问：那你是不是每次收款的时候，就有意无意装成那个样子？他想了想，微微点头说，“有点，你想，我也没什么本事，可是这份工作对我很重要，我需要靠它养家糊口。我没读过什么书，初中毕业，像我这样的状况，我怎么会有信心呢？有时候难免要装装样子，壮壮胆。”

信心的关键，就是做你自己。到了客户那边，假如你这样说：“老板，我来为我们公司收款，我没什么本事，四十多岁了，这份工作恐怕也是我唯一的工作。”

这是第一条，回答了“我是谁”。接下来，就要解决我来做什么，我有什么，我没有什么。“我今天来，是来收款的，我知道你有钱，我也知道你可以不给我钱，这是你的事情，我的目的就是拿回钱。因为拿不回钱我就丢掉了工作，丢掉了工作，我也没有什么其他的资源，你抬抬手，我就可以继续这份工作，你按按手指，我可能就会失业。没有了工作，我也就没有什么好失去的了，我今天来的目的就是在这个，你是让我有希望的回去，还是让我绝望地回去？”

当你这样说的时候，只不过是把自己真实的状况说给他听而已，但是他会感受巨大的压力，你会像是没有信心的人吗？但是之前因为怕被人瞧不起，他穿西装打领带到客户那里去，“假装”自己很有能力，结果被一眼瞧破。怎么会有力量？瞬间，他找回了自己的力量。

信心，不只是立场，还需要更多的支撑物，比如了解客户，了解对手，了解自己的产品和战略，都是信心的重要支撑。

销售点睛：

一个人不是他自己的时候，他就失去了力量。

5 信任，与他人无关

很多时候，我们不信任谁和信任谁，似乎都和对方有

关一对方的人品和能力。这是一个误区。信任无关对方，而是自己的事。

仔细看看周围，每当我们吃得准对方的时候，就敢于信任；吃不准，才不信任。所以实际上信任的根源就在于自信。

人品再恶劣，只要你搞得定，照样信任，就像如来信任猴子。从这个逻辑上讲，周围那些我们不信任的人，多半是我们搞不定的人，没有办法，信任危机。我知道这个观点，有违常规，但是值得琢磨一下。你想，放高利贷的人，就真的相信那些借钱的人品和偿还能力？为什么还不敢借给他？那是因为他们搞得定。

记得有一次应聘一家公司中国区总经理的时候，面试在巴黎进行。当时的 CEO 问：“你在中国工作，我在巴黎工作，我们离得很远；而且，英语对你、对我都是外语，我凭什么信任你？”

中国有句话叫直来直去，你既然那么直接，回答也必须直接才匹配吧？所以，这么回答：“信任，是你的事，我值不值得信任才是我的事。我通常会做这样几件事，来让自己值得信任……而你信不信任，完全是你的事。假设我不是中国人而是法国人，你就没有信任问题？假如我不在中国，而在你身边工作，你就信任吗？”

自信，才会信任。

销售点睛：

信不信任是你的事，值得信任才是我的事。

6 销售，就是销售自己

很多人常说：“销售就是做人。”也有人告诫：“要在职场中销售自己”。

什么是做人？销售自己什么？做人就像一个菜农在卖

菜。批发一车菜过来，开始挑挑拣拣，有些菜是要贵卖的，有些菜是要便宜卖的，有些菜是要扔掉的，这样，整车的菜才能卖出个好价钱。我们这一辈子走过来，有些东西是要忽视的，有些东西是要维持的，有些东西是要珍视的。对每个人来说，珍视以及次序，就是缘于人跟人之间的价值差异。

所以，销售自己，一定要知道销售自己什么特质。假如要销售人品，那么具体指人品的哪个方面？是“说到做到”？是“乐善好施”？是“精明强干”？总之，我们需要一些具体的“卖点”，这样你的销售才会更有效。

作为普通的职场人，决定自己做一个什么样的人？我要让谁相信我是这样的人？我用什么方法让人相信？有哪些渠道可以利用？有哪些动作可以去做？……这样一来，回答了这些问题，每个人的方向就清晰了，就会有条不紊地动起来。

销售点睛：

销售自己，关键在于销售自己什么特质。

（本文摘编自中国经营网）



文 | 玛丽·麦金泰尔

能否让在公司的各个权力位置的人都积极地看待你，检视一下自己是如何处理不同层级的权力关系的，你可以了解到自己是否具备“全方位”的权力影响力。

权力的边界

一家公司里，总有一些人的权力高于另外一些人。在组织中有三种基本权力关系：上级、平级和下级，不断制造着挑战性的问题。有些人无法忍受“下级”的角色，对任何拥有权力的人抱着逆反心理。有些人和上级关系很好，但无法与同事融洽。有些人受不了端着架子，想成为与雇员打成一片的和善上司，在公司里却表现出像在家庭中简单的家长或孩子式的反应。能否让在公司的各个权力位置的人都积极地看待你，检视一下自己是如何处理不同层级的权力关系的，你可以了解到自己是否具备“全方位”的权力影响力。

