



2015年第5期(总295期)



三井是舟
她承载着我们共同的事业
共同的利益
共同的追求
三井给我机会、舞台、希望
我以敬业、创新、合作、奉献反哺
三井载我搏风击浪
我与三井风雨同舟

——祁建发

2015年5月4日 星期一 Http://www.3jing.com E-mail:jinrisanjing2010@163.com 河北三井酒业股份有限公司办公室主办 内部资料 免费交流

我公司召开表彰大会

董事长祁建发作 2014 经营年工作报告

本报讯 河北三井酒业有限公司董事长祁建发被选举为“中国酒业协会文化委员会常务委员会委员。同时被选举为中国酒业协会市场专业委员会理事。

本报讯 2015年4月9日,我公司ERP及CRM项目实施启动仪式在泊头公司举行,董事长祁建发出席仪式,发表重要讲话。

他说,由于行业利润率高,造成管理粗放、精细化程度不高;员工知识文化水平偏低,管理结构老化;传统行业,对于新技术、新管理应用,不够迫切、在思想上不够开放等,在一定程度上局限了白酒企业信息化建设步伐。

他强调,中高级管理者要勇于转变传统观念,不能对新的知识有本能的排斥,要善于接受信息化工具对于传统工作方式的改变;指出运用信息化系统后,工作的随意性就会受到约束,这对保证管理制度的落实和执行有重大意义。

他要求,要从高层做起,带动全员接受信息化系统应用,保证企业运营不断升级;要强化学习,转变观念,在思想方式上形成接受新事物的良好习惯;要制定标准,接受客观评价。把信息化管理能力、应用能力纳入考核评价体系,在评优、绩效考核上设置相应的指标;要加强项目监督与检核。运营部要介入信息化建设工作,从项目实施、系统应用等各方面全面检核工作;对鼎捷公司顾问提出的要求,要不遗余力地执行,同时希望鼎捷公司对项目的实施提供一流的咨询服务和技术服务,对项目成果负责,争取让三井酒业的信息化应用成为白酒行业的一个经典案例。

三井公司举行ERP和CRM项目实施启动仪式 祁建发董事长出席发表重要讲话

三井公司举行ERP和CRM项目实施启动仪式

中秋、春节期间,“把福带回家”乡镇大篷车活动开展;广告宣传要在传统户外大牌、公交站点、车体和门头等传统模式基础上,进一步提高投放质量和精度,提升水平。

董事长强调,要进一步强化生产技术升级。他对各项生产指标,建立考核体系、物资采购等方面,提出具体要求;就技术人才培养,推进“河北浓香白酒工程技术中心”申报工作,讲了意见。

董事长在《报告》中,对财务、人力资源、信息化建设、企业文化和行政管理作了具体部署。

他说,人力资源管理要下力抓好人才招聘和人才梯队建设,进一步完善激励评价机制;深化内训师管理。

他指出,要建设运用好CRM和ERP系统;企业文化建设要坚持以打造幸福企业,享受快乐人生为目标,全方位做好各项工作。

董事长强调,要深入开展学习稻盛和夫《活法》系列丛书活动。

对行政管理工作提出要求。

董事长报告结束后,77名优秀员工、5名优秀干部和5个先进部门及5个先进班组受奖。

先进部门和优秀员工代表分表作了发言。

副总经理杨宝成在会议结束前,要求员工团结一致,奋力拼搏,努力完成董事长在《报告》中提出的各项任务。

会议在热烈的掌声中结束。 路玉洪



本报讯 2014年4月13日,公司在梨花盛开的美丽泊头召开表彰大会。来自三井公司的百余名优秀员工、优秀干部和员工代表精神振奋、斗志昂扬地进入会场。

下午3时许,公司副总经理杨宝成宣布大会开幕并主持会议。

董事长祁建发在热烈的掌声中作2014经营年工作报告。

董事长在报告中总结了2014经营年工作成绩、经验,指出存在的问题之后,对2015经营年工作作出部署。

他说,2014年已经成为历史,站在

新的起点展望2015年,我们充满信心,一定会圆满完成2015年工作任务,实现既定目标。

他强调了十里香和小刀酒销售的产品策略和市场策略;要求下力抓好经销商管理和费用管理工作;指出把开发66度十里香作为公司的战略产品,做好规划,抓好落实。

董事长说,品牌建设要重点抓好常规策略和创新策略的落实;重在强化媒体宣传,开展公关活动,从消费者衣食住行方面,占领消费者心智,打造真原浆口碑,创造沧州地区热议话题;抓好

为国富市场火灾灾民献爱心

十里香捐献200万现金引起社会强烈反响

本报讯 2015年4月9日,沧州市国富市场遭受严重火灾。广大商户蒙受重大损失。当日晚,十里香集团决定向灾民捐献200万元现金,并决定举行大型义卖活动,全力支援沧州救灾活动的开展,引起社会强烈反响。

