理士人

理士电池
LEOCH BATTERY
安徽理士
安徽力普拉斯
安徽理士新能源
江苏理士
肇庆理士
马来西亚理士
斯里兰卡理士
印度理士
越南理士超级电源
越南理士

2020年第7期 总第235期 理士大学主办 www.leoch.com 内部资料 免费交流

校长在5月15日总经理会议上的讲话摘要

上个礼拜，我到几家公司学习考察，有一些感悟和心得跟大家分享一下。

一、以贡献者为本

以贡献者为本是我们生存的理论基础，为什么这么说？因为我们是一个经济组织，经济组织是功利性组织，要以自己的功力去赚自己的利润。所以，我们不要在公司搞政治，我们的目的不是为了掌权，而是大家一起去赚钱，不需要政治的阴谋阳谋。

能否使公司整个系统真正做到以贡献者为本，将决定我们能不能真正成为一个有效的功利组织，让贡献者分享利润是为利润提供动力的源泉。所以，要严肃看待“以贡献者为本”，它可以使商业形成一个良性闭环，是实体经济企业正确的经营逻辑，能决定公司的生死。“茶壶里煮饺子,倒不出来就不算饺子”，你不需要跟我解释你做得有多好，我不需要看你的动机，而是以结果来评判你是不是贡献者。只要你工作输出好，我就给你点赞。

人力资源部、各级管理干部、AT机构要公平公正地做到以贡献者为本，每个月如实地反映每个人的表现，给贡献者以回报。如果不以贡献者为本，就会让拍马屁的人拿到实惠，就会导致以领导为本、以老板为本，带来的是政治权术和阴谋阳谋，是经济组织成长的黑洞和绊脚石。

二、干部竞聘要严肃对待

最近我在研究中国的科举制度，科举制度就是把有能力、勤奋的平民提拔成官员的制度，不管你当什么官，都要通过公平、公正、公开的考试。我们现在搞的干部竞聘，本质上也是一种考试，一种选拔制度。理士怎么样才能成功？我们绝不能靠运气，一定要掌握先进的干部制度，干部竞聘是一种先进的制度，它能够保证公司的活力，各工厂、各部门都要推广。

干部竞聘要注意两点：第一，参与竞聘的人是愿意奋斗、有野心、有抱负的人，这是一个基本的要求；第二，评委要打好分，做到公平、公正、公开。

三、盈利的重要性

曾国藩的湘乡军为什么能从1000人的民团发展成为10万人的正规军，而且还能打胜仗？一是曾国藩给士兵的待遇不错，他有奖励，士兵有干劲；二是曾国藩善于向国家要军饷，善于向他的敌人抢供给，善于盈利。所以，这体现了盈利的重要性。我们要生存，公司就必须要盈利。在这里，我有几点提醒：

第一，盈利不光是经营的事情，政府补贴也是一种渠道。我们争取政府补贴的力度不够，李新要做的工作有很多，也做得不够，洪渝要跟李新一起做好对外联络的工作。商会、校友会能不能办好的核心是经济实力，而不是取决于活动精彩与否。所以，盈利非常重要，没有盈利就没有其他。

第二，追求盈利的迟钝是我们公司的一个大问题。以前开投资经营会，会议最后PPT上会打出“勇往直前”的口号。之前我觉得挺好，但现在我们要用实际行动去拿实惠、多盈利，我更希望看到我们盈利的手段和方法。我们不要光喊口号，也不要表现你做了多少工作，因为评价的依据是最后的盈利结果。我们需要的是成功的欲望和必胜的状态，既不光是信心，也不光是你能汇报的表现，更不是凡事找借口。只有盈利的结果能抢到战利品，才能照顾到手下，否则我们就只落下一个字——输。

第三，经营分析会是讲问题、讲差距、讲改进，考虑怎么盈利的，而不是看个人表演的。每个部门都应该分析自己的不足：锂电池主要有两个问题，一是如何制造有竞争力的产品，评审研发的60多个品种到底对不对？原则上是要做减法，保证关键市场投入的时间、精力充足，多快好省地制造出产品。二是如何结合地区部销售产品。汽车电池主要是品质和成本的问题；网能电池主要是交付和降本的问题；摩托车电池主要是产能的问题，我们的产能利用率低导致成本高，要赶紧把产能利用起来才好盈利。

今天开经营分析会，我要求更改组织架构，把盈利的片联地区部放在最上面，接着是事业部，下面是机关，再下面是提供服务与支持的部门及非盈利性事业部，从组织架构上的设置上就导向“以客户为中心”，为前线输送炮火，为公司的盈利提供保障。

四、成为世界级的制造商必须打造制造竞争力

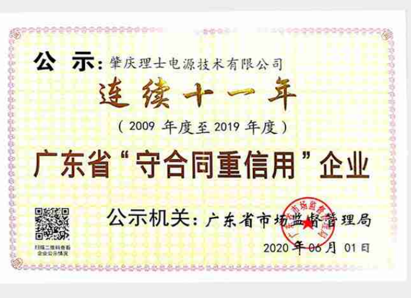
理士的目标是成为有竞争力的、技术领先的蓄电池世界级制造商。无论是理士还是玛西尔，计划、采购、制造、物流、逆向五个模块的竞争力都是比较弱的。我们要成为世界级的制造商就要打造供应链的竞争力。为此，我们建议如下安排：吴扣月、谢盼盼负责S&OP；印海燕、郑波、马苗和沈娟负责采购；崔胜宇负责制造；朱昌林负责仓库、物流，包括逆向的售后服务；庄顺飘负责供应链变革。理士和玛西尔的CEO要把这五个模块都管理好，使制造变得顺畅、合理。同时，还要把物流模块的逆向售后服务做好，退货要迅速做决断。其他方面做得再好，售后服务做不好，

