

亲同手足 势如破竹

汽车设备动力课 王玉棟

“八仙过海，各显神通”这是汽车设备动力课的团队精神，也是我来到这个部门4个月最大的感受。

我们课每天的任务就是排除不同设备的故障和更换各种易损配件，忙碌且内容繁杂。我一加入便深切地感受到了浓浓的兄弟般的情义，尤其在解决复杂设备问题时那种势如破竹，铁马入境的气势，心里充满了敬佩。

宿舍的同事调侃说：“我们休息你们忙，我们上班你们还在忙”，我便笑着说：“为人民服务嘛”。其实，与生产一线来回穿梭、挥汗奋战的几位兄弟比，我的工作还轻松些。其中有三位令我十分佩服。

杨磊，是我进焊装车间的第一个师傅。他雷厉风行，胆大心细，总像哥哥一样照顾着我，在技术技能方面，无论是悬挂焊机，还是二保焊机，抑



从左至右为杨磊、袁景伟、王玉棟、张保均、王勃

或电器维修，那是样样精通。尤其是调试控制箱和检测控制箱的手艺堪称一绝，那几十根细小的电线，在他上下翻飞的手中不一会儿就服服帖帖地工作了。

张保均师傅，是兢兢业业工作的楷模，他的焊工手艺精湛得令人咋舌，只要客户有需求，他就能迅速运用材料焊接成令顾客满意的完美作品。最辛苦是维修烘干机，在那仅一尺多宽的夹层内加固焊接时，每次

都要耗上一小时左右才能完成工作，尤其是在酷热夏季，那是常人难以忍受的煎熬。

袁景伟，虽与我同龄，他的吊具维修本超群。有一次，在处理玻璃钢脱落维修时，手指不慎被刀片划出了两道深深的口子，为了不影响第二天的生产计划，他连夜赶工，直到线路接通，才回办公室消毒包扎伤口，仅作了片刻的休息又“重返战场”，在那铁屑横飞、热沙四溅的车间内忙碌到深夜。

疾风知劲草，乱世识英雄，涂装车间“10·31”火灾事故考验着这个身经百战的团队。为了迅速恢复生产，整个设备动力课领导和员工卯足劲加班加细致入微地检修每一条电缆、调试每一台设备，都毫无怨言。

我们团结齐心战胜困难的团队精神，得到了同事和领导的称赞，我们亲同手足的情谊，为公司的蓬勃发展增添了动力。

我的成长(下)

文 肖春燕

“逃生墙”4.5米高，没有任何辅助的光滑铁板，在翻越它前，有5000米路程的“送命生涯”。我们38人须在30分钟内越过。起初，大家奋力奔跑，斗志昂扬，很快，身体素质较差的队员累得不行了，队友们就背或扶着他们跑。到墙脚时，大家已有些筋疲力尽，但为了能顺利完成翻越，个子高、体力好的男队员们都争着站在最底层当人梯，当我踩在队友们颤巍巍的腿和肩头上，想像在极度疲劳的情况下，那么多人踩在身上还要用力往上托举的疼痛感觉，我庆幸我是女性。

当我和几个先爬上围墙，为剩下的队友加油时，看着一直在底层作人梯的队友们满头大汗，衣服也湿透了，一个个一百五、六十斤的男队员，一脚一脚地踩在他们单薄的身上，脚已被踩得血肉模糊，殷红一片，可他们依然努力地托着，是那样尽心尽力，我看到队长赵世强，每当一只脚踏在他腿和肩头上表情是那么的痛苦和扭曲，可他咬着牙硬挺着。活动

开始前，大家选我做队长，但考虑到自己没有拓展经验，就选择当队长的助手——指导员，而当有人选赵世强时，同样没有经验的他却默默的接受了，我还认为他没有队长的魄力，在指挥和领导力上略显不足。看到眼前的情境，我禁不住掉下了心痛的眼泪。这使我认识到：每个人都有自己的长处和不足，我们不能因为不足而否定他的一切，只要他为大家真心付出，心态积极，不断上进，就值得我们学习和尊重。

墙角的人还在挣扎着翻越，在教官的带领下，大家都嘶声竭力地反复呐喊着“鑫源，加油！”“鑫源，加油！”沙哑，直到泪水和他们的汗水“交融”，最后一个赵世强，被墙上放下的双绳缓缓拉起！我们只花了13分钟便圆满完成了逃生翻越，顺利毕业了。

通过这次“磨难”训练，我们的心都紧紧地捆在了一起！个子并不高大的赵世强，在我的心目中变得高大了。

南北方最年味的过年大菜

年夜饭，又称年夜饭，是在大年三十晚上全家人聚在一起吃的团圆饭——丰盛的年菜摆满一桌，阖家团聚，围坐桌旁，共吃团圆饭，心头的充实感真是难以言喻。

从美食天堂的广东，到活力四射的两湖，再到细腻温柔的江南水乡，最后到冰天雪地的大东北，年夜饭中必吃的几样都各不相同。不可否认的是，一个地域的风土人情，往往能从饮食中窥见一斑，当我们了解了他们一年中最隆重宴席中的几道经典菜式，便也能从中了解这些地方的人文气质。

发财手

出处：广州
“发财就手”在广州人年夜饭的餐桌上必不可少，它实际上指的是发菜菜蔬地猪手，而今发菜并不提倡吃，生菜的利用则更多一些。发菜或生菜，粤语中都有“发财”、“生财”之意，而“蚝豉”，有“好事”的谐音，“猪手”则意指“就手”，即“得心应手”。菜名和菜式一定要图个吉利，广州人对此甚为讲究。

