



奋斗·兴嘉人

XJ'STRIVING SOULS

地球只有一个，可持续发展！

06/2024

第44期

主办单位：长沙兴嘉生物工程股份有限公司

www.xj-bio.com



践行目标管理方法 开启高效能人生

对于企业管理来说，目标管理是以目标为导向，以人为中心，以成果为标准，而使组织和个人取得最佳业绩的管理方法。对于个人来说，目标管理就是确定目标、拆解目标、落地执行、复盘目标的一组行为过程。

目标管理以结果为导向，让我们更有动力。它能让我们对一项工作保持持续动力，把大目标拆解成小目标，各个击破，激发我们的成就感和潜能。

如果没有目标和方向，那么就是乱枪打鸟，无论一个人能力多强、工作多么勤奋，始终难以获得成功。而对个人的目标管理，就是一个自我审视、自我提升的过程，想做什么，能做什么，都是从设定目标开始的。它能够帮助我们认清方向，做出适合自己的规划，让我们的结果“正中靶心”。

要做好目标管理，首先要做的是确定目标。如何确定目标？有人会说努力工作不都是想挣大钱、买大房子、过幸福生活吗？这就是目标呀！其实这都是方向，是对生活的美好向往，但不是合适的目标。好的目标应该是具体、可衡量、可实现且有时限性的。很多时候，制定的目标没有实现，不是执行力不够，而是目标不切实际或者太模糊、不够具体。比如买大房子，要买多大的房子，哪个城市、哪个位置、什么类型的房子、什么阶段买都要明确，才能算是好目标。目标只有符合自身实际、看的见、清晰具体，才能成为一个有效的目标，人才会持续的动力去完成，达到想要的结果。

目标制定好后，如何实现？“一口吞不下大胖子”——目标完成并非一蹴而就，需要一个脚步一个脚步走出来。长远的目标容易消磨工作热情，因此我们要学会分解目标，把目标逐步拆解为一个个可以去落地执行的小任务。在分解过程中，实施的步骤、细节、成效等越详细越好。

纸上谈兵，知易行难。将目标拆解为可落地执行的任务后，如何执行就很关键了。具体来说，一要抓思路，二要抓落实。每一个由目标分解的任务，都需要做详细的执行计划，并明确每个任务的轻重缓急和优先级。然后再按照计划一个个去细化执行。这个过程，我们不仅要记录好执行过程，还要做好及时反馈，同时也要做好团队协作，利用好一切可利用的资源，如人脉、工具等。

要实现目标且个人不断精进，除了制定目标、做好任务分解，加强个人执行力以外，还要做好复盘。当一个目标计划完成，你获得成就感时，这是最好的提升机会。因此，一定要好好做好复盘，找到自己的目标管理之中的不足和成功之处，不足之处加以完善，成功之处则可以沿用到下次的计划之中，即通过总结目标实现过程中的经验和教训，不断完善自己的目标管理体系，提升个人综合能力。比如在做得比较好的方面，可以总结出方法或者工具，为后续其他目标管理过程提供帮助。

在今天这个充满复杂和不确定性的时代，唯有以自身的确定性，才能应对外部的不确定性。用好目标管理方法，可以帮助我们提升核心竞争力，增强自身确定性，提高个人能力，从而开启高效能人生与美好生活。



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/艾芬/邓太平

美 编：向金娜

通 讯 员：陈艳双/方香

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

网 址：www.xj-bio.com



目 录 Content

06/2024
第44期

视野 ————— 01-14

- 兴嘉生物2023年度表彰暨2024年度启动大会圆满举行
- 2024海外首秀 | 兴嘉生物亮相美国IPPE，赢得国际声誉！
- 深度合作，互促共赢 | 安佑集团赵刚总裁一行莅临兴嘉生物参观交流
- 聚焦价值创造，助推提质增效 | 兴嘉生物助力南方草食动物产业技术创新论坛
- 兴嘉生物上榜中国水产科技百强品牌并荣获中国水产名片·十大杰出科技成果奖
- 赋能蛋业提质增效 | 兴嘉生物助力第六届中国蛋品产业生态创新大会
- 展会盛况，“兴”光熠熠 | 兴嘉生物精彩绽放
- 良师挚友，大师风范——追忆洪平先生
- 践行承诺树旗帜 凝聚共识展担当——热烈庆祝农牧业绿色低碳标准化科技创新联盟成立

行业动态 ————— 15-20

- 横归本位 纵向深耕 核心竞合——畜牧产业可持续发展“纵横论”
- 饲料行业SWOT分析，饲料行业的优势、劣势、机会和威胁

管理与文化 ————— 21-26

- 运用目标管理，赋能招聘工作
- 坚定执行目标管理，全力达成目标销量
- 反复演练，不断收获
- 目标管理学习分享——背景分析的重要性

研发创新 ————— 27-28

- 有机多矿替代无机多矿在白羽肉鸡上的应用研究
- 有机多矿替代无机多矿在黄羽肉鸡上的应用研究

微量元素动态 ————— 29-32

- 铜说锌语

兴嘉人风采 ————— 33-35

- 热辣悦己·绽放暖春——兴嘉生物女神节主题活动圆满结束
- 传承红色基因、筑牢理想信念——兴嘉生物党支部开展五月主题党日活动

兴嘉生物2023年度表彰暨2024年度启动大会圆满举行

龙腾元宵节，奋进新征程。2月24日正值元宵佳节，兴嘉生物以“目标、合作、技能、贡献”为主题，在长沙举行2023年度表彰暨2024年度启动大会。公司全体员工齐聚一堂，总结过去、展望未来、共襄发展。



领导致辞 振奋人心



公司董事长黄逸强以《我们创造未来》为主题，从市场、产业、国家政策等宏观层面出发，深入浅出剖析行业发展趋势，指出只要坚定信念、脚踏实地，机会永远比挑战多。强调公司将继续保持战略定力，着重从“精准定位、精准落地、精准管理”三个方面做好经营管理，把握节奏、稳步前行；作为行业领军企业，公司将在为全球客户提供价值、创造价值的基础上，持续聚焦主业、充分发挥优势，将精益生产作为产品供应的长期主旋律，全力提升行业发展空间与产品价值。希望全体兴嘉人坚守责任与担当，不断发扬特别能吃苦、特别能拼搏、特别能战斗的精神，笃行实干、奋勇前行，共创美好未来！



总经理向阳葵以《新起点、新跨越》为主题，从微量元素的金属属性、营养属性、资源属性和金融属性四大特性以及行业发展规律，对微量元素的营养价值和生命周期进行重新梳理和解读，明确公司的战略定位和发展方向，对公司2024年的经营目标及策略进行全面规划部署。强调公司将深耕微量元素，坚持技术和产品革新，加快培育新的市场和业务机会，不断满足全球客户新的需求和变化，实现从“成长期”向“发展期”稳步迈进、向世界一流领军企业迈进，引领行业发展！

紧盯目标，团结奋进

目标引领方向，奋斗成就未来。大会上，各中心和部门负责人紧扣公司战略目标，分享了各自领域的2024年度计划和整体部署，并签署目标责任状，带领团队庄严宣誓、做出郑重承诺，对实现2024公司战略目标、团队目标表达必胜的决心。每一份责任状不仅是一份承诺，更是一份责任和使命。全体兴嘉人将以此为契机，紧密团结、勇往直前，为实现公司宏伟目标而不懈努力。

星光璀璨 荣誉表彰

公司的发展，离不开每一位恪尽职守、辛劳付出的兴嘉人。回首2023年，公司涌现出一批优秀员工和团队，他们用实际行动、卓越成绩为公司高质量发展注入中坚力量！表彰大会上，公司为2023年度工作表现突出、做出独特贡献的个人和团队进行表彰颁奖，激励全体兴嘉人以先进为榜样，新年再创新辉煌！

千帆竞发浪潮涌，百舸争流正逢时。新征程意味着无限新机遇，新机遇召唤着兴嘉人奋斗向前。在瞬息万变的时代浪潮之下，兴嘉人将凝心聚力、策马扬鞭，坚持创新驱动，聚焦市场需求，不断推动产业技术升级和产品变革，为客户、行业、社会创造更大价值，为全球微矿事业谱写新的篇章！

2024海外首秀 兴嘉生物亮相美国IPPE 赢得国际声誉！



2024年1月30日-2月1日，美国国际家禽、肉类、饲料展览会（IPPE 2024）在美国亚特兰大正式开展，该展会涵盖家禽、肉类及饲料工业的所有类别，是全球行业内最具影响的展会之一。本届展会共有2114家企业报名参展，其中中国企业共计117家。兴嘉生物作为全球矿物微量元素营养整体解决方案提供商盛大亮相展会，为微矿“中国制造”再次提升口碑。

在IPPE展会上，兴嘉生物展位现场人潮拥挤，吸引了众多客户和参展者前来参观咨询、洽谈合作，共同探讨动物营养的未来趋势。在交流展示中，公司紧贴市场需求的创新产品和解决方案，获得新老朋友们的一致肯定！

作为兴嘉生物今年海外首秀，美国IPPE展会的成功参展，不仅展示了兴嘉生物的国际化形象和影响力，更是公司产品创新、技术实力、发展理念的有力体现。近年来，凭借着领先的技术优势、丰富的产品线以及完备的服务网络，兴嘉生物海外市场布局日渐完善，产品出口至北美、欧洲、南美、东南亚等全球大部分国家和地区，赢得了全球声誉！

未来，作为全球矿物微量元素领军企业，兴嘉生物将继续坚持创新驱动，持续为全球饲料畜牧行业提供安全、稳定、高效、环境友好的微量元素营养方案，以开放的心态与更多聚焦地球绿色可持续发展的同路者并肩前行，共同推动全球动物健康和营养事业高质量发展，让动物更健康、让环境更友好、让生活更美好。

