

饲料生产环评 饲料销售实习报告(实用10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

饲料生产环评篇一

实习地点：贵阳恒晨饲料饲料有限公司

总结报告：我在这一年实习过程当中学到了很多在课堂上根本学不到的知识，受益非浅。

现在我就对实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位，贵阳恒晨饲料有限公司，

改涉足水产研究，水产养殖及动物保健领域的大型农业科技型上市公司。

目前公司有近四十家分子公司，年生产能力

管理总局商标局认定为中国驰名商标。

通威饲料是中国十大名牌饲料之一，产品的各项技术指标处于国内领先并达

到国际先进水平。

产能力30万吨，在粤东地区销量位居同类产品之首。

自到恒晨饲料公司实习以来，我参加了公司的生产实践与销售工作两个阶段的锻炼。

第一个阶段我被公司安排到农村做最基本的终端工作下乡，做示范，开养殖交流会等等。

找自己的不足，加以完善，并在实践生产当中提高自己的综合能力以及实际动手能力。

在同类养殖场相比较，具有相当强的实力和业内较好的口碑。

的前景和未来，增加了我以后从事养殖事业的信心。

接下来的第二个阶段，我被安排到市场部工作，为公司做宣传和联系业务，推销公司的水产饲料产品。

虽然自己认

庐的人来说，推销一种商品确实很难，人地两生，风俗习惯，口音等等各反面对我来说都是难题。

所以刚开始那段

时间，我真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。

通过这一段时间的学习观察

和老同事的分析。

，才能在日益激烈的市场竞争中站稳脚跟。

几次失败的原因，以更准确的找到切入点，赢得机会。

事后我终于明白销售经理给我们讲的话，每一次销售成功不是偶然，是你智慧和能力的运用和体现，我很高兴我做到了。

通过这学期的实习[销售工作]，使我深深明白了推销我的信心。

必然自己的利益也会失去。

运用到实践中去。

业的发展充满了信心。

实实感到自己在成熟，在进步，在不段的提高这都是我们今后人生道路的宝贵财富。

最后衷心的感谢学校，感谢贵阳恒晨饲料公司给我们提供实习的机会。

实习目的：通过实习了解饲料发展及企业生产营销情况。

在这个基础上把所学的畜牧兽医专业理论知识与实践紧密结合起来，

培养实际工作能力与分析能力，以达到学以至用的目的。

实习时间□xx.8.10 xx.7.12

实习地点：贵阳恒晨饲料饲料有限公司

总结报告：我在这一年实习过程当中学到了很多在课堂上根本学不到的知识，受益非浅。

现在我就对实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位，贵阳恒晨饲料有限公司，

改涉足水产研究，水产养殖及动物保健领域的大型农业科技型上市公司。

目前公司有近四十家分子公司，年生产能力

管理总局商标局认定为中国驰名商标。

通威饲料是中国十大名牌饲料之一，产品的各项技术指标处于国内领先并达

到国际先进水平。

产能力30万吨，在粤东地区销量位居同类产品之首。

自到恒晨饲料公司实习以来，我参加了公司的生产实践与销售工作两个阶段的锻炼。

第一个阶段我被公司安排到农村做最基本的终端工作下乡，做示范，开养殖交流会等等。

找自己的不足，加以完善，并在实践生产当中提高自己的综合能力以及实际动手能力。

在同类养殖场相比较，具有相当强的实

力和业内较好的口碑。

的前景和未来，增加了我以后从事养殖事业的信心。

接下来的第二个阶段，我被安排到市场部工作，为公司做宣传和联系业务，推销公司的水产饲料产品。

虽然自己认

庐的人来说，推销一种商品确实很难，人地两生，风俗习惯，口音等等各反面对我来说都是难题。

所以刚开始那段时间，我真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。

通过这一段时间的学习观察

和老同事的分析。

才能在日益激烈的市场竞争中站稳脚跟。

几次失败的原因，以更准确的找到切入点，赢得机会。

事后我终于明白销售经理给我们讲的话，每一次销售成功不是偶然，是你智慧和能力的运用和体现，我很高兴我做到了。

通过这学期的实习[销售工作]，使我深深明白了推销
我的信心。

必然自己的利益也会失去。

运用到实践中去。

了很多以前不知道的东西，对饲料行业也有了更深的了解，对自己将来的发展有和更明确的目标，同时对养殖行业的发展充满了信心。

实实感到自己在成熟，在进步，在不段的提高这都是我们今后人生道路的宝贵财富。

最后衷心的感谢学校，感谢贵阳恒晨饲料公司给我们提供实习的机会。

饲料生产环评篇二

我叫金。时光飞逝。来到九洲通信已经两年了。回顾这两年的工作，在领导和同事的支持和帮助下，我学到了很多关于手机的销售知识和销售技巧。我兢兢业业地做好了自己的工作，对自己要求严格，互相尊重和爱护，热爱自己的工作。每一件小事都做得很好，每天都有不同的进步。

要做好这份工作，不仅需要熟悉每款手机产品的相关知识，口才流利，更需要良好的心态。你要有耐心，有爱心，细心，认真对待每一个客户。不管他来自哪里，在哪里，都要对他们的要求尽职尽责，为他们做出最大的贡献。客户少的时候要耐心解释，根据不同的客户选择自己想要的手机来满足。我们要做好对每一位客户的关怀，每一个环节都不能松懈，让客户在等待的同时感受到我的真诚，不断熟悉业务，提高服务效率。

每次在店里回到新机型，我都会利用业余时间，尽快了解和探索这些新手机的功能和参数，这样我就可以像对手背一样对客户讲解手机，不断提高自己的业务能力。

有效的团队合作还可以提高工作效率，与同事相处融洽，互相学习，取长补短，学以致用。自学自强，由于社会的发展进步和行业的激烈竞争，我们不得不时刻向书本和同事学习。让自己有所进步，积极提高自身素质，在工作中争取积极主动。

彼得，世界级的管理大师。德鲁克曾经说过，“一个企业的目标是创造和留住客户，能创造客户的是销售。”留住客户的秘诀是服务。良好的开端是成功的一半。销售，首先从客户接触开始。大多数客户进入市场是因为广告。很多销售人员没有尽到自己的职责，只是起到了解释的义务。而优秀的销售人员善于用微笑搭建与客户沟通的桥梁，营造热卖的氛围，学会问客户。客户提出的常见异议，用起来太贵。高于

预算，针对这些价格异议，销售人员要真正了解客户的原因，不要对客户说：“这个太贵了，我们是最低价，你买多少钱？”这样客户就很容易产生没有保证的想法。我们应该向客户解释原因。其实我们是有价值的，然后把这个价格和哪个档次的市场比较，然后包装产品和服务来提升我们店铺的价值。

