

# 真抓实干 筑牢防线 集团开展“安全生产月”系列活动

□综合报道

6月是第二十四“安全生产月”，浙农控股、浙农股份及下属成员企业，深入贯彻落实实合集团关于安全生产专项整治行动的决策部署，按照有关工作要求，全面开展各项安全活动，通过培训、检查、演练等方式，推动安全理念入脑入心，为企业高质量发展营造安全稳定的良好环境。

集团组织开展安全管理履职培训，特邀国家注册安全工程师、培训师马中飞教授和杭州市应急管理培训中心汤蒙菲副主任授课。两位专家结合浙江武义“4·17”、北京长峰“4·18”等典型火灾案例，分别围绕人密场所动火作业管理、建筑保温材料安全风险防控及企业安全管理赋能等内容进行深入讲解，剖析了人密场所动火作业风险及建筑保温材料安全隐患，强调企业落实“一证一监护”和分级审批流程的重要性。浙农股份安全领导小组赴海宁新奥、嘉兴宝华汽车4S店、金诚上通汽车4S店等多地开展全面安全检查和隐患排查督导工作，聚焦动火作业、消防设施、电气线路、疏散通道等关键环节进行重点检查，深入维修车间、喷涂作业区、动火作业点等关键区域，详细核查动火审批记录、消防器材配置及人员防护装备使用等情况。

景岳堂药业组织开展全员救护知识专题培训，并邀请何桥区红十字会专业讲师现场授课，重点讲解窒息五步处置法、中暑分级降温补液技巧、溺水急救开放气道与人工呼吸要点、中毒后紧急脱离毒源及催吐原则等救护专业知识，并就如

何进行心肺复苏以及正确使用AED进行了讲解和操作示范。新光公司、明日软包装公司聚焦车间生产和消防安全两大主题，邀请讲师通过案例教学、互动问答等形式，系统讲解质量控制、工艺优化、标准流程及设备操作等专业知识。浙农实业组织开展专题培训及警示教育活动，重点强调人员密集场所动火作业“十严禁”原则及建筑保温材料阻燃性能、施工工艺的合规性要求，切实增强参训人员“隐患即事故”的底线思维和危机意识。

华悦物业开展了为期两个月的“人人讲安全，个个会应急”主题活动，组织全员参与“物业各岗位意外风险隐患、防范措施和案例分享”培训，并将培训覆盖面延伸至入职首日的新员工，实现安全教育“零死角”覆盖；对消防通道、屋面天台、地下车库、设施设备房等区域开展“地毯式”排查，累计清理楼道堆积物157车次，修复破损井盖85处，更换200个污水井防坠网，清掏20余处堵塞的污水管网，全面筑牢设施安全防线；开展防火、防汛、防恐防暴、电梯救援等多维安全演练，引导物业员工熟练掌握设备操作规范，帮助业主将逃生自救知识转化为“看得见、摸得着”的实战技能。四川华都、浙农实业南充府项目、浙农市集安市集项目、浙农科创园、新光公司等相继组织开展消防应急演练活动，系统讲解火灾预防、初期扑救及火场逃生自救等关键知识，现场示范手提式干粉灭火器、消火栓、湿毛毯等常用消防器材的正确使用方法，并通过实操演练进行巩固，进一步筑牢安全防线。

## 浙农中药设立金华公司

□浙农中药 张文蝶

近日，由浙江浙农中药科技有限公司与金华金农供销有限公司系统合作组建的区域性中药企业——浙农中药(金华)有限公司正式成立并运营。公司旨在立足金华，辐射金华、衢州、丽水等地，打

造中药全产业链发展的“金华样板”，助推中医药事业在区域内高质量发展。

金华公司将依托浙农中药在产业链建设的深厚积淀和金农供销在本地农业服务领域的强大渠道网络，充分发挥供销社平台资源优势，聚焦金华佛手、代天代、金钱

莲等特色地道药材，打造涵盖GAP种植、标准化产地加工、规范化储存与销售的全程服务体系，同时开展GAP中药材、中药饮片、中药配方颗粒经营及智慧共享中药房等中药全产业链业务与服务，最终形成一二三产融合发展的中药全产业链业务模式。