深度合作，互促共赢！ 安佑集团赵刚总裁一行莅临兴嘉生物参观交流

3月12-13日，安佑集团总裁赵刚、安佑集团研究院副院长刘春雪等一行莅临兴嘉生物参观交流，兴嘉生物董事长黄逸强、总经理向日葵、技术副总裁匡自修等高管热情接待。

来访期间，安佑集团一行实地参观了兴嘉动物试验基地和铜官生产基地，对公司的动物试验专业管理水平和智能制造给予高度评价。

双方团队进行了座谈交流。黄逸强董事长对赵刚总裁一行的到访表示热烈欢迎，并分享了对行业趋势的见解，指出提质增效仍然是行业共同需求，倡导行业上下游企业联动，分工协作、价值再创，以促互利共赢；同时简要介绍了公司在研发创新、品质控制、价值服务等方面的成果、优势及未来规划，表示兴嘉生物坚持以创新为驱动力、以客户需求为核心出发点，深耕矿物微量元素，不断引领行业技术升级和产品变革，推动行业高质量发展。

座谈会上，兴嘉生物应用研发团队从专业人才培养、产品研发应用及院校合作等方面，介绍了公司应用研发体系情况。随后，双方团队针对配方设计、动物试验、可持续发展等话题进行了深入交流探讨。



为感谢一直以来的通力合作与支持，兴嘉生物为安佑集团颁发了“钻石战略合作伙伴”奖牌。



赵刚总裁对兴嘉生物的热情接待表示感谢，指出此次参观交流，让安佑团队对兴嘉生物的了解更加全面。兴嘉生物在微量元素领域专注、专业，以匠心精神为行业发展作出了重要贡献；双方企业在发展理念上高度一致，有着非常广阔的战略合作拓展空间；希望今后双方继续加强在精准营养、产品研发等方面的深层次交流和资源共享，互学互鉴、共同提升，为行业健康可持续发展贡献力量。

此次参观交流，双方在多方面达成深度共识，今后将在现有合作基础上，拓展业务领域，推动更深层次更紧密的合作，实现共促、共进、共赢！

聚焦价值创造，助推提质增效 兴嘉生物助力南方草食动物产业技术创新论坛



2024年03月22日—24日，由南方草食动物行业领军企业和科研院所共同组成的“南方草食动物产业创新联盟”主办，兴嘉生物协办的南方草食动物产业创新联盟成立大会暨南方草食动物产业创新论坛在湖南长沙隆重举行。来自草食动物行业的专家、学者和企业代表相聚一堂，共同探讨如何破解草食动物产业之困。

兴嘉生物反刍产品线产品经理徐聪受论坛邀请，作《新型微量元素在反刍动物上的应用》主题报告分享。介绍兴嘉生物的产品研发体系优势，公司坚持市场需求导向和创新驱动，从“安全性”、“稳定性”、“有效性”、“环境友好”四个纬度研发出一系列科学的微量元素平衡营养解决方案，精准满足动物营养需求，帮助客户实现更高的养殖效率和更好的经济效益，助推产业提质增效。

根据当前产业发展痛点和升级需求，徐聪经理重点推介了兴嘉生物近些年在肉牛肉羊养殖中应用的创新成果——“螯美669”和“螯乐600”。其中，肉用反刍有机微量元素营养方案“螯美669”主要针对育肥期草食动物，该营养方案以羟基氯化物（碱式盐）和氨基酸螯合有机微量元素为核心原料，经多次试验和养殖案例验证，其全面替代无机微量元素，在提高日增重、降低料重比、促进瘤胃发育、提高抗应激能力和免疫力、改善肉色肉质等方面表现优异；高端微量元素营养方案“螯乐600”主要应用于母畜、幼龄草食动物，该营养方案以羟基蛋氨酸螯合物为核心原料，可以大幅提升饲料适口性，进而提高采食量，最终达到促进动物的生长和提高健康水平的目的。

作为全球矿物微量元素领军企业，兴嘉生物积极践行“可持续发展”理念，秉承“科技创新、研发原创、技术领先、市场导向”原则，坚持自主研发与创新，不断推动行业技术升级和产品变革，以精准科学的微矿营养方案赋能全球客户，以高效的价值创造和专业的服务推动产业、行业健康可持续发展！

兴嘉生物上榜 中国水产科技百强品牌 并荣获中国水产名片·十大杰出科技成果奖



3月28日，被誉为水产界“达沃斯”的第八届中国国际水产科技大会于四川成都通威国际中心盛大启幕，来自中央、省、市政府部门及行业协会重要领导、行业专家、领袖企业家及企业精英齐聚一堂，探讨水产行业可持续发展道路，赋能全球水产行业高质量发展。兴嘉生物董事长黄逸强受邀出席大会。

大会围绕主题“赋能科技创新·共铸渔业强国”举行了一系列精彩活动，并隆重发布“新质生产力引领行业高质量发展”行动倡议暨“2024中国水产行业百强品牌”。

凭借卓越的品牌力、产品力和科技创新能力，兴嘉生物荣耀上榜中国水产科技百强品牌，并荣获中国水产名片·十大杰出科技成果奖！除猪、家禽、反刍用微矿等领域外，在水产微矿这个新领域，兴嘉生物也成绩斐然，是行业佼佼者！此次两大荣誉的获得，不仅有力彰显了兴嘉生物在水产微矿领域的地位，更是对公司以科技创新助推行业发展的深度认可。

作为全球微矿营养领军企业，未来兴嘉生物将继续秉承可持续发展理念，深化科技创新，加快发展新质生产力，推动研究成果加速转化应用和产业技术升级，以新型、安全、高效、环境友好的矿物微量元素平衡营养方案和高水准的专业服务，为扎实推动产业提质增效，为全球渔业高质量、可持续发展贡献智慧和力量。

“赋能蛋业提质增效 兴嘉生物助力 第六届中国蛋品产业生态创新大会



3月30日，由兴嘉生物协办的第六届中国蛋品产业生态创新大会在北京顺利召开，本次大会以“新时代、新消费、新业态、新征程”为主题，邀请了蛋品产业权威专家学者、蛋鸡行业领军企业家，以及众多国内规模养殖企业代表、国内头部蛋品流通商和直播带货、蛋品加工、品牌蛋企业代表，行业精英齐聚盛会，共谋新时代中国蛋鸡产业发展新蓝图。

兴嘉生物产品研发总监陈娟博士受邀在大会作《新型微量元素与蛋禽动态营养》主题报告，分享公司在产品研发、应用创新、智能制造、品质管理等方面的核心优势，并针对当前蛋禽预混料品质难点、蛋鸡产业痛点，从微量元素营养角度提出应对措施及解决方案，重点推荐了新型蛋禽微量元素营养解决方案——

“螯哥220-J”，该方案以公司原创的“氨基酸络(螯)合微量元素”和“羟基氯化物”按照黄金配比科学搭配而成，能有效优化成本管控、提高饲料品质、精准满足动物营养需求、降低粪便金属排放，从而提高蛋禽健康水平、生产性能和养殖户经济效益，多维度促进蛋禽养殖提质增效和环境友好。

作为全球微矿营养领军企业，兴嘉生物始终践行“可持续发展”理念，秉承“科技创新、研发原创、技术领先、市场导向”原则，坚持创新驱动，持续为全球饲料畜牧行业提供安全、稳定、高效、环境友好的微量元素产品和方案，不断推动行业技术升级和产品变革，为客户增效益，为产业谋发展，为生态环境保驾护航，为人类幸福添砖加瓦！



展会盛况，“兴”光熠熠 | 兴嘉生物精彩绽放

相约鹭岛·共赴美好。4月18日，2024中国饲料工业展览会在厦门盛大开幕，兴嘉生物携明星产品盛装亮相，与来自国内外的行业新老朋友共享前沿技术与成果、共襄盛举。本次展会，参展企业众多，兴嘉生物展馆脱颖而出！展厅整体设计科技大气，产品陈设清新生态，用材用料绿色环保，充分体现兴嘉生物对可持续发展的坚定践行。

开展首日上午，公司展位便迎来农业农村部、全国畜牧总站、中国饲料工业协会以及福建省农业农村厅领导莅临指导。



展会上，兴嘉生物从产品原创研发、应用创新、智能制造、可持续发展等多个维度，向客户以

及行业展示了最新技术研究、创新成果等方面的综合实力，与诸多客户共商合作、共谋发展。

展会首日，引爆全场，现场人头攒动。公司展出的氨基酸络(螯)合物系列、羟基氯化物系列、螯氏家族复合多矿、功能性产品系列等明星产品和方案，主打“提质增效，环境友好”，深受市场欢迎，吸引了众多参观观众的驻足咨询、沟通交流，场面非常火爆。

公司专家、技术与营销团队针对行业中的难点、痛点问题，从矿物微量元素营养角度，热情地为访客展开分析讲解。团队的专业性、产品的丰满度、营养方案的实用性、应用案例的详实性，受到新老朋友们的深度认可和广泛好评。

作为全球微矿营养引领者，兴嘉生物将始终践行可持续发展理念，以客户需求为导向，坚持自主研发与创新，不断推动行业技术升级和产品变革，持续为全球饲料畜牧行业提供安全、稳定、高效、环境友好的微矿产品和方案，推动矿物微量元素可持续发展生态链构建，为客户创造价值、增添效益，从源头促进动物健康、食品安全和环境友好，与行业同仁共促产业、行业健康高质量发展！

良师挚友, 大师风范——追忆洪平先生

• 黄逸强



惊闻洪平先生离世，心中悲伤难以自持，不禁落泪，这段时间心情一直难以平复，与洪先生交往的点点滴滴，时时涌上心头。

我与洪先生初次相识，源于原农业部余也凡老先生介绍，至今已近三十年！彼时，我在正大集团工作，安佑刚刚从大陆起步。我们一见如故，惺惺相惜！

洪先生学识渊博且平易近人、宽容大度，为人正直坦荡、待人情真意切，即便是对于他人的无知和冒犯也总能予以包容、不去计较；对于技术则是精益求精、一丝不苟。这一点，相信与洪先生熟识的行业朋友都能感同身受。

