以人为本 掌控“时代的竞争就是人才的竞争”

《循道商家——写意曹和平》，拿到这本书感觉沉甸甸的，不是书的重量，而是企业的重量！这本书清晰地描绘了一个欧亚从无到有，从有到优的发展、创新过程，同时也清晰展现了欧亚优秀的管理团队成长壮大的过程，展现了曹总，这位锐智企业家的完整奋斗历程。我的感受就是八个字——恰逢其时，敲击心灵。

欧亚的壮大和发展，是骨肉魂共同成长的结果。骨，是欧亚三大体系，有力支撑起欧亚广阔的发展构架；肉，是一代代欧亚人，血脉相连，建功立业；魂，曹总的思想，是欧亚精神，世代传承，建立百年基业。

有别于《思悟偶得》，《循道商家》是曹总的奋斗史，也是欧亚的发展史，更是长春乃至吉林的商业发展缩影。如果说《思悟偶得》是教科书，教你做人、做事、思考的方法，那《循道商家》就是曹总用行动带引你前进，激励你前行的指南。书中，最最吸引我的是“四有教育，磨砺铁军”与“龙兴计划”续写新篇等识人、用人、育人的几个章节，在企业枝繁叶茂，发展壮大之后，对人才的掌握才是企业发展之道。我现在主管人力资源，对选人、用人、育人有着不同寻常的认知渴望，通过阅读我有以下感悟：

人才才是企业核心竞争力，是掌握时代竞争的有力武器。曹总在创建企业之初就设定了人才战略，从四有教育、大专班到后来的龙兴计划，一代代欧亚人培养成长，为企业拼搏在前。人才是企业的骨干力量，实现企业战略目标和持续发展的首要资源。培养好现有人才，在现代企业管理下，实施人才经营战略，减少人才流失风险都是十分重要的工作。

那么，招什么样的人，怎样用人，怎样为他们输入企业 DNA，让他们快速融入企业，不流失企业需要的人才。新生活开业初期招聘了 2 批 40 余人的管理员实习生，面试、前期培训都很优秀。但进入工作岗位后，工作量的加大，实际工作的标准化和规范化以及开业初期施工、装修、清洁整理的坚辛对刚出校门，初入企业的他们是个巨大的挑战，有些人退缩了，有些人膨胀了，有些人迷失了。与他们共同经历了开业筹备到盛大开业，我深深感到企业想识人、用人、育人要从以下几方面着手。

一是选人。要建立完备的人才储备机制，同时也要有识才的慧眼、用才的气魄、爱才的感情、聚才的方法。

二是用人。为人才输入企业 DNA。用人先树立与企业同步的理想信念，培养人才的主人翁精神，让人能对企业迸发真情实感，真正拥有欧亚的 DNA。同时尽力为其创造良好的工作、生活和就业环境，以人为本，既有识才的本领，还要有爱才之心、容才之量，要讲究人才的优化配置，注重协调沟通，不要因为某些不良风气导致人才流失，这将是企业的巨大损失。

三是育人。边工作边学习，知识更新速度的不断加快，使得员工可以跟上时代、市场、企业的发展步伐，进而推进企业的发展，形成育人建企闭环。要树立培训是企业福利的观念，通过培训，使之永远成为尖兵，才能真正为企业服务。

人才是企业发展的根本，强化人才的经营意识，树立人才风险管理的理念，通过深入细致的精细管理，才能为企业培养人才、管理人才、提高人才、储备人才，只有采用多种的管理措施，才能真正实现企业管理的目标。 （龙兴红队 6 号 张娜）

龙兴计划三周年读书心得座谈会感受

龙兴计划三周年的又一次聚首，三年前所有龙兴学员，拜读曹总的《思悟偶得》，学习经商之道做人之道。转眼间三年过去了，时至今日，一本《循道商家》又将我们拉近，以不一样的视角来审视欧亚集团 33 年发展之路。

在吕总的带领下，让我从不一样的思维方式来重新略读这本《循道商家》，又以一个新的高度来看待曹总带领欧亚集团走过的风风雨雨。《循道商家》被吕总誉为欧亚集团发展的全景图，更是对欧亚集团发展的解码。从事实发生的事件角度折射出欧亚发展的不易。

此本书先后历经 3 年才最后完成，有着大跨度的视角和思维，感知和研判曹总的经历和欧亚发展，面对我们的现实畅想未来，探索和集满欧亚 DNA。教会我们掌握曹总的主要思想行为，把握欧亚精神和发展，从而创造历史。全书共计 7 章，分三个大部分，吕总以他个人精确的理解为我们读懂《循道商家》打开了一扇新的大门。

从曹总的晋商精神的传承，做一行爱一行，在工作中爱上工作开始解读。成大器者能约束自己——速，诚，稳，正四个大字映入脑海。曹总以高于一般人的眼光打破旧的规则，变道超车，巧抓机遇，适可而止的做事风格，编织成企业管理之网。是为有大胸怀，大格局，大理想之人。欧亚上市成为欧亚集团真正的转折点，红旗街欧亚商都的布局让欧亚真正扬名，入驻吉林市，欧亚商都在吉林独霸天下，欧亚卖场如一根定海神针稳居长春市场，商业连锁老树发新枝，枝繁叶茂，广泛发展，欧亚集团以网状的商业布局连通五湖四海，三星战略崭露头角，未来商旅双轨运行，更是让欧亚集团如虎添翼。龙兴计划的开展，为欧亚集团未来的发展种下了一颗神秘的种子。

这一本书，种种的事件，虽然都是经过朴实语言进行一一叙述，但其中以真实事件为映射，所包含的做事做人的道理异常丰富。也包含了曹总这 33 年里心血的结晶。

在读书会上，龙兴学员每个人都对这本书有着自己独到的看法和见解。有些地方读过后甚至让人流泪。大家放飞自己的思想，畅所欲言，每个人的发言都对我有新的启示和思考。不同角度，造就出不同的理解，而我对这本《循道商家》心中又有了新的解读。以曹总循正道的发展为根，在同学们的讨论中，书中包含着很多创业时期曹总赋予欧亚集团的精神。从发展来看，更是揭示很多管理的方法和经验，有的甚至延续至今还尤为适用。

《循道商家》，通读一遍是远远不能吃进这本书的，未来的日子，这本《循道商家》和《思悟偶得》都将伴随我在欧亚的日子里一起成长。我想用更多的视角和不同的高度来重新阅读这两本书，我想一定会让我有更多的收获。朋友同事都说，没事多读一些名人自传，读一下成功人士出的书，学习知识。在我看来，那些遥不可及的成功人士，远远不如眼前的，就在身边的商业奇才、欧亚航母的领军人物曹总。而且我就在欧亚这个企业当中，不断地学习曹总成功的典型案例，这是多么荣耀和令人高兴的事情。而拜读曹总的书更是让人在自身现实中去体会去学习。

欧亚集团 33 年发展不易，曹总为欧亚所付出的更多，正因为有了这样一个舍小家为大家，以工作为生活而又智慧有力量之人的带领，才有现如今给予我们工作和体现自我价值的平台。我深深感谢曹总，更感谢曹总能给我这样一个普通人一个不普通的平台。我会为企业贡献自己的全部力量，做一个有用之人。

（龙兴黄队 4 号 李程）

欧亚集团“龙兴”一期青年人才培训班三周年纪念 2017年7月3日

智者相伴“陋室铭” 豪言壮语汇诗篇

——参加“龙兴”一期培训班三周年毕业汇报有感

“山不在高，有仙则名。水不在深，有龙则灵。斯是陋室，惟吾德馨。苔痕上阶绿，草色入廉青。谈笑有鸿儒，往来无白丁。可以调素琴，阅金经。无丝竹之乱耳，无案牍之劳形……”

2017 年 7 月，龙兴学员踏上征程，抵达欧亚“陋室铭”——玉龙山庄。记忆中的山庄依旧那样简朴、整洁，没有过多的装饰，却也平添了几处“勤俭善持”而来的小景致。清晨的玉龙山庄美景如画。一层层晨雾弥漫在山水之间，青山隐隐，绿意葱葱。仿佛置身水墨画中，让人更觉得悠闲自得。相较去年，山庄里多了些可爱的小动物，阵阵鸡鸣狗吠声，让仙气弥漫的玉龙山庄，更多了一些烟火人家的生活气息。曹总的到来更是让这个“仙气”环绕的欧亚玉龙变得更富生机。

“龙兴”一期培训班三周年毕业汇报，会议室内蓝色的背景幕格外抢眼，昨天的“夜谈”《循道商家》并没有让学员感觉困倦，个个精神抖擞，意气风发，可见点灯熬油连续作战的“学风”不减当年。学员们在曹总的注视和微笑中各自谈了毕业汇报和感想，曹总为每个人公平地给了 10 分钟，老规矩，超时叫停。学员们不敢怠慢，个个精力集中，全情投入。认真听取着同学们的汇报，一边思考着大家各自的进步：学员们越发少了“学员”的稚气，有了“龙兴”的样子。大家都在各自的岗位中各有担当，有的是主管经理、有的是主管部长、有的是副总经理、有的是购物中心总经理……为同学们进步感慨的同时，让所有人都达成共识的是“企业发展速度之快”。汇报会上，学员们就自身，结合企业发展侃侃而谈，将所学所悟娓娓道来，有的学员更是对企业未来发展提出了合理化建议和构想。或许是置身美景中，让人不禁诗兴大发，一些同学不约而同地选择了以各式诗篇为结尾，升华了主旨，彰显了才华，回忆起来各色诗篇大杂烩，欢乐场面几乎让人误以为是诗词大赛在海选。这样一群化紧张为欢乐氛围的同学们非龙兴学员莫属。总之，每人 10 分钟，学员们从不同层面、不同角度、不同形式完成了较为丰实的汇报。细心的同学会观察到，曹总全程都在微笑倾听，时而点头，时而互动交流，让原本单调的学员汇报变得更具声色，学员们的汇报在下午时分圆满闭幕。

“岗位变化了，担负的责任也就更大了”。曹总意味深长的一句话，把全体学员的注意力吸引到曹总身上。曹总的讲话依然那样睿智、富有哲理：通过山庄的细微变化让我们感受到了“勤俭善持”的家风；通过与伐树工人的对话让我们自省要有社会责任感对社会现象要有思考；通过与包百集团领导的意见交流让我们懂得了关注时事政策，结合市场经济分析对决策研判的重要意义；通过探讨飞机的外形轮廓，分析出“方法不一样，成本和工作质量也会不同”的道理；通过为狗梳毛告诉大家要善于“行为感召”，不要遇事只是单一的斥责；通过阐述鸽子习性，减少不必要阻挡一事，让我们懂了除了工作之外，还要热爱生活，要善于积累生活中的常识，这样才能增添人物的魅力……一段段精彩的讲述像是一幕幕彩色电影在学员的脑海中不断呈现，曹总的讲话像是发表“诺贝尔”奖感言一样，学员们竖起耳朵，发自内心地聆听。每一次要听到曹总讲话的时候都会让我们兴奋不已。每一次道理的阐述，似乎都是一本本《思悟偶得》，都是一本本《循道商家》。我才恍然大悟曹总的深不可测，我们为拥有这样一位灵魂领袖深感自豪和庆幸。

曹总语重心长的讲话中，告诫青年学员们“别太把自己当回事，别太不把自己当回事”，看似矛盾的话语，经过曹总的一番阐述变得生动、发人深省。是啊，只有正确的面对人际关系，摆正自己的位置，调整好自己的心态，才能不断的赢得尊重和爱戴。当然，曹总对龙兴学员的情感是极深的，是念念不忘的，是关注、关爱，是寄予无限希望的，作为中坚力量，我们还要不断丰富知识、增长阅历，不断在智者身旁，认真学习、用心参悟，与现代化、信息化接轨，掌握科技发展的创新思维，不断“摘帽”才能获取更大的成功，才不负许下的铮铮誓言，才不负曹总的谆谆教诲。

（龙兴蓝队 4 号 王丹）

创新是企业发展之源

——读曹总新书《循道商家》有感

近日，我有幸拜读了曹总的新书——《循道商家》，让我获益良多，感受颇深。此书以曹和平董事长及欧亚集团的成长、发展为主线，记录了曹和平董事长如何从一名商场营业员成长为总经理再到董事长，同时带领欧亚集团从无人问津的汽车城百货大楼第四商店发展成横跨全国百家门店位居全国商业前三的商业传奇。

