



犀利快报

做到 268 个字的准则 你就是一个合格的玉立人

# 玉立十大新闻

(二〇二五年)

●3月6日,新任咸宁市委书记周锋调研玉立集团,通城县委书记黄建平、等县领导陪同市领导们参观了玉立博物馆及智能生产线。

●4月9日——10日,玉立集团创始人、终身荣誉董事长黎璠玉被聘任为首届咸宁市楚商联合会特别顾问,玉立集团副总经理黎宙瑛当选为首届咸宁市楚商联合会副会长。

●5月16日,玉立集团举行“院士专家企业行”超硬材料技术讲座,特别邀请了武汉轻工大学工学博士、副教授、硕士生导师贺战文担任主讲嘉宾。贺教授

同时担任湖北省机械工程学会塑性工程学会理事和湖北省省工协会常务理事,在超硬材料领域造诣深厚。

●5月25日至27日,犀利牌绿色尼龙轮通过客户测试并获首批订单。

●8月23日,从富士康集团传来喜讯,玉立集团加入富士康集团合格供应商的申请获批准,正式成为富士康集团新的供应商。

●9月23日,省市区三级人社团队赴玉立集团开展“千名人社专员、服务万家企业”活动。

●10月5日,玉立集团隆重举行“凝聚乡情携手共赢”2025迎中秋家

乡客户联谊会。

●10月7日,玉立集团被湖北省知识产权局、省高级人民法院、省人民检察院、省公安厅联合授予“湖北省知识产权保护湖北玉立砂带集团股份有限公司工作站”牌匾。

●12月17日,通城县委宣讲团走进玉立集团宣讲党的二十届四中全会精神,县委常委党组书记、主任刘季平主讲。

●12月22日,湖北省总工会党组成员、副主席冯家欣,省总工会经济技术劳动保护部部长蒋萍一行,赴玉立集团开展产改调研及职工慰问活动。

【本报讯】1月8日,咸宁市文化和旅游局主办的创意香城“咸宁有礼”旅游伴手礼大赛圆满落幕,玉怡农产品合作社生产加工的玉怡香肠凭借过硬品质与地域特色脱颖而出,获评“咸宁游礼”产品。

本次大赛以挖掘推广兼具咸宁特色、文化底蕴与市场潜力的旅游商品为宗旨,吸引了众多本土企业参与,参赛产品品类丰富,尽显当地旅游商品的创新活力。

玉怡香肠斩获殊荣,源于其独特风味与精湛工艺。产品甄选本地

优质猪肉,恪守传统配方并融合现代标准化加工技术,肉质鲜嫩、咸甜适中,既留存传统香肠醇厚口感,又融入咸宁本土风味,令人回味。

作为咸宁传统佳节与家庭团聚的必备美食,玉怡香肠承载着当地百姓对美好生活的向往,蕴含深厚本土文化。此次获评伴手礼,实现了传统美食与现代旅游文化的融合,让游客在品味美味中感受玉怡魅力。

玉怡公司负责人表示,获奖是对产品质量与品牌的认可。未来将加大研发投入,创新口味与包装,深化文旅行业合作,全力将玉怡香肠打造成咸宁旅游标志性伴手礼,助力地方文旅产业发展。

味,令人回味。

作为咸宁传统佳节与家庭团聚的必备美食,玉怡香肠承载着当地百姓对美好生活的向往,蕴含深厚本土文化。此次获评伴手礼,实现了传统美食与现代旅游文化的融合,让游客在品味美味中感受玉怡魅力。

玉怡公司负责人表示,获奖是对产品质量与品牌的认可。未来将加大研发投入,创新口味与包装,深化文旅行业合作,全力将玉怡香肠打造成咸宁旅游标志性伴手礼,助力地方文旅产业发展。

荣誉证书

获奖单位在2025年“创意香城·咸宁游礼”旅游伴手礼大赛的参赛作品《礼送玉立》,经大赛组委会及专家组评审,被评为“咸宁游礼”。

特颁此证,以资鼓励!

咸宁市文化和旅游局  
2025年1月8日

——玉怡香肠获评“咸宁游礼”成为本土伴手礼新名片

香城雅味 礼藏玉怡

## 以法固税 精耕合规

财务部 吴霞

2026年1月1日起施行的《中华人民共和国增值税法》(以下简称《增值税法》),标志着我国增值税制度从“条例时代”正式迈入“法律时代”,新法固化多年税制改革成果,优化实操规则,为税制稳定与企业经营预期注入确定性,对企业财税工作意义深远。

