回忆录

回眸英瑞创业第一步

□ 戴亚华

如东县盛产棉花，总产量曾数次名列全国前茅。

如东人一直在做棉花这篇文章，不停地向生产高附加值的终端棉织品参加国际竞争的境地登攀。

1986年1月1日，以生产纯棉布、涤棉布、烂花布、餐巾为主的如东县棉织厂与日本国株式会社英瑞、南通城镇集体工业联社正式签订了合资经营南通大东有限公司的合同。

了解这一过程的人知道，这个结果来之不易。当时如东县棉织厂的竞争力是很弱的，设备差、经营管理力量和技术员工缺乏，能作为合资股份的厂房和设备价值才117万元。在众多的竞争对手中，外商何以对此小厂情有独钟？这一直是个谜。在大东成立8年庆典大会上，日方投资者、时任日本国株式会社英瑞社长、大东公司副董事长吴文贵先生才披露了一段鲜为人知的往事：当时，为寻找可以信赖的合作者，经南通市轻工局局长陆永安同志牵线搭桥，日商曾多次到南通有关厂家实地考察。吴文贵先生乘车颠簸60多公里亲自来到如东，数九寒冬住进招待所后想泡个澡洗洗尘土驱驱寒，然而当时这个县招待所竟没有洗浴用的热水。一位年青人热情地连续三次从一楼到三楼给他挑来热水。经了解，他才知是一县之长，此事使他感慨颇深。当时年已57岁的胡苍松总经理放弃南通市局舒适的工作条件，离别卧床不起的老母和体弱多病的老伴，毅然只身来到如东。这更使他感受到中方合作的诚意和干一番事业的精神，坚信合作一定会成功。于是决意与如东县棉织厂、南通城镇工业联社合资创办南通大东有限公司。

合同签订后，南通市轻工局将项目随即上报省经贸委，通不过。轻工业局长陆永安、轻工业局干部冒重民七次上南京毫无用处，不予批准。眼看没有希望了，无奈之际，轻工业局局长找到当时在局计划财务科担任副科长的胡苍松同志，要他走马上任，疏通关系，争取项目的批准。

精明、干练、办起事来有一股坚韧不拔精神的胡苍松等公司领导与冒重民等同志于1986年2月专程前往南京。近一个月时间，他们以极大的毅力和忍耐力鞭策自己一定要争取项目批准。他们不怕碰冷脸，不怕做“皮球”，没日没夜地跑有关单位，找有关人员。他们相信“上帝”是能够被感动的。此中，他们四次找了江苏省副省长张绪武。一次张副省长出差刚回来，不顾旅途劳累立即接待了他们，为项目写条子、打电话、关照有关人员。精诚所至，金石为开。1986年3月，项目得到正式批准。从此一个中日合璧的毛巾生产企业在以“仙女弹琴”故事而得名的如东县城掘港镇弹琴桥畔诞生了，从此拉开了江苏英瑞发展的序幕。

（作者系原大东事务部经理）

乐在电脑小世界

——说说我的师傅钱爱明

加入泰慕士公司已经半年多了，我被泰慕士人的工作热情和工作态度深深地打动了，从他们的身上我学到了书本中学不到的知识，找到了人生的努力方向。这里，我要说一说工作中对我帮助最大的、让我最尊敬的一个人——我的师傅钱爱明。

师傅三十岁左右，毕业于南京航空航天大学应用电子技术专业，从2000年加盟泰慕士公司后，一直从事计算机软件开发、硬件维护、网站更新等工作，他以严谨细致、踏实勤奋的工作作风赢得了大家的一致好评。

作为一名计算机专业技术人员，在小钱认为，如果不能在工作中学以致用，解决生产中存在的难题，应用新的技术为生产服务，那么新的技术就如同一张没有价值的废纸。针对公司订单批量小、品种多、交期急的实际情况，小钱在部门领导的带领下，走进生产车间现场，观察、分析熟悉生产流程，他和其他技术人员一道，设计开发了生产线计件工资系统、整检车间生产、计划管理系统，实现了生产的高效管理。

师傅对工作充满了满腔的热情，只要工作需要，他总是随叫随到，毫无怨言。在今年春节期间，检整车间电脑出现了故障，无法开入库单，又要等着交货，小钱接到电话时已经是凌晨，他没有过多考虑，冒着寒风骑车二十多分钟赶到公司，立即投入到维修工作中，迅速地排除了故障。工作中只要是牵扯到他这个专业的，只要是他能力范围内的，他从不推诿。有冒雨登上楼顶抢修计算机网线，保证内部网运行；有公司每次文娱活动的业余音响控制；还有“时代之声”广播台的兼职播音设备维护……

在与师傅共事的几个月中，我感受到小钱师傅不但是一位技术精湛、手到病除的电脑“大夫”，更是一位耐心的、毫无保留的好师傅，这段日子里，从软件的编程原理，到电脑硬件故障的迅速排除，每一个环节、每一个要领，他手把手的教我知识，引导我做好工作的道理。一天晚上，市场部电脑服务器需要重新安装，我们一直工作到凌晨两点。工作完了，师傅语重心长的对我说：“小符，要好好的干，别把电脑当成冷冰冰的机器，它也是有灵性的。只要你用心的对它、常检查、多维护。它们就会听你的话，为你好好干活。”多么朴素无华而又富有哲理的话语啊！他不仅教会了我电脑维护的技术，更教会了我做人的道理。

