

时代新曲

销售员小丁其人其事

□ 亮子

小丁是我同事，坐我对面。
有一天，我对他说：“小丁，我准备写写你。”
小丁一副不好意思的样子，呵呵笑着说：“我有什么好写的，别开玩笑。”

嘻嘻哈哈一番后，我们开始埋头工作，可我的心里却像被种下了一颗种子，真的萌发了要写小丁的想法。很快，这一想法就像雨后春笋般破土而出，我的思绪也随着这秋日的午后阳光，蓬蓬勃勃地散发开来。

小丁比我晚进美博公司一年。说起来，他还是我的学弟，只是以前我们并不认识。当我在杭州六月的艳阳里挥汗如雨、赶着毕业前考出英语专八的时候，他在大二下下学期就已经考出了日语一级。在我看来，日语比英语难学，把这么绕人的日语学好真不是一件易事。所以，小丁肯定是一个认真细心的人。可是当我第一次看到小丁的时候，我的心里颇有一丝诧异。因为，小丁的外表真不像一个会这么细致的人。眼前的小丁大概有一米八的身高，体重接近90公斤，所以你可以想象，当他走到瘦小的女同事面前时，无异于挡了一堵墙。

后来彼此熟悉了，我把这种感想告诉了小丁，小丁满不在乎地说：“这有什么呀！又高又壮说明我过得好，幸福指数高啊，另外，”小丁顿了顿，“亮哥，你知道有个词叫粗中有细吧！”

对于他这个自我评价，我倒是很认同。这不单指他早获得的日语等级证书，日常工作中的点点滴滴，也足见小丁的行事风格与工作态度。

小丁刚入公司尚在试用期的时候，就表现出极强的学习能力和求知欲望。第一天入公司，他除了把公司的规章制度认真学习了一遍外，又把《员工手册》翻了个遍。我在对桌暗暗地观察他，心想：看他的热情能维持多久。没想到接下来的每一天，他除了完成部门给他安排的工作外，还自己找了很多事情来做。《员工手册》对他来说已不在话下，小丁又向我索要了一些业务操作规程去看。看他那诚恳的样子，我根本没法拒绝。不过我还是不太相信作为一个新手来说，看看资料能学到多少。有一天，我突然找不到意大利A公司的资料了，正在那里团团转。小丁问我找什么，我拍拍脑袋说忘了A公司的资料存哪里了。小丁气定神闲地从资料柜里拿来文件夹，翻到那一页指给我看……

凭着良好的外语基础和认真敬业的精神，小丁毫无悬念地通过试用期，正式成为了我们公司的一员。

此时的小丁没有松了一口气的感觉，反而更加铆足了劲，一副“拼命三郎”的样子。我问他这么用劲干吗？他奇怪地反问：“我有吗？”我以为他是装傻，可事实证明，他的确实性如此。

对于我们销售人员来说，最讨厌的事情是销售单子出了问题，要去仓库“翻箱”。特别是大热天，闷在仓库那闷热不通风的环境里，即使呆着不动，浑身也是汗如雨下，更不要说翻箱倒柜了。但是这件我们最不愿意做的事情，小丁从来都不辞辛苦。我们在办公室里偷笑，小丁在仓库里挥汗如雨。等到他回来，我看到他的衣服都可以拧出水来了。我私下里问他：“小丁，你不用那么着急啊！”小丁说：“怎么可能不着急啊！是我自己的单子出错了，我当然要想办法尽力弥补，而且我一手操作下来的工作我最熟悉，翻箱最能找出问题来。还有啊，这样翻一遍，又了解了一些，下次就不会犯同样的错误了。”看他那表情，就像赚了一笔似的兴奋。

