

“企业平台助我成长”主题征文选登

## 正业25年赋

时光穿梭,岁月蹉跎,是铭记心头正业的壮阔。迎南国的风,迎改革的步,迎时代赋予正业的气魄。

哺育正业有松水雨露,抱正业有黑土禾黍,更有与时俱进的人和。导水有大禹的劈,劈山有五丁的斧,正业有济世情怀的图,可谓是傲骨铮铮的大丈夫。

建广厦,修学府,漫道古今风物颂。问北方的雪,问京都的风,问海天碧日,问晓霞暮雾,问春城的青年幼妇,何人不晓购物崇智皆有,何人不晓华正批发货强三家,何人进春城不下榻华正宾馆,风云人物俏入潘家园,家家餐桌飘香肉浓……

永恒的逝水如斯,永恒的苍茫苍绿春夏秋冬。君不见25年的轮番寒暑,君不见25年的不尽征途。我兴业的贤才,寻治业的良图,遐思莲花美旅崇智高耸,还有农牧业花园盛景……纳税扶贫民生贡献翘楚,无大肆之喧哗浮夸,有居安思危之踌躇,深铸正业直重大道,深铸正业万里里程。我的笔顿之无言,思之泉涌。

曾几番击节长歌,风卷云舒;曾几番浪漫飞舟,荡涤胸廓。为正业25年浩然的歌,为正业25年壮丽的赋!

(华正农牧 蒙茵)

由卫生消毒  
专项培训想到的

11月29日,上海艾曼凯生物科技有限公司的销售齐经理来我公司为我公司生产中心班长以上人员进行卫生与消毒的专项培训,通过这次培训我收获颇多。

培训让我们走出了很多误区,让我们懂得了污染源在哪里,在清洁和消毒的过程中有没有扩大污染源或去除污染源,对本次清洁和消毒有没有检测。更让我们了解何种消毒剂能够有效针对革兰氏阳性和阴性菌、霉菌、酵母菌、芽孢杆菌。还有各种菌都来自何种污染源。比如,革兰氏阳性菌大多数来源于工作人员和外部环境(空气尘埃),革兰氏阴性菌绝大多数来源于水和液体。

所以在以后工作中,我们要找到我们环境中存在什么细菌,并找到与其相匹对的消毒剂。掌握正确的消毒方法和消毒剂的正确使用方法,棚顶、墙面、地面以及设备、设施、人员均要消毒到位,不留死角。更要注意的是,公共区域的消毒更要加以重视,不能忽略。这样我们才能打造一个安全的,有效的,真正无菌的生产环境,才能为我们真正生产出优质的产品保驾护航。

(正业生物 杨忠如)

坚守在  
岗位上的旗帜

悸动的心,总是在憧憬明天的辉煌,犀利的眼睛,总是在静静的注视着远方,健稳的脚步,不断在质检之路中跋涉,有利的肩膀,把检验检测中的障碍粉碎。

我想用这首诗来赞美坚守在检验工作上的他们,质检人员靠的不仅是技术,还有吃苦耐劳和认真负责的精神,严格把守着质量的最后一个关口,因为他们知道检验工作不容许有任何一点错误,质量管理没有一点人情可讲。

他们每天也在干着又脏又累的工作,检验用过的猪和待检验的猪要分开饲养,将一个猪栏的猪搬到另一个猪栏,也是他们经常要做的事,对于注射过药物的动物每天要关注他们的体温变化并记录它们的健康情况,每天一遍又一遍的重复着琐碎却至关重要的工作,他们没有抱怨,他们热爱着自己的岗位,为自己担负的责任努力着,为正业的明天而奋斗着。

(正业生物 刘丹)

## 二十五载不忘初心 创新发展砥砺前行

——写在长春崇智商城开业二十五周年

日月如梭,斗转星移。转眼之间,屹立在长春重庆路商圈核心地带的长春崇智商城已经走过了二十五个年头。二十五年,在长春经历如此漫长岁月依然屹立不倒的商场屈指可数!二十五年,一个呱呱落地的婴儿已长成朝气蓬勃、英姿飒爽的青年!