作为企业财税人员,我结合业务实际研读新法,梳理出六大核心变动,为后续合规办税筑牢基础。

一是“劳务”并入“服务”,归类调整税率不变。

二是整合“应税交易”,简化表述不改变实质。视同销售情形精简为三项,原三类应税行为统一称谓,征税范围未变,核算逻辑无需调整,聚焦后续判定标准即可。

三是明确新增不征税项目,厘清抵扣规则。新法明确四类不征税情形,破解征收征用补偿退

联”条件,为复杂业务计税提供依据。

六是进项留抵退税入法,赋予纳税人选择权。新法明确进项大于销项部分可结转抵扣或申请退还,将实操政策立法,保障纳税人权益。

《增值税法》的施行是增值税制度的系统性完善。作为公司财务人员,我将结合企业业务特点,深耕复杂业务判定标准,对照新政调整税务处理,在合规前提下实现公司税收利益最大化,助力公司稳健发展。

学习与思考  
——学习税务知识专栏

## 废布巧变防护服

智能砂带二车间 杜霞

年终大检查在紧张有序的生产节奏中圆满落幕。为了以崭新面貌迎接新年,强化现场管理、精进工作质量、推动产品品质再攀新高,车间对各岗位设备进行了统一喷漆翻新,整体环境焕然一新。

车间的日常保洁向来就是以粉尘清理为主,一吹一擦便可收效。但头、复胶岗位因生产需要,频繁更换不同颜色、型号的胶料,设备表面极易沾染胶渍,保持单机洁净已属不易,要长期维持设备外观颜色统一更是难上加难。为破解这一难题,车间岗位人员群策群力,反复琢磨解决办法。

一次偶然的灵感闪现,让一名岗位人员找到了突破口:“咱们可以用废布做单件易脏部位包起来,脏了就像换衣服一样更换,遇到重大检查或参观活动,拆下来就是崭新的设备!”说干就干,他找来废旧包布,用尺子精准丈量设备尺寸,如同裁剪衣物般勾勒轮廓,再用双面胶将裁好的布片牢牢固定在单机两侧。很快,头、复胶岗位的所有单机都穿上了量身定做的“防护服”。

如今一个月过去,岗位上的“防护服”虽已沾染污渍,但岗位人员利用空闲时间便能轻松更换。这一创新举措,不仅省去了设备频繁喷漆的费用,更让单机始终保持洁净如新的状态。正是得益于车间管理人员的高标准严要求,以及岗位员工的主动思考与协同发力,车间的现场管理水平与产品质量均稳步提升,赢得了公司领导的一致认可与好评。



12月30日,玉立集团全体员工肃立五星红旗下辞旧迎新。公司“不忘初心、砥砺前行、牢记使命、百年玉立”的十六字宣讲口号铿锵有力,更坚定了我作为磨料车间核算员的初心与方向,让我对新年满怀期许。

过去一年,市场浪潮起伏,玉立在风雨中稳健前行,这离不开每一位同仁的拼搏。作为磨料车间核算员,我的日常被精准核算填满:每日核物料出入库单据,逐笔登记砂带原料消耗、辅料用量,细致核算车间产能与单位成本,同步跟进各工序物料损耗数据,及时反馈异常波动。这些跃动的数字,不仅是生产进度的直观呈现,更藏着车间工友的坚守,承载着玉立人“坚韧不拔、精益求精”的精神,而我也正是这份精神的见证者,更是用精准核算守护生产秩序的践行者。

我能精准核每一批砂带原料的领用台账,精准统计每条生产线的日产量与损耗率,甚至能从数据中预判物料短缺风险,却数不清大颗滴落的汗水,丈量不出对品质的执着。工人

## 以数为笔赴新程

磨料车间 黄烨

开每一道数据的拼博。作为磨料车间核算员,我的日常被精准核算填满:每日核物料出入库单据,逐笔登记砂带原料消耗、辅料用量,细致核算车间产能与单位成本,同步跟进各工序物料损耗数据,及时反馈异常波动。这些跃动的数字,不仅是生产进度的直观呈现,更藏着车间工友的坚守,承载着玉立人“坚韧不拔、精益求精”的精神,而我也正是这份精神的见证者,更是用精准核算守护生产秩序的践行者。

我能精准核每一批砂带原料的领用台账,精准统计每条生产线的日产量与损耗率,甚至能从数据中预判物料短缺风险,却数不清大颗滴落的汗水,丈量不出对品质的执着。工人

化物料配比、严控不必要损耗,为车间降本增效提供数据支撑。唯有把每一笔账算细算准,把每一项数据核清核实,才是对这份付出最好的回应,也正是这份用心实干,让玉立品牌愈发闪亮。

元旦启新,新的一年我将进一步细化核算流程,每日跟进物料消耗动态,每周汇总产能与成本分析报表,主动对接生产班组核数据、排查损耗隐患;同时优化数据统计方式,精准核算各工序单位能耗,为车间调整生产计划、优化资源配置提供可靠依据,以专业核算助力节能降耗、提质增效。

