

浙农股份参与省政协下乡服务活动

□浙农股份 金鼎 胡大为

5月11日,以送文化、卫生、科技、教育、法律、体育下乡为主要内容的浙江省政协委员“六送下乡”、“两走进”活动月启动仪式在龙游县举行,省政协主席葛慧君出席启动仪式并讲话,省政协副主席孙景森、郑继伟、陈小平、蔡秀军和秘书长金长征等出席仪式。当天,浙农集团董事长汪路平代表公司与龙游县农民合作经济组织联合会签订了现代农业服务体系建设战略合作协议。省供销社主任邵峰、副主任张建,龙游县委副书记张少华,县委常委、副县长李翌等见证了签约仪式。

此前,浙农集团股份有限公司与龙游县农合联就加快龙游县供销社综合改革及“三位一体”农合联建设进程进行了多轮沟通并达成共识。双方决定围绕龙游县农业生产服务需求,开展农资配送服务体系、新型庄稼医院服务体系和农业社会化服务组织及服务能力建设,在2018年全面启动战略合作,争取在2020年使龙游县综合为农服务各项指标达到省内先进水平。启动仪式上,浙农股份还向当地种植大户赠送了6吨复合肥,受到了种植大户的一致好评。

5月18日,在常山县举行的“送科技下乡”活动座谈



会上,浙农集团股份有限公司总经理林昌斌代表公司与常山县人民政府签订了关于共同推进新型庄稼医院建设战略合作协议。根据协议,浙农股份将与常山县政府实现资源互通互补,推动所辖新型庄稼医院开展农业技术指导、放心农资供应及供应链金融等一系列惠农工作。会后,省供销社副主任张建带队来到常山县农合联运营中心进行智慧农资示范工程创建指导,对新型庄稼医院建设提出了意见和建议,并向当地农户赠送了6吨水果专用肥。

华都4.59亿元竞得衢州新地块

□通讯员 张文萃

5月16日,经过271轮激烈竞价,华都股份以总价4.595亿元成功竞得衢州衢市储(2018)3号地块。

地块地处物流大道以南、衢化路以东、北三道以北、规划西三路以西,属衢州市巨化片区,土地用途为普通商品住房用地,总占地面积约64亩,折合楼面价557

元/m²,土地溢价率98.9%。

2004年,华都股份首次进驻衢州房地产市场,先后成功开发了华都·米兰春天、华都·维多利亚、华都·首府三个精品商住项目,赢得了良好市场口碑。如今,华都第四次拱定衢州,将继续秉承“筑家·筑爱·筑未来”的开发理念,再为衢城人居环境建设增光添彩,为衢州城市发展注入新动力。

明日控股携手甲骨文共建云平台

□通讯员 俞涛

5月3日,明日控股与甲骨文(中国)软件系统有限公司战略合作协议签约仪式在浙江农资大厦举行。在浙农控股集团副总经理、明日控股董事长韩新伟和甲骨文全球副总裁吴承杨的共同见证下,双方代表签署了战略合作协议,约定在云平台架构建设方面开展战略合作。

在随后举行的座谈会上,双方就企业数字化转型、信息敏捷性、组织架构建设等议题进行了深入交流,进一步明确以云平台架构建设为核心,以期货管理和数据集成项目建设为切入点,通过咨询服务+产品部署+系统实施相结合的方式,建立统一应用集成平台、应用开发平台、数据集成平台和流程管控平台,以便为后续信

息化项目建设提供高标准、高性能的技术架构。

韩新伟表示,数字化、金融化、国际化是明日控股当前发展的战略目标,加快信息化建设是数字化转型升级的重要抓手。明日控股将根据自身业务特点及发展现状,完成了ERP、CRM阶段的建设任务,并将通过与甲骨文公司的合作,引进业界最先进的Oracle Cloud at Customer公有云私有化模式,实现本地应用在云端的高速有效集成部署和打通,以支撑未来业务的持续快速发展。

据悉,甲骨文公司是全球最大的企业级软件公司,全球企业级商用软件领导者,具有40多年发展历史,2017年,以经营收入377亿美元位列美国《财富》500强第81位。此次明日控股与甲骨文达成战略合作,将在行业内起到示范引领作用。

