

裕邦之家

YUBANG FAMILY



YUBANG

裕邦,让您的生活更健康

创刊号

2014年8月1日 星期五
内部刊物 注意保存

■主办：山东裕邦食品集团有限公司 ■总指导：林继光 ■主编：蒋允灿 ■编辑：王志华 贺涤烦 王亚琼 林中凯

超越梦想 携手远航

《裕邦之家》创刊词

——山东裕邦食品集团董事长：李成森

十二年和合,十二年通变,十二年寒暑交替,裕邦一路走来,承载了裕邦人的希望与梦想。十二年,裕邦人携手同行,不断的超越梦想和希望,裕邦也从一个一个小公司发展成为一个多元化的产业集团。裕邦集团已经是裕邦人的家,家需要一份关心、需要一份温暖、需要一个纽带,把家人紧紧相连。这个纽带就是我们这个家的文化。如今到了需要以文化联系家人、以文化彰显我们这个家深度的时候,被赋予了丰富内涵的《裕邦之家》与大家见面了。

建立具有特色的裕邦文化一直是我们追求的目标,是我们发展不可或缺的推动和力量,具有鲜明企业特色和时代气息的新文化,才能使裕邦文化与时代同步,与公司的发展和諧一致,把员工凝聚在我们这个大家庭里,让我们的家人具有更高使命感和责任感,自觉地把智慧和力量汇聚到裕邦的发展目标上,推动企业不断向前发展。

《裕邦之家》开设了裕邦新闻、特别报道、行业动态、企业文化、管理之道、人在职场、出谋划策、健康之路、裕邦文苑、员工心声等十多个栏目。愿家人们各抒己见,以您睿智的眼光,捕捉工作、生活、协作中的精彩瞬间,为《裕邦之家》注入甘冽的清泉!《裕邦之家》又是公司形象的一扇窗口,是家人相互沟通的又一道桥梁,心灵休憩的另一个驿站,这里是裕邦人共同的精神家园。她将亲切地讲述你我的故事,真实地记录成长的足迹,敏锐地采集思想的火花。让你在思考中品位生活,在奋斗中砥砺意志,在沟通中留下真诚,在交流中启迪

智慧。在这块精神家园里,每一个人都可以播下希冀的种子,细心呵护,浇灌耕耘,采撷丰收的果实。

《裕邦之家》坚持播扬我们的企业文化,构建我们内部的交流平台,向外展示我们裕邦人的风采。这里凝聚青春和光芒,这里托起裕邦的明天和希望。在这里,青年一代将接过前辈的重担,任风吹浪打、星移斗转,引领裕邦人在市场的大潮中乘风破浪,勇往直前。

有人说,一个企业发展到需要自办一份刊物的时候,说明她已经具备了充足的内力和良好的外部环境;一个企业已经觉悟到用文化作为载体进行内传沟通、外树形象的时候,更说明她已经发展、壮大,并且具备了相当的规模和底蕴。我们不能说已经发展到最好,是因为我们还可以做得更好。路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。我的家人们,当我们风华正茂之时,我很欣喜地看到华夏大地这片沃土上,裕邦人用澎湃的激情与无限的智慧构建起未来的希望与远大的理想。

守正创新、和合共赢、分享喜悦、超越梦想、共担风雨、携手远航。我们渴望喊出独特的声音、开创新的道路。因此,《裕邦之家》迫切期待着每位家人中肯的建议和关注的目光。

预祝《裕邦之家》创刊成功,越办越好!

