



米其林品牌餐厅乔尔·卢布松 东北首家门店落户长春欧亚商都

本报讯 (欧亚商都王冠蒲) 跨越山海, 穿过昼夜, 迥异文化, 风味不改, 绽放相同热爱, 终成滋味万千。10月30日, 米其林品牌餐厅乔尔·卢布松 LE JAR-DIN de Joël Robuchon 的东北首家门店落户长春欧亚商都A座新区, 欧亚集团副总经理、欧亚商都党委书记兼总经理周伟出席了剪彩仪式。

唤醒沉睡的味蕾, 与食物相濡以沫, 不辜负在最好的时光, 遇见最精致的你。乔尔·卢布松餐厅的菜单, 由主厨根据地域、季节特色精心定制而成。从创始人卢布松先生传承至今, 一直注重食材的原始风味与细节, 并将每一道菜当做艺术品而制作, 让食客每一口都沉醉于法式浪漫之中, 这也是乔尔·卢布松餐厅写给每一位食客最美的情书。

本报 (集团公司工会) 2022年11月3日, 欧亚集团七届六次职工代表大会在集团公司一楼会议厅召开。

在集团七届六次职代会上的讲话

曹和平
(2022年11月3日)



党的二十大代表, 欧亚集团党委书记、董事长曹和平。

苏艳丹 摄

由于疫情, 今年的职代会后移了六个月。疫情的一段时间改变了人们的思维方式和行为方式, 使一些“既定”和“惯例”不得已而改变。集团每年的周年庆活动也在不得已的情况下调整到九月份。疫情的影响既有宏观的社会层面, 也有具体的企业层面。疫情无论是对于政府及社会组织, 还是各类群体都是个大考。欧亚人用自己的行为交上一份合格的答卷。疫情初始, 长春区域欧亚所属各店延长营业时间至午夜, 辛苦了自己, 为封控、管控、防控的居民第一时间提供了所需商品, 对缓解基本生活供需贡献了自己的力量。在海吉星、东北亚两个蔬菜批发地因疫情关停后, 我们由企业的内部物流直接转向社会物流, 向企业、部队、大学、居民及时提供了所需要的蔬菜。特别是在疫情的前几天, 每天配送均在2000吨以上, 其间, 我们送出商品近百万单。同志们少眠不休连续奋战60多天, 吃睡在门店, 舍小家为大家, 对老人不能尽孝, 对小孩不能呵护, 对亲人不能照顾, 超强的劳动、艰难的环境, 让许多人瘦了一圈。同志们克服了种种困难, 大家既是理货员又是装卸工, 又是配送小哥, 切身体会了什么是用尽了洪荒之力。同志们相互勉励着, 挺住、顶住; 相互鼓励着, 相互感动着。我们的干部队伍是过硬的, 员工队伍是过硬的, 我们经受住了疫情对我们的考验。这次疫情也是对我们灵魂的一次大洗涤、大进化, 可以说, 更多的欧亚人是问心无愧的, 好人一定会好报!

我上小学的时候, 就有这么一篇作文, 内容是“种瓜得瓜, 种豆得豆”, 我也多次和同志们分享, 希望同志们能悟出因果关系。食搜来之食, 看似阶段性获得, 但是始终会自食恶果。最近, 我偶然看了一部电视剧, 名字叫《妈妈等你》, 其中有这么个片段, 老子因生活困难偷东西, 小孩也偷, 因为父母是孩子的第一任教师, 孩子被抓后, 老子护孩子。阶段性是利益的获得者, 贪了小便宜, 最后小孩由小偷变大偷, 被判死刑。多行不义必自毙, 我们要多做好事, 是非必有公论, 得不义之财不会有好报的。

疫情对我们的经营, 在阶段性产生的影响一定是客观的、直接的、具体的。需求收缩、供给冲击、预期转弱, 三重压力和各种复杂矛盾的叠加, 使我们面临更加严峻的挑战, 企业在这样的状态下, 要能

生存, 要有发展。我们在今后的工作中, 必须注意以下几点:

一、端正态度, 做好自己。要无条件、无理由地“做好自己”, 这是我最近想的最多的几个字, 说的最多的几个字。既是我的自勉, 也希望和同志们共勉。不寻求别人说什么、做什么, 做到什么程度, 而是从我做起, 从现在做起, 认真起来。每做一件事都明白、清楚, 有始善终, 而不能似是而非, 不求真、不求实, 片面的重流程, 程序上的合规性而非实质上的合理性。我们要查摆目前集团存在的主要问题是什么, 怎么解决; 每个系列的主要问题是什么, 怎么解决; 每个门店的主要问题是什么, 怎么解决; 各职能处室的主要问题是什么, 找出问题, 捋出问题的解决办法。通过“做好自己”, 做好一个工作点, 而实现整体的优化。同时, 坚持不懈, 保持经常性, 这样我们就积小胜为大赢, 使企业不断的发展。这是跟大家交流的第一点, 要切实做好自己, 每个人都要立足自己的本职工作, 想自己的本职工作之想, 干自己的本职工作之事, 空谈是解决不了问题的, 必须切实实际的从我做起。

二、努力钻研, 提升自己。同一件事情不同人干, 结果或有不同; 同样的食

材, 不同的厨师做出的味道不同, 这就是能力问题。一是提升发现、认识问题的能力。要知晓自己的长短处, 我也在几次会议上反复强调认识问题能力的重要性, 认识问题就能使我们及时纠正, 把损失减少到最低程度。比如我们最近在着重解决个别商品的负毛利, 我们及时发现就及时止损, 及时认识就会改变旧的思维方式, 采取新的应对策略, 做到双赢, 而不是不计成本的单边促销, 花了自己的钱, 肥了别人的田。实际上, 我们在经营中就存在这样的问题, 我们一年到头搞了很多活动, 投了很多成本, 最后算账, 我们是不挣钱的, 我们发现了这个问题就进行了调整。今年, 和市场相比, 销售没有太大变化, 但是我们的利润却有很大提升。大多问题不是死结, 是能够解决的, 解决了一个问题, 就对企业良性化了一分。

当前是科学技术转化为科技成果巨变的年代, 颠覆了人们以往的认知。认识问题的能力更显得重要, 不能花拳绣腿, 依葫芦画瓢, 似是而非。要在实践中学习, 绝不允许一样的失误反复发生, 要善于总结经验教训, 在弄懂、弄通上下功夫。这一段时间, 我们更多是在发现问题, 解决问题, 今后如果我们发现的问题在新的

行为中再出现, 我想组织是有组织纪律的, 组织是有组织处理的能力的, 我们一定要严肃处理。在这里, 我也和同志们说一下, 原来我一直是家丑不外扬, 事情处理在我们自己手里, 今后我们要借助外力, 通过外力来解决一些问题。二是提升谋事能力。今年的事权要有所下移, 发挥门店在经营管理中的作用, 监管在上, 运行在下。不能监管在上, 运行在上, 权利必须制约。这就要求门店提高管理能力和运营能力, 要自我、自主谋事, 做好自己。要做到门店销售、利润双提升, 员工得实惠, 各项工作良性。一段时间, 我们的考核比重需要做调整, 利润占50%, 销售占30%, 其他因素占20%, 今后我们再进行奖励表彰就按此进行, 逐步达到利润占60%, 销售占30%, 其他10%。因为看一个企业的好与坏, 一个企业在市场上的立足, 关键看利润而不是其他工作, 所有的行为一定要有利润概念, 要有成本概念。我曾经在一个会议上强调, 我们买商品是买的过程, 商品值多少钱, 不是人家要100元, 你给50元你就节约了50元, 一定不要看价格多少, 而是看实质上应该是多少, 无论是在经营的环节当中, 还是在装修环节当中, 还是在维修环节当中, 我们都应该有成本意识。这是和大家分享的第二点, 提升自己。

三、企业管理一定内外方圆。我们的企业行为涉及面广泛, 在规模发展上, 有项目建筑商、设备配套商、装潢改造众多的合作单位。在经营上, 有供应商、经销商、代理商、租赁商, 还有众多业态的承租人。同时, 还有众多的消费者。所有这些, 每个人的诉求不同, 有许多诉求是相悖的, 人品也有差异。处理这些问题, 我们的管理向内一定是方的, 才能带得住、带得动。我们的管理要环环相扣, 法制思维, 以法保护自己, 以法约束自己。对外则需有弧度, 有弧度才能减少摩擦, 便于运动前行, 这里就是个方法问题。

