

道是从你人孩蒙那始,已发悄悄绿  
心灵是一棵会开花的树  
开枝丫,在形成一片自己的绿你不相信?也许不知不觉无数次样的花在开放。俱在突然听到响起的美...在十字路有人微笑给你善意...的身体因而颤抖,的手轻轻来...法一一列样的“当”你欢乐、当你为世和奇丽发赞叹,当你真情和温暖感动...这样的时现欣赏到心你怒放的当这样的时心灵之树也芽、长叶,的空间伸枝干。没有能用画笔样的景象,诗人能用这样的是一个无声程,但是它变化,却悠绵延不绝,命的历史,生的色彩。信吗?你一定会开一定的。灿烂的一许只是孤一朵;也许无无双的奇只的一朵野草...你的心也许开得;开不败;是昙花一即逝...无法预报放的时辰,尔描述它们奇妙景象。告诉你,这每时每刻都女,有人在成爱心的时开的时刻。的心花。们的世一个心花界。司 冯燕)

# 今日英瑞

吴文贵 题

2007年6月18日  
星期一  
农历丁亥年五月初四

江蘇英瑞集團主办  
第9期 内部读物免费赠阅  
网址: <http://www.azazaz.com>  
邮箱: [aztoday@azazaz.com](mailto:aztoday@azazaz.com)



吴会长和南通市委副书记王德忠在大东开业20周年酒会上

## 贺英瑞盛事 创百年大东 集团领导汇集如东 庆祝大东开业20周年 吴文贵会长、吴幸子副会长、吴兆显社长亲临庆典



5月15日,天气格外晴朗,如东县会议中心广场彩球飘扬、红灯高挂、鲜花似锦。大东人身穿节日的盛装,熙熙攘攘,伴着欢快的音乐声步入会场。南通大东有限公司开业20周年庆典在这里隆重举行。南通市委副书记王德忠、如东县委书记周铁根、日本株式会社英瑞会长吴文贵、副会长吴幸子、社长吴兆显、江苏英瑞集团总经理加藤纪生先生等贵宾在主席台就座。庆典开始前宣读了原如东县长、现任中央候补委员、甘肃省省长徐守盛的贺电。徐守

说:“大东20年来注册资本由100万美元增加到1400万美元,员工队伍由200多人发展到1500多人,年销售额由450多万元增加到2.3亿元,20年来累计实现销售额20.7亿元,上缴税金1.09亿元,实现利润1.82亿元,先后40多次荣获国家和省、市的表彰奖励。20年来培养了一支特别能战斗、特别能创新、特别能攻关、特别能吃苦的团队,发展后劲明显增强。”在热烈的掌声中,已经77岁高龄的吴文贵先生走上讲台,站立着发表了既热情洋溢又风趣幽默的讲话。他说,“吃水不忘挖井人”,我要特别地向大家介绍三位贵宾。第一位是创建大东的“红娘”,原南通市轻工局局长陆永安先生;第二位是原如东棉织厂厂长,大东公司首任董事长陈春荣先生;第三位是大东公司首任总经理胡苍松先生。因为他们在大东初创期间立下了汗马功劳,我很感激他们。吴会长用“一不四没

有”形容了当年大东创业的艰难,即没有办公室,没有仓库,没有食堂,没有宿舍,全厂200多人都不懂如何制造毛巾。然而,胡苍松总经理凭着自己的精明、勤俭、严格、廉洁的作风,使大东当年投产,当年就收回了投入,出乎我的意料,使我看到了大东的希望。吴会长深情的说,他特别喜欢阅读《大东人》。他列举了《大东人》上报道的许多先进事迹,表达了对员工的感激之情。吴会长对大东的发展充满信心,对大东寄予厚望。他说大东开业25周年的时候他还要来,到大东开业50周年的时候,那时他107岁了,即使坐着轮椅还要来。如东县委书记周铁根在讲话中首先代表县委、县人大、县政府和政协向大东开业20周年表示祝贺!他说:“20年来,大东人坚持走科学发展之路,不断加大投入,实施技术改造,开发新产品,推进清洁生产,在增加效益的前提下加快发展速度,在扩大总量的同时提高发展质量,创造出闻名如东的‘大东速度’,实现经济效益和社会效益双丰收。”

中共南通市委、市政府对南通大东有限公司开业20周年庆典很重视。市委副书记王德忠在百忙之中出席了庆典,并在会上发表讲话。王书记说:“20年来,吴文贵先生七次增资大东,并把在大东公司的全部股利留在了南通,先后创办了江苏英瑞集团、南通泰慕士服装公司等十家公司,年销售额达11亿元,上缴税金5000多万元,为南通经济发展作出了重要贡献。”王书记表示,市委市政府将一如既往地为大东公司在内的投资者提供最优质的服务,为投资者在南通的发展提供最具竞争力的良好环境。大会表彰了大东创业中作出特殊贡献的陆永安、陈春荣、胡苍松三位老同志;为8名杰出员工颁发了赴日旅游考察邀请书;向8名暂时困难的员工发了扶助金。庆典上,文艺爱好者表演了以“百年大东开新篇”为主题的精彩节目。演出期间,集团及兄弟企业嘉宾与大东员工们报以阵阵热烈的掌声。整个庆典历时两小时。下午集团嘉宾一起乘车参观了正在建设中的洋口港。(文武)

