

房产报道

郑军勉励华都股份再创佳绩

通讯员 杨仁耀

6月3日,浙江华都控股集团股份有限公司第五次股东大会、三届二次董事会、三届二次监事会会议在杭州花禧海度假酒店召开,集团公司董事长郑军出席会议并作重要讲话。

郑军指出,2007年,华都股份在全体员工的辛勤努力下,取得了较好的经济效益和社会效益。当前房地产市场出现了新的变化,希望华都股份全体员工在新形势下,努力克服各种困难,为完成2008年度的各项任务而努力不懈。

郑军对华都股份下一阶段的工作,提出了四点要求:一、要学习优秀同行经验,确定华都追赶目标。华都股份作为集团内专业的房地产开发企业,要寻找并确定几家优秀的同行作为学习目标,努力向品牌房地产开发企业看齐。

较和竞争,逐步提高自己,达到提升华都品牌的目的。二要认真分析宏观经济形势,提出切实可行的应对措施。2008年,国家的宏观调控逐步见效,加上四川汶川地震对成都房地产市场造成的不利影响,对华都股份来说是一个巨大的考验。

三要提出刚性指标,加强目标管理。要进一步提高公司的管理水平,针对2008年的各项经济指标和任务,提出可操作、可落实的刚性指标,并结合责任制考核办法,推动公司的各项工作落到实处。

四要把握市场机遇,做好钢材和粮油贸易业务。明日国贸要把握市场机遇,在风险可控前提下,学习物产等优秀企业经验,积极开展业务,扩大销售规模,提高经济效益。

明日·世纪花园成宿州唯一“绿色社区”

明日实业 范荣

6月5日,宿州市有关部门授予“明日·世纪花园”社区“绿色社区”牌匾。此前,由该环保局、民政局、文明办等单位组成的考评小组对市内小区进行综合考评,并最终评定“明日·世纪花园”成为该市唯一的“绿色社区”。



明日·东方世家获“八大潜力地产”称号

明日实业 叶清峰

近日,由嘉兴市南湖新区管委会、嘉兴市房地产协会和嘉兴日报、嘉兴广播电视台等联合举办的南湖新区特色楼盘评选结果揭晓,集团在嘉兴开发的第二个房产项目“明日·东方世家”荣获“南湖新区2008年度八大潜力地产”称号。

从规模指数、环境指数、人气指数、创意指数、潜力指数等五大指标对嘉兴市18个房地产项目进行综合评价。“明日·东方世家”以独特新颖的设计风格,便利完善的生活配套设施,得到市民和专家的一致认同。

据了解,“明日·东方世家”由中国工程院院士、著名建筑大师程泰宁先生担纲设计,地处南湖新区核心地带,项目总建筑面积48万平方米。

共享仲夏情 浪漫英伦风

安吉华都·维多利亚举行产品说明会



华都股份 寿可贤

6月21日,主题为“共享仲夏情,浪漫英伦风”的安吉华都·维多利亚产品说明会在安吉国际假日大酒店维多利亚厅隆重举行。250多名嘉宾、业内人士及媒体记者在悠扬的萨克斯背景音乐中,一边品尝精美的西式小点,一边饶有兴趣地聆听介绍。

会上,安吉华都置业有限公司总经理徐培昌首先对华都房产的开发实力和企业背景做了介绍。随后,项目规划设计单位浙江当代建筑设计院方案所长叶焱青针对项目的规划设计、建筑设计、智能化设计和建材甄选等做了详细介绍。

来自澳大利亚BBC景观设计公司的执行董事胡旭东先生和主创外聘设计师TOMAS介绍了华都·维多利亚主打英伦风情的景观设计理念,并就该项目三大主题公园、12000平米的超大绿化面积、英式皇家园林的营造风格、品种繁多的四季树种、形态各异的水域设计,随处可见的英伦情趣小品等景观设计做了重点推介。

说明会期间,TOMAS还与小朋友们展开精彩互动游戏,现场气氛热烈,来宾兴致高涨。

农资天地

汪路平出席中海化学股东大会

投资发展部 魏华

6月13日,中海石油化学股份有限公司(简称“中海化学”)在海口市中海石油会馆三楼会议室召开了2007年度股东大会,集团公司总经理汪路平作为股东代表出席了会议。

会议主要审议了中海化学2007年度董事会报告、监事会报告、财务报告及利润分配方案等八项议案,并以记名投票表决的方式,通过了全部议案。

会后,汪路平总经理与中海化学总裁杨业新、执行副总裁方勇等就业务合作、战略投资等事宜进行了座谈,双方表示将进一步建立战略合作关系,共同开拓化肥市场,为中国“三农”事业的发展作出更大贡献。

中海化学是一家以天然气深加工为主业,从事化肥、化工产品的开发、生产及销售的现代化大型企业,是中国产量最大、能源利用效率最高的氮肥生产商之一,于2006年9月29日在香港联交所成功挂牌上市。

水溶性肥料倍受市场推崇

以色列专家赴多地调研

浙农爱普综合报道

5月19日-26日,根据浙江浙农爱普贸易有限公司与以色列化工集团(ICL GROUP)的合作计划,以方的第三批农业技术专家Anat女士来到中国,并在以色列化工集团中国代表何明先生和浙农爱普有关人员的陪同下赴省内台州、广东、云南和新疆等地调研水溶性肥料的应用情况,并就滴灌施肥等技术问题与当地专家进行了探讨交流。

5月19日,Anat女士一行来到台州市黄岩区调研水溶性肥料市场并开展用肥指导,为当地经销商及西瓜种植户提供技术咨询。当地西瓜种植大户反映,以色列化工集团“诺普丰”水溶性肥料肥效非常明显,施用之后的西瓜无论是长势还是甜度都好于未施用该肥料的高品质西瓜。

