



沧州市委副书记张效春到十里香股份公司考察调研



2月16日下午,沧州市委副书记张效春一行来到十里香股份公司考察调研。泊头市委书记张荣霞、泊头市委副书记胡大鹏、泊头市政府副市长赵建海陪同考察;十里香股份公司副董事长祁雪等公司领导热情接待并陪同讲解。

市委副书记张效春一行首先来到手工酿造车间,近距离观看了窖池和酿酒过程,并听取了十里香助农富农、以白酒产业带动农业发展相关情况的

介绍。在智能酿造车间,全流程智能化酿酒设备井然有序,高效运转的场景,给领导们留下了深刻的印象。之后来到黄金酒窖,看到一排排硕大的储酒陶坛,驻足于浓香四溢的环境之中,领导们兴趣颇浓,驻足良久,张书记还亲自品尝了公司存放了60年的原酒,并给予高度认可。

在十里香·大运河文博园考察期间,副董事长祁雪对项目做了重点介绍,她指出,为积极响应国家大运河文

化带建设,十里香规划投入2.5亿元,高起点高标准推进大运河文博园项目建设,以运河酒文化为依托,以十里香酒为载体,整合泊头历史文化、工业、生态、红色等多重资源,促进文旅融合带动,深入阐释大运河文化价值。目前,文博园大厦已进入内部装修阶段,预计今年即可面向公众开放,届时必将成为沧州人民休闲娱乐的又一绝佳去处。

听取汇报后,市委副书记张效春对十里香公司近年来的快速发展给予高度肯定,特别是对积极融入大运河文化带建设的系列举措给予充分认可,并表示十里香要抓住国家大运河文化带建设的发展契机,深入挖掘泊头运河文化,打造独具特色的运河节点,将十里香·大运河文博园打造为运河文化带上一张展示沧州形象的靓丽名片。

最后,副董事长祁雪表示,在今后的工作中,十里香将积极投身国家大运河文化带建设,坚决贯彻习近平总书记关于保护好、传承好、利用好大运河文化资源的指示精神,坚持以酒为媒,加快构建融合种植农业、工业观光、休闲娱乐、餐饮住宿等相关产业为一体,一、二、三产业高度融合、互相促进、可持续发展的生态型产业园区,为建设经济强市,美丽沧州作出更大贡献。

办公室 王鹏

“市政府质量奖”是沧州市设立的最高质量荣誉奖项,分设“组织奖”和“个人奖”。2月9日,沧州市人民政府《关于第六屆沧州市政府质量奖授奖的决定》印发,十里香股份有限公司荣获第六届“沧州市政府质量奖组织奖”。

十里香股份公司历来高度重视质量管理工作,通过建立一套运行有效的质量管理体系,质量管理水平不断提升。2015年底,十里香荣获沧州市首届市政府质量奖组织奖;董事长祁建发先生荣获河北省政府质量奖个人奖;2017年,十里香荣获河北省政府质量奖提名奖。2022年再次荣获“市政府质量奖组织奖”既是对十里香质量管理工作的肯定,也是对十里香进一步提高质量管理水平的鼓励。

今后,十里香将会一如既往地加强质量管理工作,不断创新质量管理方式,在质量强市建设中作出更大贡献。

办公室 王鹏

喜报——十里香股份公司荣获沧州市政府质量奖组织奖

沧州市人民政府文件

沧政发〔2022〕2号

沧州市人民政府 关于第六屆沧州市政府质量奖授奖的决定

各县(市、区)人民政府,渤海新区、开发区、高新区管委会,市政府各部门:

为全面贯彻党的十九大精神和《中共中央 国务院关于开展质量提升行动的指导意见》(中发〔2017〕24号)和《中共河北省委 河北省人民政府关于质量提升行动加快质量强省建设的实施意见》(冀发〔2017〕35号),进一步引导和激励全市各行各业按照高质量发展的要求,大力开展质量提升行动,深入推进质量强市建设,增强我市质量创新能力和核心竞争力,根据《沧州市政府质量奖管理办法》有关规定,市政府决定授予河北恒盛泰业股份有限公司、河北万寿药业有限公司、沧州穆锐特钻头有限公司、渤海(沧州)香料有限公司、信泰百货集团有限

公司、河北鑫海化工集团有限公司、乐海乐器有限公司、十里香股份有限公司“市政府质量奖组织奖”;授予河间市国欣农村技术服务总会李广玉、渤海能克钻杆有限公司科技质量中心主任助理王景林、河北沧州核装备科技股份有限公司副总经理、总工程师孟庆云“市政府质量奖个人奖”。

希望各获奖单位和个人珍惜荣誉,再接再厉,进一步提高质量管理水平,不断探索创新先进的质量管理方法,充分发挥好示范引领作用,在质量强市建设中再创佳绩。全市各行各业要认真学习贯彻单位和个人先进经验,牢固树立“质量第一、效益优先”发展理念,坚持走质量效益型发展道路,努力打造质量品牌优势,各地各部门要高度重视质量工作,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,认真践行新发展理念,深入实施质量强市战略,形成推动高质量发展的浓厚氛围,为推动沧州实现高质量跨越式发展,全面建设社会主义现代化经济强市,美丽沧州作出新的更大贡献。



