父与子

每年6月的第三个星期日，被世界上52个国家和地区定为父亲节，以感恩父亲为孩子的付出。在大部分孩子的印象中，不同于母亲的温柔细腻，父亲总是严厉的、沉默的。而当儿子成为父亲，同时体会为人子为人父的感受，才能明白**如山般厚重如海般深邃**的父爱。

名 字

蔡军成与大女儿

2016年3月25日，我的第二个孩子降生了。当护士将孩子送到我手中，激动和喜悦让我觉得有些晕眩。

孩子出生第二天，父亲就乘最早的一班客车从老家赶过来，带着乡下的鸭蛋、自家种的芝麻、陈了多年的黄酒……都是给我妻子补身子准备的，还有平日里积攒着给我大女儿准备的很多零食。父亲来之前特地剪了头发，刮了胡子，完全不像是平日干农活时的样子。

我陪父亲去医院看儿子，途中父亲就开始问起儿子的名字。父亲学历不高，但他对名字很重视，提醒我小孩的名字一定要取好，要正气，要响亮。我的名字是父亲取的，寄托了父亲许多感情，土是土了点，但父亲自己很满意。我把想好的儿子的名字告诉父亲，把字写给他看，父亲很认真地问我这个名字有什么含义，我告诉他意思是志向远大、意志坚定，父亲把名字念了几遍，说好的，算是认可了。随后又很认真地问我儿子的小名叫什么，我说叫彬彬，文质彬彬的彬彬，父亲问是不是彬彬有礼的彬彬，我说是同一个字，父亲点点头，也认可了。

在医院里，我把儿子抱给父亲，父亲在接过去之前，习惯性的在身上先擦了擦双手，然后小心地捧着他的孙子，一边盯着小脸看，一边叫唤着孙子的小名，仔细看了许久后跟我说，儿子挺像你的，以后两个孩子，你要多辛苦点了。我笑着说，不怕，你当年不也是两个孩子嘛！父亲咧着嘴笑了，眉角里、眼神中都洋溢着喜悦与光荣，这时候父亲看上去年轻了好多岁。

父亲住了几天就回老家去了，让我母亲留下来多照顾几天孙子。现在基本每个礼拜的周末，父亲都会和我们视频，看一看他的孙子，也让家里我的爷爷奶奶看一下他们的曾孙子。父亲虽然没有对我说过，但我知道，他最期盼的是等我儿子再大一点回老家拍一个四代同堂的全家福。

未曾经历，不成经验。做了父亲之后，我开始更多地理解我的父亲。爸，你一直是我的榜样！

（实业投资 蔡军成）

了为人子 初为人父

高强与儿子

我的父亲，真的只留下模糊的概念，5岁的时候我就成了留守儿童，成为了一只“候鸟”，没有网络没有视频，长途电话很贵，对父亲的记忆都留在了那一张张信纸上。曾经有那么一段时间，我非常想不通，为什么可以为了赚钱离开自己的孩子。直到上高中，我才明白，父亲对我的思念远大于我对父爱的渴求，迫于生活，只能背井离乡。电话的两头，父爱的温度在电波中已经被稀释得感觉不到，只剩下那句蹩脚有力的话：儿子，你做的决定，爸爸坚决支持你！一路走来所做的选择，父亲永远都是这句话，这句话也成了父爱的全部诠释。

2014年年末，小生命到来，父亲变成爷爷，儿子变成父亲，那开始忙碌的几个月，应了那句老话：初为人子，不知父苦；待己为父，方有感悟。我看了很多关于教育的书，在儿子出生以后，我就训练他独自睡，注意力集中喝奶，只有饿了屎了才会哭，3个月后断夜奶，独立玩耍，15个月独立吃饭……我用不同的方式表达着父爱，也乐在其中。

我相信每个年代都会赋予父爱不同的使命，我不能再去做一个用钢铁包裹玻璃心的父亲，我会去做一个和儿子一起成长，一起分享的父亲，做一个儿子启蒙阶段的导师，至于以后的路，我支持儿子的选择。

