

浙江 农发



2014年第4期
总第58期 季刊

ZJAD GROUP

政策宣传 动态反映 发展研究 文化引领

浙江省农村发展集团有限公司主办



经营业绩再创新高

- 风雪收粮农发人
- 资产证券化之路
- 突出粮农主业 保障基本民生

周国富等领导视察 2014 农博会集团展位

11月21—25日,2014年浙江农业博览会在浙江新农都物流中心和杭州和平会展中心举行。

展会期间,全国政协文史和学习委员会副主任、省政协原主席周国富,省委副书记王辉忠,省委常委、省委秘书长赵一德,省人大副主任茅临生、程渭山,副省长黄旭明、朱从玖等领导先后到集团展位视察指导。各位领导充分肯定了农发集团近几年的工作成绩,特别是在我省“米袋子”、“菜篮子”建设中的特殊作用,同时希望农发集团进一步突出农粮主业,并购重组好黑龙江新良集团,做好东北“两个基地”建设,继续服务“三农”,保障安全农产品的供应,为“两美”浙江创造更加广阔的发展空间。



为农发人点赞!

◎丁亚平

2014年是极不平凡的一年。这一年,面对既困难又复杂的宏观经济形势,集团上下思想统一,目标明确,思路清晰,措施有力,沉着应对各种风险和挑战,经营业绩创新高,整合优化迈新步,转型发展有了新亮点,集团的活力、控制力和影响力显著增强。

我们是有智慧的农发人。在经济发展新常态下,能够取得这样的好成绩,得益于农发人的智慧,得益于农发人有清晰的发展战略和坚定的执行力。一年来,集团坚定不移地推进300万亩粮食基地和30万头商品猪基地建设,以重组黑龙江新良集团为突破口,布局完善粮食“产加储运贸”产业链取得阶段性进展,粮农主业更加坚实;集团全力推进农产品物流“个十百千万”工程,新农都物流中心年交易额首次突破130亿元大关,总投资达45亿元的衢州、长兴、诸暨“新农都”相继开工上马,加快现代农业产业链体系互联互通;总投资达100亿元的杭州湾商贸综合体海上花田第一期启动建设,努力打造“美丽浙江”的示范区;加快典当、小额贷款产融结合,开拓发展现代金融服务业。

我们是有担当的农发人。成功历来属于敢于奋斗的人。这一年,农发人用辛勤和汗水在发展史上书写了浓墨重彩的一笔:21名青年才俊组成收粮大军,不畏严寒冰雪,餐风露宿,不分日夜,奋战黑龙江粮库收粮一线;新农都公司在一无经验、二无品牌的劣势处境中,不舍昼夜,奋战90天,“农发超市”按期建成开业;农都公司365天一天不松劲,农产品流通产业园谈判、设计、立项、摘牌各项工作历尽千辛万苦,开工在望;房产、典当经营团队开展全员营销,成绩斐然;集团一线员工勤勤恳恳,安全生产井然有序,首次获得全国“安康杯”竞赛优秀单位称号,企业文化呈现出勃勃生机。2014年,农发人确实蛮拼的,大家拼出了智慧,拼出了担当,拼出了成绩。在此,要为农发人大声点赞!

我们是满怀信心的农发人。天行健,君子以自强不息。2015年,“五年再造一个新农发”的宏大梦想已经启航。前进的路上不可能一帆风顺,可能有急流险滩,可能有惊涛骇浪,但是,只要我们有信心,只要我们勇于拼搏、同心同向、携手前进,我们就能到达成功的彼岸,胜利的果实一定属于农发人!

卷首语

EDITOR'S WORD

目录



卷首语 EDITOR'S WORD

- 1 为农发人点赞! /丁亚平

本期策划 CURRENT PLAN

经营业绩再创新高

- 5 突出粮农主业 保障民生获发展/省粮食集团
- 7 克服困难 加快转型发展/润和房产集团
- 8 凝心聚力智慧转型 大干快干提质发展/新农都实业
- 10 围绕项目 攻坚克难 升级发展/农都农产品公司
- 12 厚积薄发 有序推进园区发展/上虞公司
- 13 维护稳定 安心经营谋发展/绍兴润和购物中心
- 14 定好位开好头 高标准跨越式发展/澜海实业
- 16 提高核心竞争力 做大业务求发展/银通典当

本期专题 SPECIAL COLUMN

风雪收粮农发人

- 18 全力以赴抓好 20 万吨地方储备粮收储/周志平
- 20 黑龙江收粮流程图
- 22 东北风雪收粮记/方平山 倪博文
- 28 走向风雪黑土地的炽热青春/倪博文
- 30 风雪收粮人之人物专访/楼佳 倪博文
- 35 收粮精彩瞬间/方平山
- 41 管理提升回头看

热点调查 HOTSPOT SURVEY

- 45 在俄罗斯开展农产品种养贸易前景广阔
/集团赴俄罗斯考察组

特别支持单位

浙江省粮食集团有限公司
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
浙江银通典当有限责任公司
浙江农发澜海实业有限公司

浙江省农发大厦置业有限公司
浙江宁波镇海国家粮食储备库
浙江嘉善银粮国家粮食储备库有限公司
浙江省粮食集团有限公司辽北直属库

重点工程 MAJOR PROJECT

- 51 杭州湾海上花田绽放在即/沈建科 陈薇

管理思考 MANAGEMENT AND THINKING

- 55 农发集团的资产证券化之路/集团公司财务部
59 20万吨省级储备粮的管理思考/王建跃 马振山
61 农发集团改革发展的路径和举措/余敏
63 突出粮农主业 保障基本民生/方平山

农业会展 AGRICULTURAL EXHIBITION

- 66 农博会落地新农都带给市场和展会的思考/叶增辉
70 尝鲜 FRESH 年度品牌盛典——2014年中国种业网交会之“鲜食会”

法律争鸣 LEGAL STUDIES

- 72 最高人民法院关于严格规定公司人格否定制度适用条件的建议及答复

行业政策 INDUSTRY POLICY

- 74 国务院公布《不动产登记暂行条例》
74 中央两办印发《关于引导农村土地经营权有序流转
发展农业适度规模经营的意见》
75 中央农村工作会议为农业现代化路径定调
76 省政府办公厅发布关于加强农产品质量建设
加快打造绿色农业强省的意见
78 政策摘编

廉政絮语 HONEST WORDS

- 79 爱廉说/佚名
79 守住一片宁静/戚官平
80 拿什么来拯救/夏秀丽

农发副刊

【风雅小集】READING

- 82 靠近幸福/屠超颖
83 喜欢/沈友良

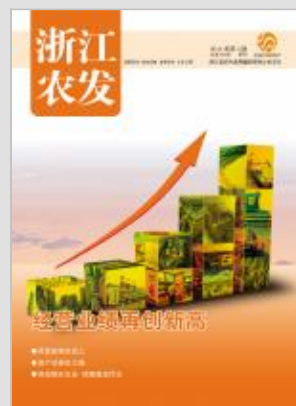
【读书时间】READING

- 84 2014年度对领导干部有影响力的图书

【英语学习】ENGLISH STUDY

- 85 震撼世界的一块墓碑

农发回眸 REVIEW 86



2014年第4期
总第五十八期

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 许勇军 王国贤 何启海
褚国庆 邬建春 邹刚 毛利豪
钱建国 方伟 沈滨 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:2014年12月

浙江省油脂有限公司
浙江省饲料公司
浙江省粮油贸易公司
浙江中尚房地产开发有限公司

浙江瞬时达网络有限公司
杭州信雅达置业公司
千岛湖润和建国度假酒店
兰溪市水资源开发有限公司

更多文章资讯请浏览农发集团网站
www.zjadgroup.com

经营业绩再创新高

编者按

2014年,农发集团的目标任务是营业收入增长10%,净资产收益率10%以上。面对宏观经济形势错综复杂、下行压力加大的外部环境,集团围绕目标任务、突出粮农主业,坚持稳中求进、加快改革创新,坚定信心、敢于担当、狠抓落实,经营业绩再创新高,全面实现全年红。

突出粮农主业 保障民生获发展

◎省粮食集团

2014年是粮食集团以落实“两个基地”建设为契机,加快推进转型的起始之年,也是在困难经济形势下继续保持健康稳定发展的一年。年初,通过转变管理体制和运行模式,明确班子分工负责,层层分解落实责任,努力促进各项工作齐头并进。三季度后,集团公司积极按照农发集团推进“两个基地”建设总体部署和要求,就加快落实集团公司所属粮库扩建、集团新增20万吨省级储备粮东北收储以及确保集团公司全年经营目标任务完成作了部署,为集团公司推进发展奠定了坚实基础。2014年,公司实现营业收入28亿元,同比增长18.17%;实现利润6626万元,同比增长4.53%。

一、推进“两个基地”建设前期工作取得积极成效。

配合集团落实好“两个基地”建设工作是我们加快推进完善产业链,促进粮农主业做大做强的重要历史机遇和重要手段,也是作为国有粮企在执行政府委托工作过程中体现能力的重要载体;不仅有利于提升我们主业经营的规模,也有利于提高主业的市場影响力和占有率。年初以来,我们按照集团统一部署,积极参与相关配套政策协调;积极派出相关人员赴东北参与20万吨省级储备粮收储工作,并加快推进实施所属粮库扩建工程。目前,所属镇海库、辽北库扩建项目地勘和设计招标工作已结束,其他各项前期工作正紧张而又有序地加快推进。同时,我们坚持立足服务“两个基地”建设,推进集团公司整体经营架构转型,积极推动相关工作落实。一是围绕推进终端销售网络建设,形成了粮食集团构建粮油(东北稻米)批发体系和终端销售体系方案。二是积极推进自主品牌建设前期工作,完成了对“浙粮”、“浙油”商标的收购并着手完善商标设计

和商标体系建设。三是就建设自主大米加工基地积极组织调研和实地考察。四是积极推进实施对辽北库的提升改造,使仓库储粮条件得到极大提升,为辽北库在我省“两个基地”建设中充分发挥产区重要收储和物流节点作用奠定了良好基础。

二、着力扩大主业经营规模,实现主业经营稳定、规模持续逆势突破。

一是充分利用上半年国家“北粮南调”运费补贴政策的杠杆作用,在积极推进全年省级周转粮运行任务完成的同时,积极扩大东北玉米的采购和销售规模,取得了明显效果。截止11月底,共实现稻米经营量50.8万吨,完成省级周转粮2013/2014年度运行任务约5.6万吨;实现采购东北玉米34.3万吨,销售玉米32.9万吨,扩大了主业经营规模。二是通过积极参与各级储备粮拍卖,努力扩大主业经营规模。全年累计竞得各级储备出库粮约6.4万吨,实现较去年同期有较大幅度的增长。三是充分利用国际国内两个市场、两种资源,捕捉机遇,加大粮油及饲料产品的进口贸易经营。进口高粱22万吨等,合计金额达8348万美元,较去年同期增长28.4%。四是继续实行激励机制调动下属各公司努力做大主业规模的积极性。截止11月底,完成粮油经营量约165.9万吨,较去年全年增长27.2%。

三、积极推进落实后续开发项目储备,着力房地产业务持续健康发展。

为推进粮油主业与房地产业优势互补发展需要,采取有力措施,积极推进现有项目房产的去化和资金回笼。中尚房产公司在抓住市场有利时机加大促销去化的同时,积极跟踪市场,寻找、落实储备后续开发项

目。截止 11 月底,实现当年销售收入结转 3.7 亿元,完成全年预算目标任务的 74%。同时,为推进落实后续开发项目土地储备,中尚房产公司目前正积极落实收购杭州市滨江区的一个房产项目公司,着力为推进集团公司房地产业持续健康稳定发展奠定基础。

四、进一步加强企业内部管理,促进风险防范、管控得到有效增强。

年初,集团公司主要领导调整后,以推进管理体制和运行模式转变为切入点,建立明晰的授权体系和分工协作体系,着手修订完善与体制改变相适应的规章制度体系;落实年度经营责任制考核等形式切实强化内部管控,促进集团内部形成一级抓一级、层层抓落实的良好工作格局;对涉及“三重一大”等重大事项坚持上会集体决策,并建立实施总经理办公会议制度;在拓展主业经营中坚持做到谨慎决策,有效规避了市场经营风险,防范了经营决策失误;加强安全生产和维稳工作,落实安全生产负责人和管理员从业资格培训,严防各类安全事故和涉稳事件的发生;注重加强对参股企业的规范管理,充分发挥部门职能和外派董事、监事的作用,对集团公司参股企业的现状进行了全面排摸,成功解决了文成坑下山水电站股权比例的确定,有效保证了集团公司的权益。

五、积极推进存量资产进一步盘活,着力促进企业资源优化配置。

加大加快对粮食集团非主业资产和部分非控股资产去化处置的要求,专门成立了集团公司资产处置工作领导小组,制定了《部分资产处置方案》,按要求积极推进相关资产处置工作的落实。目前,集团公司投资宁波金光码头、金光仓储公司的股份转让已落实资产评估,正推进正式挂牌转让。此外,粮食集团作为集团范围内唯一符合小贷公司发起人条件的企业,投资参股小贷公司。

六、积极推进人才队伍建设,着力为加快发展提供人力资源保障。

围绕满足集团下一步发展需要,着手制定集团公司人才队伍建设规划。今年,集团公司落实新进员工 8 名,增配了集团公司总经理助理 1 名,选配了集团公司部门负责人 2 名,任命了 3 名所属企业班子成员,批准了集团公司本级 1 名正科级干部的任用,进一步优化了集团中层经营管理人员的结构,强化了集团干部队伍建设。为推动集团下属饲料公司重启经营,我们还就落实公司经营者专门制定了相应选聘方案,并组织开展了在集团内部的民主推荐。



克服困难 加快转型发展

◎润和房产集团

今年上半年受外部环境、行业发展内在矛盾、前期调控政策、信贷政策等多种因素影响,房地产市场总体低迷下行;下半年政府连续出台三记政策(9月限贷松绑、10月公积金新政、11月2008年以来最大幅度降息)重拳救市,尽管有了政策利好,未来政策环境预期宽松,购房者首付门槛、贷款利率也都有所下降,助推了楼市快速筑底企稳,但整体库存压力依然较大,房地产市场的基本面并没有改变。对此,房产集团对照年初制定的目标任务,分解落实年度销售目标和重点工作责任,较好把握“难中求进、有效突破”发展总基调,克服困难和挑战,有效化解市场不利因素,企业发展总体平稳。2014年,公司实现营业收入22.61亿元,同比基本持平;年底资产总额28.2亿元。

一、加强分析宏观经济、行业形势,科学制定发展措施。通过调研,审慎分析,制订应对措施。以“房产销售、新项目推进、确保交房、管理提升”为抓手,加强行情研究、判断和把握,坚持通过进一步加强对经营、资金和内部为要素的管理,落实应对措施,狠抓执行,为实现企业平稳发展奠定基础。同时,制定了一些有效经营的举措和机制。一是以“年度目标任务”为对标,制定了《房产集团2014年度各公司、各部门工作要点》,年底根据完成情况、效果评价与奖金挂钩。二是根据实际情况制定了相应的考核规则,分量化、非量化两部分,以《年度目标任务考核责任书》《各项目公司房产销售奖励考核办法》为手段,加以激励、约束。三是加强过程、半月度、月度重点工作的管控。制定了《各公司、各部门月度重点工作推进、反馈制度》,确保年度目标任务落实到各项目公司、各部门,落实到每一位员工。

二、加强房产销售,努力推进存量房产去化及资金回笼。房产销售、资产去化,是2014年房产集团的第一要务,是完成各项目目标任务的关键所在。在复杂多变的市场形势下,房产集团不畏困难,认真研判市场形势,特别在农发集团《关于做好集团房产促销和加快资产去化工作

的通知》下发后,领导班子结合房产集团实际,认真加以研究,落实应对措施。在传统房产营销手段基础上,积极探索房产销售模式、渠道创新,积极探索体验式销售、带动式销售、圈层营销、借力营销等手段,积极与房产中介、媒体单位互动合作,合理安排节奏,强化促销、扩大销售,积极回笼资金。特别是临近年末,主要领导亲自上阵,穷尽销售手段、拓展销售渠道,文晖路紫庭花园办公楼、信雅达公馆销售取得实质进展,确保年底前成交。截止到11月底,共实现合同销售额21528.17万元(含定单销售额)。其中,西溪郡合同销售额3868.12万元;南岸花城合同销售额7986.82万元;信雅达合同销售额3962.73万元;浙宝合同销售额2203.36万元;千岛湖别墅合同销售额2222.75万元;亿城项目合同销售额1284.39万元。

三、加强有效经营,有序推进各项重点工作。强化有效经营是房产集团加快转型升级步伐,实现企业平稳有效发展的重要举措。一是信雅达国际主要抓好房产销售、招商和工程决算工作。二是西溪郡项目主要抓好房产销售、交房及工程建设、验收等工作。三是绍兴南岸花城项目主要抓好尾盘销售及扫尾工程建设工作。四是千岛湖度假村项目主要抓好别墅销售、工程建设及生态居项目推进等工作。五是千岛湖酒店积极开拓销售市场,加强网络、双休日、节假日、婚宴等市场营销。六是海宁润和橙家项目主要抓好工程建设、开盘及房产销售工作。七是油品贸易积极拓展合作渠道,较好发挥融资平台作用。八是兰溪水电站强化安全生产,积极创造经济效益。九是润和物业公司健全规章制度,强化服务意识,提高服务质量。

四、加强内部管控,企业平稳高效运行。2014年集团加强研判、审慎决策、科学应对,通过两次外部审计,特别是通过完善“三重一大”决策制度、资金管理、预算管理、经营管理、担保管理、贸易风险控制管理为主要内容的内部管控,有效防范和化解了决策和经营风险。一是进一步加强预算管控、过程管理。二是进一步强化决策管理。三是积极拓宽融资渠道、保障资金链安全。四是强化公司、

凝心聚力智慧转型 大干快干提质发展

◎ 新农都实业

2014年,公司上下紧紧围绕集团公司决策部署,以“规模化发展、规范化管理、专业化经营”为努力方向,以推进实施“个十百千万”工程为驱动力,坚持改革创新,大胆探索实践,做到齐心协力抓建设,稳健务实搞经营,凝神聚力谋发展,通过扎扎实实的工作,基本实现了年初确定的目标任务,实现了国有资本的科学运筹、保值增值、提能增效,为企业稳步发展奠定了坚实基础。2014年,公司实现营业收入15.17亿元,同比增长20.85%。

一、项目带动,地市拓展进展顺利。围绕“个十百千万”工程建设目标,深入推进实施“绿海战略”战略,以投资建设推动企业规模化发展。一是三大项目齐头并进。截止11月底,长兴项目累计完成投资1.1亿元。165亩首期工程已启动建设,河道改道、“三通一平”、围墙工程、一标段桩基等工程已完工。衢州项目累计投资2.9亿元。项目整体设计方案已审批通过;蔬菜交易区9月份开工建设,12月底前完成主构件安装;综合市场、

副食品干货市场、水果市场等已完成施工图审;招标、监理、标底复审、临时道路等已完成招标。诸暨项目累计完成投资1.4亿元,完成266.8亩土地使用证分割,项目报批、地块围填、地质勘探、临时道路等已完成,1标段(果蔬市场)和2标段综合市场部分桩基已完成。二是拓展项目进展顺利。积极推进舟山项目前期工作,经过多轮沟通洽谈和双向考察,完成地块选址确认和项目建议书,并签订投资意向协议,目前已启动项目可行性研究方案。三是房产项目全面交房。积极调整房产销售策略,盘活可售房源,通过引进代理公司、组织销售活动,扩大房产销售。

二、效益驱动,经营管理显著提升。在消费需求总体下降,生意普遍难做的大环境下,突出“兴商隆市”重点,“网上网下”、“引进来、走出去”相结合,千方百计开拓市场,做足做好“稳市、隆市、活市、兴市”文章。一是物流中心经营管理提质增效。进一步加大优质商户招引,主动招引优质客商、培育做大老客商、积极稳固新

项目审计工作。五是以外部审计为切入点,进一步强化合同管理,防范经营风险。六是努力建立完善现代企业制度体系。

五、加快推进新项目,确保企业持续发展。抓好现有库存去化是前提,搞好后续项目是关键。从长远看,新项目是“牛鼻子”,项目滚动开发是“必选动作”。今年以来,房产集团把紧抓合作开发项目机会提高到事关房产集团长远持续平稳发展的高度来统筹全局。一是城东新城白石项目。对业态定位进行设计统筹、通过江干区政府联合会审,并进入概念性方案初步设计准备阶段。二是千岛湖生态居项目。积极推进土地置换洽谈、土地复核验收准备工作。三是新农都酒店项目。派出董事,做好前期可行性、业态定位、招投标、工程施工等工作。四是衢州项目。多次组织相关人员进行实地考

察,就开发产品、业态、销售方式等做了初步沟通。

六、加强党工团群工作,深化群众路线教育实践活动,企业党建廉政文化建设和经营工作和谐同步。一是继续深化群众路线教育实践活动,继续深入开展“创业发展先锋”活动,认真开展基层党组织建设年活动。二是健全组织,加大反腐倡廉宣传教育力度,深化廉政风险防控机制建设。三是进一步加强职能部门及基层党组织建设。调整充实了2名副总经理,经营班子力量得到充实、结构得到优化;成立了本级成本控制部,职能部门力量得到充实;确定4名入党积极分子,组织9名同志参加党校培训。四是群团工会工作进一步加强。五是信息报送和对外形象宣传工作得到进一步加强。组织编写三期《润和生活》杂志,完成了房产集团网站改版、扩容。

客商,稳定经营、激发人气。副食品市场加大“腾铺换商”力度,共腾换商铺 99 间、腾退 40 间。至 11 月底,物流中心累计实现成交额 129 亿元,同比增长 19.21%;实现交易量 79.99 万吨,市场出租率达到 97.13%。获评“中国甲鱼交易集散中心”、“全国农产品流通网络骨干市场”、“中国优秀示范市场”等称号。二是电子商务助企作用显现。“中国农业网”、“鲜食会”、“网上大市场”等平台作用进一步发挥;与有关媒体建立合作关系,推出“一周一品”营销专题;开通新农都微信平台,完成新农都价格指数和市场景气指数开发,及时向社会发布最新信息。同时,积极探索 O2O 线上线下整合营销模式,为开拓网上营销提出了可行思路。三是会展影响力逐步提升。以“办好自有展会、引进外部展会”相结合,积极配合 2014 浙江农博会,其规模、人气、成果为历届之最。成功举办了食博会、住博会、娱乐家电博览会、建材展、电动车展等 28 场次展会活动。

三、转型推动,产业布局初见成效。依托新农都平台,按照“上控资源、中控渠道、下控终端”的战略目标,加大力度向产业链两端拓展,打造从田间到餐桌的产业链体系。一是大胆进军零售业。11 月 18 日农发超市顺利开业,从筹建到开业仅用三个月时间,体现了项目团队较强的执行力和战斗力。开业首日实现销售额近 150 万元。二是积极参与农业基地建设。家庭农场项目取得新进展,主推并建立衢州家庭农场促进会和院士专家工作站,指导当地农户发展特色农业;积极推行农产品新品试种,实现种植面积近 200 亩。三是建设商品配送网络。以绝对控股形式与宓氏达成战略合作,组建成立新农都宓氏贸易公司,依托贸易公司在全省 500 家超市门店配送网络,大力发展零售终端配送业务。推进新农都自有品牌建设,“新农都”商标获国家商标局受理转让,为公司开展优质商品贴牌、自营商品配送等经营业务奠定了基础。

四、内外联动,管控水平得到提升。以推进 ISO9001 体系试点建设为抓手,进一步优化公司内控体系、管理制度、业务流程等,规范公司运作,提高工作效率。一是管控意识明显增强。面对消费需求不足、市场资金面紧张的宏观环境,想方设法开拓融资渠道,与多家银行接洽融资业务,实现了资金需求平衡。积极向国家和省市有关部门申报扶持项目,全年共申报项目 11 个,落实扶持资金 500 余万元。二是内部管理有效提升。调整了公司部门设置,进一步理顺权责利关系。建立公司运行工作报表体系,开发和完善公司 OA 系统。天农公司全面导入 ISO9001 体系认证,通过建立完善制度、规范流程管控,基本实现公司规范化运营。三是安全生产巩固提升。以确保“零事故”为目标,组织开展了“安康杯”等系列活动,营造安全生产氛围。开展夜间专项整治,规范经营行为,消除市场治安隐患。强化食品安全监管,加大检查检测力度。截止 10 月底,检测中心累计抽检 26488 个批次,抽检产品合格率 99.48%。

五、党群互动,企业团队务实创新。一是强化党的建设。严格落实“一岗双责”,制定实施党委班子领导联系点制度,强化对口联系服务,成立衢州、长兴、诸暨公司党支部,加强党员管理,全年本部及各子公司共新发展党员 8 名,培养入党积极分子 15 名。二是强化效能监察。深化效能监察、廉政文化建设,围绕“以廉为荣、以贪为耻”主题,组织开展企业廉政风险警示教育月活动,开展效能监督专项检查,加强廉政风险点防控。三是强化队伍建设。大力培养和挖掘可用人才,组织开展财务、工程、投资等部门专业人才招聘。促进党群团互动,举办第三届文化艺术节 18 项系列活动,进一步增强了干部职工队伍凝聚力、向心力。



围绕项目 攻坚克难 升级发展

◎ 农都农产品公司

2014年,公司凝心聚力、攻坚克难,取得了“一超二快三加强”的成果:“一超”是超额完成年度指标,预计公司年度营业收入超过4亿元、利润总额300万元。“二快”是公司按照集团要求于8月29日以较低价格成功竞拍项目土地,加快推进项目开发建设。“三加强”是通过党的群众路线教育实践活动,企业“软实力”进一步加强,领导干部的执企能力和员工队伍的执行力增强,形成了风气正、人心齐、敢为人先、争创一流的良好局面。2014年,公司实现营业收入4.18亿元,同比增长26.79%;实现利润29730万元,同比大幅增长。

一、项目前期工作“七到位”

项目土地到位。8月29日土地顺利竞拍成功,公司以108115万元的价格拍得三里亭单元FG01-B1/B2/S42-01地块(农都项目地块)建设用地使用权。该地块出让面积为53246.00m²,用地性质为商业为主,兼容商务、社会停车场。

项目业态规划基本到位。按照集团总体发展战略,公司确定了“慢”生活、“品”生活、“趣”生活、“荟”生活、“源”生活、“鲜”生活的地上五层商业业态方案,重点突出以“农”为根本,体现“农”字特色商贸综合体做精做特主业;以“小鬼当家”为特色,做强做大特色板块,形成杭城最具规模和科技含量最高的少儿相关联产业配套的业态布局。此外,公司还组织全方位调研活动,为制定运营方案、财务测算、招商及销售工作做好准备。

银行融资到位。公司与交通银行达成过桥资金融资意向,融资总额度为7亿元,利率从7%争取下降至

6.9%,在为土地竞拍提供充足资金保障的同时,也有效控制了成本。

土地出让款返还到位。公司支付第一期土地出让金后,杭州市财政局将部分款项上缴省财政厅。在集团领导的支持和协调下,公司领导全力深入沟通,最终资金于11月26日到账。

与铁路方面谈判到位。公司就项目西南角部分土地使用权问题,与铁路方面反复谈判协商,最终争取到“以房换地”的条件进行土地置换,使项目开发地块更加完整,也更有利于周边交通组织及未来项目营收。铁路将于近期交付地块西南角外2.15亩土地及2000余m²地上建筑物使用权,双方目前就具体细节问题作进一步协商。

前期工作推进到位。下城区政府明确了“一个目标”、“一个机制”和“一张报表”的工作机制。“一个目标”是按照2015年6月底全面开工的目标,超常规、全力推进项目审批工作。“一个机制”是成立专门的工作班子、配备专门的工作人员进行对接,项目进度每周一报。区长还牵头每月召开一次协调会。“一张报表”是倒排时间表,明确区政府、企业、设计院三方的目标任务及时间节点,形成倒逼机制。

政府扶持政策到位。下城区政府对农都项目的支持力度非常大,明确下城区乃至其他区域给予企业的招商扶持政策,都将对农都项目实施全覆盖。区政府还将与公司就项目招商方案进行专题对接。公司抓住有利时机,积极争取优越的政策条件,进一步加大开发力度,加快开发进程,降低投资风险,实现公司利益最大化。

(二) 自营贸易再创新高

截止 11 月底,公司自营贸易完成销售收入 39540.7 万元(不含税),创历史最高水平,利润大幅增长。其中品牌营销 4274.5 万元,大宗贸易 22250 万元,原粮贸易 13016.2 万元。

品牌营销多点开花。今年新开发省机关幼儿园、省药监局、省交通规划设计院、大华科技股份等机关、企事业单位,进一步拓展配送渠道,提升企业品牌形象。商超业务取得多个品牌系列的代理权,全面拓展了业务渠道。“农都”家庭牛排宅配首战告捷,市场推广活动反响热烈,为公司启动农产品家庭配送业务开了好头。大宗贸易谨慎推进。受国家整体经济环境及行业发展态势影响,除了继续保持与多年来老客户稳定合作,公司在新客户的开发上持谨慎态度,仅新增上海益洲油脂有限公司一家优质企业,提高了油脂贸易额及收益,进一步丰富了贸易品类。同时将工作重心放在日常资金安全管控和模式创新上,使大宗贸易更稳定更安全。原粮贸易推陈出新。公司试水进口农产品贸易,首次成功申请并完成 12500 吨东南亚进口大米配额任务,跻身省内粮食贸易企业前列。北粮南调业务今年新增玉米购销,共完成采购量 32000 余吨,销售额 1 亿多元,

超去年同期水平。

(三)企业管控水平持续提升

扎紧织密制度“笼子”。根据目前及今后一段时间工作重心变化,公司有针对性地加强项目招投标、物资采购、工程建设管理、费用开支等方面的制度,重新修订相关制度,并完善招投标管理、工程管理、财务管理等流程及 C6 系统平台管理模块。认真落实重点工作月报制度。按照年度目标任务,公司对每一项重点工作倒排时间,明确进度节点、步骤计划,每月初组织责任部门对上个月落实情况进行讨论分析,并汇总上报集团。狠抓人才队伍建设。根据企业发展需要,加强专业人才引进和培养,今年通过公开招聘录用了 10 多名专业技术人员。深入开展党风廉政教育活动。通过读一本好书、开展一次岗位廉洁教育、观看一部反腐倡廉电教片、开展一次读书思廉征文、设立一期廉政风险防控宣传专栏、开展一次廉政风险防控机制回头看等“六个一”活动,进一步提高广大党员职工特别是领导干部廉洁从业的意识和自身素质,促进工作作风转变,提高工作效率和工作质量。



厚积薄发 有序推进园区发展

◎上虞公司

2014年,上虞公司在集团的正确领导下,以创建“国家级现代农业园区”为主要目标,以四个基地建设为主要抓手,按照年初确定的目标任务,攻坚克难,有序推进各项工作,取得较好的成绩。2015年,上虞公司将以党的十八届三中全会、四中全会精神为指导,全面深化改革,积极转型升级,以扎实的工作切实增强企业活力、控制力和影响力。2014年,公司实现营业收入1.04亿元,同比增长50.08%;实现利润576万元,同比略有下降。

2014年,上虞公司以重大项目建设、重点工作推进为抓手,积极创建国家级现代农业示范园区,各项工作推进顺利。

一、3万头金华猪保护和产业化开发利用建设项目顺利推进。项目总投资4088万元,实施期两年,从2013年7月开始至2015年6月。2014年10月,绍兴市农综办批复同意我公司在财政投入资金不变的情况下,取消了4个子项目,调减了8个子项目内容,并增加了新建气调保鲜库14400立方米的新项目。到十一月底,农综项目已建设完成38个子项目,14个子项目正在建设中,实际完成投资额已达2123.47万元,占总投资的52%,目前已经开始整理资料启动报账程序。上虞公司每月两次召开农综项目专题会议,督促项目进度,查找存在问题,坚持合规合法,严格按照项目推进表实施,确保项目能保质保量按时完成。

二、办公生活基地土地出让转性工作进展顺利。公司根据自身发展需求明确用地方案,目前已完成规划条件设计书,等待规划局审批。

三、农发绿色食品有限公司改制工作顺利。为便于农综项目气调保鲜库的实施,集团公司同意上虞公司吸收合并农发绿色食品有限公司,11月15日已在《今日早报》刊登公告,到12月29日满45天,公示结束后

