

今日欧亚

第14期 总第558期 总编辑 苏艳丹

主办: 长春欧亚集团股份有限公司 地址: 长春高新区飞跃路2686号
电话: 0431-8766857 邮编: 130012 网址: www.eurasiagroup.com.cn/index/jroy.html

23℃ ~ 27℃



2021年7月
30
星期五
农历辛丑年六月廿一
廿九立秋

欧亚集团爱企敬业基金 “庆百年奖百人”优秀店长、 优秀柜长颁奖大会隆重召开

(相关报道详见3版专题)

吉林省副省长蔡东莅临欧亚卖场视察调研

欧亚集团董事长曹和平、欧亚卖场董事长于志良陪同

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 7月21日, 吉林省副省长蔡东莅临欧亚卖场, 就放心消费环境建设和食品安全工作进行视察调研, 欧亚集团董事长曹和平、欧亚卖场董事长于志良陪同。

蔡东副省长首先来到欧亚卖场主题餐厅, 随机步入两家正在营业中的餐馆, 直接来到后厨查看环境卫生, 询问消杀措施及食品安全制度落实情况, 在听了于志良总经理汇报后, 蔡东副省长对欧亚卖场从原料采购、进货查验、出库入库、定期检查、环境消杀等环节入手抓好食品安全、保证消费者用餐安全表示满意。

随后, 蔡东副省长来到客流络绎不绝的超市, 询问了超市人员果蔬生鲜供应保障情况, 在澳洲牛肉展位前, 蔡东副省长观看了“吉林省进口冷链食品追溯管理系统”应用情况, 工作人员现场扫码展示了正在售卖牛肉的产地、日期、报关、海关检验检疫、核酸检测等情况, 通过全链条记录追溯确保广大消费者放心。

在欧亚大粮仓、欧亚大酒行, 蔡东副省长在听了曹和平董事长关于打造自营自采欧亚品牌想法后, 对欧亚创新经营方式、勇担民生保障重任、从源头上把控安全、为消费者提供质优价廉商品的努力充分认可。

最后, 蔡东副省长来到了欧亚卖场消费维权联合调解工作室, 现场听取了消协、法

吉林省副省长蔡东在欧亚集团董事长曹和平、欧亚卖场董事长于志良陪同下在欧亚卖场调研。
张良 摄



院、市场监督管理局和卖场售后服务部等相关人员情况介绍, 对各级政府部门主动靠前服务, 合力打造市场监督管理部门依法监督、法院依规裁决、消协依法维权、企业依法履行主体责任的“四位一体”消费环境建设力量高度肯定, 尤其对欧亚卖场全国首个

商场内建立消费维权联合调解工作室, 最大限度降低消费者维权的时间、财力、精力成本的工作大加赞赏, 对欧亚卖场坚持以消费者为中心、人民至上理念引领下荣获全国诚信示范商场、吉林省消费者满意单位、消费者权益保护最佳单位、放心消费

示范店等多项殊荣由衷赞扬, 并希望欧亚集团、欧亚卖场全面承担起放心消费环境建设和食品安全责任, 更好地服务广大消费者, 满足广大人民群众对美好生活的向往追求, 努力为新时期吉林的全面振兴、全方位振兴保驾护航。

长春大学校长一行 来到欧亚卖场调研洽谈

本报讯 (欧亚卖场 经理办) 7月21日, 长春大学李志瑶校长一行来到欧亚卖场, 围绕在校大学生针对性培养及与欧亚集团校企合作进行调研洽谈, 欧亚集团总经理邹德东, 欧亚卖场董事长、总经理于志良及部分高管参加了座谈。

李志瑶校长首先介绍了长春大学发展历程、办学理念 and 人才队伍建设情况, 尤其是特教专业在全国的知名度和影响力, 此次来到欧亚卖场主要是落实省领导要求, 围绕实现大学生省内就业打通最后“一公里”, 摸准以欧亚集团为代表的省内知名企业对学生素质要求, 围绕人才培养内容征求各方意见, 在相互沟通中提升在校大学生培养的针对性, 为大学生毕业实践和快速就业搭建平台, 缩短应届毕业生创业的过渡期。

邹德东总经理介绍了欧亚集团在曹董“三三战略”引领下从当初区域小店到现在11省23市近150家门店规模的发展历程, 及现在欧亚集团的经营业绩、社会影响、稳岗就业和保障民生等情况, 充分肯定了欧亚卖场对集团各项指标实现的压舱石、稳定器作用, 高度评价了观看长春大学编排的大型民族歌剧《江姐》的深刻感受, 并就发挥各自优势、实现资源共享、建立校企长效合作机制提出了可行的建议。欧亚卖场总经理于志良对长春大学多年来为国家特教事业发展、为实现特殊人才就业的贡献高度认可, 对长春大学多年来为卖场发展提供的人才表示感谢, 并围绕专人才培养、强化职业技能培训、长期持续校企合作提出了意见, 随后, 长春大学就业创业指导中心、大学生创新创业教育学院、管理学院、经济学院、美术学院等相关负责人与欧亚卖场部分高管及与会中层进行了深入友好交谈, 并就长期战略合作达成了初步意向。原计划半小时的座谈持续了近3个小时, 展现了双方坦诚务实的态度和长期合作交流的意愿, 更彰显了欧亚集团的社会责任感。

欧亚商业连锁第二届 “百店消夏季 城市狂欢节” 完美收官

本报讯 (欧亚商业连锁 宋嘉星) 7月18日, 在全体员工努力推动下, 欧亚商业连锁倾情打造的第二届“百店消夏季 城市狂欢节”完美收官。在为期10天的活动期间, 欧亚商业连锁长春市8大购物中心联袂推出总计300余台消暑节能家电循环抽奖。在抽奖活动的基础上, 更有由政府推出的总价值2000万元的“幸运派大礼·发票抽红旗”活动送惊喜。据统计, 共有三名消费者中奖, 其中“红旗H9轿车”1台、“红旗H5”轿车2台。

为丰富暑期营销内容, 本次活动还推出了“暑你惠玩”10000套银温泉亲子派对门票、800张汽博会参观门票大宴全城的活动。凡进店顾客转发宣传链接到微信朋友圈, 即可获赠亲子温泉套票1套或汽博会门票1张。同时, 有“暑”精灵活动, 进店即可获赠亲子温泉套票1套, 深受社区居民的好评。

本次“百店消夏季 城市狂欢节”活动在折扣幅度上也下足了功夫。服饰类: 在活动基础上满500元返130元消暑狂欢券, 夏季商品部分低至3折; 运动系列59元起; 珠宝类: 黄金部分每克让利20元至50元, 镶嵌类部分满1000元返100元消暑狂欢礼券; 在此基础上, 华夏银行、银联云闪付、招商银行、浦发银行、广发银行还相继推出丰富的刷卡赠礼等活动。本次专场活动作为欧亚商业连锁呈现给春城消费者的一次消暑盛会, 深受春城消费者好评。

欧亚商都年中内购会 销售业绩喜人

本报讯 (欧亚商都 孙红超 马清涛) 7月24日, 欧亚商都推出了年中内购会活动, 活动当日, 客流如潮, 销售火爆, 全品类销售均有提升, 整体同比增长23%。

欧亚商都各商场抓住活动契机, 做实活动筹备, 做实营销亮点, 扎实推进各项工作, 有力保障了销售业绩的提升。其中, 精品商场实现销售1138万元, 同比增长20%。欧舒丹登台首秀“秀发蓬蓬实验室”, 为顾客免费头皮测试, 定制专属护发方案, 销售99万元, 同比增长13%; 香奈儿彩妆师驻店, 现场为顾客打造专属妆容, 当日实现销售44万元, 同比增长82%。三楼商场内购会实现销售509万元, 同比增长27.3%。活动前多波段提案式精准邀约客人, 提前达成活动意向; 以目标业绩搭建竞争平台, 制定了内购会PK赛规则, 助力品牌发挥销售潜能。珠宝商场实现销售308.9万元, 同比增长59%。爱丽丝品牌举办国花艺术珠宝静态展活动, 现场吉他弹唱, 增强了营销氛围, 爱丽丝品牌当日业绩同比增长133%。家用电器商场冰洗电视等大家电同比增长显著, 索尼电视同比增长62.4%, 创维同比增长73%, 松下冰箱同比增长46%。内购会前期, 商场进行会员邀约回访6240人, 产生销售47万元, 销售占比21%; 家居品类直播间推出30个超值单品, 产生销售3万元; 珍珠羊绒反季折扣促销, 当日销售8.71万元。

