

## 严管理·重技术·提升企业竞争力

泰慕士公司5月31日召开中层干部会议，通报当前纺织品出口面临的形式，分析当前形势发展对于公司深层次的影响，总经理陆彪要求各个环节从管理、技术等方面，采取积极的、行之有效的应对措施，共同抵御市场竞争的风雨。

陆总说，纺织品出口竞争必将更加激烈，行业新一轮洗牌已经开始。面对当前严峻的市场竞争形势，泰慕士必须为求生存和永续经营，在行业新一轮洗牌中脱颖而出而积极寻找对策。

会上，杨总分析了公司1-4月份销售业绩，阐述了外贸出口政策与提高自身素质的关系，强调只要大家拧成一股绳，办法总比困难多，只要各环节团结一致，兢兢业业地工作，确保一次性把事情做对，就一定能经受国际国内市场的风雨洗礼，一定会走出一片艳阳天。

讲话中陆总要求大家围绕成本和技术两个核心点，提升企业竞争力。并指出，当前公司一是要加强成本控制，进一步挖潜降耗，通过建立健全目标成本管理体系，从最重要的成本控制点开始控制，在签约、采购、生产、核算各个环节实施全过程监控，把各环节的成本落实到具体的责任人，降低各项费用，提高消化减利因素能力和生产经营获利能力，从而提高企业竞争力，全面完成今年各项任务。二是要提高技术水平，提高技术服务于生产的能力，并走现有技术现状，挖掘优势项目，提升产品档次、品位，走高附加值之路，以高品质、低成本取胜于市场。（泰慕士公司 戴世燕）

(上接第一版)在万般无奈的情况下，董事会决定从台湾先行赊欠进口二台较为便宜的毛巾织机，每台1万美元。为了争速度，机器很快空运过来，他们夫妇又派来技术人员协助安装调试。此时，我忧心重重，一旦设备全部进口，即使资金可以短期赊欠解决，也会给“大东”永远背上沉重包袱。在此期间，我们积极组织力量还特邀上海毛巾专业技术师傅，日夜奋战，参照改装，真是功夫不负有心人，数日之后改装样机成功，当会长夫妇听到汇报，随即带领毛巾行家，来公司测试鉴定，各项指标尚能达到要求，决定设备不予进口，现有织机全部投入改装。为了鼓励，还慷慨大方的向陆局长和中方董事表示，原“大东”进口织机所欠的货款及运输费用全部都由日本“英瑞”支付。这在中外合作事业中又是罕见的。

其三是：我们在日本东京董事会期间，去仓库参观，当看到庞大的仓库，绝大部分都是堆放“大东”毛巾，我惊奇的问“为什么不销售？”，他们回复：“目前日本市场萧条，暂难销售，考虑到“大东”创业之初的艰难，避免减产后员工难以安排，除了仓储以外，还在外边租了几只大货柜临时存放”。他们夫妇就是这样的把困难留给自己，把方便让给中方。

为了能使我们扩大眼界，拓展业务渠道，逐步与国际接轨，他们夫妇还带领我们去日本、韩国、越南、香港、台湾等国家与地区参观考察。每到一处都能受到当地企业界、银行界等高层领导的热情接待，我们都被他们夫妇的为人和社交能力所折服。

为了提高集团所属企业的产品档次，稳定原材料的供应，他们高额花费邀请日本著名纺织企业“东洋纺”的二位资深专家及南通纺织系统一位工程师由陆永安局长和我陪同，一行7人在会长夫妇率领下，冒着零下27度的严寒，在新疆进行了为期一周的考

察，受到新疆建设兵团刘双全司令员的热情接待，还派出部队高层干部全程陪同，为了表示对会长夫妇的敬慕之情，刘司令员专门举行家宴。

**擅长大会演讲、出口风趣幽默** 在我印象中，凡所属企业举行开业庆典或周年纪念，吴文贵会长都要即席演讲，从不照稿宣科，他的发言条理分明、言辞清晰、风趣幽默，时而全场肃静屏息，时而哄堂大笑，时而掌声雷鸣。所有与会听众的心情都跟着他的演讲思潮，无不钦佩称赞。会后各有关部门纷纷索要材料，可惜的是根本没有讲稿，我们只好根据纪录整理，以资应付。记得在“大东”开业八周年庆典大会上，出席的除有市、县领导和有关部门负责人外，还特邀请日本客商近20人，连“大东”大部