在今后的工作中，我们会不断改进自己的不足，积极进取，虚心学习，为自己设定目标，为公司创造好成绩。

饲料生产环评篇三

这次的生产实习我来到了一家生产虾饲料的企业。在实习过程中，我把在企业中看到的问题结合书本上的理论知识进行分析，进一步做到理论联系实际，同时我也发现生产过程中有一些问题和书本的理论对不上，在书本中是找不到答案的，遇到这些问题怎么办呢？去想那些有多年生产管理经验的资深主管才能解决这些问题。书本的知识每个人都可以学到，但是实践经验却不是人人都有的，对于生产管理来说，掌握生产技术和拥有实践经验是必不可少的。

该饲料企业是一个拥有90多个员工的合伙企业，企业正是由两个分别学生物技术和管理的老板白手起家的，技术和管理相结合使企业年年盈利。下面是企业的总体框架图：

图示(1)

由上图可见，企业的部门设置还是比较简单清晰的。各部门权责分明，同时又相互联系：

图示(2)

各部门的功能和职责简介：

一、技术部主要分为两个职能部门，分别负责对原料的调配和对生产设备的调试和运作维护，保证生产的正常进行，其中原料调配是一项十分复杂的工作，由于涉及到配方问题所以是公司的商业秘密，对技术部的员工忠诚度要求比较高。

二、生产部就是出产品的地方，技术部调制的配方要经过生产部门试生产，如果生产出来的产品符合质量要求，才会投入大量生产。生产部门的工作比较复杂，涉及到很多道工序，其中每道工序技术要求都很高，要严格按照规定生产。

三、质检部主要是对原料、技术部调配的新配方生产出来的产品进行检验和已经投入大量生产的产品进行常规检查，在生产过程中定时或不定时，定量或不定量抽样检验，比如化验蛋白和脂肪等，然后把检验结果反馈给技术部和生产部。

四、销售部主要负责开拓新的饲料市场，随着饲料企业的大量增加，竞争越来越大，以前销售部是比较清闲的，因为市场上生产的饲料供不应求，只要生产就有销路，不用销售部出去跑市场、拉客户。现在不同了，销售部的责任越来越大，产品的生产量很大程度上取决于销售部的努力。

五、财务部的工作是负责公司日常经营的开支、生产费用和工资的发放等财务活动。

企业生产的主要产品是：草虾对虾料和南美白对虾料。生产所需的原料主要是鱼粉、黄豆粉、面粉、鱼油、诱引物质、酵母粉、促进脱壳物质、卵磷脂、维生素、矿物质等，这些原料一部分是从国内市场上购买的，而一些主要的配料则是从国外引进，由于路途遥远，所以有时会出现原料供应不足，而导致整个生产线停工。虾饲料是虾的食物，关系到虾的生产周期是否正常，所以对产品的质量要求也是很高的。从原料调配到包装都要严格按照规定的配方、规定的量、规定的时间和规定的方法进行，稍有差错就会导致整批饲料质量不过关，浪费成本和人力，严重时会造成库存不足，引起供货

紧张，同时虾料设备对整个流程有严格要求，任何一个环节的疏漏，都会影响虾料的品质。企业的生产流程主要是：投料-初级粉碎-超微粉碎-加水、加油搅拌-制粒-熟化-冷却-包装。

饲料生产环评篇四

培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用目的。

实习时间□xx.8.10 xx.7.12

实习地点：贵阳恒晨饲料有限公司

总结报告：我在这一年实习过程当中学到了很多在课堂上根本学不到的知识，受益非浅。现在我就对实习做一个工作总结。

首先介绍一下我的实习单位，贵阳恒晨饲料有限公司，

产能力30万吨，在粤东地区销量位居同类产品之首。

自到恒晨饲料公司实习以来，我参加了公司的生产实践与销售工作两个阶段的锻炼。第一个阶段我被公司安排到农村做最基本的终端工作下乡. 做示范, 开养殖交流会等等.

找自己的不足，加以完善，并在实践生产当中提高自己的综合能力以及实际动手能力。

在同类养殖场相比较，具有相当强的实

的前景和未来，增加了我以后从事养殖事业的信心。

，才能在日益激烈的市场竞争中站稳脚跟。

运用到实践中去。

了很多以前不知道的东西，对饲料行业也有了更深的了解，对自己将来的发展有和更明确的目标，同时对养殖行业的发展充满了信心。

实实在感到自己在成熟，在进步，在不段的提高这都是我们今后人生道路的宝贵财富。

最后衷心的感谢学校，感谢贵阳恒晨饲料公司给我们提供实习的机会。

饲料生产环评篇五

奎期，按照县政府主要领导指示，我们商务局成立调查组对全县饲料市场进行了专题调查，通过广泛走访饲料生产厂家、经销商、养殖户、饲料市场管理人员以及乡镇负责人，基本掌握了我县饲料市场的总体情况以及存在的主要问题。现将调查情况报告如下：

1、基本概况。全县共有水产养殖面积约30万亩，其中精养水面达25万亩，水产养殖户近5000户，年总产值超过26亿元，利润达12亿元。水产饲料年需求量为22万吨以上，按目前市场均价3000元/吨匡算，每年涉饲资金高达6.6亿元。县内饲料生产企业共有8家，年生产能力为13.6万吨，其中，正园3.5万吨、荣丰3.2万吨、润锦2.3万吨、湘北1.9万吨、通程1.1万吨、康盛0.7万吨、康会0.7万吨、晨玉0.2万吨。进入我县水产饲料市场的品牌共有63个，其中常德地区15个(xx8个，常德4个，津市、澧县、临澧各1个)，其他外地品牌48个。全县共有饲料经销商近600个，其中年销售量在100吨以上的经销商近400个，按今年的市场行情，经销商每销售1吨饲料可获利140元左右。据调查，一般养殖户的精养鱼池约为10亩，饲料年需求量为10吨左右，饲料支出在30000元

以上，扣除全部养殖成本，每年可获纯利30000-50000元。

2、运作模式。每年11月底至次年4月底，饲料生产企业委托经销商向养殖户预收饲料款，经销商以预收货款为手段，向养殖户提供饲料供应、技术指导、鲜鱼销售一条龙服务，从而达到销售饲料、稳定客户的目的。具体来说，经销商按照养殖户的饲料需求量向其预收全部货款，养殖户如果存在资金缺口，则由经销商先垫付，缺口部分按月息一分计息，在调运养殖户的鲜鱼外销时一并结算。养殖户需要饲料时，通常要提前3-4天通知经销商供货，经销商通过一定途径组织饲料送货上门，并在平时负责对养殖户进行技术指导，年底负责按略高于市场的价格将养殖户的鲜鱼调出外销。据调查，经销商向饲料生产企业支付的全部货款中，向养殖户预收的款项占65%左右，其余部分为信用社贷款、民间借贷、自有资金。一个经销商在信用社的贷款通常在10万元以上，有的达到了数十万元甚至上百万。这种预收货款的模式，在很大程度上缓解了饲料生产企业的资金压力，降低了养殖户的生产成本(每吨可优惠200-300元)，对推动我县养殖业的发展起到了积极作用。