当下很多人说经营环境恶劣, 可是在同样的环境下, 企业有死有活, 只有找到自己活的理由, 才能生存下去, 找客观理由是不会做好自己的。机会永存, 留给行动者。

欧亚集团召开七届六次职工代表大会

热烈庆祝欧亚商都成立29周年
店庆前三天
长春欧亚商都
实现销售超1亿元

本报 (欧亚商都 李雨沙) 11月4日, 以“爱久·弥新”为主题的欧亚商都29周年庆震撼启幕! 经过前期超值优惠券、线上预存增值、会员专属礼券、银联云闪付优惠等店庆活动预热, 以及活动期间购物即时送、电子会员日购物赢免单、中石化加油券达额送、T3出行立减等礼券齐放, 本次店庆取得了良好的预期效果。店庆前三天, 仅长春欧亚商都单店就实现销售超1亿元。

活动前期, 欧亚商都全程动态把控活动节奏, 坚持普惠+目标客群、主体活动+品牌活动相结合, 联合各大网络媒体、街路媒体、广播电视、自媒体、微信群等全方位多角度宣传, 为欧亚商都29周年店庆蓄势。同时, 欧亚商都加大了对品牌的激励投入, 设立了“集团军”等激励政策, 做好新品、首发品、畅销品、大型展览、专供特供品的全力组进, 为欧亚商都29周年店庆的热销夯实了基础。

特色营销 缤纷呈现
店庆期间, 欧亚商都各大品牌均推出了特色营销活动。其中碧欧泉品牌的“激情绽放 活力之约”护肤秀, 为消费者带来了全方位的护肤体验; 周生生品牌的“宫廷雅趣巧作新意”DIY国潮团扇, 陪伴消费者度过了舒适惬意的周末时光; 报喜鸟品牌新店开业, 举办了“香遇不凡品味”车载香薰品制作沙龙, 为消费者带来了符合自身格调的DIY气质香薰; 九牧王品牌焕新启幕, 现场歌手驻唱、小提琴演奏, 解锁了裤艺新潮流; 菲仕乐品牌举办了“非遗赏刻”酷乐演奏沙龙晚宴; 卡萨帝品牌推出品牌日活动, 感恩回馈客户, 幸运大抽奖点燃了顾客的购物热情。

成绩斐然 再创新高
店庆前三天, 长春欧亚商都各商场均取得了良好的销售业绩。其中精品商场前三天实现销售3000万元; 三楼商场前三天实现销售1700万元, 超过了同期; 四楼、五楼、家电商场前三天销售均超千万。各商场积极参与与王牌对王牌冠军车友争霸赛, 在第一阶段27个品牌取得王牌冠军冠军, “竞品”品牌也取得了骄人的业绩, 迪桑特品牌超同期89%、兰蔻品牌超同期45%、宜庭品牌超同期46%、之禾、简爱诺、六福、九牧王等品牌分别获得第一阶段第一名, 前三天的骄人业绩, 激发了全体员工的斗志, 并将在接下来的店庆活动中继续加油冲刺。

新冬已至, 阳光不减, 欧亚人将在接下来的销售阶段, 继续超越自我, 再创佳绩!

责任重大 使命光荣 欧亚商都迅速掀起学习贯彻党的二十大精神热潮

本报 (欧亚商都 办公室) 伟大的征程, 起步之时即令人瞩目。壮美的画卷, 起笔之处即凸显不凡。正值秋冬交替、万山红遍之际, 处处呈现火热场景, 充盈着饱满的精神风貌——按照集团党委部署要求, 欧亚商都上下迅速掀起学习贯彻党的二十大精神热潮。11月2日上午召开专题会议, 欧亚集团副总经理、欧亚商都党委书记兼总经理周伟, 围绕学习贯彻党的二十大精神作了重要指示。欧亚商都党委班子成员, 各部门负责人参加会议。

周总指出, 党的二十大报告思想深邃、博大精深, 要认真学习领会大会主题

的丰富内涵、重大意义, 要“以上率下带头学, 以上促下深入学”。首先要认真安排。事大事小, 不用评判, 重视与否, 不用表述, 在不影响正常运营, 阶段性重大营销活动的同时, 采取各种有效方式落实党委部署要求。遵循的基本原则是“规定动作不差事儿、自选动作不跑题”, 要以此为标准掀起学习贯彻党的二十大精神的高潮, 要与商都29周年店庆有效结合。其次要学以致用。要以强烈的历史使命感和政治责任感抓好学习贯彻, 以实际行动拥护“两个确立”、做到“两个维护”。在商业行业这个江湖里, 很多同志是行家、是

专家, 在跨行业跨领域, 该学的、能学的知识永远很多, 要知道该学什么, 怎么用。一个国家如此, 一个集团如此, 一个企业如此。路该往哪儿走? 事儿该怎么办? 依靠谁, 为了谁? 这方面不解决、不理清, 作业很难达到及格。

周总强调, 目前众所周知的经济下行、消费不振、疫情冲击三重因素叠加在一起, 对实体经济形成较大影响, 管理团队的核心成员要精诚团结、齐抓共管、有力推进, 要找准角色、找准定位, 发挥不同层面的龙头作用, 共同努力, 把这段艰难的历程, 变成我们未来回忆美好的故事。“责任重大、使

命光荣”, 踏上“新的赶考之路”, 要一以贯之秉承曹董“适应市场求生存、驾驭市场发展”的理念, 更需要企业党员干部发扬“和谐团队、品质团队、智慧团队”的优良作风, 更需要我们盯住目标、顶住压力, 不断提升企业运营质量。让我们秉承党的二十大精神, 真正把心思用在“想干事”上、把勇气用在“敢干事”上、把本事用在“会干事”上、把作风体现在“善干事”上、把目标定位在“干成事”上, 善始善终、善作善成, 将各项工作落到实处, 为本次店庆活动、更为年底收官之战交上一份满意的答卷!

欧亚卖场召开传达贯彻落实集团七届六次职代会曹董讲话精神会议

本报 (欧亚卖场 闻志斌) 11月6日, 欧亚卖场在四楼会议室召开贯彻落实集团七届六次职代会上曹董讲话精神会议。欧亚卖场副总经理赵鑫围绕曹董对今后工作的要求, 结合当前形势变化与卖场经营实际, 全面细致地传达了职代会内容。欧亚卖场各级管理人员及员工代表参加会议。

首先, 赵总传达了曹董关于参加党的二十大的亲身感受和党的二十大的会议精神,

将报告中的十五个部分逐一传达给了全体员工。从加快统筹社会发展格局, 着力推动高质量发展方面, 要求各部门要着眼当下创收增效、规划长远, 加强经营中的成本意识、利润概念, 一定要在接下来的经营管理中实现销售利润双提升。

会上, 赵总结合卖场实际工作, 传达了曹董讲话内容, 强化管理人员一定要端正态度做好自己, 无条件无理由做好自己; 努力

钻研提升自己; 对于企业管理一定内外方圆。结合于总在多次会议上的讲话, 对当前经济形势进行深入解析并对下一步的营销活动提出要求。在接下来的工作中一定要紧紧围绕提质增效、高效运行和便捷服务为中心, 在更深层次、更广范围、更多领域深化制度改革, 发挥营商环境对市场号召力、对品牌吸引力、对发展的支撑力。作为卖场, 我们必须大张旗鼓地传递正能量, 唱响主旋律, 昂扬精气神, 带出阳光干净、干事担当、勤勉自律的管理团队!

最后赵总强调, 我们一定要像曹董所说, 按企业定的路走绝不会出错, 也绝不会走错, 保护好自己财富。全面做好经营管理、调整升级、疫情防控等各项工作, 并按照“做内行、在现场、敢担当”的管理要求, 为加快欧亚卖场高速发展而全力以赴!

坚定信心 砥砺奋进 全面推动集团健康可持续发展

——邹德东总经理在集团七届六次职代会上的报告 (2022年11月3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、2021年工作总结

2021年是极不平凡的一年。面对疫情反复、经济下行压力，零售行业遇到了前所未有的复杂严峻困难，集团经营班子在党委和董事会的正确领导下，迎难而上、攻坚克难，团结带领全体员工，较好地完成了年度工作目标。全年计划实现营业收入80亿元，实际完成83.52亿元，同比增长4.38%；计划实现利润总额3.5亿元，实际完成3.6亿元，同比增长3.58%；计划实现全口径统计销售420.25亿元，实际完成427.4亿元，同比增长1.9%。企业保持了健康良性发展态势。

回顾过去的一年，我们主要做了以下几方面工作：

(一)科学编制“十四五”规划。“十四五”时期是集团跨越四十年，向五十年进而向百年企业迈进的重要发展时期。科学编制并组织实施好集团“十四五”发展规划，是推进“三星战略”实施，全面提升企业核心竞争力，向更好更高更强发展的需要。在充分调研的基础上，从9个方面编制完成了未来五年发展规划，作为集团“十四五”期间高质量可持续发展的依据和遵循。

