# 牧医专业实习报告范文

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-09-11

*一、实习目的：通过对北流凉亭田冲肉鸡生产基地的实地实习认识，使我对肉鸡场的选址，鸡舍的规划，布局与建设，和鸡舍内的设施设备，鸡场的肉鸡生产管理（育雏到育成的培育和疾病的防治），以及肉鸡场的市场营销策略。有了一次全面的基础的感性的认识，加深了...*

一、实习目的：

通过对北流凉亭田冲肉鸡生产基地的实地实习认识，使我对肉鸡场的选址，鸡舍的规划，布局与建设，和鸡舍内的设施设备，鸡场的肉鸡生产管理（育雏到育成的培育和疾病的防治），以及肉鸡场的市场营销策略。有了一次全面的基础的感性的认识，加深了我们对所学课程知识的理解，使学习和实践相结合。

二、实习时间：

XX年3月19日至4月16日

三、实习地点：

广西北流凉亭田冲肉鸡生产基地。

凉亭田冲肉鸡生产基地位于北流市城区向东容县路段8公里处，海螺水泥分厂的背后。

北流凉亭集团的田冲肉鸡生产基地，是北流，也是我国养鸡基地的重要组成部分。肉鸡的生产不仅仅广泛的满足本国的市场需求，更是远销海，为我国的肉鸡出口贡献了质量和数量。因此建立在交通极为便利的国家二级公路的旁边（距离大约三公里处）。

四、实习范围：

学习肉鸡（育雏到育成的培育）和销售。

五、实习方法：

1、跟随饲养员学习实地养鸡方法。

2、团结同学积极讨论每日的生产过程和分享心得。

3、和场地的领导搞好关系，了解肉鸡的实地生产和市场销售。

六、实习内容：

实习主要是在养殖肉鸡的基地，内容包括：肉鸡场的选址，鸡舍的规划，布局与建设，和鸡舍内的设施设备，鸡场的肉鸡生产管理（育雏到育成的培育和疾病的防治），以及肉鸡场的市场营销策略等。

1、 肉鸡场的选址：

肉鸡场基地路段处以国家二级公路旁边约三公里处的便利交通路段。是个养殖销售基地的基本选着，看似明智。但是，我个人觉得基地的选址仍旧有着极大的缺陷，好比一个戴眼镜子的同学，看似学富五车，其实胸无点墨不过虚有其表，给泡网泡近视的。相场跟相人大可同日而语，不可只识其表忽略其里。对于场地交通的便利，我不无条件的赞同，但是关于场地的位置和设置，不当苟同。比如：田冲鸡场便选址在一条深长悬陡的三冲里，就仿佛一条巨蛇盘卧而成，周围又没有比之高大的山岭为之依靠，就好比三国时代“葫芦谷”，只进不出。夏天，清风给周围的高山阻隔没有办法进入谷内，闷热干燥，不利于嫩草的生长，大量加剧了鸡群对饲料的采食和水的饮用，不仅增加养殖的成本，又降低鸡肉的质量，且给鸡群吃的裸露的山谷，在鸡群活动时沙尘漫天飞舞，轻易让鸡群患的呼吸道疾病，达不到预测的放养的目的。谷内动物生活不断的排除巨大的热量向上蒸腾跟上空冷气交替形成一个小气候，容易倾盆暴雨，轻易将谷内早被鸡群吃的裸露的山石冲的一塌糊涂，对鸡舍的建筑稳固有一定的危害。冬天，这样的地势对养鸡是一个极大的考验，强烈的冷风不断的从山谷口里灌进来，又无法将冷风排放出去，从上空往谷底蓄积，将暖空气完全占领，且冷空气又把带有大量雨水的乌云送入谷中聚集不得排出，形成阴雨，加剧了地势的恶劣。所以，我认为鸡场的选址应该选在宽阔的平原地带（最起码是丘陵），土地肥沃，容易蓄水，让鸡群和鸡群爱吃的嫩草有足量的水分生长，且有大量的降低饲养的人工。不宜在山地山谷中，不符合饲养优质肉鸡的生活生产需求的环境。