本次内购会, 全馆全品类商品大力度回馈, 全场4折起, 特别推出了预存大储值、狂送消费券、内购专享礼、购物大抽奖等营销活动; 全馆购物即可参加华为Mate40 5G手机、滴水科技洗地机、888元现金储值卡大抽奖; 全馆购物满额再送专享好礼——进口红酒1瓶; 同时, 参加建设银行、中信银行、光大银行等刷卡随机立减、超值抢券优惠活动。

欧亚商都将持续以高品质的商品、实惠的价格、舒适的环境、暖心的服务, 为广大消费者带来更多的精彩活动。

在欧亚集团爱企敬业基金 百名优秀店长、优秀柜长颁奖大会上的讲话

曹和平

(2021年7月15日)

同志们:

今天是“爱企敬业基金”第二届颁奖会议。首先向获奖的店、柜长表示衷心祝贺。同志们一年来在店长、柜长的工作岗位上, 充分发挥自身的主观能动性, 创造条件, 不畏市场环境艰难, 取得了良好成就, 获得了较好的业绩。

当前, 中国实体零售业面临百年不遇之大变局, 面对史无前例的“新冠疫情”、面对线上多种形式销售的冲击、面对实体店多业态的竞争、面对市场下行的压力……同时面对这些问题, 使得中国实体零售经营处在一个非常艰难的境地, 两极分化愈加明显。一些企业将在激烈市场竞争中被淘汰, 一些企业在逆境中发展壮大。实体商业零售业面临生与死的抉择, 我们要树立必胜的信心, 更加努力地勤奋工作, 适应市场求生存, 驾驭市场求发展。

一、明确商业的本质就是满足消费。

这是商业的起始点, 无论线上线下, 无论何种业态, 实质都是围绕着在消费者的消费中占有一席之地。我们所做的一切, 就是力争更多的争取消费者; 力争满足消费者的一部分消费的实现。这是我们的“本”。我们的所有行为都是为这个“本”而展开。商业的竞争都是围绕着争夺消费者的消费而进行, 切不能本末倒置, 而将手段视为目的。请同志们务必记住, 谁赢消费者就赢了消费, 就一定会赢得市场。



曹和平董事长在颁奖大会现场发表讲话。

苏艳丹 摄

二、要明确商业正面临一个大变化、快变化的时代。

当前的商业一改千百年的传统, 在短时期内发生巨大的变化。由实体商业单渠道到线上线下双渠道, 由购物的单元元素到生活元素, 到社会元素的叠加一体化。最近我感到食杂店的提升超市化是一个趋势。一是进货、运输显现第三方作用; 二是品种呈多样化, 特别

是生鲜、蔬菜、水果、食品类增加; 三是上、下游呈小区域电商闭环。这样对超市的冲击是巨大的、长久的, 一些有一定规模的超市将在蚕食中被取代。

供应商与经营商合一。随着线上销量增长和普及, 一些生产商由单一的生产转而而为生产与线上销售双发力。他们一方面做线下实体的商品供应, 一边在电子平台上销售, 而

且具有一定的销量。蒙牛、伊利线上销售具有常态性和一定的占比。这个趋势还在形成中, 对实体渠道就不是唯一性、展示陈列性和销售一体性。

三、要明确工作的重点是做好人、货、场三个环节。

首先是“人”。我们工作岗位虽有不同, 但对待工作发挥主观能动性是共同的。同样一个事, 不同的态度、不同的工作, 结果会是不同的。有些人对待工作认真负责, 有的人对工作得过且过, 结果显然是不一样的。一个好人带出一个好店, 一个对工作不负责的店、柜长也注定将店、柜做成问题店、柜。我们今天奖励的是优秀店长、柜长, 今后我们要对一些不称职的店、柜长予以处理。只有奖优罚劣, 才能使企业在市场优胜劣汰竞争中站稳脚跟, 得到生存和发展。

其次是“货”。我们要想迎百客, 必须有百货。商品的组进是销售的基本, 没有货就没有销售。因此, 商品的自营、供应商的引进、场地招租, 要三位一体, 结合自己的情况, 有的放矢做好工作。

再次是“场”。也就是我们说的门店现场, 商品的陈列、店堂的卫生、动线的设定, 也都会对经营产生效果。希望同志们做好人、货、场, 这样我们就无往而不胜。

今天受表彰的同志是企业骨干力量, 相信同志们会在表彰会议后, 再接再厉, 把工作更上一层楼。

曹和平董事长、邹德东总经理到欧亚商业连锁辽源区调研

本报讯 (辽源欧亚 孙小鹏) 7月19日, 欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东一行到欧亚商业连锁辽源区调研, 辽源区副总经理田二力、于明芝、王璐陪同。

曹董、邹总先后对辽源欧亚二期工地、辽源欧亚营业现场及和宁超市、东丰店进行了实地考察, 现场询问了二期工程进度与商场经营态势。田总、于总分别向曹董、邹总一行领导汇报了辽源区各项工作的推进落实情况, 并重点汇报了三次创业百日攻坚战推进落实、百货招商调整、和宁超市经营结构调整、二期工程管理等

工作, 有序的工作安排与良好的现场面貌得到了曹董一行的认可。曹董在与辽源区管理者交流中, 用“放心了”三个字表达了对辽源区工作的肯定。最后, 曹董指示辽源区要再接再厉、再接再厉, 做好二期建设推进与各门店的经营提升, 为欧亚集团的发展贡献力量, 在未来的经营中不断进取、再创佳绩。

右图: 欧亚集团董事长曹和平、总经理邹德东在辽源欧亚百货店营业现场调研。

秦春艳 摄



欧亚商业连锁召开2021年年中汇报会

本报讯（欧亚连锁 经理办）7月19日至21日，欧亚商业连锁召开2021年年中汇报会。本次汇报会创新采取集中汇报与单独汇报相结合的方式，目的是使会议既简洁高效，实现大区间的分享交流；同时能够帮助部分大区查摆问题、提供解决思路，加快提升步伐。欧亚集团监事会主席黄永超，欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航全程参与了本次汇报会。

7月19日为年中汇报的集中汇报时间。上午，欧亚商业连锁15大区的总经理对2021年上半年工作进行了盘点和分析，对下半年的重点工作进行了重点解析和展望。下午欧亚商业连锁信息部进行了上半年经营分析，百货、超市业态总经理对下半年市场进行分析及工作部署，副总经理苏春焕为与会人员解读了《全员带货方案》及“走进社区 百团大战”营销方案，全质公布了欧

亚商业连锁二季度星级管理评定结果。各职能副总对下半年的激励机制、招商、安全等各方面工作进行了重点部署。

“生鲜战役”作为“百日攻坚战”最重要的攻坚项目之一，于总高度重视，并于汇报会当天的18时30分，带领全体与会管理者来到欧亚超市连锁凯旋路店对早市进行了观摩、交流与探讨，要求各大区、各门店务必做好、做火早晚市，总部班子、各部室进行包保支援检查。在下午的汇报会上，新生活超市店长孙东生、经开宽城大区超市区长孙欣以及白山大区超市区长廉志强对早市经营进行了经验分享。

欧亚集团副董事长、商业连锁总经理于惠航对商业连锁下半年经营管理的各项工作进行总体部署；她指出：汇报会充分体现了创新发展思路，各级管理者都在思考如何在新的市场环境下更好地“驾驭市场求发

展”，所提出的工作思路既具有前瞻性、指导性，又有实操性。当前，在欧亚商业连锁处在“三次创业”的初期，处在为整个“三次创业”定基调的关键时期，要充分认清当前的经济环境、市场环境、消费环境。她逐一对各大区、各门店未来的发展提出了工作要求，对自采自营、百日攻坚战“三大战役”进行了详细部署。

欧亚集团监事会主席黄永超在讲话中指出：欧亚商业连锁各大区的独立作战能力在增强，总部的统筹指导能力在增强，管理重心不断下沉，工作措施具体。他希望各级管理者做到“盯住市场要眼观大局”、“调整创新要拉长补短”、“抢抓销售要保证毛利”、“经营管理要心中有数”、“解决问题要落地见效”。