对此书的感悟颇多，但带给我最大的感悟就是：创新是企业发展之源。每个企业都在讲创新，全社会也都提倡创新。创新是什么？就是要改变，有大的改变也有小的改变。很多企业、组织、个人天天在喊创新，但一旦落实到行动上就犯难，为什么？改变有风险——需要投入资金、人源及其他资源，同时要改变既得利益，有可能是自己的既得利益，也有可能是别人的既得利益，所以怎么会不犯难？同时创新还可能伴随着失败，而且可能性很高，尤其是别人没有做过的一些事情，也就是没有前车之鉴，所谓第一个吃螃蟹的人。但欧亚集团的发展历程告诉我没有创新，就不会有企业的今天，欧亚领导人的骨子里就是蕴含着创新的基因。例如，曹总在车百举行的“君子兰展”就是营销创新的典范，一夜之间车百的知名度有了极大的提升，同时人气指数爆棚，用看似“不务正业”的活动做了一次极具轰动效果的事件营销。在《循道商家》里另一个创新营销的典范就是欧亚卖场的会展经济，两者有着异曲同工之妙。当时于志良总经理提出搞会展经济时，也是有人提出质疑，但于总力排众议，毅然决定发展会展经济，举办各种类型的展会，吸引不同需求的消费者，有效地提升了欧亚卖场的人气和知名度，使得欧亚卖场迅速发展，为今天的辉煌成就奠定了基础。到今天为止，欧亚卖场的会展经济每年为企业贡献的收入逾千万元。除了营销理念的创新外，在《循道商家》一书中提及“四有教育”培训也是人员管理创新的典范。思维意识是行为的先导，有什么的思维意识就有什么样的行动。企业发展人最重要，人的行动由思维意识决定。别人只考虑指标和任务，曹总来到企业却一直把如何管理提升员工素质作为重点工作之一，并开创性地提出“四有教育”，大力推广员工教育，提升员工素质和文化水平，让员工有目标，有方向，重塑员工队伍，打造第一批欧亚“铁军”。从长远看，正是这一批“铁军”将欧亚精神完美地传承下来，为今后欧亚的发展奠定了基础。欧亚集团最重要的创新之一，我想就是股份制的改革创新。在九十年代初期，股份制无论对企业还是老百姓来说都还很陌生，就连政府及相关监管部门对此也不是特别了解。在这样的大背景下，曹总为了企业的发展，率先提出股份制改革，既解决了企业的资金问题又让员工参与企业发展，分享企业红利，有效调动了员工的积极性，股份制的优越性为企业接下来的发展提供了强劲的动力，是欧亚集团能够快速发展的助飞器。曹总高瞻远瞩的提出的股份制改革可谓欧亚发展史上最浓墨重彩的一笔。欧亚在商业版图上开疆扩土之时，曹总根据时代发展的需要又提出了“商旅”的概念。随着人民生活水平的提高，旅游被越来越多的消费者所重视，尤其是年轻消费者。而且旅游的主要目的正在从购物逐步回归本质，对景色的需求越来越强烈，这就对旅游业提出新的要求，景色才是核心竞争力，美景配上一个好的传说，这样的景区有着很好的发展前景。而“商”与“旅”的互为会有效提升效果，形成“1+1”大于二的效果。集团未来的发展由“商”与“旅”双轨驱动，同时更要“商”与“旅”数据双轨驱动。向参与欧亚旅游项目的消费者推送欧亚相关的商业信息；向到欧亚商场购物的消费者推送欧亚旅游项目的信息，形成数据的互为。

综上，通过对《循道商家》的拜读，让我深刻理解了创新对一个企业的重要性。更让我知晓欧亚集团的发展历程史，让我感受到了到欧亚集团创业之艰辛，同时也让我更加钦佩老一辈欧亚人的坚韧与决心。同时，曹总及集团领导们的睿智的胸怀、坚定的决心、创新意识、远大的志向值得我永远学习。曹总对青年一代的嘱托更是让我时刻铭记在心，不敢有丝毫怠慢。让我们用“三星战略”的远大理想鼓舞自己，激励自己，为欧亚及民族商业的腾飞贡献我们的全部力量。

（龙兴蓝队 5 号 张鹏）

在思考与实践中不断成长的欧亚未来

——旁听龙兴封闭班学员三周年工作汇报有感

参与旁听了学员们精彩的交流汇报，看到学员们如今既能做到挥斥方遒、激扬文字，又能做到立足本岗、求真求实的稳重从容，再回想三年前龙兴一期培训班刚刚集结之时那青涩的一幕，不得不感慨“龙兴计划”之于企业从新发展的重大意义。

曹董讲：“今天的封闭班学员们，站位确实高了，对问题的认识更加客观了，处理事情应该说更理性了。”这份肯定原自本次汇报中学员们优秀的表现。连续两天的汇报里，曹董始终认真听取每名学员的发言，亲和的态度使学员们大受鼓舞。在汇报中，同学们无论是就《循道商家》一书谈读书心得，还是就工作谈经验与构想，都能体现出认知的前瞻和实干的态度，更有一份欧亚人传承着的执着与奉献。

商贸与商旅怎样实现大数据的互为支撑、怎样把握客层需求做出更适合的营销企划案、从“消费”到“消遣”的观念转变、企业培训是否可以实现集团统一化、兄弟门店如何携手配合来巩固欧亚掌门地位、市场考察工作的选择与变通、如何结合社会热点事件做好企业宣传等等话题的抛出，都激发了全员思考。而每一位话题抛出者，也都相应作出了精彩、真切的阐释。除了观念的相互交流、学员们也都毫无保留的把自己工作中得出的可行性高的经验来共同分享。在这里没有门店之分、没有前勤与后勤之分、没有资历与年龄之分，只有敞开心扉的交流与共享、只有认真听取择优而用的思考、只有相互鼓励与支持的温暖目光，因为大家有一个共同的名字，叫做“欧亚未来”。

同样，在学员身上依旧闪光着欧亚人实干的铁军精神。步入夏季各门店都开始了不同规模的调整工作。尤其商都和连锁，相继筹备开业了新兴业态的乐活·里和新生活，成功开业的两店成为了当下热点，是多少个不眠不休的执着与付出换来的这份开业的成功，这是一份精神信仰。在他们沙哑几近失声的发言里、在他们偶尔因疲惫断掉的思路里、在他们为了工作额头留下 17 针的疤痕里，都承载着这份欧亚信仰、延续着欧亚铁军精神。

当然，在汇报会上，最重要的就是曹董的讲话与点悟。

曹董分两次为学员们讲了七项内容。第一天，已是夜里将近子时，《循道商家》读书会上依旧气氛热烈，曹董就《首战四平》一节的收购环节为学员们讲了一个战术，即“法理官司动用经济手段”。曹董在解惑了学员读不懂的为何要将 450 万元预付保证金交给四平市政府的同时，又深入浅出的举例怎样能在总体支出上浮较少的前提下实现一举双得，从而开拓了全员思路。

第二天，曹董根据自己此次来山庄的见闻，为学员们讲了六个方面：第一个，是从投资不多、变化不小的欧亚玉龙山庄新貌谈起的，尤其讲到将原有泳池护栏旧物利用成为果园护栏的做法，正是体现了“勤俭善持”的主人翁意识，与之对比了长春伊通河畔改造将健康树木活生生伐掉的事例，得出结论，即如果将两种认识与做法放之企业，那么企业的未来将大为不同；第三个，是听学员们的读《循道商家》体会后，向大家提出要客观对待自己工作的指导；第四个，是由早起看山庄吉祥物们遛弯、梳理皮毛中，告诉学员们什么叫做“行为改造”和如何运用；第五个，是直接告诫学员们“别太把自己当回事，又别不把自己当回事。”如果太把自己当回事，往往就会产生负能量、会逆反，只有处理好了才会得到群众的爱戴；第六个，是提点学员们要“善于学习、掌握新技能。”跟上时代才能主宰时代。

个人觉得，曹董的讲话中最为重要的是第二天所讲的“第二个”方面。当时，曹董举例讲了包百董事长对他的请教，曹董将案例事件讲述后请学员们来思考作答，认真思考后学员们踊跃发言，道出了自己的意见和处理方法，但无一例外的，发言者们都将思考的重心放在了具象行为里，最后曹董一语点破解决此案例的关键思考点——宏观政策。顺势提出了“宏观政策与微观行为联系”的课题，全员很是震撼，自己与曹董间眼界的距离相距甚远。常言云“眼界决定高度”，这就是我们与董事长之间的“身高差”，可这“身高差”一点都不萌，反而让我们感到的是压力与紧迫。一个人的高度决定于他所拥有的眼界。这眼界并不是畅游多少知名山水的经历，而是他的心历有多少。是否用心去体悟每一个瞬息万变，是否用心去思考每一次的经历，这样才能宽阔了我们的心历。正所谓“心有多大，舞台就有多大。”曹董的一席指点，让我们看到自己的落差在哪里，能够有幸得到董事长的教导，深感幸运！

欧亚庞大的未来需要更多的人才，更多有高度的人才，年轻一代的欧亚人，现在就让我们静下心来，以学为伴、常学不怠；让我们静下心来，踏实工作、稳步进取；让我们静下心来，积累阅历、拓宽眼界；让我们静下心来，使自己真正的成为在思考与实践中不断成长的欧亚未来！

（商都 于洋）

《循道商家》汇报心得

《循道商家——写意曹和平》，这本书清晰地描绘了一个欧亚从无到有，从有到优的发展、创新过程，同时也清晰展现了欧亚优秀的管理团队成长壮大的过程，展现了曹总，这位锐智企业家的完整奋斗历程。

在感叹曹总对企业无限热爱和超出常人的商业头脑时，看到更多的是欧亚一个个为事业为信念付出的大家，是他们一个个真切的事例在告诉着自己，欧亚是一步一个脚印走出来的。看到了最后一章的“龙兴计划”续写新篇时，回想在欧亚工作的日夜里心里有一种说不出的酸楚……

《循道商家》是欧亚的全景图，是欧亚一根生三枝，三枝开众叶，现在的欧亚是枝繁叶茂。我们作为欧亚的一员，众多枝叶中的一支，吸取欧亚根基营养，努力成长，为欧亚的百年基业奉献青春与力量。通过吕总对《循道商家》的解码，带领我们云探索欧亚的 DNA，认识、了解、掌握曹总的思想、行为和韬略，把握欧亚未来。通过对《循道商家》的阅读，听取解读，深刻感到企业的用心，曹总的良苦用心，作为龙兴学员，历经百日的磨练，就像欧亚经历三十三年的辛苦历程，企业的发展需要人才做支撑，我们作为企业培养的人才，应该以优异的成绩，培养锻炼自己独特的视角与敏锐的感觉，不断学习，回报企业。为三星战略的每一步发展铺设基石；为每一次战略决策去做无悔的执行者、践行者。

393 页的《循道商家》，欧亚 33 年的发展历程，曹总一生的奋斗写照。年轻的我们，立足企业的基点，要引领着周边人，遵循曹总的正道，跟随着欧亚，循着最适合的路途，为实现“三星战略”无悔地前行。 （龙兴红队）

欧亚“龙兴”计划青年人才一期培训班三周年工作汇报

读《循道商家——写意曹和平》——欧亚情，家，国梦

《荀子·尧问》：“方术不用，为人所疑，其知至明，循道正行，足以为纪纲。”遵循正道，欧亚定律，三星战略，留后人财富、创历史奇迹！每每有困惑时都会翻看《思悟偶得》，找寻解惑方法和解除内心疑虑；现在对《循道商家》更是爱不释手，走进书中的场景，不时热泪盈眶：为孩提时外婆家、为大山之情、为时代的变革，情感的细腻流露；为欧亚艰难的起步、为三星战略的布局，成大家，掌舵者谋事、成事；为欧亚梦、民族梦、中国梦，扬帆远航！

一、山水之恋，奠基情怀

在三晋大地人文风物的熏陶下，拥有山一样的胸怀，“对待同志要像春天般温暖，对待工作要像夏天般火热。”正是当下我们应该用心经营的事情，对同事要用一颗宽容和温暖的心以诚相待；对工作要猛烈攻击、狠狠扎根，人最怕学习，因为学习就会专业，专业就是专研，对手就怕你专研他。在现在的经济形势下，消费者的需求是第一位，引领时尚、引领消费，我们做的是刚好我们做了，而消费者刚好有需要，是我做了，你需要；不是你需要，我去做。

把有限的生命，投入到无限的为人民服务之中去。作为一名党员，一名管理人员必须全心全意为人民、为消费者服务，“认真工作、热情服务”是我的座右铭，只有快乐的工作，才能快乐的生活，当收获了快乐时说明我们的责任心也得到了提升。四防安全为第一，查找隐患，及时处理，杜绝隐患，确保了消费者、公司、国家的生命、财产才得以保障；商品质量是高压线，诚信经营与严格管理两手都要硬，质量与价格是我们在市场竞争中的必要保障，质量决定市场，经济决定价格，“诚信义利”为始终。

