

奋斗兴嘉人

XJBIO'S TRIVING SOULS

46^期

08/2025

全球微矿智慧营养引领者



目标引领，团队共进： 一起做出成果！

无论是管理层还是员工，大家每天忙碌的核心，都是为了实现公司的经营目标。而要让目标从“数字”变成“成果”，需要我们在目标、团队、方法三个维度形成共识、协同发力。

一、目标：从“抽象数字”到“行动指南”

公司的年度经营指标，从来不是管理层的“独角戏”，而是需要拆解到每个部门、每个人，让团队的每一个人都清楚自己的工作如何“影响”全局——千斤重担人人挑，人人头上有指标。

更重要的是，目标不能“拍脑袋”。每个目标背后都要有背景分析，分解时要明确关键动作，比如业务部门针对销售目标每月复盘客户开发情况；推动时要约定跨部门协作的节点，比如每月月初，营销后台支持部门召开跨部门联动会议。每个月底团队一起盘点目标完成进度：哪些做到了？差在哪里？怎么改进？这样目标就不会“年初喊口号，年底找理由”。

二、团队：从“各司其职”到“彼此成就”

工作的核心永远是人，但“管人”不是挑错，而是把每个人的优势变成团队的战斗力。团队里总有人擅长创意构思却不喜欢细节执行，有人做事严谨却不善对外沟通。若强行让前者盯流程、后者跑客户，只会两败俱伤。不如让创意者负责方案设计，严谨者负责落地执行——用优势互补形成高效团队。

成长也不是“培训课”，而是在做事中练本事。新人不会写方案？主管先带着他看优秀案例，再让他写初稿，逐句修改；新人谈判经验不足？先让他跟着老员工旁听，下次由他主导、老员工兜底。缺什么就练什么，在解决问题的过程中提升能力，远比“填鸭式培训”更有效。

而成就感永远来自成果落地。当团队完成项目时，哪怕是客户夸了句方案专业，也要及时肯定，这种用成果说话的认可，最能凝聚人心。

三、方法：从“各自摸索”到“共享工具”

遇到问题时，与其各自摸索，不如一起总结方法、形成标准。比如有人发现上门拜访前先查客户近3个月动态，成功率更高；那就把这个经验做成拜访前准备清单，让新人也能快速上手，这就是——先建样板，再复制标准。

标准也不是僵化的规矩，需要动态调整，就像就像导航会实时更新路线，要跟着实践反馈优化，才能始终适配需求。所以，当主管和员工一起在实践中优化方法，让每个流程都好用、有用，工作效率自然会提升。

正如管理学大师彼得·德鲁克所言：“管理的本质，不是控制，而是释放人的潜能。”因此，管理从来不是主管对员工的指挥，而是所有人一起明确目标、用好优势、打磨方法。当我们清楚为什么做、谁来做更合适、怎么做更高效，工作就不再是负担，而是和团队一起闯关、一起成长、一起收获的美好旅程。

毕竟，能把事做成的，从来不是某个人的能力，而是一群人的合力。



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

08/2025
第46期

视野

01-17

- VIV ASIA 2025 完美收官 | 全新品牌形象闪耀国际舞台
- 交流互鉴·共赢发展 | 广西饲料工业协会考察团走进兴嘉生物
- 兴嘉生物荣获中国水产十大杰出成果奖
- 喜讯：黄逸强董事长当选中国饲料工业协会第八届理事会副会长
- 开启微矿新纪元 | “兴营养·嘉生命”品牌焕新发布会隆重举行
- 聚力同行·智创未来 | 长沙市饲料行业商会&兴嘉生物 破局发展研讨会圆满举行
- 标准引领 | 兴嘉生物又一项参与起草的团体标准发布实施
- 喜报 | 兴嘉生物成功通过“湖南省专精特新中小企业”复核
- 践行可持续发展，兴嘉生物再添国际双体系认证
- 廿载湘饲路·兴嘉伴同行 | 长沙市饲料行业商会20周年庆典暨高效种猪饲料技术论坛圆满举办
- 强化共识·深化合作 | 禾丰集团总裁邱嘉辉一行莅临兴嘉生物参观交流

行业动态

18-26

- 家禽业突围内卷：别只盯着产品，差异化生存维度或是破局关键
- 饲料企业如何打破内卷，实现高质量发展？
- 养殖模式革新，产业价值重构 | 2025年生猪行业中期展望

管理与文化

27-32

- 同频共振，打开高效团队的密码
- 拒绝孤雁，打破孤岛 | 在协作中破局，在联结中翱翔
- 全力以赴完成每一项工作
- 受人之托·忠人之事·拼死相搏
- 科研侦探的使命与担当

研发创新

33-36

- 螯哥220-L在蛋鸡产蛋后期的应用研究
- 饲料微量元素剂型对仔猪采食量的影响

微量元素动态

37-40

- 铜说锌语

兴嘉人风采

41-46

- 技能展风采，促练强技能 | 浏阳工厂2025年技能比武大赛圆满落幕！
- 安全护航发展，技能赋能成长 | 兴嘉生物浏阳智造基地多维赋能培训圆满落幕
- 芳华映雪，“锌”光闪耀 | 兴嘉女神的冰雪之约

VIV ASIA 2025
完美收官

全新品牌形象 闪耀国际舞台



3月12日-14日，VIV ASIA 2025在泰国曼谷IMPACT展览中心盛大举行。作为亚洲畜牧行业顶尖的盛会，展会聚焦畜牧生产、动物养殖及相关领域技术的深度融合，吸引来自全球100多个国家的1500多家精英企业和巨头参展，热度空前。继美国亚特兰大IPPE国际家禽饲料展之后，兴嘉生物董事长黄逸强先生、总经理向阳葵女士再次携国际部团队参展，以全新的国际化品牌形象拓展海外市场布局。

作为值得信赖的微矿营养整体方案提供商，兴嘉生物首次以全新升级后的品牌形象亮相海外，携“螯氏嘉族”旗下明星产品重磅亮相，吸引众多国际客户洽谈合作，共启微矿营养助力全球畜牧饲料行业新篇章。

展会期间，兴嘉生物展台人气火爆，往来客商络绎不绝。兴嘉生物的专业团队与来自全球的客户进行面对面的沟通，深入了解客户需求，耐心答疑解惑，探讨微矿营养解决方案。凭借优质的产品、详实的案例和试验数据、专业的技术和可靠的服务，兴嘉生物与众多海外客户达成合作意向，并赢得广泛的国际赞誉。

新形象、新技术、新方案引领新合作、新发展、新未来！VIV ASIA 2025完美收官。公司通过全新品牌形象、专业的技术展示、国际领先的产品与方案，与海内外伙伴共襄盛会，进一步深化了全球市场布局。作为全球微矿智慧营养领军企业，兴嘉生物将继续秉持创新驱动、可持续发展理念，充分挖掘和发挥微矿营养价值，不断推动行业技术升级和产品变革，以全球视野携手行业同仁，推动全球畜牧产业的共同进步，引领微矿产业迈向智慧营养的新阶段！



交流互鉴·共赢发展

广西饲料工业协会考察团 走进兴嘉生物

3月24日，广西省饲料工业协会会长沈水宝率领广西优秀饲料企业代表、协会相关人员等20余人莅临兴嘉生物考察交流。湖南省饲料工业协会顾问赵明、秘书长曹峰全程陪同。兴嘉生物董事长兼研究院院长黄逸强、技术副总裁兼研究院常务副院长匡自修、营销副总尹奇志等高管热情接待。



董事长黄逸强致欢迎辞，并对兴嘉生物作概要介绍。指出公司专注深耕微矿领域，以创新为驱动力，不断推动行业技术升级和产品变革，为全球饲料畜牧行业提供安全、稳定、高效、环境友好的微矿营养整体解决方案。作为全球微矿智慧营养引领者，兴嘉生物一直秉承开放的态度，积极倡导并践行矿物微量元素可持续发展生态链，为客户创价值、为行业添效益。同时，他深刻剖析行业发展趋势，呼吁更多行业同仁共同携手、共建生态、反对内卷，共促行业可持续发展。

公司产品线总监陈娟博士系统介绍了公司研发与创新体系。表示兴嘉生物以客户需求为动力，坚持自主研发创新，通过自建研发平台、与国内外科研院所合作开展联合研究等方式强化技术支撑和产品力，持续保持竞争优势，促进产业提质增效。

广西省饲料工业协会会长沈水宝充分肯定兴嘉生物作为全球微矿领域头部企业的优势，指出兴嘉生物在研发创新方面的投入力度和取得的卓越成果，值得借鉴学习；对兴嘉生物在坚持企业自身创新发展的同时，积极提升行业对微量元素的认知、为客户解决问题，促进行业健康发展表示高度赞赏。强调只有具有社会责任、专注深耕主业、注重技术和产品创新，企业才能在竞争激烈的全球市场中打造核心竞争力。希望大家利用好考察契机，深入交流学习，实现良性互动和有效合作，共同推动行业发展。

会上，考察团与兴嘉生物进行积极互动交流，就各自领域所关注的研发和技术问题展开探讨。沈水宝会长代表广西省饲料工业协会向兴嘉生物赠送了极具广西特色的礼品——广西铜鼓，祝福兴嘉生物蓬勃发展。

兴嘉生物荣获 中国水产十大杰出成果奖

2025年3月25日-26日，第九届中国国际水产科技大会在四川成都隆重举行。本届大会以“科技引领 创新赋能 绿色发展”为主题，汇聚水产领域政企领袖、专家学者及行业精英，围绕水产科技前沿、绿色养殖技术、智慧渔业等议题，共同探讨AI技术、循环水养殖、节能设备等创新应用，共商绿色渔业发展大计！兴嘉生物董事长黄逸强先生作为特邀嘉宾出席盛典。

在大会颁奖典礼上，凭借过硬的产品力和领先市场的微矿智慧营养解决方案，兴嘉生物再次荣膺“中国水产十大杰出成果奖”殊荣，兴嘉生物水产产品线王赏初博士代表公司上台领奖。兴嘉生物的每一项技术和产品革新，既凝聚着兴嘉人的智慧与汗水，更离不开行业、市场、客户的深度认可与支持！



在水产养殖中，矿物微量元素对于鱼类、虾蟹等水生动物的生长发育、肝肠健康、抗应激和免疫力提升等至关重要。作为全球微矿智慧营养引领者，兴嘉生物坚持“营养为本，智慧驱动”，以科技创新引领新质生产力发展，充分遵循和挖掘矿物微量元素的价值规律，通过持续研发投入，开发出了一系列安全、稳定、高效、环境友好的“螯氏嘉族”水产微矿产品，精准满足水生动物健康生长营养需求，从而帮助养殖户提高养殖效益，护航水产品质量安全。