(二)“三星战略”布局稳步推进。集团坚持科学调控投资规模和项目开发节奏，积极稳妥、量力而行推进“三星战略”的实施。一是继续夯实“小三星”，扩大市场份额，做稳做强省内市场。全年省内新建、续建、改扩建项目7个（欧亚商都购物中心、欧亚商都立体智能停车场、欧亚万豪购物中心二期、四平欧亚钻石名城、辽源欧亚购物中心二期、梅河欧亚购物中心二期、珲春欧亚钻石名城三期）；省内新开门店3家（欧亚超市连锁惠店、天富路店、双辽林业家园店）；扩建开业1家（欧亚万豪购物中心二期）；物业租赁到期关闭门店1家（欧亚超市连锁锁社区店）。二是积极推进“中三星”，完善战略布局，适时扩大省外市场。沈阳欧亚长青生活广场全面开业；济南欧亚大观园主题街区项目建设有序推进；增资海南儋州欧亚，加速推进海南项目建设。

(三)经营管控成效显著。抓经营调改，促质效再上新台阶。围绕做精、做大、做多经营定位，重塑招商团队和招商理念，注重在首品、首店引进上寻求突破。全年新引进品牌超千个，其中全国首店品牌2个、东三省首店品牌12个、吉林省首店品牌47个。卖场1300平方米李宁旗舰店作为全国仅有的十家全品类门店之一，开业当日即创造全国单日销售冠军。围绕经营服务求新求变，着力引进新的功能业态，并对原有功能业态实施优化组合和调整升级。长春商都将营业楼四、五层改造为智能化立体停车场，解决停车难问题的同时，消费者可直接进入商场，带来了全新便捷的购物体验。欧亚新生活推出的东三省首个新能源汽车展示销售专区，欧亚三环和欧亚汇集引进的真枪射击俱乐部，填补了省内业态空白。围绕提升薄弱门店经营能力，三大系列进行了有针对性的调整。董事长率先垂范，或单人单车，或带领团队，走现场、解疑难，因地制宜、因店施策，提出了优化功能业态、调整经营布局、引进特色品牌、压缩经营面积、转换经营模式、适度减员增效等一系列直击要害、切实可行的解决方案，让薄弱店逐渐破题获益。围绕线上线下深度融合，在多维营销上下功夫。通过欧亚集团小程序，借助抖音、小红书等第三方直播平台以及微信惠民群增加线上销售，全年线上销售4.22亿元；利用国庆、节庆、内购会、购物节等营销节点，针对不同客层推出新颖体验活动，将会员成功引流到店，转化销售，仅集团37周年庆销售同比增长17%。

(四)自采自营有效突破。围绕“规模化、规范化、标准化、基地化”目标，发挥集团三级采购各自优势，做强自采自营，提升企业核心竞争力。一方面，以加强源头战略合作作为重点，以提升头部品牌厂家和百万单品厂家合作为突破，实施集团自采自营。全年新增头部品牌厂家直营17个，新开发源头基地42个，自采果蔬生鲜实现销售1亿元以上。另一方面，全力推进系列分采。欧亚商都系列积极拓展自采渠道，全年新增21个合作基地。深挖大宗团餐团购资源，与十余家机关企事业单位、部队签订了食材供应合同。欧亚卖场系列打造集全国各地100余个品牌近1600个单品的“欧亚大粮仓”，打造汇聚茅台、五粮液等8大类300多种国内外名酒的“欧亚大酒庄”，推出的自有品牌“欧亚黄金”，全年销售同比均有大幅增加。商业连锁系列在生鲜果蔬稳步拓品上量的同时，加大包装商品自采优势，打造年销售超500万元的单品20余个。农产品物流园提升仓储、分拣、配送能力，实现单日单品收货



会议现场。 孙懿丹 摄

两万箱、3日配送近80家门店的新高。

(五)管理效能不断提升。年内实施多项管理举措，效果显著，为集团更加科学高效的管理奠定了坚实基础。加强内审监察，以超市类长期不动销商品库存、备品和低值易耗品为切入点，组织开展专项清理行动，截止今年上半年，2年以上库存基本清零，增强了全员库存意识，提升了管理水平；深化成本管控，立足精益求精，向管理要效益，从工作流程、合同资料、质量验收等方面完善制度，逐步建立起欧亚自己的企业定额及企业标准，提升了基建管理水平；注重资金筹划，应对疫情影响、经营活动净现金流减少的现状，从增加授信额度、降低贷款利率、增加融资品种、调节负债结构等方面积极与多家金融机构沟通，及时稳妥处置到期借款偿还和新办借款业务，有效化解和降低了财务风险；坚持降本降耗，细节入手，多措并举，秉承勤俭节约企业精神，小到随手关灯，大到优化工程设计与施工，从董事长到员工，从招商谈判到商品进、销、存全过程，全方位挖潜增效已蔚然成风；加快数字化战略转型，自主研发的欧亚集团小程序、欧亚管家、欧亚零供宝等数字化产品，从设计规划、流程治理、数据驱动、服务营销等方面，全方位推进了数字化转型、增效；完善人力资源系统，以人力资源系统（HR系统）升级为契机，持续完善人事架构、招聘、薪酬、绩效、培训、考勤等工作的统筹管理。完成了长春市19家门店的薪酬系统搭建，并逐步推广至全集团，为全面实现人力资源信息化管理奠定了坚实基础；夯实企业安全生产主体责任，实行全员安全生产责任制，推进隐患排查治理和重点领域专项治理，升级改造消防设备设施，加强消防演练，安全保障能力得到进一步提升，安全生产整体形势平稳有序。

(六)党建引领作用突出。集团党委强化理论武装，筑牢政治建设生命线。坚持“第一议题”制度，深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，学习汲取建党百年历史经验，推进学习成果转化成为实践成果。聚焦问题导向，完善修订党建制度18项；聚焦精准扶贫，圆满完成贫困村包保任务；聚焦堡垒强基，推进党支部标准体系建设，星级党支部晋升、达标比例持续增加，基层党组织建设能力全面进步。传承红色基因，实施“强根固魂”工程。推进党史学习教育，集团党委组织开展党史知识竞赛、观看大型民族歌剧《江姐》、上电影党课、摄制党员教育专题片，排演红色舞台剧，汇编印发企业文化系列丛书《点滴之水》（之八）等系列刊物；各系列党委相继举办“奋斗百年路，启航新征程”大型文艺汇演、红色经典诵读会、党史学习图文展及声像馆等活动，讴歌建党伟业，激发了党员干部为党奋斗的初心使命。着力选育用管，增强干事责任担当。完成三大系列班子成员、高级经理管理人员聘任工作，进行“庆百年奖百人”爱企敬业基金表彰，集团各级管理人员干劲倍增，管理团队持续建强。落实“一岗双责”，推进全面从严治党。巡察整改“回头看”工作扎实开展，压实解决老问题、遏制新问题的各级责任，市委第三巡察组对集团整改成效给予充分肯定。持续强化纪律建设和作风

建设，认真落实领导干部联系点责任制，深化党性党风党纪教育，常态化开展廉洁风险防控排查，营造风清气正的企业生态。

集团工会围绕中心，发挥工会作用。强化思想教育，以建党百年庆祝活动为载体，筑牢员工共同奋斗信念，激发爱党爱国热情；规范经费管理，制定资产清查方案，盘点实物资产，完成新旧会计制度衔接工作；开展“立功竞赛”活动，推进岗位技能培训和比武，打造懂技术会创新、敢担当讲奉献的员工队伍。

集团团委恪守“党旗所指就是团旗所向”，引领广大团员青年与党同心、跟党走，在疫情防控、经营管理、自采自营、志愿服务中发挥了团员青年的生力军和突击队作用。

(七)抗疫保供彰显担当。年初以来，集团坚决贯彻省市各级党委政府的抗疫部署要求，快速反应，积极应对，担负起保供重任。一是快速动员直接进入战时状态。3月11日是长春市静默的前一天，集团第一时间召开党委，对吉林省内门店进行了思想发动和工作部署。长春市城区门店组建“抗疫突击队”和“抗疫预备队”，全员迅速进入“战时状态”，当日，所有门店营业时间延长至零时以满足市民商品储备，体现了欧亚人的责任担当。二是因势利导，以应变变，多种营销方式保供应。从顾客到店采购变为线上下单、线下配送到家，从单品下单到组合包（蔬菜包、生活用品包）推送，从团购自提到小区门口收货，从直配社区、机关、学校到政企联动、点式供应，从流动售货车队无疫社区销售到解封正常营业，我们始终随着疫情发展和管控的要求，做着积极的改变和应对，经历了太多的尝试与探索。事实证明，我们的应对是及时的，有效的，较好地满足了生活必需品的供应，体现了欧亚人的专业与智慧。三是关键时认领身手，困难面前显担当。随着长春市防疫管控升级，全城进入静默管理，市内东北亚粮油、海吉星两个批发市场相继关闭，山东、辽宁、河北主要蔬菜产地及批发市场周边出现疫情，长春市阶段性供需矛盾十分突出，形势非常严峻，欧亚集团连夜组织调拨，连续从全国产地紧急调运蔬菜日均2000余吨，关键时刻保证了全市供给。市委书记张志军称赞欧亚集团关键时刻顶得住，挺得住。省委书记景俊海称赞欧亚集团是稳价保供的定海神针。四是舍小为大，为大家，坚守岗位，无私奉献。全市静默、防疫封控、管控升级，门店逐渐减员达7000余人，仅剩2000余名员工在岗驻店值守，保运营。日均线上订货、配送2万余单，最高5万单，日装卸商品500余吨。驻店员工每天只能休息4、5个小时，他们是营业员，是装卸工，还是快递员，打地铺睡营业室，吃面包、啃方便面，50多天无法洗澡，不能回家。已知有4名员工的父母疫情期间病逝，因在岗工作，无法给亲人送终，只能面对家的方向跪祭，擦干眼泪继续坚守在工作岗位上。疫情期间，我们董事长虽已年逾花甲，亲自到店助战，分拣打包，亲手为员工做餐食。亲自带领机关全体充当装卸工，中午饭都没吃，坚持卸完那车35吨土豆，为的是让司机尽早返城，让商品尽早上架销售，尽早送到市民家中。集团法规处长

