

经济工作会议专题

主业做强 区域或行业领先

各单位认真贯彻落实集团经济工作会议精神

通讯员 蔡哲锋

本报讯 集团经济工作会议指明了集团下一阶段的发展思路和方向,提出了具体的工作目标和重点。各子公司认真学习贯彻会议精神,结合各自实际,积极围绕“主业做强、区域或行业领先”的目标,部署下一阶段工作,落实具体措施。

农资板块:进一步完善和落实化肥板块整合方案,加强系统内农资企业的联合合作,推进农资连锁网络建设,创新科技服务手段和方式,提升“惠多利”品牌的内在核心价值与竞争力。浙农爱普将积极围绕资源供应基地建设,组建管理和营销团队,重点要抓好罗浮、以色列系列水溶性肥的推广和营销以及山东菏泽 BB 肥工厂的扩建。宁丰惠多利将根据做强核心区域的要求,完善销售管理和资源采购,在规范化、制度化管理上下功夫。金惠多利将着力围绕以客户为中心的经营架构建设,加强 BB 肥测土配方技术力量支持,加大 BB 肥和中信国安、德国钾盐等区域主要品牌化肥的推广力度,加大技术营销和农化服务力度。

房产板块:华都股份将加快现有项目开发进度和提高楼盘品质相结合,以规模效应和精品效应提升品牌影响力;稳健经营和适度发展相结合,以敏锐的风险意识

与合理的土地储备确保公司可持续发展;管理创新和团队提升相结合,以现代管理水平和团队专业能力提高核心竞争力。

塑化板块:2008 年明日控股将稳步推进企业股改和上市辅导工作,完善公司治理结构,加快发展塑化核心业务,大力提高业务运作和管理的专业化水平,打造具有特色的商业模式和盈利模式;进一步梳理塑化贸易和塑化工业核心业务单元发展思路,加大对新光公司技改的投入和扶持力度,加快培育塑化工业整体经营能力。

汽车板块:金昌公司围绕做强做大核心品牌,提高品牌和售后服务效益,更加强调汽车品牌和公司品牌的有效结合,强化品牌认知度。金诚公司将积极提升现有品牌销售业绩和盈利能力,提高区域市场领先地位,同时要优化现有品牌结构,坚持走“精、专、强”的发展道路,努力在新的一年里使各项指标上一个新台阶。

再生板块:2008 年省再生资源公司将重点做好税收政策调整和业务转型的准备,探索网站建设新路子,坚持系统联合,规范有序推进废旧物资回收经营政策性业务;大力推进自营业务基地建设,逐步形成废胶、废不锈钢、废铜三大自营业务基地;重点抓好慈溪废塑料园区项目建设。

汽车动态

绍兴宝顺销售客户满意度再居全国第一

通讯员 张国荣

本报讯 根据宝马(中国)通过第三方调查公司,于 2007 年 11 月份对宝马车主进行电话访问的调查显示,集团金昌汽车下属绍兴宝顺汽车销售服务有限公司继 2007 年 10 月份获得销售客户满意度全国第一名后,同年 11 月份销售客户满意度再次稳居全国第一。本月三项目标具体如下:销售工作表现由上月的 99.1 分增加到 99.8 分,客户总体满意度(销售)100 分,以上两项均列全国第一,销售的客户

忠诚度 83.3 分,名次较上月提升一名,列全国第二。此外,售后服务整体满意度 88.4 分,由上月全国第五名上升至第二名。

绍兴宝顺作为集团金昌汽车旗下专营宝马品牌 4S 店之一,自开业以来,一直坚持顾客至上、诚信待人的服务原则,为客户提供一流产品的同时,也为客户提供细心周到的售前售后服务,真正让每一位光临绍兴宝顺的客户乘兴而来,满意而归。此次绍兴宝顺再获宝马(中国)销售客户满意度全国第一,也是其不断加强服务工作,以服务创品牌的具体体现。

08 款萨博惊艳杭州 试驾活动不日推出

通讯员 蔡舰

本报讯 2007 年 12 月 22 日,全新 08 款 Saab(萨博)9-3 系列亮相杭州城隍庙名品百货南广场,极具斯堪的纳维亚风格的展台,前卫现代的全新 Saab(萨博)9-3 Vector 运动轿车,精彩纷呈的 Saab(萨博)陆上飞行秀视频,青春靓丽的模特走秀,吸引了大批爱车人士驻足观看,现场人气旺盛,表演精彩纷呈。



全新 08 款 Saab(萨博)9-3 系列是 Saab(萨博)60 周年庆典的收官之作,设计风格更趋前卫,更具未来感,在设计上借鉴了 Saab(萨博)引以为傲的 Aero X 概念车设计思路,在扎根北欧审美的同时体现了前瞻的“X 造型”设计元素。而在动力方面,全新 08 款 Saab(萨博)9-3 系列则是完全体现了 Saab(萨博)高性能动力的生命常青之源。其中

