



今日杰夫

名誉主编: 谢建龙
执行主编: 刘宗堂
编辑: 张雪敏

深圳杰夫实业集团有限公司行政人事部主办
SHENZHEN JIEFU CORPATRION

第九期
2010年8月28日

我叫刘志,来自江西
羊乡。年幼时曾做过许多

佛山杰夫业务部

色彩斑斓的梦,梦想成为一名老师、飞行员。到了大学,就是想拥有一份让人羡慕的工作。现在的我,想成为一名出色的业务员,做业务虽然艰苦,但熬出来就能与众不同,就是精英,我相信通过自己的努力和执着,现在这个愿望一定会实现,自己的人生将与杰夫集团公司一道走向辉煌!



东莞杰夫财务部

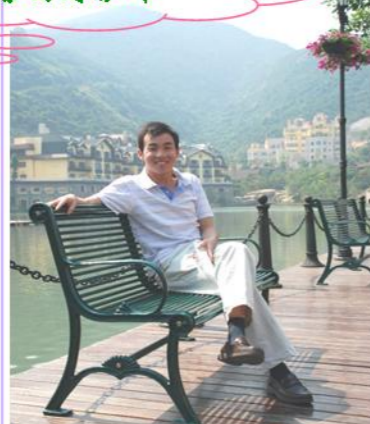
我叫梁秋喜,性格开朗,喜欢旅游。有多年财务工作经验,工作认真负责,获得初级会计师职称。很高兴能够加入杰夫公司与大家一起共事,与公司共同成长感到无比荣幸。为了更好地工作,今后我会不断努力工作及学习各方面知识,相信在大家共同努力下我们杰夫公司明天更加辉煌!



员工

张绍国,湖北荆州人,善于数据分析,有多年的多类型的财务工作经验;兴趣广泛,虽通者寥寥,但乐于参与;于本职业务,勤学不辍,不敢懈怠。有幸加入杰夫集团,结识了一批优秀的同仁,使我坚定地相信,杰夫将是我事业最好的归宿;希望与同位同仁一起,锐意进取,共创辉煌。

杰夫集团财务部



珠海金海龙财务部

愿与大家共同努力,一起进步,携手创造杰夫辉煌的明天。
机会,我知道,这是我事业的起步,更是成长的阶梯。在以后的工作中,我一定会努力奋发,严格要求自己,虚心学习,同时,也万分恳切希望同事们对于我的工作多多指教,虚心



大家好!我叫彭宝钰,来自美丽的海滨城市珠海。我刚走出校园,步入职场的新人。我又站在了一个新的起点上。我对于自己能成为一名「杰夫」家庭的其中一员深感荣幸,我非常珍惜这么一个能让我不断学习,不断累积经验的机会,我不断要求自己,做好自己,虚心

乔丽莉,来自吉林,毕业于吉林省华侨外国语学院,英日专业。2002年至今,在深圳已经生活8年多了。喜欢这里的生活节奏,也习惯了不明显的季节转换。很高兴加入到杰夫集团,给了我一个可以发挥更多潜能的平台,离梦想更近一步。我相信有怎样的理想,就有怎样的追求;有怎样的追求,就有怎样的品质;有怎样的品质,就有怎样的生活。希望在今后的工作中,与各位共同进步!

杰夫集团董秘办



我叫罗艳,来自梅州兴宁。很荣幸能够进入杰夫这个大家庭学习、工作,我初来乍到,还有方方面面的东西需要向大家学习,还望在以后的工作中大家能多多指教!

珠海金海龙行政部



后,我愿意和大家一起为我们的革命事业努力奋斗!

杰夫集团行政部

大家好我叫高鹏,来自河南省新乡市,85年出生的我,自我感觉经历还是挺精彩的哟。当过兵打过炮,当过质检站副站长、干过建筑工程,通过干工程让我感到自己有很多的不足,和自己的理想相差遥远。进入杰夫公司,我内心真的非常的高兴,我也会更好的努力工作,在杰夫公司的沃土上茁壮的成长,我的个性比较开朗喜欢和大家在一起工作。

杰夫集团大事纪

- 1) 7月5日贵州省商检局一行赴东莞杰夫考察,就公司出口的高检事宜进行了深入的沟通。
- 2) 7月11-12日,杰夫集团在东莞松山湖风景区酒店,召开了“2010年上半年工作总结暨下半年工作规划”会议。
- 3) 7月13日杰夫集团董事长一行到平远县考察合作项目。
- 4) 杰夫集团新的工资方案出台,从7月份开始实施,标志着集团薪酬改革迈出重要一步。
- 5) 经杰夫集团批准,杰夫矿业经营管理组织架构调整工作完成,组建了三个业务部门。
- 6) 8月3日杰夫集团参股的廉江市地海房地产投资有限公司成功拍得533亩土地,规划兴建五星级酒店及度假山庄,这标志着集团加大了对房地产的投资力度后取得的显著成效。

