



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,就要在组进货源上把住质量关。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,严把商品质价关,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。申国芹见状就拿了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,这笔交易可能就没有了,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张。

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,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,要采纳个别顾客的刁蛮、无理,特别是一些极端顾客,更要不争

吵而礼让,不能拍响另一个巴掌。顾客吵走了,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,无论何事都不能与顾客争吵,除非涉及刑事犯罪。再讲一个例子,以前是现金支付,那时候小偷多,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。企业有问题不是去操作,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门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。

第一届董事会由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名职工董事为刘尧宇。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、不折不扣的落实和曹董曹董的讲话精神,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、张立丽、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。选举刘尧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、营销中心分别签订了《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信心,同舟共济,携起手来,造福社会,造福企业,造福员工。

