

提供最专业的钢铁供应链服务



顺朝资讯
INFORMATION OF SHUNCHAO

主办：顺朝集团

www.shunchao.com

2022年 第10期

总第141期

顺朝可供资源一览表

工业线材可供资源一览表

《赢在执行》读后感



顺朝资讯
INFORMATION OF SHUNCHAO

总第141期

(月刊)

2022年12月10日出版

以诚待人

以信立业

总顾问: 虞瑞泰

主编: 张红霞

特邀编委: 任庆平

执行主编: 覃曼黎

编委会成员: 滕沪民 焦小京 窦玉刚

主办: 顺朝集团

地址: 上海市虹口区广灵四路24号(甲)

开隆大厦12楼

电话: 86 21 55391988

传真: 86 21 65528950

邮编: 200083

网址: www.shunchao.com

电子邮箱: shunchao@shunchao.com



目录

Contents

“反”站的麻雀

SHUNCHAO DISCUSS MARKET 顺朝观市

供需双弱 上下两难

----2022年11月行情回顾12月行情展望

STEEL CITY NEWS 钢市动态

市场人士:钢市供需平衡关键仍在控产

李忠双: 短期内冷热轧卷板市场以稳为主

顺朝可供资源一览表

工业线材可供资源一览表

SHUNCHAO STYLE 顺朝风采

《赢在执行》读后感

DAILY STATION 天天加油站

成为英雄的方法

获得欣赏的方法

改变现状的方法

获得胜利的方法

创作成功的方法

成就事业的方法

体现价值的方法

寻找财富的方法

“反”站的麻雀

一群站在树枝上的麻雀对另外一只说：“我们全都是迎风站立，只有你特殊，跟我们站得相反。”

那只麻雀不服地说：“我就喜欢这样，我妨碍了你们吗？”

“你破坏了团体精神，是一个不合群的怪人。”

所有的麻雀一致谴责它。但是这只麻雀仍一意孤行。

这时，一只大花猫潜行到树丛后面，由于大家都是向着迎风面，没有察觉到花猫的出现。

当花猫正准备一跃而出时，被那只反向站立的麻雀看到了，它大叫一声：“猫来了！快逃！”

其他的麻雀立刻闻声飞走，这只特立独行的麻雀就这样救了众麻雀的命。

「感悟」

张扬个性，特立独行，保持每个人的人格魅力，是社会繁荣和历史进步的标志，文明的社会应该给能够独立思考、独树一帜的人以充分的理解和宽容。众口一词，千人一面，有可能会导导致某种严重的危机。



供需双弱 上下两难

----2022年11月行情回顾12月行情展望

11月，美联储公布11月利率决议，将基准利率上调75个基点至3.75%-4.00%区间，为连续第四次加息75个基点，今年已累计加息375个基点。11日美国劳工统计局发布的数据显示，美国10月CPI同比增长7.7%，低于市场预期，前值为8.2%。美国9月核心CPI也低于预期，同比增长6.3%，前值为6.6%。美国通胀下降，加息预期有所减缓。

10月份，制造业采购经理指数（PMI）为49.2%，比上月下降0.9个百分点，低于临界点。新订单指数为48.1%，比上月下降1.7个百分点，表明制造业市场需求继续减少。原材料库存指数为47.7%，比上月上升0.1个百分点，表明制造业主要原材料库存量降幅略有收窄10月份，社会消费品零售总额40271亿元，同比下降0.5%。

本月价格继续上涨，截止到20号，杭州中天报3820，跌30；上海三洲报3790，涨20；合肥长江报3790，跌90；南昌方大报3790，跌40；沈阳抚顺报3680，跌170；河北敬业报3680跌170。上海热卷价格报3860，涨20。



本月库存继续下降，周平均降库24万吨，厂库社库均远低于去年同期水平，库存压力较小。库存处于近三年同期最低水平。



表观需求和产量都大幅低于去年同期，供需双弱格局不变。



宏观和情绪驱动，期货盘面强于现货，去年同期期货贴水一度超过700，今年期现基本平水。



10月份，全国固定资产投资（不含农户）50047亿元，同比增长4.27%，环比下降7.84%。房地产新开工面积8955万平方米，同比下滑35.07%，房地产新开工同比继续大幅下降。



10月末，广义货币(M2)余额261.29万亿元，同比增长11.8%，增速比上月末低0.3个百分点，比上年同期高3.1个百分点。2022年10月社会融资规模增量为9079亿元，比上年同期少7097亿元。其中，对实体经济发放的人民币贷款增加4431亿元，同比少增3321亿元。



