

## 加强合作 开拓创新 互利共赢 包中海走访三圆石化

□办公室 徐真杰

1月24日,控股集团党委副书记、总经理包中海走访浙江绍兴三圆石化有限公司,与三圆石化董事长赵建昌、销售经理冯建强等进行了座谈交流。

在座谈会上,双方介绍了企业发展情况以及当前面临的挑战,探讨了行业现状及未来发展趋势,表达了加深合作的愿望。

包中海感谢三圆石化十多年来的支持,并对三圆石化的生产管理水平和公司运营效率给予了高度评价。包中海表示,明日控股高度重视与三圆石化的合作,双方一路走来,相互信任,相互支持,合作默契,联系紧密,年合作量达12万吨,已成为友好合作的典范。希望双方进一步加强合作,开拓创新,在行业中勇立潮头。

赵建昌回顾了双方十多年来的合作历程,对浙农集团的高速发展表示赞赏,并希望双方进一步加强沟通交流,共同深耕华东市场。包中海一行还深入三圆石化



包中海参观三圆石化厂区

厂区,参观了采用全球领先工艺、年产45万吨的丙烷脱氢制丙烯装置,详细了解了三圆石化的生产工

艺、产能产量、盈利能力等情况。明日控股总经理许铂根参加了走访活动。

## 浙农控股集团工会获评省财贸系统“模范职工之家”称号

□通讯员 郭婧

近日,浙江省财贸工会下发《关于表彰全省财贸系统模范职工之家、模范职工小家 and 优秀工会工作者的决定》,授予浙农控股集团有限公司工会委员会省财贸系统“模范职工之家”

称号。

一直以来,集团工会深入学习贯彻习近平总书记关于工会工作的重要思想,坚决落实上级工会和集团党委的各项要求,紧紧围绕浙农改革发展中心任务,在积极构建和谐劳动关系、营造员工创业氛围、弘扬培育优秀文化

和激发职工会员干劲活力等方面作出了积极贡献。目前,集团工会正以新园区建设为契机,加快新型“职工之家”规划设计,积极构建满足职工会员生产生活需求的服务平台,努力以新气象新作为当好广大职工会员的“娘家人”和“代言人”。

## 金诚汽车下属4S店斩获凯迪拉克销售、售后最高奖

□通讯员 虞佳

在2月18-19日举办的2018年上海通用凯迪拉克经销商年会上,金诚汽车下属宁波凯迪荣获“2018年度凯迪拉克最佳销售五星奖”、“2018年度凯迪拉克最佳售后五星奖”、“2018年度凯迪拉克最佳售后五星奖”、“2018年度凯迪拉克最佳区域营销创新奖”、“2018年度凯迪拉克最佳JD

POWER奖”、“2018年度凯迪拉克最佳DCC团队奖”等多项荣誉,台州凯迪荣膺“2018年度凯迪拉克最佳销售四星奖”、“2018年度凯迪拉克最佳售后四星奖”、“2018年度凯迪拉克最佳DCC团队奖”、“2018年度凯迪拉克售后进步奖”。

此外,宁波凯迪金磊荣获“2018年度凯迪拉克最佳总经理

奖”,陈琼荣获“2018年度凯迪拉克最佳销售总监奖”,汪闻俊荣获“2018年度凯迪拉克最佳内训师奖”,台州卡迪潘佳荣荣获“2018年度大区优秀市场经理”。

会上,中国绿化基金会还向宁波凯迪、台州卡迪授予证书,感谢宁波凯迪、台州卡迪向“一带一路”胡杨林生态保护工程项目捐款,为改善生态环境作出贡献。



## 速 览

### 包中海调研浙农科创园

2月1日上午,控股集团党委副书记、总经理包中海到浙农科创园项目调研园区建设工作并慰问一线员工。包中海指出,科创园项目是集团的重点建设工程,对百年浙农梦的实现具有重大意义。项目团队要把握时间节点,力推项目建设,确保各项重点工程能够如期、顺利、安全完成。控股集团党委副书记曹勇奇、总经理助理叶郁亭等参加调研。(办公室 徐玥琪)