未来，兴嘉生物将再接再厉，不断加大在水产微矿领域的研发投入，以微矿智慧营养持续为全球水产行业绿色可持续发展提供更多中国技术、中国产品、中国方案！



喜讯：黄逸强董事长当选 中国饲料工业协会第八届理事会副会长

4月18日，中国饲料工业协会第八次会员代表大会暨换届会议在青岛隆重召开。山东省农业农村厅党组成员、省畜牧兽医局党组书记、局长鲁波，农业农村部畜牧兽医局副局长辛国昌，全国畜牧总站站长、党委书记魏宏阳，中国饲料工业协会会长王宗礼以及300余家会员单位负责人出席大会。

大会选举产生了中国饲料工业协会第八届理事会及第一届监事会，兴嘉生物董事长黄逸强当选为中国饲料工业协会第八届理事会副会长。

此次当选体现了社会各界对黄逸强董事长及兴嘉生物行业贡献的高度认可。未来，公司将继续深化与行业协会的紧密合作，以科技创新驱动发展，充分发挥全球微矿智慧营养引领者的示范作用，携手行业领军企业，助推产业提质增效，为推动饲料行业高质量发展作出新的更大贡献。





开启微矿新纪元

兴营养·嘉生命 品牌焕新发布会隆重举行

新品牌，新活力，新未来！2025年4月18日，正值中国饲料工业展在青岛首日开展，兴嘉生物“兴营养·嘉生命”品牌焕新发布会在青岛国际会展中心（红岛馆）B4E060展位盛大启幕。中国饲料工业协会会长王宗礼，禾丰牧业首席技术官邵彩梅博士，安佑集团总裁赵刚等行业领导、专家、合作伙伴及媒体共同见证兴嘉生物品牌战略的全新启航。



辅音国际董事长赵明担任发布会主持

在品牌发布会上，兴嘉生物董事长黄逸强致欢迎辞，感谢行业领导、合作伙伴及社会各界的长期支持。指出兴嘉生物自创立以来，专注深耕微矿领域，不断探索创新，在全球首创羟基蛋氨酸螯合物，打造OMS最佳微矿营养添加模型，获有110余项国家发明专利，制修订17项国家、团体与地方标准，并有14种晶体入驻剑桥国际化合物结构数据中心。在国内率先推出羟基氯化物和缬氨酸锌螯合物，成为中国唯一拥有4个国家饲料和饲料添加剂新产品证书的企业。为更好应对市场需求与行业变革，兴嘉生物顺势启动品牌战略升级，深化“专业化、价值化、全球化”路径，以更好的技术、产品和服务，为客户创造价值，引领行业进步，为全球畜牧业贡献中国智慧！



进行行业发展的信心和担当。希望兴嘉生物以此次品牌升级为契机，继续发挥示范引领作用，为推动行业科技进步与可持续发展贡献更大力量。

中国饲料工业协会会长王宗礼为发布会致辞，祝贺兴嘉生物迎来全球化品牌升级新阶段。他指出，饲料工业作为保障粮食安全和农业现代化的重要基础产业，近年来发展稳健，但也面临粮食安全、资源环境约束等挑战，需要全行业凝心聚力，以科技创新为驱动，共同推动饲料工业迈向高质量发展新台阶。他高度肯定兴嘉生物作为微矿领域领军企业，为行业发展所作出的重要贡献。此次品牌战略升级，充分体现了兴嘉生物不断追求卓越、促

安佑集团总裁赵刚在发布会上发表贺词，高度评价兴嘉生物品牌升级的战略意义。他表示，作为战略合作伙伴，安佑集团与兴嘉生物已突破传统供应链关系，建立了涵盖原料供应、营养方案设计、技术研发等领域的多方位深度合作机制，实现了研发资源的优势互补。他指出，此次品牌升级充分彰显了兴嘉生物坚持科技创新、深耕微矿领域的战略定力。期待双方在未来进一步整合优势资源，深化协同创新，推动产业链上下游共赢发展。



兴嘉生物副总经理黄诗宇发布了兴嘉生物全新品牌视觉形象，并阐释了新的品牌定位“全球微矿智慧营养引领者”、品牌认知“值得信赖的微矿营养整体方案提供商”、品牌主张“智慧营养，见微知著”、品牌故事“兴营养，嘉生命”。他表示兴嘉生物品牌升级是在顺应行业大势的前提下，外驱力和内驱力共同作用的双向奔赴。未来兴嘉生物将秉持“价值创造、爱与奉献、可持续发展”的价值观，将智慧科技转化为微矿营养整体方案，为产业发展注入新活力，推动行业技术进步与变革。同时，以全球化的视野，携手合作伙伴与行业同仁，共建微矿智慧生态，赋能行业价值共赢。



在品牌焕新仪式上，董事长黄逸强与副总黄诗宇共启香槟塔，琥珀酒液在晶莹杯盏间欢腾流淌。营销团队代表齐切新LOGO蛋糕，掌声如潮，标志着企业同心开启崭新征程。

在发布会压轴的抽奖环节，大屏幕上数字飞速跳动，随着幸运嘉宾被选出，大奖一一揭晓，发布会也正式画下震撼人心的圆满句点！

发布会结束后的媒体群访环节，副总经理黄诗宇表示，兴嘉生物未来将通过持续强化技术原创力、研发生态体系优势、全球价值链整合能力，以及助推行业标准制定，不断将微矿的新思路、新技术转化为营养解决方案，打造全球差异化竞争力，助推全球产业提质增效。现场媒体记者纷纷就品牌升级相关问题展开深入提问。



新品牌，新活力，新未来！站在新的起点，兴嘉生物将以更清晰的定位、更开放的姿态、更创新的模式，携手全球合作伙伴及客户，共建产业生态圈，共创更加繁荣的农牧业发展新篇章。

聚力同行·智创未来 长沙市饲料行业商会&兴嘉生物 破局发展研讨会圆满举行

行业变革风起云涌，携手破局正当其时！5月10日，在长沙市饲料行业商会和兴嘉生物的共同组织下，“聚力同行·智创未来”破局发展研讨会在兴嘉生物总部圆满举行！长沙市饲料行业商会会长、湖南华佑生物科技有限公司董事长兰大万与商会书记、湖南农大追求饲料科技有限公司董事长唐家率27家商会成员单位代表参会。兴嘉生物董事长兼研究院院长黄逸强、总经理向阳葵、技术副总裁兼研究院常务副院长匡自修、营销副总尹奇志等高管热情接待。



会议开始，长沙市饲料行业商会会长、湖南华佑生物科技有限公司董事长兰大为发表讲话，表示在行业深度调整的当下，此次会议不仅是一次思维碰撞的破局之行，更是开局、布局与谋局的重要契机，同时也充分体现了兴嘉生物作为本土发展起来的全球微矿领军企业，饮水思源、倾听需求、回馈本土的决心与担当。希望各企业打破传统思维束缚，以坦诚、开放、务实的心态交流互鉴、共享真知，实现合作共赢，增添企业与产业发展新动能。



黄逸强董事长代表公司对商会到来表示热烈欢迎，并深刻剖析行业的现状与趋势，指出在挑战与机遇并存的当下，饲料企业应顺势而为，紧跟政策导向，主动入圈、积极建圈，打造产业生态链，探索新的发展路径，破局前行。作为全球微矿智慧营养引领者，兴嘉生物始终聚焦主业，以创新驱动企业发展，坚定践行十二字工作方针“做到位、讲清楚、看得见、听得到”，积极整资源、搭平台，做好客户价值服务，促进产业发展。公司坚定秉持开放合作的理念，愿与长沙市饲料行业商会协同发展，共绘行业发展新蓝图。



向阳葵总经理从微量元素行业解读、兴嘉生物战略定位、系统经营能力构建等三个方面，作《企业破局之道：系统经营能力的构建》主题分享。她指出微量元素作为“生命启动器”和“营养芯片”，应用价值重要且复杂，饲料企业需从安全性、稳定性、有效性、环境友好等四维度甄选产品。结合兴嘉生物战略定位，她从管理模式创新、技术创新、全球最丰满产品线构建、运营体系和人力资源体系建设等维度，分享系统构建企业经营能力的实践经验，表示公司坚持深耕微矿领域，不断强化差异化优势，打造核心竞争力，以服务全球客户，助推产业提质增效，引领行业进步。



兴嘉生物产品线总监张亚伟博士作《基于构建猪料市场竞争优势的微量元素差异化破局方案》主题分享，针对性介绍了猪用微量元素营养整体解决方案。

兴嘉生物产品线总监陈娟博士作《基于蛋鸡营养精准需求的预混料微量元素差异化技术破局》主题分享，为商会企业介绍了专业的蛋禽微量元素营养方案。

会上，大家纷纷就企业经营、预混料营养等关键议题，展开研讨互动。

湖南鑫美龙生物科技集团有限公司董事长刘建强发言，表示目前鑫美龙教槽料产品均已采用兴嘉生物微矿解决方案，应用效果显著。作为本土企业，大家应相互支持。兴嘉生物作为本土培育的微矿领军企业，其专业实力和产品品质都值得信赖，合作令人非常放心。

湖南百宜科技集团有限公司董事长罗文锋作企业经营话题的分享，他强调，面对挑战，主动发掘并把握机遇才是关键；破局需先入局，与其打破规则，不如重构新序，于困境中保持从容，以放松心态激发创造力，方能寻得破局之路。

湖南优久农牧有限公司总经理苏海燕主持猪预混料营养互动分享。他结合实际应用案例，生动分享了兴嘉生物微矿营养方案的使用体验，对产品提升生产效益、保障品质等方面的效果给予高度赞誉。

兴嘉生物技术副总裁兼研究院常务副院长匡自修在会上发言，表示公司多年来紧扣市场对微矿营养的深层需求，锚定全球前沿技术，持续探索微矿营养价值规律，以领先的技术、产品和服务赋能客户价值增长。

最后，长沙市饲料行业商会书记唐家作总结发言，表示研讨会内容多维、详实，希望大家以本次研讨为契机，今后加强良性互动、优势互补和有效合作，以实际行动，共同挖掘企业发展新机遇，实现企业发展新突破。

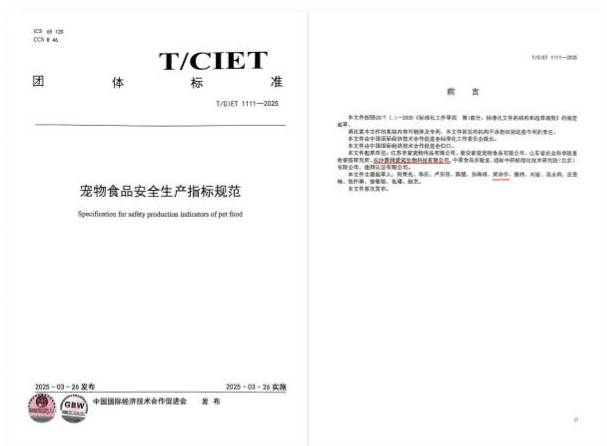
聚力同行，智创未来！兴嘉生物将与长沙市饲料行业商会进一步深化合作共识，以协同破内卷、以创新赢未来、以品质铸口碑，共促提升、破浪前行，为中国农牧业高质量发展注入新动能。



