综合资讯

浙农与国投罗钾加深合作

浙农爱普 黄展林

3月9日，国投新疆罗布泊钾盐有限责任公司党委书记兼总经理李守江一行到访浙农，受到控股集团公司董事长汪路平、副董事长李盛梁的热情接待，双方进行了友好交流。

爱普公司作为国投罗钾公司核心经销商，与李守江一行就加深双方合作规模，增进厂商互信，扩大交流平台等问题进行了座谈。爱普公司相关人员简要回顾了2015年双方合作情况，表示将努力发挥核心经销商作用，做好“罗布泊”产品的销售工作。李守江表示，此次拜访充分体会浙农文化的底蕴，感受到浙农企业团队的活力和敬业精神，今后合作过程中将会充分保证核心经销商的利益，达到厂商共赢的目的。

据悉，自双方合作以来，爱普公司销售“罗布泊”品牌硫酸钾产品达到62万吨，市场覆盖浙江、江苏、湖南、湖北、河南等地区。

在浙农期间，李守江一行还在汪路平的陪同下参观了“浙农视界”企业形象展厅，详细了解了浙农集团的发展和改革历程。

新美式旗舰轿车 凯迪拉克CT6宁波区域风范上市

通讯员 虞佳

3月11日晚，被誉为2016年“最值得期待新车”——新美式旗舰轿车凯迪拉克CT6在甬上市。现场邀约媒体约30家，车主、客户、各行业的重要代表300余人次出席发布会。

发布会现场公布了此款车的售价、车型及购车相关优惠政策。来宾们从不同的角度全方位体验了新美式旗舰凯迪拉克CT6，现场还进行了凯迪拉克CT6首批车主交车仪式，颁发了定制礼盒。

发布会特邀甬上星级名厨定制时尚冷餐，为到场贵宾们的舌尖带来最梦幻的惊喜，在鲍筹交错间品味出创新；为CT6特别定制的芭蕾舞表演、别具一格的沛纳海手表秀，完美打造精致奢享的视听盛宴，全面彰显凯迪拉克CT6革新的艺术魅力；现场超人性化的发车环节，令全场嘉宾近距离全方位感受凯迪拉克CT6带来的前所未有的震撼。

凯迪拉克CT6集合了当今豪华车领域最具前瞻性的设计与尖端科技配备，以“新美式豪华”体验全面革新了人们对于传统豪华的认知。在驾控体验方面，凯迪拉克CT6带来更加澎湃的动力与精准操控，CT6还拥有传统豪华旗舰轿车上诸多领先的科技配备，更全面展现“新美式豪华”的互联体验、令科技更智能、更人性化。

日前，宁波凯迪联合当地其他三家凯迪拉克4S店在宁波环球银泰城进行了为期9天的外展，展出车型包括CT6和ATS-L、XTS等，让车友们更直观地感受CT6充满现代格调的内饰设计和诸多极致奢享的豪华配置。

精准服务助力春耕生产 结构优化对接现代农业

集团公司开展春耕农资市场调查

李盛梁考察苍南金惠多新种植基地

本报综合报道

3月中下旬，浙农控股集团副董事长、浙江农资集团总经理李盛梁，浙江农资集团副总经理王自强，总经理助理陈志浩等分别带队赴全省各地开展春耕农资市场调研，了解春耕农业生产形势和农资货源储备及需求状况，并就春耕为农服务工作进行了布置。

李盛梁拜访了温州市供销社和台州市供销社，感谢二地市社领导对浙农在当地经营机构的支持和帮助，并与他们座谈春耕服务工作。他还先后走访缙云绿谷农资公司、丽水兴合农资公司、台州市农资公司等同行单位，深入走访各地专业合作社、庄稼医院和有关农业服务机构，详细了解他们在推进农资经营服务转型中的经验和做法，对他们坚持为农服务宗旨、助推区域农业发展的理念表示赞赏。

