

2002年9月11日，属于我们企业文化品牌的批文终于下来了，记得那天董事长把我叫到他办公室十分兴奋的告诉我：“赵总，我们的品牌下来了！”那高兴劲儿到现在我们都还记忆犹新。从此，企业名称由原“恒亚机车制造有限公司”更名为“重庆鑫源摩托车制造有限公司”，“鑫源”和“鑫源”品牌在大堰工业园区诞生了。

有了自己的品牌，在董事长的带领下，我们很快将全部精力投入到一系列的长远规划工作中，不管是产品设计与技术开发，不管是市场拓展还是营销策划，虽然我们缺乏大中型企业工作经验，虽然公司各项管理和文化制度还不够健全，但是我们所有人都充满激情，不断相互学习和向同行学习，以此来提升自己的管理水平。功夫不负有心人，经过大家四年的努力，2007年，鑫源实现了有史以来第一次飞跃，从几千万的规模发展到上亿的规模，大家这四年辛苦的汗水、付出的艰辛终于得到了回报。

在发展进程中，离不开合作伙伴(经销商、配套企业等)对我们的鞭策。期初，公司的信息化管理几乎为零，那还得从鑫源的对外挂帐说起，由于规模较小，一直都没有使用产品和物

十年“鑫源”情结

我们大家一起走过很自豪

文 赵长秀

料代码管理，针对配套企业采用的是手工挂帐，不仅速度慢，而且极易出错，大大阻碍了企业的发展。当迁至大堰工业园后，由于鑫源品牌的取得，两轮摩托车的产、销量开始大增，合作配套企业也随之增多，迫使我们不得不马上改变对产品和物料的管理方式，即实行代码信息化管理。为此，许多部门必须充分配合，共同完成这项工程。记得当时财务系统与配套物流系统出现了一些分歧，他们一时难以适应这种新的方式，为此，我还留下了委屈的泪水。由于这项目必须整体行动，好在配套部门负责人很快认识到了改变的好处，同意配合财务中心来完成此项重要工作。经过几个月的努力，我们终于成功启用信息化管理，对配套企业采取了信息化挂帐和结算，并不断加以优化。

那些年出口销售是一大重点，但2003年前，我们几乎没有自主经营出口权，出口需委托外贸公司代理出口，并支付一定的代理费用，资

金占用和灵活性受到严重制约。于是，2004年我们申请并取得了自主出口权，不仅方便了资金和出口退税结算，也便于开展与银行间的资本运作。在此之前，公司没有向银行借贷过一分钱，这听起来似乎是经营的良性和投资人的自豪(因为没有负债经营)，但一个企业要搞高速运行、快速发展，不靠资本运作和银行的支持是很难的。2005年后，我们成为了银行的优秀合作伙伴，新建了自己的厂房——目前的鑫源工业园，大量更新了设备，使我们的产品、技术和开发更具市场竞争力。2007年，我们实现了摩托车产业的第二次飞跃，紧接着，我们开始了下一个目标——实现“中国越野第一”。

一个目标实现后，董事长立即拟定更加远大的目标：2007年11月9日，成立了东方鑫源控股有限公司，不仅相继发展摩托车、汽车、通用机械和小型农业机械产业四大板块，而且重组鑫源农机股份有限公司，制定实现国内小

型农业机械知名品牌成为上市公司的战略目标。

从2002年的几千万产值到如今几十亿规模，从100多名员工到现在的几千名员工，从单个的产业发展到集团化多产业，从单纯的产销模式逐渐发展到多元化的企业，能取得这样的成绩，靠的是高层团队最大限度地发挥出各自的才能，做到了“人尽其才，才尽其用”。在这些年的工作中，董事长对我们的充分信任，给了我们极大的鼓舞，我们总是充满激情，全身心地投入到工作中，多面参与，紧紧围绕公司的利益大胆决策和处理问题，不管遇到多大的困难和阻碍，我们都会积极地面对，绝不推诿和退缩。

这十年，我们经历的艰辛和喜悦至今历历在目，像一幅生动的画面呈现在脑海，我和大家一起走过这段历程感到骄傲和自豪。

虽然，我现在身患癌症不能重返工作岗位，但我非常想念我的同事，也很羡慕他们能和我工作，并时时刻刻在关注企业的发展动态。在此，我衷心祝福所有的同事能一直发展下去，愿鑫源的明天更加美好！

十五周年征文

十五周年征文

我为喷漆工骄傲

文 汽车公司涂装车间 姚丹

炎热夏季，闷热难耐，心情烦躁。但当我们工作、生活的这座城市持续突破40℃高温的时候；当我们坐在空调室里喝水的时候；当你坐在豪华而舒适的小汽车里，轻松愉快地享受个人流动空间的时候；当你坐在远行的大船上享受旅途的潇洒和快乐的时候，我们大家是否想到：那些在高温下，依然坚持工作的喷漆工人们是怎样的情景？

涂装车间的喷漆作业是在密闭的场所内进行的，由于生产过程中不得将油漆向空中扩散，车身喷涂完以后要在面漆烘干炉里面烘干，这样一来，喷漆室的温度大约比外界温度要高出5℃左右。

