

今日利通

202409

月刊第 102 期

【内部资料 严禁外传】



目录

亮哥有话说

01

聚焦·企业动态

员工风采 // 02

员工活动 // 11

荣誉奖项 // 12

02

引领·党建活动

13 // 利通党委活动

03

品牌·展会展览

展会预览 // 15

04

利他自利的人生追求

一爱自己爱家人爱世人

□ 赵洪亮

中秋假期，一个人无聊，开车闲逛，沿着沙河堤一路向东：忙碌的漯河港、紧张施工的漯平周高铁和新107国道，河堤全部硬化修成了一条观光公路。来到小谭



村，站在河堤上，一边是村落，一边是河流，突然有种梦里的境地，似曾有来过的感觉，特拍照留念。看到河滩上收花生的、钓鱼的、搭起帐篷支起烧烤摊的……旁边一位大姐，把收割来的杂草装到小三轮上；一位大娘背一个鱼皮袋子、拿一个铁钩在收过的玉米地里捡余下的玉米，这让我想起来四十多年前母亲带着我去路上扫落地的麦子、地里没收完落下漏下的玉米，心中荡起不平的涟漪，体会到了农民的不易。



回想四十多年过去了，收入的差距还没有缩小。这段时间，我一直在思考我们来到这个世上的目的是什么，未

来利通的路向哪里去？突然我萌生出一个念头，由“做好人、做好事、服务这个伟大的社会”升格到“爱自己、爱家人、爱世人”，一切工作都围绕这个目标奋进，我想我就把这三个爱给大家分享一下。

“做好人、做好事，服务这个伟大的社会”是2021年利通精选层挂牌上市时的感言，在那一刻我觉得我的今天、利通的今天是党和政府给我们的，不是我们个人的能力大，才有了今天的业绩。回想这三句话，实际上也是一个正常人应该做到的最基本的要求，今天的顿悟“爱自己、爱家人、爱世人”，一看可能很多人都觉得是不是太狭隘，故而我想给大家作一说明。

一个人要想做更大的贡献，就要活得更久，必须有一个健康的身体，不能因为身体差，早早得交了粮本。许多企业家和专家没有到退休年龄就英年早逝，给家人和企业带来了无尽的灾难与痛苦。所以说，中年以后的健康管理特别重要。围绕超重三高必须下决心去改变。健康管理就要改变自己的生活。首先健康食品、健康运动、健康调理、禁烟少酒、持续减重，向亚健康开刀，实现身体的正常运行，控制慢性病对身体的伤害。如果身体好，能够再退休后还能工作五到十年，创造的价值不可估量，也减少了很多麻烦。同时又想把健康管理能够形成一套方案，能让身边的团队、朋友吃健康、调健康，管理好自己，脱离亚健康，价值可想而知。所以一切要从爱自己开始，不能拿生命的提前预支换取身外之物。

只有好的身体，才能多工作，少给家人带来累赘，使他们安心工作，服务社会，让你有更多的时间去创造价值，从而为这个社会多做贡献、分享收益。同时，爱世人的体现必须是你创造了价值去给大家多做好事、多分享，而不是据为己有，生不带来、死不带去，财富的最好去处，减少贫富差，让更多的人幸福快乐，也算是我们来世上一场对灵魂高度的一点提升。

积聚正能量、打造积极向上的价值创造，弘扬“利他通仁”的余生目标、砥砺前行，爱世人从爱自己开始，从健康管理及健康理念的传播开始。

新视野新思路论中国式管理

□ 张勇



这几天在思考曾仕强讲过的中国式管理，为此我还专门重新复习了曾老的讲课精华，里面讲到的中国式管理就是合理的管理方法，单单一个合理就有很多种变化，你认为合理的别人不一定认同，上级认为合理的下属不一定认同，所以什么叫做合理，也是一门学问。

一个管理者重要的素质是认知方向。清晰的方向是在经营过程中摸索出来的，方向是随时间与空间而变化的。我们早期胶管种类比较少近几年逐渐拓展了产品系列，也是方向随着发展变化的结果。现实中的事物往往也不是非黑即白、非对即错，现实中的人也并不是非善即恶、非敌即友，因为这些都是可以随时转化的。西方社会是

二元社会，很多事情都是对立的：要么是对，要么是错。而中国是一生二、二生三、三生万物。我们有了一个三、有万物生长，所以很多事物不是对立的，而是并存的。因此，西方人做事总是求个对错，而中国人做事总是在把握分寸，为人处世的精髓在于对尺度的把握。善于把握分寸，才是人生最重要的艺术。顺其自然，就是庄子说的天下大道。所以中国式的管理就是顺着合理的方向而努力。

有一次任正非问下属：“你知道华为公司为什么能成功吗？”众人不知，任正非答道：“中庸之道。”中的意思，是合理。凡事求合理，是中国人特质。中国式管理，便是合理化的管理，务求管得合理。应该管的才管，管的方

