

经济工作会议专题

集团公司董事长郑军在经济工作会议上强调

做强主业 力争行业或区域领先



(通讯员 蔡哲锋)

郑军 11月21日在2007年经济工作会议上作重要讲话。郑军指出,2007年是集团发展历史上最好的年份之一。从各项经

济指标中可以看出,集团经过第一轮工业创业和第二轮为期三年的调整提高,主业更加明晰,经营规模在高位稳中有升,而经济效益和经济运行质量明显提高,各个板块发展相对平衡。下一轮经济工作的重点是,按照十七大提出的科学发展观和可持续发展的要求,保持经济规模适度增长,主业板块区域或行业领先,经济效益和经济运行质量明显提高,企业文化建设初见成效,可持续发展能力显著增强,集团经济实现又好又快发展。

郑军强调,要重点围绕做强主业,力争行业和区域领先。集团主业板块是根据各个板块在行业或区域的影响力确定的,必须符合公司的发展战略和目标,有一定的行业竞争力和较大的发展空间。郑军同时对农业、房地产、塑化、汽车、再生资源、外贸、矿业等业务板块提出了具体的目标和要求。

郑军要求,要加强管理,提高经济运行质量,保持集团经济稳健发展。管理是永恒的主题。近几年集团不断完善内部

一旦经济出现调整或下滑,问题容易暴露出来,如果各种问题集中爆发将导致“一死”的局面。所以在当前经济过热可能面临调整的情况下,必须提高警惕,时刻关注经济可控性和管理有效性问题。要调研我们目前的状况是否能经受经济大调整的冲击,及早做出应对措施,尤其是应收款、预付款和资产质量、现金流量、债权债务关系等问题,都要放在经济调整的背景下研究,并针对现实情况提出改善的办法。要坚持规范操作,致力于建立诚信者的业务合作联盟,这是我们的企业文化和理念。

郑军指出,在当前全球经济过热的情况下,如何正确判断形势,把握发展方向,在保持适度发展的同时,防止经济大调整给我们带来大冲击,是近期工作的重点之一,也是保持公司可持续发展的重要内容。要更加关注国际经济对我们的影响,警惕新一轮经济调整的冲击,提高应对能力。对于国家调控措施作用的滞后性,我们要保持清醒头脑。集团层面上主要采取适度控制固定资产投资规模、提高企业经济运行质量、减少除账额度、勤进快销、滚动发展等风险防范措施。

集团公司总经理汪路平在经济工作会议上提出 推进二次改革二次创业



(通讯员 金鼎)

汪路平指出,2007年,公司在省供销社、省兴合集团和公司董事会领导下稳步实施公司董事长、总经理分设,总经理带领经营班子积极大胆开展各项工作,进一步明确了以农业、房地产、塑化、汽车、再生资源作为公司主业的发展思路,经济规模保持适度增长,经济效益稳步提高,预计全年实现销售280亿元,较去年增长364%,全年汇总利润35亿元,同比增长

26.30%。

汪路平指出,2007年,公司按照“调整、巩固、提高”经济工作指导方针,进一步加大对非主营业务的调整整合力度,探索有关业务创新发展思路,年内完成了相关外贸子公司整合,明日控股钢材业务重组,退出了家电业务,同时研究了化肥板块发展思路,开展了有关业务板块上市研究,加强了风险投资项目投入,有效优化了企业经济结构,为实现又好又快发展向又好又快发展转变夯实了基础。

汪路平指出,2007年,公司坚持以发展第一要务,认真抓好各主营业务板块运作,经济运行质量明显提高。农资板块克服市场波动加剧影响,抓好化肥谈旺旺供,启动核心区域建设,经济效益稳步提高;房地产板块顺应市场趋势,加快在手项目建设销售和土地储备力度,销售规模和土地储备均大幅增长;塑化板块抓好内部业务整合和总经销品争权,业务流程更为清晰,塑化工业效益明显提高;汽车板块抓好4S店品牌争取和建设运作,宝马、通用和韩国现代三大品牌运作系列初步形成;再生资源稳定政策性业务发展,自营业务有所起步,省内龙头地位更为巩固。同时公司还努力提高集团整体管控能力,推动企业文化建设,促进了业务与管理和谐发展,为企业发展营造了良好外部环境。

汪路平强调,尽管2007年集团经济工作取得了显著成效,但从企业内部看,集团也存在创新发展动力不足、品牌商号建设滞后、管理体制有待创新等一系列问题,而集团所涉及主业多是处于资源性下游行业或市场充分竞争行业,受宏观调控影响明显、市场形势较为严峻,集团上下