落实肥药减量 助力乡村振兴

惠多利与缙云县政府合作推广绿色高效茭白专用肥

□办公室 陈晓芳

“使用惠多利茭白专用肥后,化肥用量减少了,茭白收成还更好!”5月3日,在缙云县召开的以“绿色、科技、高效,助力乡村振兴”为主题的“全国耕地保护与质量提升促进化肥减量增效示范县项目实施”活动中,吴丕变专业合作社的农民王斌兴奋地分享着试用惠多利茭白专用肥的体验。

缙云是中国茭白之乡,2017年全县茭白种植面积达6.5万亩,从事茭白产业的农民超2.5万名。为了追求好收成,茭农往往采取大量施肥的手段。然而,这一办法不仅越来越难实现茭白产量的同步增长,反而造成了土壤中氮磷过剩,导致土壤退化和水污染。

为破解这一难题,2015年,缙云县农业局、浙江省农科院环土所和惠多利三方联动,开展“变白施肥技术和专用肥研究”项目,利用测土配方技术研制茭白专用肥。惠多利积极承担起试验用肥生产任务,并协助县农业局、省农科院环土所科技人员开展配方优化和多点试验示范。

“农户传统的用肥观念很难改变,在试验推广时,很多人都不愿意尝试专用肥,因为他们没有看到实实在在的效果,不敢相信我们的话。”惠多利肥料公司销售部的叶志龙讲述着推广过程中的亲身经历。小农户不敢接受,就从种植大户入手。大户生产规模较大,懂技术会

管理,更愿意主动接受新科技,在当地也有较强的影响带动力,能起到良好的示范推广作用。因此,惠多利明确了“抓大户”的思路,安排农技员到大洋镇、新建镇、前路乡等主要乡镇的多个茭白专业合作社和种植大户处开展试验,进行技术指导与交流,帮助他全面了解茭白的营养特性,树立科学合理施肥的观念。

为增强示范宣传效果,惠多利还组织开展了多场农民会,并参与了多次示范效果现场考察会和专题座谈,公司农技员与缙云县农业局领导、乡镇农技人员、合作社负责人、种植大户一起探讨专用肥的效果和施用方法。

“与施用复合肥相比,使用茭白专用肥后每亩减少纯氮4.6公斤,减少纯磷4.1公斤。除了明显的增产之外,专用肥更大的意义在于对环境的保护作用。”在新建镇朱庙后茭白专用肥示范基地,一片片绿油油的茭白苗长势喜人,缙云县耕地质量管理处站长周扬的话语中掩饰不住喜悦。

3月20日,通过公开招标采购,浙江惠多利肥料科技有限公司成功中标缙云县农业局茭白专用肥招标项目。接下来,惠多利将依托省农科院环土所技术支持,加快经营网点布局,推动茭白专用肥覆盖缙云市场。同时,也将加大宣传力度,加强服务和技术支持,指导农户正确施肥,避免浪费,减少污染,营造绿色生态的种植环境,助力缙云县创建化肥减量增效示范县,为乡村振兴作出应有的贡献。

速览

福建省社领导到浙交流社有企业改革

4月25日上午,福建省供销社党组成员、副主任张川在省供销社副巡视员申屠步生的陪同下到浙农集团走访交流,与浙农集团党委书记、董事长汪路平就推进社有企业改革、加强业务管理等问题进行了探讨。双方表示,将以此次交流为契机,进一步加强联系,积极寻找机会开展合作。

(办公室 陈晓芳)

嵊州市翼望与浙农加强合作

4月24日,嵊州市副市长许月妹率领嵊州市供销社、招商局等相关单位负责人到访浙农,受到控股集团党委书记、董事长汪路平,总经理包中海等人的热情接待。双方就加强政企合作等议题进行了深入交流探讨。汪路平向客人介绍了集团经营发展情况和公司在农业服务领域所做的探索。许月妹表示,希望通过此次考察交流,学习浙农控股集团在产业发展上的相关经验,深化与浙农的合作交流。

(综合报道)

