

三十余年如一日，心系质检心未老

东峰矿业技术检验部副经理 胡邵平



作为一名老的检验员，看着身边的同事一个一个的离开工作岗位，也曾想过放弃。但正如恋家的情结一样，自踏入杰夫集团以来，一种难以割舍的情怀历经十几年，与日俱增。回顾三十余年的检验工作，我认为要成为一名合格的检验员必须从下几方面着手。

1、勤练基本功、忠于职守
作业：熟悉各种检验器材的使用和各种检验方法的操作，练就一副“卖油翁”的好功夫；严格按照操作流程工作，绝不投机取巧。

2、坚持原则、铁面无私：在检验过程中发现质量隐患，一定要毫不留情地指出来，特别是对半成品及成品的检验，决不可弄

虚作假，从某种意义上来说检验工作比法律工作更不近人情。

3、善于思考、引以为戒：检验工作难免有所疏忽，有时也会导致一些质量事故；我时常告诫自己，绝不能在同一个问题上犯两次错误，并分析失误的原因，牢记为戒。

4、平和心态、无愧于心：因坚持原则和将质量放在首位，检验工作时常不为众人所理解，并且会伤害到某些人的利益，但我在30余年的工作生涯中时刻提醒自我：化验员的天职就是实事求是，坚持原则，质量第一，顾客至上，公司利益为重。扼杀质量隐患于萌芽阶段，宁可“得罪”某些人，也绝不让公司与顾客蒙受损失，甚至“灾难”。坦荡工作、平和心态，无愧于心地在检验岗位上默默工作30余年。

而今虽年过半百，但一颗红心仍未改变，质检将与我的生命同在。今生结缘质检，人生格外闪光。为了公司的明天，我仍将一俱既往的在质检岗位上不断奉献自我。

以上是我30余年检验作中的一点体会，在此与公司的全体检验同事共勉。

新人速递

杰夫集团五矿有色部副总经理：丛晓军

我是丛晓军，黑龙江人，毕业于中南大学冶金工程专业。过去八年的工作经验多数在有色圈子内：从生产管理，到应用，到市场研究，到现在直接面对市场涨跌，环节稍有些长，但对有色市场的认知却比较深入；从最初的只管自己附近的一片天，到现在站的稍微高一些，想看看远处的风景，关心明天是否依然风和日丽。

杰夫给了我一个平台，在入职的一个多月中，我已经得到了公司领导 and 同事的很多帮助，能和这样的一个团队一起工作，一起去创造，我感觉很高兴。我想：我也应该像其他同事一样，为杰夫集团做出贡献，而且我已经准备好了。



杰夫集团财务部：黄立逾

大家好，我是黄立逾，大家可以叫我鲤鱼，去年毕业于南开大学会计学专业，广东人。我很高兴能加入杰夫集团这个大家庭，从事我所喜欢的财务工作。

财务工作本身就是一项团队工作，作为其中的一分子，我在未来的工作中将踏踏实实地做事，谦虚低调地做人，努力学习行业新知识，向同事和前辈们学习经验技巧。

路漫漫其修远兮，作为一个财务系统的新人，我将在实现自我成长的过程中努力为公司创造价值，一起迎接风雨过后的彩虹！



一个化验新兵的成长独白

东峰矿业技术检验部 孟繁友

虽然我在大学学的是化学，但我2011年10月入职独峰铝业前对铝行业的化验工作可以说是一无所知，工作无从下手，并且认为化验工作是一项非常有压力的工作。

一路走来我困难、失落过、也失败、绝望过，很多时候那些小小的数字比明晃晃的刀子更能伤害到你；有时你会开始质疑自己的能力，甚至想到由于自己的失误将给公司造成不可挽回的损失，一种强烈的失败感、自责感和无力感时刻伴随着我，挥之不去。但在公司领导和职场前辈的帮助下，我开始认真地对待每一个化学元素和每一次的化验工作，反复操作、反复试验，只为一个目标：我一定更够胜任这样职位。现在回首，我很感谢过往的一系列失败，让现在的我能够精准熟练的化验各元素。让我坚信“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为”。