1992年12月22日,在党的发展个体私营经济方针、政策指引下,在改革开放春风的沐浴下,在各级政府提供的宽松经济环境和大力支持下,崇智商城就是在占尽天时、地利、人和之中应运而生,她犹如一只展翅的雄鹰,志在千里,一飞冲天。在二十九年变幻莫测的市场经济大潮中,追风逐浪,勇立涛头。

也许你会问,是什么支撑着这艘商海战舰不断适应着市场,赢得市场?至诚至信的服务于百姓,从“购物无需满街走,崇智商城样样有”到“时尚、实惠在崇智”再到“时尚与您同行——崇智商城”,始终不渝打造适合普通百姓购物需求的时尚品牌,正是这一准确的市场定位,使长春崇智商城在春城日益激烈的商业竞争中始终立于不败之地。

有人说,社会的进步在于不停的革命与创新,企业的发展在于不断的调整与创新。在企业经营上,崇智商城始终秉承“诚信为本,守法经营,信誉第一,顾客至上”的经营理念,从成立之初的“放水养鱼”的经营理念,到“最大限度地满足消费者的需求”为目标,审时度势,不断地调整企业经营战略。1994年,崇智商城重新规划改造了精品鞋一条街,使其很快成为长春市鞋业经销的“龙头”;1995年,扩建后的二楼、三楼重新开业;1996年,儿童服装一条

街建成;1997年,内衣一条街完成华丽转身;1998年,承衣带料加工一条街破茧而出;2011年,引进大型知名品牌餐饮;2016年,成功打造了“崇智书画城”……二十五年来,崇智商城先后进行了十余次较大规模的经营战略调整和经营项目的归类,保证商城拥有稳定的顾客群体,使企业长盛不衰。特别是近几年来,受电商及社会大环境影响,崇智人面对巨大的市场压力,仍能从容不迫,在变化中求生存,在创新中谋发展,牢记集团公司韩真发董事长提出的要求,讲责任、有担当,顽强的坚守着阵地。

有人说,一个企业是否能够做大做强,人是起着至关重要的决定因素。二十五年,崇智商城一直重视员工和业户队伍的建设,特别是企业文化建设,坚持经常不断地对员工进行爱国主义教育,进行文明经商和依法经营的职业道德与法制观念教育。经常性的组织开展各种形式的业务培训,知识讲座,岗位技能比赛以及多种寓教于乐的文化活动。在崇智商城,无论是员工、业户进入商城培训的第一课,就是爱岗敬业教育,用“正直守信、务实创新、团结奋进、敬业报国”的企业精神来统一和规范大家的行为。为把这种精神化为大家的自觉行动,真正实现个人目标和企业目标高度一致,商城先后有针对性的组织开展“假如我是一名业户”“假如我是一名顾客”的大讨论,通过换位思考,教育员工要有大局意识和奉献精神,引导业户诚信守法、文明经商、礼貌待客,服务社会。崇智商城二十五年的企业文化,它与时代律动,它硕果累累,它让企业的特色经营之路越走越宽,越走越广。

回顾崇智二十五年,是崇智人践行党的富民政策,大力发展民营经济的二十五年;是崇智人搏击商海,顺应市场形势,不断转变经营理念,完善自我的二十五年。崇智商城的繁荣与发展,不仅带动了一部分人走上了自食其力、勤劳致富的道路,也为振兴长春地方经济的发展做出了较大的贡献,得到了春城百姓的青睐,得到了各级政府的肯定。二十五年中,崇智商城为上级上缴各种税费9000多万元;滚动安排下岗职工及待业人员一万多人次;参加社会公益事业,捐款捐物折合人民币300多万元。先后被各级政府授予“物价计量信得过单位”、“春城窗口服务最佳单位”、“消费者满意商场”、“省级文明市场”、“国家级文明市场”、“吉林省三星市场”、“长春市四星市场”、“守合同重信誉先进单位”等多项荣誉称号。

“上善若水、厚德载物”是崇智商城企业文化的源头;“爱岗敬业、扬善报国”是崇智人孜孜以求的道德境界。

百舸争流千帆竞,浪里弄潮竞相流。崇智商城二十五年的发展历程,既留下了崇智人勇于创新的伟岸身影,也留下了崇智人脚踏实地的深刻足迹。展望未来,吉林正业集团倾力打造“新崇智”的宏伟蓝图已经展开。我们全体崇智人将深入学习贯彻落实党的十九大精神,进一步大力弘扬“正直守信、务实创新、团结奋进、敬业报国”的企业精神,永远不忘初心,牢记使命,砥砺前行,相信崇智商城在新时代、新征程的路上依然能够继续驰骋商海,再创辉煌。

