





编者按：面对2013年行业前景依然不容乐观的局势，林宜龙董事长于年初提出了“做大市场、做强技术、做细管理、做精团队”的战略目标，如何实现这一目标，公司各管理层针对自己管辖的工作，提出了行动计划，采取了落实措施。本期专刊摘取部分管理人员围绕这一主题所谈的理念与做法。

黄禹岳/综合制造厂厂长

### 内外兼修 做大做强



随着公司多年的发展和积累，2012年度综合制造厂全体员工通过不懈努力，品质经受住重重考验，赢得了客户的认可。但我们不能松懈，综合制造厂的客户除了我们，还有其它8家供应商，竞争之大可想而知。要想成为客户的长期战略伙伴，并取得更大的市场份额，我们除了要做好产品的售后服务，对内还需精细化管理，只有修好内功方可实现做大做强的企业梦。

#### 做好品质是关键

受整个行业的影响，2012年下半年开始出现订单不稳定态势，客户单价下调，而人工成本又在不断攀升，在这种严峻的态势下，综合制造厂配合销售部门作出了相应的调整，首先着手于品质管控，通过提升现场品质人员的检验控

制能力，降低制程过程中的品质不良率，降低产品返修率和报废率；通过每周一次的QPA自查和三防、QSA等工作来提升部门的品质管控能力。另外，全面推行效率工时管理，主要着力于产出工时和生产效率这两方面。在产出工时方面推行以有效产出为核算基准的工时考核方案，促进各部门内部效率和产出的提升，经过1月份的试推行，与2012年6-12月相比，人员减少10.46%，效率提高3.64%。这使我们有信心在新的一年里实现产值最大化，为公司赢得更多的订单，创造更多的价值。

#### 提高技术促创新

目前我们的工程技术能力尚处于薄弱环节，但是我们有非常好的技术基础，加上公司鼓励创新，给大家提

供良好的平台及环境，并专门安排排部件设备厂长徐明银带领工程部，目前已开展一系列工作：表面处理喷涂工装的研发设计，预计届时可减少约20%的保护人员；普加自动攻牙机改造；各车间SOP、SIP的完善及优化，确保让每个员工都易看易懂；试制到量产阶段的控制，严格控制产品的设计试制关，提升试制的直通率，确保量产的稳定性。通过系列改善，从根本上提高生产效率。

#### 打造卓越团队

打造一支懂沟通会沟通、善于解决问题的卓越团队是重中之重。综合制造厂适时地举办一些团队拓展活动、管理技巧学习等。去年一年从上到下精诚团结，呈现积极向上的精神

面貌。春节期间，各部门人员出现短缺，生产出现瓶颈，为了完成生产交付任务，每周六所有管理人员都到表处部帮忙突击，取得了非常好的效果，也让全厂员工感受到了团队的力量。进入2013年后，综合厂一直延续这种宝贵的团队协作精神，

#### 内外兼修从而做大做强

综合制造厂计划在上ERP系统的过程中转变管理人员的思维模式，利用ERP信息资源进行科学管理：控制辅料消耗，降低生产成本；通过系统实时而准确地了解生产物料的周转、生产进度来确保生产计划的全面实施；准确地查询生产情况，确保工时考核的全面推行。

段永昌/钣金厂厂长

### 牢记使命 抓重点



“不断刷新钣金产品的性价比，创新结构解决方案”是我们钣金厂的使命，围绕这个使命我们钣金厂2013年的工作重点必须明确。

2012年我们依照公司制定的目标、战略，首先从报价改善入手，每次报价将成本核算先做好，再根据不同行业和客户的需求及客户的定位等，获取适当的利润，保证了较高的报价成功率。对制造部门来讲，我们从标准工时的制定、生产计划的执行、非生产物料的管控、人员的浪费等方面狠下功夫进行梳理，极大地降低了成本，同时也获得了

客户较高的满意度。

去年，我的工作关注点主要在内部，钣金厂2012年的销售量是一个历史新高，业务量成倍的增长，使交付期和产品质量成主要矛盾。经过一年多的历练，钣金厂各部门的管理工作基本上上了一个台阶，因此，我们2013年的工作重点从内部转移到外部。

