

玛西尔

MARSHELL ELECTRIC VEHICLE

2023年第6期

总180期

出版:玛西尔编辑部

http://www.marshell.cn



内部资料
免费交流

中国国家标准(GB)参编单位·玛西尔

在外贸表彰会上 博士期待更多的人在历练中成长

本报讯(蓝东萍 何小情) 5月10日,集团公司召开2022年度外贸表彰会。博士指出:人由菜鸟到优秀,是在历练中成长,谁被历练得多谁就成长得快。

博士表扬了第一批勇于出国历练的人,他们具有无所畏惧的勇气,是我们学习的榜样。其中有些人之前被评价为“不合格的菜鸟”,但经过国外市场历练之

后,能力在成长,由菜鸟变成了大鸟,成为领奖台上闪耀的明星。即便是优秀的人仍有很大的成长空间,我们要打造一支能力强的队伍。

博士要求外贸人员,对外,要增强个人能力,提高与外国客户沟通时的逻辑严密和语法精准,展现我们的专业能力,赢得客户的尊重。我们提倡工作的有

效性,而不是无效的加班。对内,要加强要求和沟通。作为客户的代表,要对工厂和研发提出要求,成为他们进步的动力。对总经理要直呼其名,同时将客户给予的压力传导到位,让总经理们保持清醒,时刻以客户为中心。

博士期待更多的人在历练中成长,大鹏展翅,再创辉煌。

广东评出第一批制造业单项冠军 玛西尔荣耀上榜

大旺讯(关国卿)4月15日,广东省工业和信息化厅印发《广东省第一批制造业单项冠军企业(产品)名单》,玛西尔榜上有名,冠军产品是“新能源轻量化纯电动观光车”。

这款冠军产品,引用最新的

制造工艺打造,大量采用汽车级PP注塑和钣金冲压、铝合金等轻质环保材料,并引入模块化、平台化理念,塑造流畅车型,美观、大气、实用。其麦弗逊独立悬挂减震系统,给乘客带来舒适安全的驾乘体验。整车闪烁着玛



西尔工匠精神和创新精神。

在我国的科技经济前沿广东省,玛西尔以冠军头衔,迈出打造世界一流企业群的重要一步,前途无量。

新观察

商业联合,吹来清新的风

5月16日,华南区清洁联合会莅临玛西尔参观交流。贵宾包括桂林市商务局、桂林清洁协会、佛山清洁协会、长沙清洁协会、武汉清洁协会的负责人。玛西尔负责人,清洁设备的华南区经理、技术总监、售后经理热情接待。

这么多的商会联合起来,参观玛西尔、销售玛西尔!

在清洁设备线,一位会长说,玛西尔的电动技术是最大优势。

在电池产业群,一位商业家说:玛西尔与理士国际的战略合

作,推出强大的电池技术方案,为客商提供一个完整供应链的贸易机会,我们卖的放心、客户用的放心。

在玛西尔展厅,清洁设备完善的产品矩阵,小中大型一应俱全。适用各类商超、机场、地铁、工厂车间、办公楼宇、楼盘物业等的大小空间,展现出极强的产品力,最大程度满足细分市场的差异化需求。

讨喜的产品很多。其中的新品小型洗地机,美观灵巧,很受欢迎。它与大型洗地机相同的

是,配置清水箱与污水箱,清洗后将污水带离作业现场,是智慧清洁技术的延续。

交流会议上,清洁设备总监演讲《如何提高保洁效能与产品应用场景》引发热议。清洁联合会以点带面带动众多会员单位,树立连锁意识,启动《玛西尔合作计划》,共同推进清洁行业健康发展。

新的合作模式,吹来清新的风。
广玛销售部-吕秋蓉

刚刚的MRP第一轮成果工作报告会,告诉我们“我们能赢!”。

而三个月前,MRP(物资需求计划)项目启动仪式起跑“数字信息管理工业自动化”新征程,还有一些畏难情绪。当时,执行总裁动员令的关键词“攻坚克难”令人信心百倍。没错,万事

开头难,首先要坚定信念、坚决完成任务!副总裁说,想到和得到之间就差一个“做”了,势在必行,唯有执行!