2022年2月8日

抄报:市委、市人大、市政协主要领导
抄送:省重点工作督查第八组、市重点工作督查办公室
沧州市人民政府办公室 2022年2月7日

董事长祁建发在省人大的发言获报道



1月17日,河北省第十三届人民代表大会第五次会议在省会石家庄隆重开幕,十里香股份公司董事长祁建发参加会议,认真履行省人大代表的的神圣职责。

17日下午,大会召开各代表团全体会议,审议《政府工作报告》,河北卫视两会特别节目《议政论是》全程报道,用镜头记录了这一重要场景。

祁建发董事长在沧州代表团全体会议

上重点发言,“在过去的一年,我们全面完成了138项改革任务,在全国率先推行省级‘一窗综合受理’,市场主体净增了36万户以上,总量排在全国第七,我们发展的动力和活力都增强了。”祁董高度肯定了一年来河北省高质量跨越式发展所取得的成绩,表达了对河北省十四五改革发展的坚定信心。

一年来,十里香股份公司始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,立足沧州白酒龙头企业,发挥品牌区位优势,积极投身大运河国家文化带建设,投资2.5亿元建成“十里香·大运河文

博园”项目,讲述运河故事,传播运河文化,已成为沧州城市新地标和国家大运河文化公园建设的重要一环;此外,十里香立足省内白酒行业转型升级新发展阶段,利用河北省唯一浓香型白酒技术中心的优势,开展智能酿造项目,建成并投产了国内先进的智能化酿酒车间,引领河北白酒向智能化酿造转型发展。

祁董的发言博得了与会代表的一致赞同,得到了与会领导的肯定,展现了沧州代表团的良好风貌。此次《河北省政府工作报告》的发布鼓舞人心,催人奋进,十里香股份公司将不忘初心、牢记使命,积极投身民营企业改革发展大潮,立足高质量发展,引领白酒行业典范,坚持为广大消费者酿造全国一流的浓香美酒,为加快建设现代化经济强省、美丽河北作出更大贡献。

办公室 王鹏



大运河畔 浓香悠长

——十里香跨越发展纪实

近年来,随着大运河文化带建设上升为国家战略,国家、省、沧州市推动文化带建设的规划和政策相继出台,给大运河沿线企业发展创造了重要机遇。

十里香作为沧州大运河畔白酒龙头企业,为响应国家大运河文化带建设战略,以保护传承利用大运河酒文化为出发点和立足点,投资2.5亿元,高起点、高标准规划推进十里香大运河文化园建设,截至目前,基本建成以酿酒体验、文化旅游、贵宾接待、水舞音乐喷泉欣赏等具备大型公众服务功能的文化园区,现已面向公众开放,回报于社会。

2018年和2021年十里香大运河文化园先后入选沧州市旅发大会观摩项目。作为十里香“三园建设”(工业园、发酵园、文化园)的收官之作,大运河文化园不仅见证了十里香辉煌的发展历程,更是十里香人对“酿一品酒,做一品人”经营理念的延展与体现。如今,建成后的文化园已经成为大运河文化带上传播大运河文化,展示泊头城市形象的一张靓丽名片。

十里香发展的每一步都离不开党的正确指引和党组织的作用发挥。2000年9月,十里香在泊头市率先完成股份制改造,企业性质由国营正式转为民营,为十里香实现跨越式发展奠定了基础。为加强党的组织建设,成立十里香股份党支部,董事长祁建任党支部书记,任职以来始终坚持“党建引领促发展”的工作思路,认真贯彻落实习近平总书记关于非公企业党建工作的指示要求,坚持发挥政治引领作用,把党的政治优势转化为企业发展优势,实现党建工作与经营管理同频共振、互融共进,走出了一条

以高质量党建引领高质量发展的道路。截止目前,十里香党支部发展党员29人,其中党员干部15人,活跃在管理、销售、生产等核心岗位,积极发挥着先锋模范作用,以实际行动为职工群众作出榜样,团结职工群众不断开创工作新局面。

现任十里香党支部副书记、工会主席、生产总监的崔海潮,便是这些党员干部先锋模范中的优秀代表。他自1999年河北大学生物系微生物专业毕业后加入十里香股份,一直从事公司技术管理工作,从事白酒酿造、技术研发等工作20余年,从一名普通技术人员成长为国内白酒专家型人才。

作为一名党员干部,崔海潮时刻以一名合格党员的标准严格要求自己,处处发挥党员模范先锋模范作用,立足本职,深入生产一线,团结群众,担当奉献,攻坚克难,为解决制约北方浓香型白酒酿造过程中的难题,提升产品质量作出重要贡献。