“蚝豉”或许对非广东人来说有些陌生，它其实是晒干的蚝，营养价值颇高，深受老广的欢迎。而这里所用到的“猪蹄”，它一定是猪的前蹄，不仅有肉，更重要的是，它意味着好彩头，有得心应手之意。于是越临近三十，菜市场中的猪蹄也就越高，因此不少主妇和煮男们会在年三十以前便囤好货，因为年三十早上已经难买又平又靓的猪手了。



张勇敬 摄

卤水鹅

出处：潮州
年三十下午祭祖，是潮州人过年习俗之一，而祭祖的菜肴中，卤水鹅可谓重中之重。要知道，卤味本身就是潮汕人的拿手好戏，过年也一定不能免。他们一般选用的是品种优良的狮手鹅。

过去，潮州人会在自家做这道菜把光鹅开膛取出内脏，洗净晾干，再用精盐抹在鹅身内外，并用竹筷一搥搥在腹腔内。然后把川椒粒炒香与八角、桂皮、甘草、丁香放在布巾包扎成球，放进卤水盆里，加入酱油、黄糖、南姜、香芒、白酒，再加入清水，将大蒜、芫荽末、南姜放入光鹅腹内，以中火把卤水烧滚，再把鹅放入卤水盆里，大约煮一小时三十分并要注意把鹅身翻动数次，中间要将卤锅吊起离汤后再放下，反复四次，使鹅入味，然后捞起放凉待用。最后将熟卤鹅放在砧板上切成薄片，淋上酱汁，加上芫荽上席，配上蒜泥醋的味碟即可上桌。

而今，已经很少有潮州人在自家进行这么繁琐的卤鹅工序了，他们从市场上买回现成的，还是那股地道的风味，还是作为年末的大菜，浓郁的卤汁弥漫在祭祖的厅堂内，意味着迎接新年的一分庄重。

而今，已经很少有潮州人在自家进行这么繁琐的卤鹅工序了，他们从市场上买回现成的，还是那股地道的风味，还是作为年末的大菜，浓郁的卤汁弥漫在祭祖的厅堂内，意味着迎接新年的一分庄重。



张勇敬 摄



使命 创造物质、知识和精神财富，分享给员工、客户及社会！
愿景 成为值得信赖并受人尊重的企业！
核心价值观 正直诚信 关爱感恩 谦虚反省 协作创新 精益求精 客户至上

鑫源人

我用心 您放心！
we put heart on work, let you feel assured

2014年01月 第01期 总第25期

主办：东方鑫源控股有限公司 总编 龚大兴 执行总编 陈格
编委：周隆林 林道程 周江文 杨健 刘渝 张元旗 方金辉 钟秉福 张滨 刘晓勇 夏人鑫 李祺 董雷 李春东 邓伟 Peter 余波 唐伟 谢勇 曾绍文 吴昊 蒋波 毛根 缪正林 赵德坤 樊一 陈晓玲

2014年目标责任书签订

——董事长龚大兴作战略部署

本报讯（特约记者 杜长敏）12月29日下午3点，在75号会所二楼鑫源管理学院隆重举行了2014年目标责任书签订仪式。各子公司180余名副县级以上管理干部出席了仪式。仪式在全体齐唱《鑫源之歌》的歌声中拉开帷幕。在《德国装甲师》慷慨

激昂的背景音乐中，董事长与其直管人员签订了2014年目标责任书，并合影留念，接着，摩托车、汽车和农机公司总经理和控股常务副总裁分别与其直管人员签订2014年目标责任书。本次目标责任书的签订，明晰了2014年的目标和方向，董事长对各个公

司完成目标给予厚望的同时，希望各公司把握好工作重点，团结一心，励精图治，共同促进鑫源健康、持续、快速发展。最后，董事长针对2014年面临的宏观环境、经营重点与管理体系进行了分析，阐述了鑫源未来发展三个战略、两条腿走路的产业布局。

汽车公司生产系统举行质量管控研讨会

质量——面子 票子 位子



张勇敬 摄

本报讯（特约记者 邓月 王勃）12月20日下午，在75号管理学院，由汽车公司生产系统分管领导携一副总经理组织生产系统骨干员工及班组长以上人员召开了“如何做好质量保持的研讨会”。

本次会议，主要就汽车公司的过程质量控制职能职责由质量管理部转移到车间后，相关质量工作怎样开展、质量结果如何保持的问题进行了详细的阐述和部署。为了加强员工的质量意识，减少生产品质异常，确

要有衡量指标、标准和行动计划。工作切忌仅凭三分钟的热情，也不能过份相信每一个人都自觉，管理者成长的过程就是不断给自己确定原则的过程，作为每一个管理者一定要学会从对事的管理，到对人的管理，最后上升到对规则的管理。

具体考虑从四个方面来加强质量控制：第一、把质量工作结果的好坏与每一个人的面子、票子和位子挂钩，大道理说多了不一定都管用，关键时候还得有相应保障措施。当

然，如果有对面子、票子和位子都不关心的人，那给公司人力资源部建议直接开除，理论上这种人是没有办法管理的；第二、每个车间每周自行组织AUDIT评审活动，站在市场角度不断强化质量意识，不比对差距，制定提升计划；第三、强调一次做对，每个车间都要对下线单台缺陷和单台返修时间进行统计，制定控制目标，包括涂装点补修控制的控制。通过不断加强过程一次做对，通过互自检的不断加强，从而减少返修量；第四、每个月召开生产系统班组长以上的“总结讲评会”，针对一个月中出现的与工作目标和工作要求偏差项，展开讨论学习，这个工作非常重要，也是培养后备管理干部的一个重要举措。领导是员工的一面镜子，管理者的要求越清晰，团队的目标感就越强。本次质量管控研讨会圆满结束。在今后的质量控制工作中，我们将不断的改进，日益提升。