李盛梁考察了武义供销农资、苍南永丰农资、温州惠多利和台州惠多利等集团所属区域农资企业，听取了各单位负责人关于当地春耕农资供应服务工作准备情况的汇报，充分肯定各区域公司以精准服务助力春耕生产、以结构优化应对市场变化的努力和成果。李盛梁在调研中要求浙农所属单位与各地供销社及省内同行加强交流，积极适应我省高效生态农业发展趋势，加大高效肥料和高端农药产品的引进和推广，争取形成诚信高端的品牌、减量增效的方案和配套精准的服务等形象要素，更深对接农业产业化，更快形成区域经营特色，并在队伍建设、文化建设、管理优化及硬件设施改善等方面有所作为，争取涌现一批行业领先的区域性农资经营企业。

王自强先后来到临安惠多利、桐乡惠多利、嘉兴金泰，走访了临安惠多利高虹农资店、浙北公司海盐早地库、临安横畈竹笋专业合作社、平湖市新埭镇建丰农场等单位，他要求集团下属农资经营单位根据现代农业的发展特点，主动调整产品结构，为农户提供环保高效的农资商品，在进一步提升农产品品质，提高农民收入的同时也为公司发展找到新的经济增长点；要围绕作物开展技术研究，整合有关农业科研院所和各涉农单位的技术力量组成课题小组，对作物病虫害进行技术攻关，摸索出作物全程化配套方案；要继续推进测土配方、统防统治等工作，通过建立飞防服务站等方式，打造与现代农业相配套的服务体系，进一步提升集团农业社会化综合服务能力；要顺应规模农业兴起的趋势，继续加强与当地农业产业化组织及种植大户的对接与联系，寻找更加稳定的对接途径与契机，通过控股、参股等形式加快融入农业产业链中，促进业务的转型升级。

陈志浩前往衢州惠多利小额贷款公司、衢州石原金牛早甜丰葡萄园等区域公司和网点调研，并走访衢江区莲花农业服务区、龙游县国强家庭农场、金华寺平粮丰植保专业合作社等基层农资供应网点和专业合作社。陈志浩表示，在农资行业去产能和化肥减量增效等政策引领及现代农业对安全、环保要求日益增强的形势下，传统农资经营与农业生产需求的矛盾日益突出。要求传统农资经营企业加快产品结构调整，增加高效、环保农资商品供应；加强农化服务体系建设，加快庄稼医院建设，提高飞防技术等现代农业科技应用水平，增强为农综合服务能力；创新规模农业对接渠道，积极探索农产品销售服务模式。

新闻速览

● **施祖法沈亚平调研浙农茂阳** 3月中旬，省供销社监事会主任施祖法、省供销社副主任沈亚平先后赴浙江浙农茂阳农产品配送有限公司调研，察看农产品质量安全检测中心、配送中心、净菜加工中心等设施，听取项目投资合作进展及中长期发展规划等情况介绍。他们要求茂阳科学规划项层设计，加快培育可复制盈利模式；强化安全意识，采取有效措施确保农产品安全；提升为农服务水平，助力农业增效、农户增收。诸暨市常务副市长赵源恩、绍兴市供销社主任阮建明、诸暨市供销社主任郭剑扬等分别参加调研。浙江农资集团总经理助理、惠多利公司董事长陈志浩陪同调研。

（通讯员 范建政）

● **乐天大贵族幼粉 TOP品牌战略发布会在杭举行** 3月1日，角逐2016-乐天大贵族婴幼儿配方奶粉TOP品牌战略发布会在杭举行，韩国乐天食品社长李荣镐、浙农控股集团副董事长李盛梁，浙农控股集团副总经理、金鸿公司董事长方建华，韩国YNS社长金甲基，杭州培康食品有限公司总经理罗志辉等项目合作方领导、中国乳品行业资深专家及来自全国的近220名经销商代表出席发布会。会上还发布了2016年乐天大贵族羊奶粉新品。至此，乐天大贵族婴幼儿奶粉共有3个品项，9个单品投放中国市场。金鸿公司2015年合计进口乐天大贵族婴幼儿配方奶粉72万听，预计2016年进口数量将继续大幅增长。

（通讯员 方晓）

● **安徽辉隆集团副总经理王传友到访浙农** 3月3日，安徽辉隆农资集团副总经理王传友、安徽辉隆集团新力化工董事长陈书明率队到访浙农，受到控股集团公司副董事长李盛梁、明日控股董事长韩新伟的热情接待。双方就业务发展模式、企业经营管理等议题举行会谈。王传友一行还参观了杭州新光塑料有限公司和“浙农视界”企业形象展厅，详细了解浙农集团的发展历程，并对浙农改革改制和转型发展所取得的成绩表示由衷的赞赏。

