

# 我省春耕在即 浙农全力备战

□浙农股份 胡大为

立春雨水后, 将入农忙时。2月中旬以来, 全省各地备战春耕, 浙农集团应时而动、主动作为, 积极发挥全省农资流通主渠道作用, 做好春耕农资市场调查、资源组织和调运配送等工作, 全力保障农资保供稳价, 助力我省春耕备耕。

目前, 受宏观形势影响, 主要化肥农药品种的价格维持高位, 对全省春耕农资供应保障工作造成重大挑战。对此, 浙农集团高度重视,

一方面及时传达上级文件精神, 主动加入中国农资流通协会春耕保供重点农资企业行列, 组织会商春耕保供措施; 另一方面加强市场情况与库存情况摸排, 在保质保量做好浙江省10万吨化肥淡季储备的同时, 加大采购力度, 主动协调铁路、船运等部门加快运输, 催调化肥农药入库, 并建立每周库存动态跟踪制度, 实时掌握各区域公司库存情况。

为保障充足供应, 集团着力打通农资产业链上下游各环节。在产品渠道方面, 积极拓展供应商网络, 持续丰富产品资源, 并主动调整经营结构, 调高环保高效的农资商品比重。经过协商, 浙农同战略合作工厂灵谷化工达成一致, 在保供需要时优先满足浙江省内需求, 一天时间即可投入市场。同时, 推进自有工厂技术改造, 提升整体产能, 石原金牛下属象山工厂提前全面复工, 相关化肥农药的生产原料和可供成品准备充足。目前, 浙农集团省内化肥库存、农药库存, 加之全省供销社农资公司库存, 可满足春耕期间我省用肥用农药需求。



总多利工作人员正在将急调化肥配运入服务仓库

在农资配送方面, 集团下属涉农成员企业春节期间每天安排值班人员和车辆, 及时为有需求的农户进行配送。下属各基层经营网点在春节期间持续联络农资配送工作, 并发动自有配送力量, 克服疫情和春节叠加影响导致的物流不畅等困难, 打通农资配送“最后一公里”, 全力保障产品流向终端市场客户。

集团技术人员深入田间地头, 在农业生产一线提供各类技术指导; 涉农成员企业充分利用微信、网络直播平台工具, 为农户冬种春耕期间施肥用药提供远程指导。

此外, 公司还联合省信用联社等金融机构提供供应链金融服务, 解决肥药采购资金周转问题, 为农户提供线上线下结合的数字化、精细化、系统化综合服务。

春耕期间, 公司将继续结合全省农会春耕服务, 有序推进优质农资供应、农机服务、统防统治、肥药定制、技术指导等业务工作, 为全省的春耕生产保驾护航。

## 速 览

### 浙农助力数字农会打造为农服务新模式

近日, 2021年度浙江省改革突破奖揭晓, 数字农会助力打造为农服务新模式荣获铜奖。新模式中建设的“浙农服”平台由浙江农会下属农会数字科技公司负责开发运营, 目前得到快速复制推广, 全省已有90个市县共享应用, 全国3个省市试点试用, 8.3万个农业主体和服务主体注册使用。(综合报道)

### 浙农农资通过浙江省职业技能等级认定试点申报

近日, 经浙江省职业技能等级认定试点资质申报线下评审答辩、在线审批, 浙江农资集团顺利通过资质申报, 成为杭州第一批获得农业经理人、农业技术员职业技能等级认定试点资质的企业。据悉, 获得职业技能等级证书可同步享受积分落户、技能提升补贴等政策。未来浙江农资将推进涉农人才培养与相关职业资格认定标准有机融合, 为建设现代农业社会化服务体系提供人才支持。(浙农股份 王剑军 周晨辉)

### 武义惠多利春耕农资保供工作获当地媒体报道

2月19日, 金华广播电视台移动端客户端“无限金华”对武义惠多利春耕农资保供工作进行了报道。报道称, 在国内农资商品价格持续高位运行形势下, 公司积极发挥县域农资供应主渠道作用, 全力做好春耕农资保供工作, 保障农资储备量与去年基本持平, 助力当地农业生产开好头、起好步。(通讯员 范建政)

### 绍兴宝顺荣获绍兴市高技能人才集聚示范企业称号

近日, 绍兴市人力资源和社会保障局的公告中, 绍兴市高技能人才集聚示范企业名单。绍兴宝顺荣获“2021年绍兴市高技能人才集聚示范企业”称号、售后技术经理蔡瑞荣获“2021年绍兴市高技能人才集聚示范企业首席技师”称号。(综合报道)

