

鲁宁渝陕等省市供销社领导到浙农考察交流

□办公室 朱宇童 通讯员 施蓓

3月下旬至4月中旬,山东省供销社主任张传忠、宁夏回族自治区供销社主任曹学云、重庆市供销社副主任张海清、陕西省供销社副主任刘庆等领导先后带队到浙农控股集团及下属企业考察交流。浙江省供销社领导童日晖、冯冠胜、孙鲁东、兴合集团领导赵有国、夏晓峰和浙农控股集团董事长李文华等热情接待了有关考察团,并同客人就提升为农服务工作、社有企业发展、干部队伍建设和业务经营等议题进行

交流。

张传忠指出,供销社是党和政府做好“三农”工作的重要载体,希望双方能在为农服务体系建、社企经营、人员交流培训等方面进一步深化协作,共同探索新时代供销社综合改革和社有经济改革发展的新模式。他同时勉励社有企业经营者积极开拓创新,持续学习提升,走好社企高质量发展之路。

曹学云实地参观浙农科创园数字园区系统、“浙农视界”企业形象展厅和浙农东巢艺术公园,对浙农70多年来的发展成果和积极盘活社有资产的系列举措

表示充分肯定。希望浙宁社有企业进一步加强产业交流,深化业务合作,携手共启互惠共赢的发展新篇章。

张海清率重庆市社有企业高管综合素质能力提升班学员到浙农控股集团考察交流,详细了解浙农“以商促农,农商共兴”理念、市场化改革取向和员工创业机制。

刘庆带队调研浙江农合,参观了数字农合展厅,观看了“浙农服”“畜牧通”平台演示,对浙江省“三位一体”农合联改革取得的阶段性成就、浙江农合重点推进的项目表示高度赞赏。

图片新闻



□综合报道

4月18日,中国农资流通协会成立30周年活动暨2022年度中国农资经销商年会在北京举行。浙农股份荣获中国农资流通行业典范企业(深耕流通主业模式)和中国农资流通协会成立30周年杰出会员单位荣誉称号,惠多利荣获中国农资流通行业典范企业(品牌化发展模式)和中国农资流通协会成立30周年优秀会员荣誉称号。会上,浙农控股集团党委副书记、浙农股份董事长包中海就“深耕流通促发展,保供稳价显担当”主题接受现场访谈,他表示,下一步浙农将持续夯实农资保供根基,继续加快向农业综合服务商转型升级,为全面推进乡村振兴、全力护航粮食安全,加快建设农业强国做出更大努力。

速览

陈利军到金昌汽车“大走访大调研大服务大解题”

4月6日,省供销社党委书记、理事会主任陈利军赴金昌汽车开展“大走访大调研大服务大解题”活动,强调社有企业要创新机制,激发活力,创造条件、优化服务,推动创新深化,改革攻坚,开放提升取得更大成效。要自觉践行新发展理念,保持争创优势头,发挥示范引领作用,在经营提质、管理增效、人才激励等方面形成向上发展的合力;要进一步树牢安全发展理念,立足企业实际,持续完善风险管理机制,坚决守住安全生产和廉洁经营底线,在合法合规中提高企业竞争力,保障企业行稳致远。(综合报道)

深入推进浙江省“配方肥替代平衡肥”行动大会在宁波举行

4月14日,由浙农股份主办,惠多利、云图控股承办的深入推进浙江省“配方肥替代平衡肥”行动大会在宁波举行。会议总结了过去两年的行动成果,并详细介绍了有关政策、内容和举措。省供销社副主任郭峻出席会议并要求相关单位提高站位,切实拿出务实管用的对策举措,扛责任、挑大梁,将“配方肥替代平衡肥”工作不断引向深入。据悉,目前浙农股份实现全省90%以上地区纳入地方配方肥供应名录,全省建成配方肥标准示范方50余个,相关工作取得重大进展和明显成效。(综合报道)

