



内部资料
免费交流



中国国家标准(GB)参编单位·玛西尔

2022年第6期

总169期

出版:玛西尔编辑部

<http://www.marshell.cn>

博士在采购工作会议上的讲话摘要

2022年6月10日

博士系列变革文章

采购部的组织结构和逻辑一直都存在着问题。采购部现在的组织结构是怎么样的？是最上面的一号领导带领着一群二号领导，然后每个二号领导下面又有采购经理、采购主管、采购助理、执行经理、执行主管、执行助理等等。这种科层制的链条太长，非常官僚。

这种官僚式的结构会造成什么后果呢？后果就是容易打败仗。第一，冗长的组织结构，使前方信息要经过层层汇报，才能到达决策者手中，造成情报的失真和不及时，就很容易判断失误和贻误战机；第二，在这种组织结构之下，一切都是领导说了算，员工只有以领导为中心围着领导转才能被肯定和提拔，以客户为中心就会变成口号，遏制了员工的积极性和能动性，团队的表现就会大打折扣；第三，因为领导是中心，所以领导就容易膨胀形成山头，虽然采购部的组织架构里有经理、主管、助理、核价、财务对账、风控合同等，但最后还是山头说了算，丧失了监督和督促机制，造成管理的混乱，加大了内卷，使采购部的工作绩效变差。

基于采购部存在的问题，我们要对采购部进行变革。

一、全员采购

全员采购首先要进行角色分离，只有角色细分了，才能面面俱到。分离的角色包括专家、采购、用户、财经和合同风控。

第一个角色是专家。谁是专家？理工17级以上的干部必须是采购专家，都要有数据和专家性意见输出。专家的作用是什么？专家就是防止被骗。比如说ERP项目，我们不是谈不同的ERP要多少钱，而是谈不同的ERP有什么内容，区别在哪里，以此找

到适合我们的产品。定义专家的规则是什么？专家一定要熟悉行业，熟悉行情，熟悉行业排名前100的供应商都有哪些，哪些供应商适合我们。如何对采购专家进行管理？第一，一票否决制。对不参与采购的17级以上干部一票否决降职处理，人力资源要对一票否决进行定义，对采购专家的表现进行评分，报给EMT审批执行；第二，KPI里增加采购的指标和权重。17级以上干部的奖金有两种，一种是奖金和公司的盈利挂钩，还有一种是固定奖金。拿固定奖金的干部，KPI里要增加采购指标，并根据实际情况设定采购权重。

第二个角色是采购。采购应该由供应链管理，直接对供应链负责，采购既要开发，又要做履行。

第三个角色是用户。采购回来的东西数量对不对？型号对不对？用户都要进行验收。

第四个角色是财经，负责付款和发票。

第五个角色是合同风控，负责检查合同，规避风险。

全员采购的逻辑就是全员开发。以上五个角色都是采购开发，其中专家、采购和用户必须开发供应商，财经和合同风控可以提供建议。我号召所有干部参与采购开发，可以通过熟人介绍、客户推荐等多种方式去发现好的供应商，形成供应商池。人力资源部要定义供应商池，要有供应商的公司名称、地址、电话、产品规格、型号、价格、付款方式、质保等信息。供应商池有一部分内容跟销售有关。一是重新认证供应商，比如说，英国公司从中国别的公司买电池，包括充电器，供应商必须要重新认证，Mike是用户，就要负责去认证。二是客户指定的供应商管理，比如说Coco的客户指定了供应商，

Coco就要把所有条件都谈好，有不懂的地方可以请教采购部的同事。

当我们需要采购的时候，就由采购部对所有供应商进行比较，择优采购。我之前曾多次提到物流管车宝，但我们用的管车宝是假的。别人的管车宝里有1万多个司机可随机调用，运输价格是司机比价撮合形成的，但我们用的管车宝里只有一个司机，价格他说了算，这是僵化和教条地按要求工作，这是不对的。没有价格比较，没有竞价机制，所以我们的货运就贵。

如果采购专家不够，可以简化供应商池，把大量的采购直接指定到一个供应商上。比如肇庆理士采购笔墨纸砚这些办公用品太杂了，专家不够，就可以直接指定到益万家超市购买，不允许去其他地方购买。

二、扁平化

采购部现在由印海燕、张玉新负责，负责什么？就是负责把采购的动作扁平化，也就是简单化。采购一条线不需要那么多审批，一条线审批越多越容易滋生腐败。如何做到扁平化？就是要求采购部不再是人管人，人压人，而是所有人都是买手。当领导的去采购重要的、难买的东西，当兵的去采购简单的东西。采购部只有一票的审批权，而专家团、用户和风控也都有一票的审批权，都批了，就过了。采购的监督是由其他角色来做的，不应该是采购部自己批的。

