

# 浙江 农发



2015年第2期  
总第60期 季刊

ZJAD GROUP

浙江省农村发展集团有限公司主办

政策宣传 动态反映 发展研究 文化引领



## 创新创业



- 三严三实专题党课报告
- 积极应对粮食安全挑战
- 竞聘上岗赛场选马

# 黄旭明副省长调研诸暨暨新农都公司



4月15日,浙江省人民政府副省长黄旭明一行到诸暨新农都公司调研。省政府副秘书长陈龙,集团董事长楼永志、副总经理梁培甫,绍兴市委常委、诸暨市委书记钱三雄,绍兴市人民政府副市长冯建荣等相关领导陪同,新农都公司董事长方伟、总经理赵永夫,新农都诸暨公司董事长徐律平等参加调研。

黄旭明副省长一行实地踏看了浙江新农都诸暨物流中心项目现场,详细询问了项目规划、投资及建设情况。黄旭明副省长对诸暨新农都项目给予了充分肯定。他指出,新农都诸暨项目是省农发集团构建全省现代农产品物流体系的重要节点,同时也是保障浙中地区“米袋子”、“菜篮子”商品供应的重要基地,对确保商品安全流通具有重要的积极的作用。他强调,近几年来,省农发集团围绕省委、省政府干好“一三五”、实现“四翻番”的目标,千方百计推进粮农主营业务,发展势头良好。浙江作为粮食调入大省,保障“粮食安全”是省委、省政府需要重点抓好的一项具体工作。省农发集团积极承担粮食流通和调控职能,在保障全省粮食安全问题上发挥了主力军作用。诸暨新农都项目要积极借助省农发集团资源优势和新农都平台优势,有效发挥国有企业粮食流通主渠道作用,进一步配套健全物流集散功能,发挥粮食流通节点和中转作用,加强粮食储备和有效供给,保障全省粮食安全。

调研过程中,楼永志向黄旭明副省长介绍了集团“个十百千万”工程的布局规划,以及新农都运营发展的基本情况。对今年集团的发展目标、任务和相关工作举措作了简要汇报。



# 以『四个全面』为指引 推进农发改革发展

◎ 楼永志

“四个全面”是以习近平总书记为总书记的党中央在新形势下提出并形成的战略思想和战略布局，在理论和和实践上开辟了治国理政的新境界，为我们做好各项工作提供了新的战略思维，是推进农发改革发展的基本遵循。当前和今后一个时期，学习贯彻“四个全面”战略布局，就是要与“五年再造一个新农发”发展战略紧密结合起来，努力开创集团改革发展新局面。

坚持全面建设小康社会这一战略目标，开创农发集团发展新常态。坚持全面建设小康社会，在农发集团，就是要贯彻落实好“五年再造一个新农发”这一发展战略，务必主动适应新常态，突出农粮主业，大力发展现代服务业，努力提质增效，实现各项经济指标良性增长。要按照省委省政府“八八战略”和“两美浙江”部署，切实建设好东北300万亩粮食基地、杭州湾江南生态城等重点工程；要围绕“五年再造一个新农发”目标任务，研究制订好“十三五”发展规划；要按照农发集团的功能定位和布局，认真履行国企社会责任，努力提高农发集团的活力、控制力和影响力。

坚持全面深化改革这一强大动力，争创农发集团改革发展新优势。深化改革是新常态下企业发展的强大动力源，坚持问题导向和结果导向，务实推进改革，围绕解决实际问题，努力把农发各项改革工作抓出实效。要围绕企业经营工作查短板抓创新，围绕管理工作查问题挖潜力，着力为企业转型发展提供不竭动力；要加快融资渠道创新，在发展混合所有制经济、资产证券化等方面有新进展；要在法人治理、选人用人、绩效考核、薪酬激励等方面有新突破。

坚持全面依法治国这一可靠保障，开辟依法治企新境界。要紧紧抓住举国上下全面推进依法治国的大好时机和有利环境，深化依法治企建设，着力提高农发人法治思维和依法经营管理能力，带头做到在法治之下想问题、作决策、办事情、抓发展。要依法健全规范法人治理结构，建立完善董事会换届和领导人员任期制度，完善董事会工作指引；要加强监事会建设完善外派监事会制度；要健全职工代表大会制度；要制订功能性和竞争性企业分类考核办法，在竞争类子公司中积极探索职业经理人制度。

坚持全面从严治党这一根本保证，提升党员干部精气神。集团全体党员干部要敢担当、重实干、有作为，把守纪律讲规矩摆在更加重要的位置，以坚决、认真的态度把守纪律讲规矩的要求体现到抓企业具体经营管理工作中，确保集团决策安排形成一个声音、实现一以贯之。要坚持以零容忍的态度坚决惩治腐败，维护集团良好社会形象；要深入开展“三严三实”专题教育，加强“好班子、好班长、好梯队”建设，打造一支“狮子型”干部队伍，营造干事创业的良好政治生态。

卷首语

EDITOR'S WORD

# 目录



## 卷首语 EDITOR'S WORD

- 1 以“四个全面”为指引 推进农发改革发展/楼永志

## 农发要论 SPEECH

- 4 省农发集团关于开展“三严三实”专题党课暨专题教育部署会报告摘要/楼永志
- 11 统一思想 加强领导 进一步推进集团监事会工作——楼永志董事长在集团公司监事会工作会议上的讲话摘要
- 13 强基固本求实效 确保安全促发展——施小东总经理在集团年度安全生产工作会上的讲话摘要
- 16 当好参谋助手 为集团改革发展作出新贡献——陈怀义党委副书记在年度集团办公室工作会议上的讲话摘要

## 热点调查 HOT SPOY SURVEY

- 19 关于农用地估价和农发集团服务农村产权改革与农村金融创新的调研报告/省农发集团农用地评估课题组

- 22 关于充分发挥国有粮企主渠道作用积极应对浙江粮食安全挑战的报告/集团公司调研组

## 本期策划 SPECIAL COLUMN

### 创业创新

- 27 省粮食集团整合资源优势创新经营思路/省粮食集团
- 29 对绿农集团开展经营业务的几点思考/王建跃
- 31 从黑龙江省稻谷加工产业面临的“SWOT”分析看绿农集团米业公司的发展之路/绿农集团米业公司
- 34 房产乱世下的情怀/谢柳萌
- 36 千岛湖度假酒店营销扬长避短创新中获发展/章共鸣
- 39 市场管理需要人性化服务/李君
- 41 中国农业网信息化市场的深化与创新/瞬时达公司
- 43 立足核心主业 探索大宗贸易/李友军 宁辉
- 44 “互联网+农批市场”的发展展望/新农都诸暨公司
- 46 跳出主业做大市场 跳出行业做大企业——农都自有品牌走发展新路子/农都农产品公司
- 48 浙江宝仔以“四个牧场”建设为标准实现生猪养殖由传统生产向现代经营转变/宝仔公司

## 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  
绍兴润和购物中心有限公司  
浙江农发润海实业有限公司

- 49 精耕商圈 决胜终端  
——浅谈零售业竞争策略/裘孝亮
- 51 海上花田景区营销适应市场经济下旅游行业发展/澜海实业
- 52 关于农发小贷公司发展的一点思考/王奕
- 54 新生企业如何披荆斩棘迎来曙光/李梦蛟

### 管理思考 MANAGEMENT AND THINKING

- 56 推进国有粮食企业跨区域重组整合  
——省农发集团管理提升典型成功案例/集团公司办公室
- 61 农产品生鲜电商的发展之路/余敏
- 64 公益性农产品批发市场的一些思考/洪昌胜

### 重点工程 MAJOR PROJECT

- 66 润和·千岛湖生态居阳光地块项目  
全新激赏力作 再启千岛湖传奇/润和房产集团

### 企业文化 ENTERPRISE CULTURE

- 68 全员参与热情高涨 竞聘上岗赛场选马  
——黑龙江绿农集团竞聘演讲稿摘选

### 一线采风 STAFF VOICES

- 71 镇海库争创五型班组 不负农发使命/高松青

### 农业资讯 AGRICULTURAL INFORMATION

- 73 中国农业网手机 APP 正式运营/瞬时速公司

### 农发副刊 SUPPLEMENT

#### 【风雅小集】LITERARY COLLECTED PAMPHLET

- 75 对于羊年春天的怀想/项子楚
- 76 读《破译黑天鹅》随想/章丽华
- 77 安眠中收到来自海上花田的微信(组诗)/张炎
- 78 去海上看花、在花中游戏/爱萍

#### 【读书时间】READING

- 80 好书推荐

#### 【英语学习】ENGLISH STUDY

- 81 2015 博鳌亚洲论坛十大关键词

### 农发回眸 REVIEW 82

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  
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  
浙江瞬时速网络有限公司  
浙江海上花田旅游开发有限公司



2015年第2期  
总第六十期

主办:浙江省农村发展集团有限公司  
准印证号:浙内准字第O010号

#### 编辑指导委员会

主任:陈怀义  
副主任:许勇军  
委员:傅德荣 毛利豪 沈滨 何启海  
许勇军 王国贤 褚国庆 郭建春  
邹刚 钱建国 方伟 沈金潮  
胡如华 孙羽翔 金谊 周志平  
楼佳

主编:许勇军

副主编:周志平

执行编辑:方平山

编辑:丁亚平 董燕红 王伟松 郭俊伟  
倪勇 徐伟 吴其川 裘孝亮  
美编:徐正丽

通讯员:李斐 戴菁 傅维仙 高松青  
邹刚 汤京 崔永清 赵晋  
方丽飞 郑荧 陈梦诗 金献忠  
蒋霞昉 王建跃 叶萍 徐姗姗  
倪军 潘于耘 竺智威 陈俊  
孟佳莉 邵玲玲 方晓柳

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:1165422230@qq.com

网址:www.zjadgroup.com

印刷日期:2015年6月

更多文章资讯请浏览农发集团网站  
www.zjadgroup.com

# 省农发集团关于开展“三严三实”专题党课暨专题教育部署会报告摘要

◎省农发集团党委书记 董事长 楼永志

今天的“三严三实”专题党课,既是学习会,又是动员会。下面,我就此谈些体会和意见。

## 一、深刻认识“三严三实”的丰富内涵和重大意义

习近平总书记指出:严以修身、严以用权、严以律己,谋事要实、创业要实、做人要实。“三严三实”只有短短 24 个字,言简意赅,却内涵丰富、精辟深刻。结合自己的学习研读,我深刻地体会到,习近平总书

记提出的“三严三实”重要论述,涵盖了修身用权律己、谋事创业做人等多个方面,蕴含着严肃的政治原则和严明的纪律要求,贯穿着一切从实际出发、实事求是的思想路线,是对加强思想政治建设、作风建设的深邃思考和科学概括,也是新形势下落实全面从严治党要求的高度凝练,具有重大的理论意义和现实意义。总的来看,“三严”是内在要求,讲的是主观世界的改造,“三实”是行为取向,讲的是客观世界的改造,“三严”和“三实”相互联系、相辅相







成、不可分割，体现了世界观与方法论的有机统一、“知”和“行”的有机统一、内在自律与外在约束的有机统一。如果用一句话来概括其核心思想，就是：对党忠诚、个人干净、敢于担当。“三严三实”是新形势下我们党对党员领导干部政治品格和做人操守作出的最基本的规范，是对党的建设理论的极大丰富与发展，为新形势下加强党的思想政治建设和作风建设提供了重要依循。在县处级以上领导干部中开展“三严三实”专题教育意义重大，大家一定要深刻认识、统一思想，不折不扣地抓好落实。

一是要深刻认识“三严三实”教育是党的群众路线教育实践活动的延展深化。在党的群众路线教育实践活动结束不久，中央紧接着在县处级以上领导干部中开展“三严三实”专题教育，这是党的群众路线教育实践活动的延展深化。2013年以来，我们开展了群众路线教育实践活动，党风政风进一步好转，干部群众衷心拥护、积极参与，社会各界给予了充分认可。但是，我们也要清醒地认识到，教育实践活动取得的成果还只是初步的，“四风”虽然得到遏制、作风虽然有所好转，但树倒根还在、藕断丝还连，顶风违纪现象仍时有发生，许多深层次问题还需要进一步解决。现在，广大干部群众最担心的是问题反弹、雨过地皮湿、活动一阵风，最盼望的是形成常态化、常抓不懈、保持长效。开展“三严三实”专题教育，就是要在已有基础上，再添把火、再加把

力，巩固和拓展教育实践活动成果。我们要深刻领会中央和省委弛而不息推进从严治党的决心和态度，不能有松口气、歇歇脚的思想，不能有厌战懈怠的情绪，不能有消极应付的心理，必须以饱满的热情落实好中央和省委的要求，使好的作风成为党员干部的思想自觉和行为习惯。

二是要深刻认识“三严三实”教育是在“四个全面”战略布局下加强党的建设的重大举措。“四个全面”战略布局，是以习近平总书记为总书记的党中央对新形势下治国理政重大战略思想的精辟概括，是对当前中国特色社会主义建设事业各项工作总纲领总方针的准确表达。全面建成小康社会、全面深化改革、全面依法治国，都要在党的领导下实现。从这个角度上来说，全面从严治党，是其他三个全面的依托和关键，而治党关键在领导干部。“三严三实”从精神支柱、价值追求、行为规范等方面论述了新形势领导干部必须具备的精神特质，从锤炼党性、用权为民、为政清廉、求真务实、敢于担当、公道正派等方面，深刻阐述了党的作风建设的新要求，不仅为加强干部队伍建设提供了“导航仪”和“新标杆”，是严肃党内政治生活、严明党的政治纪律和政治规矩的重要抓手；更体现了党要管党、从严治党的基本要求，是全党加强作风建设的一次再整装、再启程。当前，我们正处在深入推进“四个全面”战略布局的新时期，亟需一大批践行“三严三实”的领导干部。清廉干

部“严”中出、百姓好官“实”检验。开展“三严三实”专题教育,是对领导干部德、能、勤、绩、廉最直接的鞭策和鼓舞,是实现“四个全面”战略布局的根本推动。

三是要深刻认识“三严三实”教育是实现“五年再造一个新农发”发展战略的迫切需要。“三严三实”从思想层面和实践层面对党员干部的精神状态、谋事理念、工作方法等作了系统精辟的概括,既提振了攻坚克难的精气神,又指明了干事创业的方法论,是党员干部抢抓改革机遇、破解难题、干事创业的强大思想武器。去年,集团根据省委干好“一三五”、实现“四翻番”和建设“两美”浙江战略决策,提出了“五年再造一个新农发”的发展战略,三管齐下抓好“米袋子”、“菜篮子”和现代服务业发展,全力做强做优主业提升核心竞争力,力争实现主要经济指标五年再翻一番目标,更好发挥在我省粮食安全和优质农产品供应的主渠道作用,为建设“两美”浙江做出新贡献。面对如此繁重的改革发展任务和新常态下严峻复杂的发展形势,亟需农发全体员工将“三严三实”牢记在心、见之于行,坚定信念、增强信心、改进作风、提升能力,为实现“五年再造一个新农发”的发展目标贡献力量。

## 二、时刻警醒“不严不实”问题的现实表现和重要危害

从总体上看,经过党的群众路线教育实践活动的洗礼,集团干部队伍的整体素质有了很大的提高,践行“三严三实”是好的,作风建设呈现出许多新变化、新气象。但对照“三严三实”要求,聚焦对党忠诚、个人干净、敢于担当的标准,我们也应清醒地看到,一些党员干部中还不同程度的存在“不严不实”问题,需要切实加以解决。

在政治上,一些同志还存在着政治素质不够高、组织观念和敏锐性不够强的情况。有的政治理论学习的自觉性不够,兴趣、热情和动力有所下降,政治素养还有待进一步提高。有的政治敏锐性不够,对中央和省委、省政府的决策部署领会不够到位,以至于不能很好的从政治高度和全局角度想问题、作决策、抓落实。有的服务大局的意识不够强,有时对国企改革发展的全局工作未能及时领会、认真落实,有时从局部得失或短期效应考虑问题较多,从大局出发、统筹兼顾方面还不够。有的对国企改革发展的信心不

足,对实现“五年再造一个新农发”的发展战略存在疑虑,主动适应经济发展新常态和攻坚克难解决新问题的精气神有待提高。有的组织纪律意识还不够强,个别事项未按规定程序请示报告,个别决策议定的事项未按要求认真执行,个别同志对集团党委的决定有时不理解、甚至有抵触情绪。有的程序意识和法治意识不够强,对集团的规章制度执行不够严格,一些“三重一大”的事项未按程序决策。这一问题在这次审计中也被重点指出。

在工作上,一些同志还存在着担当力不够、执行力不强、抓落实不到位的情况。有的深入企业基层调查研究不多,对企业改革发展情况的了解和掌握不及时、不全面,推进工作、解决问题的能力还不够强。有的抓落实的举措不多、力度不够,抓落实抓不住重点、抓不到点子上,工作浮在面上,习惯于搞调研、开开会,工作推进比较迟缓。有的工作部署下去后,在上面发号令较多,不常深入一线现场,致使有些工作跟踪检查不及时,督促落实不到位。有的经营管理能力较弱,对商业模式研究不深不透,面对新情况、新问题束手无策。有的过于注重短期效益,对短期见效慢、有利于可持续发展的项目不够积极,敢打硬仗的魄力有所欠缺。有的在落实重大决策部署时,面对新情况新问题强调比过去工作难做,怕担风险,有畏难情绪,新思路新办法不多。有的实干精神和工作热情有所减退,开展工作顾虑较多、求稳求安,有拈轻怕重、挑肥拣瘦的苗头,个别干部不愿担当、不敢挑担子、甚至敷衍了事。有的办事比较拖拉,对于基层企业提出的工作请示,办理时间过长,服务态度不好、主动性不够。

在作风上,一些同志仍然存在“四风”表现,作风有待进一步改进的情况。有的对作风建设的长期性复杂性认识不足,在抓作风建设的落实中存在时紧时松现象,学风、文风、会风有待进一步改进。有的学习钻研的劲头不够,满足于一知半解,深入思考、潜心研究问题较少,特别是对农粮主业产业链体系建设等事关企业改革发展的重大问题研究不深、不细。有的服务职工群众意识不够强,与基层一线职工群众深入交流还不够多,直接听取基层意见还不够及时、广泛和深入。有的实事求是精神有所淡化,履职尽责还不够实,存在老好人思想,敢抓敢管还不够,在新常态下没有



完全摆脱旧的路径依赖,想问题、办事情、作决策有时比较主观。有的严谨务实作风有所退化,有时考虑问题还不够周全,有时处理工作还不够细致,在办公、办会、办事方面出现一些纰漏。个别同志工作纪律执行不到位,还存在上班迟到早退、工作时间炒股票等现象。

以上这些现象和问题,尽管发生在个别单位、个别干部身上,但必须引起高度重视和警惕。最近,中央纪委组织编印了《领导干部违纪违法典型案例警示录》,作为“三严三实”专题教育学习用书,里面选取了十八大以来查处的9起领导干部违纪违法典型案例,进行了深刻剖析。从这些典型案例中我们可以看出,“不严不实”的后果和危害非常严重、触目惊心,甚至严重危害到了党和国家的安全与利益。因此,对“不严不实”的这些问题,我们回避不了,不能视而不见,不可掉以轻心。必须坚持问题导向,认真查找、深入分析、找准症结,切实加以解决。

### 三、以实际行动争做“三严三实”的好干部

开展“三严三实”专题教育,关键要见诸于实践和行动。我们要切实增强践行“三严三实”要求的思想自觉和行动自觉,把“三严三实”的要求贯彻到修身做人、为官用权、干事创业的各个方面,努力在深化“四风”整治、巩固拓展教育实践活动成果上见实效,在守纪律讲规矩、营造良好干事创业氛围上见实效,在真抓实干、促进企业改革发展上见实效。这里,我对落实“三严三实”的实践要求提几点意见,与大家共勉。

(一)坚持抓学习、强引领,把好思想上的“总开关”。思想是行动的先导。一个领导干部,如果平时不学习,空虚无聊,时间久了,难免会被歪风邪气所侵蚀,就会得“软骨病”,就可能造成政治上迷茫、道德上失范、生活上放纵。这几年发生的形形色色的领导干部违纪违法案例都充分证明了这一点。我们践行“三严三实”,首要的是用好思想建党这个传家宝,在学习教育上下足功夫,把严和实的要求立起来、树起来,拧紧思想上的“总开关”。一要深入学习习总书记系列重要讲话精神。要读原著、学原文、悟原理,认真研读《习近平谈治国理政》、《干在实处、走在前列》、《浙江新语》等重点书目,深刻领会习总书记系列重要讲

话的核心要义,把握精神实质,掌握贯穿其中的立场、观点、方法。二要认真学习党章、党纪和党规。5月8日至10日,中央纪委王岐山书记在到浙江调研时强调:要唤醒党章党规意识,推进制度创新。作为党员干部要弄清楚自己该做什么、不该做什么,严守党的政治纪律和政治规矩,真正做到对党忠诚、爱党护党。三要认真学习传统文化的精华。要从中国浩瀚的历史传统文化中汲取营养,增强我们做人的思想支撑、文化支撑和哲学支撑。四要认真学习先进典型。要向革命先辈学,向焦裕禄、孔繁森等先进典型学,向我省的善行义举学,进一步激发自己内心的正能量,激发自己人性中的真善美。总之,通过学习和思考,进一步坚定理想信念,强化党性观念,切实把严和实的要求立起来,以思想自觉引领行动自觉。

(二)坚持修德行、守规矩,争做政治上的“明白人”。从古至今,我们中华民族就强调做官先做人,从政德为先。习总书记多次引经据典强调,“治国先治吏,官清民自安;礼义廉耻,国之四维,四维不张,国将不国。”我们践行“三严三实”,就是要忠诚实在、襟怀坦白、公道正派,把立德、修德、践德作为终身课题。作为党员领导干部,首先要忠诚于党。成才先成人,爱国先修身。党员干部尤其是领导干部,当以“对党忠诚”作为修身、做人的根本,才不致使信念动摇、信仰迷茫、精神迷失。当前,“对党忠诚”最大考验不是生与死、血与火,而是名与利、得与失,领导干部讲“对党忠诚”,就是要坚信党的领导,忠于党的事业,捍卫党的利益,把个人的前途命运与党的前途命运紧密联系起来,兢兢业业为党的事业和党的发展不懈奋斗。作为一名国企干部,我们还要忠于国企事业,尽心尽责地做好各项工作,推动企业改革发展,确保国有资产保值增值。其次要严守规矩。习近平总书记严肃指出,讲规矩是对党员干部党性的重要考验,是对党员干部对党忠诚度的重要检验。我们要始终牢记自己共产党员的身份,严守党的纪律和规矩,不管走多远都不能忘了我们为什么而出发,不管遇到什么困难都不能丢掉我们的灵魂,自觉加强党性修养、增强政治定力,任何时候都对党忠诚老实、与党同心同德,做政治上的“明白人”。第三要弘扬正气。要坚持实事求是,坚守公道正派,带头弘扬社会

主义核心价值观,恪守社会公德、职业道德、家庭美德和个人品德,做到言行一致、知行合一,在弘扬社会正气上作出表率。要带头净化政治生态、营造良好从业环境,既要严格管理员工,又要关心关爱员工,进一步强化勤奋敬业、担当负责的工作导向,使每一名企业员工都能专心致志、心无旁骛地干事创业。第四要和效公源。要带头弘扬“和效公源”企业文化。“和效公源”第一个字就是和,要以和为贵、和字当先、和气生财。我们都是来自各个方面,为了“三农”事业走到一起,这是一种机缘,大家要珍惜友情,看问题、出点子、推工作都要从农发整体利益和全局出发。当前农发大好局面来之不易,大家要倍加珍惜,要求同存异、和而不同。

(三)坚持敢担当、抓落实,练就工作中的“真本领”。有多大担当才能干多大事业,尽多大责任才会有多大成就。检验责任担当,关键在于能否抓好工作落实。当前,国资国企改革进入深水区和突破期,对于我们农发集团来说也是如此,推进发展的困难问题很多、任务很重。我们践行“三严三实”,就要坚决贯彻省委、省政府的决策部署,拿出敢于担当、善于担当的勇气和智慧,在狠抓落实中推进农发新一轮改革发展。一要强化责任抓落实。担当就是责任。每个层级有每个层级的责任担当,每个人有每个人的责任担当。大家要在其位、谋其事、尽其责,把心思用到干工作上,把精力用到促发展上,把劲头用到抓落实上,大力发扬钉钉子精神,把重点工作抓得紧而又紧、实而又实。二要围绕大局抓落实。大家一定要树立大局意识,要围绕大局开展工作,抓好落实。什么是大局?贯彻落实中央和省委、省政府的重大决策部署是大局,推进“五年再造一个新农发”发展战略是大局,扎实完成年度生产经营工作任务也是大局。大家要按照要求、对照计划、抓好落实,确保各项任务和指标的圆满完成。三要突出重点抓落实。抓工作既要学会“弹钢琴”,做好统筹兼顾;更要用好“二八定律”,突出工作重点。要把主要精力聚焦到那些关乎企业生存、推进发展的重点项目上,聚焦到那些能改善企业经营、稳定职工队伍的工作任务上,切实把工作抓到点上、抓到实处。

(四)坚持严要求、守底线,树好生活上的“好形

象”。严要求、守底线是对党员干部为人处事的要求,是岗位职责对党员干部的要求,也是法律法规对党员干部的要求。践行“三严三实”,就要增强纪律意识、法律意识,拿起纪律的铁扫把,扫一扫身上的尘土。一要严格落实从严管理要求。突出严的标准、严的措施、严的精神,在政治上讲忠诚、组织上讲服从、行动上讲纪律。继续从严贯彻中央八项规定精神和省委“28条办法”、“六个严禁”,巩固扩大教育实践活动成果,严格落实党风廉政建设“两个责任”,坚决纠正“四风”问题,努力形成作风建设新常态。二要坚持依法治企、依法办事。要牢固树立“为官先要学法,为政要会用法”的理念,不断提高运用法律思维和法律方式深化改革、推动发展、化解矛盾、维护稳定的能力,自觉做尊法学法守法用法的模范。三要树立廉洁自律良好形象。“为政之要,贵在廉洁,廉洁之本,贵在自律”。要始终绷紧廉洁自律这根弦,常修为政之德,常思贪欲之害,常怀律己之心,坚守从政做人的政治底线、法纪底线、道德底线,始终做到自强、自律、自警、自醒,保持共产党人廉洁自律的本色。

#### 四、在抓工作落实中践行“三严三实”要求

空谈误国、实干兴邦。我们开展“三严三实”专题教育,就是要弘扬好作风,提振精气神,展现新作为,在真抓实干、推动发展上见实效。一季度我们实现了“开门红”,累计实现营业收入 28.6 亿元(不含绿农集团),同比增长幅度较大,利润总额 4000 万元。重点工作也顺利推进:绿农集团实现重组后平稳过渡,同步拓展了生产经营;“米袋子”建设走入良性轨道,粮仓建设加大了工作力度;千岛湖生态居项目得以明确,签订了开发协议;新农都物流中心二轮续租总体平稳;澜海实业海上花田如期顺利开园,社会反响热烈;小额贷款公司得到省金融办正式批复组建,并召开了创立大会。但也存在房产销售同当前大势脱节、有些重点工作推进不够有力、购物中心经营加速下滑、主营业务盈利能力呈下降趋势等问题,需要引起高度重视。各单位要结合“三严三实”教育,切实把思想和行动统一到集团党委对全年工作的决策部署上来,进一步对照目标,落实责任,以严的精神、实的作风抓好生产经营和重点任务落实,努力实现“半年红”、“全年红”。这里,再强调五点意见。

(一)要加快深化国有企业改革。今年是全面深化改革的关键之年,也是改革实质性的推进年。我们务必聚焦、聚神、聚力,依法、规范、稳步推进深化改革的各项工作。一是抓好改革方案落地。按照省委、省政府的统一部署和省国资委的工作要求,落实好《关于进一步深化国有企业改革的意见》和省国资委各项配套方案实施细则。要根据要求,着手研究制订集团功能性企业和竞争性企业分类考核办法,在竞争类子公司中积极探索职业经理人制度等。要认真起草集团“十三五”发展规划,争取6月底前拿出初稿。二是抓好重组新良集团后续工作。重组新良集团意义重大,不仅是集团深化改革的重要举措,也被列入省国资委改革重大事项。目前,绿农集团实现重组后平稳过渡,但后续工作还有很多。要按照原定目标,认真落实两省协议,扎实推进重组后续工作和绿农集团生产经营工作,确保实现平稳过渡,扭亏为赢。三是积极推进资产证券化。要抓紧成立集团上市工作领导小组,着手上市前期工作,细化集团、新农都的上市时间表、路线图,解决好可能构成上市障碍的瑕疵。要主动出击,积极寻找合适的壳资源,通过证券二级市场借壳实行证券化。

(二)要加快推进“米袋子”建设。一是要保质保量完成省级储备粮和北粮南调任务。要抓好20万吨异地储备粮轮换工作,有计划、有措施,确保粮食收得进、管得好、运得回、销得出。要继续抓好“北粮南调”工作,按照年初指标任务抓好落实。二是要改造扩建好粮库。按照在黑龙江新建50万吨仓容目标抓紧建设,具备条件的粮库抓紧建,积极创造具备建设条件,适时收购黑龙江有关粮食企业粮库。11月底以前要建设好省内19.1万吨粮库并投入使用。同时,抓紧启动鹤岗粮库收购工作。三是要积极争取黑龙江省政府政策支持。近日,黄旭明副省长已经对集团关于争取黑龙江方面储备粮政策的请示进行了批示,绿农集团要主动与黑龙江省政府和国资委、粮食局等部门协调对接,确保早日争取相关政策。四是要抓紧中转基地建设。要尽快启动营口港中转基地建设,突破北粮南调运输瓶颈,初步形成“北粮南运”铁路、铁水联运中转体系。五是要加快发展粮食终端销售体系。整合现有粮食品牌、经营渠道和客户资源,

做大做强“浙粮”、“浙油”、“太阳岛”等品牌,积极做好粮油进出口贸易,加快发展粮食终端销售体系。

(三)要加快推进“菜篮子”建设。新农都公司要努力创新经营业态,探索赢利模式,重点做好物流中心招商隆市、会展兴市、增值服务、降本增效工作;要抓好招商工作,拓展思路,加大房产销售力度;衢州、长兴、诸暨等地市项目抓紧研究项目运营、招商和销售方案,倒排建设进度,抓好落实,确保早日开业;要充分发挥中国农业网的信息平台作用,努力开拓农产品电子商务;要加快农发超市配送体系建设,大力开发生鲜农产品的订单采购、集团采购、网购配送等业务;要以衢州家庭农场为蓝本,多途径开发特色农业,实现企业向专业化运营、品牌化管理、订单式采购、个性化服务的转变,进一步增强企业核心竞争力。农都公司要加快推进综合体建设,按照9月30日前动工时间要求,进一步优化方案,倒排时间,明确计划,加快推进。上虞公司要扎实推进上虞现代农业园区建设,争创国家级现代农业示范园区;加快建立果蔬采摘基地,与澜海海上花田景区形成配套;加快收购绍兴绿容食品等公司的步伐,提升加工能力。抓紧生猪产业链建设,研究收购“金华火腿”生产厂家方案,加快推进落实。

(四)要加快推进现代服务业发展。要下决心加快资产去化工作。润和房产集团、粮食集团、新农都公司都要抓住房地产市场回暖的有利时机,全力以赴抓好资产去化工作,主要领导要亲自挂帅,分解指标,落实任务,明确责任。要抓好千岛湖生态居项目。抓紧推进一期项目前期工作,尽早开工;后续项目要进一步加强市场调研和可行性研究,明确定位和开发思路。要加快推进杭州湾江南生态城建设。经过澜海公司上下日以继夜的奋斗,4月30日海上花田景区顺利开园,一炮打响,社会反响较好。要趁势而上,加快景区建设,完善配套设施,提升服务质量,努力打造成休闲、旅游、体验、教育为一体的社会影响大、游客反响好、景区效益好的“5A”级风景区,真正成为集现代农业与现代服务业于一体的“两美浙江”先行示范区。银通典当、农发小贷公司要积极开拓业务,加强产融结合,提升服务主业能力,成为集团新的经济增长点。购物中心要努力克服困难,千方百计遏止



经营下滑势头,确保资金流量平衡。下一步的发展,要按照歇业调整、资产转让、调整体制相结合的要求,综合考虑,平稳过渡,减少损失,盘活资产。

(五)要加快推进依法治企工作。党的十八届四中全会通过全面推进依法治国的决议,前不久,习近平总书记又首次将“全面推进依法治国”纳入了治国理政的“四个全面”体系。国企作为法律法规的重要实施者和法治社会的主要建设者,必须在依法治国中树形象、做表率,为此,依法治企已经成为企业管理的新常态,我们必须带头学法、用法,对外依法经营,对内依法治理。一是要学法懂法。大家要带头学习法律法规和国资国企监管的各项规定,特别是最近中央颁布了《领导干部干预司法活动、插手具体案件处理的记录、通报和责任追究规定》。要搞清楚法律规定领导干部什么事能干、什么事不能干,干了有哪些后果,进一步树立“为官先要学法,为政要会用法”的理念和思维。二是要依法治企。要把依法治企理念落实到企业经营活动的方方面面。在教育实践活动中,各企业都对本单位的规章制度进行了梳理和完善,但制度不是摆设关键在于执行,集团将结合“三严三实”专题教育对各企业制度执行情况适时开展督查。同时,要根据深化国企改革的精神和企业发展的要求,进一步建立完善相关制度。要依法健全规范法人治理机构,建立完善董事会换届和领导人员任期制度;制定董事会工作指引;加强监事会建设,完善外派监事会制度;健全职工代表大会制度等。特别是绿农集团要抓紧制度建设,建立一套与农发集团要求相适应的制度体系,切实做到以制度管人、靠制度行权、按制度办事。三是要防范风险。对于企业来说,风险无处不在,不可避免,但如何防范风险、控制风险就是体现了企业经营和管控能力。在经济新常态背景下,风险防范和控制尤为重要。很多省属企业都在这上面栽了跟斗,我们前几年在油品贸易上也出过问题,所以,大家一定要绷紧风险防范这个弦。要防范财务风险、经营风险、投资风险、法律风险,重点加强工程招投标、房地产开发、国有资产处置、股权转让等领域的监管。要防范生产安全风险,切实提高认识,做好安全生产、维护稳定、节能减排等工作,尤其要做好储备粮的安全保管工作,确保万无一失。同时,要加快信息化系统建设,提高办公、财务、

