

浙农报

ZHEJIANG AMP INCORPORATION
2017年3月21日 / 星期二



诚信创新
卓越分享

编委会主任: 汪路平 副主任: 李盛梁 总编: 叶郁亨

浙农控股集团有限公司 主办

姚曙光在调研金昌汽车新收购4S店时强调 坚持高效率可复制模式 探索跨区域大品牌发展

办公室 叶郁亨

3月7日, 省兴合集团副总裁姚曙光赴嘉兴、苏州等地调研金昌汽车2016年以来收购的桐乡宝昌宝马4S店、海宁嘉兴宝华宝马4S店、海宁新奥奥迪4S店、苏州宝华宝马4S店, 充分肯定金昌汽车跨界品牌发展所取得的成绩, 要求金昌汽车进一步创新发展方式、创新管理方式、创新融资方式、创新团队培育方式, 努力成为中国最优秀的汽车经营企业。

在调研过程中, 姚曙光参观了各4S店销售展厅、维修车间、办公区, 详细了解了汽车销售市场、售后服务等情况, 并向4S店一线员工表示慰问。姚曙光还在嘉兴宝华和苏州宝华召开座谈会, 听取有关4S店负责人关于4S店购并以来团队建设、经营服务等

情况的汇报, 就汽车4S店品牌发展模式、购并发展的优势、购并后后续提升措施等关注的问题, 与金昌汽车董事长朱振东、总经理章祖铭进行了深入探讨。

姚曙光在调研过程中指出, 金昌汽车2016年以来陆续购并了6家4S店, 经营区域拓展到了苏州, 新取得了奥迪品牌, 实现了跨界、跨品牌发展。通过对购并4S店的文化融合、管理输出、模式复制, 顺利达到了4S店团队稳定、绩效提升、员工精神面貌焕然一新的满意效果, 有力地促进了金昌汽车的快速发展, 为2016年金昌汽车实现规模超百亿、利润超3亿的目标作出了贡献。同时通过前几年的人才培养和储备, 为购并发展提供了基础条件, 形成了事业发展促进人才培养、人才培养促进事业发展的良好机制。

姚曙光强调, 金昌汽车要进一步发挥品牌、管理、资金、人才等优势, 认真总结购并式发展的成功经验, 在继续把握时机和节奏做好购并工作的同时, 创新发展方式, 探索管理输出等轻资产发展模式; 要将管理方式科学化、体系化, 以便快速高效地植入到购并企业, 克服因购并企业不断增加而可能遇到的管理瓶颈; 要创新融资方式, 探索债券、资产证券化等直接融资方式; 在团队培育上, 要以企业文化为统领, 按照“志存高远、脚踏实地、自强不息、厚德载物”的要求, 弘扬企业家精神, 实现激励和约束机制并行, 加强监督检查, 提升凝聚力。

浙农集团副董事长李盛梁, 省兴合集团经济发展部部长王吉元、综合部副部长陈如恬等陪同调研。



浙江农资与省建行 共推农村普惠金融



通讯员 胡大为

3月6日, 浙江农资集团有限公司与建设银行浙江省分行战略合作协议签约仪式在杭州举行。浙农集团董事长汪路平与建行浙江省分行行长高强代表双方致辞。浙农集团总经理李盛梁与建行浙江省分行副行长陈根海代表双方签署协议。浙江农资集团副总会计师赵利平、总经理助理陈志浩及有关部门、子公司负责人, 建行浙江省分行党委委员兼分行营业部总经理劳新江及建行有关部门、支行负责人参加签约仪式。建行浙江省分行副行长贾捷主持仪式。

高强在致辞中表示, 此次签约是双方在各自擅长领域“强强联合”, 为双方共同创新探索“三农”与普惠金融相融合开创新的篇章, 也是双方构建全面战略合作关系的新起点。今后, 建设银行将进一步强化产品创新、提升服务水平, 积极提供更为优质高效的金融服务。

汪路平代表浙农集团对建行浙江省分行一直以来给予的帮助支持表示感谢。他指出, 浙农将把握与建行开展战略合作的机遇, 与建行共同开发适合现代农业发展的金融产品, 探索优化农业生产体系的供应链金融服务模式。他同时希望双方不断加大合作力度, 强化合作深度, 拓宽合作广度, 建立更

浙江首家乡镇新型庄稼医院 落户临安岛石

通讯员 韩江 郭婧

3月7日, 由临安市农合联、中农在线、临安惠多利、临安康之林专业合作社共同组建运营的临安山核桃专科医院正式挂牌运营, 标志着浙江省首家乡镇新型庄稼医院正式落户山核桃主产区临安岛石镇。浙农控股集团、临安市和岛石镇政府有关部门负责人出席活动。

