

农资天地

宁丰惠多利举行成立十周年庆祝活动

王良仟、郑军、汪路平、王自强、张建良等出席



通讯员 范志东

1月31日,浙江宁丰惠多利农资有限公司在杭州天鸿饭店举行成立十周年庆祝活动。省委副秘书长、省农办主任王良仟出席并讲话(详见第一版)。

郑军董事长代表集团公司充分肯定了宁丰惠多利十年来特别是2007年取得的成就,对宁丰惠多利及全体员工表示热烈祝贺,并向支持集团公司发展的各级领导和各界朋友表示衷心感谢。

郑军指出,宁丰惠多利十年的发展历程是农资流通体制改革改革的十

年,宁丰员工见证了农资市场发展的历史,认真总结宁丰惠多利十年的发展经验,对宁丰惠多利乃至浙江农资集团下一步的发展都具有重大意义。

郑军强调,下一阶段宁丰公司及集团其他农资板块企业要在充分利用好政策的同时,坚持市场化操作,抓好节奏,稳健推进;要坚持抓高端经营,抓住时机,实现快速发展,提高企业效益和市场主导权;要坚持抓好核心区域建设,巩固成为行业龙头的基础,建设农资企业的大后方和根据地;要坚持抓好以BB肥、复合肥为基础的终端开拓,增强终端经营的实力和核心竞争力。高端经营、核心区域、终端开拓三个层面要统筹推进,形成集团农资板块未来发展的战略。

郑军特别指出,高端经营要靠实力,建设核心区域需要能力,而终端开拓需要毅力和事业心,希望宁丰公司再接再厉,勇于探索,做出表率,并利用集团农资企业最先改制的优势,为集团化肥板块整合做出贡献。

新光公司紧急调运农膜支援灾区

通讯员 徐雪明

南方遭遇的50年一遇的雨雪冰冻灾害,给农业生产造成巨大损失,灾后恢复重建中塑料农膜供应一时趋紧。集团所属杭州新光塑料有限公司在确保省内农膜供应的同时,增加生产,积极支援省外市场。

春节前,上海市农委接到上海市发改委要求组织880吨救灾农膜的紧急任务,由于时间紧、数量多、任务重,上海市农委向集团公司求助。2月3日,集团公司得知后,立即要求明日

控股全力支持,明日控股第一时间与上海市农委取得联系,安排救灾农膜调运事宜。按照上海市农委公司的供货要求,杭州新光公司积极组织力量,增加生产,克服春运期间运输十分紧张的困难,于2月5-7日将首批310吨农膜送到上海市农委公司指定仓库;随后,新光公司2月10日(年初四)即安排工人加班加点组织生产,目前,第二批150吨农膜已供货完毕。

据悉,新光公司将继续协助上海市农委公司,保质保量地做好救灾农膜供应工作,帮助上海地区恢复灾后农业生产。

金泰公司取得先正达浙江省品牌代理权

通讯员 张万成

近期,浙江农资集团金泰贸易有限公司与先正达(中国)投资有限公司签订了2008年度先正达产品浙江省平台操作代理协议,先正达公司所有经营品种浙江省区域的销售、调运等工作全部由金泰公司负责操作。金泰公司将加强与先正达公司运营管理部衔接,重点做好物流配送工作,完善先正达产品的综合服务功能,提高服务质量。

金泰公司与先正达公司有着良好的合作基础,一直是先正达公司达科宁、杀霉威等产

品浙江省区域的总经销单位,2002年、2003年还成为先正达公司克无踪产品中国东区总经销单位。双方此次合作,对金泰公司扩大先正达产品的总经销区域和销量,展示良好的合作形象,提高公司的知名度等将有着积极的意义。

先正达公司是全球领先的农化生产企业,在全球植保领域名列第二位,并在高价值商业种子领域排名第三,在全球90多个国家拥有超过2.1万名员工。在中国相关总投资已达1.8亿美元,商业网络遍及全国25个省,成为国内领先的跨国农化企业。

房产信息

郑军出席华都股份经济工作会议时要求建精品楼盘 树品牌形象

通讯员 杨仁留

公司董事长郑军在出席浙江华都控股集团股份有限公司经济工作会议时,充分肯定了华都股份2007年取得的突出成绩,客观分析了集团房地产业板块现状,要求华都股份认真分析当前经济形势,把握房地产行业发展的规律,继续保持良好的发展势头,提升行业资源整合能力。