入职时，满脸稚气的我始终不明白“器满则覆”的寓意，而今的我在时光的洗涤中和匆忙的工作中已完全领悟此意境。既使做不到“吾日三省吾身”，也会在静下来的时候去思考，让自己更上一层楼，看得更远。我笃信停在原地的人，永远也看不见高处的风景。

我认为，我现在拥有的不仅仅是一份工作，而是在历经一次将我的心反复锤炼萃取的旅程；将我的丝丝稚嫩褪尽，换上一颗成熟、大气、向上的心的善举。在这里，将成就最好的自我，我对此深信不疑！



祝生日快乐！



杰夫集团（本部）
8月：王丹丹
9月：黄立逾、刘庆辉

东峰矿业（本部）
8月：杨金海、姜交华、叶奇武、杨正平、陈波、代恒
9月：罗永良、余英、胡荣海、陆庆

贵州五矿
8月：胡佳义

东莞杰夫
8月：卜少华、姜光明、李翰文、吴韶梅、聂长清、梁秋喜
9月：杨圳、曾贵华

主 编：魏勤政

副主编：刘 婵
罗 艳

深圳杰夫实业集团有限公司行政人事部

JIEFU CORPORATION

管理制度化势在必行

魏勤政

东峰矿业自改制以来，在经营发展和企业管理方面取得了好的成绩，但目前的管理基础仍然比较薄弱，无法适应企业加快发展的需要。因此，推行管理制度化，降低企业运营风险，势在必行。

实施管理制度化，可以逐步将公司的管理工作纳入法制管理的轨道，减少工作盲目性、随意性；明确界定各管理层上下之间、横向之间的责权关系，减少摩擦，提高工作效率，提升员工素质和约束员工行为，使企业每个人都按照统一的法则工作，从而有力地推动企业综合实力的提升。

一、管理制度化的基础在于管理制度建设

制度是保证规范的基础。因此，东峰矿业管理制度化的首要任务是制度建设。制订企业及各部门组织架构，并据此对公司现行的规章制度及工作流程进行了全面梳理和完善，使企业的执行流程优化。

二、管理制度化的关键在于执行

管理制度化的关键在于执行，公司要结合各单位、各部门业务发展定位，以及各项制度、流程的实际运行情况，着眼于企业生产效率的提高和资源的有效利用，逐步优化完善企业管理、业务制度和流程，使之更加符合企业生产、经营、管理实际，不断

提升企业规范化管理水平。

三、管理制度化的前提在于制度培训

大力加强制度的宣贯工作，通过将制度汇编成册，开展制度讲解，帮助员工理解制度，便于员工查阅、应用相关制度。培训需从高层、中层、到各单位、部门分层次落实到位。

四、管理制度化的有效保障在于监督

企业规章制度、工作流程、作业规范等执行情况的检查必不可少。应大力进行工作流程定期评审监督机制，加大各单位、部门间的沟通交流，及时发现和改进与公司规范化管理不匹配的现象，形成检查监督管理的闭合回路，为促进公司各项工作规范化运作奠定坚实基础。譬如：安全生产环保部要不时对各生产单位的生产制度执行情况进行检查监督，发现问题严格按制度办；财务部门需对各生产单位的统计工作及营销部门的采购流程，及各单位各部门费用报销等严格把关；行政人事部要加强对车辆的管理力度，对食堂宿舍，治安保卫以及考勤工作的切实监督管理……

