

今日欧亚

第2期 总第588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



-13℃ ~ -5℃



2023年2月

15

星期三

农历癸卯年正月廿五
廿九雨水

吉林省第二届“1·8消费节” 在欧亚卖场启动

本报讯（欧亚卖场 经理办）1月7日晚，由省府主办，省商务厅、省文旅厅、省体育局承办的2023年吉林省第二届“1·8消费节”在长春欧亚卖场启动。欧亚集团董事长曹和平、曹董代表商贾服务企业致辞。

本届“1·8消费节”以“幸福吉祥年”为主题，以“吉遇新春、冰雪相伴”为主线，为抢抓春节消费旺季和冰雪消费热潮，设置“买年货、品年味、话年俗、赠年礼”四大主

题消费和“冰雪商贸、冰雪旅游、冰雪文化、冰雪运动”四大板块消费，创新消费场景，丰富消费供给，营造消费氛围，满足消费者多样需求。将适时投放消费券，开展让利促销，让消费者充分享受实惠购物新体验、新乐趣。

李国强副省长到欧亚卖场调研

本报讯（欧亚卖场 经理办）2月6日下午，吉林省副省长李国强实地踏察欧亚卖场，围绕节后市场供应、消费市场复苏等情况进行调研，了解客流销售，询问企业需求，提振发展信心。欧亚集团董事长曹和平、欧亚卖场总经理于志良陪同。

欧亚金街是欧亚卖场按照集团曹和平董事长要求提升核心竞争力、推进新兴消费城建设的重点项目，去年开业以来一直震撼火爆，强劲拉动消费增长。在金黄辉煌的欧亚金街内，曹董边走边向李国强副省长介绍欧亚金街整体概况、经营布局、品牌集群和销售情况，领导一行来到欧亚自营黄金展位，了解黄金价格、市场走势和金条规格，并在配套的黄金回收点询问当日回收金价和办理手续，听取曹董对欧亚卖

场整体布局和强势发展介绍后，李国强副省长对欧亚卖场规模业态和人气客流高度赞赏，并表示将给予更多的政策支持拉动黄金消费，促进金街做大做强。

在客流熙攘的百货超市，消费者正在选购心仪商品。曹董陪同李国强副省长来到生鲜柜组，查看当日菜价，了解供销情况，询问榆树干豆腐产地和制作工艺。在欧亚大粮仓，李国强副省长查看各地特色农副产品供应，特别是小米、大黄米、荞麦面等的质地价格，对欧亚集团多年努力打造的民生商品稳定供应网络充分肯定，并叮嘱要充分发挥欧亚集团规模优势和自营优势，做好民生商品稳价保供，全力激活市场提振消费，在助力全省经济整体形势持续向好中发挥中流砥柱作用。



调研现场。

刘跃然 摄

欧亚集团董事长曹和平 新春佳节亲临欧亚商都慰问员工

本报讯（欧亚商都 办公室）1月21日农历大年三十，在辞旧迎新欢度佳节之际，欧亚集团党委书记、董事长曹和平亲临欧亚商都，向班子成员和一直坚守在岗位的一线员工送上节日的问候和新春的祝福。

期间，曹和平董事长在欧亚商都总经理周伟陪同下视察了8层至10层新开办的餐饮中心和娱乐中心，询问了两个中心开业后的运营情况。曹董对欧亚商都在极不寻常的2022年，能勇担使命、逆势而上、攻坚克难，向购物中心化转型

升级，提质增效，打造消费者喜闻乐见的新业态、新模式、新场景取得的成效给予了充分肯定。

临别之际，曹董挥毫泼墨，为员工书写新春祝福，还亲自送别员工下班。一个个力透纸背的“福”字，寓意着吉祥，饱含着曹董对新年美好的憧憬和期盼，对欧亚万象更新、蒸蒸日上衷心祝福。红红的“福”字，浓浓的年味，让大家感受到了节日的喜庆氛围。不仅让员工感受到了曹董书法的艺术魅力，也将新春的祝福和温暖送到了每位员工心中！



曹和平董事长与大家合影留念。

（欧亚商都办公室 供图）

进德修业 专注实效 超越2023

欧亚集团召开各系列年度述职会议，曹和平董事长发表讲话

本报讯（集团编辑部 苏艳丹）2月8日，欧亚集团各系列年度述职会议在集团六楼第一会议室召开，集团全体班子成员，集团机关各处室、三大系列及营销分公司的部分代表参加了会议。

本次会议以求真务实、高质高效为原则，由欧亚集团副董事长、总经理邹德东主持。会上，欧亚商都、欧亚卖场、欧亚商业连锁三大系列和营销分公司的负责人分别对2022年主要经济指标完成情况、重点工作业绩、优良经验做法、存在问题及对策措施，以及2023年的主要经营指标计划、4·15店庆重点工作安排进行了汇报。其中在

2022年的工作中，欧亚集团全体员工在抗疫保供工作中的坚守与付出，让所有人铭记与感动，在抗疫保供的同时，大家还做出了以下成绩。

欧亚商都系列：解决了许多“卡脖子”问题，包括成功完成了新老楼体的连接、建设了空中智能化停车场等，并将长春欧亚商都8、9、10层打造成为功能性体验业态示范区，实现了购物中心化转型，同时，商都体系调整品牌847个，实现了商品力的再提升，涌现了年销售超亿元品牌2个，5000万品牌10个。

欧亚卖场系列：深耕自采自营，自采百货扩至酒水饮

料、陶瓷塑料等149个品牌。加速改造升级，激发内生动力，成功打造了全国最大的黄金珠宝新地标欧亚金街，完成了服饰类8000平方米的蝶变升级，实现了品牌销售逆势增长，涌现了7个全国销售冠军、43个东三省销售冠军、66个吉林省销售冠军。

欧亚商业连锁系列：深耕自采自营，实现了自采包装商品与生鲜自营果蔬毛利额的双增长，培育了超市销售超千万、超百万品牌585个，实现了工惠店、通化新华店、梅河购物中心店和铁北店4家门店的低成本升级。百货业态持续加强品牌引领功能，发挥大区作用逆势招商，重点关注头部

品牌，培育了千万品牌56个、500万以上品牌61个。

营销分公司：全面推动落实自采自营工作，划边界定计划、稳基地扩源头、引品牌降高端、强冬储保供应。全年产地直采100多车水果、蔬菜，产地涉及15个省36个县市。而佳农、金龙鱼、盼盼、好丽友、元气森林、苏萨等品牌，均取得了良好的销售业绩。

结合相关汇报，欧亚集团副董事长、总经理邹德东进行了发言。最后，欧亚集团董事长曹和平发表了重要讲话，对当前的经济形势做了市场研判，并给出了欧亚集团2023年的发展方向。