据悉,新浪河北沧州频道在第一时间报道了该消息,引起广大网民群起点赞。一个叫彭伯社的网友发帖说十里香“酒是好酒,人更是好人”。网友木子吃

语连连竖起三个拇指,点赞“十里香是沧州老百姓的酒”。一个叫沧州磐石文化的网友说“十里香好样的”。更多的网友则是发自肺腑点赞十里香集团是有爱心的企业。有的把十里香称作“大哥”,认为是“雪中送炭”。一个叫戈壁王老黑的网友说,“十里香酒业才是真正的沧州人”;有的说十里香,真原浆,爱家乡,大风起兮云飞扬,安得猛士守四方,十里香民族的脊梁。有的表示,获悉

十里香义举,大呼“以后喝酒就喝十里香”。

网上一片称赞声,为十里香无疆大爱叫好不绝。

据悉,多年来,十里香酒业把向社会和广大人民群众负责作为发展企业的一个宗旨。多次赞助沧州武术节、吴桥杂技节顺利开展,资助贫困大学生完成学业,支持沧州社会经济发展,成为了一个有良好社会形象的企业。 路玉洪

我公司2015财年供应商座谈会在泊头召开

董事长祁建发出席发表讲话

本报讯 4月15日,我公司2015财年供应商座谈会在泊头公司召开。十里香包材供应商、小刀包材供应商、广宣物料供应商、原粮供应商共33家58人参加会议。公司高层领导和相关部门主管参加了会议。

董事长祁建发出席会议,发表讲话。他分析了当前白酒的形式,指出白酒行业经过所谓黄金十年不正常的膨胀发展,造成了白酒行业市场规模、销

售利润和行业状况迅速下滑。他指出,2014年,十里香包装成本下降6%左右,但产品质量成上升趋势。我们要继续强化管理,由公司管理漏洞造成供应商成本上升的情况一定要控制。2015年材料的领用、使用过程中因公司原因造成损坏的不能由供应商来承担。同时,2015年要做好产品精进,提升产品品质。杜绝行贿行为。他说,行贿是双方的成本,一个理性的企业,一个理性的

经营者应该杜绝行贿行为。他说,正常交往的礼品要能放在桌面上可以公开交换,这不算行贿,不可以公开交换的应该算为行贿。他强调,为了双方更好地合作,要杜绝行贿行为,对违反的要及时调离工作岗位,取消供应商资格。他说,2015年十里香和小刀酒的产品都要精进,对产品品质要提升,包括酒水的品质也要提升。要研究产品如何改进工艺,研究新的防伪措施,通过改进工艺降低成

本。要在提升产品质量和产品精进的的同时,多与供应商沟通。董事长希望供应商积极配合,要求供应商提升竞争能力,强调对供应商实行优胜略汰措施。他向供应商承诺,2015年在原材料没有大的变动情况下,成熟产品价格不再调整,但产品的精细程度一定要提升。

董事长表示,在2015年竞争激烈的环境下,三井公司愿与供应商携手同行。他说,如果我们能顺利过渡到2016年,那么市场会更理想,我们的合作会更加稳固。

会中,泊头公司宁明理与山东三井公司经理孟庆玖分别做了讲话。

采购部长汇报,说明了有关情况。宁明理在讲话中代表三井公司,向供应商做了五个方面的承诺。 付希梅

这一年，你二十三，四岁

孙路颖

这一年，你二十三，四岁。你怀着一颗无比忐忑的心情从大学毕业，看着如今的自己，一手端着仅剩不多的青春，一手拿着生硬晦涩的笔头。你曾经信誓旦旦地以为自己没有长大，结果时光一下子把你抛在了一个青黄不接的十字路口。你对着和大学死党一起拍摄的毕业相片发呆，做梦幻想着昨天发生的故事，结果今天走了过去，你都没有发觉。

这一年，你二十三，四岁。你终于可以不上学，每天过睡到自然醒的日子，可你却比任何时候都恐慌。你终于可以不用写作业却拼了命的怀念曾经怎么写也写不完的作业，你终于可以不用上课却想死了曾经那个枯燥无味的课堂，你终于不用在面对那些不理解的数学符号和英文字母可却多想在品尝一下他们的味道。你多么想再次回到过去，回到那所自己咒骂了无数遍的那所学校，回到那个无忧无虑，懵懂稚嫩的学生时代。

这一年，你二十三，四岁。你开始思考自己未来的走向。你曾经想过走到大的城市去闯自己的蓝天。你也曾想过白手起家，走那些被光芒笼罩的前辈们走过的道路。可是现实和社会的那栋高墙让你望而却步。这时你想到了自己的父母，你想陪在他们的身边过安逸稳定的生活。于是你回到了自己的家乡，让一切落叶归根，生活重新开始。

这一年，你二十三，四岁。教师编，公务员，各种各样的考试信息摆在了你的面前，各种各样的公司开始招聘。你像一个无头苍蝇一样到处乱撞，到处报名。为了一个你根本不喜欢的地方和职位，你拼了命地复习，每天背书背得头昏脑胀，每天练习面试练到半夜凌晨。可是每次考试面试过后，你都名落孙山。你很伤心，可是你知道，你必须抓紧时间投身到下一场革命之中，你真的没有时间难过。

