

政策宣传 动态反映 发展研究 文化引领

浙江农发

浙江省农村发展集团有限公司主办 2016年第4期 总第66期 季刊

打造大型现代涉农集团



全力以赴打好2016年生产经营 百日攻坚战

P01 青年兴则事业兴 青年强则农发强

P31 夯实党建工作基础 发挥党建工作优势

2016 省农博会农发馆展销两旺 人气爆棚



11月24-29日,2016浙江农业博览会在新农都会展中心盛大举行,这是新农都作为省农博会主会场的第五个年头。展会人气异常火爆,展商云集,精品荟萃,市民络绎不绝,热闹非凡。600多个展位,上千种名特优农副产品,现场销售3.02亿元,意向合同金额66.5亿元,参观人数达到65.63万人次,均高于往届水平。会展设有各地市特色产品展示区、省内外优质品牌产品展示区、中心展区、品牌化农业区、农耕文化展示区以及农业+互联网展示区等六大主题展区,展示了省内外农业发展的最新成果。

展会期间,省委书记夏宝龙,全国政协文史和学习委员会副主任周国富,省委副书记袁家军,省人大常委会副主任茅临生、王辉忠、程渭山,省政府副省长孙景淼,以及相关厅局和地市负责人等领导先后到农博会现场视察指导。集团总经理施小东、党委副书记陈怀义、副总经理毛利豪陪同并汇报相关工作。省领导十分赞赏“浙粮”大米,认为农发集团对于峰会食材的保障工作开展得很好,真正发挥了农发集团的作用。希望农发集团

进一步突出农粮主业、做深“农”字文章,继续在服务“三农”上下功夫,为我省百姓提供更多绿色、安全、优质、特色农产品,充分发挥在“米袋子”、“菜篮子”建设中的特殊作用。

浙粮集团选送的“浙粮牌”醇鲜五常香米经审核推荐、专家评审和组委会审定,被大会组委会授予“2016年浙江农业博览会优质产品金奖”荣誉称号,这是该产品被冠名“杭州G20峰会选用产品”表彰之后,再次荣获的一项有分量的奖项。



青年兴则事业兴 青年强则农发强

◎ 本刊编辑部

“作为青年员工,要通过不懈努力回报组织的关心与厚爱,在事业的沃土中尽快成长成才。”

“建好仓、收满粮、管好粮,是我的事业。”

“关心同事、热爱工作、亲近单位。”

这是农发集团广大青年员工的感慨和心声。

青年是事业发展的生力军。在任何一个时代中,青年都是社会上最富有朝气、最富有创造性、最富有生命力的群体。农发集团自成立以来,历经多次转型发展,青年员工作为推动事业发展的强大动力,始终大力弘扬“和效公源”企业文化精神,与农发共同成长,与时代共同进步,用奋斗的青春和辛勤的汗水,书写了一篇又一篇精彩华章。近年来,广大青年员工紧紧围绕集团发展战略,瞄准东北“两个基地”建设、“北粮南调”工程实施、农产品物流体系建设、农产品加工基地建设、农粮产品终端销售体系建设、省级特色小镇创建、G20峰会农副产品供应保障等重点难点问题,攻难关、打硬仗,敢闯敢拼、善作善成,取得了不凡业绩,做出了有力贡献。可以说,农发集团能够实现由小变大、由弱变强、由差变好“三个转变”,能够在严峻挑战中连续多年取得较好发展成绩,能够不断提升规模实力和市场竞争力,和广大青年员工的顽强拼搏、矢志奋斗是密不可分的。

青年引领时代,青年代表未来。党的十八大以来,习近平总书记多次强调,要从国家前途和民族希望的高度,深刻认识做好青年工作的重要性,充分信任青年、热情关心青年、严格要求青年,为青年建功立业创造更有利的条件。今年以来,集团党委把倾听青年心声,做好青年工作,推动青年成长成才提上重要议事日程。集团党委主要领导分赴所属企业,亲自主持召开青年员工座谈会,认真听取青年员工关于企业发展、个人成长的意见建议,语重心长勉励青年员工勤学多思、勇于实践、敢于担责,鼓励大家在实践中摔打锤炼,在实践中成长成才。

面对新形势新任务新目标,农发集团再一次来到转型发展的十字路口。随着国家粮食产业政策出现重大调整,国有企业改革发展不断深化,“智慧农业”、“网上农业”等互联网业态不断创新,集团未来发展迎来了新的重要契机。到“十三五”期末,农发集团将力争实现营业收入和资产总额均超过200亿元的“双两百亿”目标,粮食产业实现功能完备的产业链布局和“产区—销区”、“国内—国外”经营区域布局,增强放心粮油供应能力,农产品产业完成全省农产品流通骨干网络布局,建成华东地区规模最大的农产品流通体系、全国有重要影响力的农产品价格中心,建成农产品生产加工示范基地和农业科技示范基地,打造具有较强竞争力的大型农粮食品龙头企业。

海阔凭鱼跃,天高任鸟飞。这些重大战略的推进实施,一方面为广大青年员工施展才华、建功立业提供了广阔舞台,一方面也对青年员工提升自身素质、提高能力水平提出了更高要求。广大青年员工要积极响应集团党委号召,树立远大理想、坚持发奋学习、注重锤炼品德、勇于进取创新、始终艰苦奋斗,在实践中求真知、长才干,在基层一线受教育、得锻炼,立足岗位开拓进取、锐意创新,成为引领一心一意谋发展、聚精会神干事业风气的先进力量。集团各级党组织也将不断完善组织保障、人力保障和物力保障,为广大青年员工营造良好成长环境。思想上重视教育引导。按照“缺什么补什么”的理念,以广大青年员工需求为前提,既注重自身学习培训的要求,也考虑岗位需要,更兼顾长远发展;工作上重视岗位培养。大胆启用年轻干部,搭建舞台、用其所长,完善竞争择优机制,不断增强内驱力,促其不断完善、自我提高;精神上重视人文关怀。依托各级团组织开展丰富多彩的学习和文体活动,及时帮助解决困难和问题,让全体青年员工拥有自己的精神家园。

青年兴则事业兴,青年强则农发强。希望广大青年员工从集团党委的深切关爱和殷切期望中,进一步明确人生方向,树立高远目标,增添进取动力,系好成长之扣,把个人理想同国家前途命运紧密结合起来,把个人追求同事业发展需要紧密联系起来,立足岗位履职尽责,脚踏实地努力攀登,以更加昂扬奋发的精神和蓬勃向上的朝气,自觉投身集团改革发展大潮,用激情和汗水为人生“点赞”,在集团“十三五”发展新征程上谱写更加壮美的青春篇章!

卷首语

EDITOR'S WORD

目录



2016 农博会浙粮系列产品展会展示

卷首语 EDITOR'S WORD

01 青年兴则事业兴 青年强则农发强/本刊编辑部

农发要论 SPEECH

04 毫不动摇抓好党的建设是农发稳定前行的必然选择
/农发集团党委

本期专题 SPECIAL TOPIC

全力以赴打好 2016 年生产经营百日攻坚战

08 扎实推进各项工作 全力冲刺年终目标
/省粮食集团公司

10 打赢百日攻坚战 做好三篇大文章
/黑龙江绿农集团公司

12 百日攻坚求突破 提质增效促发展
/润和房产集团公司

14 齐心协力谋发展 新农都三大项目全力冲刺保目标
/新农都实业公司

16 攻坚克难不懈怠 全力以赴打好百日攻坚战
/农都农产品公司

18 千方百计推进重点项目落地/上虞公司

19 花田小镇创建取得实质性突破/澜海实业公司

21 狠抓经营业绩 确保各项工作取得实效
/银通典当公司

22 抓住跨区域经营机遇 夯实长远发展基础
/农发小贷公司

农夫集市 THE FARMER'S MARKET

23 吃好粮 找浙粮/姚守璋

25 消费升级：“农都”杂粮很精彩/农都公司

27 后 G20 时代，宝仔的新发展/吴烨斌

29 拓展国内市场 绿容公司更有“钱景”/祝伟锋

企业党建 PARTY CONSTRUCTION

31 夯实党建工作基础 发挥党建工作优势
——农发集团党建工作纪实/集团人力资源部

33 选优配强推动发展骨干力量

——农发集团基层党组织换届工作综述/集团人力资源部

35 发展党员工作流程指引/集团人力资源部

特别支持单位

浙江省粮食集团有限公司
黑龙江绿色农业发展集团有限公司
浙江润和房产集团有限公司
浙江新农都实业有限公司

浙江省农都农产品有限公司
浙江省农村发展集团上虞有限公司
浙江农发澜海实业有限公司
浙江银通典当有限责任公司

企业管理 MANAGEMENT AND THINKING

- 37 响应“一带一路”大战略 加快农发走出去的步伐
/赴埃及以色列农业考察团
- 41 高效安全 公开透明
日臻完善的全流程电子招标投标方式/邬建春 王诚
- 42 关于《资产评估法》等一批新法律法规的解读/集团法律事务部

我为农发改革发展献一策 MY PLAN FOR THE Development OF NF

- 44 发展智慧农业 实施六大工程
大力开创农发集团改革发展新局面/许勇军
- 48 强信念 明目标 抓重点
——关于推动集团平稳健康发展的几点思考/张翔宇
- 51 农发集团应实施“走出去”的战略/沙永光
- 53 关于企业可持续发展的几点想法/吴耘
- 54 做大做强金融板块 助推农粮主业发展/方平山
- 55 从互联网到物联网再到智慧农业
信息技术助力农发集团改革发展/寿建平

青年成才 YOUTH SUCESS

- 58 遵循规律抓根本 综合施策促成长
——农发集团年轻干部培养工作综述/集团人力资源部
- 60 勤学善思 务实重干 在不懈奋斗中焕发青春的绚丽光彩/冷本好
- 62 宝剑锋从磨砺出 梅花香自苦寒/朱君艳
- 64 公司请你来干嘛? /林丽红
- 66 不问得失 方能成才/王佳璋
- 67 多干一点 让组织看到自己的闪光点/陈梦诗
- 68 人生是一场不断矫正自己的征程/蒋霞昉
- 70 青年成才梦融入企业发展梦/赵文杰
- 71 知感恩 敢迈步 严风险 从束手束脚到踏步向前/蒋书天

农发副刊 SUPPLEMENT

- 【风雅小集】LITERARY COLLECTED PAMPHLET
- 73 新农都水产商户江大姐的创业之路/周丹
- 76 从羊续悬鱼说开去/项子楚
- 【读书时间】READING
- 77 当当网图书畅销推荐
- 【英语学习】ENGLISH STUDY
- 78 文化阅读——感恩节面面观

农发回眸 REVIEW

- 79 2016.9~2016.11 大事记



2016年第4期
总第六十六期

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:沈 滨 何启海 钱建国 周志平
褚国庆 邬建春 傅维仙 邹 刚
李力于 沈金潮 孙羽翔 金 谊
赵永夫 魏宏伟 傅安民 王 诚

主 编:许勇军
副主编:王 诚
编辑部主任:楼 佳
编 辑:董燕红 王伟松 赵宗瑜 洪方琦
沈小锋 郑 荧 方亚尧 吴其川
章丽华 方平山

通讯员:李 斐 戴 菁 倪博文 高松青
项德伟 孙佳琪 赵 晋 赵科菁
叶珈妤 陈梦诗 蒋霞昉 赵文杰
蒋书天 孟佳莉 王 霞 裘孝亮

地 址:杭州市武林路437号农发大厦
邮 编:310006
电 话:0571-85813051
传 真:0571-85813012
电子信箱:nongfa2007@163.com
网 址:www.zjadgroup.com
印刷日期:2016年12月

浙江农发小额贷款股份有限公司
浙江农发酒店管理有限公司
黑龙江亚欧牧业有限公司
浙江天泽农业科技有限公司

浙江省农发大厦置业有限公司
浙江中尚房地产开发有限公司
千岛湖润和建国度假酒店
浙江海上花园旅游开发有限公司

更多文章资讯请浏览农发集团网站
www.zjadgroup.com

毫不动摇抓好党的建设 是农发稳定前行的必然选择

◎ 农发集团党委

近期,党的十八届六中全会和全国国有企业党的建设工作会议相继召开,对全面从严治党重大问题、加强新形势下国有企业党的建设等作出了专门部署,把党的建设特别是国有企业党建工作重要性提升到了全新高度。农发集团作为全省唯一农口类功能性省属国有企业,必须紧紧围绕党中央最新精神,牢牢扛起管党治党大旗,充分发挥党组织的领导核心和政治核心作用,切实担起“省字号”国有企业应尽的政治义务和社会责任,推动企业加快打造成为具有影响力和辐射力的国内一流大型现代涉农集团。

一、准确把握全面加强国企党建工作的时代背景历史和现实都证明,国有企业是中国特色社会主义的重要物质基础和政治基础,是我们党执政兴国的重要支柱和依靠力量。新中国成立以来,特别是改革开放 38 年以来,国有企业的发展取得巨大成就。我国进入世界 500 强的企业有 110 家,居世界第二,其中 83 家是国企。国有企业在载人航天、探月工程、高速铁路、移动通信等领域取得了一批具有世界先进水平的重大科技创新成果,许多投资大、风险大、收益薄、周期长的基础设施、公共服务、国防科技、灾害防治、脱贫攻坚、民生改善等领域的建设和项目都是国企扛起来的。国有企业为我国经

济社会发展、科技进步、国防建设、民生改善作出了历史性贡献,功勋卓著,功不可没。

新常态下,国有企业正处于改革发展的攻坚期和深水区,国有企业党建工作中的一些短板和缺陷也逐步暴露了出来。例如,一些国有企业忽视党建工作,没有做到抓党建和抓效率与发展齐头并进,党务干部“兼职化”、“业余化”问题凸显;有的企业组织功能弱化,党的基层组织发挥政治核心作用、党员发挥模范带头作用没有发挥;一些国有企业党员党性观念淡化,长期游离于组织之外,成了“三不”党员。如何把国有企业以往发展中的好办法坚持下来,将不好的办法剔除掉,事关公有制主体地位的巩固,事关我们党的执政地位和执政能力,事关我国社会主义制度兴衰。

办好中国的事情,关键在党。国有企业是我们党执政兴国的重要支柱和依靠力量,坚持党的领导、加强党的建设,是国有企业的“根”和“魂”,是国有企业的独特优势。现在一些国有企业存在的问题,归结起来,就是不同程度存在党的领导、党的建设弱化、淡化、虚化、边缘化问题。因此,新形势下,国有企业党的领导、党的建设只能加强、不能削弱,必须以问题导向为突破口,推动国有企业党的建设得到根本加强。



农发集团成立的20多年，也是一部由集团党委带领广大党员干部砥砺奋进、铿锵前行的艰苦奋斗史。这些年来，我们坚持发挥党组织的核心带动作用，以服务“三农”为宗旨，大力实施“两轮驱动”、“三大产业”等发展战略，以大项目构建大平台推动大发展，加快构建现代企业治理体制，实现了由小变大、由弱变强、由差变好“三个转变”，已经成为了营业收入近百亿元，储备粮百万吨的大型现代涉农集团。特别是为浙江省“米袋子”建设作出了突出贡献，得到了省委主要领导的充分肯定。可以说，没有集团党委的坚强领导，就没有农发集团平稳发展、乘风破浪的今天和明天。

二、深刻理解全面加强国企党建工作的目标要求要准确把握习近平总书记在十八届六中全会上重要讲话精神 and 在全国国有企业党的建设工作会议上的重要讲话精神，深入学习《关于新形势下党内政治生活的若干准则》、《中国共产党党内监督条例》、《关于在深化国有企业改革中坚持党的领导加强党的建设的若干意见》的精神实质，必须首先搞清楚党建工作的重大意义，才能明确目标、开展行动，推动全面从严治党在农发落地生根。从农发集团实际来看，重点要理解三个坚持：

必须坚持党对农发的领导不动摇。具体来说，

就是要坚持习近平总书记强调的“两个一以贯之”，即坚持党对国有企业的领导是重大政治原则，必须一以贯之；建立现代企业制度是国有企业改革的方向，也必须一以贯之。在深化农发集团改革发展中，无论企业领导体制如何调整、治理机制如何变化、监管模式如何创新，党对国有企业的领导都绝不能动摇，必须坚持党的建设同步谋划、党的组织及工作机构同步设置、党组织负责人及党务工作人员同步配备、党的工作同步开展，实现体制对接、机制对接、制度对接、工作对接，确保党的领导、党建工作得到充分体现和切实加强。

坚持党建服务生产经营不偏离。当前，集团营业收入增长后劲有所减弱，常态经营盈利能力有待提升，非经常性损益占比较高，集团转型升级、提质增效的任务依然繁重。只有把提高企业效益、增强企业竞争实力、实现国有资产保值增值作为国有企业党组织工作的出发点和落脚点，以企业的发展与党组织和党员队伍作用发挥为关键，引导企业广大党员在推动企业发展中不当旁观者，不做局外人，才能把党的建设与企业生产经营管理有机结合起来，把建立党组织与发挥作用同步推进，融入到企业生产发展的全过程，使企业党组织切实肩负起企业发展的重任，使企业党员真正成为企业发展路上

的模范和先锋。

坚持党对选人用人的领导和把关作用不能变。在各种优势中,人的优势是最重要的优势,国有企业所具有的党员队伍优势成为企业发展最重要的优势。集团各级党组织必须突出领导班子和领导干部这个关键少数,以强化忠诚意识、拓展战略眼光、提高战略思维、增强创新精神、锻造优秀作品行为关键,坚持以五湖四海、任人唯贤为原则,贯彻落实《关于进一步加强省属企业中层管理人员队伍建设的指导意见》,在确定用人标准、研究推荐人选、完善评价体系、加强监督管理、培养后备人才等方面发挥主导作用,努力建设一支致力于为年龄结构合理、实践经验丰富、得到职工群众衷心拥护的高素质人才队伍。

三、紧紧抓住全面加强国企党建工作的关键环节加强和改进农发集团党的建设,就是要按照十八届六中全会和全国国有企业党建工作会议精神,落实党的领导的基本原则,按照把加强党的领导与完善公司治理统一起来的要求,推动党组织领导核心和政治核心作用组织化、制度化、具体化。

一要切实落实管党治党责任。全面从严治党,责任内容不明确,责任边界不明晰,就无以由上至下传导全面从严治党的动力。不久前,省国资委党委理出了省属企业党委党建责任清单,主要包括加强党对国有企业的领导,强化和落实思想建党的责任,引领企业深入推进科学发展,参与企业重大问题决策,落实抓班子强队伍的责任,落实加强基层党组织建设和党员队伍建设的责任,落实反腐倡廉建设和深化作风建设的责任,落实党建带群团建设的责任,落实狠抓制度建设的责任等9个方面。集团各级党组织要肩负起主体责任,把抓好这9个方面党建工作作为最大政绩;党组织负责人要当好第一责任人,努力成为“从严治党的书记”;领导人员都要履行好各自职责,共同形成抓党建的合力;纪检监察机构要认真贯彻执行《中国共产党廉洁自律准则》和《中国共产党纪律处分条例》,突出对关键岗位、重点人员特别是“一把手”的监督,切实把纪律和规矩挺在前面。

二要健全党建工作体制机制。集团所属各家企业都要把党建工作总体要求纳入国有企业章程,明确党组织的职责权限,保证党组织在公司治理结构中的工作空间和话语权。重大决策事项必须先由党组织研究提出意见建议,再由董事会、经营班子作出决定。坚持把党管干部原则与董事会依法产生、董事会依法选择经营管理者以及经营管理者依法行使用人权相结合,不断创新有效实现形式,保证和落实党组织在企业选人用人中的领导把关作用。各级党组织既要从严管理,又要关心爱护,树立正向激励的鲜明导向,探索研究容错纠错机制,让大家放开手脚干事、甩开膀子创业。

三要推进基层党建工作创新。围绕服务粮农主业发展,深入开展“两学一做”学习教育,积极打造“责任农发、放心餐桌”党建品牌,用品牌理念统一党员的思想,激发内在动力和活力。要想方设法使基层党建工作更加围绕大局、贴近中心,更加注重务求实效、贴近实际,在推动东北粮食基地建设、生猪基地建设、省内农产品批发市场体系建设、蔬菜加工能力建设等重点工作中不断建功立业,形成围绕科学发展抓党建、抓好党建促进科学发展的新局面。各级党组织要把学习贯彻十八届六中全会精神、全国国有企业党建工作会议精神与抓好“两学一做”专题民主生活会、党员民主评议、党费收缴工作专项检查、基层组织换届、党员发展等近期党建重点工作结合起来,切实拧紧思想政治上的“总开关”,为集团改革发展提供坚强的思想、组织和制度保障。

四要强化党建工作基础保障。集团党委注重选优配强二级企业专职党务副书记和基层党组织书记,加强党务干部交流力度,注重从党务干部中培养选拔企业经营管理干部。以年度工作会议、半年度工作会议、理论学习中心组扩大会议和省国资委党校培训为主抓手,定期不定期开展基层党组织书记培训,不断提高基层党务工作者的能力素质和履职本领。明确各级企业把党组织工作经费纳入企业预算,从管理费中列支,使党务工作经费有制度化的开支渠道,确保党建工作有人干事、有钱办事、有为有位。

全力以赴打好 2016 年生产经营 百日攻坚战

编者按

2016 年是农发转型升级、改革发展关键的一年,也是工作卓有成效、积蓄力量、重新崛起的一年。面对严峻的经济运行形势,集团各单位坚决贯彻落实省委省政府决策部署,按照省国资委工作要求,采取扎实有效举措,迎难而上、主动作为,拓市场、抓改革、上项目、控风险、强管理、严作风,总体保持企业平稳运行。在集团上下一心、团结协作、锁定目标、勇往直前的共同努力下,困扰农发发展的难题正在逐步破解,关系农发长远发展的布局正在逐步展开,在正视困难的同时,我们更看到了希望,看到了发展的前景,对未来充满信心。现将各公司的重点工作刊发,供学习交流。

省粮食集团公司

扎实推进各项工作 全力冲刺年终目标

集团 2016 年生产经营百日攻坚开展以来,根据施小东总经理讲话精神,粮食集团专门组织召开了生产经营工作会议,坚持明确职责,采取扎实有效举措,查漏补缺、瞄准全年任务目标攻坚克难,打好生产经营百日攻坚战,有效确保了营业收入、利润等各项重点工作目标任务全面完成。

截至 11 月底,粮食集团累计完成营业收入 40.21 亿元(去年同期为 33.59 亿),同比增长 19.7%,实现全年目标的 114.88%;累计实现净利润 2689.99 万元(去年同期为 1654.50 万元),实现全年目标的 107.6%。

一、强化组织,落实力量,全力开展新季秋粮收购工作,确保完成 20 万吨收购任务,为完成新增 5 万吨

省级储备粮收储任务、有序推进省级储备粮轮换和拓展国内粮食贸易奠定扎实基础。粮食集团在确保完成 30 万吨省级储备粮年度轮换收储任务的同时,积极对接省内地方储备补库需求,立足在东北主产区收购 1 万吨小麦,进一步发挥黑龙江和辽宁粮源基地优势,充分利用辽北库作为产地收储和物流中转平台的功能,积极研究拓展东北稻谷、玉米合作经营的新渠道和新方法,寻求产销两地价差空间,着力做大东北稻谷和玉米的贸易合作经营,立足服务浙江全省,辐射全国市场,加强南北联动,努力做大产销合作经营规模。

二、全力冲刺,确保全年“北粮南调”任务进一步超额完成。充分利用新粮登场的有利时机,进一步整合省



2016 农博会获金奖



2016 农博会浙粮系列产品展会展示

内稻米经销大户和加工企业渠道资源，做好产销对接服务，创新经营模式，抢抓市场机遇，用好、用足国家政策扶持，促进全年“北粮南调”任务进一步超额完成。力争到年底完成全年“北粮南调”任务 17 万吨以上，努力为全年目标任务顺利完成创造更好条件。

三、密切关注进出口政策调整，在严控市场风险的前提下，进一步做大做强进出口业务规模。年底前，在顺利完成 9 万吨小麦进口业务的同时，力争再完成开证 1500—2000 万美元，品种为进口高粱 55000 吨、大豆 20000 吨、大米 5000 吨（配额外）。

四、牢牢把握“浙粮”品牌大米成为 G20 峰会专供大米的巨大利好，积极抢抓国庆、元旦、春节和省农博会市场契机，进一步发力终端销售，全面打响“浙粮”、“浙油”自有品牌建设攻坚战。年底前，一是要结合新粮登场有利时机，以市场需求为导向，选择更多更好的原粮来源，为明年推出更系列化的新产品做好准备，并计划直接到产粮区收购一部分优质粮食，以确保产品质量稳定。二是要研究制定“浙粮”品牌中长期发展规划，进一步完善营销考核激励办法。三是要推进落实潮王楼一楼门面房综合利用、扩大营销中心规模的方案。在此基础上，充分发挥东北粮源基地建设优势，利用宁波绿农米业生产线优势，充分挖掘峰会题材，精心策划，加大品牌宣传力度，以“浙粮”牌五常稻花香大米产品为引领，进一步打开“浙粮”、“浙油”两个品牌全系列产品销售局面。牢牢把握产品质量关，不断丰富产品品种，利用终端销售和配送网络，以扩大销量为目的，扩大社会影响力、市场占有率，提高品牌美誉度，全力打造农发集团、粮食集团保障浙江粮食安全的“金名片”，利用横向优势，将终端销售体系建设向纵深推进，积极掌握我省粮食市场供应的主渠道，努力成为政府调控粮食市场的有力抓手。

五、加大清盘扫尾力度，推进落实存量去化，确保实现“西溪·玫瑰”项目顺利清盘，促进房地产业持续稳定健康发展。按照年初确定的任务目标，到年底前，一是要抓住后 G20 峰会时期的市场机遇，在现有基础上，进一步推动“西溪·玫瑰”存量房产去化，确保实现项目清盘。二是要克服 G20 峰会停工影响，抓质量，保进度，力争完成“钱塘玫瑰湾”项目全部工程施工，为确保如期交付奠定良好基础。同时，要进一步加强市场调研考

察，努力落实后续房产开发项目。

六、强化库存储备粮品质监管，确保省级储备粮储存安全。粮食集团坚持把握季节转换时间节点，在推新季粮食收储工作的同时，适时组织开展秋季粮情大检查，有效确保了省级储备粮储存安全可靠。

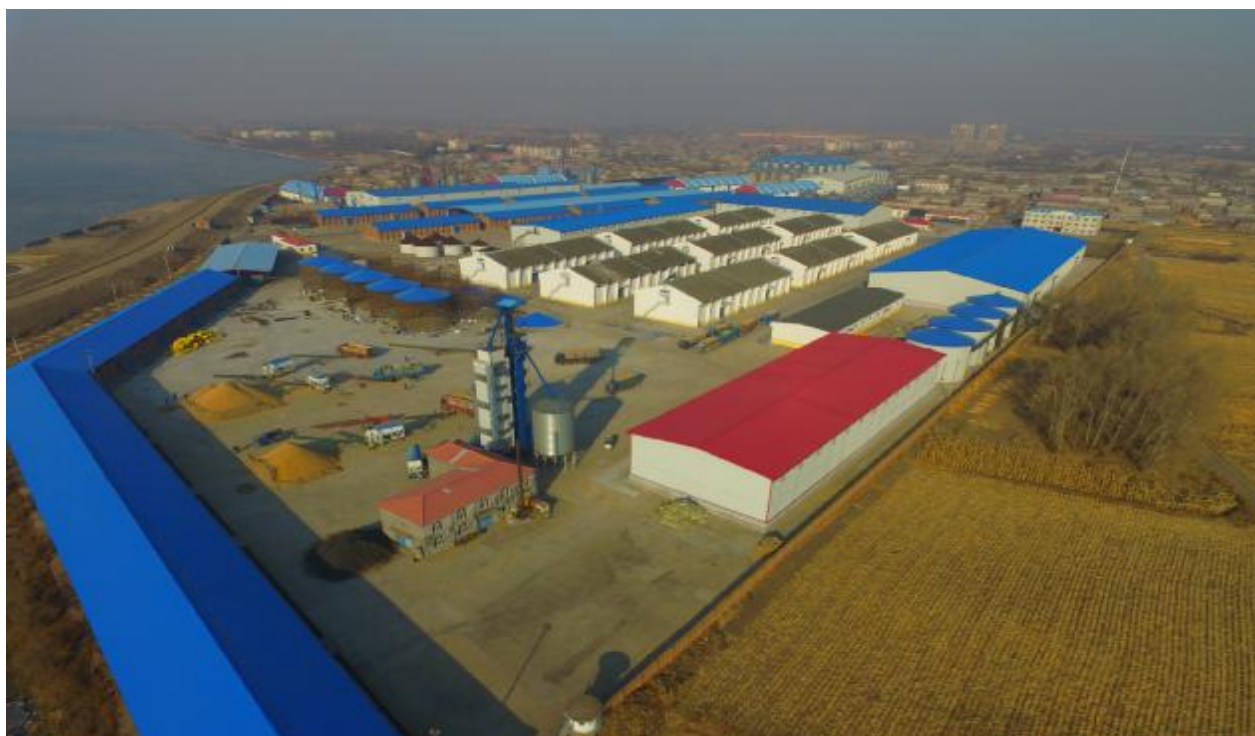
七、进一步做好宁波米厂运行和发挥辽北库、镇海库新建仓容功能的各项工作。一是宁波米厂在进一步完善设备调试的基础上，主动拓展市场化经营业务，有效推进了米厂常态化运行。二是辽北库在已落实国家储备粮代储资格的基础上，充分发挥集团公司辽宁基地建设领导小组的业务指导、协调作用，在抓好新粮收储任务的同时，进一步努力拓展各级储备粮代储业务，充分发挥新建仓容功能。三是镇海库在新建仓容已落实储粮来源的情况下，切实抓好储粮入库工作，做好分期分批压仓，进一步调试、磨合好新建浅圆仓的各项设施设备，确保新建仓容安全启用，运行高效。

八、按照农发集团主要领导提出的打造“百亿粮食产业集团，跻身全国粮油骨干企业”的战略目标，积极谋划确定粮食集团“十三五”发展规划。粮食集团认真研究国家政策和市场环境，对未来市场发展作出科学合理预判，以战略眼光紧盯国际国内两个市场、参与好两个市场、用好两个市场，进一步做大做强粮油主业。进一步加强与黑龙江绿农集团协作，把黑龙江农业资源、农业技术和生态环境优势，与粮食集团市场营销、精深加工、深度开发的长板结合起来，加快自有粮食加工基地建设，提高粮食加工环节控制能力，努力在产加储运贸全产业链层面打造两省粮食合作的 2.0 版。下一步将加大兼并重组力度，拓展粮油主业经营规模，为打造粮食全产业链大粮商奠定坚实基础。

九、进一步深入开展“两学一做”学习教育，坚持查“短板”、补“短板”，做好管理提升，确保提质增效。进一步深入开展“两学一做”学习教育，按要求各基层党支部列出问题清单、责任清单、整改清单，党员问题清单和整改措施，认真落实整改，做好年底专题民主生活会、党员民主评议等各项准备工作，坚持以学习教育为抓手，充分调动广大党员干部积极性，不断提升精气神，促使广大党员干部以高度的大局意识、责任意识，良好的工作作风，积极的服务意识，团结带领广大员工攻坚克难，确保全面完成全年目标任务。

黑龙江绿农集团公司

打赢百日攻坚战 做好三篇大文章



黑龙江佳木斯莲江口国家粮食储备库

2016年下半年,绿农集团已顺利结束重组后的平稳过渡期,开始步入改革发展的新阶段,按照农发集团主要领导提出的“五个既要又要”的要求,和百日攻坚战的工作部署,绿农集团高度重视,全体动员,做好“建仓、收粮、粮源基地建设”三篇大文章,奋战一百天,努力完成全年工作经济目标。

一、建好仓,做到零返工、零事故、领投诉

在2015年新建仓容24.8万吨的基础上,2016年又在砚山、肇东、虎林3个粮库落实项目,建仓规模22.3万吨,预计项目总投资13236万元。截止10月末,肇东储备库4.8万吨仓容建设全部完成,投入使用;砚山库、虎林迎风库的仓容建设正在收尾,11月末保证

投入使用。在做好粮仓建设同时,抓好2015年粮仓建设工程验收扫尾工作。

未建好仓,绿农集团专门成立了项目建设领导小组,项目建设领导小组实行了联系人制度,每个领导小组成员负责联系一个粮库的扩建工作,经常下库深入现场,了解情况,发现问题,指导工作,确保集团对建仓工作的要求落到实处。此外,还建立微信群,及时反馈信息,交流工作形成了有效的工作机制。

