

今日英瑞

吴文贵 题

泰慕士公司建设节约型企业

1-7月份,泰慕士公司平均漂白吨布用电量比去年同期减少8.81度,蒸汽用量减少2000多吨,为企业减少费用30多万元。今年以来泰慕士公司坚持外拓市场,内抓管理,深入开展“节能、降耗、挖潜、增效”活动,引导企业广大员工以节约一度电、一滴水做起,层层落实节约举措。他们首先是加快设备改造步伐,从根本上节约能源。公司新上的坯布生产线项目,选用具有国际先进水平的染色和后整理进口设备,采用最新的变频技术,以最少的电耗,创造最大的经济效益。

二是,强化每一位员工的责任意识。在保证产品质量的前提下,广泛的宣传节约挖潜增强竞争优势。通过教育,员工们在工作中自觉把节约当成一种习惯。

三是,从细节做起,注重实效。他们要求每一名员工都要从现在做起,从自身做起、从点滴做起,做好节水、节电、节汽工作。

目前一个“节约光荣、浪费可耻”的良好风气,已吹遍泰慕士公司每个角落。(杨敏)

2005年9月16日
星期五
农历乙酉年八月十三

江蘇英瑞集團 主办

第2期 内部读物免费赠送 网址: http://www.azazaz.com
邮箱: aztoday@azazaz.com

上门拜师取真经 探求效率最优化

——集团高层领导到南通华丰公司参观学习

伴着凉爽的秋风,九月二日下午,集团总经理加藤纪生先生率领集团各公司主要负责人一行20人,到位于市濠北路的南通华丰塑胶有限公司参观学习。

华丰塑胶公司创建于1984年5月,在出资人名单中一度有英瑞的名字,也曾经有过辉煌。上世纪末由于控股权变更,2001年7月英瑞从该公司撤资,从此该公司一度陷入低谷,

然而士别三日当刮目相看,近几年来,该公司彻底执行基础和经营管理5S,推行品质无缺点,不断提升客户满意度。生产线压缩三分之二,人员减少50%,部门减少了九个,资金回收率上升6.3%,企业步入了良性循环。

英瑞集团参观人员首先听取了华丰公司控股的南亚公司盛总经理的“生产合理化管理成效”经验介绍,然后参观了生

产现场,大家觉得华丰公司是家门口的老师,其不甘挫折、奋勇拼搏、锐意改革东山再起的经验难能可贵。

参观结束后,各公司分头进行了座谈讨论。英瑞染织、英富印花公司还组织部分骨干去现场学习。参观人员一致认为此次集团组织参观家门口的榜样很有针对性,必将对全集团加强内部管理起到积极的推动作用。(英瑞会馆 宣扬)

大东积极开展降本降耗活动

四个月挖潜增效八十万元

从四月份起大东公司总经理室发动并认真组织开展了“加强成本管理,提高公司竞争力”的活动,取得了明显成果。据初步统计,四个月来累计降低成本80多万元。

今年四月,大东公司毛巾系列产品参加了美国家用纺织品展览会和广交会,在两个展览交易会上,客户反映大东毛巾质量是一流的,但相比价格却没有优势。“大东毛巾价格如果再降一点将会锦上添花,前程无量。”这是总经理高军在与美国一个最大的家纺品商洽谈时客商对该公司的客观评价与期望。

下调价格意味着大东本来只有2%的利润全贴进去还不够,怎么办?激烈的市场价格竞争逼着公司总经理室一班人思索着企业发展趋向和内部成本管理这个至关重要的问题。于是他们首先在企业内刊《大东人》上进行了舆论导向策划,围绕“加强成本管理,提高企业竞争力”话题,发表了《总经理答记者问》和评论员文章;同时公司宣传橱窗及车间黑板

隆盛永久

吴兆颢 题

日本国株式会社英瑞社长为《今日英瑞》题词

报、厂区悬挂大幅标语进行配合;副总理康拥军、顾用旺分别召集东、西厂骨干技术人员摸情况、找线索。东厂列出了20个、西厂列出了26个挖潜增效项目课题,然后把降本降耗目标排时间、交任务分头落实到具体部门具体人,从而在全司形成了外抓市场、内抓现场大打降本降耗群体战的氛围。

理论是行动的指南。战斗首先从计划处下达各工序倒轧质量指标,降低B品加放量开始,由原来6-7%降到2%,5至7月少加B品数7万枚。随即西厂筒脚色纱、边纱的合并利用,传来捷报,四个月节约色纱6吨,达12万元。网上询价进口配件国产化、化工染料供应商优选纷纷传出喜讯,JS工艺改革节省水电气和人工,每锅节约800元。降本降耗在全公司蔚然成风。

