

FORCHN 富春

让生意更简单 让生活更美好 / www.forchn.com.cn

2021 VOL. 37



THE POWER OF EXAMPLE

榜样力量

富春控股集团

2020年度先进团队和先进个人



FORCHN 富春

上海

上海黄浦区中山东二路 600 号 BFC 外滩金融中心南区 S1 幢 27 层 01-02 单元
Tel: 021-6879 5788
Fax: 021-6879 6878

浙江

浙江省杭州市拱墅区庆春路 200 号
Tel: 0571-8707 8590

新加坡

6 SHENTON WAY, OUE DOWNTOWN
1 #41-03, SINGAPORE 068809
(珊顿大道 6 号 #41-03, 华联城第 1 栋, 新加坡 邮区 068809)
Tel: +65 6221 9018
Fax: +65 6221 9338

香港

香港中环花园道三号中国工商银行大厦 5 楼 504 室 (Suite 504, 5/F, ICBC Tower, Three Garden Road, Central, Hong Kong)
Tel: +852-2116 3283
Fax: +852-3585 0610

unilogix 网营物联

网营物联
国内领先的智能化供应链生态平台

RUYEE 如意仓

如意仓
数字化仓配物流引领者



运通网城 (EC World)
物流资产管理专家
开创中国物流地产 REIT 海外上市之先河

Hengde 恒德物流

恒德物流
专业领域烟草物流运营专家

FORCHN 富春
崇 贤 港

崇贤港
浙江省重点建设工程, 国家 AAAAA 级物流企业



张小泉
390 余年品牌史、400 余年企业史的
著名中华老字号剪刀品牌

HGA 杭加

杭加新材
绿色建筑行家

FORCHN 富春
富 盛 浙 工

富盛浙工
浦东城市建设的见证者与守护者



FUCHUN RESORT

富春山居康养谷
高端度假型康养谷

富春山居
高端养生度假村, 拥有江南丘陵地形、
以龙井茶园为主题的高尔夫球场



浙江大学康复医院

浙江大学康复医院
民营康复旗舰



公望健康 公望仁雅

公望健康
私享健康管理平台



est mall 东方茂

东方茂
富阳人民的“市民中心”



富阳东方茂开元名都大酒店
GRAND NEW CENTURY HOTEL
Fuyang Hangzhou

富阳东方茂开元名都大酒店
五星标准高端商务酒店

FORCHN 富春国际
INTERNATIONAL

富春国际
富春控股集团海外旗舰

FORCHN 富春瑞资

富春瑞资
专业资产管理平台

富春价值体系金字塔

企业使命 ▶ 让生意更简单 让生活更美好

通过供应链、金融等产业，积极开创智慧经济、维护市场健康稳定，以构建生态平台为己任，努力让生意更简单；通过智能制造、医疗康养等产业，倡导绿色节能、健康环保，提供优质的产品与服务，尽力满足人们日益提高的生活需求，营造优良生活环境，努力让生活更美好。最终两相融合，助推整个社会的和谐有序。

企业愿景 ▶ 建设和谐富春生态 创造共赢常青基业

各产业紧密联结、相融共生，形成一个和谐有序的富春生态，达成与员工、客户、合作伙伴、社会等多方互利共赢的友好局面，助推富春成为一家具有强劲生命力的可持续发展的常青企业。

核心价值观 ▶ 精诚铸辉煌

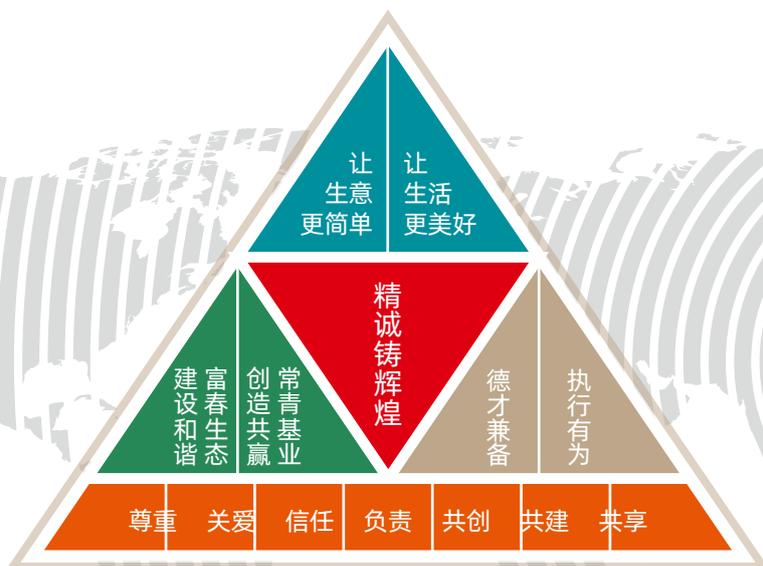
秉承精益求精、诚信务实的工匠精神，诚以待人、信以致远的合作精神，忠诚不渝、执着坚守的奉献精神，我们齐铸一心，百铸成钢，共同铸就辉煌事业与辉煌人生。

人才观 ▶ 德才兼备 执行有为

富春所推崇的人才需高度认同企业核心价值观，兼备道德素质与技术能力，具有贯彻战略意图、完成预定目标、解决实际问题的超强执行力，在不同岗位上都有所作为。富春遵循的是“引入具有成长性的人才，培养具有学习力的员工，重用具有大局观的干部”的人才培养原则。

家文化 ▶ 尊重、关爱、信任、负责， 共创、共建、共享

全体富春家人互相尊重、互相关爱、彼此信任，以专业负责的态度，共创事业佳绩、共建美好家园、共享累累硕果。



CONTENTS 目录



编委会

主 任 张国标
副 主 任 张樟生 张新程
编 委 周军福 张新夏 汪 韧
崔思维 王 斌 张凯锋
赵双双 詹关平 吴军旗
夏乾良 李克宽 张 岩

编辑部

主 编 赵双双
执行主编 谢洁梅
责 编 刘灵渊 吴云天 朱俊杰
美 编 陈倩莹
发 行 富春控股集团

国标家话 VIEWPOINT

04 张国标：
三方合力，开启康复产业集群新起点

特别策划 SPECIAL SCHEMES

榜样的力量

- 08 夏乾良：平台成就个人，个人反哺平台
11 孙建平：与富春同呼吸、共命运
14 崔思维：永远想着下一步，把工作做成闭环
16 寇鳌：在困境中逆势而上
18 陆健：以诚待人 以信立身
20 蒋勇：做好服务者的角色
22 陈洁：管好自己是一门功课
24 李红梅：因为热爱，所以坚持
26 张东明：圆梦在富春
28 王锋：尽己所能，服务富春
30 富春控股集团 2020 年度“杰出团队”
44 富春控股集团 2020 年度“杰出员工”
54 我们富春人要勇于创新、敢于探索
58 抗疫路上，富春人在行动

富春焦点 FOCUS

- 62 深化产学研 聚焦大健康
浙江大学康复医院正式开工
张国标公益基金向余杭区捐赠 10 辆救护车
68 打造“健康中国”富春样本
让生活变得更美好
71 喜讯连连！
网营物联各地项目进展有序，未来可期

第三只眼
THE THIRD EYE

74 **湖北日报：**
“水上漂”新型环保建材 落户半年热卖中部市场

商业评论
BUSINESS REVIEW

76 从 2021 全国两会看数字科技发展趋势
76 李克宽：
碳中和、碳达峰背景下，加气行业将大有作为

家文化
CULTURE OF FAMILY

78 职场女王范，生活少女心
富春控股集团举办庆“三·八”国际妇女节系列活动

风雅阅读
ELEGANT READING

80 我们和春天有个约会
82 莫让“春敏”、“春咳”、“春困”误了好时光
84 浮生安处，山居茶香最风华

富春荐读
READING TIME

88 《论语的 64 个人生感悟》：
感悟经典，用平凡智慧诠释人生道理
《高效能人士的七个习惯》：
改变思维与行为习惯 不断自我提升

富春控股集团自媒体平台

微信公众号：

富春控股 (微信号 :FORCHN1992)

新浪微博：富春控股集团

<http://weibo.cn/forchn1992>

今日头条：富春控股

搜 狐 号：富春控股



富春控股官微



今日头条

张国标：三方联合 全力 打造康复产业集群新起点



3月18日，浙江大学康复医院开工仪式暨张国标公益基金救护车捐赠仪式在杭州余杭举行。会上，富春控股集团董事长张国标致辞。

阳春三月，草长莺飞。在这生机勃勃的时节，浙江大学康复医院如同一粒精心孕育的种子破土而出，迎来新的起点。我们满怀喜悦之情，在各位领导和各位来宾的共同见证下，举行浙江大学康复医院设备安装和室内装修的开工仪式。也借此机会，向余杭区政府交付10台我们捐赠的救护车辆，以表达我们对余杭这片热土的感恩之情和对余杭人民生命健康的关怀之意。同时向精心培育康复医院的浙江大学、浙江医学院附属第一医院（以下简称“浙大一院”）表示崇高的敬意，向关心支持浙江大学康复医院建设的杭州市委、市政府，余杭区委、区政府致以最衷心的感谢。

从概念图到施工图的实质跨越

浙江大学康复医院设备安装和室内装修的正式开工，对富春控股集团以及我本人而言，都是一个值得铭记的日子。一年前，我们与浙江大学、浙大一院，为浙江大学康复医院画下了发展的蓝图。经过一年零三个月的精心筹划和共同努力，浙江大学康复医院逐步从概念图走向施工图，在现有 16.5 万平方米建筑的基础上，完成所有商户的清退和室内装修的拆改，浙江省第一家按三级标准建设的康复医院，已经逐步成型。这是富春控股集团与浙江大学、浙大一院战略合作的实质跨越，是三方共同发挥优势，打造“医、教、研、产、养”一体化康复产业集群的新起点，也是我们共同为余杭区、杭州市乃至浙江省康复医疗事业送上的一份大礼！它凝聚着杭州市委、市政府，余杭区委、区政府为民惠民的拳拳之心，凝结着浙江大学、浙大一院和富春控股集团共同奋战的心血和汗水。

全方位打造国际一流康复医院

浙江大学康复医院依托杭州京杭大运河独特的区位优势，浙江大学在全球的学术影响力和浙大一院在康复医学领域的临床实践能力，以国内特色专科康复医疗为核心，以一流康复学科带头人为引领，按照国际 JCI 标准建设，配置 1.5T 核磁共振、64 排螺旋 CT、双板 DR 等全系列顶级医疗设备，重点在神经、

骨科、心脏、重症和产后等康复领域，全方位打造集临床、科研、教学为一体的国际一流康复医院。从新冠肺炎病毒发展的态势看，人类与病毒很可能长期共存。按照“平战结合”的思路，未来，国内一旦有类似新冠病毒的传染病再次爆发，建成后的浙江大学康复医院，将成为杭州市疫情状态下，民间版的“小汤山医院”和“雷神山医院”，在疫情防控 and 人员救治过程中，发挥不可替代的医疗支撑作用。

心怀苍生 善行天下 共同打造康复产业集群

浙江大学康复医院正式进入科室装修和设备安装阶段，不仅吹响了康复医院加速建设的号角，更拉开了富春控股集团与浙江大学、浙大一院，共同打造康复产业集群的大幕。我们一定不辱使命，不辜负期盼，按照大运河保护带的要求，融于自然，表现自然，高标准规划，高水平设计，高起点建设，齐心协力，确保工程质量，如期高效完成，将康复医院打造成最生态、最环保、最节能、最人性和最便利的三级甲等康复医院，为余杭区和全市人民的健康保障事业，献上一份幸福安康的厚礼！

与此同时，我们将以浙江大学康复医院为核心，继续践行“为急救助力，为生命护航”的公益使命，与浙江大学和浙大一院携手同行，心怀苍生，善行天下！

荣耀富春 感谢有你

富春控股集团2020年度先进团队和先进个人

致敬每一位奋勇拼搏、追光逐梦的富春人

集团特别贡献奖



张小泉股份总经理
夏乾良



富盛浙工总经理
孙建平

杰出管理者



集团本级
崔思维



杭加坤正
寇整



杭加汉驭
陆健



张小泉电商
蒋勇



富春康旅
陈洁



富春山居
李红梅



富盛浙工
张东明



ECW
王锋

杰出团队



集团本级
资金管理部



杭加新材
四川杭加坤正销售部



杭加新材
四川杭加汉驭



张小泉股份
财务部



张小泉股份
证券投资部



张小泉电商
运营一部



富春山居
会员服务部



网营物联
资金管理部



网营物联
投资部



网赢如意仓
徐水卡帕仓



富盛浙工
码头中转



富港供应链
装备部

杰出员工



杭加新材
陆泽伟



杭加新材
蒋浩浩



杭加新材
贺军军



张小泉股份
彭家丽



张小泉股份
黄绍杰



张小泉股份
徐曙光



富春康旅
周国彬



开元酒店
潘秀俊



公望仁雅
孙露



运通电商
莫晓琪



网营物联
李鹏



网赢如意仓
王超



网赢如意仓
张晓禹



恒悦投资
俞拥军



富盛浙工
孙柏新



富港供应链
郑凯



富春国际
贺照强

最佳创新奖



张小泉股份
产品研发部



网赢如意仓
奉化超竣集成项目组



杭加新材
尤家杰



杭加新材
周剑国

最佳抗疫奖



网营物联
张琳



公望仁雅
杨晓云



富春国际
朱麒杰

夏乾良： 平台成就个人，个人反哺平台

文 | 富春控股集团 谢洁梅



张小泉股份有限公司
总经理 夏乾良



杭州富阳，粉墙黛瓦的张小泉东洲产业园区，经制坯车间往上到三楼，是张小泉总经理夏乾良的办公室。办公室不大，从窗口能听到车间机器的运作声，和高速车辆经过的动静。

2016年，夏乾良正式加入张小泉，对于这样一个具有390余年品牌史、400余年企业史的老字号来说，他这位总经理实在是“年轻”。虽是84年生人，可他又的确算得上一名老富春人。自2013年初加入富春负责电商物流业务，8年多时间仿若一晃而过，这期间的经历，如果非要进行概括，大约可以借用他自己的一句话来说明，就是“平台成就个人，个人反哺平台”。

有了平台的加持，我能实现的社会价值就发生了本质的变化。

曾获全国商业优秀企业家、浙商新领军者、杭州市优秀企业家、今日头条浙江年度先锋人物、中国青年优秀企业家、第二届上海青年创业先锋奖、复旦光华自立奖等数十项荣誉，在别人看来，夏乾良总经理对奖项或许都已经“免疫”了吧？可他却说：“这次的集团特别贡献奖，是我在富春体系内这么多年获得的第一个内部奖项，是一个意料之外的惊喜。于我个人而言，这份珍贵感有着特别的分量与意义，更觉隆重。”

特别贡献奖，特别于何处？也许每个人的理解千差万别，他认为，比起个人，这更像是他代表张小泉团队所领取的一份荣誉，是基于集团战略决策以及团队共同努力的结果呈现，是富春对张小泉整体的认可与鼓励。企业到了快速发展的阶段，业务蓬勃，新人辈出，这份“特别”让他觉得荣幸，它不单是一份荣誉，更是一份激励与鞭策。

共性奠基，个性引领创新

身为一家企业的管理者，需要具备什么样的特质？这个问题难有唯一答案。在夏乾良总经理看来，就像武侠小说中的江湖分有各门各派，管理者也是分流派与风格的，且针对不同企业凸显不同特质。

管理者所需的共性必然有坚韧不拔的品质，审视问题的宏大格局，优秀的领导力，以及良好的操守与德行，这些都是身为一名合格的管理者所必须具备与不断提升的要素。“越有能力的管理者越是坚韧不拔，即使一件事大家都觉得没有希望，他还是心心念念地要把它做成，因为他的这种判断是基于十几二十几年的经验淬炼，不会轻易转变思维。”夏乾良总经理说，“其次是看问题的眼界，兼顾全局，兼顾长远，越是优秀的管理者越是具备强烈的迟滞幸福感。再次，管

理者能力的核心之一也是领导力，一个优秀的管理者必须是一个优秀的领导者，有让别人愿意与其一同奋斗、共同实现团队目标的特质。”

回归到管理者“共性”的基础构成，他认为，最基本也最重要的便是操守与德行。“一个管理者的做派与底线，甚至可以决定一家企业的做派与底线，这种看上去务虚的、精神层面的东西，实际上是能够转换落地的，最终既影响管理者个人，也影响企业的长久发展。正如富春的家文化，正是因为张国标董事长这么多年持续不断地在倡导，大家才会觉得在富春互帮互助是很正常的，有爱心基金这个平台也是很正常的。我们持续了这么多年的爱心基金义卖义拍活动，至少在中高管层面已经深入人心，再坚持不懈地继续传递、扩散下去，完全可以得以进一步发展。这就是精神落地的实证。”

在管理者的共性之外，夏乾良总经理身上，又有着一套看似矛盾却自洽的差异化特质：既胆大又细心，敢于创新但流程要求严谨，表面看上去“霸道”却又非常注重团队凝合。

团队凝聚力与创造力的激发，除了依靠常规的管理工具，能发挥更重要作用的显然是“非管理工具”。他形容自己所提倡的为“沉浸式管理”，简而言之就是大家一起干。一起，就只是协同做事吗？当然不止，“当我们有着共同的目标，共同面临实现这个目标的困难，用对方法协同作战，最终取得共同的收获，这个过程是可以成就一个团队的。”

张小泉近两年的爆款“鬼冢系列”的诞生，就是这样这个过程。

从他担当负责人的项目组成立，到一行人专项考察；从刀型的确认，到“众筹”命名；从包装的确立，到衍生款的顺势而为——用夏乾良总经理的话说，就

是“经历鬼冢一役，团队的同心同力达到了前所未有的高度”。在这种沉浸式管理与激励引导中，他做的就是帮助大家完成思考方法的转变，帮助整个团队建立自信，当这种自信建立起来之后，每个人的格局就变得完全不一样。

所谓思考方法，自然也是有来源的。夏乾良总经理是法学专业出身，从大学时代创业开始，他所做的事看上去与这个专业似乎毫无关联，但他说：“我向来不认为专业决定方向，专业教会我更多的是思考问题的方法和逻辑。实际上，我认为法哲学逻辑的三大要素，对于我们的日常工作有着非常重要的指导意义。比如当遇到需要做判断与选择而没有管理标准的时候，我们的依据就是这件事是否符合我们的本源，张小泉的本源是良钢精作，是为老百姓美好生活赋能，这就是自然法原则；第二点思维逻辑严密，无非就是要求日常工作做到有理有据；第三点‘法无禁止即可为’的逻辑，则可以有效地帮助我们打开创新思路的大门。”

新的赛道，更高的目标与价值

坐在富阳东洲的办公室里，夏乾良总经理仍时时牵挂着 1000 多公里之外位于广东阳江的张小泉智能化五金生产基地。这个取消了车间概念、创造了单体建筑最大的一体化剪刀工厂，让他从一个曾经的门外汉，变成了拥有筹建大型项目工程经验的管理者。这期间的种种，吃过的亏，交过的学费，被他一一积淀，经时间蜕变，而成为难能宝贵的财富。

“智能制造这件事在刀剪行业仍处于起步阶段，张小泉在智能化方面的投入，可能让很多人觉得‘不值’，但经过这三年来不断的投入，经东洲基地的实验，这些机器已能达到稳定输出，所以我们才敢在阳江基

地进行更大规模地、升级化地应用。未来阳江基地的自动化程度非常可观，在业内、国内甚至国际上都可以占得一席之地。某种程度上，自驱力来源于事业成就感，这是我们坚守在这个岗位上最大的动力，是一个平台成就个人、个人又反哺平台的过程，这可能才是我个人真正感到欣喜的事情。”夏乾良总经理说道。

采访过程中，他说的最多的就是“感恩富春”这四个字。“如果不是富春这个平台，我就还是那个我，但有了平台的加持，我能实现的社会价值就发生了本质的变化。”

个人的发展自然是基于企业的发展，当下的张小泉已经有了里程碑式的突破发展，进入到一个新的赛道，接受着来自更大范畴、更高格局的涤荡。“对我们来说，其实是回到了一个原点，这里是一个循环的终点，又是另一个循环的起点，希望张小泉能够实现真正意义上的质的发展。”这是他真正的期待，也期待着伴随企业的发展，个人实现更高意义的成长。

“进富春这么多年，从个人角度，我收获了我的太太和女儿；从事业角度，我思考问题更深刻，研究问题更长远，这是富春教我的，其间它为我付出了很多学费，用近十年光阴将我这把可能还不算差的剑磨出了一道锋来，让我能够真正向着一个管理者、一个领导者前进，发挥更大价值，做更多成就他人的事。”夏乾良总经理说。

