

为自主发动机搭建展示的 T 台——记解放公司“党员品牌岗位”、锡柴产品配套开发技术主管吴杰

■ 陈 燕

他坐在电脑屏幕前，沉稳中透出几许干练，与之交谈，不时迸发的智慧火花，让述者动容，听者激动。当谈起锡柴与整车厂家配套的那款新型国四轻卡正成为目前国内轻卡市场上最热销产品时，他的眼神里满满的都是自豪，面对赞赏，他回答，“酒香不怕巷子深的时代已经过去，如何让用户全面感知锡柴产品的优秀，这是一名配套开发技术员的责任和使命。我愿尽我所能，搭建长长的 T 台，将锡柴优秀的自主研发产品在整车厂、用户面前展示。”这就是吴杰，解放锡柴销售公司的一名 80 后年轻技术主管，一汽解放公司“党员品牌岗位”获得者。

分秒必争 只为提升锡柴机市场配套量

“抓住机遇靠什么？速度。”前期，有家整车厂家新开发了一款搭载锡柴康威国四发动机的轻卡，因整车的热平衡未达标，面临该国四新车型延迟面市。整车厂家急了，向锡柴发出求救通知：因整车空间有限，散热器无法加大，只有锡柴在发动机上“动脑筋”，两周内必须提供解决方案，否则停止锡柴康威国四发动机配套。

“为了快速提升锡柴康威国四发动机市场配套量，只有最大限度地绷紧全身的神经，去挖掘出身体与意志的最大潜能，去赢得时间。”吴杰率领项目组成员展开了一场与时间的赛跑：连夜查阅资料，对提出的多轮解决方案，加班加点进行计算、验证、评估……不眠的几夜过去了，智慧的蓓蕾终于在艰难的攻关中结出硕果——调整风扇与水箱的间距，在水箱与驾驶室之间增加风挡，提升风扇性能……当按节点、高质量、高水平的完整解决方案提交给整车厂家时，得到了该厂家技术专家的一致点赞。

随后，吴杰又带领项目组成员顶着烈日钻到车底改装整车，不分昼夜地“蜗”在现场，分析、试验到凌晨……时间在吴杰的眼中是那么宝贵和紧迫，他们必须以最快的速度确保整车的热平衡未达标成功！终于，整车热平衡试验在热切的盼望中如期通过。

凭借着胜人一筹的效率和速度，在此后短短的几个月时间里，锡柴康威国四发动机在这家整车厂的国四新型轻卡配套量迅速上升为 3000 多台。

王石经营万科的“简单”之道

地产行业龙头企业万科的创始人王石深谙“简单”之道。王石征战市场的戎马生涯应当从 1980 年算起，最初在广东省外经委做招商引资工作，常常活跃在春秋两季的广交会上。后来，辞去职位，来到深圳，成为第一批下海的政府官员。1984 年组建深圳现代科教仪器展销中心（“万科企业股份有限公司”前身）。发展到上世纪 90 年代，万科成为了拥有十多项业务的多元化上市公司。

如何拓展万科的市场空间，获得更多的商业资本？

1988 年 12 月，万科发行中国大陆第一份《招股通函》，发行股票 2800 万股，集资 2800 万元，开始涉足房地产等诸多行业。

1993 年 4 月，万科 B 股股票开始在香



工作中的吴杰(中)

臻于至善 市场反馈意见不能耽搁

说到成绩，吴杰还是归结为“党员的责任”。

一项项锡柴发动机成功配套整车厂家战略产品，见证着吴杰与他团队的专业、执着与努力。项目组成员说，在与整车厂家配套的锡柴国四机型 CA4DLD、CA6DLD、CA6DFL、CA4DF4、CA6DF4 等产品配套开发、对标、整车油耗优化等重点项目中，吴杰不仅创意频出，招招领先，同时他还突破技术壁垒、巧妙改进，赢得了用户对锡柴产品的信赖。

项目组成员深情地忆起，不久前吴杰快速解决市场用户反馈的带限速功能的危险品运输车的限速装置易产生故障的情节：当市场一位用户反馈带限速功能的危险品运输车的限速装置易损坏的消息后，吴杰当天就赶到用户那里，实地查看故障现象，分析故障原因。通过实物分析，发现原来整车限速执行器与发动机油泵的油门手柄是刚性连接，驾驶员稍不留神，车速超过限值仍不松油门，就很容易导致油门拉线与限速执行器“顶牛”，导致限速执行器的电机产生故障。为彻底解决这个故障隐患，吴杰挑灯夜战，找到了解决隐患难题的办法——设计了一个利用阻尼原理的保护器，安装在油门手柄和油门拉线之间，通过设置适当的弹簧阻力，保证限速执行器的正常工作，防止电动马达因“顶牛”而烧毁。这个装置装上去之后，效果非常好，用户再也