山核桃专科医院是中农在线、临安市农合联、临安惠多利联手进行的创新尝试。医院以“三位一体”理念为导向, 以临安市及岛石镇二级农合联为依托, 融合当地山核桃专业合作社的各项服务功能, “嫁接”中农在线的互联网技术, 配套临安惠多利仓储、物流体系, 通过开展线上线下相结合的农服服务工作, 推动岛石镇山核桃产业更好、更快发展。

活动当天, 专科医院注册会员千余人, 农户通过现场设置的专家咨询、线上农资代购、惠农贷款办理等诸多服务点, 切实感受到新型庄稼医院所带来的高效与便捷。设置在店内的新型庄稼医院“体验角”, 则可以让农民朋友通过电视机功能演示、功能图展示、工作人员讲解等多种方式, 直观地了解新型庄稼医院的内涵及各项服务功能。

作为当天的亮点, 中农在线与当地农信社开展了“现场授信、现场支取、现场采购”的惠农活动。由农户在现场通过农信社手机银行发起贷款申请, 当地农信社工作人员则通过手机进行现场授信, 最后由中农在线工作人员通过新型庄稼医院线上平台为农户进行农资采购。从农户发起贷款, 通过授信确认, 到最后采购放心

农资, 仅用了几分钟的时间。“农忙的时候我经常资金周转不足, 通过山核桃专科医院, 我可以享受到这么便捷的贷款服务, 以后再也不想愁没钱种田了!”一位刚通过现场授信购买到农资产品的农户兴奋地说道。据了解, 当天共有5位农户通过现场授信购买农资产品, 金额达到万余元。

当天还召开了一场“新型农民培训会”, 共有超过60位农户参加培训。“新型农民培训会”通过对传统农民会进行改造升级, 由以往农资公司、地方专家单一授课, 转变为以农合联大平台为依托, 以“互联网+”为载体, 集各类资源于一体的现代化、标准化、信息化的综合性农民会。会上, 山核桃专家针对山核桃如何科学用药、如何进行土壤肥管理与测土配方等问题进行现场授课, 农信社、气象局分别对惠农贷款、农业气象等方面知识进行了普及。当天所有视频资料都将作为课件发布在新型庄稼医院线上平台, 农民可通过手机随时随地查看、学习。

今后, 新型庄稼医院将成为乡镇农合联“标配”, 并与“三位一体”改革及镇级农合联推进相配套。中农在线董事长袁进表示: “这种创新的农服手段主要有两个新的服务对象, 一方面要帮助新型农业经营主体提升生产效率, 另一方面也要成为新型农业服务组织的工具。”下一步, 中农在线计划用两到三年的时间, 在全省范围内开出500多家各具针对性的新型庄稼医院, 真正“下沉”到农户身边, 做好各类农服服务工作。



浙农集团揽获宝马多项大奖

通讯员 吴继军 沈敏华

近日, 从宝马中国、华晨宝马传来喜讯: 金昌汽车集团在20大BMW经销商集团、10大MINI经销商集团中综合表现均蝉联第一。旗下的4S店包揽了2016年度宝马、MINI全部总冠军。其中绍兴宝顺蝉联BMW经销商排名A组电排名A组全国第三, 绍兴宝晨排名B组全国第三, 宁波宝昌排名B组全国第七, 上虞宝顺排名C组全国第二, 宁波宝湖排名A组MINI经销商全国第二名。金昌汽车下属丽水车盟排名第二, 温州宝诚获2016年BMW最佳业绩提升奖。

此外, 金昌汽车下属南湖机

出彩浙农人

优秀团队 善谋实干开新局

——记济宁华都房地产开发有限公司团队



2010年10月, 一个10余人的团队风尘仆仆来到济宁, 成立了济宁华都房地产开发有限公司。他们肩负着浙农集团、华都股份挺进鲁西南“开疆拓土”的艰巨任务。2011年6月底, 济宁高新区

高标准、严要求。在施工方面制定了严格的工艺标准; 在材料方面成立了专门的工程材料检查小组, 定期抽查以确保工程材料质量合格。因为专业, 所以优秀, 金色兰庭的精工品质得到了行业的认可与嘉奖, 获得了山东省“建设工程优质结构杯奖”、济宁市“建设工程质量运河杯”等多个奖项。

质量为齿, 服务为唇, 唇齿相依, 缺一不可, 济宁华都在保证质量的基础上也在不断提升服务品质。2015年8月, 金色兰庭成为全国首批水、电、气、暖“四表合一”试点项目。此外, 济宁华都积极拥抱互联网, 建设智慧化社区, 主动引入华都股份自主研发的物业智能化移动APP服务软件, 引领济宁智慧社区潮流。