下转第二版▶

肇庆理士连续11年荣评“广东省守合同重信用企业”

本报讯（刘家棋）近日，广东省市场监督管理局公示了2019年度广东省守合同重信用企业名单，肇庆理士连续11年获得“广东省‘守合同重信用’企业”的荣誉称号。

多年来，肇庆理士秉承重约守信，坚持守法经营，将诚信理念贯彻到公司发展各项工作中。公司将以此为契机，进一步增强公司的法律意识和信用意识，提高市场竞争力。


公 示：肇庆理士电源技术有限公司
连续十一年
（2009 年度至 2019 年度）
广东省“守合同重信用”企业
公示机关：广东省市场监督管理局
2020 年 06 月 01 日

肇庆市市长吕玉印莅临理士国际调研指导工作

本报讯（刘会）7月13日，肇庆市市长吕玉印莅临理士国际肇庆生产基地调研产业招商落地、工业投资、重点项目建设等工作情况。

吕市长一行在理士大学校长董李的陪同下，先后参观了肇庆理士产品展厅、生产车间及理士大学，并举行座谈会。他充分肯定肇庆理士作为第一批扎根肇庆高新区的企业，15年来为肇庆经济发展做出的贡献，要求相关部门做好跟踪和服务，帮助肇庆理士成为世界级的企业。

淮北市商务局副局长戴文丽莅临安徽力普拉斯调研

本报讯（纳丽）7月6日，安徽省淮北市商务局副局长戴文丽及濉溪县商务局领导一行莅临安徽力普拉斯调研指导党建工作。濉溪县经济开发区主任化鹏程陪同调研，安徽理士党总支副书记等同志热情接待。

戴副局长一行参观了党总支办公室、党员活动室、党员阅览室以及荣誉墙等党建活动阵地，查阅了相关文件资料，了解理士党总支的成立里程、发展历程和产品。她指出，非公企业党建要发挥好党员的先锋模范带头作用，引导党员在展示形象中彰显党的先进性，从而更好地服务于生产运营。

淮北市委统战部副部长徐自升莅临安徽理士调研

本报讯（刘沙沙）6月30日，淮北市委统战部副部长徐自升、侨联主席唐为民等一行莅临安徽理士考察调研。理士国际企业发展部总经理、安徽理士行政副总经理热情接待。

徐副部长一行参观了公司展厅及研发实验室，随后双方进行了座谈。座谈会上，徐副部长充分肯定了我公司的发展实力以及对淮北市经济发展的带动作用。他指出，公司要将技术创新作为推动发展的核心竞争力，不断加大产品研发力度，为淮北市经济发展做出更大贡献。

江苏省市场监督管理局领导莅临江苏理士调研

本报讯（刘成鹏）7月7日，江苏省市场监督管理局一级巡视员冯新南一行来江苏理士调研，金湖县县长万旭东等领导陪同调研。

冯巡视员一行参观了公司的展示厅、生产车间，对江苏工厂的品牌建设，尤其是国际/国家标准的制定、专利持有量、商标拥有等建设给予高度肯定。

江苏省商务厅开发区处崔健处长莅临江苏理士考察

本报讯（刘成鹏）7月1日，江苏省商务厅开发区处处长崔健一行在濉溪县委常委，县经济开发区工委书记沈启涛、县商务局长张鑫等领导的陪同下莅临江苏理士考察。

崔处长一行参观了我公司展厅，对公司的产品种类、技术创新给予高度肯定。他鼓励企业继续深化技术创新、引领产业升级，创造更高的效益。

版权所有，如需转载，请与理士大学文化推广部联系

校长在5月15日总经理会议上的讲话摘要

◀上接第一版

客户的满意度也会大打折扣。我们是制造型企业，人力资源部要给供应链各岗位称重，加重这一块的分量，使我们的制造更有竞争力。

五、抠成本

为了达到盈利的目的，我们要在各个环节上抠成本，各小组、各车间、各工厂之间要互相比，营造“比、学、赶、帮、超”的氛围。

国外通常采用动作测量和流程优化的方法来抠成本，这一方法我们也要学习。秘书处负责下发通知，从5月15日起，凡是能提出合理化流程建议并被采纳的员工，奖励100元并张榜公布名单。我们要鼓励员工积极参与到优化流程、改善品质上来，共同抠成本。

抠成本要充分发挥财务的作用。我到一个生产PCB板的企业参观考察，发现他们的CFO很不一般。他们的CFO负责整个公司的接单、报价、对标、生产管理、成本、研发和外发等，考核指标是利润和销售额，所以CFO每天跟着董事长一起抠成本。他们的年销售额约40亿，通过抠成本，竟然使净利润达到15%左右。

