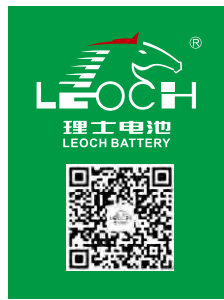


理士人



2021年第11期

总第251期

理士国际人力资源部

www.leoch.com

内部资料
免费交流

求真务实，瞄准市场，提高经营效率

10月19日董事长在经营分析会上的讲话摘要

董事长 变革系列文章

经营分析会要求真务实，规则引导，瞄准市场找差距、抓重点、解难点、触痛点，起到提高经营效率的作用。

一、讲求真实

我们分析一些浪费现象，看看打假求真的必要性和紧迫感。

浪费材料。铅渣的数据如此之高，明显不真实。这种汇报，我能相信吗？为什么要夸大损失？目的是为了质量造假、合格率造假，拿奖金。员工知道吗？我们做了调查，他们以为这就是公司的规则。其实是个别人串通干的，却让公司蒙受损失，让广大干部员工觉得公司不诚实，严重破坏公司的工作氛围。我们必须干掉造假，拿真数据，以此推动干部队伍的思想作风建设和全体员工求真务实的良好风气形成。

浪费还包括不合理库存。有一百多个货柜竟然在工厂仓库放三个多月了，严重呆滞，有关人员跟没事一样。这个问题必须由高层领导去协同处理，要找相关负责人谈话，看看他做了什么事，有没有贡献价值，是不是在吃白饭。要让员工知道公司支持什么、反对什么，明确公司的观点。要经ABCDE评价，该否定的否定。供应链近期主要解决：第一，降低废料率以降低成本；第二，加快库存周转以降低呆滞料。抓呆滞料的目的是提高资金利用效率，首先要从供应链内部来解决，例如与海外工厂联手消化库存，而不是从销售回款和财务贷款来解决。今天供应链应该把它作为一个专题讲才是，以后要形成定期沟通机制，以防再犯。

浪费表现在不良客户索赔上。这些不良客户常以客诉为手段索要大笔赔偿。这类问题有两种处理方式：一是死扛，通常是扛不住的；二是用商务的方法来解决。为什么要硬扛要被割韭菜呢？有没有更深层次的原因？有用什么方法、策略吗？对这种大额索赔的案例，如果不动用公司的资源，大家联合起来共同抗击的话，你一定会输的。但刚才的汇报看不出有关部门有互动，各自为战还会造成大额案例。要尽快把索赔问题关掉，关闭问题的逻辑是，首先找差距、找根因、找方法，先解决好一件事，最后要将全球此类问题根治了才叫关闭。

浪费表现在错误决策上。交付和生产都是从市场需求来的。以前我们的小密电池产量号称世界第一，是我们的强项，但是这两年偏偏萎缩成了弱项，你们还好意思说订单多得不得了，这是误导。是谁让减的产能？是谁批准的？浪费了多少市场商机！增产其它电池，不是减少小密的理由。所以，交付与产能的矛盾是没有市场意识的决策所致。

要有作为就要深入实际，了解真情。我们的加工费为什么高，谜底就是造假。但是造假只能造局部的假，到了整体就露馅了，即便今天不露馅，明天也会露馅。而你们的汇报还在捧着一本假数据走过场！所以要揭开这个盖子，不揭开就会以为个个都是高人。高层领导不了解下情，被恭维得飘飘然，这是很危险的。请各位做好监督，掌握真实数据，坚决杜绝造假。

二、讲做实事

电影《长津湖》志愿军是怎样打仗的？为了把物资送到前线，他们快速组成人墙、人梯，站在冰水里铸成人桥让战斗部队跑过去。故我双方都很重视前线，供应一定要保障，但是我没感觉到我们有保

障。你们不如来点实际的，送几个土豆上去，你们能送什么？你们能干什么？如果没有一斤肉的价值，那么有没有一斤米的价值，有没有一张纸的价值？如果连一粒芝麻的价值都没有，不觉得很悲哀吗？市场前线在呼唤炮火，你们听到了吗？去为市场的需求提供价值，哪怕是一粒芝麻的价值就是做实事。

为解决供应链物流的瓶颈，EMT要立即调整壮大物流队伍，把后勤粮食弹药输送上去。哪怕危机四伏，困难重重，谁来拯救我们？《国际歌》说得好，救世主就是我们自己，江山是自己打出来的！

研发对做实事有个误区，认为做实事就是降本，而降本就降低标准，减少投入，这需要澄清。研发讲的是标准化，统一了标准才能防止返工，防止浪费，实现经营的整体降本。与世界上的优秀供应商和一流客户相匹配的研发能力不足，是我们当前研发的主要矛盾。要增加研发的投入，开发高科技电池，满足高端客户需求，我们在这个平台上必须达到世界先进水平。

