

格兰达视界

Grand
OUTLOOK

2013年4月1日
总第79期
格兰达科技集团主办

粤内准字第0274号 电话: 86(755)8835 1077 传真: 86(755)8835 0123 http://www.grand-tec.com E-mail: pinpai004@grand-tec.com

江门市人民政府在港举行2013年新春酒会

庞国梅市长考察格兰达香港公司

本报讯 3月22日下午，江门市人民政府在香港九龍香格里拉大酒店举行2013年新春酒会，江门市委副书记、市长庞国梅，市委副书记聂党权，市政协主席赵基耀，市人大常委会副主任梁清兆等率市各有关部门负责人，和应邀出席活动的我公司董事长林宜龙等五邑籍知名乡亲贤达数百人济一堂叙乡情说发展。

活动后的第二天上午，庞国梅市长专程莅临格兰达香港公司考察访问，林宜龙董事长向庞市长详细汇报了格兰达公司的发展情况，重点介绍了在江新会投资的精密数控装备产业项目情况。庞市长在听取林董事长的介绍后说：“很高兴看到林董事长创业近20年来取得的成就，这20年的发展证明你所走过的路是

对的；格兰达公司是一家从事高端装备研发制造的高新技术企业，其产品具有高技术含量和高附加值，是政府鼓励的先进制造业；很欢迎格兰达公司能够回江投资发展。你们在发展过程中遇到了什么困难和问题，尽管向政府提出来，政府一定会大力支持！”林董事长对庞市长的高度评价和大力支持深表感谢，表

示一定加快江门格兰达公司的建设发展。江门市政府秘书长余雪俊、副秘书长梁丽江、外事侨务局局长梁富鸣等陪同考察。

又讯 3月19日和24日，江门市新会区区长伍培进和江门市新会区政协副主席梁树祥分别率队考察格兰达香港公司，林董事长热情接待了家乡的领导。

(总裁办)

图片新闻



本报讯 3月24日晚，林宜龙董事长应邀在香港会展中心参加了香港台山商会2013（癸巳）年理监事暨会员春节联欢大会。香港台山商会成立至今达137年，不但有着悠久而光荣的历史，而且在商会运营方面积累了许多成功而宝贵的经验。图为林董事长与全国政协常委、广东省侨联副主席李威（左二）等合影。（总裁办）

格兰达入选省青年教师企业实训基地 迎来首批老师进厂实践

本报讯 我公司作为2013年“广东省青年教师企业实践项目机械/机电类专业实训基地”，3月25日迎来了首批来自广东省多所中等职业学校的13名青年教师进厂实践。

据悉，此次教师在企业的实践期为3个月，采用“师带徒”模式，通过现场观摩、专题讲解、交流研讨、技能训练及生产实践等形式，使中职学校青年教

师了解企业的生产组织方式和工艺流程，熟悉企业相关岗位职责、操作规范和管理制度，体验本专业的新知识、新技能、新工艺和新方法，同时结合企业的生产实际，在课程改革中可以更好地完善人才培养方案和课程标准，提高技能型人才培养质量，为企业输送更多的高素质技能人才。

(易红梅)



图(右二)为庞国梅市长，(右一)为余雪俊秘书长，(左一)为梁富鸣局长



图右为聂党权副书记

最新自主创新成果亮相SEMICON China 我公司研发产品再获殊荣

本报讯 3月19日至21日，第25届国际半导体展SEMICON China 2013在上海新国际博览中心举行，此次我公司展示的高端设备GIS129卷带自动光学检测机和GIS160切筋分选机，凸显了我公司的创新技术，令业界耳目一新。

我公司已连续参展8届SEMICON China。此次参展的GIS129是一款专门针对编带热封后对其缺陷进行全自动光学检测的高端自动化设备，而GIS160则适用于半导体封装工艺中塑料

与切筋成型工序之间的IC次品切除。这两款设备自推向市场以来，以其精巧的设计、优化的结构及稳定的性能赢得了众多客户的好评，并开始进入国内及世界著名半导体封装企业。

又讯 3月28日，“第七届（2012年度）中国半导体创新产品和技术项目”颁奖典礼在西安举办的“2013年中国半导体市场年会暨第二届集成电路产业创新大会”上举行，我公司的GIS126全自动三次光检机项目荣获“中