让员工欢笑 让客户尖叫

控股举行QC小组活动成果发布会

——董事长龚大兴作重要讲话

本报讯（记者 莫顺杰）为鼓励先进，推动群众性QC小组改善活动的持续开展，于12月21日在75号会所二楼研修室，由控股公司质量推进办公室组织召开了2013年QC小组活动成果发布会。各公司QC小组成员和积极分子，及副总以上人员，共100余名参会。

摩托车、汽车、农机公司各选送2个优秀QC小组参加了成果发布，他们分别是摩托车公司先锋QC小组《改善发动机磨损的问题》与跨越QC小组《提升五羊系列车架生产效率、降低成本》；汽车公司卓越QC小组《降低Q5机型发动机抖动故障率70%》与焊装改善团队《焊装车间SY6420车架一序装配效率提升》；农机公司装配问题专题整改小组《降低打包时错/漏装附件率》与190QC小组《提升SR190动力

功率问题》。发布会由曹文杰、陈飞、刘晓勇、余龙香、赵德昆、李晓宇、邓伟、赵春雷、杜新勇、记员刘陈亮、梁联红、尹平，他们依照“正直诚信”的价值观，公平、公正、公开地评选出一等奖：汽车公司焊装改善团队—《焊装车间SY6420车架一序装配效率提升》；二等奖两名：摩托车公司跨越QC小组提升五羊系列车架生产效率、降低成本》；农机公司《190QC小组提升SR190动力功率问题》，并进行了现场颁奖。

董事长龚大兴发表讲话说：“观看了这几个QC小组的成果汇报，心里感慨颇深，第一，终于有人，有领导，甚至是我们的基层员工已经意识到，要把客户的体验、满意度，放在我们生产产品的第一位上，能理解用户的感受，一切为客户考虑；第二，有人说到，在活动中，大家竭力配合，团结协作，逐渐提升了员工的素质，我



莫顺杰 摄

觉得这才是最重要的。如果员工的素质得不到提高，那么我们产品的质量必定得不到改善，进而让我们的客户不能得到满意的体验。我们要切实做到“让员工欢笑，让客户尖叫”。

QC小组活动的开展旨在调动全体员工参与质量管理、质量改进工作，以便充分发挥员工的积极性和创造性，成为企业提高品牌质量、降低



为营造积极向上、健康文明的工作气氛，增强各个部门间的协作，发扬团队精神，增强组织凝聚力，12月28日下午，农机公司举办了冬季运动会。运动会分为拔河、集体跳绳两个部分。分别评出了一、二、三等奖。文/图 赵龙

如何保证经营目标实现

本报评论员 唐伟

今年经营目标责任书签订时间没有按以前的惯例在12月24日举行，改到了12月29日。最重要原因是董事长在深思熟虑确定一个更合理的目标和更有激励力度的目标责任书。

对过去的目标和激励方案，有同事认为是挂在天上的月亮，跳起来摘不到。因此，各部门都有不同的抱怨，如：销售部门觉得公司没有好的产品，产品定价无竞争力，研发部门的产品开发速度慢，所开发的产品品种不适销对路，财务部门对信用周期控制较严格不能很好支持销售；研发部门则觉得公司无好的开发项目，在技术上无重大突破，研发激励的力度不够；财务部门则觉得公司的销售额离目标差距太大，收款周期太长，价格过低导致销售毛利率偏低不利于目标的达成。虽然经营目标经过层层分解，已经落实到每一个部门甚至每一个岗位上，但大家对目标的合理性、可实现性都存在种种疑问。要顺利实现经营目标，应做到以下几点：

一、不熟悉的不干。不熟悉的产品或市场就没有相关的经验，就会导致研发成本高，销售风险机率增大；

二、不考核的不干。如果不对过程和结果进行考核，做事就没有压力和效率，更不会有结果。所以，只有考核才能认真干、用心干；

三、不激励的不干。如果没有激励就没有动力，大家就不会全力以赴为实现最终目标而努力奋斗；

四、指标落实不要靠人控制，要以制度为导向，靠合理设计科学的指标去

新闻快讯

- 为进一步加强后备干部队伍建设，提升公司后备干部综合能力，12月14日，由控股人力资源部组织后备干部开展了“领导力提升”专题培训。
- 12月9日-10日，由控股人力资源部牵头，组织开展了管理干部360度测评，主要针对各级干部的领导力、执行力、团结协作等方面进行了综合评价。
- 为认真落实2013年度工作，

发现与分析经营管理中存在的问题，更好地指导和改进2014年的工作，各公司在12月份相继开展了2013年度干部述职工作。

● 经过公司全体员工近10个月的不懈努力，共同提炼出了“北斗七星”核心价值观，并通过大家的集体智慧，对每项价值观评判标准进行了充分讨论。为确保核心价值观能够有效落地，促进全体员工利用“北斗七星”评价标准进行自我对照，找到提升改进的方向，12月24日—28日公司开始了价值观正式评价。

（控股 程启明 供稿）

责任编辑：莫顺杰

鑫源，我温暖的家

摩托车设备管理课维修组 杨道兵



三千里外，我离开温馨的三口之家，独自来到车外的鑫源。在我原单位同事，现汽车公司市场部张元成陪伴下，受到摩托车人力资源部罗春梅与何婉的热情接待，让我如沐春风。

我的岗位是生产制造部设备管理课维修组机电维修工。上班第一天，组长米庆国（大家都尊称他“米工”）给我详细介绍了维修组的人员构成、工作范围等情况，并多次抽空带我巡查重点监控源。每到一处，总是详细、耐心讲解，我暗自庆幸遇到这么好的上级。

