综合资讯

李盛梁赴江苏调研 惠多利有关经营单位

李盛梁与江苏惠多利员工亲切交流

浙江农资 胡大为

12月16-17日，控股集团公司副董事长、浙江农资总经理李盛梁到江苏调研有关经营单位，走访了江苏天泰化工有限公司、江苏惠多利农资连锁有限公司，亲切慰问公司广大员工，了解公司发展情况，并对下一阶段工作提出希望和要求。

在江苏天泰，李盛梁与公司经营团队亲切交流，对公司成立半年多来取得的成绩表示肯定。他希望江苏天泰认准发展方向坚定执行，不断提升企业核心竞争力，在稳步发展液氨业务的同时挖掘新的业务增长点。他指出，当前宏观形势严峻，要进一步提升责任心、健全制度、落实检查，进一步降低经营风险。他强调，要完善用人制度，加强团队建设，利用好体制机制优势发挥团队积极性，将团队建设与业务发展制定的目标相匹配，让员工更好地融入企业文化。

在江苏惠多利，李盛梁听取了公司有关工作情况汇报。他要求公司总结发展经验，分析存在问题，明确发展方向；挖掘和提炼企业核心价值、在经营、管理、文化上形成自己的特色；做好调结构、差异化这篇文章，从资源建设和品种选择上下功夫，抓好可控资源，做好优势品种；进一步融入当地，使江苏惠多利真正成为农业生产的综合服务商，同时协调好与有关部门、科研院所的关系，加强联系沟通，不断提高企业知名度，打响江苏惠多利品牌。

惠多利公司总经理陈达会等陪同调研。

惠多利与雅苒国际共办葡萄种植技术研讨会

惠多利 赵斌

12月4日，由惠多利公司、挪威雅苒国际共同组织的“2015葡萄种植技术研讨会”在嘉兴举行。本次研讨会是双方首次举办的以“作物导向 技术分享”为主题的葡萄种植大户会议，体现了农资经营从传统产品营销向作物营销方向转变。雅苒中国总经理刘金发、首席农艺师黄承武，浙江大学教授石伟勇，浙江省葡萄协会副会长朱屹峰，惠多利公司总经理陈达会及来自浙江、上海的葡萄种植大户共计200余人参加。

刘金发在会上表示，雅苒和惠多利将加大合作力度，继续为广大种植户提供高价值的全营养施肥方案。陈达会表示惠多利将以作物营养方案为基础，把新技术、新产品、新理念带给广大农户，真正帮助农户实现增产增收。

研讨会围绕葡萄种植大户关心的技术问题进行专题交流。专家根据当前浙江省葡萄产业发展概况，与农户们分享了葡萄土肥水协同智能施肥技术构建方案，结合实际案例，就省内主栽品种抹芽定梢、摘心、膨大、无核化处理关键技术及主要病虫害防治进行讲解，推介了葡萄种植雅苒精确养分组合方案。

新闻速览

●**浙农控股30名员工参加省社趣味运动会** 11月28日，省供销社2015年“福士达杯”职工趣味运动会在浙江经贸职业技术学院举行。此次趣味运动会共设单人项目：50米托球跑；双人项目：抛绣球、50米负重障碍跑；集体项目：跳大绳、100米折返消防接力跑、拔河等6个项目。浙农控股派出了由30名运动员组成的代表队，参加了全部6个项目的比赛并获得好成绩。

（集团团委 王磊）

●**惠多利获评“浙江省商贸流通业诚信示范企业”** 据浙江省商贸业联合会11月24日文件，惠多利农资有限公司获评2015年“浙江省商贸流通业诚信示范企业”。

一直以来，惠多利公司秉持“一切为了农民满意”的企业宗旨，坚持诚信经营的基本原则，积极支持打造商务诚信、诚信浙江，严把农资商品质量关，助力农户增产增收。

（通讯员 范建政）

●**宁波惠多利获评宁波“诚信之星”** 近日，宁波市信用建设促进会授予宁波惠多利2015-2018年度宁波市“诚信之星”称号，并颁发“企业诚信之星标志授权使用证书”。本次评选活动由宁波市信用建设促进会组织，中国人民银行宁波市中心支行、宁波市市场监督管理局、宁波市地方税务局、宁波市质量监督局和宁波市环境保护局等相关机构专家组成的评选委员会打分，通过公开、公平、公正的程序产生“诚信之星”。