### 奋战二季度 确保『双过半』

泰慕士一至五月销售创历史新高

乘着2006年跨越发展的东风,泰慕士全体员工发扬“热情、敬业、创新、感恩”的企业精神,全力以赴抢抓旺季生产机遇,保质保量保进度,掀起了大干二季度的热潮,确保实现时间过半、任务过半的目标。2007年以来,泰慕士市场订单饱满,生产任务充足,全体干部员工以饱满的状态,积极投入到旺季生产中。面对旺盛的市场需求,公司围绕“优化流程、高效执行”的工作方针,把工作重点放在确保按计划供应、提高生产效率上。各职能部门加强沟通、密切配合,根据实际情况灵活安排生产,提前做好生产前的准备工作,及时协调解决生产中出现的各项问题,保证车间实现均衡生产,各道工序的产能得到全面释放。为了抢抓市场机遇,确保按期交货,每一位员工都在各自的岗位上辛

勤地忙碌,优质高效地完成了生产任务。特别是缝纫、整检等后道车间,大家铆足干劲夺取高产。从4月下旬起,整检车间在电烫、检验、包装各工序开展了劳动竞赛,根据各岗位情况制定了竞赛内容和评标准,全体员工积极投入到了竞赛中,主动加班加点,日产量不断攀升,人均总产量增长达20%,掀起了一场“抢机遇、夺高产、保交货”的生产热潮。据财务统计显示,07年以来公司产量、销售节节攀升,连续3个月单月出库总量超过130万件,1至5月实现销售7500多万元,创利税800多万元,各项经济指标都取得了历史最好成绩,为全年经营目标的实现打下了坚实的基础。在成绩面前,泰慕士广大员工一刻也没有停下奋进的脚步,他们再接再厉,正向着更高、更远的目标不断迈进!(戴世燕)

### 改良产品升档次 开拓市场出新招 英瑞纤维公司产销形势好转

英瑞纤维(南通)公司改良品种升档次,调整策略营销已初显成效。5月份生产纱857吨,销售848吨,较四月份分别增加了50吨、30吨,坯布产销率较上月也有大幅提高。今年以来,受市场因素的影响,英瑞纤维公司没有走出产销疲软的怪圈,企业背上了沉重的包袱,为尽快摆脱阴影,重振旗鼓,徐总鼓励全体员工要增强信心,团结拼搏,同甘共苦渡难关,同时及时召开各部门负责人会议,分析市场找对策,最终确定要在产品结构上、品种上、销售客户上寻求出路,使公司生产经营有了新转机。改品种,发展集团企业合作关系。纺纱厂在稳固原有客户的同时,充分利用与集团企业间的合作关系这一销售优势来提高业绩。去年底投入的精梳设备通过近3个月的调试,质量日趋稳定,

同时积极与集团如皋泰慕士服装公司进行业务合作,跟踪质量信息,通过努力已基本达到用纱标准,近日来已接到泰慕士公司批量订单,可望长期合作;另外新开发的长绒棉、彩棉、木棉产品也先后得到集团企业南通大东公司的认可,并已形成80-100吨的月销售总量,并有增加订单的前景。调车头,寻找沿江坯布销售客户。目前该公司人棉布、衣用布销售客户主要在浙江一带,因种种原因,销售业绩和资金到账率迟迟得不到改善,严重影响了企业正常生产。为改变这一局面,总经理室与营销处人员共同分析,寻找解决问题的对策,一致认为要调整战略寻找新的客户来推动坯布的正常销售,在对全国坯布几大销售大市场的了解后最终确定在沿江一带的企业进行联络,一来市场需求量大,二来路途较近方便合作和节约运费,目前已

与江阴二家大型企业初步达成月销人棉布30-40万米的合作意向,加之原有客户的订单配合,该公司坯布的产销已基本平衡。涨价,减少原料涨价成本影响。粘胶价格的连续上扬,使得该公司人棉布这一利润较高产品优势不复存在,甚至已跌入零利润的低谷,为了挽回经济损失,该公司在确保质量优势和尽量减少内耗的前提下,怀着诚信的姿态,主动出击把原料涨价导致企业成本增加的情况及时与客户沟通,取得谅解和支持,先后多次成功调整销售价格,较大幅度地减少了原料涨价损失,目前人棉布的销售势头仍然很旺,仍是该公司利润增长的主要产品之一。通过上述努力,该公司二季度生产销售总量、产品利润均明显提高,企业发展渐入佳境,有望全面完成上半年各项指标和工作任务。(季国林)