《易经》云,天行健,君子以自强不息。正是因为任务艰巨,才有我们存

【新举措】

MRP新征程,打胜仗

在的价值和理由。MRP的数据整理工作也是如此,我们身肩重任,把住整个需

求输出的准确关。只有准确输出,才能从质量上、成本上、时效上控制好有价值的产出。

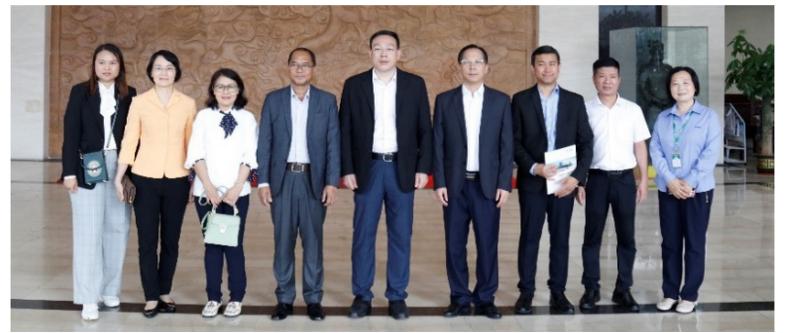
MRP上线是一场硬仗。每一位员工和每个部门,都要跟上公司的节奏,请你不要掉队。加大培

训、竞赛力度,充分调动人力资源和绩效考核,为MRP提供有力保障。

做好质量和成本管控是公司健康发展的要素之一。要接得住胜利果实,我们必须养成打胜仗的习惯。

广玛计划部-刘聪

缅甸驻华大使丁貌瑞莅临玛西尔 肇庆市外事局局长邹小玲陪同



广玛讯(谢楚倩)5月5日,缅甸驻华大使丁貌瑞阁下带队莅临广东玛西尔电动科技有限公司参观指导。

肇庆市外事局局长邹小玲、肇庆高新区管委会副主任林晓东、肇庆市外事局副局长李振杰、肇庆高新区社会工作局局长钟耀华等领导陪同参观指导。玛西尔行政

人事总监、行政经理等负责人热情接待。

公司负责人首先对大使阁下及各位领导的光临表示欢迎,介绍了玛西尔肇庆生产基地基本情况。丁大使对公司产品表示赞赏,对广东玛西尔良好的发展前景表示期待,并祝愿公司业绩长虹,更上一层楼。

迈科盛紧扣时局 智能移动终端亮相第13届中国加博会

东莞讯(吕秋蓉)5月10日,第十三届中国加工贸易产品博览会(简称“中国加博会”)在东莞市广东现代国际展览中心启幕。迈科盛紧扣时局,呈现的是逆变电源、应急启动器、户外便携式储能电源、太阳能扩展,以及电池测试仪等主营产品智能移动终端产品。其中,户外便携式储能电源是营销热点。

加博会展位3355个,共有12个省市、国内外1310家企业参展。迈科盛品牌以自有完整产业链优势,借助加博会国际影响力持续推动品牌建设,进一步打开国内与海外销路,走向蓝海。

玛西尔大型卡通主题观光车 “开进”2023世界文旅产业博览会

广州讯(吕秋蓉)2023世界文旅产业博览会于5月10日-12日,在广州中国进出口商品交易会展馆隆重举办。玛西尔的中大型游客接驳车,是卡通主题造型,新颖可爱,令来往客商纷纷驻足拍照,洽谈。

在全球经济开放复苏及政策支持下,文旅行业国际贸易生态热潮不断涌起。来自日本、新加坡、马来西亚、印尼、巴基斯坦、伊朗、美国、英国、法国、德国、俄罗斯等国家和地区的采购商云集展会,汇集产业前沿的玛西尔展区,燃起国际贸易新热度。

