农资送田间 服务暖农心

浙农控股集团赴磐安开展春耕惠农活动

□办公室 陈戈

3月21日,正值春分。清晨六时许,控股集团有限公司党委副书记曹勇奇、惠多利总经理缪宏德一行驱车三个小时来到了金华市磐安县方前镇。不同于往日的宁静,今日的小镇早已是人头攒动,一副热闹喜庆的景象。

走过一片金灿灿的油菜花田,到达了此行的目的地——方前镇首届“八品农官”开耕节暨浙农控股送肥下乡活动的现场。

据悉,此次活动由浙农控股集团与磐安县供销社、磐安县农业农村局、磐安县文广旅游局以及当地镇政府联合主办,是浙农控股集团参与精准帮扶,助力春耕惠农工作的重要组成部分。

活动现场,两辆满载农资的卡车格外引人注目,车上装载的正是由惠多利公司提供的价值6万元的25吨复合肥。

九点三十分,活动正式拉开了序幕。来自当地政府部门的相关领导先后致辞,在祝愿本次活动顺利举行的同时,对浙农控股集团在服务三农、精准帮扶、助力春耕中展现出的供销社核心成员企业的责任与担纲表示了高度赞扬,并对控股集团此次送肥下乡,为当地农户提供优质农资表示了由衷的感谢。

曹勇奇向参加此次活动的来宾介绍了浙农控股集团的情况,强调公司在不断发展壮大中,始终把姓农、为农、务农作为企业发展的初心和归宿。曹勇奇表示,浙农控股集团将以此次送肥下乡活动为契机,以更大的担当作为、更多的务实举措、更优的服务质量,积极参与磐安的乡村振兴事业和农合联体系建设中来,为助推当地特色产业发展、农民增收致富和全面实现小康贡献更大力量。

活动现场,曹勇奇和缪宏德代表浙农控股集团将25吨惠多利牌复合肥赠送给了方前镇8家合作社,预计受益种植面积约1110亩。

“此次我们根据方前镇当地的水稻、茭白等经济作物选择了一款与浙大联合开发的有机无机复合肥,帮助你们在化肥投入上实现减量增效。”现场,来自惠多利农资有限公司的相关负责人正耐心地向村民介绍着化肥的特点和使用方法。

施尚明所在的磐安穗丰粮食专业合作社在此次活动中获得了浙农控股集团赠送的4吨复合肥,“平常买怎么也得120元左右一包,我这里80包,相当于节省近万元开支,真的感谢浙农控股集团。”施尚明喜笑颜开。

每年春耕时节,浙农控股集团都会以此为契机,心系三农,主动作为,精准帮扶,在全省各地组织一系列以送肥下乡、农技服务、专家走访等为代表的春耕惠农活动,用“三好”(好农资、好技术、好服务)服务“三农”,切实助力农民增收、农业增效、农村发展。

戴光彬同志告别会在杭举行

□办公室 陈江

3月3日上午,浙农控股集团离休干部、原浙江省农业生产资料公司党总支书记戴光彬同志的告别会在杭州殡仪馆永怀厅举行。戴光彬同志因病于2019年3月1日9时50分在杭州市第四人民医院与世长辞,享年88岁。

浙农控股集团党委书记、董事长汪路平在告别会上致悼词并号召公司员工学习继承老一辈浙农人的优良传统。

汪路平赞扬戴光彬的一生,是兢兢业业的一生,是光明磊落的一生,是对党忠诚的一生。汪路平回顾了戴光彬在浙江省农资公司工作的三十年经历,指出他始终对工作充满了满腔热情,成为了公司乃至全省农药供应领域重要的负责同志之一,为供销社农药经营和我省农业防虫、治病、增产作出了自己的努力。他对待生活艰苦朴素、克勤克俭,对待同事及晚辈平易近人、关怀备至,对待子女严格要求,不给组织添麻烦、不搞特殊化,展现了革命军人和浙农老人的高风亮节。

汪路平指出,戴光彬是省农资公司改制前党建工作的重要领导者与实际组织者之一。他一生不忘党性,以身作则、勤奋好学,处处严格要求自己,以全心全意为人民服务为己任。在离休后,他始终与公司党组织保持密切联系,尤其关注浙农文化传承,经常向《浙农报》投稿,笔耕不辍,热情赋诗,讴歌新时代新气象,支持公司班子真抓实干,勉励青年员工拥党爱国,为公司发展倾注了毕生心血。

