

淡季怎样才能搞好经营

七月本是个美丽的月份，但是对于咱们商家来说，进入七月份，也预示着销售淡季即将到来。针对这一销售淡季，华正批发各大厅经理分批分期给业户召开“怎样搞好经营，增加客流量”座谈会。大家在会上各抒己见、畅所欲言。一致表示，保持良好心态，在商言商，从我做起，绝不输你，想方设法搞好经营。

提倡品牌效应，远道经营。有针对性组织经营品牌业户座谈，这部分业户在经营上有特点，有经济实力和多年经营经验。进货渠道多是杭州、北京、沈阳和哈尔滨。这些地方货品款式新颖，质量好，进货价格比本地价格低，在本地找不到同样的，所以中间利润较大。例如：1668、发泰鑫格、思贝秀、潮男孩等品牌深受顾客欢迎。3-B83、3-B58、3-28等业户现在都已经到外地考察市场，抢先一步订购秋装，等到换季时狠抓商机，把现有的夏装全部低价甩卖。

进货渠道稳定，也要货比三家。大部分业户在黑水路、远东高层、长客隆批发市场拿货，针对我们自家业户，要因地利制宜，同时也要避免拿货重样，跟货等现象的发生。业主应用淡季多走一走、瞧一瞧，比较一下，看一看同类市场的经营风格，取长补短，为我所用。特别是男装风格基本是大同小异，要避免雷同，可以从顾客的年龄跨度上下功夫，分清少年、中老年的时装、休闲装，从低、中、高档入手满足不同需求的顾客。要收押兜底儿货，必须抢先下手，货源充足，否则巧妇难为无米之炊。

改善经营环境，装修店面，提升商品档

次，通过业户招商。三厅整体环境好，主道宽阔顺畅，视野通透，所以店面装修尤其重要。但是有些业户认为经营形势不好，白拿装修钱不值，于是大家随波逐流推着干。店面装修必须推陈出新，吸引顾客。老业户吴国良经营衬衣、西装，利用淡季把店面重新装修一番，是商场的一大亮点，用他的话说，淡季不能闲，必须休养生息，改变自己。一是琢磨货，二是琢磨地。调动业户招商，实话实说，有说服力。

讲究服务技巧，做好售后服务，企业信誉是法宝。由于市场不景气，业户卖货过程中急功近利，当顾客要买商品时，甜言蜜语生拉硬拽；如果顾客没有中意的商品，转身要走时，马上翻脸不认人，不是讽刺挖苦，就是旁敲侧击骂人。买卖不成仁义在，虽然顾客没有马上投诉你，但坏名声永远留在顾客的心中，这直接影响到商场信誉。良言一句三冬暖，恶语一句六月寒。商场承诺商品售出后，七天之内保持原样包退包换，但我们个别业户做的不好，顾客回来退换货时，百般刁难。退一步讲顾客不可能天天退货，退货无非是少赚点钱，你有货在，还可以卖别人，何必非得黄瓜打锣——一槌子买卖呢？在实际经营中，有退换货现象，这都是正常的，做好售后服务，如同做了一个不花钱的广告。

所以为了商场的发展，也为了我们自己的生存，只有规范自己的经营行为，在货品、服务、软环境上下功夫坚持物美价廉，走低、中档大众化消费之路，才能做到双赢。这才是我们商家的生存之道。（华正批发 王力）

及时发现问题并解决问题

7月20日，媒体报道：某大型商场两家业户因售卖同款商品产生言语摩擦，随即爆发争执，最终以发生死亡事件宣告结束。

在这场纠纷中，从商场管理的角度看问题，透过现象看本质，我们应该发觉到更深层次的问题，这也是所有企业值得关注的一点。在企业和部门经营中，管理是核心环节，假设在这次风波之中，管理人员能够及时的制止并且进行调解劝阻，那么这件不挂挂齿的小事也不会酿成无法弥补的严重后果。

