



犀利快报

做到 268 个字的准则 你就是一个合格的玉立人

展玉怡精品魅力 绘区域流通新篇

——通城县牌合玉怡农产品有限公司闪耀2025京购湖北鄂湘赣毗邻地区产销大会



黄建平书记陪同省、市领导参观玉怡农产品展位

【本报讯】10月17日至19日，2025“乐购湖北”鄂湘赣毗邻地区（湖北·咸宁）产销大会暨招商签约活动在通城县盛大举行。本次活动旨在深入贯彻落实国家扩大内需和区域协调发展战

略，充分发挥咸宁、岳阳、九江三地地缘相邻优势，依托“乐购湖北”省级消费促进活动品牌影响力和电商直播促进三地产品要素流通的辐射力，推动鄂湘赣毗邻地区信息互通、产业互补、产品互销，构建区域流通大市场格局。

活动现场，来自湖北咸宁、湖南岳阳、江西九江三市、平江、修水、武宁等11个县（市、区）的600余种特色产品整齐陈列，茶油、银鱼、桂花糕等好物同台“争艳”。玉立集团旗下通城县牌合玉怡农产品有限公司也是积极参展，在展台上展示了玉怡花生油、菜籽油、芝麻香油、茶籽油、无铅松花皮蛋、精制黄泥咸蛋及各类露酒等丰富的农产品，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅二级巡视员陈斌，中国国际贸易促进委员会湖北省委员会二级巡视员于加殊，咸宁市政协副主席王芳，咸宁市人民政府副秘书长石书林，通城县委书记黄建平、县长杨修伟等领导出席活动并观摩了特色产品展。领导们在玉怡农产品展台驻足，详细了解了玉怡农产品的生产加工流程及优势特点。黄建平书记强调，通城的农副产品加工企业要在做“精”做“强”上下功夫，加快创新发展步伐，切实抓好食品安全，持续提高农产品质量，努力为消费者提供多元化、定制化、个性化优质产品和服务，让老百姓真正吃上绿色、安全、放心的农产品。

此次通城县牌合玉怡农产品有限公司通过积极参展，不仅展示了自身的产品优势，也为推动鄂湘赣毗邻地区的产业协作和产品流通贡献了力量。

此次活动，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅

二级巡视员陈斌，中国国际贸易

促进委员会湖北省委员会二级

巡视员于加殊，咸宁市政协副

主席王芳，咸宁市人民政府副

秘书长石书林，通城县委书记

黄建平、县长杨修伟等领导出

席活动并观摩了特色产品展。

领导们在玉怡农产品展台驻

足，详细了解了玉怡农产品的

生产加工流程及优势特点。黄

建平书记强调，通城的农副产

品加工企业要在做“精”做“强”

上下功夫，加快创新发展步伐，

切实抓好食品安全，持续提高

农产品质量，努力为消费者提

供多元化、定制化、个性化优

质产品和服务，让老百姓真正

吃上绿色、安全、放心的农产

品。此次通城县牌合玉怡农产

品有限公司通过积极参展，不

仅展示了自身的产品优势，也

为推动鄂湘赣毗邻地区的产业

协作和产品流通贡献了力量。

此次活动，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅

二级巡视员陈斌，中国国际贸易

促进委员会湖北省委员会二级

巡视员于加殊，咸宁市政协副

主席王芳，咸宁市人民政府副

秘书长石书林，通城县委书记

黄建平、县长杨修伟等领导出

席活动并观摩了特色产品展。

领导们在玉怡农产品展台驻

足，详细了解了玉怡农产品的

生产加工流程及优势特点。黄

建平书记强调，通城的农副产

品加工企业要在做“精”做“强”

上下功夫，加快创新发展步伐，

切实抓好食品安全，持续提高

农产品质量，努力为消费者提

供多元化、定制化、个性化优

质产品和服务，让老百姓真正

吃上绿色、安全、放心的农产

品。此次通城县牌合玉怡农产

品有限公司通过积极参展，不

仅展示了自身的产品优势，也

为推动鄂湘赣毗邻地区的产业

协作和产品流通贡献了力量。

此次活动，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅

二级巡视员陈斌，中国国际贸易

促进委员会湖北省委员会二级

巡视员于加殊，咸宁市政协副

主席王芳，咸宁市人民政府副

秘书长石书林，通城县委书记

黄建平、县长杨修伟等领导出

席活动并观摩了特色产品展。

领导们在玉怡农产品展台驻

足，详细了解了玉怡农产品的

生产加工流程及优势特点。黄

建平书记强调，通城的农副产

品加工企业要在做“精”做“强”