没有因“顶牛”的原因而损坏限速执行器。该项研究，还为吴杰赢取了一项国家创新实用新型专利——《CN 203547929 U 一种汽车限速执行装置保护器专利》。

臻于尽美 让配套开发团队更优秀

一路悟道，一路创新，一路收获。不停的脚步来自责任动力、奉献情怀源于心底挚爱。

“整车和发动机是一个配合整体，柴油机在台架上的优越动力性和经济性并不代表在整车上的优越动力性和经济性。”如何将锡柴系列发动机配套整车的优势发挥出来，获得最佳整车性能，要靠优秀的配套开发团队共同完成。为了使配套开发团队更优秀，吴杰千方百计提供各种机遇让年轻技术人员进行历练，增进工作经验，将新知识与实践经验融会贯通，把配套开发平常工作中容易犯的错误进行分类归纳整理，编制 PPT 资料，对年轻技术人员进行授课培训，并细化分类制定了严格日常传授培训方案，积极摸索新的模块化的配套流程及方法。在他的带领和影响下，多名年轻技术人员在配套岗位上成绩突出，熟练掌握配套技能，独立完成了产品配套开发工作。

“水归于静、沉于思、流于恒。”积聚技术能量的释放是锡柴这支优秀应用开发团队自主创新的重要因素，也是他们积淀着飞翔的双翼。为了提升锡柴机市场配套量，他们这支团队正通过不断地勇攀质量高峰，向质量零缺陷发起新的挑战。

一个个小项目。那些小项目基数少，即使增长再快，总量也不会很大。“多元化是我们基金做的，不是你万科应该做的。”基金经理们留下这句话，扬长而去。

不久，万科掀起了著名的“减法运动”，许多业务被分离出去，其中包括现在知名的怡宝，还有万佳百货等等。剔除这些业务之后，万科提出了以房地产为主业的发展方向。

王石之后在演讲中说，最伟大的公司是用两秒钟就能说清楚的公司，比如可口可乐介绍自己，只说：世界最大的软饮料公司。不用两秒钟就可以说清楚，万科现在还不行，但万科能用六秒钟、三句话把自己描述清楚：中国最大的房地产商，业绩很好的上市公司，主要是做住宅。这就是一直在说的万科化，即简单化。

(中经)

诚信、创新树品牌——访赤峰席记瓜子有限公司总经理席宏

赤峰席记瓜子有限公司是一家以经营炒货为主的企业，多年来先后荣获赤峰地区“诚信单位”“知名品牌”等多项殊荣。近日我们采访了该公司经理席宏。

记者：诚信是企业立业之本，你公司在经营过程中是如何诠释这二字的？

席宏：信誉是企业发展的最基本的准则，在市场经济迅速发展的今天，诚信更是一盏指引企业和个人前进的明灯。为此，我公司把构建诚信服务文化作为企业文化建设的重中之重。以诚信教育和职业道德教育为主线，将“诚实守信”点滴渗入到每个员工心中。本着每一粒产品都要对客户负责的精神，在员工中深入广泛地开展了“诚信活动月”、“诚信从我做起”等系列主题活动。

记者：创新是企业的源动力，你企业是如何实施创新经营的？

席宏：公司拥有标准化生产车间和国内

最先进的现代化生产设备，投入资金建设了优质葵花子、西瓜子、南瓜子等种植示范地，对所有的产品进行深加工，精包装，并着力打造“席记”品牌。本公司主要生产及经营各类瓜子，因其炒货产品原料上乘，火候老到，调味匹配按中医方法调制，精心研制，造就了独特的口味，其味具有香、全、腻特点。近年来，公司在保留与继承原有独特风味传统产品的同时，以市场为导向，不断研发新产品，诸如具有草原风味的奶茶瓜子，适用于举办婚礼所需的婚庆瓜子，既有老少皆宜产品，还有逢年过节、走亲访友的精致礼品盒。

席记在经营中不断扩大经营范围，已建成西瓜子、葵花籽、打瓜子等十余条生产线，为弘扬炒货文化，发展炒货经济，努力将席记打造成“心情的调解师，快乐的传播者”奠定了基础。

