

政策宣传 动态反映 发展研究 文化引领

浙江农发

浙江省农村发展集团有限公司主办

2017年第3期 总第69期 季刊

全力打造两百亿级 一流农粮食品龙头企业

- ◎ 狠抓全年重点目标任务的落实工作
- ◎ 以优异成绩迎接集团第一次党代会召开
- ◎ 建设一支服务集团改革发展的精兵铁军

浙江新农都长兴农副产品批发市场 12月1日开业啦！



作为农发集团“菜篮子”板块的重要组成部分，新农都是农发集团全力打造的农批市场龙头企业。目前已在萧山、衢州、诸暨、长兴、舟山完成五家新农都批发市场的布局，长兴新农都作为农发集团布局浙北辐射浙苏皖的重要一环将于12月1日盛大起航！

浙江新农都长兴农副产品批发市场位于浙、苏、皖三省交界处的长兴县李家巷镇，是2014年浙江省重点建设项目，项目计划总投资10亿元，总占地433亩，总建筑面积28万平方米。项目规划由蔬菜、水果、副食、水产、禽蛋、粮油、冻品、花卉八大市场组成，同时设有冷冻冷链、展示展销、电子信息、商务办公等配套设施，建成后交易额可达100亿元，将会成为辐射浙北、影响全省全国的大型农副产品批发市场。

目前，项目一期工程已建设完成，一期总投资6.5亿元，占地面积301亩，建筑面积17.9万平方米，由蔬菜、水果、冻品、禽蛋、水产、综合六大市场和沿街商铺组成，共有1400余个摊位和商铺。



抓住机遇 抓好落实

■ 本刊编辑部

农发发展,正当其时。

这个“时”,不是过一天是两晌的时间概念,而是每一天都要干好事情、干出成效的机遇意识。当前,新一轮国资国企改革已拉开序幕,农业供给侧结构性改革正深入推进,宏观经济形势出现了积极变化,集团外部环境稳中向好;新一届领导班子聚焦发展忠诚履职,上半年各单位生产经营态势良好,集团各项重点工作推进有力,内部发展动能不断积聚。农发集团加快发展面临难得的历史性机遇。

“一步赶不上,步步赶不上”。抓住机遇、抓好落实,是衡量一个单位在变革时期,能否审时度势、推动发展的重要标尺。面对宏观经济形势复杂、国家粮食政策发生重大变化、省委巡视整改任务较重、发展中矛盾问题集中显现等多重挑战,集团党委沉着应对,牢牢把握推进产业援疆、浙吉对口合作、建设东北“两个基地”、实施“北粮南调”、发展现代农业、创建特色小镇等重大机遇,贯彻落实“13225”发展战略,以踏石留印、抓铁有痕的毅力,让抓落实成为一种工作“新常态”,集团上下形成了干事创业、比学赶帮、争创一流的

生动局面。

早抓晚抓不一样,紧抓慢抓不一样,实抓虚抓不一样。农发集团要实现转型发展、二次创业,工作千头万绪,困难千重万重,不能有半点懈怠,更不能小进则满。

抓住机遇,就要洞悉“家事国事天下事”,站在全局的高度,明晰我们当前的位置、处境、目标和需求,围绕推动供给侧改革、解决结构性矛盾,作为农发集团迈入新阶段后改革发展的切入点、突破点和发力点。新阶段同时也是一个逆水行舟、爬坡过坎的考验期,一旦松劲,就可能陷入停滞徘徊,甚至滑坡倒退。因此,我们要始终以争的心态、抢的姿态、拼的动作去抓住机遇,出手要早、下手要快、力度要大。

抓好落实,就是要甘于埋头苦干、敢于较真碰硬。敢于担当才能勇挑重担,才能对事业负责,在工作中遇到困难和问题才敢碰硬较真。有了自我加压的魄力才会有推动工作的动力。舒舒服服不可能又好又快,松松垮垮不可能赶超跨越。要拿出“跳起来摘桃子”的勇气与拼劲,拿出“跳出农发看农发”的思维与行动,用机遇意识和实干精神描绘新蓝图、谱写新篇章。

冯飞常务副省长对集团工作作出批示

近日,冯飞常务副省长在《省农发集团加快在吉林产业布局步伐助力两省对口合作》信息专报件上作出重要批示:“很好,发挥了省属国企在贯彻中央和省委省政府决策部署中的责任担当。望狠抓落实,实现共赢发展。”

农发要闻

●6月16日下午,集团党委召开党委(扩大)会议,传达学习省第十四次党代会精神。党委书记施小东指出,作为省属国有企业,农发集团必须始终坚持干在实处、走在前列、勇立潮头,以企业改革新进展、发展新业绩为实现我省“两个高水平”目标做出积极贡献

●6月27日至28日,集团党委书记施小东和党委副书记吴高平分赴联系点长兴新农都党支部和银通典当支部宣讲省第十四次党代会精神。要求各级党员干部要把学习贯彻省十四次党代会精神作为当前和今后一个时期的重要政治任务,原原本本学习,深刻领会“两个高水平”“六个浙江”“四个强省”“七个着力”主要任务和“一个根本组织保障”(全面从严治党)。

●7月10日,省国资委副主任刘盛辉赴黑龙江调研集团“两个基地”建设情况。刘盛辉对项目的建设管理给予了高度评价。他指出,畜牧业是农发集团

未来持续稳步发展的重要根基。当前的重点工作就是要对项目建设和运营充满信心,坚定目标方向、确保项目进度,将其做精做细做实。

●7月11日,国家粮食局法规司司长韩静涛一行到绿农集团调研国有粮食企业跨区域重组问题,了解绿农集团历史沿革及改革重组后的发展情况。

●7月12日,浙江省国资委副主任、党委委员刘盛辉,集团总经理、党委副书记吴高平一行,赴黑龙江省国资委协调解决重组黑龙江新良集团有关历史遗留问题。

●8月1—3日,集团召开2017年半年度工作会议,进一步贯彻落实省第十四次党代会精神、全省国有企业党建工作会议精神和省属企业半年度工作会议精神,总结上半年工作,部署下半年任务,明晰“十三五”规划。会议由集团公司党委副书记陈怀义主持,集团



8月7日,在浙、新两省(区)产业援疆“十城百店”工程启动仪式上,浙江省常务副省长冯飞向施小东和新疆红旗坡农发集团董事长范江明授牌运营“十城百店”工程。这标志着疆果东送“十城百店”项目进入实质运作阶段,浙江消费者很快就能吃上正宗优质的阿克苏瓜果。

公司领导班子成员,监事会成员和中层管理人员参加会议。

●8月11日上午,集团召开“十三五”发展规划纲要论证会,专家组对集团公司“十三五”发展规划纲要给予了充分肯定,认为该规划纲要按照省委、省政府对农发集团的要求,聚焦主业、定位清晰、目标明确、路径可行、保障有力,既关注了热点,也抓住了难点,基础扎实、重点突出、覆盖面广,充分体现了农发集团的国企责任感、使命感、社会担当和“三农”情怀。

●9月6日下午,吉林、浙江对口合作经贸交流会在杭州举行。吉林省委副书记、省长刘国中,浙江省省委常委、常务副省长冯飞出席会议并作重要讲话。集团党委书记、董事长施小东应邀出席,并在会上致辞。

●9月15日,集团党委副书记吴高平带领集团总部党委所属支部、粮食集团所属各支部党员共计50余

人前往安吉县开展了“两学一做”学习教育主题党日活动。

●9月27日下午,在浙江市场援疆“十城百店”工程推进会上,集团所属浙江农发浙疆农产品发展有限公司分别与浙江天猫技术有限公司、杭州联华华商集团公司、杭州群丰果品连锁有限公司、浙江麦巴夫农产品农产品有限公司、新光集团天下农仓供应链管理有限公司等5家企业签订战略合作协议。

●9月29日,在省国资委举办的浙江国资国企“勇立潮头话担当 喜迎党的十九大”文艺汇演上,集团精心选送的节目音乐卡通三句半《米袋菜篮奏鸣曲》赢得在场观众的阵阵掌声和高度赞誉。

●10月9日,亚欧牧业生猪养殖基地首批二元母猪顺利进场,标志着农发集团在东北的生猪养殖基地正式投产。

■ 中央储备粮代储资格管理出台新办

法。8月31日,国家粮食局网站公布了新的《中央储备粮代储资格管理办法》,《办法》包括总则、资格条件、资格申请和认定、监督检查与管理、法律责任、附则六章,共27条,自2017年9月29日起施行。原《中央储备粮代储资格认定办法》同时废止。

根据《办法》,国家粮食行政管理部门负责中央储备粮代储资格的认定管理工作。中国储备粮管理总公司根据中央储备粮规模和总体布局方案,从取得代储资格的企业中择优选定承储中央储备粮的代储企业。

与原《办法》比对,新的《办法》在“资格条件”、“资格申请和认定”、“法律责任”等多个章节都做了较大修改和调整,内容更加详细和规范。

新《办法》明确了申请中央储备粮代储资格的企业应当具备11条基本条件,如强调企业必须是具有独立法人资格的国有独资或国有控股企业;仓房(植物油罐)储存设施、地理位置及环境条件等应当符合《粮油储藏技术规范》《粮食仓库建设标准》《植物油库建设标准》的要求,配备必要的防火、防盗、防洪等安全设施设备;简易储粮设施不得申请中央储备粮代储资格;近两年没有违反国家粮食政策法规的记录,没有发生较大及以上粮油储存事故,没有发生死亡1人以上(含1人)或财产损失超过20万元的安全生产事故;严格执行国家粮食流通统计制度;被取消资格不满3年的,不得再次申请代储资格。

在“资格申请和认定”环节,原规定中申报企业需要书面向所在地省级粮食行政管理部门提出书面申请。新《办法》改为通过网上办理平台向国家粮食行政管理部门提出申请,简化了企业申

报流程。

在“法律责任”部分,在“代储企业有下列行为之一的,由国家粮食行政管理部门取消其代储资格,并由中国储备粮管理总公司负责调出其承储的中央储备粮”这一条款中,新《办法》增加了“无正当理由拒绝承储中央储备粮的,或在一个资格有效期内承储中央储备粮未满一个轮换周期拒绝继续承储的;其他违法违规行并造成严重后果的”等项。

■ 三部委发文加快发展农业生产性服务业

农业部、国家发改委、财政部印发《关于加快发展农业生产性服务业的指导意见》,提出大力发展多元化、多层次、多类型的农业生产性服务,这标志着我国“三多型”农业服务业正在形成。意见强调,要以服务农业农民为根本,以推进农业供给侧结构性改革为主线,带动更多农户进入现代农业发展轨道,全面推进现代农业建设。坚持以市场为导向、服务农业农民、创新发展方式、注重服务质量的原则,力争通过5年的发展,基本形成服务结构合理、专业水平较高、服务能力较强、服务行为规范、覆盖全产业链的农业生产性服务业。

■ “优质粮食工程”三子项实施方案出炉

9月1日,国家粮食局网站公布了“优质粮食工程”3个子项实施方案,督促各省份粮食部门尽快制定或修改完善具体实施方案并抓好落实。“优质粮食工程”包括产后服务体系建、质检体系建设、“中国好粮油”行动三个子项。粮食产后服务体系建目标是确保在“十三五”期末实现产粮大县全覆盖的目标;质检

体系建设要坚持“机构成网络、监测全覆盖、监管无盲区”的原则,向辖区内粮食主产区域、新建粮食检验机构适当倾斜;“中国好粮油”行动要以“增品种、提品质、创品牌”为目标,充分发挥中央、省级以及地区性大型国有骨干粮食企业的引领、带动和示范作用,尽快实现规模化、标准化、品牌化,加快推进产业升级,提升绿色优质粮油产品供给水平。

■ 浙江省委、省政府出台深化农业供给侧结构性改革的实施意见。

日前,省委、省政府印发《关于深化农业供给侧结构性改革加快农业农村转型发展的实施意见》(浙委发〔2017〕17号),提出要加快转变农业发展方式,持续提升农业科技创新能力,加快培育新产业新业态,到2020年建成100个现代农业园区、200个农业可持续发展示范园、100个特色农业强镇和80条全产业链,建设30家省级农业重点企业研究院,建成A级景区村庄1万个、电子商务村级服务网点2万个以上。

■ 浙江省农业厅、农发行浙江省分行积极支持我省农业供给侧结构性改革。

近日,省农业厅、农发行浙江省分行印发《关于合力推动政策性金融更好支持农业供给侧结构性改革的通知》(浙农计发〔2017〕22号),要求推动政策性金融更好地支持和服务农业供给侧结构性改革,突出加大对粮食安全、“12188”工程、农产品质量安全、绿色发展、科技创新和特色产业精准扶贫的支持力度,切实发挥政策性金融的支农骨干作用。

■ 工农业重要生产资料税率降至11%。

7月1日起,简并增值税税率有关政策正式实施,原销售或者进口货物适用13%税率的全部降至11%,涉及农产品、天然气、食用盐、图书等23类产品。

■ 国内首单商业性农产品收入保险项目落地。

7月3日,华信期货联合中国人民财产保险股份有限公司北京市分公司、内蒙古分公司合作推出的大豆收入保险在郑州正式签约运作,该项目是国内首单商业性农产品收入保险。

■ 中国已是大豆最大的进口国。

海关总署数据显示,中国2016年大豆进口总量为8391万吨,较上年增加2.7%。而国内大概产值是1100万吨-1200万吨,意味着有85%-86%的市场份额被进口大豆所占据。截至2017年8月份我国已经进口6336万吨,同比去年增加17%。





▲8月24日上午,集团公司董事长施小东在美国印第安纳波利斯会展中心举行的浙江省与印第安纳州缔结友好省州关系30周年庆祝大会上,代表集团与全世界最大的谷物公司美国ADM公司签署12万吨大豆采购合作协议。

卷首语 PREFACE

01 抓住机遇 抓好落实/本刊编辑部

农发要论 SPEECH

- 09 全力打造两百亿级一流农粮食品龙头企业/施小东
- 15 狠抓全年重点目标任务的落实/吴高平
- 21 建设一支服务集团改革发展的精兵铁军/傅德荣

本期关注 FOCUS ON

农发集团五年发展成效

以优异成绩迎接集团第一次党代会召开

- 25 引领粮食集团改革发展新局面
/浙江省粮食集团有限公司
- 27 重组焕发新生机
/黑龙江绿色农业发展集团有限公司
- 29 创新铸就发展新高度
/浙江新农都实业有限公司
- 31 建设城市厨房,打造农都品牌
/浙江省农都农产品有限公司
- 33 闯出现代农业转型发展新路子
/浙江省农村发展集团上虞有限公司

- 35 开创涉农金融服务新局面
/浙江银通典当有限责任公司
- 37 拓展涉农小贷公司新天地
/浙江农发小额贷款股份有限公司

开放强企 ENTERPRISE POWER BY OPENING

- 39 美洲国家发展绿色健康产业的启示
/集团赴美国、墨西哥考察团

企业党建 PARTY CONSTRUCTION

- 44 建立“两个责任”履责留痕制度
/集团纪检监察部
- 45 国企党建需要着重把握的几个环节
/集团党群工作部

决策参考 DECISION REFERENCE

- 46 加快建立农发集团战略协同体系/王诚
- 47 全面落实粮库的标准化管埋
/浙江宁波镇海国家粮食储备库
- 50 典当行的时尚变身



▲9月1—5日,第十一届东北亚博览会在吉林长春举行。集团总经理吴高平一行出席东北亚博览会开幕式和吉林四平重点产业投资合作说明会。期间,吴高平总经理与四平市副市长曹武共同签署了战略合作框架协议。



以案说法 CASE ANALYSIS ON LEGAL

- 53 警惕融资性贸易的陷阱
/董燕红

农发副刊 SUPPLEMENT

农发人说

- 56 有那么一群浙粮人/省粮食集团
57 我的“傲气”爷爷/王琼
59 家风向善/夏秀丽

风雅小集

- 60 野物生猛/湖上散客
61 天目大峡谷一日游/泮静怡

- 62 游西天目山/张桐

- 63 你好,秋天/橙子

学习角

- 64 新闻策划创新与新闻写作/沈爱国

- 65 再别康桥

资讯快递

- 02 冯飞常务副省长对集团工作作出批示等
04 中央储备粮代储资格管理出台新办法等



主办

浙江省农村发展集团有限公司

编辑指导委员会

主任:傅德荣

副主任:许勇军

委员: 沈滨 何启海 钱建国 褚国庆
周志平 郦几宁 王彬 傅维仙
傅安民 张永明 李力于 沈金潮
赵永夫 孙羽翔 魏宏伟 顾宝军
王诚

主编:许勇军

副主编:王诚

编辑部主任:楼佳

编辑: 董燕红 滕俊 王伟松 赵宗瑜
洪方琦 沈小锋 郑茨 方亚尧
张炎 章丽华 方平山 李红阳

通讯员: 李斐 戴菁 倪博文 高松青
项德伟 孙佳琪 徐正丽 赵科菁
叶珈妤 陈梦诗 赵炎 赵文杰
王琼 孟佳莉 王霞

特别支持单位:

浙江省粮食集团有限公司

黑龙江绿色农业发展集团有限公司

浙江润和房产集团有限公司

浙江新农都实业有限公司

浙江省农都农产品有限公司

浙江省农村发展集团上虞有限公司

浙江农发澜海实业有限公司

浙江银通典当有限责任公司

浙江农发小额贷款股份有限公司

黑龙江亚欧牧业有限公司

浙江农发酒店管理有限公司

浙江省农发大厦置业有限公司

浙江中尚房地产开发有限公司

千岛湖润和建国度假酒店

浙江海上花田旅游开发有限公司

浙江农发新疆农产品发展有限公司

地址:杭州市武林路437号农发大厦

邮编:310006

电话:0571-85813051

传真:0571-85813012

电子信箱:nongfa2007@163.com

网址:www.zjadgroup.com

印刷日期:2017年10月

更多文章资讯请浏览农发集团网站
www.zjadgroup.com

【编者按】在今年集团公司半年度工作会议和办公系统会议上,集团领导作了重要讲话。现将讲话要点摘录如下,供各公司人员参考学习。

全力打造 两百亿级一流农粮食品龙头企业

■ 农发集团党委书记、董事长 施小东

■ 审时度势找定位

党的十八大以来,习近平总书记等党和国家领导人对企业改革发展作出了一系列重要指示批示,形成了以做强做优做大国有企业为核心要义的系列重要论述。可以说,总书记对国有企业的重视和关心前所未有,对国有企业地位作用的论述高度前所未有,对国有企业改革发展寄予的期望之高前所未有。省第十四次党代会报告把习近平总书记的重要指示、中央的精神、浙江的实际、时代的要求紧密结合起来,为浙江今后五年发展描绘了宏伟蓝图、指明了前进方向。省委书记车俊在报告中明确提出了实现今后五年的奋斗目标的系列举措。在全省国有企业党建工作会议上,车俊书记强调了国有企业必须旗帜鲜明地讲党的领导、抓党的建设,党的领导必须体现在公司治理各环节、企业改革全过程,深入回答了浙江国企党建面临的重大问题,为做好新形势下做好农发党建工作提供了根本遵循。集团上下要深刻认识到学习领会好两个会议精神不是为学而学,实质关键在“思”在“悟”,如何通过学精神,找定位、摆问题、谋出路,把贯彻落实会议精神与“两学一做”学习教育常态化制度化,与集团改革发展实践结



合起来,切实解决好新形势、新环境、新任务下集团发展方向和发展路径问题,干好眼前的事,谋划好今后的事,想干事、能干事、会干事、干成事。

一是以“八八战略”为指引,认清当前内外环境。“未到山穷水尽,先寻柳暗花明。”“八八战略”中蕴含的优势论,指的是进一步强化现有优势,挖掘潜在优势,把劣势转化为优势。近年来,农发集团从小到大、



由弱变强,成绩是主要的,但是我们不能陷入自我感觉良好的窠臼,应当看到与省委省政府期望相比,我们的特殊作用发挥还比较弱;同其他省属兄弟企业比规模、比实力、比效益,还有很大的差距;与中粮、中储粮、温氏等粮食、畜牧业巨无霸相比,我们还有很长的路要走。哈佛商学院教授理查德·帕斯卡尔有句名言:“21世纪,没有危机感是最大的危机”。我们应当扪心自问,面对新一轮国企改革浪潮,我们敢闯敢试的改革劲头是否足够?面对“两个高水平”、“六个浙江”发展目标,我们发挥特殊作用的能力是否足够?面对不进则退的竞争形势,我们奋勇争先的进取意识是否足够?面对浙江老百姓对高品质生活的向往,我们积极有为的担当精神是否足够?面对常态盈利能力薄弱的现状,我们提质增效的手段方法是否足够?我们的优势在哪里,我们的潜力在哪里,我们的劣势又在哪里?如果我们安于现状、止步不前,没有落实干在实处、走在前列、勇立潮头新要求的抓手,没有为全省“米袋子”工程作出更大贡献,没有在农业供给侧改革中发出更响的声音,没有为老百姓更高水平生活提供更多绿色优质的农产品,那么省属唯一一家农口功能性国有企业也不是我们的“救身衣”、“护身符”,发展危机、生存危机随时都可能出现。

二是以“十三五”规划为引领,明确农发发展定位。纵观农发集团诞生、成长、壮大的每一个历史阶段,无不凝聚着历届省委省政府的特别关怀和殷切希望。在新一轮深化国企改革的历史关头,面对复杂的形势和严峻的挑战,我们更要站在全局的高度,认清省委省政府对农发发展的新期望、新要求。集团党委经过充分研究,提出了“13225”发展战略,切实把农发的发展融入省委省政府发展全局、浙江老百姓日常生活中去,为全省高水平全面建成小康社会贡献农发力量。各

企业也要结合自身实际沉下心来好好问问自己,深入思考自身的发展目标、奋斗方向、行业定位问题,想好了再干,努力成为长三角各自领域的领跑者,成为集团做强做优做大的源动力。

三是以关键环节为突破,顺势而为补短增长。“八八战略”中蕴含的优势论,既是发展观,也是方法论。贯彻落实“八八战略”,顺利完成“十三五”发展目标,就要“钻进去”研读,分析优势内涵,“跳出来”思考,领会内在联系,进一步查找发展中还有哪些优势发挥得比较好,哪些短板没找准补齐,哪些工作做得不够到位,为改进工作、推动发展打好基础。从集团现状看,当务之急就是抓住改革创新这个“牛鼻子”,把加快推进“五大调整”作为忠实践行“八八战略”的切入口。要在产业局部上进行调整,回归农粮主业,在粮食、农业和涉农服务业三个关系国计民生又能做强做优的产业上下文章;要在产业链布局上进行调整,改变目前大宗贸易占集团营业收入比重过高的现状,在稳定大宗贸易的基础上,做强加工,布局终端,做强品牌;要在经营模式上进行调整,用“互联网+”思维改变传统模式,线上线下齐抓共管,加强产业融合、产融结合;要在要素保障上进行调整,既要考虑扩展融资渠道、降低融资成本,又要研究政策争取支持、在企业债券、产业基金、资产证券化上做文章;要在人才支撑上进行调整,着力改变金融、投资、营销、畜牧业、工程、法务、信息化等专业人才急缺、创新创业人才不足的薄弱基础,夯实扬长板、补短板、筑底板的人才基础。

■ 改革创新求发展

省十四次党代会期间,袁家军省长参加了国企代表团的讨论审议。在讨论中,袁省长要求各



省属企业认真学习贯彻省党代会精神,围绕“四个强省”、“六个浙江”再定位、再发力,增强开拓创新的精神,努力适应数字化变革大趋势,积极控制风险,大胆开拓创新,努力成为本领域在长三角区域的标杆。作为我们农发来说,主要布局在传统行业,总体处于产业链中低端,创新能力偏弱,主业核心竞争力仍不突出,可持续发展基层还不够实。集团上下必须密切关注质量和效益、动能和结构问题,按照车书记、袁省长指示精神,贯彻落实“十三五”规划,以改革强企、创新强企、开放强企、人才强企和党建强企“五大强企”工程为抓手,切实提升“三大能力”,为保障我省粮食供应安全、带动浙江农业农村转型发展作出应有贡献。

一是坚持改革强企,推动企业转型发展。省委车俊书记明确要求,省属企业改革要在2—3年内取得决定性成效。农发集团作为功能类省属国有企业,要按照省委省政府要求,准确定位,担当责任,加快改革,做强做优。一要在回归、聚焦农粮主业上下功夫。按照省政府新核定的主业范畴,切实提升粮农主业规模实力和话语权。今年,集团党委在关停绍兴购物中心的基础上,决定整体出让房产集团股权,集中资源向粮食、农业、涉农服务业集中,提升集团保障国计民生和常态经营能力。继续深化“两江”合作,黑龙江粮源基地在现有106万亩基础上,5年内达到300万亩,同时在吉林、河南等地布局玉米、小麦基地,确保集团掌控粮源达到全省粮食总产量1/4以上;继续推进东北粮食收储、加工、物流基地建设,确保集团仓储能力从目前120万吨提升到160万吨以上,“北粮南调”能力达到全省粮食缺口总量的1/3;大力布局畜牧业,按照时间进度抓紧推进东北商品猪基地建设,积极开展在衢州、丽水等地进行无公害生猪养殖合作,谋划在省外畜牧业优势地区布局牛、羊养殖基地,力争在5年内实现年出栏200

万头的目标;做强做大农产品流通产业,在现有5个新农都农产品交易中心的基础上,继续在省内外农产品主产区和集散地落子布局,形成立足浙江、辐射全国的现代农产品物流网络,力争5年内实现交易额破600亿元。二要在业态调整上下功夫。目前,集团大宗贸易占主营业务收入近9成,而毛利润只有1%不到,利润薄、风险大,体现不出功能性国有企业的作用。经过测算,养猪、蔬菜加工和终端销售的毛利润都在10%以上,既有功能,也有效益。我们要着力突破以粮油、农产品大宗贸易为主的传统模式,“种养加储供”并举,注重在加工、渠道、品牌营销上强化布局、提升能力。这其中,大宗贸易要突出降成本、提效益、控风险、追损失的导向;农产品加工要通过自建、合资、兼并等方式,继续拓展项目,力争5年内实现年出口创汇1亿美元;终端销售体系建设一方面要把农都农产品流通产业园打造成集团绿色优质农产品的终端旗舰店,一方面要整合资源成立集团销售公司,负责品牌推广和产品营销。三要在体制机制改革上下功夫。在用人、分配上把效率、效益导向鲜明起来,以实绩论英雄,鼓励敢闯敢试、创业创新。建立健全大胆启用创业创新人才的体制机制,给平台、给资金、给政策,鼓励他们发挥聪明才智,施展才华抱负。要加快构建一体化的垂直管控体系的模式,各二级企业要对标集团总部,抓紧完善自身管理体系,该出台的制度、该设立的部门、该配备的人员都要抓紧到位。四要在投资模式转换上下功夫。集团投资委员会、投资发展部要及时研究相关政策,定期走访有关部门,变自上而下、被动对接为自下而上、主动作为,在突出主业的基础上适度多元,每年都要为集团提供一批投资项目推荐意见。要抓住省直属企业与党政机关彻底脱钩改革的契机,抓紧梳理研究,积极主动争取,为农发长远发展进一步打牢根基。



