

centec 盛世股份

盛世精神

2014年03月 第1期



沃尔沃设备用于最严苛的工况、地形和场合
可以轻松完成日常作业任务

潜心钻研 一心为企 热心服务 全心负责 竭心尽力 故障解决100%



坚持以战略为导向，强化全员培训，提升市场开拓能力和技术创新能力，不断提高企业综合管理能力和经济效益。

——总裁 段建国

目录

03 目录

04 公司动态

北京盛世创业科技股份有限公司创立大会成功召开
盛世股份召开2013年度总结及抽奖联欢大会
盛世股份签下2014第一单
明星产品展示
一份荣誉 一份责任
应用自如 是学习的终极目标
祝贺你在2013年12月顺利过级
年终盘点工作忙 兵分两路有方圆
西南区域工作会议纪实
服务为先 售后为重
汗水与雪花共舞 机器与喝彩齐鸣
刚果(金)工作纪实
2014售后工作展新颜
2013年沃尔沃物流高级研讨会
梦想, 揉进平凡 思想, 平凡中升华

26 盛世风采

扎根盛世 心怀感恩
情系一线
青春无悔 需努力拼搏 激情无限 创盛世辉煌
我在白云鄂博
盛世股份 感谢您
盛世精神 成长箴言
实训-让我学会感恩
上善若水 盛世无悔
财务部——企业生命线
努力, 是对公司培养的最好回报
对的选择是成功的一半
相信盛世 相信自己
成长
相声小品齐欢畅 忐忑主持大联欢
成长·随想
盛世机械 一路有你

盛世精神

2014 03月 第1期

编辑部

北京市朝阳区朝阳门外大街乙6号朝外SOHO A座1010室

邮编: 100020

电话: 010-59003916 传真: 010-59003917

云南昆明记者站

云南省昆明市晋宁县昆阳镇磷都花园25幢2单元704室

邮编: 650607

电话: 0871-67806806 传真: 0871-67806806

四川西昌记者站

四川省西昌市水岸国际花城5幢202室

邮编: 615000

电话: 0834-3650991 传真: 0834-3650991

宁夏银川记者站

宁夏银川市德胜园区银川汽配城5#-9营业房

邮编: 750200

电话: 0951-8085906 传真: 0951-8085906

内蒙古包头记者站

内蒙古包头市白云鄂博矿区世纪城7栋4单元407室

邮编: 014080

电话: 0472-8519205 传真: 0472-8519205

云南文山记者站

云南省文山州马关县都龙镇

邮编: 663701

电话: 0876-7372194 传真: 0876-7372194

湖北宜昌记者站

湖北省宜昌市夷陵区樟村坪镇董家河村二组

邮编: 443100

电话: 15586355063

江苏靖江记者站

江苏靖江市斜桥镇新港园区东阜小区D区22幢304室

邮编: 214513

电话: 0523-584935190

新疆记者站

新疆乌恰县乌鲁克恰提乡萨热克巴依萨热克铜矿

邮编: 845450

电话: 13888501583

巴新记者站

巴布亚新几内亚马当省马当市

邮编: 511

电话: 13529121715

刚果(金)记者站

刚果(金)加丹加省科卢韦齐市

邮编: 00243

电话: 13888494236 15840842264

本刊为季刊

北京盛世创业科技股份有限公司出品

总编: 段建国 孙国敏 顾问: 牛秀成 张华忠

主编: 郑瑞娟 刘艳辉 责任编辑: 郑瑞娟 刘艳辉 张新纲

编辑制作和设计: 刘艳辉

北京盛世创业科技股份有限公司保留所有权。沃尔沃产品图片归沃尔沃及沃尔沃产品客户所有。未经公司事先书面同意, 不得以任何方式复制、传播。

并不对本期内容的准确性承担任何责任。

北京盛世创业科技股份有限公司创立大会 成 功 召 开

2014年1月9日在盛世股份总部会议室召开了北京盛世创业科技股份有限公司创立大会暨第一次股东大会。

会议由公司董事长段总主持，各股东、监事出席会议，会计师事务所、律师事务所代表列席会议。



采编 张新纲



会议审议并通过了关于发起设立北京盛世创业科技股份有限公司的各项议案，标志着北京盛世创业科技股份有限公司正式宣告创立。段总对股份公司提出了三点期望：一是要面向市场规范运作，多元发展；二是优化结构，提升素质；三是坚持业绩领先，回报股东。

孙总指出，启动北京盛世创业科技股份有限公司整体改制上市，是做强做优企业战略部署的重大举措。新公司将成为行业资源整合的主导者，结构调整和转型发展的引领者，持续改革的推动者和价值的创造者。孙总表示，北京盛世创业科技股份有限公司是大家共同的公司，北京盛世创业科技股份有限公司将充分尊重股东的

平等权利，认真维护全体股东的共同利益，全面支持股份公司的改革发展，加快推动公司后续资产的注入。希望各股东单位高度关注股份公司的发展，为公司发展壮大献计献策。

苍总和汤总对北京盛世创业科技股份有限公司的成立表示祝贺。北京盛世创业科技股份有限公司的创立，是一个里程碑式的事件。希望股份公司乘十八届三中全会的东风，严格按公司法运作，努力开创行业发展的新局面，做出新的更大的贡献。

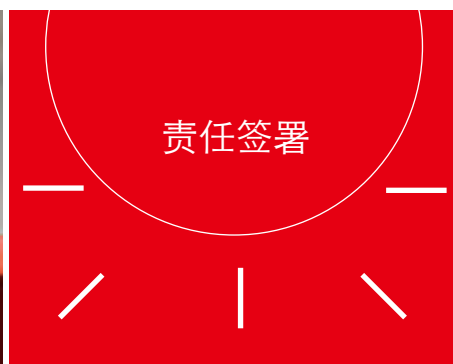
盛世股份召开 2013 年度总结及抽奖联欢大会



2014新春佳节刚过，伴着喜悦，带着祝福，携着马年的希望，2月17日，北京盛世创业科技股份有限公司在CBD千禧大酒店隆重举行了以“缔造精彩 马到成功”为主题的2013年度总结及抽奖联欢大会。董事长段建国、副总裁孙国敏等公司领导出席了大会，与全体员工欢聚一堂，一起回顾了2013年的收获与喜悦，共同表达了对2014年的期待和祝愿。



采编 张新纲



大会开幕致辞中，董事长说：2013年是公司全面发展的一年，一年来，在大行情不好的形势下，我们紧紧围绕全年的工作目标，经过全体员工的共同努力，在稳中求进，各项任务指标完成较好。2014年我们更需要团结拼搏，迎难而上，进一步提高工作目标，调整产品服务、拓展产品领域，为完成2014年全年任务奠定基础。

会议中，公司与各部门负责人分别签署了2014年任务指标责任书，段总肯定了盛世股份在2013年所取得的成绩，指出公司员工精神面貌明显改观，工作成绩值得肯定，2014年盛世股份发展的序幕已经拉开，新

的形势蕴涵新的机遇，新的任务充满新的挑战。段总要求全体员工要乘势而上，立超越之志，把公司发展的势头保持好，力争超额完成年度任务指标！

总结会后，盛世股份抽奖联欢会也正式拉开帷幕，大家欢聚一堂，欣赏精彩节目。本次联欢会有歌曲、舞蹈、小品、诗朗诵等节目，中间还穿插了幸运大抽奖环节，形式多样、精彩纷呈。整台联欢会，台上员工激情表演，台下观众热情互动，掌声连连，充满了祥和、喜庆、热烈的气氛，展现了盛世员工意气风发、昂扬向上的精神风貌。



盛世股份签下 2014 第一单



金蛇狂舞去，骏马奔腾来！2014年新年伊始，北京盛世创业科技股份有限公司迎来了开门红——与某矿业公司顺利签下了新年的第一笔订单。客户采购了沃尔沃7台井下铰接式卡车，这为刚刚到来的2014年的销售工作献上了一份厚礼，也为新年的销售业绩开辟了新的篇章。

合同签订仪式于2014年1月20日上午在北京歌华开元大酒店举行。

明星产品展示

《私人定制》

沃尔沃矿用洒水车

成功案例：刚果(金)华刚SICOMINES铜钴矿项目



刚果（金）华刚SICOMINES铜钴矿项目，由于该项目所在区域属于热带草原气候，一年分为明显的干湿两季，旱季空气干燥，干旱无雨。加之基础设施落后，道路交通条件差，用户对所需设备提出了很高的标准。为了满足用户的需求，沃尔沃矿用洒水车应运而生。



特点：

沃尔沃矿用洒水车,具有洒水除尘等多重功能。可以在矿山复杂的路面和浮尘厚扬尘大环境中使用，最大程度的减小浮尘污染，保证工人健康，减小设备耗损。



项目部 李萌萌

《最佳搭档》

沃尔沃 EC700&A40

成功案例：云南磷化集团晋宁磷矿



作为中国目前最大的现代化露天磷矿采选企业，云南磷化集团有限公司1965年始建，是国家磷复肥基地配套的磷矿采选生产基地，旗下坐落于昆明的晋宁磷矿是集采、选为一体的大型现代化露天矿山，享有“中国磷都骄子”的美誉。