临海市农事服务中心项目启动

3月31日,2023年度台州市供销社(农合联)春耕支农服务活动暨临海市农事服务中心项目启动仪式在临海举行。省供销社副主任郭峻出席仪式并强调,要责无旁贷做好春耕农资保供稳价工作,开拓创新推进农业社会化服务迭代升级,坚定不移深化农村“三位一体”改革。临海市农事服务中心作为浙农科技中标的临海市永久基本农田集中连片整治项目的配套项目,建成后将为当地提供农资配供、农机服务、统防统治、农技指导等多种农业社会化服务,打造临海市乃至全省农事服务中心标杆。(浙农股份 鲍轶凡)

农产品供销一体化服务体系建设座谈会在浙江农合召开

3月23日,农产品供销一体化服务体系建设座谈会在浙江农合召开。省供销社主任冯冠胜主持会议并强调,要充分发挥供销社品牌及农合联组织优势,扎实做好数字化农合联“三位一体”改革深化的“1+12”个试点和实施县的工作;要建立适配的工作机制,聚焦关键环节,上下联动,以有规模、有组织的供应链服务体系建来推动销售渠道的拓展突破;要狠抓落实,聚焦“一县一品”,以点带面形成规模效应,提升产品议价能力,推动全省农产品供销服务体系建落到实处。(通讯员 施蓓)

明日控股选举产生新一届法人治理机构

3月28日,明日控股2022年度股东大会、六届一次董事会、六届一次监事会会议在杭州召开,选举产生了新一届的董事会、监事会及经营班子。浙农控股集团党委书记、董事长李文华出席会议并强调,明日控股要保持主营业务稳定,加强资源体系建设,深化数字化赋能,持续提升盈利水平;深入科工贸结合,加强技改投入和科技研发,强化工业板块发展;丰富经营手段,发挥产业链地位优势,加快外延式产业研究,拓展公司投资布局;传承优秀企业文化,推进商业模式和业务模式创新,推动明日再上新台阶。(明日控股 洪晓)

惠多利再获2023-2025年浙江省级化肥储备承储资格

日前,在省发改委、省供销社联合组织的浙江省省级化肥储备项目公开招标中,惠多利再次中标浙江省省级化肥储备项目承储资格,承储期为2023-2025年,年化承储总量也由上一年12万吨增至14万吨。本次中标后,惠多利将按照承储协议要求,规范开展资源组织、物流调运及入库储备等各项工作,坚决保障省内化肥市场供应和价格基本稳定,助力我省农业生产发展。(通讯员 范建政)

集团工会召开2023年工作会议

3月31日,浙农控股集团工会召开2023

年工会(扩大)会议,传达学习全国“两会”精神,研究部署2023年工会工作重点,听取基层工会意见建议。集团党委委员、工会主席付建斌主持会议并强调,各级工会组织要结合基层工会的特点,创新活动载体,持续开展好员工活动,畅通意见和建议反馈渠道,为员工办实事、解难题,服务好员工;加强企业文化建设,围绕企业中心工作,持续构建浙农文化共同体,为实现公司高质量发展目标营造和谐氛围。(党群工作部 洪嘉俊)

浙农股份多个校企合作项目通过教育部项目立项

近日,教育部高校学生司发布《关于公布第二期供需对接就业育人项目立项名单的通知》,浙农股份与中国农业大学、西北农林科技大学、东北农业大学、浙江经贸职业技术学院、温州科技职业学院等5所对口涉农高校合作设立的6个项目均通过立项,其中定向人才培养项目2项、就业实习基地项目4项。供需对接就业育人项目是深化产教融合、校企合作的重要举措。近年来浙农股份还与南京农业大学、华中农业大学、浙江农林大学等高校签订合作协议,保持紧密的校企合作伙伴关系。(浙农股份 毛超凡)

浙江农合与无忧星耀签署战略合作协议

3月底,浙江农合与杭州无忧星耀科技公司签署战略合作协议,未来双方将建立专班工作小组,围绕“浙里汇”消费帮扶社会化电商矩阵,通过直播、视频带货等渠道带动“浙里汇”供应链体系的优质农特、文旅等产品销售,助力“浙里汇”品牌宣传。据悉,无忧星耀是抖音第一MCN机构专业运营公司,在直播、短视频和电商等领域有较大影响力,公司签约主播达人超过10万人。(浙江农合 黄进)

