综合资讯

浙农集团等四家单位合办名企管理精英跨界研修班

浙江农资 吴晨

6月18日,首届名企管理精英跨界研修班第二次课程培训在浙农大厦举行,浙农控股集团董事长汪路平出席并讲话。他充分肯定了跨界联合研修班在促进学员开拓视野、激发思考和增进友谊等方面的重要作用,并介绍了集团整体发展情况,希望与浙报传媒、浙能集团和华数传媒等单位有更进一步的跨界合作。

整个培训活动中,授课老师注重课程设计和互动交流,立足现实案例,以问题促思考,鼓励学员们畅所欲言,整个培训活动在严谨有序、生动活泼的氛围中顺利推进。

据悉,首届名企管理精英跨界研修班是浙报传媒、浙能集团、华数集团和浙农集团4家单位基于合作共赢、交流学习的共识,共同探索企业管理干部培训体系和对外交流合作的创新之举。研修班历时一年,包含16天课程和2次名企游学安排,国内知名的咨询公司和君商学院将提供课程设计与师资力量,课程围绕"国势+产业+战略+管理+资本"的复合式知识结构来设计,涵盖了社经大势与商业机会,产业思维与战略设计,创新、转型和升级,市场营销与品牌建设,资本经营,组织理论与设计,人力资源管理与领导,财务管理与法务等八大主题课程,并注重"实战+案例"的授课讲解,鼓励"高管与名师"之间的互动交流,以此达到有效提升参训学员的领导能力与管理思维,充分开拓其商业视野和个人知识结构的目的。

凯迪拉克"一杆进洞"赢CT6宁波站活动火热开启

通讯员 虞佳

6月4日,"一杆进洞"精英挑战宁波站活动在启新绿色世界高尔夫俱乐部上演巅峰对决,选手若一杆进洞就能够赢取新美式旗舰凯迪拉克CT6。在一番精彩挑战后,虽然选手们最终都遗憾地与新美式旗舰凯迪拉克CT6失之交臂,但仍然享受了高尔夫运动带来的乐趣。

2015年11月,在凯迪拉克倾力赞助的2015世界高尔夫球锦标赛(WGC)-汇丰冠军赛决赛轮激战中,韩国选手金庚泰在全长213码的17号球洞一杆进洞,以此意义非凡的方式成为新美式旗舰凯迪拉克CT6的全球首位车主。2016年,凯迪拉克将"一杆进洞"活动扩展至全国百余个球场,为所有高尔夫运动爱好者提供了一个免费成为CT6车主的绝佳机会。今年6月5日,来自西安的拓明昊先生,在西安秦岭国际高尔夫俱乐部打出了人生第二个HOLE IN ONE,赢走了本届凯迪拉克CT6"一杆进洞"精英挑战赛上的第一辆新美式旗舰凯迪拉克CT6。

浙农集团第六次团代会顺利召开

集团团委 金莉燕

5月25日,共青团浙农控股集团有限公司第六次代表大会在浙农大厦召开,控股集团党委副书记李盛梁出席会议并作重要讲话。会议审议并通过了周颖颖代表集团公司第五届团委所作的工作报告,并选举产生了公司第六届团委。公司党委办公室有关负责同志、各级团组织书记及各支部团员代表共32人参会。

李盛梁代表公司党委对第五届团委的工作及公司团建成果表示充分肯定,同时对新一届团委和公司各级团干部提出要求。一是要坚定理想信念,当好党的助手,加强学习,树立正气,紧跟党的步伐;二是要加强团建工作,增强组织活力,健全组织架构,将理想教育与青年活动有机结合起来,体现共青团的活跃性和组织的纪律性;三是要带领团员青年担当发展重任,倡导青年员工踏实做好本职岗位工作,为公司的发展贡献自己的力量。

