



奋斗的兴嘉人

XJ' STRIVING SOULS

兴嘉生物 见微知著 见微知著 兴嘉生物

05/2021

第36期

微量元素文化缔造者

主办单位：长沙兴嘉生物工程股份有限公司

www.xj-bio.com



奋斗的兴嘉人

紧盯目标、团队合作、敢于亮剑、勇于承担
善用资源、用好工具、提升技能、解决问题

以独特贡献论英雄，以增量产出论回报

做一个 为客户创造价值的奋斗者

■ 总经理 / 向阳葵

亲爱的嘉人们：

2020年，“活着”无论是对于个人，还是对于企业，都成为一个重要的关键词。在这个行业发展的新时代，只有每位“当局者”抱有“破局”的决心，勇开新局，才能突出重围，转危为机，实现更快更高的发展。

奋斗的兴嘉人，我们从不懈怠。

但我们一定要时刻保持清醒的头脑，清晰地把握住我们奋斗的大方向，那就是为客户服务，为客户创造价值。

提高技能、高效工作，
是每一位兴嘉人成为为客户创造价值的奋斗者的根本途径。

所谓高效工作，就是花最少的时间，集中人力、物力、财力，
用最简单的方法做成客户需要的事情！
在有限的时间内实现成果，且成果与目标保持一致，成果不打折！

要做到高效工作，首先要有一个“好的心态”。

好的心态有以下几个主要特征：

第一，主动理解和接受公司的制度、氛围、团队的工作方式等，很好地融入公司；其次，内心强大，不怕别人的批评和否定，愿意发挥自身优势，主动沟通，敢于绽放；第三，目标成果意识强，目标推动有清晰的工作流程，愿意与团队合作，善于调动资源。

有了好的心态，我们要做的就是“找对客户”。所谓客户，是指对你的工作和服务有需求的人。你在工作和服务开始之前，首先要找到你的客户，即你工作和服务成果的交付对象是谁。客户有内部客户，如公司股东、上级、下属、平级同事、公司员工等；有外部客户，如购买公司产品和服务的“顾客”，政府相关职能部门负责人等。

在找到客户后，接下来就是与客户对接需求。在客户需求对接过程中，我们要重视对客户隐性需求的挖掘和被迫需求的分析，不但要与客户坦诚交

流、反复沟通、达成共识，更需要运用数据、文案和现场考察等专业的方法和工具去分析、判断和挖掘，对接和挖掘客户需求的能力是企业管理者的一项核心能力。

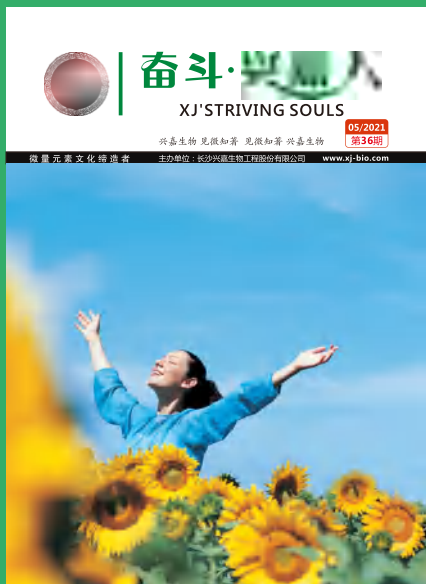
清晰客户需求后，需要通过提升“五大技能”（对国家、行业产业政策的理解、分析和结合能力；对公司和产品的理解、认同和融入能力；对客户理解、分析和融入能力；对竞争环境的理解、分析和对比能力；团队协作、配合和内外部资源调动能力），提高自己分析问题、解决问题的能力，去满足客户需求，帮助客户创造价值。

我们的管理者在做决策时，可能没有一个完美无缺的方案可选择，此时我们应依据“两害相权取其轻”的逻辑思维，遵循“在确保做成事的前提下尽量少犯错，而不是在不犯错的前提下尽量做成事”的基本原则，以实现成果为第一要务。关键时刻的决策质量最能体现管理者的水平，我们唯有持续学习，始终保有卓越的学习能力，方能提高我们的决策水平和质量，为企业创造更大的价值。

亲爱的嘉人们，不可预知性、不确定性的增加已经成为了目前产业发展阶段的总体特点，我们唯有系紧鞋带，不要犹豫，跟随兴嘉的脚步，重塑文化、凝聚共识，互帮互助，始终坚持以客户需求为中心，以奋斗者为本，并坚持长期奋斗，一定能实现我们成为“全球矿物微量元素行业的领军企业和市场领导者”的战略目标！

奋斗的兴嘉人，让我们一起奔跑，一起去迎接下一个畜牧产业发展高潮！





主办单位：
长沙兴嘉生物工程股份有限公司

主 编：黄逸强

责任编辑：倪卓/魏渊/彭湘平/李明

美 编：陈小飞

总部地址：长沙市雨花区香樟路819号
万坤图财富广场1栋19楼

联系电话：0731-84767639

邮 箱：xjren@xj-bio.com



P03 兴嘉生物
喜添多个重量级
联合创新中心

视野

- P01 勇开新局才能转危为机
- P03 兴嘉生物喜添多个重量级联合创新中心
- P06 兴嘉助学“黄允基教授专项学科奖学金”正式设立
- P07 面对面听心声问难处，心贴心解难题促发展
- P08 扶持中小微企业发展打造科技创新高地

行业动态

- P09 渝见兴嘉，遇见微量
- P13 2021年中国饲料行业市场规模及发展趋势分析
- P15 2021年1-5月饲料生产形势



管理与文化

- P17 提高技能，高效工作
- P23 感悟“目标管理”
- P24 依据常理管生产
- P25 企业发展的效率和速率取决于--顶层设计
- P26 做行业的“隐形冠军”

研发创新

- P27 科学看待饲料和饲料添加剂
- P31 不同锌源与水平羟基蛋氨酸锌对蛋鸡产蛋后期生产性能和蛋品质的影响
- P32 不同剂型复合微量元素对黄羽肉鸡生长性能、屠宰性能及肉品质的影响
- P32 不同锌源对饲用豆油稳定性的影响

微量元素动态

- P33 “铜”说“锌”语

兴嘉人风采

- P37 魅力女人，活出精彩的自己
- P39 做一位新时代的新女性
- P40 榜样的力量
- P45 愿以奋斗之姿，不负芳华模样
- P47 薪火相传，师徒相携
- P48 青春的记忆
- P49 不负韶华展讯逸，兴嘉生物当自强
- P50 “尊重、欣赏、融入、互补、绩效”
--兴嘉生物2021届“向日葵”特训班圆满结业

CONTENTS

目录



P09 渝见兴嘉
遇见微量



P50 “尊重、欣赏、融入、
互补、绩效”
兴嘉生物2021届
“向日葵”特训班
圆满结业



勇开新局才能转危为机

黄逸强：阵痛之后，产业链将迎来更健康高效发展

减抗、禁抗、环保，三重压力之下，“合理”剂型和“合适”剂量矿物微量元素将会受到重视！

2020 关键词：破局

总结2020年，“活着”无论是对于个人，还是对于企业，都成为一个重要的关键词。畜牧饲料产业作为保障食品安全的战略产业，既面对新冠、非瘟双疫情以及禁抗减抗新挑战，同时，也面对诸多政策利好和市场契机。在这个行业发展的新时代，只有每位企业“当局者”抱有“破局”的决心，勇开新局，才能突出重围，转危为机，实现更快更高的发展。

阵痛过后，健康高效发展

在双疫情形势下，禁抗令的实施，虽然有短期的冲击和阵痛，但将换来整个产业链更健康、高效的发展。

首先，非洲猪瘟、禁抗限抗、环保等多重因素的叠加，无论是饲料行业还是养殖行业未来集中度都趋于提升，并且生猪养殖和饲料结合更加紧密，饲料企业结合养殖过程中的需求，整合资源为下游提供应对饲料“禁抗”和非瘟双重挑战的整体解决方案，大型饲料企业凭借其技术研发、品质和市场优势，加速整合。

其次，在饲料禁用抗生素的前提下，如何保证动物肠道健康

和提高动物免疫力及经济效益，是饲料企业和养殖客户首要解决的问题，精准均衡的饲料营养，有针对性的抗生素替代方案和养殖全流程综合解决方案成为“减抗、替抗”技术研究方向。

此外，当前处在中国生猪产能恢复的爬坡阶段，对以往中小企业和散户为主的养殖行业来说，失去了饲料中抗生素的加持作用，只有显著提升生物安全体系、生产管理模式等综合养殖管理水平，才能在养殖环节不过多使用抗生素的情况下，降低猪只的发病率，避免生猪产量出现大幅下滑。

兴嘉生物始终专注、聚焦于新型、安全、高效的矿物微量元素研发与推广，坚持自主研发与自主创新，面对行业变化，继续不忘初心，在低蛋白高氨基酸日粮配方理念和精准营养需求背景下，加大对功能性氨基酸络（螯）合物、羟基氯化物产品以及以矿物微量元素为核心的功能性产品开发，针对性地为饲料企业提供提高动物肠道健康和增强免疫力的产品解决方案，也包括在非洲猪瘟条件下提高猪免疫力并降低死亡率的产品，目前该产品已完成动物验证，效果达到预期。

立足中国，拓展全球

就兴嘉生物所从事的矿物微量元素领域来说，随着国家对环境保护和食品安全政策力度加强，一方面养殖规模和数量将受到限制，另一方面全球范围内农牧行业的全面减抗和禁抗，矿物微量元素在发挥动物生长效率，调控动物健康水平，减少疾病，提高抗病能力方面的营养价值将得到进一步释放，也将有越来越多的饲料企业和养殖企业重视“合理”剂型和“合适”剂量矿物微量元素的选择与应用。

未来，兴嘉生物将在矿物微量元素生理生化功能的研究、功能性氨基酸络（螯）合物、羟基氯化物以及OMS®矿物微量元素协同营养技术开发与产品创新等方面加大科研投入，使矿物微量元素价值最大化，保持技术的先进性和时效性，适应全球禁抗、减排、动物疾病爆发的发展趋势；并且在立足中国的同时，拓展全球市场，塑造公司国际化品牌形象，通过国际化运营实现公司的跨越式增长。

董事长寄语

机遇和挑战前所未有，危中有机，危可转机，唯有回归客户价值，唯有技术创新，唯有修炼内功，方可突出重围。不浮躁，不盲从，聚焦本业，踏实前行，兴嘉生物助推产业升级换代，行业可持续发展，让微量超越想象！

兴嘉生物喜添 多个重量级联合创新中心

作为引领矿物微量元素产业发展的中坚力量，兴嘉生物在矿物微量元素技术创新和产品应用研究领域已全面步入发展快车道！自2020年12月以来，兴嘉生物先后携手国家饲料工程技术研究中心、湖南农业大学以及中科院亚热带农业生态研究所成立联合创新中心。



携手 国家饲料工程技术研究中心 成立联合创新中心

2020年12月15日上午，国家饲料工程技术研究中心&长沙兴嘉生物工程股份有限公司联合创新中心成立暨授牌仪式在兴嘉总部会议室举行。中国工程院李德发院士、中国农业大学马永喜博士、国家饲料工程技术研究中心王亚楠先生以及兴嘉生物黄逸强董事长、向阳葵总经理、CTO张维军博士和技术副总裁匡自修先生等双方相关人员出席本次仪式。

在授牌仪式上，兴嘉生物董事长黄逸强先生表示，兴嘉生物在矿物微量元素领域耕耘20余载，坚守初心，不为名利所惑，始终坚持以科技创新、研发原创、技术领先、市场导向为原

则，不断推动行业的技术升级和产品变革，引领微量元素行业的发展，立志于与国际微量元素大品牌比肩，构建属于国人自己的微量元素伟大事业。

作为动物营养与饲料科学领域的权威专家，李德发院士高度赞赏兴嘉生物专注于微量元素领域所作出的杰出行业贡献，同时他希望通过联合创新中心能与兴嘉生物建立长效合作机制，推动双方合作向纵深发展，共同打造微量元素的系统性品牌，深入探讨微量元素在猪营养领域的广泛应用，从而助推我国养猪事业的发展。



携手湖南农业大学 成立新型矿物微量元素联合创新中心

随着中国畜牧饲料行业步入无抗新时代，行业的变革对于矿物微量元素产业的发展与研究提出了更高的要求。为充分发挥校企在研发与生产上的优势，打造矿物微量元素产学研平台，2021年3月18日，兴嘉生物与湖南农业大学动物科学技术学院校企合作签约仪式在湖南农大二教举行，并进行了“新型矿物微量元素联合创新中心”揭牌仪式。

兴嘉生物董事长黄逸强表示，湖南农大动科院在动物营养方向成绩斐然，希望通过兴嘉与湖南农大的强强联合，在矿物微量元素产品和技术上进行更深入的研究，将长沙打造成矿物微量元素的学术高地！而联合创新中心的成立亦能够开创一种产学研模式和学生就业的新模式，拓宽高校学生就业渠道，实现学校与企业的共赢发展。

兴嘉生物技术副总裁匡自修认为，畜牧是一个讲科学的行业，即使兴嘉在矿物微量元

素这个板块有了一些研究进展，但仍需要秉持尊重科学、回归科学的原则，这也是兴嘉生物希望能够与湖南农大在应用研究开发上进行更多合作的原因。

湖南农业大学动物科学技术学院院长贺喜教授认为，新型矿物微量元素联合创新中心的成立，可以实现学校和企业的优势互补、资源共享，学校可以更好地发挥自身的科研优势和人才优势，而企业则能更好地发挥资源优势和市场优势，实现共赢。

携手中科院亚热带所成立 微量元素功能性营养联合创新中心



2021年3月22日上午，中科院亚热带农业生态研究所、长沙兴嘉生物工程股份有限公司微量元素功能性营养联合创新中心成立暨授牌仪式在兴嘉生物总部圆满举行。中国工程院院士印遇龙、中科院亚热带农业生态研究所活动科技处副处长何寻阳、吴信博士、万丹博士、周锡红博士及兴嘉生物董事长黄逸强先生、CTO张维军博士以及技术副总裁匡自修先生等双方相关人员参加该活动。

此次兴嘉生物与中科院亚热带农业生态研究所携手成立联合创新中心，就矿物微量元素功能性营养研究达成战略合作协议，是加强双方在相关领域协同发展的重要一步，后续双方将围绕矿物微量元素功能性营养应用研发技术攻关、重大科研项目研究、研究成果转化为生产力、人才联合培养及交流等方面开展全方位、深层次合作，实现共同进步。

同时，联合创新中心的成立，体现出公司秉承“尊重科学、回归科学”的原则，在矿物微量元素技术创新和产品应用研究方面进行更深入研究，建立更专业化的矿物微量元素产学研平台，打造矿物微量元素学术高地的坚强决心和坚定信心。