这一年，你二十三，四岁。你开始迷茫，孤单地流浪在十字路口，找不到方向。到底未来是左是右是前是后，梦想是短是长是圆是方？茫然地望着熙熙攘攘来来往往的人群，手足无措地站在原地，你忍不住摸摸酸溜溜的鼻子，强忍住心中的无助。这时你多么希望，自己还是拉着父母衣角的小孩，眯着眼也不会走错路。

这一年，你二十三，四岁。你坐在家，一遍遍地翻阅着曾经发表过的日志和说说。看着那些已经泛黄的评论，眼角闪过一丝忧伤。曾经说好了相濡以沫的朋友都不知道去了哪一站，身边的人换了一批又一批，每次离别都以眼泪作为结束。你不知道这个无休止的轮回什么时候是个尽头。终于有一天，你恍然大悟：或许成长的一部分就是这样，你不断地跟熟悉的人告别，跟熟悉的地方

告别，然后走上一个陌生的舞台，见陌生的人，听陌生的歌，看陌生的风景，最后把陌生变为熟悉。在生活的锤炼下，你看到谁会分开都不会太奇怪，不管这个世界发生什么，你都会有勇气面对新的一天。

这一年，你二十三，四岁。每天总是挂着QQ面对几百人的好友却不知道跟谁说话，每天拿着电话看着繁杂的电话簿却不知道打给谁。你不在像从前那样喜欢肆无忌惮的大笑。你不在穿简单朴素的衣服，你不在喜欢炫耀一些虚伪的头衔，身边的小孩偶尔叫你叔叔或者阿姨你也不会心碎，你的作息不知不知不觉到了晚上十二点，对待一些事情你开始漠然。或许你已经习惯了生活的无奈与沧桑，懂得了逆来顺受。身边的朋友都说你变了，你摇了摇头，其实到底变没变你比谁都清楚。

这一年，你二十三，四岁。社会的东西不断地迎面袭来，你开始对一切感到厌烦和恶心，却没有办法甚至还要保持笑容融入其中。每个人从生下来开始就是一个提线木偶，背上缠绕着无数的银丝细线。只要活着就要接受一切操控，哪怕一举手一投足。终于，面对这说不清道不明的现实，你妥协了，曾经的梦想就像错过的列车不知去了哪一站。你也放下了很重的包袱，一路上行囊越来越轻，只为了走的越来越远。

这一年，你二十三，四岁。反复的听着黄渤唱的“这就是我的中国梦”不知不觉间，眼角溢出了眼泪，“80平米的小窝，还有个温柔的好老婆，孩子顺利上大学，毕业就有好工作”这不就是你梦想着的中国梦吗，可是就这很小很普通的中国梦，又有多少人能真正的实现它。

这一年，你二十三，四岁。你幸不幸福，除了你自己没有人知道。你在心中堆积了无数个疑问，甚至反复在质问自己，却没有一个回答能够令你满意。明明是在时光的洪流中弄丢了自己，却把这一切都归结为别人，甚至是这个社会。

每个人都有二十三，四岁。每个人都有一个非同寻常的故事，就像那些年很重的雨滴，在这片充满着喧嚣的土地上，留下渐渐点点不同的印记。青春就是一场无知的奔忙，总会留下颠沛流离的伤，真正能治愈

自己的只有自己。

这一年，你二十三，四岁。你学会了，也懂得了，尽管这一切并非你所愿。但是你知道：世间的一切都会过去，烦恼，忧愁，眼泪，痛苦都会在时光与列车的交汇中被淹没，最后留下的只有云淡风轻的回忆。

二十三，四岁的时光也不过只是岁月对我们脸颊轻轻的抚摸，只要明白自己是谁，仍凭时间雕刻，模子还是自己，从现在开始，放下曾经，重新思考你的人生还不迟。



谭玉洲，男，1962年12月生于河北省沧州市张庄子村。作品《秋梦》、《秋醉霜天》分别入选全国第八、九届美展；《苇塘天鹅》、《晴雪》分别参加了首届和第二届全国花鸟画展。《春日》入选中国第二届体育美展等。《翠鸟·荷花》、《工笔牡丹》、《春华秋实·写生白描》画集分别由天津人民美术出版社出版。现为中国美术家协会会员，沧州市美协副主席，沧州工笔画学会会长，沧州市文联国家二级美术师。

传说与真实的故事

萧峰

传说此地是大海流经的地方
传说肥沃的泥土经过千年的冲击
传说这里的水有着大海的苦咸
传说这里的人血液里有着透明的颜色
平滑的地平线托举起太阳不是传说
大运河流经此地商贾云集不是传说
十里荷花荡漾着碧波不是传说
透明的眼神折射着火红的心不是传说

传说有一年天降大旱
传说此地百里之内渺无人烟
传说贫瘠恶狼般吞噬着人的生命
传说救命的高粱如同火苗熄灭在大平原
大运河依然蜿蜒经过此地不是传说
这里阡陌桑田丰腴富饶不是传说
翠绿的麦田与清澈的水波不是传说
高粱如火炬照亮此地不是传说

