

鑫源人在涪陵

带你走进华晨鑫源汽车产业园

——涪陵项目部散记

文 高良志

清晨，一缕阳光从天际升起，像一个火球悬挂在工地上空，一天紧张而繁忙的工作在白云下开始了。放眼望去，在1704亩辽阔的土地上，“制造经典、创造奇迹”——正在昼夜施工的花晨鑫源重庆汽车涪陵产业园已现雏形。

“高山阻止不了前进的脚步……”每当听到这激情高昂的《鑫源之歌》，总能感受到迎难而上的鑫源人文精神，我禁不住心潮澎湃。刚从鑫源工业园集团总部来到涪陵马鞍镇时，这里人烟稀少，没有主城的繁华与喧闹，夜深人静时，我常常独自坐在工地上，静静地抽着香烟，感受着正在建修园区的寂寥和孤独。随着项目推进、同事增加，工作中多了彼此的关爱、照顾，同事们相互找到了家的感

觉，我也成了大家庭的一员。

盛夏时节，工地被烤得炙热，而战斗在施工一线的，依然是鑫源人穿梭忙碌的身影。只有在下雨闲暇时，大家才一起喝着啤酒唱着歌，天南地北地聊，却从没有耽搁施工进度。目前，发动机、总装车间、涂装车间和生产服务中心等的项目的基础部分、地坪回填和水稳层等都全部完成。外墙、钢柱吊装等已完成50%。涪陵的全体员工们，不顾其恶劣、艰苦的环境，正在争分夺秒、紧密锣鼓、加班加点地进行新园区的建设。

我目睹着鑫源人用行动践行着“成为值得信赖并受人尊重的企业”愿景的一幕幕感人的情节，感动着、骄傲着……。



价值观赏析

学会转身

1916年，美国犹他州的小镇准备修建一座银行。镇长买好了地，备好了建筑图纸，可最后在砖头上出现了问题。因为，从盐湖城用火车运砖过来，每磅要2.5美元。这个价格远远超出了镇里的预算。后来，大家又想了许多种货运方式，甚至包括空运都不行。就在人们束手无策的时候，不知谁说了一句，邮寄砖啊！结果是，包裹每磅邮费是1.05美元，比火车便宜了一半多。

几周后，邮寄砖的包裹源源不断地涌入小镇。每个包裹7块，刚好不超重。这样，小镇的居民很骄傲地拥有了他们的第一家银行。更为有趣的是，这个故事后来还被西点军校作为案例选入了教材，用来诠释一条校训：要保持“头脑简单”，敢于去干所谓“办不到”的事情。

通过邮局邮寄货物，这无疑是最常见的运输方式，然而，就是这样一个常见、简单而又便捷的方式，很多人就是想不到。为什么呢？他们就是将简单问题复杂化了。把最简单的变成最简单的，才是最高的明。（达芬·奇语）。细想，生活中我们缺少的，不正是达芬·奇说的这种将问题简单化的思维吗？

启示：同一件事，如果依照同样的习惯思维去运作，肯定不会有新的改变。但若能改变一下固有的思维方式，转个向，用不同的方法去开拓，自然会结出不同的硕果。学会转身，学会换一个角度看问题，从而把看似复杂的事情简单化，你就会发现，人生其实很简单，成功其实离你也并不遥远。

（汽车公司 刘海供稿）

鑫源人故事

难忘岁月

文 关科容



光阴似箭，一转眼十几年就过去了，每当坐上公司的交通车时，情不自禁的就会想起鑫源创业时的艰苦与辉煌。2002年，鑫源摩托自主研发，创造了有着自己独特风格的鑫源摩托车，两个月的时间里近二万辆的销售量，就创下了近六千万的销售额。它是鑫源人辛勤劳动的汗水与智慧的结晶。基地的繁忙、业绩的提升，将鑫源的发展推向了一个崭新的平台。2003年，鑫源摩托攻占国内、国外各大市场，月销售量达到了一万多辆，全年销售额达到上亿元，一个让地球人都知道的牌子——鑫源摩托车，犹如一匹奔腾的骏马在全球飞奔。