晋宁磷矿地处2400米海拔，每年的1至5月和9至11月分别是晋宁磷矿的两大高峰作业季。即便在四季如春的昆明，一上矿山，气候的明显差异也会对设备带来不小的挑战。“值得欣慰的是，沃尔沃铰卡的环境适应性相当优异，能充分满足晋宁磷矿作业环境的基本需要。目前，沃尔沃设备负责矿上近80%的主要工序，构成了不可替代的生产主力。现有的40台沃尔沃铰卡囊括A40D、A40E和A40F三款型号，承担年产量600万方左右的剥离任务，同时还配备三台沃尔沃EC700挖掘机完成辅助工作。

一份荣誉 一份责任

—— 盛世股份包头分公司载誉而归

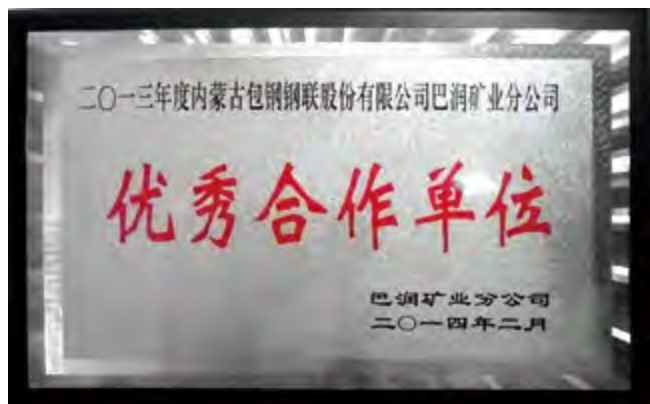


包头分公司 杜晓楠

巴润矿业分公司二〇一三年度先进表彰大会



2014年3月20日上午10:00,“巴润矿业分公司二〇一三年度先进表彰大会”在包头市白云鄂博矿区巴润矿会议室隆重召开,巴润矿领导、巴润矿员工及巴润矿合作方代表出席了本次表彰大会。



会上,由巴润领导宣读表彰决定,对表现突出的集体和个人进行了表彰并颁发了荣誉奖牌。盛世股份旗下包头市晟世机械有限责任公司全体员工,在董事会的正确指引下,在分公司总经理的带领下,全年度不畏严寒酷暑、维修及时、耐心服务,被评为2013年度“优秀合作单位”。一分汗水,一分收获,这是一种荣誉,也是一种责任,更是2014年一个好的开始!

2014年的晟世团队将带着这份荣誉,担起这份责任,在各级领导的带领下,勇往直前,一如既往的做好本职工作,再创新高,为盛世股份、晟世机械赢得更高的荣誉!



应用自如是学习的终极目标

——VOLVO 铰接式卡车 TCL2 等级培训



昆明服务站 范江林



2013年12月10日-12月13日，针对VOLVO铰接式卡车进行了4天培训，这次培训内容对铰接式卡车A40D、A40E、A40F型号在发动机、液压、电器和诊断工具（VCADS）等方面做了全面的培训讲解，由讲师李家军先生为我们全程授课。

■ 2013年12月10日

VCADS的培训。从最基础的开始，进入VCADS的界面，操作讲解如何读取故障代码、删除故障代码，读取传感器数值，监控一系列的电磁阀以及进行一些简单的测试。最后深入到了软件的下载、刷新和写入，工作卡的导入与导出，相对应的故障处理。

■ 2013年12月11日

液压基础知识的培训。讲述了液压系统的构成、液压油的作用、气穴气蚀的形成以及一些阀的工作原理；还讲述了泵的结构及工作原理；进行了A40D、A40E和A40F车辆的整个液压系统分析，使我更深刻地认识VOLVO卡车液压系统的工作，对故障处理更有把握。

■ 2013年12月12日

发动机的培训。发动机是整个车辆的核心部件，对其全面深刻的认识那是必须做到的。从发动机的结构与工作原理展开一系列的讲解，与实际工作中的案例相结合，理解更容易，判断故障更准确。

■ 2013年12月13日

电器知识的培训。电器故障判断比较棘手，我们只有从最基本的工作原理开始，判断故障所在。不断在工

作中积累经验，为下次能够准确、及时高效处理问题而作准备。培训老师从最基础的进行了讲解：电的产生、电流、电压的形成、电路中的控制元件、判断继电器、二极管、电磁阀和传感器的好坏，全方面的认识了铰卡的电路，对故障能够做到及时发现处理。

■ 2013年12月17日下午

王老师对我们进行理论知识测试。从测试中了解到我在很多方面存在不足，若要成为一名合格、优秀的服务工程师，我必须抓紧学习，丰富自己的理论知识，不断提升自己处理故障的能力。

■ 2013年12月18日

对在理论考试通过的学员进行实际操作测试。这些测试在平常的工作中都接触过，所以我很快就完成了测试。

通过这次培训，我明确了自己的工作职责，学到了很多VOLVO的专业理论知识。谢谢公司给我这次学习机会，TCL2级的培训使我受益匪浅，对铰接式卡车的了解更加全面了，在以后的工作中会给我很多技术上的支持和帮助。回到工作岗位后，我会努力做到学有所用，理论结合实际，并将“五心百分百”的工作理念铭记于心。

祝贺你

在 2013 年 12 月顺利过级



昆明服务站 何金龙



昆明服务站 胡乔军



昆明服务站 范江林



昆明服务站 李应春



昆明服务站 段斌



昆明服务站 俸元



昆明服务站 杨志祥



昆明服务站 胡俊海



昆明服务站 张兴洪



西昌服务站 杨振宇



西昌服务站 胡发政



财务部 刘姗姗

年终盘点工作忙 兵分两路有方圆

2013年末，又到了年终盘点的时候，财务部计划对办事处库房进行抽查盘点。所盘点库房分属于盛世创业、东方盛工和包头晟世三家公司，共计四个库房。财务部李经理与配件部马经理分别带队，每组抽查两个库房。李经理和配件部的高彦珍盘点昆明库和文山库；我和马经理盘点银川库和包头库。

为了不耽误库房同事的工作，又能更好地完成盘点工作，盘点时间订为2013年12月30日至2014年1月3日。两组同事分别于2013年12月30日乘飞机前往各自盘点区域。我和马经理提前计划了行程——先去银川。2013年12月30日上午就到达了银川机场，先前往酒店放下行李，经过简单的整理之后，当天下午正式开始盘点。

银川配件库存较少，但是油料很多，配件和油料分两处存放。油料存放在办公室一楼，摆放十分整齐，配件存放地则是库房二层，库房一层为大修车间。配件摆放有序，报废配件和正品配件也分别存放。经过半天的盘点，配件基本盘点完成。2013年12月31日上午，马经理对办事处库管耿玉凤、工程师李伟和保国林进行了金蝶系统的培训。下午核对盘点差异，此次银川库盘点差异很少，盘点工作告一段落。

2014年1月1日，阳历新年，我和马经理乘早上7点的火车离开银川前往包头。经过6个多小时，我们于当日下午到达包头，到达后直接跟随包头龚经理前往白云鄂博矿区。到达矿区已经是下午5点多了。此时正值新年期间，我们很幸运地赶上了当晚包头分公司的元旦新年庆祝活动。

正式盘点在第二天上午开始，我们和包头办的刘芳、高淑辉一起到位于包钢矿的库房。包头库房与车间在一起，库房位于车间的右侧，而左侧还有一间小小的工程师休息室，里面放了三张单人床，环境十分简陋。包头库房面积不大，配件摆放有序，除了我司配件以外，还有客户存放的配件。库管高淑辉思路十分清晰，对于配件件号和排放位置、客户配件都熟记于心。包头库房配件数量较少，所以半天时间盘点结束。当天下午，马经理对库管高淑辉进行了金蝶系统的培训。我们于2014年1月3日上午离开了白云鄂博矿区，乘坐傍晚的飞机回到北京。

此次盘点共历时5天，除了盘点也对相关人员进行金蝶系统的培训，为配件部同事的金蝶系统操作打好了基础。

诚实 高效 规范 专业

——西南区域工作会议纪实



昆明服务站 李昌蓉

时光飞逝，岁月如梭，转眼间忙碌的2013年已过去，充满期待的2014年向我们走来。新的一年，孕育新的目标和希望，北京盛世2014年工作会议于2月8日、9日在昆阳镇驿泰酒店举行了联欢抽奖活动。昆明分公司同事、西昌分公司同事、文山分公司同事、巴新外派同事及西南公司领导欢聚一堂。



上午西南区域总经理常青川、技术经理李云飞、主管江强、钱能超、王继明、李福成、范江林、李家军等人同时点燃鞭炮，拉开了西南区域会议的序幕。上午的会议严肃而有序地进行，首先由北京盛世创业科技股份有限公司服务总监兼西南区域总经理常青川致辞，常总说：“2013年西南公司的目标是：高效、规范、专业！2014年我们增加一个目标：诚实！我们有能力同样有魄力为我们的事业拼搏！2014我们要打造一个诚实、高效、规范、专业的服务团队！今后的发展就看2014年，希望各位拿出激情和干劲，为我们的未来奋斗！”