汪路平号召公司员工学习和传承戴光彬同志对党绝对忠诚、忘我工作的精神,艰苦朴素、勤俭节约的作风,为人正派、刚正不阿的品德,努力保持浙农事业持续健康发展,以百年梦圆的卓越成就,告慰先辈。

戴光彬同志于1931年出生于浙江金华汤溪,解放前参加革命工作,并先后在解放军十一军三十一师、志愿军十二军三十一师、志愿军后勤兵站医院、东北军区第二十七陆军医院、东北军区健康七团、浙江省革命残废军人接收大队、浙江省集训大队等单位工作。在部队工作期间,戴光彬曾多次立功并获评工作模范荣誉称号。转地方后,戴光彬先后在浙江省临安疗养院、中国土产出口公司浙江省公司、杭州市生产资料站工作。1959年7月,调入浙江省农业生产资料公司,曾任生产组副组长、农药科负责人等;1978年11月,调任浙江省供销社计划业务处科长、业务处科长和贸易公司科长等;1983年10月,调回浙江省农业生产资料公司任农药科科长,1987年4月,升任浙江省农业生产资料公司副处级调研员,1989年任省农资公司党总支书记;1992年4月离职休养。

公司领导包中海、林昌斌、韩新伟、戴红联、叶郁亭、李盛梁和戴光彬同志的亲人、生前好友、单位同事等近百人参加了当天的告别会。

速 览

马继红勉励浙农茂阳 为乡村振兴提供产业支持

3月11日,中华全国供销合作总社经济发展与改革部副部长马继红一行到浙农茂阳考察。马继红指出,浙农茂阳将企业利益与农户利益有效连接,既解决了农产品在产销过程中风险高、销售难的问题,又为农业增效、农民增收提供了强有力的保障,实现了企业与农户共建、共享、共赢的美好愿景。她表示,浙农茂阳科学的运营模式真正满足了人民群众对美好生活的需要,为乡村振兴提供了有力的产业支持。

(通讯员 戴斯维)

绍兴市供销总社主任王忠灵考察浙农

3月8日,绍兴市供销总社党委书记、理事会主任王忠灵一行到浙农控股集团考察,受到控股集团党委书记、董事长汪路平,党委副书记、总经理包中海等人的热情接待。王忠灵参观了“浙农视界”企业形象展厅,全面了解了集团的发展历程及业务范围,并对浙农集团在探索多元化经营模式、探索新时代员工创业方式等方面所取得的成绩表示赞赏。王忠灵表示,希望今后浙农集团能与绍兴市供销总社加强合作,整合资源优势互补,共同推动供销合作经济振兴。调研期间,王忠灵一行还到新光公司考察,听取了新光公司相关负责人关于农膜生产经营及为农服务等方面情况的介绍。

(办公室 徐玥琪 通讯员 周红)

浙农科创园运营在即滨江区领导现场指导

2月27日,杭州高新区管委会副主任、滨江区副区长王斌达一行调研浙农科创园,并与控股集团党委副书记、总经理包中海等座谈交流。王斌达指出,浙农科创园是滨江区重点建设项目,对企业和政府都具有重要意义。希望浙农科创园能抓住机遇,形成专业性的特色定位,吸引优秀企业入园孵化,打造拥有较强技术创新能力、基础设施配套完善、功能齐全的科技创新园区,助力高新区创新创业发展再提速。

(办公室 徐玥琪)

集团领导调研金融板块业务工作

3月13日,集团党委书记、董事长汪路平带队赴浙农投资公司下属小贷公司、基金公司和资管公司等业务单位调研,听取各基层单位工作汇报,详细了解基层工作面临的困难和问题,肯定了各单位的工作成绩,并对下一阶段工作提出希望和要求。汪路平强调,集团和浙农投资正努力营造鼓励创新创业环境,将对盈利能力较好的金融类重点业务给予支持,希望各业务单位继续坚持稳健发展,稳步开展探索,防范重大风险,提高经营质量。

(通讯员 余小波)

集团成功发行 2019年第一期超短期融资券

3月11日,浙农控股集团有限公司2019年第一期超短期融资券在银行间市场成功发行。本期发行主承销商为中国工商银行,募集金额4亿元,发行期限270天,票面利率4.9%。此次超短期融资券再次发行成功,不仅从资金来源上保证了主业板块的经营需求及债务兑付,也提升了集团在债券市场中的形象,展现了浙农优良的融资能力和议价能力,为后续债券发行和成本控制创造了良好条件。

(财务会计部 黄罗迁)