经大会无记名投票选举并报请公司党委、省社团工委批准,共青团浙农控股集团有限公司第六届委员会由金莉燕、赵杰钢、林楚依、倪亚运、王嘉、吴莹、申琪婧、汪世芳、蔡戴昊等9名同志组成,金莉燕为书记,赵杰刚、林楚依为副书记。

新闻速览

● **浙农集团成功注册20亿元超短期融资券** 5月20日,控股集团超短期融资券在银行间交易商协会成功注册,注册金额为20亿元,注册额度有效期2年,发行期限270天,由工行、浦发、中行、农行、中信、民生、杭州银行联席主承销。注册的资金主要用于偿还短期银行融资和补充集团营运资金。此次超短期融资券的成功注册,拓展了融资渠道,为控股集团主业发展的资金需求增强了保障度,达到调整负债结构、降低负债成本的目的,同时也增强了控股集团的社会认可度,展示了集团优良的资信水平。

(财务会计部 冯青)

● **40名优秀高校学子获得"浙农-阳光"奖学金** 5月底至6月初,浙江财经大学、浙江工业大学、浙江农林大学先后举行第三届"浙农—阳光"奖学金评选和颁奖仪式。浙江财经大学的10名优秀学生、浙江工业大学的10名优秀学生以及浙江农林大学的20名优秀学生分别获得3000元奖学金。浙农控股集团副总经理方建华、总经理助理韩新伟及浙江农资总经理助理陈志浩分别参加奖学金颁奖仪式。

(本报综合报道)

● **松阳松州广场首开当日基本售罄** 6月9日,浙农实业下属松阳美林·松州广场项目电梯景观公寓一期盛大开盘,推出了5幢共141套房源。开盘当日,约600余组客户近千人参加了摇号选房,现场销售异常火爆,开盘后仅三个小时即完成认购134套,去化率达95%,认购额约1.7亿元。

(浙农实业 陶裕秋)

● **浙农控股蝉联兴合集团会计同工种竞赛冠军** 日前,浙江省兴合集团有限责任公司成员企业会计报表、财务分析评比结果揭晓,浙农控股获兴合集团唯一的2015年度会计同工种竞赛评比一等奖,继续蝉联会计同工种竞赛冠军。近年来,集团和子公司分别深入开展了财务基础工作同工种竞赛,不断提高会计核算质量,加强财务管理工作。

(财务会计部 何新华)

● **第二届农资营销订单班宣讲会在杭举行** 日前,第二届农资营销订单班宣讲会在浙江经贸职业技术学院召开,浙江农资集团人力资源部、惠多利、金泰贸易和石原金牛的相关负责人等出席,经贸学院行政处室相关人员及150多名大一新生参加了宣讲启动会。据了解,截止目前,浙江农资已支付首届订单班学习费用近12万元。为更好地帮助学员成长,公司协同学院为学员们量身定制了"教、学、实践,1+1+1一体化"的教学培养模式,在瓶窑建立实训基地开展实践教学活动,外聘浙江大学专业教授和邀请企业内部资深员工教学。

(浙江农资 吴晨)

● **惠多利联合雅苒国际举办草莓种植技术研讨会** 5月27日,由惠多利公司、挪威雅苒国际共同组织的"浙江省草莓种植技术研讨会"在建德举行。雅苒中国总经理刘金发、惠多利总经理陈达会及来自浙江、上海的草莓种植大户共计260余人参加。研讨会上,农技人员分别就草莓育苗,各阶段栽培、施肥用药关键操作技术进行讲解指导,并结合实际案例介绍草莓种植雅苒精确养分组合方案。种植大户代表分享了草莓种植施用雅苒产品的效果和体会。期间,与会人员还分组参观雅苒产品与营养方案、雅苒智库APP及雅苒公司发展历程等现场展示。

(惠多利 赵斌)