二、“三星”布局，步步为营

适应市场求生存，驾驭环境求发展。由 20 多万元年利润的长春市第四百货商店到 2016 年欧亚集团年销售收入 390.84 亿元，“三星战略”的强势发展，商都做精、卖场做大、连锁做多，在阶段性目标的支撑下和终极目标的引领下，欧亚已经成为品牌，是具有标志性的建筑，是商业聚集地。商场的聚客能力是实现销售业绩的重要因素，对于市场环境的发展，优胜劣汰的竞争形势下，几乎每个月都会出现品牌出局和时尚的引入，因此对市场的预期研判尤为重要，因为商场是由多个元素组合而成，而单一的品类无法满足消费者的购物、休闲和体验的功能需求，特别是在大型活动期间各类增强人气的活动策划更是成为我们日常工作的重点思考。

“不进则退”。无论是在改革开放的年代还是在互联网时代，企业创新管理理念是作为企业与时俱进、良性发展的基石，是企业核心竞争能力的体现，实体店与网店的互为关系，人与自然的互为关系，借势，造势，利用网络平台扩大知名度；抓住生命的主题，关注人们的需求，在养生中亦赢得市场份额！

三、龙兴精神，欧亚铁军

人，是有情人；事，是无难事。作为曹总“龙兴计划”的学员，我们有着铁军一样的情怀和忠诚，在军训送别晚宴上，曹总称我们为“战友”，对于有军人情结的我，每当想起便内心激动澎湃。工作中难免会有困惑和不解的时候，下班回家翻看培训时的照片和百日的学习资料，和战友们聊聊天，顿时热血沸腾，没有什么事情是解决不了的，因为心有梦想、心容万物、助力前行。

“听党指挥、能打胜仗、作风优良”，不抛弃、不放弃的龙兴团队团结一致，不仅能打胜仗、善打胜仗，因为《思悟偶得》《循道商家》已经给了我们前行的方向，“三星战略”给了我们为之奋斗的目标，曹总的身体力行给了我们为事业奋斗终身的信念。

“速诚稳正”为我的工作箴言和行为准则，欧亚精神传递着责任与担当，欧亚是中国的、世界的；民族的、人类的历史奇迹，是传承给后人的宝贵财富，作为欧亚信仰者的我们将肩负使命，励精图治，共荣辉煌。

（龙兴黄队 3 号 王琳琳）

今日欧亚

主办：长春欧亚集团股份有限公司 地址：长春市高新区飞跃路 2686 号
电话：0431-87666857 邮编 130012 邮箱 today_ouya@163.com

2017 年 7 月 20 日
第 19 期 总第 460 期

曹和平董事长在“‘龙兴计划’一期封闭班2017集训学员汇报会”上的讲话

大家好：

听了部分学员谈《循道商家》的感想，听了全体学员三年多的工作体会，感觉到同志们站位确实是高了，对问题的认识更客观了，处理事情更理性了，为同志们的进步感到高兴。三年，应该是很短的时间，在三年的日子里，我们在座同志的岗位发生了全面性的变化，站的舞台更大，担子更重了，同时，担的责任也是更大了。分享同志们进步的喜悦，我更想通过大家的表达来了解学员们的思想和工作情况，但我若不说，大家会感到失落，那就与大家交流分享一下吧。

我就从昨天进入咱们欧亚玉龙山庄说起，与同志们交流分享。我先来到了山庄的 1 号楼，我有了一种感觉，我对这里环境的变化是很满意的，投资不多，变化不小。把过去的排球场地简单地处理了，种上了绿草；游泳池填充起来，也做了草坪；现在三块草坪连在一起，对我们有了视觉冲击力，整体的环境发生了很大的变化。让我欣慰的是：环境发生了变化，但我们的投资并不大。我对这里的一草一木非常熟悉，沿着 1 号楼拾阶而下，来到了篝火晚会的地方，我发现原来游泳池的护栏，被旧物利用到了前面的湖滩上，做了一个围挡，也是很漂亮。这样的行为实际上体现了对工作负责任，体现了“勤俭善持”，体现了“主人翁”精神。前几天早上，我在长春一个区域散步，就发现好多很好的树木被推土机、挖沟机顷刻间推倒。我就问工人，这么好的树为什么就给毁了，它是有生命的。工人告诉我，这些树是上个工程的，已经决算了，我们这次要种新的。实际上，这是一种对社会资源巨大的浪费，如果我们把这些树木移栽到其他地方，也解决了浪费问题。如果这个企业是这样做事，而我们的企业是那样做事，两个企业今后的走向是不言而喻的，社会责任与经济成果都会是不一样的。实际上，这也体现了我们员工的素质、我们管理团队的素质。我们大家就以此现象来对照一下我们自己，我们如果处理这样的事情，会不会是这样的。

其次，再和大家分享一下我和包百集团的交流。此次包百董事长曹智勇一行 3 人来集团公司汇报其相关项目的进展情况，也于昨天来到吉林玉龙山庄。包百集团一共和我交流了六个问题，其中有一个问题我把它拿到我们现场，让在座的同志们看看，如果遇到了这个问题该怎么办？包百曹总讲，他们当时和两个自然人成立了医药超市，总体投入 100 万元，三方均分。去年这个连锁企业亏了 6、7 万，对方提出包百可以按照初始资金退出，包百曹总问我这个问题怎么看？如果单从市场来说，我是一定要退出的，因为它不是我们的主业，有的时候收缩是为了更大的发展。但是我为什么不同意他退出，就是和现在大的环境联系在一起，因为现在医、药要分离。过去医院看病是保本，卖药是挣钱；今后的医药改革是医院不卖药了，药都给零售商了，医院只是看病提供处方，病人到药店去买药；而我们原来体制是医院连看病带卖药，卖药是盈利的主体。现在正面临着这样的变化，药作为阶段性的存在，作为药店来说是个商机，如果其他两个合伙人要退出去，我们就给它收回来，如果他们要是不同意我们收，那我们对市场的研判是一样的。我思考这个问题不在于赔多少钱，而在于现在区间环境对这件事的影响。我们在座的同志一定要对宏观大的走向有个基本的评估，在评估下实施我们微观的对策。大家一定要做有心人，把宏观的政策和微观的行为联系在一起，按照这样的决策，你就一定会是赢家。在我个人经历当中，第一次大的决策就在于宏观的政策与微观的经济行为的互赢。当年，我在广播中听到对自行车的补助由每月 1 块钱提高到每月 3 块钱，一年就是 36 块钱，当时我们的月工资是 40 多块钱。这样的政策一定会引起坐公交车的人不坐了，来买自行车。当时的车百是不大的，我一下就进了一车皮自行车，有人说我们从来没卖过这么多，我说这次我们有可能就能卖这么多，因为宏观的政策会对微观每个人的行为产生影响。当时这种风还没起来，我们就果断地组进了金狮牌自行车，时过不久，这个风就很快起来了，自行车就供不应求了，因为我们动作快，销售得到了突破。这就是宏观政策与微观经济行为的互为。我们每位经营者、每位管理者都要注意把宏观形势的变化和微观经营的实际情况相结合。

第三，是我回到学员当中听大家谈《循道商家》的体会，大家说了很多，我觉得我们要客观的看待自己的工作，同时要处理好由于工作带来的工作量。以飞机为例，飞得越快，阻力越大，飞的速度和阻力成正比。想减少阻力飞得越快，我们看飞机的外形是非常流畅的，实际上这种流畅的外形是为了减少阻力，我们要把这个自然的状况运用在工作当中。同样的工作，不同的方法，结果不同。如果飞机不是流线型的，而是前面为平面形的，那阻力一定会很大。同志们在工作中要注意方法，方法不一样，所付出的成本与工作量也是不一样的。大家在工作中出现问题时，一定要讲究工作方法。

第四，是今早起来在山庄遛狗。三只狗，吕总领了一只，还留了两只在拴着，我想这对狗是不公平的，我就去把那两只狗都放出来。我在放狗过程中，发现了几个问题。一个是狗身上有味儿，第二个是狗毛擀毡，再一个就是放狗时，狗的兴奋劲，这些现象说明狗在一段时间没有人打理，一段时间没有放，这也很正常。我就问有没有刷子，回答说有，就拿来了。大家看我在刷，就说“我来刷吧”，而且还要带到湖边去洗。我回来一看刷的还是不行，就又在刷，他们看到了，再次接了过去。等我 10 点钟看到狗的时候，狗刷的很好。这件事说明了什么？实际上，我通过我的行为，把你和喜欢狗与工作结合在一起。在山庄，喂养鸡、鸭、鹅、狗都是工作的一部分，我用我的行动告诉大家，狗是应该放的，狗是需要打理的。我想，今后我再到山庄之前，他们是一定会对狗实施打理的，这就是“行为感召”。曾经没有这个工作流程，没有要求多长时间要遛狗、多长时间要给狗洗澡，所以大家没有责任。但是我用我的行为告诉大家，今后要善待狗。以后无论在什么时候，我们都要用自己的行为来影响周边人。

我们再到鸽子笼处，可以看出工作人员的责任心很强，他怕鸽子飞了，就在鸽子回归通道用细的筛子布给缠上了。实际上，这是缺少一种养鸽子的基本常识，鸽子不会蹦，鸽子一蹦就要展翅，鸽子可以从这个通道落回去但飞不出去的，是不需用筛子布缠的。在工作中，我们要将这样常识性的东西与同志们交流，让大家都懂得常识。

大家要通过“遛狗”进行一种思考。实际上，我们的每一言每一行，包括看似不是工作，但是我们处理好了也会带来良好的后续反应，这是我们每一个人在日常生活当中都要注意的。往往一个人的威信、一个人的威望也是在这些不经意的小事当中树立起来的。人们会说，“曹总真有常识”“他懂这样的知识”类似这样的事情，多说一句多做一点，比少说一句少做一点强，在玩、喜好当中也有超脱于玩和喜好之外的事情。

第五，是要注意政策的变化带来的市场的变化。好多时候，一个政策会带来众人的、众多的行为变化，例如我们当时毕业就下乡，一个高考政策带来了千万人的变化，千万人思维的变化；再如，由过去独生子，现在可以生两胎，我们做经营的就要考虑这种政策会带来什么变化？有婴儿了，就要买婴儿产品，这个大家都会想到；同时还会有阶段性分娩者对商品的需求是停滞的，而且有一部分人是阶段性的停滞。比如说，我是白领，我要第二胎就要有所准备，本来该消费的，我现在可能就不消费，为了什么？为了孩子。那么生了孩子之后，能不能马上就去消费？也不会的，因为其注意力全在孩子身上。所以会有一些阶段性的消费人群阶段性的停滞消费，这些我们也要看到。只有分析了市场的变化，每个消费者的变化，由个性变化到群体变化，我们才能在经营当中赢得市场。

第六，别太把自己当一回事，也别太不把自己当一回事。别把自己太当一回事，你要超然对待别人对你的不忠与不敬，如果把自己当成人物了，认为别人都应该怎样怎样，这就可能得不到你想要的应有对待。在别人对待你的时候，不要太把自己当回事，你把自己当回事了，别人有没有把你当成一回事？有些人往往太把自己当成一回事了，太要求别人对你怎么样了，往往就会很失落、很有情绪、很负能量，这个人对不住他，那个人对不住他，就会产生一种逆反。所以别人对我们的时候，别把自己太当回事。

而自己对自己，又别太不把自己当一回事。你对别人的时候，你要把自己当做一回事。我的行为我的语言会对对方造成什么，这一定要把自己当一回事。如果你不把自己当做一回事，认为你说错话了也无所谓，那么你对对方的伤害是直接的、是真实客观的。你对别人时，要把自己当回事，要让别人感到舒服。年轻同志一定正确处理好把自己当成一回事和不当成一回事，处理好了就会得到群众的爱戴，处理不好就会和环境格格不入。

第七，年轻的同志们一定要善于学习，要掌握新技能、新技术。现在是知识年代，是科技发展极具变化期，今天是很先进的东西，明天也许就是落后的，要跟上时代的步伐。我的微信名字叫“摘帽”。原来我们是普及初级文化、初级技术，需要摘掉“文盲”的帽子；现在不是有没有文化，而是否掌握新文化、新科技，摘了文盲的帽子，现在又戴了“科盲”的帽子，还要继续摘。特别是年轻的同志，一定要跟上科技的发展，包括知识、技能，跟上了就会随着时代的发展而发展，跟不上将会被社会所淘汰。我们老同志还能好一点，因为蜡头不长了，无所谓了，但是作为年轻同志，一定要学习学习再学习，跟上时代，跟上了时代才能主宰时代。希望同志们能够在今后的工作中，自我完善、自我提高，取得更大的进步！谢谢同志们！

