



金泰开润开业6年边学边卖

从卖煤的国企变身旧机动车交易的行家

“以前，我们都是卖煤职工。2008年转行改卖旧机动车了。与卖旧机动车的同行相比，我们是新手，还是在边学边卖中。”在花乡北京旧机动车交易市场里，北京金泰开润旧机动车经纪有限公司交易大厅职工们对记者这样说。这话说得很谦虚，实际上，他们6年来已经卖出数千辆旧机动车。仅2013年，该公司就卖了1200多辆旧机动车，预计今年能卖1500多辆。

公司执行总经理董贵鹏告诉记者：“这是在北京市出台汽车限购政策，汽车市场遭遇前所未有的经营困境，同时外地汽车市场纷纷出台相应的环保标准，严格限制北京二手车的进入，给二手车销售工作带来了极大的困难的情况下”的结果。

数万旧车销售公司 国企只有数家

走进旧机动车交易市场，记者看到许许多多大小不一的旧机动车销售公司，满眼都是各式各样的旧机动车，到处都能听到旧机动车销售人员的叫卖声。

外地人说：“要想开汽车的眼，就到北京，全世界的车都汇集到北京了。”这话不假，但是，在北京想开汽车的眼，至北京旧机动车交易市场保准没错。

据董贵鹏介绍，尽管这个旧机动车交易市场里有几万家大大小小的旧机动车销售公司，但是国企只有几家。金泰开润算是一家。

金泰开润公司是金泰集团所属金泰汽贸公司的一家公司，而金泰集团曾经主要以经营煤炭为主。改革开放后，集团在继续经营煤炭的同时实行了多种经营。金泰开润公司经营旧机动车算是多种经营的结果之一。

金泰汽贸公司经营着几家汽车销售的4S店。2008年，金泰汽贸公司又将经营触角伸到了旧机动车市场，开始经营旧机动车，地址选在了竞争激烈的花乡北京旧机动车交易市场。董贵鹏作为

第一位试水者，成为了金泰开润公司的掌门人。

董贵鹏说：“经营地址选在这里，是因为这里的二手车信息灵通，可以学到更多的销售手段。另外，这里与我们的东风雪铁龙4S店很近，便于输送二手车。”

边学边卖 5人成了国家级评估师

在金泰开润公司的交易大厅里，记者看到职工正在忙着自己的工作。有的在接待顾客，有的在熟练地向顾客介绍车辆状况。董贵鹏告诉记者：“公司现有职工23人，其中，还有人在公司开设的外埠旧机动车市场工作。他们过去都没有经营旧机动车的经历，都是从其它岗位调到这里后边学边卖的。”

今年33岁的董贵鹏是2001年7月进入金泰汽贸公司工作的。他先后从事过维修接待、800救援、新车销售等工作，积累了丰富的汽车经营管理经验，但对于旧机动车买卖，他起初也是门外汉。如今，他已被圈内人称为“老董”。

这个“老董”包含着另一层意思，那就是他懂得很多经营旧机动车的知识。他告诉记者：“职工最初对经营旧机动车知识一点都不懂。我们请汽车厂家进行有关汽车知识、对待客户的礼仪、说话艺术等方面的培训等。现在，我们还每隔三四天进行培训，每年都要进行很多次。这样长期的坚持，截至目前，我们用6年时间培养出了5名有国家资质的评估师。”

董贵鹏说，更令他高兴的是，在人才流动的旧机动车市场里，公司的职工流动率为零。

评估师狄从武说：“我是负责外采的评估师。我先看旧机动车的情况，然后进行评估，之后将评估报告给董经理。”既是评估师又是拍卖师的段建龙说：“有些旧机动车需要拍卖。2010年以后，有30%至40%的旧机动车需要拍卖。因此，我又学习了

□本报首席记者 阎义文/摄

拍卖知识，获得了拍卖师资格。”

拓宽营销渠道 打造二手车4S店

记者在交易大厅里看到几辆崭新的车，怀疑这车是不是旧机动车？董贵鹏说：“这是我们在其它私企经营旧机动车的经验，并大胆创新出来的做法。”

“以前，旧机动车给人的印象就是‘旧’，除了使用年头长，耗损严重外，外貌也很脏。现在，我们的旧机动车除了使用年头长，耗损严重外，外貌，车内根本看不出是旧机动车，跟新车一样。”这就是董贵鹏提出的打造“二手车4S店”的工作设想。

董贵鹏说：“我们在东风雪铁龙系统，首先推行了‘收、售’分开的管理模式，即由评估师负责收购，销售员负责销售，在评估师与销售员之间实行价格保密。为有效落实这一管理方式，我们不断细化收购流程和销售流程，要求员工严格执行，有效防控了经营风险。”

2011年，公司对山东、河北等5省20多个地区进行了市场调研，在对品牌认知度高、二手车售价较高的山东潍坊和临沂开设二手车分公司，成功打开了二手车外埠销售渠道。同时，公司充分利用厂家二手车信息资源，将富余的二手车转到售价较高的地区，实现了二手车的高价销售。