国半导体创新产品和技术”奖。公司副总裁刘宝龙出席颁奖典礼并领取了奖牌和证书。

GIS126全自动三次光检机是我公司自主研发、针对半导体前道焊线工艺的检测设备，视觉检测是其最重要的核心技术。该项目自2011年开始研发，现已申请了8项专利，其中包括1项发明专利，目前在国内市场还没有相应的产品，属于发明创新。

(黎苏)

达硕数控机床亮相深圳国际机械展

格兰达制造“中国机王”获青睐



图为在展会中展出的一款型号为VL-850的机床 莫建雄/摄

本报讯 3月28-31日，第十四届深圳国际机械制造业展在深圳会展中心隆重举行。两款达硕品牌的数控加工中心机床首次精彩亮相，其技术性能达到国际同类设备的领先水平，高效、稳定及高性价比赢得市场和客户的一致赞许。其VTP510高速机打出了“中国机王”的美誉，其加工效率比现有同类机型提高了一倍以上，且性能稳定可靠。

深圳国际机械制造业展，是中国华南地区首家经国际展览联盟认证和推荐的展会，同时也是中国南方规模最大、最具影响力的机械展。（莫建雄）

格兰达欧美机构负责人回深汇报交流

欧美市场前景可观

本报讯 3月11-15日，格兰达美国公司业务副总裁John Field先生应林宜龙董事长安排，专程前来深圳与公司业务和运营团队深入交流，共同研讨如何充分运用集团公司资源在美国开拓市场。

在短短的几天时间里，John Field与各业务、各部门、各生产车间相关负责人及主管人员进行了深入的沟通，也多次与林董事长开会讨论，此行不但加深了对格兰达的全面了解和认识，对如何有效开拓美国市场也更具有针对性。

在总结此行时，John Field说：“这次访问非常有价值，格兰达是一个很有实力的可为客户提供“一站式”服务的公司，有一支真正理解“融入国际”这个概念的市场营销团队，有非常好的企业文化，大家都尽心、尽责、高效、友好地工作在一个大“家庭”里，非常高兴自己能成为格兰达的一员。这次访问的目的是全面

了解公司的产品和产能、业务流程、团队以及讨论业务战略，所有这些信息、知识和资料，将为格兰达美国公司有效开拓市场提供极大的支持和保障，非常有信心把美国业务推动向前发展，为大家带来源源不断的大项目、大订单。”

3月27-28日，格兰达欧洲业务代表处负责人周文俊先生应林宜龙董事长安排，专程从比利时前来深圳，再次研究部署欧洲市场的业务开拓。周文俊此行还邀请了一位来自法国，从事轨道交通装备的知名企业的采购总监莅临考察格兰达坪山工厂，客人对格兰达的技术能力、研发力量、生产规模和企业运营留下了深刻印象。

目前，格兰达美国公司和欧洲业务处已经全面运作，立足当地开拓市场，肩负着格兰达走出去和把市场做大的重任，我们坚信，欧美市场前景可观，今天的耕耘，来日一定会硕果累累的。（胡治刚）

汉译英

Heads of Marketing from USA and Europe came to visit Shenzhen, the European and American market prospect is considerable.

March 11 -15, 2013, at the invitation of CEO Wade Lam, Mr. John Field, Vice President of Grand Technologies (USA) Corporation, had made a visit trip to Shenzhen for in-depth exchange of views on the company's business and operations, and to discuss how to make full use of company resources for the development of new market in United States.

During his few days stay in Shenzhen, John Field had in-dept communication with the business department relevant persons in charge of the production workshop & officers, they repeatedly met to

discuss with Mr. Wade lam on how to effectively develop the USA market.

