



【且行且思】

当我们背上行囊,踏上旅途,我们的心也跟着开始了一趟旅程……



对于旅行的定义,每个人都不相同。或为学习,或为放松,或为那一抹不曾遇见的美景……于我而言,回到家乡更似旅行。露从今夜白,月是故乡明。永康,这熟悉的地方,包含了我太多的情感。家乡的桥,镌刻着我童年的烂漫;家乡的水,承载着我青年的梦想;家乡的月,永远为我照明回家的路……

(明日控股 施师)



很多地方都有堪称壮美的日落,在我看来却没有一处能与沙巴的日落媲美。傍晚来临,太阳落到海平面上,漫天色彩绚丽的火烧云、平铺天际的金红海水,还有披上晚霞盛装的船,构筑成一幅无比动人的瑰丽画面。太阳在每一天都是壮丽的,它有步入黑暗的时候,却也正是因为有了这辉煌的一刻,才铸就了朝阳的美丽和希望。

(明日控股 王嘉)



浓墨重彩的秋

从绚丽多彩的亚丁雪山归来,我们相约来到稻城,骑行去看红草地。途经一片农田,里面四个藏族民正忙着收割青稞,脸上挂着丰收的喜悦,有说有笑。蓝天、白云、金黄色的青稞,服装各异的藏民,一幅自然与人文的和谐画卷被收进我的镜头。

(意大利 孙雪珍)



绽放的生命

在欧洲之巅——少女峰的山脚下,被瑰丽的雪景所征服,邂逅了无数绽放在雪山脚下的生命。牵着你小小的手大步往前,现阶段旅行于我的意义,作为母亲,陪着你妥妥起步人生这场马拉松,看着你的人生从你脚下绽放,不在于去了哪里,跑了多少远,风景有多美,文化有多深远,而在于有一种能量能让我们一直走下去。

(投资发展 洪明)

【金秋文化节】

拔河比赛拉开金秋文化节序幕

文/金莉燕 摄/胡大为

9月24日下午,第十届浙农金秋文化节开幕式暨拔河比赛在浙农大厦前广场举行。控股集团董事长汪路平宣布第十届金秋文化日正式开幕。汪路平表示,今年是公司搬迁到浙江农资大厦第十年,这十年来,公司发展实现巨大跨越,公司面貌一派欣欣向荣!他希望集团员工凝心聚力,广泛参与,通过文化节活动中的配合协作,增强员工对企业和团队的归属感;希望大家心梦相连,逐浪前行,每个员工都做好自己的本职工作,为企业发展贡献自己的力量;希望赛出友谊,赛出风采。

拔河比赛由集团各职能部门和各子公司组成的金昌汽车队、明日控股队、爱普车队、外贸电商联队、本级投资联队、金泰公司队、惠多利公司队、华都股份队、石原金牛队、金城汽



车队、实业投资队等11支队伍参赛。队、爱普车队3支队伍分别夺得冠军、亚军和季军。

办公室 王纪欣

10月17日,第10届金秋文化节乒乓球赛在江南体育中心乒乓球馆举行,比赛紧张激烈,观众热情似火,加油声、呐喊声与击球声混在一起响彻整个球馆。比赛团体赛循环赛和男、女单打淘汰赛,来自集团本部及子公司的8支队伍共50名队员参赛。

上午8:30,控股集团副董事长李盛梁宣布比赛开始。比赛现场战况激烈,在团体项目各场比赛中,多次出现比分接近的情况。经过数轮激烈角逐,男双、女双、混双分别决出前三名,集团公司队最终夺得团体冠军,明日控股队取得亚军,惠多利队取得季军。

下午的比赛精彩继续,男子单打决赛在惠多利员工张斌和集团本部级员工倪亚运之间展开,双方势均力敌,比赛进入白热化阶段。惊险救球、激烈扣杀,比分胶着上升,观众的心情也随着赛况紧张起伏。最终张斌夺得男单冠军,倪亚运憾居亚军,实业投资公司队魏华拿下季军。女单比赛中,冠军为明日控股吴琳娜,亚军为明日控股周红,季军为集团本部级金金。

乒乓球赛精彩上演



诚信 创新
卓越 分享

浙農報

第10期

总第98期

浙企准字第 S047 号

内部刊物·仅供交流

编委会主任:汪路平 副主任:李盛梁 总编:叶郁亨

ZHEJIANG AMP INCORPORATION
2015 年 10 月 28 日 / 星期三

浙农控股集团有限公司 主办

浙农短评

牢记供销企业使命 高举为农服务大旗

■ 农子

金秋十月,杭州近郊的浙农集团农业社会化综合服务中心全面建成,它物化了集团在涉农产业方面的探索、实践和成果,展现了浙农作为一家负责任企业的理念、决心和形象,同时也标志着在市场经济大浪淘沙的今天,浙农集团仍然牢记供销社企业的使命,高举举起为农服务的大旗。

