

【金秋文化节】

沿江健走 润步钱塘



11月6日 下午15:30,500余位浙农同事从浙农大厦出发,迎着深秋的微风,健步行走在钱塘江畔,夕阳灿烂的余晖照在每个人身上,照出了浙农人风发的意气 and 积极的面貌。

爱心捐书 传递希望



10月31日,浙农控股爱心员工、丽水宝顺行工作人员及爱心车主们再次驱车前往遂昌西畈乡浙农阳光希望小学,开展了主题为“用爱点亮希望,爱心助学遂昌行”爱心助学捐书活动。浙农集团向遂昌西畈乡浙农阳光希望小学捐赠了1000册课外学习书籍,丽水宝顺行捐助了一万元助学金。爱心车主们也分别对20名贫困的同学进行了结对资助。

趣味运动会 欢乐不断



“快跑!快跑!”10月25日,从江南实验小学小学明校区的操场上传来一阵阵喝彩声,第十届浙农金秋文化节趣味运动会拉开帷幕。此次趣味运动会由10个项目组成,单人项目有50米托球跑、疯狂的驱干、平板支撑、趣味保龄球;双人项目有抛绣球、50米负重障碍跑、指压板跳绳;集体项目有乒乓球接力、跳大绳、100米折返消防接力跑。本级联队、明日控股队、华都股份队、惠多利队、爱普公司队、金泰公司队、石原金牛队、外贸电商联队共8支队伍参赛。在全体运动员的合作努力下,趣味运动会取得了圆满成功。最终,爱普公司队夺得团体总分第一,明日控股队获团体第二,本级联队获团体第三。

篮球赛 高潮迭起



11月1日,“浙农杯”篮球赛决赛在滨江1891体育馆火热进行。决赛在金诚汽车队和惠多利队、浙农金泰队和浙农爱普联队之间展开。经过激烈的角逐,金诚汽车队取得冠军,惠多利屈居亚军,金泰成为季军。

“岁月如歌”感怀历史

“岁月如歌”征文比赛以“十年变迁、十年感怀、十年梦想”为主题,期间,公司各单位广大员工热情参与、积极投稿,用自己的生花妙笔写下精彩纷呈的篇章。共收到文章类投稿28篇,歌词类投稿9篇。经过专家组评选,惠多利吴子英的《咱们的经营处》获得一等奖;惠多利孙正伟的《十年》、金诚汽车蔡钦霞的《风雨同舟 金诚十年》获得二等奖;华都股份包晋的《岁月如歌 余音萦绕》、明日控股李藤也的《一株麦穗的独白》、华都股份杜军康的《再见十年》、实业投资陆钧承的《与集体的梦想共成长》、惠多利刘阳的《我和惠多利的故事》获三等奖。

“丹青妙手”展现才华

用笔墨丹青展现浙农发展的辉煌成就,描绘金秋文化节的十年岁月,展现浙农人的才华风貌。在“丹青妙手”书画比赛中,共收到了49份书画作品。经过专家组评选,华都股份王岳涛的《立体画》获一等奖;浙农集团退休职工洪子富的《湖畔公园所见》、明日控股王嘉的《兰亭集序》获二等奖;浙农集团退休员工蒋志诚的《秋水流泉图》、实业投资翁跃华的《五律诗轴》、惠多利刘阳的《兰亭集序》获三等奖。

“我爱我家”温馨感人

经过作品征集初选、微信投票评比和评委组评比,第十届浙农金秋文化节“我爱我家”视频大赛结果揭晓:金诚汽车虞佳的作品《相亲相爱一家人》以3038票的微信最高票数获得最佳人气奖;华都股份龚群涛的作品《济宁济宁》获最佳综艺奖;浙江农贸申琪婧的作品《502家庭》获最佳剧情奖;浙农爱普辛海明的作品《爱普萌萌哒》获最佳创意奖;惠多利公司王川的作品《请叫我小朋友》获最佳拍摄奖;金海湾公司陈玮的作品《暖阳》获最佳情感奖。