传说有一对朴实勤俭的夫妇生长在此地
传说他们挖了三口井囤积保命的粮食
传说那一年大水淹没了他们的家园和他们
传说井中粮缸就此窖藏了第一缕酒香
这里千家万寨祖祖辈辈勤劳勤俭不是传说
这里有三口水质清澈的深井不是传说
有一个叫三井公司的酿酒基地不是传说
三井十里香酒香飘全国也不是传说

传说京杭大运河挖掘时累死了很多人
传说挖掘到此就挖到了这三口淤积的深井
传说井中封存的大缸里有老酒清澈
传说喝过这酒的人干劲倍增
甘醇沁香的美酒醉倒了人不是传说
像草原浩瀚的酒香正飘向全国不是传说
坐落在运河边上的三井酒文化园不是传说
当年新酒正变成十年二十年百年老酒不是传说

传说早已经变成美丽的传说
传说因为传说有了酒一样的清香
传说中的三井其实是三尊饮酒的酒器
传说中的美酒从梦中走出摆在眼前
酿十里香酒不是传说
做一品贤人不是传说
喝十里香酒不是传说
我爱十里香不是传说

化验员

刘建芝

一袭白衣越平凡 手握质量生命线
一丝不苟埋头干 恪尽职守严把关

纸上得来总觉浅 实践路上勇登攀
勤能补拙天不负 科研成果现期刊

爱岗敬业孜孜不倦 创新乐观创奇观
追梦路上多艰难 天道酬勤定胜天

闻囚虎死讯

一兵

(一)
攀营已届伍中魁，
财富五车债与谁？
未判先亡虽侥幸，
汗青铁面钉国贼！

(二)
囚虎丧闻错喜悲，
披絮餐餐世人非。
蝇营终老云何剩？
留却荒莹筑侯碑！

商战

范学峰

古之战场，战有交锋，或死伤无数，亦或不动一兵一卒亦可得胜而归。但作战之地或为城池，或为阔野，亦或江河等必有两军摆阵之地，扎营之所。今有商战，以智取，以巧夺，以强胜，虽无生命之殇，可也秋风对落叶。作战之地不再市场、不再顾客，亦非需求，而是心智。

因此，今之胜战，必占取心智、夺取心智。归其法有四策：
一曰：防御之。此战为市场“状元”者（领导者）发起，挫杀竞争对手于壮大之路途，灭其锋芒于进攻点；进攻是最佳防御，领导者望更上一层楼，需敢于对己进攻。
二曰：进攻之。此战为市场“榜眼、

探花”者（第二名、第三名）发起，观“状元”者强势，攻其强势中弱点，以点为战，倾全力而战。

三曰：侧翼之。此战为市场奇袭之战，且以攻取无敌之区，以追击加进攻，以奇攻加突袭相合战之。

四曰：游击之。此战为灵袭之战，以灵活，以速度为之长，重不再战后守，重在袭之点。胜战后，令撤退，必撤之而不守城池。

以上四策，可取一，可取二，亦可全而用之，单必基于本身，相称而为之，取其方策配置吾身，二者相得益彰，则必夺心智而胜商战之。

我公司信息化建设工作全面启动

我公司通过二〇一五年度质量管理体系监督审核

2015年4月10日至11日，根据我国认证认可条例规定和ISO国际导则及国家认监委、国家认可委的有关要求，我公司接受并完成了世标认证中心对我公司ISO9001质量管理体系的外部监督审核工作。

10日上午9点半，4位审核专家莅临我公司生产厂区并组织召开了首次会议，泊头公司经理宁明理、行政部总监李立行、生产部副总监崔海灏及各个部门主管出席了会议。会议期间，审核组长范广海传达了审核计划，对审核计划进行分工和其他事项。

在随后两天的审核中，审核专家对我公司被审核部门的质量管理体系的运行情况按计划条款进行了细致的审核，对我公司的体系运行情况给予了充分肯定，对在审核中发现的问题提出了整改意见，最后经审核组协商，我公司顺利通过2015年度ISO9001质量管理体系的监督审核。

白雪

本报讯 进入2015年，我公司信息化建设工作全面启动，目前，ERP系统已进入需求讨论及业务蓝图编制阶段，CRM系统一期功能已进入上线运行状态。

信息化管理手段是承接公司创新管理和知识管理的有效措施，是提高管理、决策效率的最佳途径，是组织战略落地、业务运作执行、信息安全保障的支撑平台。ERP系统作为公司人、财、物三大资源的管理信息系统，CRM系统作为销售资源整合管理的信息系统，二者在公司信息化框架中的核心地位是毋庸置疑的。

进入2014年12月，公司正式启动ERP系统和CRM系统的选型工作，本着公开公正的原则，邀请了SAP、金蝶、用友、浪潮、鼎捷五家国内外顶尖企业管理软件供应商分别做解决方案陈述。经过两轮激烈角逐，结合对供应商实地考察结果，鼎捷软件凭借雄厚的咨询服务能力和完善的服务体系最终胜出。