建仓过程中,按照公开、透明、规范的要求。切实加强了对施工现场的管理,建仓工程采取了“三位一体”(集团项目建设领导小组成员分库联系人、粮库主任、集团投资发展部)的工作模式与工作机制。项目建设领导小

组分库联系人不定期到施工现场检查,专业人员和纪委人员巡回检查。粮库作为建仓项目施工管理的责任主体,实行粮库主任、现场负责人、专业技术人员三级负责制。严格按照合同内容和投标承诺对监理单位、施工单位进行监督。要求监理人员必须全部到位,不离现场,认真负责,施工单位要严格按照施工图纸施工。绿农集团纪委全过程监督项目招投标,并对施工情况进行巡视检查,对发现的不规范、不到位、不负责、不达标的问题及时予以提示、约谈,起到了诫勉和引导作用,对建设项目顺利开展,发挥了积极的作用。

经过绿农集团上下的共同努力,2016年粮仓,整体建设过程,施工质量达到零返工,安全做到零事故;施工过程实现了零投诉。

二、收好粮、保安全、做到收进粮储满仓。

面对今年复杂的粮食市场形势和收购状况,绿农集团审时度势,在充分的市场调研的前提下,早规划,早安排,为收粮工作打好基础。

在肇东、迎风、莲江口、白山、砚山、讷河六个粮库,获得今年的中央政策性粮及浙江地方储备粮收储资格认定后,绿农集团成立了秋粮收购领导小组,各领导小组成员分别奔赴各自负责的秋粮收购联系点进行调研检查,帮助粮库制定解决问题的方法与措施。集团要求:一要想办法掌握充足的粮源。二要强化资金管理。三要讲规矩、讲制度、讲法律,保证收粮工作规范运作。四要搞好服务,保证农民的利益。五要做好安全储粮,确保全年收储任务圆满完成。努力将绿农集团打造成龙江的“金名片”

各粮库抢前抓早、提前维修、维护,输送机、滚筒筛等各种收粮器材;对检化验设备进行了检测校对,确保测量数据准确无误;对仓房进行了清仓消毒、地面墙身防潮处理等工作,9月中旬,组织全体驻库监管员及主要化验员到肇东库开展为期二天的收粮业务培训。2016年11月初,中储粮代储库点开库收购水稻,部分地区的水稻收购竞争加剧。为确保收粮进度,各承储库除了加强粮库所在地的粮源组织以外,努力到周边地区组织水稻粮源,至2016年11月15日,所属粮库完成浙江地储粮收购计划任务的四分之三以上,砚山粮库仅仅用了8天时间就保质保量地完成了浙江地储稻谷8016吨的收购任务。

截止11月20日,已收购入库新粮16.66万余吨,其

中政策性粮食10.62万吨,浙江地储粮6.04万吨。截至日前,粮食库存总量78.6万吨。圆满完成浙江地储粮异地储备和轮换工作。顺利完成中央政策性粮食轮换出库23.4万吨;顺利完成浙江地方储备粮轮换出库13万吨、轮换补库9.3万吨计划,完成大宗贸易19万吨。为舟山异地收购储存地储粮9500吨,开创了浙江各地储备粮异地存储新的途径和模式。

三、落实粮源基地,建设全链条、可追溯、产能结合的现代农业新发展体系

建设300万亩粮源基地,是浙江、龙江两省产销对接、深度合作的重要内容,是保障粮食安全的重要举措,绿农集团高度重视,全力以赴抓落实。通过参股、控股绿农瑞丰农业公司,充分借助采取土地流转、建立合作社、农民参与等多种形式,依托金融服务、农机、农技等五位一体的服务,吸引了大量的合作社和农民参与到粮源基地建设中来。以可复制的管理模式,在短短不到一年的时间里,已从庆安县1地的5万亩,发展到3地42万亩,其中庆安县30万亩、五常市1万亩、嫩江县11万亩。为粮源基地建设开了个好头,为下一步的发展打下了坚实的基础。预计2016年底,粮源基地达到50万亩的预期目标。在粮源基地建设过程中,绿农集团领导先后多次深入基层调研指导,多次组织集团各部门进行观摩学习,把基地建设转变干部思想观念有机结合。同时,还积极与省建行、省农委等部门建立密切合作关系,引入“助农富通”农贷模式,借助与金融部门的合作,推进粮源基地建设。日前,在落实50万亩粮源基地的基础上,2017年,将从现有3个粮源基地的基础上,再新拓展2至3个基地。经考察,初步决定在虎林市、五大连池市、明水县建立新的粮源基地,使基地总数达到5至6个。争取在2017年底到2018年初,使粮源基地总面积达到100万至150万亩。2018年至2019年,围绕绿农集团储备库的周边,在具有建设基地条件的市、县,再发展6至7个基地。最终,实现12个种植基地,其中,8个水田基地、4个旱田基地,共计300万亩的粮源基地建设目标。为确保浙江粮食安全,助推龙江经济发展,促进农民增收,做出新贡献。

润和房产集团公司

百日攻坚求突破 提质增效促发展

围绕年度经营业绩考核指标,润和房产集团公司研究制定了房产集团“百日攻坚”行动实施方案,召开房产集团“百日攻坚”行动动员会,吹响攻坚集结号,下达作战动员令。各项目公司和集团各部室也围绕着各自承担的攻坚任务,制定了攻坚计划,倒排时间表,集中精力,全力攻坚。

一、精心谋划安排,迅速部署落实。

一是成立机构,明确职责。成立“百日攻坚行动”领导小组,党委书记、董事长钱建国任组长,副总经理黄慧敏、徐利平、钱国胜、金谊和财务总监黄晴波任副组长,各公司和部室负责人为成员。各项目分管领导深入项目、沉到一线,认真开展项目建设协调、督查工作,着力解决行动中出现的困难和问题,确保项目建设顺利推进。二是拟定方案,分步实施。房产集团全面部署了涉及转型发展、项目建设、房产销售、资金回笼、资产转让、提质增效等6方面15项生产经营攻坚任务。并分三个阶段进行:9月13日至9月19日为第一阶段,主要是宣传发动,周密部署;9月20日至12月25日为第二阶段,主要是落实行动,破难攻坚;12月26日至12月31日为第三阶段,主要是总结经验、深化提高。三是长短结合,统筹推进。坚持长计划、短安排,合理设置攻坚任务,按照领导牵头、强化协调,条块联动、形成合力,多管齐下、全力推进的行



生态居项目开工

动方针,全面部署,分解任务。各公司、部室按照行动的目标要求,明确责任,分析问题,研究对策,制订详细的攻坚计划,扎实推进百日攻坚行动。

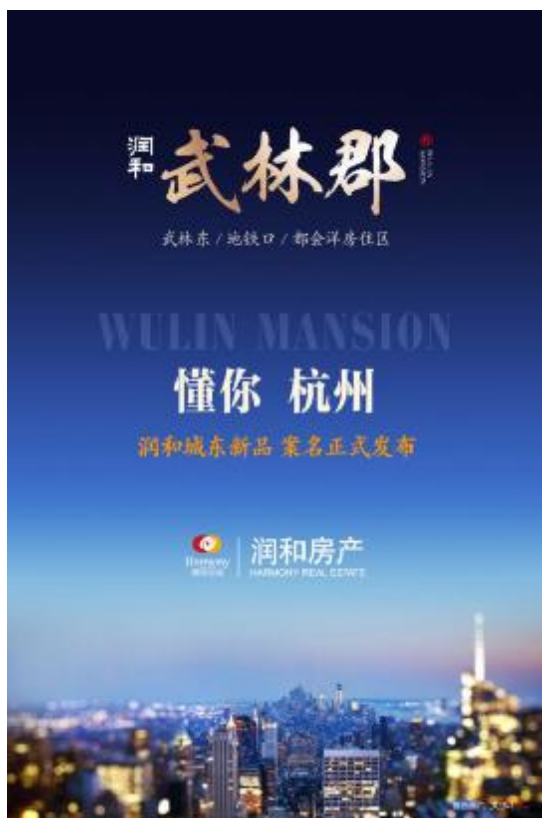
二、突出工作重点,集中力量攻坚

一是抓战略推进。房产集团与万科、旭辉合作开发的萧政储出[2016]7号地块(海上明月二期)目前已完成项目公司注册(杭州锦和置业有限公司)。积极配合绿地香港控股有限公司进行尽职调查,谋划推进公司股权多元化。抓住与万科合作的契机,准备在白石项目尝试养老地产,努力探索出一条中小型房企转型发展之路。加快公司兰溪大溪水电站等低效资产的处置,轻装上阵促转型。

二是抓项目建设。牛田项目,已经完成施工图图审,签订了营销策划合同,正进行售楼部设计。11月30

日总包开标,计划当天进场施工。生态居项目,已于11月9日完成总包合同和监理合同的签订,11月17日举行了开工奠基仪式。橙家项目,10月24—26日安排了三天集中交房,目前共办理交房手续200多户。海上明月项目,住宅、商业、养老部分的工程建设按计划推进,完成了11.4亿元的销售额。同时,紧锣密鼓抓好白石项目协商、谈判工作,目前与万科就项目合作具体事项基本达成一致,准备于近期签署协议,同步推进项目前期其他工作。

三是抓酒店转让。目前共有3家企业在谈,其中已与两家企业签署保密协议,按对方要求整理提供尽职调查相关资料。10月27日,又与其中意愿较为强烈的一家企业进行了第二轮的接洽,拟于近期与其签订项目合作意向书,推进转让工作。同时,尽快其他相关手续的办理,在符合相关程序的前提下,加快转让步伐。



牛田项目案名正式发布

四是抓综合管理。加强人员管理。完成员工职级薪酬体系调整优化,压缩职级,统筹解决岗位与职级不匹配、个别项目公司工资体系存在差异等历史遗留问题。结合项目拓展,细化梳理现有人员结构,起草完成人员定编定岗初步方案。加强费用管控。10月8日专门研究了2016年度费用考核执行情况,明确了下阶段费用控制的具体事项,起草了2017年费用考核管理办法。加强公车管理。目前已完成2辆公车的处置,下阶段准备再处置3辆公车。加强党的建设。扎实推进“两学一做”学习教育活动,10月21日省委“两学一做”学习教育督导组来我公司进行督导检查,督导组对我公司“两学一做”学习教育工作开展情况及取得的成效给予了充分肯定。11月3日—4日,房产集团党委及下属5个党支部在第一时间召开专题学习会议,学习贯彻党的十八届六中全会精神,确保全会精神学习贯彻全覆盖。认真做好党费收缴工作,核查统计了每位党员的补交金额,并逐一通知到每个党员,确保在11月28日之前完成党费补缴工作。

五是抓资金回笼。加快库存去化,针对信雅达、南岸花城、亿城等尾盘项目的底商和车位,积极拓宽客户源,打好促销牌,尽可能多的回笼沉淀资金。紧盯信雅达、千岛湖别墅和营口国华三大重点,加大应收款催收力度,想方设法尽快回笼更多资金。同时,结合大宗贸易,开展银行票据业务,认真做好贸易工作,确保完成贸易总额年度20亿的目标任务。

三、强化日常督查,浓厚活动氛围。

为深入开展“百日攻坚行动”,有效推进年度重点工作和重点项目建设,我们坚持从严督查不放松,由集团监察室牵头,开展“百日攻坚行动”专项督查,督促各项任务的落实。并将“百日攻坚行动”完成情况作为员工年度绩效考评、个人提职晋级的重要依据,实行奖优罚劣。同时,充分利用公司网站、微信公众号、杂志、房产通讯等宣传阵地,进一步宣传开展“百日攻坚行动”推动房产集团发展的重大意义、活动成效以及活动中涌现的先进典型,营造齐心协力、合力共推的良好氛围。

新农都实业公司

齐心协力谋发展 新农都三大项目全力冲刺保目标

集团公司生产经营“百日攻坚”大会召开以来,新农都公司积极落实行动,迅速打响攻坚大会战,围绕年度工作目标,进一步抓重点、破难点、抢节点,加快工作节奏,力争各项工作往前排、进度朝前赶。同时,进一步突出推进三个地市项目建设为先导,抢抓建设进度、加快招商销售、确保项目按计划顺利开业。

衢州新农都:加快进度 推动新老市场衔接

集团公司生产经营“百日攻坚”大会召开后,衢州新农都公司紧抓年度目标任务,以实现年内试营业为总要求,围绕工程建设、市场招商、商铺销售三大中心工作,努力抓重点、抢节点、破难点、创亮点:

工程进度:截止 11 月底,衢州新农都项目完成新增项目投资额 36835 万元,累计项目投资 88567 万元,可满足年内局部试营业需要。其中一标段、二标段、三标段水果市场、精品商业区和四标段已竣工验收,三标段 10# 楼完成总工程量的 80%,主体已竣工验收;五标段振兴东路段完成 90%。预计三标段 10# 楼、五标段将于 2017 年 1 月份竣工验收。市场配套冷库 12 月 20 日可投入使用;消防、水电、市场智能化、公网、亮化等工程即将全面完工。

市场招商:截至 11 月底,蔬菜区蓄客 377 组;水果区蓄客 211 组;副食干货区蓄客 109 组;水产冻品区



吉卖隆超市开业

蓄客 251 组;综合市场区农资种业蓄客 19 组、装饰建材蓄客 28 组,五金日杂蓄客 21 组;商业街蓄客餐饮类 100 组、快捷酒店 27 组、儿童婴童 3 组、娱乐电玩 6 组、零售 45 组、电子商务 2 组。目前,已有 30 户蔬菜经营户签订试营业协议。近期,将陆续启动水产、冻品、水果、副食经营户试营业签约。计划 12 月 28 日开始试营业。

房产销售:截止 11 月底,共实现预订购商铺 568 套(间),收取意向金及订购金 14000 万元。其中:9# 副食品干货交易区 323 套,收取意向金 12040 万元,文苑路三、四楼实现预订购 110 间,收取意向金 600 万元;5# 综合交易区实现预订购 34 套商铺,收取意向金 1020 万元,文苑路三、四楼实现预订购 101 间,收取意向金 525 万元。预计全年可实现房产销售回款 3 亿元。

大宗贸易:截止 11 月底,累计完成大宗贸易销售额 12550 万元,完成全年任务指标的 89.64%;销售成本 12493 万元,实现毛利额 57 万元,毛利率 0.45%。其中

粮食贸易成交量 3.74 万吨，蔬菜贸易成交量 0.43 万吨。

诸暨新农都：加大挖潜 提升发展潜力

自“百日攻坚”行动开展以来，诸暨新农都公司根据年度目标任务，争分夺秒抓落实，进一步统一思想认识，倒排工作计划，细化工作目标，全力以赴完成年度工作目标，确保“百日攻坚”取得实效。

工程进度：由于天气、G20 期间停工等客观原因，诸暨项目工程进度较计划稍有滞后。为完成年度目标任务，诸暨公司积极安排工程施工、验收计划，在保证安全生产的情况下积极抢抓施工进度。截至 11 月底，已完成项目年度累计工程产值约 23268 万元，完成比值约为 86.2%。目前，一标、二标已完成初验，计划于 12 月中旬完成竣工验收；三标土建完成初验，已做好各项验收准备；四标已完成商务办公楼及酒店 8 层框架结构；市政工程、低配高配电力工程、冷库安装工程等按计划进行中。

招商销售：分区块、分重点地开展招商蓄客工作，积极与策划公司对接做好营销策划工作。10 月 27 日，公司举办了 2016 年诸暨秋收赶集节，较好的提升了新农都企业形象，加宽拓客渠道，增加投资客蓄客量。根据公司本年度重点工作计划安排以及当前市场经济形势，设立明确的销售额目标和详细的销售计划，引入销售代理公司，取消销售人员双休，增加每日销售培训，使房产销售工作更为规范、有效。项目于 11 月 18 日起正式开展开盘选铺工作，截至目前，粮油副食品综合市场标准商铺已定铺 106 套，总面积 9348.43 平方米，定购总价 11321 万元。预计年底可实现销售约 150 套，实现一期开盘去化约 65%。

大宗贸易：根据集团公司和新农都总公司要求，诸暨公司积极开展大宗农产品自营贸易业务，截至 11 月底，累计完成贸易总额 11705.7 万元，涉及豆油、小麦、晚粳谷等品类，完成年度指标任务的 117%。

长兴新农都：自我加压 力争尽早开业

“百日攻坚”大会以来，长兴新农都公司切实围绕集团公司和新农都公司总要求，自加压力、加快进度，齐心协力克难解困，确保各项工作进度，争取明年 4 月底前开业。

工程进度：今年 3 月顺利取得二期土地使用权以



衢州新农都项目销售火爆

来，加紧推进三标工程建设建设。截止 11 月底，长兴公司已累计完成总投资 5.2 亿元。其中一标完成投资 1.3 亿元，完成总工程量的 95%，副食品市场、沿街 6-7 号楼和地下室土建基本完成；二标完成投资 0.7 亿元，完成总工程量的 97%，其中沿街商铺 1-5 号楼、蔬菜市场 1、2 号大棚、自产自销、禽蛋市场进入工程扫尾；项目一期两个标段已进入最后收尾阶段，预计 12 月底具备竣工验收条件。三标段已完成投资 3500 万元，完成总工程量的 27%，预计明年 4 月底除冷库外可具备竣工验收条件。

招商销售：销售招商与工程建设同步推进，借助房产回暖趋势，积极调整销售策略，抢抓机遇，集中精力在商铺销售上做文章。分别于 9 月、10 月组织两次大客户认筹落位活动，共认筹商铺 227 间，收取意向金 1500 万元。招商方面成绩可喜，除沿街商铺外，老市场经营户搬迁占了总摊位数的 5 成，外来经营户报名超过 9 成。尤其是蔬菜市场、水果、水产等市场摊位供不应求。市场共有商铺和摊位 1400 间，目前招商需求已达 1816 间，其中综合市场 503 间（招商需求 409 间），沿街商铺 221 间（招商需求 192 间），蔬菜等市场 676 间（招商需求 1215 间）。老市场经营户签字确认需求摊位数 633 间。外来经营户需求摊位数 1183 间。

目前，受上半年大量雨水天气以及 G20 峰会期间停工影响，新农都三个地市项目总体进度稍有延误。但新农都全体上下将全力以赴推进工程建设，在安全、质量、进度等方面严格把关，在销售招商加大宣传、挖掘潜力，在困难问题面前迎难而上，为争取三大项目顺利开业、成功开业作不懈努力。

农都农产品公司

攻坚克难不懈怠 全力以赴打好百日攻坚战

农都公司围绕集团下达的工作任务和自身发展目标,以“两学一做”学习教育为动力,积极应对经济下行、风险叠加、考验增多的复杂形势,正视困难,迎难而上,各项重点工作取得明显成效。

产业园项目倒排工期赶进度。桩基工程 7 月 20 日完工,项目施工中努力克服交通管制导致的泥浆外运受阻、施工期间雨水过多等影响,累计完成工程桩 4471 根,水泥搅拌桩 2001 副,围护桩 638 颗;累计完成产值 2.1 亿元;强化现场管理安全生产,建立完善各类制度、方案、操作规程 10 余项;完成桩基检测、基坑

监测、电力增容等项目招标和景观设计、电梯及智能化设计的招标文件的编制工作;并在 11 月 1 日发布了景观、弱电设计的招标公告,与建设单位签订了施工备案合同,及相关补充协议和询标纪要,明确了双方权利与义务;峰会后迅速进入施工高潮期,已开始大面积土方开挖;截止 10 月底,累计支付工程款 16190 万元(含预付工程款)。9 月 10 日至 11 月 3 日止,项目已完成第一层土方外运,共完成挖土土方 263904 立方米,完成护坡锚杆 1068 根,占锚杆总量 80.3%;目前已完成一区、二区第一道支撑梁的浇筑,计划在 11 月上旬完成



农都改造提升项目区域鸟瞰图

三区支撑梁的浇筑,现场已基本具备全面浇筑第一道支撑梁的条件。

项目银团贷款协议顺利签署。产业园项目银团贷款由交通银行担任牵头行,联合中国银行、杭州联合银行,共同为项目提供总额 18 亿元人民币的银团贷款,不仅解决了项目资金需求,融资成本较为理想。银团贷款协议已于 7 月中旬正式签署,截至 10 月底已提用 17856 万元。此外,公司还积极申请省财政公益性农产品批发市场专项基金。经多轮接洽,目前 1 亿元产业基金基本落实。

项目招商工作有序进行。原则通过了产业园项目定位、定性、定量工作方案;加大招商力度,与 28 个主力店,36 个次主力店进行了项目对接;持续开展调研,参加了 2016 年中国(广州)国际渔业博览会、国际冷链设备暨生鲜配送展览会;寻求与商业地产合作,先后向永旺、印力、凯德等 7 大商业地产运营公司进行项目推介;邀请了美国专业策划团队(建言设计)对项目进行深度商业策划;农都品牌全案策划正准备进入实施阶段。

自营贸易业务按计划推进。截止 10 月底,共完成销售收入 4.66 亿元、“北粮南调”粮食采购 8.1 万吨。公司在严控风险的前提下,尝试新的大宗贸易模式,仓单业务已开始推进并取得较好的效果,计划进一步增加品种并扩大贸易范围;开展自营进口大米业务,已完成 1810 吨,同步开展其他农产品进口代理业务;在做好政府、企业食堂、餐饮渠道的日常配送工作外,推出并销售杂粮礼盒团购七千余份,进一步扩大了农都品牌知名度;狠抓风险防控,进一步完善了《贸易管理办法》等制度,并落实在每个贸易环节。

G20 峰会食材保供任务圆满完成。按照集团“安全第一、质量一流、万无一失”的要求,公司以安全保障为中心,高度重视,严密部署,细致分工,全力以赴,从相关人员的安排到配送方案的制定,从原料的甄选、加工到产品的运输、配送,严格检查每一道工序,上道工序不合格,严禁进入下道工序中,有效保证了产品质量达到峰会保供要求。公司以最高标准、最严要求、最快效率,完成糯米、小米、薏仁米、红小豆、绿豆、黄豆 6 个品种,总计 6.22 吨杂粮

任务 100%合格入总仓。

“两学一做”学习教育扎实推进。公司认真践行“两学一做”,扎实做好党组织换届改选,按照集团党委决策部署,成立农都公司党委,实现学习和换届工作“两手抓、两促进”。党的十八届六中全会召开后,公司党委将学习贯彻全会精神作为“两学一做”学习教育的重要内容,立即掀起学习贯彻的热潮,整理下发学习材料,召开专题学习会,要求全体党员干部把落实全会精神与集团“百日攻坚”会议要求结合起来,把学习落实到实践,加大工作力度,推进各项重点工作,确保完成全年工作目标。

农产品现货交易平台项目进入实质性操作阶段。公司以产业园项目为契机,引入专业团队,通过“一个平台、一个支撑、一张网”,积极打造“互联网+农业”平台。集团施小东总经理给予充分肯定,认为项目符合时代趋势、国家政策,也符合集团发展战略和农都产业园的项目定位;项目对传统交易模式的转型、拓展、提升,是功能性国企的一大创举,前景广阔,势不可挡;项目有良好基础,农都有产业和经营的基础,团队有运作经验的基础。按照施总提出的“要快、更要规范”的要求,公司全力加快项目实施进度,成立了项目筹备小组,并着手开展产品市场调研、制订首批上线产品计划、制作平台交易系统招标文件等。公司还就项目审批及相关工作,加强与有关部门的沟通协调,争取项目早落地、早运行。

冲刺全年目标谋划新一年工作。当前,正是冲刺全年目标任务的关键时期。在余下不到 60 天时间里,公司紧扣年度目标任务,对照年初工作安排,逐项逐条进行梳理,回头看、找差距、压任务。在此基础上,按照集团统一部署和公司“十三五”规划,精心谋划明年工作,确保开好局、起好步。发展目标上,立足实际、实事求是、量力而行、尽力而为,科学合理制定明年各项目标任务;工作重点上,加快推进产业园项目工程建设,加大项目招商力度,拓展自营贸易渠道;具体措施上,紧紧围绕“干什么”、“怎么干”、“谁来干”,积极谋划新思路、新方法、新举措,不断开创企业转型发展新局面。

上虞公司

千方百计推进重点项目落地

年初以来,上虞公司面对严峻的经济下行压力,坚决贯彻落实省委省政府和集团公司决策部署,迅速行动,带领广大干部员工,攻坚克难,主动作为,在抓紧、抓准、抓细、抓狠、抓实上下大功夫。下半年我国经济需求不振、低迷的状况仍将持续,进出口形势依然比较严峻。因此,今年最后 100 天,按照集团百日攻坚战要求,上虞公司将紧紧咬住年初制定的工作任务目标,以短板问题为导向,以时间倒排为手段,落实、落实、再落实,千方百计推进重点项目落地。

一、台太兴业(常熟)食品有限公司收购

收购台太兴业(常熟)食品有限公司取得集团批复后,通过自主招投标确定财务顾问、审计、评估和法律

四家中介机构,随后进场开展尽职调查。由于国有工业土地使用权取得必须是台太兴业(常熟)食品有限公司,因此对原重组方案进行调整,确定收购对象为台太兴业(常熟)食品有限公司本级公司。该公司已经经营十多年,财务核算不是太规范,清产核资工作进展缓慢。特别是涉及税务的存货核销和实收资本减少,需要得到当地税务机构的认可和支持。为了尽快推进该项目,争取年内完成重组工作,项目组和中介机构多次召开会议研究落实,与税务机构和当地镇政府沟通,现已完成台太兴业(常熟)食品有限公司的清产核资工作,初步完成了资产评估、法律意见和财务顾问等工作,尽快出具正式报告,报集团审批。

二、日本 AIO 公司合作

该项目得到集团公司正式实施批复后,与日本会社正式签订合作协议。随后马上着手工厂的筹建等工作。筹建工作从政府、工程设备、基地和合作等四方面开展:一是沥海镇政府协助合作公司注册,准备相关部门证明和审批资料,沟通蒸汽管道安装和排污管道铺设。委托环评机构制作环评报告,与绍兴市环保局沟通排污指标权等。二是该项目租用上虞公司原农发绿色公司的老厂房,需对厂房进行改造。在现有厂房基础上设计图纸,完成合资公司厂区和车间



拥有种植基地 15000 亩,实行统一耕种、统一施肥,所有的种植采收环节,都有专业农技师监督指导,并严格按照国际标准使用农药。

花田小镇创建取得实质性突破

今年以来，澜海实业公司在集团公司的有力支持下，攻坚克难、开拓创新，开展了一系列富有成效的工作，年度各项重点工作稳步推进，年底前可基本完成全年工作目标。一年来，省级特色小镇创建工作主要做了以下几方面工作：一是加快编制杭州湾花田小镇相关规划。二是加大小镇扶持政策争取力度。三是加快续建项目进度和新建项目落地。四是积极引进战略投资者。五是积极培育特色产业。

前阶段，澜海实业公司在特色小镇创建、四方战略合作方面虽然取得了一定的成绩，但对照考核标准，差距还很大，顺利通过年度考评的难度很大。要根据集团领导小组统一部署，集中力量、突破常规、快速推进，努

力做好各项年度考评准备工作。

一、组建合资公司实现特色小镇创建战略突破

引进重大战略合作者，是创建省级特色小镇的重大突破，对年度考评具有重要意义。因此，要加快推动成立合资公司。

（一）力争在2017年1月份完成合资公司的组建，启动合资公司运行。

（二）加快花田小镇规划编制，争取在考评前完成概念性规划和控制性规划的编制。

（三）做好首期区块的农用地流转、花卉种植培育方案等工作。启动已取得建设用地规划调整、尽职调查等澜海公司股权或资产收购前期工作。

内部总体布局、污水处理等设计方案，购置安装设备，生活区、办公区改造等。三是保证工厂生产的原料基地建设，租用上虞公司现有土地，对葱苗进行种植，确保明年三月份可以收购。同时，对270亩合作基地进行工程改造，保证年底可以种植甘蓝菜。四是双方合作的落实，公司注册后资本金到位，管理流程顺畅等。经过近三个多月的努力，完成公司注册、资本金到位，争取到150吨/日排污权指标，完成厂房、办公区和生活区改造基本完成，车间正在安装设备，葱苗长势良好，基本可以确保年底试生产，明年正式开始生产。由于蒸汽管道是绍兴滨海新城管委会安装，9月30日招标流标，因此，该工作是整个工作能否完成的关键节点，是百日攻坚的重点目标。

三、西班牙合作项目

为更好的完善蔬菜瓜果研发、生产、加工、物流、销售产业链，形成现代农业标准化生产、安全生产，扩大产业影响力，提升集团在浙江省“菜篮子”中的影响力和控制力，增加集团农业板块稳定收益，提高集团抗风险能力。与西班牙AGRUPAEJIDO公司和西班牙友谊集团合作建设设施农业项目，主要合作内容为设施农业种植、加工，农产品销售等。该项目已与西班牙两家公司共同签订项目合作意向书。目前正在与西班牙洽谈正式合作协议和项目设计。上虞公司协调上虞区政府气象、发改、环保、农业、水利、等相关部门，提供了气象、物价、土地和水、农资化肥、大棚建设等相关信息资料，为设计提供基础资料，争取年内出具设计方案。

二、加快花田小镇项目形象进度

(一)花田欢乐大世界项目全面开工建设。完成项目报批报建手续、项目用地摘牌、协调开发区完成设施配套,加快地形整理、基础浇筑、设备定制,争取考评时完成 50%左右形象进度。

(二)做好小镇客厅等项目开工筹备。在于合资公司各方协商一致的前提下,加快做好项目规划设计和施工图设计,完成项目立项及前期报批,做好项目用地土方回填工程,争取及早开工。

(三)完成花田小镇展示厅布展。在二月底前,完成花田小镇展示中心的布展工作,成为展示花田小镇开发理念、功能区块、产业布局、形象特色的窗口。

(四)完善海上花田一期景区功能。按照五园一廊一农场布局,优化花田景区四季景观,基本形成四季有花的景观效果。启用新建马厩、手工艺传习馆。开启全年八大主题旅游活动,加大宣传促销力度,争取成为著名 4a 级旅游区。

(五)申办 2020 年中国花艺博览会和 2021 年中国绿化博览会,扩大小镇品牌知名度和旅游市场影响力。

三、做好年度考评台账资料建立完善

澜海公司将成立工作班子,根据省级特色小镇

创建考年度考评要求,借鉴第一批特色小镇考评有益的经验,围绕规划编制、项目推进、目标效益、机制创新等考评指标,分门别类做好台账建立和资料准备工作。同时,加强与发改、统计、园区管委会等部门协调,做好统计数据口径衔接。按照年度考核标准制作汇报视频和汇报材料。

四、切实加强省级特色小镇考评准备工作领导

迎接省考考评组对第二批省级特色小镇创建单位考评工作,要求高、任务重、时间紧。特别是由于各种原因,杭州湾花田小镇在项目投资、企业引进、产业集聚、产值利税等方面,差距显著。通过年度考评难度很大。需要集团上下统一思想、加强领导,采取切实措施尽快补齐短板。

(一)加强对省级特色小镇创建考评

杭州湾花田小镇领导小组,定期和不定期召开会议,研究解决小镇项目开发和考评准备过程中的重点难点问题,集中集团内部资源,加强与省级有关部门沟通,为顺利通过年度考评创造有利条件。

(二)理顺花田小镇管理体制

当务之急是要明确现有主体之间的关系,确定花田小镇开发所涉地块的流转主体、工作责任、成本核算等事宜。为合资公司尽快启动项目建设履行好我方责任。

(三)落实工作责任制

按照澜海公司、农发上虞公司、集团相关部门分工负责、各有侧重,分解任务、落实责任。并把任务完成情况,列入年度考核的任务,齐心协力做好迎接考评各项工作。



狠抓经营业绩 确保各项工作取得实效

紧紧围绕年度考核目标、中都青山湖别墅销售、嘉兴广恒置业诉讼执行推进、跨年度项目落实等重点工作，细化任务、责任到人，倒排时间、狠抓落实，确保取得实效。

一、主要工作。(一)创新经营,以项目开拓为重点,狠抓经营业绩,全力以赴完成营业收入 2000 万元,利润总额 1000 万元的考核目标。截止 2016 年 11 月底,公司已实现营业收入 3434 万元(同口径含增值税 205 万元),已完成年计划;利润总额 983 万元(含在集团账面反映 87 万元),完成年计划的 98.3%。(二)抢抓机遇,以宣传和服务为抓手,年底前完成中都青山湖别墅的销售工作,回笼资金,发挥效益。(三)想方设法,充分利用资源,尽快推进嘉兴广恒置业诉讼案件的执行,尽早进入拍卖程序。(四)创新机制,发动一切可以发动的力量,寻找跨年度项目。在严格把控风险的前提下,积极开拓市场,力争年底前新增典当放款 3000-5000 万元,为 2017 年打好基础。同时要借势借力,借助省市协会平台和淘宝网等平台,启动绝当物品拍卖,公司预计 10 月份将在淘宝拍卖平台举办一场翡翠拍卖专场,12 月份再举办一场高档手表拍卖专场,为公司成功转型升级夯实基础。

