

锚定产业协作 聚焦共生发展

——常州恒业轴瓦公司赴玉立集团进行实地考察审核



黎新明总监(左三)、杜仁先经理(左二)、付仁福经理(左一)陪同都察总经理(左四)等常州恒业轴瓦公司考察审核组成员参观玉立博物馆

【本报讯】 5月14日,日资企业常州恒业轴瓦材料有限公司总经理都察、发展历程、智能化生产流程、技术研发总经理助理滕携携品质部、采购部核心骨干团队莅临玉立集团,开展实地考察审核,以实地走访赋能供需对接,以深度合作夯实合作根基。

玉立集团营销总监黎新明对考察审核组一行致以热烈欢迎,营销中心营销二部经理付仁福、玉立上海销售公司经理杜仁先全程陪同调研。考察审核组先后走进玉立博物

馆与智能化生产车间,全方位观摩企业

在产品迭代、工艺革新、产能布局等方面的核心优势与发展成果。座谈交流环节,双方围绕产品适配、品质升级、供应链优化及市场协同拓展等核心议题展开深度磋商。都察总经理高度评价玉立集团用软件驱动产品品质提升与创新活力,玉立集团机用软布系列产品凭借稳定的性能与卓越的品质,获得考察团的高度赞誉与充分肯定。都察总经理表示,该系列产品已全面替代企业原有日本进口同类产品,不仅完美适配恒业轴瓦生产线的精细化生产需求,保障了产线高效、稳定、常态化运行,更有效优化了供应链结构,压缩采购成本,大幅提升了供货响应效率,充分印证了玉立产品比肩国际的硬核实力与市场竞争力。

此次跨省实地考察,是双方深化互信、提质合作的关键契机,为后续全方位、多层次战略合作筑牢了坚实基础。



参观织布车间

座谈交流现场

笃行仓储绽芳华

记公司2023年度工作标兵仓储科成品仓库保管员李艳明

本通讯员 易华

岁末年终,年度成品大盘存工作如期开展,仓储科成品仓库保管员李艳明凭借精湛的业务能力,娴熟的技术功底,高效完成全年度盘点任务,尽显岗位标兵的过硬素质。

去年12月31日,成品盘点工作正式启动。我抵达智能仓库时,李艳明早已到岗,有条不紊地整理核对各类票据台账,结合现场工作实际,与我确定分工,共同开展平房库砂带及各类成品物资的专项盘点工作。

首个盘点点位是异形车间对面平房,库内产品外观相似度高、品类繁杂,极易混淆。正当我思索如何高效甄别核对时,李艳明从容有序地指引路线,精准区分各产品,对应订单信息。全程路线规划合理,无重复折返,我们仅用不到一小时,就高效完成该区域全部物资盘点,账物核对精准无误。随后,我们前往转换车间平房库,这里存放着砂带间大卷产品

及各类无法入库的特殊规格砂卷,物资规格多样,统计难度大。不等我逐一清点核对,李艳明便能脱口报出对应区域的客户信息、产品数量,每一组数据详实准确,最终实物数量与台账数据完全吻合,其扎实的业务功底令人赞叹。

最后在智能仓库,针对零星散落的环带、水砂、砂布等剩余物资,她依旧精准报数。我逐一核对实物与报表信息,所有零散物资均账实相符,无一偏差。

精准高效的背后,从不是天赋使然,而是日复一日的深耕细作。谈及娴熟的业务能力,李艳明坦言,她早已将所有的仓储区域、产品品类、存放位置熟记于心,在心中勾勒出完整的仓库布局图。日常入库时,她便同步熟记产品信息、品名、数量,发货时无需往返现场,就能精准指引叉车作业,大幅缩减等待时长,有效提升仓储发货效率。这份娴熟本领,皆是日积月

累的坚守铸就。从纺纱工转岗为成品保管员后,她从零基础、勤学苦练,白天跟随师傅实操学习发货流程,放弃午间休息时间深耕业务,夜晚主动让孩子指导电脑操作、表格制作。闲暇之余,她潜心熟记产品参数,逐单核对库存数量,日复一日深耕岗位,快速成长为独当一面的仓储骨干。

在日复一日的坚守中,李艳明以细心、耐心、责任心深耕仓储一线,高效的工作效率、热忱的服务态度,赢得了同事与货运司机的一致好评。李艳明用实际行动,用坚守彰显担当,是值得每一位员工学习的榜样。