（泰慕士 符海军）

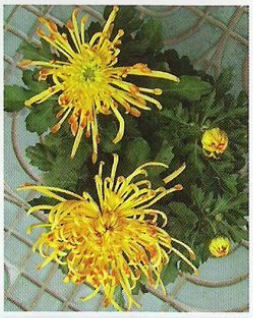
养兰情结

种养花草，这还要追溯到高中时代，与几位室友在一次偶然的机会，从校门外的路边上买回了几株不知名的花草，种养在寝室内，一时引起同学们的兴趣，经常来观赏，并不时赞道：不错，不错。从那时起我与种养花草便结下了不解之缘。

对兰花的认识，是妹夫送我的一盆兰花——一盆蕙兰开始的。为了种养好兰花，我不时抽空去书店购回一些莳养兰花的书籍，从书本上了解兰花的特征、习性，一些种养的知识，包括植料、花盆、肥料……；为了种好兰花，只要有空，我也经常去花鸟市场“取经”，向养兰高手们请教、咨询养兰的经验，以达速成的效果，并不时购回专用的兰花盆、植料及肥料等养兰用品。那盆蕙兰在我精心养护下，叶片越发油绿而光亮，在微风中显得婀娜多姿；那奇特的花型，特有沁人肺腑的清香，使人沉醉于其中。由此我开始喜欢上了养兰。

随着时间的推移，养兰的技术也随岁月的增加逐渐提升，对兰花的钟爱也越加浓烈，无论是看到兰花那飘逸的叶片；还是看到那奇特的兰花，我均会感到兴奋和对她的热爱。家里兰花的品种也由原来的单一走向多样化，建兰、蕙兰、寒兰、墨兰…逐渐占满了我家的阳台。

养兰已成为我闲时的一种乐趣，一种期望，一种责任。我会在发现兰花含苞欲放时、新芽刚露时欣喜若狂；在看到哪盆兰花枯萎凋零之时也会伤心叹气。兰花常会影响着我的思想和情绪，不仅如此，在工作闲余之时上网一步一步对兰花历史文化的探询中，为她的气节和神韵而折服。

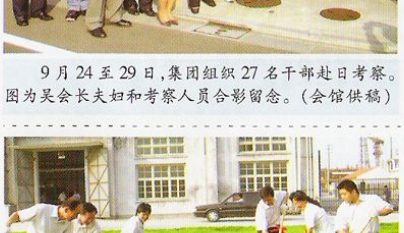


秋菊

兰花！生于山野带着质朴的神韵和风采，她洁身自爱，与世无争，不以无人而不芳；她不随波逐流，趋炎附势，坚韧不拔，顽强不屈，不因清寒而改节。我也因常想起兰花的这种高洁的情操而倍受鼓励；兰花的雅质神韵也常陶冶我的情操，激发我的斗志，也常鼓舞着我，让我拥有一个良好的心态来对待每日的工作！从这里也真正体现我对兰花魅力的理解，也正是我的养兰情结所在。

（英豪：王新华）

参加英瑞集团大学生培训的随想



9月24至29日，集团组织27名干部赴日考察。图为吴会长夫妇和考察人员合影留念。（会馆供稿）

11月8日，英富印花新车间屋面浇筑混凝土，标志着印花车间主体工程部分完工。图为该车间当初奠基仪式。

11月17日和18日，我有幸参加了集团组织的新进大学生培训，短短两天的培训，让我们对集团有了新的了解和认识，真实地感受到集团的规模和实力，受到深刻的教育和启发。

在这次培训中，我们先后聆听了集团加藤总经理和董事长特别助理宋秩宗先生精辟的专题讲座。加总深入浅出，从公司的经营方针、优秀的经营管理者必须具备的素质谈起，畅谈企业发展目标，对我们工作的基础、学习的方向提出了殷切的希望，教导我们如何成为一名优秀管理者。尤其让我们感动的是，在我们这些“初生牛犊”面前，加总是那么谦逊慈祥、幽默风趣、平易近人，“诚信、创意、谦虚、文明”的集团社训在他的身上得到了完美的体现，让我们对他充满了崇敬之情。加总说，现在一年的发展相当于过去的好几年，我们必须要有明确的人生目标来适应社会的发展，让自己成为社会的佼佼者。他的一席话，就如同我们职业生涯中的指航灯，让我们这些刚踏入社会的理想主义者茅塞顿开，对未来有了一个明确的努力方向。宋助理在讲话中说，英瑞集团是一个大舞台，每位员工都是这个舞台的演员，只有你们在这个舞台上尽情的发挥，这个舞台的演出才会有人来欣赏。宋助理跟我们谈了作为一个员工所应该遵守的基本准则，如责任心、合作精神、谦虚、换位思考等等。在加总和宋助理的教导中，都突出了一点，那就是要不断学习，让我们很受触动。是呀，年轻是我们的资本，现在的我们走到哪都是课堂，我们必须不断增长自己的知识和见解，只有这样，才能推动企业的发展，也才能够促进自身的进步。

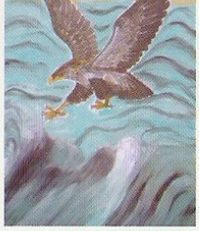
培训中我们还学习了5S管理、财务基础知识等管理知识，参观了英瑞集团创办的纺织、服装、毛巾、印花工厂。每到一处，我们都被优美的环境、高效的管理、丰富的品种所吸引，我们惊叹于集团的巨大的规模、雄厚的实力，在惊叹的同时，我们深深感到能被英瑞大家庭接纳是多么的幸运和骄傲。

”英瑞集团是一个舞台，我们要在这个舞台上好好的表演。”培训结束后，我还在细细回味这句话。我自豪英瑞集团选择了我，我更坚信自己的选择，我将努力工作、勤奋学习，在英瑞这片热土上茁壮成长，在英瑞的舞台上演绎人生的精彩！

（泰慕士 朱亚琴）

（宣扬）

石刻：今日英瑞



英瑞纤维（南通）公司周维华作品