2、 鸡舍的规划、布局与建设和设施：

关于我对田冲养鸡地势的看法，我对于基地里的鸡舍规划、布局与建设，又有部分的不满。虽然，田冲因为基于饲养肉鸡的目的，建设了开放式的鸡舍，专业来说的确有一定的道理，但是，我对于鸡舍的建设不给予肯定，因为我觉得像田冲这样的地势，应该建造钟楼式的开放式鸡舍，有利于夏天的通风透气，将舍内的氨气等不良气体轻易排放。不是单纯而传统的平面式屋顶构造，晚上进鸡时，可能由于空间过小不利于空气的排放。田冲基地的鸡舍空间过于窄小（宽：6米；长：15米；高约：3米），每个鸡舍饲养2500—2600只肉鸡。鸡舍一般建在山谷的半山腰，十分的陡峭，且放养鸡群的室外活动空间只是室内空间的5倍，有些地方由于地势的原因鸡群无法达到，大大限制了鸡群的活动空间。由于地势的不配合使得建造鸡舍的成本十分的昂贵（每个鸡舍的建造成本为2万元，不包括鸡舍内的设施）。鸡舍的建造地势的陡峭，给鸡群引水也是一个大难题，加大了鸡群饮水的困难和饲养的人工。不过我却惊讶的发现了一个极具智慧的工程，便是前任场长发明了方便又实惠的自动饮水方式：在鸡舍的高处放置一个400斤量的大水缸，作为引水到舍内外所有空间的水源处，然后采用软管将水引往各处，在软管经过的一定适量的距离用自创的压水器接上一个引水桶，等到水位达到一定量时，便自动压制水流，不易造成浪费（据了解这个解决引水的方法史无前例），很大功劳的减轻了饲养工作量。鸡舍内采用的是悬空的料筒饲养具，大概每隔1.5——2米放置一个。育成鸡活动空间加大，饲料量需求大，还要在室外备置料盆（价格低廉且耐用不易损坏）。鸡舍空间应该水泥硬化面，便于鸡粪的清除处理，定期清洁室内环境卫生，减少疾病的传播，养育健康的鸡群。但是，在田冲鸡场实习生产中，我发现鸡舍的粪便处理十分的马虎（一个月清理一次），造成鸡舍内臭气熏天，不利鸡的成长发育。

3.、鸡场的肉鸡生产管理：

肉鸡的生产首先是鸡苗的培育，小鸡从孵化出壳（1——2天）便从孵化场转入肉鸡场培育，在转入的过程中必须注意温度的调控，以防引起鸡苗受冻。田冲肉鸡育雏室，一般提前2——3天开灶起火，满足鸡苗进室的温度要求（一般火烤室温达到32度，使进鸡时温度达37度为最佳，即是看到小鸡群分散不聚在一起互相拥挤）。在育雏烤火最忌的是火灶不通风拉火，就不易将室温提高，妨碍育雏鸡的成活率，且育成的肉鸡体质不好，毛色不光亮，降低肉鸡市场价值，且轻易患病死亡，用药需求增大，增加饲养成本。育成鸡的饲养相对轻松，因为经过一系列的药物免疫，给鸡的体质有了一定量的提高，不用过分的担心其的防病，但必须保证其的饲料供给得到满足，和鸡舍的环境卫生（勤清除鸡粪）。尤其是60日龄一下的小鸡，更需要环境的卫生，发现有死鸡一定要高度重视及时处理，并及时剖检，从鸡的生活环境和饮用方面进行寻找病因，迅速预防治疗，减少损失。并且制定可靠的免疫程序。以下是田冲肉鸡场的种鸡免疫程序：

1日龄：新支h120活苗1．5头份＼羽 （喷雾）

2日龄：新支（肾型传支）活苗2头份＼羽（引水）

10日龄：新支二联油苗1头份＼羽 （肌注）

新支二联h120活苗1.5头份羽 （滴眼）

14日龄：法氏囊活苗2.5头份羽（分两次饮水）

16日龄：禽流感（h5+h9）1头份羽 （肌注）

35日龄：传侯活苗1头份羽 （滴眼）

70日龄：新支二联油1头份羽（肌注）

新支二联h52活苗1.5头份羽 （滴眼）

75日龄：禽流感（h5+h9）1头份羽 （肌注）

90日龄：传侯活苗1头份羽 （滴眼）

140日龄：禽流感（h5+h9） （肌注）

150日龄：新支减油1头份 （肌注）

新支二联h52活苗1.5头份羽 （滴眼）

160日龄：法氏囊油苗1头份羽 （肌注）

（备注：在实际生产中，肉鸡在达到70日龄后，一般没有什么问题，免疫程序有所减少或者不用）

在实习的过程中，我发现田冲基地的生产有一定的程序方案。但是并不严格，生产者马虎了事，比如说：

1、领导者与员工之间矛盾重重，生产工作脱轨，势必给生产造成损失。

2、员工年龄偏老化，对鸡的饲养有很大的阻碍（喂料、清鸡粪等体力工作不得力）。

3、对鸡的免疫程序不重视，比如说35日龄的小鸡便要传侯免疫，而生产中延迟到40日龄（传侯一般采用滴眼方法进行免疫）。再比如小鸡搬到育成舍便要切去鸡嘴以防啄肛，偏偏拖到传侯免疫后实行，鸡死于啄肛不计其数等。（切嘴要求：上下嘴甲只切13，当切嘴是有血流出，不可离开切嘴器，直到不再流血为止，目的在于止血消毒）。