玛西尔将洞悉产业发展走向,强化旅游业供应链优势,领跑在前。

玛西尔清洁设备参加第三届 国际工程机械展览会

长沙讯(吕秋蓉)5月12日-15日,第三届长沙国际工程机械展览会在长沙国际会展中心盛大举办,玛西尔清洁设备位于新能源展区。

二十大报告提出推动制造业高端化、智能化、绿色化发展。2023长沙国际工程机械展的主题正是聚焦“三化”展现新一代工程机械风采,推进产业变革。玛西尔抓住变革机遇,用创新技术助力绿色发展。

安徽合派“采购大比武” 赛出“第一采购员”



淮北讯（郝艳丽）“金年”4月15日，在安徽合派季度采购大比武中，涌现出2名“采购执行（开发）第一名”。他们是：采购执行崔珍珍，采购开发周夏林。

先进事迹被制作成精美的宣传海报，引来广大职工点赞、学习。

第一季度接到的基本上都是“抢单”，都是“重要且紧急”。崔珍珍作为底盘物料采购执行，在艰难的孕中晚期，依旧孜孜以求、精益求精，积极配合计划部门与供方洽谈满足市场需求，所负责的物料上线齐套率100%；积极推动呆滞料利用，在第一季度共计处理

呆滞料20万元；项目中，积极与各组进行对接，快速有效地配合品质SQE处理来料品质问题。除工作时间的任何时间，她都不计较个人得失专注完成计划询单业务。物料下单后，第一时间与供方沟通，落实物料交期，与计划保持互动，尽可能多方面、周到地去做一件事情，把自己能想到的可能存在的异常交付的异常点都考虑进去。根据生产计划排程，与供方提前落实物流计划，满足上线的需求。她得到了公司部门、领导、客户的好评，被评为“采购执行第一名”。

“交付大于天，满足生产的需

求，就是最大的价值体现。”周夏林对自己工作的要求无论在什么时间什么节点，都尽心尽力，即使在生病住院期间，也不忘生产急需物料交货的协调沟通。工厂的外发电泳物料由于订单紧急，要求当天下午要紧急喷粉加工，第二天要上线装配。当时，他在医院与供应商进行电话沟通对接，使得供应商那边按照生产需求及时做好按照要求时间完成回厂，保证了物料上线生产。某个周末休息在家，晚上8点，他接到生产装配反馈一台高压清洗车的物料有异常，急需联系供应商加急重新发货，便立即与供应商进行对接沟通，第二天就收到加急发顺丰快递来的货物，保证了生产出货的需求。因为他的负责，他的认真，在开发业务中配合执行协调物料交付，在1-4月份，累计物料降价4527元，积极与供方进行洽谈账期延长9家，开发整合供方9家，获得“采购开发第一名”殊荣。

有他们这样拼搏奋斗，迎难而上，精益求精，无私奉献，“能为客户省”的采购人，安徽合派未来定会更加美丽。

把心思用在客户上

博士之前在销售会议上发表讲话，要求我们要重新定位销售逻辑，把心思放在客户上。

注意两个重心。第一个是销售需把心思着重放在客户上，而不是公司的老板上。老板是需要能够给公司带来利益，带来粮食的销售，而不是只会盯着老板，帮老板做私人事情，

以及拍马屁的销售。我们不准这样的人碰公司的饭碗。

第二个重心，把心思放在有利润的客户上。很多销售为了和客户之间建立长久合作关系，以及想表达自己在公司的说话分量，对于客户提出的不合理甚至无理的要求，照单全收，然后再回来为难工厂为难自己的同

事。这种销售以为和客户是一条心的，其实客户一点不在乎你这个人，只是想从你身上继续压榨公司，而使得他的利润得到最大化，自家的企业陷入困境中。所以面对一切危及企业的客户一定要说不，坚定拒绝。

