



中国民营企业优秀报刊

犀利快报

2022 年第 1 期

Xi Li Ke Bao Di Yi Qi

内部资料准印证号:(鄂)4212-2019003/连 2022·1·24 辛丑年十二月廿二 总第 461 期

湖北玉立砂带集团 主办

伟
人
名
言

在党外要深入地宣传中共二十年来的历史,是为中华民族与中国人民解放事业英勇奋斗的历史。它最忠实地代表中华民族与中国人民的利益。

——毛泽东

新春送祝福 关怀鼓干劲

——中共通城县委书记刘中英莅临玉立调研



公司党建负责人黎俊彦(左)、总经理熊彬(中)陪同刘中英书记参观玉立博物馆

[本报讯]1月22日,中共通城县委书记刘中英莅临玉立走访调研,集团公司党建负责人黎俊彦、总经理熊彬热情接待。

刘中英书记认真参观了玉立博物馆,全面了解企业发展历程和2021年的经营情况。刘书记说,玉立集团由一个小作坊发展成为中国涂附磨具行业的标杆,历经艰辛,着实不易。希望玉立集团珍惜成绩,坚守主业,立足科技自立自强,加快产业转型升级,优化产品,规范管理,

在实干进取中再创新业绩。有关部门要科学规划,加快推进以玉立集团为中心的“中国砂布小镇”建设,从园区规划、产业配套、政策支持等方面为企业进园区做好服务保障,共同推动通城研磨产业做大做强。

刘中英书记对玉立聚焦主业发展不动摇、坚定既定战略目标不放松、全力打造世界一流磨具城的做法给予了高度肯定。她指出,通城的发展离不开像玉立这样高质量发展的企业的

支持和贡献,希望这些企业积极适应新发展阶段,践行新发展理念,履行好社会责任,立足自身优势和市场需求,积极开拓市场,切实把企业做稳做大做强,为全县经济高质量发展注入强劲动力。县委、县政府将一如既往支持企业发展,全力以赴为企业排忧解难,为企业发展创造良好的营商环境。

面对未来的发展,公司党建负责人黎俊彦信心满满地说:玉立是一家有使命、有责任、有担当的企业。过去的四十多年,我们实现了成为亚洲研磨行业领先者的愿景;在二次创业的征途中,在“木转金、民转工、中转终”的市场转型战略指导下,我们会继续坚守事业初心,坚定战略导向,把“竞争世界涂附磨具行业三强”的愿望变为现实!

通城县委常委、副县长王功辉,县委常委、县委办公室主任杜艳珍,通城经济开发区管委会党工委书记、主任续红林,县财政局长李亮,县税务局长毕琴如,县科学技术和经济信息化局局长华雄等领导陪同调研。

●1月8日,公司邀请通城籍深圳知名企业家徐秋明先生为高管层干部作企业经营管理讲座,标志着玉立学堂正式开课。

●1月20日、25日,公司董事会连续下发3号、4号文件《玉立集团“暖心工程”实施方案》和《关于开展“全员营销”活动的通知》,在全公司市场

●4月21—23日,玉立集团首次参加第四届国际钛产业博览会。

●5月18日,玉立集团与北京鑫方盛控股集团签订战略合作协议。

●6月28日、7月1日,玉立集团开展了庆祝中国共产党成立100周年系列活动,包括升旗仪式、“光荣在党50年”纪念

玉立十大新闻

(二〇二一年)

一线、生产一线实施“暖心工程”,在全公司范围内开展了“全员营销”活动。

●2月20—21日,玉立集团在中国砂布小镇玉立新厂区举行二〇二一年新春订货会。

●3月12日,玉立集团与震坤行工业超市(上海)有限公司签订深度战略合作协议。

●4月5日,玉立集团举行2021'营销联谊会。

章颁发仪式、党史教育学习、唱红歌、表彰优秀共产党员、赴黄袍苏区进行革命传统教育和缅怀学习等活动。

●11月30日,通城县公安局与玉立集团开展“坚持党建引领 加强警企交流 优化营商环境”活动。

●12月7日,中共湖北省委军民融合办副主任杨峰赴玉立集团调研。

★1月,玉立集团再次被认定为国家高新技术企业。

★2月,在通城县三级干部大会上,玉立集团被中共通城县委、县人民政府授予2020年度全县纳税贡献突出单位和全县就业贡献突出单位奖牌。

★3月,玉立集团木砂车间被通城县妇联会授予巾帼文明岗奖牌。

★5月,玉立集团

黎珊玉荣获湖北省百名行业文化品牌创始人称号。

★6月,玉立集团退休老同志熊师菊、徐书应分别被中共中央授予光荣在党50周年纪念章,党政办副主任周旭辉被中共通城县授予全县优秀共产党员称号。

★8月,玉立集团被认定为湖北省省级专精特新“小巨人”企业。

★8月,玉立集团党建负责人黎俊彦被中共

玉立十大荣誉

(二〇二一年)

被中国机床工具工业协会涂附磨具分会授予2020年度优秀会员企业称号。

★5月,在湖北省工商联、湖北省品牌发展研究中心、湖北省企业文化促进会、湖北广播电视台等单位联合主办的第四届湖北品牌文化高峰论坛上,玉立集团荣获湖北省百强行业文化创新品牌称号,终身名誉董事长