上级：接受现实

如果让你挑选老板，你可能会有许多不同的选择。但现实世界中，我们不得不为那些碰巧被管理层所欣赏的人工作。即使是无能的老板，也会有足够的职位权力让你痛苦不堪。从政治角度出发以非常明智的方式处理好与老板的关系，我们提出如下建议：研究你的老板你的老板有权力指挥你。即使你比他聪明，即使你可以获得他的这份工作，但在这段时间内，你与他捆绑在一起。不要期望完美，老板有各种各样的怪癖、古怪的行为和不经意的习惯，试着找到让他高兴的方法，弄清他做事的方式和获得信息的方法。不要告诉老板“不能”做什么老板向来就是想做什么就做什么，对他说“你不能”只会挑起事端，而且你必输无疑。如果你实在要劝说某位老板不要做某些确实愚蠢的事时，也要先同意他的看法。事实上，承认他们的权威通常让他们比较容易冷静。说话速度要快老板都是比较忙碌的人，日常安排都很紧凑。他们也是聪明的人，对下属的任务，不用过多地解释他们就能快速地吸收和消化信息。即使更多解释对你有帮助，也不要去做。一开始就要讲出自己最重要的观点，一定要快速进行，而且做好思想准备，三句话之后他们就会不停地问你。老板不会喜欢只听你一个人的独白，他们想要控制整个对话，希望获得需要的信息。

不要期望具体的指示

老板的大脑通常会从某个重大的问题快速地移动到下一个问题，他们的指示不会特别清晰。如果你一定要他们给你具体的指示，他们会变得不耐烦，而且觉得你这个人不够聪明。若想成功地与老板们共事，你必须具备一定的心理学知识。你还要和这个人的行政助理建立牢固的关系，因为她知道如何揣测心思。完成任务一旦老板们给出模糊的指示，他们就不想再听到有关这件事情的方方面面了。在他们的头脑中，这件事已经解决了，交给你解决了，他们已经开始去解决其他事情了。只有出现差错时他们才有可能

再次关注此事，你当然不希望那样的事情发生。另外，应该避免回头向主管们要求更多的知识或信息。如果你想不清楚，可以利用自己的关系或拜访他的行政助理。

注重细节

尽管给你的指示比较模糊，还不允许回头得到更明确的指示，你却必须把事情做得尽善尽美。主管们不喜欢处理细节问题，但却期望看到被干净利落完成的任务，希望所有意料之外的困难都被克服。拖沓的工作是绝对无法被容忍的。老板发火不是冲着你个人的老板们总是想讲什么就讲什么，反正也没有人阻止他们。当然不是说他们的说法就是对的，但这是生活中的可悲事实。你要记住他不是冲你来的。忘掉自尊，保持幽默感老板们可以最大限度地满足自己的自尊心，他们拿着高薪，开着好车，周围有讨好的下属。即使他们把事情搞砸了也不会有人告诉他们，所以老板的自尊心都很强，不会给你的自尊留下太多地方。如果你把自尊带进来，很快就会发觉自己陷入了和主管的权力之争。但幽默感是有用的。通常老板都是机智、聪明的人，是出色的学习榜样和导师，你应该容忍他们的一些古怪行为，并有幽默感理解这些行为背后的人性印记。

平级：就事论事

同事可以成为你重要的同盟，他们也是你的内在客户，让他们开心也是非常简单的事情。你唯一要做的就是态度和蔼，帮助他们，有求必应。寻找机会帮助同事分享信息，在领导面前多说同事的好话，当他们需要人手时施以援助。及时回复电话和电子邮件，这样简单的事情却是很多人都做不到的，单凭及时反应，就能使你获得很高的信誉。

不要期望同事成为你的治疗师

叙述自己不开心的离婚细节或者手术经历只能让人了解一些信息，但这些不是同事想知道的，有时只是为了表达礼貌地倾听。如果你总是这样，他们就会躲避你。

避免自我炫耀

尤其在同事面前，如果你总控制不住要显示自己的出

众才华，同事很快会把你看做一个掠夺者。对人有礼貌，即使对那些人品较差的人在工作场所，得罪任何人都可能为你埋下隐患，为人和气则会让你收获颇丰。特别是在你需要表达反对意见时，你不知道谁会出来帮你。

用成年人的方式解决

冲突传闲话在每个办公室都有，但爱传闲话的人，在同事的内心打分都不会特别高。同事会把这样的人看做胆小鬼，不敢光明正大地解决问题。另外不要动不动就挑剔、挖苦，像个成人一样，探讨问题，明确共享的目标，探求解决方法，在行动步骤上采取一致的意见。如果你遇到了行为粗俗、无礼的人，也尽量控制，等他们平复下来，或许自己会后悔的。