● **明日控股为患病员工捐款21万元** 6月14日,明日控股党总支副书记兼总经理陆跃翔及公司工会、团委负责人等赴浙一医院住院部看望慰问明日石化患病员工王洪杰,送去了第二期爱心捐款113507.05元,也送去了暖暖的爱心。去年11月份,王洪杰突发急性白血病,明日控股党总支、工会、团总支发起了爱心捐款倡议,共计收到爱心捐款213507.05元,其中,第一期爱心捐款10万元,在去年12月9日由明日控股董事长韩新伟交到王洪杰手中。

(明日控股 郭利强)

● **新光公司研发的"农业用光变换膜"获日本实用新型专利** 日前,新光公司研发的农业用光变换膜成功注册日本实用新型专利,这是新光公司首次在国外注册实用新型专利。农业用光变换膜是含有RBI转光剂的一种新型功能农膜。该膜经农田应用试验表明具有增温调温、光肥效应、减缓病虫害、增加产量、耐老化五大优势效应。

(通讯员 周红)

● **济宁金色兰庭首个"VR虚拟样板间"建成** 近期,济宁华都·金色兰庭首创推出济宁市首席VR虚拟现实样板间,标志着济宁华都在打造"智慧社区"的道路上又迈出了坚实的一步。VR虚拟样板间可随时向消费者展现多个虚拟现实样板房,且不同的设计风格随意切换,极大地满足客户的个性化要求。体验现场,准业主们在工作人员的协助下带上"装备",在虚拟现实中参观着自己的"新家",3D全方位呈现家居布局环境,多角度的空间体验感,让人有如身临其境。

(通讯员 张文萍)

● **安吉龙山玺园山体公园开放** 6月5日,安吉华都·龙山玺园山体公园完成升级改造,正式对外开放,安吉华都在烧然一新的山体公园内举办了首次嘉年华活动,吸引了340多组客户家庭参加。活动当天,山体公园上设置了白面书生,挺过荆棘河、欢乐捞鱼、袋鼠爸妈等众多游戏关卡。父母带着孩子,情侣牵着手,或上前一试,或驻足拍照,在这方自然惬意的小天地里,欢快的歌舞表演、好玩的互动游戏,一下子拉近了与客户之间的距离。

(华都股份 卢剑)

● **浙农小贷公司当选省小贷协会副会长单位** 6月15日,全省小贷公司工作会议暨省小贷协会三届一次会员大会在杭州召开。经全体参会单位选举表决,并经省金融办审批同意,浙农小贷公司当选为新一届省小贷协会副会长单位。在短短的两年时间里,浙农小贷公司去年当选市小贷协会副会长单位,此次又当选杭州主城区唯一一家省小贷协会副会长单位,不仅充分表明了上级主管部门及全省小贷同行对浙农小贷公司的认可和肯定,同时也反映出公司稳健经营、阳光操作的经营理念的正确性。

(通讯员 周剑斌)

● **浙农农科成为余杭区"农民素质教育实训基地"** 近日,浙江浙农农业科技有限公司(下称"浙农农科")被正式纳入余杭区农业局"农民素质教育实训基地"。浙农农科现配有培训教室及生产实践基地、农化检测实验室等,可同时容纳200余人培训,并与省内外高等院校和科研机构建立了长期合作关系。为积极做好农民素质教育实训工作,浙农农科开展了以"现代农业高效设施应用技术"、"新技术、新品种、新模式的介绍与展示"以及"农作物测土配方培肥管理技术"为核心的课程,同时开设了"智能化育苗"、"水肥一体化应用技术"等实践操作课程,以提高农民在现代农业中的动手操作能力。

(浙江农资 甘良)

创业人物

蔡永正:忧患时长存信念 浮沉中坚守事业

办公室 金莉燕

"人无远虑,必有近忧,起伏是人生的常态,企业亦如是。"在农药行业摸爬滚打了30年,浙江石原金牛化工有限公司董事长蔡永正感悟最深的就是这点。1986年,刚从浙江农业大学化肥农药专业毕业的蔡永正进入了当时的省农资公司农药部。

