



## 荆门多重优惠政策鼓励购房 买一套房最高补贴18万元

湖北日报讯(记者张诗秋)“从上午到下午,整个上班时间电话就没停过,这两天全是市民打来的咨询电话。”5月29日,荆门市住建局房管科负责人袁凯说。

5月28日,荆门市政府办公室印发通知,宣布实施10条房地产新政策,包括给予购房契税全额补贴,非荆门户籍家庭给予4万元购房补贴,园区产业工人给予2万元购房补贴和最高不超过2万元的工龄购房补助。

袁凯介绍,此次非荆门户籍家庭、园区产业工人购房优惠政策,可与此前已实施的二孩三孩家庭购房补贴等叠加享受,优惠总额最高可达18万元。

2023年10月,荆门市获批成为全省唯一

的国家商品房现房销售试点城市,此前已经多措并举探索房屋“以旧换新”。市民赵辉今年准备买一套改善性住房,填报了意愿登记信息后,工作人员很快就联系他上门评估、收购旧房,市住保中心向财政部门申请收购旧房资金,直接转入新房开发企业账户完成了“卖旧买新”交易。赵辉129.37平方米的旧房售出514893元,购买新电梯房112.59平方米价格为550000元,个人仅需补缴31507元。

荆门市住保中心负责人表示,此次新政10条系根据省住保中心发布的指导政策,借鉴兄弟城市相关经验,结合荆门实际创新制定,重点关注刚性和改善性住房需求,支持力度较大,有望激发市场活力。

## 荆门颁发首张标准地址营业执照

湖北日报讯(记者祝华、通讯员叶玉兵、何小燕)“以前办理营业执照登记时,不知道地址怎么写最合适。现在有了标准地址库,地址直接勾选,非常方便。”5月27日,荆门市漳河新区政务服务中心市场监管登记窗口,刚颁到全市首张标准地址营业执照的湖北盛裕和品牌策划公司负责人高兴地说。

标准化地址营业执照是指荆门市按照统一地址数据标准和管理规范,对现有经营主体登记系统进行改造,通过对接荆门市“一标三实”标准地址信息库,推行经营主体“标准化地址申报+住

所承诺制”登记,在商事主体登记过程中,将地址信息由传统的“填”改为“选”,提升整体登记效率并规范登记地址信息。同时,实现部门间数据规格一致、互联互通、同步更新,提升社会治理资源汇聚、协同联动、共治共治的能力和水平。

据悉,2023年荆门市启动城市数字公共基础设施建设,采集政法、公安、住建等部门的现有地址数据,再进行数据整理,构建了全市统一的标准地址数据库。使用标准化地址营业执照有利于推进经营场所登记标准化、规范化,提升企业开办便利度,缩短审批时间。

## 漳河水库春耕供水4800万立方米 保障165万亩农田插秧

湖北日报讯(记者祝华、通讯员程永、王静影)5月28日,荆门漳河新区谭店村,种粮大户李其柱把地、插秧,忙得不亦乐乎。“感谢漳河水库及时放水,200亩水田今天全部把秧插了。”他说。

漳河水库是全国少有的集水库和灌区于一体的大型水利工程,漳河灌区是湖北最大的灌区,设计灌溉面积260.52万亩。谭店村的灌溉用水就全部来自漳河水库,通过漳河总干渠全自流灌溉,非常方便。