“点赞十年”收获幸运

为了纪念金秋文化节十周年,集团举行了“点赞十年”微信有奖竞猜活动。从10月初到11月初,集团微信公众号上推出了十期互动活动,在回顾往届金秋文化节活动内容的同时,提出金秋文化节相关问题,吸引关注者互动回答。最终有1710人次参与到活动中来,回答正确的有1211人,有104位同事获得了幸运奖金。



金秋登山 意气风发

11月14日,浙农控股集团第十届金秋文化节登山活动在五云山举行。早上8:30开始,500多位浙农员工陆续到达起点——九溪五云山牌坊,开始了登山的旅程。今年登山路线设计为长短线相结合,起点均为九溪五云山牌坊,途经五云寺、狮峰两个盖章点,到达龙井村十里琅珩牌坊就是短途的终点。有50位同事在短途终点稍作休息后继续前行,经理安寺、贵人阁两个盖章点后,到达长途终点虎跑禅泉。



诚信创新 卓越分享

编委会主任:汪路平 副主任:李盛梁 总编:叶郁亭

ZHEJIANG AMP INCORPORATION 2015年11月27日/星期五

内部刊物·仅供交流

浙农控股集团有限公司 主办

全国供销社系统企业工作会议代表参观浙农

浙江农资 胡大为

11月9日,全国供销合作总社领导王侠、骆琳、诸葛彩华及总社有关部门负责人,全国各地省市区、新疆生产建设兵团、副省级城市供销社合作负责人和社属企业负责人等出席全国供销社系统企业工作会议的代表,在浙江省委副秘书长王辉忠、浙江省供销社主任马柏伟等陪同下考察参观了浙农集团现代农业综合服务中心和“浙农视界”展厅。在浙农期间,参会代表对公司始终坚持服务“三农”宗旨,积极参与现代农业发展,努力提高为农服务实力,不断提升经营水平 and 质量表示赞赏。控股集团公司董事长汪路平、副董事长李盛梁等陪同参观。

在浙农现代农业综合服务中心,王侠一行先后参观了服务中心办事大厅、大米众筹示范基地、智能育苗工厂等设施,观看了网上庄稼医院现场演示,亲自操作了物联网控制程序,充分肯定了浙农对接现代农业、推进为农服务转型升级所做工作,并希望浙农进一步利用互联网技术为农业生产提供便利、进一步借鉴项目众筹等方式创新经营模式,更好地为农业生产提供全程社会化服务。浙农现代农业综合服务中心位于杭州市余杭区,是浙江农资集团按照“三位一体”为农服务要求,为现代农业提供生产、生活、生态服务的综合平台。服务中心总投资5000万元,建有各类服务设施2300平方米、科技示范园500亩、智能育苗

温室8448平方米、设施大棚15360平方米,重点开展基层农业公共服务、种子种苗培育与推广、作物栽培技术解决方案研究、农作物新品种试验示范、农资新产品新技术试验示范、现代农业设施新技术试验示范、农业技术培训、全省庄稼医院建设与管理、合作社综合服务、农资电商与农村合作金融等工作。

在“浙农视界”展厅,王侠一行参观了公司发展历程、为农服务、业务经营以及文化建设等情况,听取了公司推动业务转型升级、加大体制机制创新等工作介绍,对浙农开拓业务区域、发展多元产业等成绩表示赞赏,并希望浙农继续拓宽发展思路,深化延伸为农服务,为“三农”和供销社事业做出更大贡献。



王侠(右三)、王辉忠(中)等参观“浙农视界”企业形象展厅

省人大农委领导调研 浙农现代农业综合服务中心



浙江农资 胡大为

11月3日,省人大常委会委员、农委主任委员俞仲达,省人大常委会委员、农委副主任委员陈川、洪建新、赵利民,省人大常委会农工委副主任徐柏兴等有关领导到浙农现代农业综合服务中心调研,听取了浙农控股集团董事长汪路平关于浙农开拓创新、推进转型、打造浙农五大服务平台等有关情况介绍,对浙农不断提升为农服务水平等工作表示肯定。俞仲达一行在汪路平陪同下参观了设在服务中心的浙江省庄稼医院总院、为农服务展示厅、水稻一体化服务设施、大米众筹试验示范基地、现代化种植示范基地、智能育苗工厂等场所