维修组共8人。骨干邓忠友，詹熊华，03、04年入职，对公司各处设备名称、常出现的问题都了如指掌，言谈中得知，他们正热切地期待着集团的“精忠奖”。

李勇、杨通珍，勤恳踏实，维修技术娴熟。朱师军常与杨通珍搭档巡查维修。杨兴安入职七个月，就独挑起重涂装车日常维修重担。

我负责巡查油库、空压、发电和



2013/12/27

冬日暖流

农机公司生产课何兴飞

冬日的寒风如同连绵不绝的浪潮拍打着身体，又像是落地的水银，无孔不入——俏皮地穿过层层衣服的阻隔，与肌肤亲昵，让人禁不住地颤抖。

沿着通道，伴随着发动机和电器的轰鸣声，步入农机公司生产车间，映入眼帘的却是一幅热火朝天的景象。生产线的员工们伴随着装配的节奏声各自忙碌着；他们熟练地装配着产品，送料员在车间内不停的来回运输……

从他们身边走过，发现很多人单薄的工作服里只着了一件单衣，更有甚者，额间有粒粒汗珠在闪动……此情此景让我产生了一种错觉——此时不是寒冷的隆冬，而是生机盎然的暮春。每年的年末和年初，都是农机生

产的高峰期，虽然外面寒风刺骨，但员工们总是带着喜悦的心情，热火朝天的奋战。回想当年，再看当今，一样的天气，一样的地方，一样的面孔，一样的忙碌，唯一不同的是，现推行精益生产，工位人数比去年少了1/3，组与组之间的配合，线与线之间的协助更加默契；场地更加整洁干净。

不论严寒与酷暑，他们始终坚守在一线，为鑫源的发展挥洒着汗水，他们便是可歌可敬的一线全体员工！

情感天地

8月25日，我们一家三口怀着激动的心情，与获得十年“精忠奖”的同事及其家属一道，踏上泰国普吉岛7日游之旅。

凌晨，飞机降落，灰蒙蒙的天空遮挡不住迷人的异国风情。大家匆匆来到车外的鑫源。在我原单位同事，现汽车公司市场部张元成陪伴下，受到摩托车人力资源部罗春梅与何婉的热情接待，让我如沐春风。

平时交谈，每个员工都礼貌热情，笑脸相迎，倍感亲切。9月中旬，阴雨天的多，北风一吹，凉气袭人，两套夏装不能御寒，冬装要到国庆节后才有。我向课里负责后勤的李清梅说了这情况，冬装刚入库，她就抱着两套送我的办公室。

有一次，送了每月20日刷补贴卡，忙里偷闲去找物业管理部的邹远群，人称热心的“邹姐”。由于她事务繁杂，三次造访，竟无缘谋面。只好给她发了一条短信说明情况，询问解决办法，当天下午便收到她的回复：已经办好了，并可嘱我下次别忘了。素未谋面，一条短信，即可解决问题，真是“员工的事无小事”！

这些温暖的小事，使我感受到了家一般的温暖，我唯一能回报的就是努力用心工作。

幸福之旅

文/图 邹远群

海，身在其中仿佛置身于世外仙境。我们一家三口坐在橡皮艇里，缓缓地荡着，老船工捡起一片叶子，剪成心形，老公接过老船工的作品，手高一手，一家人挤在一起，老船工透过心形“相框”为我们拍摄了一张全家福。

随后的几天，我们乘快艇游玩了珊瑚岛、小PP岛、大PP岛、天堂湾、帝王岛，参观了毒蛇研究中心、金丝燕巢中心、四面佛、珠宝店、皮具和象牙饰品店等。大家在清澈的海水中追逐嬉戏、与海生物亲密接触、躺在沙滩上享南国阳光。潇洒自在，乐不思蜀。

转眼，就该回国了，大家意犹未尽、依依不舍。回家后，自豪地翻阅、



2013/08/25

整理相机手机里的照片，那一张张笑颜如花的倩影，都洋溢着幸福的微笑，那迷人的风景总要在脑海里浮现。我们由衷地感恩鑫源对老员工的关爱。

写给离职员工的一封信

文 李清梅 范荣军

在辞旧迎新之际，得知你辞职的消息，同为80后的我感慨颇多。在此，谈谈我的困惑和个人见解。80、90后，遇计划生育独生子女政策，撞上房价飞涨的浪潮，再加上网络炫富成风，各种压力迎面而来。虽然我们吃着耐劳，却急于成长，少了坚守，便频繁跳槽，以达到薪资高涨、地位提升的目的，其中利弊不曾细想。

我们常抱怨：“千里马常有而伯乐不常有。”我认为：遇到问题，首先应该审视自己，养成“日三省吾身”的习惯，只有发现自身不足，改进和提升自我，日积月累方能有所成就。如自身问题未解决，无论换什么环境，遇什么样的人，结果依然一样。无论文采、能力如何出色，新换一单位，与领导总有磨合期，仍需时间来证明自身长处，方能委以重任。

俗语说：“人生不如意十之八九。”无论工作、生活都不可能一帆风顺，唯有调整好心态，多从好的方面看待问题，用平和的心态接受挫折，激情挑战自我。“人”和“人”之间本“不平等”，有的人一出生就含着金钥匙，有的人能一夜暴富，有的人勤勤恳恳，却收入微薄……，所以，没必要处处与人比较，每个人各有千秋，安难分出高低。唯每日自省，找出进步之处，弥补短处，方能有所成就。

60、70后毕业后有分配，又遇改革开放等好时机，我们若想获得重任，只有依据自身特长，合理规划职业生涯，扬长避短，努力提升技能。在实践中，不断丰富和积累经验财富，淡化眼前薪资待遇，才能有长远发展空间。

频繁更换工作，或许短时间能获利，但反复这样便是轻浮，不稳重，企业又怎敢交予大任？人员流失，是很多领导的心病，为了能留住员工，各公司极尽所能，我司目前也正进行多方面整改：一、在战略发展上，公司正紧密研发新产品，开拓新市场，力争将市场这份蛋糕越做越大；二、在人员管理方面，为了为员工提供更多的晋升机会，公司开通了非行政通道，把优秀、有上进心的员工作为后备干部，使员工健康晋升发展，逐渐实现薪资的增长；三、通过举行运动会、困难职工补助、爱心帮扶等活动，进行人文关怀。

