

鑫源农机 900 天亲历记

东方鑫源控股总裁助理 连锁营销股份有限公司总经理 张善忠

在离开鑫源农机到控股连锁事业部任职近一周年之际，脑海里时时呈现出在鑫源农机时与同事们一起奋战的画面，也许是上帝安排，我在鑫源农机工作的天数刚好 900 天，为铭记那段历程，谨以此记献给与我共同回忆的鑫源人。

2009 年 2 月 12 日，我离开正大中国（畜牧）四川区水产事业线主管职位，就任鑫之源动力设备有限公司总经理助理，从此，开始了从农机门外汉到成为鑫源农机的凤凰涅槃。

在控股办公室呆了三天后，即开始管理农机生产、物资与配套。当时最突出的问题是产能低下，每天 50 台还要加班，生产员工队伍极不稳定，因为我们销量小，配套条件更不及时，数量都无法保障，更无质量之说。

我花了三天时间，前往生产线一个岗位一个岗位地调研。弄清了生产线最关键的问题：设备瓶颈、人员瓶颈与人力资源匹配、人员招聘方式瓶颈三大核心问题。在董事长的支持下，一周内很快解决了设备瓶颈问题，通过调整人员岗位及分解工序来解决人员均衡生产。

由于当时农机生产线配置的员工全部是从中专学校招来的学生，而生产线完全是靠体力解决，特别是部装组的轴承、齿轮、油封等装配，用榔头与简易工装在无数次的体力打击下装配出来，有时候箱体都被敲破。测试组的磨合，每天要把 40 多公斤的行变速箱从地上抱起、挂好、磨合后又取下，就算是 50 台产量，上下 4000 公斤货物对于一个学生而言，是无法胜任的。最严重的是总装组，要将 35 公斤的柴油机动力从地上抱起到 60cm 高，再稳定而准确地与变速箱对接，再打好固定螺丝，对于年龄只有 15-17 岁的中专生而言，其难度是可想而知。所以，公司有两个部门的最忙，一是企管部王小兰、潘敏，每天要填 20-30 份入职单，带他们到宿舍，再到生产现场，因为每天至少都有 30 人不辞而别，生产线的员工就如吃流水席一样，上午与下午同一个岗位上的面孔都不一样。二是生产质量部下面的线长徐立，年久月久，由于太年轻，工作经验和能力不足，除了开早会召集员工集中外，就不知还能做些什么了，这增加了部长喻少德的工作负荷。

其间，有几件刻骨铭心的事，2009 年 2 月 28 日，上午上班 84 人，下午上班就只有 24 人，生产线开不动了。我与王红星副总、喻少德部长、徐立线长和黄汝念、邹安健、李沛均、李康几位组长你望我，我望你，脸上都露出无奈的表情，不知该说什么。晚上，我与喻少德、王红星在建安农家乐借酒浇愁，我说不能再这样了，必须找身强力壮的，当时大家商定以 50 元/天的待遇去劳动力市场招人，我与周长健到沙坪坝劳动力市场、王小兰与潘敏到红旗河沟劳动力市场。其间，我们采取了江湖游医常用的“来一来看一看……”等招数，终于招来了王纯富、熊玉中等身强体壮的农民工。经过连续一周的招聘，线上终于形成了以能扛重物的劳动力为主体的员工队伍。员工队伍趋于稳定，为产能的提升打下了基础。至今，有些老同志仍然工作在农机的搬运、物资等工作岗位上，每每想起，仍感怀于心，泪水总要溢满我的眼眶。

人员稳定后，我便投入到了配套资源的守、抢、夺当中，与缪一端部长、李建等早出晚归。我们一个厂一个厂地去抢，为了抢西昌要的深耕刀，我与同事们轮流到钢铁配套厂家守候，通常是早上守到晚上十点，其间，还与竞争对手发生了一次冲突。这种投、抢、夺闪电般的行动和不辞辛劳的敬业精神，深深地感动了一批配套企业。连续坚持 2 周后，以祝安福福林总经理为代表的一批配套商开始首先

供应我们需求的配件，原因很简单，他们相信：拥有这种战斗力的团队，一定能做大，做强。所以，愿意与我们合作。

没日没夜地工作，身心倍感疲惫，整天工作在闹哄哄的生产机声中，习惯了以前准时上下班，有过优越工作与办公环境的我，无数次想过放弃。可当每天早上醒来，总有一种力量驱使我坚持不懈，那就是“不服输”。“我不能就这么输了离开”，我还深爱着这个可以改变农耕方式、提高农民生活质量、加快现代农业机械化进程——能实现我这个农学专业学子梦想的行业。

3 月 20 日，是上任后第一个令人振奋的日子。那晚十点半下班时，我叫喻少德统计当天的产量，当他告诉我已经有 200 台时，我们都激动不已。然后，去庆祝了一下，我们都喝醉了，从那以后，我与少德的朋友情、战友情、兄弟情一直保持至今。

在产量连续一周达到 200 台以上后，仓库里的成品有近 2000 台了。此时，并没有出现如唐义、车安全、段世洪、梁冠军等销售人员所说的“只要多卖车，就有多个销量”的局面。刚想对疲惫的躯体与各个零部件转一下，就在愚人节的前一天，董事长却安排我负责国内销售，并对我全年的工作内容和目标进行了调整，由原计划的 10000 台，调整到 15000 台。从那天起，我就正式拉开了农机销售团队搭建与市场拓展的序幕。（待续）



