



交货期是企业决胜的关键

■田志刚

记得2012年,一次出差到无锡,晚上到一家饭店吃饭,据说是当地非常有名的饭店,叫“一品江南”,刚进入到里面感觉没有什么特别之处,到点菜的时候才发现,这家饭店真的与众不同。这家饭店使用的不是传统的菜谱,而是苹果iPad,饭店设有Wi-Fi,客人只要点击确认,就可以将饭菜信息通过无线网络传送到厨房。让我们惊讶的是,当我们还在漫不经心地点菜时,服务员就已经将之前点好的菜端到了桌上,有凉菜,甚至还有热菜,上菜时间是如此的短。饭菜就是饭店的产品,上菜时间就是交货期,这家饭店运用信息化手段有效缩短了交货期。

也是前几年,和朋友出去吃饭,来到一家新开的饭店,点好菜之后,感觉上菜时间和其他饭店差不多,但是之后却出了状况。我们吃完第一碗米饭,感觉没有吃饱,就告诉服务员再上几碗,等了一段时间,米饭还没有盛

来,几次催促才又端上来。

过了一段时间,又和朋友一起吃饭,大家提议还去之前的那家饭店,虽然上菜慢了,但是菜还是蛮好吃的。这次我们换了一种策略,吃第一碗米饭的时候,就告诉服务员再上几碗,同样使我们惊讶的是,当我们吃完第一碗米饭的时候,第二碗米饭还没有上来……最后,我们决定再也不来这家饭店了。

没过多久,一天晚上偶尔路过这家曾经熟悉的饭店,奇怪的是,本是晚饭时间饭店客满的时候,这家饭店却黑着灯,门上还贴着一张白纸,好奇地走上前,只见白纸上写着“饭店转让”!

这使我联想到我们公司的交货期。我们公司生产不锈钢时会使用到大量的镍。比如近期镍期货价格是频繁上涨的情况。举个例子,我们公司在今年年初与客户签订一单合同,当时的镍价是14000美元/吨,如果我们不能

在短时间内完成交货,拖到2月份交货,单镍一项,原料成本将增加几百美元/吨;如果2月份还不能交货,造成欠产,到3月份交货,原料成本又将增加。如果在这一期间美元兑人民币汇率也在上涨,那么我们公司的原料成本还会增加。

日本企业是非常注重交货期的。曾经一家日本企业接到一笔订单,按照以往的经验在合同规定的期限内交货是没问题的,但是遇到了一些特殊原因,生产延误,这家企业无法通过常规的运输方式向客户交货,最终这家企业做出决策,从航空公司租借飞机,将产品空运给客户,严格遵守交货期。

交货期是企业决胜的关键。企业不光要注重质量,还要在最短的时间向客户交付满意的产品。《孙子兵法》中讲“兵贵神速”。商场如战场,企业如何在全球化的今天,在激烈的市场竞争中决胜,时间是最好的武器。



责任感比知识更重要

■任瑞俊

童文红,阿里“最励志”的合伙人。2000年,童文红进入阿里的第一个职位是公司前台,之后陆续担任集团行政、客服、人力资源等管理工作,现任阿里集团资深副总裁兼菜鸟首席运营官,阿里上市后马云背后9位亿万富豪的女性合伙人之一。她的经历再次证明了坚持和努力比什么都重要。

作为一名员工,你习惯跳槽,一进公司就谈利益,一天到晚都想着享受、福利……如果一个人的心态不对,那么即使学历再高,能力再强,也不可能成为优秀员工。爱岗敬业、忠于职守,前提是责任感。事业心、责任感比知识更重要。没有使命感、敬业心,没有锐意进取的勇气,知识就只是摆设,终不能转化为能力和业绩。

“态度决定结果”,一个人能否成功,关键在于他是否有积极向上的态度和甘于奉献的职业操守,能否站在企业的高度思考问题、为企业着想。“忠诚”是一种责任、一种操守、一种人生最重要的品质。林肯说:“人所能负的责任我能负,人所不能负的责任我亦能负,这样才能磨炼自己。”通往胜利的路上布满荆棘,只有付出非凡的努力,才能到达胜利的终点。良好的心态就是只讲奉献,不求索取,踏踏实实干事,任何时候不改初衷,主动地、开拓性地去工作,学习他人之长,弥补自己之短。当一天过去,我们应该扪心自问“今天我尽职了吗?”“今天的岗位作业满足下工序要求了吗?”