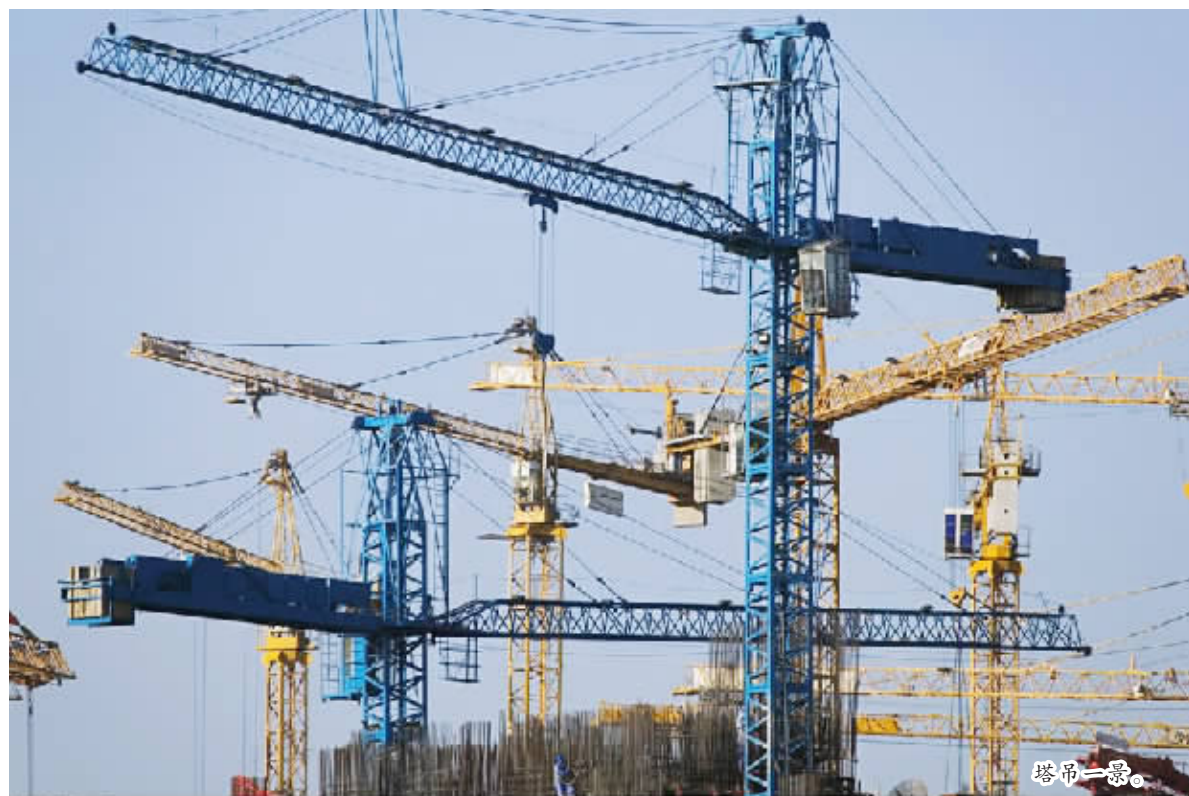
我无言以对小丁的回答。虽然我比小丁早进公司一年，可曾几何时，我身上的那股激情与劲头，早就慢慢地消退，凡事得过且过的心态则与日俱增。和小丁两相比较之下，我着实感觉羞愧不已呀。

看小丁制作的表格也是一件赏心悦目的事情。之所以用这个词，着实因为其考虑周详及制表的用心。记得去年，我们有一个非洲的客户要过来，想让我们帮他安排一下行程。部门领导把这个工作交给了小丁。但见小丁上网，打电话，来往邮件，忙得不亦乐乎。我好奇他会做出怎样一个行程安排来。到最后，我得以见到行程安排的真面目，一张A4纸上，用EXCEL表格详细地列出了行程，包括时间、地点、接待人名字及联系方式、工作内容等，一应俱全。时间也进行了预估。如此一张表格在手，客人的中国之行也就顺利多了。

每一天，小丁依旧在我的对面埋头苦干，不，我相信这些对于他而言是甘之如饴。因为只有真正投入到一件事情中去，就必然会把努力的付出视为理所当然和另一种收获。我暗暗地想：在这方面，小丁可是我的榜样啊！

塔吊上的风景

□ 覃天



塔吊一景。

我曾经在宁波开发区的一次摄影展上，看到这样一幅照片：一排高耸的塔吊安静地伫立着，背景是崛起中的楼群。照片拍摄在傍晚时分，其时夕阳西下，塔吊有了一种光影，铭记着开发区发展的某个瞬间。

平时，每当我经过一座塔吊，不管天空是晚霞漫天还是浓云密布，都喜欢停下忙碌的脚步，静下心来看看它宠辱不惊的样子。一直以来，我都把塔吊当做一种别样的风景。偶尔也会想想那坐在塔台之上的人，不知道他——或者是她，他们每天收在眼底的又会是怎样别致的风景呢？

