



2024年5月

30

星期四

农历甲辰年四月廿三
四月廿九芒种

辽源市委副书记、市长程宇到辽源欧亚二期调研

本报讯(辽源欧亚 综合部)5月8日下午,辽源市委副书记、市长程宇到辽源欧亚二期调研。辽源市政府秘书长李延辉,市政府办、发改委、商务局、市住建局、高新区管委会主要领导参加调研,辽源欧亚购物中心总经理王延陪同。

调研中,程宇市长一行领导对辽源欧亚二期各业态进行逐一走访视察,并向辽源欧亚管理者与商户了解二期经营情况,还重点对连廊建设推进情况进行了勘察。程市长听取汇报后,对辽源二期的成功开业,以及经营的

良好态势表示祝贺,同时对欧亚二期开业后给辽源商业带来的促进与推动作用,以及为提升市民购物体验质量所发挥的积极作用给予认可与赞扬。

程宇市长指出,辽源欧亚二期的成功开业,为新的经济形式下辽源商业的发展导向树立了典范。同时,全新的辽源欧亚也成为建成高新区商业街的良好基石,政府各部门要利用好这个商业契机,全面推进高新区商业规划的落实,尽早建成以辽源欧亚购物中心为核心的辽源商业新区。

在集团八届一次职代会上的讲话

曹和平

(2024年5月20日)

同志们:

下午好,利用今天的会议和大家交流几个问题。

一、今年及今后一段时期,企业的主要工作是提升商品力。

企业的商品力强弱决定了企业的生死存亡,许多同志认为商品力挺抽象,其实商品力主要涉及三个要素,即价格、质量和环境。商品力受制于商品价格高低;商品质量优劣;购买过程的环境感受及服务感受。

(一)要做到商品价格低,就要减少对商品价格的追加环节。现在,我们企业进货大体是厂家直供或代理商,代理商又分为一、二、三级代理,而在哪个级次进货就决定了进货价格。所以,捋一捋我们是在哪个级次进货,就知道我们在市场的地位,以及面临着淘汰别人还是被别人淘汰。

(二)要做到商品质量好,就要在进货源头上把住质量关。做到质价合理,这里既有业务能力,也有主观意识。我们要提升工作能力,做好自身修养。在采购中,应严格按照市场行业规范和习惯来操作。例如我们组进果蔬商品,一般是3两至1斤2两的规格,我们就应该按照这个规格来组进,而不能是2.5两至1斤3两或者其它,市场上没有这样的标准,这样就不好比较。今后,我们一定要按照行业标准来采购,而不是自己制造一个标准。源头采购的环节,现场检验非常重要,坚决杜绝个人得小利企业失大利的行为。检验标准和实际到货要一样,要及时反映大小、比例、数量,从终端发现问题表象,再从表象分析实质。只有大家都负起责任,严把商品品质关,企业才能良性发展。

(三)要做到顾客的感受好,就要站在顾客的角度来思考,不能以管理来决定行动。我们设计动线,原来思考的是怎么让顾客在我们的店堂内多走走、多看看,顺便多买些商品,现在思考的是要让顾客更加方便。过去更多的是并行梯,现在更多的是交叉梯,这就是方便顾客的取向。商业企业一定要站在顾

客的角度来思考,比如有些商品易丢易损,我们该从怎么才能防止丢失来考虑,而不能简单地用不经营该商品来解决。例如扑克牌,商品周期长,受众群体大,多数小食杂店都有销售,可我们超市很长一段时间却没有,原因是怕丢失,这是典型的站在管理者的角度来实施管理,而没有站在顾客的角度进行经营,其实我们可以放在服务台、收款台等位置来卖,这样就可以避免和减少丢失。

站在顾客的角度来思考,对待顾客就要热心,要对消费者负责。这一点,我想起了老员工申国芹,她当时是玩具摊的售货员,她上班上午就卖得多,下午下班后就卖得多。为此,我特意去做观察,一位妈妈抱着孩子来到摊组,孩子非要买个售价几十元的电动车,妈妈舍不得买,孩子就当场打闹。申国芹见状就拿个手动上发条的小车和给孩子玩,最后,孩子高兴地选择了售价几元钱的小车,孩子妈妈甚是感谢。这个场景放在不同的同志面前会有不同的解决方式,结果也是不一样的,如果无动于衷,这笔交易可能就没了,而像申国芹这样站在顾客的角度来思考,这个小顾客则成为了商店的常客。后来申国芹成为了劳模,也被提拔到了处级岗位。我们在座的同志,各级管理者,要善于发现周边平凡而伟大的事例,鼓励员工都做申国芹这样的服务员,在企业形成积极向上的文化氛围,这才是我们需要倡导的。

二、我们要了解行业竞争在不断扩展。

传统的竞争对象更多是具备一定规模的国内外企业,争的是区域规模效益。而今天,我们不但要和这些企业比拼设施、环境及管理手段,还应关注铺天盖地的食杂店。当今的食杂店和昔日的食杂店在经营上有了本质变化,从自采、自运、自销阶段到采运第三方,再到现在有选择的第三方,经历了逐渐地优化,它改变了原有的逻辑关系。原有的食杂店品种少、价格高、质量差现象已通过第三方的参与



欧亚集团党委书记、董事长曹和平。 苏艳丹 摄

得到了改善。生鲜商品的变化尤为突出,从没有到少量商品时公认的价格高、质量差、少品种,再到现在的商品丰满度、价格的合理性逐步被认可。目前,大超市旁边食杂店生意兴隆的现象大有存在。反观大商超,非食商品被线上抢走一块,生鲜果蔬又被食杂店拿走一部分,处于经营困难的境地。同时,饭店的生鲜自采已大多被第三方取代,这又是对传统商超的一击。当前的大型商场关店潮因素众多,我认为其中一个因素是和食杂店的经营转变、与餐饮的食材第三方供应密不可分。大型商超在“载体为王”阶段,凭借规模大的优势,在与供应商交涉时有充分的话语权,要端头费,要后台返点,要以“肥带瘦”扶困难店,要新品费,还要供应商帮助解决缺货残损等,致使供应商转嫁了困难,提高进货价格,这也使大型商超价格失真,高于食杂店价格。而大型商超的相互看价行为,致使病因一样的商超被相同的表象所蒙蔽,问题的根源就没有找到,但客流却被食杂店蚕食。我们要解决这一矛

盾,一定要把注意力放在前台,这样才能使我们的进价合理,保证利润的市场性。我们现在是自营、联营、租赁三种方式,我们要适度调整自营、联营、租赁比例,形成以自营、联营为主,租赁为补充的经营格局。联营商品要管住库存进货数,不能放手于供应商。有些供应商把不畅销的商品组进我们的门店,到临期后调换商品,又到临期就提出这个商品没有货款是用商品换的,并借以促销把问题转嫁到我们企业,我们一定要做好监管。再有,商品的经营品种要适度,特别是规格,就像人民币里的分,只有1、2、5分,而不用3、4、6、7、8、9分票面,很多商品的规格也应该如此,要合理、节约摆放陈列面,方便消费者选择。代销商品也要注意动销率。我们要摒弃代销商品不用我们的货款、多多为善这种思想,这种行为最起码加大了我们的劳动量,也占用了我们的营业场地和空间,消耗了电、热等费用。

三、今年要做好几项具体工作。

(一)解决自采自营的卡点、堵点。目前,自采自营工作已经从倡导到强力推动阶段。残酷的市场竞争要求我们的商品必须有价格竞争力,而这种能力来源于自采,没有一个理由可以挡住自采趋势,我们的一切行为要服从、服务于自采。要减少自营非一线人员,将人员充实到自采的营运、销售中,上下一盘棋。要采用多种用工机制,如灵活用工、劳务合同用工,做到有采购工,采购的商品有专职人员售卖,实现多劳多得,不能人为设置障碍。自采商品要实施采购、运输、上柜、销售一条龙管理,并跟踪落实每一个环节,做好每一单或每批次考核,允许合理比例损耗,实施少损耗多奖励办法,对少数造成残损的责任人也要给予处罚。

(二)杜绝和顾客论是非现象。世间定有是非在,社会定有对与错。对企业而言,我们要坚持社会公德,讲守正,自律,多善举,但面对顾客就要做好服务,要接纳个别顾客的刁蛮、无理,特别是一些极端顾客,更要不爭