为保障今年春耕,漳河工程管理局依托数字孪生漳河平台,实时了解气候趋势及灌区蓄水情况,科学制定用水调度方案,确保灌溉用水。

随着春耕进行,5月10日漳河灌区开闸放水。5月中旬进入中稻种植高峰期,漳河水库渠首闸流量由10立方米/秒增加到33立方米/秒,正式拉开今年大规模春耕序幕。

截至5月29日8时,漳河水库累计提供灌溉用水4808万立方米,最大出库流量77.84立方米/秒,灌溉农田165万亩。

## 荆门标准化改造鱼塘8.1万亩 养殖尾水排放前 来趟“生态游”

文/图 湖北日报全媒记者 祝华 通讯员 蒋金山 欧阳萍



新修的养殖尾水生态处理设施。

荆门是水产养殖大市,放养面积达220.7万亩。然而,大多数鱼塘建于上世纪90年代,老化严重,配套设施不全,养殖效益不高。

去年以来,荆门市抢抓政策机遇,通过以奖代补的形式,标准化改造鱼塘8.1万亩。

### 鱼塘浅改深 增产近四成

5月29日,东宝区牌楼镇长岗村大长荆水产养殖专业合作社,改造一新的鱼塘里,草鱼、边鱼、大白刁等畅游嬉戏。

东宝区水产发展中心主任石江波介绍,大长荆合作社的鱼塘建于上世纪90年代,面积1106亩,老化严重,去年底纳入标准化改造,刚刚完工。改造内容包括清挖淤泥、修生态护坡、加固堤埂,配套修建尾水处理、道路、电力等设施。

“改造后亩产预计从七八百斤增至1300斤左右,增幅40%。”合作社负责人周宗全介绍,标准化改造后,鱼塘水深从1米多变成3米多,养殖容量大幅提高。改造前的鱼塘,单池面积小,大的二三十亩,小的三五亩,通过小塘并大塘,单池面积达到200亩。面积大了,鱼儿可尽情畅游,品质也随之提高。

石江波介绍,目前东宝区已标准化改造鱼塘1486亩,年底将增加到5000亩。长岗村离荆门城区仅3公里,依托大长荆合作社标准化鱼塘,后期将配套发展休闲垂钓,实现农旅融合。

### “三池两坝”让尾水变活水

农业面源污染一直广受关注。养殖

尾水中的氮、磷等营养成分,会造成水体富营养化。

“标准化改造后,每个养殖场都建了‘三池两坝’,养殖尾水排放前先来趟‘生态游’。”钟祥市水产服务中心相关负责人丁国新介绍说。

在钟祥市洋梓镇肖山水产养殖专业合作社,5000多亩鱼塘已完成标准化改造,新建的尾水“三池两坝”生态净化设施在今年3月通过验收。

湖北日报全媒记者在现场看到,养殖尾水排放前要通过几道“关卡”:通过渠道汇集到沉淀池,沉淀泥浆等杂质;再流入曝气池,增氧加速分解水体中的有机质;再流入净化池,池内种满各种沉水植物,并通过人工浮岛等方式种了芦苇、美人蕉、水葱等挺水植物,以吸收氮、磷等营养成分。

在沉淀池和曝气池及曝气池和净化池之间还建了过滤坝,以吸附污水中的泥浆、微生物菌类等。连续“闯关”后的尾水,再通过数百米长的生态沟,经过水生植物吸附净化,达到相关标准后再排放。丁国新介绍,肖山水产养殖专业合作社新建的“三池两坝”及生态沟,总面积400多亩,占养殖鱼塘总面积的8%。

“改造还配套提升了道路和电力设施,以后夏季鱼塘增氧用电更有保障了。”合作社理事长刘德青高兴地说。

目前,荆门市共标准化改造鱼塘8.1万亩,共修建“三池两坝”等连片池塘尾水处理设施52处,预计年底将达10万亩。

## 基层管理职位设置继承权

# 新洋丰“虚拟公司” 引领营销变革

湖北日报全媒记者 覃万钟 祝华 通讯员 李乔

中国磷复肥工业协会主办的2024年化肥市场和国际贸易研讨会日前在湖北宜昌召开,会上发布了2023年全国磷复肥行业大数据,新洋丰蝉联全国复合肥产量第一名。

连续多年稳居行业第一,新洋丰是怎样做到的?湖北日报全媒记者在该公司于荆门的总部采访时发现,这样一家行业龙头、上市公司,管理规则里出现了基层管理职位设置继承权的说法,让人想一探究竟。



5月23日,新洋丰甘肃销售分公司河西小组成员赵海文(右一)到种植户农田走访。



5月20日,新洋丰福建销售分公司南平小组在零售门店前现场办公,安排网点活动分工。(受访单位供图)

### 「减肥」政策催生管理变革

2015年,国家推行“减(化)肥减(农)药”政策,复合肥行业从鼎盛期进入下行通道,农用化肥施用量从2015年的6022万吨,逐渐减至2021年底的5191万吨。

但行业依然处于扩张之中,大型厂家继续全国布局,生产高塔不断立起。产能过剩不可避免地出现了。

怎么办?