众所周知，喷漆工种对身体或多或少有影响，汽车喷漆的颗粒很容易吸进肺里，危害身体健康，轻者使人感到不适，出现头痛、头昏、恶心、呕吐、食欲不振和精神不集中等症状，重者对人的呼吸系统、循环系统、消化系统造成不同程度的危害。为了减少伤害，车间喷漆人员在作业的时候要穿戴连体的防静电服、

防毒面具、防静电鞋，说得夸张点就是严严实实地将自己包裹起来，只留两个眼睛在外面。

当这些喷漆工人作业结束出来的时候，站在他们的身边，给人最大的感受是：他们全身散发出一股令人发吐发晕的味道，甚至连鼻子和眼睛都感觉刺激，这到底是怎样的一种味道我也说不明白，只有亲身体会才能感受得到。他们的工作服没有一处是干净的，可能除了自己几乎没人想碰，脸上除了戴防毒面具的地方是干净的以外，其他地方都沾满了油漆，就像小花猫一样。

虽然，他们中绝大多数人没有高等的文化学历，但从他们充满着笑容的脸上，我可以感觉到他们热爱自己的工作，并且乐在其中，有对未来发展美好生活的追求。虽然有些人看不起他们，但是，如果没有他们一年到头艰辛勤劳的工作，哪有今天豪华舒适的金杯海星？

我深切地感到：他们是值得我们尊敬的人，我为涂装车间的喷漆工而骄傲。

诗人简介：吕进，1939年生于成都。曾任重庆作家协会副主席、四川省政协委员。博士生导师、教育部教学指导委员、重庆市政协科教文卫体委员会副主任、西南大学中国诗学研究中心主任、西南大学学术委员会副主任、中国文联全国委员会委员、重庆市文联名誉主席、中国周一多研究会副会长、鲁迅文学奖评委、重庆市中国现代文学研究会会长等。

作品点评：一个人要有自己的理想和追求，设定人生奋斗目标。梦想作为一种人生的终极目标和精神家园，一定要悉心守护。无论受到多大委屈或不幸，都要守住追求和信仰。

这就是诗歌告诉我们的人生哲理。 启示：当前，国际国内经济形势非常严峻，市场需求严重萎缩，公司的生存和发展正面临着前所未有的困难。对此，作为鑫源人，是垂头丧气，还是昂首挺胸不惧风云和风暴？是做懦夫，还是勇士？是各自为政，还是齐心协力，共同战胜前进道路上一个又一个的艰难险阻？是被市场淘汰出局，还是让鑫源成为永久的基业？

答案是肯定的：鑫源是我们共同赖以生存的家，我们必须竭力捍卫！

这个日子

——写在鑫源十五周年的日子里

文 殷俊

这个日子 因丹桂而芬芳 因秋月而澄澈 因我们而神圣 因全体鑫源人的奋进而永远铭记 这个日子 是全体鑫源人在日历上希冀的里程碑 是全体鑫源人在期待中畅想的甜蜜 是全体鑫源人再创辉煌的加油站 这个日子 适合 思念 回忆 适合 向全体鑫源人 道一声 感谢 更有您们而精彩 当然，更有最真挚的祝福 还有对未来美好的期盼 如相爱必得感谢 必得谦卑 如相爱 永远都在 不会消失 如果，如果还有再一个十五年 还有这个日子的爱与安详 那么 我们愿意陪伴着你 我们的鑫源 陪着你 看潮起潮落 赏花开花落 就这样 就这样 走过爱与泪 春与秋 慢慢地陪着你 陪着你走 直到天涯尽头 陪着你走 直到永远 我们永远的鑫源 LOVE IS FOREVER

从前，有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根鱼竿和一篓硕大鲜活的鱼。其中一人要了鱼，另一人要了鱼竿，于是他们分道扬镳。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品出鲜鱼的肉香，转瞬间，连鱼带汤就被他吃了个精光。不久，便饿死在空空的鱼篓旁。另一人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地向海边走去，可当他看到不远处那片蔚蓝色海洋时，最后一点力气也用尽了，他也只能带着无尽的遗憾撒手人间。

又有两个饥饿的人，他们同样得到了长者的恩赐，但他们并没有各奔东西，而是商定共同去寻大海，他们每次只煮一条鱼，经过一番艰苦跋涉，终于来到海边，从此，两人开始了捕鱼为生的日子。几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

在我们工作中，也常常遇到这样的人，很优秀，也很能干，什么事情都喜欢独立的去完成。可是一个人的力量终究是有限的，而发挥身边同事和自身的长处，合力去完成事情，不仅可以较为全面地把握全局，也能有效的降低失败风险。要相信：与别人合作并不证明你无能，相反，这才是一种智慧，工作中的智慧！我们的目的不是凸显自己，而是做好工作！不在乎聪明否，只在乎智慧否；生活中，工作中，从来不缺少聪明人，而是缺少在正确的岗位上做正确事情，富有智慧的人。所以，我们要学会团结，学会适应，学会智慧！ (摩托车公司总经办 左勤供稿)