同时，公司还联合多家二手车公司推行共销模式，进一步拓宽了二手车的收购渠道。

“在拓宽二手车收购渠道方面，我们坚持‘新旧共战’的工作思路，依托金泰汽贸公司旗下的3个品牌，4个专业4S店，开展了置换和收购业务，提升置换力度。”董贵鹏说：“我们还利用北京旧机动车交易市场的集客优势，实现品牌车辆的集中收购。”

销售渠道和收购渠道的打开，成功地破解了经营难题，快速提升了公司的经营业绩。2011至2013年，公司毛利总额平均增长率达到了33%。

新闻快报

大屯街道14场培训推介工会工作

本报讯（记者 刘欣欣）近日，大屯街道总工会召开业务培训会，面向未建会企业负责人开展宣讲活动。培训内容包括建会流程、京卡办理流程和服务项目、工资集体协商、困难职工帮扶等。会后，针对各联合工会遇到的问题进行了集中答疑，并对经常遇到的京卡服务、工资集体协商、帮扶等问题开展了经验交流。

“针对企业的宣讲工作，我们以前都是每两年组织一个大型

会议，面对辖区所有企业。但是人数多，效果不明显。今年开始我们每年一次，并且按社区分成14个小组，让大家听得更明白。”大屯街道工会服务站副站长刘师源介绍说。

据悉，大屯街道总工会将在未来的一个月时间内，在全部14个社区联合工会开展工会工作推介会，对辖区已建会和未建会企业详细介绍工会各项职能，加强工会组织与会员单位的沟通，强化在劳资双方间的桥梁纽带作用。

电保厂遥测绝缘保车辆完好

本报讯 目前，正值多雨季节。为确保电车安全运行，电车保修厂近日加强了对保修后车辆的跟踪回访。与此同时，他们将所有在用电车的绝缘值重新遥测一遍，确保检查中发现的问题和隐患在现场得到及时解决和有效处理。

厂特派小分队深入到各运营线路，对电车车身部分、电机动

力电瓶、斩波充电器等电器部位进行重点查整，对负责的600余部电车和800部混合动力车的转向系、制动行驶等关键部位和敏感部位进行重点查整。对车辆夏季常见病及易发故障的动力电池、轮胎气压、电车绝缘、雨刷机等主要部位，也进行精检细修和现场服务，确保车辆质量完好有效。

（王玉荣）

他山之石

赤壁力推“两区”企业工资协商

本报讯 湖北赤壁市总工会加强开发区和工业园区非公企业工会规范化建设，着力完善基层工会组织维权机制，依法推动该市企业普遍开展工资集体协商，提高了工资专项合同的覆盖面和履约率。截至目前，全市区域性、行业性工资集体协商工作取得新突破，建筑、出租车、旅游等11个行业、15个区域建立了工资集体协商制度，涵盖1255家企业，覆盖职工6.3万余人。

赤壁市经济开发区和赤壁市蒲纺工业园区是该市两个省级开发区，域内有非公有制企业198家，规模以上企业85家。针对园区内非公企业“多、散、杂”的

现状，赤壁市总全面贯彻落实咸宁市委的要求，以开展区域性、行业性工资集体协商为重点，紧紧围绕协商主题，创新载体，因企制宜，分类指导，扎实有效地推动了“两区”企业工资集体协商工作。

赤壁市总还争取党政部门支持，该市以政府文件形式下发了《关于进一步加强区域性、行业性基层工会联合会、联合基层工会开展工资集体协商工作的指导意见》，为开展工资集体协商工作提供制度保证。同时，成立了由市总牵头，人社、工商联等组成的工资集体协商工作领导小组。

（摘自《工人日报》）

吉安市总“沙龙茶叙”妙解劳动纠纷

本报讯 不久前，在江西省吉安市安福县工业园区，发生了一起某外资企业因缴纳“五险一金”而引起的劳动纠纷。县、区两级工会得知情况后立即介入，把企业主和职工代表请进园区职工之家的“企业沙龙”，请双方围坐在茶桌旁，在一场茶叙中开展对话，仅4天后，企业就足额缴付了职工的“五险一金”。利用“企业沙龙”的模式搭建劳动双方沟通协商的平台，是吉安市总工会探索维权新机制、新形式的一个尝试。到目前，类似的“沙龙茶叙”在吉安市的工业园区中已举办了28场（次），推动签订工资集体合同914份。

“请企业主和职工代表坐下来边喝茶边交换意见，有利于双方在平和的氛围中坦诚相待、达成共识。特别是就企业发展、员工待遇及劳动争议等事项进行协商共议时，这种方式对解决意见分歧和矛盾纠纷十分有效。”吉安市委常委、市总工会主席彭涉如是说。

吉安市总主动改进和完善工会维权工作体制、机制和方式，实行片区工作负责制和维权实效督查制。全市13个职工之家全部设立了维权服务中心，在第一时间处理劳动争议。今年以来，共调解劳动纠纷127起，办结率100%。

（摘自《工人日报》）