

鑫源之星



刘芳艳摄

微笑是盛开在脸上的一朵美丽的花，时时刻刻散发着迷人的芬芳，微笑是一首传统的、流行的歌，每一个音符流露出来的都是真诚，微笑是对别人亦是对自己的尊重。2013年度服务精英房产公司会所管理员阮群便是这样一位微笑天使。

阮群 2005年3月入职至今，一直做着大家不易看到的厨房工作。每次去会所小食堂用餐或酒吧小座，总能见到幸福微笑的阮群，每当看到她在厨房忙碌得脚不沾地还微笑着的脸庞，我就忍不住深深地感叹，公司有这样一位微笑服务天使真是一大幸事。

优秀团队



图为 2013 年度杰出团队农机公司新品课总装组，第二排左一为课长赖中海。

2013年，新品课在公司各部门的支持和帮助下，完成收割机打包入库 2500 台，一次下线合格率由去年的 30%提升到 80%，日产量由去年每日十几台提升到每日五十台以上，同比上升 30%。

6 月至 9 月是收割机的销售旺季，也是一年中最热的时期，在酷热的高温天气下，全体成员齐心协力、克服各种困难、保质保量的完成销售的发货需求，同时，在市场对新品的验证过程中，全体员工积极配合研发部门对新品进行整改和验证。

在公司领导的带领下，他们以“质量求生存”、“为客户服务是我们存在的唯一理由”为主线，为公司的效益增长作出应有的贡献。(文 / 刘 莲)

鑫员视界

5月5日，是“养心堂”食堂营业的第二天，是我第一次去改变后的食堂用餐，刚入侧门，就看见员工排着长长的、整齐有序的队伍等候打餐，右边装饰出了一个小型超市，2名营业员正忙碌着，而左边边的小卖部已经成为库房，再看以前小炒处的食堂已经变为盥盆存放处，大门进门处的桌子也已经消失，取而代之的是一个大大的舞台，舞台上放着 4 个大音箱，旁边放着一盆植物，餐厅中间的柱子上，左右都挂上了一台液晶电视，就连窗口处的菜品图案都焕然一新，顿时让人神清气爽，胃口大开。

我的第一餐吃的杂酱面，品尝第一口后，就感觉味道的确比以前好了，就是不知道其它菜品怎么样，我看看周围打套餐的同事，他们餐盘里的菜色看起来还不错，后来我问了几个同事，他们都说比以前好多了，就是一致反映说：不知道现在的塑料碗是否是一次性？如果是，就太浪费了。看到大家有节能的意识，这是多么令人高兴的事啊。

可是，在我用完餐往回走的时候，有位员工拦住我说：“你看，那是我们的老板，他亲自在那儿检查，刚刚有个人剩了好多饭菜，我看到他很是痛心、失望，现在在公司收回来自己做，就是想弄好，为什么他们就不知足呢？”我顺着他指的方向，看到董事长正在打汤的地方站着，与旁边的人说着什么。虽然我没看到他批评的剩了很多菜饭的同事，也没看到董事长痛心、失望的瞬间，但是，我却看到了董事长关爱员工之心。

食堂刚开始营业，有做得好的地方，也有不尽人意的地方，我想那位剩了好多菜饭的同事，也不是故意为之吧，也许实在是太饱吃不下，也许是菜品不合胃口……，总之，在这里不是要责怪谁，我只想，让我们向拦下我的那样员工学习，传递正能量，多些包容，多些理解，节约用餐，一起努力经营我们共同的家——鑫源！

四季之歌

文 黄德军

春风 细雨滋养， 春意 浓浓叶凋零， 一颗颗赤子之心点燃了春天的火光， 一项项创新的提案， 一双勤劳的双手托起了鑫源的希望， 一个展示平台促使员工奋斗， 尽心尽职尽责奏着车间与市场优美的乐章。 夏雨 笼罩着稻穗的金黄， 脚步铿锵， 硕果累累， 踏着来年的挑战与飞扬。 冬霜 寒窗令人沉醉反省， 磨练意志， 坚定的信仰指引着企业的航向， 团队协作、精益求精、客户至上， 人人都迸发着为收获而努力的力量， 用科学的力量书写精彩动人的篇章。