1、饲料市场秩序混乱，对饲料产品缺乏准入门槛。由于我县的养殖水面大，大量外地的饲料生产企业和经销商纷纷进入xx抢占市场份额，造成饲料市场竞争加剧，除了本地的8个饲料品牌外，有55个外地品牌涌入xx市场，大大小小的经销商发展到了近600个。国务院颁发的《饲料和饲料添加剂管理条例》，主要是针对饲料的生产环节作出的强制性规定。按照现行政策，从事饲料生产、经营的厂家、公司、个体经营户，按照规定办理工商登记，并在饲料管理部门登记备案手续后就可以进行饲料的生产、经营活动。目前，从法律和政策层面来看，对饲料的流通环节实行市场准入还缺少依据。

2、本地饲料生产企业产能不大，市场份额偏小。我县的8家饲料生产企业的年生产能力为13.6万吨，约有7万吨的饲料在县内销售。全县养殖户的饲料年需求量为22万吨，本地生产

的饲料品牌的市场占有率为32%。制约我县饲料生产企业做大做强的瓶颈主要是资金不足的问题，如果没有养殖户的预付货款，企业的资金周转将难以为继。以正园为例，企业今年生产饲料的资金缺口约7000万元，年初在农发行申请贷款1900万元(实际用于饲料生产约1000万元)，通过派驻各乡镇的120个经销商预收了养殖户的饲料款6000多万元。

3、饲料购销行为不规范，容易引发各类纠纷。调查组在三岔河镇与养殖户、经销商座谈时发现，养殖户向经销商交预付饲料款时，法律意识淡薄，经济手续不完善，全镇250多个养殖户、30个经销商在饲料购销的过程中，签订正式购销合同的比例很小。近年来我县饲料市场坑连出现的典型案例表明，一旦出现饲料生产企业供货中断、饲料质量下降等问题，或者发生经销商非法截留、挪用、挥霍预收货款等行为，极有可能导致经销商携款潜逃或无力赔付的现象。我县市场上流通的饲料产品中有87%的是外地品牌，如果发生经济纠纷，养殖户的诉讼、索赔将会变得十分艰难，其合法权益难以得到保障。20xx年江西格力特饲料质量出问题之后，一夜之间撤离xx市场，导致养殖户维权无门，蒙受了50多万元的经济损失。

4、预收货款在经销商这一环节滞留的时间长，资金流失的风险大。经销商向养殖户预收饲料款的时间长达5个月之久，一般从11月底开始到第二年4月底结束。据调查，大多数养殖户在10月份至11月底销售30%的鲜鱼，12月份至第二年元月底销售70%的鲜鱼，信用社一般在4月份集中发放小额贷款。一般情况下，经销商充当“鱼贩子”的角色，负责销售所有与其有业务往来的养殖户的鲜鱼，同时预收饲料款。经销商为养殖户垫付的饲料款，主要来源于信用社的贷款，或通过向饲料生产企业赊销部分饲料来解决。对于经销商的预收货款与销售鲜鱼的行为，饲料生产企业和养殖户缺乏有效的制约措施。因此，经销商截留、挪用、挥霍预收款和销鱼款的行为时有发生。据饲料生产企业反映，全县约有40%的大经销商的资金存在严重问题，亏空100万元以上的至少有50个以上，他

们主要是通过申请信用社的贷款和拖欠厂家的赊销款来掩人耳目，一旦出事，高危运行的资金链条就会断裂，饲料市场、养殖事业就会出大的问题。前几年发生的安澧片陈新勇事件、安康乡陈云华事件，充分揭示了饲料款和销鱼款在经销商这一环节封闭运行的危害。同时，信用社的金融风险已经形成。据不完全统计，经销商在信用社的贷款总额已经超过1亿元，有一部分可能会成为呆账。金融安全攸关全县经济发展大局，金融风险绝对不能在xx爆发，不能在本届政府爆发，建议县政府高度重视这一问题，进一步强化措施，妥善应对。

5、部门监管与行业自律缺位，饲料市场的长效机制不健全。据养殖户反映，不同的养殖阶段要使用不同配方的饲料，一般饲料的保质期只有两个月，要求政府相关部门对市场上的饲料至少一个月要检测一次，6-10月份是饲料使用的高峰期，对饲料质量的抽检要随时进行。作为饲料主管部门，县饲料管理站缺乏饲料监测的技术、设备和资质，对本地饲料生产的监管“有名无实”，对饲料销售市场的规范更是“无能为力”。作为行业自律组织，县饲料兽药协会的作用没有得到较好的发挥，很多基础性的工作没有开展起来，对会员的约束机制也没有形成。

1、合理制定我县饲料行业xx发展规划，加大对本地饲料生产企业的扶持和引导力度。实践证明，与周边县市相比，我县的饲料产业具有很强的生命力和竞争力：

一是有市场，全县的饲料年需求量在22万吨以上；

二是有规模，全市现有饲料企业15个，我县独占8席；

三是有声誉，产品质量较好，在同行业中处于领先水平，等同于或略高于大品牌的产品质量，且在价格上至少比大品牌低100元/吨。当前和今后相当长的时期内，我县要立足本地实际，淘汰落后产能，整合优质资源，将现有的8家企业重组为4-5家规模企业，使年生产能力在1万吨以下的企业逐步退

出市场。不断提高本地企业的生产能力，力争通过2-3年，饲料生产总量达到25万吨/年以上，本地饲料品牌的市场占有率达到80%以上。

2、组建饲料行业管理办公室，协调商务、质检、工商、饲料管理、司法等相关部门以及乡镇对饲料市场实行全程监管。商务部门负责制定市场准入规则；质检部门负责对饲料生产环节进行监管；工商部门负责对饲料流通环节进行监管；饲料管理部门负责对饲料品牌进行日常监管，每月对市场上的饲料产品进行一次抽样检查，定期向养殖户公布检测结果；司法部门要及时处理相关饲料案件，打击违法行为，依法保护生产企业、经销商、养殖户的合法利益；各乡镇应按照属地管理的原则，负责对本辖区内饲料市场的经常性监管。

