

今日英瑞

吴文贵 题

2011年12月28日

星期三

农历辛卯年十二月初四

江苏英瑞集团 主办

第27期 内部读物免费赠阅

网址: http://azazaz.com
邮箱: aztoday@azazaz.com



为了做大做强英瑞,本月中旬,株式会社日本英瑞社长吴兆星和法国康公司在英瑞集团会馆共商发展大计。(宣扬供稿)

1至11月份,泰慕士公司已实现应税销售3.3亿元,能否完成全年销售目标,都将取决于12月份的最后一战。

公司副总经理杨敏告诉作者,在手订单200多个款,500多万件产品,意味着四季度泰慕士将是一个忙碌的季节。

压力就是动力,面对全年的生产目标,泰慕士公司整体上下联动,加大市场开拓力度,紧张有序地安排生产任务,全体泰慕士人把假期中的幸福、快乐化成工作的动力,投入到接下来的工作、生产中。

今年,泰慕士公司加大对技术人才招聘,积极与高校和名企进行产学研合作,成立面料研发中心、内衣项目小组……如今,新型羊毛面料在大家的努力下已正式研发成功,莫代尔、黏胶氨纶汗布等一系列附加值高的面料正式进入大货生产,后期的真丝面料也在大力的研发中,新面料的开发和生产带来了产品档次的提升,带来一大批新客户的加盟,下半年就新增订单号七十多个,与去年同期相比增长30%。

作者了解到泰慕士的生产高峰已不再是传统意义上的“高峰”了。他们除了产品结构的优化调整,增加技术含量高,附加值高的产品份额,减少简单款的产品份额外,更主要的是源于公司多年来坚持的精益生产管理项目的实施,让公司各个环节的管理水平在本质上得到改善。特别是今年的“现场改善”项目,初步实现了对计划体系、数据体系、生产管理体系、品管体系的优化完善,让生产管理系统更趋合理。

泰慕士人十分珍惜这来之不易的良好局面,他们珍惜每一张订单,不断学习,认真钻研,努力提高自己的专业水平,用敬畏和负责任的态度高效地完成每一项工作,用100%的努力换取100%的结果,用专业和热情去赢得每一个客户。

泰慕士人正抓紧一年中的关键时刻,团结一致,奋勇拼搏,摘取最丰硕的成果。(泰慕士:丁晔)

泰慕士奋力冲刺全年目标

稳中求胜 新中求优

大东公司

新品年年出 专利年年拿

创新助推市场竞争力

最近,江苏省科技厅认定大东公司两款面料为江苏省高新技术产品。

由大东公司自主研发的汉麻双层双面功能纺织面料和给纱圈状纺织面料,2010年12月获得国家实用新型专利,今年七月申报江苏省高新技术产品,经过江苏省科技厅数月反复论证,近日,终于如愿以偿。

大东公司自〇七年以来,加强了新品研发和专利申报工作,累计已获得各类专利49项。2010年建立了省特种纤维提花面料制品工程技术研究中心。中心成立以来,大东充分利用与科研院所的合作,舍得投入,新品开发有计划、有目标、有措施、有

激励,新品迭出。不久前该公司又拿到了四项专利授权。副总经理康拥军向记者介绍,由于大东公司不断地推出新品,避开了毛巾同业竞争,在市场上增加了话语权和定价权,从而整体上推动了市场竞争实力的提升,虽然全球市场并非景气,但大东毛巾订单较稳定。

此次被认定为省高新技术的两款产品,以其独特的风格和特性倍受客商青睐。汉麻双层双面功能面料,创新地设计了双层纬弹面料,控制了弹性伸长率,解决了麻纤维毛羽多不易织造、织物在后处理过程中双层组织容易移位、弹性难以保持等技术问题,产品填补了麻类弹性家纺面料国内空白,技术水平达国内领先。

给纱圈状纺织面料,具有外观独特,手感丰满,使用舒适等特点,主要用于星级酒店、高档卫浴类面料及拖鞋面料、毛巾被等居家高档面料。(文武)

进入11月份以来,英瑞纤维公司受市场低迷的影响,在主要销售客户处于停产和半停产的状况下,不失信积极寻找新的订单,尽量满足生产,避免了大片设备停台的尴尬局面。

浙江和淮安的两家公司是该公司织布厂的主要销售客户,其产品主要销售欧美市场,受欧债危机及其它国内因素的影响,产品市场受压严重,两公司已分别处于半停产和停产状态,其不良状况波及英瑞纤维公司,订单聚减,一度无单可做,公司织布生产危在旦夕,徐总及时召集营销部门研讨对策,迅即组织人力落实新的订单。公司采取经销与加工两种方式联系业务,南通大周、苏州雪源等经销客户,南通锐阳、声荣、大生等公司的加工业务等纷纷落实到位,基本满足了开台需求。

同样该公司纺纱厂的生产也因市场因素出现订单严重不足的状况,主要销售客户的下单量均大幅减少,公司组织销售人员奔赴各地积极联系新的客户,分别与南通芝泰、中经等单位落实了合作关系,减少了停台数量。据统计该公司11月份纱、布产量较上月略有减少,12月份预计仍有近80%的开台量。面对低迷市场,公司积极应对度难关,并审时度势确定了明年的生产任务。(季国林)