在集团各系列年度述职会议上的讲话

曹和平

（2023年2月8日）

同志们：

刚才三大系列、营销总部做了汇报，邹总做了发言，对2022年做了回顾，对2023年做了展望，对当前市场做了研判。回顾是客观的、真实的。我们在严峻复杂困难的情况下，团结拼搏，努力奋进，平凡的人、平凡的岗位充满了不平凡，我们相互感动着、相互激励着，不愧为可敬的逆行者。许多同志舍小家为大家，吃住工作在企业60余天，前几天我们每天的组进的蔬菜是2000多吨，大家既当理货员，又是送货员，又当装卸工。不眠不休，许多同志瘦了一圈，看到这一幕幕员工奋战的景场，疲惫的身影，恶劣的住宿条件，简陋的餐食，高强度的工作，我既为有这样的同志们自豪，又为同志们这样的付出而不舍，五味杂陈。过去我们从书中看到魏巍写的《谁是最可爱的人》，是我们的志愿军战士，这次我是在同志们身上看到了，我们许多同志都是最可爱的人。

2023年的工作安排，大家很用心，思路是明确的，具有可操作性，特别是同志们信心十足，这更可贵。信心是我们做好工作的前提，是做好工作的保证。相信同志们一定会在2023年百尺竿头、更进一步，取得更大的成就。下面，我就对当前经济形势谈一些个人的看法。

一、与2022年相比的变化

首先是经济社会秩序，特别是社会管理的重点会有显著不同，疫情对经济社会秩序的影响要显著降低。我们前一段实施的封控、管控、防控的手法基本完结，疫情对社会秩序的影响基本完结，我讲的是它本身对社会行为的完结，但疫情带来的问题对社会的影响将仍然存在。

其次，破解经济下行的压力，购买力不足将是我们面临的主要工作，经济工作将是社会共同关注和解决的主要问题。

第三，社会非正常支出会减少。像我们过去的核酸、封控管控这种防疫支出要减少，减少的支出会用到经济建设上，会用到解决社会的各项工作当中。

第四，刚刚德东说的五年一届的换届年。随着今年3月5日全国两会的召开，这项工作就完成了。新的同志“接棒”后，一定会全力开展工作。过去叫新官上任三把火，谁都要踢前三脚，大家都踢下来，你不踢大家就看到了，逼着你也得踢。所以，2023年一定会政策频出，为了经济建设，为了社会稳定的管理，一定会出台好多利好政策，一定会组织各种有效的活动，你不干是不行的，因为大家都在干。

第五，2022年实际上是我们社会当中仅有的几次，过去是大疫不过三，现在已经满三了，应该说我们各项工作指标都在低谷和坑底，你在坑底和在峰顶提高肯定是不一样的。你在坑底时，稍微努力就上来了；你要在峰顶，再努力也到极限了，就很难。今年我们各项指标的完成，有提高是正常的，大家要宽松去做，最重要是要把握好企业再发展、再提高所面临的有利因素。同时，我们也要看清楚面前存在的问题，供需收缩、供给冲击、预期减弱，这三座大山应该说始终压在我们身上，疫情使我们生活相对有序了，有了活力，但经济下行的压力仍客观存在，它不会快速发生质的变化，这是我们必须要面对的困难。

我这次从海南回来，空姐认识我，就跟我交流。她说前

几年空勤任务多，高空补助、加班补助也很多，一个月工资最少1万多，但去年她们空勤任务特别少，每个月工资就只有3000多元。全年来，她的工资收入减少了10多万元。为了还房贷，她去年连一双皮鞋都没买，还花了不少以前的积蓄。还有一个人也是我朋友，他原来在重庆路那有个小房，离得很近，之前租出去了，后来租房的人经营不好就退租了，退租后一直没租出去，我朋友的租金收入就没有了。这两个事例绝不是偶然的，更不是个别的。这段时间，很多人收入减少是不争的事实，但同时居民的储蓄额在增加，农村是，城市也是。大家挣的钱减少了，储蓄额还在增加，说明居民更倾向储蓄而不愿意支出。从这件事我们就分析出，大家的创业意识已经减弱，这对我们的经营和销售一定会产生影响，是我们要面对的。

同时，大家要基于消费券进行思考，发消费券不是扩大销售，而是消费行为的前移，它改变不了社会消费不足的状态，只能使争夺消费更加激烈。比如说，老百姓使用消费券买个冰箱，下回他就不买了，这就是消费前移。在经济相对下行时，我们要懂得这个前移关系，珍惜每一次消费券的发放，谁抢到了这个销售，就是抢到了未来的销售。所以，面对纷繁复杂的局面，我们一定要对市场有个质的研判。

二、要做好自己。没有别的选择，大家一定要做好自己。这当中我又思考了几件事，把这几件事做好了，我们就能克服眼前的各种困难。

（一）干一件事，就要干完一件事，干好一件事。从开始到过程、到结束，要一以贯之，这是很重要的。我们有的

人做事总是干一半就不干了，也有的人做事总是不认真、干不好。大家想一下，当你把一件事干好，或者没干完，亦或是没干好时，这三种情况的后续反应一定是不同的。当你把事干好了，你留下的是正磁场，是一种良性循环；当你这个事没干完或没干好时，产生的效果都是负面的。

我最近盯住小食杂了，我们在竞争中赢了不止一家企业，要注意别被小食杂革了我们的命。我最近到几个小食杂调研，水果、蔬菜、水产、各种肉类，品种全，摆布的好。用他们这个行为和我们的行为比较，我认为有两个不同，一个是我们的摆布，多数是下面带托，这就增加了成本。小食杂更多是用薄膜包装，不用托就不用；另一个是能用薄膜纸包装的，小食杂就不裸卖，既减少了损失，又降低了成本。而我们好多菜都是裸卖，损失很大。还有一个我挺受感触的，小食杂当时没有红萝卜，老板就写了一张纸条——红萝卜下午三点钟能到！他怕消费者因为红萝卜这一个单品就走了。我们能做到吗？你做不到怎么和小食杂竞争？

原来小型超市的进货量小，运输费用高，现在有专门配送的第三方来解决，随时随地送货，而我们一天送一趟。所以，我们的经营工作就需要大家有更多的责任心，谁在平凡的工作中更认真、付出更多，谁的结果就会更好。同理，如果我们在采购上、在运输上、在基本建设上都认真起来、负责起来，有大公而无私，或者有大公而无私，情况就是另一样。大家做得好了，采购价格、各种包装物成本都会降下来，商品的价格也就更低，我们的商品也就更有市场竞争力。基本建设也是这样，成本下降了，折旧也就下降了，资金占用也就下来了。（下转2版）

在集团各系列年度述职会议上的讲话



(上接1版)

(二) 要实质不要形式，要效果不要过场。工作就是工作，它和演戏不一样，演戏是通过一种形式让你感到愉悦或悲伤，他需要用形式做引导。而我们是实实在在的工作，工作一定要讲实质。就像在战场上你得是真刀真枪，你假说比划就有可能失去生命。形式主义害死人，工作流程一定要盯住、要讲实效。我们最近的教训是深刻的，看出我们管理的不足，我们要举一反三，不让制度流于形式，及时发现为题、解决问题，每一个环节都要起到作用。

(三) 研究工作要有议、有决、有执行。当你议而决不了时，要及时请示，做到有议有决有执行。不能议而不断，决了就要操作，要闭环交圈。很多事情都是在议而不断下遗失了战机，在决而不执行中成了败者。我们在座的百官们，发现问题一定要有议有执行，并要快速实施。

