

武汉中南公司再生修造基地项目简介



本期导读

2006 Bauma之行 (2版)
客户关爱篇 (2版)
梦想与汽车 (3版)
公司新进的伙伴 (4版)
IT知识之办公篇 (4版)
冬季养身之道 (4版)
好文共赏 (5版)
实用英语 (5版)



武汉中南工程机械设备有限公司再生修造基地选址于黄陂盘龙城经济开发区盘龙三路旁。东距阳逻深水港、南距汉口火车站、北距天河机场都仅为10—20分钟车程，水、陆、空交通极为便利。

该项目总用地面积27138.3m² (约合40.5亩)，规划总建筑面积24886.7m² (其中一期14886.87m²)。规划建筑物及具体功能为：

1、1#车间

占地面积4080.0m²，建筑面积5040.0m²，局部三层。该车间主要承担工程机械整机及其零部件的再生、维修业务，局部三层的一、二层作车间办公用，第三层（面积500多平方）为公司的多功能厅，主要功能为餐厅，兼作会议厅。

2、2#车间

占地面积1260.0m²，建筑面积2520.0m²。该车间层高达6M，用高位货架实现大容量存储的目的。一层为工程机械配件库，二层为小家电库。

3、仓储物流中心和辅助生产用房

占地面积1452.54m²，建筑面积分别为3780.0m²和3482.7m²。仓储物流中心和辅助生产用房可连体成为一个单体建筑，但在具体实施时，一期先建设仓储物流中心，辅助生产用房根据公司的业务发展再另行建设。仓储物流中心共五层，紧临市政道路盘龙三路，实际上是公司的产品展示、销售和行政中心。一楼（门面房）为产品展示和销售、配件业务人员办公区；二楼为厂家人员办公区；三楼为行政办公区，包括财务、人力、副总、总经理等；四楼为辅助功能区，包括IT室、资料室、阅览室、VIP客房等；五楼为生活用房，包括娱乐设施和员工集体宿舍等。

4、3#车间

建筑面积1000.0m²。为二期建筑，届时根据公司的发展和需要另行具体规划建设。

公司再生修造基地的建设是公司发展的一个里程碑，再生修造基地的建成对公司的实力展示和业务拓展具有十分重要的意义。

中国工程机械第四届营销高峰论坛

暨2006年中国工程机械工业协会代理商工作委员会年会



“中国工程机械第四届营销高峰论坛暨2006年中国工程机械工业协会代理商工作委员会年会”于10月中旬在安徽合肥召开。来自于业内的代理商、制造商、管理专家和行业媒体的近200位代表参加了此次会议。会议参会代表覆盖了业内最具实力的制造商和代理商，他们领导着中国工程机械行业80%以上的市场。

会议以“公司治理——企业持续发展的根本”为主题。会议邀请了业内知名的制造商、代理商和专家以“公司治理”为主题作了专题演讲。武汉中南工程机械设备有限责任公司总经理胡嘉慧先生在会议上应邀以“企业的思想”为议题做了演讲，该演讲得到了与会者的一致好评。演讲就目前诸多企业发展中遇到的瓶颈问题，提出了自己的独特见解，即企业始终要体现“以人为本”的经营理念，提高员工思想素质，培养他们爱岗敬业的精神，主人翁责任感，充分发挥他们的积极性和创造性；同时加强管理规范化，明确激励机制等，使企业健康、持续、快速、稳定地发展。

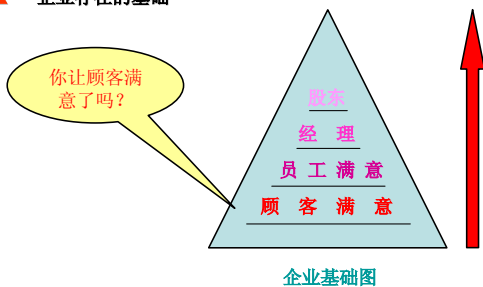
◆刘姣芳（人事行政部）

客户关爱篇（一）

▲ 什么是企业？

企业是通过为顾客创造价值获取利润的组织；企业失去了顾客，也就失去了市场，也就失去了存在的意义；因此，顾客是上帝，这不是一句空话。

▲ 企业存在的基础



▲ 企业选择顾客的空间越来越小，顾客选择企业的空间越来越大，市场竞争最大也是最终的受益者是顾客，市场的波动曲线是供大于求。

▲ 企业生死很大程度上操持在顾客的态度上，**顾客愿意成了买方市场的象征。**

◆胡嘉慧

2006 Bauma之行



11月21日，享有亚洲顶级工程机械博览会美誉的bauma China 2006中国国际工程机械、建材机械、工程车辆及设备博览会在上海新国际博览中心拉开帷幕。我司武汉中南销售总监、分公司经理、各部门经理及管理支持一行二十四人在总经理胡嘉慧的率领下，兴致勃勃地参加了这场工程机械行业的豪门盛宴。

