

玛西尔

MARSHELL ELECTRIC VEHICLE

2023年第1期 总175期 出版:玛西尔编辑部



广东“省长杯”工业设计大赛竞争激烈 “玛西尔+合派”协力设计成果脱颖而出

广州消息 (通讯员 徐夏章) 在11月3日结束的第十一届广东省“省长杯”工业设计大赛中,玛西尔参赛的设计项目“十吨重型电动叉车”(与安徽合派联合提报)和“观光车的创新升级方向”在近四万件产品中脱颖而出,分获产品组和产业组优秀奖。之前在肇庆赛区获得产品组一等奖和产业组一等奖。

“省长杯”工业设计大赛是广东省最高级别的工业设计奖项,是全国创办最早、最具影响力的工业设计赛事之一,向来以产业渗透最深、参赛数量最多、成果落地最实、工业设计职业归属感最强而享誉海内外。

通过这次大赛,提升了“玛西尔+合派”的产品闪光点、品牌影响力和研发内生力。玛西尔人将不断突破,不断创新,为客户创造价值。

广东省第十一届“省长杯”工业设计大赛获奖名单(产品设计组)

序号	奖项	作品名称	赛区	申报单位	参赛单位
75	优秀奖	十吨重型电动叉车	肇庆	广东玛西尔电动科技有限公司	广东玛西尔、安徽合派

广东省第十一届“省长杯”工业设计大赛获奖名单(产业设计组)

序号	奖项	作品名称	赛区	申报单位	参赛单位
57	优秀奖	基于“新旅游背景下”的观光车创新升级方向	肇庆	广东玛西尔电动科技有限公司	广东玛西尔

第十一届“省长杯”工业设计大赛肇庆分赛区获奖作品

产品设计组						
作品组别	赛区	参赛作品	晋级	奖项	排名	推荐情况
产品设计组	地级市分赛区肇庆赛区	十吨重型电动叉车	是	一等奖	1	参加复赛

产业设计组						
作品组别	赛区	参赛作品	晋级	奖项	排名	推荐情况
产业设计组	地级市分赛区肇庆赛区	基于“新旅游背景下”的观光车创新升级方向	是	一等奖	1	参加决赛

迈科盛智能储能——时尚、耀眼 闪亮中国(深圳)国际房车露营博览会



深圳讯(黎清容) 11月24日-27日,中国(深圳)国际房车露营博览会在宝安体育馆盛大开幕,迈科盛公司携带移动智能储能产品参展。在房车“热”、露营“热”等时代新潮的狂推之下,迈科盛独树一帜,客户为之眼前一亮,纷纷抢前咨询。

小,并确保所有负载设备功率之和小于智能储能器的额定功率。

用在房车、卡车上的逆变器、充电器、应急启动器,以及电池测试仪等多款宝贝,也都吸引不少参展者的目光。

联合各大房车企业,推出新境界

目前,迈科盛已着力打通与各大房车企业、露营协会的合作空间,给消费者一个“随手拈来、抬手就用”的如意体验。牢牢抓住新信息、新机遇,打造“要露营、要房车,就有迈科盛储能电源”的新市场、新境界。

路途虽艰辛不易,但前方的快乐与幸福,已是“春江水暖鸭先知”。

广东玛西尔内贸部-黎清容

《2023一起拼》报眼海报作者:美国卿

新年寄语

追寻生命中的诗情画意

玛西尔编辑部

满怀着胜利豪情和斗争精神,我们挺进了2023年!

面对持续鏖战新冠疫情和贸易壁垒等不利因素,我们玛西尔(+合派+迈科盛)全体员工迸发出强劲的斗志和勇气,得到广大伙伴的大力支持,取得了许多的进步。但前方依然硝烟弥漫,我们仍有巨大成长空间。

自我感觉良好的时候就是要倒霉的时候,相反,感觉不好的时候反而是在进步,因为差距和不足会不断鞭策我们努力向上。新的一年,我们要如履薄冰,继续坚持“以客户为中心”,抢客户、占市场、抓质量、保出货,精简组织,优化流程,提升效率,把时间和精力投入到打粮食中去。