启葆奶粉在抗隆重发布

4月25日,以“永葆初心,新启未来”为主题的韩国乐天启葆奶粉2018战略发布会在浙江农资大厦隆重举行。韩国乐天食品金容基本部长、韩国YNS社长金甲基,控股集团公司总经理包中海、总经理助理兼浙农金鸿董事长叶郁亭、培康食品总经理罗志辉等出席发布会,来自全国各地的百余名经销商代表相聚一堂,见证全新战略的发布。中韩合作四方将秉承为中国消费者带来最优质产品的初心,继续携手经销商,一起实现2018年的飞跃,铸就新的辉煌。

(金鸡公司 许赞)

浙农团员青年获省供销社优秀团干部、优秀团员荣誉称号

近日,省供销社下发《关于表彰2017年度省供销社优秀团干部、优秀团员的决定》,对12名优秀团干部和21名优秀团员进行表彰。控股集团公司人力资源部部长赵杰钢、惠多利公司吴莹获评优秀团干部,惠多利方焯华、明日控股李藤也、金昌汽车刘雅楠、华都股份徐文杰获评优秀团员。近年来,浙农团员青年紧密围绕公司发展中心任务,认真落实上级工作要求,立足本职,开拓进取,为公司发展再上新台阶贡献了青春力量。

(办公室 陈晓芳)

惠多利红牛唯美肥上市启动会现场订货1900余吨

5月5日,由惠多利农资有限公司和深圳德钾盐贸易有限公司联合举办的K+S红牛唯美肥上市启动会在杭州太虚湖假日酒店召开。深圳德钾盐董事总经理郭延光,浙农股份总经理助理、惠多利公司董事长陈达会出席会议,140余名来自浙江、江苏、安徽等地的经销商参加会议,现场订货1900余吨。

(通讯员 范建政)

以色列化工集团客人到访浙农

4月23日,以色列化工集团特种部门(ICLSF)特种农业板块首席执行官Yigal Tohar,亚太区执行总监Eric Lin到访浙农,与控股集团公司副董事长袁炳荣,浙农股份总经理助理曹勇举行座谈,双方表示将在原有业务基础上,继续发挥各自优势,加强交流合作,共同做好特种肥料销售。

(浙农爱普 王军君)

浙农金泰与拜耳公司深化合作

5月10日,拜耳作物科学(中国)有限公司销售总监孙国瑞一行到访浙农金泰,与浙农股份总经理助理、浙农金泰总经理蔡康华及中农在线相关负责人举行了座谈交流。双方交流了对农合联及新型庄稼医院的认识,肯定了由浙农金泰拜耳事业部和拜耳团队组建的BAT团队工作成绩,并分析了农资电商等新型农业服务模式的发展形势。双方均表示希望能够进一步深化业务合作,建立持久良好的战略合作关系。

(浙农金泰 徐敏)

明日控股参加第三十二届中国国际橡塑展

4月23-27日,控股集团公司副总经理、明日控股董事长韩新伟率相关业务单位负责人赴上海虹桥国家会展中心参加第三十二届中国国际塑料橡胶工业展览会。期间,韩新伟与埃克森美孚、沙特阿美、SABIC、英威达、浙江石化、中煤等上游供应商进行了交流,讨论塑化行业未来发展方向和趋势,重点探讨了加深双方未来合作有关事宜。

(明日控股 洪骏)

华都学院青干班聚焦成本控制与管理

5月5-8日,为期四天的华都学院首期青干班第四次培训在山东济宁火热开展,华都股份部分班子成员、青干班学员、项目工程与前期人员共60余人参加。培训以成本控制与管理为主题,邀请了济宁市住建局工作人员、外部专家和内部讲师分别进行授课,安排参观了装配式工厂及示范工程项目,并设置学员案例PK竞赛环节。

(华都学院 李博文)

国家食品安全专家组点赞浙农茂阳

5月10日,国家食品安全专家组莅临浙农茂阳,实地检查公司食品安全工作。专家组一行走进质量技术部、订单部、仓储部、中央厨房,重点检查了设施设备、操作流程、卫生管理等情况,对浙农茂阳的食品安全工作和发展成绩予以肯定。专家们指出浙农茂阳的检查结果全面符合创建国家食品安全示范城市标准,特别是智能厨房机器人项目有望成为加分项,并希望相关部门加大对其支持力度。

(通讯员 戴斯维)

明日和顺:异军突起的专用料分销商

□办公室 陈晓芳

800万元、1亿元、3.7亿元,浙江明日和顺新材料科技有限公司2015-2017年的经营规模数据绘制出了一条昂扬向上的增长曲线,三年快速发展的良好势头使明日和顺成长为专用料分销领域一支突起的新军。