上下功夫，加快创新发展步伐，

切实抓好食品安全，持续提高

农产品质量，努力为消费者提

供多元化、定制化、个性化优

质产品和服务，让老百姓真正

吃上绿色、安全、放心的农产

品。此次通城县牌合玉怡农产

品有限公司通过积极参展，不

仅展示了自身的产品优势，也

为推动鄂湘赣毗邻地区的产业

协作和产品流通贡献了力量。

此次活动，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅

二级巡视员陈斌，中国国际贸易

促进委员会湖北省委员会二级

巡视员于加殊，咸宁市政协副

主席王芳，咸宁市人民政府副

秘书长石书林，通城县委书记

黄建平、县长杨修伟等领导出

席活动并观摩了特色产品展。

领导们在玉怡农产品展台驻

足，详细了解了玉怡农产品的

生产加工流程及优势特点。黄

建平书记强调，通城的农副产

品加工企业要在做“精”做“强”

上下功夫，加快创新发展步伐，

切实抓好食品安全，持续提高

农产品质量，努力为消费者提

供多元化、定制化、个性化优

质产品和服务，让老百姓真正

吃上绿色、安全、放心的农产

品。此次通城县牌合玉怡农产

品有限公司通过积极参展，不

仅展示了自身的产品优势，也

为推动鄂湘赣毗邻地区的产业

协作和产品流通贡献了力量。

此次活动，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅

二级巡视员陈斌，中国国际贸易

促进委员会湖北省委员会二级

巡视员于加殊，咸宁市政协副

主席王芳，咸宁市人民政府副

秘书长石书林，通城县委书记

黄建平、县长杨修伟等领导出

席活动并观摩了特色产品展。

领导们在玉怡农产品展台驻

足，详细了解了玉怡农产品的

生产加工流程及优势特点。黄

建平书记强调，通城的农副产

品加工企业要在做“精”做“强”

上下功夫，加快创新发展步伐，

切实抓好食品安全，持续提高

农产品质量，努力为消费者提

供多元化、定制化、个性化优

质产品和服务，让老百姓真正

吃上绿色、安全、放心的农产

品。此次通城县牌合玉怡农产

品有限公司通过积极参展，不

仅展示了自身的产品优势，也

为推动鄂湘赣毗邻地区的产业

协作和产品流通贡献了力量。

此次活动，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅

二级巡视员陈斌，中国国际贸易

促进委员会湖北省委员会二级

巡视员于加殊，咸宁市政协副

主席王芳，咸宁市人民政府副

秘书长石书林，通城县委书记

黄建平、县长杨修伟等领导出

席活动并观摩了特色产品展。

领导们在玉怡农产品展台驻

足，详细了解了玉怡农产品的

生产加工流程及优势特点。黄

建平书记强调，通城的农副产

品加工企业要在做“精”做“强”

上下功夫，加快创新发展步伐，

切实抓好食品安全，持续提高

农产品质量，努力为消费者提

供多元化、定制化、个性化优

质产品和服务，让老百姓真正

吃上绿色、安全、放心的农产

品。此次通城县牌合玉怡农产

品有限公司通过积极参展，不

仅展示了自身的产品优势，也

为推动鄂湘赣毗邻地区的产业

协作和产品流通贡献了力量。

此次活动，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅

二级巡视员陈斌，中国国际贸易

促进委员会湖北省委员会二级

巡视员于加殊，咸宁市政协副

主席王芳，咸宁市人民政府副

秘书长石书林，通城县委书记

黄建平、县长杨修伟等领导出

席活动并观摩了特色产品展。

领导们在玉怡农产品展台驻

足，详细了解了玉怡农产品的

生产加工流程及优势特点。黄

建平书记强调，通城的农副产

品加工企业要在做“精”做“强”

