

英瑞纤维

应对危机，坚持“三个”不动摇

与今冬首个寒潮侵袭一样，这次全球金融危机也着实给英瑞纤维公司带来了一股特寒冷的感觉，受其影响，公司的营销链、生产链出现部分不协调和不饱和状况，面对这股经济界的寒流，公司总经理室没有畏惧没有退却，而是认真分析形势，积极寻找对策。以自我加压、自我消化的姿态积极应对，不断创新工作思路，坚持用发展的眼光来布置当前的工作。公司坚持“三个”不动摇的做法为公司着重当前，目标明年的工作取得了很好的促进作用。

坚持科学发展观不动摇

在危机面前，英瑞纤维公司徐总立即召集各部门负责人，共同分析形势研究对策。与会人员认为：虽然危机来势凶猛，但是我们也应该透过危机看希望，用科学发展的眼光对待危机，它是经济发展道路上的一个绊脚石，更是一个转折点，只要我们同仇敌忾，就一定能够战胜危机，发展的道路自然更宽广。在取得共识后，这个公司利用各种宣传工具，在不同场合进行了广泛的宣传，管理处专门形成材料分发到各单位进行传阅，消除广大员工的恐惧心理，鼓励广大员工要树立企业和职工共存亡的荣辱观，共同应对危机，积极投入工作，争取早日使企业走出困境。另外公司近日还组织了

包括拔河等职工共同参与的有益活动来增强士气，增强企业活力。通过宣传教育和健康活动，使得士气大增，企业凝聚力的气氛明显增强了。

坚持自我加压，内部挖潜的做法不动摇

英瑞纤维公司徐总认为，在当前的形势下加强成本节约显得尤为重要。公司在对08年工作进行总结的过程中对生产成本项目再次进行了详细的梳理和分析。随后明确了明年的挖潜方向和举措：要在生产采购、定额消耗、财务费用等方面大做文章。譬如在制造费用、采购成本方面如果再下降1-2个百分点，就能节约上百万元；控制管理费用，节约数万元不是难题；银行贷款利率的降低，也是能为企业节约数十万元；在产品定位上，抓牢集团客户和主打产品的主要销售客户，对销售收入的提高有很大的促进作用；充分利用节电措施也能节约大量电费，在提高设备效率等方面都还有很多文章可做，仅此几项就能减少支出提高收益数百万元。最近这个公司专门下发了文件要求主管以上人员当前企业存在的问题和改进措施进行专题汇报。

坚持“以销定产”的生产经营手段不动摇

前些年因诸多因素这个公司压库产品的不断增多，很大程度上使企业背上了沉重的负担，企业发展的步伐缓慢。今年以来，公司大胆改变经营决策，走以销定产之路，达到产销平衡，而且还消化了部分库存产品，减少了资金压力，这个公司认为，当前虽然受危机影响销售市场疲软，但仍然要坚持走以销定产之路，保证企业健康运行。在分管营销副总的带领下，公司各营销人员跨省过江，马不停蹄千方百计联系客户，抢占订单，到目前为止公司纺纱厂机台基本开足，织布厂丰田布机的生产任务已排至春节。目标明年将苏哲布机生产的工业布市场启动起来。（英瑞纤维：季国林）

众志成城度“寒冬”

由美国次贷危机引发的全球金融海啸，让世界经济进入“寒冬”。美国约150家大型银行将面临倒闭、最大的汽车制造企业通用公司陷入困境；英国近七万家公司宣布破产；日本也出现了经济衰退……百年不遇的金融危机，让世界各国的企业陷入艰难的局面，也不可避免的对中国经济发展形成冲击，部分企业特别是劳动密集型企业经营发生困难，珠三角和长三角已有一些知名企业关闭停产、减员降薪，且这种金融危机所带来的后期影响是不可预估的，这个“冬天”将是严寒而漫长的。

英瑞企业目前还处于逆境中的优势，生产经营平稳有序，员工安居乐业，但面对未来，我们不能盲目乐观，必须增强危机意识，清醒地看到，在这样一个大环境中，每个企业都不可能置身事外。所谓危机，“危”就是危险，是面对的困难；“机”就是指生机、机会，“危险”与“生机”并存，战胜困难，远离危险，就能赢得生机。因此，充分认识到这次经济危机的严重性，面对“寒冬”的来临，保持清醒的头脑，增强自身“御寒”能力，平安过冬，这是对我们管理团队、对全体员工的严峻考验。

