

综合资讯

发挥优势加强联系 共同探索发展道路

浙滇两省农资公司就企业改革转型进行交流

日前,集团公司总经理李盛梁在杭会见了云南农业生产资料股份有限公司董事长、总经理朱华国一行,双方就农资企业改革改制和转型发展等问题进行了深入交流,并探讨了加深业务合作的思路。双方一致表示,将充分发挥各自优势,加强相互联系,共同探索省级农资企业创新发展道路。云农股份副总经理饶永、浙农爱普公司董事长袁炳荣、总经理曹勇奇等参加了交流活动。

李盛梁在交流中表示,浙农和云农同为供销社系统企业,都肩负着本省农资流通主渠道的重任,同时也都面临着转型升级、模式创新和业态变革的挑战,双方在长期的业务合作中形

座谈新闻宣传工作 鼓励尝试自选动作

5月16日,浙农集团举行了“加深交流 提升技能”为主题的通讯员业务培训活动。集团办公室和《浙农报》有关负责人、本级各部门、子公司通讯员代表共20多人参与座谈交流。集团办公室主任、《浙农报》执行主编叶郁亭感谢通讯员对公司新闻宣传工作的支持和配合,并希望各位通讯员在确保完成“常规动作”的同时,积极尝试“自选动作”,就自己擅长和喜爱的题材创作发表作品。

新闻速览

●惠多利助力浙江省政协“送科技下乡”活动 5月8日,惠多利公司参加了在婺安县举行的浙江省政协委员“走进基层、走进群众”送科技下乡活动启动仪式。省政协副主席小平、金华市副市长张作臣、市政协副主席许章才等领导出席。活动中,惠多利公司向当地专业合作社赠送化肥10吨,并围绕化肥施用知识、中药材培育、蔬菜种植、食用菌生产技术等对农户和基层农技人员进行指导,解答农户在生产中遇到的实际问题。

●中煤集团党委书记李廷江到访问日控股 4月29日,中国中煤能源集团有限公司党委书记兼总经理李廷江、副总裁李建华等一行到访问日控股,受到集团董事长汪路平、明日控股董事长韩新伟的热情接待。李廷江一行首先参观了热电厂生产车间,随后在汪路平的陪同下参观了“浙农视界”企业形象展厅,听取了农资集团及明日控股的发展情况介绍。在交流中,双方均表示将不断深化合作。

●集团在经贸学院举行“农资营销”订单班宣讲会 4月28日,集团在浙江经贸职业技术学院召开市场营销“农资营销”订单班宣讲会。石原金牛、金泰贸易、集团人力资源部有关负责人到会宣讲,吸引了200多名2014级同学参加。

汽车动态

出金点子 讲大方案 画战略图 金昌汽车首届“攻略竞赛”圆满落幕



上虞营销冠军团队讲解攻略

通讯员 郭佳 5月12日,金昌汽车首届“攻略竞赛”圆满落幕。比赛由售后服务、营销攻略竞赛及财务攻略竞赛组成,来自金昌汽车各子公司的41支团队、205人参加比赛。

据了解,金昌汽车于2014年11月举行了“攻略竞赛”预赛,每个比赛模块选出5支队伍进入今年的决赛。在近半年的备赛时间中,各团队成员充分发挥创造性和能动性,准备了一系列“金点子”。参加此次“攻略竞赛”的人员多为各

子公司的中层干部,决赛中,参赛人员通过演讲方式,用45分钟的时间为大家讲解了各自公司2015年的战略规划。有的系统、全面地讲述了大方案;有的结合数据精准分析;有的甚至画出战略规划图……每支队伍都展示了各子公司主营业务的特色,诠释了对公司深化改革的思考和见解,表达了深化改革发展的信心和决心,提出了大量可落地的行动计划。精彩的演讲让评委频频称赞,也让在场的同事获益匪浅。

经过两轮角逐,最终上虞宝顺夺得售后、营销两项竞赛冠军,绍兴宝顺夺得财务竞赛冠军。

此次“攻略竞赛”是金昌汽车开展的一次大型竞赛活动,比赛评委由金昌汽车班子成员和有关部门负责人担任。比赛以理清发展思路,明确工作方向,谋划战略布局,提升盈利能力为核心,是对各子公司2014年的总结和2015年的预测。接下来,金昌汽车将继续开展此类竞赛,在公司内部营造比学赶超的良好氛围。

台州卡迪携凯迪拉克全系车型 亮相温岭车展

通讯员 金凌晓 4月30日至5月3日,第四届温岭国际车展在温岭会展中心盛大举行。台州卡迪携凯迪拉克XTS、SRX、ATS—L、ATS、CTS、全系车型亮相车展,成为展会一大亮点。