二是坚持创新强企,提升企业发展活力。创新是引领发展的第一动力。要认真贯彻落实省党代会关于深入实施创新驱动发展的战略部署,根据新形势、新要求、新挑战,把创新作为企业谋生存求发展的关键,多措并举增强企业发展活力。一是着力在经营模式上创新,人类所有伟大的成就都来自于三个字:“试一试”,探索可能有风险,不向前肯定没前途。要适应数字化变革大趋势,加快已审批的农产品电子商务示范区建设,抓紧组建集现货交易、价格资讯、在线融通、仓储物流、产品溯源、质量检测、供应链金融于一体的大宗农产品网上交易平台,用好肇东粮油储备库成为大连商品交易所交割库的平台优势,真正实现线上线下融合发展。新农都系列农产品物流中心也要在中央结算、物流配送、价格指数、增值服务等探索新的增长点,从仓储物流型向生产服务型延伸。二是着力在产业融合上创新,把农粮赋予更多内涵,与旅游、养老、金融等行业结合起来,相互促进、相辅相成。如省级特色小镇杭州湾花田小镇要以现代花卉产业为引领,以创意农业和科技农业为内涵,开拓观光农业、休闲度假、养生养老、会展商业、农企总部等产业,着力打造农旅融合、产业融合的“美丽浙江”示范区,诗画浙江“大花园?”先行区。做好产融结合的文章,在现货期货、供应链金融等方面进行探索。三是着力在要素保障上创新,认真研究各级政府发展战略和扶持政策,积极争取更多支持。高度关注资金平衡压力,在已经发行近30亿元企业债券的基础上,进一步拓宽融资渠道,努力降低企业负债水平,强化可持续发展的资金保障。用好集团已有的典当、小贷平台,大力发展连锁经营和加快服务下沉,不断创新金融产品,提升业内影响力和竞争力。大力争取发起设立省级粮油、农产品产业基金,募集资金投向省内优质农粮企业,整合提升浙江农业产业化水平。同时,

各级企业要积极在农产品流通、加工出口农业、农产品现货交易平台、畜牧业等领域积极培育上市条件,5年内争取1—2家企业上市。四要着力在产品升级上创新,积极与省内外高校、科研机构的产学研项目合作,特别是要与省农科院、浙江大学有关院系加强合作,争取相关科技创新和技术改造成果为我所用,推动企业由价值链低端向价值链高端攀升。

三是坚持开放强企,增强资源掌控能力。浙江是农业资源小省,农产品对外依赖程度较高。确保粮食安全,切实加快国际合作、省际合作、市县合作、不同企业类型合作脚步,不断提升农业资源掌控能力,既是硬任务,也是主动仗,农发必须打响打好打出成效。一要继续加强省际间合作,认真落实浙江与黑龙江两省战略合作协议,积极服务浙江与吉林对口合作以及新疆阿克苏地区对口援助,通过北粮南调、南猪北养、疆果东送等方式,整合省外绿色优质农产品,更好地履行功能、服务浙江老百姓。二要积极推进与不同企业间的合作,不管是央企、上市公司、外资企业还是民营企业,都可以在共赢的基础上开展合作,借助别人的优势,做强自身的优势。要主动寻找合作机会,如谋划组建省油脂集团,与中储粮油脂有限公司签署战略合作协议,收购新市油厂股权,多方合作提升浙江油脂产业竞争力;实现与蓝城、绿城和上虞区政府共建省级特色花田小镇;加强与万科合作,在全国布局农产品物流网络,这些项目都很好,符合集团定位,适应竞争形势,合作潜力很大。三要加强与地方的合作,现在省内各市县都有不少试点,都有很好的扶持政策和平台。我们要强化梳理和对接,在农产品流通基地、畜牧业、土地整理开发、田园综合体、现代农业园区、特色农产品生产加工基地等方面进一步加强与市县的洽谈与合作,不断提升农发集团的知名度和影响力。四要加强与



国外的合作,认真贯彻“一带一路”战略,谋划在国外建立基地,把舟山新农都打造成为华东地区最大的进口水产、水果、肉类等集散地,培育参与国际竞争与合作新优势。

四是坚持人才强企,着力打造农发铁军。企业发展,关键在人。做大做强企业,做好“引”、“育”、“用”、“服”的文章,着力解决好集团目前存在人才总量不足、专业人才缺乏、队伍青黄不接等问题,壮大自己的“人才方阵”。一要发挥党的旗帜引领作用,利用国有企业特殊的吸引力,以集团为主体定期吸纳一批学历层次较高、专业能力较强的优秀专业人才和应届毕业生,努力形成比较优势。继续推动在二级企业进行职业经理人制度试点,市场化选聘经营管理者,激发干事创业活力。二要坚持党管干部的原则,按照党的国企“好干部”标准,把组织认可、市场认可、群众认可作为基本前提,重视年轻干部但不唯年龄,科学制定选人用人条件,规范选人用人程序,形成公道正派的选人用人环境。三要积极探索企业党组织培养人才的机制,人力资源部要重新梳理后备干部人才库,制定培养发展计划,因人而异采取上挂锻炼、下派挂职、外送培训、轮岗交流等多种途径,下大力培育后备力量,积蓄可造之才。四要加强教育从严管理,按照省纪委部署开展“清廉国企促发展”主题活动,多种方式强化廉政教育和管理,着力打造“政治上绝对忠诚、工作上干事担当、廉洁上干净自律”的农发铁军。集团党委坚定不移支持纪委的工作,纪委工作的出发点和落脚点要在于教育管理,查摆问题要更立足于风险控制,运用好执纪监督的“四种形态”,教育大家树立底线思维和红线意识,保护大家不走偏、不犯错、不出事。

五是坚持党建强企,切实把牢发展方向。在全省国有企业党的建设工作会议上,车俊书记提

出了坚持党对国有企业领导不动摇,坚持服务生产经营不偏离,坚持党组织对国有企业选人用人的领导和把关作用不能变,坚持建强国有企业基层党组织不放松“四个坚持”的要求,再次明确强调,国有企业必须旗帜鲜明地讲党的领导、抓党的建设。各级企业领导人员要头脑清醒,牢固树立党对国有企业的领导是重大原则,必须一以贯之的理念,坚持把党的领导体现在公司治理各环节、企业改革全过程,通过党建工作提升企业的凝聚力,提升企业抓落实、谋发展的能力,提升企业社会形象,推动党建工作成为企业发展强大的“红色引擎”。下半年重点抓好以下几项工作:一是抓换届,按照省委组织部和省国资委党委要求在9月底前完成集团党委、纪委换届选举,年内完成集团工会和团委换届。二是抓整改,加强巡视整改领导不松懈,以强烈的责任感、钉钉子的精神抓好整改收尾工作,确保整改工作善始善终。三是抓短板,特别是制度建设,各级公司在9月底前完成章程修改,建立“双向进入、交叉任职”领导体制。四是抓特色,各级党组织要根据实际灵活运用各种载体,把党的活动与解决生产经营难题、调动广大党员职工积极性结合起来,打造我们党建工作的特色亮点,真正实现党建工作与生产经营深度融合。五是抓台账,近期省委督导组开始了“两学一做”学习教育常态化制度化工作新一轮督导,采取抽查形式重点检查省党代会和全省国有企业党建工作会议精神传达,党支部固定活动日,党费收缴等情况,请各单位做好相关迎检准备。

■ 聚精会神抓落实

“十三五”的长远目标和下半年的短期目标和具体任务已经明确,关键在“干”,在抓好落实。



“干”是“摸着石头过河”的过程，不可能一帆风顺、一蹴而就。我们要时刻牢记“对党忠诚、勇于创新、治企有方、兴企有为、清正廉洁”新时期国企领导人员“20”字新要求，坚决杜绝不思进取、不接地气、不抓落实、不敢担当的“四不”现象，心往一处想、劲往一处使，扎扎实实抓好落实，努力把美好的蓝图变成现实。

一是围绕目标抓落实。抓落实，不能停留在口头上、会议上、文件上，事是做出来的，不是讲出来的。2017年是第十四次省党代会召开之年，也是“十三五”规划承上启下之年，抓好今年工作，直接关系到农发集团在省委省政府的地位，直接关系到农发集团长远发展、转型发展。因此，抓好工作落实更要追求实际效果。一个企业，评价生产经营工作，就要看常态盈利能力；评价履行国企责任，就要看服务省委省政府重大决策的保障能力；评价项目推进情况，就要看工程建设质量和进度，看项目能否迅速落地；评价党建工作，既要看制度、活动、台账，看企业向心力、凝聚力、战斗力，更要看生产经营效益；评价稳定工作，就要看信访和安全生产等方面工作成效。总之，一切要用成绩说话，把奖章挂在脖子上，把板子打在屁股上，形成更加鲜明的工作导向。各部门各企业要对目标任务特别是上半年指标落后于时间进度的，进行再细化、再硬化、再量化，把各项任务、项目、措施分解落实到人，确保年度各项工作指标顺利完成。

二是敢于担当抓落实。担当就是责任，好干部必须有责任重于泰山的意识，一个单位的好坏，关键看一把手，责任首先在一把手。各企业一把手要管好自家的责任田，既要冲锋在前，又要协调整体，履行好第一责任人职责；分管领导要有大局意识、配合意识，履行好双岗双责，主动作为，形成合力。要以钉钉子的精神，以“5+2”、“白+黑”的干劲，自上而下扑下身子、沉下心来、狠抓落实，把难点一个一个攻破，把实业一步一步做强。从8月起，对房产集团股权整体转让、海上花田小镇建设、畜牧业整体发展、农都农产品流通产业园建设、新市油厂收购、终端销售体系建立等事关集团可持续发展重大事项，每个月听取一次专题

汇报、进行一次实地视察，推动集团自上而下形成全身心投入抓落实的良好氛围。

三是注重时效抓落实。速度决定效率，有些机会，如果不抓住窗口期抓紧干，好的决策可能会变坏。因此，抓落实要振奋精神讲时效，主动出击抓落实，以快制胜。对定下的事、看准的事、形成共识的事，要不等不靠马上办，决不拖泥带水、拖拖拉拉。只有这样，才能保证工作质量，提高工作效率。应该说，近年来我们通过改进作风和提高信息化水平，工作效率得到不少提高，但在讲时效上尚有不小的差距，工作拖拉的现象仍有发生。抓工作落实在自身职权范围内的事情要抓紧办，超出能力范围内的事情要及时汇报，一些本来不急的事拖成了急事，就有可能出差错，许多难点问题就是拖出来的，问题由小拖大，矛盾由简单拖复杂。集团党委会为出发点为了企业发展，决策过程经过集体研究，个人没有从中获利，用心用情用劲地做好工作的干部“撑腰”。纪委要全面履行职责，把握政策界限，通过合理容错、及时纠错、澄清保护，消除干部思想顾虑，鼓励积极作为。

四是讲究方法抓落实。今年以来，集团为了加强改革创新，推动转型发展作出了不少决策部署，通过半年时间，我们发现有的企业狠抓落实的力度大、办法多、氛围浓，发展势头很好；但是也有一些部门和企业，工作进展比较滞后，项目迟迟落不了地，拉下的工期却赶不了工，本应是如火如荼的工地变成“这里园区静悄悄”。这种不平衡，除了基础条件不同之外，也集中反映了抓落实的力度大小和水平高低。各级领导人员要“审大小而图之，酌缓急而布之，连上下而通之，衡内外而施之”，正确处理好长远与眼前、全局与局部、整体推进和重点突破、谋划力与执行力等关系，善于抓住“牛鼻子”，在牵一发而动全身的关键点上集中发力，又要以“天下大事，必作于细”的理念高度重视细节，沉下去抓小抓细，把工作考虑得更周到一些，情况想得更复杂一些，办法想得更周全一些，措施定得更细致一些，真正确保各项工作扎实推进、见到实效。



狠抓全年重点目标任务的落实

■ 吴高平

■ 聚焦主业抓转型

上半年总体运行态势稳健良性

上半年,面对仍然错综复杂的内外部形势,集团上下在新一届领导班子带领下,紧紧围绕省委、省政府决策部署,全面贯彻落实省第十四次党代会精神和全省国有企业党建工作会议精神,努力工作、求真务实、攻坚克难,抓好生产经营、提升保障水平、推动转型升级、强化集团管控、全面从严治党,总体保持了稳中提质、稳中向好的运行态势。

(一)生产经营提质向好

实现营业收入 55.01 亿元,完成全年计划的 50.21%,同比增长 9.20%;利润总额 4496 万元,完成全年计划的 25.68%,净利润 2636 万元,同比分别增加 2195 万元和 2553 万元,其中农粮主业实现营业收入 48.21 亿元,利润总额 6953 万元,同比分别增长 27.36%和 95.52%。资产规模 162.85 亿元,同比增长 11.10%;累计完成投资额 4.873 亿元,除房产延续性项目外,均投向农粮主业。

完成粮油食品经营 200 余万吨,其中“浙粮”“浙油”等自有品牌产品终端销售收入 1266 万元,同比增长 111%;自产生猪销售收入 3199 万元,继续实现增长;蔬菜加工销售收入 7042 万元,出口创汇 962 万美元,同比分别增长 48.75%和 40.70%;房产销售收入 6.44 亿元(其中新农都 4.04 亿元,润和房产集团 1.63 亿元,中尚房产 7656 万元),去化效果明显。

成本费用利润率大大提高(2016 年为 -2.3%,现为 0.81%),管理费用占营收比为 2.79%,比 2016 年下降了 10%;纳入合并报表范围的 82 家企业,亏损额同比下降 37.9%,亏损面同比下降 3.8%。从上半年



生产经营形势看,集团农粮主业生产经营质量不断提升,提质增效成果较为明显,为完成年度目标任务奠定了坚实基础。

(二)“米袋子”“菜篮子”保障有力

通过土地流转、“五统一”服务和订单经营等形式,在黑龙江新建成粮源基地 51 万亩;新开工建设 12.9 万吨粮仓将于 11 月底全部建成。目前存储各级储备粮 107.23 万吨;30 万吨省级储备粮轮换规范有序,已完成全年计划的 39.7%;“北粮南调”运抵省内 16.73 万吨,已完成全年计划的 55.77%;黑龙江明水县商品猪基地工程建设自 4 月 2 日全面开始以来进展顺利,土建工程钢结构已全部结顶,完成了总工程量的 70%,首批种猪将于 8 月下旬进场;与衢州三易易公司签署合作协议,积极推进美丽生态牧场 13 万头商品猪项目;新农都萧山物流中心顺利完成商铺续



租,出租率和招商率保持在95%左右,市场交易总量达到52.7万吨,交易额达到62.8亿元;衢州市场试营业期间交易活跃,已实现交易量23.86万吨,交易额12.44亿元,诸暨市场自5月底试营业以来,日均交易量达到25吨,交易额110万元,长兴项目广泛开展“内招外引”工作,已签约商铺755间,签约率54.8%,舟山项目前期工作扎实推进,覆盖全省的农产品流通体系逐渐形成;农都农产品流通产业园“商改住”规划调整工作取得重大突破,工程建设、招商引资等重点工作同步推进,自营贸易稳中有升,购销渠道和经营范围进一步拓展,农产品现货交易平台正抓紧筹建;上虞公司完成台太公司收购工作,农穗公司脱水蔬菜项目正式投产、产销两旺,绿容公司速冻蔬菜出口量已占绍兴市出口总量的80%,农产品加工出口能力显著提升,采购原料1.8万余吨,示范带动效应明显。

(三)转型升级不断深化

依托“一带一路”战略扩大粮油食品进出口业务,米面油杂、水果、牛肉等全面开花,实现销售收入近3亿元;积极开展储备粮油竞拍业务,累计竞得各级出库储备粮油产品18.36万吨,同比增长2.91%;努力拓展浙江、江苏、安徽、上海等地饲料经营业务,实现豆粕单品销售2.21万吨,同比增长62.97%;与大连商品交易所、浙江科盛饲料股份有限公司和中储粮油脂有限公司分别签署合作协议,积极拓展期货交割、饲料用粮和油脂油料业务;收购新市油脂公司进展顺利,已完成法律和财务尽职调查,正在开展存货盘点和资产确认工作;与阿克苏地区签订疆果东送“十城百店”项目合作协议,大力推进“产业援疆”,发展特色农产品产销合作;加快推动省级特色花田小镇建设,顺利通过省级特色小镇2016年度考评,进一步完善规划调整和景区提升方案,扎实推进欢乐大世界等项目建设,加快推进四方合作落地,着力打造农旅融合、产业融合的“美丽浙江”示范区;培育主业稳健发展,银通典当积极开拓名品典当和互联网金融业务,转型路径更为清晰,典当余额达到1.64亿元,实现营业收入1722万元,同比增长69.32%;农发小贷坚持“小额分散”发展理念,围绕集团产业链条开发多种金融产品,加强与蚂蚁金服等互联

网金融标杆企业合作,被评为A级(优秀)小贷公司,贷款余额达到2.82亿元,实现营业收入1033万元,同比增长14.27%;成立领导小组全力推动房产集团股权转让。

(四)集团管控水平进一步提升

集团领导班子成员分工从过去的以块为主调整为以条为主、以块为辅,管控体系更加清晰、科学;集团总部增设党群工作部和运营管理部,在董事会下增设投资委员会、审计委员会和薪酬委员会,强化总部战略决策和集中管控职能;严格执行“三重一大”决策制度,着手修订公司章程和议事规则,强化集团党委领导核心和政治核心作用;制定国有资产交易监督管理办法和租赁管理办法,严格执行对外担保、全面预算管理、重大财务事项报告等规章制度;主动调整融资结构,保障日常经营和重大投资资金需求;加强审计监督,完成2016年度集团经营业绩考核审计、财务决算专项审计、工资总额专项审计和公务支出公款消费专项审计,正在进行澜海公司法人离任经济责任审计、农都公司工程项目第二次跟踪审计、润和房产集团资产清查审计等3个审计项目;修订完成《全资和控股企业负责人经营业绩考核与薪酬核定办法》,突出经营实绩导向,启动新一轮经营业绩考核;围绕集团年度安全生产工作目标,部署开展“安全生产月”活动和防汛、防火、防暑工作,开展安全生产大检查,举行应急逃生演练;稳步开展信息化建设。

(五)国企党建工作切实加强

全面贯彻落实省第十四次党代会和全省国有企业党的建设工作会议精神,常态化制度化开展“两学一做”学习教育,深入开展巡视反馈问题整改,为企业发展凝心聚力;切实履行党委主体责任,高度重视领导班子自身建设,集团公司本级领导干部开展述责述廉述德述法7人次,各二级企业领导干部开展述责述廉述德述法46人次,制定《加强领导班子自身建设的若干意见》和《党委理论学习中心组学习细则》,健全党员领导人员联系基层制度,启动集团党委和纪委换届工作;全面落实党风廉政建设责任制,层层签订党风廉政建设责任书;开展下属企业党建工作情况、党组织履行主体责任情况、党风廉政建设责任制落实情况及选人用



人工作情况、津补贴发放情况专项检查,组织开展在建工程项目管理情况专项检查,抓好问题整改;坚持党管干部原则和人才强企方针,组织召开青年员工座谈会,充实集团总部及所属企业中层管理岗位,进一步优化干部队伍结构,打造农发铁军;推进党建带群团工作,筹备集团团委和工会换届选举,加强对基层团组织和工会建设的指导。

■ 找准问题补短板 增强做好全年工作的责任感和紧迫感

上半年,大部分成员公司实现了时间过半任务过半的目标,集团生产经营和改革发展的一些积极因素正在逐步显现。但我们同时也要看到,企业内部长期积累的结构性矛盾依然突出,面临的外部不确定因素依然较多,这些都是下半年工作中需要着重研究和解决的问题。

从集团自身来看,在历经前几年高速发展的同时,企业内部组织方式、发展方式、资源配置方式等均面临深层次挑战,主要表现在以下三个方面:一是体制机制不活。受限于国有企业的体制性、结构性障碍,集团现代企业治理结构优势不明显,集团管控和统筹能力有待提高,信息化管理手段严重滞后,大部分成员公司之间缺乏协同配合、存在同业竞争,资源整合和共享机制尚未建立;二是发展模式面临新挑战。长期以来,集团产业结构单一、盈利能力较弱的问题没有得到有效解决,归母净利润和净资产收益率持续偏低,低效、沉淀资产激活力度不够,资产负债率居高不下,资产证券化水平、投资意识和能力、风险识别与防范等方面与先进企业相比还有较大差距;三是人才结构不合理。集团总部和成员公司的一些重要管理岗位长期缺配,优秀人才特别是金融、投资、营销、畜牧养殖、工程建设、法务、信息化等方面的专业人才严重缺乏,干部队伍青黄不接,中青年骨干储备不足,人才培养工作亟待加强。

从外部环境来看,全国金融工作会议明确提出要把国有企业降杠杆作为重中之重,这对集团未来投融

资特别是大型项目的资金保障将带来重大影响;国家粮食政策调整特别是价格、收储、流通体制改革的预期越来越强,传统粮油贸易的政策风险进一步累积;我省新一轮国资国企改革既有机遇,也有挑战,如果上级支持、自身努力,农发的整体实力和市场竞争力将通过改革得到进一步增强,如果错过了此次机会,农发未来面临的市场竞争将更加激烈。

总的来说,集团目前正处在爬坡上坎、不进则退的关键时期。历史上长期积累的深层矛盾和发展中碰到的现实问题相互交织,不利影响和积极变化同时显现。在这种情况下,我们一方面要切实增强责任感和紧迫感,盯住问题不放、咬住目标不松,进一步坚定信心、砥砺前行,加快转型发展、提质增效步伐;另一方面更要认清形势、找准原因、主动变革,通过整合内外资源,发挥整体优势,培育新的经济增长点,全面提升企业市场竞争力和可持续发展能力。

■ 坚定信心抓落实, 确保顺利完成全年目标任务

顺利完成2017年生产经营目标任务,对奠定集团“十三五”发展基础、实现“十三五”战略目标至关重要。下半年,集团公司上下都要在落实责任、加快转型、推动改革和强化党建引领上下功夫,继续按照“稳中求进、注重质量、突出主业、创造价值、持续发展”的总体思路,深化贯彻落实“13225”发展战略,全力冲刺年度目标任务,

(一)强化责任落实,务必在降本增效上取得新成效

强化管理提升运营质效。进一步加强基础管理,各公司要逐一对标年初制定的经营目标特别是效益目标,进一步细化全年目标任务,制定可量化、可操作、可考核的工作方案,完善考核分配、激励约束等联动推进机制,确保任务层层分解、压力层层传递、责任层层落实,做到目标到岗、任务到人。完成情况较好的公司要再接再厉,为集团总体盘子做出更大贡献;其他公司要



严控成本、压缩费用,加大力度做好降本控亏工作。

确保稳健的财务运作。高度重视全国金融工作会议提出的服务实体经济和防控金融风险两大任务,监管趋严、银根趋紧将成为金融工作新常态,各单位一定要未雨绸缪。始终绷紧资金安全与平衡这根弦,执行更加严格的资金风险防控措施,核心是尽可能保持融资与资金需求相匹配,处理好稳增长、调结构、控总量的关系。投资和在建项目特别是资金需求量较大的项目务必严格资金收支计划,提升资金需求预测准确度,集团公司财务部和投资部要加强联系协调和工作指导,及时掌握未来2至3个月资金收支情况,便于安排资金头寸和提前各项投融资决策。加快推进财务信息化建设,实现全集团“大集中”财务管理,强化财务风险监控、预警和处置。

打好提质增效攻坚战。强化全员、全要素、全过程成本控制,严控资金成本、人工成本和管理成本,确保完成营业成本增幅低于营业收入增幅、成本费用利润率(不含非经常性收益)增长10%、平均资金成本下降10%、管理费用占营业收入比重低于3.5%、亏损企业亏损面和亏损额下降10%以上的提质增效工作要求。对照国有企业降杠杆、降负债的工作要求,树立质量优先、效率至上的理念,在“盘活”和“瘦身”上下功夫。一方面千方百计盘活存量资产,提高资源利用率,特别是对闲置的土地、设备、厂房等固化资产,如金华康盛畜牧公司土地资产等要抓紧变现,盘活现金流;另一方面聚焦主业,集中力量发展优势产业,加快无效低效资产清理和“僵尸企业”处置,确保年底前完成房产集团股权转让和购物中心关停后续工作,进一步优化资产结构,减负增效。

(二)加快转型步伐,务必在调整结构、优化布局上取得新突破

做强农粮主业,提高市场竞争力和可持续发展能力。一要控好源头。充分利用与建设银行合作的有利条件,总结“助农富通”的“庆安经验”,围绕粮食主产区和粮仓所在地做文章,确保完成全年100万亩粮源基地建设任务;严控新建粮仓工程质量与生产安全,确保在新粮收购前投入使用,选派作风正、业务精的人员,做