人力资源等信息化管理水平,进一步提高内部运行效率和管控水平。

从今天的党课开始,集团“三严三实”专题教育就正式启动了。对集团的专题教育,集团党委已经印发《实施方案》,作出全面安排。集团各单位都要把专题教育作为重大政治任务,按照《实施方案》要求,加强组织领导,精心组织实施,两手抓两促进,确保取得实实在在的效果。这里,我就从严从实抓好专题教育,再强调几点意见。

一是要加强领导、落实责任。各单位党组织全面负责本单位的专题教育,结合实际作出计划安排,加强组织协调,扎实有效推进。党组织主要负责人要承担起第一责任人的责任,既要率先垂范,带头参加教育、接受教育,又要站在一线、靠前指挥。要把抓好专题教育作为履行党建主体责任的重要任务,纳入党建工作述职评议考核的重要内容。

二是要以上率下、示范带动。集团公司领导班子成员要带好头,以坚定的信念、决心、行动作出示范,推进集团“三严三实”专题教育深入开展。集团所属各二级单位领导班子成员特别是主要负责人,也都要发挥带头作用、层层作出示范,一级带着一级干,一级做给一级看。集团中层以上(包括二级产业集团中层正职以上)管理人员要立足本职岗位开展专题教育,把“三严三实”要求体现到履职尽责、做人做事的方方面面。

三是要统筹结合、务求实效。开展“三严三实”专题教育要与做好当前改革发展各项工作结合起来,与完成本单位年度目标任务紧密结合,做到专题教育与日常工作有机融合、相互促进,两手抓、两不误,以解决问题的成果检验专题教育的成效。通过专题教育切实增强思想自觉和行动自觉,促进集团干部队伍提振精气神、锤炼好作风、展现新作为。

同志们,搞好这次专题教育,意义深远、责任重大。大家一定要按照中央和省委的要求,强责任、转作风、抓落实,争做践行“三严三实”的模范,当好忠诚、干净、担当的标杆,以良好的形象、良好的作风,为实现“五年再造一个新农发”发展目标提供坚强的组织保障。

# 统一思想 加强领导 进一步推进集团监事会工作

——楼永志董事长在集团公司监事会工作会议上的讲话摘要

我们专门召开集团公司监事会工作会议,目的是进一步加强集团的监事会建设,充分发挥好监事会在集团改革发展中的作用。加强监事会工作,既是公司法人治理的需要,也是促进集团改革发展的需要。

党的十八届三中全会明确提出要推动国有企业完善现代企业制度,健全协调运转、有效制衡的公司法人治理结构。近年来,集团公司依照《公司法》、《企业国有资产监督管理暂行条例》和《国有企业监事会暂行条例》等法律法规,在加强监事会组织建设,充分发挥监事会监督工作职能方面,取得了一定成效。集团公司已向各二级企业派出监事或监事会主席7人,任10家下属企业12个监事岗位,出台了《监事会管理办法》和《委派和推荐监事会管理办法》,积极配合外派监事会开展各项工作,充分发挥了监事会在促进集团和各企业科学决策、规范管理和防范风险等方面的作用,有力推进了企业又好又快发展。但是,我们还必须看到,目前监事会工作与集团改革发展的形势相比还存在许多不相适应的地方,与其他集团监事会建设相比还存在一定差距。我们要正视这些差距和不足,把监事会工作做好。当前,集团正处在全面深化改革、加快现代大型涉农产业集团建设的关键时期,迫切需要我们练好内功,提升管理水平,进一步推进现代企业制度建设的完善,进一步推进企业监事会工作更上



一层楼。

## 一、要充分认识企业监事会建设工作的重要意义

加强企业监事会建设既是深入贯彻十八届三中、四中全会精神的重要举措,又是集团公司改革发展的内在需要。做好监事会工作是促进集团完善法人治理结构的重要前提。监事会是公司治理结构的重要一环,它协调运转和有效制衡的工作机制,完善企业治理结构,加快现代企业制度的建立。做好监事会工作是促进集团提升科学决策水平的重要保证。

监事会的主要职责就是要对企业决策事项发表重要监督意见,并对决策程序等方面提出建设性意见,促进企业决策的规范化和科学化。做好监事会工作是促进集团加强经营风险防范重要手段。监事会充分发挥监督职能,通过监督检查查找企业经营风险和薄弱环节,督促企业提前采取措施堵塞漏洞,防患于未然。做好监事会工作是促进集团规范运行管理的重要推手。监事会对企业“三重一大”决策制度执行情况进行监督,促进企业在内部管理和决策程序更加有效和规范。我们要充分认识加强企业监事会工作的重要意义。把监事会建设工作做得更好。

## 二、对做好监事会工作提几点意见和建议

(一)各企业领导要统一思想,高度重视监事会建设。在座的各所属企业董事长既是董事会成员,又是党委会成员,要高度重视企业监事会建设。要把监事会建设作为建立现代企业制度、推进企业改革发展的抓手。要尊重和维护监事会的监督权,养成自觉接受监督的职业习惯,支持和配合监事会依法履行监督职责。要适应监事会监督的新常态。在日常工作中,要及时主动通知监事会成员参加企业董事会、党委会、总经理办公会议和其他重要经营会议,并提供相应会议材料;及时主动向监事会通报企业发生的重大事项及可能存在的经营风险隐患及风险事项;及时主动向监事会提供有关文件资料;及时主动对监事会的意见建议,在分析查明原因的基础上落实整改,促进企业健康稳定发展。

(二)进一步完善集团监事会工作的领导和工作制度。2012年集团公司出台了《所属企业监事会管理办法》和《委派或推荐监事管理办法》,对集团公司所属企业监事会的组成及职权、监事的权利义务和责任、监事会议事规则、监事的选拔任用和管理考核等都作了相应规定,我们要认真贯彻好、落实好。4月7日,集团公司召开专题会议,对进一步加强集团监事会工作做了研究。会议明确集团监事会工作由

陶美娟同志负责,监察审计部负责具体工作;监察审计部(监事会工作部)由褚国庆同志为主负责。集团派出的监事要认真履行好职责,建立工作档案,参加所在企业的党委会、董事会、总经理会议和生产经营、财务等重要会议。粮食集团、润和房产和澜海实业公司监事会每季度上报一次季度报告,每年上报一次年度报告。

(三)围绕工作中心,认真履行监督职责。各监事会要结合企业改革发展的实际,认真履行监督职责,促进企业健康可持续发展。要以问题和风险为导向,加强监督检查的针对性和有效性。要加强对“三重一大”决策程序、风险管控制度的监督检查;加大对经营运行信息风险和重大经营风险的预测预警。特别要对企业招投标、大宗商品贸易、大额资金运用、对外担保等予以重点关注。督促企业严格按照相关规范要求操作,切实防范风险。要积极配合省属企业外派监事会工作。今年重点要认真配合做好资金风险管控和不动产权证办理情况的专项检查。

(四)加强队伍建设,提升监事会的履职能力。监事会成员要注重政策理论学习,要熟悉所在企业的业务经营,了解掌握企业的经营状况和面临的问题。要牢牢把握企业改革发展的大方向,树立大局意识,强化履职责任,有效配合企业改革发展任务的顺利实施。要有针对性地组织开展对监事会人员的培训,提升监事会的履职能力。抓好监事会成员的思想作风建设,深化监事队伍自身建设,打造一支忠实勤勉清正廉洁的监事队伍。

同志们,如何发挥好监事会在企业中的重要作用,是建立现代企业制度所面临的一个重要课题。我们要深入贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神,主动适应经济发展新常态,以健全协调运转、有效制衡的公司法人治理结构为中心,进一步加强监事会建设,为集团公司改革发展提供有力保障。



# 强基固本求实效 确保安全生产促发展

——施小东总经理在集团年度安全生产工作会议上的讲话摘要

安全生产事关人民群众生命财产安全，事关经济发展和社会稳定大局，事关企业科学发展和安全发展，是我们经营管理中一项重中之重的工作。我们专门安排了集团2014年度安全生产工作会议，主要是总结2014年安全生产工作，分析当前安全生产形势，研究部署2015年安全生产任务，统一思想，进一步强化安全生产管理，切实防范各类安全生产事故发生，确保春节期间和今年全年集团的安全与稳定。下面我就做好集团安全生产工作讲三点意见：

## 一、充分肯定2014年集团安全生产工作取得的成绩

2014年，集团公司认真贯彻落实习近平总书记关于安全生产工作的重要指示，牢固树立安全红线意识，按照“党政同责、一岗双责、齐抓共管”和“管行业必须管安全、管业务必须管安全、管生产经营必须管安全”的要求，通过构建完善的集团安全生产责任体系、强化安全生产主体责任，不断增强安全生产体制、机制的保障基础；通过经常性、阶段性教育、培训和演练，开展安全生产全面检查和隐患整治，落实安全生产措施，有效提升了安全生产保障能力；通过与集团工会共同组织开展“安康杯”和优胜班组竞赛活动，促进了安全生产标准化管理，全面提升了全员安全意识。全年集团安全生产工作继续保持平稳态势，实现了安全生产“三个为零”的工作目标，有力地保障了集团生产经营等各项任务的顺利完成。

(一)加强领导、明确责任，切实强化安全生产工



作。年初召开的安全生产工作会议，要求各单位加强领导，明确责任，切实强化安全生产管理。年度签约会议上，集团公司和二级企业分别签订了《安全生产目标管理责任书》，二级企业又与所属企业签订相关责任书，层层明确安全生产责任。根据工作需要，集团安委会还对机构组成人员进行了调整充实，从组织上加强了安全生产工作领导。

(二)完善管理、落实整改，逐步探索具有农发特色安全生产管理体系。从组织上、制度上、队伍建设上全面落实安全生产责任体系，强化安全生产工作的信息上报制度，安全整治排查做到“全覆盖、明重点、零容忍、强监督、硬问责”。进一步完善管理，按照

省国资委考核要求,逐项细化落实整改,并向兄弟单位学习。

(三)积极响应、群策群力,扎实开展安全生产系列活动。一是广泛开展“加强班组安全建设,推进安全生产标准化管理”为主题的安全生产合理化建议征集及班组安全建设成果展示活动。二是强化持证上岗和安全教育培训。集团分两批参加下城区安监局开展的安全生产知识培训。邀请杭州消防安全教育中心黄森梁主任进行消防安全培训。三是开展工作交流座谈。专门组织召开座谈会,加强共识。四是深入基层送安全、送关爱。把对安全生产的关注和对职工的关心关爱一起送到基层一线。

(四)创新形式、丰富内容,深入推进“安康杯”竞赛活动。集团公司在荣获2013年度全国“安康杯”竞赛优秀组织单位的基础上,总结经验,不断创新,继续开展“安康杯”竞赛活动,并首次开展“创安全文化,建‘五型’班组”为主题的优胜班组竞赛活动,共有19家基层单位和22个基层班组参赛。活动评选出年度“安康杯”竞赛优胜单位6家、表扬单位5家和优胜班组7个,并推荐镇海库仓储部参加全国“安康杯”竞赛优胜班组评选。集团还以“争创安全班组,不负农发使命”为题,参加了省国资委企业班组建设交流大会,展示了集团安全班组建设成果。

(五)强化措施、注重实效,狠抓隐患排查和应急演练。2014年,集团公司先后下发和转发安全生产通知文件10个,重视并加强集团“库(粮库)、店(酒店、门店)、场(商场、市场、现场)、楼(楼宇)”及各工程建设项目的安全隐患排查整治工作。粮食集团第一时间召开仓储安全现场会,要求所属粮库坚决堵塞漏洞、排除隐患,切实防范重特大安全生产事故的发生。千岛湖酒店排查一般隐患96项,消防隐患28项,整改率100%。新农都公司经常性开展消防安全应急疏散演习和消防队紧急出警演练,在省农博会、食博会和年货节等人员密集重大活动中,形成安全标准化监管流程。农都公司组织消防应急预案实战演练。上虞公司开展“平安综治”活动。购物中心坚持安全教育经常化、隐患排查治理活动常态化、安全监管制度化。澜海公司在企务公

开栏张贴安全小知识,并利用微信平台开展安全宣传与普及。银通典当公司开展员工《安全规范》和《操作规程》培训和技能考核。置业公司每逢重大节假日开展全面安全检查。通过集团各单位加强对安全生产工作的常态化管理,使集团所属各单位安全生产管理水平有了新的提高。总体工作卓有成效。

## 二、当前和今后一个时期集团安全生产面临的形势与挑战

过去的一年,集团安全生产工作平稳发展,继续保持“三个为零”,但也要清醒看到,在安全生产工作中集团各企业对安全生产重视的程度、投入的力度、管控的强度上还不平衡,有的单位有时还存在措施落实力度不够、检查不够严谨、整改不够及时、标准化管理建设不快的问题。安全生产永远在路上,当前和今后一个时期,集团安全生产面临着新的形势和挑战,集团各单位、各部门要充分认识加强安全生产、促进安全发展的重要性和紧迫性,切实增强责任感和使命感,始终保持对人民生命财产和企业生产经营安全高度负责的精神,把安全生产工作抓实抓紧抓好。

(一)全国重特大安全生产事故仍常有发生,安全生产形势严峻,要时刻引以为戒。2014年12月31日发生的上海踩踏事件和近期巨化集团发生的两起事故,都给我们深刻的教训和警示。有时由于工作上不经意的小疏忽,一个小小的安全隐患有可能导致极为严重的事件、酿成重大的灾难,反映出当前安全生产事故易发性、脆弱性和偶然性的特点。

(二)集团快速发展,对集团安全生产工作提出新要求,面临新挑战。当前,集团正处于快速扩张、快速发展阶段,“五年再造一个新农发”任务艰巨,投资项目和投资规模增加,投资区域和战线拉长,对集团安全生产工作提出新要求和新的挑战。

## 三、2015年集团安全生产工作目标任务和要求

2015年集团安全生产工作的总体要求是:牢固树立“以人为本、安全至上”的理念,坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的工作方针,以落实企业安全生产主体责任为基础,健全落实安全管理制

度,以提升安全管理规范化、标准化建设为重点,以深入开展“安康杯”和优胜班组竞赛活动为抓手,扎实做好隐患排查和源头治理,全员参与、全面覆盖,为集团快速健康发展奠定良好的安全环境,确保全年安全生产“三个为零”。重点要做好以下几个方面的工作:

(一)全面落实企业安全主体责任,确保安全生产管理全覆盖。根据集团发展速度快、投资项目点多、线长的特点,集团各单位要认真学习、贯彻落实新《安全生产法》,认真落实省委、省政府《关于加强安全生产促进安全发展的意见》(浙委发〔2014〕5号)精神,全面履行企业安全生产主体责任。

(二)推进安全生产管理标准化,健全隐患排查治理体系。继续在推进安全管理规范化、标准化建设达标上下功夫,积极开展安全生产岗位达标、专业达标、班组达标、企业达标建设,争取 2015 年

有 1—2 家企业通过标准化验收。各相关劳动和人员密集型企业及作业场所单位要建立常态化隐患排查治理、重大隐患风险评估和监控工作。

(三)以“安康杯”竞赛活动为载体,全面提升安全生产管理水平。“安康杯”和优胜班组竞赛活动已成为集团安全生产管理的一项重要和有效的方法,2015 年将继续深入开展此项活动,并坚持贴近基层、深入班组、全面浸透的思路,进一步推进集团安全生产管理的全覆盖、全员化、标准化。

(四)深入推进安全文化建设,切实发挥安全文化对安全生产工作的引领和推动作用。安全文化建设是预防和减少安全生产事故的现实性基础。要做好安全生产岗前培训、资质培训和专业培训,继续深入开展应急预案和救援演练,加强安全教育、宣传和文化建设,培养职工参与安全管理的积极性和主动性,推动安全文化建设不断发展。





# 当好参谋助手 为集团改革发展作出新贡献

——陈怀义党委副书记在年度集团办公室工作会议上的讲话摘要

我们召开这次会议的目的：一是提供交流平台，方便工作衔接，推动办公室工作更好地开展；二是让大家紧张的工作之余静下心来学习，通过培训，帮助提高工作。一年来，办公室系统的同志紧紧围绕集团中心任务，做了大量深入细致、卓有成效的工作，工作上勤勤恳恳、任劳任怨，默默奉献，办公室队伍素质有了较大提高，大家的工作量大，效率不断提升，为集团的改革发展作出了应有的贡献。工作值得充分肯定。今天有老同志，也有很多新成员，这充分说明我们办公室队伍有为、有位、有希望。下面，我就新形势下做好办公室工作提几点要求。

## 一、提高认识，全面把握办公室工作性质

一项工作，首先要认清属性。办公室工作历史悠久。我国历史上从奴隶社会开始，就有一种职位叫“史官”，它可以被称为秘书工作者的鼻祖，其主要职能就是整理文书、档案，到了东周就有史书，秦朝尚书，到了明朝，这个岗位就成为皇帝最高僚和决策机构，地位相当高。国际上各国政府办公机构承担相当重要的职责。在我国政府管理体制

中，各级政府每一层级都设有办公室，作为同级党政机关直属综合性办事机构，肩负着重要职责。从古到今，只要有社会，只要有组织管理，就必然有办公室工作。不同朝代、不同国家机构、不同企业，办公室工作都发挥着重要而不可替代的作用。

综合来看，办公室工作有五个方面的重要功能：一是政治保障功能。为政治服务，我国政府机构，包括国有企事业单位的办公室，具有鲜明的政治特色和优势。二是规范管理功能。办公室要保障机构正常运转、规范运行和日常管理发挥重要作用。三是服务促进功能。办公室要以为领导服务、为部门服务、为职工群众服务为本职。四是文化宣传功能。单位文化软实力强不强，对企业社会形象、责任、荣誉度宣传到位中体现工作水平。

## 二、明确要求，认真履行办公室工作职责

在日常工作中，有些同志经常感觉办公室工作很琐碎、很繁杂，同业务部门相比，工作没有显性的业绩，没有成就感。这种现象其实是对自身工作性质认识不清造成的，认识不清导致定位不明、工作上底气不足，缺乏信心。其实，办公室承担着参谋助



手、协调运转、督促检查等重要职责,不仅有办文办会、后勤保障等重复性日常工作,还有“关门当领导、执笔三分主”等创造性的智力服务工作。集团对办公室工作非常重视,要求也很高。集团楼董事长要求大家讲政治,有本领、有担当,像狮子那样有闯劲,有智慧,善做善成。办公室的同志更应该高要求,率先做到,主动做到。

一要发挥好参谋助手作用。办公室同志靠什么来脱颖而出,就是要靠这一点。参谋助手是办公室立室之本、办公室同志立足之本。这主要体现在调研、信息、文稿三个方面。领导考虑的工作往往是全局性的,办公室同志也要从全局出发,想领导之所想。“不谋全局者不能谋一域”就是这个道理。要做好调查研究,为领导决策提供参考。文稿起草要下功夫,出精品。办公室工作人员在起草文稿时要做到换位思考,站在领导的高度、集团的高度、战略的高度来思考问题,解决问题,分析问题。集团本部的人手很紧张,工作量大,一年来,集团上报的报告得到省委、省政府领导多次批示。这其中,相关的材料文字得到了领导的肯定,凝聚了办公室工作人员的辛苦工作。工作思维要超前,理论基础要扎

实,具体情况要了解,做到理论联系实际。通过几年的办公室工作,对大家的工作素质提高、能力提升等能奠定坚实的基础。

二要提升办文办会办事水平。办文办会办事是办公室同志的基本功,是工作基本职责。工作中特别注意细节,要在细节中把握执行力,强化工作效果。首先要做到格式规范、逻辑严谨、主题突出。在发文方面,要尽量精简文件数量,能不行文的就不行文,行文要做到简短、朴实,提升实效性。办会方面,还要进一步精简浓缩会议,做到周密、高效。办事中要把握全局,规范行事,注重结果,及时有效。这方面,集团办公室要带好头。

三要认真做好工作督查。管理上大家常讲:没有检查就没有执行力。可见,检查对促进工作的重要性。办公室对事关发展的重要工作、重要问题及上级领导交办的督查事项发挥重要作用。集团办公室每两个月对领导批示件进行督查,每个月对年度重点工作责任分工进展情况进行督查。并在督查工作过程中发现问题,分析情况,调研原因,规范程序,协助领导对督查事项的进展和落实进行把关。工作总体做得不错,这些好的做法要继续坚持,不断完善提高。

四要抓好信息建设工作。信息工作是领导的耳目，重要性不言而喻。同时对上下级、兄弟单位、内部公司及部门等都是一种有效的信息交流沟通。一是我们的杂志、年鉴、集团志、网站等等，都是信息建设的内容，体现了农发特色。二是信息化手段方面，现在是网络发达，信息手段多样，要加强新常态下的新的工作方法途径工作手段的研究，提高信息化建设水平、提升工作效率、提高工作有效性。

五要提升后勤管理水平。要重点把握文明、礼貌、节俭、安全的原则，不断拓展服务领域，提高后勤服务的精细化、规范化水平。对外接待工作，首先出现的就是我们的接待工作人员，是第一印象，体现出我们的形象和水平，是外部单位外来人员观察我们集团的一个窗口，是我们的文化形象的对外展示重要途径。工作中要严格落实节支措施，加强财务、物资购置、车辆管理，在保证领导公务活动和机关正常运转的前提下，合理优化支出结构，提高资金使用效率。



### 三、转变作风，争创办公室工作一流业绩

办公室工作多是服务性、被动性、重复性的工作，长此以往，容易消磨热情，滋生懈怠情绪、惯性思维、经验主义，导致工作按部就班、不思进取、消极应付。当前形势下，我国经济面临新常态，经济发展由中高速到中高端转换，结构调整阵痛显现，下行压力较大。我们集团发展也面临着新常态：国内粮食等大宗商品价格走势持续低迷，现代服务业发展迅猛，引领催生新业态，生产经营成本不断上升，市场竞争由资金、技术等要素竞争向创新能力竞争转变等等成为新常态。未来五年，集团要再接再厉，逆势而上，五年内实现营业收入、利润、净资产较2013年翻一番，再造一个“新农发”。在新常态下，我们办公室的同志们要在忙碌中不忘严谨细致，在重复中追求创新创优，在被动中争取主动而为，在继承中更加出新出彩，不断开创办公室工作新局面。

一要强化创新学习。当前，知识经济日新月异，知识折旧快，学习至关重要，在这里我不再强调。当前，我们面临新常态，如何应对，这是需要学习和创新的地方。当前，“互联网+”是个新课题，需要结合本单位实际加以研究，探讨出如何推进商业模式创新，努力构建新业态，培育核心竞争力。希望大家好好研究，出谋划策。

二要抓好制度建设。办公室大部分工作在于综合协调，统筹各业务部门和对外衔接。要善于把过去行之有效的做法、好经验加以系统化、条理化，找出它的内在规律，由工作成果上升为制度成果，并切实抓好落实；要进一步细化应的规章制度，实现以制度管人、以制度管事，保障制度的刚性约束力，保障企业规范运作。要根据形势变化及时调整完善适应企业发展需要。

三要注重团结协作。工作业绩好的单位，大多是团结协作好、互相补位补台。办公室的团结至关重要。团结出氛围、团结出业绩、团结出干部、团结出生产力。大家要树立大局意识，大家要做到相互补台，取长补短，相互促进，共同提高。

四要守纪律、讲规矩。守纪律、讲规矩，这是办公室同志的工作底线，一定要坚守。要遵守政治纪律、廉政纪律、作风纪律、保密纪律，做忠诚老实、遵纪守法、高效办事、和谐友善的表率，守责、奉献、创新、团结、高效，争创业绩一流的办公室队伍。



# 关于农用地估价和农发集团服务 农村产权改革与农村金融创新的调研报告

◎省农发集团农用地评估课题组

按朱从玖副省长去年12月22日关于“研究农村产权尤其是农田的承包经营权如何估值”的批示要求,近期,农发集团抽调人员落实经费开展了系列调研。课题组走访了省农办、省国土资源厅,与农业厅、工商大学金融学院进行了沟通,并于3月初会同省农办赴开展央行农村金融改革试点的丽水市进行了实地调研。课题组与丽水市府办、人行、农办、农业局、农发公司、丽水学院的有关领导和专家进行了座谈,还实地考察了丽水市农村产权交易平台系统和莲都区第一例以耕地经营权证抵押融资的朗奇农家乐农产品专业合作社。

调研了解到,我省农村产权制度改革已取得成效,农村产权的确权进展较快,但农用地承包经营权等农村产权的估值环节滞后,一定程度阻碍了产权盘活。除了林权以外,其它农用地承包经营权的实际流转或抵押融资过程中,普遍没有第三方评估,通常是交易双方直接协商确定其价值。协商形成的估价,缺乏科学依据,没有权威性,也没有横向和纵向的可比性。

为加快推进农业现代化和农民持续增收,实现农村产权确权之后的活权赋能,当前急需找到一条既科学又便利操作的农用地评估路径。利用省国土系统农用地分等基础数据库信息,并根据农用地用途和农产品市场行情变化予以修正更新,可为农用地承包经营权的估值提供一个科学、快捷、低成本的办法。

## 一、农用地承包经营权的评估方法

农用地是直接用于农业生产的土地,包括耕地、林地、草地、农田水利用地、养殖水面等。开展农用地估价的重要前提是:待估地不改变农用地用途,农用地的价值来源是农业生产力,不考虑其转为建设用地的价值。国标《农用地估价规程》(GB/T 28406-2012)关于农用地估价有六种方法:收益还原法、市场比较法、成本逼近法、剩余法、评分估价法和基准地价修正法。

### (一)农用地承包经营权估价宜采用收益还原法

鉴于我省大多数农用地是已开发土地,流转和用于融资抵押的主要是已开发土地的承包经营权,不适合成

本逼近法和剩余法。而且农用地市场还未形成,有关权益的交易比较分散、零碎,尚不能像城镇建设用市场一样有可参考的市场交易价。评分估价法和基准地价修正法适用于政府主导的成片农用地评估,需先确定单位分值价格或有基准地价成果,评估价值一经确定即保持稳定。当前对农用地承包经营权的评估,需适应我省农用地有关权益流转或融资抵押对规模和期限的灵活性要求,宜采用收益还原法为主的思路来设计路径。

收益还原法的评估程序包括:搜集与待估宗地有关的收益和费用等资料,测算年总收益、总费用,计算年纯收益,确定土地还原率,选用适当的公式(即未来预期收益贴现公式)计算农用地价格。该方法最大的困难在于确定待估地的年总收益。《农用地估价规程》中定义年总收益是待估宗地按法定用途、合理有效利用土地所取得的持续而稳定的客观正常年收益。在此定义中,“合理”应是指经营种类的合理,“有效”应是指劳动或资本投入强度正常而非通常所说的最有效利用原则,这是因为我国农产品市场并非完全公开自由的市场,农作物的种植选择并非完全取决于经济效益最大化。“客观正常年收益”排除了因各种自然或社会因素带来的年收益变化。但在实际操作中,一块地甚至一个区域农用地的收益却往往难以准确衡量,种植作物、耕作水平、地方惠农政策的不同都有可能使收益发生变化。

### (二)农用地分等与产能核算是农用地估价的基础

国土部门已经完成的农用地分等与产能核算为收益还原法的完善和实现提供了基础,能基本解决收益测算难题。1999年,国土部将全国农用地分等定级估价工作纳入国土资源大调查项目,并在我省开展试点。依据全国统一的耕作制度分区,以土地的光温(气候)生产潜力为基础,通过对自然质量、土地利用水平、土地经济水平逐级订正,综合评定农用地质量。2005年,我省在全国较早较好地完成农用地分等工作,建立了覆盖11个地市、90个县(市、区)的210.53万公顷宜农土地、包括216万个均质单元的农用地质量分等信息系统(LandFD),图

样精度已达 1:10000，并更新到 2014 年；建立了“国家—省—县”三级标准样地体系；此外，还完成了安吉县、龙游县、慈溪市、吴兴区四个试点县（市、区）的农用地定级估价。

按照国家统一的分等规程，我省农用地分等结果为：自然质量等 7-27 等，利用等 6-26 等，经济等 7-27 等，主要为高、中等地。对于每个具体均质分等单元的农用地，均可通过 LandFD 数据库查询其所属指标区、光温（气候）生产潜力、土质肥力、耕作层厚度、地下水深度、灌溉条件、排水条件、指定作物名称及产投比等参数，可计算分等单元自然质量等指数、土地利用系数和自然质量等指数、土地经济系数和经济等指数，确定分等单元的自然质量等、利用等及经济等（综合等），等别对应分等单元农用地的理论和实际的标准粮产能。尤其是综合等（经济等）能反映不同农用地的经济效益差别，且在不同指标区具有可比性，可作为收益还原法估价的基础依据。

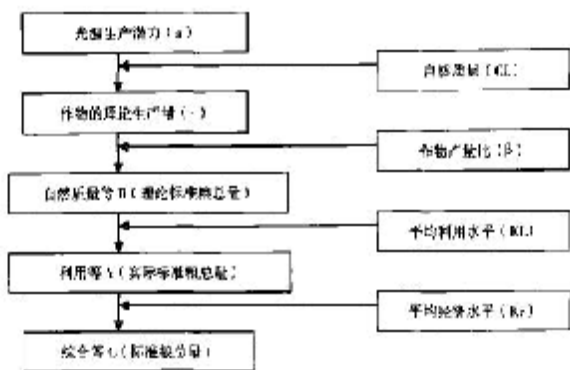


图 1 农用地分等的技术思路

农用地分等成果横向可比，解决了农用地资源本身质量优劣的定量问题。而农用地产能是农用地资源价值的体现，是自然及社会质量的综合反映，是在给定的不同社会、经济背景下，特定区域内农用地资源的粮食或经济作物产出能力。在一定时期内、一定条件下，农用地产能是一个相对稳定的值。这为采用收益还原法为农用地估价提供了一条现实可行的路径。

国家鼓励开发利用农用地分等数据。《农用地估价规程》规定：农用地估价目的实为农用地流转、农用地开发整理、土地整理项目管理、耕地占补平衡和国家征用集体土地提供依据和价格参考。我省农用地分等成果已

在土地利用总体规划、土地开发整理项目耕地质量评价、耕地占补平衡考核、征地区片价评估等方面得到利用，有待大力开发的一个重要应用就是服务农用地权益流转。调研了解到，丽水农村确权确地已利用了农用地分等数据。调研组对开发利用我省农用地分等数据库的设计，也获得了省国土部门的明确支持。

### （三）在农用地分等基础上完善形成估价办法

1、估价办法。在分等基础上，初步考虑农用地估价办法为：

（1）在分等数据库中，根据宗地区位范围信息确定对应分等单元；（2）查询和计算单元对应属性、指数、系数，确定农用地等别、单位面积粮食产能、产投比。对于分属不同分等单元的宗地，要按照归属单元进行分割后，分别估价再汇总计算；（3）计算折合标准粮的年净收益；（4）按照基准利率加风险调整系数确定土地还原率；（5）根据流转期限、流转面积计算宗地未来收益贴现值。

农用地评估报告内容应包括估价结果和详细的技术报告。

这是近期可以实现的估价措施，提供的是农用地基础价格。随着我省农用地分等估价数据系统的完善，尤其是结合标准样地体系的建立和投入产出数据动态更新，以及农用地流转市场的逐步集中化、规模化，未来可拓展的评估办法将更加科学，评估结果更贴近实际。

2、主要优点。充分依托农用地分等数据库，借助互联网手段受理评估需求与发布估价结果，从丽水的实际操作看，可以实现与确权颁证数据源保持一致；与现行的农用地估价程序相比，可以大大缩短资料收集与整理时间，基本可免去实地查勘环节，因此可以实现低成本、快速的估价，同时确保其可靠性。虽然农用地分等数据量非常庞大，但在云计算支持技术下，完全有可能实现数据集中管理，查询和业务处理则可根据需要分散操作。目前，我省农用地分等数据的价值还未得到充分的利用，农村产权制度改革和金融创新的大力推进将为其深度开发利用提供一个良好的契机。

3、关键制约及解决办法。农用地分等数据直接用于评估还存在一些制约，主要是：全省农用地分等数据库共建和资源共享没有一个合理的管理办法；农用地综合对应的是标准粮实物量，与我省农业实际产出品种的多样化还有差距；农业生产补贴政策波动影响收益预

计；一些区域农用地的调减或调增在数据库中不能实时更新。为此，我们建议：

一是请省政府明确有关责任部门，进一步开发完善我省农用地分等估价系统，同时尽快出台土地分等数据库省市县共建和资源共享的管理办法。在符合有关数据安全保密等有关规定的前提下，采取合理的制度安排和网络数据库技术，使农用地分等数据资源最大程度得到合理开发利用。

二是在现有三级标准样地体系基础上，进一步加大标准样地的设置密度，可增加地市一级的标准样地，定期对样地的评估价值进行调整，并逐步按所在农区的特色增加产出品种对应产投数据，形成农用地基准地价体系，以利于对分等估价成果的控制和更新。其他待评估宗地可对照所属地区样地的最新评估价值，按折算系数确定评估价值，基本可以解决产出多样化的问题。