一直以来,窖泥容易结块、活性不足,使用周期短成为制约北方浓香型白酒酿造的瓶颈,为解决这一难题,崔海潮亲自主持攻关,通过与南方知名酒企交流学习,结合北方气候环境特点,进行科研攻关。为了增加窖泥活性,崔海潮跑遍了沧州大运河沿线,收集经过千年运河冲击而成的土壤样本,进行采样分析,寻找有机物质含量高、活动较大的土壤,并通过进一步培养窖泥、改进窖池结构、调整酿造工艺,终于成功攻克这一“顽疾”,突破了北方浓香型白酒没有“老窖”的技术难关,并成功申报一种防止北方窖池窖泥退化、提高窖泥活性的发明专利,实践证明,经过改造后的窖泥水分更加充足,营养更为丰富,活性极大增强,对提高酒体质量起到重要作用,也使得十里香酒形成北派浓香的独特风味。

在坚守传承非遗酿造工艺的同时,崔海潮大力推进科技研发与创新发展,积极推进省级浓香型白酒研发机构的建立,2016年与河北大学共同建设完成河北省唯一的“河北省浓香型白酒酿造工程技术研究中心”,先后完成自主研发项目8项、申请发明专利3项、新装备4项、新工艺9项,培养了包括5位国家级白酒评委在内的20余人专家级科研人才队伍,为推动河北省浓香型白酒的产业发展提供了重要的智力支持。

2017年,为适应传统产业转型升级要求及智能制造趋势,带头组织方案调研,全程参与设备选型、工艺定单、窖池建设等工作,成功建成两个国内单体最大的智能化酿酒车间,实现了从投料到出酒全流程智能操作,生产效率极大提升,产品质量更加稳定,劳动强度明显下降,全部投产后年产原酒将提高到8000吨,使十里香实现了从“传统制造”到“智能制造”的跨越,一举站在了国内酿酒技术的最前沿。

长期以来,为不断提升酒水质量,为广大消费者酿造一流好酒,崔海潮继续致力科研攻关,相继申请国家专利3项,包括:“一种浓香型白酒生产方法(已受理)”,“一种白酒糟制作为蛋白饲料的方法(已受理)和实用新型专利”,“一种稻壳除杂仓储输送系统(已获授权通知书)”。同时在国家核心期刊《酿酒科技》及本专业核心期刊《酿酒》发表论文25篇,其中论文“提

高北方地区浓香型白酒质量的研究”荣获中国酒业协会科技进步优秀论文奖二等奖。

因其贡献突出,先后获得高级工程师、国家一级酿酒师、国家一级品酒师等职称,获得河北省食品行业科技创新先进个人、全国食品工业科技创新卓越工作者等荣誉称号。

品质守初心,匠心酿好酒。正是在以崔海潮为代表的优秀党员干部的以身作则,率先垂范的引领下,全体十里香人秉持“用心做酒,无愧于人”的企业精神,专心酿好酒,做好人,持续为广大消费者酿造一流的十里香浓香美酒,也正是因十里香酒品质过硬,连续多年荣获中国酒业最高奖项“青酌奖”,连续十三年实现沧州销量遥遥领先,成为沧州地区“商务宴请”的首选品牌,其中认知产品“大运河”,更是因其瓶体设计借鉴大运河元素,使酒与河实现了完美结合,充满浓郁的文化味道,得到人们的一致好评。

大运河畔,十里香酒,经过七十五年的拼搏奋进,十里香就像千年运河一样愈发光彩熠熠,现已跻身中国食品名牌企业、河北浓香型白酒品牌代表之一,是河北省唯一实现省、市政府质量奖大满贯的白酒企业。公司及产品先后荣获“中国驰名商标”、“中华老字号”、“省级非物质文化遗产”、“国家地理标志保护产品”等荣誉称号。

今后,十里香党支部将坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑,指导实践,推动工作,不断完善健全党建工作机制,充分发挥企业战斗堡垒作用,引导企业依法经营、依法治企,以高质量党建引领企业高质量发展,为推动大运河文化带建设作出更大贡献。

办公室 王鹏

一、课程收获

1、合理授权的益处:能够让管理者从日常常规琐碎的工作中解脱出来,将时间用在最应当做的事情上。利用好团队内每个人的优势和长处,从而提高工作效率。被授权人能够得到更多培养和锻炼的机会,是激励和锻炼团队人员的最好方式。同时,领导者通过授权工作的过程,能进一步提高管理领导的才能。

2、授权要掌握的三原则:

①逐级授权,应在管理权限内对下级进行授权,不要越级;

②权责明确,授予权利的同时也是授予的责任,权与责是统一的;

③要掌握核心权利。通过抓住核心部分就可以控制总体,避免出现失控情形。

3、有效的员工激励能够调动员工的积极性,激发员工的潜能,从而实现留住人才的目的。激励过程应该注意以下几点:

①激励比例要适当,选择优秀的激励才能更好的调动未被激励的人员,实现优胜略汰。

②要注意时效性,激励不是始终用一把尺子,一个标准进行的,一定周期后应该变化激励的形式和内容。

③激励的时候要注意公平公正公开,不管是被激励人还是没有得到激励的人,都关心其他人得到的是什么,喜欢同别人作比较,所以在激励落实的前中后,要做到真正的公平公正公开。

二、工作现状

1、目前各部门在工作授权方面存在一定问题,之前并未清楚的认识合理授权的益处,导致常规工作中的问题通常都会向部门主管如何处理。没有做到明确授权,同时部门员工在一定程度上存在不敢担责,遇到问题不会自主裁断,不愿动脑筋的情况。导致不得不

将相当一部分时间用于处理部门日常工作的琐事当中,工作效率得不到有效提升。

2、在员工激励方面,没有找到好的激励形式。过来一直认为激励就是对工资、奖金等物质奖励,忽略的精神激励手段的使用。使得目前部门工作氛围缺乏激情,没有形成向上的竞争氛围。

三、改进方案(如何将学到的知识运用到实际工作中,我的具体改进方案是什么,要求有可量化数据)

1、进行有效的工作分工及授权,具体落实步骤如下:

①梳理目前部门常规工作项,对于执行有标准、管理有制度,审核有流程的项目,根据工作分工落实到专人负责,明确唯一责任人制。

②针对被授权人的工作能力及工作内容,设定完成标准,时间节点要求,考核及考核标准。

③执行过程中注意检查和修正工作,对于常规工作每周进行一次常规抽检,周期性工作在周期内进行不少于2次的抽检。抽检出来的问题及时在部门群中进行公示,并明确责任人调整改进时间。

④工作完成后每位责任人应首先进行复盘,分析过程中的问题和下次改进的方案,部门月会中分析该项汇报,并做点评和总结,有事先激励标准的按照工作完成情况兑现激励。

2、尝试多重形式的部门内部激励形式,在工作布置阶段明确工作达成标准和完成时间节点后同时对应不同的目标激励,例如KPI加分、聚餐奖励、年度调薪等等。完成工作后应于3日内在部门工作群中进行工作完成项及奖励兑现的公示。月度或季度后进行总结分析,评估激励效果,并对部门人员进行沟通访谈,了解效果达成是否符合预期,形成总结并及时调整激励方式,确保激励效果最大化。

3、针对部门员工的管理应从以下几点进行调整:

①对下属要做到不着急先听看、广开言路,接纳意见。遇到工作问题或下属询问如何处理方式时,应让其将工作现状,主要问题等内容描述清晰,并针对问题提出自己的解决建议后再给予回复。

②部分工作不应该大包大揽,学会授权管理,让下属找到价值感,在遇到问题后积极主动的寻求解决方案。

③要想下属做到,先要自己做到。在日常行为规范等方面,应做到身先士卒的带头作用。工作、私下场合不要传播负能量和发牢骚,形成良好的团队风气。

十里香销售事业部营会科 吴胜

《团队建设与管理》管理者角色认知课程感悟

一、收获的知识

1、什么是授权:授权是上级向下级委派权力,下级在一定的监督下完成任务过程中有相当的自主权和行动权。上级有指挥和监督之权;下级有报告和完成任务的责任。

2、授权的意义:管理-分级管理原则的需要;领导者-领导者合理分配时间和精力;下属-调动下属积极性,培养干部。

3、授权的一个步骤:分析-选择需要授权的任务,指定-指定被授权者、委派-明确任务和委派、控制-监控和激励、评估-检查和修正。要重视控制和评估阶段。

4、激励的六项原则:适度-激励和惩罚都要避免过重或过轻、清晰-清楚制定评估标准和游戏规则,公之于众、公正-公平公正是最重要的,不要把好事变成坏事、明确-激励的方向要与企业的目标相一致、及时-对于激励来说,拖得时间越长,效果就越折扣、个性化-在可能的情况下,针对个人喜欢的激励会更有效果。

二、目前的工作现状

1、目前任职沧州办事处经理职务,年度市场销量5000万,人员架构渠道副理1人,团购副理1人(缺编),基层业代12人,仅有沧州老业务2人。目前主要市场问题:市场竞争压力大,老业务流失,新业务上手慢,无法适应竞争环境,终端背后客户开发工作效率低。

2、基于现状未能充分授权业务,遇到问题总想着亲力亲为,生怕业务出现问题,导致业务没活力,没有主动思考解决问题的能力,自身工作量巨大且疲惫不堪。

3、对于日常考核管理,未能物尽其用,考核方式单一,未充分发挥每个片区每个人的自身优势及侧重点,错把“以罚代管”作为有效的管理手段。

三、学以致用,行动改进

1、有效授权:

对业务人员进行充分授权,明确授权职能的利权边界,每个人都有各自片区合理边界的直接授权,有完整的问题解决方案及流程,做好组织培训问题,包括处理方案方式、资源需求、授权时限及效果