我坚信,唯有立足本职、精益求精,方能不负岗位。前路虽有挑战,只要我与全体玉立人同心同向,以实干笃行,定能与公司并肩奔赴更加璀璨的明天,用精准数字书写岗位担当。

心香一瓣

## 灯映玉立新程 实干笃行赴新程

晨光熹微破晓,2026年第一缕曙光漫过广袤大地,铺满玉立每一寸土地。我们挥别2025年的风霜与荣光,沐新年朝晖启新程,心怀高质量发展的憧憬,一元复始、万象更新,满是奋进力量。

回望过去,我们奋楫笃行岁末年初,总引人回望。新年承载着希冀与梦想,指引每一位玉立追梦人放下得失、拥抱机遇。“旧岁已展千重锦,新年再攀百尺竿”,我们步履铿锵,以实干奔赴高质量发展新征程,不负时光与韶华。

回望2025,是凝心聚力、攻坚破局的一年。我们同心筑牢安全防线,聚焦难点、攻坚破题,以科技赋能提质,靠创新驱动布局。这一年,有一线索索的迷茫,有稳产提质的明朗;有技术打磨的艰辛,更有智改数转的喜悦。所有深耕付出,皆化前行荣光,恰是“千淘万漉虽辛苦,吹尽狂沙始到金”。

“元”为起始,是高质量发展的序章;“旦”为晨光,是提质增效的起点。元旦如灯塔,照亮前行之路,成为续写华章的新坐标。我们当以昂扬姿态、无畏勇气拥抱2026,秉持初心信念,续写玉立新篇。

农历新年已近,红灯缀枝、彩灯带星,喜庆气息漫溢小镇街巷、阖家团圆的饭桌前,火锅沸煮生活暖意,佳肴承载亲情绵长;老友同仁相聚,祝福与欢笑交织,份份安康,正是玉立人扎根一线、奋勇拼搏的底气。

回望过往,我们奋楫笃行交出亮眼答卷;展望新岁,前路虽有坎坷亦有荣光。2026年,纵使有技术攻坚、提质增效的考验,晨光所照,“高质量发展”的初心始终熠熠生辉。“胸有凌云志,无高不可攀”,初心如磐、笃行不息,便无惧风雨、勇毅前行。

梦虽远,追则必达;路虽艰,行则将至。让我们以梦为马,以实干为笔,在玉立大地耕耘不辍,向智改数转、绿色高效阔步迈进。用汗水浇灌收获,用智慧续写华章,愿新岁岁安澜、步步精进,让每一份坚守闪光,每一次奋进赴荣光,镌刻玉立儿女的奋进传奇!



新年献词

## 资本赋能 共促发展

——北京证券交易所华中基地代表考察玉立集团



总经理熊彬向首席代表何双琳(右)介绍公司首创产品

【本报讯】1月5日,北京证券交易所华中基地首席代表何双琳、副首席代表邱阳赴玉立集团开展专项考察,深入调研企业发展实况,精准探讨优质发展路径与合作方向。

此次考察涵盖多方力量,包括省上市工作指导中心副主任袁东焱、王军辉、孙冲,武汉股权托管交易中心企业部负责人秦雨朦、咸宁市经信局副局长郑静、办公室主任曹加芬,通城县人民政府副县长郑旭辉、县科经局局长张伟、副局长胡小龙等市县领导陪同考察。

玉立集团总经理熊彬、总经理助理黎华松热情

接待考察团一行,并带领大家参观了玉立博物馆。馆内丰富展品系统展现了公司的发展历程、企业文化与辉煌成就,让大家对玉立集团深厚的发展底蕴有了更直观、深刻的认知。

参观结束后,双方开展座谈交流。熊彬总经理详细介绍了公司生产规模、市场布局、技术创新成果及未来发展规划,考察团认真聆听并围绕公司提质增效、资源对接等事宜与公司管理层深入研讨。何双琳表示,玉立集团在行业内优势显著、前景广阔,北交所华中基地将充分发挥平台资源优势,提供专业化指导与服务,助力玉立精准对接资本市场资源。

此次考察搭建了政企对接、资本赋能的沟通桥梁,为玉立集团拓宽发展路径筑牢基础。



考察团参观玉立博物馆

## 玉立十大荣誉

(二〇二五年)

★1月,玉立集团在咸宁市产业工人提质增效活动中斩获多项殊荣,集团公司罗进创新工作室被授予咸宁市职工(劳模、工匠)创新工作室称号,生产总监彭太文主导完成的智能布处理及砂带制造线荣获十佳五小成果奖项,后方保障车间电气工程师吴鑫被评为优秀学习型职工。