吵而礼让,不能拍响另一个巴掌。顾客争吵走了,对我们会产生不好的影响。我们的职业就是接待好每一名顾客,希望每一名顾客都能够回顾。我是做营业员出身的,营业员的不易我是有切身感受的,但既然开门迎客,极端顾客也就是顾客,为了多销售,就要杜绝争辩。我曾遇到过这样的顾客,我当年做营业员时卖布,布有经纬线,撕开的布十个有九个是斜的,但是不影响使用。有一次,一个顾客就说,我要直的。实际上扯开的布两面都是同样的尺寸,可是顾客就不同意,怎么说都不行,后来,我就自掏腰包多给他三寸,顾客拿着布气呼呼的走了。到了裁缝店,人家说这布尺寸多啊,他说布是斜的,裁缝告诉他布都是斜的,所有人买布都这样。裁剪的时候剩下了,这个顾客又把多的三寸给我送回来了,最后这布我们又裁成了窄条,用在了鞋帮上。按照常理来讲,这个顾客是不讲道理的,但面对这样的顾客,我们要想办法把事情压在最小的影响范围内。样板戏里阿庆嫂的唱词有这么一句,“相逢开口笑,过后不思量”。不但营业上的同志要这样,我们所有对外管理人员包括保洁、保安都要有服务意识,无论何事都要有服务意识,除非涉及刑事犯罪。再讲一个例子,我的第一个工作地点是桃园路商店,我看到小偷偷了顾客的钱就追了上去,小偷从桃园路一直跑到伊通河,并掏出了弹簧刀,我就捡了块石头,最后制服了小偷。这件事不久,我就成为了保卫干部。这说明你保护了顾客财产,保护了企业声誉,企业和组织也一定会根据个人表现安排你的工作。反之,引起消费者不悦,形成积重难返现象一定会影响企业形象和企业经营,这是我们都愿意看到的。我们和顾客之间没有公理,有的只是让顾客认同,让更多的顾客反复光顾我们的企业,让我们的效益不断提升。

(三)要及时发现和解决企业存在的问题。市场变化使企业面临的场景发生了变化。昨天的粗放管理,放在今天是不行的。发现问题一定要从根本上解决,不能掩饰问题,让问题积重。如不动销商品,特别是经销模式的,我们发现了就应该及时、妥善处理,而不应该采用手段将问题后移,这是最不负责任的做法。就像一个病人有了病,我们不是去治病,而是去改化验单,化验单是正常了,可疾病仍在,而且失去了医治的宝贵时间。企业有问题不是去解决,而是做几次调价单之类的操作,这和医生不医病不是同理吗?希望这样的同志立即整改,企业不容这样的人。有个成语叫“居安思危”,如今的欧亚,我觉得应该是“居危思醒”,我们要知己知彼,要对市场各主体有基本了解,特别是价格,要通过零售价发现问题,找出不同价的原因,做好各种应对,而不能简单地集团内比价格,忽视同行的经营情况,价格问题既是存在的问题,也是必须要解决的问题。

我们面临的形势依旧严峻,企业关停已不是新闻,实体经济歇业、停业的信息不绝于耳,经济下行压力大家都有切身感受。我们企业经历了调整,现已进入新的阶段。今年会有3个亿元以上项目开工、建设、完成。辽源二期今年10月份完成,将使辽源欧亚对辽源市场的影响力更强,感召能力、经营能力、市场占有率将会有本质变化;欧亚卖场站岗一体提升客流量,进一步提升竞争能力;四平商业综合体的建成会改变四平商业格局。可以说,集团在不断良性发展,负债率在降低,贷款额在下降,非良性点在减少,盈利能力在增强。好风凭借力,希望同志们再接再厉,争取更大的胜利。

忆往昔峥嵘岁月稠,看今朝任重道远。欧亚集团走过了40年春秋岁月,所谓同舟共济,就是要求我们上下一心,风雨同行。让我们携起手来,造福社会,造福企业,造福员工,衷心祝愿欧亚集团越来越好,我也坚信欧亚集团一定会越来越好。最后,祝大家生活工作愉快,谢谢大家!

奋身独步 朝夕不倦

——欧亚集团2023年度股东大会、十一届一次董事会、监事会成功召开



会议现场。 苏艳丹 摄

本报讯(集团 程功)5月21日,欧亚集团2023年度股东大会、十一届一次董事会、监事会相继在公司六楼会议室召开。会议通过了各项审议议题,顺利履行完成各项流程。

公司股东大会引发了资本市场的关注,其中不乏不远万里奔赴而来的股东。股东大会由邹总主持。出席大会的还有公司董事、监事、高管、律师等人员。

根据上证所信息网络有限公司反馈的现场与网络投票合并结果,股东大会审议通过了《2023年度董事会工作报告》、《关于董事会换届选举的议案》、《关于监事会换届选举的议案》等11项

议题,全部议题均以超过97%以上的高得票率通过。其中曹和平董事长以99.7%的超高得票率获选,为所有董事、监事候选人之最,足以彰显资本市场对以曹和平董事长为掌舵人的欧亚集团给予的充分首肯与赞许。

股东大会闭会后,公司相继召开了十一届一次董事会和监事会。

十一届一次董事会由9名董事组成,其中3名独立董事为于莹、王树武、王和春,5名非独立董事为曹和平、赵首洋、于惠舫、王雷、苏焱,1名职工董事为刘晓宇。选举曹和平为公司第十一届董事会董事长,赵首洋、于惠舫为副董

事长。根据曹和平董事长提名,聘任赵首洋为总经理,聘任苏焱为董事会秘书(副总)。根据赵首洋总经理提名,聘任于惠舫、邹德东、周伟、曹乃文为副总经理;聘任韩淑辉为总会计师(副总);聘任高岗为首席信息官(副总)。

新任副董事长、总经理赵首洋与会表态,“感谢董事长与公司的信任,将不辱使命,勤勉尽职,做好邹总的接棒工作。”

曹和平董事长在董事会上发表了重要讲话,对新一届决策领导团队给予殷切希望,“面对不确定的严峻市场形势,要确定的踏实做好自己;要提振信心,有信心是成事之基,完事之钥,缺乏信心则注定一事无成;要精研业务,弄懂岗位知识,永做内行;要身先士卒,越是要求下面的事情,自己首先带头做到”。

监事会由黄永超、张光昕、于洋、程城、韩卓言5名监事组成,黄永超为第十一届监事会主席。

至此,欧亚集团新一届决策领导集体正式成立。曹董的讲话犹在耳边,如一针强心剂,鼓舞公司董监高一以贯之的、不折不扣的执行和落实曹董的讲话精神,在各项工作中做出表率,奋身独步,朝夕不倦,为全力推动集团高质量发展再上新台阶,贡献新力量!

欧亚集团工会第八次会员代表大会圆满闭幕

本报讯(集团工会)2024年5月20日,欧亚集团工会第八次会员代表大会在集团公司一楼会议厅召开,大会应到代表158名,实际到会代表153名,会议由吕飞主持。

大会在雄壮的国歌声中拉开序幕。与会代表共同听取审议通过了集团公司工会主席张立丽代表上届工会委员会所做的《充分发挥作用 全面履行职责 团结动员全体员工为实现集团高质量发展建功立业》的工作报告,审议通过了《欧亚集团工会七届委员会财务工作报告》和《欧亚集团工会七届经费审查委员会工作报告》。

大会投票选举(按姓氏笔画为序)申志红、吕飞、刘鹏、刘风华、苏春焕、张立丽、张丽红、陈爱军、姜羿丞为长春欧亚集团股份有限公司工会第八届委员



会议现场。 苏艳丹 摄

会委员,选举王华、陈海峰、林勇、宣辉、韩淑辉为集团工会第八届经费审查委员会委员,选举于洋、王毅、刘丽娟、张丽红、张惠敏、姜羿丞、穆阳为集团工会第八届女职工委员会委员。

会后三个委员会分别召开第一次会议,选举吕飞为新一届工会委员会主席,张立丽为副主席,选举韩淑辉为经费审查委员会主任,选举张丽红为女职工委员会主任。

欧亚集团召开八届一次职工代表大会

本报讯(集团工会)5月20日,欧亚集团八届一次职工代表大会在集团公司一楼会议厅召开。193名职工代表参会,大会由工会主席吕飞主持。

大会听取了集团公司总经理邹德东所做的《昂首阔步 扬帆再启新程 全力推动集团实现高质量发展再上新台阶》的公司工作报告,审议了

《集团公司2024年集体合同》的报告和《集团公司2023年度集体合同实施情况》的报告。选举刘晓宇为集团公司第十一届董事会职工董事,选举韩卓言、程城为第十一届监事会职工监事。大会经全体参会代表表决,通过了各项审议事项。

会上,总经理邹德东代表集团公司、工会主席吕飞代表员工签订了《集团公司2024年集体合同》,集团公司与欧亚商业连锁、欧亚卖场、欧亚商都、营销分公司分别签订了《经营目标考核责任书》。最后,曹和平董事长作重要讲话,激励大家要坚定发展自信,同舟共济,携起手来,造福社会,造福企业,造福员工。

昂首四秩华诞 扬帆再启新程

全力推动集团实现高质量发展再上新台阶

——邹德东总经理在集团八届一次职代会上的报告

(2024年5月20日)

各位代表：

我受集团经营班子的委托，向大会报告工作，请予审议。

一、2023年工作回顾

2023年是全面贯彻党的二十大精神的关键之年，也是欧亚集团发展进程中承压前行的突破之年。这一年，公司在各级党委、政府的坚强领导下，始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻习近平总书记视察东北的一系列指示精神，坚决落实“稳中求进、稳以贯之”总体基调，牢牢把握“总量增、韧性强、质量升”总体要求，密切关注宏观经济走势，努力把握战略发展机遇，团结依靠全体员工，勠力同心、顺势而为、承压奋进、克难求成，共同走过一段难忘的奋斗历程，集团高质量、可持续发展步伐更加坚实，正向叠加效应逐步显现。全年，实现统计销售394.9亿元，同比增长23%，实现营业收入70,062.31万元，同比增长1.24%，实现利润总额28,744万元，同比增加17,810万元，同比增长162.89%，实现归属于母公司股东的净利润1,873万元，同比增加1,7327万元，同比增长112.12%。