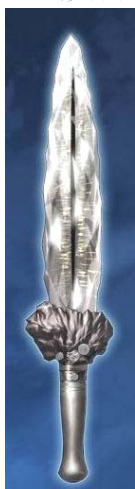
作为沃尔沃建筑设备（中国）有限公司华中三省，湖北、湖南及江西总代理商，我司还邀请来自葛洲坝集团、江西铜业集团、中冶集团、中铁大桥局等公司的三十多位高层领导共赴本次bauma展。

本届博览会不仅展出产品齐全，而且水准也比攀国际新高。据中国工程机械信息网获悉，本届bauma展共吸引了来自全球30多个国家和地区的1077家行业知名企业参展，各企业纷纷面向亚洲市场推出了自己的新产品、新技术和新服务。尽管展会期间，天空飘着小雨，但丝毫不减我司人员及各位领导们的参展热情。

本届bauma展为我和各经销商之间进一步的情感交流及融洽合作提供了一个完美的契机！

◆方晴（武汉中南）

发挥“亮剑”精神，打好06年收尾仗



丰收的十月，英姿飒爽。10月31日，武汉零售部集中在公司会议室安排和布置06年后两个月的工作任务。孙总在会议上着重强调了做好重点市场和重点项目的方式、方法及重要性。夏经理分析了后两个月的区域经济形势，以及各个区域的重点客户、重点市场、重点项目，根据部门的目标计划，提出了抓住重点，集中突破等切实可行的冲刺方案；并且要继续努力提高市场的参与率和覆盖率，加强销售过程的管理和目标计划的管理，为明年的销售奠定基础。部门同仁们意气风发，精神饱满地决心发挥“亮剑”精神，做好2006年最后的工作，力争完成今年的工作任务。

◆熊兴洲（武汉零售部）

“山推研究院”聘请总经理胡嘉慧先生为技术委员会专家

山推工程机械研究院聘请了武汉中南工程机械设备有限责任公司总经理胡嘉慧先生为该院技术委员会的专家，该院将以实现优势领域的技术突破和重点领域的技术跨越为重点，大力开发具有自主知识产权的关键技术和核心技术，大力实施名牌战略，开发具有自主知识产权的产品，加快研究开发机构建设，尽快将山推打造成为具有国际竞争力的大型骨干企业。

◆刘姣芳（人事行政部）

上海VOLVO服务支持培训有感

金秋十月，作为长沙佳沃的服务支持，我很荣幸参加了VOLVO在上海举行的对全国代理商所有服务支持的培训。

初到上海，映入我眼帘的是一座极具现代化而又不失中国传统特色的海派文化都市。繁华的大上海处处显示着她的独特魅力，令人着迷——外滩老式的西洋建筑与浦东现代的摩天大厦交相辉映；夜幕降临，霓虹闪烁，夜上海粉墨登场，和平饭店的爵士乐让我不禁想象着二三十年代老上海的沧桑，而今东方明珠电视塔、金茂大厦、上海国际会议中心，无一不描绘着国际大都市的开阔前景。

我目不暇接地享受着如此可人的美景，心情异常地激动。激动于大上海的繁华，更激动于来自内心深处的那份感动与谢意。作为一个新进员工，感谢公司给了我如此直接获得培训的机会，感谢公司为我创造了一个很好的平台，让我可以身临其境的去领会volvo博大精深的企业文化。通过VOLVO两天系统的培训以及与各地积累了丰富工作经验的服务支持交流、学习，我全面地了解了对接后的工作流程，平时工作中遇到的疑惑也得到了解决，为我将来的工作指明了方向。我想，经过这次培训，我今后的工作质量将会得到很大的提高，我会结合培训的内容与平时工作中的实际情况，为长沙佳沃与VOLVO的对接作好充足的准备，随时迎接新的挑战。

