



宁夏西班牙展藤忙 三档发展期全面振兴宁夏西班牙

本报讯 3 月 24 日，宁夏西班牙葡萄种植基地开始了轰轰烈烈的展藤工作，工人小心翼翼地将藤蔓从土里拉出、绑蔓上架，将埋于土下的葡萄藤蔓从“冬眠”中叫醒。而在这展藤的关键时刻，却遇到了回民节日、疫情和高温天气的影响。宁夏西班牙的同志克服重重困难，终于在展藤期将地里的葡萄藤出土，新的一年葡萄生长种植的全面开启。

迎着重重困难而上

2022 年春季的葡萄出土不亚于一场攻坚战，新园子从 3 月 26 日开始出土，原计划约 3000 亩葡萄园人工 60 人大概在 4 月上旬可以完成。谁知 4 月 1 日开始，当地回民进入封斋期间，这一个月中，白天水米不进。所以白天只能干半天活，影响到了出土进程。屋漏偏逢连夜雨。4 月 2 日，吴忠同心县出现新冠阳性患者，一下子青铜峡全域封闭，所有回民之乡的农民工全被封闭，并且需要每天做核酸。

气温已经从 10 几度飙升到 30 度，看着埋在土里的葡萄逐渐开始发芽，大家都急得寝食不安。最后宁夏西班牙的同志向青铜峡市葡萄办的领导求助，对方回答说疫情要防控，生产也要抓，让我们的同志到邵岗村、张沟子村等汉民村去找农民工队伍。再由葡萄办与当地村防疫指挥部做好协调工作，实行两点一线管理。

4 月 7 日，几位园长紧急商量，大家各自发挥人脉资源优势，从各个地方召集 5 班农民工将近 200 人。他们中间有的是清晨做核酸后就赶到基地来的，有的是工作到中午又回去做核酸的。就这样在气温最高的 4 月 9、10、11 日突击把葡萄藤出土。

至此 2022 年葡萄出土战役算是基本完胜。好的葡萄酒是种出来的，七分种三分酿，谁知杯中酒，滴滴皆辛苦！

首创自动感应式刮土机

宁夏贺兰山东麓是世界公认的酿酒葡萄种植的“黄金地带”，也是中国最大的酿酒葡萄集中连片种植区和酒庄酒产区。由于宁夏地处高寒地区，冬天寒冷，贺兰山东麓葡萄藤冬季压埋，以保障安全过冬，而到开春便需要将深埋的葡萄藤挖出来。这种春季展藤成了当地重要的农事，一般情况下，当地都会举行仪式来庆祝展藤，以期葡萄生长旺盛，果实累累。这是有别于世界其他任何产区特有的农事活动。

今年的展藤不仅葡萄农民忙，而且有一台机械也有忙，那就是由宁夏西班牙自主研发的自动感应式刮土机。它沿沟垄而行，深深地扒开封土，把沉睡了一冬的葡萄展藤唤醒，让它在阳光下上架成长。这套设备是宁夏西班牙在宁夏葡萄产业机械化的首创。那些多年在地里展藤的葡农为此情不自禁地挑起大拇指称赞。

宁夏西班牙的三步走

据了解。宁夏西班牙目前拥有葡萄种植基地 5700 亩，种植酿酒葡萄 3000 亩，包括马瑟兰、赤霞珠、霞多丽等优良酿酒葡萄品种。2021 年基地所种植的葡萄共采收酿酒葡萄 300 吨。种植基地全部采用绿色有机种植标准，现已取得有机转换认证证书。

另公司已投资控股年生产能力 200 吨酒庄一座，计划用三年时间，完成建成生产能力 3000 吨的葡萄酒酿造生产线及酒庄。为提高葡萄种植及酿造技术，将与西北农业大学合作成立博士工作站。

第一期，完成种植高标准酿酒葡萄园 3000 亩，规划种植马瑟兰 1000 亩，赤霞珠 600 亩，西拉子 400 亩，霞多丽 400 亩，梅洛 300 亩，黑皮诺 300 亩，完成经果林种植 500 亩。

