



2015年第8期(总298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8月6日 星期四 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

## 我公司召开中层以上干部会议

# 董事长祁建发要求全面深入落实积分制管理



本报讯 2015年7月20日上午,公司在泊头召开中层以上干部会议,董事长祁建发主持会议并发表重要讲话。要求各系统、各部门都要结合实际,深入扎实做好相关工作,全面落实好积分制管理。

召开这次会议旨在进一步动员中层以上干部充分认识实施积分制管理的重大意义,部署落实好相关工作。此前,三井公司邀请积分制管理创始人李荣为三井员工讲授了积分制管理的原则、指导思想和做法。这次中干会是继李荣讲座后的一次全面贯彻落实积分制管理的重要会议。

会议期间,董事长总结了十里香和小刀酒在2015财年的经营情况。在肯定成绩和总结经验的基础上,也指出了个别部位存在的问题。他说,十里香比小刀酒调整得早,经过三年的调整,已经在沧州市场具备了良好基础。十里香聚焦沧州,其对工作重点、工作顺序的确定是正确的。下一步工作,要及时调整好低于市场预期的市场,关注好这些市场在第二季度的表现,及时发现问题,及时解决。

小刀酒要进一步围绕调整工作,下决心确定好工作重点,要知道该做什么,能做什么,在哪些市场做。

董事长重点强调了积分制管理对强化公司管理的重要意义,对抓好下一步实施提出具体要求。

他结合在管理中层中还存在的“对工作应付,不深入研究”“工作有其形、虚其实、无其神”“思想保守,不思改变”“少有原则、多有人情、人情大于原则”的个别现象,强调了积分制管理在三井公司的现实意义和作用。指出,积分制管理的最大贡献是承认、肯定、尊重人的“为我”引导正能量。

他强调,管理干部做人、做事的基本标准。指出,干部首先应该忠于公司,为公司做工作。

在谈到激励机制时,他说,要想让每个人为公司工作都尽心尽力尽责,传统的模式是“责权利”统一的逻辑,这不能说不对,但责任对应权利和利益只符合做事的逻辑,不符合管人的逻辑。

他进一步强调,应当承认人的“为我”的权利和正当性。指出,考虑到人性中“为我”的因素,公司的管理就不能局限于简单的对责权利的思维。

董事长要求,从2015年8月1日起,要在全公司范围内,全员落实好积分制管理。

他强调,2015财年,除工资以外的所有福利、奖金、绩效都必须和积分制挂钩。积分制管理的范围包括所有工作、所有人员。

他要求各部门、各级干部要围绕奖分标准权限和项次等认真制定好积分制管理方案。

董事长还对信息化、人力资源和劳动纪律等方面工作提出要求。

路玉洪

## 星光大道沧州站海选18强颁奖晚会隆重举行

# 4000余观众在沧州体育馆欢度“十里香之夜”听到中国好声音

三井公司董事长祁建发出席、副总经理杨宝成颁奖

本报讯 一场冠名“‘十里香之夜’星光大道沧州站18强颁奖盛典”的明星邀请晚会,于7月11日晚在沧州体育馆隆重举行。来自市区的4000余观众,在这里一睹歌手们闪亮风采,听到中国好声音,度过了一个美好的十里香之夜。

据悉,这次晚会是继十里香星光大道沧州站海选决赛演出后的一次最富于水平的演出。来自全国各地的在海选初赛决赛中胜出的18强歌手和特邀的陆海涛、庞洪铎悉数登台演出,让观众得到了一次淋漓的精神愉悦。

七时三十分,主持人介绍三井公司董事长祁建发、副总经理杨宝成在主席台就坐。随后,一场欢快的开场舞拉开晚会帷幕。数千观众报以热烈的掌声。

这场晚会共设置了26个节目。其中歌曲21个。这些歌曲或以通俗的唱法高亢激越、低回哀婉、欢快明亮,或以民族唱法大气磅礴如奔腾大河,给观众带来美的享受。

陆海涛原唱歌曲《好媳妇》通俗、欢快、抒情;小品《情系十里香》幽默风趣、入情入境;庞洪铎演唱的《我爱你中国》《天地在我心》情人声出、起伏跌宕,不时沁人心脾,把

观众情绪带入一个又一个高潮。

十时前,三井副总经理杨宝成等给18强歌手颁发证书。

这场晚会持续3个小时。观众一直

处于兴奋中。

结束时,观众流连忘返,盛赞十里香给人们带来了一个欢乐之夜。

路玉洪



副总经理杨宝成颁奖

## 李荣积分制管理讲座在我公司举行

调动积极因素 搭建先进管理平台

本报讯 2015年7月17日,河北三井酒业股份有限公司小礼堂座无虚席。数百名来自泊头企业界的管理者在这里听取了李荣积分制管理的做法和经验。思想观念得到启迪。

李荣是湖北群艺集团董事长、中国积分制管理创始人。这次是应三井公司邀请来泊头讲授积分制管理的。多年来,河北三井公司不断强化企业文化和企业文化建设,积淀了一套行之有效的管理办法。这次举行积分制管理讲座是为了更好采用积分制管理的作法,把现有管理提高到一个更高水平。

泊头市常务副市长王丙林在讲座开始前讲话。三井公司董事长祁建发主持了这次讲座。

中国积分制管理是用积分(奖分和扣分)的办法对人的能力和综合表现进行全方位量化考核,并用软件记录和永久性使用的一种新型管理体系。目的是全方位调动人的积极性。它的特点在于积分不作废、不清零,终身有效。