三是对全省土地流转交易平台提出统一建设标准，具体实施可由各级政府分头进行，将来可逐步实现全省土地流转交易信息的统一归集，不但可为土地流转交易估价提供参考，还可辅助有关公共政策的制定实施。

## 二、农发集团服务农村产权改革与金融创新的思路

服务“三农”是农发集团长期以来坚持的宗旨，同时，我省农村产权改革也为农发集团提速发展提供了广阔空间。通过调研，我们感到农发集团投身全省农村产权改革和金融创新很有必要，也有独特优势。农发集团的优势在于：一是作为服务“三农”的国有企业，不会与农民争利，较易取得基层政府、村集体及农民的信任；二是拥有基本完备的农业产业链及配套金融服务能力，尤其是有一批从事土地评估、金融、农业经营方面的人才，可以直接参与创新金融服务的 product 设计和推广；三是改革中有大量的具体事务需要协调，作为省属企业与省级部门及市县的沟通协调较为通畅。

### （一）构建“评估—流转—融资”一体的农村产权服务体系

为突破传统土地估价模式对盘活农村产权的制约，农发集团将争取省政府及有关部门支持，联合丽水市有关单位，借助现代信息网络技术手段，以农用地估价创新为突破口，着力构建“评估—流转—融资”一体的农村产权服务体系，切实为我省农村产权制度改革探索一条现实可行的路径。

#### 1、评估。通过调研，我们已初步取得省国土、农办等

部门的支持，争取在省农用地分等数据的基础上，进一步加强后续开发，最终形成网络化、信息化的农用地估价系统，以此支持评估服务。在运作实施方面，可由农发集团与省国土系统有关单位成立合作制的估价服务企业；在流转交易环节，农发集团已与丽水市农业投资发展公司达成合作意向，依托丽水农发公司搭建的全市农村产权交易平台系统，为流转交易提供基础估价服务；对平台以外的流转，依托互联网，也可实现在线实时评估服务。

2、流转。目前，我省的农用地流转主要采取农民自愿的前提下分散流转为主。丽水市以“统一信息发布、统一交易规则、统一交易鉴证、统一网络操作、统一平台建设”理念搭建的“市—县—乡”三级农村产权交易平台体系具有一定的创新性，并逐步得到越来越多的推广使用。农发集团将会同省有关部门，支持该平台的改进推广；同时发挥农发集团渠道优势，帮助丽水引进一批农业龙头企业，承接农用地流转，发展生态精品农业，以搞活农用地市场。

3、融资。基于平台的流转业务，农发集团旗下小贷公司及其他金融机构可跟踪成交情况，为潜在客户、优质项目提供即时融资服务，真正减轻农业企业的资金压力，打消他们的投资顾虑。还将争取丽水市的支持，依托全市农业生产经营主体信用信息，由丽水市农发公司牵头组建农业担保体系，农发集团在做好风险管理的前提下参股，提供融资担保服务；即使有一些生产经营主体信用条件不够，也可以经评估的产权作为反担保措施，本地担保机构完全有办法承担农村产权的就地或就近处置。

最终，通过依托网络、政企协作、省地合作、混合所有，构建形成“评估—流转—融资”一体的农村产权服务体系，真正做到“固产变动产，动产变资产，资产变资本”。

### （二）在丽水市开展试验，成熟后向全省推广

通过在丽水市的试验，运作成熟以后向全省推广，真正启动我省农业贷款市场。农业贷款项目往往收益稳定、风险较低，但收益水平相对不高，若各级政府的贴息政策到位，完全可以合作或自建的方式利用互联网金融手段，分成信贷资产份额发布到互联网，由全国各地的网民竞标取得投资收益权，这样可以调动全国范围的资金为我省农业现代化服务。丽水市是央行确定的全国农村金融改革试点市，在丽水试验的成功模式，将来还可向全国推广，在全国范围产生影响。





# 关于充分发挥国有粮企主渠道作用 积极应对浙江粮食安全挑战的报告

◎集团公司调研组

## 我省粮食安全形势分析

我省粮食生产规模逐年缩减，流通体系发育不完善，有效需求规模不断扩大，对外粮源倚重过高，且世界粮食市场环境日趋复杂，这些都对浙江的粮食安全造成了较大挑战。目前，我省粮食安全形势已经十分严峻。

(一)粮食生产规模逐年缩减，供需缺口进一步扩大。

我省曾经是粮食主产区。改革开放以来，随着工业化、城镇化加速推进，日益密集的产业和人口挤占了有限的耕地资源，全省粮食生产出现较大幅度下降，自给

率逐年降低，已成为粮食主销区，是我国第二大缺粮省份。2013年全省粮食总产量与最高的1991年(1640万吨)相比减少了906.1万吨，降幅达55.3%。据省有关部门测算，当年我省粮食自给率为35%，供需缺口约1300万吨，已超出“十二五”规划控制目标；预计到2020年，我省粮食自给率每年还将下降1个百分点，产需缺口将扩大到1600万吨以上。

根据我们对全省10个产粮大县的粮食生产调研情况看，近几年我省通过不断加大粮食生产补贴、推进社会化服务、建设粮食生产功能区等措施，粮食生产基本稳定。但稳定的基础还不可靠，下降的趋势还没有根

本性扭转。10个产粮大县2010—2012年,种粮小农户数量由113.26万户减少至106.36万户,水稻播种面积减少了3.18万亩;种粮大户数量基本稳定在6600户,但种植面积也下降了7.25万亩。粮食生产不稳,很大原因是经营主体的不稳定,但根本症结在于我省种粮比较效益低。目前,我省平均每亩早籼稻、粳稻收入仅330元、830元左右,远低于其他农业主导产业的效益。从2011年起,我省经济作物播种面积已超过粮食作物,农民普遍不愿多种粮食。从政府层面来看,一些市县对粮食安全问题没有引起足够重视。

**(二)粮食流通体系亟待加强,政府调控市场任务艰巨。**

除了粮食的生产,流通也是粮食安全保障非常重要的环节;尤其对主销区来说,搞好流通意义十分重大。我省情况尤其特殊,本地人不吃或少吃本地产早籼米,大部分口粮通过流通渠道从省外调入,尤其是在杭、嘉、湖、绍、甬等浙北地区粳稻已成为主粮品种。每年,我省从东北、江苏、安徽等地调入约300至400万吨粳稻作为主要口粮,其中相当部分来自黑龙江。与逐年扩大的供需缺口相适应,粮食流通体系的建设也是一项长期任务。2001年,我省在全国率先实施购销市场化改革,目前粮食流通市场已形成多元化主体并存的格局,粮食的市场化经营已经达到较高程度。通过粮食市场供求的动态均衡实现资源最优配置,有效提升了我省粮食流通效率,但其中存在的问题或隐患也不容忽视。

一是现有的市场主体集中度不高,带动性强的龙头企业数量很少,有能力支持配合政府调控市场、稳定供应的大型企业更少。以大米为例,在全省最具规模的新农都粮油市场、勾庄粮油市场集聚的400多个经营户,年经营量普遍在数百至数千吨,超过3万吨的仅11户,达到5万吨的仅1户。省农发集团2013年粮油经营量达130万吨,粮油板块销售收入约20亿元,已是省内最大粮商,但与北京粮食集团、上海良友集团、重庆粮食集团等同类企业相比,实力还存在一定差距。

二是粮食流通基础设施不完善,粮食储运环节较多、损耗较大,也难以满足应急的需要。以东北调

粮为例,我省还没有深入产区前端的、上规模的收储加工基地,铁路和海上运输也没有较为稳定的中转基地,从东北产区到省内的物流衔接还不顺畅。粮食流通基础设施的投入大、风险高、见效慢,一般民营粮食流通企业既缺乏投资动机,也缺乏投资能力,因此还需各级政府进一步加大力度、采取措施。

三是粮食应急供应机制亟需提升完善。粮食作为一种特殊商品和战略物资,市场波动带来的影响具有双重性。既有促进粮食生产和流通,调节供求平衡的积极作用,也有影响生产和引起市场震荡,影响社会安定的消极作用。借助信息网络媒介,这种消极作用极易被快速放大。应急机制的提升完善,必须形成省市县三级储备的联动协调,必须充分发挥国有粮食企业的主渠道作用,必须用好各类媒体工具有效应对紧急情况和突发事件。

**(三)国际市场形势复杂,保障粮食安全难度加大。**

近年来,国际粮食市场很不平静。主要原因是两个方面:一是外部环境因素,受国际政治、经济、气候、军事、投机等因素的交叠影响,近年来国际市场粮食价格波动较大较快,加上国际国内粮食市场关联度的不断加强,保持省内粮食市场价格平稳、供需平衡的难度越来越大。二是产业自身因素,国际ABCD四大粮商在强有力的政治背景、充裕的先占资源、发达的农业科技支持下,进一步加强在全球农业领域的渗透,当前粮食产业向四大粮商集中的势头进一步显现。我国虽然在粮食产业仍有一定保护措施,但受到的冲击仍然十分巨大。这几年,一大批粮食企业倒闭或连年亏损,连黑龙江粮食集团、吉林粮食集团这样的大型企业都不能幸免。作为应对,去年4月,国务院国资委主导中粮重组华粮,意在建立具有全球影响力的国际化大粮商,以争取在国际粮食市场的话语权。

当前尤其应引起警惕的是,若类似1982/1983、1997/1998的强厄尔尼诺现象导致的自然灾害再现,很可能大幅度影响全球粮食生产,包括我国东北和南方产区均会遭受影响。在这种不利的环境下,加上市场垄断势力的控制、流动性泛滥下游资的炒作,国际粮食市场非常容易形成大幅波动,

我省粮食安全将面临很大挑战。根据世界银行发布的最新《粮食价格观察》，由于对天气因素的担忧和进口需求增加，今年1-4月国际粮价上涨4%，终结了2012年8月以来的持续下跌趋势。此外，中越关系、中日关系、中菲关系走向不确定，若形势恶化并进一步传导影响到粮食国际贸易领域，也为我国和我省粮食安全带来一定风险。

总的来看，为确保我省粮食安全，应进一步夯实我省粮食安全保障的基础，各级政府应更加重视从粮食生产到流通各环节问题的有效解决，更加重视粮食应急供应机制的提升完善。

### 省农发集团保障浙江粮食安全的主要举措

省农发集团是省政府直属唯一的农口类国有企业，承担着充分发挥国有粮食企业主渠道作用、保障我省粮食安全的重任。根据省属国有粮食企业的职责和李强省长“要充分发挥农发集团在我省米袋子建设的特殊作用”批示精神，省农发集团不仅要实施好东北稳定粮源基地和粮食物流中转基地建设，而且要承担社会责任完成储备粮、周转粮任务，上控粮源、中活物流、下拓渠道做大做强粮食经营，成为省政府调控粮食市场的有力抓手。下一步，将通过5年努力，使粮油经营量和下属市场粮油成交量达到400万吨/年左右，其中省外调入150万吨、省内自营150万吨、所属批发市场100万吨，占浙江省外粮食调入量的30%左右，成为我省粮食市场供应的主渠道，切实提高粮食市场的控制力和影响力。具体将采取以下五大举措：

(一)重点建设省外粮源收储体系。保障粮食安全，掌握粮源是核心。一是重组收购黑龙江新良集团。省农发集团会同省粮食局、省国资委、省财政厅经过多次调研，决定由农发集团通过增资扩股方式对黑龙江新良集团进行重组收购，掌控其分别位于五常市、佳木斯等黑龙江省主要产粮区，占地95.1万平方米、总仓容55万吨、有日处理潮粮2500吨和新建60万吨仓容潜力的9个粮库。2015年2月已与黑龙江新良集团签署了重组合作协议。二是建设好周边省份粮源基地。为便利浙西、浙北等调入粮食，在江西东北部的鄱阳湖平原、安徽北部、江苏北部等建立3-5个较为稳定的粮源基地。通过自建

或与当地购销企业合作，在上饶市辐射景德镇地区稻谷总体达到15万吨/年仓容5万吨；在安徽六安市主要产粮县稻谷小麦总体达到20万吨/年仓容8万吨；蚌埠市主稻谷小麦总体达到15万吨/年，仓容6万吨。三是到国际粮食主产区开拓粮源。落实新良集团与俄罗斯滨海集团达成的24万亩耕地租用协议，发展粮食生产。通过承包或购买，积极研究开拓其他国际粮食主产区生产基地建设。

(二)打通东北粮食铁水联运物流体系。东北粮食物流中转体系的关键，是突破山海关铁路瓶颈制约。一是改造铁路专用线。在东北，绿农集团(原新良集团)所属5个粮库有铁路专用线1994米，省粮食集团所属辽北库有铁路专用线1200米，通过对有关中转设施进行提升改造，日铁路发运粮食能力达到1.5万吨，成为东北粮食铁路中转的重要节点。在省内，省粮食集团所属镇海库和嘉善库有铁路专用线1358米，日铁路接收粮食能力0.25万吨。二是加强铁水联运设施建设。对绿农集团(原新良集团)位于营口鲅鱼圈港的粮食中转库设施进行改扩建，日海运发送粮食能力达到0.5万吨，成为东北粮食铁水联运的重要节点。省内，镇海库地处镇海港(镇海港有1.5万吨级粮食码头)，嘉善库靠近乍浦港(乍浦港有5万吨粮食码头)，参股的北仑金光粮油码头具有6.5万吨散粮船的粮油专用码头，三个码头合计日粮食接收能力2.5万吨以上。通过上述措施，争取农发集团年粮食中转能力达100万吨以上。三是积极响应省委、省政府的号召，努力开拓农产品埠外市场，争取得到境外投资建设粮食仓储物流设施。

(三)努力打造粮食加工体系。保障粮食安全，在加强原粮掌握能力建设的基础上，还需要一定的成品粮加工能力，以确保在应急时期能迅速满足市场供应。一是利用好绿农集团所属黑龙江米业公司现有的3条大米加工线，在东北开展大米粗加工业。二是在省内的杭州、宁波等地新建大米精加工和分装基地。三是深化与民营大米加工企业的稻米联营体合作。争取五条大米加工线日加工能力达到600吨。现已启动有关建设方案的前期调研工作。

(四)加快建设粮食批发体系。建设区域性粮食



物流中心,加快打造粮油批发网络,通过三至五年努力,争取市场年粮食交易量达到100万吨以上。一是在省内规划建设10个左右的区域性粮食(农产品)物流中心。目前,萧山新农都物流中心一期已经营业,年成交额逾130亿元,其中粮油经营量达到63.6万吨,提供了杭州市30%口粮、全省60%杂粮。已经启动的浙西(衢州)、浙北(长兴)、浙中(诸暨)3个粮油(农产品)物流中心已经开工建设,预计2016年投入运营。其他地市批发市场,正在加快调研洽谈,明后两年将启动2-3个。二是在黑龙江省哈尔滨市计划建设占地800-1000亩的大型现代粮食物流中心,集“批发、仓储、物流、结算、展销、拍卖、价格发布、电子商务”等多项功能于一体,组织浙江粮食企业、经营大户开展组团采购、集中调运,成为“北粮南运”的重要枢纽。

(五)积极打造粮食终端销售体系。以农都城市综合体为龙头,通过自营和加盟等形式在省内大中城市构建粮油终端销售网络,争取五年后达到200—300家左右的门店。同时,通过在粮油批发市场设摊位、在连锁超市设专柜等方式,拓宽粮食供应渠道。以中国农业网为平台,积极推进粮食宅配市场建设。以省农发集团下属省粮食集团牵头组建小额贷款公司为契机,研究开发产融结合的粮食经营新模式。研究粮食银行,推进粮食销售新模式。

### 几点建议

(一)千方百计稳定粮食生产。一是严格落实粮食安全行政首长负责制,千方百计稳定粮食生产达到160亿斤。二是统筹高标准农田建设、农业综合开发、农田水利建设等项目资金推进粮食生产功能区建设。三是全面推开耕地保护补偿,补偿标准不低于每亩100元。四是完善和提高订单粮食奖励、水稻和大小麦政策性保险补贴、粮油种植大户直接补贴、农机购置和作业补贴,积极开展种粮大户信用贷款贴息试点,切实抓好旱粮生产。五是提高粮食生产经营经营者素质,大力推广应用粮食主导品种和先进实用技术,努力提高单产,促进我省粮食生产稳定发展。

(二)着力培育大型骨干粮食经营流通企业。历史经验表明,只有国有粮食企业才能真正成为政府

调控市场的有力工具,只有大型粮食企业才能与国内外粮油巨头抗衡。一是要认真落实好李强省长“要充分发挥农发集团在我省米袋子建设的特殊作用”批示精神,各有关部门要出台具体政策措施,着力培育大型骨干粮食经营流通企业。二是调整我省地方粮食储备增加到6个月75亿斤的储备量,并把粮食新增储备指标重点安排省农发集团等大型国有骨干粮食经营流通企业。三是东北地区新产粳稻(粳米)费用补贴和东北粮食生产基地自产粳稻(粳米)费用补贴向大型骨干粮食经营流通企业倾斜。四是加强省内区域性粮食批发市场和粮食物流基地建设,切实保障粮油批发市场建设用地大力扶持粮食企业实行网络化配送销售,提高大型骨干粮食经营流通企业的粮食集散能力。

(三)重组整合现有国有粮食经营性资产。一是重组整合省属企业的粮油经营性公司,统一划归省农发集团管理。二是落实好浙委[2000]26号文件精神,进一步使党政机关与所办的经济实体和直接管理的企业在人财物等方面彻底真正脱钩,省农发集团吸收省级有关部门所属企业。三是整合省级各有关单位资源,做强做大浙江的粮食种子种业产业。四是支持国有粮食企业上市融资,并在粮食领域开展重组收购、参股控股,切实提高粮食企业的控制力和影响力。

(四)研究出台支持到省外境外投资建设农产品仓储物流设施的具体政策措施。一是支持大型骨干粮食经营流通企业到国内粮食主产区设基地、建仓库、控码头,明确常规性扶持政策措施,全力推进东北粮源基地和中转物流基地建设拓展“北粮南运”海上运输通道。二是落实好到境外投资建设农产品仓储物流设施的政策。省委、省政府《关于全面深化农村改革加快推进农业现代化和城乡发展一体化的实施意见》(浙委发[2014]7号)明确“积极开拓农产品埠外市场,支持到境外投资建设农产品仓储物流设施”,但缺乏具体的政策措施和具体操作细则,建议有关部门牵头、国有涉农企业参与到境外积极开展调查研究,明确区域重点,研究出台具体政策。

# 创 业 创 新





# 省粮食集团整合资源优势 创新经营思路

◎省粮食集团

我国经济全面步入“新常态”后,粮食购销市场化、主体多元化的格局初步形成,民营企业、外资企业、混合所有制企业进驻粮油行业趋势进一步增强,粮油行业激烈的市场竞争,势必成为“三个倒挂”之外表现更为突出的“新常态”。浙江省粮食集团有限公司冷静应对严峻的市场形势,积极调整经营理念、发展方式和管理模式,全面整合优势资源,创新经营模式,牢牢抓住机遇,全力推动粮油主业经营规模实现新的突破,获得新的更大发展。

## 一、全面整合主业优势资源,打造我省粮油经营大平台。

粮食集团要着力整合国有粮企公信力优势、客户资源优势、粮源控制优势、仓储物流优势和专业化经营等优势资源,调动各方面积极因素,全力打造粮油主业经营优势资源平台,做大做强粮油主业。

(一)充分发挥国有企业公信力优势,以企业品牌建设为契机,全面打响“浙粮”、“浙油”两个品牌,加快终端销售体系建设。我们要强化终端市场竞争意识,将国有粮企公信力转化为品牌感召力,加快企业品牌建

设,加大品牌宣传力度,把“浙粮”牌五常稻花香等系列产品全面推向市场,使“浙粮”、“浙油”两个品牌成为省内广大消费者叫得响、信得过的粮油品牌,扩大终端销售,提高市场占有率。

(二)充分发挥粮源控制优势和销售网络资源优势,深化与黑龙江绿农集团的协作。以订单形式与黑龙江省种粮大户、国有农场、农业合作社签订协议,从粮食种植环节着手,确保原粮品质;通过与粮食主产区大型大米加工厂合作联营,加快粮食集团自有大米加工基地建设,推动产业链延伸;以杭州冰灯米业营销网络、渠道为基础,共同合作组建东北原产地大米杭州营销中心,共同打造线上线下旗舰店,考虑与新农都、农都农产品公司加强合作,借用其相对成熟、广泛的农产品销售网络渠道,通过可靠的品质保证,全力打造农发集团、粮食集团保障浙江粮食安全的“金名片”,利用横向优势,将集团公司粮油产品终端销售体系建设向纵深推进,提升“浙粮”、“浙油”自主品牌粮油产品和“冰灯”品牌大米在省内的市场占有率,扩大市场影响。

(三)发挥仓储物流优势,充分发挥辽北直属库物



流节点功能效应。将辽北库打造成为浙江省立足东北主产区的粮食收储中心、“北粮南调”的重要物流中转基地，与镇海库、嘉善银粮库南北联动，瞄准浙江全省业务，辐射全国市场，着力扩大东北稻谷和玉米的经营规模；要深化与黑龙江绿农集团合作，实现与绿农集团下属各大粮库仓储资源共享，进一步扩大储备规模；加快与绿农集团在营口鲅鱼圈粮食物流基地建设进度，突破运输瓶颈，努力打造铁铁、铁水联运“北粮南调”中转体系，扩大运力，充分发挥物流优势，做大做强粮油主业。

(四)发挥客户资源优势，进一步做大稻米联营规模，拓展玉米、小麦、油料和饲料粮的联营渠道。要整合粮源控制优势、仓储物流优势、资金优势和进出口平台优势，强化与优质客户的合作共赢机制，建立、健全稻米联营机制，加强合作，互惠互利，降低、分摊大宗经营风险，缩短粮食流通环节，减少流通费用，推动双方从单纯业务购销关系向全面合作伙伴的转变，借助联营外力，内销外贸并驾齐驱，做大做强粮油主业经营规模。

(五)发挥专业化经营优势，用好农发体系下大平台资源优势。作为浙江省政府直属唯一的农口类国有企业，农发集团在落实“两个基地”建设、承担保障我省粮食安全职责中，从粮源基地建设、仓容建设、加工基地建设、物流基地建设、终端销售网络建设、品牌建设运作等方面，都有明确的战略部署，在此基础上，大粮商规模平台优势逐渐凸显。省粮食集团要发挥粮油专业化经营的技术、人才和资源优势，以主力军角色服务于农发集团承担落实“两个基地”建设重任，发挥粮食销区产业“大龙头”功能，整合、挖掘农发体系下粮油经营优势资源，加强与兄弟单位黑龙江绿农集团、新农都公司协作，共建、共享大粮商优势资源平台，以平台优势推动横向联动，发挥协同效应，做大做强粮油主业。

## 二、创新经营思路，以创新发展驱动主业规模的扩大。

认真贯彻国家创新驱动发展战略，从机制创新入手，带动经营思路创新和经营模式创新，以企业品牌建设和终端销售网络为契机，推出部分高端产品，推进规模经营，推动传统贸易向服务型贸易的转变，丰富经营品种，以新的业务拓展带动新的规模和利润增长，驱动新的发展，是省粮食集团在“新常态”下做大做强粮油主业的重要支撑手段。

(一)从产业链延伸入手，加快经营模式创新。借助企业品牌建设和终端销售网络建设，加快建设“产加储运贸”比较完善产业链。依托企业品牌打造，做好终端销售体系建设，使企业与消费者直接面对面，对于企业深化市场经营理念、全面接轨市场意义重大。同时，将粮油主业经营产业链向终端延伸和拉长，是当前经营模式的有益创新，有利于扩大市场占有率、做强做大粮油主业。

(二)以机制创新推动经营模式创新，加快传统贸易向服务型贸易转型。集团本部通过增设进出口部，推动机构转型、人员调整，充实和加强进出口业务经营力量，切实加强国际市场粮价走势的分析研究，为进一步做大进出口业务规模创造有利条件；通过增设仓储部，扩大库容、改善储粮条件的，加快从传统仓储企业向现代服务型贸易企业的转型，使下属各粮库立足政策性业务，拓展市场化经营业务，充分利用各自区位和市场优势，大力发展物流和服务贸易经营，着力在现有经营规模基础上，实现新的更大发展。

(三)创新粮油主业经营品种，拓展业务经营范围。省粮食集团要加快在河南、山东建立小麦收储基地的市场调研工作，建立子公司，通过收购或租赁当地仓库，建立小麦收储基地，为我省以及全国范围小麦经营企业开展代收、代储、代轮业务，将小麦的产销合作经营作为新的增长点之一，做大服务贸易规模。

(四)创新进出口经营工作思路。设立舟山自贸区进出口业务公司，充分发挥省粮食集团进出口平台、融资平台优势，寻求适销对路的粮油以及饲料粮利差空间，进一步丰富粮油产品进口品种，要特别重视做好小麦和大米的进口业务，着力扩大进口贸易经营规模。

基于以上分析，积极应对“新常态”，全面整合国有粮企公信力优势、客户资源优势、粮源控制能力优势、仓储物流优势 and 专业化经营优势，打造粮油主业经营资源大平台，发挥资源整合推动力；机制创新带动经营思路创新和经营模式创新，完善粮油产业链建设，推动传统贸易向服务型贸易转变，丰富进口贸易经营品种，以新的业务拓展带动规模和利润增长，驱动新的发展，充分发挥优势资源整合的推动力，创新发展思路的驱动力，全力打造大粮商，整合大资源，打造大平台，聚精会神搞经营，千方百计求创新，是当前市场环境下推动省粮食集团粮油主业经营规模获得突破性进展的必经之路。



# 对绿农集团开展经营业务的几点思考

◎绿农集团 王建跃

黑龙江绿农集团地处我国最主要的商品粮生产基地——黑龙江，全省 2014 年粮食总产量达 1352 亿斤，在我国的粮食生产中有着举足轻重的地位。黑龙江省不仅是产粮大省，也是国家粮食储备重要基地，各类性质储备粮规模已达 9000 万吨，生产和储备的双重地位使黑龙江受国家粮食政策的影响更加明显，政策性因素主导了黑龙江粮食的市场价格走向，也深深地影响了浙江、上海等地稻米等粮食市场行情。

## 一、当前黑龙江粮食市场面临的严峻形势

黑龙江虽是产粮大省，但粮食市场的发育并不十分成熟，受市场行情影响，市场信心不足，经营范围狭小，经营形势并不乐观。

### （一）粮食产销两区价格倒挂

一方面，为保障国家粮食产量总量安全，推动农民种粮积极性，保护农民种粮利益，国家连年对黑龙江粮食收购出台指导价格，以国家指导价或最低保护价进行新粮收购，致使原粮价格连年提高。而在南方主销区粮食价格则波动不大，总体平稳，从而导致南北两地、

产销两区的粮食价格倒挂剪刀差越来越大，直接影响黑龙江粮食通过市场杠杆调节产销平衡的能力，即使在今年国家出台陈粮拍卖与粮食进口配额挂钩以及一些地方政府出台粮食销售补贴政策，但真正投放到市场的粮食数量不大，收效甚微。另一方面，中储粮实行的储备粮顺价拍卖机制，也促使黑龙江当地粮食价格居高不下，加剧了产销两地粮食价格倒挂现象，特别是稻谷原粮，在南方销区几无市场。同时，由于黑龙江当地大批陈粮拍卖，一些加工企业和经销商为降低成本，在新粮中兑入一定比例陈粮，使供应到南方的大米质量参差不齐，良莠并存，影响了黑龙江大米在南方市场的认知度，也影响了大米在南方市场的价格。

### （二）玉米、大豆等粮油品种并无市场优势

相对辽宁、吉林等地玉米来看，黑龙江玉米存在着品质相对较差，而经营物流成本却相对较高的劣势。在南方主要玉米市场，首先考虑的是辽、吉、冀、豫等地玉米，黑龙江玉米在南方市场并不是主力部队，而是对市场的一个补充。近年来，南方一些饲料加工企业用进口

高粱来替代玉米作为加工原料，进一步削弱了市场对黑龙江玉米的需求。而东北大豆受国内外价格倒挂影响，市场遭到较大冲击。去年，随着国家对大豆临储政策的取消，大豆市场价格随之出现较大幅度下降，但相较进口大豆，价格依然明显偏高，大豆市场依旧疲软。另外，黑龙江大豆因其蛋白含量相对较高，出油相对较低的品质特性，也受到国内一些食用豆制品加工企业的青睐，但销量相对于加工油厂明显偏少，市场并不乐观。

## 二、对集团开展粮油贸易的几点思考

针对黑龙江粮食市场面临的经营形势，绿农集团应借助浙粮集团经营优势，利用黑龙江稻谷等粮源充足优势、大米品质优势，充分挖掘南方市场，大力拓展优质大米品牌市场，做足用好新粮购销市场，积极探索小品种粮食市场，同时，因地制宜，立足东三省，面向粮食销区，开展粮食异地购销业务。

### (一)因地制宜，大力开展大宗粮油商品经营业务。

充分利用当地粮源充足优势，加大与当地粮食加工和贸易企业的联系，发挥集团公司国有企业优势，结合储备粮轮换，拓展集团粮食贸易平台，积极吸引粮油企业开展粮食经营活动，逐步建立起常态化的粮食经营业务。

加大与南方企业沟通，积极将东北玉米销售到南方省市，逐步建立起玉米等大宗饲料用粮的购销网络。浙江、广东等省既是缺粮大省，也是饲料用粮大省，要以常态化经营、高品质粮食和优质服务吸引南方企业合作，建立起玉米等饲料用粮产销对接、产销直供的经营模式。

用足用好当地政府对粮食购销、加工的扶持政策，积极寻找合作伙伴，扩大粮油贸易，抢占市场份额。

### (二)勇于创新，积极拓展优质大米终端市场。

勇于开拓，积极将东北优质大米推向浙江等南方市场。目前，集团在南方的大米市场主要是以商超模式存在，且规模偏小，没有真正形成自主品牌的大米营销网络。推介优质大米，在南方建立优质大米终端销售网络，可以说是任重而道远。大米市场品牌繁多，竞争激烈，真正具备品牌效应的却寥寥无几，品牌效应是大米经营能在市场立足扎根的不二法则，创立和维护品牌必须自己掌握粮源，保持大米品质的连续性，使老百姓

能吃到真正的东北新米，让品牌装进老百姓的心里。

集团应联合浙粮集团、新农都公司以及各地粮油批发市场，积极拓展南方大米市场，开拓经营渠道，建立起一定的营销网络，为实现稻谷或大米产销对接打下良好基础。

### (三)抢抓机遇，全力做好新粮购销业务。

每年的10月份开始，是黑龙江稻谷、玉米等粮食集中收购上市的时期，抓好这个时期新粮购销业务，将为集团全年粮油经营业务打下良好基础。所以，绿农集团应充分利用下属粮库坐落产粮区这一平台，抢抓机遇，做好新粮购销业务。

要加强与南方粮油饲料加工和贸易企业的联系，发挥东北粮源优势、集团所属仓库优势，为合作客户开展粮食代购代销经营活动；加强与现有合作企业关系，在新粮收购时，适度开展新粮合作购销业务；要利用辽北库区位优势 and 玉米品质较好优势，争取对接南方用户，在玉米收购前期，抓住时机，开展玉米异地购销业务。

### (四)积极探索，努力开拓小品种粮食市场。

黑龙江盛产小品种粮食，且品质优良，如小米、西米、黑米、红小豆、绿豆、黑豆等，这些小杂粮在全国各地都有一定的市场。绿农集团可借助农发集团下属新农都和农都公司，能率先在浙江市场打开经营渠道，建立一定的营销网络，为进一步扩大小杂粮经营市场积累一定的营销经验。若小品种粮食经营有所突破，将使绿农集团快速走出龙江，这也有助于大米市场在南方的建立。小品种粮食经营是集团大宗粮油贸易的有益补充。

### (五)加强调研，为做强做大粮油贸易打好基础。

绿农集团在原新良集团基础上成立不久，本部的粮油经营业务并无基础，从零开始，所以集团要开展好粮油经营业务，首先要了解黑龙江这个市场，才能有的放矢，有针对性地开展粮油贸易。在调研中应做好稻谷主产区品种结构、稻米质量、米厂分布及加工能力、地区去化能力的调研；做好集团各库所在区域物流条件和成本，粮源数量和粮源组织能力的调研；做好南方粮油市场行情：包括品种、价格、季节性需求、物流成本等调研。





# 从黑龙江省稻谷加工产业面临的“SWOT”分析 看绿农集团米业公司的发展之路

◎绿农集团米业公司

黑龙江省是全国粳稻主产区，吸引多元主体进入省内稻谷加工产业，市场竞争十分激烈。近年来大米销售市场长期低迷，稻强米弱格局一直延续，稻谷加工企业普遍经营困难。这种形势下，如何应对挑战、爬坡过坎、渡过难关、持续稳定发展成为米业公司必须破解的课题。

## 一、认清形势、明确定位，找准黑龙江省稻谷加工企业的“SWOT”

黑龙江省是稻谷加工资源富集地，自然条件优越，规模企业众多，品牌影响力较大，但也存在着购销市场倒挂、经营理念落后、物流运输不畅等问题，可以说，机遇与挑战同在，困难与希望共存。