第二期，新建和并购葡萄酒生产车间 3000 平方米，地下酒窖 200 平方米，引进气压式自动翻浆发酵生产线 2 条，年产优质葡萄酒 3000 亩。

第三期，精心打造葡萄酒特色文化主题旅游基地，修建旅游接待与展示中心 2000 平方米，完成葡萄园内各项配套设施，包括露营地、观光长廊、休闲区、品鉴区等，并打通湘宁两地特色文化旅游产业链。

葡萄酒文化旅游小镇建设全面启动

目前，宁夏西班牙的第一期发展目标业已实现，今年将开始酿酒厂的建设，同时，当地政府今年开始了青铜峡鸽子山

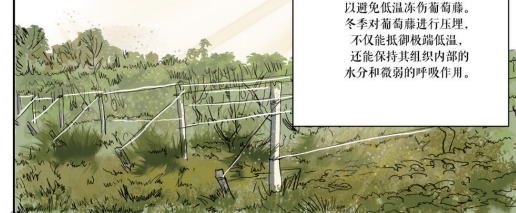
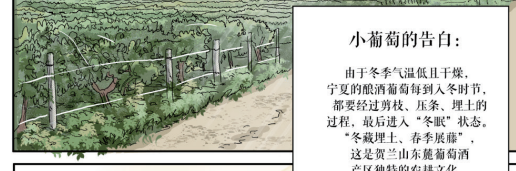
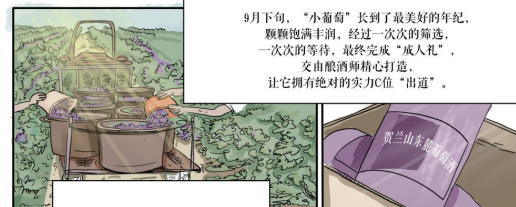
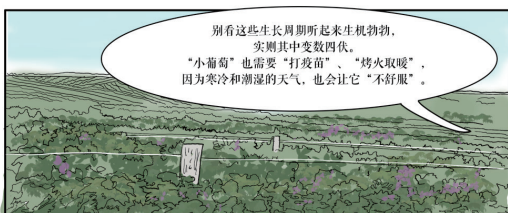
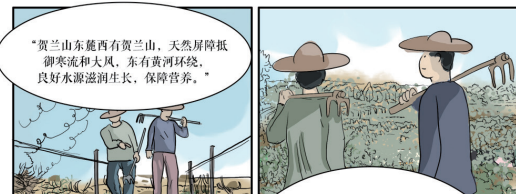
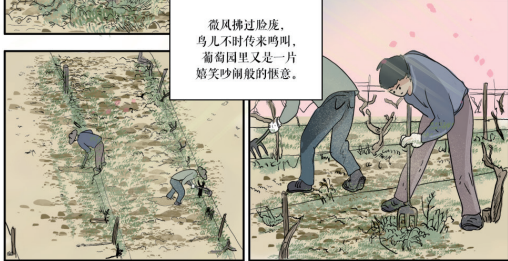
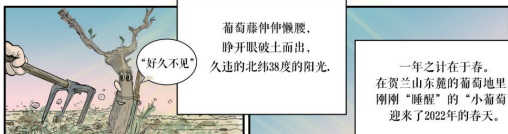
葡萄酒文化旅游小镇的整体建设。该小镇分为“文化体现、康养度假、休闲娱乐”三大功能区，配以星空营地、民宿酒店、游乐场所的主题休闲区。小镇内还将建设葡萄酒艺术中心、黄河非遗文化园、跑马场等场所，力图将这里打造成全国第一家以葡萄酒文化为主题的国家级旅游度假区。宁夏西班牙的第三期发展目标也随之开始启动。宁夏西班牙大手笔的宏伟蓝图将逐步变成现实。