After his visit, he said: "This visit is very valuable. Grand is a very powerful" one-stop solution service company which has a team with a true understanding of integration into the international" the concept of the marketing, a very good corporate culture, they are dedicated, responsible, efficient and friendly to work in a large "family". I am very glad to be in Grand. The purpose of visit is a comprehensive understanding of the company's products and production capacity, business processes, team and to

discuss business strategy. All of this information and knowledge will properly introduce Grand in United States. I am very confident that the United States business promotion will be very successful and looking forward for everyone to bring a steady stream of large projects and large orders."

On March 27-28, 2013, Grand head of European operations representative office Wen-Jun Chou made a special trip to Shenzhen with the arrangement made by Chairman Mr. Wade lam, to study the deployment of business development in European market. Wen-Jun Chou

also invited a well-known enterprises sourcing director from France who's engaged in the rail transit equipment, the guest have left a high impression on Grand technical ability, research and development strength, the scale of production and enterprise management.

At present, Grand Technologies (USA) Corporation and European business office is in full operation, based on Shenzhen to explore the market and do the bigger market development that is important task shouldering by Grand, we believe that market in Europe and United States show potential, cultivate today then future will be fruitful. (Joy)

欧美机构负责人简介——



John Field, 美国籍，化学工程学士学位，2012年加入格兰达，任格兰达（美国）公司副总裁；在半导体、硬盘、电信和自动化领域拥有丰富的销售、技术支持以及市场营销经验，曾工作于Lam Research, Applied Materials, Asyst Technologies等美国著名公司。

John Field, vice President of Grand Technologies (USA) Corporation, Started his career with a technical degree in chemical engineering. He has spent many years in semiconductor, hard disk, telecom and automation industries in a variety of technical, sales, VP marketing, and business development positions. He has worked at Lam Research, Applied Materials, Asyst Technologies and other notable suppliers.



国际企业工作经验，包括国际业务开发、国际团队管理、新伙伴关系的商务协商和亚洲产业集群的代表。曾担任过的职务包括总经理，销售，营销经理，项目工程师，高级客户服务工程师，顾问工程师，翻译和谈判助理。

Wen-Jun CHOU, Master Degree in Electrical Engineering, graduated with Summa Cum Laude honor from University of Liege, Belgium. 12 years work experience in international business development, international team management, negotiation of new partnership and representation contracts with Asian industrial groups, served as General Manager, Sales & Marketing Manager, Project Engineer, Senior service Engineer, Consultant Engineer, Interpreter and Negotiation assistant, University teaching assistant.

5S和IE改善卓有成效 半年解决问题点2678处

本报讯 本报5S和IE 2012年下半年度表彰大会于3月26日上午在坪山产业园举行，公司各厂厂长，各部门负责人及各区域5S、IE推进委员参加了此次会议，综合制造厂长黄禹岳、钣金厂厂长段永昌、模具压铸厂厂长刘铁瑜，以及企业管理部经理肖刚为获奖团体和个人颁奖。钣金厂钣金一部包装车间和钣金厂钣金一部分获5S改善团体和IE改善

团体一等奖。会上，企管部经理肖刚对2012年下半年5S、IE的改善工作情况进行了总结时说，2012年下半年协助及改善问题点2678处，5S、IE提案数则提升了10%，对于企业管理部存在的一些不足的地方5S、IE也提出了改善措施及方法。为使产业园所有区域各工位于2013年9月前达到5S标准化，将定期为员工及管理进行5S、IE基础

培训；设制特别的通道和方式方便基层员工参与5S、IE改善活动，达到全员参与5S、IE改善；要求生产部门各级管理人员及推进委员在现有的基础上充分发扬园丁精神，培育出格兰达创新之花。会上，各厂厂长结合自身的管理经验，对各区区域的不足之处提出了改进的方向和思路。钣金厂钣金一部包装车间、财务中心物

料部、钣金厂钣金二部分别荣获5S改善团体一、二、三等奖；钣金厂钣金一部，精密部件厂，综合制造厂普加部分别荣获IE改善团体一、二、三等奖；钣金厂钣金车间，设备制造部，综合制造厂装配部等荣获5S改善团体优秀奖；刘萍江等9人荣获5S改善优秀提案奖；肖辅璇等10人荣获IE改善优秀提案奖。（陈燕）