进富春这么多年，成长与改变伴随着每一步发展，有什么是从未改变的呢？

他回答说，是对于好奇的探索，对于学习的渴望，以及甩也甩不掉的多愁善感。

可也许，正是这份多愁善感，才成就了他的“特别”吧。



孙建平： 与富春同呼吸、共命运

文 | 富春控股集团 刘灵渊



孙建平
富盛浙工
总经理



“我这一辈子，都会奋斗在富春。”每当谈富春，三林地总经理孙建平总是如此感慨。从1994年加入富春开始起，他这一干就是快三十个年头。

作为富春人创业奋斗的初心之地，三林秉承着富春踏实、坚韧、忠诚、和谐的精神品质。在这片精神乐土上，由酸甜苦辣的经历交织而成，它激励一批又一批的富春人。

“浦东三林镇这片土地在张国标董事长心中占据着不可替代的位置，这里是富春梦开始的地方。”作为三林发展历程的见证者，孙建平说，“董事长每一次见到我，说得最多的一句话就是，要我把三林的家人们照顾好，帮他把富春的这份家业守护好。”

我这一辈子，都
会奋斗在富春。

牢记富春品牌，坚持把好品质关

1994年，孙建平怀揣着梦想，从富阳到上海，加入了富春贸易公司。彼时，三林基地尚未成立，初到富春的他，虽然没有见到气派的办公楼，但却感受到了一股朝气蓬勃的奋斗气息。

“那时候条件比较艰苦，团队只有10几个人，住的是临时搭建的活动房。我们人少担子重，每个人都身兼数职。”孙总回忆道，“铲车工、押料员、司磅员、销售等工作我都干过。”

凭借一股踏实肯干的精神，公司在张国标董事长的带领下，于浦东的基建项目上全面开花，如张杨路、源生路、东方路……富春一举承包这些主干道线所用的砂石原料。

1995年，是令他印象深刻的一年。那一年，浦东张杨路开工建设，富春成功拿下了它的7个标段。

“三四千吨的日出出货量，任务繁重，忙到来不及送货，天一亮就开工直到深夜，为的就是能按时完成任务。”那时，孙建平和同事晚上工作累了，有时就直接合衣睡在涵洞里、桥墩下，就这样忙碌着直至年底，甚至在除夕夜里也没停工。

随着浦东建设的日趋火热，富春也在行业里脱颖而出，秘诀之一就是诚实守信。

“张国标董事长当时在公司约法三章：一是不缺斤短两，二是价格公道，三是24小时服务客户。”孙建平说道，“在那个年代，建材行业诚信度不高，

虚报斤两的现象很普遍，服务意识也非常差。但客户心里有杆秤，信任就是靠诚信建立起来的。”

富春品牌就这样打响了，上门的客户络绎不绝，公司很快就超过了同行，每个月的销售节节攀升，市场被逐渐打开，回头客越来越多。

孙建平的出色业绩，不断得到张国标董事长和张樟生总裁的肯定，而富春的企业品牌和形象，也在这过程中日渐树立起来。

逆境之下奋勇向前，2020年超额完成预算

2020年初，随着疫情的肆虐，让许多企业都感受到了不小的压力，富春控股及旗下三林基地也不例外。

2月17日，孙建平发出了一封倡议书，表示自愿降薪10%，为富春控股渡过疫情难关贡献自己的一份力量。这一举动，在富春大家庭引起了富春家人的共鸣。

然而在疫情面前，三林的日子并不好过。原本的项目计划与工作节奏被彻底打乱，1月到3月中旬，企业都是停工状态，经营陷入停滞，每月陷入亏损，加上疫情之下整个外部市场的不景气，内外交困下，三林面临着巨大的生存困难。

困难面前，孙建平和三林人并没有退缩，而是勇于直面危机，他和团队们一方面响应政府号召，抓紧复工复产；另一方面积极拓展市场，与上下游关联企

业进行沟通交流，达成共识，一起面对挑战。

风雨过后终见彩虹。马力全开的三林，从4月开始，产量就达到预期；5月份更是一个月就挽回之前的损失，并创下近五年单月净利润新高；2020年全年利润实际完成预算的233.3%，很好地实现了集团下达的各项经营与管理指标，打了一场漂亮的翻身仗。

其实，身经百战的三林，并不是第一次遭遇危机时刻。在它的历史发展中，曾几次遇到外部环境带来的重创，但向来不服输的他们一次次地用自己的胆识和拼搏精神战胜了困难。对于这些，孙建平至今仍旧记忆犹新。

1998年，一场百年不遇的大洪水给欣欣向荣的三林当头一棒，洪水淹没了厂房、材料和设备。灾难会造成财产损失，同时也能凝聚人心。彼时作为销售部经理的孙建平，在张国标董事长与张樟生总裁的带领下，跑一线，跑工地，最终打动了一批又一批客户，创造了一个又一个销售业绩，成功度过了难关。

到了2008年，金融危机造成了三林的经营困难。三林一边勒紧裤腰带过日子，一边跑工地联系客户。到了2009年，恰逢上海世博会大力投入建设的一年，三林承担起56家世博会场馆的混凝土供应工作，优质高效地完成了任务，再一次通过自己的努力在逆势中向前。

从孙建平的身上，我们看到一代又一代富春人的精神品质。“不服输，困难面前坚韧不拔，这就是我

们富春人的精神。”孙建平自豪地表示。

让家文化融入每个人的血液中

富春是一个大家庭，家文化早已融入到每个富春人的血液当中。孙建平感慨道，三林是一个非常能体现富春家文化的地方，企业关爱员工，员工忠于企业。

1998年时，公司门卫周国强的女儿患上了白血病，张国标董事长组织员工一起捐款，最终使得那位孩子战胜了病魔，组建了幸福的家庭。这次的爱心之举，也促成了日后富春“爱心基金”的设立。

此后每一年，三林都会为困难员工发放慰问金，解决相关困难职工的子女上学困难等问题，让员工在企业工作有家的感觉；同时每年给周边村民发放慰问金，践行企业公益使命。

在孙建平看来，三林是富春创业开始的地方，也是富春精神与文化的发源地，三林的员工及管理层一直保持着艰苦工作、诚信经营、合作务实的工作作风，他们以厂为家，团结友爱，有高度的责任心与使命感。同时，集团领导及其他相关兄弟企业的帮助与支持，让三林取得如今不错的业绩。

“企业与员工是同呼吸、共命运的关系，是一个大家庭，只有企业发展得顺利，你才能更好地在这个平台上发挥价值。”孙建平的话说出了不少富春人的心声。

崔思维：永远想着下一步，把工作做成闭环

文 | 富春控股集团 何雨心



躬身自省，在磨砺中继续前行



富春控股集团
董办主任
崔思维



“我常警醒自己，要保持适度紧张的状态，把工作贯彻落实，永远想着下一步，把工作做成闭环。”富春控股集团董办主任崔思维谈到工作时说道。

作为集团董办的负责人，崔思维牵头的工作包括战略研究、监察、投融资、公共事务等，用他自己话来说，“办公室典型的特点就是点多、面广、事散”。在他看来，“物有本末，事有终始，知所先后，则近道矣。”工作虽千头万绪，把握轻重缓急，确定主线，集中精力做好当下紧急重要的工作。

做团队力量的凝聚者和调动者

“在富春的舞台上，有那么优秀杰出的同仁，他们都有我无法望其项背的耀眼之处。”崔思维的言谈中始终保持着一份独有的谦逊。作为一名承上启下的干部，他觉得不能简单地把自己定位为“管理者”，更多的是把自己看做团队中的一员，做团队力量的凝聚者和调动者，团队工作的引领者与实践者。

“既要做参谋，理清思路，明确工作的重点和方向；又要当将军，以身作则，

不当‘甩手掌柜’，要与团队成员一起克难攻坚，共同努力，共同成长。”崔思维的工作思路，离不开多年的工作经验与积累。大学毕业后，他进入国企从事股权管理、法务管理以及资本运营等工作，随后进入了政府机关从事国有企业整合等金融及产业服务工作。期间经过不断实践提升，在专业领域取得法律职业资格、企业法律顾问资格的基础上，还在审计、基金、证券等相关领域取得相应的从业资格。

要出色地完成董办的工作，离不开团队的力量。

“董办刚开始加上监察室也只有4人，后来成立战略委员会，投融资发展部也一并纳入董办体系工作，团队成员也增加至9人。”崔思维回忆道。他努力做到团结团队成员，树立正确的目标导向，共同完成团队的任务，不仅当好谋划者，更做好践行者，以身作则，以自身工作树立正确导向。同时也要善于发现成员的闪光点，鼓励团队成员结合自己的特长和闪光点发挥自身优势；针对不足和短板，允许团队成员犯错，但是同样的错误决不能犯第二次，他也以同样的标准时刻要求自己。

躬身自省，在磨砺中继续前行

对于集团董办的工作，崔思维认为：“思想上要紧跟董事长的高度，行为上要也要紧跟董事长的步伐。董事长是集团的创始人，他无论是对集团发展战略的谋划，还是对集团战略保障策略的执行，都有入木三分的思考和洞察。特别是，董事长一直在不断地学习、提高和升华，至今还在清华大学读DBA，见多识广的人生阅历和丰富的知识储备，要跟上董事长的步伐实非易事。”崔思维常常警醒自己，既要努力领悟董事长的战略意图，又要脚踏实地多途径多方式把具体工作贯彻落实，永远想着下一步，把工作做成闭环。

日常工作中他奉行：计划性的工作按部就班；临

时性的工作判断“轻重缓急”，确定“优先劣后”；面上的工作明确目标和执行边界，调动团队协同；点上的工作，按照工作职责，落位实施；协调性的工作，准确传达工作要求，建立台账跟踪结果；需要自身完成的工作，统筹时间，一以贯之，穷尽所能，把工作做到“走投无路”。

回顾刚刚过去的2020年，崔思维感慨颇多，过去一年是他全面融入富春大家庭的第一年，这一年，有成果，也有遗憾。他总结为：在融入中摸索，工作调试，互动中磨合。虽然全力做到尽职尽责，主动谋事，认真做事，但还是存在很多遗憾和不足，部分工作因外部环境变化，在工作成果的呈现上留下一定的遗憾。任务型的工作投入精力过多，体系性的工作统筹性不够，诸如战略委员会的系统性运转，监察工作的体系化建设，投融资与产业公司联动等工作，均需要站得更高一些，考虑的更深一些，统筹的力度再大一些，呈现的工作成果更有效一些。除了工作，这一年中，他也收获了许多感动：“富春是一个催人奋进又充满温暖的家，在董事长和总裁的带领下，创造价值，福祉社会，为抗疫出力，为重病员工解难，富春人书写着团结、奋进、和谐以及对事业的执着。”

在崔思维心中，有幸获得“杰出管理者”这个殊荣，并不是他比各位优秀的富春同仁做的更好，而是饱含了集团领导的鞭策与期待。他发自内心的敬畏，同时也倍感压力，将以这个荣誉为镜，躬身自省，朝乾夕惕，激励自己奋然前行。他认为，昨天所有的风雨和荣誉都是磨炼与激励，明天所有梦想和成果都需要努力和付出。雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。未来的工作中，唯有仰望星空，怀抱梦想与追求，脚踏实地，付出汗水与努力，才能“千磨万击还坚劲，任尔东西南北风”。

寇鳌：在困境中逆势而上

文 | 富春控股集团 吴云天



疫情带来的挑战，使我们充分具备了抗压能力和灵活应变能力。



四川杭加坤正
总经理 **寇鳌**



作为地地道道的四川人，寇鳌早些年年的发展却不在四川。先后辗转了山东、江苏两省，曾履职于两家世界 500 强建材企业，工作时间超过 18 年的他，在机缘巧合之下加入了富春，担任杭加新材制造总监一职。2017 年，因为私人原因离开杭州回到家乡的寇鳌入职四川坤正公司。2020 年，杭加新材收购了四川坤正公司，寇鳌再次成为富春大家庭的一员，并受命担任了总经理一职。“缘分注定了我与富春是一家人。”寇鳌笑着说道，“只是正好赶上疫情带来的冲击，过去这一年四川杭加坤正走得颇为不容易。”

降本增效 用技术提高效益

自2017年寇鳌加入以来，四川杭加坤正步入了高速发展，不仅创收可观，成为了当地龙头企业和创税大户，更为当地居民提供了众多就业岗位，在一定程度上缓解了政府的就业压力。在寇鳌的带领下，公司取得了多项新型专利和发明专利，极大地提高了生产的自动化和生产效率，产品质量得到了大幅度提升。2020年疫情的爆发给富春各产业都带来不小的冲击，在建筑行业处于领先地位的杭加新材也不例外。面对困境和考验，寇鳌坦言自己“压力如山大”。“在行业整体环境不景气的情况下，又面临诸多竞争对手，如何保持全年满产满销、维持盈利是杭加坤正团队始终都在思考的问题。”

响应集团“降本增效”的号召，寇鳌组建成立了研发小组，在不影响产品质量的情况下，合理调配生产配方。寇鳌坚持独立自主研发的原则，带领团队进行自主创新，投入使用的研发设备有效提升了工作效率。最终，公司的生产成本和人工成本不仅降低了，板材的生产量也得到了显著提高。根据市场变化情况，寇鳌灵活调整经营策略，通过强化公司产供销一体化管理，最大限度地减少了中间环节，降低了运营成本，使公司业务保持稳定发展，四川杭加坤不仅达成了年度经营目标，更是比去年同期有所增长。

“令人可喜的是，越挫越勇的我们在12月创造了全年单月销售盈利最高的记录。”寇鳌说道，“越是在危机中，我们越是要有勇气和担当。疫情带来的挑战，不仅让公司成长，更使我们充分具备了抗压能力和灵活的应变能力。这次取得的胜利和成绩，是每一个杭加坤正人的功劳。”

团队管理 更重要的是共情

经过疫情一役，整个团队充满了和谐奋进、积极热情的氛围。“不是亲人却更似亲人。”寇鳌说道，“我们已经产生了一种不必言说的默契，大家很享受这种团队协作取得胜利的感觉。”

对于团队管理，寇鳌认为制度和人情味密不可分，因为管理者和团队成员之间是相互成就、共同进步的。“必要的考核肯定是必须的。”寇鳌笑着说道，“只有明确了目标和奋斗的方向，再配合相关的激励细则，才能将大家的热情燃烧到最高点。”在阶段性的团队会议上，寇鳌会要求大家根据当下形势，分析自身和竞争对手的成功以及失败的案例，共享经验，共同汲取成果。“输入和输出都很重要，听听别人怎么说，再结合自己的经验阐述自己的观点，想法多了，点子就多了。”寇鳌说道。

对于员工而言，寇鳌既是领导，也是朋友。每一次团建活动，寇鳌都会参与其中。从一线一路奋斗过来的寇鳌能够体会团队成员的所思所想，他明白，在给团队定下指标，予以严苛考验的同时，给予切实的关怀和理解也是一种激励的方式。“说以人为本很俗套吧，但这就是我们最真实的做法——共情。”寇鳌微笑道，“因为我自己也是这么走过来的。快乐、积极乐观地工作，又何尝不是一种助力呢。”

“在加入富春大家庭后，我能够深刻感受到富春家文化带来的温暖和感动，这是我所追求的，也是我希望给予杭加坤正团队的。”寇鳌表示，“未来的形势更加严峻，我们需要加倍努力地去拼搏，才能取得更进一步的胜利。”

陆健：以诚待人 以信立身

文 | 富春控股集团 吴云天



彼此信任、相互配合，没有什么问题解决不了。



四川杭加汉
总经理 陆健



3月28日，自去年6月开工，耗时8个多月建设的四川杭加汉成功完成了首线投产。看着披红挂彩闪亮“出锅”的首釜 AAC 板材，四川杭加汉公司总经理陆健感慨万千，有喜悦自豪，充满了对未来的期待，也有满满的紧迫感，加强西南区的市场推广迫在眉睫。“过去的一年，我们的主要精力集中在了项目的建设投产，现如今，如何应对项目投产后的产能局势，迅速进入满产满销的状态？我们整个团队都在为之思考并努力。”陆健说道。

销售之路 厚积薄发

非专科出身的陆健一开始并不了解加气混凝土行业，会加入这一行纯属偶然。“大学毕业那一年，我应聘成为了一名加气混凝土产品的销售经理。经济学专业出身的我完全没有与行业相关的知识和经验，可能我唯一掌握的知识就是‘纸上谈兵’的销售技能了。”陆健笑道，“当时我脑海中就一个字——学，不断地学习。”于是，从零开始的陆健全身心投入到了新行业的学习之中。“首先是要全方位掌握最基础的行业知识，公司安排的培训我场场不落。”陆健说道，“基础不扎实，对行业不了解，我又怎么能做好销售推广工作。”

就这样，从轻质蒸压加气混凝土领域产品销售到应用和渠道管理，陆健一干就是十七年。从一个门外汉，到成为一个拥有数百个项目实操经验、销售管理经验，累计产生过亿元销售额的专业加气人，这条路很辛苦，但是陆健走的很踏实。

2019年，陆健加入富春大家庭，任四川杭加汉驭公司总经理一职，负责西南区的市场业务。“与过去单纯的销售管理有所不同，我身上的担子更重了，我要对我的团队和公司负责。”陆健表示，“在加气混凝土行业高速发展的今天，我更需要以空杯的心态，广泛涉猎、学习，给自己充电。不断提升个人技能和素养，为团队树立表率，真正做到‘博观而约取，厚积而薄发’。”

以诚待人 以信立身

不管是做人还是做事，陆健始终秉持“以诚待人以信立身”的态度，他这样告诫自己，也这样带领团队。

对于屹立在行业前沿的杭加新材而言，最重要的不外是“诚信”二字，一是产品的高质量，二是服务的高质量，“作为总部在西南区的重要生产线，我们绝不能拖后腿。”这是陆健经常说的一句话。“公司在西南区的市场并不成熟，我们肩负着市场开发和拓展的重担，只有通过积极响应客户需求，努力为客户创造价值，我们才能在客户心中树立良好形象和口碑。”以诚待人，这是陆健对团队的要求。

“带领团队，最重要的是有效沟通。”陆健认为，有矛盾、有分歧、有困难，及时沟通解决才更有利于工作的开展。“我们几个都不是当地人，身处异乡，工作的不容易彼此都知道，私底下我们更像一家人。一起加班熬夜，一起吃夜宵畅谈未来……”想起并肩奋斗的画面，陆健微笑道。以诚待人，这是陆健对自己要求。

“未来的虽然压力不小，但是我对我的团队非常有信心。我到现在都还记得张国标董事长在去年年底来西南区看望我们时说‘我们是一支有情怀、有作为、有智慧、敢担当、敢拼搏、敢奋斗的队伍’，张国标董事长给予的那份关怀和信任，让我们整个团队都倍受鼓舞，工作激情愈发高涨。”陆健笑着说道，“我相信，彼此信任、相互配合，给予支持，没有什么问题是解决不了的。”

“过去的2020年，四川杭加汉驭高质量、高标准地完成了各项工作任务指标，这离不开每一位员工的辛勤付出和支持。为了不负团队成员所愿、公司所托、合作伙伴所助，对得起‘杰出管理者’这一荣誉，我要做的还有很多很多。”陆健对未来憧憬着。

蒋勇：做好服务者的角色

文 | 富春控股集团 吴云天



将心比心，想要别人如何对你，你就要如何对待别人。



电商渠道运营一部经理
张小泉股份
蒋勇



蒋勇和张小泉的缘分，要从20多年前说起。他就读的小学和初中，与张小泉当时的杭州大关路老厂只隔了一条街，学校时不时会组织参观张小泉剪刀博物馆，每天放学他也会路过老厂大门。年少的他可能怎么也想不到，20多年后的自己会与这个老字号真正结缘。

基于过往的工作经历，每次大促结束后的数据复盘，蒋勇都能明显地感受到有一个品牌的GMV增长趋势与市场潜力非常惊人，那就是他当时所负责的厨具类目的TOP品牌——张小泉。那几年，他从侧面见证了张小泉在电商领域的成长，也为了圆自己小时候的一个梦，2014年，蒋勇正式加盟张小泉。“我小时候就想过，能够在这样一个历史如此悠久、品牌底蕴如此深厚、又是杭州人家喻户晓的企业上班，一定是一件非常自豪的事情。”

没有条件，我们就创造条件

2020年初，新冠疫情爆发后，一切都变得艰难。为了确保张小泉的线上店铺能维持正常运营，确保天猫的营销活动能按计划上线，张小泉电商团队的成员们想方设法将公司的台式电脑和硬盘素材搬运回家，才得以完成页面和活动素材的策划设计。团队中有一位湖北籍的美工小伙伴，因为家中的老式电脑无法带动庞大的PS软件和素材，而她所负责的店铺当天凌晨就活动亟待上线。她二话没说，骑了辆电瓶车，跑了七八公里，去亲戚家借了台电脑赶回家做图。那个时期的点点滴滴都记在蒋勇心里，也更感恩团队伙伴们的付出。“毕竟是在家办公，条件真的非常有限，但没有条件，我们就创造条件。这件事也充分体现了我们团队成员虎狼之师般的执行力和自我约束力。”

对于电商团队来说，每年的双十一都是一场丝毫不能松懈的战役。但比起辛苦，蒋勇记得更多的是来自公司的关怀。他记得有一年双十一大促，时间已是凌晨，窗外下着瓢泼大雨，全体张小泉电商人守在电脑前全力备战。突然间，办公室热闹了起来，董事长、总裁、总经理一行人冒着雨赶到余杭为他们加油打气。“当时董事长还带来了自家做的酒酿馒头配红烧肉犒劳大伙儿，当一碗碗热气腾腾的馒头配肉盛到我们手中的时候，好像所有的疲惫都消散到了九霄云外，我们真切地感受到了来自大家庭的温暖。”时隔几年，他仍记得当时的细节。