标准引领 兴嘉生物又一项参与起草的 团体标准发布实施

近期，由中国国际经济技术合作促进会发布的《宠物食品安全生产指标规范》（T/CIET1111-2025）团体标准正式发布实施。兴嘉生物旗下子公司长沙嘉润爱宠生物科技有限公司作为主要起草单位参与该标准的制定工作。这标志着兴嘉生物在宠物营养领域的标准化建设取得重要突破。

《宠物食品安全生产指标规范》（T/CIET1111-2025）团体标准从原料采购、生产工艺到添加剂使用等关键环节，为行业提供了明确的操作规范，填补了我国宠物食品安全生产标准的空白。该标准的发布实施，将引导宠物食品相关企业向标准化、精细化生产转型，从而有力保障宠物食品安全与健康，切实维护消费者权益，并助力国产宠物食品品牌提升国际竞争力，加速全球化和高质量发展进程。



作为全球微矿智慧营养引领者，兴嘉生物一直坚持“技术引领，标准先行”原则，将自身技术优势和最佳实践融入标准之中，为行业提供可借鉴、可复制的模式和经验。截至目前，公司已累计制修订8项国家标准、7项团体标准和3项地方标准！此次深度参与《宠物食品安全生产指标规范》起草，不仅是公司技术实力与行业责任感的又一次彰显，更将为公司在宠物营养领域的开拓注入强劲动力。

未来，兴嘉生物将继续发挥在微矿领域的技术优势，积极参与更多标准制定工作，将更多先进技术和优秀实践转化为标准，促进产业规范发展，引领行业进步！

喜报 兴嘉生物成功通过湖南省专精特新中小企业复核

近日，湖南省工业和信息化厅正式公布了2025年湖南省专精特新中小企业认定和复核名单，兴嘉生物凭借卓越的技术创新能力、稳健的市场表现以及突出的行业贡献，顺利通过复核，再度荣获省级“专精特新”中小企业称号。

专精特新中小企业是湖南省制造业高质量发展的中坚力量，聚焦细分领域，强化技术突破与差异化竞争。自2021年获评省级专精特新企业以来，兴嘉生物始终聚焦微矿智慧营养业务，持续加大研发投入，强化技术创新，优化产品服务，不断增强自主创新能力与差异化核心竞争力，引领行业进步。



附件2
2025年湖南省专精特新中小企业复核名单

序号	所在州市	企业名称
51	长沙市	长沙熙迈机械制造有限公司
52	长沙市	长沙兴嘉生物工程股份有限公司
53	长沙市	长沙永昌汽车零部件有限公司
54	长沙市	湖南北城新材料科技有限公司

作为全球微矿智慧营养引领者，兴嘉生物在全球首创羟基蛋氨酸螯合物，打造OMS最佳微矿营养添加模型，获有110余项国家发明专利，制修订17项国家、团体与地方标准，并有14种晶体入驻剑桥国际化合物结构数据中心；在国内率先推出羟基氯化物和缬氨酸锌螯合物，成为中国唯一拥有4个国家饲料和饲料添加剂新产品证书的企业。此次成功通过复核，不仅是对兴嘉生物在微矿领域专业化、精细化、特色化、新颖化等方面持续深耕所取得成果的高度认可，更为公司未来的持续进步注入了强大动力。

未来，兴嘉生物将继续坚持科技创新驱动企业发展战略，以精益求精、追求卓越的精神，积极探索前沿技术，强化核心技术研发与产品力，全面提升企业综合竞争力，为湖南省科技创新、为中国农牧业高质量发展贡献更多力量！

践行可持续发展 兴嘉生物再添国际双体系认证

近日，兴嘉生物在已通过ISO9001、ISO22000、GMP+、FAMI-QS等质量管理体系认证，以及OMRI有机认证和LCA认证的基础上，凭借卓越的管理体系与专业实力，成功获得ISO14001环境管理体系与ISO45001职业健康安全管理体系双重认证。

ISO14001与ISO45001是由国际标准化组织（ISO）制定的全球通用管理体系标准，分别聚焦环境管理与职业健康安全两大核心领域。这两项认证不仅是国际供应链与高端市场的核心准入资质，更是企业践行可持续发展的权威信任标识。



作为全球微矿智慧营养引领者，兴嘉生物一直是可持续发展的坚定践行者。通过建立完善的环境管理体系，公司系统化推进节能减排、绿色生产，实现经济效益与生态效益的协调发展。同时，公司坚持“以人为本”发展理念，持续构建职业健康安全管理体系，不断优化工作环境、完善安全防护、关注员工身心健康，为员工创造安全、健康、可持续发展的职业发展平台。通过打造环境管理与职业健康安全的双重保障，公司既实现了对生态环境的可持续承诺，又践行了对员工发展的长期责任，全方位确保产品的安全性、稳定性与企业可持续发展的协调统一。

ISO14001与ISO45001双证的取得，不仅是对公司长期以来在环境与职业健康安全领域规范化建设的充分肯定，更彰显了公司在可持续发展领域的责任担当。未来，兴嘉生物将继续以“匠心”精神，多维度筑牢质量管理体系，不断深化ISO14001与ISO45001两大管理体系的运行效能，实现企业自身高质量发展的同时，更好地促进经济、环境和社会的协调与可持续发展。

强化共识·深化合作

禾丰集团总裁邱嘉辉一行

莅临兴嘉生物参观交流

7月15日，禾丰集团总裁邱嘉辉、集团常务副总裁高全利、首席人力资源官赵文馨、关内区猪产业化板块技术总监朱秋凤博士一行，莅临兴嘉生物参观交流。兴嘉生物董事长黄逸强、总经理向阳葵、副总经理廖阳华、营销副总尹奇志等公司高管热情接待。

会上，兴嘉生物系统展示了自身核心优势。作为国内唯一获得四个国家饲料和饲料添加剂新产品证书的企业，兴嘉生物拥有110余项微量元素国家发明专利，主导或参与20项国家、团体与地方标准建设，有14种晶体入驻剑桥国际化合物结构数据中心，多个产品通过LCA、OMRI等国际认证；依托“螯氏嘉族”全系列产品矩阵，兴嘉生物已实现从单一产品供应到微矿营养整体解决方案输出的升级，持续为全球客户提供安全、稳定、高效、环境友好的微矿营养解决方案。

在交流中，黄逸强董事长表示，兴嘉生物将坚持“矿物微量元素文化、研发、价值应用的全球领军企业”的企业愿景，从技术研发到绿色生产，从产品创新到价值落地，不断践行矿物微量元素可持续发展生态链，推动行业进步。

邱嘉辉总裁对兴嘉生物的发展成果给予高度肯定，表示兴嘉生物在技术原创与可持续发展上的坚持，与禾丰全产业链价值共创理念高度契合；并就禾丰在养殖产业化、食品链布局等方面的创新实践进行分享。随后，双方就行业发展趋势、企业优势互补、联合研发、产品创新等方面展开深入交流。





廿载湘饲路·兴嘉伴同行 长沙市饲料行业商会20周年庆典 暨高效种猪饲料技术论坛圆满举办

7月12日，由长沙市饲料行业商会主办、兴嘉生物特别协办的长沙市饲料行业商会二十周年庆典暨第二届高效种猪饲料技术论坛在长沙市隆重召开。活动以“聚饲二十载，智创启新篇”为主题，汇聚众多领导以及行业专家、企业代表及商会成员单位，分享技术、庆贺盛典、表彰先进、共话未来！作为商会的重要发起者，兴嘉生物董事长黄逸强、总经理向阳葵受邀出席活动。

技术引领，分享前沿研究成果

兴嘉生物产品总监张亚伟博士受邀作《氨基酸螯合物助力种猪繁殖潜能的发挥》主题报告，深入探讨了氨基酸螯合物在种猪繁殖领域的重要价值。他分析了中国母猪PSY平均水平与中国最佳PSY的差异、造成种猪场成绩低下的五大因素及矿物微量元素作用机制，并展示了兴嘉生物在氨基酸螯合方面的研究成果和进展，重点阐述改善繁殖性能的微量元素应用策略，强调矿物微量元素与母猪繁殖性能密切相关——相比无机微量元素，安全、稳定、高效、环境友好的氨基酸螯合物更有益于提升母猪繁殖性能和健康水平。



功勋荣誉，彰显企业行业贡献

本次庆典，长沙市饲料行业商会特别表彰了一批为行业发展作出突出贡献的企业和个人。作为商会发展的奠基者与见证者，凭借多年来在微矿营养领域的创新突破，以及对商会和长沙饲料产业发展的长期支持与卓越贡献，兴嘉生物被授予“二十周年功勋企业奖”。



同频共振，共建产业发展生态

公司董事长黄逸强受邀出席庆典并于晚宴致辞，他在发言中回顾了商会与行业共同成长的历程，指出长沙市饲料行业商会始终是湖南饲料行业的一面先锋旗帜，为长沙饲料业发展指引方向。作为本土培育的企业，兴嘉生物的发展离不开商会与伙伴企业的支持；强调兴嘉生物作为坚定的同行者，始终与商会同频共振，公司坚持自主研发创新和价值创造导向，为全球客户提供安全、稳定、高效、环境友好的微矿营养解决方案，助力饲料行业向可持续、高质量方向发展。未来，公司将继续与商会深化合作，共拓市场机遇，共建协同发展的产业生态。



共办盛会，共同点燃庆典华章

作为长沙饲料行业发展的重要参与者，兴嘉生物深度参与本次盛会。从庆典答谢晚宴策划筹备到现场氛围营造，公司全程注入心力。兴嘉生物主持人以专业素养串联全场，兴嘉人团队精心筹备的开场舞《旗开得胜》点燃晚宴激情——这既是商会二十年风雨兼程的生动写照，更是对商会踏上新征程的美好展望，相信商会必将凝聚更多力量，再创饲料湘军的璀璨荣光！兴嘉人以实际行动践行与商会“共办盛会、同庆荣光”的初心，让协作精神贯穿庆典始终。



廿载湘饲路，兴嘉伴同行！作为全球微矿智慧营养引领者，兴嘉生物始终与长沙市饲料行业商会携手并进，共谱发展华章。未来，公司将继续深化战略协同，与商会、与行业同仁一道，汇聚行业智慧，共享市场资源，共同打造长沙饲料产业高质量发展新引擎，共绘湘饲产业璀璨新蓝图！

家禽业突围内卷

别只盯着产品

差异化生存维度或是破局关键

文章来源：中国禽业导刊

真正的差异化，远不止于产品本身。正如雷军所言：高端化不是价格标签，而是让用户觉得离开你，就背叛了自己的生活方式。

当下家禽产业链正深陷“产能扩张-价格下跌-利润压缩”的恶性循环。2024年全国白羽肉鸡屠宰量达86.46亿只，祖代种鸡引种量激增导致2025年父母代存栏维持高位，山东市场毛鸡价格一度跌至10元/4斤，屠宰端亏损严重；蛋鸡领域2025年上半年在产存栏达12.5亿只，主产区库存超安全线，蛋价跌破成本线，养殖户延淘老鸡进一步加剧供应压力。黄羽肉鸡等品类同样面临产品同质化、价格战白热化的困境，行业内卷已从“拼规模”演变为“拼生存”。