金昌汽车、金诚汽车下属4S店 荣获多项大奖

近日,金诚汽车下属宁波港诚获评上汽通用汽车别克“四星级销售服务中心”;金诚汽车下属浙江金庆铃汽车销售服务有限公司获评庆铃汽车2018年度杰出经销商。在3月7日举办的2019年度MINI经销商合作伙伴会议暨奥斯卡颁奖礼上,金昌汽车、金诚汽车下属MINI4S店荣获2018年度MINI卓越表现经销商A组第二名、2018年度最佳MINI金融零售业务经销商、2018年度最佳MINI利润质量管理经销商等多项大奖。 (综合报道)

新光农膜中标贵州大方扶贫项目

日前,新光公司在2019年结对帮扶贵州省毕节市拱形棚蔬菜种植基地棚膜项目中一举中标。据悉,新光公司已将第一批26吨多功能棚膜发往毕节市大方县,农户使用后普遍称赞新光农膜保温性能好、韧性高。目前新光公司正保质保量抓紧生产第二批23吨多功能棚膜,近期运往毕节市大方县。新光公司成为毕节市大方县蔬菜基地、肉牛养殖业的农膜供货商,将进一步提升公司农膜的品牌影响力。 (明日控股 周红 郭东辉)

金惠粮油联合社获评 2018年度乡村振兴工作突出贡献集体

3月6日,由临安惠多利牵头组建的杭州临安金惠粮油专业合作社联合社被临安区委、区政府评为“2018年度乡村振兴工作突出贡献集体”。据悉,自2016年12月成立以来,临安金惠粮油专业合作社联合社为社员提供农资供应、政策解读、技术指导、营销支持等综合性、全方位服务,有效地把合作社同种粮大户结合起来,在应对风险、品牌建立、营销推广等方面发挥了整体优势。 (惠多利 徐步俊)

浙农海洋亮相 第十届中国国际新型肥料展览会

近日,浙农海洋生物技术有限公司受邀参加了在上海新国际博览中心举行的第二十届中国国际农用化学品及植保展览会暨第十届中国国际新型肥料展览会。展会上,浙农海洋重点展示了自主研发生产的生物酶解海藻酸原液、复合螯合碱解海藻酸原液及“海优美”、“海优丰”、“海优根”、“浙农剑稻”、“浙农地欢”等新型肥料产品,吸引众多客户驻足参观。

(石原金牛 陈彤)

常山胡柚专科医院 举办“胡柚春季种植管理”培训会

3月12日,中农在线联合惠多利、金泰贸易、阿里村淘,依托常山胡柚专科医院,在常山金有农场罗家弄胡柚基地举办胡柚春季种植管理培训会。本次培训依托新型庄稼医院,采用线上线下相结合的模式,并首次引进了阿里村淘网络直播功能,将培训、业务、直播相结合,形式新颖、内涵丰富,受到广泛欢迎。据悉,活动当天在线观看直播人数超过1500人,点赞超过500次。 (通讯员 童雷)

明日控股 再获“中煤能源AAA级经销商”称号

近日,在中煤能源股份公司举办的2019年聚烯烃产品客户交流会上,明日控股及其下属天津新启公司再次双双荣获“中煤能源AAA级经销商”荣誉称号。据悉,明日控股2018年度业务量(含天津新启、四川公司)在中煤能源全国经销商中排名第一。

(明日控股 王亚超)

合团队之力 创历史佳绩

——华都济宁项目公司“双十亿”背后的故事

□办公室 陈戈

2018年,济宁华都房地产开发有限公司攻难关、重效率、抓落实,全年实现销售签约10.139亿元,累计回笼资金10.157亿元,双双突破“十亿”大关,创下了历史最好业绩。金色兰庭小区获山东省首家星级绿色智慧住区认定;香堤4#楼工程先后获评济宁市市级安全文明优良工程和济宁市建设工程优质结构杯奖。这些成绩与荣誉的取得,离不开项目团队的奋斗拼搏和辛勤汗水。

抢抓节点赶进度

今年,是济宁华都设立的第9个年头。作为华都股份跳出浙江的代表性项目之一,济宁华都从起步之初就得到了总部领导的高度重视,并被列为了重点项目之一。华都股份从各职能部门、各项目公司抽调精兵强将,来给予济宁华都最大的支持。

济宁华都也没有让大家失望。为响应总部对房地产运营提出的“快开发、快去化、快回笼”的要求,济宁华都抢抓时间节点,在报建施工、资金回笼、销售去化等各个环节都力争创造华都速度。

