



# 调研指导促提升 强化联动谋发展

——武汉市圈发展协调机制办公室调研组赴玉立集团调研



总经理熊彬向武圈办秘书处规划协调专班负责人江霞介绍公司情况

【本报讯】10月10日，武汉市圈发展协调机制办公室调研组赴玉立集团调研，公司总经理熊彬热情接待并引领参观了玉立博物馆。



总经理熊彬、研发总监邓旺光(右二)与武汉出口部经理王广杰(左一)、吴栋夫(右一)在玉立展位前合影

【本报讯】10月15日，第134届中国进出口商品交易会(广交会)在广州举行，总经理熊彬、研发总监邓旺光一行考察玉立集团武汉出口部参展情况，他与武汉出口部经理王广杰、吴栋夫深入交流，详细了解了本届广交会参展商情况、到会客商及出口部参展情况和开拓国际市场

总经理熊彬向武圈办秘书处规划协调专班负责人江霞、咸宁市发改委副主任傅捷等调研组领导们简单介绍了玉立集团的发展历史、行业地位、生产规模、研发能力等情况，还向大家推介了几款高新尖产品。参观过程中，大家深切感受到玉立四十五年的辉煌历程。在玉立博物馆，他们凝神观看，不时询问，对黎珊玉老董董事长领航的玉立集团的发展赞叹不已。

调研组认为玉立集团是一家非常有创新、有实力的本土“链主”企业，其在涂附磨具产业延链、补链、强链方面取得了不错的成绩，希望玉立集团抢抓咸宁建设武汉都市圈自然生态公园城市发展机遇，积极融入武汉都市圈，将产业基础和资源禀赋转化为发展优势，加快推进武汉都市圈同城化发展成效。

他个子不高，为人诚实，能吃苦耐劳，在浆纱岗位一干就是二十多年，工友们亲切称呼“老周”，他就是我车间的周锦章。

浆纱机年久，容易出故障，为了不影不影响生产，老周总是第一个撩起袖

间，清点剩余浆纱数量，根据织机的进度安排整经和浆纱的生产，确保织机不缺轴，不影响棉布的正常交货。

去抢修。记得有一次，我上中班，吃过晚饭后，当巡检到浆纱工序时，发现浆纱机出现故障，拱一侧的轴承垮了，车间当时要赶一批布，浆纱不能停机，我联系老周后，正在吃饭的

子去抢修。记得有一次，我上中班，吃过晚饭后，当巡检到浆纱工序时，发现浆纱机出现故障，拱一侧的轴承垮了，车间当时要赶一批布，浆纱不能停机，我联系老周后，正在吃饭的

去抢修。记得有一次，我上中班，吃过晚饭后，当巡检到浆纱工序时，发现浆纱机出现故障，拱一侧的轴承垮了，车间当时要赶一批布，浆纱不能停机，我联系老周后，正在吃饭的

去抢修。记得有一次，我上中班，吃过晚饭后，当巡检到浆纱工序时，发现浆纱机出现故障，拱一侧的轴承垮了，车间当时要赶一批布，浆纱不能停机，我联系老周后，正在吃饭的

# 借力广交会 闪耀犀利牌

——总经理熊彬考察第134届中国进出口商品交易会(广交会)玉立集团武汉出口部参展情况



总经理熊彬、研发总监邓旺光(右二)与武汉出口部经理王广杰(左一)、吴栋夫(右一)在玉立展位前合影

【本报讯】10月15日，第134届中国进出口商品交易会(广交会)在广州举行，总经理熊彬、研发总监邓旺光一行考察玉立集团武汉出口部参展情况，他与武汉出口部经理王广杰、吴栋夫深入交流，详细了解了本届广交会参展商情况、到会客商及出口部参展情况和开拓国际市场

【本报讯】10月15日，第134届中国进出口商品交易会(广交会)在广州举行，总经理熊彬、研发总监邓旺光一行考察玉立集团武汉出口部参展情况，他与武汉出口部经理王广杰、吴栋夫深入交流，详细了解了本届广交会参展商情况、到会客商及出口部参展情况和开拓国际市场

【本报讯】10月15日，第134届中国进出口商品交易会(广交会)在广州举行，总经理熊彬、研发总监邓旺光一行考察玉立集团武汉出口部参展情况，他与武汉出口部经理王广杰、吴栋夫深入交流，详细了解了本届广交会参展商情况、到会客商及出口部参展情况和开拓国际市场

【本报讯】10月15日，第134届中国进出口商品交易会(广交会)在广州举行，总经理熊彬、研发总监邓旺光一行考察玉立集团武汉出口部参展情况，他与武汉出口部经理王广杰、吴栋夫深入交流，详细了解了本届广交会参展商情况、到会客商及出口部参展情况和开拓国际市场