欧亚集团青年人才“龙兴”一期培训班
三周年工作汇报
瑞祥/摄

回望三年成长 续写欧亚未来

欧亚集团“龙兴计划”一期培训班 2017 年集训纪实

本报讯 2017 年 7 月 3 日，欧亚集团“龙兴计划”一期封闭班全体学员齐聚吉林欧亚玉龙山庄，参加龙兴一期人才培训班 2017 年集训。3 日清晨，龙兴学员们自驾驱车前往吉林综合体集合，这是结业后的又一次相聚，一路倾盆大雨也没能阻挡学员们激动的心情。

由于突降骤雨，去往山庄的路封闭，学员们在吉林欧亚商都综合体稍作停息，于下午 13 时统一乘坐车辆前往松花湖景区，乘船抵达玉龙山庄。纵使路途奔波劳顿，龙兴学员们仍兴致勃勃。雨后的山庄别有一番美景，但见绿草如茵，白鹅戏水，亭帆依湖而建，卵石小径蜿蜒，缓解了一路的紧张疲惫。本次龙兴学员汇报时间安排得比较紧凑，为期 2 天的时间，共分为三项内容：一是《循道商家》读书会；二是学员三周年工作及未来工作打算汇报会；三是企业发展建设性意见座谈会。

抵达玉龙山庄后，全体学员聆听了集团公司吕文平副总经理就曹总新书《循道商家》所做的阐释讲解，让学员们对《循道商家》的认知有了新的提升。当晚全体学员就自己对《循道商家》一书的感悟发表见解，抒发了对本书的喜爱以及对曹总的崇敬之情。当曹总商谈完工作来到读书会现场时，座谈气氛再次掀起高潮，畅谈直至深夜，大家依然意犹未尽。

第二日早上八时集合完毕，龙兴学员们逐一就毕业后三年自己所做工作及未来工作计划做以汇报。听过汇报，曹总在大家热烈的掌声中做了讲话，认为学员们比起三年前“站得高了，看得远了，责任重了”，他用深入浅出的语言列举了几个身边小事，向学员们传道、授业、解惑。他提到了由山庄环境变化而引发的工作中的行为感召，由包百集团合作项目引发的政策变化与市场变化的宏观与微观决策分析，谆谆告诫和鼓励年轻同志们一定要善于学习，跟上时代发展，娓娓道来“别太把自己当一回事，也别太不把自己当一回事”的为人为事之道。与会学员深受启发与鼓舞，激发和掀起了新一轮头脑风暴。

4 日下午，学员们就欧亚发展现状及未来发展畅谈了自己的看法和感触，大家踊跃发言，献计献策，座谈在热烈的交流互动中圆满结束。

7 月 5 日早晨，龙兴学员带着不舍与眷恋踏上了归程，他们满载着集训收获的思维共鸣与碰撞交织，满载着领导的重托与期望，满载着“三星战略”的梦想与召唤，向着续写商道的征程进发！

欧亚卖场召开上半年经营工作汇报会

本报讯（欧亚卖场 刘怡梅）7 月 10 至 11 日，欧亚卖场召开上半年经营情况汇报会，17 个经营单位的负责人向于志良总经理及董事会汇报 2017 年上半年工作。上半年欧亚卖场取得了令人欣喜的业绩，各经营单位纷纷向董事会递交了优异的答卷，欧亚卖场各项经营指标同频共进，呈现“一边倒”的飘红增长态势，不论是销售收入、毛利额、租金收入、广告收入、物业费收入等，均持续快速增长，特别是利润总额增幅巨大，实现 2.7 亿元，同比增长 9200 万元，增比 51%，完成年度计划的 70%，在全国商企效益下滑的大背景下，再创商界奇迹！预计到年末将再有百货食品商场、精品服饰商场、装潢材料商场三个商场的利润总额突破亿元，进入亿元商场的数量将由去年的家电商场、家具商场二个商场，增加到五个商场，为卖场快速发展形成强有力的支撑！

成绩的取得，得益于各经营单位付出的智力、脑力、体力、精力等方方面面的积极努力，以超前的思维、创新的方式、灵活的手段，才实现效益的大幅度增长。百货食品商场通过创新经营、积极探索，创造了自己独特的经营秘籍——商品自采，以“三头”经营方式，即农副产品采自田间地头，进口商品采自商品源头、海产鲜品采自码头，实现差别化竞争优势，在前期已经取得蔬菜、猪肉、鸡蛋等品类成熟自营经验的基础上，再次推出鸡肉自采、白酒自采、部分水果自采、床品自采等，不仅大幅提高商场利润空间，更以优质的商品质量、较低的价格吸引消费者，使得商场日销售额均在 100 万元以上，最为难能可贵的是增强了卖场的聚客能力，带动其他品类商品的旺销。家电商场在连续两年利润过亿的基础上，将实现年利润超 1.5 亿元，以家电商品经营的绝对话语权，再显市场上的霸主地位。同时，上半年欧亚汇集工程稳步推进；奥特莱斯成功移址开业，引进餐饮、电玩等与卖场主楼具有差别优势的新项目；卖场二超按计划顺利鸿张，强势打造百姓低价超市，做百姓店。

于总在听取大家汇报后总结讲话指出，在目前的经济形势下大家所取得的成绩确实是可喜可贺，难能可贵。虽然大家付出很多辛苦，但付出辛苦后能有这样的成绩是值得我们欣慰的，尤其是我们的管理团队越来越向职业经理人的团队演变。下半年，我们面临的问题会更多，我们要积极发挥主观能动性，应对市场新业态、电商等带来的冲击，不等不靠，创新思路，精细化管理，规范实施，灵活经营，以新举措、新气象、新成效、新业绩全面超额完成全年计划与目标，为公司负责，为员工负责，为股东负责，誓做欧亚集团强势发展的“定海神针”。

欧亚车百举行第二届服饰新品发布会

本报讯（车百 李默）7 月 16 日，欧亚车百第二届服饰新品发布会，在这个清爽的夏季盛装启幕，也为第七届消夏购物节带来了如火如荼的精彩和热情。

为了回馈春城人民对欧亚车百的支持与厚爱，这个周末，欧亚车百策划了许多精彩的节目，准备了许多精美的礼品、布置了美轮美奂的现场氛围，提供了许多美味的食品，以及更多更优惠的品牌活动，以最大的力度和诚意回报广大顾客。欧亚车百第二届服饰新品发布会正值厂庆之际，各品牌纷纷邀请了服饰类的重点 VIP 和供应商共同参加，现场聚集了众多顾客的热情参与，人气直线攀升。

活动以大气唯美的《青花瓷》作为开场，模特身着充满中国古典特色的青花瓷服饰，婀娜多姿的步伐，美艳脱俗的高贵优雅姿态，展现了传统文化的经典风韵。热情奔放的《爵士舞》，以一袭时尚与性感，热情似火的强劲舞姿，点燃了这个夏日的十足活力与动感。本次活动，为了更好地展现新一季的流行服饰，现场模特身着淑女装、仕女装、运动装等一系列服饰搭配，进行现场走秀展示，将服饰新品“时尚、自信、简约、精致”的设计风格充分体现，将女性品牌服饰的青春、优雅、休闲的设计风格进行流行穿搭，增加顾客对新品的关注度和消费热点。现场还进行了精彩魔幻的《魔术表演》，层出不穷的新奇魔术手法，为现场制造了奇特的艺术氛围，为顾客带来了惊喜的魔幻体验。在现场互动活动中，还设置了抽奖环节，顾客乐在其中，乐享其中，凡是参与本次新品发布会活动的顾客，均有礼品带回家，为一汽厂庆营造高人气、高关注度、高品味的购物新体验。

大爱无疆——洪水无情 欧亚有爱

吉林欧亚
向灾区人民
运
搬
吉林欧亚
向灾区人民

本报讯（吉林欧亚商都 李欣 文/图）7 月 13 日 -14 日凌晨，吉林市普降大暴雨，暴雨引发特大洪水灾害，永吉县全域全方位受灾，全县受灾人口达 26 万人，倒损房屋 2970 户 7500 余间。大灾面前，吉林欧亚商都快速反应，勇于担当社会责任，做好平抑物价保证市场供应，组织救灾物资第一时间送到灾民手中，警民军民共建，欧亚拥大爱与江城同在！

欧亚送去了吉林市第一批救灾物资

从洪水来袭，到救灾物资的准备，短短 10 几个小时，作为吉林市第一批救灾物资，吉林欧亚商都第一时间把最短缺的矿泉水、面包等 2 车紧缺物资就送到了灾区灾民的手中！许多刚刚从山里逃出来的受灾民众，感慨着，这是今天吃到的第一顿饭，就连帮着搬运的永吉四中老师们也激动地要和前往灾区救援的欧亚人合影，不断感谢。

忠诚、奉献、担当，欧亚向最可爱的人致敬

子弟兵、武装警察、公安民警，当祖国人民需要的时候，他们永远冲在最前沿。这一次，他们经过几十个小时的艰苦奋战，疏散居民，营救受灾民众，排除县城内积水，清除水退后淤泥……他们是与时间赛跑的人！许多民警、战士在洪水退后，累的倒地就睡。当亲自前往灾区的吉林欧亚商都总经理李新志看到这些，又紧急筹备了第二批物资。欧亚人再次赶往灾区，这一次我们慰问的是警察、消防官兵们，用最实际的行动向他们致敬。

平抑物价，与江城共度难关

为保证货品充足，确保原价向市民供应所需商品，吉林欧亚商都第一时间加大饮用水等紧俏商品的储备与供应，保证消费者所需商品原价出售，避免了市场的哄抢，保证供应，与江城共度难关。

第七届欧亚·新文化消夏购物节在欧亚商都启幕

本报讯（商都　孙红超）繁花似锦，绿树成荫。一年一度备受瞩目的"欧亚·新文化消夏购物节"如期而至。欧亚商都秉承着"追求高品质商品，享受最实在价格"的全新价值理念，继续带给大家更多时尚、新鲜、欢畅的购物体验。诸多新亮点、更多大实惠再次激起了广大消费者购物热情。

花样活动连连看

第八届内衣文化节、夏凉节、女装节、盛夏美妆季……即日起至 7 月 30 日，欧亚商都每天都有精彩活动轮番上演。另外，欧亚商都的一系列大动作也正蓄势待发：男鞋迁址 B 座 4F 重装启幕、少淑女装迁址 A 座 4F 新区华美蝶变、文胸迁址 B 座 2F 新姿亮相等等，这个盛夏，欧亚商都将为春城消费者带来全新的购物体验，开启全新的生活方式！欧亚商都乐活·里自 5 月 28 日炫酷开业以来，人气攀升，客流不断，精彩活动目不暇接。本次购物节期间，各品牌也推出了许多特色活动，如戴尔电脑邀请"蜘蛛侠"与你互动搞怪赢礼品；新华书店举行了"爸气总动员"亲子互动、亲子课堂等，乐活·里不仅是年轻人的潮流聚集地，也是广大消费者的开心乐园。

大牌狂惠领衔时尚

活动期间，欧亚商都服饰大力度回馈，夏品上新热卖；进口妆品、防晒、美白系列高倍积分；镶嵌类满额立减；手表 199 元起……与此同时，城市超市、红旗超市也携手出击，千款商品特惠销售，每日多款生鲜、果蔬、熟食惊爆特价。10F 主题餐厅"盛夏美食季"、乐活·里餐饮"美食娱乐券大放送"，让您享美味更省钱。网购达人们也有福利，进入欧亚微店首页或欧亚商都官方微信菜单栏"优惠券"专区，线上购乐活·里大鲁阁会员卡，超级惊喜。此外，为热烈庆祝第十四届中国（长春）国际汽车博览会隆重开幕、同贺中国一汽建厂 64 周年，活动期间持一汽职工证当日购物满额或持汽博会参展证即可办理欧亚商都钻石卡一张。

摄影：李广岩

内衣节华丽开幕

作为本届消夏购物节最大的亮点之一，欧亚商都"第 8 届内衣节"助力消夏购物节，魅力绽放。活动期间，欧迪芬内衣"性感几何学"模特秀，古今、曼诗婷、婷美、曼黛玛琏内衣品牌携手乐活·里推出了"陶艺课堂""手工 DIY"等会员尊享日活动。欧亚微店线上超值优惠券火爆销售中，内衣特卖低至 2 折，品牌真情赠礼等促销活动定会让爱美的女性朋友们惊喜连连，满意而归。

引爆盛夏嘉年华

欧亚商都夏凉节、女装节、美妆季、防晒美白季一系列精彩活动花样来袭。厨艺沙龙、床品大促、美妆券超值购、女装节大型特卖低至 1 折、品牌尊享高倍积分、满额赠礼、品牌酒会等各式各样特色活动引爆盛夏狂购嘉年华！拥有格调，享受生活。这个夏天，欧亚商都必将给大家带来一次畅快、舒适、贴心的购物盛宴。