下级：助力发展

公司让你成为主管，你的员工却决定着你是否是个领导者。领导者是人们愿意追随，而不是愿意服从的人。激励员工不计较得失为企业奋斗的不是你的行政权力，而是你的影响力。首先不要患上主管病。你应该担心自己是否被尊重，而不是是否被喜欢成功的领导者要专注于赢得尊重，而不是发展友情。如果你过于担心下属的观点，那么在做重大决定时就会有麻烦了。为了具有影响力，主管必须有力排众议的能力。

学会管理他人的表现

主管要有激励和鼓动员工的能力，设定清晰的目标，给出有帮助的反馈，欣赏出色的工作，及时做出改变。他们还要去除那些与项目不相宜的人。在做某些决定时，你应该知道选择什么样的时间和方法让下属参与进来。

帮助下属做到最好

只有缺乏自信的领导才会害怕自己的光芒被有才能的人掩盖。有些下属只是满足于目前的工作，磨练技能，放眼未来。当你了解了员工目标并帮助他们朝那个方向努力，你才会和他们共同受益。

（本文摘编自中国经营网）

2015 年蛋鸡市场走势和产业发展趋势分析

2014 年是近几年养鸡户最高兴的一年，也是收获颇丰的一年。据有关部门统计，2014 年 1-11 月份，全国平均蛋价为 10.77 元 / 公斤，鸡蛋主产省份平均蛋价为 9.89 元 / 公斤，蛋鸡养殖利润为 26-32 元 / 只。在奶牛、生猪、肉鸡等主要畜牧产业行情低迷、效益亏损的形势下，蛋鸡行业一枝独秀，养鸡户终于迎来了得以休养生息的时机。多年来蛋鸡行业受行情跌宕起伏、疫病困扰，养鸡人的理性思维大大提高，也渴望知道 2015 年蛋鸡市场行情走势和产业发展趋势，以便合理安排生产和确定今后发展思路。本文就此问题进行分析 and 判断，仅供参考。

一、2014 年鸡蛋价格高位运行原因分析

1. 蛋鸡存栏下降因素

2013 年 11 月蛋鸡存栏开始逐渐下降。据有关机构统计，2014 年 1 月全国在产蛋鸡存栏比 2013 年 12 月存栏减少 4.69%；2 月在产蛋鸡存栏比 1 月减少 10.38%；3 月在产蛋鸡存栏比 2 月减少 8.18%，在产蛋鸡存栏量由 13.43 亿只下降到 11 亿只；4 月份停止下降，与鸡蛋价格在 4 月份回升相吻合。从育雏方面看，2014 年 2-3 月，养殖户育雏补栏的积极性下降到冰点，育雏量比 2013 年同期减少约 20%，对 2014 年 6-7 月在产蛋鸡补栏造成影响。蛋鸡存栏量和蛋鸡补栏的变化推高了 2014 年鸡蛋价格和全年价格总体高位运行的重要因素。

2. 疫情影响因素

疫情是影响蛋鸡行情变化的最不确定因素。2013 年受“H7N9”事件影响，全国蛋鸡存栏减少了 2.16 亿只，养鸡户补栏不积极，直接影响了 2014 年在产蛋鸡存栏量。同

时，其它的病毒性传染病时有发生，非典型新城疫、非高致病性禽流感、传染性支气管炎等病毒性疫病每年都会在不同的地方不同程度发生，轻者造成鸡群生长速度或产蛋率下降、蛋壳质量降低，重则导致鸡群死淘率显著升高。疫情的发生直接导致生产性能下降和生产成本提高。

3. 养殖结构不合理因素

我国蛋鸡养殖从一家一户散养为主，发展到现在专业化、规模养鸡场、大型集约化养鸡场并存的养殖规模结构。资料显示，2014 年，存栏 2000-10000 只的蛋鸡养殖场存栏总量占全国蛋鸡存栏量的 40%，1 万 -5 万的占 35%，5 万 -10 万的占 15%，10 万只以上的占 10%。存栏 1 万只以下的养鸡场蛋鸡存栏比重还很高，并普遍存在养殖水平低、抗风险能力差等问题，这些养鸡场很容易受到鸡蛋价格低迷和疫情打击而退出养鸡行业。目前，我国蛋鸡养殖规模正处在向存栏 1 万只以上适度规模养殖转型，退出蛋鸡行业和进入蛋鸡行业的规模不平衡，也是造成 2014 年鸡蛋价格高位运行的重要因素。

二、2015 年蛋鸡市场行情分析

2015 年 1 月份，鸡蛋价格在 8.4-9.2 元 / 公斤徘徊，春节过后，蛋价会有小幅下调，下降幅度不会太大。预计 2015 年鸡蛋价格和盈利水平将维持相对稳定状态，养殖效益与 2014 年持平或略有下降。

1. 种鸡产能过剩是稳定市场行情的基础

目前，我国种鸡生产处于产能过剩状态。2014 年，全国祖代鸡存栏仍维持在 60 万套的高位，尽管由于美国发生禽流感疫情，国家质检总局和农业部于 2015 年 1 月 9 日发