王丽滨在装卸商品时造成骨折，仍坚持在岗工作，直到疫情结束才到医院治疗；连锁超市总部信息部长姚成林的父母、爱人和孩子一家四口全部感染，他依然驻店值守。知道的、不知道的，欧亚集团各系列、各地、各门店在抗疫期间涌现出的感人的事和人，太多太多，不胜枚举。抗疫保供磨砺了欧亚人的意志品质，展示了欧亚人的大我情怀和人性光辉，凝练和升华了欧亚集团的企业精神，让我们为欧亚人点赞，为欧亚集团喝彩！

各位代表，2021年，我们圆满完成了各项经营管理任务，得到了社会各界的充分肯定。年内有2人分获吉林省、长春市五一劳动奖章，4人获评长春市三八红旗手，3个集体分获全国五一劳动奖状、全国五一巾帼标兵岗、吉林省五一劳动奖状。董事长曹和平当选中国品牌商业联盟第二届理事会主席、理事长，受邀成为北京冬奥会火炬手。刚刚参加完中国共产党第二十次全国代表大会载誉归来，这也是我们董事长连续五届当选全国党代表。在此，我代表集团经营班子，向获得荣誉的集体和个人表示祝贺，向董事长运筹帷幄、把关定向、亲力亲为，向董事会的坚强领导和大力支持以及全体干部员工的辛勤付出表示衷心感谢！

各位代表，在总结成绩的同时，我们也要清醒地看到在发展过程中的各种不足，主要表现在：集团化管理意识和“一盘棋”思想有待进一步提高；集团各项规章制度的精准性、有效性在完善跟进方面尚有提升空间；集团统采与系列分采、门店店采的协同性还需进一步增强，商品采购边界有待进一步明晰；围绕门店功能定位的招商策略和措施需要进一步优化；集团整体数字化管理能力以及线上线下融合发展能力还需进一步提升。对此，我们要在今后的工作中切实加以改进和解决。

二、2022年工作

2022年，针对国际国内政治、经济纷繁复杂的变化和疫情反复给商业行业带来的不利影响和更多的不确定性，年初以来，始终坚持以“稳中求进，简中求质”为总基调，以提升门店经营管理和运营质量为总抓手，凝心聚力、抢抓机遇，勤俭节约、降本降耗，推动集团健康可持续发展。

全年工作重点主要围绕保增量、稳运营、重招商、严管理、扩自采、强党建六个方面展开。

在保增量方面，全年实行投资总量控制，统筹安排开工基建项目和新开门店数量，实施动态掌控，探索欧亚管理输出的轻资产运营新模式。截止到目前，已新开欧亚超市连锁居然店、包头松石店2家门店。

在稳运营方面，一是确保主力门店运营稳定的同时，强力推动薄弱门店提升。二是充分利用和把握店庆、节庆和各种活动营销的有力时机，实现了销售和利润的持续回升，目前看，保住了运营良性的基本面。

在重招商方面，围绕“带着运营思维做招商”思路，转变招商思维观念，变坐等上门为走出去招商、请商，在新的业态引入、业态新的组合、首品首店的引入、品牌店的提档升级等方面，基本实现了年初目标。

在严管理方面，坚持问题导向，重点在管理质量和效率上下功夫，推动管理工作上新台阶。在完善制度上，坚持在制度规范化、流程标准化、责任清晰化方面做有针对性的管理提升，在制度执行方面强化执行得了、落得下去，能够落实落地。在数字化转型上，坚持“从新”科技，加强自主创新，推动数字化管理转型。从业务驱动向数据驱动转变，从标准化向精准化转变，通过迭代升级管理工具，切实提升数字化管理能力和水平。在基建项目上，增强核算意识和成本思维，在设计优化、施工管理等环节严把质量关，合理编排新建、续建工程工期，合理降低造价，促进各项管理全面提升。在财务管理上，压缩各项管理费用支出，节省每一个铜板，借助财务共享中心建设，实现资源统筹共享，效率最大化。进一步研究供应商的商品账期问题，加快存量库存去库存及资产活化。科学筹划调度和使用资金，防范系统性风险。在安全保障上，继续深入落实企业安全生产主体责任，完善安全生产责任制和各项规章制度，加强事故隐患排查治理力度，加强各类应急预案演练，着重抓防疫安全，确保企业安全稳定。在服务提升上，通过高质量高水平服务上游厂商、供应商，争取采购价格优势和更大的利润空间。通过贴心、暖心服务消费者，全面提升客户的归属感和尊享感，激活消费潜力，提升复购率。通过精心呵护我们的经营管理团队和全体员工，激发员工的最大工作潜能。

在扩自采方面，长期坚持自采自营是提升企业核心竞争力的关键一招。加快推进联营转经工作的同时，继续完善“四化”建设，加强三大系列与营销分公司协同共促，形成集团自采优势。坚持用商品品质说话，提升对客户的维护力度和水平，着力拓展团餐团购业务，强化了“出口”管理和创新。

在强党建方面，集团党委以党的政治建设为统领，以提升党组织组织力为目标，落实“党组织运行规范化”“支部建设标准化”“党建创新实效化”专项行动。以强化意识形态建设为重点，锻造德才兼备的管理人才队伍。以党建带工建、党建带团建抓团建建设，着力推进思想建设、组织建设和员工队伍建设。当前，要继续深入贯彻习近平总书记重要讲话重要指示精神，推动党的二十大精神在企业落地生根。

2022年剩下不到两个月的时间，在接下来的时间里，我们要在确保全年各项工作任务目标完成的同时，着重做好增销售、保利润、保安全工作。要抓住年终岁尾的关键时期，利用好商超、卖场店庆、连锁感恩节、双11、双12等促销节点，组织好自采货源，调度好供应商的货源入仓和活动支持，力争再创销售佳绩。统筹协调好企业经营、安全生产、疫情防控的关系，保持安全生产、疫情防控形势持续稳定。

各位代表，刚刚闭幕的中国共产党第二十次全国代表大会，已为中国未来的政治经济发展指明了方向，我们要坚定不移不移领会好、贯彻落实好党的二十大精神，坚守商业本质，执着奋力拼搏，锚定集团高质量发展方向，矢志不移，驰而不息，续写新时代欧亚人的辉煌，奋楫扬帆向未来！

“璀璨绽放 领势而发” 吉林欧亚商都综合体8周年店庆客流如潮

本报讯 (吉林欧亚商都综合体 李欣) 11月4日,吉林欧亚商都综合体8周年店庆作为全年的收官之战,吉林欧亚商都继续把“增强市场适应性、提升门店运营质量”这一主线贯穿店庆活动始终,坚持稳中求进的总基调,突出线上与线下的串联、商品与服务串联、购物与体验的串联,做好品质零售的大文章,确保客流、车流、现金流的如期而至。

钜惠和聚会相约而至

为感恩消费者,本次店庆吉林欧亚商都各超市均开展“567”折扣活动与送券活动,无论是折扣的省、省、省,还是满送赠券的赠、赠、赠,都极大的满足消费者不同购物选择,实现了真正的全家总动员买、买、买,购物大军也瞬间让疫情的冷清挥

散。自采商品面粉、瓜子、榛子超低价回馈,老舍岭、苏菲、西王等头部品牌超折扣,达意纸更是被一如以往的纷纷抢购。

展会与商业的交相辉映

综合体的超强聚客能力让展商对车展充满信心,汽车展商的多途径宣传预热,也为综合体引流带客,形成有效互为互动。在十一黄金周室外车展5天累计签约销售125台之后,本次店庆室内车展再次成为关注焦点。汽车展厅利用有限的室内场地和后区通道外共组织12个汽车品牌展商参展,一经展出就受到消费者关注,有效拉动后区的顾客流量。