良师挚友, 肝胆照人

一路走来，洪先生于我即是良师，亦是挚友！也许是源于信任与认同，不论对兴嘉生物还是我个人，他都给予过莫大的指导、帮助和支持。



与洪平先生在兴嘉生物合影



洪先生参加2009年第一届微量元素与饲料安全国际论坛



洪先生参加2010年第二届微量元素与饲料安全国际论坛



洪先生参加2014年防微杜渐中国行大型公益活动



洪先生参加2021年中国动物营养领袖峰会

对于我个人而言，洪先生始终以挚友坦诚相待，重情重义。记得十几年前我父亲生病，听说台湾有一种虫草菌丝体胶囊功效不错，便向洪先生打听了一下，他得知情况后，立即安排人从台湾送来一整箱，令我十分感动。后来我父亲去世，洪先生当时人在欧洲，就委托他太太和安佑高管作为代表亲自前来悼念。此外，包括我的孩子结婚和其他重要事情，洪先生也是一个都没有落下。先生的点点滴滴，难以忘怀！

造福行业, 虚怀若谷

对于行业发展, 洪先生独具匠心、功勋显著, 极具大师风范。

洪先生对饲料原料和添加剂研究颇深, 对国内幼畜动物营养与配方技术具有革命性的贡献, 故而被誉为“中国教槽料之父”! 他早年编著的《饲料原料要览》可谓是华人界对饲料行业原材料研究最深入全面的总结性著作; 他主导研发的安佑教槽料, 被养殖户认为是最好的教槽料之一。近年来, 洪先生推出环保饲料, 宣传绿色低碳理念, 为推动行业可持续发展起到了良好示范作用。去年我们在此基础上发起的“中国农牧业绿色低碳标准化科技创新联盟”即是该理念的进一步践行。



三十多年来, 洪先生秉承尽己所能、言传身教, 在行业内传道授业解惑, 在全国各种饲料与营养会议上, 给行业同仁无私分享自己的经验和成果, 为推动行业进步作出了不可磨灭的贡献。

洪先生博学多才, 却虚怀若谷, 对于安佑集团内部召开的一些论证会, 他曾邀请我以评估专家的身份参与讨论, 以聆听多方意见。前年因为企业IPO相关事宜, 洪先生认为我可能比较熟悉一些, 于是专程带团队来长沙与我及兴嘉团队沟通交流。

乐善爱家, 仁义满怀

记不清有多少次了, 每每与洪先生在出差途中相遇, 我都会约好赶到他下榻的房间促膝长谈一番, 从行业到技术研发再到企业管理等等, 无所不谈。

去年上半年, 可能是身体抱恙在家休养, 洪先生多了一些空闲时间, 我们会经常在微信上隔空聊天, 期间聊到的话题非常广泛。比如, 聊他两个可爱漂亮的孙女并发给我照片, 聊洪家的起源以及安徽的祠堂故事。洪先生告诉我, 洪家祖上是从徽州迁来芜湖的, 在清朝曾经得过武状元, 并娶了赛金花做姨太太。交谈中, 他还表示希望有机会去芜湖, 能够寻找到爷爷的墓地进行修缮祭扫。仁孝之心, 显而易见。

洪先生仁义满怀, 一直强调安佑要做一个有使命的公司, 为行业、为社会、为国家创造价值, 故而将“科技安佑、幸福中国、低碳地球”作为安佑的企业使命。先生一直身体力行, 在爱心助学、抗疫救灾等方面积极捐款捐物, 用实际行动做示范, 倡导每一位员工要做一个有使命的、正能量的安佑人, 为自己求成长, 为企业增价值, 为社会做贡献, 为国家促发展, 为世界护永续。一个企业家的社会责任感和担当精神, 由此可见一斑!



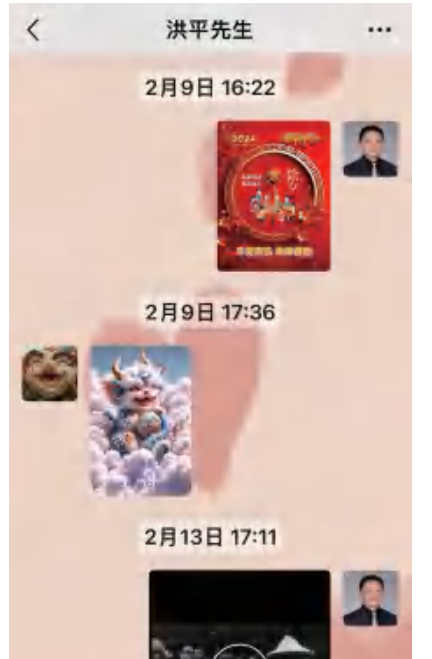
兔年一见, 竟是永别

2023年下半年, 得知洪先生身体康复得不错, 准备回来大陆, 我第一时间约好赶到太仓相见, 但洪先生因故临时延后一天抵达, 直到第二天上午我们才见面。这一次先生虽然看起来消瘦了一些, 但是精神状态不错, 交谈中他告诉我身体正在积极恢复中, 为此我感到十分高兴。

之后不久, 洪先生回到台湾, 再未返回大陆。年前我应邀参加安佑集团的充电会, 临行前特地发微信问先生是否已经到太仓, 准备约时间见面聊聊, 先生回复因临时有约, 暂不回太仓。充电会上, 洪先生以线上视频的方式给安佑集团员工和来宾讲课分享, 当时感觉先生整体状态还挺不错, 却没有想到就是这次讲课让他又累倒了。

大年初二收到的春节祝福图片, 是洪先生发来的最后信息。

后来我几次与他微信联系, 包括想寄一些营养品去台湾, 也都未有信息回复, 这是我们相识以来从未有过的情况, 令人不免隐隐担心。



先生光芒, 永照人间

3月30日早上, 我正在晨练, 突然收到安佑集团的讣告, 不敢相信, 急忙给赵刚总裁打电话确认信息的真实性, 确认先生病逝, 犹如晴天霹雳, 痛心不已! 于是我第一时间联系安佑集团方面, 希望能帮忙尽快解决赴台签证问题, 无论如何都要亲自到台南送洪先生最后一程。

洪先生一生精耕行业、学识渊博、仁义宽厚。他的突然离去, 让我痛失一位行业良师、一位胜似兄长的挚友, 让安佑集团痛失一位发展的引路人和掌舵人, 让行业失去了一个独树一帜的领军人物。他的突然离去, 是亲人之痛、友人之痛、安佑之痛、行业之痛, 也是我们大家心中深感惋惜的悲憾。

英名永在, 浩气长存! 洪先生是行业楷模, 以大手笔书写人生, 以大智慧掌舵企业, 以大贡献造福行业! 先生虽驾鹤西去, 但他的勤耕精神、他的人格魅力、他的博大胸怀、他的行业贡献将永垂青史。

逝者已矣, 生者如斯! 我们应当化悲痛为力量, 不断学习先生勤耕不辍、孜孜不倦、肝胆照人的精神和海纳百川的博大胸怀, 努力提升自己和企业, 全力以赴支持洪先生的安佑事业发展、全力以赴推动行业发展进步。相信先生的精神光芒将永远照亮我们的道路, 引领我们不断前进!

洪平先生走了, 但他永远活着我们心中!

践行承诺树旗帜 凝聚共识展担当 热烈庆祝农牧业绿色低碳标准化科技创新联盟成立

2024年5月20日，岁在嘉时，节值小满，万物至此，生长茂然。花开半夏，雨润如酥，历史文化名城长沙美不胜收，一场简朴而又隆重的成立大会应期而至。来自广东海大集团股份有限公司、温氏食品集团股份有限公司、正大康地农牧集团有限公司、帝斯曼（中国）有限公司、安佑生物科技集团股份有限公司、长沙兴嘉生物工程股份有限公司等6家农牧企业代表云集兴嘉生物总部，全国畜牧总站魏宏阳站长和湖南省饲料办公室徐飞良主任等一众领导莅临现场，共同见证农牧业绿色低碳标准化科技创新联盟孕育而生。



兴嘉生物董事长黄逸强先生主持本次大会，首先按照联盟议事规则，推选产生了首任轮值理事长（海大集团董事长薛华）、常务副理事长（兴嘉生物董事长黄逸强）、副理事长（温氏股份董事长温志芬、正大康地总裁吴龙、安佑集团总裁赵刚、帝斯曼-芬美意动物营养与保健大亚太区副总裁王强）、秘书长（帝斯曼-芬美意可持续发展和智慧精准服务经理赵薇雯），然后审议通过了联盟章程。

大会播放联盟纪录视频，并解读联盟宗旨、愿景、倡议，带领大家回顾了联盟的酝酿历程：从最初几个企业家之间的思想火花，到2023年5月在正大康地总部举办第一次筹备会议6家发起企业达成绿色发展共识，再到2023年12月在海大集团总部召开第二次筹备会议邀请了全国畜牧总站作为指导单位和合作方，又于2024年2月在温氏股份总部举行第三次筹备会议基本确定联盟的组织形式和运作方式，并在国家农业科技创新联盟秘书处办公室、农业农村部科学技术司的悉心指导和支持下，完成了联盟申报手续。5月在兴嘉生物总部正式宣告组织成立。历时一年多，一步一个脚印，扎实推进，为联盟行稳致远的发展打下了坚实的基础。



