

今日英瑞

吴文贵 题

2008年3月18日
星期二
农历戊子年二月十一

江蘇英瑞集團 主办

第12期 内部读物免费赠阅 网址: http://www.azazaz.com
邮箱: aztoday@azazaz.com

予人玫瑰,手留余香。
奉献一份爱心,世界将会更美好!

吴文贵

吴文贵会长为泰慕士“贫困孤儿助学基金”题词

泰慕士

“贫困孤儿助学基金”正式启动

吴文贵会长为此亲笔题词



元月26日,由集团吴文贵会长、吴兆显社长发起,泰慕士公司设立的“贫困孤儿助学基金”正式启动,20名贫困学生成为该基金的首批受益者。

金的首批受益者。

泰慕士坚持建设一个成果共享型企业,把公司办成员工的、社会的、企业的、社会的价值追求和奋斗目标。泰慕士“贫困孤儿助学基金”启动资金为50万元,主要用于贫困孤儿的学习和生活费用。并且,该基金的资助是一个长期行为,孩子从开始接受资助,除了小学、初中、高中,对有能进入全日制大中专院校深造的,将一直资助到大学毕业。2月中旬新学期开始了,泰慕士“贫困孤儿助学基金”为孩子们承担了新学期开学的书本费、住宿费、伙食费等各项费用,在缴费结束后,“贫困孤儿助学基金”还针对每位孤儿的具体情况,讨论确定了相关生活补助方案。

泰慕士公司认为,贫困孤儿助学基金启动就是希望他能像一个爱的磁场,吸引越来越多的人一起来参与爱心的事业。我们不是伟大的人,或许我们做不了伟大的事,但是我们可以用伟大的爱去做好每一件小事。吴会长为此亲笔题词“予人玫瑰,手留余香,奉献一片爱心,世界将会更美好!”公司总经理陆彪说:“泰慕士‘贫困孤儿助学基金’是泰慕士公司在扩大爱心范围、增强爱的影响力方面作出的一次有益尝试,彰显了一个努力回馈社会、承担社会责任的企业形象。”

(戴世燕)

加大力度追货款

3月12日,业务员小曹等人与公司法律顾问顾律师一起赴常州法院出庭起诉常州某公司60多万货款一案。至此,英瑞纤维(南通)公司08年春季组织有效力量全力以赴清理欠款的行动正式拉开了序幕。

近几年来纺织市场跌宕起伏,特别是国内供求关系的不平衡使得纺织企业的生产经营很不稳定,加之春分般涌现的个体经营场所的轮番分羹,使得大企业和老牌企业的经营受到冲击,有的为求得生产任务的饱和和不得不在价格和应收货款上委身求全,屈体生存而不断让步,以致企业利润率降低,应收货款不断增多,一方面造成资金紧张,银行货款增多,加重财务费用负担,另一方面制约了企业选商与开拓市场的空间,严重影响了企业盈利能力。英瑞纤维公司自2002年以来,企业为适应市场形势发展需要,不断投入资金进行技术改造,设备档次、生产能力不断提高,企业经营收入明显上升,但同时为了稳定客户,也不同程度的累积了应收货款,至2007年底应收货款达千万元,该司因应收款量的增加而使财务费用不断上涨,极大地影响了产品盈利空间,因此公司年初确定在结合正常交易的基础上加大力度全力以赴追收应收货款,成立了清理帐户特别小组。

他们把经营客户按“正常交易用户”和“非正常交易用户”进行分类,摸清情况,分别对策;对所有欠款客户的帐目重新核对;全面出击清理帐户。现已发出律师函2份,起诉客户1家,走访客户2家;对各经办销售人员落实追缴目标,目前对这类客户的追缴措施已全部落实到人。(英瑞纤维 季国林)

六安英瑞

抗雪灾保解交

○八年一场突如其来的雪灾,给六安英瑞生产及生活带来了极大的不便。然而恰恰此时,六安英瑞有一项大的合作项目,必须即刻完成订单,按时交到客户手中,六安公司面临严峻的考验。此时,地面的积雪已有三十多厘米,雪花仍在漫天飞舞,平日这个时间职工早已下班休息,但此刻厂内一派繁忙景象,各车间开足马力确保交货期。特别是主要生产环节的成衣车间更是连夜加班,职工们愿意牺牲自己休息时间来完成生产任务,因为这与公司的诚信。窗外白雪皑皑,而车间却是机声隆隆,而车间领导更是考虑到雪天交通不便,及时为家远的员工安排好住宿,确保员工安心生产。

由于领导措施得力、落实到位以及员工们积极配合、团结互助,六安英瑞圆满地完成此批重要订单货物按时解交,为公司赢得了效益。(六安英瑞 翁自红)

泰慕士

新春喜迎开门红

07年泰慕士销售突破2亿元,有力地激发了全公司干部职工的积极性和创造性。08年新春又传出喜讯,生产经营指标全面完成月度生产计划,1月公司实现销售1600万元,2月实现销售1800万元,喜迎新春“开门红”。