图片新闻



□浙农中药 陈淑飞 张莉

磐安浙贝母与延胡索迎来采收旺季。在浙农中药下属企业浙农中药科技(磐安)有限公司运营的GAP示范基地内，药农们正在“六统一”全流程标准规范指导下对药材进行采收、加工，将地道药材转化为市场优品。浙农中药联合惠多利、浙农金泰、石原金牛等单位在磐安浙贝母GAP基地开展的农业投入品联合试验也取得了阶段性成果。试验中，缓释肥、水溶肥、镁肥等农业投入品在促进浙贝母种植提质增效中作用显著；缓释肥料的应用，可使种植中的施肥次数减少2-3次，并带来2.1%-6.7%的稳定增产；水溶肥与农药的协同喷施，可在不增加人力投入的前提下，显著提升作物抗旱抗逆能力。因为基地内工作人员有序采收浙贝母。

速览

### 浙农选手在省直机关“清风传家故事会”活动中获佳绩

5月30日，在省直机关工委举办的“清风传家故事会”主题宣讲活动中，由浙农股份工会选派的陈亚妮、申琪婧两位选手代表省供销社参赛。经过激烈角逐与专家评审，陈亚妮同志讲述的故事《麦穗低垂处 自有清风来》获一等奖，申琪婧同志讲述的故事《以勤廉家风 筑幸福港湾》获二等奖。此次参赛获奖不仅是对两位选手个人能力和风采的充分肯定，更是浙农深入推进廉洁文化建设、涵养优良家风的成果体现。(浙农股份 叶丽娜)

### 云南省楚雄州供销社主任赵光贤考察浙农华盛

5月29日，云南省楚雄州供销社主任赵光贤一行赴浙农华盛考察农产品配送和中央厨房运营工作，实地察看了CNAS国家级实验室、仓储中心、中央厨房、配送车间等一线生产场所，听取了关于公司运营模式、战略布局、规模效益、主营业务等发展情况的介绍。赵光贤对公司规范化管理水平和食品安全质量管控体系给予了高度评价，表示期待未来加强合作，共同探索农产品流通领域的发展机遇。诸暨市政协副主席张凯歌、市供销社主任俞超等参加考察。(通讯员 戴新维)

### 第十一届“浙农-阳光”奖学金评选圆满闭幕

近日，第十一届“浙农-阳光”奖学金答辩评选会在浙农科创园成功举办。来自浙江财经大学和浙江工业大学的43名优秀学子参与现场答辩，通过声情并茂的演讲和制作精良的PPT演示，全方位展现了他们在创

新实践、学术研究、学生工作等领域的突出成果。经过紧张激烈的角逐和评委的严格评审，最终20位学子凭借出色的综合表现荣获2025年度“浙农-阳光”奖学金。浙江财经大学党委学工部副部长何露霞，浙江工业大学党委学工部副部长孙艳燕分别带队到访，控制集团领导韩新作、蒋铭伟出席答辩会并为获奖同学颁奖。(通讯员 陈宏捷)

### 广西惠多利以党建助力甘蔗“甜蜜”事业

6月10日，广西惠多利党支部及崇左、百色经营部，联合崇左前方农业有限公司在崇左市江州区驮卢镇举办甘蔗高产种植技术交流互动，向到场的30多名蔗农介绍了前方基地营养施肥方案，以图文并茂的方式展示了去年在经历气候转冷、干旱等不利气候后，科学施用富岛复合肥和尿素后的甘蔗生长情况，并带领大家前往前方农业公司基地进行实地观摩，同时为农户进行农技指导，得到广泛好评。(惠多利 曾德榜)

### 爱普科技党员服务队助力临沂花生丰收高产

近日，爱普科技党员服务队深入山东临沂花生产区，组织当地花生种植户开展现场观摩会，详细讲解产品技术在提高花生结实率、促进根系发育、增加花生产量方面的显著效果。使用“回地力”肥料的花生种植户纷纷表示，今年使用“回地力”的花生亩产亩壮、根系发达，预计产量和品质将有明显提升。(爱普控股 王俊杰 李承岩)

### 嘉兴浙农禾丰员工在农业经理人技能竞赛中获奖

6月14日，由嘉兴人社局、市总工会、

市经信局主办的2025年嘉兴市职业技能竞赛暨百方职工技能大赛比武活动——农业经理人技能竞赛正式举行，来自嘉兴全市各相关企业的36名经营管理人员参加竞赛。经过理论知识与现场路演两轮激烈角逐，嘉兴浙农禾丰选派的董明奇、张玉超分获三等奖与优胜奖。(通讯员 丁丹丹)

