

感谢肇庆高新区总工会给予大力支持 理士2023暑假爱心托管班开班啦

2023年肇庆理士暑假爱心托管班开学啦



本报讯（李欧妮）7月10日，理士第9期暑假爱心托管班开班啦！在开班仪式上，广东肇庆高新区总工会副主席李燕萍率领执教老师团队莅临指导，宣布提供全部师资支持。公司行政负责人对区总工会的关心和帮助，表示衷心感谢。

托管班内容丰富，都是孩子们喜爱的学习项目，包括少儿太极、少儿体能训练、篮球操、劳动实践课、茶艺课、音乐赏析、美术涂鸦、少儿绘画、呐喊乐园、

跳绳、踢毽子、数学活动、粤语课、看电影、安全课堂、乐高颗粒、手工折纸、魔方、围棋、作业指导等。项目一宣布，孩子们欢欣雀跃，非常高兴。

区总工会为了支持理士，特意聘请专业少儿培训机构的带教，以提供师资支持。李燕萍说，相信在区总工会、公司、机构老师的通力合作下，托管班的孩子们一定能学得开心，员工托管得放心，父母与孩子一定能够

留下理士时光的美好记忆。

仪式之后，小朋友们参观工厂，在工作岗位给爸爸妈妈递上清凉洁白的冰块，伸手擦擦爸爸妈妈额头上的汗水，说一声爸爸妈妈辛苦了。

参学小朋友100余名，学期至8月25日。作为公司给予员工的福利，暑假爱心托管班受到广泛好评。



淮安市统计局副局长辜卫东 莅临江苏理士新能源调研



本报讯（董冉义）6月20日，淮安市统计局副局长辜卫东带队莅临江苏理士新能源科技有限公司调研。

辜副局长一行参观了新能源展厅，考察了正在建设的新材料车间及江苏理士五期技术改造项目。他对目前江苏理士智能制造园区项目进度表示满意，希望江苏理士加快建设步伐，为实现创建江苏省智能标杆示范园区的目标做出贡献。

淮安市人社局机关党委书记 陈树国考察江苏理士新能源



本报讯（董冉义）7月7日，淮安市人社局党委委员、机关党委书记陈树国带队莅临江苏理士新能源科技有限公司调研，江苏理士董事长、行政人事总经理热情接待。

陈书记一行参观了江苏理士新能源展厅，对理士国际的发展表示肯定，同时表示淮安市人社局将在人才招聘、技术工培养等方面全力支持江苏理士。他希望江苏理士智能制造园区项目加快建设，为淮安市经济贡献力量。

肇庆高新区“两新”组织党工委领导莅临肇庆理士考察指导

本报讯（叶莹）6月29日，肇庆高新区“两新”组织党工委副书记、总工会副主席李燕萍一行莅临肇庆理士电源技术有限公司考察指导。

李副主席一行人考察了理士“爱心妈妈”小屋的建设和使用情况，并给出指导建议。小屋不单单

给孕妈使用，还可以给女性员工使用。同时，为切实解决职工子女暑假“看护难”的问题，丰富职工子女暑期生活，要把“爱心托管班”活动做大做强，让理士职工充分感受到工会组织“娘家人”的温暖和关爱。



深圳龙华区委书记王卫 莅临理士国际考察指导



本报讯（李新）7月11日，深圳龙华区委书记王卫一行莅临理士国际考察指导，并在理士深圳公司举行龙华区“大走访、大座谈、大起底”挂点企业座谈会。

王卫书记参观理士产品展厅，肯定了理士在技术创新、全球化经营等方面的成绩。座谈会上，王卫书记了解到企业诉求，并安排在场有关部门与企业对接交流，就产业用地、区人才政策、优化企业工作和生活配套条件等问题进行详细沟通，拿出解决方案，为企业排忧解难。

区委常委、组织部部长吴振兴，区政协副主席、统计局局长胡锦敏，区党政办、人才局、发改局、科创局、工信局、住建局、人力资源局等相关部门负责人，街道负责人和龙华区8家企业代表等参加会议。

理士国际荣获2023中国十佳 储能电池供应商奖



本报讯（王丹）6月14日，2023中国（江苏）国际储能大会（简称CESC）在南京成功举办。该活动由江苏省发改委、江苏省工信厅、江苏省商务厅、国网江苏省电力有限公司联合支持，旨在打通产业壁垒，助力新型储能多元化、产业化、规模化发展。