市场低迷 不失信

英瑞纤维:



11月7日,全国政协副主席李金华(中)视察大东,充分肯定了大东在改革中取得的成绩,并勉励大东继续做大做强。

化危机为商机 抢时机显生机

大东提前两个月实现年度销售目标

据大东公司财务报表显示,截止十月底,该公司已完成结算销售收入3.8亿,提前两个月完成了董事会下达的销售和利润目标。分别比上年同期增长45.2%和31.8%。

公司总经理高军在接受本报记者采访时介绍说:“在2011年全球经济复杂多变、困难重重的情况下,大东之所以能够逢逆境市场更活生产更旺,临危机商机更多竞争力更强,关键在于较好地实施了先人一筹,适时转变经济增长方式的调整战略,主动在经济增长的模式和内涵

上实施了从大投入、大布局、大发展向大市场、大营销、大生产、大提升的战略性转变,从而使大东较好地驾驭了市场风云,企业内部的各生产要素得到了较好的挖掘和激活。”

公司副总经理康拥军说:“今年以来,复杂多变险象环生的市场形势,对于大东不仅仅是经营规模经济实力的严峻考验,更是对公司经营战略和应变能力的全面综合性检测。”记者了解到,在国际金融危机,日本海啸地震、欧洲债务加剧、美国信用下调等接踵而至的困难面前,大东总经理室总揽全局,适时调整,逆向思维,迎难而上,将危机当商机,把企业经济工作的立足点着眼点、决策层管理层的主要精力和公司最精锐的力量,全部放到了市场上。在市场巩固、提高、开发和订单数量、交期等策略上,坚持三路并进,老客户升级、新客户优先、小单快接、难单敢接的方针,将普遍的市场危机当做大东千载难逢的有利商机。经过努力,1至10月大东毛巾在日本的销售市场没有因为海啸地震受到太大的影响,销售额仍然达到2亿多元。俄罗斯、斯密斯、全棉时代、Esprit等新客户的成功开发,为大东注入了近8000万元的经济增长点。

目前,大东公司正在全面部署2012年工作规划,期望龙年再创新成绩。(文武)

乔布斯走了,却给世人留下了那个令人难忘的“缺口苹果”商标。

好好的苹果,为何故意挖出个“缺口”,这不有违“怎么亮丽怎么来”的商标原理吗?然而乔布斯正是一直注视着那个有缺口的苹果,经常熬夜,冲锋陷阵,从而成为一代计算机与通讯工具的创新天王,一个改变世界的传奇人物,一个时代的科技巨星。

苹果“非同凡响”的广告语说:“他们用与众不同的眼光看待事物,他们不墨守成规,他们也不属于安于现状”。乔布斯本人则用更通

列世界同行前列的雄心壮志和雄厚的经济技术实力,但始终怀揣着英瑞那个“缺口”,期望所属企业不断的创新,不断的改善,从而打造百年英瑞,基业长青。吴文贵先生的创新理念与乔布斯有异曲同工之妙。

没有完美的世界,也没有完美的产品,只有在不断创新,不断补缺口,世界才能趋向完美。不去创新,不去竞争,固步自封,夜郎自大,就会被缺陷拖累,就会被别人超越。吴文贵会长的创新理念就是创新是企业发展的立身之本。他时

从一个“缺口苹果”看企业持续创新

本报特约评论员

俗的话概括:“活着就是为了改变世界。”因为世界不完美,才需要去“改变”。追求完美,但又不完美,就必然要走创新之路。这就是“缺口苹果”所包含的哲理。创新就是要先人所想,先市场所想,先消费者所想。“缺口”的缺陷是一种倒逼机制。其实,我们每个人都是一个“被上帝咬过一口”的苹果,没有谁来到这个世界十全十美,漂亮得像一朵花。每个人身上或多或少都有这样那样的缺陷。因为不完美,才有了追求完美的动因。“苹果”公司一直认为有个“缺口”不完美。英瑞创始人吴文贵先生一直谆谆教导我们要“谦虚、创新”,他经常告诫大家前有标兵,后有追兵,唯有虚心、不断创新方能生存发展。吴文贵先生虽然没有乔布斯那样名

时提醒人们,没有最好,只有更好。不去创新,不去完善,缺口永远是缺陷。

综观英瑞集团近十年来发展壮大的轨迹,正是广大英瑞干部员工秉承了吴会长“学无止境,持续改善无止境”的思想。他多次指出,时代在发展,科技在发展,竞争的同行在发展,消费需求在发展,因此英瑞人在标兵激励下和“追兵”的威胁下必须不断地学习,不断创新,不断攀高。旧的缺口弥补了,新的缺口又会出现。注重创新,不断推陈出新,必将是英瑞集团在大浪淘沙中扬帆奋进的动因。

当前欧债危机严重影响了全球经济发展,市场持续低迷,在此逆境中我们不妨模仿一下乔布斯,并重温一下吴文贵先生的教导。

2010-2011年度中国纺织服装企业

竞争力500强

中国纺织工业协会
二〇一一年十月

泰慕士公司和大东公司蝉联“中国纺织服装企业竞争力500强”。