此次培训使我受益匪浅，我将好好珍惜公司提供给我的每一次学习机会，不断努力，不断进步，为公司的发展尽心尽力！

◆向清（长沙佳沃）

留给江西佳沃同事的一封信

敬爱的同事们：

你们好！

面对即将调离工作了两年半的江西佳沃，面对共事已久的各位同事，此时的我感触颇多。

2004年4月来到初建不久的江西分公司，在这个激情燃烧的2004年，面对一场突如其来的“宏观调控”，江西分公司门庭冷清。面对埋在齐腰深野草中的一台样机，用总公司李师傅的话说，这里更像一个停车场。转眼进入2005年，分公司有几名销售人员相继离去，全江西省只剩四个业务员进行产品推广、整机销售。公司行政人员徐文芳、朱红华更是一肩多职，将分公司行政、财务、配件供应、销售支持等大量工作全部揽下，维持着公司的正常运作。在这个没有下雪的2005年冬季，让人感觉格外凄冷。好在李总的亲身关怀下，江西分公司成长为江西佳沃，整机销售也超过了2004年，更重要的是我们积累出了江西佳沃的精神文化——在奋斗过程中的坚韧顽强与专注团结。

一切正向着更好、更快的方向发展着。今年，我们迎来了杜总、VFS以及一批精干的新同事。门前的野草及坑洼被一层鹅卵石所铺平，上面覆盖着一层又一层红红的礼炮纸；截止到今天，仅章学民一人的沃尔沃整机销售量就达到了11台；来到江西佳沃的新老客户带走的是更多的关怀、满意和笑容。

放眼我们共同走过的这三年，用杜总的话说：我们以前最困难的时期已经熬过来了，现在集天时、地利、人和最佳条件于一体的江西佳沃更期待着大家创造更美好的明天。加油！向我们的兄弟部门看齐；努力！让我们在总公司的年会上更加耀眼。

祝各位身体健康、工作顺利！

余杰
11月10日夜

梦想与汽车



小时候，看到汽车在路上飞奔，觉得是那么神秘，那么好奇，汽车没有腿而是依靠四个轮子为什么就会比人跑得快？站在汽车庞大身躯旁边，觉得什么时候我要是能开一次车该多好啊！

上学时，汽车在我眼里已经没有那么神秘，但是，开车的愿望一直没有磨灭，可一没驾照，二没汽车，对于我来说，开车依然是一个遥不可及的梦。

工作了，身边的汽车一辆一辆的飞奔而过，再也不会因为看到汽车而激起心中的涟漪。在我眼里，开车已不是那么的不可能，路上的汽车也越来越多，私家车也越来越普遍，觉得拥有一辆汽车都是有钱人的专利，要我拥有一辆小车该多好啊！

2004年3月，我进入了武汉中南公司；2004年11月，我拥有了自己的驾照。在武汉中南公司，我第一次自己开了车，感觉是那么好，那么激动。2006年4月，我结婚了。从此我心中多了一份牵挂——自己的妻子。心里想着，我要是自己有辆车就可以每天接送妻子上下班，周末可以带自己的妻子去郊游，那种幸福，那种浪漫，真是无法用言语来形容。直到2006年10月，公司车贴政策出台了，感觉自己的私家车梦已经不是那么远了，俗话说，买车容易养车难，自己顾虑的不就是因为买车后养车的问题吗？

仔细研究公司的车贴政策，感觉为我解决了三点问题：

- 一、工作用车问题：以前在公司为了用车，得找这个部门借，找那个领导开口，不但耽误时间，会影响工作效率，也会影响别的部门的工作效率。
- 二、效率问题：有车以后，不论办什么事情，都会很方便，不但能节省时间，也会大大提高办事效率，也大大提高我的工作积极性，避免了因借车而影响别人。
- 三、费用问题：公司车贴政策是油费补贴4毛钱，其他费用补贴3毛钱，那么总的算来，开车油费是基本持平的，不会有盈余，但是其他费用的补贴则会让你从某种意义上来说是净赚的。可以说，你因工用车越多，补贴就会越高，每月养车的费用也就基本解决了。我买车，公司帮我养车，何乐而不为。

对于公司来说，同样也是有好处的：

- 一、节省成本：私人买车后，就可以避免公司因为工作需要而再次购买车辆，而只是把事后的养车费用用在了公司员工所购车辆上，为公司节省了大量的购车费用。
- 二、提高效率：员工买车后，提高了工作效率，提高了工作成绩，增强了公司凝聚力，可以为公司又多创造更多的效益。
- 三、表明态度：作为一个民营企业，鼓励员工买车，给买车员工车贴，这样的有多少？有多少民营企业的总经理有这个魄力？这表明了公司的一个态度：公司发展了，员工也会发展；公司壮大了；员工实力也会增强；公司赚钱了，对大家都有好处。

