

理士人



2024年第11期

总第286期

理士国际人力资源部

www.leoch.com

内部资料
免费交流

2024 CBI全球电池创新峰会胜利闭幕



肇庆讯（曾娇 王启姣）10月25日，为期3天的2024 CBI全球电池创新峰会在广东肇庆市胜利闭幕。本次大会由CBI和LEOCH共同主办，肇庆理士承办。

大会聚集了来自世界各地的1500多名精英代表。肇庆市委书记张爱军，市委常委、副市长刘泾波，中国电池工业协会副理事长兼执行秘书长王建新，CBI主任Alistair Davidson博士，理士国际首席科学家、中国工程院外籍院士张久俊教授，深圳市商业联合会党委书记、常务会长林慧，理士国际董事长、材料学博士董李博士等领导嘉宾出席大会。

董李博士代表主办方致欢迎词。对各位领导、专家、企业家的到来表示热烈欢迎，衷心感谢各位能够在百忙之中抽出宝贵的时间来参加这次会议。董李博士特别对不远千里万里来中国参加活动的海外专家、海外友商，表示感谢！对为行业技术进步做出贡献的专家和机构致以崇高的敬意！

肇庆市委常委、副市长刘泾波代表肇庆市委、市政府祝贺大会顺利举行，并作《肇庆产业发展和营商环境推介》演讲。他表示，肇庆是广东省新能源汽车、新型储能产业重要布点城市，目前聚集了宁德时代、理士电源等一批新型储能产业代表性企业，是广大新型储能企业布局粤港澳大湾区的理想之城。热切期盼电池行业的专家、企业家继续关心参与肇庆新型储能等产业发展，在深度合作中共赢未来。

中国电池工业协会副理事长兼执行秘书长王建新表示，协会将始终践行促进行业高质量发展

的宗旨，继续为会员企业和政府部门搭建沟通桥梁，推动行业技术进步，指导行业遵循国家政策，规范发展、做大做强。希望广大电池行业专家学者、企业代表在此次大会上分享实践经验，激发创新思维，推动先进技术及智能装备在电池制造中应用，为行业实现新跃升增添动能。

张久俊院士作了题为《能源储存与转换中的电化学技术与先进铅酸电池》的主题报告，指出要聚焦提高电池的能量密度、功率密度、耐用性、安全性等重点加强研发，推动新型储能进一步提高在总体能源的占比，助力实现“双碳”目标。

CBI主任Alistair Davidson博士介绍大会的有关情况及电池行业的最新趋势，发表《全球铅蓄电池产业的未来》的演讲。

深圳市商业联合会党委书记、常务会长林慧发表讲话，希望有志者前往“中国新城”深圳创业、发展，摘取理想之星。

董李博士发表题为《可持续发展》的演讲。大会共有50位与会者发言，分享各自的新思想、新成绩，展示了电池行业精英们的蓬勃活力和光明前程。

活动期间，董李博士在肇庆理士工厂热情欢迎与会者前来参观考察。

晚上，大会举办隆重的答谢晚宴。

这次大会，报告内容之丰，参加人数之广，学术水平之高，学术氛围之浓，给与会者带来科技的力量、奋进的动力和必胜的雄心。LEOCH将和CBI及嘉宾一起，用科技驱动无止境的追求，在破浪前行中探索电池业新世界。

肇庆讯（曾娇 王启姣）10月24日，理士国际以“同心奋进 合创不凡”为主题的2024年核心代理商大会在广东肇庆市温德姆至尊酒店隆重召开。理士国际董事长董李博士、轮值CEO吴扣月、内贸总裁李宝锋、渠道管理部部长邓伟和Banner CEO Andreas Bawart出席，全球500多名核心经销商齐聚一堂，共同探讨行业发展趋势和市场经验，共谋未来发展大计。

博士就理士国际集团增长战略发表讲话，从全球市场概述、外贸市场竞争、外贸销售策略到竞争逻辑等方面，分享产品策略和营销思路。我们正处于变革的前沿，既面临着巨大的市场机遇，也面临着严峻的挑战。要持续发展下去，从平凡走向不凡，就要具备全球化意识，不断研发、不停进步，打造更多高质量品牌，建立属于理士的品牌屋。鼓励大家坚定信心，深耕细作，坚持销售包治百病的

方针，定能互相成就，合作共赢，共同推动行业的进步与发展。

吴扣月从“渠道、产品、组织力”三大维度进行渠道战略专题报告。李宝锋则详细规划了理士国际渠道战略实现路径，并提出明确的实施要求。邓伟对渠道战略的运营执行核心要点及品牌规划进行阐述。他们希望合作伙伴能够敏锐捕捉市场先机，利用好理士大发展的契机，共同实现跨越式增长。

