



编者按:2015年,集团汇总销售额和报表利润均创新高。优秀成绩的取得离不开团队的辛勤耕耘,也离不开团队“领头羊”的勤奋努力,优秀的浙农人也在挥洒汗水之后赢得了荣誉。

龙游华都营销部: 2015年度浙江省“巾帼文明岗”



浙江华都控股集团股份有限公司下属龙游华都房地产开发有限公司营销部共有19位员工,其中女员工有14人,平均年龄28岁。正是这一群年轻柔韧的女子,成为了销售线上的主力军,扛起了首府项目楼盘的销售重任。她们舍小家为大家,创新营销方式,在龙游树立起华都的品牌。从2013年取得项目到2014年首次开盘销售,短短半年时间,她们不仅创下了龙游房地产市场首次开盘的历史新高,更以全年实现销售收入3亿元的佳绩让业内同行大加赞赏,也得到了客户的广泛信赖,此次更是赢得了浙江省“巾帼文明岗”的荣誉称号。

李祖鸣:2015年度BMW最佳经销商总经理

作为落户绍兴中国汽车城的第一批“创业者”——绍兴宝顺汽车销售服务有限公司在总经理李祖鸣的带领下,以“员工本位、客户至上”的管理体系,以“股东满意、政府满意、厂家满意、合作伙伴满意”的发展方向,通过十几年的发展,完成了从“拓荒者”到“领头羊”的华美变身,使一个二线城市的4S店成为行业传奇:连续多年实现宝马销量华东区第一,连续四年蝉联BMW经销商排名A组冠军!除了行业的肯定,绍兴宝顺也收获了来自地方政府的褒奖,先后捧回袍江新区经济建设功臣、绍兴市商贸流通重点骨干企业二十强、绍兴市人民政府财政贡献奖等荣誉。



蔡翔:2015年度BMW最佳经销商总经理

浙江金湖机电有限公司是杭州首家宝马4S店,十多年来在总经理蔡翔的带领下,把顾客当朋友,把员工当亲人,在激烈的杭城车市赢得了市场,树立了形象。浙江金湖通过一杯热茶、一个微笑、一声问候……让每位客户都能感受到宾至如归。总经理室的大门随时为员工敞



金磊:2015年度凯迪拉克最佳总经理

成立于2006年的宁波凯迪拉克汽车销售服务有限公司是宁波首家凯迪拉克4S店,而该店总经理金磊伴随着宁波凯迪拉克一起成长。“天道酬勤”是金磊座右铭,他带领团队精于市场营销,勤于区域开拓,使宁波凯迪拉克连续5年位居浙江省销量冠军。他不忘初心,客户至上,注重客户满意度的



(华都股份 姜群涛 浙江农资 胡大为)

春色满园

惊雷一声,春回大地。我们到公园里寻春,到旷野中探春,到大自然的怀抱中访春。春是枝头的花蕾初绽,是林中的莺啼婉转,是山间的汩汩清泉……春在每个角落,等着我们去发现。



采摘之趣

三月的春风拂面,捎带着冬末的寒意,初春的气息渐浓。此时约上三五好友一起踏青采摘最适宜不过了。提上竹筐,在草莓地中穿梭,见到那些颜色艳丽、果实饱满的草莓一把塞入口中,粉红色的汁水瞬间流出,酸酸甜甜别有一番滋味。(金诚汽车 卢佳文/摄)



俏不争春

梅花开放的季节,我总是躲在屋子里闲聊。听说过了这一季,后面的好多季都很难见到这么美的绽放。想来人总是不美好的事物就此消逝,抓了手机,跟着人潮。你看,她们正绽放,肆无忌惮。没有绿叶,没有春晖,没有赞美,拥有阳光,拥有雨露,依旧美好。(明日控股 陈灿章文/摄)

踏青寻春

踏青逢雨天,薄雾如烟,山上松柏山下田,浅草黄桃花点,尽在眼前。

春燕双飞去,筑巢当前,桂州一别恰三年,而今都做梦中见,牵手溪边。

(华都股份 耿丹丹文/摄)



耕耘之季

红入桃花嫩,青归柳叶新。这是一个草长莺飞的季节,这是一个属于生命的季节。春天,我们播下希望的种子,用努力去耕耘,用汗水去灌溉,用勤奋去培育,到了秋天,就能收获一整季的幸福。(浙江农资 胡大为/摄)