（明日控股 王磊）

● **临安惠多利举办春耕惠农活动** 3月6日、9日，临安惠多利联合鄂中化工有限公司分别在高虹镇木公山自然村、临安惠多利高虹农资店举办支援春耕生产送肥下乡优惠活动，当地350余名农户参加。活动优惠供应化肥90吨，让利金额17000元。活动现场，临安惠多利农技人员对蔬菜种植技术进行指导，详细解答了农户提出的关于病虫草害防治和科学施肥用药方面的咨询，发放宣传资料450份。

（惠多利 徐步俊）

● **日产化学工业株式会社客人到访浙农金泰** 3月8日下午，日本日产化学工业株式会社全球副总裁本田卓、东南亚区负责人柿本智也一行到访浙农金泰，受到浙农金泰董事长罗尧根、总经理蔡康华的热情接待。双方共同回顾了友好合作的历史，就进一步加强业务合作进行了深入的交流。本田肯定了2015年浙农金泰满穗等产品的经营成绩。本田一行还参观了“浙农视界”企业形象展厅，了解了集团发展历程、业务经营等情况，对浙农的发展成就表示赞赏。

（通讯员 查赞平）

● **石原金牛市场推广收效良好** 3月以来，石原金牛先后在河北邯郸、陕西扶风、重庆武隆开展产品推广活动，取得良好效果。3月4日，石原金牛在邯郸地区召开了福帅得、沃家福等产品的大型现场观摩会，到会农户近100人，订货踊跃；3月6日，石原金牛在陕西扶风召开隆施防治桃蚜启动会，40余人参加此次会议；3月8-11日，石原金牛联合重庆武隆当地代理商及零售商，开展3场“石原金牛送技术之科佳防治根肿病”活动，得到了农户的称赞和认可，科佳也已成为当地农户预防甘蓝根肿病的首选药剂。

（石原金牛 屈发圆 唐茹 王素娟）

● **明日控股获评中煤能源AAA级经销商** 3月4日，控股集团公司总经理助理、明日控股董事长韩新伟应邀参加了中煤能源股份公司在上海举行的2016年聚烯烃座谈会。会议对7家获评2015年度中煤AAA级经销商进行了表彰，明日控股作为中煤唯一一家年经销量超过10万吨的AAA级经销商上台领奖。韩新伟回顾了双方合作情况，并就下步合作思路与中煤领导交换了意见。中煤方对明日控股的销售工作表示了肯定，并希望2016年中煤蒙大开机后推进与明日控股在华东、华南、华北和西南区域全方位的深入合作。

（明日控股 邵世萍）

● **象山县供销社主任陈锦华到访华都股份** 3月10日，宁波市象山县供销社主任陈锦华一行到访华都股份，与控股集团公司副总经理、华都股份董事长林昌斌就象山区域项目开发意向进行了交流。陈锦华介绍了象山县涉农产业资源品种和乡镇综合体项目投资开发资源等，并表示欢迎华都到象山县投资兴业，希望和华都一起发掘双方合作机会。林昌斌希望象山县供销社提供优质项目资源信息，创造华都与象山供销社共同发展机会，争取实现双方共赢合作。

（华都股份 吕立强）

● **浙江金湖举办BMW+新概念主题品鉴会** 2月27日，浙江金湖宝马首推的“BMW+”新概念主题品鉴会在展厅上演。这一次，BMW尝试玩“跨界”，让爱车与生活碰撞出更精彩的火花。活动中，浙江金湖邀请客户参加果冻蜡烛DIY，大家一起动手，体验手工制作果冻蜡烛的乐趣。为了喜迎G20，浙江金湖展厅还推出了6台“国际版G20主题车型”，受到客户欢迎。

