

多家成员企业召开半年度经济工作会议

□综合报道

近期,浙农集团下属金诚汽车、明日控股、浙农投资、浙农华贸等成员企业陆续召开半年度经济工作会议,回顾了上半年工作完成情况,分析当前经济形势与存在的问题,重点部署下半年工作。

控股集团党委副书记、总经理李文华在明日控股、浙农投资和浙农华贸的半年度会议上充分肯定了三家公司在业务经营、改革创新及党建工作上所做的工作及取得的成绩,并表示集团将一如既往地支持成员企业发展。李文华指出,下一步,集团成员企业要进一步提升业务经营能力和盈利水平,时刻关注市场变化,选择合适发展路径,保持持续发展态势;要进一步提

升风险防范能力和化解水平,加强行业发展趋势研判和布局,认真梳理现有业务坏账、预付款和风险情况,避免出现大额风险;要进一步推动党建工作与生产经营深度融合,扎实开展党史学习教育,在抓好经营效益提升的同时,实现企业文化、团队意识、员工关怀的综合提升;要进一步严明廉洁纪律规范,强化警示教育 and 监督检查,保障企业持续健康发展。

金诚汽车年中经济工作会议围绕“夯实基础工作提质增效,增强危机意识创新创业”主题开展。会议要求公司上下做好行情研判,把控节奏,夯实基本功;对标优秀企业,取长补短,提高运营质量;增强危机意识,持续做好增收支工作;推进新项目建设,争取新品牌授权,继续做好防疫和安全生产工作。

华都成功摘得 济宁高新区两宗优质土地

□华都股份 李传胜

华章再启,双星闪耀。8月6日、8月11日,华都股份先后摘得济宁高新区两宗土地,合计面积226亩,以深耕精耕区域战略促进可持续高质量发展。

据悉,2010年华都进入济宁市场至今,已先后建成了沈河新苑、金色兰庭、金色兰庭·香堤等小区。本次摘得的两宗土地位于济宁市高新区重

点建设的蓼河新城核心区域,毗邻美丽的鸿雁湖,紧邻华都·国滨府西、南两侧,是华都股份联合高新区政府全力打造的现代化智慧住区。随着片区东部华都·湖滨印象的开业运营和南湖滨学校的开班招生,一个在家门口就拥有名家学府、成熟商圈、便捷的医疗服务、怡人的公园景观等全方位优质生活配套,集健康、智慧、绿色、人文等要素的未来社区即将荣耀开启。

速览

华通商贸召开2020年度“三会”

7月下旬,华通商贸召开2020年度股东大会、四届一次董事会、监事会会议。会议选举产生了公司新一届董事会、监事会,聘任了新一届经营班子,并明确华通商贸转型方向。浙农控股集团党委副书记、总经理李文华强调,要把稳定发展公司经营基本盘作为首要工作,立足现有主业,创新相关业务;要把差异化经营、赋能主业作为重要工作,积极探索参股企业的不同管理模式;要把转型升级、创新发展和优化调整作为长期工作,优化股权激励,建设人才队伍,审慎拓展产业链。

(通讯员 凌鸿彪)

浙农集团捐赠农资 助力嘉兴农户灾后恢复

8月16日,控股集团党委副书记、浙农股份董事长包中海赴嘉兴南湖区余新镇,代表浙农集团向当地受灾农户“烟花”影响的种植大户赠送了价值10万元的农资商品,助力该镇灾后恢复。包中海表示,下一步浙农将积极发挥平台作用和资源、渠道、技术优势,整合各方为农服务资源提供全程化、集成化、一站式服务,为区域农业生产水平提升和农业高质量发展作出积极贡献。

(浙农股份 胡大为)

台州首个数字农联合 为农服务平台建设正式启动

8月13日,浙江农合数字科技股份有限公司正式与台州市路桥区供销社签署数字农合服务平台SaaS服务合同,标志着台州地区首个数字农联合为农服务综合平台建设正式启动。下一步农合数字科技公司将与当地供销社围绕“生产、供销、信用”三大为农服务领域,全力打造有用、好用、实用且富有两地特色的数字化综合性为农服务平台,以数字转型持续深化农合“三位一体”服务。