（惠多利 周善忠）

●**国家“农资物流安全配送关键技术及装备”课题将在安徽道尔开展** 12月8日，由惠多利公司承担，中国农业机械化科学研究院、北京中棉工程技术有限公司、北京工商大学、山东五征集团有限公司、江苏苏农公司等共同参与的国家科技支撑计划“农资物流安全配送关键技术及装备”课题启动会在萧山召开。本项目计划在安徽道尔化肥有限公司建设农资物流安全配送关键技术集成示范基地，完成后将拥有散装化肥精准计量投送、成品信息自动采集等功能，实现化肥机械装卸、仓储智能配送调度管理、产品质量追溯等农资物流配送整体解决方案，项目计划于2017年前完成。

（惠多利 毛武明）

●**“加钾-浙农”平衡施肥试验田丰收** 日前，由浙农爱普与加拿大钾肥公司（Canpotex）共同开展的钾肥平衡施肥试验项目进行验收。试验结果表明：施用加拿大钾肥的水稻长势较好，机械性能改善明显，还可提高产量。据了解，本次试验以加拿大钾肥公司的氯化钾作为试验材料，同时测试土壤肥量，科学施肥，为加拿大钾肥进一步打开市场提供数据支持。该项目由浙江省农业厅农业技术推广中心首席专家陈一定和刘晓霞博士团队出具试验方案，浙农爱普专项小组负责具体试验流程。试验期间，农业厅专家多次到现场指导耕种与采集样本。

（浙农爱普 王苗全）

●**石原金牛召开三届五次董事会** 12月2日，浙江石原金牛化工有限公司三届五次董事会在上海召开。控股集团公司副董事长、浙江农资集团总经理李盛梁，石原产业株式会社生物科学部本部长本多千元、企管部本部长新道义以及公司董事出席会议。公司高级管理人员、股东代表，石原产业株式会社有关人员列席会议。会议肯定公司在1-10月份所取得的工作成果，并要求公司落实好下阶段工作计划。李盛梁指出，公司要坚持推广工作，加快开发工作，做细技术工作，加强管理工作。

（石原金牛 李晓勋）

●**华都股份成功竞得成都26亩新地块** 12月4日，从成都市土地交易中心拍卖会场传来消息，经多轮举牌竞价，华都股份以总价2.61亿元，折合楼面地价5200元/平方米的价格，成功竞得成华区新地块。新地块位于成都市成华区崔家店路北侧，紧邻蓝光集团、中粮地产在建的“东方天地”、“锦云”项目，用地面积1.73万平方米，建筑面积约5万平方米，容积率2.9，拟建设高层住宅及配套商业。此次竞得崔家店地块，是华都股份在成都市成功开发华都·星公馆、华都·美林湾项目之后的再一次开拓。

（华都股份 吕立强）

●**“慧生活”物业APP平台正式发布** 12月5日，由华都股份自主研发的以“慧生活”为主题的物业APP平台在济宁金色兰庭小区试点发布。“慧生活”APP是一款整合社区业主生活需求，为业主提供完善的物业服务、邻里分享、便民服务、周边消费等线上线下综合性服务平台，让智慧便捷融入到业主生活之中。为期两天的推广中，有700多位业主关注“浙江华悦物业”微信公众号，300多户家庭完成注册，切身体验“慧生活”。

