

十里香



十里香酒微信公众号

2018年第10期(总336期)

企业愿景

打造幸福企业

享受快乐人生

企业使命

为社会创造价值

为顾客创造需求

为员工创造机会

企业价值观

诚信 包容 共赢 回报

—— 祁建发

2018年10月31日 星期三 <http://www.shilixiang9.com/> E-mail: shilixiangbao@163.com 十里香 股份公司办公室主办 内部资料 免费交流

shilixiang gufen

“相马”不如“赛马”

——十里香销售系统对半年“赛马”成果进行验收

“一切为了销售、服务销售，服务顾客、尤其源点顾客”是年初公司制定的一切工作的出发点，销售系统通过组织结构调整，划分四大销售平台，把工作重心放在服务顾客，尤其是源点顾客上！在组织内部启动赛马机制，权力下放，层层量化考核目标，每月进行各层级人员考核、公示！近日，公司对销售系统上半年度赛马成果进行验收，对各层级人员考核成绩进行排名，对排名前列的办事处及销售人员进行奖励，对排名靠后的人员进行相应调整。

“赛马”机制经过半年的运行，按

照年初制定的考核指标，由公司高管、人力资源部、销售总监参与评分，以各平台为考核单元，以五星累计完成率及价格因素为考核指标，筛选出各平台排名第一的经理、渠道助理，以战略积分为考核指标筛选出各平台排名前50%的组长、业务员，进行调薪奖励及办事处内部团队奖励。同时以相同指标筛选出各平台排名最后的经理、组长、业务员，进行述职准备，详细阐述自己上半年工作的得失及下半年工作的计划，排名末位者降职或淘汰。经过两天的述职及报告总结，最终经理级降职一人，组长级降职一人，业

务员级淘汰两人。有降必有升，经过半年考核，十里香教练营、种子队前五成员也获得升职经理、组长的机会。

“相马”不如“赛马”是企业用人奉行的圭臬，特别是销售人员的履职能力考核，应当适应市场竞争的需要，建立一套“以业绩论英雄”的用人导向和考核机制，刺激各销售单元的工作主动性。公司通过平台搭建、“赛马”考核机制的完善，为十里香销售团队全体销售人员提供了一个公平竞技的舞台，优秀的人员必将能够脱颖而出，而那些碌碌无为的人最终只会被团队抛弃，淘汰出局。 王淑一

自八月份以来，公司引入“自主经营”的概念和模式，根据公司实际运营情况，开始摸索十里香的自主经营新模式，确定了青县办事处、孟村办事处、东光办事处、商超办事处为试点，正逐步建立公司自主经营的管理模式。

什么是自主经营

顾名思义，自主经营就是以组织内部的若干小单元独立经营，进一步理解为：公司将战略目标分解到各部门，通过组织调整，回归经营权，各部门自主经营、独立核算、自负盈亏，像一个个虚拟的小公司，实现公司利润和员工共同成长！

自主经营的核心要素有三点：虚拟公司制、回归经营权、大平台小前端；现在我们从虚拟公司制开始认识自主经营，虚拟公司制通俗的称呼叫自营体，在美国叫海星模式、在日本叫阿米巴、在海尔叫人单合一、在华为叫责任中心、在联想叫产品超级经理、在韩都衣舍叫“小组制”。

其核心就是对原组织机构，通过部门打散、岗位重组，成立一个个新的小独立单元，像一个个虚拟的小公司，由公司进行必要的资源投入，自营体自负经营、自负盈亏。

公司为什么要成立自营体？

随着社会的发展，市场竞争环境也在不断变化，以供方市场为主的工厂式管理远不能满足日益增长的市场需求，顾客及客户服务成为市场的重要一环。十里香公司作为酒类快消品的生产及销售企业，如何敏锐的感知市场的变化和消费者的需求成为公司面临的全新课题，同时，传统的工厂化管理模式也逐渐成为制约公司长期发展的掣肘。

成立自营体，以“大平台、小前端”为基本原则，改变传统的组织结构，实现组织管理模式从“正三角”向“倒三角”的转变，顾客被置于组织的最顶端，和顾客直接联系的销售系统作为前端，管理层的角色和职责从传统的“发号施令者”转变为“服务者和支持者”。一线员工根据市场变化和用户需求自主经营，反向管理，促使研发、生产、供应、职能服务等后台系统与用户需求有效衔接，从而使企业全员面对和贴近用户。