再办理吸收合并事宜。目前正同步对农发绿色公司地块进行整体规划,确定冷库建设地点,办理冷库相关审批手续,完成冷库设计并准备招投标相关资料。

四、上虞公司收购绍兴绿容食品有限公司已近尾声。为做强做大农业基业,倾力打造农产品加工基地的要求,与绍兴绿容食品有限公司多次协商,秉着强强联合,合作共赢的原则,达成合作投资的意向。上虞公司以增资扩股的方式收购绍兴绿容食品有限公司,按净资产评估价值为基础,通过定向增资后,上虞公司占绍兴绿容食品有限公司51%-60%股权。上虞公司作为控股股东,出任董事长,并派出财务总监;绍兴绿容食品有限公司派人出任总经理。根据集团公司的批复,目前已经开始审计、资产评估,法律事务所也在开始尽职调查。

五、水利公司积极准备资质升级工作。2014年,公司员工不断加强学习,组织参加各类考试共计41人次,其中建造师考试19人,三类人员考试共4人,关键岗位考试共13人,4名高级工程师已通过考试,1人报名全省水利施工企业专(兼)职安全师培训考试,并考试合格通过。已做好56名工程师资料的申报工作,为水利资质升级做好了人员储备工作。工业与民用建筑增项项目正在顺利进行中,完成建造师调动,工程师主要岗位人员已落实,资料已准备完善。

六、积极向各级部门争取财政补贴。除常规的菜篮子基地、农业产业化贴息资金等小项目,还申请省级现代渔业生产发展项目补助资金,已经于10月验收成功并下拨补助资金100万。宝仔公司申请的狐尾藻基地建设以向绍兴市提供种苗及种植、治理的方式,获得财政补助,目前已经建成50亩狐尾藻基地,并与绍兴市有关部门签订200万订单,提供种苗。

维护稳定 安心经营谋发展

◎绍兴润和购物中心

2014年是润和购物中心成立十年来形势最为严峻、运行最为困难的一年。一年来,公司面对宏观经济下行,行业竞争加剧,运行成本上升,经营、品牌、员工不稳定等诸多不利因素,在集团公司正确领导和全体员工的共同努力下,面对振奋精神、攻艰克难、团结一心、扎实工作,确保了各项工作的顺利开展和公司的安全运行。2014年,公司实现营业收入1.82亿元,年底资产总额17347万元。

一、经营工作。润和购物中心坚持在困难中前行,在夹缝中经营。一是抓促销。按照年度促销计划,根据不同季节变化和节假日,开展了形式多样、丰富多彩的促销活动。同时,强化媒体宣传,吸引消费者,扩大影响力。截止11月底,共开展各类促销活动43次,为主营业务的销售提供了保障。二是抓引进。品牌全线收缩是今年实体商场一个共性的难题。面对困难,公司从生存和稳定经营的大局出发,攻艰克难,截止11月底共引进“天宝坊”等品牌25个,为公司正常经营奠定了基础。三是抓调整。为优化品牌结构,实施差异化经营,公司对楼层布局、品牌结构进行了一系列的调整,共对48个品牌作了重新装修,使品牌设置适合消费者的需求;四是抓融资。为了增加经营效益,充分发挥融资平台的作用。公司想方设法增加融资规模,并通过黄金租赁形式新增资金3000万元。同时,加强预付卡销售,虽受“三公”经费限制有所影响,但结果也实属不易。

二、管理工作。2014年管理工作重点抓了三个方面:一是保稳定。开展“润和辉煌十周年”征文、演讲,“我为润和发展献计献策”等活动,宣讲集团发展新蓝图,增强员工克服困难、增强对未来发展的信心。二是控风险。强化了预算管理,严格控制预算支出,将支出关进预算笼子;强化大额资金支出的事前、事中、事后监管,实施零风险控制;强化对投融资风险的把控。在

黄金租赁、品牌引进等经营活动中。今年未发生一笔呆账、坏账、死账;三是降成本。2014年除刚性增加的成本外,我们对其它类支出,进行全部的压缩。人员机构也有所精简。

三、安全工作。坚持“安全第一,预防为主”和“一手抓经营、一手抓安全”的工作思路,确保了公司的安全运行。一是进一步落实安全生产经营责任制,层层签订安全生产责任状;二是进一步完善了安全制度建设,对安全工作进行了全方位、全时段的控制;三是开展了一系列的安全生产活动。结合集团“安康杯”竞赛和绍兴市文明城市创建活动,推动了安全工作的进一步深化;四是重视安全教育和职工安全技能的提高。全年共进行安全技能培训6期,共430人次,员工的安全意识和快反技能有了新的提高;五加强了安全生产检查,对存在的安全隐患进行了及时的整改。到今年11月底公司没发生大的安全事故和隐患,实现了集团提出的安全生产“两个零”的目标。

四、续租工作。续租工作是今年集团确定的重点工作之一。为争取主动,提前做好续租工作,公司从年初至今,已就推进第三轮续租与业主进行了全方位的沟通和谈判工作。一是与业主委员会建立了月度会议制度,定期进行沟通和交流;二是公司提出了具体的“固定租金+分红”的续租方案;三是针对续租方案双方进行了多回合的沟通,并取得了初步成果。业委会初步统一了下一轮续租的意见。从业委会这次的意见看,应该说一改过去强硬的态度,双方的意向正在靠近。

五、全面建设。一是抓学习;二是抓队伍;三是抓廉洁;四是抓文化。



定好位开好头 高标准跨越式发展

◎ 澜海实业

杭州湾江南生态城是农发集团实现转型升级和跨越式发展的重要平台,承担着农发集团深化国企改革、探索现代农业和现代服务业融合发展新路、为我省海洋经济战略实施和“两美”浙江目标实施作出贡献的重任。澜海实业公司按照集团公司的统一部署,谋划项目整体开发策略,提出了“三年出形象、五年成框架、十年建新城”的开发思路,并围绕杭州湾江南生态城开发运营这一工作主线,做好开发建设的各项工作。

一、确保进度、抓好质量,全面推进海上花田景区和旅游集散中心工程建设

完成杭州湾海上花田生态旅游度假区(一期)和旅游集散中心(综合服务大楼)主体工程建设是公司全年工作的重中之重。年初,公司加快推进杭州湾海上花田景区土方造型工程,春节刚过即组织施工单位冒雪开工,仅用110天就顺利完工验收。景区景观工程和集散中心工程于7月正式进场施工,制定实施了严格的施

工节点进度奖惩措施,紧抓良好的施工季节条件,加班加点确保工程进度;严格控制工程质量、施工成本和景观效果。截止11月底,海上花田景区和旅游集散中心工程建设已完成总工程量的70%以上,年底前景区主要造型、配套设施和景观苗木基本完成施工,旅游集散中心即将结顶,主体工程可顺利完成。同时,旅游开发公司于11月下旬完成工商注册,并根据明年开园的目标完善运营方案,开展景区二次设计、设备采购和人员招聘等前期筹备工作。

二、旅游先行、文创联动,找准产业培育和集聚的突破口

项目所处的滨海新城目前基础设施落后、要素资源集聚能力差,只有实现产业集聚联动,多业态滚动开发,才能稳扎稳打逐步打响品牌。在坚持项目长期开发的目标的同时,公司率先启动投资强度低、见效快的热身项目,提出“旅游先行、文创联动”。一方面加快开发

海上花田景区,完成海上花田旅游开发公司组建工作,筹备景区开园运营;另一方面,通过深入发掘传统文化和时尚文化的结合点,在国内外广泛寻求时尚婚庆、艺术文化、健康养生等合作资源并积极招商引资。公司与湖南七彩小镇投资有限公司、新加坡盛邦国际咨询公司达成了合作开发长三角一流婚庆文化产业园(海上花田婚恋小镇)的意向,并于新加坡—浙江经贸理事会上,正式签署战略合作协议。另外,中国艺术大师园、健康养生中心、房车营地等项目,公司也与国内知名博物馆、医疗机构进行了深入对接,初步达成了合作意向,将根据总体开发策略分步滚动开发。

三、圈层销售、逆市飘红,半岛庄园合作建房成效显著

今年以来,房地产市场一片低迷,三四线城市的库存压力和销售状况更不容乐观。面对严峻的市场形势,我们及时调整了年内完成房产首期庄园实体工程建设的目标,提出了开展圈层式营销开发模式;抓住“庄园”这一小众概念,突出景区环境和生态农用地配套的产品优势。事实证明,庄园概念产品吸引了杭州、上海、北京等城市和绍兴本地中高端客群的青睐。截止11月底,顺利锁定34套庄园的合作客户。同时,按照年初制定的启动2012年5地块房产项目的目标,公司组织力量就该地块住宅产品开展了广泛的市场调查和合作建房洽谈,搜集了上虞、绍兴、杭州、上海等地大量第一手潜在消费者数据,积累了一批意向客户,为项目的开发和销售打下了良好的基础。

四、多方协调、有效沟通,整合项目开发要素资源

公司与地方政府部门、金融机构广泛开展沟通、交流、协商和谈判,以农发集团的先进理念、开发决心、专业精神和资源整合能力,赢得多方的认同和支持。杭州湾国家级经济技术开发区对项目的开发建设予以了大力支持,完成了一系列重要的基础设施配套,项目周边交通干道基本成框架,市政主干道“经十二路”根据景区推广需要被命名为“花海大道”。公司争取到了财政资金的奖励,以及后期开发的土地价格锁定、营运政策扶持等优惠条件。各级政府关于海洋经济、文化企业、人才政策等方面的补助和奖励也在积极争取中。与6家银行达成合作协议,建立起稳定、优质、低成本的融资保障,拓展资金来源渠道;与3家银行基本达成了

半岛庄园项目按揭合作意向。这些方面的工作为项目可持续发展整合了有效的土地、资本和政策要素。

五、谋势造势、合作共赢,打造可持续发展大平台

公司积极谋求抢占产业地产开发的制高点,与中国房地产业协会、全联房地产商会、住建部政策研究中心、北师大金融研究中心,及恒大、首创、绿城、龙湖等专业机构和业内领先企业建立起长期的联系,加入国内产业地产大企业俱乐部,杭州湾江南生态城被评为全国产业地产金地标,为项目的开发吸收了多方经验和建议,在全国业内打响了知名度、抢占了制高点、提高了话语权。高度重视宣传造势,提升杭州湾江南生态城的社会影响力。与21世纪经济报道、浙江日报、浙江电视台、浙江交通之声、都市快报、绍兴晚报、腾讯大浙网、光明网等各级各类媒体,在项目新闻报道、活动推广、广告宣传等方面开展了长期合作;搭建了公司自己的“一刊一号一网”的形象宣传平台,创建了青少年劳动教育实践基地、中国儿童文学创作基地、研究生和大学生实习就业基地等一批国家、省、市基地,举办了各类全国、全省性的活动,杭州湾江南生态城的品牌影响力和市场口碑得到迅速提升,项目开发的合作对象接触面和对接渠道得到扩张,与外界的沟通更为顺畅,为项目与各方的协作共赢打下了良好的舆论基础。

六、对标管理、带好队伍,凝聚艰苦创业的强大动力

随着项目的启动和员工队伍的壮大,公司更为注重科学化管理。一是完善现代企业制度,加强党建和队伍建设。出台完善形成了六大类30多项规章构成的管理制度体系;抓好基层党建,发挥党员干部带头作用,开展党员廉政教育和岗位廉政建设;狠抓团队建设,公开招聘了一批骨干专业技术人员,建立了激励机制。二是加强与行业先进企业和优秀项目的对标管理。加强对无锡拈花湾、绿城苏州桃花源等项目的实地调研,重新对商业地产和住宅项目定位进行策划和规划;深入分析研究了国内产业综合体项目开发的经验教训,为项目总体规划和各个专项规划方案的形成提供了有力的支撑。三是以信息化带动管理科学化。公司推动了信息化工程建设,涵盖成本管理、销售管理、OA、智慧景区等方面,边开发、边培训、边推进,争取实现半年试运行、一年正式运行的开发应用目标。

提高核心竞争力 做大业务求发展

◎银通典当

今年以来,面对宏观经济错综复杂、下行压力加大的外部环境,公司按照年初确定的目标任务和工作部署,围绕业务开拓为核心,深入开展项目开拓、经营提升、管控强化等活动,迎难而上,公司经营和管理各项工作取得积极进展。2014年,公司实现营业收入1358万元,同比增长22.45%;实现利润621万元,同比增长122.58%。

一、完成增资扩股,核心竞争力进一步提高

年初引进新股东,公司注册资本金从4900万元增加到1.1亿元。6月召开增资后的股东大会和第五届董事会,对公司章程进行修改,7月完成各类证照的变更手续,增资扩股工作上圆满的句号。增资扩股后,公司资本金跃居浙江典当行业第三位,与公司作为省市行业协会正副会长单位的地位相匹配。在金融市场竞争白热化的大环境下,以规模获取效益,做大额业务、低收费,走类金融机构的经营理念是形势所需,也是适应企业自身壮大的内在需求和外部市场发展合力的结果。增资扩股是典当企业核心竞争力提高最有效的途径,大的资金规模决定了大的市场份额,为公司做大做强奠定基础。

二、创新激励机制,群策群力共谋企业发展

2014年,典当市场形势异常严峻:一方面,国内经济增长放缓,国家推行适度宽松的货币政策,市场资金供给较为充裕;另一方面,国内企业效益下滑,经营困难,货币需求萎缩,资金需求严重下滑。年初公司没有跨年度的后续项目,1-4月份公司经营业务基本停滞。面对严峻形势,公司审时度势,在四个方面下功夫:一是在充分调动职工积极性上下功夫。制定了“全员营销”考核激励办法,在分配奖励机制上激励职工。共收集项目信息百余条,其中来自网络信息占四分之一。实现抵押贷款业务近五千万元。二是强抓住机遇发挥资金效益最大化。充分利用公司业务间歇期闲置资金,购买理财产品和债券。通过资金的精准调配,实现利息收入91万元。三是不遗余力开展房地产抵押贷款项目。全年联系和考察的项目达200多个,但由于公司风控要求相对较高,符合我们的优质、有效客户不多。一年来,累计放款金额75454

万元。四是全力以赴做好诉讼案件的跟踪落实。今年由于中都集团发生系统风险,导致该集团下属企业临安中都置业公司向公司抵押贷款的1950万元不能如期还款。公司第一时间成立组织、采取措施、提起诉讼。现该案件正在执行中。

三、树立品牌形象,转型升级步伐逐步迈进

2014年是公司立品牌、树形象的起步之年。公司聘请了专业广告公司为银通典当设计视觉形象识别系统(VI),确定以银通的首字母“Y”、“钱币”和“V”为设计元素的LOGO,深蓝和浅蓝为企业基本色调。现已向国家工商总局申报商标注册。同时对杭州营业部进行了装修,进一步发挥宣传和销售展示功能。公司在全省率先建立了民品(绝当品)销售中心,取名为“真品阁”。同时通过高档写字楼、小区的电梯横媒体、动感媒体及DM单宣传,让市民了解银通典当,都知道要买价廉物美的“真品”真品阁。公司的绝当品在杭州市秋季绝当品拍卖会上受市民喜爱,为公司做好民品销售增强信心。

(四)完善制度建设,公司做大做强夯实基础

继续深入开展管理提升活动为抓手,完善制度建设。一是明确管理要求。修订完善了三十余项制度,安装了指纹打卡机,职工上下班实行指纹打卡,每月公司主要领导督办执行。二是规范操作规程。公司制定了《大宗业务操作规程》、《风控管理办法》、《大额资金管理办法》等操作规程,形成了一套“有章可循、有章必遵、违章必究”行之有效的管理流程。有效控制业务风险,规范职工的职业行为,调动全体员工的积极性和创造性,形成人人奋勇争先的良好局面。

(五)抓好安全生产,党工团等工作有序开展

以“安康杯”和“先进班组”竞赛等活动为契机,强化安全生产管理、领导者安全生产意识、职工安全生产知识水平和能力。开展职工珠宝鉴定技能比武,积极参加行业协会组织的各类专业培训。定期开展组织生活开展党风廉政建设,观看廉政警示教育片,积极开展群众路线教育,及时传达教育实践活动文件精神。

风雪收粮农发人

编者按：

根据今年6月25日国务院第52次常务会议提出的增加地方粮食储备的要求，测算浙江新增52.5亿斤储备规模，要求在2015年底前落实到位。对此，11月7日，省政府第36次常务会议明确要求实行国有粮食购销企业和社会化储粮相结合的方式落实储备粮，鼓励和支持有实力的粮食企业代储地方储备粮。今年先期新增省级储备粮规模为9亿斤，其中由省农发集团代储4亿斤，品种以东北产粳稻为主（粳稻比例在70%以上），在2015年3月底前全部到位。会议还要求，继续推进省外粮食生产基地建设和发展，打造全方位、多层次的粮食产销合作体系，加强粮源掌控能力建设，确保省内粮食有效供给和市场稳定。这是浙江省政府首次允许异地储粮作为地方储备粮，节约了省内的耕地、资金和建设收储时间。

为顺利完成新增地储粮任务，按照李强省长“收得进、管得好、调得回、用得上”的要求，务必做好全过程的各项工作。据此，集团在做好前期沟通协调的基础上，做到早谋划、早部署、早安排。在开展重组新良集团的同时，同步委托新良集团所属粮库开展20万吨（4亿斤）浙江地储粮的收储工作。对此，集团从各级领导到一线员工全力以赴，赶抢时间部署落实各项工作，在收储过程中充分体现出农发人的思想解放、思路清晰、攻坚克难、和谐发展的工作精神。



全力以赴抓好 20 万吨地方储备粮收储

◎周志平

2014年是浙江省探索在黑龙江异地开展地方储备收购储备的第一年。根据省委、省政府的决策部署和农发集团工作要求，收粮工作小组高度重视，精心组织，全力以赴抓好20万吨地方储备粮收储工作，并取得积极进展，计划到12月底基本完成收粮任务，比国家规定截止时间提前约3个月。目前收购的稻谷基本达到国标二等标准，比国家储备粮要求高一个等级。

一、提高认识增动力。集团公司下达20万吨地方储备粮在黑龙江的收储任务，收粮工作小组高度重视，

迅速召开会议，学习省委、省政府有关精神，贯彻落实集团公司工作要求，切实提高思想认识，把收粮工作作为一项重要的政治任务来抓，提出要做到集中精力收进粮、尽心尽责收好粮、平平安安收完粮，使全力以赴抓收粮成为收粮工作小组、各承储库和驻库员的自觉行动。同时，针对本次地储粮“动态管理”的特殊要求，特别强调了要强化市场经营理念，既重视“进口”，还要注重“出口”。

二、精心组织明责任。10月中旬，收粮工作小组就



及时研究制定收粮工作方案。提出收粮工作小组和各承储库的职责分工,对各承储库都落实联系人、驻库员;严格粮食收购方式和程序规范,编制浙江地储粮收购价格审批单、收购资金申请表、收粮情况日报表等表格,严格控制价格审批和资金拨付使用,要求收粮情况每日一报。10月20日,组织全体驻库监管员到肇东库开展为期一天的收粮业务培训。收粮期间,工作小组每周开展巡查,并召开例会研究解决收粮工作中遇到的具体问题。

三、落实专仓强基础。根据20万吨地方储备粮收储要求,对新良集团所属粮库进行全面排摸,确定肇源、肇东、迎风、莲江口、白山、砚山等六个粮库的39座仓房专门用于浙江地储粮收储。各承储库备足备齐输送机、滚筒筛等各种收粮器材,提前进行维修、维护,确保运转正常;对检化验设备进行了检测校对,确保测量数据准确无误;对仓房加强了清仓消毒、地面墙身防潮等工作,并新增了一批通风、熏蒸等设施,确保储粮安全。

四、千方百计抓进度。近两年来黑龙江的粮库仓容快速增加。10月上中旬,中储粮、中粮、中纺、厦门象屿以及当地一些民营粮食企业纷纷提前启动收粮,收粮面临较大的竞争压力。在集团公司大力保障资金的情况下,于10月下旬就启动了地储粮收购工作,积极争取收粮工作的主动。收购工作启动后,除了抓好送粮农户的收购外,通过包轮换合作企业积极组织粮源,加大收购力度。为确保收粮进度,收粮工作小组在加强督查的同时,决定对目前各承储库收粮工作情况和仓容建设进度制订必要的约束措施,要求到11月底实现时间过半任务过半,12月底基本

完成收粮任务。

五、严格把关重质量。虽然今年黑龙江的粳谷质量总体上要优于往年,但丝毫未放松对质量的要求,全面开展水分、杂质、黄粒米、谷外糙米、出米率等各项指标的检验。在检斤验质环节,采取了双重把关。除了粮库的检斤员、化验员、结算员以外,每个库都有驻库员分别对三个环节进行全程监督,化验单、凭证号、发票号、车辆号都要相符,从源头上防范“人情粮”等不良现象,确保入库的地方储备粮数量真实、质量保证、程序规范、帐实相符。

六、寻求合作防风险。鉴于省里对集团代储的储备粮实现“核定库存、动态管理、费用包干、考核清算”原则,收粮工作小组经过集团公司同意后,积极寻求粮食企业进行合作,提前签订明年包轮换销售合同,有效防范该批储备粮今后轮出时的新陈价差风险。目前,已有6家粮食企业签订了包轮换销售合同。

七、谋划长远稳粮源。异地储备要持久,必须确保稳定的粮源。一方面,在20万吨地储粮收购过程中让送粮农民卖“明白粮、放心粮、舒心粮”,增强粮库收粮的吸引力。做好对送粮农民的服务,严格执行国家政策,不压级压价、不克扣斤两,不损害农民利益;在收购高峰期延长收购时间、增添人手、增开设施,提高粮食收购速度,减轻农民售粮排队等待时间。更重要的另一方面,主动与粮库周边的农业合作社、国有农场等粮食生产主体开展洽谈,积极探索签订订单生产收购协议,为构建300万亩紧密稳定的粮源生产基地打好基础。

黑龙江粮食收购流程图



门检填票：售票员填写售粮信息，登记售粮者姓名、身份证号、车种、车号等信息。



扦样：按照国家标准规范，扦取代表性样品。

退车：录入员进行退车登记，注明退车原因，请车人签字确认。售粮人如对检验结果有异议，可请至当地质检中心进行再检仲裁。

售粮人对检验结果有异议，不愿离售粮。

检斤、卸粮、空检：



检斤员对售粮车辆进行全车称重后，在收购统计系统中录入重检（毛重）数量，并在《凭证》上填写重检数据，加质检员签名后，将《凭证》交予售粮人，入库卸粮。



卸粮完毕，检斤员在认真核对《凭证》上各环节手续、签名是否真实、清楚无误后，对售粮车辆进行空检。

录入员将《凭证》交予售粮员。

售票员将《凭证》送至检斤室。

检算、开具发票



售粮人持本人身份证、《凭证》交予业务站核算员，核算员认真核对售粮人身份信息，及《凭证》各环节的手续、签名是否真实、清楚、无误，确认与收购站计算机系统录入数据无误后，计算售粮人实际出售粮食数量（净重），及应结扣粮款数额，打印《黑龙江省粮食收购中统一发票：粮食收购专用发票》，交予售粮人进行核对，无误后，售粮人签字确认。

售粮人至业务室结算。

检验：检验员按照国家标准和操作规程，采取仪器和感官相结合的方式对样品的质量指标进行全项检验。



取样



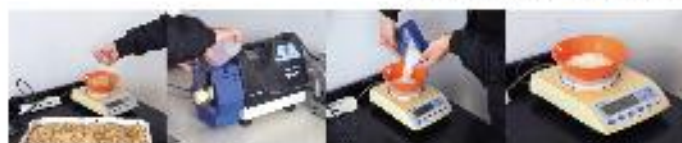
粉碎



称样本 50g，洗去皮谷外糙粒
检测无机杂质率和谷外杂质率



称样本 20g 用筛米筛出糙米
筛出米粒检测糙米率



取样 150g，用筛米机 60s 出糙米，再用 2.5mm 的筛子筛过，检测出米率



使用测水仪器检测出米率

步骤：检验结果录入：录入员在核对票据编号对应一致无误后，在收购统计系统中录入售粮人情况、检验结果、车别、籽粒形式等信息，打印《收购验片入库凭证》以下简称《凭证》。再次核对确认无误后，加盖录入人员、检验员名章。



检验结果（条码票据可取）
传至录入室

结算发票
交现金员

付款

现金员复印售粮人身份证后，按照结算发票数额，向售粮人结算粮款。并按售粮人提出的要求，给予现金或转账结算的便利服务。

各售粮人所售中食的检验结果，按斤称重磅秤、结算金额等信息，均在米桌至 LED 电子屏上实时显示。





东北风雪收粮记

◎方平山 倪博文

自集团公司下达 20 万吨浙江省地储粮在黑龙江异地收储任务后，与新良集团组建了联合收粮工作小组，在新良集团属下的白山库、肇东库、肇源库、莲江口库、砚山库、虎林库 6 个粮库实施收粮工作。此项工作自 10 月 21 日正式启动以来，整体进展顺利，按计划推进；到 11 月 20 日，实现一个月时间完成任务过半，累计收储 10.27 万吨；截止 12 月 20 日，完成收储入库粳稻 101,554.360 万吨，玉米 60,021.675 万吨，合计 161,566.035 万吨。

收粮工作开始以来，收粮工作小组、各承储库和驻库员按照“集中精力收进粮、尽心尽职收好粮、平平安安收完粮”的工作原则，扎实开展收粮工作。一是工作

小组职责清晰，责任到位，纪律严明，坚持巡查工作不间断，发现问题反应迅速、及时研究解决，为实现收粮工作运行井然有序、正常高效提供组织保障。二是各承储库对照储备粮收购各项工作标准，落实收粮工作小组各项工作要求，加强粮源组织工作，努力做好规范程序与提高效率的平衡，切实推进收粮进度。三是各驻库员工作积极有效，艰苦奋斗，信息畅通，为收粮工作顺利推进提供了有效支撑。四是努力创新收粮和轮换机制，积极探索与第三方合作开展收购和轮换，既确保粮食品质安全，又实现粮源高效，也防范经营风险，为此次收粮工作的顺利开展提供了强大支持。

为更真实更全面地反映收粮一线的艰苦卓越，介



绍收储粮食的精彩风貌,大力弘扬农发企业文化,本刊记者特赴东北见证风雪收粮现场采访。

一个月行程超一万公里

黑龙江很大,它的国土面积有 47.3 万平方公里,位居全国第六,是浙江省陆域的 4.6 倍之多。黑龙江最远的县大兴安岭地区漠河县到哈尔滨距离 1187 公里;而浙江省最远的县温州市苍南县到杭州不过 385 公里,整整 3 倍。而从哈尔滨到北京也不过 1245 公里。新良集团所属粮库分布在全省各粮食主产区,其中西部的白山、肇东、肇源库位于松嫩平原,东部的莲江口、砚山、虎林库位于三江平原。距哈尔滨的交通距离分别为 396、76、154、392、526、627 公里。收粮工作小组的同志每周到各粮库开展巡回检查,西部三个库一趟下来至少 1000 公里,东部三个库一趟来回超过 1400 公里,加起来约 2500 公里,一个月四次行程超过一万公里。驾驶员师傅大洋大龙经常开车一开半天,奔波在黑龙江的东西南北。工作小组的姚海强、王

国辉等一班人在组织安排好总体收粮工作之后,尽量抽出时间去各粮库检查、监督、慰问,在现场巡查中发现问题解决问题。





白山粮库进度快能干事

11月19日下午，我们驱车从哈尔滨赶到齐齐哈尔龙江县白山粮库时，已经五点多，夜幕降临，路上行人稀少，室外气温零下15度。粮库内依旧灯火通明，各岗位人员仍在工作中，特别是室外的卸粮入库现场更是热火朝天，输送机、滚筒筛正在全速运转，稻谷和玉米正源源不断地从货车上卸下输送至仓库内。据驻库小组组长邹刚介绍，当天已收玉米1,015.424吨，还有

700吨玉米要卸车入库，预计将工作到晚上约11点。这样的状态已经持续了一个星期。最高记录发生在四天前的15日，当天收储玉米2090.56吨。粮库从库主任到一线员工，包括驻库小组成员，自启动收购以来，统一调整作息时间，取消双休，取消午休，从早晨6点整开始进车扦样，直到晚上11点停止卸车，并规范做好收粮各个环节的工作，遇到问题及时汇报研究。截止到12月10日，白山粮库提前完成水稻1万吨、玉米6.3万吨的收储任务，在6个承储库中是进度最快效率最高的。充分说明白山库的收粮工作组织有力，安排到位。

据白山粮库主任纪春明介绍，他三年前到白山粮库工作，当时的粮库都找不到一处供暖的房子办公，工作和生活环境相对较为困难。经过近三年的努力发展，粮库面貌发生了巨大变化，仓容增加到8.3万吨，极大地提高了粮库的生存条件，改善了员工的工作生活环境和待遇。可见这是一个想干事能干事成事的粮库班子。

肇东粮库人心稳思发展

11月20日下午，我们从白山粮库赶到肇东粮库。因仓库内有中储的3.5万吨临储粮，能腾挪出的仓容有限，肇东的收储任务不重，只有7500吨粳稻。今天是开仓收储第一天，一天下来，进展顺利，收购了259.640吨。粮库主任赵智勇是黑龙江省省级劳模，工作扎扎实实。在前期传达学习了集团重组的意义、目的、规划后，从库领导到一线员工都觉得这是一个发展的契机。肇东粮库占地9万方，周边粮源稳定，现有仓容有扩增的





基础、条件和必要,大家都想把这次浙江地储粮的收储任务圆满完成,让领导放心,相信粮库有这个执行力。驻库组长刘长魁同时兼任肇东和肇源两个组长,工作经验丰富,能力强,能说会道,领导要求他不仅要很好地完成收储任务,还要求他给一帮年轻的同志传帮带。粮库副主任程勇是个80后,是所有粮库班子中最年轻的同志,思想活跃,干过新闻工作,平时都待在粮库,可以说把粮库当成了家。他们说话的神情流露出对美好未来的高度期望。

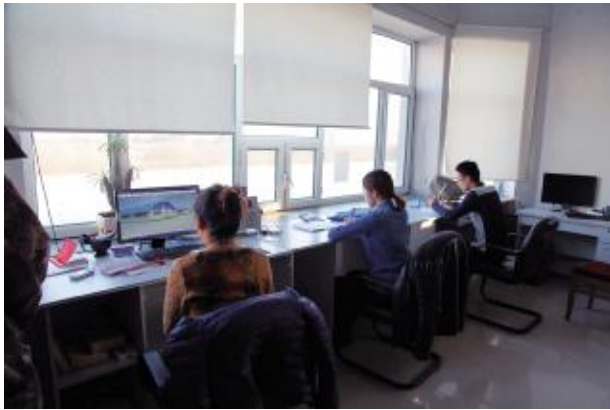
肇源粮库内强管理少操心

11月21日下午,我们从肇东出发,1小时路程前往肇源隆源粮库,在粮食收购动员会上,收粮小组领导就已经指出了此次粮食收购的特殊意义,明确了肇源粮库收粮的工作要求、目标及标准。根据收粮安排,肇源隆源库接收13500吨粮食收购任务,截至11月21日,肇源粮库已累计收粮10097.1吨,完成收购任务的74.79%。隆源粮库主任李良,以库为家,心细如针,在雨雪天,发现进门的地面湿滑,出于对粮库安全负责,身为一库主任的他弯下腰蹲在地上,亲手用剪刀剪了一块防滑垫铺在哪里,粮库的优良作风和强实的管理,可以说和李主任的工作负责人是离不开的。肇源隆源粮库是此次收粮的6个库中生活条件最艰苦的,驻库组长刘长魁和组员杜俊学始终没有任何怨言,他们说:比起粮库员工常年的辛苦,我们这点艰苦不算什么。粮库自收粮以来,始终坚持站稳立场,把握尺度,严格要求,执行规范,预计到12月中旬可完成全部粮食入库。



莲江口库标准化管理模范

11月25日下午,到达莲江口粮库,我们的镜头跟随售粮货车记录下了收粮的每一道流程。此前,听介绍说莲江口库是标准化管理的标杆库区。在这里可以看到每一步都是严格按管理标准操作执行的。售粮农户送粮到库由门卫人员进行登记并解答相关问题,由保卫人员指挥车辆按先后顺序入库检验,确保入库车辆安全有序。然后化验人员根据扦出的扦进行据实检验,严把质量关,确保不收人情粮,不收不合格的粮食,保证入库粮食质量达标。粮食检验后进行过磅检斤,检斤人员据实对粮食数量录入联网系统,确保入库数量真实、准确。检斤后入库卸车,保管人员在现场安排工人按标准作业,并对入库粮食的质量进行把关,杜绝掺杂使假情况。粮食卸车入库后车辆再次进行过磅检斤,确定出售粮数量。最后农户凭检质检斤单、身份证和粮食自产证明到业务室结算粮款,并换取收购发票。业务部门按结算标准核对后,及时给农户支付粮款,保证农户的经济利益。粮库的粮食收购可视系统对粮食入库直到粮款结算全程监控,农户在休息室内的



