

综合资讯

总社农资局副巡视员符纯华调研浙农集团

本报综合报道

4月17-19日,全国供销合作总社农业生产资料局副巡视员、中国农业生产资料流通协会秘书长符纯华到浙农集团调研,与浙农控股集团董事长汪路平就农资流通行业发展与农资企业转型等有关问题进行了座谈,并在浙江农资集团总经理助理陈志浩等人的陪同下赴安徽广德考察了由惠多利安徽道尔化肥有限公司承担的国家科技支撑计划——

“农资物流安全配送关键技术与装备”课题项目的实施情况。符纯华在调研中表示,浙农集团在行业中率先实施转型升级,逐步从农资企业转向农业企业,从单一业务转向多元业务,从商品经营转向综合服务,各项工作成效显著,为行业树立了良好的榜样。他希望公司进一步实施流程再造工程,优化流程,提高效率,并充分整合线上线下涉农平台资源,提升综合服务能力,实现融合发展。

符纯华高度评价了浙农集团及惠多利公司为“农资物流安全配送关键技术与装备”国家科技支撑计划所做的贡献。符纯华指出,要以更广的视野思考农资流通行业发展方向,引导农资企业融入供销社综合改革和“三位一体”农村合作经济组织体系建设,进一步加强科技项目的应用管理和成果转化,鼓励有条件的企业积极参与“农资物联网产业联盟”,切实降低农资物流成本,推动农业投入品供给改革。

期间,符纯华还参观了“浙农视界”展厅,考察了临安惠多利山核桃专科医院和于潜农资示范店等为农服务设施。总社农资局信息处副处长王晓晶、中科院合肥智能机械研究所研究员宋良图、副研究员周林立、中国农业机械化学化科学研究院研究员赵博等参加调研。

华都学院正式成立 30名学员入读青干班

通讯员 魏长春

5月21日,华都学院成立暨首期青年干部培训班开学典礼在浙江农业大学举行。华都股份董事长林昌斌致辞并为学员授课,华都股份领导班子成员、各项目负责人、各项目负责人及华都学院首批30位青年骨干学员参加典礼。

林昌斌指出,华都学院是华都培养房地产经营管得干人才的平台,将成为指导企业文化创新的“主阵地”,建设人才梯队的“孵化器”和促进创新的“助推器”。它将通过多种具有实战特色的系统培训方式,为员工搭建成长平台,着力塑造一批思想素质高、表达能力强、岗位本领过硬的复合型管理人才,推动企业更快更好向前发展。他同时要求参训学员把握机会,找准定位,在实践中明确自身成长提升目标;立足岗位,提高本领,在深入实践中为华都的发展献计献策;加强修养,敢于担当,在不断挑战自我中实现岗位建功立业。



华都股份领导与首批30名青年骨干学员合影

作为华都股份的企业学校、后备人才的培养基地,华都学院将进一步整合和梳理华都知识体系,致力于建设统一的企业文化,增强企业凝聚力和向心力,提升员工综合素质,促进员工自身成长,培育企业后备人才梯队;引进先进的管理理念,促进企业制度变革和内部管理体系完善,成为企业战略发展的研究院,打造集弘扬企业文化、培育专业人才、促进企业发展于一体的综合性平台。

第三届农资营销订单班宣讲会在杭举行

浙江农资 王剑军

5月16日,第三届农资营销订单班宣讲会在浙江经贸职业技术学院顺利举行。经贸学院副院长蒋丽君和浙农集团有关单位负责人出席会议。

蒋丽君在会上阐述了订单班的背景和意义。她指出,订单班人才培养模式是学校合作办学的一次探索,是学院依托系统服务三农、为行业培养紧缺人才的重要举措,她期盼同学们通过订单班平台将自己“百炼成金”,成为农资创新创业的发光人物。集团相关人员对集团及各用人单位的概况,现代化农业的发展态势,员工的职业生发展,订单班项目及申请、培养流程进行了详细的介绍。首届订单班的学员们通过微视频方式展示了两年来学习与生活历程,分享了自己的成长与收获,并表示希望2016级的学弟学妹们能够珍惜平台和机会,积极争取加入浙农大家庭。宣讲结束后,同学们与集团相关人员做了进一步沟通,现场收到意向申请表20余份。