其实，真正的差异化，远不止于产品本身。在此背景下，行业亟需探索差异化发展路径。需要清醒认识到：真正的破局之道绝非局限于产品层面的微创新，而应着眼价值重构，通过场景革命、情绪经济、体验升级等维度重塑产业逻辑，方能跳出内卷泥沼，开辟发展新境。

一、家禽产业链内卷：松散结构下的零和博弈困局

松散型产业链结构正加剧行业催生畸形竞争生态：养殖户为压缩成本使用劣质饲料，屠宰企业通过压价争夺鸡源，种禽企业因进口种源成本高企陷入两极分化。更甚者，部分企业通过“换羽操作”延长种鸡生产周期，以牺牲后代品质换取短期成本优势，最终形成“劣币驱逐良币”的恶性循环。

终端消费呈现结构性疲软：2025年春节后至6月传统淡季期间，鸡蛋销量环比下降15%，餐饮需求萎缩叠加家庭采购低迷；白羽肉鸡屠宰端因终端需求疲软，库存高企导致分割品议价困难，企业平均亏损，行业陷入“旺季不旺、淡季更淡”的困境。

二、场景洞察：从用户痛点中挖掘差异化赛道

家禽消费场景洞察至关重要。正如手机行业曾陷入“参数内卷”，当旗舰机狂推“1亿像素”时，年轻人真实需求却是“深夜工位拍键盘”的实用场景——这本质是场景洞察的缺位。

家禽领域亦然。传统认知中鸡肉多作为家庭主菜，但单身与外卖经济崛起催生新需求：小包装、即烹型单人份鸡肉产品走俏，如即食鸡胸肉零食针对健身人群运动后补蛋白场景，迅速打开市场。若企业能深耕宠物喂养、休闲零食、健身减脂等细分场景，匹配产品形式与营销策略，必能在竞争中突围。

三、情绪价值赋能：让产品成为情感载体与身份符号

消费者对产品的需求已从“使用价值”升级为“情感共鸣”。瑞幸通过“周一续命水”等情绪化设计抢走星巴克市场，印证了情感价值的商业潜力。家禽企业可从以下维度破局：

1、场景化情感绑定

亲子家庭：打造“亲子共养一只鸡”概念，将鸡蛋与成长陪伴绑定，如某品牌推出的“小鸡成长手账”礼盒，让产品成为家庭情感互动的媒介。

银发群体：以“儿时的味道”为记忆锚点，包装土鸡蛋为“健康怀旧符号”，唤醒老年消费者对传统饮食的情感认同。

2、身份符号商业化

借鉴lululemon“自律信徒”的标签逻辑，为有机散养鸡设计“城市农夫”认养计划：消费者通过APP追踪鸡只生长，产品成为中产阶层“回归自然”的身份投射，实现溢价20%-30%。

3、焦虑痛点货币化

学习Keep“17分钟快煮课”的时间焦虑解决方案，开发“17分钟快煮鸡肉系列”，搭配“免切免腌”包装，精准匹配都市白领“没时间做饭”的痛点，将焦虑转化为购买动力。

四、场景设计策略：从被动销售到习惯驯化

宜家通过样板间温度控制、商品动线设计等细节实现消费引导，这一逻辑同样适用于家禽产业。可从以下维度重构场景价值：

1、线下场景体验化改造

即时转化场景：在超市生鲜区设烹饪展示区，现场烹制鸡肉菜品，以香味与视觉刺激触发购买欲；农贸市场摊位张贴“一周家禽食谱”，提供烹饪灵感，将产品与家庭膳食计划绑定。

信任构建场景：借鉴养殖场直播模式，在产品包装附“生长环境二维码”，消费者扫码可查看鸡只饲养全程，将生产过程转化为信任背书。

2、线上服务场景化延伸

推出“一周家禽食材套餐”，整合鸡肉、鸡蛋等产品，搭配“免切免腌”预处理服务，通过电商平台实现“一键下单、配送到家”，直接匹配都市白领“省时烹饪”需求，培养定期采购习惯。

3、生活方式场景化植入

参考蜜雪冰城“土味文化”传播逻辑，在社区举办“鸡肉美食工坊”，教学鸡架熬汤、鸡胸肉轻食等烹饪技巧，将产品使用延伸为生活方式体验；设计“家庭养鸡认养计划”，让城市家庭通过APP远程观察鸡只生长，使鸡蛋成为亲子互动的情感载体。

五、身份符号构建：从产品销售到圈层运营

lululemon将瑜伽裤转化为“自律信徒”身份象征的案例证明：当代消费本质是“身份认同的货币化”。家禽企业可通过以下路径打造专属消费圈层：

1、品牌身份精准锚定

主打有机养殖的企业可定位“高品质生活信仰者联盟”，以“0抗生素养殖”、“森林散养环境”等差异化卖点，吸引注重食品安全的中产家庭。

2、圈层运营深度绑定

构建“养殖知识+烹饪美学”双内容体系：社群内定期分享有机养殖技术白皮书、营养师定制的家禽食谱，举办“家庭健康烹饪大赛”等线下活动。

设计身份区隔符号：会员专属包装印刻“圈层认证编码”，定期发放“有机生活方式手册”，将产品消费转化为“品质生活方式”的身份表达。

3、溢价逻辑闭环设计

通过“身份认同-情感归属-溢价接受”的逻辑链条，实现20%-30%的品牌溢价。

六、案例启示：家禽业差异化突围的他山之石

1、泰国正大集团：从饲料供应商到厨房场景服务商

通过收购调味品企业与预制菜工厂，将鸡肉产品嵌入家庭烹饪场景，其“30分钟家常菜”套餐含腌制鸡块、秘制酱料及烹饪指南，2025年一季度东南亚销量同比增22%。

2、美国Perdue Farms：动物福利驱动的溢价重构

在鸡舍植入智能环境系统，确保每只鸡0.1m²活动空间，以“快乐鸡只认证”包装打入高端超市，产品售价较普通鸡肉高40%。

3、日本伊藤火腿：边角料的网红化再造

将鸡皮、鸡架研发为“炭烤鸡皮脆片”等零食，借#办公室摸鱼零食话题营销，单品年销售额破5亿日元。

在家禽产业深陷“产能过剩-价格内卷-品质趋同”的恶性循环中，企业亟需跳出“参数竞争”的传统思维。唯有从场景洞察、情绪价值、场景设计与身份塑造等维度切入，才能构建差异化竞争力，实现破局突围。

行业的未来，属于那些能将家禽产品重新定义为“场景解决方案、情绪共鸣载体与生活方式符号”的创新者。当竞争对手仍在扩建养殖场时，真正的破局点在于：能否为消费者创造“非你不可”的选择理由——这可能是契合健身需求的即食鸡胸肉，是承载亲子回忆的土鸡蛋，更是中产家庭彰显品质生活的身份标签。正如雷军对高端化的定义：“让用户离开你，就像背叛了自己的生活方式。”唯有精准拿捏人性需求，才能在激烈的市场竞争中开辟新赛道，引领家禽业迈向高质量发展新阶段。



养殖模式革新 产业价值重构

2025年生猪行业中期展望

文章来源：兴业研究

上半年回顾：

成本下行盈利改善，供给回升需求疲弱。2025年上半年生猪价格回落，仔猪价格持续强势，两者背离格局加剧。饲料原料降价推动养殖成本显著下降，带动全行业盈利改善，但利润向上游育种环节集中。基础产能维持高位、生产效率提升共同推动供给拐点确立，一季度出栏与存栏结束收缩趋势同步回升，出栏体重提升进一步扩大供给。终端消费受制于居民信心疲软，毛白价差低位、屠宰开工率低迷均反映需求复苏乏力。

下半年展望：

供给高峰将近，政策托底窄幅震荡。基于前期峰值能繁母猪存栏及生产效率提升，预计下半年生猪理论供给量将同比显著增长，创非瘟后新高。尽管政策干预力度加大，旨在缓解价格下行压力并减轻CPI拖累，但难以根本逆转供需宽松格局。综合判断，下半年生猪价格将延续窄幅震荡走势，三季度或现年内高点，四季度面临集中出栏压力，全年价格中枢预计维持在14-15元/公斤区间。

模式变革：

轻资产放养崛起，重塑产业链格局。新型“轻资产+专业化”放养模式正加速兴起，通过整合闲置资源、全国择优采购仔猪进行专业化育肥，显著提升运营效率并扩大规模，对传统养殖模式形成冲击。该模式下，平台企业形成对高品质仔猪的刚性采购需求，不仅显著扩大上游仔猪需求基数，更推动产业链价值向上游转移，加速产业链专业化分工进程，最终实现产业核心竞争力的重构。

区位重构：

产销分离加剧，南移布局价值凸显。生猪产业固有的产销分离格局在非瘟后跨省调运政策持续收紧背景下进一步加剧。分区管控等政策抬高了调运壁垒，加剧了主产区供应过剩压力，同时强化了主销区价格优势。区位优势向消费终端倾斜，产能向东部区及中南区转移趋势明确，建议优先布局该区域业务，把握区位重构机遇。

饲料企业如何 打破内卷 实现高质量发展？

文章来源：饲料宝典

一、饲料企业的大洗牌时期

当前饲料企业，大致可分为以下三类：

1、大规模产业链集团：

这类企业依靠庞大的规模发展，成功打造出完整的产业链。凭借巨大的体量优势，有效降低成本，为国家肉食品供应计划提供了坚实有力的保障。而且在生产过程中，持续大力投入科研，推动养殖朝着工业化流水线模式迈进，极大地促进了行业的发展。

2、高质量特色科技企业：

专注于高品质产品，做到了精而美、精而强。凭借前瞻的思维，能够精准洞察行业动态，迅速在新赛道中找准定位并深入耕耘。

3、跟风与价格战企业：

这类企业热衷于跟风、大打价格战，多采用代工模式且毫无自身特色。在行业发展进程中，既无法满足大集团规模化发展对产品、资金及服务的要求，也不能为特色养殖户提供所需的品质与特色产品。仍秉持过去针对散户的陈旧产品思维经营企业，只关注所谓价格低廉的产品。随着散户逐渐退出市场，他们也失去了生存的根基，被淘汰是必然结局。

二、行业洗牌期：危机中的机遇

1、规模化浪潮的“后遗症”：

部分头部规模企业以工业化思维将养殖变为“流水线生产”，虽满足了肉食品的数量供应，却也无可避免地致使肉食品风味与营养价值大幅流失。如今消费者面对餐桌上千篇一律的“标准化口感”，对差异化、个性化产品的需求愈发强烈，这正是我们的发展契机。

