

综合资讯

“十三五”开局良好 浙农创业再掀高潮

办公室 陈江
2016年,控股集团有限公司围绕“十三五”规划(下称“规划”)目标,主动适应新常态,融入供给侧结构性改革和供销社综合改革实践,加快转型升级步伐,努力培育新增长点,保持了经济持续较快发展,各项工作普遍取得了好于预期的成果。据初步统计数据

势,一方面主动控制经营规模、调整经营结构,另一方面加大新型高效产品推广,加快重点项目设施和技术服务体系,提升工业生产水平,实现了在逆境中的稳步转型目标。全年农资板块实现销售规模68.8亿元,效益水平保持稳定。汽车板块持续加大了并购力度,并以较高的管理和服务能力赢得市场,销售规模达111.7亿元,销售汽车3.2万辆,维修收入超13亿元,经营效益再创新高。塑化经营相对精准地把握了市场节奏,并充分运用现货结合手段控制经营风险,保持了高基数上的高速增长,塑化商品经营规模接近190亿元,贸易量达290万吨,利润亦实现较大幅

度增长。房地产开发项目加速去化,各住宅项目普遍销售良好,综合体开发进展顺利,全年房地产签约销售38万平方米,同比增长19%,年末存量面积12.6万方,减少40%。金融投资板块日益壮大,业态涵盖了固定收益、基金管理、小额贷款、互联网金融等领域,年末管理资产规模近20亿元。外贸板块实现进出口规模5.8亿美元,同比增长6.8%。
2016年集团在业态延伸和体制改革上也加快了步伐,成功介入农产品配送业务,设立不良资产处置公司和互联网金融平台的正式上线等重大事件,使集团业务结构朝着“十三五”规划设定“两融两创”目标更

进一步;收回小股东股权、试行子公司股权市场化,使集团继续朝着对接资本市场的目标稳健前行;江虹路园区项目选定设计方案,明确招商原则,一个足以支撑浙农未来十年发展的创业空间即将呈现……
告别硕果累累的2016年,浙农豪情满怀地继续行进在创业路上。当前,各经营单位2017年目标已经基本明确,根据汇总情况来,仍然有望超额完成规划设定的经济目标。今年元月,集团销售规模达40.2亿元,同比增长24.7%。我们有理由相信,只要坚持目标不动摇,齐心协力不彷徨、创新创业不停歇,浙农发展必将不断取得突破,“十三五”蓝图必将变为现实。

相约浙江金湖 ——BMW X6 为傅园慧再添洪荒之力

通讯员 庞琦佩
2月12日,奥运健儿傅园慧交车仪式在金昌汽车集团旗下浙江金湖宝马店隆重举行。凭借着2016年里约奥运会一战成名的泳坛名将傅园慧从宝马东南区区域销售总监周翔先生手中接过BMW X6的新车钥匙,正式成为BMW家族一员。



工作人员向傅园慧介绍BMW X6的发动机

傅园慧表示:“当我第一眼看到BMW X6的时候,就觉得她的外观设计简洁流畅。在我看来,它充满自信与激情,激励着我在今后的比赛中不断超越自己。”
源于对激情和梦想的共同追求,BMW品牌与奥林匹克运动之间一直有着不解之缘。多年来,BMW品牌活跃在包括奥运赛场在内的多项体育赛事中,志在传播积极向上、乐观进取、永远充满激情和梦想,并为之不懈努力的生活态度。十四年来,浙江金湖也在不断传承与创新,为每一位BMW车主提供优质服务。

新闻速览

●浙农集团获省商务厅信息报送三等奖
日前,浙江省商务厅下发《关于表彰2016年度浙江省市场运行监测信息报送主管部门和样本企业优秀信息员的通报》,浙农控股集团获得市场运行监测信息报送主管部门三等奖,浙江惠多利、金泰贸易、临安惠多利、衢州惠多利等样本企业的信息员许云飞、查贇平、徐步俊、樊永军获得优秀信息员荣誉。本次获奖信息员在完成本职工作的同时,积极做好相关信息报送工作,为省商务厅掌握市场运行情况、分析研判市场趋势提供了参考和依据,受到了省商务厅的肯定。(办公室 徐寅杰)