请否插队

李满

每天在工厂食堂就餐排队的时候，总会从“半路”突然出现一些人插队，这些人既不是孕妇，也不是需要帮助人士。这些人插队后还得意洋洋地和允许他插队的人聊天，一点歉意都没有。

其实每个插队的人都应该知道，这是不尊重别人的行为，也是不尊重自己，因为大家看不起这样的行为。而允许朋友插队的人是自私的，起码不懂得考虑别

人的感受。难道真的饿到连排队几分钟都等不了？要知道每个排队的人都要吃饭，而且大家都在一个公司工作，都是同事。

先不说插队涉及到道德的哪个层次，但不管在哪里都需要秩序，不遵守排队秩序事小，但留给他人的印象会大打折扣。再说，如果你不懂得遵守社会秩序，长此以往，后果可想而知。希望大家从小事做起，吃饭排队遵守秩序，尊重别人也是尊重自己。

2013年度体系内审完成 共检测出70不符合项比去年同期减少69%

本报讯 3月4日至27日，在质量保证部的主导下，我公司进行了质量、环境和环保三个体系的内部审核工作。此次内审共检测出不符合项70个，和去年同期的

228不符合项相比减少了69%。质量部将对不符合项的整改进行跟踪稽查。

此次内审中，质量保证部共检测出不符合项70个，其中ISO9001

不合格项有62个、ISO14001项7个、QC08000不合格项1个。此次审核没有发现严重不符合项，而符合项集中表现为文件控制、记录控制、标识与追溯管理、监视及测

量设备控制4个方面。质量保证部相关工作人员表示，该部将对各单位审核没有发现的整改工作进行跟进，并安排日常稽查，不断提升和完善公司管理体系。（赵永祥）

公司组织江门大专实习生参观机械展

本报讯 3月30日，公司培训学院组织江门职业技术学院实习大专生及广东省中等职业学校参加格兰达企业实践项目的青年教师共70余人到深圳市会展中心参观第十四届深圳国际机械制造业展览会。

据悉，本届展会主题为“精密加工”和“柔性加工”。本届展会四大展区分别为：深圳国际金属加工工业展、

深圳国际机械自动化展、深圳国际刀具及工具展、深圳国际模具制造技术及产品展。江门格兰达公司与台湾晁群合作生产的CNC数控机床在一号厅参展，吸引了不少专业人士观摩。

参观学生和教师表示此次观展开阔了自己的眼界，使自己对机械加工有了新的认识，非常感谢公司组织此次关展活动。（易红梅 文/图）



请勿大声喧哗

刘学伍

在坪山产业园区内，厂房的A栋、C栋有两部观光电梯。电梯到达的每个楼层出口，都连着一些职能部门的办公区。每天工

息，但是期间有些员工发出很大的说话声、打闹声、口哨声等等嘈杂的声音，则令我们常常刚睡着，就被惊醒。真想呵斥几句，但还是尽量忍住，只怕这样一来心情更糟，就更影响休息。对此，我想说的是，在别人休息时请勿大声喧哗，请尊重他人。

争做环保达人

王伟

世界自然基金会（WWF）应对全球气候变化所提出的一项倡议，希望个人、社区、企业和政府在每年3月最后一个星期六的20:30-21:30熄灯一小时，今年的“地球一小时”活动我和住在公司的几个室友也参加了。之后，我们了解到通过这么短短的一小时活动，足够20万台电视机使用1小时，相当于5万辆车跑1小时的电量，同时也减少了温室气体的排放。

熄灯一小时，只是一种象征意义，却让我们认识到节约能源

的重要性，使我们树立环保的意识。其实只要用心，生活中处处可以节能减排，比如循环用水，节约水资源；少用打印纸，节省纸张；少开私家车，多选择公共交通；自带环保袋，拒绝塑料袋等一次性用品；将办公室的冷气设置为不低于26℃……