2、家庭农场的新需求：

随着散户的离场，中小规模的家庭农场在生产规模、硬件设施、专业人员、资金、信息及防疫手段等诸多方面，都难以与大集团养殖相抗衡。因此，这类农场主动寻求适合自身发展的路径，不再单纯追求肉品的规模效益，而是将重点放在满足人们对肉品风味的追求上。他们选择饲养更具特色的地方品种或有本土血统的杂交品种。因此硬件设施、专业技术的不足以及特色养殖的需要，高品质饲料成为这类客户群体的真需求。

三、破局之道：以“技术+服务”重塑行业价值

1、聚焦细分市场，深耕垂直领域：

不盲目追求“大而全”的发展模式，而是坚定地专注于细分领域，力求在特定领域做到独一无二且精益求精，

2、依靠技术创新，打破行业偏见：

持续投入研发预算，借助台湾窗口接轨国际前沿，深度挖掘家庭农场猪肉增值方案，例如发酵配方、肉品质提升及肉食品颜色优化等方面。通过这些技术，为中小农场提供媲美国际标准的养殖支持。这些技术并非徒有其表，而是能够切实帮助客户提升 20% 的溢价。

3、从“卖产品”向“卖价值”转变：

未来的市场竞争，核心在于全链条服务能力。我们要帮助农场主算好两笔关键账：

——经济账：如何通过精准营养降低料肉比，提高出栏溢价？

——信任账：怎样利用数据化手段证明肉品风味，打通高端销售渠道？

这就要求我们从单纯的“饲料供应商”转型升级为“养殖价值服务商”。短期可能会丢失一些不能“志同道合”的客户，流失部分销量，相信阵痛之后，这种坚持终将转化为长期竞争力，终将在洗牌中崛起，成为行业新势力。

四、行动纲领：三个“必须”

1、必须摒弃短期主义：

研发投入、客户培育以及团队成长，都需要时间的沉淀与积累。我们坚决不做“赚快钱”的短视生意，而是以 5 年、10 年甚至更长远的眼光，秉持长期主义

2、必须坚持以用户为中心：

每一位农场主都是我们产品的“关键参与者”。未来，市场部要协同技术团队深入养殖一线，销售部要成为客户信赖的“养殖顾问”。为客户创造价值是我们的使命所在，务必牢记：客户的成功，才是我们真正的成功。

3、必须打造学习型组织：

行业在不断变化，客户需求也日新月异。从营养师到生产工人，每个人都需要具备“跨界能力”，既要精通养殖技术，又要了解消费心理，还要掌握数据分析。公司将高度重视人才培养。

五、致未来的我们：平凡中铸就伟大

养殖业既是民生之本，也是技术创新的广阔天地。

当我们为风味猪肉，精心定制专属饲料配方；

当我们助力农场主，实现产品高价销售；

当我们让消费者，品尝到“小时候的味道”；

我们所创造的价值，远比利润更为重要——那是对生命的尊重，对土地的敬畏，以及对中国养殖业的责任担当。



同频共振 打开高效团队的 密码

• 应用技术部/王惠云

从信息畅通与团队合作的角度看，孤岛与孤雁的“孤”，更像对协作困境的隐喻，而它们潜在的“联结可能”，则藏着高效团队的密码。

孤岛的封闭，是信息壁垒的警示，这像极了团队中信息闭塞的状态：成员各自为战，数据不共享、经验不流通，看似“独立高效”，实则在重复劳动中内耗，遇到跨领域问题时更会因信息断层而停滞。真正的团队，不该有“孤岛思维”，而需像群岛般，以桥梁（制度）、航线（沟通机制）打破隔绝，让每个个体的价值在信息互通中放大。

孤雁的离群，是协作失序的折射：雁阵的高效，源于彼此的默契：前雁破风，后雁借力，阵型随气流动态调整。而孤雁的挣扎，恰是失去协作支撑的写照。这正如团队中缺乏配合的场景：有人抢跑却不顾同伴节奏，有人沉默却拒绝呼应协作，看似“有冲劲”或“求稳妥”，实则让团队整体效能打折。真正的合作，该像雁阵般，既明确各自角色，又懂得彼此托举，让个体的努力汇入集体的方向。

从“孤”到“合”，是团队活力的关键：孤岛若架起桥梁，便能成为彼此的补给站；孤雁若回归雁阵，便能重获前行的力量。对团队而言，信息畅通是“桥梁”，让想法碰撞、问题暴露、资源流动；团队合作是“雁阵”，让责任共担、优势互补、目标同频。少一些“孤岛式”的封闭，多一些主动分享的坦诚；少一些“孤雁式”的独行，多一些协同作战的智慧，团队才能在复杂环境中，既保持个体的锐度，又拥有集体的韧性。

以动物试验为例：从试验方案的撰写到试验执行再到采样，各环节中会出现很多共同协作的成员，只有试验发起人、试验执行人与试验采样人员都对试验的背景、目的以及相关执行要求均熟悉，信息共享，不做“孤雁”，才能让试验发起人对试验进展及时纠偏，确保试验按照要求准确执行，拿回精准的试验数据。

此外，试验从发起到执行，经历许多部门的配合：如新产品研发部提供原料、品控提供试验多矿、天华与研究院执行动物试验、应用研发部转化为营销工具等。需要各部门紧密联系，及时沟通，不做“孤岛”，否则，若是某个部门出了问题，也会对后续试验的执行造成重大影响，甚至造成试验失败，得到错误的结论，给公司产品研发与推广造成错误导向。

因此，在日常工作中，我们在团队内不要做“孤雁”，团队成员通力合作，信息畅通，为目标的完成助力；在目标推动过程中，部门不做“孤岛”，各团队紧密配合，步调一致，才能助力项目和公司目标的达成。

拒绝孤雁，打破孤岛 在协作中破局，在联结中翱翔

• 嘉润爱宠/母宛灵

苍茫海天之间，一座孤岛茕茕孑立，它被汹涌的海潮隔绝，被浩渺的烟波围困。孤岛之外，长空浩渺，一只孤雁奋力振翅。它的羽翼沉重如铅，每一次扇动都仿佛在对抗无形的枷锁。今天我想用“孤岛”与“孤雁”两个意象，和大家分享嘉润爱宠的成长，以及它背后关于“联结”与“协作”的故事。

一、孤岛困境：资源与信息的割裂

在自然界中，孤岛是孤立无援的象征，在商业战场上，目标不协同、资源难共享、信息不流通，最终导致效率低下的“孤岛效应”同样存在。嘉润爱宠在孵化初期也曾面临这样的挑战。比如刚开始进入宠物行业，我们根据大动物的经验埋头开发了宠物微量元素产品，但却对市场情况、客户真实需求不明确，以至于后续做了几次产品调整与升级。兴嘉想通过大动物的经验与微量元素的行业地位帮助嘉润爱宠开发出真正的宠物微量元素产品，股东想通过宠物行业的资源和人脉帮助嘉润爱宠快速进入市场，突破客户。但是因为资源和信息的割裂，不知道从何下手，看似努力，实则建造了独属于嘉润爱宠的“孤岛”。

二、孤雁归队：协作是破局的关键

大雁南飞时，之所以能跨越千里，靠的是“V字形”队形——领头雁破风，后续成员借力，轮流担当，共同减少阻力。嘉润爱宠也是如此，领头雁诗宇总带头破局，与国际营销和国内营销合作，充分调动各方资源，开拓新的客户资源；与目标客户共创，技术不再闭门造车，形成拥有强大实力支撑的宠物微量元素产品解决方案；与生产、供应链、销管部联动，销量滚动计划同步给供应链，动态调整备货计划，保障产供销的良性运转；与市场企划部协同，借助兴嘉品牌升级的力量，兴嘉自媒体也毅然成为宣传嘉润爱宠的主力军。当然也离不开运管，让我们招聘到新的营销经理，团队力量逐步壮大。与孤雁归队，方能翱翔万里，每一次跨部门协作，都为嘉润爱宠插上的一根翱翔的羽翼。

三、从“孤岛”到“群岛”：构建生态化协作网络

真正的突破，在于将“点对点协作”升级为“网状生态”。比如近期我们协同国内营销、国际营销，开发国内宠物客户以及北美宠物客户，当大家围绕客户开发织成一张网，孤岛便成了彼此呼应的群岛，孤雁成了雁阵中不可或缺的一员。

动物学家说，雁群中每只雁的鸣叫，都是对同伴的鼓舞。今天，嘉润爱宠正站在从0到1的临界点，它需要的不是孤军奋战的天才，而是坚信“我们大于我”的团队。飞得远，靠大家。愿我们不再做困守的孤岛，而是成为大陆的一部分，不再做彷徨的孤雁，而是用协作的风，托起彼此的翅膀。



全力以赴完成每一项工作

• 销管部/胡朵花

在分享“受人之托，忠人之事，拼死相搏”这句话的理解之前，我想先借用一个历史典故来开启今天的分享。刘备在白帝城病重之际，深知自己时日无多，便将国家大事和幼主刘禅托付给丞相诸葛亮。临终前，刘备对诸葛亮说：“君才十倍曹丕，必能安国，终定大事。若嗣子可辅，辅之；如其不才，君可自取。”诸葛亮听后，泣拜曰：“臣敢竭股肱之力，效忠贞之节，继之以死！”这一历史片段，不仅展现了刘备对诸葛亮的深厚信任，也体现了诸葛亮对托付的忠诚与担当。

在当今竞争激烈的市场环境中，“受人之托，忠人之事，拼死相搏”的企业伦理，是我们立足和实现目标的基石。作为销售助理，我不仅是营销团队的一员，更是连接前线业务员与公司的桥梁。他们托付的是信任，我们肩负的是责任。因此，我们的工作不仅仅是支持，更是对销售团队的忠诚与承诺。

回顾2024年12月，那是我入职以来最为紧张和忙碌的一个月。财务部门发布了年度报销截止时间的通知，为了

确保营销的各项费用能够及时报销，从而避免影响公司财务结算，我们迅速行动起来，在月初就制定了详细的活动计划和时间表，明确各个阶段的任务和责任人，加班加点地完成相关工作。与此同时，我们在12月底举办了营销全会，以总结全年工作并展望未来的发展方向。作为支持团队，我们分配不同团队成员负责会议的不同环节，为会议提供全方位的支持，确保活动顺利进行。

作为销售助理，销售数据的整理和分析是工作重点之一。这一过程不仅繁琐，还常常伴随着各种特殊情况，需要耐心和细致的工作态度。然而，每当我按时完成所有数据的整理和分析，并为销售团队提供有力的支持，帮助他们更好地制定销售策略时，这种目标获得感不仅是让人充满干劲，更让人明白这是一种托付——必须确保自己负责的模块工作按时完成、准确无误。所以现在面对再繁琐的数据处理任务，我也不会感到害怕或厌烦，而是全身心地投入到工作中，力求达到目标。与目标管理相结合，我想这也许便是目标驱动下的成就感。