谨以此文献给父亲，祝他父亲节快乐，也祝福天下所有的父亲节日快乐！

（明日控股 高强）

站台边的等候

王刚与儿子

晚上10点，杭州火车东站依旧是人头攒动。我站在出站口，不断向两边张望。出站的人越来越少，还是没有看到父亲的身影，打电话一直是无人接听，我脑海里开始浮现各种可能的情况：难道是坐过站了？或者迷路了？正着急的时候，听到有人唤我的名字，转身一看，父亲已经站在我的面前，黝黑的脸上闪动着浅浅的笑容，仿佛是在跟我说：你看，这不是到了，不用担心。我再也不能抑制内心的情感，紧紧拥抱着父亲，心里默默地说着“爸爸，我爱你”。

我们拎着行李，慢慢地向停车场走。一路上，父亲如数家珍地向我介绍他带来的特产：花生油、金银花，老家的香烟。就这样走着、聊着，父亲一直笑眯眯地不停讲话。我拎着行李，时不时转头回答，偶尔发现自己脚步快了些，就马上慢下来。

记忆，瞬间打开。多年以前，那个熟悉的身影映入眼帘。

北方冬天格外的冷，那年回家，下着大雪，坐在车上也感觉冷得发抖。这么冷的天，不想打电话让父亲来接，出发前就没有告诉他。车还是停在那个熟悉的十字路口，我裹紧衣服正准备下车，一抬头，赫然发现一个熟悉的面孔。父亲站在车边，裹着大衣，帽子、棉鞋上都沾满了雪。父亲的摩托车停在路边，盖着雨衣的车座上，积雪已有四五公分。我愣住了，父亲唤我的名字，接过了行李。一路上，我贴在父亲背上擦着眼泪。后来母亲告诉我，父亲已在路口等了两个多小时。

大衣挡住了寒风，双手接过了苦难。父亲承载了生活的一切，我在父亲身后无忧无虑地成长。多年以后，我已为人父，越发体会到父爱的深沉：没有太多感情的流露，唯有平日里只字片语和背后的默默付出。

车子朝着家的方向快速行驶。家里，我的孩子，正在牙牙学语地喊着爷爷。

（华都股份 王刚）

写给三岁的格格

程徐清与女儿

亲爱的格格，前几天，你一本正经地给爸爸唱了一首歌：“我的好爸爸，真的很伟大，努力工作为了家，多么辛苦啊。养育我长大，陪着我玩耍，我要亲亲你的脸，我的好爸爸。爸爸父亲节快乐！”然后你送给了爸爸一条自己制作的小领带。第一次收到你亲手做的父亲节礼物，爸爸突然意识到你已经长大了。以前是送礼物为爷爷过父亲节，现在爸爸也成了父亲节的主角。“我爱你”，爸爸对爷爷说，也对你说。

亲爱的格格，爸爸和爷爷像朋友一样彼此交心，从小爷爷就把我当一个小大人对待，快乐时与我同享，挫折时给我鼓励，难过时予我安慰。爸爸很幸运，成长时遇到了一个好爸爸。爸爸希望以后也能和你无话不谈，爸爸会和你像朋友一样，站在你旁边无时不刻的支持你。

亲爱的格格，转眼你已经过了三周岁的生日。想起妈妈孕育你整整十个月的期待，想起推出产房爸爸第一次见到你的惊喜，想起你第一次开口叫爸爸妈妈的声音是多么悦耳，想起你第一天背起小书包开心的走进幼儿园……爸爸觉得好幸运，没有错过你的长大，能和你一点一滴分享成长的过程。

亲爱的格格，你是一个热情独立的小姑娘，你会主动跟周围的人打招呼问好，会跟小朋友分享食物和玩具，会自己认真地洗脸刷牙穿衣，会抱抱弟弟哄他。这些爸爸都看在眼里，为你感到骄傲。你偶尔也是个有脾气的小公主，生气的时候会大吼大叫，甚至出手打人，你对弟弟的到来也曾有一些抵触。爸爸觉得这些是你自己最真实的表达，爸爸很理解你。

亲爱的格格，当你长大，爸爸把你的手交给另一个爱你的人的时候，爸爸该有多么不舍。当你长大，会面对许多挫折与困难，爸爸无法代替你去承受，但是爸爸一定是你最坚实的依靠。爸爸有个自私的愿望，希望时间过得慢一点，再慢一点，让爸爸陪你一起慢慢长大。