### 金城汽车商用车事业部举办第二届销售技能比武大赛

1月下旬, 金城汽车商用车事业部第二届销售技能比武大赛在浙江金城上通展厅举行。比赛分为上通和金铃两个小组, 通过在线答题和情景演练两个环节, 考验销售顾问对本品和竞品的掌握情况。经过激烈角逐, 分别决出了两个销售项目的前三名。(通讯员 尹海燕)

### 景岳堂入选绍兴市实践教育基(营)地

近日, 在绍兴市教育局与文化广电旅游局组织开展的第三批绍兴市中小学生研学实践教育基地(营)地申报认定工作中, “景岳堂中医药研学实践教育基地”成功入选。据悉, 基地位于绍兴市柯桥区钱清街道, 内设百草园、中药标本馆、中药炮制生产、智能小车发车等近2万平方米的展示区, 全年对外开放, 在传播中医药文化方面发挥了重要作用。(华通医药 卢方明)

### 明日软包 赶制5500万只核酸检测试剂袋

春节前夕, 明日控股下属杭州明

日软包有限公司积极响应政府号召, 在完成1000万只核酸检测试剂袋的交货工作后, 毅然接下5500万只新冠病毒核酸检测试剂袋的生产任务, 开启春节假期连续生产的“循环”模式。公司先后安排40名员工投入生产一线, 制袋车间7台三边封设备24小时不停机满负荷生产, 每日生产新冠病毒核酸检测试剂袋500-600万只, 提前3天超额完成生产任务。(明日控股 刘华)

### 华都股份湖州党支部开展公益捐赠及爱心帮扶活动

近日, 华都股份党总支下属湖州党支部向安吉县红十字会捐赠1.5万元物资, 并与安吉县红十字会共同前往困难家庭开展爱心慰问活动。慰问组一行带着大米、食用油、棉被等物资先后走访安吉县15个乡镇的70户困难家庭, 为他们送去冬日的关怀与温暖。(通讯员 林菁)

### 龙泉美林公司获评龙泉“地方贡献力量企业”

2月14日, 在龙泉市委市政府组织召开的全市营商环境建设暨作风效能革命大会上, 浙农实业下属龙泉美林置业有限公司获评2021年度“地方贡献力量企业”。2021年, 浙农实业龙泉项目顶住市场压力, 克服市场下行、贷款受限等困难, 努力完成“双力争”目标, 累计实现签约销售9.19亿元、回笼资金9.53亿元, 尾盘去化达95%, 在龙泉当地树立了国企精筑的优质口碑, 打响了“浙农”人居品牌。(浙农实业 俞怡闻)

### 浦江农贸市场派送“留浦过年”暖心代金券

春节前夕, 浦江农贸市场会同浦江县供销社、县综合行政执法局向留浦过年的外地人员派送30元无门槛市场代金券并积极倡导留浦过年。市场员工前往周边单位, 为坚守岗位的一线工作人员送上暖心代金券, 同时也在市场内开放领取通道。活动期间, 每日都有数以百计的外地人员来市场领取代金券。他们纷纷表示, 农贸市场此举体现了大企业担当, 让在异地打拼的人感受到了关怀和温暖。(浙农实业 张轶璇)

### 唯尔福捐赠3万元防疫物资

1月中下旬, 唯尔福在做好自身疫情防控的同时, 积极承担企业社会责任, 向绍兴市红十字会、上虞养老院、斗门街道等单位捐赠了总价值3万元的消毒湿巾、纸巾和成人纸尿裤, 助力防疫抗疫。(通讯员 肖艳玲)

### 浙农茂阳春节“不打烊”筑牢防疫后勤“保障线”

1月31日除夕夜, 浙农茂阳的中央厨房内, 职工们仍在为诸暨市21个防疫隔离点的年夜饭忙碌着。受杭州疫情影响, 诸暨市防疫隔离点日配餐任务增加到10000多份。春节期间, 浙农茂阳中央厨房处于常态化运营, 以保障防疫人员的餐品供应。除夕当天, 浙农茂阳还为驻守防疫一线隔离点工作人员准备了水果食品等礼物, 与年夜饭一起送到各个隔离点工作人员的手中, 为他们送上新年祝福。(通讯员 戴斯维)