布公告，禁止从美国进口活禽、种蛋及禽产品而影响祖代鸡进口，但是，国内自主育种的蛋鸡品种，无论从生产性能、适应能力还是养殖效益，均已达到相当高的水平，完全能够保证蛋鸡良种供应数量和质量，从而能够弥补禁止从美国引种出现的种鸡市场空缺，也充分显现了国内自主育种对我国蛋鸡产业健康稳定发展的重要性。

从父母代雏鸡价格分析，2014年，父母代雏鸡平均销售价格为9.6元/套，比2013年的7.2元/套上涨了33%。说明2014年父母代种鸡场引种增加，能够保证2015年商品蛋鸡的雏鸡供应。蛋鸡种源的稳定保障了2015年鸡蛋生产能力，从这一角度分析，2015年鸡蛋价格水平不会在2014年基础上有明显上涨。

2. 2014年鸡蛋高价位没有刺激养殖户大幅度提高补栏量

2014年1-7月，新增雏鸡同比减少，致使2015年1-12月份在产我国报道的禽流感疫情，会不同程度的影响1-3月份新增雏鸡数量增长。一产蛋鸡存栏减少；8-12月份新增雏鸡同比增加，导致2015年1-12月份在产蛋鸡增加。2015年1增一减和疫情影响，会使2015年商品蛋鸡生产能力维持在相对稳定的水平。

3. 蛋鸡存栏结构的变化对稳定，鸡蛋市场的作用越来越大

2013-2014年，饲养1万只以上蛋鸡规模的饲养场比例上升较快，目前已经达到鸡蛋总产量的60%，并以年递增5%的比例增加。规模饲养场养殖技术水平较高，受疫情影响风险较低，也不会因为鸡蛋行情波动轻易改变生产计划，已经成为稳定鸡蛋市场的主要因素，而这种影响会越来越大。而禽流感疫情及饲料价格的波动仍然是影响鸡蛋市场行情的不确定因素。

三、2015年蛋鸡产业发展趋势

1. 粉壳蛋鸡品种前景看好、种鸡市场向国产蛋鸡品种转移速度加快

中国是一个历史悠久的多民族国家，饮食文化享誉全球。在蛋鸡养殖和鸡蛋消费上，对红羽蛋鸡、粉壳鸡蛋情有独钟。改革开放初期，为了满足人们对物质需求的快速增长，我国引进了红羽褐壳蛋鸡品种，为解决当时人们对鸡蛋需求的快速增长做出了贡献。随着人们物质生活水平的提高，传统鸡蛋消费理念的回归，红羽蛋鸡、粉壳鸡蛋越来越受养鸡人和消费者的青睐，市场占有率快速提升，纵观超市鸡蛋柜台，100%的品牌鸡蛋都是粉壳鸡蛋。

十年来，我国蛋鸡育种企业，顺应市场变化，不断加大国产蛋鸡品种培育的资金和技术投入力度，在国家政策鼓励和科研院所的技术支撑下，我国蛋鸡育种已经达到国际先进水平，先后成功培育了花羽产粉壳鸡蛋、白羽产粉壳鸡蛋、红羽产粉壳鸡蛋等蛋鸡优良品种，国产蛋鸡品种市场占有率已经超过50%。由于美国发生禽流感，国家禁止从美国进口活禽、种蛋和禽产品，将进一步加快国产蛋鸡品种占领市场的步伐。

2. 蛋鸡产业结构变化加快

一是蛋鸡存栏结构将向适度规模养殖转变，存栏1万-5万只鸡的养鸡场和鸡蛋产量占比将迅速提高。存栏1万只以下的养鸡场将逐步退出蛋鸡养殖行业，存栏5万只左右的适度规模养鸡场将得到快速发展。国家《畜禽规模养殖污染防治条例》的实施，食品安全监管力度的加大和消费者食品安全意识的增强，鸡蛋市场准入制度的逐步实施，将进一步加快小型蛋鸡养殖场和专业户的淘汰速度。建议有技术、有资金的养鸡场未雨绸缪，抓住机遇，扩大养殖规模，以适应蛋鸡产业发展趋势。

二是蛋鸡养殖产业化分工是2015年及未来几年发展较快的时期。目前，不断涌现的大中型专业化育雏育成场将保持较好的发展势头。大型禽业公司将逐步涉足商品蛋鸡场的质量管控、专门化饲料供应、鸡蛋回收等领域，形成真正的蛋鸡产业链经济，对保障蛋鸡产业健康稳步发展和稳定鸡蛋市场具有重大的意义。

（本刊编辑部摘编自中国禽病网）

H5N2 病毒对人类健康不会构成威胁

外媒 2015 年 3 月 18 日报道，堪萨斯州大学的一名家禽专家确认，H5N2 禽流感毒株对人类或者家禽产品无害。

美国农业部动植物检疫局 (US Department of Agriculture Animal and Plant Health Inspection Service) 日前确认，堪萨斯州、密苏里州、明尼苏达州和阿肯色州均有发现该类型的病毒。该菌株属高致病性，禽只死亡率很高。