大屏幕上可看到收粮各环节操作过程，保证让农户售得放心、卖得满意。

莲江口库主任陈少华表示，在此次浙江省地储粮收购过程，严格执行收购流程规范，自觉接受并认真配合驻库工作小组的监督，及时与收粮工作小组保持信息沟通，确保化验、检斤、入库、结算、保管各流程操作规范，程序到位。开库至今，秩序井然，进度适中，预计



到12月底可全面完成收储任务。在随后的保管、出库环节，该库将根据计划，全面落实规范化储粮全过程管理规范。

硯山粮库风雪收粮保安全

11月26日，5小时的车程驱车前往佳木斯富锦硯山镇硯山粮库，到达粮库时候已是夜晚时分，周围一片漆黑，只有粮库周围灯火通明。硯山粮库开展56000吨的粮食收购任务，任务较重，据粮库副主任张琳介绍，11月26日当天已实现收购稻谷1556.720吨，是10月份粮食收购以来单日收购数量最多的一次。硯山粮库是6个库中规模最大，占地面积最大的库，收粮安全显得尤其重要。硯山粮库驻库员朱雄杰告诉我们，前天晚上大概10点左右，收粮已经停止了，库负责安保的富守家副主任仍然在库外指挥待卸车辆安全停靠。富主任那天的大部分时间就站在粮库门口，指挥车辆停靠安全，加快在库内卸粮的速度。这次收粮有三个品种，分别放在三个粮堆，富主任需要按不同粮堆的卸粮速度，调配不同品种的车辆先后进库检验顺序，防止出现有的品种粮堆没粮卸，有的品种粮堆等着卸的卸粮滞后现象。富主任说：虽然累点、冷点，喊的嗓子哑，只要保证卸粮顺利和安全，自己没有什么。

硯山粮库目前已完成一座仓容25000吨的保温钢板仓建设，其余仓容建设仍在进行中，其中一座25000吨的保温钢板仓已接近收尾，预计11月28日完工。计划建设18座浅圆仓，共计仓容90000吨，其中4座5000吨仓容，共计20000吨的浅圆仓计划分别在12月15日和12月30日完成，其余14座计划明年开始动



工建设。

粮库主任聂玉鹏表示，砚山粮库收粮工作进入了稳步渐进阶段，砚山粮库将保质保量，按照原定计划，力争在 12 月底前完成粮食收购。

虎林粮库攻紧克难保收粮

浙江在黑龙江收购的 20 万吨省储备粮计划虎林迎风粮库分配到 3.2 万吨，后调整为 2.6 万吨。虎林库自收粮以来前后受资金、机械设备、天气原因和人员等问题无不妨碍收粮进度，特别是粮食质量问题比较严重。由于先前只明确规定了稻谷的水分和出米率，但在

收粮开始后发现烘干粮谷外糙米严重超标，又重新规定谷外糙米标准，继而发现等级达不到三等，虎林地区今年雨水养分充足，普遍发生稻谷生芽现象，长粒稻谷尤为明显，所以出现了频繁退车的情况，直接导致虎林粮库收粮入库困难。在如此困难的前提下，虎林库仍然攻坚克难，截至 11 月 27 日，虎林粮库已实现收粮 15486.920 吨。



走向风雪黑土地的炽热青春

农发、新良青年驻库收粮侧记

◎倪博文

2014年是浙江省探索在黑龙江异地开展地方储备粮收购的第一年。根据省委、省政府的决策和农发集团工作部署,今年10月,以浙江省粮食集团委托黑龙江新良集团所属粮库收购的形式,在黑龙江联合开展20万吨浙江地储粮收购工作。为了确保全面保质保量完成收粮任务,农发集团和新良集团组织21名青年员工组成6个驻库员小组,派驻肇东库、肇源库、白山库、虎林库、砚山库、佳木斯莲江口库等6个粮库,开展为期2个月左右的驻库收粮监管工作。

六千里路云和月,三十遇风雨雪

杭州、哈尔滨、齐齐哈尔、佳木斯、伊春、鸡西、绥化,形成一段平均行驶六千里收粮路线;6名90后、9名80后、5名70后,组成一支平均年龄30周岁的青年收粮大队。一个春暖花开与冰天雪地的四维变换,一段跨越中国南北的征程,一

支年轻的队伍,体验血色年代的知青生活。

刚刚步入社会,对于大部分青年来说,这是一次熟悉而又陌生的体验。熟悉在:常听父母辈讲述60年代知青下乡的生活,自幼也深知“谁知盘中餐,粒粒皆辛苦”的艰辛;陌生在:城市生活已全无农乡生活的体验,也从未身临田间劳作,对收粮工作一知半解。东北收粮,正是以旧形式、新方式,通过青年下乡收粮,苦心志、劳筋骨的锻炼,让农粮青年重新定位人生目标,寻找自我信念,发掘自身长处,展示朝气蓬勃、奋发向上的精神全貌,打造一支作风过硬、业务娴熟的农粮青年队伍。

以“农粮”精神奋战60日白与黑

粮库生活是忙碌的。每日6点起床,6点半早饭,6点40分开门接车收粮;11点半中餐,11点45分开工收粮;17点



晚餐,17点15分继续作业。待卸车结束,清场,关灯,闭库,基本上每晚坚持22点30分,库里工作人员每天在库里工作时间超过15个小时以上,驻库工作小组的农粮青年们更是24小时驻库工作,这样的工作状态,10月20日收粮至今,各个库工作人员和农粮青年以进步和积极的“农粮精神”坚持了整整60天!

粮库生活是有学有趣且不枯燥的。学习各种化验仪器的用途及使用方法,糙米机检验出糙率,精米机检验整精米率等等,通过检测出品率、糙米率等一系列复杂程序鉴定稻谷等级。此刻我们也大悟,万物竞争均是激烈的,淘劣存优,粮食稻谷也如此。

不临深溪,不知地之厚。只有当我们站在这片黑土地上,亲身去体验粮食收购,才知粮库生活的艰苦。“库里生活艰苦且诸多不便,但能远离嘈杂的城市,与北方的蓝天白云黑土亲近,回归本真,是难得的机会,更是一种享受。”农粮青年如是说。

更喜龙江千里雪 农粮精神尽开颜

20万吨的地处粮收购、存储任务,对农粮青年收粮小组来说,是机遇,更是收获。

12月的黑龙江已进入极冷极寒天气,白天平均气温零下15度,夜间平均气温零下25度,雪厚齐腰。为按时保质保量完成收储任务,收粮工作小组班子高度重视,从动员培训、收粮工作人员安排,工作分配、粮食安全监督与管理都精心组织,周密安排,任务分配到每个收粮小组,责任落实到每位收粮青年,严格监督各粮库按照收粮工作小组要求,执行收购流程规范,发现问题及时向收粮工作小组汇报情况,确保化验、检斤、入库、结算、保管各流程操作规范,台账建设完备,程序符合浙江省地储粮收储相关工作要求,确保收购粮食质量达标,保管措施安全到位。

东北收粮工作,对每一个农粮青年意义重大,农粮青年的饱满精神、不畏艰苦的作风也成为农发新一代的象征与标志。正如有云,人生好比是一本书,书的序言已由父母撰写,我们所做的每一件事都是在谱写人生之书,或是平淡、精彩亦或是收获。我们坚信,在东北收粮的每一日都会成为我们人生中永不磨灭的记忆与经历。





风雪收粮人之人物专访



朱雄杰

农发集团,70后,做事细心谨慎,责任心强,憨憨的笑容给人非常可靠的感觉。朱雄杰来自农发集团下属嘉善银粮储备库,在单位负责中转部,主要就是做粮食物流,这次集团选派他参与黑龙江异地收购、储存20万吨粮食任务,分配到富锦市砚山粮库,担任驻库组组长,联系协调粮库和合作方,督促施工企业加快在建仓库建设进度。爱库如家是对他最真实的写照。

粮库就是我的家

朱雄杰,这个名字早有耳闻,记忆中最多的的是出现在集团的先进工作者表彰文件中,一名基层员工为何频频受到领导和员工的一致认可,这与他的为人和工作业绩肯定是分不开的。在采访过程中,他反复提的都是身边的人,有库主任,驻库员,对自己却只字不提,他的故事耐人追寻。

砚山粮库这次收购5.66万吨稻谷,按要求启动收购的时间是10月20日,驻库小组10月23日到达砚山粮库,因砚山粮库的合作方确定的比较晚,到10月31日才确定,收粮工作从11月1日才启动。偏偏天公不作美,下雨又推迟了几天,期间雨雪天气比较多,再加上合作方总共收了圆粒、长粒、长粒香三个品种的稻谷,考虑市场价格因素,前期主要放在收长粒和长粒香上,更是影响了收粮进度。截止12月10日,总共收粮28857吨,其中圆粒14820吨,长粒10856吨,长粒香3180吨,这让朱雄杰心急如焚。有

天晚上大概10点左右,收粮已经停止了,他走到大门外想看看还有多少粮车,只见有一个人哑着嗓子在指挥着驾驶员把车靠边停齐,走近一看,原来是库负责安保的富守家副主任,今天大部分时间他就站在门口,朱雄杰马上和富主任合作指挥车辆,加快在库内卸粮的速度。这次收粮有三个品种,分别放在三个粮堆,他们要按不同粮堆的卸粮速度,调配哪个品种的车辆先进库检验,不使有的品种粮堆没粮卸,有的品种粮堆等着卸,虽然累点、冷点,喊的嗓子都哑了,只要卸粮顺利,爷们俩心里是热腾腾的。

生活中,朱雄杰给大家的印象是特别好说话,特别暖的一个大哥形象。但是在工作上,他可是一丝不苟的。确认合作方开始收粮后,发生了一件事,粮库为了加快收粮进度,联系了一家私营粮企,准备向他购买5000吨已经烘干的稻谷,但是,粮还没有入仓,已经将粮500万款打给对方,他知道这事后,立马找上了粮库负责人,向他提出,这样的做法是不对的,违背了我们的收粮规定,粮款应该是在粮食到库化验合格,检斤入仓后方可付款,合作方是否同意我们帮他收粮,先付款再进粮,这个质量的把

控问题怎么掌握,如果质量方面不符合收粮标准,是收还是不收,会使得我们很被动。同时他马上向收粮工作小组作了汇报,并和粮库商量,粮款由库主任、财务会计、驻库小组签字确认后才能付款。对于已经付出的粮款,由粮库督促对方加快送粮,而且要保质保量。

70年代出生在一个讲理想的年代,朱雄杰的理想弘大到与农发集团打造大型现代涉农集团紧密相连,渺小到祈福家里的老人孩子身体健康。粮库就是他的家,在嘉善库是这样,在东北也亦然,默默地守护着农发的粮食。
(楼佳)



刘长魁

新良集团,80后,工作认真,开朗健谈,魁梧的身板挺有东北爷们的范儿。在新良,长魁是重点培养的年轻骨干,先后在人事部,办公室,规划发展部,下属米业公司、销售公司、粮库、米厂等部门锻炼过,熟悉各部门业务工作,13年三月调回新良集团物流公司至今。天冷心暖,与农发的青年们同苦同乐,咱们合作有力量。

咱们合作有力量

初见长魁,感觉可能是个70后的库区干部,非常健谈,对业务也是如数家珍。细聊才发现还是个80后的小伙儿,大为出乎我的意料。谈及收粮感想,他说这是参加工作以来最特别的一个收粮期,两家公司合作,两种文化融合,对于其他人来说,更多的是学习和锻炼,但对自己来说属于本职工作,一定要做好。

收粮对长魁而言,应该不会有十分棘手的问题出现,过硬的专业知识加上在粮食收购动员会上,收粮小组领导就已经指出了此次粮食收购的特殊意义,明确了工作要求、目标及标准。只要站稳立场,把握尺度,严格要求,执行规范,就不会有问题。但是,实践中还是会出现一些问题,最明显的就是入库收粮这方面。这是第一次合作收粮,怎样将私有的不规范、随意性与粮库的体制规范和谐的融合到一起,既优秀保质保量的完成收购任务,又满足市场经济追逐利益的目的,成了一个

很大的难点。这一点在开始的工作中给收粮组带来了许多困扰。比如价格方面,以往在价格执行时让他觉得如置身菜市场。“1.56元卖不卖”,“给提点吧,1.58吧”,“1.57不卖拉走吧”。这样的对话让他头疼。不严格执行定价标准,价格不在监管掌控,必然风险提高,隐患极深。发现问题后,库里及时召开临时会议,库方、驻库小组、负责人参会,会中明确必须严格执行定价标准,阐明利害关系,会后更是由驻库员严格监督,最后进入正轨。

长魁收粮中印象最深刻的,是再一次来到隆源粮库,完成新增3500吨水稻收购任务。12月4日第一天,日收购水稻331吨,相比前期每日收购量相差甚远。5日,天公不美,在漫天大雪的阻拦下,粮食收购被迫停止,当日收购量仅73.2吨,大家心急如焚。6日,天放晴,天很冷但阳光很透亮。连续两天的日收购量650吨。到8日,也就是这一天,隆源粮库迎来了一群农民伯伯,排着整齐的小四轮车队到库卖粮,与其聊天了解

到,因前一阶段隆源粮库的工作得到广泛好评,称准,水准,出米率也准,所以都开着小四轮亲自到库卖粮。看着门外的小四轮车队,他忍不住拍下这最美丽的画面。这是对粮库上下一心做配合,驻库小组严谨工作守职责,粮库工作人员守规守责落执行的最高肯定。当日收购量 800 吨,真的是保质保量为职

责,好粮好价受欢迎。说起那整齐排列的四轮车队,他露出了幸福的笑容。

与长魁的交谈中,我深深感受到他是个年轻的工作狂。人生是无数的选择,年轻的时候,大部分人只有把工作当生活,才有机会年纪大的时候,把生活当工作。

(楼佳)



倪博文

农发集团监察审计部,90后,眉清目秀,皮肤白皙,两个甜甜的酒窝甚是招人喜欢。集团本级卧虎藏龙,平日里这样一个刚毕业的小丫头不是特别能引起大家的关注,但是通过这次东北驻库收粮的考验后,她的表现得到了大家的充分肯定。铿锵玫瑰,盛开在风雪覆盖的冰城别样红。

铿锵玫瑰别样红

粮库工作是艰辛的,收粮期间从早 6:00 到晚 10:00 连续工作 16 小时以上是常态,没有双休,没有假期,有粮到库里就随时上班作业,这就是驻库员小倪在东北的作息时间表。

10 月 20 日,收粮小组在肇东库组织收粮前期培训工作,对驻库监管工作职责、驻库监管员行为规范、玉米稻谷等级指标鉴定、收粮流程等进行了专业指导,经过这一番培训,小倪成为了理论上的半个粮食专家。后根据工作调剂,她分别参与了富锦砚山粮库 56000 吨稻谷收粮工作、绥化肇东粮库 7500 吨稻谷收购工作和收粮小组通讯编辑工作。对学习财会审计的她来说,东北收粮工作完全是陌生的领域,但小倪很快适应了新环境新任务。

出于财务审计人员的职能,监管好粮食收购专项资金是她的首要职责,检查专项资金的使用情况是每日必须工作。11 月 5 日的一次专项资金审查中,她发现了砚山粮库专项资金使用存在不合规现象:一是存

在银行账单收款人与发票收款人不一致现象;二是存在“银付粮未收”现象;三是农户款项支付不及时;出现的三点问题与中储粮收粮要求不符。并且在管理中驻库小组同志发现粮库专项资金的支付无严格审批程序,很容易出现“银付粮未收”现象。问题出现后砚山库驻库小组马上形成资金审查材料,将问题情况上报收粮工作小组。经过此次资金审查,收粮小组经过会议讨论明确了各承储库必须做到收购发票农户、粮款、付款对象一致,严禁出现售粮人与收款人不一致现象。收粮必须做到“先进库后付款”,按检斤验质后确定的金额支付粮款,严禁“先付款后收粮”。

谈及感受,小姑娘腼腆的笑笑。杭州到哈尔滨,三千里征程,跨越中国南北,行程之长是生平第一次。收粮工作,对她意义重大,对她也是一次全新的历练。正如有云,人生好比是一本书,书的序言已由父母撰写,我们所做的每一件事都是在谱写人生之书,或是平淡或是精彩或是收获。坚信,在东北收粮的每一日都会成为小倪人生中永不磨灭的记忆与经历。

(楼佳)



陈晓艳

2011年到黑龙江白山国家粮食储备库工作,2011年10月出任仓储管理科科长。多年来,一直坚持以库为家,为白山库的发展奉献了辛勤的汗水。刚上任,她对白山库库区粮仓管理要求就很执拗:粮食抽样化验结束后在卸粮区卸粮前,无论什么时间什么地点,哪怕是中午唯一的15分钟就餐时间,她必须要亲自到现场,进行二次感官检验,就是这么一位70后率真秉直的大姐,热忱负责地管理了白山粮库粮食仓储整3年,粮库人也亲切的称呼她为:陈大姐。

以库为家 家好我就好

第一印象

初次见陈晓艳,那时化验室大门一推,走进来一位碧绿军大衣裹身的工作人员。只见她头戴棒球帽,脸上挂着厚重的深色口罩,从头到脚全沾满了稻谷,好像是跌进了谷堆里刚爬出来似的,只露出一双有神的双眼。顾不上抖去身上的杂穗,对屋里人说:“粮车卸完,粮质合格!”如果不说话,我们根本猜不到她是一位大姐。

以车为友

在库区,只要见到一位骑着自行车的人,毋庸置疑,那人就是陈晓艳。在白山粮库,陈晓艳和她的自行车一样并列齐名。从粮库化验室到粮食卸粮点,10分钟步行路程,若是遇上大风,再加上穿着厚重,手物较多,往往超过10分钟。陈大姐选择以自行车代步,她说:它也陪伴了我三年了,像朋友一样,更快速地载我到卸粮点检查,不耽误卸粮进程。

我们偷偷跟着陈大姐一起去卸粮点查看卸粮进程,在距离场地还有10多米的地方,稻谷的穗末已在头顶上空随北风盘旋着,虽说带了口罩,鼻腔里也难免吸入灰尘,穗末粘在脸上,立刻感觉到奇痒难受,如虫子在脸上蠕动般。陈大姐听到我们叫喊,停下车,回头看到我们,马上说:快走吧,这里太脏了。说话间,一旁的穗末满天飞,话毕,继续迎风艰难推着车朝粮堆走去。

东北进入十二月就是极冷极寒的冬季,在化验室

都能看到窗外雪花飞舞及玻璃窗上的冰花。卸粮地,方圆几米内灰尘缭绕。风雪交加的收储现场,陈大姐的帽檐已结了一层冻实的冰,眼毛、眼眉被染成了雪白。现场的她,在车旁,手提强光手电,坚持着并仔细的观察正在进仓的粮食。我们递上随声携带的水壶,想让她休息下,她拒绝了,怕水喝多了不方便,离开一会没人看着粮食质检,用她的话说:“我得着好了,得从我这儿再过关才能保质保量。”如此恶劣的环境,很难想象一个女人是怎样的毅力,怎样的责任心坚持一线场外作业1000多天。

家好我就好

对陈晓艳来说,她有两个家,一个是血肉亲情的家,另一个就是辛勤奋斗的粮库。粮库的工作对她和家



人来说是辛苦的。收粮以来，陈晓艳便要选择搬离家人，常驻粮库。从早上六点开始，到夜间甚至半夜卸粮结束，冬季零下30度的户外，维持着长达十几个小时的工作。被问到，粮库工作会对家里有影响吗？她却笑着说：家人都支持我，在收粮期间，家中所有大事小情都不用我管。仅仅“支持”两个字，就已经说明了家人懂她的努力、付出与坚持。

在卸粮现场无论遇到什么问题她都必须解决，她

说，粮库有问题就是家里有问题，她就必须要解决。开车拉粮的人在卸粮点争着卸车时打起来，她马上上前劝说解围。粮食质量检验不合格，一天退车十多辆，面对送粮人的疑问，她一一向粮农解释个中缘由。分内分外，她都义不容辞得做好每一件事。

陈晓艳常说：白山粮库就是她的家，家好她就好。

(倪博文)



李树林

2013年从河南工业大学(原郑州粮院)毕业后到浙粮集团下属宁波镇海粮库承担粮食保管工作。2014年8月份参加重组新良集团粮库尽职调查有关工作。2014年10月，担任虎林迎风粮库驻库小组组长。24周岁的小李是这次派驻粮库的六名驻库组长中唯一的一名90后。

享受工作快乐

李树林是个勤奋好学的人。他说，人只有勤快才能做出点事情，决不能当一天和尚撞一天钟。在他看来能够从事自己喜欢本专业工作，本身就是一种享受；何况自己的努力能够为集团公司本次收粮工作带来益处。

自10月份入库开始，本着专业性，从接车，扦样、分样、化验，李树林均亲自对入库的每一车粮食进行全方位质量检查，从稻谷的水分、出米率、谷外糙米率、生芽率等各项指标，只要有一项不符合，毫不犹豫走退车程序。特别是虎林地区今年雨水养分充足，普遍发生稻谷生芽现象，长粒稻谷尤为明显，抽样检验的稻谷即使达到国际三等，生芽率也均在3%以上，高的甚至超过7%，出现了收粮频繁退车的情况。从10月20日收粮至今，退去不合格粮食已有1000多吨，他说：粮食等级是个硬指标，在按时完成收粮任务的同时，我一定要把控

好质量。

粮库条件是艰苦的，来东北收粮两个月期间，李树林始终坚持岗位。离家远、住宿条件差、几个星期没洗澡，对他来说都是一种磨练，他说：条件再差，库里兄弟姐妹们都把最好的给我们用，比起他们一年四季的辛苦，我们真不算什么。

说到自己，李树林总认为自己“刚直有余，韧性不足”，用土话来描述：愣头青，太固执。特别是对待粮食质检上。别人对他说：能过去就过去，干嘛那么较真呢。李树林憨笑道：都是工作习惯了，改不了。他也渐渐意识到两个集团重组，通过南北混合的驻库小组入驻各个粮库，在很大程度上是两个企业文化的交流，农粮的年轻人通过这种集体“下乡”工作的方式可以充分了解各自的工作状态，可以更好地实现两个集团的企业文化的融合。

(倪博文)

收粮精彩瞬间

◎方平山



浙江省农发集团董事长、党委书记楼永志在肇东库

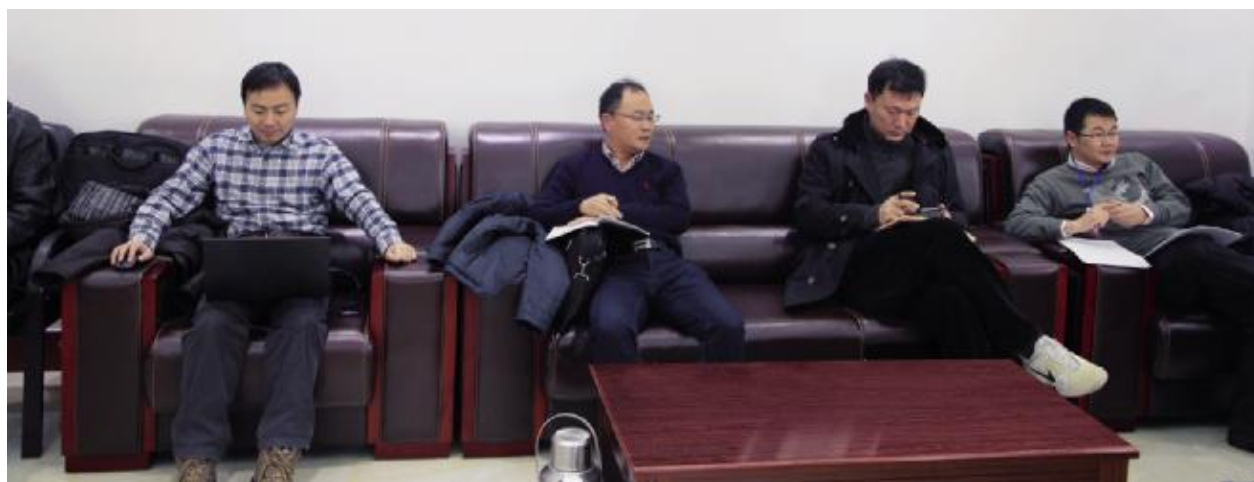


浙江省农发集团总经理施小东在白山库

浙江省粮食
局副局长韩鹤忠
在看粮食



浙江省农发集团总经
理助理、粮食集团董事
长毛利豪在察看库房



收粮工作小组同志在调研讨



办公生活二合一



闲暇之余动笔画景



齐力清雪



忙碌的背影



送粮大户“盯”着自己的粮



送粮车队 - 白山库



公平公正公开



三方监督



承储库管理图



欢迎农民兄弟来送粮

各库平面和实景



肇源库平面



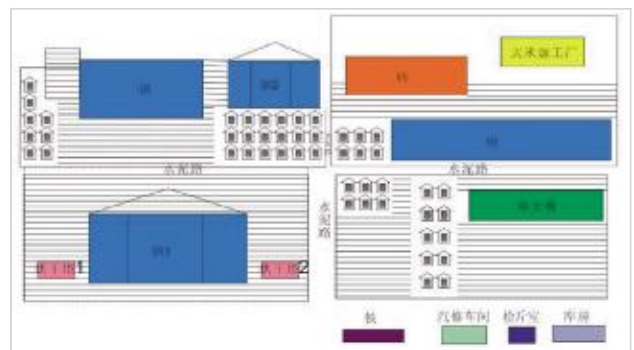
肇源库实景



莲江口库平面



莲江口库实景



虎林迎风库平面



虎林迎风库实景



白山库平面



白山库实景



肇东库平面



肇东库实景



砚山库平面



砚山库实景

管理提升回头看

根据省国资委《关于做好省属企业管理提升活动第二阶段有关工作的通知》精神,集团领导高度重视,按照管理提升活动工作方案的要求,围绕目标任务,加强领导,精心组织,系统推进,全面实施管理提升工作方案。按照基础性产业省属国有企业集团的定位和新形势新要求,将管理提升工作措施与集团发展“米袋子”粮食产业、“菜篮子”现代农业、现代服务业有机融合,与生产经营管理各项工作有机结合,取得了阶段性成效。

一、围绕目标,狠抓落实,努力推进具有农发特色的管理提升活动

去年8月以来,集团管理提升活动进入“全面提升、加强整改”的关键阶段。针对第一阶段全面诊断中找出来的五个方面的短板和瓶颈问题,围绕整改目标,完善公司治理,加强集团管控,培育管理文化,着力消除管理短板,狠抓本阶段管理提升各项任务的落实。

(一)针对短板,对症下药。在深入调查、充分论证的基础上,根据集团发展阶段性要求和管理基础,将自查过程中发现管理短板,分别制定管理提升整改方案和推进计划,进一步细化各项指标及措施,解决企业经营管理中存在的管理瓶颈。重点进一步完善“三重一大”决策制度和议事制度,健全规范科学民主决策、工程项目管控、经营风险管控、投资决策、财务管理、人力资源、党建与社会责任、反腐倡廉等现有管理制度和流程。集团和子公司有关重大决策属于集团“三重一大”事项决策范围的,均提交集团董事会会议审议;重新规范董事会决策程序,所有重大决策要求事先进行充分酝酿、论证;特别是在工程建设管理方面,强化工程招标投标管理;制定资金管理办,实行资金管理“五个统

一”;出台合同管理办法,法律事务部和总法律顾问对集团公司的重大经济合同出具法律审核意见,定期进行法律风险评估;集团修订和新制定涵盖重大事项请示报告制度、财务管理制度、投资管理制度、预防职务犯罪等制度共计40余项,进一步加强内控管理和制度建设,并有效执行。

(二)精细管理,目标控制。始终把年销售收入增长10%、净资产收益率达10%的目标任务与管理提升各项具体指标融合起来。针对管理短板和瓶颈问题,公司从影响指标的关键环节入手,通过多次组织专题探讨,进一步明晰了促进每一项指标提升的具体抓手。一是围绕主要经营指标达成情况抓落实。集团经过深入论证分析,确定2014年度营业收入增长10%、净资产收益率达10%以上的总目标。确定集团董事长、总经理为责任领导,并将指标分解落实到有关生产经营单位。今年1—11月份,集团累计实现营业收入63.8亿元,完成月度计划。二是围绕年度重点任务进度要求抓落实。“米袋子”建设、“菜篮子”建设和现代服务业发展重点项目对农发集团长远发展具有牵引作用。为使重点项目的推进目标控制更加精细具体,集团将管理提升指标与重点工作分解到各部门,明确实施步骤,还以月度为节点,每月通报重点工作完成情况,针对存在的问题专题组织专题研究,因地制宜制订措施,加以推进。一年来,集团主要领导亲自组织重点项目调研20余次,及时发现问题、分析问题、解决问题,有力促进粮食“两基地”建设、现代农产品物流体系和现代服务业等一批重点项目按计划进度推进。

(三)督促检查,闭环管理。集团从管理架构、标准、制度、流程和体系五个要素进行系统梳理,从精细化、

集约化、信息化三个路径着手,加强管理,提升企业治理水平。把管理提升目标任务分解落实到生产经营各个环节、各个岗位,明确责任分工责任到人,确定工作时限,全面提升。建立健全管理提升活动激励约束机制,把管理提升活动开展情况及工作成效,列入企业年度绩效考核的一项内容,充分调动各单位开展活动的积极性。围绕管理、效益两大板块,对各阶段工作推进情况进行严格督促,实施全方位、全过程管理。一些重点项目根据农发集团管理提升要求,细化方案,扎实推进。如农都公司明确管理提升5个管理层面21项指标,制订《管理提升工作评价办法》,将评价体系分为管理评价和指标评价两方面,其中管理评价体系包括综合经营管理、资产运营管理、人力资源管理、安全生产管理、基层党建管理等五个方面,指标评价体系包括安全指标、经营指标、效益指标三大类。各分支分值根据其重要程度和计算公式得出,通过自查与评定相结合,分为A、B、C、D四个等级,对整改问题进行分类编号、登记造册,进一步发现问题、分析问题、解决问题,推进管理提升活动取得实效。

二、突出粮农战略,深入对标管理,切实增强集团活力控制力影响力

集团以行业龙头企业为标杆,深入开展对标管理,努力建设现代农业和现代服务业体系,打造大型涉农集团。今年以来,面对国际政经关系频繁变动和国内经济发展“三期叠加”的复杂环境,集团以粮农主业为中心,以改革创新为抓手,充分发挥集团在我省“米袋子”、“菜篮子”建设中的特殊作用。

(一)粮食“产加储运贸”产业体系建设取得重大进展。按照省委省政府、省国资委关于农发集团姓“农”的指示要求,集团进一步强化战略定位,向省委、省政府主要领导提出了“五年再造一个新农发”,在东北建立300万亩(150万吨)粮食基地、30万头商品猪基地,引起了省国资委、省属企业和社会上强烈的反响,对农发集团当前和今后影响深远。去年8月省政府专题会议以来,集团上下齐心协力,攻坚克难,深入贯彻落实省委夏书记“一定要搞好”的批示、李强省长“要充分发挥农发集团在我省‘米袋子’建设中的特殊作用”的批示和8月9日黄旭明副省长批示以及9月9日省政府协调会议精神,认真谋划粮食主业发展。认真推进浙江和

黑龙江两省政府今年7月签订《关于农发集团重组新良集团的战略合作协议》相关工作,集团集中人、财、物资源,组成工作组进驻黑龙江开展相关工作,并于12月正式签订重组协议。集团将以推进“两个基地”建设为契机,加快完善粮油基地和粮油加工产业链建设,积极推进企业转型发展。

集团努力开拓粮油贸易经营。在粮油市场价格低迷、稻米价格产销继续倒挂的情况下,努力开展“北粮南调”业务,有效落实省级周转粮任务,着力扩大东北粮食购售规模,积极参与各级储备粮拍卖,与去年同比增长明显。加强自主品牌塑造工作。完成对“浙粮”、“浙油”商标的收购并着手完善商标设计和商标体系建设,开展自主大米加工线和粮油终端销售网络建设实地考察,初步制订了建设方案。积极推进实施对辽北库的提升改造。通过这些举措,不断提高粮食市场占有率和影响力,成为政府调控市场、保障粮食安全的有效抓手。6月19日,省委夏宝龙书记在调研指导时充分肯定了农发集团的进取有为精神,充分肯定了省农发集团保障浙江粮食安全、切实增强粮食控制力和影响力的举措和行动。