到“建好仓、收满粮、储好粮”;“北粮南调”和储备粮轮换在确保完成全年目标的基础上,要密切关注国家粮食政策变化趋势,结合自主加工、终端销售和品牌建设,实现“订单生产—就地储备—按需加工—跨省调运—大宗贸易—品牌销售”等功能比较完备的产业链布局;商品猪基地当前的核心任务是妥善处理与各股东关系,做好资金统筹、强化工程管理、抓好队伍建设,确保一期项目按计划投产;衢州美丽生态牧场项目要加快推进尽职调查,可行性研究要重点关注资金筹措、投资收益和市场风险,为决策提供确切依据。二要提升加工能力。镇海和五常两条大米生产线要形成南北共振,成为加快推动粮油经营从大宗贸易向生产服务转型的关键节点;力争年底前完成收购新市油脂公司的工作,通过强化油脂加工销售业务,增加农发产品品种,扩大终端销售规模,实现粮、油两条腿走路;绿容公司要在稳定外贸的基础上拓展内销,农穗公司要进一步扩大生产规模,力争全年销售突破2万吨;新收购的台太公司要抓好经营管理、尽快形成合力,力争今年出口创汇500万美元以上;适时通过自建、合资、兼并等方式,进一步加强农产品加工能力建设。三要建好流通体系。新农都4个地市项目要力争实现市场交易总额210亿元以上。其中萧山物流中心在稳健经营的同时,要着重在理清思路、转变方式、培养人才上下功夫,探索可持续、可复制的经营模式和盈利模式,衢州和诸暨项目要进一步做好招商隆市,巩固竞争优势,长兴项目要抓紧做好开业前筹备工作,舟山项目要加强与当地沟通协商,尽早开工建设;农产品物流省外布局要迈开步伐,寻求在农产品主产区和主销区落子布局;农都农产品产业园要抓住规划调整的重大机遇,把抢抓工程进度作为头等大事,尽全力缩减延误工期,同步做好招商引资工作;农产品现货交易平台要在依法合规的前提下,扎实做好前期工作,加快推进。

整合内外资源,发挥集团优势和协同作战效能。一是专项研究要加强。首先要高度关注当前省属企业深化改革进程中的市场机遇,加强研究,积极寻求农发集团在省属企业新一轮产业结构调整和行业兼并重组中的机会,做到摸清底数、找准目标,通过参与改革优化



自身产业结构,推动转型升级,提高农发核心竞争力;其次要在加大集团内部资源整合、提升协同作战效能上开展专项研究,集团总部要帮助和指导各成员公司进一步梳理和明确各自的战略定位和发展方向,引导各公司集中优势资源做主业,走专业化差异化之路,发挥集团整体优势,减少同业竞争,助推各公司做强做大。二是小镇建设要加快。澜海公司要高度重视资金安全和平衡,用好用足省级特色小镇扶持政策,加快推动四方合作和委托代建工作,全力以赴抓好项目建设和生产经营,提前谋划省级特色小镇创建工作考核。三是类金融发展要规范。银通典当和农发小贷要坚持服务实体经济和服务集团大局,依托农发产业链条优势,规范经营、严控风险、稳健发展,为各类农业生产主体提供普惠金融服务,提高对集团总体效益的贡献度。四是疆果东送要搞活。疆果东送“十城百店”项目是集团落实省委省政府“产业援疆”决策部署的重点工程,新农都公司要充分整合利用集团现有资源网络,发挥农发品牌优势和阿克苏地区产品优势,探索与浙、阿两地的农业生产主体、电商及流通企业开展全方位、多层次的产销合作。

优化投资结构,打造利润增长新引擎。一是探索开展产业资本运作。企业经营发展不能局限于单一的生产经营,要实现战略性投资与财务性投资相结合,产业经营与资本经营联动发展。集团公司本级要发挥经营管理优势,找好找准切入点,做好人才储备和资金安排,围绕做强做大主业,长中短结合,积极探索参与战略性新兴产业的国企定增项目及与主业上下游相关的股权投资项目等。二是谋划设立产业基金。加大工作力度谋划发起设立粮油、畜牧业产业基金,募集资金投向省内优质农、粮企业,一方面通过资本注入整合提升我省农业产业化水平,另一方面通过撬动社会资本,作为集团降杠杆、降负债的有力抓手。三是抓好投资项目管理。集团公司投资部要切实发挥总部管理职能,围绕主业加强市场调研,储备投资项目,抓好成员公司投资项目核准及事中事后监管,建立投资管理长效机制。四是推动资产证券化。一方面继续通过发行债券等方式增加直接融资比例,另一方面积极培育上市平台,力争在

“十三五”期间有1家上市公司。

(三)推动改革创新,务必在完善体制、创新机制上取得新进展

全面加强集团管控,确保企业健康可持续发展。抓制度体系的优化完善。围绕风险管理制度、业务管理流程、经营管理决策,建立和完善事前、事中、事后“三位一体”的风险管控体系,特别是新发展领域和业态,一定要风险管理制度先行,防患于未然。现有制度要根据企业发展实际不断梳理、优化、完善,建立起决策科学、权责明确、运转高效的管控体系。抓规章制度的贯彻执行。进一步明晰各级管理责任,强化制度执行的刚性。集团总部要率先转换角色,把工作重点放在抓战略规划、抓重大投资决策、抓重要干部管理、抓关键指标考核、抓重大风险管控上来,把自己该管的事情管好,既要防止管控越位,又要杜绝管理缺位,着力打造理念先进、管控科学、精简高效的现代集团总部;各成员公司要进一步明确在项目前期、基本建设、经营管理、干部管理、维护稳定、安全生产等方面的责任,发挥好企业发展和资产保值增值的主体责任。抓贸易风险防范。严禁开展融资性贸易,严格把好准入关口,特别是首次合作客户务必要加强资信调查,严格货权掌控,进一步完善货物管理制度,严格预付应收往来,进一步规范支付管理,严格法务合同管理,特别要重视合同条款中对于管辖法院的约定,整合审计、纪检、监事会力量,形成对贸易行为的大监督格局,加快推进信息化建设,用信息化手段强化客户信用识别、资源共享及动态管理,严防风险传导。

创新用人用工机制,发挥人力资源效能。在提高竞争性和市场化程度上下功夫,进一步健全竞争选拔机制,成员公司高管特别是紧缺的经营、金融、投资类人才可以通过公开招聘选拔任用。完善招聘机制,规范招聘程序,提高考试测评的针对性和科学性,坚持干什么考什么,真正考出“干”的水平。集团人力资源部要抓紧做好当前人员招聘工作,充实总部各部(室)力量。解决好“下”的问题,健全聘任制、任期制和任期目标责任制考核,做到职务能升能降、待遇能高能低,让岗位和人员流动起来。



强化激励约束力度,增强企业生机与活力。今年是执行新考核体系的第一年,各单位务必引起高度重视,认真对待。新考核办法坚持价值导向、分类考核和实事求是原则,突出关键要素,功能类子公司重点关注落实省委省政府决策部署、促进主业功能发挥、兼顾经济效益,竞争类子公司重点关注提高经济效益、投资回报和发展后劲,坚持以绩效论英雄,以贡献论奖惩,真正实现“强激励、硬约束”,最大限度地激发干部员工的进取精神和创业激情,增强企业生机与活力。

(四)从严管党治党,务必在党建引领上展现新风貌

以“两学一做”学习教育常态化制度化作为总抓手,不断加强党的建设。深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神和治国理政新理念新思想新战略,全面贯彻落实省第十四次党代会和全省国有企业党建工作会议精神,大力实施“强根固魂”工程,抓好集团党委和纪委换届工作,确保党对国有企业的领导不动摇,凸显党建引领发展的作用。

切实履行党风廉政建设主体责任,进一步加强反腐倡廉建设。加大问责肃纪力度。对照责任清单,突出对管党治党主体责任缺失、监督责任缺位、“四风”问题多发频发、巡视整改不落实、选人用人失察等问题的追责问责,严格执行投资经营损失责任追究办法,对不作为、乱作为或不严格执行制度造成经济损失的,坚决追究当事人责任。加快完善惩治和预防腐败体系。全面落实党风廉政建设责任制,推进反腐倡廉制度建设,整合纪检、监察、审计、监事会等监督资源,完善经济责任审计办法,加大对干部选拔任用、工程招投标工作的监督和违规违纪行为的查处力度,防止决策失误、权力失控、行为失范。继续抓好巡视整改工作。集团党委将按照省委要求,履行好主体责任,继续抓好信雅达公馆违规低价售房问题的整改工作。

实施人才兴企战略,为集团发展提供坚强有力的人才保障。制定人才培养规划。根据集团“十三五”发展规划制定实施人才队伍建设子规划,统筹推进经营管理、专业技术和技能操作等人才队伍建设。坚持自主培养与引进人才并举,加大关键岗位、紧缺人才的培养和引进力度,特别是要抓紧培养一支具有战略眼光、市场开拓

精神、管理创新能力的骨干人才队伍。全面谋划员工职业生涯规划,建立科学有效的培训体系,制定实施全员培训计划,不断提升员工技能和素质。加强后备队伍建设。着眼公司战略发展需要,抓紧遴选优秀青年,超前选好“苗子”,用心跟踪培养,通过在实践中“传、帮、带”和放到关键岗位锻炼等方式,促其尽快成长成才。健全后备队伍建设配套措施,进一步完善培养、考评、使用、激励、流动“五位一体”的人才工作机制,制定中层以下员工晋升管理办法,建立各种形式的人才发展通道,形成各类人才用而适任、用当其时、用尽其才的良好局面。抓好干部考核评价。完善竞争性选人用人机制,把政治上靠得住、工作上有本事、作风上过得硬、群众信得过的干部选拔上来,匡正选人用人风气、提高选人用人公信度。各单位要根据岗位职责科学制定干部考核评价办法,把考评结果作为干部选拔任用、培养教育、管理监督和激励约束的重要依据,真正做到重用优秀者、培养有潜力者、鞭策后进者。

以助推发展、促进和谐为主题,进一步加强企业文化建设。深入开展系列文明创建活动,统筹利用集团杂志、通讯、网站、微信等媒介,加强舆论引导,树立良好风尚,提升文明素质,在集团上下营造同心谋事、协力干事、团结共事的健康氛围。着力强化企业文化的引领作用,大力开展企业文化宣贯活动,增强干部员工对农发文化的理解和认同,特别是要抓好新建单位、并购企业以及混合所有制企业的文化融合,每新建一个项目、并购一个企业,都要从一开始同步植入农发文化,使干部员工认同和接受农发的思维理念、管理方式、行为规范,实现集团上下思想同向、战略协同、发展协调。

最后,我再强调一下安全生产和维护稳定工作。下半年安全生产和维护稳定工作的要求更高,责任更大,各单位都要把安全生产和维护稳定作为一项硬任务来抓,务必严格落实安全生产主体责任,特别是在建工程、储粮设施、高层楼宇等重点部位,要进一步加强安全生产管理,完善安全应急预案,确保实现全年安全生产“三个零增长”。



建设一支服务集团改革发展的精兵铁军

■ 傅德荣

■ 正确把握办公室工作的性质和要求 提高自觉服务集团改革发展大局的政治站位

做好办公室工作不容易。社会发展一日千里,市场经济瞬息万变,集团改革发展新形势、新任务,给办公室工作提出新的更高要求。需要我们不断开拓视野、更新观念、提升能力,才能更好胜任办公室工作。办公室是最接近各级领导、最接近决策核心的机构,站位问题至关重要。我们必须把握集团当前和今后一个时期改革发展的目标、任务和策略,自觉将自身工作与集团大局紧密结合起来;必须提高对办公室工作的认识,正确把握办公室工作的性质和要求,自觉增强工作使命感、责任感,使办公室工作更好服务集团改革发展大局。

要做好办公室工作,就要清楚办公室工作的性质。办公室是直接为本单位领导工作服务的综合办事机构,是单位沟通上下、协调左右、联系内外的枢纽和桥梁,是领导的参谋助手。办公室工作的特殊性包括:一是从属性?,办公室是为单位领导班子服务的,必须从属于特定的领导班子,没有独立于领导班子之外的办公室。因此办公室系统之间的工作联系十分广泛,上、下之间的指挥、指导作用十分突出。比如,要代表领导机关“发号施令”、安排部署工作、督办协调事务等等。?二是辅助性?,办公室机构的从属性决定了其职责的辅助性。在整个决策系统中,办公室机构是决策层的辅助层,办公室人员是为决策层提供辅助管理、综合服务的人员,办公室工作实质就是提供参谋、办事等辅助服务工作。辅助性的定位,要求办公室同志必须当好参谋、做好助手、搞好服务。三是综合性?,办公室是同级领导班子的综合性办事



机构。综合性一方面体现为事务运行综合性。如资料综合、信息综合、人财物综合等。另一方面体现为工作职责综合,包括有政务性工作有文稿撰写、文件起草、调查研究、信息工作、协调督办等,业务性工作有文书、档案、资料、会务、保密等工作,事务性工作有领导日程安排、接待、值班、日常事务管理以及领导交办的各项临时性工作。办公室工作可概括为“参与政务、处理事务、搞好服务”等十二个字。?四是枢纽性?,办公室枢纽作用就是承上启下、沟通内外、协调左右的作用。办公室虽然从属于各自领导班子,但其服务的对象却不仅是本级领导班子,还要为上级党委、职能部门服务,为基层和群众服务。要发挥上情下达,下情上达,政令畅通的“中枢神经”作用。



准确把握基本规律 修炼好办公室工作的过硬本领

办公室人员对上是办事员,对下是联络员。职责要求必须是紧跟领导的工作思路,从属于领导,服务于工作。被动性、服务性是它的本质。业务缠身,忙忙碌碌,是它的特点。没有规律,就是它的规律。要做到有序性和随意性,主动性与被动性有机统一。从大处着眼,从小事着手,在随意中把握有序,在被动中把握主动,在普遍中开创新局面,不以事小而不为,不以事大而乱为,不以事乱而盲为,不以事难而怕为。所以,办公室同志要修炼好五大本领:

一是能当参谋。一名优秀的办公室人员要想领导之所想,急领导之所急,能出点子,会出点子,出好点子,不出歪点子、馊主意。这就要求我们勤学善思,注重研究焦点问题,解决工作中的难点问题,要善于在纷繁表象中把握本质,从不同意见中去伪存真,有的放矢发表真知灼见,才能够为领导多献计策、献好计策。切记要老成持重、不要胡乱表态,要做添亮点而不是添乱点,要求求真务实、不要投机取巧,要当幕后英雄、不要表现自己。

二是笔头老练。不要求大家都能妙笔生花、写得一手锦绣文章,但在具有较强的文字能力是办公室工作的基本功。如果起码的综合材料都无法起草、基本的公文格式都没有掌握,就无法胜任办公室工作。文字能力是一个人思想水平、理论水平、政策水平和工作水平的综合体现。文字工作具有很强的思想性,视野、情怀、思想深度决定文章品位;文字工作也是一门精细的技术活,有基本规律可循。所以,我们要努力锻炼能预见、善归纳,能分析、善综合,能比较、善鉴别,能抽象、善概括,提高观察、思考、总结、提炼的能力。

不同体裁的文字,其实有一些共性要求。好文章就要信、雅、达。信,是真实不虚妄,雅,是兼美不粗鄙,达,是通达不晦涩,能感天时、接地气、通世界,鲜活靓丽、味道芬芳。很多同志喜欢写点散文随笔。虽然门槛不高,但写好也难。立意要有点深度、角度尽量新颖,文气要贯通、起专承合一气呵成,既撒得开去写得潇洒、又

要收得回来干脆利落,亦庄亦谐有精彩点题句段、也有趣盎然的细节叙述等。

而我们的看家本领、立身之本就是公文写作。讲究规范、严谨的公文写作,被称为戴着脚镣跳舞,更考验大家的文字真功夫。前面的培训辅导中,已经讲了一些公文写作的基本知识,大家可以结合工作实践消化吸收。好的公文一定是严谨有度、具有规整之美的。公文最基本要求包括:得体,不同文种正确使用不同格式;准确,清晰正确传递写作意图;精炼,简洁明了、浓缩精华,能写短公文;端庄,稳重大气、洗净铅华,却不干枯毛躁,散发整饬之美。建议大家找优秀的公文写作书籍认真学习,分析手头拿得到的公文写作文本,仔细揣摩、边学边练,多写多练多改,先入门、再逐步提高,写出合格和优质公文。

三是办事靠谱。办公室工作千头万绪,不付出超量劳动,肯定是做不好工作的。但仅靠勤勤恳恳、任劳任怨还不够。必须善于跳出事务,站在全局的高度,站在领导的角度,思考和处理事情。要每临大事有静气,时刻保持清醒头脑。要办好小事。如日常值班、会议通知、座次安排等,树立“办公室工作无小事”的观念,知大知小,小中见大,做到“大事不糊涂,小事无差错”。要办好要事。知轻知重、突出重点,善于抓主要矛盾和矛盾的主要方面,办事要把握重点和关键,要知上知下,吃透上情,摸透下情;知规知矩,遵章守制,办事讲求原则。要办好急事。办公室固定化、程序化的工作多,但意料之外、突发性的事情也很多,特别是应急性的工作多。一定要熟悉紧急事情的办理程序、明确办理原则、讲究办理方法、提高办理技巧,凡事有主见,善处理,不以事急而盲为。要办好难事。对于工作中的难题,对于重大督办事项,要迎难而上,勇于担当,抓好落实。

四是形象得体。办公室是窗口,同志们的一举一动都会格外引起外部关注。腹有诗书气自华,讲的是外在形象需要内在修炼。这需要长期养成。但是,接人待物的基本礼仪,还是需要首先掌握的,要在言谈举止上把握好分寸尺度。比如,言谈举止上应该稳重大方,为人处事上应该机警谨慎,接人待物上态度不卑不亢等。不卑,就是对上不卑躬屈膝、不溜须拍马、唯唯诺诺,要敢于对领导提出自己的看法与主张。不亢,就是不能居才自傲,对来办事的群众不盛气凌人、高高在上。办公室同志都要学会得体地与许多层



面的人进行接触与沟通。希望集团办公室可以组织开展一些培训和考察学习活动,增加大家的感性认识。

五是善于协调。沟通协调能力,是办公室人员的核心能力之一,也是许多同志的短板。遇事“摆得平”、“玩得转”,就是要有较强的协调能力。办公室同志必须有善于协调关系、善于处理矛盾的能力和本领。特别是要注意协调好三个方面的关系:一是单位内部的关系。包括领导班子成员之间的关系,干部职工的关系。二是对外的关系。要加强与上级部门的联系,多汇报、多沟通、多交流、多学习。三是与基层的关系。要善于把本系统内各单位的办公室凝聚起来,整合资源,发挥优势,形成系统内集体战斗力。学会沟通,把握几点很重要:“不近视”,真正从大局出发,把增进领导之间、部门之间的团结作为沟通协调的出发点与落脚点。“不粗心”,明确工作重点,确保各项工作有条不紊、忙而有序地进行。要密切注视工作进展情况,及时发现并弥补衔接不及时或其他难以预测到的原因造成工作的“脱节”、“失误”。“不冲动”,遇事要有“海纳百川”的雅量,能沉着冷静积极地理解对方,用换位思考来考虑共同面临的问题,求得相互理解、相互沟通、目的一致。学会沟通很难,因人而异、没有止境,希望大家在工作中不断积累提升。

■ 坚定信念转变作风 锻造一支服务集团改革发展的精兵铁军

(一)要坚定做好本职工作、促进集团发展的信念。习近平总书记在全国国有企业党的建设工作会议上重要讲话,不仅是国企党建的根本指针,也是加强办公室队伍建设,锻造一支能征惯战、服务集团改革发展精兵铁军的指针。要对集团改革发展的目标愿景和重大举措有信心,团结一致向前看,凝心聚力共谋发展。全体办公室同志要切实增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识,抓党建提士气、改作风、强队伍,发挥好党员干部的在办公室工作中的先锋模范作用。

(二)要转变作风、严以律己激发自身正能量。办公室同志要弘扬有务实的作风、奉献的品德和牺牲的精神,热爱这份工作,保持积极心态,勇敢面对挑战,快乐

的生活,愉悦的工作,努力开创办公室工作新局面。转变作风不是空对空的说教,而是实实在在体现在每天工作中、渗透在每一个工作细节中。一是要受得了委屈。受得了委屈,是指办公室工作性质和任务决定我们往往站在风口浪尖上,置身于矛盾焦点之中,在某些时候不被理解或受到一些埋怨是正常的。办公室人员要有良好的心理素质和心理承受能力,受得起各种委屈。二是要耐得住寂寞。办公室同志要保持一种平静的心态、平衡的心态、平淡的心态,勤勤恳恳,任劳任怨,谋事而不谋利,奉献而不索取,耐得住生活清苦,耐得住工作艰苦,甘当“不为名利的小草、乐于奉献的蜜蜂、恪尽职守的螺丝钉”。三是要经得起诱惑。办公室同志接近领导、接近决策,往往因为作为领导决策的提前得知者而要面对诱惑。我们要站得高、看得远、想得开,经得起诱惑,坚守住底线。四是要守得住秘密。办公室有许多机要、文件,必须有严格的保密纪律。要养成守口如瓶、知而不说的习惯和能力。要保障秘密信息安全,办公室人员必须具备很强的保密意识,掌握涉密管理知识,规范的保密行为,确保保密效果。如果丧失保密意识,就会放弃警惕,疏于管理,违规操作,就容易产生泄密隐患,酿成不可收拾的后果。

(三)要重视关心、为办公室工作创造良好环境。各单位要重视更加办公室工作,经常过问办公室工作,为办公室开展工作提供必要的条件。要给办公室同志定目标、压任务,让大家接受多岗位锻炼,让在实践中、在攻坚克难中磨练成才;要优化考核机制、更加合理确定业务部门与综合部门的考核内容、评价办法,发挥考核对办公室工作的正面激励作用;要加强教育培训,鼓励大家参加各种继续教育、短期培训、学习考察活动,让办公室同志有更多机会开阔视野、增长才干;要在生活上更加关心办公室同志,解决大家在生活中遇到的实际困难,解决好大家的后顾之忧。

春风大雅能容物,秋水文章不染尘。办公室是服务集团、贡献青春的一个大平台,也是历练自我、不断攀登生命高度的一个大阶梯。希望大家珍惜在办公室工作的机遇,更加出色做好本职工作,为集团发展添砖加瓦、给职业生涯增光添彩。

农发集团五年发展成效

以优异成绩迎接集团第一次党代会召开





引领粮食集团改革发展新局面

■ 浙江省粮食集团有限公司

近年来,在农发集团党委的正确领导下,粮食集团牢牢抓住我省“北粮南调”和“两个基地”建设的历史性机遇,大胆探索新形势下粮食流通工作的新思路、新途径、新方法,企业改革发展取得新的成就。粮油全产业链建设有效推进,传统贸易向服务贸易转型有力,粮食产业供应链建设不断深入,品牌和终端销售不断增强,产销合作得到进一步深化,粮油主业经营规模有效扩大,企业服务保障浙江粮食安全的能力进一步增强。

■ 东北粮源基地建设有成效

粮食集团牢牢把握重组黑龙江新良集团的契机,加强与黑龙江绿农集团合作,以我省销区市场为导向,加快 300 万亩(150 万吨)粮源基地建设,依托绿农瑞丰农业服务公司粮源基地建设载体,现已建成黑龙江省粮源基地 106 万亩。为加快东北粮源基地建设,粮食集团充分发挥辽北库粮食产区优势,今年 8 月底,与辽宁省昌图县农机协会签订了 50 万亩玉米订单粮协议,加快在辽宁省建设粮源基地的步伐。与此同时,粮食集团通过对河南、山东等小麦主产区市场考察,近几年坚持在小麦主产区收储小麦,拟通过收购当地粮库,在小麦主产区建立粮源基地,掌握稳定的小麦粮源。近年来,企业从源头上主导粮食品种、控制粮食品质的能力进一步增强,为探索粮食产业供给侧改革提供参照。

■ 加快仓容扩建,推动资源整合,省级储备粮异地收储轮换模式日益成熟

为扩大仓容,提高粮食收储能力,浙粮集团坚持加大投入,加快实施粮库扩建工程,同时积极整合黑龙江

绿农集团仓容资源,扩大储备规模。2015 年以来,浙粮集团通过对所属辽宁开原和浙江镇海两个粮库 19.34 万吨仓容扩建,企业有效仓容已达到 39.46 万吨,仓容规模、储备能力进一步提升。粮食集团整合了黑龙江绿农集团所属 9 家粮库包括扩建仓容在内的 100 万吨仓容仓储资源,充分利用粮食主产区仓容优势,按照浙江省政府工作要求,积极探索省级储备粮异地储备和动态轮换运作模式。目前,粮食集团在黑龙江省收储轮换的浙江省级储备粮规模已达 30 万吨,异地储备轮换业务有序开展,粮情稳定。通过近 4 年来的探索和实践,粮食集团已在粮源组织、收购、储存、保管、市场化轮换等环节积累了丰富的经验,形成了相对成熟的运作模式,取得阶段性成功。通过整合黑龙江绿农集团优势仓容资源,不但满足了浙江省异地储备需要,也为进一步深化浙黑两省产销合作提供了广阔的空间。

■ 加快粮食物流中转基地建设,形成铁铁、铁水联运物流中转体系,通过“北粮南调”促进产销合作

为突破山海关铁路运输瓶颈制约,加快粮食中物流体系建设,全力推动“北粮南调”工作,粮食集团加快粮食物流中转基地建设,通过所属开原辽北库和浙江省内镇海库扩建,实现辽宁开原粮食产区物流节点、营口港鲅鱼圈粮食物流中转基地和浙江省内镇海粮库、嘉善银粮库和北仑金光粮油码头、舟山粮油码头等销区物流节点的无缝对接,努力打造铁铁、铁水联运“北粮南调”物流中转体系,加强运力,确保一周内能把储备在东北的粮食运回浙江。在此基础上,粮食集团着力发挥主产区粮源基地优势,创新经营模式,抢抓市场



机遇,全力推动“北粮南调”工作。近年来,粮食集团“北粮南调”运力不断实现新的历史性跨越,有效确保了浙江全省粮食市场供应。

■ 加快自有品牌和终端销售网络体系建设,打响“浙粮”品牌

在浙江、黑龙江两省产销合作规模不断扩大的背景下,坚持加大产业投入,形成自有粮食加工能力,积极构建省内粮食终端销售网络体系,全力服务好浙江人民“米袋子”,让浙江消费者真正吃到好粮,共享两省粮食产销合作成果。2015年,粮食集团成立了承担终端销售业务的专业公司,2016年,在宁波新建大米加工、分装中心,形成省内销区成品粮加工基地。两年时间内,完成了终端产品市场定位、包装设计,落实了大米、油脂、杂粮、面粉4大系列近50个单品的产品组合,初步形成集商超渠道、自营批零、加盟代理为一体的线下销售网络和线上交易渠道。浙粮集团始终牢牢把握服务民生的宗旨,充分发挥东北粮源基地建设优势,加大品牌宣传力度,以“浙粮”牌五常稻花香大米为引领,迅速带动、打开“浙粮”、“浙油”两个品牌全系列产品销售局面。目前,产品销售网络覆盖全省11个地市,正努力实现全省消费者在家门口能够买到“浙粮”、“浙油”产品的销售配送网络全覆盖。尤其值得提出的是,作为2016年G20杭州峰会食材总仓供应企业之一,浙粮集团为G20杭州峰会供应了大米、橄榄油等食材近50吨,圆满完成了峰会食材供应保障工作任务,“浙粮”牌五常香米、“浙粮”牌稻花香米还被选为G20峰会西子国宾馆欢迎晚宴主食专用大米,两个产品双双获得“杭州G20峰会选用产品”冠名表彰。