美国疾病控制中心 (CDC) 认为，这种高致病性的 H5 型禽流感病毒主要感染野生鸟类、散养家禽和商品家禽，对人类的危险很小。截至目前尚未发现人类感染此病毒的案例。

动物科学与工业助理教授，堪萨斯州家禽研究与推广专家 Scott Beyer 表示，至今为止尚未发现 H5N2 的变体能在人类和家禽之间传播。

他补充说，南北迁徙的候鸟群在一些区域发生了混合，比如筑巢区和喂养区。如果这些鸟停下来一段时间之后再回到之前的地区，它们会把病毒传染给当地的小规模鸟群甚至是商品养殖场。

Beyer 博士称，其他像狗和小鸟也会传播这种流感。

(本刊编辑部摘自国际畜牧网)

肉禽养殖方式需要顺应消费需求变化

肉禽养殖方式要顺应消费需求变化，消费能力的提升，消费群体的分化，供求关系的逆转，一部分高端消费者已不再仅仅满足于数量的供给，开始追求质量和品质，所以养殖户需适当延长饲养期，适当增加活动量，适当减用促长剂来满足消费者更高的需求。

评论：肉禽养殖方式要顺应消费需求变化

随着社会的变迁和经济的发展，肉禽养殖方式也发生了显著变化，较高的营养水平，较多的饲料供给，较少的

活动量，较短的饲养周期，较大的饲养规模，较多的促长手段，较细的管理，较快的周转，较高的效益。由此带来的好处也是显而易见的，禽肉产品由严重短缺到基本满足，再到现在的较富余，禽肉食品由 30 多年前的奢侈品变成了大众食品。消费能力的提升，消费群体的分化，供求关系的逆转，一部分高端消费者已不再仅仅满足于数量的供给，开始追求质量和品质，禽肉高端、中端、低端消费者的比例正在发生明显的改变，高端禽肉消费群体的数量正在悄然增长。笔者认为，肉禽养殖方式要顺应消费需求变化。



适当延长饲养期

在 20 世纪六七十年代,生产力的落后,生产率的低下,社会财富的匮乏,形成供给与需求的巨大落差,畜牧业如此,肉禽业亦是如此。改革开放后,随着生产力的解放,肉禽业开始探索和追求生长速度快、饲料转化率高、养殖周期短等一系列方法,包括品种选育、杂交改良、饲料优化、添加剂使用、疫苗兽药研发、环境改善等,到目前为止,几乎达到极致的状态,肉鸡、肉鸭的料重比达到 2 : 1 左右,养殖周期达到 40 多天,这是畜牧科技发展的结果,也是市场推动的结果。

当充足的禽肉供给满足人们数量需求的同时,也承受了禽肉品质下降、口感欠佳、香味欠缺的代价。生长速度快,饲养周期短,有遗传育种的因素,饲料营养水平过高是重要因素之一。过去供应短缺时追求速长增量无疑是合理的,当由供应短缺变成供需平衡甚至过剩时,通过修改养殖标准,适当降低饲料营养水平,适当延长饲养期,兼顾禽肉品质,也是必要的。

适当增加活动量

生命在于运动,适量的运动是生命保持健康与活力的重要条件。在人工饲养的食用肉禽中,人们对散养鸡、散养鸭格外青睐,除了其杂食性,一个显而易见的原因,就是其充足的活动量。

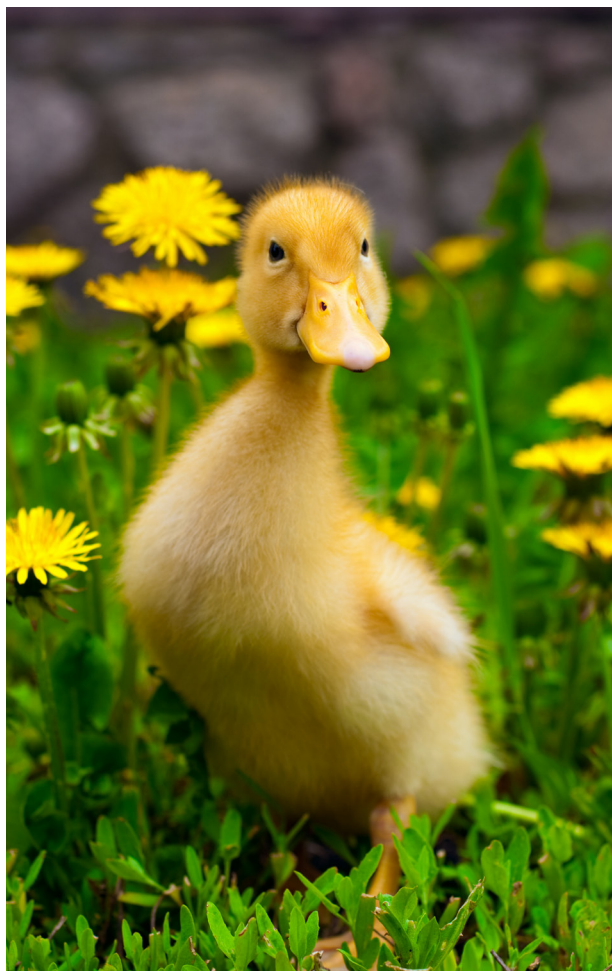
在国人基本告别贫困,生活达到小康,逐步向现代化过渡的今天,绿色食品、有机食品开始进入人们的视野和生活,给有机猪建运动场和游泳池,在树林里喂鸡,既是经营者营销策划的卖点,更是提升品质的举措之一。