时间如梭，转眼我告别大学，正式踏入社会到了工作岗位。按理说工作了我不应该感到开心，因为最初的愿望终于实现了，可事实却相反，多了工作责任的沉重。来到鑫源，领导的指点 and 关照历历在目；同事的热情和友善温暖心间；朋友姐妹们的点滴相伴惹人回味……一幕幕萦绕脑际，让我禁不住感怀，一种责任感油然而生；我知道，作为鑫源人，不单要有良好的心态，乐于奉献，还要勤于学习，不断提升业务素质；不单要有敬业精神，还要对工作和事业充满激情，才能随同公司一起成长，以成熟之心拥抱青春和未来。

有人把上班比作陀螺，每天重复同样的事情，难免枯燥乏味，但这是成长必需的养料，我们只有认真品尝其中的味道，才能感受到工作的幸福和喜悦。

修炼智慧

文 王小倩

从前，有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根鱼竿和一篓硕大鲜活的鱼。其中一人要了鱼，另一人要了鱼竿，于是他们分道扬镳。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品出鲜鱼的肉香，转瞬间，连鱼带汤就被他吃了个精光。不久，便饿死在空空的鱼篓旁。另一人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地向海边走去，可当他看到不远处那片蔚蓝色海洋时，最后一点力气也用尽了，他也只能带着无尽的遗憾撒手人间。

又有两个饥饿的人，他们同样得到了长者的恩赐，但他们并没有各奔东西，而是商定共同去寻大海，他们每次只煮一条鱼，经过一番艰苦跋涉，终于来到海边，从此，两人开始了捕鱼为生的日子。几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

在我们工作中，也常常遇到这样的人，很优秀，也很能干，什么事情都喜欢独立的去完成。可是一个人的力量终究是有限的，而发挥身边同事和自身的长处，合力去完成事情，不仅可以较为全面地把握全局，也能有效的降低失败风险。要相信：与别人合作并不证明你无能，相反，这才是一种智慧，工作中的智慧！我们的目的不是凸显自己，而是做好工作！不在乎聪明否，只在乎智慧否；生活中，工作中，从来不缺少聪明人，而是缺少在正确的岗位上做正确事情，富有智慧的人。所以，我们要学会团结，学会适应，学会智慧！ (摩托车公司总经办 左勤供稿)

时间如梭，转眼我告别大学，正式踏入社会到了工作岗位。按理说工作了我不应该感到开心，因为最初的愿望终于实现了，可事实却相反，多了工作责任的沉重。来到鑫源，领导的指点 and 关照历历在目；同事的热情和友善温暖心间；朋友姐妹们的点滴相伴惹人回味……一幕幕萦绕脑际，让我禁不住感怀，一种责任感油然而生；我知道，作为鑫源人，不单要有良好的心态，乐于奉献，还要勤于学习，不断提升业务素质；不单要有敬业精神，还要对工作和事业充满激情，才能随同公司一起成长，以成熟之心拥抱青春和未来。

有人把上班比作陀螺，每天重复同样的事情，难免枯燥乏味，但这是成长必需的养料，我们只有认真品尝其中的味道，才能感受到工作的幸福和喜悦。

生活小常识

- 1.巧用牙膏:若有小面积皮肤损伤或烫伤、烧伤，抹上少许牙膏，可立即止血止痛，也可防止感染，疗效颇佳。
- 2.巧涂纱窗油膩:可将洗衣粉、吸烟剩下的烟头一起放在水里，待溶解后，拿来擦玻璃窗、纱窗，效果均不错。
- 3.将虾仁放入碗内，加一点精盐、食用碱粉，用手抓揉一会儿后用清水浸泡，然后再用清水洗净，这样能使炒出的虾仁透明如水晶，爽嫩可口。
- 4.和饺子面的窍门:在1斤面粉里掺入6个蛋清，使面里蛋白质增加，包的饺子下锅后蛋白质会很快凝固收缩，饺子起锅后收水快，不易粘连。
- 5.将残茶叶浸入水中数天后，浇在植物根部，能促进植物生长。把残茶叶晒干，放到厕所或沟渠里燃熏，可消除异味，具有驱除蚊蝇的功能。
- 6.米饭生硬煮法:如果是米饭夹生，可用筷子在饭内扎些直通锅底的孔，洒入少许黄酒重焖，若只表面夹生，只要将表层翻到中间再焖即可。

开心一笑

1.小时候，爸爸看我做作业，有个很简单的字写错了，爸爸笑着跟我妈说：“我发现了你的儿子很笨。”我怒了，大声跟爸爸说：“你的儿子才笨！”

2.黄先生热爱革命，为纪念红军，给儿子取名为“军”，一天送儿子上课，见公交8路进站，于是冲儿子大喊：“黄军快跑，八路来了！”

3.小王在10楼人事部门工作，一个月前，被调到9楼行政部去了。今天，小王打电话到人事部门找他：“小王在么？”接电话同事说：“小王已不在人事了。”小王问：“啊呀？！什么时候的事啊，我怎么不知道啊，还没来得及通知他呢？”没关系，你可以去下面找他啊……”

4. 我们有同事外地出差，经销商请吃饭。席间要欲小便，经销商说对面就有洗手间，你说的话如果给门口说，我们是对面吃饭的就可以免费。我们同事为了节约两毛钱，箭步走开，理直气壮地对经销商说：“我是来吃饭的！”