目前,农资营销订单班已成功开班两届,共招生20人,其中首届订单班8名学员已与相应子公司签订就业协议,其工作能力得到所在单位认可;第二届订单班学员有2个项目分别获得高职院校全省比赛一等奖、三等奖,实习表现也受到了用人单位的好评。

新闻速览

●爱普公司被评为中国水溶肥行业十佳分销商 4月21日,由中华合作时报社、中国东盟农商会、中国农资传媒等单位主办的“第八届中国国际水溶性肥料高层论坛”上,浙江浙农爱普贸易有限公司被评为“中国水溶肥行业十佳分销商”。同时,爱普公司在“水溶肥行业的推广”模式作为典型案例入选《中国水溶肥推广模式影响力白皮书》。(通讯员 盛泳涛)

●集团获评省供销社2016年度信息宣传先进工作单位 日前,省供销社下发《关于表彰2016年度全省供销社系统信息宣传工作先进单位和个人》的通知,控股集团再次被评为信息宣传工作先进单位,集团办公室主任金莉燕获全省供销社系统优秀信息员称号。2016年,集团积极向省供销社、省兴合集团等上级单位报送信息,全年共报送兴合集团新闻稿件133件,省社网站和社务信息49件。(办公室 金莉燕)

●徐寅杰获评社统计同工种竞赛先进个人 日前,总社办公厅下发《关于2016年度供销社系统统计同工种竞赛优胜单位和先进个人通报》,控股集团徐寅杰获评先进个人。2016年,控股集团严格落实总社和省社统计制度的政策要求,夯实统计工作基础,提升统计数据质量,为总社及省社全面掌握经济运行情况、分析研判市场行情提供了参考和依据。(办公室 金莉燕)

●韩新伟接待埃克森美孚客人 5月2日,埃克森美孚化工商务(上

海)有限公司亚太区销售经理戴定坤、北亚区销售经理李承九等一行到访明日控股,受到明日控股董事长韩新伟的热情接待,双方举行了座谈交流。座谈会上,戴定坤为明日控股颁发了2016年度茂金盾/威达美品牌经销商奖牌。双方均表示要继续加强交流,加大合作力度。来宾还参观了“浙农视界”企业形象展厅,详细了解了浙农控股及明日控股的发展历程,对公司快速稳健的发展表示充分肯定。(明日控股 沈红锋)

●临安惠多利山核桃生产贡献力量 5月10日,临安惠多利参加了临安市农合联在龙岗镇举办的科技下乡为农服务活动,向当地山核桃种植户赠送山核桃专用肥7吨,发放农友农技普及资料600余份。活动邀请临安市农业局山核桃专家胡国良教授到场,胡教授为种植户讲解了“树干涂白”、“自然落果”、“林间套种”等山核桃生态栽培技术及干腐病防治方法。活动吸引了140名种植户参加。据了解,经过一年综合治理,目前龙岗镇山核桃干腐病已得到有效控制。(惠多利 章赛清)

●宁波市人大常委会副主任陈焕调研浙农茂阳 5月17日,诸暨市人大常委会副主任陈焕赴浙农茂阳调研,受到公司董事长许航维的热情接待。陈焕一行参观了浙农茂阳的企业展示大厅,充分了解了茂阳的发展历史、业务拓展情况和企业文化理念,对浙农茂阳取得的成就表示充分肯定。随后,一行人来到专业检测中心以及中央厨房,参观了食材72小时留样区、快速检测区、全品类检测仪器区和检测台帐区等,陈焕高度赞扬了公司在食品安全领域作出的积极探索,肯定了公司对人才引进的重视,并表达了对浙农茂阳未来厨房战略新序落实的期盼。(浙农茂阳 王来佳)

●浙北惠多利中标平湖市缓控释肥招标项目 日前,浙北惠多利经营的“华昌化工”肥态田”品牌产品中得平湖市缓控释肥招标项目全部标额。据悉,2017年平湖市立项实施了沃土工程项目,并招标2-3个品种,总量480吨缓控释肥,定点供应全市11个专业合作社和家庭农场