新洋丰也有过焦虑,一度尝试多元化,向上下游行业比如种植业延伸拓展,但是很快发现隔行如隔山、增收不增利,随即调整战略,收缩战线,继续深耕肥料行业。

公司首先是加强研发,生产更多品种、使用效果更好的复合肥料,其次就是

进行营销变革。经过不断尝试,“三人小组”模式脱颖而出。

新洋丰的营销人员遍布全国,之前是个人单打独斗。每个片区的营销人员独立负责片区的市场拓展。这些员工,按照公司内部的说法,绩优、中等和低效的差不多各占1/3,市场拓展水平参差不齐。

公司曾经设计出很多规则来监督营销人员的工作,比如一段时间使用了拍照打卡的方式,督促他们到田间地头,和肥料使用者交流,进行指导,但是效果并不好。个别偷懒的营销人员,甚至一天拍照十几个零售店,为打卡而打卡,公司内部无奈地称之为“网红式打卡”。

公司年年下达细化指标,对各个环节进行严格考核,但是效果也不理想。比如考核经销商开户数。结果,新开户数虽然多,但是一个完整销售年度发货量超过100吨的却不多;还有不少年开、次年销户的现象。

同时,土地流转加速种植大户时代来临,售前售后服务逐渐成为肥料厂家又一核心竞争力。而推广新型肥料需要大量开展种植示范田、召开观摩会等活动,过去营销人员单打独斗缺少配合,搞活动时忙不过来,难以给经销商和种植户提供优质服务。还有,始终存在1/3优秀营销人员的销售增量总被另外1/3落后营销人员“对冲”的现象。

如上海市场的曾华伟和刘婷。曾华伟性格沉稳,经验丰富,基础工作扎实;刘婷活泼外向,主要负责招商、客户服务。将来刘婷完全可以接替曾华伟担任组长。

还有,甘肃静宁、秦安小组组长李天录岗位调整后,推荐组内“徒弟”龚克林接任了组长,小组业绩继续保持优秀。虽然这还不是严格意义上的继承,但也充分体现了公司对组长意愿的尊重。

公司副总裁赵程云说,基层管理岗位继承权的设计,不管是在民营企业,还是在上市公司,都是比较罕见的。这是一个创新,它让营销小组成为“虚拟公司”,让组长成为公司的“无投资合伙人”。

### 继承权让员工工成「无投资合伙人」

针对这些问题,公司于2020年设计出“三人小组”模式并逐步推行。营销人员三人成组,负责区域相应扩大。组长拥有人事权、分配权和继承权。

人事权,就是另外两个组员由组长物色、挑选,也可以决定解聘。一些工作不够努力、绩效太差的员工陆续离职了。

分配权,就是除了底薪和车补之外,人均超过10万元的年度绩效奖励,由组长决定组内的分配比例。这使得组员们都听从组长安排,勤勤恳恳工作。

最独特的是继承权。营销小组组长这个职位,由退休前的组长指定继任人选,可以是家人、亲朋或者任何其他人。为什么会有这个制度设计呢?