宁夏西班牙，未来可期！

“我睡醒啦！”

4 月初，天气渐暖，宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区 55 万亩酿酒葡萄迎来“展藤季”。我们来看看冬眠了冬的葡萄藤们是怎么被唤醒，又是怎么复苏的。

手绘漫画



手绘/石琪慧

宁夏吴忠葡萄酒产区 · 百城联动 · 长沙站品鉴会在西班举行

国人喝国酒醉美湘宁情

本报讯(刘珊珊) 4月1日,以“国人喝国酒 醉美湘宁情”为主题的贺兰山东麓吴忠葡萄酒产区 百城联动 长沙站品鉴会在西班公司举行。

本次活动由宁夏吴忠市农业农村局、宁夏青铜峡市葡萄酒产业发展服务中心、宁夏青铜峡市葡萄酒产业协会主办,由宁夏西班牙酒庄、湖南西班牙酒业作为协办单位举办。来自长沙数十位葡萄酒深度爱好者以及从业人员参加了品鉴会。

西班商学院院长刘佳介绍了宁夏葡萄酒的特点,以及青铜峡葡萄酒产区特性,并带领大家一起品鉴了多款宁夏葡萄酒。

西班公司在 2018 年湘宁两地深度的经贸交流中进入到了宁夏,从此,拉开了酿造中国好葡萄酒的序幕。西班在青铜峡开垦了 5000 亩荒地,种上了充满希望的紫色葡萄。如今,西班企业经过数年的辛勤耕种,去年已经完成了第一批葡萄的压榨,并酿造成多款美酒。



此次活动宣传推介了宁夏吴忠产区葡萄酒产业,加深了葡萄酒爱好者对于宁夏葡萄酒的认识。

传化智联公司领导莅临西班考察

西班提携手传化智联搭上物流快车

本报讯(刘珊珊) 3月5日,传化智联公司领导一行莅临西班企业长沙公司总部,与西班公司共商合作事宜。西班公司董事长金家瑞、西班公司总经理顾震宇等接待了传化智联公司领导一行。

传化智联是服务产业端的智能物流平台,公司以“物流+科技+金融”的平台模式,通过线上(智能物流服务平台SaaS)和线下(城市物流中心全国网)互相协同的方式,以智能技术驱动解决企业间、区域间、省际间货物高效流转问题,以产品运营使能物流企业更好的服务货主企业,打造服务生产生活物资高效流转的智能物流服务平台。目前已建设形成“网络货(承)运”、“智慧供应链”、“科技金融”三大服务体系,以及遍布全国的公路港城市物流中心网。辅以 5G、人工智能、区块链等新一代信息技术,传化智联将持续升级数字化技术与产品,构建高效服务中国实体经济的主平台,为客户、产业、国家、



社会创造更大价值。

双方首先对各自公司情况进行了详情的了解,并且介绍了双方各自的需求。就双方的合作事宜进行了深入地探讨,寻求全方位合作契机。双方在经过本次更深层次的了解后,将继续不断探寻合作方式,达成进一步的合作。

在愉快的氛围中,传化智联公司领导一行品尝了多款西班宁夏葡萄酒,对西班的宁夏葡萄酒的品质和特点有了深刻地了解。

西班图文



3月29日,今年度首批次的西班·伟大者系列葡萄酒顺利达到西班长沙仓库。此时正值长沙疫情期间,为了保证货品安全,仓库人员在到货的第一时间对运输车辆以及货品进行了消毒杀菌,他们先后对货品进行了十遍消杀后才放心地让把货品储存地了西班仓库里。



3月5日,西班岳阳团队在岳阳裕湖堂为来访的女性朋友举办了一场专业的、有趣的葡萄酒品鉴沙龙。她们为来宾们奉上了卡米诺陈酿、相见欢两款适合女性饮用的美酒,为三八女神节的到来营造了温馨的节日气氛。