等。具体选用由项目实施主体中标品种中自主选择,同时规定至少使用5吨(含)以上其他产品,用以对比肥料肥效。(惠多利 朱媛媛)

●乐清天元广场举办亲子“蛋糕DIY”派对 近日,乐清虹南公司在乐清虹桥华东·天元广场举行了一场亲子“蛋糕DIY”派对,邀请一百多组客户家庭参加。主办方不仅精心准备了美味食材,更邀请专业西点师到场指导。在西点师的帮助下,家长和小朋友们齐心协力,一个个好看又好吃的蛋糕新鲜出炉。活动现场更有幸运抽奖的惊喜环节,项目客户精心准备了缤纷好礼,让到场客户们满载而归。(华都股份 郑斌)

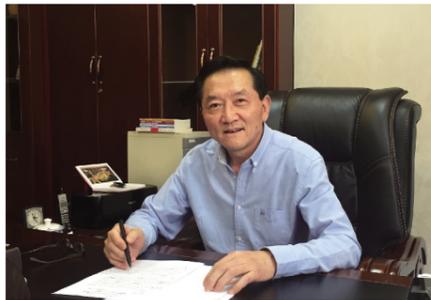
●台州卡迪成功交付20台大客户订单 5月2日一早,台州卡迪凯迪拉克展厅一派繁忙的景象,工作人员在对20台ATS-L车辆进行了非常细致的检查后将车辆交付至客人手中。至此,本次大客户订单交付任务圆满完成。台州卡迪自开业以来便不断拓展大客户销售业务,形成了一整套针对大客户的推广方案。公司以大客户的需求分析为依据,针对性地在企业集团、金融机构等办公写字楼以及高端住宅区投放广告,并通过主动服务电话、企业、车辆展示试驾等方式让大客户近距离感受凯迪拉克的品质,进而推出优惠的购车政策吸引大客户采购。(金诚汽车 潘佳佳)

●浙农金服日交易额突破3663万元 5月9日,浙农金服平台单日交易额达到3663万元,刷新了平台运行以来的单日交易纪录。5月初,浙农金服推出“100元超值红包+6.3%加息标”活动。在空前的优惠力度下,大量新老用户纷至沓来,仅5月9日一天,平台上的交易额就达到了3663万元。截至2017年5月9日,浙农金服注册用户数超过26000人,累计交易额突破2.7亿元,为投资人创造利息收益近500万元。(投资发展 蔡梦洁)

走进基层

截至4月底,浙农员工已近6000人。浙农的蓬勃发展离不开每一位浙农人的努力,正是许许多多奋战在一线的员工,默默地发挥着作为一个螺丝钉的力量,为浙农的事业添砖加瓦,推动着浙农大路步伐走在前进的道路上,才一次次创造了浙农成长的奇迹。本期开始,“走进基层”将专访优秀的一线员工,致敬基层浙农人。

孜孜以求 初心不改 ——记龙游华都公司原董事长叶顺宁



华都股份 魏长春

勤学好思、雷厉风行却又沉稳谦逊,如春风般和煦,这就是叶顺宁给人的印象。叶顺宁2003年进入华都,在分别担任安吉华都副总经理、衢州华都总经理和龙游华都董事长的14年间,他恪守“低调做人、高调做事”的原则,为项目的工作倾尽全力,曾多次带领项目团队斩获浙农集团“优秀团队”、华都股份“优胜集体”称号,他负责的楼盘也数次获得“精品楼盘”荣誉。本期“走进基层”聚焦龙游华都,专访这位站在荣誉背后的项目负责人——叶顺宁。

2003年9月,时年已近五十的叶顺宁从土副食品公司调入华都股份工作。从摸爬滚打二十余载的食品行业突然闯进陌生的房地产圈,叶顺宁清楚地感受到这担子的沉重。然而他丝毫没有退缩,用不怕吃苦的拼劲和虚心学习的态度迎接挑战,几天后便带着一大堆新买的房地产专业书籍赶赴安吉华都报到,担任副总经理。