创新之我见

我们公司经过从单一贸易到金融投资、国际贸易多种经营的重大转型,又从多个公司独立经营管理到公司集团化的转变,这之中表现出了一种大胆的创新精神,而集团公司也正是缺乏这样一种创新精神。

我们都知道要创新。管理要创新,知识要创新,思想要创新,人才要创新,技术要创新,制度要创新……到底什么才叫创新呢?

创新,在英语中为innovation,它起源于拉丁语,原意有三层含义,第一层含义是更新;第二层为创造新的东西,第三层则指改变。创新作为一种理论,形成于20世纪初。在1912年,哈佛大学的教授熊彼特第一次把创新这个概念引入了经济领域。换句话说,是他从经济的角度提出了创新,他认为创新就是建立一种生产函数,实现生产要素的从未有过的组合。同时,他还从企业的角度提出了创新的五个方面:产品创新,就是指要生产出一种新的产品;工艺创新;市场创新,就是指市场的开辟;要素创新,也就是在生产中引进新的生产要素;以及制度创新,也就是企业的管理制度,管理体制和管理结构方面的创新。

美国的管理大师德鲁克也曾经在20世纪50年代,把创新的概念引入到管理的领域,形成了管理创新。他认为,创新就是指赋予资源以新的创造财富的能力的一种行为。

其实我觉得创新并没有这些管理专家说的那么玄乎其玄。我认为创新就是:别人没有说过的话,你说了叫创新;别人没有做过的事,你做了叫创新;别人没有想的东西,你想到了也叫创新。只要是它或者改善了我们的工作质量,又或者改善了我们的生活质量,或者提高了我们的工作效率,又或者巩固了我们的竞争地位,都是创新。就算是一些旧东西,融合新的元素,配以新的形式,也可以叫做创新。

这样说来,我们可以创新的地方就多了。如:我们的工作模式、工作态度、工作方法、工作效率,等等都有可以创新的地方,哪怕就是财务部将一个表格作了一个小小的修改从而大大地提高了财务分析的效率和数据准确度,哪怕是人事部门在招聘流程上做了一个小小的改善,就提高了招聘效率,哪怕是生产工艺上进行了一个小小的变革,就大大提升了生产品质和效率,都是创新!

我不禁要问:杰夫人,你今天创新了吗?

(杰夫集团 刘宗堂供稿)

征稿简讯:

《今日杰夫》自创办以来,得到各位领导、同事的大力支持,投稿积极性高涨,但目前稿件仍存在转载、抄袭、与征稿计划内容不符等问题。为进一步提高《今日杰夫》稿件质量,请大家一起来改善我们的内刊:

1. 原创稿件
2. 稿件字数控制在千字以内。
3. 稿件内容应结合公司实际情况,符合版面需求。

根据以上改善要求,请大家结合公司战略发展规划,围绕“统一”、“创新”的中心,积极投递第十期稿件。各下属公司行政部加大组稿力度,让内刊在下一期更新鲜。

《今日杰夫》编辑部

杰夫管理理念: 遵制度 找差距 严执行

杰夫经营理念: 诚信 高效 创新

读《没有任何借口》有感

在美国西点军校，有一个广为传诵的悠久传统，学员遇到军官问话时，只能有四种回答：“报告长官，是”、“报告长官，不是”、“报告长官，不知道”、“报告长官，没有任何借口”。除此以外，不能多说一个字。

这是美国作家费拉尔·凯普在其所著《没有任何借口》一书中讲述的一则例子。假如你是企业的一名管理者，在布置工作时也常常会碰到这样的情形：工作布置下去后下属往往会提出诸如：我正在忙其他事、我找不到资料、客户不在……各种借口，那时你也许会置疑下属的工作能力，对他们提出的问题头痛不已，会想：这些问题我都帮你解决了，还要你干什么，干脆自己做好了。如果真是这样，那么这类员工不但会被淘汰，这样的企业又何尝没有生存危险？