二、主要措施。(一)提高思想认识。全体干部职工要统一思想,提高认识,充分认识“百日攻坚”活动的重要性、必要性和紧迫性,切实把思想和行动统一到确保全面完成公司所确定的重点工作目标上来。要认识到这是检验我们工作能力的关键时刻,是表现工作能力的时候。困难面前,大胆往前;抓住机遇,攻坚克难;不折不扣,坚决完成 2016 年考核目标任务;咬定目标不放松,在近 100 天的时间内,变压力为动力,充分发挥潜力,突破困难,集中一切人力物力财力,发扬艰苦奋



优化服务,创造良好的顾客体验

斗精神,强力推动业务开展;要坚决克服厌战情绪和畏难情绪,以顽强的工作作风、昂扬的斗志、不服输的干劲,确保各项措施和部署落实到位。(二)加强组织领导。为加强组织领导,确保活动的顺利开展,公司成立“百日攻坚”活动领导小组,由公司董事长任组长,领导班子其它成员为副组长,各部室负责人为成员。各部室要切实加强对“百日攻坚”活动的重视程度,按照动员部署会上的分工(以公司会议纪要为准)不折不扣地落实好各项攻坚任务,确保工作扎实有效推进。(三)强化责任落实。要按照“百日攻坚”活动的总体部署,各部室要根据“百日攻坚”方案的目标任务要求,逐项分解,责任到人。同时要制订并落实阶段性工作计划,及时分析总结,务求各项工作责任到岗到人,环环紧扣,有序推进。(四)大力营造氛围。各部室要召开“百日攻坚”动员会,充分运用公司微信群、公众微信平台等媒介,及时发布工作进展信息。采用会议发动、舆论造势、实践活动等形式,为攻坚助阵,为大局造势,为干事鼓劲,公司办公室要及时宣传报道“百日攻坚”活动中工作成效和先进典型,努力营造工作推进的良好氛围。

农发小贷公司

抓住跨区域经营机遇 夯实长远发展基础

为贯彻落实9月12日集团中层干部会议精神,浙江农发小额贷款股份有限公司召开经营班子专题会议,对照年度考核目标查找差距,分析原因,研究措施,并专门召开业务部门动员部署会议,传达学习会议精神,部署落实公司2016年倒计时百日攻坚计划。

一、经营情况

(一)经营指标完成情况。截至2016年11月底,各项贷款余额达到20270万元,累计实现营业收入1738万元,完成年度任务的83%,实现利润总额1045万元,净利润829万元,完成年度任务的118%,没有发生贷款本息逾期情况。预计2016年全年实现营业收入2100万元,实现净利润850万元,圆满完成年初各项考核指标。

(二)重点工作完成情况。9月14日,省金融办召开省小额贷款试点联席会议,对农发小贷公司扩大经营区域事项进行审议。会上省市区三级金融办及其他联席会议成员单位对农发小贷公司一年来的经营管理工作给予了高度评价,并一致同意将经营区域扩大至集团产业链省内覆盖区域。9月21日,省金融办专门发文进行批复。

二、工作措施

为全面完成年初下达的各项经营指标,在百日攻坚期间,公司经营班子进一步强化责任担当意识,明确既要尽心尽力、多管齐下,力争圆满完成年度考核目标任务,又要防止一味追求经营业绩,而忽视风险、盲目冒进,要为公司长远发展夯实基础。

(一)努力稳定贷款规模。针对贷款规模波动较大的情况,要加强与大额贷款客户的沟通联系,及



农发集团
ZIAD GROUP

农发利天下 小贷惠万家
省属国企 便捷灵活 利率优惠

浙江农发小额贷款股份有限公司
ZHEJIANG NONG FA MICRO-CREDIT CO.,LTD.
联系电话: 0571-85818091 13355697799 13758165720

时掌握客户的现金流,共同商量还贷方案,实行提前还贷预通知制度,提高还贷的预见性和计划性,稳定贷款规模。

(二)加强营销小额贷款。进一步加强新农都市场经营商户的营销力量,充分利用年末购销旺季潜在的资金需求,加快客户的授信速度;加强与合作伙伴的联系沟通,强化产品市场调查,完善产品方案,加快推出“车位贷”新产品;制定拓展计划,积极营销个人高端信用产品,通过陌拜、设摊、转介等方式扩大产品影响力,快速拓展业务;优化缩短电商贷款流程,提高贷前调查效率,推进产品标准化,做大“电商贷”市场。

(三)加大员工考核力度。继续加强预算对标管理工作,分解落实考核指标,要求细化到月,量化到人;进一步强化业务人员的岗位责任,加大报酬与业绩的挂钩力度,除年度考核奖以外,将月度工资中的绩效工资部分也与月度业绩完成情况挂钩,倒逼业务人员提高业务拓展的积极性和主动性。

(四)加强业务团队建设。加强招聘工作,引进有经验、有资源的业务人员,增加新的业务渠道,快速提升业务团队整体能力。研究建立与市场接轨的业务人员薪酬体系和与业绩挂钩、能上能下的业务人员职级晋升制度,提高公司人才市场的竞争力。

吃好粮 找浙粮

◎省粮食集团公司总经理助理 姚守璋

根据集团“产加储运贸”粮油全产业链建设总体规划,去年9月以来,浙粮集团坚持以品牌建设促进终端销售,以终端销售带动品牌建设,做了大量卓有成效的工作。浙粮集团成立了承担终端销售业务的专业公司,完成了产品市场定位和包装设计,落实了大米、油脂、杂粮、面粉4大系列近50个单品的产品组合,初步形成集商超渠道、自营批零、加盟代理为一体的线下销售网络和线上交易渠道,终端销售体系建设稳步迈出关键性一步。

2016年,浙粮集团切实把握终端销售民生项目、民心项目的宗旨,牢牢把握G20杭州峰会契机,全力



以赴,有效确保了大米、橄榄油、菜籽油等4个品种9个规格共计50余吨峰会专用食材保障供应任务顺利完成。在此基础上,浙粮集团坚持完善产品体系,充分利用峰会效应,加大宣传、促销力度,充分利用农博会平台,扩大产品市场影响力,提高产品美誉度和知名度,收到良好效果。G20杭州峰会期间,“浙粮”牌醇鲜五常香米还选为G20峰会西子国宾馆欢迎晚宴主食专用大米,“浙粮”牌五常香米、稻花香米双双获得“G20杭州峰会选用产品”冠名表彰,今年的省农博会上,“浙粮”牌醇鲜五常香米荣获“2016年浙江农业博览会优质产品金奖”荣誉称号。

经历了 2016 年 G20 杭州峰会凤凰涅槃般重大机遇的浙粮品牌,即将迎来企业品牌建设和终端销售网络体系建设的关键一年,也将面临企业品牌从创建到疾速发展的转折期。2017 年,浙粮集团将充分利用东北粮源基地优势、自有大米加工生产线产能优势,扩大自有品牌粮油产品在省内的市场占有率,扩大市场影响,利用纵向优势,将终端销售体系建设向纵深推进,积极掌握我省粮食市场供应的主渠道,努力成为政府调控粮食市场的有力抓手。初步考虑,从以下几个方面入手:

一是加大投入,增强品牌推广力度。通过各种渠道,充分宣传浙粮集团作为 G20 食材供应商的软硬实力,体现浙粮集团作为国有企业的担当精神及过硬实力,结合集团东北粮源基地、粮食加工基地、仓储基地、粮食物流中转基地建设,全面展示浙粮集团粮油全产业链建设成就,树立国有大粮商做放心粮油的企业形象。充分利用报刊、电视广告、公交广告等传统媒体,侧重互联网、微信等新媒介,通过超市邮报、超市地堆等终端促销推广手段,充分利用农博会、社区宣

传等直接推广方式,以全方位、高频度、大力度的推广手段,增加企业品牌产品与广大消费者见面的机会,着力提高品牌公众认可度、知名度和美誉度。

二是全面整合集团内部资源,形成品牌优势。集团拥有黑龙江米业、宁波绿农米业省内外两条自有粮食加工线,成品粮加工品质可控;拥有黑龙江、辽宁及浙江省内几十万吨的仓储能力,原粮收购、存储条件优越;在建 300 万亩的优质粮源基地,确保了粮源品质、品种优势。整合这些优势资源,为浙粮品牌所用,才能从根本上凸显浙粮的粮源优势、成本优势、品质优势和品牌优势,从而在激烈的市场竞争中脱颖而出。

三是根据市场需求,不断调整和提升产品线。根据市场需求及企业实际情况,调整和完善现有产品结构,优化价格定位,对产品进行推陈出新,对现有包装、设计进行不断升级,使公司产品紧跟市场步伐。产品生产线考虑新增两面封真空包装机,使公司主打产品全部实现真空。同时,根据市场需求,2017 年产品开发的重心也会调整到开发适合市场销售的中低价位产品,不断丰富产品线,着力满足消费者多样化需求,扩大产品销量和市场影响力。

四是深耕市场,加快销售渠道拓展。2017 年,浙粮集团将考虑对商超渠道进行深耕运作,加大商超渠道的推广费用投入及人力投入,提升商超渠道的运行质量及产品的推广力度。2017 年,公司渠道拓展重心将向经销商渠道转移,准备在全省建立覆盖地市级及经济发达县的经销商网络。在线销售渠道拓展方面,计划在天猫旗舰店提升服务、把握细节的基础上,加大投入,通过打造爆款产品,吸引更多粉丝,促使成交量及产品影响快速提升。同时,积极寻求与天猫超市进行合作,使公司产品在一个更大的平台上,面对更大的市场。此外,我们还计划通过与线上生鲜宅配做得较好、具有一定基础的企业合作,开拓市场蓝海。



消费升级：“农都”杂粮很精彩

© 农都公司



今年9月初召开的G20杭州峰会让杭州亮相国际视野,也让省农发集团旗下的“农都”牌杂粮在餐饮界精彩亮相,成为峰会指定专供杂粮系列产品。说起“农都”牌杂粮,也许大多数人并不陌生,因为在八年前,“农都”牌系列产品中就有杂粮系产品,当时在各企事业单位食堂、世纪联华超市、杭州大厦食品超市、品牌实体店等终端中都能看到它的身影。但最终让它大放异彩的还是在G20峰会专供食材的目录中出现。农都精选杂粮有什么特别之处呢。

一、优选生态种植基地

农都杂粮的生产基地位于内蒙古科尔沁草原和东北松嫩平原接壤区域,是全球的黄金玉米种植带,也是世界三大苏打盐碱地集中区,原生态草原环境和苏打盐碱地共存的特殊种植环境,高于国家绿色种植标准。中温带大陆性季风气候,干燥少雨,保障农作物得到年近2900小时的充足光照,昼夜温差大,无污染少虫害,一年一季,优越的地理环境孕育出农都杂粮的优秀品质和独特口感。由市级权威检测部门对所有产品进行营养指标、农药残留和重金属指标的全项检测,确保产

品质量安全。

科学加工 人机双选

一年一季,科学耕作,保证每一粒农都杂粮都吸收足够的大自然的精华。公司严格要求生产的杂粮都经过机器、人工双筛双选,使产品光泽饱满。外包装采用独立真空包装袋以及简约环保的牛皮纸外盒,简约大气、使用方便,体现农都杂粮无添加、纯天然的品质特点。

专车专供 仓储优越

我们在基地设立标准化储备库,批量存储未加工原粮,确保原汁原味。此次保障G20峰会使用专车专人直送浙江中转库,确保产品品质不受影响。20℃左右适宜温度存储,确保杂粮的新鲜品质。

G20杭州峰会指定专供食材“农都”牌杂粮系列围绕“品质保证、安全第一,追求口感”这些特别要求,在各环节上全程掌控,峰会总仓验收合格率达到100%。

二、产品推广

优质的食材需要合适的渠道才能让产品走的更远。峰会结束后,公司开始着手“农都”杂粮的营销推广



工作。通过多年积累的经验,我们认为杂粮类产品推广应分为三个阶段实施,不同的推广阶段采取不同的营销思路,循序渐进。具体思路如下:

第一阶段 入市阶段

主要渠道:餐饮渠道、单位、院校食堂。精准定位渠道。考虑到三个因素:一是过去几年的小包装杂粮在商超等实体店销售需要投入的进场费用、终端维护费用、铺货成本、宣传费用等较高;二是目前杭城百姓对农都系列产品的认知度还不高(因峰会配送保密要求);三是此次峰会对杂粮的使用对象以餐饮酒店为主。我们已设计好2.5KG包装规格作为餐饮主推规格,既降低成本,又适合餐饮企业及食堂方便使用。同时,在我们日常配送的单位、院校食堂进一步进行推广和销售,使产品保持稳定的销量。

以“G20峰会指定专供杂粮”为切入点,在产品品质上重点宣传,利用目前知名餐饮企业对我们产品的初步认知及对食品安全的重视,推广“农都”牌餐饮装杂粮系列产品。我们在对部分峰会指定酒店沟通回访的基础上,对产品包装、规格等作了改进。另一方面,进一步加强在餐

饮企业、单位、院校食堂的推广力度,辅以一定的促销手段,努力建设完善餐饮配送渠道网络,不断降低市区范围内的配送成本。

第二阶段 发展阶段

主要渠道:商超、区域经销商、团购商。精准定位消费群体。在餐饮、食堂渠道逐渐拓宽成熟后,市场会产生相应的品牌效应,固定消费群体以中老年人为主,对“农都”牌杂粮系列会有一些的认知度。此时,消费者会希望在便利的零售终端购买到产品。因此,首先可选择连锁商超、专卖店等终端进场铺货。利用连锁超市网点将产品覆盖全省。其次,利用商超的影响力,在全省各地开发区域经销商及团购商,丰富销售渠道,提升产品的知名度。

通过各地的经销商资源高频次的在各大终端开展促销宣传;借助与百姓息息相关的媒体平台直观地占领眼球(如公交、电梯等),开展一些有一定影响力的宣传活动等。以较低成本取得最大的宣传效果,趁势再次将产品的影响力推向新的高度。

第三阶段 提升阶段

主要渠道:电商、宅配、特殊渠道。精准提升消费层次。当商超等终端的消费无法满足顾客对营养搭配、食用方法、购买方式等方面的需求时,就需要提升服务方式。在电商、宅配等订制服务的推广中,不断丰富优质农产品,如进口牛肉、绿色蔬菜、优质米面、休闲食品等,满足中高端消费群体对优质农产品的购买需求。同时对医院餐厅、会员礼品、单位福利、换购商品等特殊渠道进行开发,与大型企业合作推广市场等,带动“农都”系列优质农产品的销售。

通过专业网站、微信公众号等,打造“农都”电商旗舰店,并通过口碑建立品牌信任度,以“安全、优质、性价比”为核心,针对杭州市主城区会员客户,以便捷、快速的配送服务稳定忠实粉丝,并对标中粮集团实现线上线下渠道共同发展的目标。

因地制宜、因物制宜,不同的产品营销手段不同。市场的营销与推广、品牌价值的提升在目前这个互联网时代发生了许多变化,唯一不变的是对食品安全与品质的需求。省农发集团、农都公司将持续为安全、优质的农产品源源不断进入市场做不懈努力。

后 G20 时代, 宝仔的新发展

©宝仔农业公司 吴焯斌

浙江宝仔农业发展有限公司是浙江省农发集团下属的省属国有控股企业,是一家专门从事金华猪种质资源保护与产业化开发的企业。公司养殖基地也被为浙江省金华猪 II 系一级资源场、浙江省农业科技型企业、浙江省农业企业科技研发中心、浙江省生猪养殖特色精品园、绍兴市绿色无公害菜篮子基地、绍兴市农业龙头企业、绍兴市名牌产品、绍兴市著名商标。获得了无公害农产品认证、无公害农产品产地认定证书、浙江省名牌农产品认证。

公司现有产能可年提供商品猪约 15000 头,占地 400 多亩,各类建筑面积达 20000 多平方米,5000 吨级冷库一座,年产 8000 吨肉制品加工厂一家。公司现有员工 62 名,大中专毕业生 10 名,建有院士专家工作站。

公司以“场区布局合理、设施制度完善、生产全程

清洁、产出安全高效、资源循环利用”的美丽生态养殖场为目标,根据猪场整体布局,进行“花园式”养殖场建设,提高绿化覆盖率、优美养殖环境。通过环境洁化、绿化、美化,推进养殖环境生态化改造,提升实现养殖场“品种良种化、养殖设施化、防疫制度化、生产规范化、粪污无害化、环境园林化”,养殖场整体绿化美化的美丽景象。

在这花园式、智慧型、生态化的美丽牧场中,培育出了具有肉脂品质好,肌肉颜色鲜红,吸水力强,细嫩多汁,富含肌肉脂肪等诸多优质特性的宝仔金华两头乌。在 G20 峰会诸多的猪肉竞品中,宝仔金华两头乌土猪肉脱颖而出,获得了肉品供应商的资格。

首先,这是组委会,政府相关监管部门对宝仔公司的认可。因为只有高品位、高质量、优品种和无毒无害无污染的优质土猪肉才能进入供货名单。

其次,也是公司多年以来高标准,高规格,高要求绿色生态养殖所取得的成果。宝仔公司自成立以来,便采用园林化养殖,农牧循环零排放的养殖理念。集约化、节约化、科学化、合理化作为我们的养殖特点,使我们的养殖基地达到同行业的先进水平。

为了抓住 G20 这一契机,实现商誉最大化,以此促进公司的业务发展水平,精耕细作,做精做强,从以下几方面进行深化发





展:

一、抓住 G20 这一千载难逢的契机,拓展销售渠道,在搞好门店的同时,做好专供食堂、酒店等客户的配送工作。

得渠道者得天下,渠道是企业的命脉。宝仔公司现有的渠道主要是门店分销,配送客户两块。而有了 G20 供货商这一商誉优势,现在的目标便是要将销售渠道做精做强。在宝仔公司现有的区域市场,通过整合的营销手段,充分地挖掘市场潜力,对分销门店所在的市场进行培育和支持,提高分销门店的覆盖率和渗透率,加强分销门店的产品生动化管理,并利用广告宣传及促销活动等手段来拉动市场,从而提高市场占有率和品牌影响力。

同时,以企业参观会、交流会等方式,邀请目标客户到宝仔养殖基地进行参观访问。在养殖基地,开展参观,试吃等多项推介活动。让客户直观的看到我们园林化猪场的面貌,对我们绿色无公害养殖的宝仔猪,有进一步的了解。这样便能在保证老客户的同时,积极开拓新的客户群体,建立新的销售渠道。

二、积极开发新品种,适应不同消费群体的需求。

(一)加大科研力度,进行杂交改良,在保持金华猪品质与口感的基础上,增加瘦肉率,适应现代消费者的饮食要求。

现代消费者的口味普遍呈现高质化的趋势。消费

者在选择肉类的时候,考虑的是肉品的安全性,营养性,口感度等多方面的因素。我们宝仔的科研养殖团队,将从消费者关注的根本诉求着手,有针对性的进行杂交改良,培育出适合消费者口味,适合市场需求的新品种优质肉猪。

(二)宝仔肉制品加工厂将增加肉制品新品种的开发与推广,扩大市场的辐射面。

再好的销售渠道,也需要相对优质稳定的产品群来支持。在肉食品市场,如果要占据更广阔的市场,则必须突破鲜肉产品的保质期短,销售半径不够大的瓶颈。而且,肉制

品具有着更为宽广,流动更为方便的细分市场。而我们宝仔的下一步,就是继续开发适销对路的咸肉、香肠、火腿等肉制品新品,对应各个销售细分市场,以一个相对完善的产品群,来攻占各个细分市场多元化销售渠道的前沿阵地。

三、探索新营销模式,进行超市配送、加盟连锁以及农贸市场白肉批发多元化运作。

为了增加企业的市场竞争力,必须突破原先单一的销售模式,采用多元化营销的经营模式。因为鲜肉、肉制品的保存时间相对较短,只有组建起多元化的市场网络,并且以多重方式将产品推向终端销售网络,才能缩短我们宝仔肉产品的周转时间。这样我们的宝仔肉品能够有效的流通,在第一时间进入各个销售市场,使消费者可以及时享用到新鲜的宝仔肉品。

加速产品流向消费市场,缩短产品运作周期,使企业更好地控制了产量,相应减少了库存成本及其他费用开支。同时,随着多渠道、多模式下产品销量的提高,企业生产能力也稳步提高,势必能获得良好的经济效益。

总而言之,宝仔公司将切实抓住这次 G20 供货这一千载难逢的商业契机,将以“精耕细作,做精做强”为指导方针,将宝仔品牌推向全省,乃至全国,提高宝仔品牌的市场占有率,加强参与市场竞争的能力,使宝仔品牌能够在激烈的市场竞争中占据一席之地。

拓展国内市场 绿容公司更有“钱景”

◎绿容食品公司 祝伟锋

G20 峰会的餐桌上,杭州向世界展示了哪些美食?成为大街巷尾津津乐道的话题。

绿容食品有幸成为绍兴为数不多的 G20 峰会食材供应商之一,尽管本身就属于绍兴速冻蔬菜领域的佼佼者,但成为 G20 杭州峰会农产品供应商后,绿容还是经历了“史上最严苛”的考验。“本次 G20 峰会所送产品先要进行初步送样与企业资质、产品的第三方检测报告,符合联华方食材采购标准后,与我们确认下订单,产品从“绍兴绿容”送至联华余杭总仓当天,由绍兴食药监行政机关及公安人员当场确认贴封条放行,车辆则是人货分离的厢式冷冻货车运输。

绿容供应的 4 种食材中有毛豆荚 60 箱 0.6 吨、毛豆仁 209 箱 2.09 吨、青豆 156 箱 1.56 吨和蚕豆 177 箱 1.77 吨,这些产品都经过严格的质量检测,微生物指标远低于国际标准,农残指标检测为 0,都直接或间接的被用在 9 月 4 日的欢迎晚宴上。不仅如此,绿容

严格的质量管控体系对出口的每一批次的产品都达到了 G20 峰会食材标准。

位于绍兴斗门镇的绍兴绿容食品有限公司是农发集团下属控股子公司。是一家专业生产速冻蔬菜的加工企业。目前公司占地 22 亩,建筑面积 15000 平方米,冷库容量 10000 吨,拥有现代化速冻流水线一套,年生产能力 20000 吨,及一个综合性的检测实验室,配有美国安捷伦公司生产的气相色谱仪,及专业工程人员 24 名。公司整个团体通过数年的努力现已有商检备案蔬菜原料基地 15000 亩,出口创汇 1500 万美元,并建立了健全有效的食品安全及质量保证控制体系。通过了 ISO22000、HACCP、BRC 等认证,严格的质量控制体系,确保生产的产品“安全、安心、健康”。

公司主要生产产品有速冻毛豆荚、毛豆仁、荷兰豆、甜豌豆、青刀豆、蚕豆、白花菜、绿花菜、油菜花、荠菜、菠菜、马蹄、香菇、莲藕、芋艿、竹笋、胡萝卜、甜玉米、青豆及各种混合菜等。

公司目前已与日本、美国、加拿大、台湾、欧洲、俄罗斯等国家和地区进行了广泛的国际贸易往来,也在积极开拓国内市场。下面就如何推向国内杭州市场的提个人的几点看法:

一、做好品牌和品质是产品占有市场的关键

大企业、大品牌也是从小企业、小品牌逐步做大的,也没有人规定现在的中小速冻食品企业将不能成为全国性强势品牌,绿容





经全自动流水线处理后的毛豆荚再由人工二次筛选,保证产品质量

将通过品牌策划、产品策划、市场策划和销售策划,将速冻蔬菜快速融入到杭州各大市场中去,但产品的品质跟不上,即使品牌策划、市场策划、包装策划的再好也是没用的,消费者首次购买之后很难形成重复购买,所以绿容以“生产安全让员工满意,质量安全让客户满意”两句话为宗旨,来确保产品的高品质。

二、合理定位产品的核心消费群体

企业的核心竞争力含有的意义,除了产品品质的核心竞争力外,主要讲这个产品的核心消费群体和消费群体的核心需求。一个品牌的产品或一个品类的产品不可能同时适合所有不同年龄、性别、收入、职业消费者的需求。绿容将通过消费者需求定量市场调研来定自己产品的核心消费群体,将绿容的资源集中对准这个核心消费群体的传播,用核心消费群体带动周边消费群体去购买。

三、产品包装设计和适当的广告投入让产品快

速进入市场

消费者购买速冻蔬菜时,产品包装的差异化在很大程度上会影响消费者的首次购买,即使开始时品牌力度不够,但产品的包装会首先吸引消费者,就很可能形成首次购买。绿容会以品牌的定位和广告语,制作一条有创意的 TVC 广告片,来着重介绍公司产品的生产过程,及原料、成品进出的层层把关。让消费者明明白白知道所谓速冻蔬菜并不比新鲜蔬菜差的一种优质蔬菜。从而来提高公司产品品牌的知名度。

四、做好速冻蔬菜的终端市场

速冻蔬菜的终端市场主要是超市和农贸市场,绿容将紧紧围绕这两个地方去做文章,以杭州市为区域管理,以下属乡镇、街道为单位做全面调查,掌握所有超市和农贸市场的名称、地点、联系人等详细资料,并形成书面资料。由于现在的人们已经习惯在超市消费,首先推入超市显得格外重要。

夯实党建工作基础 发挥党建工作优势

——农发集团党建工作纪实

◎集团人力资源部

党的领导是中国特色社会主义最本质的特征和最大的政治优势。在“全国国有企业党的建设工作会议”精神的指引下，农发集团党委始终坚持党对国有企业的领导，努力做到充分发挥党组织政治核心作用和健全公司治理结构的有机统一，保证和落实企业党组织对企业改革发展的引导权、重大决策的参与权、干部选拔任用的主导权、党员干部从业行为的监督权和思想政治及企业文化的领导权，为新常态下集团平稳健康发展提供坚强的政治、思想、组织保证。

(一)认真抓好专题学习教育，切实增强党的意识和党员意识。深入学习十八大以来党中央治国理政新理念新思路新战略，认真开展党的群众路线教育实践活动、“三严三实”专题教育和“两学一做”学习教育活动，坚持每年召开集团党建和反腐倡廉建设工作会议，贯彻落实中央、中央纪委、省委全会及中央和省委召开的组织、纪检、宣传工作等系列会议精神，部署集团年度党建工作，确保党风廉政建设与生产经营活动同部署、同落实、同检查。今年以来，集团党委扎实开展“两学一做”专题学习教育，通过党委理论学习中心组扩大会议、基层支部“三会一课”、领导干部和专家讲专题党课、开展专题研讨等，引导广大党员聚焦党章党规和习近平总书记系列重要讲话，原原本本学、逐字逐句学、入脑入心学。特别是通过对于十八届六中全会精神、全国国有企业党的建设工作会议精神的专题研讨，用最新的理论武装头脑、指导行动。集团党委定期研究、专题分析党建工作，健全党员领导人员联系基层机制，每位集团公司党委成员都有联系的二级单位、三级单位，分别到联系支部和所在支部上党课；开展“责任农发、

放心餐桌”党建品牌创建，有效调动广大党员干部职工的积极性和创造性。组织党员参加社区党员志愿服务活动，密切党员与群众的关系。大力宣传先进，在“七一”前评选表彰一批集团优秀共产党员、优秀党务工作者、先进基层党组织；认真组织开展查找“短板”专项工作，各级党组织列出问题清单、整改清单、责任清单，党员列出整改清单，边学边查边改，切实把短板补上；认真做好每位党员的党费补缴工作，按规定足额补缴党费。通过系列举措，广大党员党的意识、党员意识得到强化，许多党员都反映，组织生活明显比以前规范了，党员的党性观念明显加强了。

(二)努力发挥两个核心作用，科学引领企业的改革和发展。集团党委坚持加强党对国有企业的领导，在企业重大问题上发挥好谋全局、议大事、抓重点的作用。在科学把握省委、省政府对农发集团的战略定位的基础上，强化农发集团要姓“农”的理念，强调要更加注重企业的责任和使命，把工作重心聚焦到粮农主业发展上来，更好地保障人民群众的“米袋子”“菜篮子”，做好民生服务。集团党委班子积极参与企业重大问题的决策，提出在今后一个时期，项目投资的重点向粮食经营、农产品批发、畜牧业、农产品种植加工、农产品终端销售等五个方面进行集中。目前，集团的粮农主业无论是从营业收入、资产、利润、人员等各个方面，都在集团占据主要地位。

集团党委把发挥好基层党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，作为推动企业改革发展的重要内容来抓。坚持基层党建工作服务经营不偏离，用加强党建来统一党员的思想，激发内在动力和活力，使

党建工作更加注重实效、贴近实际,推动形成围绕科学发展抓党建、抓好党建促进科学发展的新局面。党建工作对中心工作的促进,在今年 G20 峰会食材供应保障中得到集中体现。这次峰会食材保障,农发集团承担了 8 大类、46 个品种的供应任务,其中的部分生鲜产品是在组委会找不到合格供应商的情况下,由农发集团出面承担的。面对时间紧、压力大、责任重的局面,各级党组织和每位党员牢记责任使命,以不怕辛苦、不计得失的满腔热情投入到峰会食材保障工作中去。整项工作提前一年左右时间开始准备,从源头基地、从业人员、质量检测、仓储保管、物流运输各个环节进行全面把关,做到想在前、做在前、干在前。特别是在峰会召开前及召开期间的时期,从集团党委领导到普通党员,没日没夜、加班加点,好多同志 24 小时吃住都在单位,没有一句怨言,妥善解决了生鲜入杭入仓难、进口检测报告滞后、禽类清真屠宰、蔬菜品种补缺等一系列难题。9 月 9 日,省委书记夏宝龙在《关于峰会食材保障供应工作的报告》上作出重要批示:“应予表彰。”9 月 12 日,省政府代省长车俊批示:“保障有力,向同志们表示感谢和敬意。”

(三)树立正确的选人用人导向,不断加强干部队伍建设。集团党委坚持党管干部、党管人才原则,努力锻造一支绝对忠诚、奋勇担当、敢于战斗的干部队伍和高素质人才队伍。集团党委组织开展专门的集团人才队伍情况调查研究,对中层管理人员的年龄结构、专业结构、学历结构,青年人才梯队情况,人才队伍建设的主要做法、成效及存在问题,“十三五”时期加强人才队伍建设的打算和建议等,进行深入调研。在调研的基础上,着手编制“十三五”人才发展专项规划。根据省委组织部《关于进一步加强省属企业中层管理人员队伍建设的指导意见》精神,加大干部能上能下的力度。2015 和 2016 年先后调整、充实中层管理人员近 30 人。其中,2016 年,对于涉及原来不规范用人的 3 名中层管理人员免去原任职务,并对于不适宜继续任职的其他 4 名各类岗位人员进行免职。采取多种措施加强人才培养,把有发展潜力的年轻干部派到东北任职,集团本部新提拔科级干部到黑龙江绿农集团下属粮库短期教育培训,使干部在基层一线、条件相

对艰苦的地方得到锻炼、更好成长。按照“好梯队”建设要求,结合企业改革发展需要,由集团党委主要负责同志和分管同志带队,到基层企业开展年轻干部情况调研,组织召开年轻员工座谈会。争取通过 2—3 年努力,达到省委组织部、省国资委党委提出的 40 岁以下中层管理人员达到 20%左右、40 岁以下中层正职达到 10%的目标。加强选人用人制度建设,制定《动议工作办法》、《民主推荐工作办法》、《考察工作办法》、《讨论决定工作办法》、《任职工作办法》、《全程记实工作办法》,明确个人报告事项“凡提必查”、干部档案“凡提必审”、纪检监察机关意见“凡提必听”,干部选拔任用全程记实、重大事项请示报告,切实提升选人用人工作的科学化、规范化水平。加强干部档案规范化管理,按照中组部《干部人事档案材料收集归档规定》精神,对集团管理的 90 份中层管理人员档案开展集中规范整理。