(二)现代农产品物流“个十百千万”工程扎实推进。一是努力开拓新农都物流中心市场经营。今年市场成交比去年有稳步增长。进一步完善经营业态,启动新农都酒店和物流中心3号区块和6号区块自主经营的工作,3号区块超市和6号区块酒店分别于11月和12月开业运营。二是地市农批市场项目建设扎实推进。衢州、长兴、诸暨项目按计划开工建设;舟山对台自由贸易区项目与区政府签署投资意向。三是上虞现代农业园区四个项目建设有序推进,原种猪保护与综合开发循环利用、种植与养殖循环利用、废弃物环保治理与资源再利用的农牧循环得到了省委夏宝龙书记的高度评价。四是农都综合体项目前期工作基本就绪。8月29日,农都地块建设用地使用权成功竞拍,该地块用途以商业用地为主,兼容商务、社会停车场。五是农副产品经营和绿色农产品加工基地建设取得实质进展。

(三)大力发展产融结合,促进商贸金融服务业转型升级。一是杭州湾江南生态城项目进展顺利,海上花田和综合服务中心工程进展顺利,合作建房开局良好,婚纱摄影基地开发思路和合作模式初步确定。二是完

成典当公司增资扩股，注册资本由 4900 万元增资到 11000 万元，增加了资本实历程，加强了业务开拓。三是省政府批复同意集团牵头组建小贷公司，公司注册资本 2 亿元，年底前完成公司注册转入运营。四是房地产业务稳步发展。通过采取强化考核激励等举措，加大促销力度，促进资金回笼；千岛湖酒店经营增长，GOP 超计划完成。千岛湖生态居项目等后续项目取得新进展。

三、结合“六大专项行动”，细化管理提升，切实提升现代企业管理水平

在管理提升过程中，根据党的群众路线教育实践活动要求，深入开展“六大专项行动”，做到两手抓、两提高，两促进，不断提升集团管控能力建设，现代企业管理水平进一步提高。对照提升项目按照“系统思考、逐步推进、不断提升”的思路，落实管理提升实施方案。

(一)流程管理逐步规范。集团认真落实十八届三中全会和省十三届四次会议精神，全面深化国有企业改革，进一步完善集团现代企业制度，健全法人治理结构，优化国有企业责权利相统一的运行机制。制订完善“三重一大”决策制度，董事会、总经理办公会议运作机制；进一步完善公文办理制度。下一步将加强对各项业务的关键成功因素进行深入分析，对工作流程进行全面梳理，提出具有较强针对性和操作性的工作流程和测量指标，逐步制订、完善各类业务工作指引，如重大项目可行性研究分析工作指引、工程项目管理工作指引、大宗贸易业务风险管理工作指引等的制订工作，提高对下属企业的示范作用，进一步提高管理流程的协同性。

(二)财务预算管理提升显著。加强全面预算体系建设，将人、财、物全面纳入全面预算管理体系，加强经营计划、投资计划、财务预算、资金预算之间的统筹，细化辅助性预算指标，不断提高预算的科学性和准确性。一是加强年度预算编制工作，完善预算编制体系。从今年开始，营业收入、利润总额、现金流等预算指标细化到季度、月度。二是加强预算对标管理，提高全面预算执行力。加强生产经营与财务管理的有效衔接，做好预算对标管理工作，确保预算目标任务制定和执行。对关键性预算指标执行情况，强化过程追踪分析控制。三是加强预算业绩考核，提高预算的刚性约

束。严格执行年初编制的预算，一般情况对预算不作调整，将预算与企业经营业绩考核挂钩。四是加强财务资金风险控制。集团财务管理制度得到进一步完善，已形成涵盖财务管理、会计核算、全面预算管理、资金管理、担保管理、产权转让管理、重大财务事项报告、资产减值准备管理为主要内容的集团财务管理制度体系。将集团资产负债率控制在合理水平，加强对应收款项、存货、对外担保及高风险业务的资金管控。

(三)项目管控能力逐步提高。根据集团《投资管理暂行办法》、《重大建设工程项目审计管理办法(试行)》和《重大投资项目后评价管理方法(试行)》等制度规定，加强对重大项目的建设管理。一是进一步规范项目投资决策流程。集团公司已基本形成一套科学、规范的投资流程，包含前期市场调查、合作意向洽谈、初步方案制定、集团领导决策、上报国资委备案、项目前期开展等多个步骤，投资行为进一步规范，投资风险防控能力进一步提高。今年以来，已向国资委报备国海良时期货增资、农村实业公司增资、上虞公司成立滨海新城公司、集团和农村实业公司收购农科院持有农都公司股权、农发酒店管理公司、银通典当公司增资等项目投资的备案报告。二是加强项目可行性分析研究。事前细化重大项目投资建设期资金投入和营运期现金流测算；事中对重点环节进行重点监控，审计提前介入；事后加强量化绩效评价。今年以来继续完善推进杭州湾现代农业和现代服务业聚集区、新农都地级农批市场、农都综合体等 5 个事关集团长远发展的重大项目研究论证工作。三是开展重大项目的工程审计和后评价工作。已完成千岛湖润和度假村项目、新农都物流中心 2 个工程项目的审计，为集团今后重大项目投资积累经验。四是加强项目管理培训，提高队伍管理水平。集团组织开展工程建设管理培训，提高集团项目投资的规范化、科学化管理水平。

(四)经营分析管理有所提高。完善经营管理月度分析报告制度。分别按经营单位和行业不同，从经营量、经营额、关键因素、业务储备等多个维度进行分类统计，同时开展与历史同期对比、与年度计划对比、与标杆企业与行业平均水平对比的分析，各业务在集团总体经营中的占比分析。在数据定量分析的基础上，加强引起数据变化主要因素的分析说明。通过定量与定

性结合分析、多维度结合分析、自身工作与外部环境结合分析,深入反映业务经营状况,作为工作决策的依据。

(五)风险管理水平明显提升。在经营上,加强重大业务、重大项目投资决策的市场风险反向分析,加强大宗商品贸易货物储存、交割和资金收付的规范管理;在财务上,加强企业资金结构的分析,健全资金链风险预警机制,严格控制对外担保和委托贷款;在法律上,加强对重要业务、重大事项的法律风险审核。制订《银行间债券市场非金融企业债券融资工具信息披露事务管理暂行办法》等制度,不断建立责任追究制度,对发现制度不落实、措施不到位的,责成其检查整改。组织力量对现有的管理制度和风险管控措施进行全面梳理、修订完善,进一步完善了风险内控制度体系。组织开展安全生产大排查大整治专项行动,重点检查安全生产组织机构建设、制度建设、培训情况和隐患排查等内容,做到“全覆盖、零容忍、严执法、重实效”。集团荣获2013年度全国“安康杯”竞赛优秀组织单位。

(六)管理信息化建设明显提高。集团进一步加强研究推进信息化管理工作。今年11月,为加强省农发集团员工的公司内部联络工作开通了二级产业公司工作人员的网上办公系统用户,为加强与外部单位的联络特别是农口系统单位的联络为开通了集团本级人员的浙江农民信箱用户。待国资委信息化项目启动后,将进一步全面深入的推进这项工作,计划先行启动集团统一的办公和财务管理自动化系统网络平台信息化建设,实现有关信息的实时了解和传输,为今后逐步实现整体信息化打好坚实的基础。集团会计信息质量显著提高,财务基础管理不断加强。集团财务会计决算报表获得省财政厅先进单位和先进个人的荣誉称号。

(七)融资水平大幅提高。近几年集团快速发展,投资、经营力度大,资金需求旺盛。今年宏观经济环境复杂,国家金融信贷政策适度从紧,企业融资难、融资贵的大势难以改变。集团延续了通过融资型投资推动大发展的格局,资金保障压力大。在资金筹措上,继续加大银企合作力度,保存量、求增量,确保满足集团公司日常生产经营和重大项目的资金需求。集团同建行浙江省分行签订额度为80亿元授信和融资安排的全面战略合作协议。同时,认真落实省政府工作要求,加大

推进资产证券化的工作力度。一是首期1.7亿元短期融资券已成功发行,为改善融资结构奠定了良好的基础,也为集团公司健康可持续发展提供资金保障。二是在发行短期融资券的基础上,积极创造条件准备发行私募债、企业债,优化集团企业融资模式。三是设立产业投资基金,发展混合所有制经济。充分发挥新农都物流中心和杭州湾商贸综合体产业平台优势,拓展农产品物流中心和现代商贸服务业项目。四是开展子公司上市等前期工作。新农都公司已作为省服务业重点上市后备企业,正在开展一些前期的基础性工作。此外,集团努力通过信托、理财等方式增加企业融资渠道和方式。努力拓宽企业融资渠道,提高融资水平。

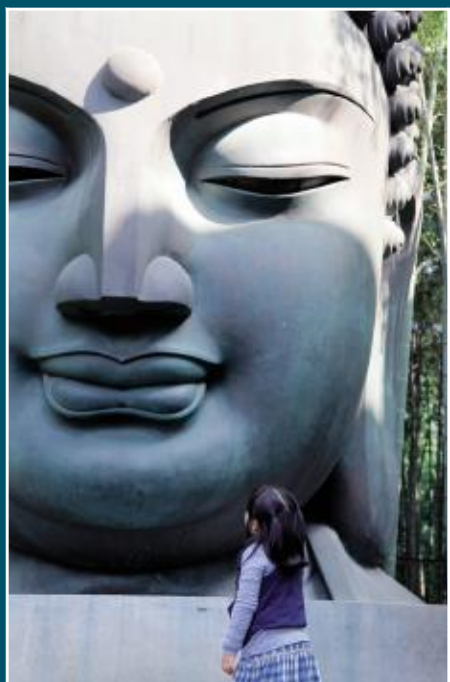
(八)人力资源管理水平显著提高。着重从加强制度建设、加强完善教育培训体系、完善绩效考核制度等三方面提升:一是完善公司治理,加强队伍建设和制度建设,提高公司董事监事履职能力。从去年起实行集团公司委派子公司董事、监事履职情况报告制度,对报告人的履职情况和工作成效等进行考核评价,考核结果与职务任免和薪酬奖惩挂钩;强化监事会监事工作职责,充分发挥监事会监事的作用,下属9家二级公司已全部建有监事会或监事,集团委派监事参加企业董事会会议、职代会会议、经营班子年度述职述廉会议等重要会议,通过多种方式了解企业情况,提出检查意见和整改要求,监督企业规范运营;规范企业领导人员在下属企业兼职行为。完成12个中层管理岗位的选聘工作,进一步优化管理队伍。二是加强完善教育培训体系。制订集团年度教育培训计划,整合各种培训资源,充分发挥教育培训的整体效用,使各类岗位人员在集团和各公司组织的培训活动中得到有针对性的培训,进一步提高各类人员的岗位素质和技能。三是完善绩效考核制度。集团对子公司的经营业绩考核工作,正在展开新一轮考核办法的修订完善工作,新一轮考核办法将以业绩评价为核心,注重长期目标和短期目标相结合、定量指标和定性指标相结合、实际完成情况与年度目标、历史状况、行业水平的综合对比,进行全面评价;根据不同业务类型分别设置考核关键评价指标和权重,进行分类考核,提高考核的科学性;探索超额利润奖励办法。



蓝天下的北大仓 倪博文(集团公司监察审计部)



传输带上的金穗 倪博文(集团公司监察审计部)



仰望 徐正丽(润和房产集团)



廉政栏 方平山(编辑部)



风雪辽北库 孙磊(粮食集团)

冯远作品评价



冯远 今生来世 220x509cm 2011



冯远简介

1952年生于上海。1980年浙江美术学院(现为中国美术学院)中国画研究生毕业,同年留校执教,曾任浙江美术学院教务处长、副院长、教授;1999年调任文化部教育科技司司长;2001年任文化部艺术司司长;2004年任中国美术馆馆长。曾先后获优秀教师和有突出贡献的中青年专家称号。2005年调任中国文学艺术界联合会党组成员、书记处书记、副主席、中国美术家协会副主席、清华大学美术学院名誉院长,现为中央文史研究馆副馆长。

其作品多以反映历史题材和现实生活为主,造型严谨生动、生活气息浓郁,绘画形式新颖,尤其擅长创作大型史诗性作品和古典诗词画意作品。代表作品有《秦隶筑城图》、《星火》、《历史》、《屈赋辞意》、《世纪智者》、《今生来世》、《逐日图》等,主要论著有《东窗笔录》、《重归不似之似》、《回到单纯》、《人的艺术和艺术的人》、《水墨人物画教程》等。出版有作品集、论文集、教材十余种。近40年来,其作品多次入选国内各重大美术展览,获金、银、铜和优秀奖项达20余次,作品被多个国内外美术馆、博物馆收藏。另有大量作品赴欧美、日韩等国和地区参展,并赴多国讲学、考察访问。曾在美、法、日、新加坡、香港、台湾等地举办个人作品展。

冯远的人生经历和艺术创作生涯多舛而丰富,初中始自学绘画。曾是“北大荒”下乡知青,凭着爱好,耕读之余,从事绘画,从1974年开始入选历届全国美展,并多次获奖。他是“文革”恢复高考后第一届(1978级)入读浙江美术学院的研究生,毕业后留校任教。在其后的三十余年中,冯远从事艺术教学创作、研究和文化管理工作,积极参与社会公益文化活动,推动美术事业发展,先后组织策划了“百年重大历史题材美术创作工程”和“中华文明历史题材美术创作工程”等众多大型创作活动。同时在繁忙的工作之余,数十年如一日坚持不懈地从事艺术实践,创作了一系列具有广泛影响的美术作品。在艺术创作中,冯远自觉深入生活,坚持“三贴近”原则,积极创作弘扬主旋律、反映老百姓生活题材的美术作品。与此同时,他也在思考如何创作出更多融思想性、艺术性、观赏性统一的精品力作。他和其他画家最大的不同点在于既要解决自身创作中



冯远 逐日图 150x600cm 2007

的各种矛盾和难题,如笔墨与造型、传统与现代、严谨结构与写意笔墨等艺术本体问题,又要解决好行政管理工作与艺术创作研究的矛盾。关注生活、倾听百姓的心声、感知对象的心灵和探索尝试水墨技法反映现实生活的表现力是其艺术创作的不竭动力。

多年的积淀与不倦的探求,使冯远的创作赢得了画坛广泛的赞誉。美术理论家邵大箴认为,读冯远的画,有严谨而儒雅之感;水天中在《人的历史和历史的人》一文中写道“他的人物画,给当代读者展开了中国人文化和精神发展历史的图卷,他的人物画艺术是有关历史的艺术。而他所塑造的屈原、古典文人、近现代革命家到当代城乡青年,正是中国人的形象的历史。”孙克深感冯远待人接物一贯的诚挚、朴素、谦和,难得的做人修养和智慧,与他在艺术上的精勤修为,相得益彰。郎绍君在读过冯远的画后认为,就风格而言,冯远可归入豪放派,其特点是雄强、凝重而沉郁。刘曦林的《造型的人学》、王镛的《天付劲毫》、张晓凌的《艺术与使命》、郑工的《时代的立言者》和徐恩存的《水墨与气象》等文章也都从各个角度对冯远其人其作做了深层次的解读。



冯远 母子图 116x146cm 2011



冯远 高原秋色图 70x160cm 2006



冯远 农家少闲月 70x150cm 2007



冯远 世纪智者 232x187cm 1999

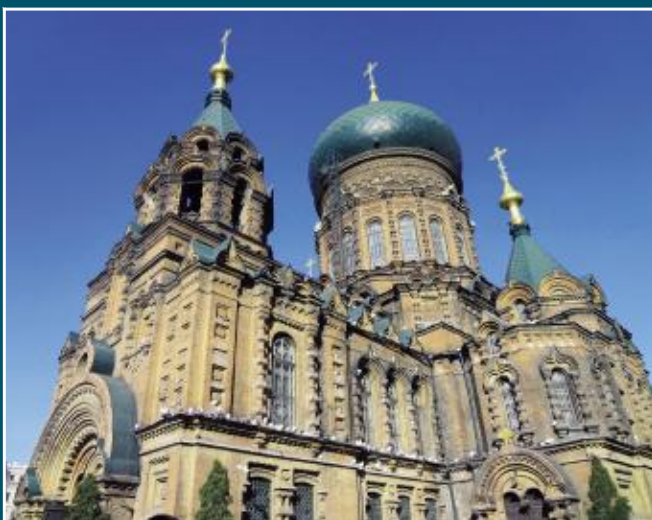
员工摄影



雪中林间路 孙磊(粮食集团)



夕阳下的盐碱地 孙磊(粮食集团)




圣索菲亚大教堂 倪博文(集团公司监察审计部)



夜杭州 周禹(农都公司)



雾里看明珠 陈隆(瞬时达公司)



在俄罗斯开展农产品种养贸易 前景广阔

©集团赴俄罗斯考察组

2014年10月,浙江省农发集团和黑龙江新良集团联合组成考察组,对俄罗斯农业进行了为期5天的调研。考察组在前期调研的基础上,采取实地踏查、召开座谈、查阅资料、调查市民、考察超市等多种形式,对俄罗斯相关地域现代农业产业现状,重点是滨海边疆区农业资源、俄罗斯滨海农业集团进行了较为深入的调研。考察组人员认为,在俄罗斯开展农产品贸易合作有基础,有市场,前景广阔。

一、俄罗斯农业基本情况

俄罗斯,亦称俄罗斯联邦(The Russian Federation, The Russia: Российская Федерация, Россия),面积有1707.54万平方公里,居世界第一位。俄罗斯的自然资源十分丰富,种类多,储量大,自给程度高。森林覆盖面积880万平方公里,占国土面积51%,居世界第一位,木材蓄积量821亿立方米。中国是俄罗斯的最大贸易伙伴,2012年俄罗斯的前十大贸易伙伴依次为:中国(中方统计为881.6亿美元,俄方统计为875亿美元)、荷兰、德国、意大利、乌克兰、白俄罗斯、土耳其、日本、美国、波兰。

俄罗斯由于地势西低东高,东欧大平原一部分(又称俄

罗斯平原)和西西伯利亚平原处于其西部和中部,平原面积约占全俄面积的1/2。农业用地平坦、肥沃、规模大。辽阔的国土跨寒带、亚寒带和温带三个气候带。广袤的土地和多样的气候为俄罗斯农业发展提供了重要的自然物质基础。据统计,目前俄农业用地面积为2.2亿公顷,其中耕地面积约为1.34亿公顷,约占世界耕地面积的8%。粮食作物主要有小麦、大麦、玉米、水稻等,经济作物以亚麻、向日葵和甜菜为主。粮食、小麦、葵花子、马铃薯的产量均居世界前五位。养殖业中,鸡蛋、牛奶、羊毛产量也位列世界前列。总体上,现阶段俄粮食生产基本可以满足国内需求,还可部分出口。但畜产品及蔬菜水果生产还不能满足国内需求,还需依赖进口。

主要农业区:一是东西伯利亚和远东南部地区。该区是俄甜菜与亚麻的主要产区,粮食种植以春小麦、黑麦和燕麦为主。畜牧业以乳肉兼用养牛业为主。二是南西伯利亚地区。该区包括伏尔加河

流域区的东北部、乌拉尔区的南部、西西伯利亚的南部。土壤为肥力较高的黑钙土和栗钙土。是俄主要的商品粮基地之一,也是俄罗斯主要的畜牧基地之一。三是黑海沿岸亚热带地区。位于外高加索西部黑海沿岸地区。湿润温暖的气候条件,使其成为茶树、柑桔类(柠檬、桔、甜橙)和油桐树等亚热带作物的主产区。四是西北部地区。该区大部分属于非黑土地带,是俄罗斯谷物、奶牛、亚麻、马铃薯的重要产区。五是西部地区。该区土壤以肥力较高的黑钙土为主,是俄主要黑土区。本地带是俄罗斯主要的甜菜、谷物及乳、肉用畜牧业生产基地。

俄罗斯是传统的农业国,十月革命前,俄农业人口占全国总人口的82%。农业产值占工农业总产值的57%。上世纪50年代以前,原苏联大力发展重工业的政策,以及农业政策的失误,导致俄农业生产发展缓慢。自50年代中期起,农业开始得到重视,通过大规模垦荒运动和集约化生产,使得农业得到较快发展。1978年粮食产量达到其历史最高峰,年产达12740万吨。进入上世纪80年代,前苏联的农业生产就几乎处于停滞状态。俄独立之后,俄农业生产随着宏观经济的滑坡,呈逐年下降的态势。进入本世纪以来,随着俄经济好转及政府对农业扶持力度的加大,农业生产出现逐年增长的良好态势,但与国民经济中的其他领域的发展相比,增速明显落后。农业在国内总产值中的比重由1991年的11.9%降至2007年的6.1%,其在国民经济中的地位和作用也大幅下降。

为了稳定和促进农业生产,近年来俄罗斯政府陆续出台了一系列促进农业发展的法规政策,加大对农

业支持力度,并将发展农业确定为政府四个优先发展方向之一。根据“俄罗斯2008年至2012年农业发展规划”,俄中央政府和地方政府将在2008-2012年的5年间,向农业拨款1.1万亿卢布,逐步提高农业从业者人数和农村生活水平,提高俄农产品的竞争力,保护和恢复自然资源。俄罗斯政府逐年加大对农业扶持力度,使俄主要农产品的总产量均已居世界前列,粮食生产得到较快发展,粮食出口不断增长,逐步恢复了自己在世界粮食出口市场上的地位,现已步入世界最主要的粮食出口国行列。2012年,俄罗斯全年粮食产量为7091万吨,同比减少24.5%,农业总产值为31904亿卢布,同比减少4.7%。主要粮食作物有,小麦、大麦、黑麦、燕麦、玉米、大米、豆类。经济作物以亚麻、向日葵和甜菜为主。畜牧业主要为养牛、养羊、养猪业。

二、俄罗斯主要农产品市场情况

2013年,俄罗斯食品及初级农产品进口额达450.124亿美元,同比增长4.5%。其中水果和蔬菜进口额93亿美元,占比20.8%;肉类和肉制品进口额72亿美元,占比15.9%;奶类和奶制品进口额47亿美元,占比10.4%;鱼类和鱼制品进口额29亿美元,占比6.4%;预加工食品18亿美元,占比4.1%;果蔬加工食品16亿美元,占比3.6%。2013年,俄食品进口总额2702.69万吨,其中水果及蔬菜950.31万吨,占比35.2%;肉类和肉制品242.11万吨,占比9.0%;奶类和奶制品146.28万吨,占比5.4%;鱼类89.32万吨,占比3.3%;酒精和非酒精类饮料174.9万吨,占比6.5%。

2014年上半年俄进口商品中,水果和蔬菜进口额51亿美元,占比27.4%;肉类和肉制品进口额19亿美

2007-2012年俄罗斯主要农牧产品产量

单位:万吨

	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
粮食	8180	10810	9700	6100	9390	7091
甜菜	2891	2900	2480	2230	4630	4506
马铃薯	3649	2880	3110	2110	3260	2953
肉类	560	930	1000	1050	1090	1163
奶类	3220	3240	3250	3190	3170	3192

(资料来源:俄罗斯联邦统计局)

元,占比 10.3%;奶类和奶制品进口额 12 亿美元,占比 6.5%;鱼类和鱼制品进口额 13 亿美元,占比 6.6%;预加工食品 9 亿美元,占比 4.7%;果蔬加工食品 8 亿美元,占比 4.0%。2014 年上半年,俄食品进口总额 1202.03 万吨,其中水果及蔬菜 531.6 万吨,占比 44.2%;肉类和肉制品 64.08 万吨,占比 5.3%;奶类和奶制品 27.12 万吨,占比 2.3%;鱼类 37.79 万吨,占比 3.1%;酒精和非酒精类饮料 74.26 万吨,占比 6.2%。

按金额计算,俄自欧盟、美国、加拿大、澳大利亚和挪威食品进口额达 187 亿 916 美元,占比 41.7%。在俄进口食品结构中,上述国家商品在全部非独联体国家商品中占比最大的商品种类为:猪肉 72.7%,禽肉 64.3%,奶酪 60%,鱼类及海产品 51.7%,奶类及奶制品 40.6%,蔬菜 30.7%。

(一)肉类市场。2014 年 1—6 月,俄各部门畜肉及禽肉(按活体重量计算)总产量达 550.9 万吨,其中农业部门畜肉及禽肉产量达 421.63 万吨,同比增长 7.2%。其中牛肉 42.97 万吨,同比下降 2.1%;猪肉 134.98 万吨,同比增长 13.5%;禽肉 241.68 万吨,同比增长 5.7%。2014 年 6 月各种肉类的农业生产者价格为(按产肉重量计算):牛肉 159.03 卢布/公斤(当月上涨 1.4%,较年初上涨 10.1%),禽肉 86.60 卢布/公斤(较月初上涨 5.1%,较年初上涨 8.7%)。今年 3 月起,俄猪肉价格大幅上涨,原因是立陶宛和波兰境内爆发非洲猪瘟,导致猪肉供应中断。2014 年 6 月俄猪肉价格(按产肉重量计算)为 141.79 卢布/公斤(较月初上涨 1.7%,较年初上涨 11%)。今年 7 月起俄猪肉价格增速开始放缓。截至 2014 年 7 月 29 日,俄罗斯产猪肉平均价格以活体重量计为 115 卢布/公斤,较 7 月初上涨 1.8%;去内脏后的俄罗斯产猪肉价格为 186 卢布/公斤(较 7 月初上涨 1.1%)。2014 年 6 月俄肉类工业生产者价格为:牛肉 170.70 卢布/公斤(当月上涨 0.8%,较年初上涨 3.8%),猪肉 155.89 卢布/公斤(当月上涨 1.2%,较年初上涨 26.7%),禽肉 82.38 卢布/公斤(当月上涨 5.7%,较年初上涨 12.4%)。截至 2014 年 8 月 4 日,各种肉类平均价格为:牛肉 254.66 卢布/公斤(当周上涨 0.1%,较年初上涨 3.4%);猪肉 256.03 卢布/公斤(当周上涨 0.1%,较年初上涨 19.1%);禽肉 124.15 卢布/公斤(当周上涨 0.9%,较年初上涨 15.6%)。截至 2014 年 8 月 4 日,1—8

月俄肉类进口量为 68.89 万吨,同比减少 20.6%。其中:牛肉进口量 25.48 万吨(同比下降 16.9%);猪肉进口量 22.11 万吨(同比下降 31.9%);禽肉进口量 21.30 万吨(同比下降 9.9%)。

(二)奶制品市场。2014 年上半年,全俄奶牛总产奶量为 1510 万吨,同比下降 0.9%;全脂奶制品产量为 582.64 万吨,同比下降 1.1%;奶酪及其相关产品 22.24 万吨,同比增长 9.8%;黄油产量 12.01 万吨,同比增长 15.4%。2014 年 1—5 月,俄主要奶制品进口下降 4.3%,为 369.12 万吨。截至 2014 年 8 月 4 日,俄奶粉进口同比下降 13.3%,为 1.71 万吨;奶酪进口同比下降 13.9%,为 15.87 万吨;黄油进口增长 22.2%,为 6.94 万吨。2014 年 6 月,俄生奶平均采购价格为 19.31 卢布/公斤,环比下降 2.9%,较 2013 年 12 月份上涨 3.1%。截至 8 月 4 日,生奶平均采购价格为 17.09 卢布/公斤(不含增值税),较 7 月初下降 1.4%,较年初水平下降 4.3%。2014 年 7 月,俄牛奶、奶制品消费价格上涨 0.3%,较年初水平增长 9%。8 月 4 日,俄牛奶、奶制品平均消费价格如下:高温灭菌牛奶 41.97 卢布/公斤,较年初增长 8.4%;黄油 340.75 卢布/公斤,较年初增长 9.1%;奶酪 342.61 卢布/公斤,较年初增长 4.9%。

(三)鱼类产品市场。截至 2014 年 8 月 7 日,全俄捕鱼总量为 255.63 万吨,较去年同期下降 3.2%。2014 年上半年,俄鱼类产品进口总量为 44.04 万吨,同比增长 1%,其中冻鱼占进口总量的 51.3%,新鲜或冷藏鱼占比 12.8%,鱼肉占比 11.8%,鱼罐头产品占比 12.7%,甲壳纲和软体动物占比为 9.7%。上半年进口的鱼类产品中,鱼肉进口增幅最大,为 15.8%,鱼罐头进口增幅为 13.6%,软体动物进口增长 13.7%;鲜鱼或冷藏鱼进口下降 13.6%(以鲑鱼、鳟鱼为主),甲壳纲类产品进口下降 12.3%。2014 年 1—8 月,俄鱼类产品出口 77.9 万吨,同比下降 13.9%,进口 39.1 万吨,同比增长 2.1%。2014 年 7 月,俄鱼和海产品平均价格较年初增长 7.1%。8 月 4 日,未加工冻鱼价格为 99.68 卢布/公斤,较年初增长 9%。2013 年,俄鱼及鱼类产品进口总量为 102.63 万吨,其中自俄实施反制裁国家的进口总量为 53.78 万吨,最大进口来源国为挪威,达 28.67 万吨,自欧盟国家进口 16.05 万吨,自加拿大进口 3.7 万吨,自美国进口 1.94 万吨。

(四) 土豆及蔬菜市场。2013年,俄共收获土豆3020万吨,较上一年增长2.3%,蔬菜收成1470万吨,与上一年基本持平。其中,农企、农庄及个体户生产用于出售的土豆为540万吨,同比下降14.1%,用于出售的蔬菜450万吨,与上一年基本持平,其中大白菜88.7万吨,同比下降1.6%,洋葱98.6万吨,同比下降8.7%,胡萝卜55.8万吨,同比增长3.9%,甜菜30.3万吨,同比下降2.6%。2014年1—5月,俄土豆进口43.89万吨,同比增长40.7%,新鲜蔬菜进口165.48万吨,同比增长19%。2014年6月,土豆价格上涨69.4%,达39.13卢布/公斤。8月4日,土豆零售价为27.85卢布/公斤,较年初上涨32.3%。2014年6月,俄蔬菜价格较年初增长13.4%,其中大白菜31.4卢布/公斤,上涨80%,洋葱32.93卢布/公斤,上涨60%,胡萝卜37.26卢布/公斤,上涨40.3%,甜菜34.42卢布/公斤,上涨48.5%。2014年7月,俄蔬菜价格有所下降。8月4日,俄果蔬价格较上一周平均下降2.8%,其中土豆价格下降8.1%,葱和西红柿下降7.2%,胡萝卜和白菜下降4.7—5.4%。

(五) 水果市场。2013年,俄共收获水果、浆果290万吨,较上一年增长10.4%。2013年,俄水果、浆果进口较上一年增长10.9%。2014年1—5月,俄水果、浆果进口270万吨,同比下降6.8%。2014年6月,俄水果平均生产价格为49.88卢布/公斤,较年初增长8.6%。当月俄苹果出售价格为67.95卢布/公斤,较年初增长9.4%,梨64.66卢布/公斤,较年初上涨11.2%。

三、几点建议

(一) 积极推进集团在俄罗斯开展农产品种养贸易合作。到俄罗斯开展农业合作有政治基础,有现实基础,更有强大的市场需求。在2014年9月11日上海合作组织成员国元首理事会会议上,习近平、普京等元首们宣示,当前全球经济的稳定与平衡增长仍面临诸多挑战和负面影响。在此背景下,实行负责任的财政货币政策,加强对国际资本流动的监管,保障粮食和能源安全,加强经济合作,交流解决现有问题的有益经验具有特殊意义。俄罗斯联邦政府总理梅德韦杰夫2013年10月22日正式访问中国时,双方表示愿继续共同努力,挖掘潜力,确保两国经贸合作稳定、快速发展,双方商定推进在农业、渔业、农产品贸易和农业投资等领域的务实合作,在中俄总理定期会晤委员会框架内推动

