

传递青春接力棒——集团团委完成换届选举工作

□集团团委 陈新锐

4月28日,共青团浙农控股集团有限公司第三次代表大会在浙农科创园召开,会议审议通过了共青团浙农控股集团有限公司第二届委员会工作报告和有关议案,选举产生了新一届集团团委。集团党委副书记、总经理曹勇奇,省社团工委书记付啸尘出席会议。集团

党群工作部负责人、团干部和团员青年代表共54人参加会议。

曹勇奇代表公司党委充分肯定了上一届团委付出的努力和取得的成绩,对大会胜利召开表示祝贺,并对公司新一届团委和青年工作提出四点要求。一是坚定政治信念,坚持公司党委的统一领导,团结担当讲奉献,做好公司党委的助手和后备军。二是发挥平台作

用,打造好青年员工展示本领与风采的舞台,进一步发现和挖掘人才。三是做好传承创新,既要传承好公司团工作的优良传统,更要根据新时期年轻人的特点,有针对性地开展创新活动。四是发扬务实作风,团结带领公司广大团员青年围绕公司中心任务,立足本职工作,建言献策、实干笃行,为公司高质量发展贡献青春力量。

会议通过无记名投票的方式差额选举产生了由丁丹丹、王嘉、李思嘉、陈叶霖、陈亚妮、陈新锐、周晨辉、周琪峰、谢波(按姓氏笔画排序)等9人组成的第三届共青团浙农控股集团有限公司委员会。在随后召开的新一届团委会第一次会议上,陈新锐当选团委书记,王嘉、周晨辉当选团委副书记。

□通讯员 万良辉

深耕省内再添一员 湖州金惠利农科公司成立

为积极贯彻落实“深耕省内、拓展省外”战略布局,加快推进农资业务高质量发展,5月13日,浙江浙农金泰生物科技有限公司在浙江湖州正式注册成立湖州金惠利农业科技有限公司。湖州金惠利农业科技有限公司目前配备无人机、旋耕机等农业装备近50台,作业和业务团队60余人,预计年服务能力超50万亩次。未来公司将通过引进高效、智能的农机装备,积极开展农业社会化服务与农资经营相结合的农业综合服务,拓展服务模式,以满足农业生产主体更多、更新农服务需求,并持续扩大农资销售规模,努力成为区域优秀农业综合服务商。

图片新闻

浙农现代农业首个万亩种植项目落户嘉善

□通讯员 查涵彬

4月28日,嘉善县西塘镇万亩水稻种植项目签约仪式在其农业农村局举行。该项目将由浙农现代农业公司牵头,在嘉善县西塘镇祥符荡周边区域打造万亩水稻种植区,一期流转农田面积不少于10000亩,其中核心示范区2000亩。未来公司将通过全程化、集成化、一站式的社会化服务,探索打造可复制推广的“嘉善样板”模式。



万亩水稻种植区域鸟瞰图

速 览

省供销社副主任郭峻

赴杭州辰宝、浙农东巢检查安全工作

5月17日,省供销社副主任郭峻一行到金昌汽车下属杭州辰宝4S店、浙农东巢主题公园检查安全及疫情防控工作。郭峻要求相关单位进一步统筹做好经营发展和安全生产工作,压实安全生产及疫情防控责任,建立健全“除险保安”常态化机制,完善各类安全应急预案和制度,继续做好常态化疫情防控,消除各类安全隐患,保障经营场所的安全与稳定。控股集团领导李文华、黄国松等陪同检查。(综合报道)

司庆工作如火如荼有序开展

5月上旬,集团召开了70周年司庆工作小组第二次会议,推进各项司庆活动稳步开展。据悉,集团目前已完成司庆LOGO征集、征文比赛、摄影活动正在进行中,明确了司庆礼品、纪念册等方案,70周年庆祝大会及文艺汇演已进入筹备阶段,后续还将开展老同志参观座谈、“浙农长青春”新员工训练营以及希望小学结对帮扶行动等周边活动,共同营造热烈盛会氛围。(综合报道)