现阶段,肉禽养殖业在追求经济效益最大化的背景下,将限制肉禽运动作为速长、省料、增收的手段之一,肉禽饲养密度大,更谈不上运动场地,甚至限制运动,肉禽“吃、睡、长”成为常态。市场的变化,供需的逆转,要求我们重新审视习以为常的肉禽养殖方式,修改完善肉禽养殖标准,给肉禽提供合理的生存空间和活动场地,适当增加活动量,既是一种动物福利,更是提升禽肉品质的举措之一。

适当减用促长剂

使用促长剂是现代肉禽养殖业的法宝和秘密武器,客观的说,维生素、微量元素、混合添加剂等促长剂的使用,在肉禽产业的发展过程中,总体起到良好的正面作用,对缓解禽肉供应短缺、提高人们的生活水平功不可没。

但近年来促长剂的使用出现了使用过量的迹象,同一种肉禽不仅使用促长剂的种类繁多,数量超标的现象屡见不鲜,违规使用抗生素、违法使用激素及禁用物质的现象屡禁不止。市场和媒体已经对促长剂的过度使用发出了警示信号,消费者已经用怀疑的眼光质疑促长剂的过度使用,肉禽养殖标准也该对促长剂种类、用量等方面进行规范、调整和修正。



(本刊编辑部摘自《中国畜牧兽医报》)

2015 中国农牧业的 8 大“死局”，你是否也在局中？

2015 年春天已来，但温暖却未到，经济新常态下，不少农牧企业已经觉得阵阵凉意袭来，但你预感到的可能只是冰山一角：汹涌的农牧业浪潮下，“暗礁”到处都是，一不小心就会有灭顶之灾。本文将为你揭示未来五年农牧业企业必须绕开的 8 大“死局”，或许你正在“局”中。

1、重资产重负债型：产能扩张下被债务拖死

农牧企业习惯了重资产模式：很多上市或拟上市企业把绝大部分资金用在建厂房、扩基地、买设备上；一些中小企业一旦赚了钱或者好不容易融到资，也是马上扩大规模和产能。然而，他们忽视了全行业已经出现的产能过剩、重复建设、同质化严重等问题，其实是在快步跑进“死胡同”。

今年 1 月份，有媒体报道称，山东土佬茂牧业因扩大规模亟需资金，而银行贷款困难，不得已向民间借贷 260 多万，如今已经被这笔借款拖入拍卖厂房和办公楼的境地；另一家企业瑞特农牧扩大规模时同样因为从银行贷不到款，也从民间借贷，最后负债累计高达 1000 多万，其负责人在资金压力下选择了“跑路”。

近两年，农牧企业经营不下去，拍卖厂房甚至企业负责人跑路的事情时有发生。作为农牧企业主要资金来源的银行贷款，原本就已经很难贷，随着“坏账”增多，如今门槛正变得越来越高，有的甚至已经关闭通道。于是，当企业发展需要资金时还会转向民间借贷，一大批重资产重负债型企业诞生。这种类型企业的结局不难猜：被债务拖累甚至拖死。

2、迷信全产业链型：把全产业链做成

了“手链”“脚铐”

食品越发不安全，消费者都有点“谈食色变”。因此，为了占领消费者高地，很多企业瞄上了全产业链模式，宣称要从养殖场或田间到餐桌、从原料到商品全程把控。

然而全产业链模式看上去很美，但绝不是所有企业都能做的，可以说 95% 的企业不适合搞全产业链！中粮全产业链喊得最响，但只是摊子铺得大利润却很低；新希望也曾表示要走全产业化之路，但后来也不得不调整，更加强调要专业化。这些大企业做起来都感到很费劲的事，中小企业可想而知。

做全产业链，首先你要有相应的资源，其次要有长期的积累，最终要有把控运作的的能力。想一口吃成个胖子，结果人没胖反而会撑坏了胃。硬拼凑的全产业链不仅无益，反而会稀释分散资源，甚至拖累原有优势的主业，成为自身发展的“手链”“脚铐”。