(四)加强党内监督管理,切实履行党风廉政建设主体责任。集团党委切实履行主体责任,坚持“两手抓、两手都要硬”,全面落实党风廉政建设责任制,层层签订党风廉政建设责任书,年初布置、年中检查、年底考核,着力形成反腐倡廉建设强大合力。高度重视纪检监察工作,研究调整充实集团纪委领导和集团本级监察机构力量,将集团纪委委员人数由 3 人扩充至 5 人,增设一名同志任集团纪委副书记。集团所属 4 家设立党委二级企业建立健全纪委组织,设立监察机构;5 家设立党总支、党支部的二级企业,明确纪检支部委员,同时设立监察机构。把党章党规党纪学习作为党员领导干部的庄严责任和必修课,深入学习新修订的《中国共产党廉洁自律准则》、《中国共产党纪律处分条例》、《关于新形势下党内政治生活的若干准则》和《中国共产党党内监督条例》,以严的精神改进作风,做遵章守纪的模范。切实加强干部监督管理,认真实施提醒、函询和诫勉制度,从严落实个人有关事项报告抽查核实、重大事项请示报告、因私出国(境)审批、规范兼职等制度,紧盯重点人、重点事、重点领域,健全完善监察、审计、法务、监事会合理监督机制,构建“大监督”体系。把纪律挺在监督的前面,今年以来,集团党委共诫勉谈话 1 人次,个别约谈中层以上干部 51 人次,提醒谈话 30 人次,警示谈话 8 人次、书面诫勉 2 人,通报批评 20 人,有效起到了监督的预防作用。

选优配强推动发展骨干力量

——农发集团基层党组织换届工作综述

◎集团人力资源部

根据中组部《关于在“两学一做”学习教育中对基层党组织按期换届情况进行专项检查的通知》和省委组织部、省国资委党委相关文件精神,今年集团党委要组织好、筹备好、落实好基层党组织换届工作,从严从实、平稳有序推进基层党组织换届整改工作,为“十三五”规划顺利实施、G20峰会在杭州召开营造良好环境。集团党委年初就把基层组织换届作为今年党建工作的重点任务,2016年7月底前完成了所属基层党委、党总支和党支部任期届满未换届的情况进行全面排查,对没有按期换届的16个基层党组织进行分析研判,要求各级党组织倒排时间提出整改方案。截至11月底,除个别支部因股权转让原因延迟换届外,集团各基层党组织均严格程序完成了换届工作,较好实现了绘出好蓝图、选出好干部、配出好班子、换出好面貌的目标任务。

下好“先手棋”,打好主动仗

党的基层组织是党的各项事业的基石。自上而下,农发集团始终把基层党组织换届工作作为今年党建工作的重点任务之一,抓实抓好。5月7日,在集团“两学一做”专题党课暨学习教育动员部署会上,集团党委负责人施小东明确提出,要以“两学一做”学习教育为契机,坚持从严治党,切实加强党建工作,补齐党建工作短板,切实抓好到期基层党

组织换届等重点工作。在部署基层党组织换届工作时,他又指出要深入学习贯彻习近平总书记治国理政新理念新思想新战略,用中央和省委精神统一思想,坚持正确用人导向,加强组织领导,不折不扣落实换届纪律要求,把依法按章办事贯穿始终,确保换届风清气正、万



粮食集团党委换届



润和房产集团党委换届



农都公司党委换届

无一失。在集团党委的要求下，各级党组织高度重视换届工作，粮食集团、房产集团党委等单位均成立换届工作领导小组，明确专人负责换届工作具体事项，各单位党组织书记均作为换届工作的第一责任人，在方案制定、人事安排、组织选举等关键环节充分发挥把关定向作用，牢牢把握换届工作的主动权。集团人力资源部全程参与各环节工作的指导把关，推动换届工作规范开展。通过各级党组织的协同配合，集团上下基本圆满完成了基层党组织按期换届工作，进一步强化了党章党规意识，使基层党组织任期制度、换届选举制度进一步严格起来，让党内政治生活、党内基层民主进一步严肃起来。

选好“领头雁”，配出好班子

“就像那‘领头雁’，一个好党组织班子两年就能让穷乡变富土，让企业焕发生机活力，大家都盼着自己

企业配一个强有力的好班子。”一位基层企业代表如是说。既重能力又重品德、既重政绩又重政德、既重发展又重质量、既重实干又重实效。换届中，农发集团党委着眼事业发展和领导班子长远建设需要，切实把好选人用人政治关、作风关、能力关和廉政关。尤其是在选配党组织书记时，坚持更高标准，着力把政治素质过硬、能够驾驭全局、善于抓班子、带队伍，公道正派、胸襟开阔、严于律己的优秀干部选拔到党组织书记岗位上来。通过换届，不仅选出了大家公认的带头人，还使集团广大党员对党组织认识进一步深化，切实提升了组织的凝聚力和向心力。

制定“新目标”，绘就新蓝图

各单位坚持把起草好党组织工作报告作为换届工作的重要任务，紧紧围绕贯彻落实“四个全面”发展战略布局和“五大发展”理念，进一步理清思路、明确目标、细化措施，精心谋划好“十三五”的发展。二级公司党组织书记亲自主持报告起草工作，深入基层有针对性地开展调查研究，广泛征求各方面意见，最大限度地集思广益，凝聚共识，确保形成一个群众听得懂、党员记得住、干部好落实的好报告。通过党代会报告，各单位摸清了发展实情，拓宽了发展思路，进一步找准了发展方向、明确了发展思路。

纪律“挺在前”，营造好环境

严肃换届纪律，营造风清气正的换届环境，是换届工作顺利进行的保证。集团党委多次强调，要把严明纪律贯穿始终，把纪律和规矩挺在前面，确保换出用人好风气，换出群众满意度，换出干事精气神，换出作风正能量。各级党组织把严肃换届纪律摆在突出位置，从一开始就把正风肃纪牢牢抓在手上，切实加强换届纪律特别是“九严禁”的专题学习教育，广泛宣传换届政策法规和纪律规定，引导党员干部绷紧纪律这根弦。换届期间，集团纪委和人力资源部开了换届风气督查活动，认真审核干部档案、听取纪检监察机关意见、查核信访举报，落实全程纪实办法，使选任过程可追溯、可倒查。通过一系列行之有效的方法，积极引导大家把工作热情和精力放到集团党委的中心工作上，推动“百日攻坚”等重点任务的贯彻落实，取得了良好效果。



发展党员工作流程指引

◎集团人力资源部

编制依据:《中国共产党章程》、《中国共产党发展党员工作细则》等。

一、入党积极分子的确定和培养教育

1.入党申请人递交入党申请书。

入党申请书的基本格式。(1)标题:入党申请书。(2)称谓:敬爱的党组织。(3)正文:开头写明我志愿加入中国共产党。然后,写对党的性质、宗旨、奋斗目标、党的路线方针政策的认识;入党动机;在思想、工作、生活等方面的表现;自己主要的优缺点;自己对接受党组织考验的决心和态度。(4)落款:申请人署名,申请日期。(5)必须是手写稿,不得用打印、复印等稿子。

2.党组织收到入党申请书后,应当在一个月内派人同申请人谈话,了解基本情况。

3.支委会研究决定入党积极分子,报上级党委备案。

党支部指定1—2名正式党员作为培养联系人。培养联系人的主要任务是:(1)向入党积极分子介绍党的基本知识;(2)了解入党积极分子的政治觉悟、道德品质、现实表现和家庭情况等,做好培养教育工作,引导入党积极分子端正入党动机;(3)及时向党支部汇报入党积极分子情况;(4)向党支部提出能否将入党积极分子列为发展对象的意见。

4.对入党积极分子进行培养教育。

(1)党组织采取吸收入党积极分子听党课、参加党内有关活动,分配一定的社会工作以及集中培训等方法,对他们进行培养教育。

(2)培养教育时间一年以上。每半年进行一次考察。

(3)培养联系人要填好《入党积极分子学习考

察登记表》。

二、发展对象的确定和考察

5.对基本具备党员条件的入党积极分子,在听取培养联系人、党员和群众意见的基础上,支部委员会讨论同意,并报上级党委备案后,可列为发展对象。

党支部指定2名正式党员作为入党介绍人。入党介绍人的主要任务是:(1)向发展对象解释党的纲领、章程,说明党员的条件、义务和权利;(2)认真了解发展对象的入党动机、政治觉悟、道德品质、工作经历、现实表现等情况,如实向党组织汇报;(3)指导发展对象填写《中国共产党入党志愿书》,并认真填写自己的意见;(4)向支部大会负责地介绍发展对象的情况;(5)发展对象批准为预备党员后,继续对其进行教育帮助。

6.对发展对象进行政治审查,形成政审材料。

(1)政审的主要内容是:对党的路线、方针、政策的态度;本人的政治历史和在重大政治斗争中的表现;遵纪守法和遵守社会公德情况;直系亲属和与本人关系密切的主要社会关系的政治情况。

(2)政审的主要方法是:与本人谈话、查阅档案、找人了解情况、函调或外调。

7.党组织对发展对象进行短期集中培训。

(1)培训时间3或不少于24学时;

(2)培训内容主要为《中国共产党章程》、《关于党内政治生活的若干准则》等文件,中央组织部组织局编写的《入党教材》。

三、预备党员的接收

8.发展对象填写《入党志愿书》。

9.支委会对发展对象进行严格审查,经集体讨

论认为合格后,报上级党委预审。

发展对象未来三个月内将离开工作、学习单位的,一般不办理接收预备党员的手续。

10. 党委审查结果以书面形式通知党支部,并向审查合格的发展对象发放《中国共产党入党志愿书》。

11. 支部党员大会讨论表决。

(1)发展对象汇报对党的认识、入党动机、本人履历,家庭和主要社会关系情况,以及需要向党组织说明的情况;(2)入党介绍人介绍发展对象情况并对其能否入党表明意见;(3)支委会报告对发展对象的审查意见;(4)与会党员充分讨论后,以无记名投票方式进行表决。赞成人数超过应到会有表决权的正式党员半数始得通过。因故不能到会的可会前提交书面表决意见。(5)党支部及时将支部大会决议填写在《入党志愿书》上,连同本人入党申请书、政审材料、培养教育考察的材料,报上级党委审批。支部大会决议主要包括:发展对象的主要表现;应到会 and 实际到会 有表决权的党员人数;表决结果;通过决议的日期;支部书记签名。(6)支部大会讨论两个以上的人入党时,必须逐个讨论和表决。

12. 上级党委审批。

(1)上级党委审批前要派党委委员或组织员与发展对象进行谈话;谈话人应当将谈话情况和自己对发展对象能否入党的意见,如实填写在《中国共产党入党志愿书》上,并向党委汇报。(2)党委审批时要集体讨论、表决决定;审批意见应注明预备期的起止时间。预备期为一年,从支部大会通过他为预备党员之日起算起。(3)党委接到党支部上报的接收预备党员的决议,必须在三个月内审批。特殊情况最长不得超过六个月。(4)党委审批结果应及时通知报批党支部,并的再上一级党委组织部门备案。

四、预备党员的教育、考察和转正

13. 党支部应将上级党委审批预备党员结果及时通知本人,并在党员大会上宣布。

14. 预备党员应及时编入党支部。党组织应当通过党的组织生活、听取本人汇报、个别谈心、集中培训、实践锻炼等方式,对预备党员进行教育和考察。预备党员参加党的组织生活没有表决权、选举权和被选举权。

15. 预备党员必须面向党旗进行入党宣誓。

16. 预备党员本人提出书面转正申请。

转正申请书的基本格式。(1)标题:转正申请书。(2)称谓:敬爱的党组织。(3)正文。首先,写自己被批准为中共预备党员的时间及预备期,在解决思想入党问题等方面所取得的收获;其次,写自己以党员标准要求自己,在政治、思想、工作、学习及发挥党员先锋模范作用等方面所取得的进步和成绩;再次,写自己存在的缺点及认识。(4)落款。申请人署名,申请日期。

17. 党支部征求群众意见,支委会明确审查意见。

18. 支部大会讨论、表决通过。工作要求与预备党员接收相同。

(1)具备党员条件的,按期转正;(2)需进一步教育考察的,延长时间不少于半年、不超过一年;(3)不具备党员条件的,取消预备党员资格。

19. 上级党委审批。党委对党支部上报的预备党员转正的决议,应在三个月内讨论审批,结果及时通知党支部。

20. 党支部书记应当同转正党员进行谈话,并将审批结果在党员大会上宣布。

党员的党龄,从预备期满转为正式党员之日算起。

21. 存档。预备党员转正后,应将其入党志愿书、入党申请书、政审材料、转正申请书、培养教育考察材料,交党委存入本人人事档案。无人事档案的,建立党员档案,由所在党委保存。

22. 各级党委组织部门每年应当向同级党委和上级党委组织部门报告发展党员工作情况和计划,如实反映带有倾向性的问题和对违反规定发展党员的查处情况。

响应“一带一路”大战略 加快农发走出去的步伐

◎赴埃及以色列农业考察团

2016年10月26日至11月3日，以冯洪山为团长的集团公司埃及以色列农业考察团一行6人对埃及、以色列有关农业情况进行了考察，本次考察虽然时间较短，但我们深感收获不小，了解了许多情况，得到了许多启示，达到了预期效果。

一、考察概况

在埃及，考察团考察了埃及农业部下属的最大国营农场的纳(Dina)农场；和埃及农业部农业研究所相关教授进行了中埃两国农业情况的交流。在以色列，考察团参观了闻名于世的人民公社——基布兹，听取了全球最大滴灌公司耐特菲姆(Netafim)的技术介绍，拜访了位于以色列南部沙漠的闻名于世的农业科技研究中心——内盖夫研究中心。

(一)埃及农业概况

埃及地处非洲东北部和亚洲西奈半岛的西南端，面积100.2万平方公里，人口8400万左右，其中农业人口占40%；埃及全境干旱少雨，属热带沙漠气候，北部地中海沿岸地区雨水稍多，尼罗河南北贯穿埃及全境，是养育埃及农业的主要水源。概括地说，埃及农业大体有以下几个鲜明特点：一是集约农业。埃及人地矛盾突出，人均占有耕地面积仅0.11公顷，加之其农业主要集中在尼罗河三角洲和尼罗河沿岸，土壤肥沃，基



以色列农业科技研究中心参观学习

础较好，利于实现集约经营。因此埃及的农产品单产大都较高，品质也较好。二是灌溉农业。全埃及年降雨较少，且多集中在冬季，开罗地区年降雨仅33毫米。因此对于埃及来说没有灌溉就没有农业，埃及每年可实际利用尼罗河水600亿立方米，其中420亿立方米用于农业灌溉，并需开采部分地下水补充。也正因为水资源紧张，埃及的农业灌溉正大面积改为喷灌、滴灌。三是垦荒农业。由于埃及人地矛盾突出，政府一直鼓励开垦荒地，改造沙漠，政府为一些私营开垦公司提供各种优惠政策和便利条件。我们参观的DINA(的纳)农场就是一个通过改造沙漠所形成的国营农场，占地近8000公顷，该农场位于开罗市区西北方向70公里，靠近开罗—亚历山大港高速公路南侧，始建于1989年，生产种植了小麦、葡萄、芒果、香蕉、桔子、大豆、稻米；也有

养牛场、屠宰场和农产品加工厂。各种农产品质量上乘。据的纳农场奶牛养殖场的技术负责人艾洗拉夫先生介绍,养殖场存栏规模 16000 头,奶制品、畜制品一年销售收入近 4 亿埃磅,经济效益比较可观。四是优质农业。埃及政府高度重视农业,政府农业副总理兼任农业部长。政府十分重视农业科学研究和农业科技推广,农业部设有农业研究中心,下设 17 个分中心和遍布全埃及的研究站,研究站所研究领域分为大田作物(如小麦、水稻、玉米等)、果木园艺、棉花、畜牧、渔业、土壤和灌溉、农业经济、沙漠改良等,各研究站集研究、推广、培训、良种生产四项任务于一身,与农业行政部门结合,形成了“省→区→村→户”完整的农业技术推广网络。

(二)以色列农业概况

以色列地地处中海西岸,1948 年建国,现在实际占有土地面积 2.5 万平方公里,2015 年全国有人口 840 万人,80%为犹太人。以色列耕地少,可耕地面积 42.7 万公顷;农业条件恶劣,为沙漠农业,年平均降水 200 毫米,南部年降水 30 毫米,北部年降水 500 毫米,不足世界人均 3%。农村人口约占总人口 5%左右。以色列主要农作物有小麦、玉米、棉花、柑桔、葡萄、蔬菜和花卉,产量最多的是柑桔。尽管以色列的自然环境差,水源匮乏,可耕地面积有限,但以色列人通过将不毛之地改造成肥田沃土的方法,使可灌溉土地增长了 8 倍,至 6000 万英亩,占可耕地面积的 49.5%;农业种植区已由 400 个增加到 750 个。粮食已基本自给,水果、蔬菜和花卉除了满足国内需要外,还出口到欧、美市场。

以色列全国分为 10 个农业区,土地实行国有制,农业用地实行长期租用制。以色列的农业组织至今有并驾齐驱的三种形式:集体农社——基布兹、合作社——莫沙夫、个体农户——莫沙瓦,政府对他们一视同仁。我们代表团这次参观的全国 217 个基布兹中的一个“马高”农场位于以色列中部、6 号公路边上。接待我们的农场介绍人——艾米哈先生介绍道:“基布兹”实行独立经营,从组织生产到产品定价、销售,完全由“基布兹”自己决定,生产收入归全体成员所有。“基布兹”的土地归国家所有,由“基布兹”租用,租期一般为 49 年,有的可达 99 年,期满后自动延长。在“基布兹”,凡是有劳动能力的人,不论其年龄大小,都必须参

加力所能及的劳动。成员过的是一种“公社式”的生活,全体成员的衣食住行、文化娱乐、生老病死、子女教育等,全由“基布兹”包办。除此之外,“基布兹”成员每年还能拿到一定数额的零花钱,供个人支配。当然,随着世界潮流的发展变化,“基布兹”中现在也有少数年轻人认为,“基布兹”虽然人人平等,无忧无虑,生活富足,但个人却发不了大财,因此出现了极少数人想跳槽离开“基布兹”运动的思想主流,但在可预见的将来,“基布兹”将会在以色列继续存在并发展下去。

100 多年前,马克·吐温来到濒临地中海的这片土地,留下了“荒凉、贫瘠和没有希望”的评语。从自然条件看,以色列极其不适合发展农业。以色列的耕地少。沙漠占了国土面积三分之二,而且大多属于典型的干旱和半干旱气候地区。以色列的水更少,人均水资源占有量不足 400 平方米,而世界人均水资源占有量是 8800 平方米,是全球人均水资源最贫乏的国家之一。但在今天,以色列却创造了世界上的“农业奇迹”:大片的沙漠变成良田沃野;占全国劳动力 5%的农业从业人员,提供了全国九成以上的食物。以色列农产品大量出口,占据了 40%的欧洲瓜果、蔬菜市场,被誉为“欧洲果篮”。极其匮乏的自然创源,却创造了极共发达的现代农业,究其原因,主要是坚持科技是第一生产力,走可持续发展之路。我们认为,以色列农业的优势主要源于领先世界的技术,科学技术深度介入以色列农业的各个领域、各个环节,主要包括:1.生物育种技术。以色列农业科学工作者通过植物工程、遗传工程、杂交和基因改造等科学技术改良果蔬花卉品种,使其适应当地气候、土壤和水等自然环境。2.科学的用水和灌溉技术。水资源的极度匮乏使得以色列的节水农业世界领先,开源与节流并重。其中卓有成效的是污水循环利用技术、海水淡化技术和农业滴灌技术。2015 年处理废水(污水)再利用比例占农业用水量的 43%,自然微咸水消费比例占农业用水总消费量的 12%。滴灌则根本改变了传统耕作方式,利用一系列口径不同的塑料管道,将水和溶于水中的肥料通过压力管道直接输送到作物根部,水、肥均按需由电脑控制定时、定量供给。研究表明,地表灌溉水的利用率仅为 45%,喷灌为 75%,而滴灌可高达 95%。比如,此次在马高农场参观时,艾米哈作为全球最大的滴灌公司——耐特菲姆公司的地区销售专员就向我们

介绍了该公司。耐特菲姆在全球有 17 个工厂,4000 多名员工,年销售额 8000 万美金。目前,耐特菲姆在中国建成现代化灌溉和温室项目 200 多个,广泛分布在全国 20 多个省份。其中包括:甘肃条山农场引黄灌区高含沙水质条件下的五万亩节水灌溉项目;新疆 10 多个地区众多的旱作物农业的节水灌溉项目;在新疆与建设兵团合作的两千公顷棉花灌溉项目;山东建成的中国最大的日光温室滴灌项目;在云南建立的 5 公顷现代化花卉育苗温室等等。在浙江也有办事处。3.建立先进的农业科技体系。以色列目前已建立起由政府部门、科研机构 and 农民合作组织紧密配合的研究体系。他们的科研项目直接来自于生产实际,并由生产部门提供科研经费及试验基地。以色列技术推广服务人员的主要工作场所是农场、田间、果园,而不是办公室。科研一旦取得成功,通过农技推广服务站举办培训班,建立示范点,进行实地推广。以色列每一项农业新成果、新技术都能以最快的速度得到应用和普及。这种以生产引导科研、科研和生产相结合的农业科研推广体系具有很强的经济价值和实用价值。在这方面,以我们参观的位于南部沙漠的农业研究所——拉马特·内盖夫农业研究所最具代表性。该所研究员亚奈(yanai)先生介绍:该研究所成立于 50 年前,主要研究气温、土壤、水对沙漠地带农作物的影响,通过科研试种,研究所不断研究推广了适宜在沙漠地带、微咸水灌溉的农产品品种,比如橄榄树、石榴树、杏仁、椰枣树、番茄、黄瓜、茄子、西葫芦、甜椒等。在发展沙漠农业,循环农业方面发挥了巨大的引领创新作用。

二、启示和建议

埃及和以色列都属于古丝绸之路的沿岸国家,也是中东农业大国,在目前国家大力实施“一带一路”的大战略背景下,省农发集团可以抓住机遇,加强与埃及,以色列的现代农业领域的相互合作,推动有比较优势的农产品进出口,优化农业资源配置,拓展农业发展空间,实施走出去战略。

(一)坚持科技是第一生产力,走科技兴农道路

以色列利用 50 年时间,在恶劣的环境中发展出了世界一流的现代农业,他们所依靠的主要是充分发挥科技是第一生产力的作用。农发集团在上虞园区万亩现代农业示范园区建设及黑龙江 300 万亩粮食基地的推广过程中,应该充分利用现代科学技术,高起点发展现代农业,可以借鉴以色列的现代农业技术和理念主要包括:一是现代生物育种技术及优良品种。二是滴灌及节水灌溉技术与理念。三是水肥一体化智能自控技术及精良化研究方法。四是温室自动化控制及工厂化育苗技术。五是质量安全及标准信息监控技术。六是自动化农业机械的运用。七是标准化、信息化技术措施的推广。八是发展生物农业和有机农业。使集团现代农业产业,在原有规模基础上,在“十三五”期间,通过对科技成果的引进、消化、吸收、提高,走出一条产出高效、产品安全、资源节约、环境友好的可持续发展道路。

(二)大力发展农民素质教育,为农发集团“科技兴农”打下良好人力基础高素质的农民是农业技术推广顺利进行的基本保证。比如,埃及就鼓励大学生到农村去务农创业。以色列非常重视三农教育,农民受教育程度普遍很高,大约一半的农民是大学文化程度,其他至少接受过中等教育。目前,以色列已经建成一个系统的、多层次的农业教育和农民培训体系,对农民进行终生教育。每年组织专家面向农民讲授水利、气象、农产品加工等方面的专业知识,同时还通过诸如短期培训班、远程培训网络系统等对农民进行不间断的培训,这些举措对农业教育的发展、农民整体素质的提高和农



业技术成果的推广发挥着积极的作用。

相比较而言,中国农民的受教育程度偏低,科技意识不强、思想保守等问题也普遍存在,农民的综合素质有待提高。这些都成为中国农业发展的瓶颈。集团公司可以借鉴以色列的经验,充分利用农业技术培训基地、网络、专题讲座、简报和科技宣传栏等渠道,通过农业企业和专业技术示范户的示范带动作用,有计划、有组织的向农民宣传国家农业政策,进行农业知识和技能培训,不断提高农民应用新技术的能力,为集团公司实施“科教兴农”战略打下良好的基础。

(三)大力发展节水农业、循环农业和绿色农业中国水资源总量为 28000 亿 m^3 ,人均 2000 m^3 ,水资源的形势相当严峻。大力发展节水农业、循环农业和绿色农业,既是农发集团实现农粮农业可持续发展的必然选择,也是农发集团作为省属国企贯彻中央“青山绿水”大战略的应有担当。

在这方面,埃及和以色列作为缺水国家,在发展节水农业、循环农业方面就值得我们借鉴。比如埃及,由于水资源缺乏,埃及政府十分重视旱作农业的研究,注意培育和筛选抗旱良种,研究节水机械和改进节水技术。又如以色列,全国处于干旱与半干旱地区,每年的 4 月—11 月几乎没什么降水。因此,以色列把水称为“蓝色的金子”,大力发展循环用水和滴灌技术。集团公司在现代农业示范园区及 300 万亩粮源基地的建设中,可以综合运用以下方式:一是改变传统的农业灌溉方式,逐步淘汰水资源利用率低的大水漫灌方式,引导农民采用管道灌溉、沟灌畦灌和膜上灌溉等方式,在有条件的地方发展喷灌、微灌和滴灌等对资金和技术要素要求较高的灌溉方式。二是调整农产品结构,根据土地、温度和降水等自然禀赋的农业产业发展情况,选择适宜当地种植的农作物种类,选育推广节水抗旱新品种。三是提高农业节水装备水平,开发农业水资源管理信息化系统,强化农业精准灌溉;研发新型农业节水设备,如滴喷灌设备,降低农业节水成本,提高农业节水效果。四是科学合理地综合运用天然降水,地表水和地下水,提高水资源的利用率。

(四)响应“一带一路”大战略,积极探索在埃及建立海外战略粮食基地。日本早在 20 世纪 40 年代就在

东南亚建立了农场。80 年代又将垦荒范围延至中国等地。目前,日本在世界各地拥有 1200 万公顷农田,相当于日本国内农田面积的 3 倍左右。韩国也从 20 世纪 70 年代开始走上海外垦田之路,陆续在阿根廷,俄罗斯和东南亚等国大量租借耕地或垦荒,2008 年 4 月,又以无偿援助的方式在蒙古国获得了 27 万公顷的土地。

浙江是缺粮大省,粮食是中国的战略资源。目前,集团公司正在黑龙江省建设 300 万亩粮源基地,我们也可考虑考虑在海外建设粮源基地。尽管埃及现有耕地面积有限,我们不太可能在其已有耕地上大规模建立农场,但是埃及政府正在积极鼓励私营经济利用各种途径治理沙漠,开垦荒地,并在很多干旱或沙漠地区大力建设农业和水利基础设施。集团公司可以积极探索和尝试利用埃及自然资源,以多种运作方式建立海外农场和粮食生产基地。这将不仅有利于增加我省在海外的战略粮食储备,而且由于埃及优越的地理优势,对我省在非洲农场生产的大田作物,蔬菜和水果等农产品销往欧洲,西亚和埃及以南非洲地区,推动浙江农业走向国际化,都具有重要意义。

(五)拓宽国际贸易渠道,加强农产品加工合作目前,农发集团在农产品进出口和农产品加工方面已经积累了一定的经验,比如粮食集团在粮食,油脂油料方面的进口业务;绿容公司的速冻蔬菜年出口 1000 多万美金。通过考察,我们深感与埃及、以色列在农产品贸易,农产品加工方面可以有许多合作空间。比如,我们浙江的食用菌,部分蔬菜及其制品可以考虑向埃及出口;我们可以考虑从以色列进口红酒,橄榄油及高档水果等。上虞公司在农产品办厂加工方面已经积累了一定的经验,也可以考虑直接在埃及设厂加工。埃及尼罗河流域和尼罗河三角洲水源丰富,光照充足,温度积累高,农作物生长迅速,产量高,农作物收获后的储存,出口和增值,离不开农产品加工。据了解,埃及自产的农产品加工设备只能满足 30%的需求,这就为我们开办农产品加工厂创造了有利条件。

综上所述,考察团认为,集团公司抓住“一带一路”建设重大战略机遇,积极主动对接,借助浙江优势,农发优势,深入研究与“一带一路”沿线国家和重点区域的农业合作,推动农产品进出口贸易,加深农业经贸往来是大有可为的。

高效安全 公开透明 日臻完善的全流程电子招标投标方式

◎集团投资管理部经理 邬建春 集团办公室副主任 王诚

《电子招标投标办法》由国家发展改革委、工业和信息化部、监察部、住房城乡建设部、交通运输部、原铁道部、水利部、商务部联合发布,于2013年5月1日起实施。2015年7月,国家发展改革委等部门又以(发改法规[2015]1544号)下发《关于扎实开展国家电子招标投标试点工作的通知》等文件,要求按照积极稳妥、分步推进、分类指导的原则,做好电子招标投标的政府综合试点和交易平台试点工作,促进招标投标行政监督部门转变职能、创新监管方式,实现招标投标行业转型升级和市场规范化发展。浙江省公共资源交易平台等三家单位已于2016年3月先后开始逐步推行电子招标投标。为学习了解运用电子招标投标方式,利于集团所属各单位适用电子招标投标方式,高效规范的开展招标投标工作,本文谨对电子招标投标方式相关内容作一简要介绍,供学习参考:

全流程电子招投标的发展

招标投标,是在市场经济条件下,遵循公开、公正、公平原则,采用竞争手段实现工程、货物和服务采购的最优方式。我国自80年代初开始首先在建筑业推行招标投标制度,目前已在基本建设项目、城镇土地使用权出让等众多领域普遍推行。然而,在传统招标投标交易平台的招标投标活动中,特别是在建设工程领域的挂靠、围标、串标、低价中标高价结算、违法转包分包等现象时有发生。同时,传统招标投标交易平台的招投标活动需经过招标、投标、开标、评标与定标等程序,涉及招标方、投标方、监管方、代理方等多个角色,规章制度繁琐,操作流程复杂,活动周期较长,运作成本较高。

在“互联网+”时代,电子商务已深入融合进了社会生活的各个领域。招标投标作为一项重要经济活动行为,与互联网的融合发展同样在不断深化和优化。随着互

联网技术、计算机技术、通讯技术的融合和发展,特别是安全认证技术的发展,全流程电子招投标应运而生。全流程电子招投标是以互联网技术为基础,把传统招标、投标、开标、评标、定标、合同等业务过程全部实现数字化、网络化、高度集成化的新型招投标方式。

作为招投标活动的一个重要发展方向,全流程电子招投标在我省获得了长足发展。目前,浙江省公共资源交易中心(<http://new.zmctc.com>)、宁波市北仑区公共资源交易中心(<http://www.blzbtb.gov.cn>)、浙江招天下招投标交易平台有限公司(<http://www.zhaotx.cn>)等三家单位已被列入国家首批试点交易平台,并严格按照国家发展改革委等六部委明确的《电子招标投标系统技术规范》运行操作。极大提高了工作效率、降低了交易成本、规范了交易流程,通过信息共享和资源共享实现了招投标活动的阳光化,在确保交易过程公开、公正、公平方面发挥了巨大作用。

全流程电子招投标的特点

全流程电子招投标交易平台,是基于互联网技术,将电子商务平台与招投标活动规范流程相结合的产物。它充分利用成熟技术手段实现了招投标活动的跨区域、低成本、高效率、透明化、现代化,有利于转变公共资源交易监管方式,有效预防和惩治腐败。

一、业务流程统一规范

全流程电子招投标,能够实现招标投标活动的在线管理,从招标项目备案、招投标文件审查上传下载、投标保证金缴退,到开标、评标、定标等活动,全程网络化、电子化运行,基本杜绝人为因素干扰。

二、交易过程透明公正

全流程电子招投标相比传统招投标工作方式,可根据商务标自动评审,技术标、资信标辅助评审结果,

关于《资产评估法》等一批新法律法规的 解读

◎集团法律事务部

自12月1日起，一批新的法律法规开始实施：广播电台、电视台、报刊出版单位擅自从事广告发布业务，将受到处罚；“实名制+黑名单”，网络直播不能再任性；同一银行异地转账将不收手续费；ATM机转账24小时内可撤销……

一、资产评估行业迎来了首部基本大法——《资产评估法》

十年磨一剑，被视为“市场经济润滑剂”的资产评估行业终于迎来了首部基本大法——《资产评估法》。

《资产评估法》放开了评估专业人员的准入门槛，第八条第一款规定：评估专业人员包括评估师和其他具有评估专业知识及实践经验的评估从业人员。降低行

业准入门槛，将使评估服务更加便利化，从而也会促进评估费用的降低。

目前，我国开展的资产评估服务主要涉及综合资产评估、房地产估价、土地估价、矿业权评估、旧机动车鉴定估价和保险公估单项资产评估等六大类专业，分别由财政部、住房和城乡建设部、国土资源部、商务部和保监会等五部门管理。五大部门管理的六大评估领域，都必须符合《资产评估法》的规定。针对目前六大评估领域各自设立行业协会的现状，《资产评估法》第三十七条规定，各协会间要建立一个沟通协作和信息共享机制，鼓励各协会在日常的自律管理中共同制定行为规则，促进行业健康有序发展。并且《资产评估法》在