【本报讯】10月15日，第134届中国进出口商品交易会(广交会)在广州举行，总经理熊彬、研发总监邓旺光一行考察玉立集团武汉出口部参展情况，他与武汉出口部经理王广杰、吴栋夫深入交流，详细了解了本届广交会参展商情况、到会客商及出口部参展情况和开拓国际市场

【本报讯】10月15日，第134届中国进出口商品交易会(广交会)在广州举行，总经理熊彬、研发总监邓旺光一行考察玉立集团武汉出口部参展情况，他与武汉出口部经理王广杰、吴栋夫深入交流，详细了解了本届广交会参展商情况、到会客商及出口部参展情况和开拓国际市场

【本报讯】10月15日，第134届中国进出口商品交易会(广交会)在广州举行，总经理熊彬、研发总监邓旺光一行考察玉立集团武汉出口部参展情况，他与武汉出口部经理王广杰、吴栋夫深入交流，详细了解了本届广交会参展商情况、到会客商及出口部参展情况和开拓国际市场

# 常吃花生 血管更健康

“常吃花生能养生，吃了花生不想荤”，这句民间谚语道出了古人对花生益处的肯定。

从现代营养学来说，解剖一颗花生的营养，就不得不提「脂肪」，它是花生中含量最高的物质，能占到49.4%。

按道理来说，脂肪含量如此高，“三高”人群应该少吃，但不少人却都听过“花生护血管”的说法，这主要和以下原因有关：

“好”脂肪占比高 花生虽然属于高脂肪食物，但它与动物脂肪构成较合理，油酸和亚油酸等不饱和脂肪酸含量超过80%。

这些成分对血脂调控起到有利作用，可促进胆固醇形成脂蛋白，实现脂质正常转运和代谢。

“脂肪”分工合作 相对于单一脂肪酸，多种不饱和脂肪酸合理配比，对血脂调控更友好。

生物活性成分“搬运”脂肪 花生中含有生物活性成分卵磷脂，它是生物膜的构成成分，还是脂蛋白的重要组成部分，可以促进脂肪和胆固醇合理转运与代谢，防止过多的胆固醇和脂肪沉积在血管壁。

此外，花生中还含有膳食纤维、胆碱、B族维生素、钙、钾、镁等都有利于保护血管。

现在花生大量上市的季节，尽管营养价值丰富，但一些特殊人群有食用禁忌。

胃肠道疾病患者 花生含有大量蛋白质，消化过多蛋白质会增加肠道负担，消化不良患者要少吃。

肝胆疾病患者 高蛋白和高脂肪食物对胆管的刺激比较强，促使胆汁大量分泌，帮助消化吸收。

# 以监督常在 助责任落实

本报评论员

落实落地各项措施、增强全员责任意识、推动工作责任落实，是确保各项工作平稳运行的基础。而发挥监督作用、保障责任落实，是管理工作服务企业生产经营的切入点、着力点。

要以系统思维推动责任落实。增强系统观念、统筹思维，牢固树立监督是系统工程的理念。管理干部必须监督为先，每个部门既是被监督的对象，也是专责监督或职能监督的实施者；强化全程监督，通过跟进式、沉浸式监督，抓好事前、事中和事后全过程监督，第一时间发现生产经营背后的风险与隐患并及时推动解决。

要以优化机制推动责任落实。完善监督管理机制，明确“谁来做、做什么”的职责要求，推动监督力量协同联动。构建协同监督机制，整合各方资源，细化工作流程，以有效监督促进监督整体联动。协调运转、精准有效，针对监督检查过程中发现的问题，开展调研分析，促成专题决策、专项督查、专项推进，为生产经营决策、风险问题化解提供重要参考和决策建议。

要以严肃问责推动责任落实。在监督过程中，要做到早发现、早诊治、早解决，提高监督的针对性和实效性。强化制度意识，严格制度执行，确保各项工作有制必依、有规必守、有章必循；抓好思想教育，从理想信念、规章制度、执纪问责等方面深刻剖析工作责任事故案例根源，做好以案促改、以案促教、以案促治，提升制度规定、监督措施、教育方式的针对性有效性；切实做到发现一个问题、规范一个流程、完善一项制度，以制度的刚性约束执行的刚性，保障生产经营措施落地落实落地。

# 提高工作质量的关键要素

人力资源部 刘志伟

在严峻的市场面前，产品质量是企业竞争市场的根本，而工作质量是产品质量的前提。可以说，没有好的工作质量就没有好的产品。因此，如何提高工作质量就成了关键要素。如何提高工作质量，需要从以下四个方面提升：

