

肉牛养殖繁育_利木赞牛种牛价

产品名称	肉牛养殖繁育_利木赞牛种牛价
公司名称	嘉祥县润民养殖专业合作社
价格	1.00/个
规格参数	
公司地址	嘉祥县黄垓乡前进村南100米
联系电话	0537-6869698

产品详情

西门塔尔肉牛价格，西门塔尔，安格斯牛与西门塔尔牛！10头牛养牛场建设图片。肉牛养殖技术，全国肉牛，肉牛养殖技术，肉牛养殖繁育，养20头牛一年赚多少钱！利木赞牛中国那里最好。种牛。西门塔尔肉牛图片，养殖肉牛什么品种好。西门塔尔，养50头牛一年多少利润，养50头牛一年多少利润，利木赞牛的优缺点，购买牛犊！利木赞牛种牛价，养20头牛一年赚多少钱，养20头牛一年赚多少钱，利木赞牛中国那里最好，西门塔尔公牛价格。改良利木赞牛，养牛挣钱为什么没人养，肉牛养殖前景分析，安格斯牛与西门塔尔牛，全国肉牛，

农牧业发展变局带来的机遇与挑战

首先我们看，中国正在发生什么？我们现在面临的是一个经济新常态，叫高速之后的减速。我们的GDP还会下降，我们今年调整到6.5%，明年是6%，这是正常的，我们要有很好的心态来面对这样的变化；第二是内外交困，这是世界性的问题。何为世界性危机？前几天在北京召开两会，李克强总理在答记者问的时候，有一个俄罗斯的记者问李总理说，中俄至今的贸易最近一直在下降，是不是意味着中俄之间的关系发生了变化？李总理回答说中俄之间的关系没有发生变化，只不过是全球经济都在下滑，所以中俄之间的贸易也会下滑。这个现象说明我们现在面临的不是局部问题，大家也知道，去年美联储一直说今年可能要加息四次，前几天到了加息期，美联储对外发布的消息是维持现有的利率不变，而且会减少今年加息次数，这就代表美国本来自以为他的经济复苏了，事实上一个国家在整个大环境之间，是很难改变的，中国也是一样。第三是阴阳两虚。阴是货币，阳是信贷。对中国来讲，我们是阴虚阳也虚，货币发行量已经发多了，现在不可能再发了。信贷大家感受到，大家普遍缺钱，事实上不是缺钱，而是缺对于经济发展的信心，如果有信心，钱自然会来。我们从国家股市变化可以看到，股市不缺钱，但是为什么股市总是涨不上去？而最近在十三五规划发布以后，股市发生了一些变化，并不是钱多了，而是有信心了。这才是最重要的。在这样的大前提下，2016-2018，我给大家一个建议，就是我们要坚持16个字，第一是调整心态，就是说赚快钱暴利的时代已经结束了，我们首先要把这个心态调整过来；第二是注重积累，以前一个企业赚钱了马上投资，因为钱只要往外投都有回报，现在不一样了，我给很多企业老板建议，现在一个企业最好在账户上要有一定数量的现金，要注重积累；第三要淡化投机。就是说以前可能有人告诉你，我们来做一个什么样的项目，能赚到30%的利润，现在我可以告诉大家，只要有人和你说这句话，基本上骗局就开始了。大家相信吗？换句话说，只要有人说做什么项目有30%以上的回报，你基本可以不用理会他。第四个就是强化投资。投资是什么概念？投资和投机的区别，就在于时间上。投机是我投下去，马上收回来。投资是投下去慢慢地收回来。如果有人有一个项目今年投下去没有回报，明年打平，后