(四) 增强责任意识、工作意识。对待工作要增强确定性，减少不确定性带来的风险。我们说完一件事，一定要把这个事做出来，不做的我们不说。

(五) 要克服经验主义、老做法。知识在更新，经验有可能和现实是不相通的，昨天是可以的，今天就不行了。原来我们企业的软件更多是用于企业管理中，现在提升为经营

所用，就会有一个过渡阶段，大多数企业都是这样。这是管理的提升，是对出现问题的管控，是一个矛与盾的关系。我们做软件的时候，是为了满足企业的实际功能需求，不需要考虑被别人攻击的方面。但一旦被攻击了，我们就得设计一套防火墙，别人把防火墙攻破了，我们就需要设计第二套、第三套。现在，我们已经有三套防火墙，以后也有可能要上第四套防火墙或者采取新的办法，这就是知识更新的过程。你老用原来的经验主义是不行的。我当时在在大东桥做基层负责的时候，有些人就用他的经验主义来说话，他说的就像相声里说的，但场景变了，认真的人一听就知道不是那么回事，他的经验主义就不行了。所以，我们一定要克服经验主义，克服老做法、老说法，要跟时代的要求，在竞争中站稳脚跟，不断发展。

(六) 我们各级管理人员，一定要让员工有个稳定的岗位、稳定的收入，或者说一个较好的收入，这就是我们一个最本质的目标。所以，我们要把工作搞上去，把效益提高，把费用减下来，同时也要把员工工资提高一些。

前一阶段，我到过一个公司去交流，这个公司的员工工资就个人来讲是高的，但它整体人工费用在企业的费用占比要比我们低。比如说，它的清扫员正常是三个，他就承包给一



个人，工资是7000元，这个人吃饭是他爱人替他，晚上孩子放学以后，全家一起来打扫。你说这7000元工资是多还是少？就一个人来讲，7000元一定是多，但在我们企业，员工每天按照7个小时工时计算要两班倒，客流大时要增加人员，每个人每周要有休息、节假日要有休息，等等，这就需要四个人，一个人每月3000元，就是1.2万元，而这个公司是一个7000元。所以，就个人来讲，这个公司工资是高的，但它企业整体的人工费用是低的。我们企业可以学习同行业优秀的做法，但还要讲企业文化，讲企业传承，讲企业忠诚，尤其是企业对员工的忠诚。如果我们把人浮于事的减下去了，再把这些减下去的钱发给员工，工资就高了。

同志们要做一些思考，在我的想法中，欧亚集团的员工收入不能比同行低，不然怎么留住人才？但这绝不是为了增加人员费用而提出来的，一定要劳动力合理匹配。我去过一个超市，这个超市卖的不多，但是人员一开始是100多人，后来80多人，现在50多人，大家工资都不会高的，劳动力必须合理匹配。高效的劳动力一定是较高的劳动报酬，这样才能相得益彰。我年轻的时候，想让资产和员工有个密切结合，密切度越高，关注度就越高，所以搞了N项基金。但这个基金实际上也是有时间段的，老同志都退休了，你现在和

年轻同志就不搭界了，他给老同志打工和给社会打工实际上是一样的，资产性激励也就是30年，承包的寿命就是3年，所以说，能够和企业相对应的是劳动报酬，劳动报酬是即时的，劳动力强的时候你就高，劳动力弱的时候你就少，这是最合理的。但合理的事在运作当中说了很多年，人类社会也说了很多年，都没有解决好，但也要尽力解决。我们要把人的分配合理，劳动力的分配合理。一定要让在欧亚这个平台的人，工资比别的平台高，这就留住人了。如果只是低工资来安排工作，有一个给高工资的就给挖走了，留下的就全是“孬”。我们三大系列的领导都在，你们各个都在，一定要做好这种安排，这样才能留住人才，才能够占有市场。

店庆在即，我同意德东同志刚才的想法，同志们也都讲到了，就是三年疫情过后，我们一定要借助这次店庆，做好我们的事，做好之后对企业是有益的，对社会也是有益的。现在整个社会需要打几个漂亮仗来矩阵我们的社会和市场信息，所以我们要全力以赴，尽心尽力把我们的事情做好，企业需要我们做好，市场需要我们做好，社会需要我们做好。我们只有做得好，我觉得才能对住我们自己，对得住员工，对得住社会。

(根据录音整理)

欧亚集团副董事长、总经理邹德东：

2022年是非常艰难的一年，我们所面临的形势和经济环境前所未有，全国实体经济都面临着生死存亡。去年年底省委召开了一次座谈会，我查阅了一些资料，截至2022年12月份，国内与零售商业相关的企业共注销吊销190万家，与餐饮业相关的企业注销吊销49.6万家，这是全国性的关店潮。商业是经济的一张晴雨表，通过数据可以看出，全国的终端市场消费出现了问题，它客观上反映出这一时期的经济出现了问题。在去年这样的大环境背景下，大家刚才述职汇报的工作成果，我认为是不易、可喜可贺的。

回顾2022年，从整体上看，欧亚集团这个大航母应该说成功避险、全身无恙，没有出现银行方面、供应商挤兑等系统性金融风险，没有出现一例员工人身安全的不可承受之痛，更没有出现关店、裁员、降薪等断臂求生情况。这期间，是董事长作为总舵手，审时度势，果断决策，带领企业实现了平稳发展。

我们去年的经营工作非常值得欣慰，除了大家汇报的之外，集团还集中做了几件惠当前、利长远的大事。一是长春欧亚商都乐活里新、改、扩建项目的全面完成。整体呈现后，无论是在业态升级、功能转型、形象提升上，还是在行业地位巩固上，都实现了跃升；二是欧亚卖场金街的打造完成。1.5万平方米的欧亚金街，一开街就赢得了业界好评，非常震撼；三是欧亚卖场北湖项目资产抵顶欧亚新生活使用权工作的完成。活化了资产，还解决了新生活的经营问题，在现有的市场经济情况下，这件事尤为重要；四是通过欧亚涉税事宜的圆满解决。既解决了遗留问题，也惠及长远。



2022年，集团最振奋人心的事，是我们董事长当选了党的二十大代表，这是企业的殊荣，更是对曹和平董事长最大的褒奖，是很了不起的事情。在中国商业领域，在中国的服务行业，可以说前无古人也一定后无来者。这对我们企业的形象、行业的地位、社会的信誉所赋予的正面效应不可限量，可以永远受用下去。

2023年注定是不平凡的一年。一是它是全国落实党的二十大精神的第一年，是各级政府换届后的第一年，全国上下干事创业的氛围会非常浓厚；二是大家都有一扫三年疫情阴霾的愿望，经济一定会快速复苏，也一定会带来消费的复苏。所以我们要上下齐心、凝心聚力、抢抓先机，谋划实施好2023年的工作。

从长期来讲，我们要赓续去年工作，深化抓好管理提升，同时今年也将更有针对性，会针对我们企业发展的各个方面逐一检视问题，继续解剖麻雀，重新梳理业务节点、业务流程，完善我们企业的管理措施和方法。精细化管理一定是企业高质量发展的牛鼻子。管理是软实力，也是硬实力，更是企业发展的一个核心竞争力。