鑫源创业初期，虽然租用的厂房并不宽敞，设备简陋，但董事长龚大兴、副总周隆林、钟秉福，总是和员工们一起上下班，共同在外用餐。那时，大家常常加班，身体虽然疲惫，可

心里是温暖的，因为领导们带头与员工一起战斗，没有任何特权和特殊的待遇。员工们的激情也得到充分的展示，既有严密的组织纪律，又有领导问寒问暖的关爱，每一位员工都倍感温暖。尤其是每年七月召开的新品发布会、全国电话会，更是鼓舞人心，不论是战斗在第一线的员工还是在外销售的人员都干劲十足、奋勇当先。在大家勤勤恳恳、认认真真的努力工作下，终于打造出了自己的品牌。

2007年9月，全公司搬迁至于含谷镇的鑫源工业园，产能产量依然逐年提升。随着时间的推移，领导频繁更换，销量却一年年下滑，我们大家心里也不是滋味。尤其是近三年，多少个日夜奋战，多少心酸泪水，多少寂寞孤独与奋战，但2013年里我们的业绩却让人心潮！

究其原因何在？既有市场不景气，也有人

追忆故人

编者按 8月8日，是原通机公司总经理、原控股财务总监赵女士去世两周年的纪念日。她2002年入职，直到离去前，依然牵挂着鑫源的工作和同事。她忠于职守、爱岗敬业的精神，与病魔抗争的勇气，还常常激励着我们。

生如夏花

——怀念已故原集团公司财务总监赵女士

文 郑江



生命之短，犹如流星划过天际，生命之美，更应如梅花零落，惟有香如故。但逝去的生命留给我们的却是更多的想念。虽然无情的病魔让赵姐远去，但每每想起她，总会想到一个中年女性的优雅、自信、干练、知性、和蔼，还有那可亲的微笑。无论是在工作之余，或是闲暇小聚，赵姐总挂在嘴边的一句话就是：不要叫我赵姐，就叫赵姐好了。后来，“赵姐”这一亲切的称呼在公司叫开来。

初识赵姐是在很多年前，那时，我负责采购发动机。有一次，采购部配合财务清点库存时，她走过来腼腆地对我说：“小邹，你在负责发动机，对发动机熟悉，谢谢你对财务工作的支持，因为发动机很重要，单品价值高，账务必须清清楚楚”。我有些纳闷：这个不熟悉的财务领导，怎么知道我的名字？一打听，才知道她是新来公司的财务总监：赵女士。

后来，因工作调动，我进入了成市中心，负责摩托车配件采购价格。因工作原因经常给财务提供一些成市数据，并顺便到赵姐的办公室坐坐，交流。当然，多数时候是赵姐提醒我工作中需注意的细节，一些简单的财务知识，以及如何将成市资料表格化、直观化，也会讲她对生活的一些体会。当然，我也

会把她传授的专业知识毫无保留地传授给我的同事和下属。她庄重而美丽的形象以及对她的工作中心等的却是更多的想念。虽然无情的病魔让赵姐远去，但每每想起她，总会想到一个中年女性的优雅、自信、干练、知性、和蔼，还有那可亲的微笑。无论是在工作之余，或是闲暇小聚，赵姐总挂在嘴边的一句话就是：不要叫我赵姐，就叫赵姐好了。后来，“赵姐”这一亲切的称呼在公司叫开来。

当查出是肺癌晚期时，赵姐依然坚守岗位。那时，农机公司刚起步，千头万绪，工作繁忙，她把整个身心都扑在了工作上。也许，她清楚自己的身体状况，但也想为公司尽最后一份力。多年来，她为公司的发展尽心尽职，有了深厚的情感。我们看在眼里，心里默默地为她祈祷，愿她能战胜病魔，有更多的时间与我们一起战斗。有一天，她穿着一件很漂亮的小碎花衬衣，来到我的办公室，笑容满面地说：这两天身体还可以，顺便过来看看大家伙。但我看到了她因为化疗后的疲惫。她那种在面临死亡的关头还这样豁达乐观的精神，一直鼓舞着我们，她把最美好的留给了我们。

四季轮回，可以让枯木逢春，也可以让春华秋实。在自然的交替中，我们感叹生命，赞美生命，赵姐的美丽深深地留在了我们的记忆中。我不禁想起这样的诗句：死时如同静美的秋日落叶，不盛不乱，姿态如烟；生时如同璀璨的夏日之花，不凋不败，灼灼如火。

