



奋斗·兴嘉人

XJ'STRIVING SOULS

09/2021

第37期

兴嘉生物 见微知著 见微知著 兴嘉生物

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

▶ 正思

▶ 正念

▶ 正行

TEAM



用心工作 品味生活



人生的价值与意义何在？我认为人一生中一切努力的目的在于如何去获得幸福。最好的幸福，最好的快乐，是自己一点一滴积攒的所有感觉。就幸福来讲，获得财富并不是幸福，获得财富的那种创造过程才是幸福。所以，我们要获得幸福，除需要具备幸福的条件外，更需要具有实现幸福的能力。这种能力就是把幸福融入到工作当中去，然后通过自己的工作成就，来构建自己的幸福生活和幸福人生，这才是最快乐、最有成就感且最有安全感的。

一、取悦自己

很多人都会觉得要去讨好自己的老板、上司，让他高兴。其实并不然，取悦别人，不如取悦自己。人与人之间的交往贵在相知，贵在凡事发自内心，用一种用心品味的感觉去欣赏自己每一天的精彩，期待明天与后天的精彩，用一种用心品味的姿态去过好自己的每一天，取悦自己，成为更好的自己，会自然而然的吸引别人，当光芒辉映着光芒，当芬芳馥郁着芬芳，生命的价值，就在无言中得到实现，人生的美好，就在无声中悄然而至。

二、厚道与宽容

厚道的人，他明白怎样知足常乐，他明白快乐并不是给别人看；厚道的人，他是懂得仁爱的，有很强大的内心，能坦然的面对很多东西。所以厚道之人可能会更有福气，会得到很多人的尊重。“得道多助，失道寡助”，拥有了厚道，才能积累人气、人缘。当你有事需要帮助，将引得八方相助，人生的道路也会越走越宽，越走越远。所谓“精明不如厚道，计较不如坦诚”，在人生中宽容厚道，是人生安身立命的一个重要基础。

三、换位思考

“己所不欲，勿施于人”、“恕己之心恕人”。换一个角度来讲，就是要学会换位思考，彼此会心里轻松很多。拿破仑·希尔说得好，“懂得换位思考，能真正站在他人立场上看待问题，考虑问题，并能切实帮助他人解决问题，这个世界就是你的。”换位思考，就是将心比心，相互理解。

四、怀着善良与容易感动的心

我们说一个善良的人都有容易感动的心，去诚挚的对待生活，把感动当做能量，当做动力。当我们在生活中得到一些快乐，我们可以一起来感动，一起来

体会这一份快乐，让我们共同的凝聚在一起，怀着一份纯洁的愿望，来达到一个高的目标。善良和容易感动的心是一个非常好的品质。

五、怀揣梦想，守住本心、本性

怀揣梦想，守住本心，要敬天爱人。很多事情没有标准，但是需要发自内心去看，认真去辨别是非！稻盛和夫曾经讲过：人生最重要的就是两件事，想清楚和坚持住！生命所有的智慧，不过是找回自己的心。我们不管自己职位有多高，地位有多大，我们所有的智慧就是找回自己的心，然后怀揣梦想，守住自己的本心和本性。

六、敬天爱人，带着爱去工作

与其唉声叹气的去度过一天，还不如充满希望、充满期待的过好每一天。我们敬天爱人去工作，所以我们对整个行业，对整个企业，对员工或者对客户，对朋友、家人，都带着爱去面对，去关心、爱护、帮助。同时我们也希望：“自己的员工通过自身的不懈努力，在生活不断改善的同时，自身的能力、素质与道德水准也能不断提升。”所以兴嘉的员工有每日四问：日增一智，日善一事，日行一善，日进一德。

我们希望自己的企业在引领行业技术进步和健康发展的同时也能够创造一种行业新文明，通过制定一系列行为规范与道德准则，通过自身的提升进而带动

整个行业从业者的提升。因此，我们给自己制定了新的目标，将兴嘉生物重新定位为微量元素文化缔造者。我们要求自己的员工：对客户诚、对生意信、对朋友义、对部下仁、对公司忠、对父母孝。诚、信、义、仁、忠、孝，这是最起码的底线。同时，我们也制定了六项基本原则，作为自己企业发展最基本的红线。

工作的目的是为了生活的快乐，快乐的工作才能更快乐的生活。工作与生活是每个人生命中不可缺少的部分，用心工作，品味生活，也许在下一个拐角，你就会遇见更好的自己！





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：彭湘平/魏渊/倪卓/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



CONTENTS

目录

管理与文化

- P24 提高自己的职业成熟度--“正知正念正行”的力量
- P25 改变突破，成就个人竞争力
- P26 挑战突破
- P27 成长、改变、突破
- P28 成长从来不是一蹴而就
- P29 正思正念正行，做一个合格兴嘉生物人

研发创新

- P34 碱式氯化锌在断奶仔猪中的应用
- P35 羟基氨基酸螯合物在鱼类养殖中的应用
- P36 不同锰源与水平羟基氨基酸锰对蛋鸡产蛋后期生产性能和蛋品质的影响

微量元素动态

- P38 “铜”说“锌”语

兴嘉人风采

- P43 奋斗的兴嘉人
- P44 入职之路的所见所闻
- P45 机遇、绩效、敬畏
--2021年半年度营销工作总结会议
- P49 做一个懂产品的兴嘉人
- P50 关爱抗战老兵，兴嘉人在行动
- P51 快乐员工，快乐智造
- P53 啤酒节72小时养成记
- P55 安居乐业、成就梦想--“激情畅饮、欢聚兴嘉”
2021第六届啤酒节成功举办纪实
- P59 放松心灵，才能更好的出发
--兴嘉生物第六届啤酒节活动纪实
- P60 激情畅饮，欢聚兴嘉



P45 | 机遇、绩效、敬畏 2021年半年度营销工作总结会议



P50 | 关爱抗战老兵 兴嘉人在行动



P01 | 兴嘉生物技术研发中心黄逸强主任聘任为 饲料工业标准国际化专家组专家 畜禽饲料标准化工作组副组长 动物营养应用技术专题组委员会主任

视野

- P01 兴嘉生物技术研发中心黄逸强主任聘任为饲料工业标准国际化专家组专家和畜禽饲料标准化工作组副组长
- P02 兴嘉生物技术研发中心黄逸强主任聘任为动物营养应用技术专题组委员会主任
- P03 兴嘉生物品控总监洪双胜荣誉当选饲标委委员
- P04 疫情防控不松懈
- P05 客户动态

行业动态

- P07 2021年8月份全国饲料生产形势
- P09 WATT公布全球禽业50强，7家中国企业入围
- P11 2021上半年10家企业饲料销量3712万吨，低蛋白技术将增加小品种氨基酸的需求量
- P13 非瘟后生猪业新格局：云南、甘肃、贵州、四川由调入变为调出大省！湖南成出栏冠军
- P15 温氏新希望正邦巨亏，海大全线暴发！饲料半年暴增200万吨，水产料187万吨！新饲界大王来了
- P17 盲目扩张、急功近利....非洲猪瘟对行业的影响与变革正在显现

兴嘉生物技术研发中心黄逸强主任聘任为饲料工业标准国际化专家组专家

兴嘉生物技术研发中心黄逸强主任聘任为动物营养应用技术专题组委员会主任

5月31日，2021年饲料工业标准国际化专家组第一次会议在北京召开。会上，饲料工业标准国际化专家组组长譙仕彦向新增补的长沙兴嘉生物工程股份有限公司技术研发中心主任黄逸强等6位专家发放了聘书。

饲料工业标准国际化专家组于2020年12月成立，承担动物饲料领域的国际标准化工作，旨在履行好国际标准化组织食品技术委员会动物饲料分委员会（ISO/TC34/SC10）的对口工作，加快饲料工业标准国际化步伐，既是中国标准化改革发展的要求，也是我国实现饲料工业强国目标、走向国际舞台的重要措施。专家组将通过发挥智库作用，引导科研单位和专家学者参与国际标准化活动，帮助企业承担饲料国际标准的制修订任务，助推饲料工业高质量发展，为我国走向饲料工业强国做出更大的贡献！



2021年7月26日，中国畜牧兽医学会动物营养分会第十一届第二次常务理事会议在四川成都召开。会议审议并通过了分会第十一届专委会主任、副主任及副秘书长名单并由蒋宗勇理事长现场颁发聘书。兴嘉生物技术研发中心主任黄逸强先生被聘任为理事会动物营养应用技术专题组委员会主任（轮值），任期三年。



畜禽饲料标准化工作组副组长

兴嘉生物技术研发中心主任黄逸强先生担任全国饲料工业标准化技术委员会畜禽饲料标准化工作组副组长。

附件

全国饲料工业标准化技术委员会 畜禽饲料标准化工作组委员名单

序号	姓名	工作组职务	职务/职称	工作单位
1	李 勇	委员兼组长	高级工程师	新希望六和股份有限公司
2	谭会泽	委员兼副组长	高级畜牧师	温氏食品集团股份有限公司研究院
3	黄逸强	委员兼副组长	高级畜牧师	长沙兴嘉生物工程股份有限公司
4	徐 丽	委员兼副组长	生物研究院理化室主任	武汉新华扬生物股份有限公司
5	胡骏鹏	委员兼副组长	高级工程师（副高级）	安琪酵母股份有限公司



兴嘉生物
品控总监
洪双胜
委员

兴嘉生物品控总监洪双胜 荣誉当选饲标委委员

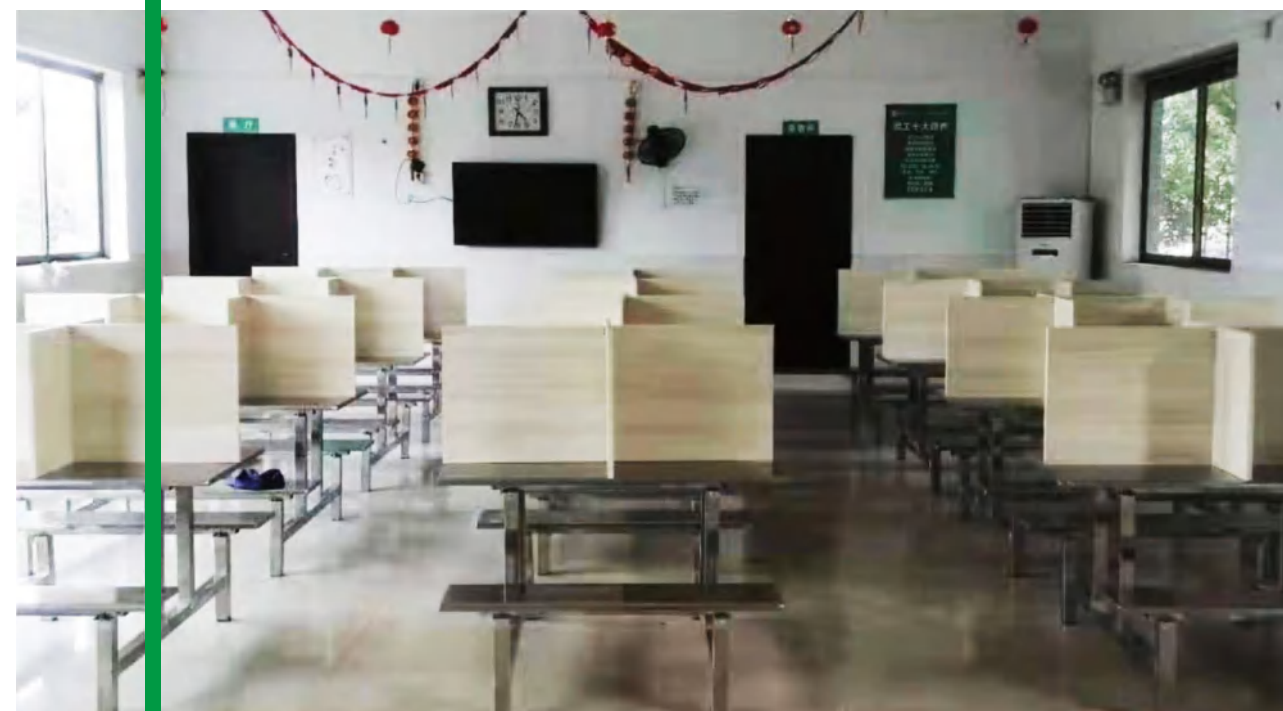
为推进中国饲料工业协会团体标准制定工作，加强团体标准的规范化管理，中国饲料工业协会于2021年8月27日发布了《关于成立中国饲料工业协会团体标准技术委员会（简称“饲标委”）的通知》，《通知》公布了经推荐遴选，新当选的饲标委主任、常务副主任、副主任以及168名委员名单。

中国饲料工业协会团体标准技术委员会是经国务院标准化主管部门批准成立的专业机构，主要职责是负责协会团体标准体系建设；提出或批准团体标准立项计划；负责指导团体标准制修订；组织团体标准的审定等工作。委员由饲料专业生产、使用、经销、科研、教学和监督检验方面具有较高理论水平和较丰富实践经验，熟悉和热心标准化工作，能积极参加标准化活动，具有中级以上技术职称的科研人员和管理人员担任。

兴嘉生物品控总监洪双胜荣誉当选，洪双胜总监是质量工程师，多年来一直致力于微量元素质量体系的搭建、检测技术的开发，对微量元素的质量控制、检测管理以及标准化工作等具有较丰富的经验。他的当选，是饲标委对其工作能力的肯定和信任，相信其在任期内一定会积极开展标准化工作，为保障饲料产品质量，促进饲料工业发展和技术进步尽自己的一份力量。

序号	姓名	单位名称	职 称	职 务
124	胡 巍	东方希望集团有限公司		技术总监
125	胡代奎	嘉吉投资(中国)有限公司北京分公司		饲料法规科学事务总监(大中华区)
126	柏 凡	四川省饲料工作总站	农业技术推广研究员	原站长
127	饶正华	中国农业科学院北京畜牧兽医研究所	副研究员	中心实验室副主任
128	施柔安	上海信元宠物食品有限公司		技术总监、研发经理
129	姜训鹏	蓝星安迪苏南京有限公司	高级工程师	技术经理
130	姜作奎	正大投资股份有限公司	高级工程师	工程总监
131	洪双胜	长沙兴嘉生物工程股份有限公司	检测工程师	品控总监
132	姚 婷	北京市饲料监察所	畜牧师	科员
133	姚军虎	西北农林科技大学	教授	
134	袁 涛	山东天普阳光生物科技有限公司		技术总监
135	钱雪桥	广东海大集团股份有限公司	高级工程师	副总裁，研究院院长

当前疫情防控形势严峻，兴嘉生物全面强化疫情防控工作，严格按照政府防控要求，着力抓实抓细各项措施，筑牢疫情防控最严防线。为确保员工身体健康，公司生产基地食堂餐桌均设置了半米多高的隔板，让员工可以放心摘掉口罩吃饭，减少交叉感染机会。



疫情防控 不松懈

客户动态

Customer Dynamics

海大集团：

7月14日，广东海大集团股份有限公司（下称海大集团）凭借80%持股，成为得宝集团第一大股东。得宝集团是广东省农业产业化重点龙头企业，拥有6家饲料生产企业，产能100万吨。

与此同时，海大集团和江苏世昌农牧集团股份有限公司（下称世昌集团）签署战略合作文件，双方全面整合，联手组建“淮安海昌饲料有限公司”。世昌集团有11条自动化饲料生产线，产品包括畜禽鱼的膨化料、全价料、浓缩料、预混料等四大系列100多个品种，年产能100万吨。

接连出手，可以看作海大正式发出冲锋4000万吨饲料销量目标的号角。

立华股份：

8月14日披露中报，公司2021上半年实现营业总收入52.8亿，同比增长58.4%。报告期内，公司持续推进养猪板块中长期发展规划，合理调整养猪产能建设进度，常州新北孟河、武进遥观楼房养猪项目完工投产，实现自动化、智能化、标准化运营管理，为公司特色养殖模式的一次成功探索。公司销售商品肉猪14.83万头，同比上升357.53%；销售收入4.07亿元，同比上升240.94%。

天邦股份：

9月21日晚间，天邦股份发布公告，公司拟向通威股份转让7家从事饲料业务子公司部分股权，交易总额为1.91亿元。

今年7月，天邦股份及通威股份相继披露合作方案，两家公司拟开展战略合作。天邦股份拟向通威股份转让旗下水产饲料全部资产及业务，转让旗下猪饲料全部资产及业务51%股权，交易总额约为12.5-15亿元。双方约定，交割日后10年内，天邦股份、天邦股份实际控制人张邦辉不再且应当促使其关联方以及公司实际控制人的近亲属不再直接或间接地从事任何与水产饲料生产、销售等相关业务。

8月，天邦股份再次发布公告，公司向通威股份转让旗下多家公司股权，交易总额为10.8亿元。交易完成后，公司水产饲料业务将全部剥离。

此次交易完成后，天邦股份两次出手饲料资产，将共计回笼资金12.71亿元。

圣农发展：

8月7日发布2021年半年度报告，公司上半年实现营业收入6,7.71元，同比增长4.17%；在行业整体面临亏损之际，公司食品和养殖双板块产销齐增长，面对原料上涨等情况，公司在饲料配方替代等方面进行了一定优化与提升，同时管理能力持续加强，二季度以来养殖成本逐月下降。此外，随着下游深加工板块的不断增长，加之公司全产业链优势，公司产品较行业平均售价溢价明显。

2021年8月份全国饲料生产形势

一、生产情况

据样本企业数据测算，2021年8月，全国工业饲料总产量2723万吨，环比增长6.5%，同比增长14.9%。从品种看，猪饲料产量1118万吨，环比增长6.9%，同比增长41.7%；蛋禽饲料产量268万吨，环比增长4.0%，同比下降4.5%；肉禽饲料产量802万吨，环比增长1.1%，同比下降4.1%；水产饲料产量382万吨，环比增长18.8%，同比增长19.0%；反刍动物饲料产量118万吨，环比增长9.6%，同比增长11.3%。

2021年1—8月，全国工业饲料总产量19212万吨，同比增长19.1%。其中，猪饲料产量8409万吨，同比增长62.6%；水产、反刍动物饲料产量分别为1628万吨、916万吨，同比分别增长12.7%、14.7%；蛋禽、肉禽饲料产量分别为2097万吨、5927万吨，同比分别下降9.4%、3.8%。



表 1 2021 年 8 月全国工业饲料生产情况

项目	总产量	配合饲料	浓缩饲料	添加剂预混合饲料
2021 年 8 月 (万吨)	2723	2521	134	60
环比变化 (%)	6.5	6.3	9.6	10.0
同比变化 (%)	14.9	15.2	9.1	19.1
2021 年 1—8 月 (万吨)	19212	17669	1055	427
累计同比变化 (%)	19.1	19.3	17.2	17.8

