云南省供销社主任和丽贵到访浙农

□办公室 徐玥琪

和丽贵(前排左二)正在参观"浙农视界"企业形象展厅

3月10日,云南省供销社党组书记、理事会主任和丽贵带队考察浙农,与省供销社党委书记、理事会主任邵峰在浙农科创园进行了座谈。双方就"三位一体"农合联体系建设、社有企业改革发展等议题进行了深入交流。省供销社理事会副主任郭峻,浙农控股集团党委书记、董事长汪路平,省供销社相关处室,云南省社相关处室及企业负责人参加座谈。

和丽贵一行参观了浙农绿色双创孵化器、浙农检测公司、浙江农合公司、浙农电商农特产品展示展销中心、"浙农视界"企业形象展厅等设施,对浙江省供销社走在全国"三位一体"改革前列及浙农集团在为农服务、企业发展和文化建设等方面取得的成就给予了高度评价。

邵峰向和丽贵介绍了浙江省"三位一体"农合联体系建设情况,分享了浙江探索"三位一体"改革的历程和经验。邵峰强调,"三位一体"改革是习近平总书记主政浙江时期提出的创造性举措,以浙农控股集团为代表的社有企业,始终高举为农服务旗帜,全面融入"三位一体"改革,聚焦主业,以商兴农,在当前"三位一体"农合联体系建设中发挥了独特作用。

和丽贵表示,浙江省的"三位一体"改革是具有深远意义的探索,为全国供销社的为农服务工作起到了良好的示范作用。以浙农集团为代表的社有企业理念新、机制活,通过员工创业机制和多元化经营走在了全国社有企业前列,改革经验值得学习借鉴。希望两省供销社系统加强沟通、加深交流,共同探索新时代供销合作经济发展新模式。他同时诚挚邀请浙农集团到云南投资兴业,在前期基础上进一步拓宽合作领域,创新共赢。

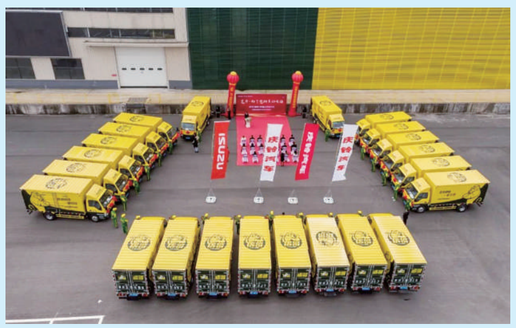
汪路平表示,浙农的发展离不开省供销社、省兴合集团的正确领导和支持,也得益于公司始终坚持为农服务宗旨、落实多元经营战略、践行员工创业机制、抓好党建引领发展。未来,浙农将持续深化涉农产业链经营体制改革,努力构建为农服务综合平台。他同时感谢云南省供销社对浙农的关注与支持,并期待与云南同行加强交流、深化合作,实现共赢发展。

金诚汽车下属4S店荣获厂家多项荣誉

□金诚汽车 徐璐瑶 虞佳

近日,金诚汽车下属四家4S店及员工荣获厂家多项荣誉。其中,宁波凯迪获评凯迪拉克全国销售五星级经销商、全国售后五星级经销商、最佳营运服务奖、最佳区域营销奖、最佳二手车运营奖;台州卡迪获评凯迪拉克全国售后四星级经销商、全国销售三星级经销商;金诚凯迪获评凯迪拉克全国售后五星级经销商、全国销售四星级经销商、最佳JD POWER奖、最佳营运服务奖、最佳二手车运营奖;浙江金诚上通获评上汽大通2020年度乘用车星级奖、2020年度轻客星级奖、2020年年度销量贡献奖。金诚凯迪员工金磊获2020年度凯迪拉克荣耀风范奖,此奖项全国仅两人获得;金诚凯迪员工刘勋磊获2020年度凯迪拉克最佳销售总监奖;宁波凯迪员工张蕙获2020年度凯迪拉克最佳服务总监奖。

