美林·松州广场隆重开业

□浙农实业 俞杭峰

“省重点工程、松阳县招商引资项目——美林·松州广场正式开业”,6月15日上午9时58分,控股集团公司董事长汪路平宣布历时三年建设完成的松州广场正式开门迎客。松阳县委常委、统战部长胡卫亮、浙农实业和松阳美林置业公司有关负责人、商家代表及项目合作单位代表共同见证了这一重要时刻。

汪路平在致辞中指出,松州广场项目的顺利开发与运营,是浙农推动房产转型升级、打造商住精品工程的一次生动实践。他强调,松州广场要扎根松阳、展现松阳、服务松阳,在后续工作中既要积极引入现代体验,更要充分吸收本土文化,争取为松阳市民提供更加亲切、舒适、满意的商居空间,助力松阳城市整体形象的提升;商管团队要树立担纲意识,发扬创业精神,维护项目品牌,主动协调、科学管理、精细服务,把商管服务打造成松州广场一张新的名片,为集团锻炼一支成熟专业的商管团队。同时,汪路平也期望有关部门和广大市民继续关注和支持松州广场项目的后续发展。

胡卫亮表示,美林·松州广场作为松阳县首个城市商业综合体,对繁荣地方经济、丰富老百姓的业余文化生活具有重要意义。他希望美林·松州广场以开业为起点,坚持诚信经营理念,不断优化经营结构、拓宽营销渠道、增强竞争活力、牢固树立“顾客至上”和“发展就是硬道理”的经营理念,以更加优质的服务引导消费,以良好的企业形象和优秀的经营业绩赢得广大消费者的信赖与支持,使美林·松州广场成为松阳繁荣商业、接轨都市生活的一张靓丽名片。

开业典礼后,汪路平和其他来宾一同走进杭州华联超市、横店影院及田园厨娘等主力商店,询问了试营业期间的经营情况,并参观了已于去年交付的松州府及仍在建设中的美庐别墅。

汪路平参加中国农资流通协会会长会议

综合报道

6月7日,2018年中国农业生产资料流通协会会长会议在黑龙江省哈尔滨市举办。中华全国供销合作总社农业生产资料局局长、中国农资流通协会常务副会长李殿平,全国供销合作总社农资局副巡视员、协会秘书长符纯华以及来自全国各地的40多位协会副会长单位负责人和代表出席了会议。

集团公司董事长汪路平作为转型升级典型企业的代表之一在会上做经验交流,介绍了浙农集团提升为农服务水平,加快多元业务拓展等有关工作及积极融入乡村振兴战略,打造新型涉农服务平台的发展方向。会上,各参会代表纷纷围绕农资企业参与农业生产链服务创新与转型升级、“一带一路”机遇与农资企业国际化发展进程、农资行业信用体系建设及政策性建议、协会如何更好为会员服务等议题进行了热烈讨论。

会议邀请了中共中央党校经济学教研部徐祥临教授作了题为《扎实构建三位一体综合合作体系》的报告。期间,与会代表还参观了黑龙江肇东五站集团检测中心国储粮库、肇东裕丰配送中心和爱农复合肥厂等。

浙农股份首届青干班开班

□浙农股份 王剑军 浙农金泰 丁丹丹

5月19日,浙农股份首届青年干部培训班开班仪式在浙江农资大厦举行,集团公司董事长汪路平出席典礼并致辞,浙农股份总经理林昌斌、各子公司主要负责人及30名学员参加典礼。

“青年干部的培养是干部队伍建设的重要基础,是领导班子建设的‘源头活水’,是浙农事业的未来和希望。”汪路平对学员们提出了希冀与要求。他指出,青年干部要善创业,发挥机制优势;敢创新,永葆生机活力;有担当,勇担企业责任;重守正,常怀敬畏之心。他同时强调要深刻理解“容”这一企业哲学和文化核心,传承并发扬浙农企业文化,要端正态度、遵守纪律、学以致用,立鸿鹄志、做奋斗者,以新作为推动浙农事业新发展。

林昌斌结合自身成长感悟与企业管理经验,为学员们讲授了以《我与浙农一起》为主题的企业文化课程。他希望青干班学员们乐于奉献,勇挑重担,积极创新,敢于实践。

在首期培训活动中,为丰富教学方式,培训班搭建了班组框架、优化了考核制度,以团队游戏PK、画像识人等有趣的活动营造和谐的团队氛围。不仅邀请了浙江大学特聘讲师、和君咨询高级合伙人潘松挺老师讲授《企业家思维》课程,还组织学员们赴嘉兴南湖开展素质拓展和红色体验学习之旅,学习“红船精神”,感悟浙农文化。