列出所有标书详细评审记录，评标委员会根据招标文件规定，依据评审结果推荐或确定中标人，系统自动生成评标报告。整个招标投标工作流程更为公正透明。

三、交易成本极大降低

利用网络通讯技术，全流程电子招标投标可以在一个平台上集成、管理和调用多种资源，有效整合各种数据源，工作效率大大提高。区别于传统招标投标工作，全流程电子招标投标可实现无纸化运行，免去了繁重的印刷和装订工作。同时，全流程电子招标投标使大量线下活动转入线上交流，交通能耗相应降低，符合绿色发展理念。

四、大数据帮助决策

全流程电子招标投标将产生大量交易数据沉淀，这些数据可追溯、可统计、可分析，客观真实地反映了本

企业总体招投标交易情况。合理利用这些交易数据，有利于企业管理部门加强对招投标工作的管理，帮助决策。

五、创新监管方式

全流程电子招标投标使全流程监管成为可能。企业监察和审计部门可对招投标过程中的关键环节进行实时监督，发现违规行为可及时提醒或制止。对历史交易数据的统计查询使得监察和审计部门可随时对交易过程实施追溯监督，反向查询各类交易数据及招投标业务办理情况，提高内部管理水平。

总之，运用互联网技术和现代通讯技术改造传统招标投标工作方式，推行全流程电子招标投标，开辟了电子商务服务业的一个全新领域，是有效规范招标投标行为，进一步营造公开、公平、公正、诚信的招标投标秩序的必然趋势，将逐渐成为招标投标的常态化方式。

第五章“行业协会”部分,强调评估行业协会是评估机构和评估专业人员的自律性组织,依照法律、行政法规和章程实行自律管理。

二、《互联网直播服务管理规定》为网络直播“导航”

《互联网直播服务管理规定》从三方面加强了互联网新闻信息直播服务管理制度:要求互联网直播服务提供者和直播发布者都应当依法取得互联网新闻信息服务资质,并在许可范围内开展和提供服务;要求互联网直播服务提供者应对互联网新闻信息直播及其互动内容实施先审后发管理,最大限度地在新闻生产端口上保证新闻的真实性;提供互联网新闻信息直播服务的,应当设立总编辑,以便把控新闻直播平台内容的采编和发布。

互联网直播服务提供者作为平台方,承担着对直播进行管理的主要责任,《规定》对其如何落实主体责任提出了相应要求。《规定》提出,互联网直播服务提供者应建立健全各项管理制度,配备与服务规模相适应的专业人员,具备即时阻断互联网直播的技术能力;实施直播分级分类管理,建立互联网直播发布者信用等级管理体系,建立黑名单管理制度;加强对评论、弹幕等直播互动环节的实时管理,记录互联网直播服务使用者发布内容和日志信息,并保存六十日。

三、修订后的《中华人民共和国无线电管理条例》剑指“黑广播”“伪基站”

修订后的《中华人民共和国无线电管理条例》涵盖了无线电频率管理、台站管理、发射设备管理以及无线电涉外管理等方面的内容。

对于利用“黑广播”“伪基站”从事诈骗等违法犯罪活动,《条例》明确,无线电管理机构可以暂扣无线电发射设备或者查封无线电台(站),必要时可以采取技术性阻断措施;无线电管理机构在无线电监测、检查工作中发现涉嫌违法犯罪活动的,应当及时通报公安机关并配合调查处理。

《条例》还规定,无线电频谱资源属于国家所有。对于擅自设置、使用无线电台(站)从事诈骗等违法活动,构成犯罪的,依照刑法的有关规定追究刑事责任,尚不构成犯罪的,在没收从事违法活动的设备和违法所得的基础上加重处罚,并处20万元以上50万元以下的罚款。

四、《广告发布登记管理规定》明确了擅发广告等情形的处罚事项。

《广告发布登记管理规定》规定,广播电台、电视台、报刊出版单位未办理广告发布登记,擅自从事广告发布业务的,由工商行政管理部门依照广告法相关规定查处。以欺骗、贿赂等不正当手段取得广告发布登记的,由工商行政管理部门依法予以撤销,处一万元以上三万元以下罚款。广告发布登记事项发生变化,广告发布单位未按规定办理变更登记的,由工商行政管理部门责令限期变更;逾期仍未办理变更登记的,处一万元以上三万元以下罚款。

《规定》还明确,办理广告发布登记,应当具备四个条件。一是具有法人资格,不具有法人资格的报刊出版单位,由其具有法人资格的主办单位申请办理广告发布登记;二是设有专门从事广告业务的机构;三是配有广告从业人员和熟悉广告法律法规的广告审查人员;四是具有与广告发布相适应的场所、设备。

五、《关于加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》明确ATM机转账24小时内可撤销

根据央行发布的《关于加强支付结算管理防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》,自2016年12月1日起,银行业金融机构为个人开立银行结算账户的,同一个人同一家银行只能开立一个Ⅰ类户,已开立Ⅰ类户,再新开户的,应当开立Ⅱ类户或Ⅲ类户。银行对本银行行内异地存取现、转账等业务,收取异地手续费的,应当自本通知发布之日起三个月内实现免费。

《通知》还规定:除向本人同行账户转账外,个人通过自助柜员机(含其他具有存取款功能的自助设备)转账的,发卡行在受理24小时后办理资金转账。在发卡行受理后24小时内,个人可以向发卡行申请撤销转账。受理行应当在受理结果界面对转账业务办理时间和可撤销规定作出明确提示。这一措施的出台有助于将资金阻截在被诈骗分子转移之前,降低电信诈骗造成的损失,有利于保护老百姓资金安全。



发展智慧农业 实施六大工程 大力开创农发集团改革发展新局面

◎集团董事会秘书、办公室主任 许勇军

近年来,经过集团上下的努力拼搏,米袋子、菜篮子和现代服务业三大产业快速发展,综合实力已经今非昔比。在“十三五”时期,我们要进一步加强党对国有企业的领导,在履行好功能性国企职能的同时,以五大发展理念为引领,以改革创新为主线,以提质增效为核心,着力发展智慧农业,由投入型发展模式转向效率型发展模式,开创农发集团改革发展新局面。

一、加快智慧粮食建设

统筹利用省内省外两种资源、国内国外两个市场,树立“大种类”“大储备”“大粮源”“大产业”“大消费”的理念,加快“互联网+”粮食和智慧粮食建设,走出一条具有农发特色的智慧粮食产业发展新路子。集团的粮食经营量达到全省缺口的30%,粮食集团要成为全省第一家100亿元以上的特大型龙头骨干粮食企业。

(一)进一步深化粮食产销合作。完成黑龙江300万亩粮源基地建设和150万吨的粮仓建设。启动跋鱼圈粮食中转基地建设。积极推进区域粮食市场共同体、

粮食产业发展共同体建设,建立更加稳固的紧密型长期合作关系。利用网络信息化技术,将粮食收购、储藏、运输、加工、信息传递、客户管理、团队管理、财务管理、实物监管等方面的工作实行系统化、模块化、简捷化的智慧粮食管理。

(二)全力建设粮食产购储加销一体化全产业链。按照省政府的规划部署,参与舟山粮食产业园区建设,重点发展临港粮食加工业;加强杭州国家粮食交易中心的项目对接,实现线上与线下紧密结合;建设衢州粮食电子商务产业园,打造粮食电商融合发展平台。积极探索建立进口粮食交易中心。抓住机遇,粮食国际贸易数量翻倍,到1-3个国家设立分支机构发展粮食产业。加快完成东北生猪饲料项目建设。

(三)积极开发农发特色食品。加快开发针对特定人群、有特定文化的功能性、特用性粮食产品和农副产品。与地方政府、民营企业合作,加快推动风味小吃和地方特色食品的工业化、规模化、标准化生产,探索“休

闲+旅游+文化”的特色食品工业发展模式。

二、大力发展智慧农业

积极发挥国有企业在农业现代化中的示范引领作用,在蔬菜、瓜果和中药材种植、生猪养殖等领域,培育3个以上全省示范性的智慧农业项目,实现农业生产的精准化种植(养殖)、可视化管理及智能化感知及决策。

(一)大力发展植物工厂。借鉴发达国家低成本、规模化、标准化、智能化现代设施农业的成功经验,引入西班牙 AGRUPAEJIDO 等公司技术,大力发展植物工厂。加大研发、挖掘、合作力度,筛选适合植物工厂生产、适应市场消费需求的蔬菜品种和中药材品种。

(二)加快发展智慧牧业。以亚欧牧业为基础,引入丹麦智慧牧场经验,运用物联网等技术,从出生开始到养殖、加工、销售整个过程,建立全程跟踪与可追溯体系,确保猪肉品质和安全,打造具有农发特色的畜牧产业,成为集团发展智慧农业的典范。

(三)着力发展都市农业。适应城市居民对食品安全和休闲消费的新需求,积极研发蔬菜种植机、阳台迷你农业、屋顶农场等新型农业产业和标准化产品,满足都市农业消费新需求。提出市民农园的一站式解决方案。

(四)积极研发垂直农场。借鉴新加坡垂直农场(EDITT)、美国 AeroFarms 公司垂直农场的经验,加大合作开发力度,储备一批农业企业,联合在大城市高层建筑种植农作物,着力解决城市农地稀缺问题并直接提高农作物经济效益。挖掘筛选出一批适合在弱光下生长的农作物。

三、加快建设智慧生鲜平台

树立“互联网+”的理念,整合高端生鲜产品的客户资源,重视大数据开发,按照去边界化、去中心化和去中介化的思路建设智慧生鲜平台,重新打造高端农产品产业链生态圈。

(一)加快建设智慧新农都。利用农批市场更新改造的机会,加快实施“个十百千万”工程。以新农都农产品物流网络大数据为基础,努力提高农产品终端控制能力。积极推进农产品跨境电子商务试验区基地建设。加大新农都走出浙江的步伐,在黑龙江和中西部省份寻找合适的市场机会。

(二)推出 G20 产品智慧平台。创新 G20 产品营销

模式,加快集聚核心粉丝,创建基于社群消费、具有供应链管理和专业化物流服务的 G20 产品终端交易平台。加大 G20 产品的网络营销力度,大幅度提升农发 G20 产品和自有品牌的市场竞争力。

(三)重构蔬菜产业链生态圈。运用互联网思维,以中国蔬菜网为基础,重构蔬菜产业链生态圈。以绿容公司、台太兴业(常熟)食品有限公司为基础,通过品牌创建和重组收购等方式大力发展蔬菜加工出口。利用人民币汇率优势,在东南亚国家设立蔬菜种植和加工基地。

(四)研发智慧生鲜平台。创建农产品现货交易网,合理利用浙江农民信箱和中国农业信息网,加快各类农产品客户大数据信息的收集和分析,研发智慧生鲜平台建设。加快建设农都综合体,形成与集团生鲜经营能力相匹配的高端农产品终端销售体系。

四、积极发展农业综合体

树立“大农业”的理念,融合农业、旅游、房产、创意、会展、文化、商贸、娱乐、金融等相关产业,形成多功能、复合型、创新性的产业结合体,有效提高农业企业集成度、产品集聚度、一二三产业融合度和产业关联度,形成产业复合的“倍增效应”。

(一)积极发展粮食综合体。树立粮食“大消费”理念,以水稻博物馆、水稻种子基因库、水稻体验园、水稻特色餐饮、水稻主题宾馆、水稻商城、水稻游乐园、水稻影视文化园等为载体,打造以水稻为主题集科研示范、亲子教育、体验娱乐、特色餐饮、主题民宿和金融投资等产业为一体的水稻城或粮食小镇。

(二)积极拓展渔业综合体。加快挖掘农都公司、新农都公司的渔业文化,延长渔业产业链,研发和整合鱼用品、全鱼宴、鱼食品、鱼玩具、鱼服饰、鱼书籍、鱼书画、鱼电影等等的渔业主题资源,积极拓展以鱼为主题容知鱼、识鱼、享鱼、品鱼的渔业综合体。

(三)加快投资农业影视文化传媒产业。整合资源成立农业文化影视公司,发展集农业新媒体、影视制作、活动策划等为一体的综合性农业文化传媒公司。深入挖掘粮食文化,投资粮食、蔬菜、美丽乡村为主题的影视、动漫、游戏、书籍、画廊和农业文化专题活动等。

(四)积极研发智慧农业综合体。进一步挖掘农业内涵,积极建设以政策支持为前提,以垂直农场为基

础,以现代网络信息化、数字化、智能化、云计算和物联网技术为依托,以农业综合体为核心的智慧农业综合体。与绿城合作,加快创建杭州湾花田小镇。与国际知名高校、医院合作,积极推进农业体验与养老、医疗、教育、文化娱乐有机结合的智慧农业综合体建设。

从具体的工作来看,要实施六大工程:

(一)实施农业科技创新示范工程。

一是完善农业科技创新制度环境。“十三五”时期,以创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念为引领,加强组织领导狠抓农业科技创新工作,到“十三五”末农发集团要成为农业高新技术企业。制定农业科技创新管理办法,注重农发创新制度建设和文化建设,营造崇尚创新、宽容失败的良好环境。建立健全农业科技创新投入预算保障制度,确保农业科技研发投入预算刚性约束。加强农发所属品牌等知识产权的创造、应用、管理和保护。积极探索建立农业科技成果、知识产权归属和利益分享机制。

二是积极设立农业模式创新平台。成立智慧农业研究院,强化国内外农业创新资源链接整合。通过引进外部农业科技人才资源、整合自身农业资源,设立若干个实验室从事应用性项目研究开发,打造示范性智慧农场和家庭智慧菜园;设立专家库联系300个以上农业专家,强化与世界各地高校、科研院所、创新团队的联系,积极获取国内外农业高新技术的合作开发。

三是加快成立农业创业创新平台。加快创建现代农业示范园区,成为智慧农业的典范。加快成立农业产业基金和智慧农业发展有限公司,与地方政府一起研究推出智慧农业综合体、农业众创小镇、农业企业总部大楼等平台,强化国内外农业创业创新团队的资源整合。以原始股上市、上市公司增发、有核心竞争力农业企业增资扩股为核心业务,积极获取国内外优质农业企业的市场红利。

四是推出一批农业科技创新项目。切实加强和农业部、科技部及省科技厅、省委农办、省财政厅、省农业厅、省林业厅等单位的联系,争取各方面的政策支持,与农业主管单位合作定期推出一批农业科技创新项目进行招商引资,农发集团投资参股。

五是实施“互联网+”行动计划。以信息化、智能化、移动化来加大“互联网+”传统产业的融合力度,积极开展农业产业模式创新。积极探索农产品质量安全评价、快速检测、全程质量控制等资源整合和平台开发。加强对粮油市场数据收集整理和行情分析研究,用大数据进行创新营销、经营决策。加快向线上线下领域延伸,打造农业创业创新大平台。

(二)实施企业上市破零工程。

1、分设资产证券部。剥离产权管理职能,加强资产证券化工作。加强对经营情况不理想、流通市值不高的上市壳资源的持续跟踪和调查研究,适时启动1次收购程序。按照上市公司要求,优化各公司股权结构和公司治理结构,促进企业转换经营机制,提高国有资本配置和运行效率,提升企业经营理念和运作水平。

2、加快启动企业上市。加快推动存量资产股份制改革,加快推进绿容公司、亚欧牧业、新农都等二级公司企业的上市步伐。加强与咨询机构、保荐机构、中介机构合作,对集团核心业务资产予以整合提升,确定2家以上企业作为上市培育对象,争取“十三五”1家企业成功上市。

3、积极争取上市政策红利。在全国592个贫困县中加快落实农业产业化项目,争取项目落地后一年内在贫困地区缴纳所得税不低于2000万元,积极获得IPO“即报即过,审过即发”的政策红利。

(三)实施农业走出去发展工程。

1、加快农业走出去发展步伐。抓住经济新常态下一带一路战略实施、自贸区建设等机遇,立足浙江、辐射华东、谋划全国、放眼全球,继续扩大农业走出去发展的领域和地域,在更大范围内整合资源走出去发展。抓紧时间在国内重要城市、东南亚及南美洲等国家战略谋篇布局、落地生根。“十三五”期间,努力建设一批省外农业基地和国外农业基地,加快培育国际化经营人才。

2、创新农业走出去发展方式。积极开展跨区域、跨所有制、跨国(境)的农业企业兼并收购。加快粮食产业链价值链全球布局,提高浙粮在全球的资源配置能力和风险防范能力。加强与世界500强企业、跨国公司、国际行业龙头企业的农业项目对接合作,逐步形成以国际粮食贸易为基础,积极推进农发优势产业的农业国际合作开发新模式。加大对浙江欠发达地区的项目合作开发力度。

3、积极搭建农业“走出去”合作平台。牵头组建浙江省农业国际投资促进会,积极推动构建农业优势项目合作平台、

商产融结合平台和农业跨国重组并购平台，推动农业企业联合出海、抱团发展，打造浙江农业走出去集群竞争力。

(四)实施粮农资源重组工程。

1、创新发展做好新项目。加大对符合国家和我省现代农业战略性、关键性领域的投资力度，加强粮农核心产业的扶持力度，加快发展粮食集团、黑龙江绿农集团、新农都公司、农都公司和上虞公司等，积极培育新的经济增长点。探索联合发起农业产业基金、农业并购基金、农业引导基金等，带动社会资本投入农业领域重大项目建设。

2、重组整合成立新企业。在省委、省政府的统一部署和省国资委的直接领导下，加大省、市、县三级经营性国有农业企业联合重组力度，加大省级经营性国有农业资产的整合力度，按农业产业链和价值链进行重组整合。加大集团内部资源整合重组力度，整合至资产收益率高的企业。充分利用农村产权制度改革机遇，通过股权投资、增资扩股、重组收购等方式放大国有资本功能，显著增强农发集团对农业企业、农民专业合作社和种养大户的带动能力。

3、加快退出非主业、劣势产业。全力以赴抓好存量资产去化工作，清理退出不符合发展战略方向、无发展空间和市场前景、不具备竞争优势的竞争类项目。加大黑龙江绿农集团“僵尸企业”处置力度。抓紧推进金华康大养猪场等低效资产去化。解决好绍兴购物中心关停的遗留问题。选择好千岛湖酒店的战略合作者。多用合作开发模式，适度降低房地产项目的投资比重。

(五)实施人才强企工程。

1、进一步加强领导班子和人才队伍建设。进一步加强领导班子建设，坚持党管干部，以市场化为导向创新企业领导人员选拔任用机制，加大市场化选聘经理层力度，着力打造“狮子型”团队。制定“十三五”人才专项规划，统筹集团人才选聘和管理。充分利用人力资源市场，率先探索职业经理人制度，合理引进有丰富实践经验、创新意识和市场敏锐度的企业家和经营人才。积极争取各级政府的人才扶持政策，有计划、系统性地培养人才队伍。进一步加大上挂下派和不同企业间领导人员交流的力度。

2、完善考核和分配激励机制。按照分类考核的要求完善薪酬分配体系，功能类企业以促进功能发挥、职责履行为导向，合理保证国有资产保值增值；竞争类企业以增

强国有经济活力、实现国有资产保值增值为导向，引入经济增加值进行严格考核，该奖就要奖，该罚就要罚，该赔就要赔，引导企业增强盈利能力。完善人力资本参与企业分配机制，鼓励实施管理团队入股等激励方式。探索实行混合所有制企业员工持股，强化对企业经营管理者、核心技术人员和业务骨干的股权激励。

(六)实施管理强基工程。

1、进一步推进依法治企。进一步落实好《关于进一步深化国有企业改革的意见》和省国资委各项配套方案实施细则。完善现代企业法律制度，进一步健全规范法人治理机构，充分发挥董事会科学决策作用、监事会有效监督作用、经理层高效执行作用、党组织政治核心作用。与知名企业管理咨询机构合作，系统梳理、科学调整集团内部组织设置和职能配置，整合集团所属各公司。

2、加强企业基础管理。加强与国际国内先进企业的对标管理，从严从实找准“短板”和“瓶颈”问题，强化集团总部战略引领和管控能力。深入开展全价值链、全生命周期和成本费用战略管理，企业成本费用利润率每年增值10%。加强资金集中统一管理，加快推进以财务管控为核心的企业信息化建设。严格落实安全生产责任和维稳制度，建立应急预案，及时排查化解安全隐患。

3、强化全面风险管控。健全完善和严格执行“三重一大”决策制度。强化投资项目风险管控和责任追究制度，加强重点领域风险防控。强化集团本级对所属公司经营行为、资金流向、产权管理、人资管理的实时掌握，以信息化建设提升财务风险、经营风险、投资风险、法律风险的防范能力。做好负债规模和负债率双重管控，防止盲目扩张、贪大求全。完善企业总法律顾问制度。

4、加强党对国有企业的领导。按照十八届六中全会精神，加强和改进党对集团的领导，将党建工作总体要求纳入企业章程，发挥企业党组织的领导核心和政治核心作用，为做大优做强农发集团提供坚强组织保证。坚持从严治党、思想建党、制度建党，以企业改革发展成果检验党组织的工作和战斗力，坚持建强基层党组织不放松。严格落实党建工作责任制和党委意识形态工作责任制。扎实推进“廉洁国企”建设，落实企业党委主体责任和纪律监督责任，完善反腐倡廉制度体系。继续弘扬“和、效、公、源”的企业文化，切实加强工会、团委工作，进一步凝聚企业发展强大合力。

强信念 明目标 抓重点

——关于推动集团平稳健康发展的几点思考

◎集团人力资源部 张翔宇

当前，农发集团正处在重组整合十年来砥砺前行的收官期和加快未来发展的关键期，必须在更高的起点上领会加快推动农发平稳健康发展的重大意义，统一思想、坚定信心，迎难而上、奋发有为，推动集团实现新跨越、铸就新辉煌。

一、统一思想，不断增强推动集团平稳健康发展的责任感和使命感

(一)农发发展壮大是全面贯彻省委、省政府决策部署的重大举措。干好“一三五”、实现“四翻番”、建设“两美”浙江是省委、省政府根据中央要求、现实条件和人民期待作出的重大决策部署，是“八八战略”新的内涵、新的要求，是“四个全面”战略布局在浙江的具体实践，是全省解决宏观环境深刻变化、自身成长烦恼加剧的现实路径。农发作为唯一一家农口大型省属国有企业，夏宝龙书记等省领导先后在省农博会、G20峰会表彰大会等重要场合多次肯定集团工作，要求我们咬住目标、步步推进，切实完成目标任务。这既增添了我們干事创业的信心与决心，也强化了我们苦干实干拼命的勇气与动力。

(二)全力以赴推动农发发展壮大是适应经济发展新常态的必然选择。新常态下，发展方式正由规模速度型粗放增长转向质量效率型集约增长转变，结构调整正从增量扩能为主转向调整存量与做优增量并存转变，发展动力正由要素驱动向改革创新驱动转变，严峻复杂的宏观环境给集团发展带来了前所未有的挑战，但同时也孕育着跨越发展的新机遇。在发展如同逆水行舟、不进则退、慢进也退的形势下，要顺利渡过集团转型发展阵痛期，就必须保持战略上的平常心，抓好粮农主业，在“米袋子”、“菜篮子”工程中发挥特殊作用，坚决完成省委、省政府交付的政治使命和社会责任；又要更多谋划具体战术，在布局新兴产业，在深化

改革、加快转型、发展新业态上下功夫，积极拓展现代物流、电子商务、文化创意、休闲旅游、金融服务等现代服务业，改造提升房地产、商贸百货、酒店经营等传统行业，形成新常态下发展新优势。

(三)全力以赴推动农发发展壮大是打造百年名企的必由之路。自农发集团重组整合以来，集团通过实施“双轮驱动”、“三大产业”、“四大建设”战略，2015年实现营业收入94.8亿元，是2005年的10.5倍，净资产收益率名列省属企业前茅，综合实力显著增强，发展战略逐步清晰，各项保障更加有力，打造百年名企的现实基础逐步夯实。十年的发展经验还告诉我们，一个集团大发展才有高地位，慢发展、不发展就会被兼并淘汰。在这样的背景下，集团领导班子审时度势地提出了“十三五”双百亿的战略目标，既实事求是、又预留空间，既着眼当下、又放眼长远，为把企业打造成为具有较强影响力和辐射力的大型现代涉农集团，描绘了宏伟蓝图、指明了奋斗方向。

二、明确定位，切实理清推动集团平稳健康发展的战略重点

定位决定地位，思维决定行动。农业一直是国民经济和社会发展和社会稳定的基础性产业，2004年至2016年的13个中央一号文件都从国家政策层面对农业工作给予大力支持。我们必须紧紧围绕服务“三农”主线，坚持高效生态农业发展方向，加快构建现代农业和现代服务业体系，为建设绿色农业强省作出更大贡献。

(一)做实“米袋子”，确保粮食安全底线不动摇。农业是国民经济的基础，粮食安全事关国家安全。习近平总书记强调，保障粮食安全是一个永恒的课题，任何时候都不能放松。李强省长指出，落实好“米袋子”工程，是农业结构调整的底线，只有守住了这一底线，才能什么来钱种什么，什么来钱养什么。农发集团作为全省粮

食市场供应的主渠道和省委、省政府调控粮食市场的主抓手,必须牢记使命,以上控粮源、中控渠道、下控终端为目标,加快打造“产加储运贸”全产业链,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。通过五年努力,粮油经营量和下属市场粮油成交量达到400万吨/年左右,占浙江省外粮食调入量的30%左右,成为我省粮食安全保障的重要组成。

(二)做精“菜篮子”,适应消费结构升级大趋势。改革开放30多年来,人民生活水平有了很大提高,现在消费者越来越关注“舌尖上的安全”和“舌尖上的美味”,这是农业由生产导向向消费导向转变的重要标志。要解决安全和美味的问题,发展以低碳、循环和环境友好为主要特征的绿色农业是根本出路。省委、省政府明确提出,要积极建设以“治水倒逼促转型、生态兴农美田园”和“产管并举促提质、安全放心美生活”为主题的“两美”农业,努力打造绿色农业强省。集团上下要切实认清这一未来发展方向,大力发展无公害农产品、绿色食品和有机产品,责无旁贷地担负起发展现代农业的千斤重任。新农都物流中心、上虞现代农业园、农发超市、农都综合体、家庭农场等大平台、大项目,要根据自身特色,加快做成精品,强化示范带动作用,推动集团在全省“菜篮子”建设中发挥更大作用。

(三)做特服务业,培育企业转型发展新动力。新常态下,传统的发展动能在消退,新的经济增长点在形成,整个经济结构逐步由二三一向三二一转变,现代服务业已成为决定集团能否占据未来发展新高地的关键环节。为此,一方面,要以房地产、商贸、类金融等三大产业为突破口,坚持问题导向,把发现问题、剖析问题、解决问题作为出发点和落脚点,切实解决一批制约发展的顽疾杂症,深耕房地产、发展现代商贸、做强金融服务;另一方面,要结合集团“十三五”规划,紧紧抓住工业4.0、“互联网+”、“旅游+”等时代机遇,谋划扩展生产性服务业、农业信息、投资基金、网络销售等新的增长点,带动一批小型配套企业发展壮大,切实走出一条具有农发特色的可持续发展之路。

三、克难攻坚,牢牢抓住推动集团平稳健康发展的关键环节

樱桃好吃树难栽,不下苦功夫不开。实现“十三五”

“双百亿”目标,不能仅仅是纸上画画、墙上挂挂,必须抓住关键、找出难点,全力实施六大重点行动,切实推动集团发展迈上新台阶。

(一)大力实施重大平台提升行动。平台是谋事创业的主战场,“十三五”发展目标能否实现,关键就是看各子公司能不能顶住压力,实现跨越发展。各子公司虽然在大小、业务、功能等方面所有区别,但每个子公司都有目标要求,具体来说:绿农集团要以提升集团粮源掌控能力为目标,加快建成300万亩、30亿斤粮源基地;粮食集团要保质保量完成省级储备粮和北粮南调工作,在粮油经营开拓创新、降本增效,努力保持较快增长势头;农都公司要加快推进农都农产品流通产业园,着力打造集天空体验农场、农立方科技之光、特色餐饮娱乐、文化创意体验、农产业写字楼五大板块为一体的杭州“城市厨房”;新农都公司要努力发展集农产品收购、加工储存、物流配送、连锁经营、展示展销、电子商务等“八位一体”的新型农产品流通业态,加快打造省农产品流通龙头企业;海澜公司要强化现代农业与现代服务业融合发展,积极打造花田小镇,把杭州湾江南生态城打造成为一二三产业融合发展的标杆、城乡一体化的示范和“两美”浙江的先行区;上虞公司要以工业、科技、产业和循环经济理念为指导,积极争创国家级现代农业示范园区,辐射带动杭州湾两岸现代农业发展;润和房产、中尚房产要找准定位、加快转型、做优产品,把“润和”、“中尚”打造著名房产品牌,成为我省知名“房企”;银通典当、农发小贷公司要以服务主业为方向,积极开拓业务,加强产融结合,加快成为全省有影响力的特色标杆。

(二)大力实施重点项目建设行动。要树立项目为王的观念,认真梳理在建、新建、储备的大项目、好项目,逐个逐项抓好推进工作。在建项目要加快进度,如农都农产品产业园、杭州湾江南生态城、黑龙江商品猪建设基地等项目要倒排时间、专人负责、全力推进,确保按时按质完成目标任务;新建项目要及早启动,如跋鱼圈中转基地、舟山新农都等,加强与当地政府的沟通协调,加快办理规划、用地、立项、环评等相关手续,争取尽早落地。储备项目要加强谋划,结合集团“十三五”规划编制,加强与省农办、发改、国资等有关部门沟通,重点围绕“投什么”、“怎么投”、“如何建”、

“收益大小”等问题,强化可行性研究,抓紧提交董事会审议。要在加快推进海上花田小镇规划建设的基础上,继续谋划一批特色小镇和PPP项目,加强与其他大集团、大企业的合作,打造集团新的增长点。要落实项目质量终身追究制,进一步加强工程管理,坚决杜绝重大生产责任事故,确保每一个工程都成为质量放心、安全可靠的百年工程。

(三)大力实施国企改革深化行动。在全面深化改革的大环境下,必须树立改革思维、运用系统思维、强化法治思维,坚决贯彻落实中央和省委、省政府关于国企改革的有关精神,加快建立现代企业制度,实现改中求活、转中求好、变中求胜。要继续深化管理体制改革,大力推进依法治企,建立健全董事会换届和领导人员任期制、外派监事会制度、职工代表大会制度等,形成科学合理高效的工作体制。要推进产权制度改革,以推进资产证券化为主要抓手,成立集团上市领导机构,细化集团与新农都上市时间表、路线图,启动壳资源寻找工作,通过证券二级市场实现证券化。要健全薪酬激励约束机制,根据企业经营管理的绩效、风险和责任来确定员工薪酬,在竞争类子公司探索职业经理人制度,不断激发干事创业活力。

(四)大力实施科技创新引领行动。要以“绿色化”为目标,建立技术创新体系。一方面,要突出集团科技创新主体地位,充分利用省现代农业研究会优势,积极争取省委、省政府支持,打造高水平科技创新平台和示范基地;另一方面,也要加大与浙江大学、中国农业大学、浙江农林大学、省农科院等大专院校、科研院所合作,在高产种业、栽培技术、生长环境等方面进行重点攻关,为集团绿色发展提供有力科技支撑。要以“工业化”为手段,创新农业生产方式。李克强总理指出,产业化发展是农业现代化的支撑。在尊重农民意愿基础上,不拘一格推进多种形式的适度规模经营。推广“公司+基地+农户(农场)”模式,不断扩大粮源基地规模,实现从选种、种植、养殖、收割、仓储、加工的一体化、机械化生产,延伸农业生产价值链。要以“互联网+”的思路,加快转变营销模式。牢牢把握当前“互联网+”风起云涌的大好机遇,将现代农业同“互联网+”深度融合,促进“互联网+农产品营销”产销对接,全力拓宽产品销售渠道。积极配合政府开展