(浙江农合 施旻 马千文)

浙农生态龙游基地 初期雨水处理系统通过验收

8月5日,惠多利下属浙农生态公司在龙游基地召开初期雨水处理工程设备系统竣工验收会。在听取项目情况汇报后,衢州市生态环境局龙游分局相关负责人及由外部专家组成的验收组一致同意该项目通过验收并正式投入使用。据悉,该项目由浙农生态公司投资85万元建成,经过新系统处理后排放的雨水,氨氮指标远低于国家排放标准35mg/L(ppm)。

(惠多利 钱艳君)

浙农爱普同呼伦贝尔农垦集团开展交流

7月27-29日,控股集团副董事长、浙农爱普董事长袁炳荣带队到呼伦贝尔农垦集团有限公司考察交流。双方各自介绍了公司情况,表达了进一步合作的愿景,并希望能在农业技术人员交流、区域项目建设、产品供应以及联合党建等方面加强合作。袁炳荣要求爱普农业科技团队提高农技服务能力,增进与农场农艺师的沟通交流,配合农艺师进一步科学配置作物营养方案。

(浙农爱普 温瑞)

宁波金惠利 为台风受灾地区“农友会”成员送温暖

受台风“烟花”影响,宁波多地发生洪涝灾害,其中宁波西乡广大农户尤其是“红美人”柑橘种植户损失严重。为此,宁波金惠利为当地“农友会”红美人组成员送上微生物菌剂等奖品,并派技术人员赶赴田间指导农户如何配药、用药,防止灾后果园病虫害的发生,帮助种植户恢复果园树势。

(浙农金泰 邵宏吉)

华都股份物业收费系统顺利通过验收

8月5日,华悦物业收费系统试点项目验收暨阶段性汇报会在安吉龙山庄园召开,会上亮相的收费系统以其高效、精准、便捷的操作体验获得与会者的一致好评。据了解,华

风雨无情人有情 浙农旗下企业驰援河南灾区献真情



□综合报道

七月下旬,河南省遭遇极端降雨天气,部分地区降雨量突破历史极值,郑州及周边村镇受灾严重,农业生产活动受到极大影响。浙农集团下属石原金牛、爱普科技和景岳堂药业等公司闻讯快速行动,驰援河南,为灾区捐赠化肥、农药与消毒物资,价值逾百万,覆盖受灾面积逾十万亩,帮助灾区人民渡过难关。

石原金牛团队第一时间赶赴现场了解灾区情况,并根据掌握的情况

加急准备了灾后农户所需的农药及解决方案。针对此次受灾严重的蔬菜作物和玉米、花生、大豆等大田作物,向河南省农业农村厅捐赠了价值48万元的杀虫剂和除草剂,价值10万元的罗西尔水溶肥,并安排农业专家随时解答技术难点,帮助农户用好用药,把损失降到最低。

爱普科技在了解到河南沁阳县急需磷酸二氢钾相关产品后,迅速定向灾区捐赠可供4.5万亩农田使用的磷酸二氢钾。爱普科技河南省区负责人对沁阳县周边经销商库存进行摸排,尽最大努力找

到最近的货源,经过多方努力,调拨到了可供1.5万亩玉米灾后恢复使用的货源。因疫情影响一时找不到物流车辆,工作人员就自己开着小货车去送货;现场没有装卸的人员,大家就自己当起“搬运工”……从接到求助信息,到肥料播撒到田间,全程不到48小时。

灾情之下,河南防疫工作更需支持。浙江景岳堂药业有限公司携手相关企业、协会,向河南灾区捐赠风油精、免洗抑菌洗手液等价值近50万元的物资,助力防汛救灾及灾后防疫工作。