设立农业合作分委会。李克强总理2014年10月12日正式访问俄罗斯时,两国总理双方商定,在中俄总理定期会晤委员会农业合作分委会框架内确定双方在农业领域最有前景的合作方向,积极致力于扩大农产品贸易,加强动植物检验检疫合作,密切在农工综合体投资领域的合作,合作生产绿色农产品并促进两国间贸易及向第三国出口,扩大两国在渔业领域的长期互利合作。近年来,我国到俄罗斯种植水稻等农产品种植与贸易的活动方兴未艾。2012年,依据中俄双边农业合作框架协议相关条款,吉林俄罗斯滨海边疆区哈罗里区农业产业示范园项目经过3年的前期工作正式启动,吉林省海外农业投资集团在俄罗斯滨海边疆区哈罗里区投资建设4个现代化示范农场。2013年底,3万吨俄罗斯远东地区租赁土地种植的水稻通过吉林珲春口岸首次运送回国。这批水稻是经吉林省政府报请国务院批准,国家发改委正式下达配额指标。一般贸易进口的水稻关税是65%,而有了配额,关税只有1%。随着国家出台《黑龙江与内蒙古东部沿边开发开放规划》,黑龙江省对俄的农业开发合作获得了强有力的政策支持。目前,黑龙江省在俄罗斯境内种植的土地相当于本省3至4个中等县(市)的耕地面积,为该省增加了数量充足的土地后备资源。与此同时,在俄罗斯的黑龙企业把在境外生产的优质大豆、玉米等粮食运回国内销售,满足了国内粮食加工企业需求。在俄罗斯境外农业种植规模的不断扩大,也带动了黑龙江省对俄劳务输出。2014年俄对美欧等国禁运,造成俄罗斯国内食品价格上涨,由于俄国内食品基础价格体系不完善,缺乏抑制措施,食品价格仍将持续上涨。2014年8月8日以来,俄政府与中国、土耳其、塞尔维亚等国代表就增加对俄农产品出口进行了会谈,以替代从受制裁国家食品进口,防止食品短缺。据俄塔斯社9月9日报道,俄禁止进口美欧等国食品一个月时间,据俄联邦海关署数据,在此期间,俄部分农产品供应量大幅下滑:其中猪肉供应量下降45%,禽肉供应量下降39%,蔬菜供应量下降44%,水产品供应量下降30%。米袋子是农发集团的基础产业,菜篮子是农发集团的主导产业。不管从浙江的粮食安全考虑,还是从农发集团主导产业的发展战略考虑,都要积极推进集团在俄罗斯开展农产品种养贸易合作。

(二) 首选与俄罗斯滨海边疆区进行农业生产合作。

滨海边疆区位于俄罗斯远东地区,东临日本海,北侧与哈巴罗夫斯克边疆区为邻,西侧与我国黑龙江省和吉林省接壤,首府为符拉迪沃斯托克(海参崴)市。该区地缘广阔、人口稀少,面积 16.47 万平方公里,人口不到 200 万,而且一半人口居住在首府,有着广袤而优质的耕地资源,且大气污染甚微,是俄远东地区重要的农业基地。该区农业生产主要集中在南部和西南部,耕地面积 154 万公顷,边区生产的大豆和水稻闻名全俄。通过调研了解到,在上世纪 90 年代俄罗斯经济“休克疗法”中,远东地区农业失去了中央政府的巨额补贴,农业生产一落千丈,粮食播种面积下降 60%左右,产量下降约 75%,远东地区农业生产全面陷入衰退。近年来,虽然俄总体经济恢复发展,远东农业正逐步摆脱衰退,但生产回升缓慢,且不够稳定,有关数据显示 2012 年远东农业总产值 563.871 亿卢布,较上年仅增长 1.1%。据了解,包括滨海边疆区在内的俄罗斯远东地区农业目前存在的主要问题是中央政府对农业投入减少,农业资金短缺,导致技术设备老化达 90-95%,化肥施用量大幅减少,育种环节薄弱。加之农业扶助体系不健全,政府财力拮据,商业信贷、融资成本很高,保险体系尚未完善,农业企业积累了可观的拖欠债务,远东地区燃料价格居全俄最高,农业劳力短缺,劳动生产率远低于全俄平均水平。俄罗斯本国农业生产的衰退,使得大量优质耕地资源闲置,近十多年吸引了来自中国、美国、韩国等国百余家农业企业赴俄远东地区投资农业生产,此次考察的俄罗斯滨海农业集团即位于滨海边疆区的斯巴斯克市。

2003 年,俄罗斯引入农业统一税(SAT)。俄罗斯农业企业可选择采用 SAT,也可保持原来税制。采用 SAT 的农业企业可享受免征所得税、财产税、社会税单、增值税等优惠。俄罗斯规定 SAT 税额为农业企业总收益与其总成本两者之差的 6%。另外,俄罗斯农产品增值税优惠政策是采用 10% 的增值税税率(标准税率为 18%),该优惠政策针对俄罗斯主要农产品(肉类、牛奶和奶制品、植物油和人造黄油、精炼糖与原糖、鸡蛋和蔬菜等)和大量的农业投入品(饲料谷物、混合饲料、油籽粕和油籽饼等)。另外,俄罗斯进口配额政策主要针对

肉类及其制品的进口,俄罗斯对独联体以外的国家实施畜禽肉进口配额政策,进口配额以上年度进口额度为依据,其目的是减少肉类进口。该政策极大的保护了在俄畜牧业投资企业的市场份额。

在这次考察中,我们了解到,2014 年俄罗斯滨海边疆区稻谷收购价格在 16-18 卢布/公斤,大豆价格在 15-18 卢布/公斤,从斯巴斯克市经铁路运粮至中国口岸的成本约 4 卢布/公斤,在现阶段卢布贬值的情况下,在俄采购粮食的价格大大低于国内粮食市场价格。据测算,从俄罗斯滨海边疆区进口到宁波港,每斤稻米仅 2.3 元。目前,俄罗斯大米在浙江市场几乎没有,从浙江粮食市场东北大米占三分之一和老百姓对东北大米的口碑为看,市场潜力巨大。正如吉林海外农业开发投资集团有限公司(吉海农集团)副总经理于晶介绍,在俄罗斯的种地成本便宜,至少比国内节省三分之一的成本,而且大米口感好。我们去俄罗斯投资租赁土地发展粮食生产和畜牧养殖,带动了当地的就业,增加了当地税收,是一件互惠双赢的好事情。

综合分析,俄罗斯政府对远东地区农业发展总的基调是“鼓励”和“扶持”。如果要推进集团在俄罗斯开展农产品种养贸易合作,首选是与俄罗斯滨海边疆区进行农业生产合作。

(三) 可以收购重组俄罗斯滨海农业集团作为切入点。

俄罗斯滨海农业集团是黑龙江省设立在俄罗斯滨海边疆区的一家集农业生产、农产品深加工、农产品贸易于一体的综合性、现代化的大型农业产业化企业。该公司成立于 2004 年,总资产 1.7 亿元,现有职工 120 余人,各类大型农机 40 余台。该公司十年来健康稳步发展,2013 年,该公司综合实力在滨海边疆区 200 余家农业企业中排名前 6 位。

滨海农业集团农场位于俄滨海边疆区斯巴斯克西北方向兴凯湖东岸,距离首府海参崴 220 公里,距离黑龙江省密山市口岸 140 公里,绥芬河口岸 300 公里。从密山口岸出境仅需 2 小时即可到达滨海农业集团所属农场,交通便利。种植区域水资源丰富,水利设施完备,地貌以平原为主,地势平坦,土壤肥沃,土质疏松。考察组通过对俄罗斯滨海边疆区及滨海农业集团的深入调研,考证俄罗斯滨海边疆区遗留有大面积水利设施完



备、交通便捷的原苏联时期国有农场,利用国内先进的种植技术和农机设备,将这些农场合理化开发可进行大规模农业产业化作业。

该公司现有耕地 16540 公顷,其中旱田 10,140 公顷,租赁年限 49 年;水田 6400 公顷,租赁年限 30 年。2014 年,该公司种植水稻 1800 公顷、大豆 1600 公顷、燕麦 300 公顷、小麦 200 公顷、玉米 300 公顷,预计粮食总产量 12000 吨,可实现利润 680 余万元。

近年来,在中俄关系日渐升温的情况下,滨海农业集团正加大发展力度,在俄滨海边疆区积极储备可耕种土地,预计 2015 年底,该公司可耕种土地将达到 33000 公顷。与此同时,公司正在积极筹备俄罗斯滨海农业产业化园区建设项目,到 2016 年底,项目计划投资 58100 万元,项目投产后预计年产大豆 44000 吨、玉米 37680 吨、水稻 44000 吨,粮食总产量可达约 130000 吨。同时,公司年加工大米可达 20400 吨、生产加工豆制品将达 20000 吨,对于所产出的粮食,公司将回运中国,以保障我国国内的粮食需求。面对日益严峻的食品安全问题和消费者对高品质农产品的追求,公司正在打造绿色俄粮品牌,使国内消费者能“吃得到、买得起”绿色进口农产品,从而增加滨海农业集团农产品的附加值。

在种植业稳健发展的基础上,滨海农业积极进行市场调研,发现俄罗斯养殖业和农产品深加工投资潜力巨大,该公司已计划在俄建设 100 万头生猪养殖基地,以缓解俄罗斯国内对于猪肉的需求压力。除此之外,公

司正在计划建设豆油加工厂,将所产豆油返销中国。在中国及俄罗斯市场稳健发展的情况下,公司还将在俄开展养牛业及奶制品的加工,将优质奶制品返销国内,满足中国消费者对于安全奶制品的需求。

(四)农发集团与滨海农业集团的战略合作建议。

俄罗斯滨海农业集团在俄罗斯滨海边疆区具有多年的农业投资和生产经验,同时储备大面积优质耕地资源、劳动力资源和农机设备。如果将该公司的软、硬件资源与农发集团、新良集团在国内优势资源整合,在俄罗斯投资发展农业产业将会有广阔的发展前景。既可在俄境内销售农产品,短期内实现快捷盈利;也可收购附近农产品返销回国,实现利益最大化,更为保证国内粮食供应做出应有贡献。

浙江农发集团重组新良集团后,为实施此战略部署,农发集团可以先请新良集团出面开展合作,时机成熟后再开展对滨海集团的重组收购工作。届时,三方将与俄罗斯地方政府的农业部门沟通,签订新的框架协议,同时在俄罗斯公证部门进行公证、备案,以争取享受俄罗斯对农业种植的相关扶持政策与资金补贴。股权重组完成后,中期规划可以在滨海农业集团现有基础上,共同开展俄罗斯滨海农业产业化园区建设项目,产业化园区包括六大板块:水稻种植园区、旱田种植园区、农业机械园区、蔬菜种植园区、粮食加工园区和禽畜养殖园区等。远期规划可以在莫斯科设立分公司,以粮食为主开展农产品种植贸易业务和现代服务业。



杭州湾海上花田绽放在即

©海上花田旅游公司 沈建科 陈薇

杭州湾江南生态城是集团贯彻我省“两美”战略和现代服务业发展战略，加快企业转型升级和跨越式发展，构建现代农业和现代服务业两大体系的重大开发建设项目。杭州湾海上花田景区作为杭州湾江南生态城优化环境、聚集人气、打响品牌的首个开放区块，其



开发和建成为整个项目定下了休闲、生态的基调，为完成项目“三年出形象、五年成框架、十年建新城”的发展目标跨出了坚实的一步，也将进一步带动区域经济发展，成为生态旅游业的又一成功典范。

杭州湾海上花田景区是整个杭州湾江南生态城项目的先行区和核心区，位于杭州湾江南生态城项目的西面总占地约 3000 亩，其中一期占地约 660 亩，计划投资 1.5 亿。景区围绕着“中国创意农业硅谷，世界田园生活慢城”的总体规划，致力于打造成浙江省最大的青少年农耕文化体验中心、长三角婚纱摄影基地和都市白领生态度假目的地。

规划设计不断完善，体验项目亮点多多

根据杭州湾海上花田景区的规划设计方案，景区功能定位为农业观光、休闲养生、农耕习俗、生态体验、科普教育和时尚节庆，开发五彩丛林区、七彩田园区、



十里画廊区、海上花田区和综合服务中心等五个功能区。其中,开发农艺馆、生态农业示范基地、十里画廊、植物迷宫、滑草场、水庐等 20 多个休闲旅游子项目,为游客提供田园生态深度体验,打造高端休闲田园生活全产业链。

景区的规划设计方案一方面要求符合国家 4A 景区的一系列建设标准,满足旅游景区的日常接待与管理等功能;另一方面突出生态体验,提供艺术角度新颖、视角审美独特、文化内涵丰富的创意方案。所以,开发团队听取了专家建议,结合施工情况,对前期的规划设计进行了创新和完善。花田卡丁车、魔幻农庄等都是新增的功能体验项目。

景区将围绕绍兴浓浓的人文情怀、历史积淀、生态农业等主题进行二次设计,整个景区渗透着江南独特的地域风情,水乡特色的乌篷船、飘香醉人的女儿红、精美典雅的青瓷,让游客不由的身临其境。

今年 3 月开始,公司先后与省内外十几家知名设计、雕塑、装饰策划公司进行了接洽。通过邀请招标,确定了曾参与浙江博物馆、上海崇明科技馆等场馆装修设计的专业机构对海上花田景区进行二次设计,经过多轮的探讨交流,不断优化和完善二次设计方案。目前,景区内的“魔幻农庄”、“花艺课堂”、“水庐餐厅”等主要场馆的设计方案已经确定,预计 12 月中旬出施工图。为了满足游客个性化体验的需求,打造独一无二的标志性设计,景区还将创造性的引入“大黄鸭水上餐厅”,目前正在联系相关设计制作公司对“大黄鸭水上餐厅”进行设计和论证。

在未来,随着景区的全面运作,景区将做细做精每一块活动区域,将融入更多的生态、休闲、旅游元素,按游客的喜好、建议进一步完善景区设计。景区后续还将加入露营基地、激光演艺等综合性娱乐项目,尽可能地满足游客的需求。景区将持续围绕江南生态的主题,为

游客打造一个得天独厚的休闲场所,是游客放松身心、返璞归真、追忆童年、追寻幸福的好去处。游客可以在不同的活动区域感受不同的人文情怀。在“魔幻农庄”,游客可以体验各种农事活动、农趣游戏,如“户外陶吧”、“神秘小屋”、“勇敢走之桥”等,让大人小孩在互动中,共同体验其中的乐趣。通过“花艺课堂”,游客可以DIY手工插花,活动简单而富创造性。在活动之余,游客更可以在“水庐餐厅”品尝景区特色美食,品尝舌尖上的海上花田。

现场施工加班加点,海上花田雏形初现

围绕集团定下的2015年上半年开园运营的时间表,景区工程项目正在火热施工建设中。澜海公司针对实际施工情况要求施工单位梳理施工组织计划、签署施工节点考核、提升管理人员素质、更换不合要求的施工班组。工程部对近期施工进行周密部署,加大对工程的管理和协调力度,检查督导施工质量、进度和安全,为景区在规定时间内保质保量完成景区各项建设。

2014年春节后,为加快施工进度,工作人员冒着雨雪,组织施工单位争分夺秒推进土方工程,加快景区地形塑造。经过110天的努力拼搏,原先的百亩良田变成了高低起伏造型各异的山坡。在克服了晴天尘土扬

尘、雨天水土流失、土方量的现场平衡及调配等一系列施工管理过程中的各种问题后,保质保量地完成了工程施工,最终在合同要求范围内通过竣工验收。

景区景观工程是整个景区工程的重点,景观工程质量的好坏直接影响到海上花田整个旅游产品的品质。为了打造最具特色的四季花海、大地艺术、十里画廊等景观效果,公司领导专程与施工单位共同考察杭州、绍兴等地的优秀景区,学习景观工程的精细化施工;安排工程人员与施工方赴金华、绍兴、宁波等地选购苗木,优选种植品种,统一规格尺寸。目前,景区内景观小品、土方平整、景观桥梁、河坎、堵坝工程均已完成,绿化工程、电气工程也在快速推进。综合服务中心工程是景区的配套组成部分,集旅游集散、游客咨询、员工办公、员工住宿等功能于一体,为过往游客、景区员工提供一站式服务。2014年底前可完成主体工程结项。

运营筹备全面启动,宣传推广高潮迭起

浙江海上花田旅游开发有限公司作为杭州湾海上花田景区的运营公司,于11月底完成公司注册。子公司的成立将为景区的开园、运营打下坚实的基础,子公司各部门人员也将陆续到位,为景区注入新的血液,并



积极做好筹备工作。景区运营团队加快推进各项筹备工作,组织了“苗木花卉种植方案研讨会”和“景区市场营销策略研讨会”等交流研讨活动,听取专家建议、优化细化景区运营方案。公司启动了景区采购筹备,分别对厨房设备、小木屋、垃圾桶等景区旅游基础设施以及乌篷船、电动游船、热气球、马匹等旅游游乐设施进行询价比价。

为了进一步开展景区各项运营筹备工作,景区中高层管理人员正在加快招聘中。今年9月,公司引进省内知名景区的操盘手负责海上花田景区运营工作。11月下旬起,通过在绍兴人才网、绍兴人才通、宁波人才网、杭州人才网、江南游报等发布招聘信息,全面开启海上花田景区开启景区中高层管理人员的招聘工作。招聘信息的发布,迎来了各界工作经验丰富人士的应聘,争取春节前骨干团队及时就位。为做好园区开园的筹备,2015年一季度景区将招聘一线员工进行岗位培训。

智慧景区是海上花田的又一亮点。海上花田景区围绕打造智慧景区,开展了一系列前期筹备工作。开发团队专项考察了绍兴鲁迅故里、常州嬉戏谷、杭州宋城等优秀智慧景区,与中国电信、中国移动、上海大漠等服务运营商洽谈智慧景区建设方案,在景区无线WIFI覆盖、智慧售票系统、移动支付等领域进行了深入沟通。预计年底前确定智慧景区建设的合作方并启动项目开发。智慧景区的铺设,游客可以使用手机进行、购票、订餐、查询景区信息、智能定位等,使海上花田景区开园即可提供专业的信息化和大数据服务。



为了提升景区的知名度和关注度,景区在运营筹备的同时,积极开展景区的形象宣传和活动推广。景区的微信公众号已经投入使用,开展了多项微信主题活动。10月下旬,在浙江旅院,开展了“校企合作,加关注,互发展”微信推广活动,为景区实习人才的储备打基础,也为毕业优秀人才提供了就业平台。11月初,联合《儿童文学》杂志社、浙江少儿频道,举办了小记者采风实践基地授牌仪式,并在现场开展了“收获秋风里”主题活动。11月下旬,公司借省农博会平台,开展了“加关注,送环保袋”活动。活动的开展得到了微友的大力支持和参与,取得了良好的宣传推广效果。目前,为推广杭州湾江南生态城官方微信平台,提升项目的号召力,“杭州湾海上花田”六大达人秀活动,增强现有粉丝与官微参与度和粘性,扩大关注范围,为景区的开园做好前期宣传工作。

为确保景区开园后顺利推广,公司联系了携程网、同程网、驴妈妈等多家旅游网,沟通开园门票合作事宜。公司还与浙江新世界、杭州国际、绍兴亚都等20多家旅行社签订合作意向书,为明年景区的营销拓展打下了良好的基础。

依托杭州湾海上花田四季花海景观,开发长三角婚庆产业园,不仅吸引了30多家婚纱摄影公司,并成功引入运营过长沙浏阳河婚庆文化园的投资方湖南七彩小镇,达成战略合作,共同开发运营海上花田婚恋小镇。

2015年,杭州湾海上花田景区将正式开园迎客,通过不断完善景区相关设施,提升景区品牌。2016年确保接待游客10万人次、力争15万人次以上,确保营业收入1000万元,力争1500万元以上。同时在争取在开园一年内完成AAAA景区的初步验收工作,实现效益和名誉双丰收。

明年,杭州湾海上花田邀请大家共赴杭州湾海上花田景区欣赏田园风光,聆听江南小调,体验农事活动,品尝美食美酒。来一场视觉、听觉、触觉、味觉的综合盛宴。



农发集团的资产证券化之路

◎集团公司财务部

2014年9月,浙江省正式发布《关于进一步深化国有企业改革的意见》(以下简称《意见》),拉开了新一轮国有企业改革的序幕。《意见》明确以国有资产证券化为抓手,积极发展混合所有制经济,通过3-5年的努力,力争省属企业混合所有制企业户数比重达到75%,省属企业国有资产证券化率达到75%左右。为此,省国资委要求各省属企业提出本企业到2017年的国有资产证券化率的目标,原则上该目标不应低于75%。

农发集团资产证券化再次提上议事日程,迫在眉睫。

一、资产证券化的必要性

广义的资产证券化,是指某一资产或资产组合采取证券资产这一价值形态的资产运营方式,它包括实

体资产证券化、信贷资产证券化、证券资产证券化、现金资产证券化等四类。资产证券化即可分散风险,又可扩大融资水平,同时能够增加金融市场投资工具。

首先,资产证券化是全面深化改革的需要。为贯彻落实党的十八届三中全会和省委十三届四次全会精神,加快推进我省国有企业深化改革,充分发挥国有经济在建设“两美”浙江中的骨干带头作用,省委省政府出台了《关于进一步深化国有企业改革的意见》,力求再创我省多种所有制经济共同体发展新优势,重要抓手就是国有资产证券化。为此省国资委对各省属企业提出了2017年底国有资产证券化率达到75%的目标要求。

其次,资产证券化是企业转型升级自身发展的需

要。这些年,农发集团发展较快,规模迅速扩大,“米袋子”、“菜篮子”和现代服务业产业板块三分天下的格局基本形成。特别是以改革创新为抓手,通过在东北建设粮猪基地,为集团这一轮国企改革中抢占先机、为集团下一步可持续发展打下了良好的基础。但由于新经济业态不断涌现,特别是电子商务等网络经济的蓬勃发展,极大冲击传统经济经营发展。集团势必需要在经营发展上改革创新,通过转型升级实现新跨越、新发展,逐步从重资产模式向轻资产模式过渡、从注重实体经营向产融结合的发展模式转变,借助资产证券化搭建资本运营平台,整合内部资源,优化资产配置,通过低成本扩张、产融结合,获得长期稳定的资本性资金,推动集团进一步做大做强做优,实现集团跨越式发展,进一步提升集团的品牌价值和市場影响力。

二、资产证券化路径分析

省国资委提出的省属企业国有资产证券化实现路径主要是通过企业整体上市或板块上市来实现。资产证券化率的计算方法是: 省属国有资产证券化率 = 上市省属国有净资产 ÷ 监管省属国有净资产 = \sum (上市公司归属于母公司所有者权益 × 省属国有股权比例) ÷ \sum (监管企业归属于母公司所有者权益 × 省属国有股权比例)。因此我们必须重视上市条件和过程。

(一)上市条件

根据首次公开发行股票并上市管理办法,拟上市主体需要满足:持续经营三年以上,有限责任公司按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司的,持续经营时间可以从有限责任公司成立之日起计算;股权清晰;资产、业务、机构、人员、财务五独立;规范运行(治理结构完善、内控机制健全);信息披露等条件。同时还规定了收入、净利润、股本等的财务标。

申请首次在本板(中小板)上市应符合以下条件:最近3个会计年度净利润均为正且累计超过3000万元;最近3个会计年度经营活动产生的现金流量净额累计超过5000万元;或者最近3个会计年度营业收入累计超过3亿元;最近一期期末无形资产占净资产的比例不高于20%;最近一期期末不存在未弥补亏损;发行前总股本额不少于3000万元,发行后总股本不少于5000万元。

申请首次在本板上市应符合以下条件:最近2

年连续盈利,最近两年净利润累计不少于1000万元;或者最近1年盈利,最近1年营业收入不少于5000万元。净利润以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据;最近一期期末净资产不少于2000万元,且不存在未弥补亏损;发行后股本总额不少于3000万元。

发行人应当主营突出,不得有影响持续盈利能力的情形,如经营模式、产品或服务的品种结构、行业地位或发行人所处行业的经营环境已经或者将发生重大变化等等。

当然随着股票发行由核准制向注册制改革方向的过渡,发行理念将向淡化盈利预测、强调信息披露转变,股票发行持续盈利条件有望取消,小微和创新型企业的上市门槛将逐渐降低。

(二)上市过程

企业改制上市的过程,就是企业明确发展方向、完善公司治理、夯实基础管理、实现规范发展的过程。

一是企业上市前的综合评估。企业改制上市前,要分析内外部环境,评价企业优势、劣势,找准自身定位,使企业发展战略清晰化。与传统的项目投资一样,也需要经过前期论证、组织实施和后评价的过程,而且还要面临是否在资本市场上市、在哪个市场上市、上市的路径选择等问题。在不同的市场上市,企业应做的工作、渠道和风险都不尽相同。只有经过企业的综合评估,才能确保拟上市企业在成本和风险可控的情况下进行正确的操作。对于企业而言,要组织发动大量人员,调动各方面的力量和资源进行工作,也是要付出代价的。因此为了保证上市的成功,企业首先系统全面分析上述问题,全面研究、审慎拿出意见,在得到清晰的答案后才启动上市团队的工作。

二是企业内部规范重组。企业首发上市涉及的关键问题不少,或多或少存在财务、税收、法律、公司治理、历史沿革、关联交易、同业竞争等与不符合上市要求的问题,且有些问题在后续处理上可能会有一定难度,因此,企业在完成前期评估的基础上,需要在上市财务顾问的协助下有计划、有步骤地预先处理好这些问题也显得相当重要,通过此项工作,也可以增强股东、保荐人及其它中介机构对公司的信心。改制过程中,保荐人、律师事务所和会计师事务所等众多专业中介机构为企业出谋划策,通过清产核资等一系列过程,

帮助企业明晰产权关系,规范纳税行为,完善公司治理、建立现代企业制度。

三是正式启动上市工作。企业一旦确定上市目标,就开始进入上市外部工作的实务操作阶段,该阶段主要包括:选聘相关中介机构、进行股份制改造、审计及法律调查、券商辅导、发行申报、发行及上市等。

四是保障上市后可持续。由于企业在实现成功上市后退市风险和被并购风险的存在,促使企业要围绕资本市场发行上市标准努力“达标”和“持续达标”,促使高管人员更加诚实信用、勤勉尽责,促使企业持续规范发展。

三、集团资产证券化的思路

农发集团是省政府直属唯一的农口类国有企业,是农业产业化国家重点龙头企业,承担着保障我省粮食安全、服务“三农”发展的重任。2006年重组省粮食集团以来,特别是“十二五”以来,农发集团在省委、省政府正确领导下和有关部门支持下,坚持服务“三农”,进一步解放思想、理清思路、科学决策、攻坚克难,通过实施“两轮驱动”、“三大产业”、“四大建设”等发展战略,以大项目构建大平台推动大发展,加强企业内部管理,稳中求进,逆势而上,为建设具有较强影响力和辐射力的大型现代涉农集团奠定了坚实的基础。特别是2013年省政府做出在东北建设粮食“两基地”的决定后,目前集团正全力以赴、扎实推进在黑龙江建立300万亩(150万吨)粮源基地和30万头商品猪基地的相关工作,并取得了明显的工作成效。但从集团现有“米袋子”、“菜篮子”和现代服务业三大业务板块的情况分析,大部分企业的主营业务、盈利模式尚需进一步培育和优化;部分企业主营、盈利虽有一定的规模,但相比上市要求,还需要时间;集团内部各子公司在同一业务领域还存在交叉经营的问题。

(一)集团资产证券化现状

近年来,集团通过客观研判和精心策划,证券化面上的布局主要以新农都为培育平台展开工作。

从宏观、行业层面看,新农都所处农产品流通行业,当前正面临良好的行业发展机遇。2014年中央一号文件指出,“要加强农产品市场化体系建设。

着力加强促进农产品公平交易和提高流通效率的制度建设,加快制定全国农产品市场发展规划,落实部门协调机制,加强以大型农产品批发市场为骨干、覆盖全国的市场流通网络建设,开展公益性农产品批发市场建设试点。健全大宗农产品期货交易品种体系。加快发展主产区大宗农产品现代化仓储物流设施,完善鲜活农产品冷链物流体系。支持产地小型农产品收集市场、集配中心建设”。2014年2月27日,商务部等13部门联合印发《关于进一步加强农产品市场体系建设的指导意见》,提出初步建立起以功能集聚的农产品批发市场为中心,以绿色便捷的农产品零售市场为基础,以高效规范的电子商务等新型市场为重要补充,有形和无形市场相结合、产地和销地市场相匹配的,统一开放、竞争有序、制度完备、业态多元、互动高效的中国特色农产品市场体系。

从新农都企业自身看,新农都“上控资源、下控渠道”的整体经营思路业已基本明朗且正在稳步推进,新盈利模式正在形成,有望成为未来经营亮点,在集团内上市条件相对比较成熟,先行证券化。

新农都上市工作目前仅处于理论探讨,方案完善阶段,实质性的工作尚未展开。

(二)继续培育新农都上市

新农都计划通过3—5年的努力,培育新的、稳定的、可持续业务和盈利渠道,努力在3—5年内实现上市。具体路径:一是引进战略投资者,做大做强农产品流通;二是公司争取3—5年内逐步符合中国证监会关于企业上市的基本要求,开始开展上市工作。具体工作设想如下:

1、引进战略投资者。目的在于引进行业的领先者,利用其在农产品流通领域或在相关行业、相关地区的强势地位,利用他们的资金、品牌、管理模式、业务渠道等资源,实现强强联合,更好地为发展、壮大新农都服务。

引进战略投资者可以在两个层面进行:一是新农都层面的战略投资者;二是新农都下属子公司或下属项目层面引进战略投资者。新农都层面引进战略投资者要求在国家农产品流通领域具有高知名度和强大实力,能够促进新农都在农产品流通领域

实现跨越性发展,如深圳农产品、雨润集团等。新农都将从中选择最符合新农都发展战略的二到三家企业,探寻合作可能。下属子公司或项目层面引进战略投资者的工作已在衢州、诸暨、长兴等地实践。

2、消除公司上市的政策障碍

新农都上市工作目前主要的政策障碍有两个方面:一是新农都与集团下属部分子公司存在同业竞争,需要集团层面通盘考虑予以解决;二是新农都目前的商业模式是项目运营前期以商业地产为主,要完全改变商业地产的盈利模式是不现实的,可能会给企业上市带来政策障碍。争取3—5年后,非商业地产收入、利润占整体收入、利润比重超过50%。

(三)其他板块上市

与新农都关联度不高的房产板块、商贸和类金融板块,根据资本市场的变化和资本市场对板块所属行业上市要求,也可以择机上市,或选择加大引入社会资本力度,深化公司制股份制改革。

(四)借壳上市

要完成集团资产证券化目标,首选借壳(买壳)上市。所谓借壳(买壳)上市指非上市公司通过收购一些业绩差、筹资能力弱化的上市公司,剥离被购公司资产,注入自己的资产或者其他拟上市公司的资产,从而实现间接上市的目的。理想的“壳”公司,一般来说其所处行业大多为夕阳行业,主营业务增长缓慢,盈利水平微薄甚至亏损,股权结构较为单一以便于被收购控股。物色“壳”(包括拟注入的优质资产)一般通过券商推荐、介绍,也不排除通过政府部门调剂有国资背景且有让“壳”意向的上市公司,但此类上市公司资源相对比较稀缺。

四、集团资产证券化的工作安排

企业上市是一项复杂的金融工程和系统化的工作,从集团目前基本面和现有基础条件,如要达到2017年底国有资产证券化率的目标困难大、任务重、时间紧,在集团内部择优培育上市和借壳(买壳)上市双管齐下同时,必须加强对企业上市工作的领导,统一思想,全力以赴,把上市作为公司一项战略任务来抓。

1、集团主要领导牵头组建集团上市工作领导

机构,在2014年12月底前完成。做好集团上市顶层设计、分块推进、统筹协调,按照上市标准和要求,开始上市前期准备,如行业前景分析、企业战略规划等。

2、聘请专业机构(以券商为主,会计、评估、律师为辅)公司上市咨询机构,在2015年5月底前完成。全程指导培育下属公司上市平台,细化集团、新农都的上市时间表、路线图。

3、新农都制定上市配套规划,在2015年9月底前完成。制定新农都上市配套的战略规划、2015年—2017年三年经营计划,力求收入、利润每年增长不低于20%,争取上市前一年的净利润达到1亿元。

4、新农都股改,力争在2015年底前完成,解决好可能构成上市障碍的瑕疵。同时根据进程引入战略投资者。

5、商业模式逐步成熟、优化、定型,通过2015、2016两年左右时间,充分挖掘、体现自身经营亮点,收入增长具有持续性,差异化优势明显。

6、酝酿募投项目,在2017年9月底前完成。结合新农都整体规划和上市募投项目要求,征求券商意见后确定。

7、申报上市材料,在2017年底完成。

8、2015—2017年,农发上虞、澜海实业、农都等严格按照上市流程和要求,做好基础规范工作,健全法人治理,完善内控制度,加强行业分析和与同行上市公司对标管理,制定自身业务发展规划,拟于2019年注入新农都。

9、2015年—2016年,粮食集团布局粮源基地,待时机成熟注入上市公司。

(三)借壳上市

集团在积极培育内部上市平台同时找到一个合适的壳资源,通过借壳上市实行资产证券化目标。此项工作能得到省国资委的大力扶持,统筹帮助寻找、调剂符合农发实际的壳资源。

上述上市工作安排的具体细节,有待集团聘请券商等专业中介机构进场专业辅导后进一步落实解决。

20 万吨省级储备粮的管理思考

◎粮食集团 王建跃 马振山

根据浙江省政府“两个基地”建设相关配套政策要求,自今年 10 月 20 起,浙江省农发集团在黑龙江就地组织收购并储存 20 万吨省级储备粮。这也是浙江省首次在异地收购储存省级储备粮,意义重大。收购好、管理好这些储备粮,将为浙江省在异地开展收购储备粮业务迈出成功的第一步。浙江省级储备粮是浙江省粮食储备体系中不可或缺的重要组成部分,是浙江省实施宏观调控,保障浙江粮食安全的重要手段。管理好这 20 万吨储备粮不仅是农发集团、粮食集团的重要工作职能和义不容辞的责任,更是对浙江省粮食安全负责的具体体现。

