

综合资讯

李盛梁赴安吉调研有关房产项目时指出 加大创新力度 再造竞争优势

办公室 陈江

7月15日,控股集团副董事长李盛梁赴安吉调研,先后考察了华都兰廷、玺园和九山庄园等项目...

李盛梁先后来到三个项目的施工现场和售楼处,向奋战在一线的工程管理人员、建筑工人和售楼

员表示慰问,并嘱咐安吉华都负责人做好防暑降温及高温作业应对预案,排查安全隐患,确保平安度夏。

在龙山庄园售楼部,李盛梁主持召开座谈会,听取了安吉华都主要负责人的工作汇报。李盛梁表示,受宏观环境和区域市场的影响,去年以来包括安吉华都在内的房产企业确实面临着非常严峻的形势...

农资订单班项目正式签约

办公室 陈江

6月29日下午,浙江农资集团有限公司与浙江经贸职业技术学院联合订单培养农资市场营销学生(“农资订单班”)项目签约仪式在杭州举行。

订单班项目是学院与浙农推进校企合作、加强产学研结合、加快人才培养的新思路、新探索和新实践,学校方面将以自身职业教育体系为依托,精心做好宣传发动、师资配备、课程设置和学习管理等工作...

据了解,“农资订单班”项目自年初启动以来,目前已经完成了宣传发动、课程规划、学生报名等前期准备工作,将于今年暑假期间开始实习。

李盛梁感谢学院对公司发展的关注与支持,并向与会师生介绍了浙农集团发展情况。李盛梁表示,浙农的快速发

伸出臂膀展赤忱 我以我血献爱心 公司员工踊跃参加无偿献血活动

团委 王嘉

7月13日,由集团公司工会、团委共同组织的“我为七一献热血”无偿献血活动在农大厦前广场举行,66位员工挽起衣袖,伸出爱的臂膀,奉献热血,展现了浙农人浓厚的社会责任感。



无偿献血活动现场,员工们积极参与,场面温馨。

新闻速览

- 济宁市副市长白山调研金色兰庭 6月22日,济宁市委常委、副市长、高新区党工委书记白山一行调研济宁华都·金色兰庭项目。
● 浙农小贷当选杭州市小额贷款协会副会长单位 7月1日,在浙江宾馆举行的杭州市小额贷款协会二届一次会员大会上,浙农小贷小额贷款公司当选市小贷协会副会长单位。
● 爱普科技赴吉林推广叶面肥 6月底,浙江爱普科技邀请 ICLSF (以色列化工集团特种肥料部)农艺师 Matan 赴吉林省召开诺普丰叶面肥的技术培训会议...

- 浦江农机市场一期开盘 6月28日,浙江浙农实业投资有限公司投资建设的浦江农机销售市场项目一期热力开盘,勇摘浦江当月销售桂冠。
● 宁波凯迪参与两城乐生活第三季“全城游”活动 6月28日,宁波凯迪携客户参加凯迪拉克浦城乐生活第三季——全城游活动,本次活动为时12个小时,在宁波各个角落传播凯迪拉克文化。
● 宁波惠多利推广新型水触膜控失肥 6月26日,宁波惠多利在慈溪举办心连心水触膜控失肥推介会,来自慈溪及周边的20余名核心经销商参加。

汽车动态

全情驾驭 敢享感悦 “感受完美 2015 BMW 全系体验日”绍兴兴顺站活动落幕

通讯员 章斌

7月19日,“感受完美 2015 BMW 全系体验日”活动在绍兴兴顺举行。今年,宝马品牌以“全情驾驭,敢享感悦”为主题举办“感受完美”体验日的15周年。本次活动邀请客户通过创新科技,动感驾驶、美学设计、xDrive 操控(BMW 智能全轮驱动系统)四个模块,深入体验 BMW 品牌的创新科技和纯粹驾驶乐趣。



活动现场展示了BMW X5、X6等车型,吸引了众多参观者。

“动感驾驶”环节着重向参与者传达 BMW 高性能车型所带来的独特、动感的驾乘感受。客户零距离接触最新上市的 BMW X5、X6 等车型,以及刚刚登陆中国市场的全新 BMW M3、M4 等重量级运动车型。