（通讯员 庞琦佩）

● **金诚汽车从凯迪拉克年会上载誉而归** 日前，上海通用汽车凯迪拉克年会在深圳举行，金诚汽车下属宁波凯迪和台州卡迪在会上收获多个奖项。宁波凯迪和台州卡迪双双获得凯迪拉克售后年度四星奖。另外，宁波凯迪获得凯迪拉克销售年度三星奖、年度最佳优秀市场案例奖、J.D.POWER最佳年度执行奖、配件管理年度铜奖。宁波凯迪总经理金磊获得凯迪拉克年度最佳总经理奖。台州卡迪获得销售DCC(即电话网络销售)最佳团队奖。

（通讯员 虞佳）

● **浙江鹏远新材料成功挂牌新三板** 近日，杭州浙农鑫科创业投资合伙企业(简称浙农鑫科)投资的浙江鹏远新材料股份有限公司成功挂牌新三板，证券代码836588，成为浙农鑫科首个投资后挂牌项目。浙农鑫科专注于新三板市场股权投资，自成立以来积极推进项目优选和投资，基金投资进度已接近尾声。下一步，浙农鑫科将继续推进拟挂牌项目的整体进度，努力为股东带来良好收益。

（投资发展 张小龙）

创业人物

朱振东：开拓无止境

办公室 徐寅杰

汽车销售是浙农集团增长最快的板块之一，目前金昌汽车集团的版图涵盖杭州、宁波、绍兴、金华等城市，旗下拥有全资及控股子公司30家，已经连续三年在全国20大BMW经销商和10大MINI经销商集团中综合表现排名第一，其旗下的4S店在宝马经销商综合表现排名中亦名列前茅，其中绍兴宝顺4S店连续四年荣获宝马全国最佳表现经销商冠军奖。金昌汽车的发展离不开朱振东带领的创业团队的奋勇开拓。

跨越发展

1994年，27岁的朱振东进入了原省农资公司汽车经营部，成为浙农最早接触汽车业务的骨干员工之一。当时，整个汽车经营部仅有3名员工，主要从事桑塔纳等进口轿车的代理和销售业务，在化肥、农药、农膜老三篇当家的农资公司中，算是一个蹒跚学步的婴儿。1997年，浙农试行业务部门改制，汽车经营部这个最年轻的业务部门率先进行了员工持股经营试点，得到了集团在资金和管理方面的支持，成为集团首批从理念、机制到业务都直接面向市场的改制企业。在此过程中，朱振东作为核心骨干，克服了行业跨越带来的巨大挑战，潜心学习专业知识，敏锐洞察行业走势，静待厚积薄发的机遇。

2000年，根据集团汽车经营品牌化发展要求，朱振东成立了汽车销售公司，通过收购兼并和自主申报争取优质品牌资源等途径，带领团队将汽车板块做大做强，先后拿下BMW、MINI、韩国现代、沃尔沃、东风本田和北京现代等品牌的区域经销权。

2009-2010年是全国汽车销量又一个井喷期，特别是2010年全国乘用车销量增速达到33%。朱振东带领金昌汽车集团乘势进取，通过兼并重组、开设新店等方式一跃成为浙江省最大的宝马经销商。金昌汽车2010年的销售规模超过了60亿元，是2008年的2倍多，实现了跨越式的发展。

突破困境

2011年开始，全国乘用车销量增速明显放缓，2011-2013年全国乘用车销量年均增速只有9%。整个行业竞争加剧，新车销售的利润空间受到大幅挤压，汽车经销商开始感受到了压力。随着新车销售价格持续下降，高端品牌大幅让利，金昌汽车的新车销售毛利严重下滑。

面对困境，朱振东没有退缩，而是想方设法寻求突围。一方面，朱振东积极推进各项精细化的管理工作，充分挖掘潜力，提升管理成效，进一步提高展厅成交率和市场活动转化率。财务出身的朱振东每天都仔细分析各个公司的报表，相应作出决策；他不恋价格战，杭州竞争激烈就把车卖到绍兴；紧俏车不做3个月后的订单，只卖现车……每一个决策都保证了公司效益的最大化。另一方面，朱振东从美国等发达国家的行业经验中发现，汽车售后维修、保养、美容、改装、保险、金融等“汽车后市场”的收益大大高于新车销售收益。因此朱振东打破了原有的思维定式，带领金昌汽车及时切换了利润重心，加强客户需求分析，提高售后服务水平，优化售后业务结构，售后服务业务成为公司利润的最重要来源。