作为我们的各级管理人员，要增强自己的责任心

和使命感，站在对英瑞7000多个家庭负责的高度，扛起肩上的担子。在当前严峻的形势之下，开源困难重重，节流显得尤为重要。效率和成本是我们能否战胜困难、赢得生机、企业得以生存和永续经营两个核心点。通过管理和技术，提高劳动生产率；通过挖潜降耗，加强对每个成本控制点的管理，用好每笔资金，节约每一分钱，减少失误，是我们每一个管理人员的职责所在。目前，在这个非常时期，做好在手的每一笔订单，保交期、保质量，是目前各项工作的重中之重。从生产计划的提前安排，原辅材料的如期供应，工艺技术的服务保障，品质管理的有效控制，各生产环节的严格执行，每个环节都是丝丝相扣，需要各工序之间密切协作、步调一致的团队精神。任何一个环节出现瓶颈，都将影响下道生产的进度，任何细微的失误，都将给企业带来致命的后果。因此我们必须谨小慎微，如履薄冰，确保一次性把事情做对。

员工和企业是命运共同体，特别在这关键的时刻，更需要全体员工的工作热情和积极心态。随着金融危机的到来，众多企业为减少内部成本支出，纷纷掀起裁员、降薪的浪潮，据报道，目前已有22家跨国企业、40家国内大

中型企业、116家国内中小型企业实施裁员或降薪的举措。尽管面对严峻的形势，集团公司却给予了员工更多的关爱，别人裁员而我们在招工，是为了减轻员工的劳动强度，别人减薪而我们在提高员工的工资福利待遇，是让员工能分享企业的成果，英瑞集团的真情付出是希望全体员工能够以更加饱满的工作热情，更积极的工作态度投入到工作中去。市场形势发生了巨大变化，也对员工提出了新的要求，全体员工必须懂得：对英瑞负责，就是对自己负责、对家人负责，只有将个人利益和企业利益结合在一起，与企业同命运、共承担，才能换取企业的生存发展，从而换来工资的福利的提升和福利的改善。

金融危机我们无所畏惧，面对“寒冬”我们严阵以待。只要我们每个子公司、每位员工真正把自己的责任承担起来，把外部环境的压力转变为努力工作的动力，凝聚全体员工智慧和力量，就能形成战胜艰难险阻的合力。众人拧成一股绳，办法总比困难多，全力以赴、众志成城，我们一定会平安度过此次寒冬，迎来下一个春季，让江苏英瑞再次创造一个新的发展奇迹。

（泰慕士 刘和兵）

编者按：现代企业首先是一个学习型组织，企业竞争发展的深层原因和最后决定力量来源于学习力的提高。企业竞争的实质是学习能力的竞争，“唯一持久的竞争优势，是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。”只有善于学习的企业才能使生命之树常青。



图为泰慕士公司参训人员获奖留影

打造学习型企业 建立学习型团队

——泰慕士公司首批中层干部参加“西点执行力”深化学习

打造学习型企业，建立学习型团队，确立以学习力提升团队智商为企业的核心竞争力，建立一个鼓励信息共享、团队合作、思维无边界和诚信为本的企业文化，让每一个员工与企业共同成长，已成为泰慕士的重要战略目标之一。

继今年七、八、九三个月精益生产项目的培训和实施后，十一月中旬，泰慕士公司

又派出首批6名中层干部赴苏州参加中旭企业管理咨询公司“西点执行力”的深化学习。这是泰慕士打造学习型企业，建立学习型团队，实施企业人才战略的又一举措。

六位参训人员在为期三天的紧张学习中，系统学习了关于执行力和执行体系的相关理念，对执行文化、责任体系、结果定义、流程管理、绩效

考核、即时激励、客户价值等有了更深刻的理解。通过在培训课堂全身心的投入学习，积极回答问题，提交心得和参加拓展体验，团队获得总竞赛冠军。学习归来后，大家将自己的心得体会和学习收获与公司管理团队共同分享，形成团队学习记忆，释放集体智慧，使1+1大于2或者变成无限。（泰慕士 刘和兵）