郑军指出,2007年华都股份的各项经济指标取得了突破性增长,综合效益在集团主业板块中排名第一,经济工作质量明显提高,企业发展跃上了新的平台。集团房地产业务的发展得益于中国经济的快速发展,得益于集团良好的社会声誉和强大的资金实力。集团及时介入房地产业务,在物质和人力资源准备上打下了一定基础,初步建立了一支有活力、有能力、想干事、战斗

力较强的房地产开发团队,形成了一个相对稳定的发展平台。但也应该看到,集团房地产业板块发展时间短,基础相对薄弱,企业知名度和品牌美誉度还不高,整体开发规模不够大;计划执行力、售后服务有待市场的检验与认可;团队比较年轻,经验不够丰富,与优秀房产企业存在一定差距。

郑军强调,华都股份下一步要以建精品楼盘,树品牌形象,提升行业资源整合能力为重点,认真做好以下工作:一是把握宏观大局,争取在调整过程中寻找更好的发展机会;二是重视发展战略规划与设计,确定赶超目标,练好内功;三是围绕打造精品工程,完善内部工作流程,提高企业经营水平,培养一支优秀的房产团队;四是按照“滚动开发、适度发展”原则,立足当前工作,加快现有项目开发,认真做好楼盘交付工作,通过市场检验提高操作能力。

临安惠多利47家连锁加盟店顺利通过验收

通讯员 李波

近日,浙江农资集团临安惠多利有限公司召开了2007年度现代农资流通网络建设表彰大会。会议通报了表彰了47家顺利通过杭州市供销社、市财政局、农业局和工商局验收的惠多利连锁加盟店,来自临安市农业局、农业执法大队、临安市供销社相关领导以及58家连锁加盟店代表出席了此次会议。

据悉,为了保护农民的合法权益,保障农民实现农资安全消费,杭州市供销社会同市财政局、农业局、工商局对萧山、临安、桐庐、建德区(县、市)农资经营企业、农资超市、农资便利店进行了考核验收。

临安惠多利此次参加验收工作的共有58家加盟店,其中47家在经营设施、经营管理等方面都达到了验收要求。

金富惠多利深入基层开展农化服务

通讯员 朱昱

2月24日,金富惠多利的农化服务人员赴湖州市长兴县雉城镇,为参加该县葡萄产业协会组织的葡萄种植技术培训会的农户做现场农化知识讲解。会上,他们与来自浙江大学、先正达公司的专家一道,为葡萄种植农户讲解有关葡萄种植、科学平衡用肥和用药的有关知识,并就从德国拜耳集团引进的

恩泰克克效复合肥、红牛硫酸钾复合肥等优质肥料进行了介绍,得到了广大葡萄种植户的肯定与好评。

据悉,随着春耕市场的启动,金富惠多利还将在做好春耕调查的同时,更多地开展农化服务,农技下乡基层的活动,更直接地面向广大农户传授科学选肥、平衡施肥、合理用肥的有关知识,更好地服务于春耕备耕工作和农业生产。

华都股份竞得龙山185亩住宅用地

通讯员 杨仁留

2月26日下午,安吉华都房地产开发有限公司经过多轮角逐,成功竞得安吉县递铺镇钱湖水库旁1-3号地块。

地块总面积185亩,地处规划拟建的龙山森林体育公园项目的核心区域,四面环山拥水,自然环境优越。地块区位优势明显,紧邻安吉县城,毗邻杭长高速、04省道和11省道,交通便利。华都房产拟在该地块上建成具有鲜明风格的低密度山地住宅、花园洋房,将其打造成为精品楼盘。

龙山森林体育公园是安吉县政府“东育·南优”的关键项目,是打造安吉形象的重点工程。近几年来,集团在安吉成功开发了胜利东路东方名城项目、紫竹山庄别墅项目,安吉胜利西路1号地块也正在开发当中。此次成功竞得龙山185亩住宅用地,将进一步巩固华都在安吉县房地产开发的龙头地位,提升其品牌知名度和影响力。

成员企业风采系列之三



专业的化肥国际贸易企业

——浙江浙农爱普贸易有限公司

2003-2008 FOR FIVE YEARS



为了做大做强优质进口化肥业务,稳固进口高端化肥资源,浙江农资集团于2003年组建成立了浙江浙农爱普贸易有限公司。五年来,浙农爱普在集团公司的支持下,迅速发展成为拥有一大批国内外优质化肥资源的贸易企业,并在北京和全国七大港口口岸(上海、北仑、赤湾、湛江、连云港、青岛、满洲里)设立分支机构,化肥销售量从2003年的41万吨增长到2007年的60万吨,成为集团农资板块的一朵奇葩。