上下功夫，加快创新发展步伐，

切实抓好食品安全，持续提高

农产品质量，努力为消费者提

供多元化、定制化、个性化优

质产品和服务，让老百姓真正

吃上绿色、安全、放心的农产

品。此次通城县牌合玉怡农产

品有限公司通过积极参展，不

仅展示了自身的产品优势，也

为推动鄂湘赣毗邻地区的产业

协作和产品流通贡献了力量。

此次活动，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅

二级巡视员陈斌，中国国际贸易

促进委员会湖北省委员会二级

巡视员于加殊，咸宁市政协副

主席王芳，咸宁市人民政府副

秘书长石书林，通城县委书记

黄建平、县长杨修伟等领导出

席活动并观摩了特色产品展。

领导们在玉怡农产品展台驻

足，详细了解了玉怡农产品的

生产加工流程及优势特点。黄

建平书记强调，通城的农副产

品加工企业要在做“精”做“强”

上下功夫，加快创新发展步伐，

切实抓好食品安全，持续提高

农产品质量，努力为消费者提

供多元化、定制化、个性化优

质产品和服务，让老百姓真正

吃上绿色、安全、放心的农产

品。此次通城县牌合玉怡农产

品有限公司通过积极参展，不

仅展示了自身的产品优势，也

为推动鄂湘赣毗邻地区的产业

协作和产品流通贡献了力量。

此次活动，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅

二级巡视员陈斌，中国国际贸易

促进委员会湖北省委员会二级

巡视员于加殊，咸宁市政协副

主席王芳，咸宁市人民政府副

秘书长石书林，通城县委书记

黄建平、县长杨修伟等领导出

席活动并观摩了特色产品展。

领导们在玉怡农产品展台驻

足，详细了解了玉怡农产品的

生产加工流程及优势特点。黄

建平书记强调，通城的农副产

品加工企业要在做“精”做“强”

上下功夫，加快创新发展步伐，

切实抓好食品安全，持续提高

农产品质量，努力为消费者提

供多元化、定制化、个性化优

质产品和服务，让老百姓真正

吃上绿色、安全、放心的农产

品。此次通城县牌合玉怡农产

品有限公司通过积极参展，不

仅展示了自身的产品优势，也

为推动鄂湘赣毗邻地区的产业

协作和产品流通贡献了力量。

此次活动，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅

二级巡视员陈斌，中国国际贸易

促进委员会湖北省委员会二级

巡视员于加殊，咸宁市政协副

主席王芳，咸宁市人民政府副

秘书长石书林，通城县委书记

黄建平、县长杨修伟等领导出

席活动并观摩了特色产品展。

领导们在玉怡农产品展台驻

足，详细了解了玉怡农产品的

生产加工流程及优势特点。黄

建平书记强调，通城的农副产

品加工企业要在做“精”做“强”

上下功夫，加快创新发展步伐，

切实抓好食品安全，持续提高

农产品质量，努力为消费者提

供多元化、定制化、个性化优

质产品和服务，让老百姓真正

吃上绿色、安全、放心的农产

品。此次通城县牌合玉怡农产

品有限公司通过积极参展，不

仅展示了自身的产品优势，也

为推动鄂湘赣毗邻地区的产业

协作和产品流通贡献了力量。

此次活动，吸引了众多

市民与采购商的目光。

活动期间，湖北省商务厅

二级巡视员陈斌，中国国际贸易

促进委员会湖北省委员会二级

巡视员于加殊，咸宁市政协副

主席王芳，咸宁市人民政府副

秘书长石书林，通城县委书记

黄建平、县长杨修伟等领导出

席活动并观摩了特色产品展。

领导们在玉怡农产品展台驻

足，详细了解了玉怡农产品的

生产加工流程及优势特点。黄

建平书记强调，通城的农副产



图片新闻(一) 10月23日,咸宁市中级人民法院民事审判第一庭庭长纪利军,赴玉立集团调研,深入了解公司发展及知识产权相关情况,为公司科技创新提供司法助力。图为总经理熊彬陪同在玉立博物馆参观。



图片新闻(二) 10月23日,通城县新的社会阶层人士联谊会赴玉立集团开展送法进企专项活动。图为新联会会长、玉立集团副总经理黎宙瑛带领会员代表参观玉立博物馆后留影。



图片新闻(三) 10月20日,中共通城县委党校学员在带队负责人通城县关刀镇党委书记聂章辉的带领下,赴玉立集团调研。图为在玉立博物馆参观。



图片新闻(四) 10月15日-19日,武汉出口部代表玉立集团参展第138届广交会,玉立展位备受外商关注,成为涂附磨具展客商打卡的热门之地。



图片新闻(五) 10月15日,咸宁市总工会经技部部长汪丽君(右一)在县总工会副主席丁莺莹(左三)的陪同下,调研玉立集团劳模创新工作室创建情况。图为在玉立博物馆参观。



