

时代新曲

我在开发区

# “生意人”当起操作工

□ 孙杰

周老板之所以叫周老板，是因为他原本是个生意人。来我们公司上班之前，他在北仑城区的某个地段开着一家小小的超市。用他自己的话来说，超市虽然不起眼，几年中往来的生意却也不错，足够他从早忙到晚。我们不知道超市是怎么开起来的，现在又怎么样，但看着他脸上那抹质朴的得意，想来不会有错。因此，公司上上下下都乐意称呼他周老板。

回想几个月前，周老板来公司应聘的时候，我也曾在心里暗自担心过。他那样自信地坐在跟前，身材不算高而且也不壮，但是腰杆挺得笔直，像是窗外发满新芽的树枝，在宜人的春日里显得精气神十足。我拿着简历却有点为难，倒不是怀疑他的工作能力，只是这应聘的岗位和超市老板之间可不是一星半点的距离。

“刚到北仑的那年，在别的单位，我也做过打磨的工作，算是有点概念。”他大概看出我的迟疑，笑着解释。

我点点头，他的笑容里自然有种诚恳的味道，让人不由得相信他可以胜任。实际上，他后来也的确干得很出色。不过，在当时我的忧虑并未打消。

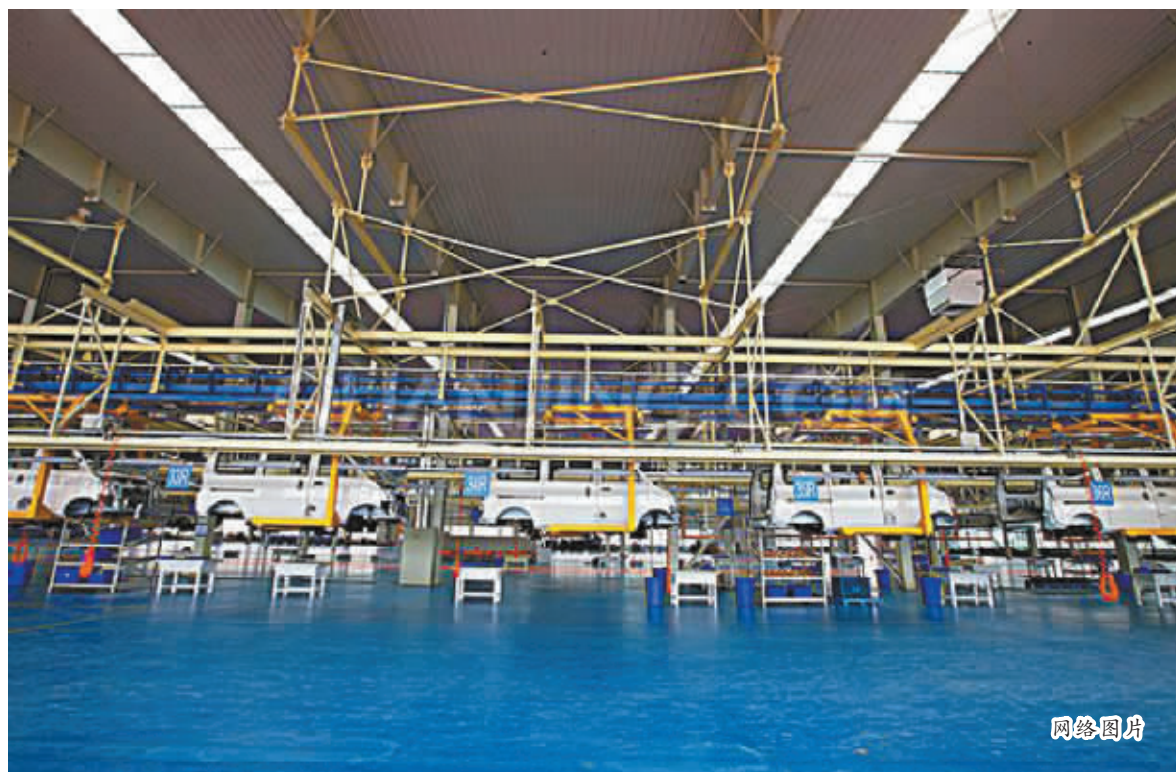
产品打磨是我们车间生产的最后一道工序，负责把成型冷却之后的铁铸件细细地去除毛刺。工艺看着简单，但操作起来绝不会轻松。要知道生产线上出来的铁铸件有上千种，不但大小不同，形状也是差异很大。大件的产品往往重达几百公斤，而小件的铸件又不足半斤。打磨作业的时候，既要使用大型机械，又要用到手持工具，要是遇上结构独特的产品，甚至要用砂纸一点一点地磨除，况且每个客户对铸件表面要求不一，其中的困难和辛苦可想而知。

