

Б.Н. ВЕРВЕЙКО, генеральный директор ООО «ФИДЛАЙФ»
В.А. КУЧЕРОВ, директор ООО «ФИДЛАЙФ»

Компания «ФИДЛАЙФ» увеличивает производство и продажи комбикормов населению

Компания «ФИДЛАЙФ» – молодое быстроразвивающееся предприятие с большими возможностями и планами на будущее. Организованная около пяти лет назад компания уже сегодня занимает ведущую позицию в восточной и центральной Украине в сфере производства полнораціонных комбикормов и белково-витаминно-минеральных концентратов для всех видов, пород, кроссов сельскохозяйственной птицы и животных. Стабильно развиваясь, компания «ФИДЛАЙФ» по состоянию на 1 декабря 2012 года произвела 88,2 тыс. тонн комбикормов и 6,4 тыс. т БВМК. Основная часть комбикормов на предприятии произведена для нужд птицеводческого сектора – 59,2%, 30,3% – для свиней, 10,5% – комбикорма для других видов животных.

Поскольку в птицеводстве и животноводстве очевидна тенден-

ция увеличения поголовья скота и птицы в личных приусадебных хозяйствах граждан, проводится огромная работа, ставшая приоритетной в компании, по обеспечению населения, фермерских хозяйств, хозяйств малого и среднего агробизнеса рецептурными комбикормами.

Сегодня в хозяйствах населения производится до 90% говядины, около 70% свинины и 40% пищевых яиц. Это происходит именно в тех личных подворьях, которые используют комбикорма в кормлении животных и птицы. Поэтому одной из наших главных задач является разъяснение населению, что кормление скота и птицы в личных подворьях рецептурными комбикормами позволит значительно увеличить их производительность, а, следовательно, и прибыль граждан.

Ежегодное увеличение количества реализованных комбикормов населению стало нормой в работе

ООО «ФИДЛАЙФ». Если в 2008 году населению было продано 6,3 тыс. т фасованных кормов, то в 2012 году по предварительной оценке будет реализовано уже 47,9 тыс. т.

Необходимо отметить, что прямой интерес потребителя сработал лучше любой агитации. Население быстро разобралось в преимуществах применения комбикормов компании «ФИДЛАЙФ». И сегодня покупатель, приходя в наш фирменный магазин, расположенный рядом с заводом, который, кстати, в весенне-летний период реализует более 100 тонн комбикормов в день, твердо знают, какой комбикорм им нужен.

За 2012 год через фирменный магазин нашей компании населению будет реализовано более 5 тыс. т комбикормов.

В нашей компании существует стратегическое планирование. Прежде чем приступить к выпуску



SWOT-анализ

Характеристики при оценке сильных и слабых сторон компании "ФИДЛАЙФ", ее возможностей и угроз

Внутренние сильные стороны:	Потенциальные внешние возможности компании:
<ul style="list-style-type: none"> • полная компетентность в ключевых вопросах; • большой опыт; • эксклюзивная продукция; • хороший имидж продукции на рынке; • хорошая репутация компании. 	<ul style="list-style-type: none"> • способность обслужить дополнительные группы клиентов и выйти на новые сегменты рынка; • пути расширения ассортимента продукции для более полного удовлетворения потребностей потребителя; • ослабление позиций фирм-конкурентов; • возможность быстрого развития в связи с резким ростом спроса на рынке.
Внутренние слабые стороны:	Потенциальные внешние угрозы:
<ul style="list-style-type: none"> • недостаток финансовых возможностей для продвижения новой продукции; • низкая прибыльность по ТМ "ФИДЛАЙФ"; • недостаточно развитая сбытовая сеть; • слабая маркетинговая деятельность; • высокая стоимость зернового, белкового, витаминно-минерального и аминокислотного сырья на рынке. 	<ul style="list-style-type: none"> • выход на рынок конкурентов отечественных и зарубежных; • медленный рост рынка; • сезонность; • неблагоприятные изменения курсов иностранных валют; • высокая зависимость от снижения спроса и снижения закупочных цен на яйцо и мясо; • деятельность конкурентов; • изменение потребностей потребителей.

продукции мы обязательно обдумаем, какая ситуация может возникнуть на рынке через месяц-два или через полгода.