在为期一天的讲座中,李荣围绕积分制管理的作用、特点及应用,重点讲授了积分制管理的原则、指导思想和基本内容,涉及到如何看待人的能力、人的综合表现;如何通过积分制管理建立优秀的企业文化、解决企业用金钱解决不了的问题;如何通过积分制留住人才,培养员工良好的习惯,克服分配平均主义的弊端,等等。

听取讲座的企业管理者们普遍认为,李荣讲授的积分制管理内容丰富,重点突出,操作性强,效果好,对进一步强化企业管理具有重要现实意义。

路玉洪

## 强化领导 精心策划 狠抓落实

# 十里香销售部率先实施积分制管理

本报讯 十里香销售部在全公司范围内率先实施了积分制管理,收到明显效果。

截止湖北群艺董事长李荣赴我公司讲授积分制管理之前,十里香销售部通过强有力的领导、设定专人负责和精心组织策划等一系列有效措施,较早地使积分制管理在全系统内得到了落实。

据悉,该系统的积分制管理,紧紧结合十里香销售工作的实际,主要围绕“基础奖分”“固定奖分”“工龄奖分”和“临时奖分”四个部分,设定了包括学历、职务、技能、销售、办事处管理、行为管理等在内的\_\_\_\_\_个奖分项目。其中仅销售积分部分就设定了价格管控、陈列标准、组织连台宴、CRM使用、费用管理、三井报投稿、会议管理和培训等众多奖分项目,使积分制管理全面、深入、细致地覆盖了十里香销售系统的全部管理工作。

在实施积分制管理过程中崔猛总亲抓策划、抓组织、抓工作中的部位和环节,设定专人负责,及时建立台账和专门用于积分制管理的微信群。实现了宏观工作有领导,具体工作有专人负责的工作机制。每天的奖分罚分情况实现了及时入群公开,使奖分罚分透明化,保证了积分制管理深入到位落实。

到目前,该系统所辖的15个办事处已经全部实现了积分制管理。全系统得到奖分到的员工已达\_\_\_\_\_人,累计发出奖分单近万份,罚分单达到1000份。积1000分以上的员工达到\_\_\_\_\_人。截至发稿时积分最高的是沧州办事处张伟,达到了1500分,最低的也达到了540分。

积分制管理极大地引导了十里香销售系统正能量和员工工作积极性,出现了创积分,争先进局面。7月24日,沧州连续下雨。沧州办事处员工冒雨驱车赶往乡镇组织连台宴。在基础奖分基础上,又另外得到领导较高临时奖分。

路玉洪



·小说·

# 风儿来过我饭桌

高海涛

**编者按:**这是一篇微型小说。作者以简单情节和白描手法刻画了一个典型而又富于个性特征的“漂亮新潮女孩”“风儿”形象,从一个细微侧面艺术地概括了生活的真实。你怎么理解“风儿”和作品中其他人物?怎么读这个故事?欢迎读者来信来稿谈感受以仁者见仁智者见智。本报择用。

半只麻辣火锅鸡,一扎啤酒,一片嘈杂的夜街头,从初夏就一直陪伴着我。我不愿意与一群狐朋狗友,吆五喝六地喝酒,但我愿意一个人在一隅,看着别人吆五喝六,声音越大越好。

每次点好火锅,我都会到一旁的IC电话前,用200卡给家里打上15分钟的电话。独身来到这个城市快两年了,可是妻子还没有一点调来的迹象。15分钟后,那半只鸡正好炖到最好吃的火候。

渐渐,老板认识了我,那个靠IC电话的小桌就成了我的专桌。

渐渐,在我还没来之前,那个小桌上早就有了半只火锅鸡炖着。老板说,炖得时间越长越好吃。我说,你就不怕我不来吗?老板说,不来我自己吃。

渐渐,我下了办公楼就直接去IC电话,再坐下吃火锅鸡。只是那只鸡每次都要剩下一半,老板说,半只鸡是他们的底线,不能破的。

一天,我打完了电话,吃了一惊,一个漂亮新潮女孩正在大吃我的火锅鸡。看到我来到桌上,女孩不但没有躲开,反而指指她

对面的座位说:“坐下,我们一起吃。”说着,她高声地说:“老板,再给我们这上一扎啤酒!”好像我是她请来的客人。

喝完一扎啤酒,女孩又要了一个烧饼,大口大口地吃完后,说了声“拜拜!”然后就消失在茫茫的人海中。

第二天,新潮女孩又来了,并且提前给我要出一扎啤酒。她看到我惊讶的表情,只是大声地笑。说:“你的半只鸡,吃不了,剩下多可惜,再说有一个漂亮女孩陪着,还能排除孤独呀。”她又不管不顾地吃完喝完,要了一个烧饼,大口大口地吃完,说了声“拜拜!”然后就消失在茫茫的人海中。

第三天,她又来了,交到我手里3元钱,说:“烧饼与扎啤的钱我自己出!”这次她没有提前走,而是与我一同离开的小桌。

不知道是第几天了,她吃完后又等我吃完,然后大声地喊:“老板,埋单!”接着又对我说,“光宰你也不是个办法,今天我也放回血!”

后来,她作出了一个规定,两人轮流埋单,这样可以省下一半的费用。

有一天,我问她的名字。

她说:“你就叫我风儿吧!”