表 2 2021 年 8 月不同品种工业饲料生产情况

项目	猪饲料	蛋禽饲料	肉禽饲料	水产饲料	反刍动物饲料	宠物饲料	其他饲料
2021 年 8 月 (万吨)	1118	268	802	382	118	8	26
环比变化 (%)	6.9	4.0	1.1	18.8	9.6	19.6	12.8
同比变化 (%)	41.7	-4.5	-4.1	19.0	11.3	5.6	-7.7
2021 年 1—8 月 (万吨)	8409	2097	5927	1628	916	62	173
累计同比变化 (%)	62.6	-9.4	-3.8	12.7	14.7	13.5	-5.5



二、饲料产品价格情况

2021年8月，主要饲料产品出厂价格环比总体稳定。由于主要原料价格与去年同期相比仍处高位，推动产品出厂价格同比保持增长。

表 3 2021 年 8 月饲料企业配合饲料平均价格

项目	配合饲料			
	育肥猪	蛋鸡高峰	肉大鸡	鲤鱼成鱼
2021 年 8 月 (元/公斤)	3.44	3.16	3.53	4.78
环比变化 (%)	0.0	0.7	1.1	1.0
同比变化 (%)	11.1	13.6	11.6	6.5
2021 年 1—8 月 (元/公斤)	3.45	3.13	3.49	4.71
累计同比变化 (%)	13.8	15.9	13.7	5.7

表 4 2021 年 8 月饲料企业浓缩饲料和添加剂预混合饲料平均价格

项目	浓缩饲料			添加剂预混合饲料		
	育肥猪	蛋鸡高峰	肉大鸡	4%大猪	5%蛋鸡高峰	5%肉大鸡
2021 年 8 月 (元/公斤)	5.21	3.59	4.24	4.78	4.75	5.86
环比变化 (%)	0.6	1.0	1.0	1.8	0.4	1.6
同比变化 (%)	6.8	9.7	8.3	3.5	-1.3	3.6
2021 年 1—8 月 (元/公斤)	5.22	3.57	4.21	4.80	4.81	5.82
累计同比变化 (%)	8.1	11.5	9.8	3.6	1.6	4.8

注：月度饲料产量数据，为截至9月6日样本企业测算值，全国饲料产量以年度公布为准。



WATT公布 全球禽业50强

7家中国企业入围



近日，WATT全球顶尖家禽企业排名榜新鲜出炉，中国有7家企业入围榜单。温氏食品集团(4)、新希望六和(5)、圣农发展(15)、大用集团(17)、立华股份(35)、大成食品(44)、华英农业(并列44)位列其中。巴西JBS公司再次领先，蝉联全球最大肉鸡生产商地位。JBS每年家禽屠宰量超过40亿羽，其鸡肉业务量现在是排名第二泰森食品公司(Tyson Foods)的两倍多。

全球前 50 顶尖家禽生产商排名（年屠宰量：百万羽）

排名	年屠宰量	公司	国家	详情
1	4,036.0	JBS	巴西	bit.ly/2MFj9Yj
	1,569.0	西拉食品 (JBS)	巴西	bit.ly/3m6Qevb
	1,575.6	Pilgrim's集团	美国	bit.ly/2MJBLGY
	580.0	Pilgrim's墨西哥公司	墨西哥	bit.ly/2Zohgo6
	312.0	May Park公司	英国	bit.ly/2vVQaGc
2	1,991.6	泰森食品公司	美国	bit.ly/2MFmjLL
3	1,554.0	巴西食品公司	巴西	bit.ly/2w0PRKh
4	965.0	温氏食品集团	中国	bit.ly/2OVouPe
5	725.9	新希望六和	中国	bit.ly/2vYrz3H
6	685.0	正大集团	泰国	bit.ly/2X5gZ6H
7	681.2	科氏食品	美国	bit.ly/2MGnQ48
8	667.7	普渡农场	美国	bit.ly/2tos0T0
9	622.4	桑德森农场公司	美国	bit.ly/2vZh3sL
10	622.0	Bachoco公司	墨西哥	bit.ly/2MFjmuz
11	578.5	LDC公司	法国	bit.ly/2MJBtjm
12	562.0	阿拉伯畜牧发展公司	沙特阿拉伯	bit.ly/2SHU9md
13	502.0	嘉吉公司	美国	bit.ly/2nThikR
	180.0	嘉吉亚洲公司公司	泰国	bit.ly/2vY6Cpv
	140.0	嘉吉欧洲公司	英国	bit.ly/2MFfTmf
	110.0	嘉吉拉丁美洲公司	洪都拉斯	bit.ly/33g1NI3
	37.0	Tip-Top公司	尼加拉瓜	bit.ly/2MFmIDn
	35.0	Corporaci3n Pipasa	哥斯达黎加	bit.ly/2GPm13K
14	478.0	MHP公司	乌克兰	bit.ly/2TtZ3DI
15	450.0	圣农发展	中国	bit.ly/2vW3Dh4
16	426.4	Plukon食品集团	荷兰	bit.ly/2MFZurg
17	400.0	大用集团	中国	bit.ly/2vW3O4e
17	400.0	Suguna食品公司	印度	bit.ly/2MFmoix

NO4 | 温氏集团

温氏集团半年报显示，2021上半年营业收入306.3亿元，同比减少14.81%，净亏损24.98亿元。尽管温氏猪产业上半年亏损严重，但养禽业务发展较好。

报告期内，销售肉鸡(含毛鸡、鲜品和熟食)4.84亿只，得益于上半年养禽行业形势好转，温氏的活禽销售价格较上年同期明显上升，销售肉鸡收入128.65亿元，同比增长30.96%。尽管整体净利润亏损，但养禽业务在报告期实现利润同比大幅上升。

NO5 | 新希望六和

新希望日前已放出业绩预告，预告中披露，今年上半年归属上市公司股东的净利润出现亏损，亏损金额预计在295亿--345亿人民币之间，比上年同期下降193.24%--209.04%。

业绩预告中暂未透露禽类产品的销量与价格，但预告指出上半年度亏损的原因主要是生猪销售价格大幅下降，叠加饲料原料价格上涨及疫情影响等因素，导致猪产业严重亏损。

NO15 | 圣农发展

在温氏、新希望、立华都出现亏损的情况下，圣农发展实现盈利。在熟食+生食双曲线同步发展的战略下，圣农发展上半年归母净利润达到2.75亿元。

食品、养殖双板块产量、销量齐增长，营业收入分别达到24.67亿元和55.77亿元，同比增幅16.05%和2.95%;销量分别达到11.79万吨和49.30万吨，同比增幅为35.19%和13.54%。

NO17 | 大用集团

河南大用集团成立于1984年，历经三十多年的创业创新，已发展成为集良种繁育、饲料加工、鸡苗孵化、肉鸡养殖、屠宰加工、调理品深加工、技术研发、疫苗生产、冷链物流、包装彩印等为一体的大型农牧食品企业集团，旗下拥有20多家分、子公司和控股企业。

大用集团是农业产业化国家重点龙头企业，全国优秀家禽企业、中国肉类食品行业强势企业，先后被评为“中国名牌产品”、“国家无公害农产品”等资质荣誉，畅销国内20多个省市自治区以及日本、韩国、中东等国家和地区，是肯德基、麦当劳等国际快餐业的重要供货商。

NO35 | 立华股份

上半年内，受原材料采购成本上升、商品猪市场行情下行等综合影响，利润有一定波动。公司实现营业收入52.81亿元，归属于上市公司股东的净利润-2.80亿元。

报告期内，商品肉鸡行情较好。销售商品肉鸡1.74亿只，同比增长24.61%，市场份额继续扩大;商品肉鸡销售价格13.00元/公斤，售价较去年同期上升22.89%，商品肉鸡销售收入45.22亿元，同比增长53.70%。同时，立华股份养鸡产业稳步推进区域扩张战略，继续加大对西南、华南以及华中等主要消费市场的开发力度。

NO44 | 大成食品

大成食品是中国市场的鸡肉、加工食品及饲料市场的翘楚企业，目前已陆续在辽宁、天津、安徽等 13个省市投资，营业领域涵盖饲料、肉鸡一条龙以及食品加工等产业。员工人数总计超过 1万人 ,肉鸡加工约1亿只 ,带动约四千户农民合同养鸡致富，营业收入超过人民币85亿元，是中国知名的鸡肉加工供应商。

目前，大成食品共有 32 个生产设施，包括在具有战略位置的中国玉米带内拥有4间鸡肉生产设施及 7间加工食品生产设施，以及于中国大陆、越南及马来西亚分别有14个、 6个及 1个饲料厂，并且已成功建立规模巨大的生产及销售网络。

并列NO44 | 华英农业

华英农业是一家以禽业养殖、屠宰加工及制品销售为主营业务的国家大型一类工业企业，2002年经河南省人民政府批准后由多家公司共同发起设立。2019年曾荣登河南企业百强榜单第57名，2020年1月入选2019全国农产品加工业百强企业名单。

华英农业已于日前公布2021上半年业绩预告。报告期内，归属于上市公司股东的净利润预计亏损在15亿--17亿之间，较上年同期近35亿的亏损相比有所回升，这主要是因为营收占比较大的羽绒板块利润较去年同期大幅上涨。



2021上半年10家企业 饲料销量3712万吨 低蛋白技术将增加小品种氨基酸的需求量

截至8月31日，所有上市企业的半年报均已出炉，对于畜牧行业来说，上半年猪价大幅下跌，**生猪价格从年初高点的36元/kg一路下跌到6月份最低点的12元/kg，降幅超过60%**，一度跌回了2019年3月份本轮猪周期开始上行前的低位；禽价低位震荡，2018-2019年连续两年的上行行情导致了行业产能的过剩，**2021年上半年全国祖代种鸡存栏量、父母代种鸡存栏量、商品代鸡苗销量都保持在近6年的最高水平**；饲料行业因为原料一直处于高位运行，毛利率也有不同程度下跌，整个行业可谓举步维艰。

企业名称	营收(亿元)	同比(%)	净利润(亿元)	同比(%)
新希望六和	615.19	37.64	-34.15	-
海大集团	381.91	47.54	15.33	38.82
大北农	152.68	69.8	4.99	-44.15
唐人神	108.34	37.21	1.76	-59.29
正邦科技	266.79	61.2	-14.3	-
通威股份	265.62	41.75	29.66	193.5
禾丰股份	136.43	38.53	2.51	-58.52
傲农生物	82.2	101.06	-1.63	-
天康生物	79.17	68.32	2.41	-71.05
金新农	26.19	92.14	0.4	-78.51

从10家上市企业年报公布的数据来看，他们无论是以饲料为主还是以生猪养殖为主，营收均有不同程度的增加，但是从净利润来看，除通威和海大外，通威由于光伏能源业务而大幅增加，海大这家以饲料为主的企业净利润同比增加，**其余企业净利润均有下降甚至亏损**。

根据中国饲料工业协会数据，**上半年饲料总产量13933万吨，同比增长21.1%**，其中猪饲料产量6246万吨、同比增长71.4%；蛋禽饲料产量1571万吨、同比下降10.2%；肉禽饲料产量4332万吨、同比下降4.1%；水产饲料产量924万吨、同比增长9.4%；反刍饲料产量690万吨、同比增长18.1%。



再看这10家企业的饲料销量，除通威饲料销量同比下降外，其余9家均同比去年均有两位数以上的增加，像金新农、大北农、傲农生物和天康生物，**增幅在40%以上**。对于公布不同畜种的企业来说，**猪料无一例外都是增幅最大的品种**，尤其海大集团，上半年猪料197万吨，同比增加近1.5倍，新希望六和、傲农生物的猪料分别为265万吨、76.33万吨，近乎翻番。另外，大部分饲料企业由于上半年原料价格高位运行，饲料毛利率大部分有不同程度的下降，**降幅从0.1等-4.3%不等**，一定程度上在考验企业的采购能力，如果采购有优势，毛利率可能会降低的少一些。

上半年饲料尤其是猪料的销量增幅明显，但是国家4月下旬下发了《**猪鸡饲料玉米豆粕减量替代技术方案**》，据农业农村部统监测统计，目前低蛋白日粮在一体化规模养殖企业中的应用积极性高，在商品饲料上使用仍有一定提升空间。

据农业农村部对部分大型生猪养殖企业调研，**其自营规模猪场育肥猪饲料蛋白水平已降至13.6%，比全行业平均水平低约2个百分点**。但中小规模养殖场(户)普遍将蛋白含量高低作为衡量饲料产品优劣的主要指标，饲料企业对外销售的育肥猪饲料蛋白水平仍维持在15%以上。

饲料销量的稳步增加，低蛋白日粮和精准配方技术的推广应用，**饲料工业对合成氨基酸特别是异亮氨酸等小品种氨基酸的需求量将不断增加**。2019年11月，国家发展改革委修订发布《产业结构调整指导目录》，将“采用发酵法工艺生产小品种氨基酸开发、生产、应用”列入鼓励类项目，按照有关规定审批、核准或备案，**鼓励企业投资生产异亮氨酸、苯丙氨酸、组氨酸等产品，加快满足国内市场对小品种氨基酸的需求**。

下一步，农业农村部将继续完善饲料原料营养价值数据库，加大氨基酸生产扶持政策协调力度，持续开展低蛋白日粮推广应用，推动养殖业豆粕减量使用，促进畜牧业高质量发展。



非瘟后生猪业新格局

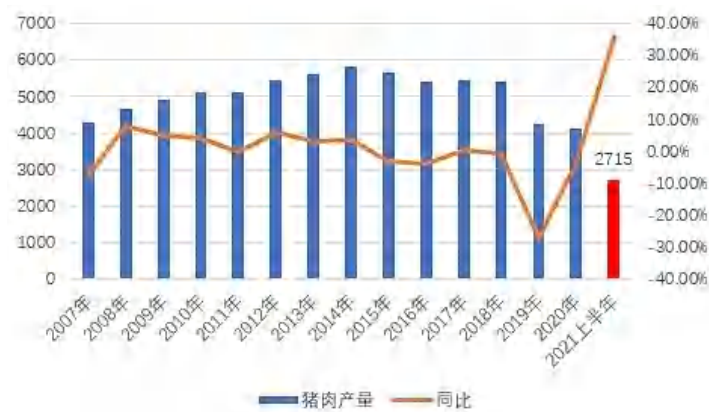
云南、甘肃、贵州、四川由调入变为调出大省 湖南成出栏冠军

非洲猪瘟发生以来，不仅促使了猪价的大幅波动，还对我国生猪生产产生了比较大的影响，对生产方式也产生了非常大的促进与变革。规模化养殖比例不断增加，疫病防控体系不断完善，猪肉价格继续向市场化推进等，都预示着我国生猪养殖业正在向世界先进水平不断靠拢，同时，我国生猪产能分布及区域价差特点也都较疫情前发生了较大变化。

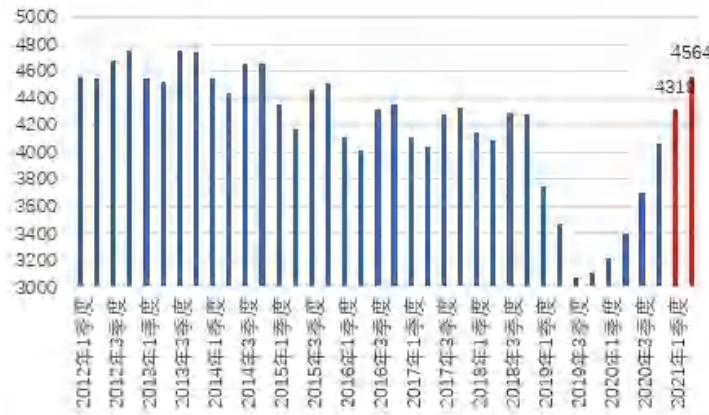
1 全国生猪生产形势总结

2007-2015年我国猪肉产量由4308万吨增至5821万吨，增幅35.1%，2015年以来猪肉产量波动剧烈、降幅明显，“十三五”期间受非洲猪瘟影响导致产量大幅下降，2019年和2020年分别下降到4255万吨和4113万吨，较2017年分别减少1197万吨和1339万吨。2021年受生猪产能恢复的影响，上半年猪肉产量为2715万吨，同比增长35.9%，全年猪肉总产量有望突破5000万吨。

图表1：全国猪肉产量及同比变化（万吨，%）



图表2：能繁母猪存栏量（万头）

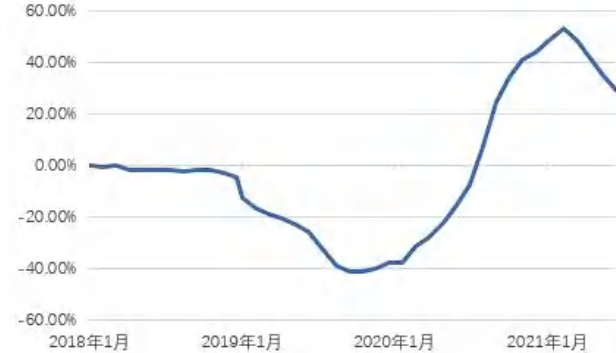


上半年末，我国能繁殖母猪存栏4564万头，比去年同期增加934万头，增长25.7%，比去年年底增长9.7%，比一季度末增长5.7%，并且已经超过2017年末的存栏量。

第一季度能繁母猪存栏增加157万头，第二季度能繁母猪存栏增加246万头，第二季度比第一季度增加89万头，增长56.7%。

2019年11月起生猪存栏量同比降幅缩小，2020年7月同比开始转正，而今年2月开始存栏同比增幅开始下降。

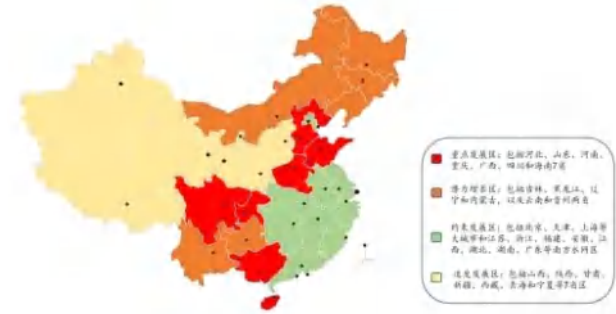
图表3：生猪存栏量同比变化（%）



2 国内生猪产业区域分布

为加快生猪产业转型升级和绿色发展，保障猪肉产品有效供给，农业农村部于2016年制定了《全国生猪生产发展规划（2016—2020年）》，文件中明确指出：综合考虑环境承载力、资源禀赋、消费偏好和屠宰加工等因素，充分发挥区域比较优势，分类推进重点发展区、约束发展区、潜力增长区和适度发展区生猪生产协调发展。