**Strengths(优势):**一是自然生态环境优越。黑龙江省是世界上仅有的三大黑土带之一。黑土有机质含量丰富，有机质和养分储量比全国其他省份高 2-5 倍，水资源比较丰富，大部分稻区日照充分，为水稻提供了迅

速生长、短期成熟的热量条件。肥沃的土地、充足的水源，再加上适宜的气候条件，为黑龙江省水稻生产提供了良好的自然生态环境。二是粮源充足。黑龙江省种植水稻已有 100 多年的历史，近几年水稻也成了继玉米之外黑龙江省第二大粮食作物。2012 年全省水稻总产量为 2171.2 万吨，2013 年全省水稻总产量达到 2220.5 万吨，2014 年水稻种植面积持续在 6000 万亩以上，总产 2500 万吨，再创历史新高。黑龙江省已是全国水稻种植面积、生产量和商品量大省之一，在全国稻米市场上具有举足轻重的地位。三是稻米品质优良，市场需求大，品牌号召力强。粳稻米质优于籼稻，北方粳稻优于南方粳稻。随着市场化、城镇化步伐加快，城镇人口刚性增加，人们生活水平的提高和膳食结构的变化，对优质粳米的需求呈不断增长趋势。“中国好大米在东北，东北最好的大米在黑龙江”，已经成为市场和消费者的共识，持续增长的需求为黑龙江省稻米产业发展

奠定了坚实的市场基础。四是政策优势。为支持我省水稻加工和玉米深加工企业尽快恢复生产,满足企业用粮要求,减轻国有粮食仓储库存压力,促进我省粮食精深加工企业加快发展,省级财政对我省符合一定资质条件、具备一定加工能力的水稻加工和玉米深加工企业,在规定期限内竞购加工政策性水稻和玉米给予补贴,支持加工企业以多种产权形式,搞规模经营,增加了企业活力。

**Weaknesses(劣势):**一是稻谷生产成本居高不下。化肥、农药等农用生产资料的销售价格均有不同程度的增长,地下水灌溉又受到诸多条件的限制,这在很大程度上也加大了稻谷的生产成本,从而使大米价格缺少了下调的空间。二是物流效率有待提升。黑龙江省地处祖国边陲,稻米南下主要是通过铁路和水路两种运输方式。从运输速度来讲,铁路运输较为有利,也比较方便。但由于山海关、符离集等限制口的通过能力制约,铁路运力十分紧张,严重影响了稻米流通的效率。水陆联运,也因为接卸装运环节设施不配套而无法顺利衔接,同样也阻滞了稻米物流效率的提高。加之目前稻米南下多采用包粮方式,经多次搬倒,损耗较大,同时也增加了包装物的开支,黑龙江稻米南下,如果采取铁水联运方式到广东,流通费用要占销售成本的35%左右,撒漏损失为3%—5%。另外,包装运输粮食含杂质也大,有些甚至是麻绳、石子等恶性杂质,影响了粮食的运输安全。三是优质粮源有限。除哈尔滨周边地区、牡丹江地区外,种植稻谷较为集中的建三江等地,近两年稻谷质量较差,出米率较低,影响我省大米在高端市场的占有率。

**Opportunities(机遇):**一是激烈的市场竞争,导致部分稻谷加工企业面临改制重组。自2011年开始,黑龙江省稻米加工企业严重亏损,多数企业处于停产半停产状态。2013年以来,牡丹江市稻米加工企业76户中有40户一直处于全停产状态,约占牡丹江稻米加工企业的50%以上。绥化市情况类似牡丹江,全市稻米加工企业停产面也在50%以上。拥有稻米加工企业148家的农垦建三江管局有2/3以上企业一直停产歇业。情况最为严重的七台河市,入统的7户稻米加工企业全部处于停产半停产状态,停产率达100%。2014年依然没有好转迹象,部分稻谷加工企业将采取改组联合、整体

转制、股份合作、分离重组等多种形式,带来新的产业格局。二是市场竞争无序,将带来国家对稻谷加工企业市场准入制度的调整。从黑龙江稻米流通看,由于参与稻米经营的单位和个人增多,又缺乏必要的规范和管理,各自为政的经营行为特别是稻米物流的多头组织严重浪费有限的物流资源。受“哪里赚钱就往哪里运,怎么赚钱怎么卖”的利益驱动,许多粮食经营者片面追逐局部的、眼前的利益,倒买倒卖、过度投机和回流、迂回、重复装卸等违法、违规现象时有发生,严重损害品牌和地域形象。随着黑龙江省各级政府对这一问题的重视,有关部门对违规违法行为的集中整治,对准入制度的调整,必将带来规范有序的交易秩序。

**Threats(挑战):**一是加工企业过于集中。据黑龙江省大米协会统计,截至2014年,全省大米加工企业1300个,年生产加工能力5200万吨,年产大米1100万吨,共有年处理稻谷能力10万吨以上的大型稻米加工企业63家,5万~10万吨中型加工企业310家,省级以上产业化稻米加工龙头企业76户。稻米加工大型企业加快向东部佳木斯、鹤岗、牡丹江及农垦建三江和中西部地区哈尔滨、绥化等水稻主产区集聚,使粮源和市场竞争趋于白热化。二是稻强米弱,利润空间狭小。由于稻贵米贱使企业未加工先亏本,稻米加工业陷入窘境。截至2015年4月,黑龙江省水稻收购累计1800万吨,其中政策性收购量所占比重较大,对市场构成了较大的心理压力,尤其是关内及南方销区市场需求不旺,价格上涨动力不足。收购量虽然饱和,但是收购价却在上涨,反之大米价格却涨幅不大,加工企业基本无利可赚。三是进口和走私大米对国内大米市场冲击较大。进口大米主要来自越南、巴基斯坦、泰国、缅甸与国产大米相比,进口大米品质虽然一般,但价格相对较低,从事进口大米经营获利比较可观,进口大米通过各种渠道不断进入国内稻米市场,挤占了很大一部分国产大米的市场份额。

## **二、创新思维、多措并举,积极探索米业公司未来发展之路**

按照习近平总书记提出的“谷物基本自给,口粮绝对安全”的粮食安全目标,结合黑龙江稻谷加工企业的SWOT分析,作为国有企业既要肩负社会责任,更要谋求发展。结合米业公司实际,初步有以下设想:

(一)在定位上。以确保国家粮食安全为己任,担负起国有企业在粮食收、储、加、销中的主渠道作用,履行应有的社会责任,实现较好的经济效益。作为绿农集团的品牌形象,打开通向终端市场的最后一个环节,保障和实现主要销售企业,要树立整个购销流通过程的创利增值,抢占成品粮市场的前沿阵地,提高企业的知名度和号召力。

(二)在模式上。依托粮库的收储能力,搞好贸易加工。待时机成熟,拟在集团所属水稻主产区各粮库增配大米生产线,建立加工车间,走集团化、一体化的道路。参考和借鉴做得比较成功的大米加工企业,都有其优势条件。中粮米业在外贸上垄断进出口权坐收外贸利润,一般出口大米获利在500元/吨以上。北大荒在粮源上坐拥行业和地域优势,具有得天独厚的一手粮源垄断条件,在销售市场上既独享老品牌优势,又有各地分销机构。湖南粮食集团有省、市财政作强大后盾,每年注入的发展基金在4000万元以上。外企益海集团则



兼有国企难以具备的机制和资金双重优势,营销管理和渠道建设也颇有积累。所以,我们在参与市场竞争中,既要竭尽所能自我挖掘,依托浙江销区市场,与浙粮集团联手协作,优势互补,确保在浙江销区拓展市场份额,同时也逐步打开上海与长江三角洲打开销售局面。

(三)在机制上。国有企业和民营企业相比缺乏灵活性,经营成本高,而且存有平均主义“大锅饭”,员工的积极性和创造性不足,这就需要在机制上进行改革和创新。一是在选人用人上,建立能上能下机制,让能者上,庸者下。通过公平竞争,让真正的经营人才脱颖而出。二是在分配机制上,做到奖优罚劣。做到多劳多得,员工的收入与销售和贡献挂钩,按同一标准考核,做到上不封顶、下不保底。在米业公司率先建立这种机制,让有能力的人作出较大贡献,让有突出贡献的人充分享受成果,且心安理得。

(四)在管理上。与民营企业相比,我们的管理体制比较僵化,管理成本高,虽然有对标管理,但成本意识远不如民营企业,做米本来就是微利,针上削铁,如果管理跟不上,那么势必陷入加工赔本销售赔钱的怪圈。要推行全面预算管理,进行严格的成本核算,把“湿毛巾”拧干,压缩成本,提升产品的价格竞争力。

(五)在营销上。营销在米业发展工作中有着龙头地位,营销做不活,其他一切都是白搭。因为只有销售,才能带动加工生产,才能创造利润,其他环节都必须通过销售才能体现其价值。这几年,通过开展商超、网上销售,“太阳岛”品牌已经有了一定的品牌知名度和忠实的消费群体,但和公司发展目标相差甚远。关键是缺乏强大的营销团队、系统的营销思路和完善的营销网络。首先,要打造一个强有力的营销团队。在面向集团各个子公司、各库中遴选优秀的营销人才,同时,也要面向社会招聘销售能人。其次,充分利用网络,开展电商经营,实现经营领域全覆盖,要形成一个完善的营销网络。现在是渠道为王的时代,谁拥有营销网络,谁就能决胜终端。

米业公司只要自强不息,以良好的精神状态和必胜的工作信心,面对市场,攻坚克难,奋力开拓,扎实推进,一定能浴火重生,在激烈的市场竞争中,站稳脚跟,成为绿农集团发展的稳固基石和新的效益增长点!





## 房产乱世下的情怀

◎ 润和房产集团 谢柳萌

2014年是限购政策后房产形势最为风云变幻的一年。在实际进入买方市场后,投资和改善需求购房群体几乎全面退出市场。面对所剩无几的刚需购房群体以及库存和降价的压力,各大开发商营销手段层出不穷。在“现金为先”、“营销为王”、“降价跑量”等等各种口号中,开发商为吸引购房者眼球,玩花样无所不用其极。正所谓退潮之后才能看出谁在裸泳,在真正竞争激烈的市场环境中,开发商真实的实力和竞争力才凸显出来。

### 有意思的营销事件

“德信”马年第一降拉开了降价潮和抢客户风潮;融创绿城合合分分之争占据全年房产头条;多个楼盘出现楼面价卖房;市场再现破产门……伴随着这些营销事件,一些大型企业在杭州这个房产市场所采用的手段和营销特色也成为津津乐道的传奇。

比如中海位于之江板块的中海篁外项目,2013年初销售均价约17000元/平米,下半年通过新开房源售价降至13000元/平米,这也是市场行为,然而之后的

举动就让人大跌眼镜了。2014年9月改名为中海定山府,推出8500元/平米均价!西湖区85平米的房子63万总价!绝对是“一价踏平西湖区”!中海因“降价无底线”而获誉,并以当年成交431套斩获2014年度之江成交套数冠军。

再看看融创的拓客之道。融创打造狼性团队的方式已成为如今众多开发商学习和模仿对象。只招迫切需要发财的营销人员;街头派单、电call、大客户拜访、竞争楼盘内搜客、各类社会团体活动、全员营销、分销和中介带客等等,不断分层锁定客户;八重奖励按期在售楼现场现金兑现给销售人员;高负荷高回报方式实施激进的销售……

当然关注这些的都是房地产业内营销总监们,更多的人看到的是“融绿之争”。从友好合作到微博对骂再到办公楼内抢占阵地,一幕幕闹剧最终以分手收场,而这场内最大的纷争却是双双获利:资本市场中孙宏斌已经充分受到青睐和关注,老宋成功保持绿城品质并将绿城、蓝城品牌升到了另一个高度。

还有融信蓝孔雀项目,一天内占据全部纸媒头版的孔雀蛋炒作,认筹10000元送1000元超市卡。从炒作到吸引客户都做得轰轰烈烈,开盘却以成交几十套草草收场。项目人员付出的努力可圈可点,只是区域内巨大的供应量和限购下的惨淡市场实属不给力。

作为比较,龙湖的春江郦城项目却打了一场漂亮的开盘战。他们以春江彼岸的客户积累为基础,在滨江核心区住宅供应几乎空白的情况下,借新出的解除限贷政策之机,开盘当天就取得了去化九成的好成绩。

市场上各种以销售为核心的手段让人眼花缭乱,虽然在推广方面多是销量销冠之类的浮夸,最终还是以成交数据说话。顶着各种压力,营销总监们纷纷转行或创业去了。每逢业内聚会,听到的很多是“你现在在哪个公司?”

### 不仅仅坐在路边鼓掌

在这个纷乱的调整期,我们营销团队边学习边调整,边适应边坚持,该引进的引进了,该学习的也学会了。现场活动、派单、驻场推广、圈层活动、电商合作、中介带看、分销、驻场代销等等公司各个楼盘都在做,甚至在对手开盘时门口举牌抢客这类的事也做了!我们不整营销大事件,只努力跑赢区域内竞争对手。比价格

比业绩比投入比口碑,以老牌国企的稳扎稳打留在这个市场就已经胜出。

### 绿城都转型了,我们该怎么做

2015年3月30日限购取消了,改善型需求群体回归市场,二手房交易量上涨,降息等利好政策频出,新房成交量又创新高,房地产市场行情趋势向好。然而面对库存量到了17万套的新高,各公司在降价跑量之后更多的是在思考如何定位、如何生存。绿城意识到忠实客户中年龄层偏大,高端产品比重大了,在一场“绿城常新”发布会后,老宋要众筹淘宝,要产品革命了。绿城桃李春风83平米极小别墅一篇微信就达到48万的阅读量、高管上Uber卖房、利润只赚5%等等,都明明白白告诉大家,绿城要为年轻人打造产品,而且营销手段明显高明了。

平时埋头做事时,更要时常抬起头看市场;在审视自身同时,寻找学习借鉴的目标。我们开发了多种类型的物业,最适宜公司开发的是哪些产品?在这房产乱世下,我们是转型还是坚持情怀?天阳房产连续5年在主城区收获新地,每年保持2-3个新住宅项目开发的节奏,并埋头钻研户型,售价从不过高也过低,如此稳健不就是我们润和房产集团的风范吗?结合公司状况,没有太多关注度、没有大手笔的资金实力,只有努力做好自己,及时跟进。在行情下降时坚持生存,在时机出现时尽快去存量,轻装上阵做好农发集团以工辅农的角色,为社会打造合适的产品。

### 做有情怀的产品

今后楼市将有小众化、精品化的趋势,市场越细分客群定位越精准。我们以主城区为核心,重点打造住宅产品,营销上寻找区域内楼盘供应痛点,在跨界营销盛行的时代,做有情怀的产品。说白了就是做符合需求的产品,同时在细节上打动人。在刚需仍占主流消费的环境下,我们重点以优秀户型为主打,拓展社区和互联网服务,以诚信为基作为润和房产集团的核心竞争力。在营销上培养狼性团队,寻找最适合的渠道,充分分析市场信息,踏准每一步节奏,以快速销售回笼资金为目标,为公司创造优秀业绩和良好口碑。

# 千岛湖度假酒店 营销扬长避短创新中获发展

◎千岛湖度假酒店 章共鸣

我们共同迎来了春意盎然的五月。在这个百花芬芳的季节里,当我面对千岛湖润和建国度假酒店“碧波连天鱼双戏,满院芳馨百鸟鸣。万枝千红含窗立,蓬莱仙境客满楼”的一派繁荣景象时,我回忆起了酒店自2012年开业至今的四年中,市场营销部在市场变迁和品牌竞争中经历的无数风雨营销历程。

千岛湖润和建国度假酒店有今天优美的环境及较为稳定的市场客户体系,首先得感谢农发集团、润和房产集团领导对我们市场营销部四年来一路鼓励和谆谆教诲。可能有很多人认为国企是以形式为重,但在这里,我深切感受到了农发集团、房产集团这些国企严师们废寝忘食、日以继夜艰苦奋斗的创业精神和崇高的思想境界。正是他们的屡屡鞭策、教诲、鼓励和一路陪伴,才让我们有百倍信心和勇气走出市场激烈竞争的困境,才让我们在市场不断变迁和残酷的市场竞争中变得更加坚强、坚定,让我们更加坚定地跨出了市场快速转型的一步。下面初步阐述酒店四年来,市场营销部在制定营销策略、产品整合创新、市场推广创新、市场快速转型等方面所做的工作。

## 一、制定健全创新的市场推广计划,全面实现酒店产品创新、价格创新、网络开拓手段创新,力求酒店健康发展。

(一)千岛湖润和建国度假酒店于2012年6月15日正式开业。开业后酒店面对滨江希尔顿、喜来登、洲际等高端酒店客房量的迅速增长、面对千岛湖酒店业淡旺季十分明显的市场困境,首先经过对周边地区酒



店深入调查,制定了客户需求符合市场走势的科学、合理的年、季、月等不同时段多元化的价格策略及市场推广计划;

(二)打破传统营销模式,全面深化酒店网络营销改革。尤其2013年开始旅游及酒店业受国家八条政策的严重影响,我们酒店自然成为杭州、千岛湖竞争最激励的行业之一,面对突如其来严酷的市场竞争和市场变化,市场营销部展开了非常艰苦细致的市场调查,为自己寻求一条互联网科技在酒店业的广泛应用及消费者生活网络化的发展之路,深刻认识到酒店网络营销必将成为今后酒店发展速度最快、最有效、最经济、最便捷的重要营销手段之一。2013年底酒店市场营销部迅速制定了以市场为导向,以酒店地理位置、环境、旅游等优势为基准,全面构建以OTA网络营销为导向的市场推广计划,以多元化、多渠道自驾游网络综合报价套餐为市场开拓基础,以开拓、维护、巩固更多忠实客户为酒店发展方向之一的创新营销策略;

(三)全面实现网络价格创新,科学合理的提高酒店挂牌价、携程标准价。制定多元化、阶梯式、操作自如



多渠道的网络价格体系,坚持“以销定价、以需提价、看准行情,紧抓商机”,取得了2014年8月份周末及节假日平均房价超1800元、2015年五一平均房价超2000元的骄人业绩。从2013年到2014年网络营销多渠道的不断开拓和深化、价格的创新,为酒店创造了一次次可喜可贺的客房营收。2014、2015年节假日及7-8月份周末、非周末平均房价及客房总营收高居整个中心湖区高端酒店榜首,也是OTA携程网络合作渠道房量最多、房价最高的酒店(仅八月份携程买房量达到3000间夜,平均房价达到1148元),2014年客房增长率21.16%;出租率增长14.43%;平均房价上升8.75%;单房收益上升24.44%。网络市场的开拓创新为酒店2014客房营收增长点及GOP增长点打下坚实基础。

(四)网络营销的开拓创新不仅为酒店迅速打开全国营销的大门,而且是促进酒店通往全球的最佳桥梁。酒店在既没有开元、喜来登、洲际等酒店每年上百万全国性广告的巨额投入,又没有像周边地区高星酒店洲际那样在江浙沪等区域设立接待点的情况下,从2012年到2015年酒店在短短三年中迅速渗透上海、江苏、福建、香港、广州等全国230多个大中小城市的宾客市场,通过网络渠道接待来自全国各地宾客66378人次,通过网络渠道接待来自欧美、东南亚、澳大利亚、日本等23个国家和地区的国际友人5212人次。经过认真、细致、艰苦的三年网络市场开拓,三年中来自网络市场的客户占整个市场比例33%;所以酒店网络营销的开拓创新,丰富了酒店市场营销渠道,拓宽了酒店营销覆盖面、提升了销售量,为酒店长久发展打下了良好的基础。

(五)网络营销手段的广泛运用,同时也为酒店提高知名度及美誉度增光添彩。从2012年到2015年市场营销部在新浪、腾讯、网易、新华网等微博、微信上发表酒店宣传图文广告15563篇,赢得了新浪微博、腾讯、网易等170多万粉丝对酒店的赞赏和互动,同时获得了新浪百万美女特约会员、艺龙网钻石会员、携程金牌会员等多项殊荣。2014年中国新华报业、安徽报业、解放日报、中国国家地理杂志社等多家媒体评选本酒店为“长山角地区一百家不得不去的地方”。以最低成本的广告手段,为提升酒店知名度及影响力夯实基础。

## 二、尽情展示酒店环境、地址位置、完善新颖的设

## 施优势,充分肯定酒店自身优势,扬长避短,力争酒店发展。

(一)酒店设施虽然不及希尔登、洲际昂贵奢华,品牌也不及国际连锁酒店响亮。但酒店的地理位置得天独厚,设施别致、高雅,环境优美、清新,正是本酒店独特的优势;酒店湖畔花园百花争艳、百鸟争鸣的优美环境,芳香迷人、碧波粼粼的三个室外泳池与花园交相辉映、美奂美轮的意境,是周边地区其他酒店所不具备的。宾客或可在阳台上驻足远眺,一览清新、自然的千岛美景,或可漫步湖畔绿荫小道,享受花间树底的悠然自得、相映成趣,酒店无处不洋溢着温馨与舒适,俨然一派度假圣地的怡人景致。

(二)市场营销部首先肯定自身酒店的环境优势,让酒店的每一处风情成为吸引宾客和酒店紧抓营收的亮点。通过婚纱摄影、草坪婚礼、室外音乐party等多种方式、多渠道的网络推广,赢得了全国170多万人的互动。金华、上海、杭州等地每年近2500人次婚纱摄影者纷纷慕名而来。酒店累计接待吃、住、游草坪婚礼22场次,接待人数6000多人次,利用室外泳池花园接待一百人以上的IMS公司、惠普、一汽大众、西门子、广汽丰田、三星电子、通用汽车、中国航空、华润集团等世界五百强企业的户外音乐party35场次,接待人数达23561人次,利用酒店优美环境优势接待来自全国各地的超康、富国生物、蓝色天使等养身团队会议31场次,接待人数12320人次,利用酒店毗邻中心湖区旅游码头的独特地理位置优势,接待吃、住、游自驾游宾客3318人次,为提升酒店知名及影响力打下良好基础。

## 三、鼓励员工对企业忠诚为上、对宾客诚信为先、对自己勤奋为本,找准目标市场及时机努力开拓,无私奉献,全力维护。

(一)酒店营销成功秘诀就是:艰苦奋斗+正确的市场定位及营销方法+多做实事少说空话。

(二)团结一致,全力开拓,力创佳绩。从2012年3月到2015年5月,通过集团、政府、旅行社、会务公司、网络等渠道收集客户档案80多万家;直接上门拜访上海、江苏、杭州、嘉兴、绍兴、宁波、温州、台州等地旅行社、公司等客户6561家;通过网络、短信、电子邮件、贺卡等方式拜访客户60多万家;通过省、市及全国旅委组织的旅游推介会、旅交会、杭州饭店大客户答谢会、

新浪企业发展研讨会、携程大客户研讨会、浙大总裁培训班等各类活动推广涉及拜访客户 5 万 8 千多家；三年来通过各种渠道、各种形式共拜访客户 78 万多家，协定公司、政府、旅行社协议 8761 家，为酒店创造长期固定的客户体系打下良好基础；

(三)精致服务,勤于维护,无私奉献。从 2012 年到 2015 年酒店市场营销部用内部员工私家车为酒店开拓市场行程三万五千多公里；为待好每个团队、会议，市场营销部总监、助理三年工作历程中均放弃 150 个的休息天，日以夜继，兢兢业业，任劳任怨奋斗在自己工作岗位上；每逢大型会议或重要会议、节假日接待，为全程跟踪好每个会议，做到想客人所想，急客人所急，每位销售经理几乎每月有三分之一的日工作时超过十二个小时，从未向酒店索取加班工资；通过市场营销部三年努力拼搏，酒店共接待大小会议团队 2869 个，接待人次 79497 人次。其中接待 100 人以上世界 500 强、全国 500 强会议团队 348 个，接待来自浙江、上海、江苏及全国等医药行业、房地产业、保险业、金融业、服装轻纺业、养生业，汽车行业、电子商务等大型上市公司会议团队 1269 个，接待厅局级以上会议团队 692 个，接待来自全国各地旅行社及会务公司会议团队 560 个；在三年营销历程中我们做到了勤策划、勤开拓、勤跟踪、勤维护的营销手段。

(四)紧抓机遇和时机,由于酒店产品的不可储存性,每逢节假日实时关注天气预报。由于节假日客源主要是旅游客人,旅游者的消费属休闲性自费旅游,随意性较大。所以,若天气晴朗,可以留出部分房间,以在挂牌价基础上增加 15%服务费的方式出售;若天气情况不妙,要多吸收一些团队打底,以作为出租客房的基础。并时时关注了周边地区酒店的预订情况,通过了解竞争对手预订情况,可以预估酒店客房出租率及平均房价的前景。市场营销部正是对节假日、旺季周末十分细致、认真的市场分析及收益管理,才使 2014、2015 年五一及 2014 年旺季周末平均房价超过开元度假村等品牌酒店。数次创造整个中心湖区高端酒店平均房价、客房营收名列第一的惊喜。

(五)在今天酒店营销举步维艰的市场竞争中,我们市场部在努力确定创新营销策略的同时,还必须向人性化、情感化营销模式挺进。以诚感人,以情动人;收集各类兴趣爱好客户的资料 22 万家,建立客户科室档案 8

万多家,根据客户的生日、节假日做定期祝贺回访。对忠实的老客户入住,给予更多的关怀、尊重和更细致周到的全程跟踪接待,让老客户真正体验到宾至如归的喜悦。并为老客户在消费产品过程中不断设置惊喜体验,如在度假过程中为其设置既实惠又方便的旅游线路,为其提供车辆接送,为其推介酒店特色菜肴并给与一定的折扣优惠,为其生日送蛋糕、送贺卡等方式建立更广泛忠实客户。经过市场营销部三年来对忠实客户的大力发展维护,2014 年协议公司客户从 2013 年 12%上升至 28%;2014 年网络和协议公司市场将成为酒店的主要目标市场,也为酒店今后发展提供重要保障。

回首过去是为了更好的了解最真实的自我,看清今后努力的方向。随着新时代酒店业迅猛发展,随着酒店业市场竞争的不断深化,酒店发展前景制定科学合理的营销策略、营销创新计划,不仅仅是酒店市场营销部的职责所在,应把营销意识、理念渗透到酒店的每个部门、每个环节。

酒店产品是否优质?是酒店发展的基础,如果没有适应市场需求的优质产品再好的营销也难以达到理想的效果。酒店产品由硬件和软件组成,而随着高端酒店的对客理念向体验型、舒适型方向发展,酒店软件服务产品的特殊性决定了酒店在社会中的口碑和形象。宾客在选择入住或用餐时,往往会参考酒店在社会中的形象与知名度,因此树立酒店良好口碑和社会形象,是酒店营销的重点,因为酒店每个职能部门、每个环节在宾客面前展现的形象占领的不是市场,而是宾客的心;只有酒店每个环节做到自觉、主动、细致、周到、热情的服务,才能真正赢得宾客的赏悦与认可。

所以酒店只有不断在服务产品的创新上下功夫,才能跟上时代发展的步伐,努力发掘自身的特点、亮点及个性化服务创新,形成与众不同的风格和独特的企业文化,才能让酒店真正进入新时代实力营销的竞争行列。全力做好酒店的每个服务环节的营销工作,酒店的每个职能部门主动肩负起每个接待环节的服务工作,让宾客真正感受到温馨舒适的服务,才能为酒店增加更多忠实宾客和粉丝,只有这样才能让酒店在激励市场竞争中立足于不败之地,才能让酒店朝着更加健康、良性的发展道路迈进。



## 市场管理需要人性化服务

©新农都实业 李君

2013年浙江省实现农产品网络销售近100亿元，约占全国农产品网络销售额的25%，位居全国第一。2014年销售额超过200亿元，比上年增加一倍。面对电商的如此冲击，传统农产品批发市场经营大受影响，新农都物流中心兴市隆市的压力也与日俱增。那么，如何在逆势中保持平稳发展或实现异军突起？这值得每一位新农都人深入思考，交流探讨。

“人类已经阻止不了海底捞”笔者脑海中不禁联想到这句话。近年来“海底捞”模式一直被餐饮界甚至是整个商界所津津乐道，面对餐饮界所谓的“低迷市场环境”，海底捞一路来却是逆势上扬，店里的人气不减反增。凭借着独特的经营方式，备受大众推崇的服务细节，海底捞不仅赢得了消费者的“胃口”，更难得的是赢

得了千金难买的良好消费者口碑。

笔者也曾体验过海底捞的服务。走到门口，一楼的服务生就已经热情地迎上前来，他询问顾客此次来就餐的一些详细情况，例如就餐人数、口味等。这样做的好处是在一些店里顾客不是很满的情况下，当消费者抵达楼上餐厅时，顾客的桌子和餐具都已经被安排妥当。

来到店里，消费的顾客很多，大厅的等候区也是熙熙攘攘。在等候的时候，店方给等待的顾客们提供了免费的小吃、茶水和水果。男性消费者可以打牌、下跳棋、上网；女性朋友可以免费做美甲；儿童亦有单独的玩乐区域；老人们也可以品尝店方根据季节时令推出的一些粥。



当然,你也可以动手叠千纸鹤,以及参加各种抽奖活动。据了解,在上海的门店一个千纸鹤折合0.5元,可从餐费中直接划除。这让消费者本来枯燥无味的排队时间,瞬间变得丰富而又快乐起来。海底捞从1994年一个4人小铺的街边小摊到今天遍地开花的连锁餐饮企业,用口碑和事实开辟了管理界的一个惊人神话。“人性化的服务”成为了他们成功的密码,等候区消遣也只是他们出色服务的一个缩影。

海底捞证明了在与电商竞争的市场中,实体店还是具有体验和服务的优势,过去,实体店更多是商品流通中心。现在,实体门店更多是消费者体验服务及实现与商家持续沟通交流的中心。商品交易流通可以通过线上平台实现,但是身临其境的感受、无微不至的服务、丰富情感的沟通、面对面信任感的建立提升却只能通过实体店带给消费者。

同理,我们的市场作为一个实体店聚集的大平台,在面对消费者时,我们是否提供了热情周到的服务,便捷而亲切的迎接他们,在面对经营户时,我们是否提供了真诚友善的服务像家人朋友一般的关心他们。我们的服务是双向的,正是在我们服务的维系下,我们的市场才能一步步走进消费者,一点点贴近经营户,紧紧的将他们凝聚成市场发展的合力。

笔者是一位方向感很差的女生,有一次想去市场买点零食,虽然有点依稀的方位印象,但走到大门口时,又被方圆百亩的大市场给震慑住了,想问下客服中心具体在哪些摊位,告知不清楚。于是开始在大迷宫里寻觅,一边寻找,一边暗想,如果碰到市场管理员就好了,如果能找到市场管理办公室就好了,如果能找到市场地图也可以,可是都未能如愿,最后转了好几圈,总算买了一点草草收兵。这样的购物体验让我最终感叹一句,网购确实是方便啊。

我们下大功夫,花狠力气,通过举办会展,加大招商力度,丰富市场平台,加强媒体宣传等各种措施来兴市隆市,已取得了一定的效果。同时如果我们进一步加强对市场内功的修炼,切实提高经营服务的水平和质量,关注配套服务的各种细节,从小处做起,从实处落手,融入人性化的服务于市场的经营和管理中,并以此作为核心竞争力,那么我们吸引消费者、稳定经营户、和电商分流顾客、共享市场的能力会不断提高,市场发展

步入良性循环,新农都市场体系的良好社会形象也将更加深入人心。

人性化服务也会带动和引领市场内的经营户为消费者提供优质诚信的服务,不做拼价格的买卖,而做传递温暖和关爱的生意,这样的互惠互利,共赢发展,才有未来。实现人性化的服务不是一句时髦的口号和表面的形式,而是一种具体的本质的内容,要融入到我们每一个人的工作理念之中,渗透到每一个环节的工作实践之中。

首先人性化服务要树立敬业意识。从每个员工开始,通过对员工人性化的关怀来让他们热爱这份工作,创建公平公正的工作环境,树立敬业爱岗的意识,提升员工工作的积极性,最终将这份关心,尊重和激励,被员工真切地转化和反馈到对每一位消费者和经营户的服务上来。

其次人性化服务要转变服务理念。牢固树立“顾客就是我们的衣食父母”的服务理念,由传统的被动服务模式转变为主动服务模式,充分发挥人的主观能动性,挖掘内在潜力,时刻为客户着想,时刻以客户为中心。在具体工作中,要“主动抓,抓主动”。要站在服务对象的立场上去思考,研究服务对象的内在需求,积极主动地为广大的消费者和经营户提供真正的服务,哪怕是一件很小的事情,满足了一种特定的需要,也会给对方带来温暖和感动。

再次人性化服务要注重细节服务。从“大处着眼,小处着手”,把服务中的每一件小事做细做实,才能为服务对象提供一流的服务。其实,关于细节的东西,大家都能做到,就看大家愿不愿意去做和愿不愿意坚持去做,简单的事情重复去做,就变成一种习惯,好的习惯在企业中就会演变成一种文化,如果企业的文化成为区别于其他同行的标志时,企业的竞争力就不言而喻了。

实体市场的转型并非一味的走向互联网,而是在返朴归真的前提下,充分挖掘自身的体验优势、服务优势,乃至最终的售后优势,这才是消费者和经营户需要的转型升级之道,也是市场持续发展、做大做强的必然选择。



# 中国农业网 信息化市场的深化与创新

© 瞬时达公司

中国农业网经历了十余年积累和沉淀,精准把握农业产业链,依托专业化平台,以优质的信息服务体系为农业企业和人士提供有效的互联网解决方案,形成了较为完善的农业信息化服务体系,在农业信息化领域开辟了一片天地,信息化业务也发展成为瞬时达公司经营发展根基。在新的市场形势下,面临新的机遇和挑战,中国农业网将进一步增强发展信心,深化信息化市场业务,突破发展瓶颈,为拓展农业电子商务积累更多资源。