咸宁市市委宣传部授予全市“学习强国”学习平台学习之星称号。

★10月,玉立集团组队参加通城县多种形式消防队伍灭火实战技能比武竞赛取得大满贯成绩,荣获三个竞赛项目第一名,玉立集团被通城县消防安全委员会授予优秀消防组织奖牌。

★12月,玉立花园被授予咸宁市“美好家园”示范小区称号。



党建负责人黎俊彦在升旗仪式上讲话

[本报讯]旧岁已展千重锦,新年再进百尺杆。为弘扬“团结奋斗,实干进取”玉立精神,建功立业新时代,进一步激发干部员工爱国、爱企热情,1月3日上午,公司在南大门广场举行了庄严的升旗仪式。公司带班以上管理干部、后勤工作人员及

员工代表共800余人身着冲锋衣式样的红、蓝厂服参加了升旗仪式。公司副总经理张军主持了升旗仪式。

上午八时许,伴着铿锵有力的脚步声,英姿勃发的护旗队伍,昂首挺胸、神情庄重,迈着整齐的步伐步入仪式现场。在庄严的国歌声中,升旗手高高扬起国旗,鲜艳的五星红旗迎风招展,冉冉升起。现场全体人员面向国旗,目光追随,肃立致敬。

随后,集团公司党建负责人黎俊彦在国旗下讲话。他首先代表领导班子向大家致以节日的祝福和新年的问候。他指出,过去的2021年,玉立集团全体干部员工戮力同心、主动作为、砥砺前行、攻坚克难,较好地完成了各

项工作任务。刚刚到来的2022年,则是玉立完善“三大工程”建设,积极践行“三个转型升级”战略的关键之年,他号召全体干部员工要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,以强烈的担当精神,抓好各项工作的落实执行;要继续艰苦奋斗,发扬玉立勤俭节约办一切事业的优良传统,传承玉立优秀企业文化;要团结奋斗,实干进取,锚定目标,善始善终、善作善成,久久为功,开创玉立事业新局面,以优异成绩迎接党的二十大胜利召开!

使命激励铁军,玉立人理当奋进。升旗仪式在激昂的公司歌《玉立之歌》中结束,所有人员未作片刻休息,迅速投入到工作中去,在各自岗位上以实际行动践行爱国奋斗精神,诠释玉立人爱岗敬业、恪尽职守、担当作为的优秀品格,争当新时代努力奔跑的追梦人。



国旗冉冉升起,护旗队员肃立敬礼



玉立集团迎新年升旗仪式现场

新年再启航 奋斗正当时

——玉立集团举行喜迎阳历年升旗仪式

内部资料 免费交流

编印单位:湖北玉立砂带集团《犀利快报》编辑部

地址:湖北通城玉立大道218号 电话(带传真):0715—4337157



● 传记文学连载

笑傲南海不老翁

之二十六

黎珊玉总是“敢吃螃蟹”，没有向国家贷款一分钱，仅用一年半时间自筹资金 3 000 万元，创造了一

——记湖北玉立砂带集团股份有限公司董事长黎珊玉

《通城创业精英传》编辑部

条新生产线。而此前国内引进的同类生产线，投资都在 1 亿元以上，前后花了 5 年时间，才生产出产品来。

这是我国涂附磨具行业首条依靠自身力量设计制造的、具有自主知识产权的砂带生产线。它成功消化了国外引进设备、工艺技术。经专家鉴定，其工艺性能达到国际先进水平。砂带投放市场后，赢得极好的声誉和巨大经济效益，打破了国外砂带生产线及产品在中国的垄断，洋砂带在中国漫天要价的历史结束了，为通城砂布厂赚到了第二桶金，通城砂布厂开始了第二次腾飞。

新世纪到来，通城砂布厂已经发展成为玉立公司。面对新的挑战 and 考验，黎珊玉想，企业只有不断的科技创新，做大做强，才能始终挺立行业潮头。

传统耐水砂纸生产线一直单线运行。有一天黎珊玉来了灵感：为什么不二条线并行呢？好处多自不待言，思想立即变成行动。2000 年 4 月，投资数百万元，制造了国内首创的并行耐水砂纸生产线，年创产值近亿元，产品质量明显提高。6 月份，又投资设计制造了一条年产 2 000 万扎，产值 5 200 万元的超宽幅耐水砂纸生产线。耐水砂纸的生产水平、生产能力空前提升。

（未完待续）

初心绘蓝图 使命筑梦想

——新年献词

初心绘蓝图，使命筑梦想。承接“十三五”的荣光，擂响“十四五”的战鼓，我们走过辉煌与共、振奋人心的 2021 年，迈进充满希望与挑战的 2022 年。

一路风雨兼程，我们都是奋斗者，将宏伟蓝图变成美好现实；一路栉风沐雨，我们都是追梦人，在时光中烙印下汗水的力量。回望 2021 年，在党的带领下，广大玉立人在跨越发展的新程上，取得了令人满意的战绩，在“十四五”开局之年实现了开门红开门稳。

这一年，我们迎来了中国共产党百年华诞，高标准高质量开展党史学习教育，在学用结合上下功夫，把思想和行动高度统一到习近平总书记“七一”重要讲话精神上来，在“学党史、悟思想、办实事、开新局”中取得扎实成效。

这一年，我们深化内部改革，推进自主创新，实施绿色经济，开展精细化管理，完善“三大工程”建设，积极践行“三个转型升级”战略，外抓市场，内抓管理，实现了企商双赢的大好局面。