回溯2023，我们致力抓发展，战略布局稳中有进。

合理调控投资规模和项目开发节奏，有序推进“三星战略”实施。长春欧亚商都完成新老楼整体连接，实现全面营业；欧亚卖场20号门店区域扩建及完成承接地铁6号线开通各项准备；辽源欧亚二期内部装修及一、二期连廊项目启动；乌兰欧亚负一层提升改造完成；四平欧亚商业地产一期顺利交付。首次尝试轻资产运营模式获得成功。全年新增各类经营门店6个，关闭超市4家；此外，地产业务项目实现回款8253.82万元，公司及子公司全年对外股权投资4300万元，购建固定资产、无形资产及其他长期资产2.99亿元。

抓调改，经营质量持续优化。

坚持规模与质量发展同步，在经营广度和深度上实现了“商都做精、卖场做大、连锁做多、营销做透”的有效提升。商都系列顶住竞争压力，应时而变，调整品牌872个，调整经营面积10.9万平方米，新引进品牌329个，移位及重装品牌238个，销售超亿元集团级商户2个，超亿元品牌5个，全国销售排名第一品牌22个。卖场系列筑牢核心支撑，推进模块焕新升级，凸显聚集效应，率先打造东三省首个1.6万平米主题儿童业态聚集区——童装风向，确立了童装业态的强势市场地位；万余平方米家电街调整升级，众多电器品牌竞相抢占；省城首个室内生态广场，为消费者营造了一处家门口的全天候网红游览打卡地；百货食品商场淘汰供应商35家，新引进品牌278个，单品4891支。连锁系列围绕“提质创效”，精准施策。仅超市业态通过加强商品合同管控，毛利率提升2-5个百分点；通过对百货品牌商合作条件及促销扣率的重新谈判，实现销售利润双增长，其中，对周大福、斐乐等92个重点品牌实施精细化管理，实现销售7.9亿元，同比增长5%。营销分公司以超市总部、家电总部为依托，对各体系门店提供商品支撑，实现超市类财务销售11.91亿元，电器类财务销售5.84亿元。

抓主动，自采自营增量扩面。

自采自营是企业自我强生的法宝，也是提升公司核心竞争力的话语权。围绕“规模化、标准化、基地化”目标，持续推行“集团统采、系列分采、门店店采”三者有机结合的采购模式。商都系列生鲜采购渠道已开发合作8省31个产地；建立海南特色农产品档案，新开发采购基地13个，采购品种25个，仅在海南区域年采购金额实现232万元。卖场系列自采自营已涵盖果蔬生鲜、酒水饮料、洗护洗涤等161个品牌，实现销售8800万元，占比超市总销售16%；自营品牌“欧亚黄金”实现销售580万元；自营化妆品增至16个，销售占比达80%。连锁系列组建了超市自采自营专项领导小组，成立了外阜自采事业部和品类陈列规划部，实现了总部与大区、长春与外阜联合作战；通过全面开展“大生鲜”战略，扭转了自营果蔬的下降趋势，在1-10月份自营果蔬销售下降35%的情况下，通过11-12月份果蔬直采、爆品引流，同比逆势增长14%，效果显著；同时，增加南太平洋金枪鱼、专供蔬菜、新西兰牛肉、澳大利亚和牛等独有地标性自营生鲜品类20个，单品150支，实现销售200余万元。营销分公司坚持向上溯源，建立“端到端”采购链条，与地理标志、知名企业商谈自有品牌及双标商品，“欧甄惠”柠檬，上市两个月，销售10.37万元、毛利率29.7%；加速“南货北运”战略扎实落地，销售同比增长82%；加强与优质品牌供应商的合作深度，自采水果“佳农”品牌全年实现销售2604.49万元，毛利335.52万元。



抓谋划，营销方式推陈出新。

围绕“创新、特色、质量、效益”目标，不断开展创意营销。商都系列以“消费+体验、线上+线下、购物+服务”为主线，开展特色营销活动100余档；集团39周年庆举办萌宠IP吉林首展，填补了吉林省商业领域IP文化空白；商都30年店庆引进第7届神笔奖原创IP金奖《云游梦境》全国首展，成为了消费者热门打卡地。卖场系列坚持“无节造节、有节必过、小节大过”策略，策划实施了“卖场过大年、乐购更休闲”的春节档、“庆出市场繁荣、献上回馈真情”的集团庆、“中秋国庆阖家欢、卖场相聚礼献”的双节庆、“店庆惠钜、续写传奇”的卖场庆等34档，持续326天，300余场的人气活动。连锁系列通过“私域+造势、联动+合作”，创新营销多点开花，集团39周年庆打造了话题营销“YOU钱花”，实现了“IP使用期最长、营销物料投入最少”的纪录；通过“抖音”投放超市通用券，实现销售623万元，时段期销售名列全国第一；9月份会员节，逆势拉动销售6.91亿元；12月31日“跨年夜”实现销售7338万元，同比增长20%。营销分公司开展首届“一汽员工海尔家电内购会”，仅2天实现销售824万元；开展首届“粮油丰收节”，10天参展供应商实现销售较同期增长46.72%；与农安宇航家电、容声冰箱达成三方合作，填补了农安二、三级市场容声品牌销售空白。

抓变革，数业融合聚智向新。

推进业务流程电子化与数据化驱动有效融合，提升运营效率，完善落实规划流程与制度21项；开展数据治理，建立主数据标准，有序实施商品淘汰，清洗及完善供应商数据，完成了供应商评级与分级，进一步提升了数据质量；欧亚集团小程序日均浏览量118.38万人次，新增会员69万；拓展线上销售，实现在线订单220.8万件，销售3.3亿元。

抓规范，体制机制健全完善。

坚持公司治理是基础，将“勤俭善持、降本增效”贯穿始终，向管理效益发力。一是强化成本管理。商都系列着力优化人员配置，年工资及保险费用支出减少1069余万元；长春商都用对原有供热系统进行热机改造，年节约费用70万元；取消冬季清雪外包，加大物资循环利用等，最大限度节约支出。卖场系列着力实施降本增效，全年召开60场招标会，对675项内容进行集体评议，通过考察对比，累计节省资金2559万元；完成48项工程基建、1017项机电安装、969项装饰装修费用审计，审减资金947万元。连锁系列着力推进开源节流，通过调整设备使用时间、超市冷柜加盖等措施，节约电费635万元；采用水原热泵进行冬季供热、夏季制冷，每年可节约费用71万元；4家门店采用光伏发电，每年节约电费70万元；494个维修项目通过自采自维、市场询价、多方比价等方式，累计节省资金564万元。二是强化内控管理。坚持“日常监督、专项巡检、定期自评”相结合，加快推进机制建设。集团财务处实施财务风险专项巡检制度，指导督促门店完成未结算、未抽单的业务清理；集团审计处加强日常巡查力度，持续开展超市类不动销商品库存内部审计，排查三大体系1年半以上呆滞库存金额1311.24万元；集团安保基建处先后组织招标资格预审会议15次，收纳资格预审备选单位50个，完成招标项目34个，节约成本800万元；集团法规处强化依法管理，从防范

法律风险入手，严谨、细致处理公司日常法律事务，在合同审核、纠纷诉讼、法律咨询、知识产权保护等方面均取得了明显实效；在人力资源方面，进一步加强高技能人才与专业技术人员职业发展贯通，开展专项技术人员职称自主评审，8人被特聘为建筑工程专业工程师，其中副高级1人、中级7人，有力地提升了员工职业素养和获得感、荣誉感。三是强化数字管理。①在营销方面上线了一码付、电子抽奖、异业联盟发券等功能；②在现场管理方面，家电扫码购成功上线，生鲜预购订单开始推广，建立超市满额送到家电子台账、入库验收的电子签名及差异化收货管理等；③在零供协同方面，优化了订单管理与自动补货功能，加强了采购价管控，完善了业务往来对账流程。四是强化安全管理。持续开展安全专项整治行动，组织各类安全检查162次，排查整改安全隐患324项，举办消防安全培训400余场，应急演练86次，全年未发生安全生产事故。

抓党建，党工团互融共进。

集团党委积极贯彻二十大精神，全面发挥党组织领导作用，前置把关企业“三重一大”决策事项20个；树立“大抓基层”鲜明导向，扎实推进主题教育深入开展，启动“一学两争”微光行动，年内评选优胜员工1518人、创优集体318个；按时完成集团党委、卖场党委、连锁党委到期换届；全面实施党支部“五化”建设，创建党建子品牌17个；深化党员“定诺、亮诺、践诺、评诺”闭环机制，开展党员“依岗亮责”及“双向承诺”；在集团“两优一先”评比中，涌现先进党支部21个、优秀共产党员及党务工作者66名；建党102周年，举办七一万人大大合唱；编撰欧亚系列丛书；从严从实监督资产清查利用专项行动，推动存量资产、低效闲置资产盘活利用；全面加强廉洁警示教育，持续开展廉洁风险排查整改，强化事前、事中、事后环节监督，防控措施扎实到位。集团工会强化思想教育，以微信平台为途径转发学习资料，推进二十大精神进柜台、进班组、进技能提升，开展了“直播销售员大赛”“消费维权知识竞赛”“服务技能PK赛”“新员工师徒培训”“团队协作体验培训”“管理干部实战沙盘培训”“服务营销交锋会”等一系列学习练兵活动；连锁系列、商都系列分别成立了“商圈工会联合会”，吸纳2000余名商场信息员入会。集团团委开展青年突击队行动，主动承担急难险重任务；开展青年志愿服务行动，组织青年团员围绕助老助残、社区服务、生态环保、应急救援、社会管理、文化建设等方面开展志愿服务活动，用青春行动传播欧亚美誉，弘扬企业向善向上正能量。