7月20日至21日，黄总、于总及商业连锁班子成员又单独听取了部分长春、外

埠大区的经营汇报，在一对一的重点汇报、分析及研讨中，对经营中存的问题进行重点把脉，对薄弱门店下一步的措施进行重点指导。各大区在汇报之后，都更加清晰了下半年的工作思路，纷纷表示一定要在“百日攻坚战”中取得优异的成绩，争做“头狼”。

这次年中汇报会对全年工作具有承上启下的重要作用。在经济环境、市场形势更加艰难的2021年，欧亚商业连锁在于惠航总经理的部署下，提出了“三次创业”的中长期发展目标，极大地激发了全体管理者、员工的工作热情，指明了工作方向。欧亚商业连锁“铁军”团队在下半年工作中，将在集团公司的领导下，在“三次创业”的号角声中，树立必胜的信心，更加努力地工作。适应市场求生存，驾驭市场求发展。

欧亚沈阳联营召开半年工作述职汇报会

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）7月13日、14日，欧亚沈阳联营利用两个上午的时间召开了2021年上半年工作述职汇报会。根据述职安排，结合2021年度清单完成情况，主管副总及各部门负责人依次进行了述职汇报，对2021年上半年工作进行了详细梳理，针对各项工作成绩和不足进行深入细致的分析和总结。通过对上半年工作的全面盘点，合理调整下半年工作计划目标。欧亚沈阳联营总经理严霁依次对各部门述职报告进行点评，对下一步工作提出指导意见，明确重点任务，强化工作落实，为各部门全面完成全年工作目标增强信心、鼓舞干劲。

严总指出，上半年，经历了沈阳市年初和5月份两度疫情反复的严峻考验，欧亚沈阳联营坚定目标、步履稳健，对标对表、谋势蓄能，各项工作稳步提升。欧亚沈阳联营2楼、5楼、8楼半和10楼重装升级工程陆续启动，5楼“沈溪X地带”主题商业街全新亮相；欧亚沈阳联营新娱乐业态，唯米特电影乐园项目盛装启航；全新引进了阳光美食花园、POWER STAR团课健身、雅格娜养生会馆、阿拉丁儿童运动馆等餐饮、服务配套项目；新引进品牌25个。半年时间欧亚沈阳联营打造和培育了多个企业发展新的增长点。上半年，欧亚沈阳联营对绩效结构进行了调整，上调了奖金基数，根据职级配比1.1-1.5倍奖金系数，进一步完善了适应门店发展的绩效杠杆系统，明显提升了员工的工作积极性和力争上游的工作干劲。

下半年，欧亚沈阳联营要全力推进4楼、9楼升级改造工作，加大娱乐配套项目的招商、建设力度，丰富服务功能，完善业态布局，提升企业持续创效能力。

辽源产品与欧亚集团专场对接会近日举行

本报讯（欧亚超市连锁 钟凯月）7月22日，欧亚超市连锁总部总经理胡静一行来到辽源，与辽源市副市长徐晖等市领导，以及辽源欧亚购物中心王延总经理共同参加辽源产品与欧亚集团专场对接会。参会的地方企业30余家，带来鹿人、欧蒂爱、金翼蛋品等地方知名品牌200多个品种。为了更好地将辽源市的优秀地方产品通过欧亚门店带给消费者，超市总部采购相关人员对每支单品仔细考量，与各企业深入交流对接，进一步达成合作意向。

乌兰欧亚举行“辉煌6周年”主题庆生晚会

本报讯（乌兰欧亚 塔娜）7月17日18时，乌兰浩特欧亚购物中心举办了“辉煌6周年”主题庆生晚会，以答谢消费者对乌兰欧亚的支持。活动现场，动感单车、歌曲、舞蹈等节目，为现场顾客献上了一场视听盛宴，同时，为现场顾客们派发生日红包的活动，更将乌兰欧亚6周岁生日晚会推向高潮！白城乌兰大区张哲银总经理表示：未来，乌兰欧亚将继续努力发展壮大，不忘初心，切实履行应尽的社会责任、政治责任和经济责任，为红城经济发展和人民生活水平的提高，做出新的更大的贡献，为“十四五”献礼。

最后，张总携管理团队与欧亚同龄宝宝共同切生日蛋糕，乌兰欧亚已连续六年与欧亚同龄宝宝共同庆祝生日，并为六位同龄宝宝准备了文具用品等精美的生日礼物。管理团队与现场顾客员工们分享了甜蜜生日蛋糕，顾客们排队领取，纷纷为乌兰欧亚生日送来祝福。



辽源欧亚淡季促销文化引流效果显著

本报讯（辽源欧亚 综合部）“百日攻坚砥砺前行，主动作为赢市场！”7月15日下午，辽源欧亚精品家居馆拓展淡季市场，发挥文化营销创效作用，主动出击，与辽源市李艾美学校联合组织主题为“暑假乐玩 千人共画美丽盛夏”儿童绘画现场表演活动，为辽源欧亚消夏活动现场再添一份火爆。活动中，两百余名孩子现场绘画，家长及围观客近三百人活动全程陪同，在辽源欧亚营业现场营造出夏日的火热场景，浓浓人气推动当日销售大幅超过同期，为消夏季销售任务达成助力！

上图：孩子们在活动现场认真绘画。孙小鹏 摄

双辽欧亚举行首届“直播技能提升培训班”

本报讯（双辽欧亚 综合部）“战淡季 抢市场 促销售”7月21日，双辽欧亚购物中心有限公司携手双辽市东盈职业培训学校举办“直播技能提升培训班”，特邀辽源市直播销售员讲师侯彦鹏老师授课，发动全员学习直播带货技巧，授课老师通过现场演示生动形象地为员工讲解知识内容，吸引员工学习兴趣。通过本次培训让员工更好地利用网络直播宣传商场活动，确保活动信息每天都能传播给双辽市广大消费者，为直播、全员带货等各项工作的顺利开展奠定基础！

欧亚沈阳联营家电内购会 家电类商品单日销售突破1200万元

本报讯（欧亚沈阳联营 张驰）7月10日，欧亚沈阳联营家电内购会以家电类商品销售1202.8万元，超2019年同期13.4%的优异成绩完美收官。当天，欧亚沈阳联营家电卖场人潮涌动，营业时间延长至21:00，6台收银机同时启动，仍然需要消费者排队交款，人气十足。

6月初，欧亚沈阳联营就开始了详细的市场调研，与各品牌厂商反复沟通活动方案，落实活动细节，在各大品牌厂商的支持下，欧亚沈阳联营强势推出了大家电满1000元返150元，小家电满500元返150元的辽宁省最大满减优惠力度。争取高端新机型、专供机型、特价机型百余款，成功引进美国shake吸尘器、韩国福库电饭煲、英国摩飞小家电等高端小家电品牌拉动小家电类商品销售41.7万元。同时，仅售199元的风扇，200元的格兰仕烤箱，599元的杨格智能锁，1499元的空调等高品质特惠商品销售火爆。另外，消费满5000元送爱丽思保温箱，满10000元送shake手持吸尘器，满20000元送杨格智能锁等活动吸引消费者购买套购产品累计158.5万元。7月5日至9日预存100元送摩飞厨具套装或爱丽思整理箱等礼品吸引消费者提前到店预购累计22.5万元。

伴随对购物满500元抽奖中彩电的幸运期待，当日19:30，欧亚沈阳联营家电卖场客流达到最高峰，主会场前气氛十分热烈。伴随中奖的笑声和欢呼声，欧亚沈阳联营家电内购会圆满落幕。

图片新闻



7月19日，受河南省省长王凯指派，河南省商务厅高翔副厅长一行来到欧亚卖场调研考察，欧亚卖场副总经理赵鑫陪同参观了经营现场，一行领导纷纷对欧亚卖场超大规模、超全业态、超强品牌所震撼，高翔副厅长连连称赞，在经济下行、疫情冲击、电商分流等不利因素下，欧亚卖场能够有超人气业绩，特别是星期二竟有如此客流人气，实属难得，并表示一定要将欧亚卖场于志良总经理提出的“做内行、在现场、敢担当”9字管理箴言，在河南商务系统干部中推广学习，充分体现了欧亚卖场企业文化的魅力，更彰显了欧亚卖场的知名度、品牌性和影响力。