微笑天使

文 邹远群

以前诺亚方舟小食堂虽然只针对客户及高层领导，但工作量并不小，在冰火两重天的重庆来说，不管是酷热的夏季还是寒冷的冬天，厨房工作都不是一项轻松的工作。有一次中午要接待客户，为了能按时用餐，在匆忙中，不小心把手指切得鲜血直流，她飞奔到公司门外的小药店进行了简单的包扎后马上又回厨房继续工作，都说十指连心哪个都疼，她却一心服务别人，忘了疼痛。中午在为客人服务时，有位领导见她手指受伤，关心的问她手怎么了，她微笑着说：“不小心切到了”，领导还开玩笑说：“不会吃到你的手指吧，”她也微笑着说：“这个当然不会了哟。”

目前，诺亚方舟小食堂向员工开放，各公司每天都有部份员工在小食堂用餐，阮群和他的同事们工作量增大，但是他们并没有因为服务的对象是普通员工而松懈，阮群依然满脸微笑的和她的同事为员工服务，铺桌布、准备各种菜品、收拾用餐后的残桌，她一如既往的用心服务着，给初去用餐的员工带来一缕亲切的、温馨的春风，让他们在幸福享用美食的同时深深的感受到了公司关爱员工的良苦用心，也间接的了解了会所文化。

情感天地 我的工作梦

文 向永航

每个人，都有一个梦，从懵懂记事开始，我便梦想能像大人一样做自己想做的事，想象着像大人一样忙忙碌碌、穿梭在上下班的人群里，不在受父母的羁绊。终于我触碰了它，象稚嫩的小手划过碧波，如梦如烟；像藤蔓，蜿蜒缠绕，找不到头绪；像成长的人生，曲折多变……我静静地仰躺在它的海洋感受着一切。

在校园的时候，总憧憬着工作的样子，喝着咖啡，对着电脑，得心应手的处理着事情，没有书山题海，没有各种考试……

当梦想变成现实，陌生的环境、陌生的人、陌生的生活节奏让我没有丝毫的喜悦，忐忑不安的我强迫自己镇定下来，一遍又一遍的告诫自己好好珍惜这来之不易的机会。我小心翼翼地启航了工作之旅。

刚开始工作的我，在处理各种文件，五花八门的资料时，像只无头苍蝇，把办公桌弄得凌乱不堪，犹若藤萝千头万绪。看着身边同事有条不紊的处理事情，自卑感油然而生。后来，我开始接手专业知识，忙碌的工作让我大脑几

乎乱成一团，有一次，我出错了，领导毫不留情的批评了我，这时我才明白，在工作里没有年龄大小，工龄长短之分，也不像校园作业无关经济效益，在这里，一个小小的失误可能会给自己的失误找理由。古人云：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能”。幼稚的生命必须磨练心志，挑战自我；我必须主动去适应各种环境。有人说过：人最大的敌人莫过于自己！所以我不再抱怨，怎么见彩虹？

我的工作梦没有华丽的色彩，工厂的钢筋铁骨把我拉回凡间。从校园到工厂，是怎样的梦幻与无助，未来的我依然充满梦想！我不再彷徨，不再等待！万分庆幸时空隧道赐予我鑫源的“源、缘、圆”，我仿佛经历了成人节的人生洗礼。我相信心有多高，梦，一定会实现！

员工风采 震撼牛背山

文 / 图 曾绍文



清明时节，下午 2 点上山时，山下阳光明媚，姹紫嫣红，处处春光，到达半山腰已是大雪纷飞，寒风呼啸。 蜿蜒山间，迂迂回回，一路塞车，一路颠簸，一路艰险，晚上 9 时才到目的地。下车后背着沉重的行李，在海拔 3600 米的寒风中雪地里，借电筒光亮艰难爬行到客栈。午夜，钻出客栈，雪雾，头顶一弯明月，少许安眠。

次日凌晨 4 时过，收拾好器材装备，顶着咧咧寒风，爬上 3700 米山顶，有人早已支好脚架抢占机位，此时却大雾弥漫。有些沮丧，今天有希望吗？人家说牛背山只有 30%的希望看到日出。 6 时 20 分，寒风过去，大雾突然散尽，峨眉山方向，启明星高挂太空，那么的明亮，远处一银明亮天际线出现，线上迷人金黄，线下朦胧混沌。 太阳从线下渐渐升起，慢慢突破由云层结