以客户为中心,多打粮食。我们必须始终坚持以客户为中心,与客户共成长,只有客户获得了成功,才会有玛西尔的成功。我们要聚焦关键市场,携手伙伴满足

客户差异化需求,共创行业价值。知不足而奋进,望远山而力行,我们有信心多打粮食、渡过困难时期,就像海涅的诗句一样:冬天从这里夺走的,春天都会交还给你。

继续推进组织变革,做强客户根基。我们从源头抓起,打倒采购部,建立采购军,实行全员采购,进行角色分离,动员各部门积极服务和支持好采购军的工作。采购之战是关系到我们生死存亡的决战,除了胜利我们无路可走。

开放吸纳全球优秀人才,充分激发内部人才潜力。我们要源源不断地选拔和引进人才,要以开放的心态学习新的管理方法;我们要有广纳英才的胸怀,还要有吐故纳新的气魄;我们坚持干部能上能下,末位淘汰,实行任期制和轮岗,激发组织活力,解放生产力,共同创造更大价值。

坚持以贡献者为本,强

化玛西尔竞争力。青山座座皆巍峨,壮心上下勇求索。我们披荆斩棘,开疆拓土,让玛西尔在海外市场刻下了自己的名字;奋斗不息的日子,我们跨越千山万壑,铺设新能源车之路;艰难黑暗时刻,我们毫无畏惧,逆流而上,在时代和命运的罗盘中刻下印记。涓涓细流成就大海奔涌,致敬每个努力拼搏的你!我们将继续披荆斩棘,勇往直前,没有退路就是胜利之路!

长风破浪会有时,直挂云帆济沧海。2023年,我们仍然面临着一系列挑战,我们将和全球伙伴们紧密合作、共克时艰。唯有踔厉奋发、笃行不怠,拿出自己的拼搏精神,去追寻生命中的诗情画意,才能在战斗中成长。

祝全球玛西尔人及您的家人新年快乐!阖家幸福!工作进步!

工程师之光

廖永锋,荣光中的战士,却笑称自己是「内卷王」

博士说,江山是打出来的,不是谁能够给你的。躺赢是不存在的,只有拼搏才能赢。

迈科盛实验室一个角落里,经常可看到一个清秀、机灵,且令人有可靠感的身影,他就是工程师廖永锋。面前一台笔记本电脑,旁边一排车架,各色测试线材,一个个代码的输入,一个个测试数据的记录,车轮子的一次次转动就是他的奋斗轨迹。成功不靠奇迹,而靠轨迹。

廖工初到公司不久,就被委以重任。GOGO客户短期需要开发两款控制器,6182控制器开发因为软件的瓶颈问题难以落地,新的6183又亟需开发,但当时尚未具备上位机。领导紧急决定,软件没有,咱们人才有,自己开发。

“小廖,这个就交给你了。”廖永锋向前接下,夜以继日地忙碌了起来,经常深夜空旷的实验室内就剩他孤坐深谋的身影。目前进展顺利。

“我欣赏那些在关键时刻,能上得来的、打得起事的兄弟。”范安平总经理多次在研发会上说:“小廖的工匠精神我是敬佩的。”

每天宣读的玛西尔核心价值观,廖永锋在认真地执行着。

“百围之木,始于勾萌;万里之途,起于跬步。”没有等出来的成功,只有干出来的精彩。有同事问他“你怎么输出这么猛”,他笑称自己是“内卷王”。其实世人没有那么多天赋异禀,真正的优秀都是自己和自己的死磕。

用心坚持做一件事,时间会看得见,也会给出答案!他的输出就是他的答案。

与大雁齐飞,目之所及皆是广袤天空。“舍我其谁挑重担,为观景上高山”的担当;“道固远,笃行可至,事虽巨,坚为必成”的实干——所有事业的突飞猛进,无不得益于日新月异。

星光不问赶路人,荣光属于奋斗者!

广东迈科盛研发部-彭冰



销售之战 再难也要冲上前



分享一个“欲哭无泪”案例。

我新结识的这位代理商，从年后3月份就开始接触，从前期的各种沟通，关于车辆的性能、投标参数、公司资质等等，直到6、7月份项目才正式走招标流程。那个坎坷啊！

第一次就是因为各种原因直接导致废标，废标后又赶上疫情汹涌而搁置，好不容易等到10月份重新招标，经历各种艰难才终于顺利中标。可是，之后又来告知采

购数量从最初沟通的直接减半。尽管如此，还没来得及高兴一次，代理却又反卦，针对价格、付款方式、车辆配置提升而不加价，甚至提出更换厂家更换品牌，等等提出诸多“无理要求”。

