

# 通用咨询公司入驻浙农科创园

□办公室 朱宇童

4月25日,中国通用咨询投资有限公司(以下简称“通用咨询”)杭州运营中心在浙农科创园正式揭牌运营。通用咨询党委书记、总经理王晓龙,浙农控股集团党委书记、董事长李文华出席揭牌与战略合作签约仪式并致辞。通用咨询、浙农控股、浙农科创,以及通用咨询合作单位负责人等出席活动。

王晓龙到场来宾表示热烈欢迎,并指出,杭州在数字经济发展与医药医疗健康产业创新等方面具有较大优势,与通用咨询的战略布局高度契合,为公司杭州运营中心未来发展提供了广阔热土。未来,公司将继续深耕咨询投资领域,推动服务能力升级,着力将杭州运营中心打造成为连接政企、整合资源的重要枢纽,构建开放包容的人才发展体系,为区域经济高质量发展注入新动能。

李文华对通用咨询和入园企业选择浙农、相信浙农、携手浙农表示感谢,并向到场来宾介绍了集团发展情况。他表示,集团相关业务与通用咨询等多家企业关联性强、契合度高、合作空间广阔,希望后续进一步密切交流、探讨合作。浙农科创园是集团倾力打造的现代化数智产业园区,园区将全力以赴为入驻企业提供高质量、高效率、高标准的服务,助力企业发展。

签约仪式上,通用咨询同省长三角投资公司、浙农控股集团

、浙江股权服务集团、浙江智能机器人研究院、长三角专精特新产业基地等5家单位签署战略合作协议,同浙江迈联医疗科技公司、磐升生物工程有限公司、浙江云落瑞健康管理公司、司晨(杭州)控股公司等4家单位签署入园协议。

此前4月24日,通用咨询与浙农控股双方还就企业近年经营情况、新经济增长点培育、主业板块发展,以及产业策划、绿色高新科技产业服务、企业赋能等园区运营内容展开座谈交流。双方共同表示愿进一步深化合作,发挥各自资源优势,聚焦产业顶层规划,推动特色产业园区建设,实现互惠共赢。

据悉,通用咨询是中央直接管理力的企业,具有重要骨干企业——中国通用技术(集团)控股有限责任公司的全资子公司。公司致力于打造“国内一流的知识型、智慧型、创新型全过程高端综合服务商”,为各级政府及国有企业单位落实国家战略部署、促进区域经济高质量发展及优化区域产业布局提供产业策划及园区运营、全过程工程咨询、绿色高新技术产业咨询、采购和供应链管理等专业服务及整体解决方案。公司目前正在雄安、海南、福建、浙江等设立分支机构。此次杭州运营中心入驻浙农科创园,将发挥资源优势为园区企业提供更多赋能服务。

## 李文华率队开展专项检查

□行政基建部 徐柳露

4月29日,集团董事长、安全领导小组组长李文华带队深入浙农科创园、农资大厦等企业密集场所开展全方位、专业化的安全检查和隐患整治督导工作。

此次检查以“查隐患、严整改、保平安”为核心目标,聚焦人员密集场所动火作业管理、建筑保温材料防火性能等关键环节,通过“实地查看+台账核查+现场问询”相结合的方式,对安全管

理体系、消防设施设备、应急疏散通道、电气线路敷设、特种设备运维等重点领域进行了系统性排查。

李文华强调,各单位要以“时时放心不下”的责任感,将安全理念贯穿于生产经营全过程,以最严标准、最实举措筑牢安全防线,为集团高质量发展保驾护航。要坚持以案为鉴,绷紧安全生产这根弦。以近期发生的辽宁辽阳市白塔区“4·29”饭店火灾事故为鉴,深刻吸取事故教训,增强底线意识和风险意识,坚决防范遏制重大安全事故发生。

要强化专项整治,借力专家“把脉开方”。充分借助顾问专家的技术力量,严格落实集团专项排查整治工作要求,对动火作业、保温材料、燃气使用等高风险环节开展“地毯式”排查,形成隐患清单、责任清单、整改清单,确保问题全梳理、责任全落实。要紧盯整改闭环,明确责任与期限。对检查中发现的隐患问题,能立即整改的在节前完成;涉及结构与工程改造的复杂隐患,列入专项计划限期解决。