●新昌县供销社主任俞志仁考察新昌惠多利
2月14日,新昌县供销社主任俞志仁率队到新昌惠多利考察农药废弃包装物回收工作。俞志仁查看了新昌惠多利存放农药废弃包装物的琅河仓库,肯定新昌惠多利在回收农药废弃包装物、保护生态环境上做出的努力和取得的成绩。他希望新昌惠多利继续高度重视回收工作和周边环境管理,提高回收物压缩处置的环保性、安全性,保障操作人员身体健康。俞志仁还对即将开展的春耕备耕活动提出要求。据了解,自去年5月中标新昌县农药废弃包装物回收项目以来,新昌惠多利回收农药废弃包装物金额已逾200万元。(惠多利 周善忠)

●新安化工客人到访浙农
1月下旬,浙江新安化工集团董事长林加善一行到访浙农集团,受到浙农控股集团董事长汪路平、浙江农资集团总经理助理陈志浩等人的热情接待。双方共同听取了中农在线、农飞客、贝兜(互联网金融)等项目介绍,就有关合作项目进展及合作意向进行了深入交流。新安化工集团总裁助理王亮、农飞客总经理孔建强、金泰贸易总经理蔡康华、中农在线董事长裘进等人参加

了交流。期间,林加善一行还参观了“浙农视界”企业形象展厅,对浙农企业文化表示高度赞赏。(通讯员 章瑞斌)
●明日软包获不二家“十周年金牌供应商”称号
2月11日,不二家(杭州)食品有限公司授予明日软包包装公司“十周年金牌供应商”称号并颁发奖杯。作为不二家公司的核心供应商,明日软包包装公司与其合作已达十周年,目前供货份额达到其总额的43%。得益于良好的合作关系,2016年,明日软包包装在维持原有品种的基础上,为不二家开发11个新品,全年包材供货额超1500万元。(明日控股 刘华)

●建德农贸市场全力保障“菜篮子”供应
今年春节期间,作为建德当地唯一的大型蔬菜批发供应基地,建德浙农农副产品综合批发市场提前准备、全面筹划,保障了春节期间建德“菜篮子”的充足与安全供应。春节前夕,建德市委书记董定干还率相关部门人员对市场进行检查,并对市场各方面的工作给予了肯定。在做到农副产品“有序供应、保障安全、平抑物价”的同时,农批市场也利用春节假期积极开展自身营销推广工作,着力提升市场的知名度,取得良好社会效益。(浙农实业 潘扬扬)

●浙农茂阳开启首次营销培训
2月10日,浙农茂阳第一次营销培训活动在诸暨开展。公司董事长许航维、总经理陈栋铭及40余名来自总部及分子公司的营销人员参加了此次培训。许航维对营管工作提出要求,并表达了对公司营销工作顺利开展的信心和期望;陈栋铭结合自身营销经历,向参会人员生动讲述了浙农茂阳从一个小小的养猪场发展成成长的历程;营销中心负责人也现身说法,分享了营销创新经典案例。(通讯员 郑菲芸)

●四川华都获评“新兴房地产企业纳税十强企业”
近日,四川省人民政府办公室公布《关于表彰2016年度湖州市工业行业隐形冠军等先进集体和先进个人的通知》(湖政办发[2017]6号),浙江华悦物业服务有限公司荣获“2016年度湖州市服务业百家强企业”荣誉称号,成为物业管理行业的5家获奖单位之一,也是安吉县唯一获此殊荣的物管企业。(通讯员 包菁)

●建德农贸市场全力保障“菜篮子”供应
今年春节期间,作为建德当地唯一的大型蔬菜批发供应基地,建德浙农农副产品综合批发市场提前准备、全面筹划,保障了春节期间建德“菜篮子”的充足与安全供应。春节前夕,建德市委书记董定干还率相关部门人员对市场进行检查,并对市场各方面的工作给予了肯定。在做到农副产品“有序供应、保障安全、平抑物价”的同时,农批市场也利用春节假期积极开展自身营销推广工作,着力提升市场的知名度,取得良好社会效益。(浙农实业 潘扬扬)

●浙农茂阳开启首次营销培训
2月10日,浙农茂阳第一次营销培训活动在诸暨开展。公司董事长许航维、总经理陈栋铭及40余名来自总部及分子公司的营销人员参加了此次培训。许航维对营管工作提出要求,并表达了对公司营销工作顺利开展的信心和期望;陈栋铭结合自身营销经历,向参会人员生动讲述了浙农茂阳从一个小小的养猪场发展成成长的历程;营销中心负责人也现身说法,分享了营销创新经典案例。(通讯员 郑菲芸)

●四川华都获评“新兴房地产企业纳税十强企业”
近日,四川省人民政府办公室公布《关于表彰2016年度湖州市工业行业隐形冠军等先进集体和先进个人的通知》(湖政办发[2017]6号),浙江华悦物业服务有限公司荣获“2016年度湖州市服务业百家强企业”荣誉称号,成为物业管理行业的5家获奖单位之一,也是安吉县唯一获此殊荣的物管企业。(通讯员 包菁)

