

推动项目深入合作 共谱为农服务篇章 汪路平会见物恋科技董事长杨新能

□办公室 周颖颖

10月29日,物恋科技董事长杨新能率队到访浙农控股集团,受到浙农控股集团党委书记、董事长汪路平,浙农控股集团副总经理、浙江农合总经理陈锡锋的热情接待,双方就项目合作模式、平台推进情况、风险控制管理及为农服务方式等问题

进行了座谈交流。

汪路平指出,供销社合作项目符合当前“以国内大循环为主、国内国际双循环相互促进”的发展大局和省供销社、省农合联合为农服务的工作方向,具有广阔的发展空间。浙农集团秉承社有企业为农服务初心,支持浙江农合发挥资源优势投资该项目。汪路平强调,浙江农合要践行

省供销社“三位一体”改革使命,组建优秀团队,与物恋科技合力抓好项目试点,做好项目发展规划,确保项目顺利实施。期间,杨新能一行参观了“浙农视界”企业形象展厅等园区设施,详细了解了浙农的发展历程、为农服务、产业结构和企业文化等方面情况,对浙农集团取得的成就表示敬佩。

□办公室 刘苏蒙

为提升通讯员业务水平,加强队伍建设,提高集团宣传工作质量,11月7-8日,集团举办了2020年通讯员培训暨摄影俱乐部采风活动,来自集团本级和子公司的70余名通讯员和写作、摄影爱好者踊跃参训。活动特邀浙江日报两拥有十余年新闻采编、摄影经验的资深记者为大家带来了新闻写作、公众号运营与新闻摄影技巧的知识“大餐”。

新闻写作与公众号运营培训中,老师讲解了新闻写作的具体方法与关键要素,为通讯员们写稿中存在的问题提供了改进的途径和方法;并用翔实的案例,从标题、选材、结尾等角度生动详细地讲授微信公众号运营技巧。同时,他鼓励各位企业新闻工作者勤于动笔、擅于思考、勇于尝试,不断提升自己的业务能力,以此促进文字水平的提高。

在新闻摄影课上,老师详细讲解了拍摄角度、构图等操作细节,针对召开会议、领导视察、文艺演出等企业活动场景的图片拍摄进行具体指导,并对通讯员拍摄的新闻照片逐一点评,指出存在的问题,提出改进的方法。

“摄影技巧培训内容丰富,实用性很强”“写作培训给了我们系统理论的指导,以后写文章思路更加清晰了”……培训结束后,通讯员纷纷表示此次培训实用性强,受益匪浅,有助于他们做好企业新闻宣传工作,讲好浙农故事。11月8日,集团通讯员与摄影俱乐部成员齐聚西湖茅家埠风景区采风,将前一天学到的新鲜摄影知识运用到实践中,用镜头记录下美丽的秋色,在锻炼摄影水平的同时也留下了美好的秋日记忆。

聆听大咖授课 享受知识盛宴 集团举办2020年通讯员培训暨摄影俱乐部采风活动

图片新闻



□通讯员 虞佳

11月9日,金鹰汽车十五周年庆典在杭州西子湖畔举行。浙农控股和浙农股份、金鹰汽车有关领导以及来自杭州、宁波、台州、丽水等地区的200余名金鹰员工参加庆典,携手今朝,回首过往,展望未来。浙农控股集团董事长汪路平对金鹰汽车在过去15年取得的辉煌成绩表示祝贺,勉励大家守正创新、勇立潮头、再接再厉。图为汪路平等领导与金鹰汽车团队在庆典上的留影。

速览

省人社厅、省医保局领导 调研景岳堂药业

10月30日,省人社厅二级巡视员郑益群、省医保局医药管理服务处处长许伟一行在控股集团党委副书记、浙农股份董事长包中海的陪同下到景岳堂药业调研时指出,景岳堂要认真把握政策趋势和导向,重视人才工作,激发全体员工创新干事的热情,同时强化文化输出,做好景岳堂医药文化和品牌的宣传和推广工作,还要注意成本控制,通过与浙农其他子公司联动,拓宽销售渠道的同时实现销售成本有效降低。(浙农股份 戴以社)