当时我的内心，欲言又无语，诸多的不满，很少有客户会这样出尔反尔。多次严正交涉，甚至想放弃这几台车的订单。后面通过侧面途径了解到，此项目虽然这位代理商中标了，但是使用方的付款条件苛刻，利润空间也被一再压缩，代理商的利润微乎其微，先行垫款还要负责客户的售后等等（因是异地原因，售后费用成本高）。对此，我们结合客户的实际情况，申请公司领导同意，采取措施使项目顺利进行，交付后，客户也提出了继续增购车辆的需求。事后，客户对玛西尔的态度和坚守原则，给予赞扬。

虽然是第一次合作，但

是秉承对双方负责的态度，与客户沟通时张弛有度，即维护了客户关系，也保护了玛西尔的利益。

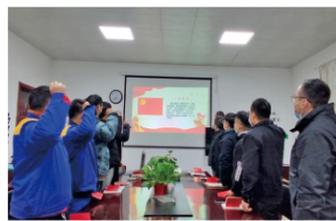
博士曾经指导过，在销售过程中，要尽可能地全面了解客户的真实情况和当下的痛点，想想我们如何成就客户。为此，我结合着学习了《销售同理心》的知识，用在我跨行业的第一次合作上。客观地站在客户的立场上，了解客户背后的信息，对于销售的成交尤为重要，比起面对客户，总是夸夸其谈地介绍你的产品更落地，效果更好。销售人员，勤奋固然重要，但是细节把握更为重要，从细节入手，学会换位思考，认真做事，踏实做人，就会有收获。

今后，销售之战还会有各种不顺，再难，我也要创造机会、抓住机会，冲上前。以此积累经验，成就事业！

上海东明内贸部-李娟

安徽合派党支部组织学习新党章

合派讯（郝艳丽）12月12日，安徽合派特种车辆制造有限公司党支部在会议室召开党员大会，学习《中国共产党章程（修正案）》。党员同志们重温入党誓词，表示要牢记党员职责，发挥模范带头作用，努力实现世界级企业的远大目标。



让自己的付出更有所值 努力提高员工基本素质 清洁设备部举办标准化培训活动

肇庆讯（胡建）为了提高员工的品质意识，12月2日，清洁设备部品质组举办标准化培训活动。

培训以《零部件装配标准书》为教材，结合生产中的注意事项、合格品和不良品的区分、车型调试要求、性能检验标准等，有利于确保生产出来的产品都是合格品。同时提高员工的品质意识，让人人都参与质检，人人都能做好质量，做到不接受不良品，不生产不良品，不传递不良品。

每一台产品的下线，都是来自每一位员工的辛勤付出。重要的是，要让自己的付出有所值，让客户认可、好评，坚决不做不良品的“回头客”，坚决杜绝因为我们自身的疏忽大意而使客户失望。

打铁还须自身硬，没有金刚钻不揽瓷器活。要提高员工基本素质，掌握更多技能，因为产品的质量是做出来的，不是靠检出来的。玛西尔就是凭这精益求精的制造业高品质，赢得客户，赢得市场。



感谢党和政府护佑 我们战胜三年大疫期

始于2019年12月止于2022年12月，“国家级抗疫”结束了。

三年来，第一次觉得疫情离我们那么近，之前都是别人的事。只是从“网络”上看到别的城市，封这封那，所有人员禁止出入。2022年11月7号，本地因疫情进行管控，封城、封村，很多人被拉去了隔离。紧接着厂区附近的小区在做核酸检测的排查时，也发现了阳，4个小区进行封控管理，每天陆陆续续拉人去隔离，第