我们身边的“好榜样”

精算匠心践初心

财务部 胡荣

基础核算是车间成本管控、生产运营的核心命脉。砂带生产车间核算员熊荣始终高标准严格要求自己,严守各项工作流程。她全程紧盯物料领用、能耗统计、库存核对、产品入库等关键环节,细致梳理每一本台账,逐一校核每一组数据,对待账务工作分毫必较,严谨规范。

日常工作中,熊荣始终坚守大局意识与团队思维,主动突破岗位局限,积极配合车间各项工作。年初车间管理岗位临时空缺,生产协调、部门对接工作压力陡增。她不计分工、不讲条件,主动担责,积极对接生产、计划等部门,高效完成生产衔接、计划跟进、事务协调等各项工作,稳稳稳住车间生产节奏,保障各类定制订单平稳推

进、按期交付。在定制产品成本询价工作中,她坚持实事求是、精准测算的原则。每次询价对接,她主动联动各岗位工作人员,深入摸排产品工艺标准、生产难度、材料耗用及加工细节,全面排查生产潜在问题,精准核算真实生产成本,客观如实反馈核心数据,为公司产品报价接单、成本管控、经营决策提供精准可靠的数据支撑。

熊荣以细心守护账务精准,以责任心护航生产运营,以初心践行岗位使命,细心做好车间核算“明白人”,为车间高质量发展默默贡献基层力量。

立德做人做事

冰冷设备,目光笃定专注。自1993年入职,这份早到的坚守,成为他职业生涯最不变的常态。深耕岗位多年,许素新深谙其中真谛:“制胶如熬羹,温时,配比分毫不能差。”他的工作台前,一本泛黄的工作笔记静静陈列,密密麻麻记录着每批胶液的粘度、含水量、反应温度。一笔一画皆是严谨细致,生动践行着“用心做事”的核心价值观。

技精于专,传爱于心。作为车间技术骨干,

守砂笃行 俭筑韶华

磨料车间 刘翱

在磨料车间高温燥热的砂筛选岗位,员工黎志数年坚守一线,严控原料损耗,从普通筛砂工成长为车间降本增效的“守护者”,以平凡坚守彰显一线工人的节俭担当。

砂料筛选是原料入仓的关键工序,黎志练就敏锐洞察力,筛网边角残砂、设备缝隙余砂、工序遗留合格料,所有可回收原料都不会浪费。针对轻微堵塞的筛网,他摒弃直接更换的省事方式,

晨光破晓,许素新的身影早已定格在车间制胶岗位上。穿戴好工装、口罩,他俯身细致检查反应釜密封性、真空泵运行状态,指尖抚过冰冷的设备,目光笃定专注。自1993年入职,这份早到的坚守,成为他职业生涯最不变的常态。深耕岗位多年,许素新深谙其中真谛:“制胶如熬羹,温时,配比分毫不能差。”他的工作台前,一本泛黄的工作笔记静静陈列,密密麻麻记录着每批胶液的粘度、含水量、反应温度。一笔一画皆是严谨细致,生动践行着“用心做事”的核心价值观。

技精于专,传爱于心。作为车间技术骨干,



图片新闻(一) 5月7日,埃及 AHMED 公司总经理 SYED 携合伙人 AHMED 先生和 MO-HAMMED 先生赴玉立集团商务考察,双方达成合作意向。图为在公司总部综合楼前合影。



图片新闻(二) 5月8日,印度 CM abrasive 公司总经理 othari Monja、采购主管 KohariDoksh 赴玉立集团商务考察,对公司赞誉很高并达成合作意向。图为营销中心外贸部业务经理黎娜向客户介绍公司产品。



图片新闻(三) 5月9日,通城经济开发区联合县红十字会、市中心血站在玉立集团开展首场无偿献血活动。图为部分参加活动人员合影。



图片新闻(四) 5月19日,印度 RO Abrasives 公司采购经理 Kashish 先生和 Ashish 先生赴玉立集团商务考察,对公司给予很高评价并达成合作意向。图为客户在玉立博物馆参观合影。

