

笑傲商海不老翁

记湖北玉立砂带集团股份有限公司董事长黎珊玉

党建引领物业升级 优质服务温暖人心

红色物业全覆盖是去年湖北省委提出的新型物业管理模式，其实是党管物业，将党组织建在物业上，阵地构筑到小区里，使党的工作延伸到基层末梢，从而进一步提升小区治理水平。去年5月，在县委组织部要求下，县住建局和新塔社区的主导下，我们依规成立了“中共通城玉安物业服务有限公司党支部”，搭建起了物业与住户间的沟通桥梁，共同努力提升物业服务品质。

一、多方联动促共建。与社区沟通，搭建企业与社区、业主间的沟通桥梁，建立“红色物业”，用实际行动让党员感受到党员就在身边，党组织的温暖就在身边。成立党支部后，我们组织员工分批次到优秀服务的物业公司考察学习，提高企业管理水平，提升物业服务质量。同时，积极配合社区、物协、住建部门及上级党组织共同参与小区治理和其它工作。去年8月，物业党支部引领党员和业主骨干在

高精尖产品是主流发展方向，低档砂带产能过剩已经成为束缚中国涂附磨具行业的最大瓶颈。随着市场上机械打磨设备的技术创新，高精尖砂带产品的市场需求不断增加。黎珊玉深谙砂带市场的发展趋势，决定要建玉立自己的高档砂带线——纸基砂带线。

于是，纸基砂带线(砂带三号线)在2007年4月正式投产，总投资3000多万元，生产线全长316米，年设计生产能力为900万平米。设备制造安装及电路设计全部由玉立自己的技术人员完成，采用国内最先进的全自动化电脑控制系统，其自动化控制水平为国内同行业首创，达到国际先进水平。

这条砂带线主要生产纸基砂带、钢纸、铸刚玉砂带等系列引领行业潮流的高端产品，市场潜力巨大，完全可以取代国际同类产品，不仅扩大了公司产能规模，而且提升了玉立集团产品档次，增强了国际竞争力。

生产线外形如一系列高速行驶的火车，向世人展示着涂附磨具行业的“中国创造”，是国内第一条专门生产纸基产品的生产线，在砂带领域专业生产分工十分明确，有利于提升产品品质，提升竞争力，成为中国涂附磨具发展史上又一里程碑。

(未完待续)

共享玉立书香 悦享犀子真情

——玉立集团在第27个世界读书日来临之际举行“我读《犀子吟》”朗读比赛活动



第一名获得者 杜铮 第二名获得者 杨婷 第三名获得者 王强

[本报讯]百花正春日，恰是读书时。4月22日晚，在第27个世界读书日来临之际，玉立图书馆举行了“我读《犀子吟》”朗读比赛活动，吸引了近百人参加和观摩比赛。活动效果和影响超出预期。集团公司党委副书记罗进、副总经理张平、总经理助理黎华明等领导出席并为获奖选手颁奖。

晚上七时，朗读比赛活动正式开始，主持人黎小龙开场白很快吸引了听众。他说：“《犀子吟》是黎珊玉老董事长创造玉立事业四十年的真情流露，是玉立集团员工的精神食粮，展示了他的高远志向，朗读、理解、赏析《犀子吟》，可以知道玉立是怎样一路风尘一路歌发展起来的，可以感受黎珊玉老董事长的坚持与梦想、顽强与拼搏、

二名后方保障中心杨婷，第三名砂带车间王强。

朗读比赛让大家有了深切体会，多位选手说，自己从来没有上过舞台，更没拿过话筒，普通话也不标准，但是为了锻炼自己，为了给孩子做榜样，十分乐意参加这次活动。还有选手说，通过朗读让我们仿佛看到了黎珊玉老董事长诗词联中每一个字、每一组词、每一句话展现出他老人家对玉立的、爱，仿佛是在重温他的人生历程、玉立的奋斗历程，心中油然而生对老一辈玉立人的无限崇敬。

朗读比赛活动圆满结束了，希望公司员工在不断阅读中汲取营养，获得成长力量，引领广大员工爱上阅读，享受阅读，营造“爱读书、读好书、善读书”的良好企业文化氛围。



“我读《犀子吟》”朗读比赛活动现场

立足岗位 扎根前行

王强是2002年进公司的老员工了，初进玉立的他才19岁，被安排在砂带二车间烧水、水洗岗位，锻炼了几年后，被选派到湖南大学培训一年，再到研发科，2015年通过公司公开竞聘选拔，被提拔为车间带班长至今。他踏实肯干，凭着一腔热爱与奉献，深得干部员工的好评，多次被评为公司劳动模范、先进个人。

爱岗敬业，踏实工作。王强不管是以前在岗位上还是后来成为带班长，总是第一个到车间，提前检查各岗位的清洁卫生，原材料是否符合工艺要求。多年来，他踏实肯干，扎根在生产线上。2019年6月的一天晚上，忽然下起倾盆大雨，望着外面电闪雷鸣，王强想到车间紧挨排水沟，植砂房可能会进水，赶紧开车往中国砂布小镇新厂区赶，此时马路上的地方积水超过了30多厘米，能见度也只有几十米，几次差点撞到路边的石头，平时十几分钟的路程，硬是花了近一个小时才赶到车间，植砂房的水已经有一米深，他赶紧跑到污水厂借来水泵排水，避免损失进一步扩大。