要务实高效地抓好人才工作。我们实行向市场和前线轮岗，让有思想、懂产品、有前途的干部，到市场前线打拼，在火线晋升。“到市场去！”用市场给他们赋能，给他们机会，这是人才培养最大的实事。这项政策，使公司既能满足在市场上打仗的兵员，又能满足回来干生产、研发、品质的干部具备商业逻辑和商业思维，这就是它的价值所在。我们有很多优秀人才，尤其是八零后、九零后。高层也要保持良好的心态，向青年人学习，蓬勃向上，拥抱变革，每日反省自己贡献了多少价值，这很重要。

价值贡献是我们评价干部的依据，总部更要做价值典范。总部建设得好，服务、支持和赋能就能做得好，好多东西就稳了。现在我们觉得我们的资源不得力，能力有限，很大程度上是因为总部建设得不好，机关的能力素质亟待提高。要加速做好总部建设，带动和支持全公司发展。

到前方去的干部要严于律己，善于观察和发现，抓商机、抓隐患、早反应，要避免人力黑洞和负愿力给我们造成损失。

三、建立有效的规则

规则是一种方法论，是用来打胜仗的。

我们做工作首先要建立规则，然后再去做。比如飞机驾驶，其中主驾驶发指令，副驾驶操作，一边操作，一边重复说一遍，一步一说，有监督有配合。这类实用的规则可以为我们所用，例如关键岗位要两个人操作，要有口诀。

立规则，要求真务实，才能取得想要的效果。例如，以前我们研究出了新技术就有奖励，但是没人使用等于零。当我们把奖励规则调整为“谁用奖谁”，使用的就多了，新技术也就产生了价值。这就叫规则牵引。规矩一变就都变了，也不要一味地说“加强检查”了。再如一个车间出了问题，是员工的责任还是总经理的责任？当然是总经理的责任。因为员工是被动的执行者。只有领导才有资源，才有权利，才能定规则，所以要领导来负责。以这个为基础建立的规则，才是解决问题的规则。所有问题的改善，都要想办法、建规则，建立能够落地的规则，能够有效的规则，不要纸上谈兵唱高调。

有千万张嘴等着吃饭呢！真真本事，就去打仗，而且要打胜仗！

江苏省生态环境厅一级巡视员 陈志鹏莅临江苏理士调研



本报讯（姜荣才）11月5日，江苏省生态环境厅一级巡视员陈志鹏一行莅临江苏理士调研大气污染防治工作。淮安市生态环境局副局长刘玉山、金湖县委书记贺宝祥陪同调研，理士国际公共事务部总监热情接待。

陈志鹏一行参观了公司展厅，了解了公司基本情况，随后在公司视频监控中心观察了解车间生产设施及污染防治设施运行状况。

陈志鹏要求江苏理士重点做好污染防治、职业防护等工作，加强管理与监控，不断提升环保排放指标水平。

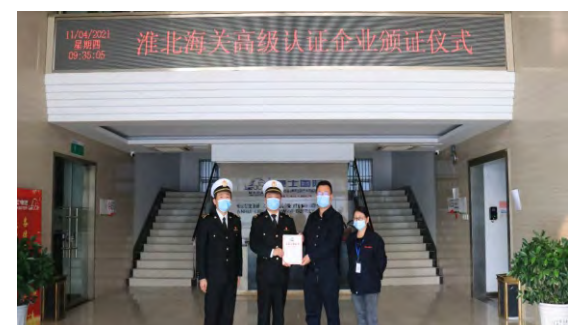
濉溪县党建督导组莅临安徽力普拉斯参观考察



本报讯（纳丽）11月18日，濉溪县党建督导组组长李兆远率队莅临安徽力普拉斯参观调研。开发区党群部部长李璐璐、副部长王秋雨陪同调研，安徽理士行政副总、党总支副书记热情接待。

李组长一行参观了公司党建阵地，详细了解了公司生产经营情况和党建工作情况。他鼓励理士再接再厉，助推企业高速发展，创造更高的效益。

安徽理士成为淮北市首家AEO 认证企业



本报讯（杨敏）11月4日，淮北海关授予安徽理士AEO认证企业证书。淮北市首家AEO认证企业诞生。

AEO意为“经认证的经营者”，是国际海关组织认可的符合供应链安全标准的企业，通俗的讲是海关的VIP，享受诸多通关便利和优惠政策。目前安徽省获得AEO认证的企业也不过百家。

安徽理士获此认证离不开社会各界的认可和支，未来企业将再接再厉，为淮北市经济发展多做贡献。

理士国际荣获奇瑞捷豹路虎卓越质量供应商奖



本报讯（蓝东萍、何小倩）11月10日，理士国际被奇瑞捷豹路虎授予“CJLR卓越质量供应商奖”，并签订JLRQ质量背书。

自2015年起，理士汽车电池为奇瑞捷豹路虎提供蓄电池产品供应服务，并于2020年成功获得奇瑞捷豹路虎全系车型AGM蓄电池的配套资质。基于长期优秀的综合表现，理士汽车电池荣获“CJLR卓越质量供应商奖”。这是对理士国际优质的质量、交付、服务的肯定。