●建德农贸市场全力保障“菜篮子”供应
今年春节期间,作为建德当地唯一的大型蔬菜批发供应基地,建德浙农农副产品综合批发市场提前准备、全面筹划,保障了春节期间建德“菜篮子”的充足与安全供应。春节前夕,建德市委书记董定干还率相关部门人员对市场进行检查,并对市场各方面的工作给予了肯定。在做到农副产品“有序供应、保障安全、平抑物价”的同时,农批市场也利用春节假期积极开展自身营销推广工作,着力提升市场的知名度,取得良好社会效益。(浙农实业 潘扬扬)

●浙农茂阳开启首次营销培训
2月10日,浙农茂阳第一次营销培训活动在诸暨开展。公司董事长许航维、总经理陈栋铭及40余名来自总部及分子公司的营销人员参加了此次培训。许航维对营管工作提出要求,并表达了对公司营销工作顺利开展的信心和期望;陈栋铭结合自身营销经历,向参会人员生动讲述了浙农茂阳从一个小小的养猪场发展成成长的历程;营销中心负责人也现身说法,分享了营销创新经典案例。(通讯员 郑菲芸)

浙江农资集团加强与经贸职业技术学院校企合作

浙江农资 吴晨
1月下旬,浙江经贸职业技术学院发展理事会理事二届一次会议在学院召开。会议审议通过了第一届理事会工作报告,理事会章程、选举办法等议案,并选举产生了理事会第二届理事长、常务副理事长、副理事长、理事以及秘书长。浙江农资集团被选举为经贸学院发展理事会理事单位,董事长汪路平当选为发展理事。浙江农资集团总经理李盛梁代表出席会议并发言。

李盛梁总结回顾了近年来集团在推进系统校企合作方面的主要工作和成效,充分肯定了校企合作在满足集团多元化快速发展过程中的重要性,并希望与学院进一步深化系统合作,实现“优势互补、资源共享、互惠双赢”的发展目标。

据悉,该发展理事会为“以供销系统为依托、以学院为主体,以政府为推手、企业深度参与”的“校、社、政、企”四方合作平台,旨在促进四方资源交互和信息交流,更好地深化校企合作,促进产教融合。

直击一线

服务吸引客户 技术赢得信任 金诚汽车助力顺丰快递十年

办公室 金莉燕

春节刚过完,顺丰快递下沙中转场已然是一派热火朝天的忙碌景象,一辆辆五十铃快递货车陆续驶进中转场。在这里忙碌的除了顺丰的快递小哥,还有驻点在此的金诚汽车五十铃维修技师。

金诚汽车下属金庆铃4S店自2003年起便经营五十铃商用车,一直以来致力于浙江省内园林、城管、邮政、烟草、电力等重要单位提供五十铃商用车和售后服务,目前已是华东地区最大的五十铃经销商,拥有强大的售后服务能力。

“2005年之后,国内物流企业迅速崛起,物流商用车的销售和售后服务业务成为一片蓝海,金庆铃逐渐把注意力放到这块新市场,开始致力于扩大物流企业商用车的销售和售后服务业务。”金诚汽车副董事长、总经理曾跃芳说。作为国内具有影响力的知名快递公司,顺丰快递的五十铃商用车数量庞大,其日常保养和维修量也非常可观。2016年10月,经过深入拓展,双方决定扩大合作,金庆铃4S店派遣技师进入顺丰快递下沙中转场驻点,为下沙中转场和杭州萧

山机场的200多辆顺丰快递商用车提供维修保养服务。

一直以来,金诚汽车坚持价格透明、服务至上,以过硬的技术实力赢得客户的信任。商用车与私家车功能定位不同,加上快递行业的特殊性,时效要求非常高,金庆铃的技师经常不分昼夜为顺丰快递提供上门维修服务。2016年夏天的一个晚上,技师们刚从苏州开会回到杭州,就接到顺丰快递驻杭州萧山机场管理人员的紧急求助:一辆从上海开往杭州的货车抛锚在沪杭高速海盐段上,而车上的货物必须在第二天一早运达杭州。此时已经是晚上22:00点左右,接到求助后,技师们没有丝毫犹豫,随即驱车赶往海盐,在几个小时之内排除了故障。第二天一早,货车准时到达杭州,避免了更大损失。

