

十里香



十里香酒微信公众号

2021年第3期(总362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

2021年4月28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

—— 祁建发

shilixiang gufen

十里香股份公司召开2020财年总结表彰大会



与任务，表彰了在企业发展中做出重要贡献的优秀个人和团队，激励大家在新的一年里勇攀高峰，再创佳绩。

十里香股份公司董事长祁建发在此次大会上作关于2020财年工作报告。他在报告中指出，2020财年，是十里香发展极不平凡的一年。面对快消品市场疫情余波，公司全员众志成城，携手并肩，迎难而上，创造了非凡的业绩。回眸我们的每一个成就，都凝聚着领导班子的辛劳和心血，浸润着我们全体员工的努力和汗水。

大会对2020财年在各岗位中表现优秀、做出突出贡献的优秀员工、优秀班组、优秀部门、优秀干部进行了表彰。他们是先进中的标兵，是标兵中的旗帜。他们把自己的工作当成神圣的使命，在岗位上绽放着耀眼的光芒。

20财年初，面对受疫情影响库存积压6千多万元的严峻形势，十里香销售事业部积极调整战略，以“降库存”为主线，以“做动销”为手段，保障了市场和品牌的健康发展，实现销售收入同比增长4.4%，保持销售收入连续4年正增长，极

大地巩固了十里香区域品牌的竞争优势。

十里香有这样一批带头人，他们用拿专业知识去指导，用科学手法去管理，他们是十里香事业的中流砥柱，发展中坚，带领本部门员工创造和刷新着一个又一个业绩。

本财年表彰大会，“董事长特别奖”颁发成为了最夺人眼球的环节，“董事长特别奖”的设置，极大鼓舞了全体员工的斗志，振奋了十里香人的士气，真正通过实际行动彰显了十里香“打造幸福企业，享受快乐人生”的人本理念和集体关怀。

一年来，大家在各自的岗位上尽职尽责尤其是面对疫情反复，与企业携手并进，共克时艰，所有人都经历了很多，也成长了很多，优秀员工代表与大家分享了他们一年来的心得体会。他们表示衷心感谢公司提供的平台和机会，在今后

的工作中将继续把工作做精做细，专注于自己的工作领域，实现自我价值。

本次会议，是十里香2020财年总结表彰大会，也是谋篇布局、共创未来的大会。从回顾“2020”的不凡历程，到打开“2021”发展的宏伟蓝图，无不传递了十里香全面发展、企业振兴的雄心壮志和使命担当。十里香正以王者之风趁势而上，开创新征程。

杜少锋

4月26日下午，十里香大厦广场，两辆崭新的奔驰轿车身披华彩，分外惹眼，今天，它们将作为十里香有史以来“分量头儿”最足的奖项颁发给十里香“最可爱的人”。

此时，十里香大厦报告厅内气氛热烈，十里香股份公司2020财年总结表彰大会即将拉开序幕，十里香销售事业部、生产事业部、小刀事业部齐聚一堂，共叙佳绩，以彰先进。公司董事长祁建发、总经理宁明理携十里香全体高管团队出席会议。

此次大会以“抢抓机遇·蓄势待发”为主题，大会回顾了十里香过去一年的成就与不足，研究部署了新一年的工作目标



董事长特别奖

小刀销售公司总经理周焕发

颁奖词：海到尽头天是岸，山至高处人为峰。一年来，他勇挑重担，再攀高峰，率部完成销售收入3.6亿，创造10年利润增收历史新高；主导参与股权激励与自主经营，3个自营体预算达成全部100%超预期；精进模式、标准管理、分销联营，多管齐下，助推经营业绩稳健提升。一颗丹心，擎起了发展大旗。一载春秋，做出了不凡成绩。在他的带领下，小刀公司正迈向更高的山峰。



石家庄直营办事处经理李振营

颁奖词：疾风识劲草，烈火炼真金。他在营销的前沿展现个人风采，在市场的搏击中创造了销售同比增长252%，预算达成率160%的骄人业绩。他精准把脉，善用数据，积极开拓市场，增加客户群体，修炼“小区域开发六步骤”独门绝技，稳扎稳打，不断开拓着小刀的营销阵地。他用非凡的努力，向我们演绎了石家庄地区销售的奇迹。