式要合理，即中国式管理。

很多人之所以能成功，并不仅仅在于他们的聪明、勤奋，而是他们在聪明、勤奋的同时，也懂得什么叫恰如其分，时刻都能找到那个平衡点。识人、知人、留人、用人一连串都和人心有关系。关心、用心、交心、绑心是领导员工的主要过程。把人安顿好，是管理者的首要任务，人不安事不行。我们推崇英雄，却极力反对个人英雄，主张集体英雄主义，在日常管理中要树立典型、榜样，引领大多数人向上。基层员工，以“务实”为主，遵守规定照章行事。中高干部，以“应变”为主，合理应变以求制宜。企业高层，以“前瞻”为主，随时抓住市场变化。

我们要时刻怀着开放的心态去认知事物，永远做好接纳各种不确定因素的准备。勇于面对不确定因素，均衡、失衡、再均衡，不断地重复这个过程，善于平衡局面，是最高境界的管理艺术。有技能，才能够充分表现能力，使大家乐于接纳。有想法，必须充分了解现状，才能够有效地实现。在动态的环境中，不断调整优化，才能求得生生不息。带团队需要多费心神培养彼此的共识和默契。对待员工，公正合理。遇到问题慎始，谋定而后动，让团队先开口，才听得见不一样的声音、好意见。但是关键时刻领导要有敢于带队冲锋的勇气，能够啃下硬骨头，拿下高山头，这样才能打造高效率的团队。

以客户为中心，以奋斗者为本，长期艰苦奋斗，华为的文化核心很简单，就是这三句话。但是这几句话也是不容易做到的，客户往往会提出很多要求，我们是一味满足

要求还是要凸显我们利通的独创引领，这也是需要平衡的。华为的市场和销售能力可谓强大无比，华为铁三角，其目的就是发现机会，咬住机会，将作战规划前移，呼唤与组织力量，实现目标的完成。铁三角关系，并不是一个三权分立的制约体系，而是紧紧抱在一起生死与共，聚焦客户需求共同作战单元。他们的目的只有一个：满足客户需求。华为铁三角的意义一是让听得见炮声的人来决策，二是以客户经理、解决方案专家、交付专家组成的工作小组，形成面向客户的“铁三角”作战单元，三是一线的作战，要从客户经理的单兵作战转变为小团队作战。虽言语简单却让很多企业家无从下手实操。可华为却通过运用“铁三角”运营模式如虎添翼，企业稳步上升、屡创佳话。我们现在也在思考如果实质性推进这个管理模式，其实不光我们领导层要推行，实际执行层也要推进。真正和客户接触的是一线业务人员，我们也在思考如何建立基层华为铁三角作战单元，比如让业务与班组及技术质量人员绑定，形成一个个小的在整个部门领导下的小团队，这样才能激发更广大的积极性。

中国式管理就是要适用于我们利通，瞄准当下产品的质量、成本、方案、交付、市场，以最快的速度最高的效率攻坚克难。管理就是你一定要管，他们才会理你。同时我们也要广泛发动群众，调动全体员工积极主动性。将合理的管理方法制度化，最终做到无为而治的理想化管理。



哈萨克斯坦之行小记

□ 赵淑文

此刻是9月18日下午4:45,国内时间下午7:45,坐在阿拉木图国际机场的大厅里,等着晚上9点多的航班,和各位分享哈萨克之行的一些所见所闻。

直至到达阿拉木图前,哈萨克斯坦对我来说都是一个陌生的概念,那里是否安全?不会讲俄语和哈萨克语是否能获取足够的市场信息?所制作的调查问卷是否适用于这个市场?这个市场是否真如道听途说的那样拥有巨大的潜力?一切都是未知数。但是,所有的路都要走过才知道对错,就像柳井正先生在《一胜九败》一书中描述的那样,做了正确的决策固然好,遭遇失败也不见得坏,从失败的教训中吸取到的经验弥足珍贵,如果不曾尝试过,便无法评价。

9月15日下午6点多从北京大兴起飞,阿拉木图当地时间9点多钟到达,看起来好像只有3个小时路程,实际上加上3个小时的时差,航程6个小时左右,一路无眠。哈萨克斯坦对中国护照采取落地签政策,持有护照即可入境,入境的过程很顺利,海关的小哥也很帅。出了机场的门一眼看到华为的标识,民族自豪感油然而生。路上非常黑,路灯少,想想和国内的反差,默默在心里给中国基建竖个大拇指。



酒店走廊远眺的雪山

到了搭建这天,由于我们这次是观展,并无搭建的任务,跟着展团到了现场后我俩便四处乱逛。先熟悉场馆环境,馆外展区来了不少工程机械品牌,但是困于展会规模,每家都只展出1~2台车,小松的推土机最有特点,闲逛时正好撞见工作人员在推土机上涂鸦,我和小娟猜测涂鸦的内容是“左青龙右白虎”,非常有趣。