(崇智商城 刘宝良)

## 配套服务最值钱

有一则小故事,有两位商人卖小马,第一个商人标价500美元,第二个商人标价750美元。但第二个商人承诺,谁买他的小马,可以试养一个月后再给钱。

一位农夫带着女儿来买小马,他选择了第二位商人。第二位商人把小马送到农夫家,又给小马备了一个月的粮草,每周还派驯马师来教商人的小女儿如何喂养及照顾小马。他还告诉农夫的女儿,小马非常温顺,只要她每天都细心喂养它,小马很快就会认她为自己的新主人。

30天很快就到了,农夫的女儿已经爱上了这匹小马,小马以750美元顺利成交。读过这篇小故事,我深思许久。现在的社会,要想把商品卖上一个好价位,不仅仅要靠商品本身质量过硬,更重要的是配套服务要做得更好。传说中的“风险逆转”行销策略既是如此。将所有的风险因

## 阿信卖鱼

早些年,我曾看过一部叫《阿信》连续剧。多年后的今天,大部分剧情在脑海里已经模糊,但阿信卖鱼的那一段令我至今难忘。

它讲述的是阿信从七岁到八十多岁的一段人生历程。由于种种原因,阿信独自一人带着孩子来到一个临海的小镇,寄居在以捕鱼为业的阿九婆家里,开始了她的卖鱼生意。万事开头难,这个镇里每一个人都会向自己固定的鱼贩子买鱼,大家买的都是熟人的鱼,阿信第一次出去卖鱼,到傍晚该收摊了,一条鱼也没有卖出去,怎么办?

鱼属于生鲜商品,不易保存,为了不使这

素弱化甚至去掉,将所有的利好因素发挥到最大潜能,你的利益也就顺理成章最大化了。

在莲花山地产项目地附近,由吉林天顺置业开发了一片住宅,小区取名“林溪雅筑”。有小高层、联排别墅、叠加别墅、多层洋房。自2017年5月恒大地产接手后,短短几个月,楼价由最初的2700元一路飙升,现在房价已经上涨到均价7250元。据2017年11月20日至26日房地产报最新数据统计,长春市商品楼成交前三甲,莲花山恒大御水庄园竟然成为销售榜首,成交套数125套,成交均价7250元/平。

林溪雅筑时期,房价为2700元至5500元,恒大接手后就从均价5500元一路飙升到7250元,小高层一楼带花园的房子均价为14000元。尽管价格飙升,但客流依旧不止,双阳、九台的消费者纷纷来到这里购

厨、对鱼进行深加工等义务服务,通过这些,为她带来了新的利润增长,大大地提高了阿信的客户忠诚度,赢得了大片市场。

阿信积极面对生存的挑战,用不同的方法做同样的事。先亏后赚,慢慢建立销售渠道;善于观察学习,练真功夫,长硬本领,以发散性的经营思路,赢得市场份额。同样的挫折,使阿信变得更加聪慧坚强,终于开办了几乎垄断全镇渔业的“田仓鱼店”,迎来了精彩的人生。

阿信的时代离我们已经很远了,但她的生意经并不过时。如今我们驶入了历史的新时代,各种新概念、新动能扑面而来,对于现在的经营者来说,在这样的市场环境下,我们改变了风向,却可以调整风帆! 迎来属于新时代的辉煌!

(崇智商城 鲍永莉)

电话: 0431-82700918 传真: 0431-82700268 批号: JN01-055

## 正业人

吉林正业集团主办

ZHENG YE REN

第11期 总第177期 2017年11月

正道伟业 惠济民生

## 我省首届动物检疫大比武和首届“放心肉”开放日活动在华正农牧成功举行

本报讯(华正农牧 李娜)11月16日、17日,由吉林华正农牧股份有限公司承办的我省首届动物检疫大比武和首届“放心肉”开放日活动在华正农牧食品工业园成功举行。省畜牧兽医管理局、省人力资源和社会保障厅、省总工会、省动物卫生监督所、省关工委等主办单位相关领导出席活动并致辞。