好好吃饭 胜过补剂

“好好吃饭”不是一句口号,而是营养的根基。李润庭表示,《中国居民膳食指南(2022)》已给出明确指导,日常需做到以下5件事。

吃够颜色和数量。每天吃够一斤蔬菜、半斤水果,尽量达到5~9种颜色,因为不同颜色往往对应不同的微量元素,如深绿色蔬菜一般富含镁和叶酸,红黄色蔬果则有助补充类胡萝卜素。

主食多样搭配。将精米白面与全谷物、杂豆搭配食用,比如在大米中加入藜麦、小米、糙米等做成杂粮饭,这类高营养密度的主食富含B族维生素,以及锌、硒等微量元素。

肉蛋奶要吃够。保证每天一个鸡蛋、一杯奶、二两肉,这些是优质蛋白质来源,同时能提供铁、锌和主要存在于动物性食物中的维生素B12。

零食吃得健康。建议将小饼干、奶茶、甜饮料等零食,换成酸奶、坚果和水果。

适当调整自己的食谱。上班族工作忙、常吃外卖,如果蔬菜摄入不足,可在办公间吃些黄瓜、番茄、中午可用一小份蒸红薯、山药或芋头作为主食。老年人牙齿不好,消化功能减弱,可将蔬菜切碎、肉剁成末蒸制,肠胃疾病患者或消化功能弱者,吃杂粮粥或汤可能会更好,消化不良,不妨用豆浆、豆腐等豆制品替代。

“吃食物”比“吃元素”更重要。天然饮食之所以不可取代,是因为人体与生俱来就有一套任何实验室仪器都精密的“营养识别系统”,在与食物的互动过程中发挥着精妙作用:

1.天然食物中营养成分相互协同比如牛奶中的乳糖能促进钙吸收,吸收率远高于钙片;

2.天然食物中有许多“未知宝藏”除了已知的七大营养素,食物中还含有数千种植物化学物质,比如番茄中的番茄红素、大豆里的异黄酮,更有大量尚未被研究探明的成分。

相比之下,补剂成分单一,难以覆盖如此复杂的营养谱系。

3.自然进食是一种生理调节过程人体是一个完整的生态系统,有一套运行逻辑:从看到食物的那一刻起,唾液开始分泌,食物经过牙齿咀嚼进入胃肠道,蠕动、消化也会开启,在此过程中,天然食物能提供饱腹感,帮助控制进食行为,同时带来心理上的满足与愉悦。

而只靠吞一把补剂摄入营养时,这些环节统统缺失,可能引发情绪性进食、暴饮暴食等后果。

不能盲目去补,要知道自己缺不缺、缺什么、缺多少,再针对性补充。对于能正常吃饭的健康人群,通过一日三餐,从天然食物中获取营养素即可,只有在吃不够的情况下,补充剂才可作为“替补队员”上场。

许素新亦是青年员工的引路良师。面对实操生疏、屡屡出错的年轻徒弟,他从不苛责,手把手示范教学,倾囊相授自创的“三看两查”操作法,细致拆解控温、投料、搅拌核心技术,还将珍藏多年的技术笔记赠予新人。三十年间,他带出了十余名徒弟,好几位已成为车间骨干力量,用匠心传承为企业蓄力赋能。

质朴善良、热心担当是许素新的底色。岗位之外,车间处处可见他的身影,校准设备、支援灌胶、检修仪器,哪里有缺口,他便主动补位。一句“车间是大家庭,互帮互助是本分”,朴实却暖心的,如他调制的胶液一般,凝聚起车间团结奋进的温度。

健康指南

致敬玉立 平凡生辉

生产部 彭大文

晨光初启,大地尚浸在煮熟的静谧之中,中国砂布小镇玉立工业园区已是灯火通明。当城市与乡村缓缓苏醒,生产车间的流水线已然平稳运转,机器低鸣阵阵,奏响清晨最朴实的奋进乐章。一代代玉立劳动者扎根岗位,默默耕耘,在日复一日的坚守中,以平凡之力书写不凡,成为园区最动人的风景。

高效有序的生产背后,是生产管理团队的匠心统筹与精准把控。市场订单波动、定制化需求激增,原材料动态调整、设备常态化运维,诸多挑战交织叠加,考验着团队的统筹能力。无数个日夜,车间彻夜不熄的灯光,见证着管理者的深耕细作。从生产计划制定、流程细化落地,到各岗位衔接调度,他们如同沉稳的指挥家,理顺生产全链条节奏。