一次感觉到疫情如此恐惧，因为家人也住这小区里面。同时厂里为了员工的健康着想，也进行了封控，禁止出入厂区。春季进不来原材料，冬季很难发出新产品。

12月7号，淮北官方发布，所有封控的小区全面解封，不再开展常态化核酸检测，进入公众场所，不再查验核酸检测阴性证明、不再扫“场所码”。这意味着抗疫全剧终。

一个抗疫的时代过去了，一个

免疫的时代开幕了。以前，是国家兜底，以后是自己负责。我们需要做的是，增强防护意识，外出戴口罩、勤洗手、勤消毒，尽量减少聚集、减少流动。现在是全民“羊”感冒。

感谢党和政府，护佑我们老百姓渡过三年的大疫危险期。愿山河无恙，世事如初。

安徽合派仓储物流部—代天娇

玛西尔举办消防安全环保综合应急演练

12月6日，玛西尔举办消防安全环保综合应急演练。演练主题为“抓消防安全、保高质量发展”，目的是为进一步增强广大员工的防火安全意识，提升处理消防突发事件的能力。

演练内容有七项：一是火警处置，二是火灾应急处置，三是人员疏散处置，四是灭火器使用方法，五是义务消防队现场演示，六是人员救护，七是化学品泄露处理。应急演练有利于提升安全意识和技能，筑牢企业消防安全“防火墙”，以促进企业平安发展。

广东玛西尔销管部-陈梅杰



主动学习 才能让你脱颖而出

一直以来，我们一般谈到工作的态度，都是以“认真”来要求和界定。但是“认真”是每一位工作者都应该具备的精神。会主动学习的人才会让你脱颖而出、才会体现你真正的价值所在。

刚进入公司，每个人起步都是一样的，每个人都只做好本分工作，只有不断学习，丰富自己，才会让自己与众不同，才会让领导看到你的价值。公司是一个公平的平台，而会学习便是一个踏上成功的阶梯。

学习并不意味着单纯的学习书本上的，还有在工作实际中保持热爱学习的心。我看到我身边的同事们，认真工作，积极完成之余，还利用下班的时间开会学习车身配件

知识，也会积极主动下车间学习车身配件知识，他们每天都有在进步。这种精神是值得学习的。

向身边的同事学习，学习他们身上的优点。孔子曰：三人行必有我师焉。每个人都有自己独特擅长的地方，把自己优点保留，不足别人的地方改善，看在眼里，记在心里。工作就是最直接的学习，作为一名新进人员，要怀着一颗学习之心来做好工作。

事业心是一种精神，是一种力量，是一种热爱。强烈的事业心可以催促自己，影响他人。事业心首先源于一种热爱，和主人翁意识，而要想有突破就要每天学习，提高自己，多做贡献。

安徽合派采购管理部-史艳玲

【新员工】

公司风清气清 让我更有干劲

在不知不觉中，冬天悄悄地到来了。虽说它没有春天迷人的鸟语花香，没有夏天壮观的闪电雷鸣，没有秋天诱人的丰硕果实，但它也有献给大自然的含蓄的美。而我就在这时抓住2022年的尾巴加入了合派这个大家庭。如此幸运。

12月12日，是我来合派入职的第一天。清晨，我被昨晚定好的闹钟准时吵醒，担心起床的动

静太大吵醒女儿，所以小心翼翼地洗漱，做早饭，以最快的时间收拾自己，生怕耽误同事的工作。

王老师布置我一些任务，梳理资料信息，是我这几天的主要工作。领导来了解新员工的工作感受，指导新员工的工作，短短几天时间，让我感到公司“风清气清，扎实迈步”，让我更有干劲！

安徽合派人事部-李冰雪

绩效看板： 看出我们的正规化

每天当我迎着初升的太阳走进我的工位，我的心情如同盛夏的早晨，充满了斗志与激情。

“人生最大的喜悦，就是每个人都说你做不到，而你做到了。”这是我最喜欢的一句座右铭。领导把做QC绩效看板的任务交给了我。开始的时候，不知道怎么做，就在网上搜索绩效看板模板，请教领导和同事。

首先是，我们主管画出看板布局图，计算出列数、宽度，教我实操。我跟着用尺子量好尺寸，划线笔画好，我们一同用定位胶带拉出框线，半个小时，看板布局就做出来了。然后做葡萄图。

绩效看板做好了，摆在最佳位置。看着各小组组长每天在更新绩效明细，心里不免感觉很充足。通过做

QC绩效看板，让我明白，看板具有总结性，也具有指导性，还能体现我们团队的正规化建设。千万不要小看它了。

我还要有提高。一份工作从开始到完成才会在做好的基础上达到更好，这让我懂得了责任感的重要性。一个人肩负起责任，才能把本职工作做好，才能在团队中发挥有用的正能量。

安徽合派品管部-刘淑娟

愿力就是要 坚决办成事、打赢仗

学习博士关于“战必胜的愿力”的论述，结合我们计划部的日常工作，我认识到，愿力就是要坚决办成事、打赢仗！

面对询单的过程里，不能刚听到订单没有给足物料的组织周期，就抱有订单延期的侥幸心理，我们要尽可能的多沟通、多交流，拉通仓库、技术、采购各部门的协同，缩短交货周期，用以满足订单交付。在工作中，我们要不断地为自己加油打气，敢想敢做，同时，要多去产线学习，熟悉物料，了解呆滞物料的用途、属性、所在位置等，方便以后接到非标订单后，如有可以利用的或改制的，可以更快找到物料所在位置，更好地利用库存