11月，钢厂成本探底回升，尤其铁矿涨幅较大，理论计算成本3930。调研钢厂成本，高炉3700，电炉3710左右。



10月份全国粗钢产量7976万吨，同比上升818万吨。1-10月份累计粗钢产量8.59亿吨，同比减少1600万吨。

11月份，螺纹钢依然处于供需双弱的状态，需求平平，没有太多的亮点，贸易商由于今年普遍亏损，导致信心不足，对冬储价格较为悲观。宏观方面，美联储11月份加息75个基点落地后，阶段性利空出尽，再加上11号美国CPI数据显示通胀回落，外部宏观有所好转。国内，防疫政策出现调整，取消入境航班熔断机制，取消中风险认定，取消次密接认定，加大“一刀切”、层层加码问题的整治。提振了市场信心，股市和商品出现普遍反弹，情绪明显好转。但是情绪褪去，现实依然较弱，冬储问题依然是今年钢厂不得不面对的难题，同时12月份北方需求将大幅下降，北材南下将对价格有所冲击，弱现实不改的情况下，预计12月份价格难有好的表现。

市场人士:钢市供需平衡关键仍在控产

2022年初以来,全球经济发展的复杂性、严峻性和不确定性进一步增强,随着全球通胀压力持续攀升,国际大宗商品市场波动加剧,下游需求不足对钢铁产业链造成较大影响,钢材市场如何实现平稳运行成为业界普遍关心的话题。

11月19日,第十八届钢铁产业发展战略会议暨2023年钢铁产业链发展形势高峰论坛召开,市场人士围绕钢材市场稳运行、供需格局变化、冬储等热门话题展开了讨论。

钢铁行业已进入微利时代

“2022年是内外部环境较为复杂严峻的一年,截至目前,我国钢材市场价格经历了第一季度震荡上涨、第二季度大幅下跌、第三季度触底反弹的3个阶段。尤其是在第三季度,重点钢企普遍出现亏损。”业内人士这样概括今年初以来的钢材市场价格走势。

业内人士表示,预计2022年我国粗钢、钢材产量分别为10.2亿吨、13.15亿吨左右。如果2023年我国粗钢产量能够控制在9.8亿吨左右,市场供需关系就有望维持基本平衡。

陕钢西安分公司总经理助理赵刚分享了他对当前钢材市场运行特点的认识。

一是中国经济步入新周期,钢铁行业发展进入新阶段。其中,“新阶段”表现在钢铁行业联合重组、产业结构调整、“双碳”工作等加快推进。

二是国际局势动荡,外部投资环境恶化。进入2022年,俄乌冲突持续,美联储激进加息,一系列国际事件造成了两方面的影响:一方面,国外制造业持续萎缩,钢材等大宗商品出口形势不容乐观;另一方面,全球高通胀短期内难以缓解,不利于进口。

三是国内疫情阶段性多点散发,产业链畅通受阻。今年初以来,国内疫情反复,导致下游工程阶段性停工或进度缓慢。钢材物流运输也受到较大影响,成材销售不畅,原燃料运输困难。

四是粗钢产量有所下降,产品结构转换明显。国家统计局数据显示,今年前10个月,我国累计生产粗钢8.61亿吨,同比下降2.2%。今年前三季度,我国钢筋产量为1.78亿吨,同比下降11.1%;中厚宽钢带产量为1.41亿吨,同比上升2.3%。

五是终端需求下降明显,基建难以弥补房地产缺口。今年前三季度,我国基建投资同比增长8.6%,连续5个月回升。然而,房地产市场持续低迷,房屋销售面积同比下降22.2%,新开工面积同比下降38%。

“今年初以来,多家钢企亏损严重,钢贸商也难以创造盈利空间。”赵刚认为,目前的钢铁行业已经步入了微利时代,全面打响了生存保卫战。

要适应需求“做减法”的大环境

尽管今年初以来市场形势严峻,不少市场人士对明年钢市行情仍有乐观预期。

“房地产行业低迷、阶段性大范围疫情发生、全球经济下行、超预期加息等因素是导致我国经济增速下降的主要原因。”马钢股份营销中心首席营销管理师夏仕卿表示,尽管全球经济处于下行周期,但我国经济有望摆脱2022年的不利发展环境,2023年我国钢铁行业总体有望好于2022年。

在需求方面,夏仕卿预测,2022年,房地产需求与2021年相比或将下降5232万吨左右;制造业用钢需求与2021年相比或将下降1480万吨左右,预计2023年出现回升。

“钢铁行业要适应钢材需求‘做减法’的大环境。”夏仕卿提出,在需求处于下行周期的背景下,控制钢铁产能、产量是重中之重。2023年,如果外部环境的影响不大,且国内钢铁生产基本受控,钢材市场价格就有望走出震荡上涨、“前低后高”的走势。

南钢首席分析师、高级工程师张秋生分析道,从供给端来看,2023年,我国粗钢产量有望较2022年下降4000万吨左右,降幅为4%。从需求端来看,随着国家稳增长政策加快落实落地,形成实物工作量,基建项目资金逐步到位,存量项目发力,基建需求有望保持增长态势;新能源汽车、水电、风电、核电、油气管线等领域的需求有望小幅增长;工程机械进入备货期,需求有望迎来修复性增长。