董事长特别奖代表获奖感言

小刀石家庄直营办事处经理 李振营

区域的城乡结合部、城中村进行开发打造。以大型社区为突破口，投入社区三件套广告资源，一个一个选点进行开发打造，通过线上社区互动，提炼原人群142人，提升小区域产品热度。19年9月份，陆续导入标准化管理模式，开始追踪人员功效，初步解决了人员出工问题，保证人均在线时间不低于5小时。全年通过小区域开发打造和标准化管理的推进运行，全年完成销售预算600万元，销售出库29829件。

2020财年，59名石家庄办事处人员团队保持狼性，刺刀见红，开发了市区整体区域，全年开发线路11条，总数达到36条标准线路，线内网点7299家，在售6737家，铺市率92%。全面复制环外小区域打法，从19年大型社区的点状开发打造到20年的连片开发打造。全面推行标准化管理，完成了业务员由出工到出力的问题，开始对各线路网点、数量、类型、基础动作进行后台管理追踪。通过复制小区域打造及标准化管理的推行，全年完成销售预算1629万，销售出库97104件。

今天我个人能够获此殊荣，要感谢的人有很多。首先要感谢董事长对石家庄直营办事处的高度关注，重视石家庄市场的发展。感谢董事长每年利用参加省人大会议期间，百忙之中抽出宝贵时间与石家庄办事处核心成员一起就餐，探讨石家庄市场的发展和市面问题，给予鼓励和支持，且一次次鼓励我“振营，别着急，坚持做正确的事，不要透支市

场，只要市场健康发展，钱很快就能挣回来。”经过董事长的鼓励，我也随时在调整着心态和状态，团队有信心和士气。还要感谢我们周总、市场部 and 品牌部的各位同事，荣誉虽给了我个人，但我觉得这是我们小刀团队3年努力的一个结果呈现，再此，感谢大家的付出，谢谢你们。

2021年，石家庄办事处的战略定位就是抢占30元价格带第二品牌的地位，继续积蓄实力，为做好2022年向红星全面开战的准备。管理模式由标准化管理向精细化管理进行精进，向管理要销量，三年的品牌积淀和管理体系不断的调整和成熟，21财年向3000万的销售目标发起挑战。作为直营办事处经理和小刀公司的中层管理人员，深知肩上的责任重大，绝对不是简单完成销量这么简单，肩上也担负着大中型城市开发打造模式梳理总结和直营办事处管理模式总结，及时发现现在的规则制度的利弊和可精进提升的空间。

最后我想跟销售同仁说，我们赶上了这个好时代，我们更有一个好平台，我们还有各种激励模式，我们现在有直营模式、自主经营和股权激励，我们每一位都要抓住眼前的机会，苦练自己的内功，系统性学习，多掌握技能，机会面前人人平等。

最后我想说，年入百万不是梦，借用周总一句话，让我们通过努力实现自我价值，让我们和家人都能优雅的活着，共同打造幸福企业，享受快乐人生，感谢大家。

优秀员工代表感言



尊敬的各位领导、各位同事：大家下午好！我是成品交付中心的周艳，很荣幸作为2020年度优秀员工的代表上台发言，我非常激动，也非常感谢公司领导给我这样一个机会。

回顾2020年，我认为是我入职以来成长最快的一年，这一年的10月，我竞聘成功，担任了三班的副班长，以后的半年时间，我学会了测量酒度、上线前检验包材的配套性能以便上线后可以正常生产、学会了每道工序的操作标准。以前我只知道把自己的本职工作干好就行，现在角色的转变使我感觉身上有了一种责任，想得比以前多很多。在车间领导的信任下，在班长的帮助和指导下，通过慢慢摸索，我现在能够有条不紊地做好生产管理工作，并熟知每个产品的生产注意事项。

自任职以来，我积极响应、带头履行车间的文化要求和岗位要求，遵守车间纪律和不随礼倡议，严格按照《现场管理歌》的内容做好班组管理与考核，同时还在车间推行的“操作技能证书考取”机制的激励下，一举获得“UV打印”、“激光雕刻”、“激光喷码”三项证书，并且学会了封膜机的操作。

