

“两学一做”模范人物事迹展示②

一名“老”供销人的创新路

——北京新合作瑞通公司董事长刘跃忠先进事迹

刘跃忠是一名“老”供销人,自大学毕业起,他就进入供销系统这个大家庭,已经有31年了。三十多年来,他站过供销社商店柜台,做过供销社机关干部,经营过供销社超市,还当过援疆干部,现任北京新合作瑞通公司董事长兼总经理。近年来,新合作瑞通公司在刘跃忠的带领下,不断探索新思路,积极转变经营模式,由最初年销售额几千万元、经营单一的联采业务,发展成为年销售20亿元,经营商品以数码电器、高端名酒、品牌服装为主,经营业务以名优商品代理、进口贸易及大宗商品贸易、自有品牌产品开发为主要板块的综合性贸易公司。在推进供销合作社综合改革和新合作集团的转型发展中,刘跃忠充分发挥了一名老供销的模范带头作用。

拼市场 创品牌

作为一家新起步的商贸公司,在竞争异常激烈的市场环境中,如何立稳脚跟、保持前行发展,继而占领一席之地,成为刘跃忠担任公司董事长以来苦苦思索的问题。凭着多年来从事商业实践的经验,他认为只有通过加强与知名品牌商的合作,通过开发品质优良的新合作自有品牌产品,才能增强公司业务及其品牌的核心竞争力,才能让公司在激烈的市场竞争中获得生存发展,度过初创期的“严冬”。

为此,刘跃忠常年活跃在各类招商会议和实地考察现场,无论是与国内外客户进行商务谈判、考察业务合作单位,还是参加协会会员互访活动,他都亲自带队参加,掌握一手资料。在交流谈判及业务开展中,刘跃忠用自己的真诚和敬业精神打动合作伙伴,他们都愿意与新合作瑞通公司建立并保持长期稳定的合作关系。如与五粮液集团合作多年,新合作瑞通公司在国内酒类市场建立了很好的商业信誉,获得了五粮液集团授予的“模范运营商”称号,并成为五粮液北京经销商联谊会“监事长”单位。2016年,公司与茅台集团达成了战略合作协议,正式成为茅台酒经销商。在国内市场假冒伪劣高端酒品横行的环境下,新合作瑞通公司本着诚信经营的一贯原则,规范运作,赢得了经销商和消费者的一致信任,销售业绩节节攀升。

新合作瑞通公司的前身就是一家专门从事新合作自有品牌商品开发的公司,积累了像新合作食用油、新合作大米等为代表的近千个自有品牌商品。为进一步满足和丰富新合作商超业务需求,2016年,新合作瑞通公司通过与福建满园春茶业有限公司合作,开发新合作茶叶,成功打造了新合作茶叶品牌——福建新合作桂香山茶,拥有无公害良种茶园3000余亩,年产量达23万多公斤。新合作桂香山茶一上市,以极大的价格优势和良好的品质得到供销社系统内企业的一致认可。如今,山西、威海、北京、天津等多地经销商纷纷前来采购,茶叶一度供不应求。2016年10月底,成立了福建新合作桂香山茶业公司济南分公司,形成大流通、大批发的经营格局,同时也有效地提升了新合作桂香山茶系列产品的整体形象和知名度。

护视野 引新品

除了积极加大与国内知名品牌商的合作,



刘跃忠心里还有着与国际知名品牌合作的战略布局。他认为,随着人们消费水平的不断提高,进口商品越来越受到消费者的认可和欢迎,寻求与国外知名品牌商合作,代理国际名优产品,会进一步增强公司的影响力和市场竞争力。

2014年,新合作瑞通公司引进美国西屋电器项目,成为西屋电器在中国大陆的唯一代理商。最初在引进美国西屋空气净化器时,很多人都不太理解,认为空气净化器在中国不会有市场。刘跃忠凭借多年商业实战经验和敏锐的市场洞察力,看准了西屋电气潜在的市场价值。他认为,随着生活水平的提高,人们也开始越来越关注空气的质量,相关产品的市场潜力应该很大。近几年来,我国雾霾天气持续不断,净化类电器的需求量迅速攀升,新合作瑞通公司适时地把握住了这个市场机会,其代理的美国西屋电器产品以其高品质和专业性,在线上线下均取得了很好的销售业绩。

2016年12月8日,新合作瑞通公司举办了一场重要的新闻发布会,宣布公司获得世界第三大服装公司——西班牙Inditex集团旗下以ZARA品牌为主的六大品牌服装尾货和过季商品在中国指定地区的独家经销权,这意味着新合作瑞通公司开始进军服装领域。引入运作一项新的业务,既是机会,也有挑战,刘跃忠作为公司的第一负责人,顶住各种压力,带领团队积极进行市场调研,克服项目推进过程中时间紧迫、专业人员少、资金紧张等种种困难,成功与合作商签约。当日的新闻发布会在刘跃忠的精心策划、周密安排下举办得非常成功,不仅全国各地的经销商都赶来参加,连西班牙的合作方也积极配合,特意更改原定行程准时出现在新闻发布会现场。新闻发布会抢在“双节”消费旺季之前举办,也为服装经销全国赢得了时间,奠定了基础。成功引进ZARA服装尾货项目,为新合作瑞通公司开拓国际服装品牌业务积累了经验,也为公司发展开辟了新的业务渠道。