■ 用好国内、国际两个市场,促进粮油期、现货市场相结合,做大做强粮油主业经营规模

粮食集团积极构建粮油贸易服务平台,做大国内粮油贸易经营规模。近年来,粮食集团积极参与各级储备

粮油拍卖业务,每年竞得各级储备粮油产品数量逐年上升,其中,2016年自主竞得国家临储菜油4.48万吨,占浙江全省拍卖临储菜油总量的75%以上,竞拍规模跻身全国前五强,有效扩大了浙粮集团在国内粮油市场占有率和影响力。在玉米自营贸易中,我们通过期货套期保值,有效规避了市场风险。进出口业务拓展方面,粮食集团切实加强国际市场粮价走势的分析研究,密切关注人民币汇率变化,用好进出口和融资两大平台优势,利用下属专业公司的分销渠道优势,充分发挥协同效应,寻求适销对路的粮油产品利差空间,进一步丰富进口品种,做好配额大米进口业务,做大进出口业务规模。近两个年度,粮食集团累计完成配额大米进口8.5万吨,企业在进口粮食市场的影响力得到有效扩大。2013年,粮食集团实现粮油经营量130万吨,首次突破100万吨大关;2015年实现粮油经营量266万吨,突破200万吨大关,比2010年增加了6倍。

近年来,粮食集团坚持突出主业,适度多元的经营思路,在做大粮油主业经营规模的同时,确保房地产业持续平稳发展,“橄榄树花园”、“西溪·玫瑰”、“钱塘·玫瑰湾”等房产项目运作比较成功,成为粮油主业的有效补充。

■ 企业管理不断规范,风险管控有效加强

粮食集团坚持以企业信息化建设为抓手,加强企业制度建设,进一步规范、完善业务流程,专门成立了风险防控机构,提升企业管理能力,强化风险管控,成效显著。为防范市场风险,粮食集团在主业经营拓展和投资管理中,建立了客户资信评价体系,认真履行保证金制度,强化货权控制能力,坚持锁定价格、快进快出、不留库存,深入分析市场行情,谨慎业务决策,避免失误,有效规避了市场经营风险;通过建立明晰的授权体系和分工协作体系,适度授权,合理监管,不断完善企业规章制度体系,强化内部管控,严格按照制度管人,按程序办事,增强风险防范意识,提升企业管理能力,有效确保了企业稳定发展。



重组焕发新生机

■ 黑龙江绿色农业发展集团有限公司

2015年2月,浙江省农发集团与黑龙江省国资委对原黑龙江新良粮油集团有限公司进行跨省重组,组建股权多元化的黑龙江绿色农业发展集团有限公司。重组后,绿农集团在黑浙两省党委、政府及有关部门的关心、支持下,主要从以下几个方面着手开展工作:



■ 以争取成为省际间合作典型为目标,理清企业发展思路

绿农集团组建后,在认真调研的基础上,提出了“一三五”发展思路:以粮食产业链建设为发展主线,以政策性业务与市场化业务两轮驱动为抓手,以干好“一、三、五”为目标,优化资源配置,推进改革创新,加强依法治企,狠抓工作落实,努力打造具有较强影响力和辐射力的大型现代粮食产业集团。“一”就是一年平稳过渡,实现扭亏为盈。“三”就是三年上一台阶,“产加储运贸”粮食产业链建设全面推进,收储能力、经营规模比重组初期翻一番。“五”就是五年展现新貌,建成

300万亩粮源基地、150万吨的仓容,形成高效便捷的“北粮南运”物流通道,拥有知名品牌,成为大型现代粮食产业集团。

■ 以优化机制、保障权益、规范管理和解决历史遗留问题为重点,促进企业平稳过渡

从机构、人员、制度、资金等方面入手,采取一系列有效举措,促进企业平稳过渡。组织机构方面:

■ 企业党建工作进一步增强,党对国有企业的领导地位更加稳固

粮食集团始终坚持党对国有企业领导的根本原则不动摇,注重加强企业党组织建设和党风廉政建设,加强政治理论学习教育,发挥党组织政治核心作用,巩固党组织对国有企业的领导地位,认真落实党风廉政建设主体责任,充分发挥纪委监督、监察职能,有效确保了企

业发展稳定,干部清廉安全。在企业党组织的领导下,粮食集团培育了积极向上的企业文化,营造出风清气正的干事创业氛围,正积极打造浙粮铁军,推进企业可持续发展。

“十三五”时期,粮食集团将牢牢把握历史机遇,加快产业转型,实现跨越发展,积极打造百亿粮食企业,争取跻身全国粮油骨干行列,努力为我省粮食安全作出新的贡献!



一是组建新的党委和董事会、监事会、经理层等法人治理结构。二是将下属粮库统一调整为集团直接管理,实现管理层级的扁平化。三是对原先已停止经营或经营异常的6家下属企业开展清理、逐步关停。根据重组协议,出资5000万元将老粮油集团公司的托管关系转移到龙睿资产管理公司。四是将集团本部内设机构优化整合为七个部门,将下属粮库内设机构统一整合成三个部门,并完成集团本部和下属企业的定编定岗工作。人员及工资方面:一是原在编在岗员工通过竞聘上岗、组织调配、内部退养三种渠道,100%得到妥善安置,没有发生一起不稳定事件。二是调整优化下属企业负责人,其中调动5名、提任1名、免职2名。三是组织3期业务培训班,参训人数200余人次,并组织中层骨干到浙江省参观考察,提升业务能力。四是实施工资改革,规范工资体系,提升工资水平,全集团人均月工资增长15%。同时,实施年度绩效考核,绩效奖金分配方案正在完善。五是经中介机构审计、国资委核定,支付原新良集团及下属企业2007年以来拖欠的薪酬、五险一金、个人垫付款1600余万元。制度规范方面:制订过渡期临时管理办法、党委会议事规则、董事会议事规则、总经理办公会议制度,“三重一大”决策实施办法、人力资源管理暂行办法、经营业绩考核暂行办法、重大事项报告制度,工程招投标管理制度以及公文处理办法、接待管理办法、车辆管理办法等多项制度。同时,提升执行制度的刚性,加强制度执行的监督检查,基本形成以制度管人、管事、管资产的氛围。

■ 以建设粮食“产加储运贸”产业链为抓手,提升企业发展水平

一是开展浙江地储粮异地收储工作,两年来,顺利完成浙江省30万吨储备粮异地储存任务,储存粮食品质基本在国标二等以上,超过国家储备粮等级标准要求。二是加强政策性粮食收储工作,重组以来,集团下属九家粮库共组织收购各类性质粮食99.92万

吨,重组后,集团投入大资金,在各库大力建设粮仓,至2016年底,集团已有各类储粮设施107万吨(不包含茼囤),编制《年度收粮工作手册》,明确收粮工作制度、职责、收粮方案、收粮流程、操作规范和质量标准等,指导粮食收购工作。两年来,收粮工作有序、规范,取得了积极成果。三是开展粮油贸易工作,在2015年集团重组当年完成销售收入5.8亿元,实现了集团经营业务从无到有的突破。2016年,市场业务进一步拓展,经营模式不断创新,自营、合作经营、代销等多种经营方式叠加,稻谷、玉米、小麦等品种齐头并进,全年实现销售收入8.9亿元。四是提升仓储管理工作。按照“量入而出、逐步改善、突出重点”原则,对集团所辖九家粮库进行全面维修改造,编制了《仓储业务管理与操作》,下发了《农发集团储备粮仓储管理规范》和《农发集团储备粮质量管理办法》。

■ 加强党建纪检和企业文化工作

认真开展“三严三实”教育实践活动,严格执行制度、按制度办事的习惯逐步形成;集团上下工作作风得到较大转变,工作积极性主动性得到明显增强,逐步从“要我干”向“我要干”转变。以强化各项管理为重要手段,不断提升企业运营水平。一是继续推进制度建设。二是实行了全面预算管理。三是强化了各类风险管控。四是加强了审计监督。五是持之以恒抓好安全生产工作。六是加大了督查督办工作力度,在集团本部实行半月报制度,集团确定的事项进行督查督办,本着“一事一办,专人负责,严格把关,定期催办,跟踪办理,注重实效”的原则,全年督办重点工作、生产经营工作和各粮库重点工作共168项,做到事事有着落,件件有回音。七是开展了提质增效活动。八是组织编写了《绿农集团“十三五”规划》,明确了企业发展战略、经营定位、盈利模式、经营目标等,为今后五年的发展提供了遵循和路径。九是加强了企业信息化建设。



创新铸就发展新高度

■ 浙江新农都实业有限公司

改革创新是企业发展的永恒主题。近年来,在集团党委的坚强领导下,新农都公司坚决贯彻全面从严治党要求,紧紧依靠广大干部员工,坚持改革奋进,求真务实,确保实现了企业持续健康发展。目前,“新农都”资产总值较成立之初翻了10倍,到2016年底公司资产规模已达50.21亿元,净资产12.3亿元,创造了业内瞩目的发展成就,也奠定了“新农都”在农产品流通领域的优势地位。



■ 夯实基业,辛勤耕耘显成就

市场开发运营是当前“新农都”的核心业务,也是新农都发展的基础产业。2013年,围绕集团公司推进实施“个十百千万”工程战略部署(“个”,一个新农都物流中心,“十”,在杭州市以外其它地市建设十个大型农产品批发市场,“百”,发展上百家实行统一配送的连锁超市。“千”,与上千家农业协会、合作社、家庭农场建立合作关系。“万”,从生产端来讲,通过农产品生产基地带动几十万、上百万农户;从消费端来讲,为千家万户居民提供优质、安全的农产品),新农都全面启动实施“绿海战略”,即在全省各地级市整合、改造或提升的基础上拓展农批市场。

在战略实施过程中,新农都公司以萧山物流中心为基础,一方面稳步推进物流中心兴商隆市,继续做大以水产、粮油、副食品等为主要经营大类的农产品流通平台;另一方面,主动“走出去”发展新项目,推动物流中心项目向地市复制发展。经过多轮考察、选址,衢州、长兴、诸暨成为“新农都”首批实施的地市拓展项目,并相继成立了项目公司。地市项目启动建设以来,充分结合当地产业特色,广集地市优质资源,以打造具有地区特色的农产品物流平台为目标,初步形成浙西、浙北、浙中的网点布局,为打造覆盖全省现代化、规范化、产融结合、省域一体化的农产品物流平台奠定了基础。至目前,衢州新农都的蔬菜、冻品、猪肉、水果、水产等涉农业态已全部开业,今年以来已实现市场成交额12.44亿元,交易量23.86万吨。诸暨新农都已启动试营业,实现日均交易额110万元,日均



交易量 25 吨。长兴新农都即将全面开业，目前开业前期工作已基本就绪。

2016 年，新农都公司继续推进实施平台布局，抓住舟山推进自贸区建设的难得机遇，主动融入海洋经济，致力于打造从海洋到内陆联动发展的格局。经过多轮磋商谈判，新农都公司与舟山市政府签订项目投资协议。至目前，项目公司已成立，前期工作已经启动，并力争到年底前实质性启动项目建设。

随着这些项目的开发建设，新农都资产规模也发生了翻天覆地的变化，企业规模有新扩容。2016 年，公司实现营业收入 22.3 亿元，利税 1.35 亿元。萧山新农都物流中心实现成交额 152 亿元。其中水产交易额突破 78 亿元，交易量达到 25 万吨。物流中心及水产市场先后被国家有关机构评为“全国农产品流通骨干市场”、“中国优秀示范市场”、“文明诚信经营示范市场”、“全国甲鱼交易集散中心”等一系列荣誉。

■ 因时而变，集智聚力促转型

对“新农都”来说，从诞生之日起，就将改革创新融入到事业发展的方方面面。作为一家专业市场开发建设的传统企业，新农都人已经意识到，在未来市场竞争中，仅靠市场开发经营的传统模式已经很难适应，必须依靠改革创新，才能更好地迎接挑战。为此，新农都公司在做兴做实“个十百千万”工程区域布点基础上，积极打造以农产品流通平台为基础，多种业态互动共赢的发展新路子。

大胆尝试经营思路创新。萧山新农都物流中心将“体验式”消费理念引入市场，打造与城市综合体相类似的专业市场运营模式，通过引入电影娱乐休闲、消费购物等“体验式”经营业态相结合的全新运营模式，实现传统专业市场的华丽升级。目前，超市、电影院、小商品城、海鲜大排档、美食一条街等先后在市场内形成，商流、人流、车流汇聚，使新农都物流中心更具发展活力。大胆尝试婚庆城项目，通过打通婚庆消费各环节，为适龄青年提供喜宴采购、婚礼策划一条龙服务，进一步提高经营附加值。今年以来，已先后举办

婚庆道具展、青年交友音乐派对等活动，有效提升了“十万人家”婚庆城品牌。

积极推进经营模式创新。大力建设商品配送网络，积极拓展配送业务，组建成立新农都宓氏贸易公司，依托该公司在全省 705 家商超卖场商品配送网络，发展零售终端配送业务。同时，加快推进新农都自有品牌建设，自营开发“新农都”品牌系列商品，依托“云集网”、“物恋网”等营销新通道，实现了自有农产品“线上线下”立体营销。积极拓展社区连锁便利店项目，至目前便利店总数已达到 11 家。

积极推进经营业务创新。大力推进区域联动与合作，与新疆阿克苏建立长期合作关系，组建成立浙疆农产品开发公司，积极承担浙江省政府重点援疆项目——“十城百店”工程，大力推进“疆果东送”，力争把“十城百店”工程打造成为浙江、新疆两地合作共赢发展的样板工程，同时这也是新农都公司抓住机遇、借势发展，实现主营业务转型升级的重点工程。

■ 随事而制，继往开来谱新篇

“善于探索、敢于挑战”是新农都创业过程中形成干事创业作风，同时也是“新农都”企业文化的凝结。新农都公司将紧紧围绕集团公司战略部署，继续大力推进“个十百千万”工程建设，以整合“平台 + 渠道 + 终端”为目标，以提升企业赢利能力为要求，加快企业转型升级。在今后几年，新农都公司将加大主营业务转型，加快提质增量步伐，不断提高企业发展质量。一是基本完成省内农批市场布局，适时向周边及省外市场拓展和辐射；二是大力建设包含批发市场、集配中心、连锁超市、电子商务等多元化的现代农产品流通渠道，实现资源共享、信息互通；三是积极利用自有品牌开发、基地建设、大宗商品分销、金融创新等手段，实施平台建设基础上的增值服务，实现经营业务的优化升级，提高企业赢利能力。通过努力，切实将“新农都”建设成为创新型、实干型、智慧型的现代化集团企业。



建设城市厨房,打造农都品牌

■ 浙江省农都农产品有限公司

近年来,在农发集团党委的正确领导下,农都公司一直凝神聚力、脚踏实地、干字当先,着力打造了五个“一”。即打造一个品牌:农都曾建设管理浙江省最大的农副产品批发市场(2012年市场交易额97亿元),是国家级“农业龙头企业”、“双百市场”、“农业部定点市场”、“浙江省重点流通企业”、“浙江省知名商号”、“G20杭州峰会食材总仓供应企业”等。拥有一群资源:共培育中小经营户1180户,市场直接或间接提供6万多人就业。凝聚一种文化:形成以和谐为中心的企业文化精神。打造一支队伍:有一支“守纪律、懂经营、会经营”,以青年大学生为基础,以中层和党员为骨干,以踏实工作作风为特色的员工队伍。形成一套管理体系:制定出适合当前农产品流通经营管理的体系和行业管理标准。

■ 农都市场搬迁和谐稳定

农都市场于1999年开埠兴市,是以大型批发为核心,集交易、配货、储运、物业管理等综合服务于一体的大型农副产品集散中心。市场交易品种涵盖了淡水产品、海水产品、副食品、土特产品、粮油制品等。2012年,因杭州城市规划变更、道路建设需要,市场整体搬迁至萧山新农都物流中心。这不仅关乎杭城的发展大局,关乎农发集团和农都公司的稳定,更关乎成千上万人的生计。公司在集团党委和杭州各有关部门的支持下,在“群众问题到群众中解决、人民内部矛盾依靠人民解决”的方法下,深入一线,摸准情况,直

面群众,周密设计制定国家、集体、个人三者都兼顾的搬迁补偿方案,耐心细致地做好思想工作,帮助经营户解决经营和生活上的各种困难。2013年,农都市场水产区和粮油区100%的经营户、副食品区和冻品区85%的经营户成功入驻新农都物流中心,塑造了大型市场和谐搬迁的典范。

■ 农都农产品流通产业园开发建设

推进供给侧结构性改革,从供需侧的农产品流通“三现”(现场、现金、现货)到供给侧改革的“三品”(品质、品牌、品德),从线下到线上线下融合,从卖得掉到卖得好,从农都市场变城市中央厨房。市场搬迁后,公司坚持立足农、提升农、发展农、跨越农,在原农都市场的剩余土地上高起点规划建设“农”字特色流通产业园。项目围绕“五位一体”(展示体验、线上线下交易、在岸离岸结算、信息价格指数生成与发布、产融结合)的多功能体系,以“一个中心、两个平台”(体验中心、智能管理服务平台、农产品现货交易平台)为载体,推动农产品“专业卖场+展会活动+电子商务+现代物流”等各种运营模式互相促进,构建“线上+线下双轨发展,实体+网络立体运营”的一体化农产品商贸物流模式,运用“实体+网络+物流+配套”的O2O新模式,凸显便捷的“一站式服务”和完善的“集成服务型模式”等优势。项目首创“e+农”特色运营模式,以杭州“城市厨房”为形象定位,通过产业园项目的优质农产品实体与丰富的网络资源,打造农产



品流通的良性生态圈。

■ 做强做大自营贸易

农都公司原来一直以经营管理农批市场为主业,随着经营规模的扩大以及市场交易额的攀升,公司逐渐感觉到单一的市场流通模式必将阻碍市场经营的可持续发展,唯有不断地探索新的经营模式,丰富经营业态,才能有效地增强和提升农批市场的经营能力和综合实力。由此,自营贸易应运而生。

跳出主业做大市场,跳出行业做大企业。2006年,公司成立配送部(后更名为贸易部),开始经营模式转型的初步尝试。凭着“有条件要上,没有条件创造条件也要上”的坚定信念,我们一方面快速整合现有资源,向上进入上游的生产厂家、供应商中,向下进入下游的社会消费群体,逐步开辟上下游渠道;另一方面抓住一切可利用的条件,积极寻找出路,探索贸易业务模式,2010年就实现销售收入突破亿元,完成了由“管理市场”向“经营市场”的质的提升。

突破自身发展瓶颈,自有品牌迅速崛起。自营贸易刚起步时,我们的角色只限于“中间供应商”,业务小打小闹,没有形成规模。面对激烈的市场竞争,我们从2010年开始酝酿推出“农都”自有品牌产品,首推虾皮、木耳、开洋、香菇等系列产品,以“低价高质”的优势打响头炮,随后又趁热打铁,推出20余种“农都”牌精选杂粮,在联华超市杭州市区140多门店全面铺开。开发新产品“农都”家庭牛排,在2013年的农博会上得到省市领导的充分肯定。2016年,公司参与集团G20峰会食材保供任务,糯米、小米、薏仁米、红小豆、绿豆、黄豆6个品种共计6.22吨100%合格入总仓,被授予“G20杭州峰会食材总仓供应企业”荣誉称号。

探索创新贸易形式,各项业务全面开花。勇于大胆实践是公司不变的宗旨,敢于探索和创新是永远不懈的追求。基于自有品牌良好的市场反馈及销售势头,公司进一步调整和优化贸易结构,稳步推进北粮

南调业务,以客户需求为导向深挖市场,连续四年稳步增长,2016年完成大米采购10万吨,销售收入4亿元;拓展大宗贸易渠道,与贸易供应链源头的强企深化合作,先后与蒙牛、翠沁斋、双汇、浙江科盛、上海益洲等知名企业建立合作关系;加快构建配送网络,将农发和农都的绿色、优质农产品全面配送到社会各界的后勤渠道;进出口业务试水成功,新开发的进口水果(东南亚),进口芝麻(非洲)、进口冷冻牛肉(南美洲)等业务全面开花。

■ 经营管理及风险防控

近年来,公司按照集团发展战略及工作部署,外拓市场抓开源,主动参与市场竞争,内控成本抓节流,科学组织生产经营,经营效益稳中向好。2012年至2016年,资产总额从64114万元上升到175252万元,增长了2.73倍;净资产从10388万元上升到70213万元,增长了6.76倍,平均年增长率为1.13倍;净利润从103万元上升到15458万元,年平均净资产收益率为12.35%。

开行业先河引入ISO9001,形成农都特色管理体系。2006年,农都开国内农批市场先河,率先引入ISO9001质量管理体系,成为全国同行业中首家通过ISO9001认证的企业。通过引进ISO9001体系,农都将开业以来的企业制度、部门工作流程全部进行了整理、修订、完善,尤其是明确岗位工作职责、确定岗位工作流程、规范部门工作程序、理顺部门工作关系,对农都的管理工作进行了全面的梳理整顿和提炼升华,形成了具有自身特色的管理体系。

扎实高效推进内控建设,提升管理防控经营风险。财务管控方面,强化资金日常活动和结算过程监督;法律风险防范方面,着力完善并严格落实法律审核制度,公司重要决策、规章制度和经济合同等三项法律审核达到100%;自营贸易方面,代理业务不垫资,自营业务在信用额度内垫资或发货;工程建设方面,工程款支付严格执行公司制度和相关流程。



闯出现代农业转型发展新路子

■ 浙江省农村发展集团上虞有限公司

近五年来，是上虞公司高速发展和深化改革的五年，是公司上下为建设现代农业园区奋力拼搏的五年。上虞公司在农发集团的正确领导和省级有关部门的大力支持下，认真总结经验，及时调整企业发展战略，持续推动企业转型升级，在公司领导班子的带领下，坚持科学发展，深化企业改革，主动与市场接轨，卧薪尝胆、艰苦创业，以坚强的决心和毅力，克服重重艰难险阻，严控风险，夯实基础，持续稳定健康较快发展。在农发集团强大的产业平台支持下，上虞公司牢牢抓住农产品加工和现代园区建设的历史性机遇，开拓创新，加快转型，全力推进现代农业发展。

■ 规划引领，开启现代农业新征程

2012年，随着嘉绍跨江大桥的开通和省级产业集聚区绍兴滨海新城的启动建设，将对杭州湾南岸的滨海农业发展产生深远影响，接轨沪杭甬，分享长三角高端农产品消费市场和农业休闲观光市场，已成为滨海现代农业发展的重要内容。在此背景下，上虞公司根据集团公司的要求，提出从2012年开始，用四年时间，建成国家级现代农业示范园区。公司与省农科院合作，经过充分调查论证，编制了《上虞农发现代农业园区总体规划》，基本框架为“一个园区、四大基地”，一个园区为国家级现代农业示范园区，四大基地分别为绿色精品果蔬基地、高端水产养殖基地、地方原种猪基因保护基地和农产加工基地。同时，公司根据集团公司发展的战略目标，调整农业主业结构，突出发展现代农业、设施农业、智慧农业，着力打造现代农产品加工和设施农业金名片，进一步丰富产品品类、提升产量、开拓市场。

■ 脚踏实地，辛勤耕耘结硕果

奋力拼搏五年，结出累累硕果。近几年来，上虞公司已

建成集种养、收储、加工、出口于一体的产业链条，在农产品加工领域不断开疆拓土，加快发展精品农业、加工物流、休闲观光农业，努力构建生产、加工、流通、服务有机融合的现代农业产业体系。在调整农业主业结构，促进农民增收等方面正发挥着越来越强的示范和带动作用，取得了一系列令人瞩目的成绩。

一是改善农业生产条件，显著提高农业综合生产能力。公司通过申报农业开发项目，着力加强农业基础设施建设。通过产业化经营项目建设，现代农业园共建设优质高效农业种植基地3000亩；发展水产养殖5000亩；开发生猪养殖基地500亩。园区被评为农业部首批无公害食品生产基地、省级现代农业示范园区、省林业特色基地、省绿色农产品基地、绍兴市环保生态示范园区、绍兴市叶菜生产示范基地、上虞区现代绿色果蔬示范基地。种植基地和养殖基地连续十年荣获国家级绿色无公害农产品生产基地的称号，生产的南美白对虾、西兰花、大葱、毛豆等农产品更是多年获国家级绿色无公害农产品的荣誉称号，产品远销美国、日本、欧盟、东南亚等多个国家和地区。同时生猪养殖基地大力发展生态循环农业，推广“清洁生产、雨污分离、生化处理、农牧配套”的科学理论，真正实现了农技循环，废弃物零排放和资源再利用。

二是优化产业结构，农产品加工和带动能力明显增强。近年来，绿容公司速冻蔬菜销量大幅提升，产品发运屡创新高，通过购置先进设备，改进原有机器，不断完善产品质量，提高核心竞争力，进一步拓展内销贸易业务，与杭州几大超市建立了长期稳定的战略合作关系，打响“绿容”自有品牌，为客户提供更优的选择。农穗公司已正式投产，农产品加工能力进一步提升。常熟台太项目已完成重组，农产品产业链进一步完善。猪肉制品从线下走到了线上，利用官网、淘宝、微信等电商平台进行产品宣传和网络营销，探索出一



条经营新路子。同时,宝仔公司以环保美丽为形,先后完成大型沼气工程建设、生化处理车间建设和生态消纳湿地,以农牧循环的模式在防治污染的同时,实现资源再利用。2016年8月,宝仔公司荣获浙江省首批美丽生态牧场荣誉称号,由省委书记车俊授牌,予以嘉奖。公司通过合作建设,引进先进技术和设备,在果蔬精品基地种植番茄和铁皮石斛,实现“产加销”一体的农产品产业链。

