

浙农新生力 梦想共起航

控股集团和浙农股份开展2018年度新员工培训



□本报综合报道

8月底—9月中旬,控股集团和浙农股份先后开展了2018年度新员工培训,共有124名新员工参加培训。集团党委书记、董事长汪路平出席开班仪式并致辞。

汪路平结合自己在浙农35年的奋斗经历,回顾了集团的改革发展历程,提出了对新员工的殷切期许。他表示,在乡村振兴战略背景下浙农将迎来快速发展的黄金时期,新员工要胸怀鸿鹄之志,脚踏实地,奋力前行,用自己的才干为浙农发展添砖加瓦。他同时要求,作为浙农文化的传承者和创造者,浙农形象的实践者和展现者,新员工要在学习中积累充足的知识,在工作中积累丰富的经验,通过不懈努力和拼搏,争做“有目标、有想法、有毅力、有胸怀、有纪律”的“五

有”浙农人。

为培养学员不畏艰险、敢于亮剑的精神品质,培训分别安排了团队挑战项目及入职军训环节。在挑战过程中,新员工们都严格遵守纪律、勇往直前,按照要求完美地完成了任务。在与同事搭建起友谊桥梁的同时也深刻领会到了浙农企业文化与价值观。在收获胜利果实的那一刻,学员们没有公司之分,没有岗位之别,所有人都只有一个名字——浙农人。

在培训中,相关职能部门负责人为新员工介绍了公司的概况及管理制度,公司优秀员工向新员工分享了自身成长经历与心得体会。培训还邀请职场训练专家为新员工做专业的职场培训,提升新员工职业素养。培训结束后,评选出了优秀学员及优秀团队予以表彰。

推动在鲁业务发展 深耕济宁房地产市场

□办公室 陈江

9月12—14日,控股集团党委副书记、总经理包中海先后前往山东济南、济宁等地调研考察,就如何推进浙农有关业务在鲁发展等问题与山东省供销社、山东供销资本投资公司有关领导进行了深入交流,并赴济宁华都金色兰庭项目都就做好当前房地产业务开发工作提出了要求。

包中海一行在山东供销资本投资集团党委书记、总经理朱延东的陪同下,先后走访了山东省供销社所属山东天鹅棉业机械股份有限公司、山东省供销社农产品有限公司等企业,听取了企业负责人关于企业生产经营和为农服务情况的介绍,对两家公司有关方面的成就表示赞赏。

山东省供销社党组成员、理事会副主任魏华,党组成员、监事会副主任张荣庆等领导在山东供销大厦会见了包中海一行,欢迎浙农集团组团到鲁进行投资考察及商务洽谈,并热情推介了适合双方合作的有关项目,希望双方能进一步整合资源、优势互补,共同探索新时代供销社综合改革和社有经济改革发展的新模式。包中海感谢山东供销社和资本投资集团领导的接待,并表示将深入学习借鉴山东供销在资本运作、系统协作

和为农服务等方面的先进经验,积极探讨开展行业交流,推动实质性项目合作。

在济宁,包中海听取了济宁华都项目部的的工作汇报,高度肯定了华都股份开拓济宁市场的有关工作。包中海指出,华都济宁项目是在集团在省外开发的最大单体地产项目,承担着旧城改造和新盘开发的双重任务,受到了省社、兴合集团领导和当地政府的高度关注。他指出,项目经营团队要把握节奏稳经营,既要以新颖的营销方式和灵活的营销策略全面推动项目营销取得全面成功,也要善始善终做好项目存在问题的梳理,特别是对库存车位、储藏间等资产处置提出专门思路和预案,听取了企业负责人关于企业生产经营和为农服务情况的介绍,对两家公司有关方面的成就表示赞赏。