自营体的核心还在于“回归”经营权，真正将“责权利”下放到自营体手中，在公司战略框架下，充分保证自营体的自主经营权利，承担经营责任，共享销售分红，让自营体经历市场的历练，员工得到市场的考验，形成优胜劣汰的良性运营环境。

所以说，导入自主经营模式是社会竞争环境和时代发展的必然，是公司能动性和创造性得以发挥的前提。自营体模式的建立将充分激活组织活力，激发员工主动性和创造性，也会源源不断的培养出适应市场发展需要的新型人才。 邵竟川

改革创新新起点 自主经营新征程

——带你认识什么是自营体

公司召开第三届『职工趣味运动会』

为加强企业文化建设，增强企业凝聚力，10月26日，十里香第三届职工趣味运动会在泊头厂区隆重召开。副总经理崔猛、泊头公司副经理孟庆玖全程参与，泊头公司的行政管理及生产一线200余名职工参加了此次此次运动会。

本届趣味运动会的欢声笑语飞扬在泊头公司每个角落，他们在今天的运动会中展现自我，发挥特长。

本届运动会共设三人篮球、

摸石头过河、袋鼠跳、乒乓球接力、足球接力、拔河、奔跑的气球、勇往直前、跳绳呼啦圈协作等十个项目。每一个比赛项目都可以锻炼大家动手动脑的能力也可以锻炼大家在工作中能够团结协作的精神，这不但是智慧和体力的角逐还是团结和协作的完美比拼。

在赛场上，参赛运动员比速度、比耐力、比技巧，你追我赶、勇往直前、坚持不懈；赛场下，互勉互励，加油打气。

下午4时，历时3个小时的运动会圆满结束。

本次运动会展示了职工精神风貌，是推进幸福企业建设的又一次盛会，提高了员工参与活动的积极性，增进了部门之间的交流。给员工们搭建了一个展示才华、增进友谊、磨练意志的舞台，提供了一个“快乐运动、健康运动”的平台。运动员们凭借自己的实力和团队协作精神，赛出了风格，赛出了水平，取得了精神文明和运动成绩双丰收。 祁鹏鹏



赴河北水利电力学院分享职业技能 公司组织内训力量

作为沧州本地品牌,十里香十分重视本地的教育发展及公益事业,与河北水利电力学院始终保持良好的校企合作关系,本着“优势互补、资源共享、互惠双赢、共同发展”的原则,公司已经连续4年组织公司内训师赴河北水利电力学院授课,积极推进校企合作。2018年课程历时3个月,授课对象为经济贸易系市场营销专业,授课主题为企业管理实务,以增强应届毕业生的社会及职场认知,受到在校师生的认可和社会的普遍赞誉。

10月15日,应在校方要求,为解决应届毕业生最棘手的面试问题,公司安排人力资源部张田讲授《应届生面试技巧》,受到热烈欢迎。本次课程通过介绍各类面试形式及常见面试问题,详细阐述面试技巧。第一部分根据面试标准化程度、面试内容对面形式进行分类介绍,重点介绍经验型面试,从而引申出当下应用最广泛的面试方法—行为面试法。详细介绍了行为面试法的原理、依据、问题设计思路及STAR原则,让学生掌握招聘者思路,了解“WHY”,从而实现知己知彼百战百胜。第二部分则重点介绍学员面试过程中该怎么做,即“HOW”,内容包括面试前准备和常见问题对策,其中面试问题依据提问的常规顺序进行排序,从面试官问题、回答要点两个维度进行介绍,并让学生进行情景模拟,让他们切身体会回答技巧,从而能够灵活运用。

这次课程贴近学生热点,精心编制,授课过程中以情景模拟为主,让学员在轻松愉快的氛围内学习职业技能,学生纷纷表示收获很多。
张田

舞动青春——公司开展1806期NDP新人训

10月8日下午公司人力资源部组织开展了1806期NDP新员工发展技能提升训,本次培训由公司内训师团队及人力资源部特邀讲师担任,参加本次培训的新员工共计22位。

培训在22位新同事自我介绍中拉开序幕,每位员工用简短的语言进行自我介绍,因为是第一次接触大家显得紧张生疏,培训助教通过“顺序循环介绍认识他”这样一个简单的破冰游戏,让大家变得轻松自在起来,游戏过程中不仅锻炼口头表达能力,同时也是对个人记忆与倾听能力的训练,最重要的是过程促进了同事间的相互了解,建立了友好的工作关系。