三是完善企业制度建设,规范企业内部管理。上虞公司多年来,始终抓住风险管控这根弦,不断推动企业标准化建设,提升企业管控水平。加强资金保障。上虞公司高度重视资金需求平衡,有效保障了日常经营和重大项目投资需求;加强内部管理。公司在2016年编制企业“十三五”规划,完善“三重一大”决策、党支部理论学习等多个制度。通过制订落实七大类30多项内部规章制度,建立了完整的风险防范体制机制;加强安全管理。公司积极开展“安康杯”竞赛、安全月等活动,每年开展安全生产大检查活动。

这一系列成绩的取得,与上虞公司这几年脚踏实地的苦心经营是密不可分的。

■ 组织建设夯基础,思想引领筑信仰

五年来,上虞公司坚持两手抓,两手都要硬的思路,把思想政治工作始终贯穿于经营管理之中,有力推动了各项工作顺利开展。首先是公司党支部十分重视领导班子的自身建设,坚持集体领导、民主决策,坚持批评与自我批评。这是一个团结和谐、有雄心有作为的领导班子。在党建方面,加强党员队伍的发展,坚持公司发展到哪里,党支部就建设到哪里。党支部坚持学习习近平总书记系列讲话精神,深入推进“两学一做”常态化制度化建设,组织全体党员集中学习党的方针政策和中央领导的讲话精神,每年在“七一”前后以党支部为单位开展了以加强党性锻炼为主题的党日活动,通过这些有形、生动的教育方式,加深了党员对党的理想、信念的理解和认识,促进了党性、党风廉政建设,从政治上为公司的经营管理保驾护航发挥了重要作

用。同时,工会、团支部密切配合业务主线开展名师带高徒、安康杯竞赛、职工运动会等丰富多彩的文体活动,大力推进精神文明建设。

■ 以人为本,基业长青

“问渠那得清如许,为有源头活水来。”对上虞公司而言,人才是最重要的资源,从一定意义上说,员工就是企业得以基业长青的根本。五年来,上虞公司坚持以人为本,不断加强队伍建设,努力铸造员工的幸福感,着力营造尊重人、培养人、激励人的氛围,努力打造富有凝聚力和战斗力的团队,建立起内部人才的考评机制,在员工中形成了争先创优、追求卓越的浓厚氛围。一直以来,上虞公司注重“栽梧桐引凤凰”,从来没有放松过人才引进的力度,逐年扩充人才队伍。与此同时,上虞公司坚持不懈地开展各类培训活动,不断为员工“充电”。目前,上虞公司引导员工参加各类资质及行内专业技术考试,引导和鼓励员工坚持学习。五年来,员工业务技能和综合素质不断提升。

好风借力,扬帆再起航

往昔峥嵘岁月稠,今日旖旎风光秀。站在新的历史起点,上虞公司将驶向更遥远的蓝海。在“十三五”期间,上虞公司将紧紧围绕集团发展的总体思路,经过几年资源整合,把现代农业和现代服务业有机融合起来,创新经营模式,充分发挥引领和带动功能。公司以改革、转型、升级为主线,加快发展精品农业、加工物流、休闲观光农业,转变农业发展方式,努力构建生产、加工、流通、服务有机融合的现代农业产业体系。计划到“十三五”末,公司农业科技创新活力进一步释放,创新效率进一步提高,科技对农产品加工产业贡献度进一步提升;农业科技投入、人才培养、条件建设、国际合作等工作取得显著成效;符合产出高效、产品安全、资源节约、环境友好农业发展要求,科学技术体系逐步完善,科技成果有效供给显著增强,农业技术集成化、劳动过程机械化、生产经营信息化水平大幅提升,力争在战略必争的农业基础科学和前沿技术领域实现率先跨越,在受制于人的现代农业核心关键技术领域实现技术跨越,在区域现代农业发展技术领域实现集成跨越。



开创涉农金融服务新局面

■ 浙江银通典当有限责任公司

近年来，银通公司在集团党委的正确领导下，坚持党组织在企业的领导核心和政治核心地位，明确党组织的职责权限、机构设置、运行机制、基础保障等要求，严格遵循党组织在决策、执行、监督各环节的权责和工作方式。集团党委带领着银通公司领导班子和广大员工，在企业发展面临诸多困难时风雨同舟，迎难而上；在迎来发展机遇时审时度势，抢占先机，始终把握企业发展的正确方向。银通公司奋发向上、坚定信念、凝心聚力，在这几年里突破常规、跨越发展，实现公司发展新局面：

■ 砥砺前行，企业实力显著增强

在集团党委的正确领导下，银通公司紧紧围绕企业奋斗目标，着眼做优做强企业，统揽全局，抢抓机遇，大力解放思想、转变观念，把公司上下的认识统一到实现公司目标、谋求公司发展上来。自“十二五”胜利收官到“十三五”完美开局，在浙江省全行业的典当总额、业务笔数、业务收入以及典当余额全面下降的情况下，公司砥砺前行，经济效益显著增长。2014年，银通公司在集团及各股东单位的支持帮助下，引进了新股东省综合资产经营公司和省盐业集团共同出资，公司注册资本金从4900万元增加到1.1亿元，公司资本金跃居浙江典当行业第二位，成为省市典当行业中适应市场发展扩大规模的先行者和典当行业发展的领头羊。2015年，实现营业收入3013万元，利润总额1365万元，创历史新高。五年来（2012年

—2016年）共实现营业收入1.02亿元，利润总额2884万元，上交税金1836万元。

2016年公司当选为新一届杭州市典当行业协会会长单位、浙江省典当行业协会副会长单位，还被浙江省典当行业协会评定为2013—2015年浙江省典当行业协会突出贡献企业奖，被杭州市行业协会评为行业贡献奖。

■ 创新模式，传统行业显现新活力

面对日益激烈的市场竞争和转型升级的巨大挑战，银通公司严格遵循集团党委的发展战略，全面贯彻党的十八大和十八届中央历次全会精神，深入贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，以科学发展观为指导，主动适应经济发展新常态，以“四个全面”战略布局为统领，以创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念为引领，不断深化改革，不断提升公司服务水平，坚持稳中求进、快中求好、转中求活，走出一条适合银通公司的可持续发展之路。为适应瞬息万变的市场经济和实现典当企业新突破，让公司转型升级迈进步伐，公司调整目标市场和市场策略，谋求多元发展：一是积极调整业务结构，成功地转变公司房地产业务占比大的业务结构情况，业务结构从单一的大宗房地产抵押成功走上了多元化发展的道路，分化并降低了风险；二是加大力度开展民品典当和绝当品销售业务，将绝当品销售工作列为公司发展的重点工作，2015年成立了绝当品销售中心“真品阁”，绝当品销售收入



逐年稳健增长,年增长率均超过了30%;三是迈向互联网+,随着网络的迅速发展,互联网金融是必不可缺的,2016年公司与知名二手奢侈品网络交易平台“爱丁猫”正式签署战略合作协议《互联网典当项目合作协议书》,双方联手共同推进在线典当业务,同年取得了淘宝拍卖牌子,目前为止已经多次成功举行拍卖,为公司拓展绝当品销售打开了新的局面。多方面举措同时进行,深入改革发展,让银通公司产业结构得到了优化,具有了可持续发展能力。

■ 引进机制,内部管控水平进一步提高

银通公司严格按照集团党委的要求,以完善现代企业制度为抓手,始终绷紧风险管控这根弦,秉持“以发展为核心、以风控为保障”的风险管理理念,切实防范决策风险、经营风险和财务风险,推进依法治企、完善公司治理,严格执行“三重一大”决策制度。公司在2015年成立了风控评审委员会,实行风控总监一票否决制,坚持风控手段原则性与灵活性相结合,多措并举有效控制项目实施风险,并建立了项目数据库。

引进房地产行业销售理念和机制,开展全员营销活动,从分配机制上调动员工积极性。全员营销开展以来,项目信息明显增加,有些职工每月都能收集到数十条信息。尽管项目的成功率不高,这是行业的特性,但足够的项目信息为公司开展业务带来更多的机会。有些职工还利用自己的特长,运用互联网搭建信息平台,寻找项目信息,为民品典当和个人贷款业务的开展带来新的生机。全员营销活动开展以来,每年都可收集项目信息百余条,其中来自互联网信息占四分之一。2014年就实现抵押贷款业务近五千万元。

不断完善制度建设,结合经营实际,细化标准和岗位职责,优化内部流程,修订完善制度三十余项,如《三重一大制度细则》、《典当风险管理办法》、《人力资源管理办法》等。并且改进考核方式,公司每年

与各部门签订考核责任书,每个部门都有可以量化的考核指标,与年度月度绩效工资挂钩,公司考核负责人,负责人考核员工,考核结果直接体现在绩效工资。打破了干与不干一个样,干好干坏一个样的大锅饭格局。积极推进企业信息化建设,成立公司信息化建设领导小组,设立了视频会议系统和公司内部OA系统,提升公司管控水平,有效地提高了办公效率。

■ 重视党建,凝心聚力促发展

银通公司支部在集团党委、集团纪委的正确领导下,加强对党风廉政建设和反腐败工作的统一领导,全面落实党风廉政建设主体责任,坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防的方针,扎实推进党风廉政建设和反腐败工作。2016年,在请示集团党委之后,银通党支部顺利完成了支部换届,并设立了监察室,党组织建设得到进一步完善。为提高党员干部的廉洁从政意识,自觉防范廉政风险,银通支部健全反腐倡廉领导体制和工作机制,坚持“一把手”负总责,强化责任,把党风廉政建设主体责任列入工作考核重要内容,与每位党员签订廉洁从业承诺书,并且建立了干部廉政档案。公司支委坚持“三会一课”制度,认认真真开展“三严三实”、“两学一做”专题学习教育活动,严格抓好党员干部的廉政学习,组织党员学习党风廉政建设的各项规定,组织公司党员干部和关键岗位人员深入学习《中国共产党章程》、《中国共产党廉洁自律准则》、《中国共产党纪律处分条例》、《习近平关于严明党的纪律和规矩论述摘编》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》等,增强党员干部队伍廉洁意识。

今后,银通公司将在集团党委的正确领导下,继续奋发进取、积极作为,开创公司发展新局面,以优异成绩迎接党的十九大和集团党委第一次党代会胜利召开。



拓展涉农小贷公司新天地

■ 浙江农发小额贷款股份有限公司

浙江农发小额贷款股份有限公司自 2015 年 5 月成立以来,秉持稳健经营理念,明确发展定位,深化党建引领,强化内控管理,提升团队素质,多元拓展业务。两年来,公司各项经营管理工作取得良好成效。公司荣获 2016 年度下城区武林街道经济发展鼓励奖、2016 年度集团先进单位等称号,在省金融办 2016 年度全省小额贷款公司监管评级中,被评为 A 级(优秀)小贷公司。

■ 稳健经营,做大做强

公司 2015 年末贷款余额 12435 万元,年度营业收入 399 万元;2016 年末贷款余额 19791 万元,年度营业收入 2103 万元;2017 年 8 月底贷款余额 30512 万元,今年累计营业收入 1557 万元,客户数 255 户;预计到 2017 年末贷款余额约为 3.5 亿元,年度营业收入约 2700 万元。户均贷款余额从 2015 年的 444 万元降到目前的 120 万元。两年多以来,公司未发生不良贷款。2015 年,公司纳税 13 万元,2016 年 343 万元,2017 年截止 9 月底达到 544 万元。

其中各项涉农贷款,2015 年末余额 2150 万元,2016 年末余额 3675 万元,2017 年 8 月底余额 4275 万元,客户数 90 户,户均余额 48 万元。

业务经营逐年稳步增长,各项经营指标持续良性发展,业务规模和贷款结构正逐步兑现“支农支小”和“小额分散”的经营理念。

■ 目标清晰,定位明确

在吸收小贷行业标杆企业成功经验的基础上,结合集团“十三五”规划中涉农金融产业作为培育主业的优势,找准公司在集团产业体系中的定位,明确公司发展必须紧紧围绕集团的产业布局和股东单位产业链,依托熟人经济圈,发挥集团省内经营区域开展业务的独特优势,把涉农市场经营户和产业链上下游客户作为公司主要目标客户,促进产融结合,走出一条具有农发特色的小贷发展之路。

公司自 2015 年四季度起,在萧山新农都物流中心进行市场调查,专门推出优惠利率和条件的信用类经营贷款产品,与新农都市场管理方建立合作机制,发挥市场一线管理人员情况熟、底细清的优势,为一批经营稳定、资产实力较强的经营商户进行建档授信。截止今年 8 月底,已授信 92 户,授信额度 2135 万元,户均 23 万元。公司以此为模板,逐步将经营贷推广到杭州其它传统市场,如勾庄农批市场、四季青服装市场等,并已在萧山新农都和勾庄市场设立业务办事处。经过几个月的努力,勾庄农批市场授信客户已达到 17 户,授信额度 480 万元。同时,对衢州、长兴、诸暨三个新农都市场进行调研摸底,积极进行产品开发和业务对接,争取稳步推进拓展业务,今年年底前,适时成立 1-2 个业务办事处。

为紧跟集团产业布局,在公司经营满一年后,



2016年9月顺利通过省金融办扩大公司经营区域范围验收,为下一步做大做强涉农金融业务、提高集团产融结合水平奠定地域基础条件。

■ 党建引领,特色明显

坚持党的领导,加强党的建设,是我国国有企业的光荣传统,也是国有企业的“根”和“魂”。公司党支部严格按照集团党委统一部署,扎实推进特色党建工作。一是做好建章立制。结合集团党委要求和公司实际,出台一系列支部管理制度,规范支部管理。二是做好规定动作。做好“三会一课”、“两学一做”等必须动作。提高理论学习的有效性、针对性和党员参与支部活动的积极性。三是做好融合引领。通过打造“强学习、强廉洁、强带动”的“三强”党支部党建品牌,将思想政治工作与企业文化建设,“三会一课”制度执行与学习型组织创建、党风廉政建设与风险控制相结合,将党建工作和经营管理协同推进。四是突出行业特色。根据公司金融类行业特性,积极开展帮扶救困、金融征信知识宣传等与公司经营活动密切相关的党员志愿服务活动,既能承担起帮扶救困的社会责任,也起到了提高公司知名度的正面宣传作用。

■ 完善管理,强化落实

公司自成立之初,就高度重视制度建设和内控管理,强调制度执行的严肃性和公正性,实现制度管人、制度管事,用科学灵活的激励机制规范和促进员工更好地发挥工作主观能动性。一是形成全面管控制度体系。通过不断修订和完善,已形成组织、风控、资金、人力、行政、党群等七大类47项规章制度。二是形成全方位、全过程、全员参与的风控体系。逐步推行“1名业务人员+1名风控人员”为组合的双人调查制,引入第三方征信减少信息不对称,通过标准化、格式化的各类贷前调查、

贷中审核审批、贷后跟踪表单,规范项目调查内容,提高决策效率,预防和减少资金风险。三是形成与市场接轨的绩效导向和激励机制。通过调整完善绩效考核和工资职级管理办法等制度,突出绩效优先,把业绩水平与职级晋升挂钩,建立能上能下的考核机制和能进能出的用人机制。四是强化制度执行和深化内部督查机制。引入使用手机软件“纷享逍客”进行员工考勤和工作审批一年有余,建立工作半月督查制度,强化规范业务档案和廉洁抽查检查机制,相关加扣分均反映到年度考核与个人挂钩,力求做到透明、公正和刚性执行。

■ 与时俱进,勇于开拓

稳定、多元的业务渠道是公司持续发展的根本保证。为此,公司大力发挥“利率优惠、机制灵活、快捷高效、服务优质”的比较优势,逐步拓展提升经营效益和资产回报的有效机制,多途径多渠道开展各项业务。一是依托股东资源开拓产业链业务,与公司股东建立担保合作机制。二是与中介金融机构合作,开展担保和贷款相关业务。三是围绕行政机关、事业单位和国企等高端个人客户,推广信用消费金融业务。四是研究推出综合金融业务服务,为公司客户提供保险代理销售等中间业务,逐步发展为综合金融服务商。五是做好与投资机构合作可行性研究,条件合适的尝试开展资本市场投资业务。六是拜访寻求合适的住房租赁消费客户、蚂蚁金服大数据消费客户、我爱我家和小宅门等房产中介业务合作客户等,增加获客渠道。

回顾过去,小贷公司在集团领导的关怀支持和公司全体同仁的不懈努力下,取得了一定的成绩。但在公司团队建设等方面还存在着一些差距。路漫漫其修远兮!公司将不忘初心,上下同心,团结奋进,砥砺前行。

美洲国家发展绿色健康产业的启示

■ 集团赴美国、墨西哥考察团

2017年7月9日至7月16日,以傅德荣为团长的集团美洲国家绿色健康产业考察团一行6人对美国、墨西哥有关绿色健康产业发展情况进行了考察。本次考察时间虽短,但考察团通过实地察看、座谈交流、搜集资讯,较深入地了解掌握了美国和墨西哥绿色健康产业发展状况,与政府、企业和民间组织建立了联系,梳理了可供集团发展绿色健康产业可供借鉴的有益经验,达到了考察预期效果。

■ 考察概况

在美国,考察团实地考察了美国最大的有机商品超市——Whole Foods Market 在洛杉矶的一家分店,了解美国有机农产品生产、监管及销售的相关情况;赴华盛顿拜访了美国绿色建筑委员会,了解美国倡导绿色建筑及论证的有关情况。在墨西哥,考察团与墨西哥城政府相关部门进行了座谈交流,听取了原墨西哥驻美国农业代表戈麦斯先生关于墨西哥农牧渔业和食品业发展及

开展国际贸易相关情况的介绍,并就集团公司与墨西哥开展合作和经贸往来交换了意见。

(一) 美国有机商品超市——Whole Foods Market 概况

健康食品超市 Whole Foods Market Inc. 是一家连锁超市,建于1980年,现已有187家商店,分布于全美各地。Whole Foods可不是一般的食品零售商,它是美国“新生活运动”的弄潮儿。它所提倡的高质量生活、绿色健康食品 and 环境保护,一下子击中了美国中产阶级的神经敏感点。常去 Whole Foods 的顾客,对它有着宗教般的虔诚。Whole Foods 一度被比作“有机食品界的 Google”,而它的老板就是“绿色食品业的比尔盖茨”。





Whole Foods 专卖的绿色食品, 尽量减少加工处理, 也不含有转基因、人造色素和防腐剂。Whole Foods 的创办者认为, 只有这样的食品, 味道才最鲜美也最有营养。他们还坚信“食物链、人类、大地母亲, 交织成精美的良性循环, 互相依赖的共存体”。

Whole Foods 吸引顾客的不光是琳琅满目的商品、宽敞舒服的商店, 更重要的是它为顾客提供一种新的生活方式, 以及顾客认同的价值理念。虽然 Whole Foods 的食品比一般食品贵很多, 但顾客还能接受, 因为他们觉得自然有机食品是高质量、有品位的, 有益于身体健康; 而且他们觉得, 通过 Whole Foods, 间接声援当地的个体小农, 支持有机农耕, 提倡环境保护, 他们所付的昂贵价格里也有对社会的一份贡献。食品超市本是薄利的商业, 但 Whole Foods 从卖食品变成卖生活方式, 这就是它的过人之处。Whole Foods 强调顾客至上。它对远景的关怀, 早已超过一个零售食品商的眼界——它的口号是“健康的食品, 强健的人类, 生机勃勃的星球”。

我们在考察参观位于洛杉矶的这家 Whole Foods Market 分店的过程中, 从琳琅满目都标注着“organic”(有机的)的绿色农产品及制品背后了解到, 美国政府主要致力于促进有机产品法规和国家论证标准的制定, 普及标准化生产方式, 保证消费者购买的商品达到一个统一的标准。同时政府相关部门对有机农产品的生产与销售有着严苛的法规及监管, 对没有达到标准或违规的生产经营者, 一经查实, 都会依法予以严厉处罚, 往往可以使违规者达到倾家荡产的地步。同时, 为了进一步推动国内有机农业发展和保护环境, 联邦政府会根据情况对部分有机食品生产者认证给予资金补贴。受益的每个农场主甚至可以获得高达 75% 认证补助费, 但补助金额绝对值每户一般不超过 750 美元。所以, 正是美国国内良好的政策法规环境有力保障了其有机农业的发展, 为 Whole Foods Market 确保了从源头的产品质量监控。

(二) 美国绿色建筑委员会和 LEED 认证概况

美国绿色建筑委员会 (the US Green Building

Council 以下简称 USGBC) 是美国最早的, 有关于建筑业的各行业的行业组织联盟。作为国际认证机构, 委员会成立于 1993 年, 是一个由政府部门、建筑师协会、建筑设计公司等诸多社会成员组成的非政府、非盈利组织。该机构试图通过推行 LEED 这种全国性的认证机制, 引导和改变美国建筑市场的走向, 加强市场中绿色建筑的竞争力, 提升公众对于绿色建筑的需求。该联盟组织旨在推动工作场所和生活空间建筑的环境责任意识、建筑的赢利性和健康性。有超过 7200 个组织会员和超过 80 个地区的分会组成的会员网络体系, 使得该组织可以长久持续地保持其在建筑方面的高水平。

USGBC 的核心目标就是要转变建筑行业的习惯和企业的设计、建造、操作等的方法。使其更对环境和社会负有责任感, 使建筑更健康, 更繁荣, 最终更能提高我们的生活质量。

由 USCBC 制定并推出的能源与环境建筑认证系统 (Leadership in Energy & Environmental Design Building Rating System), 国际上简称 LEED, 在全球建筑行业具有杰出的地位, 是一个自愿的以一致同意为基础的, 目的在于发展高功能、可持续建筑物的标准。完整的 LEED 体系, 不仅包括评价指标体系, 还提供了完备的专业培训、职业认证、资源支持和关于建筑性能的第三方认证等配套服务。LEED 的评鉴标准非常严格, 从能源表现、用水效率、空气品质、废物管理、减少污染, 甚至连使用建筑的人如何通勤(开车、骑车、走路、搭公车)全部都计算在内。评鉴后, 它将绿色建筑分为四级, 至于得分总数则各年的版本不一, 2009 年版本分别为: 最高级的是白金(Platinum, 评分须 80 分以上), 其次分别是金质(Gold, 评分 60-79 分)、银质(Silver, 评分 50-59 分)与认可(Certified, 评分 40-49 分)。房屋面积越大, 得分要求也就越高。该系统提供了一系列的测评数据。是现有的国际上最完善、最具影响的绿色建筑评估体系, LEED 已成为世界各国建立绿色建筑及可持续性评估标准的范本。



近年来,LEED 发展极其迅速,由于其突出的实践性特征和较高的市场接受度,为美国、加拿大、澳大利亚等 10 个国家接受并推行,并已经成立了世界绿色建筑委员会。该认证涉及水资源保护、节能、再生能源、材料选用以及室内环境质量的潜在功能。在美国符合 LEED 要求的建筑物可获得 LEED 认证并有资格获得信用贷款。我国目前正在执行的《绿色奥运建筑评估体系》,《中国生态住宅技术评估手册》和上海通过的《上海市生态型住宅小区技术实施细则》都是在一定程度上借鉴了 LEED 体系,中国政府对此也非常支持。建设部人居环境委员会将与 USGBC 合作,通过 LEED-ND 住区评估体系中国本土化的方式,将制定出既包含美国先进经验又适合我国国情的绿色建筑评估体系。

目前全球有建筑面积达 9.67 亿平方米,超过 59000 个商业和文教类项目正在采用 LEED。我国国内已有 2169 个项目取得认证,取得认证的建筑面积已达到 1.2 亿平方米,高居美国绿色建筑委员会 LEED 排行榜 TOP2,并有 2814 名专业人士在为 LEED 认证服务。其中在上海已有 416 个项目取得认证,在杭州也有 33 个项目,暂以公共建筑为主。

显然,绿色建筑标准与制造商、材料供应商、屋面承包商、建筑师、设计人员的工作、利益息息相关,并将成为全世界建筑及能源行业的主流趋势。可以相信,对于那些主要的公司大楼和许多公共建筑,LEED 认证将在今后若干年内变得十分普遍。LEED 认证将渗透到建筑、能源的各行各业。

(二)墨西哥农牧渔业和食品业发展及国际贸易概况

墨西哥合众国(英语:The United States of Mexico,西班牙语:Los Estados Unidos Mexicanos)位于北美洲,是美洲大陆印第安人古老文明中心之一。墨西哥拥有现代化的工业与农业,经济实力排名美洲第四,世界第十三。全国有可耕地 3,560 万公顷,已耕地 2,300 万公顷。主要农作物有玉米、小麦、高粱、大豆,水稻、棉花、咖啡、可可等。墨西哥古

印第安人培育出了玉米,所以该国享有“玉米的故乡”的美誉。有“绿色金子”别称的剑麻也是墨西哥领世界风骚的农产品,其产量居世界前列。全国牧场占地 7,900 万公顷,主要饲养牛、猪、羊、马、鸡等,部分畜产品出口。墨西哥的主要出口商品为原油、汽车、汽车配件、咖啡豆、蔬菜、钢材及化工、机械产品。进口商品为汽车材料、电器、化工产品、食品、饮料、纸浆、纺织、石化产品。

墨西哥号称“玉米之乡”,是传统的农业国。农业在国民经济中曾具有举足轻重的地位。多年以来,政府通过大规模公共投资,开发靠近美国的北部、西北部地区,修建大型水利灌溉工程和其他现代基础设施,形成较发达的现代化商品农业,实行大面积耕作,这些地区灌溉系统和基础设施较好,机械化程度也较高。大农场主与银行界、商业界有紧密联系,实行产、供、销综合经营。这些现代化大农场主要从事小麦、水稻、高粱等商品粮的生产和蔬菜、水果、花卉等出口农产品的生产,产品的商品率非常高,或直接销往国外,或供给大型食品加工厂。

考察团在与墨西哥城的市政府相关部门座谈交流中进一步了解到,近十年以来,墨西哥的有机农业得到较大发展,种植面积已增加到 51.2 万公顷以上,有机农业年产量达 75 万吨以上,已成为世界主要有机农产品生产国之一。目前墨西哥生产的有机农产品主要包括:牛油果、咖啡、玉米、芝麻、西红柿、辣椒、南瓜、黄瓜、大蒜、洋葱、茄子、甜瓜、芒果、橙子、苹果、木瓜、菠萝、柠檬、椰子、桃子和油梨等,还有少量蜂蜜、奶、奶油、奶酪等。其中,墨西哥是全球牛油果最大出口供应国。目前约 85% 的有机农业用于出口到欧洲和美国市场,出口额约 6 亿美元。墨西哥政府正在努力实现农产品出口市场多样化。目前,除美国仍为墨西哥有机农产品出口首要国外,加拿大已成为其第二大有机农产品出口市场,其次是欧盟,再次是日本、韩国和中国。墨西哥拥有 11500 公里的海岸线、6500 平方公里的内陆水域、12500 平方公里的沿海和海洋系统,以及一个非常重要的经济专属区,拥有巨大的