控股集团资深顾问李盛梁、工会主席王春喜及集团办公室、投资发展部、华都股份有关负责人等参加调研。

浙农实业取得房开二级资质

□实业投资 俞怡娟

日前,从浙江省建设厅传来喜讯,浙江浙农实业投资有限公司经过市住建局、省建设厅的审查,成功取得国家房地产开发二级资质。

房地产开发资质是房企开展相关业务的必备条件,同时也代表了企业的开发实力与水平。本次取得的二级资质,将为公司在地土储备、融资信贷、品牌信誉等方面创造

更多竞争优势。

实业投资公司自2013年成立以来,先后开发建设了龙游国际建材家居城、浦江农副产品批发交易市场、松阳松州广场、海盐湖畔首府、横店星耀城、松阳南城一号等项目。二级开发资质的取得,既是公司的实力见证,又是对公司规范化发展的鼓舞与鞭策,公司将以此为契机,提升管理水平,加快发展步伐,以更优质的产品回馈社会。

速 览

集团举办2018年度财务骨干培训

9月20日至21日上午,控股集团举办了2018年度财务骨干培训,控股集团本级相关职能部门和下属成员企业财务骨干人员共125人参加。本次培训围绕国地税合并新政及金税三期系统上线后的税务检查,当前资金形势下的融资建议、企业发展中的内控管理等方面展开。浙江正瑞税务师事务所董事长、集团税务顾问徐珺婷等特邀讲师结合集团各业务板块实际,采用理论与案例相结合的方式,深入浅出地为参训学员讲授了税务新政解读及税务风险防范措施。

(财务会计部 庄杰 黄罗远)

集团正式启动2019年校园招聘

9月4日,控股集团公司举办了2019年校园招聘启动会暨面试官培训,集团人力资源条线人员、用人单位(部门)有关人员共40多人参加。集团人力资源部负责人首先说明了本年度校招的总体思路与策略,并现场介绍了新引入的“未来星”管培生计划方案,希望各单位立足实际需求,积极参与校招工作。校招合作机构大街网在会上具体介绍了支持服务与网申系统。启动会后,招聘面试专业讲师单锋为在场学员进行了面试官培训。

(人力资源部 王洋)

惠多利党总支举行“三农”主题党日活动学习会

近日,惠多利党总支举行“三农”主题党日活动学习会,惠多利党总支委员、经营班子成员参加集中学习。与会认真学习了省乡村振兴领导小组办公室《转发〈中央农办农业农村部关于在全国农业农村系统开展深入学习贯彻习近平总书记“三农”思想活动的通知〉的通知》。会议要求大家充分认识学习贯彻习近平总书记“三农”思想的重要性并深入学习贯彻,全面、准确地把握重点内容,切实推动学习贯彻习近平总书记“三农”思想不断往深里走、往实里走、往心里走,结合本职工作,做好学习宣传,密切保持与农村基层的联系,增进与农民群众的感情,争做“一懂两爱”的模范。

(惠多利 张万成)

巴斯夫亚太区高级副总裁谷达福到访浙农金泰

9月13日,巴斯夫亚太区高级副总裁谷达福,亚太区卓越销售经理张勇辉一行到访浙农金泰,双方围绕飞防业务举行了座谈交流,就进一步提升双方业务合作的广度和深度进行探讨。张勇辉在浙农股份副总经理、浙农金泰董事长陈志浩等人的陪同下,考察浙农飞防公司西湖区茶叶飞防服务现场和瓶窑浙农现代农业园区,并参观了“浙农视界”企业形象展厅,详细了解浙农集团的发展历史、组织架构、经营业务和企业文化等方面的情况。

(金泰贸易 查贻平)

明日控股连续十年登中国民企500强榜单

8月29日,由全国工商联和辽宁省人民政府共同主办的2018中国民营企业500强峰会在沈阳隆重举行。会议发布了2018中国民营企业500强榜单,明日控股再次上榜并位列242名,较去年提升了8位。这是公司自2009年以来第十年入围中国民企500强。据了解,与去年相比,民营企业500强榜单发生较大变化,有104家企业新进入榜单。此外,市场还配置了食品安全检测室,由专业人员负责日常检测与管理。

(明日控股 王嘉)