赵姐，你就是我们心目中那永不凋谢的最美夏花。

谈天说地

收藏重庆之一——涂山宋盏

文 王玉林(笔名宁雨)

瓷器，一直以来都是收藏品的大类，不同时期和窑口的瓷器、陶器都有其精美和特殊的地方，它可以说是中国历史的又一种载体。因为它带有浓郁的地方特色和人文历史特点，加之不易保存，经过岁月的洗涤，留下来的瓷器更显得珍贵难得。根据藏友自身的爱好，收藏瓷器的品种不尽相同，比如：有喜欢稀有的，某个窑口的，某个颜色、形状的，某个大家作品的，或者收藏瓷片的……

重庆的窑口很多，比如宋代的清溪窑、涂山窑、安富陶，明清的沙坪窑，还有原始陶瓷，重庆周边的有广元窑、环峰窑、金凤窑等等，但是窑口的原址都在四川境内。经过比较、分析，我推荐涂山窑。

涂山窑是重庆本地窑口，现仍能寻到南山涂山窑的部分窑口遗址。涂山窑在重庆本

地就能买到，而且种类丰富，有茶盏、碟、瓶、罐、壶等，目前市面上数量最大的是茶盏和碗。涂山窑价廉，假货少，艺术历史蕴藏丰富。因发现不久，现不被大众藏家熟知，价格仅从几十元到千元不等。涂山窑烧制是在宋代，经历过800余年漫长历史和战乱人为的破坏，目前存世量并不很大，它自然的釉色以及考究的器形让人喜爱。随着陶瓷收藏的稀有性，其收藏价值自不用说。



釉珐瑯色菊花文茶盏



涂山窑螭纹宝塔谷仓堆塑罐

的因素。对症下药，2014年，我们敞开了一扇崭新的大门，铺就了一条宽阔的道路：明确现有目标、任务、订单、回款；确立新的目标，推出新的宣传资料；加强售后服务、客服拜访、产品推销、渠道、市场的开发，旗舰形象店的建设是我们永不改变的使命；并针对目前市场现状制定了雄伟而又壮观的战略规划。

2014年已经过去过半，可是任务才完成一小半。下半年，大家下定决心重振旗鼓，到作业现场、到产品卖场，提高客户满意度，从哪里

跌倒就从哪里站起来，努力拓展市场、推销产品，改变过去的不足；多开发新品，提高产品质量，让产品来说话；认真落实鑫源的北斗七星核心价值观：正直诚信、谦虚反省、尽心尽职、关爱感恩、协作创新、精益求精、客户至上；不折不扣地践行“创造物质、知识和精神财富、分享给员工、客户及社会”的企业使命。我们一定能够成为：值得信赖并受人尊重的企业。

努力吧！鑫源的勇士们！

云南地震

云南鲁甸地震概况

时间：8月3日16时30分

地点：云南省昭通市鲁甸县

震级：6.5级，震源深度12千米

捐款：截至8月6日，云南接收社会救灾捐赠款物合计超2.3亿元

伤亡：截至8月8日，遇难人数已增至615人，另有3143人受伤

SHINERAY

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 谦虚反省 尽心尽职 关爱感恩 协作创新 精益求精 客户至上

鑫源人



微信号 网络版

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

2014年08月

第08期 总第32期

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

半年工作总结会综述

——董事长龚大兴作重要讲话



本报讯(记者 陈榕) 7月10-11日，摩托车、汽车和农机公司在汽车公司一楼VIP会议室相继召开了半年总结会。会议由总裁助理周江文主持，董事长龚大兴作了重要讲话。控股和各子公司副课级以上干部参会。

会上，控股公司总监以上的领导、各子公司总经理及其直管干部对上半年的经营、利润、成本控制、库存、应收账款、研发、生产、采购、质量等系统的指标及重点工作完成情况进行总结分析，明确了下半年的工作重心。董事长龚大兴、总裁助理周江文、技术顾问方金辉分别进行了点评。

最后，董事长龚大兴强调了五个方面的内容：一、全体干部需要重新认识企业的使命、价值观和愿景。即在努力创造物质财富的同时，要丰富员工的精神生活，让员工快乐工作，并

管理是盯出来的 业绩是跟出来的

本报评论员 樊一

优秀的人才总是想着为结果负责，没有工作成果，过程中再多的劳苦也没有价值。好的工作结果一定有好的过程控制，管理鼓励自觉，但不能全依赖自觉。有人说：“编制一个好的工作计划，事情就等于成功了一半”，可计划再好，不落实，就不会有结果。因此，安排的重要工作一定要检查和跟踪，保证过程受控。