湖南省饲料工业办公室徐飞良主任对联盟成立表达了热情祝贺，殷切期盼联盟以绿色发展为基础，以科技创新为引领，为打造新质生产力蓄势赋能；同时也希望联盟成员企业继续踊跃到湖南投资兴业，助力湖南农牧行业的高质量发展，助力长沙建设成为全球研发中心城市。

全国畜牧总站魏宏阳站长指出绿色低碳是推动高质量发展的必由之路，联盟在新发展格局中主动践行绿色发展理念，一是立意高，找准方向和着力点；二是立志远，彰显社会责任与担当；三是立足稳，明确从联盟内部自身实践开始，充分验证可行性，再标准化复制推广。魏站长认为联盟六家发起单位在农牧业产业链条上都有代表性，且有良好的行业形象和口碑，相信联盟有能力做好相关的工作，全国畜牧总站将把联盟作为“试验田”，坚定与联盟开展长远和全方位的合作，指导和推动联盟走中国本土差异化道路。魏站长勉励联盟要努力做到“两个符合”（符合国家政策导向，符合行业发展阶段）；做好“两个发现”（发现典型模式，发现价值产品）；实现“两个认可”（政府认可、市场认可）。



正大康地总裁吴龙、安佑集团总裁赵刚、帝斯曼-芬美意动物营养与保健大亚太区副总裁王强、海大集团副总裁王静、温氏股份副总裁孙芬、温氏股份研究院饲料营养技术中心执行总经理谭会泽、兴嘉生物董事长黄逸强先后代表各自企业做了发言，大家对政府业务主管部门的关心支持表达了诚挚感谢，并分享了所在企业践行绿色发展理念的经验，表示将坚定信心和决心，在政府指导下，依托联盟平台，以身作则，携手并进，加快推动农牧业的绿色低碳转型。

绿色是高质量发展的底色，新质生产力本身就是绿色生产力。农牧业绿色低碳标准化科技创新联盟的成立恰逢其时、洽乘其势，大有可为。“靡不有初，鲜克有终；不忘初心，方得始终”。期待农牧行业的绿色先行者们牢记使命，践诺履责，戒需务实，久久为功。

“始于小满在长沙，修成大德遍华夏”。相信竖旗亮相的联盟也定会让星星之火终成燎原之势，绿色低碳的理念和生产生活方式会成为农牧行业的新风尚！

横归本位 纵向深耕 核心竞合

畜牧产业可持续发展“纵横论”

文章来源：中国饲料杂志社

大道至简，牧道亦简。畜牧产业可持续均衡发展“纵横论”，其要义在于“横”：保持定力，各归本位，精准运营；“纵”：锚定主业，聚焦开发，压强推进；关键抓手是集束优势、发散复制，打造企业独具特色的核心竞合力。通过合纵连横实现纵横捭阖，共同促进畜牧产业有效增长和稳健可持续运营。

一、横归本位：保持定力精准运营

鉴于中国农业的长期性、周期性和基础性，广大畜牧企业应该具有远大的目标追求，保持坚定的战略定力与耐性，以更冷静的心态、更科学的方法、更扎实的努力去应对难关和问题。

企业家要奉行长期价值主义，华为任正非文章《用乌龟精神追上龙飞船》强调华为不挣快钱，要做忍者神龟，要求研发人员：板凳要坐十年冷，学乌龟精神一步一个脚印；学习打仗饱和攻击，集中有限资源猛攻城墙的同一个地方。这就启发我们对方向要确定、对纷扰要淡定、对行动要笃定，坚持自己所坚持的，相信自己所相信的。要处理好定力与能力的关系，以识变之智、应变之方、求变之勇，顺应转型升级和高质量发展大势，不浮躁、不炒作、不跟风，发挥长处，坚持到底。

大企业有大企业的优势，中小企业有中小企业的特点，这就需要各归其位，各安其命，精准运营。同时奉行“专精特新”的原则，避免内卷式竞争，实现外延式扩张，并对各自客户、用户进行精准画像，以便更好地为他们进行有针对性、接地气的服务。

超大企业应该与政府、农民和银行联合四位一体全产业链经营，造福一方；大企业应该坚持“龙头企业+村集体组织”，用大服务支持家庭农场和村集体经济；中型企业应该发挥产品优势，专业化服务经销商和养殖户；小企业拾遗补缺，找准定位、发挥自身区域特点，精准服务基层养殖联合体。例如，我国当前养猪业的三大主体——大型猪场、家庭农场、小型养户，三者不是你死我活、彼此取缔的对立关系，而是齐创共享、相融共生的互补关系，都应该按自身规律运转，携手维护和建设养殖产业的良性均衡生态圈。

二、纵向深耕：夯实主业专精特新

心无旁骛锚主业，凝心聚力促发展。在这轮猪周期缴纳的巨额学费中，业务不聚焦是很多公司在犯的错误，投资分散无法形成核心能力，竞争的时候只能拼价格，进而利润低导致投资更难。

当下饲料业务作为多家农牧企业保障资金流的关键，受到新希望、大北农、唐人神、禾丰、天康等饲企巨头的高度重视。饲料企业充分认识到了锚定主业的重要性，因为近年来养猪的扩张速度远超行业预期，让很多饲企产生了错觉。在残酷的现实面前，许多饲企也开始醒悟，有些此前就养猪不多的饲料企业，更加坚定了围绕饲料主业为核心的战略。海大、力源、禾丰等企业便是其中的优秀代表。海大更是在全行业亏损的情况下，2023年前三季度依然实现22亿的盈利。

专业的人做专业的事是永恒的真理。价值回归时代来临，广大农牧企业务必靠“专精特新”实现自身价值、为客户提供价值。包括畜牧企业在内“专精特新”是广大民营企业的发展方向。无论是一条龙企业的每一个板块、还是单纯的饲料企业，要成为超级专业化企业才能生存下来，这也意味着产业分工会越来越细，大家也只能挣到自己最擅长、最专业的那部分钱，形成核心竞争能力。

聚焦于确定性领域的产品与服务竞争力的打造，是广大畜牧企业坚定不移的任务，科研攻关创新做难事，压强集中资源做难事，深耕价值，精准推进。目前那些在产业链延伸上涉足不深的、且没有迈向深水区的饲料企业，借着猪价低迷，杀一个回马枪，回归到饲料及饲料添加剂自身专业擅长的领域开始发力，走“小而美、美而强”的发展道路，按照自身“专精特新”的逻辑思路和节奏优势发展壮大自己。同时，深耕细分赛道，挖掘成长空间，将产品、服务、管理、营销、品牌进行细分，以满足不同市场及消费者多元化和定制化的需求。例如山东省首次将发酵饲料、混合饲料原料、合同加工饲料3个饲料新业态新模式写入法规，提出了创新性规定，对山东饲料产业发展是重大突破和利好。



三、核心竞合：集束优势发散复制

核心竞合力（竞争中合作、合作中发展）是以往核心竞争（单纯的市场竞争）力的升级版。经过观察分析不难发现，只要是具备核心竞合力的企业，总体都能在长期经营中发挥独特价值取得较好业绩。每个企业核心竞合力的打造，都是在特定情境下的因缘际会，都有其特殊解决难题的方法，都形成了符合自身特色的核心竞合逻辑一密码或基因，难怪经济学家许小年所言：核心竞争力就是人人想抄却永远抄不走的东西！

的确，学习人人皆会之，创造是只有思想的人、耐得住寂寞的人、懂得坚持的人才能做得出来的。企业的核心竞争优势很难形成究其原因，就是企业管理者难以找到自己最擅长的抓手或独特价值，将其极致发挥集束起来产生巨大的市场影响力，然后发散复制传承发扬产生最佳效应。

因此打造核心竞合力三条途径，第一条就是用集束优势、发散复制的方法来建立核心竞合优势。二是请进来、走出去，将学习力转化成创造力。“请进来”将各种专家或参加各种行业会议（论坛）通用共性的理论观点、指导思维，经过理解消化吸收借鉴“转化”为适合自身企业特质的个性落地思维或方法策略。“走出去”将学习不同优秀企业特定情境或环境背景下的运营模式或管理经验乃至特殊方法，“转化”成为适合自身企业行之有效经营管理方法进而形成落地实践的竞合能力。三是“融起来”，“请进来”、“走出去”最终目的是“融起来”，形成每个企业自身的核心竞合力。

除了均衡可持续性发展，农牧行业还需要什么？那就是需要健康持续性内核式成长，而不仅仅是“腰包鼓鼓”，有精气神的力量和底蕴才会有未来！总体来看，农牧企业下一步核心竞合力应该来源于研发创新和品牌营销，这对处于产业链低端的广大生产加工型企业是个艰巨的挑战。但是，面对国际强大的市场竞争环境，必须参与竞争、敢于竞争，不想被卡脖子，就必须培育出强大的农业畜牧业，尤其是研发和品牌，上扬“微笑曲线”的两端，让腰杆真正硬起来。同时广大农牧企业需要在战略整合、产业结构、经营思维、管理方式、数智赋能、深度加工等角度上创新与突破，这样才能打造出真正属于中国农牧企业独具特色的核心竞争力，走出“天花板”的内卷实现更有未来的外展。广阔天地，大有可为。

四、经典案例：褚时健经营十四条

它山之石可以攻玉。褚时健，是我国传奇式、影响企业家的企业家。他一生做过三个企业，文革时期做戛洒糖厂17年、改革开放后做玉溪卷烟厂17年、出狱以后做褚橙庄园17年，其中：戛洒糖厂成为当时玉溪市最赚钱的国有企业；玉溪卷烟厂超越日本烟草公司，成为当时的亚洲第一；褚橙庄园成为中国最有名的果园，橙子的质量和亩产均超越世界顶级品牌——美国新奇士。

褚时健为什么能够做什么成什么？不是靠幸运，也不是靠直觉，而是靠他独有的企业经营体系，他的这种体系后来也在红河卷烟厂、重庆涪陵卷烟厂、延安卷烟厂、蓝鹰造纸厂使用过，一样有效，使这几个濒临倒闭的企业起死回生。