这一年，我们科学调整和优化产品结构，一改过去犀利产品多而杂的

状况，使企业实现高质量发展。将产品整合为各类菱形砂带、堆积磨料砂带、金刚石砂带等产品，占领了一定份额的高端、工业市场，公司朝着尖端型、差异型、效益型之路发展。

这一年，我们积极推进品牌建设，强化品牌战略，提升企业形象。“犀利牌”商标是同行业唯一中国驰名商标，犀利牌产品更是行业唯一获“出口免验”的商品，董事长亲自主持“犀利”品牌推广战略，加大对“犀利牌”全系列产品的推广力度，不断邀请新客户来厂参观洽谈，只要是到过玉立参观过的客户，无不对玉立及“犀利”品牌感到钦慕。

一年的戮力同心，证明玉立完全能够站在改革创新的前沿，擘画出跨越发展的新篇章；一年的接续奋斗，也为玉立新的发展蓝图涵养出更加鲜亮的底色。

未来已来，我们豪情万丈；将至已至，我们成竹在胸。在时间的长河中，无论宏阔悠远，还是切实切近，初心都需要常常叩问，使命更需要时时铭记。2022 年是实施“十四五”规划的关键之年，也是玉立跨越发展的关键之年，

做好全年各项工作任务，责任重大，任务艰巨。我们要坚定不移贯彻新发展理念，坚决落实董事会 1 号文件的规划要求，高质量完成目标任务，为新征程标定新的方向。

征衣未解又跨鞍，策马扬鞭又一程。再多的辉煌和成就都属于过去，我们更应该清醒地认识到，愈来愈难走的上坡路上，奋斗仍然是不变的主题，梦想依然是前行的动力。我们要持续深入学习贯彻落实党的十九届六中全会精神，继续做好完善“三大工程”工作、全力落实“三个转型”战略任务，以高度的使命感和责任感推进玉立高质量发展。

新征程号角嘹亮，新梦想熠熠发光。前进路上，注定还要爬坡过坎、求新求变。“初心知道来路，使命知晓去路。”玉立的发展，离不开全体干部职工的兢兢业业、埋头苦干、脚踏实地。让我们携手同心，以更加饱满的热情和斗志，于奋斗中挖掘希望，在希望中拥抱光明，共同开创玉立更加闪光的未来，以优异的成绩迎接中国共产党第二十次代表大会胜利召开！

《犀利快报》编辑部

一切为了公司和客户的利益

核算审计科 易 华

前不久，我接到市场服务部一个关于 JB-5S 手撕软布的外销切卷订单询价表。客户要求将产品背面换成红色，将幅宽为 1.4 的半成品分切成 30cm*50m 的 4 卷，10.5cm*50m 的 1 卷。

我按询价表的要求核算产品的有效幅宽后，发现如果按客户的要求分切，那么每大卷会浪费 9.5cm*50m 的产品，按照公司相关规定，这个浪费的成本要转移到产成品销售价内，这样产品每平米的价格会非常高。我担心是客户搞错了，就向下单人员了解情况。下单员反映客户知道这样分切有浪费，同意接受这部分增加的成本。

当我把按照常规产品销售价

格加上增加的费用，核算出每卷产品的实际销售价报给市场服务部后，客户在两天内就按此价下了销售订单。

我原本以为车间在接到订单后就直接安排了生产计划的。谁知一天上午，我突然接到下单员电话，说是车间回馈信息，这样的订单会给客户造成巨大的浪费，公司还要处理大量的废料，要求调整订单内容，需要复审订单。

挂掉电话，我赶紧去车间核实情况。车间主任潘志林说他看到这个订单后，想尽办法安排生产也无法让客户与客户减少浪费，达到双赢的目的。就建议下单员与客户沟通，我们在生产此批产品时挑选原布幅宽稍

为偏宽的原布，在生产过程中调整布铗的张力，切边时尽量保留较高的幅宽，以确保生产出来的半成品有效幅宽在 1.41m，这样就可将半成品分切为符合客户要求的，没有一点浪费。只是这样操作需要客户增加 10.5cm 的卷数，同时，因为产品换颜色，会增加环保成本，和生产过程中的停车损失，个别粒度产品需要调整计量，不知客户是否同意接受此方案。

听了潘主任的一席话后，我非常折服他们这些在生产一线脚踏实地，兢兢业业的基层管理人员，他们心里装的不仅是车间的利益，还同时顾及了客户的切身利益，如果不是他们时常把这两个利益放在心里，是不可能想出这样两全其美的生产方案的。



记得九月初开学的第一天，我在最小的班级打下手，帮助宝宝们如厕，当我在清理最后一个蹲便器时候，感觉不对劲，因为蹲便器里头液体的颜色是橙黄色的，忙着拉过刚起身的一位小宝宝，查看她身体有没有出现别的状况，直到全身上下看了一个遍，没有异常才放心的让她回座位。当时我就给班主任陈老师讲了，让她注意一下，等家长来接宝宝时仔细询问一下。

第二天，陈老师汇报询问结果，原来这个宝宝在出生时就因为某种原因导致现在每天都要注射和吞咽特殊药物才能控制某种病情，从出生到现在共动手术 5 次左右，期间的费用是不可估算的，

更不用说其他了。

第三天，宝宝家长送个车间证明给我，我当时出于关心，问问宝宝平日有啥需要注意的事项，让他给老师们说明一下，免得出现不良状况。他说吃喝拉撒没有特殊的要求，只是他每晚得给孩子注射药物，一剂药三百多元，只能注射三分之一的量，每天早晨喂食药丸，所以宝宝的尿液颜色不一样。

临走时他感慨万千地对我说：“好在玉立上班，孩子现在读书免费，还有请假也方便，只要我请假带孩子出去治病或者复查，车间主任不说二话就同意，还有每年的困难救助也能解我燃眉之急，如果换在别的地方上班，讨米都没路哟！”感恩玉立，感恩董事长的惠民工程。