### 景岳堂药业向绍兴市秀水小学捐赠张景岳雕塑

5月26日，由景岳堂药业捐赠的越医名家张景岳雕塑在绍兴市秀水小学正式揭幕。此次捐赠的张景岳雕塑坐落于秀水小学入口处，高1.8米，采用青铜铸造工艺，生动再现了这位越医先贤著书立说、悬壶济世的经典形象。雕塑基座镌刻其生平贡献及主要医学著作，整体设计兼具艺术性与教育性，将成为学校弘扬国粹的标志性人文景观。(通讯员 张文蝶)

### 国滨府·璞悦项目一期工程全面封顶

5月30日，随着27#楼最后一方混凝土浇筑完成，济宁华都国滨府·璞悦项目一期22-28#楼共7栋住宅主体结构全线封顶。项目团队秉持科学管理原则，以高度的契约精神严控工期节点，通过实施全周期施工统筹与动态化管控，严格落实施工标准与工艺要求，筑牢质量安全双防线，确保对业主交房承诺的如期兑现。(通讯员 李传胜)

### 济宁华都连续六年冠名“绿丝带”支持爱心护考行动

2025年高考期间，济宁市委市政府多部门联合举办第16届“绿丝带”爱心送考护考志愿服务行动，济宁华都再次独家冠名支

持，为高考护航之路增添温暖力量。同时，公司组织员工成立爱心送考护考志愿服务小队，加入公益送考车队，为考生提供免费接送和应急保障服务；配合相关部门做好考场周边噪音管控和安全管理，全力为考生营造良好的考试氛围，各项举措获得当地政府、市民广泛肯定。(华都股份 刘艳霞)

### 华通商贸开展短视频创作培训赋能农贸市场场景化营销

6月10日，华通商贸组织短视频创作团队走进文昌农副产品综合市场与中国轻纺城综合市场，实地开展沉浸式短视频创作培训。培训特邀资深短视频创作导师进行现场实操教学，结合案例示范，现场拆解“从选材到成菜”的视频拍摄逻辑，教授细节拍摄技巧，演示后期剪辑设计，为10余名参训员工解锁农贸市场短视频创作的流量密码。参训员工表示，实地培训帮助大家快速掌握了农贸市场相关短视频创作技巧，未来将围绕商户故事、特色菜品、食品安全科普等方向开展创作。(华通商贸 徐绍孟)

### 浙农华盛全力保障中高考期间食材供应安全

高考、中考期间，浙农华盛再次承担起考点食材配送的重任，为诸暨、柯桥、新昌、武义、黄岩、金华、湖州等地数十所学校考点提供安全、新鲜的食材。公司提前部署，制定周密的保障方案，进一步规范食品原料采购、索证索票、仓储验收、配送运输等行为，严格执行加工操作规范；加强菜品质量验收，多点多面检测；加强食材的现场和路途管理，做足措施，做好保鲜，确保配送食材新鲜可靠，为考生安心应考提供了坚实的后勤支持。(通讯员 戴新维)

新经济增长点

## 产业整合并购 探路工贸结合 ——那些年我们这样培育新经济增长点(二)

□办公室 朱宇童

2024年明日控股的销售规模超800亿元，是1998年开启改制之时每位志忑迷茫的创业者都不曾想到的。当年，浙农农膜部同今天石化重组改制成立浙江农资石化有限公司，开始“摸着石头过河”，首要任务是“自己养活自己”；如今，明日控股已与国内外150多家大中型石化、煤化工企业建立了战略合作伙伴关系，形成了覆盖国内的塑化分销服务网络体系，成为塑化分销这一细分赛道的龙头企业。

改制后，明日控股在业务上做了什么，得以推动公司夯基固本，实现长期发展？

其一便是通过收购重组方式，开启工贸结合发展之路。2002年7月，浙江农资石化公司(明日控股前身)成功收购华东地区老牌农膜企业杭州新光塑料有限公司，并在萧山所前镇建立了一个塑料薄膜研发、产销一体化的先进制造基地，不断支持新光推进设备技改与新产品研发，打造了“星光”牌农膜，多次获评浙江省著名商标。经过多年发展，新光公司行业竞争力和市场影响力大幅提升，现有包装材料、软包装、农地膜三大系列80余种产品，广泛应用于工业包装、食品包装、药品包装和农业生产等领域，年销售规模超6亿元。