我牢记田主任说的那句话：副班长要“真的敢管、学着会管、一定能管”。保证管好数量、管好质量、管好工艺，配合班长把班组工作干好、干细、干得有声有色。

2020财年，我们车间和我本人都取得了一些成绩，这些成绩需要我们保卫和加强，2021财年，我们会向着“文化车间、清洁车间、幸福车间”的目标大步前进，而我也会以务实的工作态度，不断学习、提升技能，用实际行动为公司的发展再尽绵薄之力。

优秀员工代表获奖感言

成品交付中心 周艳



尊敬的董事长，各位公司领导及同事，大家下午好。

我是石家庄直营办事处经理李振营。此时此刻，站到这个舞台上发言，内心无比激动。

今天能够得到董事长特别奖和优秀干部的称号，是对我个人及石家庄办事处3年工作结果的认可和鼓励，也更是一种鞭策。

忆往昔，往事如过眼云烟，历历在目，时间回到了2018年，3月份完成了前期的市场调研，确认了桥西区和裕华区作为第一开发区域，4月1日开始铺货，全年开发线路15条，线内网点1800余家，在售终端1200余家，铺市率66%。按照原浆推广模式进行打造，第一年完成销售预算402万元，销售出库16000件。

2019年，开发新华区域及部分长安区域，全年开发线路10条，总数达到25条，整体线内网点3516家，在售网点2857家，铺市率82%。调整原浆推广模式的打法，划分环内环外区域，重点对环外

光荣榜

2020财年先进人员名单

| 部门 | 优秀员工 | 优秀部门 | 优秀班组 | 优秀干部 |
|----------|---|------|---------------------------------|---------|
| 十里香销售事业部 | 杜少锋、乔雪、张秀娟、白素猛、吴广腾、范琪、刘铁龙、肖诚、韩超（东）、段春晶、高月、王猛、贾世悦、姚金钺、马云龙、华旭、常文志、郭亚东、付星、胡玉华、张冲 | 综合科 | 综合科培训组 献县办 黄骅办 | 张伟 |
| 十里香股份公司 | 张雪、叶翔宇、薛飞、李洋、张桂青、祁鹏鹏、尚佳 | 监察部 | 接待组 | 郭志超、李俊浩 |
| 生产事业部 | 才源、张静、李嘉琪、焦兴瑞、王铭晓、刘卫义、张勇、吴海英、于春岩、周艳、常照俊、于娟、崔娜、石春春、富艳艳、郭汉旗、王汉才、孟凡森、李景旭、周金波、潘中林、王洪峰、王凤娇、王志文、李文良、王艳青、赵树松、苏艳刚、于延胜、冯志明、李荣、邱菊、李国强 | 酿酒车间 | 酿酒车间303班 酿酒车间204班 勾储车间品评组 | 田学庆 |
| 小刀销售公司 | 杨四喜、鄂健、左金超、张文福、王伟、冷佳松、孙彦章、马健飞、张集兵、张晓东、刘春强、刘岩、王博、杨梦、张辉、张洪霞、王英杰、王洪叶、张梦宣 | 品牌部 | 唐山办事处 监察组 | 李振营、潘树青 |
| 平原生产公司 | 李桂军、齐乃超、李艳霞、肖东梅、刘盼、张东霞、崔宝慧 | - | - | 张金红 |
| 酒事论事 | 杜小军 | - | - | 刘洁 |

同心协力做革新 共创共享创佳绩

十里香事业部 2021 财年年会圆满召开



二忠做 2020 财年工作总结和 2021 财年工作规划,并从组织架构、销售目标、产品策略、市场策略、品牌推广、团队管理、薪酬结构等几个维度全面解读了新财年的战略规划,并就下一阶段重点工作进行剖析部署,谷总在规划中指出,新财年销售人员加强市场服务,树立品牌良好口碑是夯实基础,内化库存,外拉增量。同时他希望事业部全体员工立足自身岗位,结合当前经营现状,统一思想,上下齐心,以此