4、饲养员的饲养水平不高，现场没有技术过硬的技术员，一般依靠总公司技术总监遥控。并且技术员不勤奋巡栏，不剖鸡，对疾病了解不深刻，常常道听途说，根据饲养员提供给的部分信息进行处理，往往达不到治疗的效果。技术员用药往往对饲养员有一定的隐瞒，不给饲养员清楚药用，只简单的介绍药用方法，若发生鸡群大量的死亡，便是归结为饲养员技术的缺陷，从不追究领导者和技术员的责任。如此这般，上行下效，饲养员便有病不上报，自觉处理，所以领导者和技术员为了提高生产质量，对鸡病的治疗仿佛免疫程序一般，定时定量的往肉鸡场里送药，在不清楚病情的状况下，胡乱的前行用药。因此，对肉鸡的高质生产相当危害。我了解到鸡场治疗球虫病一般用药为：早上喂磺胺药（50g药粉于400斤水饲喂大约2500只鸡），下午喂禽畜壮+维生素（药用量不清楚，同样溶于400斤饲喂2500只鸡）。我觉得对于鸡疾病的治疗不应该一味的用药，以免造成鸡只的抵制，和药物失效或产生副作用。应该多尝试草药的使用（成本低或者不用成本，因为有些草药在场地的周围随处可见）

5、我在实习当中，也进行了死鸡病鸡的观察检测和解剖，发现大多数鸡只患病或死于：球虫病、磺胺中毒、鸡马立克氏病、大热病、气管炎等。由于鸡只的价值不高，所以场对鸡病的治疗不慎重视，但是必须注意对疾病的预防。

6、鸡只的饲料饲喂相当刻薄，饲料的完全是公司执行生产，营养成分不足，鸡只生长缓慢，肉质不佳和羽毛蓬乱不光泽。150日龄的育成鸡体重只达到4——5斤，少数突破6斤。

6、田冲鸡场对鸡舍的消毒，十分马虎，简单的采用一些常规的消毒药（例如：氢氧化钠、生石灰等），只在进鸡前的一天才清理鸡舍（例如：清理鸡舍后排水沟、消毒等），有甚者消完毒立马进鸡，程序十分随便。我觉得应该在鸡只出栏后7天内，必须进行清理消毒，才是科学的养殖方式。

4、肉鸡场的市场营销策略：

凡做肉鸡生产，市场营销最为重要，因为生产的目的，便是为了盈利，必须通过销售实现。所以公司是否做大做强除了养殖技术，营销便是最大的依靠，因此，必须制定准确无误的市场销售策略方可。在田冲生产基地实习过程中，对于鸡的销售，我没有看到一丁点有智慧的销售策略，买卖来者不拒，就仿佛街头的臭豆腐，现炒现卖。且对运鸡的车辆消毒十分简单。又由于鸡的饲养质量相对差，当遇到鸡市不佳时，采用降低饲喂饲料量来节约成本，更使得本来鸡只不佳更是大大折扣。（150日龄的育成鸡每日喂食不到半斤量）。我认为必须饲喂足量，才能保证鸡只的体质和羽色，在鸡市不佳的状况下占足优先地位。领导者必须要有大量的人脉、销路和方案因时势制定。例如：田冲肉鸡场对于这方面工作十分缺陷，肉鸡饲喂达到7个月龄都无法销售出去，一再亏损成本，采用限制鸡饲喂量来减低成本的消耗。并且鸡只的价格十分便宜（生鸡5.9元斤，熟鸡6.9元斤）。卖鸡时，规则可以让鸡贩自行选着鸡只，但是必须注意一定的程序，比如，田冲鸡场领导者与饲养员都不注意这样的细节，在大量装鸡时，任由鸡贩将大量的熟鸡当做生鸡收购，大大亏损了公司的利益。而且，鸡只称重时，往往领导者不熟悉秤称的用法，给贩骗取的一塌糊涂。

三、实习总结：

通过这次身临生产基地的道路实习，使我们对肉鸡的实际生产养殖有了一次比较全面的感性认识，进一步理解接受课堂上的知识，使理论在实际的生产中得到了运用。并且通过这次实习，田冲肉鸡养殖基地大可作为今后养殖的反面教材，激励和提醒自己注意一定的程序。做到以下3点：

1、 作为领导者必须爱护关心员工，不可将员工当做卖身奴隶使用，除了一定生产需要和必要的公益活动外，不予以任何工作，（例如：开荒修路等），因为有一句经验之谈：对员工的刻薄，就是对饲养动物的刻薄。防止员工对领导者的情绪发泄在饲养动物上，不利于生产。

2、 领导者或技术员必须勤巡栏，注意鸡的保健和疾病的预防、治疗处理，降低所需成本，达到盈利的目的。并且关注时势，根据市场的需求制定有意义的销售方案。

3、 作为领导者工作必须率先带头，起到领导的作用（比如：喂料、免疫、公益工作等）。并且，在生产中，不准其他的领导干涉指挥，扰乱正常的工作程序（可以听取意见，不一定给予实行），必须确立自己的领导地位。

4、 不将治疗病鸡的药物使用隐瞒饲养员，并且教导饲养员对鸡饲养和药物使用的程序，最大限度的给鸡只饲养创造良好条件，令上下一起携手维护好鸡只的养殖，有利于提高鸡群语出率、育成率和鸡只的优质饲养。

近年来，我国的养殖事业特别是养鸡事业有了迅猛的发展，并且其需求也越来越大，这对于从事养殖的工作者来说，既是一个机遇，也是一个挑战。作为将要走出学校的学生来说，更应该在有限的时间内，掌握更多的专业知识，加强理论知识和实践能力，这样更有利于将来的发展，使自己在此领域内也有所作为。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找