本刊导读

A1 版

《裕邦之家》创刊词

集团六月份经营管理工作会议在临清召开
河北裕邦贺词

A2 版

集团第一次总裁办公会议在河北裕邦召开
众志成城渡难关 积极配合共发展
河北裕邦组织召开第一次客户交流会

A3 版

质量铸就品牌

2014,逆势成长的上半年

A4 版

团结才能让品牌充满力量

诗歌两首

《裕邦人之歌》

《多么美妙》

一起走过的日子

投稿、信息发布

tel: 0532-80821818

qq: 574673953

mail: ybjt_wh@126.com

http:www.yubangchina.com

地址: 青岛市崂山区秦岭路15号海韵东方大厦1805室

河北裕邦贺词

河北裕邦食品有限公司
总经理: 王海

欣闻集团内刊《裕邦之家》创刊,这不仅标志着集团有了自己的沟通与宣传的平台,也标志着集团企业文化建设登上了新的台阶。

集团十二年的发展,见证了我们在裕邦人在董事会的领导下艰苦奋斗的历史。这其中有欢笑,也有泪水,那些过往都已成为我们美好的回忆。我们从弱小到强大,从不知名到业内瞩目,每一步都是裕邦人汗水与心血的结晶。

让《裕邦之家》记录昨天我们成长的足迹,铭记今天真挚的感情与蓬勃的发展,憧憬明天我们的辉煌。

祝愿《裕邦之家》越办越好!



裕邦集团六月份经营管理工作会议在临清召开

勇于改革 敢于创新 敢为人先

本报讯 2014年7月10日集团六月份经营管理工作会议在临清东盛召开,集团董事长李成森、董事王先锋、董事钱光玲、集团总裁林继光、副总裁孙洪利、总裁助理蒋允灿、财务总监王新生、财务经理李树友、稽核部长陶静、东盛食品总经理郑连雨、河北裕邦总经理王海、湖北裕邦总经理李孔军共同出席了会议。

会议主要围绕集团及各子公司六月份及上半年的相关工作内容来展开,整个会议过程分为两个部分。第一部分为工作汇报,会议听取了集团各职能部门及各子公司总经理的月度工作汇报和下个月的工作计划。第二部分为工作研讨,会议分析了工作汇报中的重要数据和重要工作内容,针对重点工作进行深度剖析,并提出相关解决方案。

1.财务中心与稽核部形成监督与合作机制,建立快速回复反映机制,对于数据延误和差错施行处罚措施,

2.加强对湖北裕邦的培训与帮助,抽调东盛食品与河北裕邦的若干骨干前往湖北裕邦针对生产等工作进行现场指导和培训,促进湖北裕邦发挥新厂产能优势。督促湖北裕邦合

理调整产品结构,最大限度的提高产品产值。

3.鼓励各子公司勇于改革、敢于创新、敢为人先,形成一工厂一模式、一公司一定位的特色,鼓励在新形势下探索新路子、打破旧格局开创新局面;要求积极提升管理能力和管理水平,加快缩减与先进企业的差距。

4.重视产品质量、树立品牌形象;密切关注817的市场调研与客户信息反馈,为投产做好充分准备。

5.在生产成本居高不下的形势下,要求各公司注意开源节流、节省成本。

会议间歇期间,在林总的提议下由东盛食品公司总经理郑连雨带领与会人员一同参观了公司生产车间,针对车间平台、内脏、预冷、分割、入库等生产环节进行了深入考察。参观结束后,大家交换了参观收获,林总对此次参观进行了点评:生各项工作井然有序,车间干净整洁,没有落地产品,公司推行5S管理以来收效显著,望继续推行,其他公司可借鉴学习。

(编辑:林中凯)

集团第一次总裁办公会议在河北裕邦召开

不破不立 不塞不流 不止不行

本报讯 2014年7月3日,裕邦集团第一次总裁办公会议在河北裕邦食品有限公司召开,集团总裁林继光、副总裁孙洪利、总裁助理蒋允灿、河北食品有限公司总经理王海、临清市东盛食品有限公司总经理郑连雨、湖北裕邦食品有限公司总经理李孔军、集团财务总监王新生、集团财务经理李树友参加了会议,会议由总裁助理蒋允灿主持。