图片新闻(六) 10月15日,咸宁市委组织部交叉检查组赴玉达物流园检查党建工作开展情况。通城县委社工部部长黎云飞(右一)、交通局副局长刘传国(右二)陪同。图为咸安区委宣传部常务副部长谭辉龙(左四)等领导在检查党建台帐。

触摸汽车智造脉搏 寻求市场合作新机

——黎俊彦董事长率集团高管层成员赴东风本田汽车有限公司参观学习



王彬彬专务(右二)陪同大家参观东风本田展厅

【本报讯】10月15日,为近距离感受东风“以人为本,三个喜悦”的企业理念,领略全球标杆“绿色环保、智能化、柔性”工厂的魅力,玉立集团高管层成员在董事长、党委书记黎俊彦的亲自带领下,前往东风本田汽车有

限公司参观学习,受到东风本田汽车有限公司专务王彬彬的热情接待。在王彬彬专务的陪同下,参观团队首先来到生产线,作为本田全球的标杆工厂,为满足客户日益增长的个人

性化需求,其全面采用柔性化生产模式,广泛应用工业机器人、自动化输送线、自动引导运输车等设备与技术,并将数字化管理贯穿整个生产过程,实现了人、机器和生产流程的智能互联,生产效率之高令人赞叹。

探访磨企风采 共寻合作新机

——上海通城商会考察团赴玉立集团参观交流

学习优秀企业经验 解锁跨越发展密码

——黎俊彦董事长率玉立集团管理层相关人员赴劲牌有限公司参观学习



李清安副总裁(右)亲自接待黎俊彦董事长一行

【本报讯】为借鉴优秀企业的发展经验,推动自身科技创新与产业升级,10月11日,玉立集团管理层相关人员在董事长、党委书记黎俊彦的亲自带领下,前往有70余年历史的知名酒业企业劲牌有限公司参观学习,劲牌公司合作伙伴咸宁荆州蜜酒业有限公司董事长李金刚、总经理李西城全程陪同,受到了劲牌有限公司副总裁、劲牌持正堂药业董事长兼总

经理李清安的热情接待。此次活动安排了丰富的行程,大家先后走进劲牌展馆、劲牌研究院、“在水一方”劲牌酒文化产业园以及劲牌持正堂药业等地。参观过程中,大家与劲牌公司的相关负责人进行了深入的交流和探讨。围绕劲牌公司的科技创新与产业升级实践,详细了解了劲牌公司在“保健酒、草本白酒、中药业”三大业务板块的发展模式、

市场策略以及管理经验。劲牌公司通过不断引进先进的技术和人才,加强与科研院校的合作,建立了完善的科技创新体系。在产业升级方面,劲牌公司注重产品品质的提升和品牌形象的塑造,通过优化生产流程、加强质量管理等措施,实现了从传统制造业向现代制造业的转型升级。

大家纷纷表示,此次参观学习受益匪浅,为玉立集团学习借鉴提供了宝贵经验。将以此次参观学习为契机,结合自身实际情况,积极探索适合企业发展的新路径,不断提升企业的核心竞争力,为推动行业发展做出更大的贡献。



秋东晒太阳 有益身心

进入秋冬,天气渐凉,阳光不像夏天那么猛烈,暖洋洋晒在身上,身心都被治愈了。

一是增强抗感染力。新西兰奥克兰大学一项研究发现,光照是影响和重置细胞生物钟的最大因素,善用日光照射可以增强免疫系统的抗感染能力。

二是改善睡眠。阳光可以刺激大脑分泌血清素,这是一种促进睡眠的神经递质,能晚上分泌褪黑素,有助改善睡眠质量。

三是有助控制血糖。荷兰马斯特里赫特大学研究小组对一组2型糖尿病患者测试发现,晒太阳有助更好地控制血糖,新陈代谢更趋于正常,对预防和治疗2型糖尿病及肥胖症等其他代谢性疾病有益。