一、手勤。要多做实事，少空谈。在各自的岗位上积累经验，在已有的经验上科学创新。以《玉立员工准则》十字作风要求要求自己：准确、迅速、严谨、高效、规范，在实践中学，不断提高自身业务素质和专业技能。

二、眼勤。要多多观察，多发现问题

“双质量”是指工作质量、产品质量，只有确保产品质量稳定，才会保障产品质量。作为营销中心的一员，良好的服务素质是我们义不容辞的责任。作为公司的窗口部门，我们的一举一动都代表着公司，因此，我们需要不断地学习，全方位提升自己。

一、沟通是服务客户的桥梁。沟通是我们相互理解与信任，沟通从心开始，人与人之间的信任，是从语言方

式沟通开始，因此我们要多看一些关于沟通技巧的视频或书籍，让自己成为一个会说话、别人愿意与你沟通的人。

二、倾听是服务客户的基石。能接受抱怨、耐心倾听，顾客是上帝，我们是客户与公司的一根纽带，在日常工作中难免会听到客户或相关部门的各种抱怨，我们要发挥杠杆作用，智取平衡客户与公司的关系，切不可与

# 学习与思考

——质量管理专栏

什么事情都没办成，势必会挫伤到我们玉立健康的机体，这就要求我们不断加强作风建设，提高我们的工作质量。

四、脑勤。古人云：业精于勤荒于嬉，行成于思毁于随。要加强学习，多思考，多献计献策。加强个人思想的改造，工作态度决定一切。

客户发生语言冲突。

三、耐心是服务客户的宗旨。跟客户一件一件去完，要耐心地一件一件去完成，切忌畏难，特别是领导交待的事都没开始尝试，就推卸不做了，凡事当全力

四、反思是服务客户的灵魂。虚心接受他人意见，人无完人，当我们某件事做得不尽人意时，自己要善于总结，确保下次不再犯相同的错误。

五、学习是服务客户的核心。我们要用心学习，从书本上学，从实践中学，积极提升自己的业务水平，从而提高工作效率。

# 爱岗敬业的“老周”

织布车间 葛玲贞

他个子不高，为人诚实，能吃苦耐劳，在浆纱岗位一干就是二十多年，工友们亲切称呼“老周”，他就是我车间的周锦章。

浆纱机年久，容易出故障，为了不影不影响生产，老周总是第一个撩起袖

间，清点剩余浆纱数量，根据织机的进度安排整经和浆纱的生产，确保织机不缺轴，不影响棉布的正常交货。

去抢修。记得有一次，我上中班，吃过晚饭后，当巡检到浆纱工序时，发现浆纱机出现故障，拱一侧的轴承垮了，车间当时要赶一批布，浆纱不能停机，我联系老周后，正在吃饭的

去抢修。记得有一次，我上中班，吃过晚饭后，当巡检到浆纱工序时，发现浆纱机出现故障，拱一侧的轴承垮了，车间当时要赶一批布，浆纱不能停机，我联系老周后，正在吃饭的

# 平凡中的坚守与奉献

棉纺车间 刘传强

有这么一群人，他们在平凡岗位上默默坚守，他们没有豪言壮语，没有什么惊天动地的英雄事迹，只是一个普通的工人，像一头老黄牛，在车间一线辛勤地耕耘，用心

践行自己的梦想。棉纺车间机修组车工熊波正是这样一群人中代表，进公司工作十几年来，勤勤恳恳，尽职尽责，努力钻研技术，在平凡的岗位上做出了不平凡的成绩。

爱岗敬业，热爱学习。可以并联速度同步，吴鑫费尽了脑筋，下班了吴鑫仍在家里琢磨，经过多方面找资料，深入系统研究，第二天按我的要求安装好后请车间操作工试用，他在现场跟踪、改进。又是一年，吴鑫一直在不断改进，到最后让操作工确认操作非常简便的情况下，他才离开。

这台自动下大料机历经三个多月终于诞生了。下料岗位员工工作轻松多了，而工作效率是原来的二倍以上。大家都非常高兴。吴鑫参加工作多年，始终以精湛的技术保证服务质量，用精益求精的态度诠释服务精神，赢得了大家的称赞！

熊波就是这样在一个平凡岗位挥洒汗水、脚踏实地的普通员工。用爱岗敬业诠释着责任，用实干奋进传承着玉立精神。

要确保有人扶，且一直稳固；登高作业时要把安全带和戴好安全帽；有限空间作业时，要做好风险评估；设备检修，要挂好停电作业牌，电闸上锁，并把钥匙放在自己身上……这些都是自己提前做好的安全保障。