阿拉木图机场

阿拉木图是一个随处可见雪山的城市,一个是因为的确被雪山环抱,另一个则是因为高楼相对较少,视野相对开阔。



小松工作人员正在工作

我和小娟在室外展区一家一家的查看设备配套软管字条上的厂家,“偷感很重”,遇到有护套的总成,小娟负责把总成护套拆开,我负责拍照加放风,现场的哈萨克工作人员微笑着对我们说着听不懂的话,我猜测是在开玩笑,我打着哈哈,小娟稳重的把护套缠好。

阿拉木图很好吃，展团安排的几家本地菜、中国菜、格鲁吉亚菜都很不错，土豆丝沙拉尤得我喜爱，就是老这么吃三高风险太高。中国菜比在俄罗斯展团领略的不知强了多少倍，不可比不可比。



美味的土豆丝沙拉



中国餐厅墙上绘制的“中国公主”

阿拉木图街道上的广告很有特点，是我喜欢的绘画风格，趁等人的间隙赶忙拍下来。

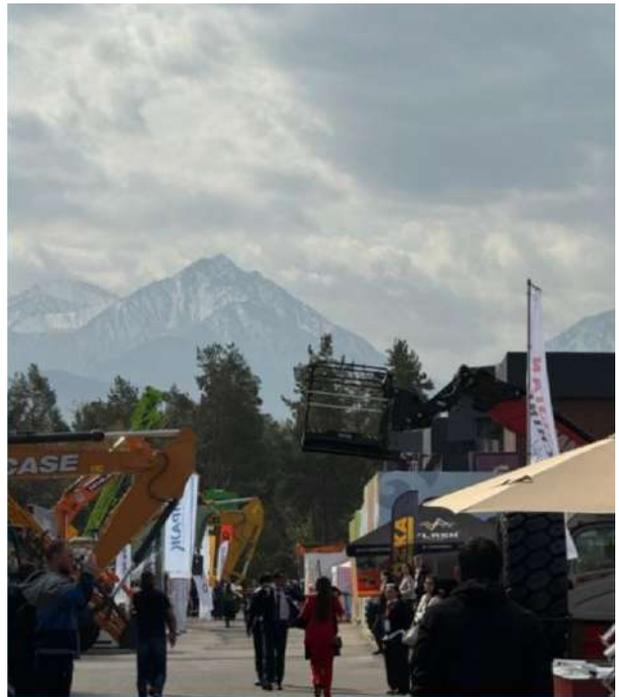


第一幅是阿拉木图的标志性酒店，色彩非常美

第二幅我非常喜欢，少女的指甲闪着粉色的光泽

第三幅的小屁孩，让人想起那首歌“把头发梳成大人模样……”

终于到了正式开展这天，不得不祭出这张展会现场拍摄的雪山，太美了。



展会第一天

现场非常热闹，根据第一天的客流量和主办方强硬的态度判断，这是一个相当成功的展会，现场大约有300个展商，是中亚地区最大的煤矿和工程机械类展会。我和小娟眼睛里只有管子，一人背着40个小熊猫，准备完成我们的市场调研大计——让150人填写问卷，为此我们准备了中、英、俄三种语言的市场调查问卷。我俩一进入展馆就像蜜蜂一头扎进花房，眼睛到处乱瞄，寻找整车厂和整机厂家，别说，这类厂家还是很多的，有相当一部分来自中国国内，中国展商目测超过50家。



看看这设备用多少管子哟!

虽说做好了“把展会搅得天翻地覆”的心理准备，但是真正走在操着陌生语言的人群中时，我和小娟都有些露怯，我给她洗脑：“展商只拥有一个展位，我们俩拥有的是整个展会！上！”在室外展区，有位老爷爷看上了我俩身上佩戴的小熊猫，用哈萨克语和我们沟通，我俩上窜下跳的比划，双方都一头雾水，这时旁边一位皮肤晒得黝黑的男士问我：“你们是中国人吗？”他作为翻译替我们向老爷爷解释，熊猫是用来收集问卷的，不能随便给。老爷爷走开了，我和小娟事后都有些遗憾，尤其是当晚上盘点发现熊猫多的发不掉的时候（第二天小娟又遇到老爷爷，弥补了这个小小遗憾）。我眼尖的看到这位男士的展商证，是三一重工，他的普通话非常流利，我们进行了非常愉快的交谈，他帮我们填写了第一份问卷，我们终于开张了！

拿到第一份问卷，我和小娟信心大增，摩拳擦掌准备大干一场，结果遇到的两家中国展商都不大搭理我俩，多少有点受挫。就在我俩盯着设备上成簇的管子发呆的光景，我瞄到旁边的同胞，于是我大喊：“同胞！你们是做什么的？”靠着“同胞情”，顺利拿到了一家国内空压机和一家矿用设备企业的联系方式。好，信心回来了，我和小娟冲进展馆，准备先从同胞身上消除“搭讪”恐惧。