就近期而言，我们的重点工作是集团39周年庆。刚才集团各系列、营销分公司都做了汇报，各家也启动了店庆准备工作。从集团角度，我们会结合大家提出的建议，尽快形成集团39周年庆方案。本次集团店庆，各系列、营销分公司要不遗余力，动用一切资源为本次店庆助力。本次店庆一定要做得漂亮，一定要在商品上下功夫，并从各项指标上体现出我们大家努力的成果来。



欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航：

2022年在艰难、疫情与风雨中走过来，这是让所有欧亚人终身难忘的一年。连锁全体员工勠力同心，奋勇拼搏，克服了重重困难，努力完成全年各项经营任务。

2023年，按照曹和平董事长“高质量经营”的总体指导思想，深入落实曹董对全年工作的讲话精神和要求，根据“做实销售，做高毛利，做大利润”的原则，连锁将把握发展机遇，发扬优势，补齐短板，严细管理，提升效益，以“拼”和“抢”的工作精神，努力实现企业的可持续、高质量发展——进一步加强运营管理水平，各门店提升自主招商能力与自采自营能力，在当前的市场环境下，构建企业的优势竞争力；高质营销，做大市场，做大销售；坚持问题导向，夯实管理基础上新阶，进一步实现开源节流，挖潜增效，全员以昂扬的斗志与创业的激情，优质开展各项工作，实现经营与管理的全面高质量发展，奋力谱写新时代欧亚的精彩篇章！



欧亚卖场董事长、总经理于志良：

三年艰守已过往，今朝奋起创辉煌。2022年，有集团曹和平董事长的把舵领航，欧亚卖场克服疫情等诸多不利因素影响，全员做内行、在现场、敢担当，挺起护店、抗疫、保供、发展的脊梁，赞誉来自四面八方；欧亚金街的成功打造富丽堂皇，轰动震撼，业界称王；果断实施大规模营销，客流、销售、利润彰显示范担当，集团发展“定海神针”与利润实现“护城河”效应充分释放，各项工作有序顺畅，发展成果与员工共享，企业文化持续弘扬。2023年，欧亚卖场将坚定执行集团曹董“欧亚卖场要做大”战略方向，凝心聚力，竞进有为，规范管理，勇于担当；推进调整升级，厚植发展优势，加快业态品牌升级亮相；注重营销，讲求营养，将效益最大化放在心上，为企业再发展夯基筑桩，让曹董的欧亚可传承基业从蓝图愿景变成美好华章，为集团发展贡献更大力量。



欧亚集团副总经理、欧亚商都总经理周伟：

2023年，我们可能依然要面对复杂和困难的局面，更可能会面对极端的不确定性。经营的选择会有难度，也会更具挑战。商都体系将秉持曹和平董事长“进德修业、专注实效”的新春寄语，紧紧围绕“提升市场适应性”“聚焦高质量发展”“提高团队战斗力”“重视问题破题率”“确保发展安全性”五个方面，继续把“增强市场适应性、提升门店运营质量”这一主线贯穿企业工作始终，经营上不断创新、营销上不断出新、服务上不断求新，全力做好高质量发展这篇大文章。

最清晰的脚印，往往都是印在最泥泞的道路上。新的一年，我们还要保持清醒头脑，强化担当精神，增强工作的前瞻性、针对性、有效性，让过去过去，让当下脚下，让未来即来，在曹董为我们搭建的最好的舞台上跳出最美的舞姿！



欧亚集团副总经理吕飞：

2023年，营销分公司要把精细化管理作为全年工作的主线，重新梳理各业务节点流程，完善管理办法，不断提升各项工作管理细节和管理效能。

超市总部加强对自采自营商品采购和销售的工作质量管理，生鲜类巩固加强原有采购资源，扩大采购品种，加强新的采购基地建设；食品百货类制定新的统采合同签约条款，全面提高签约质量，并加强供应链建设，积极寻求经营头部品牌的直管工作，寻找市场成熟品牌的引进，推进市场潜力品牌的开发，加强进、销、存的全方位审核和监督，提高企业经营效益，提升企业核心竞争力。

电器总部加大对重点门店的扶持力度，继续拓展电器销售渠道，协同厂家资源，多频次开展多场景主题营销活动，推进以旧换新，抢抓消费，开拓政府采购、企事业团购、地产配套等销售，科学管控商品进、销、存，深耕供应链建设，提升盈利水平，积极拓展直营品牌。

共享发展成果 凝聚奋进力量

欧亚卖场举办2023年员工同乐会

本报讯（欧亚卖场 经理办）员工同乐尽欢畅，辞虎迎兔启新程。2月2日农历正月十二，欧亚卖场全体员工自愿举办了2023年员工同乐会。欧亚集团总经理邹德东、监事会主席黄永超，市委宣传文艺处处长葛诗文，永明集团董事长、欧亚卖场合作商联合党支部书记李亘古等领导嘉宾莅临晚会现场，与欧亚卖场员工一起观看了精彩的节目演出。

灯光璀璨的十号门共享大厅内，红火热闹，人声鼎沸，整齐的餐桌上摆满了丰盛菜肴，每个人脸上都洋溢着笑容。17时30分，在欢快震天的开场舞《鼓舞欢歌》后，欧亚卖场董事长于志良致辞，于总全面回顾三年来欧亚卖场人落实集团曹和平董事长指示要求，在抗疫保供、稳固经营、繁荣商贸、稳定增长、引领发展等方面作出的卓越贡献，彰显的责任担当，展现的良好风貌，围绕汇集商街建设、加快调整升级、培育壮大优势等方面明确努力方向，满怀深情的回顾，饱含激情的话语，合辙押韵的表达，催人奋进，鼓舞斗志，赢得员工阵阵热烈掌声。随后，于总与欧亚卖场高管一起为员工献唱了《早安卖场》，引发经久不息的欢呼喝彩声，将员工同乐会氛围推向高潮。

《天南地北唱欧亚》《群英荟萃赞卖场》《卖场再创新辉煌》《盛世花开彩欧亚》……在长达3个多小时的晚会中，19个来自商街各部室员工自编、自导、自演的精彩节目，赢得阵阵欢呼声和呐喊声，极大满足了员工的视听享受，尤其是穿插晚会节目表演的幸运桌、幸运号和幸运员工抽奖颁奖，让员工充分分享企业发展成果、感受到企业将员工放在心上，更给大家增添了意外惊喜，获得来自企业的关心爱护和永明集团李总的惊喜，将现场的热闹氛围和员工的欢乐情绪引向高潮。

作为企业文化建设的重要部分，欧亚卖场通过组织员工同乐会，让广大员工共享企业发展成果，感受卖场大家庭的温暖，全面展现员工的良好风貌素养，增强对企业的认同归属，凝聚砥砺奋进的力量。

作为企业文化建设的重要部分，欧亚卖场通过组织员工同乐会，让广大员工共享企业发展成果，感受卖场大家庭的温暖，全面展现员工的良好风貌素养，增强对企业的认同归属，凝聚砥砺奋进的力量。