严于律己，以身作则。生活中，王强性格较开朗，与大家打成一片，但工作起来，严肃认真，时刻以高标准约束自己，从不网扯与工作无关的事。当班员工出现工作失误，他铁面无私，先批评，再与失误的员工一起分析问题出现的原因，寻求解决方法并反复叮嘱，下次不能出现类似错误，然后反省自己在巡查过程中是否监督到位。王强作为带班长，在员工中起到了“头雁作用”，用自己的行动引导员工，在潜移默化中达到说教无法达到的效果，营造了良好的班组工作氛围，进一步提高了班组的生产和产品质量。

加强学习，善于总结。王强在日常工作中，渐渐明白知识就是力量的深刻内涵。为了熟练掌握岗位操作，他总是守在生产线研究岗位操作，不懂的就向师傅们请教，结合车间实际操作推敲，总结出全套适用于车间生产的操作方法，手把手地教那些操作不太熟练的员工，提高岗位操作技能。

作为玉立大家庭的普通一员，王强以他的忠诚心、事业心、责任心，进取心，在平凡岗位上实现着自己的人生价值，默默无闻地奉献着自己，无怨无悔！



尽己所能做到最好

“到终点线时，我还在争。每场比赛都很艰难，尽己所能做到最好，拼到最后。”在拼下北京冬奥会短道速滑男子1000米冠军后，中国短道速滑队选手任子威如是说。当梦想终于照进现实，“节俭办”的成绩与轻松笑意的背后，是任子威几度征战奥运，与荣誉擦肩而过却越挫越勇的身影。他用4年的时间扛住了寂寞侵蚀、伤病困扰。

坚持拼字当头，敢于拼搏、尽己所能不留遗憾，每个人都有机会成就属于自己的精彩人生。黎珊玉老董事长曾说：“只要你尽心、尽责、尽力去做一件事情，当别人一周工作6天，而你365天都不休息，别人在过年初一，而你还在接着干，那么你一定能够成功。”他老人家也是用一生践行着这句话，在计划经济时代，排除万难、顶着压力与玉立老一辈创业者们，在一个破烂圈里办起一间手工作坊，到如今已成为行业的“巨无霸”。为了开拓更广阔的市场，拉着砂纸样品，全国各地跑推销；为了实现机械化生产，打造拳头产品，他是亲自到北京五清华增河工程师作技术顾问；狠抓产品质量，主动报废疵品；为了把握市场动态，利用所

有的业余时间，看书读报，研究最新信息……一路走来，不论遇到何种难题，面对何种挑战，他从不认输，也从未停下前进的步伐，凭借着尽心、尽责、尽力做好每一件事情的顽强毅力，带领玉立人奋斗在时代的洪流中，让玉立成为中国涂附磨具行业的佼佼者。

身为玉立的一员，我们很多人都从事着平凡的工作，却能在本职岗位上尽心尽力，即使辛苦成为常态，即使没有荣誉加身，他们依旧尽己所能做好每一项任务，站好每一班岗。相信每一个为梦想竭尽全力的人，都终会迎来自己的春天！



犀利快报

2022 年第 4 期 内部资料准印证号：(鄂)4212-2019003/挂 2022·04·30 壬寅年三月三十 总第 464 期

湖北玉立砂带集团 主办

加快改造进度 确保施工安全



县委书记刘中英(前排中间)在玉立花园小区燃气管道改造工程进展现场

[本报讯]4月9日上午，中共通城县委书记刘中英率队，到玉立花园小区调研燃气管道改造工程进展情况，县委常委、县燃气办、安监局、县天然气公司、玉立集团等相关单位负责同志参加调研活动。

刘中英书记一行实地查看了玉立花园小区燃气管道改造工程工地现场，听取了工程进度情况的汇报。刘书

记强调：要加快推进玉立花园小区燃气管道改造进度，针对施工现场存在的安全问题，各相关单位要强化服务意识，指导燃气改造施工企业严格落实安全生产主体责任和安全生产各项制度、措施，及时排查安全隐患，既要保证施工人员自身安全，也要兼顾居民出行安全，高效、规范、安全地完成燃气管道改造工程。



[本报讯]为进一步加强质量标准化建设，规范全员质量行为，4月1日，公司召

加强质量标准化建设 推进玉立高质量发展

——玉立集团召开双质量月动员大会

开2022年双质量月动员大会，全面推进“双质量月”活动开展。公司带班长以上干部共100余人参加，总经理熊彬主持了动员大会。

会上，副总经理张军带领与会人员学习了《黎珊玉文集1·决胜蓝海》中《提高工作质量 确保产品质量》一文，副总经理彭太文宣读了公司党政办公室文件《关于对近期四起产品质量问题的处理决定》，砂带转换车间主任黄为花、砂带二车间主任段为兵、水砂车间主任孔新俊彦讲话，他与大家一起学习学习了《黎珊玉文集5·循道而行》中《全面落实一号文件精神 增强责任感紧迫感》，指出该