(明月)

陈蛮庄矿强管理紧固安全螺丝

8 月以来，陈蛮庄矿进一步强措施严管理，紧固安全螺丝，夯实发展根基。

该矿按照“四个对待”要求，结合实际，开展“反事故斗争”活动，把各类事故制成牌板在井口展览，强抓员工警示教育，拧紧安全思想弦。牢固树立“干一天陈蛮庄抓一天顶板和防冲”理念，突出加强顶板管控，严格

落实大倾角采煤安全措施，对漏顶现象一律按事故分析，严肃追责处理。加大防冲知识宣传力度，让员工人人知晓冲击地压的征兆和危害。强化雨季三防等季节性安全管控，严格天气预警预报和防洪值班制度，确保企业安全渡汛。

(冯守柱)

质疑陈一舟和刘健搞私有化是试图牺牲所有股东的利益 人人公司已成一家风投公司？

在纳斯达克上市的人人公司一度被标榜为“中国版 Facebook”。今年 6 月，该公司两名高管提出以 14 亿美元的价格完成对公司的私有化。

不过，人人公司部分股东认为，这一私有化价格并不合理。他们认为，这一私有化价格远远低估了人人公司持有的美国创业公司的股份的价值。例如，人人公司持有美国在线贷款服务 SoFi 的 25% 股份，而后者正在以约 30 亿美元的估值进行融资。

Aptus Capital 创始人约翰·罗梅罗(John Romero) 表示：“这是一个极低的报价。”他于 7 月 24 日致信人人公司董事会，称这笔交易是“无礼而荒唐的”。罗梅罗本人持有人人公司的股份。

过去多年，阿里巴巴、腾讯和人人公司对美国互联网创业公司进行了大笔投资，投资目标包括 Snapchat、Lyft 和 Kabam 等。而人人公司遭遇的问题表明，这样的投资已制造出紧张气氛。人人公司创始人及 CEO 陈一舟在互联网金融领域非常活跃，他计划对互联网金融公司投资 5 亿美元。

不过，与阿里巴巴和腾讯等巨头不同，人人公司的互联网业务，包括游戏、视频、网络广告和互联网金融，正在持续滑坡。无论人人公司自身的业绩如何，陈一舟都已证明，他本人是非常精明的风险投资者。这正是投资者支持人人公司的原因，也是导致他们对人人公司私有化方案大为恼火的关键。

今年 6 月 10 日，陈一舟和人人公司首席运营官刘健提出了非约束性方案，计划以每股 4.2 美元的价格将人人公司私有化。这

一价格较人人公司此前 30 天的平均收盘价高 22%，但仅仅略高于 6 月 9 日的收盘价。如果不考虑人人公司对美国创业公司的投资，那么这一价格并没有太大问题。人人公司也没有在账面上反映出这些投资当前的价值。

根据报道中 SoFi 新一轮融资的估值，人人公司持有 SoFi 的股份价值高达 7.38 亿美元。从 2012 年开始到现在，人人公司对 SoFi 投资了约 9200 万美元。

在财务报表上，人人公司对这些投资的估价非常保守。第一季度，该公司估计的长期投资价值仅为 5.787 亿美元。此外，该公司持有的现金和短期投资总额为 4.13 亿美元。

在这样的情况下，人人公司 14 亿美元的私有化方案令罗梅罗“拍案而起”。在致董事会的邮件中，罗梅罗认为，“陈一舟和刘健试图牺牲所有股东的利益，个人独吞这些收益”。他表示，自这封邮件公布以来，他已收到了美国和亚洲人人公司投资者的 10 余封电子邮件。“人们写信给我们，请求我们给予帮助。”

无论陈一舟和刘健能否完成私有化交易，人人公司都需要尽快决定，是否参与 SoFi 的下一轮融资。陈一舟已用掉计划中投资的很大一部分资金，而保持目前的持股水平意味着他还需要拿出 1.7 亿美元。这笔资金超过人人公司现金总额的 40%。这再次提出了以下问题：人人公司应当如何更好地使用现金？

(风雷)

管窥烈日下的关公坊人(二) 用精诚所至金石为开诠释坚持就是胜利的销售理念

对。

徐结新：美酒飘香的日子

天气虽热，却阻挡不住我和姐妹们的热情，满怀激情的我们来到陌生的城市——麻城，这个即将记录下我们忙碌与快乐并存，泪水与欢笑同在的城市。

汽车缓缓驶入麻城，扑面而来的街道与房舍没有惊喜之处，倒是满大街的关公坊宣传牌瞬间拉近了我们与麻城的距离，看着那熟悉的宣传标语，显得格外亲切，一群初来乍到的娘子军就这样融入了陌生的城市。