会议针对公司生产、收购、销售、财务、考核、制度、文化建设等相关工作进行了研究和讨论。

建立各子公司总经理考核制度

考核是绩效管理的一部分,对总经理的考核即是对公司的考核,是企业运营状况的真实反映。考核的目的是管理,不在于考核本身,在于能及时准确的发现问题并解决问题。会议中,林总对公司建立总经理考核制度发表了意见:“考核是为了提升集团的管理水平,为了提高公司的发展速度。管理要用考核数据说话,考核也在衡量总经理的权利和职责是否相匹配。”

调整工作职责 简化工作流程

经会议研究决定,集团品控、大宗采购、生产数据采集、设备与工程等职责分配如下:

1. 集团品控由孙洪利副总裁负责;
2. 集团大宗采购、生产及数据采集由蒋允灿总裁助理负责;

3. 集团设备与工程由黄连福部长负责。

职责进行调整后使得集团工作更加合理、通畅,调整前孙洪利副总裁负责集团收购、销售业务,能够最先了解到客户对产品质量要求和质量反馈信息。品控由孙总负责后有利于第一时间对生产质量进行调整和把控,简化了工作流程,减少了沟通时间。改变了之前把品控和生产放在一起管理模式,有效避免了生产部既当裁判又当运动员的管理方式。

调整收购部的管理

为了方便各子公司内部的管理,集团决定将收购部的管理权限下放,具体内容如下:

1. 集团购销中心对各子公司收购部拥有业务管理权、核决权限之外的费用审核权、审批权。业务管理权包含收购定价权和定量权。
2. 所在子公司对收购部拥有日常行政管理权、核决权限之内的费用审批权、副主任级(含)以下的人事任免权、主任级(含)以上的人事任免建议权。行政管理权包含行政事务管理权、行政考核管理权。
3. 集团拥有收购部主任级(含)以上的人事任免权。

明确集团垂直部门的费用归属

集团公司财务、销售等垂直部门因子公司业务产生的费用由该子公司负责,所有审批流程必须经由该子公司总经理,核决权限内的审批流程可

由子公司总经理进行审批,超出核决权限的审批流程由子公司总经理审核后转集团相关部门流程负责人审核后转交至集团总裁进行审批。因集团业务产生的费用由集团负责,按照集团费用审批流程执行。

之前,集团垂直部门的同事到子公司出差所产生的费用大都由子公司承担,有时也会由总部报销一部分,长时间以来也形成了一种习俗。虽然尽了地主之谊,但也会给子公司在经济上增加负担,还会影响总经理的考核数据,这对子公司是不公平的。集团垂直部门的费用明确后,能够避免这种不公平,使各公司在经营管理上、在总经理考核上都处在同一条水平线上。

从本次会议各项工作的调整中不难看出,提升集团的管理是近期工作重点,方法是改革。然而改革亦是一把双刃剑,改革浪潮能带来新的管理思路和管理方法,还能激发企业管理者的创新能力;改革也会遭遇“水土不服”,虽然怀有改革决心但无成长的土壤容易让改革夭折,虽然身怀改革绝技但摸不准脉、开不对药方子会让企业在改革中举步维艰。因此,改革须循序渐进,对症下药,同时企业要有改革的决心和信念,一方面要打破旧的思想、摒弃旧的观念,另一方面整装待发、积蓄力量,为改革做好充分的准备、打下良好基础。

(编辑:林中凯)

今年湖北的夏天似乎比往年姗姗来迟了些,但却异常炎热,正如七月份的湖北裕邦,从三月份正式生产到今天的渐入正轨,在山东裕邦集团大家庭中不可不谓姗姗来迟却又厚积薄发;当然从正式生产到今天,湖北裕邦同样经历了很多困难,正是在全公司上下火热的激情下,难关一个一个被克服,实践再一次的证明了一个真理:办法总比困难多……远的就不用说了,就拿前不久仓储包装这件事来说吧。