（明日控股 程徐清）

编辑部地址：杭州滨江区泰安路199号浙江农资大厦2508室 / 邮编：310052/ 电话：0571-87661888

微信号：浙农控股集团
诚信创新 卓越分享
浙农报
第6期 总第106期
浙企准字第S047号
编委会主任：汪路平 副主任：李盛梁 总编：叶郁亭
ZHEJIANG AMP INCORPORATION
2016年6月24日 / 星期五
内部刊物·仅供交流
浙农控股集团有限公司 主办

融合三位一体 优化发展模式 阔步迈向“十三五”

控股集团年度“三会”在杭召开 邵峰何忠民出席并讲话

办公室 陈江

5月27-28日，浙农控股集团有限公司2015年度“三会”在杭州富阳召开，省供销社主任、兴合集团董事长邵峰出席会议，强调公司要紧紧把握形势任务变化，融合“三位一体”建设，在更高层次更高水平上谋发展强服务。省供销社副主任、兴合集团总裁何忠民，浙农控股集团公司股东（代表），董事、监事参加会议，公司经营班子成员和部分职能部门、子公司负责人列席会议。

邵峰对会议取得的效果和公司2015年的工作给予了充分肯定，他指出公司“三会”交流发言充分，达到了求同存异、共谋发展的目的。过去一年公司在复杂困难形势下开拓进取，保持了良好发展势头，进一步巩固了在省社本级经济发展中的支柱作用，巩固了在系统、在行业中的领先地位，呈现出多元板块普张，经营结构优化、为农服务强化、创新亮点纷呈、经营成果共享、管理严谨规范等特点，这些都为“十二五”画上了圆满句号，也更加坚定我们做好“十三五”工作的信心和决心，总之公司发展令人满意、让人放心、给人期待。

邵峰强调，公司作为社有涉农龙头企业，在当前“三位一体”农民合作经济组织体系建设中既要积极作为，也大有可为。“三位一体”建设是要搭建农合联大平台，实现大合作、大服务、大产业发展，公司在其中要发挥好企业主体和龙头作用，善于找商机、拓领域、争作为、作表率。推动大合作就是要推动产业链、服务链上各个环节合作化、体系合作化，实现互益共赢；推动大服务就是要在生产、供销、信用服务及服务美丽乡村建设等方面构建更强大的服务体系，特别是加强以庄稼医院为基础的农业生产服务体系建设；推动大产业就是要立足横向拓宽、纵向延伸，打造龙型产业链、产业群，希望公司通过全面融入“三位一体”，走出发展新天地，开辟发展新境界。

邵峰指出，农资业务是公司的传统主业，是兴合集团重要的为农服务板块，要坚持农资供应服务“合作化、一体化、个性化”的发展方向，通过合作化破除分割垄断，实现农业服务供给者和接收者利益的紧密链接；通过一体化整合资源、提升效率、完善布局，打造上下一体、高效运作体系；通过个性化适应农业生产多元需求，增强用户体验，提升服务功能，形成创新的赢利和服务模式。

何忠民积极评价了公司在经营结构调整、商业模式创新、产业转型升级和推动企业上市等方面所做的工作，肯定了公司各级经营骨干的创业创新热情，对公司各项事业取得发展进步给予祝贺。何忠民指出，公司“三会”气氛热烈、讨论积极，股东代表和董事、监事提出了很多具有建设性的意见和建议，达到了预期效果，“发展是在解决矛盾中前进的”，希望公司对会上提出的问题和建议认真梳理、归类、研究，进一步形成共识、形成方案，促进发展。何忠民强调，新的发展时期，公司面临的挑战和任务更加艰巨，也承载着干部职工更高的发展期待，这既要加大改革创新力度，持之不懈推进转型升级工作，进一步以上市优化成长模式，同时更要不断继承和发扬公司优秀的企业文化，十分珍惜来之不易的发展局面，坚定维护团结奋进的创业氛围，通过各种途径和方式凝聚人心、凝聚合力、凝聚智慧，为企业在“十三五”时期再上新台阶奋发作为。