顶级性能 Aero 车型是首次引进中国,配备了 2.8TS V6 发动机,蕴含 255 匹马力及 350 牛·米的峰值扭矩,百公里加速仅 6.9 秒,最高速度可达每小时 245 公里。

活动现场还分发了全新 08 款

Saab(萨博)9-3 系列的产品单页。作为省内唯一经营萨博品牌的 4S 店,浙江农资集团金昌汽车有限公司还将举办试驾活动,届时动力更劲、设计更型的全新 08 款 Saab(萨博)9-3 系列将静候爱车人士的零距离接触。

雅尊荣膺“2007 中国(杭州)年度最佳进口汽车”称号

(通讯员 赵琼)

本报讯 2007 年 12 月,由中国主流媒体汽车联盟和杭州日报共同打造的“2007 中国(杭州)年度汽车总评榜盛大揭晓,韩国现代雅尊凭借出色的性价比、众多

权威专家的首肯、广大消费者的喜爱以及优秀的市场表现,卓越的品质和非凡的实力,力压群雄,荣膺“2007 中国(杭州)年度最佳进口汽车”称号。

浙江中现汽车销售服务有限公司是国内规模最大、设施最齐全的韩

国现代汽车 4S 店之一,是杭州地区销售雅尊的唯一经销商。浙江中现坚持将最佳品质的产品提供给客户,并不断加强品牌宣传力度,此次雅尊的获奖一方面归功于其出众的市场表现,另一方面也与浙江中现良好的销售与宣传策略密不可分。

综合资讯

加强系统联合 深化行业合作

省农资流通协会三届四次常务理事会议召开

通讯员 洪羽

本报讯 2007 年 12 月 21 日,浙江省农资流通协会三届四次常务理事会在萧山凯豪大酒店举行,各常务理事参加了会议。会议由副会长黄金华主持。会议着重讨论了协会换届工作意见,提出了下一步协会工作思路,要求协会进一步加强会员单位之间的沟通与协调,积极开展各类活动,加强系统内外联合,创造和谐共赢的农资经营环境。集团公司总经理汪路平受协会会长郑军委托作《加强系统内外联合,开拓协会工作新局面》的协会工作报告。省供销社业务处处长劳赐略出席会议并讲话。

协会副会长、秘书长李盛梁作《协会换届工作安排部署意见》的说明,协会副秘书长叶郁亭作《协会章程修改》的说明和《协会 2004-2007 年财务收支情况报告》的说明。与会常务理事对协会工作进行了热烈讨论,提出了相关修改意见,决定将有关议案提交给新一届会员(代表)大会和理事会审议。会议同时分析了农资市场形势,研究了做好农资供应工作的措施。

学习新知识 培育新能力

集团公司举行农资业务员系列培训

通讯员 李庆功

本报讯 近年来,随着集团农资经营业务的发展和经营网点的增加,农资业务员队伍迅速扩大。为提升集团基层农资业务员的经营管理理念、提高业务操作技能和农资商品营销能力,适应农资业务发展的需要,集团公司先后在浙江、湖南、江西等地举办了六期农资业务员培训班,参加培训员工近 500 人。

农资业务员系列培训的师资队伍来源于集团内部既有理论知识又有实践经验的骨干,集团特聘农资顾问团成员、各区域公司所在地的高校教师、农资生产企业专家等。培训课程重点针对一线农资业务员在实际经营活动中所需的理论和实践技能,内容主要涉及集团公司理念、农资连锁基本知识、远程分销系统应用、商品销售成本与费用核算与控制、赊销与货款管理、商品质量管理、营销知识、区域农资供求趋势分析、主要农作物栽培技术等。培训采用课堂讲授、专题研讨、多媒体播放、面商考试等不同形式,课堂气氛生动活泼,专题讨论热烈踊跃。

通过系列培训,农资业务员进一步掌握了农资商品经营的基础知识和实际操作技能,加深了对集团公司规章制度的理解和认同,提高了经营管理水平,同时也为集团内部建立了一批精品课程,发籍、培养和锻炼了一支精干、员工欢迎的内部讲师队伍,为集团其他专题培训提供了可供借鉴的经验。

明日控股加强与伊朗石化的合作

通讯员 杨建中

本报讯 2007 年 12 月 14 日,浙江明日控股集团有限公司进出口事业部总经理李强赴上海拜访伊朗石化新任中国区总经理郝森尼,双方表示,将在确保 2008 年既定合作框架的基础上,继续保持密切合作关系,加大合作力度,互惠互利,共同发展。会谈中,双方就业务合作模式进行了交流,对未来市场状况、国际形势等进行了探讨。郝森尼总经理介绍了伊朗石化 2008 年后续设备的开工建设情况和品种开发等情况。