李文华调研集团业务板块

10月下旬至11月上旬,浙农控股集团总经理李文华赴明控股、华都股份、浙农实业、华通商贸、浙农农资(筹)、浙江农合等公司调研经营管理工作,详细了解经济运行情况和经营发展中的问题及困难,倾听子公司对集团“十四五”规划编制及管理工作的意见和建议。李文华要求各单位继续保持业务平稳发展,确保完成全年既定目标任务,并以“十四五”规划编制为契机,以业务发展为主基调,深化改革创新,谋划好企业长远发展方向,带动各项工作的有序开展。(办公室 徐寅杰)

浙农喜获省社职工乒乓球团体赛冠军

10月31日,由省社工会举办的2020年浙江省供销社本级职工乒乓球团体赛在浙江经贸职业技术学院体育馆举行,10家省社本级单位的70余名运动员参加。浙农控股代表队在比赛中展现出了较高的战术水平和超强的心理素质,最终力战群雄,勇夺桂冠。(通讯员 周虹)

“兴合-浙农引航班”学员 完成所有集中学习任务

10月23日,“兴合-浙农引航班”开展第八次集中学习,参训学员走进浙农旗下华通商贸和新大集团下属浙江玛戈利亚羊绒世家有限公司大江东生产基地参观学习,加深对工业企业的了解。活动结束后,教务组按照

教学计划,就期末作业及毕业论文的提交安排做了说明。至此,“兴合-浙农引航班”学员们已顺利完成所有集中学习任务。(人力资源部 寇艳 高辉)

浙农股份亮相中国植保“双交会”受关注

11月13-15日,第三十六届中国植保信息交流暨农药械交易会在重庆举行。浙农股份相关成员企业集体亮相此次盛会,重点展示浙农为农服务工作及经营的绿色高效方案,受到了全国农技推广服务中心主任魏启文、农业农村部种植业管理司二级巡视员宁鸣辉等领导点赞。新华网、双交会官方直播平台也对其进行了详细的报道。(通讯员 甘良)

惠多利连续第九年 帮扶临海水乡希望小学

11月4日,惠多利组织员工赴临海水乡希望小学开展结对帮扶活动。惠多利党总支书记、董事长陈达会受员工委托向结对帮扶困难学生送上帮扶金。据悉,临海水乡希望小学是浙农集团对口支建的浙农阳光希望小学之一,自2012年开展结对以来,惠多利每年都为学校送爱心,已累计投入10万余元为学校添置多媒体教学设施、进行食堂改造、捐赠各类教辅、学习用品等,开展员工与困难学生结对帮扶29人次,捐赠结对帮扶金7万余元。(通讯员 范建政)

明日控股荣列 浙江省首批重点进口平台

11月6日,第三届进博会浙江省交易团进口采购集中签约仪式暨重点进口平台推介会在上海举办。会上发布了浙江省首批9个进口贸易促进创新示范区和54个重点进口平台,明日控股荣列首批浙江省重点进口平台名单。(通讯员 俞涛)

新光公司再度入选 中国塑料行业(农用薄膜)十强企业

近日,明日控股下属工业企业杭州新光塑

料有限公司被中国轻工业联合会、中国塑料加工工业协会评为2020年度“中国轻工业塑料行业(农用薄膜)十强企业”。这是2017年后,新光公司再次获此荣誉。(通讯员 周虹)

衢州华都“花源里”项目开工奠基

11月8日,衢州华都“花源里”项目举行开工奠基仪式,衢州市供销社主任汪宗与衢州华都员工共200余人共同见证这一重要时刻。据了解,花源里项目是华都股份在衢州开发的第五个项目,项目占地约74亩,总建筑面积约14万平方米,位于城南发展的重点地块,集便利交通、丰富生活配套等优势于一身。(华都股份 吴明仙)

华悦物业实现物业服务项目首次外拓

11月1日,经过衢州市龙游县阳光水岸小区业主大会的表决,华悦物业从5家参与竞标的物业服务企业中脱颖而出,成功获得阳光水岸小区物业管理权。这标志着华悦物业首个外拓住宅物业服务项目正式落地,外拓业务发展开启了新的篇章。(通讯员 郑利利)