反馈、总结评估等等。对各自责任田进行固化的标准流程,视评估效果是否可以继续释放授权边界。

具体计划:①标准化分工:渠道副理每天抽检标准化线路2条,早会展示各项后台检核问题,缩小单元每周一汇总汇报办事处经理,对达标人员给予表扬,且计入月度奖励转盘次数;②团购副理缺编一人,由赵飞代管运河区团购事务,对运河区源点赠酒、品鉴会进行管理,对于品鉴会等事务业代提前一天报备渠道副理,3天汇总资源投入及达成情况,与办事处经理讨论下一步投入方向;③业代:对终端客诉、客情及竞争性费用不用报备,当场执行,保持竞争优势,例如在终端拦截竞品源点客户,可直接赠送品鉴我品或邀约回厂游及品鉴会。

以上综合工作办事处经理督导执行过程及费用稽核,对销售数据负责,及办事处下一步方向提供思路及想法。

2、重视激励:

基于沧州市市场现状,人员短缺且仅有的老业务2人,竞品在不断挖掘,计划在目前日常管理过程中重视激励,提高激发每个人的主观能动性,不能简单地以KPI考核指标制定、强调自身想让其达成的目标,或“以罚代管”,我希望等的方式做为管理手段,重视物质激励及精神激励两个层面。

具体计划:①制定各线路当月动销目标,由各线路人员分配到具体终端,每个线路根据同期达成黑盒以上产品增速高于15%,达成终端给予相应实物奖励(以团购定制考核为准)每天追溯当日完成情况,对于业代达成当月重点工作的给予实物奖励,并早会进行突出表扬,给予绝对的鼓励。②制定各线路半年的动销目标,与领导沟通,完成挑战目标(黑盒超同期30%)直接财年底薪涨薪一级,计入副理考察计划指标中60%的依据。在物质及精神层面充分调动业务人员的主观能动性,工作积极性。为达成黑盒以上动销95000件打下基础。

十里香销售事业部 韩宝涛

“平语”近人——习近平谈非公有制经济

来源：新华网

【编前语】实行公有制为主体、多种所有制经济共同发展的基本经济制度，是中国共产党确立的一项大政方针。十八大以来，习近平在会议、考察、出访等多种场合都对此有过重要论述，新华网“学习进行时”带您一同了解。

“两个毫不动摇” “三个没有变”

实行公有制为主体、多种所有制经济共同发展的基本经济制度，是中国共产党确立的一项大政方针。必须毫不动摇巩固和发展公有制经济，毫不动摇鼓励、支持和引导非公有制经济发展。

非公有制经济在我国经济社会发展中的地位和作用没有变，我们鼓励、支持、引导非公有制经济发展的方针政策没有变，我们致力于为非公有制经济发展营造良好环境和提供更多机会的方针政策没有变。

我们强调把公有制经济巩固好、发展好，同鼓励、支持、引导非公有制经济发展不是对立的，而是有机统一的。公有制经济、非公有制经济应该相辅相成、相得益彰，而不是相互排斥、相互抵消。

我们党在坚持基本经济制度上的观点是明确的、一贯的，而且是不断深化的，从来没有动摇。公有制经济和非公有制经济都是社会主义市场经济的重要组成部分，都是我国经济社会发展的重要基础；国家保护各种所有制经济产权和合法利益，坚持权利平等、机会平等、规则平等，激发非公有制经济活力和创造力。要健全以公平为核心原则的产权保护制度，加强对各种所有制经济组织和自然人财产权的保护。

——2016年3月4日，习近平看望出席全国政协十二届四次会议民建、工商联界委员并参加联组讨论

坚持和完善基本经济制度必须坚持“两个毫不动摇”。全会决定从多个层面提出鼓励、支持、引导非公有制经济发展，激发非公有制经济活力和创造力的改革举措。

——2013年11月9-12日，习近平关于《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》的说明

“亲”“清”——新型政商关系

新型政商关系，概括起来说就是“亲”、“清”两个字。对领导干部而言，所谓“亲”，就是要坦荡真诚同民营企业接触交往，特别是在民营企业遇到困难和问题情况下更要积极作为、靠前服务，对非公有制经济人士多关注、多谈心、多引导，帮助解决实际困难。所谓“清”，就是同民营企业家的关系要清白、纯洁，不能有贪心私心，不能以权谋私，不能搞权钱交易。对民营企业而言，所谓“亲”，就是积极主动同各级党委和政府及部门多沟通多交流，讲真话，说实情，建诤言，满腔热情支持地方发展。所谓“清”，就是要洁身自好，走正道，做到遵纪守法办企业、光明正大搞经营。

非公有制经济要健康发展，前提是非公有制经济人士要健康成长。广大非公有制经济人士要加强自我学习、自我教育、自我提升，十分珍视和维护好自身社会形象。要深入开展以“守法诚信、坚定信心”为重点的理想信念教育实践活动，积极践行社会主义核心价值观，做爱国敬业、守法经营、创业创新、回报社会的典范，在推动实现中华民族伟大复兴中国梦的实践中谱写人生事业的华彩篇章。广大民营企业要积极投身光彩事业和公益慈善事业，致富思源，义利兼顾，自觉履行社会责任。