下午联欢的抽奖环节充满了激情、热烈和活跃的气氛。此次会议中，公司还为员工提供了一个展示自我和团队协作的舞台，各部门的伙伴们带来了形式多样、让人目不暇接的节目表演，中间穿插了新颖别致的游戏，大家用心投入其中，呈现出盛世这个大家庭的欢乐盛宴。这些不仅给大家带来了欢声笑语，同时也让同事之间彼此的心更加贴近。随着五等奖、四等奖、三等奖、二等奖、一等奖的抽取不断掀起年会的高潮。各服务站同事亲情互动、激动人心的抽奖活动，让歌声、掌声、欢呼声不断在会场上荡漾。主持人激情洋溢地宣读2013年度最佳学习奖、工时前三名名单。公司全体员工也为获奖的员工献上了最真诚的祝福和最热烈的掌声。晚宴上同事分享着抽奖礼品的喜悦心情，大家都互相碰杯，彼此祝福。

光辉灿烂的2013年过去了，充满希望和挑战的2014已经来临。在过去的一年里，我们微笑过、艰难过、失去过、也收获过，面对2014，我们满怀憧憬，激情澎湃，让我们一起用信心和勇气，昂首阔步，去书写更加灿烂的未来！



服务为先 售后为重

——西南区域服务规范培训会议



售后服务部 韩艳娟

为了提高售后服务一线维修工作，打造品牌售后服务团队，2013年12月28日-29日在云磷磷都花园物业管理中心会议室，对西南区域服务主管及主修工程师进行服务业务培训。具体涉及内容包括：服务管理流程、2014年考核政策、工时标准等。



首先，售后服务总监常青川先生宣讲此次会议精神及培训的重要性，我作为总部服务支持展开对培训内容的讲解。主要有：400报修流程、交机资料填写事项、定检保养时间节点、VHT使用注意事项、服务报告书填写注意事项、2014年考核政策宣讲和《服务工程师日报》的填写；此外，西南区域总经理助理还针对索赔的注意事项和索赔报告的服务文档及管理制度进行了讲解。会议气氛欢快活跃，经过大家积极热烈的探讨，最终确定了《服务工程师日报》的实施，并商定了一套杜绝出现索赔报告被退回的方案。

2013年12月29日上午，所有参加培训的工程师对此次培训会议的相关内容进行了考试，考试中大家认真答题，准时完成了考试试卷。当天下午，由常总带头与服务主管、技术经理进行了2014年工时标准调整。调整后的公时标准将以展板形式公布在办公室墙壁上。

通过此次培训，主要解决了服务日报的实施和工时标准的调整，使售后服务工作更细化、更量化，从而完善整个售后管理体系，也更加激励了售后服务人员的工作热情。相信通过大家的共同努力，一定会将售后服务工作提升一个更高的台阶，实现售后服务品牌业务的新突破。

汗水与雪花共舞 机器与喝彩齐鸣

——尖山抢修实录



宜昌服务站 刘恩



寒风凛冽，犹如刀削刺骨，却吹不散我们的昂扬斗志；雪花飞舞，时夹冰晶凌身，却压不跨我们的钢铁战士。

2014年1月20日，昆明，雨夹雪，微风，5℃~1℃。尖山上北风呼啸，雪花飞舞。尽管如此，呼啸的北风，却带不走我心中的暖流，飞舞的雪花，也成为了天空中最美的点缀。

中午，接到山上6号挖机泄油的客户电话，我与范江林老师在总助的带领下同奔赴现场。经多方排查与检测，最终确定泄油口的位置。因泄油口位于发动机侧与主控阀间的死角处，这给我们的维修工作增加了很大的难度。

空间狭窄，扳手塞不进去，且看不见，仅绕过弯管摸得着，这无疑给我们的工作进度造成了很大的阻碍，但是如果把主控阀拆下来显然不太现实，好在有范老师，在诸多方法不果的情况下，毅然将内六角扳手切成短头状，然后用梅花扳手套上，再套上加力扳手，这才将之拿下。

因工具的苛刻要求，加上更换密封时的两道拆装工作，之后再加满20多桶油，各位师父是累得上气不接下气，特别是范老师，一直埋头于攻坚堡垒战中。途中客户俞主任和张师不忍，多次劝说范师休息一会儿，可眼见天色将晚，客户又等着用机，范师只是歉意地笑笑，继续埋头于堡垒中，浑然不觉自己脸上雪化后的雨水正肆意的往脖子里钻……

夜幕降临，灰白的雾气慢慢地填满了各个山谷，也笼罩了尖山山头；不知何时，雪花已停止了她那曼妙的舞姿；远处，点点星光正一簇一簇亮起，不知不觉间，已是华灯初上！

此时，“开机启动！”随着范师的一声轻喝，机器轰鸣起来。范师自信地绕场一周，经检测，各项指标均正常！场上响起一片热烈的掌声！

铮铮铁骨，昂扬斗志，这是送给我们战士的评语，我们的战士当之无愧！

刚果（金）工作纪实

刚果（金）服务站 海雁



海雁

2013年10月，因工作的需要，我和同事孔范华做为VOLVO售后服务工程师，踏上了非洲刚果（金）这块土地，来到了中国中铁刚果（金）矿业建设有限公司驻点服务，主要工作是进行中国中铁刚果（金）矿业建设有限公司新采购的20台沃尔沃A40F铰卡的日常保养、故障的处理及索赔工作。

刚到这里时，感觉一切都是那么的陌生，同时又那么的让人好奇，与国内完全是两个不同的世界。一望无际的丛林，强烈的紫外线，变化无常的天气，皮肤黝黑的人们，陌生的笑脸，简陋的房子……



中国中铁刚果（金）矿业建设有限公司地处刚果（金）加丹加省科卢韦齐市17公里处铜钴矿区，由于矿山工况复杂和刚果（金）当地气候恶劣，普通钢性卡车达不到客户的生产作业要求标准，沃尔沃铰卡独具一格的铰接设计大大提高了驾驶的安全系数及舒适性，可调控6驱，提高了在复杂工况下设备的越野通过性。中国中铁集团采购我司20台A40F铰接式卡车，用于矿山前期日常剥离工作。由于今年剥离任务紧，设备平均每天要使用20小时左右，工作时间长且工况恶劣，对设备也是一个很大的考验，所以我们每天都要到现场检查车辆的使用情况，询问司机在使用车辆过程中是否出现问题，做好每班车辆使用纪录，分析MATRIS中的各项使用数据，第一时间排除隐患，制止其扩大化，争取早检查、早预防、早解决，提高设备的利用率。

由于沃尔沃A40F铰卡过硬的质量，自设备交付用户使用至今，风雨无阻，满勤的出勤率，赢得了客户的高度称赞，并授予了VOLVO铰卡“开路先锋”的美誉。设备交付至今还未满100天便使用了1000多小时，这是沃尔沃A40F铰卡在国内使用从未有过的使用先例，经过近半个月的努力，终于完成了在质保期内的第二次定检（1000小时保养）。

由于A40F铰卡是VOLVO的新产品，所以我每天都要学习铰卡的相关资料，遇到不明白的地方就要请教其他服务工程师，他们也会认真地帮我讲解。对于他们对我工作的大力支持，我在心底深深地感谢，并暗下决心一定要努力学习，不辜负大家对我的期望。

虽然工作环境比较恶劣，又背井离乡，但是我们并没有退缩，因为我们牢记来到刚果（金）的主要任务，肩负公司赋予我们的重要使命——新设备的使用状况直接影响客户是否考虑继续购买我们公司的产品及后期配件，如果设备出现问题无法第一时间解决的话，客户会否定我们的一切。虽然感觉到自己肩上的担子很重，但我们必须承担起来，因为这是自己的工作，既然做了就要做到最好。

感谢公司为我们创造这样来之不易的学习和磨练的机会。我们一定会做好自己的工作，再接再厉，不畏艰难险阻，确保每台设备的高效利用，相信我们一定可以交上一份满意的答卷。

2014 售后工作展新颜



顾梓馨

2014年1月7日下午，北京盛世创业科技股份有限公司售后服务总监常青川先生在总部会议室召开了“售后服务与财务的工作沟通”会议，参加会议的部门有售后服务部、财务部、重型装备部等。



本次会议中，常总制定了一套新的工作管理流程，为新一年的售后工作开辟了一条康庄大道。从工具的采购到工具的领用乃至工具的报废都一一做了明确的规划，并交付给服务支持人员大力执行。此外，常总还完善了索赔与财务的对账流程，并制定出一套新的模版执行配件的外购事宜。这次工作流程的改革与上一年相比，更加清晰、明确，规避了以往工作中容易产生的漏洞，省去了很多不必要的繁琐手续，为我们的工作减轻了不少的负担。

此外，常总还明确指出2014年的工作重点——提高售后部门工具与配件的收益，以推动2014年公司的整体收益率。这一重点的提出，更加明确了我们工作努力的方向。相信在总部董事会和售后部常总的带领下，新一年的售后工作将会更加尽善、尽美。