华通商贸召开2021年度“三会”

5月18日,华通商贸召开2021年度股东大会、四届三次董事会、四届三次监事会。兴合集团副总裁夏晓峰,控股集团党委副书记、总经理曹勇奇出席会议并讲。夏晓峰希望华通商贸在今后的发展中坚持社有企业定位,坚持问题导向,推动内部改革创新,努力做大做强主业,毫不松懈抓好安全生产,推动新常态下高质量发展。曹勇奇指出,公司要优化成员企业管控模式,完善股权管理机制,积极发挥股东优势,探索系统内横向联系,寻找新的经济增长点。(通讯员 凌鸿彪)

浙农员工食堂正式启用

5月5日,浙农科创园浙农员工食堂正式启用。食堂内建有2条自选餐线和3个特色档口,采用智能结算系统,提高结账速度,降低排队时长。环境整洁、物美价廉、安全健康的崭新食堂为员工带来惊喜,营业第一天午餐用餐人数达884人次。据悉,食堂的智慧化结算系统后续将尝试加入刷脸结算功能。(行政基建部 董捷 叶虹豆)

浙农股份、浙大城市学院携手启动羊栖菜综合利用开发项目

4月28日,浙农股份、浙大城市学院羊栖菜综合利用开发项目签约仪式在浙农科创园举行。

羊栖菜综合利用开发项目签约仪式在浙农科创园举行。控股集团党委委员、浙农股份总经理林昌斌,浙大城市学院医学院常务副院长曾玲晖出席签约仪式。双方表示,羊栖菜综合利用开发项目是浙农股份聚焦作物探索全产业链发展模式的积极尝试,本次合作有利于科研成果有效转化,希望能在协同推进下实现社会效益与经济效益“双赢”。据悉,近年来石原金平、景岳堂药业积极开展羊栖菜资源,在海藻酸系列肥料生产、海藻(羊栖菜)配方颗粒标准研究上取得了一定成果。(通讯员 方小康)

浙农飞防中标 西湖区茶园统防统治(飞防)项目

5月12日,2022年西湖区南片区7250亩茶园统防统治无人机植保服务商采购项目中标结果公布。浙农飞防以周到的防控实施方案,强大的技术力量支撑,完善的服务保障体系,在招标中脱颖而出,成功中标。该采购项目是西湖区通过专业化统防统治减少茶树病虫害和化学农药使用量的重要举措。(浙农农业 倪兴龙)

《浙江农业科学》刊发 惠多利共建项目试验论文

近日,惠多利作为主要单位参与的2020年度浙江省重点研发计划项目——绿色农业高效生物有机肥和缓释肥新产品研发与施用试验论文《不同类型缓释肥在单季稻浙梗优1578上的施用效果》在全国优秀农业期刊《浙江农业科学》(2022年第63卷第6期)上刊发。这是惠多利公司参与其建的第2个浙江省重点研发项目,也是其在全国优秀农业期刊发表的第2篇项目试验论文。(综合报道)

浙农生态公司连续中标复混肥及水稻配方肥采购项目

日前,惠多利下属浙农生态公司先后中标淳安县农业农村发展服务中心代选有机肥无机复混肥供应项目采购项目和江苏靖江2022年春季肥料集中采购统一配水水稻配方肥项目,合计中标数量4500吨。(明日控股 仇双武)

浙农爱普荣获 2021年度上城区经济贡献突出企业奖

5月13日,以“聚信心、共奋进、向未来”为主题的上城区都市经济高质量发展暨助企惠企“六个一”行动推进大会在上城区行

政中心举行。大会表彰了一批为地方经济作出突出贡献的企业,其中,浙农爱普公司荣获经济贡献突出企业奖,爱普恒和公司荣获重大招商引资企业奖。(通讯员 李申皓)