玉立幼儿园

吴春风

大爱在玉立



人们常说：五月收割忙，秋耕播种忙。到了寒流滚滚的腊月，该是农家人最清闲的时段。

其实不然，进了腊月，年味渐浓，一天一天的家务活排的满满当当。提及过年的各种风俗，名堂不少，指不胜数。过腊八节、垒灶煮豆、蒸年糕、割肉盘饺子馅等等，堪比五月秋收，忙得不亦乐乎。

特别是在不知不觉中进入腊月二十，举家上下像举办一场盛大的婚礼，各有分工。父亲写春联，母亲将屋里屋外舂舂舂打扫得干干净净，擦门窗、抹桌椅的活儿全揽下。我则跑前跑后又帮父亲研墨、铺纸；又帮母亲拾掇东西。

父亲是个文化人，写得一手漂亮字，一副对联提笔成就。于是，全村挨家挨户的对联几乎全包了。床上、桌子上、地上都摆满了墨迹未干的对联。甚至一直到了除夕晚上，还有人找上门来补写个横批、门神联呀什么的。母亲一天到晚累得

腿酸手麻，免不了翻起白眼瞪上父亲两眼，嘴里还不时地嘟囔几句：放着家里的活儿不干，净找忙。

这还不算，除了打扫卫生、写春联，另外还有一项不可缺少的工序，就是“捻灯花”。

我和母亲一块用买来的棉纸（像一种棉布的纸，吸油性能好，旧时专门用来制作煤油灯灯捻的软纸），粘贴在预先刮好的竹签上。然后再一根根蘸上油（食用的棉清油），等晾干后，每十根一捆，包扎起来，待到了除夕的夜晚享用。

时间像长了翅膀一样过得飞快，转眼就是除夕。晚上，孩子们拿着这些灯花跑到大街上，然后点着顶在头上，比赛谁的灯花燃烧的亮，而且燃烧的时间长。嘴里一遍又一遍念叨着：“灯花亮，灯花长，闻闻谁的灯花香。随即又改词道：“顶着灯花过大年，四季平安不害眼。”那时，满条街里像燃烧着耀眼的火把，照得如同白昼一般。孩子们欢欢喜喜、热热闹闹，情趣盎然。

孩子们大口大口地喘着粗气，烘托着节日的气氛，此时此刻，尚能听到残冰碎雪融化的声音。



我在玉立成长

工会办 皮玲俐

1993 年，我从学校毕业后以砂布厂职工子女身份进厂，被分配到水砂车间分条岗位。对于刚步入社会的我来说，开始的时候，对上班时间长和车间的油漆味不适应，每天都感觉上班是一种痛苦的煎熬，有好几次想离厂的念头，最终被母亲的耐心教导和老一辈玉立人的敬业精神感化，毅然坚持了下来。在车间生产一线的三年里，我真实地体会到玉立发展的艰辛，从用剪刀将一张张二级品修剪成正品时，手指都因一松一紧弄出了血泡，却也让我真正学会了勤俭节约，更是理解了老一辈创业者的“死省死做”。在师傅们的言传身教中，我的思想得到了很好的熏陶，由一名想当“逃兵”的黄毛丫头变



成了一名热爱砂布厂的成熟“女兵”。在完成日常工作的同时，我还积极参与公司的各项活动，像正月团拜、春晚、演讲比赛、

健身操比赛、女子篮球比赛、卡拉 OK 比赛等等，付出总是有所收获，在这些活动中我也取得不错的名次，受到了表彰。

1996 年底，我被调到生产办，当了一名统计员，一直做到 2014 年年底。在生产办工作后，我认为自己学历不够，就自费报了广播电视大学的财会专业学习。在生产办工作的 18 年里，我还兼职过砂布车间的核算员和造纸车间的会计，这一期间，我认真积极，对工作富有激情，性格开朗，乐于与他人沟通，能积极配合同事们完成各项工作，主动学习新知识、新技能，可以说具有较强的责任心和进取心，从而深得领导好评和同事们称赞。我

在玉立成长的同时，也见证了公司的飞跃发展。

非常感谢公司给了我成长的平台，全新的岗位充满全新的挑战，在工会工作的六年里，我摆正自己的位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”的工作作风，在领导关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋努力，把工会工作就是为公司和员工服务的宗旨牢记心间，用心在服务中学习，不断提升自己的业务水平和综合素质，力争把每一项任务做好，关心员工，为同事们排忧解难。

时间总在不经意间匆匆溜走，回顾在玉立的 28 年，虽然做了不少事，但离公司领导的要求还有很大距离，我将克服困难，加强学习，心怀感恩，永远保持一颗“一入玉立，终身玉立”的心，为公司发展壮大贡献自己绵薄之力。





【本报讯】1月8日,玉立集团二〇二一年度销售工作总结会议在玉立国际酒店碧玉堂隆重举行,全国的玉立经销商代表及集团公司部分中层以上干部近百人参加,通城经济开发区管委会党工委书记、主任续红林出席了下午的会议。

上午九时许,在庄严的国歌声中,会议拉开序幕,与会人员观看了公司最新宣传片,党政办综合科副科长章连领学终身名誉董事长黎珊玉在2019年度销售工作总结会议上的讲话《做人 做事 做生意》,工艺总工程师邓旺光介绍了公司的重点产品。随后,进行自由发言与讨论,黎明英、杨云峰、汪新天、熊九望、胡方曦、杜江霞、吴明岗等老板、经理纷纷发言,提出了产品质量、售后服务等方面的意见与建议。副总经理彭太文主持了上午的会议。