仓储工作是个细心仔细的活同时又是个体力活,每天面对数十个品种多种规格的产品是需要足够的耐心和细心的,同时客户一辆厢货要十几甚至几十吨的产品,都是员工一件件一箱箱的装上车的,体力劳动量大,人员流失也快,这不,由于种种原因前不久仓储职员几乎尽数流失,车间产品没有人包装,客户商品没有人装车,眼看速冻间冻好的成品没办法及时入库。困难再一次的摆在了湖北裕邦人的面前;就在这时,总经理李孔军亲自上包装平台包装,各部门积极响应,速冻间人手不够车间调,包装人手不够办公室后勤人员补,装车人员不够维修人员顶替;同时,人事科积极主动去人才市场去高职院校招聘人才,各部门加班加点连续奋战数日,按时完成了生产和销售任务。

几天以后,仓储职员逐步到位,但是接下来的,是工作的衔接和数据的准确,由于新入职员工对工作流程和岗位职责的不熟悉,仓储数据不能按时整理,生产统计数据和包装仓储数据汇总到财务时出现较大差异,财务部多次组织仓储部、生产部研究解决办法,各部门之间相互配合,仓储部秦经理、崔班长带领新入职员工加班清理速冻间,财务仓储相互配合组织仓库、速冻间清点。数据的真实有效是财务工作的基石,时至写稿的当天,仓储仍然面临着很多困难,如新入职员工的培养、生产任务的增加、学徒工的不稳定性,都会影响数据的真实,财务部丁会计在这方面严格把关,仓储部秦经理崔班长努力配合,我们相信各部门积极合作以主人翁的心态去干好自己的本职工作就能够保证财务工作的顺利进行。

通过这次仓储部的实际情况,财务部建议编制完整的各工序工作流程和岗位职责,以便新入职员工更好的了解生产流程和工作任务,便于在以后工作当中落实工作责任,管控工作薄弱环节,减少浪费提高生产和工作效率。

这一次的各部门之间的相互配合只是整个湖北裕邦的一个缩影,只要每个员工有拼搏和合作的精神,我们相信任何困难都难不倒湖北裕邦,祝愿湖北裕邦食品有限公司明天会更好,同时也祝愿裕邦集团的明天会更加辉煌。

众志成城渡难关 积极配合共发展

湖北裕邦食品有限公司 财务部

河北裕邦组织召开第一次客户交流会

——河北裕邦食品有限公司 杨计广

随着经济的不断发展,社会各行各业的竞争越来越激烈,老鸡屠宰行业竞争更是激烈。对于河北裕邦来说我们周围团结着一大批客户资源,这些客户每天给我们订货,提供信息。公司成立几年了,还有很大部分客户对河北裕邦公司不是很了解,为打破这种局面,公司于2014年7月在公司内部召开第一次收购客户交流会。

本次交流会邀请合作客户22人,集团副总裁孙洪利、湖北裕邦总经理王海出席会议,会议安排在河北裕邦二楼会议室。

会上孙总给客户展示并分析了蛋鸡的市场行情和饲养发展趋势,介绍了集团公司的概况和未来发展方向,让客户对公司的前景有一定了解,加强客户对公司的认可。讨论交流时间里,客户各抒己见,主要有以下几个方面:队长压价不合理、收购品种不够丰富、中介费用低等。孙总和王总分别对相关问题当场进行解答,他们表示公司未来会制订严谨的收购制度,建立严密的监督体系,提供合理的佣金标准。孙总强调公司多年来一直坚守“恪守诚信、和合共赢”的经营理念,公司会积极保护客户的根本利益,促进公司与客户之间的共赢。

临近结束有客户直接表示按照当前形势养殖大户越来越多,只有和公司合作才是最好的选择,也有人表示希望公司多搞这种活动,及时提供行业信息。还有一些客户没想到公司这几年发展这么快,希望公司也能把大家带动起来,把生意做大。

这次活动拉近了公司与客户间的距离,让客户认识河北裕邦的同时,也对集团公司有进一步的了解。为今后的业务合作奠定了良好的基础。

随着市场经济的发展,以前的卖方市场正逐步向买方市场过渡。对于一种产品来说,一个强有力的品牌已成为决定其在市场竞争中成败的关键,一个经营成功的品牌,其价值作用是无法估量的,品牌的创建就如同一棵树的成长,一旦长成之后,便会福荫无穷,如果某个品牌达到了消费者的认可,那么它代表的就是一种放心,一种品质,例如宝洁公司的洗涤用品在消费者眼中就是质量和品质的保证,人们购买和使用。