我们每人一扎的啤酒很快就下去了。风儿提议,“每人再来一扎,咋样?”我同意了。这还是她头一次对我用商量的口气。这时,我们身边的IC电话响了。是妻子,我这才想起我有3天没有给妻子打电话了。妻子说,她是从来电显示上得知这个电话的。她说,我一走她就按上了来电显示。她说,她

还知道我的电话总是在一家酒吧门口打。最后她说了一句话,“但我相信你不会做对不起我的事!”说完就放了电话。

夏天就像一大扎浮着丰富泡沫的啤酒被秋天一饮而进,火锅鸡店的氛围冷清了,火锅鸡店的热气好像也凝固成了秋雨,冰冷着我的心。

妻子打完电话的第二个晚上,那个女孩没有和我一起来吃那半只鸡,喝那一扎啤酒。

一连三天,也没有见到她的身影。秋雨又下了起来。我的小桌被老板从IC电话旁搬到了屋子里,透过窗子看着对面秋雨中的酒吧,秋雨就像正在为酒吧门口的霓虹灯上涂着口红。

IC电话似乎在响,我在雨中拿起听筒,是风儿,她已去了上海,再也不能来吃火锅鸡了。但她想念那个吃火锅鸡的夏天。

已是冬天了。单位一个同事要打关司,要我陪他去一家“私人调查公司”,一进门我就愣住了,服务台上的有一张风儿的照片。我问经理:“这个人在哪?”

经理说:“已被我们辞了职,我们的工作是不能投入一点感情的,这请你们放心吧!”

**作者简介:**高海涛,《沧州日报》文学编辑。在《人民文学》《辽沈晚报》等报刊发表文学作品100余万字。多篇小小说被《小小说选刊》等选载,入选《中国当代小小说大系》等权威选本。著有《森林里的陶笛声》《天外》《穿越侏罗纪》等9部作品集。荣获“我最喜欢的微型小说”奖,“中国小小说十大热点人物”称号,获2009年冰心儿童图书奖。

·随笔·

# 浅谈山东酒文化

刘学义

每个地方都有不同的风俗礼节,因此酒桌上的礼节也不尽相同,这里我就简单介绍一下山东人酒桌上的文化。

酒文化在山东有着浓郁的气息。山东人宴请的时候有很多讲究,首先是座次的安排,那么座次分“主陪”“副陪”“三陪”“主宾”“副主宾”“三宾”。“主陪”即正冲门口的正面的位置,是陪酒的最尊贵的人,主要作用基本就是庄主,把握本次宴请的时间,喝酒程度等。“副陪”位置在主陪的对面,是陪客者里面第二位尊贵的人,即背对门口。传统意义上,这个位置应该坐请客买单的人,但现在一般可能会是主陪,或者也有可能是其他陪客者。“三陪”位置:这个位置有的地方没有,但在济南一些正式的宴请可能会有,它的位置在主陪的右手边第二个位置,主要作用是跟主陪一左一右把主宾夹在中间,便与照顾。“主宾”是客人里面职位最高者或地位最尊贵者坐的地方,位置在“主陪”的右手边。在这里我要强调的是,可能许多人对山东喝酒的猛烈程度有所顾及,所以对山东规矩略知一二的外地客人,有时会选择让酒量大的人来做这个位置,这是不对的。请客的规矩并不是一味的喝酒,更多的时候实际上是一种礼仪,是一种尊重,不管你是真正的主宾,还是名誉上的主宾,作为主人肯定是要把你陪好的。“副主宾”位置在“主陪”的左手方。“三宾”位置在“副陪”的右手方。“四宾”位置在“副陪”的左手方。餐桌上的位置基本就是这些。“主陪”“主宾”“副陪”“副主宾”这四个位置在整个山东省是全部一样的,“三宾”和“四宾”的位置在大部分地区是这样的,但在个别地方是依次排列在“主宾”和“副宾”之后的,也就是我们所说的“往上座”。

在一些正规的酒店,座次的区分也会通过餐巾的折叠方式来体现,一般情况下,主陪的餐巾折叠是最高的,或者主陪位置的餐巾颜色跟其他不同。

在山东喝酒有喝酒的一套程序,山东全省比较正规的白酒喝法(通常情况下)要求一杯六口或八口喝掉,之后大家再随意喝。六口的寓意是六六大顺,八口则是发财的意思,如果按六口的话,顺序是,主陪带三口,副陪带三口,也有可能是四二开,如果你喝的是啤酒,那么一口白酒等于一杯啤酒。也有些地方的规矩则是主陪副陪各带三杯,当然喝酒的杯子是那种二两的小杯,不过一圈下来,估计桌子上就剩下几个人了,然后接下来主陪宣布自由时间开始,有时候特别是外地的朋友初次跟山东人喝酒,难以接受这种猛烈的喝法,但在山东这就是一种风俗礼节,客人到场,为了尽地主之宜,作为主陪如果推辞,客人可能会觉得你不够热情,或者是有其他的想法。当然作为主陪,为了自己面子上过的去,肯定也是卯足了劲的喝,哪怕是喝多了难受,只要客人高兴,什么都可以抛在脑后。那么自由时间单挑也是有说法的,比如我敬你,哥俩好,好事成双,那么喝两口,最少是两口,基本没有喝一口的时候,当然两口也是分开喝的,喝完这两口才跟下一位喝,有可能兄弟感情好,两人加深一个,这又是一口。通常每个人都要敬一圈,所以假如一桌七八个人,一圈下来,算上回敬的,估计也就差不多醉的不行了。

山东人喝酒时间一般比较长,除了一些礼仪性的宴席控制在一个小时左右外,一般酒席时间要超过三小时,而一些挚友之间的聚会则时间可能会更长。如果有机会参加一次婚宴,你就会充分体会到这一点,婚宴上通常男女老是要分开的,人来了,安排好座次才能上菜,宴席结束大家一同散席,宴席的大部分时间都是新人以及新人的家人轮番敬酒,每个桌上还会安排三个陪酒的,所以建议酒量小的干脆还是不要喝的好。否则凡是喝白酒的,半斤小两也不一定收的住,新人及新人的家人敬酒也是有很多的规矩这里就不一一细说了,有机会希望大家还是切身体会一下,充分感受一下山东人的热情。