其中,在前期的报批报建工作中,济宁华都打好提前量,积极协调建委、开发办、质监站等审批管理部门及办事窗口,使得香堤三期10#、11#楼自拿地到开盘仅用时44天,创立了济宁新标杆,更刷新了华都的历史记录。

而在三期产品的开发推进中,济宁华都统筹排布赶工计划,合理安排人员分工,加强现场管控力度,在保质保量的基础上,从开工到开盘较一、二期提前了30天。

在抢抓去化过程中,济宁华都有效突破了去年下半年市场下行的阻力,依托前期大量扎实的排摸工作,准确了解每个客户的实际需求,利用娴熟的营销技巧精准拓客,将客户的不同需求逐步转移到济宁华都的产品上,使得香堤三期10#、11#楼的开盘解筹率高达96%。

数据显示,济宁华都2018年累计销售住宅1039套、商铺27间、车位1319个、储藏室259间。特别是住宅和车位去化双双破千,均占华都汇总住宅和车位去化量的约40%。

组建小组破难题

在资金回笼的过程中,济宁华都抽调营销部、财务部、综合部的多名骨干组建了在途资金回笼小组。从跟踪客户的签约进度,到保证资料齐备,从协调房管局办理备案手续,到沟通银行了解资金政策……工作小组每一位成员细化分工,不忽视任何一个细小的环节,全力以赴提升回笼速度。最终,济宁华都提前4个月完成了全年7.3亿元的回笼指标任务,提前3个月完成8.42亿元回笼追加指标任务,全年回笼资金更是突破了10亿元大关。

在途资金回笼小组仅仅是济宁华都组建的众多专项工作小组之一。根据每个阶段的工作重点和难点,济宁华都还先后组建了存量车位去化小组、南区权证催办小组、土增清算推进小组等,由班子成员或骨干员工担任组长,结合各专业条线组员特长,跨部门协作,大幅提升工作效率和计划完成率。

“我们成立专项工作小组,设立专项考核,目的就是为了更快更好解决问题,现在看来成效十分明显。”济宁华都相关负责人用具体的数据清晰地向我们展现了一系列成效:存量车位去化小组全年销售存量车位500多个;南区权证催办小组将未办理不动产证的金色兰庭剩余业主户数从2018年初的1788户降至705户,解除保证金420余万元;土增清算推进小组引入台州项目创新方法,仅用时3个多月即取得税务局认定退税5639万元鉴证报告。

团队好比一家人

“团队好!”这简简单单的三个字就是济宁华都能在近千里之外的齐鲁大地收获荣誉、赢得口碑、获得认可的关键因素。

对于济宁华都而言,这个“团队”不仅仅只是济宁华都这80多名员工,更包含了华都股份这个大家庭的所有成员。

“起步之初,总部和其他兄弟项目公司给予了我们大量的支持和帮助,现在,我们也应该以自己的微薄之力去回报他们。”据介绍,凭着出色的人才梯队建设,济宁华都拥有了一支担当意识强,敢于解决问题的优秀团队,并开始反哺其他兄弟公司,派出了营销支援小队,为他们输送了人才。

同时,济宁华都也积极参与总部的人才梯队建设,协助筹备了“华都学院”首期青干班第四次培训,并在第六次培训中针对项目交房经验进行了分享。

“华都是我家”、“华都一家亲”……这是在济宁华都经常能听到的话,而他们也真正在用行动践行着华都一直倡导的“简单工作,快乐生活”的家文化理念。在这个协同作战能力强的团队中,“有困难一起上、有事情一起干”,正如他们所说:一家人必须相濡以沫,去其他项目公司支援,也是对自己的一种锻炼。

成绩已属过去,面对2019年风云激荡的楼市,济宁华都团队将在香堤项目首期交房、四期开发、新品快销,以及项目公司持续发展等一系列挑战中,继续合团队之力,谱新章,创佳绩。

从“最小”到“杰出”

——浙江金庆铃的快速成长之路

□通讯员 王彬竹

3月4日,在重庆召开的2019庆铃汽车经销商大会上,金诚汽车旗下浙江金庆铃汽车销售服务有限公司荣获“杰出经销商奖”,这是庆铃汽车授予经销商的最高荣誉。

“我们最早开始接触庆铃-五十铃业务时,算是庆铃在浙江区域规模最小的一家经销商,可能都算不上严格意义上的经销商。”浙江金庆铃汽车销售服务有限公司总经理徐立回忆道。现如今,浙江金庆铃已经是庆铃汽车杰出经销商之一,年销商用车达1000余台,成为庆铃浙江区域领跑企业。浙江金庆铃是怎样实现这一飞速成长的呢?