为切实管理好 20 万吨储备粮,我们必须正视储备粮收购过程中遇到的困难和作为具体存放库点的新良集团下属粮库当前存在的问题,并就储备粮后续管理提出建议与思考。

一、存在的困难与问题

(一)收购粮食质量把控难度加大

在粮食统购统销时期,农民种的粮食只能卖给国家,粮食经烘干整理达标后粮食部门才能收购入仓。粮食市场化改革之后,参与粮食市场竞争的主体多元化趋势渐趋突出,粮食收购的主体逐渐走向多元化,农户往往在家门口,甚至在田间地头将收获的粮食不经整理就直接出售,造成交售粮食的质量参差不齐。由于市场机制还未健全,地区之间、企业之间、甚至粮食经纪人之间为了争夺粮源,在收购过程中有意无意地放宽质量要求的现象屡见不鲜,直接导致了入库粮食各项指标不均衡,入库粮食质量把控难度不断加大,这已成为制约粮食安全储存的重要因素。

(二)现有仓库硬件设施条件较差

仓储设施条件的优劣、机械设备和检化验仪器的配备水准,直接影响到入库粮食品质是否优良、储存是否安全。良好的仓储设施是保证粮食保质保量收储的硬件条件,关系到在粮食收购入库、仓储管理、轮换出库各个环节中粮食的品质变化、数量真实程度,是实现粮食“储得进、管得好、调得动、用得上”的基础。新良集团下属粮库现有仓房建造较早,仓型落后,保粮设施相对匮乏、陈旧;新建仓房多为钢结构保温仓,密封条件差,与现代科学储粮标准仍有较大差距,凡此种种,对科

学保粮、绿色储粮、粮食管理信息化等储备粮后续管理带来较大难度。

(三)仓储管理队伍力量薄弱

储备粮管理要实现精细化、规范化和信息化,必须要有一支专业性强、业务素质高、具有开拓观念和创新意识的专业化粮食保管队伍。新良集团下属各粮库现有仓储员工,热爱本职工作,能吃苦,工作敬业,但他们的保粮观念相对陈旧、文化程度不高、年龄结构不合理、专业技术和创新意识不强。在仓储管理工作中,存在凭感性、凭经验判断行事的情况,难以适应科学储粮、推动粮食管理现代化等多方面的需要。

二、对 20 万吨储备粮管理的建议与思考

今年启动的 20 万吨浙江省级储备粮在黑龙江异地储存,横跨黑龙江东西区域,地域分布广、存储库点多、各承储库设施条件和管理水平参差不齐、储粮规模差异大,对储备粮的科学有效管理带来一定困难。为确保 20 万吨省级储备粮数量真实、质量良好,顺利实现良性轮换,现就后续的管理工作提出以下建议与思考:

(一)落实粮食质量管理制度

粮食质量管理工作贯穿了粮食收购、加工、储存、运输、贸易等各个环节。抓好粮食质量管理工作,是确保 2014 年 20 万吨省级储备粮品质良好的有力保障。

针对在黑龙江异地储存的 20 万吨储备粮收储工作具体情况,要落实粮食质量管理制度。一要抓好各承储库检验室各类仪器设备的有效配置和检化验水准提升工作,进一步完善和提高粮食质量的检测水平;要对现有旧的仓房进行一系列的改造,添置必需的设施设备,为保证粮食在储藏期间的质量稳定创造条件。二要建立新粮入库质量管理责任制,保证所收购新粮质量达标。要成立以库主任为第一责任人的新粮收购领导小组,针对把控收购粮食的质量问题,全面落实从库领导、仓检科长到质检员、保管员层层签订责任状,做到责任落实到人,各司其职,各负其责,紧密配合,确保入库粮食质量符合国家储备粮质量等级标准要求。对粮食入库,要严格按照“登记

— 扦样 — 检验 — 检斤 — 复检 — 入仓 — 结算”的收购入库流程进行操作,实行抽样人员不检验,检验人员不抽样,编号登记,封闭作业,全程监控,有效杜绝人情粮、关系粮、转圈粮,确保检化验的准确性,保证入库粮食质量。

三要积极转变当前传统保粮方式,全面推进仓储管理工作向现代科技储粮方式转变,认真探索科技储粮的新途径、新方法。扎实推进信息化管理,广泛使用粮情电子检测技术及低温储粮等新技术,降低储粮温度,防治害虫,延缓品质变化,保证库存储备粮质量良好。要以降低储备粮损耗,改善粮食品质为目的,重视仓储、检验、设施等管理先进技术和科技成果的应用,加大科学保粮力度,实现绿色储粮、效益储粮。

同时,粮食在储存期间,应依照品种、等级,分仓建立质量管理档案,掌握粮食质量变化趋势。要定期或不定期对储粮品质控制指标进行检测,将每次检测结果和上次作对比,分析变化的原因,有针对性地拟定科学储粮方案,并通过判定储粮宜存与否,为储备粮的及时轮换提供科学依据。

(二)推进储粮先进管理模式

1.推行“一化三推进”工作模式。“一化”,是要全面推广储备粮规范化、精细化管理,建立储备粮管理规范化评价体系。“三推进”,一是推进“三个转变”,即以观念更新为主要内容,向质量管理转变,由粗放管理向科学管理转变,由经验管理向法制管理转变;二是推进“三项系统”,即以现代化科技为主要手段的通用台账系统、地理信息系统和质量跟踪系统;三是推进“三条主线”,即以浙江粮食安全为主要目标,抓管理效益的生产线、增效益促发展的生存线、创和谐粮食环境及保浙江粮食安全的生命线,不断探索和创新储备粮管理新模式。按照“管理法制化、承储合同化、运作市场化、储存规范化”的目标,不断完善和创新储备粮管理机制,不断强化储备粮“稳定市场粮价、调控供需平衡、应付突发事件”等方面作用,构建浙江粮食安全新格局。

2.规范管理,建立管理综合评价体系。建议采用“千分制”评价体系,落实模块分类、项目细分、分值累计、自动生成的办法。实现将信息化水平指数、基础设施评价、规章制度落实指数、人员综合素质指数、企业信誉指数、机械化装卸指数、粮情变化预警指数、质量跟踪控制综合化标准指数、库区美化等录入计算机,自动生成管理登记,把规范化管理融入到现代信息管理体系之中。真正做到管理有制度、工作有标准、行为有规范、奖惩有依据。

3.运用现代科技管理手段,打造信息平台,发挥储备粮管理“三项系统”的综合功能,以信息化促进高效化。建立管理中心网络,发布粮情信息,传达文件。建立电子报表、电子台账,掌握每个货位的品种、数量和质量,以及粮情变化等。“三项系统”相互独立、互联互通,具有连续性和一致性,提高管理工作效率和使用价值。

4.探索储备粮轮换制度,建立新的产销区利益协调机制。结合产区的实际情况,制定异地代储轮换管理办法,使代储工作有章可循,有规可依。积极拓宽粮源流入的通道,建立产销合作对接,吸引产区企业积极参与浙江省级储备粮的轮换工作,鼓励和支持销区企业进一步扩大和产区企业的合作。充分利用浙江的市场资源,采取优惠政策,把产区的粮源、优秀的粮食经营者和较强的粮食加工能力引进来,满足浙江粮食消费需求。

5.制定储备粮中长期轮换规划,及时调整储备粮库存年限结构。按现行年限和存量,每年实施对等轮换,势必导致“轮换大年和小年”的现象,年限不均衡,既不利于储备粮管理,也不利于市场稳定,为使轮换工作进入均衡、平稳的良性循环轨道,要根据储备粮异地储存计划,编制科学合理的年度轮换流量计划,调控轮入、轮出粮食的生产年限,使库存年限结构趋于合理和优化,每年轮换总量保持相对稳定,使轮换工作走上规范有序的轨道。

(三)建立驻库员现场管理制度

此次省级储备粮异地储存,应参照中储粮公司向代储库点下派驻库员制度,由浙江省农发集团和黑龙江新良集团联合向各承储库下派驻库员,加强对储备粮的监管,及时反馈储存粮食质量变化和出入库动态情况,确保储存粮食管理能够按照规范化、精细化管理要求得以实施。

(四)完善仓储设施设备

为适应现代储粮要求,结合新良集团下属粮库条件,要着力对现有仓房进行现代化改造。针对旧仓房存在的问题,进行一系列提升储藏性能的改造,配备完善的粮食收储设施、仓储机械设备和粮情测控系统,为粮食收购、粮食储存和储粮科学管理提供良好条件。

(五)重视人才培养和业务培训

加强对现有仓储管理人员专业知识的业务培训,更新观念,强化专业技能;亦可适当聘用一定数量的粮食仓储专业技术人才,为保障储存粮食质量,提高保粮技术水平,创新储粮管理模式提供人力资源和智力支持。

农发集团改革发展的路径和举措

◎集团公司办公室 余敏

农发集团是农业产业化国家级重点龙头企业，承担着保障浙江省粮食安全、服务“三农”发展的重任。2006年重组省粮食集团以来，农发集团在省委、省政府正确领导下和有关部门支持下，坚持服务“三农”，进一步解放思想、理清思路、科学决策、攻坚克难，通过实施“两轮驱动”、“三大产业”、“四大建设”等发展战略，以大项目构建大平台推动大发展，加强企业内部管理，稳中求进，逆势而上，为建设具有较强影响力和辐射力的大型现代涉农集团奠定了坚实的基础。

2014是全面深化国企改革的启动年，也是农发集团突出粮农主业、大力发展现代服务业，实现转型升级再上新台阶的关键之年。为此，农发集团制定了改革发展思路和目标，以粮农主业为中心，以改革创新为抓手，以优化资源配置为切入点，充分发挥农发集团在浙江省“米袋子”、“菜篮子”建设中的特殊作用，大力发展现代服务业，打造具有较强影响力和辐射力的大型现代涉农集团。争取经过五年的持续快速发展，营业收入、实现利润和资产规模在2013年的基础上翻一番。改革发展的思路已明确，“五年再造一个新农发”的号角已吹响，如何破解改革发展新问题、如何实现农发特色可持续发展，是当前集团改革发展面临的重要课题。

一、积极构建省外粮源基地，进一步增强对浙江粮食市场影响力、控制力和辐射力。

粮食问题事关国计民生，中央经济工作会议把“切实保障国家粮食安全”列为2014年经济工作六大任务之首。浙江省为第二大缺粮省份，2013年浙江省粮食自给率为35%，供需缺口约1300万吨，据省有关部门测算，预计到2020年，浙江省粮食缺口将扩大到1600万吨以上。为保障浙江省粮食安全，农发集团积极实施“北粮南调”工程，努力构建省外粮源基地，着力进行粮食全产业链建设，切实发挥农发集团在浙江省“米袋子”建设中的重要作用。2013年农发集团粮油经营量达130万吨，市场经营额占浙江省杂粮60%，占杭州市大米面粉类30%。

2013年8月份，省政府作出了在东北建设粮食、生猪生产基地的决策，农发集团和有关部门一起积极筹划，

反复调研论证，提出了在黑龙江建设建立300万亩(30亿斤)粮源基地、30万头商品猪基地的计划。今年8月，浙黑两省政府签署了《关于浙江农发集团重组黑龙江新良集团的战略合作框架协议》，各项工作正积极有序推进之中。集团拟通过收购重组黑龙江新良集团，推进粮食生产、加工、仓储、运输、贸易的一体化全产业链建设，更好发挥农发集团在“米袋子”建设中的主渠道作用。新良集团拥有9个粮库，覆盖黑龙江省主要产粮区，粮库总占地95.1万平方米，总仓容55万吨，有新建60万吨仓容的潜力。下一步，农发集团将按照“政府推动、政策扶持、市场化运作、企业化管理”的原则，建设稳定的东北粮食收储体系、东北粮食铁水联运物流体系，东北和省内粮食加工配送体系、省内粮油批发体系、省内粮油终端销售体系等五大体系，做到上控粮源、中控渠道、下控终端，为保障我省粮食安全作出积极贡献。争取通过三至五年努力，基本形成比较完整的粮食“产加储运贸”产业链，自主经营和下属批发市场粮油成交量达到400万吨/年以上(其中东北基地150万吨，省内自营150万吨，批发市场成交400万吨)，占全省粮食调入量的30%左右，成为浙江省粮食市场供应的主渠道和省政府调控粮食市场的有力抓手。

二、打造浙江省农产品物流体系战略支点，进一步提高物流体系覆盖面及影响力。

全力推进“个十百千万”工程，把新农都物流中心打造成为全省性农产品物流配送中心，同时进一步拓展各市地的农产品物流配送支点。以新农都农产品物流中心为龙头，以农都农产品终端销售网络为载体，着力构建浙江省农产品物流体系战略支点。新农都旗下诸暨农产品物流中心、长兴农产品物流中心、衢州农产品物流中心已相继开工建设，农都公司的土地也已成功摘牌，条件初步具备，基础基本奠定，框架基本构建，以新农都为全省农产品物流体系为支点，以诸暨、长兴、衢州等市地农产品物流配送为分支点，以农都综合体着力打造农产品终端销售网络体系为特色，以覆盖全省各地农产品百家终端销售门店为支撑，全力打造的“个十百千万”工程，完善农

产品从田头到餐桌的流通渠道的铺设与搭建,进一步提高农发集团对农产品物流体系覆盖面及影响力。

在战略支点建设中积极打造农产品物流的“五大基地”,集散基地、物流基地、金融结算基地、电子商务基地,贸易基地,并在战略支点建设中实现“两个拓展”,从线下为主交易向线下、线上交易并重拓展;从农产品物流配送为主向农产品物流配送、交易、商品贸易等并重拓展。

三、耕植实业,进一步向农业实体企业转型。

聚焦实体、耕植实业,打造粮油一体化全产业链和建设现代农产品物流体系的同时,进一步向农业实体转型,培育现代农业“种养加”示范基地,向农产品、食品加工、深加工、精深加工探索,这不仅是现代农业发展方向,也是国有大型农业企业转型升级必由之路。

农发集团对标企业,国家级农业龙头企业中粮集团,拥有蒙牛乳制品、福临门食用油、长城葡萄酒等终端产品,而中国农业发展公司提出了没有精深加工就没有品牌的理念,着力打造“明珠”海产品、华罗饲料等产品,拥有6家生物制药厂,是目前我国高端生物制品生产骨干企业。“十二五”期间,农发集团上虞公司积极向农产品精深加工探索,依托上虞海涂九六丘13000亩农业生产基地,集聚资源要素,联动三产发展,在收购控股宝仔公司后,续投资绍兴绿容食品有限公司、吸收合并农发绿色食品有限公司,相继开发了“宝仔”猪品牌系列产品和“三统”牌榨菜等产品,深受人们喜爱,为进一步做优做特农产品、食品精深加工,进行了卓有成效的实践探索。

四、拓展金融服务业,进一步优化集团产业结构。

启动金融发展规划,拓展金融服务业,走产融互动之路,优化集团业务结构,推进企业转型升级。集团下属有期货、典当公司,目前正发起设立浙江农发小额贷款股份有限公司,实现农商融合、产融结合,是农发集团“十二五”发展战略的要求。以金融业辅助农粮主业发展,通过金融工具整合农粮产业资源,完善农粮产业链,通过深度挖掘新农都经营户、客户、商户等资源,进一步提高客户、商户资源的附加值,使金融业、典当业成为农发集团新的经济增长点,从而推动农发集团进一步优化产业结构。

五、推进资产证券化,进一步提升企业核心竞争力。

省国资委明确提出到“十二五”末,省属国有企业资产证券化率达到50%左右的工作目标,省委省政府更是提出未来5年省属国有资产证券化率达75%的目标。国有企业上市不仅是上级部门对企业的要求,也是时代发展需要,

更是企业自我完善、转型升级重要途径。农发集团经过“十二五”这几年持续快速发展,在资产规模、产业结构、效益等方面取得较大成效,但集团要取得进一步发展,需解决经营性资产规模偏小、资金紧缺和融资渠道单一等方面限制。推进集团资产证券化,有利于提升融资能力、规范管理水平、提升企业知名度、推动企业持续发展,这此,集团应从战略高度认识到推进资产证券化的重要性和紧迫感。

中粮集团,旗下共有7家上市公司,上海上市的中粮集团,深圳上市的中粮地产、中粮生化,香港上市的中国食品、中粮包装、中粮控股和蒙牛乳业,为中粮进一步发展奠定了扎实的基础。农发集团通过这几年发展,资本实力和资产质量及盈利能力进一步提升,发展战略清晰、产业链优势突显,公司应抓住政策优势和企业内在需求所在,积极培育上市主体为企业上新平台铺设道路。

六、塑造农发集团品牌和子品牌,进一步提高产品和服务附加值。

塑造品牌是提高农发集团知名度、影响力,提高产品附加值,掌控产品价值链高端,提升集团美誉度关键所在。农发集团在品牌建设方面进行一番努力和实践,促使低调老牌国企富有个性,充满激情与生命力。公司建立了LOGO标识,立意于“三农”、拼搏向上、生生不息的内涵,象征着农发人对让人们健康一诺千金的郑重承诺,建立公司网站,定期出刊《浙江农发》杂志和《浙江通讯》信息,本着客观、规范、透明和全面原则,专项披露了农发集团社会责任工作绩效,2013年度社会责任报告书;培育了“农发”、“浙粮”、“农都”、“粒粒亮”、“宝仔”、“润和”、“中尚”等集团产品和服务品牌,在不同行业、产品与领域发挥着各自品牌及品牌集聚协同效益。

塑造维护农发集团品牌和子品牌,首先需进一步加大集团品牌建设的投入力度,从品牌个性、品牌定位、品牌形象等方面入手,多维度实施统一品牌策略、扩展品牌策略、品牌创新策略,打造农发强势品牌。关注集团品牌与子品牌相互促进、影响、渗透的协同作用,以集团品牌引领带动子品牌,以子品牌充实筑就集团品牌,以期相互促进、渗透,积淀塑造农发的母子品牌。二是注重品牌的维护,品牌塑造不可能一蹴而就,需要精心打磨细心呵护。积极打造安全、放心、健康农产品,开发信得过房产,提供优质服务,彰显农发优质农粮、放心产品的品牌内涵,通过媒体宣传、口碑相传、网络评议等途径获得好评,促使品牌深入人心,在赢得知名度同时,筑就高品质、高品位的市场美誉。

突出粮农主业 保障基本民生

——浙江农发集团履行社会责任纪实

◎方平山

浙江省农发集团是浙江省政府直属唯一的农口类国有企业,在保障我省粮食安全、促进农业现代化和推进社会主义新农村建设等方面,具有十分重要的带动、引领和示范作用。2013年,集团围绕“米袋子”、“菜篮子”和现代服务业三大业务板块,全力推进粮食“产加储运贸”全产业链建设,为全省粮食安全作出保障;全力推进“个十百千万”工程,努力构建现代农业产业体系;大力发展现代服务业,切实增强企业活力和实力,更好地发挥企业经济效益、环境效益、社会效益。这既符合集团“农”字特色业务范围,也抓住了社会责任的核心。

具体地说,我们主要做了几项工作:一是以“两个基地”建设为重点,加强“米袋子”建设,积极参与和建设“北粮南调”工程,与黑龙江等东北粮食大省合作,努力保障省内粮食供应安全。二是以新农都物流中心建设为重点,加强农产品物流网络体系建设,保障“菜篮子”的供应。三是以农都市场的转型升级为抓手,促进现代农商业的融合发展,建设和完善农产品终端销售网络体系。四是发展现代种养业,培育优质果蔬基地,加快“菜篮子”建设,为城市居民提供安全农副产品。五是建设国家级原种猪基因保护基地,保护优良基因,生产优质产品。六是严格控制产品质量检验检测,牢牢掌握食品安全,保障消费者权益,维护社会稳定。七是发展生态旅游经济,增加农民就业,通过现代网络技术促进农民增收。八是着力现代农业研究,完成新型粮食生产经营主体培育研究报告,进一步提高农发集团软实力,加强改革创新,优化产业布局,不断完善现代企业制度,努力构建具有影响力的大型现代涉农集团。

构建现代农业体系

集团主要从农业种养加工业、粮油全产业链、农产品物流体系、农副产品终端销售网、建立自主品牌等五



个方面开展相关构建工作,保障浙江粮食安全,构建现代农业和现代服务业体系,打造具有较强影响力和辐射力的大型现代涉农集团。

种养业方面,以位于杭州湾南翼绍兴滨海新城北部的12418亩上虞现代农业园区为平台,其中标准农田750亩、旱地3700亩、果园1200亩、标准鱼虾塘4500亩,按照省级现代农业园区建设标准,科学规划布局,联动发展三产,发挥现代农业园区的示范和辐射作用,实现农业园区的可持续发展。

物流体系方面,在原有浙江省农都市场基础上升级发展为浙江新农都现代农产品物流中心,集农产品交易、配送、储运、物业等综合服务于一体,并发展了中国农业网等网上市场,在进一步建设地市农产品批发市场的情况下,逐步向“买全国、卖全国”的布局迈进,打通农产品流通体系链条。每年的11月下旬,浙江农业博览会在新农都会展中心举行,集中展示展销省内优质农产品,强化产销对接、贸易洽谈、合作交流,完善产品推介、品牌推广,旨在实现浙江省农业转型升级的重要跨越。

积极建设和完善农副产品终端销售网络方面,正

在启动的“农”字特色城市综合体农都农产品流通产业园规划建筑面积 31 万平方米,经营业态集农产品大卖场、美食城、主题酒店、写字楼等;农发优质农产品连锁店主要经营大米、食用油、禽蛋、猪肉、五谷杂粮、菌菇等名特优农产品,塑造“健康生活家园”形象。

牢牢把握自主品牌的质量,提高自主品牌的市场竞争力度,对于提升集团的企业形象有良好的促进作用,同时也是满足省内消费者对农副产品不断提高的期望值的必然选择,有利于集团树立积极承担社会责任的正面形象。集团拥有自主品牌农产品目前主要有“翠沁”牌农发蜜梨、“农发”大林土鸡蛋、“粒粒亮”牌东北大米、“宝仔”牌土猪肉等,丰富了消费者的市场选择,提高了消费者对副产品的满意度。

引导健康生活方向

集团主要从农产品质量检验、提高农产品品质、执行销毁制度、发展生态休闲旅游、做好应急预案等方面开展相关引导工作。倡导健康生活,提高产品质量,保证产品安全,满足消费安全需求,提升健康生活品质。

为保证商品质量安全,集团对下属市场内经营的商品实行质量安全追溯管理制度,为消费者的健康生活提供安全保障。新农都物流中心自建立以来,积极探索建立健全食品安全保障体系,强化市场食品安全管理,建立农产品质量安全实验室,建设食品安全追溯系统,规范市场食品安全巡查,从而在现在产品安全方面为消费者健康生活提供保障的社会责任。

绍兴润和购物中心在原有食品安全管理制度的基础上,进一步完善出台了《食品质量定期检查和不合格食品销毁制度》、《临近保质期食品管理制度》、《食品安全承诺制度》等相关制度,积极主动引进新品、绿色、有机产品,从而在确保食品安全的基础上,丰富市场产品品种。

新农都农产品质量安全检测中心定期开展专项检查,对问题产品进行无害化、销毁等处理,努力将问题产品控制在源头,杜绝问题产品向外流通,以维护消费者的合法权益。2013 年度共计抽样检测各类农副产品 16348 年年批次,其中不合格 122 批次,合格率 99.25%。根据《食品安全法》的相关规定,对合格商品的相关经营户出具检测结果告知书,对不合格商品予以销毁或无害化处理。

集团利用自身拥有农业生态园区的优势,积极发展生态休闲旅游,维护生态的可持续发展。总投资 100 亿元启动杭州湾江南生态城建设,项目围绕江湾、湖泊、湿地、绿植,突出临水滨海,营造园林意境,通过园林绿化、水系规划、生态修复、绿色低碳建筑等环保工程,打造一座人与环境和谐相处的生态之城,推进绿色健康的生活方式,实现自然和人文环境的绿色生态可持续发展。整个项目分为旅游区、商业区、人居区。其中旅游区主要有智慧农业示范基地、田园种养体验、赏花采摘、婚庆摄影、海市蜃楼激光秀、水岸垂钓、水上娱乐、水庐美食、青少年拓展、房车、跑马、热气球以及农耕文化体验等;商业区主要有现代商业街、慢生活风情等、艺术大师园、艺术品展拍中心、会议会展中心、花海主题酒店、江南农耕文化博览园、长三角婚庆产业园、绿色农产品购物中心等;人居区主要有健康管理中心、乡村俱乐部、滨海庄园等项目。

安全生产工作主要有储粮安全、办公安全、经营安全、项目安全等。储粮安全是基础和重点,对粮食集团所属三个仓库进行“四无”安全、消防安全、防汛安全、用电安全、作业安全、设备安全、物资安全、施工安全等安全制度建设等各项内容进行逐项检查,对检查中发现的 11 项安全隐患,明确整改措施落实责任部门限期整改到位。集团各单位进行各个层次的安全生产教育培训活动,并做到全员参与。

提升农业服务品质

为完善产业布局,提升服务品质,增强综合实力,保证客户满意,满足情感体验需求,保障责任履行能力,集团主要从增强实力、农商融合发展、带动“三农”、助力农业研究等四个方面开展相关提升工作。

为增强整个集团综合实力,集团扶持发展了“润和”、“中尚”两个房地产品牌,房地产的发展能够提供较为稳定的资金和物质支持,弥补农粮主业发展中资金不足的缺陷。

商贸方面,集团通过布局开发以上虞农业园区为依托的杭州湾江南生态城、在购物中心引入优质农副产品专柜、典当融资支持和服务客户等方式,实现商贸和农业的融合发展与相互促进。购物中心坚持提供安全食品,成为连接农发旗下农业和商业活动的桥梁,商场信誉和服务质量持续提高,顾客满意度进一步提升。

集团属下批发市场、物流中心、终端门店、网络平台等布局,对周边地区相关产业有着显著的联动效应。新农都物流中心原处郊区,一年来,通过市场营业和展会的举办,明显拉动周边房屋租赁、餐饮、住宿、交通、仓储、广告等的发展,所处新盛村及周边村民住房大部分已经出租给新农都相关客户作为宾馆、酒店、洗浴、茶座、仓储、公寓、诊所等,村民坐收房租,实现致富。购物中心解决当地就业岗位 1000 个。新农都物流中心吸引了 3000 家经营户、500 多家农业龙头企业和专业合作社,带动了 3 万多家经销、分销商和种养大户、几十万农户增收。中国农业网通过提供可靠的商机推荐、专业的行业资讯、准确的价格行情、真实的致富信息,不断促进和引领农业信息化,为广大农友提供了一个自我发展、铺就致富路的新平台。

集团牵头组建了浙江省现代农业研究会,整合了党政涉农部门、高等院校、科研机构、专业协会、龙头企业、农业合作社等单位 and 个人的研究资源,采用“开放式、网络型、项目制、政产学研协同创新”的方式开展现代农业专业课题研究,完成的新型粮食生产经营主体培育研究报告,得到国务院分管领导和省政府主要领导的重要批示,领导要求研究会各方不断推进农业生产经营体系的创新,加大对新型生产经营主体的培育力度。

致力绿色发展服务

集团坚持节能减排,保护周边环境,实现绿色发展,保证当前发展,满足未来发展需求,预留持续发展空间。

节能减排工作着重从健全制度和提高意识入手,集团下属各单位都按规定建立相应工作机构,配备专(兼)职节能管理员,集团实施管理联络员会议制度,通过他们传达贯彻相关精神,协调重点难点工作,交流工作进展情况,研究分析新情况新问题,提高全员节能意识。新农都实业有限公司开展了以“低碳环保,从我做起”为主题的“绿色新农都环保创新 DIY 大赛”,组织了环保“微”活动,指导员工从细节着手,从小事做起,围绕工作现状查找能耗浪费点,一点一滴抓节能。

先进的生产设备往往具有更为节能和环境友好的特性。为降低能耗,粮食集团投入 500 万元专项资金对镇海库、银粮库仓容等进行提升改造,加装保温墙面、

节能灯代替日光灯等措施明显降低了能耗,减少碳排放,保护环境。新农都物流中心引进高能效中央空调机组,采用新型墙体材料和装修材料,使设备的维护成本降低 5%,节能降耗 8%。

共筑内外和谐发展

集团形成了以“和”、“效”、“公”、“源”为主体的企业文化,加强内部和谐,带动外部发展,维护社会稳定,满足自我实现需求,促进和谐社会构建工作。集团通过组织员工参与学习培训提升员工素质与专业技能;通过实施企业年金和业绩考核办法调动员工工作积极性;通过提供带薪休假满足员工个人需求;通过制定《后备人员管理规定》为人才培训和员工制定规范;通过组织员工定期体检倡导员工保持身体健康;通过设立职工关爱基金,为有需要的员工提供一定的生活补助;通过职工代表大会听取员工建议想法;通过执行内部监察审计制度消除徇私舞弊滥用职权行为。

集团通过组织农博会等活动的共青团志愿者、每年提供 50 万元与永嘉县原陡门乡革命老区结对扶贫帮困等各种形式对相关利益方和社会环境以支持服务发展。坚持生产经营和社会稳定“两手抓”,经济和社会效益并重的发展思路,促进内外和谐发展。新农都物流中心全年处置种类治安案件 600 多起,确保了市场的和谐稳定。集团举办了“海归之夏”活动,吸引了 150 位海归精英、30 位商界人士以及 10 家媒体到场,活动中举办了为杭州自闭儿童筹集善款活动,出席的嘉宾纷纷慷慨解囊,奉献自己的爱心。

社会责任的进一步履行和落实是社会时代发展进步的必然要求,农发集团一贯坚持在抓好经济效益的同时,关注环境效益、社会效益,并有条理地进行了总结归纳提升。我们总结过去是为了更好地做好以后的工作,相信在已有良好开端的情况下,将会把社会责任履行工作当作一项只有起点没有终点、只有更好没有最好的工作来做,做到将社会责任理念和可持续发展要求融入企业战略、治理结构和日常运营的各个流程,建立一套保证企业以负责任方式运营的管理体系,切实推进企业运营体系能力现代化。



农博会落地新农都带给市场和展会的思考

◎新农都实业 叶增辉

2014 浙江农业博览会已于 11 月 25 日落下帷幕。这是 2012 年以来，农博会第三次落户新农都。本次农博会无论从产品组织、设计，还是现场营运服务保障均得到了各级领导和社会各界的一致好评。据不完全统计，2014 年农博会线上线下销售总额 2.66 亿元，订货额达 61.58 亿元，参观人数 58.28 万人次，分别比 2013 年农博会增加 14.5%、8.5% 和 22.7%。

一、本届农博会特色亮点

2014 浙江农业博览会以“建设美丽浙江、创造美好生活”为主题，突出引领“电商换市”新方向、展示“机器换人”新时代、搭建“大学生创业”新平台、彰显“智慧农业”新价值、展现“生态农业”新画面、引进“台湾农业”新元素、突出“主导产业”新特色、挖掘“农业文化”新内

涵等亮点，注重展示内容、展示方式、产业结合等方面的创新，充分展现了近年来全省推进农业现代化建设的巨大成就。

本届农博会我们新农都会展中心 5 馆齐开，突出了“标摊 + 特装”、“省内 + 省外”、“好看 + 好吃”这一特色。其中 1 号、2 号馆为精品馆，来自全省 11 个地市的农产品精品齐聚，参展主体总数超过 500 家，囊括了各地市具有当地特色的农业龙头企业和专业合作社。3 号馆展示的则是来自外省的精品农产品，包括新疆、黑龙江、四川、宁夏、青海、广西等地的名特优农产品，同时主体绿色、简洁框架的 200 平方米“新农都特色馆”置于其中。4 号馆为中心展区和各地农业特色产业馆，重点展示电商成就及全省 11 个地市特色主导产业发展

成果。5号馆专门设置了农业文化体验区和特色小吃区,45个小吃区汇聚了全省各地的正宗地方小吃,并且全部现场制作,美味又新鲜。一、二号展厅中间通道新增了“大学生创业成果展”和“大学生农业行业招聘会”两大亮点项目;在会展中心一楼北侧人行道是现代农业装备设施展区。