在甄选出最优服务商的同时，为了保障两大系统硬件运行环境，公司加大对硬件设备的投入力度，于2月份先后购买6台服务器、7台台式机、24台笔记本电脑。目前，6台服务器

已正式投入使用，台式机及笔记本电脑根据两大系统实施所涉及到的各工作岗位的重要性及先后顺序，已分批交付员工使用，设备性能及各项指标均达到预期效果。

项目商务事宜确定后，鼎捷公司顾问于2月2日入场，马上深入一线调研，对销售、生产、财务几个专业领域进行了初步的调研，对项目预期目标、上线时间、重点、难点等关键问题进行了交流，为项目整体计划的编排积累了素材，对项目实施过程中的风险点也形成了预判与应对方案。经研究决定：CRM系统一期功能4月1日上线，二期功能5月1日上线；ERP系统于6月1日上线。

3月份，系统进入实施阶段，根据计划安排，于3月份开展了两场针对生产模块和销售模块的ERP系统概貌培训工作，培训员工60余人次。项目顾问将ERP系统基本流程及功能要点进行了详细的阐述，并在培训后布置了课后作业。目前，受训人员完成作业情况良好，为后期的业务调研及流程模拟积累了实践经验。

在CRM系统实施方面，一期功能搭建及培训工作同步展开，项目组根据业务实际，将各种基础数据信息、

权限信息在系统中进行初始化作业，经测试无误后，于3月25日对十里香沧州办事处全体员工进行了应用培训，并于次日正式应用。目前，沧州办事处应用情况良好，项目组将于3月31日对其他办事处开展推广培训工作。

进入4月份，ERP系统建设将以需求调研和业务蓝图编制作为核心工作，CRM系统将完成业务蓝图发布并进行二期功能的开发测试。在这至为关键的一个月中，项目组将加强工作的沟通与协调，在项目规划上，以符合公司战略要求为标准；在业务流程搭建上，以符合公司各项规章制度要求为标准；在系统数据颗粒度上，以满足各层级管理信息的要求为标准；在软件功能开发上，以保证系统灵活易用性为标准。

2015年，作为公司信息化建设年，我们在确保ERP系统和CRM系统成功上线并得以应用的同时，完成协同办公系统(OA)的优化提升工作。做到所有的业务数据用系统说话，实现业务执行可控、业务数据透明、业务报表及时，将系统数据各项指标服务于公司各专业体系，作用于管理决策、作用于战略经营，助力三井的腾飞。

陈润标



采访的突然她告诉我先忙完手头的这笔费用核销。她是2012年7月份进入三井公司的，当时整个财务中心不过十几个人，而沧州财务部6人，如今营销财务部就有17人，可以说是营销财务部的老人了。在她看来财务人最初的工作是看票、写凭证、记账本。随着公司的发展进步，她的工作完全转变为审核销售的所有现金费用，行政部门的现金费用支出，以及兼任着部门预算上报和公司通讯员的职能。

当我们谈及到工作中最开心的是什么时，她是这样说的“每当月初审完上月所有费用后，与每位管会对账时没有任何差错，将我自己登记的不同的表格进行不同维度核对时没有任何出入。翻开笔记又能想到本月每笔费用的内容时。是我这一个月工作中最兴奋的时刻。”那相反的是工作中也会有很多苦恼。而他的苦恼是这些“当一笔费用的票据不符合公司要求时需要换票时，就要严格按照公司制度执行(必须取得符合公司制度的票据)；当一笔费用手续或者资料不齐全时，我们就必须要按照财务制度和公司制度共同来执行(资料齐全，手续齐全)其实因为工作上的这些事我和同事没少闹矛盾，也曾因为这些自己委屈的掉过眼泪。但是我一直告诉自己一句话，任何费用我宁可不同意核销也不会让不合格的

风雨彩虹铿锵玫瑰

——记营销财务部邵金凤

通讯员

她有着一张爱笑的脸，留着一头长发，看似柔弱实则有着钢铁一般的性格。她就是营销财务部里平凡而朴素的一员营销会计邵金凤。

我对她的最初认识，每月底桌子上会有堆起的费用票等着她看，每次找她报销费用或者帮忙时她都在对着电脑变换着不同的表格。于是我很想知道这么多表里的繁琐数据她能很快找到吗？所以这次采访就在我的好奇中开始了……

和往常一样她们的办公室永远都是最安静的，就像考场一样只听得到笔与纸的摩擦声音，她们屋只听得到键盘和鼠标的声音。我又看到了熟悉的一幕……。由于

费用在我手中划过”在她言语中听得出这是个讲原则的青年。

无意的谈话之中透露出，她通过工作之外的时间，去年取得助理会计师职称。由于职称报名条件限制，她准备明年报名中级会计师职称。她不但爱学习，还是个爱运动的姑娘，公司为员工提供的羽毛球场中，几乎每周都能看到他的身影。

她的言谈举止中透露出一份责任、一份热情、一份尊重。让我不得不再次对这个二十七岁的青年重新认识。她的努力得到了公司的充分认可，连续两年(2013、2014)被评为优秀员工。她或许还年轻，或许还不够成熟，但是她的踏实、上进、自信，有从点滴做起的决心和吃苦耐劳的精神，还有坚强不屈的性格，更有搏击风浪的勇气，相信她的工作未来一定会很美好。