张良 摄

欧亚商业连锁全面打响“三次创业”百日攻坚战

本报讯（欧亚商业连锁 全质办）“强企有我、勇争‘头狼’”“奋勇争先、必做头狼”“我们坚信——欧亚铁军、战无不胜”……7月8日，欧亚商业连锁七楼会议室里，激情澎湃、热血沸腾，誓师口号一声高过一声，誓师的冲劲一浪高过一浪。在欧亚商业连锁各大区的铮铮誓言中，正式拉开“三次创业”序幕。

“三次创业”是欧亚商业连锁以于惠航总经理为首的新一届领导班子按照曹和平董事长系列讲话精神，为迎战大变局时代新的市场竞争与挑战，确保“十四五规划”全面落实地

执行而推出的具有里程碑意义的攻坚任务。会议由欧亚商业连锁副总经理苏春焕主持，欧亚集团监事会主席黄永超应邀出席。

会上，于惠航总经理做了振奋人心的动员讲话，深刻阐述了三次创业的概念，深刻剖析了百日攻坚战与三次创业的关系，深刻解读了百日攻坚三大战役，深刻指出了全员带货，企业与员工构建命运共同体的重要意义。同时，这次攻坚战设立100万奖金总额，七个“头狼奖项”，期待着各领域团队主动迎战、奋勇拼搏、再创佳绩。

会上，欧亚商业连锁汽开朝阳区、四平区作为代表做了表态发言，大家均表示要带领大区全体员工深入贯彻落实百日攻坚战各项工作，强化使命意识、进取意识和责任意识，坚定信心，奋勇争先，为企业交上满意的答卷。各大区随后逐一进行了誓师发言，声声铿锵有力的口号都展现出了连锁铁军的风采。

集团黄总在讲话中，对欧亚商业连锁适时提出“三次创业”以及各大区、门店迅速反应，快速落实各项工作给予了充分肯定，又寄予殷切希望。

本次会议极大地鼓舞了全体管理干部、员工的士气，目前百日攻坚战各项筹备工作已全部就绪。各部门、各大区要利用早会时间，迅速传达黄总、于总的讲话精神，组织员工进行深入讨论，使全员充分理解三次创业对于欧亚商业连锁未来发展的重大意义，深刻领会三次创业的攻坚目标、使命责任，全面树立圆满完成三次创业的决心和信心。高级经理已深入各大区前勤一线进行调研指导，总部部室已按《百日攻坚战包保方案》全面进行“百日攻坚”，誓要再次拼出连锁人的志气、骨气、底气，不负集团曹董及各位领导的厚望与重托，向集团、向社会交上一份满意的答卷！

自采自营在行动

欧亚商业连锁全面打响“生鲜战役” 生鲜早市火爆开市

本报讯（欧亚商业连锁 生鲜事业部）“战淡季、增市场、强销售、争头狼”百日攻坚战的序幕已经正式拉开。火热的7月，欧亚商业连锁由集团邹总带队，集合三大业态总经理已经在新疆等地实地探查，往返于农户和田地，不断的对比、不断的交流，成功的采购了品质极优、价格极优的新疆西瓜、新疆西州蜜瓜、新疆黄金蜜瓜等，打响本次攻坚战的第一枪。

现今的百姓热衷于早市的商品，本着抢占市场的原则，欧亚超市连锁各店热火朝天的启动了生鲜早市，欧亚独有的信誉加上质优价廉的丰富商品，受到了周边消费者的欢迎。

欧亚早市果蔬商品由“集团联采+商

业连锁直采+门店自采”方式，全面开花，长春市52家门店集体出早市，为了满足早市商品的供需要求，欧亚商业连锁生鲜事业部采购人员在6月15日就开始了各品类的采购并奔赴于周边各产地，批发市场。每天早4点出发，走了拉拉屯、怀德、公主岭、农安、德惠、双阳等多个产地，相继采购到油豆角、新西豆、香菜、丝瓜、茄子、毛冬瓜、香瓜等几十个非常有价格优势的单品。

各门店早市售卖商品主要以自采资源为主，包括生鲜果蔬、猪肉、水产、鸡蛋、服装商品、家居商品等，可谓品种齐全，正所谓购物无需满街走，欧亚早市应有尽有。在欧亚商业连锁总经理于惠航的指导下，各大区各店多方挖掘商品资源，进产地、走市

场，寻求价格优势，保证商品的供应，根据各方所需全员积极配合，紧抓销售，掀起了一波又一波的销售高峰，其中欧亚春城25日早市实现销售33519元，突破历史新高。南关净月区幸福店25日销售高达22000元，创造了小店销售新高。事实证明，只要付出，就会超出预期，取得好成绩！7月1日至25日，长春市早市销售实现260万元，日均销售10.4万元。

烈日炎炎酷暑难耐，山路弯弯攀爬挥汗；百日攻坚时不我待，克难攻坚初心不变。欧亚商业连锁在于总的带领下，将生鲜自采战役继续乘胜追击、百战不殆，对地产果蔬优势深挖深耕开拓新篇。以决战决胜的信心，坚决打赢百日攻坚战，为各项指标达成奋发图强、奋勇争先！

做好自营自采工作 打赢早市促销战役

本报讯（欧亚车百 杨希峰）7月18日凌晨3时30分，欧亚商业连锁汽开朝阳区总经理丁秀英、区长徐艳萍带领区内店长到长春市78线水果批发市场实地考察水果价格、品相及销售情况，全力组织价格优势水果，为全面打赢生鲜战役夯实根基。

6时30分，大区丁总、徐总在78线水果批发市场组织进优质水果后，第一时间赶到欧亚车百购物中心，投入到早市的售卖当中，发挥党员先锋模范作用，带领车百全体管理者售卖生鲜、冷冻食品、食品、非食及服装类商品。现场，社区居民踊跃购买特惠商品，尤其是新鲜上市的特

惠水果，赢得了顾客的青睐。

7月20分，欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航来到欧亚车百早市促销现场实地走访，对自采水果销售情况、生鲜商品促销、预包装、非食品类促销及海一家服饰品牌促销等进行指导。

未来，汽开朝阳区全体员工将继续夯实自营自采工作根基，出早市、抢市场、增销售、做头狼，以实际行动践行奋战百日攻坚战决心！



右图：欧亚车百早市售卖火爆。杨希峰 摄

欧亚商都第十二届内衣节圆满落幕

本报讯（欧亚商都 丁玲）7月9日至18日，欧亚商都第12届内衣节圆满落幕。本届内衣节，各大内衣品牌，夏舞霓裳，全新亮相，推出最新潮流，拿出惊喜折扣，开展系列品牌会员沙龙活动，更有“高光时刻，天使降临”主题走秀，给这个七月，增添一丝火辣。

本届内衣节销售同比增长115%。为增强活动效果，与美食美容商场开展辅助业态活动，举办了英钻《女神塑造》专题讲座、贝黎诗《夏季保养》等活动，互动赠券12人，带动销售11.8万元；莱特妮丝会员日举办“幸福相遇”会员沙龙活动，为当日邀约会员准备伴手礼，现场互动DIY制作草帽，当日实现销售7.5万元。

7月17日，在欧亚商都新一号门前，开展了“高光时刻，天使降临”大型内衣秀活动将本届内衣节推向高潮，13个高级内衣品牌联合助阵，开启一场视觉盛宴。

今年是欧亚商都内衣节的第十二个年头，充满激情的欧亚商都二楼商场全体员工在这里挥洒汗水、实现梦想，共同见证着内衣节一个又一个欢乐的时刻。

上图：内衣节活动现场。丁玲 摄

欧亚集团爱企敬业基金“庆百年奖百人”优秀店长、优秀柜长颁奖大会隆重召开

本报讯（集团党群工作部）7月15日，在欧亚发展史上，是一个十分重要而难忘的日子。在举国欢庆建党百年的喜庆时刻，欧亚集团爱企敬业基金“庆百年奖百人”优秀店长、优秀柜长颁奖大会隆重举行。

按照大会日程安排，当天上午参观欧亚三大系列门店。来自辽宁、山东、河南、山西、青海、内蒙古、海南、北京及吉林省内共计百余名优秀店长、优秀柜长，相继参观了殿堂级现代百货样板店欧亚商都、时尚潮流生活购物广场欧亚新生活、单体面积世界第一大商业综合体欧亚卖场。一路走来，大家观现场、听介绍、品文化，感受着企业发

展的崭新变化和勃勃生机；一路同行，大家一道看家、评家、赞家，从设计、场景、业态、服务各方面进行面对面的交流，领略“精细与极致”的匠心与风采，思考借鉴的亮点、精进的良策。