多个联合创新中心加持助力兴嘉跨越式发展

兴嘉生物通过建立联合创新中心，与多个国家级科研单位、院校构建更紧密、更持久、更长效的合作关系，努力将研究成果转化为生产力，实现人才培养、科学研究、企业发展的共同进

步，这是兴嘉生物在不断探索和挖掘微量元素营养价值，成为全球矿物微量元素研发中心和供应基地的道路上迈出的坚实步伐，亦是兴嘉生物跨越式发展史上的重要里程碑！

兴嘉助学

“黄允基教授专项学科奖学金”
正式设立



2020年11月11日，首届“黄允基教授专项学科奖学金”颁奖仪式在湖南农业大学动物医学院举行。湖南农业大学校党委副书记卢向阳、动物医学院党委副书记首道、动物学院院长郑晓峰、副院长苏建明、长沙兴嘉生物工程股份有限公司董事长黄逸强先生、黄允基教授家属、兴嘉生物公司代表人员出席颁奖典礼，学院学科相关负责人及各班学生代表参加颁奖典礼。

“黄允基教授专项学科奖学金”由长沙兴嘉生物工程股份有限公司设立，旨在弘扬黄允基教授“通过生殖调控培育健康动物”的兽医情怀，学习、传承和发扬黄允基教授忘我工作、无私奉献的育人精神。

奖学金将用于奖励动物医学院“产科与繁殖学科”优秀在读研究生，鼓励莘莘学子踊跃投身于临床兽医学的学习与研究，学以致用，以黄允基等老一辈科学家为榜样，将自己的人生抱负与国家、社会、学校的发展和需要紧密结合起来，为农业产业的高质量发展和人民的高品质生活贡献自己的智慧和力量。

在颁奖典礼上，兴嘉生物董事长黄逸强先生对本次奖学金的颁发进行了发言，诚挚希望兽医产科与繁殖学科的传人能够在未来的科研工作中做出具有实际意义的科研科技成果，“将论文写在祖国的大地上”。随后，黄董事长同院校领导一起为受表彰的个人颁发荣誉证书和奖金。

兴嘉生物通过近二十年来的发展，深知技术创新与迭代的重要性。技术离不开人才，而人才培养的源头是教育。此次奖学金的设立，对于促进学校“动物生殖调控与生殖健康”学科的发展，激励“兽医产科与繁殖”取得更多突出的成果，推动相关学科发展具有重要的意义。同时，通过设立奖学金助学的方式，吸引更多行业内的高精尖人才与兴嘉生物一道，共同推动微量元素行业的健康良性发展。



面对面听心声问难处 心贴心解难题促发展



为推进“三高四新”战略深入实施，促推重大项目建设，深化重点企业帮扶，浏阳印发《浏阳市2021年市领导联系重大项目和重点企业实施方案》，决定开展市领导联系重大项目和重点企业工作。

3月10日上午，长沙市委常委、浏阳市委书记黎春秋来到长沙兴嘉生物工程股份有限公司，深入了解企业生产经营、项目建设推进情况及存在的困难和问题，并进行现场办公，帮助协调解决。黎春秋现场查看了企业产品展厅、生产车间，对企业的发展成效给予充分肯定。

黎春秋指出，园区和相关部门要开展好相关工作，千方百计搞好服务，及时解决企业在经营过程中面临的问题，同时要帮助企业协调解决好建设用地问题，助力企业发展壮大；企业要严把产品质量关，通过研发生产更多优质的产品，服务和助力乡村振兴。

扶持中小微企业发展 打造科技创新高地

- 贯彻落实“三高四新”战略，长沙政协委员、兴嘉生物董事长黄逸强近日在接受媒体“星辰在线”记者采访时表示，长沙实施“三高四新”战略不仅要把目光盯着头部企业，而且更要多关注创新能力强及具有地方特色的中小型企业，支持和帮助这些企业成为细化行业的领军企业。
- 何谓湖南“三高四新”？
- “三高”——国家重要先进制造业高地；
具有核心竞争力的科技创新高地；
内陆地区改革开放的高地。
- “四新”——在推动高质量发展上闯出新路子；
在构建新发展格局中展现新作为；
在推动中部地区崛起和长江经济带发展中彰显新担当；
奋力谱写新时代坚持和发展中国特色社会主义的湖南新篇章。

渝见兴嘉，遇见微量

■ 市场与品牌部 / 彭湘平



四月，美丽的山城重庆，畜牧业众多专家与精英济济一堂，齐聚巴渝，共享行业的知识盛宴，共同见证中国饲料工业展览会的隆重召开，共商畜牧业大计。
渝见兴嘉，遇见微量。让我们一起看看兴嘉在重庆的足迹！



◎ 第一站

4月16日，行业重磅技术会议，颐和论坛--2021饲料替抗与绿色养殖大会隆重召开。

兴嘉生物特邀湖南农业大学博士生导师、湖南省畜禽安全生产协同创新中心家禽育种与安全生产创新团队首席专家--曲湘勇教授作题为《羟基蛋氨酸螯合多矿对肉种鸡繁殖性能及其子代生长发育的影响》主旨报告，曲教授从种禽繁殖性能、后代生长性能、屠宰性能、抗氧化和免疫指标变化等角度以最新、最详实的数据向大家分享高效、低排的有机微量元素对肉种鸡繁殖性能和子代生长发育的影响，从而为饲料企业或养殖企业选择种禽微量元素营养，实现精准营养和生产性能最大化提供专业化指导意见。



◎ 第二站

4月17日，中国饲料工业协会理事会会议暨饲料产业发展论坛隆重召开。

会议对2020年中国饲料工业协会先进集体和先进工作者进行了表彰，兴嘉生物再度荣膺“二十强饲料添加剂企业”、“优秀创新型饲料企业”殊荣。这是对兴嘉生物多年来在微量元素行业持续创新和工匠精神坚守的认可，感谢同行朋友的信任与支持！
我们将再接再厉，不忘初心，砥砺前行！



◎ 第三站

4月18日，2021中国饲料工业展览会在重庆国际博览中心隆重开幕。

位于N4-C09展位的兴嘉生物，本次展会以“地球只有一个，增效减排，鳌乐家族来守护”的全新定位亮相，带来了“鳌乐、鳌美、鳌鑫、鳌森、鳌安”五只可爱的家族动物代言人，展位设计处处彰显出兴嘉生物近二十年来坚持的绿色、安全、环保的理念和“绿色创新 提质增效”，格外引人注目，不到一会的工夫，这里的人员已是络绎不绝。

兴嘉生物自2002年成立以来，始终专注、聚焦于新型、安全、高效的矿物微量元素，坚持自主研发与自主创新，从“安全性”、“稳定性”、“有效性”、“环境友好”四个维度，构建研发体系、技术体系、制造体系和品控体系，不断推动行业的技术升级和产品变革，为客户提供微量元素平衡营养方案。

一路走来，兴嘉生物不仅希望是一个行业技术的开拓者，同时也希望是一个安全、绿色、环保的行业理念的推广和践行者。在全球禁抗、猪瘟常态化，关注环保、动物福利的大环境下，我们不断摸索，不断尝试，坚守初心，绝不放弃，专注于微量元素应用研究，不断地推出新的产品，并持续将产品的创新和拓展延续成为一种社会责任，并且延展到我们的生命。



农业农村部畜牧兽医局局长杨振海莅临展台指导



中国饲料工业协会会长李德发院士，全国畜牧总站站长、中国饲料工业协会常务副会长兼秘书长王宗礼莅临展台指导



湖南饲料工业协会代表团莅临展台指导

保护环境，保护地球，从我做起，从现在做起！凭着这份对绿色事业、社会责任的坚守，兴嘉生物将成为当之无愧的“微量元素市场领导者”，让我们拥有一个美丽的地球！



行业市场规模

中国饲料工业起步于20世纪70年代，伴随着中国国民经济的持续、快速发展而迅速壮大。1990年至2010年，中国饲料产量从0.3亿吨增长至1.6亿吨，年均复合增长率达8.46%，呈现了较高的增长速度。2010年起，中国饲料工业产量增速有所放缓。2016年至2020年，全国饲料产量年均复合增长率为3.04%，2020年中国饲料工业产量为25276万吨，预计2021年中国饲料工业产量为25638万吨。截至2020年中国饲料行业的营业收入为8135亿元，预计2021年将达8321亿元。

（数据来源：中国饲料工业协会、中商产业研究院整理）

2021年中国饲料行业 市场规模及发展趋势分析

行业发展趋势分析

行业规模化程度与产业集中度持续提高

中国饲料行业内企业众多，市场竞争激烈，产品同质化程度较高，属于充分竞争行业。近年来，中国饲料行业市场竞争日趋激烈，大型饲料加工企业在采购成本控制、质量控制、品牌体系建设等方面体现出更为明显的优势。小型饲料加工企业分散式、区域化的经营模式受到较为严重的冲击，部分企业退出市场，导致行业集中度提升。

根据全国畜牧总站、中国饲料工业协会统计数据，2020年，全国10万吨以上规模饲料生产厂749家；饲料产量1.3亿吨，占全国饲料总产量的52.8%。全国有9家生产厂年产量超过50万吨，比上年增加2家，单厂最大产量122.6万吨。年产百万吨以上规模饲料企业集团33家，占全国饲料总产量的54.6%，其中有3家企业集团年产量超过1000万吨。

质量、服务差异化发展

发展随着饲料行业市场竞争加剧，饲料企业从过去单纯追求扩大生产规模，转变为通过提供差异化产品和服务以获取较高的毛利率。一方面，饲料企业不断推出差异化的饲料产品，满足不同阶段动物的营养需求，同时满足不同养殖企业对产品的多样化需求；另一方面，饲料企业通过提供技术指导等增值服务，提升对养殖户和小规模养殖企业的吸引力和产品黏性。

生物安全性进一步提高

在非洲猪瘟蔓延的行业背景下，政府监管部门和消费者对于饲料加工企业的生物安全提出了更高的要求。2018年9月，农业农村部印发《中华人民共和国农业农村部公告第64号》，要求“各地畜牧兽医部门应加强监督管理，组织做好辖区内饲料生产及销售企业相关猪用饲料产品的抽样检测工作。对确诊的阳性产品，要按照有关规定立即组织和监督有关企业做好产品召回、无害化处理和追溯排查工作，以及相关生产设施、场所、运载工具等的清洗消毒”。在此背景下，饲料生产条件差、生物安全管理能力低的小型饲料加工企业将面临更大的市场冲击，生物安全性进一步提高。

企业积极扩大化发展

受养殖业行情和产业形势变化影响，饲料企业加快调整产品结构和产业链布局。部分以商品饲料为主要产品的企业不断向下游养殖业务发展，部分产能转为生产自用饲料。传统饲料行业上市公司近年来持续布局生猪养殖行业，通过打通养殖链上下游环节享受产业一体化经营带来的成本优势。部分企业为优化产能布局，实现产品结构多样化，扩大市场占有率，加快收购兼并步伐，提升自身的综合实力。与具备产业链一体化优势的大型饲料加工企业相比，单体的饲料加工企业将面临更大的市场风险，行业扩大化发展。

2021年1-5月饲料生产形势

从中国饲料工业协会统计监测情况看，2021年前5个月饲料生产形势呈现以下特点：

NO1 | 饲料总产量大幅增长

● 今年前5个月，饲料总产量同比增长21.5%，而近10年年均增速仅3.8%。



NO2 | 猪饲料快速增长

● 自去年6月起，猪饲料产量连续12个月大幅增长。今年1—5月猪饲料产量同比增长75.4%，比2018年、2019年同期分别增长25.0%、41.0%。其中，仔猪、母猪、育肥猪饲料分别增长67.6%、68.2%、81.8%。由于产能恢复超预期、消费不及预期，猪价下跌超预期，5月猪饲料增速出现收窄迹象。5月，猪饲料环比增长1.2%、增速比上月收窄8.3个百分点。其中，母猪饲料环比下降0.4%，是连续20个月除季节性下降外的首次下降。



NO3 | 禽饲料降幅放缓

● 1—5月，禽饲料同比下降7.0%。5月，禽饲料同比下降0.5%，自去年11月起，除季节因素外，同比连续6个月下降。5月蛋鸡、肉鸡养殖盈利好转，同比分别增长1.9%、0.2%，禽饲料降幅较上月收窄4.7个百分点。



NO4 | 水产、反刍动物饲料需求增加，宠物饲料蓬勃发展

● 水产、牛羊肉价格持续上涨，养殖效益好，存塘、存栏逐步恢复。1—5月，水产、反刍动物饲料同比分别增长5.8%、19.5%。宠物饲料产量连续3年创新高，今年前5个月增幅达22.3%。

NO5 | 饲料原料价格高位震荡，推动饲料成本上涨

● 1—5月，玉米、豆粕采购均价分别2881元/吨、3684元/吨，同比分别增长40.2%、18.5%，推动每吨配合、浓缩饲料成本分别增加约540元、286元。六是规模企业市场占有率增加。前5个月，万吨以上规模饲料企业产量同比增长29.5%，高于全国平均水平8个百分点；占全国总产量比重91.2%，较上年同期提高了3.1个百分点。



当前饲料养殖业生产形势开局良好，畜牧业稳产保供有保障。但造成生产波动、影响行业可持续发展的制约因素依然存在，如当前的生猪市场情况企业需要提前做好风险预案，全球大宗商品价格上涨、蛋白资源匮乏、全球疫情形势影响国际化发展的不利因素增多等都需要我们高度重视和深入研究，及时提出应对措施和政策建议。

提高技能，高效工作



工作是状态，在快乐工作的过程中，掌握好的技能实现成果我们才会有成就感。在职场中，我们要思考：每个人的文凭各不相同，掌握了很多知识，这些知识是不是在职场中发挥了作用？知识是不是等于技能呢？在工作中埋头苦干，我们做了工作，做了是不是等于做好呢？每个人在职场中分不同的岗位和匹配的岗位职责，履行职责是不是等于实现了独特贡献呢？答案都是否定的。其实，在职场中实现快乐工作，且得到他人的认可、信任，我们就必须要提高我们的技能，提高技能才能高效工作。

结合在职场多年的经验，我总结出提高技能，高效工作的方法，就是**调整心态→找对客户→对接需求→运用五大技能→实现成果，只有这样，才会得到他人的认可，更好的成就自我。**