“不过,房地产需求下滑仍将整体需求造成明显拖累。”张秋生预计,2023年我国钢材需求与2022年相比或将小幅下降,降幅在5%以上,钢材价格将较2022年下移600元/吨~700元/吨。

市场各方冬储操作各有侧重

围绕今年的冬储操作机会,赵刚分析道:“目前的钢材库存维持相对低位水平,或许能给市场创造出更多的机会。”

赵刚建议钢企一要加强行业自律,在明年春节前减产、检修,改善供需环境;二要在今年冬储期间避免低价竞争,否则会导致亏损加剧;三要防范经营风险,尤其是现金流风险。

对于钢贸商,赵刚建议不要过度依赖钢企出台低价政策,自身要利用好期货工具,创新经营模式,理性操作。

“对于下游终端用户来说,一要重视质量提升、品牌建设、风险管理等工作;二要做好全面预算,多种方式控制成本;三要拓宽资金渠道;四要关注行业发展态势,抓住冬储窗口期。”赵刚表示。

李忠双：短期内冷轧热轧卷板市场以稳为主

进入11月份，冷、热轧卷板市场运行态势有所好转，市场交易尚可，钢贸商心态稳定。11月18日，上海瑞坤金属材料有限公司总经理李忠双在接受《中国冶金报》记者采访时表示，预计短期内冷、热轧卷板市场以稳为主。

据李忠双介绍，11月中上旬，国内冷轧卷板均价震荡上涨55元/吨，热轧卷板均价震荡上涨160元/吨。

“从这段时间的市场交易状况来看，钢贸商经营基本正常，下游用户采购依然以满足刚需为主，采购量与前期相比有所增加。”李忠双表示，“钢贸商降价出货的现象仍存在，不过已经不明显了，市场参与者保供稳价的意愿增强。”

针对后期冷、热轧卷板市场行情走势，李忠双从以下方面进行了分析：一是下游终端有效需求总体仍偏弱，支撑钢价上涨的动力不足。进入11月份，汽车企业产销状况相对一般。乘用车市场信息联席会数据显示，11月1日—11月6日，全国乘用车市场零售量达到21.4万辆，同比下降9%；全国乘用车厂商批发量达到23.3万辆，同比下降2%。

同样受疫情影响，家电市场需求低迷，家电企业产销状况不见好转。国家统计局数据显示，10月份，我国空调、冰箱产量同比分别下降3.3%、9.7%。叠加国际形势震荡，我国家电产品出口量下降。海关总署数据显示，10月份，我国累计出口家电25722.1万台，同比下降

23.5%。今年前10个月，我国累计出口家电284323.1万台，同比下降11.4%。总体来看，近期汽车、家电等下游行业对冷、热轧卷板的需求强度一般，难以支撑冷、热轧卷板市场价格上涨。

二是市场供给压力不大，钢价下跌空间有限。

由于前期钢价连续下跌，钢企利润明显下滑，甚至出现亏损。叠加疫情反复、环保管控趋严等因素，不少钢企主动限产、减产。同时，为应对重污染天气对环境带来的不利影响，近期全国多地发布重污染天气预警，针对重点行业采取停产、限产措施。据不完全统计，截至目前，黑龙江、河北、山西、安徽、四川5省12地已启动重污染天气应急响应措施。

“在11月、12月份，钢产量继续减少是大概率事件。”李忠双预计，冷、热轧卷板市场供给压力或不大。

三是原燃料价格涨跌互现，钢企挺价意愿较强。最近，铁矿石、焦炭、废钢等钢铁原燃料价格涨跌互现。截至11月11日，山东青岛港61.5%PB粉报价为695元/吨，周环比上涨45元/吨。废钢价格延续反弹态势，华东地区钢企的废钢采购价格上涨180元/吨~200元/吨。焦炭价格开启第3轮调降，累计降幅达到300元/吨~330元/吨。

“考虑到焦炭价格后期继续下跌的空间有限，而铁精粉、废钢价格均呈现止跌反弹迹象，后期钢企生产成本重心或低位上移，因此，在确定钢材出厂价格时挺价意愿较强，这对冷、热轧卷板市场价格企稳具有积极作用。”李忠双表示。