3、强化养殖户的自我保护意识，逐步化解经销商截留、挪用、挥霍饲料款和销鱼款的风险。据调查，养殖户之所以接受经销商预收饲料款这种营销模式，是多方面权衡之后的选择：

其一，可以一次性定价，降低购货成本，如养殖户资金不足，可由经销商垫付；

其二，经销商服务周到，不仅送货上门，而且技术指导也比较到位；

其三，经销商负责鲜鱼销售，养殖户生产的鲜鱼不愁销不出去，在价格也不比市场上低，有时还要略高一点。但是，这种模式最大的问题就是资金风险太大。为了降低风险，在今年11月底(经销商开始组织养殖户的鲜鱼外销，同时预收饲料款)以前，要切实做好四个方面的基础工作：

三是在鲜鱼销售环节，引导养殖户强化“现钱买现货”的风险意识，避免销售商空手套白狼，随意截留销鱼款等不法行为；四是倡导养殖户购买本地饲料品牌，用典型案例警示养殖户，购买外地品牌的风险远远大于购买本地品牌的风险，最

大限度地降低养殖户对外地品牌的维权风险。

4、加强对饲料生产企业资信状况的监管，建立预警平台，防范饲料生产环节出现断货、质量下降的风险。饲料生产企业属于规模企业，必须具备与之相适应的资信条件。目前，县内8家饲料生产企业，仅有正圆、荣丰、湘北3家企业的资信状况基本符合要求，其余5家的资产状况和信用等级均存在不同程度的问题。大鲸港微软饲料厂徐时林引火自焚的事件表明，经营不良的企业预收货款大幅度超过其资产总额的行为是十分危险的，对养殖户的损害也是相当大的。现在，我县预收货款超过自身资产总额的厂家有几个，而且这种不正常的、危险的现象还在继续蔓延，对我县饲料产业和养殖业的健康、有序发展十分不利。建议县政府组织审计、银行、饲料管理等相关部 门定期对饲料生产企业的资信状况进行评估，评估结果通过各种媒体及时向社会公布，使养殖户做到心中有数，自主选择饲料品牌，避免不必要的经济损失。

5、指导县饲料兽药协会充分发挥作用，不断建立健全饲料市场的长效机制。对饲料市场的监管，要按照市场经济规律办事，政府不干预不管不行，干预过多管理过细也不行，重点应在宣传引导上下功夫。同时，要把政府治理饲料市场的理念明确地传达给县饲料兽药协会，通过行业协会这个中介组织来进行自律性管理。当务之急是要加强对县饲料兽药协会的 指导，帮助其建立和完善各项制度机制，把各项基础性工作真正开展起来，在较短的时间内培养出一支高素质、讲诚信的经销商队伍。

6、积极探索饲料市场准入机制，对外来饲料品牌设立质量门槛，实行风险保证金制度。目前，我县外来饲料品牌多达55个，有的采取贴牌生产，有的是“牌子大，规模小，质量一般”，很多品牌的产品质量要比本地品牌要低1-1.5个档次。要解决外地品牌无序进入我县饲料市场的问题，首先，要参照饲料行业标准，在产品质量上设立准入门槛。其次，对所有进入xx饲料市场的外地品牌征收一定数额的风险保证金，

存入指定的银行账户，实行专账管理。

饲料生产环评篇六

实习单位简介：

实习总结：

20xx年正月初六，我满怀憧憬的踏上了通往惠民的客车。中午我们八人一块在惠民汽车站集合，然后公司派专车把我们接到了总部。胡总同时也是我们的大师兄亲自接见了我们，随后对我们进行了统一安排。我和富贵被分到了饲料厂。

踏入天禧恒誉饲料厂，我的第一感觉就是厂子太小，很简陋，远没有大公司那样的豪华与气魄，但接下来的几天我发现其实饲料厂的各种设备相对来说还是比较先进的，而且厂里的员工都比较和气、平易近人，当时我就想这样的厂子发展下去前途不可限量。

实习期间，我整天穿梭在化验室与饲料车间之间，其间学到了很多知识。首先，从饲料原料入手，逐渐认识了常见的原料及其属性，之后对配合饲料加工工艺流程也有了更加深入的认识，同时我也发现了一个及其严重的问题，就是所学的理论不能很好的与实践相结合。实践是检验真理的唯一标准，脱离了实践的理论毫无价值可言！有些东西看似很简单，但当你真正去做时往往会遇到各种各样的问题，这就是所谓的眼高手低。天禧牧业公司很小，但感觉很正规，饲料及原料的化验严格遵照国家规定的指标把关，能真正做到把养殖户的利益放在第一位，大公司未必能做到。

但我也发现了一些问题，具体如下：公司员工理论知识匮乏，自学能力较差，进取心弱；饲料厂与养殖户间缺乏交流，市场上出现的问题不能及时的反馈给公司；公司下各分厂沟通能力差，个人感觉企业要做强做大内部良好的沟通是必不可

少的！当然公司未来的发展前景还是很乐观的。

实习体会：

在蔡总、宋经理、吕班长的指导以及各位同事的帮助下，我已经度过了一个月的实习生活。在这段时间里，我通过对原料的取样检测和收货等各环节的学习，不仅专业知识方面有了很大的提高，而且也学会了如何适应这个社会，从一个门外汉也渐渐的进入了角色。以下就是我这段时间对工作的一些理解和体验：

一、良好的工作态度，必须在坚持公司原则的基础上，确保客户的利益，公正公平的执行公司标准，坚决不收关系粮，不作损害公司利益的事。把好质量关，服务大行销。作为一名取样员在取样过程中我必须严格要求自己，对公司负责，对客户负责。如在30%的时候，对于像散装玉米一样的的货物，我们要从不同方位进行取样，抽样时，要分区设点，先上后下，并保证每个点都要抽至底部，以防止原料上下水分不一致。对于袋装的原料，我们同样也要从不同方位进行抽样。

在100%取样时，散装原料应定时从下方原料的终点横段截取样品，而袋装原料，则必须从不同方位不同角度抽取样品，并检查存放位置，例如：垫板、散装库的清洁等，所取样品重量均不得少于1公斤，严格地执行公司取样标准。每次到货，先要看原料的包装与标签是否符合公司要求，下雨天，货车是否盖有篷布，对于不盖篷布而导致，我们应坚决退货；每次取样，不能只对几个较单一的的点进行抽取，要经常的换点，因为在取样时，很多客户会观察我们的取样点，以便下一次装货时避开，那么便会把一些杂质或水分较大的原料混装在里边，从而导致的取样不准确，给公司造成不必要的损失。

二、过硬的专业知识、对于一名合格的品管人员来说，过硬的专业素质也是非常重要的。这就要求我要懂得各种识别掺

假及化验。镜检是我们识别掺假的重要手段，我们可以依据各种原料的. 色泽。硬度。组织形态。细胞形态及不同染色特性等，对原料的种类品质进行鉴定；如菜籽粕中经常会掺杂一些棉粕仁。棉絮。葵粕壳等杂质。而通过显微镜，我们就能够清晰的分辨。还有一些我们需要借助于试剂才能检测，如：借助溴百里我们可以对尿素进行定性检测，奈氏试剂测铵盐。当然，对于原料我们不仅要能分辨其掺假，更重要的是要看他的各种指标是否合格，在这方面我还比较薄弱，以后的工作中这些也是需要重点学习与掌握的。