世界关灯日，我们准备好参加下一个“地球一小时”。“地球一家是个村，节能减排人人遵，点点滴滴自做起，日积月累为子孙。”让我们从关灯开始，争做“环保达人”！

青工书屋开通无线网络供员工上网

本报讯 3月18日，青工书屋无线网络可供员工在书屋阅读的无线网络正式开通，该12M的

同时，用手机或笔记本电脑上网

浏览或查阅。网络的开放时间为每天晚上19时至22时，以及周末

双休日和其它节假日的下午14时至18时。（付冬冰）

听老外讲社会企业感受社会责任

本报讯 3月28日下午，深圳多家社会企业负责人汇聚在报业大厦会议室，参加深圳关爱办、

英国总领事馆文化教育处主办的题为《社会企业在英国的实践及创新》公益讲座。我公司作为深

圳市“最具爱心企业”应邀派员聆听了此次讲座。通过讲座对社会企业一些成功运作模式的了

解，对企业如何更好地履行社会责任有了许多启发。（李善兰）

运用商业创新手段应对传统社会问题

第六届“圆梦计划”教育帮扶活动已开始报名

本报讯 由深圳市总工会主办的2013年第六届“圆梦计划”教育帮扶活动现已开始招生，我公司工会基层委员会积极协助总工会在公司的招生工作，鼓励广大员工报名参加。

第六届“圆梦计划”是由深圳市总工会主办、市职工继续教育学院（市总工会农民工

学校）承办的教育帮扶活动。该帮扶活动开设有农民工大专班和金牌蓝领、企业优秀班组长、工会干部本科班，两个班的专业设有人力资源管理、会计学、工商管理、经济管理、机械工程及自动化等，提供在职大专学位800个，在职专升本学位200个，个人承担学费2000元，其它学费由市总工会和高

校资助，报名人数有限制。属于免费的教育帮扶活动有职业技能培训和送教上门讲座等。活动受到员工欢迎，不过有不少员工因受个人情况和条件限制无法参加，截至（以发稿日为准），公司已有7名员工报名，希望能进入“圆梦计划”。（刘学伍）

坪山办事处总工会领导一行前来指导

公司工会将建立孕妈咪驿站

本报讯 3月21日下午，坪山办事处总工会副主席伍美英一行来到我产业园指导公司工会工作。我公司党支部副书记胡治刚、工会主席万志辉等，与伍副主席一行在工会办公室召开了座谈会。

会上，伍主席就如何增强员工的归属感、提高怀孕女工的待遇、成立“孕妈咪驿站”的相关工作进行了具体指导，她围绕孕妈咪房的布置、孕妈咪可享受到的“一盒牛奶、二次优生检测、三个爱心呵护硬件、四份学习资料、五项优生优育指导”等系列

服务，逐一讲解，生动别致。目前，成立“孕妈咪驿站”的相关事宜已列入公司议事日程，孕妈咪房的相关配置也正在紧锣密鼓采办中，预计公司的孕妈咪房可在4月中旬开始运作。（王伟）



邀您进入“太空梭”，把自己的经验、切身的感受、刹那的感悟作为“心灵鸡汤”抹出与人分享，和朋友们一起在浩瀚的思想天空得到升华……

经典故事

成功并不像你想象的那么难

1965年，一位韩国学生到剑桥大学主修心理学。在喝下午茶的时候，他常到学校的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。这些成功人士包括诺贝尔奖获得者，某些领域的学术权威和一些创造了经济神话的人，这些人幽默风趣，举重若轻，把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。时间长了，他发现，在国内时，他被一些成功人士欺骗了。那些人为了让正在创业的人知难而退，普遍把自己的创业艰辛夸大了，也就是说，他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。

作为心理系的学生，他认为有必要对韩国成功人士的心态加以研究。1970年，他把《成功并不像你想象的那么难》作为毕业论文，提交给现代经济心理学的创始人威尔布登教授。布登登教授读后，大为惊喜，

他认为这是个新发现，这种现象虽然在东方甚至在世界各地普遍存在，但此前还没有一个人大胆地提出来加以研究。惊喜之余，他写信给他的剑桥校友——当时正坐在韩国政坛第一把交椅上的朴正熙。他在信中说：“我不敢说这部著作对你有多大的帮助，但我敢肯定它比你的任何一个政令都能产生震动。”