2022 赢在演说家第十届中国名企游学暨同学互访会在西班举行

本报讯(刘珊珊) 3月16日,2022 赢在演说家第十届中国名企游学暨同学互访会在西班成功举办。数十位来自各行各业的赢在演说家的同学一起相聚在西班,一起话梦想,说将来,谈共赢,品美酒,共同度过了一个愉快的下午。

西班公司总经理顾震宇代表西班公司欢迎大家的到来,并在会上致欢迎词。宁夏西班牙酒庄负责人陈梦芳介绍了宁夏西班葡园项目与“一亩葡园”的具体介绍。同时,现场西班公司与赢在演说达成战略合作,赢在演说正式成为贺兰山东麓葡萄酒产业乡村振兴战略合作伙伴。

大家一起来品尝宁夏红酒

西班长沙市场负责人解凝为大家带来一场美妙的葡萄酒品味之旅,让大家对葡萄酒的基本知识、葡萄酒的种类、特色、葡萄酒饮用的礼仪等有了系统性的了解。

在同学会上,同学们个个上台进行自我介绍,加深大家对自己的认识,挑战和锻炼自己的演说能力。

休息时间,大家还在西班工作人员的带领下参观西班公司。通过介绍,大家对西班有了更多的了解,也对西班美酒的品质有了更深的信赖。

这瓶小酒拧包走

这里给女性朋友推荐三款小支的西班葡萄酒。它们不仅小巧玲珑,而且女人味十足,随便装入您的包包里,约上闺蜜,走一个。



西班 · 爱丽丝干红

【产地】智利莫莱山谷
【类型】干红葡萄酒
【葡萄品种】赤霞珠
【酒精度】13.5%vol
【容量】187ml
【口感】深红宝石色的酒体,散发出红色水果的香气,如浆果、黑加 和樱桃融合在一起的口感,甜香草和椰子的香味弥漫。酒体清新流畅,单宁柔和、回味悠长。



西班 · 桃丽丝气泡

【产地】德国
【产区】莱茵高
【工艺】起泡酒
【酒精度】11%vol
【容量】200ml
【适饮温度】8-12℃
【口感】柠檬般淡黄色酒体,蜜桃和李子的芳香,入口干爽,散发着干净、清新的香气。可以作为开胃酒各解腻的搭配。



西班 · 卡庞迪干红

【产地】法国
【产区】奥克产区
【类型】干型
【葡萄品种】赤霞珠
【酒精度】12.5%vol
【容量】187ml
【适饮温度】14-16℃
【搭配建议】红肉牛排
【口感】浓郁的红宝石色泽酒裙,强劲的成熟水果及辛辣味,令人联想起木头香气,轻微的植物香。入口丰富、圆润,回味悠长,结构完整。



新包装

【品类】西班礼盒
【类型】双支装
【质地】硬纸壳型
【渠道】线上
【功能】专为线上发快递设计的双支礼盒装,为硬纸壳质地,有提绳。可装入两支 750 毫升或两支 500 毫升的葡萄酒。为合作伙伴在包装品上提供选择,也是西班在线上销售的重要服务选项。包装盒设计美观大方,充满时尚元素。送礼有面子,自用很大气。



宁夏青铜峡市自然资源局开始在宁夏西班葡萄酒基地周边植树造林,美化西班葡萄酒基地。该自然资源局相关负责人何主任对西班董事长金家瑞表示:“你们西班建好酒庄后,我们在你们酒庄周围栽满最好的果树。”届时,葡萄基地内硕果累累,基地外瓜果飘香,就是神仙都愿意下凡哦。图为在基地旁已经植好的树木。