成的天际线，跃出云层，顿时霞光万道，苍宇生辉。 此时忘记早已冻僵的手，忘记尘世疲惫，心中坦荡荡，无遮无掩。 暮然回首，远处的贡嘎雪山，在清晨第一抹阳光照射下，一片金黄。曾经梦寐以求，如今彻底被震撼。 脚下一片汪洋，巨浪翻滚，风起云涌，连绵不绝。

云上隐约一圆佛光闪耀，时隐时现，神秘而心醉。 这个时候需要做的就是一个人立于天地混沌间，脚踏云海，静静体会，逍遥销魂。 至暮色降临，落日渐没于雪山，云彩染成橘黄，雪山下一层薄雾，似一潭静清水，任云起，丝毫不变本色。 观此景象，叹此行逢时，此生无憾矣！

五月

一年中的第五个月。 英文为 May 罗马神话中的女神玛雅，专门司管春天和生命。为了纪念这位女神，罗马人使用她的名字——拉丁文 Maius 命名 5 月，英文 5 月 May 便由这位女神的名字演变而来。

五月节日

5月1日 国际劳动节

5月4日 青年节

5月的第二个星期日 母亲节

农历五月初五 端午节

5月12日 南丁格尔诞辰(护士节)

五月的风

青岛市市区东部景区中具有代表性的是“五四广场”，五四广场位于市机关大楼南侧，香港路与东海路以南，占地面积十万平方米，因纪念青岛作为“五四运动”导火索而得名。

“五月的风”是坐落在“五四广场”的标志性雕塑，高达 30 米，直径 27 米，重达 500 余吨，为我国目前最大的钢质城市雕塑。



形象特征 该雕塑以青岛作为“五四运动”的导火索这一主题充分展示了岛城的历史足迹，深涵着催人向上的浓厚意蕴。雕塑取材于钢板，并辅以火红色的外层喷涂，其造型采用螺旋向上的钢板结构组合，以历练的手法、简洁的线条和厚重的质感，表现出腾空而起的“劲风”形象，给人以“力”的震撼。雕塑整体与浩瀚的大海和典雅的园林融为一体，成为“五四广场”的灵魂。

使命 创造物质、知识和精神财富，分享给员工、客户及社会！ 愿景 成为值得信赖并受人尊重的企业！ 核心价值观 正直诚信 谦虚反省 尽心尽职 关爱感恩 协作创新 精益求精 客户至上

鑫源人



我用心 您放心！ we put heart on work, let you feel assured

2014年 05月

第05期 总第29期

主办：东方鑫源控股有限公司 总编：黄大兴 执行总编：陈榕 编委：周隆林 林道程 周江文 杨健 刘澜 方金辉 钟秉福 张滨 刘晓勇 李祺 杨晓云 董雷 李春东 邓伟 Peter 余波 唐伟 谢勇 曾绍文 吴昊 蒋波 毛根 缪正林 赵德坤 樊一 陈晓玲

华晨鑫源项目开工奠基仪式在重庆涪陵召开

本报讯(记者 王小倩) 5月7日，华晨鑫源重庆汽车有限公司“年产 30 万辆汽车及 30 万台发动机”项目开工奠基仪式在涪陵新区鑫源大道华晨鑫源项目施工现场隆重召开。

重庆市副市长刘强、市政府副秘书长艾扬；华晨集团常务副总裁王世平及其他领导；市政府办公厅、市发改委、市外经委、市经信委、市环保局、市科委、市质监局、市国土局、市工商联、团市委、海关、商检等单位负责人；涪陵区人民政府领导及区委办各单位负责人；新区管委会全体领导及各部门人员；东方鑫源控股有限公司、鑫源汽车公司、鑫源农机公司以及鑫源摩托车公司各级领导，各配套企业及经销商，约 500 人将出席本次活动。

涪陵项目产品为标准、宽体、加长、小型 MPV、SUV 等车型及整车发动机等，总体生产纲领为年产 30 万辆微车整车及 30 万台汽车发动机。项目总投资 45 亿元，项目用地约 1700 亩。一期新建建筑面积 21 万平米，建设年产 15 万辆整车、15 万台汽车发动机生产工厂和汽车研发中心，二期新建建筑面积 18 万平米，建设年产 15 万辆整车及 15 万台汽车发动机生产工厂；预计项目建成投产后可实现年产值超 150 亿元。