浙江金庆铃举办2023款ELF轻卡家族焕新上市发布会

4月8日,浙江金庆铃举办“耀世登场·擎铃未来”庆铃5铃2023款ELF轻卡家族焕新上市发布会,通过新车揭幕、产品介绍和政策公布、有奖问答、钥匙交付以及新车品鉴等环节让客户全方位地了解了“智能、效能、全

能”的2023款ELF轻卡家族,为用户带去全新体验。(通讯员 尹海燕)

明日软包装公司获评中国包装百强企业

3月31日至4月1日,塑料包装产业链发展高峰论坛暨中国包装联合会塑料包装专业委员会年会在河南新乡顺利召开。会上发布了“中国包装百强企业”榜单,明日软包装公司位列其中。据悉,中国包装联合会塑料包装专业委员会是中国包装联合会下设机构,作为塑料包装材料 and 容器生产企业的行业组织,具有较强专业性、权威性。(明日控股 徐黎平)

翡丽悦府项目亮相成都高新区春季房展会

4月14-16日,在由成都市高新区住建局主办、高新区房地产业协会承办的春季房产推介会上,四川华都·翡丽悦府项目以专属购房优惠、礼品赠送等形式开展营销宣传。项目凭借低密度、高性价比以及规划潜力、公园生态的产品优势,引来人群驻足了解。在置业顾问细致服务到访客户,了解需求,解答疑惑,促进达成购房意向。(华都股份 李定君)

建德农批市场举办春季美食、服装展销会

4月8-16日,建德农批市场举办春季美食、服装展销会,为当地居民提供服装配饰、饮食娱乐一站式消费体验,现场人山人海、热闹非凡。活动期间,市场还为了培育幼苗的农户提供市场外围免费摊位,依托展会人气促进销售,切实助力建德农批市场发展。(浙农实业 陈妙甄)

浙农科创列入全国科技工作者状况调查站点

3月下旬,中国科协创新战略研究院公布了2023年全国科技工作者状况调查站点名单,浙农科创成功入选。站点设立旨在及时准确地了解科技工作者的思想状况、需求、意见建议,维护科技工作者合法权益,在科技工作者与党和政府之间建立畅通稳定的沟通渠道,是中国科协为科技工作者提供优质高效服务的重要窗口。(通讯员 楼立祺)

高质量发展之窗

科工贸结合技术先行 跨领域协作创新突破 从四个“一”看石原金牛业务发展

□办公室 朱宇童

3月,浙江农资集团同日本石原产业株式会社正式签署《合资经营合同》,石原金牛合资期限延长至30年。自2005年石原金牛成立以来,浙农与日本石原产业合作基础不断夯实,合资公司规模、效益逐年稳步增长,2022年利润同比增长超25%。近两年,石原金牛贯彻高质量发展理念,坚持技术先行,不断深化领域合作,积极探索产业链延伸模式,在科工贸结合之路上渐行渐强。

一类杀菌剂的面世热销

IKF-5411,异丙噻菌胺,在日本石原产业和石原金牛的共同努力下这一杀菌剂得以于2021年底取得国内正式登记,并于去年成功上市,由石原金牛、石原(上海)公司负责渠道推广。以IKF-5411为基底的“华靓”“肯佳”“施护佳”“蝉贝”等产品销量口碑俱佳,上市5个月销售超20吨,今年甚至常出现客户排队等候情况。

在我国新《农药管理条例》和新《农药登记资料要求》对农药安全性提出更高要求的背景下,近年农药原药登记数量大幅减少,包括IKF-5411在内,2021年获正式登记的杀菌剂仅2类。该杀菌剂2014年以来已在多国取得登记,可用于果树、蔬菜作物,对经济作物的灰霉病、菌核病、炭疽病等活性显著,并且不易产生耐药性,在推荐剂量下对作物、益虫和人体均无害,整体优于市面上的同类产品。

十余年来,石原金牛依托日本石原产业研发优势,持续加强技术推广和渠道建设,促进优质的品牌产品畅销全国。“目前我们的产品类型不算多,上一个获登记的产品在2015年。但是我们的产品都非常经典,比如‘科佳’,十余年来依旧受欢迎。”石原金牛总经理助理李晚勤介绍道。