01 心态调整

高效工作首先更应该有良好的心态，在带团队的过程中，我发现必须以开放、进取、合作的学习心态去工作并创造价值，注意回避以下这四种心态：

第一种是中纪委心态

因为我们有丰富的经验，光鲜的学历或背景，在工作中我们经常以一种挑剔的眼光挑剔他人，这种心态在工作中非常难与人合作也很难静下心来把工作做好。

第二种是小媳妇心态

内心脆弱，害怕别人的批评与否定，害怕犯错误。很多刚毕业的学生或自身学历、背景不光鲜的时候很容易产生这种心态。

第三种是农民工心态

很典型的没有合作意识，靠天吃饭，有没有成果不知道。这种心态的人越来越不被人需要，也是我们需要警惕的心态。

第四种是游客心态

此处不留爷，自有留爷处，试试看的心态。这样的心态很难创造价值，高效工作。

02 找对客户

我在为谁提供服务，也就是客户是谁？很多人对客户的定义很狭隘，创造价值的过程中一定要为客户精准定位，不能狭隘，不能抽象不能模糊。

我们的客户分为六大类：自己、直接用户、相关业务部门、主管、领导、老板。

把自己当作客户，光站在自己的角度去找出发点，难以做好工作。直接购买我们服务的直接用户，为相关业务部门提供服务的对象是我们的客户，主管和领导也是客户，主管和领导的需求在哪里，你的价值发挥就在哪里。在职场中我们提倡向上看两级，向下看两级。两级是什么意思呢，比如我是部长，往上看两级就是总监和副总都是我们的客户。多层次多维度地发现客户，对接客户需求，我们的工作才会真正的变得有价值 and 意义。

很多人躲避老板，其实老板更是我们的客户。当我们找的客户层次更高，意味着职业通路更好，在企业里面发挥的价值更大。所以一定不能找错客户。

我在管理过程中发现很多人回避客户，只是把客户定位在用户上，简单地满足用户需求。其实，很多需求都有千丝万缕的关联度，我们在提供服务的时候，一定要对客户进行清晰的定位。

03 对接需求

找对客户，再找对需求，工作才会有价值。

（一）客户VS需求：

一切的工作都在不断地对接需求，履行岗位职责满足需求，从而实现自我价值，建立成就感，被他人所需要。

客户不同，需求必然有差异。自己是自己的客户，过分关注自身易变得自我，不容易被他人理解，所以仅仅满足自我，易导致职场价值感打折扣。

作为主管，履行职责时，往往会忘记下属的需求，了解下属需求的关键要了解工作的状态，下属状态不对一定要及时协助。如果下属工作能力不足完不成工作，我们就要主动调动资源去帮助他完成目标。这样才能建立他的成就感，下属才愿意跟随拥护主管。在团队中，团队模型一定是“上顶、下拉、平撑”，岗位价值才会充分发挥出来。所以在管理岗位中，下属是让我们岗位职业发挥价值的重要支撑点。

了解了下属需求，同时下属也要了解主管需求，主管下达目标的目的是什么，什么时间交付成果，成果指标是什么？了解需求后再运用专业能力，帮主管分担职责。同理，每个主管在设置下级的时候，都希望下级能成为他强有力的助手，理解主管的需求，被主管需要，下属工作才会变得有价值。

岗位设置都是环环相扣，互相支撑互相需要。我们一定要了解到相关业务部门的需求，假设采购部门，首先服务于生产，如何采购到好的原料生产出匹配的原料，这使得我们需要了解到生产的需要，其次我们做出的产品要变成具有竞争力的商品，需要了解市场营销的需要，然后原材料采购回来品控同样有需求。因此，采购的角色就与很多的部门相关联。在这个关联过程中，如何把工作做得更好，得到相关部门的认可，首先对其他部门的需求要有清晰地了解，而不是关上门专心做采购。只有理清了，才能更好地满足对方的需求。

向上看两级，领导也是我们的客户，企业岗位的设置就是金字塔的模式，通过不断分解形成最终的岗位。金字塔上领导的需求是所有人都要关注的，很多职场的伙伴们害怕领导就不能够关注到领导的需求，领导又怎么可以关注提拔你呢。所以领导的需求是我们每一个都要认真对接的，但对接领导的需求不是拍马屁，而是真的要帮领导解决需求，分担责任，急领导之所急，需领导之所需，而不是讲好听的话。

同样的道理，我们满足了领导的需求，也要了解老板的需求，企业的老板方方面面都要思考，很多需求都要分配承接下去，一个人很难满足各方面的需求，所以企业的高管一定要关注老板的需求。

当我们在职场当中，对不同客户的需求都能很好理解的时候，就是我们职场的价值所在，在这个发现需求和对接需求的过程当中，我们才能高效的工作。

（二）需求的三个层次：

客户分层次，客户的需求分层次，同一个客户的需求也分三个不同的层次。

一般的需求分为表象需求，隐形需求、被迫需求。

表象需求是能够一眼望穿的，没有难度的，但是这种需求往往是最没有价值感的。

隐性需求需要和客户耐心、反复沟通才能挖掘出来。但是我们往往对隐形需求是不关注的，但这却是所有服务的价值所在，也是我们产品能不能帮客户解决问题的价值所在。

购买你的产品和服务，就要看是否是我所需要的，这种需要不仅仅是表象的，更多是隐性的。有人能很快和客户达成共识，促进成交是因为他满足了客户隐性的、深层次的需求，但是很多人不愿意把时间花在确认需求、沟通需求的前端，而是简单的满足。就像我们做了很多工作，最后发现这种需求不被对方需要，这就是无效工作。

被迫需求是比较超前的，当没人发现时，而你发现了，你就创造了独特贡献。兴嘉是做微量元素的，但微量元素大多来自工业副产品，里面有很多的安全隐患，虽然客户没有关注，但是作为一家专业公司，我们必须要把这种需求挖掘出来而且要传播、呈现给客户。也许有的客户在短时间内无法理解甚至不会买单，但是不等于客户不会注重我的工作，所以兴嘉在2009年第一次国际论坛就强调了微量元素与饲料安全，站在专业的角度，提前为客户建立防范意识，也许会花费更多的成本、时间，但是作为一家负责的企业，应该把这些需求提前去发现去解决。随着行业政策的变化，我们再逐步地把这个需求呈现给客户。在职场中，企业的被迫需求是我们应该花时间、花资源去挖掘的。

表象需求就是一般人的需求，意味着所有人都可以提供，所以这个没有太大价值，不能为工作创造太多价值感。只有利用你的专业发现隐性需求和被迫需求，你才有可能真正被他人需要。

04

五大技能

俗话讲：做对的事情远比把事情做对更重要。什么是对的事情？在我们企业里面，我主张三个持续：持续地帮客户解决问题、持续帮客户创造价值、持续被客户所需要，要做到这三

产品的设计。因此，我们一定要读懂理解国家、产业政策，再结合我们要履行的职责，才能使开展的一切工作有所价值，才会被行业所需要。



个持续，你就必须要有技能，没有技能就很难发现需求，发现这三个需求就需要有五大技能。

什么是五大技能？对于中高层主管来讲，**首先一定要拥有国家、行业产业政策的理解、分析和结合能力。**在行业禁抗、非瘟这个背景下，饲料企业，养殖端、食品端都将有很大的变化，这些变化都会影响到每个企业经营的决策、创新的能力、

第二种技能是对公司和产品的理解、认同和融入能力。每一位职场人，必须对企业的经营理念、产品的逻辑、技术的原理等要有深刻的理解。如果你没有理解，你在为客户提供服务的过程中，你的服务是和公司没有关联的。只有掌握了第二种技能，你才会发现工作是有效率、有成果的，才会得到他人的认可。

第三种技能是对客户的理解、分析和融入能力。如果我们不能换位思考，仅仅一味地将服务强塞给客户，在这个过程中，我们的服务就变得没有价值。很多人给我的感受就是对方完全站在自己的角度讲他的故事，不能和客户产生共鸣，那么客户这个时候就会想，我凭什么要为你的想法买单。在工作过程当中，站在对方的角度思考，融入对方的需求。反复沟通，反复交流，最后达成共识。

第四种技能是对竞争环境的理解、分析和对比能力。企业也好，个人也好，都需要对所处的环境进行理解、分析对比。

在微量元素的领域，我们面对的是非常激烈的竞争环境，一定要理解我的竞争优势是什么，分析谁比我有优势，而不是简单地讲没有对比就没有优劣势之分，当然你要看清楚你和谁比。所以兴嘉的定位非常清晰：与全球微量元素的优秀企业去对比，我们向他们学习、对比，取长补短。

随着行业的发展，越来越多的企业一定都是实力强悍，最后呈现的是专业化分工，在这个过程中一定会有能力的匹配，在找合作方的时候寻找的是势均力敌的客户。兴嘉作为农牧行业上游，我们怎么样更有创新能力和制造能力，走在前端，满足隐性需求，又如何在全球化趋势面前构建独有的核心优势，立于不败之地，一定要理解分析和对比定标这样提升自己的技能，在行业里才会有一席之地。

第五个技能是团队协作、配合和内外部资源调动能力。每个人的技能都是有限的，有的技能是自己可以构建的，有的技能则需要和他人进行合作构建。没有个人英雄只有团队英雄，因此，我们一定要培养这样的能力，善于发现他人的优点，客观面对自己的缺点，只有这样才能和他人形成优势互补，满足领导需求，满足行业需求。

每位职场人都希望能创造价值，能在有限时间高效地开展工作，发挥自己的价值。首先要找对客户，目的是发现需求，精准发现需求需要具备技能。技能是在短时间内弥补的，不断的掌握技能，弥补自身其他方面的不足，不论在什么样的岗位，都可以很好地实现价值，呈现出更好的成果。祝愿职场中的各位精英们，快乐的工作，快乐的生活！



感悟“目标管理”

■ 运管中心 / 李明

谈到企业管理，很多企业家必谈战略管理、企业文化管理，却往往又会忽视目标管理、流程管理、组织管理等基础管理工作，管理缺失“基本功”，缺乏“有效性”。而我们的决策层早就意识到了这一点，深谙“基础不牢，地动山摇”的道理，所以扎扎实实地从“目标管理”抓起。

目标管理作为企业“绩效闭环管理”的第一步，2021年春节上班后，公司就组织召开了以“定目标、扛指标、找路径、保实现”为主题的年度目标管理专项会议。经过各中心部门的精心准备、计划发表、严格评审，各中心部门均与公司总经理签订了目标责任状，并进行了仪式感十足的目标责任状签字和目标承诺仪式。



接下来，针对目标管理我谈三点“感悟”：

一、目标管理是最有效的人才管理方式

企业管理不是简单的人管人，而是人管目标、目标管人，这是企业人才管理的基本逻辑。公司要对企业的所有人才进行有效管理，最有效的办法就是将所有的人才纳入“目标管理”体系。用目标管理来统一思想、形成共识、采取一致行动，要比单纯用企业文化价值观更直接、更有效。

目标责任状签字仪式与目标承诺仪式是非常关键的一环，让目标可视化、数据化并以隆重仪式予以托付，达到了把目标深深“槽刻”在每一位主管的心里，每一位主管达成目标的决心与信心也大大增强。

二、不讨论目标合理性，只讨论资源需求

目标其实是一个决心，老板发誓要做什么，要做到什么程度，是老板基于战略的安排。很多主管会觉得目标定得太高，实现不了，觉得老板定的目标不合理。其实，目标合理与否不由员工来判断，因为你不完全知道老板的压力，也不完全知道老板的决心，更不完全知道老板对未来的判断。况且，很多时候下属对目标的不合理性判断，是基于往年业绩达成情况的惯性思维判断，并不是在穷尽关键路径、行动方案分析后的创新性判断。

不过你可以跟老板讨论你为了达成目标你特别希望得到的资源支持是什么。如果你觉得老板给你的目标你觉得不可能实现，你就去跟老板说，老板这个目标太好了，但是能不能多给我几个人，多给一点预算，多给一点支持，我会全力以赴去实现目标。

三、目标实现的核心不是目标分解，而是要找出切实有效的关键路径

目标分解是必要的，而且目标分解到位的标准是一定要目标分解到人。但即使如此，仍不能有效保障目标实现，实现目标最有效地保障还是要找到能达成目标的创新性、突破性关键路径，通常要采用头脑风暴、团队共创的方法来融智、来构想，领导要善于发挥和挖掘团队的智慧，集思广益，达成共识。按照常规思路、传统方法不能实现目标的方法要勇于放弃，一定要另辟蹊径。关键路径制定后，若在执行过程中跟实际情况不一样，还要及时予以纠偏，重新思考达成路径，重新达成共识。

当然，完整的关键路径输出，同时还应配套输出人员配置、费用预算和激励政策，这样的行动方案才富有生命力，具有执行力。



依据常理管生产

■ 智能制造中心 / 刘伟

有幸拜读宋志平宋先生的跨年演讲《按着常理做企业》一文，宋先生在文中提到了他常想的三个常理：务实主义、专业主义和长期主义，对三个常理用通俗易懂的文字细细展开，对我触动非常大，激发我在生产管理中去寻找对应的考量。其实生产管理也是做企业的缩小版，它同样具备这三个常理。



一、务实主义

生产管理同样不能靠高谈阔论，也是需要扎扎实实、一步一步地探索并找到相应的规律，需要管理者真正地扎进现场，对各种问题进行分析、找到解决办法。生产管理人员如果对工艺、设备、物料、质量控制要求等不熟悉，他面对问题所提出的解决办法有很大可能是不适合的。

1、生产管理人员在履行管理职能前，最好是能放下身段，真正地扎进各生产岗位进行一段时间的上手操作，而不是简单地到现场观看，在旁边观察是不能真正地掌握操作“核心”技能的，哪怕是初步了解对应的技能，也可以在出现问题时组织相应人员进行解决。

2、生产管理还是需要从最基本的事情做起，比如生产现场的整理、原始记录的正确填写、标识卡的正确填写等；工厂所推行的6S活动，就是推动所有人员来做好生产现场的整理，现场卫生整洁、物品摆放整齐、没有闲置物料或用具，工作过程中可以一目了然地发现异常情况，便于我们进行控制。

3、对数据的熟悉对生产管理非常重要，生产主管要对自己所涉及的数据要非常熟悉，各工艺参数、各标准产能、各物料库存情况、各产品主要理化指标、各产品标准能耗等等都要记在脑海中，遇到对应的问题随时都能帮自己做出正确的指引，同时对各个数据熟悉就会少了很多求证的时间，可以处理更多的事项。

二、专业主义

从生产管理的角度去理解专业主义，我认为就是要干一行爱一行，我可能不会一辈子都从事一个行业，但既然从事

该行业，就要从很多个角度去了解行业的知识，了解行业的政策法规，从而利用这些知识来服务这份工作，全力以赴地做到专业。特别是我们饲料添加剂行业，站在食品链前端，因食品安全控制的原因要求更加严格，需要我们从原料开始就从专业的角度进行管控，避免出现食品安全问题。

三、长期主义

长期主义我个人理解其实就在“坚持”两字，每个大的工作都是由形形色色小的事项组成，不要因为事小而不为，每一件小事我们都认真对待、认真处理，坚持来做，肯定会取得好的成绩。生产管理是一场长期的“战役”，需要我们投入长期的关注，生产管理工作也是一件苦差事，是个不容易的事情，需要我们的坚守。