线上和线下的互为互动

本次店庆线上180万欧亚现金礼券,再

次实现线上疯抢,在欧亚店庆活动期内定时秒券已经成为消费者的一个习惯,线上秒券、线下消费的拉动,逐步显现。线上幸运大转盘,8重好礼免费送,提升消费者参与度与关注度,增加顾客线上浏览率。解放店娇润诗会员日店庆首日销售超百万、周六福店庆单日销售超百万、萨巴蒂尼三倍积分单日销售超30万,喜报连连;综合体乐活里和羊府开业酬宾活动,更是为乐活里增加喜庆的氛围;大抽奖活动中奖顾客的欢呼声,更是成为店庆的一道亮丽风景。

休闲与消费的双重满足

店庆期间,各店、各品牌都高度重视,纷纷组织会员活动,开展才艺展示、舞艺PK、小丑表演、美甲沙龙、现场涂鸦、DIY皮具、厨房秀等各品牌花式回馈会员活动层出不穷。会员精准维护,专属会员礼金券,会员沙龙“私藏宇宙 漫步月球”DIY

肌理月球灯、会员尊享礼定向派送。店庆期间,由吉林市体育局主办的大众保险球赛也在11月6日正式开始,综合体保龄球馆作为承办单位,更是汇聚各类英才。解放店娇润诗会员日店庆首日销售超百万、周六福店庆单日销售超百万、萨巴蒂尼三倍积分单日销售超30万,喜报连连;综合体乐活里和羊府开业酬宾活动,更是为乐活里增加喜庆的氛围;大抽奖活动中奖顾客的欢呼声,更是成为店庆的一道亮丽风景。

吉林欧亚商都综合体8周年店庆活动正在如火如荼地进行着,活动现场气氛热烈,精彩活动层出不穷,顾客热情空前高涨。吉林欧亚商都将始终秉持全心全意为消费者服务、善始善终对消费者负责的服务宗旨,稳固区域行业主导地位,以业态集群和联动效果优势,为消费者提供精致放心舒适的购物体验。

贺欧亚商都29周年店庆

欧亚沈阳联营“全民拔草节”盛装启幕

本报讯 (欧亚沈阳联营 综合办) 为热烈祝贺欧亚商都成立29周年,同时为迎合广大消费者“双11”集中消费热情和超值购物愿望,11月4日,欧亚沈阳联营“全民拔草节”盛装启幕。111个知名品牌全网比价,以最大活动力度为广大消费者打造购物盛宴。

活动期间,欧亚沈阳联营服饰类商品满99元立减60元起,特价商品低至3折,每日一口价单品限量开抢,1111个惊爆单品超前推出双11专属折扣。各大重点品牌纷纷推出限量发售新品、时尚畅销品、明星主推品及联名款等单品更新陈列,卖场环境焕然一新。同时每日推送8款超值引流单品,大力宣传,吸引消费者。超市惊爆商品5折起,家电类商品满1000元立减111元,黄金每克立减30元至50元,镶嵌类饰品满5000元再加送70元欧亚沈阳联营购物卡。同时,会员购物满666元送100元服饰类消费

礼券和20元超市消费礼券,消费满300元再参加免单大抽奖活动。晚17时后夜宴礼券加码送,让消费者心动不已,购物不停。欧亚沈阳联营万德福、麦当劳、唯米影院、大明星健身、奢漫明星造型、林夕舞蹈、阿拉丁篮球馆等异业纷纷推出打折、让利活动,祝贺欧亚商都成立29周年,助力欧亚沈阳联营“拔草节”活动大卖。

11月7日至9日,欧亚沈阳联营线上小程序推出1元抢10元、5元抢25元和50元抢100元定金翻倍抢等活动,未购物先送“钱”,令广大会员十分惊喜、跃跃欲试。11月10日至12日,每天2场小程序直播,推出国际化妆品体验价和跨境保健品“双11”特供活动,为消费者直邮到家。11月11日至13日,欧亚沈阳联营将推出“羊绒节”特色品类活动,羊绒、羽绒等冬季御寒商品以大力度优惠和超值赠品回馈消费者。

嗨购“双11” 美妆先行动

欧亚商业连锁携手高姿品牌 举办专场直播

本报讯 (欧亚商业连锁 高芬) 一年一度的“双11”线上购物盛宴即将到来,欧亚商业连锁再次携手高姿品牌开展美妆大型促销活动,20家门店全力出击,通过“欧亚惠民群推广、欧亚集团小程序直播、限时抢购、线下推广”等多种方式拓宽销售渠道,满足“经济型”护肤客户需求,推崇国货之光。

活动前期,各门店就开始了预热宣传推广,通过高姿专业宣讲员走进门店、高姿VIP顾客邀约宣导、门店员工朋友圈转发、公众号、企业微信惠民群等推广方式,确保让每一位欧亚会员和来到欧亚的消费者都能知晓、参与此次活动,将消费者期待值拉满。

10月28日19时,高姿品牌专场直播正式拉开帷幕,品牌方精选24款热销单品,2折

起卖,活动力度空前,实现全网最低!品牌方专业顾问进行产品讲解和现场试用,确保屏幕前的消费者能够如亲临现场般了解产品功效。专业团队及时线上解答网友提问,直播过程中更是不时送上精美礼品,使得2个半小时的直播持续火爆,最高时段观看人数4.5万余人,整场直播点赞数近80万次,直播当天销售额44万元,创新高姿历史直播销售新高。

直播结束后,各门店还将直播商品放置在欧亚集团小程序“限时抢购”专区继续推广销售,持续为“双11”购物狂欢节预热。截止目前,高姿品牌专场销售额已达56万元,真正为“双11”购物节实现开门红,打响“双11”热卖第一枪。

安全生产 警钟长鸣

杜绝安全隐患 筑牢安全防线 吉林欧亚商都综合体开展店庆前安全大检查

本报讯 (吉林欧亚商都综合体 徐硕) 吉林欧亚商都综合体为确保8周年店庆期间安全,秉承着高总提出的“安全第一”的思想理念,为严防安全生产事故发生,确保店庆安全“零事故”,结合年度安全工作计划安排,保卫部、物业部成立联合检查组对重点部位、重点区域进行了一次全面的检查。主要对食堂、餐饮档口燃气、施工现场、库房、安全用电等部位重点检查,并对消防设施、设备运行情况进行了细致的查看,对存在的安全隐患督

促相关部门立即整改。

为确保店庆安全,保卫部多次召开店庆专项安全生产会议,会上对安全生产、消防安全、疫情防控、治安秩序维护等工作进行了严密部署,为店庆安全奠定了坚实基础。高总强调,各部门负责人要按照“一岗双责”要求,提升自查整改能力,抓好所辖范围内的安全生产工作,以环境安全、设施设备安全、人员安全为目标,扎实抓好各项安全工作,坚决防范和杜绝安全事故发生,确保企业安全形势持续稳定发展。

欧亚卖场企管部开展四防安全教育培训工作

本报讯 (欧亚卖场 苏艳飞) 为更好地落实和开展四防安全工作,11月3日7时,欧亚卖场企管部在大西洋厅召开了四防安全教育培训会,本次培训的对象为卖场内保洁公司员工,共有214人参加了培训。

会上,企管部工作人员分别针对企业四防安全制度、如何报火警,使用灭火器、如何进行火灾逃生以及如何处理工作中的安全隐患等问题逐一进行了讲解,并通过互动问答、动画视频、实际操作、由浅入深、通俗易懂的讲解方式,与参会人员进行了全程互动。既保证了培训的质

量,又充分调动了参会人员的积极性;既将安全知识落实到工作细节上,又从思想上带领保洁公司管理团队进一步强化了四防安全工作的重要性。

一直以来,欧亚卖场时刻将四防安全放在企业经营的首要位置,定期组织员工开展四防安全培训、四防安全演练、四防安全考试等,不断加强员工对四防安全的重视程度,提高员工掌握四防安全知识和使用消防设施设备的技能,使员工更加明确四防安全工作的重点和方向,明确自己身上肩负的重要责任,从自身做起,守好安全这道防线!