第一场,未来浙农投资还将继续开展各类专题培训活动,提升员工经验及技能水平。

(浙农投资 方芳)

浙江电视台 聚焦浙农茂阳“阳光配送”工作

8月4日,浙江电视台钱江都市频道《壹周视点》栏目走进浙农茂阳,向观众介绍了公司基地直采、全流程食品安全检测和追溯体系、一站式食材配送解决方案及服务的“茂阳模式”,全面展示公司的CNAS实验室和周营养菜谱下单系统,有效传播浙农茂阳安全、优质农副产品供应服务商的企业宗旨。据悉,为响应《浙江省校园食品安全守护行动实施方案》,浙农茂阳逐步把校园食品安全纳入统一的信息化平台,打通舌尖安全监管的“最后一公里”。

(通讯员 戴斯维)

科创园35家小微企业 成功申报2020年度在孵企业房租补贴

7月29日,浙农科创园区内的35家在孵企业通过了2020年在孵企业房租补贴审核,补贴金额共计134万元,单家企业最高获补贴约11万元。近日,浙农绿色双创孵化器3家企业成功通过杭州市2021年第一批浙江省科技型中小企业认定。未来,浙农绿色双创孵化器将继续赋能企业发展。

(浙农科创 叶振宇)

“浙农视界”展厅举办第二批讲解员培训

为进一步提升展厅讲解员的综合素质和专业水平,打造一支素质高、业务精的讲解员队伍,8月4日,“浙农视界”企业形象展厅举办第二批讲解员培训,来自各成员企业的36名讲解员参加培训。通过展陈线上新约、使用流程介绍,多媒体设备操作教学及现场讲解教学等环节,学员们充分掌握了展厅的使用操作流程、讲解要点和讲解技巧,并在互动交流的过程中进一步熟悉了讲解工作规范。

(办公室 朱宇童)

立足服务寻突破 浙农金泰营销中心创佳绩

□办公室 朱宇童

“种下去十五天喷药,效果最好!”8月10日,浙农金泰营销中心东区负责人王晶莹一行正在湖州和种植大户周师傅交流农药使用技术。周师傅今年刚用上营销中心团队推广的新型除草剂“垦多”,王晶莹便联合金泰技术与市场部技术人员和“垦多”厂商专家组成回访小队,跟进该除草剂情况。

上半年,浙农金泰营销中心团队销售额较去年同期增长41%。这个组建仅一年多的十余人团队用数字交出了一份漂亮的成绩单。去年年初,浙农金泰为改变自营业务长期发展缓慢的现状,实现联销与自营业务两条腿走路,将公司营销一部和营销二部整合组建营销中心,探索总经理业务发展新模式。时至今日,改革已初见成效。

一支有使命、有归属的营销队伍

好农药要让农户看得到药效,浙农金泰营销中心团队本着这一理念,为每款引进的新农药产品“量身打造”数十块试验示范田,积极联络基层零售商,定期开展产品交流会,让新农药的优势深入农户心中。“‘垦多’是在推广的新药,对稻田里的阔叶草和稗草都有很好的防治效果,但价格比同类产品稍高,如果没有让农户亲眼所见,绝大多数农户是不会接受的。”王晶莹坦言道,“所以我们在杭州、湖州、嘉兴等地的水稻田开展试验示范工作,让一直亩难见杂草的稻田去说服农户选择我们。”

卖出农药绝不是销售工作的终点,帮助农户通过优质的产品获得更好的收益才是最终的追求。此次回访周师傅,王晶莹小队发现因人力不足导致周师傅的稻田保水措施不完善,农药喷洒不及时、不细致。他们主动为周师傅提供了相关建议,送出

足量的补喷农药,并和他约定团队会在下一季水稻用药前及时赶来指导、帮助用药。“我们两个人承包了三百亩的田,忙不过来经常误时,金泰专家在农忙时常常会联系我问问近况,也常来田里,这个月内是第二次了。”周师傅对营销中心团队表示感谢。拜访农户、走访基层零售商、回访药效,早起晚归四处奔走是团队成员工作常态,尤其在农忙时节,早上六点半开始准备,一天奔走四五个点,晚上到十二点才到家也是常有的事,这是努力为用户提供全程服务所付出的辛劳。