一个偶然的契机，我认识了一位在开发区工作的姓石的塔吊司机。虽然他年纪不大，却是有着多年工作经验的老师傅了。由于我们不是很熟悉，所以即便我的心底深深埋藏着对塔吊的向往，却很少和他聊起关于塔吊的事情。直到有一天，我看到他在QQ空间更新了一段描写自己工作的话：“也许你知道中国最高的建筑是什么，但是你可能不会认识在最高建筑的上空工作过的那群塔吊司机；也许你见过塔吊上让人望而生畏的爬梯，但是你可能想不到有一群人每天都要爬上爬下好几回。”这是一位塔吊司机对自己工作场景的描述，看完这段话，我突然意识到自己以前对塔吊认识的浅薄。为了更深入地了解石师傅的工作情况，我特意跟他沟通，希望能到他工作的地方实地体验一下。

第二天一早接到石师傅的电话，他说项目经理同意我去工地，但是只能在地面或楼面远眺，不允许爬到塔吊上去。在宁钢工作多年，我深知特种设备的特殊性，所以能够被允许去工地体验我已经感到很满足了。挂了电话，我以最快的速度赶到了石师傅所在的工地。走进项目部的大门，一位叫谭工的人在迎接我。谭工一边带我进工地，一边给我讲一些注意事项。讲到在工地行走要注意避让塔吊的时候，我特意问他：“在建筑工地，塔吊是不是安全管控的重点对象？”谭工点头说：“是的，塔吊从基础到安装，再到日常工作，都是安全防护的重点。”

经过和谭工的一番对话，我对塔吊的了解又多了几分。原来这些看似高大威猛的钢铁巨塔并没有我想象之中那般刚强，大雨大雾等影响塔吊司机视线的天气不能工作，当风力超过六级也不能工作。而且，塔吊也和工厂里的行车一样，有着自己的“十不吊”原则。

“看，那就是小石！”谭工指着一台正在起吊的塔吊给我看。顺着他手指的方向，我看到那台刷着黄色

油漆的塔吊从钢筋加工棚吊起一个钢筋笼。10多米长的钢筋笼被悬吊在空中，塔吊的大臂缓缓平移，钢筋笼微微晃动着，颤巍巍地移动到目的地，地面上的建筑工人又是拉又是推的，终于配合着塔吊把庞大的钢筋笼放进地基上早已挖好的桩孔内。我在宁波钢厂里见过40吨和80吨载重的行车，但是行车毕竟是固定在两道平行的滑轨内，而且行车的吊物也不可能像钢丝绳挂着钢筋笼这样摇晃厉害。

谭工告诉我，我们在地面只能看到塔吊强有力模样，但是工作在塔吊上的司机却要时刻承受着塔吊的晃动。按照标准要求，塔尖安装高度要高出建筑屋面15-20米，当楼层渐渐升高，塔吊司机的离地高度慢慢随着塔吊上升到数十米甚至数百米的高空，那时候哪怕吊物时的轻微晃动，在塔吊上都会被放大许多倍。

等到吃午饭时，石师傅终于拎着个大水壶从塔吊上下来。看到我，他热情地打着招呼，我趁机问起了他在塔吊上工作时候的感受。石师傅说：“其实忙起来还好，因为高空作业必须全神贯注地关注起吊物，空闲下来可就难熬了。”我问：“那怎么打发空下来的时间呢？”石师傅笑了笑，说：“往大了说，干了这一行就要爱这一行，这是建筑行业必不可少工种之一。往小了说，自己要学会享受在高空中的感觉，站得高看得远，偶尔用手机拍拍高空独特的风景和朋友分享，也是一种乐趣。”

午饭时间很快过去，石师傅又要回到自己的工作岗位上去了。我看着他一步一步地在爬梯上攀登、身影越来越小，最后和那个挂在腰上晃动的水壶一起浓缩成一个向上移动的亮点。我原来一直想看塔吊上的风景，其实，普通建筑工人对工作的热爱和坚持，就是最美的风景。