图片新闻



□通讯员 尹海燕

3月13日,浙江金庆铃将23辆智慧物流专用车交付虎哥(衢州)环境有限公司,这些车辆将为17万户衢州城区居民提供服务。图为交车仪式现场。

速 览

李文华调研浙农实业龙泉等项目

3月10-11日,集团总经理、党委副书记李文华赴浙农实业龙泉项目部调研,要求浙农实业进一步强化现有项目营销工作,抢进度、抓回款,新项目在充分调研和论证的基础上行实施差异化策略,突出亮点和卖点。期间,李文华还分别赴浙农实业松阳和横店项目进行慰问和调研,要求两地要抓住窗口期,以回笼资金为目标,做精做细做透当地市场,根据当地实际需求,做好营销工作,并在概念设计、核心景观设计、户型设计上加强研究,做出特色,进一步吸引客户。

(办公室 余小波)

浙农股份开展春耕专题调研

3月中下旬,浙农股份董事长包中海、浙农股份总经理林昌斌分赴金丽衢地区及绍甬台温地区开展春耕农资市场情况调研,听取各单位关于生产经营和春耕备耕工作的汇报,详细了解春耕备耕的形势特点、农业社会化服务开展情况及飞防服务发展现状,肯定了各区域公司全力保障区域春耕农资供应充足,不断提升经济运行质量等工作,并要求各农资经营单位加强市场研判,把握发展趋势,打造优势产品,搞好经营工作,全方位提升服务质量。

(通讯员 方小康 浙农股份 戴以壮)

浙农"三八"妇女节活动丰富多彩

为丰富女职工的业余文化生活,3月中上旬,集团本级、浙农股份、惠多利、浙农爱普、明日控股、华都股份、浙农投资、浙农华贸等公司陆续开展春游踏青、春野品茗、艺术插花、手工制作等"三八"妇女节活动,让女职工们度过了一段快乐、温馨的难忘时光。活动后女同胞们纷纷表示,将以更加饱满的热情投入工作中去,展现"半边天"的风采,为浙农贡献"巾帼力量"。 (综合报道)

应届实习生"为·来"班开班授课

3月12日,控股集团举办首届"为·来"班开班仪式及第一次集中授课,来自控股集团本级、明日控股、华都股份及浙农实业的内训师们向学员们讲授了集团的基本情况、业务模式及文化体验等内容,让学员们更加全面、深刻地了解浙农。据悉,"为·来"班培训对象为应届实习生,是浙农控股集团校园招聘的重要延伸,也是将浙农人才培养机制转化为校园招聘的竞争优势的重要体现。

(人力资源部 高烨 通讯员 李梦雪)

浙农股份与甲骨文开启战略合作

3月11日,浙农股份与浙江甲骨文超级码科技股份有限公司签署战略合作协议。战略合作的开展将有利于双方发挥各自优势,加强产品融合,拓宽服务范畴,共同拓展农业服务领域市场,为浙农现代农业社会化服务体系建设提供数字技术支撑。

(浙农股份 戴以壮)

温州金惠利水稻产业农合联获评"省级农业产业化联合体"

近日,省农业农村厅等4部门印发了《关于公布省级农业产业化联合体名单的通知》,温州金惠利牵头的温州金惠利水稻产业农合联获评"省级农业产业联合体",这是温州市唯一一家粮油产业的省级农业产业化联合体。据了解,该农合联项目以农业龙头企业、专业合作社、家庭农场或专业种植大户为联建单位,将苍南水稻产业从传统的生产模式向现代化农业发展转变,提高经济效益。 (浙农金泰 章合凯)

苏州宝华荣获BMW季度最佳案例奖

近日,苏州宝华"难忘的交车体验"案例获评"BMW卓悦客户体验共创共享"季度最佳案例奖。为提升整体销售水平,提高客户满意度,苏州宝华为客户提供了各种定制化的交车仪式,如利用展厅数字化展示屏制作交车仪式背景墙,邀请客户与公司主要领导合影留念,并将照片用相框装好送给客户;邀请优质客户进行客户专访并拍摄"交车视频",将专访内容通过公众号进行宣传等。