# 寒时送温暖 真情暖人心

## 集团领导慰问退休老同志和困难员工

□综合报道

春节前夕, 控股集团开展“送温暖”系列慰问活动, 集团领导向退休老同志与困难员工送去春节慰问金与慰问品, 表达关心关怀, 并致以诚挚的节日问候。

控股集团党委书记、董事长李金华在紧抓防疫工作同时强调落实送温暖工作, 向多位老同志送去问候, 并对老一辈浙农人为公司发展作出的贡献表示感谢, 希望老同志保重身体, 继续关心与支持公司的发展进步。老同志们对集团领导的关心表示感谢, 为公司取得的一系列经营成果、疫情期间展现的责任担当感到骄傲, 并表示祝愿公司在新的一年里创造新成果、干出新成绩、再迈上新台阶。

此前, 控股集团党委副书记、总经理曹勇奇赴浙江茂阳看望因难职工阮文萍, 向她送上了慰问金和节日

祝福, 并详细了解其父亲的病情及他们一家生活现状。曹勇奇鼓励阮文萍保持积极向上的态度, 勇敢面对生活磨砺, 公司将持续关心他们的状况, 做每一名员工的坚强后盾。接过慰问金时, 阮文萍感动地说, “感谢公司对我家人的关心, 今后我一定更加努力工作, 愿公司全体员工家庭幸福、和和美美。”

控股集团党委副书记、浙农股份董事长包中海, 控股集团党委委员、浙农股份总经理林昌斌等集团领导及相关工作人员也分批走访慰问了困难职工, 倾听他们的困难诉求和愿望, 为他们送去关怀和温暖。员工纷纷表示将不辜负集团的期望, 以踏实勤奋和吃苦耐劳的工作态度做好本职工作, 为企业的高质量发展贡献自己的一份力量。

期间, 控股集团开展了驻外员工家属慰问活动, 向每一户驻外员工家

庭送上了鲜花盆栽和集团领导签发的慰问信, 以表达对驻外员工、家属的感谢和慰问。员工家属表示, 今后将一如既往地支持集团的工作, 照顾好“后方”家庭, 全力支持家人事业。

长期以来, 集团持续做好老同志、困难员工和驻外员工家属的关怀工作。2022年集团春节“送温暖”系列活动共慰问163人次, 发放慰问金47万元。其中通过浙农阳光爱心帮扶基金向家庭特别困难的员工发放爱心帮扶金13万元。据悉, 爱心帮扶基金自2013年成立以来, 已收到集团内部将近800人次的爱心捐款近300万元, 其中集团班子成员捐款近200万元, 截至目前已向95人次家庭困难员工发放了185.2万元爱心帮扶金。疫情期间, 集团上下更是团结一致、互帮互助, 多次成功防疫、抗击疫情, 浙农大家庭的爱心温暖着每一名浙农人。



包中海慰问华通医药三位困难员工



曹勇奇看望浙农茂阳困难职工



退休老同志收到慰问金



集团驻外员工家属收到鲜花和慰问信

## 匠心 浙农

# 惠多利业务员王晨阳的“三个跨越”

□办公室 朱宇童

18吨尿素有多重? 如果全部用火车装载, 大概需要3000节车厢。而18万吨, 正是惠多利氮肥事业部的业务员王晨阳2021年全年经手销售的尿素总量。

## 从编辑到业务员 跨越不同的工作领域

王晨阳2007年进入浙农旗下惠多利公司, 迄今已有15年, “我大学学的是出版与印刷专业, 听起来离现在这个业务很远吧。”他推了推眼镜继续说道, “一开始我并不是业务员, 当时主要负责办公室相关工作。”编辑《惠多利报》是王晨阳那段时期的主要工作内容, 每期有一半的版面是化肥使用、作物防治和行业最新政策等内容, “我们的报纸主要面向各类经销商, 要抓住他们的眼球, 最需要的就是为他们提供足够多的行业信息。”作为编辑的王晨阳必须快速掌握这些行话, 及时跟进化肥行业动态, “我必须去做, 不能甄别信息就难以办好报纸。而现在回看, 我也感谢那些宝贵的积累。”

2012年, 在办公室岗位上完成农资行业“入门”积累的王晨阳进入浙江惠多利氮肥部, “没想那么多, 就是想尝试突破自己”。农资业务员是夹心饼干, 挤在上游厂商和下游经销商中间, 既要把握需求的脉搏, 也要争取厂商的资源倾斜, 做好客情维护。没有经验的王晨阳跟着化肥部同事一起跑业务, 披星戴月是常有的事。农资销售不能不跑动, 没有调查就没有发言权, 不实地调查下