对外工作重点是在客户服务这方面，虽然去年我们有专门的售后服务人员，但因管理层关注度不足，所以取得的效果较差，很多小问题因沟通不到位而被放大。春节前，我们从内部物色了合适

的人员，并且组织管理团队人员拜访了国内的客户，目前已能迅速地与客户进行沟通，及时地解决客户的问题，有效地减少了客户的抱怨。对于国外的客户，我们要求业务和品质相关人员，每周进行一次有效沟通，及时了解客户对我们的评价，有条件的情况下可以与客户召开电话会议进一步沟通，防止将几个月的问题积累后一次性暴露，以致产生不好的负面影响。

作为厂长，在过去的一年里我对市场的了解不足，相关的业务工作也参与太少，而现在内部管理稳定的情况下，

我会更多的参与业务部门的工作，并且与其它厂的业务人员、大客户团队的业务人员，建立良好的沟通渠道，做到资源共享、合理利用。目前，模具压铸厂与精密部件厂及大客户团队均出现业务增长好势头。显然，采购成本也成为今年的一个关注点，具有优势的采购能力将是赢得市场的重要条件，面临市场的竞争，价格是一个决定性的因素。

我们钣金厂将一如继往的按公司的既定目标努力，服务好现有“金蛋客户”，发掘、培养更多的“金蛋客户”。

何娜/精密部件厂厂长

### 练好内功 是立身之本



每次当我参观有关机械和设备的展会，看到各种新型设备和新技术的涌现，我都会心潮澎湃，我认为我们的精准加工和精密设备的市场前景是广阔的，找准了切入点，就大有作为。我进入机械行业十年有余，但负责业务工作不到两年，算是个新兵。怎么适应市场的变化，在变化中找准自己的位置，是我每天思考的问题。以下是我关于做大市场方面的一些想法：

一、珍惜每个机会，认真对待每一个客户。如果把老客户比做是我们的根，那新客户就是我们的叶。根是根基，是一切的基础；叶是资源，是一切

光源养料的来源，是发展和壮大的关键所在。所以我们在维护好老客户的同时，也要不断拓展新的目标客户，才能做大和做强。在与客户的日常交往中，我觉得客户的维护不能以这个客户一段时间的订单量为方向，对于订单不多的客户，我们更要一如既往地保证其服务质量和关注度，甚至要更多地去沟通和了解，才能为后续赢得客户订单打下良好基础。如去年我部欧美某客户因市场原因，订单有所萎缩，但密切的业务沟通一直得到有效维持，在交期、品质以及服务方面一直维持较高水平，虽然客户的老项目没有起色，但我们却成为客

户新项目首选供应商，仅这一项就新增订单一百多万元，这得益于前期我部扎实的工作。

二、苦练内功为立身之本。要赢得市场，赢得客户的认可，除了在市场冲锋陷阵抢订单、抓项目、拓市场，更要把获得的客户订单“交得了、交得好、交得准”，真正把订单转化为效益，这就要求产品质量的保证。质量是客户的敲门砖，是保证客户能历久弥新的防腐剂，也是公司品牌价值形象的代言人。质量不确保，就可能随时被其他的竞争对手替代。我们需要不断提升自身制造水平，降低制造成本。我们不但要质量

取胜，还要有竞争力的产品价格。再就是提升交付水平。时间就是金钱。记得林总说过，客户给定我们交期，就是我们占用客户的时间，交付水平越高，占用客户时间就越短，客户满意程度就越高。

市场是变化的，也是有规律可循的，只要我们完善工作中每一个细节，人员具有较高的业务水平，能与客户建立起良好的沟通渠道，关注客户的需要，这包括客户本身的业务发展趋势以及即将上马的新项目等，那么就能把握住拓展的机遇，就能在多变的市场中占有一席之地，实现业绩新的增长点。

聂伟文/采购中心副总监

### 走在 机遇面前



整个市场就这么大，而产能却成倍的增长，并且还不断的有新生力量加入。竞争不可避免。

我曾与众多加工企业的老板交谈，大家都有同感：一年到头，辛辛苦苦的打拼，年终一算，只挣了个“肚子”。也就是说，钱没剩下，只养活了一帮人。这种状况，正在逼使他们将要面临选择，要么退出，要么就是另辟道路。现今，中国的低成本优势已成为历