最后，我要特别感谢蔡总、宋经理、吕班长、周班长及各位同事，是你们让我在这几个月的实习过程中，学到了很多知识，也成长了许多。坚信通过近三个月的工作，所获得的实践经验对我终身受益，在以后的实际工作当中将不断得到验证，我会不断的理解和体会从中所学到的知识，不断的应用到以后的工作当中，实现人生价值，同时我在这段时间也发现了自己很多的不足之处，不太喜欢与别人交流，我知道这是致命的弱点，在以后的工作当中我会努力改变，其次，很多的工作待吩咐后才会去做，主动性很差。还有对待有些问题考虑的不够深思熟虑，很浮躁，在以后的工作中都要改掉这些不好的习惯。

在这个集体中同事的工作经验和方法都是宝贵的经验，都应值得自己沉下心去扎扎实实学习。我相信随着自己的成长和同事的指导，会使自己摆脱掉这些不好的习惯。在生活方面，大家就是一家人，他们每一个人不但是我的同事，也是我的老师，我们要互相帮助、互相照顾，我会更加严格的要求自己，掌握各种技能，使自己尽早的成为一名合格的品管人员。

饲料生产环评篇七

一、行业现状

中国饲料工业已跨过快速增长期，进入成熟期，“饱和式增长”或将成为未来10年中国饲料市场的主基调。我国饲料产量基本维持逐年递增趋势；而近两年，由于行业发生的一系列变化(饮食结构、规模化养殖、企业整合)，全国饲料总产能出现了小幅下滑趋势。2015年全国饲料总产量约为18400万吨，同比去年下跌4%。

1

不论是经济大环境的压制，还是行业市场结构的变化影响，近两年来饲料行业形势不容乐观。贯穿整个产业链，饲料原料价格的低迷，致使粮油加工企业的常年亏损；饲料消费的低迷，致使饲料企业利润缩水；养殖市场的低迷，致使养殖户利润持续处于盈亏点以下。

2.6%，明显高于猪饲料、肉禽饲料和蛋禽饲料同期的发展速度。

1.7%，与过去10年6.6%的年均增长率形成鲜明对比。饲料转化率的提高以及畜牧饲养结构的变化，会在一定程度上节约饲料消耗；同时，随着经济增长速度的调整，中国工业化饲料结余量在展望期间总体呈上升态势。

二、黑龙江饲料工业的投资环境分析

(一) 产能过剩

黑龙江通过实施新的饲料行业行政许可制度，大幅提高行业准入门槛和标准，目前，黑龙江省饲料企业数量由600多家减少到139家，淘汰率达75%左右。获证的130多家大中型饲料企业通过设备工艺改造，年产能均在2.5万吨以上、生产工艺均为计算机自动化配料系统，生产能力达到了1000万吨，相当于过去500多家饲料企业的产能。从黑龙江2015年的饲料产量数据看，受到宏观经济形势，及养殖利润的双重影响，产量

仅为570万吨，企业开工率为57%，开工不足，资源严重浪费。

（二）畜牧养殖行业欠发达，消费需求增长缓慢

2

2015全国饲料产量分省统计

黑龙江养殖业发展相比全国发达省份仍较落后，集约化水平较低，规模小，养殖区域分散，养殖水平较低，消费能力有限，长期来看发展潜力不足。

（三）生产成本持续上涨

中国饲料产品价格将温和上涨。未来10年，受资源约束、人工成本、物价水平等支撑上涨因素影响，中国饲料产品成本持续上涨可能性较大。预计2015年国内育肥猪、肉鸡和蛋鸡配合饲料的市场平均价格将分别达到每公斤3.27元、3.36元和3.09元；预计到2020年将分别达到每公斤3.50元、3.55元和3.28元，2024年将进一步上涨至每公斤3.60元、3.73元和3.43元，较基期涨幅分别为11.1%、12.0%和12.0%。

我国是饲料资源并不丰富的国家，豆粕生产主要依靠进口大豆，对进口的依存度达75%左右，鱼粉进口依存度也在70%以上，且供应日趋紧张。

从黑龙江的地理位置分析，本地豆粕（非转基因）价格偏高、进口鱼粉及其他微量元素运至黑龙江，成本将大幅增加。

作为饲料添加的能量饲料主要是玉米和小麦，从目前黑龙江本土粮食价格来看，无竞争优势。尽管来自俄罗斯的玉米返销粮暂时在价格上具有一定的冲击力，但这种价格优势很大程度上建立在卢布贬值的基础上，未来不确定因素很难预料能够维持在何时。

未来10年，饲料产业发展将受多重因素影响，经济新常态将对饲料工业利润产生挤压，饲料粮发展的资源环境压力加大，突发事件及非传统风险因素冲击等。

（四）行业竞争激烈

黑龙江大型饲料企业近20年来长期占据黑龙江市场，如哈尔滨大北农、哈尔滨绿色巨农、哈尔滨远大、哈尔滨大成、哈尔滨禾丰、哈尔滨正大、哈尔滨富康等企业长期占据黑龙江市场大部分份额，渠道健全，网络布局规范，后期希望，六合等企业2000年以后陆续在黑龙江建厂但规模和发展速度均受到限制，新引进企业行业竞争优势不强。

（五）投资及收益

从目前饲料行业现行状况来看，毛利较乐观时，也仅在10%左右，而销售利润率仅为3%。行业变革是饲料企业发展的必然趋势，国家也将对该行业进行调整。

以投资10万吨建厂为例，固定资产投资4000万元，流动资金1000万元，共计5000万元；按照目前行业60%的开工率计算，如年销售饲料6万吨，销售价格3600元/吨，可实现销售净利润108元/吨（3%），全年净利润在648万元，投资回收期为7.7年。这仅仅是理论上的测算，而事实上，农业部畜牧业司2015年1季度数据监测显示，饲料行业总体形势不容乐观，呈下行趋势，净利润率低于3%的水平线。

三、调查结论

通过上述调查分析近些年，饲料行业生产经营方式转变呈现新格局，一批大型饲料企业向养殖、屠宰、加工等环节延伸产业链，成为养殖业产业化发展的骨干力量，如新希望打造了猪禽养殖、饲料生产、食品加工等完整的产业链。单纯以饲料加工为主的生产企业很难有较大的生存空间，而黑龙江