十里香股份公司董事长祁建发在年会尾声做总结致辞,他表示很高兴在此次年会中看到事业部全体成员那种精诚团结、奋发向上的势头,同时希望大家在今后的共同发展中不断努力,久久为功,看清指挥棒,同下一盘棋。结束一天紧张的会议,一场盛大的晚宴为本次年会画上圆满句号。董事长祁建发在晚宴上向大家热情举杯致敬,整个晚宴气氛祥和愉快,十里香事业部 2021 财年“同心协力做革新 共创共享创佳绩”主题年会圆满落幕。



4月10日,伴随着照进十里香生产基地的第一缕阳光,十里香事业部全体干部员工 200 余人齐聚泊头生产基地小礼堂,召开 2021 财年“同心协力做革新 共创共享创佳绩”主题年会,一抹抹“冲锋红”在这个生机满满的清晨英姿涌动。每一张迎着朝阳的脸庞,都把最好的瞬间留给了这次意义非凡的年会,小礼堂弥漫着久久不能飘散的奋斗荷尔蒙。在此次大会中,十里香事业部总监督

次大会为契机,做到转变观念,创新方法,敢于挑战,不断提升自我推动事业部快速发展。谷总的讲话极大地鼓舞了干劲,提振了士气。本次战略大会中,办事处宣誓环节博得了最大程度的关注,各市场办事处经理带领销售团队依次上台做销量承诺,激昂的誓言久久在会场回荡。以销量见真章,“以誓壮行”一举成为了本次年会的最大亮点。

事业部全体员工也正通过此次会议,让战略规划出口入心,把内生动力“调校”至最佳。宝剑锋从磨砺出,面对不断变幻的行业市场,十里香人始终秉承一颗初心——“酿一品酒,做一派人。”不断超越自身为广大消费者提供最真诚的服务,静心沉心为所有家乡父老献上一杯最优质的佳酿。壮声犹在,身行已远,这是十里香人拼搏之路上的启程号角,更是一份永难磨灭的奋斗情怀,新征程新起点,我们伴着朝阳一起出发!



优秀员工代表获奖感言

小刀销售公司 王英杰

各位领导,各位同事,大家好:我是来自小刀销售公司综合科的王英杰,非常荣幸能够获得 2020 年优秀员工的称号,有机会站在这里表露心声,对于我来说,这是一份荣誉更是一份激励。在这里,我要衷心的感谢公司!

首先,在来到公司之后,公司给了我展现自己的机会和平台,让我可以不断前行,在这里,让我懂得了努力就有收获,就有回报的道理。就像我,做好自己的本职工作,公司却给我如此殊荣。在公司三年多的时间里,结合公司现状和以往经验,不断精进各类报表,做到各类数据一目了然;完成薪酬调研,为领导完善薪酬体系提供依据;积极了解国家疫情期间保险减免和调整政策,在合理规避风险的前提下节省费用。我真切切地感受到了公司的和谐、温馨和朝气,相信在座的同事都与我同样的感受,为自己是公司的员工而感到自豪和快乐!

其次,要衷心的感谢小刀销售公司的各位领导和同事,在工作上,当我们进步时给予鼓励,在遇到困难时给予我们帮助,在生活中,给了我们更多的关怀,正因为领导的关怀和同事的帮助,让我们平凡同事没有因为工作地点变动而感到任何的不适应,让我们感受到了幸福企业,也让我们能享受快乐人生。正因为这些,让我们成长的路更加的顺畅,取得的成绩更加的优秀。衷心感谢大家。

2020 年,是小刀公司发展值得纪念的一年,公司搬迁,各项制度的不断精进,股权激励,超额完成销售目标……这一切无疑让我们所有员工看到了公司的大步发展和蓬勃生机。

最后,作为一名后台员工,在以后的工作中,我会保持积极的态度,努力提高自己的知识储备,竭尽所能为前台销售提供服务和保障,这样才能体现自己的价值,才能不辜负公司这么好的平台。

虽然成绩和荣誉只代表过去,但是我相信,在公司领导们正确指引下,公司一定能够超额完成目标,再创佳绩。衷心的祝福在座的每一位工作顺利,事事如意。

优秀员工代表感言



优秀班组代表获奖感言

小刀唐山办事处经理 杨四喜



尊敬的董事长,尊敬的各位领导、同事:大家下午好!