虽不尽人意，然公司关爱、呵护员工用心良苦，因此，珍惜当下的人、事和环境，不留遗憾。



中国摩托车产品出路浅谈

◎ 摩托车海外营销部 卢云

上一期我们谈了中国摩托车出口市场的现状与困境,这一期我们再讨论下如何打破困境,寻求出路。

2013年,国内一线品牌150系列骑士车扎堆上市,纷纷抢占万元级这个桥头堡。而在2010年前,国内品牌销售主力骑士车以5000-6000元的五羊,铃木款为主,合资品牌类似产品价位在12000左右,众厂家纷纷瞄准8000-10000元左右的真空骑士车地带。国内的消费需求变化,导致生产企业产品结构的升级换代,也必然影响着海外市场产品结构秩序的变化。

视线转向我们的紧邻——印度。凭借举国之力完成高标准摩托车行业准入机制,造就了印度摩托车的垄断品牌,形成酝酿出高品质的摩托车生产企业。上期我们介绍了印度摩托车第二大品牌 BAJAJ BOX100 这款车型在非洲市场的风靡,这次我们分享一下在30个月内实现50万辆下线的奇迹车型 PULSAR。十年间,PULSAR 共计8代产品充分运用了平台级研发制造理念,体现了 BAJAJ 取得成功的精髓,拥有世界领先的核心技术。它给我们至少带来两点启示:第一,核心技术,DTSI 节油技术发动机的成功移植,100CC/125CC 平均节油性甚至比 HONDA 等国际品牌提升30%;第二,年轻化的设计理念,动感外观也是 PULSAR 的成功要素。

HONDA 的本地化投资,不仅有力降低了制造成本,还通过政府关系形成贸易壁垒,阻击中国产品进入市场。以巴西为例,2014年巴西的欧IV认证,直接始作俑者就是巴西 HONDA;另一方面,HONDA 不断增加新品上市和研发投入,例如泰国本田制造的110卧机系列,技能工艺,发动机稳定性,降噪,排放方面已达

到与中国产品目前无法超越的水平; HONDA 在东南亚市场投放的弯梁车占据了70-80%的市场份额,而在七、八年前,这片市场还是中国制造的天下;近年来,HONDA 又大力推广 CV MATIC 发动机,目的正是牢牢把握住 SCOOTER 以及无级变速发动机高端市场需求的脉搏;

LF KP150 ZS-ONE

中国制造转战制高点同时,海外竞争对手对我们又有哪些威胁?首先,我们同样瞄准三、四级市场的主要竞争对手进行分类:传统国际品牌 HONDA,新兴印度品牌 BAJAJ/TVS, OEM 贴牌的本土摩托车生产企业。HONDA 的本地化投资,不仅有力降低了制造成本,还通过政府关系形成贸易壁垒,阻击中国产品进入市场。以巴西为例,2014年巴西的欧IV认证,直接始作俑者就是巴西 HONDA;另一方面,HONDA 不断增加新品上市和研发投入,例如泰国本田制造的110卧机系列,技能工艺,发动机稳定性,降噪,排放方面已达

牵手华晨鑫源 共创美好明天

◎ 金华市旭阳汽车销售有限公司总经理 赵毅

关键要素。经过多方面了解,2013年1月我们正式加入华晨鑫源大家庭,成为了金杯微车大军的一份子!

挫折

加入华晨鑫源以后,我司首先在五金之都永康设立了更接地气,并很快投入运营。由于店面位于汽车销售一条街,紧邻竞争对手;同时,在廖经理指导下参加了永康市春季车展活动,并开始永康县市区投入夹报宣传,当月就取得了不错的销售业绩,良好的开端引来了竞品的重视和打击,对方开始在某些细节问题对金杯品牌

进行攻击,当时我们销售员的微车行业经验还很薄弱,被竞品攻击后大家都有些不知所措,这直接导致销售量和团队士气双双下滑,公司由“开门红”转入偏角之中……

转机

2013年7月,我来到重庆参加了金杯小海狮的上市发布会,听到集团董事长对鑫源的承诺“产品质量不过关绝不上市”尤其打了一支兴奋剂,有了这样的承诺还怕什么?回程途中,我暗下决心,不能再怕狼后怕虎了,要借着新品上市放开手脚干!

回来后,我组织销售团队,让大家静下心来好好分析了现有市场格局,从产品,价格,促销,服务,影响力上和竞品找差距和优势,重新规划格局,并在廖经理和吴海强经理的帮助下及时调整了思路,加强销售人员的产品知识和销售技巧的培训,增加销售骨干的投入。与此同时,鑫阳形象店和义乌卖场点也紧锣密鼓的启动

需求的体系,我们曾丢失了500台柴油机水系的政府采购!之后,农机公司立马开始自制柴油动力与柴油水泵机组,并在第一时间,通过电话、QQ等方式将此信息传递给了客户,我们相信随着金杯微车产品的不断丰富和延伸,以及我公司的团队不断磨合,二级网点的完善和管理上的提升,我们将随着华晨鑫源一起向着胜利——携手前进!

总经理助理余波得知此消息后,第一时间组织研究院对此特殊采购信息进行分析研讨。

久经商海,我司与合作单位进行了二十多天的资料准备,几乎每天奔波于遵义与贵阳之间。皇天不负有心人,终于在2013年11月20日,我们在贵州省招投标网上看到贵州欧泰源科技开发有限公司带着我们提供的产品资料成功中标为第一成交候选人。在中标结果公示后,我司与客户双方均互致贺电,但中标后的后续工作才刚刚开始,希望此次合作是双方成为战略合作伙伴的良好契机!

