

农资天地

汪路平要求金富惠多利加强合作推进核心区域建设

通讯员 王梓 周颖颖

1月21日,集团公司总经理汪路平出席了浙江金富惠多利农资有限公司经济工作会议,对金富公司的工作提出了要求。

汪路平指出,金富惠多利经过7年多的艰苦创业,一年一个台阶,年年有进步,在化肥市场这片领域里逐步走向成熟。销售规模、综合效益都处于集团化肥板块前列。他希望金富惠多利全体员工,要在新经营班子的带领下,继续坚持开拓创新、艰苦创业的优良作风,统一思想认识,抓好业务经营和诚信工作,推进核心区域建设,加强企业管理,推广“优秀企业文化,为集团化肥板块整合和“二次改革、二次创业”作出新贡献。

此前,汪路平还于1月11日赴海南出席了浙江农资集团和中海化学合作设立的广西富农农业

生产资料有限公司经济工作会议,参加了广西富农公司成立五周年答谢酒会暨新春团拜会。会上,汪路平介绍了集团公司2007年深化改革、加快发展的举措,充分肯定广西富农公司五年来的成就。他强调,广西富农要进一步统一思想,认清形势,做好规划,加快发展;扎实推进核心区域建设,做好测土配方施肥工作;要进一步加强与中海化学的战略合作,把中海化学化肥和化工产品作为公司主导品牌做深做细,树立市场的优势地位。

在琼期间,汪路平拜会了中国海洋石油总公司财务部副总经理孟军、中海石油炼化有限责任公司销售分公司副总经理宋坚和中海化学股份有限公司副总经理洪俊焯等,并与有关人员进行了会谈,充分肯定了双方合作取得的成果,表示将进一步加强联系、深化合作。

集团公司再获广西区域淡储标的

通讯员 吴帆

1月14日,在07/08年度新增200万吨国家化肥商业储备评标中,集团公司中标了广西区域共5万吨

的淡储标的,并于1月18日上午与国家财政部和发改委签订了有关承储协议,集团公司董事长郑军出席。至此,集团公司共承担了浙江、江西、江苏、安徽和广西五个区域共40万吨的国家化肥商业淡储任务。

化肥用量更少 萝卜长得更好

恩泰克推广试验喜获成功

通讯员 金一鸣

近期,浙江金富惠多利农资有限公司农化服务人员到萧山新湾镇十二工段萝卜施肥试验地进行验收,通过恩泰克长效稳定性复合肥料方案与习惯施肥进行了对比后发现,用肥总量比常规施肥减少了19.3%,用肥次数减少一次,人工成本减少,施用恩泰克后的萝卜个头均匀挺直、表皮光滑白净,须根较少,标志着金富公司恩泰克长效稳定性复合

肥推广试验取得初步成功。

随着集约化农业的发展,金富公司积极引进能降低农业生产成本,提高农产品品质,减少肥料用量,提高肥料利用率的产品。2007年,金富公司通过与德国钾盐集团合作,引进恩泰克长效稳定性复合肥料并作为浙江区总代理。此次恩泰克长效稳定性复合肥料在萝卜上的推广试验取得初步成功,有利于恩泰克的推广应用,也将对本地区发展绿色农业,促进农业可持续发展产生积极作用。

湖南惠多利召开住商、撒可富产品推广会

通讯员 龚永辉

1月12日-16日,湖南省惠多利农资有限公司会同住商肥料公司分别在湖南岳阳、常德召开住商、撒可富复合肥推广会议共四场,近600经销商和种植大户参加。

会上,湖南惠多利总经理陈祥云就当前农资市场的行情、营销理念、农化服务和营销人员的要求等

方面作了精彩的讲解,住商肥料公司农化专家吴钦明作了详细的产品介绍。现场经销商提问踊跃,气氛活跃热烈。活动中还发放了住商、撒可富宣传资料和广告衫等纪念品。

会后,各级经销商纷纷表示通过推广会,使他们学到了很多农化知识,提高了专业技术水平,希望加强彼此合作,加大撒可富、住商产品的推广。

房产信息



汽车动态

金昌、金城汽车联袂参展 义乌汽车文化节

通讯员 赵琼 蔡靓

新年伊始,为期三天的2008义乌汽车文化节在义乌梅湖会展中心举行,此次车展规模宏大,汇集了40余个世界知名汽车品牌及省内50余家经销商携百款车型参展。浙江中现汽车销售服务有限公司,金华金昌汽车销售有限公司,浙江农资集团金城汽车有限公司分别携各自品牌——韩国现代、沃尔沃和萨博参展。