宋先生的演讲将如何做好企业用很浅显的话语进行解读，他所说的常理可以引申到很多工作中，学习的感受不能仅停留在感触之中，需要我们转化后用于自己的工作中，所以在之后的工作中我也将会结合三个常理来开展工作：

首先是从小事做起，将生产区域卫生做好，6S活动持续开展，使我们的生产现场卫生整洁、物料及用具摆放整齐、标识标牌清晰明了、原始记录填写正确规范、关键控制点和安全标识醒目、区域划分一目了然、员工专注工作，让客户见到后更相信我们是专业的、值得信赖的。

然后就是复制，将现有的东西做好后，新的生产线或生产基地建成后，我们将一切坚守好的东西都进行复制推广，节省成长的时间。

将一件简单的事情重复做好其实就是专业，不要因“事小而不为”，坚持、坚守才是成功的基石。

■ 国际业务部 / 袁斌

企业发展的

效率和速率

取决于--顶层设计

目前我从事的是海外营销的岗位，站在销售岗位的角度设身处地的读完《按照常理做企业》全文，感受颇深，以此分享观点如下：

专业主义--做好细分市场

首先要理解细分市场的概念，也就是如何定义这个词-细分，从哪些因素考虑细分？重点客户区域影响力及需求容量和兴嘉价值产品匹配？细分后某市场能达成的利润回报率或者市场占有率回报？细分某市场后是否符合公司发展策略的短中期目标？招聘到什么样合适人才或团队组合去开发，才能匹配公司制定的细分市场目标？从销售角度看可以细分产品的高利润市场、微量元素需求容量大的市场、竞争对手出货量大的市场、辐射区域型客户多的市场等。以拉美区域部分信息参考，细分市场考虑浅析为例：

（1）**出口大国**：2021家禽成品出口趋势还将增长，拉美B国前30大（2020年B国出口同比增长16%）；前6大（M国前五大一条龙出口增长同比20%）；B国饲料产量就接近于整个东南亚市场产量；B国从地理、养殖、资源的天然资源属性在全球有得天独厚的优势，且贸易以出口为主，抵御经济风险能力较强；**那么这两个市场可作为拉美发展的短期目标中扩量和打造区域标杆策略的考量。**

（2）**竞争队友销售价高国家：拉美P国**前7大：E国前5大；如：针对竞争队友某T产品，P国CIF进口价格9.2美金、E国8.9美金，这两个国家的T产品进口量在400-450吨左右。因此，避免铜元素避免T元素商务对比、价格低竞争，经销商有足够利润动力推动销售。**那么这两个市场可作为拉美发展的短期目标中作为高利润营销策略的考量。**

（3）**区域覆盖类型**：G国前5大区域、Z国前5大、A国前5大区域，这三个国家的人被誉为拉美的“犹太人”，简单的说就是十分会做生意。这也和拉美的历史发展有关，需要追溯到400年的拉美变迁和发展。这些国家的人种属于欧洲白人后裔，如：Z国是德国后裔居多，G国是西班牙、法国裔居多，A国是西班牙意大利居多等，他们有优良的交际基因和经济头脑，且不只局限于本国生意的视野。**那么这两个市场可作为拉美发展的短期目标中作为市场占有率营销策略的考量。**

拉美有33个国家，拉美不同国家的经济水平落后中国10年-30年不等，拉美人种、种族、地理、语言、时差、信息差异等制约着当地的发展，恰是机会，这也是很多中国企业在过去10年开始布局拉美并获取多桶金的成长史，如：机械行业三一重工、汽车行业比亚迪和宇通，添加剂行业立达尔和蜀星等，随着这些先行企业的精英人员投入、市场布局、市场细分、本地经营等，与传统企业海外经营模式的优势差距逐渐拉大。

以上的细分市场考量是从大面思量，深入到某聚焦市场，那么进入到下一个阶段，具体工作计划就需具体考虑点，比如：某市场重点客户类型和容量、匹配产品、销量实现预估量、销售路径、销量的KPI考核点（细分到拜访次数、开发时间、开发流程和过程、开发成功概率、实现销售量和对应产品、投入经费和回报率表称为开门费）、重点客户的人种识别和接洽模式（决定着开发效率和维护成本）等等。

这里说到拉美人种，需要提示的是开发拉美市场中方籍营销人才职业素养和能力（很多大型企业在过去多年本地化经营的实际案例证明，外籍员工主导团队项目都是以失败告终，因此必须是有拉美经验的中方主导+外籍执行配合）。中方籍营销人员需要当地至少5-7年的市场业务谋划、判断、开发、运营能力的沉淀，配合外籍共同维护、经营市场。中方籍营销人才具备的能力之一就是必须了解不同人种和种族的文化，因为营销效率的快慢基于不同人种文化背后的化沟通方式和营销技巧的沉淀，拉美区域开发除了具备西班牙语语言能力，拉美文化、拉美历史、不同种族和人种阶层思维逻辑、沟通方式、价值观、兴趣爱好等共识是与拉美人建立互信的开始，也是保持长期合作的基石。

海外化发展的趋势肯定是本地化管理和常驻式或半常驻式管理，兴嘉生物文化中的专一理念和坚持信仰像是一颗大树的树茎，相信也会延续到各个树枝，并赋予生命力健康的延续。

做行业的“隐形冠军”

■ 市场与品牌部 / 彭湘平

近日，仔细阅读了“宋志平跨年演讲：按着常理做企业”的精彩分享，他所讲的三个常理“务实主义、专业主义和长期主义”，我想对于做企业的人来说，就是要“回归简单”，回到一些简单的道理上，环境可以变化，技术可以创新，但是做企业的基本原理却还在那里。而对于兴嘉生物而言，我认为我们也是在不断践行这三个常理的路上。下面谈谈自己的几点认识：

第一个常理务实主义

2000年以前，微量元素行业还处于在野蛮生长时期，靠价格战、模仿、浪费资源、污染环境就可以维持不菲的利润，也没有太多人关心镉、砷、铅等重金属有毒有害成分将会带来的危害。随着资源的短缺和环保的压力，这种低端产品迟早会被淘汰掉，没有未来。在这种情况下，兴嘉决定进军微量元素行业，做有未来的事情。

搞研发、搞创新、做品牌，这就需要“务实”了，可以说兴嘉这一路走来，“摸着石头过河”，扎扎实实、一步一步地挖掘探索，逐渐找到微量元素的价值规律，聚焦战略（只做微量元素为核心的营养）、聚焦经营（既要销售规模也要盈利规模）、聚焦资本（2008年股份制改造）、聚焦现金流（追求有利润的收入，追求有现金流的利润），做有效的创新，做出好的产品，提供好的服务，才有了现在比较良好的经济效益。

第二个常理专业主义

公司成立起初做微量元素，也做多维、酸化剂，后来果断进行了战略梳理，砍掉了与微量元素无关的所有产品，开始聚焦，只专注于微量元素，从此十几年磨一剑，在微量元素这个细分市场深耕，扎扎实实做好我们的专业，一步步为这个行业带来改变，带动整个行业不断创新与进步，使微量元素这个本已暮气沉沉的行业变得生机勃勃、创新无限，成为今天饲料添加剂领域中最活跃的一个分支。虽然模仿和追赶从未间断，结果却是兴嘉被越“仿”越大，越“追”越强，始终从未被超越。

第三个常理长期主义

宋志平说“企业家精神，我认为是创新、坚守和责任这三点”，这在公司领导的身上体现得很明显。

记得以前的采访，黄董事长说过，“尽管我改变不了世界，但我要改变这个行业，用创新引领这个行业，用我的正知、正行、正念影响这个行业。”向总也说过，“我们的行业其实是一个充满生机并肩负责任的行业，要想成为行业的第一，首先得具备第一的技术能力、第一的管理能力、另外还需具备宽广的心胸，并且在企业发展和前进的道路上更需要我们的企业学会反思，反思我们的社会责任、道德责任、管理水平等等。”

微量元素是一个很特殊的领域。对饲料工业来讲微量元素是一种添加剂，是畜禽健康生长必需的营养元素，但对上游来讲则是一个废物处理厂，破铜烂铁，都是低端产品。如何把这些废弃物利用好，既做到对环境的无污染排放，又能从这些废弃物中提炼出畜禽所需的营养元素，同时又能剔除这些废渣中未知物的潜在风险，是一个很复杂的中间环节。

兴嘉一直坚持自主创新，实实在在做事而不是讲概念，不管中间环节愿不愿意，首先我们考虑的是为消费者提供的产品安不安全？营不营养？站在专业的角度考虑，从不迎合客户，虽然走得比较艰难，放弃坚守会有很多生意可以做，也有很多理由，但最终公司领导本着对行业的敬畏之心，对自己所做事业的敬畏之心，对客户和员工的敬畏之心，还是选择了坚守和责任。找准我们的服务对象，提升我们为客户提供的价值，更有效地帮助客户解决问题，做我们该做的！

还有两年，公司即将20年，距离伟大的企业，我们的企业还有很长的路要走，还需要更多年的历练。兴嘉的愿景上这样写着“创百年企业，基业长青”，相信我们的领导已经有了这样的心理准备，专注微量元素这一件事，坚守下去终成正果。

公司有这么多做得好的方面，需要我们传承、坚守，做到更好。概括地说，做企业的三个常理“务实主义、专业主义和长期主义”这些就是公司的企业文化，需要让更多的员工了解和认同，并愿意跟随企业共同进步、共同发展。但我们却在企业文化的传播方面显得比较乏力，以致每个员工对企业文化的理解各有不同，因此，2021年作为承担品牌构建工作的主要成员，必须把企业品牌即企业文化的构建和传播列为重点，将企业文化的组成、企业文化的层次、企业文化的准则以及企业使命、愿景和价值观等提炼和描写出来，从点滴细微处做起，通过可视化、培训、激励、恢复自办杂志《奋斗的兴嘉人》、微信公众号、网站、视频等渠道，润物细无声地先建立员工对公司的统一认知再建立客户对公司的统一认知，全力打造具有自身特制的企业文化，推进企业竞争力的提高，为企业快速发展提供动力和保证。

2020年，面对新冠、非瘟双疫情以及禁抗减抗新挑战，公司的领导者抱着“破局”的决心，抓住市场契机，在自己擅长的领域精益求精，做最专业的企业，勇开国内和国际市场新局，实现了更快的发展。我想这也是因为公司遵循了“务实主义、专业主义和长期主义”这三个做企业的常理，更是我们创业的初心。“持续增长、领导市场、专注重点、持续创新、有效管理”是德国赫尔曼·西蒙倡导的隐形冠军的特质，兴嘉具备这些特质，未来已来，相信在不久的将来，致力做行业“隐形冠军”的兴嘉将会迎来又一个发展的春天！

科学看待 饲料和 饲料添加剂



饲料

现代畜牧业是亿万老百姓吃上放心“肉蛋奶”的基本保障，饲料是畜牧业的基础，是“吃好、吃健康”的关键。

饲料添加剂

饲料添加剂是“畜牧饲料的科技芯片”，优质、安全、高效的饲料添加剂可为畜牧业的高速发展和人类的健康保驾护航！

如何科学看待饲料和饲料添加剂，2021年2月5日农民日报记者向业内权威专家进行了求证，以下是全文内容：

近年来，社会上出现了一些对饲料和饲料添加剂的认识误区：猪、鸡是靠吃激素才长得快；纯天然养殖、吃青草吃蚂蚱的“草膘肉”是最好的；保护生态环境和人类健康、推进养殖业绿色发展，就应该放弃使用饲料添加剂。与此同时，一些自媒体也推波助澜，致使人们“谈添加剂色变”。

为引导人们科学合理认识饲料和饲料添加剂，就当前社会上的一些误解和质疑，记者向业内权威专家进行了求证。

焦点一 | 猪、鸡是靠吃激素才长得快吗？

过去养一头猪两年才能出栏，现在只要半年多；过去养一只鸡要半年到一年，现在只要一个多月。有些人认为现在规模化养殖的都是用激素催肥、催大。真相是什么？

长期从事猪营养代谢与调控研究的中国工程院院士、中国科学院亚热带农业生态研究所研究员印遇龙对记者说：“有些人认为激素等于抗生素，所以才有‘激素猪’‘激素鸡’的流言，这种说法是不科学的。在政策上，国家允许猪、鸡养殖过程中使用法律法规允许的兽用抗生素，也对药物残留、休药期有明确要求，而激素类药品或其他禁用药品是严格禁止使用的。”

印遇龙告诉记者，我国非常重视食品安全问题，相关行政法规和监管体系也越来越完善和严格，一旦发现违规行为，处罚力度相当大，所以正规养殖企业不可能用激素或是其他违禁药品喂猪、鸡。另外，从2020年7月1日起，国家要求饲料工业端全面停止使用促生长抗菌药物，又给食品安全添了一道锁。

印遇龙介绍，从技术上讲，现在肉鸡42日龄至56日龄可以出栏，生猪165天可以上市，主要原因在于现代化养殖模式和技术的进步。一方面，得益于商用品种的遗传改良和选育，改良型品种具有生长速度快、饲料报酬高的遗传特性；另一方面，得益于科学优质饲料配制技术、高水平的养殖管理和科学的疫病防控技术，猪、鸡等养殖动物的生长潜能得到了充分发挥。

焦点二 | 有人认为现在吃饲料长大的畜禽肉不如小时候吃得香了，“草膘肉”“谷饲肉”营养价值才高，这是真的吗？

“肉品风味是一个相对复杂的科学问题，现代化养殖条件下的猪肉、鸡肉没有传统喂养的猪肉、鸡肉那么香，肌内脂肪含量低是最主要的因素，其实这也是为了满足消费者吃肉需求的一种选择。肌内脂肪含量更多取决于品种，而高瘦肉率的品种往往肌内脂肪含量比较低。”印遇龙说。

印遇龙介绍，同一品种不同的屠宰日龄，肌内脂肪含量也是有差异的。动物体成分沉积具有其特定的规律，一般来说，体成分沉积的优先次序是：骨骼>肌肉>脂肪。而现代养殖业为了获得较高的瘦肉率，选择的屠宰日龄是在肌肉沉积的高峰期，此时肌内脂肪沉积尚不充分。

这是不是意味着所有的猪、鸡都要养到脂肪沉积的高峰期再屠宰？

“从经济上来看，也不一定合理。”印遇龙告诉记者，毕竟人们吃肉还是以摄取蛋白质为主要目标，瘦肉组织可提供蛋白质，而脂肪组织不能。

鸡肉、猪肉、鸡蛋等畜产品无论是洋的、土的，还是黑的、花的、白的，营养成分主要是蛋白质和脂肪，大多数畜产品不同品种之间的营养价值都是差不多的。在野外放养猪的生产方式一方面环境不受控制，食品安全问题没有保障，粪污未经处理对生态环境的危害也是显而易见的；另一方面，生产效率低下，不能满足广大人民群众的需求。