“张小泉虽是一家制造型企业，却非常注重精神文化，有着完善的福利待遇、专业的培训机会、公平的升迁机制和丰富的团建活动。在张小泉工作的近7年时间，我深深地感受到这是一家很注重企业文化建

设和员工关怀的公司。”这种感知也愈发坚定了他为这个老字号贡献一己之力的决心与信心。

一个管理者，也是一个服务者

经过7年，蒋勇已逐步成长为一名团队领头人，一名管理者。在他看来，想要成为一名优秀的管理者，一定不是凭借一己之力就能达到的，需要依靠公司所有人的共同努力、各个部门之间的相互协作及共同奋进。“一名优秀的管理者，首先需要具备与身边的每一位同事都能进行良好沟通的能力，秉承团队合作为先的理念，激发团队的凝聚力，才能更好地完成每一项工作任务。其次，一名优秀的管理者也需要有主动学习和自我提升的能力。只有在不断的学习中努力完善自我、开拓创新、大胆尝试，才能在瞬息万变的市场环境中，做出更快速的反应。”他说道。

谈到带团队的心得，蒋勇将自己定位为一个服务者：“一名出色的管理者，应当为团队每一位成员提供高效、优质的服务，带动大家营造出良好的工作环境，及时消除消极情绪及负面影响，使大家能够在一个严肃又活泼的氛围中实践工作，这是激发团队潜能的关键。其次是坦诚相待，将心比心，想要别人如何对你，你就要如何对待别人。关心团队伙伴，公平对待每一位成员，重视他们的需求。我们就像一支篮球队，上下一心，共同追逐目标，共同面对荣辱，最终让每一位成员都可以享受到成功的喜悦。”

对他而言，“杰出管理者”称号的授予，既是荣誉，也更像是一种鞭策。他将以此为新的起点，继续陪伴这个老字号走过一段又一段崭新的旅途，心中怀抱着的，是与当初那个经过大关路老厂的少年同样的热血。

陈洁：管好自己是一门功课

文 | 富春控股集团 谢洁梅



管理应该是一项能力，不是权利。



富春控股集团
酒店管理部部长
陈洁



从2004年度假村开业即负责财务、税务和融资工作，除却中间2年短暂离开，陈洁在富春山居已经整整15年了，工作经历看上去简单又专一。2016年富春控股收购富春山居，自那时到现在，她又从财务总监变成了业主代表。加入富春控股集团的五年间，这是陈洁第二次被评为“杰出管理者”。对此，她真诚地表达了两个“感谢”：感谢富春的信任和支持，感谢团队全员的努力与付出。

“我很幸运的是，张国标董事长和张樟生总裁给予了我充分的信任，让我在工作中有很大的发挥空间，这足以说明富春是一家开放、包容的企业。正如大家知道的去年底如意仓有位同事生病，全集团号召募捐，总裁亲自探望，都无一不说明富春是一家有爱、有温度的企业。”她说。她感恩于富春赋予她的信任与支持，便将一切回报都融合在日常工作中。

善于管好自己，是管理者的本质

管理者的优秀必有各自的门道，但陈洁却说，一名优秀管理者的根本特质是善于管好自己。“管理者本身是一个团队的标杆与核心，一言一行都将直接影响团队成员，只有先管好自己，才能起到正面作用。管理应该是一项能力，不是权利，以势压人没有用，以能服人，以德服众，要有出了问题敢挑责任、有了功劳大家分享的担当和胸襟。”她是如此认为的，也是这么做的，所以在富春山居、在东方茂开元，各种大大小小的活动现场，我们总能看到她忙碌的身影。

以身作则，是发挥带头作用最好的途径。团队凝聚力的提升，又需要时时给予大家不同程度的激励。除了现实的绩效奖金以外，陈洁认为，激励团队最好的方法是给予员工参与感和信任感。“让团队成员参与决策，倾听他们的意见，让大家在充分参与的过程中获得自我肯定与满足。同时要基于信任进行授权，给每个人更多的自主性和发挥空间。另外一个要点就是，不要吝啬对员工的赞美和感激，当面的夸赞，偶尔送一份小礼物，都会让大家有被肯定和尊重的感觉，都能起到激励的作用。”她说。

同舟共济，是管理者必须肩负的责任

2020年春节，疫情爆发。富春山居度假村大量订单被取消，更是经历了自2004年开业以来的第一次闭店。疫情受控后，“报复性”消费的第一个明显高峰就是2020年夏季，整个7-8月成了富春山居开业以来最旺的暑假。连轴的高住房率，毫无疑问需要全体员工不间断的奋战，在这种高压情况下，部分管家部员工因无法承受高强度工作而提出离职。

“当时与管家部经理商议之后，我们决定背水一战，即刻组建了以管理层、管家部其他员工及行政人员为主的抢房小分队，同时召集了已离开山居的老富春人一起帮忙，每天11点开始全线下客房协助整房，

良好地保障了当时酒店的正常运营。”回忆起当时的经历，陈洁的内心充满感慨，“我们坚决要与酒店同舟共济，不能助长这种关键时刻背弃公司的风气。”

整个2020年对于富春山居而言是痛并快乐着的一年，疫情后，业绩逐步恢复，甚至超越了前两年，但与此同时，人员要求严格控编，以提升经营效益。

“所以我们承接的很多团队活动，能够顺利完成，都是从高层到员工，从前场到后场，全面联合，大家一起上。几十桌的宴席，在20分钟内完成客户要求的抢翻台及桌型的调整，获得客户当场鼓掌喝彩；第一次承办60桌以上的户外婚宴，做到了一个小时之内全部出菜完毕，撤场时分工合作、快速整理，当晚全部完工；我们的花房姑娘们充分发挥自己的创意设计，完成了各个季节、重要节日以及各种宴会的花艺布置；我们的球场草坪更是第一次完全依靠自己团队的管理能力安全度夏……诸如种种，都是富春山居2020年值得欣喜和骄傲的事情。”说起2020年的收获，陈洁如数家珍般细细道来，言语间满是骄傲。

了解陈洁的人都知道她有一项出色的技能，就是摄影，发出来的照片常常让人感叹专业。这是她的业余爱好，也是解压的良方。

“这个世界有很多美好是稍纵即逝的，花会谢，叶会落，摄影却能将它们留住，记录它们曾经的模样。我也很喜欢那些细微的美，比如阳光透过树枝投射到墙角的光影，比如街角小摊冒着热气的生煎包，都是很平常的小景，但是将它们记录下来，都会呈现出独一无二的美感。遇到工作压力很大的时候，放空自己，只专注于那个取景框，这种感觉非常棒。”

15年光阴，她专注而执着。而对细微之处的感知、对美好的记录与感恩，可能才是她越走越远的真正原因。

李红梅：因为热爱，所以坚持

文 | 富春控股集团 刘灵渊



活在当下，不要
虚度光阴，认真做
好每一件事



富春山居
高尔夫球会
总经理
李红梅



湖光山色，鸟语茶香，风景宜人，作为亚洲顶尖的高尔夫球场，富春山居高尔夫球会吸引着全国各地的高球爱好者慕名前来。

来这里打球的客人们，远离城市与工作，体验着一种休闲、放松、健康的高品质生活方式。

对于在这里工作了 20 多年的富春山居高尔夫球会总经理李红梅来说，她的工作可是一刻都不得放松。客人们舒适体验的背后，有她数十年如一日的辛勤付出。

二十年如一日，为客人打造最佳体验

“我是 B 型血，生性好玩，对运动情有独钟，也许这就是我与高尔夫结缘的原因吧。”李红梅笑着说道。

1998 年，大连外国语大学日语专业毕业的李红梅，来到富阳的富通集团做起了日语翻译。活泼爱运动的她，觉得自己并不适合天天待在厂房车间。1999 年，她听说富阳正在建造的高尔夫球场需要日语翻译，于是立马过来应聘，就这样开启在富春山居的工作生涯。“当时这里好像开联合国大会，有说日语的、英语的、普通话的，更多的是说富阳话的，富阳话真的是太

难懂了，一开始我一句都听不懂，后来算是慢慢能听懂了。”回忆起当时的情景，李红梅依然记忆犹新。

从翻译到场务，从负责富春山居茶叶经营销售到负责整个富春山居高尔夫球会。20多年时间里，李红梅做到了坚持、果断、有责任感、善于学习。

“我从小性格就是这样，如果要做一件事，就会努力地把它做好。”李红梅说道。富春山居高尔夫球会就像一个小型的社会，全国各地的成功人士和社会精英出入其中，他们对于球会的品质与服务有近乎苛刻的要求。

2019年李红梅接手高尔夫球会时，正是会员与球会关系最紧张的时刻。随着富春山居客人的增长，一些会员觉得打球及服务体验受到了影响。“我们与会员一对一交流，当面倾听客人的建议与需求。”李红梅说道，“同时也把客流增加的原因、维护会员权益的想法传递给客人。”

为会员预留球位；周末减少接团队客，优先服务会员；举办、策划各类高尔夫球赛事……李红梅和团队一直在通过种种努力，为会员营造更佳的服务体验。

富春山居20多年的时光，来来去去的人很多，李红梅始终都没有离开。在她看来，这是因为自己热爱这份工作，心里肩负着一份沉甸甸的责任感。

疫情之下，变被动为主动

2020年的一场新冠疫情，给酒店旅游服务行业带来了不小的冲击，富春山居高尔夫球会亦受到了波及，但李红梅与她的团队通过灵活应变，成为逆势中的一道曙光。

1月20日之后，全国新冠疫情形势逐渐严峻，李红梅当机立断向集团请示，要求立即对富春山居高尔夫球会进行封场，这对于她来说是一个艰难但又十分必要的决定。“当前损失掉的业绩可以通过日后的加倍努力来弥补。”李红梅说道，“高尔夫球会的客

人来自全国各地，只要出现一例病例，后果不堪设想。”

1月27日，富春山居高尔夫球会正式封场。

过年前三天，已经有两年没有回东北老家的李红梅，开了两天车终于赶上春节。可刚过完年，新冠疫情进一步加剧。“我当即决定马上返回高尔夫球会，如果我不在场，很多突出状况和问题可能就得不到及时处理。”李红梅说道。就这样，初四早晨，李红梅与老公两人轮流连夜开车，用了17个小时，终于在初五凌晨抵达杭州富阳，随即投入到球会工作中去：与疫情相关的事务处理、各类手续的办理、员工的健康监测、球童是否返回的决策等等。

当疫情逐渐趋于稳定后，根据国家的复工政策，以及钟南山院士的倡议，李红梅立马为球会申请恢复运营。为了将感染风险降到最低，李红梅一人往返于球会，准备资料，并递交给街道、区政府。

2月16日，富春山居高尔夫球会正式被批准恢复运营，在欣喜的同时，又有新问题如期而至：因为疫情缘故，原本90多人的球童只剩40多人，同时因为隔离，运营总监在台湾回不来，运营经理在湖北回不来……有困难硬着头皮也要上，李红梅与会服总监、球童主管三方面共同努力，加班加点，设计套餐，共同面对会员们的“报复性消费”。

是挑战也是机遇，富春山居球会和酒店共同推出的“富春山居之旅套餐”抢购活动，一口气销售出500多套，全年售出1200多套，并筹划推行了多种活动增加球会的容量及知名度……2020年球会整个前后场的团队齐心协力创造了服务和业绩上的新高度，她们打了一场漂亮的胜仗。

李红梅说自己并不是一个女强人，坦言自己的性格中甚至有一点点矛盾的地方，外向好动但又有些害羞沉静，业余生活通常就是看书和陪家人、孩子做一些运动，其他时间差不多就在山居了。她说：“活在当下，不要虚度光阴，认真做好每一件事。”

张东明：圆梦在富春

文 | 富春控股集团 吴云天



张东明
富盛浙江
供应部经理



张东明常常想起 1994 年的那个春天。那个他毅然决然离开养育自己的家乡，来到黄浦江畔开启人生新挑战的春天。

时光无法倒流，但是奋斗路上的酸甜苦辣和同甘共苦的经历却始终镌刻在张东明的心间。在拌楼下，看着一方混凝土在隆隆的搅拌声中通过出料口稳稳地放入搅拌车中，张东明陷入了回忆。

往事历历在目，
二十七年，富春承载
了我的梦想。

感恩富春 梦想开始的地方

紧紧地攥着裤兜里的一百块钱，24岁的张东明离开了家乡奔赴上海。

买完火车票后，张东明手中只剩下了37元。当时的他清楚地知道这37元意味着什么。“意味着我很可能无法继续生存下去。”张东明笑了笑，“不知道自己哪儿来的勇气和底气，仅仅靠这37元就想在这繁华的上海大都市生存。”

“我永远都记得自己第一次踏上（上海）这片土地时候的感受，”张东明指了指远方说道，“我从来没有看到过这样一幢幢拔地而起的高楼大厦，我都怀疑自己是否来到了另外一个世界。”

怀揣着惊奇和期待，张东明成为了富春的一员。始料未及的是陌生的城市、陌生的环境、不熟悉的工作业务和拮据的经济条件，都给年轻的张东明带来了无穷的困扰，那段难以用言语来描述的辛酸历程，至今他都不敢向家人讲述。可他没有想到，仅仅工作了三日，张国标董事长就给了他一个月的工资。在领取第一笔工资时，张东明的眼泪夺眶而出，感动得无以复加。在那一刻，他暗暗下定决心，一定要用自己的劳动成果来回报张国标董事长给予的帮助和信任。

那个阳光明媚的春天，梦想正在生根发芽。那一瞬间张东明永远都不会忘却，它深深地、永远地烙在了张东明的心间。

奋斗不停歇 从一线员工到中层管理

对砼搅拌站业务不熟悉的张东明，决定先从掌握一项技能开始——开车。很快，他便掌握了驾驶技能，成为了一名铲车司机，主要负责运输、装卸建筑砂石，唯一的要求是必须24小时不间断服务，保证供应生产。不管白天黑夜，即便是休息日，只要工地来电话，张东明便要随时赶到。

为了确保生产任务按时完成，张东明“扎根”工地，时常断电停水、环境简陋、条件艰苦工的工地并没有让他退缩。“那时候的思想很单纯，就是等客户。一接到订单，马上抓紧赶工期。只要客户打电话要货，我们二话不说，开动铲车帮着装运材料，以确保满足客户的需求。”张东明说道，“只要有事干，动力就是十足。”

在这期间，张东明组建了自己的小家庭。对于张东明的“不着家”，他的妻子虽然有所微词，但还是在行动上给予了张东明极大的支持，将家庭与孩子照顾的妥妥当当，张东明得以将更多的精力投入到工作之中。

通过日复一日的磨练和自身的不懈追求与努力，张东明最终被提拔为供应部经理。从昔日的一线员工到一名带领团队的管理者，这条路他走得不轻松，但是张东明也清楚地知道，后面管理之路更不容易。如何带领团队成员更好地完成公司交办的工作？如何减少摩擦、稳定成员之间的关系？如何建立团结协作的氛围？都是张东明需要思考的问题。“一开始，我感到压力非常大。”张东明直言，“为了使工作逐步走上正轨，我有好几个晚上都睡不着觉。”

思考良多，张东明意识到与成员增加沟通交流是拉近距离的关键。他先是明确了每位成员的职责分配，要求大家各自承担起相关的责任和义务；再者，一旦遇到分歧或是矛盾，张东明会鼓励大家畅所欲言，意见得到了统一后，解决方案执行起来就会显得快速且有效。就这样，张东明带领着他的团队，一干就是二十多年。

张东明的爱岗敬业，如同他的党员身份那般，彰显于他的一举一动之中。怀抱一颗感恩之心，他坚守职责、倾力付出。二十七年前下定的那个决心，张东明达成地异常出色。

王锋：尽己所能，服务富春

文 | 富春控股集团 刘灵渊



我们朝着一个共同的目标奋斗。



王锋
运通网城
首席财务官



2016年7月28日，富春控股集团旗下电商物流品牌“运通网城”在新加坡交易所主板成功上市，开创了中国电商物流资产在新加坡资本市场上市的先河。

如今近5年时间，运通网城俨然已成为富春控股在海外重要的战略要地。

“运通网城是富春控股在海外的一个重要窗口，为富春的发展提供了许多宝贵的经验。”运通网城REIT首席财务官王锋说道，作为加入运通网城多年的老员工，他与企业一同向前，共同成长。

竭尽所能，工作上的“多功能战士”

“我是工程师出身，学的是土建项目管理。”王锋在中国国内读的大学，毕业后在一家境外地产公司做工程项目管理工作。在十多年的项目管理工作中，逐渐地认识到财会、审计对一个企业的重要性并产生了浓厚的兴趣。他通过两年进修

获得了英国特许注册会计师证书，随后在国际著名会计事务所毕马威磨炼了5年，积累了丰富的上市大公司审计经验，同时也升为英国特许注册资深会计师。

“加入富春靠的是一种缘分。”王锋说道，“2016年我还在新加坡毕马威工作，当时一位前毕马威同事在新加坡做运通网城上市的前期工作，她向我介绍了富春集团并极力向我推荐富春，于是在机缘巧合下我进入了富春大家庭。”

从加入富春到现在，转眼就是5年的时间，王锋觉得能沉下心，在一个平台一直奋斗，靠的不仅仅是工资收入。在他看来，员工不只是简单的一个员工，他是一个具有社会属性的角色，企业关爱员工、注重员工的成长，才能使得员工对企业这个大家庭拥有归属感与高忠诚度，并在岗位上极力发挥自身的才能。

在富春控股旗下的运通网城工作的这些年，让王锋成了一名“多功能战士”。财务报告、合规、风控、内审、外审、融资……他的工作覆盖面大，责任重。

“无论是境内资产的运营管理与维护，还是做好财务管理及报告来满足海外融资、监管要求，我都竭尽全力。”王锋说道。

在王锋看来，运通网城是富春控股在海外的一面重要旗帜和面向国际的一个窗口，这些年的海外上市与运营经验，也为富春控股积累了更多的国际化资源和一流的管理经验，以及接触了更多的创新模式与海外市场机遇，为富春控股进一步了解国际形势，赋能现有产业板块，提升全球竞争力并走上国际化的道路提供了良好的支持。

共克时艰，凝聚团队

刚刚过去的2020年，对于地处新加坡的运通网城来说并不那么顺利，一场新冠疫情给大家的工作生

活带来了许多变数，也正因如此，磨砺之下团队愈加团结、齐心。

年初，中国新冠疫情爆发，国内医疗物资紧缺，全球物资供应收紧。随着张国标董事长的一句“动用一切海外资源，全力采购防疫物资”的“军令状”，运通网城与富春国际团队全员出动，王锋与同事们一起加入到抢购抗疫物资的队伍中。

“我们想尽一切办法，动用一切的关系来采购医疗物资，从新加坡、印尼，一直扩展到英国、法国、北美，我们在全球范围内搜寻可靠资源，在董事长的带领下，终于及时将物资运送到国内。”王锋回忆道。

当中国国内疫情缓解后，新加坡又紧接着遭遇了疫情爆发期，王锋和新加坡团队的同事们又配合集团向新加坡运送抗疫物资，大家再度忙活起来。

除了防疫之战，运通网城的每一次收购资产，也都是提升团队凝聚力的战役。

运通网城旗下现共有八大电商物流的优质资产：富洲电商、北港物流、富恒仓储、恒德物流、崇贤港投资、崇贤港物流、富卓实业及武汉梅洛特，统合形成一个具有多样特色的优质投资组合。

“当时我们同步执行富洲电商的收购项目以及再融资项目，新加坡团队每天加班奋战，一起头脑风暴优化方案，这种状况持续了好几个月。”王锋说道，“无论从金额数目还是事件本身的影响力，对于富春来说都是一件大事，时间紧、任务重，大家不仅是为了完成项目工作，更是朝着有一个共同的目标奋斗。”最终在集团领导与运通网城董事会的指导与富春海内外团队的紧密合作下，圆满同步完成了再融资与收购工作。

多次的历练，让王锋和他的团队在这个过程中不断得到成长，迸发出强大的凝聚力。

富春控股集团 2020 年度“杰出团队”

文 | 富春控股集团 吴云天



以战略目标为导向，以管理提升为追求。过去的一年里，许多富有战斗力和创造力的团队展示了何为优秀，何为卓越。他们贯彻富春核心价值观，敬业负责，开疆拓土，贡献了杰出的工作价值，他们秉承“共创、共建、共享”的家文化，携手共进，共同成长，用团结的力量攻坚克难，无往不胜。



低调务实 成就专业成果

集团本级 资金管理部

团队成员：胡拯、沈燕、胡迎春、余江涛、连华、陈秋平、邓敏

在集团本级，有这样一群在幕后默默奉献、拼搏的小伙伴，他们通过各种途径，科学合理降低融资成本，提高资金利用率，尽最大努力满足企业资金需求，他们就是资金管理部。

2020年，集团资金管理部持续统筹融资工作、统一授信管理，与杭州联合银行、富阳农商行等达成了战略合作。年度先后对接50余家金融机构，通过贷款置换等手段，在基本不增加抵、质押物的前提下，新增多家银行融资；主动偿还2019年较高成本的融资项目，有效开展疫情减免工作，同时积极转换LPR利率，获得了利率优惠。同时，资金管理部为集团旗下产业持续提供有力支持，配合网营物联、杭加新材