（华都股份 石李荣）

●**明日控股2015年塑化业务销量突破200万吨** 12月7日上午11点，随着明日控股化工事业部业务员陈远销售给江西华瑞塑业有限公司单子的完成，明日控股今年塑化业务销售总量突破200万吨大关。2002年，明日控股塑化业务销量突破十万吨，2012年突破百万吨。从十万吨到百万吨，再到两百万吨，不仅见证了明日控股改制十五年来大踏步的发展历程，也标志着控股集团在塑化流通行业有了更加重要的地位。

（明日控股 汪玉珊）

●**金湖&杭德邀BMW车主共度暖心感恩节** 11月26日晚，金昌汽车旗下金湖&杭德携手杭州之声在KAMAKAMA餐厅举办暖心感恩节活动，邀请15组幸运的BMW车主共度感恩节。BMW车主们早早汇聚到了餐厅，从刚开始同桌的不熟悉，到后面的畅聊，也让整个餐厅的暖意融融。金湖&杭德精心为客户准备了三轮互动抽奖和集赞活动，并准备了精美礼品。

（通讯员 许雯雯）

●**宁波凯迪邀车主观看凯迪拉克Vday性能秀** 12月5日-12月6日，凯迪拉克Vday性能秀第四季在杭州上演，宁波凯迪携40多位车主亲临现场，零距离感受好莱坞的电影里才有的特技秀。表演中，好莱坞御用特技团队驾驶新款凯迪拉克ATS-L，上演惊险绝伦的飞车特技，仿佛把大家带入了好莱坞动作电影的摄制现场。无论是近距离贴身队列，还是多车协同的大片特技实景呈现，每一位特技车手通过精准的操控将ATS-L发挥到了极致，引起了大家一次又一次的鼓掌叫喊！

（通讯员 度佳）

●**浙农小贷孙卓晖入选杭州市金融人才协会首批个人理事** 近日，“杭州市金融人才协会成立大会”在钱江新城隆重举行。杭州市市长张鸿铭、浙江省省金融办主任丁敏哲及市委各部门和各区县政府负责人、市金融机构负责人和全体理事等参加了会议。此次大会汇集了杭城金融界的精英，浙农小贷公司总经理孙卓晖作为小贷行业两位代表之一入选协会首批个人理事。浙农小贷将以此为契机，加强与小贷同行及其它金融机构的交流合作，促进业务模式创新。

（通讯员 周剑斌）

汽车动态

绍兴宝顺举办售后精英机电组技能大赛

通讯员 章斌

12月17日，绍兴宝顺售后精英机电组技能大赛完美落幕，经过近一个月的预赛、决赛大比拼，层层筛选之后产生个人一等奖、二等奖、三等奖各一个、双人一等奖、二等奖、三等奖各一个。

此次比赛共有25位技工参加，比赛由宝马专业理论测试预赛和实操技能两部分，在实操环节，事先对车辆设置故障，要求参赛选手按照宝马标准流程排除车辆故障，并展示排除故障逻辑思维。

机电精英们以专业、娴熟的技能，展现了绍兴宝顺售后服务至臻完美的一面，他们秉承着客户至上的原则，以高标准和高要求对待每一辆BMW。赛后，BMW东南区域技术经理Richard Brown先生现场为获奖选手颁奖。

宁波凯迪创新车展方式促销售

通讯员 虞佳

12月12日，宁波市中心的和义大道购物中心出现了一座晶莹剔透的玻璃房，房内停放着一辆绚丽的红色凯迪拉克“ATS-L”，吸引了不少路人驻足观看。

这个玻璃房坐落于购物中心的主要通道内，其主体围合部分全部用上了透明玻璃，再加上时尚现代的凯迪拉克ATS-L，呈现了艺术与科技的结合。新款凯迪拉克ATS-L是业内首款同时搭载安吉星车载4G LTE与Apple CarPlay，并提供原装集成Wi-Fi（Car-Fi）的量产车型，无线信号覆盖面可达700平米，支持7台设备同时稳定、安全连接，极大提升车内通信功能和娱乐体验。