大家都听过“致加西亚的一封信”这则故事吧，故事里提到的送信人罗文上校所秉持的工作态度不正是今天的企业管理者所企盼的：对自己的工作不畏艰难险阻努力完成，不寻找任何借口推诿搪塞。管理者常会听到员工诸多抱怨：抱怨公司未能提供发展平台有之，抱怨上司不给机会之，抱怨同事不好相处影响工作有之，抱怨客户故意出难题刁难等等，殊不知“牢骚太盛防肠断”，一个企业的员工如果只是一味抱怨发牢骚而不从自身去寻找原因解决问题不但对己不利，对企业发展更是不利。

试想一批新人同时进入公司工作，相同的学历、经历，同样的岗位，一段时间后其他同事相继晋升而你仍在“原地踏步”，此时你是采取抱怨的态度寻找各种借口为自己开脱还是积极发掘自身不足改变自己迎头赶上？让我们一起来看看这则管理故事，从中你会得到什么启示？P和J同时进入一家超市销售部门工作，两人都非常勤奋，工作一段时间后J逐渐得到老板Z的信任并委以重任，P百思不得其解：我比J勤快，每天埋头苦干还经常加班，凭什么他晋升了而我还是小职员？，终于有一天他走进Z的办公室说出自己的困惑，Z没做任何解释，只说：我刚才进来时看见路边一卖马铃薯的，你去打听一下价格。P回来向Z汇报，Z问：一车马铃薯的价格？P又跑去问。回来汇报后Z又问：他愿意将马铃薯卖给超市吗？P一想，噢，刚才没问啊，只好又去。如此来来回回跑了四五趟，每次Z总有新的问题，最后，Z把J叫过来重复了第一个问题，没过多久J回来了，将马铃薯的零售价、批发价、超市收购后的销售利润空间等向Z汇报，此时的Z只是看了一眼站在一旁的P。聪明的你看到这里难道还不明白其中道理吗？

费拉尔·凯普在书中指出，工作中常会听到的借口有五种形式：第一，他们做决定时根本就没有征求过我的意见，所以这个不应当是我的责任。第二，这几个星期我很忙，我尽快去做。第三，我们以前从没那么做过或这不是我们这里的做事方式。第四，我从没受过适当的培训来干这项工作。第五，我们从没想过赶上竞争对手，在许多方面人家都超出我们一大截。上述管理故事中的P不也同样在心中抱怨Z布置工作时不曾提到这个或那个问题却没想到问题恰恰出在自己身上。而管理者会怎么想：你是木偶吗，我牵线你才动？你工作的胜任力和执行力呢？因此“一名优秀员工不会在工作中寻找任何借口，他们总是把每一项工作尽力做到超出客户的预期，最大限度地满足客户的要求，而不是寻找各种借口推诿；他们总是出色地完成上级安排的任务，替上级解决问题；他们总是尽全力配合同事的工作，对同事提出的帮助要求，从不找任何借口推托或延迟”（费拉尔·凯普）。

美国成功学家格兰特纳曾说过：如果你有自己系鞋带的能力，你就有上天摘星的机会！让我们将“没有任何借口”作为工作、学习和生活中最重要的行为准则，首先改变自己的心态，把寻找借口的时间和精力用到努力工作中来。因为工作中没有借口，一生中也没有借口，失败没有借口，成功也不属于那些寻找借口的人。（广西侨银 李庆华供稿）

年中总结会议后的「变」与「不变」

2010年7月11-12日，集团公司召开了为期二天的年中总结工作会议，会议上总结了集团各公司、各部门上半年取得的工作成绩，也深刻指出了工作中存在的问题，明确了下半年各公司、各部门的工作重心。那么，时间过去近二个月了，集团到底哪些“变”了，哪些又“不变”呢？

- 变——工作激情大了，不变——统一思想坚定；
- 变——工作效率升了，不变——工作质量不减；
- 变——工作态度好了，不变——保持团队合作；
- 变——工作方法新了；不变——工作任务目标；
- 变——学习气氛浓了，不变——创新信念决心；
- 变——工资体系明了，不变——福利增长趋势；
- 变——业务范围扩了，不变——核心竞争优势。

细心的你，也许能发现，公司正在发生着悄悄的改变，这种改变是在保持原有优良传统管理模式和人才队伍的基础上，发生深刻的思想变化，这种变化必将引起公司从量变到质变的蜕化和升华。