年有回报，再后年有一定的回报，这是可靠的。因为这是投资。这16个字最重要的就是调整心态。

那么，整个行业在发生什么？第一是大型农牧企业将继续寻求资源效益，就是通过他们拥有的资源去获得效益，包括跨国资源，或者采用资本力量介入产业链。今年很多企业都在跨界并购，禾丰扩大海外投资，都是通过资本力量介入行业深层发展。T18999464841(不是联系方式) 第二是大型企业重新确立顶层设计，以前很多大型企业希望越来越大，越大越好，现在变了，现在叫“止大拓强”，强调产业链的融合度，如果你没有产业链支撑，你的饲料销量越大，下的就越快。“止步做大，拓展更强”是当今的首选。不会选择直接竞争如价格竞争，多数选择夯实综合服务，倚重客户价值。第三是饲料的边缘化趋势将越来越明显，产业链的利益必将重新分配。以前是企业以饲料生产、销售为主，饲料企业都是赚钱的，这本身就不正常。在一个链条中间，如果有一个环节一直赚钱，一个环节一直亏损，也不正常。现在我们要从以前不正常回到现在的正常，走向正常的轨道上来。也就是说，在一个产业链里面，整个产业链中应该是大家都能有序赚钱，对于一个行业来讲，才是最良性的发展。第四是2016年中小企业最大的威胁并不是攻城略地。最近我在关注原料的价格，2015年说实话，我们中小饲料企业的机会来自哪里？你以为是来自于市场吗？你们就错了。2015年如果豆粕的价格是3600，有一些中小企业也许就倒了。为什么很多企业没有倒？因为原材料的价格给了我们喘息的机会，但是这样的机会不可能一直存在。近期我密切关注豆粕期货行情，1609昨天是2321，大家知道，这个下降的空间大吗？我昨天也和某一个大型农牧集团的采购总监在一起，我说豆粕玉米，特别是豆粕下行空间有多大？他就说了一句话，他说即使有十个不好的消息，豆粕下行的空间很小，但是只要有一个好消息，豆粕的价格就可能立即上升。假如说豆粕现货从2400涨到3400，中小饲料企业怎么办？因为大型农牧集团绝大多数通过期货锁定的，就是说哪怕豆粕涨到3400，而大型企业仍然是2400，这种情况下怎么办？这是2016年我们要思考的。第五是中小企业之间的局部资源竞争将持续。接下来中小企业面临的竞争一定是中小企业之间的竞争，而不是与大企业之间的竞争。大企业养猪去了，做肉去了，做产业链去了，甚至跨界去了。很多大型农牧企业大力发展养猪，饲料成为了附属品，换句话说他现在不是饲料企业了，是食品企业，是养殖企业。第六是规模养殖场、现代农业合作社和家庭农场，将在相当长时间内作为重要的客户端。这里面，规模养殖场、现代农业合作社、家庭农场将会和我们直接关联，这是行业正在发生的，也可能让很多企业措手不及。

再来看农牧业必然发生变革的原因 品牌的时代到来了，和以前已经不一样了。到底什么是品牌？可能有人认为，品牌就是一个响亮的名字，那你就理解错了，品牌绝不只是一个名字而已，他所承载的就是客户价值。第一是价值和价值认知，客户只为他认知的价值改变，你有价值需要让客户知道，客户不知道等于没价值。所以我们所要做的工作，就是让客户知道你的价值，这就是沟通。价值还要有价值释放，有价值不代表价值有用，价值只有释放出来才有用，就是说你的产品好，别人用不好，或者别人没有正确使用，同样代表你的产品没有价值。这也是我们要去思考的。价值缔造的核心，很简单，就是要全面降低畜牧养殖的虚高成本。中国畜牧养殖业面临着最大问题，就是总成本太高了，所以美国的猪肉可以卖到中国来，美国的猪肉4.5元一斤，还是赚钱的，我们这边6.5元可能还要亏本。现在世界经济一体化，以前是封闭的，现在敞开了，现在猪肉可以进口，所以我们需要意识到这个问题，一味拒绝和抵制，解决不了深层次发展问题，在落后国家是可行的，也可能是必要的，但在日益强大的中国，我们无法拒绝成长，只有奋起直追，才是强国之道。我们虚高成本从哪里来？

两个成本。第一效益，养殖效益低下所带来的成本。第二饲料企业自身管理带来的成本。所以第一要为客户降低总成本，帮助客户提高经济效益，第二就是降低自己的产品成本，这就是精益化管理，未来精益化管理会越来越重要，或者说精益化的程度决定了你企业的发展。以前你的生产成本多几块钱少几块钱无所谓，接下来你赚的可能就是生产成本节省的几块钱。我们跟很多企业打交道，现在有的企业制造费用有每吨35元钱，有的企业60多元钱，你还想赚钱吗？那么这个成本怎么降下来？

如何为客户降低总成本？

我们要体现客户价值！客户价值怎么体现？要有问题解决方案，要找到客户成本关键点。现在客户成本高，为什么高？我们能不能为他提供一个解决方案？第二是落实方案的产品。就是产品套餐。第三是产品使用方案，这其中包含了产品使用训练，我们能不能训练客户正确地、高效地使用产品？现在很多企业缺少这个环节。第四是产品服务措施。产品服务不是花架子，也不仅仅是帮助养殖户提高养殖能力，更重要的是通过服务让我们的产品功能在客户那里得到最大化的实现。这才是最重要的。