金建议自行研制，只花了十多万元，就把ERP系统建立了起来。今年春节前，集团下属一个公司接到2.3万枚出口日本的毛巾被生产任务，按老办法卷边，一个人卷边，另一个人拉在前面拉，一天只能卷200枚。按此进度，仅卷边就要115天，然而从下单到出货必需50天完成，流程会拥堵，交期会拖延两个多月。如何解决？是一个十分棘手而紧迫的问题。缝纫车间主任顾海彬等在旧式的AKAB卷边机前不停地观察思索，忽然计上心来。陈军等16名员工人经过一个星期的努力，只化了不到

当人们还在被窝里磨蹭，当人们还在上班途中争分夺秒时，她已经把公司二楼的会议室清扫一新，当人们结束一天工作，结伴回家时，她还在为第二天的接待工作做准备。她做的都是一些平凡、琐碎的小事，但她却能把每件小事都做得仔细，做极致，她就是泰慕士公司的“时代之星”——夏其云。

“我既然拿了这份工资，就应该把工作做好”

夏其云1998年来到公司，至今已经10个春秋过去了。10年足以让一个新员工变成一名资历很老的老员工，但是，在她身上看不到骄傲自满的情绪，看到的只是朴实、憨厚的笑容。在她脸上看不到自以为是的神情，看到的只是认真、严谨的工作态度。在平时，公司没有客人的情况下，总能看到她挥动着鸡毛掸子仔细掸落窗户上的灰尘，看到她猫着身子认真地擦拭着桌腿上的污迹。有人曾经问她，“你平时工作这么忙，为什么不乘现在有空时歇歇呢？”她总是憨厚地笑笑说：“我既然拿了这份工资，就应该把工作做好。”正因为她有这种想法，因此她十年如一日，对待自己的工作永远一丝不苟，对自己的要求也从未放松。

“我做的都是一些平凡、简单的事”

扫地、拖地、擦桌子、倒茶、洗水果，这些就是她平时工作的内容。也许会有人对这些工作不屑一顾，但她却把这些工作当成自己的事业在对待。她在办公室从事接待工作中，没有一次因为工作疏忽而对客人造成影响。相反，每次在接到客人通知后，她在准备好接待工作的同时，还会把投影仪、DVD、网线等全部检查、调试一遍，尽量给客人留下一个最好的印象。她做的这些事就像她平时所说的“都是一些平凡、简单的事”。

“看到客人满意，我就开心”

接待工作可以说是公司对外的一扇窗口，客人来公司的第一印象就在于公司接待工作的好坏。夏其云深知这一道理，因此她在给客人提供热情、周到服务的同时，还会仔细观察每位来客的饮食习惯。例如，哪位客人喜欢喝茶，哪位客人喜欢喝咖啡，哪位客人喜欢喝咖啡不加糖，哪位客人喜欢喝咖啡加奶精等等，这些细节她都会一一记在心中，以便为客人下一次来公司提供更周到、更体贴的服务。还记得有一回，公司来客人，当时桌上的水果是用大盘装的，放在桌子中间，在客人与老总交谈的过程中，她仔细观察到客人在不经意中看了几眼桌上的水果。之后，当客人与老总从车间参观回来后，发现桌上的水果已经被分到各人面前的小碟子中，这一细心的举动赢得了各位客人的称赞，也为公司争取这一订单赢得了一个先机。

虽然在工作中她也有自己的情绪，虽然在她的肩上也有生活的负担，但她从没有因此而影响过自己的工作。春夏秋冬，周而复始，在公司里永远都有她忙碌的身影，在客人身边永远都有她亲切的笑容。对她而言，客人对她的认可就是最好的回报，公司发展的蒸蒸日上就是对她最好的奖励。（泰慕士 丁晔）

服务性的岗位铸就不平常的业绩

记泰慕士公司办公室来客接待员夏其云

季的独，子咬被看女佣岁月上他群漂灌木来……一小鸭不出就是丑小己居膀飞的羽小鸭一只鹅，养鸭什么他还鹅的

每个己的管过现在苦，又何的都要永一天功、丽的（