在管理过程中，都会面临各种资源限制。优秀的管理者，一定能利用有限的资源，实现最佳的业绩。而时间就是管理最宝贵、最稀缺、最公平的资源，不能囤积和购买。在职务升迁、管理范围扩大，时间又不能增加的情况下，管理者该怎么盯？我认为：只盯不可控的人与事。

我们常说：“放心才能放权”，如果领导交代的每件事你都能很好地完成，领导就会对你越来越信任，授权也会越来越大。相反，那些工作经常要领导补位，不能独立完成份内工作的人，就是重点盯的对象。对那些超出了员工能力，或从没尝试过又有更高要求的新任务，管理者就要耐心辅导，跟踪落实，在确认可控后，再放手。

总之，管理者要紧盯不可控的人、大事新事和变化点三个方面，加上组织、制度和措施的保障，那么企业的管理一定会条理清晰、有条不紊，从而不断发展壮大。

完善和规范流程，以实现无为而治。管理者应掌握对事的管理到对人的管理，最终达到对规则的管理。有了完善的规章制度，就不必花太多时间去盯。反之，如果遇到新事物，又没有相应的工作流程和标准，就需跟踪整个过程，直到由无序变为有序为止。

管理者一定要清楚自己的位置与角色。正如足球场上的前锋、中场和教练，位置不同，关注重心也不一样。前锋的任务是门前捕捉机会、进球；中场做好攻防转换，为前锋输送炮弹；教练就像CEO，负责统筹调度资源，激活整个团队。同理，企业管理者只有各司其职，履职尽责才能在竞争中获胜。高层管理者是通才，应起到指导和表率，中层和基层管理者是专才，更强调做事的能力，主要关注日常工作。部门和车间负责人是小团队的教练，即便能力很强，比赛时也不能越位冲到球场上替代球员去攻门。

两岸共通标准电动摩托车专业组会议圆满举行

本报讯(记者 陈榕) 7月6日-11日，两岸共通标准电动摩托车专业组第二次会议在台湾彰化车辆中心召开。会议由全国汽车标准化技术委员会摩托车分技术委员会和台湾车辆研究测试中心共同主办。鑫源公司研究院标准合作工作组电动摩托车专业组成员列席。

会上双方就陆方标准：《电动摩托车和电动轻便摩托车续驶里程和剩余电量指示试验方法》和台方标准进行了讨论，就双方标准的异同进行对比分析；针对续航性能、电能消耗以及电显示试验的磨合里程、试验车速等问题展开深入研讨并达成共识。会议确定了下次会议研讨内容，并就今后共通标准的推动和技术交流内容进行了展望。在双方与会专家的共同努力下，会议取得圆满成功。

鑫源志工小组举办爱心义卖活动

本报讯(记者 熊向鸿) 7月8日中午，鑫源工业园养心室内爱心凝聚，一场温馨的爱心义卖活动在这里启动。活动受到了广大员工的热烈响应和支持，共筹集爱心款项3000余元。此次活动由鑫源志工小组主办，主要是将公司的闲置物品进行出售，并将义卖款全部捐入公司爱心捐款箱。产品出售分为展卖和拍卖两种形式，以远远低于市场价的价格给到员工实惠。活动现场，随着主持人手中锤子的起起落落，起拍价为100元或300元的中兴、三星、摩托手机陆续被售出，所有商品均被爱心人士拍走。



爱心义卖活动，不仅给员工带来了优惠和福利，同时也是为社会奉献了爱心。主办方表示，后续还将陆续推出义卖活动，并鼓励员工将自己的闲置物品捐出，义卖所得60%归员工个人所有，40%捐入公司爱心捐款箱。 责任编辑：王东刚