Для правильного планирования мы:

- постоянно анализируем рынок сбыта своей продукции и продукции конкурентов;

- проводим анализ собственной конкурентоспособности с учетом того, что существуют другие производители аналогичных продуктов, существует угроза появления новых конкурентов;

- осуществляем системный анализ преимуществ, недостатков, возможностей и угроз компании на существующих сегментах рынка (так называемый SWOT-анализ). После этого проводится портфельный анализ, а затем мы решаем, что производить и что предлагать на рынок.

С целью достижения стратегической цели – увеличения продаж комбикормов для перечисленных категорий потребителей – нами были реализованы следующие ключевые задачи:

- определено позиционирование наших торговых марок в регионах страны;

- выстроена качественная и количественная сеть дистрибуции;

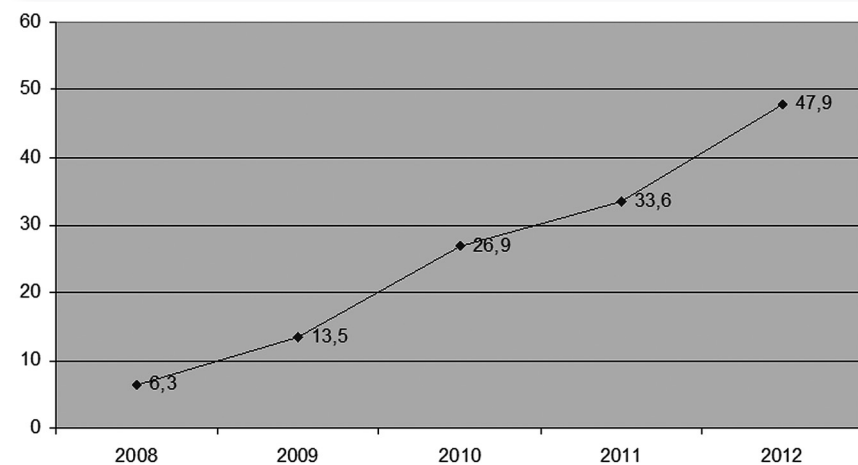
- проведены семинарские занятия по продвижению нашей продукции;

- заключены долгосрочные договора с ключевыми потребителями, фермерами, предприятиями розничной торговли.

Сегодня продукцию компании "ФИДЛАЙФ" реализуют 20 дилеров в 17 областях Украины, и география продаж продолжает расширяться.

Компания "ФИДЛАЙФ" фасует продукцию так, чтобы было удобно всем потребителям – в полипропиленовые мешки по 5, 10, 25 и 40 кг. Резко расширилась номенклатура продукции. Сегодня компания производит комбикорма для птицы всех пород и кроссов, (индеек, перепелов, уток и гусей, бройлеров и даже страусов), рыбы, свиней, коров, коз, овец.

Причем внутри этих групп кормов есть составы, предназначенные для

**Динамика продажи фасованных комбикормов населению в 2008-2012 гг.**

конкретных периодов жизни птицы и животных – рецептурные корма.

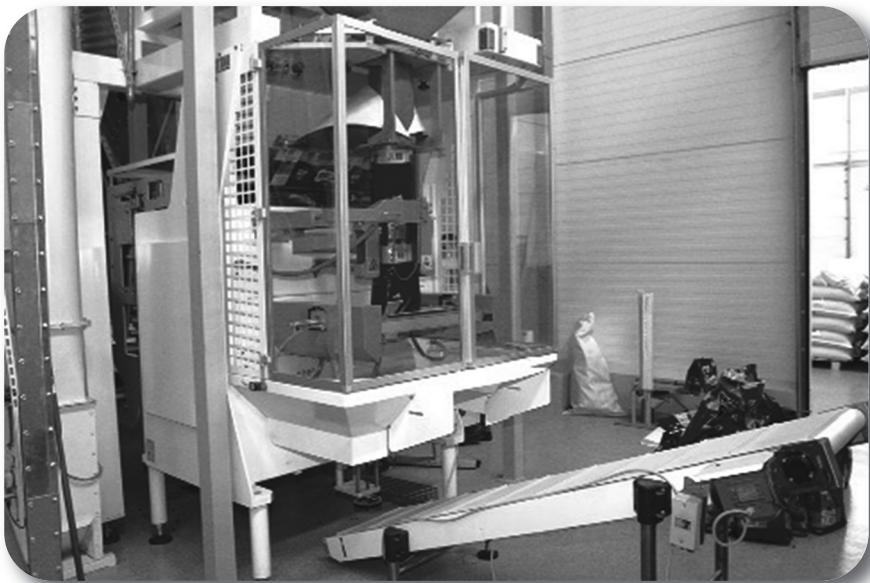
Так, из реализованных в 2012 году 22,5 тыс. т комбикормов для выращивания бройлеров, было продано по рецептам:

- ПК 5-3 (престарт) – 1570 тонн;
- ПК 5-4 (старт) – 3370 тонн;
- ПК 6-6 (откорм) – 13500 тонн;
- ПК 6-7 (финиш) – 4060 тонн.