乌兰欧亚被授予 乌兰浩特市营商环境监测点

本报讯 (乌兰欧亚 塔娜) 助力营商环境发展,推进经济提质增效。10月28日下午,乌兰浩特市营商环境监督员聘任仪式暨监测点启动大会在乌兰浩特市人民政府举行。乌兰浩特市市委副书记、政法委书记苏凤娇,乌兰浩特市市委常委、副市长马书刚,乌兰浩特市市委常委、宣传部部长王明阳出席会议,乌兰浩特市发展和改革委员会主任王宏宇主持会议。欧亚商业连锁乌兰区总经理张哲银、乌兰浩特欧亚购物中心副总经理李松坡参会。

会上,张哲银被聘任为乌兰浩特市营商环境监督员,将以兼职形式对营商环境履行监督、评价、建言献策等职责。乌兰浩特欧亚购物中心被授予乌兰浩特市营商环境监测点。乌兰欧亚将以此次授牌为契机,积极宣传优化营商环境的相关制度、规定、措施及工作成效,激发公众参与营商环境建设的热情,积极聚民智、献良策,为推动乌兰浩特市建设一流的营商环境贡献力量。

“礼赞新时代 奋进新征程” 文化惠民系列演出 在欧亚汇集拉开帷幕

本报讯 (欧亚汇集 倪莹莹) 10月29日11时,由中共长春市委宣传部指导,欧亚卖场、欧亚汇集主办,长春市绿园区文化馆承办的“礼赞新时代,奋进新征程”文化惠民系列演出在欧亚汇集一楼中厅舞台拉开帷幕。

本次系列惠民演出活动紧紧围绕热烈庆祝党的二十大胜利召开这一核心主题,旨在以政企联动形式搭建文化平台,大力传承和发扬中华民族优秀传统文化。活动现场,鼓舞人心的红色歌曲、欢快多姿的民族舞蹈、生动有趣的东北特色二人转,精彩纷呈的民乐合奏,一个个精彩热烈的节目轮番上演,将爱国之声和满满的正能量以文艺形式送到广大群众身边,汇集商场内不时响起阵阵掌声和喝彩声!

欧亚商业连锁四平区 全面推进预算管理工作

本报讯 (四平欧亚 王芳) 10月24日,欧亚商业连锁四平区总经理姜辉部署召开2023年全面预算管理工作布置会议。

为全面落实预算管理,对既定目标达成的有效指导及控制,推进“四增一减一提升”方案落实,促经营、促管理、促发展,降费保利为企业精细化、良性化发展做贡献。会上,姜总对2023年各部门各项收入、利润、费用预算指标充分研讨,参照2021年、2022年全面预算执行情况,合理预测出台2023年各项预算指标数据,深度挖掘销售、利润增长点及费用节约点。

预算指标下达后,各部门积极做好相关指标预算工作,按照欧亚集团曹和平董事长提出“三个一点”要求,本着“争取一点、创收一点、节约一点”的原则,将全面预算管理工作落到实处,认真研判各项指标互调的原则做好预算。充分调动各级责任人的积极性与创造性,强化其责任意识,形成预算执行与控制的责任体系,保证预算执行的进度和效果。

“凡事预则立,不预则废”。四平区将按照“三上三下”的编制流程,做到指导、服务、监督为一体将全面预算管理工作落到实处,不断优化企业的组织协调与精细化管理水平,让全面预算管理真正成为企业的战略支撑,推动企业实现利益最大化。

乐享万德福便利店 成功入驻欧亚沈阳联营

本报讯 (欧亚沈阳联营 钱玲) 10月21日,乐享万德福欧亚沈阳联营店盛大开业。乐享万德福落在欧亚沈阳联营一楼精品商场西南侧,紧邻瑞幸咖啡和商务大厦出入口,装修风格清新时尚,视觉通透无死角。店内有货品2万余件,陈列十分丰满。乐享万德福主打自有产品,包括便当、饭团、寿司、沙拉、面包、点心等,均来自五星级品质,微波产品香气扑鼻,自带超强的消费吸引力。乐享万德福和瑞幸咖啡店客层接近,商品互补,均致力为消费者提供高品质、高性价比、高便利性的产品,吸引了商务大厦众多办公族和附近学生的经常光顾,起到了非常好的引流作用。乐享万德福新店开业,推出了会员储值 and 全场第二件半价活动,吸引大批消费者购买,开业前三天办理储值卡累计163张。

乐享万德福便利店的成功进驻如一缕春风生机盎然。为欧亚沈阳联营进一步完善业态布局、品类结构以及调整客层结构起到非常重要的作用,更为企业下一步品牌招商打下了良好的基础,使欧亚沈阳联营展现出全方位的吸引力和活力。

以实际行动促进物业管理服务品质提升

吉林欧亚商都龙湾物业认真学习、深刻领会党的二十大精神,将党的二十大精神作为工作引领,坚持群众利益无小事的工作目标,用实际行动展现龙湾物业人的责任与担当,努力做好为业主服务工作。

秋去冬至,为保障园区各项设施设备防寒防冻,温暖过冬,保障业主们正常的工作与生活,龙湾物业早安排、早行动、早部署,为设施设备“穿衣戴帽”,对园区消防管线进行防冻处理。下水管井内盖“防冻棉被”(防止井内温度过低)、检查园区风口气管(门挂防冻棉帘等,保障室内消防设备正常运行。用保暖材料将健身器材、门把手、游乐设施扶手等一一进行包裹,更方便业主的冬季使用安全及保暖。关爱独居老人空巢老人,弘扬敬老爱老美德,工程师上门到每户独居空巢老人家,给地热进行放水、排气,提高室内温度,把最贴心、最暖心的服务送到业主心坎上,不断提升御龙湾小区业主的获得感、幸福感。

(吉林欧亚商都 王竹梅)



辽源欧亚购物中心 十二周年店庆收官

本报讯 (辽源欧亚 孙小鹏) 10月31日19时,伴随着一台SUV汽车的抽取,欧亚商业连锁辽源区辽源欧亚购物中心十二周年店庆在万人瞩目中缓缓降下帷幕。

活动中,优质充足的各类商品、强有力的营销举措、100万政府券的巨大投入、建设银行10万元团券与各大银行金融机构的全面助力、生日庆典千人商演,推动辽源欧亚十二周年店庆人气不断攀升。

经过全员11天的拼搏与奋斗,各项指标完成良好,尤其是店庆毛利完成指标的112.85%,完成同期的106.61%,为四季度任务指标的有效完成夯实基础,活动全程虽充满艰辛,但砥砺奋进中处处彰显出欧亚人拼搏进取的铁军精神。

上图:辽源欧亚管理人员为消费者分切蛋糕,共同分享生日的喜悦。

孙小鹏 摄

乌兰欧亚精品商场 抢抓大单销售成效显著

本报讯 (乌兰欧亚 王莹) 10月31日,喜讯传来,乌兰浩特欧亚购物中心周六福专柜售出价值8.88万元的克拉项链一条,这是乌兰欧亚抢抓大单销售收获的又一硕果。

自今年9月1日乌兰浩特市万达广场周六福竞争店开业以来,万达广场便一直在大

力度补贴。尽管市场艰难,但乌兰欧亚精品商场全体管理者大力借助银行活动、政府补贴,帮助周六福专柜抓住意向顾客,通过借银行卡、购买优惠券,极力促成多笔大单销售,并在当月就取得了成效,整体销售对比同期9月,销售提升20.21万元。

全国首家“麦本铺”线下实体店 落户四平欧亚购物中心

本报讯 (四平欧亚 宋勇) 全国首家“麦本铺”线下实体店落户四平欧亚购物中心,并于11月9日盛大开业。

现场,“麦本铺”品牌的现蒸现实,馅料实惠,以及个性装修,都深受广大消费者的欢迎。试营业期间,优惠好礼送不

停,全场产品任意2个,免费赠送原味豆浆一杯,现场发放100张羊毛卷,一天发放3次,3场分时段免费品尝活动,新品牌的人驻,活跃了一楼熟食区氛围,助力双十一销售,是四平欧亚购物中心招商工作的又一突破。

辽源欧亚购物中心组织召开 2023年预算工作推进会

本报讯 (辽源欧亚 综合部) 11月7日下午,欧亚商业连锁辽源区辽源欧亚购物中心再次组织召开2023年预算工作推进会。会议由辽源区总经理王延主持。会上,各业态商场、后勤职能部门分别汇报了2023年预算工作推进落实情况,并针对预算数据来源与依据进行了详细说明。听取汇报后,王总按商业连锁总部预算要求,对各部门预算逐个数据进行了审核指导。

王总要求,各部门预算科目务必按总部财务部要求,逐一推演核算,一笔一笔分析,每个数据都要有充分的依据。商场2023年各项任务指标在做足同比、可比的同时,要根据实际经营情况与调整目标做出精准预测,将各种经营收入与特殊因素全面考虑衡量,制

定最准确的任务目标;后勤各部室要按总部要求,进行全面降费调整,从各个环节、细节上强化管理,将人事、行销、营运、维修费用等支出在保证正常经营情况下最大限度降低,即要做到开源有道,又要做到有效节流。

王总指出,2023年全面预算的制定,是门店下一年度全年经营的重要目标与总体规划,全体管理者要高度重视并认真落实,预算工作的良莠,体现的是管理者对工作可控程度的把握,好的管理者对各项工作要做到心中有数,眼中有责,脑中有策,要对负责的工作充满信心与执着的信念,用科学的方法结合实际工作将本部门预算数据做到合理、精准、实用,让全面预算表成为管理者全年工作的指导书。