我再次“洗脑”：“记住，我们是要为客户的痛点提供解决方案，不是要销售我们的产品，我们是平等的，如果有人对我们嗤之以鼻（我俩背着熊猫到处跟人聊天真有点像学校门口卖课的销售），那是他们的损失。”于是，我俩不停的拿下中国展商（的联系方式），但还是没有获取到关于哈萨克斯坦本地有用的市场信息。我俩窝在休息区整理思路，赫然发现休息区对面赫然摆放着竞品。



哈喽？有人能体会到我们的兴奋吗？

我俩立马带入间谍角色（其实是展台非常忙，我俩没敢上前），并开始讨论策略，策略想了不少，有点白日梦的意思，还是没敢上前，展台人非常多，热闹非凡，我的红眼病犯了，心里暗暗想，明年整个展位和你竞争（这就是典型的白日梦特征）。我俩一下午在展位附近转了又转，一会儿想着记住来展位上看过管子的访客的样子直接拦截，一会儿想着上前找光头经理谈谈商机，好不容易到了快下班的时间，人没那么多，我们俩装作不经意的路过，一个戴着眼镜的帅气小哥迎上前来，我毫不避讳的指着YOKOHAMA的展品开口：“我们对这些软管感兴趣。”我说的是英语，非常不凑巧，小哥只会讲哈萨克语，他拿出手机打开翻译软件，我们你来我往的讲清楚意图，他恍然大悟，非常友好和我们交换了联系方式。

拿下了最感兴趣的客户，而且还是家外国人，我和小娟信心再次大振，立马冲去那家用38mm缠绕管的展位，双方用散装英语交换联系方式，我俩开始回过神来：嘿！他们都很友好嘛！这么一回味一发不可收拾，我俩一鼓作气满场馆转圈找外商整机厂、代理商尬聊，甚至为了达成目标，定下了“每5个展位必须交流一家”的变态规则（这个规则当然是我定的），就这么聊着聊着，哈萨克斯坦整机厂在本地采购的大致情况摸了个大概。

最巧妙的是和中联重科的缘分，本来我俩看中联的同志们都一脸严肃的坐在沙发上，退堂鼓都开始敲了，

然而一个大BOSS长相的人物看到我们，起身和我们交谈（这是第二天早上，还没开展，观众没入场），我们自然先亮明身份，“我们在国内是中联的合作伙伴，看到你们倍感亲切”之类的云云，双方寒暄一下顺便谈谈本地售后市场的情况，大BOSS看起来严肃，但是非常直率，提供信息也不藏着掖着，直说中联售后用的不多，怪打击人的（开玩笑，说明中联产品质量好）。然后事情开始走向不可控制的场面，我俩掏出小熊猫送给BOSS，中联的同志多，刚好我俩的熊猫多，我招呼着给同志们发小熊猫，中联的同志们张罗着给我送塔吊小模型，不知哪位天才，把小熊猫挂在塔吊上，妙啊！小熊猫配上中联绿，妥妥的熊猫配竹子，我不断往外掏小熊猫，终于把中联所有模型都给摆满了，可爱非凡，气氛一下子变得欢乐起来，真是意外之喜，小熊猫啊小熊猫，不亏姐姐妹们不远万里把你背来。



请欣赏熊猫趴竹子

我们离开展位后，中联展位彻底被人群包围，小熊猫也算是为国争光。



看看这些人，哪儿有一个是买设备的

这里还要放出JMC的壮举，听说我们在中联做了个“熊猫趴竹”的奇观，JMC的大哥问我要走7只小熊猫，美其名曰“七上八下”，大张旗鼓的把吊机臂放下来，愣是

在空中悬挂7只熊猫（此处想添加一个哭笑表情包）。



请欣赏恐高症发作的7只小熊猫

为了到阿拉木图的配件市场看一看，我和小娟在今天中午离开了展会，要离开的时候突然非常不舍，一天半的时间，我俩在展馆里转了无数圈（馆也小，就3个馆），和许多展商成为了朋友，在展馆内游刃有余，“把展馆搅得天翻地覆”的小目标基本实现，放下了面子，收获了勇气和友谊。

写这篇小记的主要目的是为了记录这样一种市场调研的方式，虽然没有预定展位，问卷也没有收到几份，但是沟通效果却超出我们的预期，和许多用户拉近了距离，也让我第一次真正感受到展会的魔力。写这篇小记也是为了纪念我和小娟这次的“勇气大爆发”事件，祝贺我们突破了“社恐”的舒适区，成功化身“社牛”。还有5分钟离开展馆的时候，小娟失踪了，等她风尘仆仆的赶来汇合，才知道她去找了最后一个（全球挺大的）目标客户尬聊谈，还成功拿到了联系方式，看看这个干劲儿！