高层领导为2024年度16家优秀代理商分别颁发“同心奖”“奋进奖”，以激励大家同心协力，共赢未来。

销售渠道优秀代理商纷纷发言，表示在这次大会中学到许多实用的知识和经验，对未来的市场拓展充满信心。理士国际热切期望与核心代理商携手并肩，共同迎接市场机遇，扬帆起航，共渡挑战之海。



理士国际核心代理商大会隆重召开

Banner品质发布会圆满召开



肇庆讯（曾娇 王启姣）近日，Banner新品发布会在广东肇庆市温德姆至尊酒店隆重召开，就中国Banner电池发展目标及规划、Banner国内渠道运营政策展开深度探讨。来自全国各地经销商300余人，共同见证了这一重要时刻。

博士发表致辞，对理士开拓渠道，实现增长战略，朝着可持续发展的方向前进作出指引。博士强调，Banner始终以高质量可持续发展为战略目标，坚持为消费者提供极致的动力电池性能新体验，重视质量和新技术的采用，

坚定不移地不断改进，是电池行业的高端品牌、好品牌，这在业界是确定的共识。希望有志于做高端市场的与会代表能够选择Banner，让企业健康快速成长。

会议由理士国际轮值CEO吴扣月主持。Banner CEO Andreas Bawart以《Banner全球化运营》为题作报告，战略发展总监Rudolf Peterbauer分享与理士的合作，研发总监Helmut Diemaier作Banner产品品质发布。理士国际内贸总裁李宝锋作《Banner电池发展目标及规划报告》，渠道管理部部长邓伟作《Banner国内渠道运营政策》宣贯。发布会对当前市场状况进行深度剖析，详细阐述了销售渠道布局、行业市场的现状，强调电力、消防、旅游等关键行业的重要性。

优势互补，品牌互补。2023年3月Banner与理士签署合作，6月正式推向中国市场，进军汽车电池售后的高端市场、蓝海市场，占领品牌高地，为中国客户打开新的增长空间。

理士国际成功举办2024供应链合作伙伴大会



肇庆讯（曾娇 王启姣）10月23日至24日，理士国际在广东肇庆市温德姆至尊酒店隆重举办2024年供应链合作伙伴大会。大会汇聚了来自全国各地的供应链伙伴、行业专家等共500余人。理士国际董事长董李博士就集团增长战略进行精彩分享，与受邀伙伴共同探讨供应链发展新方向，共创合作新蓝图。

博士对国内外供应商伙伴的到来表示由衷感谢。理士与供应链合作伙伴相互信赖、相互依存、共同成长，是各位合作伙伴的鼎力支持和辛勤付出，帮助理士赢得了客户的信任 and 市场的认可，使理士在激烈的市场竞争中不断发展壮大并取得今天的成就。未来，理士将继续通过建立规范的采购商业逻辑和策略，增强供应链竞争

力和合作信心，构建与广大供应商协同创新、合作共赢的机制，助力理士国际一流供应链体系的建设。

供应链总裁吴扣月、采购副总裁任永红和采购总监杨秀高分别就供应链规划、采购战略、采购执行分享专题报告。理士将继续推行数字化供应链建设，和供应商伙伴一起打造一个更专业、更强大的供应链共同体。

为鼓励一路同行的合作伙伴，理士国际对2024年度表现优异的93名供应商分别颁发“优秀供应商奖”“卓

越质量奖”和“战略供应商奖”奖项。这些奖励是理士对双方长期合作的高度认可，更是理士携手合作伙伴共创未来的坚定信念。

理士国际供应链合作伙伴大会的成功举办，标志着理士与合作伙伴之间紧密的合作关系上升一个新的台阶。展望未来，理士国际期待与更多优秀的合作伙伴一路同行，相互扶持，聚力创新，合作共赢。

博士出席2024施耐德电气全球供应商大会



本报讯（曾娇）10月7日，2024施耐德电气全球供应商大会在法国召开。理士国际董事长董李博士应邀出席，对施耐德的发展和要求有了更深刻的理解，并参与可持续发展研讨会。