收到党的二十大首日封有感

收到曹和平董事长从北京邮寄来的党的二十大首日封，我的心情很激动。我相信，有很多像我一样的新晋干部，他们一定和我的心情一样兴奋不已。

承载着亿万人民的热切期盼，中国共产党第二十次全国代表大会于10月16日隆重召开。习近平总书记所作的党的二十

大报告，主题鲜明、气势磅礴、思想深邃、内涵丰富，全面回顾总结了过去五年的工作和新时代十年的伟大变革，提出了新时代新征程中国共产党人的使命任务，科学谋划了未来一个时期党和国家事业发展的重大方针和目标任务，成就彪炳史册，经验弥足珍贵，蓝图催人奋进。

在这个热血沸腾、心潮澎湃的时刻，欧亚集团董事长曹和平作为党的二十大代表在北京参加盛会，并从北京给我们邮寄了党的二十大首日封，这让一直在电视机前观看直播盛况的我们，再次感受到了祖国母亲的繁荣昌盛，感受到了中国共产党的光辉与伟大。

奋进新征程，建功新时代。作为青年一代，我们要全面学习落实党的二十大精神，在中国共产党的领导下，凝聚力量，踏实工作，努力进取，为全面建设社会主义现代化国家、全面推进中华民族伟大复兴而团结奋斗！

(乌兰欧亚 王莹)

首日封里寄深情 精神力量励人心

10月29日，我收到了一份特殊而珍贵的礼物——我们欧亚集团董事长曹和平在中国共产党第二十次全国代表大会开幕会当天，从北京远望楼寄来的“首日封”。在盛满温情的首日封上，有中国共产党第二十次全国代表大会邮票和纪念戳，描绘了祖国欣欣向荣、安居乐业的美好画面。

收到首日封后，我和家人朋友们欢欣分享。这是一份深情的关怀，温暖普通员工的心田；这是一份巨大的鼓舞，增强踔厉奋进的斗志；这是一份殷切的期许，勉励勇毅前行的干劲。我作为一名党员，既有荣誉感、自豪感，更要增强责任感、使命感，不辜负领导对我的厚爱和期望。感恩我们的曹董，感恩之情也将转化成励志前进的不竭力量。

信仰如山，初心如磐，我要做一个坚定者、奋进者、搏击者，争做新时代先进员工，用青春绘就欧亚集团的美丽画卷。

(通辽欧亚 左铁来)

右图：通辽欧亚员工获赠首日封后感到无比激动和幸福。 温馨 摄



传播正能量 传承企业文化

祝福《今日欧亚》编辑部及广大通讯员“节日快乐！”

《今日欧亚》自2000年11月创刊至今，已经有23个年头，截止到10月30日，已经刊出583期报纸。每一期报纸里，都凝聚着欧亚上百名报道员和编辑部工作人员的辛勤汗水和辛苦付出。11月8日恰逢第23个记者节，借助《今日欧亚》我们自己的报刊，祝福编辑部人员及所有欧亚通讯员——“节日快乐！”

《今日欧亚》是欧亚集团健康发展中的一盏明灯，它点亮我们的精神世界。它用独

有的智慧指引欧亚各门店齐头并进，快速发展。这里，记载着企业发展中的辉煌业绩，记录着欧亚人艰辛的创业历程，分享着各门店成功的营销举措，同时也承载着员工的感悟和感动。通过编辑部工作人员及每一名通讯员、多少个挑灯夜战的撰稿，将发生在我们身边有意义的事通过《今日欧亚》分享交流，将企业的正能量传播共享。作为一名欧亚培养的通讯员，真心的感谢《今日欧亚》这个平

台，让我通过学习和分享，不断提升写作能力，也感谢企业，为我们开展专项发写作培训，提升我们的专业素养。

学无止境，勤则可达。志存高远，恒亦能成。我们将继续努力，为《今日欧亚》撰写更多优秀的稿件，更好的传承企业文化，让这份报纸助力企业发展，成为展现企业经营理念，展示企业形象的重要载体。

(四平欧亚 徐金凤)

好全业态、全客层、全渠道、全品类的工作，从而满足春城人民日常所需。“宁可备而不用，不可货少售空”这是对于超市的工作要求，我们在执行上决不会打任何折扣。不论遇到任何艰难险阻，都要像过河卒子那样，肩负使命，一往无前。不断坚持和发扬新时代经商之道及经验，深入现场工作，带好团队，夯实自己业务基础本领，努力让员工有获得感、幸福感，让消费者们的安全感更加充实、更有消费保障、更可持续，为欧亚卖场的高质量发展贡献力量。

(欧亚卖场 刘晶)

获赠曹董邮寄的党的二十大首日封有感

10月16日，中国共产党第二十次全国代表大会胜利召开。当天，欧亚商业连锁梅河区全体员工共同观看了党的二十大开幕会。通过认真听取大会工作报告，我们对党和国家过去五年的工作和新时代十年的伟大变革感到震撼，对实现中华民族伟大复兴充满信心。

正当我们还沉浸在党的二十大胜利召开的喜悦中时，另一份惊喜悄然而至，欧亚全体党员干部荣幸收到了欧亚集团曹和平董事长在北京邮寄给我们的庆祝中国共产党第二十次全国代表大会胜利召开的“首日封”。接到首日封后，首先被上面党的二十大纪念邮票的精美图案及特制的纪念戳深深吸引，更被远在北京参加党的二十大的曹和平董事长，记得为我们寄来这份特殊而珍贵的礼物而感动。这小小的首日封是我国辉煌发展的见证，第一时间邮寄给全国各地的欧亚员工，让我们第一时间分享参加党的二十大的喜悦，是我们欧亚人的幸福。

坚持“江山就是人民，人民就是江山”是中国共产党恪守的根本信念，作为一名中国公民和国民对此表示无比的自豪与幸福。当我收到曹董亲笔题名的首日封时，作为一名入职十年的欧亚人，我想起了集团倡导的“员工笑了、企业也就旺了”理念，以及“员工富裕、企业兴旺、社会发展”理念，这些理念是我们欧亚一直所践行的。欧亚集团历经了38年的风霜雨雪，由小到大，以少变多，一直努力地发展前行，提供了众多的就业岗位实现员工富裕，正是与国家的整体战略目标一致。

“奋进新征程、建功新时代”，随着党的二十大胜利召开，中国共产党将带领着人民向第二个百年奋斗目标进军。欧亚集团也必将在曹和平董事长的引领下向“三星战略”发展。

(梅河欧亚 王红岩)

争做新时代的奋斗青年

11月6日14:00，欧亚卖场在四楼会议室召开了传达“贯彻落实欧亚集团七届六次职代会曹董讲话精神”会议。我作为代表参加了此次会议，感触颇深。

曹董的讲话意义深远、蕴含道理深刻，对欧亚集团不平凡的2022年经营工作与运行做了回顾、总结及认可，同时对未来的奋斗目标、企业文化传递给每位新时代的欧亚人。

作为欧亚卖场的一名老党员、一名老员工，我将立足本岗，在本职岗位上体现“人民是党的江山，党是人民靠山”的理念，以共产党员最高标准和要求热情服务好合作商、员工和消费者，践行做内行、在现场，敢担当的企业文化，为消费者努力打造“舒心购物、满意消费、放心使用”购物环境。

2022年，欧亚卖场超市的重心依然是做

知识和希望属于青春，不应失去，让我们一起努力吧！

书名：《费曼经典》
作者：[美]理查德·P. 费曼 著；[美]拉尔夫·莱顿 编；李盼 译

本书完整收录了诺奖得主、科学顽童理查德·费曼的61篇经典自传文章，经过费曼的忘年密友拉尔夫·莱顿的精心编排，我们得以沿着生平时间重走费曼的冒险旅程：在麻省理工学院捉弄同学，在普林斯顿大学与爱因斯坦对话，研发原子弹的同时开遍保险柜，学敲鼓并加入桑巴乐队，在诺贝尔奖晚宴的趣事，学画、卖画、办画展，靠冰水和夹子解密航天飞机事故……费曼的这篇文章，展现了他对科学、教育和人生的独特观念和态度，也告诉我们：做一个有趣的人比获得诺贝尔奖更难，也更重要。

书名：《成名之日：一位摇滚歌手的两次非正常死亡》

作者：[英]马特·奥斯曼；郭澍 译

本书曾被国外媒体盛赞为“一部伟大的黑色小说”，它讲述了一位久未联系、性格迥异的双胞胎兄弟，哥哥哥布兰登是过气的摇滚乐队主唱，弟弟亚当是深居简出的模型制作师。某

天，亚当接到电话，得知了布兰登被枪杀的消息。为了查明真相，亚当假扮布兰登，潜入了一个充满谎言的黑暗世界。神秘的豪华酒店、突然造访的陌生人、曾经的乐队伙伴，一切暗藏玄机。事情变得越发扑朔迷离，亚当隐约觉得自己落入了被人遥控的险境……如果你也喜欢悬疑小说，一定不要错过。