“知责任者,大丈夫之始;行责任者,大丈夫之终”,针对当前极其严峻的市场形势,太钢全员必须强化危机意识、责任意识、担当意识,以市场倒逼机制推动改革创新;全员必须大力推进精细化作业,提高执行力,才能打赢这场攻坚战。让我们停止无谓的抱怨,收拾好心情,从现在开始,忠诚于你要做的每一件事,大力倡导优秀员工的必备素养——敬业、忠诚、进取、创新、创造性地执行力。坚守信念,完成华丽蜕变!



听过这样一个小故事,一个门徒迷茫地问大师:“我花了很多时间在思索不应思索的问题、渴望得到不应该得到的东西、制定不应制定的计划。我知道它们对我极为有害,我该怎么办呢?”

思索片刻后,大师邀请门徒与他一起去树林中散步。路上,大师指着一株植物问:“你认识这种植物么?”

“这是颠茄。它有毒,若吃了它的果实就会中毒。”

“不错,但若仅仅看着它,它却不会伤害你。同样如此,除非你将消极的思想付诸实践,否则它们也绝对不会真正伤害你。”

由此故事折射出,在我们的工作中,难免会因各种各样的原因产生消极的思想,面对消极情绪时,会不自主地对工作和生活产生倦怠,会对我们所臆想的坏结局产生无限的担忧。如今钢铁行业需求动力不足,低需求、低价格、低效益已经成为一种新常态。竞争日益激烈,优胜劣汰加快,作为太钢人不应被严峻的形势

击退,被消极的思想困住。面对有毒“颠茄”,作为太钢的营销团队,我们更要认清形势,提振精神,勇于担当,奋发作为,凝聚起积极向上的正能量。不怕市场如何艰难,必以“咬定青山不放松”的定力,以“不破楼兰终不还”的毅力,冲破消极悲观的思想牢笼,不断改进我们的工作作风,认真做好每一项日常工作,从客户接待、业务洽谈到客户意见反馈,用细节赢得客户,用努力感动客户,用贴心的服务打开客户的每一扇需求之窗!



冬日美景 刘君 摄

一位老农民的田里横着一块巨石,多年来不断地给他制造着麻烦,碰断锄头,弄坏耕种机……有一天,当巨石再次给老农带来麻烦时,他终于痛下决心要搬走它。于是,他找来撬棍伸到巨石下面。令他惊奇的是,巨石埋得很浅,稍微一用力便能撬动。

也许,老农会说,早知如此,早点搬走岂不是就不会有那么多的麻烦!

这个故事是否让我们有似曾相识的感觉?在



安全隐患和撬石头

■王慧萍

安全生产中,我们往往总是绕着“石头”走,不愿潜心研究,得过且过。而结果呢?劳力伤神,甚至付出惨重的代价。还记得某厂高空坠落事件吗?那次事故给当事人带来了无尽的痛苦。面对开焊的栏杆,假如在交接班的四个班中有一个人去拉起警戒线,这起事故就完全能够避免。

荀子曾说:“一曰防,二曰救,三曰戒”。先要预防事故和发现安全隐患,再要发现隐患并及时整改,最后才是对事故引以为戒,认真汲取和总结经验教训。



只差一点点

■李君

“给你干完了啊!”“好!”我内心还挺高兴的,因为今天病了,所以让丈夫代劳,平日里我是“不放心”他的。一会儿,去厨房烧水,看到厨房的“惨状”,不禁“咆哮”质问道:“你洗完碗了?”“看不见呐?洗完了呀!”“灶台是谁家的?”“能给你洗完碗就不错了,要求还真多!”“给我洗?你的饭也是给我吃的么?”“随之无声,战争停止。”

我独自生着闷气,突然觉得这句“给你干完了啊”是如此熟悉。平日里,我们身边总不乏这样的话,或认真、或玩笑,对于安排的工作畏难也好,或者是完成得不符合要求之后的辩解也好,“给你干完了啊”“给你干就不错了”之类的话成了推托、避责的借口。

当前钢铁行业形势严峻,降本增效迫在眉睫,你的饭碗是谁给的?答案其实是我们自己!我们都是普通人,做着普通的工作,谁也没有比谁聪明多少、能力也不相上下,但为什么同优秀的人总相差一点点。对,就

是这一点点,也许是一点点耐力,也许是一点点才智,也许是一点点热情,也许是一点点责任心,只是一点点!

不要再为举手之劳的活斤斤计较,不要再觉得多干了而没有得到应有的报酬就心生抱怨。你今天的努力是为明天的幸福做铺垫,今天的辛苦流汗、培训学习是为自己能有一技之长做铺垫。在抱怨的时候,问问自己,你做到了吗?又做了多少?还需做什么?……

驾校招生喜讯

海鸿驾校年底校庆优惠招生,凡太钢职工优惠价2980元。另招聘10名教练员,年龄55岁以下,学历高中以上,经面试后上岗。

联系方式:李老师
1309909255