景岳堂向萧山区捐赠2000包中药防疫颗粒

4月下旬,为更好保障一线防疫人员的身体健康,帮助提高重点人群群体免疫力,景岳堂药业主动向萧山区疫情防控指挥中心捐赠2000包中药防疫颗粒。据悉,该中药防疫颗粒药方根据《浙江省新型冠状病毒肺炎中医药防治推荐方案(试行第五版)》发布的中医经典处方配制,安全有效,可用于疫情防治实践。(华通医药 孟丽燕 石超颖)

华通连锁积极参与绍兴市核酸采样点建设

5月初,华通医药连锁公司积极响应政府号召,加入到“愿检尽检”核酸采样点建设行列。为切实做好核酸采样工作,公司邀请专家为由25名员工组成的志愿者队伍进行全面培训,同时积极踏勘核酸检测场地,高效完成简易房与遮阳棚搭建,一米线设置等采样点建设工作。目前,已在华通医药大楼旁和柯岩大药房旁设立了2处核酸采样点并投入使用。(综合报道)

明日控股一项目入选省进口高质量发展项目计划

近日,浙江省商务厅公布2022年浙江省进口高质量发展项目计划评审结果,明日控股“进口渠道优化项目”成功入选。近年来,明日控股积极开展进口渠道优化工作,加强国内国外两个平台建设,加快构建“全球采购、品质分销”的现代化化工原料供应链管理体系,目前已与40余家国际主流石化企业达成进口业务合作,塑化原料分销等业务规模超600亿元,其中进出口规模超10亿美元。(明日控股 仇双武)

华都党员卡口站岗助防疫

4月底,华都股份党总支下属湖州党支部积极响应安吉政府号召,主动投入到安吉高速口防疫关卡的工作中,充实卡口一线防疫力量。湖州党支部的党员志愿者们安吉申嘉湖高速公路孝源出口、杭长高速公路安吉北出口设立立的疫情防控卡口“上岗”,并通过

轮值的形式持续对进入安吉的车辆展开排查,确保“不漏一车、不漏一人”。(华都股份 周静)

衢州华都·首府小区获得“无疫小区”流动红旗

近日,华悦物业在管的龙游华都·首府小区荣获衢州市龙游县委组织部授予的“无疫小区”流动红旗,成为龙游县首批获“无疫小区”流动红旗的单位。为有效落实疫情防控措施,华悦物业安保人员24小时值守小区出入口,对进出小区人员落实扫码、测温检测,物业工作人员背负30余斤消杀设备,每天两次消杀公共区域。同时,公司还通过微信公众号、园区小喇叭、防疫宣传展板等渠道及时全面地向业主宣传防疫知识,保障业主生命健康安全。(通讯员 郑利利)

浙农科业三期基金又一项目成功过会

5月6日,由浙农科业管理的三期基金投资项目浙江帕瓦新能源股份有限公司(首发)获上海证券交易所科创板上市委员会2022年邀请专家为由25名员工组成的志愿者队伍进行全面培训,同时积极踏勘核酸检测场地,高效完成简易房与遮阳棚搭建,一米线设置等采样点建设工作。目前,已在华通医药大楼旁和柯岩大药房旁设立了2处核酸采样点并投入使用。(浙商投资 周震东)

浙农科创园获评滨江区平安示范单位

4月底,在杭州高新区(滨江)互联网产业园发展服务中心召开的“平安”专项工作会议上,浙农科创园获评滨江区平安建设示范单位,成为获此荣誉的9家单位之一。近年来,浙农科创园积极落实区政府和控股集团的部署要求,高度重视园区安全工作,强化督促检查,加大防范宣传,平安建设工作取得了较好成效。(通讯员 楼立祺)

浙农科创园助力小微企业获央视与浙江卫视报道

5月上旬,浙农科创园帮助园内小微企业解决融资难题举措获央视与浙江卫视报道。受疫情影响,小微企业普遍面临经营压力,浙农科创园根据园内企业的数据和融资需求绘制数字地图,与周边1公里范围内的5家银行洽谈融资,为企业增信担保。今年一季度,浙农科创园在浙江银保监局于全省推广的“连续贷”中贷款余额近16亿,较年末提升50%,是增长量最大的园区之一。(综合报道)