人力资源部田部长为大家着重介绍了公司的发展情况,以及发展历史和企业文化方面的信息,通过PPT图文并茂的展示,让大家对十里香有了更深入的认识。

除了了解公司的企业文化、员工职业发展规划外,相关的规章制度也是新员工的必修课。同时,公司的内部讲师



团以及特邀讲师从文化、制度、产品、营销四个维度阐述了十里香公司不断壮大发展的重要使命和远大意义的前因后果。

随着公司的不断壮大,越来越重视人才的输入与培养。

NDP培训是员工逐渐熟悉、适应组织环境,准备定位自己角色、充分发挥自己才能的一个重要指引。人力资源部将会一如既往的做好员工在各阶段的培训,为我司的人才成长尽量提供充足的肥料与阳光。
丁伟



春天是嫩绿的,夏天是深绿的,而秋天冬天却没有绿。但我们这,一年四季周而复始呈现的都是生机勃勃和谐自然的绿,不是小草的绿,不是树叶的绿,是虔诚的,简单的,美好的,是我们心灵的颜色。

中国从古至今流传着像“一头狮子带领的羊群要强于一头羊带领的狮子群”这样的俗语。可见领导在团队中占有绝对的中坚作用,一个团队要想优秀必须有一个优秀的领导。

我们包装车间主任张生慧主任,大

家更习惯喊她张姐,就是一个值得我敬佩与学习的好领导,她站位高,用大格局去处理生产中的各种问题。“要把工作当成自己家的事去做”。“生产无小事,每一种异常情况都必须重视”“遇到困难首先不是想到推卸责任,而是怎么解决问题,勇于承担责任”“针对外部消费者打进的电话,不能推出去,要联系公司相关部门协助沟通联络”……,这些话都潜移默化的影响着车间的每个人。对于产品质量,她严格把关每个包装生产环节,每天到公司第一时间去生产现场巡检,发现问题当即责令改正,在生产现场,指导设备调试、抽检酒水计量、抽检包材使用性能……在她的影响下车间每个员工质量意识很高,都认真仔细的完成每一道工序,确保保质保量的生产好每瓶酒。根据车间实际人员情况,她考虑到流水生产大气泵的空载率高,为了节约生产用电,她安排车间维修人员将闲置多年的小气泵进行合理改造重新利用,使大小气泵可以随着生

产需求自由切换,这样既能满足生产用气需求,又节约了生产用电,降低了制造费用。同时她是一个善良细心的领导,她了解车间每位员工的家庭情况,哪位员工生活中遇到困难,她都竭尽所能给予帮助。她宽以待人,能知人善任,她说:“没有完美的人,用人要用她的长处”,因此她组织对骨干员工进行管理知识培训、喷码机、灌装机等设备操作培训,积极的培养车间年轻优秀的骨干员工,为车间生产储备后续人才。

一个团队中的领头羊传递的是正能量,那么整个团队的风气也是积极向上的。在张主任的影响下,整个车间营造了和谐、健康、积极向上的绿色工作氛围,她影响着我,影响着车间的每个人。同心山成玉,协力土变金,我们不忘初心,撸起袖子加油干!
吴海英

绿色车间

新人训——一次入职的全方位“调校”

“向右看齐,向前看……”
“报数。”
“1、2、3……”

正值暮秋,黄叶曼舞,两排整齐的迷彩队列英姿飒爽,迎风而立。入职月余,迎来了我的第一次入职“调校”——新人训。盼星星盼月亮,它终姗姗而来;怕星星怕月亮,你也躲闪不及。在泊头厂区我们曾现场参观了灌装包装流水线,回想起来我们这五天也未尝不是过了一遍“流水线”。

10月9日 第一道工序“检测大架”

10月9日早晨6点,参训队员准时排队完毕进行跑操,行政楼10圈看似不长,但跑起来还是有人渐渐吃不消,气喘吁吁,顶风流汗。短短一刻钟时间队伍步伐就杂乱起来。在经过了一上午的军姿及队列练习后,队员们也逐渐适应了这种拓展强度,动作愈渐规范,加之四个活动小组的划分更是激发了队

员间的竞争,一时间赛味儿十足。军训就像一个检测平台,专检我们的“大架”,没有强健的体魄就无法承载发展的压力,只有“大架”够坚挺,才能在企业发展的快车道上一路狂飚。

10月10日上午9:00 第二道工序“动能调试”