图表4：生猪生产发展规划区域划分

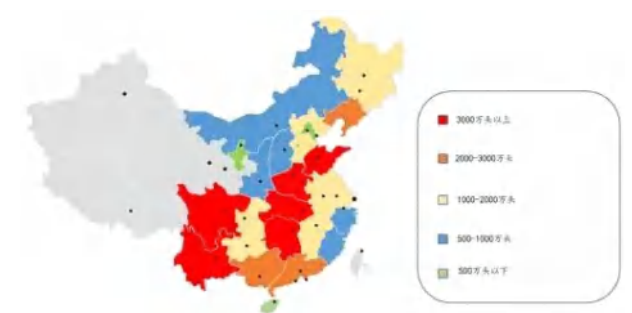


3 分省养殖恢复进度

1、分省存栏分布

目前我国生猪存栏主要集中在西部（四川、云南）及中部（山东、河南、湖北、湖南）等地区，6个省份的生猪存栏量超过了3000万头。

图表6：全国分省存栏分布图

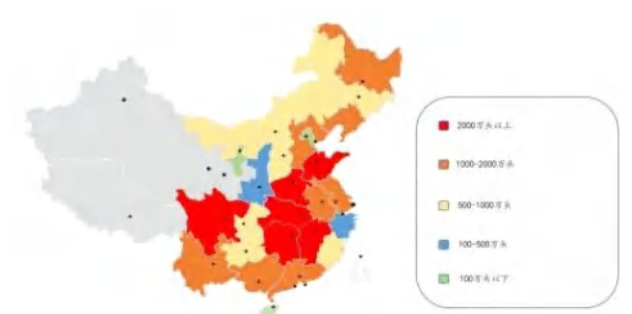


对比各省2017年生猪存栏数据，四川、云南、安徽、江西、辽宁、黑龙江、福建、浙江、新疆、宁夏、西藏等11个省份的生猪存栏量已超过2017年水平。河南、湖南、广东、河北、贵州、重庆、陕西、天津等省市的存栏量也已经达到2017年的90%以上，其中湖南、重庆、陕西已经达到2017年的99%。除北京（20.59%）外，其余省份也恢复到了2017年的70%以上。

2、分省出栏分布

随着生猪存栏的不断恢复，各省市上半年的生猪出栏量也随之增加。根据目前已公布的数据来看，湖南以51.6万头的微弱优势，超越存栏量第一的四川，凭借2980.3万头的成绩占据出栏量的榜首。河南、四川则分别以2966.53万头、2928.7万头分列二、三位。

图表7：全国分省出栏分布图



随着生猪存栏的不断恢复，各省市上半年的生猪出栏量也随之增加。根据目前已公布的数据来看，湖南以51.6万头的微弱优势，超越存栏量第一的四川，凭借2980.3万头的成绩占据出栏量的榜首。河南、四川则分别以2966.53万头、2928.7万头分列二、三位。

温氏新希望正邦巨亏，海大全线暴发

饲料半年暴增200万吨，水产料187万吨！
新饲界大王来了？



全面暴发！海大半年
营收增长近50%，饲
料销量暴增200万吨，
水产料187万吨！

7月26日晚，海大集团发布2021年业绩报告，报告期内公司饲料、种苗、动保、养殖、贸易等各业务板块均保持稳健增长，实现营业收入381.91亿元、同比增长47.54%，实现归属于母公司股东净利润15.33亿元、同比增长38.82%。饲料、种苗、动保的一体两翼在持续提升客户价值过程中的连动性、组合优势显现更加明显；养殖业务专业能力提升，规模有所扩大。

在今年温氏、新希望、正邦等农牧上市公司集体巨亏的行业大环境下，海大再发出靓丽业绩，是为数不多依靠农牧业务逆势增长的龙头企业，这背后体现了海大一以贯之的稳健持续增长的逻辑，一家伟大企业抵抗外部环境的综合优势，增长的含金量十足。

值得注意的是，海大集团上半年实现饲料销量881万吨（含自用42万吨），同比增长34%；其中对外销量

839万吨，同比增加200万吨销量，增长率为31%；半年饲料销量增长200万吨，可谓海大再进入跨越式发展模式，跑出了海大速度，创造了海大奇迹。

据海大透露，饲料业务为公司最核心业务，未来五年公司饲料销量目标为4000万吨（2025年，含外销及自用）。今年上半年公司制定包括4000多名员工的股权激励计划，后面五年每年饲料销量增长目标均不低于320万吨，且逐年增加直至2024、2025年每年增加目标为600万吨，五年销量复合增长率为21%，远高于近年饲料行业及同行上市公司的增速，也明显高于公司前几年的增速。如果公司饲料销量目标能顺利达成，公司市场占有率将会大幅提升，产品竞争优势越发明显，公司将拥有持续、强大的竞争优势。按照海大今年上半年的增长速度，海大大概率会实现4000万吨增量目标。

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	38,191,235,359.27	25,885,924,574.92	47.54%
归属于上市公司股东的净利润（元）	1,532,586,043.98	1,104,013,700.24	38.82%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	1,496,856,775.18	1,100,863,250.08	35.97%
经营活动产生的现金流量净额（元）	580,302,587.32	285,356,705.39	103.36%
基本每股收益（元/股）	0.93	0.70	32.86%
稀释每股收益（元/股）	0.93	0.69	34.78%
加权平均净资产收益率	10.68%	11.20%	-0.52%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	36,341,013,308.11	27,526,958,371.19	32.02%
归属于上市公司股东的净资产（元）	14,344,390,448.99	13,972,788,864.41	2.66%

半年饲料销量881万吨，水产料销量187万吨

（1）饲料、种苗、动保业务 上半年公司在饲料产品力优势叠加优质种苗和动保服务的一体两翼驱动下，实现饲料销量881万吨（含自用42万吨），同比增长34%；其中对外销量839万吨，同比增加200万吨销量，增长率为31%。由于原材料持续上涨，公司利用期货套保工具锁定原材料成本，因部分期货套保利润体现在投资收益项目，所以饲料毛利率同比下降1.71个百分点。

①猪饲料销量为197万吨，同比增长148%，实现超预期销量增长目标，毛利率同比下降3.9个百分点。近年公司坚定持续加大产品研发和疫情防控体系的投入和建设，优质的产品得到养殖户认可，实现猪饲料高速增长。其中母猪料/教乳料/乳猪料/浓缩料等高毛利前端料保持良好的市场口碑和竞争优势，销量同比增长50%以上；另外，因华南地区毛利率较低大猪料增长迅猛，销量实现2倍以上增长，所以产品结构原因导致猪饲料毛利率有所下降。



②禽饲料销量为455万吨，同比增长12%，毛利率同比下降1.53个百分点。公司发挥中台管理优势，以配方师为纽带，加大对中大型养殖公司的服务力度，构建配方、采购、生产的内三角与配方、销售、服务的外三角相结合的双三角组合模式，提高与大型养殖公司定制化产品服务的市场影响力，保证销量逆势增长。

③水产饲料销量187万吨，同比增长21%，毛利率同比下降1.23个百分点。受益消费习惯变化及升级，公司国内水产料产品结构进一步优化，虾蟹、特种鱼饲料增速明显，其中国内虾蟹饲料销量同比增长35%。上半年越南等东南亚地区受新冠疫情影响严重，受原材料运输供应紧张、价格暴涨、水产品出口受阻等多重不利因素影响，报告期境外水产饲料销量虽仍略有增长，但毛利率大幅下降进而影响水产饲料总体毛利。种苗业务报告期实现销售收入5.03亿元，同比增长44%，毛利率保持50%以上。水产苗种是养殖的“芯片”，是最核心的环节，优质种苗是支撑行业发展的根基。随着公司在种苗业务的持续研发投入，加大新品种选育力度，公司种苗品种将更加丰富，产业链基础将更加稳固。动保业务报告期实现销售收入5.08亿元，同比增长25%，毛利率保持50%以上。动保“千站计划”推进顺利，截止报告期末已设立近60多个站点，在服务站牵引和推动下，畜禽动保收入实现翻倍增长。

生猪养殖增长77%

（2）养殖与加工业务 生猪养殖业务，实现收入23.72亿元，同比增长77%，受生猪价格下降影响，毛利率同比下降22个百分点。公司已建立具备专业养殖技术、兽医技术、环保处理技术的生猪养殖团队，从源头控制、过程管理、疾病诊疗等方面确保猪只健康生长；借助公司饲料研发体系，加强生猪养殖营养体系建设，做到精准营养饲喂，降低养殖成本。禽养殖、屠宰业务，实现收入11.33亿元，同比增长68%；其中禽养殖2.90亿，业务目前规模仍然较小，处于起步、摸索阶段；禽屠宰8.43亿，为公司对禽产业链延伸业务，加强公司对行业认知和理解。水产养殖业务，实现收入3.26亿元，公司水产养殖目前同样于起步阶段，目前养殖品种主要是生鱼和对虾。公司目前已拥有相对完整的水产业务产业链，借助公司在优质种苗、饲料、动保以及技术服务方面的优势，将在专业化基础上规模化，并逐步增加养殖品种。

贸易增长20%

（3）贸易业务 公司报告期实现贸易业务收入31.6亿元，同比增长20%，毛利率3.44%，主要贸易品种为玉米、高粱、小麦等。



非洲猪瘟对产业链的影响与变革

2018年非洲猪瘟进入我国以来，短短一年之内肆虐大江南北，能繁母猪存栏出现断崖式下跌。自此之后，猪价一路飙升，头部养殖企业膨胀式扩张，中小养殖场养“牛猪”赌行情，各类资本的大量涌入让养猪市场迅速趋于饱和，伴随着产能的快速恢复，2021年行业开始出现大面积亏损。短短三年内，猪价犹如过山车一般，由低谷到高峰，再由高峰坠入谷底。非洲猪瘟给养猪业带来了“暴发时的恐慌，暴利时的狂欢，暴跌时的忧伤”的鲜明情景，这种现象将持续影响我国养猪业上下游产业链发展，加速行业的整合与变革。

盲目扩张、急功近利.... 非洲猪瘟对行业的影响与变革正在显现

一、非洲猪瘟对上游产业的影响

（一）产业联合发展：产业竞争加剧 销售商转变为服务商

非洲猪瘟的爆发，加速了我国养猪业集约化、规模化的进程。中小型养殖户因为无法承受非洲猪瘟疫情带来的损失，已经逐步退出养猪舞台。导致以广大中小养猪场为客户来源的饲料厂、动保企业，产能明显过剩。再叠加非洲猪瘟的冲击，行业竞争加剧，中小规模上游企业在连续亏损中逐渐被行业淘汰。

随着养猪企业规模扩大、数量减少，上游企业主动转型升级：由销售商转为合作商，买卖关系转变为合作关系，抱团取暖。一个饲料厂聚焦服务周边数十个大型养猪企业，成为养猪企业的“代工厂”；动保企业依靠单个养殖集团采购量，便可以维持企业运营，成了大型养猪集团的“兽药房”。

（二）倒逼上游企业改革：生物安全升级 上下游联防联控

产业上游企业作为非洲猪瘟防控的前端，有义务也有责任在产品的生产、运输和储存等环节中，做好生物安全工作。饲料厂将办公区和生产区彻底分开，修建洗消中心、烘干房。动保企业对原材料进行非洲猪瘟核酸检测，对产品覆膜打包，专车运输。现在养殖企业和饲料、动保企业就是“唇亡齿寒”的关系。

只有上下游企业齐心协力，将生物安全工作“从工厂到牧场”全程化，才能切实保障生产安全。

二、非洲猪瘟对养猪产业的影响

（一）盲目扩张 投机经营

尝到甜头的农牧企业在2020年开始了“大跃进”，大兴土木，盲目扩张。同时大批外来资本涌入养猪赛道，抱着投机心态，想趁机“捞一把”，然而却严重低估了生猪产能的恢复速度，价格的暴跌更是让人始料未及，未曾想到在2021年被深深地套牢，欲罢不能。在“胡扩海建”的过程当中，养猪业出现了“三高”症状。

出栏目标高

大型农牧企业在战略目标制定上信口开河。

非洲猪瘟爆发之前，企业喊出几百万头的年出栏目标，还要“三思而后行”。非瘟爆发后，巨额的红利已然蒙蔽了决策者的双眼，使其丧失了对公司未来发展的准确判断，动辄千万甚至上亿头的出栏目标随口喊出，企业发展战略俨然成了“空中楼阁”。

出栏成本高

出栏成本主要集中在建造、人力和生产成本三方面。

农牧企业在这一轮扩张建设中，追求“高大上”，新建猪场纷纷上马智能养猪、楼房养猪。猪场设备一个比一个新，规模一个比一个大，楼层一个比一个高。

企业在大肆扩张过程中由于缺乏自身培养的人才，为了能够尽快搭上这趟“快餐车”，不惜

付出高于市场30%~50%，甚至数倍的薪酬来招兵买马。“互挖墙脚，恶性抢人”的不当竞争关系导致人力成本畸高，一跃超过动保和兽药成本，排名养猪总成本第二位。

行业的高额红利也让企业忽略了对生产成本的把控。扩张期间大量三元和回交母猪入群，与正常的二元母猪相比其后代往往生长速度缓慢，抗病能力差，饲料转化率低，饲养成本高。

企业在暴利期忽略了疾病带来的风险，高价收购仔猪，租赁代养场，虽偶有蓝耳、腹泻等常规疾病“骚扰”，又有非瘟中招后的“精准清除”，但依旧能保证盈利。这些被暴利掩盖的高成本和高风险，都在2021年猪价暴跌时被成倍放大。

资产负债高

农牧企业在扩张过程中，不计后果地进行融资。

上市公司采用融资融券、股权质押的方法，融入大量资金；中小猪场采用民间借贷、银行贷款等方式，也加入复产、扩张之列。猪价上行时，要钱有钱，要政策有政策，可谓“呼风唤雨”。

但今春过后，猪价“跌跌不休”，从元月份的38元/公斤一直降到现在（8月份）14元/公斤，降幅高达65%，跌破了养猪成本价，行业迎来冰冻期。靠着借钱扩张的企业深刻体会到了什么叫“屋漏偏遇连阴雨，船破又遇顶头风”的滋味。

一方面是非瘟病毒“虎视眈眈”，稍不留神就有全军覆没的危险。

另一方面猪价严重下跌，越养越亏。银行加快催促还款及利息，加之人员工资、投资新建猪场的费用，迫使很多企业不得不通过裁员、缩小规模来“续命”，有的甚至已经停工、停产。

（二）非瘟防控 日趋常态

疫情流行常态化

非洲猪瘟病毒是猪传染病里的头号“瘟神”。俗话说，请神容易送神难，我国地域广阔，南北跨度大，生猪交易、运输频繁，加之蜚虫、野猪等生物的存在，短时间内根本无法净化非瘟病毒。未来非洲猪瘟也势必会像蓝耳病、伪狂犬一样，流行趋于常态化、区域化。



生物安全常态化

非洲猪瘟的防控，要做好“持久战”的心理准备。当前农牧企业对生物安全防控的要求一直处于高压，甚至苛刻的状态，这会出现两种极端现象：要么员工觉得要求太高达不到，不去执行；要么员工长时间神经紧绷，一旦放松就给了病毒可趁之机。

生物安全常态化，就是将生物安全操作，融入到日常工作去，养成良好的工作习惯，结合实验室监测，将“人、车、物”的防控窗口前移，做到“防控有方法、执行有标准、过程有监管”，形成系统化、流程化、标准化的工作形式。

防控思维常态化

非洲猪瘟病毒越来越狡猾，猪场对非洲猪瘟的防控措施，一直落后于病毒的变异速度。从原来的野毒到现在的变异毒株，从原来的强毒到现在的弱毒，每个时间段的防控措施和标准要求都发生了很大的变化。只有防控思维不断的更新，才能做到“知己知彼、百战百胜”。

抵御非洲猪瘟，绝不能寄希望于“神药、疫苗、高人”。在企业内部，必须建立起防体系领导组织，制定清晰的防非行动方案，形成组织监督作用，提升员工防非意识，做到防非思想统一、方向统一、行动统一。

（三）急功近利 人财两失

1、哄抬人价 薪心相印

企业扩张时，为了抢占先机，不计成本，高薪挖人，甚至以高于一倍以上的薪资，从竞争对手处挖团队。猪场场长、技术员变身各为企业眼中的香饽饽，身价水涨船高，俨然成了拍卖市场的竞价品。跳槽的人，也本着“价高者得”的原则，坐地起价，狮子大开口，张口就是几十万、上百万的年薪。在企业追逐暴利时，“跳槽者想要钱，扩张者愿给钱”，正所谓“薪心相印”，整个养猪行业人才市场，呈现出一片“欣欣向荣”的景象。

2、拔苗助长 饮鸩止渴

随着各大养殖项目完工，畜牧人才的缺口进一步扩大。抢人争夺战已经白热化，“拔苗助长”成为各企业的无奈之举：应届大学生半年当场长，一年做分公司总经理；新招人员入职便是技术员……大量新进员工，没有经过基本生产操作学习，没有理论和实操方面的系统化培训，没有考核和评估就直接上岗。

“火箭式”提拔的管理者，没有团队管理经验，把团队搞的乌烟瘴气，把生产搞的乱七八糟。根基不牢、地动山摇，这种“饮鸩止渴”的人才提拔方式，也许可以解决一时之急，但后患无穷，当疫病来临时将会“兵败如山倒”。

3、割须弃袍 降薪毙心

暴利行情下催生了农牧企业对人才的“爆



炒”，人工成本的畸高直接导致分摊到每头肥猪的出栏成本达到100-120元，一个年出栏千万头的头部企业，仅人力成本就高达12亿元。

企业在暴利时期不计成本地投入，一旦出现亏损，高昂的人力成本便成了企业最大的负担。于是很多大型农牧企业不得不通过缩小规模，使用裁员、调岗、降薪等举措来自救。许多入职不到一年的员工，被公司采取五花八门、稀奇古怪的手段裁掉或被迫离职。

特别是刚入职的一些大学生，满腔热情投身农牧行业，却被当头泼了一盆冷水，职业发展心态受到严重影响。正所谓“赚钱时薪心相印，亏本时降薪毙心”。

短短一年行业风向急转，企业从“求贤若渴”到“割须弃袍”，甚至某农牧集团创造了单月裁员几万人的“壮举”，这无疑给那些靠资本、靠挖人来养猪的企业，敲响了警钟。

4、背信弃义 离心离德

企业在高速发展扩张期，降低了对人才标准的门槛和要求，这种没有通过企业文化学习和熏陶，非企业自身知识体系培养出来的员工，往往会出现“三不配”：

★ **德不配位**：“有奶便是娘”，朝三暮四，频繁跳槽，只以薪资水平作为择业的唯一标准，毫无忠诚可言。这些人进入企业后在核心岗位拉帮结派，勾心斗角，甚至成了蛀虫，搞贪污受贿、中饱私囊的龌龊勾当。有媒体报道，在某农牧集团中就出现过，上中层管理人员成建制的集体腐败，结果被“一锅端”，最终受到法律的制裁。