中亚之旅未完待续，今晚我们将飞往塔什干，去到乌兹别克斯坦，行程过半，我们能量满满，对即将到来的奇幻经历和美妙联结期待不已，再见了，阿拉木图。

中秋团圆节

□ 贾战营



中秋，这一承载着深厚文化底蕴的传统节日，宛若一幅细腻多变的画卷，在不同人的心田铺展开来，绘就各异的风景。对于纯真的孩童而言，它是夜空中最亮的星辰，与手中那块甜蜜月饼交织成童年最温馨的记忆；于老者眼中，中秋则化作一抹淡淡的忧思，映照出岁月悠长中的淡淡哀愁与对往昔的深切怀念；而对于漂泊在外的游子，它则是心中那缕解不开的情丝，牵引着无尽的乡愁与对家的深切渴望。

中秋，亦称“团圆节”，自古以来便是中华民族共庆团圆、祈愿美好的重要时刻。《西湖游览志余》中说：“八月十五谓中秋，民间以月饼相送，取团圆之意”，道出了月饼传递的团圆寓意；《帝京景物略》则以细腻的笔触，描绘了中秋之夜家家户户祭月、分食圆饼、共享团圆的温馨场景，尤为值得一提的是，书中还提及了妇女归宁之日必返夫家，共襄团圆之庆，更添几分中秋节仪式感。



中秋是一个奇妙的日子，中秋之夜，皓月当空、凉风习习，万家灯火通明，欢声笑语不绝。平日里因生活、事业、学业奔波而难以相聚的亲人，此刻围坐一堂，暂忘尘嚣，共享天伦之乐。

在这样的氛围下，平日里不易察觉的温情悄然弥漫，让人不禁感慨：时光匆匆，同辈的孩童们已经长高不少、父母的皱纹和银发又增添了不少、爷爷奶奶的手脚渐渐不灵活。这时候，我们心里会有些许的莫名伤感，而这份不经意间流露的感伤，却让人更加珍惜眼前这份平凡而又珍贵的幸福——那是一种稍纵即逝的美好，如同一曲无词无韵的歌曲，一首蕴含生命与活力的诗篇。



中秋，它本身就是一首隽永的诗，等待着每一位心灵旅者在月光下轻声吟唱，品味秋香皓月那份超越语言的深邃与美好。当我们仰望那轮皎洁的圆月，低吟“不应有恨，何事长向别时圆。人有悲欢离合，月有阴晴圆缺”时，心中对中秋的理解与感悟，或许已悄然升华至一个新的境界。

抓生产 保稳定 促发展 河南希法放光彩

□ 蒋利辉

河南希法作为利通科技五大事业部之一，不仅承载着混炼胶及橡胶制品的研发与生产的重任，更肩负着推动混炼胶外销业务的使命，其重要性不言而喻。为实现公司年初制定的发展目标，河南希法事业部全体同仁在张朋飞经理的带领下，围绕着研发、生产、销售三大核心任务，心往一处想劲往一处使，各项工作正如火如荼地开展着。

希法制品车间的成立，是公司加快高质量发展的重要举措。面对橡胶制品与软管生产截然不同的挑战，如模具设计复杂、配方研发繁琐、操作要求严苛等，希法制品车间全体同仁并未退缩。张朋飞经理果断决策，对车间进行了一系列深化改革。通过调整薪酬结构，实行按件计酬，极大地激发了员工的生产积极性和创造力。同时，加大制品研发力度，加速配方设计进程，使车间面貌焕然一新。如今，制品车间不仅生产效率显著提升，产品质量也赢得了市场的广泛赞誉，为公司发展注入新动能。



河南希法在确保内部混炼胶生产任务的同时，积极拓展外销业务，以胶管混炼胶为主导，其他制品混炼胶料为补充，构建了多元化的经营战略格局。但万事开头难，销售工作对于希法事业部来说是个短板，因为希法人员绝大部分不是搞生产管理的，就是搞技术工作的，基本上对销售是一窍不通，市场很难铺开。面对销售工作的困难和挑战，张总不畏艰难、不惧挑战，组织河南希法的管理层，认真反思和总结之前的销售经验和教训，围绕核心产品和销售目标制定了详尽的、切实可行的河南希法销售手册，并对下一步的市场拓展提出新的营销思路和方向。在事业部全体同仁的努力下，河南希法外销业务发展势如破竹，客户群体日益扩大，业务量持续增长。目前，河南希法已与平顶山矿益胶管厂、驻马店若德橡胶，漯河秀源液压、伯爵液压科技以及赛仑特科技等液压胶管企业建立长期合作关系，其他制品混炼胶也已在际华三五一五皮革皮鞋有限公司、平顶山诺德、驻马店工大实业、南阳天一等企业陆续批量供应，并与江苏江阴的换热器垫片企业、南阳鲲鹏、浙川减震、河南巩义伸缩接头等橡胶制品企业达到初步意向并且相关样品已经实验完毕，相信不久就会批量供应。