5. 那天小王挤公交车，身旁一个矮胖女人身子一晃，一脚踩到了他脚上，女人回过问：“踩疼你啦？”小王见她这么贫贱，心里一热，就不好意思地摇摇头，说：“不大疼。”话音刚落，那女人立刻兴奋地说：“哈哈，这么说我减肥终于有效了！这些日子，我踩了好多人的脚，就你一个人踩我不疼。”

主办:东方鑫源控股有限公司
协办:重庆鑫源摩托车股份有限公司
重庆鑫源农机股份有限公司
华晨鑫源重庆汽车有限公司

专业鑫源:人才专业化
精品鑫源:质量精品化
差异鑫源:产品差异化
精益鑫源:管理精益化
效益鑫源:经营效益化

为客户服务是我们存在的唯一理由！

我们共同创造和分享物质、知识与精神财富，并为人类社会的进步和发展做出贡献！

2012年8月 共四版 总第8期

深刻领悟董事长龚大兴8月1日大晨会讲话精神——

为客户服务是我们存在的唯一理由

文 本报评论员

在8月1日大晨会上，董事长龚大兴饱含激情地重新解读了鑫源一直践行的经营哲学理念：为客户服务是我们存在的唯一理由。为什么说为客户服务是我们存在的唯一理由？

首先，我们要清楚地认识到：如果没有客户来购买我们的产品，产品就卖不出去，产品卖不出去，不但工人的劳动毫无价值，而且也没有任何利润，企业就无法支付工人的工资，工人没有工资，就不能供养家人，一个家庭平均按父母、妻子和小孩五个人计算，我们3500名工人就会牵

涉到15000多人得不到生活的保障。当然，企业自然也不能存活。因此，我们只有依靠更多顾客来买我们的产品才能生存；我们只有为所有购买我们产品的顾客及时提供高质量的产品，并做好售后服务，让顾客满意，我们才能赢得顾客长期的信任和信赖，才能让企业赢得声誉，从而，吸引更多的顾客来购买我们的产品。

在拥有了客户后，如果我们的产品质量不过硬，服务质量跟不上，信誉度差，老客户就会放弃继续购买我们的产品的欲望，潜在的客户也会放

弃购买我们的产品的念头，企业就会面临倒闭的危机，员工就会面临失业的困窘。所以，每一位员工都必须要做好工作中的每个细节，把好每个质量关，才能赢得顾客长期信赖。我们拥有了好的产品还远远不够，还必须为客户提供比其它品牌更优质的服务，及时解决他们的后顾之忧，这是全体员工共同的使命和努力方向。

与此同时，还必须树立全员营销意识。公司成立十五周年以来，受国际金融危机的影响，鑫源与众多的企业一样，遇到了前所未有的寒冬，最

近三个月来订单很少，而每个月发给员工的工资就近1000万，如果再没有订单，企业将面临什么局面，大家可想而知。企业怎样渡过这个前所未有的寒冬，怎样获得生机，这需要聚集全体鑫源人的力量和智慧，齐心协力共渡寒冬，才能保持现在团队的完整性。因此，每个人都应该有销售意识，如果每个人销售一台或几台，我们至少能销售几千台，甚至上万台，企业就能顺利渡过这次难关。

只有每一位员工真正理解了“为客户服务是我们存在的唯一理由”的本质含义，并落实到日常具体的行动中，企业才能赢得更多的利润而不断发展壮大，才能从现在几千人增加到几万人，才有盈利回报给员工、合作伙伴、投资者和社会。

华晨金杯领导来我司考察交流

本报讯(记者 王小倩)7月19日，沈阳华晨金杯汽车有限公司总经理王海一行六人莅临华晨鑫源重庆汽车有限公司，就控制成本，提升企业效益进行考察交流。华晨金杯分管工艺、质量、财务、生产、采购的副总经理随同考察。华晨鑫源总经理龚大兴和常务副总经理谢勇陪同考察。

王海总经理一行来到金杯海星汽车的生产车间，依次参观了焊装、涂装、总装生产线。大家就生产管理和质量技术方面的问题进行了现场交流。随后，宾主双方围绕如何加强管理，控制成本，促进企业发展的话题进行了深入探讨。华晨金杯对华晨鑫源用短短半年不到的时间完成生产基地的建设并开始批量生产的“海星速度”表示赞赏。在听取了金杯海星新产品开发情况的汇报后，王海总经理对我司“成本控制始于研发设计的每个细节”示

充分肯定，并对我公司即将研发生产的新产品提出了中肯的建议，双方还分享了现阶段“消除生产浪费和管理浪费”活动的成果。

微车市场竞争日益激烈，为提升企业竞争力，华晨鑫源一方面加强和华晨金杯的沟通合作，一方面强化内部管理。华晨金杯派有技术总监指导金杯海星的生产



图为领导在总装车间现场交流 曾绍文 摄

把爱奉献给每一位员工

本报讯(特约记者 李海峰)七月，烈日炎炎，在华晨鑫源汽车有限公司的生产车间内，气温超过36°，虽然汗水已经浸透工作服，但员工们没有抱怨，仍坚守在自己的岗位上，认真、紧张、有序地工作。面对高温，公司及时在生产车间内，一方面添置新的电风扇，另一方面，加强对降温设备的维修及保养。同时，为员工配发了藿香正气液、人丹、十滴水等防