命中枢”的理念，更能促进全员质量意识持续提升，加强质量标准化建设，进而为公司高质量发展奠定基础。



过去的革命战争证明，我们不但需要一个马克思主义的正确的政治路线，而且需要一个马克思主义的正确的军事路线。十五年的革命和战争，已经锻炼出来这样一条政治的和军事的路线了。今后战争的新阶段，我们相信，将使这样的路线，根据新的环境，更加发展、充实和丰富起来，达到战胜民族敌人之目的。

——毛泽东

提升物流效益 助力经济发展

——通城县委书记、县长杨修伟赴玉达物流园调研



县长杨修伟(左二)在县委经济开发区管委会主任续红林(右一)陪同下参观玉达物流园

[本报讯]4月12日，通城县委书记、县长杨修伟赴玉达物流园调研，现场查看物流园的布局，了解部分重点物流企业生产经营和项目建设情况，听取了玉立集团副总经理张军等同志汇报玉达物流园建设情况。针对大家的汇报，他指出，物流产业作为生产性服务业的重要组成部分，具有引导生产和促进消费的重要作用，关系到一方百姓的福祉，要高度重视现代物流产业的培育和发展，发挥区位优势，把现代物流产业作为重要的发展业态。他强调，玉达物流园要立足长远，着力构建多层次物流服务体系，加快产业改造升级，快速建

成现代智慧物流企业，积极推动物流产业向生产、消费两端延伸，带动制造业和特色农业发展，实现服务功能和财政贡献双提升，全力推进我县物流业提质增效，助力经济高质量发展。

在调研中，杨修伟书记、管委会主任续红林，县政府办主任汪向东等实好常态化疫情防控措

玉立信用「软实力」托起犀利品牌「硬支撑」

[本报讯]近日，公司被国内著名的第三方数据征信平台——绿盾全国企业征信系统再次评定信用等级为“AAA”。

据了解，在我国，较为流行的是三级十信用等级标准，AAA级信用等级为最高级，代表企业信用程度高、债务风险小，具有优秀的信用记录，经营状况佳，盈利能力强，发展前景广阔，不确定性因素对其经营发展的影响较小。在大数据征信的信用评级机制下，系统通过实时动态采集企业的信用信息，企业的信用等级根据企业的政府监管、经营状况、履约行为、市场反馈等信息而变化，可以实时反映企业真实的信用状况，为政府部门、金融机



此次评级工作是对玉立集团在诚信经营方面所做努力的充分肯定，充分体现了国内市场对集团公司综合实力 and 核心竞争力的高度认可，将有力提升集团公司在全球的信用度、知名度和影响力，为集团公司转型升级和高质量发展提供级实力和支撑。九玉里人正以责任和担当，打造研磨行业国际大品牌，向着更加广阔、更加高端的市场冲刺！

学车精神

平时作为一名乘客，在别人开车时觉得挺轻松，没有什么难度，直到自己开始学车，才知道其中的艰辛和苦楚。

作为一名合格司机，不仅要对自己负责，还要对别人负责，必须做到心无旁骛，不厌其烦，动作敏捷。学车贵在长时间反复练习，熟能生巧，只有人车融为一体，才能运用自如。同理，我们修理工对待学习也要拿出持之以恒的精神，活到老，学到老，真正做到学以致用，只有自身把维修技术钻透了，才能更好的服务于各车间。遇到电气故障，我们可以快速找到电气故障的病因。维修电工无论对待维修进口设备电路或者PLC电路也

要拿出持之以恒的精神，没有一种困难不可战胜，没有一座山峰不可逾越。有时我们维修设备电气故障时，设备没有电气原理图，设备的整个动作流程不了解，维修起来有点麻烦，的观察好都会没有头绪，但脑袋多转转，想想可能的故障原因，动手就慢慢清楚电气的控制，就有了怎么解决故障的一些方法，从而自己的维修技术也相应提高了。

我们维修电工要拿出“学车精神”，做到积极主动、吃苦耐劳、持之以恒，为玉立可持续发展贡献自己的一份力量。

心香

政企互动促提升 交流合作促发展

——通城县经济开发区党工委书记、主任续红林率开发区班子领导及玉立管理团队赴临湘高新区考察学习



通城县经济开发区党工委书记、主任续红林(左)、玉立集团党建负责人黎俊彦(右)在临湘市高新区管委会主任刘星魁(中)陪同下参观中非工贸产业园

【本报讯】4月2日，通城县经济开发区党工委书记、主任续红林率开发区班子成员及湖北玉立砂带集团党建负责人黎俊彦、总经理熊彬、副总经理黎由瑛等玉立集团人员赴湖南省临湘市高新区考察学习，受到临湘市高新区管委会领导的热情接待，并在管委会主任刘星魁的亲自陪同下，参观了中非工贸产业园、湖南中梳木业有限公司、电子信息产业园、湖南宇触科技有限公司、绿色精细化工产业园、湖南兆邦陶瓷有限公司、湖南池海浮标剂等具有