不断学习销售方法，与时俱进。如今，客户不用出门，也能在网上挑选各种需要的产品。所以我们就要在网络上推广，多拿订单、多打粮食。

安徽合派市场部-杜培

质量为本向客户看齐

在品管微信沟通群看到客户投诉的问题点，我不免会想，假如我们自己是客户，会怎样想？

质量问题，如何在制造中就控制好？把问题卡在前端，品管人员必须坚持遵循“三按、三不”原则，并把培训做在前期，人人掌握。技术、工程、产线巡检要时刻关注一线员工在作业过程中所遇到的问题，认真聆听

他们反馈的声音，及时给予交流与指导，作出有效措施，不管运用哪种质量工具，都要确保实实在在地解决问题。一切以交付客户满意的产品为宗旨。

轮胎扎钉子、螺丝未打紧等一些低级质量问题，必须坚决杜绝发生。考验我们品质人员检验技能的同时，也是在提醒我们作为合派人从手中流

出的产品一定要做好自检，工作要往细了去做。

在质量面前人人都是主人。质量问题的发生要及时卡住，及时叫停，就像领导早会上所讲，能不能有雪花一样的订单，是取决与每一位合派人；能不能吃饱穿暖，我们自己是主角。百年企业，质量为本，不是宣传语，而是要把质量记在心中，担负起自身的担当，做好质量，让客户相信我们、选择我们。

安徽合派品管部-刘淑娟

风控工作与反腐，不管是对于公司、对于社会，还是对于国家而言都是一项长期而艰巨的工作。这过程好比打一场漫长的战争，它不仅需要领军人的智慧、策略和计谋，同时也离不开每位普通战士严于律己，顽强拼杀的精神。唯有二者相互契合才能遇见胜利的曙光。

博士《在3月28日风控工作会议上的讲话摘要》提出的四点要求，正是领军人的智慧和策略：

第一，风控工作要做到点、线、面相结合；第二，加强宣传，形成良好的工作氛围；第三，团结广大员工，共同与歪风邪气作斗争；第四，风控部门所从事的是保密式的、低调的工作，要做到守

唯有契合， 才能遇见胜利的曙光

口如瓶，就事论事，不能一惊一乍。

有了公司做坚强的后盾，接下来就需要我们每一位员工去执行。每一个人都应该知道自己是负责什么的，以后要做什么、怎么做，然后大家齐心协力，这场战争才能朝着胜利的方向进行。因此引发了我本人的感想和做法：

首先在态度上，我要树立正确的世界观和价值观，加强责任心正义感，“讲正义”勇与歪风邪气作斗争。

接着在工作上，用实际行动来响应。我目前是在采购对账组，对账组相关的工作是属于财经和合同风控这两个角色的。细分到我的工作是，负责接收

安徽合派夺得 非公企业代表队第一名

4月21日，安徽淮北高新区举办党的二十大精神知识竞赛活动，引领全区党员坚定理想信念、筑牢思想根基，切实把思想和行动统一到党的二十大精神上来。

活动由淮北高新区党群工作部、

机关党委、非公党委联合举办。赛题包括什么是党执政兴国的第一要务、高新区“3620”目标的内容有哪些等等。经过个人和小组必答题、抢答和风险题、附加题等多轮角逐，安徽合派夺得非公企业代表队的第一名。



合派、广玛鼓励撰写稿件、表彰优秀7S

合派讯（郝艳丽）5月8日，安徽合派周一早会中，行政人事高级经理为通讯员颁发第四期《玛西尔》报稿费奖金，鼓励撰写稿件；副总裁和运营副总

经理分别为7S竞赛第一名的生产部门和办公部门颁发流动红旗，给亟待改善的一面黄旗。



广玛讯（李欧妮）4月17日，广玛在楼前广场召开大早会，发放报纸稿费及广播费，授予4月份7S检查评比红

旗。旨在鼓励员工要保持爱学习的精神，在工作中把7S标准落实好。



公司举办《职业病防治法》宣传周活动



广玛讯（姜宝洲）

今年4月25日至5月1日是我国第21个《中华人民共和国职业病防治法》宣传周，主题为改善工作环境和条件，保护劳动者身心健康。公司通过张贴宣传单、拉横幅、发传单和组织职业健康培训等方式进行宣传。