16年深耕庆铃

“金诚决定做高端商用车的时候,就决定要选一个质量过硬且靠得住的品牌来经销。”金诚汽车董事长曾跃芳道出了当时选择庆铃的初衷。时光回到2003年,考虑到当时庆铃刚进入浙江市场,五十铃又是世界公认的杰出商用车品牌,高品质和市场空间让金诚汽车决定深耕庆铃,开拓高端商用车市场。2004年,在金诚汽车及浙农集团的支持下,金庆铃利用当时的市场机遇,拿到了杭州地区庆铃独家代理,并在同年通过收购并购进入台州市场。

根据前期的市场调研,金庆铃决定在杭州地区以经销轻卡、中卡为主,而在台州地区则以经销皮卡为主。立足杭州和台州两大区域,金庆铃开始了16年的创业之路,业务辐射范围不断拓展。目前,金庆铃在省内下设杭州、台州、绍兴、萧山等多家直营店,另在临安、建德、淳安、温州等多地设有服务站和授权点;经营的产品线逐渐丰富,实现庆铃-五十铃皮卡、轻卡、中卡、重卡的全系列覆盖。

诚意打动客户

与乘用车相比,商用车的客户比较特殊,其核心客户可分为烟草、电力、市政等国有企事业单位,各式特种车、改装车企业,物流快递等民营企业。

“因为商用车的特殊性,来展厅参观下单的客户是比较少的,所以我们需要走出去发掘潜在客户。”该公司销售负责人告诉我们。为了找到客户,金庆铃采取了传统而又直接的推销手段——“扫街”。金庆铃的销售顾问们会分组将某一行业的企业、部门全部单列出来,然后一家家上门宣传推销,他们大部分时间获奔波于商用车往来较多的商贸城、加油站、机场等地,或往返于商用车需求较高的机关、企业之间,其中辛苦自不必说,遭遇闭门羹也是常有的事。

“遭遇这种情况,我们并不气馁,庆铃-五十铃是商用车中的‘奔驰宝马’,我们相信用产品去打动客户。”金庆铃销售负责人讲了一个故事:金庆铃销售团队曾多次到厂联系业务,都被保安挡在门外,他们并未放弃,进而“转战”此食品公司的上级管理公司,但也没能实现突破。怎么办?金庆铃销售团队再次细致分析此公司的各项资料,发动各种关系进行沟通,最终通过此公司的股东单位打开突破口,进而用品质服务和诚意打动了客户,成功拿下订单。

功夫不负有心人,正是凭着这股坚韧,浙江金庆铃取得了一项项成绩:在某大型国企招投标中脱颖而出,不但成功拿到订单,而且被纳入省市两级机关采购名录;与国内知名的高空作业车生产商达成核心客户关系,每年的订单数稳定在250台左右;成为顺丰、德邦、中通、圆通等物流巨头商用车的定点服务商……

依靠服务再转型

随着近几年商用车市场的不断发展成熟,同质化和激烈竞争也让浙江金庆铃开始思考转型发展。“即使车的品质再好,如果服务有缺失,客户很快就会流失。”

为此,金庆铃搭建了健全的售后服务体系。据该公司售后负责人介绍,金庆铃除了在直营店、服务站配备专业售后服务外,还对大客户进行专人驻点维修,大客户的停车点是固定的,金庆铃的维修人员是轮班流动的,此举不仅省去了客户备检车辆进厂的环节,也节约了金庆铃的售后成本,现在金庆铃的驻点根据客户需求已分布在机场、港口、大型停车场等地。针对必须进厂维修的车辆和中途故障车辆,浙江金庆铃与多家拖车公司建立合作关系,安排维修人员24小时轮岗值班,保证车辆及时进厂、高效维修。徐立强调:“商用车是生产工具,时间就是金钱,多耽搁一秒对客户都是损失,所以我们要高质高效。”目前浙江金庆铃的售后服务也形成了很好的口碑,很多竞品品牌的车辆也开始到金庆铃的售后服务站进行维修和定期保养。通过口碑传播,金庆铃的客户粘性越来越高,公司及产品美誉度不断提升。

随着新能源汽车在乘用车领域的普及,金庆铃除了做好现有产品经销以外,也紧随汽车行业发展步伐,将目光转向了新能源商用车领域,目前该公司除了经销庆铃的新能源轻卡,还获得了吉利新能源商用车的代理权,努力在商用车领域为客户提供更好产品和服务。