六、交付的问题

LTC流程中含有交付，ISC流程中也有一个交付。那么交付是归LTC流程管，还是ISC流程管？理论上，订单履行一般会放在ISC流程下的供应链流程中，但也可以放在LTC流程里。如果我们公司的LTC流程很强大，那么订单履行就要放到供应链流程中；如果我们公司供应链流程很强大，那么订单履行就要放到LTC流程中。为什么？因为要给做得不好的地方放一根钉子，避免它掩盖问题。这一点轮值CEO和C字头的领导都要注意，很多类似的、重叠的工作，该划给谁，归谁管很重要，正确地分权很重要。

我在下午的LTC会上提到了CCP，CCP就是客户合同计划。在销售过程中，销售员不止要把订单拿回来，还要知道客户的合同计划。比如玛西尔拿到了一个肇庆七星岩的订单，我们要知道交货时间，货物的特点等。而我们往往是在不了解这些信息的时候，就贸然通知要订20台车，甚至越快越好。最后加班加点生产出来后才发现客户根本不要，或者是货物的性能不吻合。所以，我们要清楚地知道CCP，更准确地完成订单。

理士国际召开组织力打造项目启动会

本报讯（何小情、蓝东萍）7月5日，理士国际组织力打造项目启动会在理士大学三楼召开。校长、顾问公司团队以及组织力打造项目组成员参加会议。

校长指出：目前的成长需要我们更强的组织能力和更高的员工积极性，我们要变革机制来适应新的要求。校长指出，所有高层干部要根据公司的战略与要求，制订出与组织机制相匹配的政策并把这当作重点、紧急的工作去做。高层干部要切实解决组织机制问题，激活组织活力，为公司进入快车道提高准备度。同时，感谢顾问老师对项目的重视与支持，预祝项目取得辉煌战绩。

会上，宣读了《关于成立组织力打造项目组的任命决定》，任命项目组成员，明确成员职责及项目安排；理士国际CEO致辞，表示公司经营层将全力配合和支持项目实施，并对各级管理干部提出了新的要求；项目总监多角度阐述组织力打造项目的重要意义，表示将带领项目组成员积极投入，推动项目落地；顾问公司从人力资源角度剖析项目推行的意义，详细介绍了项目内容、周期和计划安排，表示对项目取得圆满成功充满信心，并对项目组成员及全体理士人发出邀请，共同建设理士成长的里程丰碑。

组织力打造项目将把公司打造为精简高效、政令通达、权责清晰的组织，为公司的健康、持续、长久发展作出贡献。

消防知识常抓不懈，安全演练警钟长鸣。7月24日，江苏理士举行夏季重点防火区消防演练。（通讯员 王文林）

6月30日，肇庆理士顺利通过IATF16949:2016质量管理体系认证。（通讯员 张桂林）

6月20日，肇庆理士顺利通过能源管理体系认证。（通讯员 张桂林）

不惧炎炎烈日，踏平高山峻岭。近日，理士人和理士电池为5G基站建设添砖加瓦！（通讯员 王玲）

2020年第二次总经理会议在安徽理士召开

理士国际要在理性和平实中成长

理士国际2020年第二次总经理会议

本报讯（蓝东萍、何小情）6月25日—28日，理士国际2020年第二次总经理会议在安徽理士召开。校长指出，理士国际现在要在理性和平实中成长。会议围绕“自我批判”及“当前的形式和任务”两个主题开展，集团公司总经理及以上干部70余人参加会议。

校长指出：发展要靠天时、地利、人和，中国制造业的发展到了天时、地利的时候，我们要把人和的准备工作做好，组织好各兵种，提高迎接机遇的准备度。现在要在理性和平实中成长，要充分准备，建立好经营和治理的机制，做好长跑准备。公司要做长跑冠军、百年企业，不是要情绪激荡地跑短跑。要求各总经理要戒骄戒躁，个人做好自己的事，把学到的知识拿到岗位上实践，把事情做成、做好，做一个成熟的、有力量的人。不要做叫喳喳的喜鹊，情绪激动，天天报喜，而不做自己该做的事。

各总经理结合当前的形式和任务，分别对上下半年的工作总结和规划进行了汇报，并通过自我批判认识到自己的责任，为后续工作的开展找到了目标和改进的方向。

会议要求理士总经理带着精气神，争做英雄，为打造能人以为战的虎狼之师做出贡献。

销售要争做虎狼之师

本报讯（蓝东萍、何小情）7月2日—4日，理士国际2020年第一次全球销售会议在理士大学举行。会议围绕“扩大销售，增加利润”开展，集团400余名销售将士参加会议。

校长在会上指出：我们现在处在天时、地利、人和的好时代，销售要顺应时代发展，抓住时机，争做虎狼之师，公司会关心、保护和支持虎狼的成长。校长要求所有与会人员要有做人的底线，忠诚于自己的承诺，不编故事讲假话，不去腐败贪污。公司要在理性和平实中成长，需要建立公平公开公正的机制，激活组织，释放活力，实现有效增长，跑好接力赛和马拉松。

会上，各事业部负责人分享销售经验，总结了上半年工作并对未来进行了规划。同时，通过分组研讨与自我批判，找到自身问题与差距，为后续工作的开展打下基础。

会议还对2019年工作进行总结，对优秀个人和团体进行表彰。

理士大学举办理士国际2020“赛马营”一期干部培训

本报讯（何小情、蓝东萍）“厉兵秣马，拼搏贡献，精神与能力帮助干部转身；攻坚克难，联勤作战，项目与流程推动组织发展。”为强化干部力量，帮助干部的思想和能力提升，7月5日—7月15日，理士大学举办理士国际2020“赛马营”一期干部培训。集团14级以上干部130余人参加本次培训。