理士国际始终秉承以客户为中心的理念，坚持科技创新与服务创新，以卓越的产品与优秀的服务水平赢得了客户的高度认可。后续，理士国际将持续提升产品质量，在满足客户需求的同时为客户创造价值，推动业务高质量发展。

【最美理士人】

工模部的小黎同志

同事黎灿达，二十出头，戴副眼镜斯斯文文，广东称呼：靓仔。他是工模部里年龄最小的一个，我们都习惯称他“小黎”。2019年进厂从学徒做起，一干就是两年多，从一无所知到操作熟练，成长很快，值得肯定和表扬。

刚认识时，他不怎么爱讲话，熟悉之后，慢慢地发现他说话挺幽默，性格也随和，很容易相处。他的工作状态很好，认真负责，在学习中掌握了很多技术要领，后转为补师技工，对模具加工和各项日常的作业流程都比较熟悉，能独立完成CNC的模具加工和指导新学徒。CNC是各种模具、工装类配件加工的主要设备机台，对操作技术的要求和加工进度的效率要求都比较高，这也是模具生产环节工序的主要部分。因此，加工的进度也影响着模具的交付使用，有时人员请假、离职和加工中出现的问题，小黎都能很好地完成任务和解决问题，他的工作能力和工作态度得到了同事和领导的认可。

“人非圣贤，孰能无过”，每个人都会犯错误，在工作和生活中难免有疏忽大意的时候。刚来时他不懂，工作上出现了错误，心情抑郁。我总会对他讲：“人犯错误并不可怕，但一定要知道错在哪里。我以前也犯过错，也被处罚过，难道就不干了么？错了就要通过教训，来锻炼自己，在以后的工作中去改进，更好地进步。”他确实听了进去，后来

工作就很少出现问题了。

他是加工工序，把加工完的零配件交给下一工序处理后，我再检查。在工作中经常打交道，出现尺寸和加工异常时，意见不统一时，我们也会争论起来。一同把问题点最终弄明白和解决后，也会哈哈一笑。



他总是笑着说：“我又学到了不少东西，可见有效的沟通能减少对错争执。”

今年7月份，我们部门内部要实行多岗位适应和操作，小黎同志积极主动学习，现已能熟练操作铣床。在小黎的身上我们总能看到一股年轻人的冲劲，他也给周围的人带来了活力。

肇庆理工工模部 黄锐邦

安徽理士电源技术有限公司 获省民营企业百强两项荣誉



本报讯（李秋明）10月20日，安徽省工商联、省经信厅、省市场监管局联合举办2021安徽省民营企业百强发布会。安徽理士电源技术有限公司（安徽理士、安徽力普拉斯、安徽理士新能源）位列营收百强第83位和制造业综合百强第38位。

安徽理士电源技术有限公司在省企业百强排序中获得较好的排序位次，不仅证明了公司在安徽省制造业中的先进地位，也证明了淮北企业的强劲实力。

表扬信

自9月13日以来，投标组全体成员协同广东销售分公司网络能源通信电力部工作，经过昼夜奋斗，截止于10月14日在广东联通蓄电池置换项目的投标中取得圆满成功。

标书组全体成员在时间紧迫任务重的情况下做到了以司为家，毫无怨言积极配合市场部的工作。在标书制作前认真研究招标文件的要求，在规定时间内完成标书的制作；并针对废标项、得分项多次逐条逐字进行检查。正是这群“可爱的人”对工作严谨的态度，最终高质量的中选该项目。

标书组是一个敬业团结积极的大集体，他们用自己的实际行动很好地诠释了“以贡献者为本”的含义。他们任劳任怨、兢兢业业、相互协助，为了完成各项任务而默默付出。为此广东销售分公司网络能源通信电力部对“这群可爱的人”在广东联通蓄电池置换项目投标过程中付出的辛勤汗水和不努力力给予高度的赞扬。

希望在接下来的工作中投标组全体成员一如既往地乘风破浪、攻克各项难关，协助业务端取得辉煌的战绩！

广东销售分公司通信电力部
2021年11月6日

肇庆理工上榜工信部第三批工业 产品绿色设计示范企业名单

本报讯（王思琪）为大力推行工业产品绿色设计，持续提升绿色产品供给能力和市场影响力，近日，国家工信部公布第三批工业产品绿色设计示范企业名单，肇庆理工榜上有名。

近年来，肇庆理工开发制造了FT12-150、L2-400、DJW12-7.0、6-QW-40等网能、启动电池，获得了工信部绿色设计产品称号。未来，肇庆理工将积极贯彻绿色制造理念，不断提升绿色设计、绿色制造能力，为产业健康、绿色化不懈努力。