浙农集团联合浙江日报助力常山县球川镇农户增收致富 “云指导”种植技术送进田间地头

□办公室 徐玥琪

5月17日,浙农集团联合浙江日报在常山县球川镇开展服务三农户乡村活动,为当地稻农、菜农送去价值万余元的优质农资产品,并免费提供飞防及线上农技指导等服务,助力当地粮食增产、农户增收。

活动中,常山县球川镇徐祥家庭农场的稻田里迎来“得力帮手”——无人机。在浙农集团飞手的熟练操作下,百亩稻田只用一个多小时就完成了打药,这让家庭



浙农飞手正在操作无人机为农户稻田撒药

农场负责人徐家兴松了一口气。他告诉记者,每年这会儿正是水稻移植插秧、施肥打药的忙时,但受疫情影响,省外很多工人不方便来帮忙,无人机替人力施肥撒药,让人力短缺问题得到缓解。

“徐老师,我这个棚里许多蔬菜下半部分的叶片边缘都卷曲烧焦了,能帮我看下是什么原因吗?”“金老师,今年我想试试‘菌稻轮作’模式,有什么种植窍门吗?”这段时间,浙江省农业科学院的两位研究员金群力、徐明飞成了助农微信群里的“大好人”。隔着屏幕,两位研究员就蔬菜田间管理、病虫害防治、作物轮作等内容开启了“小讲堂”。

“球川镇农户学习热情非常高,对新事物的接受程度也比较高,有些种粮大户还自己买了无人机,接下来,我们打算组织无人机操作培训。”球川镇党委副书记寇恺2021年从浙农控股集团来到当地挂职,注意到农户对社会化服务的需求。今年活动期间,浙农集团下属



当地农户代表领取到农业服务包

浙农现代农业有限公司分别与常山县农业农村局、球川镇政府签订战略合作协议,双方将在球川镇打造农事服务中心,提供无人机数字统防统治、测土配方施肥、耕地质量地力提升、高标准农田建设、农资套餐供应、技术指导培训、涉农金融服务、农药包装废弃物回收等全链路综合服务。

按照“一村一品”的产业思路,今年,球

川镇还将发展蔬菜产业,带动低收入农户致富。目前,浙农集团下属浙农茂阳农产品配送有限公司与球川镇签订了蔬菜购销合作协议,将为当地蔬菜打开销路。“接下来,我们还将围绕产业链延伸、产品附加值提升等提供服务,助力当地生态农产品打出品牌效应。”浙农控股集团党委书记、董事长李文华说,浙农集团将持续助力常山县现代农业发展。

匠心浙农

家在华都 爱在华都 ——华都股份营销人员张臣臣的成长之路

□办公室 朱宇童

她从学校进入华都已是第7个年头,她辗转济宁、衢州、安吉、玉环多地全情投入,她在客户间有口皆碑,在济宁华都渠道销售岗位上常居月度销售排行榜首位,连续多年蝉联冠军,她是华都股份营销人员张臣臣。

大家庭推着我一同向前

清爽的短发,一副大框眼镜,一身白衬衫,如果张臣臣不开口,很难想象这位看起来文静的姑娘有着这么好的口才和销售天赋。而只要让她讲两句话正在销售的华都国滨项目,你就能发现她的“深厚功力”。无论是行色匆匆的白领、临街店铺做生意的老板,甚至是公园里的广场舞阿姨,她都有办法吸引目标人群听下去。和善诚恳的面容、温和贴心的语言,抓住客户需求的讲述,她总用心把握工作时的每个细节。自入职起,张臣臣销售业绩屡攀新高,常在渠道销售榜名列前茅,2019年内摘得10个月的月度销售冠军,2020年个人销售住宅50套,客户认购金额达5166万元,带领的小组客户认购金额超1亿3000万元,取得当年济宁华都渠道销售双冠,2021年房产降温下仍带领小组保持住1亿元的年认购总额。