书名：《凶人馆谜案》

作者：[日]今村昌弘 著；吕灵芝 译

这是一部被称作今年推理小说“王炸”的作品。故事起源于一起废墟主题公园工作人员频繁失踪的案件。主角一行11人潜入凶人馆，两天之内发生四起杀人事件，凶手却不是人！一场“逃杀游戏”即刻展开。当读者以为终于要找到凶手时，作者却轻描淡写地告诉大家凶手另有其人，并混入了主角身边人之中。故事前半部分看似一潭死水，后半部分却猛然激起层层巨浪，令你顿时冷汗四起……全书主角与同伴的双线推理，“逃杀游戏”的紧张刺激，一定会让你心跳加强。

书名：《群星的法则：普林斯顿天文学家的宇宙通讯课》

作者：[英]乔·邓克利；罗妍莉 译

这是一本权威天文学家写给大众的宇宙通讯读本。作者对现今人类掌握的宇宙知识娓娓道来，从地球开始，由近及远，形象生动地讲述了太阳系、银河系、星系群、

超星系团等天体系统，把它们按比例缩放，并与饼干、西瓜、篮球等类比；由浅入深，分别对星球、暗物质、空间、时间四个领域的最新天体物理研究成果做了详尽易懂的解读。本书中，不仅以通俗的语言引导我们穿越天文学的历史，讲述每个阶段的曲折和惊喜，还着重讲述了那些被遗忘的女科学家，给予她们应得的赞誉和尊重。

书名：《精准营养：重新定义的健康科学》

作者：威迪

全书分两大部分，第一部分从“精准营养”这一理念入手——我们通常认知的获取营养的途径，仅仅是对照营养食谱规范饮食，但在精准营养的概念里，营养食谱只是基础，精准营养的真正意义在于了解不同的人的想法和感受，关于其生理、心理、社会层面的思考。第二部分，从科学角度，阐释了人体组织与营养的关系，介绍了人体系统和细胞构成与营养的重要关联、人在摄取营养过程中的能量转化和新陈代谢等重要问题，把“营养”当作一门科学来研究，是一部写给中国人的营养健康指南。

内外兼修强本领 不忘初心启新程

近日，我有幸参加了欧亚集团七届六次职工代表大会。欧亚集团曹和平董事长在会上的讲话，让我对自己有了更高的要求，对未来充满无限信心。

端正态度 做好自己

“端正态度，做好自己”这8个字，对于作为门店店长的我来说，理解尤其深刻，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理，对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者，二是要有良好的专业知识做后盾，三是要有一套良好的管理制度。用心观察，用心与顾客交流，你就可以做好。我充分发挥自己总结的这三点，才在年初更换门店后，在疫情这个特殊的背景下，积极端正态度，认识自己、做好自己，带动整个超市员工获得极好的销售，并获得了肯定。

努力钻研 提升自己

“努力钻研、提升自己”体现了曹董的良苦用心，不论是针对员工个人，还是超市本身，想要获得更大的发展，就要提升认识问题能力，提升门店管理作用，提高成事水平。常言道，“将熊熊一窝”，作为超市门店店长，作为领头人，只有自己强大，才能带动员工整体强大，要持有积极的态度、一颗包容的心态、明确自己的责任和义务，以老板的思维去面对店面发生的每一件事情，才能把超市做大、做强。

作为一名一线门店店长，一是认真贯彻欧亚集团的经营方针，同时将经营策略正确并及时传达给每个店员，起好承上启下的桥梁作用；二是通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，更好的避免不必要的损失；三是以身作则，做员工的表率。不断带领员工学习企业文化，让员工幸福满满，工作充满激情和动力；四是处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

管理工作 “内方外圆”

“内方”代表着规范，就是系统严密、执行到位的管理体制。“外圆”就是和谐，即良好的外部环境。

作为单个超市门店的“一把手”，如何管理好整个店？通过曹董的讲话，我理解为，“内方”就是管理，就必须有一套公平公正、行之有效的制度。执行上不到位、打折扣，再好的制度、办法也形同废纸。而“外圆”就是指外部环境，良好的外部环境就是要真诚待人，处理好与用户、供应商、同行、政府的关系，想问题办事情多站在别人的角度，少以自己为中心考虑问题，方能赢得别人的理解、尊敬、信赖，甚至合作。在以后的工作中，我会更加谨记曹董的讲话精神，把“内方外圆”完全融入于超市管理的日常。

在职代会上，曹董还结合党的二十大报告中我国过去五年的工作以及新时代十年的伟大变革，畅谈企业发展变化、百姓幸福生活。聆听了曹董传达的党的二十大精神，我倍感振奋。自己将把学习贯彻党的二十大精神体现在工作实践中，落实到本职岗位上，不断提升业绩，不断提高自身素质，努力向更高的目标前进，为欧亚超市的快速发展尽自己的一份力量。

(欧亚超市连锁迎宾店 曹祿)

珍惜岗位 砥砺前行

2021年，我走进了辽源欧亚购物中心服饰商场，成为其中的一员。回首这一年，有波澜也有平静，但更多的是喜悦。因为欧亚对于我来说，不仅仅是工作岗位，她更像是我的家，是体现我价值的一个平台。

记得刚来到欧亚时，新环境的陌生感，让我感到无所适从。我忘不了入职初期时，是服饰商场陈霞经理的关怀和同事们的热情帮助，让我迅速的融入工作中来，慢慢适应了工作节奏。在欧亚，我看到了每个人忙碌的身影，看到了同事们脸上带着快乐的笑容。领导的教诲和关心，同事们的帮助和关爱，工作的磨练与进步，让我少了一份天真与莽撞，多了一份成熟与责任。现在的我，更懂得珍惜工作、珍惜生活、珍惜这份来之不易的责任。

回顾过去，我豪情满怀，展望未来，我信心百倍，因为我坚信，欧亚人可以创造更辉煌的明天！

(辽源欧亚 王吉飞)

将青春的汗水 挥洒在工作一线

初冬微寒，但欧亚商都却有着着一股暖人欣喜的氛围，让这个冬天有着春天般的温暖，驱赶走冬日的寒风微凉。为提升服务标准化礼仪，欧亚商都收银部组织开展了业务情景模拟培训。

良好的服务心态是提升业务基础能力的根本，为此，收银员每日都会利用早会进行简短的微笑服务以及自我调整训练，每天站在镜前练习并为自己鼓舞士气，微笑迎接每一天的收银服务工作。在日常工作中，作为欧亚商都高素质团队队的收银部，除了要做好基本的收银服务工作外，也要进行其他业务能力延伸服务训练。在遇到一些棘手或紧急问题时，都会秉承以服务为本的理念，热情服务、微笑服务、主动服务；始终保持良好的精神风貌，让每一位前来欧亚商都购物的顾客感到舒心、放心。

收银部的每一位收银员都在努力提升自己的业务能力，爱岗敬业、积极向上，这份敬业精神也在收银部员工的互相感染中延续。工作中，大家加油鼓劲，将青春的汗水挥洒在工作一线。正是有众多欧亚人的坚持不懈与付出，才让欧亚的声音口碑相传。在此，我要对每一位奋斗在岗位上的同事道一声：你们辛苦了！

(欧亚商都 刘娜彤)

书香欧亚

书名：《磨铁经典第二辑：金色的青春》
作者：[德]歌德、[法]司汤达、[爱尔兰]伏尼契、[俄]屠格涅夫、[日]三岛由纪夫

磨铁经典第二辑延续之前按照特辑重新打造经典的路线，本辑选取“青春”这一关键词，并取名为“金色的青春”。这一辑依然选取五本经典，分别指代与青春相关的幻灭、奋斗、理想和爱情。其中《少年维特的烦恼》讲述了少年维特爱而不得的故事，那些向着自由和平发出的呐喊将引起读者强烈的共鸣；《红与黑》以拿破仑失败、波旁王朝复辟为背景，讲述了主人公如何走向成功的故事；《牛虻》讲述了富家青年亚瑟，在遭遇所爱之人背叛后，化名“牛虻”，历经艰辛重返意大利准备起义，最后不幸被生父逮捕的故事；《初恋》讲述了16岁少年对21岁邻居少女一见钟情的故事，展现了爱情甜蜜、真实而残酷的一面；《潮骚》讲述了以打渔为生的新治邂逅了美丽活泼的初江，二人两情相悦开始恋爱，但面对两人的追求者及外界的阻挠、家境的悬殊差距，等待二人的将是怎样的未来……青春，是每个人人生中最闪光的时刻，而我们认为，所有的失去都是应该失去，唯有