三、及时付款

要想解决我们的资金问题，一是供应链要加快周转，二是财经要做好资金管理，三是抓采购付款。我们有个好传统，就是遇到再大的资金问题也会保证按时发工资。供应商是以组织形式加入公司的员工，我们也要给供应商按时付款。

及时付款是什么逻辑？（下转二版）

带着「博士问」走市场，所需赋形无中生有
又车研发工程师托起「合派重器」

博士问，如何迎来价值客户？叉车研发工程师们给出了自己的答案。

不久前，一位南美的客户需要一台CPD35三级6米门架的电动平衡重叉车，这可是个大家伙。在详细了解客户需求之后，工程师随需赋形及时提供相关的技术资料，和外贸的同事一起给客户答疑解惑，拿下了订单，耶！新的价值总与挑战相连，所以问题一个接一个。

集装箱高度受限，怎么装进去？该叉车体积庞大，超过限度。他们心里有数，自创门架分离的“CPD35解题法”一招破题。

用户收到了怎么组装？客户毕竟不是专业的制造商和代理商。他们以客户为中心，设身处地地为客户考虑，制定详细的组装作业指导书，每一根油管，每一个接头，都贴上标识，用户收到叉车就可以轻松地组装起来并调试好。事后，请外贸人员询问使用情况，当客户反馈非常满意时，也就放心了。这是一个打造重器的良好开端。

作为产品研发工程师，新品开发是重中之重。他们带着“博士问”调研市场时，提出开发更大的十吨电动平衡重叉车的新产品研发项目。这种大型叉车目前在中国很少有造，市场前景广阔。无中生有打造“合派重器”，可以提高公司的研发制造能力和市场竞争能力，是迎来价值客户的新路子。

面对无样机、无资料、无大型焊接平台等拦路虎，叉车研发工程师们迎难而上，通过多渠道分类收集相关信息，前后用了5个月的时间，完成了从方案、模型、评审到二维图纸的绘制。

试制中，抛丸机的空间阻挡了研发进程。用“CPD35解题法”拿出一套组合拳，他们成功完成了从车架焊接到抛丸、油漆的生产过程。第一台“合派重器”十吨电动平衡重叉车，诞生了！

学习玛西尔文化的核心价值观，他们不是停留在背诵上，而是一条一条地在行动中落实。

安徽合派叉车研发部-嵇众声



安徽合派送锦旗 感谢中国电信淮北分局无线维护中心



淮北讯（郝艳丽）6月15日，安徽合派项目助理宋飞飞将一面“服务热情高效，助力企业发展”的锦旗送到中国电信淮北分局无线维护中心经理朱勇的手上，感谢他们对研发楼网络信号建设的大力支持。参加授旗的还有无线维护中心副经理苗超，网优班班长李海明。

玛西尔荣获“广东省劳模和工匠人才创新工作室”金色牌匾



肇庆讯（董勇）才创新工作室”金色匾牌，被授予解孝民创新团队。5月20日，肇庆市“广东省劳模和工匠人

在广东省玛西尔隆重举行揭牌仪式。大旺新闻以《我区荣获一块省级牌匾》为题隆重发布。

市总工会党组成员、副主席罗军，区“两新”组织党工委书记、总工会主席高秀，与玛西尔相关负责人共同为工作室揭牌。区“两新”组织党工委书记、总工会副主席李燕萍，工作室团队15人参加。

该团队主导完成公司“肇庆市工程技术研

究中心”“广东省工程技术研究中心”“广东省级企业技术中心”和“广东省工业设计中心”的组建，完成两项省级科技项目。

罗主席、高主席分别发放劳模和工匠人才创新工作室省支持资金和区配套资金，共同支持玛西尔继续开展技术创新和人才培育工作，为企业发展再作贡献，用智慧和汗水谱写“中国梦·劳动美”的新篇章。

开辟乡村振兴旅游新路径

“十四五”

期间，我国将进

入大众旅游时代，乡村旅游迎来发展机遇，玛西尔电动车是开路先锋。

早在之前，玛西尔电动观光车已经在梁家河正式投入使用，助力景区发展、推进红色教育。梁家河和全国农村一样，记录着中国知识青年建设国家、大有作为的奋斗精神，极具社会价值和市场价格。玛西尔能在梁家河贡献一份力量，倍感自豪。

发展乡村振兴具有国家层面的战略性、全局性、长期性的特点，而乡村旅游是乡村振兴的重要动力。现在疫情防控常态化，就近短途游、城市周边游和休闲园区游备受人们喜爱。

作为服务全球的名优品牌，玛西尔电动观光车凭借美观实用、节能环保、稳定安全的优势，给景区管理带来便捷和低成本，给游客带来更加舒适惬意。最佳性价比——是玛西尔迅速融入景区旅游市场，为您“开”出一条幸福路径的奥秘。（吕秋蓉）

（上承一版）第一，及时付款的前提是要保证自己有充足的资金；第二，按照目前约定的付款时间付款。比如说，签的合同是一个月付款，但谈成了三个月付款，那就按照三个月付款；第三，将预付款谈成账期款，我们才有钱给其他供应商提前付款。