清：清洁、清廉、清静和清寂之清。茶艺的真谛，不仅求事物外表之清洁，更须求心境之清寂、宁静、明澈、中品。只有在静寂的境界中品味清冽见底的纯净茶汤，才能方能体味茶的芳香。

敬：就是对人的尊敬，对己摆，朱子认为：言敬的态度应专诚一意，其表现为谦恭的仪态，无轻藐虚伪之意，敬与相敬，勿论宾主，一举一动，不流凡俗，一切顾虑杂虑，随饮茶尽涤，宾主之心归于一体。

怡：据说文解释字注：“怡者和也，悦也，荣也。”可见“怡”在于人的精神与情感的愉悦，饮茶啜茗嚼甘，后发生生活情趣，培养宽阔胸襟与远大眼光，襟怀之行，消除人与人之间纷争。

真：真理与真知结合的总信即是至善。至善的境界，是存天性，去物欲，不为利害所诱，格物致知，精益求精，换言之，用科学方法，求得一切事物的至诚、饮茶的真谛，在于启发人们的智能与良知，使人在日常生活中淡泊明志，俭德行事，臻于真、善、美的境界。



酸甜甜辣过量损害健康
酸：酸能促进食欲，增强肝功能，提高对钙、磷的吸收，有健脾胃之作用。醋酸还有解暑、杀菌之功能。但食多则会引起消化不良等症。

甜：吃甜食有补充气血、解除肌肉紧张和解毒的功能，但食之过量，不仅会引起血糖升高，还会因增加，使人发胖，还会造成体内钙及维生素 B1 的缺乏。

苦：苦味有解解燥湿、利尿和益胃之功，可促人呕吐，借以排出体内滞水。但过苦则会引起消化不良等症。

辣：辣味食品刺激胃肠蠕动，增加消化液的分泌，还能软化体内酸性肿块，在大量脱水时，补充盐可防微量元素缺乏。但日食过多，则会增加肾脏负担，诱发高血压。因此，肾弱、心血管疾病患者不可多吃。

鑫源人

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

五个鑫源
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 9 月 共四版 总第 9 期

中央统战部专家到访鑫源进行指导

本报讯（记者 张文华）2012 年 8 月 13 日，中央统战部案例专家评审组成员、首都经贸大学教授蒋泽中，中央统战部五局主任科员邹纯瑾等专家到我司参观指导。鑫源公司副总经理周隆林向到访专家详细讲解了鑫源公司的产业结构、企业文化、愿景规划等。最后在召开的座谈会上，中央统战部专家就企业案例撰写、修改进行了指导。双方还就企业发展方式进行了深入交流。



图为中央统战部专家到访鑫源进行指导 张文华 摄

面对机遇 我们准备好了吗

编辑部评论

智者善抓机会，或是创造机会，所以，常常被成功眷顾。愚者对机会视而不见，甚至不屑一顾，所以，常常被失败缠绕。

眼下，受国际金融危机持续影响，众多企业被推到了生死边缘。为此，重庆市政府积极跟进，大力进行宏观调控。

6 月 8 日，重庆市民营企业工作会召开后，重庆市政府出台了一系列新政策。6 月 10 日，在《重庆市人民政府关于大力发

展民营经济的意见》中指出：优化提升汽车产业。加快形成以长安为龙头、整车企业为支撑、零部件企业配套的“1+6+1000”汽车产业体系，形成乘用车、微车、商用车、特种车四大产业集群。积极引进国内外知名汽车企业在渝布局，抢占中、高级乘用车市场，推动微车提档升级，巩固中高端商用车的优势地位。积极推动新能源公交车、出租车产业化，打造十级摩托车产业集群等智能装备。

重庆商报 7 月 15 日报道：中国是德国在亚洲最大和全球第三大贸易伙伴，重庆正成为吸引德国企业投资的新目标，并已有 43 家德国企业入渝，其中包括麦德龙、巴斯夫等世界 500 强企业。目前，在重庆的投资多集中在汽车零部件等领域；7 月 17 日讯：九

龙坡区旅游局局长姜廷宪称：将整体打造具有温泉与自然风光完美结合的寨山坪温泉城 5A 级景区，这将与鑫源 3A 级工业园风景交相辉映。

重庆市政府公众信息网：8 月 3 日发布黄奇帆《深入推进新型工业化 做强做大工业经济的意见》提出：要大力发展电子信息、汽车、装备制造、化工、材料、能源六大支柱产业和实施汽车惠农政策，即在重庆市范围内的汽车惠农政策备案销售网点购买补贴类汽车产品，都可以按照规定申领财政补贴。8 月 28 日发布：市经济信息委解读《重庆市汽车工业三年振兴规划》中指出：从全球及中国汽车产业发展趋势看，新兴市场快速增

