



### 活法(节选)

2016年硕士毕业后,我应聘入职了浙农控股集团的三级子公司——私募基金公司。由于办公地点在钱江新城,而业务模式又相对独立,在频繁出差、谈合作、看材料、写报告的投研差事之余,闭门思量,一年里我走进浙农大厦的次数只有区区四回。

第一回,新员工培训。满堂正装挺拔稚气的青春面孔,一位娓娓道来不失幽默的班长导师——这是迟到的我走进三楼报告厅时看到的景象。像极了学生时期每一次开学的开学典礼,大家像学生一样认真地听完了集团介绍和人事制度,热络地交换了名片,对我来说唯一不同的,是不确定自己能否交出一份优异的成绩单。

在旁人眼里,我是充满勇气的,

从师浙大建工院长罗教授学了七年的土木工程,却在毕业后带着通过业余时间备考获得的基金从业、证券从业资格,两年的炒股经历,和11万元的持仓浮盈坚定地转行金融,而浙农,是在面试后张开双臂欢迎我的第一个港湾。

我生怕被问起从事VC/PE的行业规则或逸闻趣事,金融菜鸟答不上来这些,同样难以应对的,还有投资部各个金融专业出身的同事对于“供给侧改革”、“一带一路”当下等经济政策的议论。

我不断地刷新着持仓股票的走势,忽红忽绿,照应着我忐忑内心。幸运的是,我还是被评为了这一届的优秀学员,奖品是日本经营之圣稻盛和夫的一本书——活法。

.....

第四回,投资沙龙。投资发展公司的投资沙龙,是公司内部五大金融业务板块全体员工坐而论道的聚会。沙龙活动中,基金公司发表对于大数据产业基金设立的演讲,而被推选主讲人的,就是我。这一次,作为已经操刀了用户画像、DSP等多个大数据项目的我来说已经驾轻就熟,不遑多让。

当演讲结束后收获阵阵掌声,当财报招股书和各类项目的BP堆满整个D盘,当每天电话微信的业务信息应接不暇,当有人说因为充分信任所以愿意投钱给我,我终于意识到,自己的菜鸟赛季正式结束了,而我与浙农的缘分,也许才刚刚开始。

.....

征文比赛一等奖作品  
投资发展 章圣治

### 不忘初心 继续前进(节选)

“尊敬的各位老板,大家好,首先请各位介绍一下我的公司,浙农集团是由.....”“听说毕业至今你一直没换过工作,还在卖农药那家公司,班里好多同学都跳槽好几回了呢.....”“孩啊,看你工作老是出差,要是太辛苦了,咱就换个工作.....”是的!2013年从大学毕业我就来到浙农金泰工作,一直奔赴在市场上负责公司产品推广和销售。

记得来到浙农金泰的第一年,由于公司准备开拓广西市场,领导就安排我先到广西拜访客户和调查市场。我事先了解到此次准备合作的客户是广西数一数二的农资经销商,人称“彪叔”,在我心里不由联想到香港电影里的某位老大。我怀着一颗惴惴不安的心见到了“彪叔”。“彪叔”年纪已不小,我们站在一起犹如爷孙俩,毫无违和感,而且自带一副不怒自威的神情。不等我开口,彪叔就让我先喝茶,他自己也喝着,然后就没有然后了,没有任何其他交流。我越喝心里越闷:千里迢迢到杭州飞到南宁,难道我是来陪您一个老头子喝茶的么?等晚上向领导汇报今日工作难道就写陪客户品茶?不行!不行!经过了几次的欲言又止,我最终平复好心情,把在来的路上反复斟酌的讲话内容,包括那句“我是来自浙农金泰的柳汝阳”如复读机一般背给了眼前的彪叔。内容不少,我事后回忆也就用了喝一杯茶的功夫。我清楚地记得等我长长地吁完气后,让人捉摸不透的彪叔终于开口了:

“小柳,是吧?浙农是个大企业,不错。”又停了停,说道:“讲话别太急,慢慢来。等喝完这几杯茶,再带你回家里品个药酒,对年轻小伙子补得很那.....”

如同我俩明显的年龄差,彪叔慢条斯理而又胸有成竹的讲话给我留下了深刻的印象。在那次“茶酒交谈”后,借助彪叔在广西的渠道网络,我把新产品该做的试验和基层推广工作扎扎实实地落实到了每一个重点市场。

.....

唯有此,保持初心,才能赢得同学、家人和客户们的理解和钦佩,才能在浙农的平台上、在为农服务的道路上继续前进,为成为一名优秀的“农药贩子”而努力!

征文比赛二等奖作品  
浙农金泰 柳汝阳

### 百年浙农 玉汝于成(节选)

90后似乎特别喜欢“制造”各种节日和纪念日。其实是什么日子并不重要,真正重要的是那个特殊日子所回荡着的“不能忘却的纪念”。掐指一算,距离2015年7月14日已经两年有余。这大抵就是一个属于我自己发明的“节日”,所谓的“入职纪念日”。每年这个时候我都会发个状态作为一种小小的仪式,纪念告别校园、纪念走向社会,纪念在浙农这个大家走过的又一个春夏秋冬。

.....

仍然清醒地记得第一次“下市场”做推广见到的情形:原来农资公司都是被一眼看不到的田和庄稼

包围着的,原来我们所有的客户都在农村里,原来这些只会种地的农民朋友连个智能手机都没有.....现实泼来的冷水,让我在慌张中匆匆回头,才发现农资电商是个没有历史的“婴儿”,才知道教会农民上网好似“蜀道难”,才知道自己在做的事正是别人口中神话般的“创业”。

创业,在浙农似乎是个随处可见的词。经常听老浙农人讲起“那过去的事情”,才知道在历经计划经济辉煌和市场经济的洗礼后,浙农现今的成就正是来源于这熠熠生辉的“创业”二字。也正是这两个字,让我在浙农的日子里逐渐感受到那一种淳

炼成钢的坚韧和认同感。

.....