营销团队还致力于帮助农户提升作物与农技知识水平。一方面,团队经常组织各种前沿农技知识培训,加强与农药厂商专家和区内技术人员的沟通交流,提升团队成员自身的农技服务水平;另一方面,团队会搜集各类试验示范田实际案例,在交流会上与农户分享,针对性地帮助农户了解具体的用药知识。

这支富有自驱力的人才队伍建设得益于浙农金泰营销中心扁平化的改革举措。营销中心按照全国区域业务架构重新划分了东南西北中五大区域营销团队,通过优化公司内部资源配置和总经理客户(合作伙伴)网络,缩短渠道层级,推进扁平化管理,进一步激发营销人员的创新精神。此外,依靠员工持股制度支撑,每位员工都拥有了“金泰人”的归属感和“浙农人”的使命感,得以自我驱动,在工作实践中成长为农技与营销领域的复合型专家。

一系列有创新、有效果的产品方案

现代农业人力成本高昂,加之“肥药两制”政策环境下,种植大户更追求精准高效。“农户需要的是成套的作物生产方案,而不是某种单一的化肥、农药。”营销中心负责人杨森介绍道,“我们团队在科学研究



浙农金泰营销中心团队在田间进行农药使用技术指导工作 彭伟 摄

和不断地试验过程中去开发新的产品组合方案,让组合发挥更大作用,农药化肥搭配减少喷洒环节,套餐组合用药提升防治效果。”为满足农户对高效用药的需求,浙农金泰引进了诸多类似“垦多”的高效农药产品,在试验中总结最佳用药方案,并和其他除虫除草产品组合形成共治方案,帮助农户寻求防治“最优解”。

浙农金泰还积极引导农户使用对环境更友好、更安全的产品方案。公司积极与天津坤禾、美国布兰特、先正达、中科院等专业团队合作,在植物源生物农药、土壤健康微生物菌剂、作物抗逆能力管理、非生物胁迫信号素传导技术等四大领域不断探索新的产品。同时,也积极开发已有的绿色产品,进一步推广天然植物油助剂“怀农特”系列,开发“橙油+”方案,作为其他农药的混配剂,提高药剂在作物表面的粘附性、展着性和渗透性,实现减量增效。平湖的谢师傅就用上了这款绿色方案,“前两年

买了植保无人机,夏天喷药经常因为气温高农药蒸发快影响效果。现在用了‘怀农特’的‘橙油+’方案,能确保农药顺利发挥作用,不用再费心补喷,更安全有效还更实惠。”谢师傅对此赞不绝口。

金泰营销中心团队坚信“离作物越近,就会越有竞争力”。把握农民需求,提供高质量产品和金程式服务是从当今市场竞争突围的重要途径。作为厂商和农户中间的经销团队,浙农金泰营销中心以从传统的农资经销商向综合的农业生产服务商转变为目标,进一步加强产品研判决策,向农户灌输科学用药观念,推广环境友好型产品,助力现代农业发展;进一步提升服务水平,优化产品方案,帮助农户增产增收。

劳动密集型的种植业正在发生巨变,集成式、金程式、一站式的农药农服组合具有广阔前景。而无论是更优质全面的贴心性、展着性和渗透性,实现减量增效。平湖的谢师傅就用上了这款绿色方案,“前两年

做精小市场 服务大民生 华通市场公司锚定“五化”打造菜场新样板

□办公室 徐玥琪

上午8时,中国轻纺城综合市场烟火气渐盛。“来一斤虾。”“今天的青菜蛮新鲜,给我来一把。”整洁有序的摊位前,赶早买菜的市民熟练地与摊主交流着,这个绍兴柯桥区最大的中心农贸市场迎来了一天当中最为忙碌的时刻。