众所周知，作为胶管企业的源头工序，保持混炼胶的质量稳定是橡胶企业重中之重的工作。因为混炼胶不但涉及众多的原材料，而且与炼胶工艺关系极大，材料和工艺稍许变化便会引起混炼胶的质量波动，因此控制原材料及严格执行工艺是河南希法的重点工作。在日常工作中，河南希法不但抓过程控制，还狠抓混炼胶的质量检验，做到每份胶必检，绝对禁止不合格的胶料流入下道工序。另外，除了保持混炼胶的品质稳定之外，研究与开发也是河南希法的工作重点，围绕CPE胶管胶喷霜问题、聚酯线与橡胶的粘合问题等核心技术难题展开攻关，取得了重大突破。这些成果的取得，不仅提升了产品的市场竞争力，更为公司的长远发展奠定了坚实的基础。

火车快不快，全靠车头带，在公司董事长赵洪亮的统一部署和领导下，我们河南希法全体同仁将继续发扬精益求精，稳中有升，持续创新，勇攀高峰的利通精神，积极倡导认认真真做事，老老实实做人的利通价值观，科学施策，精准发力，为利通科技高质量发展做出本事业部应有的贡献。

我与工业软管的情

□ 张红军

每当API16C软管总成的扣压结束，检查芯尾与软管连接处光滑平整，试压没有任何异常。那一刻，我心中涌动的不仅是自豪，更是对工业软管团队共同努力的深深致敬。作为工业软管事业部的一员，这份荣耀感和成就感，如同星辰般璀璨，照亮我前行的道路。

时光回溯至一年前，那是一个充满挑战与创新的时刻。工业软管车间的5寸15000PSI酸化压裂软管管体成功下线，那台由淘汰的手动车床改装的大口径剥胶机，在李宁主任支持下、王胜军大哥的指导，以及谢总与工程科能工巧匠的共同努力下，历经半个月的艰苦改造，终于焕发了新生，正式投入使用。面对这台“秘密武器”，寻找一位能够驾驭它的师傅成了当务之急。因为剥胶机的特殊性在于其既要求操作者精通车床技艺，又需深刻理解其工作原理；加之胶管成本较高，一旦剥胶出现丝毫偏差，便是无法挽回的损失。更何况，当时我们在2寸酸化压裂软管的剥胶工艺上尚处于摸索阶段，无章可循。

在这关键时刻，寻找一个有丰富经验的操作者的重担落在工业软管事业部总经理刘总的肩上。偶然间，经胜军大哥向刘总推荐，可让开手动车床，且善思考，爱琢磨、擅改善的我去试一试。但得知我被赋予了这项重任时，我内心充满了忐忑与不安，虽然我开手动车床多年，经验还算得上丰富，但加工的都是些金属件，材质较硬，可管体剥胶对我来说就完全不同了，由于胶管质地偏软，会随车刀旋转的来回地摆动，存在太多的不确定因素，极其难以控制与驾驭。另外剥胶工艺上尚处于摸索阶段，若想快速掌握这项工艺技能，难度可想而知。但在李主任和胜军大哥的鼓励下，我毅然决然地接下了这个挑战，愿意为公司新产品能早日打开市场，为公司高质量发展贡献自己的绵薄之力。

第一次的加工尝试，领导们给予了充分的支持与信任，让我能够无拘无束地钻研、试

验、调整、优化。在“越是困难越向前”利通精神的指引下，经过多次的装夹、试车速、切削，我终于完成了大口径剥胶工作，剥胶工艺技术也得到了突破性进展，实现了从无到有，从零到一蜕变。后续经过工业管车间同仁的协助，对刀杆和刀具的不断改善，剥胶的效率和质量逐渐达到了预期目标，顺利地完成了领导安排的任务，心里美滋滋的。

这时刘总提议要把我调入工业软管车间，因对原岗位的不舍和对新岗位的不熟知，我犹豫了。但是，刘总后来对我说的话改变了我的想法。他说：“工业软管事业部将来一定是利通的一大支柱，为利通的发展带来巨大的动力。你应该趁此机会把你的才能发挥出来，实现自己的价值。”看着刘总信任且坚定的眼神，那种势必要将利通推向世界的决心和气势，我被感动了，我被感染了，想着哪个岗位不是为利通发光发热呢，咱也斜杠一回，勇敢地迎接新的挑战，重新开始。

调入工业软管车间后，在车间领导的大力支持下，我更是全身心地投入到工作中。结合多年车工经验，我不断优化加工工艺流程，调整刀具角度、机床的转速及进给，使5寸末端软管的剥胶产量实现了质的飞跃。同时，为稳步提升产品品质，我虚心向同事求教，集思广益，经过试验论证，把复杂的问题简单化，找到了有效解决方案，总结出了分段剥削法和刀杆前端加装剥胶导向头工艺，极大提高了屑沫排出效果和解决剥胶超公差问题，夯实品质壁垒。