作为两次活动的承办方,吉林华正农牧业股份有限公司总经理李彬出席活动并讲话。李彬首先向主办方对华正农牧公司的信任表示感谢和诚挚的欢迎,同时作为国家级重点龙头企业,公司将始终秉承企业使命,立足民生食品安全,在新时期畜牧兽医工作的要求和部署下,服务民生,履行社会责任,提升行业

形象。16日举办的吉林省首届动物检疫大比武总决赛,包括理论考试、检疫出证、屠宰同步检疫三个部分,由吉林省动物卫生监督所、吉林省屠宰管理办公室的有关专家组成评审组,并邀请吉林大学、吉林农业大学、延边大学3位专家组成技术监督组,严格按照裁判细则及评分标准进行评分,确保公平公正。来自全省畜牧系统的42名选手参加了总决赛。

经过一天的激烈比拼,竞赛评出了个人一、二、三等奖。获得总分第一名的选手经省总工会审核,授予“吉林省技术创新标兵”荣誉称号,优先推荐为省“五一劳动奖章”候选人。总分第二、三名的选手经省人力资源和

社会保障厅审核,授予“吉林省技能能手”荣誉称号。

本次“大比武”活动自今年8月在全省启动以来,历时3个多月,各市(州)、县(市、区)畜牧兽医主管部门高度重视“大比武”活动,制定实施方案,精心组织,周密部署,组织开展县级、市级动物防疫检疫“大比武”活动,3000余名基层动物检疫人员参加了初赛,通过层层比赛选拔,确保参加省级“大比武”活动人员为行业杰出代表,最终各地42名动物检疫人员脱颖而出,参加全省大比武总决赛。

17日进行的首届“放心肉”开放日活动,以“同铸肉品安全之光,照耀下一代人成长”

为主题,吉林华正农牧业开发股份有限公司组织吉林农业大学动物科学技术学院学生代表、消费者代表200余人,分两批参观了华正农牧“放心肉”生产加工、质量追溯全过程,观看了全省动物防疫检疫大比武总决赛展板,感受肉类加工企业企业文化,充分展示了华正农牧作为省内肉类加工自主知名品牌生产过程,普及肉品安全知识。

华正农牧通过对首届动物防疫大比武和首届“放心肉”开放日两次活动的承办,进一步增进了上级主管部门、生产企业和消费者之间的相互沟通,充分展示了华正农牧公司的良好企业形象,有效提升了品牌知名度和市场竞争力。





丹东路社区党委换届选举，华正批发党总支书记桑玉洁当选为兼职委员。当选后，桑玉洁表示将与辖区其他单位

### 互联互通 华正批发区域化党建工作将继续扎实推进

本报讯（华正批发 肖利娟）11月24日，站前街道丹东路社区活动室传来热烈的掌声。在该社区党委组织的党委换届选举上，华正批发党总支书记桑玉洁当选为丹东路社区兼职委员。

会上，华正批发党总支书记桑玉洁表示，当选为丹东路社区兼职委员，今后将围绕党建工作和公益性、群众性、社会性问题，以街道社区党组织建设为中心，充分发挥行业优势，与辖区内各单位党组织和全体党员共同参与区域化党建工作，努力实

现与辖区其他单位互联互通，进而助推企业健康全面发展，更好地服务和回报社会。

据了解，今年以来，华正批发党总支将党建工作纳入重要日程，积极响应全区党建发展新要求，开展了“加入站前街道‘1+3’大工委”和“金秋助学”活动等系列举措，为企业更好地整合资源、实现与辖区其他单位互联互通创造了有力条件，是正业集团企业党建的新探索，同时也是企业融入街道建设的新实践。

两留学生商场购物 业户热心服务获赞

本报（华正批发 孙雨薇）在市场经济严峻的形势下，在商品同质化的今天，顾客不仅仅只是购买我们的商品，更重要的是购买我们的服务、购买我们的真诚、购买我们的职业道德。

11月13日，华正三厅像往常一样开门营业。不同寻常的是，商场来了两名巴基斯坦留学生，他们在商场里边边走边看。在3厅J13展位前，他们用不太流利的汉语表达着需要购买服装的意愿。