2008年春节刚过,叶顺宁被调到衢州华都担任总经理。正值金融危机爆发,此后的两年里,房地产市场一度低迷,“房闹”事件时有发生,叶顺宁用自己的话说,“酸甜苦辣各种滋味尝了个遍”:一边是米兰春天项目遭遇业主投诉;另一边是当年的“地王”项目维多利亚亟待开发,成

败影响巨大。叶顺宁扛住压力多方协调,一方面,他带领项目班子与米兰春天业主进行协商,在十一轮艰难谈判后,终将矛盾妥善解决;另一方面,他推动维多利亚项目展开从工程到营销,从管理层到基层员工的全面整顿工作。那些日子,叶顺宁的办公室是整个项目部最早开门、最晚熄灯的,他的勤勉带动了整个团队的士气,公司各项工作得以有条不紊地推进。功夫不负有心人,维多利亚项目以优异的工程品质创造了丰硕的经营业绩,建立了良好的社会口碑,实现了项目的完美收官。在此期间,衢州华都还两次荣获衢州市“市长特别奖”。

在回顾自己的工作经历时,叶顺宁感慨:“这几年风风雨雨,经历过失败,也品尝过成功。我要感谢华都和领导给我这个平台,让我实现自身的价值。”从叶顺宁身上,我们可以看到一名浙农人应有的“敬业”与“专业”,和那份不忘初心的忠诚。

新人心语

阳光下绽放的青春 ——农资女兵成长手记

五月,海南的气温已然达到30多度,正午的骄阳烤得人焦躁,人们纷纷躲进家里避暑。然而有一群姑娘,却顶着烈日在田间地头做试验,拜访农户——她们就是首届农资订单班即将毕业的学员、石原金牛的准员工。

从去年10月开始,这些年轻的姑娘就跟着石原金牛的农技人员来到海南陵水黎族自治县圣女果种植区域,推广福椰牌、沃家福、隆施等优质高效农资产品。为争取早日成为一名合格的农资人,这些年轻姑娘放弃了繁华的都市和舒适的办公环境,没有热闹的夜生活,没有“逛街吃逛”的周末,她们深深扎根基层,奔波在这个小县城的田间地头,与农民打交道,收集实验数据、推广产品,虚心向前辈学习,积累经验。等忙碌的白天过去,她们才能坐下来,用手中的笔记本记录自己一天的收获。

刘晶晶: 今天天气晴好!起早与小伙伴们准备了早餐——自制三明治,大伙儿吃得挺开心,还夸我手巧。

农户们的朴实一次次打动着我,他们说话直接,却没有丝毫恶意,他们拙于表达,却待人一片赤诚。一些从不相识的人,不经意间给了我很多温暖,于他们而言,也许只是一顿家常便饭,一句不经意的话语,却真切地消融了我“独在异乡为异客”的惆怅。



帮助农户修农设备

店门刚开不久,一位种植龙眼的农户大哥来买药,反映说他家龙眼的壳虫危害很严重。当下心想,我们的陆地对壳虫效果不错,不过不确定是否适用于龙眼,我可以先跟着大哥去地里做个小面积的效果试验。简单沟通后,我便坐着大哥的二轮车跟他去了地里,一路上相谈甚欢。

可以单独做试验让我兴奋不已,甚至忘记了时间,到了地里才发现已是正午,大哥的家人已张罗好午餐,热情地邀请我一起吃饭。虽然只是一顿家常便饭,饭桌上也谈不上什么,但是大家都非常照顾我这位不速之客,轮番上阵给我夹菜加饭……让我特别感动的是,他们还特意备了公筷给我夹菜,对于这个简朴的农家家庭而言,这或许是他们对贵客的礼仪了吧,当下顿时心里暖洋洋的。做完试验,记录好数据,大哥坚持亲自送我,虽然他家不远处就有公交车直达零售店门口,但是考虑到我一个女生的安全问题,他依然坚持送我到店。临走时大哥家人和我告别说:“小晶,龙眼熟了来摘,平时也可以多来我们家吃饭……”