按照计划，5 大车间基础将在 6 月 30 日全部完成。研发区、生产区土石方平整工程已基本完成，停车区也预计在该时间全部完成。园区道路，聚源路、东路、北路已基本完成，西路预计在 6 月 30 日全部完成。整体项目进度将按计划顺利推进，预计于 2014 年 12 月 31 日完成全部建设工程施工，2015 年 3 月 30 日正式投产。

微车之都，群雄盘踞，强强联合，共创未来！ 华晨鑫源重庆汽车有限公司(沈阳华晨金杯汽车有限公司重



曾绍文 摄

庆分公司)由华晨集团和东方鑫源控股有限公司合资组建而成，是华晨汽车南方基地的重要组成部分，全面负责华晨金杯旗下微车系列的生产、市场、销售、服务工作。

经过多年的发展探索，华晨汽车初步建成了西南、东北、华东等主要生产与发展基地。高起点自主创新打造了“中华”和“金杯”两大子品牌。其中，金杯海狮，连续十六年轻客市场保有量第一的位置，成就华晨汽车在轻客领域的霸主地位。

2003 年，华晨汽车与德国宝马合资，在中国生产宝马轿车，对华晨汽车及旗下各企业来讲，是一个近距离学习世界顶级品牌的机会。技术文化的影响和渗透，使包括华晨金杯在内的华晨各个产品平台均受益匪浅。

不畏竞争 砥砺前行

2009 年~2010 年，微车市场持续爆发式的增长使得各家车企纷纷进军微车市场。随着增速放缓，市场格局不断变化——面对日益残酷的竞争态势，华晨鑫源在华晨汽车集团及地方政府的支持下坚持稳扎稳打，不畏挑战，砥砺前行。

鑫源控股举行《非人力资源经理的人力资源管理》培训

本报讯(记者 熊向鸿) 为了进一步提升公司管理人员的人力资源管理意识和人员管理能力，提高管理绩效。4 月 18 日，控股公司特邀重庆大学经济与工商管理学院教授、博士生导师、浙江大学应用心理学博士、人力资源管理博士后冯明走进园区，为公司各级管理人员讲授《非人力资源经理的人力资源管理》课程。

冯教授立足日常工作，结合实际案例，深入浅出地讲解了企业人力资源管理体系、直线经理的人力资源管理职责与选用留留的方法和技巧。冯教授风趣幽默的授课方式以及大量的案例分析、互动游戏，在活跃课堂氛围的同时，也让在座学员轻松地接受理论知识，取得了良好的效果。

培训期间，控股公司人力资源部也向在座学员宣导鑫源经营管理哲学相关内容，明确了领导者应遵循的工作方法及准则，要求领导者为客户创造价值同时，也要为员工创造价值，并常常与下属沟通，关爱员工，努力提升员工能力和收益，最终实现管理者“让客户尖叫，让员工欢笑”的价值。

劳务派遣法律新规培训

本报讯(特约记者 宋福文)2014 年 4 月 2 日，控股公司法规部邀请到重庆索通律师事务所公司业务部主任刘钰彬律师前来我司培训。各公司人力资源部部长、课长以及其他相关员工出席了培训会。刘钰彬律师就劳务派遣新规定，结合《劳务派遣暂行规定》、《劳务派遣行政许可实施办法》等规章进行了精彩演讲。

劳务派遣又称人才派遣、人才租赁，是指由劳务派遣机构与派遣员工订立劳动合同，将派遣员工派往实际用工单位工作，由用工单位支付劳动报酬，由用人单位缴纳社保的一项用工制度。劳务派遣涉及三方主体：劳务派遣单位(用人单位)、派遣员工(临时工)、用工单位。



美国 游学十点感悟

文 黄大兴

- 这是一个客户和员工及青年人主权的时代，谁不重视他们谁就要被淘汰； 转型要渐进式不要颠覆式，升级比转型更重要； 升级要靠全员式创新和体验式互动模式，群众的力量最强大； 领导力比执行力更重要，执行力也是领导出来的，领导对了执行力就到了； 纵向领导靠权力，横向领导靠权威，它比纵向权力更重要； 文化就是一切，企业文化是气候和土壤，什么企业文化决定生长什么庄稼和什么收获； 优秀的领导必须具备视员工为生命而不只是人，职责、能力和品行一个不能少； 创新是产品、商业模式、制度、流程、机制等全系统性创新，系统性进步才是进步； 养好员工的胃才能留住员工的心，不赚钱的企业是犯罪； 让自己走出舒适区，对自己狠点才能永久不败神话。昨天决定今天，今天决定明天。