业户一边听着他们的描述一边在纸上做好记录，以此来确定是否是他们要表达的意思，两名留学生终于在双方满意的价格下买了一件男装。临走前，巴基斯坦留学生对业户的服务态度竖起了大拇指。这不仅是对业户的赞誉，更是对华正批发“顾客至上”服务理念的高度认可。

为规范商场员工及业户的服务礼仪，提高员工及业户服务意识，今年以来，华正三厅每月都会为业户办班培训，旨在提高业户的服务质量。经过培训，业户在为商场带来经济效益的同时，服务态度得到了显著提高。

### 东吉林大路可直达 我集团地产项目地

本报讯（华正地产 谭东梅）12月5日，东吉林大路正式开通，东方广场至莲花山路线全线正式开通，驾车从东方广场到金正项目地以80公里/小时的速度，只需7至8分钟即可到达。

据了解，吉林大路东延长线工程是继“两横三纵”快速路后的第二批开工项目。东吉林大路东方广场至莲花山路段是吉林大路东延长线工程，该项目的全线开通不仅拉近了莲花山度假区与市区的距离，也大大方便了长春市民的出行。

莲花山，作为长吉一体化的重要节点，在地理优势、资源优势、政策优势下，其楼市潜力不可小觑。未来，在莲花山置业是长春人最明智的选择。这条路的开通，不仅拉近了莲花山与市区的距离，也大大提升了我集团莲花山项目地未来的升值空间。



### 实景演练 华正农牧构建消防安全“防火墙”

本报讯（华正农牧 王东宽）为了进一步强化企业员工的消防安全意识，提高遇到火灾等突发事件时，能够在短时间内有条不紊地扑救火灾，11月10日，华正农牧综合部保卫以“11.9消防宣传日”为契机举行了一次灭火扑救演练活动。

演练前综合部保卫首先制定了活动方案，成立了由李彬总经理带队的灭火指挥部。演练开始，由综合部保卫刘伟讲明灭火须知，确保演练安全等内容，随后由副总指挥王文武下达灭火组点火命令，各部门自愿参加的灭火人员，拿起灭火器跑向起火点，将火扑灭，大家在生动、有趣中体验了一次实际灭火操作。

演练结束后，华正农牧综合部部长胡瑞峰讲解了关于此次消防演习的意义以及安全生产在工作中的重要性，并希望大家认真领会本次演习活动的主题精神。通过此次灭火演习，不仅为农牧公司消防安全奠定了坚实的基础，也使员工因亲身参与消防演习，从而在根本上提高了扑救火灾的基本要领，达到了演习的最终目的。



### 华正宾馆客房部开展安全知识培训与内查活动

本报讯（华正宾馆 刘彦伟）为普及客房安全知识，增强客房部员工安全意识，11月22日华正宾馆全体员工在会议室开展了客房安全知识培训活动。

客房部负责人结合工作实际，对宾馆前台和客房服务员的工作规范一一作了讲解，重点强调了前台服务对住店旅客应做到“四实”：实名、实数、实情、实时，和“四即”：即来即验证、即验即登记、即登即上传、即走即核销。切实加强夜间巡视等要点安全工作防范，要

求全体职工主动参与自查自纠，积极发现部门内存在的安全隐患，发现隐患及时整改或上报，并提出合理的解决措施，使宾馆“七防”——防火、防盗、防黄、防赌、防毒、防暴、防意外伤害事故工作落到实处。

培训过程中，保卫部门负责人向员工强调了提高火灾防控意识，加强消防安全知识学习，增强自救自救能力的重要性。结合员工身处人员密集场所的实际情况，为大家讲解了火灾的危害性、用

电用气的注意事项、发生火灾如何报警、初起火灾扑救方法、火场疏散逃生等消防安全知识。随后，重新对如何正确使用灭火器进行了演示，通过边讲解边示范的方法，以现场演练的方式使员工对灭火器的操作用法加深了更直观地认识。

会后全体员工一同对前台、客房、消防室等关键部位进行了自查。通过此次活动，进一步增加了客房员工的安全意识，对存在的安全隐患进行了自查自纠。

12月15日，莲花山度假区13宗土地在长春市国土资源局举行出让仪式，本次出让土地总面积达167.24万平。其中，金鹰正业置业以85386.2743万元的总价摘得总占地面积为85.7万平的7个地块。金鹰正业将在莲花山打造大型商业综合体，含奥特莱斯、五星级酒店、特色住宅。