有人说无酒不成宴席,没有酒的生活将缺乏欢乐和激情,可见酒在我们的生活中是多么重要,每个地方喝酒风俗的形成,都是有一定的历史渊源的,山东的酒文化就是齐鲁文化展现的一部分,齐鲁文化不仅影响着山东,也影响全国。

酒能够增进人与人之间的感情,虽然酒桌上的风俗礼节不同,但在在我看来大家想要表达的东西都是一样的,喝酒是一种感情上的宣泄,是一种心灵上的解压,当然喝酒也可能给我们带来烦恼,这就看我们自己怎么去更好的运用它,中国的酒文化博大精深,希望我们能够去其糟粕取其精华让它更加丰富多彩,源远流长。

## 长白山游记

田玉静

### 松花湖

松花湖上万人游  
清而见底解千愁  
丈夫何须自感叹  
建功立业终罢休

绵绵群峰连  
世外桃源间  
愿化一株草  
永伴天池边

### 镜泊湖

长白山  
青山绿水伴  
圣地心中盼  
乱物抛云间  
逍遥似神仙

遥望伟人山上飘  
顿觉敬意心中烧  
扭转乾坤举世瞩  
功勋卓著后人傲

### 返程

驱车盘山绕  
雪花似飘飘  
孰与吾争锋  
触手试比高

转世一瞬间  
惜别在眼前  
盼君故地游  
情谊留心田



长白山 天池

邵金凤 摄

·散文·

# 城里有条河

杨博

过去,沧州的运河常年蓄了满河槽水。河堤很高,两岸漫漫漫坡黄土,生长着粗壮的杨树、紫槐、垂柳;从河堤下抬头望去,堤上柳树迎风摇曳,像一把把晃动的绿伞。夏天,有蝉鸣声自河坡滑下来,忽高忽低传递悠远,让人有一种清凉而又躁动的感觉。

靠近桥边的河槽里泊着几条船。船身没帆没桨,舷板光秃秃的。这些船首尾相接,扎堆般歇息在河面上。很少见船划动起来。挨着河岸的一条船舷担块跳板,斜搭到岸边石阶处。船上的人每天从跳板登岸,走上河堤,去街里买些柴米油盐酱醋茶。船上的孩子也像住在岸上的孩子一样,整日背了书包去学校读书。也不知道船上的人靠什么生活。

就是这几条停在河槽中的船,当年也算沧州城可看的景色。时常有过桥的行人,忍不住停下脚步,看河里停泊的船——看船舷凸起处的小窗子,看站在船舷用了绳子的木桶从河里提水的男人。船上的男人多生得身体健硕,肌肉结实。夏天光了古铜色的脊梁,将木桶放到河水里轻轻摆几摆,拎起满满一桶水,“哗”地泼在干燥的船板上。然后,再将木桶沉到河里,拎一桶水泼向另一处船板。如此往复不停,直到将整个船板都泼湿了(据说

是怕船板被日头晒久了开裂)。有时候,也能见到船上的女人忙活着洗衣、做饭。船头竹竿晾着迎风飘扬的衣裳,船舱小屋顶的烟囱冒着缕缕炊烟……

运河里有鱼。看船上男人打鱼实在是一种享受。男人很冷静地站在船头撒网:一张网前后使使劲抡圆了,嗨一声撒出去,那鱼网在空中略一停顿,就稳稳地罩在河面上。稍倾,男人抖抖网绳,缓缓地网拎上船板,在阳光的反射下,欢蹦乱跳的鱼儿泛着磷光。这情景确实令许多人着迷。说实话,这以后我再也没见过把渔网撒得那般阔大,那般利索的捕鱼人了。

运河盛产鲢鱼,有三四寸长,呈银白色窄条状。这种鲢鱼鳞多,刺多,肉薄且硬,吃起来还有些微苦的味道。但不知为什么,多少年后,我仍然很馋运河里的小鲢鱼吃。有一次在菜市场偶然遇见一女人卖小鲢鱼,乐颠颠的把小半盆鱼全“包圆儿”了。谁知精心烹制后却吃出了臭塘泥味儿。我百思不得其解,后来琢磨这鱼大概是从死水坑里打上来的,怎么能比运河产的鲢鱼好吃呢?

那时沧州运河的水是干净的,丰腴的。

夏天雨水大,河槽的水流湍急,虽稍显浑浊(河面时常可见漂浮的树枝子、木屑儿),却不是死水。大孩子在河边玩得忘了渴了,用手掬一捧河水喝,甜滋滋的,很有些柔滑爽口,不咸不涩无异味,比自来水好喝得多!夏末秋至,河水渐渐平缓下来,在靠近河边的地方,能看见河床浅处没顶的水稗草随水流向一边倒伏着,细长的叶子在清澈的水中不停地抖动,像一棵棵扭动身子的精灵。

住在河边的人家也大多吃运河的水。顺桥东河堤向北走不远,有一条街巷叫“麻姑寺”。常见有人推一辆独轮送水车,车两侧各码四只铁皮方桶,沿胡同挨家挨户送水(水是从运河挑上来的,送水者赚些辛苦钱)。每只水桶的方形倒水口处,放几节小林秸杆儿,防止车子颠簸桶里的水洒出来。送水人小心翼翼,车子晃悠悠走过去,街道还是稀稀拉拉撒了一溜水点子。