后来这本书果然伴随着韩国的经济起飞了。这本书鼓舞了许多人，因为他们从一个新的角度告诉人们，成功与“劳其筋骨，饿其体肤”、“三更灯火五更鸡”、“头悬梁，锥刺股”没有必然的联系。只要你对某一事业感兴趣，长久地坚持下去就会成功，因为上帝赋予你的时间和智慧够你圆满做完一件事情。后来，这位青年也获得了成功，他成了韩国泛业汽车公司的总裁。

点燃思考

并不是因为事情难我们不敢做，而是因为我们不敢做事情才难的。人世中的许多事，只要想做，都能做到，该克服的困难，也都能克服。只要一个人还在朴实而饶有兴趣地生活着，他终究会发现，造物主对世事的安排，都是水到渠成的。

我的故事

2012年3月18日，我参加了深圳“磨房网”举办的“一路有你”百公里徒步活动。

百公里徒步活动分为标准组和体验组两种模式，标准组的总里程数为99.97公里，预计走完全程需要24小时，体验组为34.21公里。我报名参加了标准组，不少朋友对我投来惊讶的目光，他们都劝我：第一次参加先报名“体验组”体验一下，明年再走全程也可以。因为往年有好多户外经验丰富的朋友都半途放弃了，何况我是一个新手。甚至还有人说，放弃也是一种美德。但我相信事在人为。

3月17日下午4点多，我兴冲冲地来到了出发点——深圳湾体育中心，找到了我的小队，下午6点钟准时出发。5000多人的队伍，浩浩荡荡。刚出发的时候精神状态特别好，走得也很快，凌晨三点左右到达了梧桐山签到点。梧桐山签到点出发后，马上就迎来传说中很让人崩溃的石板路。因为这段路比较

点燃思考

只有想不到，没有做不到。其实通往成功的路上，最大的障碍就是我们自己，只有超越了自己，坚持到底，成功就在眼前。

坚持到底就是胜利

黄玉如

崎岖，走到这边又刚好是半夜，一路都没有路灯，难度大增。此时，夜风阵阵，山间寂静，满天繁星，路旁的大树在地上投下零星的光影。借着队友微弱的灯光，我一路小跑过去，没一会，就听到义工在前面喊：“石板路走完啦！”我心里想，石板路其实没有传说中那么难走。

第二天早上8点50分，我们走到了大梅沙海滨公园签到点。这时候一夜没睡觉的我们都十分疲惫了，脚上都磨起了泡。我和一位队友坐下来包扎脚，她问我：“脚都起泡了，还接着走吗？”我看着她，坚定地说：“走！必须走，我一定会坚持走完的！”听了我的话，她也挺受鼓舞，我们又一起结伴而行。

因为人多，我和队友都被冲散了，从东部华侨城开始，我都是一个人在走。这时候因为脚底起泡了，膝盖也很酸痛，腿完全没劲了，实在很难走下去，但是一想到前面那么长的路程我都

坚持下来，如果现在放弃，就是功亏一篑。于是我一路咬牙坚持着。迈着蹒跚的步伐，终于到了官湖签到点，签到完毕终于向着终点站出发。路边可爱的义工们举着牌子，上面写着“距离终点站9公里”，我们说她忽悠人，于是她转过牌子，后面写着“距离终点站11公里”，她说：“这才是真正的距离，9公里是给你们鼓励！”义工们也是用心良苦。

最后一站虽然只有11公里，难度却远远大于前面的80多公里。我每走一步都很艰难，走完最后的1公里时，我花了25分钟！抵达终点的时候，队友看到我很惊喜，他们都以为我半途撤了。我说：“我说过要走完，就一定走完！”

百公里是对我自己的一次挑战。路上，我无数次想放弃，却又无数次地坚持下来，一次又一次地征服自己，靠着坚定的信念走完全程。我告诉自己，只要坚持，一定能够做到！

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、磨练内功为立身之本。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，更要把握获得的客户订单“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，正在逼使着他们将面临选择，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，我很明显地感觉到，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也许都是一颗小草，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放着一双鞋子，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，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。

戴上眼镜后，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	张国发	王超佳	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！