四是调节情绪。阳光照射可以抑制大脑神经细胞对血清素的回收,进而提升血清素功能,有助于稳定情绪,对季节性情感障碍很有帮助。

五是预防骨质疏松。日本国立长寿医疗研究中心和名古屋大学等机构联合研究发现,老人特别是紫外线照射少的老人,非常容易缺乏维生素D。冬天应多到户外晒晒太阳,有助于预防骨质疏松症和肌少症,减少跌倒风险。

六是保护心血管。在阳光中红外线作用下,血管扩张,血液循环和新陈代谢加快。此外,晒太阳可通过抑制体内肾素-血管紧张素系统的活性来调节血压。

另外,晒太阳也要讲究细节。冬天是心脑血管疾病高发期,河北省人民医院老年科主任医师李刚表示,充分、正确地晒太阳,对于保护血管至为重要。

维生素D有抗衰作用,能减少血管壁炎症反应,降低动脉硬化风险,从而降低心脑血管病发生几率。人体90%以上的维D是依靠皮肤在接触阳光中的中波紫外线(UVB)后合成的。它不仅能促进钙质吸收、强健骨骼,还在调节免疫力、调节情绪和保护心血管方面扮演重要角色。

想在冬季科学晒太阳、高效合成维生素D,需注意以下两点:

1.冬季太阳辐射较弱,最佳晒太阳时间是上午9~11点和下午3~4点。这两个时间段阳光较为温和,紫外线强度适中。

2.可选择阳光直射的地方,如室外阳台、露台等。如果户外气温过低或条件不允许,可选择在室内靠近窗户的地方晒太阳,确保阳光能直射身体。

一般来说,多数人每天在阳光下晒约20分钟即可满足机体所需;儿童晒太阳时间可更短,老年人则可略微加长,但一般建议控制在30分钟左右。



在劲牌展馆参观

以思想破冰引领市场突围

本报评论员

当前,中国涂附磨具行业正经历深刻变革,传统依赖规模与投资驱动的发展模式渐显疲态,市场已从增量扩张转向存量竞争。成功突围的关键在于全面提升市场开拓能力。这不仅是一场需要全员参与、从理念到行动彻底重塑的系统工程。

首要之变,在于转变观念。必须彻底摆脱“等靠要”的思维定式,深刻认识到在买方市场中,每名员工都是开拓市场的参与者。从行政、财务、计划、研发,到生产、售后,每一项工作的成效都要经过市场检验,由客户评判。只有树立“客户出题、全员作答”的共识,让服务客户、创造价值成为行动自觉,才能为开拓市场注入持久的内生动力。

突围之要,在于提升能力。市场开拓的核心在于精准高效地响应客户需求。公司要将生产优化与科技创新作为两大支柱:一方面通过全链条深度优化,把成本控制到合理范围内,增强价格竞争力;另一方面依靠“人无我有”的技术突破,打造差异化产品矩阵,跳出同质化竞争困局。

决胜之基,在于强化协同。现代市场竞争是体系与体系的较量。必须构建以客户需求为核心的全员响应机制。前端市场敏锐捕捉信息,高效反馈,中端生产、研发等环节紧盯需求、敏捷反应,后端支持系统紧密配合。唯有纵向贯通、横向协同,形成强大组织合力,才能在激烈的市场竞争中突出重围。



评论员文章

当前,面对复杂市场环境和高质量发展要求,公司成本管控不能满足于大概概、差不多,必须摒弃“预算软约束、核算粗线条”等现象,向精细化管理要效益,消除这些现象,关键在于紧扣一个“精”字,做足文章、下足

成本管控须在“精”字上下功夫

战略导向要精准。

成本管控不是一味地压费用、砍预算,而是要服务于价值创造这个核心。必须建立科学的成本分析手段,建立实时成本监测平台,实现数据的精准采集、动态分析和异常预警。

在生产、库存、销售、物流等各个环节,做到目标明确、责任到人。精简流程,鼓励“金点子”,小改小革等贴近实际的创新举措,突出成果导向,重奖见实效、成本低的实用成果。

在市场竞争力日益激烈的当下,成本节约与效益提升已成为企业生存与发展的关键课题。我公司一直积极开展降本增效活动,除了设备技改、工艺改良、产品创新等重要部署,废气回收、废水循环等环保措施也成效显著,既降低了成本费用,又缓解了环保压力。