记忆中,当年沧州城里有许多坑塘,后来逐渐被填埋死了,盖起了房屋和座座高楼大厦。市区内(只剩下南湖、荷花池几处不大的水面)。这样一来运河就愈发显得珍贵了,毕竟这是沧州城里惟一的一条河流(沧州也是京杭大运河在河北省境内惟一途经的城市)。一座城市怎么能没有一条鲜活、灵动的河流呢?那样这座城市就缺少了呼吸的肾,缺少了水的滋养和空气的湿润,城市就没有了精气神儿和生命力。令人欣慰的是,沧州的运河几十年来虽然多次断流,最终还是蓄了满河槽的水,变得波光粼粼,丰满清澈起来了。而这古老的河流也撩拨起人们不尽的遐思和难以释然的情怀。

我想念儿时的运河,想念运河的驳船,更想念运河岸边那已然逝去的风韵与景色!



## 十里香销售实现财年首季开门红

本报讯 7月2日至7月3日,十里香销售部2015财年第一季度销售总结会议在沧州总部召开。销售顾问张华伟出席会议,十里香销售部组长以上销售人员参加会议,总监崔猛主持会议。

会上,20多位销售经理相继就本市场第一季度销售完成情况做专项工作报告。在销售业绩上,十里香销售部第一季度总体超额完成销售预算,较去年同期增长超过15%。其中沧州、黄骅两个重点市场都

实现30%以上的大幅增长。盐山、献县两个市场同比增长20%。泊头、东光、南皮等老市场稳中有升,任丘新市场首战告捷。在经济下行的环境下实现了逆势增长。针对各市场所处布局期、动销期、侧翼期、阵地期的不同阶段的特点进行了对号入座的分析并在第一季度强化了销售动作。产品力度固化、“周扒皮”工程优化、连台宴个性化、陈列氛围最优化,都发挥了卓有成效的作用。表现出来的结果就是十里香

产品价格的稳定上升,十里香品牌的美誉度大幅提升。

会议期间,销售顾问张华伟及总监崔猛分别就各市场的报告进行点评,对一季度各市场及十里香销售部整体工作成绩给予肯定。同时进行了下一阶段的工作安排。就是从“品牌发展、渠道战争、运营配称、竞争分析”四个维度认真检索各市场还没做好的各个方面,有针对性的拿出整改提升措施,构建终端客户的金银网工

程,实现对终端客户的大数据量化管理,让销量和资源投入更匹配、更精准。

会议结束前,总监崔猛做总结性发言。他要求第二季度要乘胜追击,坚持“进攻、进攻、进攻”的方针。同时指出,各销售人员要敢于对本市场的各项销售工作进行残酷自检、整改、提升,要通过建立完善的数据管理系统进行现状透视、分析,将今后工作想到远处、做到细出、落到实处。

淡季做市场,旺季要销量。7、8月份我们要把防御市场封锁的牢不可破并要长期保持;进攻型市场要发起凶猛进攻;侧翼市场要快速夺取陈列,充分发挥十里香销售团队不怕苦、不怕累、勇往直前、敢打硬仗的工作作风,脚踏实地、步步为营,迎接中秋白酒旺季的到来。

## 快乐会议取得圆满成功 十里香积分制首期

本报讯 2015年8月3日下午3时,十里香积分制第一期快乐会议在三井公司总部多功能会议大厅如期举行。会议在十里香销售总监崔猛致“战略方向概括、策略细化落实、积分制推进心得”的开幕词中拉开序幕。

积分制是公司董事长亲身体验并引进的先进管理方法。它用积分对人的能力和综合表现进行全方位量化考核,并用软件记录和永久性使用,目的是调动人的积极性。每月一期的快乐会议就是对当月积分制结果进行阶段性使用。

本次作为快乐会议的第一期,十里香销售部门做了充足的准备。会议开始后,董事长和杨总分别为奖励积分排名第一的办事处经理、排名前三的销售组长、排名前十销售代表颁发红包奖励。会议在激昂励志的歌曲,欢笑精炼的三句半、时尚动

感的热舞中走到高潮环节---幸运抽奖。由张总从本月所有奖分单(2700多张)中抽出30名幸运者。幸运者不但可以转动幸运积分转盘获得现场幸运分,还有一次抽取心动大奖的机会。随着30个高科技时尚大奖在一次次的掌声

和欢呼声中名花有主,全体与会人员也在大奖的一次次揭晓中,体会到积分制快乐会议到来的激动与快乐。

会议增加了一档当月寿星,由总监送鲜花,公司领导同吃蛋糕共同庆生生日的节目,使寿星们的快乐得于分享给全体与会人员并在分享中,在传播中扩散、壮大。

会议结束前,董事长对本次快乐会议的举办给予肯定,对十里香销售部积分制实施一个月的成果给予了鼓励,并对全公司各部门积分制的实施提出了要求与期望。

通过本次快乐会议,我们发现了积分制实施一个月以来带来的巨大潜能,更加坚定了我们把积分制长期推展下去的信心。定位是战略,是公司的方向。积分制是战术。定位与积分制的完美组合,将会是公司在正确的方向上,正能量越来越多,竞争力越来越强,一个真正快乐的企业、强大的企业必将在这“完美组合”中走向辉煌!