艰难困苦,玉汝于成。随着农业供给侧改革的深入推进,在互联网信息经济的轰轰烈烈下,在供销社综合改革和“三位一体”农合联改革推动下,在一代代浙农人精神的激励下,我相信会有更多青春脸庞和我一样,坚守“为农服务”初心,紧握“创业”之魄,以实干与探索、坚持与不懈之精神,走好农资电商的创业、创新、创造之路,为“百年浙农”之恒业添砖加瓦。

征文比赛二等奖作品  
中农在线 郭靖



摄影比赛二等奖作品

天元广场二期开盘大卖  
华都股份 刘真海



摄影比赛二等奖作品  
小心翼翼  
金城汽车 吴凯桢



摄影比赛二等奖作品  
精耕细作  
浙农爱普 辛海明



摄影比赛最佳人气奖作品

岁月 明日控股 来婧怡

第12期  
总第124期  
2017年12月26日  
星期二  
浙江省优秀企业报  
浙内准字第S047号  
内部刊物·仅供交流

# 浙农报



微信号“浙农控股集团”

诚信创新  
卓越分享

浙农控股集团有限公司 主办 | ZHEJIANG AMP INCORPORATION 编委会主任:汪路平 副主任:包中海 总编:叶郁亭



## 新年贺词

# 不忘初心再启航

律回春晖渐,万象始更新。在即将过去的2017年,浙农人用优异的成绩为浙农65周年奏响一曲胜利的凯歌。我们感恩支持鼓励浙农发展的各级领导,感恩鼎力相助的各界朋友,更感恩坚守岗位默默奉献的员工及家属。值此岁序更替、辞旧迎新之际,我谨代表集团党委、董事会和经营班子,向大家道一声新年好!祝福各位在新的一年里万事如意,希望你们在你们的支持下持续发展,再创辉煌。

六十五载春风沐雨,六十五年创业创新,六十五年逐梦浙农。从西子湖畔的一幢小楼到钱塘江岸的70亩创业园区,从数十位员工的小型队伍到六千余人的大型团队,从单纯的农资经营到产业的多元发展,浙农乘上

了时代的快车,在改革发展的潮流中实现了一次又一次的自我超越,创造了一个又一个的发展奇迹。

2017年,浙农集团站在公司成立六十五周年的新起点上,面对复杂的国内外经济形势,一手优化内部管控,一手抢抓发展机遇,千方百计“拓市场、控风险、抓管理”,经济指标再创新高,站上了规模超550亿、利润超10亿的新平台。这一年,公司继续推进上市工作,完成浙江农资股份制改造,向着资本市场再迈进一步。这一年,江虹路园区正式开工,宏大的浙农科创园将于2019年交付使用,员工创业新时代的大幕已经缓缓拉开。这一年,公司为农服务能力不断增强,汽车业务跨省、跨品牌发展,塑化产业链服务

平台逐步成型,房产综合开发取得突破性进展,链式金融格局初步构建,外贸业务经营质量不断提升。

回顾往昔,硕果累累,令人振奋;展望未来,百尺竿头,需更进一步。十九大报告作出了“中国特色社会主义进入新时代”的重大判断,这是一个全新的时代,我们拥有的是前所未有的战略机遇,背负的是六千浙农人、百年浙农梦的深重责任。2018年是改革开放40周年,是国家供给侧改革攻坚之年,也是浙农集团深入贯彻十九大精神,稳步推进上市工作和开创浙农发展新时代的关键之年。公司将以乡村振兴战略为指引,坚持稳中求进的工作总基调,以盈利模式转型和创新发展为抓手,着力巩固提升农业综合服

务能力;在省社和有关单位支持下,协调各方关系,加快上市步伐,推动激励模式创新;加强外延扩张,加快跨区域布局和国际步伐,不断提升主板块竞争力;坚持创新驱动战略,整合内部资源,完善管控模式,打造优质高效的浙农文化生态圈。

迈进新时代,我们需要以更高的站位、更宽的视野、更远的眼光,以敢为天下先的情怀、不忘初心的态度、奋斗不息的决心,紧紧抓住战略新机遇,为百年浙农梦的实现继续砥砺前行,共同开创浙农发展新的未来。

董事长:汪路平

## 奋进新时代 立足新起点 展现新作为

# 浙农集团股份有限公司创立

□浙农股份 胡大为

12月19-20日,浙农集团股份有限公司创立大会暨第一次临时股东大会在杭召开,标志着公司上市工作迈出了重要一步。省供销社党委书记、理事会主任、省兴合集团公司董事长邵峰在会上对浙农股份的创立表示热烈祝贺,指出股份公司的创立代表着公司发展进入了新时代,并对公司走好新时代的征程提出希望和要求。省供销社党委委员、省兴合集团总裁施建强到会讲话。浙农控股集团党委书记、董事长汪路平,浙农控股集团总经理包中海,浙农股份总经理林昌斌以及浙农股份自然人股东、法人股东代表、董监事、高级管理人员和有关负责人参加会议。

会议审议通过了《关于浙江农资集团有限公司整体变更为股份公司筹办情况》、《浙农集团股份有限公司成立工作报告》、《关于<浙农集团股份有限公司章程>的议案》,选举汪路平、林昌斌、赵有国、林中华、李盛梁、姜俊、黄祖辉、翁国民、郭德贵为公司第一届董事会董事,其中黄祖辉、翁国民、郭德贵为独立董事;选举贾旭宏、叶郁亭为公司股东监事,与职工监事金鼎组成第一届监事会。会议还审议了公司法治理机构议事规则、重要管理制度、独立董事制度、治理董事会专委会等议案。

随后,浙农股份召开一届一次董事会会议及一届一次监事会会议,选举汪路平为公司第一届董事会董事长,聘任林昌斌为总经理、陈志浩为副总经理、姜俊为董事会秘书、刘文琪为财务总监,选举贾旭宏为公司第一届监事会主席。会议还审议通过了设立内部管理机构、选举董事会专委会人员等议案。邵峰在创立大会上指出,浙农股份的创

立标志着公司进入以推进上市为第一要务的新时代。他希望浙农股份在新时代要有新目标,锐意进取,努力奋斗,争取在三年内实现企业上市,成为全省为农服务的强龙,成为全国相关行业的头雁。

他要求浙农股份在新时代有新作为。抓住全省实施凤凰计划的有利时机,利用上市实现企业的转型,在发展定位、产业布局、经营方式、监督管理、企业文化、社会责任等各方面实现质的变化和飞跃;利用上市推动企业发展,进一步增强融资能力,推进兼并重组,加快形成现代化产业体系;利用上市加强企业监管,按照上市公司要求规范运营。