★ **财不配位**：索要的薪水普遍超出其所作出的贡献。随便一个场长，开口便是大几十万、百万的年薪，而做出来的生产成绩，却让人大跌眼镜，与其所承诺的结果相差十万八千里，不能够为企业带来与之薪资相匹配的利润成果。

★ **技不配位**：大批涌入的“人才”中，自身技能与素质和所求职位不相匹配的人比比皆是：场长缺乏管理经验，一线员工基础技能差，应聘时自卖自夸，甚至出现了普通饲养员跳槽上位当场长的笑话。一旦企业遭遇经营困难，或者自身工作开展受到阻碍，第一选择就是再次逃避责任和跳槽。另一方面，当曾经许诺的高薪落空时，便愤而诋毁、恶意抹黑企业，最后闹得不欢而散的结果。

综上所述：非瘟红利下企业对人才的急求，不过是出于赚取行业暴利的短期需要，而非对猪场管理运营和企业未来发展的长期需求。这也说明两点：

- **依靠“挖墙脚”的人才引进体系，培养不出有真才实学的员工。**
- **依靠外来的和尚，念不好本庙的经，没有企业文化认同的员工，终究只是企业发展的过客。**

三、非洲猪瘟对下游产业的影响

◆ 国家宏观调控

受非洲猪瘟影响，我国生猪产能遭受重创，猪肉供求关系严重失衡，市场异动。生猪生产保供事关国计民生，国家频频出台各项政策，更新养猪、屠宰相关法律法规，农业农村部、交通部、公安部等多部门联合执法，严格管控非法调运，规范生猪市场。



发改委、市场监督管理总局纷纷出手，通过调控猪肉进出口、储备肉的投放和收储，来平衡养殖户和消费者之间的利益，保障猪肉市场趋于平缓。非洲猪瘟从爆发到全面复产，政府部门一直在积极行动：忙扑杀、查调运、促复产、打击非法疫苗、合理调控猪价……通过一系列举措来做到养猪产业的稳产保供。

◆ 屠宰加工转变

进入2021年以来，猪价持续下跌；同时，国家出台了划片区流通、“调猪”转为“调肉”的政策。猪价超跌、政策调整，使得屠宰成为养猪企业“卡脖子”的关键环节。大型农牧企业开始向下游屠宰行业规划布局，赋能屠宰版块。

对于农牧企业来说，加码屠宰产能，可以有效缓解猪价下行给公司造成的影响。发展屠宰加工业务，并不是为了赚钱，而是为了“保命”。

四、非洲猪瘟带来的变革

（一）养猪人必须懂“政治”

猪粮安天下，生猪养殖事关国计民生，永远要接受国家的调控和政策的引导，养殖企业必须积极响应。养猪是综合了畜牧、环保、食品等多方面因素的产业，需要建立在国家相关政策要求许可之上。

与此同时，还需要关注政府部门对猪价的导向，切勿盲目压栏、赌行情。猪价有高有低，养猪从来不是一件简单的事，而是需要长期去经营的事业。抱着投机和牟取短期高额利润的心态，在养猪行业中迟早会被淘汰出局。那些靠运气赚来的钱，最终也会造成“竹篮打水一场空”，一夜回到解放前的局面。

（二）养猪人必须懂“管理”

企业的竞争归根结底是成本的竞争，而成本主要是由人、财、物组成，成本的高低就由管理水平决定，无论行情如何变化，猪场经营必须回归到成本经营。猪价高时可以用利润来掩盖成本真相，猪价低时成本就会“水落石出”。

一个病人，不从根本上解决病疾，一味的靠输血，没有造血功能又能够活多久呢？企业也是一样，企业的核心竞争力在管理、在人才、在成本控制。通过企业文化打造、人才体系建设、标准化模式落地，积极培养符合企业自身的人才，合理控制成本，这样才能长治久安，稳步向前发展。

（三）养猪人必须懂“资本”

资本对养猪业的快速发展是毋庸置疑的，资本是杠杆，借助资本的力量可以让农牧企业插上腾飞的翅膀。但资本对养猪业来说是一把双刃剑，一方面现在猪场建设投入巨大，动辄上亿的投资，不借助资本力量，企业发展举步维艰。另一方面盲目地依赖资本进行扩张，也给企业发展带来了巨大的经营风险。

资本是嗜血逐利的，一旦无法攫取高额利润，资本就会釜底抽薪，百亿大厦瞬间倾倒。因此，如何用好这把双刃剑，是未来大型农牧企业发展所要慎重考虑的。

（四）养猪人必须懂“融合”

非洲猪瘟疫情之后，养猪产业链上下游企业充分认识到，什么是“命运共同体”，一荣俱荣、一损俱损。没有巨大良性的生猪产能，饲料、动保、设备、屠宰等企业都将难以生存，但没有这些上下游产业保驾护航，生猪产业也难以壮大发展。

在整个闭环链中，生猪产业是主角，要做好“带头”作用，将上下游产业链打通。然而非洲猪瘟疫情将整个产业链搅得天翻地覆，所谓牵一发而动全身。

因此，围绕健康养殖、食品安全，产业链上的企业要聚焦融合发展。上游企业专注产品研发、寻求新技术新方法，养猪企业专注育种改良、降本增效，屠宰企业专注食品加工。做好专业分工，聚焦优势，将产业链的利润均匀化、持久化，促使我国生猪养殖行业健康、持续的发展下去。

五、总结

总体来说，非洲猪瘟给我国养猪业带来的阵痛期已经过去，但也意味着我们将长期和非洲猪瘟共存。有的企业在这期间脱颖而出，有的企业则走向没落，这也是“大浪淘沙”的过程。



历史的车轮滚滚向前，我们无须为过去遗憾和悲歌。非洲猪瘟爆发一百多年，中国人用自己独特的方式，在非瘟防控上书写了历史。展望未来，我们更多地应该看到非洲猪瘟加速了我国养猪业向规模化、集约化和智能化的转型升级。作为养猪企业，只有回归本质，聚焦企业自身核心竞争力，才能在行业竞争中立于不败之地。

作为养猪产业，只有打通上下游产业优势，形成联合命运体，才能从无序走向有序发展，进而提升我国养猪业在国际上的地位。

正思 正念 正行

提高自己的职业成熟度 -- “正知正念正行”的力量

■ 运管中心 / 倪卓

当你踏入职场的第一步开始，不论你是什么学历、什么背景，从事什么岗位，一场伴随你的职场修行之路就开始了。有的人在这场旅程中对自己的职业发展踌躇满志，有的人郁郁不得志，有的人干脆放弃，得过且过。为什么会存在这么大的差异？有专业的影响，有技能的影响，有运气的影响，但不容忽视的一点，就是职业成熟度的影响。

Crites是职业成熟度研究的集大成者，他在对职业成熟度研究的基础上，提出了职业成熟度的理论，成为这方面研究的重要指导思想。Crites认为，在人的职业发展过程中，阻碍个人成功地实现职业目标和取得职业满意的因素既有外在的也有内在的障碍或冲突。如果人们能很好地应对并解决这些问题，就会导致职业适应和成熟。将Crites的理论和公司的实际情况结合，我觉得提高自己的职业成熟度，建议按以下五个维度去思考：

1、组织适应：涉及到公司对我有什么要求，也就是我们常说的满足客户需求，这个需求分显性和隐性的，这个需要我们耐心去沟通、去了解，当然也需要一定的悟性。其次，就是满足不同层级的需求，因为所处岗位不同、所处职位层级不同，不可能满足方方面面的组织要求，但起码能洞悉和满足自己上级和上上级的需求，才有可能适应组织。

2、岗位的工作能力：涉及到工作的内容、职责和责任，分为专业能力和工作技能。专业能力毋庸置疑，是自己能在公司提供岗位立足的基础能力。需要特别提出，公司提出的五大技能是工作技能的扩展要求，也许有人不理解，我从事的岗位和国家政策、行业变化、产品知识等技能关联不大。但是，如果不具备公司提出的五大技能，自己的专业能力发挥就没有公司平台这个土壤，发挥不出最大的效用。

3、工作习惯和态度：涉及可靠、积极的态度和被主管接纳。公司最近在讲，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！其实，我觉得这个不应该是公司提出，因为公司提就变成了一种教导和要求。作为一个成熟的职业人，都应该主动寻找成长、改变和突破的机会，除非你是一个想在公司浪的混子！

4、同事关系：涉及到与他人和谐相处，能有效地处理人际冲突。庆幸的事情是公司的人际关系并不复杂，我们只要围绕目标，运用好沟通工具，也就不会产生难以处理的人际冲突。不过，要提高自己的职业成熟度，工作过程中，需要学会站在对方的角度去处理工作，不能武断、不能片面，在确保目标不打折的前提下，实现共赢。

5、追求进步。涉及到沿着组织的发展阶梯晋升。公司基本法已经明确“以奋斗者为本”，个人的职业生涯发展需要独特贡献做支撑，需要实现公司要求的成果做保障，当你实现一个一个成果时，个人的职业自信度会提升，职业成熟度也会不断提升，公司将给予更高、更大的职业发展平台。

“正知正念正行”由佛教教义衍生而出，告诉我们无论做什么事，不要忘了正知正念，一切功夫下到心地上。形式上、表面上的东西都不是修行，除了修心更要正行，做到知行合一。

同样，作为职业修行，正确定位和审视自己的职业成熟度，理性看待公司和上级对自己的要求，谓之“正知”。找到自己的不足，思考如何去提高自己的职业成熟度，并将其分解为可以实施的子目标，谓之“正念”。采取实际行动，通过工作8小时之外的学习、通过调动资源、通过运用工具，实现成果，谓之“正行”。运用“正知正念正行”的力量，不断提高自己的职业成熟度，相信你会成为“最好的自己”！



■ 市场技术中心 / 陈小飞

改变突破

成就个人竞争力

正思、正念、正行，首先要选择对的平台，一个好的平台才能激发正向的，强大的内驱力，去逼迫自己或者很自然地想去改变或突破，这个过程肯定是痛苦的，非常非常苦，但也是一件付出就绝对会有回报的事，如果你依然热爱着你的工作，用心点，做一些不是骗自己的时间投入，数着自己的进步去看待每天。

我们要为自己做一个“假如现在失去一切”的解决方案，这个意义就是在于如果没有在年轻的时候专业能力拔尖，那么我们就考虑下横向能力的发展，不要等到年龄上来了之后才发现自己除了设计啥都不会，关键设计还做得不够好，那就很完犊子。

回归到一位单纯设计师的角色，我会横向铺开自己的能力，就是可以转化成社会价值的专业能力。例如设计及管理，例如社会化营销，例如行业及产品知识的深入，例如会议展会，例如自媒体视频等等N多个，然后看下自己哪一些能

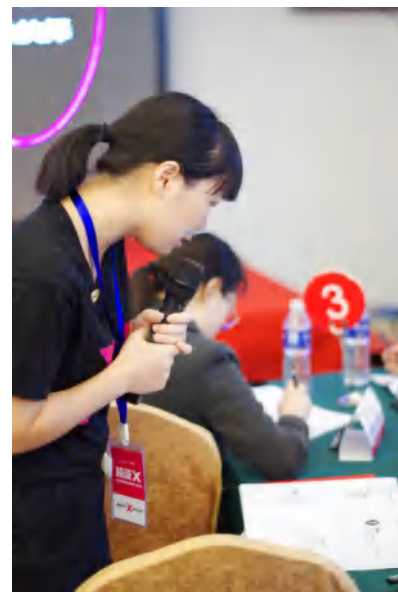
力是比较有市场竞争力的，再选择两两结合，或者三个结合，哪一个才是最独特的能力合集。为什么我会选择多个结合？因为如果单凭一种能力，例如设计执行，或者设计管理，我不认为自己可以优胜过绝大部分人，所以市场竞争力并不会太强。这个市场上拥有多个能力而又不是蜻蜓点水的，并不多，这个就是竞争力。

黄董的课件有一句话，稻盛和夫说人生最重要的就是两件事——想清楚和坚持住，这个商业社会真心是丛林法则，年迈的捕猎者最终都会被新生所替代，甚至最终被次级捕猎者所吃掉，所以一定要不断改变和突破，能力要跑赢年龄，最起码打个平手而不能跑输。坚持只是成功的必要条件，不是唯一条件，如果不坚持，什么都没资格去谈。

而我，只坚持一件事，就是不断地充实自己的知识体系，优化自己的认知层级，我哪天真的完完全全不做设计了，也可以属于高阶一点的从

业人员，而不是需要从0开始的基层。这个，越早准备，越好。

要么你的专业能力比大部分人好，要么你的综合能力比大部分人好，没有第三条路了，如果有，那就是你的运气比大部分人好。正思正念正行，共勉！



关于突破我分享三点，希望大家给我指点，帮助我提升突破。

首先，分享我们财务中心人员与岗位匹配的突破。财务这一年在向总、甘总的深入指导下，财务岗位设置，财务产出架构、财务岗位职责也一直在改变和突破，以前财务十三个人，现在我们通过表格工具层层梳理，流程优化，精炼下来的是十一个精英，并且以产出线思路进行岗位分工，撤销费用会计岗位，专设应付岗位，将费用审核工作融入产供销各产出模块，很大程度提高了费用审核的针对性和有效性；专设应付岗位，符合公司快速发展需求，这是财务比较重要的变革，有利于吸纳留住外部引进的财务精英。

第二点，我觉得突破，要调动资源，很重要一点要学会跟高手合作。财务内部有高手，财务外部各业务模块也有高手，其实跟高手合作也没那么复杂。我们就目标和问题讨论，请教，即使有争执，最后共同目标是达成共识，实现公司整体目标；有困惑的时候多解答，有争执的时候也少往坏处想，多往别人是为你好的方向想；优势互补、团队合作的力量是超乎想象的。我

们部门这两年引进的人才都是注册会计师、注册税务师、中级会计师，怎样让他们在公司发光发热，让新鲜血液融入来带动老员工突破变革，我们要给他们包容理解和展示的平台和机会，帮助他们在公司生根发芽，茁壮成长。

2021年甘总、张老师带着我们、杨叶、贺洁逐步搭建与跨部门沟通的平台，定期召开与销管部、采购部、生产部的会议，产供销联动起来，我们财务跟各业务部门的高手合作，取得的成果肯定比以前多。大家在一起思想碰撞、多维度思考，每次开会都有收获启发，会后我们根据大家的建议开始做行情效益分析、锁单客户效益分析、原料库存与生产成品配比分析，这些分析都是财务以前没有重点关注和分析的关键点。我觉得这个努力的方向是很对的也应该继续坚持。

最后分享我自己突破的一点小心得，希望给大家启发。我们每个人都是想突破和成长，取得成果，但是为什么最后没有质变，我觉得重要的一点是在难题上我们没有一直坚持攻克，没有在这个点上累积足够多的量变。我在每天每月按照表格逐项做完日常、紧急事项后，

我就会去做我另一个难点表格中的事项，逐步跟踪、盘点、推动重难点事项，反复推演、主动和关键的一些人员讨论，领导现在没要求我干得，我提前抽时间主动去钻研突破。

今年我的重点突破模块是采购应付模块，但是现在还没成绩，我的优势很明显，数据分析模型用得好，我们财务部门的优势资源也很明显，数据集中在我们那里汇总，希望我们在走向业务部门的同时，业务部门也能主动走向我们，供销协同。我们用销售倒推法，从销售的角度联动采购；用采购成本法，从采购成本的角度倒逼销售，实现供销有效联动，发挥最大效益。在财务跨业务的同时，我们财务团队整体的财务分析管理水平也同步提升。

不给自己设限，一切皆有可能。无论多难，都要坚持，都要有梦想，都要寻求突破！信念变了，精气神就变了，行动就变了，工作的广度深度也就变了，进而工作的成果自然就有了！



■ 财务中心 / 熊小艳

挑战突破

成长、改变、突破

■ 采购部 / 胡蓉

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！

改变和突破是一切成长的起点。俗话说，人最大的敌人是自己，一个人如果不能克服自己身上的弱点，不能驾驭自己的心性，就永远无法成为那个最好的自己。

今年的奥运会爆出的最大冷门，她叫安娜·基森霍夫（Anna Kiesenhofer），在这场东京奥运会女子公路自行车赛之前，没有人知道她是谁，现在，她的名字已经响彻全球了。连CNN都不可思议地称：“这是奥运史上最大的冲击之一”，为什么这么说呢？因为她没有教练，没有队友，没有队医，独自一人首次参加奥运会女子公路自行车赛，凭一己之力碾压荷兰名将、前世界冠军安妮埃克·范·弗洛滕（Annemiek van Vleuten），为奥地利赢得了125年以来首枚自行车比赛金牌。

许多业内人士也很早就达成共识，公路自行车比赛的个人英雄时代已经过去，一个人单枪匹马几乎不可能拿到好的名次。但安娜完全不按牌理出牌，她在过去的一年半里，一直在为奥运专注备赛，其实对比赛做了详细的计划，查看了时间，计算可能会在什么时候完成多少公里，计算必须吃多少食物，从营养和设备到训练和战术，完全自己归纳总结。

记得刘瑜曾说，一个人也要像一支队伍，对着自己的头脑和心灵招兵买马。安娜从头到尾就是自己训练配营养组装备，搜集比赛数据资料制订策略，加上她全程给自己领骑，生活中也只跟自己信任的人做朋友，一个人活成一支队伍这句话，在她身上展现得淋漓尽致。



回到我们自己身上，在这个快节奏的时代里，我们是不是也在长久的竞争中，迷失了自己，让自己进入了这种永远只盯着别人的竞争内耗中。

我是一个什么样的人，我要成为什么样的人，我要做什么，我喜欢什么，我的目标是什么……这些需要不断向内探索的命题，是每个人在成长中必不可少的追问，可身在激烈的竞争中，

很多人常把“只和自己比”用作竞争落后时的自我安慰，但安娜在用自己的亲身经历告诉我们，“只和自己比”才是完全甩开内卷格局的人生终极命题，金牌、名利、声望或者金钱，都只是旅程中的附加物。

安娜说，“不要放弃，坚持做适合你性格的事情，你只需要遵循你的直觉。”

回想我毕业后的工作履历，第一份工作，在合资企业做了7年线路板厂主原料采购，第二份工作，在山河智能做了7年机械设备配套件的采购。在我工作征途的第3个

7年，当我进入兴嘉生物时，并没有考虑过公司选择我的原因。更没有想过，我的过去和现在有什么联系。后来，我发现，线路板厂是我们主要原料上游的上游，生产设备随时需要技术更新、升级、购买配套件，而这也构建了我现在工作的主要内容，在团队配合采购原料的同时，主要负责公司各项配套件的采购。十多年前的基础，也许到了真正用它的时候，你才恍然大悟，一切源自于积累。我们的今天，就是在为明天的自己做积累。