浙江中现作为浙江省内最大的韩国现代授权并专营现代进口汽车的4S店携韩国现代汽车旗下的四款豪华车型——现代豪华SUV-维拉克斯、格调SUV-新胜达、韩国现代雅科仕及日前刚刚被评为“2007中国(杭州)年度最佳进口汽车”的韩国现代雅尊闪亮登场。参展三天,浙江中现展位前人流如潮,当场成交车辆5台,达成意向的购车客户10位,取得了不俗的成绩。

如不少业内人士预想的一样,此次来观展的消费者对于高端车的关注度较高。金华金昌VOLVO以豪华阵容参展,除了S80、XC90等经典车型外,还有刚上市不久的C30、C70,另外最新上市的S40更是惊艳全场,成为本次车展的亮点。

浙江农资集团金城汽车有限公司携全新08款Saab(萨博)9-3系列亮相本次车展,分别是08款Saab 9-3 Linear 2.0T、08款Saab 9-3 Vector 2.0T、08款Saab 9-3 Aero 2.8T和07款Saab 9-3敞篷车。现场极具视觉冲击力的纳维亚风格的展台和精彩刺激的萨博陆上飞行秀视频使大批参观之士流连忘返,驻足观摩,起到了较好的品牌宣传作用。

浙江中现蝉联浙江十大汽车品牌经销商称号

通讯员 赵琼

1月12日,由浙江电视台民生休闲频道主办的“2008民生休闲车展暨2007年度浙江十大品牌经销商颁奖典礼”在杭州武林广场举行,由该频道《汽车版》历经一年调查,根据企业规模、销售业绩、客户满意度等方面的综合评比,“2007年度浙江十大汽车品牌经销商”隆重揭晓,浙江中现汽车销售有限公司经过不懈的努力,从全省数百家汽车经销商中脱颖而出,蝉联此奖项,浙江中现副总经理李承峻荣获“2007年度浙江杰出贡献汽车品牌经理人”称号。

作为国内规模最大,设施最齐全的韩国现代汽车4S店之一,浙江中现在为客户提供优质服务的同时,积极为客户提供贴心周到的服务,得到了很好的回报。2007年,浙江中现的销售业绩在全国排行第一,并作为中国经销商代表参加了现代汽车在美国举办的全球优秀经销商大会。在维修技术上,2007年,浙江中现售后服务部车间主任任华胜参加了在韩国举行的全球维修技能大赛总决赛,并夺得了全球第四名的佳绩。

绍兴宝顺宝马 上牌增长率全国第一

通讯员 沈花花

1月19日,集团金昌汽车旗下绍兴宝顺汽车销售有限公司应BMW中国的邀请,参加了在海南(博鳌)举行的BMW中国2008年第一届销售经理会议。会上,绍兴宝顺获得2007年度本地区宝马上牌同比增长率全国第一名及2007年度目标达成率全国第六名的殊荣。

绍兴宝顺取得业绩上突飞猛进,与其领导层的科学运作及全体员工的共同努力是密不可分的。作为集团金昌汽车旗下专营店宝马4S店之一,自06年开业以来,一直秉承“诚信为本、客户至上、注重业绩、追求卓越”的经营理念,坚持以人为本,诚信为先的服务意识,使客户对绍兴宝顺在售前及售后服务上更加满意与认可,提升了绍兴地区客户对宝马品牌的忠诚度。

美景携送华都祝愿 业主共享幸福明天

四川华都举办新年客户答谢会

通讯员 姚瑞妍

1月5日,四川华都置业有限公司2008年客户答谢会在成都百花村乡村酒店隆重举行,600多位美林湾、皇公馆业主齐聚一堂,共庆新年,共享华都房产为他们打造的幸福人居生活。

台上轻歌曼舞,台下欢声笑语,这场新年客户答谢会显然成了业主们互动交流的平台,舞台上,热情活跃的业主们纷纷登台展示精湛才艺;舞台下,邻居们在载歌载舞中轻松地叙家常,话友谊。为感谢业主长期以来对支持和关注,华都房产在本次答谢会上还特意举办了大型抽奖活动,为幸运业主提供了丰厚的新年礼物。答谢会在业主与开发商合唱的歌曲《感恩的心》中圆满落幕。业主纷纷表示,通过活动认识了新邻居,结交了新朋友,乐意为共同打造文明和谐社区一起努力!