安全是效益的保障，安全是幸福的源泉。君子不立危墙之下，只有自己筑牢安全意识，不断学习提升专业技能，掌握紧急事故应急处置方法，才能让自己处于安全状态。

# 给设备做「体检」

磨料车间 毛浩

如果把整个车间的设备比作一个人的话，那么大检修就是一次全面的体检和治疗。

设备隐患就像“癌症”一样，初期就会被发现，若“患病”后不及时治疗，就会产生巨大的隐患，所以检修的目的就是“去除病灶”。

为夯实产品质量，确保机械设备安全高效运转。我们要按照《设备保养规程》等内容，每天一小检，每周一大检，对生产设备进行体检。我们要带着“放大镜”，“助听器”进场，紧盯关键，逐一在各个容易疏忽的细枝末节进行“望、闻、问、切”。制定有效的“治疗”方案，将车间整个设备的“病灶”全面清查并全面排除。

我们要把设备健康的生产“第一道防线”，坚决杜绝设备“带病”上岗运行，人人成为一名设备“医生”，为玉立的生生不息做贡献。

“一进工厂大门就要放弃自由”，这句话我个人的理解应该是只要你踏进工厂大门，就要抛弃一切私心杂念，在完全遵守工厂的各项制度下，全身心地投入工作，并把自己的本职工作圆满完成，这应该是一个合格玉立人的标准。然而，有的员工并没有抛弃杂念，更多

力不集中，就是丢三落四，整日慌慌张张，不仅本职工作不能做好，也影响下一道工序，给生产安全和产品质量带来严重影响，这样的情绪不可取。

第二种是来自工作内的情绪，对于这种情绪大多数人表现为对本职工作、生产岗位等方面的不满，他们总爱问为什么？为什么别人工作比我轻松，为什么别人工作时间比我短，

# 预则立 不预则废

——《五步法定年度经营计划和全面预算》学习有感

财务部 吴昊威

通过对预算执行情况的评估，为未来的预算管理提供参考和依据。

在培训中，不仅学习了全面预算管理的理论知识，还通过案例分析和实践操作加深了对实际应用的理。例如，在编制预算环节，学习了如何运用各种预算编制方法(如固定预算、弹性预算、零基预算等)来制定符合企业实际情况的预算方案。在执行预算环节，了解到如何通过制定合理的内部控制流程来确保预算的严格执行。在监控与调整环节，学习了如何对市场变化和企业内部变化做出及时预警和调整，以确保预算目标的实现。

通过培训，对全面预算管理有了更深入的认识和理解。全面预算管理不仅是一种财务管理工具，更是一种企业管理哲学。它不仅关注企业的财务目标，还关注企业的长远发展和战略目标。同时，全面预算管理需要全体员工共同参与和努力，它强调团队合作和内部沟通协调。这些理念对于提高企业的管理水平和提升员工综合素质都具有重要的意义。

作为一名市场服务员，我深知这个职位的重要性，它不仅需要提供优质的服务，还要积极推广公司的品牌形象。

首先，做好一名市场服务员需要具备良好的沟通能力。在与客户的交流中，需要耐心倾听他们的需求，准确理解他们的意图，并给出合适的建议。同时，还需要用简单明了的语言向客户介绍产品特点，让他们在短时间内了解产品的优势。

其次，市场服务员需要具备强烈的责任心。在推广产品时，必须充分了解产品的各项性能和特点，以确保为客户提供准确的信息。同时，还需要保持良好的工作态度，对待每一位客户都要认真负责，确保他们能够得到满意的服务。

再次，市场服务员需要灵活应变。在工作中，经常会遇到各种突发情况，比如客户对产品有疑问，或者出现投诉等。这时候，需要冷静分析情况，灵活采取措

# 用心做好服务

本报通讯员 胡芳

作为一名市场服务员，我深知这个职位的重要性，它不仅需要提供优质的服务，还要积极推广公司的品牌形象。

首先，做好一名市场服务员需要具备良好的沟通能力。在与客户的交流中，需要耐心倾听他们的需求，准确理解他们的意图，并给出合适的建议。同时，还需要用简单明了的语言向客户介绍产品特点，让他们在短时间内了解产品的优势。

其次，市场服务员需要具备强烈的责任心。在推广产品时，必须充分了解产品的各项性能和特点，以确保为客户提供准确的信息。同时，还需要保持良好的工作态度，对待每一位客户都要认真负责，确保他们能够得到满意的服务。