砥砺前行

在经历了行业增速放缓的挑战之后，又一个突如其来的困难摆在朱振东面前。2014年3月杭州实施小客车限牌，每年只有8万台指标，仅相当于2013年销量的30%，杭州主城区每月仅有3300台左右新增上牌量，各4S店之间的竞争异常激烈。而杭州是金昌汽车的大本营，无论是销量还是利润都占到公司的五成左右。朱振东在限牌前就对限牌的传言给予了关注，并为此做了准备。限牌前市场上蜂拥而来的购车需求让杭州的4S店应接不暇，而金昌汽车在充分准备的情况下满足了客户的购车需求。限牌后，朱振东要求各店加大对所有超期库存车的清理和压缩力度，并制订考核目标奖惩制度，公司的库存总量得以大幅下降，库存结构得到了优化。

在行业的低迷期，金昌汽车集团在2014年和2015年保证了销售规模的稳定和效益的增长，2015年金昌汽车销售规模超过80亿元，报表汇总利润2亿元。这一成绩的取得离不开浙农集团的领导和大力支持，更得益于金昌汽车的多层次布局及优势品牌战略，在部分经销商针锋相对地在二三线布局探索时，金昌汽车已经下沉至三、四线城市，从而覆盖了更多市场。同时，金昌汽车根据集团要求在内部实行优胜劣汰，逐步退出竞争力不强、成长性差的品牌，转让或关闭盈利能力差、甚至亏损的4S店，网络布局进一步向高档品牌集中，做精做强优势品牌。

2015年，金昌汽车按照集团发展战略继续开拓，新开了杭州城东宝马店、金华宝马店，还收购绍兴当地一家宝马4S店等，并将进一步既开收购符合公司发展战略的4S店。

自1994年始创，历经20余载，金昌汽车集团发展成为浙江地区最具影响力的汽车经销企业之一。纵观20余年的历史，金昌汽车一直没有停下前进的步伐，朱振东坚信，只有不断开拓进取，才能在持续变革的行业中保持领先。

悦读

每一颗心都值得被认真对待

——《解忧杂货店》读后感

有时伤害，有时相助，人们总是在不经意的时候与他人的人生紧密相连。

——题记

僻静的街道旁有一家杂货店，只要写下烦恼投进卷帘门的投信口，第二天就会在店后门的牛奶箱里得到回答。

杂货店老板浪矢老爷爷说，不管是骚扰还是恶作剧，写这些信的人，和普通咨询者在本质上是一样，他们都是内心破了个洞，重要的东西正从那个洞流失。人的心声是绝对不能无视的。浪矢爷爷认真回复着每一封来信，他深谙人心的秘诀就在于“认真对待”四个字。而在爷爷去世后，接班的是误入杂货店的三人组，奇妙的时空隧道让他们成为年轻版的“浪矢爷爷”，在与过去的书信往来中，他们的人生第一次有了存在感，并因为一念之善奇妙扭转了原本必然走向悲剧的人生。

“有时伤害，有时相助，人们总在不经意的时候与他人的人生紧密相连”这是对《解忧杂货店》的贴切批注，小说开始时似乎呈现的是一个个支离破碎的片段，每个故事都有独立的主人公，都有完整的情节，唯一的关联是浪矢杂货店，它像一个纽带，冥冥中将这些人和故事连接起来。读到后面，似乎断开的关系又逐渐联系起来，这样的情节竟使人震撼，原来人与人之间一直都在相互支撑，每一个人都在不知不觉中影响着他人的生活。最后才恍悟这前后的必然联系，每个人不经意间的选择和行为，都像投入水面的石子一样，造成了持续不断的涟漪，这些涟漪不断扩大，渐渐形成了牢不可破的羁绊，过去未来终于交汇，人生如此奇妙。

《解忧杂货店》解的是别人的忧，却在无形中填补了我们内心的破洞，并用最巧妙的方式告诉你：微小却长存的善意，才是解忧的不二之法。东野圭吾在洞悉世情与人心之余，愿以善意回应，让人明白在这破洞不断的世界里，仍有人竭尽所能在用心填补。他知道每个人活在这世上都不容易，都有各自的难题，都有难以启齿而感觉被世界孤立的那一刻，也明白人们需要的未必是解决的答案，而是那一刻有人愿意认真倾听，愿意与孤独的自己同在。