在近日召开的公司行政例会上,公司总经理高军就第一阶段全司的成本控制工作予以了肯定,认为通过开展此项活动挖掘出了公司降本降耗显而易见的潜力,加强成本管理初见成效。高总要求全司管理人员戒骄戒躁,在第二阶段深入开展降本降耗活动,从提高生产效率,加强计划管理,提高一等品率,减少重复劳动中再挖掘潜力。(东安、勤兵)



图为英瑞社长吴兆颢(左一)亲自带外商到大东公司进行业务洽谈。 吴东安 摄

英抓质量、扩业务

富印花完成全年指标

英富印花已完成全年指标

截止八月底,集团英富印花公司与去年同期比产量增长119%,销售增长125%,利润增长144%,提前完成集团下达的年度经营指标。

南通英富印花有限公司在英瑞集团是一个小不点,2001年诞生时只有七名员工,因为单纯印花业务陌生,试创期间一度靠集团“救济”渡日。

经过四年多的打拼,印花人成熟了许多,在激烈的市场竞争中,该公司一班人认为不能依赖集团,必须靠自己的奋发努力,才能开创生产经营的新局面。今年以来,他们对全

体员工分批进行业务综合培训,对印花工艺的每个环节,仔细进行分解,对操作要点打印成册形成操作规范。

同时公司定期进行技术考试,择优上岗,从而调动员工学习掌握技能的积极性,促进了产品质量的稳定和提高,为赢得市场奠定了基础。

公司不满足日本市场订单,还努力寻找国内市场,经过广泛联系,走访客户,自我推销,今年自营接单额达总营业额的30%,从而提高了公司员工劳动生产率和设备利用率,虽然人辛苦了,但取得了实实在在的效益。(英富印花 陈汉文)

练内功拓市场 经济效益稳步增长

——泰慕士公司努力克服不利因素谋发展

泰慕士公司一月至八月实现产品销售收入9000多万元,其中:出口产品销售收入5000多万元,创利润400多万元,与去年同期相比有明显增长。

随着世界纺织品贸易全球一体化进程的加快,影响贸易的国际、国内因素不断增加;七月下旬,人民币升值;同时原料和能源价格不断上涨。面对种种不利的外部因素,该公司首先加大市场开拓力度,拓宽企业发展空间。通过市场预测和营销策略研究,强化了市场营销分析能力。根据市场变化调整产品结构,在确保老客户、争取大品种订单的基础上,公司不断开发新客户,先后承接了法国迪卡依、香港永沛、加拿大小蚂蚁等客户的订单,使公司的产能不断扩大。二是实施严细管理,在

内部倡导现代管理观念,紧紧围绕计划执行、质量控制、技术提升、成本管理等关键环节做“文章”;多管齐下,实施管理创新;开展小品种研讨活动;于细微之处抓管理,细微之处建制度,在“严、细、实”上狠下功夫。从而使公司的交货准确率、正品率不断提高,消耗不断降低。其次是加大技改投入,实现持续发展。漂染新厂房和新增的进口染色机、后整理拉幅定型机投入生产,织造车间新增的大筒径针织圆机投入使用,至此公司投入1100多万元新建的坯布生产线改造工程全面完工,为满足市场需要,进一步提高企业的生产规模和竞争实力夯实基础。他们还积极抓好企业文化建设,增强企业凝聚力。紧密结合企业快速发展和内部管理实际,将企业文化建设渗透到企业的生产、经营及管理各项系统工作中,为企业发展营造了良好的工作环境。(总经办)

- 今年集团公司产销两旺,客户和订单纷至沓来,九月上旬以来,共接待外商16批91人次,英瑞社长吴兆颢先生曾多次亲自陪同客人到集团下属企业参观考察。(会馆 宣扬)
- 集团党支部严格按照崇川开发区党工委的要求,认真组织参加第二批保持共产党员先进性教育活动。支部书记施卫东同志带领在职六名党员,按照“保先”教育实施方案,认真学习,取得了良好的成效。(英豪 印钰)
- 最近,泰慕士公司被授予“2005年度如皋市劳动保障诚信示范企业”称号。
- 最近,泰慕士公司在成

- 衣车间组织了摇粒绒款式制衣劳动竞赛,调动了广大缝纫工的生产热情。竞赛成绩一轮高于一轮,人均日产量由9件提高到17件,从而使当批订单提前一周完成。(戴世燕)
- 今年以来英瑞染织针对染化料助剂和能源价格上涨,影响利润的棘手问题,各部门各自给自己定课题。化验室研究出了节能工艺,使工艺时间缩短,能源消耗下降,综合成本明显降低。(周华莉)
- 最近,台化公司总经理徐宁赴韩国考察设备。(季国林)
- 上周,大东派有关技术人员到上海参观了世界纺织机械展览会。(吴东安)

新闻集锦