

综合资讯

巴西华商总会到访 推进双方商贸合作



办公室 陈江
6月23—24日，控股集团副董事长李盛梁接待了由巴西华商总会会长叶康妙率领的巴西华商总会商务考察团一行，双方举行商贸合作座谈会，就巴西投资环境、浙农集团与巴西华商总会联系机制、有关业务合作意向等问题进行了交流。巴西国会议员维森特保罗·达·席尔瓦、巴西华商总会永久荣誉会长穆哈迈德·阿里·莱拉、巴西 Gambras 进出口公司总经理冈杜尔·尼扎、浙农控股集团副总经理方建华和双方外宾方面有关负责人等参加了座谈。

李盛梁热情欢迎巴西华商总会客人，并愉快地回顾了他3月中旬访巴时受到巴西华商总会热情接待的情景。李盛梁表示，此次巴西华商总会回访浙农控股集团，体现了商会对浙农的关注和重视，也体现了商会推进双方合作的诚意与效率。相信通过本次具体业务负责人的接触，能够加深彼此了解，为开展实质业务创造条件。李盛梁同时要求集团外贸单位珍惜此次交流机会，与巴西华商总会建立并保持更加便捷

畅通的联系，择机开展实质性业务试点，为集团外贸转型和主营业务“走出去”探索路子。

叶康妙赞赏浙农集团发展成就和经营理念，并对公司给予的接待安排表示感谢。叶康妙指出，巴西华商总会以促进中巴合作、密切经贸交往为使命，将牵引国内大中型企业赴巴西投资或开展商贸业务合作为重点工作。华商总会期盼浙农集团所属企业与巴方企业进一步接洽协商，并愿意为此发挥力所能及的桥梁中介作用，争取实现多赢互利的局面。

维森特保罗·达·席尔瓦简要介绍了巴西国内宏观环境、产业结构和贸易需求。他表示，巴西社会各方面都在为改善投资环境和增进民众福祉作积极努力，欢迎浙农集团有关负责人赴巴西实地考察并感受市场氛围，希望巴西能成为浙农海外开拓的重要市场。考察团其他成员与浙农金鸿、金海湾、金东方等负责人以及惠多利、爱普、金泰、石原金牛、明日控股等单位有关负责人进行了具体业务交流。

乐清市委书记林晓峰考察华都虹桥项目

华都股份 吕立强

7月21日，华都虹桥综合体项目迎来了乐清市委书记林晓峰带领的四套班子领导及150多人组成的“比亮点学先进树标杆”观摩团，现场气氛热烈。浙农控股集团副总经理、华都股份董事长林昌斌陪同观摩，并就项目整体概况进行了介绍和交流。

在观摩活动现场，林晓峰详细了解了虹

桥镇整体区块发展建设情况，并径直来到华都虹桥综合体项目展板前，听取林昌斌关于项目背景、产品规划定位及未来运营设想等情况的介绍。林晓峰对华都股份到虹桥投资项目表示欢迎和感谢。他指出，虹桥综合体项目既是乐清市的重点工程建设项目，也是虹桥首个综合体项目，市委市政府极为关注。打造好综合体项目对虹桥和乐清都具有十分重要的意义，

对助力改善提升乐清市人居环境品位具有深远的影响。对于项目定位，林晓峰强调，要以“新理念、新业态、新模式”抓好规划设计，努力打造“一站式”的绿色居住消费空间。最后，他希望华都全面加快推进项目建设。

据悉，乐清虹桥项目地块由华都股份于6月30日通过公开拍卖程序以6.936亿元竞得。该地块位于虹桥镇核心区，总占地面积

64575平方米，未来将引入品牌商超、国际院线、量级游乐、特色餐饮等配套，携手众多知名品牌商家，打造虹桥首个集购物、休闲、餐饮、娱乐、国际化生活方式为一体的“一站式”购物居住场所，成为虹桥镇投资最大、功能最全、档次最高的地标性城市综合体项目。目前项目前期各项工作正紧锣密鼓进行，计划最快在今年10月份正式启动。

新闻速览

●**控股集团召开G20峰会维稳安全工作动员大会** 6月29日，浙农控股集团召开G20峰会维稳安全工作动员大会，公司相关班子成员、安全领导小组成员、各一级子公司和省内外安全工作重点企业负责人参加会议。公司董事长汪路平要求各单位认真贯彻落实省委省政府、省社和省兴合集团关于G20期间做好维稳安全工作的有关指示精神，以“强意识、强责任、强排查、强防范、强考核、强处置”作为指导要求，建立健全责任体系，加强组织实施。集团副总经理、安全领导小组组长方建华部署了G20峰会期间维稳安全工作总体方案的任务和要求。会议现场还举行了浙农控股集团成员企业G20峰会维稳安全工作目标管理责任书签约仪式。