凯迪拉克展台位于展会突出位置,台州卡迪对展台进行了精心布置,现代感、科技感、时尚感十足,再加上现场展出沉稳内敛的XTS,现代大气的SRX,动感时尚的ATS,以及豪华威武的ESV,给大家展示了一场豪车盛宴,引得不少爱车之士驻足观赏、咨询。

台州卡迪还在活动现场推出多项购车优惠措施:购车免费常规保养、现金返还、现场购车赠送新车交强险和全车封釉等,取得了良好的销售业绩,车展期间共订车16台。

原金牛董事出席会议。李盛梁指出,石原金牛要继续保持创新精神,不断推出新剂型、新品种、新作物方案,开发新市场。本多干子则希望公司能够在科技服务体系、工业生产领域和团队建设等方面取得新突破。

●明日控股 2014 年度“三会”在杭召开 4月24日,明日控股集团2014年度股东大会、三届二次董事会、三届二次监事会会议在杭州召开,集团董事长汪路平、明日控股董事长韩新伟出席并主持会议。汪路平要求明日控股找准定位,努力提升企业经济效益,发挥好资金优势,取得更大发展。会议审议、讨论并通过了《2014年工作总结和2015年工作思路的报告》、《关于2014年度利润分配的议案》等八项议案。

●绍兴宝顺获“服务业龙头企业突出贡献奖”等荣誉 近日,绍兴宝顺收获多项荣誉:在绍兴市2014年度企业综合考评先进单位表彰大会上,荣获2014年度“绍兴市服务业龙头企业突出贡献奖”的荣誉称号;在绍兴市企业高峰论坛上,荣列“2015绍兴市百强企业”。

●“感受完美 2015BMW 全系体验日”杭州站圆满落幕 5月8日,以“全情驾驭,敢享感悦”为主题的“感受完美 2015BMW 全系体验日”杭州站活动在杭州白马湖凌睿试驾体验中心成功举办。在为期4天的活动中,近400名参与者通过“动感驾驶”、“创新科技”、“美学设计”、“xDrive 操控(BMW 智能全轮驱动系统)”四大模块以及精心设计的试驾项目,零距离体验了BMW的创新科技与纯粹驾驶乐趣,纵情感受专属于BMW的无限品牌魅力。

●台州卡迪组织客户丽水自驾游 4月25日-26日,台州卡迪新老客户自驾游丽水云和,并探寻好春光,呼吸好空气。在华东地区规模最大的梯田——梅园梯田间,车主们早上在七星墩守候云海日出,白天探访银坑石寨,晚上住宿在极具风情的民宿酒店。第二天,来到大木山茶园体验生态骑行,让大家在锻炼身体的同时感受自然的美好。

●济宁金色兰庭二期顺利交房 4月24-26日,济宁华都·金色兰庭二期交房,迎接业主幸福回家。此次金色兰庭二期共计可交房源757套,首日即完成交付255套,到26日已实现交付611套,交房率达80%。目前二期交房工作已顺利完成。

●“感受完美 2015BMW 全系体验日”杭州站圆满落幕 5月8日,以“全情驾驭,敢享感悦”为主题的“感受完美 2015BMW 全系体验日”杭州站活动在杭州白马湖凌睿试驾体验中心成功举办。在为期4天的活动中,近400名参与者通过“动感驾驶”、“创新科技”、“美学设计”、“xDrive 操控(BMW 智能全轮驱动系统)”四大模块以及精心设计的试驾项目,零距离体验了BMW的创新科技与纯粹驾驶乐趣,纵情感受专属于BMW的无限品牌魅力。

管理园地

让服务“三农”的一线业务“细胞”焕发生机 惠多利全面加强经营部建设

办公室 胡大为

经营部作为惠多利最基层业务单元,也是惠多利对接终端的“排头兵”,从2014年开始,惠多利按照“提高盈利能力、经营管理能力与综合服务能力”的要求,对下属经营部进行了全面梳理,同时通过调整产品结构、转变经营方式、加大政策扶持等工作,进一步提升经营部运营质量,让服务“三农”的一线业务“细胞”焕发生机。

“对经营部建设,我们首先对考核指标进行了调整。”惠多利综合负责人表示:“不但要看经营规模、利润等常规指标,我们更对一些能增强经营部软实力的指标作了明确规定。如:对年度农化服务开展有具体目标的考核指标,对终端客户建设有明确目标,对经营部队伍的培养、团队建设方面有具体要求。惠多利还出台了经营部改革试点扶持政策,具体包括对终端网络建设给予积分奖励,对农

化服务产生费用的补助比例提高20%、对接规模农化按数量给予不同奖励、对农药等新业务开拓按销售额给予奖励、对农化人员引进按数给予费用补助等。惠多利还建立公司部门联系人制度,做好改革试点日常协调管理工作,帮助解决试点工作中遇到的问题。湖南惠多利郴州经营部经理曾立国表示:“总部对我们有考核也有扶持,激发了基层业务员的主观能动性,工作中做到‘两勤’,即勤跑市场、勤打电话,在旺季时业务员每月出差天数达15-20天,对重要客户隔3-5天就会进行一次电话拜访。”