都说女人能顶半边天，这句话在关公坊麻城市场得到了最好的印证。迎接我们的是一位精明干练的女老板，搬货、卖酒、开车，女老板样样精通，这不得不让我们这些新手拍手称赞，有了这样的榜样，后面的工作让我们更加有信心。每天早上的晨会总是很精彩，大家各抒己见地说出前一天遇到的问题，团队群策群力将问题解决，然后老板安排当天的线路及任务，一天的工作马上开始。

今年的夏季格外热，经常是还未出门，衣服早已汗湿。因为店面的分布不均，我们只能依靠步行将新品进行推介，行走在烈日下，经常会觉得后背有阵阵灼痛，额上的汗珠也是

止不住往下滴，有时候，与终端客户在语言交流上也存在一些障碍。但这些看得见的困难，都在获得消费者肯定的那一瞬间被一点点冲淡，因为我们相信关公坊人向来不惧怕挑战，天道终究会酬勤。夜色降临，拖着疲惫不堪的双脚回到住处，填写着当天的铺市记录，一天的忙碌随着渐浓的夜色宣布结束。躺在床上，回想着自己一天的工作，有时候被老板不屑的态度气得牙痒痒，有时候又被自己的小伙伴逗乐得不拢嘴……

随着市场工作的深入，一次次的总结，一次次的磨练，让我们这群娘子军在销售的道路上越来越得心应手，这些日子里有苦有甜，而让我们收获更多的是关公坊人敢拼敢闯的勇气，还有那不畏艰难的团队力量，我相信，敢于创新，勇于拼搏的关公坊定将闯出一片属于自己的天地。

孔令：敢想敢干真汉子

到荆州城区铺市已有两个月了，从对市场的不熟悉到初步了解，其中酸甜苦辣难以一言表。

新品市场氛围不佳，气温逐渐升高，随着对市场的深入了解，也让我更加感觉到了新品铺市的难度所在，可尽管这样，我们的销售

人员却丝毫没有松懈，市场回访、售后服务、新品推介，大家有条不紊地进行着。“老板，生意好，我是关公坊厂家人员，我们公司新上了忠、义、勇系列产品，包装精美，与以往产品相比各方面改进不少，你可以试试。”大家热情地介绍着自己的新品，可老板们的回答多数令人沮丧，不要、走不动等字眼一次次重复出现。一天下来，有的小组没有开张，卖得多的小组成绩也不尽人意。可是只有直面问题才能找到解决问题的办法，晨会上，大家纷纷献言献策，具体问题具体分析，拜访较少的终端多跑几遍、老产品库存较多的终端想办法替老板消化、提高宣传技巧、不放过一家一户、抓住任何一个新产品销售机会，在公司领导亲临一线的指导下，新产品铺市工作在蹒跚中又坚定地向前推进，团队的力量始终贯穿如一。

一天一天过去了，顺利完成每天任务的时候心情放松，碰到困难的时候不抱怨、调整心态、互相鼓励，为第二天工作开展做好准备，依然坚信我们这个团队可以完成任务。

回顾在荆州城区铺市这段时间，新产品进店的数量也逐步升高，铺市工作依然在持续进行着，进店家数依然一家一家增长，我感到自己已融入到荆州城区这一团队中，并为这一团队感到自豪与骄傲。



苏艳丽在进行终端登记

苏艳丽：没有迈不过的坎

今年的伏天似乎比以往来的早些，燥热的天气也让人无所适从。

有了前两次的市场经历，这次的市场之行让我更有信心。7 月，我来到荆州城区，从最基础的售后服务做起，开始了新一轮的市场协助工作，激动、兴奋，辛苦、燥热，所有的感受都成为了一种体验，那种怀抱着不达目的誓不罢休的体验也让人不断成长起来。

就销售来说，市场人人可以做，但却不是人人都能做得好。有了前两次的市场经历，这次的市场之行虽说没有了紧张但却陡增了几分担忧，担心自己无法顺利完成任务，害怕自己会半途而废。第一周的工作并不顺利，每天的销量也都只能在团队中垫底，那段时间，各方面的压力席卷而来，其中的艰辛只有自己知道。

领导的安慰并没有减少我的压力，但让我更加斗志昂扬，我常常告诫自己：既然选择



孔令在进行客户回访