鸡蛋从内部打破是生命，从外部打破是食品。首先鸡蛋必须是一颗受精卵，它做好了准备，主动突破，一切都源于内因。只有自己不断地成长，把改变和突破当成成长的契机，认真地对待生活和工作，你的人生才会有新的风景。这样，在你年华老去的时候，你自己能够接纳自己的一生，你周围的人谈起你说一句：这个人，还不错！我想，这样的人生，就是成功的人生。

成长从来不是一蹴而就

■ 财务中心 / 杨叶



当初看到一篇文章，叫凌晨四点的洛杉矶，讲的是一个记者对科比采访时提了一个问题：

“你为什么能如此成功呢？”科比反问道：“你知道洛杉矶凌晨四点钟是什么样子吗？”文章下面有很多的跟帖，似乎经历过凌晨一二三四点的北上广深后，大家都过上了想要的生活。我看到这篇文章后也备受鼓舞，心里暗暗筹划从明天开始我要做出改变，做生活的主人，太过兴奋导致失眠，终于我知道了凌晨四点的长沙是什么样子，但第二天叫醒我的不是要努力改变的自己，是清晨上班的闹钟，而且因为睡眠不足，第二天的我工作起来更加地焦虑。长到三十岁，大道理和走出舒适区的鸡汤听了很多，改变的心愿也攒成了小山，似乎就等着某一天从床上跳起来，投入全新的生活，但现实是每天我都在迷茫和焦虑，诗和远方似乎永远遥不可及，始终没能成长为自己想象中的模样。

学会从负面情绪中跳脱出来，想去改变，是成长的第一步。改变的决心千篇一律，跌倒

的姿势花样百出。其实改变本就是一个痛苦的事情，而且极易失败。我们应该学会用平常心去看待改变这个事情，改变必定是一个充满挫折的过程，学会接受改变中不断失败受挫的自己，学会包容改变这个反反复复的过程，其实就失败本身而言，也是改变的一部分。

另一个就是学会接受负面情绪，迷茫、不安、焦虑、脆弱，甚至恐惧，这些避之不及的“负面”情绪，就是改变的契机，也是寻求改变的真相之一。有这些负面情绪不是什么坏事情，相反的在说明我们认识到了自己的问题，我们不想一直这么生活，我正在思考如何去突破。有情绪并不意味着你是个负能量的人——它只意味着你是一个普通人，既然改变是为了不让自己那么难受，那么我要学会去坦然地接受，去思考改变的方式，用行动去打破情绪的困境，而不是深陷在负面情绪之中，让情绪主宰我的行为方式，打乱生活的节奏。

不要对自己设限，才能真正地去突破。这是参加兴嘉新员工

培训给我最深的感触。年龄不是问题，我们全身心的去融入的时候，最大最小近四十岁的差距，不同年龄层次也能完美的配合；性别不是问题，体能不占优势的情况下，海豹队女多男少的也能逆风翻盘；高矮胖瘦不是问题，像我如此瘦小的人也翻过了感觉遥不可及的4.8米毕业墙。当我们对自己不再设限，全身心投入的时候，结果往往出于我们的预想。遇到困难我们本能反应是逃避，心里会默默列举出不能完成的理由一三三四。当我们调整心态去正视时困难或觉得难以完成的任务时，把理由一二三四变成方法一二三四，步骤一二三四，兵来将挡水来土掩，困难也会给我们让步。

我相信你怎么对待时间，时间也会用同样的方式反馈你。成长从来都不是一蹴而就的事情，是细水长流，所以我们不要着急，每天在细小的，力所能及的地方去思考和行动，一点点改善，如种子一样不断地吸收养分，相信时间会给予硕果累累的反馈。



正思正念正行，做一个合格兴嘉生物人！

■ 新事业部 / 谭军亮

引用习总书记的一段话：“未来中国，是一群正知，正念，正能量人的天下。”真正的危机，不是金融危机，而是道德与信仰的危机。谁的福报越多，谁的能量越大。与智者为伍，与良善者同行，心怀苍生，大爱无疆！

黄逸强董事长写了一篇《用心生活、品味工作》的文章，从人生的价值与意义；取悦自己；厚道与宽容；换位思考；怀着善良与容易感动的心；怀揣梦想，守住本心、本性；敬天爱人，带着爱去工作这七个纬度生动的阐述兴嘉的企业文化，他希望企业在引领行业技术进步和健康发展的同时也能够创造一种行业新文

明，通过制定一系列行为规范与道德准则，通过自身的提升进而带动整个行业从业者的提升。因此，要求兴嘉人做到“六项基本原则”，守住企业的底线，要求员工诚（对客户诚）、信（对生意信）、义（对朋友义）、仁（对部下仁）、忠（对公司忠）、孝（对父母孝），守住个人的底线。黄逸强董事长用正思、正念、正行理念对企业进行了战略定位和愿景描述。

正思、正念、正行，让人尊敬！在一个组织中，这样的人多了，就产生强大的正能量，能够影响到周边更多的人，也自然产生优秀的组织文化，产生善的商业模式。在这样的组织中，人际

关系简单，风清气正，彼此信任、尊重、关爱、平等、诚信、坦诚相待，执行力、凝聚力、竞争力强，员工有归属感，管理上以人为本、民主、公平，君子之风盛行。这样的组织，必然是以客为尊，与邻为善，创造价值，承担社会责任。正人先正己，修身先修心。“三正”修炼从正面价值观的树立和灌输做起，从管理者的身体力行做起，从今天做起，从小事做起。

如何做一名合格的兴嘉人！兴嘉生物愿景和企业社会责任：微量元素行业的领军企业，世界的兴嘉！让微量超乎想象！地球只有一个，增效减排，整乐家族来守护！

1、做一个专业专注微量元素行业人，专注于搭建安全、环保、高效的可持续发展生态链，构建人、动物、植物、环境间的和谐。

2、加强自身学习，持续创新！兴嘉生物是以微量元素技术创新为支撑，以充分满足动物（植）物微量元素营养需要和环境安全为责任，采取自主研发与国内外的科研院校联合研究相结合的方式，持续为客户解决问题。做一个合格的兴嘉人，持续创新是生存的唯一立身之本！

3、紧盯目标、实现成果
有目标的人在奔跑，没目标的人在流浪！有目标的人在感恩，没目标的人在抱怨！生命只有走出来的精彩，没有等待出来的辉煌！兴嘉生物是一家重目标、重视成果的企业！我们把目标当做行动的准绳，细化目标和行动方案，重细节！重视行动前的准备工作，紧跟市场的步伐，实现目标成果。只有持续实现目标，企业和个人才能有发展和成长的基本原动力！也只有每个人的成功，才能铸造企业的持续成功和壮大！

4、企业文化与现有工作有效的链接

新业务部是兴嘉生物新成立的一个部门，专注于动物链的动保业务和植物链的植物有机肥、植物保护等新业务。作为一个全新的部门，我们从组织、团队构建、规章制度的遵守和执行、业务的拓展和聚焦实现，从零开始，一步一个脚印，坚强地走下去。

公司愿景，让我们陡生使命和担当！我们做得不但是一个工作，还有增效减排、守护地球的担当和责任！正因为有了担当和责任，我们永远不惧困难，心中只有目标、责任、使命、担当！

企业文化中的感恩和用爱工作，使我们倍感温暖！新业务部不是一个人在战斗，是一群人、

一个团队！因为有一个共同的目标，你在企业当主人（像主人一样地做人做事、担当和负责），企业才把你当家人！感恩兴嘉给我们一个平台，感恩兴嘉的家文化，让我们充满激情和爱去工作和生活！让我们倍感珍惜和加倍努力每一天！

正所谓物以类聚，人以群分，相同理念和信念的人才能走到一起！我们时刻践行公司文化，做一个让行业和社会人都愿意与之交往的谦谦君子，做一个让人点赞的社会人！我愿努力从自身做起，从点滴做起，做一个三观正！思想、观念、理念正、行动正的正能量合格兴嘉员工！

正行、兴嘉生物！
正思正念正行、思行方远！
正思正念正行，做一名合格的兴嘉人！



科技报国梦 创新兴业路

Beyond Minerals
Realize The Chinese Dream

STUDY ON
TRACE MINERALS 微研究



碱式氯化锌在断奶仔猪中的应用

与普通氧化锌、纳米、包被和多孔氧化锌相比，碱式氯化锌具有稳定的化学结构和理化性质，流动性好，以及生物学效价高、适口性优等特点，在断奶仔猪日粮中应用替代高剂量的普通氧化锌表现出良好的结果。



2001年

MavroMichalis等以断奶仔猪为研究对象，研究不同水平碱式氯化锌和氧化锌对断奶仔猪日增重和饲料转化率的影响，结果显示1500mg Zn/kg水平的碱式氯化锌能达到高剂量氧化锌的促生长效果，饲料转化率优于氧化锌。且不受是否添加抗菌剂的影响，作用效果稳定，是一种非常有效的锌源。

2008年

中国农业大学张炳坤博士以普通氧化锌为对照，进行碱式氯化锌促进断奶仔猪生长的效果研究。结果显示，饲料添加高剂量的氧化锌或碱式氯化锌可以改善仔猪断奶后4周内的生长性能，而碱式氯化锌的剂量要低于氧化锌。进一步从肠道发育和功能角度探讨了碱式氯化锌促进断奶仔猪生长的作用机制，结果显示，碱式氯化锌可以促进胰腺糜蛋白酶的合成与分泌，可诱导回肠黏膜细胞增殖，且在提高回肠黏膜occludin和ZO-1 mRNA水平和蛋白表达，改善上皮细胞通透性方面，碱式氯化锌比氧化锌更有效。

2010年

陈永辉等研究发现，在断奶仔猪日粮中添加约1150 mg Zn/kg水平的碱式氯化锌组仔猪日增重、日采食量和饲料转化率均优于约2250 mg Zn/kg水平氧化锌组，腹泻率和腹泻指数无显著差异。胡向东研究发现，在断奶仔猪日粮中添加1500 mg Zn/kg水平的碱式氯化锌可达3000 mg Zn/kg水平氧化锌的促生长、降低腹泻指数的作用效果。

2015年

喻本平等以21日龄断奶为研究对象，发现低剂量的碱式氯化锌、碱式氯化铜（1200 mg Zn/kg，170 mg Cu/kg），在抗腹泻促、生长、提高饲料转化率的作用方面均比高剂量的硫酸铜和氧化锌2250 mg Zn/kg，225 mg Cu/kg）有明显优势。

2017年

中国农业大学夏添博士基于前期研究者对药理水平碱式氯化锌良好的抗腹泻、促生长效果的发现，进一步探讨日粮中梯度添加碱式氯化锌对断奶仔猪生长性能、腹泻率、血液常规、血清生化指数、抗氧化能力、肠道形态、肠道微生物菌群、脏器和元素稳态的影响。结果发现，饲料中添加梯度碱式氯化锌线性提高了血红蛋白含量、血清中丙氨酸转移酶和碱性磷酸酶浓度、十二指肠绒毛高度和绒毛高度，隐窝深度、肝脏和肾脏脏器指数、空肠和回肠食糜中乳酸菌和总厌氧菌数量，线性降低了盲肠和结肠食糜中大肠杆菌数量。1200~1800 mg Zn/kg水平的碱式氯化锌可有效缓解仔猪腹泻、促进生长，效果优于高剂量的普通氧化锌，其最高锌添加水平不宜超过2400 mg Zn/kg。

羟基蛋氨酸螯合物在鱼类养殖中的应用

羟基蛋氨酸螯合物在海特鱼中相比其他有机微量元素进行了相对较为系统的研究。王二龙¹在以石斑鱼为试验对象的研究发现，以将硫酸锌生物学效价设为100%，以增重率、SOD酶活性等为评价指标，羟基蛋氨酸锌的相对生物学效价为153%-273%，综合平均为200.33%。同样，候华鹏等以大菱鲆为试验对象，研究结果表明，以增重率为评价指标，硫酸锰相对生物学效价设为100%，羟基蛋氨酸锰的相对生物学效价为331%；以特定生长率为评价指标，羟基蛋氨酸锰的相对生物学效价为341%。

殷彬等以珍珠龙胆石斑幼鱼为试验对象，研究四种不同锌源对其生长性能、抗氧化能力以及矿物元素沉积的影响，发现羟基蛋氨酸锌组特定生长率和增重率最高，显著高于无机硫酸盐组；碱锌、甘氨酸锌和羟基蛋氨酸锌组前肠皱襞高度与硫酸锌组相比差异显著，甘氨酸锌和羟基蛋氨酸锌等有机锌可以显著改善肠道健康，促进肠道发育，调节脊椎骨矿物元素沉积。随后又从三种不同锰源着手研究对珍珠龙胆石斑幼鱼生长性能、抗氧化能力和肠道形态的影响，结果同样表明，相较硫酸锰，甘氨酸锰和羟基蛋氨酸锰能够显著提高珍珠龙胆石斑鱼幼鱼的生长性能，增强肝脏的抗氧化能力，调节相关代谢反应，保护肝脏，促进前、中、后肠的发育。

王二龙也发现，低剂量的羟基蛋氨酸螯合锌相比高剂量的硫酸锌具有更好的改善石斑鱼肝脏过氧化氢酶和总超氧化物歧化酶抗氧化酶活性的作用效果，并且可改善增重率。曹春艳试验发现，羟基蛋氨酸锌比无机锌具有提高鱼生长性能、促进锌在椎骨中沉积以及提高鲫鱼抗氧化性能的优势。马豪勇等研究表明，饲料中添加羟基蛋氨酸铜可促进斜带石斑鱼幼鱼生长，提高饲料利用效率，且能提高部分非特异性免疫酶活性，增加机体组织铜含量。Kumar等评估无机微量元素与羟基蛋氨酸螯合铜、锌、铁、锰产品预混料的效果，结果表明螯合的微量矿物预混料的效率比无机源更高，且饲喂不同水平的微量矿物质预混料可提高鱼的抗病性。

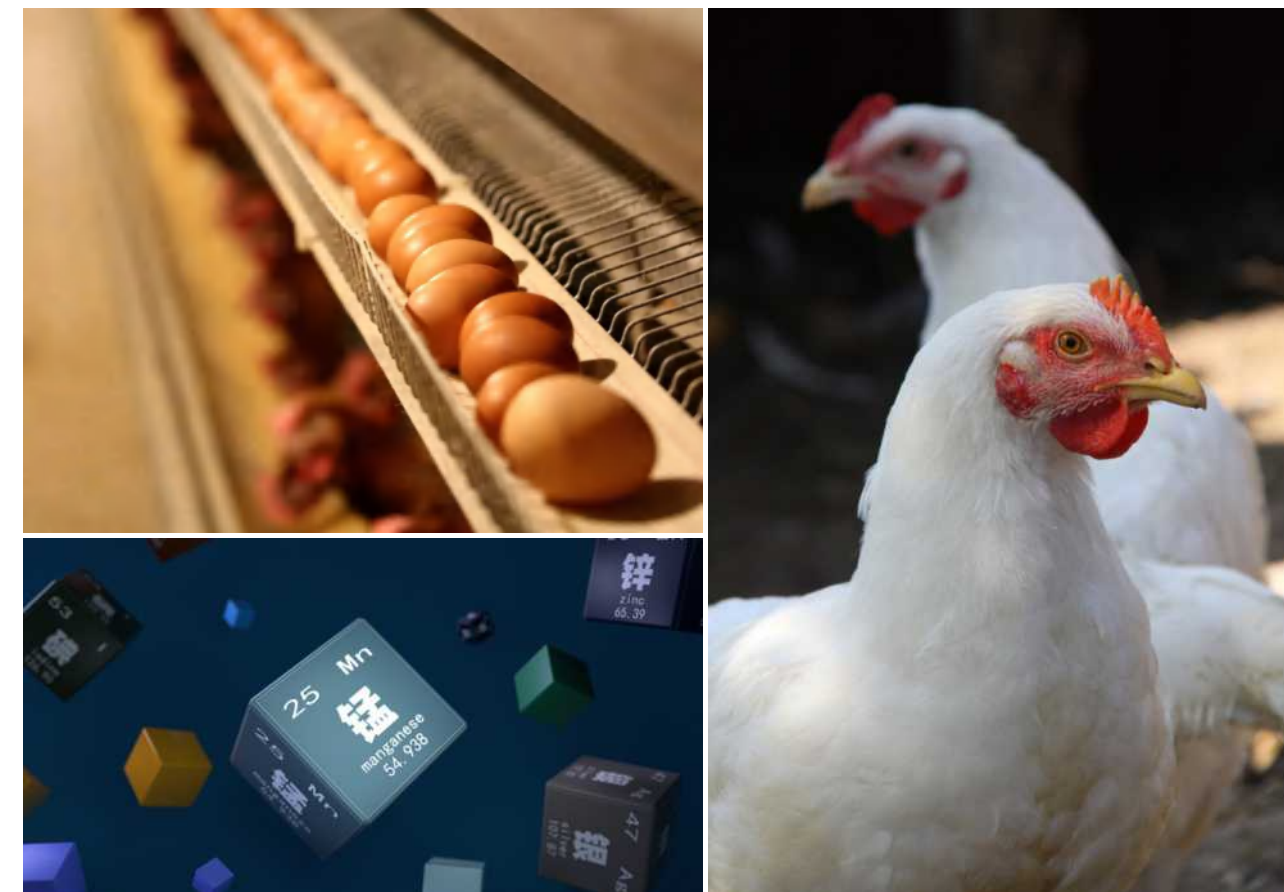
张树威等研究表明，饲料添加外源蛋氨酸会显著促进花鲈的生长，其中添加0.6%水平的蛋氨酸，花鲈的增重率和特定生长率最高，此外，羟基蛋氨酸钙组鱼体增重率均高于同水平晶体蛋氨酸组。说明，在鱼类饲料中添加羟基蛋氨酸螯合微量元素在高效补充微量元素的同时，可补充羟基蛋氨酸营养，且同样可能具有优于额外补充同水平晶体蛋氨酸的促生长效果。

不同锰源与水平羟基蛋氨酸锰对蛋鸡产蛋后期生产性能和蛋品质的影响

试验旨在研究添加不同锰源与水平羟基蛋氨酸锰对蛋鸡产蛋后期生产性能和蛋品质的影响。对照组饲喂加含106 mg/kg硫酸锰（以锰计）的基础日粮，其余各组分别添加30、50、70 mg/kg的羟基蛋氨酸锰（以锰计）来替代基础日粮中的硫酸锰。结果表明：与对照组相比，试验第14 d，日粮中添加30 mg/kg羟基蛋氨酸锰显著提高了蛋壳厚度