会议审议并通过了公司董事长、总经理汪路平作的《关于2015年工作总结和2016年工作思路的报告》。报告对集团公司2015年的发展情况进行了全面回顾，对当前业务形势和经营困难作了深入分析，并对未来一年主要工作提出了具体思路。2015年，公司累计实现销售规模395亿元，同比增长9.5%；进出口总额5.7亿美元，增长14.0%。报表汇总利润同比增长14.9%。报告提出，2016年集团销售规模确保400亿元，争取420亿元；报表汇总利润确保7.8亿元，争取8.2亿元。进出口额确保5.2亿美元，力争5.5亿美元。会议同时审议并通过了副董事长李盛梁作的《浙农控股集团有限公司“十三五”发展规划》。根据该规划，到2020年，公司经营规模将力争达到600亿元、汇总利润力争达到12亿元。

会议还审议通过了《关于2015年主要财务指标执行情况和2016年主要财务指标意见的报告》、《职工股权管理办法》和《2015年度监事会工作报告》及其他有关议案，并通报了地产开发、金融投资等专项工作情况。

回眸：
“十二五”利润总额超38亿

规划全面总结了集团“十二五”发展成就和经验。2015年，集团汇总销售规模395.1亿元，比2010年增长72.6%；报表汇总利润9.19亿元，比2010年增长37.4%，年末净资产38.8亿元，比2010年增长33.8%，整个“十二五”期间汇总利润总额为38.3亿元，比“十一五”期间增长50%，主要经济指标继续位居全国供销社系统企业和中国农资流通行业第二位，全国省级农资企业首位。

规划指出，“十二五”期间，公司在省供销社、省兴合集团领导与支持下，主动适应宏观经济新常态，坚定面向市场的发展方向，在市场化中提升经营管理水平；推进主业机构的转型升级，以结构调整实现企业素质提升；增强员工创业的道路自信，以创业创新促进体制机制改革；适应农村形势的巨大变化，以产业视角融入现代高效农业，经济指标稳步增长，为农服务体系更加完善，行业地位更加稳固，社会形象显著提升。公司员工创业再掀高潮，推动各大主营业务稳步协调发展，转型升级不断加快，项目投资力度加大，管控能力有效提高。特别是在“十二五”末期启动了浙江农资集团上市工作，将加快浙农集团融入资本市场，为公司从传统供销社企业向现代公众企业转型奠定基础。

展望：
2020年销售规模上600亿

规划提到，未来五年集团公司要准确把握宏观经济阶段性特征，贯彻创新发展、协调发展、绿色发展、开放发展和共享发展的要求，积极适应新常态，参与供给侧结构性改革，以提高经济质量和效益为中心，鼓励员工创业创新，培育可复制的盈利模式、有空间的经济增长点和有价值的新兴板块，推动资源整合、产融结合、物网联合，巩固提升农业综合服务、汽车商贸服务、塑化贸易、地产开发、金融投资和国际贸易等六大业务板块，着力防范与化解企业重大经营风险，努力突破发展瓶颈，打造大型综合性控股集团。

为实现这一蓝图，规划确定了“一二三”具体目标。即“一”确保：确保经济平稳较快发展，到2020年控股集团合并经营规模确保550亿元，争取600亿元；汇总利润确保10亿元，争取12亿元；总资产和净资产分别达到200亿元和50亿元。在此期间，培育1个规模超200亿和2个规模超100亿的板块，培育6家利润超亿元的子公司，培养一批优秀企业家和管理骨干。“二”争取：争取实现企业成功上市和争取体制改革深入推进。“三”形成：形成“一体两翼”的主营业务结构、形成“两融两创”的发展动力体系、形成“三位一体”的为农服务格局。

举措：
40亿投资拉动主业转型

“十三五”期间，公司将形成以包括农业综合服务、汽车商贸服务、塑化贸易、地产开发、国际贸易在内的传统业务为主体，以金融投资和“互联网+”为两翼，大力扶持成长性较好、技术含量较高、可持续性较强的创新业务和新经济形式，构建符合新时期经济形势的业务结构。农业综合服务板块将积极参与农业供给侧结构性改革和供销社综合改革，大力推进以对接“三位一体”为主要内容的为农服务模式转型，进一步夯实行业和区域龙头地位，逐步打造成为农业全产业链服务商；汽车商贸服务板块将优化网络布局、品牌组合和经营模式，提高区域业务集成能力，实现规模扩张与经营管理协调发展；塑化贸易板块将坚持以互联网+塑化思维，推进企业数据库、业务信息化和产融结合平台建设，探索形成稳定清晰的盈利模式，向新型塑化供应链服务企业转型；地产开发板块将集中优势资源，提升品牌影响，打造核心竞争力，基本形成在城镇住宅地产和区域商业地产方面可复制、标准化的开发运营模式，成为所在区域细分市场的领跑者；金融投资板块将以私募基金管理、主业供应链融资和农村金融管理为核心，建成可持续、长期稳定的综合性金融业务发展平台；国际贸易板块将继续调整优化外贸业务结构，积极实施走出去、引进来两个战略，形成特色产品、优势品牌效应，促进外贸业务健康发展。