大会上，施耐德电气首席执行官 Peter Herweck、首席采购官 Ard

Verboon围绕大会主旨“伙伴关系影响力”作精彩演讲。来自权威资讯机构的Gartner副总裁 Tom Enright、麦肯锡公司高级合伙人 Sven Smit，以及施耐德电气的能源管理创新与技术高级副总裁 Daniel Gheno、电气工业自动化控制与驱动高级副总裁 Deepu Chawla 等行业精英对当下电气行业质量和竞争力影响、电气能源管理创新和工业自动化面向未来的创新等课题提出独到见解。

10月8日，博士前往施耐德法

江苏省委统战部部长胡广杰调研江苏理士绿色发展情况



淮安讯（董再义）9月29日，由江苏省委统战部、省工商联主办的“强链扩群强基向新”服务民营经济高质量发展系列活动“绿色低碳转型产业服务”专场在江苏省金湖县圆满落幕。会议期间，江苏省委常委、省委统战部部长、省政协党组书记胡广杰调研江苏理士绿色发展情况。

淮安市委书记史志军、金湖县委书记贺宝祥陪同调研，公共事务部总监热情接待。

胡部长参观江苏理士新能源展厅及检测中心，对企业严格的质量管理体系和先进的检测技术表示赞赏。同时对江苏理士新能源在绿色低碳转型产业方面取得的成果给予

充分肯定。胡部长表示，政府部门会加大对绿色低碳转型产业的扶持力度，完善政策体系，为企业发展创造良好营商环境，也希望江苏理士新能源能够持续绿色发展，为江苏省经济建设贡献力量。

淮北市委副书记、市政府党组书记蒋曦莅临安徽理士调研工业经济发展情况



濉溪讯（洪倩倩）10月9日，淮北市委副书记、市政府党组书记蒋曦莅临安徽理士调研工业经济发展情况，市政府秘书长郭海磊，濉溪县委副书记、县长孙进陪同

调研。安徽理士董事长热情接待。

蒋书记参观安徽理士产品展厅和研发实验室，听取安徽理士在技术研发、生产经营、市场销售、新增投资等方面的情况汇报，了解安徽理士投资建设新型储能产业园项目审批和建设情况，对公司取得成就及在投在建重大项目进展给予充分肯定，希望不断塑造高质量转型发展新优势。

蒋书记叮嘱在场的市直部门和濉溪县负责同志，要持续优化营商环境，加大为企业服务力度，加快培育百亿企业，推进重点企业持续健康发展。

淮安市副市长邱华康考察江苏理士节前安全生产情况



淮安讯（董再义）9月29日，在国庆节即将来临之际，淮安市副市长邱华康莅临江苏理士考察节前安全生产情况，为安全生产保驾护航。企发项目专家及安环部经理热情接待。

邱副市长高度重视安检工作，深入生产一线，了解安全生产情况，对安全生产工作给予充分肯定，并对企业安全责任人进行现场指导。希望江苏理士坚

持将安全生产放在第一位，提高安全生产管理水平、员工安全意识和操作技能，为全市安全生产作示范。

淮安市副市长张冲林莅临江苏理士新能源调研工业发展现状



淮安讯（董再义）10月11日，淮安市政府党组成员、副市长张冲林莅临江苏理士新能源调研工业发展现状

状，公共事务部总监热情接待。

张副市长参观检测中心、新材料车间，了解产品研发、质量检测等方面的创新举措，对企业在智能制造方面的投入和成果表示赞赏。他表示，江苏理士新能源作为淮安市龙头企业之一，要充分发挥自身优势，提升智能制造水平，为推动淮安市工业经济高质量发展贡献力量。

云南曲靖市人社局副局长李飞调研江苏理士新能源就业情况

淮安讯（董再义）9月27日，云南省曲靖市人社局副局长李飞莅临江苏理士新能源，就企业就业情况进行实地调研。淮安市劳动就业管理中心主任陈朝晖、金湖县委常委王会陪同调研。公共事务部总监热情接待。

李副局长参观江苏理士新能源展厅，了解理士发展情况，对公司发展成就表示赞赏。座谈会上，双方就人力资源管理、员工福利待遇及就业形势等方面进行探讨，希望实现资源共享、互利共赢。



质检员张毛毛

一天的工作结束，天已经黑了。正当我准备下班离开时，却发现注塑车间门口的壳子林里，有一个红色身影用手机照着壳子来回看，走近一看才知道是新来的质检员张毛毛。

她个头不高，一双大大的眼睛，说话待人也真诚。我问她在找什么？她回我说在找员工写错的标识。我心想，一个写错的标识值得那样挑灯寻找吗？她却执着得很，不停地翻找，似乎不达目的不罢休。