同样，我们如何为自己降低总成本？很简单的就是强调员工复合价值，也叫人均效益。我们现在的人均效益有多高？我们现在每个员工带来的实际利润是多少？将来比的是什么呢？人均利润代表人均价值！那么怎么来操作？所以第一你必须对产能进行优化。增加长度。第二进行精益化管理，减少宽度。第三是减少中间环节，消除间隙，我举一个简单的例子，很多企业有很多部门，部门与部门之间就有间隙。第四是减除债务。如果像以前一样负债经营，除非你是上市公司。整个产品的本身利润就已经很薄了，你还要承担债

务的成本，怎么去赚钱?所以要为自己降低成本。有一个朴素原理：生产力和生产关系。这个我们很早学过，我们在实际工作中往往忽略了基本原理。现在都说要搞员工创业，发现多数自己出去做股东了也做不好，为什么?问题在于，员工创业是改变生产关系，但是生产力决定生产关系，并不是说一个公司，你搞股份制改造就发展了，不是。如果生产力不到位，你搞股份制改造，做一系列的动作，是无效的，甚至于反作用的，他会让企业人心涣散。所以，做这个的前提是生产力要达到一定水平。生产力包含劳动力、劳动工具和劳动对象，所以我们的执行力不够，或者企业效益不好的时候，你把三者之间拿来看一下，我们的劳动力和劳动工具、劳动对象是不是匹配的?为什么有的猪场是设备是最先进的，同样亏本?因为你的猪场先进，不代表你的劳动力和劳动对象是先进的。而有的企业，例如温氏，他发展很多合同户，他的养殖设备不一定最好，但是他的劳动力和劳动对象是匹配的。这才是最重要的。在目前现阶段，我们更重要的应该是解放生产力和提高生产力，而不是简单的改变生产关系。生产关系有没有用?有!是在劳动力发展到较发达阶段才会发挥作用。农牧企业需要关注的六大关键点 第一是大数据建立。我们现在有客户档案吗?客户档案完全吗?完善吗?我们有对客户进行动态分析吗?没有。没有数据，我们现在很多客户资料都是存在营销人员的大脑中，那这样怎么去做市场?怎么去精准投放?第二是互联网+的渗透，这就是渠道的变革。现在我们讲农牧电商对于渠道的影响很大，但是我们必须去关注。第三个是跨界竞争力的打造，就是说我们一个企业靠单一的利润，接下来发展是比较脆弱的，所以我们要怎样来着力于提高综合的利润?第四个是产业链的加速，就是终端掌控。为什么现在这些大型饲料企业去投资，去养猪，去和养猪企业合作?其实收购的不是企业，而是猪。因为种猪会成为资源。他要掌控终端资源，现在通威集团在做“渔光一体”，为什么?就是要通过控制鱼塘去控制水面，如果控制几百万亩的水面积，必然有饲料的需求。这就是终端资源的掌控。第五是养殖结构的突变和不确定性。现在养殖结构在变化，还存在不确定性。面临很多变数，现在很多地方养猪，是环保说了算。环保局说这个地方不能养猪了，这个地方本来有很多猪，忽然一夜之间猪不见了。有例为证，一个是浙江，一个是福建。福建的闽侯、漳州，整个猪场一下子就拆了。存在的不确定性，必然带来客户漂移。第六是区域性需求张力。我们发现很多区域内，有自己的独特饮食需求，这些需求我们可能会发现，也有可能我们以前视而不见，但是恰恰在这个过程中，有我们生存和发展的机会。

以上六点的概括，在现阶段是行业拐点和企业拐点是同时来到的。我们怎么办?

所以接下来我谈一下六大变局 变局一是养殖群体的变化与养殖模式的革命。第一是散养户退出速度加快且不可逆。现在很多企业在买种猪，但是散养户没有人理会。散养户可能彻底就不养猪了。

第二是专业户及小规模猪场数量增加。

第三是大型农牧集团产业链延伸态度日趋坚决，现代化猪场数量增加。第四是放养模式在一定时期内将绽放生命力。现在很多企业在搞放养，他把最难养的种猪小猪自己养，最好的技术，最好的设备投入进去，养小猪。而且温氏养小猪不是很小就卖，而是养到猪基本上不生病了才会卖。而在育肥这块儿，家庭养殖把猪拉回去，基本上这个猪对环境的要求比较低，对技术及管理的要求比较低，而对劳动力和责任心要求比较高，这个恰恰是家庭养殖比较具备的。所以这就是放养模式会绽放生命力。

第五是种养一体化，家庭农场逐步建立。这是一个趋势，也是国家扶持的趋势。第六，是自繁自养模式被证明是低效的。中国三十年来吃这个亏，大家以前说是母猪小猪一起养，这个是低效的。在这样的变局下，机遇和挑战，我们如何寻求自己的机遇?是顾客满意，成本控制，便利和沟通。中小企业这些是我们的优势，我们大家要把四个方面研究一下，在哪个方面我们可以比大企业做更好?