Специалисты компании "ФИДЛАЙФ" научились гибко подстраиваться под нужды потребителей.

Увеличилось сотрудничество с небольшими хозяйствами, фермерами, усилилась взаимосвязь и индивидуальный подход к каждому клиенту в стремлении удовлетворить его потребности и пожелания. Мы оказываем комплексное обслуживание наших потребителей, от разработки рационов комбикормов до проведения консультативных мероприятий по кормлению и содержанию сельскохозяйственных животных и птицы в том числе.

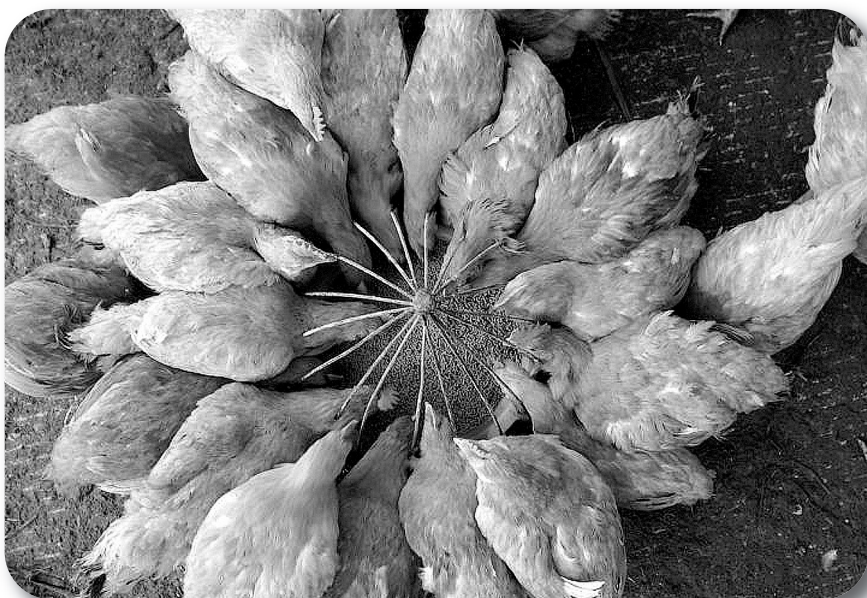
Возросший уровень научно-тех-



Упаковка комбикормов



Фасованные комбикорма



нической поддержки, оказываемый нашими специалистами, оценен по достоинству нашими клиентами и стал одной из составных частей нашей повседневной работы.

Предлагаемая нами комбикормовая продукция включает в себя не только основные комплексы жизненно необходимых питательных веществ (белки, витамины, аминокислоты), но и средства профилактики и защиты птицы и животных.

Используя наши рецептурные полнорационные комбикорма, население получает высокие приросты живой массы при выращивании бройлеров и откорме свиней, высокую продуктивность яичных кур.

Чтобы довести до потребителей целесообразность использования готовых комбикормов, нами введена дополнительная услуга – выпущены методические рекомендации по выращиванию и содержанию скота и птицы в домашних условиях.

Изменилось и отношение населения, фермеров к комбикормам нашего производства. Сегодня комбикорма торговой марки "Feed&Life" оцениваются как важнейший инструмент управления продуктивностью животных.

Объем в 47,9 тыс. т комбикормов, которые по предварительной оценке будут реализованы населению для кормления скота и птицы в личных подсобных хозяйствах в 2012 году – не предел.

Сегодня мы работаем над тем, чтобы увеличить объемы производства полноценных, полнорационных комбикормов для нужд частного сектора и обеспечения продовольственной безопасности Украины.

Расширение рынка комбикормов пойдет на пользу всем!

Адрес производства и контактные телефоны:
92913 Луганская обл.,
Кременской район,
ул. Заречная, 124
+38 067 524 18 00 +38 068 699 99
13, +38 068 699 99 19
Тел./факс: +38 06454 9 61 62,
+38 06234 8 24 74