## 图片新闻



□通讯员 董琪卉

4月26日,由浙农市集湖州公司负责运营的安市集农贸市场正式开业。据市场AI客流分析系统显示,当日流量超万人次。开业当天,市场特别推出开业惠民券活动,首日即核销1500余张。安市集农贸市场位于安吉县城城东核心生活区,建筑面积约3000平方米,规划设置70余个标准化经营摊位,入驻率达100%。市场设有蔬菜水果、生鲜水产、粮油副食、干货调味品等专业交易区域,引入智慧农贸管理系统,能够通过AI客流分析系统实时掌握各时段人流流量,依托大数据平台动态调整商品储备,为周边居民提供了安全、便捷的“菜篮子”服务。

## 速览

### 李文华调研黄岩浙农供应链公司

5月13日,集团党委书记、董事长李文华赴台州市黄岩浙农产品供应链公司调研农产品配送工作,实地考察仓储设施,详细了解日常配送管理、采购流程和质量管控等关键环节的运行情况。他强调,公司要进一步深化合作模式,加强经验总结,积极探索可持续发展路径;要提升专业运营能力,做精做细费用控制、流程管控、信息化建设、食品安全等各方面,打造专业可靠的配送队伍;要加强多元化业务开拓和区域拓展,立足黄岩,拓展台州,努力提升规模效益,为集团农产品流通体系建设作出积极贡献。集团总经理助理、浙农华盛董事长陈江,黄岩城投副董事长陈海红参加调研。(浙农华盛 李伟锋)

### 曹勇奇带队考察杭实资管

5月15日,集团党委副书记、总经理曹勇奇率队赴杭实资产管理公司考察调研,同公司董事长俞媛静围绕杭实资管“产业+资本”双轮驱动模式、战略投资布局、市场化管理机制等展开深度交流。曹勇奇表示,杭实资管在保持国有资本控制力的同时,通过市场化机制充分激发团队活力,创新“产业投资+场景赋能”“投研先行、风控筑基”模式,为集团探索新经济增长点提供了宝贵经验。期待双方在混改试点、专项基金设立等方面开展合作,共同推动企业改革创新。集团党委委员、副总经理蒋轅伟,总经理助理胡新华及浙农投资有关负责人等参加考察。(通讯员 王嘉恩)

### 集团团委召开青年代表座谈会

4月27日,浙农控股集团团委召开“奋楫争先 攻坚有我”青年代表座谈会,畅谈所思所悟,共话使命担当。集团党委副书记吴小樟出席座谈并对青年工作提出希望:要强

化政治引领,通过“青年大学习”“青年岗位能手”争创等,筑牢青年信仰根基;要融入发展大局,带领青年在业务攻坚中当先锋、打头阵,成为推动高质量发展的“青春引擎”;要关切青年需求,解决青年急难愁盼问题,努力成为青年信赖的“温暖港湾”;要夯实组织基础,加强基层团组织建设和提升团建工作质效;要凝聚工作合力,融入党建带团建工作体系,发挥好“桥梁纽带”作用。(集团团委 陈新锐 沈璋宇)

### 台州惠多利 举办凯美瑞金冠特肥核心经销商会

5月15日,台州惠多利联合广东凯美瑞特肥公司共同举办凯美瑞金冠特肥核心经销商会。会议向50名核心经销商介绍了两家公司基本情况,分析了金冠特肥的产品特点与肥效优势,探讨了后续化肥市场行情走势,并推出优惠订货政策,实现现场订货430吨。(惠多利 陈庭娜)

### 浙农金泰携手新农股份 共推“碧生”产品

近日,浙农金泰宁波兴振临海营业部携手新农股份在临海举行新农“碧生”产品推广会,邀请临海水稻主要种植大户30余人参加。会议围绕水稻白叶枯病防治展开探讨,新农化工技术人员对水稻白叶枯病发生特点、传播途径和防治技术进行了详细介绍,并介绍了“碧生+碧锐”白叶枯病防治方案,会议取得成效。(浙农金泰 马灵莉)