理士国际在会上斩获“2023中国储能行业十佳储能电池供应商奖”，该奖项是对理士国际前沿的储能技术、安全可靠的储能产品的肯定和认同。

理士国际围绕新能源发电、电网辅助服务、微电网、工商业园区、户用储能、充电桩、数据中心、通信基站等储能应用，可以为客户提供5V~1500V电压等级全场景储能系统及定制化锂电池解决方案，并且储能产品已获得中国、欧盟、北美、德国、日本等国家地区的认证，广泛应用于几十个国家和地区。

未来，理士国际将持续加大研发创新投入，加快产品与技术的迭代更新，为全球“碳中和”做出贡献。

安徽销售公司核心经销商成长计划交流会成功举行



本报讯（刘忠来）7月7日，理士国际安徽销售公司2023年起动渠道核心经销商成长计划交流会在合肥成功举行。会议由理士国际国内营销总裁李宝锋主持，安徽销售公司启动销售人员及经销商代表参会。

会上，李宝锋分享了电池国内外形势及未来发展趋势，明确与理士合作是一条最有“钱途”的赛道，提振经销商与理士携手共赢的信心与决心。对经销商拓网、增量提出要求的同时，对各区域经销商现存情况一对分析解答。结合厂商资源，共商共议下一步增长计划，确保营销系统链条上每

一个环节都有收益，打造一整套渠道定位的价值链。

开战即决战，起步即冲刺。下半年理士国际要携手客户跑出“加速度”，规模做大，快速成长，是理士发展的重点工作之一。我们每位业务人员要担好责，迅速落实各项具体工作。

理士品牌价值的塑造，坚持“以客户为中心”核心价值观，离不开经销商团队的鼎力支持，理士国际与经销商伙伴们共同成长。



肇庆&江苏基地举办员工生日活动



本报讯（苏晓晓、陈金梅）为进一步增强员工的凝聚力、向心力和归属感，营造健康文明、积极向上的工作氛围，理士国际肇庆生产基地和江苏生产基地分别于7月12日和6月27日举办员工生日活动。

在肇庆生产基地，寿星们通过抽奖获取礼品，本次生

日会的礼品有油、米、洗衣液等。获奖的他们脸上洋溢着幸福的笑容，感恩公司在炎炎夏日送上的暖暖心意。

在江苏生产基地，生日晚会上设置了三款休闲游戏，在放松的同时也增强了团队协作能力，其中“踩气球”游戏让现场的气氛达到了高潮，在动感的音乐下大家互踩气球、欢乐不断。公司为了表示对员工辛勤工作的感谢并且送上最诚挚的祝福，同时也设置了三轮幸运抽奖，寿星们在领取奖品的时候脸上洋溢着幸福的笑容。

一场简单朴素却精心布置的集体生日，暖的是人心，凝的是士气，聚的是情谊。大家纷纷表达出内心的喜悦与激动，表示将立足岗位，用更加积极热情有为的工作态度履职尽责。再一次祝福寿星们和其他所有员工在未来的岁月里身体健康、生活甜蜜、工作顺利！

安徽理士举办2023年QCC活动颁奖典礼



本报讯（王露露）6月21日，为鼓励与嘉奖各QCC小组在质量改善方面做出的贡献与成果，安徽理士电源技术有限公司质量管理部组织召开了“2023年QCC活动颁奖仪式”。参加此次会议的有获奖QC小组组长及成员、各工厂生产部、技术部、品保部主管级以上人员、质量管理部全员。

此次颁奖典礼取得了圆满的成功，希望广大管理干部及员工在2023年积极参与质量改善活动，主动开展QCC活动，发挥自身聪明才智与创造能力，改进质量、降低消耗，提高公司的经济效益。在全公司形成人人讲质量、人人重质量的良好局面，推动安徽理士质量迈上新台阶，再上新台阶。通过严格的现场及发表评审，共计通过了37个优秀QCC小组。



理士健康小屋为健康护航

本报讯（胡银明）为进一步做好员工基本公共卫生服务工作，提高员工健康水平，肇庆理士健康小屋免费为员工提供体检测量、干预指导、健康宣教、健康知识获取等自助健康服务，员工可以进行量血压、血脂、身