长，集团竞争特征明显，国内市场潜力巨大，产业发展面临诸多挑战，我市汽车工业应加快调整，克服困难，积极应对，抢占发展机遇。面对这些机遇，我们准备好了吗？机遇向来都是留给有准备的人，常言道：台上一分钟，台下十年功。没有耕耘就没有收获。杨利伟能实现航天梦想，是经过了几十年的艰苦训练。海尔能赢得今天的成功，是张瑞敏 27 年前用一柄大锤现场砸掉 76 台有问题的冰箱，是当年的那柄大锤敲出了今天海尔过硬的产品质量，是当年的那柄大锤铸就了海尔人时刻对质量负责的气魄。

事实上，鑫源在这方面也毫不逊色，通过全体鑫源同仁的一直不懈努力，多年来鑫源积极努力进行产业的战略转型和技术提升，才相继有 X 系列独具特色的新产品问世，抢占了市场，赢得了鑫源的快速发展，这为鑫源近五年的发展奠定了坚实的基础。今天的鑫源不仅列入重庆市 2012 重点工业企业，而且相继获得了 2010-2011 年度重庆民营企业五十强、重庆市出口知名品牌(2012-2013)等殊荣。

然而，一个企业要长足发展，仅有短期规划还远远不够，更不能一劳永逸。在众多的机遇面前，我们在人力资源、产品质量、技术力量、科研创新、营销渠道布局，以及现代信息网络的完善都准备好了吗？我们是否对当前的市场、政策、机遇和未来的发展态势进行了深入的调查研究、全面分析和筛选？并立足于中期和长远目标，选择机会，搭建好了机遇与发展的集团产业链？当市场和政策的真正来临时，我们是否能毫无惧色、胸有成竹？

俗话说：台风来了猪也会飞，但不幸的是台风早已一去不复返。

而我们，就如 40 岁的雄鹰，要么等死，要么来一次痛苦的自我革命，扎实练好内功，经历一次蜕变，风起时，我们才能重新翱翔于长空。

2012 年年会上，鑫源公司设立了“精英奖”。奖励入司 10 年及以上工龄的老员工港澳 5 日游。感谢他们在过去的 10 年对公司做出的杰出贡献。

8 月 3 日，在鑫源 75 号会所曼岛酒吧举行了鑫源“精英奖”港澳游启动仪式，这次旅行分游两批出行，第一批为 8 月 6-10 日；第二批为 8 月 9 日-13 日。图为“精英奖”部分员工及其家属在澳门旅游留影。 刘晓容 摄

向一线员工致以崇高的敬意

文 胡自来

相信很多人都读过魏巍的文章《谁是最可爱的人》，里面志愿军战士的精神不知感动过多少人。在我们企业中也有这样一群人，为了企业的信誉默默付出，尽职尽责。他们就是生产车间的工人，他们同样是鑫源最可爱的人。

在烈日炎炎的夏季，鑫源的各个车间里，即使开着电扇和空调也闷热难耐。工人们依旧全副武装，笨重的安全帽把头遮了个严实，一袭长袖工装让全身不能透气。他们依然战斗在释放着热能、火花飞溅的焊装等岗位上，专注的点焊、焊接，与电热零距离接触。一阵阵热浪扑面而来，令人窒息，汗水不停地直往外冒，员工无暇顾及及大额大汗从脸上滑落的汗滴，被汗水湿透的工装就像刚在水里捞上似的。这些工人为了赶制订单没有休假，无怨无悔地守在岗位上，努力争取在交货期内完成任务。

记得有一次，由于天气太热，上午停电，可他们并没有停下来歇息，而是为了下午能更快的生产，忙着配料和分装。虽然是在上午，车间最低也有 45 度左右。下午一来电，车间到处又响起一片轰轰的机器声，我知道，他们又投入

到了紧张而忙碌的生产“战场”……。他们不仅吃苦耐劳，有坚强的意志，而且还很团结，乐于助人。有的岗位经常缺人，他们总是做定自己的又去义务做空缺岗位的工作，为生产的顺利进行奉献着自己的全部力量。

连续几天，三伏天的滚滚热浪就像一个滚烫的火炉，炙烤着整个车间。每当我深入到各生产现场，走近汗流满面、衣衫湿透的员工，望着他们埋头默默工作的身影，那一张张黝黑、认真而庄重的脸庞，深深地印在了我的脑海里。我的鼻子冒酸，嗓子涩涩被堵了东西，哽咽着说不出话来。同时，也使我想到了那些在国内外市场上的销售员，他们冒着酷暑不辞辛劳奔波在销售一线。

我们这个企业还很年轻，根基不深，但是我们为了赶制订单没有休假，无怨无悔地守在岗位上，努力争取在交货期内完成任务。

记得有一次，由于天气太热，上午停电，可他们并没有停下来歇息，而是为了下午能更快的生产，忙着配料和分装。虽然是在上午，车间最低也有 45 度左右。下午一来电，车间到处又响起一片轰轰的机器声，我知道，他们又投入



农机公司，为了使销售人员拥有健康的体魄，保持旺盛的战斗激情，在闲暇之余，由农机公司分管国内市场部总经理助理余波先生，带领团队进行了一次养精蓄锐的野外素质拓展训练。图为农机公司销售团队拓展训练风采。