呆滞物料。这也是愿力赋予我们的力量。不论大事小情、大仗小战，要敢于打赢，要打赢打赢。

从“愿力即是人生，而不是愿力决定人生”这句话可以看得出来，愿力的力量是巨大的。内心不渴望的东西，它就不可能靠近我们。我们铭记这个法则，令人生和信念一致。

愿力，是战胜困难的利剑，是走向成功的伴侣，是到达理想彼岸的舟楫。可以赋予人奋斗的动力，拥有愿力，就拥有的成功的一半。愿力不是虚无缥缈，也不是泛泛而谈，更不是子虚乌有。想要成功就得让愿力附着于能力这片燃烧愿力的土地上，以使愿力发挥它应有的决定性的力

量。作为安徽合派中的一名员工，应该怀揣梦想自信满满地走在前方，让我们在愿力的引领下，在成长的道路上挥洒下拼搏、奋斗的汗水。

每个人都可以培养自己的愿力。当你心中树立起自己的理想和抱负之时，你便种下愿力的种子，坚持不懈为之努力，它便能够生根发芽，终会成长为参天树木。

内心不渴望的东西，它就不可能靠近我们。人和人的不同是在于有没有梦想，小梦想得跟着大梦想的干，没梦想的跟着小梦想的干，人生的活力在于有愿力。

安徽合派计划部-王震

愿力论 让我找到了力量之源泉

博士的愿力论，让我找到了力量之源泉。愿力之下，可以长能力，勇往直前！

起初，处处是挫折。刚参加工作的那会儿是迷茫的，不了解工作的流程，常常会听到有个熟悉的声音“慢慢就好了”，这是周围同事鼓励最多的一句话。我把它当作一种默认的心里安慰，后来适应了，慢慢就有所改观。

在2020年的冬天，安徽这边刚组建第一条生产线，当时的工作是围绕着边学习边生产方向推进着。依稀记得那段时间，装配线的同事们大都准备着一个本子，一支笔，或用手机拍照，每天都会记录着装配要点，吃过午饭、晚饭，拿出来看一看。那段时间是最美好的日子，大家一边认真工作

着，又为每天学到新的装配知识而欣慰，因为大家都有一份愿力，尽快更好地适应工作，追寻美好生活的向往。正是如此，后来的各种车型的引入试装，都是顺水推舟。

过了大约一个月，装配线迎来了第一次真正的挑战，一批改装量较大的订单。与往常不同的是，很多物料的装配方式发生了调整，从试装到量产。又过了大约一个月的培训时间，我们才步入正轨，激战产线。热火朝天的量产阶段是后来一座座需要突破的壁垒，依稀记得各部门都相互配合攻坚克难，每天艰苦奋斗，即使那段时间路面的冰未曾消融过，天气的作难并不能浇灭大家内心的愿力，内心只有一个目标，满足出货交期。正是

这份源源不断的动力，工作苦着、累着，但是都会坚持跑完这场马拉松。在最后一天出货的晚上，大家看见一排排整齐的车，眼眶有了些许红润，就像看到了自己的孩子终于长大，那时已是凌晨，后来才慢慢体会，只有在艰苦的环境中，才能体会愿力的可贵，它会在你看到目标后，提供坚持不懈的源泉。

慢慢就好了，但是，适应了之后就要快马加鞭，只争朝夕。在工作中，寻找一个期许的目标：为了美好的生活、满足出货交期、保质保量。心有所愿，为之一利，愿力之泉才能顺渠而发。