焦点三 | 畜禽养殖如果全部采用传统方式养殖，能满足人民群众的肉食需求吗？采用现代养殖技术能实现既产得多又吃起来香吗？

大多数家庭散户采用传统养殖模式，规模小，机械化、专业化程度低，效率就相对较低。而现代化养殖可以大大减轻繁重的体力劳动，利用机械设备、规模化的养殖模式，有效提高劳动生产效率。

印遇龙告诉记者，我们应当科学地看待现代化养殖体系下猪、鸡生长速度“快”的问题。我国人口众多，是肉类消费大国。以猪肉为例，2019年我国的猪肉消费量为4486.6万吨，占据了全球猪肉消费总量的49%左右，传统的农户庭院养殖模式已远远不能满足当前的国民需求；其次，现代化养殖模式是国家“保供应”的必要条件，现代化养殖模式缩短了猪、鸡的饲养周期，这也是增加养殖企业经济效益的必要条件。

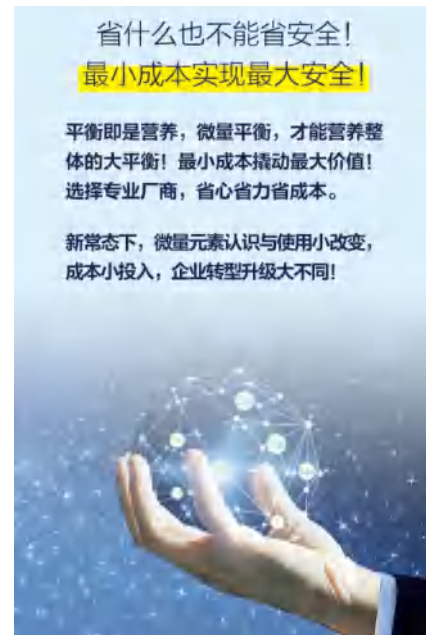
在印遇龙看来，采用现代养殖技术是能够实现并获得既产得多，又吃起来香的畜禽产品，这也是畜牧学科技工作者未来的目标。据他介绍，利用生态养猪法，例如在出栏前一个月左右添加青绿饲料（以干物质计算添加5%左右的桑叶，构树叶，茶叶粉）可以提升猪肉的口味。

焦点四 | 有人将土壤重金属污染的原因简单归结为畜禽粪污有机肥的使用和饲料里金属元素的添加。这是真的么？

“土壤重金属污染归结为畜禽粪污，只能说养殖业成了‘背锅侠’，因为畜禽不会开矿，畜禽生长也不需要重金属。畜禽粪污中的重金属还是来源于被污染过的饲料，在向饲料里添加必要的矿物营养元素时因为含有杂质才造成了这样问题。”印遇龙告诉记者，现在倡导向饲料添加矿物营养元素时，“纯”比“量”更重要。

中国农业科学院农业环境与可持续发展研究所研究员朱志平介绍，畜禽粪污进行无害化处理后还田利用，是实行畜禽粪污资源化利用最经济有效的方式。

“铜和锌也是植物正常生长发育所必需的微量营养元素，畜禽粪污中含有微量或适量重金属还田利用对土壤和作物产生的危害很小。”朱志平说，研究表明，粪肥中少量的铜和锌对油菜等植株生长无不良影响，甚至起到促进生长功效。研究还发现，作物吸收的铜和锌通过膳食进入人体引发的健康风险非常低。此外，国家饲料法规对铜、锌等金属元素添加量是有限量规定的，不允许饲料中超量添加这些元素，这些指标也是每年监督抽检的重要检测项，发现有违规行为，将会严厉处罚，饲料和养殖企业对此都有广泛认知。饲料和养殖来源的重金属污染风险是很小的。因此，我们应该科学认识土壤重金属污染问题，全面看待粪污的再利用。



焦点五 | 饲料和添加剂在养殖业中到底发挥了哪些作用？

印遇龙表示：“饲料和饲料添加剂是现代畜牧业发展的重要物质基础，没有现代饲料工业就没有现代养殖业的蓬勃发展。俗话说：‘民以食为天，畜以料为先’，民无食不能生存，畜无料也不能存活。所以，饲料是动物生长、繁殖和生产的物质基础，也是决定养殖业生产力的主要因素。”

印遇龙介绍，饲料添加剂是在饲料加工、制作和使用过程中添加的少量或微量物质，对强化基础饲料营养价值、提高动物生产性能、保证动物健康、提高饲料转化效率和改善畜产品品质等方面有明显效果。

此外，“发酵饲料、饲料添加剂等还能减少粪污氮排放，优化生态环境”，印遇龙表示，“发酵饲料和益生菌、酶制剂等诸多饲料添加剂可以有效改善养殖动物对营养物质的消化和吸收，提高饲料蛋白质利用率，减少氮排放。这可以有效防止蝇蛆滋生，极大降低动物粪便中有害气体的产生，不仅改善了饲养环境，也可以预防畜禽呼吸道及肠道疾病的发生。”

焦点六 | 如何看待畜牧业绿色高质量发展与饲料和饲料添加剂应用之间的关系？

“两者一个是目标，另一个是手段。畜牧业绿色高质量发展是广大畜牧科技工作者的目标和初心，优质的饲料和高效安全的饲料添加剂是实现畜牧业绿色高质量发展的重要手段。”印遇龙认为。

合理使用饲料和饲料添加剂、使用绿色安全的饲料和饲料添加剂，能够在实现畜牧业高质量发展的同时，达到“绿色”这一目标。“饲喂安全饲料是生产绿色畜产品的基本条件和保障。”印遇龙说。因此，在生产过程中，绿色健康的饲料和饲料添加剂不仅能促进畜禽的快速生长，还能促进畜牧业的绿色、健康、高质量发展，是畜牧业可持续发展的根本。

摘自《农民日报》



结语

饲料添加剂在饲料中用量很少但作用显著，包括营养性添加剂、非营养添加剂。传统的单一饲料只能解决动物“吃饱”的问题，而营养性添加剂主要包括饲料级的氨基酸、维生素和矿物微量元素，是为了解决动物“吃好、吃健康”的问题。

纵观影响动物营养的几大营养素研究与运用而言，矿物微量元素是一块极具潜力的宝藏，其本身除了发挥基础的营养元素作用之外，对其他营养的转化与激活，发挥功能性营养和免疫与抗病营养的作用同样不容小视，矿物微量元素的营养平衡将是动物营养平衡的关键所在，关键是如何选择不同形态的矿物微量元素，如何科学配比，如何选择专业的厂商。

兴嘉生物十多年来持续专注于新型、安全、环保的微量元素研发与推广，搭建了金属化工、精细化工、检测技术与应用技术有效结合的完整的技术体系，从源头上解决产品质量安全问题；并且结合动物自身对矿物微量元素营养性需求、环境安全性以及不同形态微量元素产品对动物营养性效果（利用吸收率），挖掘出营养性微量元素的潜在价值，研究微量元素最佳营养添加模式，为饲料企业提供矿物微量元素整体营养解决方案。

省什么也不能省安全！最小成本实现最大安全！平衡即是营养，微量平衡，才能营养整体的大平衡！最小成本撬动最大价值！选择专业厂商，省心省力省成本。新常态下，微量元素认识与使用小改变，成本小投入，企业转型升级大不同！

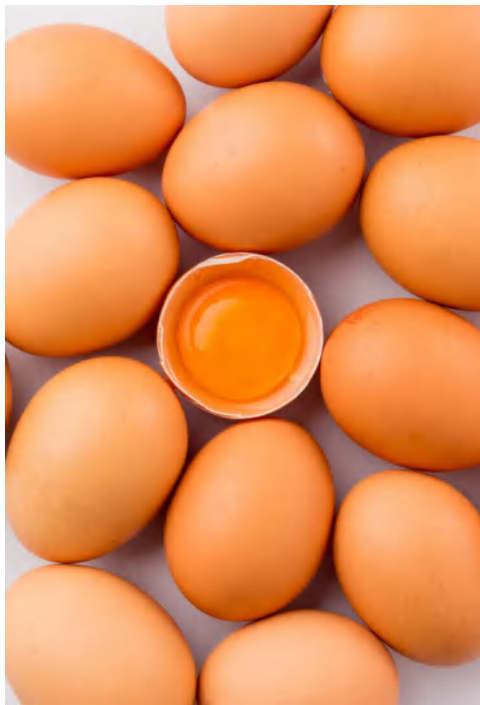


不同锌源与水平羟基蛋氨酸锌对蛋鸡产蛋后期生产性能和蛋品质的影响

■ 兴嘉生物技术中心

本试验旨在研究添加不同锌源与水平羟基蛋氨酸锌对蛋鸡产蛋后期生产性能和蛋品质的影响。选择400日龄海兰褐蛋鸡576羽，随机分为4个处理组，每个处理组6个重复，每个重复24羽。对照组饲喂加含70 ppm硫酸锌（以锌计）的基础日粮，其余各组分别添加40 ppm、60 ppm与80 ppm的羟基蛋氨酸锌（以锌计）来替代基础日粮中的硫酸锌。预试期1周，正试期42天，试验地点：兴嘉天华动物应用研究中心。

结果表明：1、添加80 ppm的羟基蛋氨酸锌能显著提高试验后期与全期的产蛋率与日产蛋重（ $P<0.05$ ），有降低蛋鸡试验期内破蛋率的趋势（ $P<0.1$ ），且产蛋率和日产蛋重与羟基蛋氨酸锌的添加水平呈二次线性关系（ $P<0.05$ ）。2、与对照组相比，处理1与2第14天蛋壳强度显著增加，处理3第28天蛋壳加厚（ $P<0.05$ ）；第42天蛋壳颜色与羟基蛋氨酸锌添加水平呈二次线性关系（ $P<0.01$ ）。3、与对照组相比，处理1显著提高第14天哈氏单位（ $P<0.05$ ），处理2显著加深第14天与第28天蛋黄色泽（ $P<0.05$ ），处理3显著加深第14天蛋黄色泽（ $P<0.05$ ）。综合考虑，为保证蛋鸡的正常生产与蛋品质，在产蛋后期，添加80 ppm的羟基蛋氨酸锌来替代基础日粮中的硫酸锌效果最好。



不同剂型复合微量元素对黄羽肉鸡生长性能、屠宰性能及肉品质的影响

■ 兴嘉生物技术中心

本试验旨在研究不同剂型、剂量微量元素对黄羽肉鸡生长性能、屠宰性能和肉品质的影响。360羽1日龄817肉杂鸡（ 30.07 ± 0.15 g），随机分为5个组，每组4个重复，每个重复18只鸡，公母比例一致。对照组、处理1、2、3和4组分别饲喂在基础日粮中添加纯无机复合多矿1000 g、氨基酸络（螯）合有机复合多矿300 g、氨基酸络（螯）合有机复合多矿600 g和寡糖型复合多矿500 g和纯无机包被颗粒型复合多矿300 g/t的配合饲料，试验周期共计56天，试验地点：兴嘉天华动物应用研究中心。



结果表明：1、试验前期1-28d，处理1组肉鸡平均日增重最高，显著高于处理3组（ $P<0.05$ ）。试验前期1-28d，对照组和处理4组料重比一致，显著高于其它各组（ $P<0.05$ ）。2、处理2组屠宰率最高，显著高于对照组、处理1、4组（ $P<0.05$ ）。处理2组半净膛率最高，显著高于对照组和处理1（ $P<0.05$ ）。处理2组冠高和冠长最高（ $P>0.05$ ）。3、处理2组24 h胸肌和腿肌滴水损失最低（ $P>0.05$ ）。综上所述，在肉鸡日粮中添加氨基酸络（螯）合有机复合多矿300 g/t，可完全替代高剂量纯无机复合多矿，对肉鸡生产性能无影响，甚至更优。添加氨基酸络（螯）合有机复合多矿600 g/t替代高剂量纯无机复合多矿，在提高肉鸡屠宰率和降低肌肉滴水损失等方面具有更好的效果表现。

不同锌源对饲用豆油稳定性的影响

■ 兴嘉生物技术中心

微量元素铜、铁和锌等在促进动物生长，维持动物健康发挥了重要作用，但同时这些金属离子又是油脂氧化的催化剂和抗氧化剂的拮抗因子。油脂在与金属元素接触后，在饲料的存储期内会不可避免地发生氧化酸败，酸败后的饲料会产生难闻气味，降低适口性和消化率，并能引发动物疾病，最终影响动物的生产性能。

本试验选择饲料中常用的一水硫酸锌、甘氨酸锌、蛋氨酸锌和羟基蛋氨酸锌等4种不同锌源，模拟实际生产8 %猪用预混料中锌元素与油脂的添加量，将4种不同锌源与饲用豆油乳化混合后存放，分析不同形式的锌源对饲用豆油油脂氧化指标的影响，为饲料在储存期内油脂的稳定性评价提供参考，并为不同锌源在饲料中的应用选择提供依据。

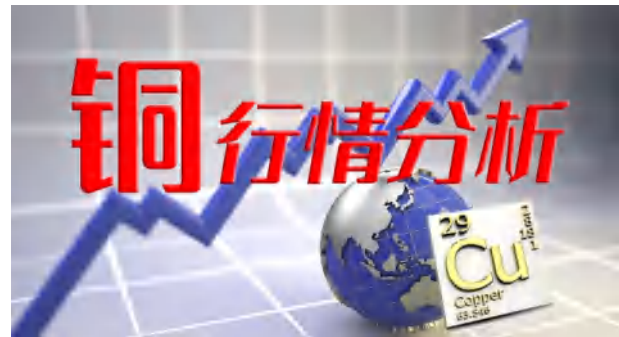
试验结果表明：添加不同锌源对饲用豆油酸价、碘价、过氧化值和丙二醛含量的影响，在45d 储存期内，不同锌源能不同程度地促进油脂的氧化酸败，催化氧化作用大小为：硫酸锌组 > 甘氨酸锌组 > 蛋氨酸锌组 > 羟基蛋氨酸锌组，硫酸锌对饲用豆油的酸价、碘价、过氧化值和丙二醛含量影响最为明显，羟基蛋氨酸锌组影响最小。说明对饲用豆油稳定性的影响有机锌优于无机锌，延缓了油脂氧化酸败的进程，且不同的有机锌因配体和结构存在差异，其络（螯）合率和螯合强度不同，以至于对油脂破坏大小存在差异，羟基蛋氨酸锌对油脂的稳定性影响优于蛋氨酸锌和甘氨酸锌。因此，建议在使用油脂的大比例预混料中优先选择羟基蛋氨酸锌作为锌元素来源，有利于油脂的稳定性。