他强调浙农股份在新时代要有新气象。要有严密的治理结构,发挥公司治理结构的决策执行作用以及党组织的领导监督作用,促进企业党建和公司治理结构有机融合;要严格地规范经营,在内部要依法依规运营,在外部要遵章守法办事;要严明地监督管理,充分发挥党的纪律机构、监事会、审计部门作用,有机统筹多方监督职能,形成强大的监督力量,使企业经营不留死角;要打造高超的管理团队,克服艰难,保持耐心,加强学习,不断提高自身素质,同时发挥独立董事的指导作用,让企业在上市的路上少走弯路。

施建强在会上指出,股份公司的创立既是阶段性工作的结束,又是推进上市工作的开始。他希望公司在后续工作中做到三个着力:一是要着力转变观念,按照公司法及有关规范运行,学习好理解好上市的有关法律法规和上市公司的规范性制度办法,衔接好执行好上市的规范要求和现行工作中的差异,同时要认准聚焦上市目标,做好长期艰



苦努力打“持久战”的准备;二是着力构建模式,结合公司战略研究,进一步探索公司路径,明确两块主业转型升级目标,不断提升企业核心竞争力,同时构建更为科学的母子公司架构,从而把公司业绩做实,把上市的“故事”讲好;三是着力选好项目,认真梳理募投项目,规划好募投资金的投向,增强企业未来在资本市场的预期,进一步提升企业的价值。他表示,省兴合集团将全力支持浙农股份上市,也希望大家共同努力,使浙农股份成为兴合集团成员企业上市工作上的第一个突破。

汪路平表示股份公司的创立代表浙农在对接资本市场的长跑中迈出了关键的一步。他希望公司在未来工作中重视规范运作,完善法人治理结构,加强独立性,落实好各层级分工授权,重视推进内部控制建设,提高对子公司的管控要求;加强发展战略研究,夯实公

司发展基础,充分发挥战略委员会的作用,进一步梳理明确两个主业板块发展定位、中长期发展思路、阶段性发展目标,不断提升企业核心竞争力,为上市夯实业绩基础;抓好申报筹备事务,完成上市申报目标,对内要抓紧推进各项具体事务,对外要加强与监管审核机构衔接沟通,加快推进上市筹备工作;注重企业文化建设,打造和谐百年浙农,增强集团荣誉感和归属感,尤其是在浙农文化构建、党群活动组织等方面,尽可能发挥好整个浙农集团的资源集聚效应,构建和谐浙农文化。

会上,独立董事和相关中介机构代表也分别发言,表示将充分发挥各自的专业优势,尽职尽责、群策群力提升公司核心竞争力,促进企业优质健康发展;同时整合有关资源,协同多方力量,不遗余力地协助完成上市筹备中的各项工作,推进浙农早日上市。

# 把握乡村振兴战略机遇 打造农旅融合产业项目 省供销社主任邵峰会见丽水市副市长王小荣

□本报综合报道

11月24日,省供销社理事会主任邵峰会见了到浙农控股集团调研走访的丽水市人民政府副市长、丽水山耕小城项目推进小组组长王小荣一行。双方就进一步加快山耕小城项目落地,加强社有企业服务地方经济、拓展丽水农旅融合产业发展等议题进行深入交流。省供销社监事会主任施祖法,浙农控股集团董事长汪

路平、总经理包中海以及丽水市政府副秘书长林宇清、市供销社主任应勇军等有关负责人参加会见。邵峰向王小荣介绍了浙江省“三位一体”农合联体系建设情况及参与乡村振兴战略的工作思路。邵峰指出,在党的十九大精神指引下,供销社农合联系统将成为农服务生力军,成为新时代乡村振兴战略的重要参与者,田园气息和乡村风情浓厚的丽水市有着广阔的合作空间。邵

峰希望丽水山耕小城项目成为供销社经济参与丽水市山耕文化打造与农旅融合产业发展的名片工程,成为汇聚农合联系统力量和丽水民间文化形象的窗口工程,成为社有企业转型升级与农业综合服务设施提升的示范工程。施祖法希望浙农控股集团抓住机遇,积极参与丽水现代农产品流通体系和城镇化建设,充分发挥自身优势,精心策划布局,加强与丽水市有

相关部门的协作,推动项目早日落地,为丽水市现代农业服务体系建设和落地,加快推进具体事项。会谈前,王小荣和施祖法共同听取了丽水山耕小城项目筹备工作小组关于项目设计方案和开发建设思路的汇报,并参观了“浙农视界”企业形象展厅,详细了解了浙农集团发展情况,对浙农在现代农业社会化服务工作上的探索、努力和丰硕成果表示赞赏。

工作。他希望双方工作团队能够加强沟通协调和统筹谋划,做好政策衔接落地,加快推进具体事项。会谈前,王小荣和施祖法共同听取了丽水山耕小城项目筹备工作小组关于项目设计方案和开发建设思路的汇报,并参观了“浙农视界”企业形象展厅,详细了解了浙农集团发展情况,对浙农在现代农业社会化服务工作上的探索、努力和丰硕成果表示赞赏。

# 浙农爱普与加拿大钾肥公司开启新一轮战略合作



□浙农爱普 王苗全

11月29日,浙农爱普与加拿大钾肥公司(Canpotex)在浙农大厦举行新一轮战略合作签约仪式。在浙农控股集团董事长汪路平的见证下,浙农控股集团副董事长、浙农爱普董事长袁炳荣与加钾北亚和巴西市场高级副总裁 Matt Albrecht 分别在协议书上签字。加钾公司钾肥副总裁 Rael Sully、加钾中方代表杜东海以及浙农爱普经营班子成员参加仪式。

汪路平对 Rael Sully 一行的来访表示热烈欢迎。他指出,浙农与加钾的合作由来已久,

双方的合作基础牢固,企业理念契合,运作模式成功,浙农将进一步提升与加钾的战略合作伙伴关系,希望双方以此次签约为新的起点,在原有的业务基础上加强交流,加深合作,共同努力促进钾肥业务增长,拓展更广阔的市场空间。

Rael Sully 感谢浙农集团的热情接待,对浙农的发展成就表示钦佩。他表示加钾很高兴能和浙农这样实力雄厚的企业开展合作,加钾也将以最可靠的产品、最及时的物流成为浙农稳定的供应商,支持浙农钾肥业务的发展。