顺朝可供资源一览表

序号	品名	产地	规格	件重	HRB400报价	HRB400E报价	仓库
1	螺纹	中天	14*9	1.83	3900	3930	杭州 升华库 崇贤库 仁和库
2	螺纹	中天	16*9	1.778	3870	3900	
3	螺纹	中天	18*9	1.728	3870	3900	
4	螺纹	中天	20*9	1.89	3870	3900	
5	螺纹	中天	22*9	1.851	3870	3900	
6	螺纹	中天	25*9	1.733	3870	3900	
7	螺纹	中天	28*9	2	3930	3960	
8	螺纹	中天	32*9	1.988	3930	3960	
9	螺纹	中天	14*12	2.251	3900	3930	
10	螺纹	中天	16*12	1.896	3870	3900	
11	螺纹	中天	18*12	1.8	3870	3900	
12	螺纹	中天	20*12	2.668	3870	3900	
13	螺纹	中天	22*12	2.754	3870	3900	
14	螺纹	中天	25*12	2.449	3870	3900	
15	螺纹	中天	28*12	1.913	3930	3960	
16	螺纹	中天	32*12	1.742	3930	3960	
17	螺纹	黄海	12*9	1.998	3840	3860	上海 淞铁库 金山北库
18	螺纹	黄海	14*9	1.993	3760	3780	
19	螺纹	黄海	16*9	1.991	3700	3720	
20	螺纹	黄海	18*9	1.98	3700	3720	
21	螺纹	黄海	20*9	2.001	3700	3720	
22	螺纹	黄海	22*9	1.985	3700	3720	
23	螺纹	黄海	25*9	1.975	3750	3770	
24	螺纹	黄海	28*9	2	3780	3800	
25	螺纹	黄海	32*9	1.998	3800	3820	
26	盘螺	新三洲	8	2	3880	3910	上海
27	盘螺	新三洲	10	2	3880	3910	淞铁库
高线专区							
28	高线	亚新	6	2	HPB300	3950	上海 淞铁库
29	高线	亚新	8	2	HPB300	3800	
30	高线	亚新	10	2	HPB300	3800	

1、以上价格为当日报价，上次报价自动失效，如当日价格大幅变化，以通知为准。其它定制产品价格另议。

2、供应规格、数量以实际发生为准。

3、联系方式：15821973993 奚、13917248714 赵、13524133427 叶、15901786966 张

工业线材可供资源一览表

1、普碳钢系列线材

类别细分		钢种	规格/价格					
			Φ 5.5	Φ 6.5	Φ 8-20	Φ 22	Φ 24	Φ 26-28
企业标准	普通用途	HPB235、Q235、Q235LL、HW2、HW3	4480	4280	4200			
		LS	4480	4280				
		Q195、SAE1008、SAE1018		4280	4200	4230	4250	
		LY、LY1			4240	4270	4290	4310

2、冷镀锌线材(1)

类别细分		钢种	规格/价格					
			Φ 5.5	Φ 6.5-23	Φ 24-29	Φ 30-42		
日标A系列	普通用途	SWRCH6A、SWRCH8A、SWRCH10A、SWRCH15A、ML15A1、HD15	4800	4600	4620	4670		
		SWRCH18A、SWRCH18A-X、SWRCH22A(不包括Φ 6.5规格)	4750	4610	4680	4760		
	XG系列	XGSWRCH6A、XGSWRCH8A、XGSWRCH15A	5060	4860	4930	5100		
		XGSWRCH18A、GSWRCH10A-1	5080	4880	4900	5070		
日标K系列	普通用途	GSWRCH22A-1	5100	4900	4920	5090		
		SWRCH10K、SWRCH15K、SWRCH20K	4790	4590				
		SWRCH25K、SWRCH35K	4750	4550	4600	4680		
		SWRCH40K、SWRCH45K、SWRCH50K	4790	4590	4670	4750		
	XG系列	S35C、S45C	4840	4640	4720			
		20Mn2	4790	4590	4620			
		XGSWRCH10K、XGSWRCH15K、XGSWRCH20K、XGSWRCH25K	5230	5030	5120	5280		
		XGSWRCH35K	5030	4830	4850	4990		
		XGSWRCH40K、XGSWRCH45K	5070	4870	4960	5110		
		XGSWRCH50K	5170	4970	5110	5250		
		XG35ACR	4970	4770	4820	4840		
		GS35C-1、GS45C-1	5120	4920	5010	5160		
国标ML系列	普通用途	ML08A1	4800	4600	4620	4670		
	XG系列	XGML08A1	5080	4880	4900	5040		

类别细分		钢种	规格/价格				
			Φ 5.5	Φ 6.5-23	Φ 24-29	Φ 30-39	Φ 40-42
日标CrMo系列		SCM420、SCM435、SCM440	5810	5610	5710	5730	5830
国标ML系列	普通用途	ML20Cr	5000	4800			
	XG系列	XGML20Cr	5290	5090	5190	5360	5460
	普通用途	ML40Cr	4920	4720	4820		
	XG系列	XGML40Cr、GY35AC、GY40C	5140	4940	4990	5010	5010

类别细分		钢种	规格/价格			
			Φ 5.5	Φ 6.5-23	Φ 24-29	Φ 30-42
美标含硼钢系列	普通用途	10B21、10B18、10B25、10B28、10B30、10B33、10B38	4850	4650	4670	4750
	XG系列	XG10B21、XG10B18、XG10B28、XG10B30、XG10B33、XG10B38	5130	4930	4950	5130
日标系列	普通用途			Φ 6.5		
		SWRCH18A、SWRCH22A(Φ 6.5规格)		4590		

冷镀锌线材(2)