高等自助检测。健康小屋能有效满足员工的自身健康需求，进一步增强员工的获得感、幸福感、安全感。



图片新闻



7月11日，烈日炎炎的正午，肇庆理士仓储部工人们卸完一车隔板。（通讯员 江书华）



7月11日下午，肇庆理士后勤人员为高温下作业的一线员工送“清凉”。（通讯员 李艳丽）



7月8日，山东销售公司组织团建活动。（通讯员 李宇浩）

战酷暑

烈日炎炎、热浪滚滚，七月的天气就像流火一般，开启了属于夏天独有的酷暑模式，连知了都躲在枝头无声无息了。而在电信车间加充段作业区域内，机器运转从未间断，工人们不停地忙碌。走在车间外的路上，滚滚热浪袭人，霎时能让人汗流浹背，而令我们感动的是，加充段的一线员工们没有退缩，不畏高温，一如既往地坚守在各自的岗位上。

加酸区域：三名加酸工个个都是汗流浹背，正顶着高温将电池搬进加酸台内，作业现场一股热浪扑面而来。望着脸上一道道汗流，衣服被汗水浸的加酸工，我忍不住问：“这么热的天，你们能受得了吗？”他们挥起右手，用衣服擦了擦汗水，笑了笑说：“渐渐习惯了就好了”。虽然天气炎热，但

他们从没有任何怨言，再苦再累，咬咬牙，默默无闻地坚守在各自的岗位上。

充电区域：加充段的主要作业区域，电池充电本来就散发热量，加之天气炎热高温，这儿的温度要比其他地方高出几摄氏度。站在里面，不用作业，就妥妥的汗流如雨。然而我们充电区域的员工，仍然奋战在自己的岗位上，哪怕汗水湿透衣背，也阻止不了他们对工作的热情和执着。

下架区域：码板工不停地将从水洗机里流出来的电池码到卡板上，望着大电池，让人从心里就涌现出害怕的情绪。然而我们的下架工没有畏惧，不怕流汗，将电池整齐的码在卡板上，以保证出货时间。

公司领导们高度关注员工的身体健康，做好

平安生产、防暑降温等后勤保障工作。不仅为班组工人配备风扇、鼓风机降温，还发放冷饮和防暑药品，让员工安心上班。

正因为加充段的每一位员工每天都挥洒着辛勤的汗水，争分夺秒地工作着，因而加充段的产量一步都没落下，产品质量也稳步提高。这让我们相信，天气再热，温度再高，也阻挡不了员工们为公司的发展而努力的脚步。

江苏理士中大密车间 叶茂松



让“有限”市场成就“无限”可能

市场是有限的，但提高产品市场占有率的机会是无限的。当一个企业进入市场、拓展市场、巩固市场之后，面临的下一个问题便是怎样提高产品的市场占有率。理士国际董李博士指出要做好全球市场布局，要扩大市场份额，就要抓住“销量包治百病”的核心。一个好的品牌想要成功，最重要的就是持续不断做正确的事情。2023年是理士国际迎接新挑战的一年，同时也是理士国际紧抓新机遇、实现高质新飞跃的大好时机！

疫情过后，全球经济低迷，市场萎靡，外贸市场竞争压力大，公司产品受到汇率变动等影响。理士想要保持高速发展，就要注重以产业链和创新链为主体的多链协同发展，注重供应链、客户、产品研发等多种关系的协同合作。

首先注重以产业链和创新链为主体的多链协同发展。要与上下游企业建立紧密的合作关系，共同推动产业链的优化和升级。加强与供应商关于成本、作业计划、质量控制等信息的交流和沟通，建立完善的质量检测与网络沟通机制，建立长期稳定的供应网络。

其次要注重与客户建立长期稳定合作关系。了解客户需求，与期望，保证公司产品与客户需求保持一致，为客户提供更好的产品和服务。建立回访机制，妥善处理顾客意见，和客户建立良好的协作关系。作为包装设计人员，我们要根据市场业务员反馈的客户需求，沟通

设计图纸，依次进行确认，要确保沟通不会出现问题，满足客户需求。

再次公司要加大与同行业企业、高校院所和科研机构进行技术交流与合作，共同探索新的技术和市场机会。市场占有率要想跑出“加速度”，我们就要迎合变化，通过焕“新”升级产品力、服务力和交付力，满足客户盈利市场与高质服务的需求，实现新增长。对我们包装设计研发部来说，我们研发部要有创新精神，要能够独立负责电池图纸的设计工作，绘制电池产品二维三维图纸，设计出标准合理有创新的电池包装。我会从自身出发，牢记创新理念，充分发扬创新精神，积极探索在包装设计上的降本增效，高效率、高质量履行岗位职责。