等子公司完成了多家银行的授信及质押贷款工作。

为配合阶段性紧急任务，资金管理部全员团结一致，加班三天三夜，日夜奋战，完成了方案洽谈 - 现场尽调 - 报送材料 - 问题解答 - 成本谈判 - 签约合同 - 放款全流程融资，创下了贷款高效率的奇迹，高度体现了团队的凝聚力和责任感。

为完善制度管理，让融资工作有标准可依循，资金管理部起草了《集团融资管理标准》，梳理了集团内部资金拨付审批流程、规范了集团贸易业务流程实施NC一体化操作。为提高预算管理效率，团队又修订了2020年度集团1+3资金预算表，实现了预算管理上线操作。日常更是积极开展对子公司资金使用规范检查工作并落实整改，起到了有效的指导与管理作用。

在出色完成本部门工作之外，团队成员始终热情响应富春家文化，日常积极宣传集团旗下业务与产品，为张小泉和富春山居酒店创收数十万元。



饱满热情 造就出色业绩

杭加新材 四川杭加坤正销售部

团队成员：寇鳌、邱朝霞、许程、张继丽、彭丽力、张永洪、陈燕、李万虹

2020年，秉持着“建设一流团队、创造一流业绩”的理念，四川杭加坤正销售部积极开展各项工作，超额完成公司下达的销售任务，为公司发展壮大做出了自己的贡献，也让人看到了他们团结拼搏、开拓进取的团队精神。

销售部始终秉承“匠心筑基业，精诚铸辉煌”的宗旨，坚持以质量求生存，以信誉赢市场，坚持采用优质的原材料、先进的工艺技术与产品配方，为广大客户提供高品质服务。2020年，部门不仅拓展了新业务，使公司销售业绩平稳上升，超额完成销售任务，同时做到了客户无投诉，无安全责任事故、重大违规违纪事件发生。

团队成员间相互依存、同舟共济、互敬互重，在工作中不断强调执行力和凝聚力的重要性。为了进一

步加强部门工作的管理力度，提高工作效率，促进工作系统化、合理化，销售部不断总结新的工作流程，持续开展内部业务培训，形成良好的团队氛围，也大大提升了员工的业务技能和综合能力。通过每周一次的部门总结会议，每个人分享销售情况，总结不足之处，积极反馈问题、解决问题。

除了日常工作的有效落地，销售部积极分析并有机结合营销创新的各个方面，取得了骄人的成果。通过不断强调观念的创新，最大限度地缩短企业与客户之间的距离；站在客户的角度，看待和定位产品及服务的价值，发现、实现并超越客户认同的价值；确保以最快的时间、最优的服务，最大限度地满足客户的需求。

除此之外，部门成员及时共享市场信息，共同分析行业动态，并将获得的资料反馈给生产部，让生产部能够第一时间掌握市场动态，有效调整生产计划。全体销售人员就是以这样的精神，为不断追求客户的最大满意度而奋力拼搏。



安全高效 推进项目投产

杭加新材 四川杭加汉驭

团队成员：陆健、陈剑飞、覃弘涛、杜一民、谢万春、姜志明、周兵

四川杭加汉驭项目一期占地 140 亩，新建厂房建筑面积 57803.32 平方米，科研楼、办公楼、展示厅、附属楼合计建筑面积 10856.8 平方米，建设加气混凝土板材 / 砌块生产线 2 条，建成投产后年生产加气混凝土板材 / 砌块 80 万立方。

面对这样一个项目，四川杭加汉驭团队虽然年轻但拼劲十足，通过团队竭诚合作、协同推进，使得项目于 2020 年 6 月 5 日正式开工，截至当年 12 月 31 日，土建工程完成 90%，钢结构完成 90%，设备安装完成 80%，在短短几个月时间内，贡献了出色的工作业绩。2020 年度的良好进度，保证了该项目在 2020 年春季实现了首釜板材投料试产。

安全无小事，筑牢安全防线，严防事故发生——这是放在全体杭加汉驭人心中的重要准则。团队高度重视安全工作，专门成立安全管理小组，项目总经理陆健亲自挂帅担任组长，同步完善安全管理制度，具体责任落实到个人。如此之下，项目自开工建设以来，做到了零安全事故发生。

除了本职工作，团队还积极申报省经信厅与交通银行的“技改贷”项目，使之成为唯一一个通过答辩的企业，为公司争取贷款利率优惠预估一个点；同时成功申报省工业发展资金项目，为公司积极争取补助资金。

团队工作成果的取得，离不开每一位成员的努力，而团队人员的稳定也给各项工作任务顺利开展奠定了良好基础。



枕戈待旦 攻克专项任务

张小泉股份 财务部

团队成员：夹凤霞、戚锋、邵智伟、徐惠琴、李玲琴、袁凌云、朱泽琳、蒋丹娜、何为平、戴鸣雷

2020年，张小泉财务部从年初的年报审计，到330审计、630审计、930审计，历经四次审计，完成了提供券商核查资料、准备招股书资料、三次深交所问询资料等重要任务。在这一次又一次的审计、核查和问询过程中，财务部团队协调重要客户、供应商资料，精准数据分析，查找指标变动原因，与券商会计师深入沟通，既要保证数据的准确性，又要保障时效性。

为了能够对中介内核、深交所的问询及时做出反馈，在这整整一年的时间里，团队成员枕戈待旦，神经紧绷，加班成为一种常态。

某天晚上10点，大家发现数据与数据之间因为口径的问题存在矛盾，需要重新调整方向和确定数据

口径，并更新三年一期的数据，并要求于次日上班前上传。于是，这个深夜，财务部的小伙伴们展开了一场数据马拉松接力赛。券商、会计师和财务人员率先通过微信集结起来，线上讨论确定更好地反映经营优势和经营业绩的分析方向，待方向确定已是凌晨，负责提供销售数据分析的会计开始确定产品，然后负责提供采购、提供生产、提供存货的数据分析的会计依次更新数据。经过一夜的接力，更新后的信息终于如期完成上传。

在整个上市过程中，财务部以高度专业化，针对被质询的问题，分析预审员问题背后逻辑，进行针对性的答复，有效解除了预审员疑虑，节约了上市时间。尽管上市专项筹备工作已非常艰巨，财务部仍初心不改，以饱满的热情兼顾其他目标，深入研究高新申报制度，克服了上市报告中收入确认原则变更对高新申报造成的障碍，同时解决高新技术产品销售收入这一难点，使张小泉于2020年底成功被评为国家高新技术企业。



顶住压力 奋战 IPO 一线

张小泉股份 证券投资部

团队成员：平燕娜、葛赛男、孙晓英、吴柳鹏

2020年，是整个上市筹备团队加班熬夜最为频繁的一年，张小泉证券投资部全体成员日以继夜、全力全速奋斗在IPO工作第一线，一如既往地保持着积极高昂的工作状态，不畏艰辛，不计个人得失，在遇到种种意外、种种困难之时，没有气馁，没有沮丧，专注于解决问题。

2020年伊始，新冠疫情爆发，在多地交通不便、合作方尚未完全开工的情况下，证券投资部顶住压力，于4月完成了三家中介机构的保荐内核，5月完成了浙江省证监局的辅导验收，顺利进入实质性申报阶段。

2020年5月，创业板注册制正式推出，根据公司战略，证券投资部立即调整方向，将原先按照证监会申报要求准备的整套申报材料作废，重新按注册制

要求准备申报材料，并成功于7月顺利完成上市材料首次申报。下半年，团队又紧锣密鼓地组织回复了来自深交所审核层面第一、二、三轮的审核问询函，截至2020年12月30日，完成三轮反馈问询函以及预审员口头问询。在整个上市过程中，证券部克服了股东众多且分散各地、董事会成员不集中等困难，组织相关部门解决了诸如员工持股会访谈、租赁房屋备案等诸多难题，为公司上市争取了时间，扫平了障碍。

虽然个体能力有限，但目标一致的团队能量可以很大。部门全体成员付出良多，虽然辛苦，但是在解决一个又一个问题的过程中，团队的凝聚力、战斗力得到了极大的提升，也将以更加饱满的精气神，面对2021年上市工作的最后关键时期，迎接下去的每一项挑战。



合作无间 打造线上爆品

张小泉股份 电商运营一部

团队成员：蒋勇、鲍卫仙、徐虹、沈建阳、唐丽琼、
庞方棋、白莉、李婷、唐冬霞

2020年，对张小泉电商运营一部来说，是挑战巨大但也是收获满满的一年。截至2020年11月底的销售额，同比2019年增长110%，完成销售利润同比2019年增长101%。其中，天猫官方旗舰店销售额同比2019年度增长120%，天猫文创专卖店净利润同比2019年增长了354%。品牌出海（马来西亚、新加坡）所设的Lazada旗舰店均实现了突破。

所有成果的背后，是各方力量与针对性策略的支撑。

张小泉天猫官方旗舰店通过优化页面内容和精细化推广等方式，取得了优秀的销售数据。其中，锐志切片刀2020年的总访客比2019年增长了149%，淳锐、豪享等爆款在双11期间的单品销售均超百万。

同时，团队又补充了第二梯队的产品，打造了铭匠、鬼冢、青韵等较有潜力的次爆款，从而稳固了现有刀具品类的地位。

2020年，张小泉天猫官方旗舰店全年达人直播合作共计28场，其中薇娅直播9场，总计销售额占整个店铺销售的14%。旗舰店建立了会员体系，通过精细化的数据支持和实时的数据反馈来支撑前端销售，大大增加了店铺的忠实客户群体。同时启用了专属客服，开启老客户召回模式，双11期间老客户进店复购率达20%。天猫旗舰店店铺层级从第六层级上升到第七层级，排名从第40名上升到第10名，从而稳固了自然搜索流量。这些都离不开电商运营一部全体成员的共同坚守与努力。

整个部门团队氛围融洽，分工明确，运营和美工之间沟通默契，对接工作轻松无障碍，发扬了高度的协作精神。无论是上班时间，还是业余时间，大家时常共同探讨关于如何优化页面及主图，从而大大提高了整体工作效率和图片质量。



富春山居
会员服务部



球会营收、年接待人次、数个单月营收皆创历史新高，使常规的淡季亦如旺季一般。

在疫情爆发、受控、又仍有余韵的一年，种种成果的取得背后，是部门成员协同合作、不计得失的态度与精神，大家目标一致、集中发力，才在受疫情重大冲击的酒店业开辟

了自己的一条道路。

疫情受控、恢复营业之后所推出的富春山居之旅抢购活动，获得第一波现金流。与开元酒店合作推出的“住开元名都享富春山居早球”套餐受到了消费者的追捧和好评，同时为开元酒店贡献了约400房晚的住宿营收。针对常规淡季，球会又推出套票抢购活动，获得一部分现金流，为淡季营收做好铺垫。同时丰富球会专卖店寄售商商品，完成的营收超过年度预算约12%。通过多样化举措的同步推进，球会实现了有力创收。

最终，2020年球会接待击球宾客首次突破3万人，平均日接待逾80人，预订服务、前台服务、更衣室服务、会员服务保持水准并不断优化，无重大客诉，会员关系融洽。

多措并举 实现有力创收

富春山居 会员服务部

团队成员：杨江飞、吴元凤、杨菊丽、李燕萍、何红梅、徐海利、董榴丹、丁凤英、杨华、章群英、孟如丽、陈慧青、陆妙燕、吴华锋、缪国庆、骆文国、余恩艳

富春山居高尔夫球会会员服务部由销售会服、前台接待、更衣室接待三大岗位组成，担负着为球会创造营收、接待服务宾客的重任，在2020年这不平凡的疫情年中完成并超过既定营收预算、顺利接待近3万人次。

在全体会员服务部成员的努力下，2020年，高尔夫球会营收超过预算10%，对酒店贡献度超过预算13%，同时又保有属于球会纯利润的会员证营收。



有效规划 确保资金平稳

网营物联 资金管理部

团队成员：林俊、蔡伟平、董毅、卢鹏翔、詹佳嘉

2020年，网营物联资金管理部以融资性现金流为根本，依托各种渠道资源大力营销金融机构，根据全国不同项目实际情况，有针对性地制定融资方案，经过全体同仁的不懈努力，网营物联融资工作总体按照进度稳步推进，并且取得了一定的成果。

2020年，网营物联在原有三家银行基础上，新增落地合作银行6家，包括工行、中行在内的四大行及上海农商、渤海、盘谷、镇江农商银行等，后续将继续开拓交通银行、国开行、农发、建设银行等金融机构，使银行参与结构更为优良。2020年，网营物联新获批项目融资成本较去年整体下降趋势明显，为公司融资成本控制做出了较大的贡献。

除日常获批授信敞口，合理增加流动资金授信，办理浙商款链、提升利息收入，部门同时完成集团三

年期外债利息减免外管备案，完成香港公司ODI备案，保证了集团境外及网营物联投资中对外资的需求。

根据公司业务发展的需要，资金管理部按月制定公司资金计划，匹配工程部、投资部月度资金需求，严格按收支两条线对项目公司资金进行管理，确保全年资金筹措使用平稳顺利，为公司整体战略发展提供了坚实的保障，同时全力配合集团资金部工作，提供资金增量。



网营物联
投资部

谋篇布局 规范项目管理

网营物联 投资部

团队成员：何浩、宋毅、王增林、袁轶、王景元、范旭露、魏佳、郭佳敏、许平平

2020年，网营物联投资部以高度的责任感与专业的业务水平落实各项工作目标，投资、储备诸多项目，积极开展产业研究工作，打造科学化管理的团队，提升了内部凝聚力、战斗力，为公司发展做出了贡献。

2020年，网营物联投资部带领团队投资5个项目，其中4个位于浙江省内，实现了公司对于浙江省内布点的要求；为2021年度储备优质项目36个，其中两个属于准一类区域，优化了投资结构。同时，通过投资部的努力，网营物联与各省市产业供应链龙头企业、大型国企、世界500强企业等10余家企业建立了长期战略合作关系。为项目融资提供坚实支持，投资部完成银行融资可研报告约20篇，涉及融资项目约20个，为公司持续经营提供了保障；为投资决策提供有力支持，完成投资项目实地调研工作20余次，

完成产业/市调报告20余篇，涉及投资项目10余个，为项目产业落地和建筑形态等提出了调研依据。

为规范投资项目决策流程，部门编制《网营物联投资项目决策流程规范文件》制度，建立了投资决策流程的“三级评审”制度；建立科学选址标准，有效规范项目投资拓展方向，用多维度评价的方式建立《网营物联投资拓展指南和评价标准》，提高投资拓展工作的质量和效率；建立善投资管理流程，新增新一二线的收并购项目和战略节点投资项目，建立《投资拓展外部渠道和内部激励管理标准》，调动了部门投拓人员和集团内部全员参与项目投拓的积极性。根据业务需求补充专业人才，积极督促各成员在部门里的成长，培养其独挡一面的能力，促使各员工全方位发展。

部门内部以“讲政治、搭班子、树标杆、聚人心”为原则促进团队发展，宣传正能量，杜绝行业不正之风，提高了部门员工对于公司的认同感；使用技术帮带、优势互补的方式，提升团队整体协作能力，加速项目落地。



迎难而上 高效率创佳绩

网赢如意仓 徐水卡帕仓

团队成员：李宁、陈东东、方爽、李陈兰、李翠杰、李佳、刘丛、刘小娜、宁福申、尚勇刚、宋清华、汪宁、王若岩、吴磊、吴亚红、邢少孔、杨桥、叶国志、叶丽莉、张春、张敬旗

如意仓徐水卡帕仓是一支协作能力突出、敢于拼搏、勇于挑战的团队。在仓负责人的带领下，以创建节约型团队为重点，加强运营管理和成本控制，取得了良好的工作成果。

2020年初的疫情期间，3、4月份武汉卡帕仓未能开仓，在各种困难之下，协调人员、运输、防疫用品等，保证了所有商品都由徐水仓接收，且在客户要求的时效内完成上架，共计收货144万多件，环比其他月份收货量增长了2-3倍。

面对艰难局势，徐水仓积极应对完成3.8、6.18、

11.11、12.12各大电商平台及薇娅直播等各项活动，在发货时效内完成发货并保证准确率，降低客诉率。全年各项KPI指标均圆满达成，年度营业利润超额完成8.4倍。

2020年，徐水仓由年初的总面积18873平米扩充至31141平米，增加了童装项目。全年完成Q1、Q2、Q3、Q4换季期的收发货工作，当季期货商品定位化，提高现场作业效率，降低商品错拣、漏拣的发生率，并配合客户及第三方审计机构完成3.31、9.30库存审计盘点工作，盘点准确率100%。

徐水仓节约型团队的管理模式效果显著，受到公司领导的肯定。管理人员分区负责、分类管理、各段交接制衡，坚持从细节入手，每周定期召开会议做总结，严格按照运营规章制度执行，增强成本控制的科学性，加强现场工作的人员合理安排，加强员工的成本意识。



富盛浙工
码头中转

不畏寒暑 坚守黄浦江畔

富盛浙工 码头中转

团队成员：吴青丰、陶恩之、贾燕龙、赵刘中、付发国、柴玉红、孙敦根、朱本义、崔德伟

富盛浙工供应部中转库现有职工9人，平均年龄45岁，承担着公司商品混凝土所用砂、石、水泥等原材料的中转供应之责，任务可谓艰巨，但他们上下一心，最终创造了佳绩。

2020年，在疫情的严峻考验下，又面临着激烈的市场竞争，供应部积极向外拓展，在承接业务的同时，做好服务供应工作，团队齐心协力完成了公司制订的目标。为了良好地完成公司的订单任务，保证产品质量，团队成员不分昼夜，不畏酷暑。

炎炎烈日暴晒下的生产现场，温度高达60度，大家挥汗如雨，戴着口罩和安全帽，但对待安全工作，每个人始终保持着“如履薄冰”的心态，没有丝毫放

松。在严冬的寒风中，又是他们为了赶产量、保证生产，不分白天黑夜。明明是寒冬，汗水却湿透了衬衣，留下了白霜，无声的夜晚他们的吆喝声显得格外清晰。

在黄浦江一隅，他们一直默默地孜孜不倦地探索着安全生产和工作的方法。每月一次安全教育，在总结经验与不断提醒中，开展隐患排查治理，发现问题及时整改，做到人员到位、流程细化、责任明确、全年无安全事故。

2020年，富盛浙工码头中转库作业量完成93万吨，超预算33%；2020年7月通过对中转库装车头改造，使4号库发货量单日达到2500吨以上，全年连续有7个月月作业量在10万吨以上，创下了又一次的奇迹。



紧扣重点 保障安全运转

富港供应链 装备部

团队成员：姚强、张国根、宋宜军、莫苗苗、莫丽芳、马建松、沈文海、朱国建、诸秀标、杨国财、舒雪光、姚建平、刘大林、崔子生、马连明、卢建明、吴树民、陆海华、莫伟强、余琴芬、宋宜勤

富港供应链装备部不仅出色完成了年度的各项工作指标，还响应集团号召完成了降本增效和设备点检的专项工作，提升了团队的整体能力。

2020年，装备部不断优化本职工作，平均维修时长较考核指标的时长降低了15%，全年服务质量满意度达4.8分，全年维修单耗较考核指标降低了7.2%。全年无安全事故发生，无因设备故障原因而出现停产事故的发生，也没有出现严重影响设备安全运行的设备缺陷，没有发生因设备而影响生产的现象，安全顺利地完成工作目标，为公司的安全生产打下牢固的基础。

为积极响应集团公司降本增效的号召，装备部在主动缩编的前提下完成了100多台特种设备点检、抢修和大中修任务，完成了86台行车、3台地磅点检维护和年检工作，并应省港航局安全检查要求落实行车线路改造项目。对使用年份长、使用频率高的起重设备加强点检和维修力度工作，延长设备的使用寿命，节约了检修的时间，使得设备维修从事后维修向预防性维修靠拢。确保维修及时性，合理调度维修人员，保障维修的及时性，全年未发生因维修不及时而收到客户的投诉事件；保证维修质量，经运营部每月考核记录，未发生因维修质量引起的重复维修延误和投诉。

2020年，装备部团队相互协作，各班组长技术骨干等起到帮带作用，使团队氛围更加和谐，兢兢业业，踏实勤奋。本部门为了提升员工的整体素质和技术水平，对电工、钳工、电焊工进行岗位安全和职业技能培训，开展多岗位技术比武，提升整体技能，合理利用人力资源，持续发展一岗多能的新人才。



城市中心 地铁直达



富阳东方茂购物中心

招商
热线



0571- 6177 3253

刘经理 130 8397 9696

赵经理 180 6798 9499

VIP LINE 0571
客服热线 **6336 7599**

富阳人民的市民中心



富春控股集团 2020年度“杰出员工”

文 | 富春控股集团 吴云天



用业绩立身，用成果说话，争当先进，争做表率。他们恪尽职守，兢兢业业，为富春基业默默奉献；他们锐意进取，守土有责，在本职工作岗位上书写奋斗的故事。他们的使命感和责任心，令人动容；他们的汗水和热血，令人敬佩。