据了解，凯迪拉克玻璃房展示活动将持续3个月，度过平安夜、圣诞节、元旦等节日。展示期间宁波凯迪还将推出多种互动活动，“双十二”当天，宁波凯迪展厅顺利订出10台凯迪拉克。

宁波凯迪玻璃房展厅

转型之路 系列报道之四

精细管理求创新 立足质量谋差异

——安徽道尔化肥有限公司的变革之道

惠多利 范建政

年关将至，惠多利工业板块重要成员——安徽道尔化肥有限公司迎来了“丰收季”。“有辛苦、有成果、是大跨步的一年。”道尔公司总经理蒋狄威这样总结。

作为惠多利自有工厂和产供销一体化模式的关键链口，在即将过去的一年里，道尔公司实现复合肥产销5万余吨，同比增长30%以上，并成功实现扭亏为盈，呈现产销两旺、效益提升的景气局面。

品质是第一生命

“作为一家生产型企业，产品如果不能被市场和客户接受，就丧失了生存的土壤。”蒋狄威说。自开工以来，公司不断学习、探索，改进生产工艺，攻克技术难关，采用低温大风量技术，稳定提高产品质量，产品合格率提高至97.67%，有效养分利用率达99.4%，结块问题得到很好解决，产品外观已达同类产品先进水平。

弋阳方剑农资公司长期经营道尔公司生产的系列复合肥，其总经理涂方剑说，在之前，道尔公司的产品品质不稳定，时有结块、粉尘等问题发生。不过，今年涂总对道尔公司的产品满意度直线上升，在道尔公司工艺改革后，实地参观也给了他更大的信心，“一个敢于正视自己的问题并不断改进的公司，是大有可为的，值得经销商去认可和支持。”2015年1-11月，方剑农资公司销售道尔公司系列产品同比增长38%，盈利大幅提高。

差异化产品拓宽市场

为有效回避产品同质化竞争，扩大市场份额，道尔公司成立了由总经理任组长、技术、销售等部门组成的新产品研发小组。研发小组结合自身生产装置及生产技术，不断改进配方，开发能满足不同需求的产品，取得了较好成效。自2014年底起先后开发了3×17纯磷酸钾绿色颗粒复合肥、3×18腐植酸复合肥、22-10-15水稻肥等7款高端差异化产品，提升了产品价值和工厂形象。

在差异化产品生产的同时，道尔公司确立了“农化先导、推广先行”的差异化营销理念，摒弃了传统的纯买卖型模式。“随着现代农业的发展，土地集约化经营不断增强，专业合作社、种植大户等新型农业生产主体技术意识觉醒，十分渴求专业的农技指导，单纯的农资贸易面临瓶颈。”蒋狄威表示。

长期在一线开展业务的销售部副经理李凌风对此也深有感触。近几年，终端市场上只关注差价的小、散农户越来越少，经销商和土地流转规模较大的种植大户对农技的需求已经超越了农资本身。阜阳喜旺农资有限公司是道尔公司的经销商之一，但在与道尔的合作中却有过波折。道尔公司的农化服务工作起步较晚，品种结构也比较单一，所以喜旺农资在2014年中断了道尔产品。今年在了解道尔公司新产品和新服务后，重新开始经销道尔产品。

精细化管理降本增效

除了在产品上的创新，今年以来，道尔公司以“管理出效益”为主线，实行精细化管理，在围绕提高产品质量的前提下实行按劳分配，真正体现生产者的劳动数量、质量、效率、责任形式与公司经济效益紧密挂钩；推动各部门强化管理，降低生产成本。现在道尔合时产量（以3×15%为例）从15吨提高到了23吨，车间生产成本节约了近40元/吨，全年累计节约成本近200万元。