诚信 创新 卓越 分享

编委会主任:汪路平 副主任:李盛梁 总编:叶郁亭



ZHEJIANG AMP INCORPORATION 2016年3月25日/星期五

浙农控股集团有限公司 主办

浙江省副书记王辉忠视察临安惠多利

惠多利 徐步俊

3月16日,浙江省副书记王辉忠赴余杭、临安调研春耕备耕工作。他强调,要充分认识粮食安全的极端重要性,把春季田间管理和春耕备耕作为当前农业生产的中心任务来抓,不折不扣落实强农惠农富农政策,夯实全年粮食和农业丰收基础,确保我省粮食安全。期间,他专程赴锦城街道视察临安惠多利农资店。

王辉忠听取了临安惠多利春耕备耕准备、支农惠农服务举措等情况的汇报,关切询问了农资连锁网络建设、农资供应安全和市场覆盖等情况。王辉忠指出,要进一步发挥农资主渠道的作用,走好规范化的路子,确保产品质量,为农户提供信得过的农资,推动科学使用农资。同时,要加强对农户的服务,提高他们的农技水平,农技人员要走进千家万户,深入田间茶园,面对面帮助农户解决“倒春寒”等灾害性天气带来的生产难题,进一步加强技术指导,引导农民科学种植,调整结构。

杭州市副市长戚哮虎,临安市委书记张振平等同调研。



王辉忠(右二)在临安惠多利农资店听取春耕备耕情况汇报

汪路平在省农资流通协会会长工作会议上强调 提升农技服务水平 创新企业经营模式

办公室 徐黄杰

3月14日,浙江省农资流通协会会长工作会议在安吉召开。会议交流了春耕市场形势和农资供应服务工作,部署协会换届工作及行业工作思路。协会会长汪路平出席会议并强调,各会员单位积极应对行业困难,提升农技服务水平,创新企业经营模式,奋力完成春耕农资供应任务和行业转型发展目标。

汪路平指出,当前农资市场行情不容乐观,肥药零增长目标、劳动力成

本上升、人才储备不足、赊账风险增大等诸多不利因素叠加,使行业成长面临着严峻考验。面对困难,协会各会员单位应该加强沟通交流,在人员、业务和股权等要素上加深链接,构建多层次、全方位、紧密型的合作体系,并以对接智慧农资平台建设为契机,加快整合产业链资源,改造传统供应服务模式,争取共同发展。

会议研究了当前农资行业的严峻形势和我省春耕农资市场情况,希望全省农资供应企业通过调整肥料经营结

构,加强企业管理等方式应对行业困境,并加大推广测土配方、统防统治、基地示范、庄稼医院等新型服务方式,提升农资经营的技术、服务和金融等要素附加值,加快向综合服务商的转变。

会议还就加强创新性人才的培养培训、促进行业可持续发展等问题进行了深入探讨,并就加快农资电商平台、新型庄稼医院、测土配方施肥工程等新业务关键人才的培养,努力争取社会各界对农资人才培养工作的支持和关注等提出了建议。

加钾新任总裁来华首站到访浙农

浙江农资 胡大为

3月22日,集团公司董事长汪路平、总经理李盛梁及浙农爱普相关负责人在浙江农资大厦接待了到访的加钾中国首席代表杜东海先生一行。双方举行了座谈,交流了前期业务开展情况,表达了进一步加强合作的愿望。

汪路平向 Mr. Ken Seitz 一行简要介绍了公司有关情况,并表示浙农非常重视与加钾的合作,从双方签署战略合作协议以来一年多的业务运作情况看,双方的合作理念是契合的,运

作模式是成功的,浙农视加钾为最重要的战略合作伙伴之一,希望双方在巩固既有业务的基础上,加强交流,共同努力,使双方合作推向深入。李盛梁对 Mr. Ken Seitz 一行到来表示欢迎,对加钾一直以来给予浙农的支持表示感谢,他指出中国化肥市场正在进入调整期,市场竞争更趋激烈,但浙农及爱普团队将发挥冲劲干劲,做出最大努力,促进加钾业务的增长,拓展更广阔的市场空间。

Mr. Ken Seitz 在交流中对浙农的发展成就表示钦佩,并指出加钾对中国的农业发展潜力很有信心,一直把中国作为最重要的市场,也非常重视与浙农的合作,因此把考察第一站放

到了这里。他指出,加钾很高兴能和浙农这样有历史、有实力的企业开展合作,加钾也将以最可靠的产品、最及时的物流成为浙农稳定的供应商,支持浙农肥料业务的发展。

在浙农期间,Mr. Ken Seitz 一行还在集团公司总经理李盛梁、浙农爱普董事长袁炳荣等陪同下参观了“浙农视界”展厅。

据了解,浙农与加钾有着长久的合作历史和良好的合作基础,双方早在上世纪80年代末就开始业务往来。2015年1月,浙农与加钾正式签署战略合作协议,浙农成为加钾产品在华一级经销商之一,目前年经销量近20万吨。