食堂风景线

文 杨道兵

4 月 1 日开始，所有干部与员工共进午餐后，食堂布局发生了显著变化。新增设的舞台，为员工搭建起了展示风采的平台，全新的电视机、洗碗机、橱柜等一系列的器具和厨师都焕然一新。这是集团为员工创造良好就餐条件的体现。食堂展示了出一道令人愉悦的风景！

打饭的秩序由谁挤到前面谁先打变为自觉自愿按标注的排队线排队，结束了保安队员拿着大喇叭维护的尴尬局面。 改善了后勤服务方式，从每次中餐由一名保安队员忙碌的给全体用餐人员发纸巾，到现在每张餐桌都摆上粉红色的塑料餐巾纸盒，更加方便了员工取用。每天食堂义工团为大家盛汤，及时清除桌面、地上的残渣、饭菜等，让员工有一个清爽的就餐环境。

在饭桌上，领导与员工亲切交流，询问对公司的感觉和评价，征求对公司的合理化建议。让员工有机会在心情放松的情形下为公司的发展建言献策，共谋公司的发展大计。原来的诺亚方舟小食堂，出现的是每日从各公司挑选一线员工免费享用午餐。

就餐换位，领导与员工同餐共进，平等的思想交流。带着观望、怀疑的心理的员工被眼前的风景所感动，人人的脸上都露出了欢快喜悦之情。到食堂吃饭的供应商和经销商们也“啧啧”称赞。

责任编辑：莫顺杰



# 农机公司亮相国际五金机电展览会

**本报讯** (记者 丁新文) 2014年4月10日至12日,鑫源农机公司携通机产品(发电机、水泵、电焊机)参加了在沈阳连续举办的“2014第十七届中国东北国际五金机电展览会”,这是从1998年起,经过十六年的精心培育,已成为中国北方规模最大,历史最长,最具影响力的专业性国际展会,这也是近三年通机产品单独参加的第一次展会。

公司带去的B款和D款发电机成为公司展会的核心产品,陪同去的柴油水泵、汽油水泵和电焊机默默衬托着发电机。让人意想不到的是一台微耕机却成了展位的明星产品。有问这是什么机器的,有问价格的,他们像是第一次见到微耕机一样好奇,在专门的农机展很难看到这样热闹的局面。很快,这台微耕机就被经销商订购了。



近几年,农机公司通机产品国内市场一直不温不火。参加五金机电展的各大厂商均推出了新品,都有创新。此次参加展览会,虽然让我们感到了公司通机产品的优势和劣势,但农机公司有信心不断突破,并向行业展示鑫源通机的特色。



## 春季展喜获丰收

**又讯** (记者 丁新文) 于3月27日至29日,鑫源农机公司携新近研发的、采用设计更成熟、工艺更精细的变速、传动、行走齿轮,有着高品质性能、外观简洁等特点,尤其是新增工具箱等人性化设计,人机操作更方便的微耕机,随重庆农机展团,参加了由中国农业机械工业协会、中国农业机械化协会、中国农业机械流通协会、河南省农机管理局、郑州市政府主办、在河南省郑州市国际展览中心举办的2014全国农机展览会。



**赖世红** 汽车公司湖北湖南片区高级销售经理,2009年入职。

一直以来,坚守公司正直诚信、客户至上的理念,与经销商紧密合作,协助经销商开发二级网络,提升他们的终端销售能力,带领经销商跟随工厂的要求一起发展,使湖南和湖北两省在回款量、实销量、经销商运营能力等方面有较大程度的提升。2011年底,他把精力重点投入到武汉,努力为经销商及时解决销售中出现的具体问题,帮助他们培养团队,不足一年时间,他将武汉的销售量由过去不足100台



**谢盛伟** 摩托车海外市场部亚非部部长,2005年入职。

2013年,个人完成目标销量实现162%。在莫桑比克市场与我公司保持原有老客户持续合作的基础上,成功开发了该国家的第二、第三个客户,在该国家,全年销量达44772台,莫桑比克市场占有率达60%,并成功引入我公司L125、N110新产品进入到该市场,使得我公司的新产品在该市场占有率超过60%。