不按时付款的原因是多方面的，一是盲目采购，造成库存；二是采购部的组织结构有问题，让我们不放心付款。以前采购付款是谁的权力大，谁就说了算，不按照实际情况付款，最终导致公司不放心付款，供应商也对我们失去信心，要求预付款。只有解决好付款问题，才能保障及时付款。那么，真正意义上决定付款的人是谁？是申请采购的人，是用户验收、用户评价之后才能付款。

我们必须打破之前扭曲的付款方式，取消采购总经理付款的权利，专家团、采购、用户和财经部门走流程来付款。逻辑上满足某些条件就可以付款了，比如商品

的到货情况、质量、数量，账目是否清晰，票据是否齐全，是否按规定的比例和原则采购，合同是否安全合理等。正常情况下，满足条件后不要审批就可以直接付款，只有出现异常时才需要审批。

四、规范采购合同

在合规的前提下，供应商的合同要做好规范，合同要做到合理，不要复杂化。比如数量很小的零星采购，供应商是夫妻店，几十页的合同就会把他们吓住，导致他们害怕跟我们做生意，还增加了采购成本。针对不同的供应商群体，我们要因地制宜，而不是所谓的“一视同仁”。我们的合同要有采购部自己的法务帮忙审核，做到合法合规，避免不必要的麻烦。

采购变革的工作很紧迫也面临很多困难，尤其是从人性的角度来讲，我们会遇到很多问题。但我们必须要面对人性，打造新的采购部，使采购部脱胎换骨，涅槃重生。人力资源部要把这些规则都制定好，把权利和责任落实到具体的行为中。

欢迎桂林清保协会考察

玛西尔向物业市场乘胜进军

本报讯（吕秋蓉） 5月27日，广西桂林清洗保洁协会一行莅临广东玛西尔考察交流。考察由协会会长、桂林绿净总经理侯德全率队，成员有市商务局调研员王贻兴、广西彰泰物业代表、星辰物业代表、和润物业代表等。玛西尔作为该协会副会长单位热情接待。

侯会长在交流会议上表示，之所以选择跟玛西尔合作，是因为玛西尔是业内规模较大的清洁设备生产厂家，有强大的物



业市场竞争能力。王调研员说，通过交流学习，我们双方合作做好营销布局，携手向物业大市场乘胜进军。

给奋战酷暑的维修工

淮北已经进入高温“烧烤”模式，安徽合派奋战在一线的维修工承受着“烤”验。

五一和端午假期，设备部的同事放弃与家人团聚，利用这个员工放假的空档，进行设备检修保养，为节后生产做保障。他们提前部署，巧妙安排，并通知相关生产人员协同保养设备。一周多的时间，

他们把某车间的4台大型油压机的故障点处理好，9台冲床逐一检修，7条积

放链的几千个链轮加油保养，50多台运件小车保养，抛丸机室所有电机抛头检修一遍，磨损的抛室护板重新做好，10多台剪板折弯机重新调校，对其它设备和线路整理加固。顶着车间铁皮房烘烤，大家没有一句怨言，还调侃说是免费“桑拿”。

保质保量保交付。电子部要整体搬迁。原有的3套水电气路要重新安装，加上新增加的设备，包括30多台风扇，他们加班加点，一气呵成。今年5月13号下午七点多钟下班许久了，因为物流车来的晚，设备全体人员加班加点等待卸货。同一天生产车间里设备有损，他们放



弃吃晚饭时间，争分夺秒，提前修好。此外，每天还要处理7-8条后勤的报修联系单。“要做就把它做好”，设备员工们用心诠释他们常说的这句话。

安全保障时时抓。他们在9台冲床上加装自己优化的安全防护光栅，防止员工因疲劳大意造成严重伤害。恶劣暴雨天气时，提前逐一检查防止漏雨损坏设备。每周都进行所有设备安全检查，确保安全生产。

奋战高温的事还有很多。他们以高昂的工作热忱和认真负责的态度，默默奋战在一线，用汗水演绎着火一样的热情。

安徽合派设备部-郑思远

我要守住品质关



玛西尔的优势在于品质。做好品质要养成5S，其中的“素养”很关键，素养是指人人做到按章操作，依规行事，养成良好的习惯。这种良好习惯，就是博士所简化的企业文化。

作为驻场QA，每天都接触不同订单的车辆，每天都有包装不完的车，每天都在做5S检查，我的责任就是要守住品质关。包装是一件琐碎的事情，旁人眼里看到都是手脚功夫，把整车拆下来的零部件打好

包装。而我的认知里不是这样，当一辆整车组装好到包装区再次成为部件时，已发生变化，脑子里会出现很多问题：螺丝、螺母是否滑丝滑牙生锈？立柱是否变形掉漆？配件是否齐全？外观是否完好无伤？对零部件做到一一核对，精心挑出不良品。