### 第五届景岳中药炮制技艺传承班开班

5月上旬,第五届景岳中药炮制技艺传承班开班仪式在景岳堂药业举行。本届传承班采用“集中授课+业余学习”的模式,学习周期贯穿全年。课程内容涵盖中医药基

础知识、药用植物、中药鉴别、中药炮制、中药材资源及膏方制作等中医药相关知识,通过系统化的理论教学与实践操作,帮助学员深入理解中医药文化内涵,熟练掌握中药鉴别、中药炮制技术,全面提升专业素养,为企业高质量发展提供人才支撑。(综合报道)

### 明日软包装亮相上海美博会 获国际市场青睐

5月12-14日,明日软包装公司携最新研发成果亮相第29届中国美容博览会,重点展示了纸塑环保片材、镭射幻彩高光片材及特殊印花片材三大核心产品,涵盖了8大品类化妆品包装解决方案,以技术创新和可持续发展理念赢得行业关注。公司成功开拓迪拜、巴基斯坦等新兴市场,达成首批定制化产品合作意向,并与现有客户就产品升级及新材料应用达成深度合作。 (明日控股 高梦娜)

### 华都·天元广场成立消费维权服务站

近日,在乐清市消费者权益保护委员会指导下,华都·天元广场“消费维权服务站”正式揭牌成立,标志着购物中心在优化消费环境、提升服务品质方面迈出重要一步。作为乐清市“放心消费在乐清”建设的重要举措,消费维权服务站旨在为消费者提供便捷高效的维权服务,通过提供咨询、受理、调查、处理和反馈等一站式高效维权服务,及时、就近、就地解决消费纠纷,降低消费维权成本,让消费者买得放心、用得安心。(通讯员 武晓莉)

### 松阳美林·南宸府举办五一游园会

5月1-5日,松阳美林·南宸府项目成功举办“五一游园会·奇趣狂欢节”主题活动,吸引超600人次参与,赢得业主与客户

的一致好评。活动精心策划了奇幻乐园、水上泡泡趴、飞沙炒趣包等趣味游乐项目,在现场设置烘焙点心和、清凉雪糕站及网红饮品区,并开展幸运抽奖环节,为亲子家庭带来欢乐体验。活动期间,众多客户实地参观了南宸府项目实景,对项目细节的精致呈现表示肯定。(浙农实业 李恩嘉 俞桂峰)

### 华通商贸开展短视频创作培训

5月7日,华通商贸正式开通官方短视频账号“华通市集”,并同步开展自媒体视频剪辑专项培训,以新媒体技术赋能传统农贸市场转型升级。培训采用“理论讲解+实操演练”模式,特邀专业讲师授课,课程涵盖短视频选题策划、脚本撰写、拍摄技巧、后期制作等全流程内容,并对现有作品进行专业点评,指导参训人员掌握短视频创作的核心技能。参训员工表示,将聚焦市场营销、商户故事、食品安全等主题,创作接地气、高质量的优质作品。(华通商贸 何玉妹)

### 浙农华盛召开校园食材“储、检、配”标准化战略合作启动大会

5月20日,浙农华盛召开校园食材“储、检、配”标准化战略合作启动大会暨专题培训会。会上,公司为省质资科学研究院产业发展研究所所长刘晓明颁发标准化技术帮扶结对聘书,与浙江汉卫软件公司签署数字化平台入驻协议,并邀请专家作食品安全与信息化系统相关培训。据悉,校园食材“储、检、配”一体化、标准化项目自去年入选绍兴市标准化示范试点,将围绕校园食材的仓储管理、检测监控、配送服务三个核心环节,通过标准化流程、数字化工具与协同机制,整合为无缝衔接、数据互通、责任闭环的完整链条,实现“从入库到餐桌”的全流程可控、可溯、可信。(通讯员 戴斯维)