别看张毛毛刚来三个月，她的产品质量意识可不比我们任何一个人差。记得半个月前，我入库时发现整架壳子上面都放了一个壳子，通常是被判定有问题的壳子才会放在这里，防止误拉。但我还是心有顾虑，这么多难道都有问题？我连忙喊来张毛毛，她跑过来一看说这是对班做的，需要请示领导。不过一会儿，她便把壳子——拿下，然后盖上章放行。

原来质检员对有疑问的壳子都不盖章，也就是暂时不入库，等待处理结果，直到问题解决了才能放行。我夸她对待工作认真，她说这都是自己的工作职责。

有一天在生活区时，她突然从身后的塑料袋里拿出来一个桃子递给我，说这是她家桃树上结的，让我尝尝味道。我推说不要，她却不肯，硬是塞到我手里。一个不大且青涩的毛桃，吃起来肯定不如市场上卖的大红桃，但这不是一般的毛桃。它散发出阵阵清香，就像毛毛那样朴实无华却带给我们甜蜜、温馨和善意。

安徽力普拉斯仓储部 刘全新

图片新闻



9月30日，江苏理士举行爱心基金发放仪式，来自极板车间、摩托车车间的5名员工受助。（通讯员 王妍羽）



9月20日，江苏理士举行2024第二季度优秀员工表彰大会。（通讯员 王妍羽）



9月26日至29日，安徽理士开展以“打造技能精英 彰显专业魅力”为主题的技术品质技能大赛。（通讯员 洪倩倩）



8月21日，肇庆理士顺利通过三体系监督审核。（通讯员 张桂林）

我们的目标是胜利!



我们只有一个目标，就是胜利！作为公司的干部，我们需要不断从失败中摸索出一条路，从看似不可能中找到突破口，不断在思想上刷新自己的认知和限制，及时纠正“找借口，找理由”的思想，做解决问题的干部。

墨西哥工厂远离亚洲，政治环境、文化、客户群体、工人群体等都与中国有很大区别。我们在工厂管理上不可能像其他工厂能从国内调大量师傅来传帮带。有一些事情达不到我们的目标，需要去挖掘深层次的原因，找到解决问题的路径。

墨西哥工人上班存在一个奇怪的现象。周一经常迟到或者不来，员工因为各种情况的离职率居高不下。刚开始生产部向我们反馈时，我们按照惯例给出去的理由是墨西哥人的习惯就这样，周围劳动机会多等，并没有真正重视这个问题。因此工人流失率非常高，生产效率低。

经过一段时间的观察和了解，我们发现员工流失率高的真正原因在于筛选时就存在很大漏洞，入职把控不严谨。普工只要身体检查没有明显问题，都可以入职，员工入职后，才发现环境不适合自己的，因而提出离职。针对工厂环境适应性，我们调整了招聘流程：先安排员工参观工厂，对能适应环境的人安排面试，面试通过后再安排体检，层层筛选，再合理安排到适当的岗位。通过一系列流程调整，员工离职率大大降

低。而针对周一迟到的情况，我们也在逐步通过制度流程的调整，一步步进行改善，以免工人缺工一次就停工一次，影响生产。

在质量体系的建设上，墨西哥工厂一直存在寄希望于总部的扶持，或者指望总部能派人过来将我们的体系搭好，处于摆烂状态。然而国内一时抽不出人给我们做体系建设，签证也是个大问题。整理ISO9001文件时，每次老师过来看，我们都有各种借口，专业不精、不懂西班牙语、墨西哥工厂部门不全、没有部门领导、体系不完善等等。

正式审核的日子一天天逼近，我们无路可退，只得披荆斩棘往前走。从研究质量目标、质量方针着手，再到管理层持续改善计划、风险矩阵图、部门流程图，我们将KPI和各项改善挂钩，真正做到管理生产和品质体系化。熟悉这些新的知识点和要求后，我们抱着“胜利是我们的目标！”将那些不懂的东西打印出来，一点一点学懂学透，将任务细分到每个部门的每个成员身上，共同努力完成，将不可能——变成可能。

胜败乃兵家常事。如何从失败中吸取教训，找到自己和团队改善的点是我们要工作的要求。我也将以此不断提醒自己，不为失败找借口，带领团队成为推动问题的解决者。

墨西哥理士行政人事部 郑丽清

防微杜渐 使命必达



成功就是成功！他们之间的逻辑关系是什么？这里就要运用第一性原理，庖丁解牛，格物致知，找到失败的根因，正如理士的经营月会中要求的：一定要分析到组织和流程管理层面的根因，拆解失败的根因，针对每项根因，以客户需求为目标，按组织专业职能提出解决方案的关键任务、部门、负责人和完成日期，做到防微杜渐。同时要发展的眼光看问题，看清趋势，对失败的原因要用MECE (Mutually