史，面临的是劳动力成本的大幅增长，环保压力增大，税收优惠减少，等等，企业面对越来越大的压力。

目前，中国经济运营数据持续低迷，各业间的竞争几近惨烈。这个时候如果仍依赖低成本、高耗能的心态来经营，那是自讨苦吃。众多的企业家都明白，为人作嫁衣只会让自己活得很别扭，死不了，活得不痛快，而高品质高利润的经营才是现代化企业的目标。

纵观整个中国行业进程，越来越多的企业正在酝酿、在谋画，他们期望冲出桎梏，去引领行业，去开辟新的道路。过去的摩托罗拉今天再难见踪影；今天的苹果谁又知道还能引领多少年。长江后浪推前浪。如今，在众多企业家感到困惑的同时，不少的有志者正在部署，以求率先走出成功转型的路线。越来越多的企业正尝试着通过管理体系的优化、运营模式的创新、精细化的加

工，去谋求改革和发展。

运营转变是指明方向，走出泥潭；管理体系是使用先进的现代化工具，通过这些工具去提升和完善我们的管理；精细化加工则是增加利润的不二法则。

常言道：一般企业做事；先进企业做事；卓越企业做势。在格兰达，我明显地感觉到，我们的高层管理者正酝酿着做势。虽然前路困难重重，甚至荆棘满途，但我们还得朝前走，走在机遇面前。

马继耀/钣金厂业务总监

### 做精做细 才能做大做强



市场经济如大河奔流，经营企业如逆水行舟。企业规模如果太小，承受不了大风大浪；企业如果停滞不前，立刻就被竞争对手淘汰。所以，为了能长久地生存发展下去，企业必须以做大做强为长远发展目标。做大就是要有规模，做强就是要有竞争力。

做大做强是有风险的。企业做大的原则是在做大的过程中必须“精益求精，控制成本”。正确的思路应当是把“做精做细”和“做大做强”结合起来。着手于做精做细，着眼于做大做强。在公司内部，要把研发、技术、质量、工艺、流程和现场等基础管理工作做精做细。在公司外部，要通过形象宣

传、市场拓展等方式提高在行业中的竞争力，从而做大做强。面对目前的市场竞争，我们钣金业务团队将做好以下几点：

一、多方面深入了解客户，了解市场。业务团队在开拓市场中，要发现自身的相对优势，就要先了解市场。了解市场的关键在于了解客户。我们不但要了解客户的需求，还要了解客户的工作流程、环境条件、使用要求、文化水平等细节；其次要了解竞争对手提供的产品优势和劣势，寻找扬长避短的切入点。

二、用具有正能量的企业文化，提升销售团队的整体素质。销售团队在开

展业务中，面对国外和国内的大客户，必须具备高素质能力，一方面我们向客户介绍我们公司的文化和核心技术能力，另一方面向客户介绍我们的产品优势和性价比，让客户信赖我们，这样才能成为合作伙伴。

三、做好精益生产，为客户提供产品的竞争力。精益生产的特点是消除一切浪费，追求精益求精，去掉生产环节中一切无用的东西，精简产品开发设计和生产、管理中一切不产生附加值的工作，以最优品质、最低成本和最高效率对市场需求作出最迅速的响应。只有努力做到这一点，才能不断提高我们产品的竞争力。

四、优化工艺，有效控制成本。优化工艺也是做精做细的有效途径。工艺技术人员要深入生产现场，研究工艺流程，发掘创新点，一旦发现问题就要及时采取优化措施，使工序简单而可靠，缩短各工序的制造时间。如接到客户新的项目图纸资料时，营业部应主持召开技术评审会，从技术源头就考虑产品设计的可制造性和产品的制造成本，其中包括刀具、模具的选用，设备的选用，以及加工方法和工艺的排列、工序人员的配备、材料及边料的利用等，都要考虑清楚。