随着土地流转不断推进和现代农业的快速发展,对农资需求也更趋多样化和高端化,因此产品结构调整也是强化惠多利经营部建设的一项重要内容,从单一的尿素产品向差异化、高端肥等方向转变。惠多利首先积极帮助区域公司争取优质资源,如2014年帮助陕西公司取得德国康朴水溶微肥系列产品代理权,2015年又获得了挪威雅维复合肥在陕西代理权;其次要求经营部加大对高端肥、差异肥的推广力度,适当加大对高端、差异化产品(包括自有品牌)销售以及对接种植大户、专业合作社的终端客户销售提成,同时增加农化服务车和农技人员。

目前惠多利各试点经营部高端肥、差异肥在其产品结构中占比显著提升,如2014年长兴惠多利复合肥销量占公司化肥总销量的50%以上,其中差异化产品占比约35%,成为公司利润稳定增长点。惠多利还不断加大对接经营部负责人、经营骨干在营销、农技等方面培训力度,帮助他们更好开展产品差异化营销,该项费用占到惠多利年度培训费用的60%以上。此外各区域公司总部还指定区域

人员,协助各经营部开展产品推广活动。江苏惠多利农化总监郑玉林表示:“产品差异化、服务也要差异化,就是要更细致、更主动。”他一个月中,至少有20天都是在基层,指导经营部人员进行走访调研、试验示范、技术指导、产品推广。”

产品结构调整也在促使惠多利经营部经营方式的转变。“原先我们做大化肥靠冲行情,现在在做高端、差异化产品,靠的是技术和服

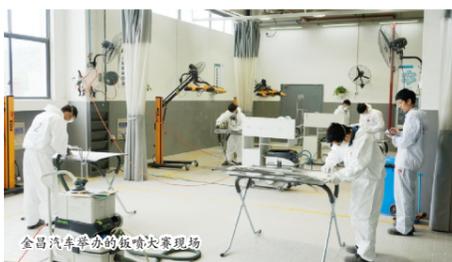


湖南惠多利举办产品观摩会

务,需要改冲为行销。”一位经营部负责人说。如湖南惠多利邵阳分公司每年都会对辐射的一市三区八县市场进行全面摸底调查,每年走访100多个乡镇,拜访1500多家农资经营店,对经营区域内的种植面积、种植作物、用肥季节及竞争对手情况等重新梳理并制定相应的措施,提供针对性更强的化肥配供和农技指导服务。湖南惠多利郴州经营部则区分区域、分品牌、分客户对销售数据进行统计排名,指导业务员调整工作重心,解决问题。长兴惠

多利根据目标市场的作物栽培情况,推出不同于竞争对手的产品和营销方案,要么做第一,要么做唯一,高端产品做品牌,中端产品惠多利,低端产品做市场。平湖惠多利通过走进农贸市场了解果蔬进货地,反向寻找种植基地,定位销售对象,同时重点做好种植能手的工作,聘请他们为公司农化专家,以“种植能手+业务人员”模式对接终端,更有效地将公司产品与服务推广到种植大户和专业合作社。

你为企业创造了多少价值? 金昌汽车引入员工管理新理念



金昌汽车举办的饭馆大赛现场

金昌汽车的用人理念是:不惟学历重能力,不惟资历重业绩。近年来,金昌汽车不断加强校企合作,在招聘方面做了一系列努力,从招聘源头上选取最优秀的员工。例如与杭州技师学院等专科学校对接,采用集团统一招聘的形式,从学校“宝马班”招聘专业对口员工,分配到各个4S店,在

办公室 金莉燕

“你的存在是否具有不可替代性?你的产出与公司对你的投入是否成正比?”谈到员工管理,金昌汽车集团人力资源部总监王江阳抛出了这两个问题。在汽车行业整体形势日趋严峻的环境下,金昌汽车在2014年依旧实现了利润的稳步增长。近两年以来,金昌汽车领导班子也在不断思索新时期、新环境下的生存发展之道,通过管理创新手段不断探索利润最大化的有效方式。

降本、优化人员结构

在行业利润被不断压缩的情况下,降本增效成为金昌汽车提高利润的首要途径。金昌汽车总经理章鸣鸣提出,所有成本费用支出的源头是人,所有利润收入的源头也是人,在销售总额相对稳定的前提下,降低人员成本也是增加企业效益的一种有效途径。经过全方位成本分析与横向、纵向比较之后发现,金昌目前的人力成本已达到成本费用支出总量的50%。这使得整个成本结构失衡,人员梳理与人员结构调整迫在眉睫。