据悉,本届浙农股份青干班将以企业文化与价值观、领导力发展、经营与业务三大模块为主要内容,进行为期一年的系统性培训。

速 览

碧桂园浙沪区域客人到访浙农

6月8日,碧桂园浙沪区域总裁唐鹏携区域相关负责人到访浙农控股集团,受到控股集团公司总经理包中海的热情接待。双方在推进新型城镇化建设、深化农业产业化服务等方面进行了深入交流,并积极探讨合作切入点。控股集团公司总经理助理兼浙农实业董事长戴红联及公司相关职能部门负责人参与座谈。 (办公室 金莉燕)

包中海调研浙农茂阳

5月23-24日,控股集团公司总经理包中海赴诸暨调研浙农茂阳,对公司下阶段发展提出要求。控股集团公司总经理助理、浙农茂阳董事长戴红联参加调研。调研期间,包中海走进质量检测中心、中央厨房和智能厨房机器人生产车间,详细了解公司经营管理流程,并组织召开座谈会,听取经营班子成员和各职能部门主要负责人关于公司下一步发展思路的想法,就加快妥善处理历史遗留问题进行了充分沟通。 (通讯员 王海艳)

林昌斌赴巢湖 参加N9+1农资经营管理研讨会

5月28-29日,浙农股份总经理林昌斌赴巢湖参加N9+1农资经营管理研讨会。中农控股、浙农股份、黑龙江倍丰、广东天禾、福建福农等公司相关负责人出席会议。与会代表交流了公司经营管理情况,重点围绕如何结合乡村振兴战略及现代农业发展,推动中国农资流通行业创新、发展和合作进行了深入探讨。林昌斌重点介绍了浙农集团2017年发展业绩,与参会嘉宾就公司上市工作和对接乡村振兴战略的举措进行了分享交流。 (浙农股份 金鼎)

李文华调研嘉兴南湖供销社

6月14日,控股集团公司副总经理、投资公司董事长李文华一行赴嘉兴南湖供销社调研,先后参观了大桥供销社智能化中央厨房、云东特色瓜果蔬菜精品园,实地了解了有关涉农产业相关情况,并与南湖区供销社主任黄元良等举行座谈。双方就各自发展情况进行了交流,并就如何对接农合联开展综合金融服务进行了沟通,对相关模式可行性进行了探讨。 (通讯员 余小波)

安全知识入脑入心 行动落实抓紧抓细

5月30日,浙农集团在杭举办2018年度安全培训,特邀滨江消防大队参谋张龙和滨江安监局下属社区学院安全工程师徐华昌两位老师讲授消防安全相关课题。控股集团安全领导小组组长、总经理助理叶郁亭,控股集团安全领导小组副组长、浙农股份董事会秘书姜俊,控股集团工会主席王春喜及安全领导小组其他成员、各成员企业安全管理人员、农资大厦各楼层消防疏散引导员共70余人参加培训。 (行政基建部 倪亚运)

20名优秀学生 获得“浙农阳光”奖学金

6月15日,第五届浙江财经大学“浙农-阳光”奖学金答辩会在浙江农资大厦举行,控股集团公司总经理包中海出席答辩会并致辞。在致辞中,他代表集团向参加答辩的同学们表示祝贺,希望同学们继续努力,再创佳绩,同时也向在场同学们发出了共建百年浙农的诚挚邀请,欢迎浙财大的优秀毕业生到浙农工作。而此前,在第五届浙江工业大学“浙农-阳光”奖学金评选与颁奖仪式上,该校10名优秀学子也分别获得了3000元的奖学金。据悉,2014年至今,“浙农-阳光”奖学金已经在省内3所高校奖励了200名优秀学子,奖学金总额达70万元。“浙农-阳光”奖学金作为连接校企双方的重要纽带,对加强双方合作互动,吸引优秀学生起到了重要积极的作用。 (通讯员 王洋)