2018年加入富春，现任杭加新材工程安装部副经理一职。担任部门副经理之后，陆泽伟更加严格地要求自己，提升业务素养与水平，在岗位上实现了快速成长，也更好地融入到了杭加这个大集体当中。部门人员配置从2020年初的3名管理人员增加到了7名，队伍逐步壮大。在他的带领下，团队每个成员各司其职，都能够较好地完成本岗位工作，不给集体拖后腿。这种合作无间、默默奉献的态度，也给正处于快速发展中的杭加的全体员工树立了良好的榜样。

2020年度，虽受疫情影响，但杭加整体业务仍取得了不错的成果。他所在的工程安装部团队安装完成34万平方、4.79万立方板材。该平方数比2019年同期增长125%，方量数比2019年同期增长101%，总产值比2019年同期增长68.3%，实现了新的跨越。在实现自身业绩的同时，他及部门努力拓展合作资源，将长期合作安装单位从原有的2家扩展到了7家。



2019年加入富春，现任湖北杭加财务部财务经理一职，主要负责融资工作。蒋浩浩对待工作认真细致，积极主动，通过他的努力与配合，湖北杭加新材在湖北解封后取得了汉口银行首笔装配式建筑项目贷款授信，为湖北杭加项目吃建设奠定了基础，为广大湖北杭加人增添了信心。在项目建设过程中，蒋浩浩积极做好资金的调整与支持工作，在未取得项目贷期间，协助外联同事完成土地款返还事宜，为湖北杭加的建设提供了资金支持和保障。

在湖北省复工复产后，蒋浩浩及时把握疫情后国家对湖北政策支持的有利机会，主动对接农业发展银行，进行申报，顺利取得湖北省首笔对非国有企业非上市公司“绿色环保”授信贷款，开创了湖北地区民营企业与政策性银行银企合作先例。同时，有效支撑了杭加新材2020年战略目标的完成，也为集团其他公司与政策性银行合作打开了局面。湖北杭加建成后，蒋浩浩承担起了组建财务团队的任务，在集团财务部及信息部的支持下，完成NC系统上线工作。



2019年加入富春，现任广东杭加生产部经理一职。初期两个月在杭加总部协助处理机电相关业务。后回到广东杭加，开始着手土建施工图等文件资料的评审和技术交底，水电气接口入场，参加审核施工单位上报的施工组织设计及专项施工方案等工作，为广东杭加项目的开工做好充分准备。在项目建设过程中，贺军军承担起监管工作。土建以及设备安装施工单位严格按照设计图纸、施工规范进行施工建设，他严格管控建设的每一个环节，并对相关工作提出了优化建议，使得项目的落地推进稳定有序。

贺军军认真对待每一项任务，爱岗敬业、乐观且积极向上。在工作中，他乐于助人、关心同事；在团队里，他善于调动每一位成员的积极性。虽然定岗为生产部经理，但是他在前期做了大量的工程基础工作。在整个项目建设过程中，贺军军日以继夜地带领团队奋战在一线，全年无休。过程是艰辛的，最终在领导带领下，在全体员工的共同努力下，于2020年12月底，完成了广东杭加首模ALC板材投产。



2018年加入富春，现任张小泉股份技术研发部工业设计一职，主要负责产品开发、产品造型设计；个护类、杂件类和刀剪类外观设计等工作。2020年完成的项目有：变形金刚IP项目；个护粉刺针项目；儿童剪项目；红韵系列产品；良渚IP项目；双面砧板项目；修眉刀项目；个护脚皮锉；老式剃须刀；料理器设计等。

作为一名工业设计师，彭家丽拥有专业的设计技术经验，不但善于统观全局，也非常留心观察生活中每一件小事，并熟练地将其运用到工作中去。例如在变形金刚IP项目中，在面对拥有广泛粉丝基础的“变形金刚”面前，“张小泉”如何发扬优势、突出闪光点，这是非常重要的关键点。彭家丽与她的团队观察了其他联动品牌的相关案例，深入研究了“变形金刚”与“张小泉”的契合点，从系列化角度统一了整体产品的视觉设计，将二者元素充分融合在一起。不但增加了产品的趣味性与美观感，更充分彰显了张小泉品牌的年轻化。

不断学习、勇于创新，敢于突破自我，这是彭家丽的代名词。



2019年加入富春，现任张小泉股份流通渠道营销三部渠道下沉业务经理。黄绍杰作为渠道下沉业务人员，自入职以来不畏艰辛，一直奋战在“走街串巷”的销售一线，为产品的推介四处奔走。黄绍杰通过他的艰辛付出与努力，在2020年取得了不菲的成绩。

去年一年，黄绍杰投放张小泉厨师刀陈列展架数百家，品项进店单品数十个，店招、室内外形象墙投数数百块。黄绍杰不仅在区域内拓展了优质客户，更是超额完成公司的年度考核任务。他成功开发多家代理商销售张小泉产品，去年年底，张小泉产品全面进入某市数十家门店。

在团队建设上，黄绍杰负责带领经销商业务团队。面对一群没有销售基础的成员，大家从零开始，他与成员分享了自身的经历与所学知识，传授成员累积多年的市场开发与客户拓展经验，目前所有经销商业务人员均可独立开发市场。在客户关系维护上，黄绍杰的宣扬与倡导，始终让客户保持对张小泉的高度认可，并做到思想统一、行动统一。



2015年加入富春，现任张小泉股份流通渠道营销四部业务经理。主要负责开拓张小泉北方市场的业务。在过去的3年里，徐曙光开发了十余家全国一百强的商超系统，逐步填补了张小泉在北方市场的空白，并把张小泉产品推进到“家居生活馆”这一新销售领域。

2020年，徐曙光超额完成销售任务，并成功开发了东北大润发、华北人人乐、西北新华百货等KA系统，引进了唯品仓，中国电科集团等合作项目。他在完成个人业务的情况下，还为渠道下沉部门介绍、推广新客户，并协助处理、维护新老客户间关系，使得本区域内渠道下沉业务得以顺利开展及圆满完成指标。

徐曙光对自身要求严格，在工作上勤奋刻苦、踏实努力。他持之以恒地学习钻研，创新思路、提升自我，通过加强自身业务的能力，去适应市场的瞬息万变。作为团队负责人，他不遗余力地帮助团队成员完成任务，对他们进行辅导、培训，并给予正确的方向指引，促使团队能发挥最强的合作力。



2018年加入富春，现任富春康旅建设管理中心设计部建筑设计经理一职。

他主要负责的项目有，一是浙江大学康复医院改造项目，其中包括设计单位比选工作；阶段性的进展汇报；土建改造施工图、精装修图的设计和内审以及上传审查机构等工作。二是北港2-8#改造项目，其中包括统筹设计单位提交平面改造方案，阶段性方案成果汇报等工作。三是北港15~17#楼项目，主要对接项目部、总包单位工程和设计人员，并完成施工图的审查。另外还包括康养小镇项目、东方茂商业改造项目以及若干规划研究设计工作，并撰写了富春山居运动康养小镇空间发展规划研究报告。

周国彬对待工作严谨负责，能按时完成每一个阶段的工作并且获得了领导的认可。面对繁琐且紧急的项目，他能妥善处理好每一个环节，加班加点完成目标任务以求能按时做好进展汇报工作。



2016年入职开元酒店，现任餐饮部西厨厨师长。曾获得“浙江省第六届烹饪比赛西烹金奖”“浙江烹饪大师”“浙江省杰出厨师长”“浙江省技术能手”等荣誉，是高级西式烹调技师，也是浙江匠心学校西式烹调兼职教师。

带领团队时，潘秀俊充分给予成员机遇和空间，让他们能够展示自己的才华和能力。针对新成员，他倡导一帮一的师徒制培训，目的是为了使其能尽快融入团队，熟悉并掌握相关工作。针对老员工，潘秀俊更重视其职业技能和职业道德的提升与规范，技能和职业素养的高低直接影响酒店的形象和口碑。

疫情期间，潘秀俊对大家进行了厨房初级管理的指导，严格把控食品生产的每一个环节，事无巨细，让客人吃得放心、满意。作为开元酒店的一员，他积极带领团队参加集团组织的各项活动，并在技能比赛中取得了不俗的成绩。



2017年加入富春，现任公望仁雅医疗门诊部健管部主任。主要负责健康管理团队的建设和管理，为客户的体检提供全方位的服务。

体检工作虽不如临床治疗般紧迫，可同样关系到客户的生命健康，是一个需要具有高度责任感的工作。孙露始终以临床操作为标准，用专业的态度和素质，为客户提供完善的体检流程和暖心服务。同时，她严格要求团队成员，始终以检查的质量为第一，对待客户要像对待家人一样，在她管理下，健管部无医疗差错，无重大投诉。能够帮助客户解决实际问题，是孙露一直坚持的初心。她从事医疗工作十多年，对待工作充满激情与热情，孙露严谨的工作态度、有条不紊的工作安排得到了客户和同事的广泛赞誉与好评。

入职至今，孙露经历了不同岗位的学习和培训，工作中，她会主动对检线场地空间改造提出意见，为体检套餐和营销方案建言献策，积极为公司拓展业务……她的积极性、主动性与创新性，使得她的成长更为迅速。



2014年加入富春，现任运通电商招商部招商专员一职。主要负责服务于运通网城的租赁客户，并对接政府部门发布的各项措施和政策性调查（两直、禁毒、营商环境、市场主体情况等核查）与落实。2020年，莫晓琪负责清退了客户55家，面积达6371.53 m²；对网城公司注册地址进行了清理：提报清理完成问题公司数124家，确认已迁移注销公司533家，确认已迁移注销公司349家；并对网城的客户逐家进行摸查核实。

莫晓琪工作认真负责，思虑周到，在清退客户工作上遇到的诸多棘手问题他都能妥善解决。面对数量庞大的客户群体，他都能一一保持良好的合作关系。对于繁杂的网城客户摸查核实工作，莫晓琪详细罗列并记录了相关信息，让冗杂琐碎的信息资料变得清晰明了。



2018年加入富春，现任网营物联六安公司招商二部园区经理一职，主要负责六安项目的招商和管理工作。

自工程部转入招商运营部的李鹏很快就适应了新的工作环境，全情投入工作的他以项目为家，不仅积极进行市场调研，编写了六安市招商方案，还及时联络了当地客户，在后期工作中与客户保持紧密联系，并全心全意地维护好与客户的关系。因为具有工程专业的背景，李鹏积极主动配合工程部门的施工工作，并从中进行协调、提供帮助，为配电、室外排水等事宜积极与政府部门对接，并督促落实。

李鹏重视与当地政府部门关系的维护，积极与当地招商局、发改委、经信局等部门对接工作。他经常关注并钻研政府发布、与产业相关的政策。在安徽省服务业发展引导资金的申报中，主导编撰申请报告，配合完成政府部门的考核、现场答辩等流程，最后成功获取该项资金的批复并落实到位。



2018年加入富春，现任网赢如意仓郑州仓和鄂州仓仓经理一职。在2020年疫情爆发初期，为了保障民生所需，王超发动仓内其他员工于大年初五便奔赴岗位，在开工当日就出库了3600多个包裹，把客户急需的消毒液和米面油等生活必需品及时配送到位。王超带领着团队，逆风而行，为抗击疫情给予了一臂之力。

王超不时深入基层员工，了解关心员工工作及生活需求，体贴入微，仓团队氛围融洽，全员计件推动，在降本的情况下提升了员工收入，增强了人员的稳定性。王超要求各岗位主管坚持每天巡库，发现问题及时上报，实现了全仓零安全事故。通过寻找各库房优化点、优化布局生产线、优化仓库运作流程、订单策略及补货程序，王超提升了人工效率、质检效率，在一定程度上节约了生产成本。



2020年加入富春，现任网赢如意仓仓储管理中心华北大区 HRBP 一职。主要负责沈阳苏宁项目人事行政相关工作。日常工作中，她严格要求自己，爱岗敬业，业务知识扎实、业务能力优秀，与甲方快速沟通、与公司总部及时反馈，缔造了沈阳仓融洽的工作氛围。人品端正，做事踏实，行为规范，给予所负责的项目有效的指导意见，表现出色。

在 2020 年 618、双十一等大促活动中，由于临时工市场竞争较为激烈，张晓禹早早开展了临时工入场数量及储备工作，并在活动中妥善处理好临时工宿舍、就餐、打卡、考勤，员工工号权限管理、疫情防控等工作。每场大促活动里，加班加点成了张晓禹的家常便饭，“能圆满完成储备率、排班率、出勤率、打卡率等维度考核工作，并根据现场作业需求精准排班，为公司节约人力成本，再辛苦也是值得的。”张晓禹说道。



2010年加入富春，现任恒悦投资仓储劳务部叉车工组长一职。作为一班之长，俞拥军彰显了榜样力量，爱岗敬业的他每日都早早到达公司，向保管员了解生产情况，为开好班前会做好充分准备。为保障叉车安全，每次出车前他都会进行全面检查，发现故障及时排除，使叉车始终处于良好状态。他时刻谨记自己肩负的重任，在驾驶中保持注意力的高度集中，并严格按照操作规程驾车，避免意外的发生。在空闲时间，俞拥军会对叉车进行检查，或是打扫卫生，或是研究运行路线，以求在行车中少走弯路，能够节约时间的同时，节省油耗。勤检修、勤保养、勤清洗，俞拥军是叉车的最佳“医生”和“美容师”。

在困难面前不退缩，乐于助人、从不为个人利益斤斤计较是领导和同事对他的一致评价。在排班休息时，他总是优先安排别人。对待工作任劳任怨，对待同事团结友爱，在他的带领下，一期叉车组全年无违章、无责任事故，顺利完成烟叶装卸任务。



2007年加入富春，现任富盛浙工供应部副经理一职，主要负责码头砂石料输运管理。在繁忙的黄浦江边，他日复一日地重复着对船舶进出的有序管理，合理安排吊机工及时抓吊，以确保满足商品砼生产原料的需求。2020年，富盛浙工砂石料作业量达115万吨，11月份单月作业量16万吨，更是创下五年来的单月新高，砂石料盘盈率达2%以上，孙柏新与整个供应部功不可没。

在富春的十余年间，孙柏新踏踏实实、兢兢业业，坚守在上海黄浦江畔，即使条件刻苦，也不忘初心，始终以“精诚铸辉煌”的核心价值观来对标自身岗位工作，以诚挚的态度和超高的效率，为企业提升生产效益作出了自己的贡献，在普通的岗位上作出了不平凡的成绩，真正担负起了一名“老富春人”的责任与担当。



2009年加入富春，现任富港供应链招商部业务主管。主要负责协助完成营销策划、招商入驻、市场管理、统计分析，以及为港区客户提供服务等工作。对待工作，郑凯爱岗敬业、积极向上，及时且一丝不苟地处理并完成上级任务，曾获评“优秀共产党员”“优秀员工”等荣誉。2020年，郑凯助力公司达成整体作业量指标，他个人完成的作业量是部门内全年完成业务量最高的。

郑凯主要负责的客户包括港区内30余家码头装卸作业客户以及仓库办公楼租赁客户。针对客户提出的每一个意见和可以预见的矛盾点，他都能及时反馈并妥善处理。由于港区服务系统功能尚在完善阶段，郑凯在仔细查询记录、一一核对后将出入库资料、收集的各种服务信息做成表格进行上报和归档。期间从未发生任何客户投诉事件，郑凯的细心和专业获得了客户、领导和同事的一致好评。



2018年加入富春，现任富春国际投资部执行董事一职。2020年，贺照强配合执行了乾隆项目以及集团其它投融资事宜，主要工作内容包括：第一，通过了两家机构投资人的投资立项审批，并完成了投资人的尽调工作；第二，取得了项目融资所需的牵头银行的立项审批，参贷行的相关工作正在按计划进行中；第三，克服了种种不利条件，撰写了投资项目的可行性分析报告，为投资人最终通过立项审批突破了最后一道难关。

贺照强毕业于香港理工大学，主修屋宇设备工程学，并取得香港大学房地产哲学硕士学位。加入富春前，他曾在中民金融（中民投集团旗下的香港上市公司）、富瑞金融集团及光大证券国际等企业就职。贺照强在投资及房地产相关领域拥有超过10年的经验，凭借自身的专业性，他妥善解决了工作中遇到的每一个问题，贺照强出色的工作能力、优秀的工作作风得到了领导的一致认可。

我们富春人要勇于创新、敢于探索

文 | 富春控股集团 刘灵渊



当前，创新能力已成为企业的核心竞争力之一，它使企业获得行业发展先机，为企业产业升级发展赋能。

张国标董事长曾说：“我们要勇于创新、敢于探索，我们有能力、有信心用敏锐的创新精神，挖掘技术、提升工艺，提高产品的民族性和文化性。”

在富春控股，一股股创新的力量不断涌现，为企业在降本增效、产品研发、经营管理等方面取得了积极的效果。

张小泉股份产品研发部

强强联合，打造 IP 爆款产品

在国务院正式印发的《中国制造 2025》文件中，要求坚持创新驱动、智能转型、强化基础、绿色发展的理念，加快从制造大国向制造强国转变。作为富春控股旗下一家拥有百年历史的传统老字号制造企业，张小泉积极响应国家政策，不断实施创新发展。

在过去的 2020 年，张小泉股份产品研发部坚持《张小泉股份有限公司五年战略规划》的产品战略——以“刀具和金属制品”这一产品战略主轴，落实产品开发平台理念及“三点”开发原则，为渠道和事业部做好中台工作，串联中后台，输出产品，服务渠道。

2020 年，产品研发部与事业部共同开发数百款



团队成员：吴晓明、钟昭华、朱彦蓉、陈少华、马丽、陈斌、彭家丽、沈立霞、肖丹、谢龙华、张茂林、陆海华



产品新品，为各销售渠道和四大事业部销售提供了产品基础。

产品研发部主推的“鬼冢系列”产品，在原有鬼冢单刀的基础上，系列化平台化开发，陆续开发套装刀具、刀具组合、铲勺杂件、厨房小工具等新产品，形成鬼冢系列产品，大大提升了电商、流通、商超等渠道的全年销售业绩。

去年上班年，张小泉与美国孩之宝公司的“变形金刚”形成合作，张小泉的刀具和五金制品，与变形金刚的“钢铁”精神完美匹配，成为传统消费业态向年轻化转型的重要引擎。产品研发部先后设计了近30余个产品方案，经过删选论证，下半年陆续推出套装刀具组合、单刀系列、剪具系列、餐具系列产品，以“动漫IP+品牌”的营销方式释放消费潜力。

下半年，产品研发部与余杭区良渚管委会，经过多次沟通签订了与“良渚”这一世界遗产名录的合作，联合开发良渚系列文创产品，并召开新品发布会，同

时发布了餐具、刀具、剪具、个护等一系列良渚IP产品。

同时，产品研发部为方太这推出轻舞飞扬这一款全新系列塑柄套装刀具，成功在原有山水·淳木系列刀具的基础上，进行了补充与替换，并且使方太这一大客户在2020年实现增量。

在开发新品的过程中，产品研发部以自主创新，自主设计为前提，开发具有自主知识产权的产品，在刀剪产品、杂件、个护新品的开发上，自主设计，以自制生产及ODM生产结合的形式开发新品，先后推出了宋大马士革套装刀具、菱钻便携餐具、菱锐系列小工具、红韵系列杂件、悦系列个护工具、不正系列产品，取得了优异的成绩。

如意仓奉化超竣集成项目组

提高管理水平，提升用户体验

在电商快递高速发展的促进下，海量订单+海量SKU，使物流系统规模越来越庞大，拆零拣选作业越来越多。尤其2020年这场疫情，让人们看到智能化装备创新应用对物流行业的积极影响，以及对B2C电商的重视程度。

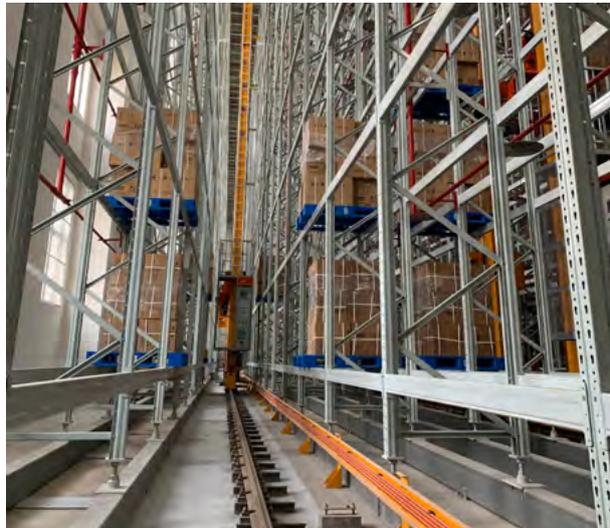
在电商、快递仓储方面，如意仓将竞争力放在提高用户体验，提升配送效率上，智能AGV、自动化立体库的应用让如意仓提高了仓储领域技术，使企业的管理水平得到快速提高。

如意仓奉化超竣集成项目组集合智能四向车立体库的密集存储技术和柔性AGV搬运技术，为奉化超竣客户提供整个园区的物料智能搬运和自动存储方案，并成功中标该集成项目，开拓了富春智能装备系