(行政基建部 倪亚廷)

●**余杭区首届嫁接工培训班在浙农农科开班** 6月25日，余杭区首届农业种苗嫁接工培训班在浙江浙农农业科技有限公司(下称“浙农农科”)开班。培训期限为10天，由专业嫁接师授课。培训课程涵盖嫁接理论知识、砧木和接穗的挑选、嫁接技术技巧、形成层的紧密度及成活率的保障等。为普及农业育苗嫁接技术，浙农农科联合余杭区农民素质教育管理总站和余杭瓶窑成人技术文化学校，举办农业种苗嫁接工培训班。此次培训被列为余杭区农民素质教育——新型职业农民培训重点项目。参训学员来自余杭多个乡镇、区域辐射性强，将有效带动嫁接技术的普及。

(浙江农资 甘良)

●**惠多利开展“迎七一 助力G20”健康步行活动** 7月1日，惠多利党总支联合工会开展“迎七一 助力G20 健康步行”活动，浙江农资集团总经理助理、惠多利公司董事长陈志浩，公司经营班子及80余名员工参加。下午16时许，参加健走的员工们手持活动红标从浙农大厦出发，途经星光大道二道门，踏上钱塘江边“中国最美跑道”。步行全程4.8公里，历时1个小时后到达终点钱江三桥桥下，大家纷纷在“迎七一、助力G20、健康步行”大横幅上签名。

(惠多利 戴月明 张万成)

●**兰溪惠多利获百草枯可溶剂金华地区总代理权** 日前，为响应国家自7月1

日起禁售禁用百草枯水剂要求，兰溪惠多利积极寻找百草枯水剂替代产品，与南京红太阳生物化学有限责任公司建立合作关系，取得其生产的20%百草枯可溶剂剂金华地区总代理权。该产品是目前唯一农药登记证在有效期内的百草枯产品，可以销售和使用。兰溪惠多利还于近期举办了20%百草枯可溶剂推介会，邀请兰溪市农业执法大队相关人员讲解国家农药禁用政策、要求和注意事项，介绍食品安全、土壤保护、农药残留、包装回收等知识。

(惠多利 汪明远)

●**四川农业董事长王登社到访浙农** 7月8日—9日，四川农业发展有限公司董事长王登社一行到访浙农集团，先后与石原金牛、惠多利、浙农爱普主要负责人就马铃薯种植肥料使用情况进行交流。王登社一行还在石原金牛、惠多利有关人员陪同下前往浙江浙农茂阳农产品配送有限公司考察交流。浙江农业发展有限公司是一家马铃薯新品种引进和选育为基础，以种薯、商品薯的种植、综合加工和市场营销为一体的高科技、综合性现代农业企业，目前已建成十余亩马铃薯种植示范基地，是张家口市产业化龙头企业。

(石原金牛 李晚韵)

●**金泰贸易召开旺季经营工作会议** 7月5—6日，浙江农资集团金泰贸易有限公司2016年旺季经营工作会议在杭州市桐庐县召开。控股集团副董事长、浙江农资集团总经理李盛梁到会并讲话，公司中层及以上干部、子公司经营班子成员参加会议。李盛梁肯定了浙农金泰2016年上半年取得的成绩，并希望浙农金泰千方百计抓好旺季促销，确保救灾农药供应到位；高度重视安全管理，确保安全生产；努力增强企业发展后劲，确保公司稳健持续发展。会上还对上半年工作完成情况与下半年工作计划进行了交流汇报。

(金泰贸易 查赞平)

●**“星光牌”聚乙烯农用大棚膜荣获行业优秀品牌奖** 日前，在兰州召开的2016年中国塑料加工工业协会农用薄膜专业委员会年会上，杭州新光塑料有限公司生产的“星光牌”聚乙烯农用大棚膜产品荣获2015

年度中国农膜行业优秀品牌奖”。会议期间，明日控股总经理、新光公司董事长陆跃翔作为农用薄膜专业委员会副主任，与参会的各会员单位就《中国塑料组织制订“塑料加工业‘十三五’规划指导意见”和农膜行业“十三五”发展规划指导意见》(意见稿)进行了广泛深入的交流。

(通讯员 周红)