（一）褚时健经营思想体系十四条

- 1、做企业就是要盈利；
- 2、企业盈利要靠好产品；
- 3、好产品是高质量和低成本的集成；
- 4、技术是创造好产品的关键力量；
- 5、好产品一定要有好原料；
- 6、标准化才能持续大量造就好产品；
- 7、好产品要让产业链各环节都有利可图；
- 8、领导要内行，外行永远不可能指挥得了内行；
- 9、敢于放权，尽可能发挥每个人的长处；
- 10、分配上要坚持贡献和收入挂钩，多劳多得；
- 11、既要关注员工工作，也要搞好员工生活；
- 12、既要主动承担社会责任，同时积极争取政府支持；
- 13、做好当下的工作，就会有未来；
- 14、做成一件事需要时间，不能急于求成。

（二）褚橙20年科学管理方法论

- 1、在选址、田间管理、品质控制、保鲜等方面独到的种植管理方法论；
- 2、科技对褚橙品质推动方面的科学品质方法论；
- 3、以品质为中心的品牌管理方法论；
- 4、员工管理、组织激励等方面的内部组织方法论；
- 5、协调外部资源共同打造好产品的外部组织方法论。

结 语：有矛就有盾，万事皆有方

广袤地球的经纬度合成一个坐标系统，我国的畜牧产业犹如经纬纵横的地球仪，横归其位是纬度，纵向深耕是经度，经纬度合成纵横交错、有机统一、相得益彰的畜牧业生态系统。

越是困难，越要迎难而上；越是挑战，越要积极应对。有矛就有盾，万事皆有方。

让我们携手一道，实践畜牧产业可持续发展“纵横论”：合纵——锚定主业、聚焦深耕、压强突破；连横——保持定力、各归本位、精准运营，集束优势、发散复制、打造专属特色的核心竞合力，通过单点突破、区域联动、统筹推进实现纵横捭阖，共同构建适合国情特色的农牧产业生态圈，以此壮大我国畜牧产业实现均衡可持续发展！

饲料行业SWOT分析， 饲料行业的优势、劣势、机会和威胁

文章来源： SWOT 分析师

近年来，随着全球人口增长、居民收入提升和消费习惯的转变，动物蛋白质消费量持续上升。而饲料行业作为保证肉蛋奶供应的重要前端产业，对于农业经济和食品安全具有不可替代的地位。本文将运用SWOT分析法（即分析优势Strengths、劣势Weaknesses、机会Opportunities和威胁Threats）对饲料行业进行全面解读，并提供面临不同市场环境下的战略指引。

优势分析（Strengths）

技术创新推动效率提升

饲料行业在技术上持续创新，比如利用生物技术提高原料的营养吸收率，开发新型饲料添加剂以提升动物健康和生长速度，这些都在提升整个行业的生产效率和产品质量。

巨大的市场需求作为支撑

随着消费水平的提高，人们对于动物产品的需求日益旺盛，从而带动了饲料行业的发展。在部分国家中，政府对农牧业的补贴和支持也为饲料行业的发展提供了良好的外部环境。

垂直整合强化产业链协同

伴随着大型农牧企业的崛起，从种植、饲养、加工到销售的垂直整合模式使得饲料行业能够在产业链上下游中获得更大的议价权和市场控制力。

劣势分析（Weaknesses）

资源与环境限制

饲料行业的发展受到了原材料供应的限制，如玉米、豆粕等原料价格波动，会直接影响饲料成本。同时， 畜牧行业产生的废物处理和环保要求对饲料原材料的选择也造成了限制。

产能过剩与市场竞争压力

随着饲料行业规模的扩张，部分区域已经出现产能过剩的问题，造成了恶性竞争，影响了企业的盈利能力。此外，饲料产品同质化严重，缺乏差异化竞争。

行业监管和食品安全问题

食品安全事件不仅损害了消费者信心，也给饲料企业带来了巨大的品牌风险。国内外对饲料产品的质量标准和监管逐渐加强，对企业的合规要求越来越高。

机会分析（Opportunities）

新兴市场和消费升级

随着新兴市场的开拓和消费升级趋势，饲料行业有机会研发更多高端饲料产品，满足市场对于功能性饲料和特种饲料的需求增长。

政策扶持与产业升级

不少国家为了推进农业现代化和保障国家粮食安全，对饲料产业给予税收减免、补贴等政策扶持，这为饲料企业的投资和扩张提供了良好的机遇。

科技进步带来新的发展空间

生物科技、互联网技术和大数据等的应用于饲料领域，打开了智能化、定制化饲料的发展空间，有助于企业提升核心竞争力。

威胁分析（Threats）

国际贸易摩擦及政策变动

国际市场中，贸易摩擦及政策的变动可能导致原料成本波动，影响饲料企业的盈利稳定性。

原料价格波动

饲料行业高度依赖农产品如玉米、大豆等作为原料，这些商品价格的波动性较强，大幅波动会对企业成本控制带来压力。

逆全球化趋势下的供应链不确定性

逆全球化趋势可能会使得跨国供应链面临重构，企业原料采购可能受到限制，影响饲料的生产和供应。

从SWOT分析来看，饲料行业的发展既面临巨大挑战，又拥有广阔的发展空间。为了应对这一切，饲料企业需要加强内部管理、提升产品的技术含量、优化供应链管理，并寻求更加高效的成本控制手段。同时，饲料企业还要积极应对外部环境的变化，比如通过多元化原料的采购来分散风险，或与下游农牧企业建立稳固的合作关系来抵御市场波动。

总之，饲料行业在未来的发展道路上，需要紧密关注市场趋势和政策导向，以科技创新为支点，持续优化产品结构和服务模式，以保持持久的竞争力。而对于相关政策制定者和行业协会而言，积极建立公平公正的市场环境，制定合理的行业规范，并通过科技推广和信息共享助推整个行业的健康发展，则是他们应尽的责任。

实践案例

运用目标管理，赋能招聘工作

• 运管与人力资源中心/艾芬

自目标管理方法论推行以来，很多同事都有不菲的收获，我也不例外。现就围绕“目标管理”方法论在营销人员招聘工作中的实际运用进行心得分享：

一、背景分析

通过背景分析明确公司领导的需求和工作目标。

基于公司高速发展和国内、国际业务的快速增长，为满足公司发展和业务的增量需求，需持续招聘高素质人才（知识化、专业化、年轻化），为人才的不断孵化和业绩裂变式增长打好基础。

二、招聘流程

流程是实现目标的关键路径, 可以将相关的团队和资源链接进来, 实现团队资源之间的高效互动。

营销人员的招聘流程犹如客户的开发流程，即通过“渠道的匹配”找准客户→“专业的岗位塑造师”了解和对接客户需求→“面试感召”捕捉客户的需求→“机制设计”吸引和满足客户需求→实现成交。



三、实现路径——运用五大技能

(一)对国家、行业产业政策的理解、分析和结合能力：

主动将客户(候选人)所在行业和目前职业发展的痛点（“被迫”需求）提前挖掘，抢占先机，引起共鸣→顺势而为。

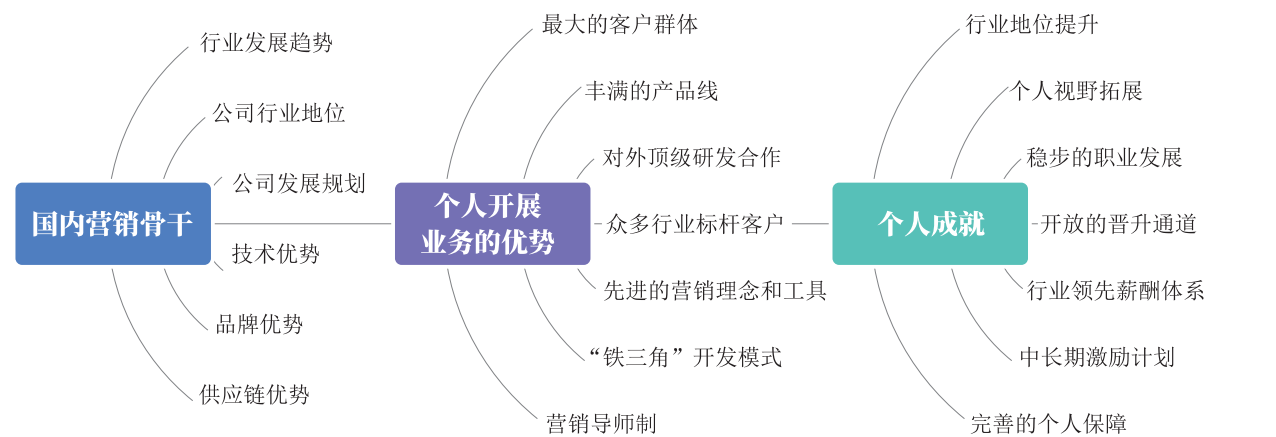
(二)对客户理解、分析和融入能力：

- 站在客户（面试者）的角度理解和分析，并利用自己的专业和优势将面试者的需求进行诠释和讲解。
关键点：敏锐“捕捉”客户的需求、换位思考→匹配需求→对接需求→满足需求。
- “抛出橄榄枝”：描绘微量元素行业、公司以及个人的发展前景。



(三)对公司和产品的理解、认同和融入能力：

通过岗位价值的塑造，感召应聘者，激发其事业感，让其预判加盟公司后有发挥价值的空间，激发应聘者加盟公司的欲望，帮助其建立可期的成就感。



(四)对竞争对手的理解、分析和对比能力：

对于招聘营销人员，我们可能会与饲料、动保、添加剂等企业竞争抢夺人才，因此必须清楚自己与竞争对手的差异：如饲料行业目前所处的问题、动保行业所处的问题、添加剂所处的问题→通过对比分析，展示公司优势→建立同理心，知己知彼、学会借鉴，才能获得成功。