平时多练兵，急时方能战 安徽理士新能源开展消防安全知识技能培训

本报讯（王成）为保证公司生产安全，近日，安徽理士新能源开展消防安全知识技能培训。

公司消防安全人员对员工进行了消防知识和实际操作培训，培训内容主要是各种消防器材的使用方法。在安全员的指导下，大家都能娴熟地操作对消防栓、灭火器。

通过此次培训，进一步提升了员工的安全意识和自防自救能力，达到了提升公司安全生产水平的目的。



携手共进·强强联合 理士国际与万正电源集团达成战略合作



本报讯（邵敏）10月11日，理士国际与万正电源集团正式签署战略合作协议。理士国际国内营销部副总裁、万正电源集团总经理出席本次授权签约仪式。

签约仪式上，理士国际国内营销部副总裁表达了对以往合作的高度认可，并对未来共同发展寄予厚望，希望双方从战略的高度共同为蓄电池行业贡献力量，创造价值。关于后续合作规划，万正电源集团总经理表示希望在二者的努力下，继续开拓电力、石油、石化市场。

此次签约是双方开展深度合作的全新里程碑，理士国际与万正电源集团将结合各自资源、产品及服务综合优势，携手为客户提供优质的产品和满意的服务。

江苏理士举行《干部八条》 承诺书签署仪式



本报讯（张荣雨）为严肃公司法纪，树立正确的价值观，江苏理士积极响应总部要求于10月20日举行《干部八条》承诺书签署仪式。

仪式上首先通报了关于力普拉斯极板车间卖板、买板问题的处罚情况。以真实案例警醒全体干部，切勿触碰底线。随后，江苏理士运营总经理带领全体与会会员宣誓并签署承诺书。

江苏理士将继续深入开展廉洁工作作风建设，打击一切弄虚作假、损害公司利益的行为。在此，希望全体理士人能够以身作则，为公司的良性发展保驾护航。

江苏理士开展2021年度 突发环境事件应急演练



本报讯（姜荣才）11月3日，由金湖生态环境局主办，江苏理士电池有限公司承办的2021年江苏理士突发环境事件应急演练如期举行。金湖县消防大队受邀参加演练，应急管理局、商务局、全县重点风险企业、江苏理士各部门约500人现场观摩。

本次演练模拟江苏理士小密加充工序在电池充电过程中因线路老化打火，引发火灾后的一系列应急救援措施和方案。演练结束后，淮安市环境安全应急中心主任蒯元杰对演练进行点评，认为此次演练情景设置符合生产实际，目标设置明确，应急响应迅速有效，应急救援及时有序，具有很强的实际指导意义。

此次演练强化了江苏理士全体员工的安全防范意识，提高了各应急小组应对突发环境安全事故的协同应急处置能力。

江苏理士举办2021“赛球技， 展魅力”乒乓球赛



本报讯（张荣雨）为丰富员工业余文化生活，营造健康、和谐的企业文化氛围，10月22日，江苏理士人事部组织举办2021“赛球技，展魅力”乒乓球赛。

本次比赛分别设有男子单打、女子单打，两个项目同时竞技。精彩激烈的对抗吸引了很多同事驻足观看，赛场不停传出热烈的喝彩声。经过激烈的角逐，男子组冠亚军分别是设备部徐延清、研发部沈刚、研发部赵建军；女子组冠亚军为物流部李芬、小密组冯马艳、外贸部倪山丽。

本次球赛让所有爱好国球的员工有了交流切磋和展现自我的平台，丰富了员工的业余文化生活，也有利于公司建设和谐企业的氛围。



努力拼搏 多做贡献

最近认真学习了变革系列文章：《电邮文件〔2021〕13号：在学习和拼搏中多做贡献》。董事长从学习、拼搏、贡献三个维度阐述了其重要意义和深刻内涵，极大地鼓舞了每一位文章的学习者。让我更全面的体会到：学习、拼搏、贡献三者相辅相成，缺一不可，做好三者才能更好地体现自己的价值。

学习是知识的源泉，没有知识就不能在不断创新和变革的社会中立足。比如，学习好法律法规与公司的规章制度，才能在工作中不偏不倚，不会丧失人格，不触碰法律红线；学习好新产品知识，才能和客户侃侃而谈，用专业带动客户同自己的思维方式走动；学习好方法工具，才能在

遇到事情时处理更快捷，提高工作效率；学习好人情世故，才能和身边的人相处甚好，沟通无障碍。总而言之，学什么就会像什么，所以一切要围绕正能量而学习，才能走得更稳固。

在生活中有很多人都喜欢学习，但是爱拼搏的人并不多。就像董事长在文章中说的：躺赢是不存在的，只有拼搏才能赢。只有拼搏，才能有经历和教训，才能有经验和本事，才能有成绩和成果。也只有拼搏，才能让学到的知识能发光。做市场需要有良好的精神状态，要在公司的指引下，对市场有好的分析和研判，就得画出路线图、列出时间表，要有等不得也等不起的时间紧迫感，披荆斩棘、努力拼搏。这样工作才有成