成功开发马达加斯加市场,促使客户第一次与我司合作,全年销量达4000台,且90%车型为公司自主车型,市场占有率达35%。

到今年的800台提车量,还带动了湖北其它经销商的发展,到2012年,该省提车量又有了较大提升,为下一步发展奠定了坚实的基础。

2012年10月,跟踪东风小康湖南,他尽心尽职的帮助他们解决了一些疑难问题,感动了经销商,2013年10月让经销商毅然放弃东风小康品牌加入华晨鑫源经销网络,月销售量突破30台。这为湖南省的下一步布局迈出了坚实的步伐。

不断为经销商解决问题,用实际行动把客户把客户作为我们鑫源农机的上帝,也赢得了他们的心和彼此的信任。

4月28日-30日,华晨鑫源“2014年第二届营销工作会议”在鑫源工业园75号会议室隆重举行。为期三天的营销工作会议包含营销工作研讨和专业培训两部分。

会议开始,国内营销部总经理蒋波对一季度的市场数据做了讲解。一季度金杯微车销量同比实现大幅增长,蒋总在肯定成果的同时指出,金杯微车全系产品还有继续发力的空间,鼓励大家再接再厉,明确下一阶段的工作目标。随后,他详细点评了各区域的表现及不足,对下一阶段的工作重点进行了部署。销售部针对前期的销售管理问题为大家做了梳理;市场部与大家分享了一季度“约惠”促销活动和烽火行动中的亮点,针对下阶段需要改进的工作征求了各位区域经理的建议和意见。

4月29日,公司邀请了汽车行业资深讲师



图为蒋总分析一季度市场情况

**田英旺** 农机公司国内营销部西北区域经理,2009年9月。

业绩:该员工在接手陕西市场时能迅速拓展优质网点,并挽回已流失网络渠道3个,使其该片区销量较去年同期增长25.4%。

入职以来,田旺英一直负责宁夏和新疆市场业务,工作认真仔细,兢兢业业,成绩突出。2012年12月,公司又决定将陕西市场也划给他负责,他毫无怨言,欣然地接手了新市场,面对新的机遇和挑战,在认真分析陕西市场存在的问题后,他迅速调整了市场布局,把重心放在了在陕北网络市场的开拓,重点帮助有潜力

的经销商做市场推广,经过近一年的努力,最终,陕西市场以25.4%的增长率完成了公司制定的年销售目标。

帮助客户一起成长是每个销售人员最重要的工作,也是最值得骄傲的事业。田旺英的成功经验就是有力的证明。

## 华晨鑫源2014年第二届营销工作会议圆满举行

为大家培训营销策划和展厅管理,生动细致的讲解让大家受益匪浅,不少区域经理表示将在

5月组织对经销商的转培训,结合烽火行动第一季,不断提升商家的终端运营能力。



- 正直诚信:**  
詹斌——汽车总装车间  
谭复兴——农机供应商管理部
- 协作创新:**  
彭大利——摩托车公司物资管理部成车物资课  
陈后清——摩托车公司ENG生产课  
摩托车公司生产制造部成车生产课油封二线(团队)  
摩托车公司ORM事业部生产部制造课(团队)
- 谦虚反省:**  
周政——农机企业管理部
- 尽心尽职:**  
李勇——摩托车公司生产部成车生产课  
官雪——摩托车公司企业管理部  
陈军——汽车焊装车间  
焊装维修班——汽车生产管理部(团队)
- 雷晶晶——汽车质量管理部  
主线后段班组——汽车焊装车间(团队)**
- 精益求精:**  
陈义——汽车制造技术部
- 客户至上:**  
秦科——摩托车公司国内营销部客户服务部
- 肖红梅——农机海外市场部  
杜龙(段海龙 协助)——农机开发1所  
柴油机测试组——农机质量管理部(团队)**
- 关爱感恩:**  
刘梅——汽车市场管理部  
廖浩——汽车总装车间

## 五月雪

从三月底开始,油桐花在两个星期内由光秃迅速长满叶子,接着就开花了。早春发芽,接着满树白花簇簇,初夏白花如雪下,所以又叫做“五月雪”。



台湾四、五月间,最美的就是油桐。一簇簇纯洁净油桐小花,整批整批挂满枝头,清风一过,白雪小花随着风吹舞动,撒满整片油桐树林。这样优美的场景,其实短暂宝贵。由于油桐花十分脆弱,往往大雨一过,整批整批被打下枝头,加上花期甚短。配上春来夏初的多变气候,逸稍时间,就会什么也看不见。