（杰夫集团 刘宗堂供稿）

吃月饼需要注意的事项

一年一度的中秋佳节就要来临了，美味可口的月饼又将唱起主角。美食当前，可不能贪吃哟。现介绍一下吃月饼的注意事项：

- 1、先吃咸后吃甜。如有甜、咸两种月饼，应按先咸后甜的顺序来品尝，否则就吃不出味道来。
- 2、品尝月饼伴茶水。月饼吃多了易腻，若配饮一杯淡茶（以花茶为宜），边吃边饮，味道更是妙不可言。
- 3、吃月饼要适量。月饼中含糖量和油（油食品）脂较高，吃多了则会引起肠胃不适，尤其是老人、儿童或肠胃功能较弱者，吃时更要注意，一定要适量。
- 4、要吃新鲜月饼。过节时人们往往一次买许多月饼，而月饼放置时间久易引起馅心变质，吃后容易发生食物中毒。因此，月饼最好随买随吃。
- 5、月饼的饼馅一般分为软硬两种。软馅中含水分较多，只能保存7到10天左右，而硬馅月饼则可保存1个月左右。月饼一般不宜存放在密封的容器内久藏，最好存放在竹篮里，在上面加盖一张干净纸，然后挂在通风阴凉的地方。盒装月饼，应将盒盖打开，使其通风。另外，因月饼中含脂肪较多，存放时还应注意避光，以防油脂氧化酸败。

总之，中秋月饼是应时食品，最宜现产、现销和现买、现吃，不宜放过久，才能保持月饼的色、香、味和应有的特殊风味。

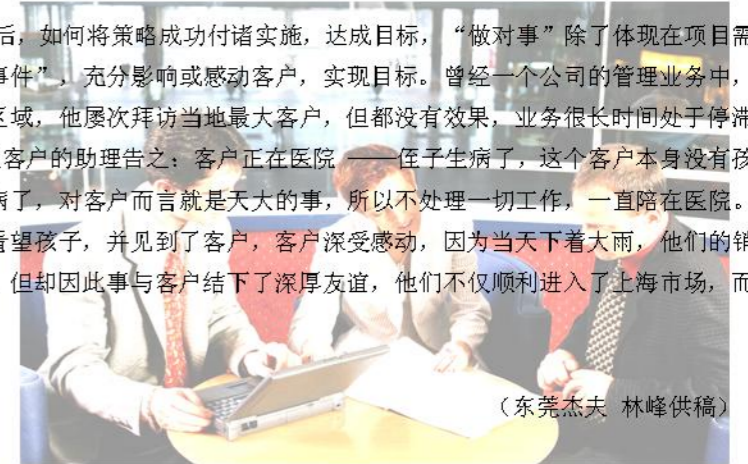
（杰夫集团 张雪姣供稿）

大客户销售中做到三个“对”

大客户项目中，通常具有以下特征：金额大、周期长、决策复杂。因此在漫长的销售过程中，经常碰到的困境也会有：没有找到关键人，没有说对话，没有做对事。如何避免上述困境，抓住项目要害，获得突破呢？有一个简单的“三对”原则供大家参考：

- 1、找对人——成功的销售中，选择对销售有最终影响意义的人是最关键的一步，如果花费大量时间在无影响、无作用的人身上，那只会浪费销售人员的时间和精力，事倍功半；反之，则像是搭上一辆快速列车，可以帮助我们快速达成我们的最终目标；
- 2、走对路——找对关键人之后，制定销售策略和沟通策略也是非常关键的策略步骤，沟通的先后顺序及产生的关联影响都会对销售工作最终结果产生重要作用；
- 3、做对事——找到了关键人，制定了正确的销售策略后，如何将策略成功付诸实施，达成目标，“做对事”除了体现在项目需要的专业之外，还包含利用能影响最终结果的“特殊作用事件”，充分影响或感动客户，实现目标。曾经一个公司的管理业务中，上海是他们的主攻市场，公司最优秀的销售人员负责这个区域，他屡次拜访当地最大客户，但都没有效果，业务很长时间处于停滞状态。后来一次，他们的销售又去拜访，提前电话预约，被客户的助理告之：客户正在医院——侄子生病了，这个客户本身没有孩子，因此把这个侄子当亲生儿子一样看待，现在这个孩子病了，对客户而言就是天大的事，所以不处理一切工作，一直陪在医院。他们的销售人员了解之后，直接买了很多营养品赶到医院看望孩子，并见到了客户，客户深受感动，因为当天下着大雨，他们的销售赶到时，已经被大雨淋成了落汤鸡。销售虽然淋了场雨，但却因此事与客户结下了深厚友谊，他们不仅顺利进入了上海市场，而且在这个客户帮助下很快打开了市场局面。