本届农博会,让广大参展商现场实地感受了农博会助农增收的魅力。农博会上琳琅满目的名特优新农业精品和新颖的销售方式,让消费者增添了扫货的热情和快感;蜂拥而至的购物人潮和不断攀升的销售量,则让农民平添了增收的喜悦。五天展销时间,民众参与热情高涨,参观人群络绎不绝。

二、农博会创造展会效应

农业会展是农业产业发展的风向标,是农业产业信息交流的桥梁纽带。本届农博会的成功举办,不仅对带动农业及相关产业发展、提高农业知名度,推动农业与工业、服务业的融合起到了积极的促进作用,而且通过农博会这个大平台,进一步加深了全省农业领域的互动交流,将最新的农业发展、科研成果通过农博会向展现给社会大众。





通过举办展会已经给新农都市场及周边配套和地区带来了明显效应,特别是像农博会这样的大型展会,无论是从主办方的影响力,还是多年营造的品牌优势,落户新农都,对新农都产生了积极、正面的深远影响,大力推进了新农都品牌建设,为增强新农都市场竞争力,开拓新农都特色农产品市场,促进新农都农产品大市场的健康发展奠定了坚实基础。农博会等大型展会落户新农都,带给市场和展会的启示主要体现在:

(一)举办展会是打响市场品牌的有效方式。展会是一个促进交流的载体,更是借势打响品牌的窗口和途径。像省内的义乌、海宁、柯桥等地,依托义乌小商品城、海宁皮革城、中国轻纺城等专业市场基础,每年都会举办各类大型展会,以展会独具的集聚效应,进一步打响市场乃至地区产业的知名度。5天的农博会汇集了全国各地的特色农产品,不仅带来了大量的客流、人流、商流,同时依靠展会的集聚、发散效应,以及各类媒体的竞相报道,借势提升举办地的知名度和影响力,这是花钱做广告都难以企及的,真正形成以展兴商、以展兴市目的。农博会期间,各级领导和各行各业的专家莅临新农都,各地市民通过参观展会现场,加深了市民对新农都的认识和了解,大大提升了社会和市民对新农

都的认知度,从而有效打响了新农都品牌。

(二)举办展会是拉动市场繁荣的重要手段。新农都会展中心展馆投入使用两年多来,已成功举办众多2万方及以上的大型展会,做到“引入各类展会、办好大型展会,年年都有自办展、月月都有小型展”。通过举办展会,人流、物流、车流纷纷汇集新农都,不但催生着新农都的硬件设施,更促进新农都管理上软件的提升,事实证明,随着更多的展会进驻新农都,各项设施如农发超市、茗可名酒店应运而生,3000多个室内外停车场,6条城区线路公交直达,2号地铁线路投入运营,日渐完善的配套设施,加之各类展会期间电视、电台、网站、微博、宣传单页、户外广告等立体全方位的宣传阵容,让越来越多的企业、市民认知了新农都,使新农都逐渐向城市商业综合体的方向发展,有更多的市民将采购的重心转向新农都,体验一站式购物的乐趣,从而促进整个市场的繁荣,创造出更多的经济效益。截止2014年11月底,物流中心已完成交易额129亿元,市场交易量78.01万吨,完成年度总指标的95.98%,较去年同期108.54亿元提高了19.21%,其中肉类市场涨幅最高,较去年同期累计交易额上涨23.52%,副食品、粮油、水产市场均有所提升,涨幅分别为17.05%、22.36%

及23.00%。

(三)举办展会是促进产销互动的直接平台。展会除了展示品牌和产品外,更重要作用是通过展会蕴藏的商机,帮助品牌经销商打开销路。农博会很好地为各地区的优质农产品搭建了一个产品推广平台,并依靠这个平台,将产业和资本、农业与农户之间牵起‘红线’,提供一个个互利共赢的机会。本届展会期间,众多展商利用这个平台找到合作伙伴,签订合作协议。我们对展商进行了年货节招展、产品进农发超市、落户新农都等的宣传招商,有近150家展商企业当场表示年货节继续来新农都参展,20多家在新农都找到代理商或落户新农都,60多家产品希望进入农发超市,50多种产品直接在新农都直营店销售,更多的企业不断的来电咨询洽谈,通过优化服务实现市场产销互动,促进更多的企业入驻开业,为市场的进一步发展打下了基础。

(四)举办展会是汲取资源信息的最佳途径。信息市场是经济运行的轴心,它连接着市场信息供应方、用户、资源应用方等重要生产力要素,同时信息也是促进企业产品交流、技术革新的获取信息最重要的窗口。在展会上,生产商、批发商和分销商汇聚一堂,进行交流、贸易,企业利用各种信息渠道宣传自己的产品,推介自己的品牌、形象。企业与顾客直接沟通,第一时间了解市场需求、信息得到及时反馈。同时,通过展会可以了解到本行业最新产品动态和行业发展趋势,了解同行信息,把握同行发展的趋势和发展规律,帮助企业把握发展主流、确定正确发展战略。展会就是提供了一个产销互动、汲取市场信息资源的平台,让更多的企业通过新农都展会平台,获取市场最新信息,来改善和提升自身的产品品质和产能优化,实现经济收益。

(五)举办展会是引商育商强商的实际举措。经营户是构城市场的细胞,也是市场生存发展的关键要素。经营户的做大做强,直接关系到市场的繁荣兴旺。因此,新农都高度重视商家的培育扶持工作,通过引进来、走出去相结合的方式,为经营户搭建发展平台。一方面,,通过制定落实一系列入驻优惠政策,向上争取优惠政策,积极营造良好的经营环境。同时也想方设法、广开渠道,通过举办自办展会、组织经营户参加各地展会等方式,搭建对外交流平台,帮助经营户走出

去。新农都相继举办了年货节、食材展等品牌展会,组织市场经营户参加“鲜活水产品特卖周”、“优质农产品进小区”等活动,以及结合特色农产品上市,推出“枇杷节”、“杨梅节”、“水果节”等特卖活动,通过发挥展会的拉动效应,让市场频现出生机和活力。

三、带给市场和展会的思考

会展对于提高市场竞争力的意义重大,为此,要进一步发挥和利用好农博会等大型展会对新农都市场的品牌效应,提高展馆使用效率,有几点值得思考。

一是拓展展会规模,丰富内容。目前,在新农都举办的展会局限在食品类、建材类、小吃类的,展会内容还比较单一,规模以小展会居多,展馆年利用率在20%左右,离成熟展馆50%的利用率标准估计还需要4-5年的时间,致使用率不高,收益较低。在这种情况下,就更应该集中优势资源,努力提高展会组织、策划、服务的水准和经营管理水平,实现多元化与专业化的协调发展,发挥好展会带给市场的拉动效用,促进市场繁荣发展。

二是引进一批有品牌效应的展会。同具有专业水准、有竞争实力的会展公司合作,让品牌展会在新农都扎根,充分挖掘内在的优势;同时,借鉴和学习展览公司的专业化和较高的市场化水平,逐步培育本级会展部门的成长和壮大,来提高举办展览会的整体水平,重视会务活动的同步发展,促进展会的整体健康发展,不断进行展会活动的创新,争创名优品牌。

三是加强会展专业人员的培训。会展业作为服务业的重要组成部分,需要大量相关的专业人才。为使会展行业管理体制能更好地运转起来,一方面需要加强对会展营销部全体人员进进行在职培训;另一方面要特别强调人才的流动性,吸纳新鲜血液,引进会展专业人才进入到部门承担一部分管理工作,以此来提高会展管理的水平与理念,保障会展管理体制的更好运转。

“天下农博汇、批发大平台”。新农都物流中心作为一个新兴的农口类批发市场,在其30万方的市场中配建了3万方的会展中心,投入使用两年来,充分证明了会展产业强大的连带效应。我们将以服务市场为主旨,进一步拓展展会功能,完善配套的软硬件设施,为市场带来增值服务和效益,促进新农都物流中心健康发展。

尝鲜 FRESH 年度品牌盛典

——2014 年中国种业网交会之“鲜食会”

2014 年 12 月 19 日,为期 3 天的中国种业网交会在杭州召开。本次网交会结合互联网思想,以种业经济发展为依托,以电子商务为平台,以展会形式为载体,实现种子行业内信息、人才、资金、物流等方面的有机交流,为全国种业企业创造商机,推动我国种业产业规模集成化发展。本届展览会中特增设“鲜食会”展区,推出一系列精心挑选丰富的果蔬品种以供观赏、品尝及销售。

“新鲜、健康、安全”,鲜食会传达的理念就是来源于对消费市场的精准把握。一方面,鲜食会以电子商务为纽带整合果蔬产业链,确保安全生产、高成熟度采摘,形成果蔬从田间到餐桌的绿色产业链,另一方面,鲜食会深入分析消费需求,挖掘消费者喜好,精准把握消费需求,将消费者的需求传递到种子的研发环节,让种业生产商研发出更多适合消费者需求的优质品种,探索农产品 B2C2B 的模式。本届鲜食会继续秉承“生活需要多一点新鲜”的理念,为消费者奉上一场高品质果蔬产品盛宴。

鲜食会中的智因迷你南瓜特别吸引人的眼球,作为新一代健康绿色宝宝辅食,表皮墨绿色带浅绿色条纹,肉色为橘色,皮薄肉厚,强粉质,甜而不腻,有点板栗滋味,营养丰富。每个瓜在 250-300g 左右,大小直接在 8.5-10.5cm 左右,出口级品质,全天然有机种植。智因迷你南瓜营养全面,其中 β 胡萝卜素含量,比一般的南瓜高达 8 倍,有机种植是



安全健康之选。食用方面智因迷你南瓜以天然甜糯的味道取胜，非常适合作为小宝宝的营养辅食，也可以煎炒或烤，制成热菜。

鲜食会品尝中水果玉米的咨询量最大，它叫做沁钰鲜食玉米。颠覆传统玉米口感，想水果一样可以生吃，拨开玉米外壳只见玉米粒粒完美，汁水浓厚，一口咬下，一颗籽粒都像一枚小炸弹，轻咬便在口中爆浆，浓郁的香味，让人难以想象吃进嘴中的是玉米。沁钰水果玉米里面有大量不饱和脂肪酸，遇热会得到分解，因此生吃水果玉米相当于得到了吃橄榄油的营养。高纤维促进肠道蠕动，预防便秘、肠炎、肠癌。维生素 E 含量高，促进细胞分裂延缓衰老。含糖量可达 15%，焕发出鲜见的惊艳清甜，依仗着这份清甜，在鲜食会尽受好评。最佳食用方式是生食，但煮熟同样可口，鲜嫩中更多了分软糯。

小巧玲珑，碧绿玉白的是什么？见到它的人都表示好奇，想尝上一口。咬下嘴，呀，这是黄瓜呀！没错，鲜食会最受瞩目的就是这对外形娇俏，一个碧绿色一个玉白色的天生一对水果黄瓜。它们个头仅有 5-7cm，如一般人手掌大小，呈娇小的椭圆形，外表秀美，光滑无刺，皮薄肉厚，脆甜清爽。天生一对水果黄瓜含丰富的丙醇二酸、黄瓜酶等活性物质和大量的维生素 E，随着生活水平的提高和饮食观念的改变，大家开始注重食品的保



健功能、天生一对水果黄瓜也因此而迅速成为市场上较为畅销的蔬菜水果兼用产品，深受酒店饭店喜爱，特别用于婚宴酒席上。

鲜食会展厅中还有具独特的甜瓜品种，勺着吃的田娜网纹甜瓜。果实呈圆球形，顶部有新鲜绿色果藤；果皮翠绿，带有灰白色条纹，酷似网状，故名网纹瓜；口感细密绵软，甜的爽口，散发出清淡怡人的混合香气，有丝丝醇厚的果香味，糖度高且多汁。田娜网纹甜瓜含蛋白质、膳食纤维、胡萝卜素、果胶、糖类、维生素 A、维生素 B、维生素 C、磷、钠、钾等营养成分。其中多种维生素的含量比西瓜高 4 倍，比苹果高 6 倍，对人体造血机能能有显著的促进作用，可以作为贫血患者很好的食疗水果。业内评价高，生产者和产量均较少，是普通水果店里买不到的稀有美味。



最高人民法院关于严格规定 公司人格否定制度适用条件的建议及答复

中华人民共和国第十二届全国人民代表大会第二次会议代表建议、批评和意见第 4991 号《关于严格规定公司人格否定制度适用条件的建议》

【案由分析】

公司是企业法人,有独立的法人财产,享有法人财产权。公司以其全部财产对公司的债务承担责任。我国公司法规定了我国存在有限责任公司和股份有限公司这两种公司形式。具体而言,在一般情况下,有限责任公司的股东以其认缴的出资额为限对公司承担责任;股份有限公司的股东以其认购的股份为限对公司承担责任。为防止公司独立法人人格的滥用和保护公司债权人利益及社会公共利益,就具体法律关系中的特定事实,否认公司独立的人格及股东的有限责任,责令公司股东对公司的债权直接负责,以实现公平、正义目标之要求,法律上设立了公司人格否定制度。公司人格否定制度的具体表现形式为:公司空壳化、公司资产不足、股东强迫公司实施有损公司利益的行为。我国《公司法》第 20 条第 3 款规定:“公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任,逃避债务,严重损害公司债权人利益的,应当对公司债务承担连带责任。”这是我国对公司人格否定制度的规定。另外在司法解释中对此亦有相关规定:

1. 公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任,逃避债务,严重损害公司债权人利益

(《公司法》第 20 条第二款)

2. 公司股东抽逃出资(《公司法》解释三第 12 条)

3. 公司股东投资不到位(《公司法》解释三第 13 条)

公司人格否定制度对保障社会经济运行秩序有着至关重要的意义,但在社会实践中这项制度却有被滥用的现象,有些经济主体为了转嫁经营风险甚至恶意侵占国有资产,滥用公司人格否定制度,在司法实践中又有极个别的司法工作人员与之相互勾结,造成公司人格否定制度的滥用,严重影响了经济运行的平稳,导致市场上交易主体交易风险激增,导致不少国企单位因此损失惨重。

【建议】

1. 为了保障市场运营秩序,保护国有资产不流失,建议完善立法,对司法解释和公司法进一步予以完善,明确公司人格否定制度的适用条件,避免公司人格否定制度的滥用。

2. 为确保国有企业案件审理公平公正,建议对否定公司人格类型案件,制定更加严格的法律程序上的相关规定。

对十二届全国人大第二次会议第 4991 号建议的答复

马正兰等代表：

您提出的关于严格规定公司人格否定制度适用条件的建议收悉，现答复如下：

如建议所言，公司法人人格否认制度是为阻止公司独立人格的滥用，保护公司债权人利益和社会公共利益的目的设立。我国公司法 2005 年修订时，增加了相关条款，对公司法人人格否认制度做出了原则性规定，为人民法院适用该制度提供了法律依据。但在司法实践中，由于缺乏具体明确的规定，该制度的适用条件不够统一，甚至出现被滥用的情况，损害了公司的独立人格和股东的有限责任。

公司法修订后，我院一直高度重视公司法关于公司法人人格否认的规定在审判工作中的适用问题。2013 年全国法院商事审判工作座谈会上，我院奚晓明副院长在讲话中专门谈到关于公司法中的法人人格否认问题。奚副院长强调，法人人格独立是公司法的基本原则，人格否认是公司制度的例外，因此，要从严掌握法人人格否认制度的适用条件。在程序上，适用法人人格否认制度应当以当事人主张为前提，人民法院不得依职权主动适用。在实体上，须同时具备公司法第二十条所规定主体要件、行为要件和结果要件，避免因滥用该制度而动摇法人人格独立原则的基石。我院还通过案例的形式对涉及公司法人人格否认的法律问题进行对下指导。

关于公司法人人格否认制度的适用条件，难点在于如何认定公司股东“滥用”公司法人独立地位和股东有限责任这一行为要件。由于滥用行为多种多样，难以做到全面列举和涵盖所有滥用行为或者事实。一般认为，若存在公司资本显著不足、股东与公司人格混同，股东对公司进行了不正当支配和控制、公司人格形骸化等情形之一的，可以认定为股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任的行为，但其进一步的判断标准仍需明确。关于人格混同的认定与举证责任的分配问题，我们倾向认为，股东与公司存在财产混同、业务混同、人事混同、住所混同情形的，可以认定股东

与公司人格混同。对上述事实，应当由公司债权人承担举证责任，但一人公司除外。公司债权人能够提供初步证据证明股东滥用公司独立法人地位和股东有限责任，但因公司经营情况的证据由公司掌握而无法进一步提供证据予以证明的，人民法院可以根据公平原则和诚实信用原则，确定进一步证明是否存在滥用法人人格行为的举证责任由公司或股东承担。

关于公司法人人格否认制度的适用条件，还有许多问题需要进一步研究。根据公司法第二十条的规定，法人人格否认制度的适用对象仅限于公司股东。但司法实践中也存在公司与股东人格不分，由此导致股东的债权人要求公司对股东的债务承担连带责任的情形，以及因关联公司之间人格不分，导致公司债权人要求该公司的关联公司也承担连带责任的情形。对于这些案件，能否适用公司法人人格否认制度，存有争议。2013 年，全国人大对涉及公司资本制度的公司法相关条款做了修改，影响到对法人人格否认中资本显著不足问题的认定。此外，关于公司法人人格否认的诉讼主体、诉讼程序等方面的问题，均需要进一步研究。为防止债权人滥用法人人格否认制度，有地方法院提出，当债权人明知股东实施了滥用公司法人独立地位和股东有限责任行为，但仍与公司进行交易，或者公司虽未能清偿到期债务，但有清偿债务可能，尚不构成严重损害债权人利益的，不宜适用法人人格否认原则。

您在建议中指出，有公司法人人格否认制度被滥用导致国有企业损失惨重的案件存在。在今后的审判实践中，我们会针对性加强对下指导，加强调研，进一步研究总结相关问题。有了成熟的经验后，将以包括司法解释在内的适当形式予以发布，统一公司法人人格否认的适用条件，统一此类案件的裁判尺度，保护包括国有企业在内的各类市场主体的合法权益。

感谢您对人民法院工作的关心和支持。

来源：最高人民法院

国务院公布《不动产登记暂行条例》

2014年12月22日国务院公布第656号国务院令《不动产登记暂行条例》，自2015年3月1日起施行。

《条例》共六章三十五条，对不动产登记机构、登记簿、登记程序、登记信息共享与保护等作出规定。

《条例》明确由国土资源部负责指导、监督全国不动产登记工作，同时要求县级以上地方人民政府确定一个部门负责本行政区域不动产登记工作，并接受上级不动产登记主管部门的指导和监督。

《条例》规定了登记簿的登记内容，要求登记机构设立统一的不动产登记簿，将不动产的自然状况、权属状况、权利限制状况等事项准确、完整、清晰地予以记载；规范了登记形式，要求登记簿原则上采用电子介质，暂不具备条件的，可以采用纸质介质；细化了保管责任，要求登记机构建立健全相应的安全责任制度，永久保存登记簿，配备安全保护设施，任何人不得损毁登记簿，除依法予以更正外不得修改登记事项，登记簿损毁、灭失的，要依据原有登记资料予以重建等。

为方便群众申请登记，减轻申请负担，《条例》简化了申请程序，强调当场审查的原则，对不符合法定条件

不予受理的，以及不属于本机构登记范围的，要书面告知申请人，并一次性告知需补正内容或者申请途径，否则视为受理；登记机构能够通过实时互通共享取得的信息，不得要求申请人重复提交。

《条例》要求国土资源部会同有关部门建立统一的不动产登记信息管理基础平台，确保国家、省、市、县四级登记信息的实时共享；国土资源、公安、民政、财政、税务、工商、金融、审计、统计等不同部门之间要加强不动产登记有关信息互通共享。

《条例》按照物权法的有关规定，把登记资料查询人限定在权利人和利害关系人，有关国家机关可以依法查询、复制与调查处理事项有关的登记资料；查询登记资料要向登记机构说明查询目的，不得将查询获得的资料用于其他目的，未经权利人同意，不得泄露查询资料。

为维护物权稳定，保护不动产权利人合法权益，《条例》还明确，本《条例》施行前依法颁发的各类不动产权属证书和制作的不动产登记簿继续有效，不动产权利人已经依法享有的不动产权利，不因登记机构和登记程序的改变而受到影响。

中央两办印发《关于引导农村土地经营权有序流转发展农业适度规模经营的意见》

2014年11月20日，中央两办印发《关于引导农村土地经营权有序流转发展农业适度规模经营的意见》。《意见》提出，实践证明，土地流转和适度规模经营是发展现代农业的必由之路，有利于优化土地资源配

置和提高劳动生产率，有利于保障粮食安全和主要农产品供给，有利于促进农业技术推广应用和农业增效、农民增收，应从我国人多地少、农村情况千差万别的实际出发，积极稳妥地推进。

《意见》提出四条基本原则：一是坚持农村土地集体所有权，稳定农户承包权，放活土地经营权，以家庭承包经营为基础，推进家庭经营、集体经营、合作经营、企业经营等多种经营方式共同发展。二是坚持以改革为动力，充分发挥农民首创精神，鼓励创新，支持基层先行先试，靠改革破解发展难题。三是坚持依法、自愿、有偿，以农民为主体，政府扶持引导，市场配置资源，土地经营权流转不得违背承包农户意愿、不得损害农民权益、不得改变土地用途、不得破坏农业综合生产能力和农业生态环境。四是坚持经营规模适度，既要注重提升土地经营规模，又要防止土地过度集中，兼顾效率与

公平，不断提高劳动生产率、土地产出率和资源利用率，确保农地农用，重点支持发展粮食规模化生产。

《意见》就稳定完善农村土地承包关系、规范引导农村土地经营权在序流转、加快培育新型农业经营主体、建立健全农业社会化服务体系四个方面提出十七条扶持政策。要求各地各级党委和政府要坚持从实际出发，加强调查研究，搞好分类指导，充分利用农村改革试验区、现代农业示范区等开展试点试验，认真总结基层和农民群众创造的好经验好做法。各有关部门要按照职责分工，抓紧修订完善相关法律法规，建立工作指导和检查监督制度，健全齐抓共管的工作机制。

中央农村工作会议为农业现代化路径定调

12月22日-23日，中央农村工作会议在北京举行。会议讨论了《中共中央国务院关于进一步深化农村改革加快推进农业现代化的若干意见（讨论稿）》。

会议强调，随着国内外环境条件变化和长期粗放式经营积累的深层次矛盾逐步显现，农业持续稳定发展面临的挑战前所未有。目前国内主要农产品价格超过进口价格，而生产成本在不断上升。农业生态环境受损，耕地、淡水等资源紧张。必须加快转变农业发展方式，不断提高土地产出率、资源利用率、劳动生产率，实现集约发展、可持续发展。

会议指出，挖掘农民这个最大群体的消费潜力，可以更好发挥消费的基础作用；农业农村基础设施和公共服务落后，有巨大新增投资需求，用好这个空间，可以更好发挥投资的关键作用；做大做强农业产业，可以形成很多新产业、新业态、新模式，培育新的经济增长点。

会议强调，推进农业现代化，要坚持把保障国家粮食安全作为首要任务，确保谷物基本自给、口粮绝对安全。要创新机制、完善政策，努力做好各项工作。一是大力发展农业产业化。促进一二三产业融合互动。二是积



极发展多种形式适度规模经营。要引导和规范土地经营权有序流转，发展种类新型农业经营主体，避免“非粮化”、“非农化”。三是建设资源节约、环境友好农业。四是加大农业政策和资金投入力度。统筹整合涉农资金，创新农业投融资机制，健全金融支农制度。五是利用好两个市场两种资源。

会议为农业现代化作了定调，会议讨论的《若干意见》为2015年的中央1号文件作了定调。

省政府办公厅发布关于加强农产品质量建设 加快打造绿色农业强省的意见

2014年9月26日,省政府办公厅发布《关于加强农产品质量建设加快打造绿色农业强省的意见》。《意见》提出围绕“建设美丽浙江、创造美好生活”以及质量强省、绿色农业强省建设的总体要求,以“产管并重促提质,安全放心美生活”为目标,结合现代农业园区、粮食生产功能区“两区”建设,坚持源头治理、标本兼治、综合施策,强化各级政府、监管部门和农产品生产经营主体的责任,加快转变农业生产经营方式,加强农业行政综合执法,强化农产品从产地到餐桌的质量全程监管,建立健全农业经营利益引导机制、诚信管理制度,加快构建起生产经营规范、监管全程有力、质量安全优质、价格优质优价的农产品质量建设体系,促进现代农业发展。

《意见》提出十一条具体发展目标。一是深入推进农业生态化。支持选育、引进和推广一批品质优良、抗逆性强的优良品种,提高农产品内在品质。大力发展现代生态循环农业,积极推广应用农牧结合、粮经(水旱)轮作、间作套种、林下复合经营、稻鱼共生等新型种养模式,鼓励生产主体应用有机肥、沼肥、高效低毒低残留农药、生物农药、环保型饲料,以及测土配方施肥、病虫害统防统治、生物防治、物理防治等技术,推进农林作物病虫害绿色防控技术示范区建设,促进专业化统防统治与绿色防控融合发展,推进化肥农药减量控害。加快发展无公害农产品、绿色食品、有机农产品、森林食品、地理标志农产品等绿色农产品,加强认证后监管,打击假冒行为,增强绿色农产品市场公信力。

二是深入推进农业标准化。围绕标准强省建设的总体要求,以农产品质量安全标准为重点,形成涵盖种子种苗、设施农业、循环农业、质量安全追溯等领域,符合浙江实际、国内领先的农业地方标准体系。探索建立浙江省土地(质量安全)评价标准。夯实农业龙头企业标准化基础工作,支持农产品行业协会制订行业联盟标准。加大农业标准化推广实施力度,推进农业主导产业全程标准化示范园(场)建设,支持绿色食品标准化生产基地建设。加强对农民应用标准化技术的指导、培训,促进农

产品按标生产、按标上市、按标流通,努力实现全程标准化。

三是深入推进农业产业化。大力推进农业规模化、产业化经营,促进农业上下游产业、前后环节相联接,支持规模经营主体整合和延伸产业链,重点支持建设一批产销各环节融合度高、带动作用明显的示范性农业全产业链,培育一批农业全产业链核心示范企业,通过龙头引领和带动,推动种子种苗繁育、生产、加工、运输、销售等环节紧密对接、融合发展,强化对农产品质量的全程控制。省财政对示范性农业全产业链的核心组织开展的农产品收购等环节给予贴息等支持。

四是深入推进农业品牌化。大力推行品牌化经营,鼓励规模经营主体打造优势品牌,积极挖掘开发和利用特色优质农产品地理资源,加强农产品地理标志证明(集体)商标的注册、使用、保护和管理,支持地方和农产品行业协会创建区域公用品牌,整合关联品牌,提升品牌规模效应。培育农产品区域品牌龙头企业,做大做强农产品区域品牌,建立区域公用品牌与企业自主品牌相结合的农产品品牌发展模式。加大农产品区域品牌推广力度,支持开展公益性品牌推广活动,支持在重要新闻媒体宣传推广农产品品牌。

五是加强农产品生产环境治理与监管。各地要依法加强对列入基本农田保护区、农业“两区”的土壤环境质量安全的保护,切断污染物进入农田的链条。加强农田和渔业水域环境污染监测和普查,建立食用农产品产地环境监测制度和分等级档案管理,有计划、分步骤推进农产品产地安全生产区域划分,科学调整种植、养殖结构和区域布局。对于重污染区域,依法有序划定食用农产品生产禁止区域,进行集中修复。建立严格的农产品产地安全保护和污染修复制度,加强污染农田和渔业水域的修复和治理,净化产地环境,加大农业生产用水、土壤及农业面源污染的防治力度。

六是加强农产品生产环节质量管控。引导农产品生产企业导入实施“卓越绩效管理”和开展质量管理体系

认证,广泛运用先进质量管理方法,全面提升农产品生产主体质量管控水平,鼓励农业企业积极争创各级政府质量奖,各地在政府质量奖评选中对农业企业给予适当倾斜。加快建立健全农产品准出机制,引导农产品生产经营者建立健全产地环境管理、生产过程管控、安全检测、分级包装、标志标识、农(兽)药使用档案等制度,严格执行安全间隔期(休药期)、生产档案记录等有关规定。加强农业投入品监管,依法规范农药、兽药、化肥、饲料及饲料添加剂、自配饲料和农产品保鲜剂、防腐剂、添加剂的生产、经营、使用行为,严厉打击非法制售和使用违禁药物的行为。加强对农民科学使用农业投入品的指导,防止滥用、错用。推行农资监管与服务信息化管理,督促经营主体建立购销台账、索证索票、质量追溯制度。加强畜禽屠宰管理,科学规划布局家禽定点屠宰厂点,认真做好生猪定点屠宰监管职责调整工作,切实抓好屠宰检疫、品质检验监管、动物卫生监督、畜产品标志标识、追溯管理等工作,支持畜禽定点屠宰企业开展ISO9001、HACCP认证,提升定点屠宰企业经营管理水平。

七是加强农产品流通环节监管。大力推进现代农产品流通体系建设,完善省内外农产品营销网络,带动产地优质农产品销售。鼓励发展农产品连锁经营、物流配送、电子商务等新型流通方式,扩大农超对接、直供直销规模,减少流通环节。加强产地农产品批发市场建设,提升仓储和初加工能力,推进农产品包装化、品牌化。大力发展农产品冷链物流,加大农产品检验检测设施设备投入。建立健全农产品采购、销售、储存、运输环节检测查验、质量追溯和召回等制度。推行农产品添加物质清单制度,严格规范在收购、储存、运输环节添加保鲜剂、防腐剂和添加剂。大力推进农产品批发市场、零售市场快速检测体系建设,有效防止各类农残超标、含有毒有害物质的食用农产品进市场、上餐桌。加快推进设区市主城区家禽“杀白”上市工作,推行家禽产品冷链销售,积极转变家禽生产、加工、流通方式,确保设区市主城区关闭活禽交易市场后家禽产品有效供给和质量安全。加强生鲜乳生产和收购运输环节监管,严格生鲜乳收购许可管理。

八是加强农产品质量责任体系建设。各级政府对本地区农产品质量安全负总责,农产品质量安全工作纳入政府工作目标考核。各级政府要加强组织协调,统筹抓好农产品质量建设和监管工作,加强农产品质量安全管

理工作力量,细化监管职责分工,建立责任清单制度,避免出现监管职责不清、重复监管和监管盲区。国土资源部门要认真开展基本农田等农业地质环境的调查评价和建档工作。农业部门要切实抓好农产品从种植养殖环节到进入批发、零售市场或生产加工企业前的质量安全监管,督促农产品生产经营主体落实质量检验、动植物检疫、废弃物处理、病死动物无害化处理等措施,增强生产经营主体的责任意识。建立农产品质量安全重点整治县制度,全面推进农产品质量建设。

九是加快农产品质量追溯体系建设。支持农业生产、经营主体应用农业物联网、互联网等技术,加快构建全省统一、互联互通的农产品质量追溯信息平台,实现农产品生产、收购、储存、运输、销售、消费全程可追溯。省财政安排资金支持农产品质量追溯信息平台建设,力争通过5年左右的努力,将全省90%以上规模生产、经营主体进入城市批发市场的农产品纳入质量追溯信息平台。加强农产品质量安全预测预警,及早发现苗头,及早处置,严防发生区域性、系统性安全风险。

十是加快农产品生产经营诚信机制建设。依托全省农产品质量追溯信息平台、农资监管与服务信息体系、农村信用体系,建立农业、金融、食品药品监管等部门数据资源共享的诚信数据库,制订农产品生产、经营诚信管理制度,逐步将农业经营主体的信用记录、违法经营行为、产品质量、履行社会责任等情况纳入数据库管理,并与银行贷款、涉农政策扶持、公共营销服务等相挂钩,对生产有毒有害农产品谋取非法利益或发生质量安全事故的农业经营主体,在一定期限内不得享受相关涉农政策扶持和公共营销服务。制订农产品质量安全“黑名单”管理办法,并定期向社会公布农产品质量安全“黑名单”。加强对农民的普法和从业教育,引导其依法诚信经营,从源头上保障农产品质量安全。

最后是加强农产品质量监管能力建设。加强基层农产品质量安全监管体系建设,有效整合监管资源,充实监管力量,改善监管条件,并将农产品质量安全纳入农业综合执法范围,发挥好农业综合执法机构的作用。整合市、县级涉及农产品、土壤环境、农业投入品等相关检测资源,建立综合检测平台。加快推进食用农产品危险因素快速筛查技术研究,提高快速检测效率。县乡两级农产品安全快速检测室应建立对公众免费开放的检测制度,做好检测、咨询等服务工作。鼓励服务市场化,支持第三方社会资源参与农产品检测。建立村级协管员、企业质量安全内检员队伍,实现农产品质量安全网格化管理。