在重重困难之中，我最担心的还是环境问题。虽然在车间建成投产的头一年，公司已陆续安装了成套的除尘系统、换气系统等先进设备，明显改善了工人的作业环境，但和干净的超市一对比，显然不在一个水平线。

“要么我先带你去打磨组看一看，如果可以适应，我们再来办入职手续吧！”我想到折中的办法。

他连连挥手：“不用不用，那边的车间，我刚才自己去看过，应该不成问题。公司对我满意的话，我就留下来做着。”

我有点吃惊，他说得那么自如，看来完全是我多虑了。不过更吃惊的还在后面，我把他带到打磨组介绍的时候，他却抢先和组里的同事打起了招呼，一口一个老王，一口一个师傅，似乎是多年的老朋友。想来他自己过来的那一会儿，早就相互认识了。我暂时放下心来，他身上自然流露的亲合力也许能够帮助他顺利开展



网络图片

开展工作，即便碰到什么难题，也会很快解决吧。

果不其然，一个多星期后，我再去车间送材料，几乎认不出哪个是他。在打磨组的区域里，他们几个人都是穿着一样的工作服，戴着一样的护目镜和口罩，或坐着或站着，连操作机器的动作也是一样的快捷。有个身材像他的人朝我点点头，不等我回应，又急忙低头打磨。看他那样认真，握在手中的仿佛不是生硬的铁块，而是温润的璞玉。加工出来的成品铸件像是丰收的果实，早已在他们脚下铺满一地。

下班的铃声打响后，打磨组的人并不急着收拾离开，而是几组把产品运送到仓库的过道里，再分门别类地按序堆放。

其中一人说道：“周老板，销售科是先发这几件吧。”

“是的，我专门看过他们的出货单，这些大早要先发出去。”他顺手拍着半人高的成品，试试是不是堆得结实。几个人从头到尾细细检查一遍，又返

回车间，相互呼应着把下午出炉的毛坯件分先后位置又送到打磨的操作线上。

其他的工作组看到会问：“你们最近在忙什么呢，还不赶快回去。”

“不着急，我们要把明天打磨的铸件放到位。”有人答道，“都是周老板出的主意，下班多花一点功夫，把完成的铸件腾出去，再把毛坯按分类备齐。这样一来，我们每天可以多磨出不少产品。”

“公司的产品种类多，今天不理明白，明天会更更多更乱，或多或少影响工作效率。”他接口道，“和我开超市理货是一个道理。”

我不太记得是从哪一天开始，周围的同事们一个接一个称呼他周老板。不管何时何地，我们乐呵呵地叫，他也乐呵呵地答应。

休息的时候，偶尔有人问他：“你为什么不当你的超市老板，却来车间里打工？”

“什么老板什么打工，还不是都靠自己的双手。”他坦然地解释，然后微微一笑，“其实打工和做生意一模一样，要想有多少收获，就先要有多少付出。”

# 物管员小丽

□ 贾明明

因工作调动，我从仓库到了物管管理岗位，认识了不少新朋友，其中就有小丽。记得刚来的那天，她直接喊出了我的名字，我却不知道该怎么称呼她。虽然仓库与物管也打交道，不过多是电话联系，一直到现在我也没有弄明白，她是怎么知道我的。正因为如此，我才对她多了几分注意。

小丽二十几岁的模样，扎了一束马尾辫，大大的眼睛，圆圆的脸蛋，一笑露出两个浅浅的酒窝，还有两颗可爱的虎牙。总感觉，她像个小孩子，整天蹦蹦跳跳的，说起话来声音响亮，笑起来犹如一串银铃。办公室的气氛平日显得有些沉闷，人们各自在忙着工作，眼睛长久地盯住电脑，手指噼里啪啦地敲打着键盘。除了这些，就是打电话的声音，很少有人闲聊，真的是太过忙碌了。像小丽这样，工作中融入笑声的，还真不多。偶尔听到那清脆的笑声，还有几分提神的作用。

刚到物管这个部门，我还不是很适应，之前仓库的工作一半在办公室，一半在现场完成。坐得累了，就去库区转转，在现场和大家收料、盘点、入库都可以。现场做得累了，就回办公室做做账，整理一下资料。可到了物管，情况就不同了。一天八个小时，除了半个小时去厕所或去打水，其余多半时间要对着电脑，操作这样那样的物料系统，做物料排程，处理物料的各种异常。