★1月,玉立集团入选智能工厂梯度培育2024年度先进级智能工厂。

★2月,玉立集团入选省级联合知识产权保护工作站。

★4月,在第二届“湖北精品”发布活动上,玉立集团党委副书记、生产总监彭太文荣获2025年湖北五一劳动奖章。

★7月,玉立集团成功通过健康安全体系认证、环境管理体系认证、能源体系认证三项权威认证。

★9月,玉立集团在中国机床工具工业协会涂附磨具分会2025年会员大会暨涂附磨具行业高质量发展论坛

上再获佳绩,获得涂附磨具分会第十一届优秀会员荣誉称号,副董事长兼副总经理黎宙瑛同志当选为新一届理事会副理事长。

★10月,玉立集团通过国家级专精特新小巨人企业复核。

★11月,玉立集团成功入选2024年度咸宁市智能化制造数字化转型示范企业。

★12月,湖北省红十字会授予玉立集团湖北省红十字会2025年度爱心单位名称。





# 银证企联动 赋能筑新篇

——中国农业银行咸宁分行联合长江证券咸宁营业部赴玉立集团调研



县委副书记杨奇(左)陪同刘冰行长(右)参观玉立博物馆

【本报讯】1月16日，中国农业银行咸宁分行联合长江证券咸宁营业部，赴玉立集团开展实地调研，精准对接企业需求，以金融赋能企业高质量发展。

调研团队由农行咸宁分行党委书记、行长刘冰带队，成员包括分行副行长毛至纯、分行公司部总经理黄蔚、长江证券咸宁淦河大道营业部总经理毛伊琳及农行通城支行行长张炳华等8人。通城县高度重视，县

委副书记、经济开发区党工委书记杨奇，县政府党组成员、副县长韩旭辉，经济开发区管委会主任夏效禹等全程陪同，为三方对接提供指导保障。

公司总量经理熊彬、总经理助理黎华松热情接待调研团队，带领大家参观了玉立博物馆，通过展品



经理熊彬、总经理助理黎华松热情接待调研团队，带领大家参观了玉立博物馆，通过展品

直观了解企业发展历程、文化底蕴及核心成就，深化了对企业综合实力的认知。

随后，三方进行座谈交流会。熊彬总经理详细介绍了玉立集团生产运营、市场布局、技术创新及未来规划，坦诚说明发展中面临的挑战与金融服务需求。

农行与长江证券负责人结合企业实际深入探讨，明确表

示将整合信贷、投行等资源，发挥各自金融优势，为玉立集团量身定制精准化金融服务方案，破解发展痛点，助力企业提质升级。

## 匠心守艺 质筑防线

智能布处理车间 黄卫丽

在智能布处理车间压光岗位上，总有一个清瘦的身影默默坚守。他话不多，眼神却如鹰隼般专注，紧盯每一寸布面——他就是吴茂松，车间同事口中亲切的“小茂”。十九载寒来暑往，昔日青涩的青年已蜕变为经验老道的技术骨干，成为守护产品质量的“把关人”。

压光工序是布基出厂前的关键一环，布面的光洁度、平整度在此最终定格。生产中，布基上细微的胶粒、细小的线条，都逃不过吴茂松的“火眼金睛”，他总会耐心清理干净，遇到接头或布卷缺陷，他必对照后道工序记录仔细标记，为后续

生产扫清障碍。设备卫生是保障基布项目光洁度的核心。去年盛夏的一天，车间闷热难耐，正赶工生产 JB-5 软布基产品，巡查时发现，吴茂松正蹲在压光机下忙碌：先用毛刷将机箱内的布灰细细扫出装袋，再用铲刀逐一铲除导轨上的粘连胶粒，接着用砂带反复打磨，最后握气筒将角落缝隙吹得一尘不染。整套流程一丝不苟，汗水浸透工装，他却未因酷暑省略任何一步骤，只为给产品质量筑牢第一道防线。

一次生产 400# 色布时，吴茂松敏锐察觉到砂面存在细小布花。“这种状态不能生产！”他当即按下停



立德做人 谋事

机键。而此时生产任务紧迫，生产线正等着这卷布基，但质量在他心中重于千钧。他俯身机台，时而微调砂带磨削力度，时而举着手电从不同角度反复检视，专注得宛如外科医生在进行精密手术。最终，经他调整处理的布基送入砂带车间，全程未出现任何质量问题。

没有豪言壮语，唯有一双巧手、一颗匠心，吴茂松在平凡的压光岗位上，用日复一日的坚守，书写着不平凡的质量担当。

清晨的智能布处理车间特别安静，个子瘦小的配料师傅徐翠文第一个来到岗位，独自伫立在浆料桶前，开启了一场无声的质量校验。

他俯身躬背，将特制量杯缓缓没入浅蓝色浆料，盛满后拇指轻压杯底小孔。提起量杯时，眼神专注如狙击手锁定目标，拇指一松——浆料成线垂落，秒表同步按下。此刻，世界仿佛静止，唯有浆流的细响与秒表上跳跃的数字。待最后一滴浆料坠落，秒表精准掐停。紧接着，他持铲刀挑起一弯浆料，举至 LED 灯下，眯眼凝神，细细审视那抹流动的色彩。