地区从经济、政策、地理、人文等方面的诸多环境来看，发展大型延伸产业链型企业并不适应当前黑龙江经济发展的格局。

综上所述，我司不建议在当前时期进入饲料行业。

(一) 行业发展环境

1、国际环境

1.1 现状及趋势：全球饲料产量相对地集中在产量排名最前的一些饲料生产国家。在企业层面也是如此，即产量集中在一些较大的饲料加工厂中。

目前，商品饲料公司所有权的联合及食品公司饲料加工业的发展，都继续在世界范围内促使饲料工业更加集中，减少饲料加工厂的数而增大它们的平均生产能力。有关原料的选择、环境的影响、制造过程和所有关于食品安全方面的规章的权威性的继续加强，促成了另一种趋势，即发展更加专业化的饲料加工厂和在加工厂内建立各种专业化的生产线。这种趋势在西欧、北美和其他一些成熟的市场上尤为明显。

1.2 主要产品情况：工业化生产的家禽饲料在全球饲料产量中保持最大的份额。由于世界范围内鸡肉的消费量持续增长，因此肉鸡饲料的增长速度最快，其次是猪饲料和牛饲料，后者主要是乳牛用的精饲料。鱼和甲壳纲动物以及某些“次要物种”如马、狗和猫的饲料，在饲料总产量中所占的份额将继续上升。

2、国内环境

九十年代至今，中国饲料业从初期的规模扩张发展到技术层次的提升，诞生了挑战集团、大北农集团等科技型企业。他们以科技创新为先导，推动中国饲料业进行新的飞跃。挑战

集团依靠中国农科院饲料研究所的技术优势，把一大批专家学者研究出的国家级科技成果迅速进行开发转化，投放市场，使中国饲料业的技术与世界同步。

3、行业政策综述

3.1 全国性的政策法规

3.1.1 改革开放以来，我国政府十分重视饲料工业。1984年国务院转发了国家经委制订的《全国饲料工业发展纲要(试行草案)》，成为指导我国饲料工业发展的纲领性文件。

3.1.2 其他主要政策法规包括：国务院《饲料和饲料添加剂管理条例》，《新饲料和新饲料添加剂管理办法》，《进出口饲料和饲料添加剂登记管理办法》，农业部《关于促进饲料业持续健康发展的若干意见》等。

3

3.1.3 饲料工业“十五”计划 3.2 地方出台的相关的优惠政策

为了促进饲料工业健康发展，确保国家对饲料行业减税政策的顺利实施，很多地方政府也下发文件，对享受减税优惠政策的企业范围、条件、程序和办理要求作了明确规定，凡符合条件的企业，一律减收企业所得税。

（二）我国饲料行业总体运行状况

1、我国饲料行业特点 1.1 饲料业的工业化率较低。

中国饲料业虽然形成了较大的生产能力，但与中国养殖业巨大的饲料消耗量相比较，工业饲料仅占有所有饲料用量的30%左右，其余为农家饲料。占有养殖业绝大多数份额的一般养殖户使用工业饲料的比例较低，而是较多地使用青饲料和自

配饲料。这一方面表明中国养殖业的饲料供应具有明显的半自然经济特征，另一方面也表明中国工业饲料仍有很大的拓展空间。

1.2 饲料业的民营化程度高，产业竞争激烈。

饲料工业是一个新兴行业，受计划经济环境的影响较小，其市场观念、竞争意识和应变能力相对较强，能够适应市场经济环境的考验。同时，产业进入的政策壁垒、技术壁垒和投资壁垒较低，有利于民营资本和外资的进入，从而形成了以民营资本(含外资)为主的产业资本结构。从数量上看，中国目前已有300多家外资饲料企业，90%的饲料企业都是民营企业。这种产业资本结构决定了较为开放的产业政策，并形成了竞争激烈的市场结构。

1.3 相对于较大的总量规模，单个企业的平均规模较小。

这与世界状况和美国情况相比可看出：世界饲料业的现状是，约3800家大型饲料企业生产的配合饲料占全球总量80%，单个企业的平均生产规模为12.5万吨/年左右。美国300家饲料加工企业生产了1.2—1.4亿吨饲料，单个企业的平均生产规模为40万吨/年左右。

1.4 产业结构不合理。

工不足，全国平均开工率为50%，相当一部分企业规模小，设备陈旧，工艺落后，技术水平低，缺乏市场竞争能力。三是玉米等原料价格波动影响较大。

2、我国饲料行业存在的主要问题 2.1 饲料安全问题。

尽管目前我国饲料安全状况总体上是好的，但近年来我国少饲料和养殖企业违法使用多种违禁药品，如盐酸克伦特罗、镇静类药物如安眠药等，以及超量、超范围使用药物饲料添

加剂和兽药等，严重影响着我国养殖业产品相对优势的发挥和饲料工业的持续健康发展。

我国政府关注食品安全，加强了对饲料中激素和抗生素监测和控制，加强对市场的管理。饲料安全不仅关系到饲料业本身，还关系到我国畜牧产品的出口，关系到人们的健康，是当前我国饲料业亟待解决的问题。

2.2 饲料质量问题

两次抽检存在的普遍问题是，当前饲料生产经营和使用环节上，产品卫生指

标超标问题和违禁添加药物现象依然存在。下半年抽检中共有258批次样品检出了违禁药物和违规添加的药物。经营企业的产品质量合格率普遍低于生产企业的同类产品合格率，如维生素预混合饲料产品合格率为66.67%，比生产企业合格率低30.97%。

2.3 饲料标准问题。

2.3.1 我国的饲料工业标准化体系不健全。

一是标准老化，特别是饲料产品标准严重老化。二是现有标准不配套。一些标准中的某些内容标明引用某某标准，然而被引用的标准中实际上没有此项内容。

2.3.2 企业标准水平较低。

主要体现在以下几个方面：一是标准中指标不全，不能完全体现产品所应具有的功能特性。二是产品指标定得过低，降低了产品中营养物质的含量。三是企业制标人员水平较低，标准的结构、文字、术语等较为混乱。目前相当一部分企业所制定的企业标准水平较低，使用这样低水平企业标准的企

业，必然生产出档次低、质量差的产品。因此，加强饲料产品质量标准化体系的建设、规范企业标准，已成为亟待解决的问题。

（三）总体经营情况分析

1、重点企业偿债能力分析 1.1债务比率和偿债能力分析

不同规模企业资产负债率 单位：%

数据来源：国家统计局

整体而言，饲料企业的资产负债率普遍偏高，财务风险较大，除水产饲料制造业外，大型企业的资产负债率高于全行业平均水平。相对而言，蛋白饲料制造业企业财务风险最大；在配合及混合饲料制造业中型企业的偿债能力比较强；而水产饲料制造业大型企业财务风险很小。