我公司创立的“裕邦”老母鸡品牌从成立到现在已有10年之久,获得过“山东省著名商标”称号,产品质量曾经享誉长江南北市场,客户一提到“裕邦”,都会竖大拇指,非常认可“裕邦”的品质,即使价格每吨高出其它品牌几百元,裕邦老母鸡在南方市场(广东、广西、海南、浙江等)10年间供不应求;但最近1年来,由于受进口货冲击及其他同行的竞争,南方市场竞争越来越激烈,我公司产品市场竞争力出现了弱化,这引起了公司领导的警惕和重视,公司通过看市场、走访客户、看其他品牌的产品的方式,深入了解,目前“裕邦”老母鸡在市场上的竞争地位,经过分析,“裕邦”在市场竞争力弱化的原因主要有两点:市场品牌竞争力变化及公司品牌自身建设。

1.当前南方市场品牌竞争力越来越激烈,由于蛋鸡宰杀行业进入难度不大,核心竞争力不明

显,原料来源不难,成本不高,这都造成蛋鸡宰杀企业越来越多,它们很容易借鉴成熟企业(像我们)的技术及质量标准,产品模仿度越来越高,再以低价打市场,因此它们的产品很容易在市场立足,品牌也会被市场接受。比如中德公司,就是这种模式发展,由小到大发展起来,成为我公司在南方最大的竞争对手,给我们“裕邦”造成了很大压力;

2.增强公司品牌危机意识。由于公司产品几

质量铸就品牌

——临清市东盛食品有限公司 孟庆民

年畅销不衰,自我心理优势较大,产品品质虽然稳定,但发展和创新有所不足。因为现在产品以市场为导向,产品质量不进则退,如果不进行质量的改进和创新,在市场上就会缺少品牌质量的发展和优势,从而影响品牌的效应及影响力,大大降低了品牌的市场竞争力。

“裕邦”品牌在市场核心竞争力就是产品品质,通过多年的建设,“裕邦”已成为优质老母鸡的代名词,因此要想继续巩固及壮大“裕邦”

牌在市场的的影响力,就必须狠抓产品质量管理,无论市场什么情况,都不能放松对质量的控制,保持优质、稳定的质量,才能在市场上赢得口碑,为保证“裕邦”品牌质量品质,我们应从以下两方面做起:

1.领导重视,全员参与质量管理。由公司质检部门为主导,首先把质量意识贯彻到生产一线员工脑子里,把产品生产质量标准让每一位员工熟识、熟知并按照其熟练操作,再通过监督、检查、召开质检会议等形式来强化,来达到员工生产中会自觉执行质量要求,从而能够保障产品品质优质、稳定。

2.质量改进,产品创新。老话说,没有创新就没有发展,也许我们认为我们产品质量没问题,但应结合市场反馈信息及客户要求,看看我们生产的产品质量、计量、包装、整形是否生产满足广大消费者需求,是不是迎合广大客户使用的要求,只有得到了市场的认可,你的产品才能有市场,也许产品创新会有较大的成本,但如果产品市场滞销,那我们的生产成本要比创新成本高得多。

好的品牌创建的过程不容易,但倒下的时间也许会很快,有了好品牌,也意味着产品在市场有较强的竞争力,从而使企业的有着较强的发展动力,所以这就需要我们付出极大的努力去维护和巩固这来之不易的“裕邦”。

2014, 逆势成长的上半年

——山东裕邦食品集团有限公司购销中心 孙守林

自2013年4月份开始,到12月份禽流感集中爆发,整个社会再次陷入深深恐慌,“谈鸡色变”的民众意识使我国禽业遭受重创,受此影响,蛋鸡苗和存栏蛋鸡大幅下滑,直接引起今年上半年淘汰蛋鸡存栏不足,加之2013年一直下行的鸡蛋价格在14年上半年呈现上涨趋势,导致今年上半年淘汰蛋鸡价格震荡中居高不下且鸡源严重短缺,整个行业面临巨大困境,给公司生产经营带来严重困难。