服务“三农”是浙农与生俱来的责任。作为供销社企业,浙农集团源于农业、根植农村、面向农民,其诞生源于农户对农业生产资料的需求,其成长受益于农村的改革和发展,其壮大亦因农民的信任与支持。六十多年的经历告诉我们:农民,是几代员工的生身父母;农户,是血肉

相系的伙伴兄弟;为农服务,是义不容辞的天职使命。虽然浙农已发展成为多元并举、适应市场的综合性企业集团,农资业务的相对占比亦有所调整,但为农服务的宗旨不会变,合作化、一体化、个性化的目标也不会变。

以商哺农是员工开拓创业的基本初衷。上世纪九十年代开启的员工创业,使浙农业务逐步介入热点领域和省外区域,并在行业中迅速崛起。期间,无论是农资业务的跨区域发展还是开拓业务的跨行业延伸,我们始终没有放松过做大做强农资传统主业的努力,始终依靠多元发展的成果提高为农服务的能力,始终在农资服务上探索新的方式、增添新的内容,取得新的成绩。如今,一张覆

盖全国、链接线上线下的联通产融工贸的经营网络和五大涉农平台、六家农资生产企业、十多个省级区域、数百万年均惠农公益、百亿级农资销售,极大提升了农资主业质量,也让我们更坚定地继续走“以商哺农、多元并存”的路径。

涉农产业是企业转型发展的广袤蓝海。农,是最古老的行业,也是正年轻的产业。在国内经济新常态和供销社改革新形势下,没有哪个领域会比涉农领域更能引起社会的关注与企业的兴趣。正因如此,浙农制定了农资经营服务转型升级计划,用三年时间对涉农相关业务投入逾6亿,打造农资经营服务、农业科技与产业、农资电子

平台;正因如此,除了改造提升传统农资经营单位,我们还投资兴建了一批农业科技型企业、农资电商企业、农产品批发和配送企业、涉农小贷和农村资本管理企业;正因如此,我们还在积极推进包括农资板块在内的资本运作,欲借资本市场之力,行浙农转型之路,成卓越企业之梦。

相知相亲做农友,相伴相生惠农业,相依相存在农村。浙农姓农、为农、务农,63年来从未远离过“三农”,此时此刻,“十二五”的丰硕成果正在盘点,“十三五”的崭新画卷行将打开,惟愿继续高举大旗凭风起,在供销社改革的进程中创新创业,在为农服务的征程上立新功,在充满希望的田野里迎接辉煌。

汪路平赴龙游松阳调研综合体开发项目

办公室 叶郁亨

10月20-21日,浙农控股集团有限公司董事长汪路平调研了浙农实业开发的龙游国际建材家居城项目和松阳环城西路地块城镇综合体开发项目,听取两项目公司有关情况汇报,要求开发团队更加专业专心、精益求精,把握好项目重点和关键点,提升项目品牌形象,为集团城镇综合体开发和市场运营积累成功经验。

在龙游国际建材家居城一期即将交房之际,汪路平来到项目现场,仔细检查了自动扶梯、排水管道等设施建设情况,关切询问了交房准备工作和具体方案落实情况。汪路平要求项目公司班子用更专心的态度、更专业的水平,细化项目交房、招商、销售等环节方案,严格落实责任人与考核措施,并十分重视后续市场运营管理,稳步提升市场品牌价值,向政府、股东和商户交一份满意的答卷。汪路平指出,当前要以交房前整改为契机,完善预案,强化执行,确保交房顺利进行。

随后,汪路平来到松阳县环城西路原康恩贝地块,向公司派驻当地的员工表达亲切慰问,并登上现场高点察看地形地貌和植被环境等情况,对开发方案设计优化、山地别墅排屋布局、原有树木保护利用等提出了建议。在听取项目公司工作情况汇报后,汪路平肯定了项目前期



汪路平(中)调研龙游国际家居建材城项目

进展上取得的成绩,要求项目公司充分利用地块优势,借鉴山地别墅开发的成功经验,突出项目亮点;进一步重视商业部分的招商和运营工作,提前做好充分准备,把握时间节点,环环相扣,明确工作目标,加大考核奖励力度,确保该项目按计划推进。

调研期间,汪路平还分别拜会了松阳县委书记钟昌明和龙游县委书记刘根发、副县长姜忠军等领导,感谢他们对浙农在当地项目的支持,并就进一步加强政企合作、繁荣区域特色经济交换了意见。集团办公室和浙农实业公司相关负责人陪同调研。