廖绍创/总裁助理

### 做强做细做精 是做大基石



“做强、做细、做精”是企业健康稳定持续发展的必由之路，也是市场形势普遍不容乐观及各种成本上升之压力下的唯一出路。

围绕林宜龙董事长在集团干部会上提出的2013年工作目标，我认为，做强技术就是要进一步加大研发投入，加强设备研发设计力量；要加强各工厂工程能力；要加强技术人才队伍建设

和技术培训。做强技术是江门公司能否做大市场的根本保证，而能否做强技术，最终体现在企业的盈利水平和持续创造价值的能力上，所以，江门公司能否在技术层面上做强，离不开集团公司研发部门的支持和指导，江门公司必须按照董事长提出的2013年工作目标，制定各项经营指标，加强企业生产和人员管理，提高技术层面的

创新，在加快数控机床领域扩张的同时，要做好财务结算和资金回收，这既体现了市场占有率，也是产品研发经费的根本保障。

格兰达江门公司不仅要有自己的核心业务，而且要有做好核心业务的能力，在不断完善生产管理和产品加工能力的前提下，必须在业界要有一定优势，这就需要做精团队，除了向

专业院校要人才，也要依托集团自己培养人才，从而增强江门公司在数控机床领域的竞争力，使做大市场有保障。随着江门公司的业务开展和公司总体发展趋势，在江门市建设“格兰达数控机床国际营销中心”已是公司战略目标之一，这使做大市场有了重要载体。

# 我的外甥女

付冬冰

我有一个远房表姐住在东北的一个偏僻山村，记得2010年我回乡过春节时，她联系我她说她女儿上高中后就一直想来深圳打拼。对于这个外甥女，我只在她五六岁的时候见过一面，听我母亲说过这小丫头不喜欢学习，高中没读完就辍学了，亲戚们都认为她没什么出息。当时心想，她年纪不大学历也不高，来深圳只怕是连过节返乡的路费挣不出。我当时就拒绝了。

这年夏天，我正在上班，忽然接到一个陌生的电话，接了才知道是小丫头的电话：“小姨，我来深圳了，就住在你家楼下，你啥时候回家啊？”我吓了一跳，这小丫头不会一个人千里迢迢来找我吧？

“你父母放心你来吗？你在这拼不出什么的，玩几天快回去吧！”见到她我就这么说。她说：“爸妈本来不同意我出来，但在我的坚持下他们最后同意了。小姨，我要在这里找事做，我要挣钱养活自己。”我当时的想法就是小孩子不知深浅，待碰几次壁，受了点苦，她自然就知难而退了，到时候再送她回去吧。我答应她留下来。

没想到的是这小丫头特别能干，每天早起给我做饭，晚上我下班回家，热乎乎的饭菜已经摆上桌了，我出来打工这么多年，还头一次午餐能从自家带来公司吃了。她几乎包揽了家里的所有家务活，有时我放假在家竟没家务事可做了。

过了一段时间，她跟我说：“小姨，我不能总是在你家白吃白喝，我找了份工作，我得搬到公司宿舍去了。”原来有家电子厂招工，她就报名到生产线做一名普工。工作虽然辛苦，但能自食其力，她高兴，“小姨，我不怕吃苦，我什么都能做。”虽然很不舍，我还是尊重她的选择。

又过了一段时间，我趁着休假去看她。来到她公司的宿舍，一进门，就看到屋里摆着许多工艺品，有串珠、丝网花、编的垫子、钩的帘……

“呵，好漂亮！”  
“小姨，我学习不好，也没别的技能，不过我手很巧，我就利用业余时间

做些工艺品，然后晚上拿到地摊上卖，收入还算可观。”

我有些感动，现在像她这个年纪女孩，哪个不是家里的娇娇女。我抓过她的手，看着她右手中指被钩针磨得起起了水泡，小指也被串珠线勒破了，甚是心疼。

“小姨，你不用担心，我一点都不累，因为喜欢这些，所以做起来很快乐，做着做着很有瘾，连时间怎么过去的都不知道。”她笑着安慰我。

如今，她来深圳已经三年了，现已被公司提升为拉长，是生产线上的骨干了。她每年都回家过年，还出资将家里重新装修了一番，表姐也很为她骄傲。她还偷偷地告诉我，已攒够了嫁妆钱，明年要回去结婚了。每次她说话的时候脸上都挂着自信的笑容。