今年上半年,公司在青岛正式组建集团公司,提高各地方公司经营灵



1. 扩展业务领域

经过对817杂交肉鸡购销市场的深入调研,公司适时做出了进入817杂交肉鸡市场的决策,经过收购、生产和销售三方的努力,开拓了鸡源市场、有效率的完成了宰杀加工并成功打开了817杂交肉鸡产品的市场,实现了更低成本下的更高产值和利润。

817杂交肉鸡是具有地方特色的小型肉用鸡品种,简称“小肉杂”,源于山东鲁西地区,因其饲养周期相对较长,肉质口感好,符合中国人的饮食口味,诸如某些地方特色鸡制品,如扒鸡、烤鸡、熏鸡等均采用817杂交肉鸡,市场需求量很大。从多年来致力于淘汰蛋鸡的宰杀加工到步入817杂交肉鸡的宰杀加工,集团致力于在保持老母鸡宰杀行业领导地位的同时扩展业务领域,增强集团的抗风险能力和盈利能力。

2. 重视战略信息的搜集

从组建毛鸡收购信息科到成立集团发展部,今年上半年公司对行业信息搜集、调研、汇总和分析有了系统性的举措,安排了多次规模庞大的市场调研活动并对信息进行了专业的汇总和分析。

其主要内容包括:以宏观政策导向、疫情、历史数据为基础进行鸡蛋

价格、毛鸡价格及其他相关产品价格的整体趋势分析;通过信息搜集及其实地调研掌握国内蛋鸡养殖区域分布情况、了解淘汰蛋鸡去向,挖掘其流转渠道;通过信息搜集及实地调研掌握国内主要父母代蛋鸡生产企业、蛋鸡养殖企业、淘汰蛋鸡屠宰企业、鸡肉调理品企业区域分布及产能;通过信息搜集及实地调研掌握淘汰蛋鸡屠宰加工行业下游企业的产业形式、优势企业及其产品、生产及技术信息、市场及品牌、渠道及终端消费者偏好等信息。

今年上半年完成了全国重点地区毛鸡存栏调查、冷鲜产品销售调研以及进出口企业及产品情况的调研,获得了大量的一手数据,对于集团战略经营决策具有重要的指导意义。

3. 变“坐销”为“行销”

以往,作为淘汰鸡宰杀行业的领导企业,公司依托与公司有长期稳定合作关系的规模客户,与下游厂商紧密合作,在产品的销售上压力相对较小。近年来,社会公众对鸡的恐慌也蔓延到鸡深加工产品当中,不可避免的增加了下游厂商的经营难度,进而影响了公司产品的销售。

进入2014年,在集团总部的部署下,各子公司销售部门积极的“走出去”,多次走访江浙、川渝、闽粤琼滇等地区走访市场开发新客户,在扩大传统优势产品销量的同时,也完成了相当数量积压已久的副产品产品的销售,并与多方客户建立起长期的合作关系。

4. 重视制度建设和文化建设

“小企业靠老板,中企业靠制度,大企业靠文化”是管理学界永不过时的法则。2014年,制度建设与流程优化在公司受到前所未有的重视,而企业文化的培育也已提上日程。

制度建设和文化建设是企业修炼内功的核心内容所在,制度是保证企业正常运行的重要基础,同时也是建设健康向上企业文化的重要内容。企业文化具有导向、规范、激励、凝聚和调适等作用,是企业发展的灵魂。在企业不断追求高效率、提高竞争力的大背景下,具有激励功能且能充分调动员工积极性、主动性和创造性的企业文化是提升企业建设水平的重要动力。