在完成早操后,企业文化专讲开启了当天的培新课程,田学庆部长以丰富多彩的内容和幽默诙谐的风格牢牢锁定了队员们的聚焦,公司文化体系和员工福利待遇等本是照本宣科的内容在师生互动间轻松传授完毕。队员们明晰了公司薪酬体系及福利待遇,都处在对“幸福企业”的憧憬之中。这一步骤就像是对我们的“动能调试”,无论我们的排量大小,功率高低,经过这堂课,便均脱离“怠速”,进入“低档高速”的积极状态,面对指令随时准备“弹射而出”。

10月10日下午14:00 第三道工序“制动检测”

有福利必然有制度,油门大必然要刹车灵。郭志超主任通过一堂企业制度课为每一位队员拧紧了刹车,知晓了工作中的有所为和有所不为。如果说上节课我们学的是如何在企业生活中享受我们的权利,这节课就教会了我们该怎样在工作岗位上履行自己的职责,知道该在什么位置、什么时候“踩刹车”。

10月11日下午13:30 第四道工序“降低油耗”

开展工作需要我们投入精力、体力、气力,如何在工作中达到事半功倍的效果,田丽部长在她的品牌授课中进行了全面详细的阐释。我们是快销行业,销售是命脉,品牌是根基,树立品牌促进产品推广是“降低工作油耗”的重要举措,在这堂课上,我们还通过产品体系及品牌文化的实际案例领悟到了今后工作开展中的误

区和雷区,避免浪费无谓的精力,说到实质就是降低了“工作油耗”。

10月12日下午13:30 第五道工序“通过性检测”

上线检测就得有检验报告,最后一天下午,全体队员在行政楼4楼进行了结业考核,考核分为书面考试和现场答辩两个环节,答辩更像是“场地通过性检测”,“车况”、“动力”、“制动”等项目均含其中,队员们经过近三个小时的比拼,最终决出先后,田学庆部长发表结业陈词并为成绩优异队员颁发证书及奖品。

过了一趟“流水线”,有人认为重在检测,我则认为重在检测后的升级,我们通过这次新人训,找到不足不是目的,追赶差距才是使命。时刻拿十里香的价值度量衡来衡量自身,立足自身岗位,真正让自己成为在企业快车道上领跑的头车。
杜少锋



也许是被浓浓的酒香所吸引，也许是对神秘的酿酒过程充满好奇，38年前，拥有“高学历”的王树江毅然选择了去十里香老酒厂——当时的国营泊头市制酒厂学习酿酒技术。这个看似热血的决定，也成就了一位国家一级酿酒师。

酿酒“痴人”王树江

文/刘思凯

想法也越来越强烈。

“谁不想把自己的技术传给子女，可是酿酒这活儿又苦又累，我是真不忍心让孩子再干这一行。而且也担心儿子是一时冲动，坚持不下来，误了我这门手艺。”王树江说。在做“小跟班”的时候，他就深刻体会到了酿酒的辛苦。白酒制造业都是夏制曲，冬酿酒。夏天制曲房的温度高达60多度，像一个天然的桑拿房，只要进去一会浑身就湿透了。冬天酿酒的时候，老师傅们在车间内都不允许穿鞋，光着脚走几分钟，整个脚就冻麻了，几天下来脚底就裂开了，钻心地疼；推板车的时候，由于气温低，手一接触到板车的铁把手就粘连在一起，那感觉比掉一层皮都难受。王树江怕家人担心，这些情况都没和家人说过。

看到凭自己的力量劝不动父亲，儿子又找母亲帮忙说情。爱人对王树江说：“你能把这酒酿好，孩子就不能吗？你是不是不相信自己的儿子？咱孩子又不是不能吃苦，你担心什么？”最后，这一招激将法奏效了。王树江同意儿子跟着自己学酿酒了。

于是，儿子成了王树江的“小跟班”。儿子学习那股认真劲，让王树江仿佛又看到了几十年前的自己。“既然孩子诚心想跟着我学，那我就实实在在地教给他，希望借助年轻人的这股干劲和创新劲，让咱十里香酒能尽快香飘全国。”王树江说。

容易把他叫回家里，可能吃着饭突然想起一个解决办法，扔下碗就赶紧回车间。已经快60岁的人了，一沾上酿酒的事儿对自己的身体就不管不顾了。”王树江的爱人说，王树江这两年已经两次脑梗。家里人担心他的身体吃不消都劝他别干了，可他却越干越有劲，家里人只好改变路数，劝他注意自己的身体，量力而行。

