今日英瑞

吴文贵 题

2005年12月20日
星期二
农历乙酉年十一月二十

江蘇英瑞集團 主办

第3期 内部读物免费赠阅

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

12月17日,江苏英瑞集团年度会议在集团会馆召开。图为会议会场。

未雨绸缪　运筹惟幄

集团高层领导共商06年大计

吴会长、吴社长出席会议并作重要讲话

12月17日,室外寒气袭人,江苏英瑞集团一楼会议室济济一堂温暖如春,集团年度会议在这里隆重召开。出席会议的有日本株式会社英瑞会长、副会长、社长,集团领导及各司负责人。

会议首先由集团总经理加藤纪生对05年集团运行情况汇报分析。并提出了06年度集团的经营目标和管理方针。加总强调来年各企业务必注重降低成本,以增强竞争力。接着与会各司领导分别就05年度的工作情况及来年的工作部署进行了汇报。吴会长、吴社长分别作了指示。

2005年是外部环境十分艰难的一年,集团各公司克服了能源价格上涨、人民币升值、欧美市场制约等诸多不利因素,广大干部员工敬业爱岗、埋头苦干,整体效益较去年有较大的提升,净利润率较上年提升了五十多个百分点。会长对各公司领导干部及广大员工的勤奋努力给予了肯定,并鼓励大家再接再厉,争取更好的发展。

会长在总结中强调了人才培养的重要性,他认为一个企业赚钱固然很重要,但只有一半,另一半是怎样去培养人才,他希望与会领导既要注重发现、培养人才,也要注重自身的不断学习,不要做井底之蛙。

会长在讲话中引用了《三国演义》中"天有不测风云,人有旦夕祸福。"这句古话,语重心长地教导大家在日常工作中要有忧患意识,不能只考虑到成功,也要有失败的心理准备,这样才能在工作中泰然处之。在讲到营销战略时,会长教导说:一个好的营销人员应针对不同的客户,运用不同的婉转而礼貌的方法,积极主动热情地与客户沟通,让客人感到满意。最后,会长提出了他的最大目标是集团的股票上市,这样集团可利用社会的力量去运营,具有更大的抗风险能力,另外还可以利用上市来提升企业的信誉度,增强企业的市场竞争实力。

社长吴兆显在会议最后希望各企业要从两方面考虑产品的生产,不仅考虑当前的行情,还要从长远考虑,不仅考虑自己企业的盈利,还要考虑到客户的盈利,这样才能做到双赢,吸引更多的客户。

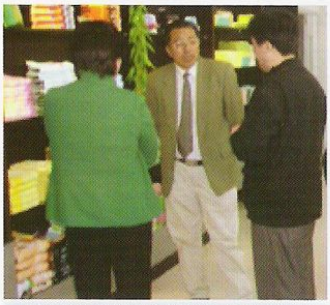
(宣扬、沙静)

国家棉花协会领导考察大东

11月20日上午,原国家纺织工业部副部长、现中国棉花协会副会长林乃基,在南通市供销合作总社主任陆伯新的陪同下考察了大东公司。

南通是长江三角洲主要产棉区,也是世界著名的纺织之乡。大东公司所在地如东是全国闻名的产棉大县。林会长此次是就棉花的流通问题特地到南通来考察的。林会长在考察中不时地询问当地的棉花收购、加工流通使用情况。当了解到大东公司每年消化近4000吨棉纱,年出口创汇1800多万美元时,他十分高兴;他对棉花纤维就地深加工十分关注;在大东西厂现代化的厂区,他看到大东员工生产的上千种高档次毛巾,林会长夸奖大东办得好,象一流的工厂,希望南通把棉花使用企业因地制宜地做大做强。陪同林会长考察的还有如东县副县长陈建华、顾淑英。

(曹瑞兵　张勤兵)



图为林会长(中)在询问大东生产情况

在日聆听吴会长演讲后的感受

□曹新雷

金秋十月,英瑞集团组织下属子公司27人前往日本参观访问。精神矍铄、思维敏捷、充满睿智的吴会长给我们作了精彩的演讲与诚挚的教诲,虽然回国已经有一段时间,日本的山水风光渐已模糊,但吴会长的真切话语总给我们一种茅塞顿开之感。

吴会长首先谈到"文明",他说日本是世界上文明程度较高的国家,比如:垃圾主动分类扔置、公共场合主动的谦让与排队等等。中国自古就是礼仪之邦,但随着人类文明的发展与进步,需要向人家学习的却是很多。作为一个工厂往往将"5S"管理放在首位,追求文明形象,提倡员工的文明行为。关键还是我们主观上要有一个人人要文明的态度,勿以恶小而为之,勿以善小而不为。将我们的"5S"管理变成员工的主动自觉行为。

其次,吴会长谈到了"谦虚"。他指出无论谁取得怎样的业绩,都必须要有一颗谦虚的心,这样才能进步才能提高。他以日本最大的连锁企业uniqlo的成功事例阐述了谦虚对人生、对事业的影响。吴会长还着重告诫我们,大东现在是国内屈指可数的毛巾工厂,可千万不能骄傲。大东既不能妄自菲薄,更不能夜郎自大。大东的发展前有日资企业的层层拦截,后有山东民营企业的紧紧逼赶。必须时刻保持谦虚的心、清醒的脑、准确定位,加之不懈的努力与持久的提高,与时俱进方能长盛不衰。"骄必败"每一个人应该牢记。