图片新闻

浙农实业 陆钧承

3月5日,龙泉市常务副市长叶学明一行到访浙农控股集团,与集团董事长汪路平就双方合作、扩大投资领域等议题进行交流座谈。座谈中,汪路平向叶学明介绍了集团在龙泉市及丽水地区的投资情况,双方还就集团下属实业投资公司在龙泉的商贸物流市场项目的推进情况交流了想法。叶学明表示,此次拜访让他了解了浙农的深厚积淀,感受到了集团创业体制的活力,体会到了多元化发展模式的功效,他对浙农融企实力和民企活力于一体深表钦佩。因为叶学明在汪路平的陪同下参观“浙农视界”企业形象展厅。



集团获全省供销社系统 信息宣传工作先进单位

办公室 陈江

3月3日,在全省供销社系统信息宣传工作会议上获悉,浙农控股集团被评为全省供销社系统信息宣传工作先进单位,并在会上作典型经验交流。

集团办公室主任李燕获全省供销社系统优秀信息员称号。省供销社副主任王东方在当天的会议上指出,供销社系统的信息宣传工作要做到观大势、接地气、重特色、抓队伍。既要围绕系统工作重心,市县供销社分管领导、办公室负责同志及本级单位办公室负责同志参加会议。

查研究,反映各地各单位涌现的新现象、新风貌、新成果;同时也要提炼特色和亮点,在文字精准性和鲜活上下功夫,努力以生动活泼的形式呈现。他要求社属各级单位重视和关心宣传工作及其队伍建设,给予必要的考核与奖励,提供制度保障,争取全省供销社系统信息宣传工作再上新台阶。

李盛梁鼓励做强 钢贸和牛肉业务

本报综合报道

近日,控股集团公司副董事长李盛梁赴华都股份所属明日国贸公司和基层联系点金鸿农开公司调研,看望慰问基层一线员工,详细了解公司经营管理和钢材市场、进口牛肉业务的发展情况,对公司钢贸业务和进口牛肉业务的发展提出了要求。公司副总经理、金鸿公司董事长方建华陪同调研金鸿农开公司。

在明日国贸杭州港区办事处,李盛梁听取了明日国贸负责人关于当前钢材行业宏观形势、长三角区域钢材市场供需情况以及明日国贸钢贸业务成长情况的汇报,并与公司业务骨干、江苏中天集团驻杭业务代表等交流座谈。李盛梁在对明日国贸近年来的工作表示肯定后指出,钢贸业务是基础性大宗商品业务,对宏观经济形势敏感、行情波动较快,经营难度较大。经过十多年的摸爬滚打,明日国贸积累了一定经验,锻炼出一支队伍,摸索出一套模式,有条件有能力继续在该领域巩固经营成果,加大开拓力度,争取更大发展。李盛梁强调,明日国贸要敢于尝试、勇于研判、善于操作,既要阶段性行情作出精准有效的反应,又要与战略性伙伴达成长期互利的合作,实现钢贸业务稳健较快发展,争取打造浙农集团大宗商品贸易新板块。

据了解,明日国贸2015年实现

钢贸经营量19.32万吨,同比增长15%,其中杭州区域实现经营量12万吨,同比增长110%,成为区域内知名的钢贸企业之一,并与江苏中天、永钢、沙钢等钢厂建立了稳定而紧密的合作关系。

在农开公司,李盛梁听取了负责人关于公司成立以来业绩增长、市场开拓、管理建设等相关情况的汇报,询问了牛肉市场供求和价格情况。李盛梁充分肯定了农开公司经营团队取得的成就,并指出,进口牛肉业务目前处于起步摸索阶段,发展前景广阔,对暂时遇到的困难要积极克服。他强调,农开公司要密切关注市场环境,全面把握汇率等因素的影响,制定合理的销售经营策略;要抓好业务定位,针对不同类型的客户采取灵活的营销操作模式;要加大市场推广力度,加强品质货源地开拓,争取优质合作商,建立优质货源渠道;要做好应收账款管理,加强风险防控,在准确理解集团管理导向的基础上,进一步完善公司管理架构;要加快制定工作目标和任务,提出相关思路和措施,做好中长期发展规划。

李盛梁希望农开公司积极学习集团管理经验,感受集团文化氛围,加强企业文化建设,为公司发展提供精神动力。他同时勉励公司经营团队坚定信心,做大做强进口牛肉业务,为集团外贸板块发展贡献力量。