

# 今日英瑞

吴文贵 题

## 员工出智慧 社长发奖励

集团开展的合理化建议活动结硕果

07年春节前夕,集团总经理加藤纪生把奖状郑重地授给了大东公司马塘西厂祁新工程师。这是集团06年度开展合理化建议诸多成果评比筛选的一块份量最重的“社长奖”。同时荣获“社长奖”的还有:

季祝建的“一台主机连接两台显示器”项目;

刘金荣的“搬运工具车改进”项目;

郭海平的“河水净化”项目;

徐海霞的“终筒管改进”项目;

丁建宏的“电能节约”项目;

王伯芳的“1号定型机喷湿装置改进”项目;

张志成的“蒸汽烘干机改造”项目。

(宣 扬)

2007年3月23日  
星期五  
农历丁亥年二月初五

江蘇英瑞集團 主办

第8期 内部读物免费赠阅 网址: http://www.azazaz.com  
邮箱: aztoday@azazaz.com

## 新春新气象 合力攀新高

泰慕士实现开门红,1-2月份实现销售2600万元

2006年,泰慕士人一路高歌,创造了骄人的业绩。公司实现销售1.75亿元,利税2000多万元,各项经济指标均创历史最好水平,被如皋市授予“外来投资红旗单位”、“明星企业”、“工业经济三十强企业”等荣誉称号。

新春伊始,泰慕士公司内一派繁忙景象,织布、染色、缝制各车间开足马力,广大员工为确保市场交

货、新春生产开门红而拼搏。1-2月份实现销售2600多万元,创利税280多万元,分别比上年同期增长20%和300%,为全年目标的实现打下了坚实的基础。

最近这个公司的总经理室召开了专门会议,通报了当前良好的市场订单形势,围绕提高成衣生产效率这个核心点,对缝制生产线的现场管理进行了详细的分解,全面

部署了现场管理、计划供应、质量确认、工艺辅导、后勤保障等各项工作,要求流水线按计划编排生产,无论是工艺准备、辅料供给、前道半成品质量,都要确保流水线的效率得到最大发挥。目前,这个公司正注重结果,提高效率,强化执行力,确保新的一年取得全新的发展。

(泰慕士 戴世燕)

### 大东西厂 争创全国毛巾样板厂

3月13日下午,大东西厂二楼教室座无虚席。

公司总经理高军在这里主持召开了春节后西厂第一个重要会议。针对07年国家金融税收政策调整后,出口退税额降低,人民币升值和全面征收土地使用税给出口型企业带来的巨大冲击和影响的新情况,高总要求西厂上下创新思维,踏实工作,在企业内部管理、工厂环境、对外形象、计划接单、质量管理、员工素质、企业文化等多方面全面超越东厂,尽快地把西厂建成全国毛巾行业的样板工厂。

高总指出:“面对07年十分严峻的外部形势,要建成全国毛巾行业样板工厂的目标,全厂上下必须动员起来,人心归一,形成共识,做到六个坚持:

坚持打造一流的现场管理。要在巩固06年5S行动成果的基础上,各车间各工段深入加强现场管理,通过持之以恒的不懈努力,培养干部职工良好的工作习惯。要把西厂员工造就成一大批与众不同的具有良好职业素养的优秀员工队伍。

坚持推行和实施技术和管理人员公平公正的绩效评定考核机制。要求西厂迅速形成一套以工作绩效论英雄论成败的考核手段,以此充分激发广大技术和管理人员的工作热情和积极性。

坚持创新生存求突破的发展理念。要求公司上下在生产技术领域进行技术创新、工艺创新、设备改造革新,如何在管理和其他建设方面只要是打破框框,打破传统思维,打破老制度、老方法所形成的新思维,取得的新突破、新成果,都看成是一项基本的创新过程。

坚持求真务实的工作作风和态度。摒弃一切形式主义,剔除一切表面文章,追求各项报表数据的真实、公正、规范、高效,追求各项管理制度的通俗易懂和合理性可操作性。

坚持实用性原则,积极推行ISO质量管理体系。通过质量管理模式的推行和应用,建立健全质量预防和控制机制,迅速扭转质量滑坡的不利局面。

坚持继续开展降低成本的活动。特别要求管理人员树立“不畏难、不怕烦”的思想,主动排查、发现、挖掘和组织开展降本增效活动,人人争当降本增效的有心人。

高总要求全公司中层以上干部虚心学习,积累知识、勤奋工作,做有知识、有文化、有党性、有素养、懂管理、懂信息、会操作、会管理的多能型、复合型人才,为实现公司的07年目标和第三步发展战略作出应有的贡献。

(许文)



06年是江苏英瑞集团生产经营企业管理、技术创新全面获得丰收的一年。为总结经验,肯定成绩,实施更科学的决策,集团董事会于1月26日借座大东西厂召开年会。图为董事们在株式会社英瑞吴兆颖社长的率领下热烈的讨论。(许少兵)

春风又至日,催我奋发时。六安英瑞在集团总公司的大力支持和公司领导的呵护关注下,又开始了新的启航,老厂区生产经营稳定增长,新厂区建设步伐加快。

为抢抓商机,春节刚过的第一个工作日,公司及时召开了生产及新厂区建设工作会议,沈崇祥副总经理在会上传达了陆彪总经理的指示和要求,针对当前订单充足、生产旺季的特点,作了全面的部署,一是要求各生产车间开足机台,满负荷生产,各部门管理人员主动服务基层;二是开展劳动竞赛活