Exclusive, Collectively Exhaustive, 即“相互独立，完全穷尽”)原则，不遗余力地解决问题，达成客户需求。

第二，不能为失败找借口，以争取胜利为目标。在《西点军校22条军规》这本书中，第一条是“无条件执行”，第二条是“工作无借口”。一旦高层决策，就必须做到无条件执行，没有任何借口，设定目标，使命必达。在西点军校，士兵接到上级指令，只有两个回答：“Yes Sir 或者 No excuse Sir”。我们工作中一定会碰到诸多挑战，IE部必须按照审核过的部门与个人PBC、月度绩效考核KPI、精益生产推行目标、现场目视标准化、降本增效、客户验厂标准等做好工作，达成目标。

第三，坚持持续改善，实现客户价值。改善永无止境，这是理士人的永恒追求。正如理士年度战略规划，某项KPI指标同比增长率就是持续改善的量化标准。IE部在这三个方面持续改善，具体为“成本的有效管控、价值工程的开创、资源的合理与有效管控”。同时建立各工厂的项目改善拉通机制、提案改善制度、精益屋架构、精益生产推行等举措，对标精益最佳实践，持续改进。

工作学习一样，不进则退。我们要时刻保持坚韧、乐观的心态，坚持自我批判，发扬艰苦奋斗的精神，为理士的发展贡献力量。只有不断地攻坚克难，迎接一个又一个挑战，才能行稳致远，再创佳绩。

供应链IE工程部 胡利民

保密就是保粮食

阅读博士《寒冬中的自我保护之道》一文，才知晓公司是如何在竞争激烈的环境中守住自身利益并稳健发展的。以下是我的几点体会。

我们需要清楚的是，企业之所以能够在市场长久生存，是因为有自己的“独家秘方”，而作为生存之本的“秘方”是绝不能随意泄露出去的。公司内部各级人员都应该有最基本的保密意识，客户的信息不能随意给到除本业务团队以外的人员知悉，竞争对手的信息不能轻易暴露给客户，公司的技术信息更不能给到竞争对手……绝不能让客户信息一览无余地流向其他部门，这是有损公司利益的严重失职行为。往后的工作中，我会严格要求自己并督促团队成员养成自我保护与信息保密的意识，不做出损害公司利益的举动。

没有商家会做亏本的买卖。从拿订单到交付再到回款，这里包含了对利润的追求与平衡，是一个整体的链条，只有从头到尾都捋顺了才说明是真正打到了粮食。作为交付部门的我们是整个业务链中间的桥梁，所以更要守护好前线与后方的每一个环节，确保能在正常的范围内浮动并展开有效的业务活动。

随时要保持空杯心态。发现问题时，先从自身开始找原因，坚持自我批判，分析问题，从自身核实是否有可改善提高的空间。遇事一味推诿责任，这种思维只会让自己固步自封无法取得进步，是阻碍自己成长，同时也是阻碍公司发展的一种行为。

对于以上三点的学习，本人会严格要求自己及团队成员，做好“保密就是保粮食、保财富”的工作，绝不做出伤害公司利益的举动。按照公司的方向，支持前线业务需求，为打粮食提供更有力的炮火。

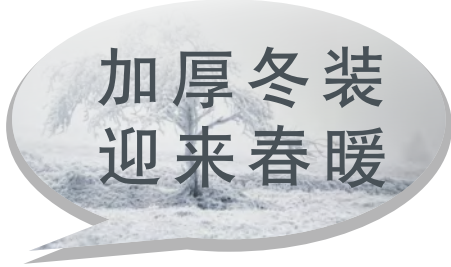
新加坡理士地区销售管理交付部 苏艳

当前全球经济呈下行趋势，寒冬在即，要抵御风寒迎来春天，我们急需武装自己，提前备上厚实的“棉衣”。

作为地区销售部的一员，在日常工作中会接触到很多私密信息。我们需要保护客户的“隐私”，同时对内部人员也要时刻有“戒备之心”。不是所有的信息都要公之于众的，每个部分的人只要知道他们应该知道的。比如产品种类、性能、应用场景等信息是可以提供的，至于客户名、介绍渠道这些便不需要披露给工厂其他部门成员。同样，如有客户需要我们提供测试过程数据、设计参数等信息，也是要多方面把关的。我们是乙方，并不意味着要把一切都公布给客户，我们只要提供满足客户需求的产品，至于其他深入的“技术交流”，那就要识别背后真实的原因，根据信息的涉密等级评审后适度提供，不做“想当然”的主观臆断。