潜力发展捕捞渔业和水产养殖业。墨西哥出产的大虾、龙虾、金枪鱼等海产品在国际市场具有较强竞争力,与我国市场需求具有很好的匹配度。

墨西哥是世界上第十大出口经济体。我国和墨西哥自从 2013 年建立全面战略伙伴关系以来,开启了两国关系发展的新时代。目前中国是墨西哥第二大贸易伙伴、第二大进口来源国和第三大出口目的地国,墨西哥是中国在拉美第二大贸易伙伴。2016 年,墨西哥对华农产品出口额已达到近 3 亿美元。

■ 启示和建议

“十三五”时期,是农发集团主动调整业态,回归、聚焦农粮主业,大幅提升为省委省政府决策部署服务能力、为浙江老百姓提供绿色优质农产品供给能力和企业可持续发展能力的关键时期。考察团成员结合此次对美国 and 墨西哥两国绿色健康产业发展情况的实地考察与了解,对集团党委贯彻落实省第十四次党代会精神提出的新的发展战略与目标有着强烈认同,并就农发集团加快推进实施大健康产业发展布局提出如下建议:

(一)充分认识在我国发展健康食品产业和绿色人居的时代机遇

改革开放以来,我国农村贫困发生率已从 1978 年的 97.5% 大幅下降到 2015 年的 5.7%,城镇居民人均可支配收入和农村居民人均纯收入分别从 1978 年的 343.4 元、133.6 元大幅提高到 2015 年的 31195 元、10772 元,人民生活水平显著提高。与此相伴随,按照以预期寿命、教育水准和生活质量为基础变量的联合国人类发展指数(HDI)衡量,我国已于“十二五”时期进入高人类发展水平(HDI 指数大于 0.7)阶段,预计“十四五”时期将进入极高人类发展水平(HDI 大于 0.8)阶段。随着生活质量的提高,人民对实现各项权益有了新诉求,对过上更好生活有了新期待。

从当前看,尽管未来十年国际市场有可能继续动荡,但我国经济受惠于人口规模、经济结构等因素,仍将处于上升的通道。随着人们收入水平的进一步提

高,对自身健康的关注度必然进一步提高。在我国社会步入深刻转型的历史时期,大健康产业发展正迎来前所未有的历史性机遇。

集团公司作为省属唯一涉农功能类大型企业集团,做强做大做优农粮主业是集团的发展使命,是“十三五”及今后一个时期集团战略发展根本之所在。此次考察,美国有机农副产品的生产、监管及营销理念和对绿色建筑的论证评价体系,墨西哥优质农业和渔业产品与国内生产需求存在的互补性都给考察团留下了深刻印象。所以,借鉴美洲国家健康产业发展经验,抓住我国发展健康食品产业和绿色人居的时代机遇,加快推进集团公司健康产业谋篇布局,对促进企业更好更快发展具有现实意义。

(二)借鉴美国有机食品产业做法和经验,构建农发集团优质农产品产业链

美国有机食品产业发展领先全球,除了具有健全的法规,严格的监管,建有完善的认证管理机构,认证程序严格,政府对有机食品产业发展高度重视,对有机食品认证企业实施补贴等因素外,关键还在于美国的有机食品生产和经营理念先进。美国农业部对有机食品的定义是:“有机食品并非指食品本身,而是指生产过程。有机食品生产是一种利用现代农业装备、以利于促进生态多样性、生物循环和土壤生物活性的生态型生产管理方式,在生产过程中使用尽可能少的非天然生产资料,生产技术能够恢复、保持、促进生态平衡,降低疾病发生率,节约水源,保护土壤不被破坏。有机食品加工过程中不使用食品添加剂、防腐剂和放射性物质,并尽可能保持养分不被破坏。”美国国家有机食品认证标准主要是考虑控制有机产品的生产、加工和运输过程,而不是对产品本身进行上市前的品质分析和鉴定。也就是说,如果一种产品在生产、加工和运输等各个环节都严格按照国家有机标准执行,则该产品可以获得有机认证。由于美国重在强调生产环境条件,也就是对生产源头进行控制,这样的标准体系在实施过程中易于管理,管理成本应低于终端产品在上市前进行分析化验的管理体系。

集团公司“十三五”时期,已明确提出要大幅提



升为浙江老百姓提供绿色优质农产品供应能力。要实现这个目标,需要我们积极借鉴美国先进的有机食品生产和经营理念,围绕“米袋子”、“菜篮子”建设,注重在产品的生产、流通、监管、标准和品牌建设等各个环节落实绿色有机健康的理念和要求。具体来说,一是要掌控源头。无论是目前正在黑龙江省建设的确保省内优质口粮供应的300万亩粮源基地,还是上虞蔬果基地的开发建设,都要从基地选址上和种植技术和方法上严格落实有机食品的要求。对集团相关企业引进国内国外粮油、蔬果产品,也要从源头上把控质量,严格甄别。二是要落实加工和流通环节的绿色健康要求。要按照有机食品加工、运输、储存的标准和要求,建立相应产品自主生产加工线和运输、储存条件,并以此为标准,严格监管产品的租赁加工、运输和储存条件,确保集团产品从生产到终端全流程的绿色健康标准达标。三是要引领标准。从美国的经验来看,我国在推进发展有机食品产业上,将势必进一步完善监管制度,加大执法力度,引进第三方检测。集团公司可在协助政府建立有机食品鉴别和监管标准方面建立自身地位。通过实践不断总结经验,逐步建立科学的标准体系,为成为有效的第三方检测机构奠定基础,以此提升集团提供绿色健康有机食品的能力。四是要培育品牌。从美国健康食品超市 Whole Foods 的成功运营不难看出,有机食品品牌的品牌建设十分重要。集团公司要在掌控源头、落实加工和流通环节的绿色健康要求和建立、引领标准的同时,切实注重对自有产品和连锁卖场的品牌培育,使“浙粮”、“浙油”、“太阳岛”、“农都”、“宝仔”等品牌确立起绿色健康有机的标识,成为引领省内消费者新的生活方式和价值理念的领头羊。五是要储备技术。要加大与省内外高等院校和相关科研机构的交流合作,通过引进有机食品产业最新的科研成果,加大产学研对接转化,为集团提升绿色优质农产品供应能力奠定技术支撑。

(三)实施 LEED 认证,提高集团新建商业、人居项目宜居品质,提升项目产品市场竞争力

建筑的低碳与绿色环保宜居品质是我国建筑未来发展的趋势。从目前国内外有关建筑实际运用 LEED 论证的情况来看,建设 LEED 认证的绿色建筑,尽管可能会带来房屋建造成本的增加(额外投资约占建筑成本的 10%左右),但带来的资源节约或品牌溢价往往高达 30%-50%。

“十三五”时期,集团公司将进一步推进做强做大农产品流通产业,要打造立足浙江、辐射全国的现代农产品物流网络,建成农都现代农产品 CBD 项目,推进省级特色小镇杭州湾花田小镇建设,均可主动引进 LEED 认证体系,对相关建设项目实施 LEED 认证,并积极利用 LEED 认证体系的原则和做法,将其应用到今后各项新建商业、人居项目,使集团公司的项目产品成为节能绿色环保宜居的典范,具有较强的市场竞争力,促进企业可持续发展能力的提升。

(四)加大走出去、引进来力度,着力打造全球优质农副产品集成商,满足市场消费者需求

“十三五”时期,将是集团公司进一步加大走出去、引进来力度的重要时期。考察团本次在墨西哥考察期间,深刻体会到在我国“一带一路”的倡议下,墨西哥政府对本国产业拓展的思路正在转变,积极扩大与包括中国在内的世界其他各国的经贸往来。墨西哥有非常丰富的优质农副产品和水产品,比如深受我省消费者喜欢的牛油果等健康水果,龙虾、金枪鱼等海产品以及其他有机蔬果产品,都与省内市场需求具有良好的互补性。在当前我国和墨西哥双边经贸往来持续升温的背景下,可以开展相关的贸易对接,把墨西哥好的产品进口到浙江,在集团公司所属农产品批发市场和专卖店销售,争取成为国内市场或区域市场的一级代理商,着力将集团公司打造成全球优质农副产品集成商,不断提升为浙江老百姓提供绿色优质农产品供应能力,满足省内乃至国内市场的消费需求。

(考察组组长:傅德荣 成员:钱建国、王伟松、何春刚、朱仙秋、郭俊伟 执笔:王伟松)

建立“两个责任”履责留痕制度

■ 集团纪检监察部

近日,农发集团党委和纪委积极探索“两个责任”落实全程记实痕迹机制,建立和抓实“两个责任”履责留痕制度,促进全面从严治党履责行为可追溯、可评价。

抓源头,以制度压实责任。集团党委专门制订《全面从严治党“两个责任”履责留痕制度》,制作发放三种履责记录本,党委有《主体责任履责记录本》,纪委有《监督责任履责记录本》,其他班子成员有《谈话记录本》,对约谈提醒、批评教育、责令检查、诫勉谈话进行记录,细化对抓学习教育、研究部署工作、监督管理干部、报告及问责和其他推进全面从严治党“两个责任”落实的有关情况留痕内容,并对记录本记录、台账整理和归档作出明确规定。把记录本作为履责必修课、案头卷、工具书。集团党委、纪委和9位班子成员已按制度落实。

抓基础,以清单强化履责。农发集团党委和纪委

坚持问题导向,立足实际,要求各公司党组织、纪检机构要对照责任清单,按照具体工作内容、工作举措、数量指标和时间节点要求,推动“两个责任”向基层单位延伸覆盖,把责任和压力传导到最基层,同时以农发通讯、集团网站、微信公众号等媒介,对各单位党组织的履责动态实时“晒单”,实现履责有痕、问责有据。

抓检查,以问责倒逼“两个责任”落实。农发集团纪委运用监督执纪的“四种形态”,在6月至8月通过开展全面从严治党主体责任和监督责任大检查,对照两个责任清单,抽查下属13家单位党组织履责和记录同步情况、发现问题追查倒查情况等。同时,对二级单位没有发放专门履责记录本的要求发放到位,对留痕责任主体未开展日常提醒谈话或开展谈话未记录的要求边提醒边记录。今后将不定期检查、抽查履责记录本使用情况,对履责不到位的严肃问责。



国企党建需要着重把握的几个环节

■ 集团党群工作部

加强和改进国有企业党的建设,是当前国有企业工作的重点。要抓好国有企业党建,必须坚持解放思想、实事求是、与时俱进,主动适应中央和省委新部署、现代企业制度新要求、党员职工队伍思想观念和利益诉求新变化,在创新中发展,在统筹中推进。在具体操作中,特别要注意方法合理、手段适用,让各项工作能落地、见成效。

(一)党建工作内容要合理化。一是全面梳理党建工作内容。根据中央、省委和省国资委党委关于全面从严治党的各项部署要求,结合企业自身实际,制定党建工作要点和重点任务,理清工作脉络。二是合理简化基层党建工作内容。着力改变总部与基层党组织工作倒三角的形态,基层党支部的党建工作应当重点突出,方便操作实施,提高基层党建的科学性、实用性。三是注重根据形势变化优化党建内容。根据上级部署,对党建工作进行调整,重点要突出“两学一做”学习教育常态化制度化。

(二)党建工作流程要标准化。一是流程描述要清晰。坚持“党委出思路,部门出方案,基层出效果”,对应党建工作每项内容,进行流程梳理,明确做什么、谁来做、怎样做。二是流程实施要清晰。建立可操作的工作手册,制定党建工作方针、目标、工作流程图,规定工作程序、有关职责、文件记录等。三是流程管理要清晰。根据工作流程和职责分工,由相关部门负责实施相应环节的策划、指导、监督、检查、考核,并根据实际情况进行流程优化。

(三)党建工作方法要多样化。一是立足既有工作经验提炼方法。把实际操作中大家接受的,效果突出的做法进行总结提炼,再进行推广。二是立足解决实际问题提出办法。针对企业发展实际情况,探索党员动态管理办法,丰富党员教育方法,创新群众工作办法等等。三是立足综合运用技术进行

创新,通过办好网站、微信群、学习 app、远程网络教育等措施,充分运用现代科学技术手段,形成新方法。

(四)党建工作要制度化。围绕党的建设重点内容和推进过程,明确“规定动作”,增强贯彻落实刚性,减少工作的随意性和自有裁量空间。一是健全实体性制度。包括党内重大事项前置、党内情况通报、领导班子定期务虚等制度,基层组织建设方面的“三会一课”制度、党员联系群众制度、党员教育管理制度,反腐倡廉建设方面的党员干部个人重大事项报告、勤政廉政承诺、领导干部问责等制度。二是健全程序性制度。将具体程序、职责、分工等事项以制度形式确定下来,易于操作和把握。三是健全配套性制度。完善党的建设责任制,党的建设调查研究、总结、交流、经验推广等制度,形成合力抓党建的浓厚氛围。

(五)党建工作考核要规范化。尽可能形成科学、简洁、实用的考核体系。一是科学确定考核目标。围绕国企党建工作的重点内容、重要环节、执行效果,设计指标体系、考核维度,更好地体现可操作性。既考核党建重点工作情况,也考核生产经营、安全生产、企业文化等,还考核职工群众对党建工作效果评价。二是合理确定考核方式。强化考核的组织领导,将基层自检与上级日常了解、年中检查、年底考核相结合,将组织考核与群众测评相结合,将基础台账资料与实际业绩效果相结合。三是注重考核结果运用。将考核与评先选优有机结合起来,建立考核反馈机制,充分调动广大基层党组织和党员的积极性。

(六)党建工作保障要充足化。一是增强党务工作力量配备。设党委的公司要配齐设专职党委副书记,增设党群工作部,人员确保不少于部门平均数,规模较小的二级企业至少配备专职党务工作人员。二是增加党组织活动经费。把党组织活动经费纳入单位财务预算,明确标准和列支渠道,保证党建工作必要性开支。三是强化党务工作者培训。定期对党务工作者特别是基层党支部书记进行培训,使得党务干部成为高素质、复合型的优秀人才。



加快建立农发集团战略协同体系

■ 集团办公室 王诚

近年来,农发集团聚焦做强做大农粮主业,充分整合优势资源,围绕主业上项目,在延伸粮油食品加工和农产品物流的产业链、价值链上大做文章、做大文章,在畜牧养殖、冷链物流等方面实现破题,着力打造有影响力的农粮食品龙头企业。这些重大项目的组织实施,是集团跨地区、跨部门、跨行业协同作战的成果。集团2017年半年度工作会议明确提出要加强专项研究、整合内外资源,充分发挥集团整体优势,提升协同作战效能。这就需要加快建立战略协同体系,把各种优势资源激活、集成、高效利用起来,转化为推动集团发展的强大动力。

■ 战略协同不足制约企业发展

集团新一届领导班子到位以来,着力完善基于集团发展战略的协同体系,班子成员分工从过去的以块为主调整为以条为主、以块为辅;集团总部调整机构设置,增设党群工作部和运营管理部,健全财务资产管理部及投资发展部职能;在董事会下增设投资委员会、审计委员会和薪酬委员会,强化总部战略决策和统筹协调职能。然而与先进企业相比,我们还处在建立战略协同体系的初级阶段,各成员公司之间缺乏协同配合、存在同业竞争、资源整合共享机制不健全等问题,已经成为制约农发集团进一步做强做优做大的显著短板。

集团内部统筹协调不足。集团总部与成员公司、各成员公司之间有沟通但尚未形成一体化决策、投资、运营、管理机制,导致任务多头、资源分散、效率不高,有的工作推诿拖延丧失了市场领先优势,有的项

目重复立项造成低水平浪费,有的投资不符合集团主业发展规划,特别是各成员公司之间相对封闭,追求小而全的“孤岛现象”比较突出。

风险防范协同机制不健全。风险管控制度比较完善,但风险防范的协同意识不高、协同机制不健全,缺乏切实有效的管控手段,特别是利用现代信息技术实现风险目录管理和分析预测等严重滞后,容易出现风险传导问题,难以满足企业日益发展、规模不断扩大带来的风险管控需求。

对外合作统筹协调不够。缺乏有效的对外合作统筹协调机制,在政策争取、产学研结合、项目合作上有点无面,随意性较强,常态化、制度化不足,集团作为一家功能性省属国有企业的影响力、竞争力难以有效发挥,整合资源,争取政策、资金和项目的优势没有充分体现。

对此,我们应辩证地认识到,农发集团建立健全企业战略协同体系有巨大的后发优势。一是党领导下集中力量办大事与市场竞争有机结合产生的制度优势;二是全面深化改革特别是新一轮国资国企改革和农业供给侧结构性改革提供了难得机遇;三是“互联网+”、云计算、物联网等智能革命蓬勃兴起成为推动战略协同体系建设的巨大动力。

■ 加快企业战略协同体系建设

战略协同就是协调整合、统筹利用企业拥有的资源形成核心竞争力,核心竞争力由企业内各单位共享,从而产生“1+1>2”的协同效应。它最大特点就是资源运用最大化、资源配置合理化。随着农发集团的



全面落实粮库的标准化管

■ 浙江宁波镇海国家粮食储备库

自去年7月起,国家粮食局相继出台《粮油储存安全

责任暂行规定》、《粮油安全储存守则》和《粮库安全

不断发展,所涉行业越来越多、地域分布越来越广,强

明确协同体系建设的战略导向。做好强化企业战略

完善企业战略协同制度体系。建立完善的战略协同

设的总体部署,在两级集团的统筹指导下,镇海库按照

打造战略协同的产业链。一方面强化与产业链

建设协同作战的企业文化。强化协同作战理念,

运用信息技术强化协同效应。进一步完善基于现代



能也明显增强,“人人讲安全、人人管安全”的安全文化正在逐步形成。4月28日,浙江省安全生产标准化评审小组对镇海库进行了现场考核评审,通过现场查证、谈话询问、文本资料审核等三种评审方式,并对照《仓储物流企业安全生产标准化评定标准》,最终得分为86分,顺利通过评审,镇海库成为了第一家通过安标二级达标创建的省属粮库。

■ 规范生产流程,坚持标准化管理模式

一是建立健全安全生产责任制方面,贯彻“管生产必须管安全,谁主管谁负责”的原则,层层签订《安全生产目标责任书》,仓储保管人员还签订了《安全储粮责任书》,做到“横向到边、纵向到底”,层层分解落实安全生产责任,层层传导安全生产工作压力,责任到人、责任到岗,形成各司其职、各尽其责、齐抓共管的良好局面;二是隐患排查治理方面,积极开展月度综合安全检查和消防、电气设备、机械设备、防汛防台、危险化学品等专项安全检查,并实行隐患排查、登记、整治、监督、销号的闭环管理模式,在隐患整改的各个环节上,做到任务明确、责任到人、及时监督、规范管理,确保隐患整改到位,今年以来,安全隐患整改率始终达到100%;三是重大危险源监控方面,针对主要用于熏蒸杀虫、空仓杀虫的磷化铝、敌敌畏等有毒药剂,为确保安全,采取“人防+物防+技防+消防”的全面防范措施,实行定点储存、专人管理、双人保管、严格审批流程,并将药储存场所剂库确定为粮库重点防范区域、重点检查部位,增加检查频次;四是职工健康安全方面,工会牵头与公司签订集体劳动合同、工资

集体协议、女职工权益保护专项合同和职工安全卫生协议,加强对职工的劳动权益保护,采购必要的安全防护用品,定期发放劳保用品,积极开展“送清凉”活动,按期组织公司职工健康体检,做好公司职工健康档案管理工作。

■ 健全管理制度,打牢标准化管理基础

落实安全生产工作,必须把安全制度体系的建立放在第一位,健全的安全制度体系是单位安全平稳运行的保障,也是员工安全工作的保证。我库目前已编制并发布了《安全生产规章制度和安全操作规程》及《安全生产事故应急预案》2本安全生产标准化管理制度,建立健全了包括安全生产目标、组织机构及职责、安全生产投入、法律法规及档案管理、教育培训及会议、生产设施设备、作业安全、隐患排查、重大危险源监控、职业健康、应急救援、事故报告、调查和处理及绩效评定和持续改进等共13个大项42个小项的专项管理制度,明确了各个部门、各个岗位的员工在日常工作中应履行的安全职责;详细分析了重点岗位作业健康伤害风险及应对措施,制定了切实可行的安全操作规程;对应急救援预案进行了及时修订,针对对我库可能发生的重大事故类型和可能引发的后果和影响,在事故预防、应急准备、应急响应和生产恢复等方面预先做出详细安排,并积极组织预案演练,保证预案的科学性和可行性。当然,安全管理制度、操作规程及应急预案等都要按照安全生产标准化要求,定期组织人员进行评审,并结合实际不断修订,完善制度体系,明确责任、理顺流程,为夯实企业安全基础管理提供制度保障。



■ 创新管理方式,充实标准化管理内容

安全生产标准化管理的内容并不是一层不变的,每个企业都要结合自身的实际,不断充实和完善标准化管理内容。就镇海库而言,近两年以来,多个基建项目同时施工,储粮规模和粮食出入库数量均创历史新高,使得安全生产工作面临极大挑战。为此,镇海库上下以安标创建为契机,结合粮库实际,通过危仓老库改造、强化现场管理、组织培训教育、突出防汛防台等措施,全面落实安全生产和安全储粮各项工作,使企业安全生产管理水平进一步增强,实现生产作业和粮库储粮“两个安全”。

(一)大力实施库区升级改造。结合库区实际,先后完成了排水系统改造和电力改造,显著提高库区防洪排水能力,彻底解决线路老化带来的安全隐患、以及线损过大等问题。还陆续完成药剂库、配电房、发电机房、排涝泵房等重点区域的维修改造,仓房门口砌筑挡水墙等项目,切实提高安全生产基础设施条件。

(二)持续加强外来人员管理。对于粮库内的装卸作业人员,签订劳务外包协议,明确双方的安全生产管理责任,专门制定《外包作业安全管理办法》、《外来人员及车辆管理办法》及《装卸作业管理办法》等专项安全管理制度,作业前同作业人员签订《安全告知书》;对于外来施工人员,作业前签订安全管理协议,施工期间,安排人员加强安全巡查,做到专人抓、专人管,紧盯作业现场,强化安全管理。

(三)结合实际开展培训演练。根据粮库特点和库区实际,结合“安全生产月”活动,相继组织开展了消防演练、防汛防台演练和熏蒸作业应急救援演练,以演代训、以练代战,提高了作业人员应

知应会能力和实战能力,锻炼了应急救援队伍,检验了相关应急预案的科学性和可行性,对强化安全管理,提升应急处置能力起到了积极作用。

(四)突出重点抓好防汛抗台。镇海库地处沿海地区,易受台风等恶劣天气影响,防御重点主要是短时间内的强降雨、冰雹等自然灾害造成库区、仓内进水、屋顶受损渗漏等危及储粮安全的事故发生。近两年在防汛防台方面,镇海库高度重视,加强对排水沟渠的清理和疏通,认真开展防汛防台隐患排查整治,深入摸查防汛防台设施设备、物资储备、组织体系、抢险队伍等方面存在的隐患和薄弱环节,切实健全防汛防台保障体系。

(五)确保储粮安全度汛度夏。为确保汛期粮食储存安全,一是做好仓储设施的安全检查以及防雨、防潮、防漏工作;二是加强对库存粮情的监测,科学使用储粮化学药剂,合理采取各种冷源降温措施,确保粮温正常,及时消除虫粮、发热粮、霉变粮、高水分粮等安全隐患;三是在开展储粮“月普查、季鉴定”的基础上,增加检查频次和力度,确保储粮安全度汛度夏。

安全生产工作,是企业的头等大事,天字号工程,是员工幸福平安的保证,是企业稳定发展的基石。在实际工作中,我们要始终把安全放在首位,时刻树立安全第一、防患于未然的安全意识,时刻紧绷安全生产之弦,不断加大安全投入,持续强化安全激励,全面落实安全生产责任制,促进企业实现持续健康、安全的发展。在接下来的工作中,镇海库将严格按照上级单位的具体要求,始终坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的工作方针,以通过安标二级评审为新的起点,全面落实安全生产标准化管理,并努力形成自我约束、自我完善、持续改进的长效机制,不断提升安全生产保障水平,为实现粮食安全储存和粮库安全生产保驾护航。



行业新风向

典当行的时尚变身

典当,拥有上千年历史,曾因一些原因中断,又于1987年正式恢复经营。2017年,正值典当行恢复30年,这30年里,它正悄然发生着变化。

没了高高的柜台,如今明亮的玻璃柜取而代之;没了围栏隔着掌柜和客户,大家可以喝茶聊天、验货谈价;客户群体不再单一,现在中小企业正成为典当行的“常客”;融入互联网+,90后的年轻人也会去典当行“淘宝贝”。

■ 典当那些人:中小企业、个体工商户是“常客”

以前,走投无路的百姓怀揣宝贝,去当铺换钱以供生计,可现在,来来往往典当行的多是生意人。

急需投资资金的中小企业老板拿着房产证前来典当行,核实清楚,办好手续,三五天就能换成钱。也有老板拿着股权或专利权前来抵押。由于有经济价值的东西都可用于抵押,方便、快捷的典当行受到不少生意人的青睐。重庆典当协会称:“大多是典当救急,期限一般在半年内,房地产抵押典当的月综合费率不得超过当金的2.7%。”

“上次一家研砖公司因货款未按期收回造成流动资金紧张,他们总经理前来典当行。”宏方典当负责人向上游财经—重庆商报记者叙述,“我们经过考察后决定为该公司办理股权质押贷款业务,两三个小时就审完相关资料。”该公司也在一天内拿到贷款490万

元解了燃眉之急,其总经理连连道谢:“你们真是急客户之所急,想客户之所想。”

■ 年轻人带着民品也来“凑热闹”

以前,黄金、铂金和珠宝,是民品中的“宝贝”,现在数码产品、名表、奢侈品却越来越多。

年轻人,拿着数码产品、旧款名表或奢侈品前去典当,或为赶在发工资前凑钱买个新款,又或想换点零花钱,最快一天就能拿到钱。一位典当行经理说:“年轻人多拿数码产品来,有年轻人参加培训班钱不够,拿着笔记本来典当了2000元,一个月后再赎回,费用也就百来块。”据了解,动产质押典当的月综合费率不得超过当金的4.2%。

典当行对典当物品有着这样的规矩,来源不明物品不当,违法财物不当,国家禁止的物品不当。重庆典当协会秘书处告诉记者,来典当时须出具相关手续,每一笔典当都会联网记录并向公安机关报备,“《典当管理办法》里表明不能收的东西,坚决不收。”

■ 典当那些事典当贷款怎么做?