参观过程中，玉立集团高管人员与湖南池海浮标剂等具有公司负责人李建明详细沟通了市场营销、线上业务运维的相关情况，同时向对方介绍了玉立经营发展情况，并对今后开展业务合作达

成了初步意向。参观结束后，进行了友好座谈。座谈会由临湘市高新区管委会主任刘星魁主持，他代表临湘市高新区管委会对续红林主任一行的到来表示欢迎，他表示，双方通过实地调研考察交流，增进了相互之间的了解，为下一步的深入合作奠定了

基础。临湘高新区几大产业领域，具有广阔的合作前景，希望双方能抓住机遇，寻求更大的发展。副主任柳勇详细介绍了临湘市高新区发展情况及优势。通城经济开发区主任续红林对高新区的热情接待表示感谢，并诚恳讲到，通城经济开发区管委会与贵市高新区管委会，其定位是为企业发展提供高质量的服务保障，我们将与贵市高新区管委会加强交流合作，将实现双方优势互补，希望这次能快速推进

湖北玉立砂带集团与贵市高新区所辖企业的合作。玉立集团总经理熊彬对通城开发区的牵线搭桥以及临湘市高新区的热情接待表示真诚感谢，并将玉立集团的经营发

展情况进行了简要介绍。

座谈会上，大家还观看了临湘高新区介绍视频，与会的三方单位针对经济发展政策、理念、通城县经济开发区与临湘市高新区、玉立与临湘市高新区及下属企业开展深层次的交流合作等进行了具体商榷。黎俊彦同志提出了参观学习临湘市高新区线上营销业务的请求，临湘市高新区管委会姚远副部长带领玉立集团随行人员参观了湖南省小凤仙钓具有限公司，就对方线上营销模式、具体操作方法、产品定位等进行了深入沟通，受益匪浅。

此次考察学习活动，行程紧凑，内容丰富，不仅深切体会了临湘市高新区及所属企业高效务实的工作作风，也深入了解了高新区所辖企业的经营管理特点、线上营销模式等，让大家此行收获颇多。同时，通过玉立集团党建负责人黎俊彦与临湘市高新区管委会领导的深入交流，让临湘市高新区管委会对玉立集团有了更深刻的了解和认识，为玉立集团与临湘市高新区所辖企业进一步交流合作打下了良好的基础。

苦的“老黄牛”，在日常工作中，他脏活累活总是抢着干，急、难、险重事是当仁不让，处处身先士卒，率先垂范。别的不说，就说车间一年一度的年终卫生大检查，碰到车间高处、脏处的卫生，有人找各种理由搪塞，只有王江池在那里说“没事，让我来”。他的岗位主要是布处理配料，随着社会的发展，客户的需求各有不同，形形色色的布基产品已不鲜见，虽然看似简单的一个颜色，但首次试样那真是一个头大的“烂差事”，自然而然落到了王江池的身上。由于不能耽误生产，所有的颜色必须提前调试出来。有一次，已经下班的他，被车间干部叫到车间调试颜色，而且是第二天要生产的样品，为了不耽误生产，他硬是搞到凌晨一点多才将颜色调试出来，当车间主任投来赞许的目光时，他也只是憨憨地说上一句“应该的”。

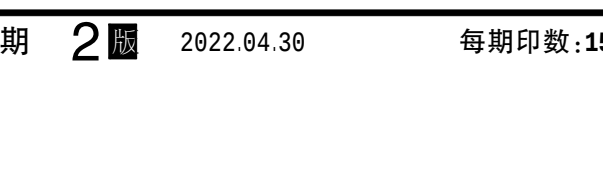
一、努力学习，不断自我提升，争做车间的“多面手”。王江池是车间的第一批员工，加上他平时刻苦钻研，勤奋上进，早已成为车间的业务骨干。然而，他自己却从来没有满足，他认为，作为新时代工人，仅仅局限于一个岗位的业务技能是不能适应公司发展要求的，不断学习、掌握各个岗位的知识技能才不会“大浪淘沙”被淘汰掉。因而，他主动提出到各岗位学习操作技术，掌握操作技能，凭着这股不怕困难勇于吃苦的韧劲，在车间每个岗位他都能游刃有余，并在别的岗位忙不过来时，他能及时顶上，他用自己的实际行动证明了“一人多岗”，更解决了车间熟练员工紧缺的难题。

二、坚持吃苦耐劳，不计得失，勇当“老黄牛”。“老黄牛”的称号，也许现在看来有点老土，它常常被现代年轻人用来和“傻”“笨”联系在一起。可王江池却不怕“傻”不怕“笨”，他认为，我们这代玉立人就应该发扬老一辈“艰苦奋斗，实干进取”的优良传统，做一个善于吃

苦的老黄牛”。在日常工作中，他脏活累活总是抢着干，急、难、险重事是当仁不让，处处身先士卒，率先垂范。别的不说，就说车间一年一度的年终卫生大检查，碰到车间高处、脏处的卫生，有人找各种理由搪塞，只有王江池在那里说“没事，让我来”。他的岗位主要是布处理配料，随着社会的发展，客户的需求各有不同，形形色色的布基产品已不鲜见，虽然看似简单的一个颜色，但首次试样那真是一个头大的“烂差事”，自然而然落到了王江池的身上。由于不能耽误生产，所有的颜色必须提前调试出来。有一次，已经下班的他，被车间干部叫到车间调试颜色，而且是第二天要生产的样品，为了不耽误生产，他硬是搞到凌晨一点多才将颜色调试出来，当车间主任投来赞许的目光时，他也只是憨憨地说上一句“应该的”。