龙泉美林公馆营销中心正式开放

11月1日,龙泉美林公馆营销中心正式对外开放。当天,新老客户争先恐后地涌入大厅,围绕在沙盘、区位图和户型前向置业顾问了解项目详情。本次营销中心的开放,让龙泉美林公馆继首开热销后再次受到龙泉人民的热情关注。美林公馆将延续浙农地产项目优秀的开发品质 and 设计理念,为龙泉人民带来更具品质的社区体验。(浙农实业 苏厚丞)

华通商贸下属安昌综合市场 成为全省首批“五化”市场

近日,华通商贸下属安昌农副产品综合市场通过了省市场监管局“便利化、智能化、人性化、特色化、规范化”市场提升改造工作复核验收,列入全省第一批“五化”市场。公司按照“五化”标准,投入资金80万元,配备轮椅、急救药箱等“便利化”物品,设置母婴室、

经营户活动室等“人性化”区域,设立政务服务一体机、互联网电子秤、商榷信息大屏等“智能化”设备,实现市场各类信息集成展示、线上支付、电子溯源等“规范化”运行。(通讯员 凌馥鹿)

金昌汽车胡立富 获“浙江财贸工匠”荣誉称号

近日,金昌汽车旗下的上虞金昌宝顺员工胡立富被浙江省财贸工会评为“浙江财贸工匠”,成为全省获此殊荣的50人之一。胡立富于2012年加入上虞金昌宝顺担任机电组长,他凭借精湛的维修技术在汽修比赛中为公司赢得多项荣誉,还兼任着技术内训师,为公司培养了高技能人才。据悉,“浙江财贸工匠”是全省财贸系统工会组织设立的技能人才领域最高奖项,获奖者皆为爱岗敬业、勇于创新、技艺精湛、技术过硬的行业标兵。(党群工作部 樊碧涛)

浙农茂园荣获诸暨市烹任大赛金奖

近日,在诸暨市餐饮协会主办的“和瑞温德姆杯”诗画浙江·百县千碗诸暨老味道烹饪大赛上,浙农茂园营销策划部经理叶飞代表公司参赛并荣获金奖。该烹饪大赛由诸暨市市场监管局、文旅局、人社局、商务局和总工会等五家单位共同举办。百县千碗是浙江省大花园建设“五养”工程的重要内容,已上升为省政府重点打造的一项品牌工程,是新时代浙江美食的一张“金名片”。(通讯员 戴斯维)

浙农电商与建行杭州分行 签署消费扶贫意向合作协议

11月2日,浙农电商与建行杭州分行在浙农科创园举行全面助力消费扶贫意向合作协议签约仪式。省工商联、省供销社、建行杭州分行及浙农控股集团相关负责人出席此次活动。根据协议约定,“浙里汇”平台将纳入杭州分行集中采购目录,并与建行“小微快贷”系统和“建行惠懂你”APP实现数据互通、互利共赢,让金融惠及农村千家万户。(浙农电商 卢亭伊)

线上线下“把脉问诊” 提供一站式为农服务 中农在线全力打造新型庄稼医院服务体系

□办公室 刘苏蒙

土地适合种哪种作物;作物生病了找谁看;农资商品找谁买……这一系列农民关心的、贯穿农业生产全过程的问题,在浙农集团旗下浙江中农在线电子商务有限公司打造的“新型庄稼医院”平台上得到了一站式解决。目前,中农在线建成新型庄稼医院90余家,分布在浙江省内九个地级市的26个县区,编织成一张基本覆盖全省的为农服务网络。

为庄稼医院插上互联网的翅膀

2015年,中农在线打造的全国第一家县域网上庄稼医院——嵊州网上庄稼医院上线,为农民提供远程作物诊疗、农技指导等服务。为了进一步推动网上庄稼医院与传统庄稼医院的融合,2017年中农在线开始了新型庄稼医院服务体系的建设。