其实,我们还能以工艺革新为突破口,开辟“变废为宝、以智代耗”的新路径。“废”与“宝”仅一步之遥,只要找对方法,废弃资源就能成为经济效益增长点。例如,有的公司利用减速机的废油,过滤后用于低标号油的辅机减速机;还有公司将各类废产品边角料,或通过焚烧后再清洗过滤,将砂晒干再次利用,而布条又可卖给人做拖把,等等,这些都是“变废为宝”的成功案例。

降本增效不是无奈之举,而是工艺革新的主动作为。我们要以工艺革新为金钥匙,从废弃资源里找效益,用科学原理省投入,让资源在生产全链条中高效流动,实现资源的全生命周期利用。

原辅车间 胡雄伟

探索研发管理奥秘

研发中心 陈细芳

有幸参加了张永杰老师主讲的《打造卓越的研发管理体系》培训课程。张老师凭借其在华为、迈瑞等知名企业的丰富实战经验,以及深厚的理论功底,为我们呈现了一场关于研发管理的知识盛宴。

课程从企业研发管理的常见问题切入,指出许多企业存在的痛点,如跨部门协作困难、技术无法转化为商业成功、重复开发等。这些问题直击要害,让我意识到研发管理不仅是技术问题,更是系统性的管理问题。张老师强调,研发管理体系需要(道)、战略规划(法)、执行方法(术)、工具系统(器)和团队执行(人)的协同配合。这一框架让我明白了研发管理的全面性与复杂性。

在跨部门组织与团队部分,张老师提出的“推倒部门墙”理念让我印象深刻。通过矩阵式组织架构和 PDT(产品开发团队)模式,企业能够打破部门壁垒,实现高效协作。案例中的华为实践证明了跨职能团队在提升效率方面的巨大价值。此外,需求管理模块的讲解让我认识到需求管理是研发的起点和终点。通过 KANO 模型和 APPEALS 工具,企业可以精准捕捉客户需求,并将其转化为产品设计的具体指导。

通过学习,我深刻认识到研发管理体系不仅能够提高产品研发效率和产品质量,还能够增强市场竞争力,为公司带来长期的经济效益。在实际工作中,我们应充分借鉴 IPD 模式中的先进理念和方法,结合公司实际情况,构建适合自身发展的研发管理体系。

首先,需要树立以市场和客户需求为导向的研发管理理念。在产品研发过程中,要充分考虑市场的动态变化和客户的多样化需求,将客户需求贯穿于产品开发的全过程。通过建立有效的市场调研和客户需求收集机制,及时了解市场和客户的最新需求,为产品开发提供准确的依据。

其次,需要加强跨部门的协同合作。打破部门壁垒,建立跨职能的产品开发团队,促进各部门之间的沟通与协作。通过跨部门团队的工作模式,充分发挥各部门的专业优势,实现资源的共享和协同效应,提高产品研发的效率和质量。

再次,需要注重技术平台和 CBB 的建设。通过构建稳定、可靠、可扩展的技术平台和 CBB 体系,实现技术的共享和重用,减少重复开发的工作量,降低研发成本,提高产品研发的效率和成本。

最后,需要建立一套完善的研发管理流程和制度。从项目的立项、规划、开发、验证到发布和维护,每一个环节都需要有明确的流程和规范,确保项目能够按时、按质、按量完成。同时,企业还需要建立有效的评估和激励机制,对研发人员的工作绩效进行合理的评估和奖励,激发研发人员的工作积极性和创造力。

简而言之,打造卓越的研发管理体系是一个长期而复杂的过程,需要企业从理念、组织、流程、技术等多个方面进行系统的规划和实施。只有构建起高效、科学、富有前瞻性的研发管理体系,企业才能在激烈的市场竞争中立于不败之地,实现可持续发展。

安全生产的防线,常在日复一日的“平稳运转”里悄悄松动。不少企业总盯着显而易见的风险,却对习以为常的操作、根深蒂固的经验里藏着的隐患视而不见——这些“潜在雷区”,才是安全管理最该警惕的对手。

一眼压力表,可能没发现数值异常;漏查一次阀门,或许就埋下了泄漏风险。要把操作规程真正落实到日常,要靠常态化警示教育,让“三思而后行”代替“熟练即安全”的错觉,把谨慎刻进每一个操作细节。

最该打破的还有“历来如此”的思维定式。个别员工一句“我们一直这么干,从没出过事”,往往成了拒绝改进的挡箭牌。可技术在变,环境在变,过去的经验未必能应对新的风险。新设备换了,操作流程没更新,还按老办法;各项标准更新了,