“铜”说“锌”语

■ 采购部 / 傅旭

一、行情回顾

2021年1-5月铜价重心大幅上移，在5月上旬沪铜和伦铜都持续创出新高，伦铜更是创出历史新高10747.5美元/吨。具体来看：



1、一月份铜价在57000-61000元/吨区间震荡。

由于季节性消费淡季、疫苗接种慢于预期、美联储2020年12月会议纪要释放将逐步缩减QE的信号，美元指数止跌反弹。同时，南美铜矿发运受阻，国内冶炼厂排产下降、全球显性库存处于低位等多空因素交织。市场情绪偏向稳定，导致铜价高位震荡。

2、二月份铜价强势上行，连续11个交易日上涨，并创下9年新高，主力合约突破70000元/吨关口。

疫苗接种速度加快，新增确诊病例高位明显回落，疫情形势好转。同时，美联储维持宽松货币政策不变，美国新一轮财政刺激计划前景明朗，市场对经济复苏、通胀回升加快的预期高涨，有色、原油等大宗商品受益。

在铜的供应和需求方面：南美铜矿发运继续受阻，加剧供应紧俏程度。冶炼厂检修虽减少，但年初排产依然不高。在“就地过年”的政策下，加工及终端消费企业复工快于往年，且电子、家电、汽车等板块订单充足，消费疲弱程度不及预期。国内春节前后累库幅度低于往年同期水平，且LME铜库存处于低位。基本面与宏观利多形成共振，市场看涨情绪浓厚。

3、三月份铜价高位调整，在64500-68500元/吨区间震荡。

在经历二月快速大幅上涨行情后，市场已充分消化利多因素，长期美债收益率大幅抬升，美元指数自低位上涨，导致市场情绪谨慎。

4、四月份铜价震荡后积蓄力量上涨，沪铜和伦铜相继突破二月份高点，持续创出10年新高，沪铜主力合约突破73000元/吨，伦铜突破10000美元/吨大关。

绿色革命引发市场加大了对铜消费的预期。市场重提铜在绿色经济中的地位，并且判断由此会拉动铜市大量消费。美国总统拜登在气候峰会上也承诺50%—52%的美国减排目标，叠加国内“碳达峰、碳中和”战略不断推进，我国铜消费空间不断打开。

供应方面，产铜大国智利和秘鲁均因疫情处于封锁状态中，铜矿供应受限。智利矿业公司安托法加斯塔就表示，由于covid-19案例急剧上升，造成2021年第一季度的铜产量比去年同期下降了5.7%，至18.3万吨。

5、五月份铜价冲高回落，在5月上旬沪铜和伦铜都持续创出新高，伦铜更是创出历史新高10747.5美元/吨。但之后大幅回落，月末小幅反弹。

宏观因素和铜矿供给是导致铜价回落的主要因素。从5月上旬开始，国家相关部门密集发声或出手为大宗商品市场降温，种种信号表明，监管层遏制大宗商品过快上涨的决心已经变得十分坚定。此外，美国通胀水平较高，市场对于美联储收紧货币政策的担忧愈发强烈，这些因素均为商品市场“降温”。



二、行情展望

1、宏观方面，美联储政策在一定程度上左右商品市场的走向

美联储在四月底的最新议息会议上表示维持联邦基金利率和购债规模不变，依旧维持宽松状态，美元维持偏弱格局。弱美元、通货膨胀预期使得投资者涌入大宗商品市场，导致五月上旬沪铜和伦铜都持续创出新高。但不断上升的美国通胀数据，美联储官员频繁预热缩减QE，也让投资者担心美联储政策由鸽转鹰。

2、国内宏观调控，大宗商品价格回落

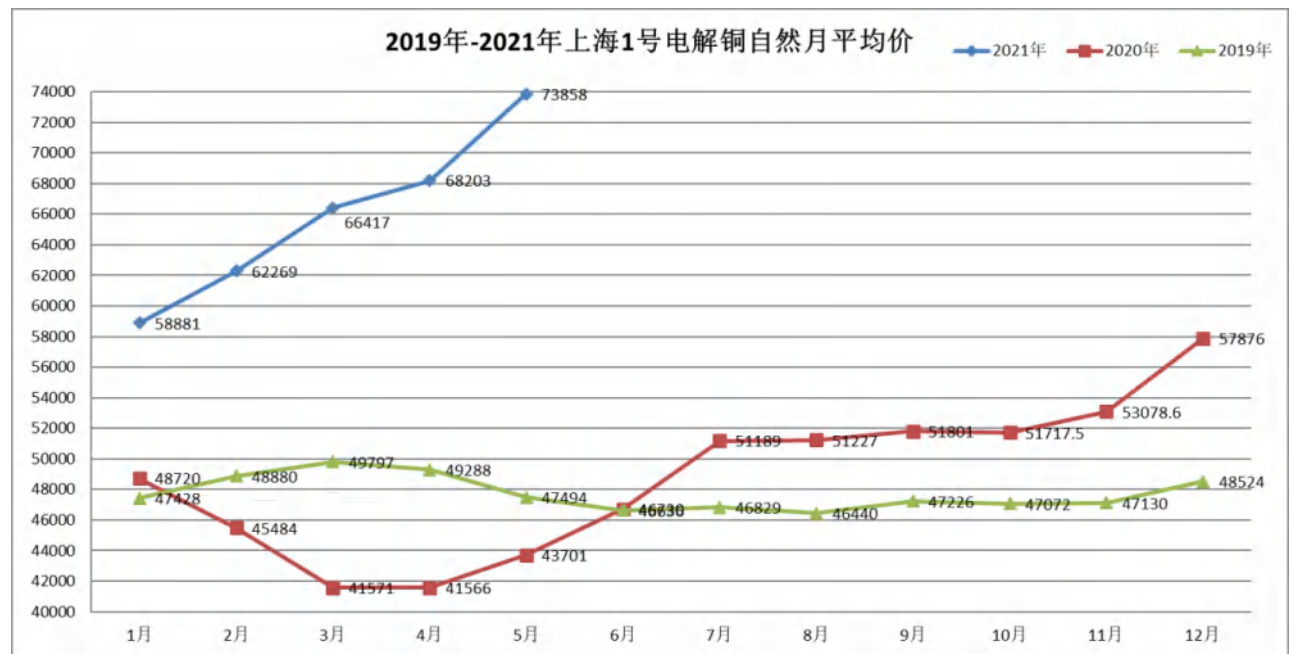
5月12日国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，指出：“加强原材料等市场调节，缓解企业成本压力”。5月23日上午，国家发展改革委、工业和信息化部、国资委、市场监管总局、证监会等五个部门召开会议，联合约谈了铁矿石、钢材、铜、铝等行业具有较强

3、供应方面，海外铜矿紧张稍有缓解，但干扰因素仍在

智利自4月5日起实施边境封锁一个月时间，引发市场对供应进一步收紧忧虑，之后又发生养老金法案罢工事件。主要矿企BHP、力拓、Nornickel等矿企一季度铜产量下降明显，主要受疫情影响，其他还有矿石品位下降、矿山事故和预期外检修等因素。非洲等地新增铜矿产量较多，如紫金矿业宣布其在刚果的卡库拉一期提前提产，预计今年可产金属量9万吨。今年新增矿山正在陆续投放，年内可望产出50万吨金属吨。

4、需求方面，高铜价抑制下游需求

据SMM调研，电线电缆企业2021年4月开工率为83.56%，5月开工率81.70%，在面临亏损压力下，企业生产积极性不高。南方电网错峰用电力度加大，叠加广州和佛山疫情，对用电量较大的铜管、板带、铜棒、



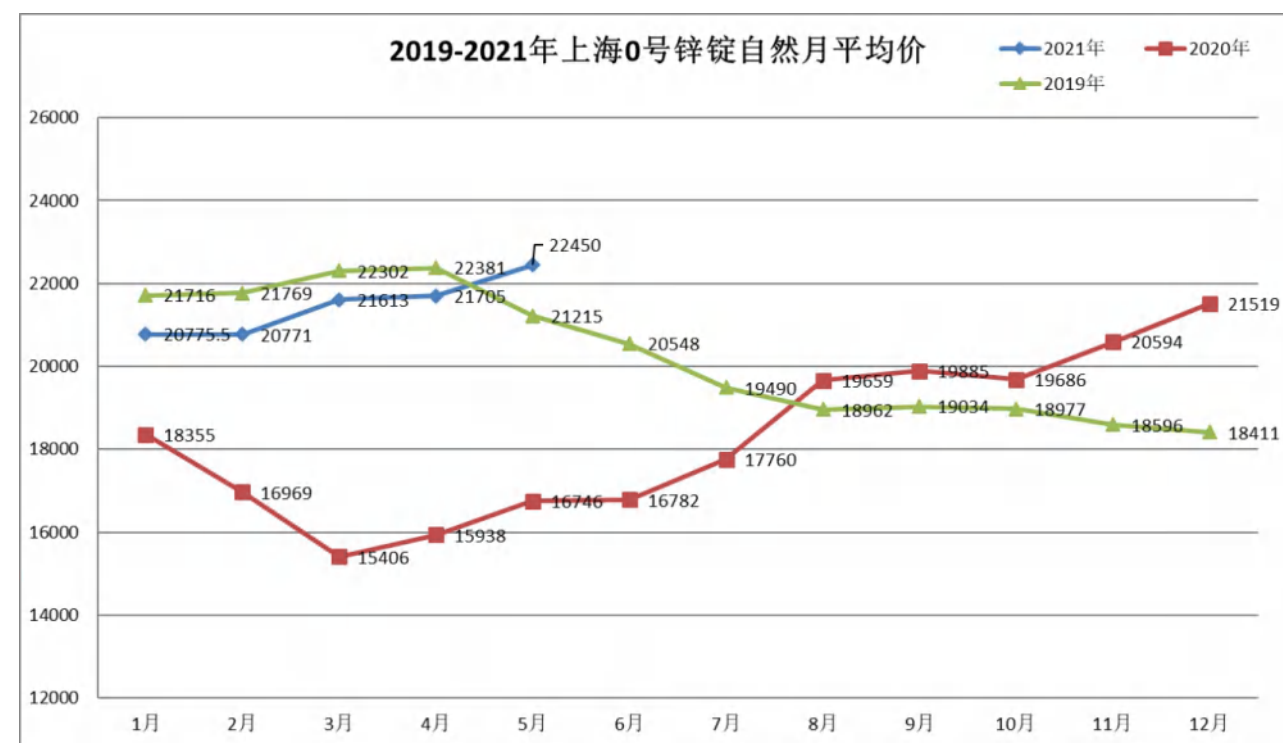
市场影响力的重点企业，钢铁工业协会、有色金属协会参加。会议明确，下一步，有关监管部门将密切跟踪监测大宗商品价格走势，加强大宗商品期货和现货市场联动监管，对违法行为“零容忍”。5月24日，国务院总理李克强在浙江宁波考察期间，与十几家制造业企业家“站谈”，仔细了解大宗商品价格上涨对下游企业带来的不利影响，研究分析对策。近日国家发展改革委出台《关于“十四五”时期深化价格机制改革行动方案的通知》，再次强调做好铁矿石、铜、玉米等大宗商品价格异动应对。经过监管层多次出手，部分大宗商品价格已出现回调态势。

电缆漆包线和家电行业的产量都造成一定影响，让本已是旺季不旺的消费季雪上加霜。

综合以上，铜价本身已处于十年来的最高位置，累积风险越来越大。目前铜价的主导因素切换为铜矿市场的供需平衡情况和美国市场铜的新增需求情况。虽然拜登政府公布6万亿美元的财政开支方案利好铜价，但能否落地仍有很程度的不确定性。而供给端已出现了一定的改善，供需错配的格局有所缓解。美联储一旦释放出政策收紧的信号，将对商品市场造成明显压力。

一、锌价的行情回顾和展望

2021年1-5月锌价整体呈现先抑后扬的行情，在19000~23000元/吨区间震荡。主要原因如下：



1、疫情逐步好转，宏观预期向好

2021年以来，全球疫情好转趋势明显，欧洲三次疫情和变异毒株影响市场情绪和需求预期，但不改变好转趋势；随着疫苗接种的加速，叠加天气转暖利于疫情的防控，疫情好转趋势更加明显。疫苗广泛接种有效缓解疫情形势后，欧美日等经济体经济将会进入强劲复苏期。如美国房地产市场延续火爆的行情，三月份美国营建许可和新屋开工环比分别回升3%和19%，新屋销售大幅增长。汽车方面数据显示三月份欧洲、美国均出现较为明显的恢复性增长，三月份欧洲汽车注册量138.8万辆，环比增长63%，美国三月份汽车销量36万辆，同比增长36%，环比增长40%，新能源汽车表现尤其优异，销量延续去年下半年强劲增长的势头。

2、有色板块的共振带动锌价上涨

全球货币宽松政策，美元指数持续走弱，通货膨胀预期使得投资者涌入大宗商品市场，有色板块集体上涨，铜作为领头羊，上涨超过20%，带动铝、锌、铅等金属共振。

3、锌矿供求基本平衡，但短期有失衡

新冠疫情影响矿石产出和运输，造成部分地区紧缺，同时，内蒙的矿山整顿带来的矿石减产，导致对锌价的持续推动。

4、新冠疫情影响需求，市场有少许波动

相对铜而言，锌的金融属性较小，涨跌幅度相对合理，更真实的反映市场需求。在疫情冲击下，部分消费和需求减少，在1月和4月拉低了锌价。

综上所述，2021年二季度，疫情对全球金融经济的影响继续减弱，局部疫情风险影响相对有限，在维持宽松的经济政策不变、以及经济强劲复苏的预期下，锌价维持震荡上扬趋势。



二、锌源添加剂的行情回顾和展望

1、行情回顾

氧化锌和硫酸锌的原料都是次氧化锌、锌渣、烟道灰等含锌物料，因此，大多数情况下，氧化锌和硫酸锌与锌锭价格走势呈正比。但出现其他因素，如环保、停产影响到供求关系时，走势会有背离。