## 一、经营发展面临的挑战

### (一)我国农业信息化发展水平的限制

整体来说,我国农业信息化水平还处于较为初级的阶段,无论是信息化发展的基础设施、信息化发展的应用土壤、农业从业人员对信息化的意识都在启蒙阶段,影响了信息化业务的推广和发展。但

是,我们也相信随着国家对农业信息化的重视和支持,环境必将会越来越好。

### (二)信息化产品同质化竞争愈演愈烈

随着互联网的发展和普及,信息化市场引入了大量的同业竞争者,信息化产品和服务趋向于标准和规范的同时,也带来了同质化竞争的困扰,提升了产品运营推广成本。作为具有十年发展基础的农业专业网站,中国农业网的核心竞争力应当在于专业精准、信息服务的深度和广度上,将自己在农业信息上的资源优势转化为市场优势。

### (三)客户资源开发有待深入

中国农业网收费客户资源集中在农业生产前段的种业客户,与中国农业网整体在全产业链布局存在一定的落差,也不利于平台市场化运营的全面展开。当然,这也意味着农业信息化市场潜力巨大,

在农业产业链端的其他环节还有很多的开发空间。

## 二、深化与创新信息化服务基本思路

### (一)进一步培育和提升农业网核心竞争力

公司在农业信息化服务过程中,通过与市场的不断互动,正确定位市场需求,不断提升服务的质量和水平,巩固中国农业网平台在农业电子商务领域第一的地位。

1.完善平台信息发布机制,丰富信息采集渠道,提升原创资讯的质量,全面提升平台行业地位和综合影响力;

2.优化农业网系统架构,提升软硬件基础环境,确保农业网安全运营;

### (二)不断推进产品与服务的创新

紧跟互联网技术进步的步伐,深化市场需求,拓展信息服务的深度和广度,不断创新信息服务体系,加强信息化服务领域新技术应用和市场化产品开发,提升中国农业网综合服务,满足客户对于信息化不同层次的需求,为客户提供系统完善的互联网解决方案。

#### 1.推进信息化产品创新

现阶段,根据公司在程序开发上的技术积累,在与相关企业合作开发产品的基础上,结合行业内客户需求,开发通用的信息化系统产品,建立了包括种业企业内部管理流程定制软件、会展业电子商务系统、连锁销售管理系统等基本产品体系,丰富了公司 B2B 业务结构。

此外,公司积极承接并顺利推进衢州市产权交易中心项目、衢州家庭农场客户管理系统、新农都价格指数系统、农发超市系统、茗可名酒店系统等项目建设,并顺利通过验收。

公司于近期提交了《农场信息化管理系统》、《农副产品指数信息系统》、《商品交易电子竞价系统》、《电子商务供应链管理系统》、《会展电子商务系统》5 项软件著作权的申请,做好技术成果的知识产权保护,同时也为建立技术成果转化为标准化的服务

奠定基础。

#### 2.推进平台服务创新

提升平台服务质量和水平,建立严密、有效、周到的客户服务体系,逐渐形成标准化服务体系,推动信息资源优势的产品化,进一步提升市场工作效率。整合农业网运营的部分互联网技术,转化为公司服务产品,开发包括搜索排名营销、微信运营、官网产品优化提升、媒体宣传服务、企业(产品)专题服务等 5 个新的服务产品,并迅速投入市场运营,协助农业企业利用互联网进行产品宣传推广,获得更精准的目标群体关注度,促进中国农业网信息资源优势转化为市场优势。

### (三)推进拓展移动互联网

随着移动终端技术的发展和移动互联网的普及,互联网流量从 PC 端向移动端流动的趋势不断加强。公司将积极布局移动互联网工作,加强移动互联网技术的应用。

1.推进中国农业网 APP 建设,加强移动端产品的运营,全面布局移动互联网市场。截止目前,中国农业网 APP1.0 已经成功在苹果、安卓平台上线。

2.探索微信公众平台、微博平台与 PC 端的双向互动,创新移动媒体服务,提升中国农业网微信等自媒体的粉丝关注量,辅导企业利用微信平台开展推广,创新自媒体服务产品。







# 立足核心主业 探索大宗贸易

©新农都衢州公司 李友军 宁辉

浙江衢州新农都实业有限公司是浙江新农都实业有限公司大力实施“绿海战略”的先头兵。公司自2013年11月成立以来，面对新市场新环境创新工作思路，立足核心主业，探索大宗贸易，发扬“白加黑，五加二”精神，积极拓展贸易渠道。本着“安全、微利”的原则，大宗贸易业务从无到有，经营品种不断扩大，销售额稳步增长。2014年累计完成销售额1.1445亿元，完成总公司下达任务指标的114.5%。

## 一、高度重视，大力探索，稳扎稳打有效推进

公司自成立以来高度重视贸易业务工作，建立了公司主要领导分管贸易工作机制。在公司贸易部门组建较晚，前期专业人员较少，贸易工作缺乏经验的情况下，公司主要领导亲自传帮带，多次带领部门人员拜访各粮商企业及兄弟单位取经学习。从最初的小规模做起，了解粮食贸易各个环节可能存在的风险点边实践边思考、边摸索边前进、边总结边提升，做到积极探索，主动出击。一方面积极参加各类粮食交易会，通过交易会的形式实时掌握市场动向，捕捉市场信息，并与有意向拓展市场的粮食加工企业探讨合作方式，主动寻找货源。在稳定前期粮食贸易业务的情况下，努力做大做强业务。2014年实现粮食销售额0.4956亿元，树立衢州新农都的品牌形象；另一方面积极拓展新业务，通过走访深入了解饲料、蔬菜、苗木及燃料油等各项业务的贸易流程、客户信誉度以及市场销售情况，针对性的做出筛选适合公司稳妥扩大贸易品种和合作单位。

## 二、整合资源，密切关系，为市场主业奠定基础

在深入做好市场调查的基础上，利用老农贸城作

为新市场的搬迁资源优势，积极稳妥的拓展蔬菜贸易，2014年实现蔬菜销售额0.3006亿元。从实践看，蔬菜贸易流程相对简单、资金周转也较快，且风险可控。以蔬菜贸易作为切入点，通过贸易合作起到与经营户沟通交流，建立有效的沟通机制。同时利用衢州农贸城蔬菜龙头做文章，扩大我司影响力，实现了贸易与招商、销售的有效结合，为下一步的招商、销售夯实了基础。

## 三、强化风险控制，遵循微利原则，形成自我特色。

始终牢记风险意识，加大风险管控力度。采取经办人员、业务经理、法律顾问、公司领导层层审核合同机制。明确部门内部人员分工，在筛选优质客户的同时，完善各项合同条款，优化工作流程，加强成本核算及预算管理，在确保资金安全的前提下，做大做强各项贸易。主动与新农都实业公司、润和房产集团等单位联系洽谈、交流取经、探讨业务、谋求合作。在润和房产集团的牵线下与浙江农信公司开展了燃料油贸易，开展实质性的合作，实现燃料油销售额0.3483亿元。

## 四、重在练兵，锤炼队伍，树立企业良好形象

在开展大宗贸易过程中，我们高度重视资金风险控制，谨慎筛选贸易品种和业务客户，不断规范和完善业务流程、合同及运作方式，及时解决部分客户资金回笼慢等问题。同时以人才队伍建设为抓手，做到一个业务带出一个队伍的特色。按照公司发展要求，从基础平台建设的实际出发，在未来人才队伍建设上，通过大宗贸易业务，培养和锻炼了经营队伍，积累了贸易经验和客户资源，并逐步树立了企业良好形象。

# “互联网 + 农批市场”的发展展望

◎ 新农都诸暨公司

农产品批发市场作为农产品现货集中交易场所，集商流、物流、信息流于一体，不仅可以推动农业产业化的进程，而且对国计民生以及国民经济发展具有不可低估的拉动作用。在“互联网 +”时代，互联网与传统行业的结合是当今经济和社会发展的趋势。互联网作为一种工具，并不足以替代其他产业，但与传统产业的结合，却能带来传统产业的飞越性发展。互联网技术在工业等其他行业中的应用已经十分广泛，但与农产品批发市场的结合仍很薄弱，此次“互联网 +”浪潮的推动，全面实现农业信息化，把信息和信息技术渗透到农产品生产、流通、销售的各个方面，无疑将给农批市场带来全新的面貌和质的突破。

## 一、基于大数据技术，引导农产品产销流向，提升农产品全产业链的组织化程度

近年来，我国农产品价格起起落落，频现暴涨暴跌怪圈，市场供需矛盾突显，主要原因是农产品的产销组织化程度低，信息不对称，缺乏引导，以及农产品供应链条长、运输成本高，流通环节多。大数据在农产品行业的应用，是指对农产品生产加工、物流调配、市场运行、消费偏好及供需平衡等情况进行全产业链的数据采集、信息分析、与信息发布的整个过程。

### （一）挖掘各类数据的核心价值

目前很多先进的现代农产品生产加工、物流运输、仓储交易等已经具备了信息化、数字化、智能化等先进技术特征，采用了最新的红外、激光、编码、自动识别、定位、传感器等高新技术，这些技术的应用要产生大量的数据，形成海量数据，数据已经渗透到农产品全产业链的每一个环节。农产品大数据贯穿于农产品的产量形成、产销流通和产品消费的整个过程，形成信息流，为农产品全产业链上的各个主体提供战略规划、沟通协调、运营管理、行为分析的决策支持。如何挖掘和分析这些海量数据，挖掘价值数据，是农产品物流大数据战略的核心所在，作为农产品批发市场必须学会利用大数据，分析数据背后隐藏的规律，寻找新的利润源和

增长点，促进企业的快速成长和可持续发展。

### （二）提高农产品产业链的组织化程度

我国农产品批发市场的经营户主要有个体商贩、企业、农民专业合作社等，处于高度分散化状态，这些经营户数量多、规模小，难以成为农产品供应链的核心企业，难以形成规模效益，产业链被众多的小规模主体分割，导致损耗高、成本高、效率低。发掘大数据的价值，打造农产品全产业链，有利于提升农产品生产、物流主体的组织化程度，解决信息孤岛问题，提升对市场总体趋势的把握能力和抗风险能力，科学有效地配置资源，实现供应链上、下游之间的整体规划与协调。大数据就像是农产品全产业链的粘合剂，处于中心位置的农产品批发市场可以从巨量的农产品大数据中发掘价值，整合上下游资源，提高农产品产业链组织化程度，加强企业对市场的快速反应能力和竞争力。

### （三）发挥大数据的引导作用

要不断提高大数据在集散农产品、引导农业生产、发现价格、规避风险、获取信息、减少流通环节等方面发挥重要引导作用。在生产方面，及时提供市场需求信息，避免因信息不对称而引起农产品滞销的情况，并引导农民转变其传统观念，朝着家庭农场、农民合作协作的现代农业模式的思维转换，探索“市场 + 基地”的产业模式，提高组织化程度。在物流方面，发挥农批市场大数据的竞争优势，把握产销流向，组建自营物流或发展第三方物流，充分发挥资源整合、效率提升的优势。在市场方面，完善批发市场的信息服务功能，与农产品的产、销区及集散地建立信息交换网，随时掌握行情，并对收集到的信息进行综合分析，并将商品的产销量、结构、流通方向、供应量、价格等静态和动态的行情，用信息传输设备及时传递给交易双方。

## 二、加强云计算应用，建立物流协同平台，大幅提高农产品流通效率

鲜活农产品运输要求层次较高使得农产品物流与一般物流区别开来，目前农产品物流配送散、小、乱，缺

乏有效的配送信息系统支撑,企业之间未建立即时分享和协同机制。云计算技术的应用,不仅可以节约农产品物流成本,提高物流效率,而且可以提高相关物流组织的整体信息化水平提升,促进农产品物流产业发展。

#### (一)建立电子商务云计算平台

农产品物流实现的是时间价值、空间价值和新增附加价值的统一,农产品批发市场作为物流、商流、信息流和资金流的交叉的汇聚点,可将将所有用户提供的各类农产品供求信息、物流信息等进行整合,采用先进的数据统计、数据分析等技术对其进行云计算处理,促使客户订单管理系统、运输与配送指挥系统、货品交付管理系统进行多环节协同运作,并积极采用先进技术、先进模式、先进管理,建立以互联网为基础、物联网相衔接、电子商务为手段,与国际国内金融平台相融合的农产品电子商务云计算平台,辅助农产品流通中的运输、仓储、加工、配送等各环节实现合理决策,进而影响整体物流管理优化。

#### (二)建立物流信息互通协同平台

对于物流体系来讲,信息的流通性、对称性、透明性极其重要,而目前市场上暂时还没有一个统一规划且功能健全的信息交换系统。以农产品批发市场为中心建立物流协同平台具有巨大的优势,它可以将大量的农产品信息进行收集、整合,实现信息的及时沟通、传递、分享、反馈,组成全面准确的云资源,增强农产品物流各节点上组织主体的供应链协调管理与控制能力,解决车辆利用效率低、不同配送企业之间交错运输等问题,适应农产品配送“多品种、小批量、多批次、短周期”柔性化特点,可在很大程度上减少不必要业务流程所需成本,使农产品配送实现共配化,使无序走向有序,从而促进配送的合理化和服务的高效化,从而提高农产品物流整体效率,以更好地发挥资金流、物流、信息流、商流这四者的协同效应。

### 三、推进物联网建设,建立农产品智能追溯系统,加强农产品供应链安全监管

近年来,食品安全问题被频频提及,越来越多的消费者开始关注农产品的生产环节和零售环节,但实际上,农产品流通这一中间环节的安全性也不容忽视。在“互联网+”时代下,信息技术已然成为一个不可割裂的必要部分,因此,农产品的食品安全监管可以充分运

用物联网,真正建立一套从“田头到餐桌”的全程可追溯体系,将农产品生产、物流的信息相关联,形成完整的信息追溯链,实现从农产品生产批发到零售终端相关信息的正向跟踪和农产品零售终端到农产品来源相关信息的逆向溯源。

#### (一)建立物联网智能追溯系统

目前,生产上大部分产品很难进行追溯,造成“瘦肉精”、“毒豇豆”等事件频频发生;物流上缺少监督机制,人为冷链断裂、常温交接等违规操作现象时有发生,农产品品质和安全很难得到保障;交易上大部分农产品批发市场的监测、预警体系和信息发布机制还不健全,影响到农产品供应安全和质量安全。因此,通过在传统的农产品供应链体系中嵌入RFID、GPS、红外感应器、激光扫描器等物联网技术的应用,搭建物联网智能追溯系统,建立监控、预警机制,以完成对农产品供应链条的全程质量安全监管整合,实现农产品市场准入、认证信息查询、市场巡查、市场预警以及移动执法等功能,真正实现农产品质量安全监管的突破。利用物联网智能追溯系统,可对生产记录全程进行“电子化”管理,为农产品建立透明的“身份档案”,经销采购商、消费者可以使用该系统生成的产品溯源二维码或数字编码通过互联网平台、手机终端可快速查询到相关生产信息,从而实现“知根溯源”。

#### (二)建立农产品标准化体系

农产品的电子商务与传统意义上的电子商务有较大不同,基于农产品特殊性,在交易前无法直观地获取详细的质量信息,缺乏相应的标准和规范,会给消费者在交易时带来太多信息上的误导。农产品标准化体系是实现“互联网+农批市场”的重要手段,是实现物联网智能追溯体系,保障农产品质量安全的重要保证。因此,应加快建立各类农产品的标准化体系,应尽快由政府颁布或由行业龙头制定相关农产品的标准和规范。如生产环节农产品分类、分级标准,运输环节的冷链、仓储的温度、时效控制标准,加工环节的农产品的类别、质量、重量、包装、保质日期标准,配送环节的检测、拣选标准等等。建立农产品标准化体系,可以实现各类农产品标准化,像工业产品一样提供相应标准描述,利于交易双方的沟通,杜绝信息的不对称,真正解决制约农产品电子商务发展的难题。



# 跳出主业做大市场 跳出行业做大企业

——农都自有品牌走发展新路子

◎农都农产品公司



浙江省农都农产品有限公司自成立至今已走过了16个年头。原来一直以经营管理农产品批发市场为主业，而农都的自营贸易也起源于长期积累起来的品牌资源和客户资源。2006年，公司曾陷入传统农批市场“恶性竞争、同行损害”的困局。这让农都人意识到，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，才能有效增强企业的经营能力和综合实力。跳出主业做大市场，跳出行业做大企业，公司自营贸易应运而生，配送部于当年正式成立，开始经营模式转型的初步尝试。虽说初生牛犊不怕虎，但是现实的问题却是无法避免的。没有产品、没有客户基础、没有销售渠道及业务流程等难题一一摆在面前，业务开展举步维艰。到2008年为止，公司自营贸易年销售收入仅2102万元。但是，农都人发扬“农都精神”，杀开华山一条路。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。之后公司还不断开发虾皮、木耳、开洋、香菇及杂粮等多种自有品牌产品，并进入杭城各大超市门店销售。从最初企事业单位小配送和团购福利的开发到“北粮南调”政策性粮食贸易的开展，从食用油的对手交易到与油脂生产企业的深度合作，从原粮的拍卖到与饲料公司的联合采购，公司自营贸易一步一个脚印，规模一路从0做到2014年的4.1亿，在行业中树立了一定知名度和美誉度，也集聚了一批大型企业客户和上下游渠道资源。

从一个农批市场的管理者到一个贸易经营企业，从一个单纯的贸易型企业到一个拥有自有品牌产品的企业，虽然经历了不少坎坷与艰辛，但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。结束农批市场经营的主业，农都又一次迎来发展的转折点，自营贸易也登上一个新的发展高峰。基于品牌良好的市场反馈及销售势头，今后公司将持续调整和优化贸易结构，并借助与连锁超市、平面媒体、电子商务等领域的合作，提升“农都”品牌形象。同时，布局全

省终端网点,并同步开发江苏、上海等地的客户,持续提升市场覆盖率。

### 一、探索创新贸易合作形式,做大做强原粮贸易、大宗商品贸易

农产品流通属于直接关系到民生的行业,注定了其利润空间微小,只有将贸易规模做大,成为具有行业上下游覆盖面广或区域垄断性的贸易商,才能将利润率最大化。但规模扩大必然伴随着贸易资金占用量的扩大,同时也意味着贸易风险的增加。找到适合公司长期稳定操作、并形成一定规模的贸易模式是发展的关键。在继续保留利用政策扶持和政府支持做大粮油贸易、利用好各地区大型农产品流通市场客户资源、开展进口农产品贸易等手段外,公司的重心逐步从与对产业链下游分销客户进行委托采购合作向如何控制上游供货源头转移,建立多元化的农产品购销平台,开展仓单质押合作,将农产品日常采购转变为集中采购,“以规模换效益、以模式控风险”,掌握市场行情波动的核心信息,使公司真正渗透到农产品流通行业;同时,寻求与大型央企合作、参与国储库储备轮换的机会,不断丰富贸易类型,提升抗风险能力。同时在农产品贸易过程中结合银行承兑汇票、中远期期货与现货交易等运作,将利润最大化。

### 二、加强品牌营销力度,代理国内知名品牌商品、开发和运营农都自有品牌产品

品牌营销将是未来公司贸易利润的一个重要来源。

品牌营销工作的目标将扎根于市场,建立扎实的流通网络和较强的渠道分销能力,追求更优化的利润结构,加强日常配送单位的开发,树立浙江省乃至华东地区分销能力突出的口碑。为此,公司将力争成为国内一线品牌的总代理商;同时利用原粮贸易、大宗贸易所积累的大型供应商资源,采用委托加工、贴牌的形式,顺应当前消费者不断提升的消费理念,开发绿色、健康、高附加值的品牌农产品,如杂粮、冻品等,结合市场营销、电子商务等一系列手段,将品牌推入千家万户。使品牌逐步被市场接受,从而带来品牌效应和经济效益。同时,不断丰富自营贸易业务类型,加强与大型连锁商超的合作、积极开拓餐饮、后勤食堂配送渠道等。

### 三、打造开拓能力强的营销业务团队

事在人为,“人才”是企业开展一切经营活动的根本。营销业务团队的经验、能力、素质、品质,直接决定了企业营销结果的好坏。产品力只是营销价值实现的一个点,产品卖得怎么样,三分靠成色,七分靠营销。平平淡淡的产品能打造出不一样的风采,靠的是扎扎实实的团队和扎扎实实的营销功力。因此,通过不断放手让业务人员独立、自主地进行市场调研、业务对接、业务洽谈乃至业务设计,循序渐进,打造一支能洞悉农产品贸易的行情,能熟悉地了解分销渠道,能敏锐地捕捉市场信息,能全面地与客户进行沟通和交流,最终能根据实际情况设计出合适的交易模式,开拓能力较强的业务团队。







## 浙江宝仔以“四个牧场”建设为标准 实现生猪养殖由传统生产向现代经营转变

◎宝仔公司

我国是一个猪肉消费大国,70%的中国人以猪肉作为主要的动物蛋白来源。然而说起养猪,现在是三方不满意。消费者对不时发生的瘦肉精猪、病死猪事件心有余悸;地方政府对生猪养殖污染头疼不已;而生产者则因各种疾病和猪周期价格无所适从。养猪业事关百姓的“菜篮子”问题,必须抓好。但如何解决生猪的质量安全,养殖的环境污染,以及生产者的经营效益,是一个亟待解决的难题。

浙江宝仔农业发展有限公司是由浙江省农村发展集团投资创办的一家科技型农业龙头企业,占地400亩,以金华猪原种保护为平台,以原种产品开发为手段,创立了保护与开发良性互动的保种新模式。年出栏优质商品猪15000头。公司以引领、示范我省现代养猪

业为己任,以“四个牧场”建设为标准,实现生猪养殖由传统生产向现代经营转变。

“生态牧场”。走进浙江宝仔500亩的养殖基地,闻不到猪场的异味,看不到污水横流,眼前是一片绿树和花草。猪舍掩映在绿树丛中,是一个地道的园林化生产基地。猪舍全部采用全框架楼地面架空结构,实现了雨污分流,干湿分离,极大地减少了污水的处理量。干粪经发酵后加工成有机肥销售;污水收集进入沼气池发电,供生产生活用电;沼液输入污水车间进行生化处理,达标后的废水经喷淋滴灌网,浇灌3000亩农田,用于生产有机饲料和果蔬。整个养殖过程实现了清洁化生产和农牧循环,既治理了环境也增加了收益。

浙江宝仔农业为保障猪肉质量,采用了传统生态养殖的方法,饲料全部由自己的加工厂配制,而原料就是传统的玉米、豆粕和麸皮,避免了添加物的不确定和动物蛋白的异味对猪肉的影响。同时利用种植的有机果蔬喂饲,作为主食的补充,有效的改善了肉质品味。

“标准牧场”。宝仔公司用三句话来概括“标准牧场”的内涵,即“科学配套,设施现代,规范管理。”“科学配套”。生产区、生活区、绿化区和废弃物综合处理区完整合理布局,避免只管生产,不管善后。尤其是废弃物处理区,一般的猪场容易忽视,造成环境污染和病死猪外流。宝仔公司专门建有三个病死猪无害化处理池,用





于销毁各类死猪,并拍照留档,便于核查,杜绝了病死猪流入市场。“设施现代”就是按现代养猪业的标准建设猪场。夏天使用中央湿帘系统降温,冬天用地暖系统保温,饲料用自动喂料系统投喂,原料用专用检测室检验。猪舍全部楼地面架空 1.2 米,猪上二楼,干燥又清洁。设施现代化的结果是疾病少了,肉质改善了,效益提高了。今年百年一遇的暴雨,很多猪场因水漫金山淹死很多猪,损失惨重,宝仔公司因猪上二楼,几乎没有影响。

“规范管理”就是按国家标准管控养殖过程。宝仔公司这些年先后取得了农业部标准化示范场,国家发改委标准化养殖小区,浙江省政府精品生猪养殖园,省农业厅农产品信用等级 A 级等认证,真抓实干,抓出成效。

“智慧牧场”。现代化管理的重要手段就是信息化管理。宝仔公司及时引进了信息化管理手段,提高企业的管理效率。宝仔公司是一家一级种猪场,保种和繁育任务繁重,如用传统手段选育和扩繁,工作量很大。公司引进了育种软件,按照育种方案由电脑选育配对,电脑建档,电脑分析育种成果,不仅减少了工作量,还大幅提高了育种效率。猪场的各个节点都安装了视频监控,对原料加工,饲养过程以及污水处理排放进行自动监控,避免了人为的疏忽和失误。

“品牌牧场”。宝仔公司生产的“宝崽”牌猪肉,在杭绍地区有较高的市场美誉度,产品供不应求,主要是公司一开始就注重品牌建设。公司选择了我国四大家猪之一的金华两头乌作为保种与开发的对象。金华猪有中华熊猫猪的美誉,在我省几乎家喻户晓。宝仔公司注册“宝崽”牌金华两头乌,重点开发,可谓事半功倍。公司建立起了一套品牌猪肉独具特色的经营模式,即自繁,自产,自己加工,自己直营。目前已经在杭州、绍兴、上虞、宁波等地设立了 14 家直营店,既卖鲜肉,也出售以金华猪加工的成肉、香肠、火腿等肉制品。公司负责人介绍,之所以要车舟劳顿自己开直营店,就是要保证将原汁原味的金华两头乌肉产品提供到消费者的餐桌上,避免以假乱真,以次充好。

农业既是个传统产业,也是个弱势行业。转型升级任务艰巨。宝仔公司的“四个牧场”建设给我们看到了希望。



## 精耕商圈 决胜终端

——浅谈零售业竞争策略

◎绍兴润和购物中心 裘孝亮

百货零售历来为终端消费商家必争之地,面对各类实体店和电商的不断扩张,如何有效提升商场的经营管理质量,不断拓展市场份额,通过提升企业自身的知名度和美誉度来巩固顾客对商场的粘性,是我们面临的迫在眉睫的课题。

为自己精耕商圈,与对手决胜终端,是我们明确的思路和坚定信念。

精耕商圈,在合理配置品牌和布局业态的基础上,我们的首要工作就是拓展宣传和促销活动策划,通过多渠道、多角度、多层次的立体宣传让顾客了解我们,我们就是要充分挖掘所在商圈的主要作用因素,努力让每位顾客都亲身体会我们终端商场舒适的环境、优质的产品、实惠的价格和满意的服务。

在宣传上,我们着力于创新宣传渠道:对公司微信平台进行官方认证、深度开发和互动营销是我们近期宣传建设的重点;通过功能模块建设来铸造网上商城,使之成为我们购物中心的移动信息窗口;整固资源加快提升粉丝圈数量,通过商家互动和线上组织各种活动增强粉丝的粘性;逐渐让微信成为宣传和促销的主力平台,同时吸

引品牌供应商入驻我司微信,共同做大做强微信效应。

在促销活动组织上,我们加强拓展联盟商家,尝试和业内口碑良好的单位建立消费垂直产业链商家联盟(房地产-家装-婚庆-餐饮-培训机构-文化传播机构等等),平台共享互助宣传,通过联合活动扩大影响力,形成商家集群效应,乃至形成规模较大的跨业联合体,增强我们的市场影响力和话语权。

部分被业内沿用至今的传统促销方式,手段虽然缺乏新意,但是往往行之有效,为顾客熟悉和接受,我们分阶段选择性使用。在与竞争对手促销力度基本相当的情况下,促销活动成功的关键在于被有效执行!一方面我们尽力争取销售份额排名靠前的、消费者认知

度高的品牌参加活动,让尽可能多的品牌参与其中,切实提升我们的销售;另一方面,加强对终端员工的促销活动培训,消费者的购物欲望是靠员工对促销条款细节的沟通和讲解来激发的,让顾客充分了解活动内涵,我们的思路才能被有效贯彻。

过去,渠道分销的形式和方法多种多样,但如今,只有拥有了高质量的终端商场才是真正拥有了稳定的销售渠道,才能接触目标顾客,才有实现销售的最好机会。终端商场真正成为了展示商品、品牌和企业形象的决胜舞台。

在与对手决胜终端的过程中,促销资源的整合与投放是重中之重!我们把吸引顾客增加每次消费的金额、增加顾客光顾频率和吸引新的顾客光临我们的商场作为增加营业额的主要途径;我们既要保持强大的促销力度,保证与对手的竞争效果,又要保证销售和利润的最大化,因此,我们会不断地整合供应商资源开展品牌主推活动,通过切割供应商的品牌促销资源获得量的产出,同时凭借量的规模获取供应商的不断支持,让促销活动开展获得良性循环。

要在决胜终端中完美胜出,团队建设是另一关键着力点。一个企业经营管理的品质,在于团队的敬业和忠诚,而团队敬业和忠诚的根基,来自于员工对企业和负责人的敬仰与热爱。在商场基础管理工作中,对于具备良好岗位技能、忠诚敬业的员工,要大胆提拔任用,给予他们成长的时间和空间。管理人员要以自己的行动去感染员工,提升他们的自我管理意识和主人翁责任感。通过对各类管理人员的培养和带教,使整个商场凝聚成梯队式动态平衡的管理团队。

沟通力、执行力、学习能力和接受创新思维,是员工最需要具备的能力。作为销售行业的特性,固有的,老化的,陈旧的,过去的都是必须要改变的事物,员工对于新生事物的接触,对于工作习惯的创新是极其关键的环节,学习能力也是员工自身获得发展和晋升的隐性因素。

未来零售业竞争的趋势是让消费者花钱买自己的产品越来越难,让消费者满意越来越难,保住消费者的忠诚度越来越难;长路修远,学海无涯,我们将始终抱定精耕商圈、决胜终端的竞争意识。

自信能,便无限可能……





# 海上花田景区 营销适应市场经济下旅游行业发展

◎ 澜海实业

目前,市场经济条件下,旅游市场的客源结构发生了明显的变化,游客自助旅游意识越来越明显,家庭自助游和散客游人数明显超过了团队旅游人数。

游客自由行对于景区来说是一件好事,可以提高门票的销售额,但也存在很大的挑战。家庭游,散客游造成景区人满为患,高峰时段游客大量滞留,接待量爆棚,旅游服务品质下降,游客体验满意,大大降低了景区的品质与体验感。如何应对现有的市场变化,做出怎样的调整,已经成为了我们刻不容缓的问题。

一、发挥本地旅游优势:上虞具有丰厚的历史文化资源,是孝德文化教育的基地,上虞“四季鲜果”旅游已形成固定的旅游休闲模式,在旅游线路开发设计时将视觉味觉的体验发挥到极致。设计团队着力设计了杭州湾海上花田搭配各个时节的时令水果采摘,届时可在高峰时段分散游客流量,提高游客体验度。

二、具有独特的区位优势:景区所在的位置是省级区域交通枢纽中心,绍兴商贸中心以及浙东新商都。境

内高速公路,高铁,铁路,港口,运河等一应俱全。嘉绍跨江大桥,使得景区纳入上海两小时交通圈。景区北部拥有45公里海岸线,26.7万亩的海涂,这是一片未经开发的土地,区位优势得天独厚。据测算,沪杭甬加上周边省份,我省拥有7000万人左右的潜在旅游客源。特别是上海、杭州、江苏地区,经济社会发展较快,收入水平较高,文化旅游需求旺盛,是国内较大、较成熟的旅游客源市场。

三、加大网络电商销售:在互联网高速发展的情势下,网上在线咨询和预定服务已成为了强大的销售主力军,自由行的客源越来越多,用户会利用网络获取各类信息,酒店性价比,卫星地图以及旅游目的地的介绍等,只有满足自由行客人在网络在线咨询,预订,提供周边较为详细的出游方案,全方位的满足游客自助休闲的体验方式,为游客创造有价值的信息,才能持续获得消费者的信赖与支持。



# 关于农发小贷公司发展的一点思考

◎农发小贷 王奕

什么是金融？重庆市长黄奇帆概括得很到位：“金融的本质就是三句话：一是为有钱人理财，为缺钱人融资；二是信用、杠杆、风险；三是金融是为实体经济服务的，金融如果不为实体经济服务，就没有灵魂，就是毫无意义的泡沫。在这个意义上，金融业就是服务业。”

小贷公司作为我国金融体系的有机组成部分，正在不断发挥着自身的作用。截至 2014 年末，全国共有小贷公司 8791 家，贷款余额 9420 亿元，从业人员 109948 人，2014 年新增人民币贷款 1228 亿元。但是，随着国内经济发展进入新常态，许多企业前期过渡扩张和野蛮生长的恶果开始显现，企业间联保导致的多米诺骨牌效应加快了企业资金链断裂的进度，小贷公司的不良和坏账水平也逐年上升。2014 年，全国小贷行业亏损从 2013 年年底的 10% 上升到 16.1%，全国小贷公司亏损面大幅扩大，2014 年上半年约有 72 家小贷公司退出市场。另据了解，2014 年三季度浙江省小贷公司的不良率已突破 10%。面对风险集聚的市场，2014 年杭州已有 4 家小贷公司备案减资，保留牌照，进入歇业状态。

农发小贷公司经过一年多的筹建，试点方案已获得省金融办批复，公司即将进入正式运作阶段。因此，起好步，开好局，稳扎稳打，为公司长远发展打好基础尤为重要。仔细分析，小贷公司的市场机会主要有以下方面：

一是主流金融机构贷款偏好带来的机会。由于国有银行、商业银行等主流金融机构的主要放款对象是各类国企和大中型企业，许多中小微企业无法获得银行贷款，而不得求助于信托公司、财务公司、典当公司、小额贷款公司或其它民间资金。因此，往往出现央行利率下降，而许多企业借款利率上涨的奇特景象，资金市场不同层次的资金供给现状，为小额贷款公司生



存提供了空间。

二是地区间资金市场差异带来的机会。由于地区经济发展状况和资金市场发达程度的不同，地区间民间资金市场利率水平有很大差异。如中西部地区的利率水平较东部沿海地区高得多，即便在浙江省内，温台地区的利率水平也较杭嘉湖平原地区高得多。这使得可在全省多点区域经营的农发小贷公司较杭州本地的同行们多了许多机会。