效、发出光芒。一旦工作有光芒才能辐射到面，形成影响力，达到事半功倍的效果，工作中能有更多更大的贡献。有了更多更大的贡献，才能实现自我价值和存在的意义。

人生苦短，有一份舒心的工作，做好对公司有价值的事，分享学习和拼搏所得到的成果，一起共同体味其愉悦；少做表面工作，要无愧于公司，无愧于家人，无愧于朋友，无愧于自己。知行合一，价值为纲，就是贡献。

在董事长和各级领导的指导和带领下，我将坚持学习，努力拼搏，多做贡献。同公司一道共同发展，成就万物互联的智能世界。

重庆销售公司 安平

编者按

8月26日，董事长在任命仪式上的讲话中对全体干部，

尤其是新任命的干部提出三点要求和期望：第一，学习、学习、再学习；第二，贡献、贡献再贡献；第三，拼搏、拼搏再拼搏。躺赢是不存在的，爱拼才能赢。我们在拼搏中积累经验，在拼搏中成长，在拼搏中贡献价值。本版刊登的是员工学习董

事长的讲话摘要《在学习和拼搏中多做贡献》的心得文章。



躺赢是不存在的

上不能躺平，如果一个人思想上不思进取，那么他一定是身体上的巨人，行动上的矮子。只有思想上接受长江后浪推前浪，保持前浪的危机感，才能时时刻刻战战兢兢，如履薄冰，给自己学习的动力。不想做将军的士兵不是好士兵，不思进取，安于现状的员工不是好员工。因此，只有打破思想牢笼，激活自身的进取心，我们才有成长的动力，落实上层决策的行动上才会迅速、有效。

其次，作为供应链支持部门不直接创造利润，该如何体现我们的价值？第一，要降低工作成本。这个成本控制是以达到工作目的最低成本，而不能盲目地减少开支。比如我们在出货中，按照常规要求，一个托盘要装一吨以上，但是我们有些特殊客户要求托盘称重在几百千克，所以我们不能一刀切的去减少开支，不然造成客诉，就得不偿失了。第二，提高工作效率。从之前的拖拖拉拉，做到快速反应，第一时间提供支持，第一时间落实要

求。只有坚持实施求实，切入问题点，才能有针对地进行降本工作，层层推进。效率提高了，成本降到最低，有效地推进降本增效。第三，作为销售的支持部门，我们要提供优质的服务来支持销售部门创造更大的利润，从而达到增效的目的。

最后，要敢于挑战，勇于拼搏。未来在同等工作条件下，我们要敢于承担更多的责任和任务，发挥支点的作用，具有撬动地球的精神。贡献，贡献，再贡献，公司以贡献者为本，也不会让雷锋吃亏。我们只有贡献自己的价值，才不负公司所望。

我们坚持以客户为中心，从客户角度出发做好服务，提供准确的数据资料。监督好订单在工厂的生产，做好验货，及时交付。从而又快又狠又准地为前线的将士提供优质的“炮弹”，攻克一个又一个“堡垒”。在这个寒冷的冬天，与公司共同茁壮成长。

安徽理士供应链跟单 张思永

2021年的冬天据说是很冷，不管是气候上的冷，还是经济形势，亦或是我们的生存环境。国家不好过，企业不好过，我们个人也是不好过。一些人开始躺平了，不去工作，不去学习，每天只是躺平。如果大家都躺平了，没有人去工作，没有人去贡献，社会怎么增长，经济怎么增长，只会越来越糟。正如校长说的“躺赢是不存在的，只有拼搏才能赢”。面对如此的困境，作为个人要响应号召，不断学习，不断贡献，增加体外循环，提高自身的价值。

首先，我们要从思想上去转变，思想

读完了董事长文章《在学习和拼搏中多做贡献》，让我情不自禁地陷入了沉思，我要如何才能做到学习、拼搏与贡献相结合呢？

“学而不思则罔、思而不学则殆”这是孔子所提倡的读书及学习方法，也就是说，除了要深刻地理解文章的核心思想以外，还要合理有效地利用文章知识，真正正地去动手实干才行。

在实干的过程中，首先，要树立正确的自我认知。我们不能因为在工作过程中做出了一点点小成绩就感到骄傲自满，与同行业的领先对比起来，我们自身还显得很弱小。所以必须要系统地去学习别人的长处，学习别人的优点，不断地改善自己的缺点，以最快的速度缩短差距，这是唯一正确的途径。

其次，在掌握前人所掌握的一些基本学习方法以外，我们还要在学习的过程中不断地对自己所使用的方法进行修正，找到最适合的、最高效的手段。如果只是一味地学习，不去思考，不去修正，时间一长，自身就会感到迷惑而无所适；如果只是单纯地去思考，却不学习新的知识，接触新的事物，我们的精神很快就会感到疲倦而无所适。