要居安思危、未雨绸缪,深刻剖析企业存在的问题和困难,及早理清下阶段企业发展思路。

汪路平要求,2008年集团上下要认真学习贯彻十七大精神,结合省第十二次党代会提出的“创业富民、创新强省”的要求,深入贯彻科学发展观,保持企业稳健发展,推动企业从员工创业型向主业领先型转变,为二次创业、二次改革夯实基础。

汪路平要求,要将落实下阶段工作思路作为贯彻落实科学发展观的重要举措之一,继续坚持以发展第一要务,抓好主业板块运作,提高经济运行质量。农资板块要稳步推进整合,转变化肥经营模式,提升主业经营能力,巩固行业地位;房地产板块要加快在手项目运作,适当储备土地,培育品牌运作能力,加速发展积累;塑化板块要加快内部业务整合,理顺业务流程,提高业务盈利能力;汽车板块要做好现有品牌,挖掘品牌盈利能力,夯实发展基础;再生资源要关注政策变化,增强自营业务运作能力,稳定公司发展;外贸板块要加强与主业联动的进出口业务,培育自营业务核心竞争力,提高自我发展能力。

汪路平要求,要坚持改革创新,优化企业内外部环境建设,2008年要推进企业主动管理年活动,使职能部门实现被动管理到主动管理的转变。要坚持开拓进取,反对小富即安享乐主义;坚持集团大局,反对自我为中心本位主义;坚持能上能下,反对论资排辈官僚主义;坚持务实创新,反对消极应付形式主义,挖掘培育企业文化,为企业经济建设营造良好内外部环境。

省供销社主任诸葛彩华在全省供销社系统再生资源工作座谈会上强调

扎实推进 全省再生资源网络体系建设

(通讯员 叶竟文)

本报 11月28日,全省供销社系统再生资源工作座谈会在杭州宝善宾馆召开。省供销社主任诸葛彩华、副主任葛龙川、省兴合集团副总裁何忠民出席会议,省国税局、经贸委和发改委有关负责人到会指导。会议旨在贯彻落实浙委[2006]106号文件精神,交流再生资源回收利用网络体系建设情况,研究探讨新形势下如何进一步加强系统联合与合作,推进我省再生资源回收利用网络体系建设工作。

省供销社主任诸葛彩华在会议上作了重要讲话,她肯定了全省供销社系统再生资源工作所取得的积极进展,希望各地供销社要增强紧迫感和责任感,统一思想,转变观念,加强多方协调和市场化运作,坚持优势互补,积极争取政策,以龙头企业为依托,以系统联合为纽带,扎实推进全省再生资源网络体系建设。在进行集贸市场和深加工项目的建设上,要高起点规划,高标准建设,拓宽融资渠道,吸引战略投资,形成供销社系统的强大优势。

浙江省再生资源有限公司为贯彻省供销社推进我省再生资源回收利用网络体系建设的总体要求,寻求系统联合的切入点,拓展公司业务发展空间,紧紧抓住发展机遇,充分利用自身的综合实力和专项政策优势,调动了集团内部各方力量,通过试点,积累经验,逐步推广,积极推进供销社系统联合,整合地方社会资源,目前已在省主要产废和用废地区设立了20家分公司和5个跨区域分货场,2006年实现废旧物资回收经营额110多亿元,2007年预计将突破120亿元。同时,省再生资源公司紧紧抓住内部管理、坚持规范经营,通过建立投贷人和利废企业客户档案、签订购销合同、货场检查考核、验收过程实物拍照和全程录像监控等方式加强监督管理,规范运作,稳步开展业务,成为我省再生资源回收行业的龙头企业,为推进我省再生资源回收利用网络体系建设做出了积极贡献。

会议由省供销社副主任葛龙川主持,集团公司总经理汪路平参加会议。全省各市供销社负责人、省再生资源公司及与省再生资源有限公司有合作关系的各县供销社和合作方有关人员共计六十多人参加了本次会议。宁波市、湖州市、温州市供销社,永康市、温岭市、温州市回收公司在会上介绍了再生资源回收经营及网络体系建设情况。

综合资讯

住友化学(亚洲)副社长 守智英一行来集团考察

(通讯员 郭利强)

本报 11月22日上午,住友化学(亚洲)有限公司(SUMITOMO CHEMICAL ASIA)副社长守智英(Tomohide Mori)、中国首席代表李荣龙等一行来集团考察,集团公司总经理、浙江明日控股集团董事长汪路平、副总经理李强等,进出口事业部总经理李强等在浙江农资大厦十楼会议室接

待了守智英一行,与来宾进行了友好会谈,向来宾介绍了企业情况、表达了拉石化项目合作意向,并就双方合作事宜进行了充分探讨。

目前,住友化学正对国内众多塑料原料经销商进行考察、筛选,明日控股有望成为其首选合作伙伴,与住友化学的合作,将极大地推动集团进口塑料原料经销业务的快速发展。

华都·美林湾 深受业主好评

(通讯员 姚建妍)