●**新光公司与浙江农林大学联合设立产学研合作基地** 7月6日，浙江农林大学与新光公司产学研合作暨大学生实习就业基地签约仪式在新光公司举行，浙江农林大学党委书记周振波、明日控股总经理兼新光公司董事长陆跃翔出席仪式。设立产学研暨大学生实习就业基地是双方资源共享、优势互补、实现双赢的有效途径。会议认为，产学研结合是科技与经济发展的大趋势，是开展技术创新的有效途径。企业与学校的结合，能共同解决产业优化中制约产业发展的关键技术和和管理问题。

(通讯员 周红)

●**华都·云景台售楼部正式亮相** 7月23日，成都云景台售楼部在万众瞩目中惊艳亮相，揭开了“纽约中央车站”的神秘面纱，开启城东舒适生活的新篇章。云景台售楼部凭借独特的中央车站设计，以及项目注入的新颖的生活居住理念，让众多购房者 and 业内人士翘首以盼。华都·云景台项目是华都集团在西南区域打造的首个超高层住宅产品。在产品打造上，首创全龄化主题园林景观，包括儿童乐园、时光花园、音乐花园、秘密花园、养生花园、夜光跑道。在智能配套上，将引入社区WIFI全覆盖、智能安防系统、智能停车系统等设施配套。预计项目首期房源将于今年9月初开盘入市。

(华都股份 朱霖)

●**济宁金色兰庭提前两月交房** 6月23日，济宁华都·金色兰庭三、四期提前两个月实现交房，标志着金色兰庭南区项目完美收官。交付现场的工作人员细致认真地从业主们办理交付手续，从身份确认到验房交付，各项工作有条不紊，秩序井然，确保了每一位业主安心交房、开心回家。济宁金色兰庭项目自2013年9月首期开盘销售以来，历时近4

个年头。随着南区项目全部交房，业主们将在这里感受邻里情，感受智能化社区的温馨与便捷。而济宁华都开发的步子并没有停歇，不久，北区块又将绽放光彩！

(通讯员 张文萃)

●**安吉龙山庄园开启指尖“智慧生活”** 轻轻地点一下“手机开门”，就能远程打开人户门；足不出户，就能享受维修、送水等上门服务；闲来无事，约上社区的小伙伴儿上山公园坐坐……这种指尖上的“智慧生活”在安吉龙山庄园正式开启。6月19日，华都“慧生活”物业APP平台正式在安吉龙山庄园项目启用。在工作人员的指导帮助下，当天共有95户业主进行了下载安装，并进行了现场操作。不少业主高兴地说：“原来以为智慧社区离我们还很远呢，没想到还真的就来了，以后动动手指就能享受到服务，真好！”

(通讯员 顾志伟)

●**凯迪拉克与球迷共享“风范·致敬运动”欧洲杯足球之夜** 日前，宁波凯迪和余姚凯迪分别集结了上百位凯迪拉克车主，与球迷车共享“风范·致敬运动”欧洲杯足球之夜。一场精彩的球赛联接了凯迪拉克球迷，球迷们以各自的方式热情洋溢地为自己支持的队伍加油。现场乐队的激情演奏、无限畅饮的酒水 and 美味小食、精彩的互动环节更使足球之夜精彩纷呈，高潮迭起。大家齐聚球场为各自喜爱的球员呐喊助威，大家一起侃球谈车，沉浸在足球带来的欢乐中。

(通讯员 虞佳)

●**省植保局联合中农在线举办“浙江植保在线”APP推广应用培训会** 7月12至13日，由省植保局联合中农在线举办的“浙江植保在线”手机APP推广应用培训会在金华、衢州举行。省植保局副局长韩曙光、中农在线负责人以及省内植保专业合作社代表、种植大户代表、家庭农场代表、农资企业代表等参加会议。韩曙光强调，各级植保检部门要努力做好“浙江植保在线”手机APP的推广工作，实现全省植保系统人员覆盖率100%，家庭农场、大户、专业合作社等其他人员覆盖率90%以上，使其落地生根，真正服务于农。

(中农在线 韩江)

创业人物

曾跃芳：做精做专再做强



办公室 徐寅杰

在汽车销售行业打拼了十六年，浙江农资集团金诚汽车有限公司总经理曾跃芳始终脚踏实地，一步一个脚印地往前走。如果把事业比作一副牌局，不是所有人都能抓到一手好牌，有的人虽然抓到一手普通的牌，但却把手里的牌越打越好。曾跃芳无疑就是这样的人。金诚汽车在曾跃芳的带领下实现了跨越发展，目前旗下拥有庆铃、宝马、凯迪拉克、别克等品牌4S店，版图涵盖杭州、宁波、台州、丽水等城市，并在继续开疆拓土。