农村传统流通网络进行信息化改造,拓展农村电子商务服务领域,加快建设农发超市配送体系,大力开发生鲜农产品订单采购、集团采购、网购配送等业务,努力增强业务覆盖面。

(五)大力实施品牌价值跃升行动。目前,集团拥有“浙粮”、“浙油”、“太阳岛”等品牌,但知名度不高,美誉度不响,附加值提升还有很大的空间。要充分利用省委、省政府的大力支持,在品牌建设上下更大功夫,力争打造区域名牌。农产品与其他产品不同,区域品牌代表的是地方历史文化的积淀,往往更容易被人熟知。要积极争取省委宣传部、省农办、省粮食局等相关部门支持,共同打造“浙粮”、“浙油”等区域母品牌,把浙江“鱼米之乡”的名号打得更响、传得更远。同时,健全“母子品牌”运作机制,通过汲取“母品牌”的影响力和知名度,做实“子品牌”,讲好故事,打开市场、提高身价。宣传部门要好好谋划,在挖掘品牌文化内涵、扩展宣传渠道、创新宣传方式等方面多动一点脑筋,多下一点功夫,不能仅仅局限于通过报纸、电视、网络、微博、微信、APP等方式进行广告宣传,而要把文化说出来,把故事讲到位、把产品描述好,切实让人过目不忘、印象深刻。要追本溯源,夯实品牌基础。继续实施“绿海战略”,推行农业标准化生产体系,实现更多无公害、绿色食品申报认证,建立健全食品质量安全可追溯系统,在产品准入、质量检测、冷链物流、全程追踪等环节把好关,确保提供从田头到餐桌全程质量安全可控的农产品。

(六)大力实施资源要素保障行动。要进一步强化融资力度,深化与金融机构长期合作,积极争取继续发行短期融资债券,保障集团资金流维持在合理水平;积极扩展金融业务,通过银通典当、农发小贷公司等平台促进产融结合,提升集团资金保障力。要以建设狮子型团队为目标,抓紧研究“十三五”人才发展规划,重点引进一批现代农业、商贸流通、资本运作、电子商务、房地产开发等领域的专业人才,培养选拔一批优秀中青年干部,为集团平稳健康发展打造一支善于干事、富有激情、敢于担当的干部队伍。要进一步强化土地储备,多竞拍、收储一批集团未来发展急缺的土地资源,同时加快资产去化工作,促进集团生产经营增长保持稳定。

农发集团应实施“走出去”的战略

◎黑龙江绿农集团公司 沙永光

进入新世纪以来,全球化的浪潮席卷世界。在这种背景下,中央提出了要实施“走出去”的战略,并把它写入国家发展计划。这预示着我国开放战略的又一次升级和加速,如何把握时机,是整个农发集团上下都需要思考的重要问题。

一、农发集团企业走出去的重要意义

随着中国企业加快对外投资,农发集团也应参与到国际竞争的大潮之中,这其中蕴含着不仅是机遇,还有挑战。农发集团现在所取得的成就虽然很大,但是在经营结构,经营战略上还存在着问题。“走出去”战略正是解决这一问题的重要的途径,它的意义具体体现为以下几点。

(一)走出去可以充分利用在国内过剩资源和投资政策,有利于实现农发集团的可持续发展。

农发集团自成立以来,已显露出从综合经营大户逐渐到各行业利润空间收窄的状况,虽然现已扩展到浙江省外兼组企业,但占用农发集团非经营性资金过多,经营结构上的矛盾越来越明显。另外,我们是综合性经营集团,无论单独拿出哪项经营业务与专营单项目的企业相比,我们都不如人家专业,企业竞争实力不强。实施走出去战略,充分利用国外的资源,参与到境外资源的开发利用上,可以有效弥补我集团许多市场、资源不足的问题。

(二)走出去可以规避国内经营中的一些无用竞争和重复投资,能够开拓市场,实施战略收缩,增强企业的凝聚力。

要充分利用与我们存在友好关系的国家,找好投资国家的地理位置。如:俄罗斯、柬埔寨、老挝、白俄罗斯等国家……

由于各个国家的经济发展水平存在差异,我们在做战略规划时,要生产、经营双管齐下,看准投资国家的所需、所用、所想的实际情况,对症下药,用小的投资,换大的利润。尤其现在各国经济危机仍未结束,正

是我们进场的大好时机。这已经成为了经济发展的一种趋势。有效实施走出去战略,有助于我集团实际发展的问题。

(三)走出去可以促进农发集团产业结构的调整,推动集团向更加合理的方向发展。

回顾我国企业的历史沿革,或多或少都存在这样的问题,在之前的三十年,还能够适应中国的现状,但如今的经济环境已不同于往常,国内的资源和市场环境,以及人力资源各个方面的状况都在发生改变。国内整个经济和企业都面临的转型的问题。实施走出去战略,充分利用国外和国内两个市场,发挥出比较优势,不仅有利于企业结构的调整,而且有利于国家的发展。

(四)走出去可以打造出农发集团优秀的跨国公司,促进集团经济的发展,并且逐步提高企业的国际竞争力。

从国内看,走出去,可以拉动投资,改变国内市场消费不足的窘境,促进集团经济长远稳定发展。从国外看,相比较国外企业实力,我集团现在还不算大,无论是技术还是管理上都与国外企业存在差距,实施走出去,充分参与到国外企业竞争中去,有利于企业学习他人的经验,改变自身的不足。并且,在这个过程中,可以提高管理人员素质和企业国外形象,向国外传播我集团文化和经营理念,增强集团的软硬实力。

二、走出去的概述

(一)走出去的好处

“走出去”能使农发集团国内管理模式复制到国外市场,参与投资或者开展合作。这种战略当前的经营战略。走出去是为了进一步发展。可分为两个层次:第一个层次是商品输出,主要是是货物技术管理等商品和要素的输出,涉及货物贸易,服务贸易,技术贸易以及劳务等方面;第二层次是资本输出,是指具体投资。主要涉及海外投资建厂和投资经营企业,由于这种模式

具备吸收技术,增强国外竞争实力等好处。

(二)走出去的理论

传统的对外投资理论主要是为了发达国家的企业提出的,一般认为,发达国家利用在国内取得的资金技术管理等优势,在国内垄断的背景下,通过直接对外投资的方式,获取国外市场。充分利用“小规模理论”很好的解决这个问题。虽然我们的企业规模小,资金少技术并不先进,但是这种“船小好调头”的经营模式在某些领域获得相对优势,体现自己的经营特点。

1、试用技术优势。此经营规模显得更加灵活,方便调整适应企业变化。这对于我们要投资的国家而言,具有巨大的吸引力。

2、中国这几年发展,直接影响周边国家,中国的设计理念可能更加容易被周边国家和人民接受。这就成为了我们出境外经营的一个重要优势。

3、低价产品营销战略。我们不像发达国家倾向于采用最先进设备,生产高附加值的产品,进而获得高利润。我们能够有效降低了生产成本,从而可以推行低价产品营销策略,占领市场。这往往是发达的国际大型企业所不能及的。

总之,该理论认为,由于周边国家经济发展的不平衡和市场的多元化多层次,那些即使在技术资金管理上不占优势的企业,一样可以找到自己的生存之道。

(三)模式与定位

一个企业试图走出去,必须找准自己的模式和定位。我们对外投资的主要动因有以下几个方面:

- 1、转移国内剩余产品,输出境外再升值;
- 2、降低产品成本,提高竞争力;
- 3、充足的原料供应;
- 4、绕开贸易壁垒;
- 5、利用东道国优惠的政策。

很多境外投资先例表明,我们便可以看到这些动因在其中所起到的作用。随着农发集团国内经营项目日趋饱和,这时候开辟国外市场,扩大出口对于企业的生存与发展就显得尤其的重要,我们现在走出去正是时候。为什么我要选择上述的几个国家

呢?因为这几个国家各方面条件符合我们的投资标准,在那里的沃土农发集团可以生根。

(四)走出去的现状和问题

前几年,中国走出去的企业无论是规模还是质量,都取得了重要长足的进步,现在我国已经有7000多家境内投资主体对外直接投资企业,广泛分布于170多个国家和地区,投资总额高达1万多亿美元。与此同时,中国企业在对外投资的背景下,优化了自己的产业结构,这对于企业自身和国家总体形象的提升都有帮助。中国企业走出的成就是非常大的,同时,我们应该看到存在的问题。问题的表现主要体现在以下几个方面。

1、人员走出去障碍。这是企业走出去的首要因素,集中体现为签证和出国手续的困难。

2、资金走出去的障碍。由于各个国家对外金融贸易政策的不同,有些国家的海外贸易以分期付款为主,这使得企业的资金不能及时回笼结算,影响的不仅是企业的正常运营,而且会让企业在他国陷入到一个诚信的问题。

3、物流的障碍。这不仅表现在外国海关,而且体现在国内海关上。商品出口,往往都要经历一个非常复杂的查货手续,一般海关不会对企业资料进行备份,这使得企业必须频繁向海关呈递相关材料。

4、当地投资环境的障碍。为什么很多企业在国内或者某些国家发展欣欣向荣,到另外一些国家就水土不服呢?这儿就不得不考虑当地的投资环境。

(五)走出去的对策

如何解决我国企业走出去所面临的种种问题,不仅是企业要考虑的问题,也是国家考虑的问题。

现在跨国公司之间的竞争,不仅仅是企业的之间的竞争,也是国家之间的博弈。这句话很能反映当今全球经济发展的大趋势。一是必须加大对走出去企业的政策支持力度,减少手续问题之类人为障碍的问题。二是改善企业的走出去的外部政治环境,为中国企业的走出去建立一个良好的外部条件。三是提高企业的风险意识,国家应该给予积极的引导或者是必要的直接帮助。

关于企业可持续发展的几点想法

◎中尚房产公司 吴耘

企业的可持续发展是企业面对未来未知环境的适应,使企业得以进一步运行,实现企业目标,可持续发展是既要考虑当前发展的需要,又要考虑未来发展的需要,不能以牺牲后期利益为代价,来换取现在的发展,满足现在的利益,同时可持续发展也包括面对不可预期的环境震荡,而持续保持发展趋势的一种发展观。随着社会环境的变化,企业面对着变化迅速的环境,如何使企业保持目前,而且使企业在未期中依然取得良好的发展势头,是摆在我们面前较为紧迫的情势。就房地产企业尤其是像我们这样的小企业来说,资金的压力非常大,面对住宅用地的土地市场上动辄十几、几十亿的资金投入,我们只能望而却步,在这种情况下,想在土地一级市场上与大企业正面竞争几乎不可能,而且风险巨大。

因此,首先要重新确定企业的战略,建立科学的决策机制和约束机制,要有核心的经营理念和明确的发展意图,要考虑自身的条件,不盲目跟进,应系统考虑、整体谋划,在目前资金匮乏竞争力不足的局面中,以不脱离房地产行业为条件,能否考虑多元化经营,比如研究在商业地产上涉足的可能性,或者在市场细分的基础上,采取“间隙策略”,精心服务于房地产市场的某个细小部分,选择大企业易于忽视而又有一定经济效益的小型产品,集中力量填补市场需求的不足,争取在某些小的领域形成相对的优势,通过专门化经营来占据有利的市场地位。

其次,重视人才的竞争和培养,人才是企业竞争的关键

资源,注重实际能力、心里素质及良好工作态度的培养,建立符合自身的管理、营销、技术开发等多层次人才结构,完善灵活的用人机制,实行合理的分配制度,把人才使用和能力发挥当作重中之重,依靠自身的人才优势把企业做强做大。

其三,注重价值创新,倡导不断学习。当前市场经济最显著的特点就是要企业迎合市场需求的变化,就是要不断进行创新,创新是企业生存下去的唯一手段,一个健康成长的企业必须是一个不断变革和创新的企业。为市场创造新的价值,进而实现企业自身的价值,大量成功的企业案例表明,在创造价值上,战略的成功与企业规模没有必然的联系,一些中小企业常常能依靠富有创新性、创造性和有活力的经营战略和策略,获取本行业的大部分增长的市场价值。为此,应打破传统的思维定式,进行观念创新,将企业关注的重点集中于发现当前和未来行业的价值所在及其转移的方向和速度,通过发现市场的潜在需求,进行市场的开拓和产品创新,创造“先动”优势,进而获取超额的利益。企业在



发展过程中,为了应对日益加速的变化和竞争,不仅在战略上要加快速度进行价值创新,还应善于学习,不断学习。通过不断的学习,有助于提高企业各方面、各个层次的能力,有利于研究探索新的方法,寻找新的市场机会,才能适时实现市场各方的价值飞跃,适应产业的

发展和变化。知识和能力是有时效的,企业应成为学习型的企业,通过不断学习和提高,改进和创造新的能力。在倡导不断学习的问题上,应特别强调企业经营者的作用,应努力在企业内部创造学习的环境的氛围,树立一种全新的学习的价值观。

做大做强金融板块 助推农粮主业发展

◎农发小贷 方平山

近年来,集团战略清晰,定位明确,突出发展农粮主业,重点发展“米袋子”和“菜篮子”。特别是在明确定位为功能性国企后,集团公司更多地考虑如何更好发挥社会效益,保障农粮平稳优质供应,通过产业链深化和延伸,增强整体抵御风险能力和产业控制力。那么,原三大业务板块中,剩下的现代服务业板块该如何定位怎么发展呢?这其中包含了房产、旅游、商贸、金融等行业。每一个行业都需要深入了解掌握行业发展趋势,来确定我们的发展定位和方向。

就金融服务业而言,集团内部目前主要有银通典当和农发小贷两家公司。针对目前国家逐步降低门槛,更多引入市场竞争机制,规范行业管制的趋势,为更好地为集团农粮主业服务,助推主业更上一个台阶,资金的支持必不可少。为此,需要进一步做大做强金融板块,深化产融结合,为产业链上下游客户提供灵活多样的资金支持和服务。

从集团公司层面来看,资金的统筹安排使用已经是一项很重要的工作,或需要成立专门的资金公司、财务公司、投资公司等动作平台,来牵头做好资金安排和支持工作,进一步合理使用资金杠杆,提高资金使用效率,更好地发挥资金效益,保障集团主业顺利推进壮大。

在激烈的市场竞争中,散兵游勇一般无法抵挡大规模建制部队的进攻。经济大战中,同类企业之间的竞争往往也是实力的竞争。目前,银通典当限于资本金规模无法进一步做大做强而农发小贷有可向金融机构融资利用杠杆扩大业务规模的优势,建议两家单位加强合作,在业务上共享互补,同时通过集团平台通盘调度资金。利用杠杆联合做大金融行业板块,更好地促进产融结合,为集团创造更好的经济效益和社会效益。

信易贷

农发利天下 小贷惠万家

浙江农发小额贷款股份有限公司
ZHEJIANG NONGFA FA MICRO-CREDIT CO.,LTD.

服务地址: 浙江省杭州市下城区武林路437号浙江农发集团
联系电话: 0571-88887388 | 13308808666 | 13308808666 | 13308808666
0571-88887388 | 13308808666 | 13308808666 | 13308808666

从互联网到物联网再到智慧农业 信息技术助力农发集团改革发展

◎瞬时代网络公司 寿建平

随着互联网逐步成为经济社会发展的战略性公共基础设施、大数据成为经济社会发展的战略性资源、云计算成为国家和企业的核心竞争力，以及国家和我省“互联网+”行动计划和大数据战略的深入实施，大数据、云计算、物联网、移动互联网、人工智能、虚拟现实等新一代信息技术快速演进，不断推动跨行业、跨领域的融合创新，新模式、新业态、新技术、新服务加速涌现。

在去年12月召开的中央农村工作会议中，习近平强调要积极推进农业现代化。没有信息化就没有现代化，信息技术在农业领域的广泛、深入应用是农业现代化的重要特征。农发集团作为省属唯一大型粮农企业，近年来发展速度很快，企业规模越来越大，地域分布越来越广，“菜篮子”“米袋子”建设、“产加储运贸”全产业链全面发展。但同时我们应该看到，信息化建设在整个集团层面是相对滞后的，已经成为农发集团做强做优做大，实现创新驱动和跨越式发展的一块短板。以信息技术提升传统产业，在农业互联网、物联网、现代农产品物流、农业大数据等方面，全面深化信息技术的创新与应用，以信息技术助力农发集团改革发展，是农发集团十三五时期完成新旧动力转换、建设具有影响力和辐射力的大型现代涉农集团关键一招。

一、农业信息技术概况

农业信息技术是以现代信息系统科学、控制论为理论基础，以微电子通信技术、计算机技术为依托，目



标是将现代信息技术的成果引入农业科研生产、经营管理系统中，进行创新，重在利用现代信息技术对传统农业进行改造，加速农业的发展和农业产业的升级。农业信息技术主要包括传感通讯技术和计算机技术。农业信息化技术的广泛应用，使农业在生产、经营和管理上都发生了重大变革，转变了农业生产方式，促进了农业生产力的提高。美国、德国、日本等一些发达国家已在农业信息技术方面处于世界领先地位，一些发展中国家如中国、印度、韩国等虽然起步较晚，但发展速度较快，整体推进态势比较显著。

二、农业互联网应用

近年来，随着我国农业信息化的快速发展，各类涉农数据库逐步建立，农业类网站大大小小将近数万家。我省农业互联网服务模式也层出不穷，涌现出农技110、农民信箱、万村联网、“遂昌模式”、淘宝农村等农业互联网服务新模式，为宣传农村先进文化、传播农业科技、加快农村发展、促进农业增效和农民增收、促进农产品流通作出了积极贡献。在农业互联网取得巨大

发展成绩的同时，我们也应看到，农业信息越来越分散，信息碎片化，信息孤岛的现象越来越严重，农业互联网模式还处于探索之中，并没有一家或者一个模式处于垄断地位。在农业互联网创新和应用方面，我们可以做好以下两个方面：

（一）建设最大的农业信息数据服务平台

阿里是交易规模最大的电商平台，腾讯是国内最大的互联网社交媒体，百度是最大的中文搜索引擎，而在农业互联网领域，还没有一家可以称为最大的农业互联网平台。不同的平台有不同的信息内容和服务模式，有不同的用户群体，同一个用户往往需要浏览多个不同的平台才能获取到足够的信息和服务。农业互联网的这一现状提高了信息获取的成本，降低了用户使用体验。随着信息由分散走向集中，信息的全面、准确、及时成为农业信息平台的核心要素和核心价值，也是农业信息平台最重要的用户体验。在互联网领域赢家通吃是惯例，而现在的农业互联网恰恰处于春秋战国时代。面对当前农业信息碎片化现状，依托中国农业网庞大的用户量和数据量，通过采购农业信息数据库、网页信息抓取等方式，进一步做大农业信息数据库，改造现有信息服务技术体系，提供农业信息一站式服务平台，大幅度提高农业信息平台的访问量、覆盖面、影响力。经过若干年的合纵连横与相互厮杀，由七国争霸到一统江湖，将农业网建设成为一个规模最大的提供农业信息服务的平台。

（二）建设 B2B 农产品在线交易平台

进入新世纪以来，电子商务快速发展和普及，之前难于被理解的互联网和电子商务已经被越来越多的人所接受。特别是现在 70 后和 80 后这些人开始成长起来并在企业中担任越来越重要的岗位和角色，他们乐于接受电子商务模式。农产品由过去的供不应求到现在需要去库存、去产能，提高交易的效率变得更加关键。互联网与 B2B 的结合使跨地域跨时空的交易成为可能，交易的效率更高，服务的价格更加透明。农产品的产销分离，生产周期长季节性很强，生产者和消费者体量不对等，非标不易运输和保存等等这些特点，恰恰 B2B 交易是最适合的。因此农产品 B2B 交易服务未来将迎来一个快速增长期。

建设 B2B 农产品在线交易平台，用平台连接基地、

生产商、采购商、批发商、社区、服务商，实现农产品企业到企业（商人到商人）的在线发布、在线洽谈、在线成交、在线支付结算、在线物流配送、在线售后服务。

依托农发集团现有的农业基地、农产品资源和流通服务体系等庞大的线下资源，实现线上线下联动发展。首先，线下的信息采集丰富了线上的内容。随着信息技术特别是物联网技术的发展，农作物生长过程中的土、水、肥、空气、环境、气候、图片、视频等数据可以被记录并采集到线上数据平台，丰富了农产品的信息数据库，实现了农产品生产全过程信息可追溯。农产品不但关系到人民群众温饱，更关系人们身心健康。特别是在当前消费升级的大背景下，人们往往对食品安全提出了越来越高的要求，丰富而真实的数据建立了买卖双方的信任度。其次，体验式消费把线上的用户带到线下。基地休闲种植、观光体验，直营门店和社区加盟店，用户和基地、终端的对接，线上和线下用户打通，进行体验式推广和营销。线上线下融合联动发展将为 B2B 农产品在线交易平台带来强大的竞争力和生命力。

三、物联网助力农业标准化生产

物联网（Internet of Things，简称 IOT）定义是通过智能传感器、射频识别（RFID）、激光扫描仪、全球定位系统（GPS）、遥感等信息传感设备及系统和其他基于物物通信模式（M2M）的短距无线自组织网络，按照约定的协议，把任何物品与互联网连接起来，进行信息交换和通信，以实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种巨大智能网络。物联网技术与农业领域应用逐渐紧密结合，形成了农业物联网。在农业物联网技术应用方面，依托衢州家庭农场示范基地和天泽农业，建设智慧农业示范园区，将农业物联网成功应用于以下两个方面：

（一）物联网种植

通过各种无线传感器实时采集农业生产现场的温湿度、光照、CO₂ 浓度、土壤 PH 值、土壤墒情等参数，利用视频监控设备获取农作物的生长状况等信息，远程监控农业生产环境，同时将采集的参数和获取的信息进行数字化转换和汇总后，经传输网络实时上传到相关农业智能管理系统中。系统按照农作物生长的各项指标要求，精确地遥控农业设施自动开启或者关闭（如远程控制节水浇灌、节能增氧等），实现智能化的精准作业。基于物联

网技术组建无线传感器网络，开发智能农业应用系统，我们可以系统地规划农业产业园分布、合理选配农作物品种、在线疾病识别和治理、科学指导生态轮作。

（二）蔬菜工厂

蔬菜工厂将要生产的蔬菜摆放在一个立体层架的结构基础上，通过物联网技术提供包括光线、温度、植物营养、水分等蔬菜生长必须的元素，让蔬菜在这种无土无菌栽培的环境下快速生长。蔬菜工厂靠全自动化的移动苗床系统，配置自动化控制的无土栽培营养液灌溉系统和自动化的人工补光的光照控制系统，大规模的进行蔬菜的生产。通过生产管理软件系统实现高效率蔬菜生产管理，对订单处理、排产计划、工单生成、工单执行、成本控制、仓储管理等都能有效地掌控。蔬菜工厂能显著的提高蔬菜产品的产量、品质，高投入、高产出，经济效益明显。

通过探索智慧种植和蔬菜工厂模式，以智慧种植提升家庭农场和现代种植业，同时积累智慧农业项目建设和施工经验，对外输出项目技术和管理，拓展新的业务模式，形成农发集团新的营收和利润增长点。

四、信息技术支撑现代农产品物流体系

基于新农都目前已经和即将建成的萧山、衢州、诸暨、长兴、舟山等农产品物流网络，我们可以建设面向商品和客户的智慧农产品流通运营支撑平台。平台连接供应商、经销商、服务商、客户，整合上下游供应链，实现商品、订单、物流、结算一体化，降低农产品流通成本，构建高效的现代农产品物流体系和农产品物流生态系统。

现代物流体系基础设施的建设不仅是仓储、运输、配送，而是要建立服务于这个体系的供应商、经销商、服务商、客户的一整套系统，控制货物的流量和流向，让商品在网络中流转的更加有效率。当农产品流通形成网络的同时，构建基于这个流通网络的信息化系统，解决商品、订单、运输、配送、资金结算等等一系列问题，构建智慧物流体系，提高网络运营效率和质量，才能在满足商户仓储服务的同时降低流通成本，提高商户在现代农产品流通体系中的竞争力。目前国内各大物流公司和互联网平台正加紧

跑马圈地构建自己物流生态系统，将来物流的竞争将不仅是钢筋水泥的竞争，而是网络化系统运营效率的竞争，数据和运筹的竞争，物流生态系统的竞争。唯有不断加强信息化系统的建设，才能解决商品量的问题和流向的问题，才能基于沉淀的数据分析优化物流网络，整合物流资源，形成现代物流生态，降低物流成本，提高物流效率和效益。

五、大数据平台构建现代农业的大脑

未来的世界将由信息技术驱动的 IT 时代迈向数据驱动的 DT 时代。企业在生产过程中形成的各项数据将成为未来企业竞争力的核心。随着农业互联网、物联网和云计算等技术在农发集团的不断普及和应用，农业信息数据、生产数据、管理数据、监控数据、科研数据、流通数据等等，必将迎来爆发式的增长，数据增长速度越来越快、容量越来越大、数据结构越来越复杂。我们需要建设企业数据中心，信息服务、运营支撑、生产管理、财务结算、决策分析等系统统一运行于该数据中心，优化整合数据资源，建设大数据平台，形成数据计算处理中枢，让数据产生智慧，构建现代农业的大脑，以数据及由数据挖掘产生的商业智慧支撑农发集团运营、发展。大数据平台构建是实现农发集团跨越式发展的重要环节。

六、建设信息技术专业团队

智慧农业的建设和应用需要大量不但熟悉信息技术，同时熟悉农业生产经营管理的复合型人才。智慧农业科技人才的吸引、培养、使用需要我们建立一套有别于传统产业的人才引进、激励和管理办法。建立一支智慧农业科研和应用人才队伍，建设一套科学的人才评价和管理体系，是实现智慧农业设想落地的关键。

新时代，新挑战，新机遇。农发集团应紧紧抓住这次“互联网+”浪潮下转型升级的契机，以信息技术构建智慧信息、智慧生产、智慧流通、智慧销售、智慧金融、智慧组织、智慧管理等智慧农业体系，整合农发集团现有产品、市场、渠道、资金、人员、信息等生产要素，打通集团与下属各企业和子公司、集团内部外部数据链条，形成线上线下一盘棋，最大化各项资源的使用效率和生产效益，实现农发集团各项业务腾笼换鸟，凤凰涅槃。



遵循规律抓根本 综合施策促成长

——农发集团年轻干部培养工作综述

◎集团人力资源部

“人事有代谢，往来成古今”。习近平总书记指出：“干部队伍新老交替与合作是一个永无完结的历史过程，培养选拔年轻干部工作必须长抓不懈”。年轻干部是我们党的事业的建设者和接班人，是生力军和主力军。大力培养选拔年轻干部，是实现领导班子更替有序、保证党的事业后继有人的重要举措和有效途径。如何做好年轻干部培养管理工作，创设条件促其较快成长进步，为农发集团平稳健康发展打造一支思维敏捷、精力充沛、充满朝气的生力军，是当前集团党委十分重视和关注的重要课题。根据省委组织部选人用人巡视整改意见和省委组织部与省国资委党委联合发文的《关于进一步加强省属国有企业中层管理人员队伍建设的指导意见》，集团党委作出了相应部署，力求抓住关键、取得实效。

深入调研摸底数

底数清才能措施明。从8月开始，集团党委领导施小东、陈怀义等亲自带领人力资源部工作人员到农都、新农都、上虞等二级公司开展年轻干部情况调研，召开青年员工座谈会，交流分享工作成长的心得体会，并向广大青年员工提出了殷切期望。经过走访调研摸底，对目前集团年轻干部情况有了基本了解。目前，集团共有中层正职32名、中层副职60名，其中尚无40周岁以下的中层正职，中层

副职6人，占中层管理人员的6.5%；另外，按中层助理管理的人员4人。年轻干部配备总体情况与集团发展实际和上级要求有一定差距，能力与素质还不适应新常态推动改革发展的需要，青黄不接的问题表现比较普遍。

找准问题定措施

集团党委领导十分重视年轻干部培养选拔工作，多次要求把贯彻落实上级精神同自身实际结合起来，出台符合实际、能够操作的年轻后备干部管理办法。集团人力资源部根据集团党委要求，制定了《浙江省农村发展集团有限公司中层后备人员管理暂行办法》，经集团党委会讨论通过，于近期下发到了各单位。文件对集团后备人员任职资格，年龄结构，选拔程序，培养方式，调整情况等作出了明确规定，并将此项工作作为集团所属各单位党组织履行党建工作责任制考核的一项重要内容。其中，特别强调了要立足当前、着眼长远，压担子、墩墩苗，有计划地通过党校学习、专题培训、外出考察、上挂下派、岗位轮换、交流任职等方式加强年轻干部实践锻炼，促进其更快成长。在集团及所属企业管理岗位空缺时，对其中表现突出、业绩优秀的人员及时提拔任用，提供施展才华的平台。

转变导向重实绩

集团党委根据集团改革发展大局，切实转变传

统监督考评观念,在年轻干部选拔培养工作中,科学设置考核评价指标和权重,推行量化考核,打破平衡制,树立“以贡献论英雄,凭实绩用干部”的考评导向,逐步将考核目标的重点从“结果”转到“过程”中去。逐步健全全面监督考核机制,按照“突出重点、打破平衡、考以致用”的原则,建立以工作实绩为主要内容的科学考核评价体系。在考核运作上,通过运用日常考核、绩效考核等手段,结合单位、岗位特点,充分考虑考核评价指标的差异性,采取责任目标分期考,专项工作重点考,日常工作随时考,把考核的过程与结果结合起来,增加考核评价的可操作性。

强化监督严管理

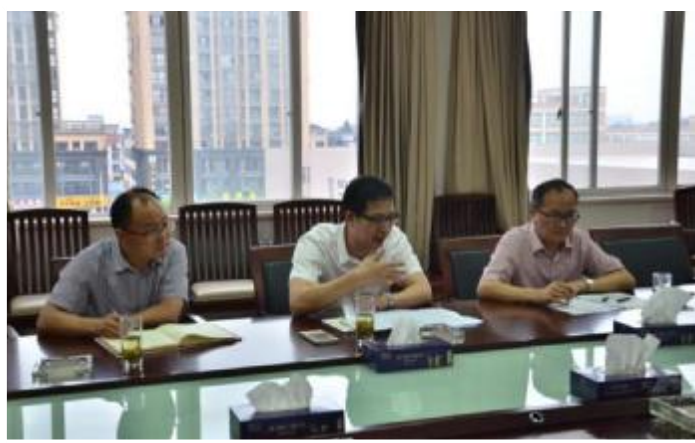
一些年轻干部违纪违法的案例警醒我们,对年轻干部的教育、管理、监督更要从严,必须将“严与实”的精神贯穿于年轻干部培养选拔的全过程,尤其要防止失之于宽、失之于软。集团党委要求各级党组织对干部要加强日常管理,及时了解掌握年轻干部的各方面情况,对有问题的早提醒早打招呼。要针对年轻干部特点,加强思想教育,建立领导干部与年轻干部联系谈话制度,定期不定期听取年轻干部思想、工作、学习情况汇报,及时掌握年轻干部的思想动态。对发现的苗头性、倾向性问题,毫不客气地点、严肃认真地谈,及时提醒告诫、指出努力方向,引导他们克服急功近利心理和浮躁情绪,保持谦虚谨慎、勤政务实的作风。在严格管理的同时,人力资源部还将定期与不定期到所任职单位了解年轻干部工作、生活情况,帮助解决存在的实际困难和问题,让年轻干部真切感受到组织上的关怀和温暖。



绿农集团调研



润和房产集团公司调研



新农都实业公司调研



勤学善思 务实重干 在不懈奋斗中焕发青春的绚丽光彩

◎镇海港中转粮库 冷本好

青年职工是企业发展的生力军、排头兵,是企业长远发展的希望。我相信任何一名有血有肉有态度的青年职工,都是拥有梦想并渴望成才的,梦想实现人生价值,渴望成为栋梁之才。近几年,集团对青年职工成长成才问题尤为关注,在加强人才队伍建设方面做了大量工作,这对广大青年职工来说,既是机遇又是挑战。回顾自己三年多的工作历程,既有成长、进步与收获,又有挫折、困惑和压力,但最重要的是明白了努力的方向、进步的空间和奋斗的价值。

一、以勤学为基础,丰富知识,积累经验,不断提升个人综合素质。

从“书山有路勤为径,学海无涯苦作舟”到“不管是80后还是90后,只有不断学习才能不落后”,勤学既是优良传统、优秀品质,又是成功的关键要素。在当今竞争激烈的社会中,资讯迷离、知识丰富,更需要以时不我待的紧迫感勤学、乐学、善学、好学,树立终身学习的理念。

文凭不等于水平,学历不等于能力。作为青年职工,步入工作岗位,意味着从零开始,要加强各个方面的学习。从书本学知识。读好有字之书,使思想政治、文化修养不断提升,专业知识更加丰富,重点是注重系统化学习,防止成为“碎人”;向实践要答案。紧密结合工作实际,注重在实践中加强学习、不断磨炼、增长本领,争取在实践的熔炉

中百炼成钢;跟群众求智慧。善读“无字之书”,向身边的人学习操作技能、人生经验和社会知识,积累工作经验,丰富人生阅历。通过如饥似渴、孜孜不倦地学习,努力提升自己的综合素质,以适应企业发展和岗位需求。