明日控股开展2018年度新员工培训

9月17—18日,明日控股在浙农大厦三楼会议室开展了2018年度新员工培训,明日控股本级、各子公司共计51名新员工参加。明日控股董事长韩新伟指出,公司不仅为客户创造价值,也要为员工提供平台,他鼓励新员工要加速自我成长,紧跟公司发展脚步,既要脚踏实地又要仰望星空,把视野拓宽到国内外,将自身的成长与公司的发展相结合。培训结束后,公司还安排业务岗位上的18名新员工赴新光公司进行新光厂轮岗见习。

(明日控股 郑妮)

华都股份第六次获“AAA级信用企业”评级

近日,经杭州资信评估公司的严格考核与综合评选,华都股份被评定为杭州地区“2017年度企业信用等级AAA级”资信单位。这是华都股份第6次获得该项殊荣。资信评级是由资信评估机构依据中国人民银行《信贷市场和银行间债券市场信用评级规范》,对企业基本素质、经济实力、偿债能力、经营效益及发展前景等方面进行综合评价,确定企业的信用等级。AAA级是企业信用评级的最高等级,获评AAA级企业信用,表明华都股份的企业诚信、履约能力和公司的日常经营健康度都获得了权威肯定。

(华都股份 林璐)

华都学院首期青干班第五次培训圆满结束

8月25—28日,华都学院首期青干班第五次培训在湖州举行。本次培训以提升项目管理与风险防范能力为主题,设置了消防安全教育、互动交流、外部专家授课和内训师综合管理分享等培训环节。华都股份领导班子成员、青干班学员及安吉、织里项目部相关人员共60余人参加培训。本次培训特别安排了公司班子与学员互动交流内容,这也是本次培训活动的“重头戏”。每位学员结合自身工作实践和学习体会,针对公司经营现状与未来发展提出问题,公司领导班子接受学员提问并现场作答。

(通讯员 张文琴)

凯迪拉克XT4亮相宁波国际车展

新豪华运动SUV凯迪拉克XT4于近日率先亮相宁波国际车展。本届车展宁波凯迪携凯迪拉克5大车型参展,参展4天共签订订单54笔,收集客户909批。凯迪拉克展陈除配有精美冷餐外,靓丽车模、可爱小童模的专业展示也使得展位一直人头攒动。在车展上,宁波凯迪还为车主准备了VIP车主礼遇,给不同的车主带去不一样的额外惊喜。

(通讯员 虞佳)

浦江浙农农副产品批发市场全力保障食品安全

为保障中秋、国庆节食品供应安全,近日,浦江浙农农副产品批发市场组织开展了市场内食品、农产品安全大检查,力保消费者买得放心、吃得放心。据了解,浦江农批市场通过建立责任追究机制,与经营者签订食品安全责任书与承诺书等方式,确保市场食品的安全供给。市场内经营者经销的食品、农产品均置有进货台账和索证索票,肉类、禽类产品均有检疫证明,固定摊位经营者均建立农产品食品安全管理档案。此外,市场还配置了食品安全检测室,由专业人员负责日常检测与管理。

(实业投资 张旭升 喻皓文)

走好这段破茧成蝶的旅程

——记明日控股进出口事业部

□办公室 陈戈

在8月份刚结束的明日控股2018年半年度经济工作会议上,进出口事业部当选为明日控股集团“2018年上半年先进单位”。面对2018年以来错综复杂的宏观经济形势,进出口事业部逆势而上,突破了2017年的瓶颈,完成了华丽蜕变。

架构调整,重拾信心再出发

2007年,顺应明日控股集团组织架构调整和战略发展的机遇,进出口事业部应运而生。从打基础阶段,到成长阶段,再到快速扩张阶段,直到现今的科学发展阶段,一路走来,这个大家庭的成员也是越来越多。如今进出口事业部已经有了91名家庭成员。