暑药品，以避免中暑现象发生，有效保障在高温天气下安全生产顺利进行。控股公司定时为车间员工送绿豆汤，为一线员工送去一份清凉和关怀。

防暑和生产两不误。在高温的环境下，为了保证生产的顺利进行，汽车公司合理调整了工人的工作时间，让员工有充沛的精力投入生产，合理安排设备，使企业正常、安全、高效运转。

新闻快讯

● 7月7日，由重庆市环境工程评估中心三位专家、重庆市环保局和九龙坡区环保局组成的清洁生产审核小组，对鑫源摩托车股份有限公司的清洁生产进行了技术

● 7月13日，控股公司在园区增设了一定数量的员工合理化建议信箱，定期收集员工的建议和意见，并将对被采纳、推广和成效显著提案进行奖励。

● 为更好地贯彻落实公司战略经营目标，连锁经营事业部、摩托车、农机和汽车公司在7月21日分别召开了半年总结会。

● 关爱工程继续加强对食堂的监督监管，对食堂出现的劣质饭菜进行了处罚，确保员工能吃好吃饱。(程启明供稿)

爱心绿豆汤

七月的重庆，室外骄阳似火，生产线上的工人汗流浹背，7月9日也不例外，午后的彩钢棚内更是如蒸笼一般。这时，几个工友抬着一桶桶加有冰块、沁人心脾的绿豆汤边走边吆喝着“喝绿豆汤啦！喝绿豆汤啦！”

开始，有的工人脸上流露出吃惊的表情，随即又露出了喜悦的笑容。工人们愉快地走过去，有序地喝着控股公司送来的爱心绿豆汤，工人们



图为市领导参观鑫源连锁经营体验中心 王怀广 摄

本报讯(记者 陈榕)7月24日，重庆市协调劳动关系三方会议在鑫源工业园区行政大楼四楼会议室举行。参会的三方领导有人力社保局副局长王安石，市总工会副主席肖崇伦，市政协经济委员会副主任、市企业家协会常务副会长吴冰、市工商联副主席刘杰伟，以及相关单位民管部、法律部和秘书处相关负责人出席了会议。

会前，与会人员参观了鑫源连锁营销体验中心，企业文化陈列室、摩托车生产现场、员工食堂和75号会所等地，听取了鑫源协调劳资三方关系，以及企业文化建设和提升等相关事宜的汇报。

2012年度鑫源友谊比赛颁奖典礼

本报讯(特约记者 姚丹)由团委承办、历时两个多月的“2012年度鑫源友谊比赛”圆满结束，颁奖典礼于7月18日在鑫源工业园75号会所曼岛酒吧举行。各公司负责人和体育健儿100余人参加了颁奖仪式。

控股、摩托、农机和汽车领导周隆林、刘晓勇、张建、吴昊和邱鹰分别为获奖健儿颁奖并合影留念，获奖代表激动地发表了获奖感言。最后



图为鑫源公司团总支足球队颁奖 吴文超 摄

团委书记任育林对比赛进行了总结和回顾，对支持团委工作的各级各部门领导表示衷心感谢。

又讯 6月30日下午，天空飘着绵绵细雨，在重庆市广播电视大学球场上，鑫源足球队与重庆市环保局足球队举行了一次别开生面的足球友谊比赛，增进了双方的友谊。

又讯 7月13日，在鑫源工业园75号会所二楼篮球场举行了一场篮球友谊赛。华晨鑫源常务副总谢勇，副总吴昊，赛特制冷副总陈贤伦，英姿飒爽，闪亮登场，掀起一阵又一阵的高潮。

又讯 为营造团结和谐的工作氛围，更好地完成全年目标任务，7月28日，农机公司国内营销部后台工作人员和部分销售人员，到贵州桐梓县水银河参加了为期2天的拓展训练。(唐铭、任育林、李霜供稿)

责任编辑:曾绍文

让鑫源收割机遍布云南乡村

——2012年云南产品推介会纪实

鑫源农机国内营销部销售课 魏朋

7月19日,炎炎烈日烘烤着大地,在云南红河县哈尼族乡村水稻种植现场,空中飘着浓浓的稻香。穿着红色嵌有“shineray”鑫源标志的推销员、正裤腿高挽,头戴草帽,手把手地教着当地村民操作一台绿色、小巧、轻便的收割机。在一人操作下,不到半小时就将约0.6亩的水稻全部收割完毕。赢得了围观村民和经销商的喝彩和赞赏。

这是重庆鑫源农机股份有限公司携手云

南圣洁商贸有限公司在美丽的云南红河哈尼族自治州共同举办了主题为“机器小一点,收获大一点”云南首场产品推介会。来自文山州、红河州、大理州、曲靖市、普洱市等地区的100余名农机及摩托车经销商参加了本次会议,与当地该村50多名农民朋友共同见证了鑫源历经6年研发,花费两千余万元打造出的全球首款适合山地、丘陵及各种复杂地形条件的水稻及小麦联合收割机。该小型收割机实现了稻麦