这就给我们所有管理人员敲响了警钟，管理无小事，做好自己分内工作的同时兼顾效率和解决问题的能力、善于第一时间发现问题出现，将它扼杀在摇篮里。企业要发展，执行是关键，而高效执行的管理者是执行力的关键。

所以，在日后的工作中，全体管理人员应该时刻保持敏锐的目光，及时发现并解决问题，着力提高企业管理人员个人执行力，避免任何恶性事件的发生。（华正批发 宋宇莉）

小人物

提起小人物人们自然会联想到那些挣钱少、工作在生产一线上的打工者，他们往往会被人以嗤之以鼻。其实他们同样是社会的一员，是构成这个社会不可缺少的一份子。

再华丽的衣服也得靠针线这样的小物件的缝合，也需要纽扣等饰物的装点，再大的公司也需要基层员工的努力，再高的楼房也需要工人一砖一瓦的把它砌起来。都想当赶牛者，如果没有牛赶什么呢？

一个事故的发生往往是一些小事引起的，小事的不重视才是大事故发生的根源，接触小事的往往是一些小人物。所以说小人物也很重要，他们既能解决隐患同时也能埋下隐患。事故的发生既有大人物的指挥不当，也有小人物的操作不当，教育培训对每个阶层都是不可缺少的，对小人物更应该重视起来的。（崇智商城 于占民）

往事别回头

不知不觉，2018年已经过去。

时间的力量不可抗拒，它从你的身边带走一切，没有打一声招呼，你也来不及做半点挽留。

下半年，你准备好迎接好全新的自己了吗？

上半年，你是否是在疲于应付一份工作，忘记了成长，也放弃了成长？

你不止一次地想过辞职，最后都以不了了之而告终。周而复始，在得过且过中，掩埋掉自己所有的激情和热血。

总有一天，你会发现，我们努力的意义，从来不是为了感动谁，你能做的只有让自己变成更加优秀，获得更多选择的权利。

世界上最美妙的事情，不是模仿谁的生活，不是最后拥有了什么，而是你活成了你最喜欢的样子。

下半年，请努力打磨好自己，多读一本书，多学一项技能。告别平庸，找到更好的自己。灿烂了时光也好，虚度了岁月也罢。庆幸的是，等待我们的还有一个完完整整的下半场。

往事别回头，往后别将就。告别过去，选好路，出发！（华正批发 孙雨薇）

午后的随想

午后的阳光隐没在云层里，留了风淡淡地吹，窗帘轻摆，甚好！歇了工作，避了烦扰，息了手机，听着音乐，单凭闲情徐来，拾着一刻逸致，在躺椅里舒展人生。

最为适得，此时的自在，我对自己赞一个，颇为得意夫复何求之极。人曰：今朝有酒今朝醉。异地讨活的，如我辈，幸福莫过于此。

何况有这音乐，清清凉凉，轻轻冷冷，如风中铃声。轻音乐，总是这样让人不可自拔，恰似这柔风赏不尽。

我对音乐没有特殊的钟好，只是听音乐，不疾不徐的拍子，叮叮咚咚如水般悦耳的声响，让人静处——我想大约是寻着那境界去了，在嘈杂繁复的社会里，静的得来的特别的不易。

说道音乐，倒想起以前很久写过的文章——《听歌》，于是一边信手盪茶，一边打开电脑找寻。兀地发现，我的诸多文章都是在开着音乐下写就的。

不禁哑言失笑，遂重复起我在《听歌》里写过的话：“……我知道，音乐是不会终止的，此曲毕但曲响，只要人类有存在，音乐也便存在。诚如一个文人所说，音乐是不死的灵魂。而我则说呀，轻情舒缓的歌呢，是那灵魂不肯死去的依恋。”