### 六安英瑞公司——生产稳定增长 新厂建设加快

动,设立满勤奖,激励广大员工出满勤、干满点;三是加大员工招聘的力度,及时补充一线生产所需民工;四是全力配合新厂动工的各项工作。

由于措施得力,落实到位,财务报告显示,一、二月份实现销售收314.8万元,完成各类产品56万件,经济效益保持了持续、稳定、健康发展。

新厂区建设牵动着六安英瑞每个人的心,更凝聚着集团领导的心血。为加快建设进度,加总、陆总部署了行动指南,确定了实施规划;春节刚过,集团程伯不顾年高,亲临六安指导开工建设,提出很多很好的办法。作为新厂筹建具体承担方沈崇祥、梁仁贵副总更是事必躬亲,积极争取政府支持,每一项大小工程都进行招标承办,每天去施工现场查看工程进度。目前,划线定界、取水、排污管道线路工程已经完成,施工方申报手续全面办完,施工许可证已经办妥,主体厂房工程约在十五天内开工建设,华东地区一流的针织染整企业将在六安新区呼之欲出。(六安英瑞 程子明)

按照往年市场规律,英瑞公司在新年头几个月里的销售难显旺季,而07年开春以来遇到的困难远不至以此,原料价格的不断涨价和现金提货,使得公司资金十分紧张,其中仅人棉布一项每月增加成本30余万元,另外国内天然棉的需求量远远大于供应量后其价格乘势上涨,而使用的进口棉又因关税上调后的价格优势也有所减弱。因此该公司受供涨销疲双重压力。

分析上述的情况后,公司徐总在年初干部动员会上要求各级干部要以身作则,各司其职,要把压力转为动力,不断挖掘增利减本因素,并明确了2007年的全年销售收入依然保持在2.8亿元,利润700万元以上,与集团兄弟企业并肩发展的工作目标和任务。他要求各单位部门要围绕上述目标,制订出切实可行的工作思路和办法,合理协调产销的关系链。

最近,徐总提出了各自岗位的工作重点:原料供应要时刻跟踪市场信息,分析市场走势,同时要经常保持与公司主要供应商的联系,及时汇报市场动态。此外在如何用活资金方面也要多想出一些办法。他说,销售工作要摸清行情,分析各纱、布种的市场额度和利润空间,要逐步过渡到以销定产的生产格局,要尽量减少应收款和库存量,减少资金占用比。另

### 大东犒劳巾帼 先进女工游洋口港

饱览水天一色的黄海,瞭望耸立在宽阔滩涂上的风力发电塔,目睹热火朝天建设中的洋口港,太壮观了!

3月19日,大东公司组织06年度先进女员工到如东县沿海开发最前沿——洋口港经济开发区旅游观光,长期紧张工作在生产一线的女工们,着实轻松了一番。

半月前,公司相关部门策划了这次活动,由于客商验厂,推迟了两天。是日一大早,女工们穿着最新最美的服装,梳理得格外丽,她们先在工会活动室举行了简短的庆祝仪式,女工委主任徐旭红发表了庆“三八”讲话,接着大家乘两辆面包车出发了。沿途经过如东经济开发区,看到一座座崛起的新厂,领略到如东经济发展的浩然气势,隔窗带队人员向女工介绍了公司新厂区的位置。

观光的第一站是洋口渔港,数不清挂满红旗的渔船整齐地停泊在港湾,成为一道道靓丽的风景线。新建的海印寺香火缭绕,传来阵阵钟声。在风力发电塔下,女工们笑容满面地合影留念。长龙似的海堤绵亘万里海疆,成为一道坚固的屏障,女工们倍感劳动者的艰辛。

外要积极组织人力,明确目标,集中力量跟追应收款,特别是清理陈年旧帐。针对上半年市场需求量较少的现状,应该抓紧时间分析品种,与客户的主要客户确定长远目标,签订供销合同,既满足生产的要求,又能避免盲目生产而造成压库的局面;纺纱厂应向减少生产用人,拉细纱支方向努力,织布厂要与营销处紧密协作,要在设备保养方面再下功夫,在浆纱质量方面多想点办法,要及时满足品种的变化,生产适销品种。

徐总鼓励大家要正视困难,树立信心,夺取胜利,强调当前的主要工作就是要抓紧基础工作,要充分利用这一时期,尽力改善工作条件和设备状况,为下半年打好生产销售大仗作准备,确保全年目标的全面完成。(英瑞纤维 季国林)

一辆辆运载水漉漉鲜紫紫的“铁牛”不时从人们身边擦过。

10:30车队折东驶向如东建设重点工程——洋口港。近距离接触洋口港建设工地,女工们对开拓者的畅想由衷地敬佩。高大的混凝土搅拌塔马达轰鸣,运送黄沙、石子、钢筋的车辆川流不息,500多名头戴钢盔的中港二局的施工人员日以继进30米的速度在忙碌着,黄海大桥从陆岛通道上往前沿伸,前方太阳岛旁施工的船只黑压压一片,远处高大的吊机在海风中时隐时现……

中午,女工们在海边小饭店品尝了刚离水的海鲜,餐桌上发出了阵阵笑声。(文武)



### 辛勤耕耘 励志拼搏

英瑞公司在困难中勇往直前