总之，“受人之托，忠人之事，拼死相搏”不仅是职业道德的体现，更是工作的指南针。在销售支持岗位上，我将继续秉持这一理念，认真对待每一项任务，全力以赴完成每一项工作，将“受人之托，忠人之事，拼死相搏”的精神内化于心、外化于行。在平凡的岗位上以不平凡的职业精神，为兴嘉的持续发展贡献自己的价值！



受人之托·忠人之事·拼死相搏

• 财务部/付小琴



前面听过嘉人们对“受人之托、忠人之事、拼死相搏”非常全面的诠释以及精彩分享，今天我也聊聊我的理解。受人之托意味着信任和责任，忠人之事意味着忠诚和尽责，拼死相搏则意味着全力以赴、不惜一切代价。作为一名普通的财务工作者，当“受托”成为信仰，承诺便有了物理重量，不是机械执行指令，而是将委托人的核心利益内化为生存准则；每个数据节点都是必须攻克的山头，在月结倒计时中抢夺数据鲜度，用动态盘点遏制库存混沌。结合本人日常工作进行具体案例分享。

一、成本管理方面：为了能盘准库存，上年年终存货大盘点工作安排在2025元旦，而元旦前夕正逢公司年会及品牌升级发布会，运管、财务、生产部门同事还没卸下前一天的疲惫，如约在第二天清早六七点出发前往两个生产基地并于九点准时到达参加盘点工作，有人以战士的姿态在货架间反复清点确认，因为每一包物料都是流动的信用，每一笔数据都是托付的重量，我们用忠诚守护每个成本单元的尊严。

二、税务工作方面：深入研究税收法规，分析公司的业务模式，与税务机关保持良好的沟通，协调好税务风险和税务优化之间的关系。在这个过程中，可能会面临各种困难和挑战，但我们不能退缩。如：农历春节放假前，由于听嘉技术发票额度超限急需向税务局申请增加额度，恰巧税务局休息无人审批，通过多方资源协调成功增加额度后公司已放假，为不影响公司正常确认收入，我们部门的赵盈盈非常配合税务工作，过年期间坚守在家加班加点如期开发票。

三、IPO审计相关工作：在审计期间，我们既要积极配合审计人员的工作，同时也要捍卫公司在财务处理上的合理性。我们要搜集充分的审计证据，解释复杂的会计事项，确保审计工作顺利进行的同时维护公司的利益。如：券商、会计师事务所有时对我们提供的数据明细表提出质疑，我们通过追溯历史账目提供证据，以及一次又一次不厌其烦的结合实际情况演算逻辑，直到取得充分认可。

受人之托，忠人之事，我们交付的不仅是报表，更是企业永续经营的底气。作为财务人员，我们深知：每一分冗余库存都在蚕食现金流，每一点工艺疏漏都在透支竞争力，只有用“拼死相搏”的狠劲，才能为公司经营管理追出效率，在数据洪流中为企业守住边际利润！

科研侦探的使命与担当



• 应用技术部/孙久鹏

“受人之托，忠人之事，拼死相搏”，这句话不仅仅是一句口号，更是兴嘉生物研究院每一位同事每天都在践行的承诺。我们肩负着为养殖户提供科学、安全、高效、环境友好的动物营养解决方案的重任，每一项研究、每一组数据、每一份报告都直接关系到客户的产品市场竞争力和养殖效益。今天，我想从“科研侦探”的角度，和大家聊聊我们在动物营养研究中的具体工作，以及如何通过严谨的科学态度和细致的行动，为产品赋能、为客户创造价值。

一、科研侦探的工作日常

文献寻宝：从海量信息中挖掘科学机理。每次接到一个项目的试验方案任务，我的第一项工作就是当好“科研侦探”。科学研究的基础是文献，而文献的海洋浩瀚无边。为了找到某个问题的答案，比如“为什么某种微量元素能提升蛋壳质量”或“它在肠道中是如何被吸收的”，我需要在电脑前翻阅上百篇论文，像侦探一样筛选出关键信息。

这个过程不仅需要耐心，更需要敏锐的科学直觉。例如：

文献筛选：通过关键词检索和文献综述，快速锁定与研究主题相关的核心论文；

机理分析：深入理解微量元素的吸收路径、代谢机制及其对蛋壳形成的具体影响

数据对比：比较不同研究结果的异同，确保我们的试验设计建立在最可靠的证据基础上。

文献研究是试验方案的“地基”，只有地基打牢了，后续的研究才能稳步推进。

方案拼图：构建科学严谨的试验设计。在掌握足够的科学依据后，下一步是将这些零散的信息拼成完整的试验方案。试验设计是研究工作的“精准导航系统”，每一个参数、每一组对照，都直接影响最终结果的可靠性和实用性。以蛋壳质量研究为例，我们需要考虑以下问题：

指标选择：除了蛋壳厚度，是否还需要测量蛋壳强度、钙沉积率或其他相关指标？

对照组设置：空白组、试验组、竞品对照组，如何分组才能科学验证产品的效果？

采样设计：采集动物的哪个肠段？采样时间点如何安排？是否需要动态监测？

这些细节看似琐碎，但稍有疏忽就可能导致数据偏差，甚至误导产品开发方向。因此，我们必须确保试验方案的科学性和可操作性，为后续研究铺平道路。

二、数据整理：让数字讲出产品的故事

试验完成后，数据并不是冷冰冰的数字，而是产品效果的“语言”。如何解读这些数据，让它们为产品代言，是我们的核心任务之一。

侦探模式：发现数据背后的真相。当我们在分析一组数据时发现异常：某批次的产蛋率提升效果明显低于预期。通过“顺藤摸瓜”，我们排查到问题出在光照环节——试验期间光照温度波动较大，影响了动物的吸收效率。发现问题后，我们及时调整了光照参数，重新进行了部分实验，最终得到了可靠的数据。这一经历让我深刻体会到，数据异常往往是隐藏问题的信号，而科研人员的职责就是通过细致的分析找到根源，确保数据的真实性和科学性。

翻译模式：将复杂数据转化为易懂的结论。科研数据往往专业性强，如何让非专业人士（如销售团队、养殖户）快速理解产品的优势，是一项重要技能。例如：将“钙吸收率折线图”转化为“鸡蛋质量提升指南”，用直观的语言说明产品如何帮助养殖户提高收益；通过对比柱状图，清晰展示我们的产品在蛋壳厚度、产蛋率等关键指标上优于竞品。这种“翻译”能力，能够帮助客户更直观地看到产品的价值，从而增强市场竞争力。

存档模式：建立标准化数据管理体系。数据的价值不仅在于当下，更在于未来的追溯和优化。我们采用标准化的模板整理数据，就像为每只鸡建立“成长档案”，记录其生长性能、健康状态等关键信息。这种系统化的管理方式，不仅方便后续研究调用数据，还能在产品迭代提供历史依据。

三、报告撰写：用专业赢得客户信任

试验报告不是应付差事的文档，而是我们对产品的自信，更是对客户的承诺。图表会说话，在报告中，我们尽量用直观的图表代替冗长的文字描述。例如：用柱状图对比不同组别的蛋壳厚度，突出产品的优势；用折线图展示微量元素添加量与蛋壳质量的正相关性。这些图表能让客户一目了然地看到产品的实际效果，增强信任感。

结论清晰有力。报告的结论部分需要简洁明了，直接回答客户最关心的问题：我们的产品是否有效？效果比竞品好多少？如何在实际养殖中应用？

通过清晰的结论，我们帮助客户做出科学决策，同时也为产品的市场推广提供有力支持。

“

“受人之托，忠人之事，拼死相搏”——这不是一句空话，而是我们每一天的行动。愿我们手里的每一份实验方案、每一组数据，都能让我们的产品多一份魅力，让客户的鸡更健康，蛋更优质，养殖更轻松！

螯哥220-L 在蛋鸡产蛋后期 的应用研究

• 应用技术部/孙久鹏

试验于广东省某集团大型养殖场进行，选用445日龄产蛋后期京粉1号蛋鸡，随机分为3个处理组。其中对照组为该养殖场现用多矿方案（无机多矿+有机多矿，99089羽），处理1组添加800g/t螯哥220-L（1287羽），处理2组添加600g/t螯哥220-L（1294羽），试验期46天（2024年8月28日至10月13日）。

结果显示：

1、与对照组相比，螯哥220-L能够降低暗斑蛋的发生。饲喂试验料D20后，800、600g/t螯哥220-L组鸡蛋保存5天2-4级平均暗斑发生率分别下降44.17%、28.76%，其中800g/t螯哥220-L降低暗斑发生率效果更优。

2、与对照组相比，螯哥220-L能够显著提高试验第30、40天蛋壳颜色评分（ $P<0.001$ ）。其中，饲喂试验料D30后，800、600g/t螯哥220-L组显著提高了蛋鸡蛋壳颜色评分27.37%、28.24%。

3、在试验第40天，与对照组相比，800g/t螯哥220-L能够显著提高试验第40天蛋壳强度（ $P<0.004$ ），600g/t螯哥220-L在数值上有改善，但差异不显著。



研究表明：

螯哥220-L作为一种蛋禽高效饲料添加剂，能够显著降低暗斑蛋发生率。因此，生产中添加600-800g/t螯哥220-L可显著提升鸡蛋外观品质，降低暗斑发生，改善蛋壳颜色评分及提高蛋壳强度。

饲料微量元素剂型 对仔猪采食量的影响

• 应用技术部/张艺伟

对于仔猪来说，充足的饲料摄入尤为重要，增加断奶后采食量可以促进肠粘膜生长和功能发挥。猪的摄食受到自身味觉刺激（平均味蕾数15000个，比人高16~17倍）和嗅觉刺激（对气味识别能力比人高7~8倍）的双重影响，饲料中原料组成及相关加工工艺、保存方式等均会影响饲料的适口性，仔猪采食调控需避免原料负面适口性影响，选择适口性好的原料。

无机微量元素对采食的负面影响

微量元素因其价格便宜，往往不被重视，当前主要使用的是无机微量元素。无机微量元素中金属元素与配体以离子键结合，极易解离。一方面释放金属离子，具有独特的金属涩味、苦味；另一方面易吸潮，水溶液呈强酸性，对畜禽消化道黏膜的刺激大，导致仔猪不爱采食，表现为采食量下降。

新型微量元素改善采食的优势

新型微量元素主要包括：羟基氯化物、羟基蛋氨酸螯合物、氨基酸络（螯）合物等，因其独特结构优势，对仔猪采食量无负面影响，甚至具有促进效果。羟基氯化物结构稳定，不易解离出金属离子，刺激性小，适口性更好；羟基蛋氨酸螯合物及氨基酸络（螯）合物不易解离，无金属涩味，且配体具有特殊的氨基酸香味，具有诱食作用，能够提高仔猪的采食量。