**网赢如意仓
奉化超竣集成项目组**

团队成员：王汇昌、孙洪鹏、陈宝辉、刘梦竹、
周方哲、王聪聪、于帅、周保杰、严新雨



统的外部集成项目的先河。

项目中成品库的仓库面积为 1400 m²，净高 12m，实现 3290 个托盘存储位的密集存储，坪效为 2.35，比传统人工存储提高约 2.5 倍。系统满足客户按订单生产的密集存储，并实现预发货的自动备货和高效的集中发货的功能；项目从前期售前对接，到中中标项目，到目前具备一期交付能力，经历了疫情和众多客户厂房改造影响，项目组团队依然做到高效的供应商管理和进度保障，掌控现场安全，成本控制和质量管理。

随着这些年自动化、数字化、智慧化设备的不断投入与应用，如意仓发挥自身数据化物流运作的优势，自主创新物流智能化场景应用，研发 WMS 等系统并实现全链路的系统介入，大大提升了物流的时效和准确性，并为客户提供全渠道全供应链物流解决方案。

如意仓宁波奉化园区主要生产面向英国市场的 OEM 插头、插座、插排、移动插排等产品。为解决工厂成品自动存储和半成品在各厂区间周转调度问

题，园区通过连廊和搬运 AGV 实现了车间之间的物料智能搬运和同建筑的跨层搬运，不仅节省了人工搬运作业，还提高了物料运输效率和生产节奏。

杭加新材：尤家杰、周剑国 降本增效，提高生产效率

作为国内建材行业头部企业，杭加新材始终坚持绿色发展、创新发展和高质量发展，通过创造新型材料，提升生活品质。在新的时代风口下，杭加新材从创新思维再出发，创新驱动再革新，从企业到员工，皆是如此。

杭加（广东）建筑节能新材料有限公司的电气工程师尤家杰自入公司以来，便全身心地投入到工作中去，尽自己最大的努力去完成每一次任务，给自己定下了“高质量、高效率”的六字原则。

工作中，他发现原本的沙库区域采用抓斗行车取料方式，对于驾驶室的操作人员专业技能要求较高，还必须具备特种设备作业证书；同时操作人员的工作



杭加新材
周剑国
技质部经理



杭加新材
尤家杰
电气工程师



技质部经理周剑国同样用自己的创新思维，为企业实现降本增效。

他结合杭加坤正产品结构及现场实际情况提出了工艺改进方案：彻底解决厚度 100mm 板材粘结而导致的报废和修补，大量节省后到工序人工修补工作量，并对每托厚度 100mm 的板材进行翻开检验；解决厚度 100mm 板材在切割工序翻转时的人工分掰工作量，并且改善板材外观质量；解决分掰厚度 100mm 板材因粘结而需人工敲开，有效缓解工人工作量；快速提高板材一次合格率和最终合格率，后续还可合理降低配方成本。

这些努力大大提高生产效率，有效减少了浪费，约增加产能 6.7%，每月为公司节省成本约 5.88 万元，每年为公司节省成本约 70 万元。

就像张国标董事长说的，一个企业要想走得长远，品质是立足之本、立命之根，是企业一切发展的核心。富春有能力、有信心用敏锐的创新精神，挖掘技术、提升工艺，奋勇向前。

环境视野有限，不但不利于观察沙库内部情况，还不利于与他人进行实时沟通，存在一定的产生安全隐患。

“设备厂家提供的升级改造方案调整周期长，成本高。”尤家杰说道，“我们技术人员与领导们进行了反复的讨论与论证，最终决定采用遥控方案，此方案通过地面人员控制行车，无需进入驾驶室操作，降低操作人员的专业性要求，有效节约人工成本，降低设备维护成本，大大提升了工作效率。”

确定了方案后，尤家杰与同事们立马行动，对原有行车控制系统电路进行优化，编写新的程序，通过反复操作试验，最终达到预期效果。通过实现抓斗行车地面操作，为公司节约 8 万元左右成本。

无独有偶，安徽杭加建筑节能新材料有限公司的

抗疫路上，富春人在行动

文 | 富春控股集团 刘灵渊



刚刚过去的2020年，是一个非常特殊的年份。在新冠疫情的影响下，困境与希望、压力与斗志交织并存。

坚持公益担当，坚守社会责任。在张国标董事长的倡议下，富春控股怀揣初心，坚定地在公益事业领域上持续发力，坚持冲锋抗疫第一线，为社会传递爱与希望。

在共克疫情的背后，有许多闪闪发光的富春人在行动。



网营物联副總裁
兼如意倉總經理
张琳



公望仁雅
總經理
杨晓云



投資部投資經理
富春國際
朱麒杰

朱麒杰：

接下“军令状”，全球“抢购”医疗物资

“动用一切海外资源，全力采购防疫物资！”从张国标董事长的一声“军令状”开始，一群没有任何医学背景的富春人，即刻开始了全球采购行动。

富春国际投资部投资经理朱麒杰作为采购团队成员之一，立马停止了休假，投身到这场采购“战役”中。

毕业于新加坡国立大学的他，借助大学校友群的力量在全新加坡找货。与此同时，从新加坡、菲律宾、印尼到日本、北美，欧洲，都出现了富春采购团队的身影。

全球采购防疫物资有多难？不同国家、不同生产商的型号与标准都不一样；上一秒谈妥的订单，下一秒对方可能就反悔了。批准文号、检验报告和进口商的承诺，这些都是富春控股集团的采购人员需要从供应商手中拿到的文件。从发布采购信息，到选货、确定规格型号、落实有效证件、订货、签约、付款、安排物流，到国内通关、接货，到达需要的人手里，每一个环节都耽误不得。

通过不懈地努力，2020年1月28日，朱麒杰与采购团队们获悉了包括防护服、护目镜、医用手套在内的近5万件防护物资货源。

“这可以说是新加坡范围内能找到且符合标准的单笔最大货源。”朱麒杰说道，通过对接新加坡本地最大的供应商，富春采购团队一口气把他们储备到四月份的货量一扫而空。

当晚9点，富春控股的海外采购微信工作群中热

火朝天，来自浙江省经信厅、浙江省药监局、浙江省疾控中心、浙江省医疗器械检察院、浙江省医疗器械评审中心等机构的工作人员忙碌着，共同对这批物资进行判定。

判定符合标准后，张国标董事长要求朱麒杰“可以先付定金再验货，保证这批物资尽快到手”。

从供应商处全款提走所有物资后，另外又有三波采购商提着支票上门，前后只相隔半小时。

在朱麒杰看来，能在新加坡、印尼等地成功抢到物资，一大原因是富春控股在当地有分支机构，可直接用当地货币结算。

这场战疫，富春跑赢了时间。



第一批1万套防护服到达位于印尼雅加达的富春仓库



第二批近5万件防护物资装载上车到达新加坡机场

张琳：

连夜“备战”，为富春拿下唯一一架货机

医疗抗疫物资找到了，可眼下又有了新的难题。这批物资的总体积在 40-50 立方米之间，共有 44 个大型托盘。如果采用普通的客机空运，要 4-6 趟航班才能运完。

“一批货物必须到齐才能清关，如此一来国内提货不知到猴年马月。”网营物联副总裁兼如意仓总经理张琳说道，自 2020 年 1 月 22 日凌晨接到张国标董事长的指令后，他便进入了“备战”状态。

张琳打了所有往返中国-新加坡航线的航班电话，终于在 1 月 29 日中午联系到一家货机。通过积极沟通，对方终于答应将货仓优先腾给富春控股。“这批货占用了货运机三分之一的空间。”张琳说道。

2 月 1 日，这批将近 10 吨的物资终于抵挡伤害浦东国际机场，虽然这批货物不是捐赠给上海的，但浦东机场还是为富春开放了绿色通道。张琳调配了两辆 12.5 米的厢式货车直接将货物运到了位于杭州的物资储备点。

就在同一天，东航、川航、国航等多家航空公司宣布，减少乃至暂停往返于中国与新加坡直之间的航线。

新加坡团队采购的这批物资，从采购到最终杭州入库，仅仅用了 5 天的时间。从东南亚采购的另一批货物就没那么幸运了，由富春国际的合作伙伴帮助采购的 2000 件医用防护服，在准备运送时，正好遇上了该国宣布停飞往返中国的航班。



第二批防疫物资到达上海浦东国际机场



第三批防疫物资抵达杭州仓库

“航班停飞后，我们想了大概四套方案，包括海运、陆运以及其他国家二次周转等运输路径。”张琳说道，“我联系了所有的朋友，包括朋友的朋友，几套方案都尝试了，但因为各国的禁令，方案都失败了。”

正当他一筹莫展时，2 月 23 日，一个振奋人心的消息传到张琳耳中，有一家中国香港航空公司的客机正好停在富春抗疫物资区域。

最终，张琳成功拿到了这次航班的货运名额，让对方留出近 10 个立方的仓位装运医疗物资。

2 月 25 日晚，装载着医疗物资的车终于将它们交到了浙江省红十字会等机构手中。

杨晓云：

抢物资、忙配送，用行动“罩”着富春人

当富春控股海外采购团队在为社会公益助力的同时，杭州这边，公望仁雅在杨晓云总经理带领下，一场“保卫富春人”的战疫也在悄然进行中。

杨晓云在采购防疫物资期间，24小时手机不离身，时刻待命。她一边四处托关系找购买渠道，一边远程指挥仁雅各部门，做好物资采购入库与发货工作。

随着新冠疫情爆发，口罩、消毒液等防疫物资逐渐紧缺，春节前更是出现一“罩”难求的状况。无论是富春控股集团及旗下各个子公司，还是公望仁雅的客户单位，都面临着防疫物资无处采购的困难。

在杨晓云的带领下，公望仁雅的采购团队快速行动起来，找到多家线上供货商，一家一家询问；通过私人的资源渠道，需要周边供应商。

缺货、库存情况不确定……刚开始的采购情况并不乐观，疫情之下，医疗物资遇到各方的疯狂抢购。无奈之下，采购团队深夜驱车赶到供货厂商门口，寒冬中穿着棉衣“堵门”，不放弃一丝采购物资的希望。

物资采购的难题解决了，配送又成了大问题。疫情期间物流基本停滞，一切的物资运送只有靠自力更生。

在杨晓云鼓舞下，仁雅团队成员主动担起了物资配送分发的任务。不少人生平头一次扮演“快递”的角色，主动送货上门将物资交到了集团子公司及客户的手中，完成疫情下的温情服务。

为保证仁雅疫情期间能够正常运行，杨晓云让团



抢物资，忙配送

队做了细致的疫情值班分工规划，有条不紊地推进各项工作。与次同时，在仁雅的公共区域，分区、消毒，做好各项防疫保障，为仁雅工作人员与客户提前打造一个健康“无毒”的安心场所。

正是因为杨晓云与她团队的不懈努力，为富春控股集团及各分子公司在疫情期间及之后的复工复产工作提供了充足的医疗防护物资保障，为广大富春人的健康保驾护航。

以公益之力践行企业使命，感恩乡情、回馈社会，心系员工、关爱健康，这是富春自创业之初秉持至今的信条，也是富春作为一家企业的责任感与使命感，每一位富春人都在积极贯彻实践着这一富春精神。



深化产学研 聚焦大健康

浙江大学康复医院正式开工

张国标公益基金向余杭区捐赠 10 辆救护车

文 | 富春控股集团 刘灵渊

3月18日，“深化产学研 聚焦大健康”浙江大学康复医院开工仪式暨张国标公益基金救护车捐赠仪式在杭州市余杭崇贤港举行。值浙江大学康复医院开工建设之际，张国标公益基金向余杭区捐赠10辆救护车，持续践行“为急救助力 为生命护航”的公益使命。



与智者为伍，与德者同行

富春控股联手浙江大学、浙大一院共创健康大业

长久以来，富春控股集团董事长张国标有一个愿望——建设医院，治病救人，福祉社会。他曾说：“富春要与智者为伍，与德者同行，心怀苍生，善行天下。”如今，这个愿望成为了现实。

3月18日，“深化产学研 聚焦大健康”浙江大学康复医院开工仪式在杭州市余杭崇贤港举行。杭州市委常委、余杭区委书记张振丰，杭州市政协党组副书记、副主席张仲灿，余杭区委常委、常务副区长陈夏林，余杭区副区长许玲娣，浙江大学党委常委、医学院常务副院长李晓明，浙江大学医学院附属第一医院院长黄河，浙江大学医学院附属第一医院副院长陈作兵，浙江大学医学院附属第二医院原党委书记陈正英，富春控股集团董事长张国标、党委书记周军福、总裁张樟生以及杭州市红十字会、卫健委、民政局、医保局有关领导出席仪式。

张国标董事长在仪式上致辞。他表示，浙江大学康复医院依托杭州京杭大运河独特的区位优势、浙江大学在全球的学术影响力和浙大一院在康复医学领域的临床实践能力，以国内特色专科康复医疗为核心，以一流康复学科带头人为引领，全方位打造集临床、科研、教学为一体的国际一流康复医院。此次开工建设不仅是从概念图到施工图的一次实质跨越，更是三方共同发挥优势，打造“医、教、研、产、养”一体

化康复产业集群的新起点。

“浙江大学康复医院凝聚着杭州市委、市政府，余杭区委、区政府为民惠民的拳拳之心，凝结着浙江大学、浙大一院和富春控股集团共同奋战的工作汗水。富春一定不辱使命，不辜负期盼，按照大运河保护带的要求，确保工程质量，如期高效完成，将康复医院打造成最生态、最环保、最节能、最人性和最便利的三级甲等康复医院，为余杭区和全市人民的健康保障事业，献上一份幸福安康的厚礼！”张国标董事长说道。

未来，富春将以浙江大学康复医院为核心，继续践行“为急救助力，为生命护航”的公益使命，与浙江大学和浙大一院携手同行，心怀苍生，善行天下。

黄河院长表示，浙江大学康复医院是由浙江大学、浙大一院、富春控股集团三方携手，蓄势打造国内领先、国际一流的康复医院。此次开工标志着浙江大学康复医院的建设进入关键阶段。康复是“健康中国战略”非常重要的一个组成部分，浙江大学医学院附属第一医院康复医学科，依托浙大一院医院强大的学科优势，承担了全省康复医学人才培养、临床疑难病会诊、新技术推广等重任。我们有信心、有决心，把浙江大学康复医院、浙一医院康复中心打造成世界一流的康复专科医院。

李晓明副院长表示，富春控股是国内著名的综合型企业集团标杆和龙头，以卓越的远见打造出了康旅产业生态链，建设了富春山居等国内知名康养文旅小镇。今后，在浙江大学康复医院的建设和经营过程中，浙江大学将充分发挥浙大高水平科技、学科、人才综



浙江大学康复医院效果图

合优势，发挥浙大一院综合学科和康复学科的技术、品牌优势，为浙江大学康复医院的建设运营提供品牌赋能和专家技术支持。借助富春控股雄厚的资本优势和企业经营优势，三方合力，未来一定能将浙江大学康复医院建设成为国内一流、国际知名的康复医院。

陈夏林副区长表示，富春控股在医疗康复领域研究多年，在康养运营方面具有核心竞争力，浙江大学、浙大一院拥有一流的科研和人才综合优势，双方合作建设的项目，必将对余杭区新兴医疗健康产业的发展产生巨大的推动作用。对于提升余杭区康复服务水平，打造国内领先、国际一流的康复医学科研平台有着举足轻重的意义。余杭区委、区政府将以今天的活动为契机，进一步提高站位、强化担当，竭尽全力为工程建设提供最优质、最便捷的服务。尽心尽力支持项目建设，努力营造良好的项目建设环境，以助力项目早建成、早启用、早见效。

浙江大学康复医院是由浙江大学、浙大一院、富



2019年，富春控股与浙江大学、浙大一院即达成战略合作

富春控股集团三方合作共建的三级康复医院，依托浙江大学、浙大一院的品牌和技术优势，引入国际领先康复医学技术、医学人才，致力于打造一流康复医学科研平台，成为集临床、科研、教学一体的国内领先、国际一流的康复医院。

医院以康复医学为特色开设神经康复、骨与关节康复、重症康复、心肺康复、老年康复等特色专科。医院配套方面，浙江大学-富春康复联合研究中心将在康复医疗、康复研究、人才培养等多领域发挥积极作用。

早在2019年，富春控股与浙江大学、浙大一院即达成战略合作关系，规划打造集康复医学应用、康复产业研发、转化、生产为一体的富春智能康复产业园，以“康复医疗”及“康复产业”为两大核心定位，以高标准打造这个“养、医、教、产、研、游”一体化的康复全产业链绿色生态产业园。

谈到这次强强联合，浙江大学校长、中国科学院

院士吴朝晖说道：“与富春控股集团一起聚焦康复医学开展深度合作，既体现了各方发展一流康复事业的共同心声，又彰显了各方服务健康中国战略的务实行动。”

大力推进产教融合

富春控股持续深耕医疗康养事业

浙江大学康复医院的开工建设，既是富春控股与大学、科研院所进行产学研合作的延续，也是企业自身转型升级、培育新兴产业的内在需要。

富春控股在企业自身发展过程中，持续通过产教融合的方式，为医疗康养事业助力。2017年，富春控股联合浙江中医药大学、台湾天成医疗，共同搭建了高端健康管理平台“公望健康”；2019年，富春控股向浙江大学教育基金会捐赠2亿元，用于支持学科建设与发展。

集团董事长张国标说：“富春是一个有情怀、有担当、有责任感、有社会价值的综合性产业服务平台。我们在做一件有意义的事，就是帮助那些有梦想的人，成就他们的梦想。这是富春的使命，也是富春这个平台需要发挥的价值。一系列的捐赠、合作，既是富春为社会卫生健康事业贡献的绵薄之力，也是富春绿色发展、推进康养事业的重要一环。”

医疗康养事业之于富春控股，基于远大的梦想、广阔的平台、丰富的资源，以及自身在资本、渠道、运营等各方面的比较优势，围绕“医疗+康复+康养”，打造出具有富春特色的“医养结合”医疗康养生态。



以公益之力践行企业使命

张国标公益基金向余杭区捐赠 10 辆救护车

在本次浙江大学康复医院开工仪式上，张国标公益基金向余杭区捐赠 10 辆救护车，为当地医疗急救事业助力。

这些年，富春控股在急救公益的道路上不断摸索，通过“张国标公益基金”成功打造服务全社会的生命急救公益平台，积极投身公共医疗急救公益事业。

2017 年，富春控股向杭州富阳 7 家医院捐赠 10 辆救护车，为家乡医疗卫生事业护航；2020 年，向孝感汉川市、鄂州鄂城区共捐赠 10 辆救护车，为湖北疫后重振助力；2020 年 10 月，向丽水缙云、景宁两县共捐赠 6 辆救护车；同年 12 月，向海宁捐赠 5 辆救护车……截至目前，富春控股已向全国多个省市共捐赠 40 余辆救护车。

“公益是一个社会文明的标志，做公益的过程就是一个能量转化的过程。帮助他人的同时，自己也得到了鼓励和幸福。让我们一起集聚善的力量，为了这



张国标公益基金向余杭区捐赠 10 辆救护车

个社会更加美好、每个人更加幸福安康而共同努力。”集团董事长张国标如是说。

耕耘医疗康养事业，坚守社会公益责任，这是富春控股始终秉承的情怀与担当。肩负“让生意更简单，让生活更美好”的企业使命，富春控股将有力地推动医疗康养事业的进阶式发展，为实现“现代版富春山居图”的勾画增加有力砝码。



阅读量百万+!

浙江大学康复医院开工建设引发众媒体齐报道!