三、爱岗敬业，作好干部的“左膀右臂”。由于王江池一贯工作主动积极，能够大胆管理，一直以来都被大家推选为民主管理小组成员。虽然这不是干部，却大大发挥着他应有的“光”，车间布处理本来就只有一班生产人员，为赶生产任务，经常被“东拼西凑”的开两班，这时候王江池就发挥了作用，担负起“临时班长”的职责。因此，称他为车间干部的“左膀右臂”，这一点也不夸张。

四、遵章守纪，力当“安全卫士”。在日常工作中，他都是严格要求自己。严格遵章守纪，不违反操作规程，牢记“安全操作十八条”，坚持搞好联保互保工作。在他工作的18年里，不仅自己从没有出现过安全事故，而且他始终记住公司的“安全联保责任制”，督促好车间其他岗位人员，及时发现及制止，为车间的安全生产起到了保驾护航的作用。



张勇、黎俊彦、黎雄

【本报讯】4月25日，湖北省当阳市融媒体中心主任张勇、副主任胡旭、招商局副局长曾祥龙等领导一行来到玉立集团调研指导，通城县融媒体中心主任黎雄陪同，集团公司党建负责人黎俊彦热情接待。

曾祥龙同志对玉立集团走差异化路线，推进智能制造，以科技赋能中国涂料器具制造，解决洋产品在中国的“卡脖子”问题表示赞赏，并希望与玉立集团能够有进一步的合作。

黎雄同志高度评价了玉立集团为通城县工业经济腾飞所做出的重要贡献，对玉立未来发展充满希望。他表示，通城县融媒体中心将按照“融为一体、合而为一”的要求，与玉立集团开展深入交流。他愿意与玉立一起研究互联网时代信息传播方式的新变化，紧扣中心大局，坚定唱响主流舆论最强音，为建设“大美通城”，汇聚更多正能量，注入更强新动能。

随后，进行了座谈，大家一起观看了公司宣传片《不忘初心 跨越启航》，黎俊彦同志从集团公司的发展历程、生产经营、新产品研发等方面做了介绍。他表示，玉立集团始终坚持中国共产党的领导，认真贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想，全力打造科技化、智能化、环保型工厂，实现产品结构优化升级，市场领域三个转型，以技术创新推动公司高质量发展。张勇同志大加赞赏玉立的发展，并十分认同玉



调研交流促发展

参加质量标准线上培训 助推玉立高质量发展

——公司积极参加中国机械工业标准化技术协会主办的企业标准化基础知识线上培训



【本报讯】4月15日，公司品质管理科组织本科室工作人员、车间主任、车间质量管理员近30人在中国砂布小镇新厂区综合楼二楼大会议室，参加中国机械工业标准化技术协会主办的企业标准化基础知识线上培训。

此次培训，使我们对新常态下面临的风险与机遇有了更深刻的认知，全方位、多渠道开展标准化宣传，充分发挥标准化社会团体的桥梁和纽带作用，有助于在今后的发展中以更高的质量管理水平适应“高质量发展时代”，以更实的举措开展质量提升行动，更好地促进公司高质量发展。

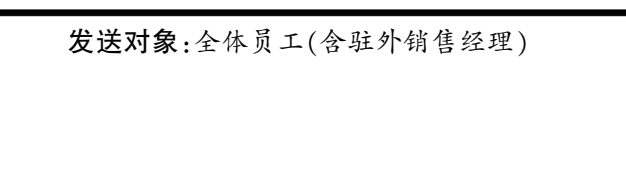
此次培训，使我们对新常态下面临的风险与机遇有了更深刻的认知，全方位、多渠道开展标准化宣传，充分发挥标准化社会团体的桥梁和纽带作用，有助于在今后的发展中以更高的质量管理水平适应“高质量发展时代”，以更实的举措开展质量提升行动，更好地促进公司高质量发展。

此次培训，使我们对新常态下面临的风险与机遇有了更深刻的认知，全方位、多渠道开展标准化宣传，充分发挥标准化社会团体的桥梁和纽带作用，有助于在今后的发展中以更高的质量管理水平适应“高质量发展时代”，以更实的举措开展质量提升行动，更好地促进公司高质量发展。

此次培训，使我们对新常态下面临的风险与机遇有了更深刻的认知，全方位、多渠道开展标准化宣传，充分发挥标准化社会团体的桥梁和纽带作用，有助于在今后的发展中以更高的质量管理水平适应“高质量发展时代”，以更实的举措开展质量提升行动，更好地促进公司高质量发展。

此次培训，使我们对新常态下面临的风险与机遇有了更深刻的认知，全方位、多渠道开展标准化宣传，充分发挥标准化社会团体的桥梁和纽带作用，有助于在今后的发展中以更高的质量管理水平适应“高质量发展时代”，以更实的举措开展质量提升行动，更好地促进公司高质量发展。