### 浙农再获省统计同工种竞赛一等奖及信息工作先进单位

近日,省供销社下发《关于2018年度统计同工种竞赛优胜单位的通报》(浙供合办发[2019]3号)、《浙江省供销社合作社联合社关于表彰2018年度全省供销社信息工作先进单位和个人的通知》(浙供合发[2019]9号),浙农控股集团再次获评省社本级企业2018年度统计同工种竞赛一等奖及2018年度信息工作先进单位。(综合报道)

### 集团组织开展

#### 驻外员工家属慰问活动

今年春节期间,集团为长期驻外、夫妻两地分居的员工家属寄递了鲜花和慰问信,送去节日祝福。为更好地开展慰问工作,人力资源部悉心了解驻外员工需求,为一批驻外骨干员工家庭办理了家电维修业务,帮助他们解决灯泡更换、家电维修等生活问题,减少了驻外员工的后顾之忧。(人力资源部 赵杰钢)

### 宁海惠多利

#### 开春即推新型春耕用药

2月17日,宁海惠多利2019年柑橘区域“怀农特”、“满肃静”重点零售商会议在象山召开,重点零售商及客户共20余人参加会议。会议分享了“怀农特”农药在柑橘上的使用方法及应用效果,介绍了全新杀螨剂产品“满肃静”。会上,零售商们也分享了“怀农特”的推广经验,现场气氛热烈。(金泰贸易 综合报道)

### 新光公司获评所前镇十强企业

2月15日,在萧山所前镇举办的2018年总结表彰大会暨2019年千好“一二六”动员大会上,新光公司荣获2018年度“所前镇税收十强企业”、“所前镇十强企业”荣誉称号。作为浙江省塑料行业骨干企业,2018年杭州新光塑料有限公司积极应对宏观经济形势严峻的挑战,凝心聚力、克难攻坚,深化企业改革,激发内生动力,实现销售收入增长21.12%,利润总额增长32.18%,保持了良好的发展态势。(通讯员 周虹)

### 香堤6#楼

#### 获济宁“市级安全文明工地”称号

近日,济宁华都金色兰庭·香堤6#楼工地荣获“市级安全文明优良工地”称号。这是金色兰庭·香堤工程第二次获此殊荣。金色兰庭·香堤自开发建设以来,始终以高标准建设安全文明标化工地,认真贯彻落实安全生产的各项法律法规。此次获评“市级安全文明优良工地”,也是济宁市建设局对金色兰庭·香堤6#楼工地现场管理的肯定。(通讯员 龚群涛)

### 华都股份采招管理系统荣获“浙江省企业信息化优秀项目奖”

在近日召开的浙江省第六届企业

数字化转型分享会上,华都股份采购招投标文件信息化项目获评浙江省2018年度企业信息化优秀项目。这是华都股份在信息化建设上获得的首个省级荣誉。(华都股份 谢波)

### 丽水市委常委、宣传部长任淑女调研松阳美林·南城壹号项目

1月29日,丽水市委常委、宣传部长任淑女到松阳美林·南城壹号项目现场指导安全生产工作。任淑女一行听取了项目负责人关于浙农控股集团发展历程和南城壹号项目建设情况的汇报,并对浙农控股集团及其下属公司在丽水投资兴业、为丽水发展建设作出的贡献表示感谢。任淑女要求项目团队务必高度重视安全生产,深入排查、及时整改安全隐患,加强对从业人员的安全生产知识培训,规范操作流程,做到安全生产无事故。(实业投资 何晖理 哈皓文)

### 浙农投资

#### 首轮内控管理联检顺利收官

1月31日,随着四家成员企业对联合检查意见书面回复的上报,投资发展公司首轮内控管理情况联合检查工作顺利收官。据了解,本轮内控管理情况联合检查范围广、参与主体多、检查工作细、整改务实,有助于投资发展公司了解所属四家成员企业的内控管理体系建设及运行状况,进一步提升了成员企业内控管理水平,夯实公司发展基础。2019年,投资发展公司内控管理联合检查工作小组将在2018年全面体检的基础上,组织开展内控检查“回头看”活动,以巩固和扩大联合检查成效,为投资发展公司奠定更扎实的内控基础。(投资发展 梁松波 张凯杰)