葡萄园里的园长们

金家瑞



说起在宁夏贺兰山东麓种葡萄，不得不点赞一个特殊的群体，那就是葡萄基地的园长们。

他们每个人都管理着几百亩葡萄园。他们不惧寒暑、起早贪黑，精心守护着葡萄园；

他们每天清晨 5 点多起来便急急地赶往葡萄园，监督检查田间农活的质量。无论酷暑严寒，还是风沙漫天，他们都是最早到达葡萄园，最晚离开葡萄园的；

他们每天要和机械老板、农民工工头每亩每米每小时地计算工钱。有时候为了给老板争取利益，他们是分钱必争。有时候为了农活质量与农民工争得面红耳赤；

他们是指挥员、技术员，也是战士。他们亲手修枝抹芽，亲手修理管带；

他们工资收入虽然并不见得很高，但他们恪尽职守，尽职尽责，精心管理着这项葡萄园；

每当秋收葡萄之时，他们笑了，笑得那么的灿烂，笑得那么的欢心，脸上充满着丰收的喜悦。

这就是贺兰山东麓葡萄园长，他们才是葡萄园真正的主人！

（作者系西班牙公司董事长）

《贺兰山东麓酒庄》

陈文超

作为江南的一条鱼，我坚信
贺兰山那样的个子
一定是喝酒长出来的
那种裸石的胸肌腹肌腓肠肌
没有酒的燃烧如何隆起

三十八度北纬度，这根钓丝很长
钓一个丰腴的江南还太屈才
撒下去，千百年奇迹会纷纷咬钩
钓起百慕大
钓起金字塔
钓起空中花园
钓起法兰西飘着酒香的波尔多

快来，你们惊讶的眼珠
你们因惊讶而圆瞪成紫色的眼珠
一颗颗，让这里的阳光把它们照耀成
比珍珠还珍珠的葡萄

把你们的味蕾种到贺兰山东麓
会长出华丽的庄园
会长出纷纷扬扬的欢聚和庆功的快慰
红酒流淌于黄河的脉管
这样的成长不寂寞
被天下所有碰杯的声音祝福

贺兰山，你教我们自由游牧
逐酒而居
我们割腥啖膻
金戈铁马
杯盘狼藉
一珠葡萄芥纳须弥
把历史作为糖分层层积淀
厚实而深沉

当塞北遇上江南

罗耀霞

走出河东机场
白杨树仪仗队一样向我们走来
如同西域汉子端着酒杯走向你
走向一场预谋的邂逅
你打江南走来，虚掩的三月
朦胧娇羞，欲推还就
喝下这一杯，无法拒绝的欲火
赤裸，在北纬 38 度的阳光里
西辞的敌人啊
用一曲黄河水
滋养着沙葱、苦苦菜、黄鲤和羊驼
滋养着我祖先的河床
贺兰山下，吹来了科尔沁草原的风
六盘山上，铺满了两万五千里星辰
来吧，喝了这一杯
从此，塞上、江南
便是这土地的灵魂
当年醉卧的将士啊
你们是否听见
驼铃声声慢，琵琶声声扬
举头望月，红尘三千
再为你捧上一碗还魂汤
看到了吗？十里桃花的炽热与浓烈

（作者系湖南广电一级编导、诗人）

宁夏各级科技部门到宁夏西班牙基地进行考察 葡萄地里有新科技

本报讯（刘珊珊）2022 年 4 月 2 日，由宁夏回族自治区科技厅、吴忠市科技局、青铜峡科技局组成的联合考察团到达宁夏西班牙葡萄酒产业基地进行考察，西班牙公司董事长金家瑞携基地工作人员接待考察团一行。

考察团着重对酒庄 2021 年销售情况、科技研发投入情况，以及 2022 年研发方向：渗灌专利技术引进实施，种植出土设备、酿造上的研发等相关项目了解。

在金家瑞董事长的陪同下，考察团一行考察了宁夏西班牙葡萄酒产业基地、宁夏西班牙葡萄酒酿造基地。金家瑞董事长向考察团介绍了新型地下滴灌渗灌技术的设备及应用，西班牙公司自主研发的葡萄藤展藤出土自动感应式刮土机，并且邀请考察团成员一起品尝了宁夏西班牙新出品的葡萄酒。