浙江大学康复医院的开工新闻
得到了业界的广泛关注
更引发了众多媒体的转发报道
约在**170余个**媒体平台上进行了传播
共计带来**百万+**的阅读量

包括新华社、新浪、搜狐、网易、腾讯、浙江经视、浙商杂志、杭州日报、都市快报、钱江晚报、浙江在线、浙江之声、今日头条、中国医药网、中国健康网、寻医问药、丁香园等在内的众媒体竞相报道。其中，新华社新闻报道的阅读量更是高达**40万+**



部分媒体报道

打造“健康中国”富春样本 让生活变得更美好

文 | 富春控股集团 吴云天

“富春所谋之事业，是基于更高层次与更大范畴的福祉，但做好这项事业的前提，是我们每一位富春人的健康。”集团董事长张国标曾这样说到。

富春控股集团“富春公望健康日”已陆续举办多期线下活动，将“健康富春”的倡导持续落到实处。

“富春公望健康日”成立于2020年，由集团旗下公望仁雅健康管理中心提供支持，旨在为富春家人带来健康讲座、专项义诊等健康管理服务，传达健康的生活方式与良好的生活习惯。

成立仪式上，集团总裁张樟生强调，要让“健康”深入人心，让“健康富春”成为鲜明的企业标签。以此为开端，“富春公望健康日”已陆续组织开展了心理健康讲座、急救培训、心肺复苏教学等活动。

事实上，自2016年启动健康事业以来，历经5年，“健康富春”早已不是简单的口号与倡议，而是随着富春医疗康养产业的深耕，慢慢地植入于整个富春的发展脚步，深入每位富春人的意识，并进一步诠释着“让生意更简单 让生活更美好”的企业使命。

“健康富春”的打造之路

即富春医疗康养产业的深耕之路

-2016年10月

富春控股集团正式收购杭州富春山居度假村，于



产业布局基础上新添一个成熟的高端品牌项目，并由此开启健康事业。

富春山居度假村，建造在元朝画家黄公望的旷世巨作《富春山居图》的原址地杭州富阳，是中国第一座以现代建筑艺术来阐释中国江南建筑风格的顶级度假村，拥有江南丘陵地形，龙井茶园为主题的高尔夫球场。荣膺“最佳高尔夫度假村-2017《高尔夫大师》编辑之选大奖”、“2017-2018《高尔夫》杂志中国十佳球会”、“2019年杭州国际高尔夫锦标赛暨中巡赛最受欢迎球场及最具可打性球场”、

“SpaChina2020年度中国养生与水疗年度评审大奖”、2016-2018年连续获得“悦游金榜中国最佳酒店TOP10”等。



-2017年1月

富春控股集团联合浙江中医药大学、台湾天成医疗，集合三大品牌资源优势，以富春山居度假村为依托，共同搭建国内高端度假型的健康管理综合服务平台——公望健康，并推出综合性健康管理服务品牌——公望仁雅健康管理中心。

公望仁雅健康管理中心毗邻西溪国家湿地公园，占地 3000 平方米，系一所集高端现代化检测设备、个性化诊疗服务、中医调治养生为一体的综合性健康管理服务机构。致力于践行“健康中国”的国家战略，为大家提供健康体检、名医诊治、中医调理、度假养生等全生命周期的健康管理服务。

-2019年11月

富春控股集团正式组建富春康旅集团，整合外部优质资源，合力打造集健康、医疗、康养、购物、休闲、文化、旅游于一体的大健康产业集团。

目前已投入运营实体包括：富春山居高尔夫球场、富春山居度假酒店、东方茂商场、东方茂开元酒店、公望仁雅健康管理中心等业务。未来，富春康旅集团将立足长三角，面向沿海发达城市，打造具有富春特色的“医养”“康养”“旅养”产品及服务体系。

-2019年12月

富春控股集团与浙江大学、浙江大学医学院附属第一医院签署合作协议，建立起紧密、稳定的战略合作关系，在发展战略咨询、科学技术、人才培养、产业转化等领域开展广泛交流与合作，深化产教融合。

根据合作协议规定，浙江大学、浙江大学医学院附属第一医院、富春控股集团三方合作共建康复医院，并以“康复医疗”及“康复产业”为两大核心定位，高标准打造“养、医、教、产、研、游”一体化康复全产业链绿色生态产业园，更好地服务于杭州、浙江乃至全国康复领域。

富春智能康复产业园总用地 750 亩、总投资规模超 100 亿元。富春控股致力于将该产业园建成为杭州大运河文化保护带的标志性项目，成为国内乃至国际标杆性康复产业资源集聚平台。

-2020 年 1 月

富春山居康养谷项目正式开工建设，标志富春控股集团在医疗康养产业迈出了坚定有力的一步，具有里程碑式的意义。

富春山居康养谷项目位于杭州富春江畔富春山居度假村北侧山地区域，邻黄公望国家森林公园，借富春山居的区域特色文化为基础，结合运动、医疗、休闲、娱乐、文化等方式，打造一个集生态宜养、科学医养、运动康养、文化闲养的国际一流康养谷，构建富春高端度假型康养品牌。

-2021 年 3 月

位于杭州余杭崇贤港基地的浙江大学康复医院迎来盛大开工。该康复医院的开工建设，既是富春控股集团与大学、科研院所产学研合作的延续，也是企业自身转型升级、培育新兴产业的内在需要，将有力地推动富春医疗康养产业的发展。

浙江大学康复医院系由浙江大学、浙江大学医学院附属第一医院、富春控股集团三方合作共建的三级



富春智能康复产业园效果图



富春山居康养谷效果图

康复医院，由浙大一院托管经营。康复医院依托浙江大学和浙大一院的品牌和技术优势，引入国际领先康复医学技术、医学人才，致力于打造集临床、科研、教学于一体的国内领先、国际一流的康复医院。

从“天下佳山水”的富春江畔，到“千年水潏涟”的大运河，富春应势而动，逐步完善具有自身特色的“医养”“康养”“旅养”产品及服务体系，其医疗康养产业深耕之路不断延续，“健康富春”打造之路也越拓越宽。

借“健康中国”发展战略的良好背景，怀揣不变初心，富春将稳健有力地走好健康事业的每一步，而这走过的每一步，都让“健康富春”的标签更加鲜明。

喜讯连连！网营物联各地项目进展有序，未来可期

文 | 网营物联 蒋红

近日，网营物联位于山东、浙江、安徽的项目陆续传来好消息，临沂智能供应链运营中心，海宁智慧经编产业园、六安供应链中心接连被当地评为 2020 年度“十佳入区企业”“有效投资标杆企业”“建设最快招商项目”，这是对网营物联过去一年取得优异成绩的肯定，也更坚定了全体网营人务实笃行、凝心聚力再创新业绩的信心。

目前，网营物联在建并运营的物流基础设施有 28 个，运营面积达 400 万平方米；拥有产业、冷链、消费型三种主要的园区运营业态，来助力多个区域产业实现阶段性目标。

重大产业项目推进

在打造产业型供应链运营平台方面，网营物联已成功布局浙江，海宁、桐乡、玉环、江山、嵊州、缙云、绍兴等城市的不断落地，将为区域产业制造企业提供转型升级新思路，为区域经济发展注入新动能。

网营物联（海宁）智慧经编创新示范园

最新进展：园区是网营物联投资建设的首个块状经济供应链产业园，建筑面积达 14 万平方米，共提供



网营物联（海宁）智慧经编创新示范园

1 幢自动化立体仓库、2 幢车间及 1 幢综合办公大楼。目前，园区已入驻约 20 多家经编厂商，致力推动海宁经编产业供应链模式成为产业供应链领域的全国示范。

网营物联桐乡智能制造产业园

最新进展：园区总建筑面积约 22.4 万平方米，共建设 6 幢高标准产业服务设施，目前处于基础工程阶段，预计 12 月底交付使用。建成后，园区将重点面向杭嘉地区智能制造类企业，是集采购、生产、物流仓配和供应链运营于一体的综合性服务创新园区。



网营物联桐乡智能制造产业园

📍 网营物联嵊州智能供应链运营中心

最新进展：园区总建筑面积约9万平方米，共提供2幢高标准三层电梯库，将围绕本地集成灶、纺织类等特色产业，实现产供销的供应链整合。目前，园区已入驻企业有百世物流、凯祺物流、如意仓等。



网营物联嵊州智能供应链运营中心

📍 网营物联江山智能供应链运营中心

最新进展：园区总建筑面积约15.2万平方米，共提供4幢高标准双层坡道式仓库，将以“供应链金融生态”运营江山木业经济产业，打造浙西南高标准化数字经济产业园。目前，园区已入驻企业有顺丰云仓、顺丰快运、安能快运等。



网营物联江山智能供应链运营中心



网营物联（浙东南）智慧供应链区域运营总部项目

📍 网营物联（浙东南）智慧供应链区域运营总部项目

最新进展：园区总建筑面积约21.8万平方米，一期共提供3幢商业楼、2幢三层电梯库、1幢二层电梯库，预计5月底交付使用；二期共提供2幢三层坡道库和1幢综合办公大楼，目前处于基础工程阶段，预计



网营物联（丽水）供应链中心



网营物联（缙云）智慧供应链产业园

12月底交付使用。建成后，园区将围绕台州玉环周边小微企业工业制造、家具、汽摩配生产等上下游供应链的需求，整合中小微企业，打造产业生态。

📍 网营物联（丽水）供应链中心

最新进展：园区总建筑面积约8.8万平方米，共提供2幢单层库、1幢立体库及1幢三层电梯库，预计6月底交付使用。建成后，园区将重点服务于丽水经济开发区内产业（家电、粮油、医药、汽配等）、以及丽水九县市区商贸零售企业。

📍 网营物联（缙云）智慧供应链产业园

最新进展：园区总建筑面积约6.2万平方米，共提供1幢单层仓库、3幢单层车间、1幢办公综合楼，目前已完成框架结构，预计6月开始逐步交付使用。建成后，园区将重点服务于丽水缙云工业园区内产业（金属加工、灯具和塑料制品、五金等）、以及面向永康、武义、金华、义乌等区域的电商、云仓、材料、仓储等企业做相关服务配套。

📍 绍兴滨海智能供应链运营中心

最新进展：园区总建筑面积约 12.4 万平方米，共提供 1 幢托运大楼、1 幢单层仓库、2 幢高标准库，将集聚纺织品原料、半产品和面料产品的仓储运配功能，打造纺织品供应链集成平台。



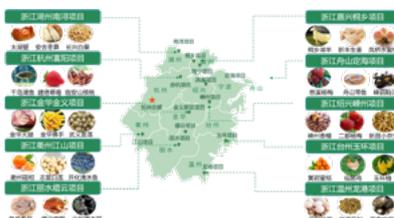
绍兴滨海智能供应链运营中心

重大冷链项目推进

在打造冷链供应链运营平台方面，网营物联基本完成浙江省农业供应链（冷链物流）体系，进驻陕西杨凌示范区打造“西北苹果集散中心”，与贵州冷投合作构建黔东南州第一个区域性农产品现代流通中心...助力农村发展和消费升级，促进当地农产品走出省域，走向全国。

📍 浙江省农业供应链（冷链物流）体系

最新进展：截至目前，网营物联拥有 1 个杭州总部基地（富阳东洲，含 23 万平恒温仓库），10 个冷链物流中心，多个农产品周转库，基本完成浙江省农产品物流基础设施



浙江省农业供应链（冷链物流）体系



杨凌农产品供应链中心



黄平农产品现代流通中心

网络布局。

📍 杨凌农产品供应链中心

最新进展：项目总建筑面积约 25 万平方米，共建设快递快运分拨中心（城市物流配送中心）、电子商务运营中心、特色农产品生鲜冷链中心、新材料供应链中心等四大业态功能区，其中冷库规模达 10 万吨。目前，项目 2 幢仓储设施已建造完成，整体预计 12 月底交付使用。

📍 黄平农产品现代流通中心

最新进展：项目总建筑面积约 3.5 万平方米，包括多温区冷链仓储中心，分拣、加工配送中心，信息中心，检测认证中心，园区服务中心，特色农产品展示区，物流区（蔬菜物流区、果品物流区、冻品物流区、水产品物流区、物流大棚）。目前，项目部分主体结构已封顶，整体预计 10 月底交付使用。

湖北日报：

“水上漂”新型环保建材 落户半年热卖中部市场

文 | 湖北日报全媒记者 彭一苇 刘宇 通讯员 李书畅 刘馨

位于汉川的杭加（湖北）建筑节能新材料有限公司（简称“湖北杭加”），自从2月底复工以来就非常忙碌，两条生产线24小时满负荷生产，前来拉货的外地牌照车辆络绎不绝。

该企业2018年签约落户汉川经济开发区，系国内加气混凝土行业知名企业杭加新材旗下子公司。去年7月和10月，公司两条生产线先后投产，不过半年多时间，产品很快走红。

3月9日，湖北日报全媒记者走进占地150亩的厂区，首先看到的是层层叠放的待运产品。记者认出，这是蒸压加气混凝土（AAC）板材和砌块，是一种新型绿色环保墙体材料，可用于各类公共建筑。但与以前见过的同类产品相比，杭加的产品表面颜色更加洁白，规格不同的板材边缘预制好了凹槽和凸槽，两块板材可以拼接，这是专为装配式建筑设计的。

“湖北杭加总投资3.8亿元，可年产80万立方米AAC板材、砌块和装配式建筑部品部件。”公司综合部经理余雄洲介绍，公司主营业务包括高品质的AAC制品（板材、砌块）及绿色建筑系统房屋集成化、一体化服务及整体解决方案。

在厂房内，记者了解到，AAC制品是用水泥、石灰、





砂子、矿渣等配料中加入铝粉作发气剂，经加水搅拌、浇注成型、发气膨胀、预养切割，再经过 12 个小时的高压蒸汽养护而成。

“由于加气混凝土的内部结构像面包一样，均匀分布着大量的封闭气孔，因此具有普通建筑材料所不具有的隔音、隔热、保温、防火、节能等诸多性能。”与普通混凝土产品相比，AAC 制品密度很小，能漂浮于水面，可减轻建筑物自重，降低建筑物的综合造价。虽然很轻，但强度并不低。比如，AAC 内隔墙板可单点吊挂 120 公斤上下的重物，在上面安装空调等重物更是不在话下。

强度不减、重量更轻，对建材来说就是优势。通常而言，建材是质重价轻易损耗的货物，导致运输成本在其生产成本中占比较高，如果依靠公路运输，普通建材往往受制于运输成本，销售半径很少超过 100 公里。

而建材重量轻了，意味在货物体积不变的情况下，

运输成本更低、运输距离更远。余雄洲透露，正因为这一优势，杭加的产品不仅畅销湖北本土地区，还远销往湖南、江西、浙江、安徽等省。公司投产三四个月后，每月销量过万立方米，现已供不应求。

产品热销，除了杭加产品自身优势，还得益于近年来装配式建筑发展提速。据湖北省住建厅统计，到 2020 年，我省累计新建装配式建筑面积 2335 万平米，已提前一年超额完成省政府提出的“到 2020 年底完成 1000 万平方米”的发展目标。全省各地已有装配式建筑构件生产基地 69 个，构件类型涵盖了 PC 构件、钢结构、木结构、加气混凝土板材等。湖北杭加自投产运营以来，已与国内多家建筑名企合作，产品应用的项目包括很多知名的住宅小区、工业园、电商基地、写字楼、高校实验楼等，这意味着随着政府大力推广，人们对装配式建筑的接受度在不断提高。

李克宽：碳中和、碳达峰背景下，加气行业将大有作为

文 | 新浪网

导读：中央财经委员会第九次会议强调要把碳达峰、碳中和纳入生态文明建设整体布局。我国是世界上最大的建筑材料生产国和消费国，建筑建材行业对践行“双碳目标”所起的作用非常重要。蒸压轻质加气混凝土作为建筑领域中一种日趋升温的新型环保材料也开始备受业内人士的关注和青睐。

那么，在“双碳目标”背景下，加气行业将有什么作为？未来的发展是怎样的？整个行业的投资和创业该把握好哪些维度？记者带着这些问题采访了加气行业里有“超级行家”之美誉的名企——杭加新材的总裁李克宽先生，他从多个维度对这些问题作了详细阐释。

记者：装配式建筑是绿色建筑的强劲发展支撑。在碳达峰、碳中和大背景下，绿色建筑和装配式建筑将面临哪些利好形势？并将给以绿色环保、低碳节能著称的加气混凝土行业带来哪些利好因素？李总可以具体谈一谈吗？

李克宽：我们知道，蒸压轻质加气混凝土（AAC）制品具有绿色环保、防火隔热、保温隔音、安装便捷等一系列突出的性能优势，可以广泛应用于住宅、办公楼、工业厂房等各类建筑的围护结构。

从宏观层面来看，在新的时代背景下，以绿色环保、低碳节能著称的蒸压轻质加气混凝土行业必将迎来发展的黄金时期。可以在以下几个大的方面看到诸多利好因素。



杭加新材总裁 李克宽

我国不仅是全球第二大经济体，也是世界上建筑面积规模最大的国家，同时还是最大的建筑材料生产国和消费国。目前，我国城镇总建筑存量大约为 650 亿 m^2 ，单单在使用建筑的过程当中，每年碳排放的总量就已超过 20 亿吨，大约占我国碳排放总量五分之一，这个数字是惊人的！

2021 年是国家“十四五”规划的开局之年，以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局将逐渐建立。在当前碳中和、碳达峰的大背景下，绿色建筑、绿色建材和装配式建筑的发展需求愈发强烈，尤其是最近几年，发展势头更是风靡云蒸，已成为推进建筑业转型升级和高质量发展的重要抓手并上升为国家战略。从中央到地方，相关的新政接踵而至，正在形成倒逼式的正能量推动建筑行业革故鼎新，持续地健康发展。

传统的烧结类建材制品，譬如土砖等墙体材料，在生产的过程中，不仅消耗大量的国土资源，而且对生产环境造成严重威胁。据不完全统计，每年我国因烧制粘土砖所消耗的煤炭资源约为 7000 多万吨标准煤，产生了巨量的二氧化碳、雾霾，同时还会产生大量的粉尘污染。

绿色建材是绿色建筑的根本支撑，绿色建筑要实现“双碳目标”，必定要围绕绿色建材全产业链生产方式的拓新来开展。

装配式建筑是绿色建筑的强劲发展支撑，在上游的建材生产环节采用高度集约化的生产方式，在中游的建筑施工阶段，采用预制构件建造方式。这些方式都可在很大程度上减少建筑垃圾及废弃物的排放。和传统的现浇方式相比，仅仅是在建造施工阶段，装配式建筑碳排放量就可减少约十分之一，废弃物排放量可减少约四分之一。

未来几年，装配式建筑将会迎来爆发式增长，并将持续释放出更多的政策红利。2020 年，全国新开工装配式建筑共计 6.3 亿 m²，较 2019 年增长 50%。装配式建筑势的强劲发展态势可见一斑！

在以上宏观形势和背景下，一系列的利好因素正在进一步刺激加气混凝土行业的发展。AAC 制品作为绿色建筑和装配式建筑的生动载体，迎来发展的春天是顺理成章的。

记者：实现碳达峰、碳中和目标，是一场广泛而深刻的经济社会系统性变革。实施碳减排，意味着建筑行业内的材料选择和生产方式都将面临革新。你认为，AAC 板作为一种新型环保墙体材料，对践行“双碳目标”有什么重要意义？可带来什么效益？

李克宽：加气混凝土行业在中国的发展已经历了近

60 年的沉淀，目前，无论是技术工艺、装备制造，还是科研设计、配套材料等，都日趋成熟。

我国每年墙体材料需求约为 5 亿 m³，其中，以加气混凝土为主导的免烧结产品的总量高达 3 亿 m³。随着全国各地对建筑装配率要求的不断加码，加气行业必将迎来更大的市场空间。而像杭加新材这样的行业“先锋”，更是面临前所未有的发展机遇。

总的来说，AAC 板材本身的绿色环保性能及实用价值，很好地适应了经济环境新常态，打破了传统建材“三高一资”的痛点（高成本、高污染、高能耗、资源型）。AAC 板材及其建筑集成化服务，构建了一套系统的优秀的绿色制造体系和绿色应用体系，不仅高度契合绿色建筑和装配式建筑发展方向，也非常符合“宜业尚品、造福人类”的发展理念，更加符合“双碳”目标下以技术创新为基础推动绿色低碳发展和高质量发展的要求；不仅可以带来非常可观的市场价值、生态效益和经济效益，还能产生非常突出的社会价值和环保效益，更为整个建材行业的绿色发展带来了许多有益的启发和思考。

这也正是 AAC 板材在绿色建筑和装配式建筑领域备受推崇的重要原因。AAC 制品现在不仅是建筑节能材料、墙体材料革新的重要载体，也是绿色建材和装配式建筑领域新的增长极。

这些，作为杭加新材的法人代表，我是深有感触的。“杭加”已经具有 45 年的品牌历史，是加气混凝土行业里历史最为悠久的品牌之一。公司的品牌 slogan 正是“绿色建筑行家”。我们在落实“双碳目标”的过程中，深深感受到 AAC 制品所承载的重大责任和光荣使命。当前阶段，公司以绿色建筑集成化服务商为发展方向，在做实做强绿色墙材的基础上做大做优绿色建筑集成化服务。

职场女王范，生活少女心

富春控股集团举办庆“三·八”国际妇女节系列活动

文 | 富春控股集团 朱俊杰

阳春三月，雨润心田，富春巾帼们迎来了属于自己的节日。平日里，她们在工作岗位上默默奉献，开拓创新，为富春的发展贡献“她”力量，生活中，她们也是母亲、妻子或女儿，为家庭做出巨大的贡献。职场“女王”范，生活“少女”心，富春女员工有着积极向上的精神面貌，多姿多彩的兴趣爱好，和灵动鲜活的生活乐趣。

这个节日，富春控股集团准备了丰富多彩的文化大餐，为女员工带来关怀和祝福，让她们在繁忙的工作中享受节日的欢快。

花颜悦色，内外兼修

集团本级连同网营物联、富春康旅集团，举办了“花颜悦色”妇女节主题活动，悦人悦己，内外兼修。

妇女节前夕，邀请公望仁雅的医生作女性健康专题讲座，并现场坐诊，带来火龙罐等健康服务体验，呵护女员工健康。节日当天，集团工会与品牌文化部一早来到各个办公



室，为女员工送上寓意着浪漫的玫瑰花，愉悦心情，增添一份节日的温馨。

当天下午，在活动室先后举办两场沙龙，由高级化妆师主讲商务美妆，由专业花艺师主讲插花，富有美感的同时，带来工作、生活中的实用技能，更好地展现富春巾帼积极向上、健康阳光的职业形象。参加沙龙的女员工积极互动，兴致满满，收获丰富。

各产业公司、直属公司及其所属公司也开展了丰富多彩的妇女节活动，创意百出、精彩纷呈。

春风送暖，关怀入心

既然是节日，对女同胞关怀总是少不了。公望仁雅、杭加总部、四川杭加坤正、恒悦、富港、富盛浙工等公司领导来到工作一线，为女员工送去了节日的慰问与暖心的祝福。有的送上美丽的鲜花和甜蜜的巧克力，有的送上实用的生活物资，无论何种形式，传达的都是富春大家庭对女员工的真诚祝福与暖心问候。