## 新经济增长点

# 改革血脉： 那些年我们这样培育新经济增长点(一)

□办公室 朱宇童

回顾浙农70多年足迹,从生产资料经理部转型农业生产资料公司,到试行股份合作制,再到整体改制集团化经营;从深耕省内到走出浙江,再到跨区域整合农资连锁网络;从收购新光到专业化改革,再到科工贸结合发展;从零散汽车销售到探路专业化4S店,再到品牌化经营路线升级;从开发首个房产项目到多点开花,再到深度参与城市更新……浙农的历史是改革的篇章,在这鸿篇中我们发掘并培育了一个个新经济增长点,推动公司走过时代变革中的风雨,走出浙农特色发展之路。面向新时代,我们重燃创业历史,期待它们能给予我们更多的发展启迪。

### 走出去引进来 拓展渠道资源

上世纪90年代,我国取消国计划化肥指令性生产计划和统配收购计划,由化肥生产和经营企业自主进行购销活动。浙农依托资源优势,开始在省外“跑马圈地”,主要从事化肥批发业务。

“走出浙江”这一决定,是上下一心、筚路蓝缕的艰苦探索。浙江是用肥小省,省内市场需求较弱,竞争更加激烈。在提出“省内外两线腿走路,到更广阔的市场上去跑马圈地”的思路后,几位公司业务骨干积极响应,率先来到与浙江邻近的江西鹰潭,同当地供销社商量合作经营农资业务,并在郊区租了一间平房作为办公场所,开启了浙农从浙江走向全国的历程。这一试点充实了当地原本较为薄弱的农资供应,满足了市场需求,取得良好效益。

随后,集团各业务纷纷走出浙江、大道行商,在江西、河南、安徽、江苏、陕西、辽宁、湖南、广西、山东等省设立公司,大举开拓省外市场。回顾这一历程,浙农的“走出去”是立足已有资源,以传统的大批发业务为抓手拓展市场,待资源、市场、渠道、规模相对稳定后,通过设立经营部等方式,进一步探索终端零售市场,最终在新地域、新市场扎稳脚跟。

而随着农资市场逐步放开,产能逐渐提高,越来越多的市场主体开始涌现,市场供求关系倒转,国内农资业务转向“精耕细作”,对浙农的农资主业带来新的挑战——如何建设高效、便捷、可控的分销网络,强化下沉业务,成了主业发展的必答题。当时的浙农已经是全国社会经济效益先锋,望向前路,既没有成功的模式可循,也没有更多的经验可鉴,一切都要依靠自身,摸着石头过河。

2003年,集团开启农资连锁网络工程建设,以农资配供服务为基础,集农资商品采购、物流、仓储、销售和服务于一体,逐步铺开连锁直营店——这一模式突破了传统的多级批发销售模式,基层农资配供方式出现了质的变化。集团农资业务的经营思路也由分散化向统一化转变,由游击战向阵地战转变,形成了

连锁化、规模化、品牌化的经营服务新格局。农资业务以连锁经营为手段,大力探索“配送中心+连锁店”模式;在每个区域建设配送中心,然后再以配送中心为圆心,在周边逐步发展基层连锁店。通过长期努力,已在全国大部分省、市、地区形成了高效的农资经营网络,夯实了可持续发展的基础。

“走出去”连接了更广阔的市场,而“引进来”则丰富了农资产品来源。

“引进来”需要抓住机遇。2004年,乘着国家放开农药经营的东风,集团与日本石原产业株式会社签约组建石原金牛,成为当时首批中外合资农药流通企业之一,开辟了集团对外开放合作的新领域。依托日本石原产业在生产技术、产品独特性等领域的科研实力和集团在资金、体制、机制、销售网络等方面的优势,石原金牛打开了崭新的农药市场,实现了销售规模的快速增长。

加入WTO之初,国内农资市场还普遍处在以通用单质肥、传统复合肥为主流农用肥料产品的阶段。集团旗下的爱普团队敏锐发觉了水溶性肥料的增长趋势,并抓住以化肥集团来华推介水溶性新型肥料的契机,积极配合做好国内的作物试验与引进推广的各项工作。经较长时间努力,于2007年成功同以化集团签订战略合作协议,开启了国内新型水溶性肥料的销售之路,成功挖掘并培育出农资主业的新经济增长点。