相信公司，相信自己，跟着公司一起发展，为公司多做贡献，我们大家有一天，都会有私家车的。让我们用一个时髦的词来形容：**双赢！**

◆徐刚（财务部）

公司新进的伙伴



黄晖
长沙佳沃
服务工程师



易良
长沙佳沃
服务工程师



刘亚林
宜昌公司
大客户经理



易首权
宜昌公司
服务工程师



舒平
宜昌公司
销售代表



秦磊
宜昌公司
配件管理



尚丹
襄樊办事处
文员

冬季养身之道

一宜出汗：冬属阴，以固护阴精为本，宜少泄津液。故冬“去寒就温”，预防寒冷侵袭是必要的。但不可暴暖，尤忌厚衣重裘，向火醉酒，烘烤腹背，暴暖大汗。

二宜健脚：健脚即健身。人们必须经常保持脚的清洁干燥，袜子勤洗勤换，每天坚持用温热水洗脚时，按摩和刺激双脚穴位。每天坚持步行半小时以上，活动双脚。早晚坚持搓揉脚心，以促进血液循环。此外，选一双舒适、暖和轻便、吸湿性能好的鞋子也非常重要。

三宜防犯病：冬季气候诱使慢性病复发或加重，寒冷还会诱发心肌梗死、中风的发生，使血压升高和溃疡病、风湿病、青光眼等病症症状加剧。因此，患者应注意防寒保暖，特别是预防大风降温天气对机体的不良刺激，备好急救药品。同时还应重视耐寒锻炼，提高御寒及抗病能力，预防呼吸道疾病发生。

四宜水量足：冬日虽排汗排尿减少，但大脑与身体各器官的细胞仍需水分滋养，以保证正常的新陈代谢。冬季一般每日补水不少于2000~3000毫升。

五宜调精神：冬天易使人心身处于低落状态。改变情绪低落的最佳方法就是活动，如慢跑、跳舞、滑冰、打球等，都是消除冬季烦闷，保养精神的良药。

六宜空气好：冬季室内空气污染程度比室外严重数十倍，人们应注意常开窗通风换气，以清洁空气，健脑提神。

七宜粥调养：冬季饮食忌粘硬生冷。营养专家提倡，晨起服热粥，晚餐宜节食，以养胃气。特别是羊肉粥、糯米红枣百合粥、八宝粥、小米牛奶冰糖粥等最适宜。

八宜入睡早：冬日阳气肃杀，夜间尤甚，古人主张人们要“早卧迟起”。早睡以养阳气，迟起以固阴精。

11, 12 月出生的你生日快乐!

HAPPY BIRTHDAY



武汉中南：孙昌驯、段文娟、许嵩、邱琼、吴小元、牛传家、宋仁义、马应掀、陈渡、吴晓钢、王勇、邱小健、谈仁斌、王伟涛、陈凯

宜昌公司：杜凯、金云峰

长沙佳沃：张艳军、吴登峰、刘文力、刘志为、陈勇、吴清明、石琦、陈娟、黄晖、易良

江西佳沃：杜鹤

IT 知识 之 办公篇

去掉PPT链接文字中的下划线

向PPT文档中插入一个文本框，在文本框输入文字后，选中整个文本框，设置文本的超链接，这样在播放幻灯片时就看不到链接文字的下划线了。

PPT中改变链接文字的默认颜色

PPT2003中如果对文字做了超链接或动作设置，那么PPT会给它一个默认的文字颜色和单击后的文字颜色。但这种颜色与我们预设的背景色可能很不协调，想更改吗？那么可以点击菜单命令“格式→幻灯片设计”，在打开的“幻灯片设计”任务窗格中，点击“配色方案”，然后点击任务窗格下方的“编辑配色方案”对话框中，点击“自定义”选项卡，然后就可以对超链接或已访问的超链接文字颜色进行响应的调整了。

雾天高速公路行车注意安全



起雾是高速公路上最恶劣的天气情况，在高速公路上行车，一旦遇到起雾，应该采取以下措施，谨慎驾驶，避免交通事故。

- 1、减速慢行，但是不能太慢，防止因速度过慢被后方来车追尾。基本上雾天能见度小于200米时，时速控制40至60公里，与前车保持150米以上距离；能见度小于100米时，时速控制在25至40公里，与前车保持50米以上距离；能见度小于50米时，时速控制在25公里以内。
- 2、开大灯（近光）和后雾灯。开大灯不仅是为了看清前车，更重要的是提醒前车。否则前车在雾大时很难发现后面有车，容易造成后车追尾。
- 3、系好安全带，行驶中尽可能不超车，不要过于靠右，以免与紧急停车带内的车辆相撞。车辆故障非停不可时，应立即报警，并开启危险报警闪光灯，在500米以外设置警示标志牌，车上所有人员站在护栏外。切记，大雾天气下站在高速公路护栏以内是极其危险的。