欧亚卖场2023年员工同乐会现场，领导与员工合影留念。

刘跃然 摄

农安欧亚学府超市盛装启航

本报讯（农安欧亚 张丽娜）百舸争流千帆竞，乘风破浪正当时。为了顺应市场经济发展、满足不同层次的购物需求、方便农安县南部新城消费者的购物体验，经过多方领导共同的深入研判，最终成功拓展新建农安欧亚南部新店。通过近半年的精心策划、精心施工、精心布局、精心策划，1月12日，欧亚集团2023年首家新店，农安欧亚学府超市盛装启航、璀璨绽放。

开业当天，农安县委书记李树国，县委副书记、县长刘百军，县委常委、副县长李作新，欧亚集团董事长曹和平、欧亚集团总经理邹德东，欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航手执金剪，共剪红绸，摇曳的绸带拉开了农安欧亚学府超市开业序幕，同时寓意着欧亚即将在农安南部新区展翅腾飞！

门前锣鼓喧天、鞭炮齐鸣，店内年味浓郁、人头攒动，更加凸显一片繁荣盛世，李书记与曹董一行领导共同在店内参观后，围绕企业日后发展进行了亲切畅谈。李书记对企业在困难时期对社会的付出、对县政府的支持给予了高度赞扬。

新年伊始、万象更新，农安欧亚学府超市将以勇争一流的头狼精神，坚持不懈，积小胜为大赢，为企业不断发展奠定坚实基础！

白城市第二届“1·8”消费节在白城欧亚盛大启幕

本报讯（白城欧亚 综合部）1月10日10时，由白城市人民政府主办，白城市商务局承办，以“幸福吉祥年”为主题的第二届“1·8”消费节在白城欧亚购物中心举行启动仪式。

本届消费节坚持“利民惠民”宗旨，以节兴商、以商活市，通过“政府引导、企业运作、群众参与”，推动形成群众得实惠、企业增效益、市场添活力的共赢局面，切实把惠民、利企的好政策落到实处。

此次活动包含春节、元宵佳节传统合家欢节日，借此契机，白城欧亚开展“好年货在欧亚”的主题活动，总额5万元共计100个时段免单普惠全城；10万元开年豪礼全场循环送，为鹤乡百姓在阖家欢乐的节日里带来购物新体验。

欢欢喜喜过大年 大展宏“兔”庆团圆 欧亚商业连锁第七届年货抢购节火爆进行中

本报讯（营销中心 张君宁）时序更替、万象更新。为聚集全市焦点、拉动市场经济、提升聚客能力，实现2023年开门红，同时也为满足广大消费者春节备货及走亲访友的购物需求，欧亚商业连锁在吉林省政府主办的“吉林1.8消费节”启动的同时也联袂开启了“第七届年货抢购节”营销活动。

本次年货抢购节从1月6日持续至2月28日，历时54天，以“福兔临门瑞雪，欧亚助您焕新颜”为主题，围绕全城百姓“吃、喝、玩、乐、购”五大领域，从线上线下以丰富的营销举措，呈现了年味十足的盛宴！

开年钜惠 捷报频传

济南欧亚大观乐活城四周年店庆实现开门红

本报讯（济南欧亚 综合办公室）面对疫情带来复杂多变的经济形势，购买力急剧下降的市场状况，济南欧亚不等不靠、积极而为，依靠政策稳商，依靠营销安商，依靠业绩招商，为刺激市场回暖，迅速升温，1月6日，济南欧亚大观乐活城推出了为期10天的四周年店庆活动。活动前3天，济南欧亚大观乐活城实现销售229.78万元，同比增长125.08%，实现了2023年开门红！

欧亚包百大楼开门红活动第一、二阶段竞赛圆满收官

本报讯（欧亚包百 孟令芸）欧亚包百百货大楼开门红活动第一、二阶段竞赛圆满收官！1月6日至29日，完成销售计划的127%，超额完成阶段任务；完成“开门红”总销售计划的104%，提前达成2023“开门红”总目标任务，鼓舞了员工士气。

欧亚沈阳联营实现2023年开门红

本报讯（欧亚沈阳联营 综合办）1月7日上午，沈阳市女企业家协会首届年货大集在欧亚沈阳联营一楼火热启动。沈阳市妇联党组书记、主席程程，沈阳市女企业家协会会长张晋小松敲响开锣。欧亚沈阳联营总经理严霖全程陪同并致辞，对沈阳市妇联和沈阳市女企业家协会对欧亚沈阳联营的信任和支持表示感谢，对参展企业表示热烈欢迎。25位女企业家带着300余款企业特色产品、品质年货相聚欧亚沈阳联营，借助春潮涌动的节前商机共谋发展新合力。

同时，欧亚沈阳联营2023“钱兔似锦”年货节活动也拉开了帷幕，各商场浓厚的新年氛围吸引了沈阳市民前来挑选年货，到处涌动着复兴繁荣的蓬勃活力。1月6日至20日，欧亚沈阳联营“年货节”活动累计销售3843万元，实现2023年销售开门红。

开工大吉 欧亚商业连锁领导班子鼓干劲 抓开局



本报讯（欧亚商业连锁 隋凌云）1月28日，农历正月初七，也是春节假期后上班的第一天。欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航携班子成员共同走进总部各部室、欧亚新生活各部室，慰问干部员工。感谢大家过去一年的辛勤工作，勉励大家在新的一年里要彰显新气象、展现新作为。始终围绕中心、服务大局，鼓足干劲、开拓创新，继续发扬干事创业的拼搏精神，高质量推动欧亚商业连锁各项工作发展再上新台阶。

2023年即将迎风启航，开启新的征程。

左图：欧亚商业连锁班子成员与超市团队合影。王维 李博闻 摄

图片新闻



2月6日17时30分，欧亚三环购物中心2023年员工同乐会在欧亚三环六楼九寸花汀自助餐餐厅欢乐开启。

（摄影 曹琳）



2月7日18时30分，琿春欧亚购物中心举办了以“凝心聚力谱新篇 奋楫扬帆启新程”为主题的2023年员工同乐会。

（摄影 郑佳萌）



“向阳而生 逐光而行”——白山欧亚合兴购物中心2023年新春员工同乐会于2月7日18时28分正式启动。

（摄影 张家郡）



2月6日，欧亚商业连锁通化区2023年员工同乐会华丽启幕。

（摄影 丁钰莹）

欧亚商业连锁召开2022年度行政评比表彰大会

本报讯（欧亚商业连锁 隋凌云）2月6日，正月十六，欧亚商业连锁“2022年度欧亚商业连锁行政评比表彰暨欧亚集团39周年庆典动员大会”一级视频会议隆重召开。会上，欧亚商业连锁副总经理、工会主席苏春焕公布了《欧亚集团、商业连锁2022年度优秀单位和优秀个人表彰奖励决定》及《欧亚商业连锁关于集团39周年庆典筹备工作的安排》；人力资源总监宣辉公布《欧亚商业连锁2022年度绩效

兑现结果》、《合伙人制门店2022全年兑现结果》；党委书记、总经理于惠航同志总结讲话中签订了《2023年度目标责任书》，业态总经理逐一表态并对集团39周年庆典工作进行了部署。

欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠航在总结讲话中指出，今年的行政评比更加客观公正，同时融入了更多人文关怀。企业感谢每一个对企业、对工作认真付出的员工。2023年将是“大消费