“徐师傅，您今天在这边配料？”我轻声发问。

他头未抬，目光仍紧锁那片浅蓝，声音不高却清晰：“没有，我在老线上班。”

我恍然惊醒——这个岗位的事因病情请假，今日由新人顶岗。想必是徐师傅放心不下，趁开工前的间隙，悄无声息赶来把关。这个瘦小的身影，在智能机械的低鸣中，用那双被颜料浸染三十三年



熊彬总经理陪同常务副县长杨昌(左一)参观玉立博物馆

【本报讯】1月14日，通城县委常委、常务副县长杨昌赴玉立集团调研，深入企业了解发展实情，现场为企业纾困解难、提振信心。县政府办公室四级主任科员程勇，县商务局党组书记、局长葛浩军陪同调研。

总经理熊彬热情接待并引领参观了玉立博物馆。馆内陈列的实物展品与珍贵图片，系统梳理了玉立集团从初创起步到行业领跑的奋斗历程，集中展现了公司在技术攻坚、产品迭代、创新突破等领域取得的丰硕成果。

参观过程中，双方还深入交流，探讨企业发展路径。熊彬同志详细汇报了公司生产经营、市场布局、技术研发等核心工作推进情况，客观分析了当前企业发展面临的瓶颈问题，并提出了相关诉求建

议。杨昌同志认真倾听汇报，全程与企业负责人互动交流，精准掌握企业发展中的实际需求与痛点难点。杨昌同志指出，玉立集团作为通城县研磨产业的龙头标杆，在拉动地方经济增长、带动群众就业、引领产业升级等方面发挥着不可替代的作用。各相关部门要牢固树立“服务企业就是服务发展”的理念，主动靠前、精准发力，持续优化营商环境，针对企业反映的困难问题逐一梳理、闭环解决，全力为企业高质量发展保驾护航。

同时，他希望玉立集团始终坚守创新驱动发展战略，不断加大研发投入，深耕核心技术，提升全县竞争力与市场影响力，在引领全县研磨产业集群发展上再立新功，为通城县经济社会高质量发展注入更强劲动能。

## 以质为魂 智领未来

——玉立集团智能砂带一车间 2025 年正品率突破 98% 创历史新高

【本报通讯员 万忠平报道】近日，玉立集团传来捷报：智能砂带一车间 2025 年产品综合正品率突破 98%，不仅首次达成公司高品质目标，更创下集团砂带生产历史最佳战绩。这一里程碑式突破，既彰显了玉立集团在智能制造与品质管控领域的硬实力，更印证了企业战略布局的精准落地。

作为全国涂附磨具行业标杆，玉立集团以“三大工程”

——人工智能建设升级、产业链整合完善、终端制品迭代优化为核心引擎。此次正品率跨越式提升，正是“三大工程”协同发力的生动注脚。在智能化体系支撑下，车间实现全流程自动化、信息化管控。从原材料



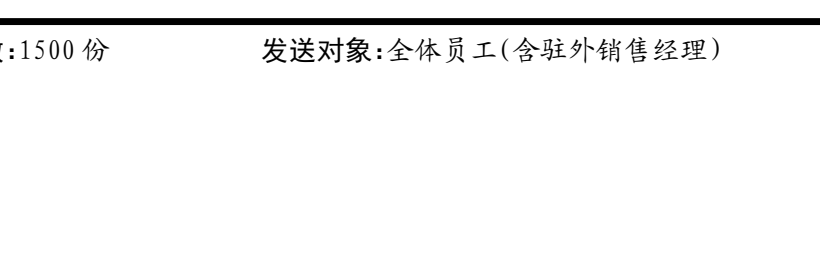
图片新闻(一) 1月16日，玉立巴西销售公司经理吴栋夫(左)陪同俄罗斯 SPEKTR M LTD 公司总经理 RIABUSHENKO ALEKSANDR 先生、采购副

总 CHERNIAEV SERGEI 先生赴玉立集团商务考察。因为外商在玉立博物馆和织布车间参观。



图片新闻(二) 1月10日上午，玉立幼儿园在玉立花园篮球场举行了“趣享运动 童样精彩”亲子运动会，进行了方块砖、跨栏、海绵棒、蜜蜂转转转、疯狂跳跳跳、钻山洞、勇敢者等比赛项目及亲子互动。图为比赛现场萌娃小主持、老师啦啦队及争先恐后的选手们。

巡检、成品多测，每条砂带历经严苛筛选，确保交付产品符合高品质标准。此次突破为公司带来显著经济效益，更向市场传递清晰信号：玉立集团具备持续提供稳定可靠、高性能砂带的核心