“没有花香，没有树高，我是一棵无人知道的小草，从不寂寞，从不烦恼，你看我的伙伴遍及天涯海角……”我觉得我们中的大多数人也许一生都是一颗小草，一如我的外甥女，普普通通，但小草却有着旺盛的生命力，不与大树争高低，不与鲜花争娇艳，小草也有小草的幸福，只要你踏踏实实、甘于平淡，就一定会找到自己的位置，显露出自己的绿色。



邱泽虹/摄

# 被“偷”的经历

蒋生喜

出租屋，总是听说这里被盗，那里被偷。住出租屋总是有点不放心，所以都不敢在家里放现金和值钱的东西。去年我住的这栋楼就曾发生过偷盗事件，那次被偷的有4家，我租的房也遭了殃。

一个周末的上午，我加班，妻子早上与同事去市场买菜。等她回来开锁时就发现不对劲，门锁很轻松就被打开，眼前一片狼藉，衣服、被褥丢得到处都是，电脑主机拆开了散落在地。妻子被这番景象吓得不知所措，打电话给我时带着哭腔说：“房间被撬锁了，东西翻得乱七八糟。”我说，赶紧报警啊。警察在电话中要求保护现场，不能进去清点物品。后来警察来拍了几张照，带妻子去询问了事情的经过。最终警方也没掌握什么线索，事情不了了之，我们也只能自认倒霉。

最近，我发现我新买的一双鞋不见了，价钱大概130元。这鞋我每天回家脱了就放在门口的鞋架上——在外租房住，房间小，许多人都习惯把鞋架放在门口。刚穿上那两天我放在门口还担心过，毕竟花了一百多元嘛，丢了心疼。可几天后见没事，也就放心了。但在这双鞋买来的第六天早上，它却不见了，显然鞋被小偷“拿”走了。

鞋子丢了之后，我去其它的楼层观察了一番，也有好多的房门口摆着鞋子。也没听说有人鞋子被偷。自去年发生偷盗事件后，房东在一楼大门更换了感应锁，照理外面的小偷进不来。心想，这小偷说不定是这栋楼里的人，可这栋楼里住的大部分都是我同事，我只好想想，哪天他敢把鞋穿出来被我看见，我就能抓到他。

一个多月后，我已把丢鞋子的事情给淡忘了。这天早晨，我一开门就看见门口摆着一双鞋子，我拿起鞋子端详一番，这不就是我那双鞋吗？只见里面夹着一张纸条，上写：“对不起，‘借’你的鞋子这么久了，真不好意思。拿了之后我心里很后悔，更不敢穿出去，想当面还给你却没有勇气，请你原谅！”这时，我隐约感觉到有一双眼睛从对面的门缝里正看着我，在碰到我的眼神时他迅速地又将门关上了。丢失的东西失而复得让我很高兴，但让我更欣慰的是偷鞋的人能够迷途知返。

# 戴上眼镜之后

刘辉

一天走在路上，一位同事提醒我是不是眼睛近视，我发现我看事物的眼神怪怪的。其实我自己也感觉到了，五米以外的事物几乎看不清，但是一直没有在意，事后觉得不能再大意了，于是就趁着假期去配眼镜。

配眼镜时，才知道自己的近视已经达到了275度，比较严重，配了一副200度的眼镜。刚开始还不适应，但是看清每个人的表情之后，就觉得近两年的时间是不是错过了很多美好的事情，篮球场上的三分灌篮，风筝在天空翩翩起舞的样子……最尴尬的事情就是认错人，把陌生人看成认识的人，而认识的人跟我打招呼，我却没反应。

虽说戴上眼镜后可以清楚地看到周围的美好，戴着也没有自己想象中那么丑，但还是比较麻烦，要经常去擦镜片，如果可以让我选择的话，我还是希望我的眼睛不要近视，现在想想还是很后悔当初为什么没有保护好眼睛，要等到戴上眼镜那一刻才认识到保护视力的重要性已为时已晚。