2013 年沃尔沃物流高级研讨会



配件部 高彦珍



配件部 马立军



会议时间 2013年10月22日~10月23日

会议地点 上海朱家角

会议内容 物流供应链需求与计划模拟游戏

基础数据传递和物流现状可视化



2013年10月，由沃尔沃举办的“2013年沃尔沃物流高级研讨会”，在上海朱家角举办。研讨会主要以计划模拟游戏及讨论的方式进行经验分享。

会议以“啤酒游戏”作为引子：将参会人员分为3组，分别叫做供应商（一个）、经销商（四个）和门店（十六个）三种角色，彼此只能通过订单/送货程序来沟通。各个角色拥有独立自主权，可决定向上游下多少订单、向下游销出多少货物，终端消费者，则由游戏自行扮演。要求是只有门店才能直接面对消费者。游戏共演示了10次订货和发货，结果前期大部分经销商产生了严重的缺货，当然供应商、门店也都缺货，但到后期出现供应商严重库存积压、部分经销商和门店也库存积压。

那么，怎样才能用最少的资金满足客户的最大需求！

这种需求变异放大的现象被称为“牛鞭效应”。解决方法是避免人为处理供应链上的相关数据，把“鞭”收短；避免短缺时的博弈行为，根据历史销售记录而不是订货量进行分货；上游与下游共享供货能力和库存情况，把下游市场变化提前告诉上游做提前准备。

根据这种效应结合盛世股份：我们工程师驻矿鞭子已很短，有研讨会中出现的情况，缺件/高级别订单情况也存在（与其他代理差别不大），由此感觉：我们的驻矿工程师与客户的设备紧密联系的程度尚有欠缺；

深层次的原因还需要查找。因我们是项目代理，客户拥有的设备数量有限，根据历史销售记录备货难实现（因配件有寿命周期，今年换了要等下个周期才能再换），关键还是现场工程师随时检查客户的设备并给客户做好维修建议，客户可以提前做计划我们也可以提前准备配件增加毛利率，前提是客户是忠诚的，只从盛世采购配件，这尚需要我们做很多方面的工作。

一、获得及时可信的基础数据让库存经营现状可视化

如下两个方面：

- 1、库存分析
- 2、材料分析

在材料分析中，我们必须考虑到的要素有：库存信息，采购信息及需求信息。这些信息的预测决定了未来市场，及客户需求的变化。能够获取这些资源的信息，那么就等于掌握了一份最全面的计划书来决定我们要订购什么。但是，往往纠结于我们的就是获取基础数据的实际难度。

我们需要第一时间知道，信息录入的及时性，账实相符率，还有是否有系统来支持这项工作？不但如此，还要做到供货及时，库存周转正常，库存结构健康；因为考核物流的关键指标都将取决于你的各项任务完成指

标及健康合理的库存。

但是我们往往遇到很多代理普遍存在的问题：

- 1、库存周转慢，资金积压严重
- 2、呆滞库存多，占用库存金额
- 3、库存不足，无法支持服务满足市场
- 4、一级订单比例高，采购花费大
- 5、供货商库存不足，供货周期长

二、库存管理中常见的问题：缺乏统筹造成库存过剩、缺乏统筹造成需求放大

在这种情况下，不但要考虑历史销售数据还要学会异常数据的排查。

库存方面：

- 1、缺件，但同时存在可用库存
- 2、有效库存小于缺件
- 3、有可用库存，但没有成本价
- 4、新旧件号同时存在

需求方面：

- 1、有库存，但从未有过需求
- 2、需求量骤增，骤减
- 3、频繁缺件
- 4、长期缺件



除此，必须要有专人来做各种有用的数据分析和报表，这项工作必须是专人专职：

- 1、针对库存优化的分析
- 2、针对客户需求的分析
- 3、针对库存计划的分析



作为一个库存计划人员，最关心的是：我的库里有什么？我还需要订购什么？我要如何在整个供应链中既能满足客户需求，又要合理控制我们的库存以及整个资金占有率的问题。通过与各家代理分享日常工作心得及所面临同样问题所采取的处理方法，总结出值得借鉴的经验：

1. 如何发挥驻点服务的作用，使服务信息及时到达；
2. 通过与服务沟通，掌握常用的成套维修件；
3. 订单缺件与缺件释放跟踪机制；
4. 配件替代关系维护；
5. 多台设备序列号对应配件销售，以及对应400工单号的难题；
6. 初期库存推荐清单的实用性，需经验丰富的工程师进行修订；
7. 经适件订购困扰；
8. 呆滞库存处理方式；
- 呆滞的库存很大比例是工程师订错或客户毁约，各家代理普遍采用降价促销（效果不好）、整机赠送、大修使用（效果好）。
9. 配件与服务之间的信息沟通尤其是大修计划，技改信息等；
10. 分库人员管理制度；
11. 配件与服务之间的信息沟通通过（大修计划，技改信息等）；
12. 常用件成套包装数量，优化采购运输收货过程；
13. 工程师退回配件的质量控制；
14. 大批配件的入库流程；
15. 紧急订单出库跟踪；
16. 配件推荐跟踪机制即谁要求订购谁负责销售；
17. 物流分库人员与总部碰头会形式。

梦想，揉进平凡 思想，平凡中升华

——巴新工作感悟



巴新服务站 钱立峰



新的一年，当再次踏上这蔚蓝天空下的土地——巴布亚新几内亚，我将面临艰巨的任务和挑战，心中充满激动与期待。

目前巴新客户处从我们公司购买的有6种车型共35台设备。其中铰卡最多，A40E铰卡共7台，A40F共14台；L180装载机共7台，L350共4台；平地机G960共1台，G990共2台。在矿山生产中，铰卡和装载机的使用率最高。铰卡使用时间最高的有9000多小时，最低的也有5000多小时，其中新铰卡每月也近500小时的出车时间。

随着雨季的来临，客户增车不减产的生产任务和恶劣的运矿道路，是对车辆性能的严峻考验。值得高兴的是，VOLVO设备在泥泞的道路和坑洼的采场依旧进退自如，在恶劣的环境中仍保持非常高的出车率，VOLVO设备优越的性能和质量得到了客户的一致认可。

当然，受到气候和操作员的技能水平影响，设备在使用中出现一些故障。在雨季，铰卡以电气故障为主，部分机械异常磨损或碰撞。电气故障主要出现在灯光、雨刷、空调和传感器线路上。在处理这些故障时，我也总结出几点原因与客户交流，以便降低故障率：

1、因矿山安全部门要求，无论白天黑夜只要车辆在行驶，车辆的灯光必须全部打开。这是缩短灯光使用寿命的主要原因。

2、在雨季雨刮器使用频繁，是加速雨刮损坏的一个原因。但在检修过程中发现，雨刮器的水箱没有水，导致雨刮器干摩擦，也是雨刷损坏的一个重要原因。

3、这边的空调损坏也比较严重。主要是操作员喜欢一直打开窗户，然后开着空调。这样导致空调长时间的持续工作，严重缩短了空调的使用寿命。

4、因车辆使用也有一定的时间，部分线路长时间的震动和摩擦，破损或断裂导致报警。但也有人为因素，例如他们的维修工在维修时的接线不规范或更改线路走向，也造成了多起电气故障。

5、因操作员的技能水平问题，也会出现意外碰撞事件，导致车辆停车检修。

无论是什么原因导致车辆故障，也不能成为服务人员推脱的借口。为了提高车辆出车率，也为了公司的名誉，我一直站在维修的第一线。每天参加他们的工作任务安排，对VOVLO设备进行检修。特别是在他们维修人员不足的情况下，我直接参与维修和车辆维护保养更显得重要。高效率地完成故障检修，也得到了客户对公司服务的认可，在和他们领导交流的过程中，得知他们对VOLVO设备非常认可，且计划还要采购10多台铰卡。

随着车辆的使用时间越来越长，车辆的故障可能也会越来越多。除了客户这边加强设备的监控管理，我也督促他们做好保内、保外设备的维护保养，减少设备的异常损坏。

我相信我会做得更好，为自己、为公司赢得客户的信任和支持。



扎根盛世 心怀感恩



西昌服务站 王秀娟

centec
盛世股份

开拓是本 服务是根

拼搏进取 天道酬勤

学会感恩，会让我们的
心胸更加宽广，让我们
心无旁骛地享受生活！

“感恩的心，感谢有你，伴我一生，让我有勇气做我自己。感恩的心，感谢命运，花开花落，我一样会珍惜。”自从听过这首歌以后，我就非常的喜欢，喜欢它的歌词，因为它让我更加明白，心怀感恩是多么开心的一件事。因为感恩，才会有这个多彩的社会；因为感恩，才会有真挚的友情；因为感恩，才会让我们懂得生命的真谛。

从我们第一声嘹亮的哭声开始，我们要感谢的人就一个一个地出现在我们的成长道路上。我们要感谢父母一路走来的扶持；我们要感谢朋友一路陪伴我们走过风

风雨雨；我们要感谢老师的谆谆教诲；我们要感谢工作中对我们关心和支持的领导和同事；正因为我们要感谢的人太多太多，所以我们应在心里默默地祝福他们所有人。

感恩是发自内心的，怀着一颗感恩的心，去看待你周围的所有人。感恩哺育你的人，是他们让你丰衣足食；感恩鼓励你的人，是他们让你信心十足；感恩伤害你的人，是他们磨练了你的意志；感恩帮助过你的人，是他们让你有了希望；感恩嘲笑你的人，是他们激发了你的自尊；感恩授予你知识的人，是他们照亮了你前进的道路。