钢种		规格/价格				
		Φ 5.5	Φ 6.5-23	Φ 24-29	Φ 30-39	Φ 40-42
ML20MnTiB		4880	4680	4730	4850	
XGML20MnTiB		5210	5010	5110	5210	

3、合金结构钢线材

钢种		规格/价格				
		Φ 5.5	Φ 6.5-23	Φ 24-29	Φ 30-39	Φ 40-42
20CrMnTi(二次材)			4950	5070		

8、轴承钢

钢种		规格/价格				
		Φ 5.5	Φ 6.5-23	Φ 24-29		
GCr15		5500	5400	5500		
GCr15-1						

9、工业纯铁(线材)

钢种		规格/价格					
		Φ 5.5	Φ 6.5-15.5	Φ 16-24	Φ 25-32	Φ 33-39	Φ 40-42
CH1T(冷镦)		5410	5210				
DT4(纯铁)		6130	5980	6030	6030	6130	6330

5、预应力钢丝及钢绞线线材

钢种		规格/价格			
		Φ 5.5	Φ 6.5-15	Φ 16-20	
SWRH77B			4390		
50BV30			5590	5640	

注：具体订购请与区域业务员联系

上海区域：13585787566 叶先生

江苏区域：18717872389 李先生

浙江区域：13003234961 潘小姐



透过本书，余世维博士向我们传递他的理念与热情：
决战商场，赢在执行！高效执行，中国人也能做到！

虽然一千个读者眼中就会有一千个哈姆雷特，但是关于《赢在执行》这本书的理解和感受，大家最后都是殊途同归，受益匪浅。正如书中所说，在一流的创意+三流的执行和一流的执行+三流的创意中，择后者而取胜。不管是个人还是企业，都是必须要把执行落实到位，才可推进工作，提高效率。

让我们来看看各个部门对这本书对所思所想吧。

【工程二部】

执行是把目标变成结果的行动，按质按量按时的完成自己的工作，这是执行力的根本。在其位必谋其事，很多事情听起来简单，做起来却未必。按质、按量、按时，是做好事情的三大要素，缺一不可。——方涛

“赢在执行”这看似简单的四个字，使我有了一定的压力和紧迫感，但是有压力才能产生动力，以后的工作中，更要把执行力落实到具体工作当中。跟项目沟通过程中，更要把公司的要求落实到每一步上，做到言必行，行必果。理解上级意图，制订执行计划，付诸实际行动，校正执行偏差，确保执行成果。——高婉秋

为什么要执行，你是下级当然要服从领导的安排，如果人人都以自我为中心，领导怎么带团队，自己的位置要摆正，领导是做决策，下面的人就是执行，无条件执行，需要你给意见在说，不需要就不要过多废话，毕竟位置不同，格局也不一样，只做不说才是提升自我的首选，执行力也是企业成败的关键，只有提高每个部门的执行力，从而形成企业的执行力，竞争力！——赵洋

把公司当作自己的公司，自己主动找事去做。主动关心客户和同事，养成说我们的习惯。树立团队意识，学会与人合作。树立内部客户服务意识，真正的团队只会有一个声音、执行一个战略。——石亚祥

作为员工，应该每季度或半年对自己的工作做一次优化或改善，使自己更加专业化。

与客户建立长久的业务联系，需要更强的责任心，要带给客户良好的体验。当客户有问题找到你的时候，不管这是不是你工作职责范围内的事，都主动帮客户解决问题。——沈艳霞

真正要赢在执行，我们还要成为一方面的专家，要学习提升自己的专业水平，知道自己的差距，通过取长补短，实现专业化水平。赢在执行还要体现在用对方法上，要执行铁的纪律、确立清晰的目标、制订详细的实施计划。还要在过程中不断自我检查，发现短板和自我完善。执行力从来就不是某个人的事，一定是整个团队的合作，只有上下行动一致才能体现完美的过程及结果。

总结：“我们并不缺少想做大事的人，缺少的是愿意把事情做细做透落到每一步有结果有行动力的人”，战略可以复制，差别在于执行。落实到位的行动，才是有价值有意义的。——吕海涛



没有执行力，哪有竞争力！

【工程一部】

执行力是在工作的每一个环节、每一个层级和每一个阶段都应该重视的问题，企业的所有员工都应共同担负起责任。不管是处于哪个部门的职工，每个人都能做到这一点，就没有做不好的事，没有实现不了的目标，那么我们经营计划就能完成。——张自乾

每当出现工作中的一些需要领导知悉结果、确认执行的工作时，就更加应该把主动沟通汇报工作放在首位。很多时候，具体的项目执行其实都是我们下面的人来执行操作的。但是有些操作所产生的结果我们需要在执行前与领导沟通汇报，确认其中是否可行，是否能够规避风险，确保利润的实现。——费宇