的割穗、割茬、脱粒、筛选全程作业。现场收割效果令人满意,损失率和含杂率等均远远高于国家标准。

经销商朋友们纷纷拿出手机、相机争相拍摄。在收割即将完毕时,每个经销商都跃跃欲试,争先恐后地想实地进行收割机操作体验,表现出对鑫源收割机产品极大的兴趣。现场演示结束后,举行了鑫源收割机产品推介会。会议在齐唱“鑫源之歌”中拉开了序幕。会上,云南圣洁商贸有限公司总经理助理余勇波先生对所有参会人员进行了欢迎致辞。鑫源农机总经理助理余波先生对鑫源公司的发展历程、未来的规划、收割机产品作了详细的介绍。云南圣洁商贸总经理助理韦定松对鑫源收割机产品云南市场的营销策略及营销政策作了具体讲解。



图为:推介演示现场 魏朋 摄

会议现场签订了合同30余份,订货100余台,成功迈出了云南市场的重要一步。我们正在努力让鑫源收割机遍布云南乡村。

金杯海星——水路上的“航空母舰”

亳州隆昌汽车销售有限公司总经理 李民



二和尚摸不着头脑。那头接着说:“我刚刚开着金杯海星从观堂镇解放服装厂分厂回到家,经过大桥桥涵路,积水比我想象的还要深,几台小车都在水中抛锚了,我就豫了一下,决定冒险试一下,没想到顺利通过!把周围的人看得目瞪口呆,还有人在路边鼓起了掌,哈哈!我开的哪是面包车啊,分明就是航空母舰嘛!”听到这样的消息,我先是大吃一惊,然后也激动起来,赶紧把这件事打电话给区域经理朱朝阳。

事后,我还专门找到“航空母舰”的驾驶者周解放,他是一家服装厂老板,有一部轿车,金杯海星面包车平时主要是给工厂在用,暴雨那天车子借给朋友了,所以只有开着的金杯海星车回家,没想到还风光了一把,可惜没有把当时情景记录下来,不然是多好的广告呀!

我跟他讲,那就把金杯海星的光辉事迹多多告诉你的朋友,帮他们做做宣传,周总哈哈大笑说:“那是当然了”。

没想到一场大雨,不仅验证了金杯海星的精品质量,还让我结识了一个朋友。

汽车公司 MES 信息系统完成安装

生产管理部 章寒菲

在整车制造中,车辆需经过冲压、焊装、涂装和总装四大流程。在传统的生产管理中,各生产进度控制点信息主要由人工记录和反馈,生产管理等部门无法及时掌控生产状况,并且车辆在制品位置的动态性和不确定性也造成管理人员无法及时确定不同型号车辆的位置,从而

增加了管理成本,降低了生产效率。为解决传统生产管理模式带来的弊端,公司决定在各车间安装MES信息系统来加以改善。7月初,整车生产线MES信息系统安装方案正式启动。此系统核心是通过应用金属条码跟踪系统从焊装、涂装、总装以及调试直至验收合格的整个过程,使生产管理部门能够更加及时、准确的了解整车在制品进度状况和位置,实现对整车生产过程的实时监控(支持异地远程监控)。金属条码可循环使用,即在焊装车架上线时,对金属电子条码信息重新初始化,存入计划、批次、车型、班次等数据,然后随车流动,一直跟踪直至检验合格时取下,再对条码信息进行自动复位。另外,MES系统还能够将公司X3协同办公系统中的信息同步显示,方便员工及时了解公司发布的新闻公告、规章制度等内容,既方便了生产,又为管理提供了便捷。MES信息系统能为计划排产提供及时准确的数据支撑,使生产流程更加清晰透明,能有效地提高生产效率,缩短了订单执行周期,更快响应客户的订单需求。

目前,该系统设备已经完成安装,在8月正式投入运行。

产品和质量而奋斗的华晨鑫源人。经过连续数日的奋战,生产节奏回复正常预期。同时,质检部门细化了物料检验标准,避免此类问题再次发生。

这次后桥问题的解决,不仅保证了生产进度,也拉近了领导与员工间的距离!“质量永远第一”是我们永恒的目标和追求,一切为了客户,我们责无旁贷。



图为 樊总(左一) 毛总(右一) 邱院长(中) 杨明峰 摄

上下拧成一股绳 领导带头亲自上阵

后桥安装问题成功解决 圆满完成出口任务

本报讯(通讯员 吴华 张俊波)7月2日,炎热难耐,室内温度高达35℃,为了保证本次出口阿尔及利亚的600台订单能够如期完成,车间员工一丝都不敢松懈。在总装半轴压装区,有几个忙碌的身影显得和平时不太一样,他们是分管生产的樊总、分管质量技术的毛总、工程研究院的邱院长,他们为何会齐聚于此呢?原来,是领导们听闻这批次出口车后桥安装出现困难,便亲自“挂帅”到现场了解情况、解决问题。

后桥是整车驱动中的重要组成部分,而这批出口车的状态要求和国内不同,后桥装配比平时复杂,装配前需对后桥壳体涂专用润滑脂。在半轴轴装配后,还要对半轴轴游隙进行全检,大大超出常规的装配时间。眼看任务愈发紧迫,车间的同事们开始有些着急,樊总听闻这个情况后,立即与毛总、邱院长及相关技术人员来到车间商讨解决方案。经过分析大家发现:装配困难是