浮名，换了浅斟低唱”。这种作为，与其说是潇洒，不如说是沉重；与其说是超脱，不如说是发泄与反抗。

这篇路人通常是可悲的，身上都有一个通病：他们所孜孜以求，削尖脑袋往里钻的，大抵是与他无缘的事情；而他们不屑一顾的，恰恰是他们生命中的精华部分。他们把生命的精华当作唾虫小技，又把其唾虫小技当作生命的精华，这不得不说不是一件可悲的事情。

点评：生命的意义究竟在哪？每个人都应思考清楚。清楚自己的长处，自己的爱好和可能成功的潜在因素。换句话说，就是认清自己，做自己擅长的事，去掉不合理、不明智的欲望，心才能保持平静，才能坦然面对纷繁复杂的世界。（编辑部）

工作做好，更需要库管员和账务员之间的相互配合和沟通。出现问题，一起查找原因并解决。压力却也曾有过“跳槽”的念头，但同事们的热心帮助和自己天生不爱输输的个性最终让我选择了留下来。

熟悉完自己的工作后，便抽时间帮其他同事处理工作，顺便学习处理账务。当库区需要一名账务员时，也就顺理成章地成了一名账务员。账务员这份工作看似简单，其实里面包含了很多知识。记得刚开始做帐的时候，认为账务员的工作仅仅是做账，只要保证不出错就行了。因此，对其它的一切事情漠不关心，也不关注账、物的一致性，以致月底盘存时总是存在很大差异，急得自己像热锅上的蚂蚁团团转。这时我才恍然大悟：做账不单单是把账务

闲来无事，翻看中国人逸事。发现其中有这样一路文人着实有趣，这些人多半才华横溢，写东西写着写着就出了名。出了名后就开始瞧不起写作这一行，思付自己是个个人物，怎么就沦落到写字这一地步呢？他们不甘。于是，他们扔下笔去追求功名利禄。然而，朝廷中常常看走眼，于是不甘便上升为怨愤。这路文人的不平，就可常见于诗文。心直口快地说：“待到秋来九月八，我花开尽百花杀”。委婉的就说反

感受

摩托车发动机物资课 张丽

在人生这个色彩斑斓的大舞台上，每个人都扮演着自己的角色，渴望通过自己的努力，让人生灿烂如花。2010 年 11 月 29 日，是我正式加入“鑫源”这个大家庭的日子，报到那天，天气晴朗，看到园区干净、整洁的工作环境，我暗自庆幸自己没有走错地方……。

我进入了现在这个名叫“发动机物资课”的部门，做了一名内勤。日常工作就是把库管员每天报上来的物件录入电脑，然后传给采购

新闻快讯

- 近两个月来，针对借款、费用报销、报告、合同审批流程等问题，由控股牵头，各子公司组织查找实际操作中不合理的流程，并进行了修改和完善。
- 经过多轮讨论，控股公司在 8 月完成了下半年经营目标责任书修订，并与各板块负责人签订了下半年目标责任书，有效贯彻了公司战略意图，确保了经营过程受控和目标向同。
- 为全面实施公司“质量永远第一”战略，搭建与国际接轨的质量管理模式，自 7 月份 ISO/TS16949 项目启动后，各公司相继开展了利用乌龟图对过程进行识别和确定，摩托车公司识别过程 168 项，汽车公司识别过程 93 项，农机公司识别过程 67 项，取得了预期效果。
- 根据《重庆市著名商标认定和保护办法》的规定，经重庆市著名商标认定委员会审议通过，重庆鑫源农机股份有限公司“鑫源”商标脱颖而出，被评定为重庆市著名商标。
- 鑫源全力打造重庆市工业园 3A 景区，为迎接外来游客参观，更好地让参观者了解鑫源的优秀文化，2012 年 8 月 29 日，在摩托车公司行政大楼一楼，由控股办外事专员黄爽牵头，组织汽车、摩托车、农机三个公司文员进行了企业文化和整体概貌解说的培训和实地讲解练习。（程启明 张文华 供稿）

《鑫源人》报有奖征稿启事

鑫源，是我们放飞梦想、施展才华和积累财富的舞台；鑫源，是我们吸取养料、快乐工作和超越自我的源泉。在一次次的跌倒中我们更加坚强，在一天天的锤炼中我们取得进步，在一年年的磨砺中我们逐渐成熟。还记得，第一天进入鑫源的心情么？还记得，那些帮助过你的同事和领导么？还记得，工作中战胜的一个个困难么？……

在公司成立十五周年，“鑫源”品牌创立十周年之际，《鑫源人》报特向全体员工征稿，在四版开辟专栏，刊载员工手写初次进入鑫源的感受、叙述在鑫源最难忘的经历、回顾最值得感恩或感动的人和事的文章。用这些文章记录的珍贵片段来激励和鞭策我们以更坚定的步伐迈向明天！

一、征稿范围
对公司的印象及其感想、人物和事件通讯、诗歌、散文、小说、评论等文体不限。

二、评选标准
1、散文：思想性和艺术性强；词句通顺，逻辑清晰、情景交融；意境优美（800 字以内）；
2、诗歌：富有韵律；有意境；有比喻和意象（20 行以内）；
3、小说：短小精悍，有情有景，有故事情节（800 字左右）；
4、人物和事件通讯：有感人的事迹；文理通顺；逻辑清晰；情景交融；有简洁的场景和事件经过的描述；有激发员工积极向上的导向作用（1000 字以内）。