工厂投产，公司团队发现农膜生产和使用的季节性明显，容易产生旺季供应不足生产、淡季库存积压的风险。对此，团队开始尝试通过市场行情研判，以新光公司生产需求为依据进行交易操作，既保证新光



2002年，明日控股收购杭州新光塑料有限公司，推进塑化业务工贸结合

公司原料采购的稳定，又能锁定价格风险，进而有效降低生产成本。随着行业发展，上游企业越来越注重直销率。明日控股依托新光公司的技术示范效应和产品研发能力，加强与国内外重要石化厂商合作，通过工厂这一平台与上游企业直接采购，确保了资源稳定。经过长时期的探索，公司发掘了这一工贸结合“增长引擎”，逐步形成了“贸易支持工业走出困境，工业反哺贸易促进增量，良性互动，协同发展”的格局。

其二是明日控股在业务扩张与系列收购重组的基础上，进行了专业化重组整合，明确了塑化供应链主业方向。在收购新光塑料厂前后，明日控股还介入了多个行业进行探索，企业经营规模扩大的同时，也出现了因为过度多元化产生的企业管理、业务发展等方面问题。公司及时转变发展方向，确

定了“主业领先”原则，对既有产业结构进行了大刀阔斧的调整和重组，初步确立起以塑化经营为主的有限多元发展的企业定位。到2008年，又根据集团整体要求，进行了二次重组，专业经营塑化业务。两次大刀阔斧的改革，使得明日控股能够集中有限资源，精准发力，在当时“群雄逐鹿”的塑化分销红海中闯出一片天地。2008年二次改革首年销售规模超过50亿元，是1998年改制之初的13倍，并在之后连续保持集团规模最大的成员企业地位。

明确主业方向后，明日控股的塑化贸易业务有了“定海神针”。2008年国际金融危机来袭，国内塑料原料市场价暴跌2/3，给塑化产业链的企业都带来严峻挑战。正是因为明确了塑化供应链的主业方向，公司团队坚定信心、直面挑战，并从中反思业务

模式不足，调整了贸易经营思路；把风险控制放在首位。随后，公司尝试将现货业务与期货运作相结合，最终形成了具有明日特色的期现结合业务模式，并成功将该模式应用于客户服务，极大提升了市场竞争力，也为塑化行业和集团农化业务带来新的启迪。2013-2015年，国内塑化市场出现阶段性过剩，市场疲软，在行业竞争者们踟蹰不定之时，公司坚定塑化主赛道不动摇，大胆拓展上游渠道，与中石油、中石化、埃克森美孚、博禄化工等海内外供应商建立起战略合作关系，为后续发展打下良好经营基础，并实现在塑化分销这一赛道的弯道超车。同时，公司加速布局海外市场，持续投入资金开展贸易业务数字化改革，不断推动塑化供应链现代化升级，在这一主赛道上跑出了明日“加速度”。

系统合作 共赢发展

## 夯实农资流通主阵地 探索为农服务新路径

编者按：

加强系统合作是社有企业强化为农服务、推进改革创新的关键抓手。多年来，浙农控股、浙农股份按照省供销社要求，持续推进与省内各地供销社系统的各类合作，优化资源配置，进一步完善供销社系统为农服务网络，提升为农服务能力，在系统合作中实现共赢发展。

□通讯员 方小康

长期以来，浙农股份在省供销社指导下，通过股权合作、业务赋能等多元形式与省内各地供销社、系统企业等深化协同合作，加强农资经营网络体系建设，构建现代农业社会化服务体系，发挥供销社农资流通主渠道作用，探索破解“谁来种地”“怎么种地”难题，助力现代农业高质量发展。