同道致远决胜牛年 凝心聚力共谋发展

——玉立集团隆重举行二〇二一年度销售工作总结会议



通城经济开发区管委会党工委书记、主任续红林讲话



集团公司党建负责人黎俊彦讲话

下午的会议由总经理熊彬主持。副总经理黎宙瑛对二〇二一年度的销售工作进行了总结并部署了二〇二二年的销售工作。副总经理杜旺华通报了2021年度各单位销售任务完成及奖励情况,副总经理张军宣读了销售战线光荣榜,通城经济开发区管委会党工委书记、主任续红林、集团公司党建负责人黎俊彦、副总经理黎宙瑛为受到表彰的

同志颁发了荣誉证书,公司先进营销代表田顺华、杜仁先、曾山柏、杜志威、龚维文等作典型发言,恳谈了自己营销工作的心得体会。公司市场营销服务公司总经理黎新明、生产技术办公室主任何隽剑也分别作出了服务市场一线的承诺。

随后,通城经济开发区管委会党工委书记、主任续红林讲话,对玉立集团2021年所取得的骄人成绩表示热烈祝贺,向集团公司广大干部职工致以诚挚的问候,向为企业发展做出贡献的先进个人表示崇高的敬意。他讲到,玉立集团是通城工业经济的一面旗帜,一直以来稳步发展,为通城的经济腾飞作出了巨大的贡献,其发展很不容易,衷心祝愿玉立集团事业行稳致远、明天更加美好!

公司党建负责人黎俊彦作重要讲话,回顾了玉立集团一年来所做的工作。他十分高兴地告诉大家,2021

年,玉立集团不断克服外部经济环境影响,全年销售逆势上扬,有很大的突破,生产经营实现了双超历史的好成绩,企业经济效益和社会效益有了大幅度的提高,企业经济运行质量进入了良性循环的轨道,抗风险能力有了显著增强,企业的发展又回归到快车道,为2022年的生产经营再突破创造了条件。针对2022年的销售工作如何开展,他提出了两点想法和要求:一是大变革形成大趋势,大趋势形成大格局;二是抓住机遇,认真学习,巩固和提升市场地位。他强调,“三个转型升级”是战略,是坚定的目标,更是我们发展的必然。大家要认真用好玉立决胜商海的“三

法宝”(人本思想、品牌战略、市场机制),贯彻好《玉立员工准则》,以感恩之心,担历史之责;以真抓实干之为,开创新局面;以开

拓创新之锐,营销上台阶;为实现玉立集团跨越发展,做出自己新的更大的贡献。

会议在激昂的公司歌中落下了帷幕。一天的会议特别紧张,内容丰富,主题突出,气氛热烈,开得非常成功。与会代表一致认为,是一次总结成绩、交流经验、部署工作的会议,是一次分析形势、统一思想、加油鼓劲的会议,为全面开拓国内外市场,推动涂磨产业发展新格局指明了方向,提出了要求,明确了重点。



用心拓市场 忠诚献玉立

山东砂带转换厂经理 田顺华

2021年是不平凡的一年,也是我们砥砺奋进的一年,我们山东转换厂在总公司的指导帮助下,克服疫情影响,克服同行企业恶性竞争,共同努力,逆势而上,加大开发力度,圆满完成了总公司下达的销售任务。

一、克难奋进,用心完成全年销售任务。每一次我们山东销售团队领受任务后,好久我都是夜不能寐,操心得很。春节刚过,就召集全体经销商开会,分析当前形势,分解销售任务,主要作法:一是明确任务,将任务指标层层下达,落实到人,每个人销售多少,每个月销售多少,都是硬性指标。二是组织精兵强将直接开拓中高档产品的终端用户,比如使用超宽砂带的刨花板厂、密度板厂,使用锆刚玉的石油设备厂、五金工具厂等。三是筛选山东市场经销中普通产品的客户,通过考察、调

查,选择几个销量比较大、信誉比较好的中间商进行合作,将一些中低档普通产品交由他们去转换销售,一方面使自己的销售团队及加工转换团队腾出时间来进攻中高档产品市场,另一方面又能与同行合作双赢,并为公司增加销量。

在日常销售工作中,山东团队的每个成员都做到各司其职,各负其责,任务量化、奖励、返点、罚款,都是按照公司的制度执行,形成了一个目标统一、步调一致、能打硬仗的坚强集体。通过我们的努力,2021年我们不仅没有掉销,反而比上年有很大的突破,山东团队呈现出蓬勃发展的强劲势头。

二、思想为先,打造团结忠诚团队。打造一支素质过硬的团队是销售得以增长的重要保证。山东团队坚持思想为先,用过细的思想政治工作来推动销售工作。同时,注重维护业务

人员的切身利益,一是提供合格的产品、合理的价格和及时的售后服务,出现问题后迅速处理;二是配合业务经理共同开发新客户,今年哪怕新冠疫情

影响,也经常出差,协助下面的经销商一同开发新业务;三是开展一些交流活动,比如组织观光旅游和商务考察,增强团队凝聚力。

三、心存感恩,创造业绩回报玉立。我进入玉立已经二十多年了,山东团队的一些同志也都是玉立的老员工,是玉立给了我们一个生存和发展的平台,如果说我们今天取得的成绩算得上小小的成功,那是因为我们站在巨人的肩膀上,是玉立把我们托举到了这个高度,所以,我们要懂得感恩玉立。在平时的销售工作中,我们一直是坚持唯一经营,一心一意专卖玉立产品,外厂的产品再便宜我也没兴趣,不断壮大犀利品牌,才是我们最大的动力和目标。为了让销售上量,我们心中总有一种义务销售的意识,一直以销售多少产品、达到怎样的一个销售量作为自己的工作目标,从来就没有规划每年要赚多少钱,个人财富要达到怎样,总是认为只要把事情做好了,其他的自然而然会来的。山东地区的有些业务,我们为了抢市场、占地盘,甚至倒亏一点,也要为总公司增加销售量。我们坚信,坚持专一销售玉立产品,我们同样也能发家致富,如果万事利益为先,就是忘记了根本,忘记了初心,这是一种忘恩负义,背信弃义的行为。

