

【优秀团队】

两年业绩高速增长争卓越 ——杭州金昌至宝团队

近日,杭州金昌至宝荣获2022年度BMW卓越经销商表现奖。此前这支团队于2021年度获BMW优秀新经销商奖、东南区经销商卓越表现奖,近两年工作得到宝马厂商的充分肯定。杭州金昌至宝2016年正式营业,并于2020年由二手车中心全新升级为4S店运营,近年业绩保持高速增长,尤其是在2021年面对疫情的冲击下,金昌至宝团队逆势而上超额完成目标,实销1528台,同比增长24%,售后产值达8987万,同比增长17.2%。团队以“先服务,后销售”为宗旨,重视客户体验,不断将汽车销售售后服务的全流程做到极致,快速,让不少客户由衷夸赞“服务用心”。



互帮互助冲刺BMW相关赛事,仅近两年,团队内就有多名员工进入BMW售后生命周期管理专员、技术内训师、新能源技师等大区十强,团队内的销售和售后经理均荣获BMW东南区优秀经销商经理荣誉。“我们启程不久,未来将继续努力赢得更多客户满意,创造更多佳绩。”团队负责人李钟表示。

【优秀主管】

钾肥与锂盐经营的探索者 ——浙江爱普恒和贸易有限公司陆康

2013年,陆康加入爱普钾肥团队,十年间一步一个脚印地在业务线上不断开拓进步。在担任国产钾肥部经理期间,他经过不懈努力取得了盐湖钾肥与五矿钾肥的代理权,大力进军华南进口钾市场,开发广西及西南市场,为爱普公司钾肥全国布局填补了一块空白市场,成功取得部门国产与进口钾肥销售量上的较大突破。



2021年新能源行业蓬勃发展,陆康敏锐地抓住了碳酸锂这一新兴品种,利用原先青海钾肥生产企业资源,带领团队开展碳酸锂贸易,获得了蓝科锂业、藏格锂业、青海恒信等锂盐工厂经销权,2022年碳酸锂经营规模达到15亿元以上,团队成功实现从单一钾肥经营到农业与新能源双轮驱动经营模式的转向,经营规模和利润再创新高。无论岗位如何变动,业务市场如何起伏,陆康始终严格要求自己,以“耐得平淡、懂得付出、努力”为处事准则,“干一行、爱一行、钻一行。”他表示还会继续在经营一线“战斗”。

【优秀员工】

全身心投入为农服务 ——宁波金惠利农业科技服务有限公司宋立权

宋立权是宁波金惠利慈溪经营部经理,已经在浙农工作了10年。在田间地头奔走,在烈日高温下工作,宋立权全身心投入、兢兢业业,积累了丰富的农技专业知识和为农服务经验,近年来在他的用心经营和团队的共同努力下,经营部销售业绩显著增长,2021年慈溪经营部农药化肥销售总额达3250万元,2022年同期增长近30%,当地市场份额进一步提升,品牌影响力持续扩大。



做好农资经营工作的同时,宋立权带领经营部积极参与推进政府社会化服务项目和配方肥替代平衡肥项目,助力农业生产科学绿色发展。经营部2022年完成慈溪市水稻病虫害统防统治24402.6亩,占当地水稻面积的54.2%,实现药剂到位率100%;在慈溪和余姚销售补贴配方肥3000

余吨,成果得到当地农业部门的肯定,慈溪市金惠利植保专业合作社获评宁波市“市级示范性统防统治服务组织”,“继续奋斗在为农服务一线!”宋立权声声铿锵。

八年四子持续深耕树标杆 ——浙农实业松阳项目营销团队

“买房选美林”不是口号,而是在松阳当地坊间广为流传的美谈。2022年,在房产市场整体低迷,市场竞争加剧的情况下,浙农实业松阳项目提前7个月完成交付,用过硬的高品质为业主带来安全感。松阳项目营销团队更是迎难而上,通过各条线紧密配合,提升工作效率,逆势提升市场占有率,由2021年的53%提升至约70%,全年实现认购4.6亿元、回笼4.3亿元,进一步稳固当地行业领头羊位置。



面对市场各家项目的价格打折风潮,营销团队在松阳府项目强势推出“品质不打折”口号,突出“松阳首个室内恒温泳池”、“首个超感光外立面”、“首创下沉式庭院设计”等项目亮点,并结合示范区展

示真切地打动消费者,树立高端品牌形象。为实现精准拓客,团队深挖老城区资源,围绕机关单位及企事业单位开展圈层营销。同时持续推出“老带新”活动,通过提高推荐奖励、全民营销、节日折扣等手段提高上客量,促进房源成交。松阳华庭二期“老带新”成交占比约20.5%,费效比仅0.4%,效果卓著。

深耕小贷业务的先行者 ——浙江农资集团投资发展有限公司孙卓晖

2013年9月是孙卓晖事业的一个重要节点,这月他离开了工作16年的银行业,加入了浙农,着手负责西湖小贷公司的筹建工作。自2014年开业至今,孙卓晖带领西湖小贷在一系列考验中探索传统业务与创新业务相结合,线下业务与线上业务共推进的发展道路,即使在市场下行期也保持了稳定的业绩水平,2021年与2022年利润总额均破2000万元,人均创利超百万元。