于是得此铺垫，顺坡下马，倒想着去自己并不擅长的人生谈论中去混个墨迹，因为知晓自我玩味不深，都是皮毛一夸说，不甚聊了。

人生很多时候，都在“欲把西湖比西子”罢？诗人人名人尤为赞述，或说“人生若茶”，大约茶多酚的苦尽甘来让人知足；或说“人生似酒”，酒精最见长绵长韵味，引人回味，所以招慕情感丰腴一类人；或说“人生如戏”，是一场游戏一场梦，说明人生生且净未丑的缤纷和酸甜苦辣咸的一遭；还有将人生比作诗，人生看作画，这是更胜一筹人的说法，因为诗与画不但耗费丹青，也更需历练和情怀，尤其后者——揖梅雨潭的绿做善歌盲妹的眼，为自清者可以。

我说，人生如歌，已是老的不能在老的比喻，如雷贯耳了。毕竟什么样的性格的人喜欢何种类型的音乐，两耳闻之而知之。诗画可以目视而辨，但需要琢磨揣测，费些周折。茶酒品完，也要深味；无论一场梦抑或一场戏，无所谓中携带颓废，不值得更多说道。

音乐很明显，也很轻松平常。悠扬的，高一亢的，古典的，现代的，民族的，流行的，实在无处不在，恰如芸芸众生。悠扬者，沉稳而浪漫者；高一亢者，活力而青春

者；喜欢古典，民族的，必然是喜欢定格的保守者，反之，喜欢现代流行的，定然新潮而叛逆。当然也不全准，否则话于读者就不妙呵！

小时候，常听郑智化的《水手》、《星星灯》，懵懂中藏掖了向往——大海，独闯；上中学时，流行林志炫的《单身情歌》，它急速教会我们初尝爱情里的不可言喻的滋味；到如今，音乐多元，人也由纯真走向复杂，浮躁，有时劳碌不得志，有时负重不敢慢，拼了命，付了努力，更多是对生活的感叹和感想，于是，听陈星《离家的孩子》也会动魄落泪，听陈奕迅的《十年》，捂袖湿襟，感慨万千……总之，音乐也随人情绪化了，但我知道其实还是人的情愫的作祟。其实，说这些，倒反映了歌曲有时可以定位于一个时代，一个人阶段，不知确否？

自说自话罢了。因为午后短暂的休息，音乐中的随想，就无需追究对人生悟的是否透彻深刻？因为在公司的劳碌的身影，才是对人生真谛真切领悟的注解。

只是得此片时，听此段音乐，诚然也是人生的插曲，让人觉着宽慰。



正业人

ZHENG YE REN

吉林正业集团主办

第7期 总第184期 2018年7月

正道伟业 惠济民生

本期导读

- ◆ 华正农牧顺利通过诚信管理体系再评价（2版）
- ◆ 省畜牧业管理局专家组到生物公司监督检查工作（2版）
- ◆ 上半年稳步推进 下半年我们这样干（3版）
- ◆ 淡季怎样才能搞好经营（4版）

围绕中心 服务大局
提振士气 凝心聚力



正业生物成功协办第七期吉林经开区“大讲堂”活动

本报讯（正业生物 闫杰）根据吉林经开区党工委和管委会“积极参与吉林经济技术开发区区域经济建设”的相关要求，生物公司于6月27日成功协办了第七期吉林经开区“大讲堂”活动。

吉林经开区“大讲堂”是吉林经开区党工委、管委会为更好地营造学习环境，推动学习型开发区建设，提高吉林经开区干部职工、驻区企事业单位人员的学习力、创新力、发展力和向心力，组织设立的共享学习平台。“大讲堂”紧紧围绕经开区经济发展与科技创新的中心任务，以提升区域思想文化、业务素质、岗位技能和学习能力为核心，为新时期经开区的各项事业发展献计献策。

吉林经开区“大讲堂”以整合经开区知识型人才资源，组织区内企事业单位专家型人才授课为活动的主要形式，并计划邀请区外专家、学者来区讲学。“大讲堂”将围绕经济发展、技术前沿、项目建设等方面进行授课，每月举办一期，由经开区各企事业单位轮值主办，此前已经进行了六期，区内知名企业吉林康乃尔、吉林化纤等单位已经先后成功主办。