肥料营销人员只有长期扎根片区,才能积累足够的经销商资源,熟悉当地的农田特点、作物种植技术等。有了继承权,这份事业可以传给儿子、孙子,营销人员就能更安心地生根当地,深耕各种资源。

不过,到目前为止,公司还没有继承行为发生。负责豫北新乡、安阳区域的许利民,2004年7月就进入公司,在营销岗位已经20年了,今年也只有54岁,还没到退休的年龄。

新洋丰市场推广部副部长吕芳说,这个制度给大家一个美好的愿景,让大家心往一处想、劲往一处使。假以时日,继承行为也一定会发生。

目前,有些小组成员中有夫妻,比

且种植规模跟风扩大,作物价格迅速回落,这里的种植又转向新品种。

比如廉江市场现在红橙产业没落,荔枝种植短几年崛起;遂溪市场原以糖蔗种植为主,中间转为火龙果种植,现在又以红薯为主。新洋丰湛北区域的营销人员需要不断研究市场,不停做产品适配,反复进行市场培育。

郑永宁2006年入职新洋丰,现在担任湛北小组组长。在他的带领下,小组目前销量与五年前相比增长了160%。郑永宁总结经验时说,小组制充分激活了员工潜能,大家各司其职,拼命工作。

两名业务员(含组长)加一名农艺师,这是湛北小组的人员配置。组员罗飞由郑永宁挑选进入小组,农艺师周引娣2019年海南大学本科毕业入职,专业知识过硬。郑永宁根据组员特点进行分工:自己负责客户沟通以及日常工作安排;罗飞负责市场日常维护及配合农艺师工作;周引娣负责服务板块和新媒体宣传。

郑永宁坚持对年轻组员传帮带,并给予他们充分的自由发挥空间。在他的指导和鼓励下,周引娣的工作能力迅速提升,个人运营的视频号“新农人小周老师”在当地广受欢迎,许多种植户成为她的粉丝,经销商抢着邀请她去宣传。

### 记者手记

## 不拘一格的 制度创新

□ 覃万钟

改革创新重在讲求实效,从现实需要出发,在解决实践中推进制度创新。

现代公司制度和民营企业内部规章,基本不涉及继承问题,因为继承一般考虑的是个人财产的传承。而职位继承,也只是在数十年前的国有企业和事业单位偶尔发生,主要原因是那个时代的人力资源流动性差,就业岗位也不充足。当时的说法叫“顶班”,而且也没有形成制度,只是事实上作为职工福利的一种操作。

新洋丰的这个制度设计,虽然还没有发生执行事例,但是与其他规则一起,有效激发了员工积极性,提升了工作效率,是符合企业发展需求的创新。

岗位继承乍一听是属于过往时代的、比较落后的概念,但是在公司治理中,不拘泥于固有观念,选择和创造贴合实际的规则,激发出员工的活力、创造力,让他们更好地为企业服务、为客户服务,就能创造出更多更大的社会价值。

### 「虚拟公司」提升企业业绩

“三人小组”取得了预想中的好成绩。就拿许利民担任组长的豫北新乡、安阳区域来说,许利民从担任业务员,到后来的办事处主任(“三人小组”模式前身),到现在的“三人小组”组长,几乎年年超额完成任务,最近几年推进“三人小组”模式后增量更为显著。

许利民是怎么做到的呢?他对经销商信息持续不间断更新,对每一个客户进行详细考察,并自制一本手册,当地农资客户大到资金、仓库情况,小到家庭成员、社会关系都详细记录;时时关注重点客户与不同厂家的合作变动,细致分析原因,寻找切入机会。

许利民分享他的工作经验:“现场拜访,我一般选择上午客户不忙时,或是在农闲季节。拜访前不主动打电话,显得随意一些,聊天只聊市场行情、家庭情况等,特别是在头两次拜访时,不表达合作意愿,免得对方反感。等到双方一步步建立起信任,再开始谈合作。”

而河南全省这样一个被高度重视、充分挖掘的成熟市场来看,2023年公司销售量实现大幅增长,增幅近20%。

肥料销售是个苦活累活。广东湛北廉江、遂溪区域,种植结构调整很快。很多经济作物种植首先从这里起步。刚开始,种植面积小,物以稀为贵,经济价值高,用肥档次高、用量大;一