## 时间过半 任务过半

### 大东公司召开奋战二季度动员大会，决心：

5月28日下午，大东公司召开奋战二季度动员大会。班组长以上管理、技术人员出席了会议。总经理高军首先分析一至四月份生产经营情况，动员全司继续降成本、保质量、拓市场，力争上半年实现销售、利润双过半；二是动员全公司深挖成本潜力、实现精细化管理、提升竞争能力，全年实现降本5%。

高总说：一至四月份经过大东全体员工的共同努力，生产毛巾1436.96吨，实现销售收入6892.6万元，实现利润108.28万元。

从四个多月来的运行情况看，市场结构调整初见成效，近期订单形势较好，尤其是日本市场回头客较多。高总要求全体管理技术人员乘势而上，一步一个脚印地狠抓成本和质量，力争上半年销售收入、利润双过半。

在谈到精细化管理问题时，高总强调：当前，大东毛巾在国际市场已享有“中国毛巾质量第一”的盛誉，但客商纷纷反映大东毛巾也是中国价格比较高。唯有降低成本，竞争才有活力，市场才能进一步扩大。高总呼吁全司人员要增强成本意识，对降本5%的奋斗目标，一着不让，竭尽全力，按照既定的降本方案逐一落实，全员参与，全线预警，全程监控，形成时时处处讲节约、件件算账求增值的良好氛围。十月份公司将就降本节耗进行专题考核，其实绩作为明年聘用管理人员能力的重要依据。

(大东公司 张勤兵、许少兵)



当年吴先生由“三拒撤职”之情，投资25万美元创建的大东公司，现年销售收入超2亿，年利税超千万。图为大东公司办公楼。

分员工一起，近千人将如东最大的影剧院挤得水泄不通，座无虚席。大会上吴会长即兴发言，因为举例生动、出语幽默，事前又无讲稿，在场的翻译人员无法表达原意，难以胜任。他诙谐地说：“现在我一边讲普通话，一边讲日本话。当我举起右手时就讲普通话；举起左手时就讲日本语；这里地处掘港，我也很想讲掘港话，遗憾的是，我没有第三只手了”。引起全场哄堂大笑，掌声不绝。就连亲临出席的南通市政府杨任远市长也啧啧称道。

**乐善好施、热心助人** 吴文贵会长曾经和我聊过，他从小

为激烈的日本，闯下了一片属于自己的天地。一次机遇，得到日本国会的一位高层人士帮助介绍与美国商界认识，争取到世界著名品牌——“汉斯”内衣在日本总经销的代理权，由于他们夫妇始终本着诚信经营、薄利多销的方针，获得喜人的业绩。从而他们夫妇的姓名都被载上《日本商界名人大字典》。此后，他们也把热心助人作为人类最美好的行为，在日常生活中乐善好施、热心帮助不少有志者建功立业，以下略举数例：