能力。未来，玉立集团将深化“三大工程”建设，选代智能生产技术，精进品质管控体系，以更优质产品与服务回馈客户，为中国研磨产业高质量发展注入强劲动力。

## 春节饮食不可忽视

春节临近，饮食需要注意的事项包括控制饮食量、避免高糖高脂食物、均衡营养、适量饮酒、注意食品安全。

1.控制饮食量 春节期间，聚餐频繁，容易导致饮食过量。过量进食不仅会增加肠胃负担，还可能引发消化不良、肥胖等问题。建议每餐吃到七分饱，避免暴饮暴食。可以通过细嚼慢咽、定时定量进食来帮助控制饮食量。

2.避免高糖高脂食物 春节期间，餐桌上常见的高糖高脂食物如油炸食品、甜点等，容易导致血糖和血脂升高，增加心血管疾病的风险。应尽量选择清淡、低糖低脂的食物，如蒸煮类菜肴、新鲜水果等，减少对身体的负担。

3.均衡营养 春节期间，饮食结构容易失衡，过多摄入肉类而忽略蔬菜和水果。建议每餐搭配适量的蔬菜、水果和全谷物，确保摄入足够的维生素、矿物质和膳食纤维。可以通过多样化的食材选择来实现营养均衡。

4.适量饮酒 春节期间，饮酒是常见的社交活动，但过量饮酒会对肝脏、肠胃等器官造成损害。建议控制饮酒量，男性每天不超过两杯，女性不超过一杯。可以选择低度酒或非酒精饮料替代，减少对身体的伤害。

5.注意食品安全 春节期间，食品储存和加工不当容易引发食品安全问题，如食物中毒、细菌感染等。应确保食材新鲜，烹饪过程卫生，避免食用过期或变质的食品。可以通过正确的储存和烹饪方法来保障食品安全。

春节饮食除了注意上述事项外，还可以通过适量运动来帮助消化，如饭后散步、瑜伽等。同时，保持良好的作息习惯，避免熬夜，有助于维持身体健康。春节期间，饮食与生活的平衡是关键，只有合理搭配，才能度过一个健康愉快的节日。

特殊人群注意事项 一是慢性病患者：糖尿病患者限糯米制品，高血压患者避免腌制品，痛风患者禁海鲜内脏类。

二是老人儿童：食物需软烂防呛咳，坚果类零食限食。

用餐礼仪禁忌 用筷禁忌：忌舔筷、翻菜、抢菜。筷筷被视为粗俗，翻菜显得不雅且卫生，抢菜则显急躁无礼。夹菜时使用公筷，避免用自己的筷子在菜中翻找。

餐桌习俗禁忌：忌翻杯(因“翻”与“翻余”谐音，寓意不吉)、忌在碗中插筷子(此为祭奠亡者之仪)、忌手不扶碗(有“手不扶碗穷一世”之说)。

行为用餐禁忌：忌跨菜夹取(需转动餐桌或请人代劳)、忌吃饭出声(如吧唧嘴、吸溜汤)，以示尊重与修养。

健康指南

## 让考核标尺接地气

本报评论员

考核本是衡量绩效、助推工作的“指挥棒”，若考核标尺悬于半空、脱离基层实际，非但难测实绩，更会挫伤实干热情。唯有俯身倾听基层心声，让考核标尺刻满一线刻度，才能真正释放其导向价值、发挥其激励效能。

倾听基层声音，更是凝聚发展共识、夯实执行根基的有效路径。让基层深度参与考核制度设计，既是对员工主体地位的充分尊重，更是化解“考核即管卡压”对立情绪的关键举措。当员工的实践经验被重视、合理诉求被回应，即便考核标准从严，大家也会从心底认同其公正性与必要性，进而凝聚起“上下一心、共同提升”的干事共识。同时，基层提出的实操性建议，能提前优化制度中“理想丰满、现实骨感”的条款，减少执行中的推诿扯皮、变形走样，让考核制度真正落地生根、见行见效。

考核并非冰冷的评判，而是温暖的校准、高效的协同。其温度与效能，源于制度制定之初是否浸润基层的“泥土香”、凝聚一线的实践智慧。唯有让考核标尺紧贴基层实际、承载一线智慧，才能精准量出实绩高低、客观观出大众信服，最终凝聚起上下一心、同向发力的强大动能，为公司高质量发展筑牢坚实基层根基。

评论员文章

入职销售岗位一年，我曾狭隘地认为，这份工作不过是将砂带卖给有需求的客户。直到参与张鲁宁老师的《解决方案式销售技巧》培训，我才豁然开朗：我售卖的不是单纯的砂带，而是磨削环节中潜藏的效率与品质，是客户生产无忧的安心，更是帮其破解痛点、创造价值的核心方案。

思维的“砂痕觉醒”：从报价单到价值。张老师“从卖产品转向卖价值”的箴言，如锋利砂粒划破我固有的认知。以往对接客户，对方向价我便报数，抱怨价高我只知解成本。对话始终浮于表面。我总执着于强调“砂带材质优良、粘接牢固”，却从未想过告诉客户：“我们能让您的生产砂带更换频率降低 20%，减少停机损耗，每月多产出 2000 件合格工件”。价值从不是产品自带的标签，而是在解决客户难题中被赋予的，砂带的真正价值，不在于标价，而在于为客户节省的成本、创造效益。