坚定信心 团结奋斗

上海销售分公司经理 杜仁先

回顾过去一年,我想谈以下两点感受:

一、目标明确,信心十足。

1.对行业有信心。国家的稳定繁荣给我们创造了良好的营商环境,同时随着中国工业的快速发展,制造业更是欣欣向荣,对研磨产品的需求一路走升,给我们带来了巨大的市场。据研究统计,到2044年中国工业将成为全球第一,因此,我们对未来的行业、市场,对国家充满信心。

2.对总公司充满信心。总公司发展到现在有众多的优势:人才多;实力强;有着丰厚的文化底蕴;有着完善的先进的管理体系;有着丰富的实践经验;有着强大的研发能力;等等,这是其他同行所不具备的。我们上海公司是总公司新产品研发的受益者,对新产品的开发,以邓工为首的研发团队都会认真分析每次寄回的样品,多方了解应用领域和打磨工件的特点和要求,针对性地进行开发,并且对样品进行跟踪测试,不厌其烦,进而一次次突破,他们的研发技术、专业水平和对产品的把控能力都很到

位,有几个新产品都做到了第三次样品就可以达到客户的使用要求。在这里,我要为总公司同仁们默默的付出和奉献点赞。

总公司是我们坚强的后盾,不断地提供高端产品,让我们开发新的行业、打破进口产品的垄断有了很大的信心。董事长几次来到市场了解市场行情,提升服务意识和服务质量,让我们没有了后顾之忧,能够随时轻装上阵。

3.对自己上海公司有信心。上海销售公司20多年来对市场分析、对行业开发积累了丰富的经验,对每年的销售目标都十分明确,分解到每月,并制定出了可行的开发目标和开发方案,保证目标、保质保量完成。我们是一支爱学习,不断进取、自我突破、保持吃苦耐劳开发精神的年轻团队,我对我们的团队充满信心。

二、团结奋斗,携手共赢。

我一直认为“幸福是奋斗出来的”,并保持慎始善终的工作态度。现因上海没有工业,给我们的销售工作带来很大的困难,做客户要跑几百上千公里,大大增加了费用开支,增大了跟进客户的难度。但我们团队克服困难,合理安排时间,不断提升效率,认真对待客户,分析客户及行业特点、用途、需求、打磨要求,了解客户难点、痛点。有时为了给客户解决难题,拿到第一手结果,我们团队在客户工厂一呆就是一天一夜,碰到重大客户还会驻厂和客户一同上下班,和客户一起调试机器,解决客户难点问题,直到通过客户的认可才回家。我们忙碌并快乐着,分享着拿下客户的喜悦。



犀利快报

第1期

2版

2022.1.24

每期印数:1500份

发送对象:带班长以上干部、员工代表、销售经理、部分客户用户

勤以砺志 俭以养德

本报评论员

“贫穷是一种挑战,富有更是一种考验,管得住小节才能够成就大业。我们不仅可以从勤俭中走向富裕,更可以在勤俭中使自己的人格更加完美。”在我们玉立的精神领袖、终身名誉董事长黎珊玉看来,越是收获了成果,越要牢固树立艰苦奋斗、勤俭节约的思想,始终保持谦逊谨慎的心态,以勤俭节约的作风办一切事情,以俭朴务实的标准要求自己,不断完善自我,个人收获成果实之时,亦是促进社会进步之时。

勤俭是建立在“勤”与“俭”的结合上,只有勤劳才能创造劳动成果,只有节俭才能珍惜劳动成果,两者相加,劳动创造的成果才会越积越多,社会才能发展进步。反之,则是社会衰败,文明

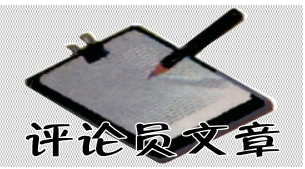
倒退,正如李商隐所说:历览前贤国与家,成由勤俭败由奢。

熟悉黎珊玉老董事长的人应该了解,他至今还生活在通城砂布厂(玉立的前身)破旧的办公楼改造的房子里,从来没变过,里面有些物件甚至老旧,生活中更是不浪费一厘一毫。此外,还坚持每天到铁柱工业园老厂区上班,晚上坚持看书看报直到深夜。中国古语说“惟日孜孜,无敢逸豫”,“民生在勤,勤则不匮”,“节用于内,而树德在外”,玉立十八位创业者“死省”、“死做”就是实践玉立节约文化的代表,他们的坚持在玉立形成了独特的精神文化。

“一个人征服了自己,就征服了世界。”黎珊玉老董事长等老一辈玉立创业者用实践告诉员工,一个有人格魅力的人,必须善于控制

自己的欲望,保持远大的理想、高尚的情操,在思想上耐得住艰苦,在行为上抵制住诱惑,以艰苦奋斗、勤俭节约的思想要求自己,才不会失去前进的方向和动力。

如今,玉立创业四十多年,玉立人砥砺前行、艰苦奋斗,无论公司取得多大成绩,始终像玉立老一辈创业者那样,厉行节俭,苦干实干,深入践行勤俭节约的传统美德,用坚持不懈的勤劳拼搏为玉立事业添砖加瓦。相信在玉立“勤俭办一切事情”的优良传统的指引下,玉立将再续辉煌。