原布换卷不停机,植砂房换日速清理,复胶换辊精准对接,头胶岗位无缝开机,每一项操作都以分秒计量。凭借经年累月积累的经验与默契,各岗位工作人员高效配合、精准衔接,精打细算利用每一分钟,稳妥统筹每一步流程。繁杂的生产工序井然有序,高效运转,这份从容与稳健,是经验与智慧的沉淀,更是生产管理团队坚守幕后,默默耕耘的最好见证。

蓝图落地,离不开一线工人的

夯实质量基础 赋能玉立发展

磨料车间 易雄斌

心灵感悟

客户是公司行稳致远的核心基石,客户关系的优劣,直接关系到公司的长远发展与市场竞争力。重要节日是拉近客情、维系客情的关键契机,公司需摒弃重业务、轻维护的短视思维,以系统化、精细化的客户服务,夯实客情链接,为长远发展奠定坚实基础。

复盘价值,夯实合作信任。优质的客户维护,离不开扎实的价值呈现。公司要主动与客户复盘合作全程,不仅梳理合作成果,更要全方位展示服务价值。

温情维系,厚植情感纽带。真诚的情感联结是长期合作的底色。每逢重要节点,公司应主动向客户传递诚挚的问候与谢意,一纸专属致谢、一次走心回访,跳出单纯的业务寒暄,让客户真切感受到被尊重、被重视。打破冰冷的交易关系,树立伙伴

积善动能。从产品赋能、服务保障,到助力客户降本增效、规避经营风险,清晰呈现多维价值增益。同时虚心倾听客户心声,精准捕捉客户需求,灵活优化服务模式、迭代解决方案,精准适配客户战略布局,推动合作从单纯的交付执行,升级为双向赋能、协同共创的深度合作模式。

营销中心 胡克仁

质量是企业生存的根本、发展的核心竞争力,更是企业立足市场、行稳致远的底气所在。对于企业而言,质量建设绝非一时之举,而是贯穿生产经营全过程的长久课题。唯有全员凝心聚力、严守质量底线,深耕质量建设、强化精品意识,才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟,以过硬品质为质量强国建设赋能助力。

产品质量是企业的生命线,更是行业发展的核心基石。涂附磨具行业生产流程繁杂,工序衔接紧密,从原料加工到成品出厂,每一个环节、每一处细节都至关重要,丝毫容不得松懈敷衍。一线岗位员工是质量管控的第一道关口,也是最直接的质量守护者。全体员工需牢固树立岗位质量责任意识,紧盯生产关键环节,严控操作细微细节,恪守岗位职责,严把质量关口,秉持“上道工序为下道工序负责,下道工序为上道工序把关”的工作作风,以精益求精的态度打磨每一件产品,筑牢生产质量第一道防线。

质量提升贵在长效,重在坚持,绝非“双质量月”的阶段性活动。公司需树立常态化、长效化质量提升理念,从质量管控、技术创新、成本优化、风险防范多维度发力,全面排查生产、管理中的质量隐患,持续完善质量管理体系,常态化开展质量应急演练,切实提升风险预判与处置能力。同时,通过质量专题培训、实验室精准比对、技术课题攻关、岗位技能竞赛等多元举措,全方位追求全员参与质量管理的积极性,营造崇尚品质、追求卓越的浓厚氛围。

品质立品牌,匠心赢未来。当精益求精成为全员的行动自觉,过硬品质成为公司的金字招牌,公司便能凭借核心质量优势抢占市场机遇,夯实发展根基,稳步迈向高质量发展新征程。

学习 & 思考 ——质量管理专栏

考出紧迫感 核出奋进力

本报评论员

绩效考核是复盘工作成效、淬炼团队实力、助推发展方向、找准得分重点,主动将精力聚焦实干实绩,杜绝形式主义,让考核沦为单纯的“压力传导”,让考核真正服务于提质增效。

双向沟通,走心核验,让整改落在细处。考核不是单向打分评判,而是双向赋能、共同提升的成长过程。考核反馈不能仅停留在等级与分数评定,需结合具体工作案例,全面复盘员工履职情况,既要肯定工作亮点、固化成熟经验,也要精准点明短板、剖析问题根源、细化改进路径。通过走心沟通、精准指导,将绩效考核转化为查漏补缺、锤炼技能的实战课堂,推动员工从“被动应考”向“主动精进”转变。