在浙农期间,Rael Sully 一行还在袁炳荣的陪同下参观了“浙农视界”企业形象展厅,对浙

农集团的多元化发展表示赞赏。

据了解,加拿大钾肥公司(Canpotex)由北美最主要的三大化肥上市公司——PCS(萨斯钾肥)、MOSAIC(美盛)、AGRIUM(加钾)投资组建而成,是目前世界上最大的钾肥出口公司。浙农与加钾早在上世纪80年代末就开始业务往来,有着长久的合作历史和良好的合作基础。2015年1月,浙农与加钾正式签署战略合作协议,成为其产品在华一级经销商。此次签署2018—2022年战略合作协议,意味着新一轮战略合作开启。在未来五年内,双方将进一步扩展市场区域,深化合作领域,努力实现钾肥业务的持续发展。

# 浙农集团冠名赞助浙江财经大学模拟招聘大赛

□办公室 陈晓芳

12月12日,2017年“浙农杯”模拟招聘大赛暨“浙农·阳光”奖学金颁奖典礼在浙江财经大学(以下简称“浙财大”)举行,控股集团总经理包中海及相关职能部门负责人出席活动。

此次“浙农杯”模拟招聘大赛由浙农控股集团赞助举办,吸引了500多名浙财学子参加。经简历筛选、初赛和复赛,最终有9名选手脱颖而出进入决赛。决赛分“职我本色”、“职面未来”、“职场亮剑”、“职位等你”四个环节,由浙江省兴合集团、浙农控股集团、万达商业管理集团等企业的HR资源部相关人员担任评委。决赛现场,选手们充分展现实力,为自己争取一个名企实习机会。

期间还举行了第四届“浙农·阳光”奖学金颁奖典礼。包中海代表浙农集团向获得“浙农·阳光”奖学金的同学们表示祝贺,并希望同学们把握青春年华,牢记身上肩负的重担和使命,勤奋刻苦、努力学习、勇于挑战,不断攀登新的人

生高峰。同时,包中海也向在场同学们发出了共建百年浙农的诚挚邀请,欢迎优秀毕业生到浙农工作。浙江财经大学副校长黄建新感谢浙农集团一直以来对学校的支持。他表示,校企合作既为学生搭建了就业平台,又为企业输送

了优秀人才,浙财大将进一步加强与浙农的校企合作。

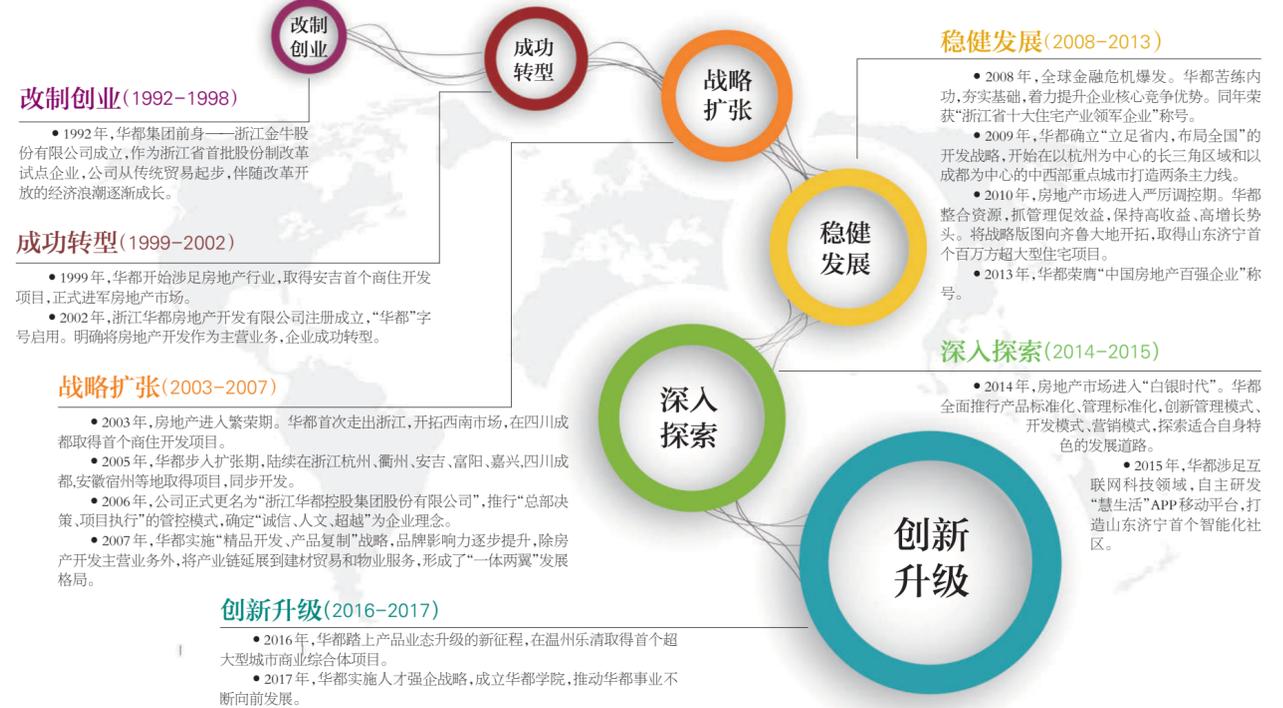
活动现场,浙江财经大学还聘任了浙农控股集团相关领导和员工为社会导师,并授予浙农控股集团“校外实训基地”称号。



# 诚信 人文 超越

(发展历程)

二十五年,质朴的创业初心推动着华都不断超越自我,深入骨髓的创新精神激励着华都不断转型蜕变。回望来时路,一步一个脚印,这是一部华都的成长史,也是华都人的奋斗史。经过市场的磨砺,华都已经成长为以房地产开发为主业,涉及建材贸易、物业服务、互联网信息科技等领域的多元化企业集团。



## 改制创业(1992-1998)

• 1992年,华都集团前身——浙江金牛股份有限公司成立,作为浙江省首批股份制改革试点企业,公司从传统贸易起步,伴随改革开放的经济浪潮逐渐成长。

## 成功转型(1999-2002)

• 1999年,华都开始涉足房地产行业,取得安吉首个商住开发项目,正式进军房地产市场。  
• 2002年,浙江华都房地产开发有限公司注册成立,“华都”字号启用,明确将房地产开发作为主营业务,企业成功转型。