培训期间，校长从人与文化、干部转身和流程化组织建设出发，为学员讲授了了人力资源、组织流程等系列课程，以企业文化力量为抓手，项目和流程为切入点，帮助学员开拓工作新思路，推拉结合，助力干部转身。

为期10天的培训，学员们在课堂上学习了丰富的管理和实操知识，并进行考试。考试结束后，学员们分小组对不同问题进行讨论，输出实施方案。最后由全体学员共同讨论各小组方案的可行性和可操作性。

培训虽然结束，但前进的脚步永不停止。同学们用与实际工作关联的结业课题，设计并展示课题开展计划，以流程思维、项目制运作方式在返岗后继续推动课题开展，训战结合，确保培训效果有效落地。

暴雨季出行难，高品质电池见真章！

本报讯（王露露）近日大雨滂沱，对于很多依靠电动车出行的小伙伴来说，不仅担忧涉水后电动车的安全，还忧虑电动车使用寿命是否会缩短。这时选择一款品质高、口碑好的品牌电池显得尤为重要。

好电池，理士造。作为行业领军企业，理士多年的发展之路就是对品质探索、升级之路，以铅料纯正、壳料纯正、技术纯正、工艺纯正四个标准，打造“跑的更远、充电更快、容量更大、寿命更长”的高品质电池。这正契合消费者需求，成为消费升级后的高端选择。

789旺季前夕，理士通过拉力赛、答谢会等一系列市场活动，助力合作伙伴赢战终端，率先拉开旺季市场大幕。未来，理士将坚持创新研发高质量的电池产品，为行业提质升级添砖加瓦。

以贡献者为本

学习校长的讲话，我很有触动。无论是从开始干部任命的喜悦，还是到以贡献者为本的实践，我都从中学习到了团队的配合度和执行性，对一个公司甚至是国家的影响。

校长指出，要“逐步落实以人为战的经营方式”。学习知识、悟出方向、授权下放、提高待遇，这些都是以提高团队中个人能力为目标的。以我们售服人员为例，现在大部分省市都会有售服人员在驻点，首先，他们就要适应当前相对陌生的环境，往小了说甚至要去适应当地的饮食和习惯。其次，每个省份的人处理问题和看待问题的方法都是不同的。有的会要求先解决问题，再商讨问题的发生原因；而有的会要求先解答问题出现的原因，才会同意你去解决问题。售服人员每一天都在面临着新的挑战，所谓与人斗其乐无穷。我们每一名售服人员估计也在这斗争中痛并快乐着。每一天都要学习新的知识，领悟出一种新的解决问题的办法，今后遇见相似问题就能够迎刃而解。

说到授权下放，有句俗语是：将在外，君命有所不受。套用在外出售服上，可大致体现为工作的灵活性，因为我们现在面对的客户基本都要求快速解决，当机立断地去解决。通过不断地学习、总结以及上级领导的信任，售服团队才能够更好、更快地达成完美解决客诉的目标。

团队的配合度也是一个团队是否能达成目标的重要因素。这里的配合包括小组之间的配合，上级领导与下级基层的配合，包括上级领导与其他团队之间的配合协调。还是以售服为例，浙江办事处在广东的一个客户出现了问题，需要广东办事处去帮忙处理。如果配合度不够，这边一拖再拖，可能问题就会由小变大，甚至一发而不可收拾。所以，广东办这边为了团队的配合度迅速做出反应，快速解决客户的问题，再反馈给浙江办事处。这就是团队内小组之间的配合。同样的各个办事处总会出现一些单独办事处无法处理的问题。这时就需要上级领导去协同，安排别的团队或小组去支援，或者将问题拿出来共同商讨，发挥集体智慧，得出更妥善的处理方案，这也是配合。这样的配合应该多多益善，因为通过这不断地配合，既增加了小组之间的信任，又提高了团队的技术能力。

以上就是我从校长的讲话中学习领悟出的新知识。

车用电池 吴连红

智能计件 利大于弊

校长在讲话中强调了《华为基本法》对公司变革会产生很大影响，工厂新近实施的智能计件项目，反映出公司变革中的痛苦和阻力。

公司7月份实行智能计件，各部门通力配合，经过10多天的磨合已初见成效。这是一个实践的过程，同样也是一个学习的过程。在使用的过程中，出现的问题会反映出我们日常工作中忽略的信息。例如，不久前，生产反馈一张工单无法报工，我反复查看工单，并未发现那里出了问题。通知到信息部协助核实，才查到原来是工单的系统默认工作中心无效，需要手动更改。这次事情提醒了我需要再仔细一些。这也许就是触类旁通的学习，让我从自身剖析到更多不足，要巩固基础，疏解心中的浮躁，沉下心来做事。

刚实行智能计件的时候，因为系统的问题带来了许许多多的新问题。受限于工作岗位的不同，也会有不同的声音推诿这个软件的使用，不过总体来说软件的实行仍是利大于弊的。软件实行做到了员工产量考核的“公平、公正、公开”，减少了现场“跑冒滴漏”现象，也减少了人工统计带来的出错和造假，有效地精简了管控人员，降低了人工成本。