油桐花,情窦初开,对感情困惑而心神不宁,对于迎接春天来迟,油桐树的动作是太慢了,一直到三月底,就是迎岁时节,偷偷冒出一些新芽,所以还代表「客家花」,可是不到一个月的时间,整个的山都开满了油桐花,后来居上,也能开花结果。油桐花的花语是:“不为自己求享乐,但愿众生皆离苦。”

每年春来夏初之际,北台湾的翠绿丘陵地就会覆盖上一层白色的油桐花,恰似冬雪沾满山头吸引着人们的眼光。油桐花开得最茂盛的地方要属台三省道沿线的新竹、苗栗一带,内湾、南庄、公馆、铜锣、三义等客家乡镇,四五月间处处可见有“五月雪”美丽的油桐花海。春来夏初,油桐花开;五月花落,纷飞似雪。

## 五月

五月秧针绿,兼旬雨泽稀。眠蚕千欲毕,布谷暮空飞。米价频年长,田园生计非。老农占甲子,辛苦候荆扉。

### 诗歌赏析

本诗写夏季干旱,农夫望雨的迫切心情。“五月秧针绿”点季节正是庄稼需水之时,“兼旬雨泽稀”接写天旱。“眠蚕”两句描写早蚕,“干破饼”、“暮空飞”见早情严重。“米价”两句写灾害的后果,“米价频年长”揭示灾害频连,庄稼无收,“田园生计非”言无法以农谋生,透露出农民内心的焦灼痛苦。尾两句用农夫临门观天的情景强调其望雨心情的迫切。

本诗生动形象地传达了农民因天旱无雨而滋生的愁苦无奈,反映了农民生活处境的艰难,表现了诗人对农民疾苦的关注同情。

## 市场发出信号预警

2014年4月10日下午,摩托车公司接到西藏一位经销商来电:XY250车型发动机出现疑似拉缸现象,车辆动力不足,发动机有轻微异响,拆机后,发现缸体内有一条痕迹,可能是缸体异常磨损。该经销商自2008年起与我们合作,开始经销鑫源系列产品,可谓是我们的忠实伙伴。

## 内部立即展开行动

凡是市场反馈的质量信息,总经理都要一一询问、查证,而发动机拉缸属于摩托车故障中较为严重的故障了,所以,公司更是给予了高度重视,便立即成立了由总经理钟秉福牵头的专项小组,根据客户描述的故障现象,着手展开解析工作。经过会议讨论,制定出初步的解析计划,分三个阶段进行解析:在成车成品库房随机抽取一台同批次的产品,在同等使用条件进行针对性试验;然后在保证与客户机型基本状态相同条件下,通过采用与某一线品牌同材质的镀锡活塞、预留活塞热变形后余量、降低活塞型线等方式,测试活塞的热变销量,验证是否因活塞热胀冷缩的特性,对气缸壁造成了异常磨损;再提升混合气浓度,在底盘测功机上模拟高原条件下,因空气稀薄造成混合气过浓,验证是否因发热量过大,造成活塞热膨胀不均,对气缸壁造成了异常磨损。

为了尽快找出原因,解除客户之忧。钟总和专项小组成员于4月10日下午2点连续工作至当晚12点,又于11日上午累计进行了9项次实验,才初步得出结论:因活塞的局部异

## 见仁见智 领导者的作用

◎文 赵亮

常言道:思维的态度决定了人生的高度。看清一个人思想所处的层次,就能够大致推断出他能够爬得多高,看得多远。同样,一个企业能够走多远,取决于它内部领导干部思维的高度。

精益生产也一样,如果我们把公司视作一个人,那么,一线员工就相当于双脚,管理人员及部门相当于人的腰身,而总经办就是人的大脑。既然,大脑已发出指令,决定导入精益管理,那么,最终成败的关键就取决于中间层——腰身。腰力强,则能带动双腿快速而稳健的运动;腰力弱,跑起来就步履蹒跚,跌跌撞撞。所以,管理层的支持是精益管理开展中至关重要的因素。领导支持工作开展,就会减少很大的阻力,开展起来也顺风顺水。

当然,仅仅支持是不够的,作为领导者,还得带头参与到各项精益管理工作来。因此,精益管理必须有领导作用观念,各部门领导要身先士卒,带头推动各项精益措施的开展。据说解放战争时期,国共两军指挥官分别有两