农机公司“战”高温 迎接收割机销售旺季

文/图 丁新文



炎炎烈日,当我们在办公室里享受着空调的时候,公司有一群人正在烈日下忙碌着,挥洒着汗水,为农机公司的销售业绩而奋斗,他们就是农机公司国内营销部的销售和售后团队。

每到夏日,是农机公司收割机的销售旺季。每年的这个时候,营销部的销售和售后团队全部出动,在外进行收割机的销售、演示或者维修工作,甚至有的同事几乎一两个月都在外出差,没回过公司。最近,他们就在广东、广

西、四川、贵州、云南几个省的各个区县挨个搞演示推广和售后服务工作。等到他们轮休回到公司时,我们都会发现,他们的皮肤变得黝黑,受太阳直接照射的地方会掉皮,年年如此。

不过他们的辛苦也换来了不菲的业绩。截止七月底,收割机销量达到了1000余台。八月份的到来也是一个新的开始,新的起点,希望农机公司国内销售部的销售业绩方面再创新高的高度!



用勤奋践行责任

文/图 黄德军



长中不断培养;饱含韵味的企业文化需要用心去领会;产品技术参数、维修服务需要谦虚细心的请教和学习;实际的市场业务操作能力需要用汗水作为付出的代价去提高。

他——懂得对工作的专一,他是一名年轻平凡的人,一名没有过多言语的人,但他坚信这个世界上没有免费的午餐,上天不会掉下面包,因此他永远不走在捷途,不期待奇迹。不学习就死亡,不付出就没有成绩,他什么也代

表不了,但从他身上我们可以看到鑫源农机公司一大批优秀业务员的英姿。他们在鑫源农机事业的指引下、在自己思维创新的牵引下、在自己工作责任的推动下、在汗水流露的喜悦下,勾勒出一幕幕鑫源农机在市场上沙场点兵的气魄场面,让鑫源农机销售在面临激烈的市场竞争情况下,稳住鑫源农机在市场的口碑和销量,广西省微耕机、收割机的销售数据,衬托

出谭玉伟背后艰辛的过往。

他——不聪明,但他肯学;他没创新,但他肯干;他有脾气,但他不浮躁;他很安静,但他计划在心;他很年轻,但很稳重;他团结同仁,都源于内心的真诚。

他——懂践行,业务干劲在于洒汗,对于年轻学习派的业务员,汗水的付出是成长的促进剂,在实际体验中成长,在实际付出中体现业务成绩。一支业务团队里,有业务思维的必须具备,有实干精神的必须驾驭。大家都非常看好他踏实付出的业务能力。

他——没有过多的空想,全是深入实际的体现,在农机营销体系里,有做关系营销的,有做服务营销的,但是总体看来,市场化的营销模式,必须做客户和消费者的心,现在的销售要接地气。只做上层营销会昙花一现;注重基层渠道建设,注重市场农机宣传演示和协助合作服务更能让产品在市场上立足万年。

为他感到高兴,希望他再接再厉,为未来能扛起人生更大的平台和责任而努力。

并战季培训会全面启动

文/丁吉莉

7月29日,在歌乐山国家森林公园,2014华展金杯微车烽火行动第二季——并战季(重庆站)隆重召开。来自云南、贵州、广西、四川、重庆等地近40家经销商受邀参加。



蒋学忠 摄

随着浩陵年产30万台发动机项目逐步推进,华展金杯微车在行业内也占据着越来越大的市场,各地经销商及时储备力量应对市场挑战。培训会通过讲师授课与经销商们共同探讨促进华展金杯微车事业健康发展的对策。



蒋学忠 摄

重庆站一班的全体学员

组学习的方式迅速将大家带入到培训的氛围中去。他通过自身的经历和经验,详细介绍了如何打造团队以及如何制定激励政策等,让经销商们懂得了管理的重要性。晚上,围绕“如何更好的进行客户管理”这个主题,学员们以小组为单位进行讨论,并在白纸上写下在客户管理中遇到的问题,然后由讲师和其它小组提出解决方案。各培训学员听得津津有味,争先恐后回答老师的提问。在互动游戏中热情参与,现场学习氛围十分活跃。后续,华展金杯微车烽火行动第二季——并战季将分别前往武汉、北京对经销商进行集中培训。

做人低三分,做事高三分。

2014上半年摩托车市场产销情况

据中国汽车工业协会最新统计数据显示,今年上半年,中国摩托车行业完成产销1037.21万辆和1041.74万辆,同比下降8%和9.05%。其中,二轮摩托车产销924.48万辆和929.54万辆,同比下降8.65%和9.76%,销量降幅比一季度略有缩小。上半年,全行业摩托车产销率为100.44%,比上年同期下降1.15个百分点。6月末,全行业企业库存为64.43万辆,同比下降4.2%。