一月份，受疫情影响，河北氧化锌和硫酸锌厂区无法正常开工和运输，叠加春节前备货需求，氧化锌和硫酸锌在锌锭价格下跌的情况下反而上涨，持续到三月份方逐渐回落。

四月份，受环保督察影响，硫酸锌再次出现供不应求价格上涨的态势，氧化锌则相对平稳甚至略有下跌。

2、行情展望

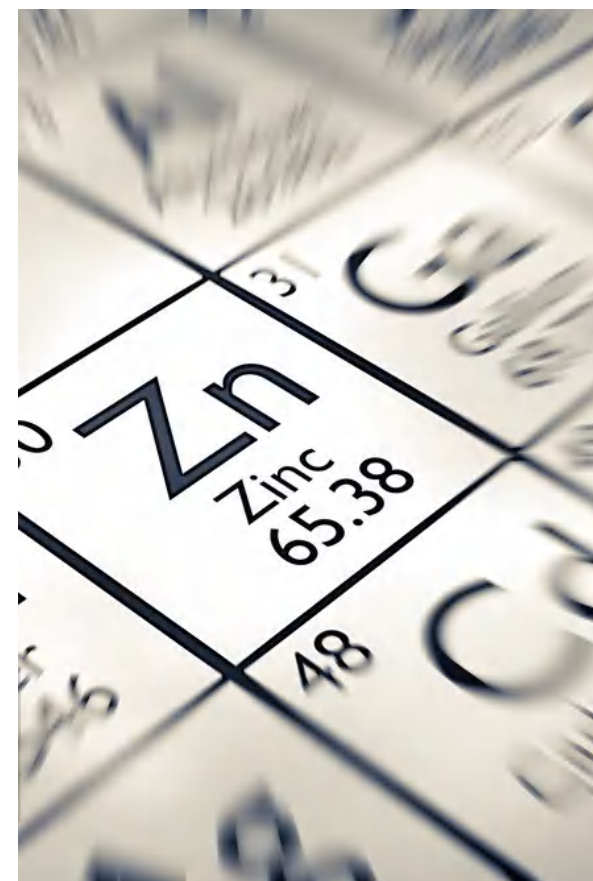
硫酸锌近期将震荡上涨，氧化锌则止跌反弹。

原因如下：

(1) 需求回暖，采购积极：春节前受局部地区新冠疫情影响，饲料企业备货较足，近期已逐步消化完库存，市场询价、采购逐渐积极；

(2) 工业利好，出口利好：工业方面主要是橡胶陶瓷已进入生产旺季，而印度爆发的疫情客观上也让出了一部分市场，饲用以外的市场也在抢货源；

(3) 原料上涨，成本抬升：自四月中旬以来，锌锭、硫酸等原料价格不断上涨，提高氧化锌和硫酸锌的生产成本。



后疫情 时代 的畜牧业

正在迎来新生
而她们
以女性特有的温柔、坚韧、自信、独立
担当起时代的重任
以柔克刚，刚柔相济
绽放“她力量”！

在国际“三八”妇女节来临之际，
兴嘉生物总经理向阳葵女士通过影
响畜牧业“她力量”直播倾情分享，
巾帼力量，熠熠生辉，让我们一起
感受她的“坚毅与果敢”！



魅力是外表和内涵的综合表现，是
让自身焕发出来的一种气质和智慧，
展现出最佳的自我状态，活出
精彩的自己，这种状态需要用“自
强、自立、自爱”去构建，得到他
人的信赖和尊重。

魅力女人 活出精彩的自己！



愿每个女人都能活得精彩、活得满意、活得幸福！

魅力女人首先要学会自强

有乐观、向上的思维：有追求，有梦想，有自己的事业，不断自我改变和提升，做“时代”女性，跟随时代的进步，保持与时代“同频”，不被社会所抛弃。

有强大的内心：面临一切困难、风险、质疑，都能淡定、从容对待，不急不躁，不烦不恼，不断修正自我，砥砺前行，活得快乐，内心充实。

有强健的体魄：坚持适当地运动，身体健康，举止得体，展现优雅。

2002年，因先生黄逸强董事长要从贸易转为自主创新的实体企业，专注于新型、高效的微量元素研发与推广，创新的产品和思维不被核心团队所理解和接受，为了帮助先生实现他的梦想，我毅然辞去公职，加入兴嘉。因特殊的身份，受到了很多质疑、打击、否定，一路走来，我从不纠结、不气馁，把这些都当成对我的善意提醒和鼓励，用“使我痛苦者必使我强大”不断激励自己一路前行，经过近20年的沉淀和洗礼，从一名基层员工成长为公司的总经理，带领团队践行公司的战略，实现一个的突破和飞跃，兴嘉成为微量元素领域的知名企业，我也从职场“小白”变为公司的核心高管。

一个有魅力的女性，必须要学会自立

经济独立：女性在兼顾家庭的同时，必须走向职场，具备赚钱的能力，不依靠父母、丈夫、孩子，通过自己的努力过上优雅生活，享受尊重。

思维独立：任何时候，有自己独立的爱好、独立的思维，独处的空间，让自己能够去感受岁月静好。不要把美好的生活全部寄托在丈夫、孩子身上，要与他们一起共同创造，并妥善平衡好自己、家庭、事业的融合。

多年来，我和我先生这种事业搭档关系，他志存高远，想成为微量元素行业的“丰田”，让中国和兴嘉的微量元素走向世界；而我勤奋务实，带领团队稳步前行，我们在事业上相互依靠、支持和互补，推动公司不断发展；同时，也让我们在生活多了更多的话题和乐趣，感情更加牢固。

魅力由爱散发，要学会自爱

每个人都想自爱，但要具有爱的能力，当你具备了自强、自立的时候，你就具备了爱的能力，爱是一种包容、一种责任与奉献，更是一种担当。

爱自己

要有严格的自律，健康的身体，美丽的容颜、年轻的心态，只有爱自己，才能得到他人的尊重。

爱家人

作为职场女性，有多种身份，作为女儿和媳妇要善待长辈，给他们优越的物质生活，良好的照顾，花时间去陪伴他们，让他们优雅的老去；作为妻子，支持先生的事业，成就他的梦想；作为母亲，构建平台让孩子放飞梦想，成就自我。

爱伙伴、爱事业

作为职场角色，要爱伙伴和爱事业。为股东创造利益，为员工创造幸福，为行业构建未来，是我作为公司经营者的使命和追求。我把我们的员工、股东、产业链的客户当成伙伴，一路走来，很多人会问我，兴嘉的核心竞争力是什么，我说朝阳而长青的行业，稳定的股东和客户，追随多年的老员工，这些都是兴嘉的核心竞争力和财富。

因为有这么核心竞争能力，让我们更加淡定和从容地用匠心去深耕行业，用创新去引领行业，用责任去担当行业，引领行业健康良性发展，为地球留下一片碧水蓝天！

做一位 新时代的新女性

■ 销管部 / 陈小兰



作为既要相夫教子，又要在事业上实现自身价值的我们，除了要时刻保持清醒独立，还必须做到自尊、自立、自强，同时又不失传统美德。因为人必自尊而后人尊之，人必自辱而后人辱之。天底下从没自我轻贱却反倒让别人尊敬的道理。所以我们一定要有自尊，然后再审视自我的价值和地位，认识到真正的幸福和自我满足来自于对自我的肯定和认可。自强自信但不自惭形秽，欲强人者必先自强，欲信人者必先自信。拥有健康的心理，强化主动意识，弱化被动意识。在工作中主动挑战自己，敢于尝试新任务，善思考勤钻研，在实践中积累知识，坚定信心，在挑战中磨砺意志，培育韧劲，即使遇到困难也要把它当作财富，坚信“艰难困苦，玉汝于成”的道理。

崇尚知性，拒绝愚昧。读几本有价值的好书，交几个有智有趣的朋友，活出人生的光彩，拥有良好的教养和思想内涵，不迷信、不跟风、不盲从，主动融入家庭和社会，实现自我价值，充实生活。人性尊崇的永远是向上的力量，是对自由的期许，是对幸福的坚守，是对内心良知的启迪，是对自身价值的挖掘，是自尊，是自立，是自强，唯有拥有这些才是让我们女性赢得爱、赢得人生福祉的保证。

亦舒说：自爱，沉稳，而后爱人。人生最高级的修行，是从自爱开始，然后我们才能拥有爱人，以及热爱生活的能力，不为别人的眼光而活，踏踏实实地做自己应该做的事情，上，敬老，下，爱幼。以身作则，本本分分。

总之，自强使我追求卓越，自立使我坚强，自信使我奋进，自爱使我圣洁，余生努力要做一个三独立和“三养三丽”女人。

三独立：思想独立，能力独立，经济独立

三养女人：修养、涵养和保养

三丽女人：美丽、能力、魅力

最后谨以我家小朋友总结的每天三问来鞭策自己做到言行律己，知行合一，让每天的努力离远方更近点，把生活过成自己期许的模样。

第一问：你今天坚持了什么？

第二问：你今天比昨天进步了什么？

第三问：你明天想改进什么？

榜样的力量



营销精英颁奖盛典暨年度目标责任状签订仪式圆满举行

**一群人，一个梦，一同行！
心有多大，舞台就有多大；
梦有多远，人就能行多远。**

颁奖盛典

在兴嘉，有这样一群所向披靡的营销战士，
在微量元素行业中乘风破浪，
征战市场！

他们用勤奋和智慧实现了
一个又一个的目标！
他们为理想立心，为团队立命，
担当有责，进退有为。

2月26日上午，公司为2020年度优秀营销精英举行颁奖典礼，一起见证和分享优秀兴嘉人的荣誉和喜悦。



廖阳华

功能性产品半年度增量奖+新客户开发突破奖

获奖感言：此刻的心情是激动和开心，但背后更多的是信心！这份信心来源于公司提供的平台和资源。在大家更多的支持与鼓励下，2021年，将带领团队力争实现跨越式销量增长！



何松

目标激励奖+非功能性主推产品半年度增量奖

获奖感言：面对行业趋势和公司的飞速发展，想让自己站上更大的舞台，必须要自己逼自己！“自逼为王，他逼为臣，不逼为奴”！不逼自己一把，你都不知道自己有多优秀！！



向红兵/杨健

非功能性主推产品半年度增量奖

获奖感言：“2021年要实现三个第一：主推产品总量项目第一，主推产品结构比例项目第一，主推产品绝对的增长量第一”。



谭智文

新客户开发突破奖

获奖感言：当自己下定决心之后，其实客户就在眼前。真正用心才有机会，而且有很大的机会！这些年积累下来的经验告诉我，高端饲料品牌都在用最好的有机微量，所以我们的前景非常之大！



盛吉星

增长率激励奖

获奖感言：很高兴今天又站在这个舞台上！对于目标和市场，要有强烈的意愿度；面对客户，要有持之以恒的耐心、决心。



签订责任状

千斤重担人人挑，人人头上有指标！

为确保2021年度公司提出的“158”部队实现“466”工程，保客户、保结构、保销量的营销目标，2月27日上午，在公司总部大会议室隆重举行2021年度营销目标责任书签订仪式。

一区营销精英立目标，签责任状



二区营销精英立目标，签责任状



三区营销精英立目标，签责任状



应用技术部立目标，签责任状



四区营销精英立目标，签责任状



国际贸易部立目标，签责任状



言必行，行必果！

目标责任书是军令状，也是公司的托付，让每一位同仁对自己的目标更加清晰，也更明确新的一年努力的方向。我们要充分运用好绩效考核工具，时刻紧盯目标，想办法、找措施，克服一切困难，全力以赴达成个人和公司的目标！

新的一年，全体兴嘉同仁将努力发扬“三牛精神”，勤勤恳恳、积极进取，以先进为标杆，以榜样为力量，再接再厉，共创佳绩！

未来的兴嘉，必将在世界矿物微量元素的舞台上大放异彩！
奔跑吧，嘉人们！！

河南区与湖南区营销精英立目标，签责任状



愿以奋斗之姿，不负芳华模样

■ 运管中心 / 魏渊

在我们的身边，有这样一群人：职场上，她们是专业敬业精业的“女战士”，以柔克刚，刚柔并济；生活中，她们是妻子，是母亲，是女儿，是完美演绎各种角色的“女超人”。她们爱美爱笑爱生活；她们可盐可甜，可柔可飒。在新时代的征程上，每一个“她”都是乘风破浪的新女性。



女人如花，花香如故，女人似水，水润无声，又是一年“半边天”的节日到来，让我们衷心祝福每一位女神节日快乐。

2020年，是不平凡的一年，也是具有里程碑意义的一年。突如其来的疫情引发全国乃至全球性危机，世界经济增长挂上了“倒车挡”。而兴嘉的女同胞们巾帼不让须眉，疫情爆发初期即全身心投入到疫情防控和复工复产工作中，为公司抢占先机、弯道超车贡献了中坚力量，最终实现逆势增长，主要经济指标再创历史新高。为庆祝第111个国际妇女节，向了了不起的“她力量”致敬，公司为每一位兴嘉女神献上了最尊贵的礼遇。

“情书赠女神，感恩伴同行”

“你就像一副淡雅的画，安静中有灵气，素淡中有雅兴。”

“工作中你有巾帼不让须眉的豪情，生活中你有春风细雨般的柔情。”

“一家老小的生活琐碎由你操持，一家人的喜怒哀乐要你关怀，要兼顾事业与家庭，幸福是一把钥匙，而这钥匙就攥在你手里。”

……

不读不知道，兴嘉的男士们原来个个才华横溢、饱含深情，这些肺腑之言借助“情书赠女神”活动传递到每一位女神手中。“纸短情长，特别感动！”“很有创意，十分惊喜！”情书受到女神们的强烈好评。活动共计收到了89份饱含着创意、爱意、新意的“情书”，涵盖公司全部52名女性，“人气王”更是单人累计收到15封。有的是向爱人强力“表白”，有的是对事业同伴“安利”，还有一部分则是为偶像“打call”。

赠人玫瑰，手有余香，为别人点亮一盏灯，同时也会照亮自己。写“情书”和收“情书”的过程，让大家都感受到了来自彼此真诚的理解与感恩，未来征程，携手同行，“狼”+“狈”一定所向披靡！

“汤泉吐艳镜光开，登高望远豪满怀”

带着男士们的美好祝福，兴嘉女神们即踏上了公司为之精心准备的“明月山尊贵温泉之旅”，这可是本次三八节的重头戏。

明月山风景名胜区以温泉为主导产品，拥有800多年历史的温汤地热温泉，水质优良，水温常年保持在68℃-72℃，无色无味，具有低矿化度、低钠、富硒、偏硅酸含量高等特点，为国内外罕见富硒温泉，并含有近20种对人体十分有益的微量元素，具有显著的防癌抑瘤保健作用。

“放一池温泉水，全身慢慢地浸入其中，感受着水浸润着身体。温泉中冒出的热气，缕缕白烟缭绕不散，仿佛置身于如梦如幻的世界中，身心放松，感受毛孔张开、大汗淋漓，有一种说不出的舒畅感，再敷上一张冰冰凉凉的面膜，爽舒哉矣。”--回想起温泉之旅，营销中心的小兰至今意犹未尽，回味无穷。