绍兴柯桥是一个托在布上的经济强区,这里有绍兴纺织业面向世界的重要窗口——中国轻纺城,而中国轻纺城综合市场则是中国轻纺城重要的生活配套设施和“后勤基地”。这个环境整治、品种齐全、吞

吐量大的轻纺城综合市场在十几年前是另外一番模样。“2002年刚接手市场时,地面湿滑、超摊经营、垃圾乱堆、非机动车横行,种种传统农贸市场的通病亟待解决。为了维持市场环境整洁,有时候我们晚上下了班还要留在市场内清扫冲地。”华通市场公司总经理何汉良表示,2011年,公司开始对轻纺城综合市场进行市场体系改良。市场环境差,就科学规划市场功能分区,加强各摊主卫生保洁意识,确保地面整洁干净,着力提升整体环境;市场经营不规范、管理难,就完善市场安全生产、食品安全、消费者投诉维权、经营者信用奖惩等管理制度,

把经营户当成员工来管理,设置诚信、食品安全、水电等保证金和扶弱助困的爱心基金,并设立“市场培育奖”培养新经营户,通过制度化与人性化相结合,将市场上上下下拧成一股绳,合力推进农贸市场改造升级。

硬件改造带来颜值升级之变,多方联动实现监督管理之变,文明经营树立诚实守信之变。如今,按照“地不湿、无异味、菜安全、可追溯、价公道、计量准、能休息、讲诚信”八个标准改造的轻纺城综合市场已成为绍兴的一张“名片”,是当地学校、机关、企事业单位食堂认定的“品质保障”。这套“华通出品”的市场管理模式也被复制到公司下属的每家市场,助力市场获得“全国诚信示范市场”、“浙江省文明示范农贸市场”、“星级文明规范市场”、“浙江省放心农贸市场”等称号。

2021年1月,绍兴华通市场有限公司启动了“中国轻纺城综合市场·华舍农副产品综合市场、平水新城农产品中心市场”的“五化”市场创建工作,根据创建标准投入约170万元为市场配置了联网电子秤、一体商铺屏、智慧化信息大屏、智能监控等智

慧化设备,并改造设立了母婴室、经营户活动室、特色产品展示区等便民服务设施,将市场打造成集“便利化、智慧化、人性化、特色化、规范化”于一体的综合性服务平台。5月,三家改造后的市场以高分通过浙江省市场监管局的“五化”市场考核验收,并作为“五化”提升改造的示范性标杆市场,吸引了全省一波又一波的考察团前来参观



中国轻纺城综合市场 徐玥琪 摄

学习。除了聚焦市场改造升级、努力提升服务水平质外,如何扩大市场经营规模、优化市场网点布局也是华通市场公司一直在研究的“课题”。为此,公司专门成立了市场拓展部积极开拓市场托管业务,对绍兴市越城区、柯桥区多家农贸市场进行了多轮调研、谈判,并成功取得了柯桥区型態综合市场和湖塘综合市场的管理服务权。目前,华通市场公司已有12家农贸市场,其中6家为托管市场,市场托管业务规模逐步扩大。

农贸市场是食品安全监管的重要环节,也是市民群众主要的食品来源之一,小市场里蕴含着大民生。何汉良认为,华通市场公司当前最重要的工作是要做好做强规范化农贸市场,利用浙农控股集团的资源和优势进一步提升市场规模和影响力,在为农服务和乡村振兴的浪潮中发挥力量。

“华通市场公司的在管市场是省内市场管理的示范样板,这是我们的优势,但也存在挑战。”华通商贸公司总经理春春表示,受超市、社区生鲜店、电商等的影响,农贸市场的市场份额在逐年下降,市民的消费习惯也在不断转变。这就需要我们在新形势下找到转型升级之路,比如扩大市场覆盖面,提高市场占有率,转变盈利模式,直接介入农产品经销环节等,最终达到解决农民卖菜难、降低城市居民消费价格以及保障食品安全等目标。