三是特定信贷政策限制带来的机会。如国家为了抑制房地产价格的过快上涨，除开发贷外，对房地产开发企业的其它贷款进行了限制，从而给小额贷款公司提供了较好的机会。

四是小贷公司自身具备的优势。与其他银行等金

融机构贷款期限较长、贷款要求高、审批环节多、手续复杂,且对贷款用途和贷款支付方式有严格规定不同,小贷公司在借款期限等方面较为灵活,可以更好地满足客户急需的短期资金需求。

与其它小贷公司相比,农发小贷公司除了跨区域经营的优势外,良好的股东资源也为农发小贷公司的发展提供了机会。这些机会主要表现在:

一是农发集团农粮主业、农批市场中,市场经营户、中小微企业有着现实的资金需求,可以探索利用农发集团对他们具备的较强信息优势,通过采取切实可行的风控措施,建立一批较稳定的客户群体;

二是农发集团房地产、商贸综合体等板块上下游客户之间存在的资金需求;

三是其它省属国企股东和民企股东产业板块上下游的客户资金需求,如浙江建投集团的建筑领域和建设机械领域、绿都集团的房地产领域等。

在看到市场机会、积极拓展业务的同时,我们更要严格控制风险。毕竟,金融的核心是经营风险。

从小贷公司风险控制角度来看,主要有以下几方面:一是找准自身的能力圈,做成熟的业务为主,如业务品种除了股东产业链上的客户外,主要以杭州市主城区范围内的房地产抵押为主。二是做好信贷流程控制,把握每一环节。既要防范可能出现的内部人员道德风险,又要对借款人的实际情况进行充分了解评估,采取切实措施,防患于未然。三是不断提升人员队伍的整

体素质和业务操作技能。

因此,精准定位,稳步拓展市场,严格控制风险,建立较为稳定的业务渠道,创造较好的经济效益,为公司的长远发展打下基础是农发小贷公司的当前的重点工作。

从长期来看,农发小贷公司依托自身特有的竞争优势,利用资本市场,借助互联网,转型为集融资、专业咨询、财务会计、审计、保险等综合服务为一体的第三方专业金融服务提供商。

根据我省金融改革创新的要求和农发集团“五年再造一个新农发”的要求,明确目标、精心准备、统筹规划、措施保障,确保农发小贷公司运营良好、经营规范、风险可控。

一是争取3年内,登陆全国中小企业股份转让系统,强化信息披露,规范运营,实施经营层和业务骨干股权激励政策,利用定向增发等方式募集所需资金,待条件成熟,向上交所或深交所申请转板;

二是争取5年内,农发小贷公司注册资本达到4—6亿元,在省内设立5—10家分支机构,与农发集团农产品批发市场拓展相匹配,以更好适应农户、经营户和中小微企业贷款需求;

三是定位于第三方专业金融服务提供商,采取战略合作等方式,联合咨询公司、会计师事务所、审计师事务所、股权基金、保险公司、银行等机构,为客户提供投融资、专业咨询、财务会计、审计、保险等综合服务,扩大服务领域和服务范围,更好地服务我省“三农”和中小微企业。

四是充分发挥农发小贷公司良好的国企信用背景和严格有效地风控措施,在条件合适的情况下,择机成立第三方理财平台,真正做到为有钱人理财,为缺钱人融资。

五是培养锻炼一支金融专业队伍,塑造金融企业文化,逐步发展成为以农发小贷公司为主体的金融产业集团。



# 新生企业如何披荆斩棘迎来曙光

◎农发酒店茗可名宾馆 李梦蛟

## 一、概述

随着旅游业在近年的蓬勃发展,我国预计在2020年成为世界第一旅游大国,这必然给酒店行业的发展带来巨大的商机。日前,经济型酒店市场随着“如家”、“汉庭”、“7天”等加盟品牌的剧增,已从先期的开拓转变为疾风骤雨般的搏杀;高端酒店由于高端消费群体对品牌的专一性效应,长期确立的声誉已使“喜来登”、“香格里拉”、“希尔顿”、“洲际”等国际知名连锁酒店处于不败之地,而新品牌想跻身高端市场则变得举步维艰;然而,在此两片拔剑论功、骇浪惊涛的饱和市场之间,却仍有一片“可上可下”的中档市场——其价格区间处于在快捷酒店的上限与国际品牌酒店的下限之间,具有很大的伸缩空间。据统计,2012年40%的入境过夜游客和25%的国内过夜游客倾向于选择中档酒店。正如中国旅游研究院戴斌院长所言:“中国已经进入中档酒店市场崛起的时期”。

农发酒店管理有限公司旗下的第一家酒店——茗可名宾馆拥有220间准五星标配的客房,相较于散客市场为主的快捷经济型酒店或特色精品酒店,在住宿供应方面有着独特的质量优势;目前低廉价格体系的确立,从而放弃高端“红海”的激烈角逐,使其在中端“蓝海”中异军突起成为可能;会场的保证和餐饮的配备,也确立了酒店的综合型特征,为今后品牌的提升奠定了基础。

## 二、1-4月市场分析

酒店在1-4月总计营收265.33万元(figure 1),其中客房收入151.19万元,餐饮收入114.14万元。其中,前三月的月总营收基本保持在平均50-60万元,4月随着会议团队和旅行社市场的快速开拓,月营收创下91.35万元的新高,与之相应的,GOP(酒店营业总利

润)也终于扭转了前三月均呈现负数的形势,酒店首度达到盈利。

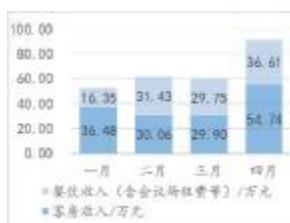


Figure 1. 1-4月营收情况



Figure 2. 1-4月客房出租率

客房出租率(Figure 2.)终于告别从开业的25%随着春节商旅业淡季的到来逐月递减的惨淡趋势(二月21%,三月15%),在4月份突破30%大关。而平均房价(Figure 3.)经历了市场探索期“量产低销”和团队真空期“高价低量”阶段的种种冲击,4月份也基本稳定在260元——商务型中档酒店标准下限(对应单房收益82.23元,较前三月增长近一倍),今后将在此基础上,在保证出租率的前提下,稳步提升,以实现更高的单房收益(Figure 4.)。

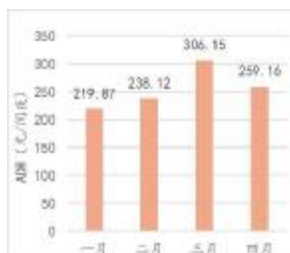


Figure 3. 平均房价图

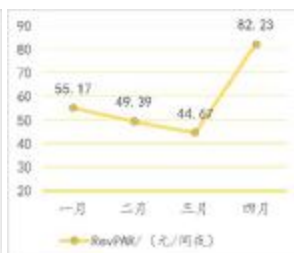


Figure 4. 单房收益图

就1-4月细分市场分析(Figure 5.),在前期市场定位的探索阶段,上门散客依然是目前的重要客源渠道,其中主要包括金卡、会员卡用户和临时散客。而会议团队和旅行社市场占据了近40%的营收比例,也证明了酒店最初的“团队”定位的准确性。



截止4月底,茗可名宾馆已与相关合作机构签订公司协议28份、旅行社协议6份、网络协议17份。协议公司和网络市场的份额偏低,这主要归因于酒店在筹建阶段的市场准备相对仓促,前期协议公司与网络市场的开拓和划分尚处于的培植期,压力同时也是动力,欠缺之处亦是发展空间。

协议公司作为酒店行业较为稳定的客源渠道,是现阶段市场营销亟待挖掘和拓展的重要目标。而在信息与网络呈现指数增长与散播的当下,网络市场以其独特的信息检索性强、普及度高、无时限消费、服务范围更广、更新速度快等优势,也是目前被酒店行业普遍采用的营销方式,一些度假型酒店网络市场份额更是超越了传统的营销模式独占鳌头。因此合理把握网络市场的影响力,在网络膳宿促销的同时也实现对酒店综合性品质乃至上属管理公司运营能力的二次宣传,也是今后的工作要点之一。

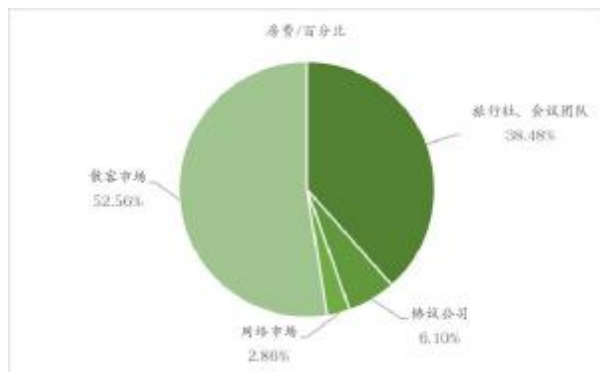


Figure 5. 细分市场分布图

### 三、市场创新

茗可名宾馆在过去的4个月间,利用地处华东地区最大的农副产品批发市场——新农都物流中心,这一得天独厚的地理优势,与中国旅游热线联盟——“携游中国”通过接洽达成长期稳定的业务合作伙伴关系。2015年2月7日,车体上书“中国自驾游联盟走进萧山,入住茗可名宾馆”广告字样的七辆豪华大巴载着360余名上海自驾游联盟宾客,以“游东方文化园、湘湖,购华东地区最大(农副产品)批发市场农副产品,住茗可名”的响亮旗号,浩浩荡荡的驰入东方文化园,由萧山旅游局为该“旅游战略合作伙伴关系”的确立举行盛大的揭牌启动仪式,联盟宾客随后入住茗可名宾馆。

随后的3个多月间,联盟的旅行团队下榻茗可名宾馆已达6批次。

由于酒店距离杭州萧山国际机场仅需20分钟车程,“误机团”市场的开辟也为酒店带来了丰富的客源和可观的收益,截至4月底,误机团已产生营收10万余元。

截至4月底,茗可名宾馆已进入萧山区政府采购体系,而浙江省与杭州市政府采购体系的准备工作,经过紧锣密鼓的筹备,也已进入审批阶段,以期获得政府会议的专属接待资质。

2015萧山年货节期间,为实现茗可名宾馆餐饮的促销,酒店于新农都会展中心内定制并精心布置了餐台展位,售卖杭州特色小吃,以提升前期的知名度和美誉度。在四、五月间,茗可名茶餐厅持续推出“萧山名菜”特价酬宾以拉动餐饮市场。酒店同时也获得了浙江新农都物流中心2015年全年快餐供应的资质,拓展了餐饮业务。

### 四、展望

综上所述,经过4个月的营运,酒店的市场定位已基本成型——进入广阔的中档酒店市场,利用地理优势和会议、客房、餐饮一体的综合型特征,开辟独特的客源渠道:政府和企事业单位的中端会议、培训,员工疗休养,农副产品吃住游购,周边市场、商户散客,协议单位,网络市场等。

对于新生企业而言,低价、OEM与非主导型市场定位是几种行之有效的快速突破市场垄断的方法。茗可名宾馆在“特色经营领域”并不占优的条件下,充分运用“低价”手段吸引客源、打开市场、提升知名度,而后不断精确客源渠道,以非主导型的市场定位逐步确立了今后发展的目标,全体员工戮力同心,在酒店业务繁忙之际,上至管理下至基层不同岗位,都积极奋战于“服务宾客第一线”,做到同酒店荣辱与共。相信在大家的共同努力下,“茗可名”必将为股东创造丰盈的利润,为“农发酒店管理有限公司”树立良好的品牌,为农发集团增光添彩。



## 推进国有粮食企业跨区域重组整合

——省农发集团管理提升典型成功案例

◎集团公司办公室

粮食是农发集团的核心主业之一。2006年农发集团成功重组省粮食集团以来,粮食产业得到快速发展,成为全省最大规模的粮食企业之一。2013年以来,集团在管理提升活动中,认真贯彻落实省委省政府的决策部署和省国资委的工作要求,以打造具有较强影响力和辐射力的大型现代涉农集团为战略目标,以重组黑龙江新良集团为抓手,在黑龙江建立300万亩(150万吨)粮源基地和30万头商品猪基地,初步创造了省属粮食企业跨区域行业重组的成功范例。

### 一、重组的背景

粮食行业作为国民经济重要的基础产业,多年来在为社会经济发展和国家经济建设做出巨大贡献的同时,还存在许多突出的问题:粮食虽然年年丰收,但产销衔接有待加强;由于工业挤占,部分省市粮食自给率

下降,浙江省的粮食自给率近年来逐年下降,粮食安全面临一定压力;粮食企业数量多,但集中度不高,行业经济效益较低。根据国际粮食产业发展的基本规律和国家以及浙江省产业政策的基本要求,开展重组整合,对于优化粮食市场格局、提升行业价值、引导产业健康发展具有重要意义。

(一)保障全省粮食安全的战略需要。浙江耕地资源有限。据省有关部门测算,2013年我省粮食自给率为35%,供需缺口约1300万吨,预计到2020年,我省粮食缺口将扩大到1600万吨以上。为了确保浙江粮食安全,省政府计划从2010年起通过8-10年努力,全省建成800万亩粮食生产功能区,至2013年底完成465万亩。近年我省从东北调入粮食约为380万吨/年,对东北粮食的倚重度不断提升。目前,我省与东北的粮食

产销合作方式比较松散，粮食铁路运输存在瓶颈制约，在粮食供应紧张时期难以保证稳定的粮食供应。而且我省居民存粮普遍很少，成品粮应急供应面临考验。如遇粮食减产、调粮不畅的特殊情况，可能会影响我省经济社会稳定的大局。再加上我省的环境容量也有限，生猪产业面临重大调整。我省现有生猪存栏 1075 万头，自给率已从 2013 年初的 78% 下降到 2014 年底约 49.5%。随着“五水共治”的推进，自给率还将进一步下降。黑龙江环境容量较大，生猪饲料来源丰富，气候干冷和只出不进的生猪流通模式有利于生猪防疫，是我省生猪产业转移的合适目的地。

(二) 践行企业发展战略的内在要求。当前，我省粮农流通企业大多数规模较小，需要大力培育粮农流通大型龙头骨干企业。跨省重组黑龙江新良集团，对于突出农发集团粮食安全保障功能定位、增强活力控制力影响力、在新一轮国企改革中抢占改革发展先机，加快做强做优做精粮农主业等具有重要促进作用。农发集团作为省属国有粮农企业，粮食作为集团战略性基础产业，具有独特的产业基础和发展条件，能在关键时刻成为省委、省政府调控市场的重要抓手。集团在国内外已建有三大粮库（仓容 19.5 万吨、铁路专用线 3000 米）、若干个粮油（农产品）批

发市场，年粮油经营和市场成交量 180 万吨左右；集团与东北粮区及粮食企业有多年的业务合作关系，拥有进出口经营权；所属宝仔生态猪场是“两头乌”国家级原种猪基因保护开发基地，已经形成较为成熟的农牧循环生态养殖模式。此外，集团在资金保障、管理队伍等方面具备对外重组加快发展的有利条件。

(三) 提升企业核心竞争力的现实选择。2006 年，农发集团通过重组整合省粮食集团，企业规模迅速扩大，2014 年底并表企业超过 50 家。“十二五”以来，集团采取战略合作、混合所有等多种合作方式，借助外部资源实现跨越发展，集团农粮主业加快推进，实现由小到大、由差转好、弱转强的“三个转变”，创造了在省属国企中发展速度、效益以及在全国同行业中综合实力排名等“三个领先”的业绩，百亿产业集团目标渐行渐近。但同时集团面临自身粮食产业链条和管理路径较长等诸多难题，市场占有率和竞争力有待提升，迫切需要通过重组重合，进一步提高集团活力、影响力和控制力。作为黑龙江省国资委控股企业的新良集团，近几年因各方面因素影响，企业发展面临一些困难，正在谋求重组机会，以获得新生，走出困境。





面对市场竞争和国企改革的潮流和有利时机,农发集团与新良集团两家省属国有粮食企业开展跨省重组,对于落实国家粮食安全战略,优化国有经济布局,切实增强企业活力、控制力和影响力,为新形势下推进跨省国有经济融合走出一条新路,对两省国有经济改革发展起到积极的示范引领作用。

## 二、重组黑龙江新良集团的内涵和主要做法

对重组企业的有效管理,全面提升企业的盈利能力和市场竞争力成为本次重组整合的首要问题。由于新良集团和管理基础、地域范围、市场分布、企业文化等方面同农发集团存在较大差异,这对重组整合带来一定难度。必须明确目标策略、规范有序推进,确保重组取得成功。

### (一)确定重组整合的目标、策略和原则

1.明确重组目标。根据农发集团的发展战略,确定了企业的发展目标:通过重组整合,扩张企业规模,提高公司运行效率,实现可持续发展,使集团成为中国粮食行业规模领先、管理优秀、效益一流的现代化企业。2013年粮食种植面积1881万亩,可拓展空间非常有限。为了确保浙江粮食安全,省政府计划从2010年起通过8—10年努力,全省建成800万亩粮食生产功能区。在黑龙江建设300万亩粮食基地,投入少,见效快,可以为浙江经济转型升级、推动经济社会发展腾出更大的发展空间。生猪养殖是我省主要的农业污染源之一。黑龙江地广人稀,生猪排泄物承载消化能力较强。在黑龙江建设商品猪基地,对推进我省“五水共治”、优化环境,保证生猪市场稳定,起到积极作用。经过深入调研论和方案比选,集团通过增资扩股方式重组黑龙江省国资委全资控股企业黑龙江新良集团,依托其所属五常市、肇东市、佳木斯市、富锦市、虎林市、肇源县、嫩江县、讷河市和龙江县的9个粮库38.1万吨的仓容能力,拓展东北粮源基地和商

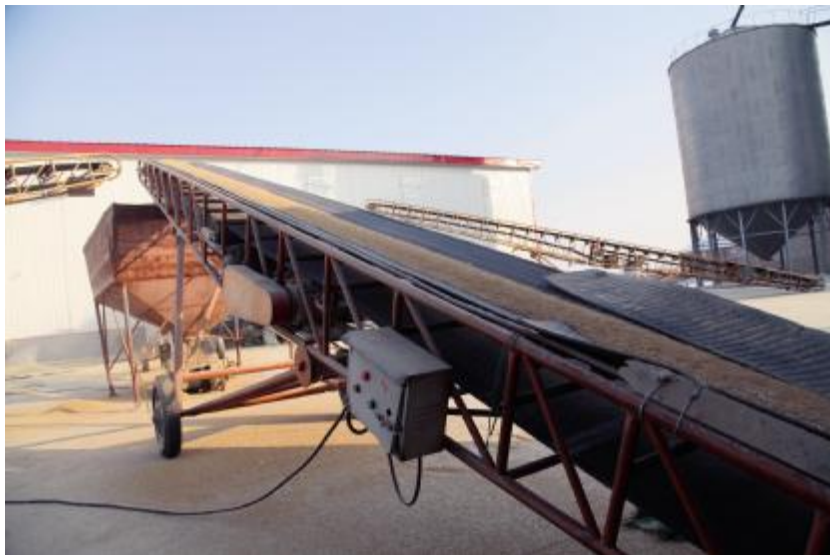
品猪基地。

### 2.明确重组整合的策略

(1)重组策略。基于中国粮食产业的发展特点和发展的基本规律,集团制定了的重组整合策略。中国粮食产业是经济建设是国民经济中最基础的产业,但存在发展不平衡、产能总量不足、集中度低、市场竞争过度等问题,整个行业的附加值没有得到应有的体现。随着社会经济的发展和城市化进程的推进,粮食市场需求稳定、且具有良好前景。正是基于这一背景,农发集团采取跨区域性重组整合,目的是推动粮食产业结构调整,推动行业健康发展,保障全省粮食安全。

(2)管理整合策略。通过产权、资产、市场、组织整合,全面降低企业运营成本和财务费用,提高盈利能力,力争2015年全面实现新良集团的扭亏增盈目标。通过集团粮食流通渠道和专业农产品批发市场渠道,提高区域市场份额,拓展市场空间;积极推进产业链的上下游延伸和渠道拓展,创造渠道优势和品牌优势,提高市场竞争力,

3.明确重组整合的原则。对重组企业的选择要符合战略协同原则,即被重组企业所在区域要符合国家的产业政策和公司的战略目标;被重组企业要具有一定的规模、效益和潜在价值,要能与现有企业产生协同效应;同时风险要可控,资产边界清晰、人员边界清晰、重组价格合理。在重组过程中,按照



“合法合规、尊重事实、有利发展、抓大放小、求同存异”的原则,妥善处理有关财务、法律等方面的问题,凝聚共识,合力推进。

(二)确立重组的区域、对象,规范重组整合流程。

1.战略规划。确定重组整合对象。黑龙江地广人稀,是全国最大的粮食主产区省份,在黑龙江建设300万亩粮食基地,投入少,见效快,可以为浙江经济转型升级、推动经济社会发展腾出更大的发展空间;在黑龙江建设商品猪基

地,对推进我省“五水共治”、优化环境,保证生猪市场稳定,起到积极作用。更重要的是,黑龙江省的企业和政府相关部门都有重组整合的客观愿望和现实要求。区域虽然跨度大,但区域间联系密切、交通便捷,有助于资源、资金、技术、市场与人才的优势互补,符合以点带面、连线成片、迅速做大、形成合力的联合重组要求也正是在这样的宏观环境下,经过大量深入调研,集团选择全国粮食主产区的东北企业作为重组对象,以合理的价格成功实现重组新良集团的战略目标。

2.价值评估。对重组企业的选择主要基于对目标企业的价值评估,即注重目标企业重组整合的资源互补性、市场协同效应、产能合理匹配、市场潜力与盈利能力,以利于重组整合后的集团整体效应的有效发挥。通过聘请专业的中介机构对目标企业进行全面细致的审计、评估和法律尽职调查,以企业的资产评估价值为基础确定股权交易价格。经过反复艰难谈判,在经双方核准的资产评估报告基础上,农发集团以股权转让与增资扩股相结合的方式重组新良集团,确定2014年3月31日重组范围企业评估后的净资产为2亿元,并以此价格为基础进行重组,农发集团出资2.25亿元持有重组后新良集团60%的股权。

3.规范操作。集团成立重组新良集团暨两个基地建设领导小组,下设重组新良集团过渡期联合工作领导小组、尽职调查领导小组和尽职调查领导小组、300万



亩粮食基地建设工作小组、重组新良集团过渡期联合工作领导小组等工作组,明确任务分工,协同推进落实。从选择区域开始,到选择企业,到审计评估、尽职调查,到谈判、签订协议、资产评估等每个阶段都集中了农发集团、省粮食集团、审计和法律中介机构以及被重组方等多方力量,严格工作流程,保证重组工作的规范性、公正化和高效率。2月15日签约签署重组协议,3月20日,黑龙江省人民政府对《黑龙江新良粮油集团有限公司股权多元化改革重组方案》作出批复,同意采取协议转让方式由黑龙江省国资委和浙江省农发集团重组黑龙江新良粮油集团有限公司。重组完成后,由省农发集团持有重组后公司60%股权,黑龙江省国资委持有重组后公司40%股权。重组后公司名称变更黑龙江绿色农业发展集团有限公司,3月16日,农发集团党委对领导班子配备、内设机构等事项作出正式决定,3月26日,黑龙江绿农集团完成工商变更登记、取得新的营业执照。

(三)以文化整合推进公司和谐发展。在重组过程中,农发集团把文化认同贯穿重组工作始终。以“和效公源”为核心文化理念,倡导“和而不同”,强调个性与共性的统一,让每一个成员企业都得到个性的张扬和发挥,并在发展中不断进行优势互补和再造,从而提高企业向心力、凝聚力。集团委派到黑龙江的工作人员以身作则、率先垂范。为了重组成功,他们殚精竭虑、夜以

继日，这种忘我工作的精神与勤奋努力的作风赢得了新良集团以及黑龙江省国资委的极大尊重和深切认同。开展管理沟通和管理辅导，消除误会、化解矛盾、改进工作。对于高层管理人员，充分信赖新良集团原有管理团队，保持管理团队的稳定性；对于普通员工，不让一名企业职工无辜下岗，同时强化竞争机制，规范用工管理，促进优秀人才脱颖而出，重组后实施竞聘上岗，尽量提供新舞台，并逐渐增加员工的收入，增强员工的凝聚力和向心力。集团承诺重组后第一年员工年收入比去年增加10%，让新良集团员工从心底里感受到信赖。为积极探索浙江粮食储备新途径，更好地为保障全省粮食安全服务，推进公司发展，经省政府同意，2014年10月份，省粮食部门委托农发集团启动浙江省地方储备粮在黑龙江异地收储工作，首期计划指标20万吨由新良集团粮仓储存，满仓鉴定，数量质量均符合或超过要求，其中70%粮食达到国标二等，超过要求的三等标准。通过卓有成效的工作，极大增强了各方对重组后新公司的发展信心。

(四)规范公司治理结构。理顺了股权结构后，按照《公司法》的要求规范管理，建立股东会、董事会、监事会，公司设董事会，由七名董事组成，其中职工代表担任的董事一名，非职工代表担任的董事六名，非职工代表担任的董事候选人，由黑龙江省国资委推荐两名，由浙江省农发集团推荐四名。农发集团提名委派董事长、

财务总监。制定规范的公司章程，定期召开股东大会、董事会，行使股东、董事、监事、经营层的权利和义务。通过规范公司治理结构，确保股东会，董事会，监事会各司其职，实现重组平稳过渡和重组后公司的规范管理。

### 三、重组后下阶段工作目标

下一步，农发集团将认真落实浙江省和黑龙江两省战略合作框架协议，以政策性业务为基础，以市场化经营为主导，依托新良集团，以集团协同为抓手，以干好“一、三、五”、建设粮农大集团为主要任务，大力实施从产区到销区衔接紧密的粮食供应链服务战略，优化资源配置，加快管理提升，积极改革创新，提高质量效益，努力打造“产加储运贸”一体化的大型现代粮食产业集团。“一”就是一年顺利过渡，平稳完成重组整合工作，粮源基地和收储基地建设有序展开，新公司经营管理进入良性轨道，力争实现扭亏为盈。“三”就是三年上台阶，粮源基地、收储基地、加工基地、中转基地建设和大宗贸易全面推进，初步形成规模效应，收储能力、经营规模比重组初期翻一番；“五”就是五年展新貌，建成300万亩、30亿斤的粮源基地、150万吨的收储仓容能力，建成15万吨营口港中转仓库和高效便捷的“北粮南运”物流通道，与主销区形成紧密的粮食购销服务关系，“产加储运贸”一体化的大型现代粮食产业集团初步建成，为我省粮食安全保障发挥重要作用。







# 农产品生鲜电商的发展之路

◎集团公司办公室 余敏

今年2月，省委副书记王辉忠到农发集团调研指导工作，对农发集团近十年改革发展取得成绩，王书记给予充分肯定。他强调“三农”事关百姓，大有可为，农发集团要抓住新机遇，实现新发展，进一步创新经营业态，借鉴先进农业经营模式，将传统市场同电子商务结合发展，谋划更长远发展，为农业增效、农民增收、农村致富作出新的贡献。

信息化和电子商务是农产品流通领域及农业国际化进程中提高运营效率，加大市场竞争的必由之路，随着中国的发展与民众生活水平的提高，可以说，农产品生鲜类食品电子商务将可能是未来几年热门的品类。农发集团作为浙江省大型涉农集团，在全力推进农产品“个十百千万”工程的同时，进一步探索“互联网+”与农业的融合，实现农业模式

的创新与变革，建立完善农产品从田头到餐桌的流通网络渠道的铺设与搭建，树立农发集团农产品供应在互联网上的影响力。

## 一、农产品生鲜电商的难题

互联网兴起多年，但互联网+农业进缓慢展，因为农产品生鲜品类其货源、保鲜、配送、食品安全等问题而被认为是较难突破的一块领域，农产品生鲜电商的发展现状到底如何？面临困难问题有哪些？

一是货源问题。提供放心、优质农产品是做好农产品生鲜电商前提。无论是综合式电商或是垂直式电商，都得考虑保障货源的问题。综合式电商缺少基地直供，采用商家入驻或与行业协会合作等方式，虽有稳定货源但质量不可控，发生食品安全问题对其电商将是毁灭性的打击。垂直式电商有基地和自有

农场,但有限产品受集中上市、季节性、地域性等因素制约,无法满足消费者对产品多样性的需求,同时由于缺货、品类太少,致使客户满意度下降。二是冷藏保鲜问题。农产品生鲜追求实效性、高品质、鲜活性,农产品生鲜从采购、入库、发货整个环节都须控制在保鲜期内,这些环节包括农产品生鲜采摘、运输车送至冷库、冷库保鲜、消费者下订单、订单区域化处理、库存发货、消费者收到产品等诸多步骤,整个周期必须在保鲜期内完成。三是配送成本问题。农产品生鲜类的食品,对于物流配送要求很高,既要保持食品的新鲜,又要保证到达的速度,而冷链物流比常温物流系统的要求更高、投资更大。公开统计数据显示,欧美 80%以上食品采用冷链配送,国内不足 20%。据悉,顺丰优选、京东商城、沱沱工社等生鲜电商已建仓储、全程冷链的物流系统。四是食品损耗率。农产品生鲜食品订单量流动性大,订单量浮动导致的损耗成本,对于农产品生鲜电商来说风险更大,流量无法预知。

## 二、农产品生鲜电商的优势

有实力的互联网先行者开始涉足农产品领域,如网易丁磊圈地养猪、京东刘强东在老家种大米等,这些新闻报道无疑促进了生鲜电商行业与传统农业的深度融合,为农产品电商的生存发展释放了“名人效应”,也加速了从互联网向传统农业的反向渗透,从另一角度也反映出传统产品互联网营销已是一片红海,农产品电子商务虽有着诸多成长中烦恼,却也掩盖不了与身俱来的优势与特点。

一是高度便捷。对于如今的城市居民与家庭主妇来说,农产品生鲜电商则能减少买菜付出的时间与精力,特别是 80、90 后一代成家的主妇,更适应在生鲜电商采购,随着顾客规模扩大、购买力强、对生活质量要求高,农产品生鲜电商则会更凸显优势。生鲜电商不必考虑与菜市场抢生意,生鲜电商本质是电商,网上买菜的人和去菜市场买菜的人本就是不同消费群。二是形成可追溯体系保证产品质量。与市场复杂的货源相比,电商们容易控制货源,在很大程度上保证产品的品质,形成可追溯的生产、加工、销售、物流等体系。三是缩短流通环节。减少供应链体系中不必要的环节,将产品源头如水产品、畜禽、果蔬等与生鲜电商第一时间衔接,有效解决实效、鲜活等问题。四是消费习惯的变迁。据

申银万国证券报告预测,2015 年及 2016 年生鲜电商增速将分别为 100%及 75%,对应的年销售额为 521 亿和 911 亿,这个预测的依据,是社会消费习惯的变迁和生鲜食品的旺盛需求。五是政策支持。2015 中央一号文件,支持涉农电子商务平台的建设政策。六是天然网络优势以获取海量数据。

## 三、农产品生鲜电商与农村电商的发展现状

正因为农产品生鲜电商有着巨大市场空间,市面上活跃着顺丰优选、中粮我买网、本来生活、沱沱工社等几十家农产品生鲜电商公司。特别是 O2O 流行开来之后,有天猫超市、京东到家、爱鲜蜂、每日优先等大大小小的商家。而与市场的红火形成鲜明对比的,农产品电商盈利数据的冷清。《2014-2015 中国农产品电子商务发展报告》显示,目前国内农产品电商只有 1%能够盈利,7%巨额亏损,88%略亏,4%持平。这些农产品电商中,从农产品采购开始,到配送至消费者手中,这种模式除了农产品生鲜的损耗问题外,农产品生鲜电商主要亏在冷链、仓储,末端的配送。

中粮集团是农发集团对标学习的标杆企业,旗下的中粮我买网是起步较早运作较为成功的一家网站。中粮我买网 [www.womai.com](http://www.womai.com) 于 2009 年投资创办,属食品类 B2C 电子商务网站,是中粮集团打造“从田间到餐桌”的全产业链的战略的重要出口之一。经营着中粮生产所有食品类产品,同时优选国内外各种优质食品及酒水饮料,是具有一定知名度与美誉度的食品网购专家。网购产品分为六大门类:闪购、我买团、中粮专区、值得买及产地直送等,对于产品是采取逐步开通区块上线的策略,目前区块有华东站、华北战、华南站,2012 年开始开通华东站的生鲜频道,华东站包括了山东、江苏、上海、浙江、安徽等五省。中粮产品在放在我买网中粮专区,也是我买网的拳头产品,从产地、选种、加工工艺、安全认证等过程,做了全方位的介绍推荐,首先对产地在全球挑选最优种植环境,第二订单化管理确保甄选每一粒种子,同时对加工工艺源自流程过程的层层把关,最后执行安全标准和安全认证。中粮我买网这些年一直不断进行产品创新和渠道创新,甚至针对网购渠道消费人群进行产品定制,成为中粮品牌传播、渠道拓展的集成平台,代表中粮保持活力、开拓创新的新形象。

农村电商典型成功案例是“通榆模式”。通榆县于2013年启动将优势农副产品以统一品牌,面向全国销售的原产地直供模式,目前,通榆这个名不见经传的小县已进入全国消费者的视线,并作为全国第三个农村淘宝的试点县,被阿里巴巴纳入“千县万村”的发展战略。通榆是典型的东北农业大县、国家级贫困县,地处偏远、交通不便,以批零渠道、卖原粮等传统流通方式经营农产品,农村电商发展基础落后。2013年县政府将农村电商作为当地一把手工程,由县领导挂帅成立电子商务发展领导小组,为电子商务发展提供政策支持并组建强大的协作机构,成立电子商务发展中心,协调组织各种资源,最后用行政力量为电商发展建立绿色通道。