为了组织好这项活动，生物公司领导非常重视，并认真研究和落实主办方案，聘请了吉林省创业咨询专家、吉林省创业管理研究院院长李德然先生为本次活动的主讲嘉宾，并确定了“互联网+物”时代的商业思维、商业模式、商业机会及现代企业的组织架构”的主题演讲。驻区各企业中高级管理人员，经开区管委会各职能部门负责人150多人参加了本次活动，生物公司成功协办吉林经开区第七期大讲堂，受到了开发区管委会的肯定和好评。



农业农村部到生物公司检查 GMP 执行情况

本报讯（正业生物 刘丹）6月20日，农业农村部中国兽药药品监察所的四位专家到生物公司检查兽药 GMP 执行情况，吉林省畜牧业管理局、吉林省兽药饲料检测所、吉林市畜牧业管理局的有关领导陪同参加飞行检查工作。

生物公司质量负责人廉维对今年以来 GMP 运行情况作了简要汇报。随后，中国兽药药品监察所专家组一行对生物公司进行了常规检查和专项检查。其中，常规检查包括对生产、检验、包材库房环境的检查，专项检查包括牛、羊类疫苗的生产工艺、检验记录的检查，同时对生产过程中存在的不足之处现场给予了指正。

专家组也对正业生物近几年的不断进步给予了充分肯定，同时也对今后的生产工作提出要求。专家组要求，吉林正业生物制品股份有限公司一定要把质量意识的弦绷紧，质量是企业生命线，质量监督是一种管理方式，质量出了问题关乎社会的稳定，生产企业要承担起社会责任。



助力全市软环境建设 华正批发三项举措

本报讯（华正批发 肖利娟）7月26日，长春市软环境建设专项整治动员部署大会在市委机关会堂召开，驻长春省直企业代表、市软环境监督员、驻长商会代表及城区、区域内各企业代表出席了会议，长春华正商品批发中心作为商业企业代表应邀出席会议。

会议聚焦全市软环境建设的“痛点”“难点”和“焦点”问题，决定开展道路通行、垄断性行业涉企服务、招商引资违约失信三大专项整治行动，宣布成立专项整治组织机构，并下发了《全市道路通行软环境问题专项整治行动方案》《全市垄断性行业涉企服务问题专项整治行动方案》《全市招商引资违约失信问题专项整治行动方案》。

会议结束后，总经理桑玉洁组织召开华正批发中层以上干部会议，对会议精神进行了传达落实，并做出详尽部署。桑玉洁要求，助力全市软环境建设，要从商场内部软环境建设着手，一是要全面排查，对各营业厅履行合同约定情况进行了全面排查、通过全面走访业户，利用召开座谈会等形式查摆问题，未发现违约失信问题；二是要畅通渠道、接受举报，通过中心广播以及业户大会方式，发挥舆论监督作用，正确引导员工、业户积极参与，接受合同履行过程中违约失信问题的投诉举报；三是要强化各部门责任担当，明确合同专门负责人，细化合同台账，不敷衍了事，合同条款不得模棱两可，自留隐患；四是要积极配合集团公司，完成商业合同管理系统的录入工作，使商户合同的管理更加科学、透明、系统化。

作为站前商圈知名商业企业，华正批发连续多年获得政府颁发的“守合同重信用企业”荣誉，在租赁合同的签订和履约过程中，多年来从未发生不兑现、违约毁约、骗商欺商等侵害商户权益、危害市场公平正义、损害企业形象等现象。此次商城内部软环境建设的部署和落实，在优化本企业经营管理的同时，也势必带动站前商圈软环境建设，为其他同行业企业做出表率，同时也为助力全市软环境建设做出应有的贡献。

又一家省内新锐品牌餐饮正式签约崇智商城

本报讯（崇智商城 刘宝良）7月13日，崇智商城招商工作再传喜讯，崇智商城与吉林市春发实业有限责任公司正式签署了300余平方米的摊位租赁合同，春发实业主打品牌——“吉林大冷面”正式入驻商城。该品牌的成功引入，给崇智商城的经营工作再次注入生机。