于个人,没有一帆风顺的人生之路;于企业,没有无往不利经营环境,行业有低谷也有高峰,低谷是为了淘汰,为了洗牌,只有淘汰和洗牌才能提高行业的整体竞争力,而企业抓住这样的机会全方位修炼内功,势必在不远的明天取得更大的成功。

团结才能让品牌充满力量

——临清市东盛食品有限公司 王冬青

尽管绝大多数的企业高管都会说：质量很重要，质量是企业生命。但是许多企业却是这样认为的：企业高管是抓全局的，工作的重点是企业发展战略和处理各种重大社会关系，只要产品质量不出大的问题，就没有必要亲自抓，任命副总全权负责就行啦。我认为这是对质量不负责任，也会导致员工对产品质量不够重视。消极的管理产品质量会导致产品出现质量问题，长此以往，产品跟不上市场需求，不被市场和客户接受，然后会怎么样？就是面临被市场淘汰的危险。假如到那时才发现产品质量的重要性，就已经失去了市场，后悔也来不及了。

我是东盛食品最早一批负责品控的员工，从02年公司成立开始，我们的产品在市场上就是“皇帝的女儿不愁嫁”，品控工作不被重视。到后来产品不为市场接受，从那时起我们开始抓质量、搞品控。从质量认证开始，我们懂得了质量工作该怎么做。我们制定了质量标准、质量控制管理制度、工艺流程、奖罚制度、HACCP监测点，陆续通过了9000质量认证、HACCP质量认证。我们严格执行每项制度，严格执行各项质量标准，学会了和车间沟通，讲质量标准。从员工执行工艺流程到环境卫生再到现场管理，每项与产品质量的有关的工作都向员工讲解清楚。并且通过培训，让员工认识到质量的重要性。我们的产品从感官到内在质量都达到了较高的水平，逐渐被客户认可，甚至成为了行业的标准，这对我们来讲是值得庆贺的。

在公司，大家上下一心，经常唱：团结就是力量。生产上，从上到下，从领导到基层大家团结在一起抓产品质量、重视产品质量，才使我们取得了良好的成绩，才使

我们公司品牌在市场上赢得了良好的口碑。我们的产品投放市场出现了前所未有的好景象，我们的产品供不应求，市场抢购我们的产品。这是大家团结一致的成果，大家的努力得到了市场认可。

可是，最近两年因为企业在扩建，公司已经发展成了集团化企业，大家总在谈扩建、谈多元化发展，产品质量慢慢被放到角落。说到产品质量，大家都说产品质量重要，可实际上大家都在追求产量、追求产成率、追求效益最大，能出一级品尽可能多出，忽视了产品质量的重要性，产品质量意识慢慢变淡。结果，现在市场上对我们的产品有多起关于产品质量问题的投诉，这给我们敲响了警钟。这样下去，我们的产品会慢慢退出市场，面临淘汰，我们多年辛苦创下的品牌，汗水换来的品牌、用12年的心血维护的品牌，难道要被我们亲手毁掉吗？市场是无情的，品牌的起起落落也是瞬息万变的，因此，要仔细的维护品牌、小心的维护品牌。品牌维护的基本就是重视产品质量、坚守产品质量底线，严格把控，对有质量问题的生产环节和产品坚决做到不纵容、不容忍。

多年以来，我们的产品在市场上拥有良好的知名度，品牌在市场上也有较高的信誉。要想能维护好我们的品牌，维护我们的市场信誉，我们还要从提高产品质量做起，我们现在开始重视还不晚，拿出当年的那股劲，上下一心、团结起来。只有团结起来，才能把产品质量搞上去，让我们的产品在市场上具有较强的竞争能力；也只有团结起来才能提高品牌竞争力，让品牌在市场竞争中充满“力量”。



一起走过的日子

——临清市东盛食品有限公司 刘晓寒

一直想写点东西记录下自己在临清市东盛食品有限公司的经历，但总唯恐自己拙笨的笔头不能完全表达出我的想法。时光荏苒，转眼间我来到公司已经1年多，接近三百多个日夜。追溯往日，仿佛昨日重现，一幕幕难忘旧事浮现在眼前，记忆的翅膀把我带回了从前。