子承父业 儿子要做酿酒技艺传承者

“爸，我也想跟你学酿酒。”几年前儿子的这一决定让王树江吃了一惊，也让他纠结了很长时间。原来，受王树江影响，儿子从小就对酿酒感兴趣，听到别人不吝赞美之词夸赞自己的“酒痴”父亲，他想成为像父亲一样的酿酒师的



通过酒泡的大小就能直接判断出酒的度数，上下误差不过一度；抓一把酒胚子，就能准确找出窖池出酒率低的原因……几十年踏实学、认真悟，王树江已经练就了一身酿酒绝活。

车间里高学历的“小跟班”

上世纪七八十年代，高中毕业生还属于“高学历”人才，要想找一份体面、轻闲的工作并不太难。而王树江偏偏对酿酒情有独衷，在亲戚的介绍下来到十里香老酒厂——当时的国营泊头市制酒厂学习酿酒技术。他也成了当时车间学历最高的人。

“有高中学历干点啥不行，为啥要来这酿酒车间，又苦又累的。”酿酒车间很多工友都觉得王树江的选择有点儿疯狂。王树江腼腆地笑笑，“就是喜欢干这个活儿。”回答得干脆且发自内心。刚到车间，都先要跟着大师傅学习，王树江就成了大师傅们身后那个最踏实、最勤奋的“小跟班”。

从起窖皮泥、滴窖、出池配料、拌和，到装甑、蒸馏摘酒，王树江认真地跟着大师傅们学习制酒的每一道工序。起初，“小跟班”是没有机会上手操作的，他就认真看、仔细记，并在一旁模仿大师傅们的动作和技法，而且模仿得有模有样。王树江对酿酒的这股痴劲打动了大师傅们，偶尔也会让他简单操作。能获得这样的机会，王树江自然倍加珍惜，大师傅们说他对待粮食简直比抚摸婴儿还要温柔。

“那时候，下班后，我都不会马上回家，而是在窖池内来回溜达，观察窖池变化、温习一天里跟着大师傅们学到的东西，想象着有朝一日自己能够亲自在这里酿一坛美酒。”王树江自豪地说，幸

运的是这个愿望很快就实现啦。

“看花摘酒”误差不过一度

岁月如同那不断发酵的陈酿，越来越有味道，王树江也一路从“小跟班”成长为有着一身酿酒绝技的“王师傅”。但是，几十年来，王树江对酿酒的痴迷却有增无减。

“我们王师傅‘看花摘酒’的准确度，即使在全国酿酒界都是屈指可数。”同事们对王树江赞不绝口。“看花摘酒”是白酒蒸馏工艺里的一个专业术语，就是酿酒师傅通过观察蒸馏酒液流入容器里扬起的酒花来判断酒精度数的高低。而王树江的绝活是不仅能通过酒花判断酒精度数，关键是判断出的酒精度上下误差不过一度。

王树江现在是车间的大班长，负责几个班组。哪个班组的出酒率低了却找不到原因的时候，就得请王师傅亲自去“号号脉”。“王师傅，您快看看，我这出酒率一直上不去，各种办法都试过了，还是找不到问题出在哪。”“瞧瞧去，肯定是哪个环节没注意！”说着，王树江快速来到窖池边。他仔细观察窖池内的高度，又看入池的时间，随后蹲下抓起一把酒胚子，松开，又抓起一把，在手里攥开。就这一抓一攥，问题找到了：“你这水多了，少放点水一准行。”

“您是怎么准确找到出酒率低的原因的？”面对大家的疑问，王树江说：“抓起一把酒胚子，放在手里这么一攥，酒胚子顺着手指的缝隙都能流出去，这一看就是水分多了。”神奇的是，调整了水的比例后，出酒率果然上去了。

酿酒几十年，家人发现，王树江对此越来越痴迷。“只要酿酒过程中出现问题，他在车间一待就是好几天，好不

生存的典型样本。

自营体划分标准

所谓的海尔自营体，即海尔自负盈亏的业务部门，根据性质不同分为三级：最靠近客户需求的部门为一级经营体，直接按“单”（客户需求的产品或服务）定制、生产、营销，该层级又可分为研发类、用户类和制造类经营体；二级经营体是为一级经营体提供资源和专业服务的平台，主要包括人力资源管理、供应、市场营销、质量控制、战略管理等部门；三级经营体主要由经理层组成，其主要职能是参与企业战略制定、负责经营体间的管理协调、创造商业机会等。