情系一线

——昆明驻地工作有感



配件部 李树坤

有这样一群人，他们工作在售后服务的第一线，兢兢业业，坚持不懈。为了保障车辆的出勤率，24小时驻守在矿山之上，解决了一个又一个的难题。对于他们来说，他们的任务就是：让客户满意，为公司荣誉。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。艰苦的环境锻炼出了刚强的意志，不懈的努力绽放出了人生的价值。他们是盛世股份最可爱的人！

2013年12月，我接到领导通知到昆明出差，心想——今年这个冬天应该不会太冷了。到了昆明之后，一周之内我就感受到了四季的变换——雨雪冰雹纷纷而至，感冒一直陪伴我到离开，一晃持续了两个月。虽然天气寒冷，但心里还是暖暖的，因为在昆明的每一天，我都被一些东西感动着，有那么一种感觉，似曾相识。

每当回忆那段时光的时候，脑海里就会立刻浮现出一幅幅的画面，定格在那里，迫不及待地想把他们的故事说给大家听，却又不知该从何说起。此时此刻，思绪如潮水，汹涌澎湃着。

拿客户交流会来说，虽然时间比较仓促，准备得不是很充分，但结果却超出了我们预期的效果。会后，老总专门组织了一次培训模式也非常的别出心裁——让我们在游戏中寻找答案。不论是轻松愉快的“桃花开”、战无不胜的“铁三角”，还是寓意深刻的扑克牌游戏，都让我们在欢笑中得到了深刻的启发。

矿山上的条件非常艰苦，在那段时间里，山上已经开始有了积雪，刺骨的寒风呼呼地刮着，看着他们穿着单薄的工作服在一线奋斗着，我忍不住问了一句：“冷吗？”“不冷，习惯了，穿多了没办法干活……。”他们笑着对我说，那一刻，让我觉得好感动、好温暖、又好熟悉。

他们也有自己的家庭，由于工作需要，离家比较远，难免照顾不上。一位工程师的儿子生病住院，术后需要回家调养，出院当天，我回到办公室的时候，他已经坐在办公室准备到矿上去工作了。我问他为什么不多陪陪孩子，他回答：“没办法，年底了，这边的工作太忙走不开。”言语中透露出一丝的无奈。就是这么一群人，不用繁琐地举例，就已经可以了解他们是怎样的一

种人，他们以能够在盛世股份工作而自豪，我们为拥有这样的同事而自豪。

当我们坐在办公室敲打着键盘喊累的时候，你是否能够想到正在寒风中挥动扳手的他们？当我们下班回家对着丰盛的菜肴说不合口味的时候，你是否能够想到还在线拼命加班的他们？当我们周末在家嫌父母唠叨的时候，你是否能够想到正在思念着亲人的他们？多一份关怀，少一份冷漠；多一分理解，少一分抱怨；多一声问候，少一点距离。我亲爱的“战友们”，你们辛苦了！

2014，新的一年，新的开始，让我们共同努力，用我们的热情来书写属于咱们自己的盛世新篇章！



青春无悔 需努力拼搏
激情无限 创盛世辉煌



昆明服务站 王继明



青春无悔，努力拼搏，激情无限，共创盛世辉煌——这是我们晋宁磷矿全体服务工程师的口号。

没有刻意的征服
只有辛勤的汗水化作追求的脚步
坚定的信念
沉稳的步伐
我们的行动诉说不变的真理
没有比脚更长的路
没有比人更高的山
用我们坚忍不拔的意志
去迎接终点的掌声
成功属于我们

2013年西南区域主管培训会议上，常总特意指出的各分管矿山主管要带出有特色、有思想、有自己口号的团队。常总还提出，在展现团队能力的同时，也是对公司企业文化的体现。我作为晋宁磷矿的主管，深感自己肩上担负的责任重大。

晋宁磷矿现有服务工程师13人，平均年龄21岁，是整个西南片区人数最多、最年轻且最有活力的一个团队，就是这样的一个团队，在耕耘晋宁磷矿的这片“土地”。耕耘是艰难的，在这个过程中我们也许会受伤，也许会流血。但我们没有理由逃避，因为我们每个人在获得生命的同时，身上也肩负着不可推卸的责任。公司给了我们这个工作机会和这么好的发展平台，我们只有默默地低头在属于自己的那片土地上耕耘，不要企图会有人来为你承担，因为每个人都有属于自己的那片土地，每个人都有自己所逃避不了的责任。我们充满活力，手里握着大把的青春，还有隐藏在心中的梦想。处身在工程机械行业竞争日益激烈的今天，我们不能退缩，因为退缩就意味着失败。时间如白驹过隙，一闪即逝，即使我们手中拥有大把的青春，也抵不过我们的肆意挥霍。物竞天择，适者生存，我们要学会拼搏，学会



抓住机遇。面对竞争，我们不是见而避之，而应迎难而上，只有这样我们才会成长。只有经历更多的磨难，我们的翅膀才会更硬，我们才会飞得更高。“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香”？让仍在父母庇护下的我们，离开那双保护我们的翅膀，勇敢地去面对暴风雨的洗礼吧！

努力拼搏共创盛世辉煌——让我们挥起沉重的铁锤，每一下都砸在最稚嫩的部位，当青春逝去，那个部位会生出厚厚的茧，支撑起我们不再年轻但一定美丽的生命。

我在白云鄂博



包头分公司 成杰

金秋岁月，就在这个刚刚收获完的季节，我加入了包头晟世机械有限公司，虽然我老家就在包头，但我来这之前第一次听说包头有个叫白云的地方，带着种种的好奇，我于2013年9月24日坐上草原快车来到了白云鄂博。刚来到这我看到了真实的马群还有大面积的风力发电，我第一次看见这么多的风车，顿时我有种来到草原的味道，可是，几天之后却发现它和真正的草原有一定差距，这里的草依稀可以数见，而且还是暗黄色的，并且这里天天都刮风，天空有时还飘着沙子，也许是冬天的缘故，到了夏天肯定也蛮有诗意的。

我的工作是在巴润铁矿维护矿山设备——利勃海尔电铲，那是一个350多吨重看似像变形金刚的大家伙。刚开始我对利勃海尔电铲非常的陌生，后来慢慢的摸索、钻研，在焊接的实际操作中，发现这个电铲容易出故障的无非就这几个地方：大梁、耐磨块、耐磨条、斗唇、斗底板、不是裂纹就是断裂。我主要做电焊工作，天天就是焊，感觉挺枯燥的，后来慢慢的发现每修一个铲斗都有很多学问，而且修完之后你会为你所做的感到有一种成就感，这时我就问田海龙这到底是用的什么材料等等一些问题，我对这个大家伙的兴趣越来越浓，直到现在我喜欢焊铲斗，而且非常喜欢焊铲斗。在工作方面，有句俗话说：“做一行就要爱一行”，我本着这种想法全身心的投入到电焊工作中，为了做好工作，提高自己的专业水平，我并虚心向同事学习，积极查阅资料，取他人之长补己之短，逐渐明确了利勃海尔电铲维修工作的程序、方向。作为一名电铲维修技术人员，在平时的工作中，我处处谨记自己的工作职责，养成了认真工作、不畏困难、精益求精的良好工作习惯。



2013年11月末，3号铲突然报故障说是大梁两边开裂非常严重，于是我们的人就去了现场，发现开裂非常严重，经过检查，决定采取换铲斗，把这个开裂的铲斗弄回大车间进行系统的维修及加固，第二天我们就开始用碳弧气刨把不需要的和开裂的整体都刨开，这时，田海龙问我这大梁是换呢还是修呢，因为我们知道即使修好了也用不了多长时间，最后得到通知说为了节约客户成本就尽量修吧，尽管这样我们还是认真的去修这个铲斗，等刨完了我和田海龙就一人一边的焊，因为他们之前都是一道缝一遍焊完，这时我就提出来咱们不能分开焊，因为焊缝比较宽，所以我建议采用多层多道焊，采用这种工艺会增加焊缝的抗拉强度和抗裂纹能力，更能保证焊缝的质量，于是我俩就采用了这种工艺，焊出来的焊缝也非常漂亮，也非常牢固。这是我之前在课本上学的，现在完美的运用到实践当中，我心里非常高兴。

“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断提高自己的专业水平和各项业务技能，工作团队化、操作规范化、施工机械化，锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

在总部领导、分公司领导的带领下勇往直前！给自己更高的定位，努力、坚持不懈地实现我的梦想。



盛世股份 感谢您



西昌服务站 吉牛日博



首先，我感谢北京盛世创业科技股份有限公司给了我这样一个锻炼、学习和成长的机会。实习的这一年是不同寻常的一年，在我的人生当中起着举足轻重的作用。从一个刚刚踏出校门的学生转变为一名员工，公司给予我的东西太多太多：锻炼的机会、学习的机会、丰富的知识、经验的积累、人生的历练……，这些人生当中最需要和最重要的东西，都在这一年的时间里成为我生命中一笔重要的财富。

2012年5月22日，我正式加入北京盛世创业科技股份有限公司，分配到售后服务部进行实习，在这里，我对车的零部件和理论知识进行了深入的了解和学习，加上各位同事的帮助、领导的指导和公司的培训，各方面均取得了一定的进步。