今年,在石原金牛团队多方争取和协调下,合资期限后延,在保持原有产品国内独家经销地位的同时,双方还将进一步探索新产品引进研发和工厂投资等方面的深度合作。

一颗羊栖菜的全产业链旅程

远看羊栖菜,就像一堆深褐色的麦粒,但石原金牛生物科技有限公司却在这“麦粒”上下足功夫,逐步摸索出以羊栖菜提取物为原料的健康中药、生物有机肥等系列产品。

坐落在温州洞头的石原金牛生物科技有限公司由石原金牛与金海蕴两家公司携手浙江大学中国海藻酸提取工艺首创团队共同设立,拥有“多功能复合生物酶发酵降解精控工艺”这项全国唯一的海藻产品酶解技术和“以羊栖菜为原料的海藻液肥制备”技术专利。公司于2020年获“浙江省科技型中小企业”称号,生产的“剑稻”“浙农地欢”“海优美”等海藻酸系列肥料广受市场好评,整体销量持续增长。

如何进一步提升产品附加值,推动羊栖菜全产业链化发展,团队近两年瞄准了羊栖菜药用性和高品质提取工艺。公司携手浙大城市学院、景岳堂共同开发羊栖菜全产业链。去年,公司申报的温州博士创新站成功获批,现已实现细化的寡糖、多酚提取,完成羊栖菜全营养分析、岩藻多糖提取技术探索,预计到2024年以提取物为基础的肥料增效剂将实现投产;与景岳堂合作开发羊栖菜的中药饮片、配方颗粒等产品成功投产,目前该配方颗粒省级标准研究项目已正式立项。“未来我们将继续开发全产业链,实现从订单养殖、原料提取到余料制作机肥料全流程生产,进一步提升羊栖菜开发利用效率。”石原金牛生物科技有限公司负责人艾玉廷分享道。

一项专利技术的千锤百炼

草霉炭疽病是建德当地草莓育苗过程中的一大痛点,严重影响当地草莓种植户的育苗质量和收入。今年2月,石原金牛正式取得“草霉炭疽病防治方法”发明专利证书。该方法将农药与肥料有机结合,既杀菌治病又促进植株生长,真正做到药肥一体、互促增效,为农民省工降本。

早在2013年,公司技术团队就在建德开始探索草霉炭疽病的解决方案,10年来先后



象山工厂二期投入使用的IKF-5411生产线

在杨春桥镇、下涯镇等地开展试验示范和现场观摩推广,目前每年用药面积达到24万亩次,该专利方案得到当地农业农村局和省内科院校专家的充分认可。目前石原金牛已经将该专利推广到江苏、安徽等其它草莓种植大省,未来将通过扩大示范区、召开农民培训会等方式继续加强推广。

为解决农户在种植过程中遇到的难点是石原金牛技术探索的方向,公司先后攻克十字花科根肿病、水稻立枯病等防治技术难题,为种植户提供全程解决方案。去年技术团队还取得“山核桃根腐病害防治方法”专利技术,试验示范的6年累计帮助岛屿镇、灌口镇等地300余株病树缓解症状,恢复生机,为当地带来更有效的山核桃病害解决方案。此外,公司每年还积极组织各类活动加强技术的推广使用,2022年共召开培训会、农民会314场,促进经销商和农户进一步提升产品应用技术。

一座工厂的优化再提升

2016年,宁波石原金牛象山工厂建成投入使用,随着公司工贸结合步伐的加快,如何保障公司产品生产,提升工业产能与产品质量,成为工厂负责人胡银权常常思考的问题。

匠心浙农

宁波金惠利化肥部苏建定:把更好的产品推给更多农户

□办公室 朱宇童

建设高效生态农业强省,推进中国式农业农村现代化浙江先行,肥药减量是重要内容。自2021年浙江率先全国之先提出供给端“配方肥替代平衡肥”行动以来,全省不断强化化肥减量增效工作,去年推广主要农作物配方肥51.65万吨。宁波金惠利化肥部经理苏建定个人为这一数据贡献了百分之