上半年以来，崇智商城成功引入长春热销生鲜超市（绿品源）后，为进一步扩大招商成果，6月初，经过反复论证，计划引入“吉林大冷面”品牌餐饮。为此，商城总经理陈玉霞多次组织召开招商协调会，要求各部门全力以赴，尽快解决动力电、下水、排烟等问题，为争取“吉林大冷面”招商成功创造有利条件。

经过与春发实业相关人员的反复沟通、协调，7月13日，崇智商城最终将2号门附近的经营面积300余平方米的皮具仓整体出租。目前，“吉林大冷面”餐饮正在紧张装修之中。

据了解，吉林市春发实业有限责任公司，是一家餐饮服务连锁经营企业，有着悠久的餐饮历史传承。特别是近年来，其经营的主打品牌“吉林大冷面”，独家秘制，色味俱佳，在吉林市美食界更是享有盛名。

华正农牧顺利通过诚信管理体系再评价

本报讯（华正农牧 滕晋）7月10日至11日，国家认证认可监督管理委员会认证认可技术研究所（CCAI）专家评审组对华正农牧进行再评价。

审核组按照 GB/T33300—2016《食品工业企业诚信管理体系》的要求以及企业的诚信管理体系程序文件等内容，对技术质量、财务管理、生产管理、综合管理以及管理层进行全面、细致的审核和指导。

审核期间，审核专家通过与各部门负责人交谈、查阅资料、实地查看车间现场等形式进行评价并收集证据，对审核情况进行了全面详尽的总结，经过两天的评审，专家组赞扬了农牧公司对诚信管理体系工作的重视，同时也在内部核查、合规性评价等方面提出了宝贵的意见。

华正农牧自2013年开始实施诚信管理体系，体

系运行顺畅。诚信管理体系建设主要是让企业生产的各个环节更加透明，提高信任度，生产出来的产品在质量等方面得到广大消费者的充分信赖。

农牧公司副总经理隋慧敏对专家提出的宝贵建议表示感谢。隋总表示，日后会进一步做好诚信管理体系，从而进一步提升企业的管理水平，确保产品质量的实现。



吉林省畜牧业管理局专家组到生物公司监督检查工作

本报讯（正业生物 刘丹）8月11日，吉林省畜牧业管理局会同吉林市畜牧业管理局的专家及领导到正业生物进行监督检查工作，这是继农业部飞行检查之后的又一次检查。

生物公司副总经理廉维对生物公司 GMP 运行情况和农业部飞行检查的整改情况对专家组进行了汇报，随后几位专家对生产工艺流程、产品批生产记录、批签发、危险品库房、标签库、安全生产责任制度等进行了检查。

检查结束后，专家组一行对正业生物的生产情况给予了充分的肯定，希望生物公司可以再接再厉，在稳定中寻求发展，并对个别细节提出一般性整改意见，要求生物公司及时进行整改并上交整改报告，继续严格生产管理，严格按照 GMP 要求执行。

尽显员工风貌 展示企业风采

生物公司组队参加 2018 吉林经开区“健康生活，悦动经开”千人健步走活动

本报讯（正业生物 闫杰）迎着初升的太阳，踏着晶莹的露珠，“健康生活·悦动经开”吉林经开区迷你马拉松暨千人健步走活动在吉林经开区化纤文化宫广场正式开幕，生物公司和来自经开区 20 个企业职工、管委会机关干部、大专院校学生、街道、社区群众等 1500 余人火热参赛，用迷你跑、健步走的方式彰显经开区人奋发有为、昂扬向上的精神风貌。

生物公司作为经开区的骨干企业，接到活动通知后，党政工齐抓共管，专门召开了会议进行组织落实，当日在家的高管一起带领 40 多名员工共同参加了本次千人健步走活动。

当千人健步走发出的号令响起后，所有参赛队伍列队共同接受开发区领导的检阅，生物公司方队身着带有正业标识银灰色的工装，在一名主旗手和四名副旗手的引导下，迈着整齐的步伐，高呼着口号，列队