## 战略扩张(2003-2007)

• 2003年,房地产进入繁荣期。华都首次走出浙江,开拓西南市场,在四川成都取得首个商住开发项目。  
• 2005年,华都步入扩张期,陆续在浙江杭州、衢州、安吉、富阳、嘉兴、四川成都、安徽宿州等地取得项目,同步开发。  
• 2006年,公司正式更名为“浙江华都控股集团股份有限公司”,推行“总部决策、项目执行”的管控模式,确定“诚信、人文、超越”为企业理念。  
• 2007年,华都实施“精品开发、产品复制”战略,品牌影响力逐步提升,除房地产开发主营业务外,将产业链延展到建材贸易和物业服务,形成了“一体两翼”发展格局。

## 创新升级(2016-2017)

• 2016年,华都踏上产品业态升级的新征程,在温州乐清取得首个超大型城市商业综合体项目。  
• 2017年,华都实施人才强企战略,成立华都学院,推动华都事业不断向前发展。

# 筑家 筑爱 筑未来

从1992年到2017年,从安吉到杭州,从省内到省外,华都人在洞察时代发展的命题中,以突破之心实践提升城市人居品质的不懈追求,用实际行动诠释作为城市建设者的光荣使命,用品质和责任打造了一个个令人称颂的精品项目,为客户构筑起爱的家园。



# 激情与梦想

## 1992-2017

岁月流转,春华秋实。二十五载,是一首充满激情与梦想的颂歌;二十五载,是一段艰苦创业和收获希望的历程。

二十五年,华都人以坚韧不拔的信念开疆拓土,在全国房地产版图上留下了足迹;二十五年,华都人洗去铅华,在新时期迎接新挑战,为华都事业的持续发展继续奋斗。

# 华都, 25岁生日快乐



## 明势取道二十五载 砥砺前行再踏征程

到今天的3.15亿元,自有资金超过10亿元。自2002年经营业务由传统贸易转型为房地产开发后,华都得到了极大的发展;开发面积从最初的6000平方到现在近千万平方;年销售额从最初的1400万元到现在已突破40亿元;年利润从最初的287万元到现在近2亿元。自2002年至2017年,公司累计实现销售收入350亿元,利润21亿元,上缴税费超25亿元。

华都作为浙江省首批股份制改革试点企业,亲历了中国房地产市场的波澜壮阔,也在逐浪前行的发展大潮中取得了无愧于时代、无愧于公司的成果。今天的华都,经营业绩稳步提升,管理机制灵活多样,员工队伍和谐稳定,得到了上级领导的高度肯定和社会各界的广泛认可,也为社会经济建设发展、为城市人居环境的提升做出了重要贡献。

回首二十五年走过的道路,我们深切体会到,正是由于我们一直坚守“诚信、人文、超越”的企业理念,倡导营造“简单工作,快乐生活”的家文化,建立了利益共享、风险共担的机制,紧跟时代进步步伐,找准企业前进方向,激发了干部员工创业创新的激情,促使华都取得了长足的发展。感谢省供销社、兴合集团及浙农领导一直以来的信任与关心,正是他们强有力的指导和帮助促进了华都各项事业的蓬勃发展;感谢公司领导、老前辈,正是先行者的艰苦创业开创了华都今天的良好局面;感谢相关部门、合作伙伴和兄弟单位,正是他们的信赖与支持垒起了华都事业的基石;更感谢700多位员工及家属的辛勤耕耘与无私奉献,正是大家的付出成就了

今天的华都,他们是推动华都发展进步的主力军,是华都最宝贵的财富,是华都当之无愧的英雄。

而今,我们正处在一个面临各种风险挑战,但又充满着发展机遇的时代。放眼下一个十年、二十年,面对市场风云变幻,我们不但要有长风破浪的自信,也要有不进则退的忧患。二十五年来,无论顺境还是逆境,无论机遇还是挑战,华都人始终怀揣“百年华都”的梦想阔步前行。

未来,华都人将以“成为行业细分市场的领跑者”作为战略定位,认真思考战略发展布局,走出一条更加适合华都自身发展特色的道路,五至十年间力争年销售规模突破100亿元。我们将完善企业运营机制,实施精细化管理和标准化建设,提升企业核心竞争力;加快企业改革创新,进行体制创新、技术创新、管理创新,实现企业可持续发展;更加重视人才队伍建设,培养高素质的复合型人才,完善人才梯队建设,提高企业核心竞争力。同时,我们将用对事业的热爱、对伙伴的尊重、对员工的热爱之心,实现与上级企业协调发展、与合作伙伴长期共赢,与企业员工共同成长。

风正潮平,自当扬帆破浪;任重道远,更须策马扬鞭!过去二十五年的欢笑与泪水都已成为历史,从今天开始,从现在开始,华都人将永远保持前进动力,踏上新的征程,开启下一个二十五年的新时代。

浙江华都控股集团股份有限公司董事长: *林昌斌*



2017年12月,我们怀着无比激动和喜悦的心情,迎来浙江华都控股集团股份有限公司成立25周年的历史性时刻。此时此刻,我们要感谢一直以来关心支持华都发展的各级领导、各界朋友、兄弟单位和战略合作伙伴们,还要向二十五年来为华都发展作出重要贡献的老领导、老前辈、老同志致以崇高的敬意!向辛勤战斗在华都各条战线上的广大干部员工及家属致以诚挚的问候和深深的谢意!