试验验证

2024年，兴嘉公司在自有试验场开展仔猪偏食性试验，试验组使用螯乐112-I（羟基氯化物+氨基酸螯合物组合），对照组使用含硫酸盐的微量元素组合方案，结果发现：

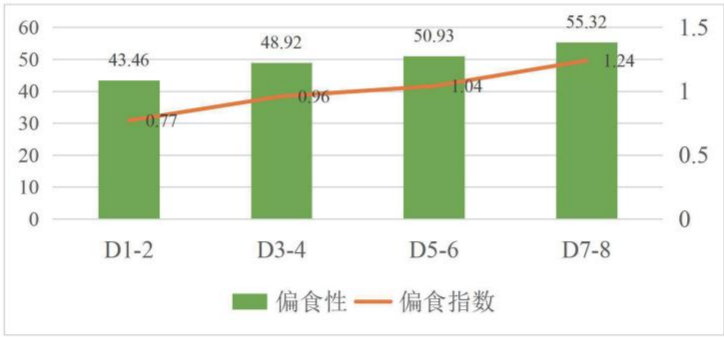
1、如表1所示，试验开始时，对照组VS螯乐112-I，无显著差异（P=0.091）；随着试验时间的推移，仔猪对于螯乐112-I采食量逐步递增，试验D7-8天时显著高于对照组（P=0.012）。

2、如图1所示，随着试验的进行，螯乐112-I组偏食性及偏食指数呈逐步上升的趋势，显示仔猪更加偏好采食该组饲料，其具有更好的诱食效果。

表1:不同剂型的微量元素对断奶仔猪采食量的影响

时间	对照组	螯乐 112-1	P 值
D1-2	792.53±286.36	609.25±306.12	0.091
D3-4	818.30±189.32	783.79±244.59	0.659
D5-6	822.97±176.61	854.00±142.10	0.588
D7-8	727.13±224.91	900.29±128.57	0.012

图1:不同剂型的微量元素对断奶仔猪偏食性和偏食指数的影响



注：偏食性(%)= $\frac{\text{螯乐112组采食量(羟基氯化物+氨基酸螯合物)}}{\text{螯乐112组采食量+对照组采食量(含硫酸盐)}} \times 100$ 偏食指数= $\frac{\text{螯乐112组采食量(羟基氯化物+氨基酸螯合物)}}{\text{对照组采食量(含硫酸盐)}}$

螯氏嘉族产品推荐

兴嘉螯氏嘉族产品（“螯美”、“螯乐”系列复合微量元素方案）使用氨基酸络（螯）合微量元素（羟基蛋氨酸、苏氨酸和缬氨酸等为主的必需氨基酸）+羟基氯化物组合方案，不添加任何形式无机微量元素，通过黄金配比，既可以避免硫酸盐适口性不佳的问题，又可以给乳仔猪带来一系列的营养功效。经过大量集团化客户长期稳定使用验证，对乳仔猪具有明显提高采食量，改善肠道健康，提高免疫力与抗氧化应激能力，改善皮毛外观等功效。

>> 2025上半年行情回顾

在经历了2020年底反弹，2021年-2023年箱体整理，沪铜主力于2024年5月创出历史新高88940元/吨（5月的月均价也到了82510元/吨）。全球资金流动性投资价值偏好，大宗商品核心工业品价值上移，铜价稳稳站上70000元/吨。

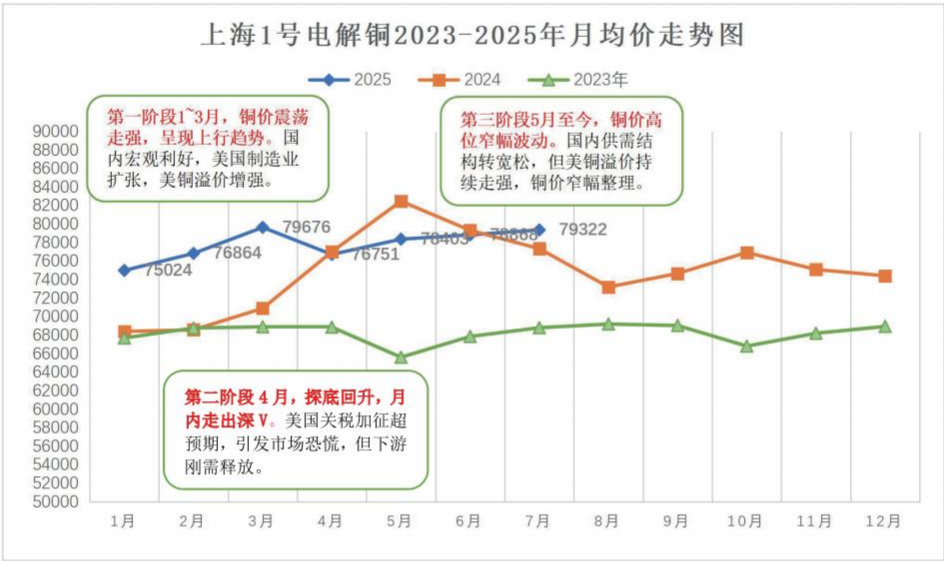
从2025年上半年走势看来，全球铜市整体呈现“N”字型走势，在75000-80000元/吨之间震荡。1-6月均价78648元/吨，较去年年末上涨4878元/吨。其中，受美国对进口铜加征关税预期的影响，导致全球铜资源持续流入美国，进一步引发结构性矛盾，美铜的高溢价带来的美国市场的虹吸效应是上半年铜价走势坚挺的主要原因。



其次，从供应面来看，全球矿山持续老化新增产能有限，铜矿产量维持低增长。近年来全球铜矿的资源发现速度逐步放缓，勘探难度和成本的增加削弱铜企资本开支意愿。铜矿中长期面临着增速偏慢及品位持续降低的困境。

2025年全球铜精矿的增量主要集中在南美及非洲地区，两者占全球增量近70%。其中，南美地区主要集中在智利、秘鲁、巴西及厄瓜多尔，非洲地区主要集中在刚果及赞比亚。恶劣天气、工人罢工、社区堵路、技术故障等突发事件也对铜矿开采造成不同程度的影响。

最后，从需求面来看。国内上半年出台了各种经济政策刺激消费，部分透支了未来需求。固定资产投资增速和消费均有超预期表现，终端需求带动铜材产量增加。如上半年全国社会消费品零售总额24.55万亿元，同比增长5%，其中二季度增长5.4%，比一季度加快0.8个百分点，逐季提升。其中，“两重”、“两新”政策，尤其是消费品以旧换新政策效果明显。



2025下半年行情展望

1、供应端：2025年以来，随着海外铜矿山扰动的升级，铜精矿散单加工费延续2024年年末走势，截止6月底整体承压下跌至-44美元 / 吨。相较于2024年的80美元 / 吨同比下降122美元 / 吨，处于历史低位→冶炼加工费降低→铜供应预期减少。

2、需求端：上半年下游需求韧性较强，对铜价形成较强支撑。主要美国需求强劲，且铜属于战略物资，地缘战争，新能源，AI需求→拉动铜的需求。

综上所述：2025年下半年铜价走势，整体看涨预期不变。具体表现在，供应紧张预期给予铜价底部支撑，冶炼厂和下游加工工厂的开工节奏或成为铜价短区间涨跌的重要影响因素，美国关税和美联储降息时间及地缘政治冲突仍然是影响铜价波动的重大因素。

7月31日美国意外宣布对电解铜的进口关税暂豁免，大超市场预期，将在很大程度上改变年初以来的全球铜贸易格局，进而对下一阶段铜价造成重要影响。美国市场对全球铜资源的虹吸将暂告结束，流向欧洲和亚洲的铜资源将增加，使得铜价短期承压。

Zinc

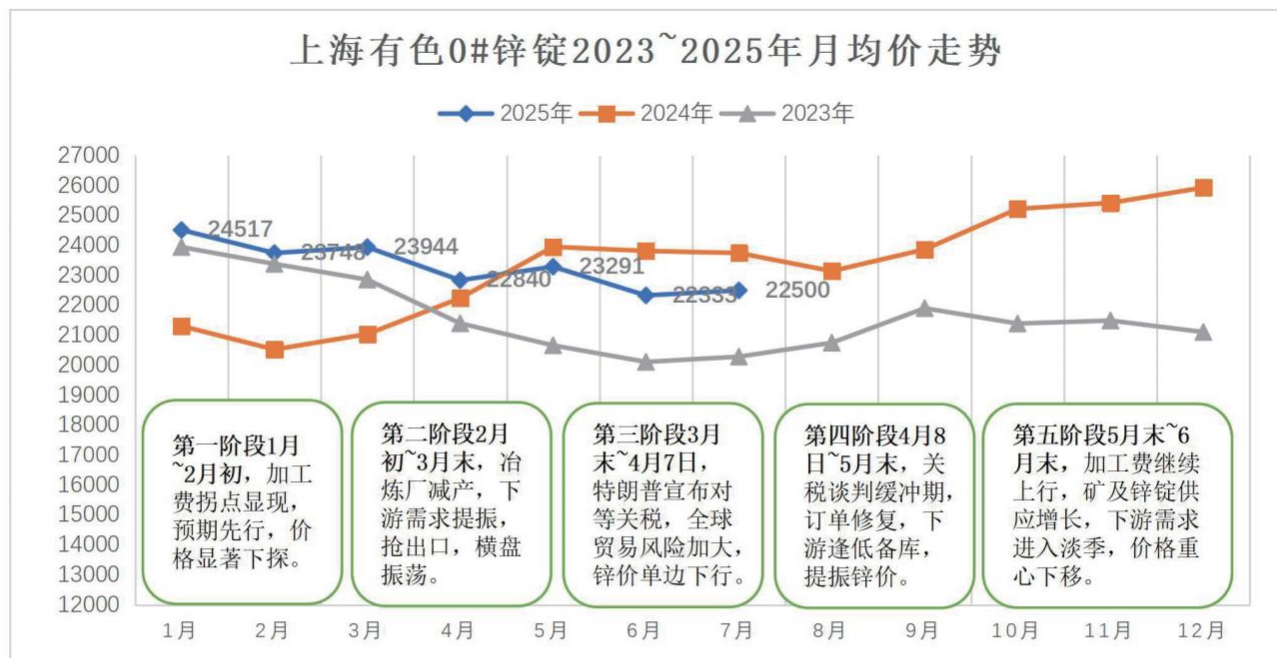
铜说锌语——锌

· 供应链管理部/傅旭



>> 2025上半年行情回顾

2025年上半年锌价震荡波动下行。1月开市见高点，自25460元/吨快速下探，4月最低跌至21620元/吨。整体重心有所下移，从24000元/吨左右下移至22000元/吨左右。具体来看，上半年锌价走势，总体可以划分为五个阶段。