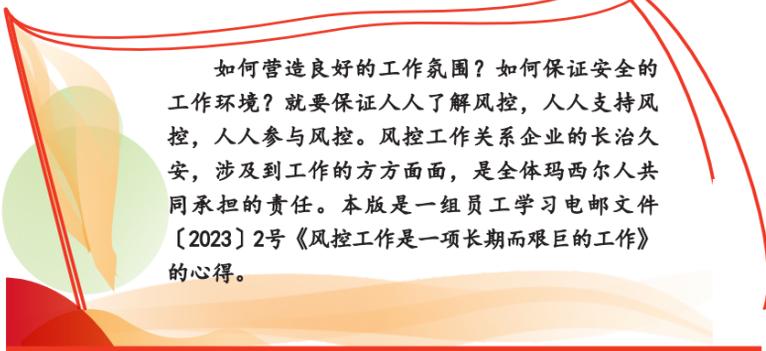
时处理。但是，若是有问题不规范、不合理的则一定要退回，并将问题点和解决方法做出反馈，让相对应的同事改正，这样既可以帮助到同事做成，还能将工作做好。在同一家公司，就是同一个团队，不管是什么岗位什么级别，我们工作的目标和方向应该要一致，所以他有问题你指出，你有问题他指出，工作上的相互鞭策，我们才能打胜仗。

相信通过公司和每位员工的共同努力和坚持，风控工作问题会越来越来少，公司会越来越好。

广玛采购管理部-伍灶娣

【编者按】

如何营造良好的工作氛围？如何保证安全的工作环境？就要保证人人了解风控，人人支持风控，人人参与风控。风控工作关系企业的长治久安，涉及到工作的方方面面，是全体玛西尔人共同承担的责任。本版是一组员工学习电邮文件〔2023〕2号《风控工作是一项长期而艰巨的工作》的心得。



核价就是保护公司的利益



作为一名核价员，当看到博士文中“风控”二字时，我第一想到的就是：以降低和优化采购成本为出发点，低成本高质量购买物料，坚决保护好公司的利益。

在核价物料价格时，我们需了解该物料的市场行情、历史采购价格、涉及的产品加工工艺等，从而去分析与核定供应商的价格是否在合理范围内；当价格超出市场行情时，就及时知会采购人员进行价格沟通，避免高价购买。

刚接触核价时，我心里是比较担心的，因为怕自己不能胜任大任，担心因对物料的不熟悉而无法做出正确数据分析。然而在领导的

细心指导下我也在一步步地走向正轨。最大的心得体会就是一定要做好市场行情记录、物料分类的核价方法或计价公式，这样在后续核价时能更好更快地做出分析与对比。

在核价时，一定要要求采购严格按流程作业。包括供应商把报价单发报价邮箱，避免采购员进行串价，这也是进行风控；包括在供应商报价情况下，不单只是看价格，也需从材质、品牌、质量、性能、是否满足需求等方面去判断，这也是进行风控。按流程去做，就会防范再产生质量问题。

希望自己在核价岗位上，把事情做好，拿出好的结果，认真做好价格分析从而降低采购成本。坚决保护好公司的利益。

集团共享中心核价组-邹地可

明确职责 做好采购的风控工作



博士特别重视采购。采购是公司的高风险岗位，稍微的错误往往就会导致严重的后果。例如，前期技术对接不准导致物料难以满足生产要求；供应商开发错误或者关系不好导致报价不合理、供货不及时、货物不符合订单要求、呆滞物料增加、和供应商之间存在不诚实甚至违法行为。这些都会导致采购预期目标难以实现。