在培训学习中，我深深地体会到人与人之间的沟通、同事之间的相互学习和团队精神是我工作取胜的关键。在今后的实际工作中，无论自己从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。既然需要配合，那么就必须沟通，只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，才能进步的更快。

当我进入公司的第一天，我清楚地认识到，首先一点就是要通过努力工作来改造自己，当然改造的不仅仅是知识结构，还有素质和道德等方面的改造，因为德才兼备才是人才。

从细微工作入手，积极调整个人心态。从学校到企业，环境变化非常大，所接触的人和事物，所以一切都是新鲜的，我需要时间来适应，但作为公司的新员工，我要低调，要实干，要在荣耀面前退一步、在困难面前进一步，同时应该接受并保持这样一种心态：做事不贪大、做人不计小，因为细节决定成败。

再此，感谢公司领导给了我这样一个锻炼自己的机会，这次实习中学到的、体会到的进行再消化和融汇到今后的工作实践中去，同时在把自己优越的方面展现给公司外，我还会时刻保持高昂的学习热情。



盛世精神 成长箴言



西昌服务站 杨振宇



又是一年过去了，时间总是悄无声息地就流逝了。我已经加入盛世公司两年了，我很高兴能够加入盛世这个大家庭，真的感谢公司给我的机会，更感谢公司对我的信任和栽培！

回想刚进公司的时候，那是2012年的3月，当时我拿着我的个人简历，心里忐忑不安地来到西昌分公司面试，最终顺利通过了面试。办理完入职手续和入职培训后，心里更加忐忑了，面对着眼前的工作，我感到很陌生，又觉得很好奇，又怕自己做不到。

入职以后，在江工的带领下，我接触到了发动机。当时我并没有学过关于汽车方面的专业知识，在江工的细心指导下，我学到了很多在学校里学不到的知识。就在入职后不久，公司接到了大修任务，我被安排到了发动机大修组，于是，我所学到的关于发动机的知识就可以得到运用了，使我的工作能力得到了很大的提升。

2012年9月，我拿到了转正申请表，心里很高兴，我知道在这半年的学习和工作中，得到了公司的认可。我也知道，这意味着我的责任更大了，该学习的东西更多了。转正后我又参加了很多次发动机和分动箱的大修工作，学到了更多自己不懂的东西。在2013年西昌的大修任务开始后，公司让我担任发动机和分动箱的主修。我得知这个消息后，心里感到压力很大，很怕自己做不好，但又想——既然公司信任我，给我这样的机会，那我一定要做好。每次遇到困难，我都默默地告诉自己：我一定能做到。最后，我终于很好地完成了任务。这让我对以后的工作更加有了信心。在2013年11月，公司给了我参加VOLVO铰卡TCL2级培训的机会，我顺利考过了VOLVO铰卡TCL2级。公司给了我锻炼的机会，让我得以丰富自己、充实自己，在人生的舞台上大放异彩，今后我一定会更加努力学习、认真工作，不辜负公司对我的培养和信任。

过去的已经过去，新的一年已经开始。在这个马年的新春里，我们说的最多的一句话就是：“马上有所想。”这不，新的一年刚开始，我们白马组就马上有业务——白马三台E型铰接式卡车的大修工作。新的一年便是新的开始，我将以新的态度面对新的任务，并努力学习更多的专业知识。在以后的工作中，我将运用自己的所学，认真完成每一次工作任务，用最短的时间解决客户遇到的问题。一定做到“潜心钻研，一心为企，热心服务，全心负责，竭尽全力，故障解决100%”的盛世精神。

实训 — 让我学会感恩



昆明服务站 何金龙

时间过得飞快，我来盛世已经两年了，在这两年的时间里，学到了很多，也懂得了很多，过得很充实。

实习时与同事的相处是愉快的，刚进入盛世这个大家庭的我是朝气蓬勃的，对一切都是那么的充满新鲜感和好奇心，当然也会有一点点的恐惧，毕竟是到了一个全新而陌生的地方。来到售后服务部的第一天，在昆阳大修车间看到第一台大修车，看到沃尔沃的设备时，我莫名地感到激动，心想：“以后咱就是修理这个大家伙的工程师了。”掩饰不住的自豪感油然而生，没想到的是，事情并不像我想象得那样简单——不只是对设备的拆拆装装更换。当我跟着那些师傅一起忙碌维修大部件时，我才体会到了技术的专业性和重要性。复杂、细心、认真、专业是我当时体会到的最主要的几个工作要点。在此期间，对于新到来的我，各位师傅是关爱有加。不懂的东西他们都会为我们一一解答，相处得很是愉快。我记得当时一位老师傅对我说过的一句话：“要永远有一颗年轻的心，要有积极的心态，干事情不要三分钟热度”。这句话一直深深地牢记在我的心间。

不光大修需要细心、认真和专业的工作精神和自身素质，外厂更是如此。面对那些大大小小的电气、液压、机械故障，看着师傅们快速地找到故障，熟练地排除故障，我站在旁边不知所措。电路图这方面我掌握得不是很理想，所以遇到电气故障就难以入手。看到师傅们翻看电路图一步一步地解决故障后，我都还没弄懂其中的原理，故障就已经解决了。遇到机械故障，以为东西坏了直接让客户换就可以，事实也并不是如此。接着，我就开始接触到了索赔，谈到索赔最让我记忆犹新的就是主管说过的一句话——写报告不是写给自己看，你写好以后换位思考一下，觉得人家看得懂你这个报告要表达的意思，这报告就成功了。此外，公司还对员工开展了很多重点培训工作，例如：电路图、液压图等基础培训以及索赔需注意的事项等。通过这些培训，我的技术水平得到了很大的提高，很感谢公司给了我这样一个优异的学习平台。

在进入盛世创业这个大家庭后，我有了不一样的人生经历，心态也跟着有所转变。经过时间的磨练，我学到了很多，也成长了许多。我感谢曾经所遇到的一切困难，

感谢曾经所遇到的每一个人、每一件事情，无论开心与难过、挫折与成功，都让我积累更多的勇气去面对现在与未来的一切困难与挑战。在今后的工作里，我还会继续努力，本着公司的服务理念及宗旨，再接再厉。



上善若水 盛世无悔



西昌服务站 江强

2011年10月25日我正式加入北京盛世，转眼间已经2年多了，期间的成长和学习经历至今难以忘怀。北京盛世给我提供了从沿海回到家乡的第一份工作，所以我内心深深地感谢公司给我的就业机会。



2012年3月，我接受了TECH TOOL的专业培训，使我在工作中如虎添翼。从诊断工具程序的安装到每个功能的使用，我都花很多时间去学习和验证。遇到问题不是坏事，那是自我学习和成长的机会。我深深地明白，为客户解决了难题，既可以提高客户对公司的满意度，而且自己的能力也会得到很大的提高，不但会被公司认可，也会被客户认可，还会被厂家认可。

随着以后多次的培训，我已经完全适应了沃尔沃系统，也坚持每天抽空学习。对于同事提出的问题尽量回答得周详和完美，我享受着帮助他人的快乐，也享受着在困难和问题中，苦苦寻找故障源点，最终解决问题的成就感。

书山有路勤为径，学海无涯苦作舟。我会不断地学习、不断地进取，为自己，也为盛世。我愿与盛世一起成长！我愿在成长中经历挫折，享受乐趣！

刚进入公司，由于以前做的是卡特系统，已经很适应它的管理模式和工作模式了，突然要接触沃尔沃的系统，感觉非常不适应。上班第一天，我拿到一本沃尔沃的铰卡培训资料，想看看里面的内容，立刻就被里面的知识深深地吸引住了。慢慢地，我开始接触PROSIS系统，感觉里面的知识太浩瀚了。每天下班回来第一件事情就是研究PROSIS系统。而且里面的内容分类详细，兼容了维修和零件。尤其是说明部分的内容，在做维修时能帮助解决好多实质性的问题。

只要有空，我就会把时间花在研学PROSIS上，让我在工作中能准确地订购大修和部件维修的配件，并能完全把握大修件的维修质量，以最快的速度找到故障的源点。



财务部 ——企业生命线



财务部 徐晓梅



公司就是一个大家庭，她是由来自五湖四海的亲爱的同事们组成。我们团队-财务部由四人组成，我们喜欢用数据说话，用数据鉴证公司的辉煌。

来公司已近两年的时间，一直在财务部工作，我的工作起初是出入库的管理及应收账款账龄分析等相关工作，后增加了费用的审核、凭证的录入、报表分析、报税等。两年的工作中我见证了公司的蓬勃发展。

明亮的落地大玻璃窗、舒适的办公桌椅，葱郁的绿植。让人始终都能保持一颗愉悦的心情去工作，办公室里每天都充满着欢声笑语。风趣的出纳老李哥(李玉池)、幽默的会计刘姗姗总能在只言片语间消除财务工作的枯燥和单调，让你无暇忧郁和烦恼，大家始终在营造一个快乐和谐的工作氛围。