当天13时未到，获奖人员提前来到7楼会场。13时30分，集团公司领导班子成员步入会场，全体人员不约而同起立迎接，在嘹亮的《欧亚之歌》旋律中，颁奖大会正式开始。首先，集团公司党委副书记张立丽宣读了爱企敬业基金“庆百年奖百人”优秀店长、优秀柜长名单，共有33名优秀店长、77名优秀柜长获得殊荣。之后，由集团公司党委书记、董事长曹和平为每一位获奖优

秀店长、优秀柜长颁发证书和奖金。

颁奖环节后，3名优秀店长代表、7名优秀柜长代表分别发言。他们讲述了工作中的难忘经历，盘点了自己的进步与收获，充分表达了对曹董和企业的无限热爱，也代表全体店长、柜长率先发出建功新时代、奋进新征程的誓言，让与会者感受到他们强烈的为欧亚再发展而开拓进取、不辱使命的信心和决心。

最后，曹和平董事长作了重要讲话，强调“三个明确”，鼓励大家在实体商业零售业面临生与死的抉择时，要树立必胜的信心，更要加倍努力勤奋工作，坚定践行“适应市场求生存，驾驭市场求发展。”

回望欧亚集团37年的创业发展，曹和平董事长倾注全部心血，奉献全部智慧，投入全部力量，为企业发展作出了卓越贡献，是爱企敬业的最高典范！作为爱企敬业基金出资发起人，他将这份荣誉和奖励给予了员工，全体欧亚人为之感动，深深感恩！获奖人员无比光荣，干劲倍增！

百年企业之青春，成于“总有少年来”的薪火相传和接续奋斗。爱企敬业基金必将激励和鞭策一代代欧亚人，向着曹和平董事长制定的“将欧亚集团打造成既是长春的，也是世界的；既是民族的，也是人类的可传承于世的商业经典”目标，阔步迈进！



欧亚集团爱企敬业基金

欧亚集团爱企敬业基金于2019年7月31日设立，由欧亚集团党委书记、董事长曹和平个人出资发起，用于奖励为企业作出贡献的员工，并于2020年7月进行了首次奖励。2021年是中国共产党建党100周年，为厚植欧亚人爱党爱国的自豪感、荣誉感，增强爱企敬业的归属感、使命感，汇聚全员在新发展阶段为实现企业高质量发展持续奋斗的干劲和力量，基金理事会决定实施开展“庆百年奖百人”奖励，对集团所属系列优秀店长、优秀柜长予以嘉奖。

欧亚集团爱企敬业基金“庆百年奖百人”优秀店长、优秀柜长名单

（按姓氏笔画为序）

优秀店长：33人

于玲 马达 马玉春 马春原 王玥 王丽艳 王妍殊 厉贤达 付佳音 白宇 刘京春 刘建春 孙东生 严霁 李忠华 杨雪 吴立华 汪萍 张园园 张煜广 陈彦羽 金花 郑爱民 姜毅男 袁娜 高春玲 高莉莉 黄宏 常红 常亮 梁彩霞 韩宏 廉志强

优秀柜长：77人

于洪霞 于滢澜 王杨 王艳(欧亚商业连锁) 王雪 王永亮 王娟 王艳香 王莉波 尹艳丽 毛燕婷 田长伟 史阿微 付方方 付秋菊 代凤艳 邢露露 任世峰 任丽君 刘杰 齐蔓蔓 闫庆芬 许艳玲 孙佳伟 李丹凤 李春莹 李春莹 李树斌 李振华 李振雷 李雪慧 杨涵 杨莹莹 沙青 李青 吴博 何悦坤 邹翠翠 沙青 张卉 张冰 张玉娟 张春山 张晓敏 张博文 陈文娟 宗志 赵越 赵丽娜 赵继洋 赵雪峰 胡晓宇(欧亚商都) 胡晓宇(欧亚卖场) 茹倩 徐航 高阳楠 郭望丹 唐洪超 浦洪卫 黄丹 黄为 黄磊 曹国英 龚佳宾 崔迪 崔琪 盖旭 彭乔英 葛湘婷 裴德英 雷文娟 解则竞 谭馥

长春欧亚集团股份有限公司
2021.7.15

欧亚集团爱企敬业基金百名优秀店长、优秀柜长颁奖大会留念



欧亚集团爱企敬业基金“庆百年奖百人”百名优秀店长、优秀柜长获奖代表发言摘录

（按姓氏笔画为序）



优秀店长

欧亚新生活V-GO超市店长孙东生：
店长孙东生：奋进新征程。在伟大的中国共产党成立100周年之际，我万分荣幸，站在了欧亚集团“庆百年奖百人”的领奖台，成为爱企敬业基金百名优秀店长之一，这是我此生莫大的荣耀和骄傲！
我在企业27年，从老中街商厦的营业员，到今天欧亚商业连锁第一家V-GO超市的店长，27年的成长路上，饱含了我对企业、对曹董、对总深深的感恩之情。特别是当我得知爱企敬业基金，是由曹和平董事长出资发起的，我一度感动到，不知如何来表达这份感恩和崇敬。我是何其有幸，成长于欧亚，成长在这个曹董付出了自己的全部，打造商业航母、欧亚家庭；又是何其有幸，成为第一批得到曹董爱企敬业基金奖励的人！感谢我们最敬爱的曹董，向您致敬！
我没有豪言壮语，但我有一股冲劲，我将以感恩的心，躬身的耕耘，倾尽全力回报我的企业，建设我们的民族欧亚、世界欧亚、人类欧亚！



优秀店长

欧亚卖场精品服饰商场经理杨雪：
非常激动，非常荣幸！在党的百年华诞，欧亚集团成立37周年之际，我幸运的成为曹董个人出资的爱企敬业基金的百名获奖者之一，沉甸甸的奖励让我心潮澎湃，我只能用三个词来形容，感动、感恩、感谢。
首先要感恩曹董，大爱无疆，大美无言。个人出资做爱企敬业基金“庆百年，奖百人”，鼓励爱企敬业、乐于奉献、勇于创新的优秀员工，高额的奖金对于我而言无比的沉重，我感觉到肩上的担子更重了。其次要感恩卖场，感恩卖场13年的培养，把我从一只小幼苗培育成为一颗小松树，放手让我来经营管理一层近4万平方米，年销售近8个亿的商场，为了这份信任和重托我时刻鞭策自己加强学习，不断汲取知识，积蓄能量，提高履职质量，为企业把好第一关。再次感谢团队，这个奖励绝对不是凭我个人之力能取得的，而是团队协作的结果，我们的团队也是最优秀、最朴素的。



优秀店长

吉林欧亚商都总经理高春玲：
此时此刻，作为受到表彰的一员站在这里，我的脑海中不断浮现出自己在企业26年的经历与成长、汗水与泪水、收获与感悟，内心充盈着无限的激动与感恩，能在这个企业工作，能有曹董这样的领导，是我此生最大的荣光！
在企业赋予的平台中，今天的我成为了吉林地区的区域管理者。站在新起点，我将继续秉持欧亚人的企业精神，在坚守中砥砺前行、在传承上促发展。我将谨记曹董提出的以互联网的思想思维模式开展好各项管理工作，为团队赋能，发挥团队的主观能动性、创造性，更好的应对充满不确定性的市场变化。做到知彼知己，百战不殆，持续做好解放店、奥莱店及其他项目的调整升级工作，继续保持吉林欧亚商都在吉林市市场的引领力。用实际行动践行曹董提出的自律、敬业、互助、学习的工作准则，以更高的标准继续在吉林市践行商都做精的经营理念。



优秀柜长

欧亚商业连锁物流配送部柜长邢露露：
此次获得了由曹和平董事长出资发起的爱企敬业基金“庆百年奖百人”优秀柜长殊荣，我感到无比荣幸和骄傲。2008年9月，我加入到欧亚大家庭，能成为一名收银员成长为物流柜长，是企业给予我的发展平台和机会。
今年，企业迎来了新的发展阶段，站在新起点，开启新征程。做为欧亚物流人，我经历了企业的二次创业，如今也是三次创业的践行者。“十四五”期间，配合集团及欧亚商业连锁自营规模的扩大，物流配送部必将实现“大发展”“大跨越”。作为物流人，我期待通过专业手段持续优化集团内部供应链；我期待标准化的持续发展实现“带托运输”；我期待“全程不倒箱”的一贯式运作；我期待见证物流的辉煌。
我今天的荣誉离不开所有同事的辛苦付出，我感恩欧亚、感恩我的领导和团队！我会不断地激励自己开拓创新，向更高的目标进发，为物流的发展、为企业的发展乘风破浪，砥砺前行！