产销呈下滑 行业已过去以量取胜阶段

上半年,跨骑车产销567.59万辆和569.04万辆,同比下降9.09%和9.92%;弯梁车产销203.39万辆和206.17万辆,同比下降10.65%和11.84%;踏板车产销153.49万辆和154.32万辆,同比下降4.11%和6.2%。

上半年,跨骑、弯梁和踏板三大车型销量占二轮车总销量的比重为61.22%、22.18%和16.6%。与上年同期相比,跨骑车和弯梁车份额略有下降,踏板车略有提升。

在跨骑车中,125系列和150系列共销售457.6万辆,占跨骑车总销量的80.42%,所占份额比上年同期略升;在弯梁车中,110系列销售129.08万辆,占弯梁车总销量的62.61%,比上年同期提高2.55个百分点;在踏板车中,125系列和50系列共销售105.45万辆,占踏板车总销量的68.33%,比上年同期下降1.59个百分点。

大排量摩托车仍然保持较快的增速。上半年,750ml系列摩托车产销5602辆和5280辆,同比增长72.42%和51.55%。6月,750系列摩托车产销1462辆和1318辆,环比增长27.13%和22.26%,同比增长78.08%和64.13%。

行业竞争加剧 集中度提高

市场的低迷,使行业的竞争更为激烈,摩托车行业长久不变的竞争格局中慢慢发生变化。上半年,行业销量前十名企业共销售摩托车589.78万辆,占行业总产量的56.60%,比去年同期提高了2.22个百分点。

产销下降 但利润增长

1~5月,据中国汽车协会统计摩托车行业95家企业中,亏损企业35家,同比增长12.90%。全行业营业收入493.57亿元,同比下降1.03%;营业成本429.01亿元,同比下降1.54%;利润总额15.07亿元,同比增长12.29%。产销量下降,但企业利润增长,一方面由于成本的下降,另一方面也表明了摩托车行业转型升级取得成效,产品的附加值有所提高。

摩托车行业经过三十多年的快速发展,产销量在2008年到达最高峰2750万辆后,持续下滑。一方面是受到国家政策及经济大环境的影响,但更多体现的是一个行业由成长步入成熟阶段,行业靠量取胜的时代已经过去了。未来摩托车行业的活力更多的来自于产品和技术上的创新。



让我们大家一起为云南地震灾区祈福

见仁见智

不破楼兰终不还

——有感于“董事长在摩托车公司2014年半年总结会上的讲话”

文 寇含俊



2014年7月10日,在半年工作总结会上,董事长围绕价值观念、使命和愿景,制度流程,经营业绩,意大利项目,第三次工业革命与互联网

思维这五个方面进行了阐述,既实事求是地指出了公司目前存在的问题和面临的挑战,同时也对集团公司的未来作了美好憧憬。

近几年,受金融危机冲击、国三标准限制、多个城市限摩禁摩等不利因素的抑制,“摩托车已经步入夕阳行业”的论调被迅速在行业内扩散,以致人心惶惶。一方面,员工担心企业负责人会放弃摩托车事业;另一方面,企业也因员工的频繁跳槽、转行、流失而经营受阻。基于这样的背景,董事长再次重申了鑫源摩托车未来的

天下鑫源是一家

保定车迷重庆“娘家行”

文 程超

重庆,美丽山城、中国摩都;保定,历史名城、长寿之乡。

两座城市相距甚远,却因为摩托的情缘拉近了距离,这一切都归功于一个品牌——鑫源摩托。

鑫源摩托一直致力于成为国内摩托车的领导品牌,精确的战略定位和出色的品质保障使鑫源在用户中赢得了良好的信誉和口碑。至今,鑫源产品遍布大江南北。在河北保定就有这样一群热爱鑫源摩托车的摩友。

刘云开,是保定宏翔新奇特摩俱乐部的“老人”,有着十几年驾龄的他喜欢骑着自己的爱车——鑫源X5到各地旅行,一路上,他结识了不少酷爱摩旅的车友,这次的鑫源“娘家行”也是由他组织。

8辆鑫源越野摩托车,2000多公里长途跋涉,只为了一个目的——了解鑫源文化,感受山城魅力。7月5日从保定出发,10号到达鑫源公司,风尘仆仆、风雨兼程;一路上淌过

泥、摔过车,经历了风吹日晒,只为见到鑫源“亲人”时的那一刹喜悦!