我是小刀事业部唐山办事处经理,杨四喜。今天非常荣幸能够站在这里,代表唐山办事处接受公司授予的“优秀班

组”荣誉,借此机会,也向给予我们团队帮助的领导、同事们表示感谢,正是因为有了各位领导的培养以及各位同事的支持帮助,才有了唐山办事处的成绩,我觉得这个奖是对我们团队的一种认可、鼓励,更是一种鞭策;唐山办事处 20 年成立,20 年初预算 2189.6 万,实际达成 2602.6 万,超年初预 413 万,达成率 119%,较 19 年 1063 万,增长 1539 万,同比增长 145%,这个成绩也印证团队的力量。这个荣誉同时也是一种动力,在将小刀打造成唐山光瓶酒第一品牌的道路上,我们会更加充满信心。

20 年我们团队保持狼性,刺刀见红精神;主要表现在,针对竞品我们做到见一个打一个,无论是原来有基础销量的,

新铺市的,一一打压,兵力绝对优势作为前提,抢占竞品陈列、氛围店、核心店,做到我品绝对强势,从我们思想意识里在唐山绝不让任何一个竞品在某个市场抬起头,这也是日常灌输给团队我们的地盘意识,同时经销商也看到了我们必胜的决心,积极配合各项工作;在接下来 21 年的工作中,我一定会积极努力,继续保持狼性,刺刀见红精神,不断地学习,提升自身能力,并将这种态度贯彻到整个办事处团队中,因为我始终坚信认真做事,学习,才能做出更大贡献,获得更大的收益。今后我会和我的团队继续加油,21 年奔着 5000 万目标而努力,超额完成 21 年目标,用更好的成绩回报公司。最后呢,祝我们公司蒸蒸日上,再创佳绩。谢谢大家!

尊敬的各位领导,各位同事,大家好,我是青县办团购副理马云龙,在此我代表事业部优秀员工上台发言,很激动也是感谢。在 20 财年中,我相信各位和我一样的优秀员工们,绝对有比我做的更优秀的,我代表优秀员工们发表一下在 20 财年的收获,20 财年的改变,还有 21 财年的努力目标。

1.20 财年年初,因为疫情的原因,终端的库存较大,我们销售人员感觉有了很大的阻力,跟随公司的脚步,进行降库存提价格,从最原始的销售理念就是货物压的多买的少,终端有压力就有动力,但是经过公司的调整,把给终端压库存,低价售卖的原因反复和详细的讲解,能够让销售代表们能够明白一个道理,在之前的几年中,大库存,不是支撑常规销售的一个基础,终端看到大库存或者不合理的库存时,他会想尽一切办法把库存快速的转化为资金,进行低价销售,低价匀货,不按公司规定的价格去吸引顾客,拉近与顾客的关系,终端在贬低我产品的同时也在拉低终端自己的信誉度。所以在公司的正确领导下,降低终端的库存,降低终端的进货组数,不让终端有进货多,库存大的压力,加快终端的资金周转,将库存安全化,将价格合理化。

在疫情结束后,市场是如何降库存,提价格,做动销的,在此和大家分享一下。

1.在疫情结束后,5 月份进行终端的库存统计,通过第 6 届绿植活动,加快对市场终端库存的动销,缓解终端的库存压力,不让终端压货,合理控制库存,而且以动销数据考核终端,考核业务员,更能够让终端和

业务对动销的重视。而且让终端知道我们怎样正确的维护市场秩序,合理的安排终端库存。

2.疫情的原因,春节到 7 月之前,市场上的婚宴活动是少之又少,在这期间,我们的销售人员不间断的对终端和消费者宣导我们的连台宴活动,在 7 月份以后,婚宴是一个爆发期,青县市场 19 财年个人片区达成 44 单连台宴,在 20 财年达到 85 单,增长 50%,通过宴席活动,更大的加快终端的库存动销,降低终端的库存,而且通过宴席活动宣传我们的产品。

3.中秋节前,我们通过“喝大运河,赢电动车”的消费者拉动活动,通过扫码,兑换小酒兑换电动车,让我们和消费者有了更多的交流噱头,让消费者更进一步的和我们终端,我们业务有了沟通,让消费者更能够认可我们的产品。