青年有活力 明日会更好

6月2-3日,明日控股团总支在建德航空小镇开展了以“放飞希望,拥抱梦想”为主题的青年团员五四拓展活动。明日控股本级及各子公司共45名青年员工积极参加了此次活动,凝心聚力开展团队协作,展现年轻的激情。活动中,全体团员参观了集生产、包装、物流为一体的全自动化生产车间,领略了农夫山泉有点甜的由来;体验了激情四射的卡丁车带来的风一样的感觉;齐心协力建造了承载希望的“社会号”明日之舰;毅行了“三江两岸建德绿道”,饱览了乡野美景,感受了纯朴民风。此次活动不仅增进了青年员工间的了解和交流,提升了团队凝聚力,更加彰显了明日人健康向上、充满活力的企业精神。 (明日控股 王嘉)

新光公司新品PO膜 亮相省瓜菜种业博览会

5月21-22日,由浙江省人民政府主办,浙江农业厅承办的2018年第十届中国浙江瓜菜博览会在萧山新农都会展中心和浙江萧山现代农业创新园两地同步举行。新光公司携各类功能性农膜亮相博览会,并重点推广了新品PO膜,为瓜菜农户的增产增收助力。在展销会场,新光公司展位前参观询问的客户络绎不绝,大家对新品PO膜高透明、寿命长等优点表示称赞,并期待能早日投放市场。通过此次菜种业博览会,新光公司推广了公司的中高档大棚膜,扩大了星光牌农膜在行业的影响力。 (明日控股 周红 郭东辉)

华都股份党支部 开展专题党课向习近平总书记看齐

6月14日,华都股份党支部组织开展以“向习近平总书记看齐”为主题的党课学习活动。党课由华都股份党支部书记林昌斌主讲,全体党员和入党积极分子共40余人参加。课上,林昌斌以“为什么要向习近平总书记看齐”开题,向全体党员、入党积极分子详细阐述了向习总书记看齐的重大意义。他指出,“向习近平总书记看齐”要结合岗位履职实际,结合企业改革发展实际,推动华都健康稳定发展,推动各项重大工作落实,在实践中检验“看齐”成效。 (通讯员 张文萃)

济宁香堤二次开盘揽金3.5亿元

6月2日,济宁华都金色兰庭·香堤8#、9#楼开盘启售。本次共推出房源408套,开盘5天成功销售355套,去化近九成,销售金额超3.5亿元。清晨天刚微亮,香堤售楼处等候区已经座无虚席,为了选到心仪的房源,准业主们早早来到现场等候。8点58分,正式开盘选房,客户依次进场,选房区气氛迅速升温。面对心仪房源大家纷纷爽快拍板。现场人气火爆,在工作人员的协调下,选房有条不紊地进行着,一套套房源成功成交。 (华都股份 高永郎)

中国建筑材料流通协会领导 为龙游国际建材城传经送宝

5月22日,中国建筑材料流通协会会长秦占学等应邀到龙游国际建材家居城指导调研。秦占学一行实地参观了建材城整体市场业态布局,详细了解各大品牌入驻和商户经营情况,耐心听取商户和建材城经营方提出的宝贵意见。座谈会上,秦占学解读了建材家居产业政策,分析了行业发展趋势,探讨了市场经营及商户服务管理。其他随行专家就商户关心的人力成本、销售技巧等实际问题提出了指导意见。 (浙农实业 王桦 哈皓文)

用无人机打农药是一种什么样的体验?
减量 高效 绿色
浙农飞防推进植保环节“机器换人”

□办公室 陈晓芳

5月24日,西湖区转塘街道的茶园里来了一群炫酷的“助手”——10多架长约1.5米、宽约1米的无人机。这些无人机在茶园上空扶摇穿梭,按照电脑预设路线自动作业喷洒药水,机身两侧喷出的水雾绢带般飘向绿毯似的茶园。短短20分钟,每架无人机已经完成了10多亩茶园的喷药工作。与此同时,茶农们正站在山脚下“监督”着,他们频频点头,并不时称赞一句:“真是神奇的高科技”。这时,人群中有人问起这高科技无人机来自哪里,一旁正操作着无人机的飞手自豪地回答道:“我们来自浙江浙农飞防科技服务有限公司。”

今年年初,在西湖区龙井茶飞防项目竞标中,浙农飞防以综合排名第一的好成绩中标,承担起西湖区8000亩茶园的全程防治工作,为茶农们排忧解难。这意味着,从今年起,西湖区的茶农们就再也不用考虑“什么时候打药,打什么药,谁去打药”的问题了。这对加强农药配置管理,提高施药作业效率,保障茶叶质量安全,保护茶园生态环境等均具有重要意义。