初出茅庐 披荆斩棘

1995年，曾跃芳从浙江贸易经济学院

(台州供销学校)文秘专业毕业后进入农资公司办公室工作。由于集团汽车业务的发展需要，2000年曾跃芳被派到汽车销售公司担任总经理助理。进入全新行业的曾跃芳没有彷徨，通过刻苦钻研在几年时间里迅速地成长了起来。2005年，33岁的曾跃芳被委以新成立的金诚汽车有限公司总经理的重任。金诚汽车拥有欧宝、萨博和庆铃三个品牌的经销权，但这三个品牌在当时销售情况并不好。例如当时集团对萨博定下的考核目标是一年亏损200万以内，由此可见困难之大。在如此艰难的情况下，曾跃芳提出了“保生存、谋发展”和“做精、做专、再做强”的战略思路，为金诚日后的发展定下基调。

面对新成立的公司，曾跃芳在管理上

抓好团队组建、建章立制的同时，还要在经营上努力开拓市场。为了拓展庆铃的客户，曾跃芳亲自带队，不论刮风下雨、酷暑严寒，坚持与员工深入一线，走访市场，了解哪些商用车经销商有实力，哪些行业客户是庆铃车的目标客户，哪些单位有商用车更新的需求，渐渐拓展了庆铃的客户群。经过金诚团队的努力拼搏，金诚汽车在成立的第一年就实现了500万的利润。然而此时的曾跃芳并没有松懈下来，在思考了当时金诚的品牌布局之后，认为还需要一个有分量的乘用车品牌来充实力量。经过不懈的努力，2007年宁波凯迪拉克4S店正式开业，在金诚的汽车版图上又落下了重要一子。

扭转困境 快速发展

正当金诚处于快速成长之际，2008年金融危机使得全球经济陷入低迷，美国通用汽车集团陷入破产边缘，一度传出欧宝将被通用出售的消息。出于防范风险的考虑，曾跃芳主动压缩了金诚的规模。然而，在做好防御的同时，曾跃芳并没有失去出击的勇气。由于欧宝当时有可能被通用出售，市场前景具有不确定性，欧宝车进货价格不断走低。2008年底，曾跃芳看准了这个机会，顶住了压力，以低价购进一批欧宝车，在随后的销售中取得了不错的利润。回顾当年这个看似冒险的决定，曾跃芳淡淡一笑：“从2005年起欧宝汽车三分之一的进口量都在金诚手上，我们对欧宝了如指掌，当机会出现的时候，自然不会犹豫。”

2009年的2月，加入通用20年的萨博汽车申请了破产保护，金诚失去了这个品牌。然而随着国家“四万亿”的刺激政策出台，经济企稳回暖，2009—2011年是金诚发展较快的时期。金诚的首家宝马4S店——

丽水宝顺行在2010年开业。在丽水宝马店开业之前，有业内人士经过分析认为开业第一年至少要亏损上千万，引起了农资集团领导的关注。曾跃芳根据自己多年的行业经验和实地调查结果，坚定地认为丽水宝马店当年可以盈利。结果丽水宝顺行开业第一年确实实现了盈利。“我们做过研究，丽水有265万常住人口，75万丽水人在外做生意，丽水人的需求可以撑得起一家宝马店。”回顾当时的决定，曾跃芳自信地说道。

波澜不惊 稳健前行

2014年欧宝退出中国市场对金诚来说又是一个考验，在2013年金诚销售的4600多辆汽车当中，欧宝车占比接近30%。面对困境，曾跃芳通过与欧宝的多次沟通和谈判，为金诚争取到了有利的补偿条件。同时，曾跃芳要求金诚各4S店充分挖掘潜力，提升客户转化率。经过金诚上下的努力，2014年宝马、凯迪拉克和庆铃的销售有了10—30%不等的增长，在欧宝销量锐减60%的情况下，依然保持了公司销售总量的增长。

随着2015年宁波港诚别克4S店的试营业，金诚已经形成以通用(凯迪拉克、别克)、宝马和庆铃三个品牌为主的发展模式，涵盖乘用车和商用车两大领域。在巩固现有4S店的同时，金诚没有停下扩张的脚步，省内两家新店正在筹备当中。

回顾金诚公司十二年来发展历程，曾跃芳认为准确的战略定位和较强的执行力是金诚得以稳步发展的基础。按照金诚公司的“十三五”规划，到2020年公司规模和效益都要比2015年翻一番，力争成为省内具有专业化水准和较强影响力的汽车经销商集团。