安徽合派电动车技术部-王锦帛

不断给愿力之火 加油多作贡献

相同问题时就不会手足无措，工作中遇到棘手问题时迎刃而解。这样才能取得成效，取得胜利。

每个人身上都肩负着属于自己的工作职责，每个岗位的人员都不能“掉链子”，否则一个细微的问题经过日积月累也会产生负面的“蝴蝶效应”。行政部属于为大家服务、为各个工作岗位做好支援的部门，虽然看着都是一些细微的事情，但也是不可缺少的支撑，否则将会影响后续工作进展。例如疫情防控，上个月外面疫情较为严峻时，我们行政部每天早上会比其他员工早到1个小时上班，到各个门岗协助保安检查健康码、行程码，不管是湿漉漉的雨天还是寒气逼人的风口，都在每天坚守，在公司员工健康、公司的安全运转做好坚实后盾。

不断学习充实和更新知识库，跟上公司发展的步伐，不能固步自封，否则就会被现实淘汰。在工作中养成阅读、学习、思考的好习惯。如我需要查阅广播稿件、每月征稿及接待来访客人、讲解企业文化，那么我就需要具备写作能力、沟通能力，所以我每天都是坚持阅读、看新闻等。通过多听多看多学，思考别人用的什么逻辑方法，从而转化应用来提升自己的水平，这样我的工作才能顺利开展。

我要牢记博士教导，不断给愿力之火加油续柴，奋力工作，多做贡献，创造有品质的美好生活。

广东玛西尔行政部-李欧妮

博士告诫我们：干部一定不能丧失成长的愿力，不论是干部还是员工，都需要成长的愿力，愿力就像一把火，如果不经常加油，它会熄灭你的热情与动力。

我的愿力是什么？是不断给愿力之火加油为公司作贡献。子曰“见贤思齐焉”，作为玛西尔人，我要向德才兼备的人学习，积累实践经验，反复回思和学习优秀人物，思考工作中遇到问题的解决之道，也好下次遇到



强劲的愿力是无限的

强劲的愿力是无限的——这是我学习博士关于愿力论述的巨大收获，是我从心里发出的一种很强烈的力量感！每次想到它就会觉得有了动力，有了支撑，个人觉得愿力要比能力重要，一个人的能力也许有限，但是愿力却是无限的，不受其他的影响，就是支撑你到最后的一股力量。

愿力，从根本上来讲，是自己原本生存之心力。

一个人要成功，靠的是愿力。如果没有愿力，什么事都做不成。愿力，誓愿的力量。

想象一下，两个人要

减肥。一个说：我要减肥，让身材更好。

另一个说：我一定要减肥，真正改变我的身体状态。不达目的，决不罢休。

那么你觉得那个更容易成功呢？显示是第二个，能看到强烈的愿力。

我们虽然不能制造能量，但我们可以使用能量。

强烈地愿力，就如同磁铁，能够把周围的人都吸过来。

乔布斯就有这样的能力，别人评价他是有扭曲现实的能力。其实这就是强烈的意愿带来的效果。

员工有没有愿力，是敬

业与否的关键所在。很多企业的管理层经常会犯一个错误：即默认员工是有愿力的。很多民营企业做法值得学习，他们往往低能高薪，把相对能力比较低的员工放到位置比较高，这就保证了员工的愿力；而不可高能低聘，招了一批高素质的员工却放在低层的工作位置。这就完全忽略了员工的愿力，触发了员工的不满情绪，使得效率低下，员工忠诚度降低。所以，管理就要解决一个问题，如何协调能力和愿力之间的关系，发挥员工的积极性。

常言道，愿力是个领头

羊，信心是个发动机。在没有愿力引导下，回向是发散的，就好像是存的活期银行，什么都可以用一点。如果发愿做什么事，这件事就能更快做成，其他的事就慢下来。如果想要这又想要那，一点精力分成千百份，那千百年也成不了什么大事。

其实愿力有大有小，有的人的愿力是成为公司技术骨干；有的是孝顺父母；有的人是家人平平安安。愿力能够让你忍辱精进，因为一个人能够忍耐，他就能精进，就能够多做贡献。

安徽合派设备部-牟维涛

编后语

11月24日的干部任命仪式上，博士指出：干部一定不能丧失成长的愿力，这既是对我自己的要求，也是对所有干部的要求。我们选拔干部的出发点、基本点，就是他一定要有愿力。在“生产力=能力×愿力”这个公式中，愿力就像一把火，如果不经常加油，它会熄灭你的热情与动力。本版刊登员工对“愿力”的心得体会文章。