### 宁波港诚获通用汽车

#### 别克“四星级销售服务中心”称号

在日前举行的2019年上汽通用别克品牌市场营销年会上,金诚汽车下属宁波港诚获评上汽通用汽车别克“四星级销售服务中心”。

此外,在2019年别克浙闽区域一季度会议上,宁波港诚总经理嵇宇荣获上汽通用汽车“别克五区2018年优秀总经理”称号,宁波港诚销售总监周志慧荣获“别克五区2018年优秀销售经理”称号,宁波港诚DCC经理李攀盼荣获“别克五区2018年优秀DCC经理”称号。(金诚汽车 陈岚 王燕琳)

### 金昌宝湖MINI 4S店乔迁新址

1月28日,浙江金昌宝湖MINI 4S店正式搬迁至沈洪路506号,浙江金昌汽车集团总部随之搬迁至该店6楼。据了解,全新的金昌宝湖MINI 4S店采用全球最新IN博物馆体验式风格设计,为MINI客户和车迷爱好者们提供了一个体验时尚与创意完美结合的MINI空间。(金昌汽车 裴瑜璐)

### 浙农茂阳

#### 召开供应商总结表彰大会

2月18日,浙农茂阳召开2018年度供应商总结表彰大会,答谢供应商一直以来的紧密配合和倾心付出。会议期间,公司质量技术部、配送部、采购部相关负责人还就法律法规宣导和典型案例呈现、供应商管控、公司场地规范和管理办法、公司采购政策和品质服务等内容作宣讲,共同强调了食品安全、质量管控、品质服务的重要性。(通讯员 戴新维)

## 砥砺前行 勇筑坦途 ——记浙江浙农爱普贸易有限公司营销中心

□浙农股份 王彬竹

在中国钾肥行业中,浙农爱普公司早已为人所熟知;而在浙农爱普,营销中心则是开展钾肥业务的核心部门。这个近两年连续获得浙农集团“创利贡献特等奖”的团队,在其成立以来的13年间,年经营量从最初的不到20万吨,增长到2018年的77.8万吨,并培养出一大批年轻骨干,成为令集团和同行都为之敬佩的榜样团队之一。

### 弘扬浙农创业精神 构建高效组织架构

2007年,爱普决策层凭借对上游供应环节及下游需求环节高度的市场敏感性,将原来的大钾肥经营分设为三条支线,分别针对边贸、海运、国产三条钾肥产品线成立子团队,并严格落实经营责任制,同时要求三条产品线之间针对采购和下游市场信息定期沟通,相互补台,从而产生联动效应。

上游资源是钾肥企业经营的生命线。得益于在钾肥领域的多年深耕,爱普与上游巨头供应商的合作不断强化,巩固了与

加拿大钾肥公司Camptex、以色列钾肥公司ICL、白俄钾肥公司BPC的合作,并成功拿到乌拉尔边贸钾肥的自营进口经营权。同时,爱普也努力维护青海盐湖国产钾的区域代理,不断强化国产钾肥产品经销能力。目前,爱普在营销中心已形成了以乌拉尔边贸钾肥、加拿大钾肥、以色列钾肥、白俄钾肥、盐湖青钾为主,外购外销为辅的产品模式,可多元满足下游终端生产需求,在国内强手如林的钾肥经销商中占据重要的一席之地。

### 紧跟市场节奏 注重行情研判

成绩的取得离不开爱普决策层对市场节奏的把握和行情的研判。作为业务执行部门,营销中心一直以来都注重对行业信息的收集,并利用大宗商品的波段属性进行精准操作,使其成为爱普对钾肥市场研判分析的重要一环。

从2018年上半年开始,国际钾肥市场整体向好,中国始终是国际钾肥价格洼地,且进口钾肥大合同签订推迟,进入中国的进口钾数量相对较少,同时国内青海

盐湖产能并未达到预期,所以2018国内钾肥市场价格一路走高。爱普领导层结合营销中心的定期经营月报,对市场行情进行了预判,要求营销中心适度补充库存货源、合理放缓销售节奏。营销中心凭借高效的执行力适时补充库存,从而在2018年上半年确保了对下游客户的供应,并借助供需关系,取得了超过往年的销售业绩。