包装时说话不多，偶尔有则是“这个不良，更换掉”、“这里要返修”；要求最多的是“包装好的配件要集中摆放，标记好订单号、车型名称、颜色、数量”，这样做是方便后端装柜时，能正确找到物料，减少配件错出、漏出、混出，做到精益操作。平时提出的点点一如细水长流，直接影响到员工：在包装配件时，会核对样品；结束包装时，会清扫现场卫生。

广东玛西尔电动车品保部-袁静



来“青罗湾”乘坐玛西尔“小丑鱼”造型车

夏季来临,假期去哪消暑乘凉呢?当然远离城市喧嚣,因为不想参与人群的草地露营去拥挤那么,海边“青罗湾”就是您不二的选择

杨远繁报道

深圳，杨梅坑-鹿嘴山庄，一侧是宽广的碧波波涛，一侧是绵绵的七娘山脉，真是尽情的好去处！这里指定的观光游览车就是——玛西尔“小丑鱼”。“小丑鱼”可是个爱称哟！跳跃的橙蓝白，美丽的大眼睛，非常漂亮。

乘坐“小丑鱼”造型的电动车游览观光，感受海风清凉，拍照发圈，那个舒心悦啊。

还有更好的呢！还可以打卡网红景点《美人鱼》《妻子的浪漫旅行5》《甜蜜都市》《杀无赦》《辛亥革命》《最动听的事》《我

们都要好好的》《因为爱情有多美》等“青罗湾”拍摄取景地，探访人鱼族们的集聚地，以及众多影视剧和综艺的拍摄地。

玛西尔小丑鱼电动观光车，造型优美、性能稳定、噪音小，优点多多，进一步完善了景区的交通配套服务，提升了游览体验。省得徒步



《美人鱼》“青罗湾”拍摄地的漂亮“小丑鱼”

劳累了。

除了有颜值亮眼，还极具实用、享受的舒适性。

玛西尔20年积累的专业经验，在电动观光车的设计上，可以根据客户要求定制，随需赋形，让您独特，让您魅惑。



民兵组织参加点验大会

5月20日，安徽合派参加淮北高新区民兵组织整顿点验大会。受点的目的是检验民兵编组是否编得精、专业分队是否编得准、骨干队伍是否编得强，以全力打造“拉得出、用得上、打得赢”的过硬骨干民兵队伍。

安徽合派设备部-赵培培



安徽合派·粽情五月

6月1日，安徽合派举行粽情五月端午活动。“不改的是志向，不变的是专注，‘粽’是有你，端午安康。”员工

说，我们感到公司的关心，一定努力创造幸福的未来。

（安徽合派行政部—郝艳丽）



“就是扫地，也要最好”

《玛西尔》报纸上陆续刊登了我们合派的优秀员工，有那些“认真工作不叫苦，手持铲勺空中舞”的大厨们，也有“爱岗敬业竭尽全力，扎实肯干劲头足”的车间产线员工，还有“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”的研发人员，鼓舞着千军万马战犹酣。

我要分享的是“给工厂一个整洁，给大家一份美好”的清洁工，徐影徐大姐。

那天，公司临时计划晚上要在行政大会议室召开管理层会议，行政便安排徐大姐前去打

扫。只见徐大姐麻利地带着自己的清扫工具，径直向六楼走去。大约过了半个小时，我忙好手头工作，去会议室检查打扫情况。

当我下电梯的那一刻，映入眼帘的那一幕，不由得让我鼻子陡然一酸。只见徐大姐单腿卧地，用湿抹布擦拭地上的污痕，额头上豆大的汗珠顺着脸颊滑下来，竟然浑然不顾。此时的我，呆住了，过了一会，慌忙拿出纸巾让她擦拭汗水。她说，请放心，我会提前完成任务不会误事的。又自言自语道：“就是扫

地，也要做到最好。”

一天，我路过休息区巡查的时候，又见到了那位熟悉的身影。徐大姐全神贯注地给休息区两旁的绿萝浇水，摘去发黄的叶片。我冲她笑了笑，她也微笑着回应。

“就是扫地，我也要做到最好”，我相信，徐大姐是有影响力的。她说她的客户就是每位同事，负责好区域卫生，打扮好公司形象，就是价值。

正是有许许多多这样的好同事，才会有合派的今天，以及美好的明天。

安徽合派行政部-高真真



【业绩论英雄】

拼搏吧，成功的路途并不拥挤



在工作中我们有时会听到一种说法，我也是认真作的，没有功劳也有苦劳，领导不能就这么把我的工作否定了。真的是这样的吗？

首先要明白企业是以盈利为目的的，只有获取足够的利润才能支撑企业的运转和生存。企业的运转离不开员工，而我们的工作如果总达不到预期的目标，企业的生存也会岌岌可危。

日常工作中有两点很重要，明白做什么，明白做到了什么。

做了什么是苦劳，做到了什么才是业绩功劳。

博士在说工作方式时曾说道：“日常工作要和风细雨，不要暴风骤雨；要做事而不是说事，解决问题而不是说问题；有行动、有成果才有价值，不要做茶壶里的饺子。”