(五)团队协作、配合和内外部资源调动能力：

当目标责任状下来后，我们立即成立了招聘攻坚小组，进行团队的排兵布阵（设立组长1人，组员三人，分工协作），并建立明确的工作沟通机制——晨夕会议（早上明确当日具体工作，下班前复盘当日工作完成情况），再通过内外部资源的调动，落实最终实现成果。

通过理论学习和实践运用，更能深刻感受到“目标管理”是一套行之有效的方法论，它有助于理清做事的逻辑和思路，高效实现工作成果。因此，在今后的工作中，我将继续理解、运用和复制推广，并形成习惯，以取得更多更大的成果。

坚定执行目标管理 全力达成目标销量

· 国际部 / 袁斌

由于2024年销量基数大，保底目标同比需要增加30%，因此本年度目标计划实施和执行不同于去年，不能只是单纯地靠目标销量反推的方式进行深挖和复盘，就可以实现关键节点的突破。

针对2024年国际愈演越烈的复杂地缘政治、贸易政策、经济热钱投机炒作、同质化竞争等因素，我今年对自己的营销思路进行了更深层的梳理，对工具进行了改善升级。根据总的销售目标，从锁定保量“红海”和增量维度“蓝海”两个方进行深度思考，制定聚焦三种不同客户类型的销售策略，分别从聚焦老客户老产品，老客户新增销量，新客户新产品销量三个维度细化开展销售工作。

在工具运用方面，通过建文件夹的方式分门别类，条理清晰地分解年度目标，对有流程、有关键路径、有支撑工具、有可复制文案的具体行动实施方案进行全面梳理。通过这种方式，分别建立了销售工具包、客户答疑汇编，产品资料和实验汇编、竞争对手分析等分类文件夹。在目标实施过程中，通过对文件夹内容不断更新，并复制成功的客户案例和可操作模式，不断提高工作效率，达成目标输出。目前来看，在短期内已卓有成效——截至目前上半年，我的销量目标达成率是95%，销售合同签订率同比增长50%。

革命尚未成功，同志仍将努力。今年我仍将坚定不移的运用目标管理的升级版本，一边实现自我成长，一边全力达成年度目标销量。

反复演练，不断收获

· 财务部/赵盈盈

通过第三轮目标管理的学习与分享，能很明显感觉到，无论是在文案上、思想上、语言沟通上、执行上，各位嘉人都已经形成成熟的、独当一面的工作作风。

回想最初接触目标管理方法时，我内心里觉得财务部的工作应该以事件为主、目标工作为辅，无需把每一份工作变成一项目标去管理。但身为一名兴嘉人，我深知自己应该保持空杯心态，认真对待每一次目标管理方法的培训。经过多轮学习和演练，在领导的带领和同事们的帮助下，我逐渐理解到财务部的相关工作——大到一个项目、小到一个打印凭证，目标管理方法都可以派上用场，且能实现工作高质高效，只是内容的复杂程度和所调取资源的广泛程度不同罢了。

在今年的启动大会上，我们的财务总监张老师做了一场激情洋溢的财务部年度工作计划汇报，在十分钟的演讲中，她毫无保留地用大篇幅的内容讲述了资金模块的工作，大意如此：请各位嘉人放心大胆去拼搏、去奋斗，公司会为大家提供足够的资源保障，其实张老师在发表这个主题的时候，有一个隐性表达——希望大家所花出去的每一分钱都能创造出最大的价值，能为公司带回更多的收益和利润。因此我们在做资金模块年度计划时，花了很多的精力和时间去反复演练财务资金收益，公司的每一分钱都是集体利益，我们既不希望为大家的合理需求设置障碍，也不希望没有针对性计划的花钱。所以我们要求确定标准规范、制定签字审批流程，这既是维护公司利益，也是很大程度保护费用相关的各位经办人和签字人员。因此今年，我们会一如既往的坚持并加强管理各部门的月度资金计划，合理规划费用，以实现更高的财务收益，坚决实现向总为我们定下的目标：资金组应该用财务收益养活财务部的全体员工！



此外在资金组运用目标管理方法梳理年度工作计划的过程中，我个人觉得非常受用的一点是反复演练、反复斟酌。在近两个月的反复整理书写中，我首先明确自己的目标是什么，同时不断优化工作计划内容，让部门领导和同事在解读和指导时，能对资金组的工作重点一目了然，判断我们的工作目标实施路径是否合理，进而验证目标是否可实现。将整个流程不断细化优化的过程中，我觉得自己完成了一份让自己比较满意的工作计划。当向总再对我们工作进行提炼和指导时，我发现向总所提出的关键点、逻辑和要求，在工作计划中都有覆盖和回答，所有的数据都能做到基本契合，这就代表我们制定的目标是可实现、可量化、可衡量、可评估的，只要在执行过程中用好工具，做好纠偏、检查、复盘，就一定能取得好的结果。

反复演练，不断收获！今后，我将继续学习目标管理方法，不断提升自己，为嘉人们提供更优质、更专业的服务。

『目标管理学习分享』

——背景分析的重要性

• 信息部/古文杰

在元末明初的动荡年代，朱元璋正逐步崛起，踏上了一条从一名农民起义军领袖走向帝王之路。在他的征途上，有一个重要的象征性人物——小明王韩林儿。韩林儿是红巾军的名义领袖，他的存在是红巾军正统的象征。尽管韩林儿并没有实际的权力，但他的存在对朱元璋的统治构成了一种潜在威胁。

一、廖永忠的任务

朱元璋决定派遣他的得力干将廖永忠去迎接韩林儿到应天（今南京）。廖永忠是一名忠诚且勇敢的将领，曾在鄱阳湖大战中立下赫赫战功。他接到命令后，毫不犹豫地启程，准备将小明王韩林儿安全带回应天。

廖永忠起初并未多想，只是忠实地执行朱元璋的命令。然而，在船队行进途中，船上的一位幕僚悄悄找到了廖永忠。

“廖将军，”幕僚低声说道，“你是否想过，若小明王韩林儿安全抵达应天，他的存在将会对我们大明的未来产生什么样的影响？”

廖永忠皱起了眉头，他似乎明白这话背后的深意，但似乎又未完全领会。“你是说……”他犹豫道。

二、幕僚的提醒

幕僚继续解释道：“韩林儿是红巾军的正统象征。他若活着，即便无实权，依旧会吸引那些旧部和心怀叵测之人。我们的大业，需要的是一个没有内部分歧的局面。”

廖永忠恍然大悟。他意识到，朱元璋的真正意图可能是要彻底消除这一潜在威胁。然而，如何在不暴露自己动机的情况下实现这一目标呢？廖永忠陷入了沉思。

三、关键的决策

经过一番深思熟虑，廖永忠决定采取行动。一个天色晦暗的夜晚，船队行驶在波涛汹涌廖的长江中，在廖永忠的安排下，一场人为的“意外”事故发生了——船只突然失去平衡，韩林儿落水，尽管船上其他人奋力营救，但最终韩林儿还是溺亡了。

廖永忠的心情复杂，他知道自己完成了任务，但这意味着承担着巨大的道德压力和心理负担。然而，他也清楚，这一决定是为了更大的目标——朱元璋的统一大业。

四、故事的启示：背景分析的重要性

通过廖永忠的经历，我们可以看到背景分析在决策中的重要性：

（一）识别潜在威胁和挑战：

廖永忠起初并未意识到韩林儿的威胁，直到幕僚提醒。他通过背景分析，识别出韩林儿的存在对朱元璋的统治构成了潜在威胁。背景分析帮助他看清了全局，发现了隐藏的危险。

（二）制定有效策略：

在明白了潜在威胁后，廖永忠能够制定出一个有效策略——在长江中制造意外。背景分析使他能够做出明智的决策，确保目标顺利实现。

（三）提高决策质量：

幕僚的提醒和背景分析提高了廖永忠的决策质量。他从盲目执行命令转变为主动思考和策划，从而做出了更加全面、慎重的决定。

（四）应对复杂环境：

在那个动荡的年代，局势复杂多变。廖永忠通过背景分析，能够在复杂的环境中做出正确的选择，确保朱元璋的统一大业。

廖永忠的故事告诉我们，无论是对于个人还是组织，背景分析都是成功决策和目标实现的重要工具。通过背景分析，我们可以识别潜在威胁和挑战，并在复杂环境中保持清醒，做出明智选择，制定有效策略。

信息部的工作也是如此，当我们收到信息化需求的时候，往往接收的只是一个表象的需求或者结果，如果不做背景分析就直接执行，即使按照需求人的要求产出了结果，但后续可能还会有更进一步的需求，如果我们只是机械的按照要求一步一步去完成，最后交付的也仅仅是一个刚好够用的工具，会零零散散不成体系，不能提供更大价值。因此接到需求后，我们需要和需求人一起做好背景分析，深度挖掘隐性需求，考虑长期发展需要，确定最终目标，确保开发出来的工具是系统性、可扩展的，这样方能切实提高工作效率，减少重复劳动，从而有效达成目标。

有机多矿替代无机多矿 在白羽肉鸡上的应用研究

试验采用单因子随机区组设计，选择180羽刚出壳的1日龄健康哈伯德肉鸡（均重为46g），随机分为2个处理，每处理6个重复，每个重复15羽。对照组饲喂1.0kg/t无机微量元素，以硫酸盐形式添加，试验组饲喂300g/t兴嘉生物生长肉禽有机多矿——螯美221。试验期42天。