此次培训，使我们对新常态下面临的风险与机遇有了更深刻的认知，全方位、多渠道开展标准化宣传，充分发挥标准化社会团体的桥梁和纽带作用，有助于在今后的发展中以更高的质量管理水平适应“高质量发展时代”，以更实的举措开展质量提升行动，更好地促进公司高质量发展。



节约型立立

立足岗位 献青春

记公司工作标兵 砂带二车间配料工王江池

王江池是车间的第一批员工，加上他平时刻苦钻研，勤奋上进，早已成为车间的业务骨干。然而，他自己却从来没有满足，他认为，作为新时代工人，仅仅局限于一个岗位的业务技能是不能适应公司发展要求的，不断学习、掌握各个岗位的知识技能才不会“大浪淘沙”被淘汰掉。因而，他主动提出到各岗位学习操作技术，掌握操作技能，凭着这股不怕困难勇于吃苦的韧劲，在车间每个岗位他都能游刃有余，并在别的岗位忙不过来时，他能及时顶上，他用自己的实际行动证明了“一人多岗”，更解决了车间熟练员工紧缺的难题。

二、坚持吃苦耐劳，不计得失，勇当“老黄牛”。“老黄牛”的称号，也许现在看来有点老土，它常常被现代年轻人用来和“傻”“笨”联系在一起。可王江池却不怕“傻”不怕“笨”，他认为，我们这代玉立人就应该发扬老一辈“艰苦奋斗，实干进取”的优良传统，做一个善于吃

今年是公司的第22个“双质量月”，犀利牌产品质量今后朝哪个方向发展？为什么为依据？去年董事长要求我们重在“落实”与“执行”，今年董事长在多次会议中提出走高质量发展之路，我想，我们应结合董事长这两个指示精神来开展质量管理工作，以落实标准化生产，执行岗位操作规程、工艺要求来促进公司高质量发展。

那么，怎样落实标准化生产，促进高质量发展呢？首先我们要了解什么是标准化？标准化是指在一定范围内获得最佳秩序，对实际或潜在的问题制定共同和重复使用的规则活动，称为标准化。标准化的重要意义是改进产品制造过程和服务的适用性，促进技术进步和积累，在生产过程中贯彻执行标准，生产车间要依据标准规定组织生产，管理干部要依据标准对生产过程实施监督和检查。

玉立标准的制订。从2019年开始，共制定了386个材料标准（共1068项原材料）、83个产品标准、外购质量标准、抗拉强度标准、重量标准、20%问题来源于员工，也就是说80%可控缺陷在管理干部，有的同事可能会发牢骚，认为就是那20%难得管，导致3%的批次不稳定。那我们

“质量稳定是企业生命中枢”，质量是人控制的，不管在什么条件下，人的因素第一位，人决定质量。那么，质检员应如何做好产品检验的最后关呢？我认为，质检员要有“四心”。

一是耐心。质检工作是一份看似简单且又枯燥无味的工作。就砂布车间质检来说，是纯手工操作，质检员每天面对堆起来像小山一样的产品，要一张一张进行分类、点数，考验的是质检员眼要精准手要快，如果质检员没有足够的耐心，就会出现等级错乱，数量不准，给产品质量带来最直接的负面影响。

二是细心。质检员每天所做的工作是重复的机械动作：点数、分类、点数、时间长了，难免会出现倦怠情绪，如何将这看似简单的工作做好呢，这就是我们质检员所要修炼的基

玉立的方向早已明确，战略早已确定，现在，最重要的是行动。要不断强化执行力，抓落实、加速度、提效率，出成果。执行力，指的是贯彻战略意图，完成预定目标的操作能力，是把企业战略、规划转化为效益、成果的关键。对一个队伍而言，执行力就是战斗力。衡量执行力的标准，对个人来说，是按时保质保质完成工作任务。

影响执行力，有意愿、环境、能力等要素。意愿：意愿来自目标，共同富裕的初心，“振兴民族工业”的使命，“百年玉立”的愿景，是我们的源动力。我们常讲“大海航行靠舵手”，其实归根到底是靠手，我们是命运共同体，共同的目标是我们共同前进的动力。

愿望也来自危机，企业发展是逆水行舟，不进则退，慢进也是退，危机感是我们前进的推动力。环境：我们如同坐在一条船上，大家都是“水手”，当前公司面临销售困境，没有谁可以置身事外，不可以观望、躲避、推诿，更不能遇到困难就消极悲观、怨天尤人。如果每个人都能躬身入局，主动把自己变成解决问题的关键变量，那就给整个队伍创造出行动的环境。

能力：想做还要会做。因此，我们要积极实践、大胆行动，在实践中精益求精、攻坚克难，提高自己解决问题的能力。要不断提升自己的学习力，掌握新形势，学习新知识，研究新情况，解决新问题，做到与时俱进、持续成长。

总之，在新时代新征程上，我们要走出销售困境，加快企业发展，从而占领行业制高点，最关键的是要不断强化执行力。我们要从身边做起，从点滴做起，人人“起而行之”，躬身入局，发挥主人翁意识，把自己变成解决问题的关键变量，“到谁手上，谁就是关键”。