典当行有句话:凡是有价值的东西都可以当。拿着东西,办好手续,就能换钱。

几年前,来找工作的外地小伙杜伟梁一到重庆就遇到了麻烦,“一起来的爸爸突然生病了,出远门怕丢



钱,身上没带多少现金,银行卡里也只有几百元,交检查费和住院费还不够。”情急之下,杜伟梁来到了医院对面的重庆生发典当行,门店经理了解情况后决定把他的手机作质。

办理手续时,杜伟梁先出示了身份证,拿出了当物——手机,在验明杜伟梁是手机的主人后,典当行鉴定并给出了500元的价格,随后双方签订典当合同和当票。二三十分钟,杜伟梁就拿到了钱,去医院付清了医药费。两天后,他又带上当票,赎回了自己的手机。

重庆典当协会秘书处详细解释典当经过,如果当物是房产,客户须先出示身份证、婚姻证明、房产证原件,典当行对抵押物评估。与客户商量放款额度后,签订典当合同和当票,再到房屋权属登记机构举行抵押登记,之后则会发放典当本金。如果典当民品,就没有抵押程序,多一个鉴定程序,由典当行专业的鉴定师对物品鉴定、估价。

不管典当啥,都要证明是自属物品,一般出示票据,如果找不到,那也要其他证据,如和典当品的老合照等。

■ 典当什么最划算?

古时候,大大的“当”字挂门口,高冷的掌柜站在柜台里,“宝贝”放上柜台,掌柜手打算盘报出价,价格低于预期,掌柜问:“当还是不当?”急着用钱的人苦于无奈只得答道:“当呀,当!”

现在,典当行可变了样。朱女士看上了新款包,价格上万,无奈刚工作存款少,就连信用卡也没来得及办,工资又未到账,买包还差点钱,就拿着金戒指去典当行换钱。一走进店铺,透明玻璃的柜台,明亮的大厅,朱女士感觉仿佛到了高级商店,工作人员笑脸相迎,朱女士和“掌柜”一起坐着喝茶聊天,最后换得一千元。拿上钱往回走,朱女士觉得价格还合适。

据重庆市典当协会介绍,在民品方面,典当黄金、

铂金等有挂牌价的东西,更方便估算,客户也更好参考,属于“较划算”的类型。

对古董字画、玉器翡翠而言,可能就“不太划算”,典当行鉴定师验真假、估出价格,或许与客户心理价位不一样,最后客户真正拿到的钱普遍为估价的五折到六折。

换句话说,就是“有充分交易市场的物品,易于估价,也更划算。”

■ 典当那些“名”:保险柜、淘宝地、还是鉴宝处

古说,当铺是收取动产和不动产作为抵押,向对方放债的机构,现在它却有了新名字。

当铺的掌柜,不管是珠宝、古董、字画,还是高档服装,都能估价,简直就是鉴宝专家。

上游财经—重庆商报记者来到一家典当行,正碰到一位先生前来“鉴宝”。付先生拿出“淘”来的白瓷杯,鉴定师接过看了一眼,“假的。”付先生忙问原因,鉴定师指着杯子里面的字说,“电脑打的字吗?这么整齐。”见付先生还想追问,鉴定师摆摆手,“别问了,我干这行二十年,鉴定的东西多了去。”

据悉,2005年《典当管理办法》规定逾期不赎当也不续当的,为绝当。估价不足3万元的绝当物,典当行可自行变卖或者折价处理。这些典当行能处置的绝当物,就是人们想来“淘”的“宝贝”。90后青年小王在典当行买过二手相机,“刚开始玩摄影,买个全画幅太贵,典当行淘个很新的也便宜,况且这里的东西都经过鉴定,不怕假货。”

典当物品一进一出,换成了钱,也有人把这儿当做保险柜。小徐的家在天津,寒假挤火车回去,便把电脑和单反放在典当行。“太重了,家里有电脑,带回去也用不着,火车上怕丢,放宿舍怕被偷。”虽也走典当的手续,实际上是当成短期保险柜,付的综合管理费就当寄存费了,反正也不贵。



■ 相关资料

重庆典当业的困境与创新

1989年,重庆第一家典当公司——重庆信义商行,正式成立。随着不断发展,截止7月31日,我市共有137家典当公司和10个典当分支机构。典当行注册资本27.8亿元,典当余额21亿元。相较于全国8472家典当公司,955家分支机构,重庆典当行规模较小。虽规模小,同时也预示着巨大的发展空间。

此外,在恢复典当行30年里,复兴中的典当行也遭遇了一些困境,并在不断摸索,创新与发展。

外部冲击方面,典当行处在小贷公司和P2P网贷的夹击中。重庆典当协会会长吴成学称:“由于业务同质,典当行被分流了一些客户,再加上小贷公司和P2P网贷可以信用贷款,又吸引了一批人。”

行业内部,有些因素也制约着发展。重庆典当行自身规模小,抗风险能力差,少许典当公司对风险还认识不足,还需做好风控方面的事,“还有就是典当专业人才不足,导致一些典当公司人员专业分工不细致。”

面对冲击与挑战,重庆典当行也在探索与发展,在思想上,大家都有所改观,寻求改变。“互联网+已经进入重庆,有典当行参与网拍,主要代理司法拍卖。”另外,重庆典当协会会长吴成学表示,为自身发展和抵御冲击,将来可能会内部加强合作以做大做强。

(银通典当收集,原文来源:重庆商报)



警惕融资性贸易的陷阱

■ 集团法务部 董燕红

■ 案情介绍

2009年5月,某粮库、银行、A公司签订了一份《银、企、商合作协议书》,三方约定:在一年内,A公司向某直属库购买玉米,以银行承兑汇票结算货款。2010年3月,A公司法定代表人余某以A公司名义与粮库签订了玉米购销合同,从粮库购买玉米3万吨。次日,余某以B公司玉米质量好为由,介绍粮库从B公司采购玉米再提供给A公司,诱骗粮库与B公司签订购销合同。

之后,A公司与直属库签订补充协议,将原合同3万吨更改为1.8万吨,粮库收取1.8万吨货款的10%作为定金。据此,余某从银行申请开具了共计3000万元的承兑汇票并全部寄给粮库,粮库将其中500万元留做定金并贴现。

2010年4月,余某以节省成本为由要求粮库将剩余承兑汇票直接交给B公司。余某指示B公司经理赖某将3000万元的承兑汇票取回,粮库只在汇票上加盖了财务章而未填写被背书人的名称,B公司经理赖某随即将汇票转交给了C公司。

2010年4月至5月,余某在货物未发运至银行指定仓库的情况下确认双方合同已履行。之后,余某



又指使他人以粮库的名义向C公司出具了一份虚假的付款委托书,将3000万元银行承兑汇票用于偿还其所欠C公司之债。

后经警方调查得知,上述购销贸易中除1658吨玉米由粮库发货外,其余均未执行,B公司从未向A公司发货。之后,因A公司未按时向银行还款,银行以粮库违反《银、企、商合作协议书》为由,将粮库起诉至法院。2011年8月,法院一审判决粮库偿还银行欠款1900余万元。粮库不服,提起上诉,二审维持原判,粮库最终赔偿银行1900余万元。警方此后将余某移送当地检察院审查后提起公诉。2012年10月,一审法院以合同诈骗罪判处余某无期徒刑,剥夺政治权利终



身,并处没收个人全部财产,其违法所得约 1900 余万元依法退赔给粮库。但因 A 公司已无资产可供清偿,粮库最终未挽回损失。

■ 风险分析

一、以虚假交易的形式进行融资诈骗

本案中,A 公司与粮库、粮与 B 公司、B 公司与 C 公司之间一系列看似复杂的交易,其背后的实质是余某通过虚假交易骗取银行借款以偿还其对 C 公司的债务。(1)A 公司并未从粮库购买约定数量的玉米,粮库未按三方签订的书面合同履行,而是按照 A 公司的指令与 A 公司指定的关联公司进行虚假交易,粮库对交易情况完全失控。(2)承兑汇票本应支付给粮库,但余某诱骗粮库与 B 公司签订玉米购销合同,以节省成本为由将 3000 万承兑汇票交付给 B 公司。(3)在 B 公司未将货物全部发运至银行指定仓库的情况下,余某捏造虚假事实,与粮库对账结算,粮库在不了解交易真实情况下,与对方结算并确认完全履行合同,本身属于违规操作。

二、对交易未尽到充分的注意义务

在本次交易过程中,粮库未对 A 公司及实际控制人余某进行充分的了解,对背书转让汇票的风险缺乏认知。(1)余某曾因涉嫌行贿罪和合同诈骗罪先后被取保候审和刑事拘留,与这样的犯罪嫌疑人做交易本身就有巨大风险。(2)A 公司没有大额资金,也没有自己的粮库,基本就是一个“皮包公司”,但粮库在开展此贸易之前未进行充分的调查。(3)当余某提出将 3000 万承兑汇票直接交付给 B 公司之时,粮库未采取有效措施降低风险,未要求 A 公司提供任何财产担保。

三、票据流通中的操作严重违反票据法

根据《票据法》有关规定,汇票背书应记载背书人签章、被背书人名称和背书日期。如果不记载被背书人名称,后手可以将该汇票任意转让。粮库在将 3000 万承兑汇票交付于 B 公司时,仅在背书处加盖直属库财务章,而没有填写被背书人名称,严重违反《票据

法》和财务制度,给 A 公司融资诈骗提供了便利。

■ 案件启示

一、严禁开展无真实货权流转的融资性贸易

融资性贸易以融资为目的,实践中多表现为民营企业与大中型国企联合,民企借用大中型国企的良好银行信用,凭借与目标客户签订贸易合同,取得银行融资。这种融资性贸易已经引发了大量法律纠纷,给国有资产安全带来了许多风险和挑战。近年来,国务院国资委、省国资委都对融资性贸易做出了规范,要求国有企业坚决稳妥地退出无真实货权流转的融资性贸易业务。集团在《贸易业务管理办法》中也明确规定了:集团企业严禁开展无真实货权流转的融资性贸易。

二、进行尽职调查,提高注意义务

集团《合同管理办法》中规定:在合同订立前,合同经办部门应当进行充分的背景和风险分析,包括业务背景分析、合同对方当事人的资信情况分析、对方履行能力分析、政策及法律风险分析等。操作中,合同相对方如果是个人,应当要求对方提供个人身份信息信用记录,通过相关部门核实并查看有无犯罪记录。合同相对方如果是企业,除了调查法定代表人和经办人员外,还要调查企业的工商登记和信用信息等。并且尽量让对方提供担保,以履约保证金、价值稳定且容易变现的财务抵(质)押、信誉良好的国有或大型民营企业的连带责任保证为宜。

三、严格按合同约定履行

合同签订后,应严格履行合同约定,按照合同约定主张权利和履行义务,谨慎签署各种确认书、结算函等重要文件。严禁签署、出具或提供任何与真实交易情况不符的文件和单证。

四、严格规范汇票行为

在合同履行中,如果涉及票据的,应严格规范票据行为。接收汇票前,核实是否存在伪造、变造签章,背书不连续或“禁止转让”的情形。汇票以背书形式转让他人时,必须记载被背书人准确名称,且应在承兑汇票的付款期限之内进行。



农发副刊

SUPPLEMENT

【农发人说】

- ◎ 有那么一群浙粮人
- ◎ 我的「傲气」爷爷
- ◎ 家风向善

【风雅小集】

- ◎ 野物生猛
- ◎ 天目大峡谷一日游
- ◎ 游西天目山
- ◎ 你好，秋天

【学习角】

- ◎ 新闻策划创新与新闻写作
- ◎ 再别康桥





有那么一群 浙粮人

■ 浙江省粮食集团有限公司 哲良



有那么一群人,他们没有惊天动地的壮举,也没有惊世骇人的言论,他们为人谦逊低调,不事张扬,他们兢兢业业、勤勤恳恳。他们在平凡的工作岗位上默默地付出,时时刻刻对自己高标准、严要求,以企业主人翁的高度责任感积极投身到生产工作中。春暖花开的时节,他们跨过大江南北;冰天雪地的隆冬,他们奔走长城内外。他们——就是特别能战斗的浙粮人!

■ 浙粮精神之“坚守”

每年新粮上市之际,他们踏上北上征途,根据省委、省政府的决策和农发集团工作部署,启动在东北的浙江省地储粮收购工作。

在每年新粮上市之际,他们就开启从东海之滨到白山黑水之间的遥遥收粮征途。这是一支由70后到90后组成的收粮混成旅。六千里路的辗转奔碾,100多个日夜的艰苦奋战,从清晨到深夜,从深秋到寒冬,离家千万里,不喊一声难。曾有收粮队伍人员感叹:我们必须要以坚忍不拔的毅力和持续作战的精神投入紧张的战斗中。连续几天,黑龙江飘起鹅毛大雪,落雪的东北显得特别静美。但是,不是所有的雪都会落在松花江上,有些雪不一定落在河里。这漫天飞舞的精灵,有的会落在高高的粮堆上,落在我们收粮人的脖

子、头发和脸上,落在收粮人前进的道路上……他们都是不拿枪的战士,在寒风刺骨、滴水成冰的东北战场上,与时间、与恶劣天气展开拉锯战。百尺冻土,冻不住他们昂扬斗志;千里冰封,封不住他们万丈豪情!连续3年的坚守,收获的是质优量足金灿灿的粮食。

在这支收粮混成旅开赴东北前线的日子里,留守在大本营的浙粮人个个成了多面手。他们不仅坚守着自己岗位,同样也把同伴暂时离开的岗位职责也担负了起来,丝毫不敢松懈。后台支撑人员坚守着自己的岗位,扎实地做好自己的每项工作,一环扣一环,紧密协作,细致到每个登记、复印、盖章、传真等环节都一再确认,从粮食的订货、发运、入库、存放,每个环节大家都紧密跟踪,务必保证掌握第一手最新数据,有时为了等待入库以统计最新最准确的数据,大家都自愿加班,有时若出现进出账目数据不符的情况,更是会花上整晚时间奋战于电脑前,沟通于电话旁。细节考验耐心,细节决定成败。他们与时间比速度,他们与繁复比耐力,用最快的速度,把精准的数据报送到管理层。

■ 浙粮精神之“奉献”

有那么一群人,翻遍他们的人生字典,找不到“索取”,却写满了“奉献”。



我的“傲气”爷爷

■ 浙江农发小额贷款股份有限公司 王琼

“没有共产党就没有新中国……”这是记忆中的一个蝉鸣蛙吟的暑假，年幼的我们坐在竹塌上，爷爷手摇着蒲扇，不善歌唱的他为我们哼唱着红色歌曲。

印象中，爷爷是一个高大、慈祥的老人，也是一个

正直、倔强，甚至是带点儿“傲气”的老共产党员。他在七个兄弟中排行老大，在村里辈分又高，所以每每邻里有什么矛盾都会被尊为长者去调解。

爷爷的左耳基本听不到，由于听力受损的关系，说话总是很大声。为此，我小时候问过爷爷，但他总是笑笑却不说话。后来是爸爸告诉我爷爷文革的旧事，让我备受感动。爷爷 1950 年入党，是村里最早的共产党员之一，也是当时的支部书记、民兵连长。因为工作出色，被乡里抽调去当粮管员。文革中，爷爷死死保护手中的公家粮票不被糟蹋贪污，被红卫兵错打成反革命，天天批斗游行，打的遍体鳞伤，导致左耳神经永

浙粮集团镇海库党支部书记、副总经理王建跃家在宁波，自 2014 年起被派驻到黑龙江工作，任黑龙江绿色农业发展集团有限公司总经理助理。为了把握收粮进度，保质保量的收好粮，他每天都要下库点查看收粮情况。12 月的东北气温已经降到零下 30 几度，从一个库点到另一个库点汽车得开两三个小时，他常常错过了饭点，忘记了吃饭，这一干就是 3 年。1000 多个日日夜夜，他从来没有因为私人原因申请回宁波探亲，所有的家庭事务都托付给了妻子。远在异乡，他能够做的就是将对妻子的思念，对儿子的嘱托凝聚在每天一通的长途电话里。小小的电话线串起了几千公里外那份作为父亲的不舍，和那份作为丈夫的亏欠。

李树林是粮食集团派遣至东北协助工作的一位青年员工，90 后的小伙子刚结完婚便接到了派遣的指令，丝毫没有犹豫，做好妻子的思想工作立马奔赴远方。小伙子驻扎的粮库工作繁重、条件艰苦，作为唯一的一名 90 后驻库组长，他觉得这正是积累经验的好机会，所以他始终“钉”在收粮第一线，为保证收粮进度，常常加班到深夜。库区条件有限，一个星期吃到一次新鲜蔬菜，一个月尝到一次肉是常有的事情，有时候甚至连洗个澡都成问题，可是他呢，

总是乐呵呵地说，一切都好……

他们把时间都献给了工作，没能陪伴家人左右，没能在家人需要的时候随叫随到，心里或许是有些许愧疚的。但是在企业这个大家面前，他们没有丝毫退缩——企业需要我，我就义不容辞。

■ 浙粮精神之“担当”

有那么一群人，他们敢打硬仗，最有担当。2015 年 9 月 30 日受台风“杜鹃”影响，宁波镇海遭受几十年不遇的特大暴雨侵袭，镇海库区由于地势较低，库内 16 个廩间共 4.6 万吨储粮粮仓不同程度进水受灾。面对灾情，镇海库积极组织抢险救灾，迅速开展生产自救，全体干部员工更是团结一心、众志成城、攻坚克难，连续 3 个月时间的高强度作业，没有人叫苦没有人叫累，他们用疲惫的身躯，换来了国家粮食的安全。

如果你是一滴水，就当滋润一方土地；如果你是一束光，就当驱散一片黑暗；如果你是一名光荣的浙粮人，就该像一面旗帜，牢牢地插在自己的岗位上。太多有担当、有责任的浙粮人，他们在我们就我们中间，他们就在我们身旁。他们的坚守、奉献、和担当，充分展现出浙粮铁军的形象，努力筑起浙江粮食安全的屏障！



久受损。文革结束后,爷爷得到平反,去镇上做了粮站站长直至退休。说起往事,爷爷总说,他不后悔这么做,保护公家的财产是我份内之事。

此外,爷爷还是个出了名的“倔老头子”。那时爷爷所在的单位可以报销一部分子女的医药费。有一年爸爸生病出院后,奶奶便想着拿出一部分单据去报销,却被爷爷训斥了一顿。他说,单位里多的是比我们更困难的人,我们不能给公家添负担!直到退休,爷爷都没有向单位提出过一次报销申请。爷爷一直教育子女,在工作中要多为单位大局考虑一点,多为他人考虑一点,自己受点委屈算不了什么。

“活到老,学到老。”这句话也在爷爷身上得到了最好的印证。他有三样东西从不离身:老花镜、笔、一份报纸。虽然爷爷只有小学文化,但他平时读书看报、勤查字典,这些年下来认识的字丝毫不比我们少。每次暑假回家,他都会嘱咐我带一些报刊杂志给他,他也会特意准备几个“难字”考考我,和我一起探讨。每到“两会”期间,对党和国家的方针政策、中央领导讲话精神、政治局每一个常委的名字,爷爷都能倒背如流,我和爸爸都自愧不如。爷爷的好学精神,爷爷的坚定党性,又何尝不是当下“两学一做”学习教育精

神的体现。

爷爷弥留之际,千叮咛万嘱咐,他是党员,丧事一切从简。简单而肃穆的葬礼过后,我们整理爷爷的遗物,发现了满满一抽屉的笔记本,上面记录着他工作的日常点滴、村里的历年变迁、摘抄的时政要闻。看着这发黄的一页页,我的眼前不禁浮现起他多年来对工作的兢兢业业,对岗位职责的坚守,他的勤学、正直、吃苦耐劳的一幕又一幕。爷爷虽从不谈“家规”,但他的言行,就是最好的家教;他的举止,就是最好的家风。

人们常说,公司是员工的第二个“家庭”。作为今年新加入农发小贷的员工,在短短的几个月时间里,我充分感受到了小贷公司团结友爱、奋发向上的“企风”,很快融入到了这个温暖、和谐的集体。作为一名文秘人员,做好行政工作,为公司运行起好上传下达的枢纽作用是我首要的工作职责,也对我的工作能力提出了更高的要求。在今后的工作中,我把自己从爷爷那里传承的家风运用到实际工作中,加强学习,不断提升工作能力和专业技能;作为一名党员,我更应该立足岗位,坚守底线,勇于担当,切实承担起一名“小贷人”的职责,让我的青春如爷爷一般无怨无悔。

小贷公司成立时间虽不久,是农发集团这个大家庭中的“新生力量”,但在集团的关怀和小贷人的不懈努力下,我们在初创第一年就取得了不错的成绩。我们的业务部门锐意进取,积极拓展业务渠道,我们的领导班子更是亲力亲为,敢于创新,打造了一支具有凝聚力和战斗力的队伍。我相信,通过我们大家的持续创新和攻坚克难,小贷公司一定能不断茁壮成长,成为行业的领头羊,实现“农发利天下,小贷惠万家”的目标。





家风向善

■ 千岛湖润和建国度假酒店 夏秀丽

2015年6月，央视的新闻频道播放了一篇令人心痛报道，6月9日，来自贵州毕节的四个孩子一起喝下农药离开人世，这四个孩子来自同一个家庭，从5岁到14岁，父母离异并离开家庭，孩子在贫穷破败的房子里最终走向了毁灭。当时，我非常沉痛和愤怒，他们是带着怎样的恨和绝望离开了这枉走一回的人世。之前，还曾看到一些法制节目报道青少年违法犯罪或者一些变态心理的人群大多来自问题家庭。也许是因为我已有了自己的孩子，已经看不得有孩子受伤害的报道，我甚至哽咽的骂道他们投错了胎。而每每这时，我总是庆幸和感激我的父母，我的家中也是姐弟四人，但父母给了我们完整的家庭，虽然我们也曾遇到困难和窘境，但是父母的勤劳和对我们的爱深深影响着，我们从他们的身上继承了勤劳、坚韧、乐观、善良和感恩，这是可以永远伴随我们击退任何困难的利器。

提起家风这个词，我们的头脑中有很多印象，古有孟母三迁、岳母刺字，也有一门三院士的梁启超家门。也许家族有历史长短，但无论是从政、治学、经商、军旅、医学还是各类行业，中国人的家风是一种精神、一段故事、一种气节，家风会在一代代的子孙身上延续而丰满，家风已然是一种资产和财富。

也许身处乡野，也非名门望族，我从未想过什么是家风，我们家的家风应该是含蓄的，它都躲藏在父母的唠叨和身影里。我的母亲是一位东北的农村主妇，勤劳善良是我对她的评价，我们小时候四个孩子的鞋子衣服都出自母亲的手，为了供我们上大学，农闲的时候还去了城里当了十年的保姆。母亲的苦和累就这样点点滴滴的刻在我们的记忆里，我们写的第一篇作文也都来自母亲的指导，从小到大我们写过很多关于母爱的作文和日记，记得清楚的却是妹妹小学时

写的一篇作文，母亲很珍视，还特别的存了起来。其中有一句“上帝不能照顾每一个家庭，于是他派母亲来到了家中。母爱就像一头洋葱，总有一片让我们流泪”。我的父亲是一位能说爱唱的人，会打快板，也爱唱凤凰传奇的歌，有时候很幽默，会说很多歇后语，记得有一年的元宵节，正月十五，按照北方的习俗要送灯，草灰伴着柴油，一堆堆的放在院子里燃烧着，此时父亲也有一套说辞“学习是灯、努力是油，要想灯亮，必须加油。”在我的心中，父亲是孝顺而善良的，家中虽然孩子多，还是和母亲一起赡养了他的爷爷，为我的太爷爷养老送终。隔壁邻居的周大爷是位无儿无女的老人，父亲多有照拂，冬天帮助提水，生病时帮助找医生，家里的好吃的也会送过去，有一年开始年夜团员饭时都会把周大爷接到家中一起过节。

《论语》中曾说道：“父母在，不远游，游必有方”。而今我们都如同蒲公英的种子一般，背着生计飘落到了远方，常回家看看成为了最宝贵的孝道。我们的父母在日渐衰老，也许会忘记我们是谁、会梳不了头发、系不上扣子。我们不要抱怨、不要嫌弃，想着他们曾给予我们的无私的爱，给父母梳头发、系扣子，就像当年他们牵着我们一样，陪着他们慢慢走。

家对于我们个人来说是我们疲惫后归航的港湾，是我们前进的源动力。家对于国家来说，是社会的基本细胞，是人性、人生理想的启蒙教育之所。老话说：“子不教，父之过”，而今，我们确看到很多残缺家庭，有些是因为离婚或配偶一方死亡，有些是由于婚外情、分居、配偶一方出走形成的“隐形”残缺家庭。还有些因各种原因孩子由祖父母、外祖父母隔代抚养的隔代家庭。残缺家庭对孩子们的成长很不利，严重会导致性格变异，心理压抑，甚至离家出走，到处流浪，过早进入社会，误入歧途。

有一首歌唱到“一玉口中国、一瓦顶成家、家是最小国、国是千万家”。每个家庭、每位家长、每个成年人都应该肩负着自身的责任，不要让我们的小家成为社会这个大家的负担。把我们的爱和温暖给予孩子，把我们向善的家风传承给子子孙孙，让他们拥有值得期待的人生。