活动现场还设置了宝马历史车型展示和宝马集团设计沿革展览,让客户了解 BMW 的设计风格如何一脉相承,在品牌 DNA 中传承至今。

作为宝马集团旗下首款量产纯电动电动车 BMW i3 以其革命性的 LifeDrive 车身架构与 BMW eDrive 电力驱动技术完美结合,提供零排放的城市驾驶乐趣。而作为具有划时代意义的插电式混合动力跑车 BMW i8,则将极具“未来感”的车辆设计和造车理念展现在公众面前,前卫的设计让 BMW i8 展示套件成为活动现场最亮丽的景观。

活动现场还设置了宝马历史车型展示和宝马集团设计沿革展览,让客户了解 BMW 的设计风格如何一脉相承,在品牌 DNA 中传承至今。通过现场的多媒体互动体验,客户还尝试亲自设计和感受未来城市的发展,亲自 DIY 未来的交通出行,创造一个属于客户自己内心的完美交通网络。

穿越“电网”信任背摔 雷区取水 金诚汽车通过素质拓展训练团队凝聚力

通讯员 金凌晓

7月26日-27日,金诚汽车在杭州白龙潭风景区开展了团员素质拓展活动。活动从分组开始,大家讨论自己的队名、队歌、团队口号、LOGO 以及队旗。经过十五分钟的熟悉,小伙伴们已经培养了初步的默契。

随后还进行了信任背摔、急速60秒、雷区取水 and 盲人方阵等项目。每个项目结束之后,教官都会为大家分析其中的道理,让大家明白在一个团队中团结合作和信任的重要性。在合作过程中要学会倾听他人的意见。两天的素质拓展活动让时下最流行的小游戏指压板 and 撕名牌结尾,不仅为熟悉的小伙伴们提供了学习和彼此熟悉的机会,也给大家留下了美好的回忆和珍贵的经历。

管理园地

管理出效益 服务拓市场 安徽道尔化肥公司产销两旺

办公室 胡大为

7月上旬,安徽道尔化肥有限公司销售部助理李凌风带着业务员走访了广德县邱村、誓节、独山等乡镇的10多个大户,指导农户科学施肥,联系化肥直供业务。用他的话说,虽然业务奔波比较辛苦,但是看到公司化肥销售增长,他们也是忙并快乐着。

“像化肥这种大宗商品,要提高市场竞争力,就要抓住两点,一是成本,二是品质。”蒋狄威告诉了我们,“客户一致反映,道尔化肥产品可以和市场上一流品牌产品相媲美。”

“其实酒好也怕巷子深。”道尔公司销售部负责人笑着说,“产品还是看销路,为此我们在销售上也想了很多办法。”公司每月举办销售技能培训、召开经验交流会等方式提高销售人员的业务能力和水平;完善了《销售考核办法》,取消业务员底薪机制,连续3个月完不成销售目标就要淘汰;开展“销售我最牛”比赛,设立市场拓展奖和新品销量奖等奖项,通过推行激励与淘汰相结合的制度来激发员工的积极性和创造性。

道尔公司为客户着想,在销售模式上,开始尝试直销模式,直接对接终端,并定制专门的直供包装袋,避免与现有的销售网络冲突,减少销售中间环节,降低农业亩亩成本,直接让利给种田大户;货运上通过物流外包模式,提高了货物发运的及时性,同时降低了物流成本;在具体的服务上,除了经常性召开农委会、产品会,工作人员还定期进行电话和实地回访提供产品咨询,经常邀请农户参加农业科技讲座给他们提供专业的农业信息,还组织农技专家到田间进行现场指导,提高农户的科学种植水平。广德



安徽道尔化肥有限公司厂区

十字铺镇种田大户吴老承包了250亩土地,进行稻-麦连作。往年老吴都是用普通的45%(15-15-15)平衡型肥料,效果一般,而且后期追肥尿素要追2次,钾肥追1次,人工成本也增加了许多。今年老吴试用了道尔公司的新产品——47%(22-10-15)水稻专用肥,与传统产品相比,可减少一次追肥,节省追肥成本。此外,道尔公司直接与老吴对接,减少了中间环节,所以老吴在

6月份一次性购买了10吨47%水稻肥。道尔公司农化人员还经常指导老吴如何科学施肥,定期到田头查看水稻的长势。目前水稻进入分蘖期,长势良好,老吴对道尔公司的服务和产品连声称赞,也对今年水稻丰收充满了憧憬。道尔公司的农化人员将在后期继续对老吴的水稻田进行跟踪,并相约在水稻收获的时候,一起测产,用实实在在的数据来说话。