卖场当当城夏季营销活动五彩缤纷

本报讯（欧亚卖场　庄丽丽）烈日炎炎，多彩七月，卖场当当城儿童职业体验馆，结合即将到来的五周年生日庆，精心策划了一系列创意十足的营销活动，福利不断，燃爆夏季。

惊喜第一弹：当当城夏令营部队开始集结。真是多彩七月，当当城必有大事发生。7 月 18、19 日、7 月 25、26 日前后两期每期两天一夜的当当城暑期夏令营已经开始招募、火热集结。两天一夜的活动无需家长全程参与陪同，当当城专业教官将带领孩子们进行军事拓展训练科目；组织小朋友们走进消防局体验消防设施、学习消防知识以及火灾中如何自救、互救等，近距离了解消防官兵的生活工作情况；动手、动脑搭帐篷、亲手制作早餐，亲手包饺子等简单家务劳动、生活技能；还有外出参观神秘地点……全方面锻炼提升小朋友们的团队意识、沟通能力、应变能力，截至目前，两期报名早已爆满，各项筹备工作全速进行。

惊喜第二弹：当当城五周年庆典奖品美食送不停。7 月 30 日是当当城五周岁生日！独乐乐不如众乐乐，生日期间，活动层出不穷、精彩纷呈。当当城正在征集 7 月 28 日至 7 月 30 日出生的 20 位小朋友一起在生日当天亲手制作美味的生日蛋糕共享，同时征集 50 名儿童参与《画出你的职业梦想》百米绘画大赛活动。为回馈广大小朋友对当当城的喜爱当当城准备了可爱的小黄人车载冰箱、卡通风扇、滑板车露营帐篷等多多奖品。凡是 7 月 15 日至 23 日之间来到当当城体验的小朋友，凭借套票票根即可参加抽奖活动。除了当当城五周年生日惊喜，我们还为在当当城官网购买活动套票的小朋友准备了美味十足的披萨兑换券。

惊喜第三弹：当当城邀约一起采摘，体验田园生活。果蔬采摘，纯天然绿色无污染。7 月 16 日、7 月 22 日两期，当当城将组织报名小朋友在欧亚卖场楼顶一片绿油油的果蔬基地进行清爽新奇的采摘活动，让宝贝儿们亲自体验采摘果蔬的乐趣，还教大家亲自动手制作蔬菜杯及果蔬沙拉，充分享受 DIY 的快乐。

缤纷夏季，快乐暑期。卖场当当城夏季营销活动持续升温，让更多小朋友在这里收获成长、收获快乐，同时收获满满福利！

清凉盛夏
来白城欧亚冰爽购物

本报讯（白城欧亚　张孟娇）7 月 7 日开始，白城欧亚购物中心为期十天的"清凉盛夏，冰爽购物"活动正式启幕。本次活动正值炎炎夏日，琳琅满目的夏季货品、震撼的优惠幅度在这个火热的季节，为鹤乡百姓送去丝丝清凉。

7·8 家电内购"大事件"

7·8 白城欧亚购物中心家电内购会，同城比价，差价双倍返。12 小时掀翻底价，一年仅此一次。7 月 8 日前可在家电商场服务台、专柜领取"7·8 专享欧亚家电内购卡"，凭"7·8 专享欧亚家电内购卡"可在现场领取"专享礼"一份，"大事件"逐级送礼喜上喜，单票满 5000 元可领取时尚好礼一份。进入盛夏之后，此次活动为消费者逐渐冷却的消费热情注入一剂强心针，重燃消费者的购物欲望。

百汁百味　你来猜

7 月 7 日、8 日、9 日、14 日、15 日、16 日晚 6 时 –8 时，凡在白城欧亚购物中心购服饰类商品单票满 500 元、家电手表满 700 元的顾客（超市不参加），均可凭小票到 4 楼家电商场参加"百汁百味　你来猜"活动。六种蔬菜、水果榨成果蔬汁，全部喝下后说出其中三种以上蔬菜或水果的名称，正确三种，送生活好礼一份；正确四种，送贴心好礼一份；正确五种，送精美好礼一份；全部正确，送豪华好礼一份。

购物满 100 元以上即可参加"半价猜西瓜"

7 月 8 日、9 日、15 日、16 日，凡在白城欧亚超市、金辉超市单票现金购物满 100 元以上，即可参加"半价猜西瓜"活动，顾客在没有任何称重工具下，自行挑选西瓜，并说出重量，其误差不可超过 5 两，经称重后，符合要求的即可半价购买。

将实惠回馈给消费者，将利益奉献给消费者。盛夏消暑购物，首选白城欧亚。

通辽欧亚家电
内购会圆满收官

本报讯（通辽欧亚　郑德瑞）7 月 8 日通辽欧亚开展了年中大型家电促销活动，辐射东三省，占据了一定的天时和人和，再加上有吸引力的国际品牌和大力的促销活动，总体效果很好，给我们以后的活动举办留下了一个很好的案例。

本次家电内购活动前期准备十分充足，覆盖面很广。各个商场部室积极配合宣传，早晨进行徒步宣传，下午小区街道发放宣传单，夜间公园发放矿泉水购物袋扯条幅。7 月 4 日进行商场全体员工动员大会，各商场经理部室部长与严总签订了军令状并发言，带动了整体员工参与内购的积极热情。家电商场每天外出乡镇悬挂宣传条幅进行宣传。宣传面积之广覆盖整个通辽市科尔沁区！内购当天家电商场人头攒动，员工热情，各项家用电器陈列丰满，型号新颖，每个厂家都针对品牌推出了大量的自主活动优惠顾客。如九阳专柜推出预存活动，预存 50 元内购当天可凭券购买专柜特价机型，价格低至 9.9 元。小天鹅洗衣机更是推出了有史以来最优惠的折度，全场 5 折，现场机型被顾客抢购一空！

商场针对此次内购共推出两次抽奖活动。现场气氛火爆，顾客情绪激昂。获奖者在他人羡慕的眼光下将奖品抱回了家，将此次内购会继欧亚商场年中庆后又推上一个高潮。无论前期宣传还是内购当天都给通辽市的消费者们带来了很大的冲击力。让全城的消费者们享受到了真正的全城最低价格、最好服务、最棒商场带来的惊喜！这就是通辽欧亚！

欧亚商业连锁六大亮点燃激情夏日

本报讯（商业连锁　宋嘉星）第七届欧亚·新文化消夏购物节，一个让人感到疯狂的购物季，一个全民尽兴的狂欢节！在本届消夏购物节中，欧亚商业连锁携旗下欧亚车百、欧亚春城、欧亚万豪、欧亚长新、欧亚广场、欧亚超市连锁长春 40 店强势出击，震撼推出"我要去看汽博会"、家庭 holiday 大抽奖、幸运大拍奖、服饰火爆内购 6 小时以及黄金、珠宝裸价福利，红包雨清凉 3 小时等众多精彩消夏活动，一场全民消夏抢购热潮，呼之欲出！

亮点一：汽博会门票等你赢

伴随着第十四届中国（长春）国际汽车博览会的隆重开幕，即日起，来欧亚商业连锁购服饰、化妆品、家电、珠宝、手表单票满额，即可获赠抽奖券 1 张（单票最高限赠 5 张），16 日 17 时欧亚商业连锁各门店都将举办"我要去看汽博会"门票抽奖活动，汽博会门票等你赢！

亮点二：家庭 holiday 大抽奖

暑期来了，欧亚商业连锁家庭 holiday 大奖也来了！16 日 17 时至 7 月 30 日，当日在欧亚商业连锁各门店内购服饰、化妆品及家电、珠宝、手表单票满额，即可获赠抽奖券 1 张（单票最高限赠 5 张），参加 30 日 17 时幸运大抽奖活动。大连老虎滩海洋公园 3 日双卧三人亲子游、欧亚新生活价值 1000 元餐饮、体验、功能套票全城抢起来。

亮点三：时尚豪礼幸运大拍奖

消夏购物节期间，在欧亚商业连锁百货店服饰、化妆品单票购物满 200 元，家电、黄金珠宝、手表单票购物满 500 元，还可参加欢乐大拍奖活动：早餐机、乐美雅水具、收纳箱等时尚好礼幸运拍拍拍！

亮点四：美服 3 折起　内购 6 小时

这个夏天，欧亚商业连锁也为爱美的姑娘们准备了福利。活动期间，全馆服饰类超值满收；夏季新款服饰、鞋品 3 折起的基础上部分品牌当日单柜累计满 300 返 50 元；部分运动服饰特卖 1 折起……另外，22 日 14 时至 20 时还有"服饰火爆内购 6 小时"，当日全场同档累计 200 元返 40 元券；服饰类商品会员 2 倍积分；波司登、雅鹿、雪中飞等品牌羽绒服、冬装大型特卖，全场 99 元起！

亮点五：助力假日送油卡

活动期间，欧亚商业连锁还准备了众多"假日礼"，电视、冰箱、洗衣机、厨卫、热水器、小家电、手机全线特惠，超低折扣起；且在折扣基础上当日累计购物满 1000 元返加油券，数量有限，火速来抢吧！

亮点六：黄金、珠宝裸价福利　红包雨清凉 3 小时

消夏购物节期间，欧亚商业连锁震撼带来品牌黄金折后立减 50–20 元，同时享受清洗保养业务。29 日 9 时至 12 时更有"黄金、珠宝裸价福利　红包雨清凉 3 小时"让利活动，届时，品牌黄金 0 利润大盘价销售，满 1000 元还可现场摘取现金红包一个；购黄金饰品满 5000 元加赠清凉好礼一份……

济南欧亚大观园"多路出击"备战夏日经济

本报讯（济南欧亚大观园　李萌）夏日的济南骄阳似火，在最近的促销活动中，"夏日大清仓"作为年度的促销活动，得到公司领导的高度重视，提出充足的货源和超低的价格，良好的售后服务是整个活动成功的关键。要不断研究消费群体的需求，根据自身的价格优势，多种手段促销，积极做好夏日经济的文章。

大清仓　"直接打折"最实惠

利用消费者"求廉""求新"的购物心理，同时针对商场中老年服饰居多的特点，各商场通过与各品牌供应商充分交流沟通，舍去"满减""赠券"等促销方式，很多主力品牌的价格直接降到最低，让消费者感受到大清仓活动期间，老字号商场实实在在的诚意，花最少的钱就能选购到心仪的商品。众多穿着类品牌纷纷打出非常给力的折扣：舒朗女装 1 折起；原价近 1000 元一件的重磅真丝、桑蚕丝上衣，大清仓期间低至 98 元一件，800 余件被消费者抢购一空；艾格打出全场 2 折起，2 件折上 7 折，3 件折上 6 折，众多人气商品、爆款商品、经典款商品让消费者购不停。

劳动竞赛助阵"夏日促销"

近期，公司开展了"挑战自我　突破极限　确保目标完成"劳动竞赛活动，调动了全员的工作积极性和创造性，迅速在商场掀起了"比　学　赶　帮　超"的活动氛围。逢周六、周日，由总部管理人员组成的督导组和一线的管理人员在楼层进行大型特卖活动。业余时间，督导小组成员头顶炎炎烈日去招商，取得了不小的"业绩"！地下超市新引进的两个果蔬品牌，时令水果，优质新鲜，品类丰富，以几乎比市场价便宜一半的价位进行促销，西瓜 0.5 元 / 斤、山竹 8.5 元 / 斤、土豆 0.49 元 / 斤，生鲜品牌的引进，极大地吸引了商场周边的客流，带动了整个商场的销售，超市销售额达到了去年同期的 2 倍。劳动竞赛的开展，使大家学有目标；比有指标，纷纷表示一定要尽自己所能，争分夺秒抢销售，提升业绩，超额完成既定的目标。

传统美食　为旅游经济添彩

随着学校暑假到来，又是一年旅游季，来泉城旅游人数徒增，除了逛趵突泉、游大明湖、登千佛山，来百年大观逛逛也成为不错的选择；在天丰园品尝狗不理包子的省内外顾客也是络绎不绝。为了进一步提高包子的质量，请营养美食专家进行现场指导，不定期进行技术比武大赛。

节假日，组织员工持 DM 单页，到人口密集的各大旅游景点、各大院校门口进行宣传，并进行外联销售，提高包间的利用率。近期还推出"谢师宴""团圆宴""满 100 送 20"等活动；在口味上，除了保留了传统风味的猪肉灌汤包，还增加了时令性蔬菜的大蒸包，满足不同消费者的需求，增加了天丰园饭店的进店率和销售额。