4.在 20 财年初,我们对 19 年消费我们产品的源点客户还有老顾客进行梳理定期的拜访,每个月都会有小单的团购,八月十五前因定制的时间较长,鑫跃车队定制 100 件大运河,我们在当地寻找可以在酒盒酒

箱喷码的喷涂厂,进行 100 件的定制达成,春节前,中元电子厂在公司达成定制大运河 50 件。

5.为了市场的良性运作,控制金银网的零售价格,禁止终端匀货,从 19 财年我片区的 50 家网点,增加到 120 家终端网点,其中有 100 家在售网点,还有 20 家潜在客户,通过进行标准化拜访,在 21 年盘点终端 260 家,继续进行空白网点开发,进行标准化拜访,提高铺市率。

今年公司进行调整,市场的调整,市场的人干专业的事,干更专业的领域,来公司三年,学到了很多白酒知识,文化知识,管理知识等,在 21 年,我想代表优秀员工们说一句,我们的路还很长,我们要去学习,实践的东西还很多,公司给我们平台,我们会尽更大的努力去展现自己能力,挖掘自己的潜力,只要能够坚持,在公司的带领下,我们会更快的,更好的成长起来。

优秀员工代表获奖感言

十里香销售事业部 马云龙

沧州雄狮足球俱乐部 & 十里香股份公司“狮城举杯”



4月9日下午,沧州雄狮足球俱乐部董事长黄春生、副总经理马奎良、沧州市工信局局长王丙林、沧州市政府城建科科长马志红一行四位领导莅临十里香股份公司泊头工业园参观交流。公司董事长祁建发对来访领导表示热烈欢迎并予以亲切接待,十里香股份公司总经理宁明理、销售事业部总监管二忠等公司领导全程陪同。

来访领导先后参观了十里香66°体验馆、手工班酿酒车间、智能化酿酒车间、黄金酒窖等地,近距离、全方位的

了解了十里香酿造工艺、生产流程及园区建设情况。

参观期间,公司总经理宁明理就十里香近年来的发展情况、科研创新能力对来访领导进行了深入介绍。

他说,十里香股份公司与河北大学合作组建“河北省浓香白酒酿造工程技术研究中心”以来,积极推进河北省浓香型白酒行业发展的核心技术问题的解决,为十里香酒的品质提供科研保障。十里香产业创新瞄准国内最近科技成果,投资3亿元建设两个国内单体最大的智能化酿酒车间,从投料到出酒全流程的智能操作,全部投产后年产原酒将提升到8000吨,成为河北省首家拥有智能化酿造车间的白酒企业,一举实现了从“制造”到“智能酿造”的跨越。

来访领导对十里香近年来取得的

成绩予以充分认可,并对十里香75年来矢志践行“酿一品酒 做一品人”的匠人精神给以高度评价。在私家酒窖,黄春生董事长拿着十里香大运河酒,饶有兴致,不时发问。他说,十里香有着悠久的历史和文化积淀,品牌的发展依托于大运河文化,十里香酒更是沧州运河文化的一个代表,十里香始终秉承“酿好酒、做好人”的工匠精神,致力于为沧州父老酿造品质一流的浓香美酒。

随后,来访领导与公司陪同领导进行亲切座谈,席间十里香股份公司董事长祁建发对雄狮足球俱乐部进驻沧州表示密切关注,并对雄狮足球俱乐部给沧州市带来的发展机遇进行美好展望。沧州雄狮足球俱乐部副总经理马奎良表示,此行参观交流让人耳目一新,充分领略了十里香酒的酿造之美、文化之美、发展之美,感受到十里香雄厚的历史底蕴和独特的酿酒文化,以及河北浓香型白酒行业最强的创新力。通过深入交流,十里香在助力家乡文体事业发展,践行公益担当上值得尊重,希望后续能与十里香开展多层次互访交流,共同致力于沧州市精神文明建设,推动文体事业不断发展。

杜少锋

关于成品交付中心工作的一些思考

田学庆

2021财年,公司改组装酒车间为“成品交付中心”,这不仅名字的变化,更是部门职能和管理责任质的变化。“成品交付中心”不再是单一的生产车间,而是集包材采购、生产灌装、库存管理、货物发运为一体的贸易单元,换句话说,就像一个单独的工厂,接销售的加工单子,按时保质保量地将货物交付,所以我们要有一个“做买卖”的意识转变。

何为“做买卖”?我想主要是两点:一是给客户优质的产品;二是按时交付。只有做到了这两点,客户才会满意,才会多给我们生意,我们才能挣到更多的钱。

那么如何做到以上两点,让客户满意呢?