日常工作要和风细雨，不要暴风骤雨。和风细雨说要用由表及里，能保证长期发展的方式来解决我们的工作问题，形成标准、流程和制度，自我修复，行

稳致远。暴风骤雨是解决棘手问题的，日常工作不需要。

要做事而不是说事，解决问题而不是说问题，我们在做事的时候讲究行动，而不是靠说，成功的人都靠行动。很多时候我们会有千万种想法，想起来的时候热血澎湃，但是当我们真正去行动的时候，不少人却望而止步了，因为人会存在一种懒惰的心理，多一事不如少一事，害怕失败、从而原地踏步。

有行动、有成果才有价值，

不要做茶壶里的饺子。我们知道茶壶里的饺子是倒不出来的，这个比喻是说，肚子里面有东西，有嘴也倒不出来。也就是说我们做事要讲究成果，而且成果要能看得到，吃得到，分得到。

当前的市场形势是比较严峻的。受疫情、贸易战等影响，一方面是原材料上涨，另一方面是消费的收紧，市场竞争越来越激烈，我们要在竞争中打出一条路，需要加强自生的能力，要从脚踏实地做起。

工作中结果为导向，做出实打实的业绩，才是王道，因为这是价值的体现。要坚信，成功的路途并不拥挤，只要行动起来拼搏肯干就能超越大部分人。每一个人都行动起来，就是我们玛西尔的竞争力。

广东玛西尔清洁设备部-刘杰

吃到的美味的「饺子」



落实博士指出的“三要三不”，我们才能吃到美味的“饺子”。一、日常工作要和风细雨，不要暴风骤雨，博士的这个要求给我们指出了工作方法。首先暴风骤雨持续的时间不长，来去匆匆。工作当中我们做事常常虎头蛇尾，从刚开始立项信心满满打鸡血，到最后的项目延期甚至夭折都也未可知。其次，暴风雨过后，遍地损坏的庄稼，一切回到原地，我们白忙活了却没有收获到粮食。古语云“春耕、夏耘、秋收、冬藏，四者不失时，故五谷不绝”，日常工作提出合理的目标，然后和风细雨有条不紊地一步步努力去变现、收获。

二、要做事而不是说事，解决问题而不是说问题，博士的这个论断告诉我们我们要迎难而上。平常只会提出困难，无非是想大家一起分担，把个人的责任变成大家的责任。然而人性又是自私的，客观反映问题当中没有涉及自身的利益，是不会去处理的，怕吃亏。最后，提出的问题越来越多，各自强调自身的难处，批判和自我批判只是走走过场。最后我们做出来的只是一款没有竞争力的产品，不是商品。

三、要有行动、有成果才有价值，不要做茶壶里的饺子，博士的形象比喻告诉我们一个人不产生价值就是负数。有些人笔下虽有千言，胸中实无一策，连小小的问题都解决不了，为什么？缺乏实战，缺乏行动。好比茶壶里再好看的饺子倒不出来，吃不上，没有贡献等于资源的浪费。

如何吃到饺子？落实“三要三不”。把思路打开，行动起来加油干，为公司创造效益，我们自然会吃到美味的“饺子”。

广东玛西尔研发部-李生生



要产生价值，不要做茶壶里的饺子



博士为什么说不做茶壶里的饺子？因为茶壶里的饺子，看不见吃不到，还占着一把茶壶，还要给你这个茶壶付工资，以为你很有本事。所以，要把茶壶里的饺子倒出来，让大家看到、吃到、拿到利益。

汤姆·彼得斯在他著名的《追求卓越》一书中说道：“卓越的企业实际上和它们的顾客靠得很近。即：其他的企业在谈论这些，而卓越的企业则在做这些。”他一语中的，说出了卓越企业与一般企业的不同之处。在《商业七宗罪》中，作者爱琳·

夏皮罗谈到了使公司陷入困境的原因，第一条“致命的罪恶”就是说很多公司设定了一个远大的目标，却很少关心“如何”实现这一目标。

在工作中，我们应杜绝纸上谈兵。坐而言不如起而行，路虽远行则将至，事虽难作则必成，

不积跬步无以至千里，工作中做到知行合一，空谈误国，实干兴邦。言之易，行之难。墨子说：“口言之，身必行之。”这句话的意思是我们既然说出来了，就不要空谈，要落实在行动中。你说你茶壶里有饺子，倒出来啊！

结合我的实际来说，由于种

种原因，当初很多的理论知识还是没有用到工作上。我要立即将“饺子”倒出来，将所学运用到工作中，产生价值，呈现出来。目前的工作，是我熟悉的领域，我要加强条理性的输出，增强表达能力，增强做事能力，让一个个饺子变成可分享成果，变成公司竞争力，变成工资、奖金。