### 打造严谨、专业的 学习型业务团队

成绩的取得离不开一支高效、严谨的业务团队。

营销中心的严谨体现在严格的风控管理上,部门在十多年的业务运营中做到了“零坏账”。2018年下半年,营销中心面临了年度最大的挑战——随着国家一系列环保政策的实施和宏观经济增速的放缓,众多中小工厂或因环保问题停产整顿,或因资金链断裂而破产倒闭,加之农产品价格走低,农民种植积极性不高,导致钾肥行业下游产能严重不足。在营销中心看来,复合肥工厂也许会发生一场优胜劣汰的大规

模洗牌,经销商作为复合肥工厂的上游,也将直面风险。在风险把控方面,爱普已形成了客户资信调查、风险预警、合作终止等一整套成熟体系。除严格遵循爱普风控体系外,营销中心作为销售部门,对赊销业务始终保持谨慎态度,即使面临行情艰难的挑战,依然坚持“不以牺牲风控管理来换取市场”的原则。

营销中心的专业体现在始终保持高效的执行力。营销中心会定期举行内部交流培训会,要求每个业务员分享自己对近期市场的理解思考,鼓励业务人员总结出适合自己的业务理论,并把理论浸润到市场检验当中,切实根据客户需求进行市场分析,“一对一”为客户提出解决方案。营销中心始终坚持这样一条销售理念:销售就是与不同的人沟通相处,没有放之四海皆准的方法。一个优秀的业务员必须有一定的悟性,形成自己的技巧。靠嗅觉去发现市场机会,靠专业去把握市场机会。

正是凭着对市场行情的精研和对业务团队的锻造,爱普营销中心在行情错综复杂的2018年,继续扩大增长态势,销售量较上年增长34%。面对充满挑战的2019年,营销中心将以应变变、攻坚克难,稳健推进业绩增长。

## 咬紧聚丙烯 迈稳每一步

□办公室 陈戈

从2007年成立时的3人小队,到如今超过40人的大团队,明日化工事业部牢牢抓住了塑化行业发展的战略机遇期,实现了业务规模持续增长。在过去的2018年,围绕明日“数字化、金融化、国际化”的战略,化工事业部紧抓主营业务,加快模式创新,加大区域开拓,加强团队建设,将目光聚集到了金融属性更强的橡胶业务上,并在6月引进了团队进行开发运作,当年橡胶交易量达6.18万吨,实现收入2.6亿元,利润超600万元。

公司还适时介入了甲醇、乙二醇等上游品种业务,增强了对聚丙烯行情的判断能力,形成了与主营业务相互扶持、相互促进的良性循环。

2018年,化工事业部先后在武汉、广州设立经营机构,践行“走出去”战略更加坚定。特别是武汉公司于9月份设立到11月份开始运作业务,几个月时间实现销售收入超3000万元,并快速实现了盈利。武汉公司的成功离不开公司总部的人才输出和信息支持,也为未来新公司的设立和运作提供了可复制的模式。

### 提升核心竞争力 创新发展亮新篇

#### 风险防控放第一 团队建设稳根基

回顾化工事业部这一路走来,伴随着业务规模的不断扩大、业务种类的不断拓展,部门始终咬定青山不放松,牢牢把握聚丙烯主营业务稳定发展主线,通过创新去带动补充业务不断走上正轨,实现聚合增长。

2014年,聚丙烯期货上市,化工事业部及时准确地以此为契机,在传统现货业务的基础上,发挥渠道优势,用金融手段武装自身,通过期现结合的模式,实现了主营业务盈利能力的进一步提升,也成为了明日内部学习和创新能力最强的业务团队之一。

“我们从一条腿走路变成两条腿走路,走得更快,也走得更稳。”在化工事业部总经理邵世萍看来,以产融结合为抓手,一方面让原来的现货业务抗风险能力更强,另一方面也让服务上下游客户的手段更加多样化。