如今，看着一条条摆放整齐，整装待发的软管总成，宛如游龙，心中暗想：褐色长蛇化蛟龙犹如神助，上天入地显奇能天下扬名。一条条胶管像似蛟龙，那一位位利通人又何尝不是蛟龙呢？



迎“篮”而上 追“球”梦想！



9月6日-7日，利通科技参加了2024年漯河市万村千乡农民篮球赛(经开区赛区)暨2024年漯河经济技术开发区职工篮球赛。



赛场上，利通科技代表队精神饱满、斗志昂扬、配合默契，留下了属于自己的闪光时刻，展现了利通人良好的精神风貌。

漯河市市场监督管理局局长魏永晖一行 莅临利通科技参观指导

9月3日，漯河市市场监督管理局局长魏永晖、反不正当竞争科科长郭伊军和开发区有关负责同志一行来到利通科技，就企业如何加强自身商业秘密保护工作进行宣贯指导。魏永晖提出：商业秘密是企业的无形资产，是企业核心竞争力的重要体现。商业秘密的有效保护能使企业在激烈的市场竞争中持续保持优势，有利于激发企业创新活力，增强企业内生动力，推动企业实现高质量发展。利通科技董事会秘书何军表示：利通科技高度重视对于自身商业秘密的保护，商业秘密是利通科技持续生存和发展的关键要素。利通科技在制造技术、设计方法、生产方案、工艺流程、销售渠道、财务信息都方面有严格的制度要求。在后续工作中将进一步加强市区两级政府监管部门合作，完善自身商业秘密保护体系，为企业持续发展保驾护航。



热烈祝贺利通科技 成功取得 国家商标注册证书



经过近几个月的受理、初审、公审等发动程序，“利通科技”（国际分类第6类）商标顺利通过国家工商总局商标局的评审认定正式注册成功，并获得了由国家知识产权局颁发的商标注册证书。“利通科技”商标的成功注册，不仅能使利通科技的商标得到国家的保护，而且对树立企业的品牌形象，提升企业核心竞争力，具有积极的意义。

国家市场监督管理总局公告：2024-09-10

中秋献爱心 情暖福利院



在中秋佳节来临之际，为大力弘扬尊老、敬老、爱老、助老的中华民族传统美德，营造良好和谐的社会风气，9月14日上午，中共利通党委组织党员干部、志愿者一行前往市福利院开展“中秋献爱心，情暖福利院”为主题的爱心慰问活动，为老人们送去精心准备的月饼、水果、生活用品等礼品，向长者致以节日的问候与祝福。

市福利院负责人对利通科技长期以来的爱心捐赠及关怀表示了由衷的感谢，并带领志愿者一行参观了老人们的活动室等场地。活动现场，利通党委第四支部书记谢恒起、利通党委党群工作部部长范瑞芳与志愿者一行把月饼、水果送到老人手中，关切询问他们的日常生活和健康状况，并叮嘱老人们天气逐渐变凉，注意防寒保暖，多饮水多休息。

月到中秋分外明，人到佳节别样亲。一块块甜甜的月饼，一声声深情的问候，一句句真诚的祝福，已经把团圆的氛围、亲人的温暖带到了老人们的身边，深深地滋润了老人们的心田，提前让他们度过一个愉快、祥和的中秋节。

利通党委第四支部书记谢恒起、利通党委党群工作部部长范瑞芳与福利院负责人交流了老人们的生活现状与福利院现阶段发展等问题，以便今后能更有针对性地为福利院提供帮助。以爱聚力，向善同行，谢恒起表示利