“金诚汽车跟顺丰快递的合作其实早在2007年就开始了。从最开始前往萧山机场提供上门服务,到现在进入下沙中转场驻点服务,业务合作规模在不断扩大,维修金额也从最初的一年20多万元上升到现在的近300万元。”金诚售后维修总负责人何新强说,特别

是驻点以后,顺丰车辆维修次数明显增加。2016年,金庆铃维修五十铃商用车达7000多车次,其中顺丰快递的车辆占到50%以上,维修金额占五十铃维修总额的25%。

合作十年以来,除了先进的检测与维修设备,金庆铃售后维修的技术实力也得到了顺丰总部的充分肯定。2016年,顺丰快递温州地区的车辆时常见到一些不常见的故障,在当地多家修理厂多次返修之后仍不见改善。无奈之际,顺丰总部车管人员邀请庆铃工厂技术人员前往温州排查故障,也未找到原因,出现故障只能更换配件。在这批车子到达杭州萧山机场中转时,金庆铃安排资深技师为这批车子进行了一次彻底的保养检修,结果在检查中发现整批车子都被别人动了手脚,导致经常出现一些不易发现原因的故障,返修率大大提高。顺丰温州部的负责人迅速将此事反映到深圳总部,顺丰总部对金庆铃的技术力量表示非常赞赏,主动提出在温州永强中转场设置维修点,希望金庆铃能派技师长期驻点维修。2016年9月,金庆铃派遣技师从杭州赶往温州驻点,为永强



金诚汽车技师在维修顺丰快递车辆

中转场的59辆顺丰商用车提供维修保养服务。在该维修点设置完成后,中转站的顺丰车辆故障率大大降低。与此同时,温州速运的另外200多辆商用车也在积极与金诚谈合作,希望能增设维修服务点。

“虽然与顺丰的合作已经由来已久,但是真正扩大合作是在2016年下半年。现在除了杭州和温州市场,我们也在商谈宁波、金华等区

域市场的合作。”曾跃芳说,这些地区维修点的设置,能形成集聚效应和品牌效应,除了顺丰的商用车之外,也会吸引周边一些商用车前来维修,逐渐扩大辐射面。

目前,金诚汽车售后维修部门通过“老带新”的方式,加快技师培养速度,争取为外地市场驻点提供充足的后备力量,希望在2017年与顺丰的合作能跃上新台阶。

3个月开工 6个月开盘 12个月平衡资金 龙游华都首府项目成功试行高周转运作模式



龙游华都

华都股份 吕立强 吴明仙
2016年12月,龙游华都首府项目1073套住宅全部交付,历时三年开发建设的项目完美收官。

面对“大鱼吃小鱼、快鱼吃慢鱼”的地产格局,华都股份提出了“3、6、12”运作模式,即拿地后3个月开工、6个月开盘、12个月实现资金平衡,并在龙游首府项目首次试

保了高周转的实现。团队前置,在拿地之前,项目核心团队已基本确定;定位前置,将销售做在规划之前,在定位上以满足快销为目标,致力于打造适销产品。龙游华都结合当地房地产市场实际,在产品结构上以“首次+再改”为户型定位,确保客户对主力户型最大程度的接受;方案前置,在拿地之前,首府项目方案已接近报批程度,拿地后1周内组织营销、工程、造价等部门召开联席会议,加快讨论确定,加快协调,加快规划方案报批;招标前置,招标之前组织对总承包、土方、桩基单位等进行前期考察,大大提高招标工作效率。另外,为缩短开发周期,合理安排工期,首期先建设多层,将地下室建筑放在二期,确保了产品按期开盘上市。

龙游项目部的成功离不开营销模式的准确定位,更离不开一群全力以赴的销售员。公司营销部于2013年12月底正式组建,部门里大部分

是女员工,正是这一群“娘子军”,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。营销团队的女员工们拿出巾帼不让须眉的决心,主动离开舒适的售楼中心,走到龙游主城区的大街小巷,不论风吹日晒,对整个龙游市场进行了“地毯式”布控。一整天下来,嗓子讲哑了,皮肤晒黑了,他们自嘲说:“黑就黑点吧,只要另一半不嫌弃就得了。”从坐销到行销的转变过程中,首府“娘子军”创造了一种新型营销模式——“千人金种子”,即寻找有效客户带动潜在客户销售。很多“金种子”客户被她们的真诚努力所感动,也切实感受到了项目的优异品质,只要身边朋友咨询购房,毫不犹豫地推荐华都首府。营销部通过以客户积累为主的营销策略,用“客户金种子”、“圈层经济人”、“销售日志”等新型营销手段努力开拓销售渠道,同时在项目现场打造售楼处、样板房,在城市中心设展厅,吸引更多客户前来。