期待东峰矿业的管理制度化在制度化领导小组与制度化工作小组的主导下，在全体东峰人的共同努力下，管理制度化工作得到全面推行。

· 新 闻 ·

2013年度杰夫集团年中总结会议隆重召开

7月13日上午，杰夫集团年中总结会议在山水秀丽、四季如春的广东省廉江市丽波山庄隆重召开。集团及各下属公司中高层管理人员、高级顾问共计40余人参加了本次会议。

会议全面总结了上半年工作经验、教训，深入分析了存在的问题及成因，明确了2013年下半年集团各下属企业的工作重点和努力方向，统一了思想、鼓舞了士气，激发了工作热情，增强了整个杰夫团队的凝聚力和向心力。



福田区企业服务中心来我司调研

2013年7月30日下午3点半，深圳市福田区企业服务中心领导一行三人前来我司进行调研。



东峰矿业开展企业清洁生产培训会

7月19日，受公司安全环保部的邀请，贵州大学资源与工程学院吴教授及其研究团队，在公司各生产部门范围内召开了“清洁生产宣传会”，会议强调了企业清洁生产的重要意义和实施的必要性，同时向公司员工发送宣传手册，详细介绍清洁生产的概念、内容以及清洁生产程序的相关知识。通过此次培训，广大员工进一步认识到，企业实施清洁生产，不仅可以促进企业整体素质的提高，增加企业经济效益，通过最大限度的利用资源和保护环境，提高企业的生产效率和市场竞争力，最终能达到“节能、降耗、减污、增效”的目的，从而使企业步入一种崭新的、经济与环境持续协调发展的“双赢”状态。



东莞杰夫接受环境监察

2013年8月8日至9日，受我司委托，广东省环境监测中心前来我司进行全厂污染物排放现状进行监测情况，主要监测为烟气中所含的粉尘、镉、铅等。监测报告将在现场检测后的一个月半内得出。

东峰矿业举行《劳动合同法讲座》培训

2013年8月14日晚上，集团行政人事部总经理魏勤政在东峰矿业举行了《劳动合同法》的培训，并视频连线贵州五矿，会上魏总对最新版劳动合同法进行了全面深入的剖析，最后结合案例，以案说法，同时学习中不时伴有交流互动。此次讲座参会人员受益匪浅，为今后工作中正确的理解和自觉执行劳动合同法，规避相关风险提供了良好的知识准备。



集团行政人事部总经理到东莞杰夫指导工作

2013年8月6日早上9点半，深圳杰夫实业集团有限公司行政人事部总经理魏总到东莞杰夫指导行政人事工作的开展。对东莞杰夫行政人事方面的现状进行了解，并对今后工作开展提示了要求。同时就质检部目前人员配置、薪酬水平等同质检部负责人员进行了详细的探讨。

多管齐下、超越目标 ——如何当好东峰矿业选厂厂长

东峰矿业选厂厂长 龚富学



日月如梭，东峰矿业改制至今一年有余，时间虽短，却取得了不少令人振奋的成绩，实现了一个又一个的梦想，创造了一个又一个的奇迹：选矿回收率从改制前的88%不断提高并稳定在95%左右；选矿日处理量从300吨提高到400吨以上；选厂单月原矿石处理量超万吨。

2013年年初，我代表选厂与公司签订了2013年度经营目标责任书，自签字的那一刻起，我深感肩上担子沉重，如何当好选矿厂的厂长，成为我时刻萦绕我心头的难题。以下为几个月来的心路历程，在此与大家共勉、分享：

一、端正思想

1) 在指导思想上要与东峰矿业高

层保持一致。

2) 搞好选厂领导班子的团队建设。

二、科学管理

1) 针对设备陈旧老化问题:制定每日设备巡查制度和备品计划审批制度，变被动检修为主动检修，保证设备完好率，为完成生产任务打下坚实基础。

2) 针对选矿实际回收率低的问题：制定了生产系统每月次日清空制度和取样化验制度，真实反映生产过程中的实际情况，从而得以指导生产。

3) 针对员工上夜班打瞌睡的问题：制定了领导夜班值班制度，加强现场管理。在球磨房安装打卡机，要求夜班值班领导每两小时左右打卡一次进行巡查、监督，杜绝了因操作工上夜班打瞌睡而引起的磨矿指标下降和浮选跑槽沉槽现象。