这种气氛实在太沉闷了，刚来没几天我就有点受不了，想回到仓库的岗位，可一时又没有办法离开，心情难免有些郁闷。作为同事的小丽似乎看出了什么，她忙完手上的工作就抽空过来和我聊天，还说她刚来时也是这样，过个一两个月就好了。她还说，刚来那会，一看到七八个物料系统，界面还大多是英文的，她也有点担忧，可带她的师傅一直鼓励她，耐心地给她讲解。晚上，她常常加班到八九点钟，就为了尽快学会相关的工作。后来，她慢慢地上手，一切可以自己来操作了。等过了那段时间，称了下体重，足足瘦了六七斤。后来，她还常常跟别人开玩笑，想减肥，就到物管来，胖胖的新人保证让你瘦起来。看她那模样，仿佛在告诉我，吃苦算不了什么，凡事坚持一下，挺过来就好了。

如果看到她蹦蹦跳跳，就认为她活泼好动坐不下来，那就大错特错了。她工作的时候，非常地投入，静静地一个人对着电脑，分析着数据，思考着事情，与平日的活泼大相径庭。物管比较复杂的工作就是做排程，哪些物料在什么时间到，到多少，必须做好规划。物料到得太早了，会占用仓库空间，如果计划变更，很有可能产生呆滞物料，呆滞物料大多只能报废处理，会给厂里带来经济损失。物料到得太晚了，则可能会造成生产线的停线，相关部门的电话会狠命地催促，让你赶紧把物料送过去，这时候也没有安稳日子过。看起来，小丽做这一块已经很顺手了，没怎么产生过呆滞物料，也没有造成过生产线的停线。

除了排程，物管还有一项工作就是回复仓库的缺料邮件，每天都有好几笔。看到这类邮件，就要马上确认原因，找到问题的所在。要弄清楚是供应商送货延期，还是仓库没有及时入账，或是生产线生产时比计划产量超投了，是否会产生停线风险等等。电话确认，系统查询确认，与相关的部门沟通，找到根源所在，就可以回复邮件说明情况了。小丽的回复最精细，每件物料都有着详细的说明，什么原因造成的缺料，下一笔物料什么时候进厂，是否有停线风险，表达得十分清楚，让人一目了然。为此，她还受到过领导的表扬：大家要向小丽看齐，回复缺料通知的时候就该如此细致。

物管不仅邮件多，电话也多，厂商的电话，制造部的电话，还有财务、财务等部门的电话，一天电话少说也要接打好几十个。看我周围的一些同事，有的电话接多了，耽误了其他事情的处理，常常唉声叹气，显得有些焦虑和不耐烦。可看小丽，接听电话的时候，总能保持一份沉着，自己的语气在电话里进行沟通。还这么年轻，就能很好地控制自己的情绪，我不由得多了几分佩服，这女孩子不简单啊！

那天，部门组织了一次聚餐。刚刚开席不久，小丽接到了一个电话，然后就转身出去了。听别人说，好像又有物料异常，厂商无法及时送货到场，很有可能会耽误厂内生产。二十多分钟后，小丽才回来，脸上稍稍显得有些急躁。果不其然，刚坐下十来分钟，又是一个电话，先是小丽的课长出去了，后来，小丽也跟着出去了，然后，直到宴席结束，才见他们回来。这是在下班时间，这工作上的事竟一而再再而三地找上门来，小丽没抱怨什么，和课长一起把事情处理好了。回去的路上，她显得有些沉默，在我看来，一直表现乐观而又坚强的她，这次好像安静了许多。

第二天上班，再看到她，好像昨天没有发生过那些烦心事，那个热情开朗的她又回来了，热情地与人打着招呼，两颗洁白的小虎牙似乎在表述着，今天本姑娘心情不错。

从小丽身上我得到了启发：物管琐碎细致的工作是需要细心和耐心的，少了其中哪个环节都做不好工作，或许，我该多向小丽学习一下，以便更好地适应这份工作。更重要的是，做好工作的同时，还能享受工作带来的那份快乐。

## 管理启示录

### 等待

一位探险家在森林中看到一位老农正坐在树桩上抽烟，于是就上前打招呼说：“您好，您坐在这儿干什么呢？”