通榆模式之所以成功,我认为以下三点必不可少。以基地支撑为前提,通榆位于北纬45°,地处世界公认的黄金粮食产业带,是有名的杂粮杂豆之乡、绿豆之乡、葵花之乡,于此,通榆将自己定位为弱碱粮仓,并将原产地的资源进行高度整合。塑造品牌是核心,通榆模式最重要的魅力在于,全程产业链上进行标准化运作,统一采购、统一包装、统一运营、统一配送、统一售后等诸多标准化尝试,“三千禾”呈现给你的不是一个商品品牌。科技力量是发展后劲,与农科院建立合作,借助专家、研究机构的力量,进行品种、品类优化,在种子、种植以及深加工等领域注入科技力量。

#### 四、农发集团发展农产品电商的考虑

农产品电子商务对改善农业价值链和提高农业竞争力起着积极的促进作用。新的模式给企业带来全新的价值,观念的更新、管理改进、信息畅通、成本降低、渠道拓展、效率提高、品牌的提升、服务的改善,直接引导企业综合竞争力的提升。但电子商务企业组织结构的设计涉及到管理观念、经济体制、管理制度等诸多方面因素,因此首先更新观念,转变和更新思路,树立全面、整体化和战略意义上的电子商务理念。同时,培育员工的组织创新意识,树立信息化概念,在整体系统思想指导下进行流程重组,组织再造。

农发集团发展农产品电商业务首先确定运营商业模式,农发集团自有粮源基地、农产品种养殖基地农产品加工基地,商业模式可以垂直电商为主,主要

的经营业态为自有农场+B2C的电子农产品商务网站为妥。利用自身国有大型涉农集团的平台优势,提供无形的品质保障和信誉,自有产品可设置农发专区或产地直送区,唯有自有农产品冠以农发品牌,农发宝仔肉、农发三统榨菜、农发鸡蛋、农发浙粮等产品品牌。对于其他商家的农产品,严把入驻关,要求产品提供食品流通许可证、商标注册证及所申请品牌的质检报告等资料,把好货源的第一关。

其次发展路径分析。农产品电商与农发门店、农发超市等相互融合,发展线上业务,实现线下销售。涉及到线上产品的打造、内部流程的再造、用户行为的引导、网上营销传播等等,是传统商超卖场很难实现的,农产品电商与农发门店、农发超市融合,通过网上宣传下单、线下(超市、门店)取货等形式来实现销售流程,拓宽销售渠道,实现销售后对消费数据进行统计、汇总并反馈上游生产基地,衔接产销问题。同时利用好门店与超市展示与产品体验,超市、门店做好展示与实现取货的功能,销售下单基本靠网上实现。在具备条件的基础下,尝试开展区域范围试点,扩大经营规模,尝试生鲜频道,在杭州或绍兴等产品主产或主销地,尝试生鲜配送。建立农发某些产品生鲜品牌并适度标准化、集约化。如农发宝仔猪肉、农发鸡蛋、农发翠梨等,借此打造农发的核心拳头产品。

解决最后一公里配送问题,也可考虑公司与第三方合作进行配送。比如,农发集团下属房产公司——润和房产、中尚房产在杭州开发了诸多高端物业,通过与自己开发的楼盘管理的物管公司(绿城、南都绿城、南都等等)合作,对业主进行配送。润和房产开发润和信雅达国际、紫庭花园、西溪郡,中尚房产开发纯排屋西溪玫瑰等物业,都是较为高端的住宅与写字楼,且都是绿城、南都等一级物业公司在管理。相对来说,这些客户对产品价格敏感度较低,对绿色、安全农产品的需求更大,对产品质量、鲜活度要求当然也更高。通过物管公司对业主进行菜单式订购,进行预订收集汇总,一周安排2-3次配送,基本解决业主对农产品生鲜的需求,也解决了单个配送成本高的问题。试点成功后,也可拓展到绿城、南都管理的其他小区,尝试生鲜配送。



# 公益性农产品批发市场的一些思考

◎ 新农都实业 洪昌胜

2011年底,国务院办公厅《关于加强鲜活农产品流通体系建设的意见》(国办发[2011]59号),明确指出“要增加财政投入,通过投资入股、产权回购回租、公建配套等方式,改造和新建一批公益性农产品批发市场、农贸市场和菜市场”。2014年商务部会同国家发展改革委、财政部、农业部等13个部门出台《关于进一步加强农产品市场体系建设的指导意见》指出“在市场化运作基础上,加

大政府投入力度,建立公益性保障机制,增强农产品市场公益性功能,发挥市场服务宏观调控的积极作用”。从2014年起,商务部、财政部选择了10个地方开展公益性农产品批发市场建设试点。2015年3月31日,商务部在召开例行新闻发布会上表示,2015年将继续会同财政部等部门推进试点,再建设一批公益性农产品批发市场,进一步完善公益性保障机制,逐步构建公益性农产品市场体系。公益性农产品批发市场越来越受到社会各界的广泛关注。

## 一、农产品批发市场本身就具有公益功能

我国农产品批发市场经历了从少到多,从产地市场兴起到产地市场、销地市场、集散地市场并行发展,从民间自发形成到政府推动建设的过程。不同类型、不同规模的批发市场覆盖了所有大、中、小城市,基本构建起了贯通全国城乡的农产品流通大动脉。

目前,农产品批发市场已成为我国农产品流通的主渠道,全国70%以上的鲜活农产品通过批发市场流向消费终端,农贸市场80%的货源、超市60%的货源均来



自农产品批发市场。农产品批发市场是实现商品流通的重要集散地,在商品集散、价格形成和信息发布方面取得了巨大的成就,真正起到了“建一个市场,带动一片产业,搞活一方经济,富裕一方百姓”的作用,其发展过程充分体现出具有的公益功能。

但近年来,农产品“菜贱伤农”、“菜贵伤民”以及“蒜你狠”、“姜你军”等农产品价格不理性上涨等问题和现象屡见报端,“劣质奶粉”、“瘦肉精”、“苏丹红”、“地沟油”等食品安全问题也已经成为一个令人担忧的社会问题,进一步拓展和延伸农产品批发市场的公益性要求逐步显现,越来越受到关注。

## 二、公益性功能与盈利性经营的冲突

我国农产品批发市场长期实行的是“谁投资、谁建设、谁管理、谁受益”的发展模式,投资建设以社会资本为主,政府投入严重不足。由于社会资本的“盈利”本性,为追求较高的投资回报率,提高租赁费和管理费等各种费用,从而导致农产品价格居高不下,同时又利用自身营销优势,压低生产者出售农产品的价格,造成了

“菜贱伤农,菜贵伤民”的现象。而对于摊位费的上涨,不少批发市场受困于未完全掌握商铺产权、经营管理成本、设施设备升级成本、质量安全检测的设备和成本等问题而显得无能为力。同样,出于经济利益的考虑,农产品批发市场对产品质量检测监管的动力不足,农产品质量监管流于形式,质量无法保证;对市场秩序维护和市场升级改造的积极性也不高。

但是,加强农产品批发市场的公益性建设是未来发展方向,近年来,国家政府相关部门已经出台了一些政策文件支持公益性建设。但存在的问题不少,第一,如何界定公益性,公益性内容有哪些;第二,政府如何支持,是依靠政府大量投入,还是提供支持政策来引导;第三,如何保证发挥公益性的同时保证正常的盈利并持续健康发展。

### 三、公益性内容

根据商务部、财务部试点的公益性农产品批发市场的有关情况来看,农产品批发市场的公益性主要通过以下四个方面来实现。

一是解决卖难,稳定产销。农产品批发市场,特别是大型农批市场,通过已经形成的稳定采购群体和四通八达的购销网络,为农民和农产品经销商提供稳定的销售渠道,特别是市场与农产品产地建立购销合作关系,农民按合同进行生产和销售,既解决农产品卖难的问题,也保证了供货数量。

二是稳定价格,保障供应。完善的农产品批发市场体系网络,对保障城市供应,为城市居民提供新鲜、丰富的食品,保障城镇居民的“菜篮子”和“果盘子”价格稳定,提高老百姓生活水平,发挥了重要作用。农产品价格波动幅度大,在市场供应不稳定、供求不均衡以及自然灾害突发等情况下,公益性农产品批发市场可以更好地发挥稳定市场价格、保障民生的功能。

三是把关质量,承担责任。由于农产品批发市场没有执法权,即使发现问题产品也无权做出处理,因此,农产品批发市场质量安全管理的首要责任是把好“准入关”,严格进行索票、索证;其次是“检测关”,严查流通环节质量安全;另外,把好“追溯关”,完善农产品信息的可追溯体系。

四是循环经济,贡献社会。农产品批发市场注重环保,发展循环经济,有很强的环境保护意识,把废弃物、污水处理与保洁管理纳入市场管理工作的重点,对废弃物、污水进行有效处理和合理回收利用,实现绿色循环。

### 四、如何实现公益性

国外发达国家,如美、法、日等国将农产品批发市场确定为政府主导的公益性事业,通过立法、政府财力支持、设置管理部门以及完善的管理体系等手段确保农产品批发市场的公益性。

参照国外做法,充分利用现有农产品批发市场的基础设施和公益功能,可以从政府支持、企业投资、市场运作来逐步增加农产品批发市场的公益功能和内涵,使其发展不受影响的同时,又满足政府公益性的要求,政府部门承担起对农产品批发市场解决卖难、稳定价格、把关农产品质量安全、循环经济等相关公益功能的支持责任。

一是推动立法,从法律上明确农产品批发市场的公益性。以法律形式明确农产品批发市场的公益性地位,为批发市场的用地、用水、用电优惠和相应的税费减免等政策的制定提供基础,同时对农产品批发市场的建设、运营、监督等方面都做出明确规定。

二是政府补贴,从资金上支持农产品批发市场实现公益性。首先,对农产品收购实施最低价保护,其次,对农产品批发市场的贷款利率和期限都给予优惠条件;第三,对农产品批发市场公益性设施的新建和改造提供资金补贴,对安全追溯系统、检测、信息、废弃物处理等公益性设施项目的日常运营、维护、检测费用提供长期补贴。

三是政府投资,建设、入股、回购一批大型公益性“样板市场”。“样板市场”不以盈利为目的,可以收取合理的费用,以补偿市场正常运营必要的支出,并发展衍生行业,弥补主营业务盈利不足,既充分实现国家对农产品市场的宏观调控,也有利于对社会资本农产品批发市场形成导向和示范效应,从而在一定程度上稳定农产品价格、解决卖难、把关农产品质量,达到国家调控市场的目的。

# 润和·千岛湖生态居阳光地块项目 全新激赏力作 再启千岛湖传奇

◎润和房产集团

## 精工润和数十载 执笔千岛湖辉煌

浙江润和房产集团有限公司系浙江省农村发展集团公司直属的国有独资企业。自成立二十余年以来，润和房产集团致力于创造和谐的人居生活环境，专注于优质房产品的投资开发。产品形态涵盖别墅、公寓、写字楼、商业和旅游等房产系列，同时涉及酒店、物业、综合类项目的开发和营造。十余年的精工细作，润和集团为无数客户铸造了温馨舒适的家，成就了一座座城市经典人居。公司开发的项目多次获得全国人居经典综

合大奖、中国名盘大奖等多项荣誉，在长三角乃至全国的房产舞台上独树一帜。

千岛湖素有“天下第一秀水”的美誉，国家 5A 级风景区，森林繁茂，绿化率 100%，湖区 573 平方千米的湖水晶莹剔透，能见度达 12 米，属国家一级水体。杭千高速、杭黄高速、杭黄高铁，完善、便利的交通网络，将使千岛湖与长三角商业核心圈实现完美对接。滨江、绿城等房产大鳄的入驻，千岛湖正在成为长三角的最新度假胜地。



图 1 千岛湖润和度假村实景





图2 阳光地块区位图



图3 地块实景

正是在这一背景下，润和房产集团在千岛湖旅游产业发展启程期抓“商机”，投资6.5亿元兴建了千岛湖·润和度假村。润和度假村位于千岛湖中心湖区，由一座超五星的润和建国度假酒店和私家别墅组成，酒店于2012年6月盛大开业。绝佳的地理位置、自然景观，一流的专员式服务，以及高端舒适的度假休闲设施为宾客带来全新度假体验。经过多年来的精心经营，这个纵览湖光山色的陶然之居，依然成为集团在千岛湖的地标建筑、口碑力作，筑就了一段不朽的经典传奇。

### 千岛湖生态居阳光地块重磅出击 演绎生态人居标杆

2015年5月，润和房产集团经挂牌取得千岛湖阳光地块2宗住宅用地，其中一宗81亩，另一宗54亩，合计135亩。此地块得到集团领导的高度重视，经反复论证、调研，确立了初步规划设想，其中占地81亩的地块将先行启动。生态居阳光地块邻近城市干道阳光路及千岛湖大桥，距离千岛湖广场6公里，驱车仅10分钟路程，恰到好处的距离令业主尽得山水真谛，同时悠享便利繁华。与现有阳光车站、未来的新客运北站、杭黄高铁距离较近。

生态居阳光地块项目以前瞻性的眼光择址于千岛湖这片生机盎然的土地，项目背山面湖，藏风纳水。北眺碧波荡漾，南望群山层峦叠嶂，纯氧呼吸大自然的氣息，实为养生度假福地。地块规划建设用地面积54000.57平方米(81.0亩)，商住用地，商业比例占5%，容积率不大于2.6；建筑密度不大于28%；绿地率不小于30%。

目前就生态居阳光地块项目的总体产品定位、空

间排布、层高、单体面积、业态等进行了充分研讨，规划初步设想为50-120㎡的灵动户型及区域划分全面满足刚需、改善及度假三重客群需求。项目欲推商业先行模式，积聚人气。生活配套、特色餐饮商业街及时尚商业楼打造足不出户的精彩生活，令业主入则可居。生态居阳光地块项目，将以自然、建筑、人文的和谐统一为规划理念，将建筑与自然完美结合，打造可持续发展的现代生态标杆人居。润和房产集团，千岛湖荣耀再启。

### 互联网创新思维 领创智能社区价值

毋庸置疑，良好的品牌口碑及地块的较好属性为生态居阳光地块项目成功打造赋予了天然优势。然而作为润和房产集团致敬千岛湖之作，更是延续品牌精髓，房产集团秉持开拓者和引领者的姿态，践行精品创新地产战略，以互联网思维为购房者致献智能品质生活，引领千岛湖生态人居品质升级。

生态居阳光地块项目将作为千岛湖首席智慧型生态住区，生态居阳光地块项目规划设计为智能科技、智能物业、智能购房三大模块。其中智能科技从社区WIFI系统、智能家居、智能安防等多维度智能化科技，重新定义城市人居理念。智能物业以代办精装、掌上APP等形式构筑云社区服务，诠释精细物业与社区社交精髓。智能购房通路则开启网络购房渠道，开启城市人居未来式。

筑就臻品人居，尽享美好丰盈生活。生态居阳光地块项目势必带来智能创新眼界，成为千岛湖生态人居传奇里程碑！

# 全员参与热情高涨 竞聘上岗赛场选马

——黑龙江绿农集团竞聘演讲稿摘选

编者按：为进一步深化企业用人制度改革，激发全员活力，推进转型升级，形成健康向上的人才激励机制，4月21—22日，绿农集团举行了本部全员和在哈企业领导班子竞聘大会。竞聘共推出29个目标岗位，有44名竞聘人员角逐。经过竞聘演讲和现场答辩，目标岗位全部落实。现择刊三位同志的演讲稿，供交流学习。



杨国友

我今天要竞聘的岗位是集团财务部经理。

我1999年7月毕业分配到黑龙江省粮食厅所属黑龙江省油脂公司任会计。2000年12月兼任黑龙江省油脂公司所属拉林第三粮库财务科长。2003年3月被黑龙江粮油集团有限公司选派到黑龙江省京连粮食销售有限公司担任会计工作，于2005年4月提升为财务经理，2005年12月通过竞聘提升为公司副总经理。2007年1月，任哈尔滨碧源米业有限公司财务经理。2010年3月通过招聘考入中国人民财产保险公司哈尔滨分公司，在财务中心任主管会计同时兼任五个支公司的会计主管。2012年11月，聘任为黑龙江新良粮油集团有限公司财务部长。

我对我所竞聘的这一岗位有着几大优势：一是有丰富的会计理论知识，具备全面的业务处理能力。二是对粮食行业较为熟悉和对粮食行业会计比较专长。三是工作踏实、任劳任怨，有信心迎接新的挑战。

企业重组带来了新的机遇，使我增添了信心，同时也面临着新的挑战，对财务人员尤其是财务负责人来说，要做到“调整心态、角色转型、频道转换”以适应重组后新公司的发展。如果我竞聘成功我将更加努力的工作，力争做到以下几点：

1、完善集团内部控制制度，健全财务核算体系。坚持准则，依法合规，确保财务工作有章可依，有据可查。完善集团内部控制制度体系，加强集团内部监督。建立完善的财务核算工作体系，使财务工作做到规范化、标准化、统一化。

2、财务人才的整合和能力提升。加强集团内部的财务培训，不断提升财务人员的业务水平和综合素质，使财务人员适应企业的健康发展。

3、加强集团资金管理，为经营工作提供保障。编制2015年资金筹集及使用计划。加强对下属子公司的资金监督管理。加强银企合作，逐步恢复融资体系，为集团公司的健康发展提供资金支持。

4、加强预算管理控制，完善预算管理体系。对预算执行过程的监控，真正做到

事前有预算、事中有控制、事后有分析,为确保预算顺利完成制定相关的配套考核方案,使公司经济活动有章可循,预算管理步入规范化、制度化的轨道,促进企业经济效益的提高。

5、加强集团纳税筹划管理,合理合法节税。在形式合法、实质合法的前提下进行纳税筹划,规避税务检查中的问题,降低税收风险;充分利用国家扶持产业政策,尽享减免税待遇。

6、加强会计档案管理,完善会计档案管理制度。建立健全会计档案,提高会计档案的质量,促进会计档案立卷工作规范化、制度化。

7、强化财务分析职能,为领导决策提供有用信息。强化集团财务分析和管理工作,提高企业效益,运用科学、系统的方法,按季度召开财务分析会,为集团各级领导做出决策提供及时的有用的信息。



李树刚

我今天要竞聘的职位是米业公司副经理。

自1996年参加工作以来,我一直在原粮收购的第一线,2013年转到商品粮销售第一线。

对于米业公司2015年的整体经营,我认为需要做好以下几个方面的工作:

#### 1、加强自身政治思想学习、业务学习

认真贯彻执行集团公司和米业公司董事会决议,深入研究每年各个产区、销区对于收购、加工、销售的政策。执行力比较强是我的强项,扩展思维、整体规划能力是我的弱项,以后我要发扬我的强项,努力克服我的缺点。

#### 2、加大“太阳岛”品牌建设

目前苏州商超销售的东北散米是“太阳岛”品牌大米,经过近2年的销售有了一定知名度,但消费者认知度不高。目前“太阳岛”大米有绿色、有机两个系列,加上我们的国企身份,是我们最大的优势,我们要抓住机会把我们的小包装的中高档大米打入超市,提高品牌认知度。

#### 3、加大销售团队建设

为了规范经营,明确目标,米业公司2015年需要建设超市销售团队和电商销售团队。我们目前的采购销售经营相对比较松散,没有形成封闭的链条,各个环节衔接不紧密,容易造成资金和人力的不合理使用。电商销售在2014年我们初步做了一些基础工作,由于资金问题现在基本处于搁置状态,2015年我们需要启动、建设电商平台,争取年底看到政治、经济效益。

#### 4、超市销售上一个新台阶

(1)小包装米进入商超。2015年“太阳岛”牌绿色、有机大米至少进入7家超市门店销售。

(2)散装米加大销售力度。“太阳岛”牌散装东北米目前已进入苏州地区12家超市,2015年下半年准备增加到18家,在夯实苏州超市销售基础的同时,力争2015年末进入上海地区超市。



(3)促销米的销售。2014年促销米销售了1420吨,2015年促销米力保达到9000吨。

(4)建设黑龙江绿色食品专区。为了增加米业公司利润增长点,我们初步与超市达成协议在超市建立黑龙江绿色食品销售专区。专区主要销售黑龙江的绿色有机食品,通过代理销售我们既结交新的合作伙伴,又有可能利用新伙伴的销售渠道促进“太阳岛”大米的销售,力争达到互利共赢的效果。

(5)原粮销售工作。原粮收购销售是米业公司的弱项,但是我们并不会放弃这个阵地,2015年我们要积极参与北京市场的竞买业务,争取做一个自我突破。



周子琪

我的竞聘目标是党群工作岗位。

我2014年毕业于黑龙江科技大学思想政治教育专业,法学硕士学位,7月加入集团任职于组织人事部门。入职以来,在领导的关怀和同事们的帮助下,我很快适应了集团的环境,通过两个月的莲江口国家粮食储备库驻库工作,让我对粮食收储工作和集团企业文化管理制度有了更深一步的了解,个人业务素质与工作能力也得到显著提升。我之所以参加这个岗位的竞争,理由有三个方面:

第一,政治素质过硬。我在学生时期成为党员,在党校培训和日常党组织生活中,练就了过硬的政治素质、大局意识和责任意识。熟悉党章和党内各项规章制度,能够及时掌握党的方针政策,把握正确的方向,保持较高的政治敏锐性,具备一定的政策理论水平和文字综合能力。

第二,熟悉岗位环境。自参加工作起就在组织人事部,熟悉这里的工作环境和业务,更喜欢这里紧张而忙碌的氛围。我在这里不但学到了业务知识,还学到了豁达与包容,和领导、同事建立了很好的人际关系,具备较强的沟通协调能力。

第三,精力充沛,乐于奉献。健康的身心是我最大的资本,能够胜任节奏快、压力大、繁忙而纷杂的工作。学生时代班长和文艺部长的工作经历,锤炼了我吃苦耐劳、踏实的工作作风及较强的协调能力。在专业学习的同时,我将充分发挥自己心理咨询师的优势,为集团贡献力量,为同事排忧解难。

走上新的岗位后,我将首先从以下三个方面开展工作:

1、全力做好本职工作。坚决拥护公司党委、领导班子的决定,在部门领导的带领下,做好员工培训、党建、退休人员管理、工会办公室日常事务等工作。

2、做好党员发展工作。通过党组织的号召力、凝聚力,影响和强化青年员工思想建设,团结和带领青年员工树立正确的工作态度,在工作中发挥生力军和突击队的作用。同时,逐步建立由团组织向党组织输送人才的绿色通道。

3、做好退休人员服务工作。主动沟通服务,解决退休人员的现实情况和困难,满足他们新的需求。

我清楚地认识到缺乏工作经验是我最大的不足,但我会在实践中不断学习和总结,最大限度地发挥自己的主观能动性,认真履行好岗位职责,协助部门领导做好各项业务管理工作,在工作中更加注重提高自己的业务素质和水平,强化自己的协调能力,提高管理水平。以围绕企业经营为中心,抓好“三严三实”为教育培训重点,促进党员队伍素质整体向上。在新的工作岗位上创造性地开展工作。

# 镇海库争创五型班组

## 不负农发使命

◎ 集团公司投资发展部 高松青

浙江宁波镇海国家粮食储备库仓储部紧紧围绕集团公司保障浙江省“米袋子”安全的农发使命,积极开展“优胜班组”竞赛活动,着力强化班组自身建设,全面提升班组职工安全意识,争创学习型、安全型、效能型、创新型、和谐型的“五型”班组,为构建“和谐农发”,打造有影响力、辐射力和带动力的大型现代涉农集团作出积极的贡献。镇海库仓储部班组成员 8 名,在班组长的带领下,团结协作、埋头苦干、扎实工作,负责镇海库共 21 幢 3500 余吨级、总仓容达 7 万吨的粮仓管理工作,年进出粮食达 8 余万吨。同时,取得了较好的成绩:2012 年度、2013 年度连续被浙江省粮食局评为“全省粮食仓储规范化管理先进单位”,实现了储粮安全,达到数量真实、品质良好的工作目标,“一符四无”粮仓、科学保粮率和粮食宜存率均达 100%。

### 一、以人为本,推进班组精细化管理

镇海库建库 18 年,经过长期储粮的工作经验积累,仓储部逐渐形成了一套完善的管理制度,建立健全良好的运行机制,培养和锻炼了一支团结精干的班组队伍,为企业仓储管理工作奠定了坚实的基础,加强了粮食仓储管理的标准化、制度化和精细化管理,完善和细化仓储工作流程,严格按规范标准操作,做到粮食堆放统一、帐卡簿统一、记录标示统一。在粮食入库、保管、出库过程中,对储备粮的数量管理、质量管理、粮情检测、机械通风、粮食熏蒸等形成统一规范。2014 年,经过技术攻关,通过对“粮食仓储设施专项调查”和省级储备粮“库存粮食识别代码”的人员培训,所有仓库进行拍照并实现 GPS 经纬度标示,实现二维码对入库到出库的全程统计、监管、追溯和仓库相关数据的信息化管理,争取在 2015 年底前对中央储备



粮等其它储粮也实现识别代码的处理与标示，达到科学储粮管理目标。

## 二、技术攻关，实现绿色科技储粮

硬件方面，镇海库 2012-2014 年累计投入 781 万元改造提升仓容设施设备，2015 年计划投入 1.36 亿元扩建仓容 10.7 万吨，保障我省新增粮食储备计划的完成和东北粮源基地、粮食中转物流基地建设。软件方面，仓储部通过开展技术攻关、技术比武和安全生产合理化建议等活动，努力创新仓储科技体系，着重从隔热降温、防虫隔离、物理防治、双低保管等多渠道入手，探索出“围包散储”、“谷物冷却经济运行”、“仓内粘贴 PEF 板”、“高水分粮就仓干燥”、“春季压盖隔热”、“夏季控温排积热”等先进适用的科学保粮技术，使储粮实现了

低温、低剂量双低保管，努力推进绿色环保储粮。

## 三、从严规范，确保班组安全生产

仓储部在粮食保管和装卸作业中，严格执行《装卸作业规范》、《熏蒸作业规范》等制度，进行规范化操作，特别是对粮包输送机等机械操作、粮食熏蒸、工人登高作业等作出严格规定。组织相关部门员工学习机械设备性能，掌握安全操作程序与安全防护措施。加强巡检，发现电机、配电箱、插座一有损坏，及时维修或更换，使作业设备与人员安全得到更好保障。与班组成员签订安全生产目标责任书，层层落实安全生产责任，杜绝事故发生。严格规定在储粮熏蒸过程中外围必须设立醒目标志和施药人员必须持证上岗，操作中必须有防毒保护措施，严禁临时工作业的制度，有效杜绝了熏蒸事故的发生。认真吸取年初国家粮食局通报的 3 起粮堆埋人事故教训，坚决堵塞漏洞，排除隐患，全年安全生产实现“三个为零”。

## 四、岗位培训，打造班组技能人才

班组通过开展技能培训、岗位练兵、交流学习等活动，每月举行一次学习交流会、“一符四无”粮仓鉴定分析会，系统学习《中央储备粮管理方法》、《浙江省地方储备粮管理方法》、《国家粮油储存技术规范》等相关知识，并从检查中借鉴经验，班组成员相互学习、相互促进。积极参加国家组织的各种职业培训，现均实现持证上岗，并有 3 人取得高级保管员资格证书，1 人获高级化验员证书。

农发集团原有镇海、嘉善、辽北 3 个粮库，2015 年收购黑龙江新良集团后，粮库数量达到 12 个，粮食仓储标准化、现代化和科学化管理，将成为安全生产工作重点。在今后的工作中，镇海库仓储部将更加明确以“储粮安全”为中心，以“科学保粮”为重点，强化基础管理，加强班组建设，不断提升镇海库粮食仓储工作，圆满完成上级交予的粮食保管任务，不负农发使命。



# 中国农业网手机 APP 正式运营

© 瞬时达公司



中国农业网手机 APP 苹果版于 2015 年 5 月 18 日正式通过审核,上线运营。中国农业网手机 APP 是由中国农业网开发的一款移动客户端软件,它集农业与互联网一体,开辟头条、前沿、致富、品浙江等特色栏目,快、精、准解读农业大事件;同时推出个性化新闻定制功能,取你所需,看你想看!

## 亮点 1: 每日头条

中国农业网手机 APP 重磅推出了每日头条板块,推荐每日最火、最热、最吸引人的农业资讯,全天实时更新。拿着手机就可以知道天下农事。大热新闻,尽在我手。

## 亮点 2: 农业前沿

看好农业的前景,想要投资要注意什么?正在做农业,到哪里去了解最新惠农政策?放眼望去,农产品市场又将如何变化?这些农业前线的风向标到底指向哪儿,让农业前沿来告诉你!

这里有资深农业专家为用户导航支招儿,带你与时俱进,深掘农业。让你商机在手,买卖不愁。

## 亮点 3: 我的订阅

每天的新闻太多,总要在一大堆标题里找感兴趣的新闻?根本不需要担忧,让我的订阅来帮你解决!我的订阅?不,这是你的订阅。一键定制你的专属最爱,随时随地轻松阅读。你的新闻,由你做主,就是这么任性!

## 亮点 4: 农业大数据

聚焦农业,果蔬、畜禽、农化等大荟萃,在这里里只要你想了解,各类信息应有尽有;带你深入农业大市场,感受致富路上的酸甜苦辣,更有一系列的技术妙招为你保驾护航。

## 亮点 5: 商机在我 致富先行

怎样做农业利润才高?哪里有农业致富好项目?如何第一时间把握农业商机?大量致富信息尽在其中,快捷有效的致富方法,经典成功的致富案例,分享成功经验。

## 亮点 6: 品浙江

还在为找不到品种优良的农产品而烦恼吗?指尖一点,为你挖掘新奇特鲜食果蔬品种,提供绝佳致富商机;更带你玩转浙江各地吃喝玩乐,感受无限风情。中国农业网 APP 还将陆续开放更多地区,敬请期待吧!

扫描下方二维码,下载中国农业网 APP。



(苹果版)



(安卓版)

# 农发副刊

# SUPPLEMENT



## 【风雅小集】

- ◎ 对于羊年春天的怀想
- ◎ 读《破译黑天鹅》随想
- ◎ 安眠中收到来自海上花田的微信(组诗)
- ◎ 去海上看花、在花中游戏

## 【读书时间】

- ◎ 好书推荐

## 【英语学习】

- ◎ 2015 博鳌亚洲论坛十大关键词

## 对于羊年春天的怀想

◎粮食集团 项子楚



都市人转身脱下棉衣的工夫，春天不知不觉间便悄悄溜走。古人说，诗人王之涣在唐代大都市洛阳吟诗埋怨：“春风不度玉门关”，其实，浩荡徘徊的春风，又怎能吹得透当今钢筋混凝土建筑林立的现代大都市呢？

“如今的春天哪，可越来越短咯！”都市人每每为这转瞬即逝的春天抱憾连连。谁说不是呢？春寒料峭，听惯天气预报员“春寒莫减衣”劝诫的都市人，偶而遇到一个阳光灿烂的日子，总也不舍不得脱掉那厚厚的冬装。

北国城市的春天来得比较迟，先兆往往是一阵又一阵突如其来的“沙尘暴”，吹得整个城市一塌糊涂，春天背着头戴面罩的人们偷偷降临。“沙尘暴”吹过，也不知道哪一天，忙里偷闲的城里人抬头望望路畔的垂柳：“嗨，小样儿，不打招呼就抽丝了啊！”大街小巷的女人们不约而同地在一个骤暖的午后突然“减了肥”，五颜六色的短裙丝袜让整个城市猛然间亮丽起来，俨然一派夏日风情。

南方城市的春天到得更离奇，刚脱掉棉衣，接二连三几场恼人的冷雨便不期而至。春天就在城市里伞布的边缘轻轻滑落。雨点停下来的某一刻，人们蓦地发现，阳台上本该姹紫嫣红的花儿早已开败，艳阳天随之而来。时尚的女人们换上裸腿露肩的夏装，任由白皙的

臂膊粉颈在青天白日之下尽情舒展，手里还没来得及合上的雨伞便作夏日遮阳之用了。

“难道说，羊年的春天——就——这样没了？”都市人一脸疑惑。浙浙沥沥的清明假日毫无兴味地过去了，盼星星，盼月亮，好在“五一”小长假说来就来，久困樊笼里倦殆的鸟儿一样的都市人，从钢混森林里匆匆脱身，终得一个信步户外的黄金假日。懒散地漫步郊外，陶陶然徜徉在山水之间，人们的惊喜绝不亚于哥伦布发现了新大陆——青山如黛，绿树成荫，野花怒放，那清粼粼的水，那蓝格莹莹的天，一瞬间，那眼球都要染上了春天的颜色了！

“长恨春归无觅处，不知转入此中来。”春日勾魂，岂容错过！于是，钓鱼发烧友们迫不及待地地理好钓具，挥竿入水，发誓要在这个假期和春日的鱼儿日夜厮守。郊外水库边，野塘畔，人间四月，芳菲将尽，落英缤纷，残春犹在。江南漫山遍野的油菜花开得正艳呢！

请感谢 1880 年芝加哥大罢工的工人兄弟们，请感谢英明伟大的第二国际，让今天的我们拥有这个美好的无产阶级假日！

都市里的人们终于释然——呵呵，“吉羊得草幸福年”，羊年的春天啊，我们终究没有失约……





## 读《破译黑天鹅》随想

◎银通典当 章丽华

《破译黑天鹅》本来是一本写给管理者和创业者们看的书。因为他描写的是未来15年,哪些领域隐藏着商机,哪些趋势不容忽视,以及面对这些商业变化,世界500强企业的领袖们又如何应对。因此,这是一本被很多财经专家推荐给企业家们必看的书。

我不是企业家,也不是企业的高级管理者,但我觉得这本书读得很值得,也带给我很多的思考。该书以“帝国与马粪”的案例作为前言,开始就每个大趋势造就的严峻现实进行了分析,并且检视了每个大趋势对领导者的影响。然后探索分析了所有溜达趋势的可能后果移机领导者们如何应对。然而,当我深入书中时,我却总是以一个普通的社会个体去思考。我想也不矛盾,创业者和管理者最终都是要为服务对象服务的,我当是服务对象吧!