欢度佳节喜盈门

金日新春到
诗情画意前程好

贺春

鑫年旺运来
奋斗拼搏收获多春联创作：贾申
用于玛西尔主门之魂、之神、之奇迹——
让Marshell像足球一样出彩世界

疯了、狂了！阿根廷这一切都是为了欢呼胜利，分享荣誉！这一刻，20221219卡塔尔世界杯足球大赛的冠军诞生之际。

到处都是蓝白相间的10球衣，到处都是v手势。响彻云霄的欢呼声震撼了当时正是布宜诺斯艾利斯灯光犹如白昼般的午夜。

新一代球王的诞生了！梅西的风头，更劲前两位，贝利和马拉多纳。

对于，这次梅西带领阿根廷夺冠，有人形象的比喻，梅西本来已经打算下山了，碰到了一群问路的孩子，他毫不犹豫地就把他们带到了山顶。

其实，空前团结的阿根廷队，夺冠是必然！梅西坚持了8年，他身上有很多人没有的坚韧和善良，这座冠军奖杯是他应得的。我们玛西尔球迷也这样认为，并被这种拼搏伟力、胜利

精神所鼓舞。

热爱足球的人都知道，足球最早源于中国。1930年起，每4年举办一次世界杯。

每次的世界杯，都会让整个世界充满活力、激情与阳光，充满期待、动感和奇迹！它让强者有机会闪闪发光，让国家的名誉度布满世界。这次的卡塔尔世界杯，诞生了许多新生的球队和球星，他们靠着自己的努力拼搏和顽强精神，为国家和个人带来至尊风采，更为世界展现了王者荣耀。阿根廷的梅西，一个神一般的存在，他是阿根廷足球队的灵魂，也是国际球迷们的兴奋剂。还有葡萄牙的C罗、法国的姆巴佩、英格兰的凯恩等等。他们的卓越成就是和他们的辛勤努力拼搏和永不言败、永不放弃的精神分不开的。

世界杯精神（FIFA World Cup spirit）核心在于团队精髓。一个好的团队和团队精神，就像冲锋的号角，催人向上，勇往向前，奋力争先，成为企业成功的核心力量。

在迎来2023年之际，我们博士带领我们“树立国际一流企业形象和商业信誉”，勇攀世界级企业之颠。作为玛西尔人，我们一定以斗志昂扬的气势，为更好地贡献自己的力量，扎实又豪迈地阔步向前，让Marshell像足球一样出彩世界！

广东玛西尔玻涂部-谢幼宜



大旺，在长大

忽然感觉到，大旺变成了小城市。

今天这个清晨，我第一次走路上班。一路上，吹着的微风，晒着久违的太阳，感觉整个人都暖洋洋，心情舒畅。看着路边的树木还是绿色的，

感觉虽已时值深秋，却并没有北方那种树叶凋零如秃，仿佛昨天还在夏天。

如此多的高楼，被阳光照耀着，生机盎然。让我想起了刚来这里的时候，周围的道路还在修建，也没有这么

多楼房。大旺，在长大。

用心看才发现这个小城市，这么美。没有大城市的喧嚣、没有焦急而缓行的车流，如此节奏，悠闲惬意。

在大城市待累了，一定要去小城市沉浸些时日。因为，你会慢慢发现在小城市也可以赚到钱，可以享受生活，可以感受不一样的生活，过不一样的日子。

到了，打卡，进厂。

广东玛西尔销售部-陈梅杰

战场上，我们要：结果、成果、战果

——观看视频《冲出亚马逊》有感

观看《冲出亚马逊》视频时，中间出现好多重点的金句。

一、合理的要求是训练，不合理的要求是磨练。在工作中我们应该无条件的服从。如果不逼自己一把的话，永远不知道自己能有多大的能力。

例如：之前每周做周例会的时候，我都把数据往主管做的表格里一套。有一天主管让我把周例会资料单独做一个数据库。我当时第一反应是这么难，我不会，主管鼓励我说，你会，然后我只能硬着头皮试试。刚开始的时候确实遇到了一些问题，通过向主管请教后，最终做好了，做好后心里瞬间想，啊又学会了一项做表格的技能。多接受不会的磨练，会让自己变为更优秀的自己。

二、枪是军人的生命，客户是企业的衣食父母。对于我们来说枪是质量的标准。我

们必须做到，把SOP作业指导书和我们的检验标准要熟记在脑海里，并要理解其中的意思，把控住不良品，及时发现问题及时汇报、解决。

三、没有任何借口，无条件执行！视频中有一位战士落下队伍，上级军官给他处罚时，他为自己的错误找借口，说自己的靴子大了才导致落后的。找什么借口！

例如：今天早上客诉漏装中网的问题，是因为我们没有认真仔细检查造成的。如果给客户说因为当时中网欠料引起的，这样有用吗？是没有用的，客户只看结果，没有做好就不应该找借口。