一年前网络上的一条招聘信息让我敲开了公司之门。记得当时接到人事科的面试通知时，我在心里默默的告诉自己一定要把握好机会。当时的我走出校园，科班出身却没有太多宝贵的工作经验，面试的那天面对自己的弱项，我毫不避讳，并且肯定自信回答我会努力去学，可以很快适应岗位的需求。没想到，第二天就收到人事科的通知让我星期一到公司培训，我第一次感

到公司的办事效率之快。

刚到公司培训的那几天，我如同懵懂的少年，对公司的经营状况、各项制度我毫无头绪，有些手足无措，幸好公司大部分都是年轻人，他们都很乐意教我这个徒弟，收我为弟子，在同事们帮助下很快我适应了公司环境。

随后在部门分配中我被分在综合办公室，在综合办的日子里，我们的部长给了我很多指导和关心，包括工作和生活上的，在这里让我体会到了家的温馨。和大家一起走过的这段时间我学到了很多，不只是专业技术知识方面，更多的是做人方面，我学会了坚强，学会了理解忍让，学会了责任。

公司是一个成长中的企业，公司的飞速发展，必然对其职员的能力水平提出了很高的要求。否则就不能适应企业速度发展，继而会影响到企业的生存。公司的业务进展得有条不紊，可是由于人员编制的限制，要求我们一人身兼数岗。有时候每天的工作堆积如山，本职工作还没有完成的情况下会突然出现许多临时性的工作，往往回到家后就想直接躺下。很多次都在想这么累、这么辛苦究竟是为了什么，但是转而一想我们这么忙说明公司的业绩好，不断地刷新自己的记录，不断地有奇迹发生。虽然身子疲惫，但却很成就感，感觉公司有股朝气，希望就在前方。

想到《真心英雄》中所唱的“把握生命里的每一分钟，全力以赴我们心中的梦，不经历风雨怎么见彩虹，没有人能随随便便成功”，斗转星移，我们一起走过。一起走过的日子是难忘的、是精彩的，因为里面有我们的付出，最终有我们的收获。相信我们和东盛的未来会更好，祝愿裕邦集团更加辉煌。

诗歌两首

裕邦人之歌

——湖北裕邦食品有限公司 贺涤烦

我们是裕邦人，
我们潇洒漂亮，
我们敬业爱岗，
裕邦食品的美名通过我们传扬。

追求是一条水流湍急的河，
勇气是帆，
信念是舵，
我们裕邦人昂首向前不惧坎坷。

春去秋来，
花开花落，
对事业的追求，
是我们裕邦人不变的承诺。

苦算得了什么？
累又当如何？
生活啊！
总不能是一种颜色，
我们裕邦人时刻准备着！

多么美妙

——湖北裕邦食品有限公司 贺涤烦

光明相邀，
才有了红烛的燃烧；
江河咆哮，
为的是投入大海的怀抱。

低垂的谷穗，
在焦急的等待收割的镰刀；
纷飞的白雪，
深情的呼唤春天的来到。

只有在风雨过后，
才能见到彩虹在天空闪耀；
那顽石缝间冲出一抹抹新绿，
是诠释生命最好的写照。

春江水暖鸭先知，
岁月轮回人未老；
大千世界，
多么的神奇，
多么的美妙。

征稿启事

本刊与集团网站形成了集团公司两位一体的信息平台，对外展示形象，对内传达信息。为了进一步充实网站、丰富内刊，保障信息平台信息的通畅性和及时性，集团面向各公司编辑、通讯员以及其他职工征集相关实时新闻与通讯稿件。

稿件类别：企业新闻类；行业动态类、客户反馈类；企业管理类；企业文化类；表扬与通报曝光类；员工生活类；员工培训类等其他类别。

望大家积极参与，踊跃投稿。

投稿：各公司稿件统一发给各公司编辑，东盛编辑王志华，河北编辑王亚琼，湖北编辑贺涤烦。

稿件发送不受时间限制。