掘河中学校长缪汝梅和我提起他们学校有位女生，音乐天赋很好，考取了中央音乐

## 着力开发新品 提高产品档次

### 台化公司加快发展步伐

台化公司近期为日商开发的新品棉与醋酸纤维混纺的针织用纱得到外商认可，初步达成合作意向。可成台化公司一个新的增长点。

台化公司纺纱厂，原来所产纱线品种以毛巾用纱和工业用布用纱为主，品种单一，档次低，附加值低，不能适应市场的变化，严重制约了公司的发展，影响了公司的效益，针对现状，2002年7月，新一届领导层通过市场调研，充分认识到新品开发的重要性，适时制定了由粗放增长型转向以品种效益方向发展的目标对纱厂提出了开发新品的要求。二年来纺纱厂在扩台二万纱锭，产量倍增的同时，相继成功开发了纯棉精梳、半精梳纱、涤棉混纺纱、竹节纱、无粘纱、包芯纱、天然彩棉纱和棉与醋纤混纺针织用纱等多个系列产品，并相继形成批量生产，目前，除供应内部和集团公司用纱外，产品以打入苏南、浙江一带并吸引了越来越多的衣用布用纱客户，经济效益正大幅提升，今年1-5月份共生产各类纱4620T，销售收入八千多万元，利税六百多万元，比去年同期分别增长了3.5%、5%、8%。（台化公司 魏金勇）

金凤送爽，集团及泰  
慕士负责人到六安英瑞，  
敲定迁址征地方案，为六  
安英瑞的发展谋划蓝图。

### 六安英瑞

### 迁址征地方案敲定

5月14日，江苏英瑞集团加藤纪生总经理、泰慕士服装有限公司总经理陆彪、副总经理杨敏一行来六安英瑞考察。对通向厂区的主干道、新建的公司大门及厂区环境的整改给予了充分的肯定，并视察了生产车间、对员工们的工作热情、整洁流畅的现场管理感到非常满意。陆彪总经理对下一步的工作提出了“稳定产量、提高品质、留住人才”的方针。随后一行前往六安市金安区政府，就六安英瑞今后的发展及新厂区征地问题进行了洽谈，洽谈氛围非常友好，很快达成了意向协议，并签署了会议备忘录。随着关于《六安英瑞公司迁址建厂征地的协议》正式签定，一座占地3.4万平方米，生产规模达亿元的现代化针织服装企业将在古老的皋城崛起。（六安英瑞 程子明）

## 热血铸真情 难得一知己

学院，可惜家境贫寒无力支付路费和生活费（当初学费全免）志愿不能实现。我又将此事与他们夫妇聊起，会长问我“需要多少钱？”我答“约三四十元就够了”，他毫不犹豫地说“你替我送这女孩5000元吧”，一下子就圆了这位女生的理想之梦。

为了帮助江苏省信托投资公司的一位学法律的年轻人在上海发展，他们夫妇还让英瑞上海办事处（永福路252号）专门腾出一间漂亮的办公室给他成立律师事务所，又无偿在上海市区赠送一套二居室的住房，使他能安居乐业、扎根上海。

凭吴文贵夫妇在国外的影响和人际关系，先后引进不少外商在南通投资，其中有一次就有5家日本企业在如东同时签约落户。因具体手续和接待事务由我联络负责，当时如东县张毓余县长多次和我商谈，按政策规定应发数十万奖金，我再婉言拒绝。因为，县财政还有困难，另外“引资”功劳决不能记在我一个人头上。最后商定，为能隆重召开全县大会，体现政策兑现，造成声势，把招商引资工作全面推开，要我在大会上发言，并象征性接受3万元的奖金，会上我发言后，随即将奖金如数由张县长转交岔河中学资助外语学习班。事后吴文贵夫妇闻知，立即表态“3万元太少，我们再给12万元”。除此善举外，他们到如东还经常抽空，专门去岔河关心学习班的成长，还向全班学生讲述他在学生时代由于注重外语学习，日后在社会上受益匪浅的人生经历感悟。以此激发和鼓励学习情绪。他们还表示将来成绩优秀的学生，由他帮助去国外研修深造，“英瑞”也可优先录用。他们是这样说的，也是这样做的。20多年来他们在国内外帮助多个有志青年去日本留学。

**推心置腹、信任关怀** 我在吴文贵会长夫妇领导下工作已逾14个年头，深切感到他们对所属企业领导干部都能信任放手，日常经营管理从

术素质，每半年都由外方出资选派二十个青年工人去日本边远的四国（毛巾集中生产地）培训，每期结束他们夫妇都要派员带培训人员从四国乘飞机飞往东京进行观光，还组织他们到国际知名的“迪士尼乐园”等名胜游玩。并亲自接见每批培训生，亲切讲话以资鼓励。还对我说“这些年