通过了主席台检阅，而后同其它团队一起融入了千人健步走队伍中。

在浩浩荡荡的健步走队伍中，生物公司的员工们，头顶着烈日，迈着矫健的步伐，始终保持着整齐的队形，行进中无一人掉队，烈日下无一人叫苦，展现了生物公司员工，团结奋进，努力拼搏，步调一致，爱岗敬业的精神风貌，同时也提升了员工勇于挑战，战胜自我的坚强意志，经过一个小时的行进，圆满完成了 3 公里健步走目标，胜利回到了起点，由于生物公司领导重视、以及对此活动的出色组织，获得了组委会最佳组织奖。

此次活动是吉林经开区贯彻落实健康中国、全民健身国家战略，助力吉林国际马拉松比赛的有力举措，对于培育全民健身品牌活动，搭建群众健身交流展示平台，推动全民健身活动广泛深入开展具有重要意义。



供销生鲜超市开业以来客源充足 顾客赞不停

本报讯（崇智商城 刘宝良）长春供销生鲜超市崇智店的开业，一举填补了崇智商城大型生鲜超市经营项目的空白，自开业以来客源始终源源不断。作为长春市首家供销生鲜超市，琳琅满目的商品让市民直呼“买得过瘾”。

一大早，随着生鲜超市大门一开，等候多时的顾客蜂拥而入，尽情的抢购自己中意的商品，收银柜台片刻之间挤满结账的人群。营业大厅内，整洁明亮的购物环境，即刻使人眼前一亮，合理整齐的布局，种类齐全的商品，更是让人舒适自在享受购物的便利。

所有能够拥有如此充足的客源，是生鲜超市开业之际优惠的力度空前。从 7 月 21 日开始至 7 月

27 日，有数百种商品惊爆特价销售。旋转小火锅全场八折，鲜果时光饮品店的经典奶茶 8 元一杯……同时，凡此期间，凭购物小票，可免费参加抽奖活动，包括特等奖等六个档次，特等奖是价值 2000 元的液晶电视一台。在超市大厅，只见几位手里拎着大包小裹商品的大妈级的顾客，满面笑容，兴奋的议论着：太好了，开在家门口的超市，真便宜、真方便。

据了解，供销生鲜超市是我市第一家供销生鲜超市，也是一家具有供销合作社经营特色的“服务三农”企业，以基地直供、产销对接、物流直送、电子商务等现代营销模式为特色，使农产品从田间直供货架，为广大消费者提供了更加健康、安全、绿色食品和一站式贴心、便利、价廉、优质服务。



上半年稳步推进 下半年我们这样干

编者按：上半年以来，全集团坚持“强管理、要效益”的工作总基调，深入贯彻落实集团公司韩真董事长年初讲话精神，持续深化企业经营管理，牢牢把握减亏扭亏、提质增效这个根本要求，各企业按照年初制定的工作目标，攻坚克难、砥砺前行，各项事业得到了稳步推进，积极营造出真抓实干、奋力攻坚的良好局面。为确保完成全年目标任务，各企业纷纷组织召开半年工作总结会，分别对本企业在减亏扭亏、提质增效等方面进行了全面的回顾与总结，为下半年经营工作提供了可行性参考。本期《正业人》将通讯员来稿进行汇总刊发，大家共同学习借鉴。

生物公司：14 部室负责人有调整 适时转变经营策略

上半年以来，生物公司分别对部室负责人进行了全面调整，14 个调整后的部室负责人分别做了上半年工作总结和下半年工作打算的汇报。

整个会议围绕企业上半年生产经营状况，结合当前企业所面临的内外部经营环境，特别针对当前国内兽用生物制品行业格局变化对公司未来发展产生的影响这个主题，通过对上半年生产经营管理工作的梳理和各项经营指标完成情况对比，从公司决策层面和企业未来发展的战略高度，分析企业未来经营形势，找出经营对策，提出应对措施，调整经营方式，明确经营思路，决定相关工作事项，探讨和改革适于企业发展的管理模式，通过查不足、找差距，使公司经营管理团队及核心骨干，形成共识，统一思想、增强意识、转变观念、形成合力、提升战斗力，为下半年生产经营管理工作的有效开展，提升经营业绩指标和完成各项任务目标，提供组织保证和战略保证，从而确保企业良性健康发展。