创业之路道阻且长

创立于2015年4月的明日和顺是一支新团队,与明日控股其他成员企业主营通用料不同,他们另辟蹊径,把目标瞄准了专用料市场。

创业的道路曲折漫长,公司成立半年后,业务仍没有取得实质性进展,骨干员工的士气开始低落。在这个节骨眼上,公司筹划召开了一次骨干员工务虚会,讨论公司定位和发展方向。那天的会议从下午4点持续到凌晨3点,会上骨干们进行了激烈的争论,从市场现状谈到行业前景,从团队能力讲到公司未来。“我们明确以开拓市场为中心任务,和时间做朋友,朝着既定的方向继续前进。”明日和顺负责人毛博回忆道。

为了能把握每一次市场机会,争取每一位潜在客户,业务员长期出差、调研员不舍昼夜分析行情都成为工作常态。明日和顺的一位业务员在朋友圈写下这样一段话:“刚跟儿子混熟,又要到处奔波。看着儿子两眼汪汪,

心里五味杂陈。希望儿子能够理解父亲的辛劳。”终于,在2017年上班后的第一个星期,明日和顺第一次尝到了收获甜味。“我们一个星期就做了2015年一年的业务量,我想正是因为前期的积累才有了这样成绩。”毛博说道。

正是有了这样一支热爱事业、充满激情的团队,明日和顺这支初出茅庐的队伍才能在激烈的市场竞争中迅速站稳脚跟,得到市场的认可。

经过三年的发展,明日和顺的实力已经不容小觑,但是由于“资历”尚浅,在行业内时常遭遇质疑。2017年,一家初次接洽的国外供应商在洽谈合作时就表现出了对明日和顺实力的质疑。然而,明日和顺初次订货就订了5个整柜,这让该公司重新审视这个“年轻”合作伙伴的实力,该公司中国区销售经理马上安排了行程飞到中国与明日和顺负责人面谈。这虽然是一次意外访问,却折射出行业对明日和顺实力的肯定。

织里人民的幸福家园 汇聚财富的商业中心

华都·中环广场商住结合巧去化

□办公室 陈晓芳

“总共有几套商铺”、“什么时候开盘”、“可以先预定吗”……4月27日,在华都·中环广场拿到商业预售证后的第二天,售楼处里热闹非凡,来自湖州市区、织里镇及周边城镇的商户们争先恐后向工作人员咨询商铺购买事宜。到底是怎样的商铺让大家如此“捺奈不住”?

以商带住 引爆消费热情

2017年6月28日,华都股份以5.91亿一举拿下位于湖州吴兴区2017-17号地块,开始在织里镇继续深化以“住宅地产+商业地产”的双轮驱动开发模式,打造织里人民的幸福家园和汇集财富的新时代。

项目位于织里镇西面,紧邻城镇主干道吴兴大道,是镇政府重点发展的新核心商贸区,总用地面积约120亩,包括60.63亩住宅用地和59.79亩商业用地。项目占据黄金地段,同时有一个特别的“身份”——华都股份第一个限价房项目。在

住宅最高销售备案均价不得超过7800元/

平方米的情况下,如何制定合理的开发运营方案,如何获取住宅利润空间,成了项目团队必须攻克的重要课题。

“快拿地、快开发、快销售”是华都股份组织有关人员开展了深入透彻的市场调研。调研发现,织里镇虽小,却是享有“中国童装名镇”美誉的商业重镇,是我国童装、羊绒品牌服装的重要生产基地。当地人多经商,对商铺需求量大,具有很强的购买力。因此,华都股份紧扣消费需求,明确了“以商带住”的开发定位,计划将商业用地打造成集布料批发、产品展示交易、国际贸易等于一体的产业集群。

规划团队根据织里人的购买习惯,采取1-3层做商铺,两间为一套的方式进行布局,计划推出街铺和内铺共181间,4-6层则用于打造单身公寓。2017年12月,中环广场即将推出商铺的消息一传出,便在商户间引起轰动,短时间内蓄客量远超商铺总数。“这样的场面既是意外之喜,也是意料之中。”项目总经理吴豪杰表示,商铺的火爆使越来越多的织里人关注中环广场,对项目一期住宅销售蓄客起到一定的带动作用。