作为公司变革的重要工作，智能计件为编写《理士基本法》提供一次实践经验。取消现有的落后的人工计件，实行智能计件，是一次实践，也是一次考验。只要坚持实施下去，实现考勤智能化，公司就会脱胎换骨。通过这一变革，我对公司企业文化的认同有了进一步加深。

不少人认为：“我为公司工作，公司给我发薪水，天经地义。至于公司如何发展，则与我没多少关系。”这种只付出能力，却不能考虑为公司发展作贡献的思想很危险。在如今的市场环境下，不能使公司盈利，就只有被淘汰。

公司的发展离不开领导和员工的共同努力，员工的成长更离不开公司给予的平台。在公司里，每一个岗位都很重要，只有同事间协同合作、贡献力量，公司的运行和发展才能持续且稳定。只有公司盈利，作为贡献者才会分得回报。

安徽力普拉斯计划部 张晨

登高方能远眺

七月虽然骄阳似火，但是对每一个企业来说都是新鲜血液注入的时期，伴随着新的大学生的到来，2020年下半年的序幕正式开启。

雨水丰沛，粮草方能充足；将士骁勇，大战才能胜利。

员工是企业的士兵，干部是将领。将领领得好，企业走得顺；将领领得不好，企业路途多坎坷。干部的质量是决定公司前行速度的先决条件。一个好的领导干部可以预见风险，提出规避风险的措施，减少企业后期处理风险的人力、物力和财力的投入。

企业的干部不是一成不变的，选拔干部遵循功劳最大原则。借用校长的一句话：个人能力值并不等同于个人贡献值。有的人个人能力很强，但为企业贡献的能力值却很小。有的人个人能力不算突出，但是为企业付出的价值却很可观。

2019年年底的江苏理士述职会议中，有一个仓库的经理给我的印象很深。他是从一个仓库工人提拔上来的，公司看重他工作期间的认真、踏实、细致，这些都是仓库管理者必须具备的品质。任何人都具有成为企业干部的机会，品质与贡献才是胜任的前提。同样，尸位素餐的领导干部要不得，应该让有能力的干部上岗，业绩是检验岗位匹配值的唯一标准。

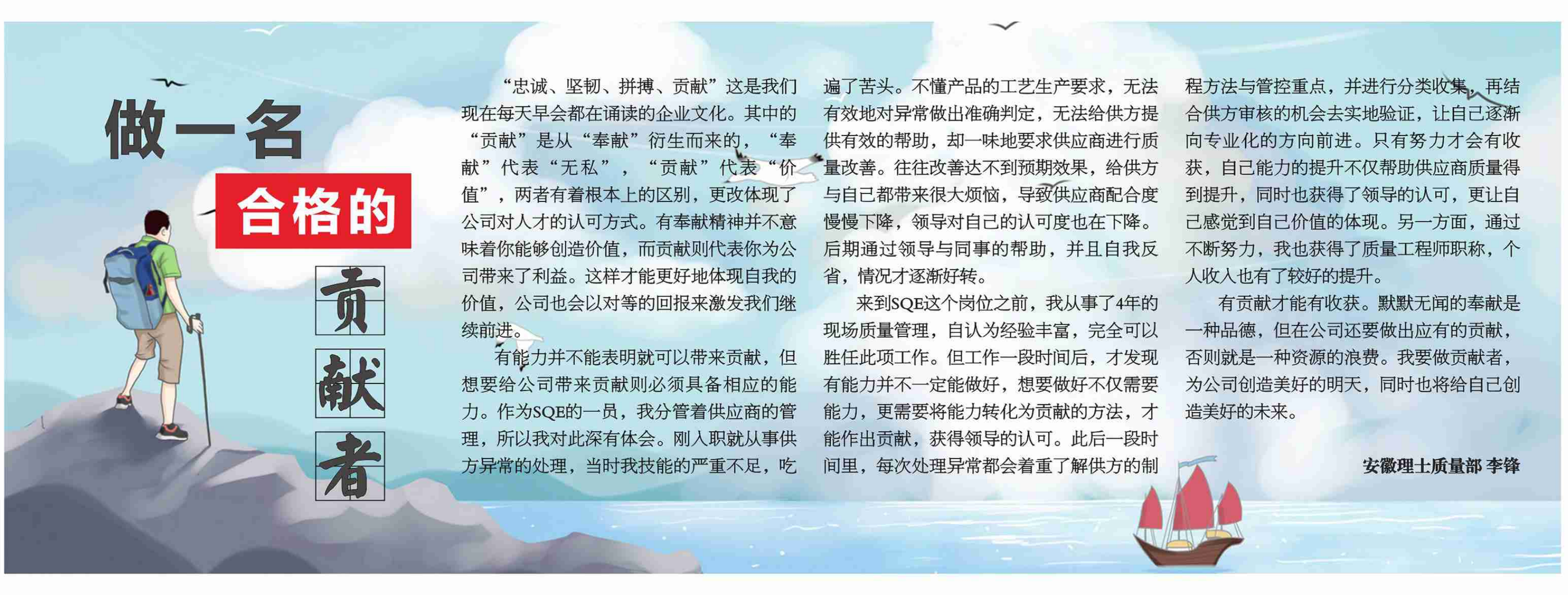
2020年三月伊始，公司14级以上人员全部参与《华为基本法》的学习。公司对干部的聘用采用竞聘上岗制，对领导干部实行一套新的评价机制，保证公平、公正、公开的合理原则。同时，也满足领导干部对领导岗位的愿望实现，自己意向岗位往往更有贡献的热情，对于自己热衷的事情投入的专注度也更高。