实现领先产品

随着市场竞争的白热化,C模式已经变为各家竞争新品上市的重要手段。如何做好?人有我优!在进口商与消费者之间建立产品口碑,实现性价比成为市场重要课题:470 XY200GY-6 在2010年上市后抢眼表现,不仅一改X3无人问津的尴尬局面,而且还让X3的车架和悬挂平台上的驾乘舒适性得到获得市场的认可(同样的巴西 HONDA BROSS 外观,客户评价鑫源 BROSS 优于其他中国类似产品);更精彩的是通过平台级研发,实现同一车架平台悬挂4款覆盖件版本,并先后投放市场 X3-2009,470-2010,481E-2012,470F-2014,在短短3年内实现同一平台5万辆的产量,同时分别在美洲,亚洲,非洲,欧洲以及国内市场撒下鑫源自主产品的种子(实现全球车型战略的预期目标)。

产品来源一:大力推广鑫源 X 系列自主产品,2009年伴随国内上市:越能,越豪,越好,越富,X1,X2,X3,以及381和382等跑车系列,海外市场也随之进行大力宣传和推广;

产品来源二:全力发展 CX 模式(以巴西 HONDA 新品为标杆,通过对市场的理解,融入鑫源运动休闲元素,研发 CX 系列产品)。2010年年底上市 470.340.2012 年年底上市 240E,均上演单品1年生产超1.5万的记录,240E 更是在2013年达到30000台;

产品来源三:通过 SAM 制造平台,对通路车系进行抓件式生产,弥补企业车型短板以及成本竞争力问题;巴本系列,在当时为整体经营目标作出一定的贡献。

2011年,在不断弥补车系短板,大力推广自主车型上市的基础上,实现车型结构,市场布局,产品增量三丰收,在全公司上上下下通力配合基础上,最终收获了年接单量近30万台,自主产品占比33%的新记录;

◎ 第二步:通过 CX 模式,打造平台

实现领先产品

随着市场竞争的白热化,C模式已经变为各家竞争新品上市的重要手段。如何做好?人有我优!在进口商与消费者之间建立产品口碑,实现性价比成为市场重要课题:470 XY200GY-6 在2010年上市后抢眼表现,不仅一改X3无人问津的尴尬局面,而且还让X3的车架和悬挂平台上的驾乘舒适性得到获得市场的认可(同样的巴西 HONDA BROSS 外观,客户评价鑫源 BROSS 优于其他中国类似产品);更精彩的是通过平台级研发,实现同一车架平台悬挂4款覆盖件版本,并先后投放市场 X3-2009,470-2010,481E-2012,470F-2014,在短短3年内实现同一平台5万辆的产量,同时分别在美洲,亚洲,非洲,欧洲以及国内市场撒下鑫源自主产品的种子(实现全球车型战略的预期目标)。

产品来源一:大力推广鑫源 X 系列自主产品,2009年伴随国内上市:越能,越豪,越好,越富,X1,X2,X3,以及381和382等跑车系列,海外市场也随之进行大力宣传和推广;

产品来源二:全力发展 CX 模式(以巴西 HONDA 新品为标杆,通过对市场的理解,融入鑫源运动休闲元素,研发 CX 系列产品)。2010年年底上市 470.340.2012 年年底上市 240E,均上演单品1年生产超1.5万的记录,240E 更是在2013年达到30000台;

产品来源三:通过 SAM 制造平台,对通路车系进行抓件式生产,弥补企业车型短板以及成本竞争力问题;巴本系列,在当时为整体经营目标作出一定的贡献。

2011年,在不断弥补车系短板,大力推广自主车型上市的基础上,实现车型结构,市场布局,产品增量三丰收,在全公司上上下下通力配合基础上,最终收获了年接单量近30万台,自主产品占比33%的新记录;

◎ 第二步:通过 CX 模式,打造平台

实现领先产品

随着市场竞争的白热化,C模式已经变为各家竞争新品上市的重要手段。如何做好?人有我优!在进口商与消费者之间建立产品口碑,实现性价比成为市场重要课题:470 XY200GY-6 在2010年上市后抢眼表现,不仅一改X3无人问津的尴尬局面,而且还让X3的车架和悬挂平台上的驾乘舒适性得到获得市场的认可(同样的巴西 HONDA BROSS 外观,客户评价鑫源 BROSS 优于其他中国类似产品);更精彩的是通过平台级研发,实现同一车架平台悬挂4款覆盖件版本,并先后投放市场 X3-2009,470-2010,481E-2012,470F-2014,在短短3年内实现同一平台5万辆的产量,同时分别在美洲,亚洲,非洲,欧洲以及国内市场撒下鑫源自主产品的种子(实现全球车型战略的预期目标)。

产品来源一:大力推广鑫源 X 系列自主产品,2009年伴随国内上市:越能,越豪,越好,越富,X1,X2,X3,以及381和382等跑车系列,海外市场也随之进行大力宣传和推广;

产品来源二:全力发展 CX 模式(以巴西 HONDA 新品为标杆,通过对市场的理解,融入鑫源运动休闲元素,研发 CX 系列产品)。2010年年底上市 470.340.2012 年年底上市 240E,均上演单品1年生产超1.5万的记录,240E 更是在2013年达到30000台;

产品来源三:通过 SAM 制造平台,对通路车系进行抓件式生产,弥补企业车型短板以及成本竞争力问题;巴本系列,在当时为整体经营目标作出一定的贡献。

2011年,在不断弥补车系短板,大力推广自主车型上市的基础上,实现车型结构,市场布局,产品增量三丰收,在全公司上上下下通力配合基础上,最终收获了年接单量近30万台,自主产品占比33%的新记录;