悦读

对战争说“不要” ——读肖洛霍夫《一个人的遭遇》

最近偶然翻到了很多年前读过的一篇小说《一个人的遭遇》。作者是苏联作家肖洛霍夫。还记得当年读这部作品时爱不释手,反复看了好几遍,被小说主人公在残酷战争中所表现出来的坚韧、乐观、爱国主义精神以及伟大的人性光辉而深深触动。今年正值世界反法西斯战争暨中国人民抗日战争胜利70周年,重读这部反战题材的伟大作品,对于我们纪念历史、缅怀先烈、倡导和平具有重要意义。

1956年最后一天和1957年元旦,小说《一个人的遭遇》被苏联《真理报》连载,之后立即轰动文坛,翻译成各国语言出版。其中,小说出版当月就被译为中文先后发表在《解放军文艺》和《译文》,这在国内翻译史上极为罕见。那么,这究竟是一部怎样的作品呢?

小说以顿河两岸的风光描写开篇:初春时节,河面解冻,冰雪融化,道路泥泞。下乡采风的记者因汽车抛锚在河岸边休息,这时遇到了小说的主人公苏科洛夫和他收养的孤儿凡尼亚。春日暖阳下,河风吹拂,两个男人点上香烟开始了攀谈。小说就此展开,苏科洛夫向记者讲述了自己一生曲折悲惨的故事,这便是“一个人的遭遇”。

卫国战争前,苏科洛夫是一名普通的工人,和同是孤儿出身的妻子组建了幸福的家庭,养育了一个儿子两个女儿。苏科洛夫在法西斯的集中营里他受尽折磨,却始终坚贞不屈,没有背叛祖国,而且多次试图逃跑。1944年,苏科洛夫终于成功逃脱并设法回到了祖国。然而,等待他的却是这样的凄凉景象:“我走到我们一家住过的地方,一个很深的弹坑灌满了黄浊的水,周围的野草

长得齐腰高,一片荒凉,像个坟地一样寂静……”他的妻子和两个女儿在德军轰炸中丧生。苏科洛夫悲痛欲绝,仅剩的一丝安慰是他的儿子参军之后作战英勇,被提升为炮兵上尉,已经在进攻柏林的前线了。正当苏科洛夫满心期待着儿子凯旋时,不幸再次袭来:就在攻克柏林的前一天,他挚爱的儿子被德军狙击手击中,壮烈牺牲。异国他乡,“埋葬了我那最后的欢乐和希望”。家破人亡,唯一的亲人死去,苏科洛夫绝望地离开伤心之地。他收养了一个流浪儿凡尼亚,从此两个苦命的

人相依为命,在以后的生活中又经历着许多坎坷和不幸…… 《一个人的遭遇》作为一部短篇小说,情节并不复杂,在结构安排和叙事技巧上也没有特别之处,但是这部作品不仅在特定的年代产生了巨大影响,而且长久以来都被文坛所关注,吸引着新一代又一代的读者。我们在阅读这部作品时能够清楚地感受到,作家通过对苏科洛夫形象的塑造,一方面歌颂伟大的卫国战争,赞美苏联人民在面临侵略时英勇不屈的爱国主义精神;另一方面则谴责战争的残酷无情,表现出强烈的反战倾向。可以说,从历史的维度看,《一个人的遭遇》对战争的描写是成功的,对战争细节的刻画,对战争中各种人物状态的表现都是充满感染力的。然而,如果仅仅止步于此,这部小说还难以称得上伟大,它会和无数俄国卫国战争题材的作品一样,随着时间的流逝湮没在历史的长河中。

对于我来说,这部小说的伟大之处在于战争之外,在历史之外,在人性光辉之中。在人文关怀之中,《一个人的遭遇》在人物形象塑造上取得突破,主人公不再是战无不胜的英雄人物,而是一个普通普通的工人。从苏科洛夫的

悲惨遭遇反映出普通个体在战争中的无助,反映出战争对个人造成的永远无法抚慰的精神创伤。阅读这部作品时,我们会为苏科洛夫顽强的生命意志所震撼,为苏科洛夫处在生命绝境地时仍然怀有的爱心所感动。这些美好的精神品质和人性光辉都令我们忍不住去反对一切残酷的战争。正如肖洛霍夫在1958年访问捷克斯洛伐克时说那样:我们应该首先对战争说“不要”,而且应该比那些说“要”的人说在前面。