生意千千万，但亏钱的买卖不是我们该做的。在开始合作之前，我们需要评估项目的潜力和未来营收能力，可以与客户谈价，但是要有基准，不为做生意而做生意。要确保我们获取到足

加厚冬装 迎来春暖



够的产品需求信息给到开发团队，确保开发的产品是与同行在一个水平线上的，而不是过量设计，这样我们才能获取到合适的利润。时刻提醒自己，每一批货我们付出了那么多，实际所得与付出是否成正比？

日常工作中，我们不可避免会遇到很多阻碍。比如交付环节出现异常，需对内外多沟通，寻找解决路径，如此才有可能最大限度地接近“成功”。机密信息严防死守，不做亏损买卖，时刻为成功找方法，加上这三件棉衣我们必当安然度过寒冬，迎来春暖。

江苏理士地区销售管理部 刘义娟

编后语

按博士指导，近段时间以来，公司集团接连发出《构建职业化管理体系 推进流程变革深化发展》《关于“不能为失败找借口，而要为胜利找方法”的通知》《寒冬中的自我保护之道》三份文件，对公司上下全体员工提出了工作要求，为公司长远发展指明了方向。

广大员工认真学习领会，结合实际撰写文章。对工作中的不足加以自省，沉下心来找差距，为推进流程变革深化发展找寻胜利的方法，表达为公司抵御严寒、坚持不懈打胜仗的决心。

《理士人》报在本版开辟“学习‘博士关于干部队伍建设系列文章’专版”，意在把“学习心得”的宝贵资源利用起来，以助公司的正向发展。

市场跟单如何做好流程建设

市场跟单在构建职业化管理体系，推进流程变革及深化发展中扮演着至关重要的角色。这种体系的建设对于提升交付及时率、保证交付质量以及满足客户需求具有重要意义。

市场跟单员是连接市场、客户与生产部门之间的桥梁。在构建职业化管理体系过程中每个成员都需明确自己的岗位职责和工作目标，不仅需要跟踪订单的生产进度，确保按时交货，还需要与客户保持良好的沟通，及时反馈订单执行过程中遇到的问题，从而减少因职责不清导致的延误和错误。推进流程变革是为了更好地适应市场需求，进而提高客户的满意度。交付流程涉及订单处理、生产进度跟进、物流

运输等多个环节。通过流程优化，可以缩短订单的交付周期、提高交付质量，更好地满足客户需求。

具体到工作中需要关注和优化的关键流程，我认为有以下两点：

一是订单处理流程。确保订单信息准确无误传递到相关部门安排生产或采购。此流程需要关注信息传递的准确性和及时性，避免因信息错误或延误导致生产进度受阻。行业渠道走备货模式排产，前提是市场需求要相对准确，才能确保所产即所需。另需注意跟单交付工作涉及多个部门，需要加强跨部门协作沟通能力，避免部门墙产生，确保信息及时有效地传递。

二是生产进度跟进流程。依据备货单

交期，结合电池生产周期，核对电池生产进度，确保跟单人员能够及时了解生产情况，并根据需要进行调整排产计划。此过程要求每个跟单人员熟悉了解各类电池的生产周期，跟进过程中关注生产数据的准确性和实时性，以便及时发现和解决生产中的异常问题。

综上，构建职业化管理体系，推进流程变革深化发展对于跟单交付工作具有重要意义。员工要不断地提升自己的能力和素质，通过关注和优化订单处理、生产进度跟进等关键流程，提升跟单交付的效率和品质，满足客户的期望和需求，为公司的持续发展和市场竞争提供有力支持。

国内营销部 李丹

收心归位，冲刺年末

国庆小长假如白驹过隙，转瞬即逝。假期里，我们或游历祖国的大好河山，感受自然之美；或与亲朋好友相聚，共享欢乐时光；或宅在家中，放松身心，享受宁静与安逸。美好的时光总是短暂的，假期结束，我们也该立刻收心投入到工作之中。

十一小长假的闭幕，也意味着一年的时光即将步入尾声。回首过去的几个月，我们有收获，也会有遗憾。无论如何，我们都不能沉浸在过去的回忆中，而要以更加饱满的热情和坚定的信心，迎接未来的挑战。