危机来了才警醒,不如在每一次操作中、每一轮巡检、每一次流程优化里,多一分“吹毛求疵”的敏锐。

后方保障车间 张鹏程

比如,操作流程里的“惯性依赖”,在不少车间、班组里都能见到。工作干久了,动作成了“肌肉记忆”,有的员工便觉得“闭着眼睛都不会错”,悄悄把设备参数确认步骤省了,把安全检查环节简化了。可隐患往往就藏在这“图省事”里;少看

检查标准还能沿用旧套路。公司得鼓励员工多问“为什么”,对老流程多琢磨“能不能改”,就能从“历来如此”里揪出“未必合理”的隐患。

说到底,抓安全生产,就是跟惰性、惯性较劲。与其等

质量是企业立身之本、发展之基。唯有全员筑牢质量意识、夯实质量根基,才能在市场浪潮中行稳致远,为质量强企注入强劲动能。

产品质量是企业的生命线。涂附磨具行业点多线面广,“产品生产环境相相,任何地方都容不得半点马虎。每名岗位员工都是质量守护者,要主动把控工作细节、盯紧关键环节,扛好质量责任。要树立好“质量稳定是企业的生命中枢”的质量意识,做到“上游为下游服务,上道工序对下道工序负责”,立足岗位,精益求精。

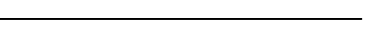
质量提升不能仅仅停留在每年的“双质量月”,而应该月月如此,持

强化质量意识 夯实质量基础

品管部 吴瑛

续推进。要深刻认识质量对公司发展的重要意义,从质量控制、技术创新、成本优化等维度出发,系统排查质量隐患,完善质量管理体系,开展质量事故应急演练,提升质量风险应对能力。通过实验室比对、专题培训、技能竞赛、研发与质量部门协同攻关等多元形式,营造全员参与、追求卓越的“质量第一”氛围,从而实现我们“一切让客户满意”的经营宗旨。

当不断提升质量成为全员自觉行动、高质量产品成为犀利品牌的金字招牌,公司才能赢得市场、赢得未来。



学习型玉立

团结奋斗,是玉立人凝聚团队力量的核心。销售业绩的取得离不开各个部门的紧密协作,从产品研发到生产保障,从市场策划到后勤支持,每一个环节都至关重要。打破部门壁垒,强化团队意识,心往一处想,劲往一处使,才能凝聚起销售铁军的磅礴力量。

实干进取,是玉立人业绩说话的担当。销售工作最终要靠实实在在的业绩来体现。将董事长的嘱托转化为每日的实际行动,踏实拜访客户,高效处理诉求,以“钉钉子”精神抓落实,以“闯创干”劲头开新局,用销售数据和客户口碑诠释企业的责任。

飘扬的国旗,激励着玉立人不断前行。全体玉立人应牢记董事长的教诲,将企业精神融入血脉,以饱满的热情、昂扬的斗志和务实的作风,为玉立更加辉煌的明天奋力拼搏!

心灵的感悟

安全生产的防线,常在日复一日的“平稳运转”里悄悄松动。不少企业总盯着显而易见的风险,却对习以为常的操作、根深蒂固的经验里藏着的隐患视而不见——这些“潜在雷区”,才是安全管理最该警惕的对手。

一眼压力表,可能没发现数值异常;漏查一次阀门,或许就埋下了泄漏风险。要把操作规程真正落实到日常,要靠常态化警示教育,让“三思而后行”代替“熟练即安全”的错觉,把谨慎刻进每一个操作细节。

最该打破的还有“历来如此”的思维定式。个别员工一句“我们一直这么干,从没出过事”,往往成了拒绝改进的挡箭牌。可技术在变,环境在变,过去的经验未必能应对新的风险。新设备换了,操作流程没更新,还按老办法;各项标准更新了,

危机来了才警醒,不如在每一次操作中、每一轮巡检、每一次流程优化里,多一分“吹毛求疵”的敏锐。

安全责任重于山

安全责任重于山



犀利快报 第10期 2版 2025.10.30

每期印数:1500份

发送对象:全体员工(含驻外销售经理)



犀利快报 第10期 3版 2025.10.30

责任编辑 周旭辉

邮编:437400 网址:http://www.sharpness.com.cn