管理启示录

两头鸟

从前，某个国家的森林内，喂着一只两头鸟，名叫“共命”。这鸟的两个头“相依为命”，遇事都会讨论一番，才会采取一致的行动，比如到哪里去找食物，在哪儿筑巢栖息等。

有一天，一个“头”不知为何对另一个“头”产生了很大误会，造成谁也不理谁的仇视局面。

其中有一个“头”，想尽办法和好，希望和从前一样快乐地相处。另一个“头”则睬也不睬，根本没有要和好的意思。

后来，这两个“头”为了食物开始争执，那善良的“头”建议多吃健康的食物，以增进体力；但另一个“头”则坚持要吃毒草，似乎毒死了对方才可消除心中怒气！和谈无法继续，于是只有各吃各的。最后，那两只鸟终因吃了过多有毒的食物而去世了。

启示：

在一家公司内，每个组织之间的关系就好像是个大家庭，成员中的兄弟姐妹，应该和和气气，团结一致。若发生什么不愉快的事，大家应开诚布公地解决，不应将他人视为“敌人”，想尽办法敌视他。因为大家都在同一家公司内服务，一旦某个部分溃不成军时，其他部分也将深受其害。

各有长短

蔷薇身旁生长着一株鸡冠花。一天，鸡冠花对蔷薇说：“你的花真美丽，气味那么芳香，很多人都十分喜欢你，我好羡慕啊！”

蔷薇听到鸡冠花对自己的赞美，回答说：“鸡冠花呀，我虽然长得漂亮，但只是昙花一现，即使人们不去摘，也会自己凋谢的。而你却永远开着花，青春常在，我应该羡慕你才是啊。”

启示：

事物各有长短，不必羡慕别人有你所没有的东西，你也有别人所没有的东西。

编辑荐书

作者：成杰
出版社：中国华侨出版社
定价：¥29.80

缺乏恒心是大多数人失败的根源，一切领域中的重大成就无不与坚韧的品质有关。成功更多依赖的是一个人在逆境中的恒心与忍耐力，而不是天赋与才华。布尔沃说：“恒心与忍耐力是征服者的灵魂，它是人类反抗命运、个人反抗世界、灵魂反抗物质的最有力支持者。”

对于创业者来说，要想成功创业，就要像马云那样认准目标，坚持到底，永不放弃。即使遇到一千次一万次困难也不放弃追求，不言失败，不退缩，不向命运屈服。如果能做到这点，那么你就可能会成为另一个马云。



价外费用应视同销售

【案情介绍】宁波ZR纸业有限公司是一家专门从事纸张批发、零售及切割加工的企业，年销售额近亿元。为了方便经营，企业自购货车8辆，专门成立了物流部，不仅为自己销售的货物提供送货上门的运输服务，而且还承接外单位的各类运输业务，上述业务根据客户要求开具运输业统一发票收取运费。企业将销售业务和运输业务分开核算，在2012年“营改增”以前，分别缴纳增值税和营业税，“营改增”以后将运输业务改按11%缴纳增值税。

上述情况在普通老百姓看来，再正常不过，销售业务和运输业务分开核算、分别缴税。但在我国的税法相关规定中，这种经营行为就有了一层不一样的含义：一项销售行为如果既涉及货物又涉及非增值税应税劳务，那么这被称指为“混合销售行为”，相关运输的费用也应视同销售和货物一起缴纳增值税。该纸业公司在2012年3月至11月间，销售货物的同时为对方提供运输服务共计收取价外运输费用89.84万元，却按营业税进行申报，应视

同销售补缴增值税13.05万元。
【税案解读】一、销售额的确定为纳税人销售货物或应税劳务向购买方收取的全部价款和价外费用，但不包括收取的销项税额。二、价外费用：包括价外向购买方收取的手续费、补贴、返还利润、奖励费、违约金、滞纳金、延期付款利息、赔偿金、运输装卸费等各种性质的价外收费，因此，企业在销售货物时为客户提供运输服务而收取的运输费用，作为价外费用的一种，应视同销售按规定申报缴纳增值税。三、何为“营改增”：宁波地区是从2012年12月1日开始试点，原缴纳营业税的部分行业改征增值税：租赁有形动产适用17%税率，交通运输业、建筑业适用11%税率，其他部分现代服务业适用6%税率。四、纳税人兼营非增值税应税项目的，应当分别核算货物或者应税劳务的销售额和非增值税应税项目的营业额，未分别核算的，由主管税务机关核定货物或者应税劳务的销售额。
(编辑：戚靖锋 供稿：黄浩)