长期的业务探索锻炼了孙卓晖敏锐的市场洞察力和极强的创新意识,他通过抓紧内控管理,优化制度流程建设,搭建信息化平台等方式进一步完善公司的风控体系,多年来始终保证公司信贷业务不良率低于3%。公司连年获得金融监管局的最高监管评级,成为杭城唯一一家自成立以来连续获得A+评级的公司,并摘获“支持浙江经济社会发展优秀金融单位”称号,在行业取得较好口碑。孙卓晖的成绩同样得到行业内认可,被中国小额贷款协会评为“全国优秀小贷人”。

用热情赋予产品生命力 ——金东方进出口有限公司夏大强

5年内共开发13个自营新项目,40多款产品——从设计师到产品开发者,夏大强在浙农完成了自己职业路径上的突破。“我开发产品主要是电气类,主要是从市场趋势和客户需求出发,再深入打造自身的产品优势和识别度。”夏大强讲道,在产品研发过程中他从设计、工艺与供应链打造等方面逐步探索建立开发标准,通过精细化开发提升产品价值,成功实现电气产品的降本增效。



除了新产品研发外,开拓渠道和市场也是夏大强工作的一大内容。近年来,他参与加拿大第一商超CTC的PD项目,同多家供应商竞争,沟通设计文档10余篇,用优秀的设计能力和臻于完美的服务态度打动了客户,项目目前已达成订单转化出口。由北往南,泰国也是他参与开拓的一

大新市场,目前已实现10余个较大的项目转化订单。“感谢公司给我提供一个施展才能的平台,我将继续不忘初心砥砺前行。”夏大强说道。

守护“国之大者” 助力春耕生产 浙农春耕惠农助农服务活动全面铺开

□办公室 徐琪琪 浙农股份 方小康 陈迈

民以食为天,食以粮为本。3月3日,省发展改革委副主任张曙明,省供销社副主任郭峻一行赴浙农生态龙游基地调研春耕保供情况,深入车间、厂库并听取了基地负责人关于春耕期间工厂全力抓好生产、保障化肥供应的工作汇报,要求浙农以“国之大者”的政治站位继续做好保供稳价工作,积极关注农资经营服务模式变革,抓住土地综合整治、农事服务中心建设的机遇,注重储备网络布点规划,广泛开展农业社会化服务,助力春耕生产,推动企业转型升级。为有效支持春耕生产,控股集团、浙农股份及有关企业多措并举抓紧抓实农资供应和为农服务工作,在多地开展送肥送药送服务等,助力新一年农业生产打好基础,守牢粮食安全“国之大者”。



李文华(右一)、陈佳莹(左一)为当地农户代表送上农业服务包

“助高效生态农业发展” 50吨配方肥送下乡

3月16日,由省农业农村厅、省供销社、省农科院、浙江日报社、省农发集团和宁波市人民政府联合主办的全省“送农业科技下乡 助高效生态农业发展”活动启动仪式在余姚市举行。省供销社、浙农股份向农户赠送了50吨推荐品种的配方肥,助推供给端“配方肥替代平衡肥”政策落地,助力高效生态农业发展。浙农股份下属区域公司在活动现场布置农资展位,详细介绍了公司有关配方肥生产、研发、销售及化肥减量降本增效等为农服务方面的工作,展示展出了优质肥料产品。

浙农旗下多家农资企业还通过销售让利、金融支持、精准指导等方式全面助力春耕,保障农业生产。爱普科技华北团队集中力量在潍坊寿光区域开展“春风送暖”“爱在春天”系列农技支援活动,针对近年受洪涝



省供销社、浙农股份向农户赠送50吨配方肥

灾害影响较重的寿光农户开展促销让利,让他们以更实惠的价格用上诺普丰、速乐多等优质肥料。浙农禾丰在嘉兴积极推广惠农的供应链金融(E农贷),目前已配合发放680多万元,惠及全市近20位零售商和农业生产大户。浙农嘉善公司牵头成立的“耘农耕农机专业合作社”也积极开展相关工作,为项目区内的农户提供播种、打药、施肥、机耕等“农机一条龙”服务。惠多利等企业持续办好各类农民会,邀请专家现场开展专题培训、咨询服务、田间指导等,并利用智慧农资平台开展技术推广,引导农户高效科学施肥用药。

随着春耕旺季的到来,浙农还将持续加大优质农资、高效技术和综合服务的供给,通过“好肥料+好技术+好服务”综合服务模式帮助农户种出更好的产品。

服务“三农”乡村行 联合浙江日报现场送肥送技术

“建议你增加有机肥用量或隔年

种植苜蓿、紫云英等可租放种植管理的绿肥,可以有效缓解板结。土壤改良好了明年你收入还能再上个台阶。”3月23日,在瑞安南滨街道阁一村种植大户陈士新的承包田里,浙江省农科院首席专家符建荣正为他分析榨菜根部土壤结块原因,并开出一张“药方”。