国贸部的曦蓉感慨：三个女人一台戏，三十个女人打升级，晚饭后的雀王争霸赛，给小镇注入了活力，带来了青春的气息，也让大家重拾青春，体验了一把女生宿舍的感觉。

星夜如画，公司给各位女神准备的礼品也适时送到大家手中，美美地装扮自己，谁还不是个小仙女？

享受过身心的彻底放松，第二天清早，大家结伴而行，与大自然来了一次直抵心灵的亲密接触。或缆车，或徒步，在天然氧吧中呼吸着负离子，在山涧林中听着鸟叫虫鸣，在明月山远离城市喧嚣的宁静里，换来心灵的休整与放松。云雾缭绕，水天一线，会当凌绝顶，一览众山小。此刻我们是女神，更是女侠，展现的是不怕困难、敢攀顶峰、俯视一切的雄心和气概。

“自强、自立、自爱，兴嘉“她力量”乘风破浪”

3.8女神节当晚，总经理向阳葵女士为兴嘉代言，在影响畜牧业“她力量”专场直播中倾情分享：“魅力女人，如何活出精彩的自己！”

谈及事业与家庭，生活和梦想，向总用“自强、自立、自爱”进行了高度概括：

自强的女人，应拥有乐观、向上的思维，有追求，有梦想，时刻与时代保持“同频”；要打造强大的内心及强健的体魄，从容充实、健康优雅。

自立的女人，不仅经济独立，更重要培养独立的思维，在任何时候，能坐拥一片天地，感受岁月静好。

自爱，先要自律，爱惜自己的容颜与体态，容光焕发；爱家人，做一个“有温度”的女人；爱伙伴，用尊重和责任对待员工、股东、客户；爱事业，用激情、爱心和责任去经营。

联合行业标杆女性与媒体的力量，这场直播观看人数累计高达20万人次，向总短短20分钟的演讲，引发无数共鸣，收获观众万千点赞。从线下到线上，从传统到现代，在“互联网+”时代，面对新时代的挑战，有知识、有胆魄、懂经营的女性脱颖而出，在创业创新的路上，竖起一面面旗帜。

“生活是个复杂的剧本，不改变我们生命的单纯，我心里开着一扇门，一直等待那个青春的归人。”

岁月如斯，道阻且长；行至半程，请务必记得保有那颗对美好充满向往的少女心。如果生活有点苦，那就来一场说走就走的身心放松之旅；如果害怕行程孤单，同伴的力量会带给你心灵慰藉；如果对未来不够有信心，读一读兴嘉男神手写的祝福会令你勇气倍增。

不要害怕变老，不要害怕皱纹，不要害怕岁月的磨砺，请坚定地爱着自己，成为那个由内而外散发光芒的你！



薪火相传，师徒相携

2021年智能制造中心师徒结对再起航

■ 智能制造中心 / 孙毅

新春伊始，万象更新。随着公司销量需求日益壮大，浏阳、铜官两大生产基地初六就已正常恢复生产；为满足今年生产任务，新招聘生产一线员工在2月份就已到位。为尽快让新进的员工熟悉岗位工作，培养造就素质过硬的优秀骨干队伍，3月11日，兴嘉生物-智能制造中心-第四届《师徒制》结对活动，再次起航。

《师徒制》的目的是为了让工作经验丰富与技能知识全面的老员工，对新进员工或技能较弱的转正员工做好有效的技能传承及岗位标杆示范；让生产作业现场形成“比、学、赶、超”的浓厚氛围，造就出属于自己公司匠心精神的文化遗产。

本次生产一线师徒结对活动，在浏阳、铜官两大生产基地同时举行。浏阳工厂有12对新师徒进行配对，铜官工厂15对新师徒进行配对。

活动首先由各工厂总导师再次对《师徒制》的整体运行方案进行了介绍及讲解；各师傅根据个人自身经历及最擅长的岗位进行自我介绍；接着确定本次师徒配对名单；最后进行隆重的拜师仪式。师徒整个结对仪式是庄严而有意义，它意味着承上启下，继往开来。

“一枝独放不是春，百花齐放春满园”，师徒结对，携手并进，这也是公司成为“全球矿物微量元素的研发中心及供应基地”牢固基石。取人之长，补己之短，“传、帮、带”活动的开展，让每个员工都受益匪浅。此次结对活动时间虽然不长，但是意义深远。师徒结对，是一个开始，更是一个传承。



青春的记忆

■ 智能制造中心 / 陈艳双

时光匆匆，岁月如梭，转眼已入4月。都说三月的风，四月的雨，一年中最美的季节，而我们选择了在这月的最后一天和3-4月份生日的员工一起度过一个不一样的生日。承蒙时光不弃，感谢一切给予，成长不期而遇，生日如约而至，感恩所有相遇，深话浅说，长路慢走。祝大家生日快乐哦。



生日，对于每个人来说都具有别样的意义，小时候，有父母一起陪伴度过。在学校，有同学相伴祝福。而当你踏入社会时，为了生活，可又有谁还记得生日的那份喜悦。在兴嘉，一直秉承着黄董和向总的人文理念，“以人为本”，不断的提高我们员工的幸福感。今年与往年不同，我们祝福的方式稍有改变，不光有礼物、有祝福、还有小小的生日聚餐为寿星们庆生。生日会根据当月生日的人数，一个月或两个月办一期。

这个生日会虽小，但五脏俱全，吃的、喝的都有。还有食堂大厨的拿手好菜，瞧桌上，是不是有流口水的感觉了？是不是羡慕、嫉妒呢？想不想来和我们一起参与呢？

大大的生日蛋糕，有没有让你想咬一口的冲动，一个蛋糕象征这一个团结的集体，一支支蜡烛象一颗颗跳动的心，心因集体而精彩，集体因心而自豪，让我们一起分享生日浓浓的快乐，分享生命绽放的美丽，分享蛋糕带给我们的甜蜜吧。

除了上述的这些还不够哦，我们每年都会给生日的员工送去一份礼物，送去一份这样的惦念，虽礼轻但情意重。看，他们在开心的挑选着由我们的送礼官刘总给大家派发的生日礼物哦。

今天是大家的集体生日，因为你们才使这天别具意义，也显得格外美丽，一支蜡烛、一个心愿。一份真情、一句祝福，祝福大家生日快乐，也希望大家留住这份属于我们青春的记忆。

不负韶华展讯逸 兴嘉生物当自强

■ 市场与品牌部

为丰富和活跃嘉人们繁忙工作之余的文体生活，公司特组织举办了一场激烈的篮球对抗赛，参赛选手遴选自总部、营销团队及生产基地。

比赛一开始，红蓝两队队员便迅速进入了对战状态！裁判员一声鸣哨，战幕拉开了！

球场上的运动员个个生龙活虎、你追我赶，现场气氛尤为紧张刺激。各自使出浑身解数，斗智斗勇！跑位积极，配合默契，三步上篮、外围投射、抢篮板、打配合，样样出色，一招一式丝毫不亚于专业球员。

球进了！！进了！！

顿时，整个球场上掌声、欢呼声、呐喊声此起彼伏，不绝于耳，精彩的竞技场面异彩纷呈！

在比赛间歇期间，场下的嘉人主动给场上运动员们递去水和纸巾，并自发组成啦啦队，为两队运动员们加油鼓劲，激烈对抗的球场上也同时弥漫着团结友爱的温馨气氛，把“相亲相爱一嘉人”的兴嘉互助企业文化展现得淋漓尽致！

随着裁判员的终场哨响，红蓝两队最终比分定格在了70：56，红队以14分的优势战胜蓝队。

在这一刻，大家暂时放下手头的工作、抛却生活中的琐事，全身心地投入到比赛当中，让自己的身心得到了全面放松。

通过这次比赛，大家深刻地认识到，只有团结一致，真正把自己融入团队，才能更好地展现兴嘉人的精神面貌，以积极阳光的心态和顽强拼搏的精神去共同面对前进中的困难，不断书写兴嘉未来新篇章！



尊重 欣赏 融入 互补 绩效

兴嘉生物2021届“向日葵”特训班圆满结业

■ 运管中心

2021年，随着公司业务规模的不断扩大，很多综合素质和业务能力较强的新鲜血液加入到兴嘉，配置到了各个重要岗位。怎样帮助这些员工面对压力和挑战，激发斗志与积极性？如何凝聚集体合力，建设强有力团队？如何充分发挥个人能力和专长，锻造一支能打硬仗的员工队伍？6月2日-5日，公司组织近30名新员工到石燕湖拓展基地进行了一场以“尊重、欣赏、融入、互补、绩效”为主题的身心洗礼，透过理论+实战的课程设计，使员工理解并认同行业和公司文化、熟悉公司业务的同时磨炼意志与体力，体会到团队协作所产生的巨大力量，学会相互合作，默契、高效率的完成任务，并期望于今后的工作中能继续发扬其精神实质，以取得更佳的工作成效。



选择石燕湖不仅因为这里是国内专业拓展训练基地，也因为这里峰峦秀丽、绿荫匝地，风拂蝉鸣，妥妥的天然氧吧。更为难能可贵的是，苍穹下，这嵌于群山中的一汪碧玉里蕴藏着我们兴嘉人毕生钻研的课题：30余米深的石燕湖水富含人体所需的锌、铁、铜等二十多种微量元素，被誉为人间瑶池、湖南九寨，可直接饮用。

有微量元素的地方必有兴嘉，
所以我们来了！



新加入一个团队对每个人都不是一件容易的事情，那么“破冰”作为团队建设第一步，尤其重要。牵手、揉肩、拥抱，跨越职位、性别与年龄，学员们首先给彼此送上一份见面礼；“教练说”、“仙人指路”、“士气PK”等互动游戏环节则让大家敞开心扉、迅速熟络；“战狼队”和“海豹队”队的诞生，队歌、队呼和队形展示的激烈较劲将当晚的活动推向高潮。

为期3天3晚的培训，学员们刚开始些许的不以为然，随着一场场课堂讲授、一个个项目开展，被激发出的荣誉感、好胜心，以及全身心的投入取而代之。



“信任背摔”

“我准备好了，你们准备好了吗？” - “时刻准备着！” - “那我倒了！” - “来吧！”站在一个接近两米高的平台上，绷直身体倒向背后支持你的同伴，你对他们有信心吗？站在台下的保护者有信心全力以赴接住同伴吗？信心源自彼此间的信任和支持。只有足够信任，倒下的力量分布均匀，同伴就能轻松地接住你，这就是战胜自我，团队互信所迸发出的强大力量。



烧脑“双解码”

从一开始的不知所措，经过成员们集思广益、打破常规，创造出了各种不走寻常路且不违反游戏规则的“传书”方式，到最后的畅行无阻，“海豹队”逆势翻盘，拔得头筹。游戏规则的变化恰如市场格局的瞬息万变，思维创新、合理分工、果断决策与有效执行的重要性在快节奏的体验中深入人心。

“急速150”

一场体力与协作的挑战，完善的计划、严密的流程、高效执行力、默契的团队缺一不可。但由于练习不足、默契未达、急于求成，两队均在“鼓动人心”项目中失误频发以失败收尾，但通过游戏发现问题，总结经验，再将之贯穿到工作中，才是最有价值的收获。

“高空抓杆”

“高空抓杆”的惊险让大部分挑战者望而却步，但当出现一位敢为人先的先锋身当表率时，大家便会紧紧跟随。流泪也好，惊吓也罢，所有成员都为实现团队荣耀去突破心防，完成了挑战。生活和工作中，未知就是充满变数与挑战的“高空”，而我们则习惯安分守己地待在舒适“陆地”。打破舒适区，勇于突破自我、迎接蜕变，让这高空一小步，成为人生征程的一大步。



4.8米全基地最高毕业墙

开始前教练问大家24个人预计需要多长时间能攀越，很多队员的回答是：40分钟、一个小时……当教练拿着秒表让队员大声念出“13分14秒”结果的时刻，全场掌声雷动，欢呼相拥；甘为人梯的队员此刻露出附着脚印和泥沙、被踩得青紫的肩膀，手当绳索的队员展示了青筋暴出、充血肿胀的胳膊，所有人瞬间红了眼眶：我们就是这样一个又一个踏着同伴的肩头，紧握他们的手，战胜原本的高不可及。没有人能做孤胆英雄，团队中每个人的奉献与牺牲，加之明确的目标、合理的解决方法，才能给予所有人“生”的希望。



越来越多90后、95后加入兴嘉，带着鲜明的个性与自我意识，为建立他们对兴嘉文化的认知，树立正确的职业心态，在兴嘉遇见最美的自己，公司的高层纷纷倾囊相授，给学员们带来了有趣、有料又有种的生动课堂。

董事长黄逸强先生和总经理向阳葵女士首先以全球背景和产业格局分析作为前置引导，配合PPT课件、短视频进行体验式互动，再向大家系统诠释兴嘉“诚信经营、持续创新、合作共赢、追求卓越”的核心价值观。推进式的授课引发大家进行深度思考：我是谁？兴嘉是谁？我在兴嘉会变成谁？短视频“巴克”由宠物狗蜕变成狼王的故事更是唤起了大家内心的强烈共鸣，对镜自照、畅所欲言：自己是处于巴克的哪个阶段？想改变，需要经历哪些磨炼？如何达成蜕变？



文化无形、掷地有声，兴嘉要成为全球矿物微量元素的领军企业、世界的兴嘉，让微量超越想象的愿景此刻已在每位学员的心中生根萌芽，来日必将破土而出，迎风茁立。

拓展培训最大的意义，在于让我们看清自己远比自己想象中的强大；在于让我们理解方法比努力重要，计划比速度重要，信任比成绩重要，团队比个人英雄重要；在于让我们明白，只要我们的团队能聚焦能量在共同的目标上，未来一切皆有可能，超乎我们的想象！



公司各业务、后台部门的主管们也以满腔的热忱为师授业，从行业到产品，从产供销链到财务运管，深入浅出、循循善诱地让大家对公司业务的各个领域有了完整的认知。产品展示环节，学员们更是直观地看到，与竞争对手相比，兴嘉的优势在哪里，核心技术一定是我们领跑行业的核心竞争力，而这个领域正需要在场的我们为之一不懈努力，不断挖掘微量元素的价值是一代又一代兴嘉人肩负的使命。

正思 正念 正行

做你没做过的事情叫成长！
做你不愿意做的事情叫改变！
做你不敢做的事情叫突破！

当有人逼迫你去突破自己，你要感恩他，
他将是你生命中的贵人，也许你会因此而改变和蜕变！

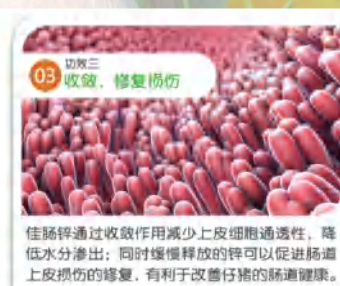
鸡蛋，从外面打破是食品，从内部打破是生命！

健康"锌"肠道 快乐促生长

SOS
2020

仔猪腹泻
养猪太难了

2021
腹泻要省心
就用佳肠锌



地球只有一个 鳌乐家族来守护