潜入需求冰山：听见砂轮机下的真实焦虑。“冰山理论”彻底改变了我的拜访模式。从前客户说“要 80 目砂带”，我立刻报价；如今我会追问：“指定 80 目，是之前 60 目的光洁度或效率不达标吗？……”一个问题如砂粒打磨，褪去表面喧嚣，触及核心痛点。面对抱怨砂带消耗大的客户，我不再急于推产品，而是追问消耗细节，最终发现：客户的痛点从不是砂带本身，而是频繁更换导致的生

产中断与人员困扰，他真正需要的是稳定的生产节奏。销售，从此变成痛点诊断，而非简单的货物交易。

语言的“磨磨抛光”：让参数转化为效益。过去我总生硬背诵砂带术语，客户往往一脸茫然。张老师传授的 FABE 法则，成了我的沟通利器。我不再“说”，而是“用”：用数据佐证，让客户清晰看到价值。

此次培训，如优质砂带磨去我认知上的锈迹与毛刺。未来，我不再畏惧价格质疑，不再急于推销产品，而是深耕需求、传递价值。感恩公司与张老师的指引，往后每一次客户拜访，都是一场价值探寻与塑造之旅。

仓储物料收发岗位，是公司成本与效率的关键节点。每一件物料、工具与配件的流转，都直接影响运营根基。在精细化管理成为常态的当下，节约已非单纯美德，而是从业者践行岗位职责、守护公司价值的核心行动。唯有将“物尽其用、俭以兴业”融入日常，方能构筑高效节俭的仓储运营生态。

一、旧具焕新：盘活存量资源，杜绝浪费 工具是仓储作业的必备伙伴，不少旧

工具虽外观磨损，核心功能仍完好可用。我们需严格执行以旧换新制度，领用新工具必交回旧物，由专人评估检修，可修复的翻新复用，无法整机使用的拆解配件二次利用。设立“工具共享驿站”，对低频专用工具集中管控、按需调配，从源头减少重复采购。同时鼓励全员创新改造旧工具，适配新作业场景，让老工具焕发新活力，既延长资源生命周期，又压缩采购成本。

二、精准采购：优选高性价比，筑牢成本防线 配件采购的关键，在于“适配为先、性价比最优”。我们需坚守三大原则：一是杜绝低价陷阱，在满足作业质量与安全需求的前提下，筛选性价比最高的产品，摒弃盲目追高的误区；二是科学控存，建立常用配件库存预警机制，精准预判需求、合理规划采购量，规避积压与过期损耗；三是源头降耗，优先选用模块化、可维修的产品，降低后续更换维护成本。每一次精准采购，都是对企业资源的审慎守护。

三、设备自修：锤炼实操技能，凝聚团队合力 办公设备出现小故障，无需急于报修更换。我们倡导全员自主检修，主动学习打印机油洁、键盘更换、螺丝紧固等基础技能；设立简易维修站，配备螺丝刀、万用表等工具提供硬件支撑；搭建内部分享平台，由实操能手传授技巧，形成互帮互助的氛围。自主维修不仅节省费用、缩短故障处理时间，更能提升团队实操能力，凝聚务实合力。

四、耗材复用：深挖细节潜力，践行绿色理念 打印耗材虽小，节约空间可观。我们从三方面推进循环利用：推广墨盒、硒鼓灌粉复用，在保障打印质量的前提下降低采购量；推行双面打印，闲置废纸分类二次利用；杜绝纸张浪费，建立废旧耗材回收机制，集中处置废旧电池、墨盒，兼顾成本节约与环保。点滴聚力日积月累，便能为公司节省可观费用，让节约成为岗位习惯。

物尽其用是岗位价值的升华，点滴节约是公司发展赋能。让我们以行动践行节约理念，将每一项举措落到实处，用细致之笔筑牢仓储降本增效防线，为公司稳健发展注入持久动力。

评论员文章

参加张鲁宁老师《解决方案式销售技巧》培训后，我清晰厘清了传统推销与解决方案式销售的核心差异。结合营销中心工作实际，我深入查摆工作短板、梳理改进路径，实现了认知层面的迭代升级与工作方法

的精准优化，为后续营销工作提质增效筑牢了基础。

一、培训核心：重塑价值导向，解锁销售新思维

二、自我复盘：对标课程

三、改进路径：靶向破解难题，推动提质增效

立足培训所学，结合营销实际，我计划从四方面精准发力，推动理论转化为实绩：一是搭建精准客户画像库，深化调研、捕捉核心诉求；二是重构营销内容，摒弃参数罗列，将优势转化为具象利益；三是优化跟进流程，变被动响应为主动服务，强化复盘；四是建立高效协同机制，提升响应速度，增强方案专业性。