总经理宋松林做了以“迎接新挑战、抓住新机遇、实现新发展”为主题报告，报告从宏观、微观、公司三个层面详细解析了当前企业所面临的新挑战，又从外部、内部两个方面深刻挖掘了我们目前所具备的优势以及给企业带来的新机遇做了分析，同时又从树立企业核心价值、经营理念、企业精神三个方面和企业发展的七项工程，对企业实现新发展，确定了目标方向，最后宋总对企业未来三年经营目标和措施，做了全面部署，并对完成 2018 年全面经营目标提出了具体要求。

邵宇副总裁在会上做了公司五年战略规划草案报告，并对生物公司未来发展前景，给予了详细描绘，同时，邵总鼓励公司全体干部员工，要充满信心、团结一致，为实现企业发展目标而努力做出自己的贡献。

副总经理廉维代表公司做了关于开展《进一步加强基础管理，全面提升企业管理水平》的报告。（正业生物 闫杰）

华正批发：明确管理思路 经济指标层层分解

7月16日，华正批发召开 2018 年上半年中高层工作总结会，落实年中工作会议精神，部署下半年重点工作，推动华正批发收费、招商工作的顺利开展。华正批发总经理、总经理助理、各部门经理负责人参加会议。

总经理桑玉洁指出，2014 年以来，受网络经济大潮的客观因素影响较大，华正批发经济效益逐年下滑，但部分主观原因也是存在的。近两年我们明确了工作思路，

管理工作取得了一定的成绩，但我们要看到招商租赁工作依然任重道远，要深刻认识招商工作的重要性，正视传统实体商业当前面临的挑战，要将招商增收工作放到首位来抓。

桑总要求，要继续从严管理，常抓不懈，寻找新的、空白经营项目，实现华正批发业态稳步提升。抓好管理培训，加强执行力，规范员工行为，强化对员工的质量

工作及管理，并牢牢贯穿到日常管理的全过程。

会上，当前商场的空余摊位核算成经济指标已分解到各个部门，做到人人肩上有重担，人人身上有责任。最后各部门经理也纷纷针对本部门工作的实际情况提出了下半年的工作打算，会议中，大家把招商指标压力变为动力，信心满满。（华正批发 肖利娟）

崇智商城：全面拓宽招商渠道 为下半年做参考

7月2日，在崇智商城中层以上干部专题会议上，总经理陈玉霞对商城各部门做好 2018 年上半年工作总结进行了动员和部署，拉开了商城总结盘点、加油续航的序幕。

陈玉霞总经理在会议上指出，上半年商城面对严峻的市场经营形势，以经营管理、队伍建设和安全生产三条主线为工作重点，牢牢把握创新驱动动力，全体员工讲责任、勇担当、守阵地，在艰难的困境中，迎难而上，实现了经营稳定、效益稳定、队伍稳定、安全稳定的总体工作目标。

上半年以来，崇智商城是全面落实经营目标责任制，根据实际情况，将每一项指标，层层细化、分解到部门，明确其任务和职责，开好经营分析会，为商城的经营和招商决策提供重要信息和依据，在此基础上积极开展招商攻坚战，大力挖掘招商潜力，拓宽招商渠道，长春供销生鲜超市（原名绿品源）的成功引进，为商城下一步招商工作奠定了良好的开端。