1.2盈利能力分析

不同规模企业盈利能力 单位：%

数据来源国家统计局

整体而言，蛋白饲料制造业企业盈利能力最强；配合及混合饲料制造业盈利能力最弱。其中，大型蛋白饲料制造业企业盈利。

（四）下一季度行业热点问题

随着世界级的饲料企业会进入中国，企业面临更激烈的国内市场竞争由于国外饲料企业起步早，发达国家的管理和生产技术已完全步入现代化，像haccp管理□gmp生产等，国内企业短期内还难与之抗衡。

但同时由于大量国外性价比较高的饲料原料的进入，有利于降低成本更低、提高质量，扩大饲料加工业的生产规模，降低生产成本，提升饲料产品的盈利空间。同时，国内外饲料加工技术接近，在饲料产品同质化的条件下，原料价格降低，将增强配合饲料的国际竞争力。

我国畜禽产品尚具有一定的传统优势，可以形成并保持对国内饲料行业的有效拉动。

（五）该行业发展趋势展望

饲料行业的生产将根据养殖业产业结构进行调整。

种、饲喂防疫技术、收购信息等成为养殖关键要素，传统饲料企业在产业价值链中的存在价值是很小的，处于次要地位，高技术含量的饲料是发展的方向。

目前，养殖业从单一分散的农户养殖向规模化养殖、集约化经营过渡的步伐非常快。饲料行业为了适应市场的变化，也面临着生产、技术、营销策略、售后服务的全面调整。

饲料生产环评篇八

第一章20世界猪用浓缩饲料行业发展态势分析

第一节年世界猪用浓缩饲料市场发展状况分析

一、世界猪用浓缩饲料行业特点分析

二、世界猪用浓缩饲料市场需求分析

第二节2011年全球猪用浓缩饲料市场分析

一、2011年全球猪用浓缩饲料需求分析

二、2011年全球猪用浓缩饲料产销分析

三、2011年中外猪用浓缩饲料市场对比

第二章猪用浓缩饲料行业发展概况分析

第一节猪用浓缩饲料行业发展总体概况

第二节猪用浓缩饲料产业发展成就

第三节猪用浓缩饲料行业发展前景简析

第三章金融危机下猪用浓缩饲料行业宏观经济环境分析

第一节-2011年全球经济环境分析

一、2011年全球经济运行概况

二、2011年全球经济形势预测

第二节金融危机对全球经济的影响

一、国际金融危机发展趋势及其国际影响

二、对各国实体经济的影响

第三节金融危机对中国经济的影响

一、金融危机对中国实体经济的影响

二、金融危机影响下的主要行业

三、中国宏观经济政策变动及趋势

第四节2011年中国宏观经济环境分析

一、2011年中国宏观经济运行概况

二、2011年中国宏观经济趋势预测

第四章2011年猪用浓缩饲料产业相关行业发展概况

第一节上游行业市场发展分析

一、发展现状

二、发展趋势预测

三、市场现状分析

四、行业最新动态及其对猪用浓缩饲料行业的影响

五、行业竞争状况及其对猪用浓缩饲料行业的意义

以上就是2011年猪饲料市场调查报告部分目录。

饲料生产环评篇九

这次的生产实习我来到了一家生产虾饲料的企业。在实习过程中，我把在企业中看到的问题结合书本上的理论知识进行分析，进一步做到理论联系实际，同时我也发现生产过程中有一些问题和书本的理论对不上，在书本中是找不到答案的，遇到这些问题怎么办呢？去想那些有多年生产管理经验的资深主管才能解决这些问题。书本的知识每个人都可以学到，但是实践经验却不是人人都有的，对于生产管理来说，掌握生产技术和拥有实践经验是必不可少的。

该饲料企业是一个拥有90多个员工的合伙企业，企业正是由两个分别学生物技术和管理的老板白手起家的，技术和管理的相结合使企业年年盈利。

企业的部门设置还是比较简单清晰的。各部门权责分明，同时又相互联系：

各部门的功能和职责简介：

一、技术部主要分为两个职能部门，分别负责对原料的调配和对生产设备的调试和运作维护，保证生产的正常进行，其中原料调配是一项十分复杂的工作，由于涉及到配方问题所以是公司的商业秘密，对技术部的员工忠诚度要求比较高。

二、生产部就是出产品的地方，技术部调制的配方要经过生产部门试生产，如果生产出来的产品符合质量要求，才会投入大量生产。生产部门的工作比较复杂，涉及到很多道工序，其中每道工序技术要求都很高，要严格按照规定生产。

三、质检部主要是对原料、技术部调配的新配方生产出来的产品进行检验和已经投入大量生产的产品进行常规检查，在生产过程中定时或不定时，定量或不定量抽样检验，比如化验蛋白和脂肪等，然后把检验结果反馈给技术部和生产部。

四、销售部主要负责开拓新的饲料市场，随着饲料企业的大量增加，竞争越来越大，以前销售部是比较清闲的，因为市场上生产的饲料供不应求，只要生产就有销路，不用销售部出去跑市场、拉客户。现在不同了，销售部的责任越来越大，产品的生产量很大程度上取决于销售部的努力。

五、财务部的工作是负责公司日常经营的开支、生产费用和工资的发放等财务活动。

企业生产的主要产品是：草虾对虾料和南美白对虾料。生产所需的原料主要是鱼粉、黄豆粉、面粉、鱼油、诱引物质、酵母粉、促进脱壳物质、卵磷脂、维生素、矿物质等，这些原料一部分是从国内市场上购买的，而一些主要的配料则是从国外引进，由于路途遥远，所以有时会出现原料供应不足，

而导致整个生产线停工。虾饲料是虾的食物，关系到虾的生产周期是否正常，所以对产品的质量要求也是很高的。从原料调配到包装都要严格按照规定的配方、规定的量、规定的时间和规定的方法进行，稍有差错就会导致整批饲料质量不过关，浪费成本和人力，严重时会造成库存不足，引起供货紧张，同时虾料设备对整个流程有严格要求，任何一个环节的疏漏，都会影响虾料的品质。企业的生产流程主要是：投料-初级粉碎-超微粉碎-加水、加油搅拌-制粒-熟化-冷却-包装。

下面介绍一下企业的生产流程：

虾饲料产品的生产流程完全是一条龙循序渐进的过程，中间不可以超越任何一个步骤进行下一步骤的生产。

一、投料：这是把原料投入机器生产的第一步骤，原料要严格按配方执行、准确称重量，任何一种原料过多或过少都会影响产品的质量。

二、初级粉碎：这个步骤主要是对原料的粗加工，为投入超微粉碎做准备。在粉碎过程中要注意时速，不能过快，过快会影响原料的粉碎程度，导致粉碎不均匀，同时还要及时清除原料中渗有的少量垃圾，保证产品的纯度。