三、勇于创新

1) 在东峰矿业领导的指导下，挖掘自身潜力，走出去、请进来，结合选厂实际

情况，改变药剂配方、狠抓选矿回收率。经过不断的实验，终于找到了一个比较合适的配方，使回收率得到了大幅度的提高。7月份平均选矿理论回收率达到96%以上，在同行业中也是名列前茅的。

2) 对浮选系统进行工艺改造，并于5月底投产运行。不但提高了回收率，同时也间接提高了处理量。

3) 坚决贯彻“多破少磨、节约成本”的方针，对振动筛进行改造，使矿石入磨粒度得到有效的控制，大幅度提高了处理量。

四、善于总结

认真收集原始统计数据，定期进行生产统计分析，总结经验，找出存在的问题，限期解决。

成绩属于过去，立足今天，选厂并不会裹足不前；着眼未来，选厂仍将继续不断上台阶。我们面前机会与挑战并存，路漫漫其修远兮，选厂定将上下而求索，实现更大突破。

中国梦·杰夫梦

贵州五矿总经理助理 左虹

中国梦，就是中华民族的复兴之梦，是十三亿中华儿女共同拥有的伟大梦想。习总书记提出的中国梦，是让每一个积极进取的中国人，形成世世代代的信念：只要经过不懈的奋斗便能获得更好的生活，亦即人们必须通过自己的勤奋、勇气、创意和决心迈向繁荣。

换一个角度想，我们作为杰夫的一员，每个人也有着自己的梦想，而个人的梦想又是建立在整个集团的发展之上。所以，每一个杰夫人，不论性别、年龄、文化程度……都可以有一个杰夫梦，一个向往被认可、加薪、工作愉快、迈向小康的梦想，如果每一个杰夫人都向着这个梦想努力、奋斗，便是缔造和实现这个梦想的过程。我们的领导者、管理者应该起到“引领、激励、信任”的作用，成就员工，成就“杰夫梦”。

引领——创新引领企业的未来

贵州五矿要有未来，一条路是通过创新实现转型升级。另一条路是发展业务，通过业务的发展做强企业。如果不能向上走、不能向外走，那就只能向下走，就会残酷的被淘汰。

激励——激发员工的内在潜力

使员工力有所用，才有所展，劳有所得，功有所奖，从而增强工作的自觉性、积极性。

信任——展开工作的根基，增强凝聚力

作为一个管理者要对员工有起码的信任，“被信任”是一种很愉悦的感受，它会让你愉快的工作，提高效率。工作中员工有错，可以直接指出，不必疑虑在心，因为“怀疑”是毁人心的做法。

所以，做什么样的管理者，还是由我们自己来决定！

一、最新财税动态速递

1、2013年8月2日 国家税务总局发布《关于明确跨地区经营企业所得税汇总纳税分支机构年度纳税申报有关事项的公告》

2、2013年7月29日，财政部、国家税务总局联合发布《关于暂免征收部分小微企业增值税和营业税的通知》。

3、2013年7月15日，国家税务总局发布《关于企业混合性投资业务企业所得税处理问题的公告》，自2013年9月1日起执行。

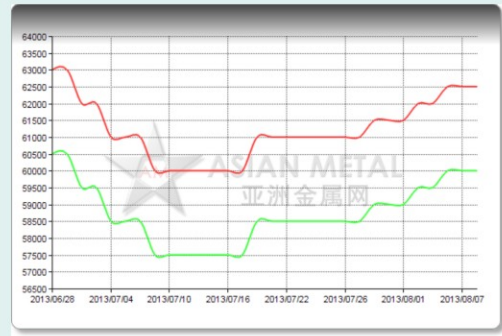
4、2013年7月10日，国家税务总局发布《关于在全国开展营业税改征增值税试点有关征收管理问题的公告》，自2013年8月1日起实施。