从纵向划分模式看，海尔各经营体之间独立核算，一级经营体处于企业最前线，直接接触客户，他们根据客户需求，“购买”二级经营体提供的资源和服务，是海尔组织的中心部门，而二级经营体属于支持平台，三级经营体则是战略平台，其生存基础就是为一级经营体提供服务。

从横向划分模式看，海尔有一套严格的一级经营体划分制度。以冰箱产品为例，企业根据产品型号将经营体划分为六门冰箱、三门冰箱和单开门冰箱等三类经营体，这三类经营体之间不能从事其他产品的相关业务，因而消除了内

部的恶性竞争。

管控的四个关键点

如果说打破企业旧有的组织运行模式已经不太容易，那么创新组织运行模式，使企业新建的组织迅速发挥效能则是难上加难。而海尔抓住自营体的四个关键环节加强管控，使新建组织能够迅速、科学、高效地运行起来。

人单合一：自营体管控的核心就是在赢得顾客的同时体现出员工自身的价值。在海尔，每个自主经营体和员工都是价值创造过程中的一个节点，每个节点都要明确自己的顾客，把顾客需求转化成自己的“单”，然后根据“单”的完成情况获得薪酬。因此，每个经营体和员工都有一张“人单酬表”，有能力者将获得较高的收益，而低水平的自营体和员工则被淘汰。自营体和员工的薪酬与其达成目标的水平相关：达成的目标越高，薪酬越高；反之则薪酬渐低，甚至会被淘汰出局。

平等竞选：海尔采用竞选体长、竞单上岗和“官兵互选”的方式为员工提供平等的机会。除战略经营体体长即高层管理者保持相对稳定外，其他两级经营体体长均采用竞聘方式由专门的委员会选拔产生。经营体上任后即发布“单”的具体要求，员工据此制订方案，并接受体长的考察，“竞单上岗”。经营体长要随时接受成果检验和“官兵互选”，如果自主经营体没

有实现预期目标，或者不能提供好的服务和支持，员工有权力让体长“下课”，重新选择负责人。

价值导向：为避免各经营体分立导致相互竞争、各自为战，海尔提出以共同的价值导向解决经营体矛盾问题。不同经营体之间互为客户，每个经营体既服务于其他经营体，也享用其他经营体的服务。双方相互承诺、资源协同、利益捆绑，以价值为导向，按单而聚，单毕而散。在一级经营体中，研发经营体和市场营销体签订包销合同，市场营销体和生产经营体签订定制合同。一级经营体和二级经营体之间同样如此，双方经协议明确彼此责任。连接自主经营体之间的关系不是传统意义上的上下级关系，而是契约关系，其本质是价值的交换和增值。

开放系统：要创造世界一流的目标，就要整合一流的人才。海尔的经营体是一个开放的系统，是“一个开放的人才漏斗”，吸引顶尖人才的同时，又保持组织活力，避免僵化。海尔在全球各地的研发人员大多是当地人，这些人不都是雇员，而是契约关系。海尔的开放系统追求正反馈循环，即引进高水平的人才，使组织从无到有，创造出更高的市场目标；更高的市场目标会继续提高人才的能力，或将有能力的人整合起来，能力更高的人再创造更高的市场目标，从而形成一个良性的循环。

(下转 2-3 中缝)

从海尔自营体看组织架构进化

处于变革前沿的企业组织，其受到新技术、新思维、新商业模式冲击最大，变革的迫切性也最强。因此，许多卓越的企业都把改造企业组织作为重要战略任务。

随着互联网新技术的迅速发展，在新技术催化下，组织变革迎来新一轮进化高潮。在此背景下，中国海尔集团构建了“自主经营体”，全面改造了海尔集团的组织运营模式，促使各部门围绕客户需求，自主经营、快速反应、引导消费时尚，在传统经营体系的基础上更进一步。自海尔集团采用自营体运作模式以来，业绩连年攀升，2013年，海尔实现全球营业收入1803亿元，利润总额突破百亿元，达到108亿元，同比增长20%，成为互联网3.0时代传统企

“十里香”的“运河情”