其实，平时注意保护视力并不难，如：不用手揉眼睛，防止把细菌带到眼睛里面；不能用眼过度，遇上好看的电视节目，也要适可而止，连续操作电脑和看书学习时，不要等到感觉眼睛疲劳时才休息，而应该是每隔一小时左右休息10分钟，休息时看看窗外的绿树或远景，或是做做眼保健操，使眼睛充分放松；当感觉自己视力下降的时候，就应该提高警惕，第一时间去做检查。该配眼镜的时候就配，因为戴上眼镜之后看事物没有那么费劲，视力不会下降很快。

带上眼镜后，我要用我的经历告诉身边的同事、亲人、朋友，请保护好好自己的眼睛。

# 学做丝网花

王功杰

去年年底，公司青工书屋组织了一次学习制作丝网花的活动。对于制作丝网花我是头一次听说，带着好奇心去参加了活动。第一次学做丝网花手工活，手不是很灵活，在老师细心的指导下，做了一朵有点歪，花型也不是很好，但组合起来，还是好看的。通过这次学习，我



作者制作的丝网梅花

喜欢上了丝网花制作，并决定去网上买材料，还是好看的。通过这次学习，我

喜欢上了丝网花制作，并决定去网上买材料尝试自己制作。

第一次在网上买了百合的材料来练手，花了两个晚上时间，制作到11点多，一朵朵白色的百合花制作完成了，看着制作好的丝网花，内心有着小小的成就感，更加激发了我的兴趣。

第二次我又在网上买了梅花的材料来做，这次的时间较长一些，因为花朵小，一枝花杆上要配上20多朵小花，做的时候要细心、更要有耐心，所以，花了一周多的时间才完成，制作完成后的效果，跟网上的图片差不多，

相比第一次有了很大的进步。看着制作好的丝网梅花作品，内心充满了喜悦，制作出来的虽然是仿真花，但是看上去栩栩如生，既美化空间，又丰富生活。我彻底爱上了这项手工活。

如今，下班之后，不用再为如何打发时间发愁了，也不会感到无聊，现在制作丝网花成了我的一个业余爱好，它能锻炼我动手动脑的能力，带来小小的成就感，相比上网、看电视，它更有意义。

# 百善孝为先

赵美霞

最近，在深圳卫视《第一现场》栏目看到，一位白发苍苍年过80的老奶奶，每天穿着破破烂烂的衣服，拿着一个大袋子，奔走于垃圾堆旁，为的就是能够拾到一些路人随手丢弃的空瓶子之类的东西，捡了去卖，以维持生计。据老奶奶说，她并不是没有儿女，而是有多个儿女，个个都生活得不赖，但是他们嫌弃老人手脚不利落，不能帮忙干活，还得照顾她，就把老人像足球一样踢来踢去，到最后，老奶奶只好整天靠捡垃圾来度日。

《第一现场》的记者找到老人的儿女，对其进行劝解，她的儿女们表示已经认识到了自己的错误，并向老人道歉，承诺以后会好好孝敬老人，一定会让老人安心度过晚年。

百善孝为先，我想，孝敬父母是作为一个人最基本的道德底线。父母给了我们生命，给了我们无私的爱，他们把一切都给了我们，我们有什么理由不去孝敬他们呢？

诗歌

# 木棉花

周俊华

哇，着火了！木棉树着火了！谁放的火？罪魁祸首是谁？阳光说：是春风。小鸟们窃喜，枝头跳来跳去，向世界承诺：为你唱歌！为你唱歌！春天漫步木棉花开

# 二月桃花

施渊

在漫长的冬日里，隐忍了太久二月春来早，风撩人把你从梦中轻轻唤醒看你站在远处，笑逐颜开把那漫天的浅红一夜之间，铺开大大小小的山头谁还会说，二月桃花不解风情

# 性格决定命运

杨友

人生最大的财富是什么？之前在一家公司面试，面试官在黑板上写出这道题目，坐在下面的我们开始议论，有的人说是人际关系，有的人说是资质学历，有的人说是口才沟通能力，但是面试官微笑着摇摇头，在黑板上写上“性格”两个字，思考过后我也觉得很有道理。因为人们常说“性格决定命运”，我一直以来喜欢看人物传记，想从中寻找别人成功的秘诀，虽然里面人物个性不同，人生经历也不同，但是他们身上都有一些共同点：目标明确、注重细节、乐观、有毅力等等。