“王侯将相宁有种乎！”“不想做将军的士兵不是好士兵。”干部意味着贡献值要高于普通员工，也意味着获得的报酬高于普通员工，毕竟能者多劳，多劳多得嘛。没有人不想做干部，没有人不想获得高报酬，但是打铁还要自身硬。2020已过半，自我反思这半年收获了什么，进步了多少，专业知识学到了多少，行业证书考核了多少，是否面在对岁月流逝时留下的只有对时光蹉跎的慨叹。人无远虑必有近忧，现在的安逸与享受是给未来埋下的最危险的雷，自我价值的提升不仅利于工作成绩的提高，也让我们能在耄耋之年面对生活时多一份从容。

从现在开始，以干部的高标准来要求自己——登高方能远眺。

江苏理士研究院 贾芳芳

做一名合格的贡献者



“忠诚、坚韧、拼搏、贡献”这是我们现在每天早会都在诵读的企业文化。其中的“贡献”是从“奉献”衍生而来的，“奉献”代表“无私”，“贡献”代表“价值”，两者有着根本上的区别，更改体现了公司对人才的认可方式。有奉献精神并不意味着你能够创造价值，而贡献则代表你为公司带来了利益。这样才能更好地体现自我的价值，公司也会以对等的回报来激发我们继续前进。

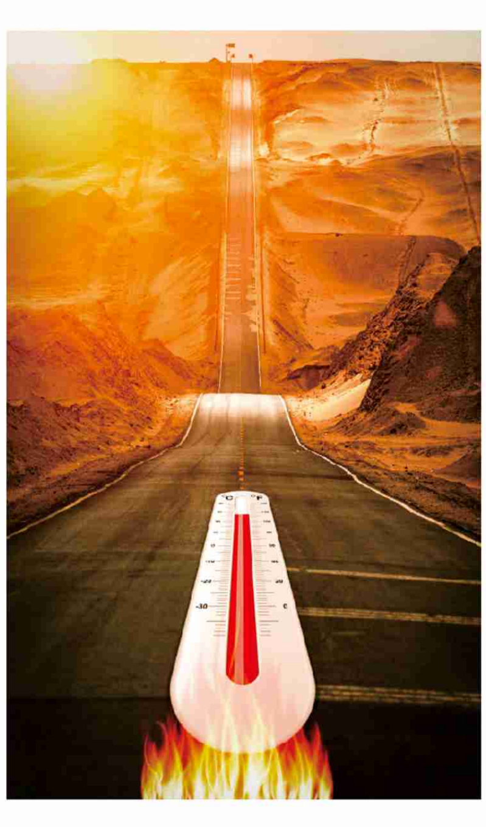
有能力并不能表明就可以带来贡献，但想要给公司带来贡献则必须具备相应的能力。作为SQE的一员，我分管着供应商的管理，所以我对此深有体会。刚入职就从事供方异常的处理，当时我技能的严重不足，吃遍了苦头。不懂产品的工艺生产要求，无法有效地对异常做出准确判定，无法给供方提供有效的帮助，却一味地要求供应商进行质量改善。往往改善达不到预期效果，给供方与自己都带来很大烦恼，导致供应商配合度慢慢下降，领导对自己的认可度也在下降。后期通过领导与同事的帮助，并且自我反省，情况才逐渐好转。

来到SQE这个岗位之前，我从事了4年的现场质量管理，自认为经验丰富，完全可以胜任此项工作。但工作一段时间后，才发现有能力并不一定能做好，想要做好不仅需要能力，更需要将能力转化为贡献的方法，才能作出贡献，获得领导的认可。此后一段时间里，每次处理异常都会着重了解供方的制程方法与管控重点，并进行分类收集，再结合供方审核的机会去实地验证，让自己逐渐向专业化的方向前进。只有努力才会有收获，自己能力的提升不仅帮助供应商质量得到提升，同时也获得了领导的认可，更让自己感觉到自己价值的体现。另一方面，通过不断努力，我也获得了质量工程师职称，个人收入也有了较好的提升。

有贡献才能有收获。默默无闻的奉献是一种品德，但在公司还要做出应有的贡献，否则就是一种资源的浪费。我要做贡献者，为公司创造美好的明天，同时也将给自己创造美好的未来。

安徽理士质量部 李锋

三伏天的机电维修工



三伏天，公司固化室机箱内温度高达80–120度，固化室顶温度计上显示近150度，高温难耐的天气不免让人浮躁。然而，有这么一群人丝毫不受高温天气的影响，他们依然头顶烈日、脚踩火炉，坚守在自己的岗位上，为生产默默地付出着、奉献着。他们就是号称最艰苦的维修工——机电维修工。

高温下的责任

来到干燥室或固化室顶，一股热浪迎面袭来。在干燥室或固化室顶站了不到一分钟，浑身汗如雨下，身上的衣服马上像刚从水里捞上来一样直滴水。我需要拉开隔热盖，由于炉顶的高温环境，拉炉盖时必须戴着厚厚的棉布手套才能碰拉杆。每次盖子打开的时候，都有大量热量喷发，稍不留神就会被烧伤。在检修、换线、拆换电机等设备维护过程中，衣服湿透了，等到快修好的时候，衣服烤干了。在这样的环境下，一干就是8个小时。