新型庄稼医院分为综合性医院和针对某一特定作物的专科医院,拥有“实体+在线”两部分。线下,中农在线积极与省内各地供销社、农合联合等合力建设运营新型庄稼医院“实体店”,聘请种植专家、配备专业设备,为当地农民提供专家坐诊、测土配方、病虫害防治、农技培训、农资销售、供应链金融等综合服务。此外,中农在线还携手浙江省农科院、浙农研究院等专业机构为各地特色农作物提供基于地域、作物特性的全程解决方案,科学指导特色作物种植。在浙江省常山县就有一家胡椒专科医院,医院聘请的种植专家郑耀良,在当地农业部门的胡椒种植方案的基础上进行了反复实践优化,并结合中农在线平台其他专家的建议,推出了常山胡椒全程作物解决方案,并根据作物生长周期关

键节点召开农议会,同时经常到田间地头巡诊,替果农排忧解难,受到了当地胡椒种植户的广泛好评。

在线上,中农在线开发了一款名为“益农宝”的APP,内设专家问诊、农技培训、网上农资商城等板块。目前,益农宝拥有包括1000余名庄稼医生、近百个农业专家的培训视频和多种作物营养及病虫害防治方案,超380余家知名农资供应商入驻线上商城。用户可以使用益农宝在线向专家请教农事问题,软件独创性地开发了专家和人工智能相结合的模式,引进了人工智能程序“小智”,用户在发出问题后的1分钟内,小智便会作出解答并给出相关建议和参考图片,其后专家还会对小智的回答进行完善和点评,具有便捷及时和权威有效两者兼顾的特点。通过益农宝,用户不但可以观看直播或者培训视频,提升自己的种植技能,还能享受优质低价的农资商品,线上平台年在线销售产品达2000多个,累计交易额超4.5亿元。5年时间里,“益农宝”正在向着最懂农民的APP方向发展。

成为农户的贴身管家

近几年,在大力推进平台建设的同时,中农在线根据种植户的需求,不断完善、优化新型庄稼医院的功能。除了“互联网+”,新型庄稼医院内还融入了人工智能、大数据、区块链等科技,担当着新型农业经营主体“管家”和“小农户”“保姆”的角色。

今年年初新冠肺炎疫情期间,为了保障农民春耕备耕生产的需求,中农在线利用新型庄稼医院线上平台的优势,推出了“春耕备耕直通车”专栏,为农户提供非接触式农资供应、在线农技指导、施肥用药指导等优



新型庄稼医院管理系统界面

质农业服务,同时通过在线商城开展线上促销活动,将实惠真正让利给农民,得到了一致好评。

部分农户因缺少抵押物、信用信息不完善等原因,导致贷款难、还款贵。在浙农集团的支持下,中农在线与兄弟单位和金融机构合作,推出了农资花呗“e农贷”,依托中农在线智慧农资服务平台、联合银行信贷服务,链接集团农资企业核心供应商、代理商及零售商,线上线下相结合,构建了以供应链金融为核心的农资供应链管理与服务平台,解决处于相对弱势的下游种植大户、经销商和家庭农场的融资难问题。e农贷系统全程通过线上操作完成,便捷快速,安全实惠,有效解决了零售商赊销、农资公司赊销、应收账款回笼慢的难题。

此外,中农在线还积极对接天猫、京东、盒马生鲜等生鲜电商,助力安全农产品上市,帮助农户打开农产品销路。新型庄稼医

院为农户提供了优秀基地展示窗口,农产品经销商和广大消费者可以在新型庄稼医院平台上找到优质的农产品基地,通过图片和视频文字等形式,了解基地和农产品详情。

新型庄稼医院服务体系是中农在线深耕智慧农业领域的重要成果,也是浙农集团实施乡村振兴战略的重要途径和有力抓手。中农在线董事长裘进表示,未来中农在线将在现有网点的基础上,启动以地市为单位的“全市一张网建设计划”,力争在2022年底完成全省200家新型庄稼医院建设的目标,在浙江省内11个地市搭建完成以市级和县级平台为骨干,以乡镇级新型庄稼医院为基础组织,以村级服务网点为配套的浙江省新型庄稼医院服务体系。在此基础上,中农在线还将依托浙农研究院、农资公司,联合系统内合作伙伴,发挥浙农集团龙头企业的优势,帮助供销社、农合联合和运营主体激活医院运营,将贴心的服务送到农民家门口。