级经销商的区域作物、土壤环境和用户习惯就不了解市场需求, 不亲身与生产厂家积极对话就不能充分了解产品和价格波动。有一段时期部门人员变动, 跑业务的同事更少了, 王晨阳顶住压力, 更加积极“跑市场”, 用两年时间走遍了省内各大区域市场, 稳定维系着数十个下级经销商, 成功转型为一名合格业务员。

## 从老叶到小叶 跨越两代人的合作

一线业务员的辛苦是显而易见的, 频繁的出差、下田, 24小时为客户待命。目前, 王晨阳已经坚持了十年。他直言, 虽然辛苦, 但是工作中的成就感支撑着他一步步走下来。这种成就感大部分来自他的客户, 那些常常让他没有节假日的客户, 那些需要他帮着解决问题的客户, 那些逐渐成为朋友的客户。王晨阳的第一单业务客户是老叶, 一位丽水松阳的经销商, 因为年龄大, 农资销售经验丰富, 王晨阳跟着当地农户叫他“老爷子”, 这一叫, 就是十年。他俩经常一起交流尿素行情——价格涨了跌了、是不是囤货好时机、当地农户需求旺不旺, 一来二往, 两人成为了一路同行的好友。“我就是觉得他(王晨阳)靠谱厚道, 十年来他一不断货、二不作假, 哪怕偶尔我收到的有点缺漏, 也会马上查清流程做好售后, 绝不马虎。”老叶夸赞道。

前两年老叶退休了, 他儿子小叶开始接手销售点。王晨阳知道小叶经验不足, 每次联络时都更细心地和他分享各类产品的动态, 仔细了解他的诉求, 从出厂、物流到收货

都尽力帮忙协调。“我绝对的放心!”小叶笑嘻嘻地说道。成为两代人的朋友, 王晨阳靠的是真诚, “不打价格战, 因为客户更需要的是综合效益最优。他们希望的不是单一产品, 而是一整套解决方案——围绕着产品的信息分享、稳定的合同履行、及时有效的协调沟通。诚信是维系稳定客户的不二法宝。”

如果说刚开始从事业务的王晨阳是一腔热血, 那么现在他选择坚持则是一种热爱的习惯, “我喜欢每一单成交背后的成就感, 喜欢老客户一单一单接连不断的成就感, 喜欢这种在进步的成就感。当然, 他话锋一转, 眼里满是柔情, “也要谢谢我的家人, 在我忙的时候理解我, 在我工作困难的时候一直支持我。”

## 从浙江到广西 跨越千里的业务战线

去年四月, 多名负责惠多利广西业务的人员离职, 王晨阳临危受命, 离开熟悉的浙江市场, 冲入全新的广西市场“摸爬滚打”。“我原计划更频繁地出差找新工厂和新客户的, 但无奈疫情总是打乱原定出行安排。”王晨阳稍有遗憾。去年尿素供应收紧, 价格整体上涨, 年内最高涨至3180元/吨, 最高涨幅76.67%, 庞大的市场需求刺激和对供应不足的担忧推动着王晨阳和同事不断深挖上下游, “开拓客户能有效提升个人绩效, 而开拓新的供应口更能对整个氮肥部提供支持。”广西市场的尿素需求大量集中在工业方面, 板材厂、车用尿素、塑化合成……都需要



不同的尿素产品, 满足这些精细化的要求是王晨阳去年的另一个工作重点。维系老客户、挖掘新客户, 还要了解当地的使用习惯, 更新销售方案, 在他和同事的共同努力下, 四月后, 广西业务逐步恢复稳定。

在准备转向广西市场的那几天里, 王晨阳负责的浙江区域某仓库突发紧急事件, 部分货物出现滞留, 他没有放下这片深耕的热土, 加班加点多方斡旋, 保障了农资产品的按时交付。今年初, 王晨阳凭借出色的业务成绩, 被评为惠多利年度先进个人。

近年惠多利布局尿素期货市场, 王晨阳扎根下去从头学起, 了解相关金融知识、看懂行情研判报告、借助期货工具提升业务水平。“最困难的时候, 进步也最大。”电话响了, 王晨阳顺手接起, 迎接又一次跨越后的新挑战……