二、以善思为阶梯,敢破敢立,勇于创新,充分发挥主观能动性“学而不思则罔,思而不学则殆”。

勤学相当于吃饭,善思相当于消化,吃饭是基础,吃过的饭只有消化了才能发挥作用,如果饭吃得很多但不消化,对身体来说没起到任何作用,反而成为一种负担。学习中,如果我们只是盲目的汲取知识,而不思索其中蕴含的深刻意义,只懂死搬硬套,那么即使学了,也和没学差不多。学与思应当有机结合,才能开出智慧之花,结出学问之果。

施总告诫集团青年职工:“学习很重要,思考更重要”。工作中,我们要善动脑筋、善于思考、潜心领悟,将学习中获得的知识进行总结应用和提高,从而不断增强自己的能力。同时,更要敢于打破传统的思维方式和工作方法,主动迎接新形势、新问题的挑战,不断在思想观念、工作思路、工作手段等方面勇于创新,积极发挥自己的主观能动性。不去想应该做什么,而是关注应该如何去做,如何做好。

三、以务实为根本,讲究实际,实事求是,尽职尽责做好本职工作务实就是沉下心来工作,踏踏实实地做好一件事情。

不管处在哪个职级,从事什么岗位,都要有务实精神。尤其是对于我们这些青年职工来说,参加工作时间不长,有的甚至还不清楚个人的角色和定位,更应该排斥虚妄、拒绝空想、鄙视华而不实,要从讲究实际、实事求是、尽职尽责做好本职工作开始,不断丰富自己的知识、能力、经验和阅历。

在工作中,要做到务实,具体来谈,就是树立工作中无小事的思想,将每一件工作努力做到最好。比如领导让你对某个仓粮食的储存情况进行检查,你就要从粮温检测、虫害情况、结露或霉变、安全检查、设施设备、仓内外卫生等方面进行全面细致的检查,不能忽视每一个细节。当你做完的时候,不要急于向领导汇报,自己先想想有没有遗漏或忽视的地方,然后站在领导的角度看,哪里还有考虑不周的地方,加以改进,最后,根据自己的工作经验,对检查结果进行分析预测,如可能出现哪些不利情况,将采取哪些有效措施等。通过这样完成粮情检查工作,自身工作能力会迅速提升,整个粮库的仓储工作水平也将显著提高。

四、以重干为核心,埋头苦干,锐意进取,在奋斗中彰显青春价值“青春的价值,唯有在奋斗中才

能彰显;青春的激情,唯有在奉献中才能释放。

“青年时光如此可贵,你是选择碌碌无为,虚度年华?还是选择用来干事创业,拼搏奋斗呢?对于青年职工来说,年轻就是最大的资本,有时间可以为失败兜底,面对困难,要勇于做先锋,而不做过客、当看客。

说到底,工作是做出来的,成绩是干出来的。作为基层一名普通的青年职工,必须要怀揣远大理想,充满着朝气和激情,心中有阳光、脚下有力量,我们要紧跟时代、肩负使命、锐意进取,增强工作的主动性和创造性,在奋斗中进步,在奋斗中成长,随着企业改革发展的大潮,努力在自己平凡的岗位上干出新成绩,做出新贡献,取得新进步。

“路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。”作为集团广大青年职工中的一员,我深知自己肩上的责任与使命,在今后的工作中,一定要时刻保持积极向上的心态,脚踏实地,立足岗位,静下心来学习、潜下心来领悟、沉下心来工作、下决心奋斗,化要求为追求、化压力为动力、化挑战为迎战,集中精力做好本职工作,为集团实现长期稳定发展增添新动力、贡献新能量。





宝剑锋从磨砺出 梅花香自苦寒

◎杭州锦繁置业公司 朱君艳

回想自己的成长,总是感慨万分。集团6年前为我提供营销岗位,给了我无限的宽容和帮助,每念及此,感激不尽。润和房产这个大家庭像一个温柔的母亲,无私关怀,细心呵护,不断鼓励我从跌倒到爬起,陪伴着我成长的每一天。近6年时间里,营销这个角色改变了曾经木讷腼腆的我,斩断了我人生旅途中的各种荆棘,让我更勇敢的面对未来,日益稳重担当。营销岗位不仅迅速了打开人的眼界,也锻炼了人的意志,更照见人性的不足,激励我不断攀登,继续前行。

从0到1:置业顾问初长成

2011年,滨江百业待兴,润和信雅达项目所在地闻涛路一带还是一片荒芜,我忐忑不安的开启了我的“地产人生”。作为一个行业新人,这段时间里领导和同事们给了我无限的宽容和帮助,为了把我培养成一个合格的销售人员,他们倾囊相助,教了我很多知识和窍门,给了我很多锻炼的机会。

2012年,随着润和信雅达整体交付工作顺利完成,我逐渐熟悉了整个房产业务流程,工作重心也渐渐从后勤合同报表管理回归到对外销售。这一年,虽然销售后勤工作没有太多的傲人业绩,但这段经历让我对部门的日常管理有了全局认知,这段经历为我后来成



海上明月楼盘热销

为销售经理助理打下了良好的基础。

磨砺与精进:做更好的自己

2013年,我接待了很多客户,但一直没有成交,心理压力非常大,有些气馁,一度怀疑自己不适合营销岗位。而此时,领导和同事给了我无数关怀和鼓励,并帮我分析各种失败原因。没有任何营销技巧和行业感知,就只能靠专业取胜。为了培养市场敏感度,在日常的客户接待之余,我主动给自己制定了详细的学习计划。分三步走:

1. 每天开电脑第一件事就是关注一下地产新闻,政策法规。

2. 研究杭州市场的历史沿革,有数据以来的每月成交情况,重点政策节点等。

3.以住房网为依据点,研究杭城当时近 600 个楼盘基本参数,营销推广套路等。以每日 10 个楼盘量。

这些过程的坚持考验了人的耐力和心智。很快我可以写出很详尽的市场调研报告,开始有的自己的市场见解;在领导开会提及很多楼盘时,可以侃侃而谈其最近的市场动态;节假日出游经过的杭城每个楼宇建筑都会自动搜索其各种信息参数。直到有一天,路过杭城大部份新盘都了然于胸,心里才慢慢踏实下来。

每天拓展客源,接待客户,回访客户,分析客户。我体会着谈判过程中心情的起落,心智慢慢开始变的成熟。慢慢的,我不再像一个新销售口若悬河的给客户灌输销售说辞,而是更多的引导性的询问一些问题,静静的倾听和观察客户的言谈举止去分析他们背后的需求;慢慢的,我不再给客户反复的介绍房子的参数,而是去通过对客户行业和爱好的了解去寻找共同的话题点。商业地产的客户群体大多非常专业理性,他们对市场和产品的判断能力常常会优于我们这些初出茅庐。而真诚细致专业的服务,会让他们逐渐认可你,信任你,从而愿意在你手中买单。

初见成效:市场的认可及组织的信任

2014 年,在自己的不断努力和组织的悉心培养下,我终于摘得当年项目销售冠军。营销不意味着销售业绩和功利,还意味着市场对你的信用评级。我承诺客户对产品和服务的负责,而他们愿意和我分享资产配置,商业投资模式,乃至家庭生活,子女教育。我很感谢自己能够服务这群金字塔尖的客户,他们对商业和生活态度影响了我太多的思维方式,让我更努力的向前奔跑。

从事销售工作总会有自虐强迫症。做一名合格的销售,我们要不断学习,机会总会留给有准备的人。除了十八般武艺基础技能外,销售还要有近似偏执狂一样的坚持和倔强。用温婉的坚持叩门,再沉重的铁门也会打开。这些年,哭过、笑过、兴奋、苦恼;抓狂过,等待过、想放弃过,被嘲弄,被恐吓威胁;哺乳期背奶和客户谈判,因时差半夜和客户测算方案,为及时催回款台风天满大水车子淹了去押镖取汇票……我们每一个营销人所经历磨

难远远不止这些。

而这些像牛一样的倔强和坚持,为我迎得了市场的尊重和喝彩。

2015 年,组织上提拔我担任销售经理助理的职务。按照分工,我开始协助经理重新梳理部门工作内容:除去正常的销售业务以外,还对内务进行治理;对项目各人员进行分工明确;制定工作细则和流程;在团队不断的努力下,销售部管理日渐规范,各施其职。完整详细的工作流程梳理,让公司免受员工流失后,从头培养员工的仓促,保证新员工根据流程规范,通过系统的销售培训可以迅速接手工作,。

同时,为了更接近客户思维,进一步提高自己的理论知识和管理水平,我利用业余时间考取了浙江大学 MBA,持续学习。

通过这些年来的实践,我有三点深刻体会:

- 一、不断主动学习,夯实专业能力,拓展业外知识。
- 二、永不放弃,坚持不懈。
- 三、心怀感恩,真诚待人,有所担当。

管理初探:万科操盘模式思考

2016 年初,组织上委派我到海上明月项目担任营销部副经理职务。海上明月项目是由润和房产集团与万科、旭辉合作开发的首个复合型地产项目。项目整体由万科操盘。

这一年里,我完成了从商业市场对住宅市场的营销运营转化;适应了高强度的军事化工作节奏;探究了万科营销团队管理模式;思考了各部门高效分工协作背后的制度和企业文化。

这一年里,注定着漂泊不定,日夜兼程的奔波。从各个项目部移动办公的奔波,从各个工地考察的奔波,从各个竞品案场市调的奔波,从各个社区,企业外展点拓客的奔波,从没日没夜的分析各类报告,研究竞品楼盘的动向并制定各类应对策略,确定培训奖励方案等等。

3 月建团培训,4 月布点拓客,5 月集中认筹,6 月售楼处开放,首开告捷,7 月持推盘续客,进入到 9 月劲销阶段,10 月市场风云突变,11 月监测市场,降低



成本，实时应对。整个过程营销部和工程节点紧密配合，并实时监测市场及客户的数据，对竞品进行对比，每月推盘，实时调整定价策略，保证利润最大化。

在马不停蹄的前行中，我回望和思考，万科集团通过30年的发展，成为国内首屈一指的房产开发商，其标准化流程体系（内部控制体系）的梳理制定，以及通过强大的人力资源管理和财务筹划成本控制，这让企业得以健康茁壮的成长，并不断与时俱进学习创新。除去房产主营业务以外，万科还探索了商业，养老，学习中心，游艇俱乐部等等，在我看来，这都是围绕房地产业务，绑定客户服务形成强大内生营销渠道的方式。未来房产的商业模式，不仅仅是产品本身的竞争，而更多的是服务和附加价值的竞争。

对于营销还有很太多的感想和体会，在另一篇《海

上明月营销学习心得》中分别从8个方面细细阐述。

- 1.精细化的团队人员结构，
- 2.职权明确的团队分工
- 3.魔鬼训练营式的团队培训
- 4.外拓资源：高效的集团资源调配
- 5.低成本的营销推广
- 6.精密协作的后勤团队
- 7.有效的销售奖励制度
- 8.实时监测市场数据为战略定价提供有效依据

成长的道路上布满了荆棘和泥泞，没有人可以一蹴而就，“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒”，时间和历练让我们更成熟稳重，更淡定从容。学习与成长这条路任重而道远，我将再接再厉，提高自身素养，主动学习思考，夯实业务能力，继续为集团发展而努力！

公司请你来干嘛？

◎黑龙江绿农集团公司 林丽红

在写下这个题目之前，我还没有想好，我的这份“作业”到底该如何命名？直到这几天发生在我身上的一个小小的冲动，意外获得一份兄长般的人生忠告，感动之余，让我对自己过去所经历的、目前所面临的、未来该如何去做？重新审视了一遍，突然就想起了以前看过的一篇关于职场的文章，题目就是这个！当然，内容很精悍，且句句震撼。而我深知我并不能做到其中的全部，甚至达不到2/1，可当初这篇文章却给我初入职场的迷茫指引了一点方向，文章中从不同的角度提出了关于职场中处于迷茫的人该弄清的几个问题：

- 1、公司请你来做什么？
- 2、问题就是你的机会！
- 3、不要轻易离开团队！
- 4、谁能享受到胜利成果？



5、不为失败找借口！

这让我想起，初入职场，我们都满怀热情，想在属于自己的岗位上有所作为，不想虚度年华、我们都记得自己的初衷，想成为那个对公司、对领导而言，能解决问题，而非制造问题的那个人。这可能是公司请我们来，对我们最基本的要求！而我，一个从事财务工作的一员，更想通过我的努力，能正确地将企业的经营成果显示出来，希望我提供的真实、准确、完整、的信息能及时呈现给企业经营者和管理者，让他依据这些信息能及时调整企业经营决策和管理目标，促成企业健康发展！记得我的一个老师曾对我说：一个优秀的财务人员不一定能告诉企业经营者和管理者企业未来发展前景是什么，但优秀的财务人员一定要告诉企业未来将会遇到哪些瓶颈，从而让企业经营者和管理者提前进行微调，从而避免一些错误决策或更大的经济损失。

这是我的“初心”，也是激励我不断前行的动力。从2011年末来到米业公司，一直从事财务工作，在出纳员的岗位上干就是近四年，2015年6月，感恩于领导对我的信任，任命我为所在公司的财务部副经理，代为主持财务工作，我唯有努力工作，来报答这一份信任。既要尽本份做好本职工作，又要加强学习，让自己尽早成为一个称职的管理者。在我看来，一个单位的生机和朝气等氛围主要取决于年轻人，年轻人要树立正确的责任观、职业价值观，用强烈的事业心和责任感对待本职工作。先做人再做事，要珍惜工作岗位，将精力放在做事上来，对于领导交办的每一件事都能做到不拖延、快速、认真的做好，同时，公司重组后，各项改变有目共睹，我们年青人更应解决思想、转变观念，敢于挑战，夯实基础，提高能力和素质，这样才能在本职岗位上体现出自身的价值，在各自的岗位上创造优异成绩。

作为一名财务工作人员，深知“利润”才是企业的核心价值，创业不是做慈善，所有企业的创建和运

转都是建立在追求利润最大化的基础之上。我百度了一下，世界连锁最大的零售行业沃尔玛的企业核心价值观是“要让顾客有所收获”（不能让顾客空手离开）；美国UPS邮递公司的企业核心价值观是“速度”。这最终的结果都表明了要创造“利润”！“利润”才是王道。而具体到个人，为企业工作的根本原因就是为获取经济来源，维持正常的个人生活。但无论是企业还是个人，在原始需求得到满足之后，都希望自身价值能有相应的提升。而对于一名财务工作者来说，工作中既要以企业倡导的核心价值观为主，又要结合财务人员的操守规范，树立自己的核心价值观，做到坚持自己的原则，用朱镕基的话来说：“诚信为本，操守为重，遵循准则，不做假账”！明确我们的目标，在本职岗位上，为企业利润的最大化贡献自己的一份力量！这就是自身价值的一种体现！

“思想不同，心态不同。心态不同，结果不同。”我们的公司目前面临着各种各样的问题，偶尔会有那么一瞬，我会对未来产生迷茫，我的思想也会开小差，可转念间，又惭愧的意识到，这份工作带给我的绝不仅仅是一份我赖以生存的谋生之地，更给了我一份强烈的社会归属感。面对困难，也许我能做的真的有限，但至少先做好自己，做一个能始终跟着团队一起成长的人，能在不断的探索中找到自己的位置，同时为了公司新的目标能不断学习新的东西，让自己成为那个能抗压且有耐性的人！

生活中，我时常对我的孩子说：办法总比困难多！我想通过努力，成为孩子眼里坚强的妈妈，成为他的榜样与骄傲！

职场中，我想通过和同事们的努力与团结协作，成为最终能与大家共同享受到胜利成果的那一个人！我希望我们的企业能健康发展，可以让我在这里奋斗、在这里进步、在这里退休，在这里留下我们的青春年华。能够不辜负于领导、同事的信任，展现出最好的自己！



不问得失 方能成才

◎农都农产品公司 王佳璋

今年8月8日,集团施总一行来到农都公司,召开了青年职工座谈会。在会上,施总与大家共话成长,分享了自己工作历程中三个阶段的感悟:不怕多干,不怕少拿;懂得感恩;守住本心,大道无术,仁者无敌。在谈到集团青年人才建设情况以及青年与企业发展的关系时,施总指出,青年是公司发展的人才支撑、智力支撑和创新支撑,并对在座的各位青年员工提出了努力工作、努力成长的要求。

谈到工作,农都产业园项目的建设无疑是未来几年整个公司的工作重心。作为农都公司平均年龄最小的部门——商务企划部的一员,我与部门同事协力共进,以公司“机器换人,增效降本”的理念为出发点,在产业园项目智能化与信息化方向努力开拓,力求发掘市场上最新和最成熟的技术手段和软硬件产品。在物联网已成为国家战略产业之时,抓住我们所从事行业内的一切机会,开拓创新,争取在智能建筑、智慧商业、农产品流通等领域实现技术领先、功能完善、符合行业需求与管理模式的先进应用落地方案,最终达到提升产业园项目品质与管理水平的目的。

然而,我们常常在工作的同时,忘记了审视自身。还记得去年国庆之后,公司沈董到部门调研时,提出了将BIM(建筑信息模型)技术运用于项目运维管理的要求。事实上,当时的我,包括我们整个部门都对BIM这个概念一无所知。之后的一段时间里,我不得不开始恶补关于BIM的知识,收集BIM与运维管理相结合的案例资料。对此,作为信息化部门的青年员工,我感到非常惭愧。从此以后,在日常工作之余,我开始时常关注国内外最新科技的发展与科技相关产品的发布,学习研究新技术的原理和应用方向,思考将科技产品和解决方案用于产业园项目的可能性与可行性。

现在回想起来,施总在座谈会上提出的“不怕多

干,不怕少拿”这八个字就像警钟一样敲响在我心中。潜意识中的自己,是否正是因为“怕多干”而导致自己没有主动寻找类似BIM技术这样非常具有价值的技术应用手段?是否正是因为“怕少拿”而缺乏动力学习与研究,害怕花费精力得不到回报?在平时与青年同事沟通过程中,我也发现的确有许多类似“干多少事拿多少钱”的想法存在。施总在自己职业生涯第一阶段总结出的感悟,显然不只是他个人的观点,而是我们广大青年员工群体中普遍需要解决的理念问题。在我看来,我们青年员工应该换一个角度重新审视这个问题。以我自己的工作情况作为例子来讲,首先,集团和公司为我提供了一个参与项目建设全过程的机会。在加入农都公司短短的两年多时间里,通过轮岗与不同部门共事,我接触到了包括业态定位、商业调查、建筑弱电智能化、IT、电子商务、企划等工作内容,熟悉工作流程与方法,收获了大量的工作经验。其次,在对一些新兴行业,包括新技术相关行业的跟进中,我能够结识到许多行业内的先驱者,学习到业内最先进的技术与理念,大大拓展了自身的知识结构与见识。而在今后的计划中,甚至更会有参与申请知识产权或申报科研课题等方面的工作。正如施总在座谈会上谈到,青年员工在参加工作5至8年后是黄金时期,在进入工作岗位的初期,是奠定整个职业生涯基础的重要阶段,历练能力与积累经验远比收获金钱重要。而对于青年员工来说,既有针对性又不失全面性的工作正是历练能力、积累经验的绝佳机会,也是成长为复合型人才所需经历的必要过程。

不问得失,方能成才。只有不问得失,才能在成长的过程中保持本心;只有不问得失,才能在工作中集中精力;只有不问得失,才能有更好的心态迎接下一阶段的工作。愿我能够与农都的青年员工们共同努力,共同成长,为公司今后的发展更好地贡献出自己的力量。

多干一点 让组织看到自己的闪光点

◎上虞公司 陈梦诗

在这次青年座谈会中，几位领导用生动的例子、幽默风趣的语言讲解了他们的亲身经历，成长过程和对集团公司、上虞公司当前形势以及发展的思考，并且对我们提出了殷切的希望，使我深深地被感染着，原来和领导座谈也可以这么生动活泼的而且受益匪浅。

上虞公司作为农发集团发展粮农主业的一支主力军，近几年，准确把握宏观经济发展趋势和机遇，经营规模的不断扩张，企业发展突飞猛进。至2015年年末公司超额完成“十二五”规划目标，营业收入突破1.8亿元，总资产超过4亿元，实现了由小变大、由弱变强的巨大转化，也因此吸纳了一批又一批的有识志士和青年学子。但农业技术性人才紧缺，成为困扰公司现在农业发展的一个瓶颈。一方面由于农业效益低，收入低等原因导致农业院校毕业的专业青年对农业行业产生了认识偏差，毕业后不愿意从事农业行业，使得招聘困难；另一方面公司目前在岗的许多非专业性青年才出身社会不久，对于个人未来和职业生涯都存在不确定性，产生了不适应表征，不能很好地与农业队伍融入在一起。因此如何正确定位自己，树立积极向上的人生观，事业观，摆正心态对待自己的工作，成为了企业从业青年必须遵守的职业道德和职业信仰，也是解决问题的根结所在。“行行出状元”，青年在企业中并不是没有发展，相反而将会是主力军！

这次座谈会陈怀义书记从如何正确认识所从事的行业、如何正确认识所在企业以及如何正确认识自己三个方面对青年员工提出了要求。这让

我意识到，对于企业青年而言，要在企业中得到发展，实现更大的人生价值，第一步就是要结合自身和企业实际情况，积极上进地做好自我规划，因为你不这样做，你可能就会成为一个庸碌者、一个盲目的失败者，最后变成后悔者。我们青年员工最大缺点往往是缺乏埋头苦干、顽强拼搏的精神、缺乏沉稳。所以很大意义上来说思想决定行为。对于我们青年员工，首先要改变我们的思想状态，从改变自我出发。据科学家对25—35岁职场的中坚后续力量这个人群调查得知：27%的人，没有目标；60%的人，目标模糊；10%的人，有清晰但比较长期的目标；3%的人，有清晰且长期的目标。而这种调查统计的数据导致的结果是：3%的人，后来成为白手创业者、行业领袖、社会精英。10%的人，后来成为各行各业不可或缺的专业人士，如医生、律师、工程师、高级主管等等。60%的模糊目标者，几乎都生活在社会的中下层面，他们能安稳地生活与工作，但都没有什么特别的成绩。27%的人，后来是生活不如意，常常失业，抱怨他人，抱怨社会、抱怨世界。这种结果看起来是水到渠成和顺理成章的事，实际上，在这个学历贬值、经验饱和、能力退化、精神压抑、健康透支和许多人前途渺茫的现实世界当中，如果作为职场中的你看不见的危机，步步紧逼，那么，最后的归宿可以毫无悬念的可以归结到上组数据中那60%的群当中。所以我们不要抱怨自己所在岗位没有前途，吃不饱饿不死，越是这样的时候，我们更要先立足当前的岗位，树立多干一点不吃亏的思想，在工作过程中丰富阅历，积累经验，提高本领，然后逐步明确方向，规划目标。世界上有能力的人很多，但有机遇的人不多，多干一点，让组织上看到自己的闪光点。

与此同时，也不能少了企业的参与。每一位青年的职业规划必须要考企业和个人共同完成，只有将个人规划融入到企业的发展中，才能达到双赢的目的。上虞公司近两年正



处在快速发展时期,重组并购,引进外资,资产证券化,大项目建设等重点工作的全面开展,对人才提出了大量需求,加强年轻干部的培养使用具有紧迫性。公司领导要善于“伯乐相马”,青年员工要敢于“主动跳马”。从2015年开始,上虞公司为了应对不断变化的市场需求,及时调整现代农业种养模式,开发水果番茄、草莓、铁皮石斛、富硒商品猪等高端、优质农产品,为此主动引导、培养青年员工“走出去,引进来”,派员工赴日本、杭州等国家和地区学习高新技术,交流成功经验,为青年员工提供了良好的学习环境和平台。从这两年的实践证明,用活一个人成就一个项目,公司现代精品果蔬园区内的番茄、草莓、石斛大棚就是很好的产物,尤其是水果番茄,《上虞日报》更是对其进行了全面报

道。青年员工如何利用职业平台取得个人事业上的发展,企业怎样利用员工的合力实现企业的发展,是青年员工和企业共同面对的问题。

此次座谈会不仅使我们感受到了集团公司、上虞公司领导的温暖,还使我自己的知识面得到了进一步拓展。几位领导的发言,不仅在于他们讲述了丰富的工作经验,我想更多是启示了他们思考问题的角度和深度。座谈中领导所涉及到的制度建设,文化建设,职工团队建设,都明显的凸显出给我们青年员工提供的优越环境,因此我们青年员工很有必要抓住这个机遇,为集团公司、上虞公司发展贡献自己的一份力量,同样在这个宽广的平台上不断的发展自己,当然前提还是得先建立自我目标和规划。

人生是一场不断矫正自己的征程

◎ 澜海实业公司 蒋霞昉

9月10日,集团领导来澜海公司调研,了解青年员工的工作生活情况,详细解读了农发集团未来的发展布局,并对我们提出了殷切的期望。陈怀义副书记从自身经历出发勉励我们的一番话让我感触良多。按照陈书记提出的要求,我对自己进行了一番剖析,并在之后的很长一段时间都反复思索。

已届三十而立,人生已到了转折期,有过成功也有过失败,在当前的工作中也存在很多困惑。前段时间,我读了幽默写史作家



杭州湾花田小镇婚庆实景图

雾满拦江写的第一部阐述人生智慧的作品——《我不过低配的人生》。在一个个古往今来的故事中，映照出了我们当代年轻人的困惑，有工作中的困惑、生活中的困惑、对人际交往的困惑及对人生意义的困惑，让我深有共鸣。

在现年轻人中，有些人每天闷头做事，一往无前向前冲，只求把事情做好做对，但是却常常事与愿违，总是差那么一点；面对投入和产出不成比例，有些人陷入抱怨、推诿、自我否定等种种负面情绪中；有些人在繁重而琐碎的日常工作中迷失自己，埋怨能力得不到发挥；有些人处处渴望得到认可，在工作中希望得到领导、同事的认可，在生活中希望得到家人、朋友的认可，在朋友圈中也希望得到点赞认可，如若不然会感到沮丧失落；有些人对一件事人云亦云、盲听盲从，没有冷静和独立的思考，人家说什么就是什么；有些人在公众场合怕说错话被笑话，不敢表达自己的观点……上述这些情况或多或少都在我身上发生过，它们像雾霾一样笼罩着我，像拦路石一样阻碍着我前进，迫使我挣扎、迷茫，找不到努力的方向。

但是，经过反复咀嚼陈书记在座谈会上的讲话及雾满拦江对年轻人的劝勉，我渐渐明白了笼罩着我的雾霾是什么。可以简单套用书中的两句话。

第一句话：“我们一生的努力，只是为了矫正性格上的缺陷”。

古人云，“人无完人”。人的性格在孩童时期形成，会因为处于特定的家庭社会条件，而无意识地形成性格上的缺陷，让我们在现实中的努力效果大打折扣。而人终其一生，不过是在努力矫正自己残缺的人格。

这句话就像徐徐微风吹开了迷雾，让我前进的道路逐渐清晰。原先的种种不顺多是由于不必要的情绪化导致的，浪费了宝贵的时间，偏离了人生航道。只有对自己负责，不断磨练核心能力，养成他人无可取代的优势，才能不断突破人生限制；只有敢闯敢说敢做，不断突破内向胆怯的自我，才能抓住转瞬即逝的机会，迎来命运的转机；只有不事纷争、善待他人，尽力满足别人需求，才能获得他人的尊重和帮助，不断扩宽人生道路。因此，任

何理由都是借口，任何抱怨都是推卸，任何胆怯都是对自己的不负责任！

这是一个人的斗争，也是一辈子的抗争。从现在开始，用对人生负责的态度面对本职工作，面对每一件小事，我相信，人生道路一定会越走越顺。

第二句话：“只有努力还不够，方法更重要”。

只有努力是不够的，还要知道努力的规律与方法。所有年轻人都经过跌跌撞撞的磨练期，在试错中开始成长。在一次次头破血流后，我逐渐摸索出了几条真理。

第一要多思考。闷头做事前，要花足够多的时间用来思考，找准正确的方向来指导工作。而不经思考的想当然往往会浪费时间精力，导致满盘皆输。

第二要虚心向前辈请教。领导、长者都是比我们经验丰富很多的智者，他们面对过种种成功和失败，要学习他们的人生经验，才能有效降低试错成本。

第三要掌握学习方法。系统化学习专业知识和综合知识，一心一意多看书多学习，要持续学、反复学、带着问题学、结合实践学，真正把书读明白。

第四要掌握事情发展规律。一件事情，有波折、有反复是正常的，要正确认识到发展规律，保持冷静的思维，遇到波折不怨天尤人，踏踏实实、循序渐进，才能成就伟大事业。

当前，农发集团处在飞速发展期，平台不断壮大，知名度不断提升。杭州湾花田小镇被列为浙江省第二批特色小镇创建名单，正不断尝试新的发展模式，立志发展成为景观优美、产业繁荣、人文和谐的中国最美小镇和“两美”浙江示范区。在这千载难逢的发展机遇中，公司已经为我们搭建好舞台，谁唱主角取决于每位员工的主观意愿和工作方法，谁能不断修正自身缺陷、正确认识自己，谁能掌握科学的工作方法、不断努力，谁就能在优胜劣汰的竞争中大展身手、脱颖而出！



青年成才梦融入企业发展梦

◎银通典当公司 赵文杰

时光荏苒,转眼间已进入公司四年时间,自己从刚踏出校园的懵懂青年到已为人父,在这四年里成长了很多,从大宗业务部、办公室到绝当品销售中心,在不同的工作岗位使自身得到成长,也见证了公司的发展和壮大。

青年兴则国家兴,青年强则国家强。党的十八大以来,习近平总书记对青年成长成才问题作出了一系列重要论述。这些重要论述,指明了当代青年成长成才的正确方向,明确了广大青年追逐梦想的历史担当。省农发集团公司多次召开青年员工座谈会,集团领导认真听取青年员工的要求和建议,积极为青年员工解决自身困难,为青年员工成长注入了信心。银通公司严格贯彻习总书记讲话精神,将青年员工的发展放在重要位置,进入公司以来,我先后在大宗业务部、办公室、绝当品销售中心等不同部门任职,在不同的岗位中得到了自身锻炼,通过公司的内培外训,我不仅拿到了中级经济师职称和中级钟表鉴定师职称等技能证书,更重要的是自身能力的提升。公司的大力培养使我能够胜任公司发展所需,让我能够为公司发展多尽一份力量。在大宗业务部工作期间,运用学校所学的经济学相关知识,认真细致的完成房地产抵押贷款的拓展、发放和维护;在办公室工作期间,利用自己的网络知识为公司开通了微信公众号和微博,让公司对外宣传有了新的渠道;在绝当品销售中心工作期间,为公司申请开通了淘宝珍品拍卖平台和资产拍卖平台,使得公司处理绝当商品和不良资产有了更广阔的市场;利用办公室的工作经验,为绝当品销售中心制定了规章制度以及业务操作流程;由于公司的大力培训,让我掌握了珠宝玉石和名贵钟表的鉴定技能,也使得公司民品典当业务产品线得以扩充。

银通公司自1999年成立以来,一直秉持稳健经营的理念,多年的发展使得公司各项经营数据位居浙江省典当行业前列,公司成功当选杭州市典当行业协会会长单

位和浙江省典当行业副会长单位。根据公司五年发展规划,银通公司将在2018年实现营业收入和净利润比2013年翻一番,绝当品销售中心作为公司转型发展的重要阵地,作为青年员工必须为公司发展贡献力量。一是公司未来将继续“拥抱”互联网,我将继续发挥自己的互联网优势,利用搜索引擎、微信、微博、地图app等网络渠道为公司创造新的宣传营销模式,通过公司官网的运营实现线上接单、线下审核、上门服务的在线典当模式;二是公司高度重视民品典当业务和绝当品销售业务的发展,未来将择机成立分公司或绝当品销售连锁店,本人作为绝当品销售中心负责人,要不断提升管理水平,完善管理制度,细化操作流程,为今后企业管人用人打下基础;三是公司发展需要更多的人才,有义务为公司发展培养更多合格的员工,未来可以通过“老带新”、制定培训计划、开展技能比武等形式促进人才队伍的发展;四是随着公司的发展扩展,对于不同类型人才的需求是急切,公司未来还将配合省农发集团公司积极开展融资租赁平台的建设,本人作为经济专业出身,还将继续加强融资租赁、法律等方面知识的学习,争做公司发展的中流砥柱。