设施,并观看了“智慧农资”平台、无人植保作业、农业物联网、水肥一体化、自动化播种育苗等先进技术现场演示,对基地下一步发展思路提出了宝贵意见。俞仲达希望浙农集团抓住当前“互联网+”发展机遇,研究农资经营与移动互联网的深度融合,通过发展农资电商进一步做好“三农”文章;关注当前生态农业的发展,加大力度推广统防统治、测土配方施肥、水肥一体化等专业化服务,以进一步推动农业可持续发展,保障农产品质量和农业环境安全;推进浙农与上下游延伸,探索介入种子种苗等业务,打通农产品前、产后产业链,为农业生产提供全程化服务。

汪路平率队考察安徽新力投资

办公室 陈江

11月24-25日,浙农控股集团公司董事长汪路平率队赴安徽新力投资集团有限公司考察,受到新力投资集团董事长徐立新、副董事长梁学堂等的热情接待。双方表示将加强两司交流,共同探索供销社企业在类金融领域的成长之路。控股集团公司总经理助理李文华等参加考察学习。

徐立新介绍了新力投资近年来的发展历程,特别是逐步完成担保、小贷、典当、融资租赁、网络金融和资产中介等类金融业务布局的情况,并分享了对对接资本市场、完成类金融资产上市方面的过程和经历。徐立新表示,新力集团与浙农集

团互敬互信,在各自领域探索供销社企业转型创新的道路,具有广泛的理念共识和交流空间。新力投资愿意为浙农集团在发展类金融业务和对接资本市场等方面提供经验参考,并祝愿浙农在相关领域取得更大成绩。汪路平对新力投资在类金融领域的全盘布局和快速发展表示由衷钦佩。他称赞新力投资是新时期社有企业创新发展的榜样,彰显了社有企业在类金融领域发展的潜力和优势,增强了浙农打造同类业务板块的信心与决心。汪路平介绍了浙农集团近年发展情况特别是在打造类金融板块上的思路与做法。汪路平表示,希望以此此次拜访学习为契

机,进一步加深两企业的沟通联系,特别是在新领域、新业务和新平台上的交流合作,加快转型创业步伐,促进共同发展。座谈会上,安徽德众金融信息服务有限公司与浙农互联网金融服务有限公司进行了对口交流,双方探讨了在运营、技术和投资等方面的具体问题。在皖期间,汪路平还拜会了江苏省供销社副主任崔继华,学习了安徽省社关于推动社有企业发展和体制机制改革的经验,并就加深和密切区域内农企企业的合作等议题与安徽辉隆农资集团股份有限公司监事会主席曹泉和副总经理黄勇等进行了交流。

李盛梁勉励道尔公司提升经营水平

惠多利 阮天涛

11月17日,控股集团副董事长、浙江农资总经理李盛梁赴安徽道尔公司调研化肥工业产销情况,对道尔公司新班子上任以来取得的成绩表示充分肯定,对道尔公司下一阶段工作提出了要求。李盛梁指出,道尔公司成功扭亏为盈,增强了股东和员工的信心,使企业走上了良性的发展轨道。他强调,道尔公司要抓紧研究明确工厂3-5年的中长期规划,发挥规划引领作用,进一步明确目标和思路;要高度重视并

切实提升营销能力和水平,多向行业内标杆企业学习,多与集团内部的企业交流;要多渠道增强产品研发能力,在充分利用集团内部资源的基础上,适当引进社会成果,适时研究新生产线建设方案;在管理上时刻不能放松,要懂管理、会管理,确保人、财、物的安全。考察期间,惠多利和道尔公司明确了道尔工厂未来三年发展目标,并对闲置土地盘活与加强营销团队建设等工作作出了具体安排。

转型之路 系列报道之三

让农化服务体系成为销售“增产剂”

惠多利 范建政 王建芳

近一年以来,致陕西惠多利农化服务部的客户出现了爆发式增长,对于一个成立不到2年的部门来说,这足以振奋人心。“每次接到客户咨询农化服务的电话,我们都很高兴,因为我们不断得到用户认可,不断在体现价值。”陕西惠多利农化服务部经理王建芳表示。