优秀柜长

欧亚卖场黄金珠宝城柜长孙佳伟：
获得爱企敬业基金，对于我们全体欧亚人来说，是曹和平董事长对集团各级管理人员的关怀与激励，是我们职场生涯中最光荣的回忆。在这里，感谢欧亚集团给我们学习锻炼的空间和舞台，感谢各级领导对我们的历练与栽培，感谢各位同事的协助与合作。
作为青年管理者，我将时刻保持空杯心态，将对企业的感恩化作行动力，高标准严要求，力争取得更大成绩，充分发挥示范引领作用，在工作中当主力、显担当，为欧亚的蓬勃发展作出更大贡献。一是要心怀理想，做百年企业的追梦人；二是要脚踏实地做内行，成为本领高强的排头兵；三是要学会理论在现场实践中检验；四是要勇于担当，负重前行，迎难而上，实践担当。
愿我们以今天为新的起点，珍惜荣誉，永志感恩，无须豪言壮语，只要脚踏实地，以责任和担当、智慧和勇气、敬业和奉献来诠释我们对欧亚的执着与追求。



优秀柜长

欧亚商业连锁生鲜事业部副柜长、水果采购员赵继洋：
我在欧亚的大家庭里已经工作了八年多，从支农店的柜长，到车百店的生鲜柜长，再到生鲜事业部采购柜长，我们在欧亚这方沃土扎根，曹董、于总和各级领导对我们每一位员工精心培养和浇灌。
生鲜事业部工作的重中之重是源头直采。为丰富水果品类，降低进货价格，我们的直采足迹从省内扩大到省外，并迈出国门走向国际。新冠肺炎疫情期间，生鲜事业部奋勇拼搏在服务民生的第一线，展现了欧亚人“雷厉风行、快速应变、脚踏实地、精益求精”的优良作风，演绎了欧亚人无惧无畏、敬业奉献的铁军精神。今年，生鲜事业部集体获得“全国五一巾帼标兵岗”的殊荣。我从心底升起强烈的荣誉感、满足感。
万里功名在实干，百舸争流看今朝。未来，无论在企业的什么岗位，我都将做最好的自己，发挥最大的能力，为欧亚做出最大的贡献。用汗水浇灌收获，用实干笃定前行！



优秀柜长

欧亚商都家用电器商场冰洗柜柜长侯丽：
当得知曹董董事长设立爱企敬业基金并在建党百年之际给予百名优秀店长（柜长）奖励的时候，我心潮澎湃，感慨万千！心中汇聚千言万语，只想用三个词来表达此时此刻我的心情：感动、感恩、感谢！
首先我感动于见证了企业一路走来不断发展的辉煌成就，感动于我也与众多欧亚人一直为企业建设贡献了自己的辛勤与汗水。我又是感恩的，感恩于企业在曹董带领下，将欧亚发展壮大，跻身全国百强企业，让员工能够安心工作、幸福生活，在欧亚大家庭这个舞台上，尽情挥洒着聪明才智，施展理想与抱负。最后我更感谢与我奋战的团队，在每一次胜利的背后，是大家辛苦付出与不懈努力的坚守与拼搏。
今天，这份荣誉将载入我的人生史册，将是对我职业生涯莫大的鼓励与鞭策，我将带着这份感恩企业的情怀，不断奋斗与拼搏的初心，不辱使命，笃定前行！



优秀柜长

欧亚三环购物中心超市生鲜非食副柜长唐洪超：
我万分荣幸的获得了欧亚集团“庆百年奖百人”活动中优秀柜长这一殊荣，对于刚刚进入企业三年的我来说，感到无比的光荣与自豪。此刻的我深深懂得，没有欧亚给予我施展的平台，哪有我今日的这份荣耀，没有曹董、于总对青年人发展的殷殷关注，在茫茫人海中，我又怎能如此快速的崭露头角。
面对第三次创业，我们将继续秉承曹董在任职大会上的讲话，牢牢掌握市场生存券，面对欧亚三环周边两公里内二十七家大小超市，如何发挥我们品牌优势、打造品类特点、提升品质服务，将是我们今后工作的重中之重。归纳总结再行，不落实处，就是纸上谈兵，所以我们要精准对标，精准营销，充分发挥到家业务的优势，打通我们欧亚三环超市独有的售货渠道，打造南部商圈一道靓丽的配送风景。
欧亚奋进，青年前行。青年一代欧亚人，必当自信自强。青年一代欧亚人，我们心有远方。



优秀柜长

欧亚卖场男装商场柜长龚佳宾：
作为“爱企敬业基金”中百名之一的我，非常感谢曹董的认可与鼓励。
曹董说：“适应环境求生存，驾驭环境求发展。”在前勤商场的工作中，最锻炼我的就是洞察力和沟通力。
无论是品牌的经营情况，还是物业消防的设施设备，横向到底，纵向到底，无一不是我要精细化管理的内容。从每一位顾客的消费体验到同城市场情况，从每一位供应商的支持到实现销售利润最大化，对目光所及的现状都需要我们做到关注和实时跟进。作为企业发展的中坚力量，企业的发展目标作为我个人的成长目标，与团队一起优化调整，完善业态，升级品牌，提升服务。
再次感谢曹董及各位领导对我的信任，我将把感恩与感恩化为行动，将全部智慧与汗水奉献给企业，勤奋敬业，激情逐梦，努力做得更好，为企业的高质量发展效力。做内行、在现场、敢担当，与所有欧亚人一同创造商业新辉煌！



优秀柜长

欧亚商都营业部现场督导副柜长解则竞：
非常荣幸在中国共产党百年华诞之际作为荣获爱企敬业基金优秀柜长代表在这里发言，内心的波澜无以言表。当我获得这份沉甸甸的荣誉时，不敢置信的感觉冲在了欣喜愉快之前。此时此刻，我想说：“感谢曹董对我们青年一代的培养，感谢各位领导给予我的信任，感谢欧亚给予我的一切。能够在被誉为“中国商界的一面旗帜”的企业工作、生活是我的无上荣光。”
2021年是我进入欧亚的第四年，这四年，对我最深的感触就是即便我们生而平凡，可在平凡的岗位做好每一件平凡的事就是不平凡。这句话一直激励着我不断前进，因为我相信付出与收获会成为成正比这句话在欧亚这个企业里得到了最真实的诠释。
我愿意与各位、与青年的一代，努力拼搏、锐意进取。“笔下千秋，细数光阴，愿我们，怀感恩之心，居于当下，同欧亚从容跨向未来的路。”（本组图片摄影：苏艳丹）

欧亚商业连锁举办“百年约定 青春对话”党史展巡展

近期，欧亚商业连锁党委组织开展了“奋斗百年路启航新征程”庆祝建党100周年系列活动，组建了“以史为鉴 力学笃行”学习班，开展了“花儿向阳 童心向党”庆祝会、“百年回望 铭记党恩”党史故事会、“奋斗百年路 启航新征程”大型文艺汇演等多种颇具企业特色的纪念活动，其中“百年约定 青春对话”党史展是以“宣讲+巡展”的形式渲染了浓厚的学习氛围，为“学史明理、学史增信、学史崇德、学史力

行”和“学党史、悟思想、办实事、开新局”奠定了良好的基础。目前，欧亚商业连锁党委已在欧亚新生活举办了四场大型宣讲，参与人员突破千余人，取得了较好的传播效果。7月16日，欧亚商业连锁党史巡展第五场专场宣讲在欧亚万豪隆重推出，欧亚商业连锁党委书记、总经理、长春市女企业家协会会长于惠航同志带领众多杰出女性企业家莅临欧亚万豪购物中心，走进党史展区，聆