三、稿酬和评奖办法：
1、对入选发表在报上的文章发给稿酬；
2、年终，由《鑫源人》报编委评出，控股领导颁发荣誉证书，并汇集成《鑫源文集（2012）》作为对外宣传鑫源企业文化，对内激励员工奋发图强的重要读本。
一等奖 1 名，奖金 1000 元；
二等奖 2 名，奖金 500 元；
三等奖 3 名，奖金 300 元；
优秀奖 5 名，奖金 200 元；
鼓励奖 10 名，100 元。

四、投稿联系人
1、通过 X3 发给陈榕
2、投稿邮箱：cr@shineray.com.cn
3、联系电话：023-65733670

责任编辑：曾绍文

到用户使用现场去创造产品价值

—农机公司中高层领导永川考察侧记

○ 农机总经办 丁河明

2012年8月24日,农机公司李春东总经理带领部长级以上人员一行10余人从公司出发,前往永川实地考察我司收割机的使用效果,并参加在永川举办的“贵州经销商及用户收割机推广演示会议”。

上午九点半,一行人就到达永川黄瓜山收割现场,层层梯田被成熟的稻谷装扮成一片金灿灿,热烘烘的空旷田野,弥散出一阵阵醉人的芳香。只见稻田里一片繁忙,两台收割机正在轮流进行收割演示。技术研究院工程师与销售经理一边操作机器,一边为围观的乡亲们耐心讲解操作方法,一轮演示刚结束,

乡亲们就跃跃欲试要体验一把了!原本以为这个“高级玩意”使用会很复杂,现场使用后才发现其实非常简便,大家热情高涨,纷纷要求合影留念并带回村里宣传。我看见旁边还有两位60岁的大妈指着我们的鑫源收割机议论着,便走过去采访了她们,“这个可以,要是早发明这些‘机器人’,我们也不至于老得这么快了!”一句话逗乐了周围一圈人。“是啊!人工弯腰割谷子太累了,割完了还要脱粒。这机器多好,推过去推过来,一块田(梯田,大概0.2亩)10分钟就搞定了!”俩人说完笑呵呵的又去看“机器人”了。

演示现场,李总还不时和经销商及用户拉家常,询问对我司收割机的购买意向和要求。各分管副总及部长也纷纷下到田间,观察和体验收割机效果。有几个部长是在城市长大的,对稻谷的收割过程不甚了解,工作中也不直接参与收割机的设计和销售,但是通过这次体验,不仅对我们的产品有了更全面深入的了解,还体会到了用户的心声,理解了用户的需求。

为客户服务是我们存在的唯一理由——了解客户的需求才能真正提升我们的产品价值,到现场去体验则是倾听客户最有效的途径。如果大家心中怀着这样的想法齐心协力用心做产品,站在用户的立场去思考设计和装配,真正做到质量永远第一,相信我们的产品就一定能永远立足于市场,并向着更好的方向前进和发展!



左图为收割机演示现场 右下为总经理李春东与村民交流 丁河明 摄

【全员营销 你我同行】

全员营销 我们能做什么

—汽车公司企管部召开全员营销动员会

○ 汽车公司 吴婷娜

“请全体鑫源同仁共同履行企业使命,用心感悟、用心理解、用心呼唤——‘为客户服务是我们存在的唯一理由’凡事用心去做,效果定会不同!”这是董事长在8月1日大晨会上向全体鑫源人发出的倡议,面对我们当前正遭遇的十五年来前所未有的

困境,董事长重新诠释了我們一直践行的经营哲学:为客户服务是我们存在的唯一理由,倡导人人都要有营销意识,只有销量上去了,企业才能生存,才能把更多的财富回报给员工、合作伙伴、投资者及社会。

8月17日,汽车公司发布了《汽

车公司关于启动“全员营销”工作相关事宜的紧急通知(军队)》,作为管理部门,我们能在全员营销中发挥什么作用呢?通知发出这天,我们召开了部门全员营销动员会,大家都清晰认识到,在立足本职工作基础上,要把工作做细致,还要不断改进方式方法。

说起简单,可是实施起来却并不轻松。骆学军结合具体工作和大家分享了切身体会,虽然他不多参与研发、生产、销售和售后,但是在处理日常工作中,他经常和各部门交流沟通,

遇见不懂的问题就虚心请教,长期的悉心观察让他学到了不少知识。他在拟写沟通全员营销的通知时,既要考虑虑全局,又要确保可实施。所以,每一条工作计划他都经过了反复斟酌,并征询了各个岗位及领导的意见。他的工作心得得了大家很大的启发,于是我们各抒己见,动员大会成了头脑风暴。

全员营销启动后,企管部的职责也不再局限日常的管理协调,还增加了经营管理职责,包括向各相关部门收集日常经营数据、定期向控股公司

及公司经营班子提交经营报表、每月定期组织公司召开月度经营分析会、对公司销量、利润、收入、应收账款余额、超期货款余额、存货余额等经营指标的监控,并向公司经营班子及时汇报相关情况等等——看见我们为市场的服务工作越来越具体,就更加体会到这份工作的价值。