出口智慧的语言，行出智慧的举动，方为真智者。总而言之，博士的文章让我醍醐灌顶，受益良多。我要产生价值，不要做茶壶里的饺子。

安徽合派电动车车技术部-周大永

编者按

博士指出：“日常工作要和风细雨，不要暴风骤雨；要做事而不是说事，解决问题而不是说问题；有行动、有成果才有价值，不要做茶壶里的饺子。”

唯有扎根实际工作，持续改进工作方法，不断创造价值，才能成为合格的贡献者。
本刊刊登玛西尔人对博士上述要求的理解和感悟，从自身出发，有行动，出成果，做一只美味且能为人饱腹的饺子。

在比较中找到成长动力

成长，是人生的主体过程。在玛西尔的这3年，成长的足迹踏过春夏秋冬，一天又一天，一年又一年。

每个人必须成长，不进步就退步，拒绝成长就走向死亡，没有人愿意25岁就死了，75岁才埋（电视剧《人世间》语）。每个人都愿意看到自己的成长过程，今天比昨天好，明天比今天好，在这个比较的过程中，找到活着的意义，找到成长的动力。

每个阶段的成长都离不开平台飞速发展中对“个体”的进化要求。公司发展一定阶段，会主动驱使组织中的个体去完成自我升级，迭代后的能力模型与公司当前阶段发展所需资源相匹配。在玛西尔我经历了T100系统上线，T100系统的上线为公司解决了销售问题、生成管理问题、采购管理问题、库存管理问题以及财务管理问题。项目中我作为关键用户在项目实施的各个阶段扮演了不同角色，蓝

图设计阶段：协助顾问进行售后业务现状的调研，参与制定将来的流程设计。系统实现阶段：参与单元测试、集成测试，整理主数据等。系统上线及上线后支持：最终用户培训、动态数据录入、编写系统日常操作手册等。

我热爱我的岗位，不只因为它是我职业生涯的开始，也缘于我的性格，享受那种遇到问题解决问题带来的成就感。所以我们依然要不断学习新知识，让招进来的员工在企业中成长，变得更加优秀，从简单胜任岗位职责转向拥有创造力，在岗位上发挥更大的价值。自我设定新目标、养成在实践中不断精进的习惯，以及拥有坚韧的学习能力。

玛西尔在未来的成长中还会经历更多的转型与变化，我也会严格要求自己与玛西尔一起成长！

广东玛西尔技术销售部-王小芹

敢打敢胜才有价值



对于博士指出的“三要三不”，我的理解是工作中发现问题要及时解决问题，要敢于做事，敢于尝试，敢打敢胜才有价值。

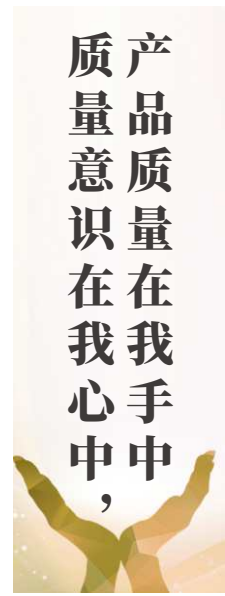
敢于做事。比如有一次喷漆线出了不良品，由于领导们敢于担当，第一时间就去寻找原因所在，经过反复对比实验发现，原因是多个方面的，主要出在工艺上，然后及时改正，及时止损。自那次经历就没再出现这样的错误，而且质量一直稳定。发现问题不能及时解决，大多是因为害怕承担解决问题过程中所带来的麻烦和问题解决不掉带来的后果。公司走向世界级的舞台，我们就要敢于做事及时完善，员工在这个过程中也学到很多经验，为公司以后的发展奠定了基础。所以我们要做一个敢于做事的人。

敢于尝试。日常生产中不可避免的会遇到新问题，刚开始的时候觉得无从下手，但是以前解决问题的勇气和经验会鼓舞我们大胆去寻找突破口。实习期间向工艺部董工学习了制作喷粉线工装，那确实是一个新东西，因部件不同而方法也不同，经过反复对比参照和询问现场员工，在一遍遍测试中最终解决了喷粉线工装的问题，提高了生产效率节约了公司成本。敢于尝试才能带来新的工艺，才能尽可能的完善我们的产品，产品才不会被淘汰。所以我们要做一个敢于尝试的人。

最后还要做一个行动的表率者。人都有从众心理，有第一个做事的人，后面才会有源源不断做事的人。那为什么我们不能做第一个敢于行动的人呢？做一个行动的表率者，对自己的发展也是影响很大的，个人的发展才能融入整个公司的发展，一起迈向成功的道路。让我们争做行动的表率者吧！