本报 2007年11月18日,四川成都华都·美林湾项目一期3#、5#楼顺利结顶。四川华都置业有限公司邀请了业主代表、设计方代表进行了现场体验活动,参观了项目的室内空间结构等部分已建工程和施工现场。参观之后,业主们纷纷表示美林湾楼盘品质出众,选购美林湾物超所值。

成都三圣花乡幸福梅林旁,总建筑面积47万平方米,自2007年4月29日开盘以来,因其独具风景视野的地理位置,坐拥便利快捷的交通线路,以及超高的性价比等优势,一直受到市场的广泛关注,并且始终保持强劲的热销势头。本次结顶的3#、5#楼目前已售罄,日前推出的7#楼200余套房源,销售量也已过半。

台州惠多利送科技下乡到农户

(通讯员 阮为民)

本报 11月26日至28日,台州浙农惠多利农资有限公司农化服务小分队,深入玉环、温岭、临海等地农村的田间地头送科技下乡,连续举办了6场科学施肥讲座活动,参加听课的农户和经销商代表

300余人。这次活动得到了挪威海德鲁公司及当地有关专业合作社的大力支持。挪威海德鲁公司作物栽培博士、高级农艺师黄承武先生与农化服务小分队一起,深入到玉环县清港镇、温岭市滨海镇、路桥区蓬街镇、临海市涌泉镇、白水洋镇等地农村举办

了挪威海德鲁科学施肥讲座,针对葡萄、柑桔、文旦、杨梅等经济作物的缺乏症,结合当地土壤和栽培实际,就如何科学合理施肥进行了讲解,听课农户踊跃踊跃,现场气氛活跃。活动中台州惠多利公司向农户发放了农化服务和挪威复合肥料产品介绍等宣传资料。

金昌汽车售后服务工作上台阶

(通讯员 王静)

本报 11月24日,浙江农资集团金昌汽车销售有限公司召开了服务骨干人员座谈会,金昌汽车所属4S店的服务骨干代表共22人参加了会议。座谈会上,各4S店服务骨干人员就本店售后服务、服务意

识、服务团队建设等方面交流了经验。近年来,面对汽车市场新形势,金昌公司不断加强汽车售后服务工作,以服务树品牌,以服务促销售,以服务增效益。一方面加强售后服务人才的引进和培养,另一方面,积极采用服务营销、价格营

销、市场营销、品牌营销等多种营销手段扩大维修服务,在树立良好口碑的同时也取得了较好的经济效益。今年10月份,金昌汽车公司的维修产值首次突破了500万元,达540.4万元,11月份又突破600万元,达到了633万元,同比增长272%。

石原金牛举办“魔鬼训练”

(通讯员 洪丽丽)

本报 11月28日-30日,浙江石原金牛化工有限公司三十余名员工参加了一场为期三天两夜被称为“魔鬼训练”的营销团队训练。整个训练由一个个活动项目贯穿始终,从分队报数比速度到红黑游戏,从集体过电网到篝火、劈木板等,环节扣人心弦,过程紧张刺激,令人感受颇深。

在分队报数比速度项目中,0.01秒的差距也可能导致失败,受到惩罚,可谓细节决定成败,只有团队中的每个人都发挥好自己作用,都扮演好自己的角色,整个团队才能取得最终的胜利。团队过电网环节中,游戏规则固然苛刻,但在大家团结协作下,虽历经多次失败,但最终取得了成功。在这个项目中,如果将团队比成一根链子,那么每个人都是其中的一节,只有每个人都不脱节,链子才可能是完整的;而只有每个环节都发挥作用,树立为团队牺牲的精神,才能达到无懈可

击的地步。培训是短暂的,收获却是无限的。首先,转变了员工的心理,倡导了阳光感恩的心态;其次是培养了员工的责任感,鼓励员工将责任逐渐变成个人的一种习惯,一种生活态度,一种人格力量,在工作中打造属于自己的个人品牌;第三是倡导了高效的执行力,号召员工注重结果,执行零失误;最后是培养了团队精神和合作技巧,倡导员工之间互相理解,以诚相待,共同努力,达成目标。

浙江农资集团有限公司
ZHEJIANG AMP INCORPORATION

惠多利 测土施肥专家 肥料制造专家

四条专业生产线,四大产品系列(年产能30万吨):
BB肥系列、复合肥系列、土壤改良剂+有机无机肥系列、特种肥系列

浙江惠多利肥料科技有限公司
地址:浙江台州路桥工业园区纬六路
电话:0576-7285555
传真:0576-7286234