### 社企携手 织密农资保供网

浙农股份通过与地方供销社系统的股权联姻与深度合作，不仅有有力巩固了供销社系统

在全省农资流通领域的主渠道作用，将优质的农资产品、高质量的农业社会化服务进一步带到了全省各地田间地头，形成了助农增收与系统效益提升的双赢格局。

2003年，惠多利与临安供销社率先开展合作，合资成立了浙江农资集团临安惠多利有限公司，此后公司相继与嘉兴、衢州、金华、温州等地供销社及下属农资公司合资组建区域公司，基本形成了覆盖全省的农资经营服务体系。长期以来，各区域公司切实抓好农资保供，积极组织购销供应，主动承接各地储备任务，有力保障了区域农业生产。如公司与温州市供销社合资成立的温州惠多利年供应化肥超11万吨，并承担温州市市级化肥淡季储备与应急储备；与衢州市供销社合资成立的衢州惠多利年供应化肥近6.6万吨，并承担衢州、金华两地化肥地方储备任务……

公司通过重大项目投资，在深化系统协作的同时，积极助力地方经济社会发展。去年，公司引入衢州市供销社社会资本参与投资，在开化投资建设国家级农资仓储设施“两重”建设项目和战略性农资储备库项目——浙江绿色肥料研发生产储备项目，项目建成后将有力提升我省重要农资商品自给

水平，提高化肥储备能力和应急保障能力。此外，公司还在温州平阳等地整合地方仓储物流资源与自身供应链优势，与地方供销社合作共建农资仓储设施，实现农资商品的高效调配。

### 综合服务 优化为农服务链

通过系统联合，浙农股份旗下各有关单位在扎实做好农资保供工作的基础上，依托自身资源、技术、服务等多方面优势，面向农业生产一线积极开展各类社会化服务，并以合作共建服务中心等形式，通过经营服务网点的辐射带动，加快向现代农业综合服务商转型，显著提高了土地利用效率和农业生产效益。

在平湖、秀洲、苍南等地，公司与当地供销社合资成立区域公司，统筹开展农资供应、测土配方、农机服务、作物解决方案和供应链金融服务等为农服务工作，并承接废弃农药包装物回收等政府购买服务。今年一季度，通过系统合作成立的区域公司累计开展技术推广近200场次，累计服务农户上万人，开展试验示范近200次，以技术服务切实助力各地春耕生产。

其中，浙农农业以“省级服务平台+区域服务中心+基层服务网点”模式，在省内加快构建全程化、集成化、一站式的全省农业社会化服务体系。公司通过股权合作方式与各地供销社、系统企业合资设立农服公司，合作开展农事服务中心建设运营，目前已在江山、常山、淳安、长兴等地建成19家农事服务中心。农事服务中心依托系统合作，充分发挥浙农资源、技术等方面的优势和各地供销社联接地方、直达终端等方面的优势，因地制宜开展测土配方、技术推广等各项农业社会化服务，并主动承接统防统治等政府

购买服务项目，广受农户及地方政府认可。

### 未来农场 探索增收共富路

近年来，浙农股份通过土地流转与种植运营，在省内多地打造“未来农场”，通过引入现代农业技术、优化种植结构、实施标准化化管理，显著提高了土地利用效率和农业生产效益。在嘉兴海宁，浙农科技与马桥街道、海宁市供销社、市农发公司共同出资组建运营公司，打造“万亩方”未来农场，并携手杭州种业开展2500亩创新杂交稻种植，亩均收益较常规水稻增收500余元。在嘉善西塘，浙农农业统一流转3.6万亩高标准农田种植运营，打造浙农耘粮油未来农场，并与供销社系统、头部农企开展订单种植合作，着力提升农产品附加值。

除了土地流转外，公司还积极探索全程托管服务模式，以规模化统一服务带动地方农业产业化升级。在温州瑞安，浙农农业联合温州市、瑞安市两级供销社共建瑞安区域公司，与村集体签订整村托管协议，因地制宜打造“土地分散但服务集中、主体多元但协同高效”的现代农业服务体系，在不改变农户土地承包权前提下，对托管的零散田块开展集中服务，实现全程机械化种植管理。公司还针对当地特色作物发展定制式托管服务，为花椰菜、杨梅、红美人等上百个经营主体提供技术指导、无人机施肥、无人机山地调运、病虫害防治等专业化定制服务，有效带动地区农业生产降本增效、农民增收增收。目前，通过托管整合的云周街稻稻田，实现亩均成本降低10%，生产效率提升30%；通过片区集中统一托管的仙降街道、马屿镇1.2万亩土地，亩均节约成本约40元、亩均增收超百元。



江山市浙农现代化农事服务中心



马桥“万亩方”