罗马不是一天建成的,张臣臣的销售“内功”来自这些年济宁华都团队帮助她一点一滴的积累。2015年,张臣臣刚毕业就进入济宁华都,负责外场拓客。这种渠道销售工作她并不陌生,在校时就坚持勤工俭学,卖水、卖方便面、做校园兼职……她都会尝试。“销售说难不难,但要做得好,真难。”

张臣臣回忆自己刚工作的前两次数拓客,不由得感叹道:“在学校里都是小打小闹,我的销售水平是在与大家一次次的合作中磨练的。”

济宁华都的销售团队是一支50多人的活力队伍,团队氛围极佳,“都是兄弟姐妹”,大家时常交流客户信息、分享拓客技巧,毫不藏私。哪句话说得不合适,哪位客户需求猜不透,哪片区域需要“打游击战”……师傅言传身教,组员们互相复盘分析,本就细心的张臣臣每天都有新收获。这些年来团队常常要去其他地区的项目公司支援营销,每次都去一两个月,同其他项目团队交流,与他们一同“扫街”。一方面区域间的交流让张臣臣和同事们认识了更多销售伙伴,结下友谊,另一方面到完全陌生的地方拓客也让他们感受到不同的市场环境、风土习俗,极强地锻炼了每个人的销售能力。

疫情期期间,线上下拓客受限,团队不仅开辟“线上售楼处”,也尝试在抖音等新渠道推广拓客,张臣臣一边抓紧时间和大家学习交流,一边积极用微信、电话等方式稳定客户,磨炼起新“心法”。

客户也能亲如一家

张臣臣有面珍藏的锦旗——“最会笑的姑娘”,是一位买房赡养父母的张姓客户送的。一来二往中,张臣臣和她的另一家都“内功”来自这些年济宁华都团队帮助她一点一滴的积累。2015年,张臣臣刚毕业就进入济宁华都,负责外场拓客。这种渠道销售工作她并不陌生,在校时就坚持勤工俭学,卖水、卖方便面、做校园兼职……她都会尝试。“销售说难不难,但要做得好,真难。”

已是好几年。“让营销更有温度——我最开始还没领悟团队的这句话,总是在意是不是说话要礼貌,动作要轻柔点,后来明白,其实就是用心。”张臣臣说她已经不单单把外拓当作一份任务,而是一扇可以连通更多人进入自己工作生活的门。她开始做越来越多有意义的事。低血糖的她现在习惯性出门抓一大把糖,不仅仅是为了自己应急,还是为了拓客时见到小孩能与他们分享;冬天外拓时路上见到一位冻得发抖的老人,她领着老人一块去吃饭;项目售楼处附近的福利院也成了她下班后常去的地方。今年济宁华都公益小队成立,她立刻加了进去,济宁电台的“1012大家帮”爱心车队也有她的身影。

用心做好事,不仅让她在工作中更细心更贴近客户,也让她的生活更多姿多彩起来。这两年疫情,她常带腿脚不便的老客户王阿姨买米买油送到家。“小张跟她对象一起来的咧,今年都已经来了好几次了。”王阿姨说道,“她跟我女儿是同学,但她更像我的另一个闺女。”受疫情影响,张臣臣两年过年都没回老家,几位从她这购房的客户还邀请她一起到家吃年夜饭。“小张人好,所以我也愿意交她这个朋友。”孙师傅经营着一家洗车店,常免费为张臣臣洗车,但她每次也不空手去,总得带点什么才安心。



张臣臣正在进行外拓

“我一直是个要强的人,感谢华都给了我我要强的底气。”张臣臣工作的这几年依靠自己在济宁买下了两套房子,分别是华都的香堤和国滨项目,现在小区也是华都旗下的华悦物业在打理,未来她打算将在家乡菏泽的父母也接来,“我的家在华都,我的热爱也在华都。我相信着自己会更好,也坚定地相信这个大家庭会变得越来越好!”