此次培训既实现了团队销售思维的迭代，更明确了我个人后续工作方向。今后，我将以客户需求为导向，熟练运用解决方案式销售技巧，助力“犀利牌”赢得更多认可，为公司业绩增长注入强劲动力。

营销中心 戴鑫

一道工序的优化，能有效降低生产成本；一个工具的改良，可显著提升作业效率；一项服务的升级，会持续赢得市场认可。点点星光的微创新，积少成多、聚沙成塔，终将汇聚成推动高质量发展的澎湃动能。

创新从不会拒绝平凡，关键在于永葆解决问题的热忱。那些在岗位上默默钻研的实干者，那些对习以为常的工作多问一句“为什么”的探索者，皆是创新的践行者。他们用行动印证：只要用心，人人皆可创新；只要实用，小创新亦能成就大作为。

在追求高质量发展的征程上，我们既需要仰望星空的宏大构想，也需要脚踏实地的微创新。从身边小事改起，从具体问题破局，以一个个小创新破解发展难题、推动工作提质，便铺就了通往进步的康庄大道，这正是创新最鲜活、最动人的模样。

观点碰撞

部门联动不足，对个性化需求响应滞后，最终导致部分客户流失。

三、改进路径：靶向破解难题，推动提质增效

立足培训所学，结合营销实际，我计划从四方面精准发力，推动理论转化为实绩：一是搭建精准客户画像库，深化调研、捕捉核心诉求；二是重构营销内容，摒弃参数罗列，将优势转化为具象利益；三是优化跟进流程，变被动响应为主动服务，强化复盘；四是建立高效协同机制，提升响应速度，增强方案专业性。

此次培训既实现了团队销售思维的迭代，更明确了我个人后续工作方向。今后，我将以客户需求为导向，熟练运用解决方案式销售技巧，助力“犀利牌”赢得更多认可，为公司业绩增长注入强劲动力。

营销中心 戴鑫

本次课程彻底打破“以产品为中心”的固有认知，让我深刻领悟到：解决方案式销售的核心，是立足客户真实需求，将产品功能精准转化为可感知的实际价值，提供定制化解决方案，而非机械堆砌参数，被动推介。

课程中“需求挖掘四步法”等实

三、设备自修：锤炼实操技能，凝聚团队合力

办公设备出现小故障，无需急于报修更换。我们倡导全员自主检修，主动学习打印机油洁、键盘更换、螺丝紧固等基础技能；设立简易维修站，配备螺丝刀、万用表等工具提供硬件支撑；搭建内部分享平台，由实操能手传授技巧，形成互帮互助的氛围。自主维修不仅节省费用、缩短故障处理时间，更能提升团队实操能力，凝聚务实合力。

四、耗材复用：深挖细节潜力，践行绿色理念 打印耗材虽小，节约空间可观。我们从三方面推进循环利用：推广墨盒、硒鼓灌粉复用，在保障打印质量的前提下降低采购量；推行双面打印，闲置废纸分类二次利用；杜绝纸张浪费，建立废旧耗材回收机制，集中处置废旧电池、墨盒，兼顾成本节约与环保。点滴聚力日积月累，便能为公司节省可观费用，让节约成为岗位习惯。

物尽其用是岗位价值的升华，点滴节约是公司发展赋能。让我们以行动践行节约理念，将每一项举措落到实处，用细致之笔筑牢仓储降本增效防线，为公司稳健发展注入持久动力。

评论员文章

关于年度经济指标的达成，黎俊彦同志要求全体员工凝聚攻坚合力，形成上下联动、齐抓共管的良好局面。他明确，指标分解、责任压实是实现目标的前提，必须做到人人有任务、事事有闭环；创新驱动、提质增效是核心路径，要以技术创新与管理优化破解发展瓶颈；协同联动、凝聚合力是重要保障，需强化部门协同与全员协作，点滴聚力日积月累，便能为公司节省可观费用，让节约成为岗位习惯。

黎俊彦同志着重强调干部队伍建设的重要性，要求全体干部坚守“信念坚定、为民服务、勤政务实、敢于担当、清正廉洁”的好干部五条标准，筑牢思想与行动根基，打造一支攻坚克难、善作善成的骨干队伍。对全体员工，他提出要严格遵守《玉立员工守则》及公司章程制度，锤炼过硬作风，以优良作风护航公司战略落地。

大会在激昂雄壮的公司歌声中落下帷幕，嘹亮的歌声承载着全体玉立人对公司未来发展的殷切期盼与坚定信心。

评论员文章

评论员文章

评论员文章

评论员文章

评论员文章

评论员文章

评论员文章

评论员文章



犀利快报

第 01 期

2 版

2026. 01. 28

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 01 期

3 版

2026. 01. 28

责任编辑 周旭辉

邮编：437400

网址：http://www.sharpness.com.cn