功夫不负有心人, 2016年8月济宁华都荣获首批山东省“绿色智慧住区示范”称号。

数载开发, 几番沉浮, 在激烈的市场竞争中, 济宁项目团队始终以成功销售为目标, 充分发挥敢打、敢拼、敢干的团队精神。他们运用灵活的营销策略, 深挖潜在客户, 细分市场目标, 在市场竞争中不断抢抓先机, 逆势突围。奋勇拼搏之下, 汗水终究得到了回报, 2013年“三战三捷”成就济宁“三冠王”, 2016年上半年再次冠销济宁。

激情与汗水成就了过去, 智慧与坚韧铸就着未来。2017年, 济宁金色兰庭香堤50余万平方米项目再次扬帆, 面对未来, 济宁华都团队斗志昂扬, 整装待发。

(华都股份 张文萃)

优秀主管



——记福建惠多利农资有限公司何仁桂

2015年初, 何仁桂开始担任福建惠多利的总经理, 在他的带领下, 公司业绩高速增长, 2015、2016两年公司化肥销售总量平均增长36.7%, 利润总额平均增长超过4倍。

他在省级农资企业担任领导职务, 对化肥市场及行业发展都比较熟悉。加入到福建惠多利以后, 快速融入浙农大家庭, 带领福建惠多利团队保持高效、创新的风格, 陆续拓展了红日阿康、湖北凯龙等复合肥资源, 根据湖北地区小氮肥需求旺盛的特点, 开发了安徽金禾、安徽华泰、山东舜天等供应商, 并尝试开展了海运点对点的物流运输, 创新了业务模式, 取得了较好的经济效益。

他重视农化服务, 根据公司特点设立了农化服务专员, 并制定下发了农化服务量化考核办法, 使公司农化服务数量和质量得到大幅提升, 极大促进了公司复合肥销量的增长。

他还善于调动员工的工作积极性, 根据员工自身特点安排合适的工作岗位, 极大激发了员工的工作热情, 逐渐形成了漳州、建瓯、福州三家实力较强的经营部, 培养了一大批公司业务的中坚力量, 人才梯队建设取得一定成效, 员工年龄结构也日趋合理。

在日常的经营管理实践中, 何仁桂不摆架子, 俯下身子, 真抓实干, 保持极高的工作热情。他对自己说的最多的一句话就是, 把福建惠多利当做自己的公司, 好好干, 努力实现“行业内优秀、区域内领先”的目标。

(惠多利 顾丽杰)

优秀员工



对行业充满热情的经营者

——记明日国贸有限公司马军苗

2014年, 仅仅接触钢铁贸易行业不到两年的马军苗被聘任为浙江明日国贸有限公司总经理。彼时, 钢铁行业产能过剩严重, 行业洗牌残酷, 大量钢厂和贸易商处于困境之中。

而马军苗却在行业乱象之中看到了希望, 他迅速理清了思路, 潜心钻研钢铁行业, 翻阅了大量的资料, 虚心向行业先行者请教, 逐渐对钢铁行业的特性有了全面的了解并且深深地爱上了这个行业。“大宗商品贸易的快节奏、瞬息万变的行情让我获得了前所未有的成就感。”马军苗回忆起那段时光有些激动, 他确实对于市场信息有着独特的视角, 能看到别人看不到的机会。

钢材是典型的大宗商品, 价格的敏感性和对风险的考量都更为严苛。基于这样的认识, 马军苗率领团队敏锐地发现当时螺纹钢市场上不符合市场逻辑的地方: 当时杭州螺纹钢市场主流的供货商都是北方的钢厂, 而江苏的钢厂的供货量要远远小于北方钢厂。但是北方的钢材由于在途时间长, 价格变动更加敏感, 江苏的钢材价格明显更加稳定, 在成本管控方面有着更大的空间。马军苗率领团队不断与江苏的钢厂和贸易商建立良好的合作关系, 逐渐从零散分销走向战略合作。经过努力, 明日国贸获得了长足的发展, 2014年明日国贸的钢铁业务迅猛增长了将近250%, 2015年保持了80%的稳步增长, 业绩增长在业内名列前茅。更重要的是, 得益于内部精细化管理制度, 公司在保持业绩增长的同时没有发生一笔坏账。