——2016年3月4日，习近平看望出席全国政协十二届四次会议民建、工商联界委员并参加联组讨论

促进非公有制经济健康发展和非公有制经济人士健康成长，要坚持团结、服务、引导、教育的方针，一手抓鼓励支持，一手抓教育引导，关注他们的思想，关注他们的困难，有针对性地进行帮助引导，引导非公有制经济人士特别是年轻一代致富思源、富而思进，做到爱国、敬业、创新、守法、诚信、贡献。

——2015年5月18日至20日，习近平在中央统战工作会议上发表重要讲话

现在的社会，诱惑太多，围绕权力的陷阱太多。面对纷繁的物质利益，要做到君子之交淡如水，“官”“商”交往要有道，相敬如宾，而不要勾肩搭背、不分彼此，要划出公私分明的界限。

——2013年3月8日，习近平参加十二届全国人大一次会议江苏代表团审议

新常态下当有新作为、新发展

改革开放以来，党和国家出台了一系列关于非公有制经济发展的政策措施。特别是中共十八大以来，中共十八届三中、四中、五中全会推出了一大批扩大非公有制企业市场准入、平等发展的改革举措，我们陆续出台了一大批相关政策措施，形成了鼓励、支持、引导非公有制经济发展的政策体系，非公有制经济发展面临前所未有的良好政策环境和社会氛围。各地区各部门要从实际出发，细化、量化政策措施，制定相关配套举措，推动各项政策落地、落细、落实，让民营企业真正从政策中增强获得感。

当前，重点要解决好以下问题。一是要着力解决中小企业融资难问题，为中小企业融资提供可靠、高效、便捷的服务。二是要着力放开市场准入，凡是法律法规未明确禁入的行业和领域都应该鼓励民间资本进入，凡是我国政府已向外资开放或承诺开放的领域都应该向国内民间资本开放。三是要着力加快公共服务体系建设，支持建立面向民营企业的共性技术服务平台，积极发展技术市场，为民营企业自主创新提供技术支持和专业化服务。四是要着力引导民营企业利用产权市场组合民间资本，培育一批特色突出、市场竞争力强的大企业集团。五是要进一步清理、精简涉及民间投资管理的行政审批事项和涉企收费，规范中间环节、中介组织行为，减轻企业负担，降低企业成本。

广大非公有制经济人士要准确把握我国经济发展大势，提升自身综合素质，完善企业经营管理机制，激发企业家精神，发挥企业家才能，增强企业内在活力和创造力，推动企业不断取得更新更好发展。

——2016年3月4日，习近平看望出席全国政协十二届四次会议民建、工商联界委员并参加联组讨论

习近平：加强和改进非公有制企业党建工作

全国非公有制企业党的建设工作会议2012年3月21日在北京召开。中共中央政治局常委、中央书记处书记、国家副主席习近平会见会议代表并讲话。他强调，非公有制企业是发展社会主义市场经济的重要力量。非公有制企业的数量和作用决定了非公有制企业党建工作在整个党建工作中越来越重要，必须以更大的工

作力度扎扎实实抓好。

习近平指出，加强和改进非公有制企业党建工作，抓好“两个覆盖”、发挥好党组织“两个作用”、加强“两支队伍”建设很重要。抓好“两个覆盖”，就是要抓好党组织覆盖和党的工作覆盖，加大党员发展力度，做好流动党员管理服务和引进党员职工工作，不具备建立党组织条件的要采取

多种方式积极开展党的工作，增强党的影响力。发挥好党组织“两个作用”，就是党组织要在职工群众中发挥政治核心作用，在企业发展中发挥政治引领作用，把贯彻党的路线方针政策、维护职工群众合法权益、引领建设先进企业文化、创先争优推动企业发展贯穿党组织活动始终。加强“两支队伍”建设，就是要加强党组织书记

和党建工作指导员队伍建设，为开展非公有制企业党建工作提供组织保障。

习近平强调，非公有制企业面广量大、类型多样，各级党委要切实加强对领导、落实责任，健全机构、配强力量，对民营、外资等不同规模、不同类型企业要注重分类指导，增强工作的针对性和实效性。



《一分钟经理人》读后感

十里香销售事业部河间办 陈子龙

《一分钟经理人》使我受益匪浅，虽然全书篇幅较短，仅讲述3个诀窍，但正所谓大道至简，我们要好好的理解它，并把它应用到实际工作和生活当中。

第一个诀窍：一分钟目标

我们要把工作根据重要紧急程度列成目标，罗列出来（分为：重要并紧急的事；重要不紧急的事；不重要紧急的事；不重要不紧急的事四种），同时要写上目标的标准，完成时间，如果是管理者，那就要陪同下属一起把他的目标列出来，并使下属认可目标，以后仅需要对下属进行适当的提醒就行了。