听了党史宣讲。整个展区由三部分组成，第一部分是“中国共产党百年党史的四个时期”，通过不同时期的历史事件，展现了中国共产党波澜壮阔的百年征程；第二部分集中展出了“为新中国成立做出贡献的100名英雄模范人物”，通过宣讲员对英雄人物事迹的讲解，进一步加强对革命先烈的崇敬之情；第三部分展出的是“欧亚集团、欧亚商业连锁龙兴学员回眸党史，以对话形式向英雄致敬。观展结束后各位女企业家协会的嘉宾们自发在百年红船前合影留念，大家纷纷表示，此次活动进一步加深了爱党、爱国的情怀，再一次增强了党性教育，更加坚定了理想信念。欧亚商业连锁党史展还在巡展中，旨在传播红色文化，传承红色基因，通过学好“四史”，进一步增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，让初心薪火相传，把使命永远扛在肩。

(欧亚商业连锁 党群办)



长春市女企业家协会成员在观看党史展后合影留念。王丹 摄

赴胖东来学习感悟分享

6月22日，在欧亚商都超市统配总部组织带领下，吉林欧亚商都组织7人团队第一批赴许昌、新乡胖东来连锁超市，开启为期4天的学习之旅。本次学习主要围绕商品布局、生鲜促销、经营情况、商品陈列、服务细节等五方面展开。

通过了解胖东来经营理念，对许昌金三角店、生活广场店、新乡大胖店、小胖店四家门店进行了走访学习，总体感受店面环境整洁、陈列丰满新颖、关联陈列氛围突出、服务细致入微。

学成后，吉林欧亚商都专门组织召开了“胖东来学习分享会”，分享所见所学，通过门店会议分享，多角度培训规范，不断转化学习成果。对商品陈列进行全副调整，完善晚间高峰时段生鲜出清、规范制作宣传美陈、商品知识提示板、增加商品试吃试饮等，增强顾客体验感。

非常感谢企业给予我们外出拓宽视野、学习交流的机会，我们将在日后的工作中完善商品陈列，注重细节管理，全面提升服务质量，为我们企业增光添彩！

(吉林欧亚商都 自采中心)

点赞拾金不昧 传播欧亚美誉

7月13日14时51分，欧亚卖场装潢材料商场欧派衣柜营业员孙宁在洗手间捡到一部苹果手机，此时孙宁只有一个念头，就是尽快把手机交到失主手里，免得失主着急。但由于洗手间进出人员较多，为了将手机第一时间归还失主，她在卫生间门口等了近20分钟，无果后她将手机带回店面，等待失主联系。终于等到失主打来电话，可是手机却无法正常通话，她立即将显示的号码记下来，用自己的手机拨打过去联系失主，并耐心等待失主到来。失主看到失而复得的手机，显得特别惊喜，并写下感谢信，第二天送来锦旗表达他的感激之情。

孙宁这种拾金不昧的行为，充分体现了他高尚的品德和崇高的精神风貌，也是多年来欧亚卖场企业文化滋养孕育的成果，充分展现了欧亚员工良好的职业素养，传递了欧亚卖场的温度和美誉度。

(欧亚卖场 高妍)

实干创新 担当时代责任

学习曹董在欧亚集团爱企敬业基金“庆百年奖百人”优秀店长、柜长颁奖大会上的讲话心得

敢于担当重实干，强化本领求创新。大道至简，实干为要，作为欧亚人，在工作中要咬定青山不放松，紧盯目标不折腾，做到乐思、勤行、善成。坚定企业高质量发展信心，撸起袖子加油干，实干创新，脚踏实地，担当时代责任！

我很荣幸成为爱企敬业基金百名获奖者之一。感谢欧亚给我一个平台，让我这个农村孩子从超市收银员、推长、物价员成长为生鲜柜长……作为一名企业基层管理者，我要感谢敬爱的曹董、于总，是你们给了我锻炼的机会，指引我成长，提升我的思想境界。在工作和生活中，我一定自觉强化“朝受命、夕饮冰”的事业心和“昼无为、夜难寐”的责任感，以昂扬向上的朝气、创新克难的勇气、苦干实干的意气担起工作赋予我的责任。

我们要与时俱进，在平时工作中多思考，如何才能跟上社会发展，市场变化的步伐。当前中国零售业面临着百年不遇的大变革，面对着史无前例的新冠肺炎疫情，面对线上线下多种形式的销售冲击，面对着实体店多业态的竞争，面对着市场的下行压力，同时面对这样的问题，使得中国食品零售业的经营者处在一个非常艰难的境地。两极分化越加明显，一些企业将在激烈地市场竞争中被淘汰，一些企业将在逆境中发展壮大，实体商业零售业面临生与死的抉择，我们要树立必胜的信心，“适应市场求生存，驾驭市场求发展”，积极思考，谋求发展，跟上社会发展才是首要任务。

在工作中，要做到善始善终，善作善成。既要善于做事，更要善于把事做成。要有“功成不必在我”的精神和“功成必定有我”的担当。在工作中要明确我们工作的重点：做好人、货、场三个环节。首先是人。我们工作岗位不同，但对待工作发挥主观能动性的态度是相同的，同样一件事，不同的态度结果是不同的，一个好人能带好一个店、一个柜，一个不负责任的人会把一个店、一个柜垮垮带坏。其次是货。我们想要迎百客必须有百货，销售的前提是货，你没有货就不会有销量，因此，商品自营、供应商引进、场地招租，我们要三位一体地结合实际情况的放手做好工作。此外，殿堂的卫生、动线设计等也会对经营产生不同的影响。因此，我们要善于做事、能做成事，撸起袖子加油干，做好人、货、场这三个环节，这样我们就能无往而不胜。善作善成，久久为功。

勤于工作，实干创新的优良品质我们必须内化于心，外化于行。作为生鲜区的主管，作为欧亚的一员，我深知责任重大，我时刻提醒自己以身体作则，拼力做好自己的本职工作，做员工的表率，扎根一线，扎根采购源头，躬身为民。我相信只要用心做，没什么做不好的，所以，在工作中，我坚持早来晚走；在业务上，对称重去皮、定价售卖、打包陈列等环节认真检查，发现问题及时解决；在经营上，积极开展线上销售，增加销量和客流，积极组进源头商品，带领大家将出摊售卖与流动贩卖相结合。

在被评为优秀柜长之后，我要不忘初心，端正态度，积极主动多干一点，精益求精干好一点，不断在实干担当中履职尽责，乐于思考发展方向，善于做事，善于做事，勤于实干，勇于创新，干一行，爱一行；在企业第三次创业中，继续发挥党员带头作用，做好企业的螺丝钉，带领生鲜团队争做生鲜样板店，争做金牌头狼，为百日攻坚战交上一份满意的答卷，不辜负领导们的栽培和厚爱！

(四平欧亚 尹艳丽)

游欧亚玉龙山庄有感

夏日伴湖面，风和日丽暖。玉龙山庄两日游，领导同事尽相伴。7月14日公司组织全体员工到吉林玉龙山庄游玩，告别了城市的喧嚣，没有了工作的压力，围绕在我们身边的只有同事的欢声笑语与天然氧吧带来的舒适。

当天7时整，公司一行人准时出发，9时30分，到达了此次游玩的目的地——欧亚玉龙山庄，一下车，映入眼帘的是群山围绕的松花湖，呼吸着清新的空气，心犹如被重新洗刷了一样，得到片刻宁静。

在收拾好行囊后，已到中午，我们来到了食堂，映入眼帘的是一桌桌美食，小鸡炖蘑菇、炸江鱼、嘎牙子鱼、炖胖头鱼、家常凉菜、蘸酱菜……可口的农家菜摆了满满一桌，忍不住直咽口水，真的找到了宾至如归的感觉。

群山相伴，碧波相依，游湖活动开始了。静坐在挂着国旗的游船上，聆听着发动机的轰鸣，任凭湖水在脚下流淌，如痴如醉。同事们纷纷拿出手机，将这美丽的景色留在了镜头之中，湖水映出了大家张张笑脸，群山听到了大家的声声呼唤，大家都说：“虽然只有短短的一天，但心情得到了放松，非常值得。”

一支优美的舞蹈，拉开了篝火晚会的序幕，在晚会上，各部门精心准备的节目逐一亮相，有歌曲、有舞蹈、有游戏、有互动，形式多样，精彩纷呈，伴随着一首《38度6》，整场晚会的气氛达到了新一轮的高潮，在场同事们情不自禁地打开手机闪光灯，跟随着节奏，挥舞起手臂，跃动起来。