二十五年来,华都经历了从无到有、转型完善、不断壮大的发展历程。1992年12月14日,华都的前身浙江金牛股份有限公司在改革开放的大潮中应运而生。今天,华都的经营业务已经涉及房地产开发、建材贸易、物业服务、互联网科技等多个领域,公司注册资本从当初的1500万元



## 石原金牛牵手金海蕴进军海洋生物肥料领域

□浙农股份 胡大为

11月29日,浙江石原金牛化工有限公司、浙江石原金牛特种肥料有限公司与温州市金融投资集团下属浙江金海蕴生物股份有限公司在浙农大厦签署合资协议,共同出资

成立公司,并发挥各自在资源、技术、渠道上的优势,致力于海洋资源开发利用,打造具有研发能力、掌握核心竞争力的高科技特种肥料企业。在温州金投集团董事长邱海华及浙江农资总经理林昌斌的共同见证下,石原金牛董事长蔡永正,浙江

金海蕴董事长李剑锋,石原金牛特肥公司总经理俞华根分别在协议书上签字。

本次项目合作将依托浙江金海蕴独特的海洋资源优势 and 石原金牛的品牌及网络优势,打造产融结合新平台,进军海洋生物综

合利用新领域,并逐步发展成为国有混合所有制改革的试验田及浙农集团、温州金投服务三农的新载体。

据了解,项目合作各方将在销售渠道、营销队伍、生产供应等方面进行整合,成立集研发、生产、销

售于一体的工贸型现代化特种新型肥料企业,致力于生产推广以洞头羊栖菜及其他海洋生物为原料的特种肥料,积极履行振兴浙江海洋经济、改善土壤生态环境、提高农作物品质和食品安全等社会责任。

## 明日控股塑化销量突破300万吨



□通讯员 俞涛

1-11月,明日控股塑化业务累计销量达到321万吨,实现高基数上的高速增长,标志着明日控股在搭建国内主流塑化产业链服务平台、服务中小企业的征程中又迈出了坚实的一步。

2002年明日控股塑化销量突破10万吨,2012年突破100万吨,2015年突破200万吨,2017年突破300万吨,从十万吨到百万吨,从百万吨到三百万吨,一个个数字就像是一座座里程碑,不仅见证了明日控股改制十九年来大跨步的发展历程,也标志着明日控股已从一个塑化流通行业的重要参与者成长为行业的领导者之一。

当前,明日控股正处在加快企业转型升级的发展道路上。公司紧紧围绕着打造“开放、包容、共赢的塑化产业链服务平台”这一中心工作和“为客户创造价值、促进塑化产业链高效运行”这一企业使命,在资源开拓、业务模式创新、数字化建设等方面不断开拓进取,寻求新的突破。

在资源建设方面,紧抓塑化行业产能扩张的战略机遇期,大力争取煤化工资源,提升现货能力,今年1-11月明日控股聚烯烃业务销量184万吨,同比增长47%。此外,公司积极探索

开发海外市场,拓展开发美国页岩气项目,现已顺利完成美国公司注册工作。

在业务模式方面,在做好期货套保业务的基础上,大力探索基差、套利、点价等期现结合业务,初步形成了在波动市场中相对稳定的对标品基差交易业务运作模式。同时,公司大力研究尝试非标品、跨品种基差交易,寻求稳定盈利模式;积极推进库存风险管理试点工作,推进期权业务、供应链金融等创新型业务运作。

在信息化建设方面,明日控股积极搭建以CRM为核心的信息化高速公路,打造数字化公司。数字化,产业链服务是塑化产业市场竞争中最为重要的两个环节,公司相继推进CRM三期、BI项目、信息安全项目、电子签章项目、精准营销项目等,并重新设计经营管理流程,强化节点控制和内部协同,提升工作效率和客户服务能力。

发展无止境,明日控股将坚持立足“塑化产业链服务平台”的定位,坚持以上下游客户为中心,以服务为抓手和切入点,努力朝着专业化、金融化、数字化、国际化、平台化的方向大力发展,以更加有为的姿态去推动企业的转型升级,为浙农事业和国内塑化行业的持续发展做出更大的贡献。

### 速览

#### 明日石化再获中石化华东AAA优秀经销商荣誉称号

11月16日,控股集团副总经理、明日控股董事长韩新伟一行赴合肥参加中石化华东销售公司2017年度重点客户座谈会。在中石化华东优秀经销商颁奖典礼上,明日石化再次被授予AAA优秀经销商荣誉称号。韩新伟还应邀介绍了明日控股中石化华东业务经营现状,分享了对未来市场走势的看法和今后塑化行业的展望。(明日控股 汤雨晴)

#### 投资公司与众安集团开启战略合作

近日,浙农集团投资公司与众安集团签订战略合作框架协议,双方将在涉农产业领域深入合作,共同发起设立总规模不超过5亿元人民币的有限合伙制涉农产业基金,基金首期出资5000万元。控股集团副总经理、投资公司董事长李文华出席签约仪式。此次战略合作框架协议的签订标志着投资发展公司在探索符合自身经营特色的基金管理道路上又成功迈出了重要一步。(投资发展 余小波)

#### 浙农代表团获省社职工乒乓球团体赛亚军

12月2日,由省社工会主办的2017年省社职工乒乓球团体赛在浙江经贸职业技术学院体育馆拉开战幕,省社本级10家单位共70名运动员参加比赛。浙农控股展团10名队员参赛。比赛中,浙农运动健儿充分展现了浙农人的拼搏和团结精神,斩获团体亚军。(党办 徐赞)

#### 集团第三党支部赴建德浙农阳光小学送爱心

11月17日,控股集团第三党支部组织召开十九大报告讨论会,深入学习了新修订的《中国共产党章程》,并分享了学习十九大报告的心得体会。会后,组织全体党员赴建德市李家镇浙农阳光小学开展以“爱心捐赠”为主题的党日活动,给学校送去了打印机、功放机、混响器、无线话筒和爱心书籍等物资。(通讯员 倪亚运)

#### 浙农控股集团蝉联兴合集团会计工种竞赛冠军

日前,浙江省兴合集团有限责任公司成员企业会计报表、财务分析评比结果揭晓,浙农控股集团荣获2016年度会计工种竞赛评比唯一的一等奖、蝉联冠军。近年来,集团深入开展财务管理工作同工种竞赛,不断提升会计核算与财务分析质量。全体财务人员全力以赴,保质保量、及时高效地完成财务管理工作,积极探索新模式,不断完善工作方法,进一步提升集团整体财务管理水平。(财务会计部 何新华)

#### 惠多利 竞得新型环保作物专用肥技术

12月8日,惠多利在2017年浙江省秋季科技成果竞价(拍卖)会上成功竞得浙江省农业科学院拥有的新型环保作物专用肥技术。接下来,惠多利将结合我省主粮作物营养特性和主产区土壤肥力状况,确定专用肥配方,综合应用有机与无机物料、速效与缓效肥料、低盐指数化肥的最佳组合,将球状有机复合肥与等粒径的缓释氮肥混配,开发生产适合于不同区域土壤特点的各类作