张敏: 作为首届农资订单班学生,我在这三年的学习和实践生涯中收获颇丰。随着毕业季的到来,距离我成为石原金牛正式员工的日期也越来越近,有些小期待又有点小忧伤:期待的是自己即将真正成为石原金牛的一员,忧伤的是就要告别学生时代,好像还没有做好再见的准备,便已踏上征程。幸好,有喜欢的工作冲淡这小小的忧伤。

从开始实习到现在,我接触了很多人和事,从中受益匪浅。除了学习产品知识以外,还接触了形形色色的客户,学到了很多销售技能,一路学习,一路摸索。我们团队的十几个人从全国各地带着不同习惯来到人生地不熟的海南,组建成一个新的大家庭,相互

扶持,共同进步。在这里,我们从最基础的工作做起,下地了解作物生长情况,常见病虫害,农户用药习惯,跟农户打交道做试验示范,贴海报、挂条幅、发单页,辅助客户站店销售,介绍产品特性,提供作物解决方案。晚上回到宿舍,大家一起做饭,然后围坐在一起享用晚餐,分享着一天趣事和意外的收获,其乐融融,我想这便是忙碌一天之后最好的安慰吧。

记得一次吃晚饭,聊到兴起,一个同事突然说当天是他生日,白天繁忙的工作竟让他忘记了自己的生日。大家马上张罗着给他过了一个简单的生日,有人买来了蛋糕,有人为他唱着生日歌,有人送上了小礼物……出差在外,有很多重要的时刻都不能与家人一起度过,很多心情都不能及时与家人分享,但是并肩作战的同事们带来了家人般的温暖,让身在异乡的我们不再孤独。

汪洋: 从参加实习工作到现在已近一年,这一年的成长无法用三言两语道清,只知道曾经那个羞怯的小姑娘已蜕变成能热情向客户介绍产品的农资人。我时常在想,如果当初我没有进农资订单班,没有选择这份工作,现在的我会是什么样? 在同学们都还在抱怨实习生活枯燥无味、一玩手机就是一整天的时候,我们在田地里做试验,亲眼见证一个药剂配方在作物上起作用;当同龄人在怀疑自己人生意义和价值的时候,我们正帮助农户解决虫害问题;收到热情农户送来的水果,当小伙伴还在向父母开口要钱度过窘迫的实习期的时候,我们已经不必让父母负担学费,甚至可以用自己赚的钱给父母买礼物;当很多毕业生迷茫着以后到底去做什么的时候,我们已经走上了公司为我们规划好的职业道路。我想我是幸运的,我的大学因加入了农资订单班而变得更有意义。

我跟着公司前辈去过山东、云南、广东、江西、海南等地。在海南采得最久、成长最快,我们一起生活、一起讨论工作,为了更好推广彼此督促,有时候也会起争执,但更加亲密。



在村里贴宣传单

有一次,店里来了一个农户,一脸焦急地拿着几株圣女果的病株来求助,他说地里的苗都快死完了,打什么药都没有用,今年又要亏本了,全家人计谋无计,急得没办法才老远跑了30多公里路来这里寻求帮助。当时,我们的首要任务就是帮助农户去地里看看,现场测土壤,给农户讲解得病原因,并留一些样品试用,看效果如何。回去的路上我问经理,这位农户家住这么远,即使我们帮他解决了问题,他以后也不一定会来我们店里买药,对我们的销售似乎没有任何帮助,我们为什么还要跑这一趟? 经理当时就笑着说:“我们做农资最根本、最关键的目的是帮助农户解决问题,服务农民啊!”几天后,那位农户打来电话道谢,开心地告诉我们药物起作用了,剩下的苗安然无恙,病情得到了控制。在我们第二天去这个村的时候,这位农户非常热情地邀请我们去他家吃饭,不停地向我们道谢,还把同村的农户都叫来,帮助推广我们的药。

渐渐地,我越来越理解做农资行业的辛苦,也越来越敬佩坚守的老农人,我想他们一定有坚不可摧的信念。对于现在的我而言,最快乐最有成就感的就是在帮助农户解决问题以后他们对我们表示认可的那一刻。希望有一天,我也能成为后期名单中杰出的农资人!