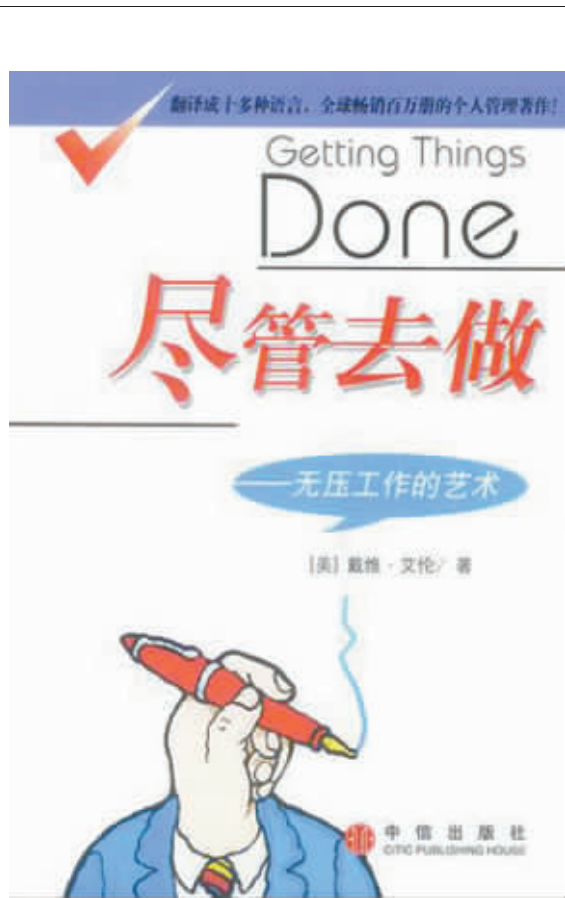
这位老农回答：“有一次我正要砍树，但就在这时候风雨大作，刮倒了许多参天大树，这省了我不少力气。”

“您真幸运！”  
“您可说对了，还有一次，在暴风雨中闪电把我准备要焚烧的干草给点着了。”

“真是奇迹！现在您准备做什么？”  
“我正等待爆发一次大地震，把土豆从地里翻出来。”

启示：

我们承认确实有一些人的运气特别好，要风得风，要雨得雨。但是，运气不可能跟你一生。假如凡事都靠运气，最终你将会被好运弄得一事无成，一无所有。等待是营销的大忌——因为时机只有一个，你看到了，别人也会看到。



## 编辑荐书

作者：(美)戴维·艾伦  
出版社：中信出版社  
定价：21.00元

戴维·艾伦曾说：“始终如一地坚持做一些看似琐碎的小事，长此以往，将会产生重大的影响。”  
你希望出色地完成工作，又可以快乐地享受生活吗？

本书向你介绍了如何获取更加旺盛的精力，如何变得更加轻松自如，事半功倍的方法。

作者在本书中揭示的方法，在各种类型的企业中，在每一种工作层面上，在不同的文化氛围中，甚至在家庭和学校里，都已经得到了证明是功效卓著的。

## 税案说法专栏

主办：宁波市国家税务局第三稽查局

# 不开发票就不用交税吗？

收入1892.25万元，偷逃增值税321.68万元。针对上述违法事实，市国税第三稽查局依法追缴其所偷税款外，按规定加收滞纳金，并处以罚款193万元。

【以案解法】一、根据我国《发票管理办法》规定，销售商品的单位和个人，对外发生经营业务收取款项，收款方应当向付款方开具发票；所开单位在购购买商品支付款项时，应当向收款方取得发票。二、根据我国《增值税暂行条例》的规定，纳税人销售货物在收讫销货款当日的当天就意味着纳税义务就发生了，必须如实向税务机关申报纳税。三、当前形势下，开票并非不是交不交税的判定标准，开票固然要交税，不开票也要交税，没有开票的也应按所收的销货款等消费行业，由于购买方现金交易不需要发票情形普遍，所以存在大量不开票销售现象，这为采取隐匿方式进行偷税提供了便利，致使国家税收大量流失。为此，提醒广大纳税人应进一步增强依法纳税意识，严格照章纳税，同时也提醒消费者提高护税意识，主动索取正规发票。

真对不起，发票用完了，就送您一份精美礼物吧！



【案情介绍】如果家里的灯泡坏了，我们一般会去就近的五金店配一个，普通的也就几块钱，LED的也就10几块钱，通常都不会索要发票。所以五金店不用开票出去，那么它从市场批发进来的灯泡也就不需要对应的发票；同理，市场个体户从生产厂家购买的灯泡也就不需要发票了。而日前，税务机关是根据纳税人自行申报的情况来征税的，无法直接监管到不开票的那部分现金收入，那么销售商品不开发票就不用交税了吗？

最近，市国税第三稽查局就查处了这样一起偷税案，涉案企业宁波MGM科技有限公司系一家专业生产LED光源产品的企业，产品除部分出口国外，相当一部分销往全国各地，由于当前市场竞争激烈、市场管理不规范等原因，MGM公司给予不开票的客户一定的价格优惠，然后直接将收取的现金款项转入个人账户，采取不入账、私设账外账的形式隐瞒销售进行偷税。

第三稽查局办案人员通过缜密部署，查获了该公司老板及其亲属共6个银行账户收款记录和账外销售记录。最终查实该公司在2011年2月至2013年7月间，采取在账簿上不列、少列收入的手段，瞒报销售