奋进的足迹熠熠闪光，奋斗的光阴隽永悠长！过去一年取得的成绩来之不易、难能可贵，根本在于集团党委的正确领导，在于董事会的英明决策，在于和平董事长的掌舵领航，在于全体员工的同心协力、拼搏奋进！每一名欧亚人都在为企业坚守岗位，每一名欧亚人都在为企业赢得荣誉，每一名欧亚人都不容易，每一名欧亚人都值得尊敬！在此，我代表集团经营层，向董事会，向董事长，向全体员工，致以崇高的敬意和衷心的感谢！

看到成绩的同时，我们也应该清醒地看到面临的困难和问题。当前，公司高质量发展基础尚不牢固，精细化管理水平相对薄弱，各门店经营管理质量参差不齐，自采自营还有堵点卡点，资源统筹整合潜力还需进一步释放，引商留商稳商护商理念仍需改进，商品力提升管理需要拿出更大魄力、更实招法，等等。对

此，将在今后的工作中加以解决。

二、2024年工作安排

2024年集团总体发展思路是：

我们要认清国内外的经济形势，无论风云怎样变换，社会环境多么艰难，我们都要迎接挑战。定自信之基，筑力量之源，集中精力做好自己的事；有的放矢，补短板、蓄厚势、创价值，做优做强商品力；努力把企业的业态优势、规模优势转化为竞争优势、发展胜势，把工作重心、工作举措、工作力量进一步向“强自采、强商品、强销售”聚焦，向创新驱动聚神、向“轻资产、重运营”聚力。

2024年主要经营预期指标是：

实现营业收入70亿元，实现利润总额2.87亿元。

重点做好以下七个方面工作：

一、要着重提升商品力。

商品力强，则竞争力强。提升商品力，是集团今年乃至今后一段时间发展的工作主线。对此，集团上下要把和平董事长新年寄语“强自采、强商品、强销售”作为提升商品力工作的总基调，以“强终端、抓精品、推新品、提日销”为重点，按照不同门店、不同定位、不同业态，统筹商品质量、商品价格、商品渠道，拓展服务手段、服务内容、服务场景，多维度、全方位提升商品力。超市类要以加大自采自营占比全面提升商品力；百货类要以突出商品的“超前性、稀缺性”全面提升商品力；家电类要以组进差异化货品全面提升商品力；妆品类要以抢占促销资源全面提升商品力；功能业态类要以内容创新、品牌更新全面提升商品力。

二、要科学把握发展节奏。

经营稳定是压倒一切的硬任务。年初以来，集团的各项经济指标均保持良好态势，对此，我们要坚决稳住来之不易的好局面，紧紧围绕集团“十四五”整体发展规划和“三星战略”总体部署，坚持动态调整、精准落实、科学把控，确保提质增效，稳定有序。全年，拟新开门店2-3个，在选址与规模上要可研，在效益与风险上要强调论证；拟新续建项目2-3个，遵从量力而行，尽力而为。

三、要切实提高经营质量。

三大经营体系和营销分公司要紧贴市场，不懈努力，走出各自经营特色的最佳路径。商都系列要“把增强市场适应性、提升门店质量”这一主线贯穿始终，全力提升品牌要素、会员要素质量，坚持品牌维护和会员维护的双轮驱动，尽可能多的构筑以中高端客层为主要消费群体的特色门店。长春商都要发挥旗舰作用，引领体系内吉林、沈阳、济南、海南等店快步同行。卖场系列要以大视野、大格局思维，聚焦城市功能，突破发展常规，要集众力、集众智，稳定主流客群创效力，维护多业态、多体验、多主题商业MALL的聚合力，要突出“特质”，在品牌调整、业态引进上狠下功夫，持续发挥卖场稳定器和压舱石作用；连锁系列要充分发发挥点多面广的布局优势，牢牢守住市场份额，结合各自区域特点和门店实

际，坚持经营管理创新，精准定位经营目标，精细化配置商品资源，扩大自采自营规模，提升错位经营+特色商品差异化组合业态优势，用星级和方阵管理及合伙人制等举措打通各门店上升空间。长春各门店要立足区域优势，汇聚多种业态，打造优质社区购物中心；外阜各门店要重点推进首店、首品落位，要引进餐饮、次主力店、特色街区等功能型体验项目，夯实区域龙头地位；连锁超市要强力推进“大生鲜”战略，实现总部与大区、长春与外阜联合作战；农产品物流园要重视批发功能，增强仓储、分拣、配送能力。营销分公司要兼顾统采职能和服务三大系列双重职责，助力企业核心竞争力提升。

四要有效开展精准营销。

要以消费者需求为导向，构建差异化营销策略。（一）在营销手段上求创新，增强视觉营销元素，体现实体店的超强渗透力；（二）在传播方式上求覆盖，通过小程序、社交、直播平台等方式再次找到线上流量入口，建立传播矩阵，用流量带动效益，与实体店相得益彰；（三）在营销内容上求实效，开展深入社区、预约配送、门店自提和上门服务等业务，加大营销推广力度，满足消费者多元需求。

五要深入推进自采自营。

自采自营是集团战略，是生命线，是企业之本，是自我强生的有效手段，必须长期坚持。今年，要继续完善规模化、标准化、基地化“三化”建设，在采购数量和质量上再突破；加强营销分公司与三大系列的协同，努力形成集团自采优势，以适应自营模式发展需求；尝试“出口”创新，提升“出口”功效；提质提速“卖手”队伍建设；团餐团购用品说话，提升维护客户的能力和水平；持续推进联营经销工作，提升经销和自营占比。

六要全面强化企业治理。

继续完善企业内控制度，优化业务流程，增强内控制度的完整性、合理性、有效性，使内控运行能力与公司持续健康发展相匹配；切实降低企业运营风险，提高经营效率，把机制管事、制度管人落到实处；坚持把精细化管理融入企业经营全过程、管理全领域、运行全链条，让精细化管理落实到企业工作的方方面面；构建牢固安全防范体系，坚决守住安全底线。

七要全面加强党建工作合力。

集团党委要强化政治忠诚教育、理想信念教育，引导基层党组织和广大党员干部深刻领悟“两个确立”的决定性意义，坚决做到“两个维护”，确保总书记重要讲话、重要指示批示精神落到实处，取得实效；要树牢“大抓基层”的鲜明导向，用好“四下基层”工作方法，坚持重心下移、力量下沉，提升基层党建整体效能；要推动党支部“五化”建设，在强业务、优服务、重实效上下功夫，深化党建引领赋能，形成充满活力、业绩突出、影响广泛的党建品牌先进典型；要强化主题教育成果，深化微光行动，引领广大党员争当先进模范，拒阻争做创先争优模范；要夯实企业文化软实力，将新发展理念融入全员思想，建强企业持续发展的核心价值体系；要组织开展“薪火赓续、星火燎原”集团成立40周年纪念活动，宣贯企业40年艰苦创业发展史，学好、讲好“欧亚故事”，弘扬企业精神；要强化纪律专责监督，层层压实管党治党责任，抓好在全党开展的集中性学习教育，推进党员干部知责于心、担责于身、履责于行。集团工会要坚持文化引领聚神，建好用好各类读书角、职工书屋，鼓励员工多读书、读好书；要广泛开展“中国梦·劳动美”系列活动，聚焦集团奋斗主题，凝聚员工奋进力量；要坚持劳模引领聚力，弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神，开展“广覆盖、全岗位、实战化”比武竞赛活动，倡导广大员工以技建功，聚力发展；要坚持民主管理聚能，深入推进企务公开，完善职代会制度，广泛开展建言献策活动，调动职工的积极性和创造性，把蕴藏在广大职工中的创造力转化为推动企业发展的现实生产力。集团团委要着力加强对广大青年的政治引领，用党的科学理论武装青年，用优良作风塑造青年，锻造新时代青年爱党报国、强国兴业的志气、骨气、底气，激发青年树理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗，要抓好青年人才选拔培养，健全完善骨干选拔、集中培训、跟踪培养、典型激励、组织吸纳等青年骨干培养全链条，搭建成长成才平台，全力打造一支讲政治、能力强、业务精、善作为的青年员工队伍。

各位代表，历史的荣耀，总是在埋头苦干中铸就；时代的华章，总是在接续奋斗中谱写。2024年，我们刚刚为欧亚集团40周岁庆生，又将迎来共和国75周年华诞。让我们更加紧密地团结在以习近平总书记为核心的党中央周围，秉承打造中国民族商业企业之初心，完整准确贯彻新发展理念，积极融入新发展格局，在集团党委、董事会与和平董事长的坚强领导下，坚定信心，锚定目标，乘势而上，勇毅笃行，全力推动集团实现高质量发展再上新台阶。