想让农户种地更轻松

早在2021年之前,苏建定已经在推广配方肥这项工作上下了扎实的功夫。2010年,他从水产养殖领域一跃跳入浙农金泰,从事农药化肥产品的技术推广工作,至2016年自己宁波金惠利销售化肥。现已43岁的他自称自己“看天吃饭”,农业生产旺季的时候顾不上吃饭,时间不规律更是常态。一年开车到地里跑的路程几万公里,踩过的农田看过的作物数不胜数,“辛苦,但不算吃苦。”他始终觉得自己跳进农资市场是没错的,也是正确的选择。

种植业上下游的确“看天吃饭”,扎根宁波市场的这些年,苏建定见过不少农户受天气、病虫害、土壤肥力等影响造成作物减产,直接影响收入和种植积极性,甚至有的刚入行不久一年到头连政府补贴都赔进去了。如何用科技的力量尽可能地对抗“天”的负面影响,帮助农民增产增收,是苏建定坚持推广配

方肥的重要原因。

配方肥既可减少化肥整体施用量,培肥地力,又可以满足各种作物对于肥料的苛刻需求,相较传统平衡肥优势明显。2021年全省推进供给端“配方肥替代平衡肥”行动下,对配方肥的要求更为严格,宁波当地各县市区通过入围强化配方肥市场竞争,有关部门进行配方标准的把关,生产企业加大配方肥生产,掺混肥逐渐退出,农户种植用肥更有保障。苏建定带领团队顶住压力,踊跃参与每个区县的示范项目中,积极引导农户使用配方肥,全年销售超8000吨,在宁波当地配方肥推广总额中占主要份额。

“做农资,也是做服务,要不断学习技术。”为了更好地服务农民,抢抓市场,苏建定持续提升自己的农技水平。宁波金惠利聘请了原鄞州区首席农技专家杨筠文作为顾问,苏建定就经常跑去请教,经年累月的实践与理论积累,他俨然成为了农户眼中的专家。“为农民解决什么时候的施肥问题”,苏建定对自己团队有期许,“哪怕我第一次种地的农户,有我们提供的解决方案,在用肥上也可以不用担心。”

撞了“南墙”也不回头

鄞州区种植大户卢方兴是苏建定的老客户,老朋友,也是让他在推广配方缓释肥过程中屡屡碰壁的“南墙”。老卢是当地有名的种

植能手、劳动模范,跟农田打了大半辈子交道,在鄞州区内有上千亩承包田,对水稻种植很有经验。今年已经70岁的他仍坚持下地干活,常年奔波忙碌在田里,“很多时候要吃闭门羹。”苏建定回忆这些年和老卢的交流,“他有时忙得顾不上接电话。”

老卢在当地种植户中颇有影响力,苏建定最开始向他推广缓释肥时,经验丰富的他连连点头夸道:“好东西!”但就是不采用,当地不少农户也跟着他选择继续使用传统施肥方案。为什么不选缓释肥方案?老卢咧着嘴回答:“再便宜点!”苏建定又反复去找上厂家沟通,想办法开展合理的让利活动,再找老卢——“再便宜点!”回的总是这句。

多次拉锯未果,苏建定没有放弃,顶着大太阳又一次找老卢唠嗑,给他细细算了一笔账:“你看你最近小工(价格)又涨了?我们缓释肥方案你也知道,一季一追肥,你这茬粮食就能比现在少两次追肥。我们用的肥还更少,效果也好,肥料费了人工省了,不比你现在舒服吗?”苏建定旺季每天都在田间地里走访农户,深知鄞州区雇人成本逐年高涨,工人人数降低,尤其是熟练工难求,即使是卢方兴这种在当地颇有影响力的大户在旺季也不免为入犯愁。一语戳中老卢痛点,见他态度不像以前坚决,苏建定趁热打铁带老卢去看了示范田并和他商量拿出4亩田先试试看,“不要说便宜不便宜了,这4亩肥料全送你。你看好不好用!”



去年4亩早稻用上了缓释肥方案,苏建定回访问老卢怎么样,扛巴的老卢嘟囔道:“再便宜点就更好了。”今年一开春他就主动找来说:“我先订个10吨再试试吧。”“好嘞!”苏建定知道,这堵“南墙”也开了口子,他还要继续做做固执老卢的工作。

截至目前,苏建定团队和他个人今年的化肥销量同期增长均超10%,获得了当地更多农户的青睐。