1、缘起之初：依托运河发展起来的白酒产业

十里香股份公司的厂区坐落在沧州泊头，大运河沿岸，十里香的历史可追溯至明代。清顺治年间，新桥驿（古泊头）为漕运咽喉，商贾云集，酒业兴旺。运河边上有古井，上覆三眼之巨石，称“一步三眼井”，又称“三井”，以井水酿酒，味儿甚佳，取名“十里香”。1946年泊镇解放，人民政府开始对酒坊实行公私合营，将“泰盛永”、“德兴泉”、“恒兴泉”、“恒升泉”、“聚兴永”五家酒坊并为一个酒厂，取名“公私合营聚兴永酒厂”。1949年，新中国成立，酒厂变为国营企业，定名为“国营交河县泊镇制酒厂”。至此，十里香才进入发展的健康轨道。

十里香的兴盛发展离不开大运河的馈赠。陈酿需好水，大运河为沧州带来了优质的水源，为十里香的诞生提供了先决条件。另外，运河贯通南北，漕运繁盛，船工众多，无论是零售还是整销，运河都给十里香带来了巨大的销路。同时，便利的交通也给运河沿岸的酿酒匠人们的交流提供了便利的条件。而这些都是“十里香”能够兴盛发展的必要条件。

2、蓬勃发展：以“一品人”酿“一品酒”站稳市场

一代代十里香人，利用大运河的诸多优势，使十里香不断发展、壮大。他们历经沧桑，传承古法酿酒技艺，秉承以“一品人”酿“一品酒”的传统，在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

十里香的制酒工艺独特，生产过程中以中高温大曲配合窖泥发酵，而窖泥对酿酒起到至关重要的作用，所以才有了“千年老窖万年糟，老窖酿酒，格外之香”的说法。用此等工艺酿造出的十里香酒，再经过百年木质酒海和特质宜兴陶坛的长期恒温储藏。饮前香气优雅宜人，饮后余香不绝。

靠着精湛的酿酒技艺，“十里香”在市场上获得诸多荣誉。2006年，“三井十里香”和“三井小刀”双双荣获“河北地方名酒”；2008年，“三井十里香”和“十里香酿酒”双双获得《沧州非物质文化遗产》称号；2012年，“三井十里香酒酿造技艺”被认定为省级非物质文化遗产；2013年，原国家质检总局批准对“十里香酒”实施地理标志产品保护……

随着诸多荣誉的接踵而来，十里香人不会忘记大运河对自己的馈赠，更加感念自己的运河情缘，于是，以运河文化为魂进行外观设计的新五星应运而生。十里香新五星将大运河轮廓印在包装和瓶身上，表达着对本土文化、运河



文化的敬仰与传承，也进一步唤起了沧州人更加强烈的运河情缘。

靠着大运河的馈赠，恪守“一品人”酿“一品酒”的承诺，“十里香”也从一个小的酿酒作坊发展成为今天沧州酿酒行业的领军企业。

3、情系运河：为保护大运河做出自己的贡献

每个十里香人都知道大运河对“十里香”的重要性，他们也将对大运河的敬仰之情落实在企业的每个决策当中。今年8月，十里香启动了畅游“母亲河”活动，希望借此机会让沧州百姓更加了解大运河。市民们纷纷通过网络自由定制自己的旅游线路，在感受运河文化的同时，饱览运河两岸的人文风光。

沧州市2018年旅游产业发展大会的主题是“千年杂技梦，百里运河图”。十里香股份公司紧扣这一主题，组织了多种多样活动，让市民更加了解我们身边的这条大运河。

9月26日，沧州市旅游产业发展大会正式召开，十里香酒文化产业园，成为了本次大会唯一的工业游景点。十里香积极筹备，沿多条主线路加强园区建设，新建一条全景式参观走廊，为此次工业游增添了一道亮丽的风景。同时，集旅游、休闲、健身、娱乐为一体的文博园项目已经建设过半，建成后将成为泊头旅游产业的新地标。

十里香与“大运河”的这份情谊，由古而来，并将一直延续下去。这份情谊，也将影响着新一代又一代“十里香人”，成为十里香股份公司企业文化中不可或缺的精神图腾。

杜少锋

盟兄弟也分远近

在沧州地界儿上，几乎每个老爷们儿都有盟兄弟，这几乎成了沧州人的一个文化标签，可是同样是盟兄弟，远近却大有不同。

(一)联盟 由一德高望重的大哥牵头，几个小圈子通过酒桌、生意等契机融在一起的形成一个朋友圈，平时单线不太走动，多出现于集体场合，没有那么多“礼儿”，在盟兄弟体系里属于已经出了“五服”。

(二)口盟 口头盟誓的好朋友，界于普通朋友和至交好友之间，多为同学、同事等有共同经历的人，没有磕头，没有歃血，不改口，逢婚丧嫁娶人、礼到场，年节有走动，是盟兄弟体系里的“亲叔伯”，属中坚力量。