“现在环保形势非常严峻，我们的工作如果不到位，就会增加烟尘的排放，给公司的环保工作带来压力。我们苦点累点没啥，只要我们尽职尽责，顺利完成生产任务，比啥都强！”

高温下的改变

“公司持续开展‘师带徒’、‘岗位技能比武’等多种形式的活动，来提高员工的个人操作技能、强化员工按章操作的意识。员工不再成天抱怨热啊累啊，而是清醒地认识到作为一名机电维修工，所承担的责任和工作的意义。”机电工们在这座大熔炉里铸就了钢铁般的意志，在高温的“烤”验下炼成一支铁打的队伍。

“环境不可改变，但通过智慧和汗水，我们一定可以克服困难！”加热现场环境本身恶劣，加之三伏天，员工长时间在高温下作业极易出现中暑昏厥等情况，给员工的人身安全造成威胁。在班前，强制要求岗位人员饮用藿香正气水，预防中暑；每天公司都会有专人熬制绿豆汤，大热天，一杯绿豆汤让人从心里感到舒爽；感到身体不舒服的时候，如有异常，及时送往医院诊治。公司的关爱，为我们的人身安全提供了保障。

高温烈火锻精神，机电工人炼“三伏”。在这样恶劣的生产环境下，我们的工人经受住“烤”验，每班都保质保量地完成了生产任务，为公司日益壮大、可持续发展发挥着自己的光和热。

安徽力普拉斯设备部 陈伟峰

防患于未然

题记：千丈之堤，以蝼蚁之穴溃；百尺之室，以突隙之烟焚。

——《韩非子·喻老》

再大的企业，再有实力的集团如果没有一个合格的风险管理机制，也同样逃不了历史的大浪淘沙。风控管理不仅仅是小企业需要面临的问题，大企业同样需要有足够的重视才行，否则一不小心就会有万丈高楼瞬间崩塌的风险。

企业风险包含经营风险、知识产权及涉外风险、印章管理风险以及档案管理风险等。这里我就着重探讨与我们工作相关的印章管理风险和档案管理风险。

印章管理风险。我们都知道印章是企业经营的凭证，法律上意味着企业的承诺、认可和证明。因此，印章管理不当可能会给公司或个人带来巨大的法律风险。关于印章可能遇到的问题一般有会容易被人冒用，造成被冒名顶替引发纠纷的风险。另外，印章还存在其他风险问题，如未经授权私刻印章，这在法律上是违法行为，在实际工作中使用这类印章是不具备法律效用的，而且一旦使用了未经授权的印章就会被印章所指单位诉诸于法院，使用者需要承担法律责任。此外，印章的使用需要有记录，也就是印章要建立台账，所有使用环节都要有记录。

档案管理风险。 档案管理是企业发展的重要信息资源，它客观地记述和反映了企业在筹备、成立、经营、管理及产权变动过程中的全部内容。说到档案管理，其实我们一直都有做档案，但是做的并不够好，比如我们的回单管理、对账单管理。之前很长一段时间，所有物流对账单和非内贸回单是保存在肇庆工厂资料库，我们实际工作中会遇到某些内容需要验证，就会提取档案检查。我们发现找起来非常不易，甚至找不到，再后来肇庆要腾出来资料库的位置，资料甚至因为搬迁管理不善大量的丢失，造成不可估量的损失。

我们属于经营档案管理存在一些问题。首先主要是档案管理制度不健全，虽然有档案管理文件，但是并未严格执行。其次是不能识别档案价值，对于是否有价值的档案文件没有做好区分，让无价值资料占用了档案库的位置，造成有价值文件不够放。同时，也造成档案文件查询和调用变得非常困难。最后，档案进出没有记录，导致档案管理变得混乱，也容易造成文件不易查询甚至流失。我们的档案管理要建立规范的管理制度并严格执行，对于入库档案建立档案库编码管理，同时对借出文件做好记录，确保档案管理的合理性。

总之，我们在实际工作过程中会遇到各种各样的风险管理问题，而问题往往就出现在不经意之间，危险也会在我们无意识中悄然来临。

江苏理士跟单部 沈思

不负韶华

时光荏苒，2020年已经走过一半。在这不平凡的半年中我们有笑容，也有心酸。

上半年因为疫情的影响，3月份全国各大主机厂才正式开工，汽车行业也有一个明显的下滑趋势。我们销售业绩在年度任务中来说还是完成的不错，这里有自己的努力，更有领导的指导和公司的支持。

在这里我谈谈上半年开发客户的经历。4月底接到信息，中国重汽集团福建海西基地需要开拓二轨。接到信息后，我第一时间与办事处经理老李驱车700公里，赶往海西基地所在的城市福建省永安市。我们带着介绍公司的PPT到海西基地，拜访了采购、技术、质量等部门相关领导及对接人。

因为疫情影响，国家大搞基建，商用车需求量很大，海西基地订单爆满，而基地很多供应商产能跟不上。这对基地来说是头疼的事，也是客户面临的主要问题。了解了这一情况后，我立即向客户做了三个保证：1.理士国际是中国前三的蓄电池制造商，每个月都能够保证供货产能正常；2.理士国际作为集团大公司，质量能够百分之百得到保证；3.理士国际有庞大且优秀的售后服务团队，若出现问题我们保证2小时内响应，24小时内到达现场处理。通过这次表态，客户对表示了公司认可。