凭着营销人员这种舍小家顾大家的奉献精神,龙游首府项目实现了更快销售。在短短的三年时间里,一次次创下了龙游房地产市场的历史新高,项目首次开盘当日便销售126套,去化率近五成,在龙游房地产市场创造了最高纪录,让政府领导、业界同行和购房者惊叹不已。正是这种“快销售”的节奏实现了快速达到资金平衡的目标。龙游首府项目团队也因此获得了多项荣誉:2015年获得集团“优秀团队”的称号;2015年上榜龙游县“经济贡献五十强”;项目营销团队还获得了2016年浙江省“巾帼文明岗”荣誉称号。

“3、6、12”快周转模式考验的不仅是一个项目的落地快、周转快,更是对一个项目部的前期战略眼光、政策把握能力以及与合作单位资源整合能力的考验。龙游首府“3、6、12”模式的成功试点,也成为华都房产实践探索最宝贵的经验之一。

悦读



题记:所谓人生,归根到底,就是“一瞬间、一瞬间持续的积累”,如此而已。而所谓工作,简而言之,就是拥有规划、富有强烈愿望的积累,同时持续付出并不亚于任何人的努力的微分过程,如此而已。

工作的微分与积分 ——读《干法》有感

冬日的健身房人寥寥,不用排队等跑步机,按下“开始”,漫不经心地跟着机器的频率慢跑,听着耳机中曼妙的音乐声,十分惬意。红色计时器一分一秒地走动,半小时过后,汗腺躁动,感觉时间越来越慢,音乐不再悦耳,机器的“咔咔”声也变成噪音,努力说服自己再坚持十分钟,却发现每一秒都那么困难。此刻的内心如这复杂而煎熬:离目标还差十分钟,必须凭意志力去完成;过程却是如此艰难,每一步都伴乱了节奏的呼吸声,这样的坚持有何意义?就在这样纠结的思索中拖着酸软的脚步超过了漫长的十分钟后。

这种体验让我联想到稻盛和夫先生的《干法》一书,虽是站在经营管理者角度阐释人生观中的劳动观、工作观,以自身经历告诉我们为什么要工作、如何投入工作以及工作的态度,但反映的却是最朴素的人生哲理观,就如同我是否应该坚持最后的十分钟跑步以及坚持的意义一般。

从大学步入社会,走上工作岗位,似乎按部就班地履行一般的人生轨迹。可在夜深人静之时,思考会令我们痛苦不堪,我为什么要工作,究竟喜欢什么样的工作,该如何地工作?或许《干法》会告诉我们答案。

稻盛和夫先生告诉我们,人工作是为了提升自己的心志。乍看,未免过于冠冕堂皇,工作不就是为了赚钱养家生活嘛?细想,这并没有错,赚钱的确是工作的目的之一,但并不是最终目的,工作的意义在于通过长时间的不懈努力,磨砺自己的心志,培养厚重的人格,在生活中沉稳而不摇摆。这就是一种信念,支撑你持续一往无前的动力。

对于如何工作的阐释,是稻盛和夫先生《干法》的精髓。首先,需要我们将拥有强烈而持久的愿望,并把这种愿望渗透到“潜意识”里。我理解为,我们首先要有目标和计划,就如同高等数学里的积分,先把工作中的细枝末节用积分分成一个个看上去简单的积分式。从管理的角度说,这就是目标管理,它以目标为导向,以人作为中心,以成果为基准,使组织和个人取得最佳业绩。对于财务工作者而言,需要树立正确的劳动观,谦虚、谨慎、精确、踏实,树立高要求的工作目标,及时准确完成财务工作,满足财务信息质量要求,为企业的提供决策所需信息。此外,工作更是需要持续付出并不亚于任何人的努力的微分过程,如同在目标之下积分之下导函数,无限地微分下去,永无止境……现在的每一瞬间,都与未来相关,都左右着未来的结果,正如我在跑步机上那一步的积累,组成了整个锻炼的过程,直接左右我最终的锻炼目标和结果。

最后,分享稻盛和夫先生的一句话:“让成功持续的所谓‘干法’,最重要的一点就是‘无私’,就是抱着无私之心去工作、去做事。”我认为就是抱着纯粹之心,不要有任何杂念,踏踏实实做好自己的每一件工作,致力于创造性地提高自己的工作效率,完善自己的工作方法。动机至善,私心至无。(财务会计部 汪世芳)