“引进来”需要建立互信。互信是深入合作的基石,如何做到互信?浙农相信时间的力量。集团自2000年开始与海德鲁公司(雅苒公司前身)开展业务合作,于2011年取得其复合肥产品一级经销权;浙农爱普自2002年开始与以化集团合作,经过8年合作正式成为其在华东地区钾肥产品核心分销商;浙农金泰自2008年承接先正达(中国)浙江省级区域平台操作业务以来,连续保持优异考核成绩,在10余年合作间先后承接上海、湖南、江西等省市平台业务。浙农用坚持与时间证明,对新经济增长点的坚定态度与对渠道合作的热忱专注。



2004年第一家惠多利中心店开业,农资连锁网络布局再提速

### 抓机遇起高楼 打造精品品牌



1998年国家取消福利分房政策,开始实行住房分配货币化。自此,中国房地产市场开始进入高速发展期。浙农顺应时代发展抢抓机遇,在经过充分研究后,将浙江金牛股份有限公司(华都股份前身)主营业务逐步转向房地产行业。2000年8月,公司取得首个房产开发项目——安吉紫竹山庄,标志着集团正式进军房地产行业,也开启了华都股份由传统贸易向房地产业转型的新征程。

从传统贸易向房产行业转型并不容易,早期房地产行业准入门槛低,市场竞争异常激烈。面对首个项目,华都股份在把握合作机会的同时沉下心来做品质,通过“总部决策、项目执行”的管控模式,精心组织方案设计,周密安排运营节点,规范提升管理机制,打造了质量出众的别墅小区。安吉紫竹山庄一上市就获得了当地市场的认可,赢得了业主的良好口碑,安吉也成为浙农地产板块的发祥地和华都品牌的“摇篮”。

房地产行业政策导向性明显。2013年,在当时出台的《国家新型城镇化规划(2014-2020年)》引领下,集团响应号召设立浙江浙农实业投资有限公司,探索新型地产业务。此后,在住宅项目如火如荼开展的同时,地产板块还积极与市场接轨,开发产品涵盖住宅、写字楼、专业市场、城市综合体等多种物业类型,形成住宅地产和商业地产双轮驱动发展新局面。相继打造了以“住宅+”多元发展为理念的“天元”商业综合体、纺织产业集群化的湖州中环广场,区域规模最大的专业性市场龙游建材城,以及践行为农服务主责的浦江浙农农副产品批发交易市场、建德临时农批市场等项目。

发展的道路并非一帆风顺,2010年,随着国家对楼市的宏观调控,各地房地产市场普遍降温,出现了价跌齐跌的现象。唱衰楼市的风声中,仍有齐渡的机遇走向了山东市场。公司倾力打造的英伦风楼盘——维多利亚,于当年6月开盘,凭借创意的设计与远超竞品的精美品质,受到广大购房者欢迎,销售

价格和销售进度均遥遥领先于当地同区域同类型物业。山东济宁高新区领导班子多次考察维多利亚系列产品,留下深刻印象。同年,济宁高新区与华都股份签订《合作协议书》,由华都股份投资建设济宁最大城中村改造项目——洸河新苑项目正式启动,双方也开启了延续至今的政企合作之路。

从平房到高楼,从脏乱的旧城到都市化社区,华都股份团队在充分了解当地风民俗,充分调研当地建筑特点与各种规范要求的基础上,因地制宜开始设计建造。在精心打磨之下,洸河新苑于2013年高质量建成并交付使用,4个村2000余户村民彻底告别了低矮的“城中村”生活,踏上了城市新生活的步伐。项目为华都股份在当地赢得了良好口碑,也为后续的商品房开发和楼盘奠定了坚实基础,形成了迄今仍在发挥作用的品牌效应。

20多年来,浙农地产板块从转型出发,闯过蓝海,也拼过红海,经历过高速增长,也有过浮沉,眼光一直向前,脚步稳扎稳打,总开发面积已超千万平方米,在浙农的发展中作出了重要贡献。