为促进主营业务转型升级和可持续发展，规划编列了包括“江虹路园区”、“涉农经营服务设施”、“+互联网平台”、“汽车经营设施”、“地产投资”及“并购和合资”等六大类投资项目，预计总投资超40亿元。同时，规划还提出了加快管控模式转型，推进体制机制改革；突出后备干部培养，实施人才梯队计划；加强主业创新引导，积极探索商业模式；坚持扶优扶强政策，激发成员企业活力；规范内部管控体系，强化重大风险防控以及深化企业文化建设，增强浙农软实力等六项保障任务。

适应新常态 融入新经济 构筑大平台 打造大集团

——浙农控股集团制定“十三五”规划

办公室 陈江

《浙农控股集团有限公司“十三五”发展规划》（下称“规划”）立足浙农控股集团整体业务框架和管控体系，以统一的理念、整齐的步调和全面的思维规划公司未来五年发展，提出了保持年均7%左右的增长率，强调了对新兴业务模式和新经济增长点的关注，并要求保持规模增长和效益增长的同步，整体发展、内部改革与风险防控之间的协调，努力使浙农能够在未来五年实现全面的实质性跨越。规划既是浙农人未来五年凝心聚力为之奋斗的美好蓝图，也将成为“十三五”期间引领公司发展的行动纲领。

回眸：
“十二五”利润总额超38亿

规划全面总结了集团“十二五”发展成就和经验。2015年，集团汇总销售规模395.1亿元，比2010年增长72.6%；报表汇总利润9.19亿元，比2010年增长37.4%，年末净资产38.8亿元，比2010年增长33.8%，整个“十二五”期间汇总利润总额为38.3亿元，比“十一五”期间增长50%，主要经济指标继续位居全国供销社系统企业和中国农资流通行业第二位，全国省级农资企业首位。

规划指出，“十二五”期间，公司在省供销社、省兴合集团领导与支持下，主动适应宏观经济新常态，坚定面向市场的发展方向，在市场化中提升经营管理水平；推进主业机构的转型升级，以结构调整实现企业素质提升；增强员工创业的道路自信，以创业创新促进体制机制改革；适应农村形势的巨大变化，以产业视角融入现代高效农业，经济指标稳步增长，为农服务体系更加完善，行业地位更加稳固，社会形象显著提升。公司员工创业再掀高潮，推动各大主营业务稳步协调发展，转型升级不断加快，项目投资力度加大，管控能力有效提高。特别是在“十二五”末期启动了浙江农资集团上市工作，将加快浙农集团融入资本市场，为公司从传统供销社企业向现代公众企业转型奠定基础。

展望：
2020年销售规模上600亿

规划提到，未来五年集团公司要准确把握宏观经济阶段性特征，贯彻创新发展、协调发展、绿色发展、开放发展和共享发展的要求，积极适应新常态，参与供给侧结构性改革，以提高经济质量和效益为中心，鼓励员工创业创新，培育可复制的盈利模式、有空间的经济增长点和有价值的新兴板块，推动资源整合、产融结合、物网联合，巩固提升农业综合服务、汽车商贸服务、塑化贸易、地产开发、金融投资和国际贸易等六大业务板块，着力防范与化解企业重大经营风险，努力突破发展瓶颈，打造大型综合性控股集团。

为实现这一蓝图，规划确定了“一二三”具体目标。即“一”确保：确保经济平稳较快发展，到2020年控股集团合并经营规模确保550亿元，争取600亿元；汇总利润确保10亿元，争取12亿元；总资产和净资产分别达到200亿元和50亿元。在此期间，培育1个规模超200亿和2个规模超100亿的板块，培育6家利润超亿元的子公司，培养一批优秀企业家和管理骨干。“二”争取：争取实现企业成功上市和争取体制改革深入推进。“三”形成：形成“一体两翼”的主营业务结构、形成“两融两创”的发展动力体系、形成“三位一体”的为农服务格局。