我认识这样两个女孩，一个长得十分漂亮，另一个长相普通。漂亮女孩善于言谈，笑容甜美，我与她第一次见面，就喜欢上她了，并与她成为好朋友，但后来我发现她也有很多小缺点，比如爱撒谎、喜欢耍小聪明等。她一开始在公司都能跟大家融洽相处，工作上通过耍小聪明也取得了一些小成绩，但是日久见人心，当人们发现她的许多缺点后便离她远远的，最后她被辞退。后来听说她嫁了一个年龄大她很多的有钱人，丈夫对她很好，她却并不珍惜这份感情，最终丈夫与她离婚，生活过得非常窘迫。与此同时，那位普通女孩脚踏实地对待工作，待人和善，为人诚实，工作细致认真，同事和领导都看在眼里，一年后被升为主管，后来还听说她在公司收获了一份爱情，现已结婚，过着幸福美满的生活。

性格决定命运，有多少人能真正参透这其中的含义呢，我想，光明磊落做人、认真踏实做事，人生将变得美好。

# 恭祝大家生日快乐

当你呱呱落地来到这个世界时，生命也就开始了旅程。

你来到格兰达，就成为了格兰达的一员，你的生日也就成了格兰达征程上的一个记号。在你生日的这一天，格兰达全体同仁都衷心地祝福你：生日快乐！未来的日子里，愿快乐、健康和幸福与你同行！

## 同在3月份出生的员工名单

周影绵	刘国平	赵旭明	傅明宇	王海阔	卢金县	薛来桂	鲁丕记	柯康养	欧雅玲	许自祥	韦朗成	张改贤	黄宏裕	金狄烽	谭庚申	高建华	何雄杰	龚方月
肖春容	许三英	刘兴国	龚太平	廖映生	陈永莉	欧永红	韩志梅	张会	侯贵珍	黄俊	李文华	王国发	林超佳	陈文安	周继明	白伯军	林裕荣	杨先恩
黄禹岳	刘承文	李贵海	于绘全	唐彬	肖珍珍	廖绍创	邓云波	邓玉春	吴新姣	涂秀丽	杜玉娟	杨正永	庄华建	兰文洲	陆思云	王成龙	林志容	来兵兵
王有龙	张健	杨河菊	林圣坤	石昌锦	卢水英	胡文勇	杨远锋	杨其凤	陈树桃	彭进明	张虎胜	董红明	陈昆贤	刘波	宋玉红	陈燕	彭明升	李永平
郑峰	杨建设	张文意	李学文	黄秋俐	欧阳雪飞	李胜泉	王功杰	段小林	张兰华	何汝然	叶昌文	宁开慧	文臣	房伟军	曹林林	苏长建	李诗宏	谢明用
徐维明	黎颖彪	乔冰心	伏锋	黄朝繁	杨建锋	钟玉军	樊金燕	刘洁	姚花平	赵良富	黄海洋	罗六花	黎沛球	陈李生	徐再平	李建辉	肖扬	徐景浓
刘建平	吴遵敏	梁宏才	符树珍	黄健周	吴建学	钟桂梅	邓良富	任军利	侯德熙	沈维优	邓振英	马海莲	林强	田多	卢宇才	温皓然	黄龙胜	毛双龙
黄志考	李兵武	赵光辉	曹银花	黄成飞	杨忠坤	李雪峰	叶达华	武雪宝	陈军凡	陈雪凡	陈宇新	陈宇新	杨明杰	秦海峰	张明亮	付家才	黄秀冬	王云滔
王志强	蒋生喜	蔡小明	李艳兰	赵阿蓉	劳德烈	丘彩凤	欧映全	郭远强	周勇	陈秋香	张秀梅							

王功杰生日感言：每天都是一个好的开始，用心过好每一天，珍惜所拥有的，祝福格兰达的同事们生日快乐，工作顺利！