努力，是对公司培养的的最好回报



昆明服务站 俸元

公司正在日益壮大，公司的发展和壮大要靠优秀的团队和优秀的人才。只有优秀的团队才能出色地完成任务，才能带出优秀的人才。优秀的团队要有很深的凝聚力和敬业精神，凝聚力来自自己对公司的报答和对社会的付出。敬业精神来自自己对工作的热爱和对技术孜孜不倦的追求。只有大家团结一心，才能形成巨大的力量和战斗力，才能为公司赢得更好的客户满意度，和为公司创造更好的利润和市场空间。一个没有团队精神的公司很快就会被淘汰出局，市场的竞争日趋激烈，只有员工以企业为家，心中以工作为己任，这样公司才会产生更好的经济效益和社会效益，才会日益发展和壮大。

人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往罗马大道。这段时间里，我失落过、烦恼过、悲伤过，有时忽然想要放手，让时间从指缝中溜走，只因我的那些缺陷和不足。但在每次失落的时候我都会反省过来，我知道这是上天对我的考验，我告诉自己，要清楚自己应该做的是什。在挫折面前我们应该善于用扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合能力水平，在学习方面虽然自



公司是我们学习和成长的平台，公司为主管们提供了更大、更多的学习空间和成长空间，所以我们不能放弃学习的机会。一次疑难杂症的解决，我想每个人都会有深深的体会，心里都会有强烈的震撼。公司为我们创造了很好的平台，所以公司的利益高于一切，时时刻刻都要为公司的利益而付出，珍惜工作机会，珍惜工作平台，珍惜学习机会。

作为公司的一员，要处处以身作则，以积极的工作方式和向上的生活方式来渲染公司的氛围。员工要了解公司的企业文化、企业精神，要加强学习，更好地使公司的任务圆满地落实和完成；员工提高自己的技能和水准，使公司的维修能力更有效率、更有质量保障、更有专业水准。

己很普通平凡，但是我会努力提高，做到最好，不管遇到什么困难我都会迎难而上，更会不懈努力。因此，面对过去，我无怨无悔；面对现在，我努力拼搏；面对将来，我期待更多的挑战。战胜困难，抓住每一个机遇，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。在今后的学习生活里，我会继续努力；在今后的学习和工作中，我要更进一步的严格要求自己，虚心学习，争取在各个方面取得更大的进步。

虽然我在公司的时间不是很长，但仔细想想也不算短，我在公司学到了很多有用的知识，我深知自己在学校学到的东西很有限，还有很多是我不知道的。但我会积极动手，培养吃苦耐劳的精神，认真了解专业知识，努力提高自己的能力，更好地为公司服务。

对的选择是成功的一半



包头分公司 厚忠鑫

人们都说选择比什么都重要，选择对了在生活中就会少一些阻碍，对的选择是成功的一半。



我是一名刚从学校走出来的学生，我和大多数学生一样怀揣着梦想走出校园，但是当我们真正接触到社会时发现我们的想法是多么的可笑。

我们面临的选择太多了，同学中每个人选择的就业方向都不一样，而我选择了和专业比较对口的工作。

就这样我成为了包头晟世公司的一名实习员工。当我第一次到现场工作时，我发现我在学校学的知识太少了，现场的一些问题我都解决不了，我现在唯一能做的就是虚心的向老员工们学习，不懂的我就要主动去问，老员工们也都很细心的帮我解答，好让我能够尽快积累一些知识，解决工作中的问题。

不光是在工作中大家互帮互助，在生活中也是一样互帮互助，我们就像一家人一样，老员工和我说，这里的冬天特别的冷，让我做好心理准备，虽然现在天气已经有些冻结了，但是不管到了冬天究竟有多冷，既然我选择了在这里工作，我会克服所有的困难。

公司给我发展的平台，在外人看来我的工作环境艰苦，但是这是我的选择，同样也是考验我意志的机会，我会充分利用好这样的机会。

给自己一个更高的定位，我要通过我的努力来实现，这就是我的选择。

自己选择的路，我就算跪着也要走下去。

相信盛世 相信自己



西昌服务站 李天荣



我于2012年5月20日开始到北京盛世工作，从进公司的第一天开始，我就把自己融入到盛世的这个团队中，不知不觉已经一年了，一直以来，我努力实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。

作为一名刚刚毕业的学生，3年的专业知识学习，理论知识过硬，但遇到实际的问题，感到无从下手。面对这种情况，依靠自己认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中，在实践中学习，不断提高工作能力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听的过程，自己在领导同事的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自己的形象，养成良好的工作作风。

在这一年的工作学习中，我在学习、工作和思想上都有了新的进步，个人综合素质也有了新的提高，回顾这段时间来的工作历程，主要有以下几点体会：

(一)要在思想上与集体保持高度一致

在工作、学习过程中，我深深体会到，公司是一个团结奋斗的集体，在这样的氛围中，只有在思想上与集体保持高度一致、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以我必须提高个人综合素质，用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与集体共同进步。

(二)要认真学习专业技能知识，在工作上争创佳绩

要成为公司优秀的一员，首要条件就是成为行业上的骨干。对于刚刚走出校门参加工作的我来说，当前的首要任务就是要努力学习、熟练掌握专业知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强专业知识学习的同时，踏踏实实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩，只有这样才能使自己成为工作上的能手和内行。

在工作中，我深知要加强学习，提高自身素质的紧迫性，一是向咱们的资料学习，坚持每天挤出时间看产品知识，以做到更专业；二是向我们的同事学习，工作中始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。三是向实践学习，把所学的知识运用到实际工作中，在实践中检查自己不足的地方，更好的提高自己。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，只有这样爱你的工作，工作才会喜欢你。如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功，不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精。



成 长



包头分公司 马东东

成长是公平的，它给每个人以相同的机会，只是有的人准确的找到了自己，有的人在寻找中迷失了自己，其实有些时候我们不必知道自己是谁，只需要知道自己需要做谁而已。



记得小时候，写作文时总喜欢用“光阴似箭，日月如梭”等句子。不是因为有何等的见解，只是因为听着句子漂亮罢了。现在慢慢理解这句话，不知不觉间，生出了几分惆怅……

白驹过隙间，我糊里糊涂的度过了二十六个春夏，约九千四百九十个日日夜夜，终于到了幼时一直憧憬的年纪，却发现身边的朋友早已各奔东西——有的娶妻成家、有的奔赴海外、有的生活一帆风顺、有的依旧为梦想打拼，而有的人却还终日碌碌无为……。毕业时的那个蓝天早已不见，那个曾经在操场边说要和我一起共创未来的人也不知所踪。岁月就像是一道分水岭，分开

不仅仅是朋友间的距离，更多的是我们与童年的差距。窗外夕阳西下，白天稍纵即逝，就像我们的青春，不知不觉间已经悄悄远去……

什么时候？身高测量仪的标尺已经从120cm升高到了1.75m。什么时候？母亲那乌黑的发丝间夹杂了许多白色的痕迹。什么时候？父亲挺拔的后背竟然稍稍多了些弧度。是啊！他们老了，我长大了。

长大，意味着我们成熟了、懂事了，不再是以前那个做什么事都不管不顾的傻孩子，长大了，代表着我们的肩上要担负起一些责任了；长大了，伴随我们的不再是儿时的歌谣与童话，而是一本本厚厚的参考书和工具书。长大以后，生活变得不再色彩斑斓，反而略显苍白。幼时急躁的心慢慢静了下来，稳了下来，但我好像又丢掉了些什么。工作日里，一整天的蓝白光印在脸上，每到周末，也只有一个人宅在家里看书、上网……

记得看过这样一个故事：鹰的寿命平均有八十岁，但在它四十岁时，它必须做出一个决定。一是等死，二是“重生”因为在它四十岁时，它的喙不在尖锐，而是变得又长又弯、它必须搬到悬崖边上，用喙去击啄岩石，使之变得重新尖锐……这样，它们才能重新活下去！其实我们人也一样，我们有时候，要丢掉旧的，去接受新的，这样，我们便能在时代的更新中成长。



相声小品齐欢畅 忐忑主持大联欢



项目部 杜鉴



2014年2月17日，北京盛世创业科技股份有限公司举办了一场辞旧岁迎新春的年度盛会。在这次欢腾的“家庭宴会”上，我有幸担任了主持人一职。作为新进的员工，这对我无疑是一次弥足珍贵的锻炼机会，也是我人生中首次以主持人的身份站在舞台上。第一次与同事一起朗诵诗歌、第一次与同事同台表演相声，虽然有一些小小的手忙脚乱，尽管心里也会暗自紧张，但是对我来说，这也是足以令我回味无穷的一次人生体验！

平时在电视上和各种活动中看到主持人主持节目时，并不觉得那有多难。然而这次年会上，轮到自己当主持人了，才体会到这并不是一项简单的工作，不仅需要灵活的头脑，更需要敏捷的思维来应对不同的突发状况。作为销售人员的我来说，这更是对以后的工作进行了一次相当有利的锻炼。尽管中途突然身体有些不舒服，但是看到其他同事们那一丝不苟的精神和专心致志的态度，无形中成为了我坚持下去的动力。