首先要求我们成品交付中心的全体员工共同努力,要求我们成品交付中心的全体管理人员共同负责。“以客户为中心”是我们的发展之源、壮大之根、立命之本,从包材质量上,我们要严把关,今后再也没有你们我们,我们都是我们,班组长要负起责任,及时发现、汇总、汇报包材的质量问题,尽快与供应商沟通解决;从生产过程中,我们更要狠抓操作关、检验关,人不够加人,总之我们生产的产品一定要过硬。

其次关于质量问题,要将成品库与车间融为一体,成品库发现了问题,是对生产班组的帮助甚至是挽救,否则,问题产品流入市场,给公司带来的负面影响是致命的。2021财年,将给成品库增加专项奖金,发现问题越多,获得奖励越多,奖励的来源从班组奖金中出;同时,如果市场上有了产品投诉,一旦落实,班组和成品库都要承担责任。

我们还要继续“以奋斗者为本”。我们都是奋斗者,但一线奋斗者最不容易,所以我们部门要以她们为本。“以奋斗者为本”不能说空话,要有实际行动。2021财年我们要从以下三个方面做到“以奋斗者为本”:

一是能力的提升。要多维度、多角度地提升员工的能力水平。本财年,要继续加大员工能力、知识的培训和培养,好的、有效的要加强对,不好的、无效的要改进,要把有限的资源集中投放到骨干员工身上。二是素养的提升。包含专业技能和现场管理两大方面,年内要举办竞赛,考验大家的专业技能;现场管理要持续提升,比去年更加进步。三是文化的提升。企业文化、车间文化要加强学习,增强员工的自豪感和满意度,用文化牵引员工成长,用文化提升员工敬业度。

做了这三件事,我们就会有进步,做好了这三件事,我们才会有提升,希望大家共同努力,在完成年度工作目标的同时,把我们优秀的管理文化和管理习惯留下来并传承下去。

百年华诞鉴党史、清明时节忆英魂

今年,中国共产党迎来百年华诞,从诞生时只有50多名党员发展为今天拥有9100多万名党员的世界最大政党,正以蓬勃的朝气和昂扬的斗志,领导中国人民向着实现中华民族伟大复兴的目标奋勇前进。为深化缅怀革命先烈,进一步激发党员干部的爱党爱国热情,传承红色基因,4月17日,十里香股份公司党支部前往我市郝村镇王孔村战备指挥所组织开展“百年华诞鉴党史、清明时节忆英魂”主题党日活动。

王孔村战备指挥所始建于1969

年,当时因国家与苏联交恶,沧州军分区按照中央下达“深挖洞,广积粮”最高指示,派出工程部队选址王孔村修建战备指挥所,以“备战备荒为人民”,成为了当时交河县的战备先进典型。

随着各位党员同志进入防空洞,崇敬感、荣辱感、血泪感油然而生,逼仄的走廊,低矮潮湿的小房间,与现代社会的车水马龙形成强烈的对比。党员们一边观看,一边回忆从1921年到新中国成立我党经历的一次次血雨腥风:南昌起义、秋收起义、九·一八事变,长征、遵义会议……,一幕幕让我们深刻感受到了革命先烈为取得国家独立、民族解放做出的巨大牺牲,也让我看深刻意识到如今幸福生活的来之不易。



此次主题党日活动让党员们在弘扬爱国主义精神和革命传统美德的同时,坚定了爱岗敬业的理想信念,参观完毕后党员们纷纷表示,一定继承先烈遗志,不忘初心、牢记使命,以无数为国捐躯的革命先烈为榜样,以奋发有为的精神状态扎实做好各自岗位的工作,为公司的蓬勃发展,为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献自己的一份力量。