欧亚超市连锁净月奥莱店盛大开业

本报讯(欧亚超市连锁 何悦坤)5月25日,欧亚超市连锁净月奥莱店开业。欧亚集团董事长曹和平、总经理赵首洋、欧亚商业连锁总经理于惠航、长春王府井奥莱净月小镇店总经理李跃华等领导共同见证了开业盛况。

在欧亚商业连锁总经理于惠航的指导下,由欧亚商业连锁净月奥莱店倾力打造的净月奥莱店位于净月区长春王府井奥莱店8号门,周边交通便利,轨道交通3号、6号线交织可辐射长春主城区,经营面积3800余平方米,经营商品1万余支,汇集国内外众多知名品牌进驻,特别是生鲜分类的果蔬、猪肉、禽类、水产、粮食、散糕点等实现完全自营。店内装修时尚清新,每个品类均有特陈,各种景观让进店顾客驻足打卡拍照。

从源头抓“强自采”工作 吉林欧亚商都打造优质商品力

本报讯(吉林欧亚商都 杨帆)为深入落实曹总提出“强自采、强商品、强销售”的总目标,坚定“走好选择的路,而不是选择好走的路”的工作思路,按照吉林欧亚商都“自采优品、引领江城百姓健康生活”的工作要求,自3月以来,奔赴深圳、武汉、上海、成都、乌鲁木齐、博乐、吐鲁番、库尔勒等城市参加展会、走访合作企业、走进田间地头、深入洽谈合作资源,抢抓市场机遇,捕捉行业动态。

随着消费者对健康和环保认知的不断深化,有机食品因其在保障健康营养的同时兼顾绿色环保且不含合成农药及化肥的高品质生产方式,为消费者提供了更多安心、健康的食品选择。吉林欧亚商都陆续引进了泰国有机食品、韩国有机儿童食品、欧洲有机调味品、内蒙古有机杂粮、山西有机陈醋、山东富硒面粉、陕西富硒矿泉水、国家非遗、中华老字号陈醋、重庆非遗榨菜、老字号龟苓膏、老字号方糖、菲利斯北欧进口食品、迪士尼休闲食品、澳洲进口NFC车厘子汁、茅台冰淇淋、香河地理标志韭菜等一系列吉林省首家、吉林市首家的健康头部品牌,共13个大类30个品牌500余支单品,将“健康品质商品”全新呈现给广大消费者。

吉林欧亚商都围绕打造商品力,通过企业公众号、官方抖音、小红书账号推广自采优品商品,提高商品曝光率,线下通过美陈、试吃、试饮等活动增强视觉冲击力和顾客体验感,让顾客以合适的价格选购健康、优质的商品,引领江城“健康品质消费”,形成“品牌+品质”“健康+优质”的消费文化,成为持续引领江城消费的风向标。

通化欧亚成功开展“夏季新品穿搭秀”比赛

本报讯(通化欧亚 戴行)4月26日,通化欧亚购物中心二楼商场利用通化区企业公众号投票的形式,进行了一场为期10天的“春夏新品穿搭秀”比赛,一共有包括LESS、咪、纽约克、袖丁等10个品牌参加了本次比赛。

小手印变成花 送给最爱的妈妈

本报讯(松原欧亚 齐孝雨)时光献礼,予你宠爱!5月11日13时,松原欧亚购物中心六楼儿童馆举办母亲节“小手印变成花,送给最爱的妈妈”手涂颜料DIY贺卡活动,定制独一无二的贺卡致敬伟大的妈妈,通过手工制作的方式,感恩母爱,留下最美好的瞬间。

欧亚卖场李宁伽马“蓝光”篮球鞋限量发售

本报讯(欧亚卖场 兰传琪)5月16日,欧亚卖场二楼服饰针织商场李宁旗舰店限量发售20双伽马“蓝光”篮球鞋。该款式为CBA球星曾凡博同款,不仅采用了TPU纱线鞋面,而且引入了独特的启动型碳

“浪漫520” 通辽欧亚为爱献礼

本报讯(通辽欧亚 符莹)5月17日,2024年最火爆的“浪漫520”正式上线,通辽欧亚购物中心借助“520”的消费热点,推出公众号留言点赞第一即可“520当日为爱霸屏”、消费满减等活动,结合充满节日浪漫氛围的巧克力、果冻等,吸引顾客参与活动。

吉林省大学生健身健美大赛在欧亚卖场举行

本报讯(欧亚卖场 侯亮)5月18日至19日,由吉林省健身健美协会主办的2024年吉林省大学生健身健美锦标赛在欧亚卖场大西洋厅正式开赛。大赛吸引了高达400多名省内高校大学生热情参与,充分展现了“健康、阳光、活力”的青春形象。比赛分为团体竞技和个人展示两大部分,在团体竞技环节中,选手们需按照比赛规定的指定动作进行展示,现场中,集体“炫腹”环节尤为吸睛,硕大的肌肉和绝美的线条,尽显健身之美,赢得现场

辽源欧亚二期综合体成功举办宠物博览会

本报讯(辽源欧亚 综合部)5月17日,辽源欧亚二期综合体与辽源市宠物医院协会联手打造家庭宠物展及宠物义诊活动,并现场展出金渐层、银渐层、缅因猫、冠军猫等多种名猫,还有小刺猬、小浣熊、仓鼠、水貂、兔子及各类名狗近300余只。活动期间,每天专程来观赏宠物的小朋友和家长超千人,为辽源二期实现引流之余,也丰富了二期综合体的现场氛围。

热辣母亲节 滚烫爱自己

本报讯(双辽欧亚 石慧)5月12日,双辽欧亚购物中心携手搏击训练中心举办“热辣母亲节 滚烫爱自己”亲子搏击活动。活动现场,妈妈们体会到了竞技的魅力,释放了自我。孩子们在磕磕绊绊中学会了勇

强生鲜、增自采、提毛利、扩市场。开业当天,净月奥莱店推出了一系列火爆商品,更有10个西班牙原装进口火腿、30个马来西亚猫山王榴莲、1000个护手霜等神礼满满的抽奖活动,吸引了全市消费者到店选购,现场人气火爆,开业前三天客流超1.6万人次。

曹和平董事长等领导更是实地到店踏查。在果蔬区,当曹董看到现场顾客人头攒动、争相抢购着自产果蔬商品时,曹董指出,“连锁要持续强化商品力,持续打造核心竞争力。”踏查到金枪鱼售卖区时,曹董还亲自为现场顾客进行了“开鱼”,让顾客非常感动。曹董一行领导的到来,为员工增添了持续奋斗的动力,现场“开鱼”也将祝福欧亚超市连锁大吉大利、年年盈余!



开业当天,欧亚集团董事长曹和平等领导亲临现场指导。何悦坤 摄

白城欧亚家电商场重装升级 掀起购物热潮

本报讯(白城欧亚 综合部)白城欧亚购物中心家电商场经过精心重装升级,于5月17日盛大开业,并推出系列优惠活动,掀起购物热潮。

此次重装升级后的家电商场新引进了众多知名品牌和先进家电产品,满足了消费者多样化的需求。为了庆祝重装开业,商场特别准备了四重好礼,让顾客享受实实在在的优惠。

第一重礼是预存赠好礼。顾客在家电商场单件预存满5000元,即可获赠一份心相印大礼包,让顾客在购物的同时也能感受到商场的温暖与关怀。第二重礼是抖音、快手超级

团购活动。顾客可以通过抖音、快手平台参与欧亚电器大家电的团购活动,预存200元即可团购500元家电券。在商场购物单票满3000元即可使用一张团购券,让消费者享受到更多的实惠。第三重礼是购家电满额立减活动。在活动期间,顾客购买家电满1000元即可立减100元,让消费者在选购心仪家电的同时也能轻松省钱。第四重礼是满额送好礼。商场还设置了不同档次的满额礼品,让购物变得更加有趣和充满期待。

此外,商场还推出了家电以旧换新活动,鼓励消费者将家中旧家电进行更新换代,既环保又实惠。

图片新闻



浓情五月,甜蜜加倍。5月12日,欧亚卖场联合迪莉娅蛋糕在大西洋厅举办了一场针对钻石卡会员的“花开”蛋糕DIY体验活动,会员仅需使用1积分即可参与。(欧亚卖场 刘敏娜 张良拍)



5月11日,欧亚惠民社区超市正式开业,以惠民形式提供便捷、超低价商品,包含丰富多样的自采蔬菜、水果、面包、饮品等,让居民在家门口就能买到优质平价的商品,受到了辖区居民的欢迎。(欧亚惠民 吴昊)

甜蜜五月 爱你多点

欧亚沈阳联营开展母亲节、5.20特别活动

本报讯(欧亚沈阳联营 综合办)时光慢一点,爱你多一点。这是全天下做儿女的心声。5月10日至21日,欧亚沈阳联营推出了以“甜蜜五月 爱你多一点”为主题的母亲节& 5.20特别活动,用爱将5月“填满”。

活动期间,服饰类商品低至3折起,5.20特供珠宝、化妆品低至5折,黄金克减100元,家居婚庆商品低至2折起,服饰类春夏新品5折起,部分商品满99元立减50元的大力度活动。同时推出9.9元护肤,任意消费免费修眉,购商品满额送携程旅游代金券等福利,全场购物满额再加送自采商品券、保温杯、反向伞等“心爱礼”,让“带着妈妈逛联营”成为广大

消费者送给母亲的最好礼物。

“妈妈的碎碎念,温暖了我的岁岁年年”。这是妈妈最独特的爱,也是儿女们最温暖的记忆。5月9日至12日,欧亚沈阳联营推出“晒出妈妈说给你的温暖话语”活动,特别推出了“告白礼”。5月12日,欧亚沈阳联营携手曼妮芬品牌特别举办了一场以“母爱之恩”为主题的手工DIY草帽会员沙龙活动。5月14日至16日,每天10时,在欧亚沈阳联营小程序还推出了52元告白礼券免费领活动,这个活动在祝愿有情人终成眷属,同时让消费者能感受到欧亚沈阳联营满满的情感和温度。

欧亚汇集“潮·夜”夜市震撼启幕

本报讯(欧亚汇集 张新玉)5月18日,欧亚汇集举办的第七届夜市——潮夜·夜市火热启幕!