四、不要有侥幸的心态，要把练习当实战。我们遇到模棱两可拿不准，应该及时去询问其他人，不要不懂装懂，浑水摸鱼，不要认为把这个问题放下去应该没事，这种想

法是错误的。质量不仅是制造出来的，也是把控出来的。质量判定考虑三个因素：成果，结果，战果。要把自己当成客户去检验产品。

五、是真子弹，操场决定战场。我们应该为一线销售人员传递有用的“炮弹”，就是要把质量做好，让客户满意。如果因为我们产品质量的问题，客户拒绝了我们的产品，那就相当于我们给一线销售人员传递了一批“哑弹”，因为这些哑弹无法让销售人员在前线打败“敌人”。同时我们也因此丢掉了饭碗。

六、战场上你无法替他死去！不应该去包庇袒护他，表面上看是在保护他，实际是害了他。应该让他自己提高专业知识，把标准牢牢记住，只有把自己变强大变优秀，才能生存下去。正如老子名言“胜人者有力，自强者强”。

安徽合派品管部-皇雪

就该散发出
生命的清香

曾听过这样一个故事。

一个郁郁寡欢的年轻人向一位德高望重的师父诉苦：“生活总是不如意，困难和挫折围绕着我，我这一生是不是就只能这样了？”师父笑了笑，拿起了桌上温和的水壶，为这位年轻人沏了一杯茶，让他品再说。

师父，这茶一点儿茶香都没有。这可是上等的铁观音啊，怎么会没有香味呢？

年轻人又端起杯子品尝，肯定地说：真的没有一丝茶香。

师父淡然一笑，吩咐弟子：去烧一壶沸水来。然后取过一个杯子，重新撮了把一样的茶叶放进去。不一会儿沸水来了，师父冲上，茶叶在杯中上上下下地浮沉，茶水瞬间溢出了一缕清香。

年轻人刚准备端起杯子，师父却说：请稍等一下。又注入一些沸水，茶叶翻腾得更厉害了。不由地端起杯子。

现在的自己就像一口冷茶，淡淡的苦味始终未散。当下的我们在艰难打拼时期，正是意气风发，敢闯敢干，敢拼敢搏。可生活的油盐酱醋茶总会将生硬的棱角给磨平，伴随着疼痛，在风雨岁月中不断地沉下浮起。

温水出不了好茶，必须沸水翻滚，方可散发出生命的清香。

曾经看过一本书，书中是写道：工作很累，总不能不做吧；感情有假，总不能不碰吧；家再远，总不能不回吧。人生这道题，怎么选都会有遗憾！真正的强者是，夜深人静了，就把心掏出来，自己缝缝补补，睡一觉醒来，又是信心百倍。活着，就该逢山开路，遇水架桥。

换一种心态生活，会突然发现，生活处处有惊喜。那些艰难的、晦涩的、甚至灰暗的岁月，再回首时，也不过如此，我们越挫越勇。面朝大海，向阳而生，自律且上进。

如今，新年即来，让我们奋斗皆得所愿，散发出生命的清香。

迈科盛电子计划部-江泽健

【人生如茶】

安徽合派人事行政部-王尹利

思念
我总是会忘记，说了很多次
再见，如同晨曦中的露水
蒸发成烟雾，在日出时分凝视
眼眶割裂开来的碎影
重新拼凑出你
在遥不可及的国度
此刻你一个人，独享太阳
我且忘了我自己，仍然在季中徘徊
燃烧的靈魂，散发孤独的幽香
我且忘了自己，已经走了很远很久
请允许我路过你，路过太阳
像一阵风，拂过茫茫时间
不留一丝痕迹，我绝不留下
也带不走你，带不走一丝阳光

冬天的香味
街道旁
树有了冬的颜色
花草舞着随风而起
笔墨黏稠
写不出冬的故事
朋友送来青青的橘子
有人精心挑出酸涩
有人在不经意间
触及甜蜜
我把月色填满
转角美食的繁华街道
诱惑来自冬天的香味
广东玛西尔财务部-黄银妹