野物生猛

■ 文 / 湖上散客

骂人“野人”，是狠毒的骂法，说你没教养，不文明。被骂者也感觉受辱，似乎很没面子。我请以为，被人称为野人，其实是一种极高尊称，简直就是夸你圣贤君子了。

孔子说“礼失求诸野”。礼义在乡野，高人在世外。衮衮诸公、冠冕堂皇，其实都是庸碌之辈。

唐宋传奇还是明清武侠，绝世高手，都修炼在人迹罕至的荒野。和尚道士们，选择深山幽谷，清修悟道。即便士大夫们，也爱结庐田园，远足山野。

古人知道，人本自然造化，回归山野，如虎入莽林、鱼投深渊，仰观天象、俯察山川，才可以品读大千，参悟生命。古人清明要郊外踏青，盛夏要深山避暑，重阳要登高望乡，冬日要雪夜访友。回归原野，亲近自然，生命力才是充沛的，灵魂才是安宁的。

野为正，杂为庶。野为天然，造化使然。天生野种，源远流长，可以绵延。人工杂交，那是偷天换日，违背了天序人伦。转基因的食物，反季节的蔬菜，速生的鸡鸭鱼肉，少食为妙。

上山采挖野生山药、贝母、天麻、麦冬、覆盆子、半夏等药材，是故乡村民一宗大营收。小时候，和小伙伴山上采药，对野生药材如数家珍。村民还人工种植药材，人工种植的药材，个头大、品相美、产量高，声名远播，老家就成了“浙八味”道地产区。虽然道地，但和野生比较，药性还是十不及一。所以，村民用野生药疗伤，人工培育的药材，自己是不用的。

父母上年纪后，每年买点野山参进补。当然不是真的野山参。天价的野山参，我等两袖清风的人，买不起。所谓野山参，是把参籽洒在野外，与荒草为伍，与虫鸟为伴，严寒酷暑，在野外环境，生长15年以上。所以，虽不及真正的野山参，也大有补益。而种在参园子的，除草施肥，小心侍候，白白胖胖，产量很高，却没多少药性。三四

年可以作配伍药，一两年只能做菜。

城里人不尿乡下人。其实城里人，无非也是早年乡下人而已。今非昔比，他们似乎觉得，已有藐视的优越感。在食物短缺年代，饥肠辘辘的城里人，乡下有亲戚，是很占便宜的，乡亲就是救命稻草，揭不开锅时，可以下乡投亲度荒。

因为乡下虽穷，山岳水滨、田园荒郊，聊以充饥的野物却多。野菜、野果、块茎，生吃或烹制，都可以裹腹。女人擅采摘，男人善渔猎，四条腿走兽，两条腿飞禽，没有腿游鱼，都有办法捕获，成为碗中美味。这些野物，使饥谨年节，不至于断炊。

食材粗野，饮食也充满野趣。村人食谱，因时而变，四季不同。春日，园里青菜，土里竹笋，枝头香椿，都是日常配菜；夏天，地头长了短豆角、长豇豆、圆土豆、黄瓜、茄子、韭菜，野生胡葱、蕨芽、马兰、苦叶菜，滋味也鲜；秋天果蔬比较多，南瓜葫芦秋葵番茄辣椒白扁豆，是乡下人有口福时候。

冬天缺蔬菜，秋天要腌制大量蔬菜备过冬之需。霜降过后，芥菜、青菜、萝卜长成。芥菜成蓬发孽，产量很高，一颗菜长好几斤，俗称九头芥，也叫雪里蕻。青菜主要是高脚苕菜，每棵一两斤重，有一尺高茎杆，雪白如玉，茎多叶少，最适宜做腌菜。

晴天割下鲜菜，在地上晒两三天，等四五分干时，妇女在小河里把菜干净，男人一担担挑回家，准备腌菜。腌菜用大陶缸，能装几担甚至十几担水的大陶缸。往陶缸码一层净菜，撒上食盐，大人小孩洗了双脚，一起爬进陶缸，有节奏地踩踏，直到菜被踩出汁液来。再铺第二层蔬菜，撒第二次食盐，再踩踏出汁液。这样一层层踩踏，直到离缸口约一掌距离，用薄薄的食盐封口，压上平滑石板，就完成了一缸菜的腌制。装太满不行，蔬菜发酵时，卤水就会满溢出来。

腌好的菜，半个月就可食用。味道酸脆，可以生吃。用油拌炒，开胃下饭。如腊肉豆腐，砂罐炖煮腌菜，老远就闻香气，鲜美异常。平时舍不得，只有来客人或请工匠时，才能偶尔沾光。

乡下人粗茶淡饭，饮食粗野，却少病多寿，长得矫健。成年男子，两百斤担子，健步如飞。妇人下地能干活，



居家能绣花。只听说扭伤腿脚、腰肌劳损、毒蛇咬伤之类毛病的,没有癌症恶疾,也鲜闻生患“三高”者。不像如今城里人,吃五花八门食品,生稀奇古怪毛病。

野人和文明人最大区别,非衣着饮食,而在世界观和思维方式的迥异。山野为伴,风餐露宿,四季辛劳。一辈子操弄土地,知道只有小心伺候庄稼,才可能换回全家温饱。他们与大自然对话,无需花言巧语,只要汗水浇灌禾苗,心血呵护生灵,上苍就不会亏待自己。

他们对世界的看法,黑白善恶,泾渭分明。他们表情木讷,性格耿直,人敬一尺我敬一丈,不弄花花肠子。父亲在的时候,常告诫子女:忠厚有后、吃亏是福。又说:勤有功嬉无益。还说:行义走天下,良善鬼不欺。父亲一辈子操劳,干了别人几辈子的活。不但是庄稼好手,木工泥工篾工油漆,什么活都能干。他是旧时代的中学生,又为新朝代工作十几年,却终归隐山野,终老林泉。

后来我行走江湖,谨记父亲教诲,夙夜在公,赤诚待人。天资鲁顿,又不脱野人习气,或遭聪明人捉弄,却常得贵人相助。就怀念父亲大智若愚,不禁泪流满面。

一位兄弟,有天他的微信突然显示5万多步,就是60里路程,吓人一跳。后来知道他冒雨走了一天山路。当他苦行僧一样,在旅途中饱受冷热、饥渴、劳累煎熬时候,生命回到了最野生状态。粗粝雨滴打在脸上的质感、脚踢在石块上尖锐的疼痛感,这种饱满的生命体验,被舒适钝化的人是无法知晓的。

当野人,有个文明人没有的好处,就是永远不会失眠。传你真经:若你烦恼太盛失眠了,就去干体力活,身体累垮了,心就安分了。没有颠倒梦想,你就可以鼾声如雷。

天目大峡谷一日游

文 / 泮静怡



第一日的目标是,天目大峡谷。

天目大峡谷也名火山大峡谷,因其是火山运动的产物而格外与众不同。到达前早已经久闻大名,所以非常期待能够看到我们浙江的大峡谷和其他地方的有什么更有趣之处。我们是下午进入的山谷,一进入,首先映入眼帘的是一个秀气的小瀑布,水量不大,壁面因为长期被水覆盖而不断冲刷,变得剔透而光滑,非常可爱。直接进入长廊区域,沿途不乏其形诡谲的巨大石块和险陡古怪的峭壁,但是虽有险处,与那些令人目眩神迷的可怕峡谷相比,更多的是江南独有的纤细之美。能够如此将粗狂与秀美完美结合,实在是相当震撼人心。

到了水秋千体验点,大家都兴奋了起来。天气虽然很炎热,但是长廊很好地起到了遮阳作用,同时也提供游客休息点。沿途不时会有一两个农家小茶馆,在门口搭上几张木桌竹椅,总能够看到有游客围坐欣赏风景。因为临近开学,游客也不是特别多,因此在水秋千体验点并没有发生人挤人的情况,我们一部分选择下水,一部分选择走秋千,感受大自然凉透肌肤的山水渗进心里,治愈了大家在城市里奔波疲倦的身体。何以解忧,唯有自然。山谷里潺潺的水声和触摸得到的自然产物、孩子们在水中传来的欢声笑语,都让我们洗净了耳朵里、身上久蒙的尘埃,焕然一新,回过头才发现那些笑声自己也早已参与。这也是一个自我修复的过程,同时也不能够过度地沉溺于此,不仅



游西天目山

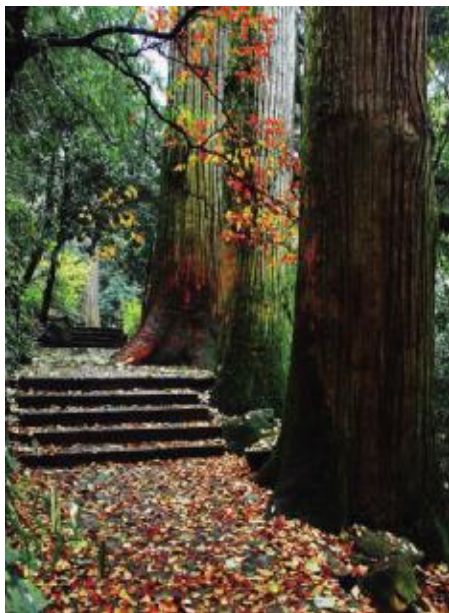
■ 文 / 张桐

8月25日,在公司工会的组织下我们一起去游览离杭州最近的原始森林——“天然氧吧”西天目山。

早晨我们在天目山庄早早的吃过早餐,前往西天目山。到了西天目山脚下,我们听管理人员介绍后才知道天目山的树以“古、大、高、稀、多、美”称绝,有奇岩怪石之险,有流泉飞瀑之胜,素负“大树王国”、“清凉世界”盛名。我们选择了坐车上山,再沿着千年古道游览下山。

换坐公交中巴车上山时,我才感觉到西天目山是一幅连绵不断的画卷:连绵无际的高山、清澈见底的溪水、苍翠挺拔的青松、柳杉;再加上空中云彩缭绕、林间绿草红花、路旁“嵌着”崭新的楼房;峰峦叠翠,古木葱茏,异常壮观!

天目山有高大的冠军树等大王树、清澈的洗钵池、半月池、壮观的开山老殿等景观。最为吸引我眼球的是九龙壁、大树王和五世同堂“九龙壁”是由两棵大树粗壮的树根在一处坡地上,盘根错节形成的,远远望去就像是北京故宫的九龙壁,



“九龙壁”和 九龙壁比起来毫不逊色。我久久的凝视着“九龙壁”,仿佛它们成了九条龙在快乐的捉迷藏,在激烈的进行飞行比赛。

大树王被一圈石栏围着,树前的牌子上刻着“大树王”三个刚劲有力的大字。听导游介绍说乾隆曾来过这里,用他的腰带去量大树王的周长,还不够长呢。遗憾的是,自那以后大树王被无知人们无情地撕掉了它的树皮(当时传说大树王的树皮可以治病),在70年前早已慢慢枯死了。但在已经枯死的大树王中段树干边上,又长出了一株新的小树,可惜不是枯木逢春。大树王已经不可能再发出新芽了。

沿着千年古道,两边都是几人大合抱的参天古树,它们似乎在见证着这千年古道上发生的历史故事。

“五世同堂”银杏树天然分叉成五根粗细不一的树干,树下有碑文记载:五世同堂,即世界银杏之祖,已有12000年以上的树龄(碑文的准确性有待考证)。周围萌发大小幼株20多株。“五世同堂”古银杏矗立于悬崖峭壁处,雄伟壮观,老、壮、青、少、幼济济一堂。故有五世同堂之名。

西天目山的树,有的茁壮成长,而有的却遭遇了自然的毁灭,不同的树共同构成天目山的风景线。我们要保护这块美丽的森林,让它拥有自然生存的环境。

会厌倦,也会疲乏。对我们来说,休息是为了更好地投入日常生活与工作。

适当的休憩后,接下来继续往上走,直到长廊尽头,我们都可以看到大自然的鬼斧神工如何令人感动。各种各样的小峡谷丛生,雪白的山水在阳光下闪闪发光,肆意奔流而下,溅起巨大的水花,互相碰撞、破碎、相汇、分离,每一个水花仿佛都带着山间的灵气,与附

着于山石之上的山神一道,守护这片土地,也给到来的人们以静谧喧嚣相互融合的神秘庇佑,于此,我们深深感受到与自然相互尊重的严肃感。然而,每当这种严肃的面貌一展现,却又在下一秒变换了姿态,成为了细腻的涓涓流水,缓缓流向踩在水中的我们的脚下。在自然中,我们化为渺小的蝼蚁,天真如孩童,应该要感激,因为被拥抱的是我们,拥抱我们的是母亲。



你好,秋天

■ 文 / 橙子



白露之后,秋风一阵比一阵凉,白日里的燥热不安也很快便会被秋风吹散。清晨或是傍晚,行走在街头巷尾,阵阵凉风从手臂滑过,抓不住,内心感受到了沁凉的秋意。

四季星辰交替,这样的初秋其实我是爱的,少了夏日里的狂躁与火热,留下的只是一片宁静与澄明。秋天,阳光和煦、江水平静,就连月光也会变得格外柔情,如情人般清澈明净的双眸,让人不禁沉沦。在这个还保留着夏日里绿意的充满着生机与希望的季节,又总会让我想起几句诗和一首忧伤的歌。

“蒹葭苍苍,白露为霜。所谓伊人,在水一方……”那扑面而来的微风送来了袭人的凉意,茫茫的秋水泛起了浸人的寒气。在这初秋的清晨,时间仿佛静止,对应着的却是焦灼不安的内心。我爱的人在伸手可及之处,却始终不得触摸,心中翻出一朵又一朵涟漪之花。就是这么一个思绪难宁的季节,一如十几年前,第一次听到“秋天别来”这首歌,我就走心地流泪了。

想到自己碌碌无为的“前半生”;想到那些在春天撒下的种子,已经萌芽却始终未说出口的话;想到夏日里那些热切的追求及期盼……因为到了秋天,心境竟有了白露的微凉。终归还是微凉淡泊的女子,骨子里透着悲观,自视清高却又极易受伤。只不过是早已过了“为赋新词强说愁”的年纪,那愁也渐渐淡了,不敢提了。唯一坚守的是保留一颗宁静而善良的初心,希望有一天能还生活简单而朴素的样子。

《水经注》记载:“郴县有渌水,出县东侯公山西北,流而南屈注于耒,渭之程水溪,郡置酒馆酤于山下,名曰‘程酒’,献同也。”程乡即今三都、蓼江一带。资兴从南宋到民国初年称兴宁,故有郴州兴宁县之说。白露米酒的酿制除取水、选定节气颇有讲究外,方法也相当独特。先酿制白酒(俗称“土烧”)与糯米糟酒,再按 1:3 的比例,将白酒倒入糟酒里,装坛待喝。如制程酒,须掺入适量糝子水(糝子加水熬制),然后入坛密封,埋入地下或者窖藏,亦有埋入鲜牛栏淤中的,待数年乃至几十年才取出饮用。埋藏几十年的程酒色呈褐红,斟之现丝,易于入口,清香扑鼻,且后劲极强。如今,在苏南籍和浙江籍的老南京中还有自酿白露米酒的习俗,白露甜、米酒酣,都是味觉里的微醺想念。

也是一个秋日的清晨,漫步在江畔,看见公园里长椅上,端坐着一位两鬓斑白的老人。在明亮的晨光里,安静而凝神地看着书。这个季节,姹紫嫣红,花开正艳,周围郁郁葱葱的绿色与地面稀疏的落叶交相呼应。默默地看了半晌,直至眼眶湿润,无端端地被感动了。这样的光景,“岁月静好”四个字呼之欲出。有一天,我老了,但愿也能如此,天地无言,静静地坐在秋日的晨光里读书或是画画,身边有草木的清香作伴。如果可以,还应有温情常伴左右,心向南山,何惧闹市。



新闻策划创新与新闻写作

■ 浙江大学新闻学院教授 沈爱国

■ 一、新闻创新存在的问题

当前,我国新闻传媒竞争激烈,许多新闻教育、理论研究机构和众多新闻媒体,对创新意识和创新能力的要求都提到了空前的高度。同时我们也应该看到,新闻创新的成果还远远跟不上我国新闻事业发展的需求,新闻制作的质量与国外新闻媒体相比尚有一定差距,新闻媒体在采编业务、组织运行的过程中还存在着种种问题。媒体的创新也暴露出水准不高的问题,比如:形式性创新多,实质性创新少;模仿性创新多,原始性创新少;单一化创新多,多角化创新少等。

(一)新闻“空心化”现象

社交媒体兴起,越来越多的自媒体人拥有了自己的传播渠道。绝大多数自媒体账号,以提供非新闻类信息、观点,甚至是不负责任的“口水”评论为主。因为新闻生产需要更多专业技能和成本,而借热点事件发表一下意见,写几句评论,门槛相对低得多。因此,新媒体传播领域,整体出现事实供给不足,观点供给过剩的现象。

(二)舆论被情绪操控和左右

记者作风浮躁:求新不求实,求变不求全。个别明星离婚事件,一天就可以催生1万多篇评论,其中800多篇还是“10万+”爆文。在这样的传播环境下,一些专业媒体也热衷于“蹭热点”,在事实真假莫辨时就急于发表评论,而且往往使用“不管事实究竟如何,我们认为……”“不管事情是否是真的,类似问题的确存在……”的句式,逃避新闻媒体首先必须进行事实报道的责任。

(三)提升媒介素养,体现专业能力

1992年,美国媒体素养研究中心作出如下定义:媒介素养是指人们面对不同媒体、面对各种信息时,所表现出的对信息的选择能力、质疑能力、理解能力、评估能力、思辨能力和创造能力。

■ 二、把握好新闻创新的要点

新闻创新包含六个方面的内容:新闻理念和机制创新、新闻策划创新、新闻思维创新、互动方式创新、报道领域创新和报道手法创新。

一、随着单一媒体逐步趋向全媒体化的融合转化以及自媒体的兴起都推动着新闻理念的创新。在这个过程中,我们应该理性对待对传统媒体的各种唱衰。

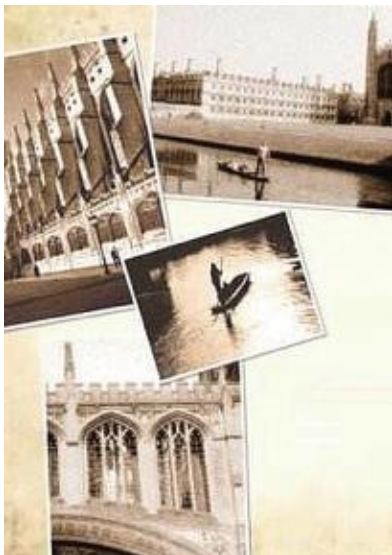
二、新闻机制的创新主要体现在媒体自身品牌意识的不断强化。

三、新闻策划创新区别新闻策划和策划新闻,要把握好度,防止无中生有,违反新闻规律。

四、新闻思维创新就是创造性思维具有流畅性、灵活性和独特性三个明显的特征。

五、互动方式的创新带来的直接作用是:1、每天能得到海量的信息;2、互动性更强;3、弥补了热线电话的不足,对特定人群具有开拓性意义;4、与海外交流更为便捷。互动方式创新的最大问题在于:后台处理的标准体系、操作者的理念及眼光、私人化内容与公开传播之间的矛盾。

六、报道领域的创新在于对现有领域的拓展和延伸,报道手法的创新在于体裁、角度和笔法三个方面的创新。



再别康桥

Very quietly I take my leave
As quietly as I came here;
Quietly I wave good-bye
To the rosy¹ clouds in the western sky.
The golden willows² by the riverside
Are young brides in the setting sun;
Their reflections on the shimmering³ waves
Always linger in the depth of my heart.
The floatingheart growing in the sludge
Sways leisurely⁴ under the water;
In the gentle waves of Cambridge
I would be a water plant!
That pool under the shade of elm trees
Holds not water but the rainbow from the sky;
Shattered to pieces among the duckweeds
Is the sediment⁵ of a rainbow-like dream?
To seek a dream? Just to pole a boat upstream
To where the green grass is more verdant⁶;
Or to have the boat fully⁷ loaded with starlight
And sing aloud in the splendour of starlight.
But I cannot sing aloud
Quietness is my farewell music;
Even summer insects heep silence for me
Silent is Cambridge tonight!
Very quietly I take my leave
As quietly as I came here;
Gently I flick⁸ my sleeves
Not even a wisp of cloud will I bring away

参考译文：

轻轻的我走了，正如我轻轻的来；我轻轻的招手，作别西天的云彩。
那河畔的金柳，是夕阳中的新娘；波光里的艳影，在我的心头荡漾。
软泥上的青荇，油油的在水底招摇；在康河的柔波里，我甘心做一条水草。
那榆荫下的一潭，不是清泉，是天上虹；揉碎在浮藻间，沉淀着彩虹似的梦。
寻梦？撑一支长篙，向青草更青处漫溯，满载一船星辉，在星辉斑斓里放歌。
但我不能放歌，悄悄是别离的笙箫；夏虫也为我沉默，沉默是今晚的康桥！
悄悄的我走了，正如我悄悄的来；我挥一挥衣袖，不带走一片云彩。

郑竹三艺术简历



郑竹三,1943年出生,浙江金华人。1965年毕业于原杭州大学,师从余任天、陆俨少、周昌谷、朱金楼。中国著名书法家、美术评论家、作家、诗人。现任中国民间文物传世工程组委员会副主席、中国王羲之书画艺术研究院常务副院长、黄宾虹艺术研究院(全联)院长、中国美术家协会会员、中国作家协会会员、浙江省文史研究馆馆员、浙江省之江诗社名誉社

长、杭州江南书画院副院长兼学术委员会主任、河北美术学院终身教授等。

美学倡导:古今同构、科艺同构、中西同构。以词为瓷、异质同构。大对比、远对比、奇对比。推导出:边远、角远、层远,中国绘画传统构图新三远。品鉴中西绘画,总结出构成美学三种形象:“S”(黄宾虹山水画为代表)、“△”(潘天寿花鸟画为代表)、“+”(林风眠彩墨画为代表)。

主要著述:《郑竹三书画册》、《郑竹三美术评论集》、《画学一经》、《画家郑竹三》、《郑竹三诗书画集》、《郑竹三甲申艺术文册》、《郑竹三山水小品》、《谈艺十则》、《郑竹三书画艺术》等。曾获第八届全国美展铜奖、王羲之国际书画大展特别金奖、刘少奇同志诞辰110周年大型书画艺术活动金奖、二次获得美术加州奥兰治郡政府(主席:WILLIAM G.STEINER-CYNTHIA P.COAD)特别嘉奖等。



矫若龙行云 178 × 96cm



花动一山春色 96 × 96cm



山高水长 89 × 30cm



佛果传秋声 178 × 96cm



春之歌



荷韵 178 × 96cm



暮色千山入 136 × 68cm



笔墨道梅华 178 × 96cm

(如需收藏,请与本刊编辑部联系)

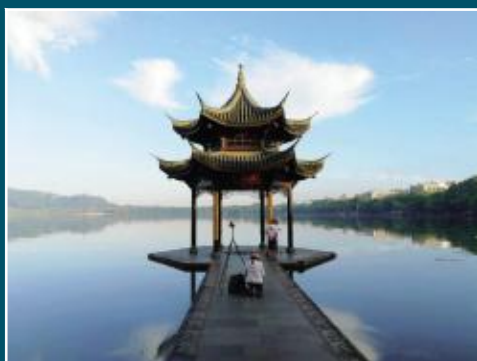
员工摄影作品



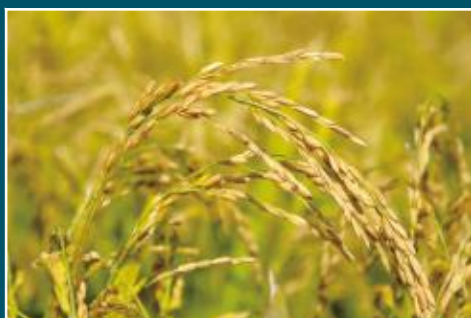
公园 浙江省粮食集团 崔永清



秋耕 黑龙江绿农集团 孙佳琪



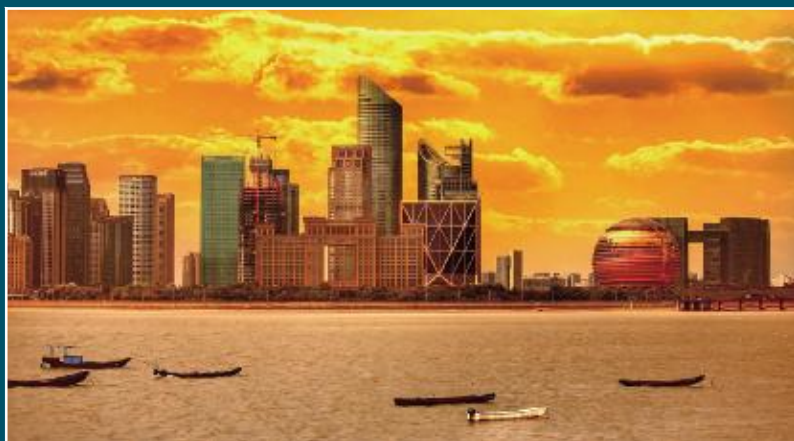
集贤亭 浙江省粮食集团 崔永清



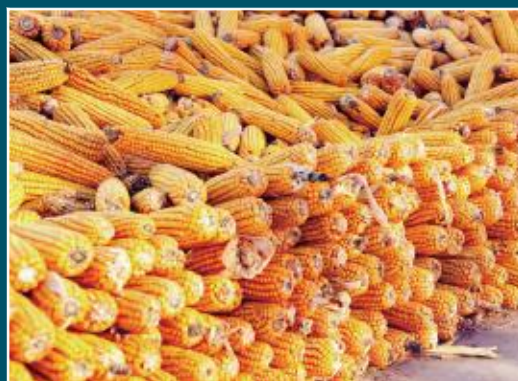
丰收 浙江省粮食集团 项德伟



云河 浙江省粮食集团 项德伟



辉映新城 新农都实业 袁扬斌



金灿灿 黑龙江绿农集团 孙佳琪



晨 浙江新农都实业 李莉



翰墨年华 新农都实业 袁扬斌



振翅 新农都实业 袁扬斌



云彩 浙江衢州新农都 姜莉娟



胡杨林 浙江衢州新农都 姜莉娟



东正教堂印象 浙江新农都实业 李莉



静物 果盘 澜海实业 张炎



走近中国好果园,走进农发“驿疆南”



“疆果东送”、“十城百店”项目是农发集团贯彻落实省委、省政府“产业援疆”决策部署,按照农业供给侧结构性改革要求,充分整合浙江市场优势、自身平台优势及阿克苏地区资源禀赋建设的一项重点工程。目前,“十城百店”杭州首家旗舰店落地延安路468号,将于农博会期间开门迎客,为浙江人民奉上精美优质的阿克苏特色果品。