轻人，一辈子很难出国，来日本不到东京就等于没到日本”。一次当听到寒流将袭击四国地区的天气预报，他们夫妇担心外来的“大东”员工衣着单薄，立即派员从东京带去厚衣飞往四国，以解决御寒问题，使每个出国培训员工极为感动。

为了关爱员工，他们夫妇差不多每年都要组织“日本英瑞”人员出国旅游。曾去过台湾、香港和美国夏威夷等世界旅游胜地，当然也来过大

陆。“南通英瑞”员工去过千岛湖、黄山、泰山、北京等国内名胜旅游，让员工们尽情欢乐和倍感温馨。

1986年5月份我从南通乘长途车去如东的途中遭到车祸，头部受到重伤引起严重失眠和高血压症，他们夫妇经常关心馈赠补品，先后还从国外带给我三只自动量血压器，而且只比一只好，使我万分感激，内心感到温暖。

**推心置腹、信任关怀** 我在吴文贵会长夫妇领导下工作已逾14个年头，深切感到他们对所属企业领导干部都能信任放手，日常经营管理从

不横加干涉，总是尽力发挥他们的主动性与创造力。过去还将他们银行取款和业务签约的私人印章交给我保管使用，我深知责任重大，更加谨慎从事。

我在事务所工作期间，由于人少事多，加上水平和能力的限制，出现不少的失误和疏漏，但他们夫妇都能宽容与体谅。现在他们对“英瑞”所属企业的年轻干部也是信任有加，放手放心。常与我谈起年轻人有朝气、思维敏捷、观念更新、主动认真，像高军、陆彪、杨敏、徐宁等总经理都很辛苦，做得很好。我以为能得他人信任，是人生最好的礼遇，也是最大的幸福。进一步认识到中国古代流传的“良禽择木而栖，贤士择主而事”的哲理。我体质多病。退休在家修养多年，对“英瑞”根本不起任何作用。他们夫妇对我并未淡忘，每年都要派请集团高层领导加藤纪生先生率同仁代表，来我家探望慰问。他们来通偶尔抽空，约我到大饭店聊上几句。一次当我的面，关照宋先生：“今后胡总需要用车，即使集团车辆再忙，也要尽量满足”。诚然，人贵有自知之明，我不愿再找“集团”麻烦。他们夫妇还要我身体恢复后再到日本去走一走。不止一次地说：有机会要陪陆永安局长和我到国内名胜旅游一下，这些春风化雨，滋润心田的话语使我感动不已，丝毫没有“人一走，茶就凉”的感觉。虽然我不能象以往那样为“英瑞”服务，但我心间永远祈祷“英瑞”事业昌盛发达，会长夫妇健康长寿。



今春以来，台化公司一炮打响温州市场。图为四  
季园林/摄

生气容

心理状

要。如果心

你就白吃白

了血流得慢

美国斯坦福

有名的实验

鼻子上让你

把鼻管放

钟。如果冰

说明你心平

雪变白了，让

如果冰雪变

很生气。把

抽出1-2毫

上，1-2分

死了。生气

以有人让你

生气。如果

可以看一下

分钟，超过

血变紫了。

了5个避免

一是躲避；二

骂你，你去

听见；三是

意，人家骂

人那不叫释

朋友谈谈，和

然搁在心里

是升华，就

是你越好

耐不是目的

一般人做不到

暴跳如雷。

经典；谁能

之人宜厚，

难成之功宜

笑口常

所有动

功能，只

能，但人类

它。“笑一

的就是心态

康常在。东

美国成立了

笑了健康

一笑，皱纹

痛，不得后

时候循环旺

不通则痛。

功能不减弱

减弱。经常

化道特别好

次，肚子咕

秘，不得肠

促进脑下垂

然的麻醉剂

有泪必

多笑有利于

女性比男性

男性爱笑，许

爱笑，还有

儿子有泪不轻

正常人

的，糖尿病

的，悲伤的