最后，我们在日常的工作中，绝不能弄虚作假，必须得真抓实干。多思考多挖掘，经常复盘，做好自我批判，在工作岗位上要不断地去学习，从而提升自己的技能实力和业务水平。只有这样，我们才能不断地进步，跟上公司发展的步伐，哪怕每天进步一点点，每日成长一点点，在公司需要我们的时候，才有可能实现从量变到质变的阶段性飞跃。

董事长指出，贡献是什么？贡献是价值，是公司需要的粮食，是降本，是增效。没有价值的人就是公司的负担，就是公司的肥肉，而现在，有些负担和肥肉竟然还高高在上，职务还不低，级别还挺高。这就告诉我们一个很简单的道理，不管你所在的是什么位置，时刻都离不开学习。而我们作为一名员工，学习的最终目的就是提高生产效率、提升产品品质、降低制造成本，为公司、去创造更多价值和利润，才能算是实现个人的真正价值。否则，我们就没有存在意义。

肇庆理士装备制造部 梁健强



改进缺点 贡献价值

认真阅读完董事长讲话《在学习和拼搏中多做贡献》，让我深刻了解自身方面还存在很多欠缺，还存在很多需要改进的地方。只有通过不断努力学习，才能不断改进自身的缺点，不断强大起来。

首先，学会正视自身的不足点。

世界上没有十全十美的人，多多少少都存在一些自身的不足点。大部分人对于自身的不足点都是避而远之，害怕别人攻击自身不足之处，其实我们都知道攻击他人最有效的方法就是攻击他人的缺点。那我们如何提升自身的实力，在激烈的竞争中立于不败之地呢？其实最重要的一点就是正视自身的不足点，只有正视自身的不足，才能善于听取他人的建议，才能知道如何改善，能够更全面的发展，更有利于提升自身的能力。

其次，如何改善自身的不足点。

只有知道自身存在的一些不足点，才能去改善自身的不足点。知道自身的不足

点最好的方法是虚心接纳别人的批评，把别人的批评当成是送给自己的礼物，并认真归纳汇总，快速找到真正的不足点。然后结合自身的实际情况，制定相对应的改善措施。改善的过程是非常艰辛和痛苦的，但只有经过自身坚持不懈的努力，才能成功。

最后，如何贡献自己的一份力量。

对于如何去学习，该学习哪些方面的知识，董事长已经给我们指明方向，结合自身的情况，再利用公司提供的平台，快速补充知识，提高能力。接着如何把我们学习的东西贡献出来，回报公司，同时也是回报自己。贡献就是认真履行个人的职责，做好自己份内的每一件事情，多做事，少发牢骚，尽自己最大努力发挥出自身的潜力。同时，我们不要认为自己做了很多事情，超出自己的工作量，超出公司给我们薪资范畴之外，因为我们所贡献的每一份力量，公

司都会给我们相应的回报。只有贡献出自己的一份力量，我们才能在公司的激烈竞争环境中立于不败之地，让自身存在更有价值，才能有更好的晋升机会，也才能让公司给我们更好的回报。

董事长的讲话给每位理士人传授经验，分享知识，让我们少走弯路，快速成长起来，能独当一面。认真领会董事长讲话内容的精髓，找准自己的方向，提升自身的能力，为公司发展贡献价值。

安徽力普拉斯技术部 王宁



给生活打一个 嘎嘣脆的响指



十月，淮北迎来了秋冬季，在我的记忆里淮北缺少秋天的韵味，多了几分清冷和干燥。今天走在公司大道上打了一个响亮的喷嚏，抵不住凉意，突然意识到这个冬天就要来了。

虽说淮北的冬既干燥又清冷，但我很喜欢冬天，它有一种特殊的情怀，“烤红薯”、“春节”这些温暖的代名词都属于冬天，所以冬天既寒冷又温暖。

从四月份的毕业论文到六月份的毕业典礼，再到九月份入职理士，2021年对我来说是人生中重要的一站，是新的征程。年初给自己列了书单和电影清单，到八月份完成的寥寥无几，偶尔责怪自己的好逸恶劳，也越来越清楚地发现自己体内的惰性和贪安，而在与之抗衡的过程中，也醒悟，原来自律是为了让自己更快乐，从而遇见更好的自己。

闪闪亮亮的2021年充满着波澜壮阔和深刻感悟，而这些悲欢喜乐都值得诉说，它们是娇娇不群丰碑式的时刻。在宿舍最后一次聚餐上，唱起“长亭外，古道边”第一句，我就没出息掉泪的时候；在写论文查阅文献，感到烦躁的时候；和室友走在校园，一路上有说有笑丝毫不觉疲倦，不觉时光漫长的时候；或者在九月初收到理士的入职通知而欣喜若狂的时候；又或者，在风雨大作，银河倒泄之际，我们仍然有约必至的时候；在把自己许多情