(三)磕头弟兄 八拜之交，歃血、焚香，用莫逆、至交、知己等形容亦不为过。对双方父母改口，逢婚丧嫁娶参与操办筹划，大到年节寿辰，小至生养病灾，必重礼往来，能托妻，过生死。是盟兄弟体系里的“亲哥们儿”，属核心部分，但实属难求。

盟兄弟不植根于圈层

沧州人的盟兄弟是人脉和感情激情碰撞的产物，感情到位了，哪管你什么圈层，那管你嘛是辈分，这是一种带有沧州人豪爽特性的关系，它不植根于固定圈层，大师傅和老板可以是盟兄弟，局长可以和卖菜的是盟兄弟，开出租的和大学教授也可以是盟兄弟，这是以情分来见证的关系，而不是拿利益来权衡的组合。

他俩竟是盟兄弟

冯玉祥是中国现代史上大名鼎鼎的西北军军阀，是咱们沧州青县人，您猜猜他和谁是盟兄弟？说出来您可能都不信，他和蒋介石是盟兄弟。不过这对盟兄弟相处20年间恩恩怨怨，一言难尽，最后竟在中原大战中拼了个你死我活。同样的情分，只是时间掺入了太多的利益与纷争，走着走着也就淡了。您来断断他俩这算是哪种盟兄弟呢？

联盟也好，口盟也罢，沧州人自古侠骨义胆，讲究情分。只要是哥们儿，拳头就往一块攥，心思就往一处想，“咱爹咱娘”的称呼着，“咱儿咱闺女”的照顾着，不知不觉的竟联盟了半个城……

唠唠沧州的「盟兄弟」

五星更名大运河

20000瓶免费送活动开始啦！

十里香的成员“五星”正式更名“大运河”了，公司特地拿出20000瓶大运河酒寻找有缘人，送给和大运河同名的你。自今日起，凡沧州区域姓名中包含“运”字“河”字以及“运河”的18周岁以上男性，只需参加活动自报家门，好酒拿到您手软。

(一)活动规则：

1、年龄18周岁以上，男性，户口在沧州区域内。
2、姓名中包含“运”字或“河”字的有缘人，参与报名，审核通过后赠送大

运河产品2瓶/人(价值336元)；名字中包含“运河”的有缘人，赠送大运河产品4瓶/人(价值672元)；同音不同字无效。

(二)参与方式：

①微信扫一扫“十里香酒”公众号二维码添加关注
②点击公众号下方“五星更名”活动主菜单参加活动
③上传手持身份证正面照片
④将下方活动画面分享到朋友圈或者直接分享活动链接到朋友圈，邀请

三位朋友评论“五星更名大运河，20000瓶十里香酒免费送”截图返回此页面，点击报名入口进行报名。

(三)查询中奖信息：

①完成报名后，您的上传信息如若通过审核，系统将向您发送审核通过信息；如若未通过审核，系统将向您发送审核未通过信息。

②上传信息通过审核的参与者在H5查询页面输入参与身份证号，点击“查询”后系统将自动生成一个二维码，此二维码为现场领奖有效凭证。

(四)报名时间：

10月18日开始—11月20日截止

(五)审核时间：

10月18日开始—11月25日截止
活动已经火爆上线，20000瓶大运河酒早已备好，还在犹豫什么，快快亮出你的“名头”，让我们为与大运河这份缘分共同举杯吧！

注：此次活动奖品限量20000瓶，先到先得，赠完为止，详情请关注“十里香酒”微信公众号，最终解释权归十里香股份公司。

十里香的诉说

文/战芳

约会的时间已过
追逐的脚步紧张又惆怅
叹息一声，饮尽一杯烈酒
让火焰燃烧在心头
平静是难得的愿，一丝痉挛颤抖
转而化作波澜壮阔的心潮

这种约会 是镂骨铭心的
像漫野开放的山菊，十里飘香
菊丛深处，因酒的色彩而亮丽
它是珀色的，更是透明的
是过滤的乳汁吗？还是酒做的花卉？
如雨纷纷而下，含着酒的气息
一种香气扑鼻，弥漫十里山坡

追逐一场缤纷的宴会吧
虽然日已迟暮，举起酒樽的瞬间
等于打开一个花花世界，
酒如花，香如花，你我如花
用一生守候的日子，相伴十里香
酒如知己，一个足够