记得很多年前,有一次与前辈聊起对工作的看法,我说:“我觉得工作一年来,没什么特别的成绩可言,自己也没有体会到成就感,挺遗憾的。”前辈语重心长地劝解我:“做企业文化,本来就不是可以直观量化的事情,每一个敲下的文字,对你来说很普通,感觉不到什么价值,但有些可以润物细无声地涵养人的心灵,有些又可以炽热地直击人心给予强大动力,这些,就是至关重要的。”每当我彷徨不安时,这些话总会在脑海回响。用心做事,是工作永恒的标准。

后来看到我们企业精神领袖黎珊玉老董事长的话,共鸣特别强烈:“党员要成为工作的模范。一是用心做好每一项工作,对任何事情都精益求精。二是大胆创新,不断向更高的目标迈进。做到了这两点,我想就可以成为工作的模范了。”用心做事,是在做事过程中不断对自己提出更高的要求,在追逐高标准的情况下,自然会

用心做事

公司机关
云琛

不断精益求精,继而创新突破,最终把事情做得漂亮的同时,也收获成长。

道理很简单,就看有没有真心与恒心一以贯之了。如果你觉得自己缺少过人的天赋和突出的能力,那就先把手头的小事做好,做到能力范围内的极致;如果你发现工作中存在重复的任务,那么就想办法努力创新优化它;如果避免不了重复任务,那也不代表可以机械操作、应付了事,而是在每一次的重复中不断提升做事效率与能力……

对于当下我们学习践行劳模精神、工匠精神,用心做事,也是其中至关重要的因素。只有时刻用心,才能把工作做成、做优,才是对所有榜样先进的致敬与靠拢。用心对待你敲下的每一行字,检测到的每一个数据,打磨出的每一个作品,手中的每一笔订单,你的用心,终能换来一切美好、如意。



人生在勤 不索何获

无纺布车间
郑金明

曾经年少轻狂的我们,也曾踌躇满志、也曾意气风发,踏进社会,走上工作岗位,一夜醒来忽然发现,曾经的知识并不能直接转变为工作需要的技能,思考问题的方式并不能完全适用,我们就必须做出一系列的调整,诚实地面对自身的不足,并严格要求自己。怎么做到?那只有一个方法——勤奋的去学习!

工作二十多年,我们有了一定的理论知识和工作经验,但运用起来感觉到既不够系统也不够丰富,处理问题时往往是捉襟见肘,有上文无下文,不能完美收官,书到用时方恨少,怎么办?方法还是一个——勤奋的去学习!

很多人在朝着目标奋斗的过程中,在学习的过程中,都会或多或少的产生

些许惰性,这时,意志坚强的人会坚持下去,稍微差些的就会落下来,如果此时有外力稍微助推一把,那么,他就上去了。通过看书学习,我认为干好工作应具备六种能力:一是科学决策能力,就是面对错综复杂的局面和瞬间变化的形势要有善于做出正确抉择的能力;二是贯彻执行能力,就是面对问题能拿出行之有效的方案与计划,贯彻下去并做到全面准确、得当有力;三是综合协调能力,就是在工作中能把握大局、权衡协调、统筹兼顾;四是组织管理能力,就是善于社会交往,有较高的管理水平,组织得当;五是开拓创新能力,就是要以大无畏的精神,在旧有的经验基础上大胆尝试,做到与时俱进、科学合理;六是学习实践能力,就是每个人要把学习当成毕生的任务。而要掌握这六大能力,玉立集团无疑是一个很好的平台,她仿佛是一本巨大的包罗生活万象的百科全书,只要你肯去学,只要你肯去勤奋的学,肯去索取,他将无私奉献,而你必将有所获!

朋友们,成功属于过去,能力代表现在,学习决定将来,勤能补拙是良训,人生在勤,不索何获!

学会更好地工作

砂布车间 潘志林

有句古语:“凡事预则立,不预则废。”更好地工作,首先要确立好目标。每个人对自己的人生,每一年、每一天也会有一定的目标,最重要的是知道自己干什么,为什么要去做。对于一线的玉立员工来讲,其实很简单,每一天打算做多少件合格产品,每个月争取一个小改善小提升,这些都是我们的目标。只有确立目标,我们才会朝着目标奋进,取得进步。

更好地工作,其二要实干、巧干。作为玉立员工,深受玉立企业文化熏陶,“讲真话、干实事”的理念早已深入灵魂。我们要有踏实做事的心态,每一项工作之前就拟定一个周密的计划,然后一步一

个脚印地按计划实施。在实施过程中,要巧干。巧干,就是要多思考、多动脑筋。对于我们一线生产人员,如何提高生产效率便是我们所要“钻巧劲”的地方。

更好地工作,其三,要学会“切香肠”法。所谓“切香肠”就是把一件大事分几件小事或者一个目标分为几个阶段逐步实施完成。做任何事情不可能一蹴而就,优秀的员工开始上班前就考虑好了如何开展今天的工作,从哪里开始,哪一件做起,满怀激情的心态,利用“切香肠”式的方法一件一件来完成,就能顺利进行。相反,怀着消极态度工作,磨“洋工”出工不出力,那肯定是不好工作的。因此,我们要拥有持之以恒的心态、愚公移山之精神,把一件件事情以“切香肠”方式去完成。