年”，连锁全员都将围绕曹和平董事长提出的“进德修业，专注实效”的指导精神，夯实管理、深耕经营、高质量发展、奋发有为，以“拼”和“抢”的工作精神，实现全年每一个阶段的高质量经营，每一档期活动的高质量营销。

新的一年，连锁总部、各大区、各门店、各部室都将紧紧围绕“店庆”周密筹划，从上到下携同作战，发挥头狼精神，攻坚质量再上新台阶！

欧亚商都8层至10层炫酷开业

本报讯（欧亚商都 王哈菲）2月10日，欧亚商都8层至10层炫酷开业、精彩亮相！欧亚商都迎来了客流“一波未平一波又起”的盛况！

开业前夕，欧亚商都9层幻境空间就开启了预售，售出1.6万张门票，预计收入可达64万元。开业当日，门前就已坐满了等待入场的顾客，全天接待人数高达2300余人。幻境空间正如其名，置身其中脚下便是珊瑚海，蓝鲸在身旁穿行，鱼群灵动，往来翕忽……短片情节惊险刺激，3D裸眼技术刺激着每一个顾客的眼球，为其带来不一样的视觉体验。9层帝湾运动潮玩街区是一个具有社交属性、占地

5000平方米的一站式室内乐园，顶峰时每日接待顾客1000余人。帝湾街区以运动为主体，拥有体育、娱乐、休闲及餐饮四大功能区。其中运动区有保龄球、桌球、篮球机、射箭、飞镖等项目；娱乐区有ps5、switch大型游戏机及幻影星空VR游戏，体感互动、狙击精英、碰碰车等游玩项目；休闲区有咪咕唱吧、棋牌室、剧本杀、狼人杀等；餐饮区有kstation居酒屋。一站式满足消费者各类体验，现场整体工业风氛围也使其成为又一网红打卡地！

欧亚商都8层至10层分布的餐饮，既有美食广场快餐类小吃，又有老昌春饼、喜家德水饺、峨眉酒

家、三倒拐特色类餐饮。还有鸿宾楼高端餐饮，整体设计以伊斯兰风格为主，独有的金丝穹顶造型搭配高挑旋转的楼梯更加彰显出鸿宾楼的优雅大气。

位于欧亚商都10层中影巨幕影城拥有巨幕影厅、全景超级影厅、浪漫情侣影厅，将为影迷们带来不同视觉享受，超宽超大皮质沙发座椅搭配三面环绕巨幕，做到了影中观影，体验感极佳！10层还推出长春首家商场里的专业演出场地——乐活Live House，是集展演空间、休闲空间、录音棚、专业排练室为一体的大型一站式音乐服务机构。不久的将来，乐活live house必将成为长春文化新地标。

做内行 在现场 敢担当 勇毅前行 打先锋 站排头 做表率 示范引领

激活节日市场 欧亚卖场打造春节惠民盛宴

本报讯（欧亚卖场 经理办）匠心独运的春联、红火喜庆的灯笼、幸福如意的中国结……春节期间，年味十足的欧亚卖场吸引了各地消费者前来购物体验，客流销售激增，每天40万人次客流，2万台次以上车流，销售同比增长100%，30万平方米超大停车场一位难求，60万平方米经营现场人声鼎沸。

作为省市知名骨干商贸企业，欧亚卖场带头落实中央和省经济工作会议会议精神率先强势启动消费市场，跳出就保供谈保供，营造浓厚节日氛围，融入传统民俗文化，将欧亚卖场打造成欢乐祥和

之地、文化传承之地、幸福汇聚之地、情感交融之地、信心提振之地，借势“1.8”消费节和吉林省第十四届新春购物节启幕，1月6日至27日组织“卖场过大年、乐购更休闲”春节营销活动，拿出5000万元新春一卡通、5000份新春福礼、3000张新春逛吃券等上亿元新春大礼来回馈消费者，撬动节日消费市场。

期间，吉林省老字号及农特产品年货节和欧亚卖场新春年货大集先后启幕，不仅有白山龙腾春的人参酒、辽源派梅花鹿茸礼盒、洮儿河二十年窖藏浓香白酒等吉林省

老字号企业琳琅满目的年货商品，也有集鑫百花蜜、嘉亨世家佛跳墙、延边参鸡汤、二龙湖鱼等来自吉林省各地的精选特产年货，同时还有穿汉服、剪窗花、写对联、灯笼DIY等传统民俗文化体验，特别是欧亚卖场精心策划的送春联、唱大戏、新春笔会、萌宠巡游等民俗展演和团委举办的情景剧大赛“玉兔迎春过大年”，让广大消费者一站式购齐年货同时，赏年俗、品年味、享年趣，感受传统文化魅力，获得精神愉悦与心灵满足，提振精气神，度过了一个欢欢喜喜、开开心心的春节。

向光而行 向阳而生

读《今日欧亚》元旦特刊有感

一元复始，万象更新。打开《今日欧亚》特刊，曹和平董事长的新春祝福映入眼帘。“进德修业，专注实效”八个大字作为新春寄语及企业今年发展的总基调，鼓励鞭策全体员工，以德为本，立足本职岗位，既要招之能战，也要战之能胜，用实战效果，带动实际效益，实现各项指标攀升。

回望过去的2022年，殊不寻常，峥嵘难忘。欧亚人团结一心共同抗击疫情，共同度过了难忘的闭店保供，成为最美逆行者；共同经历了新冠病情的难耐，在企业需要时毅然返岗坚持战斗；共同经历了三年疫情中最为艰难的一年——2022年，我们上下同心、共克时艰，在全体欧亚人的

辛苦付出和担当作为中，实现了稳中求进的新成果。2023年的征程已经开启，新的起点，新的希望，虽然将会有未知的挑战在前方，但是欧亚人将继续团结一心，以“干”为先——担负使命拼命干，精准发力加油干，紧盯目标埋头干，勇于担当带头干，聚精会

神合力干。向光而行，向阳而生。真心实意践行宗旨，真抓实干谋事创业，真抓实干赢得全胜。我们将以昂扬的斗志，坚定的信念，同心同德，奋勇争先，为欧亚的发展贡献力量！（四平欧亚 徐金凤）

看新年

看新年，万家灯火，常如昼。
看新年，炊烟袅袅，万里香。
看新年，钟声鸣鸣，万家喜。
祝欧亚，人如潮涌，四方云集。
(欧亚商都 徐宏毅)

进德修业 专注实效

流水八年间，曾记否，逢山开路，遇水搭桥，上下一心，造炬成阳。行路难，行路难！3900个日夜，波涛骇浪，金鼓齐鸣。乱云飞渡仍从容，重整行装再出发！沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春，而今，其时已至，其势已成！心有翼，梦无垠！青衿之志，履践致远，进德修业，专注实效。大道之行也，天下为公，选贤与能，讲信修睦！心心在一艺，其艺必工，心心在一职，其职必举。莫愁前路无知己，天下谁人不识君！咬定青山不放松，直挂云帆济沧海！举杯敬此年，漫漫亦灿灿！（乌兰欧亚 王莹）

春回大地万象新 踔厉奋发正当时

新年伊始，在这“万物复苏、生机勃勃”美好开端，曹董将“进德修业，专注实效”作为新春寄语和企业发展的总基调送给全体员工，愿我们在新的这一年里，立足岗位、专注实战效果与效益，整装再出发！