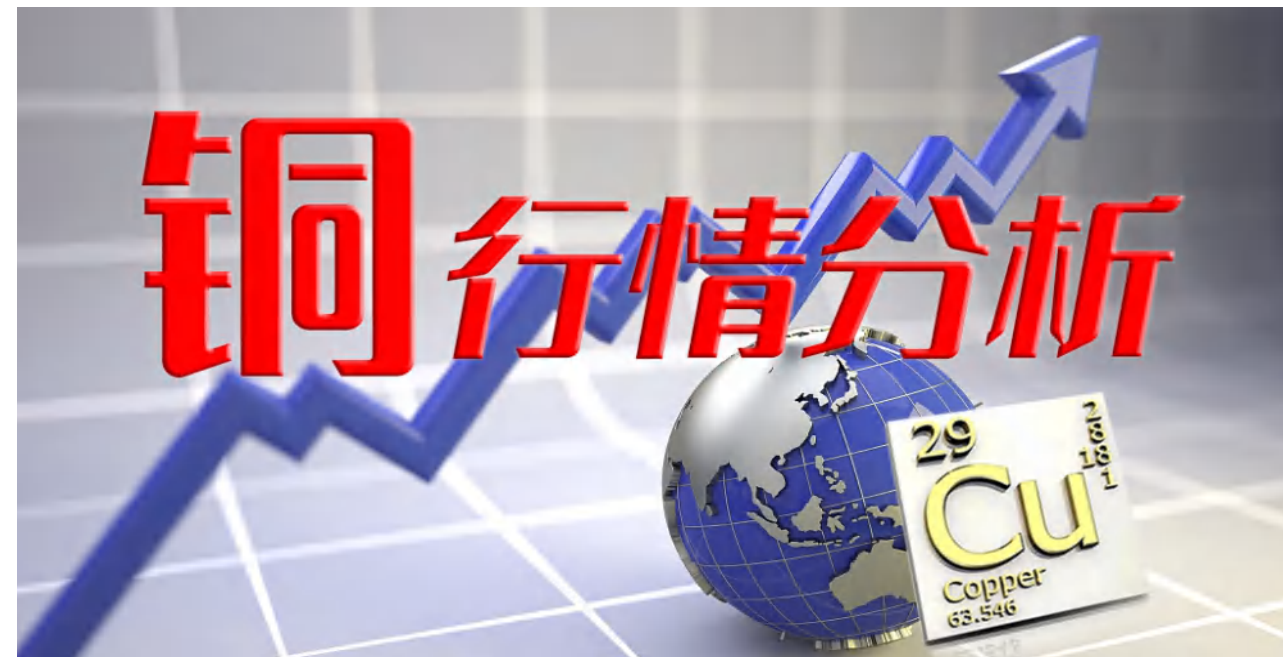
（ $P<0.05$ ），添加50 mg/kg羟基蛋氨酸锰显著提高了蛋壳重（ $P<0.05$ ）；试验第28 d，日粮中添加50 mg/kg羟基蛋氨酸锰显著提高了蛋壳厚度（ $P<0.05$ ），添加30 mg/kg羟基蛋氨酸锰显著改善蛋壳颜色（ $P<0.05$ ）；试验第42 d，蛋壳厚度与添加量呈二次曲线关系，蛋壳厚度在添加量为50 mg/kg时达到最大值（ $P<0.01$ ）。与对照组相比，试验第14 d，

日粮中添加30 mg/kg羟基蛋氨酸锰显著降低了鸡蛋的哈夫单位和蛋黄比例（ $P<0.05$ ）。试验第42 d，与对照组相比，日粮中添加30 mg/kg羟基蛋氨酸锰显著降低了鸡蛋的蛋黄比例（ $P<0.05$ ）。试验结果表明，添加50 mg/kg的羟基蛋氨酸锰来替代基础日粮中的硫酸锰效果最好。



“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，5月下旬开始走低，6-8月持续在70000元/吨左右震荡。具体受几个因素影响：

1、美联储政策的转变：在宏观方面，6月初世界银行发布新一期的全球经济展望报告，将2021年全球经济增长预期由年初的4.1%上调到5.6%，中国增长预期上调到8.5%，前次预期是7.9%，美国和欧洲增长预期分别为6.8%和4.2%。世界经济正向好发展，但这是在全球大放水的基础上实现的，天量流动性导致的通货膨胀已经显现。因此，在经济和就业恢复之后，美联储政策将进行改变。6月美联储已经超出市场预期向市场传递收紧信号，未来政策收紧是必然，对铜价等大宗商品和贵金属而言产生压力也是必然。

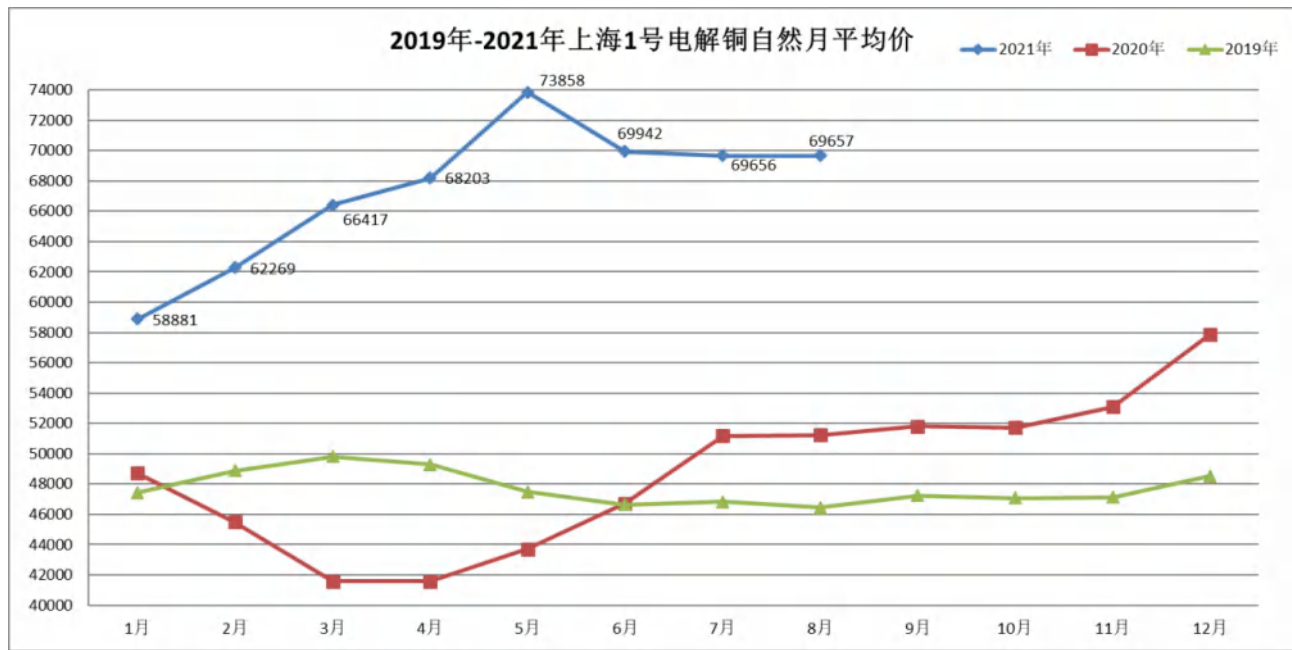
2、铜的供应量有增长：在上半年海外矿山生产持续紧张，5月份开始缓解，TC价格触底反弹，从最低点开始上浮超过60%，已经接近炼厂的生产成本线。另据 FSCIR 的最新报告，由于大量新项目上线以及新冠肺炎疫情封锁令去年产量下降导致基数效应较低，预计今年全球铜矿开采量将增长7.8%，在铜价和需求上涨的支持下，今年投产的新项目将在未来几年保持强劲的生产，大多数新项目将在非洲和澳洲投产，智利部分原油铜矿将进行扩张。总体来看，全球铜矿产量将同比增长7%，近2/3的增量在下半年释放，下半年铜矿供给紧张局面将有明显缓解。

3、高铜价抑制下游消费：上半年铜加工市场整体表现较弱，铜材开工率整体表现弱于往年，尤其是线缆企业开工率表现不佳，高铜价已全面渗透传导至终端电力行业，全面遏

制电力消费，国内家电出口回落，基建投资减少，房地产市场受到政策压制，仅维持刚需支撑，汽车市场仍受“缺芯”问题影响，海外美国房地产市场环比走低，欧洲在开放之后疫情影响可能加大，尤其是在相关救助政策结束后对耐用品的消费将明显走低，整体需求难言乐观。

4、新能源刺激铜需求：为了达成碳中和目标，全球市场对于光伏、风电和新能源汽车市场的投资大幅增加，能源转型趋势将有利于一些金属，特别是铜、镍和锂。据估算，预计到2025年，新能源市场所带来的铜需求增量有望超过300万吨，根据历史供需平衡和铜价估算，1%的供需变化大约引起5%左右的价格变化，在远期新能源需求较为确定的情况下，铜需求持续看好。

安全 环保 节能 减排 - 鑫氏家族



二、行情展望

宏观因素、美联储政策和铜矿供给是导致铜价回落的主要因素。展望第四季度，随着全球行年会的靴子落地，在利空因素宣泄后，铜价仍维持高位震荡，且存在进一步上行的空间。

供应端，智利国会参议院矿业委员会以3票对2票批准了一份关于铜矿特许权使用费的立法草案，提议的铜矿许可费增长到 82.3%，可能使该国成为全球矿税最为沉重的铜矿国，在长周期提高全球铜矿成本。

近日国家发改委印发《2021年上半年各地区能耗双控目标完成情况晴雨表》，包括云南、广西在内的九省能耗强度同比不降反升，预计政策压力下，未来限电对冶炼端的扰动仍将持续。随着“金九银十”消费旺季到来，供求将失衡，支撑铜价。

一、锌价的行情回顾和展望

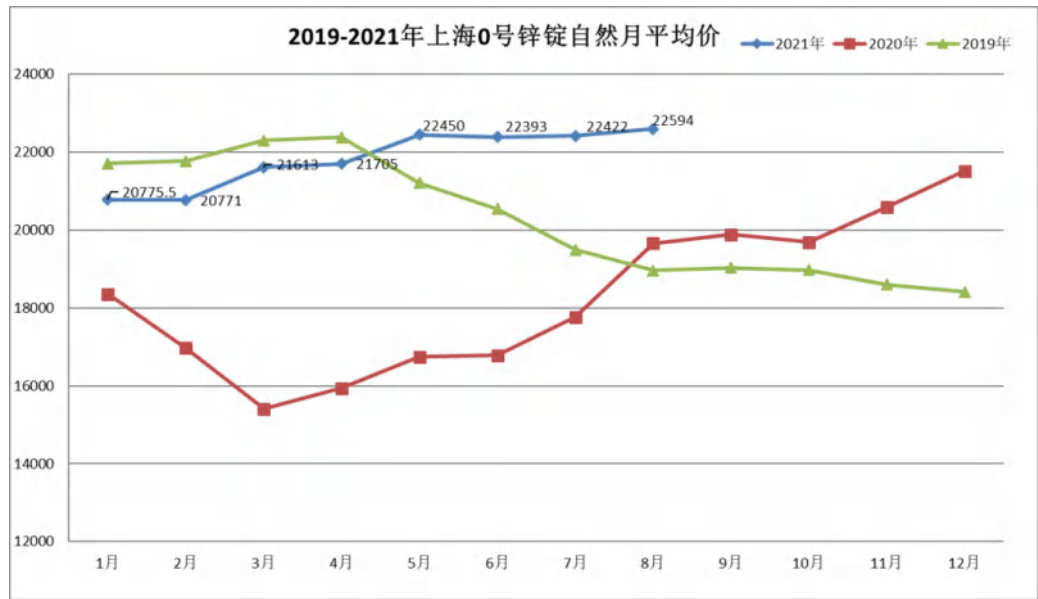
2021年1-5月锌价整体呈现先抑后扬的行情，6-8月呈现稳步上升的行情，涨幅小，趋势向上，在 21000~23000元/吨区间波动。主要原因是宏观面和基本面均处于矛盾僵持的状态。具体如下：

1、美联储货币政策的摇摆：随着美国经济的进一步复苏，美联储货币政策大概率在下半年收紧，但疫情反复之下节奏仍在时不时释放偏鸽派节奏，美元指数震荡反复，宏观情绪相对略偏暖，但8月仍存在释放未来货币政策调整的信息可能性，不过相对其它有色来说，锌市场的金融属性较弱，受流动性影响相对较小，跟随波动。

2、供应端释放产能：从全球市场来看锌无疑处于大的供给周期之内，下半年以来海外矿山持续释放，暂未到受到delta疫情影响，预计年内增量有望达40万吨。国内甘肃等地冶炼厂夏季集中检修，云南、河南、湖南等地限电影响部分冶炼厂生产和开工，锌锭生产受到一些影响，但国家连续的抛储，弥补了由于暑期限电等因素导致的冶炼减量，对国内供应形成了补充。

3、各地频发小范围疫情，扰动上下游：5月广东、7月江苏、湖南、9月厦门、黑龙江，出现不同程度的疫情，在一定程度上对锌的上下游都造成扰动，锌市处于供需双弱的状态。

综上所述，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。此外，国内双碳目标下的能耗双控压力升温，近期发改委《2021年上半年各地区能耗双控目标完成情况晴雨表》，云南、广西等冶炼大省因能耗强度不降反增被列为一级预警，预计未来政策端对冶炼的扰动仍将持续。



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，5-8月氧化锌价格相对平稳，硫酸锌价格稳中有涨。

2、行情展望：上涨

(1) 限电限产，原料上涨：8月份发改委发布《2021年上半年各地区能耗双控目标完成情况晴雨表》，从能耗强度降低情况看，今年上半年，青海、宁夏、广西、广东、福建、新疆、云南、陕西、江苏9个省(区)能耗强度同比不降反升，全国节能形势十分严峻。中秋节前后，“限电”全面升级，企业生产受限，基础化工原料如硫酸、纯碱等暴涨，带动生产成本上涨。

(2) 能源风险，开工受限：今年以来动力煤的供应量增长显著慢于需求，前8个月原煤产量同比增长仅4.4%，当前库存不断降低，已触及历史低位，且市场预计，四季度面临冬储补库及取暖季，基本面紧张情况难以缓解。能源紧张将影响企业正常开工，同时也带动生产成本上涨。

(3) 饲料旺季，需求利好：从9月份开始进入饲料行业旺季，工业方面主要是橡胶陶瓷也进入生产旺季，供求失衡会推动价格上涨。





BRILIANT PEOPLE IN
XJ BIO 兴嘉人风采

奋斗兴嘉人

■ 研发中心 / 桑诚诚

时光飞逝，岁月如梭！毕业至今，已有三年有余，从入职兴嘉至今不知不觉已快三个月了，通过这三个月的锻炼和磨合，在领导和同事的指导帮助下，我对工作有了一定的了解，经过这三个月的工作学习，个人综合素质有了新的提高，回顾这三个月来的工作历程；从最初的朦朦胧胧，到现在逐渐开始找到自己的方向，这与公司对我的关心和帮助分不开；与同事的知无不言言无不尽，领导的指导不开，工作奋斗之余，获益良多。

六月，生机盎然的六月，收获的六月，记得六月初，刚到公司，就赶上了公司举办的第一届：“向日葵班”培训，在那次活动中，接触到了五湖四海而来的兴嘉人，大家一起在此次培训中都积极拼搏，勇于奋斗，拼尽全力的精神令我终生难忘。印象最深的是向总在授课中提到的《巴克的故事》，从改变、磨练、蜕变到最终拥有自己的地盘，自己的立足之地：人生在世，或多或少，都会遇到很多事情，首先我们要做的是端正自己的态度，要学会改变自己，抓住机遇，主动接受挑战，完成自我的蜕变，最终占有自己的一席之地。

在团队PK赛中，我很幸运地分到了“海豹队”，为什么这样说呢？因为我们拥有一个好的领导者及拼死相搏的队友，但在初期的时候还是遭遇了不少的挫折，在刚开始的拓展训练中，在对抗赛中，我们已经二次输给了对手，连教练都觉得我们不可能赢，但是我们团队都没有放弃，拼死相搏，特别是方队长带领这大家，不抛弃，不放弃，关键的时候敢于亮剑，到最后我们团队配合默契，最终顺利地拿到胜利的成果，这说明我们大家在生活中不要怕遇到困难，畏手畏脚，要主动去接受挑战，战略上藐视他，战术上重视他，只有这样，才能克服困难，赢得成果。

在集体团队项目中，这个项目是信任背摔，项目的关键在于队员之间相互信任，让每一位队员都能安全的“倒下去”，刚开始的时候大家都专心致志，因为前面先上的是一些体重比较重的，大家是觉得这个事情可能会有一定的难度，所以都非常认真，但是后面快结束的时候，是一个体重很轻的队友，大家都觉得这个肯定很简单的，麻痹大意了，造成了后面那位队友受伤，这说明了一个问题，就是越是简单的事情越容易出错；结合到工作中，在工厂做事，可能会有很多的安全隐患，而在安全问题上，只有100%的安全，绝没有99%的安全，而安全无小事，只有从点点滴滴做起，才能营造安全的工作环境。

因此我对自己的要求是：

- 1、能够较好地完成任务。认真遵守公司的各项规章制度，严格约束自己；
- 2、用心做事，能够较好地完成本职工作；
- 3、努力学习相关知识，初到公司时，我对本行业了解不多，通过一些基本工作，项目整理，写方案，做实验，看文献等大致了解了公司的产品；
- 4、态度与责任，身处什么样的岗位，就应该承担什么样的责任，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。不断地提升自己的专业水平及综合素质，在以后的工作中我会一如既往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断地提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。



入职之路的所见所闻

■ 研发中心 / 徐礼速



2020年的12月份来到兴嘉这个大家庭，是一个寒冷的季节，一个充斥着一年尾声的时候。提前联系好浏阳基地这边，打包好行李，背上包拎着箱子坐着L827号公交车就来报到了。门卫大叔热心地给我联系公司人

事，提醒我怎么消毒，我被他领到办公楼的综合管理部。陈经理第一时间给我安排了住宿，带我办理登记，注册饭卡，用餐吃饭，下午的时候带我认识了部门领导和主管，我随她走到7栋二楼的品控部门，又在部门主管的带领下参观各个实验室，当时我还记不住各个房间的名字和用途。只是数着实验室的仪器，2台原子吸收、1台原子荧光、1个微波消解仪、1个液相色谱。对于生物技术出身的我来说，大部分仪器我都没怎么用。