倾倒众生 望穿百年——赏青春版《牡丹亭》

《牡丹亭》是汤显祖的经典之作。2004年，台湾著名作家、杰出文化人白先勇先生突发奇想，尝试“青春版”的概念，将这部世人新忘的剧作佳作创意重造，意外地收获了成功。

《牡丹亭》创作于明代，“青春版”的概念，既是对原作的一次现代化过滤解读，也是对前辈艺术经验与演出成果的传承。青春版《牡丹亭》的“青春”，不仅在于表演者的年轻化、观赏者的年轻化，更在于饱含古典美学内蕴的昆曲的年轻化。这场“青春”变革，让中国历久弥香的古典戏剧再次大放异彩，也让世人见识到了古典戏曲非凡的艺术魅力与文化意蕴。

《牡丹亭》“青春化”的难度主要集中在剧本改编上。为了完整全面地展现出原著的精神内核与艺术风貌，白先勇坚持对原著只删不改，以“梦中情”、“人鬼情”、“人间情”三篇统领展开形成上、中、下三本，最终将原著的55折整合为27折，在保留了原著所有的经典折子戏的同时，增加了柳梦梅在剧中的戏份，使杜丽娘、柳梦梅两位主人公成为新版中两条并重的叙事主线，相互

呼应，耐人寻味，极大地丰富了新剧的剧情内涵。

用青年演员来饰演剧中的男女主人公，是这次演出获得空前瞩目的一个重要因素。白先勇先生在反复甄选之后，最终敲定苏州昆剧院“小兰花”班青年演员沈丰英、俞玖林来出演杜丽娘与柳梦梅，而他们也与剧中的年龄不相仿。此外，著名昆曲表演艺术家张继青、汪世瑜更是亲自传授表演的技艺，两位大师的真传保证了青春版《牡丹亭》的演出是正统、正宗、正派的南昆艺术。于是舞台之上，沈丰英、俞玖林用清雅幽美的舞台形象与生动自然的表演，让原著的古典形象焕发出了新鲜雉水的光泽，他们幻化成至情至性、为爱执着的杜丽娘、柳梦梅，用缠绵悱恻的水袖传达着对伴侣的不悔痴情，眉眼顾盼之间、举手投足之下都是脉脉温情。

在这场“青春化”的观赏之旅中，惊喜与感动同在。青春版《牡丹亭》里，“汤显祖”不再只是个名字，他也是演出的一部分。当他粉墨登台，将原作中的点睛之句——“天下女子有情，宁有如杜丽娘者乎！梦其人即

病，病即弥连，至手画形容，传于世而后死……”娓娓道来，绝对称得上神来之笔。记得“汤显祖”吟叹完毕，便转身对观众，负手长立，这时舞台灯光随之黯淡下去，在这昏黄暖人的光影渲染中，舞台竟生出了很多仙气弥漫的味道。花神在“惊梦”和“离魂”两出中的出场亦堪称本剧最精美的篇章之一。在“惊梦”这出中花神们分成两路，悠然出场，只见舞台上裙裾生风，婀娜多姿，众仙子的裙摆仿若水波般灵动，就像划开了一道道水痕，再配之激越澎湃的音乐，这阵仗俨然浩浩荡荡的众仙聚会；“离魂”一场戏，杜丽娘身披曳地的红色大斗篷，在花神的簇拥之下，缓缓走向了舞台深处，她手拈一枝梅花，在观者的视野里渐行渐远，不多时音乐奏起，丽娘暮然回首，幕布之上悠然投入一束夺目的光亮，此情此景简直美得让人魂魄。其实，这些点滴片段，也只是青春版《牡丹亭》的一斑而已，这是一出难得的好戏，那脍炙人口的精致与动人，则需要每一位观者各自品味、反复思忖。

青春版《牡丹亭》对当代人的古典艺术熏陶，既是一次教育，也是一种警示。在剧



场中，青年观众在博大精深的古典艺术面前是否感受到来自心灵深处的震撼，这是白先勇先生之深盼。它的成功，在弘扬中国昆曲的传承上具有里程碑式意义，对昆曲的薪火相传更是具有非凡价值。

(中农在线 韩江)

《浙农报》获多项浙江省企业报协会荣誉

7月23日，《浙农报》编辑应邀参加浙江省企业报协会好新闻、先进表彰会议。会上表彰了2015年度浙江省企业报好新闻及优秀企业报新闻工作者。《浙农报》参评的三件作品均获奖。其中，胡大为撰写的《开发专业APP 打造农资4S店 培养技术农民》获通讯类一等奖；陈江撰写的《牢记供销社企业使命 高举为农服务大旗》获言论类二等奖；金莉燕撰写的《为海门醉美的家，你们用心了！》获通讯类二等奖。另外，在浙江省优秀企业报新闻工作者评选中，金莉燕获评优秀企业报新闻工作者。

喜报