欧亚商都家电内购会圆满落幕

本报讯（商都　侯丽）7 月 8 日，商都家电内购会在众多消费者的期盼中拉开了序幕。家用电器商场为此次内购会做足了准备，优惠力度大、活动内容丰富，参与品牌广泛，促销活动更是精彩纷呈，客流瞬间爆棚，销售不断攀升。

商场为此次内购会特制定了丰富的促销活动，各品牌在大力度打折优惠的同时，参加商场满 2000 返 120 元的活动，以此类推不封顶，并且累计赠礼，商场还准备了购货 200 元可以抽奖，最高 10 次，当日三次循环抽奖，奖品丰厚：三星手机、夏普电视、浴巾礼盒，人山人海的抽奖活动将内购会销售推向了高潮。

各品牌活动亦是火爆进行着，其中品牌套购、返现、赠礼、优惠更加激烈，海尔、三星、西门子、夏普、LG、三星、老板、方太、史密斯等重点品牌在各自品类优惠基础上，更是跨品类套购联单销售，其中海尔冰箱增长 9%、洗衣机增长 1%，博世冰箱增长 12%、洗衣机增长 47%，方太增长 57%。

重点品类销售独占鳌头，空调类在此次家电内购会销售中可谓是异常火爆，人气爆棚。以格力、海尔、美的三大主力品牌为核心的空调区客流不断，1.2–1.5P 挂式空调热销，2–3P 柜机也迎来销售高潮。商场在关注销售的同时也更加跟踪送货及安装情况，积极配合品牌与物流沟通，保证季节性旺销产品优先送货，并积极与总部联系，针对畅销型号抓紧备货，保证货源。各品牌在销售过程中，认真与顾客提示送货、安装事项，确保顾客及时使用。空调类内购会当日整体销售同比均增长 160%，其中格力空调增长 176%，海尔增长 192%，美的增长 73%，三菱增长 700%，松下增长 55%。

此次家电内购会商都各部门、商场员工积极推销，带单推销异常踊跃，各部门、商场更是将家电销售下达任务、分解个人，大家都在内购会前期积极联系亲朋好友，发动微信圈，带单推销热情高涨。而家用电器商场在前期的预存增值、全城发放宣传单页、各区域条幅宣传更是在销售中起到了至关重要的作用。此次内购会家用电器商场销售 2427 万元，在商都各部门、商场的积极参与下，在全体员工的努力下圆满落幕！

白城家电内购会引爆鹤乡

本报讯（白城欧亚　陈丽娟）7 月 8 日，白城依旧烈日炎炎，白城欧亚"超级冰爽"的家电内购会，却给广大市民送去了贴心的实惠。12 个小时，家电商场共销售 172.3 万元，超同期近 10 万元。

对于这次内购会，我们做了充分的准备，提前一个月开始征集广告条幅、地贴、胸贴，做宣传扇子 2 万把，发放 DM 单 2 万份，转发微信 2 万多次，发放内购卡 1 万张，还到附近的广场表演大型舞蹈进行宣传。真正做到"早准备、早宣传、早预存"。同时还加大预存力度，7 月 8 日前预存可获"预存赠好礼、预存享豪礼、预存大增值"，让每一位预存的顾客都能享受到超值的回报。

内购日还没有开业，正门前就聚集了大量的顾客，大家或手拿内购卡，或看着 DM 单，或摇着带有家电广告的扇子，满怀期待地向商场里望着，当天的活动除价格打折外，满一定额度返十足抵用券、套购逐级赠礼、同城价格最低、发现价高双倍找差价……所有的优惠都给顾客带来了价格上的实惠，让顾客在欧亚买家电放心。各专柜还准备了口味各异的美食、清凉可口的果汁、新鲜冰爽的冷饮供顾客品尝，给顾客带来了心情上的愉悦，让顾客在欧亚购物开心。

欧亚商都奥特莱斯八周年庆蓄势待发

本报讯（商都奥莱店　金红霞）欧亚商都奥特莱斯八周年庆即将拉开帷幕，越来越具备"国际奥莱范儿"的欧亚商都奥特莱斯以品牌强势、折扣诱人、商品性价比高，成为春城"最具人缘"的淘宝乐园。对于即将到来的八周年庆，欧亚商都奥特莱斯以最实惠的名品回馈消费者，开拓奥莱新篇章。

为保证店庆各项工作顺利进行，7 月初欧亚商都奥特莱斯召开了店庆供应商座谈会，感谢供应商合作伙伴们与奥莱同舟共济，携手发展，增强对店庆销售的信心，与奥莱凝心聚力，实现销售新突破。各商场经理和供应商就货品、折扣、货品量、店庆特供品、营销活动以及店庆期间临促人员的支持进行交流。保障店庆期间，让消费者不仅能买到实惠、质优的商品，还能得到愉快购物体验。目前各商场、各品牌为八周年庆所组进的货品已陆续进仓。超市的商品，特别是民生商品，全部让利消费者

不仅如此，为更好地服务顾客，服务店庆销售，欧亚商都奥特莱斯还完成了对导购员、收银员、保卫部人员、保洁员的培训，完成了员工的销售技巧、针对应急事件的处理，及员工心态的培训；还将邀请专业讲师对管理人员进行综合培训，组织美陈竞赛、服务竞赛、拓展集中营等一系列活动，以此激发团队士气，使欧亚奥莱的领导和员工能以最好的精神状态迎接奥莱八周年庆。

对于即将到来的奥莱八周年庆，欧亚商都奥特莱斯员工充满了激情，胸有成竹，后勤的每个岗位都做好了为前勤服务的准备，而前勤各级员工也将为顾客、为供应商的服务考虑到最细，落实到每个人、每件事。此次店庆将历时 11 天，除了拼体力外，更重要的是拼"智慧"，如何运用顾客档案，加强对顾客的服务；如何提高连单率，提升销售业绩；顾客来了，折扣力度、配套服务怎样才能让顾客逛得爽；畅销码、畅销款的有效库存能否满足顾客的购物需求，靠的都是全员的"智慧"。

欧亚商都奥特莱斯作为新兴业种，它每一步的变化都为消费者带来惊喜，店庆前将有敦奴、罗兰伊杜、娜尔思、影儿、ONLY/VM 等女装盛装启航，今年下半年，奥莱店还将有一次翻天覆地的大提升，届时，将有更多的国际名品、大牌进驻奥莱店，有更多的低价名品惠享春城消费者，值得期待……亲，想省钱，直奔欧亚奥莱吧！

三周年《循道商家》读书会心得

"龙兴"开启新的大航海时代

龙兴学员有一个非常特别的气质——遇强则强。

时间永远最喜欢定格在一个无比精彩的瞬间，那一刻的唇枪舌战，那一刻的思维转换和那一刻的浮想联翩，都会让每一个人回味无穷。《循道商家》读书会，为我们创造了一个想法互通的高速公路，在这里每一个成员把高纯度的想法成果通过读书会，分享和交换，所以时间也带着一种惋惜的情感，把那一天变成了许多的照片留在我们的记忆里面。

相信在这次读书会中，每一个成员都有巨大的收获，同时我们也看到了一种巨大的精神力量在引导着大家前进，这就是企业精神，所有成员都切切实实对这样的精神发出由衷的敬佩，所以我们大家明白了这样一个道理，企业精神的核心不仅仅是我们在脑海中勾勒出的概念和行为的标准，更重要的是用付出、汗水、智慧、坚持和磨练在企业历史的长河中逐渐形成的一种共同的意识，这也是最坚强的企业基石。

伴随着企业的发展时间的更替，龙兴计划的成员开始逐渐壮大起来，在本次的读书会中，大家可以很容易也很清晰地看到彼此的变化和成长，无论是"工作总结"还是"读书体会"，都给了大家不一样的感受，我们通过这些年的磨练都有了一个长足的进步，正如同这本《循道商家》历经三年的蓄势，发布后光彩夺目。在如今浩瀚的商海中，龙兴学员就如同一股蓄势待发的军团，我们通过艰苦的磨练，观察市场的变化，用实践积累不同的经验，在百转千回中我们寻找那些解决问题的方法，在历练中我们体验更为有效的工作思路，未来的龙兴成员会开启一个新的大航海时代。

读书会结束了，很多人的心情还是久久不能平复，我们反复思索曹总的讲话，翻看着其他成员发言中精彩的片段和新奇的想法，我们又相互惜别，感慨万千，纵然有再多的不舍，但很多时候短暂的相会，就注定了精彩十分的激动人心，也注定了分开时的耐人寻味，我们回到了各自不同的工作岗位，可我们有共同的信仰和奋斗的目标，我们期待的是下一次的再相聚。午夜阑珊，半杯茶，一声叹，梦回龙兴。

（龙兴蓝队）

《循道商家》读后感

期盼的《循道商家》终于到手了，下班到家一口气读完，这是欧亚集团发展历史上继往开来的一本书，亦是记录着欧亚人的"光荣与梦想"的一本书。书中曹总用一种以仁取胜的宽仁之道、一种奇袭制胜的兵家之道、一种深谙规律的思辨之道治理着他的企业。在书中，我体会着曹和平董事长的博大和宽柔，而更令我震撼和推崇的，是曹总事必躬亲的勤勉和举重若轻的处世哲学！分享如下：

宽仁之道

在书中，《大家和小家》这一章深深打动了我。曹总为车百的"大家"建了功、立了业，却总是顾不了自己的"小家"。为了事业，他不能满足病床上年幼女儿希望父亲陪伴自己的愿望；为了事业，他没能见到父亲最后一面，没能为父亲过上最后一个生日……人非草木，孰能无情，然而书中此章节的描述却很平淡，毫无渲染。也许这是曹总故意为之，他不愿让人分担他内心的痛苦，而把渲染的笔墨留给了后面章节中他的团队——与他一起开疆扩土的欧亚人。但作为读者的我们，也是为人父，为人子。将心比心的想一想，在当时创业初期，面对事业和家庭，责任与亲情，两难选择的那种无奈。失落与收获并存，痛苦与快乐共济。品读书中描述那段弥足珍贵的岁月，真是悲欢离合有几多，渐行渐远渐无声，但又似，此时无声胜有声。这段平淡的文字，应该是曹总永远的记忆，只属于他一个人的记忆……

然而，在关心员工个人生活方面，曹总展现了另一面：一位宽厚仁慈的长者，一个有情有义的大哥。亲自为员工刘文学的老母亲祝寿、为退休员工苏文坤老人换洗被褥、用自己的工资和积蓄帮助退休职工患病的老伴、把个人奖金用于企业、分房名额让别人优先、企业获得荣誉时，对以身殉职的老职工黄雷还念念不忘……这一宗宗一件件，都体现着曹总的宽仁之道，他用这种以"仁"立身的品质，处理着人与人，人与社会，人与自我之间的关系。孔子所言："己立立人，己达达人""己所不欲，勿施于人"。所以，曹总今天获得了欧亚员工广泛的尊敬和爱戴，并非出于他现在所处的地位，而是因为曹总在创业之初就先对他的员工付出了真诚的理解和关爱。从书中曹总对青年员工"四有教育"的描述可以看出，曹总对员工的关爱远不止于扶上马送一程，而是将关爱贯穿始终。因此，打动员工的，是曹总的真情！

兵家之道

读到《分兵把口，三线出击》这一章，我不禁拍案叫绝。书中关于车百在长春市的商业地位是这样描述的："车百的发展虽然欣欣向荣，但地域偏、体量小的短板使其在长春市商业系统中仍没有话语权。规模小的企业很难走上台面。曹和平深知这种思维定式一时很难打破，因此，他决定车百先避开从整体上去和几家大企业比拼，而是下功夫寻求某一点、某条线上的超越……"在《孙子兵法》里有五条"知胜之道"。其中一条是"识众寡之用者胜"意思就是说懂的兵多和兵少时不同战法的人会获胜。当时曹总对车百形势的判断是客观而准确的。想要弱者逆袭，以弱胜强，决不可与强大的对手硬碰硬的蛮干，要冷静思考，找到那个能够致胜的关键局部。用曹总的话说就是："要一点突破，多点突破，由点到线，多线并进，由线到面"。经过不懈努力，车百在全面质量管理、量本利分析、物价管理三线突破，终获成功，在长春商界赢得了一席之地，赢得了话语权。读至此处，我不禁想到了许多年前读过的《赤壁之战》《肥水之战》中那些以少胜多，以弱胜强的情景。找准关键的局部，出奇制胜，真有异曲同工之妙！

然而，兵无常势、水无常形。《循道商家》后面的章节中我们看到，随着"小三星"掎角之势初现，欧亚集团的规模优势凸显。欧亚无需在寻求点和面的突破，曹总再次精准抓紧这一优势，大纵深的战略大幕就此拉开！进行了一系列让外界叹为观止的并购重组和资本运作，企业规模迅速壮大，形成了强者恒强的马太效应，终于成就了民族商业的奇迹。