霓虹闪烁装点一片烟火十足的绚丽夜景,如潮客流绘就一幅悠闲惬意的美丽画卷,烧烤涮串香味四溢、甜点奶茶浓情蜜意、烈火牛肉香气扑鼻、猪蹄龙虾鲜香味美、捞汁海鲜鲜嫩爽口、烧烤排档座无虚席……数十种网红美食让人垂涎三尺、胃口大开,令人不由得感叹“真是一场潮流美食的盛宴!”

在一享美食之余,还有网红套圈、投篮、打枪、疯狂斗牛机等游戏娱乐身心,以及精彩的乐队演出助力,让“大朋友”和小朋友们尽情畅享欢愉。



夜市火热启幕。石岩 摄

欧亚卖场跻身“长春民营企业100强”榜单 欧亚卖场董事长于志良荣膺“长春百优民营企业企业家”荣誉称号

本报讯(欧亚卖场 经理办)荣誉刻画拼搏,奖励诠释担当。5月9日,长春市加快民营经济高质量发展推进大会召开,会上公布2023年“长春民营企业100强”榜单和“长春百优民营企业企业家”榜单,欧亚卖场被评为2023年“长春民营企业100强”,董事长于志良荣膺“长春百优民营企业企业家”荣誉称号,于总更是作为“百优民营企业企业家”代表上台接受市领导颁奖。

作为一名专家型、学者型企业家,于志良40年来深耕实体商业,以深厚专业知识、成功实践经验、独到商业思维,带领卖场人锐意进取,创新经营,智慧运作,硬生生将一片荒芜、乱象丛生小孤榆村打造成世界著名繁华商贸城,使欧亚卖场从默默无闻仓储超市成长为享誉世界超大型购物中心,从客流稀少、品牌单一到现在80种业态、60万种商品以及稳定拥有1万多名合作商、3万多名员工,服务1亿多次消费者,不仅将曹董打造巨型商贸购物中心的蓝图变成现实,筑牢集团发展定海神针和利润实现护城河,更以自身强势发展改善美化周边环境,打造著名繁华商圈,带动区域经济社会发展。

乌兰欧亚党支部荣获“全盟坚强堡垒支部”荣誉称号

本报讯(乌兰欧亚 塔娜)5月6日,自乌兰浩特市委组织部公众号获悉,乌兰浩特欧亚购物中心有限公司党支部被授予“2023年度全盟坚强堡垒支部”荣誉称号,内蒙古兴安盟共有378个基层党组织入选,其中乌兰浩特市仅53个基层党组织获评此称号。

建功新时代 奋斗正当时 欧亚卖场召开青团干部座谈交流会

本报讯(欧亚卖场 张佳音)“青”诉心声,“团”聚力量。为了解青年员工思想动态,搭建企业与青年员工的沟通桥梁,深入推进团员青年岗位建功,5月14日,欧亚卖场团委组织召开以“建功新时代 奋斗正当时”为主题的青团干部座谈交流会,各团支部书记参加。

座谈会上,优秀团员代表苏东汉分享了自己在参加由团省委牵头开展的“新时代 新征程”青年岗位建功教育培训课程上所学内容及心得体会。随后,卖场各团支部书记依次发言,围绕“做内行、在现场、敢担当”的企业文化,立足本职,结合实际工作经历,畅谈思想认识,共话企业发展的美好前景。在听取青年员工代表的发言后,团委书记做总结发言,鼓励青年团员积极投身各项活动,在本岗建功立业,在工作中经风雨、见世面、壮筋骨、长本领,成为有理想有知识有担当的新时代新青年。

欧亚商业连锁通化区举办2024年岗位竞聘会

本报讯(通化欧亚 毛殊睿)5月19日8时30分,为了更好的精准选拔用人,打造更专业管理团队,欧亚商业连锁通化区在五楼会议室召开通化区2024年岗位竞聘会。班子成员及各商场部室负责人参会,10位竞聘者里有在通化欧亚工作17年的老员工,也有刚入职4个月的新员工,他们从不同角度进行自我介绍,阐述自身优势、努力方向和未来工作设想,把对欧亚的热爱和工作的信心进行展示。

通过这次竞聘,不仅为优秀人才提供了展示平台,也为通化区梯队建设选拔出一批有潜力、有能力的专业人才,激发了全体员工的使命感、归属感和工作热情。

乌兰欧亚义卖送温暖

本报讯(乌兰欧亚 塔娜)5月17日,兴安盟第三十四次全国助残日系列活动启动仪式在乌兰浩特市五一广场举行。活动现场,乌兰欧亚设立了残疾人就业服务咨询台,同时设置了米面油、鸡蛋、洗衣液、卫生纸、牛奶等生活用品义卖摊位,为残疾人朋友送去温暖和爱心,为残疾人共同富裕贡献力量。

欧亚卖场组织开展重点工种人员消防技能训练

本报讯(欧亚卖场 刘晶)为进一步提高重点工种人员火灾防控能力和突发事件应对能力,拧紧企业消防“平安阀”,5月13日7时50分,欧亚卖场保卫部组织重点工种人员消防技能训练,包括各商场中层管理人员及快餐美食城、主题餐饮城、百货食品熟食加工等十几个商场重点工种操作人员在内的500余名员工参加了此次培训。通过本次培训,增强了重点工种人员消防安全意识,提高了火灾应对能力,为保障企业安全打下坚实基础。

筑牢安全防线 保障安全运营

本报讯(欧亚汇集 康大明)为确保欧亚汇集嗨嗨无动力亲子游乐园和潮夜·夜市安全运营,欧亚汇集组织保卫部、物业部、企管部,综合办于5月初对游乐园外围和夜市进行了全面消防检查,并邀请高新区城市管理行政执法局专业人员对员工进行指导培训。通过检查和培训,让游乐园和夜市工作人员提高了安全观念,掌握了安全应急技能,筑牢了汇集安全防线。

外出学习 遇见更好的自己

5月17日至20日,为了积极推进“大生鲜”战略,提升采购团购的业务能力,来到郑州市进行学习、交流、考察与采购,每天都有不同的侧重点,给我接下来的工作带来了重要的启示和想法。

5月18日早,在当地合作商的陪同下,我们跟随欧亚商业连锁外埠自采事业部总监、白山区副总经理廉志强,来到了郑州百荣商贸世纪城。河南各大商超零售店80%从这里进货,货品遍布全国各地,郑州最大的零食批发市场,品类涉及很全面,酒水、饮料、小零食应有尽有。商场分为ABCD四座,地下5层、地上9层。在欧亚商业连锁白山区副总经理廉志强的带领下,我们对食品大品牌进行选品,因各自进货渠道不同,利用欧亚管家,对比差价,力求商品的采购价格压到最低。针对各自门店的情况采购适合门店的商品和门店缺失的品类。顾客对食品是目的性消费,来到卖场他会最直观的去选择他需要的商品。所以食品的选品不需要过于繁多的品种,选择大品牌靠走量,同时选出可以替代的小

众品牌做高毛利商品。顾客对非食品则是冲动性消费。替代传统的大堆陈列,非食堆头陈列要做出主题陈列、场景陈列,将生活场景与卖场商品相结合。比如烧烤季的陈列要摆放与烧烤季相关的烧烤酱、烧烤料、啤酒、一次性餐具、竹签。

5月18日在参观学习百荣商贸的第二天下午,廉总对我们进行了一次52周商品MD的集中培训。日本最大的零售企业关于52周MD的精准定义是指实施与顾客的生活行为相联动商品构成和卖场打造。这也这就要求我们各门店根据时节及各种节日打造相关的主题陈列,常换常新,使得顾客在购物过程中来到卖场都是焕然一新的视觉体验,以此提升销售。

5月18日和19日晚上我们参观了郑州当地优秀超市门店,淘小胖和华豫佰佳。淘小胖出自东来系,风格偏厚重,显得简单热情。华豫佰佳视觉冲击力比较强,充满了时尚感,可以看出与他们的客群是相符合的。这些优秀超市门店都是努力迎合

顾客的高品质追求以此达到降本增效,提高高毛利水平的目的。

5月20日走进胖东来总部,来到了超市界的天花板——胖东来门店。我们参观了超市的陈列,环境营造氛围。细节之处无一不体现他的企业经营理念,喜欢、专业。我想可能真正爱好这行才会