变局二是饲料企业的升级与产业链延伸。饲料企业升级的中心就是塑造差异化，包括资源侵占，避免恶性竞争。产业链延伸就是制造差异化农场，增加客户链接能力。我们要知道，整体的养殖水平是提高的，提高的结果是使得产品性能更显性，客户选择更理性，我们怎么办?很简单，我们能否比客户更理性，因为现在客户的选择很理性，我们要比客户更理性，就是坚持客户价值不要为外围所困。别人降我也降，别人差我也差，那就死得更惨了。变局三是电商促进下的渠道转型与升级。农牧电商价格更透明，经销商的利润在下降，经销商生存的空间在缩小，这是大势所趋。所以经销商要转型升级，就是渠道的转型升级，怎么转型，怎么升级?我们举一个简单的例子，我们要引导我们的经销商从月薪制到年薪制度。具体表现在经销商的转型，就是由经销商先向合作社转型，这是必须做的事情。先要进行合作社成长阶段的职能转型。经销商转型的合作社是经营为主，帮扶为辅，这样不行吗，会被淘汰。经销商必须要转变为合作社，与家庭农场是平行的，以服务为主，管理为辅。只有这样才有出路，甚至有更大的发展空间。机遇与挑战我们怎么办?很简单。目前合作社是泥沙俱下，但是合作社是必由之路，那就是先动优势。不管什么企业，谁先做谁占优。现在很多大型企业还没有意识到，但是有几个企业已经意识到了，等到他们把合作社占领了我们才醒悟吗?那又迟了。变局四是创业大时代带动的践行风。很多内部去创业了，外部也有创业的，事实上这里面我们要分类，第一是内部同样可以创业，就是绩效激励。第二就是

外部创业，现在很多就是打土豪分田地，这样的模式能够有更好的结果吗?有。但是成功率告诉大家其实不高。第三是平台创业，营销公司股份化。我们现在建议的是平台创业，其次是内部创业。对我而言，我是不提倡现阶段外部创业。但是平台创业是可行的，内部创业是可行的。我们的机遇与挑战，是必须搞清楚生产力与生产关系，就是即使你去创业了，你的能力和资源跟不上，就必然失败。第二是激活资源，怎么激活?我们的员工，就是我们最大的资源，第一是帮助员工调整心态，第二要教给员工工作方法，第三还要有提高绩效的工具，三者缺一不可。我们现在很多企业也请很多老师培训，培训了之后还是不知道怎么做。培训有什么用呢?培训不仅改变认知，还要有方法知道怎么做，有工具辅助他怎么做。一切就会顺理成章。而且在这里我们一定要更多地去绩效激励。变局五是资本颠覆力与金融创新。我们行业有一句话是做得好不如买得好，这是资本的力量。对于中小企业来说，没有什么关系，因为我们没有这个能力，但是我们可以做的事情是对接外部资本减轻经营压力和渠道压力。这就是我们现在在推行的，我们和很多企业老板说，你一定要做合作社，因为你把合作社做成了，他就等于帮你增加了外部资本。这一点中小企业同样可以做好，一个是系统设计，立即行动。同时我们要做这样的事情：一定是高管工程，不能说下面自己去聊，和信用社去谈。不行的。要谈就是董事长去谈，找信用社，保险公司去谈。这是提升核心竞争力的方式之一。变局六是小众化模式开启，区域产业链雏形。小众化消费开始萌芽，这样一种特殊的对于终端消费的增加：小众消费，市场会越来越大。终端消费分离是必然趋势，如何引导，是区域产业链必须跨越的鸿沟。这个对我们中小企业来讲，恰恰是最合适的，因为大企业，要做战略调整，一个是难调，但是中小企业可以说调就调，当然最重要的是决心和信心。而有机，生态，无抗目前是概念大于实际，我不建议大家做，需要谨慎操作，不是只有高大上才可以消费，包括矿泉水，一定是农夫山泉卖的多吗?我们要锁定自己的目标群体做我们该做的事情，这才是突破之路。我们的机遇和挑战就是发展区域特色风味食品，可以去引导，因为每个区域都有特色食品值得我们去挖掘，第二是品种饲养方式、制作方式三者要统一。小产业链模式不是一蹴而就的，但是一旦成功，一旦具有排他性，会形成企业的核心竞争能力。因为越需要实践来做的，越容易实现核心竞争力，我们一定要意识到这一点。最后我想和大家分享一句话所有的变局都是机会!多数人在变化来临之前都在等待变化的发生，而不是应对，更不懂布局。我们在座的各位，要立即行动起来，我们不仅仅要应对，更要做好顶层设计。