三、超微粉碎：因为颗粒越细，其表面积越大，则水产动物的消化液与之接触面积就越大，从而提高了饲料的消化率，增加其营养报酬。因此，超微粉碎工段在整个生产工艺中占有极其重要的地位。虾饲料要求全通过40目筛、80%过60目筛。影响粉碎机生产能力及粉碎细度的因素有很多。粉碎细度除与筛网孔径直接相关外，还与物料的含水率、粉碎机转速、锤片分布密度、锤片厚薄、使用的新旧程度以及锤片与筛网的间隙大小有关。而粉碎机的生产能力则与其吸风系统、粉碎工艺设计及筛网孔形状等因素有着很大的关系。四、搅拌：这个过程通过加水、加油进行搅拌，加水、加油的量一定要

按配方执行，搅拌时间可以适当长一些。如果加的水或油过多或过少都会影响饲料的制粒过程。

五、制粒：优质的虾饲料要求色泽偏黑且一致，表面光滑，熟化程度好，大小均匀，切口整齐，长短相差不大，制粒这个过程是在整个流程中对技术和机器要求比较高的环节。制粒机是虾饲料生产中关键设备之一，它决定了虾饲料的许多物理指标，因此设计性能优良的制粒机至关重要，制粒机主要由调速喂料器、调质筒、压粒室和蒸汽系统等4大部分组成。颗粒机的工艺安排和操作技术的问题，可以致使产量达不到预期设计要求，出现颗粒表面不光滑、硬度低、易破碎、含粉率偏高等问题。在制粒时可以减少物料与环模之间的摩擦力，有利于物料通过环模，且成形后颗粒外观较光滑，同时要经常检查刀片是否麻利，料的长度长短是否一致。此外，制粒机操作工要求心细并专业，要能判断方方面面因素波动，对虾料品质的影响：

- 1、要能够判断掌握调质器下来的物料打进环模的温度及水份；
- 2、要能密切注意蒸汽水份、温度的变化，并进行适当调整；
- 3、要能对相关易损件磨损及时更换，确保饲料品质；
- 4、要能根据切料长短，调整相应模辊间隙、切刀位置和调质温度；

七、冷却：冷却时间不得少于20分钟，冷却完成后就可以进行包装。

八、包装：包装需要真空包装，因为如果饲料直接接触空气会加快氧化、加快变质。

生产水产饲料的生产有明显的旺季和淡季之分，为了保证旺

季的产量，在旺季时一般安排生产工人分两班轮流上班，生产线24小时不停地生产；而在淡季就只安排白天上班。由于成品料的生产一般是按市场的需要生产的，所以库存量比较少。

在几天的实习观察中，我发现了在生产过程中经常出现这样的问题：

1、在加水、加油搅拌时，加油太少导致下一步骤的制粒难制。出现这种情况就要把半成品重新加油进行搅拌，这样的结果或多或少都会影响成品料的质量。

2、环模出现故障。环模是制粒机的关键零件，也是易消耗的零件之一，环模出现故障直接影响挤压出来颗粒饲料的质量。

3、料位器失控，使料未经熟化直接进入冷却。

以上就是我在实习过程中所看到和学到的，虽然对各方面的认识还比较肤浅但是却为我

积累了很多宝贵的经验，我也更进一步理解了管理要和实践相结合的内涵，“搞管理，三分理论，七分实践”确实如此！

饲料生产环评篇十

截至今天，我已经离校实习了近半年。在这近半年里我的心态变化很多，准确地说是成熟了许多。心里有很多感受想与大家分享。我写这篇文章的目的是希望，有梦想的朋友不要被社会上庸俗败坏的一面遮住了双眼。包括我亲爱的室友，同学，校友，以及和我们一样正在为梦想奋斗的人们。

我现在安徽蚌埠的一个奶牛场。我的工作是奶牛饲料销售，但一直驻扎在奶牛场。每天做和养殖户一样的事，其余时间看书(包括动物营养方面的专业书，企业管理方面的书，励志方面的书，还有学习办公软件之类的书)。最重要的是我在思

考着。我每天都提醒自己，不要偏离方向，虽然实现梦想的路是最坎坷的，但当初选择了，装作勇敢也要把它走下去。当年上大学的时候很快乐，很舒服。当了整整一年的班长，整整一年的学生会主席。那时的自己好像可以指点江山，挥斥方遒，当年的意气风发，似乎要征服整个世界。现在想到会轻轻一笑，那些往事只当作将来讲给儿子听的笑话，在他装比地时候告诉他“低调点，你爹当年也潇洒过”。

真的很感谢普瑞纳，她引导了我正确的人生观，价值观。非常幸运毕业实习可以进入这么有价值的公司。前几天跟一个朋友通了一个电话，他也是做饲料销售，但他可能已经开始接触市场，月薪四五千吧。是他才让我有写这些文字的冲动。他告诉我他的薪水根本不够用，要经常给领导买烟什么的，而且都是高档烟。我当时特别郁闷，同事之间还有必要这样？虽然是实习生。那时我就在想：我要是拿着烟去给我们李经理送去，那将是一件多么可笑的事情！难道职场真的需要“这个”？狗屁！

踏踏实实学习需要的专业知识才是正道。你不是和绅，凭拍马屁就可以一步云天。虽然我现在工资每月一千一百块（我们公司称之为生活补助），在牧场里每天要自己做饭吃，干的活又脏又臭，但我的心里特别充实。平时可以给养殖户提供养殖上的知识，他们有疑问也会叫小代（在大学时，同学们可都是叫我老代）来帮助。这促使我看书看得特使劲。最让我感动的是，公司领导经常打电话询问情况，帮助我解决不好解决的困难，给我发很多有用的资料。在一个这样温暖的公司工作谁都来劲。

还有我想说，不管跟什么样的人在一起，都要坚守自己的原则！随波逐流不是适应社会，而是被社会给庸俗化，特别是准备做销售的朋友。要想成功必须克服世间各种各样的诱惑。不然绝对会后悔，有的东西失去了是你一辈子都无法弥补过来的。现在，你的能力就是你的人格魅力。我们的生活真的很美好，因为被世人认可和推崇的都是好的方面，我们很幸

运!

这句话想给还没有踏入职场的朋友说“不要一进入职场就想着搞关系，拉人脉，知识的学习应用才是真理。”想给已经工作的朋友说“如果你觉得累，觉得工作无力，那么停下来，此时你需要思考，总结，找回最初的梦想，重新确定方向，整理戎装，再次出发。”

说实话，我最讨厌写东西，语文没学好，语言组织能力差，但因为这样我写的句子比较明了易懂，想把自己实习中感受到的东西分享给需要的人，这是支撑我写出来的动力。

好了，今天就不写了，再写就真对不起教过我语文的老师了。

最后一句话与大家共勉“年轻不是资本，时间快的超乎你想象，行动起来吧!”

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)