范学峰



## 三井公司走访慰问部队官兵

7月29日,“八一”建军节来临之际,三井公司工会主席杨金辉、后勤部部长郭悍宏,代表企业前往泊头市消防大队、交警大队、武警中队进行慰问,共筑军民情谊。

上午9点30分,杨金辉主席一行首先来到了市消防大队进行慰问,为全体官兵送去了矿泉水、西瓜等消防物品,受到了部队官兵的热烈欢迎。杨主席详细了解了官兵们的工作和生活情况,向他们致以节日的问候和祝福。随后,杨主席一行又分别对交警大队、武警中队进行了慰问走访。

郭丽莹

## 感受移动互联网新思路 共探传统企业“触网”路 由我公司参与的2015年全国中小企业电子商务运营技术高级研修班圆满结束

2015年7月20日至7月24日,我公司部分员工参与了由沧州师范学院组织的《2015年全国中小企业电子商务运营技术高级研修班》的课程,感受了互联网营销新思路,同时掀起了共同探讨传统企业转型“触网”的新思考。

据悉,本次电子商务研修班项目是由沧州师范学院继续教育学院申报的国家校企合作项目,我公司作为合作单位,受邀组织部分员工参与了此次培训。培训邀请了包括电商团队孵化公司讲师、互联网探索中经验丰富的成功企业家讲师及沧州师范学院电子商务专业讲师等在内的近10名讲师。讲师们各有侧重,从互联网思维到网络营销实操,再到商务礼仪、优秀员工职业素养,给学员们带来了移动互联网的新气息,为在座我市传统企业初步“触网”提供新的思路,带来了新的思考。

培训结束,学员们还来到十里香发酵基地,共同感受了十里香的企业文化,并体验了66°十里香品鉴会,并对66°十里香新的运营模式提出了许多宝贵意见。

## 人生中一场最美的遇见

### 记十里香销售部王淑一

通讯员

她说,在最好的年纪遇见三井是人生中美好的一笔,她说自己并没有什么所谓的雄心壮志,只希望在最青春的年华里留在最无悔的纪念。她就是十里香销售部业务组王淑一。

采访的开始,是从一个最常见的问题开始的“你为什么来到这个公司”,她笑了笑说,这真是一个机缘巧合的机会。记得2012年刚刚毕业一个星期的她陪着同学来到三井公司面试,结果没想到自己却意外入选,她说这真是一种奇妙的缘分。一个懵懵懂懂的大学毕业生就这样进入了三井公司并与十里香销售部结缘。

刚入职的时候她是十里香销售部沧州办事处的一名内勤,负责沧州办各项后勤事务,她说那时候自己管着报账、核销、促销品库房以及办事处所有文职工作,作为一名刚毕业学生常常感到“丈二和尚,摸不到头脑”。也正是在沧州办事处内勤岗位上的这一年,为她积累了宝贵的工作经验同时让她对销售有了更深入的了解。

2013年她调整了工作岗位,成为十里香销售部的薪酬绩效专员,负责整个销售部的核算工作,这对于她来说是一项全新的挑战,从原来一个办事处的工作变成整个销售部的工作,这不仅需要对办公软件的操作水平的提升,更是需要改变已经习惯的工作方式,于是她就一点一滴摸索,不断向领导请教学习。不管是刚开始经手还是熟练工作之后,她都不允许自己在数据核算上出一点错误,她说她

的工做容不得一点马虎。正所谓“一分耕耘,一分收获”,正是凭着对工作的这份专注与谨慎,在2013年-2014年,她被评为公司的优秀员工。

2015年初十里香销售部组织架构调整,她的岗位随之发生了变化,成为了十里香销售部业务组组长,新的岗位新的责任,她说“我不能保证能做得最好,但是我想要更努力一些,真正成为十里香销售最坚实的大后方,让他们无后顾之忧专心提升销量!”

采访的最后她特别强调在十里香销售部这三年她最感谢这一路以来包容指点她的领导,容忍她在青涩时犯下的错误,为她迷茫时指点方向,她现在还太年轻,也是会沉不住气,不够冷静,但是我们有理由相信以后的她会越来越努力,她的明天也会更加美好。



## 积分制管理在沧州办事处逐步落地

从导入到实践 从完整到完善

根据公司的统一安排部署,积分制自7月1日导入至今,从理论学习到实际执行,从制度完整到流程完善,积分制管理在沧州办逐步落地。

一个月来,办事处经理寇洪亮为推动积分制管理在沧州办的尽快落地,一方面通过通过自上而下分别设定渠道经理、组长的设定奖励分任务,强化管理层对积分制的认知和执行力;另一方面,通过办事处、各渠道的早、晚例会对当日的奖罚分情况进行公示,并对获得奖分的人员进行表扬,提升了基层业务员的对积分制管理的参与度和热情。到目前,随着积分制推行的深入,沧州办事处围绕当月各项市场工作目标及办事处内部关注项目,对《积分制管理制度》中规定的奖罚分项目进行了丰富和重点圈定。

截止至目前,沧州办事处设定重点奖罚分项目20余项。共计开出奖分单近1000张,奖分14000分。开出罚分单100余张,罚分1500分。奖分项目主要围绕:非付费陈列店优化、当日销售目标达成、新品铺货目标达成、新网点开发、单店销量提升、竞品氛围抢夺、CRM线内拜访率达标、连台宴实地执行、箱皮回收率达标、陈列费发放及时、核销资料准确及时、合理化建议提报等项目开展;罚分项目主要围绕:产品价格不稳、陈列标准不达标、氛围丢失、氛围报修不及时、CRM订单填写不及时、办公区卫生不合格等开展。

随着积分制管理推行的深入,这种全新的管理模式也给沧州办事处带来了“事事有人干,事事抢着干”的工作氛围。这种积极向上的新气象,也势必会推动积分制管理在沧州办事处的进一步完善和提升。