以标准化促进高质量发展

品质管理科 黎华明

只能告诉你，这是你自身问题，作为管理人员，不能玩一些虚的、假的、表面的，管理不是管出来的，管理一定是带出来的，干部必须带着干，不能光说不练。团队没有执行力只有一个原因，就是方法不对，没有带着干。每月召开学标、对标、达标活动，推动质量标准与车间生产过程质量控制的良好互动，让标准成为生产习惯，做到作业精细化、程序化、流程化、标准化，有明确统一的作业规范和行为标准，有统一的操作方法和质量监控，从而保证产品质量稳定。

质量重在预防。质量重在管过程，而不是结果，要从预防上降低成本，减少损失。质量控制的重点是生产过程控制，这是质量工作的中心，管理干部要深入生产，不但要熟悉业务还要精通业务、懂工艺、钻技术，要善于发现问题、解决问题，提高工作水平。做好生产前首检工作，督促员工形成自检、互检的良好习惯，通过首检、互检、自检

本功，每一个质检员要把自己投入到紧张又充实的质检工作中去，只有紧张充实才能做到认真细心，从而减少工作失误，确保所检验的产品合格。三是用心。有句话说得好：细心只能把事情做对，用心才能把事情做好。如果产品出现质量问题，我们质检员能够把好关口，避免问题产品流入市场，也能将损失降至最低。只有

的作用才能保证这台机器的正常运行，才能生产出质量好的产品。我在实际工作中，总有人出这样那样的小问题，像生产过程中，没有完全按标准生产，产品检验时，将二级品混入一级品中，废品混入二级品中等，凡此种种都是责任心不强造成的。企业的发展离不开“质量”，更离不开员工的“责任心”，我们要将“责任心”落实到每个

员工具体的工作中，激励大家“我做事，我负责”，严格控制产品质量的每一个关口。

因此，大家要把这“四心”贯穿在工作的点点滴滴中，用自己的火眼金睛把正品分辨出来，为公司的发展发挥自己的光和热。

来实现“产品零缺陷”目标，上道工序为下道工序服务，下道工序为上道工序把关，岗位与岗位自检要负连带责任，发现问题立即通报报查，分析原因，采取措施提前预防，真正做到员工既是操作员又是检验员，时刻对生产过程单耗、浓度、温度、速度跟标准数据对比，用数据说话，用事实说话，环环控制，层层把关。不能等到产品检验时才发现问题，因为到了质检已经造成了既定损失，无法挽回。

质量贵在坚持。坚持是一种品质，是人生路上获取成功必不可少的品质。把坚持变成习惯有一个漫长的过程，当我们碰到问题时，容易用经验主义说服自己，把经过科学验证的标准数据发生了偏移，这是修正义在作怪，导致质量不稳定的情况发生。干部要坚持原则，坚定信心，正确引导教育好员工，转变思想观念，

坚持执行公司产品各项标准，养成

众所周知，产品质量的提升是降低生产成本的一种有效途径。作为生产车间来说，抓好生产过程的质量，也是控制生产成本的一种有效手段。今年公司开展“节能降耗 降本增效”的活动，就是希望各部门、各车间突破困境，从内部挖潜。

生产过程中抓好各工序、各岗位的生产质量，做到上道工序为下道工序服务，下道工序为上道工序把关，按生产要求去做，一次就把事情做对，不返工、不报废，这样才能提高生产效率。例如架纱工序出现的疵圈，织造工序一般都可以采取措施解决，尽量避免损失，但这也是一种浪费，既消耗人力资源，而且影响织机开机率，开机率低就直接导致织机单班产量低，成本就会上升。车间严格控制生产过程中各工序质量，对各个岗位质量控制点采取有效措施，并按各项指标考核，奖罚有度。

提高产品质量会导致产品成本的上升，但是我们抓好生产过程的质量，既提高了产品质量，更达到了降低成本的效果，我们时刻要牢记：好的产品是生产出来的，不是检验出来的，树立“质量稳定是企业的生命中枢”的观念，为保证产品质量稳定，做到自检、互检。因此，抓好生产过程的产品质量，就是降低产品成本，提高经济效益。

告诉你，玉立也能做出和国外一样的砂带”。那经理看了周政委一眼，感到分外的诧异，口气也柔和了许多，并且让周政委和王明满坐下来谈。两人坐下后，先不谈产品，先从玉立的发展历史、企业文化、经营理念以及黎珊玉董事长的传奇人生谈起，谈着谈着，那个经理兴趣越来越浓，看了我们的样品后，他认为质量和价格还可以，于是答应试用玉立的砂带产品。几个月后，这家企业所用砂带全部是玉立的，成了王明满最大的客户。

由此可见，推销是一门艺术，真正领悟和掌握了这门艺术，就如手攥一把金钥匙，将会打开一扇通往成功的大门。

了服务效益最大化。思想是行动的引领，任何一项工作，一次活动，如果不用心去做，就很难做到完美。当前，公司“人人争当小二，个个都是服务员”活动正在市场营销服务公司有条不紊地推进，能否取得实效，关键在于大家是否发自内心地为客户服务。