考察团对西班牙葡萄酒产业基地的相关工作给予了充分的肯定，对西班牙公司自主研发的展藤出土设备给予了积极的好评。

西班牙公司致力于葡萄基地的科学管理，不断优化基地的各项工工作，由西班牙自主研发的葡萄藤展藤出土自动感应式刮土机，效率比人工出土提高四倍以上，这是宁夏葡萄酒产业的首创。在新设备试机时，所有农民都在伸大拇指称赞。

宁夏西班牙葡萄基地的新科技元素：

自动展藤感应式刮土机



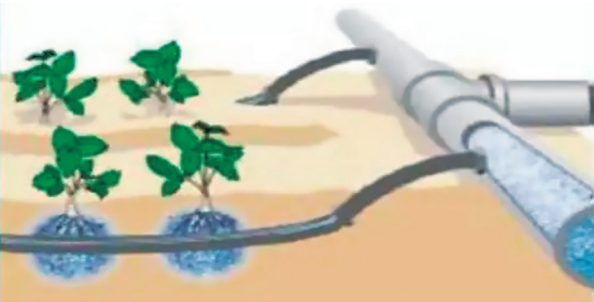
由于宁夏的冬天天气寒冷，气温底，每年当冬天来临前，都要把葡萄藤埋入地下，以保暖过冬。而到来年的三月底四月初又需要把埋在地下的葡萄藤扒出来重新上架种植。而这个扒开封土的过程是需要人工扒土的，它不仅费时费力，而且劳动成本高。为了解决这一难题，宁夏西班牙人员积极开动脑筋，自主研发出展藤扒土机。

这套设备设计了主动避障功能的机械系统，包括机架、扒土部件及主动避障系统等部件。它主要由刮土板和绞龙组成，负责



将覆土扒开，使葡萄藤外露。主动避障系统通过伸缩油缸控制扒土部件，使其在作业过程中避开葡萄藤支架，实现无障碍作业。经过田间的使用表明，这套扒土设备出土量大、避障效果好，能较好地满足作业要求。这套设备是宁夏葡萄酒产业机械化的首创。这套设备的投入使用，其效率比人工出土提高四倍以上，大大地减少了葡农的劳动强度，提高了劳动效率。

地下滴灌渗灌技术



滴灌系统中有一类是在土中进行滴灌，可以称为地埋式滴灌，也称为渗灌。地埋式滴灌多使用多空高分子材料作为渗灌管，该类高分子材料可在加工时自然形成微小孔隙，抗堵塞和紊流能力更佳。地埋式滴灌彻底去掉了地表自然蒸发损耗，以及大大降低土壤毛细管作用的无用扩散，最终可以再次节省大量灌溉用水，同时也更为精准的将水分推送到植物根系，对于节水灌溉的名头更为贴切。

这套技术的运用，可以更好的促进葡萄根系的生长。它相对于地面滴灌技术来说，由于是地下给水，葡萄的根系就会主动往下生长，去寻找地下有水的地方，它的根系就会更好往地下生长，这样不仅解决了它止渴的问题，而且越往地下，就越能充分地吸收地下的各种矿物质，从而使葡萄更具丰富的养分。

刘琼华，跟着西班的步伐一路走来

文 / 冰山



她叫刘琼华，西班牙公司的一名财务工作者。大家亲切地叫她“刘姐”。

刘姐当是在西班牙坚守最长的人之一。西班牙公司的前身经营业务杂，做过玉米奶、出口服装加工等业务。后随着金董对西班牙市场的开发，自 2005 年起，逐渐专业经营进口西班牙葡萄酒和橄榄油。由此，刘姐便经历了西班牙公司的华丽转身，并随之一路走来。