结果显示：

300g螯美221替代1kg无机多矿可提升1-21d日平均日采食量与日增重，对白羽肉鸡其他生长性能无显著差异（ $P>0.05$ ）；可显著提升提升腿肌剪切力和胸肌红度（ $P<0.05$ ），并显著降低降低腿肌加压损失率（ $P<0.05$ ）。此外，300g螯美221全替代1kg无机多矿有提高白羽肉鸡后期免疫器官发育的趋势（胸腺、脾脏、法氏囊）和血液中抗氧化相关酶的活性（T-AOC与SOD）。

研究表明：

在白羽肉鸡日粮中，用300g螯美221替代无机多矿可达到同样的生长水平，并有提高血清中抗氧化指标与胸肌率的趋势，同时能够提高腿肌剪切力。因此，生产上用300g/t螯美221即可安全替代白羽肉鸡饲料中全部无机微量元素。



有机多矿替代无机多矿 在黄羽肉鸡上的应用研究

试验采用单因子随机区组设计，选择144羽刚出壳的1日龄健康817肉杂鸡，随机分为2个处理，每处理6个重复，每个重复12羽。对照组饲喂1.0 kg/t无机微量元素，以硫酸盐形式添加，试验组饲喂300g/t兴嘉生物生长肉禽有机多矿——螯美221。试验期56天。

结果显示：

300g螯美221替代1kg无机多矿，可以显著提升817肉杂鸡28和56日龄的末体重与平均日增重（ $P<0.05$ ），同时还能显著提高817肉杂鸡全期平均日增重、降低料重比（ $P<0.05$ ）；在数值上提高817肉杂鸡的屠宰率、半净膛率和胸肌率；显著提升胸肌剪切力（ $P<0.05$ ），其他肉品质指标无显著差异（ $P>0.05$ ）。同时，300g螯美221能显著提高28日龄817肉杂鸡血清免疫球蛋白G的含量（ $P<0.05$ ）和56日龄GSH-Px酶活性（ $P<0.05$ ），显著降低817肉杂鸡28日龄氧化产物MDA含量。

研究表明：

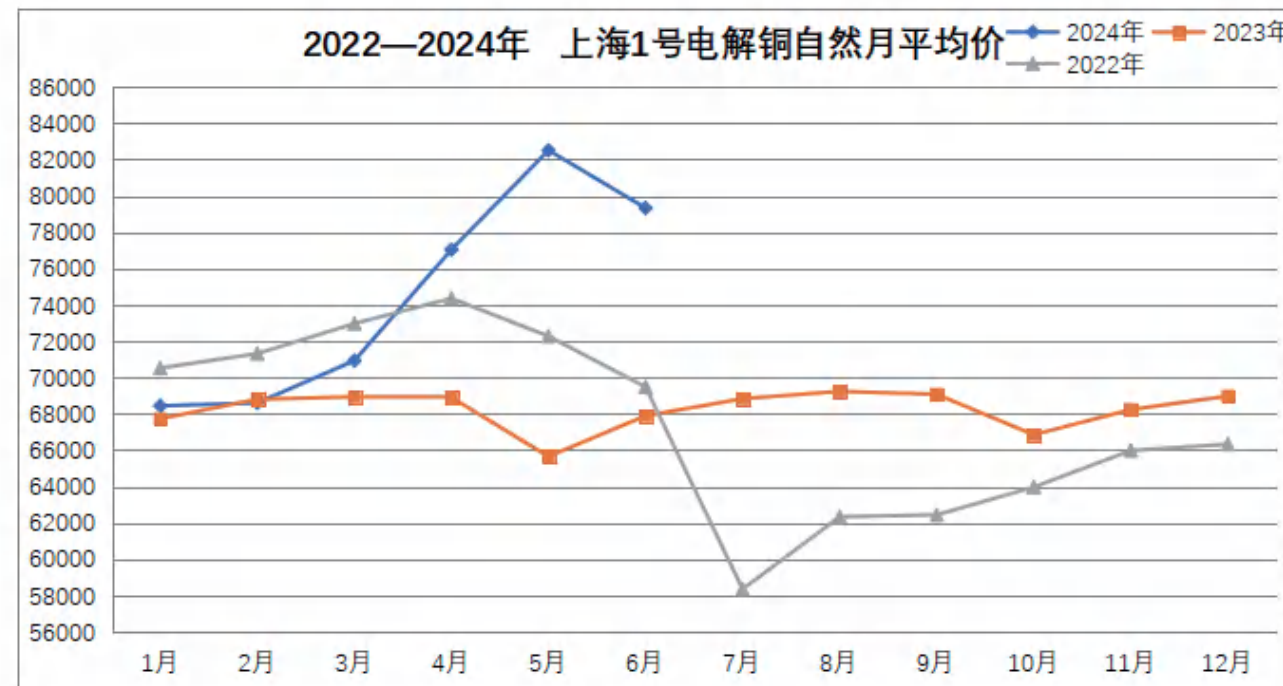
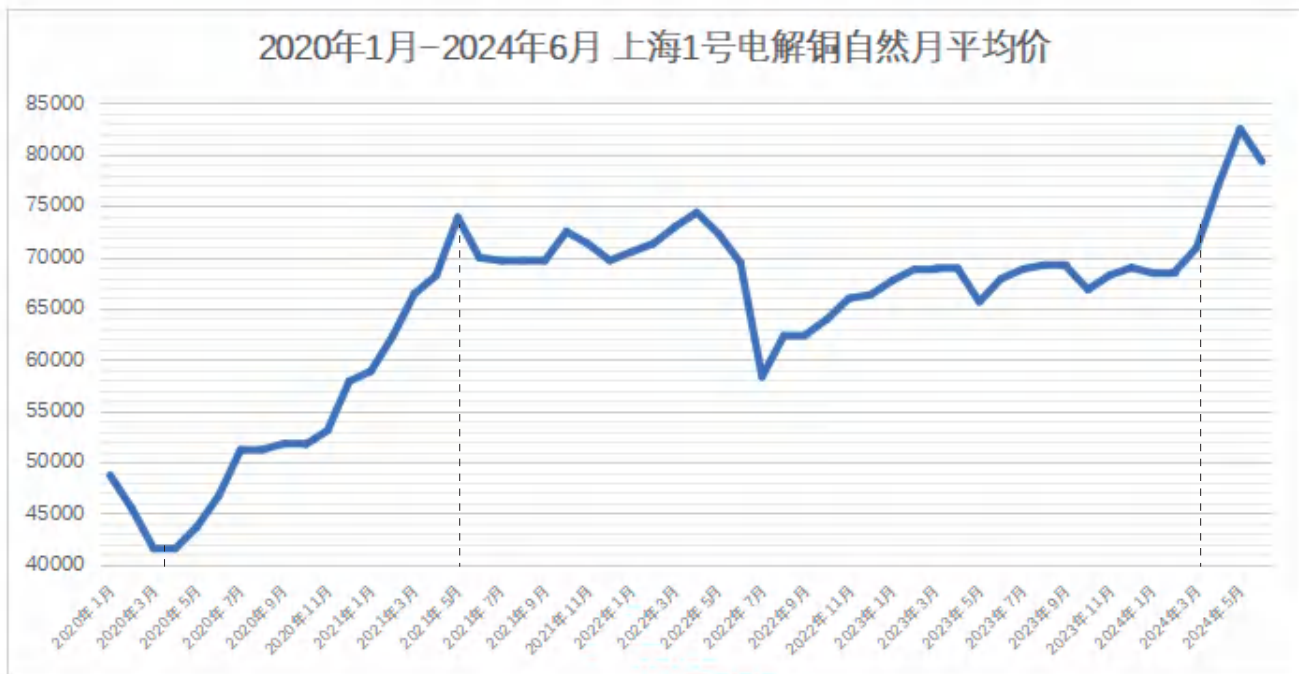
300g螯美221全替代无机多矿可提高817肉杂鸡生长性能，降低料重比。同时，300g的螯美221并不影响817肉杂鸡的屠宰性能和肉品质，还能在一定程度上改善肉鸡的抗氧化酶活性和免疫球蛋白含量，提升817肉杂鸡前期免疫与抗氧化水平。

铜说锌语——铜

· 供应链管理/陈晓明

上半年行情回顾

2024年上半年受美联储、巴以冲突、俄乌局势悬而未决、红海危机继续推高航运线指数，能源价格箱体整理易涨难跌等因素的影响，沪铜主力今年上半年开始突破自2020年3月低点35300元/吨至2021年5月高点78270元/吨长三角型（2020年3月至2024年2月长三角型尾端67630元/吨，这是长达四年时间构建的长三角型），上半年从1月低点67380元/吨至5月创出历史新高88940元/吨。这个新高点偏全球资金流动性投资价值挖掘，导致的大宗商品核心工业品价值上移。



下半年行情展望

1、从供应来看:全球原油处在大三角型整理的尾端，有突破大三角型创新高的趋势，铜矿资源主要集中在智利、秘鲁、刚果（金）等国家，头部铜矿企业主导全球铜精矿供应，新增供给有限，地缘冲突等因素导致铜矿产出存在较大不确定性。据中邮证券测算，预计2024年铜矿供给偏紧，供需平衡表由过剩转向紧平衡，2025年的供需缺口或达到66.2万吨。

2、从需求来看:铜的下游应用领域主要是电力基建、地产与家电、新能源汽车等。中国是最大的精炼铜生产国和铜消费国。国内需求增长可能加速，出口量稳中有增，地产与家电等传统需求增速放缓，但预计电网投资、新能源等重要下游将会持续快速增长。此外，全球转向可再生能源带来的铜需求激增。

展望2024年下半年，目前来看，市场仍在不断交易美联储降息，预计短期内铜价仍将跟随经济数据波动，但市场在不断交易美联储降息预期后，铜价或继续探底，反之，则价格有望回升。