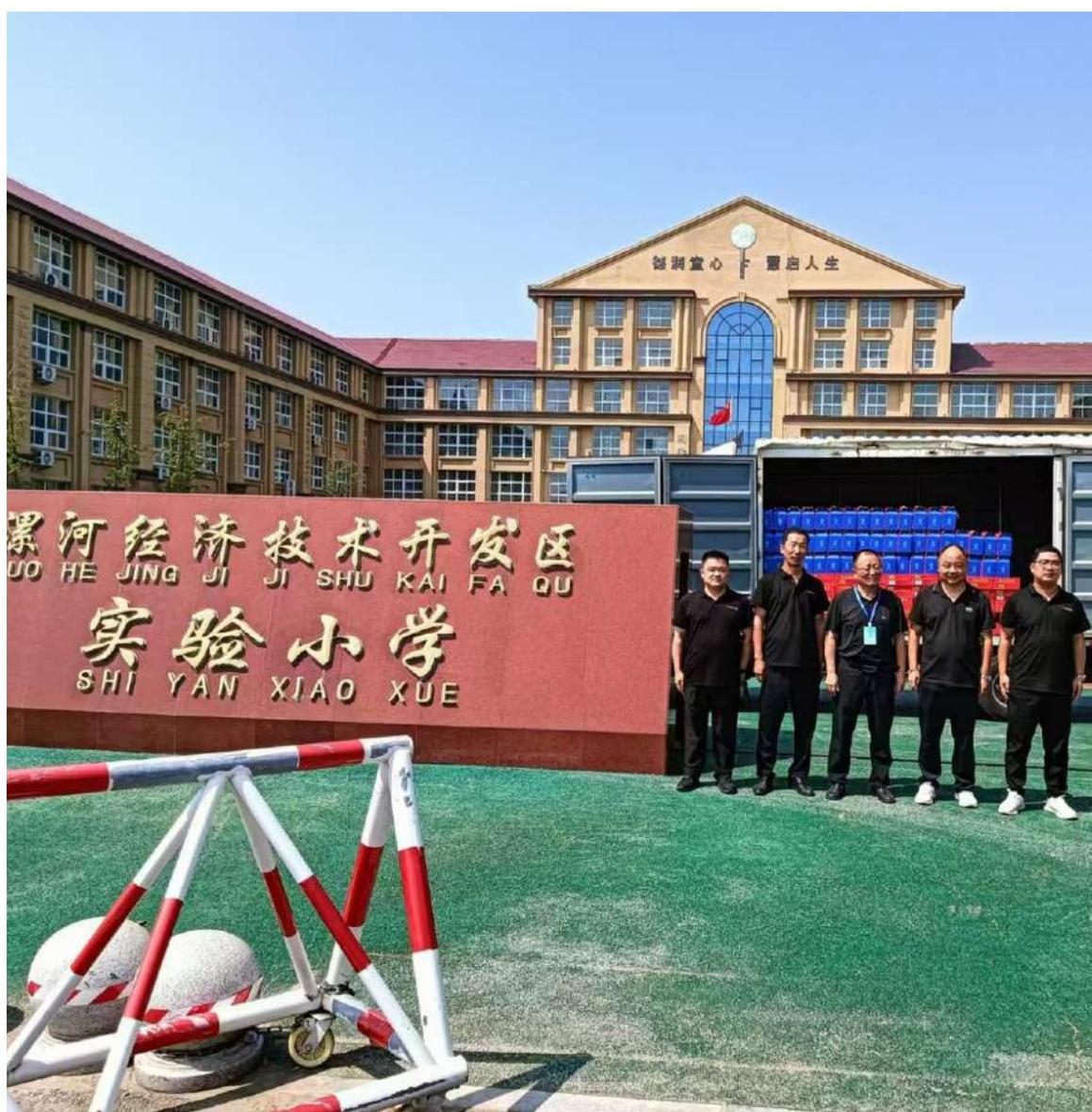
通科技将不忘初心，继续践行民营企业的责任与担当，与福利院一起为老年人们构建一个充满爱与温暖的老年之家，以实际行动真正让老人们度过一个安定、祥和的晚年生活。

此次慰问活动，不仅让福利院的老人们深切感受到利通党委的关心及关怀，更是利通科技开展“党建+公益”活动新模式的生动实践。慈善只有起点，爱心没有终点，利通科技在党委书记赵洪亮的率先垂范下，让爱成为行动、让爱更有温度、让爱更有力量，把真真切切的温暖与关爱送到老人们的心坎上，点燃了老人们寂寞孤单的内心，为老人平淡的生活增添了一抹色彩。“党建+公益”活动的开展，也进一步提升了全体党员的使命感和责任感。党员们纷纷表示，爱老敬老助老，要从身边做起，今后将更加积极发挥党员先锋模范作用，在爱老敬老助老的路上，与爱同行，让更多老年人的生活多一分温暖与幸福。

“益”起行动，让爱“久久”。利通科技在此呼吁社会各界关注弱势群体，在能力范围内提供关怀和帮助，为构建更加和谐美好的社会贡献力量。利通科技也将继续以初心写担当，在这条充满爱与奉献的路上坚定前行，以企业之力助力社会公益事业的发展，传播公益正能量，让爱的光芒照亮每一个地方。

心系教师 情满中秋

9月4日,利通党委第四支部书记、工会主席谢恒起一行前往漯河经济技术开发区实验小学开展教师、中秋节双节慰问活动,向默默奉献在教育教学工作岗位上的全体教师及教育工作者致以节日诚挚的问候和节日礼品。



2024秋季广交会

展会时间:2024.10.15-10.19

展会地点:中国·广州

展台号:**17.2J03**



第二十三届全国清洗行业技术 进步与产业发展论坛

展会时间:2024.10.22-10.25

展会地点:中国·无锡白金汉爵大酒店

打造“绿色 创新 数字 幸福”利通

 **漯河利通液压科技股份有限公司**
LUOHELETONE HYDRAULICS TECHNOLOGY CO.,LTD

全国服务热线：400-6191-666

电话：0395-2610009

传真：0395-2610007

网址：WWW.LETONE.CN

邮箱：info@letone.cn

地址：国家·漯河经济技术开发区东方红路88号



利通官网



微信公众号