马军苗认为, 经营者的区别就在于对行业的态度。

经营者需要满怀着对行业的热爱, 冲锋在第一线, 对公司、对员工, 也对自己负责。现在, 不断发展的明日国贸在钢铁产业链上竞争优势不断增强。在马军苗的蓝图里, 未来企业将不断加快业务向全产业链的覆盖, 拥抱信息化, 探索新的销售模式, 严控风险, 在广阔的市场中打出自己的一方天地。而他自己, 还将继续做那个对行业充满热情的经营者。

(华都股份 魏长泰 仇扬伟)



行路致远 砥砺前行

——记丽水宝顺行王鹏飞

王鹏飞, 2008年6月加入丽水宝顺行, 曾任青田分公司负责人, 2012年至今任丽水宝顺行售后经理。入职以来, 他严格按照公司的要求认真开展各项工作, 思路清晰, 创新能力强, 工作作风硬朗, 深受公司领导与同事们的的好评。

一线的工作经历培养了王鹏飞敏锐的市场嗅觉和超前的市场营销理念。在发现高端机油项目具有较好的市场前景时, 他大力进行推广, 使渗透率高达70%, 遥遥领先于同行, 被厂家视为典范, 多次作为案例分享。他深知只有满足客户的多元化需求, 才能赢得更大的市场空间, 才能为公司创造更大的效益和利润, 为此他积极与客户关系管理团队合作, 整合相关资源, 2016年带领团队实现售后维修产值7100万元, 同比增长18%; 三产业产值超420万元, 同比增长45%。为了更好的展示公司形象和创造更好的业绩, 他始终高标准、严要求, 建章立制, 严格规范接待流程。在宝马售后流程质量项目考核中, 取得东南区第一、全国第四的好成绩。

为了打造一支卓越团队, 王鹏飞十分重视团队的学习, 始终把学习专业知识和提升业务能力放在售后部员工成长的首要位置。售后技能大赛的成功举办不仅增强了团队的凝聚力和向心力, 也让售后部各岗位员工看到了自己的不足, 鞭策着每一位团队成员奋勇向前。

在成绩和荣誉面前, 王鹏飞没有骄傲自满、止步不前, 而是以更大的热情和动力投入到本职工作当中去。王鹏飞相信, 未来一定会更加绚丽多彩。

(金诚汽车 林锐)

勇于开拓的营销尖兵

——记浙江农资集团金泰贸易有限公司柳汝阳



初到广西时, 柳汝阳喜忧参半。喜的是市场未被开发, 怀农特的市场潜力巨大; 忧的是万事开头难, 如何站稳脚跟成为当务之急。面对挑战, 他迎难而上, 逐步打造了南宁、桂林一南一北两个“主战场”, 聚焦香蕉和柑橘两个作物, 因地制宜充分发挥怀农特的产品特点, “对症下药”, 着力打造怀农特的品牌优势, 抢占市场高端用户。对于未来, 柳汝阳相信, 只要始终严格要求自己, 就一定能在更广阔的舞台上发挥自己的才能, 为公司创造更多的效益。

(浙农金泰 查赞平)

外贸战线上的铿锵玫瑰

——记浙农控股集团浙江金鸿进出口有限公司宣佳

宣佳, 金鸿公司进出口部经理, 2006年毕业于浙江大学外语系, 2007年1月进入公司从事联合出口业务, 2011年积极投身公司经营结构调整, 开展自营进出口业务。十多年来, 宣佳一步一个脚印, 一步一个新起点, 凭借着对事业的执着追求和出色的工作业绩, 多次获得集团公司“优秀员工”荣誉称号。

部门成立之初人手紧张, 宣佳一人身兼数职, 对外要做好供应商联络、适销产品遴选和样品配方翻译, 对内要做好清关报检、新品报备和渠道对接等工作。许多时候, 任务往往来得突然, 但只要把工作交给她, 任务总会得到出色完成。随着公司自营食品业务逐步走上正轨, 部门先后引进多名新员工, 这时的她主动承担起对新人的传、帮、带工作, 以便使他们更好地进入角色。身边的伙伴们这样评价道: 在宣佳身上你永远看不到疲倦, 无论加班到多晚, 她的脸上始终挂着微笑。

在愈演愈烈的竞争中, 面对困难和挑战, 宣佳不抱怨, 不气馁, 有条不紊地应对, 较好地维护了公司的利益。她总结出双人复核操作模式并运用到实际当中, 有效控制了商标差错率, 提高了工作效率, 体现了她扎实的专业知识和过硬的业务技能。

作为奋斗在一线的业务部门, 不仅是直接面对客户的群体, 也是展示公司服务和形象的重要窗口。接下来, 宣佳和她的伙伴们将一如既往地饱满的热情、用心的服务、真诚的沟通赢得更多客户的信赖。

(金鸿公司 方晓)