其实，全产业链会拖死中小企业的是全产业链投入（你资金本来就有限嘛），而不是全产业链思维，或者说供应链意识。相反，企业应该有这种思维，因为不论你的企业在供应链的哪个节点上，要把产品做到极致，就必须把控整个供应链。所以，你需要与上下游优势企业合作，并强化自身的核心竞争优势，扩大你在整个供应链中的话语权，这才是企业应该追求的“全产业链”。

3、盲目跨界型：看不到跨界难度之大、投入之高枉送命

云南白药做牙膏为什么能成功？这是基于“云南白药”的基因——“止血、消炎”，把这种基因延伸到牙膏上顺



理成章，顺接得非常好。因此减少了推广成本、信任和接受的时间成本！而云南白药的养元青洗发水、采之汲面膜、千草堂沐浴露等产品却举步维艰！为什么？“止血、消炎”的价值基因借不上力。娃哈哈做童装、做商场为什么不成功？道理是一样的：娃哈哈已有的基因——核心竞争力对跨界业务的不支撑、不对接！

外行跨界农牧业同样会遇到基因的问题。有人可能会说，联想从 PC 业务跨界农牧业不正是在重塑自己的基因吗？我为什么不可以？笔者不得不说，全中国像联想这么大体量的企业有几家？体量大就代表着投入大。即使退一步讲，联想做农牧业除了投入大，更有其他企业无法比拟的优势：有周其仁这样的经济学大家帮忙做顶层设计，组建佳沃集团并独立运营，有专门的带头人陈绍鹏，比很多中国企业更懂企业、更懂企业管理……即便如此，联想光在水果业务上已经投入 10 亿，还将继续投入 20—30 亿，并表示 10 年内不会有大的盈利。

我们再看丁磊养猪和万达种菜，同样反应出跨界之难、基因之根深蒂固：从 2009 年至今，没几个人见过丁磊的猪，网易已经明确表示“我们确实高估了自己，也高估了养猪中所面临的问题。畜牧业对于网易真的是一个全新的领域”；而万达从开始种菜到现在过去三四年之久了，江湖上好像再也没有听到它的消息。

农牧业不是唐僧肉，谁都能吃上一口。由于基因的存在以及企业自身条件限制，想跨界农牧业的企业需要做好充足的准备：长期投入的心理准备；充足的资金准备；做好顶层设计、发展路径规划、资源和团队配置的准备，不能仅凭想象，也不能照搬旧的经验往全新领域上套。

那些原有核心竞争力与农牧业根本不对接、没有想清楚发展模式和路径、盲目跨界而来的企业（尤其中小企业），如果还抱着侥幸活下去的心理不求改变，一定会因跨界难度之大、投入之高而断送了性命。

4、多子多孙型：产品越多死得越快

有没有核心明星产品在市场上冲杀突围，直接影响着企业的兴衰与未来。据统计，世界 500 强企业中，单项产品销售额占总销售额 95% 以上的企业有 140 家，占 28%；主导产品销售额占总销售额 70%—95% 的 194 家，占 38.8%；相关产品销售额占总销售 70% 的 146 家，占 29.2%；而无关联多元化的企业则是凤毛麟角。产品越多越好显然是个巨大的错误。

福来接触了国内大量农牧业产业化企业后，发现一个普遍的规律：企业越小，想法越多；产值越低，产品越多，而且商标越多，品牌越多。很多企业可能一个亿都不到，却有五六个商标在市场上，还美其名曰：多子多福、尽可能抢占市场。

笔者一直主张大就是小，小就是大；快就是慢，慢就是快，“多子多孙”肯定比不上“优生优育”。只可惜很多企业看不透这个辩证逻辑，依然坚守着“到处撒胡椒面”的产品思路，五年后你可能再也看不到他们的影子了。

5、有客户无用户型：被“客户”撤了梯子却够不着“用户”

农牧业领域里有很多企业属于原料型，比如金银花种植企业，它们为王老吉、加多宝等一众凉茶企业提供原料；马铃薯种植企业为乐事、上好佳等薯片企业提供原料。此外，还有一些初加工型 B2B 企业，以及一些出口型企业。这些企业有一个共同点：不直接面对用户——消费者，一直以来只和客户打交道。

然而，随着食品安全问题升级，同时出于对整个产业链的控制等原因，从原料种植到产品初加工，“客户”企业开始向产业链上游延伸：乐事已经在内蒙古、河北、广西等地建立了马铃薯种植基地；好想你自建了 8000 亩原材料基地，其中 6000 亩在新疆；加多宝也开始建原料基地；就连三只松鼠这样的电商品牌也在往上游发力，试图控制产品源头。

当“客户”开始抢你的生意，你就变成没有客户了，

而你又没有直接面对用户的经验和能力,生意还能维持吗?很难。就算“客户”暂时还没有抢你的生意,但日益激烈的市场竞争下,迫于成本压力客户也会选择更低价的供应商,此时你就面临随时被人淘汰的命运。