虽然采购风险不可避免，但也可以通过一定的手段和措施防范和规避。首先采购员的专业知识必须具备，对自己主要采购物料的原材料、加工工艺、工时状况等重点要素非常了解，否则不可能和供应商有良好的沟通，而不会有合理的价格，而利用好专业化的信息网站（震坤行、京东、企查查、机械设备网、上海有色网等），则有助于采购人员更方便、更准确地获取信息。针对价格、质量、交期三要素，应该首先做到质量合格，其次交货准时，再是价格合理；现实中从来找不到价格最低、质量最好、交货最快的供应商。

其次新供应商开发时，应对供应商的品牌、信誉、规模、销售业绩、研发等进行详细的调查，成立一个由采购、质管、技术部门组成的考察小组，对供应商的地理位置（就近不就远）、接单的积极性、质量水平、交货能力、价格水平、技术服务等进行评选。在产品认证及商务阶段，对所需的产品质量、产量、用户价格、付款期、售后服务等情况进行逐一测试。

还有建立良好的供应商关系也尤为重要。采购

紧急物料及一些重要吃紧物料，供应商必然选择同他们关系好的客户来供应。所以，如无特殊情况采购要坚决杜绝供应商“独此一家”的情况发生，任何物料都必须有两家以上的供应商，哪怕价格不一样、物料的订购量再小都要这样，一是避免供应商出现停电、放假、搬厂等客观因素影响，另一方面也有个相互制约。

最后，对库存量保持警惕。举例来说，当公司的产品需求发生改变，这时候必须重新审核库存量来应付可能出现的需求状况的改变。公司的产品需求增长，就要果断增加库存量，不要等到危机出现后再行动，因为到那个时候，供应商可能也没有足够的库存和人力来增加对你的供应。

作为采购员，应在适当的时间，以合适的价格购买到适当的数量且品质合格的物料，在规定时间内送到指定的地点。这是采购人的职责。

安徽合派采购部-赵士栋

销售必须有力和清醒

销售必须有力和清醒，营商环境需要我们整个玛西尔去营造去风控。对此我有以下看法。

一是打造出特色优品，提供有力的武器。我们还是要利用自己的研发优势，打造属于我们玛西尔的优势产品。只有不断提高我们产品在行业的知名度，在国内外的销售才会事半功倍。

二是别着急去抛出橄榄枝，要把家里的产业链运营好。我们不断强调质

量，把产品做到强运营和强服务，保持标准化、严格化、标杆化的行业领先地位，让经销商对我们的形象呈尊敬的态度。博士在销售会跟我们讲过，跑出去是对的，但是跑出去不要都是带回亏本的项目，业务是代表公司出去，而不是随便抛出的橄榄枝。

三是加大建设和提升公司营商环境，给客户带来优质体验。博士经常跟我们说销售就是拳头，必须时刻保持有

力和清醒，准备出击。在销售团队里，有时会有区域项目相撞，但站在公司利益相对一致的立场上，容易拧成一股绳，内耗风险系数也大大降低。疫情过后，我们销售更加应该积极对待工作，自然是用工最省、效率更高。

最近走红的淄博烧烤现象，就是一个品牌影响了这一切，淄博政府和淄博人做到了以诚待客，销售有力。我们做到了这样，也会看到跑在每一个街道巡逻都是我们玛西尔的巡逻车，游览每个景区都是玛西尔的观光车，咱们住的小区车库物业使用的都是我们的清洁车，仓储物流使用都是我们的合派叉车。

广玛内贸部-周剑文

研发知识产权管理 助力风控工作

风控是长期而艰巨的工作。对于研发来讲，通过组织和流程管理将知识产权活动嵌入研发流程，可以有效保护企业研发成果，规避产品侵权风险。促进风控能力提升，才能更好地保障公司运营畅通无阻。