4月份，我们去找客户汇报的时候，了解到竞争对手也在跟客户接洽。五一长假期间客户只有1号放假，其余时间都加班。我们必须要把握住先机，五一长假三天时间内，根据客户的要求完成了报价，开始了小批量试装样件生产。2个月时间，我们就完成了试装，在7月初完成了合同的签订，并且拿到了80%的份额，并且从二轨变成了主供方。

根据个人经验，总结开发客户的几点注意事项。首先，要了解客户需求和痛点，并解决客户的痛点及需求。其次，要了解竞品的动态，要把握住先机。最后，要勇于自荐，敢表态。我们有强大的团队，能够解决在蓄电池领域其他公司解决不了的问题。

2020只争朝夕，不负韶华。春天的种子已经播下了，我相信通过努力，我们一定会取得丰收。

车用电池 米久俊

七月的拉萨

2020年在不经意间已经悄然走过了一半。拉萨的夏季有似火的骄阳，却没有令人烦躁的高温。不大的树荫下，就能够躲避火辣的太阳，这是我在拉萨度过的第二个夏天。

还记得去年初到西藏，高原的缺氧折磨得我欲仙欲死。在频频无法入眠的夜里，到底是退缩还是面对？退缩的念头不止一次浮现，但自己选择的路总要独自走下去。勇敢地面对困难，迎难而上，是一个人不断成熟的必经之路。回首看着走过的路，想起过去的经历，我也感谢曾经坚持的自己，感谢自己的选择。

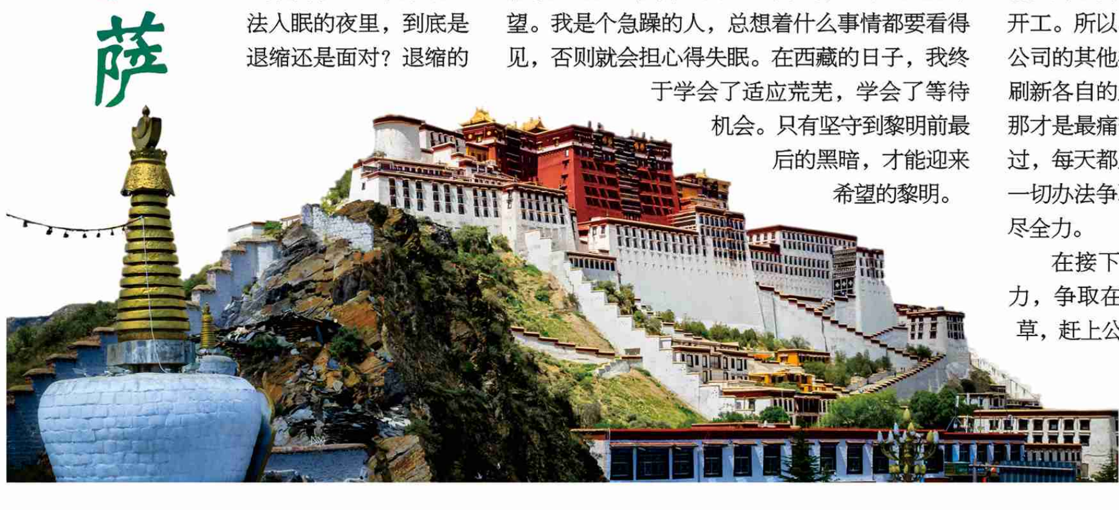
拉萨的七月是万物生长的季节，四周环绕的群山开始生出翠绿的植被，道路两旁的树木也不断的抽芽。每天在去客户公司的路上，看着它们，总能感觉到无穷的希望。在过去的半年中，其实经历了很多的自我怀疑，没有订单的日子，就像西藏的寒冬，万物凋零，看不到一点点希望。我是个急躁的人，总想着什么事情都要看得见，否则就会担心得失眠。在西藏的日子，我终于学会了适应荒芜，学会了等待机会。只有坚守到黎明前最后的黑暗，才能迎来希望的黎明。

来拉萨的一年，是我快速成长的一年。从以前只需要看着自己一亩三分地的业务员，快速转变成需要负责一省业务的负责人，这个过程并不容易。最明显的是接触的客户层级变高了，不在是以前的专工和部门经理，而是总监、总经理级。随着客户层面的提升，自身素质也要随之提高，从最开始单纯的见面问候到可以顺畅沟通、侃侃而谈，不断成长和成熟。

今年上半年，西藏的业绩很不理想，有客观原因，也有主观因素。由于西藏的特殊地理环境，高原高寒，使得西藏今年各个行业都很晚才开工。所以，我们的订单也相应的延后了。看着公司的其他办事处，顶着恶劣的大环境，不断地刷新各自的业绩，只有西藏还在最后苦苦挣扎，那才是最痛苦的日子。但是，我们从来没有松懈过，每天都坚持在和客户、设计院去沟通，想尽一切办法争取订单。无论结果如何，我们都要竭尽全力。

在接下来的几个月，我们还要继续坚持努力，争取在寒冬来临之前，积攒一些过冬的粮草，赶上公司的大部队，不能掉队！

网络能源 谭林翔



理士大学地址：广东省肇庆市国家高新开发区理士国际工业园　　外部投稿邮箱：culture@leoch.com