有些企业已经意识到危机,但要么是改变的决心和魄力不够大,要么是行动缓慢甚至走走停停,这样下去,也难免一死。

6、被“核潜艇”歼灭型：看不见对手被灭于无形

最悲哀的死法可能是死得不明不白,连对手的招数和套路都没看清。

事到如今,亲爱的农牧业企业们,你的对手已经很复杂。

金龙鱼早已不单纯做食用油而向米面业务进发,原有的米面企业很容易沦为“小鱼”;双汇已经开始拓展自己的产品结构,收购澳大利亚最大牛肉加工企业,这对国内牛肉企业的冲击可想而知;就连以巧克力为主的好时也刚刚收购了一家牛肉干企业,未来恐怕也会对国内原有企业形成冲击。

还有联想这样的大鳄:带着雄厚的现代资本、先进的理念、专业的团队、领先的管理水平,致力于蓝莓、猕猴桃、茶叶等农产品的产业化经营,在推动行业进步的同时,“误伤”同类一大片也将是必然。恒大做农牧业也属此类,影响同样不容忽视。

除了国内或明或暗的强大对手之外,很多对手还散布在国外:“一带一路”的战略实施,将把全世界多个国家的农产品带到中国;中澳自贸协定等协议的签署,有利于澳洲牛肉等外国产品出口中国。这些显然会对国内企业形成冲击。

这些对手一个个就像沉在海面之下的“核潜艇”,如果你看不懂它们的招数和套路,它们一旦发动进攻,你将毫无还手之力。

7、区域公用品牌型：在别人的浑水摸鱼中“苟延残喘”

区域公用品牌是指商标所有者不归某个企业所有,而

是属于某个地方政府或者行业协会等。这样的品牌,在创建初期,是借政府或者行业资源之力,大家投入高,热情高,见效也比较快,但是,这种品牌又有着与生俱来的硬伤:品牌建成显效之日,就是问题出现之时。近年“火爆”的阳澄湖大闸蟹就是最好的例证。

“阳澄湖”品牌由苏州蟹业协会注册成为商标,是该商标的实际拥有者,养蟹却是分散的养殖户,协会并不具体经营,品牌所有者与产品经营者实际上是处于割裂状态。每年,正宗阳澄湖大闸蟹还没开捕,冒牌阳澄湖大闸蟹已在各大超市开始叫卖,往往假蟹数量是真蟹的5至10倍还不止,即使用再多的法律手段也堵不完“阳澄湖”的使用途径,因为这样的通用名称企业想独占也独占不了。显然,这不是做品牌的本意,更算不上品牌运营的成功。

当下还有很多企业对打造自有品牌的必要性和紧迫性认识不足,一味地抱住公用品牌这棵没有“根”的大树不放,最后不免为浑水摸鱼者做了嫁衣,几番受伤之后,这些企业恐怕也就心灰意冷、意兴阑珊了。

8、政策投机型：忽视市场规律的“捞一笔”难持续

近几年,国家对农牧业的扶持力度加大,这种扶持的方式非常直接——与房地产、能源等行业相比,国家对农牧业是直接打到账户上的真金白银的农牧业补贴。正因为是真金白银,于是它就成了—批机会主义者的“唐僧肉”,谁都想来咬上一口。

有些企业为了拿到补贴,甚至量体裁定做申报方案。可想而知,为了拿到惠农资金而仓促上马畜牧业项目的企业,不是从市场需求出发,也缺乏认真经营的动力。这种企业很快就会遇到发展问题。

更重要的是,中央已经认识到农牧业补贴的使用过于粗放——不求回报、没有跟踪、缺少监管、效率很低,因此,在2014年的中央一号文件中已经明确提出,“要提高农牧业补贴的精准性、指向性”。这样一来,那些一门心思等政策、“抓市长”而忽视管理经营的企业肯定维持不了多久了。

(本刊编辑部摘编自中国养殖业联盟)

肝康宁

鸭病毒性肝炎弱毒活疫苗 (CH60株)
Duck Viral Hepatitis Vaccine,
Live (Strain CH60)



- ☑ 抗原含量高，免疫原性好
- ☑ 安全性高，副反应小
- ☑ 免疫后仅需一周产生高保护率
- ☑ 免疫接种方便，保存简单



兔病毒性出血症、多杀性巴氏杆菌病 二联灭活疫苗(LQ株+C51-17株)

Rabbits Haemorrhagic Disease and Pasteurella
Multocida Vaccine, Inactivated
(Strain LQ+Strain C51-17)



- ✓ 有效保护超强毒株的攻击，提供更佳免疫保护
- ✓ 抗原含量高，免疫应激小
- ✓ 免疫保护快，维持时间长
- ✓ 质量稳定，常温可保存
- ✓ 含细胞因子免疫增强剂，提高巴氏杆菌免疫保护



四川省华派生物制药有限公司
地址：四川简阳经济开发区石盘食品医药产业园
邮编：641423

传真：028-27282488
电话：028-27400432 27290977
网址：www.schpzy.com