业精于荒,荒于嬉;行成于思,毁于随。——韩愈

责任编辑 王小倩

哲理小故事

愚人

在一场激烈的战斗中,上尉忽然发现一架敌机向阵地俯冲下来。照常理,发现敌机俯冲时要毫不犹豫地卧倒。可上尉并没有立刻卧倒,他发现离他四五米远处有一个小战士还站在这儿。他顾不上多想,一个鱼跃飞身将小战士紧紧地压在了身下。此时一声巨响,飞溅起来的泥土纷纷落在他们的头上。上尉拍拍身上的尘土,回头一看,顿时惊呆了:刚才自己所处的那个位置被炸成了一个火坑。

心得:在帮助别人的同时也帮助了自己!

出门

古时候,有两个兄弟各自带着一只行李箱出门。一路上,重重的行李箱将兄弟俩都压得喘不过气来。他们只好左手累了换右手,右手累了又换左手。忽然,大哥停了下来,在路边买了一根扁担,将两个行李箱一左一右挂在扁担上。他挑起两个箱子上了路,反倒觉得轻松了很多。

启示:在我们人生的大道上,肯定会遇到许许多多的困难。但我们是不是都知道,在前进的道路上,搬开别人脚下的绊脚石,有时恰恰是为自己铺路?

小庙与大佛

目前,公司征业务人员,其中一位征者资历显赫,对于公司来说,有小庙容不了大佛的顾虑。因此公司都不愿大佛的希望,而该时,也很诚实地告诉他,依据公司规定,无法给与大高的薪水。

原以为就此就此打住,不要浪费彼此的时间,没想到他竟然愿意接受不到他原来薪水一半的条件,这让公司有点意外。

正式上班后,他也没有出身大企业来的骄傲,准时上班,报表填写清楚,勤跑客户,过了不久他的业绩远远超乎大家原本的预期。于是在最短的时间内,公司破格让他晋升,而且大幅度加薪,自此,他也更加卖力,为公司创造更好的业绩。

了解了之后才知道:原来他在前一家公司已当上了主管,工作相当顺利,薪水也十分满意,原以为可以衣食无忧,没想到公司投资失败,老板不知去向,让他们哭诉无门。

期间,他也曾经因为薪水无法与自己所要求的相符而怨天尤人,总认为自己是怀才不遇。但在经历了一段时间的挫折与沉淀之后,他选择了重新出发,重新体会到价值与价格的差异。

小故事大道理:价格是被别人给予的,随时可以拿走,价值却是自己创造的,任谁也无法带走。

责任编辑 寇含俊

努力打造企业核心竞争力

——访鑫源重庆摩托车公司总经理张滨

本报记者 陈榕

销量位居全国第一。随着人们生活水平和质量的提高,休闲娱乐活动会越来越多,我们的休闲产品将越来越受到众多客户的欢迎。

张滨:休闲娱乐产品主要有X1、X2、X3系列;交通类系列有353、355等;越野、越富等产品系列。目前,自主产品销量占总销量的25%-30%。

记者:请谈谈取得以上成功的原因?张滨:我们以市场需求为导向,紧紧抓住市场,发现市场需求,及时调整市场需求信息,然后,针对性地进行改良和研发。已形成了研发与销售互动的二维模式。确保了产品的产销对路。

记者:今年上半年销量下滑的原因?张滨:直接的原因是:一方面国外受全球经济危机的影响,使海外部分国家采取各种措施

行产品贸易保护,其具体体现在加强了外汇管理;关税提高;要求产品实行本地生产三个方面。另一方面,国内消费市场疲软和消费模式转型。过去,90%的摩托车都销往农村,消费人群主要是青壮年。但随着城市化进程加快,农村富裕劳动力向城市转移,剩下的多是老人、妇女和儿童,使传统市场的消费群体萎缩。外加2008年金融危机后实行的摩托车下乡,打乱了整个消费规律,市场提前透支,也促成了目前的消费疲软。同时,由于收入不断提高,休闲类产品增多,城市休闲群体消费转向。

间接的原因是:公司的转型准备不充分。对市场销售前瞻性预测不够,研发、产品质量和生产还没有形成能有力抗拒市场变化的支撑体系。研发没有形成自己的核心技术,更多集中在对外观工艺等方面的创造性模仿;与好品牌相

比,还存在着较大的差距,质量稳定性差,交货期未能达到最优的周期,满足客户需求不充分。

记者:这个冬天有多长?有哪些应对措施?