1 开拓资源 区域做强

开拓高端资源是浙农爱普的生命线。近年来,在集团领导的重视和指导下,浙农爱普在优质资源开拓上不断取得新的突破。目前,浙农爱普已经是俄罗斯硫酸钾的独家经销商,赤湾优质磷酸复合肥的单个最大进口商,乌拉尔边贸钾肥新进口商、国投罗钾公司最重要的战略合作伙伴,以色列水溶性肥等高科技肥料的全国独家战略合作伙伴,中化、中农钾肥业务的密切合作伙伴……

依靠公司良好的资源优势,浙农爱普稳步推进区域市场建设,并积极参与国家土配方工程配套项目的建设。近年来,公司在山东、河南设立了子公司,在山东成功收购了一家复合肥生产企业,运用先进的工艺配方生产各类单养分颗粒化肥、BB肥、有机肥等。

浙农爱普将继续和厂商、经销商一起努力,以“优秀的企业、优秀的产品、忠诚的客户(农户)”为模式,为企业、客户开创和保持稳定的渠道,最好的效益,持久的发展。

2 精英汇聚 蓬勃活力

2003年8月8日,来自五湖四海的爱普人在浙江农资集团宣告浙农爱普正式成立。那一天起,浙农爱普便像一幅无限精彩的画卷,掀开了崭新的第一页。五年来,百余名爱普员工在浙农集团为其提供的广阔平台上大显身手,尽展才华。从员工招聘到录用,从内部培训到考核,一系列管理制度都充分体现了以人为本的理念。短短五年,浙农爱普的人才理念得到了广泛的认可,不断吸引着行业精英加盟,更有许多刚跨出大学校门并立志于投身农化行业的优秀学子,将浙农爱普视为他们择业时的最佳选择。

企业的生命力源自于员工的创造力,浙农爱普的团队年轻而富有激情。为了永远保持在行业内的领先地位,公司设立了“爱普佳”学习基地,为统一文化理念、交流工作经验、规范操作流程等提供了良好的平台,也为员工展现自我提供了舞台,并正在打造一支符合公司要求的特色培训团队,推动浙农爱普乃至浙农集团的企业文化和内部培训工作。

企业的战斗力源自于员工的凝聚力,浙农爱普的团队和谐而懂得感恩。理解是大家合作的基础,主人翁精神使每个人都充满责任感。只要在工作中发现了问题或是有更好的改进意见,就算不是自己的职责范围,都会给当事人友善的提醒和帮助。置身于这样的氛围,每一位新加入的员工就像每天感受着“爱岗敬业、团结协作”的教育,很快融入到团队的氛围中来。

3 爱普肥 颗颗肥

浙农爱普以让经销商对企业的操作满意,让农民兄弟对浙农的产品放心,让高品质的进口化肥和高科技的农化服务相得益彰为途径,打造浙农爱普和浙农集团在广大农村地区的品牌形象。公司提出的“爱普肥、颗颗肥”不仅仅是一句简单的广告词,也成为了企业内外响亮的口号和明确的宣示:公司提供的,不仅仅是最高端的化肥产品,同时也是最优质的农化服务。

为了满足农民兄弟不断提出的科学施肥需要,公司聘请了原山东省土肥站站长阎鹏教授作为公司高级技术顾问,并且设立了科技推广中心,直接帮助企业大力开展农化服务工作,开发产品的附加值,让农民兄弟不仅用上放心优质化肥,还能获得浙农爱普提供的技术指导。据统计,浙农爱普每年在全国各地举办推广培训达50余场,参加人数场场爆满,受训经销商和农民群众达数千人。同时,公司还定期印发《爱普化肥》资料,向经销商和农户介绍企业动态、产品信息以及一些与经销商的互动情况。

经过五年努力,公司已然成为知名的优质进口化肥经销商,优秀的农资产品及服务供应商及浙农集团农资企业团队的一面旗帜。

4 展望长远 开创未来

在浙江农资集团二次改革、二次创业的大潮中,浙农爱普作为专业的高端进口化肥服务企业,将继续坚持以服务三农为永恒的宗旨,以优质服务展现形象,以高科技产品创造价值,以便捷的现代物流配送和独特的分销模式提高效率,努力为浙江农资集团农资板块的发展做出新的贡献。