2015年,金昌汽车首先从考核制度入手,以利润为导向,将销售、售后等管理层级的考

核内容从原先的单一化向多元化和全面化升级。例如对销售部门的考核,从原先单纯考核销售量转变为利润考核,涵盖了销售额、成本支出等多方面指标,这对于各个部门而言都是系统性的比赛。在比赛的一线管理人员的绩效思维,为了实现利润最大化,主动调整部门人员结构,合理配置人员数量,从而降低成本支出。另一方面,大刀阔斧地改革组织架构,缩减管理层级,减少中间沟通环节,提高工作效率,增强部门间的沟通协调,实现扁平化管理。在管理人员任用原则上则采用360度全方位测评考核,包括业绩和执行能力、专业技能等核心胜任力指标,实行“能者上、庸者下”的用人模式,使其更有危机感,大大提高了员工的积极性和能动性。

金昌汽车希望通过这一系列的人员梳理措施,优化人员结构,提升人员能力,提高人均效能,达到提升企业盈利能力、增强企业竞争力的目的。

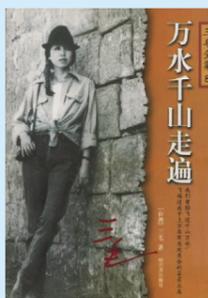
增效、提高员工个人效益产出

“在公司为每位员工支出成本维持稳定的情况下,提高员工个人效能就能增加公司的整体效益。”王江阳说,“所以金昌汽车非常注重人才的选拔。”

悦读

永远的三毛 ——读《万水千山走迺》后感

我们80后这一代人对沙漠的向往,可能最初来自三毛,她穿一袭长袍,光脚走在沙里的照片不知让多少人心底羡慕。旅行和阅读是她生命中的两颗星,最快乐和最疼痛都夹杂其中。三毛,带着她的真实,带着所有对生命的认知,带着对世界的未知,独自走进撒哈拉沙漠,用最真实的情感,最生动的叙述,为我们描述了一个有情有爱的文字世界。



万水千山走迺

在众多文集中,让我反复流连的便是《万水千山走迺》。一个真正懂得旅行意义的女子,一个义无反顾听从从内心行走的女子,她对旅途生动真实的描述,就像电影留声机一样清晰地呈现在我的眼前。三毛或许就代表流浪,在《万水千山走迺》中,三毛和助理米夏两人踏上了拉美的旅途,一路向南。从墨西哥、洪都拉斯、哥斯达黎加到巴拿马、哥伦比亚、厄瓜多尔直至秘鲁。从此,她便恋上了南美那上帝眷宠的风情,跟随着三毛的脚步,在南美浓重的历史文化间自由穿梭,像清澈蓝天上的朵朵白云,拥抱着微风,走走停停,思思悟悟。三毛对旅途的叙述,对当地人文风情的描述丝毫不矫揉造作,她始终用自己的角度去一一展现南美人民的生活状态和社会风貌。墨西哥“瓜达拉路大教堂”虔诚的新拜者,洪都拉斯“青鸟”都到了不同的地方,不按常理出牌的哥伦比亚,直到厄瓜多尔的“药师的孙女”……三毛有对这些民族或热情、或淳朴、或好客的描述,自然也有灰暗和困苦的一面。读完《万水千山走迺》,对药师的孙女情有独钟,一个加那基小女孩的故事。一个平凡的,十九岁就离世的印第安女子,和外祖父母生活在安静的山湖畔。相比这荒凉的古城,她更加向往的是澄净蓝天下一片明媚的心湖。当夜晚来临时,他们喜欢坐在小屋门口的石阶上,看湖水和雪山在寂静

平和的黄昏里隐去。当厄瓜多尔那片神秘草原和湖水出现在她的面前时,她看来只是觉得回到了故乡。我心素已闲。人在独处的时,时光就会变慢,慢得可以看见光阴从心头淌过,流向那不知名的远方。在《万水千山走迺》里感受到了三毛独自行走的心境,对山脉、对湖水、对人性与灵魂深深的迷恋和沉醉。她没有数学观念,不肯为金钱工作,写作之初纯粹是为了让父母开心。带着一颗对生命、对自然、对未知充满好奇与感恩的心,三毛出发了,然而走遍了万水千山,脚步始终有停止的时候,三毛用自己决绝的方式给人们留下了一个永久的背影。三毛走了,但那颗顽强绽放在撒哈拉的奇女子,至今还是多少人的梦里落花……三毛对自然的热爱,对人性的崇敬,在她质朴且透亮文字中浮现。就如一朵白莲漂浮在碧荷中,光影在水榭间浮动,隐隐约约,晃晃悠悠,熏风吹得人欲醉。时光越老,心事越淡,越来越喜欢删繁就简的生活,生活原本就是越简单,越朴素,越好。(金诚汽车 林航)