中国有句古语:“千人同心,则得千人之力;万人异心,则无一人之用”,我想只要全体鑫源人每人伸出一只手,贡献一丝灵感,大家同心协力,一定能够克服困境,迎来美好明天。

全员营销在行动



图为三线组长在生产现场,演示了各个环节的操作过程 文/杨扬 图/张高德 摄

为提高生产质量,摩托车公司ENG生产车间课长委派骨干技术员小组去兄弟厂家学习先进现场生产和管理经验,回来后,大家利用空闲时间举行了“如何严把质量关口”、“产品外观控制”和“员工精神面貌提升”等一系列培训。

编者寄语:自集团发出“全员营销”的号召后,很多部门都立足本职,想方设法改善工作绩效,用实际行动来响应该董事长“为客户服务是我们存在的唯一理由”的讲话精神,希望这种良好的风气能够感染到每一个部门和员工。

用品造产品,铸精品、创名品。

消防小常识

在日常中,灭火器是我们常用的消防应急工具,为此,做好灭火器的日常检查应从以下几个方面入手:

如果灭火器压力表的外表面有变形、损伤等缺陷,应立即更换压力表;

压力表的指针是否指在绿区(绿区为设计工作压力值),若指在红区应立即重新灌装;

灭火器喷嘴如有变形、开裂、损伤等缺陷,应及时予以更换;灭火器的压把、筒体等金属件如有严重损伤、变形、锈蚀影响到使用时,必须更换;

筒体、筒底或连接部位严重变形和被严重锈蚀,即漆皮大面积脱落,锈蚀面积大于、等于筒体总面积的三分之一等,必须报废;

如果灭火器的橡胶、塑料件变形、变色、老化或断裂等现象,必须更换;

手提式二氧化碳灭火器,必须采用压把式阀门;

灭火剂重量大于等于4kg的灭火器,应更换带间隙喷射机构或增装喷枪。无法更换的应报废;机构不合理的,如:筒体平底

的、储气瓶外置、进气管从桶身上进入桶体内部的干粉灭火器,必须报废;

简易式灭火器不得重复灌装维修。简易式灭火器是指充装量小于1kg并由一只手指开启的,不可重复充装使用的贮压式灭火器。

在相同批次的灭火器中,每年抽取一具灭火器进行灭火性能测试。ABC(磷酸铵盐)干粉通常为淡黄色,喷射出的粉末精细无杂质,将喷出的粉末进行充分加热后留有较少残留物;

检查灭火器时应做到一看二辨三报告,一看:即看灭火器外观是否符合技术要求;二辨:即通过检查后辨别灭火器是否可以继续使用;三报告:即对过期和零部件损坏以及达到报废条件的灭火器及时向上级主管部门报告进行处理。

(控股办保安队副队长 王江涛 供稿)



火警电话119



质量之星: 李美春—PSM制造部品课
制造之星: 蒋和蓉—生产制造部发动机生产课
服务之星: 王乾龙—研究院研究一所

农机之星
技术之星: 李川—研究院农机开发所
服务之星: 售后服务课全体成员—负责人(张光红)

汽车之星
技术之星: 李涛—工程研究院

人生哲理

人生秘诀

30年前,一个年轻人离开故乡,开始创造自己的前途。他动身的第一站,是去拜访本族的族长,请求指点。老族长正在练字,他听说本族有位后辈开始踏上人生的旅途,就写了3个字:不要怕。然后抬起头来,望着年轻人说:“孩子,人生的秘诀只有6个字,今天我就告诉你3个字,供你半生受用。”

30年后,这个从前的年轻人已是大人到中年,有了一些成就,也添了很多俗心事,归程漫漫,到了家乡,他又去拜访那位族长。他到了族长家里,才知道老人家几年前已经去世,家人取出一个密封的信封对他讲:“这是族长生前留给你的,他说有一天你会再来。”这乡的游子这才想起,30年前他在这里听到人生的一半秘诀,拆开信封,里面赫然又是3个大字:不要悔。

秘诀:中年以前不要怕,中年以后不要悔。

狮子和羚羊的家教

每天,当太阳升起的时候,非洲大草原上的动物们就开始奔跑了。

狮子妈妈在教育自己的孩子:“孩子,你必须跑得再快一点,再快一点,你要是跑不过最慢的羚羊,你就会活活地饿死。”

在另外一个场地上,羚羊妈妈也在教育自己的孩子:“孩子,你必须跑得再快一点,再快一点,如果你不能跑得最快的狮子,你也要快,那你肯定会被他们吃掉。”

秘诀:记住你跑得快,别人跑得更快。

不要开错窗

一个小女孩趴在窗台上,看窗外的人正埋葬她心爱的小狗,不禁泪流满面,悲恸不已。她的外祖父见状,连忙引她到另一个窗口,让她欣赏他的玫瑰花园。果然小女孩的心情顿时明朗。老人托起外孙女的下巴说:“孩子,你开错了窗户”。而怨天尤人,总认为自己是怀才不遇,但在经历了很长一段时间

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。

秘诀:打开失败旁边的窗户,也许你就看到了希望。

快而不舍

对真正的成功者来说,不论他的生存条件如何,都不会自我磨灭自身潜藏的智能,不会自毁可能达到的生命高度。他会拨开不舍地去克服一切困难,发掘自身才能的最佳生长点,扬长避短地、脚踏实地朝着人生的最高目标坚定地前进!