1、要提高我们的自动自发能力，每一位职工都要主动尽职尽责地完成自己的工作任务而不是被动。

2、我们要注重工作态度，在工作上不找任何失败的借口。

3、要注重细节，追求完美，不粗心大意，在职场中，贵在责任感，赢在执行力。

困难并不可怕，怕的是面对困境的时候，我们不想尽法找方法，而是绞尽脑汁找借口。或者是粗心大意，不注重细节，不追求完美。不是你的能力而是你的态度决定你所能达到的高度，良好的工作态度才能指导我们采取有效的行动。——刘贝贝

【工程六部】

一根筷子易折断，十根筷子抱成团。把“这是我们公司”放在心里，我们的执行力才能发挥更大、更持久。“这是我们公司”是一个共同意念，是把不同职能的人拧在一起的一股绳，更是团队合作，实现利润最大化的内驱力。这些一个小小的点，利润的扩大就是由万千这样通力合作的点实现的。赢在执行，赢在团队。

【业务管理中心】

要善于总结

总结是对工作的一种反思，是推动工作前进的重要环节，是提高工作能力的重要途径，是积累经验吸取教训的重要过程。正确、成功的经验会通过总结得到积累，在今后的工作中发挥作用。久而久之成为一种习惯，也就会成为自己的宝贵经验。

执行力是成功的关键，是将梦想变为现实的基石——赢在执行。

【人事企管中心】

做好分内的事情是每个人的职业本分，也是执行力的基本要求。在领导者提出工作任务和要求后，我们能够保质保量地完成，就叫做有执行力。有执行力体现的是“又快又好”，而不是简单的“快而不好”或“好而不快”。——焦小京

执行犹如拳击，五指不握紧如何发力击倒对方。我们每个员工都要成为企业执行力的助力，而不是去当企业执行力的阻力。想让自己成长，而不是归于平庸与后退，必须自动自发地工作，拥有积极进取，奋发向上的心。努力工作，对工作认真负责就是对自己负责。——覃曼黎

我们时刻要把“这是我们的公司”放在心里，这样所做的一切才有方向感和使命，执行力才会在企业中发挥出更大的效力。真正的团队只发出一个声音、执行一个战略。要有“我们”这个整体的概念，培养团队精神，既要讲原则，又要肯协作，要有自己的见解，更要顾全大局，服务大局。——胡琳琳

什么是
执行力

赢在执行，重在细节



【财务中心】

首先，执行力是树立更严谨、细致的工作作风，改变心浮气躁、浅尝辄止的毛病，以精益求精的精神，不折不扣地执行好各项重大战略决策和工作部署，把小事做细，把细节做精。

一个人可以走的很快，但一群人可以走得很远。

很多时候要取得成功，赢得胜利需要团队的合作，因此我们也要注重团队执行力。拥有强大执行力是优秀团队的特质之一。我们要强调整体利益优先，发生矛盾时，应该求大同存小异，多找共同点，注重大局，要明确分工合作，共同承担风险和责任。在日常工作中，要把公司当成自己的公司一样，从“老板”的角度思考问题，主动“找事”做，主动关心客户和同事，养成说“我们”的习惯，时时刻刻考虑团队和公司利益。

如果大家每个人都能把自己的工作不折不扣地完成，并且在执行过程中能更好地思考更好的方法，日复一日，我想公司的目标也就一定能圆满地完成，这样，公司定会一年更比一年好！

【工程八部】

在这本书里，我更加体会到了执行力对于我们团队的凝聚力和战斗力有多么重要，我也可以多试试将执行文化植入到部门里。什么样的执行文化呢？①讲求速度：崇尚行动，雷厉风行，允许小的失误；②团队协作：沟通直接，拒绝繁琐，各司其职，分工合作；③责任导向：提倡“领导问责”，出了问题要找出其原因并分清主要责任，只有这样才能更好地树立起责任心；④绩效导向：拒绝无作为，关注结果，赏罚要分明。只有把目标落实到实处，怀有担当精神，才会产出高效的执行力。——陈刚

对于我们的项目工作来讲，凡是都是以结果为导向，如何拥有更多的利润，如何创造更大的价值，拿不到结果的执行都是假执行都是徒劳无功。因此我们在提高执行力的同时，更应该思考执行力的内涵，发挥主观能动性，知其然而为，知其道而行，才能将力量用在实处。——王健

每个人的信念不一样，生活态度不一样，责任感不一样，执行力就千差万别。企业需要高效执行的人，需要营造良好的执行氛围，让执行植根于企业文化中。我们也要严格要求自己，高效执行保质保量完成工作任务。——刘彭宏

想成功的人不会为自己找借口，在工作中没有完成任务是没有借口可言的，即使你有再充分的理由也无法改变你失败的事实。出现问题时，应当寻找背后的原因，无论是外部原因还是自身，都应当想出针对性的解决方案，才能做到将高质量的执行力延续下去。——杨海鹰

执行力是在完成工作任务情况下做到保质保量。就像我们在做业务的过程中，对于一个新的区域，从丰富采购渠道、物流管理、项目运营、关系维护、利润渠道挖掘等制定多方面的策略，要在执行的过程中不断地发现问题、解决问题，寻找最优方案，并且加诸实施。——杨佳明