书的最后也是最令人动容的情节，小偷三人组单纯为了确定信箱的奇妙时空而投递的一张白纸，浪矢老爷爷依旧认真的回了信，并且让小偷三人组得到救赎与希望。“如果把来找我咨询的人比喻成迷途的羔羊，通常他们手上都有地图，却没有去看，或是不知道自己目前的位置。”“你的地图是一张白纸，所以即使想决定目的地，也不知道路在哪里。”“可是换个角度看，正因为是一张白纸，才可以随心所欲地描绘地图，一切全在你自己。”

这是解忧杂货店最后对小偷的回答，也是作者对于读者的回答。这本书就像是东野圭吾给读者的一封牛奶箱回信，温柔地告诉我们人生的滋味。无论你是什么人，懦弱自恋疯狂失意；无论你做着什么工作，白领蓝领灰领；无论你身在何处，天堂或是地狱……只要你相信自己，用心地真诚地活着，那就是成功的；不论你在人生的岔路口怎样选择，面对真实的自己，心之所向，那就是你的人生。

（明日控股 俞涛）

春耕备耕

供给优质种苗保障生产 推广生态防控保护环境

集团与浙江日报合作开展春耕惠农服务活动

本报综合报道

“这里的苗质量好，价格又便宜，这个价格连成本都不够，真的是为我们农民服务啊！”3月9日，在余杭的浙农集团现代农业综合服务中心的智能化育苗温室里，余杭瓶窑镇西安寺村村民陈金坤拿着两支“浙苗1号”苗和“杭椒1号”苗向浙江日报记者展示。在春耕备耕之际，浙农控股集团公司联合浙江日报举办春耕惠农活动，在集团副董事长李盛梁的带领下，农业专家们一起到田间地头为农户提供生产技术指导，宣传绿色生态防控手段，并为农民送去价值千元的高效环保新型生态药剂和水溶肥。

陈金坤说，他和同村的一些农民早已在浙农集团现代农业综合服务中心预约了订单苗，等这波寒潮过去，20多号就把苗拿回去定植了，今天先带两株回去种着试试看。陈金坤告诉记者，自打去年育苗温室开张，他们的种苗供应更有保障了，上一轮寒潮天，周边不少农户自家育的苗受到影响，都赶到育苗温室来抢订一批新苗。“我们自己育苗要花3到4个月，这里设施先进，只要2个月，而且质优价廉，碰到生产问题，还有专家帮忙指导。”他说。

服务中心的育苗温室里有专门的智能温控设备，在寒潮来临时，能加温为苗种提供适合的温湿度。同时，智能温室连接物联网，随时可以调节控制设施设备。服务中心技术负责人孙利利介绍说，育苗温室字开放以来已为全省农户们提供了超过200万株苗种。“我们是杭州市的菜篮子基地，除了农户们的订单育苗，也有一部分储备苗，以随时应对天气灾害可能带来的损失，帮助农户及时抢种保供应。”

浙农集团赠送农户高效生态的农资产品

为了推进农业现代化，推动高效生态防控技术，浙农集团现代农业综合服务中心还致力于推广“肥药双控”技术。余杭稻米专业合作社聚集了余杭区的水稻种植大户，种植面积5500多亩。负责人沈如新说，2015年，他们在服务中心的帮助下做了一块600亩的“肥药双控”示范田，使用无人植保飞机和高效、低毒、低残留的新农药。

“根据后期比对，我们示范区每亩的农药使用量比原先减少70%以上，化肥用量也减少了10%左右，亩增收230元。不仅节约生产成本，还减少农业面源污染。”老沈说，合作社去年组织召开了两次技术培训，号召种植户采用高效低毒的农药、化肥，推广了2500多亩。“合作社里还有不少农户没能改变原先的种植方式，这也是我们今年的主要任务。”他说。

在随后的座谈中，种植户们纷纷向专家咨询种植技术及病虫害防治。专家们针对目前梨树普遍出现的“黑星病”、桃树虫害等情况给出了科学的建议，并鼓励种植户们采用饲养鹅和羊等动物除草、套种紫云英用作生物肥料等绿色生态的生物防控手段。