第二个诀窍：一分钟称赞

我们要对下属的工作作出真诚的评价，多鼓励，因为自我感觉良好的人更容易作出业绩，我们要帮助他

们获得良好自我感觉，那就要多赞美他们，激发他们发挥出更大的潜力

第三个诀窍：一分钟更正

下属做错了事，我们要真诚的指出其工作的不足，鼓励其改正，并表现出对其完成工作的信任，使他更加倍的努力。

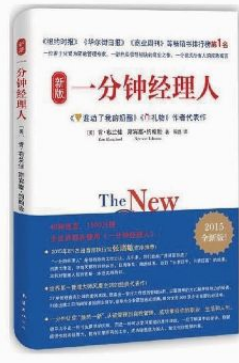
延伸到工作中：

1、对于员工在工作中的任务安排，一定要给下属明确任务（标准、时限、目的）而不要以为自己知道就不跟下属宣导，因为管理者都会下意识假设下属知道，否则下属的工作很可能达不到自己的要求。例如解决终端一个客诉，了解客诉原因，有哪儿个解决客诉的方向，你可以运用哪些资源，预计多少时间解决等等。

2、要时刻对员工的行为结果进行反馈与跟踪，尤其是新人，尽最大

努力来发现他们做的对的地方来进行表扬，同时对于不对的地方要积极指正，对事不对人，最后再表示对新人的信任与支持。我们在发现下属做错了事，要立即指出来，不能把问题一直攒着，在一天突然爆发，使下属不知所措。

3、作为管理者，不要总是从下属身上挑毛病，从而显示自己多厉害，那样只会打击下属，影响其工作情绪，我们要发现他们做对的事，哪怕只是对一部分，不断鼓励与称赞，逐渐引导他们做的越来越好，从而做到全部做对。例如工作中氛围的构建，不能只针对缺失氛围的部分，而是及时指出缺失氛围的同时，积极肯定已经构建的氛围工作，并鼓励其做的越来越好。



得最终的成功。

刚开始读这本书的时候，我以为只有“经理”才能做“一分钟经理人”，有一种高山仰止的感觉，读完整本书才发现，其实我们每个人都可以成为“一分钟经理人”，和职位无关，它提升的是我们自身的工作效率，遵守八二定律，分清轻重缓急，复杂的事情简单做，简单的事情重复做，不断的更正，不断的进步，有志者事竟成，最终我们每一个人都将成为一个合格的“一分钟经理人”。

《一分钟经理人》读后感

十里香销售事业部综合科 张磊

读一分钟经理人，刚开始谈这本书时觉得这本书书页少，理所应当的觉得包含的内容少，所以起初读的时候并不是非常的用心，仅仅是浅尝辄止。但是随着读的页数越来越多，感觉其中包含的内容也是非常多的。这个一分钟个人理解并非是指时间上的一分钟，而是指在极短的时间内设置有效的行动目标、称赞他人、更正错误行为等。

在我工作当中我首先会利用工作刚开始的时间设置一个一天的工作目标。我在日常工作当中会早到半个小时左右，利用这半个小时的时间去思考自己一天的工作内容，制定一天的工作目标，目标明确了才能了解自己一天需要做哪些事情，并且根据目标进行检索自己的行为是否行之有效。比如追踪哪几单定制酒、追踪哪个市场的送货情况、追踪哪个产品的生产及库存情况。在按照每天的日标行动的同时，也要对每个工作步骤进行细分，细分每个步骤后设定一个个小日标。

一分钟称赞他人，在日常工作中我们有的时候需要去麻烦别人，让别人帮助我们去做一些事情，在别人帮助我们做一些事情的时候，我们要懂得去称赞他人、肯定他人，这种肯定能够更加有力的激发他人的潜能，这种肯定并非盲目的称赞他人，当他人出现行为上的失误时我们要及时的指出失误的地方，并且这种指出或者说批评只针对这件事情不针对他人自身，并且在批评的同时我们也要适时的称赞对方肯定对方的价值。

一分钟更正错误，在工作目标的指引下我们在完成一个个目标的同时也要及时的检索自己的行为是否偏离了目标，当发现偏离目标时我们要及时的更正错误行为，做到实时更正、快速更正，这样即使我们暂时的工作出现失误，也会得到及时的更正，防止我们错误的行为一直延续，进而影响我们的工作目标的推进。

一分钟目标、一分钟称赞、一分钟更正不仅仅可以让我们的工作行之有效，更可以在其他方面得到借鉴。



读《一分钟经理人》有感

十里香销售事业部沧兴办

通过阅读《一分钟经理人》这本书，我对照自己的日常工作表现，结合实际问题进行剖析，确实发现了自身存在的许多不足之处，这非但不会让我丧失动力，反而让我冲劲十足，因为有问题就证明还有上升的空间，能让自己不断进步。结合春节动销实际工作，感悟如下：