鑫源“娘家人”钟祖权等人热情款待了来自远方的亲人,全程陪同他们试驾新车、参观展厅和厂房,走进车间与一线工人、检测检验人员面对面的交流,全方位接触了解摩托车的生产工艺和流程。

鑫源控股董事长龚大兴及其相关领导热情接待了老刘一行,双方就公司战略、企业发展和消费者的渴望与需求进行了深入的交流和探讨,并听取了他们对鑫源摩托车产品质量、外观观程度、操作灵活方便与否等的看法和建议。

河北保定的车迷们表示:鑫源人的盛情款待让他们真切地感受到了娘家人的厚道,感受到了家的温暖。虽然相聚仅短短几天的时间,但他们却深刻地体会到了重庆人的耿直、周到,感受到了“娘家人”的真情实感,对鑫源产品也有了更深入更直观的了解和认识。

旁征博引 用足球世界杯诠释人力资源管理

战略规划

荷兰5比1大胜西班牙,其主教练范加尔有效的“人力资源规划”功不可没。无论是球队还是企业,其人力资源规划看上去炫目与否并不是关键,全面、合理、变通才是硬道理。

组织设计

哥斯达黎加队主帅平托巧“变招”,用阿仙奴的外租前锋坎贝尔替代核心球员普伊作为主力进攻点,最终爆冷击败世界杯排名第七的乌拉圭队。

在合适的把合适的人放到合适的位置,这是人力资源组织设计的基本原则。

人才梯队

“东欧铁骑”捷克队从1996年欧锦赛异军突起,到本届杯赛黯然谢幕,几乎都是靠同一阵容包打天下,而替补上却始终人才寥寥。不注重人才梯队建设,缺少人力资源补给,最终导致企业举步维艰。

企业文化

世界杯上的较量,不仅是球技的较量,同时也是文化的较量。“日耳曼战车”德国队永不言败的强势“文化力量”,最终让他们站上了世界杯的最高领奖台上。

企业也一样,谁的文化更强势,谁就能在竞争中取得先机。

核心员工

世界杯的各支参赛球队,都拥有属于自己的“核心员工”(球星),如舍普琴科之于乌克兰,梅西之于阿根廷,内马尔之于巴西……。

核心员工对企业的生存和发展发挥重要作用。非洲新军多哥队“临阵倒戈”的根本原因,缘于多哥足协没有兑现奖金,最终造成了员工(球员)的心态失衡。

精神激励不能完全取代物质激励,两者必须相辅相成,才能促成激励效果的最大化。

危机管理

神奇教练希丁克执教的球队,似乎永远身处逆境,但却屡屡于绝境中逢生,缘于他临场指挥时超强的危机管理能力。

危机不仅意味着威胁、危险,更意味着机遇。

员工关系

高卢雄鸡法国队的不断内讧,成为了他们心中永远的痛。员工与员工、员工与企业,要上下同欲,方能胜。

情商管理

两届世界杯赛的“金球奖”得主齐达内,在两届杯赛上恶意侵犯他人而被红牌罚下的结果,让他受到了停赛三场和丢失了即将到手的大力神杯。

发展思路 and 方向:“意大利项目的设立,是我们转型的内容之一,虽然它很可能让我们死得更快,但我还是坚持去做。因为不转型必定会死,转型还可能有一线生机,就算死也能死得悲壮些。有人曾向我建议把每一分钱都投资在融资租赁和汽车上去,做好这两个版块就可以了,但我最终决定还是坚持去做。”董事长坚定的决策和毅然地投入,及时地给所有热爱摩托车行业的鑫源人吃了一颗定心丸。

“没有夕阳行业,只有夕阳思维。”著名经济学家郎咸平告诉我们:什么样的思维决定什么样的出路。任何一个产业都有它的生命周期,我国的摩托车行业现在正处于在关键成长期和成熟期,如果我们的思维依旧停留在过去的卖方主宰市场的观念上,不思进取,不求变革,那么,离夕阳边缘真的不远了。所以,眼下摩托车面临的窘境迫使我们不得不思考新的出路。