长沙两大商业巨头里的刘姐

刘姐的职业经历数上去还是很丰富的，而且曾在长沙城头上赫赫有名的企业做过财务。北斗星，当年很威武地屹立在伍家岭的立交桥旁。记得应该是上世纪的 1999 年开业的，开业那天我作为媒体记者被邀请去了。那场面，用宋丹丹的话说是：红旗招展，锣鼓宣天。它的开业对于当时长沙北城区来说简直就是商业地标，与友阿、东塘百货齐名，跻身于长沙商业大佬的行业。没想到刘姐当年就在这里做着财务工作。不过这幢能为长沙人民挡住大北风的巨型板式建筑于 2018 年被撤除，昔日的辉煌黯然消失。

刘姐说，她还在五一文在做过财务。说到这！我又得感慨一下。当年我当记者时跑的是财贸线，这五一文正属于我的口线范围，我经常到那去跑新闻。五一文当时雄踞在长沙核心城区的五一广场西北角，一幢三层楼的建筑，呈东西展开。记得它的外墙贴的是浅绿色的马赛克，可时尚了。我当初听到“五一文”这个名字时觉得怪怪的。其实它是当时长沙很牛叉的“长沙市五一文化用品商店”，后来一不留神还上了市，与位于现在国金地盘的科文集团成了长沙最牛气的文化巨头。再后来由于种种问题风光不再。2000 年五一一路拓宽时，五一文那幢大楼也被撤除。当时它的位置处现在湖南银保监会那幢楼的位置。

她接收了西班第一柜红酒

2007 年 11 月，西班牙公司从西班牙进了一批红酒，也就是曾跟公司最早有过合作的艾非索酒庄。当时进的是沃雅、

西班 威廉王子、西班 威廉公主等葡萄酒。刘姐清楚地记得，那一柜酒进到我们海关后，有很多酒瓶的酒塞突出，造成渗漏，周围一片酒香。分析起来是厂家的工艺上存在问题，加之长途海运的颠簸，于途气温过高，故造成酒体进一步发酵膨胀，致使酒塞突出。

“这批酒大概报损了 15% 左右。”刘姐清楚地记得这个数字。后来在双方的沟通下，最终解决了酒塞突出的问题。“那批酒的品质真的很好”。这可是刘姐第一次品尝红酒，那红到深沉的酒体，醇到芬芳的酒香，使她至今还记得它历久弥芳的味道。可她也不会想到，自己会一直伴随着红酒，并让红酒成为了自己终身的事业，为它算账，为它结账，并用尽了自己人生最好的年华，锻造了人生的飘香的红酒时光。

恼人的盘亏和堵漏的防控

那年头西班的办公区域很小，财务室在大办公室角落的两间小屋里。我很少进财务室，倒是经常看到刘姐从财务室里急冲冲地出来，头上总是戴着一副金丝边的眼睛，且总是从眼镜上面看人，我相信她戴的定是老花镜。

她急冲冲地出来，绕着大办公室窄小的通道，径直去了总经理的办公室。有一次，我在总经理办公室谈事，刘姐突然敲门进来，然后对着总经理说：“进销存的账又对不上……”

“哪年头仓库的账与我们财务的账总是对不上呢！最高亏损能达到几万元，真的急死人呢。”说到那时候的经历，刘姐至今还慨叹不已。

2012 年 7 月之前，公司用的一套管家婆的软件进行进销

存管理，基本上是半手工、半软件做账，传统的方法总是做得很辛苦。

那年头，从手工到电脑是个多么大的跨越，但这个跨越看上去很辉煌，但却很艰难。那时候整个市面上的软件设计水平还不是很高，所以，看似解放了手工，财务电算化了，实际上软件的智力却不那么灵光，不是这有问题，就是那有问题。“我们在电脑里把价格核对好，把库出好，但不知道怎么回事，总是跟仓库的账对不上。”刘姐说。为了平账，没办法，刘姐每天下班前都要跑到仓库去对账，所以，做得不仅很艰难，而且很疲惫，很伤神。