◎ 第二步:通过 CX 模式,打造平台

北斗七星营销价值观

谦虚反省:

陈志会—摩托车公司生产制造部成车课

尽心尽职:

秦树彬—摩托车公司生产制造部成品储运室

江强强—摩托车公司生产制造部成车课

熊尚亮—摩托车公司生产制造部 ENG 课

孙国利—摩托车公司生产制造部 ENG 课

徐兴界—摩托车公司物资管理部成车物资课

李永宏—摩托车公司品质保障部 ENG 品质检查课

姜满堂—摩托车公司品质保障部成车品质检查课

邱先华—汽车公司制造技术部

韩伟—汽车公司质量管理部

协作创新:

改善团队—摩托车公司品质保障部设备管理课

精益求精:

胥光强—汽车公司焊装车间

客户至上:

钟瑜—摩托车公司 ORM 事业部生产部采购课

改善团队—摩托车公司企业管理部车队

配件物流课—汽车公司客户服务部

接上版中缝 (北方最年味的过年大菜)

辣炒年糕

出处:湖南

南方各地过年都有吃年糕的习惯,然而最具个性的恐怕是湖南的辣炒年糕了。与甜味十足的红糖、椰汁年糕不同,湖南人过年的年糕一般选用咸味的。而与广东人常吃的萝卜糕也有差别,年糕本身并没有虾米、腊肉丁、芋头丁等各种材料,原味的成年糕作为基本的主料,与辣椒豆豉一起,入锅翻炒,才是湖南人中意的口味。

辣炒年糕是简单且常规的一道典型湘菜,而它的含义则被丰富了,既有“年年高”的寓意,也意味着红火火的好兆头。



炖菜

出处:东北

曾经雪村的一首红遍大江南北的歌,让不少人认识了东北的猪肉炖粉条。另外,“酸菜炖白肉血肠”也是必不可少的。酸菜对于东北人的重要性有如腊味对于湖南人的重要。冬天,白菜的保存方式便是将其腌酸,与五花肉一起,大火炖东北人最常吃的血肠,既可用于下饭,也可少放盐,当饭吃。

当然,除了几味主食,小鸡地蘑菇则是东北人偏爱的蔬菜之一。赵本山的小品已经将这道菜的做法展现在国人的面前。春节里,吃着热气腾腾的炖菜,听着二人转,东北人过年的节目颇丰,但最不离不弃。



腊肠

出处:四川

四川人即便不在家过年,通常也会收到来自家乡自制的腊肠,和淮南、广东一带的腊肠不同,四川过年必备的腊肠多半是麻辣味的。从做法上来看,与其他地方的也有着较大的出入。他们将购买的猪肉切成肉丁放入盆子里,放入花椒粉、辣椒粉、盐、味精、白糖、白酒等调料。腌制4-6个小时,待吸入肉丁里。然后再将肠衣洗净,将一头打死结,将肉丁灌入肠衣里。大约10公分的时候,用麻绳打一个结,接着继续灌入肉丁,在10公分处又用麻绳打结,一直循环,直至肠衣用尽。最后将制作好的川味香肠悬挂在通风的地方,待7天左右,便可放入沸水中煮熟。而其中最大的区别莫过于调味料的掌握,“麻辣味”才是其精髓。

将薄薄的香肠端出蒸锅端上年夜饭餐桌,才意味着年夜饭的正式开始。甘香而麻辣味十足的香肠,或能让身处异乡的四川人感受到来自家乡的温暖和思念。

如果说2013年是鑫源夯实基础,积蓄力量之年,那么2014年则是大投入、大转型的一年。我们将持续完善人才选聘机制,有计划地开发和培养后备干部,畅通员工职业晋升通道,为公司源源不断地输送优秀的人才。创新激励机制,深挖员工潜能,奋力实现团队目标和个人价值。建立对外具有竞争力,对内具有吸引力的薪酬体系,调动员工的能动性和创造力。整合各方资源,增加合作力度,切实做好运营支撑保障体系,为各子公司的顺利转产提供及时准确的服务,为实现企业愿景作好战略铺垫。在新的一年里,让我们携手同创辉煌,共谱“鑫”篇章!



2014年01月

责任编辑 寇含俊

管理 03

编者按:金蛇狂舞远,鑫源人同心同德,上勤下顺,硕果累累。马踏声声近,让我们怀揣领导的殷殷重托和同事的款款祝福,扬鞭策马再立新功!

控股公司

龚大兴(董事长)

往者不可谏,来者犹可追。马踏声疾新一年,我们要把心归零,龙马精神迎接新的挑战。各子公司要运用好“焦土战略”、“电商战略”和“大客户战略”这三种现代化商业模式,三箭齐发,稳扎稳打。我们拿出釜底抽薪的气概去开疆拓土,运用简便快捷的电子商务实现工厂与消费者的直接对话,集中资源优势重点开发、培育和扩大客户。摩托车公司要有势将休闲运动进行到底的决心和成本领先的意识,迈好两腿,尽快实现意大利项目国产化,让鑫源摩托车从亚平宁走向欧洲主流市场。农机公司要加快新厂房建设的步伐,合理运用资源,早日促成 OEM 产品在意大利下线,为农机上市夯实基础。汽车公司既要加快基地建设,又要重视研发进度,不断推陈出新,努力拓宽经营渠道,大力开辟新市场,打造消费者信赖的汽车品牌。在做好基础产业的同时,还要有尝试新产业的勇气和胆识,集团将进军金融领域,致力于担保公司、小贷公司、基金公司和投资公司产融结合新模式的运作,不断丰富集团产业。新年之际,希望全体鑫源人快马加鞭,再展宏图!

周隍林(常务副总裁)

投资约45亿的涪陵汽车生产基地项目是集团的重大拓展工程之一,我们将力争在2014年底建成年产10万辆整车生产一期工程。值此新春佳节,祝愿鑫源集团事业蒸蒸日上,全体同事幸福平安!