效果是赢得市场的关键

为紧跟农业现代化发展步伐,2016年6月,浙农金泰与农飞客合作成立浙江农飞客农业科技有限公司(浙农飞防前身),以专业化的作物植保解决方案为依托,在浙江省内推进植保环节“机器换人”探索实践。在成立之初,由于人们对飞防的认知和接受度都不高,浙农飞防争取项目资源的过程困难重重。

“因为没有看到实在的效果,很多大户对我们将信将疑,刚开始是不让打,试了见效后不让走。”浙农飞防总经理杨雷回忆起一次印象深刻的经历,“2016年,我们在临海推广时,碰到一位种植1000亩水稻的大户,他对新科技感兴趣但又有所顾虑,我们建议他拿出500亩地给我们做飞防,留下500亩按传统人工方式施药。我们仅用了1天就完成了防治工作,而另一边500亩地五六个人花了一个多星期才完成,效果也没有无人机防治的好。第二次施药,这位大户主动请求我们对他家里的所有水稻实行全域防治。在他的带动下,周边的其他大户也纷纷请求我们提供飞防服务工作,更有人拦在村口不让我们走,一定要让我们帮他打好药才放行。”

除了有一批专业的飞手外,浙农飞防还为农户们提供全程服务。如在西湖区茶园防治项目中,公司成立了专项工作小组,提前察看茶山地形,规划作业路线,制定作业标准,与农药厂家签订战略合作协议,承担飞防专用药剂前期开发工作,并聘请中国农科院茶叶研究所专家担任项目技术顾问,全程参与防治指导,同时聘请第三方有资质的机构作为监理单位,确保防治环节“人、机、剂、技”高度融合,项目稳妥有序进行。

服务是获取信任的根本

三伏天里夏管忙,夏季是水稻等作物喷洒农药防治病虫害的关键时期,因此,也就成为了飞手们忙碌奔波的日子。每年七八月病虫害防治高峰,为抢农时保质量,同时避开中午高温时段,飞防作业团队通常凌晨4点起床,5点开始作业,中途累了也只是在旁小憩。虽然工作强度大,但他们丝毫不敢马虎,因为身上肩负着农民的信任。

有一次,有位农户因为收费问题选择了相对便宜的飞防单位,但防治刚开始这位农户就劝退了对方,重新找到杨雷请求承担接下来的防治任务。当时问他为什么时,他表示“他们的飞手作业一看就知道是以追求速度为唯一目标,只求快速把药打完,并不关心防治效果。而从周边防治的效果来看,你们的团队真正是以解决问题为宗旨,更加靠谱、用心、专业。”

近三年来,浙农飞防联合各地的植保及农机部门针对不同作物、不同生育期、不同病虫害做了大量的试验示范,并初步形成了针对水稻、茶叶、柑橘等多种作物的飞防作业标准。优良的防治效果和优质的全程服务使得浙农飞防迅速获得农户和市场认可。目前,公司已在省内服务200亩以上的种植大户超100家;先后完成了临海市10000亩柑橘飞防项目,镇海区10000亩水稻、长兴县12500亩水稻飞防项目,茶叶飞防已从西湖区辐射到安吉、余杭、淳安等地,2017年浙农飞防防治面积已达18万亩次,今年有望突破30万亩次。

肥药双控出难题,植保飞防助转型。植保无人机为农资服务提供了转型的良好机遇,未来,浙农飞防将以“平台+网络+服务”的经营模式,发挥浙农品牌的影响力,利用资源、网点及服务优势,健全飞防作业标准,优化作业服务团队,打造完善服务体系,构建全省飞防大联盟,为乡村振兴、绿色发展注入持续动力。

悦人悦己 以人为本
浙江金湖机电有限公司的经营之道

□浙农股份 王彬竹

“要把汽车卖出去,把生意做好,关键是要坚持‘以人为本’,解决好人的问题。‘人’不单单是指客户,也是指员工。浙江金湖的文化是‘悦人悦己’,与宝马之‘悦’不谋而合,就是用‘悦’留住员工,用‘悦’服务客户,用‘悦’回馈社会。”整洁亮堂的4S店内,在浙江金湖机电有限公司已经辛勤耕耘十余年的总经理蔡翔阐述着公司经营之道。