胡玉华

工作火花





# 小刀酒经销商会议在山东召开

本报讯 小刀酒核心经销商会议于7月14日在山东临沂召开。小刀事业部总监周焕发、市场部部长杨桂英、山东部部长樊文正、山东部各区域经理与山东各主要市场经销商代表共20人参加了这次会议。

会议期间，樊部长公布了山东部各市场第一季度完成情况。山东临沂李经理、薛城吴经理、黄岛宗经理等各经销商结合目前市场状况，分别针对原浆产品主推及推广形式、品牌在整体市场推广形式、费用申请使用核销、产品动销消费者拉动策略、样板区域聚焦打造等问题先后发言。周焕发总监、樊

文正部长及各区域经理对经销商提出的问题及建议进行了逐一解答。市场部杨部长对今年品牌推广主题、消费者促销、落地广告、区域事件公关、网络推广形式及费用使用流程与大家进行了交流。

会议结束前，周焕发、樊文



正对这次会议进行了总结讲话。对相关问题提出要求。

潘树青

本报讯 为了提高销售人员的综合素质，小刀事业部于7月2日至3日组织了为期两天的集中培训。

这次培训主要围绕“区域市场突破的战略战术法则”展开。邀请了著名酒类咨询专家朱志明老师授课。朱老师针对区域市场操作管理、营销思维与定位、调研与分析、样板市场打造和团队效率等9个方面进行了系统讲授。

朱老师授课风趣生动，深入浅出。结合自身经历，通过与学员分析案例引出理论观点。授课过程中，学员们还与老师积极互动，争相发言。尤其是结合各市场的实际情况与朱老师进行了深入沟通交流。针对学员提出的问题，朱老师从专业角度进行了现场讲解，课堂气氛严肃而热烈。

这次培训还引入积分制管理机制，增加了现场考核部分，较好地调动了学员参与积极性。小刀销售团队80余人参加了这次培训，分6个小组，通过现场回答问题的方式为小组积分，较好地调动了员工积极性。

这次培训进一步拓宽了学员在区域市场操作方面的整体思路，使在战略上重布局，战术上更加讲求技巧。7月4日参加培训的人员还在泊头开展了一次市场铺货实战训练，收到积极成效。

王建设

## 小刀酒销售业务培训如期举行

## 学习积分制管理有感

市场部 张翠

从7月份我开始接触积分制管理的学习，一开始有点抵触，觉得不用积分制也可以做得很好，除了把本职工作做好以外，积极主动的去做任何事都是情理之中的，也是应该做的。后来我慢慢的感受到，有了积分是真的不一样，人们都像走火入魔一样的去抢积分、去争积分，都想做到更好，都想把自己的潜能挖掘出来，都想得到更多积分来证明自己的实力。销售部就是我们公司的第一个试行军，尤其是在这个炎热的夏季，本应有的销售人员可以趁周末休息一下，但他们仍然坚持在一线去做客情、去努力达成销售订单。在这个频频下雨的季节，本应可以少转几家店，但他们还是冒雨前行。我们看到了他们对工作的热情，看到了他们对积分的渴望，看到了他们比以前更辛苦的去工作……这就是积分制带给我们的财富。

积分管理的概念可以通过一句精炼的话来总结，就是把一个人的能力及综合素质进行全方位的量化，并且通过软件进行永久保存。我们这些打工仔，为了自己的利益去争积分，把工作做到更好去让公司认可自己，积分多了想走也走不了，这样也提高了对公司的忠诚度。

公司可以通过积分调动员工的积极性，从而留住更多的人才。这样公司与员工之间达到一个自然界的平衡状态，不仅对个人、对公司都是有好处的。

进入8月份迎来的是行管各部门的积分制管理，这是公司给我们的机会，我们要好好把握这个机会，去发挥我们最大的潜能，为公司创造更多有价值的东西。说实在话，员工也期盼自己的公司更强大，公司强大后才能给员工发的工资多、福利多、补贴多，公司强大后员工工作才会稳定。所以说我们这些员工不仅为了自己也是为了公司，多贡献自己的一份力量，多对为公司出谋划策，大家团结一心共同把公司打造的更强大才是最终目的。让积分制来的更猛烈一些吧！

## 生日贺卡

员工:李苗苗、杨滔、祝冬旺、张红路、于文国、杜青、闫雯雯、周延君、高增禄、曹国福、焦兴瑞、杨金辉、常照俊、陈稳站、彭桂玲、王清花、郭营红、惠春霞、王平、孙秀英、张润成、赵秋生、郭树军、单廷月、苏艳刚、王桂岭、史学明、张宏雨、王建科、王艳玲、郭娜、王林、刘智远、齐志伟在本月生人。

董事长祝您生日快乐！三井公司做您实现自我价值的平台。愿您在三井公司幸福！

恭贺！

二〇一五年七月六日

编者按:经研究,本报刊发宁明理等人撰写的论文《中高温大曲蛋白分解力的测定方法探讨》。该文曾发表于黑龙江省轻工科学研究所、中国标准化协会和黑龙江省酒业协会主办的《酿酒杂志》。

## 中高温大曲蛋白分解力的测定方法探讨

宁明理 刘建芝 郑冬梅 及云云 吕亚楠 付晓微 于赛赛 沙均响

**摘要:**阿西玛氏法测定大曲蛋白分解力中规定“若出现10支试管均无沉淀现象,则说明大曲蛋白分解力较强,可将5%样品溶液稀释10倍”,对“10支试管均有沉淀现象,则说明大曲蛋白分解力较弱”这一现象,没做具体要求。针对中高温大曲蛋白分解力较弱这种情况,从稀释干酪素溶液浓度和增加大曲溶液浓度两方面进行试验,探讨影响大曲蛋白分解力的因素,选择合适的测定大曲蛋白分解力的条件,以便能真实反映大曲蛋白分解力的相对大小。