结果落地,奖惩兑现,让实干焕发活力。考核实效源于结果落地、奖惩分明。需推动考核结果与员工激励、个

人成长、岗位发展深度绑定,树立鲜明实干导向。对实绩突出、担当有为的员工,落实表彰奖励、优先培养、晋升倾斜等激励举措,让实干者有荣誉、有回报、有前景;对履职存在短板的员工,精准配套专项培训与一对一帮扶,助力补齐能力短板、破解工作难题。

绩效考核是公司发展的定期体检,既复盘过往实绩,也赋能未来成长。兼顾考核的严肃性与发展性,以考核压实责任,以考核凝聚合力,方能持续提升团队士气、夯实基层根基,为公司高质量发展注入持久内生动力。

行业同质化竞争加剧,传统销售模式已然触顶。新时代销售经理的核心转型关键,是完成从“商业交易执行者”到“技术价值传递者”的角色跃迁。这是突破行业瓶颈、构筑核心竞争力的关键战略转变。

当下,销售经理的核心竞争力,早已脱离单纯的商务谈判、拓客签单技巧。取而代之的是跨领域专业技术储备与落地问题解决能力。唯有吃透产品原理、熟悉生产工艺、读懂核心数据,才能将晦涩的专业技术,转化为客户可感知、可量化的实际收益。

这场价值转型,需要完成三大核心跨越。

其一,是能力结构的跨越。摒弃单一的销售话术与拓客技巧,深耕产品技术、生产工艺知识,结合客户真实应用场景匹配需求,让客户价值链条中塑造独特、不可替代的核心价值。

其二,是工作界面的跨越。跳出会议室沟通、线上对接的模式,深入客户生产现场、实验室与研发场景,扎根一线实时响应现场专业支撑。

其三,是价值逻辑的跨越。打破“唯销售论”的单一考核标准,将解决方案采纳率、工艺难题解决量、客户复购粘性等纳入核心评价体系,以技术实力筑牢长期合作根基。

销售的本质,从来不是被动推销产品,而是用专业技术赋能客户。当销售经理能够精准攻克生产瓶颈,从材料选型、设备匹配到参数优化提供全套专业方案时,便能跳出浅层交易关系,成为客户信赖的技术合作伙伴。

这场转型,是职业赛道的升级,更是专业价值的深度重塑。从“售卖产品”到“经营信任”,以技术立身,以专业赋能,让客户价值链条中塑造独特、不可替代的核心价值。



评论员文章

销售经理的价值升维之路

营销中心 胡芳

源头除隐患 匠心守品质

织布车间 柳兰芳

品质是立足市场的根基,是产品拓展市场的底气,更是我们棉纺织布两个车间高质量发展的核心命脉。深耕纺织一线质量管理岗位,我深知质量防线从不是靠末端补救,而是靠源头把控。唯有抓实全流程隐患排查,精准封堵生产漏洞,才能牢牢守住产品品质底线,为公司稳健发展保驾护航。

宏观纺织生产,多数质量问题并非技术短板所致,而是细微隐患排查疏漏、管控不到位造成。生产环节中潜藏的各类隐患,如同隐匿的“暗雷”,看似微不足道,却能引发连锁问题。隐患排查不到位,剪刀口钝化等细小问题,都会催生织物疵点,造成产品质量下降、物料损耗,不仅影响生产交付效率,更会损耗企业品牌口碑。由此可见,质量管控绝不能局限于成品抽检,重心必须前移至生产全流程管控。

隐患排查是品质管控的第一道关口,容不得半点敷衍与形式。

在棉布生产实操中,引纬、打纬环节废边纱夹持失效,会产生疵点;纬纱剪刀口钝化,易引发纱线起毛、双纬、百脚等质量问题,这些隐蔽隐患都是产品损耗的主要诱因。这也印证了,一线员工是质量管控的第一责任人,更是隐患排查的前沿哨兵。

筑牢品质防线,需树立“人人重质量、处处查隐患、事事抓整改”的全员责任意识。摒弃侥幸心理,落实常态化排查机制,聚焦生产细节,紧盯薄弱环节,对潜在隐患早发现、早处置,彻底将风险扼杀在萌芽状态。

质量为王,细节制胜。今后,我将以精益求精的工匠

1%的缺陷=100%的废品

质量问题不要亡羊补牢,而要未雨绸缪;预防,是质量管理的最高境界。