周江文(总裁助理)

如果说2013年是鑫源夯实基础,积蓄力量之年,那么2014年则是大投入、大转型的一年。我们将持续完善人才选聘机制,有计划地开发和培养后备干部,畅通员工职业晋升通道,为公司源源不断地输送优秀的人才。创新激励机制,深挖员工潜能,奋力实现团队目标和个人价值。建立对外具有竞争力,对内具有吸引力的薪酬体系,调动员工的能动性和创造力。整合各方资源,增加合作力度,切实做好运营支撑保障体系,为各子公司的顺利转产提供及时准确的服务,为实现企业愿景作好战略铺垫。在新的一年里,让我们携手同创辉煌,共谱“鑫”篇章!

林道程(副总裁)

回顾2013年,PSM 制造部在原有设备、厂房、产品结构没有大的变化下,产值提升5%,人员降低9%,整体减亏约50万元,全年重大安全事故发生率为零。但在管理、价值观引导与推行、产品质量等方面还有待提升。2014年,在充分保证原保产品前提下,计划在农机结构件焊接及铝合金件铸造业务上再有新突破。新春将至,祝全体员工身体健康!祝各公司马到成功!

李亚飞(ENG 市场部总经理)

2013年,ENG 市场部在艰难的市场环境中,得到了各位领导的鼎力支持与兄弟部门的大力协作,通过团队齐心协力基本完成既定目标!2014年,我们将遵循“北斗七星”核心价值观,以市场为导向,努力实现“让员工欢笑,让客户尖叫”的美好愿景,力争全面完成年度事业计划!马年之际,祝鑫源集团车马盈门,鑫源人年年有余!

杨健(总裁助理)

要想走得快,一个人走;要想走得远,团队前行。在2014年里,愿我们团队励精图治,再创佳绩!

张元旗(质量总监)

聚焦用户,聚焦过程,持续改进,2014,鑫源人共同进步!

肖春燕(人力资源部薪酬管理专员)

旧岁的尘埃即将远离,成绩与遗憾成为历史。新年的脚步悄然走近,任务与期望重新展开。调整自己,扬帆启程!

唐旭(车体件采购课主管)

在新年来临之际,愿鑫源像巨龙腾飞,愿员工像兄弟姐妹一样紧密团结,愿我们的生活像蜂蜜般甘甜圆满。让我们共祝:鑫源的未来更加美好!

汽车公司

谢勇(总经理)

2013年,激情与汗水交织,收获与喜悦共存。在这一年里,小海狮顺利上市,产能快速提升,国内销量节节攀升,汽车公司全面扭亏为盈,“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越”,2014年,我们将一如既往,激情满怀,转变出口经营模式,加大国内市场投入,提升质量管控能力,着眼于新品开发和团队建设,为搬迁涪陵时刻准备!至此,祝全体鑫源人:身体健康!祝华晨鑫源更上层楼!

缪正林(技术总监)

2013年,围绕X30项目这条开发主线,经过各系统成员共同努力,X30产品于7月成功上市。2014年,将集中各系统的优势力量全面推进新产品研发,形成以“四大”整车开发项目,“一大”发动机开发项目的产品开发主线,以CNG车型及常规改型车型开发为辅线的综合新产品网络。届时,将呈现给大家一个欣欣向荣的“华晨鑫源”。借此机会,祝鑫源人:愤马扬鞭,接地市场,艰苦奋斗,再创佳绩!

刘晓明(副总经理)

质量管理军事化,质量追求零缺陷,任重道远。2014,鑫源人一马当先展宏图!

李祺(总经理助理)

2013年,在生产任务不均衡,人员时有波动的条件下,生产制造部迎难而上,通过自身努力和各部门鼎力支持,圆满完成了预期计划。新的一年,我们将立足生产,加快班组建设,大力推行“岗位晋升机制”,积极开展“开源节流”及“安全生产”,确保订单的及时交付和装配质量的大幅提升。在此,祝全体同仁:快马加鞭,春风得意!

李军(PSM 制造部部长)

回顾2013年,PSM 制造部在原有设备、厂房、产品结构没有大的变化下,产值提升5%,人员降低9%,整体减亏约50万元,全年重大安全事故发生率为零。但在管理、价值观引导与推行、产品质量等方面还有待提升。2014年,在充分保证原保产品前提下,计划在农机结构件焊接及铝合金件铸造业务上再有新突破。新春将至,祝全体员工身体健康!祝各公司马到成功!

余波(总经理助理)

过去的一年,国内营销同仁在辛劳与汗水中挺了过来,2014年,我们将更加坚定地走下去;产品上推陈出新,方法上勇于创新,行动上加倍努力!值此新春佳节,恭祝全体鑫源客户和同事新年快乐,马到成功!

唐伟(财务总监)

2013年是沉淀和积累的一年。2014年是充满希望的一年,我们要抓住机遇,同成长,共进步。力争把工作做得更细、更准,资金管理更严谨,职能监督更有效。祝农机公司:新年新起点,新高度!

李丹(海外市场部部长)

策马奔腾马年到,农机海外市场部恭祝全体鑫源同仁:新春快乐,阖家幸福!鑫源集团:生意红火,马到功成!

梁娜(企业管理部人事主管)

蓦然回首,已伴着鑫源走过四个春秋,感谢领导给我的指导和同事对我的协助,祝全体同事新年快乐,公司事业蒸蒸日上!让我们共祝:鑫源的未来更加美好!

在今天开放型经济社会里,挑战和超越自己的唯一前提是:知识的更新和观念的转变

在竞争社会里,财富是检验人类智慧与劳动能力的标准之一:财富不是罪恶,贫穷不是善良