物专用肥。(通讯员 范建政)

#### 浙农金泰赴苍南希望小学送爱心

12月5日,浙农金泰组织青年团员赴温州苍南县马站镇浙农阳光小学开展送爱心活动。此前,浙农金泰积极响应集团送爱心倡议,组织员工捐书捐物,共收到员工捐赠的书籍、文具等100多件。此次活动中,浙农金泰还结合希望小学创建“温州市书香校园”契机,另外购置了价值3000多元的图书,用于充实学校书库。(浙农金泰 丁丹丹)

#### 华都两项目开盘当天劲销1.3亿元

12月9日,安吉华都·兰廷公馆二期17#、19#楼,济宁华都·金色兰庭香堤6#楼两个项目开盘,推出188套房源,当日揽金累计超1.3亿元。在安吉,现场200余组客户卯足了劲头竞争88套房源,当天劲销85套,销售金额超7000万元。在济宁,金色兰庭·香堤项目延续了热销态势,推出的100套房源在开盘仅2小时即便热销80套,销售金额超6300万元。(华都股份 张文萃 林菁)

#### 浙江金庆铃与浙江快捷股份签订战略合作协议

11月17日,浙江金庆铃汽车销售有限公司和浙江快捷汽车股份有限公司举行战略合作协议签约仪式暨ISUZU庆铃首批25辆100P清障车交付仪式。此次战略合作是将庆铃五十铃优秀的品质与浙江快捷股份成熟完善的汽车道路救援服务体系相结合,对打造杭州乃至全省汽车道路救援网络有极大的促进和提升作用。未来三年内,双方计划再投入300多辆由庆铃五十铃底盘改装的救援车辆,实现浙江省内汽车道路救援力量全覆盖和汽车道路救援“30分钟救援区”。(金诚汽车 蔡毅)

#### 绍兴宝晨售后技术精英鲁建华受到柯桥运管局表彰

日前,柯桥运管局领导赴金昌汽车旗下绍兴宝晨宝马4S店调研,表彰了在第九届全国交通运输行业“德科杯”汽车维修职业技能竞赛中荣获全国个人三等奖(全国第六名)的售后技术精英鲁建华,并对金昌汽车的人才培养体系给予肯定。(金昌汽车 孙立敬)

#### 浙农金服成交量破5亿

11月27日,浙农金服平台累计交易额突破5亿元。继去年12月平台交易额突破1亿元大关后,浙农金服继续稳扎稳打,一年时间实现交易额从1亿元到5亿元的增长。自2016年5月平台试运营上线至今,浙农金服已安全运营572天,平台历史兑付率100%,实现零逾期、零坏账。平台始终秉持安全、合规、稳健的发展态度,一步一个脚印前进,努力成为值得用户信赖的互联网金融服务平台。(投资发展 蔡梦洁 丁斌)

#### 浙农茂阳荣膺“浙江省商贸流通业诚信示范企业”称号

11月21日,浙江省商务厅、浙江省商贸业联合会在杭州召开2017年浙江省商贸流通业诚信示范企业表彰大会。会上,浙江浙农茂阳农产品配送有限公司被授予2017年“浙江省商贸流通业诚信示范企业”称号。(浙农茂阳 戴新伟)

# 2017

## 经济工作会议全解读

12月5-7日,浙农集团2017年度经济工作会议在杭召开。浙江省供销社党委委员、监事会主任施祖法,省兴合集团副总裁赵有国出席会议并讲话。控股集团党委书记、董事长汪路平作题为《传承员工创业精神 开创浙农发展新时代》的主题发言,控股集团总经理包中海、浙江农资总经理林昌斌分别代表控股集团及浙江农资经营班子作工作报告。

2017年,浙农集团认真落实年度经济工作目标和思路,千方百计拓市场、控风险、抓管理,努力拼搏,取得了较好成绩,超额完成兴合集团下达的力争目标。本版用图表形式梳理2017年集团取得的成绩(除特别说明外,各业务版块均为1-11月数据),让我们透过这一个个鲜亮的数字,感受浙农这一年的发展成就。

——编者按



### 施祖法

2017年是浙农集团新一届法人治理机构任期的第一年,按照省社和兴合集团的统一部署,公司上下审时度势、抢抓机遇、开拓进取,各项事业呈现新气象新面貌。突出表现在:规模效益指标再创新高,为农服务工作卓有成效,六大业务单位齐头并进,风险管控体系不断健全。同时也要清醒认识到发展过程中存在的困难和问题,坚持统分结合,既要着眼全局,发挥公司整体优势,又要完善赛跑机制,保持良性竞争,不断增强发展活力。

2018年是认真贯彻落实党的十九大精神、实践习近平新时代中国特色社会主义思想的第一年,是乡村振兴战略全面实施开局之年。浙农集团要科学谋划整体工作思路,加快转型升级,力争在新时代有新作为,为实现省社本级经济稳健较快发展作出贡献。要高度重视发展战略研究,促进公司长效发展;要善于总结经验教训,提炼创业过程中的有益

经验,总结失败教训,从正反两方面深入思考,提升公司运营水平;要继承弘扬优秀的浙农企业文化,以共同的理念统一干部员工思想和行动,在维系利益共同体的基础上构建企业与员工的命运共同体;要高度重视企业人才培养,完善人才梯队建设,探索更为合理的人才培养路径,形成人尽其才、人尽其用的良好局面。

### 赵有国

2017年公司业绩可喜可贺;经营指标超额完成、管理格局持续优化、为农服务能力提升、人才队伍不断完善,不仅振奋了浙农集团成长的信心,也夯实了兴合集团发展的根基。公司要在巩固良好增长势头的基础上,千方百计促上市、拓市场、抓管理、控风险,继续发挥好好在兴合集团整体发展中的中流砥柱作用。

合理确定2018年经济目标,进一步形成稳定的增长机制,坚持上市目标不动摇;优化存量、拓展增量,在优化业务结构、网络布局和盈利模式上下功夫,为公司可持续发展注入新动能;优化管理,注重风控,结合省委巡视组反馈

意见整改工作,优化管理层次,加强监督问责,进一步推进精细化管理,为公司可持续发展保驾护航;高度重视党建工作,按照实事求是、注重实效的原则,探索建立符合公司自身特点的党建体系,把党的优势转化为企业发展优势。