**关键词:**干酪素溶液浓度,大曲溶液浓度,蛋白分解力

曲品品质是影响大曲酒内在品质的重要物质基础。多年来的酿酒实践总结出了“曲乃酒之骨”,“好曲出好酒”等精辟论断,反映了大曲内在品质与大曲酒内在品质存在极为密切的关系<sup>[1]</sup>。

浓香型大曲酒整个酿酒发酵过程都是依赖大曲中的微生物代谢所产各种酶类得以进行的。大曲蛋白分解力就是以蛋白酶水解蛋白质的能力衡量的。蛋白酶使原料的蛋白质分解成小分子的蛋白胍、肽或氨基酸等物质,氨基酸不仅为高级醇的生成提供了先决条件,且氨基酸含量的多少与己酸乙酯的生成有正比关系<sup>[2]</sup>。所以蛋白分解力是衡量大曲质量的重要指标之一,开展对大曲蛋白分解力测定方法的探讨具有重要的现实意义。

### 1 材料与方法

#### 1.1 材料

三井公司自产中高温大曲

#### 1.2 主要仪器及试剂

1.2.1 仪器:分析天平、恒温水浴锅、烧杯、玻璃棒、电子万用炉、移液管、容量瓶、试管、药匙、滤纸、漏斗等。

1.2.2 试剂:0.1mol/LNaOH溶液,10g/L酚酞指示剂,0.1mol/LHCl溶液,柠檬酸钠溶液:称取柠檬酸21.008g(准确至0.0001g),溶于200mL氢氧化钠溶液(1mol/L)中,加水定容至1000mL,MgSO<sub>4</sub>-HNO<sub>3</sub>溶液:4份硫酸镁饱和溶液加1份浓硝酸混合均匀

#### 1.3 方法

1.3.1 原理:以酪蛋白(干酪素)为底物,以蛋白酶将酪蛋白水解的能力测定其蛋白分解力。100g 绝干曲在40℃/h条件下分解蛋白质的g数为1蛋白质分解单位。

#### 1.3.2 实验步骤:

1.3.2.1 将成品曲粉碎成曲粉,混匀,备用;

1.3.2.2 称取干酪素0.5g(准确至0.0001g)放入烧杯中,加50mL蒸馏水与10mL0.1mol/LNaOH溶液,搅拌均匀,加热至溶解。冷却后加入3滴酚酞指示剂,用0.1mol/LHCl溶液滴定至微红色消失(约8mL),加入7.5mL柠檬酸钠溶液,用100mL容量瓶

定容,摇匀;

1.3.2.3 称取相当于绝干大曲样品5g(准确至0.001g)的大曲粉,移入100mL容量瓶中摇匀,定容至刻度。在40℃水浴中,间断搅拌1h,过滤,滤液备用;

1.3.2.4 取10支试管,按顺序加贴号1-10号管号,依照下表各试管规定量,分别加入0.5%干酪素溶液、5%样品溶液和蒸馏水,混匀。各试管同置于40℃水浴中,保温1h。取出,分别加入0.5mLMgSO<sub>4</sub>-HNO<sub>3</sub>溶液,混合均匀,放入试管架上静止1h。观察各试管,以不生成沉淀者为蛋白质分解已完全的标志,即生成沉淀的试管前的一个没有生成沉淀的试管为蛋白质刚好完全分解的临界值管,记录临界值管中5%样品溶液的体积a。(若出现10支试管均无沉淀现象,则说明大曲蛋白分解力较强,可将5%样品溶液稀释10倍,重复上述操作,直至测出临界值管)。

#### 1.3.3 计算

$$P = \left[ \frac{0.5 \times 5}{100} + \frac{ma}{100} \right] \times 100 = \frac{250}{ma}$$

P——蛋白分解力(g/100g·h)

0.5×5——干酪素溶液的稀释倍数

$\frac{m}{100}$ ——样品溶液的浓度(g/100mL)

a——临界值试管中大曲浸出液的体积(mL)

### 2 结果与讨论

分别以不同干酪素溶液浓度和不同大曲溶液浓度在a值分别为5.0、4.0、3.0、2.0、1.0、0.8、0.5、0.4、0.2、0.1mL时进行蛋白分解力试验,根据结果得到的结论是:当大曲蛋白分解力低于10.00g/100g·h时,选择大曲样品浓度为5g/100mL,干酪素浓度0.5%时,大曲蛋白分解力无法检出,实验结果也是如此。但当大曲浓度不变,稀释干酪素溶液浓度时,稀释干酪素所测结果偏高,误差较大,有的检测结果大于10.00g/100g·h,与理论相悖,置信度较低。当增加大曲溶液浓度时,在干酪素溶液浓度为0.5%时,大曲蛋白分解力检测结果误差在0-11.0%,能得到满意的检测结果。

### 3 结论

阿西玛氏法测定大曲蛋白分解力,当大曲蛋白分解力低于10.00g/100mL时,测定大曲蛋白分解力需要选择的条件是干酪素浓度为0.5%,按10g/100mL,15g/100mL…依次增加大曲溶液浓度能得到准确的检测结果。

[参考文献]

[1]徐希望.大曲酯化力的测定方法探讨[J].酿酒,2005(6):70

[2]赖登.中国浓香型白酒大曲生物酶功能的研究[J].酿酒,1994(4):93