道尔公司化肥仓库

这种节省和考核使道尔公司全体员工尝到了实实在在的好处，1-11月公司行政管理人员收入同比增加了25%，车间一线员工提高了20%。效益和收入的增加增强了员工对公司发展的信心，工作积极性和团队凝聚力明显增强。“制度改变了，收入也增加了，我们车间里的工人都十分支持现在的政策。”生产工人表示。

同时，在管理创新上道尔公司也不甘人后，例如积极与中农在线电商平台开展合作，配合部分区域经销商实现产品上线销售；参与国家科技支撑计划“农资物流安全配送关键技术及装备”课题，探索物联网模式，试图实现公司产品在终端的回溯可查，建立沟通渠道，破解信息不对称。

直击一线

“封道”出难题 逆势求发展

浙江金湖探索困境破解方案

办公室 金莉燕

12月中旬一个阳光明媚的午后，文一西路上车水马龙，人来人往，车行至文一西路紫荆花路口，导航提示不能再向前，前方路段赫然是一片工地。据了解，从今年6月开始，由于政府修建地下通道工程，从这个路口开始封道施工，文一西路一下子成了“断头路”，从市区过来的车辆到此纷纷转弯掉头。很不巧，浙江金湖机电有限公司就在封道沿线，交通不便，这对于一个4S店而言简直就是致命的打击。

然而走进金湖4S店，却发现店内门庭若市，欢声笑语充满了展厅。原来，这里正在举办周末“嘉年华”活动，精心布置的场地，气球、彩带、小丑、花拱门、圣诞树让展厅节日氛围浓厚，几十位车主带着孩子在参加互动活动、观看改装车秀，还有车主现场赢得了宝马自行车大奖。工作人员介绍说，每个周末浙江金湖都会举行类似的促销活动，邀请客户到店。

人流和客流是汽车4S店的命脉。自封道以来，浙江金湖的客流量呈直线下降，为了解决这一迫在眉睫的难题，浙江金湖实施了“走出去”、“引进来”等多项措施，吸引客户到店。从7月份开始，公司积极组织大客户车展进企业、售后服务进社区、参加媒体车展等“走出去”活动，提高企业知名度。同时，狠抓“引进来”，制定销售“潜客增长”计划，增加到店客户数量。除了通过周末嘉年华等促销活动吸引客户到店，浙江金湖还加大了广告宣传力度，在杭城主流媒体投放大量广告，并通过自媒体渠道——微信平台宣传，推出关注转发送好礼的活动，让更多客户了解到浙江金湖，并且将到店路线广而告之；推出“车辆保养卡”等优惠业务、加强主动外呼、推进预约业务等；实施“老客户”关怀计划，增加客户回访频率，通过“老客”带“新客”增加到店率……

客户到店仅仅是第一步，客户感受才是最重要的。为了让客户有更好的消费体验和感受，享受最规范最标准的4S店服务，浙江金湖严格按照5S管理标准开展业务，这就对员工提出了更高的要求。

浙江金湖总经理蔡翔说：“人是开展一切工作的基础。”为了提升4S店服务水平和管理水平，公司从“直线式管理”转型到“闭环式管理”，将战略和运营结合起来，增强员工沟通，让领导直接了解员工和客户的需求，便于决策更加科学。基于企业可持续发展要求，首先从“领导表现”入手，浙江金湖实行了管理人员试用制，从总经理到部门经理20多位中层以上管理人员主动进入试用状态，试用期一年，表现不合格即淘汰；开展经理主管360度考核，同时贯彻全体干部“能上能下”政策，增强干部管理能力；针对基层员工设立“总经理开放日”，总经理蔡翔基本每天都会邀请一位一线员工进行面谈，了解员工诉求。在一系列措施的推动下，浙江金湖整体氛围积极向上，员工心态稳定，为业务开展创造了良好的基础。