节丰满执迷不悟的内心戏都说出来，有人耐心倾听的时候……这些时刻在冬季回忆起来时都会成为温暖我的一股力量。

九月份来到理士，发现了不一样的自己。虽然没有选择从事自己的专业领域，但是我相信在理士会看到自己更多的潜力。我的岗位是跟单员，负责外贸业务的工厂跟单工作。这个岗位对我来说是陌生的，我既害怕自己不能胜任，同时又充满了期待。我本人是一个性格内向的人，就好像读书的时候老师们都更喜欢老实人，但在职场上内向就显得格格不入，在与他人沟通方面我一直都不擅长。我所在的办公室包含了三个职能部门，计划、交付和品保。我的直接领导是贾经理，我第一次见到他是我来公司应聘的时候，他给人一种很亲切很温和的感觉。在工作中的相处中，我又发现他工作时很负责，工作之余和我们谈吐很幽默。带我是杨师傅，我跟他学到很多东西。我很幸运，初入职场遇到这么随和的领导 and 耐心教我的师傅。办公室里的其他同事都很随和，我努力让自己融入到这个组织里，努力克服自身缺点。在理士的这一个多月里，我学到了很多也收获了很多，平日里过分悲观、时常纠结的自己也比以前多了些不加畏惧的勇气。

今年冬天虽与往年一样寒冷，但是身边却多了很多温暖的人和事，无形中给我向前冲的力量和勇气，从校园到职场的转变应该不会太糟糕吧。我最近时常剖析自己，在与自己坦诚相待的过程中，在不断探索自我、思考自我的过程中，寻求自身最舒服的生存状态，寻求与世界共处的表达方式，然后继续不回头地走下去。

安徽理士新能源交付部 陈言

下班打开手机，看到爸爸发来一张照片，家里的窗户上结了霜，他在霜花上用笔写了一行字：“道县的冬天，你好！”我笑了，一下子想起小的时候，每个冬天的早晨都和奶奶爷爷一起在玻璃的霜花上画画、写字。那些美好的日子和道县的冬天一起放进我记忆的保险柜里，时不时拿出来感叹一番。

初冬的道具最让我留恋的就是橙子。入冬之后，一个个橘红色的大橙子挤满了我家的冰箱，有时候冰箱放不下了，窗台上也会出现一抹艳丽的橘红，大橙子齐整地坐在那里，似乎在等待着主人的检阅。晚饭之后，爷爷就会用热水泡上一个橙子。过上半个小时，橙子化软了，爷爷把它从水里捞出来，剥开，放在我的碗里。我轻轻地咬一口，吸溜这浓郁的果汁，那种味道，是无法形容的美味。爷爷说，只有刚刚入冬的橙子鲜嫩多汁，到了寒冬腊月，橙子也会老，就没有这么好的口感了。

除了专属的橙子味道外，还有一样那就是红瓜子，满满的回忆。

红瓜子，赶集日大家都挤着去购买，我觉得道县的红瓜子一点不比其他地方的特产差。小时候每天早晨上学，我都会抓两把放口袋，边走边吃。上学的路上还有很多掉落在地上的枫叶，是那种金黄金黄的叶子，多得可以给人行道铺张地毯。路边停着的车，也仿佛穿上了一件黄色的纱裙，一阵风过

来，黄透了的叶子在空中跳舞，要记住，这不是秋天，而是初冬的道具。没有在这里生活过的人一定以为只有秋天的落叶才能那么美。

还记得老家的老房子旁边有几簇梅花长得格外好，花骨朵都结起来了，每次走过它我都在想，这么凉的天，它怎么禁得住？可是每年它都会在初冬准备，在十二月初盛开，从不迟到。每次它开花的时候，都会有很多人去拍照。其实梅花并不是最美的花，但其他花都没有熬过严寒，冬天的梅花就显得格外耀眼。其实人也一样，与其和别人争抢名利，不如自己加倍努力，像梅花一样顽强，坚持在寒风中傲然挺立，把那些娇气的花朵甩出八条街。

我喜欢初冬的道具，我喜欢道具的初冬。

肇庆理士小密车间 宋刚

道县的初冬



落叶的自述

深秋后我开始思索
生命还有多久
在日日的等待中
我彷徨又紧张
每当寒风呼啸而来
我都死死抓住树干
坚持着，坚持着
希望自己停留的久一点
再久一点
慢慢地，我老了
在肆无忌惮的冷风中
我被迫离开枝头
在风中飘荡
风中逐渐干枯的我
落在一片花云上
在泥土中燃烧释放自己
为大地增添一丝养分
静静地
等待春天的到来
观赏绿色的世界