我们要设定一分钟目标。我认为一分钟目标并不是简简单单的

一个结果，一个导向，更重要的是思想上的统一，正所谓“心往一块想，劲才能往一块使”，合力同心才能更好的完成工作。春节动销旺季的来临，我们每个人的心情也开始澎湃起来，我们每个人的心情也开始澎湃起来，自己所负责的区域都设立了目标，数据表格化，动作具象化。随着誓师大会的圆满成功，我们的思想也进行了统一。

根据工作表现和数据反馈，我们要及时进行一分钟称赞或者一分钟更正。思想上统一之后，我们就要落实到具体行动中，每天都要回顾自己的数据，与昨天比有没有进步，与目标相比还有多少差距，如果逐步向上，我们要给予一分钟称赞；如果与目标差距逐渐增大，那我们就需要帮助其进行一分钟更正，围绕目标开展的各项任务落实到位了吗，比如组织优质源头回厂游，春节走访优质企业是否达成团购，终端推荐力度是否达标等等。目标决定行为，结果巩固行为，我们要学会用行为不断的印证目标，也要用目标不断的规范行为，只有思想一致，目标一致，我们才能获

《一分钟经理人》读后感

十里香销售事业部沧州办 李锋

随着时代的变化，最早的自上而下的严密管理是一种普遍的现象，而现在平行并列式的管理方法更高效。管理需要变得有方法，调动起每一个人的积极性，吸引并留住人才，每天的工作才会更加有效，而不是每天持续不断的加班。

很常见的经理人分为两种，一种是铁腕经理人，另外一种是好心经理人，他们一个受上级领导赏识，另一个受下属认可，都不能是一个完整的一分钟经理人。前者注重业绩，后者注重人。作为一名新一分钟经理人应该是注重业绩的同时也要注重人才的保护，并且不能过多的干预手下员工的决定，而是引导他做出正确的决定，要对人员进行鼓励、激励，因为一个自我感觉良好的人才能做出优秀的业绩。

一分钟管理的三个诀窍分别为一分钟目标、一分钟称赞、一分钟更正。在我们的工作推进的时候，一开始要明确我们的目标，找到行进的方向，在做的好的

时候要对自己进行称赞，做的不好的时候要对自己进行更正，并给自己重新鼓励，加油做下去，才能更好的完成我们的任务。

在我们日常工作当中，现在的春节前备货，作为一年当中最重要的销售季节。首先我们要明确目标，要对我们的核心终端进行备货，进行终端销售准备。我们可以利用的方法有帮助终端做团购建立信心、邀请终端增进客情、对终端进行回款奖励等。然后当完成一家终端压货的时候要对自己进行加油鼓励、称赞。当出现未达成的终端，或者出现备货不达目标时，要对自己进行策略上的跟进，是客情不到位，还是终端销售没有信心，要进行很短时间的反思，然后再给自己以鼓励，选择正确的方向，进行持续跟进，达成最终目标。

一分钟目标给我们梳理了我们的工作方向，让我们工作的结果有了真实的反馈。让我们不再去猜测结果如何，我们

做的到底如何。并且我们的工作表现做出了标杆，让我们少走弯路。我们的春节旺季来临了，我们需要做的就是给自己树立一个一分钟目标，这个目标包括了我们的线路上的动销目标总数，分解到每家终端。对每个终端进行每天的追踪，每周也要有周会总结，看看目标的达成，是否达到了我们的预期，需不需要调整。

一分钟称赞，当我们工作中，做对一件事的时候，给我们最大的动力的一件事就是别人真诚的夸奖。为了春节动销目标的达成，我们对终端进行分析，联系终端在这几个月走访的客户，进行春节团购的出货，达成终端店的动销，完成团购。这个时候经理，或者同事站在专业的角度称赞我们一下，我们会选对方向，按照我们成功的方法进行工作的推进。

一分钟更正，当我们按照最初设定的目标进行追踪的时候，发现工作出现了偏差，这时候出来一个旁观者，或者是

身边人需要站出来指出我们的错误，不要堆积，让问题变得更加严重。然后给我们一个思考的时间。最后指出我们的真实水平，树立信心，奋起直追。而且在对峙问题的时候，要先严格，然后再和气。我们在工作当中，出现问题了，一定要有人指出问题，然后我们诚恳的接受。订货、动销出现问题了，一定要分析是竞品挤占了我们的份额，还是终端的销售能力下降，找出具体原因，然后找到终端店的真实问题，从根本上解决问题，让工作变得有效起来，问题迎刃而解，并且发挥出自己最大的实力。

一分钟管理，目标引发行，结果固化行为。在一个发生的事情中，比如我们定下的挑战目标，我们要有一个明确的动销目标，设定我们的每周动销计划。每周进行总结，对好的地方要进行自我称赞，不好的地方我们要及时更正，向好的方向去改进。过程就变得很美好，结果也最终将得。