5月21日,Anat女士一行来到广州市华南农业大学校园内,在该校张承林教授的陪同下参观了以色列新型肥料在广东的试验基地。期间,Anat女士介绍了“诺普丰”水溶性肥料和“Nutri-Vantl”叶面肥在以色列本国和在欧洲各地的良好使用情况,并相信这一优秀化肥品种同样能提高中国农民的种植收入。

5月24日,由浙农爱普和以色列化工集团共同举办的新型肥料推介会在云南昆明举行,Anat女士在会上介绍了以色列现代化农业科技以及水溶性肥料服务体系,受到了与会经销商及花卉种植户的欢迎。

5月25日-26日,Anat女士一行远赴新疆,调研滴灌设施农业和水溶性肥料市场的基本情况,并拜访了全国最大的塑料节水器材生产企业——新疆天业(集团)有限公司,与该公司相关人员探讨了新疆当地偏碱性土壤怎样解决磷固定和吸收的问题。

据了解,以色列化工集团是全球最大的磷酸二氢钾生产企业和全球第四大钾肥供应商。浙农爱普公司自2007年开始与以色列化工集团F&C公司开展诺普丰水溶性肥料的合作,以方多次派出农业专家参与浙农爱普在浙江、山东、广东、上海等地开展的推广会和其他推广活动。目前,通过浙农爱普和以色列化工集团的不懈努力,其系列高科技肥料产品进一步得到中国市场的认可和赞誉。



塑化十年苦创业 而今迈步从头越 明日控股顺利完成股份制改造

通讯员 杨建中

经过半年多的紧张筹备,浙江明日控股集团股份有限公司创立大会近日在杭州索菲特世外桃源度假酒店顺利召开。集团董事长郑军、总经理汪路平、财务总监汪春喜为监事会主席。

作为明日控股的主要创建者,汪路平在创立大会上发表了题为《心有多高 未来有多远》的讲话,深情回顾了明日团队的创业和奋斗历程,诚挚感谢集团及明日员工的支持,并鼓励明日控股全体员工珍惜来之不易的发展机遇,继续发扬团队合作精神,勇于拼搏的创业创新精神,为进一步把企业做大做强而不懈努力。

会议审议通过了关于设立股份公司的一系列议案,选举产生了明日控股股份有限公司第一届董事会和监事会,并授权董事会全权处理股份公司设立过程中的相关事项。在明日控股股份有限公司第一届董事会第一次会议上,全体董事选举汪路平为

董事长,同意聘任韩新伟为公司总经理,赵学智为董事会秘书,陆跃翔为副总经理,许朝根为总经理助理、财务负责人。董事会还审议通过了《总经理工作细则》。在第一届监事会第一次会议上,全体监事选举汪春喜为监事会主席。

汪路平在创立大会上发表了题为《心有多高 未来有多远》的讲话,深情回顾了明日团队的创业和奋斗历程,诚挚感谢集团及明日员工的支持,并鼓励明日控股全体员工珍惜来之不易的发展机遇,继续发扬团队合作精神,勇于拼搏的创业创新精神,为进一步把企业做大做强而不懈努力。

汽车动态

宝马大型试驾活动 登陆绍兴

绍兴宝顺 邵晶晶

6月13日-15日,宝马(中国)和华晨宝马共同在绍兴举办了“2008BMW&MINI 感受完美”大型试驾活动。作为绍兴地区唯一的宝马4S店——绍兴宝顺汽车销售服务有限公司全程参与了此次活动,并派工作人员为到场客户进行了专业的产品知识讲解,让绍兴广大爱车人士在与BMW全系车型零距离接触的同时,也对其性能和特点有了更深入的了解。

据统计,本次活动共吸引了300余位BMW爱好者参加,试驾内容主要包括场外的道路试驾及场内的短道加速、刹车变道两大部分,客户不仅亲身体验BMW和MINI的全系列最新产品,感受BMW经典的纯粹驾驶乐趣,更从xDrive演示、知识角、电子互动游戏、宝马儿童安全公园中深入了解到BMW的创新技术和BMW对客户关怀与服务。

据悉,BMW此次活动的亮点车型主要有:新BMW X5、新BMW 5系长轴距版、BMW 3系轿跑车以及新BMW 6系双门轿跑车和敞篷轿跑车等,这是绍兴地区迄今为止规模最大、最为专业的汽车试驾活动。

BMW1系上市!

众多宝马车迷期待已久的BMW1系终于正式登陆绍兴,6月19日,在绍兴宝顺汽车销售服务有限公司举行了BMW1系新车发布仪式。宝马中国区域销售经理文德和浙江农资集团金昌汽车销售有限公司总经理朱报东分别致辞,文德和和绍兴宝顺汽车销售服务有限公司总经理曹祖鸣共同为新车揭幕。



宁波凯迪举行端午车展



通讯员 陈岚

6月6日-8日,浙农金诚汽车下属宁波凯迪汽车销售有限公司在宁波万达广场举办了“凯迪拉克‘粽粽有礼’车展抽奖活动”。

活动中展出了凯迪拉克的三款旗舰车型:08款CTS棱角分明、外观大气,SLS现代豪华、尊贵无比;SRX雍容华贵,尽显王者风范。三款旗舰一

亮相,便引得不少爱车人士在展台前驻足观看,赏车和咨询的客户络绎不绝。期间,凯迪还专门设置了“粽粽有礼”抽奖环节,为订车或试驾的客户准备了丰富的奖品。

据初步统计,在三天活动中,宁波凯迪的销售顾问共接待了200多位客户的咨询,并取得了良好的销售成绩。