(通讯员 吴继军 金昌汽车 陈锦晨)

新光公司入选所前镇十强工业企业

3月6日,在萧山所前镇2020年度总结表彰暨"亚运兴城"攻坚年誓师大会上,明日控股下属杭州新光塑料有限公司获所前镇"2020年度十强工业企业",新光下属杭州明日软包装有限公司获所前镇"2020年度税收突出贡献奖"。 (通讯员 丁伟萍)

济宁华都智慧社区建设工作获媒体报道

近日,济宁高新区电视台对济宁华都·金色兰庭小区的智慧社区建设情况进行实地采访报道。记者随机询问了金色兰庭小区业主对"慧生活"APP的使用感受,获得业主高度评价。华都·金色兰庭作为济宁市智慧城市建设的排头兵,在智慧社区建设项目上起到了模范带头作用。目前"慧生活"APP已下载安装16148人次,其中华都·金色兰庭小区已有3774产业主下载并使用,占小区总户数的91%,线上缴纳物业费占比已超50%。 (华都股份 夏静一丹)

浙农科业基金投资项目成功过会

3月18日,在创业板上市委员会2021年第16次审议会议上,由浙农科业管理的第三期基金"浙农科众"所投资项目——杭州星华反光材料股份有限公司(首发)获通过。星华反光是浙农科业第三期基金首个过会项目,也是浙农科业管理基金过会的第三个项目。除星华反光外,浙农科业管理基金投资项目——江苏通灵电器股份有限公司已被深交所受理,另有1个项目处于IPO辅导阶段。 (浙农投资 周震东)

开盘1小时即售罄 明都·星耀城加推再度热销

3月13日,横店明都·星耀城项目迎来牛年首次"星耀"加推。本期加推的13#楼共计72套房源,吸引了近200组客户到访登记,开盘1小时火速售罄,劲销1亿元,不仅彰显出项目的优异品质和强大号召力,更反映横店人民对"浙农"品牌的信心与认可。

(浙农实业 马壮)

绍兴市供销社主任董友庆到华通商贸考察交流

3月16日,绍兴市供销社主任董友庆、柯桥区供销社主任尉睦金一行到华通商贸考察交流,与公司董事长蒋铭伟、总经理丰春等就农贸市场合作运营,农产品集采、冷链运输和本地优势农产品销售等内容进行交流。 (通讯员 凌鸿彪)

浙江省供应链协会荣誉会长许建华考察农合供应链项目

3月16日,浙江省供应链协会荣誉会长许建华带队到浙江农合公司考察农合数字、农合物联平湖等项目,与农合物联、农合数字公司负责人深入交流了物联平台、数字农合平台建设运行,全国及浙江省供应链现状、发展趋势等内容,并对农合公司充分发挥供销社、农合联优势,深入推进以农业生产服务、农产品、消费品供应服务、供应链金融服务为重点的"三位一体"数字化战略给予高度评价。

(浙江农合 袁志鹏)

聚焦优质涉农产业 资本助力乡村振兴

□办公室 金莉燕

近期,集团决定设立区域乡村振兴基金武义产业投资母基金,拟增加私募基金备案规模10亿元用于在武义设立区域乡村振兴投资基金。这是自2019年以来,集团设立的第四支涉农产业基金,对于促进涉农产业基金的可持续发展和完善以涉农产业投融资为主线的农业金融服务平台建设具有深远意义。至此,浙农投资旗下浙农科业公司基金管理规模约15亿元,其中涉农产业基金存量规模占五分之四。关注省内农业龙头企业发展,聚焦农业产业,助力乡村振兴成为浙农产业基金管理的重要目标。

2019年,在浙江省政府设立百亿乡村振兴基金扶持全省"三农"发展的大背景下,浙农集团积极参与扶持涉农产业,加大对农业企业的投资。2020年,浙农科业通过发起设立"青莲乡村振兴子基金"和"华腾乡村振兴子基金"两个定向子基金为两家生猪养殖企业的发展提供资金助力。这两支乡村振兴子基金分别承担了浙江省生猪养殖30万头的指标和浙江省"无抗"生猪养殖10万头及在省内推广生态环保的现代化养殖模式的使命。