执行一个任务，光抓住重点是不够的，必须从细节等小的方面抓起，对于领导布置的任务不能只把重点完成，而忽视了一些小的细节，我们每个人应该把整个任务完美的做好，从每一个细节做起，从被动心态转变为主动心态，把遵纪、敬业、爱岗当成自己的使命。——叶洋

时刻保持一种危机感，要有居安思危的意识，同时紧跟公司风向标，听从领导安排，将所有计划部署付诸于实际行动，做到立马执行并加之主观能动性，最大程度为公司、部门创造财富。——杨行

如果一个人做事拖拖拉拉，没有目标，没有方向，没有效率，那就跟执行力挂不上边儿了，也很难成事。如果一个企业制定的发展战略，不去坚决执行，维护，总是得过且过，左右摇摆不定的话，最终也会以失败告终。——李近

坚决不打折扣不讲理由完成好师傅、领导交予的各项任务，从坚决的执行力做起，立足本职岗位，落实好上级交予的各项工作，最终达到提高自身专业能力，早日为团队创造更大价值的目的。——周建辉

【采购中心】

把目标细化到日常工作中，执行力不是喊口号就能做好的事情，而是要给自己设定阶段性目标。从我自身来说自从我被调到集团从事建材工作，其实当时对我压力也是比较大，但是我在被调之前就想好了我后面工作的重点是什么，那就是赚取项目利润，不断的提高自己项目服务和利润创造；再到后面提拔为部门经理助理，在原有的目标又增加为部门分担压力，配合部门负责人做好项目投标和应收账款的追讨；再到现在负责采购中心，管理项目采购工作，提高主动服务意思，管理和带领团队更上一个台阶的目标。每个目标都深深的刻印在我脑海中，不断细化过程，一步一个脚印的达成目标，在服务上深耕，每天让自己进步一点点，为工程部多想一点，服务就能往前多走一步。——王 玮

说到目标明确，在这里我们需要的是对自己的本职工作有一个清晰的认识，从而通过不同的高效的方法去达成这个目标。以我做采购为例，有些区域的代理商我都不熟悉，问公司同事也不是很熟悉，因为是我们接触的工作的一个盲区，这样我需要怎么去做？网上找，实地考察，打电话给钢厂办事处，外围推荐等等，只要能达到目标就是好的，达到了目标我就可以在一定范围内找到最适合的送货方案，从而实现采购端的利润最大化。——孙 麒

不论是在工作中，还是在生活中，执行力是非常重要的，总是思绪万千，什么都只是想象，是没有办法走到下一步的，唯有开始一点点去做才会有收获。

当然执行力强是一件好事，并不能无脑的执行，在工作中，还是需要有所辨识的去执行，不能一股脑的执行，却不思考，这样做对不对，任何事情都不能走极端。——郑海燕

要做到执行有力，还需要有效沟通。沟通让执行更有效。在企业内，这样的障碍无处不在，只有扫除这些障碍，推倒阻隔员工、部门沟通的壁垒，才能使员工在工作执行中顺畅自如，提高执行效率。执行力强的员工有主动沟通的习惯，这样可以加强部门间的合作，使工作更顺畅、更高效。——窦玉刚



态度决定一切，细节决定成败。只有认真的去做了、去执行了，并及时的向上级汇报工作任务和进度，才能提高执行力和工作效率。——张邦宝

执行就是命令，没有任何借口。上级领导交给的任务要不折不扣地完成。

报喜不报忧，向领导汇报要忠诚，报喜也要报忧，勇敢承担责任，一个人勇于承认错误就意味着向成功迈进了一大步。——叶林华

对每一项工作都要做好详细的工作计划，并及时反馈。多考虑应该做什么，少考虑能做什么。把大目标化小，分解手头的工作，把小事做细做透。也许一份工作任务看上去很难，但是不付诸行动，永远也不可能完成。——霍梦影

面对大环境经济的影响和产业的夕阳化，我们需要提升采购员个人坚韧十足的干劲和超强的团队意识。对于各自分工的大区域要做精做强，要比对手做的好一点，注重跨区域价差、收集市场行情、统计工作有利于日后测算、评测新项目。

每天早会组员内部之间有效的沟通能第一时间捕捉到各个区域的差异，发现利润的闪光点。同时还要细化我们自己的工作，能提高自己的工作效率，更多的可以再投入到市场中去。——赵 堂



成为英雄的方法

故事：古希腊神话中有两位女神：一个叫美德女神，一个叫恶德女神。宙斯之子赫拉克勒斯小的时候，碰见了她们。恶德女神对他说："孩子，跟我走吧！包你有享不完的荣华富贵！你要什么，我一定满足你什么！"美德女神对他说："孩子，跟我走吧！我将教会你如何勇往直前，而你也必将在战胜艰险的过程中变得坚强无比！"赫拉克勒斯毅然跟定了美德女神。后来，他成了英雄。