种作战指挥方法:“弟兄们给我上”、“兄弟们跟我上”,最后的结果不言而喻。所以,领导要想产生推动作用,达到期望效果,必需具备“兄弟们跟我上”的战斗心态,率先垂范,参与其中。

农机公司常务副总邓伟曾在会议上强调过:“管理干部对思维的消化和吸收能力,直接决定了精益生产开展取得怎样的成效。”从中不难看出,领导者的思维高度在精益工作中的重要作用。领导者的思想可以直接影响到部下的行为,就如同一只狮子带领的一群绵羊可以轻松击败一只绵羊带领的一群狮子,羊群领导者——狮子是站在自身的思维角度进行思考,所以整个羊群展现出来的是凶猛、强悍;反之,狮群则变得温柔、懦弱。

精益是一次长征,是一个永无止境的改善过程。变革一定会遇到阻力,只要方向不错,持之以恒,终会由量变到质变,破茧成蝶。而领导层的支持、参与,则是这次长征顺利进行的前提条件。



4月22日,中国质量认证中心(简称“CQC中心”)专家组代表荷兰交通部对我司进行了e4认证生产一致性监督审查工作,摩托车公司总经理钟秉福、研发副总张滨及质量副总刘骁勇与专家组代表进行工作交流。

本次审查工作由摩托车公司研究院牵头,公司各相关部门均给予了积极配合。通过专家组的检查与评定,摩托车公司顺利通过了此次E4认证审查,意味着我司COP证书的有效性得到了延续,同时保证了我司继续拥有着欧盟车型的生产 and 销售出口资质。(文/图 宫雪)



# 质量无小事

——西藏发动机拉缸事件回故

◎文/图 宫雪

常热膨胀,使活塞变形,在发动机运转过程中对缸壁造成异常磨损。



图为摩托老总钟秉福(二排)和质量副总刘骁勇(三排左二)在西藏现场处理

## 高原测试,让客户放心

考虑到藏区当地的环境与我司实验环境的差异性,可能会对实验结果造成不同程度的影响,本着小心求证的质量态度,公司决定在第一阶段试验的基础上,在高原地区环境下再次进行匹配实验,以充分保证结果的准确性。

## 提案改善进行时

◎文/图 王玉隼

为了提高全员改善意识,消除浪费,2014年初,在副总经理樊一的提议和倡导下,汽车公司生产系统开展了优秀提案改善活动。此次活动,参评范围放宽,凡是提高产品质量和生产效率、创新产品和管理、改进过程方法、降本增效的活动,都可以纳入评选。

该活动一经宣传,各部门便积极筹划。设备动力课分成了焊装改善组和涂装改善组(涂装车间和总装车间联合成立的改善小组)两个小组展开活动,由课内管理组统一协调把关。结合生产指标,在对车间的各类设备和设施进行排查时,设备运转慢、硬件供配弱及其它安全隐患便充分暴露出来了。于是,他们出谋划策,配合生产系统,将原日产能80台的配套设施逐步改善成日产能160台的设施,为提升效率提供了可靠的硬件保障。

为了加快吊装车架的速率,减少生产等待时间,焊装班提出的《焊装自行车传输系统的改善》方案,使单个吊装循环时间减少了108秒,再看这短短的108秒,把它累积起来放大来看,就是一个天文数字,特别是对1020和



图为改善前的污水处理站



图为改善后水泵防堵,相互清洗

4月30日,设备管理课牵头,成功完成了摩托车公司生产制造部二线线装与部装的并线。上午,维修组全体人员穿梭在生产线上,为即将开始的搬迁工作做着前期准备,拆除电线、气管,二线员工拆除吊篮等。下午,30多台手动叉车,在设备管理课的精确指挥和统一协调下,小心翼翼地移动着流水线,在大家紧张而有序地协作下,二线线装流水线安全到达指定位置,搬迁工作完成了第一步。接下来是移动流水线上的顶棚,这是最费时耗时的一个环节。因为上面布置有电线、风扇等,加之钢架长而窄,给搬迁工作带来极大的困难,10几名叉车驾驶员叉着叉车,依照指挥人员的手势和口令,前挪后移,左拐右拐,不断地调整位置,最终,并线工作漂亮完成。(文/图 李清梅)