这次外出游玩虽然时间短，但对于我来说感受非常深。同志们整齐划一的步调，让这次出行非常圆满；行动有指挥、活动有组织，让我深深感受到，生活在集体中的个人是渺小的，只有汇聚到一处才能成为力量。我想在工作中，我们要心怀感激、充满激情去工作，每个人都尽自己为企业付出自己的一份力量，那我们的企业将会创造更大的辉煌。我一定会加倍努力，在工作中“做内行、在现场、敢担当”，为公司的发展添砖加瓦。

(欧亚汇集 包明雨)

平凡岗位塑造不平凡敬业精神

获欧亚集团爱企敬业基金奖励心得体会

我万分荣幸地被授予欧亚集团曹和平董事长个人发起的爱企敬业基金“庆百年奖百人”优秀柜长这一殊荣，并于7月15日到欧亚集团参加颁奖活动。我特别珍惜这份荣誉，感触颇深。

人生就是要不断战胜自己，工作上用心做好每一件事，一步一个脚印，踏踏实实，即使没有惊天动地的业绩，没有世人皆知的名誉，但我要在自己平凡的岗位上塑造一种不平凡的敬业精神。我于2016年加入欧亚这个大家庭，从收银员做起，2017年被提拔为商场柜长，一直感恩领导对我的认可与

在现实中有很多人都带着感恩的心生活，却不能带着感恩的心去工作，不懂感恩的人每天总在抱怨工作环境不好，抱怨自己的工资不高、抱怨上级太严厉，抱怨电脑速度太慢、抱怨空怀一身绝技却无人欣赏……爱抱怨的人为何总说生活太累，因为他只看见了自己的付出，却未看见自己的收获，他们不懂得知足与感恩。感恩工作给予我们的恩泽，用感恩的心对待我们每一天的工作，尽自己的所能回报社会，成就我们精彩的人生。或许每一份工作都无法尽善尽美，但我

鼓励，感恩企业对我的培养与支持。在5年的工作中，我在业务知识、管理能力、沟通能力上，都得到了不同程度的提升，并深深感受到了全力以赴后的喜悦，挑战自我后的充实。

这次我们实地参观了欧亚商都、欧亚新生活和欧亚卖场，又让我切身感到不一样的震撼，每个门店让我从品牌分布、品类结构、店堂环境、人员面貌等方面，感受到心智为王所需具备的硬环境与软环境的有机结合，也深深感受到了卖场做大的强大，商都做精的极致，商业连锁做多的商业效应。此

们还是要感谢工作环境，感谢欧亚、感谢卖场，感谢每一次的工作机会，满怀感恩之心去工作。即使起初位居他人之下，也不要计较，要积极地每一次工作任务视为一个

次参观不仅开拓了我的视野，也拓宽了我的思维与格局。曹董在会上的讲话让我非常触动：适应商场求生存，驾驭商场求发展。商业的本质就是满足消费者，这既是我们的本职工作，也是我们的起点，只有力争赢得消费者，我们才能够赢得市场，曹董明确指出人、货、场，这是我们的工作重点，并将以此不断提高自己的工作标准。

我将谨记躬身迎变、天道酬勤，不断地提升自己、历练自己，与团队共同成长，为企业的发展和壮大贡献自己全部的激情和力量。

(通化欧亚 戴行)

功必须体验的感受和必须经历的锻造。每个人的成功都离不开自己的努力，可无论你的行为是多么的完美和明智，你都不能不对别人心存感激。想想自己的每次行动，哪一次没有别人的帮助？正是有了同事的理解和支持，还有平时对他们身上学到的知识，才让你有了成才和晋升的机会。你要相信：感恩将为你开启一扇神奇的力量之门，发掘出无穷的潜力，迎接你的也将是更多、更好的工作机会和成功机会。

(欧亚卖场 查文婷)

怀揣感恩之心去工作

新的开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门。因为每一份工作都有宝贵的经验和资源，如失败的沮丧、成功的喜悦、同事的竞争等，这些都是任何一个工作者走向成

书香欧亚

阅读是美好而曼妙的，更是受益终身的，看到很多同事慢慢爱上了阅读，恋上了写作，我真的很开心。遨游书海，无论你是对经济、管理充满渴望，还是对人文、社科感兴趣，都有所裨益的。本期，编辑部结合阅读与写作，为大家推介五本书，其中《阅读的季节》是探索书与人的生命交互、阅读与写作的彼此相长，《跟着唐博学历史》、《四书通讲》是用最通俗的语言，带领我们阅读历史，培养人文素养，《母亲》为诗集，送给爱写诗的同事，《心的方向》为散文集，适合有情怀感悟的同事。

(编辑部)

一、书名：《阅读的季节》

著者：彭程

当代散文代表作家彭程的散文精选集，所谈都与书有关，包括读书、藏书、评书、写书等40余篇作品，书中博引古今中外著名作家关于阅读写作的独特经历与见解，对文学爱好者的阅读与写作具有启发意义。全书内容分为四辑，第一辑



“溯源”，谈经典之作与经典阅读，抒发了在书中与名家神交所获得的心灵滋养。第二辑“汇聚”，谈聚书的乐趣，及由阅读带来的生命的宽阔。第三辑“宛转”，收录作者撰写的精彩书评。第四辑“涌流”，分享名家写作历程与跨文化的文学交流。四辑从四个维度展现了阅读长河生生不息的流动，邀请读者一起浸入其中畅游。

二、书名：《跟着唐博学历史》(全三册)

著者：唐博

本书是央视《百家讲坛》首位80后主讲人、清史泰斗戴逸先生关门弟子唐博写给大众的“中国通史”。全书体系完整，结构清晰，从浩繁史料中提取一个个精彩历史小切面，循政治、经济、文化三重线索，形成具有纵深感的历史论述格局，梳理数千年中国古代史脉络。全套书共三册，分为《秦汉肇基》《唐宋转型》《明清变局》，三者既独立成册又承上启下。秦汉百家争鸣奇华绽放，形成文化大一统；唐宋八百年尽显中古辉煌，制度、交通和科技三大革命是关键基石；明清帝国成落日余晖，六百年大变局悲喜跌宕。全书融故事、科普、思想于一体，循政治、经济、文化三重线索，在纷繁史料中去枝留干，用最朴实的语言，带你读懂中国历史。



三、书名：《四书通讲》

著者：刘强

“四书”是研习中国传统文化者必读的经典。本书区别于其他常见的“四书”译注、逐字阐释的形式，而以“四书”等儒家经典为中心，以“道”为纽带，对中国传统文化尤其是儒家思想中蕴藏的“日用常行之道”，做了全面梳理和阐发，包括为学之道、修身之道、孝悌之道、忠恕之道、仁爱之道、诚敬之道、正直之道、治平之道、齐家之道、为师之道、交友之道等，既有如实的诠释，又有因应时代的反思，更有批判之继承与创造之发明，不仅抓住了重点，讲清了难点，而且启发诱导，深入浅出，是难得的佳作，使人受用无穷。



四、书名：《母亲》

著者：舒洁

全书是信札体长诗，包括序、序诗、正文和日记等内容，整体结构犹如充满大爱的屋宇，诗歌中的每一个意象都有母亲的形象和气息，在梦一般的演绎中，将仁慈与母爱复活，在思



想性和艺术性上得到了统一，具有非常高的文学欣赏价值。通过诗歌语言，《母亲》还原了一个年代，一种过程，一次永远的痛失。依托这个背景，诗人实现了倾听与倾吐。“母亲”是一个大意象，由九个章节连缀而成长诗，通篇辉映母爱的恩泽。此外，在舒洁的诗歌中，还可以找出诸如草原、星辰、大地、夜晚、远方、母亲、故乡、马匹、羊群、鹰等关键词，这些是诗人精神疆界的主要构成。

五、书名：《心的方向》

著者：彭程

当代散文代表作家彭程的自选集，呈现了作者所到之处的多彩自然、人文风光，大多是旅行和采风到过的地方，也有生活了数十年的京城居所。透过或陌生或熟悉的山水风光、历史人物、人物表情，作者把感知到的生活与生命中最为本质的、最具普遍性的内涵，倾注于笔尖纸上。作品分为“古韵飘香”“山水新颜”“心的方向”“京城日影”等四辑。其中对于莘莘学子视为圣地的北大燕园，以及曾被誉为“中国的曼哈顿”“共和国第一社区”的百万庄小区，作家具有独特而真实的生命体验，用饱满的情感和有温度的文字，为读者了解京城风貌增添了浓墨重彩的一笔。