刘姐回忆起那段艰难岁月至今还唏嘘不已。对此，我确实有点印象。在天泰时，经常看见刘姐拿着一叠账单到仓库去找肖师傅、张勇。有时候常看见她向熊总抱怨这些问题。

尽管如此，软件还是有这样和那样的问题，没办法后来只好专门又搞个软件，只管开单用。

“那时候盘亏是怎么造成的，到现在我都没搞清楚。我们每天都跟仓库对得清清楚楚，但不知道怎么搞的就是库存不对。”刘姐感叹地说。

这些问题不仅使刘姐伤透脑筋，而且在体力上增加了巨大的负担，每天跑仓库，对单，对库存，对来对去还对不到一起，真是烦事人了。“有一年对库存盘亏达到 6 万多元呢！心疼呢，都是真金白银。”刘姐说，“后来到了 2012 年初，熊总说再不能这样了，要上新软件，上真正智能化的软件，这才从根本上解决这个问题。”

就这样公司找到国内专门搞软件开发的用友公司，请他们来设计一套适合本公司的软件。但是当时用友也好，金蝶也好，这些专业的账务软件公司都没有汇率核算这一项，公司要求他们专门开发适合公司所需要汇率这一项。用友专门为此派员在公司蹲守了好几个月才算是把这套适合公司需要的软件开发出来。

“开发出来后，我们把所有数据，包括进销存的数据都进行管控之后，仓库的盘亏几乎为零了。”说到这刘姐的语调显得兴奋了许多。这让我想起那时候的确有几位面生的年轻后生经常在账务室里出出进进。“对，他们就是当年跟我们搞软件开发的用友公司的人。”刘姐证实说，“这套系统对于公司的账务管理质量起了很大的作用。它先从采购开始，到采购的审批流程，再到进保税库，再到报关流程，再入我们自己的库，这一趟水下来，环环相扣，井然有序。在保税时还是欧元的金额，通过汇率换算到人民币。在这套软件里这一套流程下来，比原来就顺畅多了。”

刘姐是一个极其认真的人，也是个率性的人，更是一个坚持原则的人。当年在天泰的时候为了堵塞人为造成的漏洞，她就曾建议公司出台明文规定，严禁任何人空口无凭地从仓库拿货，严禁打白条拿货，以杜绝可控的漏洞。她感叹道：“我们这个岗位是很得罪人的。既要坚持原则，又要按国家的法律法规办事，还要严格执行财务的制度，就势必要得罪人，得罪的不仅是业务员，甚至包括领导。但没有办法，不这样做，财务制度就会乱套，公司资产就会出现漏洞。”

“仅拿市场支持这一块来说，公司对市场支持是有明文规定的。但有时候业务员提出要对经销商更大力度的市场支持，可到了我们这，就得核算成本和费用，如果不合适，我们就得提出不同意见，这样业务员的诉求就可能达不到，人家就会对我们产生意见。有时候领导都批了，我们核算后觉得不行，也只好斗胆直陈，坚持原则，这样无形中就得罪了人。但没办法，做生意总不能亏着做吧，所以也只能希望业务员理解和谅解了。”刘姐说。

《红楼梦》里有一场戏，刘姥姥进大观园后，与王熙凤聊天，慨叹大观园的排场和阔气，生怕王熙凤不接济于她。而王熙凤却说了一句经典的：“大有大的难处，小有小的好处。”这句普普通通的话说到今天却成了许多企业的管理人员奉为的经典名言，因为光鲜的外表下，尽是满满的艰辛和说不清道不明的苦楚。

在刘姐眼里，企业做大了，场面也气派了，名气也出去了，但是，企业内部运作和财务核算的数据，只有具体的经手人才知道是多么的不易。

有一句名言说：“随着规模尺寸的增长，相关强度会逐渐变弱。”这似乎就是企业的软肋和短板，也就是企业做到一定规模时，千万那注意“外强中干”。业大老板难当，家大管家婆更难当。

刘姐说，她对工作的理念是：高度负责，永不满足。

的确，她是一个对工作高度负责的人，一个跟着西班一路走来，一路坚持不懈的“管家婆”。