农历正月初五是春节长假后开工的第一天,泰慕士广大干部职工早早来到自己的岗位,开始了新一年的工作。一年之际在于春,公司总经理室年初对生产经营工作进行了周密部署,确立了08年“静心、尽责、健康、快乐”的工作方针,并详尽、深入地对工作方针进行了解析。

一是“静心”钻研,以创新为工作之本。面对严峻的外部竞争形势,要求员工保持清醒的头脑,依靠技术创新和精细管理,走进高端市场,做出自己的特色,寻求不一样

的增长方式,特别要在快速反应、面料多样性、成品设计开发、精益化管理这些方面得到提升。二是尽心尽责,把工作做得最好。要求广大员工带着强烈的责任心和事业感,对自己的工作尽心尽责,竭尽全力,高效完成。三是营造浓厚的人文氛围,打造一支朝气蓬勃的员工队伍。进一步关注并切实做好劳动保护、环境保护和职业卫生安全,保障员工身体健康,引导员工建立良好的个性、良好的处事能力以及良好的人际关系。四是倡导快乐工作。要求以高涨的工作热情实现最佳的工作效率,以快乐的心态融入工作中去,发挥团队力量,创造出更多的财富。要求员工学会在工作中体味快乐,在奋斗中品尝快乐,在拼搏里实现快乐,最终实现企业和员工双赢!

(戴世燕)

英青公司

推销库存变活钱

新年伊始,英青公司销售库存积压短裤近11万条,回笼货款50万元,库存短裤销售一空,使公司轻装上阵,为努力完成集团的各项任务指标奠定了良好的基础。

英青公司历年来的主打产品是各类梭织短裤,生产经营十几年来,仓库里的库存产品可谓是五花八门、品种繁多,造成资金的积压,增加了仓储成本。公司领导层深知

要想在当前激烈的服装市场中占领一席之地,必须轻装减负,积压库存商品一直是压在领导心头的一块大石头。在公司的年初工作会议上,公司领导提出将销售库存商品作为一项重点工作来抓。经营部王总率领营销人员多方联系,终于与南通达非亚公司形成合作关系,打开了公司库存产品及内销市场的闸口。(英青财务部 季方群)

大东盛开竞赛花

提高劳动效率 缓解工序瓶颈

最近,笔者走进大东公司各个生产车间,映入眼帘的是一幅幅劳动竞赛的产质量柱状图、质量分析点行图、排行榜、成绩公示栏。车间内机声隆隆,员工们一路小跑,额上汗水闪闪发光,一派劳动竞赛热火朝天的景象。

据在车间巡查的生技部曹瑞兵部长介绍,自《大东人》把漂染车间吴立新班组事迹报道以后,一石激起千层浪,大东公司的劳动竞赛热潮一浪高过一浪。西厂学东厂,织巾车间学漂染车间,漂染车间学缝制车间,一次次竞赛此起彼伏,参赛的面越来越广,人数越来越多。○七年公司的毛巾制品任务比上年增加了一倍,而缝制人员却减少了90人,每个订单都如期按质解交,其原因就是通过劳动竞赛,提高了员工的操作技能,生产效率明显提升。

大东尝到了劳动竞赛的甜头,高军总经理在年初的职代会上号召广大员工积极参加劳动竞赛,不断提高操作技能,努力提高单位时间内的劳动效率。新春伊始,公司就部署了劳动竞赛,各车间积极应战,广大员工摩拳擦掌,目前,劳动竞赛已在东西两厂各生产车间悄然拉开。员工们争先恐后,东厂织巾车间挡车工陈爱平二月份竞赛获得了第二名,拿到了150元奖金,她不服气,认真总结“失败”的教训,细心揣摩高手的操作举动,三月份第一周,她荣登榜首,就拿到了80元奖金。

公开、公平、公正地开展劳动竞赛,使浴衣工场年轻的姑娘们的技能一天比一天高,产质量显著上升。缝制要求相对较高的头箍,由3只/小时提高到4只/小时,效率提高了33%。以往生产任务忙时,车间主任便向事务部要人。现在变了,任务忙搞竞赛,自行解决出路。缝制车间仇惠云主任激动地说,劳动竞赛对公司和员工是个双赢的好办法,公司缓解了用工压力,员工不但提高了技能,经济上也得到了实惠。(文武)



图为杨总与客户商谈

大东、泰慕士 华交会参展收获喜人

3月1日至5日,大东公司和泰慕士公司分别参加了第18届中国华东进出口商品交易会。两个展位上,宾客络绎不绝,互相交流不息。两个公司均结识了一批新客户,拓宽了销售渠道。

大东公司此届参展以3个展位合并特装,即有品位,又很气派,凸现了企业实力。大东展出的主要有竹纤维、彩棉产品和提花小手帕,产品很吸引客人。参观者中以日本采购商居多,客

人对日本风格的产品很感兴趣。澳大利亚和新加坡的两个公司进入了深度商谈。

泰慕士公司精心布置了两个展位,展示了配套的服装生产链的各款产品,杨敏副总经理全程参与了洽谈,通过参展不仅巩固了老客户,还结识了一批新客户,泰慕士还组织营业、设备、技术相关专业人员前往参观、学习,以此触动对竞争形势和自身工作深层次思考。(吴海洋、戴世燕)