张滨:受外部经济衰退的影响,大约需要1-2年时间才能得到缓解。内部主要取决于我们自己的质量和创新,创新是企业健康发展的动力,质量是企业生存的根本保障。

目前,我们在二维互动的基础上,在研发之初,现在已经加上了成本控制,实现了满足市场产品性价比,基本做到了三维互动。下一步从立项到上市,深入推进精益化生产,保证质量过硬,形成四维互动,使产品具有更强的竞争力。如果没有质量保障,即使有创新产品,也只能是一时的成功。紧接着,加大信息化管理力度,缩短交货周期,快速满足市场需求。最后,提高产品售后服务质量,形成销售——研发——低成本——高质量——高效交货——优质服务的产品链条,最终实现快速适应市场,研发力强、性价比高、生产周期短、供货速度快、服务周到六位一体的产业链条。只有认真落实,做好这六个方面的工作,才能真正形成企业的核心竞争力。企业没有冬天也是可能的。

小举动解决大问题

——摩托车公司发动机品质课QC活动纪实

文 寇含俊

2012年1~4月份,摩托车发动机一次交验合格率下跌至92.80%,这与公司既定的≥96%的目标值相去甚远,通过对该阶段各品质量汇报表综合分析,发现凸轮啸叫及异响是影响CG系列发动机合格率的主要因素,占了1.72%,所以“改善CG系列凸轮啸叫及异响”就

是迫在眉睫,我们QC小组的活动课题也就应运而生。

为了快速、高效、准确地解决这一问题,QC小组于4月20日正式成立,品质技术主管周伟保证龙头腾飞!随时随地为销售排忧解难,为客户服务,为销售部门做好后勤工作。

最后,文化是联系内外的纽带,是企业

的灵魂。我们要利用好《鑫源人》报、宣传栏和网站等文化载体,搭建好员工和员工、公司与员工、公司与公司、集团与内外的交流平台,做好企业发展历程的记录,提炼出企业文化的精髓,并积淀和固化下来,作为企业健康发展的精神动力和智力支持。

让我们共同努力,挑战自我,超越自我,与公司一起,共渡难关,开创更美好的未来!加油!

按照精益生产要求,每位员工尽心尽

作为完检课的第一责任人,应该承担主要责任,对于该问题的发生没有做到检查、监督,忽视了加强新老员工责任心的训练。

寻找问题的根源,一个翻包的计划为何还会出现发动机外观不良的质量问题?在翻包过程中为何都未发现?我

想责任不仅仅在于我们的检验人员,还与现场检查和监督的方法和力度有关。这次事故向我们警示:必须对检验规程重新梳理和严格执行。

任何一个企业其实都不存在所谓的质量问题,而所谓的质量问题只是在前期设计、采购、和制造过程没有解决累积而成,如果我们责任心强一点,对工作负责一点,领导对员工的技术多做几次真正意义上的培训,学会换位思考;凭什么让客户认同和信赖企业?我们就

能够在市场上出现投诉,这严重损害了公司形象。

如果我们把产品当成自己的身体来爱护,就不会有不合格品和消费者的投诉。只有用爱心呵护我们的生命那样去呵护我们的产品,我们才能够保证产品的质量。

首先,培训。工作初期,顾问组召集计划、采购、物资、生产部门主管人员学习MRP计划管理工作方法,让参与MRP计划模式推进的人员充分认

识、理解此种工作模式及方法的思路;

编者按:在6月4日公司展会上,董事长向全体员工作了我们如何过冬的讲话,7月2日大会上,在行政大楼的墙壁上挂出了“付出不亚于任何人的努力”的标语,指出了企业过冬的途径。

付出不亚于任何人的努力

对行政大楼门口标语的解读

文 文志国

“付出不亚于任何人的努力”这句话,出自于日本的哲人企业家、京瓷名誉会长稻盛和夫《经营者的人生六项精进》一书。

稻盛认为:只要拼命工作,企业经营就能

顺利,否则,企业经营和人生的成功,都是空中楼阁。

为何在这个时候要学习这句话?今年以来,国际国内经济增长严重下滑,企业赖以生存的市场需求严重萎缩。与去年同期相比,重庆汽摩行业订单普遍同比下降四成。鑫源同比下降幅度达三成左右,公司陷入了前所未有的困境。稻盛和夫曾经也遇到过类似情况,他说:“不管哪个年代,不管怎样的不景气,只要拼命工作,任何困难都能克服。除了拼命工作之外,不存在第二条通向成功之路。”这就是我们克服当前危机的途径!

具体怎样做呢?归纳起来,需要从以下五个方面着手:

首先,每个人努力做好本职工作,这是基础。面对在虎口夺食的险恶市场环境,我们要赢得更多的订单,每个人必须付出比以往、比任何人都要大的努力,保证工作按时保质地完成。

然后,严把产品质量关,这是企业赖以生存的根本保障。

按照精益生产要求,每位员工尽心尽

用爱心呵护生命——对质量事故的反思

文 摩托车完检课课长 贺承富

我们身体的任何一个器官出了问题,其健康就会受到影响,严重时危及到生命。企业各种产品就好比人体的各个器官,如果不合格或出毛病,就会对企业的声誉和生存带来不良后果。严重时,还会被激烈竞争的市场淘汰。产品的各个零部件组成好比人的各个器官,如果不合格或出毛病,同样给企业带来不可估量的损失。

最近,XY150-9越富鸳鸯车流入市场,引起了顾客的不满和退货,381车型由于在翻包过程中检验人员的敷衍了事,使得该批车辆在市场上出现投诉,这严重损害了公司形象。

这些产品出厂前,经过了品技外检、物资、生产装配、现场巡检和完检都没发现问题,可为何会得到顾客的投诉和退货呢?而我

该干的工作认真干,能干的工作主动干,难干的工作想办法干。