收心投入工作，是我们当前的首要任务。要尽快调

整好自己的心态，从假期的放松走出来，重新找回工作的节奏和状态；要认真梳理自己的工作任务，制定合理的工作计划，明确工作目标和重点，确保各项工作有条不紊地进行；要加强学习，不断提高自己的业务能力和综合素质，为更好地完成年末冲刺任务积蓄能量。

在这最后的几个月里，我们要全力以赴投入工作，以更加昂扬的斗志和更加扎实的工作作风，迎接年末的挑战，为实现自己的年度目标和公司战略而努力奋斗。

安徽锂电行政安环部 王成

与国同行，共赴未来

10月1日，新中国迎来75周年华诞。75年来，在党中央的坚强领导下，全国人民奋力拼搏、接续奋斗，经济社会发展取得巨大成就，中国已从“站起来”到“富起来”，走向“强起来”。

在这75年的发展历程中有太多令人惊叹的变化，科技创新为我们带来更加便捷的生活。智能手机普及，5G网络覆盖，无论相隔多远都能随时随地视频通话，天涯若比邻不再是梦想；曾经的绿皮火车速度慢、环境差，现在的高铁线路纵横，缩短了城市之间的距离，让我们可以来一场说走就走的旅行；网购的兴起更是丰富了我们的生活选择，足不出户就能买到世界各地的商品，物流的高效配送也让生活变得无比便利。

教育提升为我们创造更加良好的学习环境。我出生在一个普通家庭，但国家免费九年义务教育让我有接受教育的机会。在学校里我们有宽敞明亮的教室，先进的教学

设备和优秀的人民教师。随着国家对教育的愈加重视，越来越多的人有了接受高等教育的机会，我也通过自己的努力考上了大学。在大学里我不仅收获了知识，更开拓了自己的眼界，培养了自己的综合素质和创新能力，使我具备踏入职场的基本能力。

经济的发展带来很多就业机会。毕业后我如愿找到一份满意的工作，来到理士大家庭。随着祖国经济的不断腾飞，我所在的公司也在不断发展壮大，这也为我提供了更广阔的发展空间。

回顾祖国75年的发展历程，我深感自豪。作为新时代的青年，我们肩负着实现中华民族伟大复兴的历史使命，要珍惜来之不易的幸福生活，努力学习，勤奋工作，为祖国的繁荣富强贡献自己的力量。

江苏理士中大密车间 陈雨秋

理士与祖国共强大

在历史的长河中，国家兴衰与企业的命运紧密相连。当国家日益强大，企业也如同展翅的雄鹰，在广阔的天空中翱翔。理士国际，便是在祖国强大的背景下，绽放出璀璨光芒的一颗企业之星。

祖国的强大，为理士国际提供了坚实的后盾。随着中国综合国力的不断提升，在国际舞台上的话语权越来越重。强大的经济实力、稳定的政治环境、完善的法律法规，这些都为企业的发展营造了良好的氛围。在这样的大环境下，理士才得以安心专注于自身的发展，不断开拓创新，追求卓越。

创新，是理士国际不断前进的动力源泉。在激烈的市场竞争中，只有不断推陈出新，才能满足客户日益变化的需求。理士国际的研发团队，以敏锐的市场洞察力和敢为人先的创新精神，致力于开发出更贴合市场客户需求的产品。我们深入了解客户的痛点和期望，运用先进的技术和理念，对产品进行不断优化和升级。从改善产品的外观设计到提高产品的性能，再到提升产品的使用体验，每一个细节都凝聚着一代又一代理士人的智慧和努力。

正是对创新的执着追求，理士国际的产品质量始终保持在行业领先水平。优秀的产品质量，是理士国际在市场中赢得良好口碑的关键。从原材料的选择到生产工艺的把控，从质量检测的严格执行到售后服务的贴心周到，理士国际始终以高标准、严要求来对待每一个环节。每一款产品都经过了层层检验和筛选，确保到达客户手中的是品质卓越、性能可靠的精品。客户对理士的认可，也正是源于对其产品质量的信任。

理士国际的成长离不开全体员工的团结协作和拼搏奉献。理士人以发展为己任，兢兢业业，用智慧和汗水，为客户提供优质的产品和服务，铸就了理士国际的辉煌成就。理士国际将以更加昂扬的姿态，在新时代的浪潮中奋勇前行，迎接灿烂的明天。