最后公司要不断加快补链、延链、强链步伐，注重补短板 and 锻长板，推动产业结构迈向更高水平。不断优化产业链，注重主导产品在重点领域的发展，以满足市场需求和产业发展要求；加快创新驱动、产业协同，推动公司产业升级和高质量发展；通过科技创新实现关键基础技术和产品的产业化应用，不断提高产品的市场占有率，让“有限”的市场成就“无限”可能！

安徽理士包装设计研发部 彭晨展



拓展思路开拓市场

国际风云变化，市场竞争日益激烈，从大的方向来看，未来立于不败之地的一定是行业领军企业。只有占据足够大的市场份额才能保证我们销售量的稳步增长，才能让我们完成技术升级改造、降本增效等一系列的改进，同时增强产品的市场竞争力，稳固市场份额。我们要保证销售量的稳步增长。

第一，要有足够多的客户量。首先我们要做的就是拜访更多的客户，在众多的客户中选择我们的意向客户，通过各种营销方式同这些客户建立合作。这就需要我们通过各种渠道梳理各个行业内的需求情况，从而筛选出目标客户，再逐个去拜访，进一步确定我们合作意向和客户的行业地位。

一旦定位为需要开发的客户名单，就要全方位地同客户进行交流，从送样到测试到试用，各个阶段稳步推进。开拓足够多的优质新客户是我们销量稳步增长的基础，以新客户的开拓来应对老客户需求的不确定性。

第二，要在老客户中占据足够的市场份额。老客户的合作是公司全方位的合作，包括产品质量、交付、价格、技术支持、售后支持、项目合作支持等各个方面。这就要求我们同客户建立全面客户关

系，从高层互动、中层定期交流、关键客户紧密交流、普通客户的互动支撑关系建立和维护，各个环节协调到一定的平衡，才能确保我们能在客户中占领足够大的市场份额。最终成为战略合作伙伴，把我们双方的发展紧密地绑定在一起。

第三，突破行业白名单限制，在某些特定的行业客户有一定的准入白名单，只要有机会就需要去突破入围，这是我们销售增长的源泉。特定行业占据了很大的一部分市场份额，只要能够入围，就成功打开了一个增长的引擎。

目前在我们的实际工作中，一直在做的是前两项，不断地开拓新客户，提高现有老客户的市场份额。突破行业限制我们做得还不够，博士给我们指导的未来国家碳中和政策会给我们带来很多行业商机，我们要学习了解，从商机转化为需求，再转化为合作。

浙江销售公司 叶海林

如何扩大市场份额

从全球市场概述、外贸市场竞争、外贸销售策略和竞争逻辑等方面做出方向指引。要做好全球市场布局，要扩大市场份额，就要抓住“销售包治百病”的核心。——董李博士

从董李博士的讲话中，我们能看到扩大市场份额的最大的核心就是销售，而销售的三个核心点是：

一、客户需求：销售的核心在于满足客户的需求。销售要了解客户需求，制定有针对性的销售策略，为客户提供好的产品或服务。

二、产品价值：销售的核心在于为客户提供价值，而不仅仅是卖产品。销售岗则需要了解产品的特点和优势，有效地传递产品的价值和区别于竞品的优势，使客户明白为什么需要购买这款产品。

三、沟通能力：销售的核心在于有效的沟通。销售要善于倾听客户的声音，理解和满足客户的需求，建立信任，让客户愿意与自己合作。销售过程中，还要及时沟通和反馈，更好地解决客户的问题和疑虑，提高客户满意度。

扩大市场的份额可以从了解市场和竞争环境、创办营销活动、提高产品质量、产品创新四个方向着手，提高市场竞争力。

一、了解市场和竞争环境

提高市场份额的第一个步骤是了解市场和竞争环境。市场研究是了解市场和竞争环境的基础，它可以通过问卷调查、访谈、市场观察等方法，获取市场规模、需求、竞争对手、消费者需求等信息，帮助企业制定更合适的市场营销策略。