点拨：其实成为英雄的方法很简单，跟着美德女神走就可以了。

感悟：世界万物中，惟有他人的盛名最能激起自己的雄心，昂然奋起。选择英雄豪杰作为你的榜样，不过，你最好是与他竞赛，并超过他，干一番属于自己的事业。

获得欣赏的方法

故事：小仲马未成名前寄出的稿子总是碰壁。一天，大仲马对他说："如果你在寄稿时，附言说你是大仲马的儿子会好多了。"小仲马却固执的说："不，我不想站在你的肩膀上摘苹果，那样得来的果实没有味道！"后来，小仲马用别名寄出的《茶花女》出版后，获得法国文坛的一致好评。

点拨：其实获得欣赏的方法很简单，靠自己的本事就可以了。

感悟：有志者事竟成。靠自己的才能，把全部的精力集中到一个目标上才会有所成就。如果三心二意，就会招致失败。再远的路，慢慢走下去，也能到达目的地。

改变现状的方法

故事：两个园林工人吃饭时闲聊。甲说："整天挖坑种树的，让人烦透了！"乙说："你想着咱们是在建设一个美丽的新花园，这样心情就好多了！"多年后，甲依旧在花园里挖坑种树，而乙却成了设计师。

点拨：其实改变现状的方法很简单，只要心中有个"新花园"就可以了。

感悟：真正冠绝一时的人物有赖于时代，他们之中并非个个都能生逢其时，或虽生逢其时却又不能因时而动。但是，人的智慧毕竟有一个长处：即它是永恒的。纵然现在不是他得志的时光，总会有许多别的机会可让他一展风采。

获得胜利的方法

故事：有人用玻璃把一条蛇和一只青蛙在水池里隔开。开始时，蛇要吃青蛙，它一次次冲向青蛙，却一次次撞到了玻璃隔板上，它吃不着。过了一会，蛇放弃了努力，不再朝青蛙冲去。当玻璃隔板被抽掉之后，蛇也不再尝试去吃青蛙了。

点拨：其实获得成功的方法很简单，别因一时的失败失去信心就可以了。

感悟：人生路上，各种各样的障碍无处不在。克服障碍难免要经历失败和困苦，屡败屡战坚持下去的是胜利者，屡战屡败最终放弃的成了失败者。



创作成功的方法

故事：有一个青年人去问大画家阿道夫·门采尔：“我画一幅画往往只用一天的时间，可为什么卖掉它却要等上一年？”门采尔回答道：“请倒过来试试！你花一年的功夫去画，那么，你只要一天的时间就可以卖掉它！”

点拨：其实创作成功的方法很简单，只要勤奋就可以了。

感悟：多走几步即可与成功有约。只有流勤劳的汗，才能吃勤劳的饭。一份耕耘，一份收获，世上没有轻而易举而得到的本领，天才来源于勤奋。

成就事业的方法

故事：一个文学青年给马克·吐温写信，问道：“听说鱼骨头里含有大量的磷质，而磷质有助于补脑子。那么，要成为一个举世闻名的大作家，是不是就必须吃很多鱼才行？请问，您是否也吃过很多的鱼？吃的是哪种鱼呢？”马克·吐温回信说：“看来，你得吃一对鲸鱼才行！”

点拨：其实成就事业的方法很简单，别相信吃鱼能吃成作家就可以了。

感悟：成功的路上没有捷径可走，只有不断的学习才能弥补自身的不足，才能让我们丰富和深刻起来。杰出的人物几乎都是学有所成之士，只有无知的人才会轻视学习。

体现价值的方法

故事：卓别林开始拍电影时，那些导演们都坚持让他模仿当时一位非常有名的德国喜剧演员。卓别林却一直保持着自己的本色，经过不懈的努力，他终于创造出的一套自己的表演方法而名垂青史。

点拨：其实实现价值的方法很简单，做事别失去真正的自我就可以了。

感悟：凡英雄豪杰必有某种高尚品质，平庸之辈绝难赢得掌声。保持本色，在成就高尚事业上必将出类拔萃，最终成为卓绝的人物。

寻找财富的方法

故事：一个农场主悬赏100美元寻找他丢失在谷仓里的一只名贵手表。金表太小，谷仓太大，稻草太多。人们在夜晚来临时还没有找到金表，一个个放弃重赏的诱惑离去了，只有一个小男孩还在坚持寻找着。在一切喧闹静下来后，一个奇特的声音“滴答、滴答”不停地响起。小孩循声找到了金表，最终得到了100美元。

点拨：其实寻找财富的方法很简单，只要保持宁静的心灵就可以了。

感悟：一个看得透、断的准的人可驾驭事物而不被事物所驾驭。他可以洞察到事物的深处，了解并能把握其本质。观察严谨，思考细致，推理明晰，所以天下没有什么东西他不能发现。