博士讲风控工作要做到点、线、面相结合，落实到研发部，一个个璀璨的点应该是由一位位优秀的研发人员组成的。研发人员切实实施工作，避免空谈误国，一辈子的假积极就是真积极。通过定期对（与企业技术研究、开发方向相关的）技术和专利信息进行收集、分析和跟踪，将更清楚本领域的现有技术情况，有助于进一步产出契合技术发展趋势的新技术方案并形成知识产权。

在整个研发部的线路上，我们制定研发档案管理规范，对研发技术文档的创建、审批、发布、修改、分发、签收、收回、归档等作明确要求。对企业风控而言，制定完善的文档管理制度、提升研发人员的文档完整保存意识，是预防研发档案缺失、防范知识产

权风险之非常重要的措施，也为后续侵权追诉提供了便利。

面，是指端正企业风气，建设积极的工作氛围。企业风气好了，工作氛围好了，大家团结一致才能让问题知难而退，才容易全面地解决问题。

与歪风邪气作斗争是长期而艰巨的任务，良好企业风气理想如华为，一家创立时“四大皆空”（无资本、无技术、无人才、无管理）的民营企业，以约三十年的艰苦卓绝，缔造了一个中国企业的世界奇迹。其背后的巨大驱动力就是精神愿力。糟糕如当年的诺基亚，原地踏步，没有积极地跟上时代潮流，任由内部的腐化，终被时代所抛弃。

风控工作将形成良好的文化氛围，我们都希望看到风控工作取得更多、更好、更大的成绩。

广玛研发部-徐浩峰



我们要特别关注 隐蔽的、逐渐暴露的风险

学习博士的文章得知，风控就是风险控制，减少损失发生的可能性。风控就像是桥上的栏杆，保护企业和个人发展更踏实，更安全。作为公司一员的我，应该做到以下几点。

首先，我们要认识到绝对的零风险是不存在的，但是我们可以采取科学的管理措施去进行控制。之前参观车架部时看到的安全生产规章制度，这些制度的制定和执行就是风控的一种体现。制定的制度，需要每一位车间人员遵守执

行。两者相结合，才能达到制度的完全落实，实现真正的风控。

其次，要做到防范于未然。通常人们都是等到危机爆发了才意识到风控的重要性，孰不知，事后控制不如事中控制，事中控制不如事前控制。工作中常常会用到各式各样的电器。只要是用电，就会存在火灾隐患，而企业生产更甚之。因此，在玛西尔，除在产线办公区等放置了灭火器外，对于员工的消防安全宣传与培训也做了大量工作。而作

为员工，要克服侥幸心理，不要认为火灾这种事情不会发生，即使发生也不用自己去扑灭。

最后，我们要特别关注隐蔽的、逐渐暴露的风险。除了企业生产存在风险，我们的公司部门也会存在风险。公司各部门与生产环环相扣，在沟通过程中，如果哪一环沟通出现遗漏或误传，产生的影响往往是不可预计的。因此，我们应该确保自身对外沟通的准确性。同时，对于沟通过程中发现的问题即已经意识到的风险，不要因为不是自己造成的就故作不知，应该及时提出并制止。

将风控做好，才有利于营造一个更好的企业风气和工作氛围。

广玛外贸部-吴楚玲

欢笑声中的生日晚会

又到了玛西尔每月举行生日晚会的时间。这次我也是其中之一。那天，随着文员在工作群里知会有名字和晚会开始时间、地点，心中无比期待，期望时间过得快一些。

18:55，各部门同事们陆陆续续提前来到晚会现场，签名登记。

走进大厅就听到音响里播放着《生日快乐》歌。放眼一看，大屏幕上写着醒目的大字“祝各位同事生日快乐！”，大红色的中国红点缀着温馨的场面，超感动。在一排排整齐的桌子上放着生日蛋糕、各种零食，同事们都小声的嘀咕着。