二、营销活动

营销活动是实现市场份额增长的一种经济有效的方法。广告宣传、促销推广和公关策略等都是营销活动的一部分。企业应该根据目标市场的特点和消费者的需求和偏好制定营销活动策略，以吸引消费者。此外，企业还可以通过增加产品线、降低价格、提供增值服务等方式来增加销售额。

三、提高产品质量

产品质量是吸引消费者的关键。提高产品质量可以获得消费者的好评和信任，并促使他们推荐产品。同时，高质量的产品通常能够取得更好的销售额和市场份额。企业可以通过加强产品研发和技术创新，不断改进产品质量。此外，在产品设计和生产过程中，注重质量控制，避免产品出错。

四、产品创新

创新是企业创造竞争优势的一个重要途径。产品创新是指开发新产品或对现有产品进行改良，以满足消费者的需求和偏好。通过创新，企业可以扩大目标市场，并吸引新的客户。

针对员工个人，我认为，首先要热爱本职工作，做到干一行爱一行。其次要忠于职守，具有饱满的工作热情和认真负责的工作态度。最后要尽职尽责，敢于主动承担工作责任，注重自身能力的培养，加强学习，提高业务能力。

安徽理士新能源PACK生产部 丁真

以质量提升销量

销售是一个公司的命脉，提升销量是提升公司效益的直接手段，是创造利润的保证，是公司生存和发展的前提。如何提升销量呢？站在公司技术角度，个人觉得有以下几方面需要注意。

首先，保证产品质量。质量关乎公司的命运，是产品能否在市场站住脚的关键。在生活中也会遇到类似案例，三星手机电池爆炸，导致三星手机国内销售量从前三跌入谷底；三鹿奶粉事件，直接让整个品牌消失。销量是重中之重，是决定公司生存发展的决定性因素，保证销量的最基本前提是产品质量。做好产品质量是第一位，是一切的根本，我们不能做一锤子买卖。

其次，了解客户需求。以客户为中心，产品能满足客户的需求才是最重要的。技术部销售部会根据不同客户需

求，给出相匹配型号电池，电池的使用环境、检测方法、用途不同，都会对电池有不同的要求。推荐给客户最需要的，满足客户的需求，客户对产品满意了，销量自然而然就会提升。

再次，提供优质的售后服务。为客户提供优质的售后服务，从而提升客户的满意度，进而提升产品销量。技术部门经常会遇到各种客户投诉，有的客诉是产品质量问题，有一部分是终端客户的责任。遇到客诉，不能把责任一概推给客户，要和客户好好沟通，让客户理解，把损失降到最低。要让客户对我们充分信任，把短期客户发展成成长期客户，保证长远的销量。

最后，提升产品的知名度。通过营销推广，提升产品知名度，扩大市场影响力，让更多的人知道我们的产品。好

的口碑也靠人们的大力宣传，所以知名度的提高，更需要产品质量、满足客户需求、提供优质的售后服务等。有了客户满意的反馈，才会有更多人为我们的产品做宣传，就会有更多人愿意接受我们的产品，销量就会更上一层楼。

产品质量是前提，满足客户需求是宗旨，优质的售后服务是保证，只有做到、做好这些，才能提升产品知名度，提升销量。

安徽力普拉斯技术部 李猛



编后语

6月24日-27日，理士国际2023年全球销售大会在广东省肇庆市成功举行。博士从全球市场概述、外贸市场竞争、外贸销售策略和竞争逻辑等方面展开论述，总结出要做好全球市场布局，要扩大市场份额，就要抓住“销量包治百病”的核心。

本版刊登理士人学习博士讲话心得，从自身工作实际出发，深刻探讨如何提升销量，进一步扩大理士市场份额。



借夏天的风说想你

夏天，是一个充满热情和活力的季节。微风轻拂时，我仿佛可以借着夏天的风传达我的心声——想你。

在这个季节里，阳光洒满大地，照亮世界。温暖的阳光穿透窗户洒进房间，让人感到安心与舒适。每一次醒来，你都会从我梦中离去，而在清醒的时刻，你又会在我心中发芽。无论身处何地，夏天的阳光都会将我心底对你的想念照亮。

夏天的微风吹过，带来一丝凉意。它轻轻拂过脸庞时，仿佛也为我捎来你的温柔拥抱。借着夏天的风，我想告诉你，无论离你有多远，我的思念和关怀始终在你的身边。希望你能够感受到我的真挚情意，微风在夜晚轻抚你的发梢，告诉你，有一个人始终在思念着你。