风险点:国外降息不及预期、需求增长不及预期，下半年有望出现内强外弱格局、前高后低态势，重心较上半年有下移趋势。

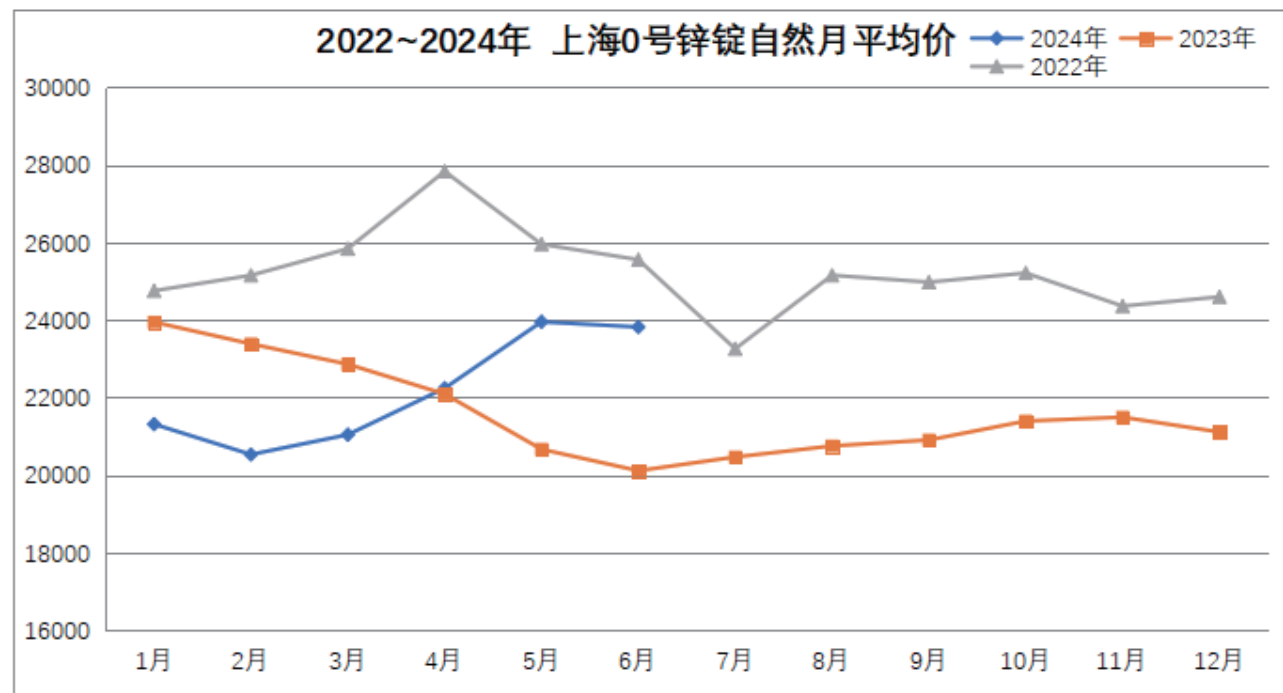
铜说锌语——锌

· 供应链管理/傅旭

锌价行情回顾

2024年第一季度锌价在20000-22000元/吨之间震荡，第二季度锌价开启上涨模式，一度突破25000元/吨后，围绕24000元/吨波动。

在4-5月份，宏观利多集中释放，资金助力锌价跟随铜价一起上涨。从供应端来看，海外矿山复产相对有限，锌精矿供应缺口或暂难收复，从消费端来看，国内系列地产政策出台增强市场做多信心。能源价格高位反复，亦为锌价带来成本支撑。



锌价行情展望

供应端，锌矿供应短期仍然偏紧：5月锌精矿进口处于低值，同比去年大幅度下滑。国内外锌矿加工费持续下移，国内锌矿加工费降至2300元/吨，进口TC降至10美金，这使得冶炼厂处于亏损状态，加工费低位背景下冶炼厂减产压力较大。7月份开始炼厂检修急剧增加，预计锌锭7月产量有较大回落空间，锌矿紧张逐渐传导至锌锭紧张。

需求端，锌初端企业开工率稳步回升，国内社会库存近期顺利去化，海外锌锭库存也回落到近一个季度以来较低位置，而且随着经济压力下行的风险加剧，国家对财政政策托底经济的意图明确，这对锌价存在支撑。

从基本面来看，锌矿供应持续紧张，加工费创造历史低点，锌矿供应偏紧支撑长期锌价，考虑到近期库存顺利去化，预计锌价总体易涨难跌。

锌源添加剂行情回顾和展望

氧化锌和硫酸锌上半年的价格走势与锌价趋同，涨幅略有差异。5月受环保督察影响，厂家开工不足，产品供应紧张，价格有一波明显上涨。6月中旬后，逐渐回落。

展望后市，随着近期猪价上涨，让处于周期底部的生猪养殖行业盈利不断改善，带动饲料行业的需求增长。随着需求端的好转，叠加锌价、硫酸、纯碱等原料成本支撑，下半年锌类添加剂有望得到上行动力。

热辣悦己·绽放暖春 兴嘉生物女神节主题活动圆满结束

又是一年春光好，“嘉”人风采竞芳菲。为庆祝“三八”妇女节，兴嘉生物组织全体女神齐聚素雅禅静的长沙麓榕院，开展“热辣悦己·绽放暖春”主题活动，用“嘉”的关怀与温馨，凝聚了不起的“她”力量。

齐心协力 共绘巨画

在趣味绘制纳斯卡巨画的环节，所有嘉人围绕共同目标，齐心协力、合理分工，用画笔和颜料一笔笔在画卷上精心勾勒线条、涂抹色彩，在沉浸式的绘画中，深切体会团队协作中信任与默契所带来的高效率。

通过默契的协作和配合，大家最终顺利完成目标——一幅代表着美好祝愿的纳斯卡巨画绘制成功，为活动增添一份灵动的美丽，为女神们送上一份节日的祝福。



妙手取“珠” 惊喜连连



在工艺师的指导下，大家亲手开启独一无二的珍珠蚌盲盒！随着一只只蚌壳被打开，一颗颗晶莹透亮的珍珠呈现于大家眼前，现场响起接连不断的欢呼声，将气氛瞬间推上高潮。

挑珠子、打磨、制作……经过道道工序，一件件光彩夺目的珍珠饰品在大家的手中诞生。拿着自己亲手制作的项链，一份独一无二的温润与优雅油然而生。

从开蚌的不易，到获得珍珠的惊叹，再到首饰精美的制作，每个过程都是治愈又解压。



此次活动举办有声有色，让女神们在工作之余，愉悦了身心、陶冶了情操、增进了交流，充分展示了嘉人们心灵手巧、团结向上的精神风貌。

巾帼不让须眉！愿女神们不被年龄定义人生，热辣悦己、自信坦荡！在兴嘉生物的大舞台上，用满腔的热情、以昂扬的姿态担负责任与使命，立足自身岗位，创造更多精彩！

“羽”你争锋，“羽”你同乐 ——浏阳基地2024年首期羽毛球PK大赛圆满结束

为丰富嘉人们的业余生活，倡导健康工作、快乐生活，提升团队凝聚力，兴嘉生物浏阳基地于3月16日举办2024年首期羽毛球PK大赛。嘉人们积极响应、踊跃参与，纷纷走上赛场、拿起球拍，放松身心、相互交流。

本次羽毛球比赛采用抽签方式随机组队，这样有助于各部门之间加强横向沟通，培养整体团队意识。比赛分为男单个人赛和女单个人赛，按照初选、复选和决赛模式进行，初选是率先获得5分的选手进入下一轮比赛，复选是率先获得11分的选手为胜方并进入决赛，决赛采取的是三局两胜制，每局11球，率先获得两局者则为胜方。

比赛正式开启后，现场热火朝天，发球、进攻、快攻、扣杀，参赛选手们在场上激情比拼，贡献精彩赛事，场边的嘉人们也是热情高涨，自发组起啦啦队，呐喊助威。通过激烈角逐，最终有三位同事胜出



获奖，分别是：周彦获得男子组单打冠军，陈兵获得男子组亚军，罗国平获得女子组单打冠军。

此次比赛，大家的参与感非常好，比赛时不骄不躁，领先时不松懈，落后时不气馁，正所谓，竞技体育不只比输赢，还比勤奋、拼搏和认真的态度。相信嘉人们也一定能把比赛中涌现出的鼓足干劲、争先奋进的精神和昂扬向上的风貌，积极运用到工作中，为兴嘉生物的事业发展加码助力。

传承红色基因、筑牢理想信念 ——兴嘉生物党支部开展五月主题党建活动

为深入开展“一月一课一片一实践”活动，2024年5月25日，兴嘉生物党支部前往韶山开展“传承红色基因，筑牢理想信念”主题党日活动和“中国共产党纪律处分条例”专题学习会。

活动中，支部党员有序参观了毛泽东雕像广场、毛主席纪念馆和毛主席故居，在讲解员的引领和解说下，透过一个个有关伟人的故事、一件件陈列的物品，共同感受伟人“埋骨何须桑梓地，人生无处不青山”的远大抱负，回望中国共产党的百年奋斗历程，体会共产党人艰苦奋斗、勇往直前的革命精神。

随后，党支部组织开展了“中国共产党纪律处分条例”专题学习会，并鼓励每位同志结合任正非《给青年的18个建议》学习感悟进行分享，在交流学习中，全体党员深刻认识到每一个共产党员都应坚决维护党章、党纪，成为有理想、守纪律、有能力、健壮体魄的新有为青年，为社会发展、企业建设贡献自己的力量。

通过此次主题党日活动和专题学习会，支部党员们深刻了解了中国共产党砥砺奋进的光辉历程，激励党员们自觉弘扬党的光荣传统和优良作风，传承红色基因，以更高标准、更严要求、更强担当推动自身工作实现新飞跃。



“

目标越多的人，
工作效率越高，成就感越强；
事件越多的人，
越没有成就感和幸福感。

→将『事件』转化为『目标』