春节前,中环广场首开推出的272套房源基本售罄,销售金额达2.5亿元。从开工到开盘,仅用三个月就取得了首开基本去化的好成绩,实现了项目销售开门红。

深耕湖州十八载,落子织里拓版图,跑出开发加速度,续写华都新篇章。截止目前,项目累计销售金额已超过7亿元,位列织里前茅。近日,商业和住宅二期即将开盘,中环广场正朝着织里商住项目价值标杆的方向稳步前进。



开拓之路业精于专

毛博随手从案头的众多文件中抽出了一份图文并茂的市场营销战略报告。“一份内容详实的报告是我们洽谈合作的敲门砖。你看每一份报告,都凝聚了我们团队成员的心血,从项目前期筹备到中期开展再到后期总结,我们团队会做大量的市场调研和分析,报告包含的详尽信息和专业程度时常成功虏获客户的信任。”毛博自豪地说。

去年,明日和顺在筹备争取国内资源时,获知国内某石油化工公司正为新产品寻找代理商。得知消息后的明日和顺没有贸然前去接洽,而是迅速组建团队进行市场调研。参与项目的员工分工合作,从行业背景、公司概况、产品特性和竞争对手等全方位入手进行了深入的调研分析,并在此基础上制定了产品分销策略。就在明日和顺准备好这份详实的报告准备“登门拜访”时,对方公司人员也主动上门商谈了,迎接他的就是这份专业性和针对性极强的

分析报告。在听取了明日和顺的研究报告后,该公司业务负责人用“专业、细致、全面”评价了明日和顺的调研成果,并当即发出了合作邀请。

“员工专业且努力,公司虽新但有实力”是合作伙伴对明日和顺的评价。凭借明日控股的大平台和业务团队的专业性,明日和顺先后拿下了国内外数家行业标杆企业的产品代理权,并成为多个品牌的国内主要代理商之一,获得了合作伙伴的认可。

2017年,明日和顺5个业务部门全体业务员共拜访客户1290余家,开拓新客户690余家,其中最高一天业务量达1000万元。目前,每月的业务量基本稳定在6000万元左右。弄潮儿向涛头立,手把红旗不湿。面向未来,明日和顺将继续在浙农集团和明日控股的大平台上,激发员工创业热情,提升团队专业度、创造力和战斗力,向着专用料市场分销状元的目标持续前进。

多方联动 掀起抢购热潮

1月8日,经过50天的设计和建造,中环广场销售展示中心盛大开放。简洁大气的外观、精致考究的装饰,构成了织里一道亮丽的风景,短时间内就吸引了众多市民关注。展示中心的开放鼓舞了员工士气,吸引了客户关注,更打响了华都品牌。另一方面,营销团队结合商户的喜好开展“财神到”游街活动;同时借助商会影响力和新媒体传播力,拍摄春节暖心视频和13个商会的宣传视频。利用线上线下齐造势的方式,增加了项目曝光率,聚集了项目人气。

项目团队还准确把握住了“天时”,利用春节前两个月织里人钱包最鼓、购买力最强的时候进行“收网”。1月27日,项目住宅产品——中环华府首期开盘启售。当日冷冽的寒风、漫天的飞雪丝毫没有阻挡2000余组客户争抢房源的热情。营销展示中心里人头攒动,客户们有势在必得的自信,又唯恐错过心仪房源。“我买了两套房子加四个车位,这里的房子地段、学区和户型都不错,价格也实惠,不买就是吃亏,商铺开后我也打算多买几套。”一位在织里经商的东北商协会会长激动地表达了他对中环广场的认可,并表示已经带动其他会员们来选购。

春节前,中环广场首开推出的272套房源基本售罄,销售金额达2.5亿元。从开工到开盘,仅用三个月就取得了首开基本去化的好成绩,实现了项目销售开门红。

深耕湖州十八载,落子织里拓版图,跑出开发加速度,续写华都新篇章。截止目前,项目累计销售金额已超过7亿元,位列织里前茅。近日,商业和住宅二期即将开盘,中环广场正朝着织里商住项目价值标杆的方向稳步前进。



华都·中环广场效果图