新的一年，当立下“新梦想”，打掉“慵懒散”。信念决定工作态度，我们只有高擎信念的旗帜，才能坚定前行的脚步，只有燃旺信念的火炬，才能永葆奋斗的热情。在新的一年里，让我们立下凌云志，定好时间表，扫除不想干、懒得干思想，在欧亚人充满激情的实干氛围中铸就2023新业绩。

新的一年，当咬住“新目标”，不畏“拦路虎”。充满梦想的远征，又何惧道阻且长。人生，惟有不畏艰险，美好的愿景才能早日实现。惟有笃行不怠，远大的目标才能早日达成。新的一年，我们当以“做内行、在现场、敢担当”的干事韧劲去做好每一项工作，以“逢山开路，遇水架桥”的攻坚魄力克服一切困难，真正做到兔年突飞猛进。

新的一年，当积蓄“新动力”，迈出“新步伐”。通过学习和感悟曹董提出的“进德修业，专注实效”八字思想，感受到了曹董对员工的关心和关爱，作为一名欧亚人，我们将在曹董的带领下，不畏困难、勇担使命，时刻清醒牢记自己的岗位职责，不慕虚荣、不务虚功、不图虚名，工作一件一件落实，困难一个一个克服，在实践中练就本领，踔厉奋发勇向前！（欧亚汇集 倪莹莹）

逐光

齐济沧海一路行，满目期寄欧亚情。心中有爱人间暖，休戚相关共共生。疫散春未衰雪清，疫散春未衰雪清，疫散春未衰雪清，疫散春未衰雪清。向阳而生风雪浸，逐光而行求大同。（白山欧亚 马丰收）



瑞虎腾跃辞旧岁，玉兔迎春送福来。2月5日，欧亚卖场2023癸卯兔年正月十五员工秧歌大赛在大西洋厅火热开赛。欧亚卖场员工带来了自编、自导、自演的秧歌表演，为来自各地的消费者献上了一场精神文化大餐，让消费者充分领略东北独特传统艺术魅力。（文/欧亚卖场 经理办 图/刘跃然）

立足岗位 甘于奉献 获评2022年度优秀通讯员有感

在欧亚卖场参加工作已有五年之久，很荣幸获评集团2022年度优秀通讯员，这意味着我的付出得到了企业的认可，是企业对我的嘉奖。

五年的时间里，我有过年轻气盛的躁动，浅尝甘霖的欣喜，屡遭挫折的痛楚，还有过不眠不休的焦虑，是卖场领导关切的话语给了我力量，是同事们的微笑给了我鼓励，是现场员工的信任给了我信心，让我勇敢去战胜一切困难，去体验服务行业的真谛。不知不觉之间，我对卖场产生了深厚的感情，这五年时间更让我懂得了，做好属于自己的岗位的工作，尽自己最大的努力去完成每一项工作，尽可能地提高工作的效率与质量，与同事们和谐相处，用心做好每一件小事，严格要求自己，扬长避短，继续向上，用更加优异的成绩回报卖场，这才是欧亚人！当选欧亚集团2022年度优秀通讯员，仅仅是进步的起点，这将鞭策我更加努力地完成卖场的各项指标，发挥带头作用，发扬团队精神，提高自身素质，为企业的发展奉献青春和力量，由衷希望欧亚卖场这个大家庭更加兴旺繁荣！（欧亚卖场 李玖达）

斗志昂扬 再踏征程

学习曹董新春寄语“进德修业，专注实效”有感

新春伊始，我们又收到了曹董对全体欧亚人最真挚的关怀和最殷切的希望——“进德修业，专注实效”，字字千钧，对我们新一年的工作提出了更多希望和要求，作为一名管理人员，我将努力做好以下几方面。增进德行，胸怀坦荡，眼光长远。高素质的管理人员，就要有职业道德、有职业素质，有职业底线，在工作中，我们既要有高度的使命感和责任感，为企业负责、为员工负责、为合作商负责。坚守职业操守的同时，我们在工作中切忌态度傲慢，目空一

切，我们感受到的尊重和友好，是合作方对欧亚卖场的重视和尊敬，我们要用最大的努力和最专业的态度去回馈这份重视，在工作中要有服务意识、奉献意识，精诚协作，才能做出更大的成绩。

努力学习，时刻提升，有所作为。有好的服务意识、好的工作态度还远远不够，我更要努力学习，时刻提升，让自己实现跃升，更好地为企业服务，以更高的工作标准实现更好的工作质量。在工作中，遇到困难，遇到自己能力达不到的问

题，要努力学习，及时提升，跟上工作的节奏，配合好工作流程，而不是以不会、不懂为借口，将担子交出，这样的管理者，迟早要被社会淘汰。日常工作中，我要学会发现问题，同时带着问题去思考如何解决，而不是将问题上交，这才是一个合格的管理者。

专注管理实效，重视现场管理的有效性。现场管理，就是要时刻关注营业现场的变化，从细微处发现问题和隐患，随时防患于未然，而不是人在现场，心在飞扬，路没

学习曹董“进德修业 专注实效”新春寄语有感

通过欧亚购物中心管理干部共同学习2023年《今日欧亚》新春特刊，欧亚集团董事长曹和平的题字“进德修业 专注实效”。这是曹董对员工的新春寄语以及对企业发展的总基调。曹董提出的这八个字，点亮了我心灵的灯塔，指明了我前进的方向，是领导对我们的深深企盼，也将成为欧亚集团实现三星战略走向世界的名片。我从三方面谈一下心得体会：

一、提高站位。“德”是一个人的“立身”的根本，更是“立企”的根基。曾国藩通过进德修业改变了自己的命运，今天曹董更为其注入新的内容，与时代共进。2023年是全面贯彻党的二十大精神开局之

年，我们要在传承欧亚企业精神的基础上，更要树立以德为本的理念，要在思想认识上提高政治站位。

二、找准定位。进德，增进见识品德修养；修业，潜心研究所学事业的技能和本领。作为一名共产党员，只有德行好，才能得到群众认可，才能成为影响身边人向上向善的一面旗帜；只有本领强，才能管理好队伍，才能激发汇聚全员同心共筑欧亚梦的强大力量。我们刚度过一个热闹温馨的春节，新的一年又将面临诸多挑战和外部环境的不确定性，这更需要我们找准定位，砥砺前行。

三、立足岗位。作为一名中层管理者，

我们要时刻专注管理，力求实效。聚焦企业发展之路，我们要时刻修正不足，提升管理，卓越执行，扎实推进。一点一滴的学习、积累、突破，专注实战效果和效益，力求更专业更高效的完成各项工作。

不积跬步，无以至千里；不积细流，无以成江海。曹董对我们的殷殷期许为我们精神“补了钙”，知识“充了电”，能量“续了航”。新年新征程，我要做一名传承者、执行者、修行者，踏实做好每一件事，认真解决好每个问题，笃行坚定，知行合一，推动实现欧亚集团的高质量发展。（通化欧亚 左铁来）