十年后,蔡永正迎来了职业生涯的第一个转折点,被派往石原金牛的前身——浙农农化实验厂担任厂长。从单纯的销售技术转到经营管理岗位,对他自身是个巨大的挑战。蔡永正接手农药厂后,敏锐地意识到规范化是农药行业发展的必然趋势,并立即着手申报资质的工作。次年,浙农农化实验厂顺利拿到国家化工部批准的农药生产定点资格。

蔡永正常说,危机不在眼前,就在来的路上。就在公司稳步发展之际,1998年公司遭遇了"伏草星"药害事件,由于配方原料杂质不稳定,省内近10万亩水稻在使用"伏草星"后产生药害,公司当年亏损逾300万元,随后进入了长达六七年的低谷期,一度濒临倒闭。

在困境中,蔡永正开始思考公司赖以生存的根本。是产品?是技术?还是品牌?

在当时的市场情况下,高毒农药在中国占领了很大的市场份额,农民们更多地追求眼前的利益和效果,然而高毒农药对人体和环境带来的巨大影响逐步显现。蔡永正意识到,随着市场经济的日趋完善,农业必然会向高效、绿色方向发展,人们的环保意识也会越来越强,高毒农药势必为市场所淘汰。随后,公司停止了高毒农药的生产,坚持经营高效低毒农药。进入2000年以后,公司开始尝试进口一部分高端农药,同时在困境中不断摸索出路。

90年代的中国农药市场,杀虫剂占到市场份额的70%,除草剂占20%,而杀菌剂仅占10%左右。而在世界农药市场中,杀菌剂占了40%左右的份额,杀虫剂和除草剂各占30%左右,处于相对平衡状态。"这就说明,杀菌剂在中国有很大的市场空间。"蔡永正认为。

进入2004年后,公司与日本石原产业的合作日趋紧密,成为转型的一个契机。2005年,中日合资的浙江石原金牛化工有限公司正式成立,成为当时全国第一家中外合资的农药经营贸易企业,并拿到了日本石原产业新型专利产品20年的全国经销权。为了适应市场需求,石原金牛重点经营高效低毒的进口杀菌剂,将目标市场定在高附加值的经济作物上,大力开发山东、云南、内蒙等经济作物集中的市场,获得快速发展。

日本石原产业拥有领先的核心研发技术和过硬的品牌产品,合资为石原金牛的发展奠定了坚实的基础。石原金牛成立后,首先进行了全方位的队伍整合,向社会广纳贤才,员工人数从30人左右扩大到百余人,并制定了一系列人才管理措施,例如实行日报和月报制度,驻外管理和销售人员需定期向总部报送工作报告,以便总部及时与驻外人员沟通交流并给予技术支持,日报每月达到一定数量者还给予奖励。2012年,石原金牛首创了作物解决方案和农技专家配套宣传的推广制度,由当地农民担任农技推广员,将作物解决方案带给更多农民,在普及农技知识的同时促进销售。2015年,石原金牛在全国培养的农技专家已经达到近400人,今年预期队伍扩大到900人左右。

另一方面,蔡永正始终坚持规模和效益协调发展。石原金牛于2014年引进石原产业的新型杀虫剂——隆施,投放全国市场,并再次将目光瞄准水稻、小麦等大田作物,在自主研发数个混剂的同时,准备着从石原产业引进一系列新产品。

在几十年的奋斗历程中,蔡永正几经起落,然而不管在高潮期还是低谷期,他始终葆有向上的信念,并以发展的眼光管理企业:"即使是一个处在平稳上升期的企业,也不能放松警惕。危机总是在来的路上,然而也总会过去。"10年间,石原金牛从成立初期的8000万年销售额增加到目前的3亿,年效益从185万增加到3307万元。对于未来,蔡永正认为除了扩大规模,更重要的是探索资源整合,找到肥药结合的新型销售模式。在刚刚完成的石原金牛"十三五"规划中,公司2020年将争取达到4.5亿元的销售规模,实现7200万元效益,有望成为国内农药行业中颇具影响力的企业。