思辨之道

所谓商道，即是深谙市场规律的思辨之道。在《周易·系辞上》中有句非常著名的话：一阴一阳之谓道。意思是任何事物都有阴阳两个方面、两种力量，相反相成，相互推移，不可偏废，构成事物的本性及其运动的法则。然而，在《循道商家》中，我们看到这种朴素辩证的哲学思想始终贯穿于曹总的每一个重大决策当中。并购困境中的朝鲜族商场、立足远离市中心的红旗街、选址城乡结合部的大卖场……别人是不相信、看不懂，而曹总看到的是反转，是希望。在书中，曹总是这样说的："买马要买潜力马，不买头魁马。头魁马不仅价格贵，未来也很可能是强弩之末，而潜力马不仅价格便宜，经过细心培养，则有可能一举夺魁。"通过这深入浅出的比喻，可以看出曹总是一位世界观和方法论的完美结合者。

通读《循道商家》，我发现了一个小细节。与其他的人物传记读本不同，整本书中曹总都没说过一句类似"人定胜天"的豪言壮语，更多的是他对自然规律的因势利导，对物竞天择的心存敬畏，在《三星战略》的篇章中有这样的描述："充分利用政策差、时间差、地理差，打开市场的口子……把政策规章差异的不利因素转换为有力因素……借改革开放的光、借特区政策的光、借边贸口岸的光、借地生财、借势发展、利用好时空差的'中三星'试探做法，不仅在扩大企业影响力、增强企业市场话语权、阶段性推动企业发展中起到了不可估量的作用，而且又反过来推动了'小三星'布局的顺利开展。"读这个章节的时候，我思考良久。处治世宜方，处变世宜圆，这种尊重规律，利用规律且富有变通的处世哲学在书中无处不在，发人深省！

读完了《循道商家》让我对曹和平董事长有了更贴近的了解，他自我价值的提升，是建立在追求社会、企业、员工共同利益的基础之上。他的企业感恩社会，就得到了社会的馈赠。在书中，我读到了博大、淡薄、宽容，还有无处不在的谋略和智慧。品读的过程，仿佛是在与一位智者交谈……曹总不仅是满怀希冀并素有情怀的企业家，更是一位有担当、敢为天下先的躬行者！我能够成为欧亚人，实乃吾生之所幸矣！

（龙兴红队 5 号　高岗）

《循道商家》心得

循，意为遵守；道，意为规律。初得此书，我便被"循道商家"这四个字所吸引，何为"商道"？何为欧亚人的"道"？作为一名欧亚人如何践行"欧亚商道"？带着这些疑问与思考，我开始了细致的阅读，并在书中寻得了答案。

一、做事先做人　做人先立德

《循道商家》开篇便追忆起了曹总的童动、青年时代，书中质朴的外婆、忠厚的父亲给我留下了深刻的印象，尤其"人的威信是在吃亏中树立起来的"更是引起了我的思考。任何人都希望得到认可，都希望树立威信，然而，树立威信的方式方法却大相径庭。有的通过权力、有的通过金钱、有的甚至通过言论，作为我们新一代的年轻人，有多少是通过甘于奉献、甘于付出而博得尊重、树立威信。曹总曾教导我们年轻人要"木讷"一些，要放下浮躁、定下心来、心容万物。心容万物的境界不是说到就能做到，容的过程是磨砺的过程，容得了成功也要容得了失败，容得了赞扬也要容得了批评，容得了获取也要容得了吃亏。吃亏是不计较，是大度，更是与人为善。做人如此，做事亦如此。欧亚首战四平，放弃强势的家电经营，与竞争对手合作，虽"吃了亏"，但最终赢得了商机，树立了欧亚集团的威信。作为管理团队的一员，我们不能怕"吃亏"，无论与员工、顾客还是供应商，都要做到"甘于付出"，用付出得到理解、支持与认同，只有这样才能建立起良性循环，才能让企业走的更加稳健，更加强大。

二、人心齐　泰山移

《循道商家》既是一本意志的书，又是一本欧亚发展史，它将企业拓展之路的欧亚速度、欧亚智慧、欧亚力量呈现得一览无余；"小三星"的落成，"中三星"的发展，"大三星"的布局，将欧亚人的认真、执着、诚信、拼搏、团结、奉献体现得淋漓尽致。我们不得不在企业发展历程中更加关注"人"的重要性，正所谓"天时不如地利，地利不如人和""人心齐，泰山移"。作为一名管理者，如何建设团队，如何使团队具有向心力与凝聚力？我想我们要借鉴书中所表达出来的"躬体力行"，它是欧亚管理团队感召力的直接表现。市场调研、新店开业、门店建设，无不流露着各级管理者身先士卒的身影，无论于总、曲总还是曹总，他们都身居一线，带领团队全体成员鼎力奋战。对于我们来说，虽然没有经历创店的艰辛，虽然没有感受过千钧一发的紧张，但是，身先士卒、以身作则的典范精神需要我们传承。尤其面对新时代 90 后的团队组合，我们更需要加强自身的影响力，用行为代替制度，用引导代替约束，让他们在积极、拼搏的氛围中感悟企业文化，领悟企业精神，最终形成统一的意念、达成我与企业同发展的共识。

三、顺势而为　敢于突破

"'君子兰'助车百扬名"、商都纺织商场引进新疆毛纺织品、卖场自采塑料制品抓"眼球经济"等等，都是欧亚人在特定时间、特定环境下勇于面对困难、善于理性思考、敢于突破陈规而获得的转变。可以说，现在的市场竞争日趋激烈，面对更加理性的消费者，我们要客观分析，打破传统经营思路，提倡体验式消费、功能性服务。在这转变过程中，没有一劳永逸的方法，只有不断从新、创新才能不断满足顾客的需求，适应市场的变化。再次以自主营销为例，为增添营销活动对顾客的吸引力，颜总要求我们各商场随大楼主线活动增加自主营销。起初因缺乏营销策划经验，我们就从兄弟门店借鉴。车百、商都、卖场、辽源、白山、吉林等等，所能看到的朋友圈或者供应商提供的营销举措，我们实行"拿来主义"；现在，经过一年多的摸索总结，二层商场就已经成功地做了"品类日""品牌会员日""放'价'季""升学季""520 爱 Ta 爱自己"等主题营销。经营思路的改变、经营举措的突破让我们收获了顺势而为的喜悦，体会到了敢于突破的价值。

除此，对于我们这些"守边"的人，还要在现有服务的基础上，打破陈规，悟顾客需求之道，遵守为顾客服务之道，用商品服务、营销服务、礼仪服务全力打造"欧亚服务"，让欧亚集团由地域占领扩展为消费占领，让越来越多消费者认知欧亚、认同欧亚、称赞欧亚。

随着时间的推移、经验的积累，我相信我会在《循道商家》这本书中收获更多的感悟，并将感悟融入到工作当中，在企业发展中贡献自己的力量，做企业建设的参与者，做《循道商家》新篇的记录者。（龙兴蓝队 10 号　张颖）

龙兴计划三周年工作汇报感受

结束了龙兴计划三周年的工作汇报，回到自己的工作岗位，思绪万千。同学们的经历和工作中的想法事件，给了我很多的启发。这种大家交流的机会不多，但是每一次都能有很大收获。

同学们从工作思路，未来发展，工作办法，赢得的成绩等很多方面去解读自己近些年来的工作情况。引用曹总的话来说，同学们的站位高了，看问题也更加客观了，所施展的舞台也大了，同样肩上的担子也重了，责任也更大了，为同学们的进步感到高兴。在所有同学结束报告之后，曹总特意为我们大家做了总结。几个简单的小故事得出的意义和结论却让我感受良多，学习到很多知识，也有很多的深思。

1.对工作负责，保持勤俭善持精神。

伊通河边的树木因为工程结算完毕而被无情的铲除。其实树木还可以再利用和移栽，不必就此全部伐掉。那么曹总也指出，如果我们在做企业，面对这样的状况，我们应该怎样做。其实结论不言而喻，面对将要更换东西，那么旧的剔除下来我们该就此处理掉还是资源再利用。做企业的道理，在曹总到玉龙山庄的时候，就玉龙山庄的改造就已经说明了企业在做可持续发展的，利用废弃的排球场做草坪，游泳池的栅栏再重新利用等等方面。那么做企业就应该有这种意识，时刻将资源利用到他们可以发挥作用的地方，坚持可持续发展，保持勤俭善持精神才是欧亚人应有的工作思路和品德。

2.政策的变化带来经营的变化

包百合资医药超市面对亏损退股该怎么办。从医药改革宏观方向入手，看待目前微观经营的问题。大环境面临医药改革，医药分家，看病到医院，买药到药店。从大环境看待问题，跟国家政策来调整经营结构。主要问题不在于钱的亏损，而是未来是不是有更好的方向发展。国家政策的变化所带来的经营阶段性的变化。从二胎政策，要分析市场的变化，每个消费者的变化，才能把握好市场。那么我们做事，就要向曹总学习，从更大的层面上看问题走向，再进行对自己经营的微观把控调整。每个管理者都要注意宏观的形式变化，这正是我应该也算是必须要学习的东西，如何走正确的方向，如何看待问题的角度，从更大的层面去看问题，问题或许就会更加清晰明朗。这是一个需要我不断锻炼和实时关注的地方。要了解宏观的发展方向实时调整微观的经营思路。

3.注意工作方法

工作中要注意方法，工作的方式不同，所带来的工作量也不同。我回想自己的工作流程和方式。有些时候工作任务确定了，但是工作起来十分的累人，而且还会给别人因为你的工作而增加工作量。那么我要做安全检查的时候，如果在每天中午进行，那么所有餐厅人员不但要进行午间饭口高峰的工作，还要迎接我们的检查，我的安全检查没有错误，迎接检查也没有错误，那么大家针对这次检查可能感觉都不是很通畅。实际上就是检查时间掌握的不好，如果赶在开业前进行相信大家的工作效率都会提高。这就是工作方法所给工作带来的不一样的结果。那么在以后的工作中，面对工作任务，不要拿来就做，先想好应该用怎样的方式方法来最简便快捷的工作。思考并不会耽误太久的时间，但是会给工作节省很多的时间。当工作遇到问题，我可以从方式方法中看看自己是不是做的正确，换个角度来解决问题。

4.行为的感召

从遛狗的小事，用自身的行为告知大家，从鸽子笼的封堵，希望能与大家分享常识。这里曹总用自身的行为为我们大家上了很好的一课。在景区的所有动物，其实也是景区工作的一部分，在此之前，并没有明确规定要如何对待这些动物。那么曹总就用自身的行为来带领大家，告诉大家应该怎么做，以后应该如何。而没有去批评，去指责别人该怎么做，而是用行动来感召大家。看似不是工作的事情，如果把它处理好了，也会带来良好的反应。往往一个人的威信与威望也都是在这些不经意的小事中建立起来的。那么反之我在工作中是不是也能以行动告知大家应该如何把事情做好，把自己身边每一件小事认真做好，而不是光动动嘴皮子去指责别人，尤其是管理层的岗位，更要以身作则，管理好别人的前提是管理好自己。只有将自己纳入管理的环节，处理好工作和工作以外的事情，才能以自身为榜样带领下面的员工更好的工作。

同样，因为鸽子笼事件，不是每个人所掌握的知识都是相同的，在一些常识方面，大家所理解和认知的确有大不同。分享你的常识给别人，别人同样分享，那么在工作和生活中会给我们带来很多的便利。能多说一点，多做一点，比少说一点少做一点强，能在娱乐的过程超脱于玩和喜好之外。

5.不要把自己当回事，也别太不把自己当回事

太把自己当回事，会导致在别人对你的时候不能达到你自己想要的状态，很容易造成自身的失落。但是在自己对待别人的时候，一定要把自己当回事，因为自己的行为会对别人有影响，要让别人舒服。那么我们年轻人要处理好环境所带来的问题，处理好自身与他人的关系。这也是曹总指导我们做人的方式方法，做人的道理。要懂得谦虚，多照顾其他人的想法感受，做好自身，相信在别人心目中就有你的一席之地。

6.年轻人要善于学习

年轻的同志要跟上社会，跟上科技的发展，要学习学习再学习，要跟上时代的发展，不要被社会淘汰，自我完善自我提高。在目前的工作中，我确实感到很多地方没有接触过，知识面较窄，要不断加深自己的知识储备。很多外界事物进来，要加快学习接受新鲜事物，同时也要积极走出去探索发现时代社会的变化，紧跟时代和科技的发展。这也是未来在工作和生活中要不断提高的地方。