第一次接到诗朗诵的节目单时，我完全不懂得怎样才能酝酿出饱满的情绪，去完美地诠释出诗歌所表达的情感色彩。经过同事们一遍遍的重复练习，一次次的相互鼓励，再加上郑经理的耐心指导，我学到了很多日常工作中学习不到的知识，也明白了该如何去体会诗歌里面的语句所要表达的含义，并把它朗诵出来。尽管如此，上台后的我还是无法避免地紧张了起来，就连平时不会出现错误也不由自主地显露出来，幸好和我同台表演的同事还都比较镇定，于是我紧张的心也渐渐安定了下来。

相声节目的题材还是不错的，但是我们一开始无法将台词与表演很好地结合在一起。在与部门同事排练时，我们不厌其烦地重复练习，一字一句地去理解相声里面的“包袱”，一遍一遍地去学习视频里的材料，枯燥中体会着乐趣。然而，幽默的氛围还是被紧张的情绪拖了后腿，虽然没有给观众带来太多的欢笑，但对我来说，能够站在舞台上表演已经是一个大大的突破，今后还要多加锻炼自己，智慧与勇气相结合战胜自己的缺点，就是我的成功！

这次的年度总结以及抽奖联欢大会中，给我感触最深的：一是大型场合中我会过于紧张，无法保持住平常心；二是同事们个个都非常的有才华，唱歌、跳舞、演小品都不在话下；三是公司领导对于员工非常的关爱，让每一个人都有表现自己、展现自己的机会。在这样一个充满友爱与关怀的大家庭里，我们怎能不成长，我们怎能不热爱工作？在盛世的天空下，我们只需挺起胸，抬起头，大踏步迈向每一个美好的明天！

成长 · 随想



靖江办事处 葛修超



风中飘得太久，总要落地，就像那秋天的落叶，有人说是地球的吸引力，有人说落叶归根，我想说的是那是一种生命的积淀，饱满的麦穗总是低头的，心中不再有任何期盼，不再有任何覬覦，该停止漂泊了，因为生命懂得落地，既然不能选择如何飘落，就掷地有声地落地吧！

小仲马的《茶花女》中有这样一段话：“孩子虽幼小，却孕育着成年人；头脑虽狭窄，却蕴藏着无穷的思想；眼睛不过一小点，而辽阔的天地却尽收眼底。”

“年年岁岁花相似，岁岁年年人不同”，希望大家都能每天进步一点点，把自己磨得更锋利，把事业做得更红火！

时间过得总是那么的快，似乎一切的不快都被淹没，一切的回忆都在这里短路了。

很多时候想写一年的回忆，总是被自己以各种理由搪塞了，其实这是懒人的惯用伎俩，总喜欢把要做的事或自己的责任拖延，一直拖到明天，数不清的明天。其实我也很懒，坐在桌前，一台电脑，一杯开水，回忆这一年的点点滴滴，想挖掘点什么，亦或能释怀一些，总归有好处吧。

人生是一块鹅卵石，经历得越多，磨得越光滑，磨得越圆润；磨平了脾气、磨平了焦急、磨平了太多的无可奈何。人生是一颗大树，经历得越多，长得越粗壮，越枝繁叶茂。见惯了炙烤的太阳，见惯了猛烈的大风，见惯了太多的风吹日晒。我的人生还只是一块很丑的鹅卵石，坑坑洼洼，凹凸不平，有太多的色彩、执拗、大意、倔强。我的人生还只是一颗矮矮的小树，三叶两枝，毫无生气，但我知道，我会成长。



晟世机械 一路有你



包头分公司 亢洪志

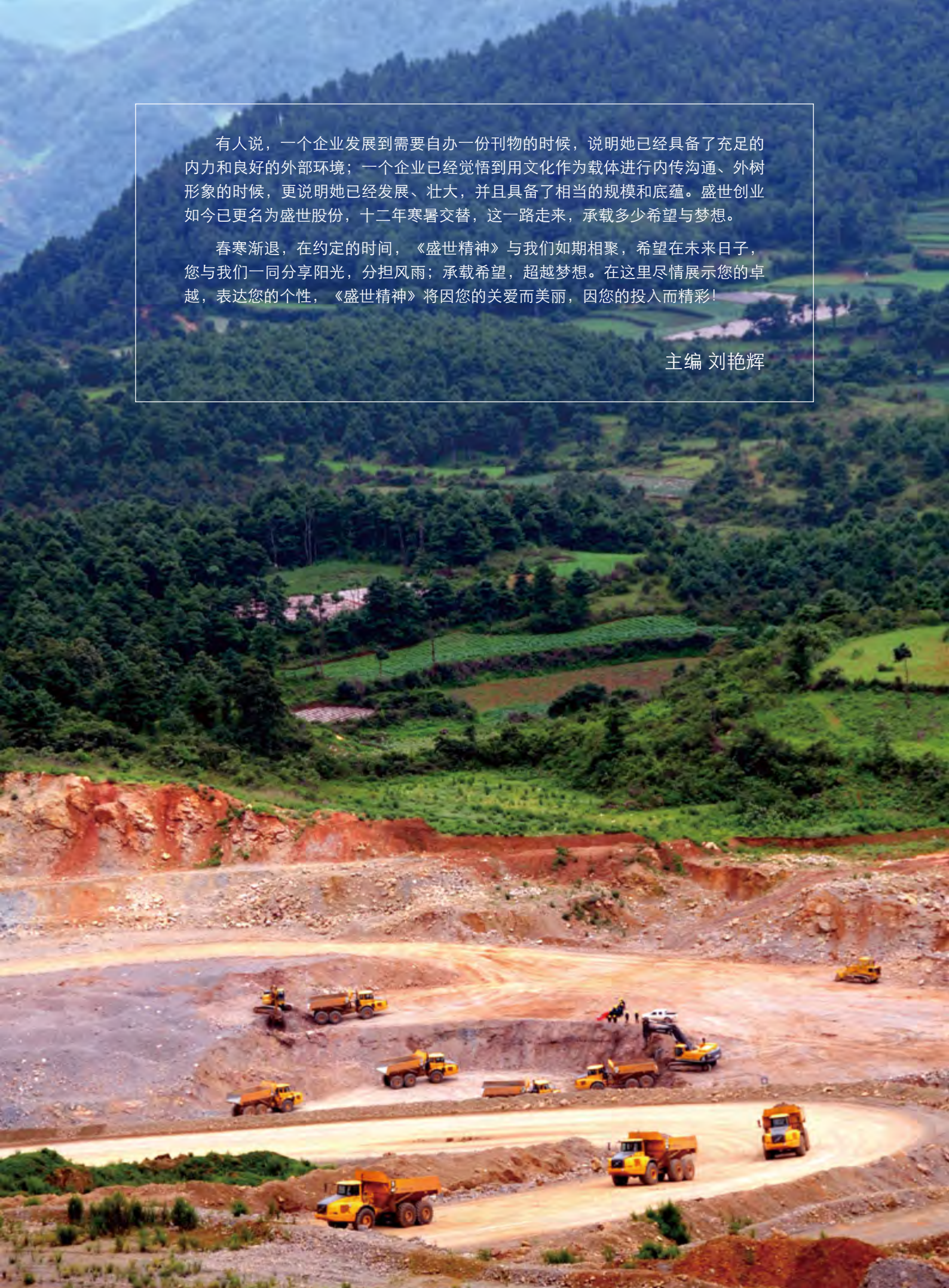


我的晟世机械，一路上有你，真好！因为某种缘由，陌生的你我开始走在了同一条路上。一起去看路边的风景，一起去感知未知的世界，一起在黑暗的夜里互相鼓励、扶持，一起迎接瑰丽的黎明，一起目送辉煌而壮丽的落日，走过春的温暖、夏的热烈、秋的凉爽、冬的严寒。因为有你相伴，单调的工作成为一种甘美的生活方式，泥泞的路途充满快乐。

一个朋友对我说，人的情感就像竹子，每一节都是封闭的整体，而每一个封闭的竹节关联在一起，形成了一道最美的风景。深以为然，每一份真挚而美好的友情都是一节封闭而生动的竹子，因为彼此独立而又关联的情感，构成了丰富多姿的人生。

我的晟世机械，一路上有你，真好！我们共同地走过一段人生的长路，是一种无言的幸福。其间，会沉浸于不同的风景里，共同走过一段美好的旅途，把各自最美好的一面融入到陌生灵魂的长河里，那些灵魂共舞的黑夜与白天，已经深深的根植于心的深处，如醇香美酒，还未启封，心已醉倒大半。

我的晟世机械，一路上有你，真好！无论风雨再大，因为有你，孤寂的旅途充满情趣与魅力，平淡的风景因你而惊心动魄，理解、相知、携手。



有人说，一个企业发展到需要自办一份刊物的时候，说明她已经具备了充足的内力和良好的外部环境；一个企业已经觉悟到用文化作为载体进行内传沟通、外树形象的时候，更说明她已经发展、壮大，并且具备了相当的规模和底蕴。盛世创业如今已更名为盛世股份，十二年寒暑交替，这一路走来，承载多少希望与梦想。

春寒渐退，在约定的时间，《盛世精神》与我们如期相聚，希望在未来日子，您与我们一同分享阳光，分担风雨；承载希望，超越梦想。在这里尽情展示您的卓越，表达您的个性，《盛世精神》将因您的关爱而美丽，因您的投入而精彩！

主编 刘艳辉

盛世股份
为您提供最有特色的
运输解决方案