抒写欧亚情怀 宣传企业文化

获评欧亚集团2022年度优秀通讯员有感

再一次获得欧亚集团年度“优秀通讯员”这一荣誉，让我感到非常幸福。我只是在企业文化方面做了力所能及的事，是企业给了我学习的平台，给了我发挥余热的舞台。

《今日欧亚》是欧亚企业文化的重要载体之一，对外是企业的形象窗口，对内是企业发展的明灯，报刊上刊登的每一篇作品，用斗志

昂扬的正能量鼓舞、激励、引领着欧亚人共同书写企业文化新篇章。

《今日欧亚》中一幅幅画面、一个个质朴又感人的片段，在抗疫保供行动中团结协作、勇毅担当、舍“小家”为“大家”夜以继日超负荷完成商品保供任务的“欧亚铁军”，在企业经营管理中披荆斩棘、跋山涉水不改一往无

前的“欧亚战狼”，通过笔尖跃然纸上，生动地展示了欧亚人的担当，见证了欧亚人的奋斗。

作为通讯员，在这样浓郁的文化氛围中，我感到很自豪。每当我找线索、搜集素材时，同事们都会详尽的为我提供信息和便利条件，同时，当我投送的稿件有不成熟的文章，编辑部的领导都会给予耐心的指点，让我非常感动，在这里我要特别对他们说一声感谢。

获评优秀通讯员不是终点，而是更高的起点，在今后的工作中，我会更加的努力，用更加优异的成绩回报大家对我的帮助和鼓励。（乌兰欧亚 塔娜）

热爱抵岁月漫长 记录与企同成长

在2022年度优秀通讯员评比中，我有幸获得这份荣誉，在过去的时间里，我通过用文字与图片去记录欧亚汇集的发展与变化，在这个过程中，记录已经成为一种热爱，成为一种习惯，可以让我饱含热情地去投身于通讯员的工作中。

当我可以通过自己的文字表达，让更多人去了解汇集，去感知汇集的精彩与有趣时，我是无比的自豪与光荣。不仅如此，让更多人去感受到企业的不断前进、发展和壮大，也是一名通讯员应尽的义务与职责所在。在今后的通讯员工作中，我将更细致的

抓住每个细节，提升自己的文学素养，表达精准具体，继续用优美精湛的文字去记录欧亚汇集点点滴滴的发展，传播和发扬企业文化和精神，去鼓舞和振奋同事们。

今后，我将带着这份肯定与鼓励，输出更多优质的稿件来回馈企业，以饱满的工作热情和积极的工作态度努力做一名优秀的通讯员。（欧亚汇集 张献文）

践行曹和平董事长新春寄语

立足岗位 建功立业

在兔年新春来临之际，收到曹和平董事长对广大员工的新春寄语，让我无比振奋，备受鼓舞。“进德修业，专注实效”是董事长在新的一年里对我们的悉心指导和殷殷嘱托，勉励我们不断进步，无论在生活还是岗位上，都将让我们受益匪浅。

回望过去的一年，疫情反复多发，困难挑战集中叠加。在曹和平董事长“简中求质，稳以贯之”的思想指引下，我们早研判、快行动、稳经营、战疫情，经过全体欧亚人的不懈努力，平稳度过2022年，欧亚的发展道路展现出更加光明的前景。

步入2023年，我们将时刻践行曹和平董事长“进德修业，专注实效”新春寄语要求，牢记嘱托、感恩奋进，咬定目标任务不放松，以知重负重、求变图强的责任感，只争朝夕、奋起直追的紧迫感，重振雄风、再创辉煌的使命感，全力推动企业经营向上向好。

实现企业发展目标重在落实、贵在行动，我们将团结奋斗、大干实干，在新的一年里，以新气象、新担当、新作为在全年各项工作中干出实效，取得新突破。（欧亚沈阳联营 王鹤飞）

书香欧亚

书名：《国货潮起来》
主编：吴晓波频道

今天的国货将不再只是聚焦产品本身，而是致力于引领、塑造新一代消费者的消费理念和生活方式，成为记录时代发展的历史标记。本书通过解读当下年轻化、悦己消费、孤独经济等现象所带来的消费机会，对话健康养生、美妆个护、智能家居等赛道中的新国货品牌代表，剖析了新国货品牌如何抓住消费趋势，开创新赛道并强势突围，赢得年轻消费者青睐；拆解国货品牌创新与成长的底层逻辑，为新国货创业者了解新人群、洞察新需求、探索新业态提供方向指引。

书名：《未来食物：明天我们吃什么》
作者：[比] 约翰·格·斯诺克，[比] 斯蒂芬·范·隆佩 著；叶才珩 译
本书全面梳理了未来食物趋势，阐述全球农业、食品工业以及零售业面临的挑

战和机遇，生动介绍新食品体系的原料和形式，从3D打印食物到超级蔬菜，从可持续包装到无人超市，深刻地概述了从城市农业到海洋农场，从人工肉到应用人工智能，从混合超市到新的数字平台模式等趋势，初探未来食物供应链发展的各种可能性。书中还包含了许多最新研究的数据和全球案例，内容具有专业度，具有较强的借鉴意义。

书名：《吴越春秋》
作者：公孙策（本名 陈哲明）
本书以《吴越春秋》为底本，讲述春秋战国时代位于南方的楚、越、吴三国的故事。作者以小说笔法写历史故事，呈现出一段波澜壮阔的春秋战国史。故事中有伍子胥、阖闾、夫差、勾践等著名的历史人物，也有西施、钱塘湖、鱼

肠剑、越女剑等传奇人物。作者从一个个生动的历史故事中总结历史规律，文笔流畅生动，阐释深入浅出，读者完全可以利用碎片时间，完成轻松愉快的历史阅读。

书名：《楚汉传奇》
作者：公孙策（本名 陈哲明）
本书和《吴越春秋》都属于“故事里的中国”系列丛书，讲述的是家喻户晓的楚汉之争，分为“秦失其鹿”“楚汉争霸”“帝国永续”三部分，道出刘邦、项羽在群雄逐鹿的竞争中对决的始末。项羽如同雄狮，刘邦如同懒驴，但最终赢得天下的是刘邦，为什么？除了刘邦个人素质独特、得到许多人依附，历史发展的必然性和人心所向也是不可忽视的重要因素。

书名：《情爱画廊》
作者：张抗抗
本书是作者长篇小说的代表作，讲述了女主人公秦水虹，为了追求真正的爱情，舍弃富裕的家庭和女儿，在两个城市、两个家庭之间苦苦挣扎的故事。在她身上，传统的“母性”和女性的“自我”发生

了猛烈的冲突，并被还原成生命独立的个体。女主人公具有现代精神的“女性美”，不再是被男性本位文化所掌控的女性，而是开放的社会背景中，重新苏醒的女性代表。

书名：《美丽乡村·2021》
主编：刘醒龙
书中收录了20位知名作家的散文作品，包含《情归科尔沁》《丁香花与石榴籽的城市》《惜字亭下》《岳石洪村记》《源上·春日》《关山处有连手》等篇目。本书从作者居住或探访的地方谈起，描写了那些承载着过去、现在和未来的村庄，深度挖掘了“最美乡村”的历史文化内涵，多方面展现了当地的民俗风情，作者将对生活的感悟、人性的认知等，融入到怀乡愁绪之中，感情深沉而令人感动。