安徽理士技术品质部 高利娟



好好学习 天天向上



“待到秋来九月八，我花开后百花杀。冲天香阵透长安，满城尽带黄金甲。”每当我读到这首诗，就会想起秋日里盛开的菊花。

一进公园，我就被那一片绚丽多彩的菊花所吸引。它们红得似火，白得像雪，黄得如金，粉得若霞，一朵朵、一簇簇，争奇斗艳，美不胜收。有的花瓣细长，微微弯曲，像少女的卷发；有的花瓣宽大，层层叠叠，像一个绣球；还有的花瓣纤细，直直地挺立着，像一根根针。它们姿态各异，有的像羞涩的少女，低垂着头；有的像骄傲的公主，昂首挺胸；有的像调皮的孩子，互相嬉戏。

我沿着石子路漫步在菊花丛中，仿佛置身于一个五彩斑斓的世界。仔细观赏每一朵菊花，它们的颜色和形状都各不相同，但都散发着一股独特的魅力。我凑近一朵菊花，深深地吸了一口气，一股淡淡的清香扑鼻而来，让人心旷神怡。这股清香不像玫瑰那样浓郁，也不像茉莉那样淡雅，而是一种独特的、清新的味道，让人感到无比舒适。

我继续向前，来到一个小山坡上。从这里望去，整个公园的景色尽收眼底。菊花们在阳光的照耀下，显得更加鲜艳夺目。微风吹过，花茎轻轻摇曳，仿佛在向我展示它美丽的身姿。我闭上眼睛，感受到阳光洒在我的脸上，温暖而柔和，微风吹过我的脸颊，带来了阵阵花香。这一刻，我仿佛与大自然融为一体，悉心感受着它的美好。

菊花丛中，还有许多蜜蜂和蝴蝶在忙碌地飞舞穿梭着。它们在花丛中采集花粉，为这个美丽的世界增添了一份生机和活力。我不禁想起了那句诗：“采得百花成蜜后，为谁辛苦为谁甜。”这些蜜蜂和蝴蝶虽然渺小，但它们却用自己的辛勤劳动，为我们带来甜蜜和美好。

不知不觉，太阳已渐渐西斜。我依依不舍地离开公园，心中充满了对秋菊的喜爱和赞美。秋菊，你是大自然的杰作，你用自己的美丽和芬芳，为这个世界增添了一份色彩和生机。我相信，无论时间如何流逝，你那独特的魅力都将永远留在人们的心中。希望每一个人都能像秋菊一样，在生命中绽放出最美丽的光彩。

安徽力普拉斯售服保障部 张露

守好生产生命线

九月的风，带着瓢泼的大雨，横扫过我们城市的每一个角落。

在一场突如其来的台风和上游泄洪的双重打击下，安徽理士陷入了前所未有的抗洪状态。河水倒灌，街道变成了河流，厂区和小区无一幸免，到处都是积水，仿佛整个城市都被浸泡在水中。道路上的水比昨天更深了，人们不

得不蹚水而行，去往各自的工作岗位。

河水浑浊，带着泥土和树叶，从北向南奔腾不息，仿佛在诉说着自然的无情。工厂也未能幸免，厂区内积水已经到了脚踝。但工人们并没有因此而退缩，他们依然坚持上班，穿着胶鞋，蹚水前往自己的工位。他们的身影在水波中显得格外坚定，每一步都踏出了对抗困难的决心。

车间的领导和员工们迅速行动起来，进行排水。工人们互相帮助，搬运沙袋，手上沾满了泥沙，但眼神中却透露出倔强的光芒。泥沙被一铲铲地堆砌起来，形成了一道道坚固的屏障。

车间内部，机器的轰鸣声并没有因为外界的洪水而停止，工人们在保证安全的前提下持续作业，展现出非凡的敬业精神。哪怕汗如雨下，工作效率却丝毫没有降低。

在这样困难的环境下，工厂的每个人都在用行动诠释着“理士精神”——忠诚、坚韧、拼搏、贡献。这种精神不仅是对工作的热爱和坚守，更是面对困难和挑战时，不屈不挠、砥砺前行勇气和决心。在困难面前不退缩、不放弃，用自己的双手，保护厂区的安全，保证生产的交付。

他们的故事，将会激励更多理士人不畏艰险，战胜困难！

安徽理士人力资源部 张慧

重阳

金秋送爽又重阳，丹桂飘香忆时光。
登高远眺望云舒，每念亲恩泪满裳。

江苏理士新能源模塑部 李秋雨

国庆抒怀

金秋时节庆华年，大地飞歌乐满天。
锦绣河山添异彩，国强民富谱新篇。

安徽锂电行政人事部 吴丹妮