夏天的蓝天白云，也变成了我们的联络线。当我仰望蓝天时，仿佛可以感受到你也凝视着同样的天空。我会闭上眼睛，借着夏天的风，传递我的祝福和温暖。愿心中的想念化作一片白云，漂浮在天空，悄悄

地告诉你，无论在何时何地，我都会陪伴着你。

夏天的花朵绽放艳丽，带来了无尽的美好。无论是郁金香还是向日葵，在花海里我不禁想起你的笑容。借着夏天的风，我想向你传达我对你的思念和欢愉。愿我思念化作一束彩虹色的花束，在阳光下绽放，将幸福和快乐送到你身边。

夏天的夜晚，星星点缀着黑夜，闪烁着神秘的光芒。当我仰望星空时，我会想起你的眼眸，明亮而迷人。借着夏天的风，我想对你说，无论你身处何方，星星都将我们彼此相连，一同见证着我们的情谊。

夏天，只要夏天还在，我就会借着夏天的风说想你。希望夏天的阳光、微风、蓝天、花朵和星空能将思念传递给你，愿这份思念化作一个温暖的拥抱，陪伴你度过每一个美好的夏日。

安徽理士中央研究院 易少奇



宁静的夜晚，仰望天空，繁星点点，有几只格外俏皮，一闪一闪。我躺在半山腰，枕着胳膊，和大地一起被点点繁星笼罩。

此刻天还没有完全黑透，我起身沿着一条小道走下山坡，山坡下隐约露着灯光。这条小道真的好长，仅有一瓶水都被喝完了，又继续往前走了一段路，有个瓜棚。上前一瞧，是一对老夫妻在卖西瓜呢，当时心里开心极了，当场买了西瓜，就让老爷爷给切开。一刀落下，一股清新的、甜丝丝的西瓜味飘了过来，这西瓜长的真好啊，太新鲜了。老爷爷说：“你看这瓜藤子，还长在上面呢。这瓜刚摘下几分钟，就被你给买了。”拿起第一块瓜立即啃了起来。哇塞，这西瓜真甜啊，是我吃过最好吃的西瓜了。

继续向前出发，心里却还念着刚刚的西瓜。难得吃到这么好吃的瓜，当时的心情能用几个字来形容——人间值得。这条路还挺长的，但感觉已经走了一大半，返回就太可惜，还是继续往前走把。前面有一大片用竹篱笆围起来的地，用手电筒照了一下，这地里面种的东西还不少嘛。这里有许多圆滚滚的大西瓜，可爱极了，旁边还有小黄瓜和茄子，还有好几种蔬菜。我心中不免有些好

奇，这地方没人看管，难道不怕人偷了去？向四周看了看，便明白了。这边的路没法骑车上来，住的人家

也不多，谁家还没个地，谁家还没种个瓜果蔬菜的，应该没人大晚上来偷这个。我在这菜园里转悠了一圈，还摸了摸人家的大西瓜，就继续往前走了。

再往前，有个稍微的下坡趋势，顺着小路快速地小跑着，前面竟然是一条河流，河里满是盛放的荷花。此刻的荷塘里面一定很热闹，伴着月光洒下，荷花在翩翩起舞，荷叶也在舞动裙摆……

好像到居住区了，灯光明亮。咦，这是什么地方，怎么感觉有点熟悉的样子？一处矮房子，门口几棵叫不上名字的杂树，这不就是我住的地方吗。原来刚刚走的小山坡是一个圆啊，走来走去还是走到了原处。

国内营销市场部 张玲玲



弯柄长伞

曾几何时，上下班的厂车上不再出现那熟悉而又陌生的身影，熟悉是因每天都会见到他，陌生是我从不曾与他搭话。顿感莫名的失落！

二零一四年春，我和爱人成为了光荣的理士人。初来乍到，相识的人寥寥无几，也不知道公司的人员架构，只知道穿印有理士图标浅蓝衬衫的可能是“官”。于是乎便对穿浅蓝衬衫的人十分敬畏。