在接下来的日子，我学到了很多，最开始的时候主管制定了一个月度学习计划，包括传统滴定法和仪器分析两部分内容，慢慢地我接触到公司检测的执行标准和实验室CNAS管理体系，积累了很多品控检测的经验，最开始是他们讲我负责听，听他们讲标准方法上没写到的注意事项，他们做我看，看他们的操作手法，连一个最简单的称量样品的步骤，也能给你讲得头头是道，要先开口灌入空气，再上下颠倒3次，再用勺子去取样品，他们说这样可以保证取出样品的均匀性。后来自己开始动手参与日常的检测任务，印象最深是硫代硫酸钠滴定铜离子的实验，那是我最早做的项目。

就这样我完成了第一个月的学习计划，开始接手微生物体外实验，再后来参与公司的产品理化实验。一个个的检测方法在我脑海中呈现出了画面，一台台的仪器在我手上开始正常高效的工作，在这个过程中，我对公司的产品认识逐渐地加深。知道了加微、螯哥、螯美和螯乐这些有机无机复合多矿，这条生产线也是饲料厂微量元素使用习惯从无机到有机的转变；了解了碱式氯化铜和碱式氯化锌的国家标准长什么样，这两个国家新产品证书产品是兴嘉生物发展腾飞的历史见证和支柱，其中碱式氯化锌更是列入农业部2625号公告中乳仔猪抗腹泻推荐锌源，具有吸收利用率高，环境污染小的特点。

公司为我们新员工组织了“向日葵”班素质拓展活动和公司产品和生产线知识培训，除此之外还有合作大学教授来兴嘉开办讲座。这些都拓展我在饲料行业的认知视野，从最基础的产品生产到最终的微量元素作用机理，形成了一个完整的闭环。

上个月我调至了兴嘉生物的研发部门，主要从事生物技术开发工作，相信在以后的时间中，在21世纪这个生物的世纪，兴嘉与我都会有很好的发展。

机遇、绩效、敬畏

2021年半年度营销工作总结会议

■ 营销中心 / 谭文专



2021年饲料养殖行业在大环境的影响下，原料持续居高不下，养殖终端利润进入深度亏损。非瘟背景下，经营者机会红利已经终结，并加剧饲料行业的整合，大鱼吃小鱼的现象非常明显！上半年收购、并购、转型的现象不断。为让大家对未来有清晰的认知，总结过去和布局未来，2021年兴嘉生物半年度营销工作总结会议在享有盛名的贵州安顺举行。



一、挑战机遇，转型结构

黄董从国际政治环境、新冠病毒、非洲猪瘟及经营环境方面深度剖析，农牧行业是最好的行业。因为何时何地，吃是人们生存的最基本的需求，肉、蛋、奶生活必需品，让老百姓餐桌上吃上放心安全的食品。而微量元素是动物必需营养添加剂，是动物生命的启动器。兴嘉生物耕耘有机微量20年，为动物提供安全、高效、绿色、环保的微量元素是我们的使命。黄董指出当前有机微量替代无机微量添加剂是最好的机遇，也会是企业的迫切需求：

- 1、饲料安全、动物食品安全关系到餐桌安全，有机微量大大降低有毒有害及重金属的安全隐患；
- 2、非瘟、低蛋白背景下，减少营养物质拮抗及动物免疫力提升，使饲料更稳定，动物生长性能更佳；
- 3、环境保护，社会责任感，高效低排，地球只有一个，蟹乐家族来守护！要求全体营销员必须抓住最好的机遇，持续为客户提供解决方案、持续为客户创造价值，持续被客户所需要！用“三个持续”强化自己技能，提高客户的满意度！让微量超越想象！

二、紧盯目标，绩效为王

总经理向阳葵女士对今年上半年销量增长作了总结和分析，并表彰了标杆营销精英！任何一个人的成功不是偶然，而是从始至终有强烈的目标感，增长30%叫平均水平，增长50-100%才能叫领先，在行业竞争激烈条件下，只有卓越才被行业认可，只有第一才能让人记住。企业只讲绩效不讲苦劳，绩效的实现围绕目标，业务经理不断分解为子目标，始终围绕定位客户、定位产品、团队融合！



1、大客户：是承载销量和有未来必抓的群体，每位营销员必须有千万吨级体量客户支撑。

2、客户三种需求：显性需求、隐性需求、被动需求，往往容易被显性需求所迷惑，必须要深入客户的终端、品控室、社会责任等去挖掘客户的隐性、被动需求。销售不是简单地买产品，而是为客户创造产品深层次的价值，只有被客户所需要，才有客户的满意度。

3、团队融合：没有完美的个人，只有完美的团队。营销员与技术团队、高层领导、外部资源充分融合，把每一个客户当作一个项目，分工即合作、优势互补、利益分享。相互成就。



三、产品领先，敬畏制胜

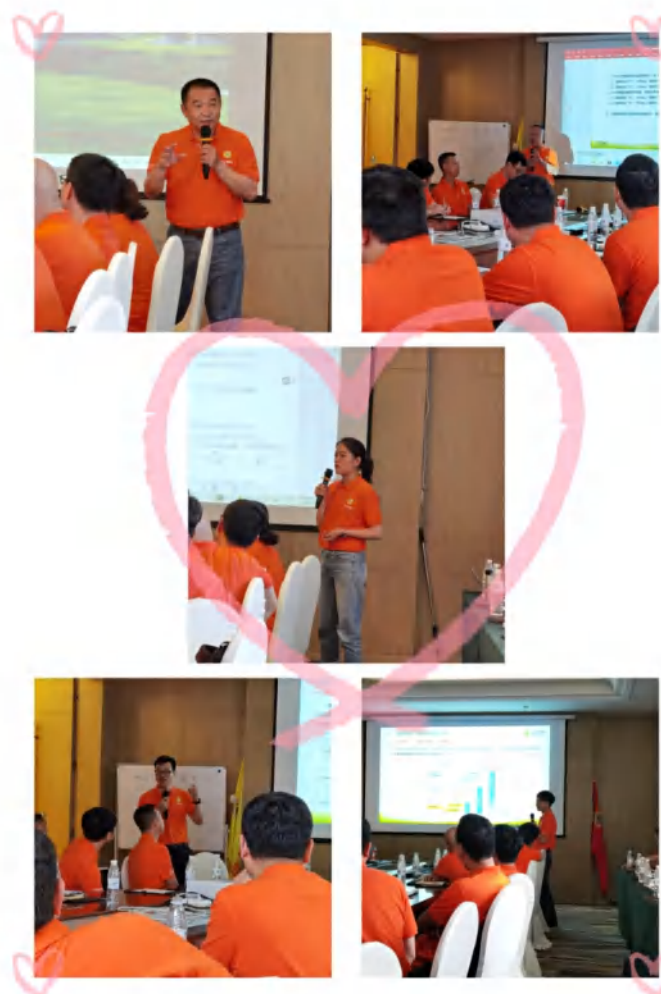
技术团队在张维军博士、匡总的领导下，从产品机理到产品工艺、产品动物内外部实验数据，建立了非常系统产品应用体系。本次会议推出了有机螯美221禽多矿、育肥猪螯乐113有机多矿、抗腹泻替代氧化锌产品“佳肠锌”三大爆品，尤其是这三个爆品在大集团公司使用三年的案例分享，并提供了每个产品的营销工具（方案书、理化性质PK竞品、使用应用数据）鼓舞了所有营销精英的信心！

有好的平台、有好的产品，最重要就是每个人要有敬畏之心！经营客户、经营产品、经营团队，实现成果！只有敬畏尊重他们才能制胜！少一点抱怨多一份理解；少一点应付多一份耐心；少一点不屑多一份敬畏！

最后在公司精心的组织下游览了具有瀑布之乡的“黄果树”瀑布，正如瀑布：

势如万马奔腾阵，
声似千山雷劈崩；
天上银河白虎踏，
镇宁潭水巨龙腾。

兴嘉生物的事业在黄董领导下势如万马奔腾一定能成为微量元素行业市场领导者！



做一个懂产品的兴嘉人

■ 运营中心 / 李明

每一位兴嘉人，除了理解和认同兴嘉企业文化外，还有一条就是要熟悉兴嘉业务，而熟悉业务的起点往往又是从熟悉公司产品开始。因此，做一名懂产品的兴嘉人是对每一位兴嘉人的一项基本要求。

为了让员工对公司的产品基础知识有一个比较全面地了解，运营中心通过与授课老师沟通，在7月24日组织了一场产品基础知识培训。本次产品基础知识培训由技术中心资深产品经理王赏初老师开发课件并授课。

本次产品基础知识培训覆盖了总部运营、财务、采购、技术、研发、销售、国贸等部门员工，这样高覆盖的科普产品知识，是为了让员工对公司产品有一个统一的认知和熟悉，对外展现为一支训练有素的专业团队。



为了让培训达到期望的效果，培训结束后，运营中心组织了专门的产品知识考试。考试首先由技术中心制定题库，然后从题库中随机抽取考题设置考试试卷。通过“考试”倒逼嘉人们在培训后主动熟悉产品知识，理解公司丰富的产品线体系。

作为一个制造型的实体企业，一个公司的竞争力始于产品竞争力。产品做得好，其本质是“以客户为中心，为客户创造价值”经营理念的最好体现，也是企业持续成功的基础。兴嘉人正是用这种卓越的产品研发能力、制造能力和服务能力，朝着实现全球微量元素行业领军企业、世界的兴嘉、让微量超越想象的宏伟愿景迈进！



关爱抗战老兵，兴嘉人在行动

■ 市场技术中心 / 彭湘平



他们是风烛残年的老人，大多数都接近百岁高龄。在他们风华正茂的年代，正值民族危难的时刻，他们与有担当的其他中国人一起，毅然参加了抗日战争。气壮山河的战争记忆在他们心中永远鲜活，枪林弹雨的生死经历影响了他们的人生轨迹，他们有个共同的名字——抗战老兵。

老兵在风中，我们在路上。衡阳地区建档且仍健在的抗战老兵原有59人，随着岁月洗礼，时间的流逝，30位老兵已相继归队，现尚健在的29位抗战老兵已是迟暮之年，关爱抗战老兵已是时不待我，我们在与时间赛跑。为将温暖的阳光洒满老兵心房，让迟暮老兵感受到来自社会民间的关爱，安享晚年，端午节来临之际，兴嘉生物“关爱抗战老兵”慰问活动再次起航！

6月12日，兴嘉慰问团队带着兴嘉人的爱心捐助来到由民革衡阳市委、衡阳市慈善总会、衡阳星光爱心会、大湘公益组织的爱心活动启动现场。

启动仪式后，兴嘉的爱心天使兵分三路，走进分布在衡阳市、衡阳县、衡山县的12位抗战老兵家中，关心他们的生活及身

体情况，聆听他们诉说那一段段难忘的烽火岁月，并送去慰问物品，向抗战老兵们致以崇高敬意。当年浴血战沙场，而今白发已苍苍，丰功伟绩不能忘，持续问候表敬仰。大家在关爱行动中让自己的心灵得到净化和升华，从老兵的微笑和依依不舍中，我们也收获了亲情和幸福。

抗战老兵们为捍卫国家独立和民族尊严做出了巨大的牺牲，当我们重新追忆那段承载太多苦难的战争岁月时，这些老兵，让我们每个人重新感受到信仰的力量。这些曾用自己的生命与鲜血捍卫国土，却在历史长河中历经屈辱的抗战老兵，如今已经全部是耄耋老人，他们最渴望的只是最基本的认可，我们能做到的就是给他们渴望一生的尊重。

关爱老兵，更多的是传扬一种精神。感恩所有参与捐款、捐赠物资的朋友，感恩所有参与这次活动的朋友们！今天，我们已步入全面小康的美好生活时代，但我们只有铭记历史、懂得感恩珍惜，才会有更强大的动力不停奔跑、昂首前行。感恩珍惜来之不易的和平发展环境，感恩珍惜我们目前的工作平台，感恩珍惜

每一天做更好的自己，担当起时代、社会、企业、家庭赋予我们的使命，用实际行动告诉前辈们：我们不但不会忘记他们为我们所付出的一切，更是值得托付的一代。

伟大的企业源于伟大的事业，伟大的事业需要伟大团队去创造去实现，而伟大的团队需要具备格局与执行力两大核心特征。而兴嘉人在这次活动中用行动对格局和执行力进行了卓越展现。我确信：通过兴嘉人的不懈奋斗，兴嘉生物成为全微量元素行业领军企业、世界的兴嘉、让微量从超越想象的宏伟愿景一定能实现！



快乐员工，快乐智造

■ 运营中心 / 魏渊

一杯杯充溢着雪白泡沫的啤酒、一声声振聋发聩的助威呐喊、一项项士气鼓舞的趣味运动，一张张荡漾着欢乐的脸庞……这是兴嘉啤酒节上重复无数的镜头，欢畅淋漓是这镜头里永不变的主题。第六届“激情畅饮，欢聚兴嘉”狂欢啤酒节，一年一度的“趣味大剧”，一次笑与精彩的相聚，一场以文化核心、运动为媒介、美酒美食为桥梁的啤酒嘉年华正在激情上演。这一刻忘却了工作的疲惫，这一刻身体的每一个细胞都与欢畅相互交融，这一刻为丰富辛勤职工们的业余文化生活，这一刻更温暖了大家的心。



快乐员工，快乐智造

如何让员工如何更快乐？兴嘉认为：每一份微量元素包的出产，不仅借助先进机械操作和完备流水线作业，只有内心充满快乐、激情的员工才能制造出高质、安全的产品。而如何让员工快乐工作、快乐智造，便是兴嘉人力资源管理的重中之重。

在兴嘉的企业文化中，快乐首先是让“合适的人干合适的事”，把员工的能力、素质、特长等与岗位相匹配，让他们的能力和价值在岗位上得到充分的实现。但“合适”应该是动态的，尝试没做过的事，克服不愿意做的事，挑战不敢做的事，变不合适为合适，在持续动态的过程中，持续收获快乐。所以“以薪酬激励为基础，以职业发展激励为动力，以情感激励为纽带，以文化激励为核心”的全面激励体系，无疑也为兴嘉员工在各自岗位上最大程度发挥才智，提供了有力的保障。

若要追溯啤酒节的起源，最有发言资格的当属运管中心人力资源总监倪卓。“自2016年始，每年八月，热情似火地生产基地都会迎来一个人气指数高峰。无论铿锵巾幗还是堂堂须眉，无论矍铄老人还是烂漫小孩，三世同堂的家庭组队，大家尽情享受麦香飘逸的啤酒，在趣味横生的游戏里较量，在PK榜上书写战绩，满载而归”。兴嘉创办啤酒节，旨在以啤酒为载体，释放员工们的独特魅力，让员工家属也感受到企业的关怀与活力，最大限度地营造员工幸福感。“能够让员工快乐工作、安居乐业，才能有效吸引人才，留住人才。”

以酒会友，“醉”相难忘

一大杯晶莹剔透冒着泡沫的啤酒高举过头顶，耳边是此起彼伏的加油呐喊，裁判员喊完“一、二、三”，仰起脖子，伴随“咕咚咕咚”的声音，冰爽从头到脚，最后还不忘倒扣杯底，向大家炫耀已经“全干了”……计时员最终报出“9秒13”的成绩时，卫冕冠军李良树再一次获得“酒仙”称号。“我这个特长也是参与兴嘉啤酒节后才发现的，”李良树颇有感触地发表获奖感言，“在我父母那个年代，啤酒都是限量供应的，老百姓一般都喝不到，现在生活收入都稳定，平常工作之余，小酌几杯就是我快乐的怡情方式。当个酒仙不算什么，我今年还要给自己立一个优秀标兵的目标！”

“酒仙”、“酒霸”、“酒神”轮番登场，身穿印有荣誉字样的特制T恤，手持荣誉证书和奖金，大家俨如登上领奖台的奥运健儿，眼神承载的是个人和企业的光荣与梦想。

“拔河”：一根绳，一条心，一股劲，一起拼

拔河现场，身强力壮的参赛队员、呐喊助威的拉拉队员、自告奋勇的技术指导，热闹非凡。双方队员在裁判员的一声哨响下，使尽余力，你进我退，我进你退，僵持良久，最终蓝队凭借组织有序、用力得当胜出。



“9人10足”：步伐稳健，配合默契，再多束缚，我有伙伴们

队员们喊着“一二一二”的统一口号、夹着彼此坚实的臂膀、迈着稳健的步伐冲向终点。有的队员的姿势已不能保持优雅，左右摇摆，状态百出，却凭借一股意念之力绝不掉队，合力的爆发让蓝队再一次获取殊荣。



“夹乒乓球接力”：重量级较量运动模式切换成灵巧模式

队员们刚才还是一个猛汉，这一刻拿着筷子夹着乒乓球轻巧起跑，大长腿和小巧手通力协作，身、眼、脑动作协调能力一个都不能少。



“无敌风火轮”：共同进退，我就在你后面

从龟速爬行到无敌滚动，是所有队员讨论、反思、执行的结果。光看规则，这或许是一个简单的游戏，但是真正参与其中的时候，每个人的协调性和服从指挥、一丝不苟的工作态度才是取胜的诀窍。车轮循环永不停息，兴嘉一定财源滚滚！



“亲子套圈”：我们竞赛，我们欢乐，我们童真，我们收获

我们小时候玩过的游戏，和你一起重温，父亲用他如山的高大撑起“家”的大业，却也别忘了隐藏在他坚硬外壳之下的，是深沉永久的“爱”。



有一种满满的感动，叫“集体生日”

这里不仅有辛勤地挥汗如雨，更有生活中的动人点滴。经过精心筹备，公司为8-9月份过生日的同事们共同举办了一场温馨难忘的集体生日。同样的生日歌，在为事业奋斗的场地可以唱出百感交集；同样的生日蛋糕，通过百人分享，会变得尤其美味；同样的生日祝福，在亲友嘉人们的见证下，也可以让刚强男儿红了眼……



狂欢背后 感谢有你

开怀畅饮、笑闹同庆，精彩与喧闹间，一群默默守护的身影让狂欢的人儿安心与温暖。安全保障穿梭的身影、物资供应忙碌的背影、裁判一丝不苟的严谨、队长不厌其烦地组织……他们不曾在觥筹交错间举杯痛饮，却在最需要的地方守护着每一份简单的快乐与幸福，在大家狂欢的背后，离不开这些人的默默奉献。

员工不是成本，是资本

我想，在我们经年累月的一生里能够遇见这么可爱的一群人，能够一起为事业拼搏奋斗，为生活加油助兴，是多么的幸运。员工永远是企业的所有经营资源中，最具能动性、创造性的一个维度，他们是能够不断增值、不断为企业创造新价值的源泉和动力。而“幸福感”则是催动员工生产力的一种难能可贵的软实力。增加员工的幸福感，哪怕只有1%，就一定能够提高劳动生产率，提高创新能力，员工的忠诚度、奉献精神都会增加，员工安居乐业了，企业方能成就梦想。