通讯员

“整合资源 实现专业化管理” 赢战2015年

在十里香品牌的发展历程中，市场部是一个年轻的部门。在刚刚过去的2014财年，市场部在产品管理、市场推广等核心职能的发挥上取得了一定的成绩，在公司年度评比中获得了“先进部门”的荣誉称号。

2015财年，市场部又新增了品牌管理、媒体规划与公关事务管理等重要职能，至此，市场部已完全成为公司全品牌战略规划与策划的主导部门，这让市场部全体成员倍感骄傲的同时也意识到自身责任的重大。

在新的财年里，市场部在祁总“决战2015”战略目标指引下，明确了产品管理创新+品牌传播创新两大重点策略，尤其在品牌传播创新方面，市场部积极整合现有资源，尝试增加与新媒体的合作，并初见成效。在4月9日国富火灾事件中，十里香第一时间做出为受灾商户捐款200万现金的决定。这次事件是一次突发事件，同时也是沧州的大事件。市场部连夜召开碰头会议，积极协调各路媒体资源。新浪河北沧州当晚即在官方微博中发表了十里香捐款献爱心的消息。第二天早上7点开始，沧州地区主流广播媒体也全天不间断报道了十里香这一义举，同时启动的还有主流商圈的大型义卖活动。新浪沧州官方微博发表的报道在一天时

间内点击浏览量突破6万人，也吸引到当地各主流媒体纷纷转载，一时间，在论坛中、微博上和朋友圈里各种为十里香点赞的声音不绝于耳，掀起了一波力挺十里香的高潮，在一定程度上提高了公司的形象及声誉。

在产品管理创新方面，市场部今年会将“偏执”进行到底，要以空杯的思维重新审视我们的产品，时刻关注行业内先进的工艺、技术及消费者需求，不断进行产品精进、改良；在品牌宣传上，按照祁总《报告》精神，强化媒体宣传，开展公关活动，打造真原浆口碑，创造十里香热门话题；力争做到祁总提出的“没有任何瑕疵”的这一要求，使我们的产品成为各价格带中当之无愧的王者。

2015年的决战号角已经吹响。市场部将在品牌管理、产品管理、市场推广、督导查核四大核心功能的支撑下，以“专业”、“整合”为指导思想，以“两个创新”为指导目标，一定全力为销售一线提供最优的资源组合方案，在区域内营造最佳的品牌形象及口碑效应，确保公司2015年的战略目标顺利实现。

王峻涛



张生慧——包装车间里最可爱的人

作家魏巍的一篇散文《谁是最可爱的人》，曾打动了多少人的心。而今天，我只想用我朴实的言语，素描出我心中最可爱的人。对我而言，她在我心中有着多重身份，既是一名合格的领导，又是一位良师益友。她就是包装车间的主任——张生慧，我更习惯称呼她张姐。

张姐长着中等个，不胖也不瘦，剪着一头乌黑齐耳短发，浓眉下一双漂亮而明媚的眼睛，白皙的面容。上身穿一件棉质的白色衬衣，下身穿一条深蓝色裤子。第一次见到张姐，给人一种清爽、干净、利落的感觉。在与张姐一年的工作中，也恰恰证实了她的这一性格：直爽、干练。时间过得真快，一转眼，我来三井工作已经快一年了，记得刚来三井时，面对新的环境、陌生的人群、新的产品，所具备的知识与实际有断点，再加上工作经验匮乏等各方面因素，有一种力不从心的感觉，导致工作中出现一些纰漏。张姐会明确地指出错误症结所在并告诉我改正的方向。无论是在专业知识上面还是在处理问题的方式方法上，她会毫无保留地手把手教给我，一遍一遍地讲，给我加油打气。她经常提出我工作中的小错误、小细节，要求我反复注意。有时候我做错了事，张姐也会批评我，其实我知道，她是一个很单纯的人，心直口快，就像父母对待孩子那样，都是为了孩子好。其实我想说的是，有时爱很单纯，感动也很简单，我爱张姐，也因为她对我的包容、严厉而感动。

张姐是个心思缜密、敏感、心怀大爱的人。

我们车间一百多名员工，对于每位员工的家庭情况，她也是非常了解。她是一位关怀员工的好领导。2014年11月份，包装车间装酒工王晓燕父亲被诊断出患了胰腺癌，使这个原本生活困难的家庭更是雪上加霜；她丈夫患有心脏病无法工作，