吴会长着重讲到"诚信"。诚信乃从商经营之根本。对此会长以一个个可以载入教材文集的鲜活事例,让我们深深感受到诚信之重、诚信之贵。我们的交期和质量管理,一直是赖以生存克敌制胜的法宝,对客户的承诺必须以最好的质量、准时的交期去兑现。同时让诚信经营的观念应深入到每一个班组,每一个员工的思想意识中去。他告诫大家,应该知道一个人一次的差错与失误就可能引起客户的投诉或交货期的延迟。英瑞有近万名员工,要让每一个人都来维护诚信英瑞这块金字招牌!

最后吴会长讲到的是"创新"问题。他以早期如何调整毛巾克重,如何改变毛巾包装形式从而占领市场,赢得商机为例,阐述了创新的重要性。他说,企业如果不创新,你可能拥有辉煌的昨天,但今天如果你固步自封、裹足不前,你就会日显举步维艰,最终明天必然会关门打烊。他以目前制样中存在的问题一下子切中了我们实际工作中思维和创新的不足。我们在制样过程中,往往很僵硬,依葫芦画瓢有时还不像。我们何不换一个思维,客户要求做"B"花型,我们在做"B"花型的基础上适当调整,再做一个"A"花型和"C"花型,既让客户有选择的余地,又增加了商机,同时还拓展了我们的思维。

聆听了吴会长成者之智,立世界商潮之颠,纵论企业兴衰要诀的教诲,使我等回国后辗转反侧,无法忘怀,为感恩会长教诲,今借《今日英瑞》窗口将会长的心得、心声、心愿转达给全体英瑞人,让大家共同领略和体会他老人家提出的八字要诀的深刻内涵和殷切期盼。

我相信集团上下将会用埋头修炼和不断发展的实际行动不辜负吴会长的厚望,将会以文明的言行、谦虚的态度、良好的诚信、创新的思维去认真工作,打造员工和投资者双赢的企业、打造百年英瑞!

(作者系大东西厂厂长助理)

集团服装部四企业

订单足　产销旺

2005年,英瑞集团服装部的生产销售保持较好势头,服装部下属南通英豪、如东英青、如皋泰嘉士、六安英瑞四家企业的市场订单充足,生产满负荷运转,提前完成了年初制定的目标和任务。

2005年对于纺织服装行业来说是不平凡的一年。中国和欧美的贸易壁垒牵制了我国纺织品发展,出口总量受限。原定下到中国的订单将流失到东南亚国家,同时又是国内服装市场竞争更趋白日化。

面对严峻的市场竞争形势,服装部在集团董事会领导下,积极应对市场挑战,采取了积极有效的应对措施,自我加压,主动迎接市场竞争挑战,化解市场的风险。一是认清市场形势,高度统一思想。服装部及时向广大员工传递市场的讯息和竞争的压力,提出"不给自己留退路"的理念,开展各种形式的震撼教育,取得了较好的效果。二是及时调整经营策略,实施市场多元化战略。我们坚持内外销市场并举,在确保优势服务和优良品质的前提下,通过降低成本确保并稳步扩大了市场份额,当前订单形势喜人,新老客户的订单纷至沓来,现已全面进入了新一轮的生产交货高峰。三是苦练内功,向管理和技术要效益。通过进一步内部挖潜、实施信息化工程、推行目标成本管理等举措,通过有效的管理、技术的提升,最大限度提高营运效率。

目前,全体员工正在服装部的统一领导下,巧挤时间,积极投身于生产高峰,朝着英瑞集团既定的宏伟目标奋勇前进!(戴世燕)

新闻集锦

●集团公司、大东公司和泰慕士公司分别被评为2004年度南通市银行业协会最佳诚信企业。(东安、世燕)

●台化公司注重环境建设,近期在全司范围内发动掀起以提升环境建设为重点的"5S"活动高潮,已初见效果。(张苏)

●台化分公司南通英兆织布有限公司10月份成立,目前拥有60台JAT190布机。(黄小华)

●"台化纤维(南通)有限公司于11月份更名为"英瑞纤维(南通)有限公司"。(沈军)

●最近,大东公司被南通市环保局评为环境友好型企业。(文武)

●10月15日集团举行《生产管理》考试,共有149人参考,平均考分67.14分,其中大东公司以人均73.49分位居排分榜第一;台化公司以人均70.56分位居第二;英青公司以人均69.71分位居第三。(宣扬)

●为了更好地办好集团报,11月10日集团召开《今日英瑞》通讯员学习交流会议,分析、反馈、总结前段稿件写作及反映情况。(沙静)

●11月17-18日集团组织2005年度新进大学生培训、参观。

●11月21日金碟软件启用大会在集团一楼会议室举行。

●11月6日英瑞染织化验室进行了搬迁,新改建的化验室将操作区与办公区进行了分隔,使员工工作环境得到了有效的改善。(周华莉)