我们外宿，上下班有公司大巴接送，十分便捷。为有充裕的时间，每天早起赶第一趟厂车。或因上班时间不同的缘故，很少有穿浅蓝衬衫的人坐第一趟厂车，而有一个人却是例外。

他上穿一件印有理士图标的浅蓝衬衫，下着黑色西裤，脚穿一双锃亮的黑色皮鞋，一头短发，高高的鼻梁上架着一副眼镜，举止儒雅，俨然标准理工男的模样。若遇

雨天，他总带一把弯柄长伞。同事告诉我，他是肇庆理士的总经理。我很惊讶，堂堂总经理怎么和员工一起坐厂车呢？老总不是出人有专车接送或自驾么？但他不仅早上坐第一趟车去公司，晚上还坐最后一趟车回家。

而且他从不坐座位，哪怕有空位也不坐，有时同事给他让座都被他婉拒了，就喜欢站在中间的位置。我们都习以为常了，该坐哪儿坐哪儿，该聊什么聊什么。

有同事抱怨，晚上八点以后就没热水，加班出来想洗澡都不敢洗，于是第二天晚上就奇迹般的有了热水。有人说浴室的灯坏了好多，晚上很不方便，没两天电工师傅就把坏的灯换好了。有聊到地砖开裂，走路要多加注意，下班回来便见泥瓦匠在修补地砖。总之，大家谈论的问题都会得到解决！

厂车依旧准点，那把弯柄长伞虽不再出现，但他带来的种种改变至今让我们受益，我也始终记在心上。

肇庆理士小密车间 农树南



听一场雨

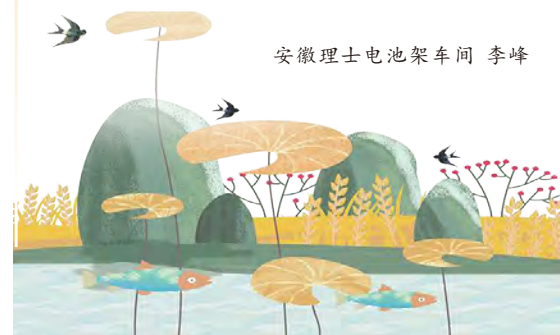
心动的夏天，繁盛而华秀
坦荡自由而舒展
一场心动的雨，掷地有声
凝聚着蓬勃的生命力
漾开、扩散、充盈于天地间

跌进耳蜗里的思绪
敲击着心灵
身心与雨一起躁动起来
一杯茶，一缕鲜韵，慢品细嚼
独有的甘冽与清甜，渗入灵魂的缝隙
一首小诗荡漾开来
落进雨的世界
温柔的心跟随雨滴串成串

轻摇一扇清风，换一刻自在与安然
摇出内心的闲适与安逸
想着漫步的沙滩
一串深深浅浅的脚印
淹没在潮起潮落的浪花里
捡拾来的贝壳，穿好挂于阳台
微风吹动，丝坠摇动
便会想起一个人、一段时光

一只蜗牛缓缓蠕动
树上的青果也追赶着岁月
一场雨、一个微小的瞬间
生命长的那么快
苦涩也是自然的馈赠
一滴一滴，此刻满目青绿
我也被一场雨染绿

安徽理士电池架车间 李峰



小密车间实习小结

7月，2023届大学生怀着忐忑的心情迈入肇庆理士的大门，开启了在理士成长的新篇章。在车间经理张晓的带领下，我们参观了整个车间，主要有组装区，加酸充电区，半成品区，电池容量检测区以及包装区等等。

张经理给我们讲解了车间注意事项：不动，电池很重；注意安全，严禁串岗；工作期间禁止玩手机，厂区禁止不文明举止，车间严禁带液体进入，严禁吃东西。

随后，我被分配到了组装D线，拉长代荣华。在拉长的带领下，我熟悉了组装生产线的一些具体流程，首先将正负极板隔膜按照配比叠加，然后将正负极板极耳分别焊接在一起，变成一个小的电池块。每一个小的电池块按照顺序装入电池壳，进行焊接串联成一个大的电池组，通过短路测试后便可以进行封盖了。封盖后，在电池输出端子放入密封皮垫，装上端子，再进行焊接，滴色胶，再通过气密性检测，整个组装流程结束了，然后可以进行加酸，充电，容量检测，包装，一块铅酸电池就做好了。

通过这几天的参观学习，我收获了很多，知道了一块电池是如何做出来的，以及给每个环节都有很多注意事项，每个环节出了问题都有可能影响到电池的容量以及使用寿命。

肇庆理士小密车间 郭茂强



黄雀子

安徽力普拉斯充电车间 李荣