家中还有一个就读小学的女儿，家里唯一的经济来源是王晓燕微薄收入，勉强支撑着这个家。张姐在得知情况后，带头并组织姐妹们伸出了援助之手，将几千元爱心交到王晓燕手中，帮她渡过难关。同时，张姐将信息反映到了公司，公司积极进行慰问，并及时给予了几千元的资助，帮助她解决燃眉之急。2015年4月24日，张姐在上厕所回来的途中，突然听到更衣室传来异样的声音，她快速跑到更衣室，原来是车间六号生产线的一名女员工王秀英，因为头晕难受晕倒了。遇到这种情况，她没有慌，赶紧喊人联系车，并让我把我的银行卡拿给她，一同将王秀英送往医院。到了医院跑上跑下办理各项住院手续，也因为救助及时，孙秀英的病日渐好转。我们车间作为人员密集的车间之一，车间工人大部分都是女工，日常工作中，工友之间难免有一些摩擦、闹矛盾。这时候张姐又开始担当起桥梁的作用。用心去与她们沟通交流，化解她们之间的矛盾。也经常对我们说，工友之间要互相理解、包容、懂得换位思考。像这样的事情还有很多，人们往往夸赞一个女人如何美丽，我的理解是，女人的美，不应单单美在外观，更应是美在内心，美在内涵，美在修养，美在气质，而这些又恰恰用在张姐身上刚好合适。一位有着大爱的车间领导，一位平凡的女性。

张姐是一位遇事果断、思维敏捷的人。当工作中遇到棘手的问题，她能在第一时间内制定出解决方案。

2012年3月，张姐服从公司的安排，担任车间主任一职。刚到车间，张姐几乎天天呆在生产线上，细心观察、研究生产的各个环节，了解每种产品的每个工艺流程，最终她发现了制约流水线效率的瓶颈。原来的生产模式是，生产班组全员产

前备料，备一部分料之后再流水线生产。这种模式的弊端是流水线生产不是连续性的。这严重影响生产效率。她提出的模式是，线下一部分人员备料，线上正常生产，线上、线下同时进行的作业模式。实践证明，这种模式直接使2013年的生产效率比2012年提高10%。效率的提高与张姐的付出是不可分割的。

我们车间是流水线生产，从线下备料，到半成品酒从勾兑到车间，开始洗瓶—验瓶—灌装—压盖—烘干—验质—喷码—装盒—打铆钉—贴验封—封箱—成品。完成它的整个工序，一个环节出现失误，就会全线停产，甚至出现批次质量问题。2014年临近春节，产品市场需求量大，特别是“八年”“红古酒”等铁盖系列产品的销售需求量更大，导致出现生产任务不均衡的状况。张姐召集班组长们共同商讨对策。她提出了打破原来的班组定员，集中人力生产铁盒系列产品，让有限的铁盒生产设备资源发挥出最大的生产效率的这一策略。即每天根据次日的生产任务，调度各班组长人员。最终这一策略不仅保证按时保质保量地完成生产任务，人均生产效率也提高了10%，降低了生产成本。她把这一生产研究写成了论文，被刊登在国家级酿酒刊物上。她思路清晰，不管遇到什么问题，都能快速地想出办法，干起工作来雷厉风行干净利落。每次罗嗦了半天都没有讲清楚的问题，她简单的几个字就概括了。

张姐是一个对工作高度认真、负责、有预见性的人。

2013年初，她安排设备负责人对各生产线水、电表进行单班安装，并详细、准确记录每天的生产数据。2013年下半年实现了各班组长各产品的水电考核，为2014年成本核算奠定了基础。2014年下半年实现了单班生产成本模拟考核，为公司成本考核做了充分的准备。

2015财年升级版产品较多，新产品在

生产工艺、产品组成各方面较老版产品都有改进，为了保障工艺完善，保质保量地生产每一瓶成品，张姐就未雨绸缪，提前研究各种新产品的工艺，组成、注意事项，还叮嘱我们要注意，并在生产时亲自到生产现场跟踪，不断地观察摸索，改进生产方法，提升效率。车间的每位员工都特别敬佩她，为她的这股认真负责的工作态度所折服。

她还注重后备人才的培养。

自2014年11月份，根据班组长的特性，对班组长进行有目的地连续性的计算机知识培训，到现在各班组长能够正确的记录员工的电子考勤，可以用excel进行简单的操作。在工作中她任人唯贤，从不凭个人好恶对待人。在一线员工中发现工作积极主动、责任感强、组织协调能力强、年轻的员工，作为班组长副班长，协助班组长协调班中大小事，作为车间生产管理的后备人才培养，发现他们的优缺点，培养班组长的独立工作和发现问题、解决问题的能力。

张姐既有着男人般宽阔的胸襟，又有女人的细腻。她能很好地与同事沟通交流，用宽阔而又善良细腻的性格，深得各位同事的喜欢。

生命里的许多遇见是美好，而我与张姐的遇见，对我而言，是一种美好、一种幸运。她无时无刻不在感染着我激励着我。她总是说，要不断地学习才能不被淘汰。她也总是说，企业就像是我们的家一样，离开了企业，我们就没有了安身立命的平台，我们应该与企业同呼吸共命运，把企业当做自己的家一样去爱护。

十几年来，她把人生中最美好的青春年华都融进了三井事业。我们相信，我们会一如以往地生产更好的产品，酿一品酒，做一品人，脚踏实地的一步走下去。

吴海英

夯实财务管理 推进财务与经营的紧密结合

2014财年财务工作在祁总的领导下取得了良好成果，在过去的一年里财务中心在保证原有财务职能的基础上，完成财务部门细分工作。生产财务部、营销财务部、财务管理部经过一年的摸索和实践，逐步形成了规范高效的工作模式和汇报体系，实现了费用最小化单元考核、成本精细到部门、现金预算到经营预算的转变等一系列目标。2015年祁总确立了公司整体经营目标，确定了2015年的工作战略方针及经营策略，同时指出财务工作要在2014年的工作业绩上更上一层楼，积极配合经营方针及策略的实施，为前方经营战略提供更精准及时的数据支持及更为有效的决策依据，财务工作者要更紧密参与到经营中来。