直击一线

营销求专 技术求精 服务求细

爱普农业科技公司推广"艾益农"产品显成效

浙江农资 胡大为

这段时间,嘉兴平湖花园村的葡萄种植户老沈遇到了件既高兴又有点后悔的事情。原来,他今年种了5亩葡萄,其中一亩使用了浙江爱普农业科技公司推介的"科力富+水溶肥"的产品方案,葡萄明显坐果好、膨大快,至少提前一周上市,每斤可以比往常的多卖出1元左右,每亩能多带来2500块的收入,老沈笑着说:"早知道就全部用上爱普科技推荐的科力富啦!"

"科力富Agrifu"是浙江爱普农业科技公司于2014年底引进的西班牙艾益农公司在全球最成功的两款产品之一,产品的原料均为100%植物来源,萃取、浓缩、加工过程不添加任何人工合成物质。"艾益农产品作为一种生物促进剂,"爱普农业科技公司总经理徐永良告诉我们,"价格高,市场认知度低,想要让农民接受这种新产品,可是下了一番功夫。"

首先在经销商选择上,必须突出注重一个"专"字。"专"一方面体现在对产品的"专一"上。"因为价格高,艾益农短期内很难上量,规模较大的经销商一般不会将这类产品作为推广重点。"爱普科技艾益农产品线经理木灵勇透露,"得选择规模不大,但推广能力强、技术服务好的经销商,他们会投入更多精力让产品迅速在市场上推开。""专"的另一方面体现在"专业"上。爱普科技一方面整合西班牙农艺师和自身技术部、产品线人员,用国外先进种植理念、产品特性与本地成功案例来教育经销商团队,同时又邀请一批核心经销商赴西班牙艾益农考察,既提高了他们对现代农业的认识,也改变了他们的传统思维。

使用"艾益农"的西瓜

技术人员在田间指导农民

对于技术,爱普科技要求"精"。据爱普技术部服务人员李光庆透露,艾益农业务线包括技术部、产品线有关人员和省区业务经理要合作完成试验方案设计,对作物生长周期养分需求要了然于胸,对作物栽培管理有精准把握……通过近两年的摸索,他们已经总结了14种主要目标作物使用艾益农产品的用法用量,覆盖作物从播种到收获的生长全程,而他们团队中的每个人都成为某个作物种植方面的专家。爱普农业科技公司还将艾益农的研发资料进行转化,为经销商、零售商定制了详尽的产品手册和销售指南,以类似科普读物的形式,重点介绍生物促进剂不同于化肥、农药的作用机理,强调其自然、环保、有机的特性,有效引导了经销商和农户对生物促进剂的认识和重视。

对于服务,爱普科技要求"细"。在山东寿光的一个西红柿种植基地,爱普农业科技的小伙子们为了让农户看到效果,在当地建立示范田块,白天下田地、钻大棚,手把手教农户怎么用,一棵棵记录试验结果;晚上开农民会,为农民们讲解产品使用方法。一段时间以后,原先农户经常碰到的西红柿移栽死棵现象得到了有效改善,植株长势更好,产品效果得到了当地农户的肯定。从2014年底产品投放至今,艾益农产品已经在山东、辽宁、浙江、云南、广西等地的十多种经济作物上获得了成功的示范推广案例。

功夫不负有心人,爱普已经成为艾益农在国内最大的经销商,而更让他们欣喜的是,艾益农产品确确实实让农户们受益。在山东的番茄大棚,使用艾益农提升果实颜色一致性,坐果率提高约15%以上,产量增幅在15-30%;在云南的葡萄地,使用艾益农明显提高葡萄抵抗逆境和病害能力,减少农药用量15%-25%……正如爱普农业科技团队所追求的:让农民投入更少、收获更多,为中国的绿色农业、生态农业、有机农业做出贡献!