算出来的圆满

如果令A、B、C、D.....X、Y、Z这26个英文字母，分别等于百分之一、2、3、4.....24、25、26这26个数值，那么我们就得出如下有趣的结论：

$H+A+R+D+W+O+R+K=8+1+18+4+23+15+18+11=98\%$ (hard work:努力工作)

$K+N+O+W+L+E+D+G+E=11+14+15+23+12+5+4+7+5=96\%$ (knowledge:知识)

$L+O+V+E=12+15+22+5=54\%$ (love:爱情)

$L+U+C+K=12+21+3+11=47\%$ (luck:好运)

这些难道不是我们平时认为非常重要的东西么？

但对于现实生活来讲，他们并不会带来100%的圆满，那么，什么能使生活变得100%的圆满呢？是Money(金钱)吗？

$M+O+N+E+Y=13+15+14+5+25=72\%$

是Leadership(领导力)吗？

$L+E+A+D+E+R+S+H+I+P=12+5+1+4+5+18+19+8+9+16=97\%$

都不是！

其实只要我们愿意改变一下自己对待问题的态度，生活中没有什么是不能解决的。

现在，我们只需要向前走那么一小步，就可以揭开这个谜底，能够使我们生活达到峰值100%的，就是：

$A+T+T+I+T+U+D+E=1+20+20+9+20+21+4+5=100\%$ (attitude:态度)

正是我们对待工作、生活的态度能够使我们的生活达到100%的圆满！

快乐的钥匙

专栏作家哈理斯和朋友在报摊上买报纸，朋友礼貌地对报贩说了声谢谢，但报贩却冷脸没发一言。

“这家伙态度很差，是不是？”哈理斯问道。“他每天都是这样的。”朋友说。“那你为什么还是对他那么客气？”哈理斯问。朋友答道：“为什么我要他决定我的行为？”

每个人心中都有把“快乐的钥匙”，但我们却常在不知不觉中把它交给别人掌管。一位女士抱怨道：“我活得很不快乐，因为先生常出差不在家。”她把快乐的钥匙放在先生手里。

一位妈妈说“我的孩子不听话，让我生气！”她把钥匙交在孩子手中。

男人可能说“上司不赏识我，所以我情绪低落。”这把快乐钥匙又被塞在老板手里。婆婆说：“我的媳妇不孝顺，我真命苦！”

这些人都做了相同的决定，就是让别人来控制自己的心情。

一个成熟的人能握住自己快乐的钥匙，他不期待别人使他快乐，反而能将自己的快乐与幸福给周围的人。

一个人的快乐，不是因为他拥有得多，而是因为他计较得少。

幽
默
串
串
香

漏网之鱼

老师催促学生交作业。他扬了扬手上的练习簿，问：“都交齐了吗？不会有漏网之鱼吧？”

有位学生怯怯地回答：“老师，那条鱼明天自投罗网可以吗？”

催账信

汤姆是有名的赖账鬼，但有一天，他走进酒店，痛苦地付清了所有欠账，并且说：“老板，你昨天写给我的那封要钱的信太感人了，读后令我不能不动心还你的债。请问你是怎样想出这么精彩的句子呢？”

老板告诉他：“不瞒你说，我妻子现在正在法国海滨度假，她常写信回来要我寄钱。我从她的信中摘了几段寄给你。”

早知如此

妈妈：“3加2等于几？”

儿子：“等于5。”

妈妈：“对了，奖励你5块巧克力。”

儿子：“早知道这样，我应该说等于10了。”

幽
默
串
串
香

英语角 English Corner

实用英语

- You're still wet behind the ears.
你还嫩点儿。
- You rose to the bait.
你中圈套了。
- There must be someone who had put him up to that.
肯定有人唆使他去干那件事。
- With things as such, we'll have to let things slide.
事到如今，我们也只好听其自然了。
- Let bygones be bygones. We are still friends.
让过去的事过去吧，我们还是好朋友。
- No big talk with me. I have your number.
别跟我瞎吹了，我又不是不了解你底细。
- Casting pearls before swine.
对牛弹琴。
- I wouldn't freeload.
我可不愿意白吃白喝的人。
- Tom is the black sheep of his family.
汤姆是个败家子。