“我们部门成员的平均年龄只有30岁!”在进出口事业部总经理傅杰看来,“年轻”无疑为进出口事业部的发展增添了源源不断的活力。

家大业大,一方面是成绩,另一方面也带来了不少的挑战。

2017年,进出口事业部遇到了发展瓶颈,规模快速扩大,经营品种越来越多,相应的根据品种建立的部门数量也越来越多。

“当时各个部门之间更多地都是单枪匹马在战斗,没有形成协同合力,业务人员效率也比较低。”回忆起当时遇到的难题,傅杰仍然记忆犹新。

办法总比困难多。2017年10月,进出口事业部出台业务部门组织架构调整方案,从整合产品项目开始,重新梳理了架构,将原先的5个部门合并为了事业一部、事业二部两个部门,并设立了出口部和期现二部,实现了PE膜这一优势品种的优势最大化。

“合并后,整个事业部的效率都提升了。线性作为整个产业部的核心品种,销售出库数量增幅达到了88.2%;与2017年相比,我们的业务员数量减少了一人,但平均每个业务员的效率提高了45.8%;以

前每个部门人员安排都是捉襟见肘,现在合理配置后人员安排上明显宽松裕起来。”傅杰细数了架构调整以来尝到的种种甜头。

与此同时,上述的种种甜头也让进出口事业部越来越将目光聚焦到人的全面培养上。特别是人员的成长带来了管理难度的不断升级,这时就需要在企业文化的熏染中凝心聚力。

为此,进出口事业部特地配置一名人力资源专员,统筹负责员工档案的管理、企业文化的宣传以及学习培训的组织。

据悉,今年下半年,进出口事业部人力资源工作也已转变思路,围绕“1个核心、2个夯实、3个打造”,从日常性人事管理协调转向战略性人力资源管理。

未雨绸缪,风险把控放第一

期货和汇率的行情可以用瞬息万变来形容,采访过程中,傅杰时不时地拿出手机关注期货市场的最新动态。

在傅杰口中,最多听到的一句话就是“把防范风险放在第一位”。他们是这么说的也是这么做的。

2017年由于进出口事业部规模的快速扩大,造成了在库库存量大、三项费用大等高风险问题。所以,在今年,通过期现结合,进出口事业部将敞口库存控制在1.5万吨到2.5万吨这么一个合理的范围区间内,并没有因为规模的增长导致敞口库存量增加。

总结进出口事业部上半年成绩取得的原因,可以归结为两个方面,第一是利用期货价格的变化做好了敞口库存管理,第二则是把握好了汇率的变化,提前踩准了锁汇的时间节点。

打开随身携带的电脑,通过一张张幻灯片,傅杰直观地展示了这半年多以来通过做好敞口库存管理和跟踪锁汇节点带来的效益变化;对比去年同期,进出口事业销售量增长了17.5%,销售收入增长了22.5%,三项费用和资金周转天数均呈现明显下降趋势。

“上半年我们享受了汇率带来的红利,下半年通过锁汇我们有效规避了风险。”汇率变化受多方面影响,极难判断。因此,傅杰和他的团队不盲目判断汇率走势,始终“把防范风险放在第一位”。

进出口事业部特别重视对于业务员期货操作的培训。“基差交易中有什么问题?”“套利交易中有什么难题?”“为什么亏?为什么赚?”进出口事业部定期都会组织员工有针对性地召开一次复盘会议,分析成功与失败各个案例,形成了相互借鉴学习,取长补短的良好业务氛围。

在接下来几个月中,进出口事业部将聚焦库存管理体系的完善和交易体系的建立,同时还将推动“人才盘点”项目的落地。傅杰坦言,面对下半年中美贸易战不断升级带来的不容乐观的宏观经济形势,上半年的成绩是动力也是压力。

一个农资推广员的价值

我出生于一个普通的农民家庭,也跟很多平凡人家的孩子一样,为了谋求一个好前程,在高中毕业后选择远离家乡在外求学。

2016年9月24日,我转专业进入农农资班,学习农资营销;2017年7月1日,我便以顶岗实习生的身份涉足农农资行业;2018年6月12日,我正式入职浙江石原金牛化工有限公司,成为一个农资推广员,去深入了解农药和农作物,去实地接触农民。2018年7月9日,我以一个“学姐”的身份带领5个实习的学弟学妹开始了我们的农药推广之旅。或许在很多人的眼里这并不是一个风光靓丽的职业——我是一个卖农药的。我并不敢说这是一份多么伟大、多么高尚的工作,但我也绝对不会觉得这个头衔难以启齿。