相信上述文字对大家有所帮助。



（东莞杰夫 林峰供稿）



产品动态

环保型溴系阻燃剂

随着全球安全环保意识的日益加强，人们对防火安全及制品阻燃的要求越来越高，无卤、低烟、低毒的环保型阻燃剂已成为人们追求的目标。现就介绍几种环保型溴系阻燃剂：

1、十溴二苯乙烷80108010不属于多溴二苯醚，在燃烧中绝对不可能产生PBDD或PBDF；8010的相对分子量为971；溴含量82%，和DBDPO含溴量相当（83%），因此阻燃性能基本一致；初熔点345℃，热稳定性较DBDPO（305℃）高；它的耐光性以及不易渗析的特点都优于DBDPO，最可贵的是其阻燃的塑料可以回收使用，这是许多溴系阻燃剂所不具备的特点。8010工业品为平均粒度3μm、自由流动、微颗粒化的白色结晶粉末，在塑料改性中容易分散，塑料制品颜色自由。而且工业化成本和DBDPO相当，是DBDPO最为理想的替代品。作为添加型溴系阻燃剂，8010在使用过程也需要和锑化物配合使用，配合比例和DBDPO/锑化物比例相同；和DBDPO相比，8010更适用于高温高粘特性的工程塑料。

首先对8010进行工业化生产的是美国雅宝公司，并申请了生产和使用专利；这一度使国内阻燃剂研究生产单位迟迟没有开展这方面的研究，但经研究发现，雅宝公司的专利范围是在中国之外的地区，因而可以在中国生产和使用8010，只是不能出口及申请专利。柳暗花明，国内研究生产单位纷纷投入研究，2002年年底以工业规模试验成功。目前，国内市场厂商代表有：雅宝公司，大湖公司，苏州晶华工有限公司，山东莱玉化工等。

2、溴化环氧树脂 阻燃剂用溴化环氧树脂又称为四溴双酚A环氧树脂齐聚物，溴含量可达50%，分子量在1000~45000之间，分为EP型和BC型；EP型和BC型相比，前者的耐光性较好，但溴含量较低，而后者阻燃的ABS和HIPS具有较好的抗冲强度。商业品溴化环氧树脂是乳黄色半透明晶片和白色粉末的混合物，国产溴化环氧树脂有刺激性气味，而以色列死海溴产品则无气味。溴化环氧树脂具有令人满意的熔体流速和较高的阻燃效率，优良的热稳定性和光稳定性，且能赋予阻燃基材良好的机械性能，产品不起霜。低相分子量溴化环氧树脂适用于阻燃ABS和HIPS，高相分子量者适合于阻燃ABS/PC合金和PC，PET，PBT等工程塑料。它在使用过程需要和锑化物配合使用。

以色列死海溴公司是国际最为著名的溴化环氧树脂阻燃剂生产商，生产工艺完善，产品质量极佳；一度是国内溴化环氧树脂阻燃剂市场的唯一品牌。2002年以来，山东莱玉化工等陆续将溴化环氧树脂商业化，但产品质量不尽人意。目前，国内市场代表产品有：以色列死海溴公司F2100F2400，山东莱玉化工，台湾长春BEB系列等。

3、溴化聚苯乙烯

溴化聚苯乙烯的发展与溴化环氧树脂相类似，也是近年发展较快的一个阻燃剂品种。溴化聚苯乙烯为白色或淡黄色粉末或颗粒，溴含量在60%左右。热分解温度大于310℃，具有分子量大，热稳定性好，在高聚合物中分散性和混容性好，易于加工，不起霜等优点。

溴化聚苯乙烯依据其合成途径分别命名为溴化聚苯乙烯和聚溴化苯乙烯，从命名上可以看出溴化聚苯乙烯是通过将聚苯乙烯进行溴化来完成的；聚溴化苯乙烯是通过将苯乙烯首先进行烯键保护，然后进行溴化，再将烯键恢复，合成溴化苯乙烯，再次进行聚合完成的。从合成过程是否使用溶剂，又可以分为溶剂法和非溶剂法。由于溶剂法耗溴量少，所以人们通常采用溶剂法进行合成。溴化聚苯乙烯主要应用在PA、PBT、PET等热塑性树脂中，使用过程需要和锑化物配合使用。阻燃聚酯时，添加量在13%（增强）~17%（非增强）就可以赋予材料UL94V-0级（0.8mm），阻燃聚酰胺时，加量在21%就可以赋予材料UL94V-0级（0.8mm）。

美国大湖公司和雅宝公司是著名的溴化聚苯乙烯生产商，其产品一度在国内市场遥遥领先，现在国内一些阻燃剂厂商已经进行国产化生产，如寿光市海洋化工有限公司等。（有色部 阮成勋供稿）