技术之星: 李涛—工程研究院

向一流品质迈进

—访重庆鑫源摩托车公司质量副总经理刘晓勇

○ 记者 陈榕

在企业遭遇严寒何去何从的时候,鑫源摩托车公司的高层领导也在总结各方面的经验教训。张滨总经理提出的“努力打造企业核心竞争力”的总体思路和奋斗目标,为鑫源的未来描绘出了一幅美好蓝图,怎样向一流品质迈进,这关系到鑫源未来的兴衰存亡。为此,记者采访了分管品质技术部的副总经理刘晓勇。

记者:请您谈谈公司目前产品状况?有哪些拳头产品?市场反应怎样?

刘总:目前公司的产品品种比较繁杂,种类较多,同时由于市场环境竞争激烈,同质化较为严重,价格因素在市场竞争中起着主导地位。为此

对产品的技术优化及状态整合带来一定难度。

公司主导产品主要是以X1、X2、越能、越富、越豪及路风等车型为主。市场对自主研发的战略车型产品总体上反映较好,但仍存在一些质量问题,特别是产品质量的一致性没有很好的保障,有较大的改进空间。

记者:产品质量的一致性存在什么问题?通过什么渠道解决呢?

刘总:目前,我司产品品质处于行业中上等水平,但部分产品其质量没有完全受控,主要表现在部品质量不稳定及装配质量一致性差,要解决这一问题需要把控制好以下几个环节:

创新方式 根除呆滞

—对PSM制造部呆滞品管理的思考

精益生产视库存是万恶之源,呆滞品就是过街老鼠,它像长在企业的定单本身就很少,所用材料通用性差,每次采购量超过需求,这就是为什么呆滞品里面铝合金板块最严重。

要解决呆滞问题,就要按精益生产方式组织生产,最近我们试着以《焊接计划》组织原材料和外协件的申购,周什么补充什么,这就要求每周焊接计划要提前下达,接到计划后物资部门要迅速反应上报差缺、申购材料,申购的物资要及时到厂,但现在申购单光走流程正常情况要四天左右有时更长,从申购到回厂一般要一周左右,难以满足申购计划的快速流动,有必要作些改进。

目前统计显示出来的呆滞品是长年累积的结果,这与呆滞品处理的不及时有一定关系,呆滞品就像一块鸡肋,食之乏味,弃之可惜,本来呆滞的发生已经带来一定的减值损失,及时清理还会盘活部分资产,呆在那里既占空间又费人力,所以,应该形成定期清理制度。

任何事物的发生都有其背景和原因,只有弄清了这些,才能用创新的机制和方法根除掉呆滞品,才能赢得高效率和高效益。

把性命和质量拴在一起

二战时期,巴顿将军通过一份来自前线的战事报告了解到,在牺牲的盟军战士中,竟有一半是在跳伞时排死的。这令他十分恼火,他立刻赶到兵工厂。

当时负责生产降落伞的是商人考文垂,见到前来兴师问罪的巴顿,他赶紧汇报说:“这些年我一直在狠抓产品质量,降落伞的合格率已达99.9%,创造了当今世界的最高水平。”巴顿怒斥道:“每个降落伞都关系到一个士兵的生命,你就不能做到百分之百合格吗?”考文垂苦笑说“我已经尽力了,99.9%是最高极限,再没有提升的空间了。”

巴顿怒不可遏。他走进车间,随意抓起一降落伞包,大声地对考文垂说:“这是你制造的产品,我现在命令你抱着它上飞机!”这个伞包刚绑上线,根本未经过任何检验,万一是一次品,自己就得粉身碎骨呀!“考文垂吓得要命,可是迫于将军的权威,只能胆战心惊地拿着伞包,上了飞机……

还算运气好,考文垂有惊无险地回到地面,望着一脸狼狈、吓得几乎尿

裤子的考文垂,巴顿大笑一声,随即严厉地说:“从今天起,我将不定期来这里,命令你背着新做好的降落伞从飞机上跳下去。”

从那以后,巴顿再没去过兵工厂,盟军也再未发生过跳伞伤亡事故。多年之后,当年的下属疑惑地问他:“您是怎么想到那个主意的?”巴顿慢悠悠地答道:“考文垂他们并非不具备制造完全合格产品的能力,只是他惯于惰性思维,按一般标准行事,只有把他和前线士兵的性命拴在一起,把他的安全和产品质量拴在一起,他才会竭尽全力。”

做天下事,尽力而为还不够,而是应该全力以赴,成功的奥秘就在于此。(农机公司总经办 丁河明 推荐)

点评:降落伞质量的优劣与生命息息相关,我们生产的摩托车、汽车、通讯机何尝不是呢?只有把产品质量上升到生命的高度,企业也才能具有强劲的生命力。所以,做事“尽力而为还不够,而是应该全力以赴”。“100-1=0”,一处不好,处处不好,说的正是这个道理。

第一,设计开发控制:注重开发流程,对可靠性充分论证,完全具备量产条件;

第二,采购控制:注重供应商管理,实施源头控制,采购合格部品;

第三,制造过程控制:注重工艺纪律的执行,严格按工艺设计,定是标准制造合格的产品;

第四,设备控制:注重设备点检,使设备处于良好的运行状态;

第五,符合性确认:注重管控流程,实施全过程监控,对各项标准进行确认。

记者:产品一致性的高低决定了品质的优劣,那我们需要从哪些方面着手去打造一流的品质技术?