更好地工作,其四是注重团队协作。我们员工之间紧密合作,相互配合。例如,某一机台故障,甲配合维修,乙则可以操作另外机台。总之,一个生产线,一个班组,一个部门,一个公司,都是一个团队,团队之间紧密配合,才能产生最大效应。

更好地工作,还要学会思考与总结。“吾日三省吾身”,反省总结就是用大脑总结、思考,积累经验,不断成长。每一天、每一阶段都认真分析总结,比如记录、总结当日生产过程中造成产品报废的原因、设备故障原因等,都需要总结和反思,能够避免下次出现同样问题,是提高工作效率、提升个人技能的好办法。

公司发展进步需要许许多多优秀员工学会如何更好地工作。把工作当成自己的事业,把公司当成个人发展的平台,与公司共命运同发展,我们玉立事业必将更加辉煌,灿烂。

观点碰撞

规则与易经

市场营销服务公司 黎新明

中主义的中庸之道么?那就误解了。折中主义最大的弊端就是缺乏原则性。明知事情不对,为了拍马屁或者为了自身利益,违心地附和与处理事情。真正的中庸之道是把两方面不同的意见,在维护原则的前提下下去中和,保留两者都对的一面,舍弃两者都不对的一面,去弊取利、有机融合。

把红绿黄灯与任正非的灰度之说,进行图像化想象,不就是阴阳太极图吗?原来这就是易经思维。易经的核心思想首先在于“三易”:简易、变易、不易。世界上的事物再复杂再也可以把它们简易成人们容易理解和处理的问题,并且世界上的万事万物每时每刻都在变化变异,唯一不变的是万物皆变的规律。

从“三易”里面我们能领悟到对立统一的辩证思想。阴阳太极图所示S曲线象征着宇宙万事万物相互包容、转变,呈现动态均衡的状态。阴阳此消彼长、互易变是和諧建构的基本元素。人类好多故事都在演绎着黄

福祸相依;千里之堤,溃于蚁穴;星星之火,可以燎原;三十年河东,三十年河西。由于时间、空间、温度、湿度、数量、质量,多种环节不断的变化,使很多事物变得既不可思议的奇妙,又非常地合情合理。

我们老董事长的独创字“爰”,严中有爱,爱中有严,也正体现了易经的管理哲学。员工管理方面雷厉风行,严格执行制度,员工上班期间认真严肃,井然有序,员工生活方面关心备至,毫不吝啬。

我们公司在实际工作方面很科学地在把握了各种相互矛盾的方面,如品牌战略与深度定制,既要坚决执行品牌战略,维护公司的切身利益,又要根据市场实际情况,有条件地实行深度定制。两方面不是一刀切,并且一刀切,具体切在哪个地方还要根据实际情况核定。还比如具体到某一笔业务,在客户利益与公司利益之间如何取得双方的认可,都会根据实际情况进行弹性的一户一策。包括产品的市场定位,市场秩序的维护都有这种思维的存在。

只要认真的想一想,易经思维竟然贯穿了我们的经营、管理、工作、生活、学习,包括待人接物等方面面,这种思维是如此的重要,我们必然都应该重视。

“人无诚信不立,业无诚信不兴,国无诚信不强,社会无诚信不稳”,从这句话中可以体会到:诚信、忠诚是多么的重要!作为一个在玉立待了十几年的员工来说,让我对这句话有更深理解:忠诚是一个

人立足社会的基础,也是一个人必须应有的基本道德品质。到底什么是忠诚呢?忠就是全心全意始终如一,诚就是诚实守信,忠诚就是一个人对他人或对事业具有一颗真诚的心,并能够竭尽全力地为其奋斗。我们都是玉立大家庭的一员,都要时时处处维护这个“大家庭”的利益,自觉为“家”着想。忠诚企业是一种职业道德,是个人价值的体现。我们每个员工的价值都建立在企业价值之上,脱离了企业的成功,自我价值的实现便成为空谈。不要认为我们职工忠诚于企业,受益的仅仅是企业,其实,职工对企业的忠诚,最大的受益者便是我们自己,因为一种对职业的责任感和对事业的忠诚一旦养成,就会让你成为一个值得别人信任的人。

我们该如何做一名忠诚于企业的员工,怎么做才算忠诚于企业?首先,

要把自己的前途、命运与企业的发展紧紧联系在一起,因为企业发展我进步,企业退步我受阻,一旦企业倒闭我失业。另外,忠诚企业还意味着责任,我们每一个人都对自己的工作负责,尽职尽责,这就是我们忠诚于企业的直接体现。要做到表里如一,自觉执行公司各项规章制度,领导在场与不在场一个样,说的和

做的一个样。忠诚于玉立不是看你说得怎样,重要的是看你行动上是否与公司保持一致,为公司的发展所思所想所干,为公司尽心尽责。忠诚于玉立不能仅仅局限于口号上,我们要真正做到对公司负责,以公司为家,以公司为荣,树立“公司荣则我荣,公司辱则我辱”的思想。作为玉立集团的一名员工,我认为忠诚于玉立就要遵守公司的规章制度,公司有了制度才能使生产经营活动有条不紊地进行,才能使复杂的管理工作有法可依,有章可循,才能使广大干部员工步调一致。

忠诚玉立,就是要把玉立的利益放在高于一切的位置,当个人利益与公司利益发生矛盾时,我们应把公司利益放在第一位,公司利益就是我们大家的利益,维护公司利益就是维护大家的利益。只有公司好了,我们的工作生活才能够得到保障。

忠诚玉立

市场部
黎新明



犀利快报

第 1 期

3 版

2022.1.24

责任编辑 周旭辉

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