5、2013年7月9日，国家税务总局、国家外汇管理局发布《关于服务贸易等项目对外支付税务备案有关问题的公告》，自2013年9月1日起施行。

波动中寻找盈利机会——近期锑市场活动分析

杰夫矿业副总经理 阮成勋

近期，锑市场走出了过山车式的行情，国内锑锭原料市场从6月底每吨62000元左右，用大约十多天的时间跌落到56000元左右，在底部维持大约一周左右的时间，经过十多天又回升到62000元左右，锑锭价格用了大约一个月左右的时间完成了一次轮回（如下图所示）。



经济活动的成果，是通过销售与库存的调节来达到目的。从近期锑锭价格走势图上，6月份经营的最佳决策是销售尽可能最大，在销售策略上甚至可以低于市场价格销售，低库存零库存或负库存，将是关键的一步。7月中旬左右价格在底部，库存应恢复到下跌前的水平，尽可能库存最大，销售最小，这是走向盈利的第二步。7月底或8月初销售并维持库存，就能够从这一轮过山车式的价格波动轮回中实现利润。所以，库存、销售与市场走势图的对比，往往可以检验经营水平的高低。

市场总是波动的，机会总是存在的，错过了一次还会有下一次，但错的次数不能太多，否则企业的实力就会削弱。“敌进我退，敌退我追”是战争与艺术的完美结合；低买高卖，从波动中寻找盈利机会，是杰夫公司十多年来由小到大，从弱到强的制胜法宝。

内销收款方式浅解

款到发货：收到客户支付的货款后再安排发货。

带款自提：客户携带合同所要求的现金/支票/汇票到我司仓库提货，仓库核对无误后放货。

货到收款：送货到客户指定地点的同时，我司相关人员按合同收取现金/支票/承兑汇票。

货到N天：即我司将货物送到客户指定地第2天算起，N天内客户通过合同规定的电汇/支票/承兑汇票的方式支付货款。

货到票到N天：即我司将货物和发票送到客户指定处，以客户两者都收到的

第2天算起N天内按合同规定通过电汇/支票/承兑汇票的方式支付货款。

月结：是指每月对当月交付的货物在一次结算，统一付款。

例如：6月30日为双方约定的对帐日/结算日，那么我司6月1日到6月29日送的货物，客户应付款日为6月30日。

次月结：双方约定的对帐日/结算日的这个月不算，次月到期付款。

例如：6月30日双方约定的对帐日/结算日，那么我司6月1日到6月29日送的货物，客户要到7月30日就需要支付货款。

月结N天：可以理解为以双方约定的对帐日/结算日算起+N天，到这一天客户需按

杰夫矿业营销中心 何显利

合同付款。

次月结N天：

双方约定的对帐日/结算日的这个月不算，从次月算起+N天，到期付款。

友情提醒：

不同客户对于月结的概念看法不一、结算日期也不相同，个别客户所说的“月结”实际上是次月结的付款方式，在洽谈合同时务必确认清楚双方的定义是否一样。



杰夫矿业营销中心 陈军

了解竞争对手

业务员在认识自己的产品外，还应该多多了解竞争对手的弱点（包括产品和销售方式等），销售过程中，便会很容易的抓住定单的机会，反之，客户会跟竞争对手合作。

了解自己

业务员在推销产品的同时，还要提高自己的素质，对客户的要求应尽量满足，如果满足不了应该坦诚的告诉客户是什么原因，业务员一定要有颗公平、公正、真诚的心，这样才会做到不会流失每个客户。

了解服务

服务是指产品出售后的服务，产品卖到客户手里不是目的，业务员应该想着以后的每个定单，只有把售后服务做的到位，才有可能成交下次定单，售后服务的质量一定要好，反之，客户早晚会离开。