作为惠多利农化服务西北区域为农惠农的重要平台,2013年以前陕西惠多利开展的常规品种的简单贸易,经营氛围沉闷,企业缺乏生机。在生存的压力下,陕西惠多利决定以高端差异化经营为突破,开始了农化服务体系建设。

从“自上而下”到“自下而上” 到2018年,专兼职农化人员达到20名,农化人员与业务员比例达到7:3,服务高端经济作物面积5万亩。在

10月召开的惠多利2015年度经济工作会议上,陕西惠多利总经理何忠献描述了公司农化团队建设的3年目标。2013年7月,陕西惠多利引进了首款高端差异化产品“富高”系列复合肥,在正式导入市场之前,首先做的就是把农化服务部从磷复肥部独立出来,并增加了农化专项费用预算。在自上而下的推动中,2014年初陕西惠多利农化服务部正式成立,由内部培养、社会引进、校园招聘组成的多渠道“招兵买马”工作也随即展开。公司先后与杨凌、咸阳、渭南、宝鸡等地的涉农院校合作选拔应届生,同时引进熟悉本土作物栽培管理的社会农林类人才,并联合西北农林科技大学专家团队设立农业技术培训基地……

在大力引进人才的同时,陕西惠多利着手改进制度。在以往以业务员为主的考核体制下,单独开辟技术

职业发展通道,明确技术类人才职业发展路径,将技术职称岗位分为助理农艺师、初级农艺师、中级农艺师、高级农艺师和首席农艺师五级,并逐步扩大各等级间的收入水平,激励团队向更高技术水平方向努力。“公司的这种激励对招人、留人都是很好的破解之道。”作为引进的高端人才,现任陕西惠多利首席农艺师孙孟奇颇有感慨。农化技术被重视的程度从新进员工的培训中也可见一斑。新进员工都必须先熟悉公司产品,然后在农化岗位上锻炼,最后走向市场。“以前是自上而下的推动,现在是自下而上的主动。”多名员工对公司农化工作表达了这样的同样感受。

从“全程服务”到“业精于专” 不同于“业务+农化”两条线的推广模式,陕西惠多利推行的是“产品+技术+营销”模式,这种模式以作物为核心,以作物全程营养解决方案为指导,以作物、耕地和农户为服务对象,通过技术纽带引导农民科学、经济、合理使用农资商品,更好实现环境改善、农业增产、农户增收。渭南葡萄种植户任含章是陕西惠多利农化服务体系建设的全程见证者。2013年以前,任含章在陕西惠多利购买尿素和普通复合肥,有时需要农技指导,只能通过其他渠道去解决。“我们也希望陕西惠多利能够给我们提供指导。”任含章说。2013年下半年开始,任含章就明显感觉到,陕西惠多利农化工作正在渐渐起步,他每个月都会接到农化人员的电话回访,农化人员实地查看的次数也增加了,而现在更是有专业的葡萄专家来为他提供种植技术指导。2015年,任含章采用陕西惠多利提供的富高系列营养方案,实现每亩增产1000斤,增收0.3万元。

在农化服务体系建设中,陕西惠多利还按照“业精于专”的原则,要求每个农化人员根据各自的专长和兴趣选定一种作物进行钻研,成为“作物型专家”。在农化人员的职称评定中,也采用了一种更为有效的“田头考核”方式,被评选人员需要对专业种植大户进行作物营养方案讲解,只有得到种植大户们的认可才能通过评级。

何忠献认为,农化服务不是化肥和农药简单技术的叠加,必须和农户的需求,尤其是作物的需求结合起来,只有得到农户的满意和信任,农化工作才能做出实效。“农化服务体系是农化公司和现代农业的“增产剂”。

充满希望的是,这样的观念已经深入一线员工。“没有作物,就没有我们存在的必要,我们也就像一颗被扔在了岩石上的种子,无法生根,更不会成长。”已通过田头考核的中级农艺师刘阳说。