刘总:第一,引进优质的供应商,或给供应商提供足够的技术支持,保

证部品质量的一致性;

第二,稳定一线员工,建立一支具备多功能的装配队伍,保证装配质量的一致性;

第三,注重前期的设计开发,必须通过充分地试验验证后才能投入量产,保证设计品质的可靠性;

第四,不断完善管理流程,查漏补缺,消除管理盲区。

记者:您刚才还谈到设计品质、制造品质和销售品质,您能不能详细讲一下?

刘总:设计品质:设计出满足顾客需求及符合相应的法律法规要求的产品。

制造品质:按工艺、流程及技术要求进行生产,不制造、不传递、不交付缺陷产品。

销售品质:提供顾客需要的产品及优质的售后服务,真正做到“为客

户服务是我们存在的唯一理由”。

记者:最后请您谈谈公司实施TS16949的必要性?

刘总:公司目前运用的体系为ISO9001-2008,从该体系的标准及覆盖范围来讲,能完全对产品实现过程及售后服务的管理起到指导作用,但与TS16949这一体系相比,缺乏SPC(统计过程控制)、FMEA(失效模式和效果分析)、APQP(产品质量先期策划)、PPAP(生产件批准程序)、MSA(测量系统分析)具体的操作方法,而目前我们使用到的就只有SPC、PPAP以及APQP,但是由于对其理解不够,运用中还较为困难,而TS16949的五大工具刚好弥补了这一缺陷。所以,我认为有必要进行培训。

记者:好的,非常感谢您,刘总!

刘总:呵呵,不客气。

物有所放 科学调配

—浅谈流水线的物料配送

○ 摩托车生产部 何书江

以前公司繁杂低效的物流配送与精益高效的流水作业间的矛盾,已成为约束物流畅通的一个瓶颈,而实施物流配送上线是解决这一问题的有效手段。

摩托车总装三线在未实施物料配送前,是按照订单计划以托盘为主进行大批量投料,直至工位堆满为患。堆码高度有时超过1.8米,操作人员取件费时费力。轮毂未拆纸箱就发往生产线,很多时候因为纸箱回收不及时堵塞现场,影响6S。遇到差缺件需要员工自己到物资库领取等等,所有这些操作程序严重阻碍了生产效率的提高。

去年12月,在精益推进办的精心策划下,开始实行物料配送。在对物资投料进行规划、设计及制作投料架、确定岗位物料投放标准、设定投料区域后开始试行物料

的配送,效果大为改善。比如:沙滩车前后轮发料,前轮一次最多只能发两托盘,每托盘数量不超过28个,限高1.6米。现场设两个托盘,当第一托盘用完时,物资自动补足下一托盘,同时将空托盘收走。投放物料架上的详细标识有助于员工查看生产计划,不致装配错误。轮毂、轮胎等大件实施裸件上架,每次只投放一架轮毂,当物料快用完时,配料员再补上空缺位置的轮毂,始终保持一架轮毂、车架发料,明确规定以50套一个批次进行发料等等,让物资在定数量的情况下进行定期投料实行配送上线,这样便于清点数目,



图为物料架上线现场 何书江 摄

坚守责任

—有感于“为客户服务是我们存在的唯一理由”

○ 品质技术部 徐涛

“请全体鑫源同仁共同履行企业使命,用心感悟、用心理解、用心呼唤——‘为客户服务是我们存在的唯一理由’,凡事用心去做,效果定会不同……”,这是董事长在八二晨会上又一次向全体鑫源人发出的倡导。然而,近期市场投诉接连不断,诸如座垫螺栓滑牙,整车包装附件差缺,链条导向轮组合漏装,车架号明显涂改……,这一系列的质量问题皆由我们责任心不强所致。

责任心是衡量我们工作品质的最基本的标准。螺栓滑牙、附件差缺、零部件漏装等这些问题的发生,并不是我们的能力不足,完全是责任心不强使然。也许我们对此还会不以为然,认为这是小题大做,或者下不为例就是了。孰不知,千里之堤,溃于蚁穴,小问题屡屡地发生,终究会让客户对鑫源品牌失去信心。谁都知道,一个品牌的树立,不是一朝一夕的功夫,而我们的一时疏忽大意,却能让一个品牌毁于一旦。诚如董事长所言:鑫源公司不缺企业文化,不缺领头羊,不缺专业人才,不缺硬件,也不缺各种生产资源,最缺的是一种责任,一种坚守。

摩托车公司召开第一期QC活动总结会



图为市场销售总经理邓伟生在总结会上发言 江林洪 摄

本报讯(特约记者 赵春雷)8月27日晚,摩托车公司线长及以上管理人员,在75号会所,召开了2012年第一期QC活动总结会,三个QC活动组长分别对课题的开展过程、以及所取得的经济效益进行了总结汇报,常务副总邓伟对第一期QC活动所取得的成果进行了通报表扬。

企业的执行力靠的是纪律。