随着主持人说晚会开始，全场立即鸦雀无声，静静地坐在位子上等待会议安排。

首先主持人讲了晚会的节目顺序和要注意的安全事项，接下来宣布晚会正式开始。

同事们全体起立，跟着音乐齐唱生日之歌：“祝你生日快乐！”，那声音响彻于耳，感受到了同事们心中的热情。

进入才艺环节，各自展示着自

己的才艺，有的上台变魔术、有的上台演小品，一个个精彩的节目惹到台下同事哈哈大笑，掌声此起彼伏。突然一首嘹亮的萨克斯《成都》，嘿！他不是车架厂的老王吗？只见他如痴如醉吹着热曲，缓缓地走到舞台中间，动作优雅、娴熟，完全陶醉在其中。同事们也情不自禁的小声跟着唱了起来。

接着来到了互动环节，把晚会推向新高潮。组成几个小团队抢坐凳子，同事们争先恐后的举手报名，抢到名额的当即登台跃跃欲试。只见他们自觉组成小队，各队小声商量着战术方案，主持人宣布开始，各小团队成员都想为团队争光，他们拉的拉、扯的扯、挠痒痒，想着各种搞怪的偷袭，这个小队的成员刚有机会，马上就被另一小队



拉到一边，台上台下笑声一片，没参加的同事们大声喊着“加油！”。

公司领导为此次参与节目表演的获奖人员颁发奖品，合影留念。时间过得飞快，晚会结束了。

走在回来的路上，我不禁想，玛西尔一视同仁地让大家欢聚一堂，庆祝自己的生日，这样人性化的氛围，哪个不想跟随呢？

广玛小车线-陈杰



温暖的妈妈



从前有个小小的人
咿呀学语，蹒跚学步
神情里都是纯洁，姿态里都是可爱

从前有个温暖的人
不厌其烦，乐此不疲
满眼的温柔，无尽的宽待

我颤颤巍巍地向她走去
她鼓励着张开双臂拥抱我
我咯咯笑着越走越快

后来我走上外地很少回头
她愈加想我，说的还是从前的故事
而我已经忘怀

安徽合派财务部-李玉侠

四时物语

如果我是春
我会让草芽和娇花
长在戈壁与沙漠
让憨厚可爱的骆驼也能欣赏到
春的美丽

如果我是夏
我会让暴雨
下在干涸的土地里
让躲在泥土里的蚯蚓也能感受到
生命的律动

如果我是秋
我会让果实
长在沼泽塘里
让淤泥下的鱼也能尝尝
秋实的甜美

如果我是冬
我会让白雪
下在每一个院子里
让天真烂漫的孩童们都能体会到
堆雪人、打雪仗的欢乐

可惜我只是个凡人
唯有把当下所邂逅的格桑花
分享给每一个热爱生活的人
愿每一个人都能
生如夏花
绚烂人生

广玛销售管理部-陈梅杰



看闲书



如果问一句阅读的意义是什么，你能想到什么呢？随着年龄的增长，慢慢地发现很多在阅读中获得的知

识，在生活中用不到，只是源于兴趣和爱好。

如果是为了生存而阅读，就会让人感觉一直挣扎在生存本身当中。在生活压力大的今天，这样说会不会被说站着说话不腰疼，又或者说是病了没有味觉，我觉的没必要这样紧绷。

记得以前，我姐爱看书，啥书都看。父母虽然赞同看书这件事，但觉得看一

些不属于教材和教辅的书不利于学习，于是家里的文学类的大小书籍几乎没有，更别提什么四大名著了。我之前不爱阅读，等想看一些闲书的时候，一本厚厚的《人参的传说》和再后来陈忠实写的《白鹿原》便手不释卷。然而，这两本书自从我们搬家以后再也没有见过，也可能被父亲“清理”了。

我不知道我姐看书的乐

趣是什么，我是觉得书籍让我了解了一个或者虚构或者有历史可循的世界，帮我暂时释放学习成绩不好带来的迷茫和压力。至于阅读这些闲书到底有没有什么用处，是否反哺生活，我至今没有答案。

我想，满足一个“闲”字也算是一种用处吧。

广迈仓储部-黄豪健