记得7月9号凌晨四点,我们一行6人带着满腔豪情壮志与无限憧憬,在杭州萧山机场等待飞往沈阳的航班。对我们而言,那不仅

只是一趟普通的旅程,更承载着6个梦想着在农资市场绽放光彩的热血青年对未来的希冀。杭州到沈阳的路途遥远,但是我们距离成为一个优秀农资人的梦想却越来越近。航班落地时,辽宁分公司的同事已经在沈阳机场等待我们,第一眼看到他们时,我就感受到了东北人的豪气、热情、大方,这在后来的餐盘里也体现得淋漓尽致。

好客幽默的刘凤,被我们称为风哥,负责为我们培训产品知识、专业技能。我们每个人都一丝不苟地做着笔记,恨不得把他的每一句话都记下来,大概在大学的课堂上都没有如此认真过。在了解了SCL的发展历史、悬浮药的特点以及使用技术后,大家对海优美进军熊岳草莓市场信心满满。

记得去年冬天,我第一次到中国草莓之乡安徽长丰实习,看到因为大雨和大雪,有很多地方草莓大棚都坍塌了,病害传播速度就像瘟疫一样快,忙活了一整天即将开始



收获的农户损失惨重。这些农户大都文化水平不高,他们不懂先进的栽培管理技术,他们更没有专业的用肥用药知识,这种靠长期经验得来的土技术在面对越来越极端的气候条件和越来越猖獗的病虫害面前显的如此不堪一击。正是利用他们的不专业,一些零售店乱配药增加了用药成本,一桶药水的成本从20元上涨到了120元,也错过了最佳的药剂使用时间,导致药效大打折扣。我在农户脸上看到了无可奈何却又固执的神情,那是一种经历过绝望挣扎却又不甘放弃的顽强,也是在生活中磨砺出来的面对苦难时的沉着淡定。并非我喜欢煽情,着实内心深处某根神经紧绷了一下。那时候我就在想,我该做点什么?我可以做点什么?哪怕是一点点能够帮助到他们的。

这一次在辽宁,我们又遇到了葡萄霜霉病爆发,而此时葡萄即将

上市,葡萄果实染病基本就是废果,连续阴雨天气下病情传播速度又相当快,几乎对农户造成了毁灭性的损失。如果农户能及早知道在葡萄花前和花后使用科佳+悬浮钙预防,那将大大减少后期霜霉病的发病率和裂果的出现,降低他们的损失。

目前,宣传优质的好产品是我们能够做到的,传播专业的用药技术是我们能做的,推广先进的栽培管理理念是我们能做的……所以我希望能够通过自己的工作,尽自己最大的努力为农民解决一些力所能及的问题,将先进的种植理念传递给农民,引起更多农资人的共鸣,去为农民做一些力所能及的事情。

怀揣着对产品的自信、对专业技术的渴求、对未知事情的好奇心,我们跟着前辈去“扫村”、“扫棚”、“赶集”,参加“田间农民会”、“试验示范”、“零售店助销”,下乡

做各种类型的产品宣传推广工作。7天时间我们几个人就发放宣传单页5000多张,3天粘贴条幅100张。

我们在农户家葡萄大棚、房前屋后、道路两旁等醒目的位置上都挂上了条幅:“葡萄用科佳霜霉难复发”、“要想霜霉被打掉石原科佳少不了”。还能回想起师弟在告诉我这两句宣传口号时兴奋的表情,从他洋溢着欢喜笑容的脸上,完全看不出我们这10天来起得比鸡早,睡得比狗晚的疲劳和困乏。

每每提起笔总也想不出华丽的语言表达我的心情,仅以此平淡的叨叨,记录下这段旅途上的点点滴滴,这不仅感悟更是成长。我们很多农资人都出生于普通的农民家庭,希望我们能一直不忘初心,让这些看似普通而又平凡的工作变得更有意义和价值。

(石原金牛 董云艳)