嘉祥县润民养殖专业合作社

联系人： 丁富民

座机： 05376869698

传真： 0537-6869698

手机： 15264780888

15263740928

网址： www.rmyzc.com

地址： 山东省济宁市嘉祥县畜牧开发区

嘉祥县润民养殖专业合作社是山东规模最大、建场最早、实力雄厚的畜牧企业，是以养殖繁育、科研推广、销售服务一体大型繁育基地，始建于1987年，占地面积986亩地，牛羊舍1277间，具有中高级畜牧

师168人，研究生22人。下设31个科室，小尾寒羊繁育基地6处，波尔山羊繁育基地8处，德州驴繁育基地3处，种牛科研繁育基地7处、胚胎养殖场以及供种基地7处。承担着全市牛、羊、驴畜牧良种的保种、引进、改良、换代、繁育、推广工作,2006年我公司被农业部定为“ 秸秆养畜示范基地 ”。连续多年被农业部评为“ 国家重点畜牧养殖龙头企业 ”，“ 畜牧局协会理事单位 ”，“ 重点种畜繁育基地 ”和“ 科研示范单位 ”。

嘉祥县润民养殖专业合作社,常年养殖、繁育鸵鸟、孔雀、羊驼以及从事羊驼租赁、矮马租赁业务,本场也提供优质的鸵鸟蛋、孔雀苗和孔雀价格.嘉祥县润民养殖专业合作社位于山东省济宁市嘉祥县,基地占地面积数千平方米,是一家专业养殖孔雀、鸵鸟、鸳鸯、红腹锦鸡、白腹锦鸡、矮马、骆驼、羊驼、黑天鹅等珍禽的大型养殖基地.本基地主要从事孔雀、鸵鸟、鸳鸯、红腹锦鸡、白腹锦鸡、矮马、骆驼、羊驼、黑天鹅的养殖等工作.本场经过多年的养殖实践已掌握了一套比较完善的繁殖饲养孔雀、鸳鸯、黑白天鹅的技术.我们秉承"顾客至上,锐意进取"的经营理念,坚持"客户第一,信誉第一"的原则为广大客户提供最优质最安全的服务!

经过多年的精心运营,嘉祥县润民养殖专业合作社已建立了良好的贸易合作关系,有着良好的信誉和强大的经济实力,为济宁市养殖业做出了巨大的贡献.我们本着"诚信为本、质量第一、客户至上"的原则,欢迎广大客户前来选购.

嘉祥县润民养殖专业合作社是近年来最具开发前景的国家重点推广农业项目,品种有孔雀,鸵鸟,鸳鸯,红腹锦鸡,白腹锦鸡,矮马,骆驼,羊驼,黑天鹅等,欢迎新老客户的光临.

嘉祥县润民养殖专业合作社于2005年建立了珍禽养殖合作社,是专业从事孔雀,鸵鸟,骆驼,鸳鸯等珍禽的养殖开发,经过多年的养殖经历和不断的学习和探索,我们已经掌握了孵化、育雏、防疫、配种等全套的养殖技术,我基地现成为种源繁育、生产养殖、技术推广、销售为一体的综合性特种养殖场。

基地一年四季均对外供优质珍禽种苗,基地货源充足,养殖力量雄厚,是山东地区特种养殖龙头企业,也是山东省养殖规模最大、科技含量最高的现代化大型珍禽良种繁育推广单位,“ 以人为本,诚实做人,诚信做事 ”是我们的做事准则!我们愿以热忱的服务、先进的技术、优质的良种、崇高的信誉与广大农民朋友携手,与时俱进,和谐健康发展,建立一番宏伟的事业,欢迎垂询,考察合作。