猪肉是我国第一大消费肉类, 统计数据显示,2019年我国猪肉消费量占全部禽肉消费量的63%。受非洲猪瘟影响,2018年下半年生猪存栏量大幅度下降,2019年生猪出栏量为5.44亿头,同比减少1.56亿头,国内生猪需求缺口巨大。2020年,浙江省政府出台的《关于推进生猪产业高质量发展的意见》中提出了"力争在2021年底全省生猪出栏量达到1400万头,生猪自给率达到70%以上"的目标。2021年中央一号文件再次强调,要促进生猪产业平稳发展,加快构建现代养殖体系,保护生猪基础产能,健全生猪产业平稳有序发展长效机制。在此背景下,两支养殖基金的设立有助于最大限度融合政府、企业和社会资本,为省内生猪养殖产业注入"资本"活力,为生猪养殖产业发展提供源源不断的资金动力。至2020年底,总规模为9.2亿元的"青莲乡村振兴子基金"和"华腾乡村振兴子基金"基本完成投资。在基金助力下,青莲公司和华腾公司当年完成新增5个专业养猪场,扩大生猪养殖规模40万头的任务,有效保障了浙江省生猪保供任务。

事实上,早在2018年转型产业基金管理方向起,浙农科业就开始介入涉农产业基金的投资,以股权形式投资成长性较好、符合产业发展方向的涉农项目,为供销合作社资本和其他工商业社会资本参与投资优秀农业项目搭建桥梁,为乡村振兴贡献力量。2019年4月,浙农科业与湖州政府合作设立"湖州鑫农"农业产业基金,首期规模1亿元,迈出了在金融领域探索参与乡村振兴的步伐。2019年9月30日,该基金

青莲聚全投资建设的标准化生猪养殖基地

投资德清唯新食品有限公司,为其发展肉食类农产品加工业务提供2000万元的资金支持。

在不断的探索和实践中,浙农科业逐渐摸索出了通过长期的股权资金支持优质农业主体创新经营的模式,利用资本的力量不断提升为农服务能力,促进乡村产业振兴。浙农科业相关负责人表示,近期浙农科业还在与丽水市有关部门接洽,拟设立新的生猪养殖基金,利用既有条件和优势,扩大省内生猪养殖产业链规模,为生猪养殖产业发展添砖加瓦。同时,公司也在不断探索内外部资源整合,将生猪养殖产业与集团内部涉农产业有机结合,依托浙江省供销社与浙农控股集团的大平台,充分融合现代农业与金融资本,促进更多优质的涉农产业基金项目落地。

换挡提速 硬核破局

浙农实业横店星耀城项目打赢"翻身仗"

□办公室 徐玥琪

3月13日,浙农实业下属的横店明都·星耀城项目传来捷报:牛年首次加推的二期二批次72套房源吸引了近200组客户到访登记,开盘1小时火速售罄。从销售困难到炙手可热,在横店项目这场触底反弹的"翻身仗"背后,项目团队付出了常人难以想象的艰辛。

激活销售 换挡提速

横店是全球规模最大的影视拍摄基地,也是集影视、度假、休闲、观光于一体的大型综合性旅游小镇,火爆的市场行情和强大的发展潜力吸引了多家房企投资入驻。2018年4月,浙农实业成功摘得横店镇影视大道以西,横黄线以北地块,并投资设立了东阳市明都房地产开发有限公司负责该项目的开发建设。

横店土地资源相对集中,房地产市场整体去化量在每年25万方左右,但潜在供应量达300万方,市场供求关系失衡。在疫情的冲击下,2020年上半年横店房地产市场竞争压力加大,项目销售去化速度大幅下滑,1-7月实际签约量不足年度签约目标的三分之一。面对销售困难、士气低迷的局面,2020年8月,80后的葛战军"临危受命",升任项目常务副总主持项目工作。