【寻找最美浙农人】 童旭宏:扎根田间的“化肥博士” 用专业造福农户

□办公室 刘苏蒙

11月中旬,江汉平原已经裹上了一层金黄,襄阳大地上一派丰收的气象。一个秋高气爽的午后,浙农爱普科技华中大区业务经理童旭宏开着租来的小车奔波在乡间小道上,他正赶着去参加下一场农议会。10月中旬开始,童旭宏就没回过家,在离家近1000公里的华中区域,他每天独自驱车奔波各地,

参加各地召开种植户年终总结交流会,拜访客户推广产品,田间指导农民,排满的行程表让他从早上睁眼忙活到深夜,这便是他近一个月的日常工作量。但如果让他选择两个字来描述自己的感受,他的选择不是“疲惫”,而是“享受”。只要签下一个订单,或是解决农户的一个问题,都会让他收获满满的成就感。

之所以享受,是因为心底有热爱。这份热爱要追溯到2008年,童旭宏取得浙江大学

作物学博士学位后,没有像大多数同学一样选择留在实验室内搞研究,而是回到了自己的家乡杭州建德创办了生态农场,想用脚踏实地的努力为家乡农业建设出一份力。创业过程中,童旭宏深知从事农业的不容易,“如果能用自己所掌握的知识造福更多的人就好了。”他萌生了这样的想法。

2014年,一次偶然的机会,童旭宏与浙农爱普结缘,对爱普科技主导的以色列进口的诺普丰等系列高端水溶肥产生了浓厚的兴趣,遂于次年3月加入爱普科技,成为技术部经理。高端水溶肥使用效果更好,但是成本也更高,想要让农民接受,最好的办法就是演示给他们看。为此,童旭宏和技术部的同事不辞辛苦,起早贪黑地奔走于田间地头,为农民进行田间试验示范,提供技术指导。几年的时间下来,他的书生气全部褪去,皮肤晒得黝黑,与农民打成一片。

2017年,童旭宏主动申请成为华中大区的业务经理,在他看来,销售岗有更多的机会接触农民,可以在下田地的过程中积累实战经验,了解农民需求,为他们提供更加专业的指导。新的岗位让童旭宏更加忙碌,他经常长时间在湖南、湖北、江西三地奔波,下农村去客户、到田头送服务,在一年超过150天的出差时间里行程里程就接近2万公里。

在忙碌的工作中,让童旭宏倍感治愈的时刻是和家人通电话的时候。长时间的出差让童旭宏鲜有时间陪伴6岁的女儿,每次女儿在电话那头问“爸爸什么时候回家”,总会让他觉得心疼。但是童旭宏相信女儿将来会理



童旭宏(左)为农户种植户提供技术指导

解他的工作,理解他为热爱的事业所作的付出。

在浙农爱普,童旭宏还有着“化肥博士”的称号,不仅仅是因为他拥有博士学位,还因为他具有丰富的知识储备与实践经验,这也是他在进行市场推广工作的“金字招牌”。在华中地区,他根据气候、水分、土壤等条件,结合诺普丰水溶肥、叶面肥、海藻肥等产品,制定了水稻、西瓜、葡萄、芋头、脐橙等主要作物的用肥推广方案,获得了客户的广泛认可,销售业绩也取得了稳步增长。此外,童旭宏还参与了浙农集团精准扶贫龙游柑橘产业的项目,担任技术负责,量身打造作物解决方案,定期上门提供服务,帮助龙游柑橘产业实现转型升级。

如今,尽管离开校园已十余年,她始终保持着学习的习惯,除了上网课了解农业最新动态,在他的手机中还存了不少诸如《土壤修复与新型肥料应用》《脐橙优质丰产技术》等专业电子书籍,每天都要在睡前先看一小时书为自己“充电”。凭借出色的业绩和勤恳的工作态度,他被评为“2018年度爱普科技优秀主管”和“2017-2018年度浙农集团优秀员工”。

用自己的所学帮助农民、回馈农村,为农业发展贡献一份力量,是童旭宏十多年来不变的初心。华中地区水稻、柑橘种植面积非常广阔,低附加值的作物比较多,在他看来,自己的征程才刚刚起步,他对现在负责的华中大区有着更多的设想。未来,他将继续用自己的专业知识,推动华中地区的种植品种更新,用毕生所学回馈“三农”。