国内营销干部部 王影

丰收的季节

我掰好的玉米都囤积在院子里，晚上亮着电灯剥玉米。这些玉米是用平板车挂了斗子运来的，约有七八车。虽然白天累但我心里是喜悦的，今年又是一个丰收的年份。

剥玉米是有讲究的，不是把所有的皮都剥掉，而是留下三片柔软的苞米皮和另一个同样的玉米系在一起，方便挂在树上或者绳上晾晒。剥掉的苞米皮被扔在一边，月亮爬上来，透过枝条俯视大地。天有点凉了，回屋多穿点衣服。再剥要剥到半夜，露水下了一头，衣服都湿了。还常常有面条虫爬到脚面上，来不及弹掉它。一夜总是能剥完的，就是累得腰都直不了。第二天，再爬到瓦房上将玉米晒在上面，有时候会把瓦片踩烂，如果不换瓦下雨会漏雨的。等到完全晒好，就成了农家丰收的情景，到处金黄一片，甚是喜人。

孩子们发了新书，在一起欢乐地阅读。我在屋里头磕芝麻，地上铺了一个垫子，磕出的芝麻粒嫩白白的，磕多了好去换香油吃，也能卖钱花。豆子晒干了放屋里捶，蹦出来金灿灿的大豆。可以冬天换豆腐吃，也可以淹豆瓣酱吃，还可以卖了赚零花钱。

那农村的大集上，粮食行是挺热闹的，行人都来来往往。一个黑桌，一个人打称，一个人记账，一个人收钱。玉米那时候是七毛钱斤，一袋能卖五十多块钱。许多时候是卖了买面吃，因为麦子收得少，冬季没地方打工去，只能呆在家里做点小生意，勉强糊口。

最差的年景是旱季，到了收麦子的时候，依然干旱少雨。穷人家只能认命，有钱人家都花钱浇麦，收成自然还好。我那块地接近一亩只收了五袋麦子，折合不到五百斤。真丢人了，再看看人家丰收的喜悦，心里不知道是个啥滋味！还要按场，打麦，打麦要找小四轮拖拉机，打一场要15块钱，人家打过麦就来家里要钱，还没钱给人家。下年打麦人家都害怕，打过麦要耕地，耕地又要25块钱，这个钱也是赊账，到了冬季赶大集的时候才还。卖玉米或卖麦麸子或卖鸡，或到远处的轮窑厂打工挣些钱来弥补生活上的不足。

每到丰收季节，总能让人想起这些令人难忘的往事。往事如烟一去不复返，喜怒哀乐皆在其中。

安徽力普拉斯仓储部 刘全新

那些年， 我们一起跟过的单

外贸，一个企业走向世界的起点；
跟单，一架沟通客户与工厂的桥梁。
小小一张单，维系着企业的生存与发展；
外贸跟单员，肩负着企业的目标与责任。
那些年，我们走进了外贸；
那些年，我们接触了跟单。
那些年，我们激情满怀，燃烧着对跟单的热爱。

是否还记得第一次早会的紧张与不安；
是否还记得初始跟单工作的茫然与失措；
是否还记得桌面上那些让人眼花缭乱的数字；
是否还记得我们忙碌地在SAP中查询着生产单；
是否还记得我们游离在文控中搜寻着纸箱和网版；
是否还记得卡板明细和清单的计算曾让我们头疼不已；

是否还记得穿梭于其他部门留下的那一个个脚印；
是否还记得车间流水线上流过我们的一个个电池；
是否还记得打印机滋滋声下流出的唛头和批号；
是否还记得成品仓里那一排排等待出货的电池；
是否还记得叉车司机师傅娴熟的驾驶技术；
是否还记得我们口中叫做“柜”的集装箱；

是否还记得烈日下我们核对货物的大汗淋漓；
是否还记得下发生产单时那些文员们甜美的笑容；
是否还记得挂着麦和业务在Skype上的沟通与联络；
是否还记得接待客户时所说的那不太纯正的英文字眼；
是否还记得我们顺利出完货那自豪中略带疲惫的样子；
是否还记得相机中留下的陈旧照片和记忆碎片；
是否还记得……
那些年，我们努力着；
那些年，我们付出着。

曾经，疲惫过，抱怨过，但我们从没懈怠过，跟单的脚步始终未曾停留，因为我们知道我们有一个至诚合作的团队，我们有着对外贸的热情，我们有着对跟单的责任。

手指在键盘上不停地敲击；
脚步在车间中来回地穿梭。
我们行进在外贸的大道上，高高擎起跟单的大旗，不断前进。

跟好每张单，是我们最大的快乐。
因为这是我们能力的体现，这是我们责任的收获！
在大家心中，我们许下共同的信念：跟好每张单，做一名优秀的跟单员！

那些年，我们仍在外贸；
那些年，我们仍在跟单。
那些年，我们跟过外贸单；
那些年，我们有个共同的名字：外贸跟单员！

安徽理士供应链计划部 常昊