政策摘编

■ 2014年9月3日,国务院印发《关于促进海运业健康发展的若干意见》。部署促进海运业健康发展,加快推进海运强国建设。这是我国第一次国家层面发布海运发展战略。《意见》安排部署了七项重点任务,一是优化海运船队结构;二是完善全球海运网络;三是促进海运企业转型升级;四是大力发展现代航运服务业;五是深化海运业改革开放;六是提升海运业国际竞争力;七是推进安全绿色发展。

■ 2014年10月4日,国务院印发《物流业发展中长期规划(2014-2020年)》。《规划》提出,到2020年,要基本建立布局合理、技术先进、便捷高效、绿色环保、安全有序的现代物流体系。要以着力降低物流成本、提升物流企业规模化集约化水平、加强物流基础设施建设为发展重点,大力提升物流社会化、专业化水平,进一步加强物流信息化建设,推进物流技术装备现代化,加强物流标准化建设,推进区域物流协调发展,积极推动国际物流发展,大力发展绿色物流,并提出了多式联运、物流园区、农产品物流、制造业物流与供应链管理等12项重点工程。

■ 2014年10月23日,省政府发布《关于进一步严格规范工程建设项目招标投标活动的意见》。《意见》在严格招标投标程序;规范招标投标操作办法;完善异议、投诉、举报处理;加强合同履行阶段的监督;严肃招标投标工作纪律等五个方面提出了具体标准和要求。《意见》自11月9日起开始实施。

■ 2014年10月30日,省政府公布第328号令《浙江省企业权益保护规定》。根据这一规定,在融资服务、财税政策、土地使用、对外贸易和经济技术合作服务等方面,政府要依法给予种类所有制企业同等待遇,要及时清理涉及市场准入和与企业生产经营行为相关的规范性文件,废除妨碍统一市场与公平竞争的规定和做法。该《规定》共32条,自2015年1月1日起施行。

■ 2014年11月20日,国务院印发《关于扶持小型微型企业健康发展的意见》,从资金支持、财税优惠、创业基地建设、促进企业信息互联互通等十个方面提出了一系列政策措施,注重解决政策落实的“最后一公里”问题,扶持小微企业(含个体工商户)健康发展。

■ 2014年12月9日,国务院发布《关于清理规范税收等优惠政策的通知》。通知明确,将全面清理已有的各类税收等优惠政策,并明确坚持税收法定原则,各地区严禁自行制定税收优惠政策。清理规范税收等优惠政策旨在加快建设统一开放、竞争有序的市场体系,反对地方保护和不正当竞争,着力清除影响商品和要素自由流动的市场壁垒,推动完善社会主义市场经济体系,使市场在资源配置中起决定性作用,促进经济转型升级。

爱廉说

◎润和房产集团 佚名

“予独爱莲之出淤泥而不染，濯清涟而不妖，中通外直，不蔓不枝，香远益清，亭亭静植，可远观而不可亵玩焉”。《爱莲说》之所以能千古传颂，并不是因为描写莲花有多出神入化，而是此文以莲的高洁，表明了作者洁身自好，不甘同流合污、追求刚正不阿的高尚情操和正直品格。

廉洁清廉是中华民族的传统美德，古往今来，对廉洁的诠释随着岁月的更迭打上了时代的烙印，但本质的内容大抵是一致的。孔子认为：“其身正，不令而行；其身不正，虽令不行。”革命斗士方志敏则这么理解“清贫，洁白朴素的生活，正是我们革命者能够战胜许多困难的地方”。

对于布衣平民来说廉洁似乎是遥远的，廉洁向来都是位高权重之人该信奉该遵守的道义，而实则非也，廉洁是一种品质一种情操，与权力大小无关。廉洁，是一种个人修养，也是一种道德行为，它是一个人的立身之本，也是一个集体、一个民族、一个国家的生存之基。试想若是每一个布衣平民都事不关己高高挂起，将廉洁抛之脑后，不严以律己，腐败就在有形无形中滋生了。有句古语说“我不杀伯仁，伯仁却因我而死”，廉洁不单单是领导的紧箍咒，也是每一个布衣百姓应当遵守的道义。廉政是一种文化。可以设想，如果一个领导干部不给家人办事，想必家人会有意见；不给亲友办事，亲友会有意见……此“腐败民俗学”在社会蔓延，反腐败的社会基础又从何谈起。如此一来，廉洁还与我等布衣无关吗？观念激荡，需常洗心灵之垢；物欲诱惑，应常敲警世之钟。在利益诉求多元、价值观念多样的今天，反腐倡廉需要全社会共同努力。

著名作家巴尔扎克如是说到：“没有思想上的清白，也就不能够有全能的廉洁。”要真正的做到廉洁，要靠思想上的廉洁来约束，形成廉洁的文化。文化是制度运行的基础。法律有到达不了的地方，文化却无所不入。有一些人精于钻法律漏洞、打政策擦边球。然而，不违法的不一定合理，“不违规”的也未必“不失德”，有人认为：最可怕的就是这种“不违规”。所谓知耻而后廉，鲜耻则寡廉。事实表明，许多腐败现象的发生，往往与“腐败文化”造就的“环境”紧密相连。

廉如深山幽兰，不言自芳；欲似长堤蝼蚁，无孔不入。廉洁修身，任重道远！天下兴亡匹夫有责，廉洁社会靠我们所有人共同打造！

品茶看书，是我的两个爱好，而这两个爱好往往相加在一起，我总能在茶香与书香之间偷得一份宁静。看书时没有茶叶的舞动，那看书的兴致就减了三分，品茶时没有好书的相伴，味道却也淡了三分。

文学、历史、地理、小说，我什么书都会读上一些，尤爱读廉政书籍。周末，推去“酒肉朋友们”的邀请，为自己觅得半日闲暇，刻刻章、读读书。当然，少不了冲上一杯绿茶，雅致来了，点上一注檀香，放上一曲《渔舟唱晚》，打开《前进一步深呼吸》，信手拈来一个个充满智慧的故事：许鹿希十几年的坚强守候；王定国“吃亏是福”的红军精神；宋庆龄不为花花世

守住一片宁静

——品读《前进一步深呼吸》有感

◎农发超市 戚官平

界迷惑的淡薄宁静……

篇篇短文，犹如触摸颗颗睿智的心灵，在字里行间，我乘着“茶劲”，穿越时空，进入那一个个纯美的世界。这本书最大的不同，在于不单单停留在说教层面，透过这些故事，我领悟了一个最深刻的道理：非淡泊无以明志、非宁静无以致远。

看来，守住内心的宁静，倒是廉洁之人与贪腐之人的大区别，也是清廉与贪婪之间的一道屏障。21世纪，是一个灯红酒绿，纸醉金迷的纷繁社会，人们不知不觉间已经失去了我们先辈给我们留下的宝贵精神遗产。金钱的多少、地位的高低、权利的大小已经成为了人们衡量成功的标准。有人深陷腐败泥沼不能自拔，有人迷失于权色金钱，所以，远离欲望，见利不趋、见色不近，守住内心的一片宁静，既是一种倡导，也是生活的一种境界。

我，既不官，也不商，可能要“腐败”，也没什么机会。但有句话说得好：达则兼济天下，穷则独善其身。我岗位虽小，地位虽微，但也是一名光荣的共产党员，也会面对考验和诱惑，如果放松自己，一烟一酒，一饭一卡就会成为了腐败的俘虏。所以，从今天开始，从此刻做起，守住自己内心的宁静，踏稳自己脚下的道路。

当一个人因贪婪腐败而锒铛入狱时，在铁窗生涯中，贫穷但奋发、忙碌但充实，每天沐浴在阳光中的日子应该是他最怀念的。千万不要为了贪图一时的快意而悔恨终生，人生最宝贵的在于能否给自己留有广阔的心灵空间，能否坚守心灵中那一方净土，不在纷繁复杂的世界里迷失。

再品一口茶，看着窗外射进来的束束阳光，迎着淡淡吹拂脸颊的微风，没有喧嚣，没有浮躁，有的只是那静静悠悠，踏踏实实的平静。守住这颗宁静的心，守护内心的那片净土，人生更精彩。

拿什么来拯救

◎千岛湖酒店 夏秀丽

拿什么来拯救

当职与权落在双肩
当贪婪和欲望模糊了双眼
当庄严和责任已沉重的无以负担
此时，怎会有凝视百姓，关注民生的视线

拿什么来拯救

当窃取的恐惧从心底消散
当失控的双手去覆雨遮天
当失足的脚步已走入陷阱和泥潭
此时，更可想道义良知、诺言感恩早已挥之不见

拿什么来拯救

我们不愿见曾经的意气风发却走入牢监
我们不愿听曾经的规划建设却成为自己打造的墓园
我们不愿想曾经的真心期盼换来的只是虚假的字眼
此时，那些无法复返的信任和尊严都可怜照苍天

拿什么来拯救

取下高悬的法律之剑
斩断那些心魔和牵绊
拿出最初的勇气和果敢
重拾正气铸路宽
秉持克己奉公的信念
大手挥笔方写真正之清廉

农发副刊

SUPPLEMENT

【风雅小集】

◎ 靠近幸福

◎ 喜欢——忆《原点》

【读书时间】

◎ 2014 年度对领导干部有影响力的图书

【英语学习】

◎ 震撼世界的一块墓碑





冬日里每一个放晴的天都会被珍惜,今日亦是。阳光照透玻璃窗,洒在身上全是暖意。

桌上一册《幸福是要培养的》,思绪随之蔓延,我虽不懂培养幸福的秘诀,但如今的我却体会到了满满的幸福,虽不知她是否长着翅膀,但我却自信她不会离开。枕着幸福从不惑开始慢慢享受内心的宁静。

都说财富来自施舍,尊贵来自谦恭,容颜来自温和善良的性格。当年龄敲响四十的大门,渐渐体会曾经以为重要的那些事或那个人,其实不过盛夏的一块冰,落在地上化了连痕迹都不予留下。如今的我学会从生活点滴里过滤浮躁,沉淀韵情,从平淡中收获属于自己的品质与精彩。关乎财富、尊贵、容颜其实一直都在你身上,只是我们不曾去体会,以为他们离得很远很远。

女人,这一生若会精彩,不可缺失自己的一份工作,更不可没有圆满的家庭。踏入职场至今已有16个年头,虽已不见那个不谙世事的莽撞小丫头,却依然保持着最初面对职场时的那份简单真诚,简单认真;人有天赋,如果学不会周全所有的人和事,到不如始终相信用最简单态度对人做事,回馈的也将是简单的真诚。如美文所述——真诚的碰撞,做最真诚的自己,才能碰撞出最真诚的别人。自知挤身职场个人并非有过人之本

领,感动自己的无非是最初的承诺,对自己的承诺:事不分大小,尽力做好;结果不一定是最好的,但必须朝着那个结果努力;闻道有先后,术业有专攻,虚心学习才能完善自己。职场给我太多感悟,怀揣着感激继续向前,非求成功,只盼多一份意料之外的成长。

更多时候婚姻的幸福被拿来晒,惹无数羡慕眼光,惹无尽夸赞笑脸,总归围观的人群分享到了幸福,体会到了幸福应该长的模样,感恩生活如此美好与积极。我不再青涩,不再去羡慕别人拥有的,不再去幻想自己有一模一样的快乐,但我懂得了自己去营造属于我的那一份幸福。借书本、窃耳语,太多关于婚姻与幸福关系的论述,听时明白,经历时迷茫。在走过了现实婚姻的十几个年头,终于有了自己最真切的体会:婚姻,其实经不起推敲细节,花费最大的力气往往换不回亲密无间,倒徒增几分失意。婚姻不是简单的结合,更不是完全的占有,多一些糊涂多一份包容少一些精明少一份计较便可撑起那一份平淡和温馨的幸福。

转辗岁月,虽已记不清儿时或少时的天真梦想,亦不懂“幸福”一词在课本里的注解。然后我还是会记得让自己微笑着靠幸福更近更近……



喜欢

——忆《原点》

◎新农都实业 沈友良

在纷乱和闲趣之余,常常有一种“喜欢”的感觉萦绕在心头。喜欢随着晨练的队伍拾级而上,享受汗涔涔时山顶晨风带来的惬意,看从地平线上渐渐泛起的一轮圆日的美妙感觉;喜欢在午夜的静悄悄中带上耳机,听一首以前喜欢的老歌,想着曾经喜欢的那个人,一直在远方微笑如初,不知不觉中有些恍恍惚惚;喜欢香气四溢的咖啡在透明的杯子里上下沸腾,和着台灯柔和的光线,信手记下闲言碎语,以及不经意间翻开一本叫《原点》的刊物。

是的,喜欢,眼前的一切我都喜欢。寂寞和孤单是一种艰难,而喜欢是一种充实的心态。喜欢阳台上那盆缺乏关爱的仙人掌,枯小和干瘪的身躯使蜂蝶不屑一顾,却能在炎炎烈日下盛开绚丽的金黄色花朵,令人倍感意外、惊叹不已。喜欢缠缠绵绵的春雨之后,原本贫瘠的土地上,一切惊喜都会从这里开始。喜欢呼啸的秋风肃杀下,万物萧索,却总会有苍松翠柏挺立其中……这,是一种生命力。

小时候,喜欢静坐阶前看暮归的老牛,可亲的眼神中流露出一丝幸福。记忆中也曾想起当初的日子里,那些风雨泥泞中,留下的深深足迹,披星戴月下,急匆匆的忙碌身影。还有在那间斗室里,一群执著的播种者,在灯光下紧张的忙碌着,以至于最后仓促的翻窗而回的小插曲……喜欢这似甜似苦的回忆,喜欢似累似美的劳动。这,是辛勤的耕耘。

喜欢你修边幅的身形,“简简单单才是真”,诞生了无数的创造。喜欢你意味深长的名字,“横看成岭侧成峰”,引发发出无穷的遐思。喜欢你的外表,不拘一格、清新亮丽;喜欢你的内涵,耐人寻味、回味无穷。这,就是《原点》。

喜欢一个个平淡的日子,在上下连贯、辐射八方中构成永恒。喜欢一个个平淡的人,在同心协力,携手共进中走向明天。喜欢时光流逝中流下的点点滴滴,喜欢一直以原点为起点,每走一步,还是一个原点,不同的,只是坐标。

喜欢风轻轻地吹,雨柔柔地下,心慢慢地靠近。喜欢巧或不巧地碰上你,记住走过的花样年华,即使仅仅是擦肩而过,或相视一笑,我还是喜欢回首目睹你转身离去的身影。

离开你后的孤独,我忍住了;忍不住的是,我还是一如既往的喜欢你。

2014 年度对领导干部有影响力的图书



《习近平谈治国理政》

作者:习近平 著
出版社:外文出版社
出版时间:2014-10-1
定价:80.00

内容简介:党的十八大以来,在治国理政新的实践中,习近平总书记发表了一系列重要论述,提出了许多新思想新观点新论断,深刻回答了新的时代条件下党和国家发展的重大理论和现实问题,集中展示了中央领导集体的治国理念和执政方略。本书收入了习近平总书记 2012 年 11 月 15 日至 2014 年 6 月 13 日这段时间内的讲话、谈话、演讲、答问、批示、贺信等 79 篇,分为 18 个专题。为帮助各国读者了解中国社会制度和历史文化,本书作了必要注释。



《大清相国》

作者:王跃文
出版社:湖南文艺出版社
出版时间:2012 年 9 月
定价:38.00

内容简介:本书塑造了以陈廷敬为主要代表的大臣群相,反映了一个特定历史境遇中官场人物的人格、道德和行为的艰难选择。康熙朝名臣辈出,那时候的官场关系复杂,几乎没有谁能独善其身,为何唯陈廷敬为官善始善终?究其原因,可总结为以下几句话:清官多酷,陈廷敬是清官,却宅心仁厚;好官多庸,陈廷敬是好官,却精明强干;能官多专,陈廷敬是能官,却从善如流。



《李光耀:论中国与世界》

作者:李光耀
出版社:中信出版社
出版时间:2013 年 9 月
定价:39.00

内容简介:对于中国的未来,李光耀认为“中国希望和美国平等共享这个世纪”。他肯定了美国作为世界唯一超级大国的地位,但对美国政治体系的反复无常表示失望。他对如何与中国打交道提出了自己的建议,继而讨论了印度的未来、伊斯兰恐怖主义、经济增长、地缘政治和全球化以及民主等话题。李光耀直言不讳,以直白的语言表达了对多元文化论、福利国家、教育以及自由市场的看法。



《旧制度与大革命》

作者:[法]托克维尔/著冯棠/译
出版社:商务印书馆
出版时间:2012 年 8 月
定价:48.00

内容简介:与 19 世纪一些思想家、哲学家不同,托克维尔不是凭空“思考”法国革命,而是扎实地依靠对原始材料的分析研究得出结论。他阅读、利用了前人从未接触过的大量档案材料。他是第一个查阅有关国有财产出售法令的历史家,他还努力挖掘涉及农民状况和农民起义的资料。根据这些史料,他得以深入了解并具体描绘旧制度下的土地、财产、教会、三级会议、中央与地方行政、农民生活、贵族地位、第三等级状况等,并阐发自己的论点。



《中国历代政治得失》

作者:钱穆
出版社:九州出版社
出版时间:2013 年 12 月
定价:16.00

内容简介:1952 年春,钱穆先生应有关方面之邀,以“中国历代政治得失”为题进行了五次讲演。《中国历代政治得失(新校本)》即是先生根据讲议整理而成,其分别从“政府的组织”“考试和选举”“赋税制度”“国防与兵役制度”四个方面,对汉、唐、宋、明、清五个朝代的政治得失作出分析评说。



《国富论》

作者:[英]亚当·斯密
出版社:商务印书馆
出版时间:2014 年 7 月
定价:16.00

内容简介:本书是一部经济学经典著作,总结了近代初期各国资本主义发展的经验,并在批判吸收当时有关重要经济理论的基础上,就整个国民经济运作的过程做了比较系统、清晰的描述。本书对英国资本主义乃至世界资本主义的发展,都产生了直接的重大的促进作用。斯密在《国富论》中第一次将市场比作“看不见的手”。几百年来,“看不见的手”已经成为市场的代名词。

震撼世界的一块墓碑

When I was young and free and my imagination had no limits, I dreamed of changing the world.

As I grew older and wiser, I discovered the world would not change, so I shortened my sights somewhat and decided to change only my country. But it, too, seemed immovable.

As I grew into my twilight years, in one last desperate attempt, I settled for changing only my family, those closest to me, but alas, they would have none of it.

And now, as I lie on my deathbed, I suddenly realize:

If I had only changed myself first, then by example I would have changed my family.

From their inspiration and encouragement, I would then have been able to better my country, and who knows, I may have even changed the world.

译文是：

当我年轻的时候，我的想象力从没有受到过限制，我梦想改变这个世界。

当我成熟以后，我发现我不能改变这个世界，我将目光缩短了，决定只改变我的国家。

当我进入暮年后，我发现我不能改变我的国家，我的最后愿望仅仅是改变一下我的家庭。但是，这也不可能。

当我躺在床上，行将就木时，我突然意识到：

如果一开始我仅仅去改变我自己，然后作为一个榜样，我可能改变我的家庭；在家人的帮助和鼓励下，我可能为国家做一些事情。然后谁知道呢？我甚至可能改变这个世界。

据说，许多世界政要和名人看到这块碑文时都感慨不已。有人说这是一篇人生的教义，有人说这是灵魂的一种自省。



大事记

2014.10~12



① 集团安全生产合理化建议获省部属企事业工会奖励：瞬时达公司员工竺智威《加强安全生产心理辅导，关注员工心理健康的建议》荣获一等奖，银粮库员工朱雄杰《粮库装卸作业安全生产的建议》荣获二等奖，衢州新农都公司员工厉向平《加强安全文化建设的建议》荣获三等奖。

② 在省国资委举办的“十年国资情、共筑强企梦”主题征文活动中，省粮食集团周颖的《团圆喜乐——一个妈妈的农发梦和中国梦》、润和房产集团夏秀丽的《感悟成长 与你同行》荣获优秀奖。

③ 10月10日、11日，集团领导楼永志、陈怀义、翁云翔先后到新农都农发超市、茗可名宾馆施工现场检查工作。

④ 10月15日上午，浙江新农都诸暨物流中心开工（奠基）仪式隆重举行。

⑤ 10月20日，集团在黑龙江省全面启动总量20万吨的省储备粮收购工作。

⑥ 10月21日上午，熊建平副省长实地考察杭州湾江

南生态城项目建设现场并召开座谈会，就项目开展国际合作、吸引浙商回归情况进行深入调研。省政府办公厅副主任傅晓风、省经合办主任姚少平等陪同调研。

⑦ 10月21日，集团和黑龙江省明水县人民政府在明水县举行黑龙江生态循环型商品猪养殖基地建设项目战略合作协议签约仪式。集团副总经理梁培甫、明水县人民政府县长洪非代表双方共同签署协议书。

⑧ 10月底，集团总经理施小东先后到上虞公司、衢州新农都公司、农都公司调研指导。

⑨ 11月3日上午，集团董事长楼永志、总经理施小东，副总经理梁培甫、翁云翔一行到农都公司调研指导工作。

⑩ 11月6日，省国资委副主任朱恒福、省委组织部干部三处副处长邓富国，省国资委党委委员、企业领导人员管理处处长郑伟，党建工作处处长范红一行，到集团调研企业改革发展和党的建设工作情况。

⑪ 11月7日，李强省长主持召开省政府第36次常务会议。会议明确，要支持省农发集团在黑龙江建立粮



源基地和商品猪基地，省财政通过资本金补助等形式给予必要的支持。

12 11月10日上午，集团召开重组新良集团暨两个基地建设工作会议。集团领导、监事会成员、本部全体人员；各子公司董事长、总经理；省粮食集团中层以上人员；新农都、上虞公司班子成员等60人参加了会议。集团董事长楼永志、总经理施小东、党委副书记陈怀义，副总经理梁培甫在会上作了重要讲话。

13 11月12日上午，平安银行总行邵平行长率总行副行长冯杰、平安银行杭州分行行长李海明、平安银行总行网络金融部总经理金晓龙、平安银行驻上海办主任李其雷、平安银行杭州分行副行长李伟达一行六人到集团洽谈战略合作。集团董事长楼永志、总经理施小东及办公室、财务部、投资管理部等部门负责人参加了会议。

14 11月14日，浙江省人民政府副省长朱从玖带领省政府副秘书长陆建强、省国资委主任冯波声、省政府办公厅市场金融处处长胡永光、省国资委办公室主任刘盛辉等专题调研新农都建设发展工作，集团董事长楼永志、总经理施小东、党委副书记陈怀义、副总经理梁

培甫等陪同调研。

15 11月18日，农发超市隆重试营业，当天，人流量达到65000人。

16 11月20日，省委组织部副部长、省委“两新工委书记”庄跃成，省国资委副主任、党委委员朱恒福，省委组织部干部三处处长王灵，省国资委党委委员、企领处处长郑伟，省委组织部干部三处副处长邓富国一行到新农都农产品物流中心调研，集团董事长楼永志、党委副书记陈怀义、副总经理梁培甫，总经理助理、澜海实业公司董事长傅德荣，总经理助理、省粮食集团董事长毛利豪等陪同调研。

17 11月21—25日，2014年浙江农业博览会在浙江新农都物流中心和杭州和平会展中心举行。展会期间，全国政协文史和学习委员会副主任、省政协原主席周国富，省委副书记王辉忠，省委常委、省委秘书长赵一德，省人大副主任茅临生、程渭山，副省长黄旭明、朱从玖等领导先后到集团展位视察指导。

18 11月24日，由省部属企事业工会主办、集团工会承办的2014年下半年省部属企事业工会农口科



所协作组工作恳谈交流会，在浙江新农都会展中心举行。省总工会副巡视员、省部属企事业工会主席吴育杭和集团董事长楼永志到会并作讲话，省部属企事业工会、省部属农口科研院所 12 个单位的工会工作分管领导和工会主席等共 30 人参加了会议。

19 11 月 26 日，浙江省粮食局副局长韩鹤忠到黑龙江新良集团所属佳木斯莲江口粮库，实地检查指导浙江地储粮收储工作。集团总经理施小东、省粮食集团副总经理姚海强、傅安民等陪同。

20 11 月 24 日，在新加坡 - 浙江经贸理事会上，在浙江省委书记夏宝龙和新加坡总理公署部长傅海燕见证下，集团总经理助理、澜海实业公司董事长傅德荣与盛邦国际总经理曾庆文、湖南七彩小镇投资公司董事长徐小卫正式签署了共同开发长三角婚庆产业园（海上花田婚恋小镇）的战略合作协议。

21 11 月 17—28 日，集团总经理施小东到黑龙江调研 20 万吨浙江地储粮收购工作，与有关同志开展座谈，并到新良集团所属白山粮库、肇东粮库、莲江口粮库、砚山粮库一线进行实地考察调研。

22 12 月 5 -6 日，浙江省粮食局在集团淳安酒店召开局党组理论中心组(扩大)专题读书会，交流学习体会，总结回顾 2014 年度工作情况，研究筹划新年度工作

思路。

23 12 月 12—18 日，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、党委书记陈怀义、工会主席陶美娟及各部门主要负责人先后调研粮食、现代农业、房地产和现代服务业 2015 年工作思路。集团副总经理梁培甫、翁云翔、冯洪山，总法律顾问徐全胜，总经理助理傅德荣、毛利豪，集团所属二级企业领导班子、中层正职及各二级企业所属公司负责人分别参加相关专题的调研。

24 12 月 22 日，集团召开了 2014 年度财务决算及 2015 年预算布置工作会议。集团董事长楼永志、总经理施小东、总经理助理毛利豪，集团所属各公司主要领导、财务部负责人和主办会计参加了会议。

25 12 月 25—26 日，农发集团与黑龙江省国资委在黑龙江省国资委 804 会议室就农发集团重组新良集团具体协议内容召开洽谈会。双方对新良集团资产评估事宜、职工安置方案、重组协议及下步有关工作进行了商谈，就重组价格达成一致意见，就职工安置方案明确了修改意见，就重组协议修改完善基本取得共识，并签署了备忘录。

26 12 月 26 日，集团董事长楼永志、党委书记陈怀义赴黑龙江新良集团肇东库调研。

朱从玖副省长调研省农发集团

11月14日上午,浙江省人民政府副省长朱从玖带领省政府副秘书长陆建强、省国资委主任冯波声、省政府办公厅市场金融处处长胡永光、省国资委办公室主任刘盛辉等专题调研新农都建设发展工作,集团董事长楼永志、总经理施小东、党委副书记陈怀义、副总经理梁培甫和办公室主任许勇军、财务部经理何启海等陪同调研,新农都公司董事长方伟、总经理赵永夫、副总经理徐律平、沈宏、李伟等参加调研并座谈。

朱从玖一行实地视察了新农都农产品物流中心,详细了解了新农都农产品物流中心运营情况和农发超市项目建设情况等,听取了新农都公司发展情况和农发集团经营思路的汇报,对农发集团给予了充分肯定。他指出,农发集团今年以来亮点多、成绩大、势头好,有正确的方向,有强有力的领导,有能干事的班子,总体工作抓得不错,路子很好,但难题也不少。尤其是在新常态下,宏观发展模式变了,要把握好新常态大局,抓住新的发展机会、新的机遇。

朱从玖强调,农发集团是全省农业龙头骨干企业,同时也是党委政府“三农”工作的重要抓手、保障民生的重要基础,会越来越得到重视和支持。习总书记讲过要把饭碗牢牢端在自己手上,这是对农发集团深耕农业、坚定发展信心是最有力保证,也是最大的支持。对农发集团工作,他提出五个方面的要求:一是要在全省发挥好农业骨干带动作用。要切实抓好农产品流通渠道、网络建设,保障粮油、猪肉等重要食品供应,向省委、省政府和全省人民交出一份满意答卷。二是要深入研究新常态下的农业企业商业模式、盈利模式和发展模式。他指出,赢利模式背后是商业模式,农发集团要深入研究企业赢利发展模式,深化企业改革,努力打造大型现代涉农集团。三是要重视食品安全。要通过完善食品流通采购、检验检测体系,建立良好的食品安全工作机制,打响新农都“放心安全”品牌,使消费者认同在新农都采购商品的安全可靠性。四是要加快资产证券化进程。要加大整合创新力度,着力推进资产证券化。要善于利用金融资源降低企业融资成本,加强与国家政策性金融机构的沟通,通过发挥企业在保障粮食供给、促进农产品流通等方面的功能,以获取更多合理的政策性金融支持。五是要高度重视网络市场建设。要充分利用现有中国农业网等网络平台的数据、信息等资源,建立以大数据为基础的业务新模式,使企业的市场定位更加精准、服务更加精细,同时也为政府开展产业统计、政策制定提供更加有效的数据支持。



省委组织部副部长庄跃成一行调研新农都



11月20日,省委组织部副部长、省委“两新工委书记”庄跃成,省国资委副主任、党委委员朱恒福,省委组织部干部三处处长王灵,省国资委党委委员、企领处处长郑伟,省委组织部干部三处副处长邓富国一行到新农都农产品物流中心调研,集团董事长楼永志、党委副书记陈怀义、副总经理梁培甫,总经理助理、澜海实业公司董事长傅德荣,总经理助理、省粮食集团公司董事长毛利豪及办公室主任许勇军,新农都公司董事长方伟等陪同调研。

庄跃成一行先后参观了新农都农产品物流中心、农发超市,检查了农博会布展工作,实地察看了瞬时代网络公司中国农业网等。在随后召开的调研座谈会上,庄跃成听取了新农都公司、澜海公司、粮食集团、农发集团发展工作情况汇报。他指出,省农发集团在楼永志带头下,近年来发展势头非常好,集团和子公司班子是一支善于干事、富有激情、敢于担当、能吃苦、会打拼的队伍,今后的发展已经有清晰的路线图,对农发集团发展充满信心,一定能够实现“五年再造一个新农发”的宏伟目标。

庄跃成要求,一是要跳出浙江版图来发展农发。农发集团承担着“北粮南运”和保障全省粮食供应的重任,要善于干事创业、善于开拓创新,将黑龙江等粮食产区资源转化为我省资源,切实保障全省人民“米袋子”安全。要充分发挥新农都平台作用,集聚全省各地优质农产品,通过集散、分销、推广,进一步打响浙江农产品品牌影响力。二要高度重视和拓展网络经济的新业态。采取与物联网信息链接的方式,培育出适合当地种养和消费需求的绿色农产品,进一步提升农产品附加值。要转变观念积极开拓思路,敢于突破传统,通过融入“网游”等网络热点元素,打造主题式、互动性、特色化的商业项目,创造新的商业模式。三是要打破人才瓶颈的制约。新业态需要新人才,有好人才才有好企业。要德、才、绩兼顾,培育和引进人才结合,加快人才队伍建设。四是要打造坚强的领导集体,形成强大的凝聚力和战斗力。

会上,朱恒福指出,省农发集团由小到大、由弱到强、由差到好,一直都在创新,很不容易,深受鼓舞,同时也对省农发集团的发展充满信心。他希望进一步加大对新业态的培育和发展力度,切实做到新业态要有新主业、新业态要有新人才、新业态要有新贡献、新业态要有新党建。



农发超市

浙江农发超市有限公司成立于2014年8月，为浙江新农都实业有限公司全资子公司。公司以农发超市的经营管理、连锁开发、品牌运营等为要务，以“生鲜农产品”销售为主打经营特色，具有大宗团购、红白喜事酒席一站式采购、配送、批零兼营等特色。

2014年11月18日，公司全资运营的首个超市门店——新农都店正式对外营业。门店地处萧山区新街街道建设四路3398号新农都物流中心会展中心一楼，总经营面积15000平方米。其中生鲜区经营面积达到5000余平方米，是目前全省超市中生鲜经营面积、品种、档次、价格首屈一指的集中采购地。经营商品总计达到30000多个品类，配套建有2000多个停车位，能最大程度的满足城乡居民日常消费需求，提供方便快捷的购物场所。

农发超市将立足新农都店大力推进品牌化、连锁式经营，依托农发集团和新农都强大的供应链管理、资源整合能力、物流配送能力和渠道话语权等诸多优势，积极探索超市行业新的发展模式。并将遵循“立足萧山、布局杭州、辐射全省”的发展框架，进一步加大超市连锁覆盖。同时，公司将不断创新经营模式，借力中国农业网、网上大市场等专业平台，配套开发专业电商平台，推动O2O交易模式，实现线上线下同步销售，打造更加注重体验式消费、更加贴近群众的集餐饮、购物、娱乐为一体的大型商贸综合体，成为省农发集团在打造“十个一千万”工程中又一项稳定物价、服务社会的民生举措。

服务热线 0571-82619919 团购热线 0571-83536856