如果每名员工都能站在顾客角度想问题，既能热情地为客户提供良好服务，又能根据客户需求，合理推介畅销产品，慢慢地就会有越来越多的忠实客户。可以说，以客户为中心、用心服务，永远是销售成功的基础。

如何推介玉立产品

信息办 吴浩宇

先要重点宣传自己公司的优势和亮点，这才是获取客户信任的关键按钮。多年前，老董事长在一次销售会上讲了一则小故事，值得我们深思：那还是王明满的创业初期，一次周政委和王明满去顺德一家大型板材企业推销新上市的DCY砂带，几次不得其门而入，后经过一番努力，终于见到了那家企业采购经理，那经理很不耐烦地说：“你们不要再来了，玉立的产品我不要，我们只用国外的”。周政委微笑着说：“我不是来推销砂带的，我是来

按标准生产的工作习惯，做到高标准、高要求，紧抓质量弦，因为标准决定质量，有什么样的标准就有什么样的质量，只有高标准才有高质量。

加强问责力度，严把产品出厂关。没有规矩不成方圆，品质科严格执行2022年度工作方案问责力度，对不按标准要求生产导致质量问题发生，坚决按“三不放过”的原则进行严格追责，问题查不清楚不放过，因为不查清原因就无法预防和纠正，不能防止再现或重复发生。在不查清责任人不放过，这样做不只是为了惩罚，而是为了预防，提醒大家提高全面素质，改善工作方法和态度来保证产品质量。不落实改进措施不放过，不论是查清不合格原因还是查清责任人，目的都是为了落实改进措施，产品出厂一定要严格按产品质量检验标准进行检验，做到不漏检项目，做到等级分明，做到不合格的产品坚决不出厂，保证出厂产品质量合格。

总之，我们要借“双质量月”活动开展为契机，不忘初心以高度的责任感和使命感，深入到质量管理工作中来，按标准办事，按流程办事，抓好生产中的每一个环节，以标准化生产为基础，来促进高质量发展。

众所周知，产品质量的提升是降低生产成本的一种有效途径。作为生产车间来说，抓好生产过程的质量，也是控制生产成本的一种有效手段。今年公司开展“节能降耗 降本增效”的活动，就是希望各部门、各车间突破困境，从内部挖潜。

生产过程中抓好各工序、各岗位的生产质量，做到上道工序为下道工序服务，下道工序为上道工序把关，按生产要求去做，一次就把事情做对，不返工、不报废，这样才能提高生产效率。例如架纱工序出现的疵圈，织造工序一般都可以采取措施解决，尽量避免损失，但这也是一种浪费，既消耗人力资源，而且影响织机开机率，开机率低就直接导致织机单班产量低，成本就会上升。车间严格控制生产过程中各工序质量，对各个岗位质量控制点采取有效措施，并按各项指标考核，奖罚有度。

提高产品质量会导致产品成本的上升，但是我们抓好生产过程的质量，既提高了产品质量，更达到了降低成本的效果，我们时刻要牢记：好的产品是生产出来的，不是检验出来的，树立“质量稳定是企业的生命中枢”的观念，为保证产品质量稳定，做到自检、互检。因此，抓好生产过程的产品质量，就是降低产品成本，提高经济效益。

告诉你，玉立也能做出和国外一样的砂带”。那经理看了周政委一眼，感到分外的诧异，口气也柔和了许多，并且让周政委和王明满坐下来谈。两人坐下后，先不谈产品，先从玉立的发展历史、企业文化、经营理念以及黎珊玉董事长的传奇人生谈起，谈着谈着，那个经理兴趣越来越浓，看了我们的样品后，他认为质量和价格还可以，于是答应试用玉立的砂带产品。几个月后，这家企业所用砂带全部是玉立的，成了王明满最大的客户。

由此可见，推销是一门艺术，真正领悟和掌握了这门艺术，就如手攥一把金钥匙，将会打开一扇通往成功的大门。

了服务效益最大化。思想是行动的引领，任何一项工作，一次活动，如果不用心去做，就很难做到完美。当前，公司“人人争当小二，个个都是服务员”活动正在市场营销服务公司有条不紊地推进，能否取得实效，关键在于大家是否发自内心地为客户服务。

如果每名员工都能站在顾客角度想问题，既能热情地为客户提供良好服务，又能根据客户需求，合理推介畅销产品，慢慢地就会有越来越多的忠实客户。可以说，以客户为中心、用心服务，永远是销售成功的基础。

如何推介玉立产品

信息办 吴浩宇

先要重点宣传自己公司的优势和亮点，这才是获取客户信任的关键按钮。多年前，老董事长在一次销售会上讲了一则小故事，值得我们深思：那还是王明满的创业初期，一次周政委和王明满去顺德一家大型板材企业推销新上市的DCY砂带，几次不得其门而入，后经过一番努力，终于见到了那家企业采购经理，那经理很不耐烦地说：“你们不要再来了，玉立的产品我不要，我们只用国外的”。周政委微笑着说：“我不是来推销砂带的，我是来