找思路 变模式

对于代理产品的经营,刘跃忠带领团队一方面到各地积极寻找经验比较丰富的经销商、代运营公司进行合作,共同开发代理产品的销售渠道;另一方面积极通过电商平台、电视购物和微信平台等渠道进行销售,形成了线上线下融合的全渠道销售模式,成效显著。如西屋品牌的产品以前主要通过进入各种电商平台,以线上销售渠

道为主,从2016年开始,刘跃忠决定改进营销思路,将营销工作重点由线上渠道维护转向线下渠道开发,责成专人对线下渠道进行维护,工作取得了明显效果。目前,已在北京、上海、天津、山东、河北、江苏等地发展50余家经销商,线下渠道的销售占比由2015年的20%提升到了2016年的45%,进一步扩大了西屋品牌在全国范围的销售,也有力地提升了该产品品牌的知名度。

对于大宗商品贸易业务,刘跃忠始终将风险控制放在首位,如从2016年开始,公司与黑龙江中储粮业务的合作,改变过去粮食代储业务模式,为现在的政策性收储业务模式,提高收储收益的同时,降低了风险。

抓党建 强作风

作为新合作瑞通公司董事长、总经理兼党支部书记,刘跃忠始终坚持“围绕中心抓党建,抓好党建促发展”的工作思路,通过党建工作加强团队工作作风,在日常经营工作中,充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员干部队伍的模范带头作用。近三年来,公司党员队伍不断发展壮大,占员工总数的44%,多名优秀中层管理者从党员队伍中锻炼培养脱颖而出,极大地调动了广大员工的积极性,青年积极分子纷纷主动向党组织靠拢。公司定期严格按照“三会一课”制度组织党员开展各种学习活动和小组讨论,不断提高党员的思想觉悟意识和工作干劲,公司的凝聚力和向心力不断增强。而他本人作为一名有着27年党龄的老党员和企业带头人,在工作中处处以身作则,处事公正,关爱员工,模范遵守企业的各项规章制度,从不搞特殊化,其清正廉洁的工作作风和亲和谦逊的人格魅力深受全体党员和广大员工的信任和拥护。在他的带领下,新合作瑞通公司获2015年中国供销集团“先进集体”、2015年新合作集团年度考核“一等奖”、2014年“北京五粮液运营商联谊会监事长单位”等荣誉;他个人荣获2015年中国供销集团“优秀共产党员”称号。

谈到新合作瑞通公司的下一步发展规划,刘跃忠说,新合作瑞通公司将紧紧围绕新合作集团的整体发展战略,按照新合作集团转型发展的要求,坚持为农服务的宗旨,做强公司核心业务,不断开拓新业务,做大销售规模,提高公司的盈利能力,努力发展成为集国内外名优商品代理于一体的综合性大宗商品贸易企业,为全面深化供销社综合改革做出应有的贡献。

新合作集团 2016年度光荣榜

一、新合作集团先进集体和先进个人

(一)先进集体

一等奖:新合作瑞通公司
二等奖:十堰公司新合作公司
 兖州新合作公司
三等奖:新合作常客隆公司
 山东新合作公司
创新经营奖:湖南新合作公司

(二)优秀店长、优秀经理

兖州新合作公司	孔丽宋宁
新合作常客隆公司	朱红莲 钱雅彬
十堰新合作公司	万金玉 鲁成莲
南阳新合作时令电器	宋翠兰
泰山新合作公司	刘传玉
平顶山新合作公司	王 晗
河南新合作公司	何娜娜
灵宝新合作公司	马红英
延边新合作公司	陈立彬
山东新合作公司	蒋立学
张家口新合作公司	胡玉峰
陕西新合作公司	柏秀玉
东台新合作公司	常 虹
河南新合作卡地亚公司	朱晓凡
湖南新合作公司	胡丽君
丰县新合作公司	任永超
宁夏新合作公司	张 悦
新合作瑞通公司	李 伟
新合作京瑞参业公司	侯启华

(三)优秀员工

兖州新合作公司	吕 嫚	郭艳芬
新合作常客隆公司	凌丽英	刘 萍
十堰新合作公司	彭有云	张厚珍
南阳新合作时令电器	闫富禄	
泰山新合作公司	谢文文	孟 强
平顶山新合作公司	刘丽君	
河南新合作公司	李海燕	
灵宝新合作公司	张 艳	
延边新合作公司	郑璐璐	
山东新合作公司	王振焕	
张家口新合作公司	刘红伟	
陕西新合作公司	辛红娥	
东台新合作公司	薛桂玲	
河南新合作卡地亚公司	张红颜	
湖南新合作公司	贺尚峰	阳建华
南通新合作公司	陈俊均	
宁夏新合作公司	刘 鹏	
新合作瑞通公司	刘祎璠	王绍熙
新合作京瑞参业公司	杨钦东	

(四)优秀通讯员

十堰新合作公司	严月杉
兖州新合作	肖 敏
湖南新合作公司	欧阳宪章
泰山新合作公司	黄罗锦
新合作常客隆公司	仇 洁
集团总部	查玉婕

二、集团总部先进集体和先进个人

(一)先进集体

人力资源部企管审计部

(二)优秀员工

集团办公室	陈召金
集团财务部	黄金路
集团审计部	赵一可
集团企管中心	皮君丽 胡玲