成员企业风采系列之二



塑化流通

行业领头羊

永不驻足,基业常青

十载风雨历程,浙江明日控股集团有限公司(浙江农资集团下属专业从事塑化业务的控股子公司)在古越大地迅速崛起,取得了塑料原料、农膜经营业务全国最大的地位,在华东地区建立起了畅通、高效的分销网络体系,摘得了“全国守合同重信用单位”、“星光(农)地膜国家免检产品”、“星光”塑料薄膜浙江名牌产品等殊荣,公司董事长汪路平被评为全国优秀商业创业企业家。百舸争流,明日人将永不止步,继续朝着“促进我国塑化市场的有序发展,成为我国最大、最强、工贸结合的塑化专业化公司,成为塑化流通领域的领头羊”的共同愿景阔步前行。

诚信立业,稳步成长

千里之行,始于足下。明日控股立足诚信为本、共赢发展,从点滴做起,依靠商业伙伴,服务于商业伙伴。

在计划经济向市场经济转变过程中,作为塑化行业的小辈,明日深谙“只有你首先为顾客创造价值,顾客才为你创造利润”这一市场规则,始终扛着诚信大旗,脚踏实地,从中石化一家上游合作伙伴开始,逐步与中石油、新疆天业、三圆石化、上海赛科、扬子-巴斯夫、埃克森美孚化工、陶氏化学等国内外大型石化企业建立起战略合作关系。同时,通过大规模的采购让利于下游客户,通过技术指导、配方建议加快下游发展步伐,有效地促进了塑化原料的高效流转,保证了塑化制品行业的有序发展。

诚信叩开了明日控股持续、快速发展之门。2003-2007年,明日塑化经营规模连续突破了10亿元、20亿元、30亿元、40亿元、50亿元,塑化商品经营量超过了45万吨,年均增长30%,经营规模稳居全国第一。

以人为本,开拓为器

人是最活跃的生产要素,是第一生产力,尤其是流通企业。多年来,明日控股坚持以人为本,积极为员工搭建事业的平台,目前已拥有法人单位12家,并搭建起了进出口业务、美企业务、期货类业务等操作平台,拥有财务、人事、企管、行政等管理中心,加大人才培养力度,吸引了大批社会优秀人才加盟,目前已培养组建了一支100多人的塑化业务专业营销和技术队伍,他们年轻、高学历、富有激情,开拓意识强,这是明日最珍贵的财富,是明日事业可持续发展的坚固基石。

在日趋激烈的商海竞争中,随着市场形势的变化,明日控股不断调整经营方式,逐步走出了“一买一卖”的传统分销形式,转向提供物流支持、技术支持、信息支持的现代分销商。通过与上游客户紧密合作,共同为下游做好原料的技术培训、技术指导;通过在浙江、上海、安徽、江苏、江西、广西、天津港、广州港等地设立30多个分销网点,为下游及时提供商品,为上游准确提供市场信息;2002年明日兼并了中塑加工企业杭州新光塑料有限公司,以新光为技术平台、试产平台,为客户提供新产品技术、制品配方建议,为客户创造附加价值。目前新光公司已成为了浙江省高新技术企业,拥有自己的企业技术中心,“新光”塑料薄膜获得了“浙江名牌产品”称号;通过组建进出口事业部、化工事业部,开展美企核销业务,进出口贸易、期货类业务,加快商品流转,提升分销能力,增强了抗风险能力和盈利能力。

广度、深度上进行延伸,提高产业链的稳定性。立足浙江,继续大力开拓沿海港口、华东市场,提高直销率,提升服务质量;立足通用塑料,转向专用料、通用料并重,逐步探索其他化工产品;筛选、优化当前众多业务模式,逐步培育出清晰的可复制的商业模式,加快企业成长,促进行业有序发展。发展无止境,明日正稳步推进企业股改上市工作,明日事业的发展正揭开崭新的序幕,在塑化业务领域,明日将逐步实现从优秀企业向卓越企业的转变,力争完成企业上市IPO的目标。



全国“守合同、重信用”单位

浙江省工商企业信用AAA级“守合同、重信用”单位



杭州新光塑料有限公司现代化新厂房