才艺纷呈，手作达人

富春“女神”们平日里多才多艺，节日里也正是秀出来的好机会。网赢如意仓、张小泉股份、上海张小泉等公司，则开展了多肉种植、花艺、趣味运动会等文体活动，展示富春“女神”们能文能武、积极向上的生活情趣。运动场上悦动的身姿、手工桌上美妙的作品，个个堪称文体小能手。

敞开心扉，家人共话

富春家人相伴的温馨时刻，姐妹们也走了一番心。东方茂、运通网城、广东杭加、阳江张小泉等公司开展了茶话会座谈活动。大家齐聚一堂，从心出发，畅所欲言，有的谈谈工作，共谋企业发展，号召巾帼建功；有的聊聊生活，放松心情，共庆佳节。既是节日，也是打开心扉的交流平台。

活力四射，嗨玩无限

节日到，一扫平日工作生活的繁忙，立马进入娱乐无极限的节奏。富盛浙工、张小泉电商等组织了踏青、出游、聚餐等活动，富春山居更是以“女神·High自由”为主题，开展了为期近两周的系列活动，以部门为单位，看电影、烧烤、皮艇游、唱歌等等，还会评选出“最具意义活动奖”、“最美女神团队奖”，从而调动大家参与的积极性。

半边天的力量，新时代的女性，富春巾帼如此光彩照人，英姿飒爽。祝女同胞们，永远快乐，永远幸福。职场女王范，生活少女心，做最想做的自己，秀出自己的风采！



FORCHN · 风雅阅读

我们和春天有个约会

张小泉花式春色“收割机”隆重登场，
唤醒春色好时光！

文 | 张小泉股份 潘岑



草木萌动、柳条抽翠、枝条著花。于是，桃花红、梨花白、菜花黄，带来一抹抹清新的春色。岁岁年年，我们就这样沐浴着又一年的好春光，面对生机勃勃的春日胜景，大家纷纷开始刨土、推肥、播种、修枝，为新一年播撒快乐的种子，喜迎万物复苏的美好。

古往今来，文人墨客对于春植及园艺多有喜爱之举，既在于怡情养性，更在于将此作为虚静沉默的力量，激励鞭策自己。陶渊明因其居住地门前栽种有五棵柳树，故被人称为五柳先生。他还十分爱菊，宅边遍植菊花，因此“采菊东篱下，悠然见南山”至今脍炙人口。苏东坡道：“宁可食无肉，无可居无竹”。他对居住环境超凡脱俗，清新高雅的品味，也表达了人与自然和谐共存的美好愿景。

不要在春天拒绝园艺，因为春天的色彩它都能描摹出，万物的复苏它都能装得下。然而拥有了自己的花草果树，或许你还差一些趁手的园艺工具来助力。张小泉的花式春色“收割机”隆重登场，唤醒春色好时光！赶紧来看看初春园艺必 Buy 榜吧！

「张小泉·春悦系列花艺剪」最适合修剪花卉草本植物，是精致的猪猪女孩必入款。SK5 钢材防锈不粘工艺处理，锋利耐用。宽口刀头设计，有效防止误伤。剪柄凹槽设计，使用更得力。双色包胶手柄，握感舒适。

「张小泉·春悦系列整枝剪」适合家庭、园艺、

苗圃等多场景，是园艺界的通勒王炸款。SK5 刀片防锈不粘工艺处理，锋利耐用。10mm/15mm 双档开口设计，灵活选择。钢片弹簧，耐按压且不易断裂。安全锁扣，便携收纳，剪切快速平滑、不伤枝叶。

「张小泉·春悦润系列园艺工具六件套」则是一款带收纳的多功能园艺工具箱，是园艺达人的心头好。一盒六款，各有妙用，解决家庭园艺的各种问题。内含稀果剪、园艺铲、园艺耙、毛刷、收纳盒及簸箕。经典的配色及造型，可盐可甜，霸屏朋友圈。

「张小泉春悦润系列整篱剪」是果园别墅必入款，用它修枝剪叶最是拿手。刀头防锈不粘工艺，耐腐蚀易清洗，长刀头及剪刀，剪切效率高。杠杆结构设计，剪切更省力，软性双色塑胶手柄，舒适防滑。

「张小泉·电动园林剪」电动修枝，高效省力，是苗圃、园林的必入款。SK5 刀头 锋利耐用，剪切顺畅。16.8V 锂电池，搭配标准直充，长久续航，可拆卸锂电池实现无线的自由，无刷铜线直流电机，动力强劲。25mm/15mm 两档开口设计，安全启动，防止误操作及意外伤害。可视化电量显示，剪切数据一目了然。

我们在专注于一蔬一饭诠释天长地久的同时，同样关注一枝一叶传递的绵长情谊和生活美意，所有的用心都是为了勾勒更美好的时光，愿您的生活充满绿意和香气。

莫让“春敏”、“春咳”、“春困” 误了好时光~

文 | 杭州公望仁雅健康管理中心 王炜炜

荒野渐绿，溪水澄澈，花开满山 ...

三月野游赏花，四月清明踏青。

春来三四月，是一年中最美好的时节，但美好背后，往往也隐藏着许多健康威胁。

健康威胁之一：“春敏”

春日冷暖频繁交替，人体抵抗力水平下降致过敏性疾病高发；皮脂腺分泌也因气温变化分泌时多时少，肌肤水分蒸发加快，肌肤表皮细胞更加敏感；春季干燥，空气中花粉、尘埃等物质增多，也容易引起皮肤过敏 ... 这一系列皮肤敏感反应在春季集中爆发出来，被称为“春敏”现象！

春敏的表现多种多样，皮肤敏感的人会在接触过敏原后出现皮肤瘙痒、面部皮肤干燥脱皮、油脂腺分泌过多导致皮肤起痘，发红等过敏表现，容易诱发急性荨麻疹或皮肤血管性水肿等表现，部分人群也会出现呼吸道过敏症状，春季花粉过敏可诱发鼻痒、打喷嚏、流鼻涕、眼痒、咳嗽等过敏性鼻炎哮喘综合症，症状酷似感冒。



如何预防春敏?

- ◆ 保持皮肤清洁。春天多风沙，这些灰尘与分泌旺盛的皮脂相混合，易造成皮肤粗糙，故应时刻保持皮肤清洁，可用温和的洗面奶及柔肤水，帮助杀菌、清洁、柔软肌肤。
- ◆ 不随意更改往日用惯的化妆品品牌。因为皮肤需要适应新的气候，正处于一种抵御、适应外界环境能力

较为薄弱的时候，随意更改品牌的话，很容易出现过敏。

- ◆ 加强肌肤的补水保湿工作。缓解肌肤缺水状况，增强皮肤的抵抗力，可选用清爽型、亲水性护肤品，原来冬季使用的含油多的护肤品应尽量少用。
- ◆ 注意风沙对皮肤的影响。平时皮肤较敏感的人外出时尤其要注意用纱巾、口罩等遮挡，避免花粉通过风、空气等传播进入鼻腔引起过敏。
- ◆ 饮食上多吃新鲜水果、蔬菜。少食刺激性强、易引起过敏反应的食物如海鲜、笋类等。



健康威胁之二：“春咳”

春季气温回升，病菌繁殖加快，同时各种过敏源增多，容易造成“春咳”现象。春咳在小孩身上更易发生，这个季节常会看到小孩子“咳咳咳”个不停，家长应特别关注孩子们的春咳防治，因为春咳不仅仅只是咳嗽，很大可能是上呼吸道感染、支气管炎、肺炎、过敏等疾病导致的外在表现。

如何预防春咳？

- ◆ 不宜食用油炸、辛辣食物以及海鲜，这些食物会引

起喉咙不适、导致咳嗽。

- ◆ 不宜抽烟，烟雾环境会刺激呼吸道，导致分泌过多黏液，引起管壁收缩。
- ◆ 尽量保持周围空气清新，经常开窗通风。家里有人感冒时，室内常做消毒清洁工作，防止病毒感染。
- ◆ 保证合理的湿度和温度，空气湿度最好维持在40%-50%之间，温度在18℃-25℃之间。
- ◆ 加强锻炼，多进行户外活动，保证睡眠，增强免疫力。
- ◆ 尽量避免去拥挤的公共场所，减少感染机会。
- ◆ 有粉尘过敏、春季花粉过敏史要及时采取保护措施，如戴口罩、减少外出等。
- ◆ 春季气温不稳定，要及时增减衣物，防止过冷或过热。
- ◆ 咳嗽较为严重的，一定要及时就医，慎用偏方。

健康威胁之三：“春困”

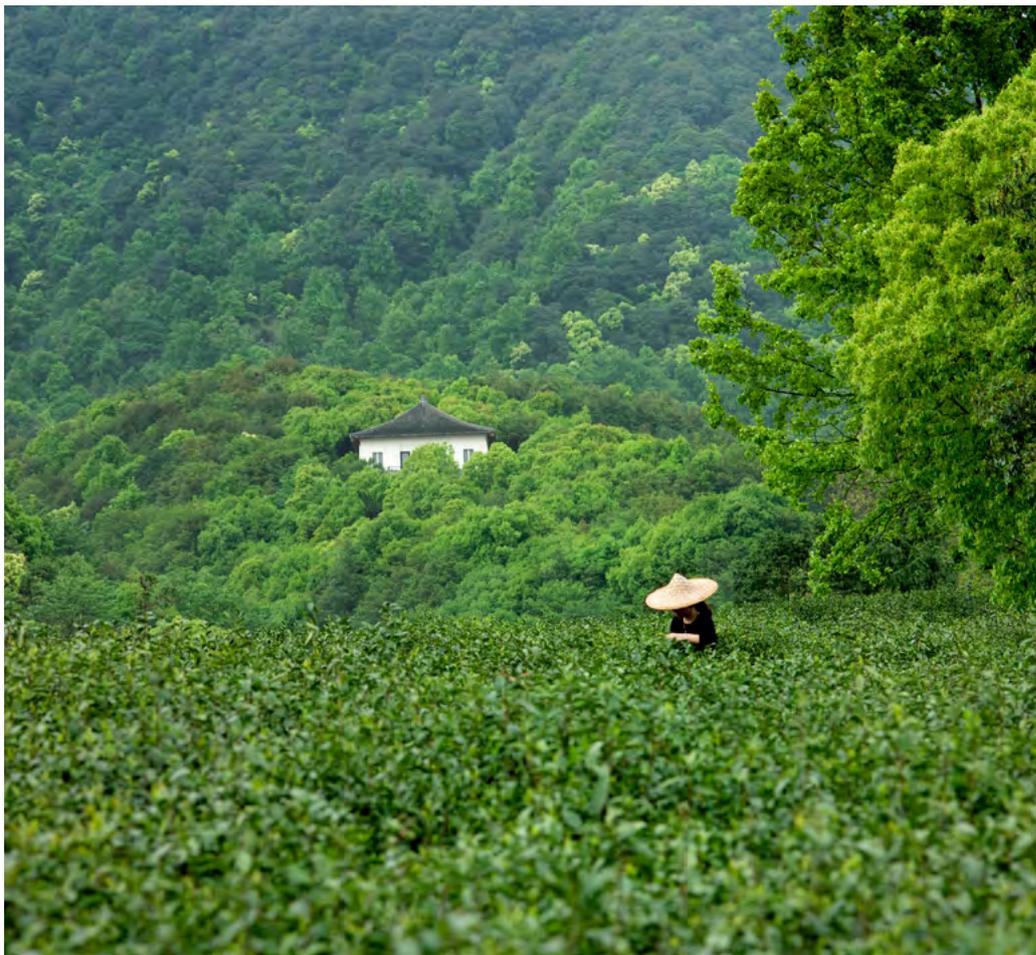
春季养生犯了“春困”，不要只是多睡觉、补睡眠，而应找到背后的原因，对症调养，以解“春困”。

解除“春困”的核心在于调节精气神，顺应春季阳气生发的特点，活动关节、舒展肢体、刺激感官，使郁滞宣行，气血疏通，阳气生发。此外多喝清淡花草茶，也能醒脑助神，减轻“春困”。有条件还可种养些有芳香味又可提神的时令花草，有助于调节情绪、焕发精神。精气神好了，自然不困了。

一年之计在于春，春日与健康都弥足珍贵，千万莫让“春敏”、“春咳”、“春困”误了好时光~

浮生安处 山居茶香最风华

文 | 富春山居度假村王祎



自从遇见了茶，人生充满了美丽的意外，而茶道，不仅美丽，而且庄严，有种让人肃然起敬的力量，也让人拥有一颗恭敬茶心。

说到茶，便想起电影《日日是好日》，这是一部有关于饮茶，品茶的茶道美学，由品茶意境而延展开来的审美情趣，又形成了儒雅闲适的生活美学。

沏茶时，重的东西要轻轻放下，轻的东西才重重放下。生活中的大事小情，不是表面的用力或是不用力，而应是都用心。无论处于何种境况，心平气静，不因小失大，也能做到泰山崩于前而面不改色。茶道的魅力，让人十分着迷。

春日百花宴，茶香最风华。在中国人的心目中，茶不仅是一片片绿叶，更是一种带美学意味的生活方式，生活中的种种仿佛都能在这一缕缕茶韵中找到禅意。

春回山居，万物复苏后，山居的茶树，早已抢先萌芽了，肥嫩的绿身子，已经急不可待，想要成为富春明前龙井里的一叶，等着有缘之人来一解春茶瘾。

几场春雨后，云雾在山顶环绕，望着被茶山包围的山居，仿佛与心灵的恣



识别二维码 直达购买



意拥抱，让人忍不住去探索这全然独有的世外桃源。在富春山居，时间不是仓促赶路脚步是换一个角度的探索，是踟躇又踟躇是对美好的耐心等待。而春天的美好，便要归功于明前茶。

明前茶，贵如金。天地清明澄净之气，注入到了茶树上，就有了春茶的精华。品富春山居明前龙井的风雅，在于不仅可观察到其汤色碧绿明亮品，问清而香的味道，更兼有太和之气，使人能享受一段淡泊宁静的时光。

富春山居龙井为了保证品质，至今仍保持传统的手工炒制方法，最大程度保留龙井的天然风味。每至春茶期间，专业的炒茶师傅便会在酒店现场表演传统茶叶炒制的工艺，手不离茶，茶不离锅，只凭双手在锅里翻炒茶青。茶青在火燎中不停地翻滚、卷曲又被压扁，沁人的茶香弥漫到酒店的各个区域，然后浓缩成精品茶干呈现给世人。希望能让客人感受到明媚如春生机无限的同时，也感知到释怀愁绪的淡然恬静。

择一处独坐，摆好盖碗和茶杯，小心捧出一撮茶叶，一把肥嫩的绿身子，缓缓放入茶则里，温一温白瓷盖碗，再缓缓注入滚水，独特的鲜爽就此扑鼻而来。

爱茶之人，总希望入口的这道茶，能够离城市的喧嚣更远一些，而富春山居龙井便是这样的存在。闻着清新雅致的馨香，品味先涩后甘的味道，在茶里，释放内心，回归自然，让心灵得到歇息，这便是独属于富春山居春天的滋味。

在春光无限的山林里，寻一处自得其乐的茶空间。2021年春天的第一口鲜爽，就从富春山居龙井开始吧。



3月18日，“深化产学研 聚拢大健康”浙江大学康复医院开工仪式暨张国标公益基金救护车捐赠仪式在杭州市余杭崇贤港举行。值浙江大学康复医院开工建设之际，张国标公益基金向余杭区捐赠10辆救护车，持续践行“为急救助力 为生命护航”的公益使命。



3月16日，富春控股集团董事长张国标、网营物联总裁吴军旗、杭加新材总裁李克宽、张小泉股份总经理夏乾良、富春康旅总裁张岩等领导一行访问渤海银行。渤海银行党委书记、董事长李伏安会见张国标董事长一行，渤海银行党委副书记、行长屈宏志带队与张国标董事长一行展开深入交流。



3月15日，富春控股集团董事长张国标及张新夏女士一行拜访韩国驻上海总领事金胜镐，韩国驻上海领事馆领事朱原爽、大韩贸易投资振兴公社上海贸易馆白仁基、韩国驻上海领事馆领事助理胡晓芬一同参加了会见。



- 1月3日，第五届世界浙商上海论坛暨2020上海市浙江商会年会在上海中心大厦举办。现场，富春控股集团荣膺第五届世界浙商上海论坛“生命之光”奖。



- 1月5日，杭州市政协党组副书记张仲灿一行莅临富春控股集团崇贤港基地，开展“走亲连心三服务”活动。富春控股集团董事长张国标、集团党委书记周军福、董办主任崔思维等领导陪同。



- 3月9日，富阳区委副书记、区长王华一行赴张小泉股份开展“走亲连心三服务”活动。富春控股集团董事长张国标、党委书记周军福，张小泉股份总经理夏乾良、杭加新材总裁李克宽、富春康旅集团总裁张岩等领导陪同。



- 3月17日，江西省瑞昌市委副书记、市长陈琪率队考察富春控股集团，参观了富春控股旗下张小泉股份、网赢如意仓、富春山居等产业。富春控股集团总裁张樟生、市场品牌中心总经理赵双双，杭加新材总裁李克宽等领导陪同，双方进行座谈。



- 3月31日，“知名浙商助力丽水跨越式发展大会”在浙江丽水召开。会上成立了由浙商和专家组成的浙江省工商联助力26县跨越式发展智库，组建4个“手拉手”联系结对组，并围绕“助力发展新跨越 共同富裕新征程”主题，为丽水发展问诊把脉，为推动高质量发展建言献策。富春控股集团董事长张国标作为浙商代表出席大会，并获聘浙江省工商联助力26县跨越式发展智库专家。

《论语的 64 个人生感悟》： 感悟经典，用平凡智慧诠释人生道理



推荐人：富春控股集团董事长 张国标



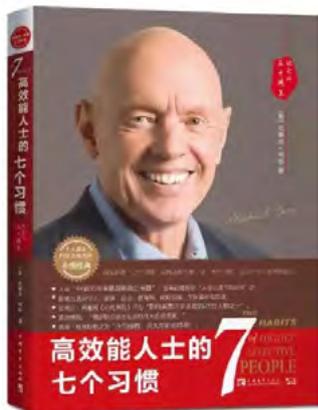
推荐理由：

作为儒家经典的《论语》，其内容博大精深，包罗万象。本书围绕《论语》展开，作者从做人、做事、修身、处世、说话、学习、为官、生活八个方面，讲述了自己对于《论语》的感悟，本人反复翻阅，仍觉受益良多。书本不厚，但道理广厚，翻开此书，相信你定会有不一样的收获和感悟。

内容简介：

《论语》中的对话既浅显又朴实，但却蕴含无限的人生哲学，道破了人幸福和成功的秘密。世界上的真理永远都是相互的，《论语》的真谛，永远是简单的。《论语》不是长篇大论的，而是收集生活中的点点滴滴，教会我们人生的各种道理。感悟论语中的做人智慧：做一个有主见的智者；做人要矢志不渝；德行比才能更重要；君子务本，本立而道生；一以贯之的忠恕之道；用之则行，舍之则藏；做人一定要有信用；人无远虑，必有近忧。感悟论语中的说话智慧：口不妄言、远离麻烦；一言兴邦，一言丧邦；夫人不言、言必有中；讷于言而敏于行；智者不失人亦不失言；察言观色再开口。

《高效能人士的七个习惯》： 改变思维与行为习惯 不断自我提升



推荐人：网营物联副总裁兼网赢如意仓总经理 张琳



推荐理由：

如果想得到一个小改变，你只需要从行为入手；如果你希望看到真正的质的变化，请从思维开始。通过 7 个习惯培养全新的思维方式和原则体系，由内而外全面造就自己。这并不是一本单纯的管理学著作，它所涵盖的内容已经远远超过了管理学的范畴。更准确地说，这是一本可以改变人们的思维方式和行为方式的书，而这种改变的力量不仅作用于个人，甚至可能影响一个国家，这是它强大的力量所在。

内容简介：

《高效能人士的七个习惯》是史蒂芬·柯维最著名的一本著作。以“七个习惯”的最核心思想和方法，为忙碌人士带来超价值的自我提升体验。用最少的时间，参透高效能人士的持续成功之路。“七个习惯”的思想成就不仅仅体现在对世界趋势和真实人性的透彻分析上，其更强大的力量是能够帮助人们获得卓有成效的人生，这种卓有成效远远超过了物质的丰裕，更是一种道德人生和幸福人生，直至达到兼顾事业和人生其他层面圆融和谐的“全面的成功”。



公望仁雅
GONGWANG RANYA



定期体检 · 与健康更近一步



扫码关注我们哦

公望仁雅健康管理中心 身边的健康促进专家

台湾天成医疗集团 浙江中医药大学 富春控股集团

体检套餐订购/预约电话: 0571-28231801

杭州市西湖区文二西路669号西溪智慧大厦1/8/9楼

張小泉

Zhang Xiao Quan

Since 1628



reddot design award



不正·曲系列

多功能厨用剪

德国红点设计大奖