今年,浙农控股集团第16次联合浙江日报开展服务“三农”乡村行活动。浙农控股集团党委书记、董事长李文华和浙江日报全媒体经济新闻部副主任陈佳莹共同为当地农户送上农业服务包——价值万余元的优质农资产品以及土壤检测、农机调配、飞防等服务,并邀请符建荣老师到地头实地查看,为当地农户带来农技指导和科学的解决方案,助力当地农户增产增收。

“接下去,我们会继续加快构建全程化、集成化、一站式的全省农业社会化服务体系,着力抓好各地农事服务中心的建设落地与服务输出。”李文华表示,浙农将持续助推现代农业提质增效。

全国供销总社有关单位领导到浙农调研交流

□综合报道

3月上中旬,中华合作时报社党委书记、社长、总编辑曾峰,中国供销集团党委委员、中国农资集团党委书记、董事长郝彦,中华全国供销合作总社金融服务部副部长郭晓茹先后率队走访浙农控股集团及下属成员企业调研社有企业改革发展、农服平台建设情况及相关经验。

曾峰一行参观了浙农科创园数字大脑展示屏和“浙农视界”企业形象展厅并听取了浙农控股集团党委书记、董事长李文华就集团业务板块、创新经营和发展规划等内容的汇报,对浙江省供销社及包括浙农控股集团在内的社有企业发展给予了高度评价。曾峰指出,浙农控股集团在改制20多年的发展中引领了整个农资行业的转型升级和创新发展的,规模效益稳健增长,经营质量不断提升,为农资行业树立了标杆。曾峰同时介绍了中华合作时报社近期宣传工作重点,他强调,中华合作时报社

与浙江供销社有着长期稳定的合作基础,未来报社将加强供销社系统改革难点痛点研究,加大系统对外宣传力度,提升供销社品牌形象。希望双方继续深化交流,拓展业务合作,不断发掘浙江深化综合改革样本,为全国社有经济发展模式探索提供更多宝贵经验。

郝彦详细了解了解了浙农控股集团企业经营理念、业务发展情况和为农服务工作,对浙农就有经验的坦诚分享表示感谢,高度评价了浙农的改革成果并介绍了中国农资集团及中农立华的相关情况。他表示,中农与浙农同源同姓,工作交流密切,业务协作良好,合作基础深厚,在终端网络发展、农资业务协同,为农服务工作创新等方面大有可为。希望双方在前期合作的基础上,立足大局、着眼长远,持续拓展深度和广度,加强交流实现优势互补,进一步助力社企高质量发展,为农资行业发展、社有经济壮大和农业农村现代化建设贡献力量。

郭晓茹实地走访了浙农股份、浙农茂阳等多家单位,详细听取了浙农股份经营发展和供应链金融推广应用等方面情况及金华茂阳公司负责人关于公司股权结构、业务规模、冷链仓储和食品安全检测等方面情况的介绍,对浙农为农服务及经营工作给予了充分肯定,指出浙农作为浙江省供销社下属为农服务龙头企业,讲政治、顾大局,在尽责担当守好为农初心、坚持做好主责主业的基础上,抢抓机遇谋划可持续发展,为供销社系统工作打造了创新亮点、积累了宝贵经验。

省供销社党委委员、理事会副主任沈省文、冯冠胜,贸促会供销社合作行业分会秘书长崔向辉,中华合作时报社新闻部主任李雅娜,中农集团党委委员、中农立华董事长兼总经理苏毅,兴合集团党委委员、副总裁夏晓峰,浙农控股集团领导李文华、包中海、曹勇奇、林昌斌以及省社、集团有关工作人员等参加有关调研活动。

浙农两家农药业务主体 中外合作(合资)协议顺利签约

□通讯员 徐琦 万良辉

3月中旬,石原金牛、浙农金泰先后传来喜讯。浙江农资集团同日本石原产业株式会社正式签署新《合资经营合同》,石原金牛合资期限正式从20年延长至30年,至2035年11月底结束。2005年,浙江农资集团与石原产业株式会社合资成立浙江石原金牛化工有限公司,合资公司作为石原产业在中国市场的重要合作伙伴,在植保服务等方面携手进行深度合作,开展深度合作。石原金牛始终秉持“深耕省内、拓展省外”原则,不断拓宽销售渠道,现有销售网络遍及全国30个省市,规模、效益逐年稳步增长。新《合资经营合同》的成功签署,充分

体现了浙农与石原产业彼此之间的高度认可,未来双方将进一步合作实现共赢。

浙江浙农金泰生物科技有限公司与科迪华(中国)投资有限公司在上海现场签署合作协议,开启深度合作新篇章。科迪华于2015年由全球两大农化企业陶氏和杜邦旗下业务整合成立,近年来同浙农金泰合作广泛。根据协议,双方将发挥各自优势,拓宽合作领域,在植保服务等方面携手进行深度合作,开展深度合作。石原金牛始终秉持“深耕省内、拓展省外”原则,不断拓宽销售渠道,现有销售网络遍及全国30个省市,规模、效益逐年稳步增长。新《合资经营合同》的成功签署,充分