伊朗石化是隶属于伊朗石油部的伊朗国家石油公司的子公司,明日控股在 2007 年 5 月开始与其开展 PE 业务合作,目前双方合作关系良好。

再生资源上虞自营业务基地开业

通讯员 叶竟文

本报讯 2007 年 12 月 16 日上午,浙江省再生资源有限公司上虞业务基地隆重开业,上虞市副市长陈坚,上虞市驿亭镇党委书记闻桂珍、镇长范国海,集团公司总经理汪路平分别在开业典礼上致辞。宝山钢铁厂、宁波钢铁厂及当地利废企业代表出席了开业典礼。

上虞业务基地是省再生资源有限公司重点推进的自营业务基地,座落于上虞市驿亭镇五夫工业区,占地面积 25 亩,总投资数千万元,建有标准厂房 7780 平方米,办公楼 500 平方米,配有废纸打包机、废钢压块机、剪切器等设备。目前每月可收购加工废钢 3000 吨,废胶 2000 吨,供应给国内大型钢厂及上虞当地利废企业。自 2007 年 4 月省再生资源有限公司在上虞设立分公司以来,与当地民营企业精诚合作,投资建设再生资源自营业务基地,通过半年多的试运行,内部管理已基本理顺,业务发展已步入正轨,呈现出欣欣向荣的发展势头,为更好服务我省循环经济建设作出了贡献。

成员企业风采系列之一



倾其心力

成其尚品

浙江华都控股集团股份有限公司是浙江农资集团下属专业从事房地产开发经营的控股子公司,在经历了十五年的创业与成长之后,摘得了“2007 年中国值得尊敬的房地产品牌企业”、“2007 年中国最具竞争力房地产企业”等殊荣。欣喜之余,华都员工并没有满足于既有的成就,他们更加意气风发,壮志踌躇地向着立足浙江、布局全国、行业做强战略目标阔步迈进。

厚积薄发,不断超越

根据集团公司发展战略,华都股份以贸易流通行业转向新兴的房地产开发,在城市建设做出积极贡献的同时,也分享了我国经济高速增长成果。创新不易,创业弥难,华都的成长蕴含着集团领导的期待、倾注着集团领导的心血,华都员工更是付出了辛勤的汗水。为了做好每一个

项目,华都人不知虚心聆听了多少课讲座,仔细考察了多少个楼盘,认真探讨了多种假设,漫漫经历了多少回磋商。虽处热点行业,却不曾沉湎于市场的喧嚣,而是默默地矢志不渝将华都房产的品质做到最好。

目前,华都股份总股本 10000 万股,拥有 14 家控股公司,3 家参股企业,开发项目遍及浙江、四川、广西等省区,涉及住宅、写字楼、商业、度假酒店等各种物业经营,2007 年公司销售额 17 亿元,经济效益再创历史新高,品牌知名度进一步提升。

真诚合作,博怀众采

海纳百川,有容乃大。多年来,在打造华都品质、积淀华都形象道路上,华都股份携手四川农资集团、浙江建工集团、浙江新大集团、浙江特产集团、浙江茶叶进出口

公司、深圳华森设计院等大型机构,建立了诚信者的合作联盟,向广大业主和住户提供可靠的信誉、优质的服务。华都房产的品质既来源于精心的设计、亦来源于对客户诚信的承诺。

为了真诚合作,华都兼采国内外先进楼盘开发经验与成果,精心打造每一个项目,合理利用每一块土地;为了真诚合作,华都始终面向未来,博怀高远尚洁之志、力求使筑品具有完美无暇的品质;为了真诚合作,华都兼顾每一位客户的特殊需求,对市场趋势及目标客户的喜好进行深入研究,对产品定位和规划设计进行细致布置;为了真诚合作,华都的每一项服务、每一份作品都倾其心力,成其尚品。

品质人居,品味生活

建筑,是城市的背景。华都,立志成

不同的城市,同样的经典

——华都筑品·实力钜献



AAAA 景区里的家

华都·美林湾项目坐拥 200 亩湖景风光,1000 亩自然生态湿地,16000 亩城市绿肺的优越自然环境,尽享城市寓所所最稀缺的自然生态景观,总建筑面积 47 万余平方米,绿地率 40% 以上,规划有小高层公寓、高层公寓、风情商业街、幼儿园、高尚会所、游泳池、网球场等,建筑俊朗、挺拔,极具现代建筑气息。华都·美林湾将成为成都城东区域的标志性建筑,成为成都城东高尚生活的典范。



华都荣誉

- 2007 年荣获“中国值得尊敬的房地产品牌企业”称号
2007 年荣获“中国最具竞争力的房地产企业”称号
2006 年被杭州市政府授权的杭州市信用管理协会评为“AAA 级信用企业”
2006 年衢州分公司被衢州市房地产协会评为 2005 年度衢州市房地产业先进企业
2005 年被评为“浙江省工商企业信用 AAA 级”守合同重信用“单位”称号
2005 年四川分公司获“西部地产 50 强”称号和“2006 年成都楼市风向标”称号
2004 年被评为“浙江省工商企业信用 AAA 级”守合同重信用“单位”称号
2003 年被评为“AAA 级”信用企业
2001—2002 年度被杭州市工商局评为“重合同守信用”单位