从经济层面来看，上半年市场的关注点在于关税博弈。美国借加关税，与全球各国展开贸易谈判，以谋求达成有利于美国的投资及贸易诉求。但在关税战实施的松紧博弈反复过程中，美国自身通胀预期压力回升，美债公信力下滑，资金离开美元资产等负面影响也在显现。

2024年随着锌价上涨矿山利润恢复，海外矿山逐步复产，极大缓解远期锌矿供应难题。随着新增项目的持续推进和旧项目的复工复产，全球矿山产量逐步增长，全球锌矿供应预计在连续三年减产之后转向回升。

2025下半年行情展望

1、供应端：锌矿供应逐渐恢复，增产态势得以延续，国内外锌矿加工费都有所抬升，冶炼厂利润得到显著改善，锌锭产量整体呈现上升的趋势。

2、需求端：锌锭需求下游主要是镀锌行业，终端需求集中于房地产、铁塔基建等传统板块，除了铁塔等个别基建行业订单较好外，大部分终端需求有限；其次是锌合金下游，终端为家用五金、箱包拉链饰品、灯具、机械配件等。市场消费情绪低迷，消费降级，终端需求较弱。

综上所述：展望2025年下半年，宏观不确定性仍存，但矿端供应偏紧预期有所缓解，但下游需求端增量空间有限，预计锌锭维持供强需弱的基本格局，节奏存在先抑后扬可能性。

锌源添加剂的行情回顾和展望

（一）氧化锌

上半年氧化锌价格先扬后抑，但整体处于近三年的相对高位区间，其价格走势具体可以分为2个阶段。1月-3月氧化锌同锌锭价格走势，高位缓慢回落；3月末受主要原料次氧化锌等相关锌源紧缺及硫酸价格暴涨影响，价格止跌小幅反弹，并持续上涨。

展望后市，从供需来看，原材料短缺的问题在短期内难以缓解。氧化锌的成本下降空间有限。随着四季度进入传统旺季，氧化锌价格易涨难跌。

（二）硫酸锌

上半年硫酸锌价格呈“倒V型”走势，1月-2月延续2024年底价格走势；3月因硫酸锌社会库存低，叠加出口需求加大，原料紧缺，价格上涨；4月-5月部分厂家因环保问题停工，部分厂家开工不正常，价格进一步上涨；6-7月受供应宽松驱动，价格回落。

在7月中下旬硫酸锌价格跌至年度低点，引发下游客户的采购积极性，交投氛围明显回暖，主流生产厂家库存减少。随着国内和出口旺季到来，厂家挺价意愿明显，硫酸锌有望得到上行动力。

“技能展风采，促练强技能”

2025年技能比武大赛圆满落幕

• 浏阳智能制造中心/王小平

2025年5月10日，在这个风和日丽的日子里，“技能比武”大赛在紧张激烈的角逐中圆满落下帷幕！本次大赛以“以赛促学、以赛提能、以赛强技”为主题，来自各部门的多名技能精英同台竞技，在理论考试、物料识别、叉车理论与实操、打托堆码、包装实操五大项目中展开巅峰对决，充分展现了兴嘉人精益求精的工匠精神和扎实过硬的专业素养。

一、巅峰对决，精彩纷呈

本次大赛以理论和实操相结合，全面检验了参赛选手的综合能力，比赛现场亮点频出：

1、理论考场——选手们沉着应答，将安全规范、操作流程、专业知识、企业文化等熟记于心，展现了扎实的知识储备。最终班组长岳波、苏光鹭，以扎实的知识分别获得第一、二名，新员工肖帅以自身良好的基础及学习习惯获得第三名。

2、物料识别——火眼金睛，快速精准，选手们在分秒之间准确辨识各类物料，在答题纸上准确写出15种样品的名称，现场考官对选手们的答题进行判断打分与计时，既是比速度，同时也是比正确率。品控团队凭借日积月累对物料的熟知度，不负众望，获得团队第一。

3、叉车竞技——通过叉车理论考试且排名前十的选手比赛叉车实操。叉车操作员们稳、准、快、巧，绕、放、精准定位，高超的技艺令人叹服，真正实现了“人车合一”，最终杨本金凭借最快的赛道完成时间，成为本次赛季的黑马选手，脱颖而出，获得叉车技能第一名。

4、打托堆码——科学堆码，缠绕加固，选手们用双手打造出整齐稳固的托盘艺术品，细节之处尽显匠心精神。团队组合艾贤章、范立春凭借多年的成品生产经验，不仅堆码整齐有序，而且用时最短，获得打托堆码项目团队第一名。

5、包装实操——从放料、称量、取样、扎包、缝包、码包到贴标识等一系列动作的完成，选手们既追求速度，更注重质量，每一件包装作品都堪称完美。完成时间及动作的规范性作为评判的金标准，最终经过几组选手的激烈对局，苏光鹭、丁春明2人获得包装实操第一名。

二、以赛促学，赋能团队成长

本次大赛不仅是一场技能的比拼，更是一次全员提升的契机：

对标实战：赛项设置紧密结合日常工作场景，有效提升了员工解决实际问题的能力。

交流共进：选手们在比赛中相互学习、取长补短，营造了“比学赶超”的浓厚氛围。

树立标杆：优秀选手的精彩表现，为团队树立了技能标杆，激发了全员提升技能的热情。



三、荣誉时刻，砥砺前行

在颁奖典礼上，工厂领导对获奖选手表示热烈祝贺，并强调：“技能人才是工厂发展的核心力量，本次大赛不仅检验了员工的技能水平，更展现了公司追求卓越、精益求精的企业工匠精神。希望全体员工以获奖者为榜样，不断提升自身技能，共同推动公司高质量发展！”



四、匠心传承，再启新程

比赛虽已落幕，但追求卓越的脚步永不停歇。公司将以此次大赛为契机，持续搭建技能提升平台，深化人才培养机制，为员工成长赋能，为企业发展助力！未来，让我们继续以技能为笔，以匠心为墨，共同书写公司新的辉煌篇章！

安全护航发展，技能赋能成长

• 浏阳智能制造中心/陈艳双

6月13日，兴嘉生物浏阳智造基地多维赋能培训活动顺利举行。培训以“安全护航发展，技能赋能成长”为主题，特邀园区安委办、消防办、金阳医院及浏阳总工会等专业机构联合授课，通过理论讲解与实操演练相结合的方式，全面提升员工安全意识和应急技能。

在消防安全培训环节，园区安委办、消防办专家通过近年来典型火灾案例分析，系统讲解了隐患排查、初期火灾扑救及应急疏散等关键知识，并组织全员进行灭火器实操演练。金阳医院急诊科王主任团队则重点培训了心肺复苏、创伤包扎等急救技能，通过互动和实例教学的模式确保每位参训员工都能规范掌握。

本次培训特别增设职场软技能课程。浏阳总工会专业讲师通过情景模拟、角色扮演等互动方式，生动讲解了职场礼仪规范与高效沟通技巧，帮助员工提升职业素养。参训员工纷纷表示，这种“安全硬技能+职场软实力”的培训模式既实用又新颖。

此次活动不仅提升了员工的综合素质，也增强了团队的整体安全意识和应急处理能力，更彰显了企业“以人为本”的管理理念。未来，公司将持续开展针对性培训，以专业赋能助力员工成长，确保各项安全技能落到实处，为企业高质量发展提供坚实保障。





芳华映雪，“铎”光闪耀 兴嘉女神的冰雪之约

• 市场企划部/陈小飞



三月春风送暖，湘江畔樱花初放。在三八妇女节之际，兴嘉生物全体女性员工暂别工位，怀揣雀跃奔赴湘江欢乐城欢乐雪域，开启专属冰雪盛宴。这不仅是一次节日欢聚，更是一场精心策划的“治愈充电”，旨在释放压力、熔炼团队，让每位女神在工作中更显“铎”之坚韧，在生活中绽放“镁”之光芒。



蓄谋已久的治愈充电

兴嘉的每一寸进步，都浸润着她力量的光芒——显微镜前专注的身影、键盘上跃动的指尖、试验室里严谨的核查……她们是质量守门人，是创新提案者，却也常在忙碌中暂别生活的鲜活。工会的初衷清晰而温暖：“不仅希望女神们撑起一片天，更要学会点亮自己。”这场冰雪之行，正是要在凛冽清新的雪场空气中，在速度与协作间，释放压力、升温情感，助大家以更轻盈自信的姿态拥抱工作与生活。

雪道上的“锌”光初绽与协作交响

踏入雪域大厅，纯净的冰雪世界瞬间点燃了热情。分发雪具处，平日里严谨的女神们化身好奇的探险家，互相协助穿戴装备，暖意自然流淌。

娱雪区率先沸腾，彩色雪圈如闪电般飞驰而下，欢笑与惊叫交织碰撞；雪地摩托轰鸣，连最文静的同事也紧握把手，任风吹散发丝，兴奋高喊“再来一圈！”——束缚在此刻挣脱，活力尽情释放。

真正的挑战与协作在滑雪训练场展开。对于许多初次接触滑雪的女神而言，踏上细长的雪板，方知优雅滑行背后是对平衡与勇气的考验。基础教学后，雪道上演了一幕幕生动的成长记：生涩的挪移、失控的雪板、频频跌倒……成为每个人必经的印记。然而，兴嘉女神的“锌”之坚韧在此刻熠熠生辉，每一次踉跄，总有温暖援手及时伸来；每一次哪怕微小的成功滑行，都伴随着同伴们发自内心的真诚喝彩。跌倒、爬起、再尝试……雪道上蜿蜒的轨迹，无声刻录着个体勇气的萌发与团队力量温暖的托举。



归途中的“锌镁”回响

夕阳为雪域披上柔美金辉，也为这趟旅程画上圆满句点。踏上归途的女神们，脸颊红晕未消，眼中盛满满足与回味。

这一天，在冰雪的舞台上，她们以勇气突破自我设限，以互助深化同事情谊，以协作点燃团队激情。“锌”之坚韧赋予迎难而上的内核力量，“镁”之璀璨映照追求卓越的不懈光芒。

冰雪之约虽落幕，但淬炼的勇气、凝聚的情谊、激发的活力，将如不灭星火，持续照亮前路。愿每位兴嘉女神将这份“锌”动能与“镁”光芒，融入试验室的专注探索，闪耀职场的智慧决策，绽放在生活的每个精彩瞬间。

当“锌”之韧与“镁”之光在各自天地闪耀，兴嘉的宏图伟业，也必将在这片璀璨星辉的照耀下，驶向更加辉煌的远方！兴嘉的“锌”动活力永续，“镁”丽篇章，正由嘉人们执笔续写！



1 跨业务能力

找对客户，为客户服务

找对客户
读懂业务
创造价值

3大 核心竞争力

2 专业能力

为业务服务，互为客户

垂直深耕能力
总结提炼能力

3 合作能力

立体合作

向上合作

向下合作

跨部门合作

长沙兴嘉生物工程股份有限公司

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

服务中心：0731-84767639 0731-84746428

公司网站：www.xj-bio.com 传真：731-84760138