### 金鹰正业广场落子莲花山 舒适人居打造生活典范

日前，金鹰正业广场落子莲花山，金鹰正业置业以85386.2743万元的总价摘得总占地面积为85.7万平的7个地块，不啻让宁静的长春地产业再次激起一汪波澜。

两家知名房企强强联合，正所谓门当户对。

25年砥砺前行，正业集团与“中国外资企业500强”等多项殊荣的获得者——金鹰集团强强联合打造的金鹰正业广场，落子莲花山，为长春市广大购房者带来全新的居住体验。

两家地产企业实力可谓门当户对。房地产开发是正业集团的先导产业，今天的正业集团已发展成为集农牧产业、生物制药、现代商业、旅游酒店、房地产开发、网络科技、金融投资等多个领域于一体的大型多元化企业集团，旗下吉林华正房地产有限公司早在1991年就已注册成立，公司以“立足吉林、布局东北、辐射北京”的经营化格局，先后在北京、长春、通化等城市成功开发了商业综合体、写字楼、精品住宅、酒店等多个高端项目，是吉林省实力雄厚的地产开发企业之一。

南京金鹰集团专注发展高级时尚百货连锁零售业务；开发高端的商业配套房地产开发及其他项目，并提供物业、装饰、管理及经营等全程服务。旗下拥有房产、商贸、投资、酒店、物业等专业集团，致力于中国最具消费潜力的城市深度发展、并成为行业佼佼者。

本次两家企业强强联合，重磅打造莲花山金鹰正业广场，并引进奥特莱斯，未来将大幅度改善莲花山乃至长春市人群的生活方式，回馈长春市，以期带来商业格局的改变。

出城即进山，莲花山不再是心目中的那个滑雪场。

莲花山生态旅游度假区距离市区驱车半小时，加之地铁二号线的开通，莲花山已经不是以往人们心目中的那个滑雪场，更是长春市的度假胜地。莲花山区域得天独厚的天然资源，置身莲花山，放眼望去皆美景。

万亩花海、独特的山林景观、98平方公里水域覆盖、高浓度负氧离子……以生态基础为依托，金鹰正业广场打造4万平



湖景，50万平山体公园，居住在这里，上下班感受完全不同的两种生活状态，出城即进山，体验身心的真正放松，老人种花养草，孩子接受高质量的教育，尽享品质生活。

莲花山金正项目啥样？营销总监翟总是这么说的。

金鹰正业集团销售总监翟宏健介绍说：金鹰正业集团莲花山项目预计将打造百万平山体别墅、洋房低密社区。集商业、康养、医疗、酒店、水世界、奥特莱斯等休闲度假为一体大型综合社区。并且计划打造幼小初一体的知名学校以及国际性的高中学校。足不出户享受一站式居住体验，这也是未来莲花山乃至长春市的新兴生活模式。

对于当下长春市的楼市格局，翟总也有独到的见解。作为省会城市的房价，从2016年、2017年郑州、武汉等同级省会城市房价的爆发来看，长春市的房价也有一定的上升空间。纵观长春市近两年改善型产品的大量上市，也为长春的楼市注入了一只强有力的强心剂，有了一定突破。同时翟总作为地产人也为广大购房者给出建议：真正的好房子一定是从自身的角度出发，升值空间、质量、邻里人群多方面的考量来选择称心如意的居所，并希望长春

人人都能住到真正的好房子。

再次标榜地产行业，为品牌发声。

房子对于消费者来说，不再是冷冰冰的物理空间，更多是家、成长和生活的载体。基于房子在消费者心中的定位，导致楼市中每一个纯新项目具备的基因必须足够优秀且全面，才能得到市场的关注和认可。

地产品牌与城市的默契离不开时间的沉淀和磨合，如今金鹰正业集团落子莲花山，以生态环境为依托，刷新改善型住房的体验。这在一定程度上也反映了人们对生活方式的改变。金鹰正业及图案愿与城市发展共进，在今后的发展过程中，用一系列刷新行业标准的地产作品，为品牌发声，达到与城市的情感共鸣。