浙江金昌汽车集团有限公司旗下浙江金湖机电有限公司成立于2003年10月,是杭州首家宝马授权经销商。多年来,浙江金湖一直在宝马(中国)综合运营质量和客户满意度排名中名列前茅,2017年更是以优异的销售业绩荣获宝马集团“2017年BMW附件销售十佳经销商”等多个奖项。

优秀的团队是最珍贵的财富

“我们不论资排辈,而是以能力论英雄。因为员工是一切成绩的源泉。”这是蔡翔在采访过程中多次提到的一句话。

为了打造一支富有凝聚力和战斗力的团队,浙江金湖制订了完善的绩效提成和考核方案,保证能者多得;积极开展员工培训,通过BMW认证,提升销售、售后、市场人员专业水平;推行核心员工持股,构建员工与企业利益共同体;恪守“领导表现——员工满意——客户满意”的内涵式发展模式,领导以身作则,在工作中起模范带头作用,以领导表现引领员工满意,以员工满意实现客户满意。蔡翔说:“我办公室的门随时为员工敞开,任何人有任何问题,不用一级级汇报,员工可以随时来提建议或者意见。”蔡翔的办公室因此也成了浙江金湖汇聚集体智慧的地方。

优秀的团队在逆境中更能发挥优势。2014年,浙江金湖展厅因业务发展需重新装修,但生意不能耽误。公司就在展厅附近临时搭建了帐篷,在帐篷中卖了两个月的车。这两个月,在全体金湖人的努力下,公司依然保证了正常的销售水准。蔡翔回忆起那段“艰难岁月”时说:“面对困难,大家都没有退缩,而是迎难而上。在汽车市场竞争如此激烈的环境下,高素质的团队是我们最大的财富。”

用高效透明的服务抢占市场

十多年来,浙江金湖销售团队始终以“高效”、“透明”的服务赢得市场。

为实现高效售后,浙江金湖推出一系列便民升级服务。客户只需打个电话预约,售后服务中心就会根据客户的时间,为预约车辆做好各项准备,从而大大缩短客户等待时间。同时,还推出了最长等待时间不超过2小时的预约快修服务,服务涵盖BMW标准化保养服务中的全部12项内容,包括机油、微尘滤清器、空气滤清器、火花塞、雨刮片等部件的常规保养和车辆检查。此外,浙江金湖还从2009年起将工作日售后保养维修时间延长至夜间9时,是宝马经销商中首批、也是浙江省内唯一一家推出此项服务的4S店。

而“透明”则体现在维修进度和维修费用上。浙江金湖的展厅和售后服务的预检工位区都放置有宝马各类车型全国统一的保养价格表,车辆进入维修车间后,客户可随时进入车间查看整个保养过程,也可在休息区边喝咖啡边看实景屏幕上播放的保养流程。

此外,浙江金湖也非常重视客户维系工作。2016年开始的一场“危机”,让金湖更加认识到客户维系的重要性。当时,金湖所处的西湖区文一西路在2015年秋天封道进行整修,封道的第一个月,金湖展厅到访客户由之前的平均每天20-30批锐减至平均每天2-3批。为此,金湖制定了邀约老客户、赠送进店礼和试驾礼、加强大客户合作及异业合作等一系列客户服务策略,并积极开展网上邀约和宣传工作,最终将客户批数恢复到封道之前的水平。

对待客户如同对待朋友

蔡翔道:“我们不仅仅是在做生意,更是在与客户交朋友。宝马精神是‘Joy’,即‘BMW之悦’,而我们的精神是‘悦人悦己’,通俗的讲,就是把客户当朋友,关心社会、关注未来、回馈社会。”

浙江金湖成立了篮球队、羽毛球队、骑行兴趣班、书画班等各类兴趣组织,鼓励员工和客户加入。这些兴趣组织不仅是金湖企业文化的体现,也是进一步沟通客户、联络感情的重要纽带,更体现着宝马对人生之悦的追求。

此外,金湖还开展了众多环保、慈善类活动,如组织员工和客户实地走访贫困小学,组织车主深入内蒙古库伦旗沙漠植树,成立了为欠发达地区儿童提供必要的成长援助和心灵关爱的“BMW童悦之家”,成立以杭绍两地车主为主体的“杭州心悦会”爱心俱乐部以及组织灾区捐款、义务献血、看望孤寡老人等。在金湖,宝马品牌的责任感与和社会意识交融在一起,成为“BMW之悦”的重要内涵,金湖也因此多次荣获宝马集团经销商最佳企业社会责任实践奖。