葛战军接手项目之初,销售团队架构不完善、业务员状态不在线,与中介、代理公司之间的合作也存在诸多问题。困难再多,也要逐一解决;压力再大,也要迎难而上。在集团和浙农实业的支持下,横店项目调整了营销条线负责人,并针对当地市场做了大量实调工作,及时优化营销策略。业务员实操能力不足,营销负责人就手把手教他们如何接待客户,在短时间内帮助所有业务员成长起来;案场多方代理、销售制度不统一导致恶性竞争、客户流失,就更换代理公司对接人,统一管理代理营销人员,并加强案场管理,明确接访规则;中介带看少、对项目信心不足,就优化线上报备系统,改善轮岗制度,建立拓销一体政策,建立相对完善的判客机制,重拾中介信心……就这样,中介对项目越来越信任,业务员也越来越有信心,销售团队和外部渠道在最短时间内完成磨合、形成合力,打开了横店项目的销售新局面。

"找到问题,解决问题。""没有卖不出去的房子,只有卖不出去房子的人。"这是横店项目团队常常挂在嘴边的几句话。他们是这样说的,也是这样做的。去年年底,项目一个月内销售签约200余套,这在横店房地产市场上是前所未有的成绩。在所有人的共同努力下,2020年项目公司实现签约金额3.6亿元、资金回笼2.8亿元,分别完成项目年度确保目标的103%、109%,打了一场漂亮的翻身仗。

横店星耀城一期交付现场

提前交付 打造口碑

一台台塔吊伸出长臂在运输材料,一辆辆卡车排队运送土方,一个个工人在脚手架上忙着施工作业……在横店项目的施工现场,到处是热火朝天的忙碌场面。自2020年春季复工以来,横店项目团队一手抓防疫、一手赶进度,在保质保量的前提下,围绕项目一期12月交付的节点全力推进工程建设,把被疫情耽误的时间"抢"回来。同时,项目公司利提前筹划、未雨绸缪,在有关部门的大力支持下,同步进行消防验收和竣工验收,将原本至少需要两、三个月的验收工作压缩到半个月之内完成。最终,项目一期提前半年交付。

为了持续提升项目口碑,向业主和潜在消费客群全面展示项目品质和开发实力,项目公司积极树立"浙农"品牌形象,以诚信、品质取得客户信任,充分利用一期的实景展示、提前交付等特点进行市场宣传,并积极做好交付后业主关系的维护工作,突出品牌物业服务,营造和谐氛围,同时持续做好"老带新"工作,重新包装"老带新"优惠政策,刺激老客户的带客热情,也为项目销售带来更大助力。如今,梳理了亮点、造出了势头的星耀城项目在客户的口口相传下,已经成为横店当地的"网红盘"。

团队合力 助攻制胜

争做东阳"明星盘",是葛战军给项目团队提出的目标。为了完成这个目标,项目团队充分发扬敢打、敢拼、敢干的团队精神,自我加压,铆足干劲,全情投入,在市场竞争中抢得先机,逆势突围。

在最忙碌的那段时间里,每天晚上十点的售楼部总能看到几个边吃着泡面,边等待客户来看房的身影;接近临盆的内勤姑娘挺着大肚子坚守在工作岗位上,直到领导同事多次劝阻才恋恋不舍地放下工作回家待产;营销端负责人自2020年9月到岗后,连续工作了140多天没有休过假,直到春节前一周才被葛战军"赶回"老家过年;没有节假日、没有调休、没有加班费,只有办公室里为了加班而备下的成箱成箱的泡面和面包……销售人员在前方冲锋,工程、内勤、财务人员在后方支撑,所有人都把公司的目标当成了自己的目标,咬着牙憋着劲,想尽办法有所突破。整个团队为这场"翻身仗"所付出的巨大努力,也汇聚成了横店项目最真实,也最动人的图景。

"如今,项目一期的整改、收尾和二、三期的工程建设同时在进行,团队里每个人的工作都是超负荷的。成绩越好,大家的干劲越足。"葛战军说,"我们的目标是让横店星耀城这个浙农实业近40万方的、最大的房地产项目完美收官。接下来,整个团队依然任重而道远。"