安徽合派车架部-赵永强

产品质量在我手中，质量意识在我心中



记得当时，最难做的就是EV了！这份国际订单难在质量要求太高。我们开始很难接受，唯一的担忧就是怕做不好，达不到客户的要求，哪怕是退货一辆回来也会毁了我们一世英名，尤其是我这个做“面子工程”的。

经过一段时间摸索，质量是有好转，但是还达不到质量标准。当时我们只是手把手地教员工怎么操作，效果并不明显，因为没有质量意识，思想没有转变过来，后来我们每天对员工进行质量意识的要求，严格按标准化工艺流程操作。经过一个月的强化，我们员工有了质量意识，对自己的产品

都进行自检，问题绝不留到下一工序，慢慢我们的产品质量有明显上升。质量做好了，返工就少了，我们的产能上升了。所以我们的思想转变很重要，必须心中有正能量，才能做好合格产品，心中想着怎么做好，手中的质量就有多好。

生产中我们总会碰到很多问题，需要我们勇敢去面对，总会有解决的方法，只要思想不滑坡，办法总比困难多。只找方法，不找理由，但是很多时候我们有问题时却要找一大堆理由和借口，没有方法，所以我们什么问题都解决不了。花去很多精力去找借口，倒不如用这些精力去寻找解决问题的方法。思想上有了负能量才找借口，没有勇气去承认错误，不敢去面对问题，把时间和精力浪费在毫无意义的解释上。市场就是战场，只论成败，不论过程，失败就是失败。

我们面对失败和错误，正确处理方式应该是自我批判，多检讨自己，多在自己身上找原因，多学习别人的优点，取长补短，才能把质量越做越好。

广东玛西尔喷涂部-罗中友

双楼
花海

乐陶陶

——安徽合派品管部团建侧记

6月3日，安徽合派品管部在淮北市一个叫“双楼花海”的乐园进行了主题为“夏日品动员”的团建拓展活动。我做为本次拓展的礼品采办、经费管理的服务员，协助团队做好细枝末节。活动锻炼了我，让我在采买、策划、操作上都有经验收获。

早上8点钟，大家在约定的时间到达双楼花海。现场清点确认全部到位后，在花海工作人员的带领下有序地进入景区。

考虑到是六一儿童节假期，品管周总监特意小朋友们准备了电动泡泡枪。瞧！才一会儿的功夫，泡泡枪在小朋友们的手里，带着欢快的音乐吐出了五彩缤纷，瞬间像无数个精灵似的在花海中飞舞，给小朋友带来欢乐，渲染团建气氛。

穿过花海，再往前走，就是一个大帐篷。帐篷里面铺满了粉色的流沙，上面摆满了各色各样的小桶、小铁锹、小推车等小朋友喜欢的玩具。我家女儿高兴地同小朋友一起玩流沙。我们几个同事坐在旁边看孩子们玩的同时，聊起了家常，不觉间亲切感、笑声多了几分，不禁感叹道：这感觉真好！

你听！谁的歌声？追着歌声我们转移了阵地，映入眼帘的是“安徽合派特种车辆

制造有限公司一品管部团队拓展活动”的横幅，然后，你会看到一台笔记本电脑、一个音响，一个麦，这就开启了现场KTV。唱歌的是本部歌神黄松，一首《明天》

唱出了感情，听的人仿佛也被带进了明天过后的场景。

10点钟，王主管宣布，下面是活动环节，礼品能不能拿到家，就看你们了！

第一个活动是团队队形。首先由魏腾腾为大家做示范，了解规则以后，分成了6组，每组两个人，一个人拿着清单提问，一个人做动作，谁动作做得标准或相似，谁胜出，反之淘汰。搞笑的动作频频发生，展



现出同事之间，生活上与观念上的高度契合和情谊的贴近。

第二个活动是削苹果。每人拿1个苹果，一把削苹果刀，1分钟的时间，看谁削

的皮长谁胜出。每人都是赛手，听到周总发令开始，大家就刀削苹果，小心翼翼，唯恐削到一半皮断了。一位同事的太太因为没听清规则，以为是谁削得快，谁胜出，看到掉在台面一小片一小片的苹果皮，那个欲哭无泪啊！通过这个“闪失”，让我们明白，快

是要清楚规则的，按规则做才是重点。

第三个活动是快乐抽抽抽。抽奖之前，要确保每一个人员的名字都在抽奖箱内，一一与签到表对应好，放进箱子内。到了抽奖的时候，也是大家激动人心的时刻！

礼品有牙膏、牙刷、毛巾、抽纸，压轴奖品是我们的现金支票大奖，有四个名额，获奖者每人发一张现金支票，由周总签字生效，并合影留念。虽说大奖与我无缘，但是呢，抽奖的气氛感染了我，让我觉得工作之余的团建活动带来的快乐是无穷的。