公司的成功离不开人才队伍的支持,人才成长与企业发展是相辅相成的。每个青年都有自己的梦想,而这个梦想都需要一个平台去实现;每个公司都有自己的发展梦,而这个梦需要每个员工的共同努力。我们青年员工作为公司发展的储备力量,不仅要为自己的成才梦去拼搏,还要为公司的发展梦去奉献。因此,必须牢牢树立主人公的意识,把工作当做自己的事业来尽心完成,把公司当做自己的家来经营,把同事和领导当做家人来对待,这样才能在帮助公司实现发展梦的过程中实现自己的成才梦。

知感恩 敢迈步 严风险 从束手束脚到踏步向前

◎农发小贷公司 蒋书天

在农发集团已经第四个年头，这一年，在集团领导和公司领导正确指导下，我的工作取得了可喜的成绩，以强风控、精筛选、严要求为主要抓手，协助部门领导顺利打开新农都市场，涉农小额业务规模与日俱增，力争完成集团和公司领导下达的年度任务。

时光荏苒，岁月如梭。曾回想，每一个人都会经历一些相似却又各不相同的过程，刚毕业的大学生都会怀揣着各式各样的梦，认为走上社会的我们会走入自己理想的佳境，然而产出永远离不开投入，任何华丽的外立面离开了脚下的这一片土地都没有谈论容积率资格，事实每天都在教育我们。

到底是隔行如隔山，每一项新工作都是一个新领域。在拿到敲门砖前的那一秒，我们对新领域的认知基本都伴随着或多或少的肤浅，束手束脚在所难免，关键看的是多久我们能够真正的放开，我感恩这几年看过的每一张A4纸，感恩每一位带领过我的领导，感恩农发给了我踏步向前走的可能。

只有敢打仗、打硬仗才能成为在狭路相逢胜利的那个勇者。初来乍到，就知道多家机构入驻新农都抢占先机，面对日益激烈的竞争环境，我不畏艰难，秉承5+2、白加黑的工作模式，经过一段时间对各家机构各方面的了解、接触，明确各家机构产品特性，突出农发小贷公司优点，在借款利率、借款方式、服务水平等多方面打差异牌，成功推广多款符合新农都市场特色的金融产品，深受新农都市场商户好评。

厚积总会薄发、稳扎总能稳打。一年前的我还未接触过金融行业，对于风险两个字的含义理解还仅仅停留在新华字典的层面上。我在上千户商户中精益求精，严格收集商户的十几样形式要件，认真分析商户的经营品种、经营模式、经营规模，永远把风险控制作为业务成功的根本，筛选最优质的商户作为业务开展的首选，树立口碑，扩大品牌效应，让新农都市场每个商户了解农发小贷，接受农发小贷，信任农发小贷。因为之前准备工作充分，对商户了解的透彻，下半年，我的业绩突飞猛进，短短几个月，近五十户商户在农发小贷办理了授信业务，提款率高达百分之八十。市场经营户贷款额度小、利率低、人工成本高，要提高整体效益必须走标准化、批量化的道路。然而，农产品经营户的复杂程度远远超过我们的想象，农业产品千差万别，产品标准化的提炼和完善任重道远，每一项标准来自于我们每一笔业务中积累的经验，因此，我要做的就是加快步伐，提供尽可能多的经验数据。

时间虽短，但是变化却可观。在市场中，从需要上门介绍，主动营销渐渐转变成客户口口相传，主动要求办理授信借款业务，我秉承坦诚相待、诚信至上的品质与客户建立了强大的信任关系，以一种朋友的身份出现在商户的生活中，帮助商户扩大生意规模，提高全年收益，从而达到双赢的目的。通过一年的回顾，我总结经验，希望能在公司业务部做好模范带头作用，树立标杆，继续向前进，为公司业绩做出自己的贡献。

农发副刊

SUPPLEMENT

【风雅小集】

◎ 新农都水产商户 江大姐的创业之路

◎ 从羊续悬鱼说开去

【读书时间】

◎ 当当网图书畅销推荐

【英语学习】

◎ 文化阅读——感恩节面面观



新农都水产商户 江大姐的创业之路

◎瞬时代网络公司 周丹

每天晚上九点到凌晨七点，是江大姐一家最忙的时候。这个点去新农都水产市场，满眼都是被货车团团包围的场景——道路两旁鳞次栉比地停满了货车，一辆、两辆、三四辆……人们忙着搬货、打电话、结账，进进出出，从晚上忙到第二天清晨。江大姐夫妇便是这其中的一家，他们已经做了20多年的水产生意。

江大姐本名叫江秀君，是浙江省台州市温岭人。她



中等身材，有着一张稍带些稚气的娃娃脸，显得年轻可爱，平易近人。江大姐17岁就来到了杭州跟着父母做水产生意，23岁的时候自立门户，转型做水产批发，目前在萧山新农都水产批发市场独立经营太湖蟹，致力于太湖蟹的品牌建设和推广。

从事水产 是最好的安排

有时觉得一个城市的味道最浓重之处当属菜市场。这里拥有着各种各样果蔬的香气、海鲜水产的腥味、以及调味品的辛辣……果蔬们整整齐齐地摆放着，错落有致地盘踞在架子上傲视着来来往往的人群。来自五湖四海的海鲜水产们，时刻卖力地吆喝着。菜市场里，生机勃勃一片。江大姐最初做水产生意就是在这菜市场里，她早已习惯了菜市场的纷杂与忙碌，那就是她生活的味道。

江大姐从事水产行业，起初是因为父母。在12岁的时候，父母便去了杭州做水产生意，把她和弟弟留在家中由婶婶照顾。没有父母陪伴的日子，她学会了独立，懂得了照顾。

江大姐从小能干，有经济头脑。每逢寒暑假江大姐就会去看望父母，帮着打理生意。邻里摊位的同行们都夸她“生意做得比父母还好”。俗话说：“三十六行，行行出状元。”这句话用在江大姐身上那是再合适不过了。江大姐笑着说：“虽然我不爱读书，但是说到做生意上，

却是头头是道。”江大姐从小耳濡目染,积累了做水产生意的经验。

据了解,在杭州各大水产市场有一个普遍的现象。做水产生意的商家,大多是由亲戚朋友带出来的。亲戚带着亲戚,由后人继承前人的事业,一代接替一代,二代的接班已经成为了一个自然而然的事。江大姐家里最先从事水产生意的是她的舅舅,接着是她的父母,然后是她……再加上对水产行业的认同感、对做生意的喜爱以及想帮父母分担工作、承担家庭重任的想法。十七岁那年,江大姐便前往杭州跟着父母做水产生意,一做便是二十多年,仿佛这一切都是最好的安排。

二

事业成了生活 彼此分不开

风雨二十五年,水产市场跌宕起伏。往日在菜市场里一同吆喝的同行们陆续转行另谋他路,而江大姐却一直坚守着这份她毕生的事业。她说:久了,事业就变成了生活,彼此分不开。

所有到不了的地方都叫做远方,而一切不辨好坏都成为了永恒。回头展望已经消逝的这些日子,留下的似乎都是美好。那些不愉快的,痛苦的,甚至是令人绝望的,到如今都幻变成宝贵的记忆。在这之中,这些事儿最令江大姐难忘,它们如梦、如诗、如画伴随着江大姐!

初次体验做水产的艰辛

江大姐十七岁就已经在水产行业里摸索打滚,做小规模的水产品零售生意。那时,杭州的水产市场规模还小,货源也少,信息蔽塞。这一时期,江大姐吃了很多苦,因此也记忆最深刻。

做水产生意,需要每天半夜去批发市场进货,天还



没亮就要守在摊位前。一年 365 天,江大姐家的水产摊没一天停过。摊位年租金 3 万多,平摊到每天是 100 多块钱。遇上生意好的时候,都顾不上喝一口水,更别提吃一顿正儿八经的饭了。杭州的夏天,最高温 40 多度,菜市场里到处散发着难闻的味道。但是对江大姐来说,她一点都不觉得难闻。不过,一到冬天,江大姐的双手就会长满冻疮,因为必须要和水打交道。“一到蟹季,用手抓螃蟹,抓到手上所有的螺纹都没有了,手指上的皮变得很稀薄,拿筷子都觉得生疼,拿不住。”江大姐左手抚摸着右手,仿佛至今还能感受到那微微的疼痛感。

初尝自己赚钱的喜悦

没过几年,营门口菜市场就进行了搬迁。一部分经营户搬迁到了邵逸夫批发市场,一部分搬迁到了近江批发市场。此时,形成了两个批发市场对峙的局面,两地水产行情常常表现的不一樣,价格有高有底。如果遇到邵逸夫批发市场的行情价格低,江大姐就把水产品拿去近江卖。如果近江便宜,便把水产品拿去邵逸夫这边卖,杭州人把这样的做法称之为“剥皮”。通过这一方法,江大姐也逐渐地摸透了水产市场的价格变化。

江大姐说:“生意好的时候,赚个千把块钱都是很正常的。”从这个时候开始,杭州各大市场的螃蟹量多

起来,价格也高起来了,卖到几百块钱一斤。江大姐也慢慢地尝到了大批量进货的甜头,逐渐积累了自己的财富与经验。

夫妻俩开始自己创业

在江大姐 27 岁的时候,近江批发市场整体搬迁到了老农都水产批发市场。此时,江大姐婚后育有一女。江大姐的丈夫也从事水产生意,夫妇俩在这个行业待了十几年,对市场行情把握相当准。基于这点,江大姐夫妇就挑好日子大量进货卖货,比如,结婚、寿宴。

这一时期,“囤养”螃蟹刚刚兴起。江大姐夫妇抓住机遇,于 2002 年在太湖承包了片水域,开始“囤养”湖蟹。水产行业,夏季淡冬天旺,除了过年那几天。一年里生意最好的,一是中秋节,再是腊月二十左右到正月十五。过了中秋后,各地螃蟹大量上市,螃蟹价格就会下跌。此时,江大姐的丈夫就直接在太湖大量收购螃蟹,自己养起来,再到过年的时候开始出售。一来二去,积累了更多的市场销售经验,也赚了更多的资金,夫妇俩也和太湖蟹结下了不解之缘。这是江大姐夫妻俩第一次创业,两人也觉得自己肩上的担子更大了,但同时信心也更足了。

三

水产市场跌宕起伏 未来何去何从

农都市场搬到了萧山后,市场规模更大,水产品种也更多,但江大姐觉得,似乎水产生意也开始变得不太好做了。十年前,是水产行业最红火的时期,那时水产市场少,老百姓的选择少,而且价格不贵。近年来,又新



建了几座农贸市场,还增加了几个大型超市,很多客人就分流走了。过去还有一块业务是饭店酒楼,现在大部分都把高档菜砍掉了。婚礼喜宴,城里的年轻人也不再追求三宝一斑(龙虾、鲍鱼、鱼翅和斑类海鱼),而更愿意把钱花在婚庆上面。倒是农村的流水席,档次似乎越来越高,经常会把龙虾、鲍鱼端上桌去。

如今的水产生意是越来越难做了,那么如何才能在水产行业继续扎根?

江大姐认为必须要注重品质以及服务,让消费者吃着放心!“最让我有成就感的是,我原来积累的那一批客户,他们要是需要十几只螃蟹,再远也会到我这里来购买。”江大姐说:“买卖建立在双方信任的基础上,客户来购买螃蟹的时候,我们都是把最好的挑给他们。”

随着“互联网+”思潮的盛行,农产品电商也应运而生。包装合宜的螃蟹是较适合长途运输的水产之一,江大姐深谙螃蟹的储存方法以及生活习性,通过电商的形式销售螃蟹,为不方便到店购买的消费者提供了便利,也开拓了新的销售渠道。如今,三亚、北京、青岛各个城市,都可以通过快递的形式寄送到。想吃的就提前一天下单,一般第二天就到了。

随着人们生活水平的提高,对农产品的质量的要求也是越来越高。吃什么?成了一个重要的问题。想吃放心的、可信赖的品牌农产品是大家都梦寐以求的。在我国农产品市场竞争日趋激烈的大趋势下,谁的产品品质好、品牌响,谁就会最先吸引消费者眼球,并逐渐演变成为一种消费习惯,根深蒂固。江大姐也时刻提醒自己,要做出自己的品牌,为太湖蟹打开市场的大门,让消费者吃到质量更好的螃蟹,才不枉费自己做了一辈子的水产生意。

小农菌语

俗话说:“开店容易守店难。”有多少人会体会过这其中的不易呢?江大姐投身于水产行业二十多年,这之中遇到了很多困难,三言两语也是说不清的。当遇到困难的时候,要多想些快乐的事儿。本文想传达一个理念:在创业的路上不要轻言放弃。这句话献给所有奋斗在农业道路上的可爱人士!

从羊续悬鱼说开去

◎省粮食集团公司 项子楚



最近读了《中国廉政文化丛书·廉吏》一卷,正所谓“开卷有益”,读罢,掩卷沉思,感触颇深,于是将所思所想略作整理,与各位同事交流分享。

书中讲到我国古代清官羊续拒贿的故事:东汉后期,清廉士大夫羊续到任南阳太守不久,手下府丞送来一条当地有名的白河鲤鱼,羊续拒收,推让再三不过,勉强收下。府丞走后,羊续将鲤鱼悬挂于屋外的柱子上。随后,这位府丞又送来一条更大的白河鲤鱼。羊续遂将其引至屋外柱前,手指那条被风干的鱼说:“你上次送的鱼还挂在那里,都成鱼干了,请你一并拿回去吧。”送礼的府丞深感羞愧,悄悄将鱼取走。此事传开,南阳郡百姓无不称赞,敬称其为“悬鱼太守”,此后无人敢给羊续送礼。

羊续是封建官吏,在当时的社会背景下,完全有理由将一两条鱼这样的小礼物无愧“笑纳”。众所周知,东汉末年,宦官专权,朝政黑暗腐败,奢靡之风盛行。朝廷对官员的腐败根本熟视无睹,可以推断其上级监察机构的缺失;同僚大抵清廉者少,贪腐者多,也知同级监督缺席;封建时代等级森严,官本位思想根深蒂固,百姓根本没有监督的权力,因此群众监督缺席;这样区区一两条鱼的小贿赂,羊续收下也无大碍,吃掉也不影响其清廉声誉。但是,羊续没有笑纳,而是婉拒,婉拒未果,遂智拒,羊续用自己聪明的才智和一个封建士大夫

高尚廉洁的道德底限,成功抵制了腐蚀的诱惑。

从羊续悬鱼,成功拒贿这个典故,我们不难看出,羊续的悬鱼拒贿,拒之有礼,拒之有道,拒之高明,拒之巧妙。那么,羊续何以有礼有节、高明巧妙地将府丞的贿赂拒之门外呢?一千多年前封建士大夫羊续的内心我们不容易猜测揣摩,但至少可以断定羊续明白这样一个简单的道理:小惠不拒,无以拒大贿;没有勤俭节约的生活习惯,对外来物欲没有抵抗力、免疫力,势必陷入被动受贿的怪圈。

试想如果不是羊续平素里一日三餐粗茶淡饭、粗缯大布缝制为衣、乘坐瘦马破车轻车简从出行,清心寡欲,勤政为民,这条鲤鱼势必将清官羊续拉下水。有道是“由俭入奢易,由奢入俭难”,一旦府丞送来的第一条鲤鱼吃掉,送来的第二条更大的鲤鱼就更加难以拒绝。所以,清官羊续的做法是:将府丞送来的鱼挂在房外柱子上,一来可以避讳“收受”之嫌疑,二来也可时刻提醒自己,不可对外来物欲诱惑掉以轻心,亦可“一日三省吾身”,强大自心,增强抵御腐蚀的能力。

由此,对照当前我们开展的企业廉政警示和廉洁从业教育活动,笔者认为,我们每一位党员干部和普通员工,都要时时刻刻提醒自己提防外来物欲诱惑的侵蚀,“勿以恶小而为之,勿以善小而不为”,在“有为”和“不为”之间,画一道清晰的分界线:凡是有益于党、有利于国家、有利于人民群众切身利益、有利于企业发展壮大的工作,“勿以善小而不为”;凡是有违党纪国法、有损企业发展和群众利益、凡是损人利己、损公肥私的行为,“勿以恶小而为之”。

同时,每位党员干部和企业员工必须明白:勤俭节约的生活作风可以铸就优良的品德,可以帮助我们成就伟业;反之,骄奢淫逸、铺张浪费的作风则会败坏人格、降低人品,使人生偏离正确的航道,误入歧途,最终走向罪恶的深渊。只有俭才能廉,惟淡可以从俭。我们要时刻提醒自己,始终坚持勤俭节约的传统美德,不贪图安逸享受,不谋取私利,树立正确的人生观、价值观和权力观,认真落实“八项规定”精神,曲突徙薪,未雨绸缪,远离物欲诱惑,“勿以恶小而为之,勿以善小而不为”,真正做到以“以廉为荣、以贪为耻”,廉洁从业,方正做人。唯其如此,才能确保每位党员干部和员工底色鲜红,永不褪色,从而推动企业持续、健康、快速发展!

当当网图书畅销推荐

《解忧杂货店》



作者:东野圭吾
出版社:南海出版公司
出版时间:2014年5月
定价:39.50

简介:日本著名作家东野圭吾的《解忧杂货店》，出版当年即获中央公论文艺奖。僻静的街道旁有一家杂货店，只要写下烦恼投进店前门卷帘门的投信口，第二天就会在店后的牛奶箱里得到回答：因男友身患绝症，年轻女孩静子在爱情与梦想间徘徊；克郎为了音乐梦想离家漂泊，却在现实中寸步难行；少年浩介面临家庭巨变，挣扎在亲情与未来的迷茫中……

《活着》



作者:余华
出版社:作家出版社
出版时间:2012年8月
定价:20.00

简介:《活着》是一篇读起来让人感到沉重的小说。那种只有阖上书本才会感到的隐隐不快，并不是由作品提供的故事的残酷造成的。余华用一种近乎冰冷的笔调娓娓叙说一些其实并不正常的故事。而所有的情绪就是在这种娓娓叙说的过程中悄悄侵入读者的阅读。

《摆渡人》



作者:[英]克莱儿·麦克福尔
出版社:百花洲文艺出版社
出版时间:2015年6月
定价:36.00

简介:《摆渡人》畅销欧美33个国家的心灵治愈小说，令千万读者灵魂震颤的人性救赎之作。一个史诗般动人的温情故事，回归人性，引人深思。作者从少年人的角度洞悉人性的温情，通过男女主人公的所见所感，细腻道出所有人对亲情、友情和爱情终极幸福的向往。巧妙、惊人的情节交错，让这部小说别具一格，值得瞩目。

《白夜行》



作者:东野圭吾
出版社:南海出版公司
出版时间:2013年1月
定价:39.50

简介:我的天空里没有太阳，总是黑夜。但并不暗，因为有东西代替了太阳。虽然没有太阳那么明亮，但对我来说已经足够。凭借着这份光，我便能把黑夜当成白天。我从来就没有太阳，所以不怕失去。

《自在独行 贾平凹的独行世界》



作者:贾平凹
出版社:长江文艺出版社
出版时间:2016年5月
定价:39.00

简介:贾平凹的独行世界，研磨孤独，收获自在，致每个孤独的行路人。你独自行走，不顾一切，哭着，笑着，留恋人间，只为不虚此行。独行是一场心灵的隐居，即便你认为自己是孤独的，也是可以自在的。

《天才在左 疯子 in 右》



作者:高铭
出版社:北京联合出版公司
出版时间:2016年1月
定价:39.80

简介:《天才在左 疯子 in 右》，没有浮夸的修辞，没有繁复的文体，简简单单的对话形式，却在5年间以百万余册的畅销量级，撼动了所有人自以为稳固的世界观。

文化阅读——感恩节面面观

西方一年一度的感恩节是一个传达祝福与感恩的节日。对于中国人来说,感恩节意味着火鸡大餐。而实际上,西方还有许多特别的感恩节习俗。

When it comes to thanksgiving, turkey may be the first thing that comes to mind. it's the right picture, but it's not complete.

提到感恩节,你首先会想到的可能是火鸡。尽管火鸡大餐是感恩节的重头戏,但并不能全权代表这一节日。

Celebrated on the fourth Thursday of November every year, Nov 28 this year, Thanksgiving day is a time for communal thanksgiving and lavish feasts. it's about expressing your gratitude to the important people and all the good things in your life.

每年 11 月的第四个星期四是感恩节,今年是 11 月 28 日。感恩节是一个全民感恩、享用盛宴的时刻。在这一天,你要向生命中最重要的人、最美好的事物表达感恩之情。

time for prayers and paying back 祝福与感恩的时刻

Thanksgiving day has been associated with communal prayers in church and in homes for centuries. Attending church prayer services in the morning is the first step of many celebrators on thanksgiving day. The churches provide worship services and organize special events for the occasion.

数百年来,每到感恩节人们都会聚集在教堂或家里祈祷。早晨去教堂参加祷告仪式是许多人庆祝感恩节的第一个节目。教堂会举行礼拜仪式并组织感恩节特别活动。

Before thanksgiving meals, some families gather together and read prayers to thank god for his kindness and

the gifts he has bestowed upon them in the form of friends and family.

在享用感恩节大餐前,有的家庭会齐聚一堂向上帝祷告,感谢它的仁慈,感谢它恩赐给我们家人与朋友。

Undoubtedly, turkey is the main course of thanksgiving dinner. Though there is no evidence to prove that turkey was eaten during the first thanksgiving dinner, most agree that the dinner would be incomplete without it. a survey conducted by the us' national turkey federation in 2012 shows that 91 percent of Americans eat turkey and more than 306 million kilograms of turkey are consumed on thanksgiving day.

毫无疑问,火鸡是这顿节日大餐的重头戏。尽管尚无证据表明第一顿感恩节的餐桌上是否有火鸡的踪影,但大多数人都赞同没有火鸡的感恩节大餐是不完整的。根据美国国家火鸡联盟 2012 年的调查数据显示,在感恩节这一天,91%的美国家庭都会享用火鸡,总量超过 3.06 亿公斤。

parades bring nation together 全民狂欢

While feasts make thanksgiving a festival for individual families, parades make it a carnival for the whole nation. Various parades are held in many cities to honor thanksgiving. one of the largest is new York's thanksgiving day parade, which is currently called Macy's thanksgiving day parade. Started in 1924, more than 2 million people attend the parade every year.

团圆饭让感恩节成为所有家庭的节日,而游行则让感恩节变成全民的狂欢。许多城市都会举办各式各样的感恩节游行活动。其中规模最盛大的就要数纽约感恩节大游行,也就是现在人们口中的梅西感恩节大游行。它始于 1924 年,每年有超过 200 万人参与其中。

大事记

2016.9~2016.11



① 9月上旬,集团总经理施小东、党委副书记陈怀义分别赴黑龙江绿农集团、新农都公司、澜海公司,组织召开青年员工座谈会,了解青年员工思想,倾听意见建议。

② 9月9日,省委书记夏宝龙在集团《关于峰会食材保障供应工作的报告》上作出重要批示:“应予表彰。”

③ 9月12日,省政府代省长车俊在集团《关于峰会食材保障供应工作的报告》上批示:“保障有力,向同志们表示感谢和敬意。”

④ 9月12日下午,集团召开中层干部会议,传达中央和省委有关文件精神,通报 G20 峰会食材保供情况,布置百日攻坚任务。

⑤ 9月20日,G20 杭州峰会浙江省总结表彰大会上,夏宝龙指出:“省农发集团发挥特长、严保质量,有力完成了峰会食材保障供应工作。”

⑥ 9月20日,省政府副省长孙景淼在省政府办公厅副主任蒋珍贵、农业处处长吴宏晖等陪同下,到集团调研工作。

⑦ 9月20日上午,省粮食局局长姚少平一行,在集团副总经理、绿农集团董事长毛利豪等陪同下,到肇东粮油

储备库考察。

⑧ 9月22日,在黑龙江第十三届金秋粮食交易暨产业合作洽谈会上,陆昊省长亲临绿农集团展位了解两江合作成果,对绿农集团在两江合作取得的成绩给予肯定。

⑨ 9月22日,集团总经理施小东赴黑龙江,与正在当地考察商品猪项目的丹麦 IFU 农业基金负责人麦克斯、投资总监陈卫洽谈合作事宜。

⑩ 9月26日,省国资委党委委员、企领处处长郑伟在集团 15 楼会议室主持召开外派监事会交接见面会。

⑪ 9月,集团公司(含下属新农都公司与农都公司)2015 年度浙江省重点流通企业考核优秀。

⑫ 9月,集团再次入选浙江省服务业百强企业,位列第 26 位,比去年上升了 3 位。

⑬ 9月,《粮油市场报》公布了第六届中国粮油榜获奖名单,集团荣获“中国粮油最受尊敬企业”和“中国百佳粮油企业”称号。

⑭ 10月10日,集团在省粮食集团 8 楼会议室召开生产经营百日攻坚和 G20 食材供应表彰会议。集团领导班



子成员、监事会成员,集团中层管理人员、所属各单位党支部(总支)书记参加会议。

15 10月12日,浙江省林业厅副厅长杨幼平、绿化造林处处长骆文坚一行到花田小镇指导绿博会申办工作。

16 10月13日,省政府副省长孙景淼在集团上报的《省农发集团三季度生产经营情况简析》的专报信息上作出重要批示:望再接再厉,进一步振奋精神,聚焦主业,扬长避短,再创佳绩,为服务我省“三农”作出更大的贡献。

17 10月17日,“农发妈咪暖心小屋”在农发大厦正式启用,由集团本级、小贷公司和置业公司共同使用和维护。

18 10月14日,黑龙江省委书记王宪魁赴明水调研亚欧畜牧业商品猪基地建设情况。集团总经理施小东,副总经理毛利豪参加调研,并向王宪魁书记汇报有关情况。

19 10月24—26日,集团总经理施小东带队赴吉林通化调研有关农业产业项目情况,并与通化市委书记金育辉会谈。

20 10月26日下午,省粮食局副局长韩鹤忠、购销调控处处长张如祖,省储备粮管理公司副总经理金志坚一行到嘉善银粮库调研。

21 10月31日上午,集团党委召开理论中心组学习扩大会议,专题学习传达党的十八届六中全会精神。

22 11月1日,集团总部党委退休党支部顺利换届。

23 11月8日,集团总经理施小东到衢州新农都公司检查指导工作。

24 11月10日上午,集团党委董事会负责人、总经理施小东在杭州萧山新农都会展中心三楼会议室主持召开集团党委理论中心组学习扩大会议,专题传达学习习近平、刘云山同志在全国国有企业党的建设工作会议上的讲话,学习贯彻《关于新形势下党内政治生活的若干准则》和《中国共产党党内监督条例》等精神。

25 11月10日下午,集团总经理施小东在杭州萧山新农都会展中心三楼会议室主持召开集团生产经营分析会。集团领导班子成员、集团本部各部(室)主要负责人和各二级企业董事长、总经理、常务副总经理参加会议。

26 11月17日上午,润和房产集团千岛湖生态居项目举行开工奠基仪式。

27 11月23日上午,集团总部党委举行了“两学一做”知识竞赛,各支部选派了代表队参加活动。

28 11月28日下午,杭州湾花田小镇建设战略投资合作签约仪式在上虞宾馆举行。

29 11月24—29日,2016浙江农业博览会盛大举行。展会期间,省委书记夏宝龙,全国政协文史和学习委员会副主任周国富,省委副书记袁家军,省人大常委会副主任茅临生、王辉忠、程渭山,省政府副省长孙景淼等省领导到集团展位视察指导。

润和千岛湖生态居项目开工奠基仪式隆重举行

11月17日上午，润和房产集团千岛湖生态居项目举行开工奠基仪式。生态居阳光地块项目位于千岛湖镇北部(二环内)，地块近邻千岛湖东北湖区，距离05省道约1公里，北面阳光路，交通便捷，距县中心4.5公里，驱车8分钟左右。于05年省道接入千岛湖镇入口，处于桥头堡位置，是高铁游客入千岛湖镇的必经之路。杭黄铁路于2014年6月30日开工，预计2018年完工。杭黄高铁完工后，将大大缩短千岛湖到杭州出行时间，方便淳安人民的出行及杭州周边地区的人到千岛湖旅游。项目按照组团化布局，实现湖景、山景、园景资源最大化，主力户型为90-125m²户型的小高层产品和高层边套产品，沿阳光路全部排布110-135m²大户型，满足不同客户需求。



杭州湾花田小镇项目举行战略合作协议签约仪式

11月28日下午，杭州湾花田小镇建设战略投资合作签约仪式在上虞宾馆举行。杭州湾花田小镇是省农发集团投资建设的项目，是上虞滨海新城首个重大休闲旅游类综合项目，已于2016年2月列入第二批省级特色小镇创建名单，一期花田景区自投入运行以来，已累计接待游客70万人次，年内可望晋级AAAA景区。据了解，根据四方合作初步规划，花田小镇项目开发框架为23平方公里，核心范围5.8平方公里，总投资200亿元，计划用10年左右时间，把项目建成世界一流水平的花卉科研、种植、加工、交易、物流以及种子种苗、设备设施生产流通的花卉产业基地，建成集现代农业、休闲旅游、养生养老等功能为一体的宜业宜游宜居的复合型最美小镇。



浙江农发酒店管理有限公司

浙江农发酒店管理有限公司隶属浙江省农村发展集团有限公司,属于国有企业,注册资金人民币 5000 万元。浙江农发酒店管理有限公司旗下四星级标准茗可名宾馆位于萧山区新农都市场,可提供住宿、餐饮、会议,会议场所位于距宾馆 200 米处的合作单位新农都会展中心。

宾馆建筑面积 32000 平方米,宾馆共 19 层,一层为酒店大堂,9-19 层为宾馆客房,其中有三层为特色楼层(15 层为情侣楼层、16 层为行政楼层、17 层为女士楼层)。

宾馆共有客房 220 间,其中单人间有 84 间,标准间有 136 间,其中棋牌房有 16 间,并配有多种房型,包括:标准间、大床房、套间、豪华行政套房等。宾馆提供精美的餐饮,餐厅选用新鲜的食材,配料独到,凡入住的顾客均享受一份免费早餐。

酒店拥有大小会议厅共 3 个,大会议室 1 个面积 380m² 层高 3.9m,小会议室 2 个面积 80m² 层高 2.3m。大会议室(一号厅)最多可承接 500 人会议,含茶水(瓷碟瓷杯)、纸笔、LED、音响设备(调音台、音箱、无线话筒)。亦可承接宴会,最多满足 700 人同时用餐。使您在各类商务、宴会活动中取得意想不到的成功!



地址:杭州市萧山区新开路 898 号

邮编:311217

总机:83535777

网址:www.mingkeming.com.cn



明月照清风(施小东)



希望的田野(陈怀义)



龙井山泉(冯洪山)



落日余晖(陶美娟)



翱翔(董燕红)



渔舟(褚国庆)



云南拉市海湿地(傅维仙)



雪海秃顶(郇建春)

荆桂秋美术作品



荆桂秋，哈尔滨师范大学美术教育系本科毕业，获文学学士学位。中国美术学院中国画系研究生毕业，获文学硕士学位。现为黑龙江省画院创作研究室主任，国家一级美术师，院艺术委员会副主任。文化部国家艺术基金评委专家，黑龙江省美术家协会理事，黑龙江省文史馆特聘研究员。2013年，黑龙江省委宣传部与黑龙江省电视台共同推出的大型纪录片黑龙江文化名人深度访谈《艺术龙江》栏目做“文人画家——荆桂秋”专题播出。2014年，荣获“2014(第四届)中国十大美术年度人物”称号。2012年被评为“21世纪最具收藏价值与增值潜力的中国花鸟画百家之一”。

《明代孙隆没骨花鸟画研究》、《论中国画的创作》、《写兰与文人情怀》等数十篇学术论文和美术理论家撰写的多篇评论文章及美术作品分别被《美术观察》、《中国艺术》、《美术》、《美术报》、《中国艺术报》、《人民日报》等数十种学术刊物发表及专题报道。创作注重传统与创新，注重对生活的感受，追求笔墨的浑厚华滋，作品清隽平实，物象境界鲜活润美，充满时代生活气息。

近些年多次参加全国中国画名家邀请展、中国画学术交流等活动，作品多次参加全国大型美术展览，获奖并被收藏。出版个人学术专著《荆桂秋花鸟画集》《荆桂秋中国画作品》等共五部。



春色芳菲



鸟鸣空幽



融融春日, 草色菲菲



鸣春



秋光先到农人家



溪静风不过,幽深啼鸟知



碧水含秋点素晖



日长篱落无人过,唯有文禽戏水来



空山鸣翠



和风丽日花争艳

(如需收藏,请与本刊编辑部联系)

摄影作品



辽北新貌(吕竞耀)



钓夕阳(李斐)



日出(余敏)



千层雪(袁彤)



拥抱大海(高松青)



猕猴桃开花啦(钱永红)



落日余晖(张翔宇)



太湖上的守望者(倪博文)