

中小型饲料生产企业的现状及对策

赵佳栋 刘文春

山西省晋中市畜牧兽医局,山西晋中 030600

摘要 2012 年 5 月 1 日新修订的《饲料和饲料添加剂管理条例》实施以来,随着饲料生产企业集中换证工作的开展,经过升级改造的中小型饲料生产企业,投入了少则几十万、多则数百万的技改资金,加之近两年在经济新常态大环境的影响和压力下,饲料行业作为市场经济的组成部分受到了很大的影响,举步维艰。本文分析了中小型饲料企业目前存在的问题,并提出了相应的解决对策。

关键词 中小型;饲料生产企业;现状;对策

1 中小型饲料生产企业目前存在的主要问题

1.1 饲料生产成本上涨,利润微小

首先,我国作为人口大国,自 20 世纪 70 年代放开农业生产以来,我国的畜产品消费量快速增长。目前我国人均消费猪肉 39 kg,是 1979 年的 7 倍,畜产品需求大幅增长,带来饲料需求量的增大,由于我国资源紧张,因此很大一部分饲料原料依靠进口,受

全球原料价格波动和制约,直接影响生产成本。其次,饲料生产企业技改换证后,全部更换了 10 t/h 以上生产线,由于养殖户效益下滑,自配料挤占市场,中小型饲料生产企业普遍产能过剩,经调查多数小型饲料厂处于半停工半生产状态,有的企业已经开始放假定期组织生产,设备利用率不高且维护保养费用加大。同时,在多年的经济高速增长后,劳动力成本居高不下,造成生产运行成本大幅上升。

收稿日期:2015-05-05

赵佳栋,男,1979 年生,畜牧师。

和指导乡镇开展工作。乡镇政府和村委会主要领导亲自负责合作社筹建工作,同时成立相应领导小组,负责合作社筹建各项工作的落实和群众思想宣传工作,落实工作责任制,确保工作顺利开展。

6.3 人员保障

县农牧主管部门和乡镇政府在工作安排时,优先满足合作社建设人才需要,抽调业务素质过硬,工作责任心强的工作人员组成精明强干的工作组,和村委会一道全程负责合作社筹建工作,保证合作社建设过程中各类人才需求,确保合作社如期投入运行。

6.4 经费保障

县财政部门将股份制合作社建设列入重点支持项目,在工作经费方面予以支持,保证工作组和合作社筹建以及启动阶段的经费开支。

6.5 项目扶持

县政府在支农项目、山东援建、新农村建设、科技推广等项目建设中予以支持,保证合作社生产经营活动顺利进行,强化合作社配套基础设施建设和改造,满足合作社生产和经营管理需求,确保入股群众在合作社建设初期利益不受损失。

6.6 技术支撑

国家科技富民强县、产业科技创新平台、基层农技推广补助等科技推广项目的实施,将上级科研院所、基层农技推广服务体系和产业化基地有机地联系在一起,已形成了一套完整的产业技术研发、转化、推广服务体系,可为合作社生产经营提供强大技术支撑。股份制合作社的建立为新技术推广提供了可靠平台,为科技成果快速转化,实现畜牧业综合效益最大化创造了极为有利的条件。

1.2 产品质量不稳定、缺乏核心竞争力,无法占领高端市场

中小型饲料生产企业由于资金缺乏及各方面的限制,虽然都配齐了化验设备,但为了降低成本,真正开展化验的却不多,守着固定的配方,不能根据原料的营养成分随时调整配方,导致产品营养指标忽高忽低,养殖效果较差。有的家庭式企业老板身兼数职,既当老板,又当技术员,又当业务员,缺乏企业管理及技术人才,没有创新,管理粗放,不重视内部管理,技术服务跟不上,造成产品质量不稳定,产品缺乏核心竞争力。

1.3 饲料生产原料把关不严,存在一定的安全隐患

饲料的原料是饲料生产的基础,因此原料质量的好坏直接影响饲料产品的质量。近两年原料价格波动加大,部分小型饲料加工企业收购价格相对较低的粮油、食品加工边角料替代玉米及豆粕、鱼粉等单一饲料作为原料进行生产,比如陈旧粮食、葵花子粉、碎豆子、饼干粉等。同时因中小饲料生产企业化验力量薄弱,没有能力对这些原料中的各种毒素等有害物质甚至违禁添加物进行有效控制,对动物生理机能产生不良影响,造成饲料企业和养殖户纠纷时有发生,甚至出现违禁物质超标现象,危害畜产品安全,给企业自身带来毁灭性打击。例如 2009 年某企业因使用“炒豆子”导致产品测出“三聚氰胺”的事件,使企业付出沉痛代价。

1.4 饲料销售过程中,面对的是中小型养殖企业,饲料回款不能保障

由于中小饲料企业产品档次低,营销及售后服务能力差,面对的又是小型养殖企业或养殖散户,长期以来很多企业采用的都是赊销的方式进行销售。一旦养殖业不景气,马上面临回款困难。

2 当前形势下中小型饲料生产企业应采取的对策

根据目前我国经济形势和中小型饲料生产企业存在的问题,浅谈几点中小型饲料生产企业应采取的对策。

2.1 转变观念,逐步提升产品核心竞争力

中小型饲料生产企业应建立在生产安全、无害

的产品的基础上,找准市场需求,逐步提升产品竞争力。在现有条件下严把原料选购关,充分发挥企业内部化验室功能,对原料和产品的营养成分及有害物质进行严格把控,同时根据原料不断调整配方,确保产品的安全性和稳定性。不断寻找市场需求,引进先进技术,增强产品的特色和卖点,提高产品的核心竞争力。同时加强企业内部管理,降低运行成本;加强企业间的合作,实现优势互补;加强售后服务和对产品的追踪服务,提高服务水平。

2.2 进行正确的市场定位

市场定位就是确定企业在行业市场上的位置。就是企业要在消费者心目中建立品牌形象,使消费者了解企业的产品。企业的定位可以从产品的价格、服务、产品功能、功效等方面着手。

2.3 保证饲料产品的安全性

饲料产品安全在饲料生产过程中是一项严格的标准,必须严格按照《饲料质量安全管理规范》、《饲料原料目录》、《饲料添加剂品种目录》、《饲料添加剂使用规范》、《饲料药物添加剂使用规范》正确使用饲料原料、饲料添加剂和饲料药物添加剂,确保饲料安全。

2.4 拒绝赊销,走出饲料赊销困境

在饲料企业销售过程中赊销的对象一般是经销商和小型养殖场户。赊销的原因,一般是消费者对产品缺乏信心,所以企业要增强消费者对产品的信心,消除他们的顾虑,最好的办法提升业务员的营销方式,加强宣传产品给养殖者带来的实际效果,这样才能让消费者相信企业,相信企业的产品。消费者有了信心就可以接受企业的拒绝赊销行为了。

2.5 积极探索新的分销模式

1) 服务功能性渠道的开发。有意识地扶持当地有影响力的兽医经销或合作经销饲料,利用其行医防疫的服务力和影响力,企业提供配套服务支持,占领本区域市场。

2) 利用资源,扩大服务。利用企业优势和资源,给养殖户提供相应配套的养殖技术和信息服务,共同发展养殖户。