“本来,在我们分别的时候可以平安无事,可是,凡尼亚用一双短小的腿跳跳蹦蹦地跑了几步,忽然向我回过头来,挥动一只嫩红的小手。刹那间,仿佛有一只柔软而尖利的爪子抓住了我的心,我恍惚转过脸去。不在,在战争几年中白了头发,上了年纪的男人,不仅仅在梦中流泪,他们在清醒的时候也会流泪。这时重要的是能及时转过脸去。这时最重要的是不要伤害孩子的心,不要让他看到你脸上的阴影上怎样滚动着羞愤而伤心的男人的眼泪……”

“管理年”项目实施以来,一些重大的战略性项目争取或超额完成,取得了显著的成绩。同时在公司形成了你争我赶的良好竞争氛围。今年年初,明日控股继续深入开展“加强管理年”活动,在2014年的基础上进行了创新升

级。首先在项目模式上进行了创新,不再单纯侧重于资源争取类项目,而是将重点管理项目划分为创新类项目、业务类项目和管理类项目。创新类项目要求具有较强创新价值,包括考核单元运作构架的改革调整、业务模式的创新、上下游合作模式的创新、新业务(如投资理财、电子交易)的开展等;业务类项目要求具有较强的经济发展步伐,企业才能健康平稳发展。”

“管理年”项目实施以来,一些重大的战略性项目争取或超额完成,取得了显著的成绩。同时在公司形成了你争我赶的良好竞争氛围。今年年初,明日控股继续深入开展“加强管理年”活动,在2014年的基础上进行了创新升

以项目为支点 以管理促发展

明日控股深入开展“加强管理年”活动

办公室 金莉燕

“管理跟不上企业发展速度,就会导致整个企业失衡,最终必然会影响企业发展。”浙农控股总经理助理、明日控股董事长韩新伟说,近几年,明日控股进入高速成长期,规模迅速扩大,人员也逐年增加;而外部宏观经济形式复杂,挑战越来越大,对公司的管理提出了新的要求,“管理必须跟上经营发展步伐,企业才能健康平稳发展。”

为进一步提升内部管控,提升管理能力和业务质量,推进企业转型升级和可持续发展,明日控股在2014年提出了“管理年”概念,各单位结合实际,梳理年度重点管理项目,定下年度目标。为了区分于日常工作,重点管理项目内容签订《责任单位协议书》,明确各项责任要素。

“管理年”项目实施以来,一些重大的战略性项目争取或超额完成,取得了显著的成绩。同时在公司形成了你争我赶的良好竞争氛围。今年年初,明日控股继续深入开展“加强管理年”活动,在2014年的基础上进行了创新升

级。首先在项目模式上进行了创新,不再单纯侧重于资源争取类项目,而是将重点管理项目划分为创新类项目、业务类项目和管理类项目。创新类项目要求具有较强创新价值,包括考核单元运作构架的改革调整、业务模式的创新、上下游合作模式的创新、新业务(如投资理财、电子交易)的开展等;业务类项目要求具有较强的经济发展步伐,企业才能健康平稳发展。”

“管理年”项目实施以来,一些重大的战略性项目争取或超额完成,取得了显著的成绩。同时在公司形成了你争我赶的良好竞争氛围。今年年初,明日控股继续深入开展“加强管理年”活动,在2014年的基础上进行了创新升

级。首先在项目模式上进行了创新,不再单纯侧重于资源争取类项目,而是将重点管理项目划分为创新类项目、业务类项目和管理类项目。创新类项目要求具有较强创新价值,包括考核单元运作构架的改革调整、业务模式的创新、上下游合作模式的创新、新业务(如投资理财、电子交易)的开展等;业务类项目要求具有较强的经济发展步伐,企业才能健康平稳发展。”

“管理年”项目实施以来,一些重大的战略性项目争取或超额完成,取得了显著的成绩。同时在公司形成了你争我赶的良好竞争氛围。今年年初,明日控股继续深入开展“加强管理年”活动,在2014年的基础上进行了创新升



肖洛霍夫《一个人的遭遇》

办公室 王纪纹