在预算管理工作中，崇智商城积极做好增收节支工作，基本做到了无跑冒滴漏现象，同时商城积极采取了

“减员增效”措施，节约人力成本，要求在岗人员做到“一岗多用，一专多能”，对多处岗位实施减员 5 人，仅此一项，预计可全年节约薪酬支出约 12 万余元。

文化建设贯穿崇智商城上半年工作主线。年初以来，崇智商城以韩董讲话引领企业各项工作，认真组织员工学习贯彻韩董在年会上的讲话精神，并撰写心得体会。与此同时做好员工培训工作，努力提高员工队伍素质，有针对性的制订了详细的学习培训计划。通过主题党日、免费体检等各项活动的开展，大幅提升了商城的公信力和员工凝聚力，并充分利用广播、微信平台、招商海报等载体，扩大了商城的对外宣传。

练精兵、强指导、控费用、求突破！2018 年下半年商城准备这么干：

——继续组织员工学习贯彻韩董讲话精神。商城要用韩董讲话精神统一员工思想，充分认识当前市场经营形势的复杂性、艰巨性，牢固树立忧患意识和危机意识，确保公司下达的经营指标和各项工作任务得到不折不扣的落实。

——招商仍然是商城各项工作中的重中之重。商城

要求各部门，加强团结、密切配合，全力以赴，不断扩大招商成果。

——继续全面贯彻落实集团公司的细化预算管理方法，加大增收节支、控制预算的力度。

——继续加大应缴的租金及各种费用催缴力度，保证做到及时、准确、全部到账，不能出现任何扯漏。

——要进一步加强培训工作，提升员工综合素质。在当前企业遇到重大挑战的时候，商城要求每一名员工都能做到“五要”：要忠于企业，要忠于老板；要有大的格局视野；要有高度的事业心和责任心；要有创新的勇气和动力；要有“自省”的精神。

——继续加强对业户的管理工作，加强对业户有针对性的经营指导。同时，也要做好现有业户的稳定工作，努力消除拆迁等方面的不利影响，为年底续签奠定基础。

——继续做好安全工作。商城将进一步落实安全生产责任制，不断加强对重点场所、部位的监督、检查，加强对员工、业户的安全培训，全面提高商城的自救自救能力，杜绝各类安全事故的发生，确保商城万无一失。（崇智商城 刘宝良）

华正宾馆：任务过半 三项举措为下半年保驾护航

7月24日，华正宾馆召开上半年工作总结会，总结回顾今年以来宾馆各项工作推进情况和部署下一阶段工作任务。会议由财务人员作宾馆 2018 年上半年经营情况分析，各部门负责人结合上半年工作进展汇报下一阶段工作目标和设想。

2018 年上半年，华正宾馆全力开拓经营，强化基础管理，不断提升软硬件服务质量，营业收入和经营利润实现同比增长接近地完成了集团下达的经营任务，做到时间过半、任务过半。程彪在总结发言中对宾馆上半年的工作成效给予了充分肯定，同时对宾馆所面临的经营环境作了细致深入分析，并对

下一阶段的工作作出工作部署：

一是持续抓好营销谋划，积极应对行业变化和市场挑战，着力提升经营效益。结合对市场需求精准研判和对竞争对手的价格排查，优化资源整合，不断加强对传统暑期淡季的市场开拓力度。同时，积极开展物业招租工作，努力推进大堂空置面积的招租实效。

二是深入抓好精细化管理，全面提升服务品质和管理水平，增强综合竞争力和可持续发展能力。强化质量管理，以星级复核工作为契机，对宾馆软硬件服务质量进行全面自查自检，

以进一步提升服务品质和顾客满意度。强化资源管理。优化人员配置，提高各个班组的工作饱和度，最大限度发挥现有人力资源的作用。强化培训管理。开展内容丰富、形式多样的培训活动，着力提升员工业务技能和综合素质，改善服务质量，增强员工对宾馆的归属感和主人翁责任感。

三是狠抓安全生产不动摇。进一步落实安全生产主体责任，健全完善安全生产管理体系，严格落实安全第一的安全生产工作导向，加强安全管理理念，着力提高员工的整体安全知识，不断提升宾馆安全管理水平。（华正宾馆 刘彦伟）