### 汪路平

## 传承员工创业精神 开创浙农发展新时代

2017年,在宏观经济形势低位徘徊的情况下,集团的各个业务板块充分抓住了行业机会,取得了好于预期的业绩,推动整个集团规模和效益创下历史新高,为浙农集团65周年交上了令人满意的答卷。十九大的胜利召开,标志着中国特色社会主义进入新时代。对于浙农集团来说,贯彻十九大精神,就是要贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,牢记总书记为农服务嘱托;就是要寻找公司在新时代的历史方位,加快自身改革和业务转型;就是要提炼发扬员工创业精神,增强特色路径的自信心;就是要加强和完善党对企业的领导,始终把准正确的发展方向。

一是要推进实施农业服务产业链工程,在乡村振兴中有新担当。在传统农资产流通行业面临结构性调整和新型农业经营主体、服务主体不断涌现的形势下,我们要进一步主动以乡村振兴战略为指针,以争创农业服务龙头企业为契机,战略性布局农业全产业链服务。要在丰富涉农经营内容,优化对接服务主体,探索创新服务方式上不断下功夫。

二是要推进实施新时代员工创业工程,在转型升级中有新作为。进一步研究员工创业模式的动力机制、激励机制和保障机制,并根据当前公司发展情况在体制机制建设上针对性地进行完善修正,以适应现阶段需要;确保江虹路浙农科创园项目建设按期推进,通过精准细致的产业定位、招商设计和纽带链接,吸纳以现代农业服务、人工智能等为主要内容的园区经济主体入住,适时找准浙农多元主业延

伸发展方向;关注、跟进、把控重大项目建设进程,特别是农资和汽车板块有关同业并购、股权收购项目以及全省农资仓储物流体系建设;塑化板块数字化平台建设项目和产业链服务平台构建工程;地产板块乐清、济宁、安吉、织里和丁城等在售楼项目和浦江、龙游等综合体的二期项目,努力落实丽水山耕小城镇项目;资金融板块构建对接实体经济发展的链式金融格局等。

三是要推进实施资本市场对接工程,在企业上市中有新进展。要认清对接资本市场的长期性和艰巨性,从打造百年浙农和企业长治久安出发,坚定浙农对接资本市场的决心和信心,坚定推进有关工作按照预定计划逐步落实。2018年要在完成股改基础上,进一步推进落实各项工作,全面促进浙农股份朝着现代化的公众企业转型,并根据节点要求落实各项任务,做好各项上市准备工作,争取2018年内完成申报并取得实质进展。

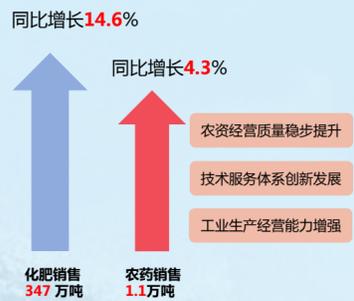
四是要推进实施管控模式再优化工程,在文化传承中展新气象。集团发展进入新阶段后,要将管控模式再优化作为管理工作的重点任务,在充分研究、反复论证的基础上主动调整,促进集团化管理更加成熟稳健。要始终不渝地坚持浙农集团的文化传承。一是希望各级领导谨记我们的企业哲学:容。以包容的心态鼓励改革探索和创新实践,包容意见、接受批评、允许试错,同时态度明确地反对错误言论,制止违规行为。二是希望年轻员工理解我们的发展路径:员工创业。只要员工有梦想、有能

力、有事业心,公司就可以给大家好的机制、好的平台、好的未来。三是希望全集团形成心手相连的工作态度:感恩。浙农这个大家庭,是在共同信念和共同目标的激励和引导下,坚持共同创业、共同发展的大团队,只有团队的每一位成员都心怀感恩地工作,才能提升整体绩效,最大限度地发挥浙农大平台的优势。

五是要坚持强化党对企业工作的领导,在完善党建中开新局面。对浙农集团来说,当前正处于管控体制调整的适应期、业务转型升级的探索期和上市负重前行的爬坡期,加强党的领导对于团结全体员工凝聚会神应对各种挑战,增强决策科学性,提升凝聚力和向心力等方面都至关重要。要加快公司党建提升步伐,总结、完善、提升党领导企业决策、干部人事等工作的水平,并以党的建设带动制度建设、文化建设,促进公司全面发展。

浙农集团已经走过了65年的光辉历程,已经积累了雄厚的物质基础和丰富的运营经验。面向未来几年重要的历史交汇期,我们将团结一致、同心同德,在十九大精神和习近平新时代中国特色社会主义思想的指引下,在省社、省兴合集团的坚强领导下,在各级干部和全体员工的共同努力下,为实现2018年公司“稳规模、提质量、促改革”的目标,为拉开浙农新时代员工创业序幕,为省供销社三位一体农合联改革,为乡村振兴战略和两个一百年目标而努力奋斗,再创辉煌。

### 1. 农业服务加快转型



### 4. 房产运营能力增强



### 7. 治理结构不断优化



### 2. 汽车业务突破发展



### 5. 链式金融基础扎实



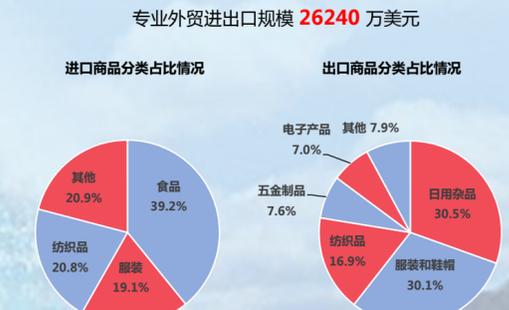
### 2018 经济工作总体思路



### 3. 塑化经营格局拓宽



### 6. 外贸业务生态改善



- 以乡村振兴战略为指引,统筹为农服务和经营管理,提升农业服务整体实力
- 适应所处行业环境转变,提升汽车品牌运营水平,深化地产商住综合开发实践
- 推进重大项目落地,深化体制机制改革创新,促进企业稳健可持续发展
- 把握现代供应链发展契机,促进塑化业务进阶跃升,增强链式金融穿透能力
- 加强改进协调管控职能,增强总部管理服务能力,树立面向新时代的浙农形象