2015财年，财务部要围绕祁总指出的“经营计划预算会”和“经营成果报告会”两大重心会议，开展各项工作。期初财务负责组织、与各系统商讨以单独形成各自的数据报告材料，并进行多角度整理及融合，形成以销售总监、生产经理、沧州副总经理为主的汇报体系，使各级管理者对自己的工作任务及预算数据来源、经营目标更加清晰化、明细化。期末财务与各部门整理当期收入、支出、成本、费用，形成以销售、生产、行政三大板块为依据来汇总分析当期经营完成情况及经营成果，使各级管理者、工作者更加清楚各自的工作成果和差异，

促进财务工作与经营工作的互补与融合。

在保证每月重心两会顺利召开的同时，财务部计划配合实现ERP信息化系统，在6月份之前的初步上线，将充分利用并发挥ERP系统作为财务工具的优势。财务工作者应按照规范的工作流程及时录入相关财务数据，整理分析各级所需报表、差异及差异原因，清晰反映酿酒、灌装、存货管理、核销费用、各品项增减、各业务员业绩等经营指标的现状，保证让不同需求的人员依照权限及时看到不同层面的信息。ERP系统的顺利实施将使数据、流程有更完美的呈现，将大大节省信息汇总、汇报时间，提供更及时、精准的数据支持和信息报告。

2015财年，财务部门将更加注重财务管理工作的实施，将财务会计提供的资料利用ERP信息化系统进行加工、整理和报告，保证两大中心会议严谨、及时召开，使企业各级管理人员能够解析过去、控制现在、筹划未来，能够对日常发生的各项经济活动进行规划与控制，为管理和决策提供信息。通过编制全面预算和经营成果报告对未来进行规划，实现确定目标—制定规划—计划实施—成果总结的良性报告循环，使各级管理者更清晰地看到成因，财务也更多地参与企业的经营决策管理，为管理当局的决策提供最为迅速的有效信息。

财务中心 总监
张瑞洪



刘旭跃——十里香最基层的销售人员

刘旭跃加入三井公司已经有四个多年头了。当初他刚来三井的时候还是刚从大学毕业的学生。当时的他对社会还处于懵懂而又向往的情况呢。2011年的二月放完年假后，他自己没有回到学校而是直接来到了三井公司报到。他自己当时觉得学校已经没有什么可以学习的了，是应该出来锻炼自己了。他刚到三井的时候感觉这个公司很专业化。各种组织陪衬相当到位。首先是他参加了公司安排的培训，因为他们这一批人大部分都是刚从大学毕业的学生，对于白酒销售都是很陌生的，而公司安排的培训对他们未来的工作会起到很大的帮助作用。

他当时去的第一个市场是石家庄。他们刚到的时候，带领他们的前辈们告诉他们很多的市场事情让他们对工作很是向往，希望快点投入工作，大家的积极性特别高涨，然后他们就这样投入了自己人生第一个工作当中。后来每天工作当中总结到这是一个特别锻炼人的工作，因为是户外工作，首先是要克服环境的阻力。在冬天冒着严寒工作，有时冻的感觉身体都不听使唤了一样，他当时也想过放弃，但是他想到一个男子汉不能被这一点困难打倒，就这样，慢慢习惯了，就没有什么感觉了。然而他最大的压力是来自销售业绩，每一个业务员的成绩都是以销量为考核的，没有销量的销售人员也就是一个无用的销售人员。在一开始在与客户的沟通上很困难，刚一接触客户都还不熟悉，也不

知道说些什么，感觉自己很被动，甚至怀疑自己是不是不适合干这一工作。但是后来在和前辈的学习当中，他自己学到了很多，慢慢地也就找到了感觉，然后爱上了这一工作。爱上这个工作后，总结到作为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好地向客户展示自己与产品的专业性，才能赢得客户的关注与信任。

在工作了半年后，当时的沧州大本营，需要外部员工补充到大本营市场。当时他就主动要求来大本营市场，然后一来就干到了现在。当时刚来的时候，开始还没从之前的模式转变过来，还有一些不习惯，以前的模式是不成熟的产品力度大，推销的主要方向是围绕产品力度优势。然而回来后，方向彻底反转过来，在适应了一段时间后才找到了感觉，两种模式有相同的方向就是以终端服务、终端客情为主，你只有对每个客户都熟悉才能做到最好的销售，直到现在他还是一直在客户客情维护上做到百分百的热情，让每一个客户认可他信任他，因为做到了这一点才有他今天的业绩。

2014年，他被授予先进员工称号，他很感谢公司对他的认可。他一直坚信，工作只要用心努力去做，就一定能做好，他说会在以后的工作当中更加兢兢业业，完美完成公司交给他的任务。

韩玲