路在何方?除了大刀阔斧地对不合时宜的机构、流程等进行改革之外,还要坚持质量取胜,技术创新这个发展之本,因为任何一个企业的发展都离不开强有力的技术支持。摩托车也不例外,必须以市场为导向,瞄准用户痛点,不断地改进技术、升级产品,把研发重心转移到休闲、越野、高端和大幅增量摩托车方面,这才是我们的出路。为此,董事长明确给出了投资意大利项目的四个理由:培养精品人才;学习欧洲先进技术;发挥国内成本优势;打造品牌。

方向已明确,路子已铺好,平台在搭建,剩下的是我们如何调整好心态,迈好每一个脚印。七十二行,行行都可以出彩。大浪淘沙,淘汰的是因循守旧,浅尝辄止的,留下的都是敢于挑战、勇于创新的。“黄沙百战穿金甲,不破楼兰终不还。”我们只有抱着这样的雄心并付出百倍的努力,纵使是夕阳产业也会起死回生。

2014年应届大学生入职欢迎会隆重举行



本报讯(记者 熊向鸿)7月22日上午,东方鑫源控股公司在75号会所曼岛酒吧举行了2014年应届大学生入职欢迎会。董事长龚大兴、常务副总裁周隆林、总裁助理周江文以及各子公司运营管理部部长应邀出席。

首先,周隆林先生致欢迎词,对新入职的56名大学生提出了希望和要求:一是要继续学习,勇于实践,不断吸纳新的知识,尽快转变角

色;二是要激情工作,积极地将校园里学习的理论知识运用到公司的生产实践中,敢于创新,团结互助,承担起公司未来发展的重任。随后,周江文先生详细介绍了公司的创业、发展以及前景。

接着,董事长用他的创业经历勉励新员工们要有归零的心态,要简单和乐观、讲诚信、有责任感和创新精神、懂得奉献和感恩……并引用马云的经典励志语录送给所有人员。

最后,控股人力资源部部长王跃节组织新入职大学生进行了庄严宣誓,新员工代表陈娇娥作了热情洋溢的发言,表达了对公司的感激以及尽快适应新环境、新岗位的决心。

仪式结束后,增设了以公司企业文化内容为主题的互动游戏——《一战到底》,经过3轮比赛,最终九名同仁赢得奖品。



唐祖维 摄

又讯(特约记者 唐祖维)7月10日,华展鑫源重庆汽车有限公司人力资源部对新入职的33名大学生组织进行了一次为期两天的培训。培训内容包括:企业文化介绍、规章制度、总装工艺、涂装工艺、焊接工艺、质量认证等。控股公司人力资源部部长王跃节先生做了题为“从学生到职业人转变”的演讲。通过培训,新入职的大学生们对鑫源有了更深入的了解,也对自己的职业生涯有了清晰的认识和准确的规划。

图片新闻

7月24日,摩托车ENG市场部召开了半年工作总结会上,品质检查课课课组长甘力对公司主打产品和市场主流机型作了重点介绍。ENG市场部总经理李亚飞传达了上半年ENG的销售情况、质量反馈、客户需求等信息。摩托车公司总经理助理王治军作了工作指示:要求大家积极收集市场信息;维系好现有客户,寻找潜在客户;拓展销售渠道,完善网络营销,并承诺公司将提供一切有利于营销的各种硬件及软件设施。(文 钱慧)



刘杰 摄

“人生事业成功与否,主要取决于情商,而不是智商。”

没有完美的个人,只有完美的团队。

7月12日,从前期由控股人力资源部组织的“2014年课级后备干部公开选拔”活动中脱颖而出的33名员工,先后参加了在养心堂进行的性格测试、笔试,在曼岛酒吧进行的无领导小组讨论。7月24日,相关面试工作在各自子公司陆续展开。从2013年开始每年一次的后备干部选拔活动,将成为鑫源“管理人才蓄水库”的重要渠道之一。(文 刘杰)

1982年的巴西队,虽然最终连决赛名额也没捞到,但多年后,却还有很多人念念不忘:那可真是一支完美的球队啊。

有信心不一定成功,没信心一定会失败。(丁河明 推荐)