再次，市场服务员需要灵活应变。在工作中，经常会遇到各种突发情况，比如客户对产品有疑问，或者出现投诉等。这时候，需要冷静分析情况，灵活采取措

最后，我认为市场服务员还需要具备学习能力。随着市场的不断变化，需要不断更新自己的知识和技能，以适应市场的需求。同时，还需要善于总结经验，不断完善自己的服务方式，提高服务质量。

总之，要做好一名市场服务员并非易事，需要不断学习和提高自己的素质，我相信只要坚持不懈地努力，就一定能够成为一名优秀的市场服务员。

“安全第一”这句话，我们经常听到，但并不是每个人都能做到，因此，安全工作的落实，尤为重要。

一、安全不能停留在口号上。安全操作引起的大多都是麻痹大意和违章操作产生的，特别是违章操作行为，要做到严肃处理。同时，应加大日常巡查力度，严格落实安全制度，加强操作流程的学习，不断提高员工现场操作的能力。

工作上宁可千日紧，安全上不可一时松。作为流水线上生产的一员，应时时刻刻把安全放在心上。将日常工作可能涉及的风险点进行研判分析，并制定好

预防措施。“人人讲安全”不能停留在口号上，而是重在落实。十句口号不抵一条安全制度的落实。回顾曾经发生过的各种安全事故，多数都是岗位上安全制度未得到有效落实，事故由表层突破才导致事故发生。

二、平时多练才能遇事不慌。“个个为急”，我们该如何做呢？危险出现了，我们要第一时间控制住，避免引发不好的后果。紧急情况下，人很容易出现畏俱、慌张的心理，我们在日常工作中只有多练、多练，才能做到遇事不慌，沉着处置。为此，我们要认真梳理本岗位的风险点，制定出应急预案，并按照预案要求进行演练。像我们车间有七部行车，每天不停地布卷按要调到所需要的岗位，这就需要行车的人员必须严格按照《行车安全操作规程》来操作使用，否则行车不堪设想。每个人都要学习应急知识，锻炼应急技能，掌握应急处置的基本步骤和原则，这样在紧急情况下才能做到快速、沉着地处置。

三、安全为自己，更要靠自己。我们是父母老有所养、子女幸福生活的保障。要实现上班平安安工作、下班开开心心生活的小目标，就要严格遵守安全规章制度，严格执行安全工作流程。安全，是为了自己，更要靠自己。爬梯子

更靠自己

安全责任重于山

健康指南

营销之我见

# 不要让你的情绪左右你

时效处理车间 何光明

带着各种情绪、个人主义思想上班，给工作带来了不良影响。

为什么别人工作环境比我好，为什么……他们每天总是在提问，在闹情绪，从而表现出的问题是工作轻举重，能够躲躲，每月总是在讨论谁工资高，谁工资低，对工作就表现出一种敌对看法，就好像公司在强迫他们工作一样，典型的个人主义思想在作怪，这怎么能做好工作呢？

为什么别人工作环境比我好，为什么……他们每天总是在提问，在闹情绪，从而表现出的问题是工作轻举重，能够躲躲，每月总是在讨论谁工资高，谁工资低，对工作就表现出一种敌对看法，就好像公司在强迫他们工作一样，典型的个人主义思想在作怪，这怎么能做好工作呢？

为什么别人工作环境比我好，为什么……他们每天总是在提问，在闹情绪，从而表现出的问题是工作轻举重，能够躲躲，每月总是在讨论谁工资高，谁工资低，对工作就表现出一种敌对看法，就好像公司在强迫他们工作一样，典型的个人主义思想在作怪，这怎么能做好工作呢？

为什么别人工作环境比我好，为什么……他们每天总是在提问，在闹情绪，从而表现出的问题是工作轻举重，能够躲躲，每月总是在讨论谁工资高，谁工资低，对工作就表现出一种敌对看法，就好像公司在强迫他们工作一样，典型的个人主义思想在作怪，这怎么能做好工作呢？

为什么别人工作环境比我好，为什么……他们每天总是在提问，在闹情绪，从而表现出的问题是工作轻举重，能够躲躲，每月总是在讨论谁工资高，谁工资低，对工作就表现出一种敌对看法，就好像公司在强迫他们工作一样，典型的个人主义思想在作怪，这怎么能做好工作呢？

为什么别人工作环境比我好，为什么……他们每天总是在提问，在闹情绪，从而表现出的问题是工作轻举重，能够躲躲，每月总是在讨论谁工资高，谁工资低，对工作就表现出一种敌对看法，就好像公司在强迫他们工作一样，典型的个人主义思想在作怪，这怎么能做好工作呢？