啤酒节96小时



养成记

■ 智能制造中心 / 涂春花

前情提要

今年疫情反反复复，甚至在我们打算要启动啤酒节的时候，长沙被列为中风险地区。给自己做心理建设，今年大概是没有啤酒节了。

然而在向总提出要继续举办啤酒节，并升级为公司活动时，我们的心又被激活了，这么多年的传统与快乐，早已成为习惯，突破万难都想要所有兴嘉人一起狂欢。

一周倒计时

8月20日，中心结合生产计划安排和天气情况，将原定于9月初的时间再往前提了一周，确定为8月28日为第六届啤酒节，全员狂欢。希望通过啤酒节让大家放松，为接下来的工作加油打气，9月开始全力保供应。

由此，第六届啤酒节启动筹备，项目组成立，确定场地，统计人数。

96小时之项目启动

因由各种原因，啤酒节项目组正式会议在8月24日召开，距离啤酒节开幕不到96小时，从一个活动简案开始。

项目组人员现场沟通讨论，对活动重新定位，确定议程，做人员分工表、物料清单明细、落实时间节点及责任人，完成费用预算。一天时间，终于将所有框架全部初定，细节落实，重要物资采购渠道确认，各模块责任人开始分工行动。

8月25日，兵分两路，运管部在总部完成费用报告及审批流程，中心人员确认舞台、啤酒、用餐等主要物资，同时到实地进行各类物资采购，包括小朋友喜欢的玩具、所有活动奖品、伴手礼等选购采购。

48小时之场地转换

8月26日，战略调整，活动场地由浏阳改为铜官，且已经确认。此时距离啤酒节开始已经不到48小时。

场地变化，负责人也做了较大调整，迅速针对现状制定解决方案。对于只参加过一届啤酒节活动的我来说，压力陡然增大。

在从浏阳返回铜官的路上，确认活动场地，落实主要物资采买渠道、广告物料制作沟通，物料从浏阳到铜官的转运安排，启动中餐团队寻找等等。

回到铜官，首先将广告物料沟通确定，然后重新梳理责任人和时间节点表，对每项工作完成情况进行标注。

下午在陈总的组织下，铜官工厂主管全数归位，召开以铜官团队为主的啤酒节项目组会议，确定各模块负责人，包干完成。

然后确定中餐团队，确认菜单及食材采买渠道，确认舞台啤酒等对接，启动红蓝两队分队，细化方案和游戏细则，将所有流程都确认后，已是夜深人静时。背后有团队有依靠，信心满满。

24小时总动员

距离啤酒节活动开始不到24小时。

在早上对全员进行动员，这是第一次在铜官工厂举办的集体性活动，希望全员要拿出主人翁的姿态，做好活动的各项筹备工作，在活动进行时有完全的服务意识，迎接来自于浏阳工厂和总部的兄弟姐妹。

中餐人员进场，提前准备食材；伴手礼装袋，粘贴主题画面；活动主会场已经完成货品腾空及清扫，横幅悬挂进行中，舞台搭建进场；对每个模块负责人

员进行培训，推进红蓝两队各分队长副队长组织活动报名；主持人确认，主持稿撰写及内容沟通；每个人都在各自的岗位上忙碌着，各项工作有条不紊地进行中！

晚上9点，完成主会场的布置，以及各区域对应物资运送到位；晚上11点，完成签到及系列活动资料的定稿和打印。在距离啤酒节活动开始前10个小时，完成所有筹备工作，有赖于我们强大的团队执行力！

啤酒节开始啦！

早上7点起来，各区域负责人开始进行辖区物料的盘点和布置，确认各流程人员到位，跟进浏阳和总部车辆出发情况，签到处就位，迎八方来客！

大朋友们喝着扎啤，中朋友们喝着果酒，小朋友拿着礼物开心玩耍。

团队运动中大家齐心协力，“准备好了”的回应声中气十足，“1212”的口号声整齐划一，胜方欢呼雀跃，败方毫不气馁。

嗨啤大赛中诞生酒仙酒神酒霸，在“祝你生日快乐”的歌声中，啤酒节迎来尾声，恭送浏阳和总部的嘉人们返程。

铜官兄弟姐妹们用2个小时完成了现场的物料清点和归位，2021年第六届啤酒节圆满落幕！

后记

在回家的路上，回顾这整个过程，4天96小时，我们完成了一场近300人的活动，见证了团队的力量，感谢所有工作人员的全力付出。

啤酒节，我们来年再约！

安居乐业、成就梦想

“激情畅饮、欢聚兴嘉”2021第六届啤酒节成功举办纪实

■ 运营中心 / 李明



2021年，新冠疫情、非洲猪瘟等重大不确定因素远未消除，外部市场环境依然严峻。但兴嘉生物作为全球矿物微量元素行业的领军企业，公司2021年上半年的业绩与2020年同比仍逆势增长了近50%。这既得益于我们在矿物微量元素行业的行业地位、厚积薄发，更应归功于公司经营管理团队的精益管理、员工创造。

激发员工活力、打造团队凝聚力，营造良好组织氛围，根植企业文化，是每一个企业管理者始终思考的一个重要课题。兴嘉更是深知：员工活力和团队凝聚力的背后是企业劳动效率提升和企业改善创新的源泉。激发员工活力，有利于激发员工个体创造力、发挥员工主人翁精神；团队凝聚力打造则有利于团队稳定与协作，将更有利于提升生产效率和组织运营效率。因此，公司从成立以来就对员工关怀给予了足够的关注和重视。

为了让员工在兴嘉能够“安居乐业、成就梦想”，为了接下来更好的完成2021年的产销量目标，经过精心准备，8月28日，“激情畅饮、欢聚兴嘉”2021第六届狂欢啤酒节在铜官基地成功举办。

为增强活动趣味性和竞争性，本届啤酒节活动采取分组PK竞赛机制，分设红、蓝两队。8月28日上午9时，从长沙总部和浏阳基地开赴铜官基地的员工大巴准时到达，大家按照事前分好的红、蓝两队进行体温检测和有序签到。这既反映出活动项目组策划组织到位，也体现了员工伙伴们的高素质。

整个啤酒节活动设计了拔河比赛、无敌风火轮、夹乒乓球往返跑、9人10足、儿童套圈圈、嗨啤大赛、兴二代祝学、生日祝福、飧八珍玉食等近10个活动。

9时18分，随着两位主持人激情飞扬的开场，拉开了本届啤酒节活动的序幕。

拔河比赛

作为本次趣味活动的首场比赛，拔河比赛具有健身、竞技、娱乐、趣味等特点，最能展现出运动员们的团结合作、奋力拼搏、健康向上的精神风貌。人员的合理配置、合理站位、如何形成最佳合力，考验着红蓝双方队伍的力量与智慧。经过PK，拔河比赛蓝队以2：0胜出。



趣味运动

首先是“无敌风火轮”节目，看似简单，但真要玩好这个游戏还是需要思考人员排兵布阵和掌握移动技巧的，对大家的移动协同性也是很有挑战的。不过，从每一个参赛伙伴的笑容中看的出来，大家这个项目玩得还是很嗨哦！



无敌风火轮节目PK结果：蓝队胜出

接下来，是夹乒乓球的亲子游戏节目，场面活泼温馨，让平常因为工作繁忙的兴嘉人又多了一次难得的亲子互动，这正是我们举办本次活动的初衷之一。瞧这专注的眼神、争分夺秒、奋力向前的飒爽英姿，也是一道靓丽的风景线啊！



夹乒乓球亲子节目PK结果：蓝队胜出

第三个趣味运动，就是我们的“九人十足”游戏，这个游戏虽然给予队员们的训练时间并不长，但大家个个全身心投入、团队成员协作磨合，兴嘉人的“团队合作”特点得以充分发挥。



“九人十足”项目PK结果：红队胜出！



趣味活动竞赛后，本着及时激励的原则，马上对这个环节的优胜者进行了颁奖，礼品丰富多彩，大家个个都乐开了花。



嗨啤大赛

趣味活动颁奖后，迎来了本次活动的高潮--嗨啤大赛！

嗨啤大赛是本届啤酒节的核心活动，我们的帅哥美女主持组合进行了“打鸡血式”的赛前氛围营造，伙伴们个个跃跃欲试。主管团队受邀上台敬酒，一个个毫不含糊一口干，给参赛伙伴们加油鼓劲，给所有的兴嘉人送上祝福！霸气侧漏啊！

主管们的敬酒推动了嗨啤大赛高潮的到来，酒仙、酒神、酒霸，状元、榜眼、探花，来看看到底花落谁家？



酒仙酒神酒霸各有其主，但都来自浏阳基地，铜官基地和总部的伙伴们若不服气，回去好好练，明年再来PK！团体赛则是红队的第一组以绝对的优势胜出，好厉害！

至此，整个啤酒节活动PK赛结果揭晓：蓝队以3:2的比分险胜红队，蓝队方阵中十位幸运者获得了公司幸运大奖。

瞧，每位幸运者抱个大奖，累不累我不知道，但快乐我知道！

兴二代助学

兴嘉生物2021年有五位兴二代考上了自己理想的大学，为自己的未来开启了光明前景。



寿星祝福

兴嘉生物智能制造中心8-9月有22位生日寿星，伙伴们一起为他们唱起生日歌，祝福寿星们：生日快乐！安居乐业、成就梦想！

伴随着“兴二代祝学”活动和八九月生日寿星祝福活动，也迎来了我们的“压轴”项目--飧八珍玉食，丰盛美味的午宴大餐。



感谢黄董、向总和工会的关爱厚爱，感谢全体嘉人们的全力以赴，感谢我们的家人和兴二代们的倾情参与，“激情畅饮、欢聚兴嘉”第六届啤酒节活动取得圆满成功。我们有理由相信，通过本次团队建设活动，嘉人们的士气大受鼓舞，工作激情将更加高涨、团队将更加融合，员工执行力和创造力，团队凝聚力和协作精神将体现和贯穿在每一个兴嘉人的工作绩效中，为全面达成2021年的产量、销量和利润目标而奋力向前！

放松心灵，才能更好的出发

兴嘉生物第六届啤酒节活动纪实

■ 智能制造中心 / 曹巅峰

你有故事我有酒，还有超够味的下酒菜。盛夏的正确打开方式，就是和朋友一起喝啤酒、享美食、玩游戏，快乐加倍，幸福加分！

经过紧张有序的筹备，兴嘉生物第六届“激情畅饮 欢聚兴嘉”啤酒节于8月28日上午9时在智能制造中心铜官工厂正式启动！活动现场规划有序，整场活动参与人数近300人，采用红蓝队PK模式，全程充满了游戏趣味性 & 团队竞争性。

在主持人宣布啤酒节启动后，拔河、无敌风火轮、亲子乒乓球、九人十足等团队游戏项目依次上线，整个游戏过程中大家欢呼雀跃，加油声、欢笑声此起彼伏。专属小朋友的套圈圈活动、以及亲子乒乓球游戏，更是让孩子们把啤酒节变成了游乐场，零食、玩具、父母的陪伴，这就是孩子们眼中的理想王国。

游戏结束，所有的目光都集中到了嗨啤比赛现场，酒仙、酒神、酒霸的排位争夺异常激烈，相互之间以相差不到1秒的成绩分出胜负。



最后综合游戏环节及嗨啤比赛成绩，蓝队以3:2的比分拿下全场的胜利，赢得大奖。

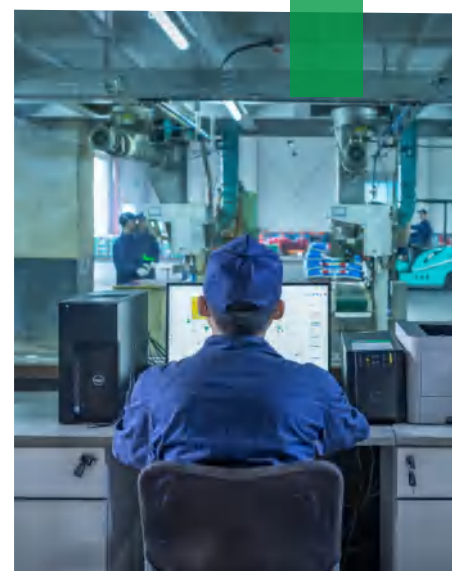
喝着啤酒、享受大碗喝酒大口吃肉的轻松时刻，公司特意为8-9月的寿星们送上了生日礼物及美好祝福，在一片欢声笑语中，啤酒节也缓缓落下帷幕！

每年一届的啤酒节，早已不再是部门放松解乏的小活动，而是全体兴嘉人期待的狂欢盛典，为平淡的工作、生活增加了妙趣横生的话题，所有的快乐会被放大，所有的烦恼会被消解。

每年一届的啤酒节，是我们兴嘉由来已久的传统。每一场欢声笑语背后，是我们企业文化的更迭和传承，让员工及家人走进兴嘉、了解兴嘉、融入兴嘉，是我们的活动宗旨。

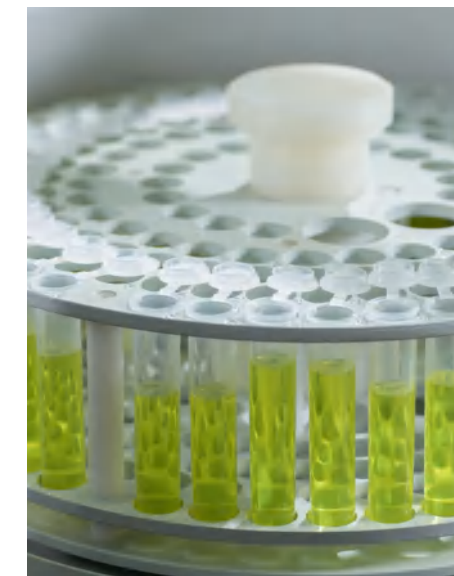
感谢所有人的热情投入辛勤付出，更要感谢公司领导，想员工之所想，提供如此让人羡慕的舞台！

惟愿，扬帆起航，一路同行！



激情畅饮，欢聚兴嘉

■ 品控部 / 钟芳



2021年8月28日，紧紧抓住假期的最后一个小尾巴，兴嘉生物第六届啤酒节在万众瞩目中于铜官智能制造中心如期举行。

那天，天色还很早，嘉人和家属们却来得很准时，上车后点完名两台大巴车便从浏阳出发了。大约8:30左右，我们便来到官方举办厂地——铜官智能制造中心。这是一个自动化智能制造中心，一入大门，宽敞高大的厂房，布局合理，排列有序，占地100亩有余，甚是壮观，又紧靠江边，环境优美，景色宜人，在这里举办啤酒节再合适不过。简单参观一番，一声立正、稍息，主持人闪亮登场，拉开本次活动的帷幕，红队和蓝队也就正式开始了本次活动的竞争。

游戏环节，拔河比赛、无敌风火轮，以及亲子游戏——夹乒乓球，蓝队均已绝对的优势3:0遥遥领先红队，彻底激怒了红队的青年才俊，咱红队岂能

轻易服输，在最后一个游戏“九人十足”中排兵布阵，加紧练习，不怕苦不怕累，哪怕个个都汗流浹背，衣裳湿透，也从不喊停，终于皇天不负有心人，两场“九人十足”，红队终于得偿所愿。我想这就是合格兴嘉人一奋斗者应有的状态吧。

然后就到了本场的重头戏——啤酒赛，比赛还没有正式开始，参赛者却显得有点迫不及待了，左手举上一杯正准备往嘴里送，眼睛却直盯着桌上另一杯，生怕一个不小心与酒仙酒神失之交臂。终于待公司各领导送上初酒词，秒表一卡，只见各选手奋勇争先，各显神通，看，生产部的李良树，只见他两杯往嘴边一送，鲸吸牛饮似的一饮而尽，短短13秒时间轻松拿下冠军。当然这个时候最激动和热情的还是我们的啦啦队啦，加油声、喝彩鼓掌声远比自己参赛要兴奋和激动。

最后是一个大团聚，餐桌上，大家有说有笑，唠嗑家常，各部门主管更是亲切送上了关心与关怀，浓浓佳酿承载着无限暖意。在一阵阵呐喊声中，活动圆满地落下帷幕。

活动虽短暂，但带给我们的意义和快乐却非凡，再一次让我们紧紧的凝聚在一起，促进了团队的团结，为我们迎接新的挑战注入了新的力量，同时让大家看到嘉人的新风貌，新状态。回忆往昔，时光荏苒，岁月如歌，加入兴嘉生物已有12个年头，从最初的懵懂无知到现在完全融入这个集体，与这个团队共同成长，共同进步，我们不仅在这里收获了工作，还收获到了如“家”一般的幸福感，荣誉感。感谢公司，为我们提供平台，让我们一起成长，砥砺前行！



螯美221

一生一世守护你

1314520

螯美221是兴嘉生物针对目前传统无机微量元素对饲料中营养物质破坏大、稳定性差、吸收利用率低等问题，选用多种氨基酸螯合物，运用OMS微量元素最佳营养添加模型而设计的禽用有机多矿，具有减少矿物元素间的拮抗及对其它营养物质的破坏，提升预混料或饲料品质的功效。



增效减排

稳定肉禽生长表现
降低重金属排放



精准表达

稳定配方中油脂
维生素、酶制剂、益生菌
有机酸等质量



升级创利

跳脱传统无机
开启有机新元
增强产业竞争优势

矿物微量元素营养整体解决方案提供商



兴嘉生物

让微量超越想象-OMS

一线生产技术人员

- 45岁以下，身体健康，初中毕业或以上学历；
- 能吃苦耐劳，有团队合作精神和集体荣誉感；
- 能适应倒班工制，服从工作安排。

薪酬福利待遇

6000-10000元/月

转正后满勤保底不低于6000元/月



五险一金



带薪年假



加班补贴



包吃包住



定期体检



团建活动

兴嘉生物成立于2002年，致力于安全、环保、高效的微量元素研发与推广，是全球微量元素行业的市场领导者。目前，产品和服务网络已覆盖国内20多个省市以及北美、欧洲等多个国家、地区。

我们的使命是为客户和社会创造价值，为股东创造利益，为员工创造幸福。我们的愿景是把兴嘉从小公司做成大公司，再由大公司做成我们大家的公司。



铜官生产基地



浏阳生产基地

全球矿物微量元素领军企业



铜官工厂地址：长沙市望城区铜官循环经济工业园



联系电话：157 0079 9123 涂小姐



浏阳工厂地址：浏阳市生物医药园康宁路370号



联系电话：138 7582 4977 陈小姐

地球只有一个 螯氏家族来守护



安全 稳定 高效 减排