田玉静

《庄子·渔父》篇说:“真者,精诚之至也。……真在内者,神动于外,是所以贵真也。”作为酒仙精神的核心,“真”含义包括以下部分:真,首先要去伪。“真”是作为世俗礼教的“伪”的对立物产生的。天真是自然的产物,而礼教是世俗的产物,二者是格格不入的。只有圣人才能摆脱世俗礼法的羁绊和名利荣辱的困扰,才能保持自然的本性,这就是“真”。庄子认为通过饮酒可以观察出一个人的品性,这便是通过酒将人的伪装去除。去伪存真,这个真就是人的本色、本性,人的淳朴天真。真,在世俗社会中,由于政治压迫、思想钳制或者文化专制而遭到扭曲和隐藏,只有饮酒,将这些束缚抛诸九霄云外,使文人名士在酒乡中按照自己的本来面目出现,按照自己的本来个性生活。?然后要有酒中真趣。此种真趣,是以建立在忘记世俗礼法这一基础上的。酒酣之后,欢乐适意,身心融洽,酒趣显得更真。《渔父》篇中的“饮酒则欢乐”正是说出了饮酒真谛所在。酒以合欢,人们只有在这种状态下才能获得身心的轻松、解脱和喜

悠然迷所留 酒中有真味

——漫话酒与真

悦。

庄子对醉者及其所具有的精神状态给予了高度评价,他认为醉者与“至人”有许多相通之处。“至人”能够恰如其分地把握天道,藏心于循环变化之境地,游于万物之本根,心性专一,涵养纯正之气,让德性与天道相合。“至人”的境界也正是能体会到醉中大道的醉者所具有的境界,所以皮日休说:“酒之所乐,乐其全真”。辛弃疾说“江海任虚舟,风雨从飘瓦。醉者乘车坠不伤,全得于天也”(《卜算子·用庄语》)。在接受了《庄子》思想的基础上,古代文人的饮酒行为就变成了“道饮”,而非“食饮”。于是“真”就作为一种他们所追求的审美情趣进入到

饮酒文学作品中来。

人称“篇篇有酒”的陶渊明在诗中对“真”很有体会:“傲然自足,抱朴含真”(《劝农》)、“养真衡茅下,庶以善自名”(《辛丑岁七月赴假还江陵夜行涂口》)、“山气日夕佳,飞鸟相与还。此中有真意,欲辨已忘言”(《饮酒》其五)、“悠然迷所留,酒中有真味”(《饮酒》十四)、“羲农去我久,举世少复真”(《饮酒》其二十)。陶渊明在醉中保全了一份自然的“真我”,涵养了一种适性与自得的精神境界,后人也多评价他“真率”。自《诗经》开始,诗与酒就有了丰富的联系,但在陶渊明之前,酒中虽然积淀着情理,但仍然只是作为创作素材之一,如荆柯酒酣而作《易水》,

刘邦醉饮而唱《大风》,酒与诗的联系只是激发创作的情绪,两者之间并未显现出深层次的内在联系,所以有论者提出“阮籍诗中无酒”。陶渊明对于酒与文学作品之间关系的突出贡献,是在诗中赋予了酒独特的象征意义。

陶渊明开此风气,使得酒成为一个蕴含丰富的艺术主题,在中国文学史上获得了永恒的形象生命力,而这种生命力的一个特质,就是在陶诗中多处言及的“真”。这种真情、真性的表达,真情的无碍宣泄,真性的自然流露,是古代诗歌作为抒情艺术最宝贵的品格。以醉全真,则正是以《庄子》为源头。“饮酒则欢乐”,即“真内在者,神动于外”。陶渊明更把这演化为自觉的美学追求。他有感于“真风告逝,大伪斯兴”,而力倡“任真”说,借酒力恣意袒露心胸,诗中乃有一片真纯之气。陶诗中多处写到“真”,这种“真”是与《庄子》中的“真”一脉相承的,这就是要保持人的天赋真性,不为世俗所累。他借酒寄意,抒发的是追求真正纯洁心境的旨趣。