举措：
40亿投资拉动主业转型

“十三五”期间，公司将形成以包括农业综合服务、汽车商贸服务、塑化贸易、地产开发、国际贸易在内的传统业务为主体，以金融投资和“互联网+”为两翼，大力扶持成长性较好、技术含量较高、可持续性较强的创新业务和新经济形式，构建符合新时期经济形势的业务结构。农业综合服务板块将积极参与农业供给侧结构性改革和供销社综合改革，大力推进以对接“三位一体”为主要内容的为农服务模式转型，进一步夯实行业和区域龙头地位，逐步打造成为农业全产业链服务商；汽车商贸服务板块将优化网络布局、品牌组合和经营模式，提高区域业务集成能力，实现规模扩张与经营管理协调发展；塑化贸易板块将坚持以互联网+塑化思维，推进企业数据库、业务信息化和产融结合平台建设，探索形成稳定清晰的盈利模式，向新型塑化供应链服务企业转型；地产开发板块将集中优势资源，提升品牌影响，打造核心竞争力，基本形成在城镇住宅地产和区域商业地产方面可复制、标准化的开发运营模式，成为所在区域细分市场的领跑者；金融投资板块将以私募基金管理、主业供应链融资和农村金融管理为核心，建成可持续、长期稳定的综合性金融业务发展平台；国际贸易板块将继续调整优化外贸业务结构，积极实施走出去、引进来两个战略，形成特色产品、优势品牌效应，促进外贸业务健康发展。

为促进主营业务转型升级和可持续发展，规划编列了包括“江虹路园区”、“涉农经营服务设施”、“+互联网平台”、“汽车经营设施”、“地产投资”及“并购和合资”等六大类投资项目，预计总投资超40亿元。同时，规划还提出了加快管控模式转型，推进体制机制改革；突出后备干部培养，实施人才梯队计划；加强主业创新引导，积极探索商业模式；坚持扶优扶强政策，激发成员企业活力；规范内部管控体系，强化重大风险防控以及深化企业文化建设，增强浙农软实力等六项保障任务。

浙江农资进军飞防推进“机器换人”

浙江农飞客农业科技有限公司成立

通讯员 胡大为

6月1日，浙江农飞客农业科技有限公司成立仪式在浙江农资集团现代农业综合服务中心举行。浙江省植保局局长赵琳、省农机局局长王建伟、省供销社业务处处长徐钢军、浙农集团董事长汪路平、新安化工集团总裁林加善、农飞客农业科技有限公司董事长姜永平等出席活动并为新公司成立剪彩。中国农科院茶叶研究所、浙江农科院植物保护与微生物研究所、有关地市植保站负责人及厂家代表共80余人参加了成立仪式。

浙江农飞客农业科技有限公司由农飞客公司、浙江农资集团金泰贸易有限公司、浙农植保合作社联合社三方出资成立，注册资本1000万元，于2016年5月6日正式注册。公司目前拥有8架全丰120油机，4架大疆电机等飞防设备。截止5月底，浙江农飞客总计作业面积近30000亩次。浙江农飞客以无人机飞防为手段，以专业化的作物植保解决方案为依托，研究精准施药技术，推进农药减量增效。日前，浙江农飞客成功实施了临海市沿江镇9000亩柑橘无人机防治木虱项目。为实施好该项目，浙江农飞客从厂家定制大包装农药，与厂家签订农药包装回收协议，同时按照“统一时间、统一人员、统一物资、统一技术、统一作业”五统一的原则进行统防统治，聘请省内权威专家作为项目技术顾问，全程参与防治指导，同时聘请第三方有资质的机构作为监理单位，确保项目有序进行。据了解，与传统施药方式相比，浙江农飞客植保无人机作业全程节约用药20%，每亩单次用工用药成本下降30元。

仪式结束后，各参会代表来到浙农现代农业综合服务中心田块，现场观看了无人机飞防演示。当天还举行了浙江浙农植保专业合作社联合社2016年度成员大会，杭州萧农植保服务专业合作社、宁波金泰惠多利植保专业合作社等单位作了经验交流。