如今,化工事业部与客户之间不再是单纯的买卖关系,而是利用金融衍生品与客户建立了新的业务模式,通过替原材料做方案,为客户产品报价增值等手段,进一步提升了与客户的紧密度。“力争成为整个产业链的服务商!”这是

早已成为了化工事业部整个团队共同的目标。依托公司强大的研发力量和品牌优势,化工事业部扎根产业,拓宽渠道,努力搭建塑化产业生态圈,不断利用合作伙伴获得一手信息来反馈金额,利用金融创新工具来服务产业。

在深耕细作主营业务的同时,化工事业部还打出了一套多元发展组合拳。去年3月,部门开始尝试新品种的拓展,将目光聚集到了金融属性更强的橡胶业务上,并在6月引进了团队进行开发运作,当年橡胶交易量达6.18万吨,实现收入2.6亿元,利润超600万元。

公司还适时介入了甲醇、乙二醇等上游品种业务,增强了对聚丙烯行情的判断能力,形成了与主营业务相互扶持、相互促进的良性循环。

2018年,化工事业部先后在武汉、广州设立经营机构,践行“走出去”战略更加坚定。特别是武汉公司于9月份设立到11月份开始运作业务,几个月时间实现销售收入超3000万元,并快速实现了盈利。武汉公司的成功离不开公司总部的人才输出和信息支持,也为未来新公司的设立和运作提供了可复制的模式。

### 风险防控放第一 团队建设稳根基

在化工事业部,我们常常能听到两个重要的关键词,其中一个“是”感恩”。每每讲到成绩的取得,化工事业部的感恩之心总是溢于言表。在他们看来,如果没有公司领导的支持,就不会有部门快速的发展。鉴于化工事业部具有较强的经营能力,明日控股在应收、预付等领域适度对其放大了业务审批权限,并大力支持其开拓华中、华南等新区域业务和橡胶等新品业务。同时,也通过设立收入平衡股权激励基金,加强了对员工的激励,稳定了员工队伍。



而另一个关键词则是“不投机”。2018年初以及国庆节前后,聚丙烯行情出现了两次较大幅度的回调,化工事业部通过数据挖掘分析准确判断了行情,及时采取了套期保值操作,有效地避免了风险和亏损的发生。

“要在稳定利润、风险可控的前提下去做增量。”这是化工事业部团队形成的共识。一直以来,化工事业部都不依靠行情的博弈来获取盈利,始终将自身的风险偏好保持在一个较低的位置,也将敞口库存基本维持在合理范围以内,同时,还合理地充分地利用金融手段来控制风险。

正是这么一个稳健的团队,一步一步将业务做到了行业领先水平。在集团2018年度创利贡献奖评比中,化工事业部也被评为创利贡献一等奖。

但不曾想到,如此稳健的团队,员工平均年龄竟然还不到27岁。围绕着“公司利益最大化”这一中心,这个年轻的团队中的每一个人都充满了激情、创新和战斗力。

特别是在如今风云变幻的经济形势下,要想在竞争激烈的行业内不断提升核心竞争力,在化工事业部看来,离不开一支具备自上而下研究能力、自下而上渠道落实能力、品种区域间横向比较能力、团队间协同作战能力、中后台保障能力等全方位能力的优质团队。

由于工作时间都是交易时间,为了不影响员工与客户的沟通交流,化工事业部将所有的会议都安排在了休息时间,部门例会常常被安排在中午的12点到1点半;每周日晚通过电话会议还要出周报进行讨论,为下一周行情运作作下基调;所有业务员的出差也都尽量安排在了周末……

邵世萍表示,只有对公司文化价值充分认同,大家才能心往一处想,劲往一处使,用心做好事情,真正让每个人找到自身的闪光点,让合适的人去做合适的事。

迈入2019年,化工事业部将继续围绕既定战略,紧抓主营业务,加大研判力度,增强产融结合能力,充分利用金融工具,提高服务客户能力以及自身盈利能力,在前行路上,稳立潮头踏歌行,开拓进取再获佳绩。