浙农集团与温州市社谋划农村合作金融

办公室 陈江

9月22日,浙农控股集团有限公司董事长汪路平、副董事长李盛梁在浙江农资大厦会见了温州市供销社主任王友松一行。双方就加强系统联合和社企合作、共同推进温州农村资金互助会管理公司项目等问题进行了座谈交流,一致同意充分利用与发挥两家单位在温州区域的资源优势,参与农村金融和农业经济发展,争取实现双赢互利成果。

汪路平在座谈中表示,温州地区民营经济

活跃、市场机制成熟、金融改革领先,具有适合多种所有制经济成长的良好环境,相信也能成为供销社改革和社有企业发展的沃土。汪路平希望双方在共同做好农资保供基础上,努力加快推进农村资金互助会管理公司项目的落地,尽快在涉农金融服务等领域取得实质性的突破,建立起多层次的业务协作关系。

王友松介绍了当前温州地区农村资金互助会发展的最新情况以及与浙农集团共同投资创设区域性农村互助会管理企业的进展。王

友松表示,作为供销社系统的涉农金融服务创新项目,互助会管理工作得到了当地政府领导的重点关注和大力支持。温州市社将充分调动各方面资源,加强调研和联系,争取尽快完成前期准备工作,确保企业成立和有关服务及早开展。

温州市供销社副主任应雪飞、浙江农资集团总会计师赵剑平、浙农控股集团总经理助理李文华及双方有关职能部门负责人等参加座谈。

转型之路 系列报道之二

浙江惠多利加快向农资综合服务商转型

办公室 王纪欣

走进嵊州惠多利面积仅有几十平米的门店内,除了布置着员工的办公区外,还配备了一个庄稼医院,一排农资展示柜台和一间堆放整齐的药仓库,错落有致,物尽其用。这家小而精的企业,去年一年的销售规模达1.08亿元。今年1-9月,已实现了0.8亿元的销售额,效益比去年同期也有显著提升。它是浙江惠多利探索经营转型取得显著成绩的一个缩影,展现了省内基层农资经营单位在行业逆境中的华丽转身。

2015年3月,嵊州惠多利中标御茶村茶叶有限公司292吨化肥保供项目,由该公司化肥保供总量的70%。经过短短8个月的合作,御茶村对公司的复合肥产品资源、服务态度 and 配供效率非常满意,遂决定由嵊州惠多利独家100%供应8000亩茶园的各类化肥。自2010年以来,嵊州

惠多利逐步改变了批发零售的销售方式,以零售店为主的销售网络和以散户为主的服务对象的传统经营方式,跟随区域特色农业的快速发展和农资行业的战略调整,向对接种植大户、提供全系列产品、全程服务转变。“我们分析市场形势后,做出了比较及时的反应。”嵊州惠多利总经理陈秀勇说,实施转型以来,御茶村、绿城农业等多个合作项目陆续成功开展,新业务的规模和占比也以较快的速度逐渐扩大,五年间通过对种植大户实现的销售业务占比增长5倍。

据了解,为了与种植大户对接,浙江惠多利各个经营单位探索了多种方式:如与当地农业部门合作,通过登记在册的目录联系大户及合作社;通过跑农产品市场来发现种植大户;通过原有的客户、零售点等渠道获得区域内种植大户的相关信息;采取上门走访等多种方式与其保持经

常性的沟通交流,深入了解需求信息,有针对性地推荐产品;通过主动参与合作社的活动,开展科普宣传,提供农技咨询等,逐步建立信任及口碑,为产品推广打下基础。

在杭嘉湖平原,浙北惠多利根据种植结构变化,制定了发展高氮复合肥业务的计划,2014年复合肥销售量比2011年增长60%,占化肥总规模的45%。而在浙西南地区,衢州惠多利也没有因尿素资源传统优势而对转型却步不前。近几年来在复合肥及肥药协同经营上迈开了大步,去年复合肥销量增长17.8%,农药销售规模增长45.8%。

“‘五水共治’和‘肥药双控’,对农资企业来说既是压力,也是转型的契机”浙江惠多利常务副总经理胡建荣认为,逐步减控尿素经营的依赖,提高高科技肥料和高效农药的经营比重,是浙江惠多利为全省现代高效农业建设所能做的最大贡献。针对我省农户在施肥营养、用药方案、打药服务等各方面的需求,浙江惠多利千方百计强调利用自己的技术团队,提供咨询服务并给出科学的药肥使用建议,特别是针对种植大户专门制定了一系列的农作物全程解决方案。“资源、技术是转型的关键,但更重要的是思维和模式。”惠多利公司总经理陈达会表示,不同于以往散户零售时一买一卖的经营方式,我省现代农业对农资供应商的服务提出了更加严格和迫切的要求,必须加快从单纯销售转向产品与技术集合、推广与服务配套、肥药与方案集成的综合服务商转型。