全球化2.0趋势,一个全新的金融世界格局,权利从老牌经济体向亚洲高速发展的市场(特别是中国)转移。新兴市场中新兴中产阶级应运而生,高度本土化的市场充满活力,机遇将无处不在,但同时也存在威胁。很自然的,我想到了宜家 and 欧倍德。这是两个在国外非

常有名的家居销售商,然而欧倍德现在已经被迫撤出了中国大陆,但宜家却生根发芽了。为什么呢?宜家的总裁说,因为他们到中国后入乡随俗了。实际上事务是具有两面性的,是相互影响的。在宜家为适应中国人的消费习惯而调整货物位置摆放时,潜移默化的我们的很多消费理念也被宜家改变了。就像中国人疯狂从日本购买马桶盖,那不就是很大程度上的一种生活习惯的改变吗?

环境危机趋势。重要的自然资源变得越来越紧缺,气候由于人类活动也变得越来越具有威胁性。面对飙升的成本和来自社会、市场的压力,领导者们将要从根本上重新考虑他们的运营策略,否则他们的公司将失去竞争力。全球变暖是经济活动的结果,地球的温度正在接近灾难性的级别。关键性资源正被耗尽,由传统油田提供的石油量在2006年达到顶峰,但现在全球能源需求还在上升。因此低碳从代表着企业有社会责任感演变成企业必须要达到的底线。那个时候,很有可能会有很多人失去工作机会,很多人会因为缺少生产资料而无法生存,很多人会患上莫名的疾病……。很可怕,企业的生产很难,而归根结底,人的生存会比温饱问题得不到满足更难,也许那时候也会发生为了争一口水而搏杀吧?想到这里,我并没有如世界末日来临般的害怕,而是突然特别想呼吁大家不要对低价那么敏感。天上不会掉馅饼,这是永远不会改变的真理。如果不追求便宜,相信会减少很多的污染,会减少很多的浪费,会保留更多的资源。就如马云说的,淘宝上不是假货多,而是贪便宜的人多了才会有那么多的低价产品。

还有个性化和价值多元化趋势;数字化时代,生活和工作离不开数字技术变成一种常态趋势;世界人口快速老龄化趋势和科技大融合趋势等。几天前在报纸上看到某企业用3D打印珠宝,让我觉得书里描写的不是危言耸听,而是离我们很近。就如现在人找工作不再仅仅只看重薪水,而开始看重自我实现、工作和生活的平衡等软因素;穿衣服最好不要满大街都是的同款;微营销的普及;互联网+的运用等等,一切都在改变了。变化是常态,然而面对大趋势所造成的完美风暴,我们该做些什么呢?波普艺术家安迪·沃霍尔说:人们总说时间会改变一切,但其实你得靠自己来改变它们。

# 安眠中收到来自海上花田的微信(组诗)

◎ 澜海实业 张炎



在厚帘拉实的卧室,海风  
吹拂的声音唤醒了耳朵  
我逼着红眼摸索  
手机炫亮起来,像极调色板  
将一顷春天的衣裙舒展

姹紫嫣红轮番登场  
黑色的眼睛终于与春天接通  
你说你在百花湖游弋,练习  
比仙侠还要高超的水上漂

可以想见,海风在波纹上  
拖起你苗条的身躯  
乌篷船,带你找回童年的  
记忆

色块,在银屏变形  
在网络词汇的交错中  
上演隆重的海上花事

色盲的生活中,我睁眼细辨  
跳颤的时针,加宽的年轮下  
那砰然的心动

海风加深着百花湖的水层  
你的语言出现香薰的  
花海。我试图凭借  
观照中的只言片语  
看清你的前世今生

屋子里,我看到静止的影像:  
连片的语言,残缺的思绪,以及  
陌生的赤裸的自我  
丰实的色彩,跳跃的灵魂  
开始默默救赎

## 爱在连片紫色里

安静地度日,上班、下班、灯下码字

双眼充血时把自己放进音乐,像填一个音符  
白鸭戏水、知了鸣叫、秋收号子、狗踏雪野  
周遭的点滴携着我赶路  
因此我经常手抚胸膛  
这一切过于喧闹过于张扬

在这个时节里写诗,离不开爱  
犹如花间翩然而落的蝴蝶  
海涂有话,我低头聆听  
连片紫色里的故事

如果需要向你发出邀请,我不会用只言片语  
我会给你一幅幅照片,关于花田的  
告诉你薰衣草和马尾草的区别  
告诉你一株马尾草忧郁神秘的爱恋

## 花田中的一朵花

经历了多少潮汐的洗礼  
经历了多少风霜的浸染  
在 660 亩的花田中  
你轻轻悄悄地绽放

你是自然的女儿扎根  
在春的吟唱中凌波而立  
婷婷袅袅的身段  
清清淡淡的芳香  
飘散在花田的角角落落

以向上的姿态向上  
迸发出向上的力量  
以深入的伟力深入  
释放出深入的呼喊

花田中的一朵花  
你的美自然清新  
我在阳光中默默等待  
你的一场花开



## 去海上看花、在花中游戏

◎ 爱萍

早些时间就在广播、电视、网络上听闻有关杭州湾海上花田即将开园的宣传广告,我对它早已倾耳拭目。

5月1日,杭州湾海上花田景区正式对外营业。在工作人员的指引下,我来到了杭州湾海上花田景区游客中心售票处,工作人员早早就等候着四方来客。买完票,我和家人便迫不及待的进入了景区。

穿过“花海大道”,极具有传统特色和田园风格造型的景区大门便在眼前,上书“杭州湾海上花田”七个大字,据称是鲁迅先生的手迹。检票员耐心而娴熟地扫码、引导我们依次通过闸机。一进门,进入眼帘的便是用花筑成的“三‘羊’开泰”,三只“羊”栩栩如生,周围好多游客都争相留影,为羊年讨个吉祥。

景区中心的湖面上碧波荡漾,码头的工作人员为我们提供了绍兴“三乌”之一——乌篷船,坐在乌篷船里顿有一种“摇啊摇,摇到外婆桥……”的惬意,一边绕湖一周欣赏美景,一边感受浓浓的水乡情怀。坐在乌篷船上我还惊奇的发现了“瑞龙呈祥”、“五女争

艳”、“航母二号”这些水上立体花艺,看得出来,每一个都出自能工巧匠之手。除了乌篷船,码头还提供了水上自行车、水上电动船等多种选择,让游客自由选择喜欢的游湖方式。

下了船,沿着步道,我的脚边、身边、指尖、头顶都延伸出各种造型的鲜花。虽已过了樱花季,但看着沿途的樱花树,我依然能想象出“樱花大道”上樱花绽放时的绚烂盛景。待到来年樱花再开,我定要来一饱眼福。

不远处是海上花田婚庆广场,特色的西式教堂、浪漫的风车、美丽的草坪,五彩的花坡,让一对对情侣们在这里留下了幸福的记忆。教堂里,有花艺老师为我们精心准备了花艺课程,短短20分钟后,我的手里便有了一盆亲手做的花艺小品。

走累了,我们到茶轩品茶、用餐。饭后漫步在花卉长廊,沿路是沧海花田、古越长歌和花的故事。脚边是大片还未开放的薰衣草,待薰衣草绽放时,这里便可称得上是东方“普罗旺斯”了吧,到时将给炎热的夏季





添上一份清新的小浪漫。

“观景花台”给了我一个从高处纵览整个海上花田的机会，这里是整个景区的最高点。整个海上花田各种植物花卉色彩斑斓，争奇斗艳，印染成一副绚丽的画卷。极目远眺，还可以看到万亩现代农业园区的壮丽景观和雄伟的嘉绍跨海大桥。

一路走来，景区里随处可见小桥流水，一座座凉亭飞檐翘角。湖边的一处甚至还有马来西亚风情的水庐包厢。小沙滩上，我的弟弟妹妹们尽情玩耍，捡着贝壳，堆着城堡，开心的嬉闹着。

凭着赠送的活动体验券，大人小孩可以一起动手动脑参加儿童超能挖掘机、儿童兜鱼，或者做个陶工，体验一把匠人生活。遗憾的是期待中的“魔幻农庄”还在施工，听说到时该场馆将运用声光电等现代技术，为孩子们营造一个有趣的农事体验场所。

继续走着，有工作人员在兑换风铃、红飘带，寄托着对劳动人民的感谢、对海上花田的祝福。

整个游园过程中最开心的就是看到了传闻中的

汗血宝马。“大宛汗血古共知”，它是来自西域的神马，原产于现土库曼斯坦，出汗后局部会显红色，感觉像流血，因此得名汗血马。高大如它，就算只是远远观望，就能感受到它独特的天马气场。百花坡上，骏马在马术教练的驾驭下英姿飒爽，引人注目，博得喝彩声声。

在亭下稍作歇息后，经过摇晃的吊桥，在“蓝精灵”的故事中，在“花仙子”的世界中，我们又走过了被花包围的亭子、小桥。来到花卉超市用最后的两张体验券，换取了一盆心仪的海棠花。最后，在小卖部营业员的介绍下，我又选购了一些当地有名的土特产，带着海上花田的一草一木和人文关怀回家了。

杭州湾海上花田景区是江南一带难得一见的休闲度假区，虽然还有部分场馆没有开放，略显遗憾，但纵观整个规划格局，令人叹为观止。凭借它美丽的景色、工作人员人性化的服务以及独特的区位优势，可以预见，在不远的将来海上花田定会成为人们闲暇时逃离喧嚣、放松心情的不二去处。

## 好书推荐

### 《领导干部应该如何应对大众传媒》



作者:李民,李宏等著  
出版社:中共中央党校出版社  
出版时间:2008-12-1  
定价:26.00

内容简介:文章从大众传媒、政党政治之间的互动关系论述了执政党与大众传媒的不解之缘;说明了当今世界几种传媒政策下的大众传媒与政党政治;归纳出了网络政治中的政治参与、政治民主、政治文化、政治权力,指出网络党建是提升党的执政能力建设的时代选择;论述了传媒国际化的内涵、实质、特点、发展、推进因素、理论争端,传媒国际化对政党政治的挑战及中国共产党应对传媒国际化的原则和策略;总结了执政党处理和大众传媒关系的经验教训,提出了中国共产党妥善处理与大众传媒关系的思路。

### 《希腊精神》



作者:(美)依迪丝·汉密尔顿  
出版社:华夏出版社  
出版时间:2014-1-1  
定价:49.00

内容简介:希腊是西方文明的黎明,也是人类文明最灿烂的时光。在谈论希腊的著作中,《希腊精神(精)》极具吸引力的一本。依迪丝·汉密尔顿专著的《希腊精神(精)》介绍了希腊鼎盛时期的作家,如品达,如埃斯库罗斯、索福克勒斯、阿里斯托芬,如希罗多德和修昔底德等;介绍了古希腊的文学、艺术、宗教;介绍了古希腊人的精神与理性以及古希腊人对待世界的方式等等。作者用优美的文笔描绘了希腊最辉煌时代的思想和艺术成就。

### 《黄埔军校的32条军规》



作者:侯海生  
出版社:新世界出版社  
出版时间:2011-03-01  
定价:36.00

内容简介:黄埔军校,全名黄埔陆军军官学校,是一所中华民国的军事学校,寄托着孙中山先生“三民主义”的理想,更承载着当时为了中国的革命而奋斗的一代人的伟大抱负。每名黄埔军人都是循着黄埔精神不断地成长和成熟的。本书总结了黄

埔军校的32条军规,通过品读书中关于军规的内涵,细细咀嚼其中的韵味、精华,让涓涓细流般的感悟汇聚成浩瀚的心灵海洋,为自己创造一个洒满阳光的人生。

### 《马云管理日志》



作者:金错刀  
出版社:中信出版社  
出版时间:2009-4-1  
定价:42.00

内容简介:本书从马云的创业、创新、管理模式、团队建设、资本管理、品牌建设、业务发展等方面清晰地分析了马云成功的步伐,从中可以看到阿里巴巴的成长历程及赢利模式。本书以“管理日志”的形式,将马云“火星式管理”的原生态语言归纳在12个大主题之下,进行了详实的背景分析以及准确的行动指南。365条管理日志,将马云艰苦创业积聚的睿智思维和领导魅力展现在读者面前,就好像善于提供行动方案的顾问伴随左右,对马云最好的解读就是不解读,他原生态的声音就是最大的逆势经营精髓。

### 《从0到1:开启商业与未来的秘密》



作者:(美)蒂尔,(美)马斯特斯 著  
出版社:中信出版社  
出版时间:2015-1-1  
定价:45.00

内容简介:本书为你开启创新的秘密。PayPal公司创始人、Facebook第一位外部投资者彼得蒂尔在本书中详细阐述了自己的创业历程与心得,包括如何避免竞争、如何进行垄断、如何发现新的市场。本书还将带你穿越哲学、历史、经济等多元领域,解读世界运行的脉络,分享商业与未来发展的逻辑,帮助你思考从0到1的秘密,在意想不到之处发现价值与机会。

### 《互联网金融》



作者:李耀东  
出版社:电子工业出版社  
出版时间:2014-2-1  
定价:65.00

内容简介:互联网金融框架与实践一书逐一深入探讨有关互联网金融的热点和难点问题。包括但不限于支付宝,余额宝,“三马”卖保险,众筹,智能理财,资产超市,金融垂直搜索,P2P借贷,互联网货币,比特币,互联网交易所,虚拟资产交易与保险,移动支付,手机银行,供应链金融等话题。

## 2015 博鳌亚洲论坛十大关键词

1. Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) 亚洲基础设施投资银行(亚投行)

亚洲基础设施投资银行(亚投行)是中国首倡的区域性的、开放的多边开发机构(regional and open multilateral development institution)。截至3月17日,已有31个国家表示要参加亚投行并作为创始成员国(founding member),其中包括英国、法国、德国和意大利4个欧洲国家,创始成员国的资格确认截止日期为3月31日。

2. Community of Common Destiny 命运共同体

本届年会的主题就是“亚洲新未来:迈向命运共同体”(Asia's New Future: Towards a Community of Common Destiny),表达了亚洲各国搁置争议(put aside disputes),共同努力度过经济难关(make joint efforts amid economic hardships),达到共同繁荣(embrace common prosperity)的共同心愿。

3. Financial policy 金融政策

本届年会将会关注“下一个金融危机”(the next financial crisis)、影子银行(shadow banking),以及多边金融机构中的新生力量(new forces in multilateral financial organizations)等话题。

4. Global governance 全球治理

全球治理(global governance)将是本次博鳌亚洲论坛的一个热门话题。财政部长楼继伟将与国际货币基金组织(International Monetary Funds)、世界银行(World Bank)以及经济合作与发展组织(Organization for Economic Co-operation and Development)的负责人共同探讨让二十国集团在全球经济治理方面发挥更多作用的话题。

5. Innovation 创新

创新与科技将是本届年会的另一个热门话题,比尔·盖茨、埃隆·马斯克以及李彦宏等人将共同探讨创新在可持续未来发展进程中的重要意义,期间将进行有关大数据(big data)、可穿戴设备(wearable devices)、电子商务(e-commerce)、人工智能(artificial intelligence)、3D打

印(3D printing)以及新能源汽车(new energy vehicles)的对话活动。

6. New normal 新常态

本届年会将成为让世界认识“新常态”理念的又一个窗口。中国经济的新常态有几个主要特点:速度——“从高速增长转为中高速增长”(the economy has shifted gear from the previous high speed to a medium-to-high speed growth),结构——“经济结构不断优化升级”(the economic structure is constantly improved and upgraded),动力——“从要素驱动、投资驱动转向创新驱动”(the economy is increasingly driven by innovation instead of input and investment)。

7. Silk Road 丝绸之路

本届论坛期间或将公布“一带一路(One Belt One Road)”战略的具体实施规划。亚洲基础设施投资银行和丝路基金(Silk Road Fund)将为该战略的实施提供支持。

8. Regional cooperation 区域合作

区域合作一直是近几年的中心话题,今年的区域合作将突出“一带一路”战略、与东盟国家协作以及命运共同体。论坛期间将举行中国—东盟海洋合作年(The Year of China-ASEAN Maritime Cooperation)启动仪式。

9. Pollution 污染

随着亚洲各国经济快速发展,污染也成为愈发紧迫的一个问题。本届论坛将探讨通过司法的力量解决污染问题的方法,同时还将讨论雾霾与健康(smog and health)、地下水(underground water)、土壤污染与复原(soil pollution and rehabilitation)以及可持续发展(sustainable development)。

10. Transformation 转型

转型将是本届年会的另一个重要关键词。本届论坛将关注中国经济在新常态下的转型(transformation of the "new normal" for the Chinese economy)、出口国身份转型(exporters' transformation)以及香港贸易和物流升级(Hong Kong's trade and logistics upgrade)。



# 大事记

2015.3~5



① 3月12日,在绿农集团工作会议召开之前,黑龙江省副省长助理、省国资委主任赵杰,浙江省国资委党委委员、企领处处长郑伟,集团董事长楼永志、总经理施小东、党委副书记陈怀义、工会主席陶美娟、总法律顾问徐全胜,与绿农集团班子成员、部门负责人、下属企业和粮库负责人举行见面会。

② 3月12日,黑龙江绿色农业发展集团有限公司,在哈尔滨隆重召开第一次工作会议。集团董事长楼永志、总经理施小东、党委副书记陈怀义、工会主席陶美娟、总法律顾问徐全胜,绿农集团班子成员、在哈二级企业全体员工,驻外企业负责人和中层干部140余人参加会议。

③ 3月20日《黑龙江新良粮油集团有限公司股权多元化改革重组方案》获黑龙江省人民政府批复。

④ 3月20日上午,集团召开2014年度考核工作会议。省国资委有关领导到会指导。集团领导,集团监事会成员,近期退下来的原领导班子成员,集团中层管理人员,集团职代会代表,集团本部员工共计100余人参加会议。

⑤ 3月20日下午,集团召开2015年度党建和反腐倡廉建设工作会议。集团领导班子成员、外派监事会主席、专职

监事,集团中层管理人员,集团所属各单位党支部书记,集团所属各公司纪检监察工作人员参加了会议。

⑥ 3月26—27日,集团召开安全生产、“安康杯”竞赛、和谐企业建设工作研讨会,集团总经理施小东到会并对作重要讲话。

⑦ 3月26日,杭州千岛湖生态居房地产有限公司和淳安县人民政府在县政府会议室举行生态居土地置换框架协议签约仪式。集团总经理施小东、淳安县人民政府县长柴世民代表双方共同签署协议书。

⑧ 4月,集团调研组撰写的《关于充分发挥国有粮企主渠道作用,积极应对粮食安全挑战的报告》荣获第二届省国资协会系统优秀调研报告及论文二等奖。

⑨ 4月1日上午,在集团董事长楼永志、副总经理冯洪山陪同下,省国资委副主任沈建平赴上虞滨海新城,考察杭州湾江南生态城开发情况。

⑩ 4月6日,浙江省副省长朱从玖在集团上报的《关于农用地承包经营权评估及农发集团参与农村金融创新的思路与建议》上作出重要批示:“请金融办、人行、银监局、省



农信调研,研究的内容和建议均很有意义。”

11 4月10日,浙江省副书记王辉忠在集团上报的《关于农用地承包经营权评估及农发集团参与农村金融创新的思路与建议》上作出重要批示:“建议请省农办、金融办牵头相关部门能够转化为可操作的意见,大家要思想统一。”

12 4月10日,集团在新农都会展中心召开2015年度集团办公室工作会议。集团董事长楼永志、党委副书记陈怀义出席会议并讲话。

13 4月13日,浙江省副省长黄旭明在集团上报的《关于黑龙江绿色农业发展集团有限公司有关情况的报告》上作出重要批示:“省农发集团与黑龙江的粮食合作工作踏踏实实,有章有法,令人满意。希望稳扎稳打,抓好落实。工作中有什么需要协调帮助的,请永志同志随时告诉我。”

14 4月13日,省国资委副主任沈建平在集团总经理施小东陪同下到黑龙江绿农集团调研,并实地察看了绿农集团所属肇东粮库。

15 4月15日,浙江省副省长朱从玖在集团上报的《关于

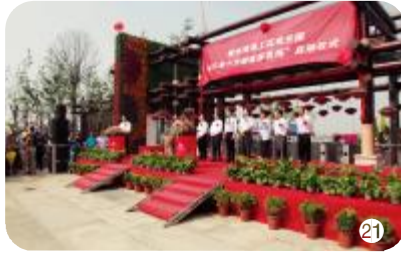
黑龙江绿色农业发展集团有限公司有关情况的报告》作出重要批示:“此项工作的进展体现了农发集团积极有为。望进一步抓住机遇,做深做透做精,利省利民利企。”

16 4月15日,浙江省副省长黄旭明一行到诸暨新农都公司调研。省政府副秘书长陈龙,集团董事长楼永志、副总经理梁培甫,绍兴市委常委、诸暨市委书记钱三雄,绍兴市人民政府副市长冯建荣等相关领导陪同调研。

17 4月16日上午,省金融办副主任包纯田、地方金融处处长曾国章,省农业厅经管处处长朱勇军一行到集团,专题调研农村金融创新思路。

18 4月18日,浙江省政府副省长黄旭明在集团上报的《关于要求新增20万吨异地省级储备计划的报告》上作出重要批示:“请省粮食局研究支持。”

19 4月24日,集团召开2015年度监事会工作会议。集团董事长楼永志、总经理施小东,外派监事会副主席凌传运,集团工会主席陶美娟出席会议并讲话。会议邀请省国资委副巡视员、监事会工作处处长黄京秀就如何做好监事会工作做指导。



20 4月30日上午,在楼永志董事长、施小东总经理等集团领导陪同下,浙江省副省长朱从玖赴上虞,考察了杭州湾海上花田景区和农发上虞农牧循环示范基地,并召开座谈会。浙江省、绍兴市、上虞区及集团有关领导参加调研。

21 4月30日上午,杭州湾海上花田景区举行了隆重的开园典礼和“长三角十万游客游花海”活动启动仪式。省、市、区有关领导,农发集团领导和下属企业负责人,上虞有关部门和乡镇负责人,百家旅行社和十大电商代表,长三角地区各大媒体,以及旅行社游客代表,共2000多人参加了景区开园活动。

22 5月7日,集团总经理施小东,副总经理梁培甫,副总经济师、农都公司董事长沈滨一行赴保利影业投资有限公司北京总部进行洽谈。双方达成了资源共享、战略合作的一致意愿。

23 5月12日,浙江省副省长黄旭明在集团上报的《关于请求黑龙江省政府支持绿农集团在黑建设粮库有关事项的报告》上批示,并与黑龙江副省长吕维峰、胡亚枫联系,希望绿农集团在黑建设粮库得到黑龙江省政府的关心和支持。

24 5月13日下午,集团董事长楼永志、副总经理梁培甫

陪同省农办副主任孙飞翔一行到新农都实业公司调研工作。

25 5月15日下午,下城区委书记陈卫强,区委常委、区委办公室主任王仁及有关部门负责人一行到农都公司专题调研农都农产品流通产业园项目建设工作。集团总经理施小东、副总经理梁培甫以及农都公司领导班子参加调研并座谈。

26 5月18日、19日,黑龙江省副省长吕维峰、胡亚枫分别在集团上报的《关于请求黑龙江省政府支持绿农集团在黑建设粮库有关事项的报告》批示,针对所提支持事项,要求相关部门提出意见报省政府。

27 5月22日,农发小贷公司股东大会暨第一届第一次董事会在农发大厦16楼会议室召开。董事长楼永志,总经理施小东等集团领导,以及集团各部门负责人、农发小贷公司股东代表和筹建办成员共30参加会议。

28 5月26日,集团召开“三严三实”专题党课暨专题教育部署会,全面启动集团专题教育工作。集团领导班子成员、监事会成员、中层以上管理人员、所属各单位党支部(党总支)书记和集团本部员工参加会议。



# 朱从玖副省长要求 把杭州湾江南生态城建成“两美”浙江示范区

4月30日上午,浙江省政府副省长朱从玖赴上虞,考察了杭州湾海上花田景区和农发上虞农牧循环示范基地,并召开座谈会。省政府副秘书长陆建强、省国资委主任冯波声、省旅游局党组书记王文娟、省粮食局局长金汝斌、省农办副主任孙飞翔、省粮食局副局长韩鹤忠及绍兴市委书记陈金彪,上虞区委书记孙云耀、区长王慧琳和集团领导等参加调研。

朱从玖一行实地考察了新开园的海上花田景区,听取了景区开发背景和建设情况,详细了解了景区的主要特色和运营筹备情况。在考察过程中,朱从玖参加了“千万花树扮美浙江”植树活动和“五水共治”十万野生鱼苗放养启动仪式,带领游客共同参与到关注绿化、保护生态的活动中来。朱副省长在考察中指出,杭州湾江南生态城是实施我省海洋经济战略的重点项目,也是新型城市化建设的重要平台。一定要突出产业化、生态化、融合化的定位,超前高水平规划、高质量开发、高效益运行,整合各类要素资源,将其打造成充满活力的产业特色小镇,建设“两美”浙江示范区。

朱从玖表示,13000亩农业基地对农发集团扎实引领现代农业发展和产业融合创新具有重要意义。农发集团发展现代农业、实现产业融合创新的基础很好,潜力很大。他指出,农发集团要充分发挥国企平台作用,运用更为灵活的市场机制,整合产业链条。他希望农发集团要进一步坚定发展信心,在全省农业现代化中做出新的贡献,在农业研发、生产、加工、渠道等方面树立农发的品牌影响力,带领各类主体加入到农业规模化、集约化发展的过程中来,让浙江人看到“农发”品牌就对食品安全有信心。各有关部门要加大扶持力度,充分发挥农发集团在全省现代农业发展中的龙头作用。

楼永志介绍了农发集团“五年再造一个新农发”的发展目标,通过产融结合、产业融合,在风险可控前提下,转型升级,加快实业发展。





# 黑龙江绿色农业发展集团有限公司



农用机械



收粮



粮仓



生产线全景

黑龙江绿色农业发展集团有限公司成立于2015年初,前身为黑龙江新良粮油集团有限公司。公司总部设在哈尔滨市。以粮食种植、收购、储存、加工、销售、中转物流为主业,同时拓展大型农产品物流中心、商品猪养殖等业务。公司在黑龙江粮食主产区拥有9个收储粮库,占地1271亩,有效仓容50余万吨,其中5条铁路专用线。目前正在新建50万吨仓容,年末总仓容可达100万吨。另外,在辽宁营口港拥有中转粮库一个。公司拥有“太阳岛”大米等自主品牌,在市场上具有一定的知名度。

绿农集团将以粮农主业和现代服务业两轮驱动为发展战略,以改革创新和依法治企为抓手,以干好“一、三、五”为主要任务,努力建成具有较强影响力和辐射力的现代粮农集团,为保障浙江粮食安全和推动黑龙江粮食等产业发展作出新贡献。“一”就是一年顺利过渡,平稳完成重组整合工作,粮源基地和收储基地建设有序展开。“三”就是三年上台阶,粮源、收储、加工、中转基地建设和大宗贸易全面推进,初步形成规模效应,收储能力、经营规模比重重组初期翻一番。“五”就是五年展新貌,建成300万亩、30亿斤的粮源基地、150万吨的收储仓容能力,建成5万吨营口港中转仓库和高效便捷的“北粮南运”物流通道,形成紧密的粮食购销服务关系,“产加储运贸”一体化的大型现代粮食产业集团初步建成。



莲江口粮库



检查



检测





屹立 孙磊(粮食集团)



雨后春色 徐正丽(润和房产集团)



远方 肖美双(润和房产集团)



倒花渐欲迷人眼 周禹(农都公司)



原野遍金黄 林锦昶(上虞公司)



## 只为那澹然的感觉

——王平作品赏析



王平,字乔笙,1971年生,安徽桐城人。1995年进入中国美术学院与浙江日报社主办的《美术报》工作,历任采编部主任、总编助理、副总编。现为中国国家画院美术研究院研究员、艺术信息中心主任、《中国国家画廊》执行主编、《中国美术报》执行主编,国家一级美术师,文化部中国画学会理事,文化部青联美术工作委员会委员,《中国美术大事记》特约副主编,扬州大学艺术学院兼职硕士研究生导师,安徽大学兼职教授。系中国美术家协会会员、浙江省美协主席团委员、杭州市美协副主席、浙江省中国画家协会主席团委员兼副秘书长、浙江画院特聘画师、杭州

画院特聘画师、浙江省政协诗书画之友社副秘书长、西泠书画院特聘画师、浙江省作家协会会员。

1991年考入中国美术学院美术史论系,1995年毕业;2002年考入中国美术学院国画系山水专业研究生课程班;2004年考取中国美术学院博士研究生,2008年毕业,获博士学位。出版有《画家书法》、《笔墨传神韵——中国书画》等专著,个人画册《水墨制造》、《王平没骨云山小辑》等,主编《当代水彩画艺术文献集》、《全球化语境中的中国水墨画》等。曾策划或主持“以未来的名义——当代青年油画家邀请展”(杭州)、“笔墨意韵——国际水墨画学术邀请展”(浦江)、主持“水墨印象——当代青年国画家邀请展”(成都画院、四川美院)、“尖峰水墨——当代中国画名家邀请展”(杭州)、“春雨江南——长三角中国画名家邀请展”(北京)以及参与组织“批评美术批评”、“美术报艺术节暨美术报年度人物评选”等50多项大型展览和活动。

个人官网为:[www.wangping010.com](http://www.wangping010.com)



荆溪白石出



结屋终南山



头狮山



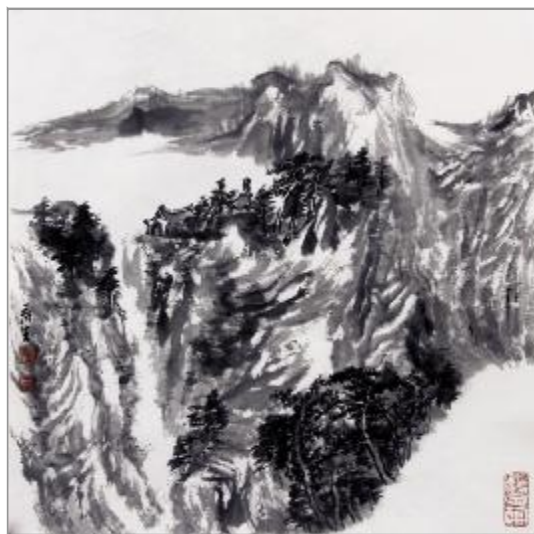
云松幽洞

为的只是心中那澹然的感觉,心中的澹然。这应该就是王平在他山水画中的追求。

王平的心声,由那一幅幅浅的、深的灰调缓缓道出。优雅的笔墨,带着些许的澹然。优雅,是为江山之悠然而起;澹然,便是对山水的执著所产生的淡然。这些年来与青山为依、与松风溪竹相伴的悠然心性,也许,惟有那样淡然的墨迹,才能悠然地勾勒出他心中那一幕桃源。

他喜欢那淡然的茶,淡然的饭,淡然之中才能品出生活的真谛与清香:在清茶香里,静默地守候着,凝望着,远离那俗世之尘,只留水影墨痕若隐若现天地间,记载着以往的回忆,今日的恬淡;喜欢君子之交淡如水,期望朋友间淡然的友谊,在平淡中有着彼此的心照不宣和独特默契;喜欢淡然的生活,希望在淡然之中,画出淡然又不平凡的作品。他喜欢天空中那淡然的云,喜欢大地那淡然的的风,淡然之中才能悟出自然的灵性与情趣:早春时节隔河相望的淡然的嫩绿,田野间那柔和的温暖的晨光,黄昏时淡雅而亲切的漂落的黄叶……王平保持并发扬了一向的澹然风格:在生命与自然的关系中寻求人性和灵魂的家园,在生命的情趣化和梦幻化的王国里寻找珍贵的记忆。王平努力在自我与世界、人性与自然、历史与当代之间寻求一种奇妙的灵性空间,并以叙述者的身份将这种灵性空间放大为一个世界,这个世界充满了草木、山水和人的灵性,这种灵性与所有的人与生物都浑然天成。

王平的淡墨作品充满着灵性、人性和诗性。他深入到生命的灵性世界,让草木动物都充满了神奇的变幻,从而深入了人性与心灵,深入了内心世界尚未有人勘探的领域,王平怀着一种对质朴人性和灵性世界的崇敬,以执着和澹然的绘画态度,以如梦如幻的灰调、以充满浪漫和想象的气质、以细腻敏锐的感受,描绘着当代水墨的存在状态,陈述着人与山水之间亲密无间而又动人心弦的联系,让我们切实体验到身边的景致,把生活现实与生命幻想、朴实心态与浪漫情趣联系了起来,让我们恍惚间感受了无法忘却的怀念。



白云裁出一段翠



听水居



# 员工摄影



家乡印象 孙佳琪(绿农集团)



祖孙情 沈轶君(信雅达公司)



觅 叶英(镇海库)



杭城夜景 陈隆(瞬时达公司)



出水 洪昌胜(天农管理公司)



玉山夜景 谢毅超(瞬时达公司)