团建活动不单单是在游戏中，不仅仅是拿礼品、游玩、吃大餐，带给我们大家更多的是“说好、听好、配合好、做好”。创造价值，快乐无限！



安徽合派品管部-刘淑娟

欲试人间烟火

自从踏上十八岁的人生，就像开了二倍速。到如今也时常不敢相信已到了这般年岁，身边的人也都大步向前走，恋爱、结婚、工作，仿佛只是打个盹，世界就变了模样。身边的人也在不断地催促着你快点、快点、再快点！

但是不要着急，也不要烦躁。时间对每个人都是公平的，我们也不需要刻意追逐时间的步伐，它就在那里，不曾离弃。但我们真的要追逐的，是自我。

如今太多的尘世纷扰，每天海量信息轰炸，让你分不清哪些是自己的想法，哪些是随波逐流。所以我们才更需要认清自己，保持思想的贞洁，

锻炼思想的力量，不要人云亦云，自废武功。

试想，如果一个人没有了自己的思想，那他所做的每一个决定是不是忠于自身呢？如果结局没有预想的美好，那是不是会抱怨懊悔呢？为了对今后的自己负责，请一点点找到自己的光芒，然后照亮眼前、脚下，朝着前进的方向迈步！

欲试人间烟火，此生意气疏狂。人生匆匆几十载，不过白驹过隙，当无愧于心，无愧于家国，以此坦荡身躯在这人间走一回。

安徽合派车架部-李家俊

与其自怨自艾 不如奋斗不息

——《阿甘正传》观后感

若干年后重刷《阿甘正传》，依然感触良多。阿甘表面上是一个智力低下不太正常的人，但通过自身的不懈努力，从要靠金属支架走路到跑得飞快成为橄榄球明星，从籍籍无名的路人甲成为乒乓球外交大使，甚至是拥有十几条渔船的公司老板，成为了人们眼中的成功人士。

整部片子就是阿甘回忆他的大半生的回忆录，本质上传达出来的是善良、纯朴、懂得如何去奋斗的至情至性的主人公。这部影片中传播了一种寓意：命运就掌握在自己手中。要靠自己的奋斗来改变命运，即使我们有各种缺陷，承受了各种不幸和灾难，但是只要保有这种信念，就会让命运

发生改变，创造自己美好的未来。其实，每个人都有各种缺陷和不完美，与其自怨自艾，不如奋斗不息。

阿甘因为避免被欺负而学会的奔跑，是环境逼迫自己成长。就如我们在市场竞争中，使自己变强“跑得更快”才能有自己的一席之地。养成优秀才能一路优秀。

参军之后的阿甘，在训练中表现优秀，就因为做到了军人应该做的“以服从命令为天职”。做什么像什么才是敬业的表现。阿甘因为在军队中答应同伴退伍后要去开捕虾船，即便是同伴已经死去，依然坚守承诺。捕虾初期，收获寥寥，但他没有放弃，长期坚持，直到机遇降临。虽然



是偶然的机会，却也是长期坚持的必然，也源自连续不断地跑四年的步这种坚持。

这部电影传达有很多积极意义，其中“坚持拼搏和奋斗不止”绝对是成功不可或缺的因素之一。就如我们的企业文化要求的一样。

广东玛西尔电子研发部-李惠敏

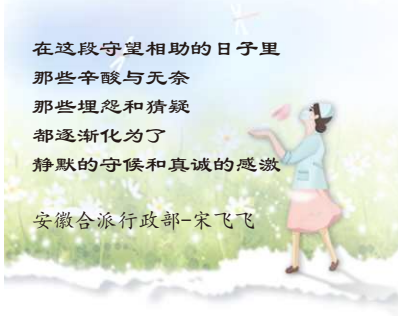
比想象中漫长

幽暗的日子远比想象中漫长
危险的病毒仍旧在隐秘地蔓延
然而你我的心
坚定抗疫
即使在至暗的时刻
也毫不动摇

是什么
让我们选择希望选择相信
我想这个问题
需要我们十几亿中国人
一周来回答

在这段守望相助的日子里
那些辛酸与无奈
那些埋怨和猜疑
都逐渐化为了
静默的守候和真诚的感激

安徽合派行政部-宋飞飞

哪些
不会西
让我们
腐朽？

读书不是为了某一刻熠熠生辉，而是为了人生的每个时刻都有自己的底气。

我时常在想哪些明亮的人我会与我相遇，我是否有与之匹配的力量，所以我在不断的自我批评中不断学习成长，我想总有一天我也会成为理想中的大人，“我们风雨兼程绝不空手而归”。

“我一直都在拼搏奋斗，我从来没有停止过成长”，这句话送给我的朋友。我们必须先认识这个世界，然后坐下来谈谈信仰、谈爱、谈艺术和诗歌，挖掘那些不会让我们腐朽的东西，使我们自己变得优秀，变得事先就优秀。

即使岁月磨我少年志，时光凉我少年心，总有人间一缕风，填我十万八千梦。

安徽合派人事部-郝艳丽