把他当作终生目标来做。

这次学习之行,对我的触动很大。成长是一次次的学习,进步是一点点的积累。回归生活,在自己的工作岗位,脚踏实地,每天动脑想想怎么把自己的工作干好,在热爱的工作里不断学习,闪闪发光。

(通化欧亚 马莹莹)



做好寻常中的不寻常 才能在平凡中成就不平凡

2024年5月,我因工作调动,进入欧亚汇集综合办公室工作。汇集综合办,起着承上启下、联系内外、协调协作、跟进闭环的重要作用,学思践悟,简析如下“勤、效、实”三味心得:

勤,就是将勤补拙。综合办公室涉及人事考勤、运营和后勤以及外联接待等各类繁杂事务,线条交叉、千头万绪,只有坚持勤奋、细心的工作态度,善于运用“清单式”的工作方法,把人员实时增减、会议议定事项、制度流程梳理、活动分工落实等工作,详细记录下来,明确完成时限、全面压实推进,做到多动脑、多用心、多沟通、多汇报,坚持一股“韧劲儿”,逐项跟进、逐条落实,才能完成各项工作。同时,综合办承担着以文为辅、服务决策、跟进落实等职能,必须锻炼提升提笔能写、开口能讲、遇事能办的综合能力,才能高标准地完成工作。

效,就是闭环高效。汇集综合办公室坚持推行企业微信智能管理模式,结合汇集超市、当当城、冰上基地等自营业态及后勤各部门分工,坚持不懈一股“钻”劲儿,全力做好“减负增效”工作。不断深入现场终端,加强各级管理人员、基层员工工作时间管理工作,进行统筹协调、合理安排,整合

优化各部门审核、签字流程,减少非必要纸介存档,最大限度采用企业微信提报流程,减少人工、提高效率。同时积极倡导各部门将工作目标按照轻重缓急梳理出“任务书、时间表”,落实工作和处理问题要力求闭环高效。

实,就是真抓实干。世界上就怕认真二字,认真是成功的秘诀。我们要始终如一秉持“做老实人、说老实话、办老实事”的诚信原则,坚持一股“拧劲儿”,将议定、决策、交办的事项紧盯不放、一抓到底。船的力量在帆上,人的力量在心上。持续发挥《学习与共勉》企业文化启迪、引领作用,做到迈开步,深入现场;沉下心,学做内行,能碰硬,敢于担当,加强对各项工作流程、人员管理、部门作风等管理意识,从交办、执行、督办、反馈等环节形成完整的工作链条和闭环,做到真抓实干,认真干好每一件事。

伏尔泰说:“要想在这个世界上获得成功,就必须坚持到底。”成功不是去做不寻常的事,而是在寻常的小事上,付出不寻常的努力和坚持,相信“相信”的力量,让我们一起做好寻常中的不寻常,在平凡中成就不平凡!

(欧亚汇集 庄丽雨)

微笑服务 温暖人心

时光荏苒,我已在卖场走过了6个春秋。每一次与消费者的交流,每一次服务的提升,都凝结着我对这份保洁管理工作的热爱与执着。而在这份工作中,它不仅关乎着环境的整洁与卫生,更是关乎着消费者的购物体验和生活质量。在这样一个看似简单实则繁琐的岗位上,有一群默默奉献的保洁人员,他们用自己的辛勤劳动和微笑服务,温暖着每一个经过他们清扫过的地方。在我看来,工作的核心就是满足消费者的需求,提升他们的购物体验。我深知,每一位进入商场的顾客,都是我们的潜在服务对象。因此在保洁工作中,微笑服务是他们不可或缺的一部分。每当有消费者经过,他们都会用微笑迎接每一位消费者。无论是面对消费者的询问,他们都能够耐心倾听,积极解决,用微笑化解矛盾,用服务赢得信任。

保洁人员的微笑服务不仅体现在面对消费者时,更体现在他们对待工作的态度上。因此,他们始终保持着高度的责任心和敬业精神,认真对待每一个细节,确保工作的质量和效率。他们的努力和付出,让环境变得更加美好,也让消费者感受到了温暖和关怀。

保洁工作虽然平凡但至关重要。在这个岗位上默默奉献的保洁人员,用自己的微笑服务和辛勤劳动,为欧亚卖场创造了一个整洁、舒适的生活环境。同时,我也应该积极参与到保洁工作中来,共同维护欧亚卖场的环境卫生和秩序。在未来的工作中,我将继续秉持服务至上的理念,不断提升自己的管理能力和服务水平,为卖场的繁荣和发展贡献自己的力量。

(欧亚卖场 刘怡卓)

勤俭节约

勤俭节约是中华民族的传统美德。小到一个人、一个家庭,大到一个企业、一个国家、整个人类,要想生存,要想发展,都离不开勤俭节约这四个字。节约,对于企业这个大家庭来说,尤为重要。

节约,要从我做起,从小事做起,从点滴做起,从现在做起。日常工作中的点点滴滴,都蕴藏着巨大的节能潜力,那都是一些随手可行的事情。办公室做到人走灯灭;用水后,顺手把手龙头拧紧;不重要的文件尽量双面打印;顺手把不用的电器电源关闭;饮水机、热水器不用每天都开着,在不用的情况下可以关闭;空调不用总开着,在不用的时候可以关

闭,用的时候把温度设置在省电的温度;下班记得关闭电脑显示器和打印机的电源;无用的纸质文件、资料集中放在一处,将能用的空白面朝上,方便再利用。这些日常生活、工作中的举手之劳,积少成多,积水成河,不可小视。

公司在发展,规模越来越大,人员越来越多,如果我们每一个人都养成节约的良好习惯,那么公司的成本就会降低,效益就越来越高,我们员工的日子也就越过越好。

企业是我家,节约靠大家,节约,从我做起。

(欧亚超市连锁合隆店 李奇佐)

一面锦旗的猜想

“请问,这里是商都保卫部吗?我是快递员,有人给你们寄送了一面锦旗,请接收!”笔者接过锦旗,与快递员共同打开了直筒状的包裹,拉出一面锦旗,上面写着“尽职尽责,全心全意,排忧解难,鼎力相助”,落款是长春市民聂女士敬赠。同事们围拢过来,欣喜地看着锦旗,仿佛欣赏着最美的画作,也对寄送锦旗的“聂女士”感到新奇,都迫切地想要知道缘由。为此,笔者按照快递上留存的电话打了过去,却是锦旗制作公司的电话,且没有聂女士的联系方式。顿时,同事们纷纷猜测这面锦旗的来龙去脉。

同事董刚说:“15日那天,董浩接待过一个女士,她在四楼停车场附近与抱着9个月大孩子的保姆走失,联系不上,请咱们帮找找。后来,在3楼找

到的,保姆听错了等待楼层的那个。应该是她!”

同事李冬岩说:“也可能是17日有个女士金耳坠丢失,咱们给她调监控,出人现场找,最后在精品商场16号楼道拐角处找到的。”其他同事也都说着近一个月以来发生的帮助过顾客的事儿。在大家的讲述和分析中,笔者感到,类似帮助顾客解决困难的事情很多,大家在平凡岗位上默默地做着“帮顾客所难,解顾客所急”的小事,收获的是顾客的称赞和一面面锦旗。

截至笔者撰写此稿,这面锦旗的来历,仍在大家的讨论中。只不过讨论势头减弱,转化成“做好本职工作”的强大动力。

(欧亚商都 马清涛)

心栖梦归处 不负韶年华

时光荏苒,转瞬即逝,这已是我在白城欧亚购物中心度过的第六个春秋。回首过去,我深感幸运与感激,能够在这个大家庭中与一群优秀的领导和伙伴们并肩作战,共同书写着属于我们的辉煌篇章。

自从踏入欧亚的那一刻起,就被这里独特的企业文化深深吸引。我们始终坚持以一流的产品品质和优良的服务赢得客户的信赖,以人为本,注重员工的成长与发展。在欧亚,我们不仅是一家商场,更是一个充满人情味的消费场所,致力于为顾客提供贴心、经济的消费体验。

初入欧亚时,我担任服装商场的收银员一职。那时,我严格遵守企业制度,严格按照工作程序进行工作,时刻谨记自己的职责。三年的收银员工作让我对商场的基本运营制度有了初步的了解,也让我感受到了欧亚对顾客的真诚与关怀。

后来,我转战客服中心,担任礼仪员一职。虽然一开始有些诚惶诚恐,但在同事们的帮助

下,我逐渐适应了新的工作环境,精进了业务能力。在客服中心,我深刻体会到了每一项工作都是由细节完成的,无论遇到多么棘手的客诉,我们都始终秉承以顾客为中心的原则,站在顾客的角度为他们考虑,处理问题。

如今,我再次回到服装商场,担任商场主管一职。这是一个新的起点,也是一个新的挑战。我深知自己不再是一名普通的员工,而是要以服务顾客、服务员工、服务领导为己任,协助上下级做好卖场的运营工作。我将以更加饱满的热情和更加专业的素养,投入到新的工作中,为欧亚的建设添砖加瓦。

“凡事成之,必在干之。”在未来的日子里,我将顺应时代潮流,不负所托,以时不我待的干劲和静水流深的稳劲,全身心投入到工作中。我相信,在欧亚这个大家庭中,我们一定能够携手共进,创造更加辉煌的明天!