曹总在工作汇报总结的最后，又给我们上了精彩的一课，感谢曹总对我们的良苦用心。那么我也要在未来的日子里，谨记曹总的教诲，做好工作，做好自己，用正面力量带领团队，用行动感召大家。曹总的话，细细寻味，值得深思的地方还很多。希望我们所有龙兴学员们能跟上曹总的步伐，为欧亚未来建设添砖加瓦，永葆企业兴旺辉煌。（龙兴黄队 4 号　李程）

龙之魂——读《循道商家》有感

题记：欧亚巨龙，舞动宙穹，发展迅猛气如虹；三星布局，四海汇融，无数英雄竞相从；手绘蓝图，循道纵横，晋商后裔曹和平。

"龙"是华夏的图腾，是中国人的精魂，一个"龙"字，是一种信仰、一种情怀、一种气势。在欧亚大陆东岸中国东北地区天然地理中心长春市，有这么一个商业传奇：第一个在长春进行股份制改革，第一个实施跨行业兼并，第一个创办东北 IT 行业规模最大的电子科技商品集散地，第一个建造经营规模世界第一的 Shopping Mall……他的名字叫做"欧亚"，他的徽标就是一条腾飞的巨龙。

欧亚从商海泛舟的摇橹人，到东北地区商业航母的掌舵者，可以说是商海巨龙的成长与腾飞，是骨、肉、血、脉、魂共同成长的结果。骨是企业的格局、肉是企业的环境、血是企业的制度、脉是企业的流程，曹总用智慧搭建、青春浇筑、心血培养，而后历经三十三载的风雨洗礼、时光打磨，铸造了如今钢铁般坚固、厚土般稳重的巨龙躯体。但作为一条祥龙应有点睛之魂，同样，作为一个企业也应该有自身的传承之魂。曹总再次用循道之心执笔，点蘸智、仁、勇，挥毫泼墨、下笔有神，于是龙跃九州、腾飞万里，缔造了一个又一个商业奇迹。

龙之魂亦是曹总之魂。《循道商家——写意曹和平》的书香品读之旅，亦是追寻学习曹总的智、仁、勇晋商儒家之魂。

智者不惑

从儿时"云从哪儿飘来、河是否有尽头"的求知发问，到事业起点以"速诚稳正"带动企业良性化发展，再到夜空下"星光的启示"，直至"商都做精、卖场做大、连锁做多"的准确定位……无一不是智慧的结晶，用曹总自己谦卑的话讲他是一位"喜欢思索的躬行者"，而我更喜欢用孔子"知者不惑"中的智者来表达佩服仰慕之情。"智"是一种"勤俭善持"的作风、"智"是一种"静心尽力"的心境；"智"也是一种"股份制改革"的抉择、"智"也是一种"做精之路"的探索；"智"更是一种"三星战略"的高瞻远瞩、"智"更是一种"既是民族的，也是人类的"宏图远志。还记得书中有这样一段话"那个冬夜，曹和平在星光下的思考最终酝酿成为后来在中国商界赫赫有名的'三星战略'，这个战略由小到大，循序渐进，既有大目标让人振奋，又有小目标让人感到可行。"每每读到这我的脑海中总是会出现一个月光下伟岸身影的画面，他运筹帷幄、点沙成金，几个经典项目已成为欧亚三星版图上的耀眼明珠：商业名片欧亚商都、点睛之作欧亚卖场、三百规划商业连锁。

仁者不忧

"仁者"是一种品质，更是一种境界。其实，对于商人而言在商言商理所应当，但纵观历史长河中，中国商人就有"仁者"的传统，《礼记·大学》里有一句名言："仁者以财发身。"讲的就是仁者有了财富施与他人，以此来立身立名、造福百姓。古有儒商的鼻祖、孔子的弟子子贡博施于民，再有道商之祖范蠡富好行其德，近有以德经商的商业巨族乔致庸，再有"首善之人"五金大王叶澄衷……身边有"员工富裕、企业兴旺、社会发展"的商业巨子曹和平。

身为欧亚集团的一名员工，也是曹总队伍中的一个兵，我更加能够体会到企业脉络中"仁达天下"的使命与精髓，体会到曹总"仁者之心"的厚重与浩瀚。1984 年，刚刚 28 岁的曹总被派到欧亚集团的前身——长春汽车城百货大楼任总经理，短短几年间，在曹总的带领下企业就迈出了从股份制改革到上市的历史性一步，插上了腾飞的翅膀。期间，曹总顶着巨大的压力迎难而上，在中国证监会旁的小旅店里，就着煎饼果子，一等就是 50 余天，曹总用他的心血与付出终于换来了企业的稳定发展与员工的待遇提升，称为资本市场名副其实的"分红王"。

书的末章名为"走向未来"，而最后一序用"龙兴计划"收尾，其意深远。70 名青年学员在课堂聆听、考察座谈、军营训练、野外拉练、党校培训、自由辩论中不断学习、领悟、成长，期间的每一堂课、每一次评估都倾注了曹总的关爱与期盼。"民族崛起·青年前行"这是曹总赠送给学员们的警语，更是一位无私的"仁者"胸怀企业、胸怀民族的大志，"先天下之忧而忧，后天下之乐而乐"在曹总身上体现得淋漓尽致。

勇者不惧

商海泛舟搏激流，勇者不惧立潮头。一个企业的发展绝不是一朝一夕，更不是风平浪静，欧亚集团能够在短短的三十三年间形成了 10 省 22 市百家门店的企业规模，作为掌舵人的曹总功不可没。从一家名不经传的小百货商店到面积超万米、利润越百万的有名次的大型百货商场；从"星光的启示"到"三星战略"的稳步落位；从单一经营业态到现代百货、商业综合体、商超连锁为核心业态的经营格局；从商业到旅游业的进军……这些被人称作"欧亚奇迹"的过程中，曹总用一颗勇者之心，直面各种困难与挑战，在逆境中求生存，顺境中求发展。正如曹总所说："三星战略没有边界，不能满足于一时一地的成功，要永远保持开拓进取之心，占领更为广阔的市场。我们的'大三星'就是要走向世界，这只是时间问题。对此，我们充满信心。"

合上这本书，静静地思考，默默地回味，再翻起时，总会有新的感悟。曹总用青春培育了欧亚的基业，用心血浇灌成为商海巨擘，用人格魅力赋予了智、仁、勇的企业灵魂，现如今，欧亚已屹立东北，挺进中原！假以时日，必将驶出国门，行走无疆！开创"星罗棋布雄天下，遍地齐开欧亚花"的商业奇迹，实现"既是长春的，也是世界的；既是民族的，也是人类的"宏伟目标。

（龙兴红队 4 号　杨凯）

迎店庆 33 周年
欧亚合兴举行长跑活动

"晴日暖风生麦气，绿阴幽草胜花时"，在这繁花似锦的炎炎夏季，山川河流，花草树木都散发出勃勃的生机。7 月 11 日早上 7 时，欧亚合兴公司开展了由公司工会主办的"三十三载与您相约、三生三世伴您同行"——公司迎店庆长跑比赛为主题的大型活动。通过健身运动向广大消费者传递"合兴的店庆、购物的节日"即将到来的喜讯，将营销宣传、企业文化、全员健身进行有机结合，扩大了企业影响力，使得公司精神文明建设提升到一个新的高度。公司领导与全体员工怀着共同的信念，互相感染正能量，把健康的生活理念与快乐的工作态度有机结合起来，树立更好的心态备战 33 周年店庆。此项活动得到了广大员工的积极响应和踊跃参与，共有 12 个单位 600 余人参加了活动。

此次比赛路程环绕市区，运动员们克服了天热一跑一身汗等困难，没有一个中途退场。马路上人多，他们都能做到礼貌谦让，认真遵守交通规则，展示了作为合兴人的良好形象。本次长跑比赛是对各单位工作以及全员精神面貌和综合素质的一次大检阅，同时也是接受市民对合兴人的一次大检阅。在比赛中，运动员们严守纪律，服从工作人员的管理，有组织、有纪律、有秩序地参加比赛，确保了比赛安全有序的完成。

选手们用团结拼搏完美地诠释了"欧亚合兴企业文化"的内在精神，释放了员工们的青春热情的同时，在公司上下营造了浓郁的体育锻炼氛围，并以此为契机掀起全员备战 7·20 店庆的积极热潮！（白山欧亚　刘金艳）

欧亚联营"建行龙支付"
场面火爆

跟随着"欧亚联营 2017 暑价革命"活动的步伐，"建行龙支付满 300 减 100"活动也如期而至。为了保障此次活动的顺利开展，信息部的同志加班加点，在每个楼层安装龙支付单体 POS 机并对收款员进行了集中培训，确保了每名收款员都可以快速准确的收款。7 月 7 日，开业时间刚到，就有一大波人涌进店内，一楼服务台旁边的"建行龙支付咨询处"围满了顾客，开卡的、问活动的、下载手机 APP 软件的，大家忙得团团转，顾客们的热情十分高涨。

从开业起，龙支付的收款台前都站满了人，特别是超市的烟酒柜台，营业员开票都抬不起头。此次活动一共 1000 份，建行预期可以使用 10 天，可面对如潮的人群，只用了一天半的时间就圆满结束了。据统计第一天龙支付销售 667 笔，第二天截至下午 13 时销售 333 笔。此次龙支付活动加强了欧亚联营与建行的合作，体现了双方互惠互利、相互扶持的理念，为下一步活动打下了坚实的基础。（欧亚联营　韩威）

喜迎七一，关爱随行

梅河欧亚购物中心走访慰问老党员

梅河欧亚购物中心党支部在纪念建党 96 年之际，开展党代表集体活动。在市组织部沟通安排下，在通化大区党支部书记刘芳的带领下，先后走访慰问了 5 名困难党员，为他们送去了米、面、油等生活用品。通过此次的走访慰问，不仅让生活困难的老党员切实感受党的关怀和温暖，更让梅河欧亚党支部党代表切实感受到作为党员的职责及荣耀。

关爱老党员，关心生活困难党员是我们党的优良传统，也是通化大区党支部认真践行共产党员职责，做合格党员的具体实践。此次走访慰问，让老党员和生活困难党员在生活上得到了帮扶，精神上得到了安慰，切身体会到了党组织的关怀和温暖，拉近了组织和党员的距离。参与慰问人员纷纷表态在今后的工作中一定发挥党员创先争优的精神，回报社会、回报党！

（梅河欧亚　王红岩）

"唱响七月红歌会"心得

时间飞逝，今年是中国共产党成立 96 周年，为庆祝这一大喜日子，梅河欧亚购物中心于 7 月 5 日早 7:58 隆重举办"唱响七月红歌会"活动，此次活动得到了领导的高度赞誉，通过各商场及后勤人员的精彩编排，每一个节目都彰显中国共产党经受各种风浪考验、不断发展壮大，不断开创各项事业新局面。

从 1921 年成立以来，党已经走过了 96 年艰辛而辉煌的风雨历程。我们都知道，党的历史是中华民族的独立、解放、繁荣和为中国人民的自由、民主、幸福而不懈奋斗的历史。通过这次"红歌会"的淋漓展现，让我在思想认识中取得更大的转变与进步，在今后的工作、学习和生活中我会不断努力，提高自己的觉悟，使自己尽快地成为一名合格的共青团员。在生活中，尽力展现自己的才华，取得进步决不骄傲，以谦卑的心态去面对事物，辩证地看待解决问题。在工作中，我作为欧亚的一员，锻炼自己的同时，更要积极地汲取新的业务知识，扩大自己的知识面，透过现象看本质。相信在以后的工作和生活中继续加强对自己的监督培养和教育，高举共产主义旗帜，为党的事业奋斗，为欧亚的明天添砖加瓦。

（梅河欧亚　李喆）

红　歌　嘹　亮

四平欧亚商贸举行庆"七一"红歌会

热烈的七月，伟大的中国共产党迎来了她 96 岁的生日。为了庆祝党的生日，四平欧亚商贸积极筹备了一年一度的红歌会。

本次活动在欧亚党委的组织下紧张有序地进行着，7 月 3 日早晨 7 时开始演出。"红歌会"在一首欢快的"祖国的蓝天"中拉开序幕，近两个小时的比赛高潮迭起，一首首经典红歌，一曲曲熟悉的旋律让广大员工激情澎湃。红歌的曲调高亢激昂、优美抒情，歌词通俗易懂、琅琅上口、脍炙人口，经久不衰。员工们用嘹亮的歌声、优美的舞蹈、高亢的朗诵表达了他们的爱党爱国之情！经过激烈的角逐，最后食品代表队获得一等奖，鞋帽代表队获得二等奖，服纺代表队获得三等奖。

红歌是嘹亮的号角，红歌是不朽的精神，红歌是永恒的经典，我们要用飘扬在长空的歌声来祝福中国共产党，祝福欧亚：愿祖国更加繁荣，更加强盛！愿欧亚腾飞，走向世界！

（四平欧亚　郭英伟）