浙江金湖在文一西路封道口设置的保安岗布指示牌

文一西路封道后，集团领导非常关心这一情况，浙农控股副董事长李盛梁多次询问了解封道施工对浙江金湖的影响，金昌集团董事长朱振东和总经理章祖鸣多次深入一线，了解公司经营困难，及时给予强有力的支持和细致的工作指导。为了最大限度减小封道带来的影响，浙江金湖也在各方面协调，与政府和施工单位沟通，尽可能减小施工对公司的影响，获准在封道路口和主干道设置指引牌、设置岗亭和保安，为客户指路；与厂家积极沟通，争取政策倾斜，使得资源配置最优化；与集团和兄弟店沟通，做好客户引导分流，减少客户流失。另一方面，为了提高公司运营利润，浙江金湖开展了整合营销，强化市场、销售、CRM（客户关系管理）及售后部门之间的联动性，一来节约管理成本，二来可以更精确掌握客户信息、了解客户诉求，针对客户需求开展活动，促进销售和售后两大业务的开展。

在封道的近半年时间里，浙江金湖每个月的售后进店量都保持在2000批次以上，每月常客户保持在近1万人次。截至2015年11月30日，浙江金湖销售额达到16.4亿元，销售车辆3936台次，售后总产值1.62亿元，在如此困难的情况下，销售比去年同期还略增。“封道施工需要三年时间，接下来的困难还会更大，我们需要付出更多努力。”蔡翔说，“但更重要的是努力的方向，找准了方向努力才有价值。”

悦 读

爱，也是一种好看

——读《嫌疑人X的献身》有感

我想我应该是一个简洁明快的人，那些长篇大论思绪漫无边际的文章总是让我提不起多大的兴趣，如果你也是这样，那我想这本书还是值得一看的。

东野圭吾，看到这个名字你或许能大概了解故事的叙事风格：笔锋老辣，文字少有雕琢，叙述简练到位。即便是这样，每个故事的情节总是那么跌宕起伏，看似极不合理，结果却让人觉得及其合理。

他们仅是邻居，他爱她，她错杀前夫，他想用自己的天才帮她逃脱罪名，最后，他替她“顶了罪”。仿佛一开始，故事就交代了这次案件的真凶和原委，继续看下去的理由好像只剩对他如何利用智商帮她逃脱干系的好奇，以及这单微、隐忍又深邃的单恋爱情最终会如何收场。

对于他来说，部署一个天衣无缝的迷局似乎毫不费力，他甚至很乐意帮助她们，因为这样，他就可以名正言顺的出现在她的生活里。然而，这个世界上天才不止他一个，更不幸的是，他的警察“好朋友”也是个天才。

当一个人做一些疯狂的事，理由是因为爱时，在外人眼里是断然不会被理解的，然而当事人心里却只会有心甘情愿和义无反顾。越是天才，就越追求纯粹和极致。他们知道因果，知道不堪的结果需要用完美来交换，即使失明失忆失聪也要为之疯狂的温暖。虽然爱并不是牺牲，但若不是爱，他早已死去。

爱一个人，方式很多，与之一起快乐地生活想必是最难最珍贵。几近癫狂的爱欲其实隐藏在我们每个人的心里，人类从偷尝禁果的那天开始就已经被“迷了心窍”。但无论你以哪一种姿态来诠释爱，都没有优劣之分，只是你表达爱的方式和轨迹不同而已。人性的贪婪和社会的熏陶又让多少人能像他那样懂得爱的真谛。

范戴克说：爱情不是索取，而是给与。不求回报的爱往往是最刻骨铭心，爱情，友情，亲情亦是如此。然而我们又有多少人真正去体味过这份难能可贵的情，如果这个世界上没有爱，或许会省去很多烦恼之事，但那也会是一个极度冷漠空前寂寥的外星系吧。

“他身材敦实，脸很圆、很大，可是眼睛却细得像条缝。他头发短而稀薄，看上去将近五十岁，可能比实际大些。他不太在意穿着打扮，总是穿着相同的衣服。”因为爱，让他身陷囹圄，让他找到活着的意义，也让他变得无比的好看。

（明日控股 吴国森）