(白城欧亚 李爽爽)

青春正逢盛世 奋斗恰如其时

熬过漫漫长夜拥抱黎明,这是星空的奋斗;历经凛冽寒冬傲雪绽放,这是寒梅的奋斗;流过曲折河道汇进大海,这是小溪的奋斗。我们正当青春,意气风发,鲜衣怒马,但只有奋斗了,拼搏了,青春才更加闪耀。

岁月更替,华章日新。2024年5月4日对我来说是个值得纪念的日子,是我走出校园大门一年的日子,是来到欧亚卖场整整一年的日子,我想五四这个日子时刻提醒我,正值青年的我们需要不断学习和提高自己的素质,应具备坚定的信念和正确的价值观。

在这短短的一年里,我从一张崭新的白纸到密密麻麻的知识,始终践行着“做内行,在现场,敢担当”的九字箴言,秉承着“看书以思想,现场以思考,担当以思进”的“三思”理念。还记得刚刚上班后的第三个月,鞋城开始了装修的工作,在现场拿着卷尺一遍遍核对,在围挡里每天检查现场施工人员施工证和装修核,从看到满是灰尘的三个围挡,到现在完全崭新的高端大气上档次的各展位,心里

也会有一点点暗喜,原来也有我的一点点劳动成果。那个时候对于刚出校园的我完全是陌生的,但好在我是幸运的,有各位领导和同事对我的耐心指导与帮助,有家人在背后对我的默默支持,我就会想,有些路很远,走下去会很累,可是不走会后悔!青春之所以美好,其根源在前途未定,会激发无限可能,青春当以热血为谱,唱着拼搏的歌,奔向光明、众声齐鸣的未来!

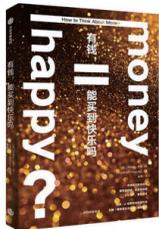
从拿到资质就像看天书一般,到可以游刃有余地找出正确的授权链,完整地整理出一套资质;从来了售后就往后躲,到现在敢于啃硬骨头;从不认识皮鞋的皮料,到一点一滴积累的看特殊材质的经验……这是我在卖场的成长之路,也是我小小人生中途出的第一步,这一步走得很踏实,而且那些难走的路,往往都是向上的路!

正是青春信仰让我们的精神天空更为辽阔,正是青春追求让我们的时代画卷更为绚烂,正是青春志向让我们的奋斗坐标更为高远。

(欧亚卖场 席美琪)

书香欧亚

书名:《有钱,能买到快乐吗》
作者: [美] 乔纳森·克莱门茨
译者: 裴勇



很多人都会觉得再多赚一点钱就幸福了,但这就像吊在驴前面的胡萝卜,始终追不上,却求不得。那么幸福和金钱到底是什么关系?为什么我们总在买东西的时候感到幸福,一旦实现之后,幸福感就快速下降?了解幸福和金钱的关系,有助于我们树立正确的金钱观,成为金钱的主人,而非它的奴隶。阅读此书你会发现,理财不是发财,而是一种智慧。对金钱拥有正确的认知体系,可以让我们更好地理解客观的世界,从而更好地去追求独立、自主、可掌控的人生状态。本书看似是理财知识,其实讲述的是一生的成长。

书名:《爱的知识:写在哲学与文学之间》
作者: [美] 玛莎·C. 努斯鲍姆
译者: 李怡霖、于世哲
译审: 范昉



本书是美国当代重要哲学家玛莎·C. 努斯鲍姆代表作。书中,作者以从经典文学作品中探求“爱的知识”的视角,从哲学理论与文学理论相结合的高度,探讨了人类一直以来关注的人性、感知、诡辩、阅读、灵魂、个体与爱等主题。并在回应“人应该如何生活”这一哲学核心问题的过程中,极大地拓宽了文学研究的视野,突出了感性在人类生活中的重要价值。作品中不仅包括对柏拉图、亚里士多德以及怀疑论等哲学思想的别样诠释,也涉及对《追忆似水年华》《大卫·科波菲尔》等经典文学作品的解读。

书名:《中国绘画源流》
作者: 陈履生



本书为一部简明中国绘画史,阅读本书,你可以欣赏到绵延千年的风雅传承。包括远古的彩绘陶器告诉我们先民有着怎样的审美风尚,春秋战国的漆器纹饰留下了什么样的审美密码,汉代的画像石、画像砖记录了古人的哪些生活日常、生死观念等。作者从远古到现代,从流派到思潮,从画家到作品,于中国绘画的历史长河中溯流追源,用简明而生动的语言描绘了中国绘画艺术曲折而丰富的历史发展进程,并配以200多幅传世经典之作的高清图片,将绵延千年的风雅传承,勾勒为一幅中国绘画史全景图。

书名:《黄宗智对话周黎安:实践社会科学》
作者: 黄宗智



本书收录黄宗智、周黎安两位教授有关中国研究的代表作15篇,囊括了两位顶级学者的重要经验发现和理论概括,如黄宗智教授的“内卷化”“第三领域”“集权的简约治理”“实用道德主义”、周黎安教授的“晋升锦标赛”“行政发包制”“‘官+市场’模式”等等。在本书中,两位教授各自围绕国家治理、国家能力等议题进行穿梭往来,既与之对话,又面向实际,在各自独立的探索中遥相呼应、相映成趣。同时,两位教授还结合自己的研究经验,对有志从事社会科学研究的青年学者提出了许多行之有效的建议。

五月,生命的颂歌

春花谢幕,
夏风裹挟着阵阵香气,
丁香花开四溢,
跨越春与夏的交集,
白与紫生就的浪漫无法抗拒。
融入流行色彩,
打造时尚元素,
丁香紫的柔美与低调,
一袭梦幻的紫衣,
诠释了花的神秘与美丽。
(欧亚商都 张艳丽)

爱的表达方式

五月遇见鲜花,
生活绚烂多彩。
爱情遇见知己,
情感需要真情。
母爱遇见五月,
真切而且伟大。
五月即在身边,
真爱需要表达。
欧亚遇见五月,
只为呈现爱意。
顾客遇见欧亚,
将爱满载而归。
(梅河欧亚 张妍)

母爱似海

在这鲜花盛开的五月,母亲节这一充满温情的节日如约而至。“母爱似海”这四个字蕴含着无尽的深情与伟大。母亲的爱就如同广阔无垠的大海一般,深沉、包容、无尽。无论我们身处何地,无论我们经历了多少风雨,母亲的爱始终如温暖的港湾,接纳、呵护、抚慰着我们。

她用自己的心血和付出,默默为我们筑起一道坚固的防线,给予我们力量和勇气,去面对生活中的种种困难与挑战。那爱是不求回报的,是纯粹而真挚的,源源不断地流淌着,滋养着我们的生命,让我们在人生的道路上勇往直前!因为我们知道,母亲的爱永远在背后支持着我们。母爱似海,宽广而浩瀚,值得我们用一生去感恩和铭记!

(四平欧亚 徐金凤)

不忘初心 闪耀青春

5月14日,我有幸参加了“建功新时代 奋斗正当时”共青团干部座谈交流会,各支部都穿上了工装佩戴党、团徽。结合企业实际、工作发展需要,展开了交流,畅谈如何围绕“做内行、在现场、敢担当”企业文化做新时代优秀青年。大家踊跃发言,甚至脱稿分享他们的切身感受与体会。虽然会议已经结束,但我意犹未尽,受益匪浅,为未来工作带来多方面的收获和成长。此次活动给了我们学习和交流的机会,使参与者的工作能力和综合素质得到提升,锻炼团队协作沟通能力。

作为欧亚青年,我们要弘扬五四精神,勤奋学习,勇于实践,在实践中锤炼品格,磨炼意志。坚持与企业同行,与时代并肩,不忘初心,全心全意为消费者提供更加周到优质的服务,踏踏实实走好每一步,以青春理想,以实际行动为企业做出更大贡献!

(欧亚卖场 郭婷婷)

奉献

时光荏苒,岁月如梭,不知不觉加入欧亚商都收银部这个大家庭已经5个月了。这期间,每位同事的工作精神和热情都感染着我,尤其看到其他姐妹为了工作,加班加点、无私奉献的时候,更是令我钦佩感动,让我深刻认识到,即使在平凡的岗位,也需要我们每一个人的无私奉献,才能把工作做得更好,个人和集体的未来走得更远、更辉煌。

雷锋日记里有一段话,“如果你是一滴水,你是否滋润了一寸土地;如果你是一线阳光,你是否照亮了一份黑暗;如果你是一颗螺丝钉,你是否坚守你的岗位。”它告诉我们,无论在什么样的岗位都要发挥最大的潜能,“奉献”是一种爱,是对自己事业的不求回报的爱和全身心的付出。对个人而言,“奉献”是社会责任感的集中表现。“奉献”是一种态度、一种行动,或许是一个微笑,或许是一个赞许,亦或是一个举手之劳,都会让人感到温暖甚至欣喜。奉献,方便了别人,提升了自己;常怀奉献之心,心拥奉献之念,人真正懂得人生的真谛,而“奉献”更是一种力量。企业的发展,需要我们每一位员工,积极努力、不断创新,让我们在平凡的岗位上,奉献自己的全部力量,发出最亮的光。

(欧亚商都 刘艳娟)