



◎ 股东方领导肖国普慰问高温一线员工



◎ 蒋盛华书记慰问生产一线员工



◎ 经销商对销售杰狮 C100 充满信心让熊总十分开心



◎ 费奥里多、菲利浦、于琼根合影留恋



◎ 出口的杰狮牵引车

# 强调“一家人” 增强“软实力”

## ——上汽依维柯红岩商用车公司党委书记蒋盛华采访记

□ 特约记者 蒋建华 本报记者 王建蓉



◎ 党委书记蒋盛华先生

2010年8月27日,红岩杰狮重卡出口越南的交车仪式,在“新红岩”——上汽依维柯红岩商用车有限公司江北基地隆重举行,成为红岩合资后新产品批量出口的开工之作。之前红岩汽车已被命名为重庆市重点培育出口的知名品牌,“新红岩”获得了重庆市国家高新技术企业称号,并正式取得军方装备承制单位资格认证。

而作为新红岩推出的首款实用型中高端重卡杰狮 C100(舒适版),已于今年8月30日在南昌正式上市。上汽依维柯红岩公司党委书记蒋盛华此前曾坦言:“杰狮新产品的制造和市场上量,将决定着今年3万辆目标的成败,决定着公司的生存与发展。”难怪媒体人士认为,杰狮 C100 在全国的推广,对于拉动新红岩公司销售规模具有重大战略意义。

### 弘扬正气树新风,上下一心超三万

在采访过程中,蒋书记告诉记者,上汽依维柯红岩(新红岩)是国内商用车领域第一家按中外合资模式运行的企业。其前身企业是上世纪60年代引进国外先进军车技术兴建的我国第一个高起点、高技术、重型军用越野汽车生产基地,雄踞于中国工业企业500强和中国机械工业企业100强。2006年9月,在中意两国总理的共同见证下,上汽依维柯商用车投资有限公司与重庆重型汽车集团公司签署重型汽车战略合作协议;2007年6月,上汽依维柯红岩商用车有限公司正式挂牌成立,揭开了合资公司新的发展序幕,并正式开始了在重庆北部新区的基地建设。“新红岩”建立至今,已形成10余个分销大区、500多个经销点、200多家签约经销商的销售网络,覆盖全国各地及中东、非洲、中美洲、东南亚等地的30多个国家和地区。

2010年公司制定了产销3万辆的生产经营目标。这个目标是公司经营班子科学决策、董事会审查批准、职代会形成共识的一致目标,对新红岩的发展具有里程碑意义。在这种背景下,公司党委立足于现实需要尤其是长远发展,紧紧围绕公司今年生产经营目标,在公司开展了以“弘扬正气树新风,上下一心超三万”为主题的思想作风建设活动,要求全体员工在弘扬学习进取、乐观向上、求真务实、诚信廉洁作风的同时,不断增强干事创业、端正风纪、忠诚敬业、廉洁高效的能力,进而形成全员思想统一、工作作风转变、办事效率提高、正气得以张扬的大宣教局面,最终

集中心智到新红岩事业的发展上来。

思想决定命运,作风决定作为。将党建工作、企业文化和思想政治工作融入企业经营管理中是一种进步。俗话说得好“人心齐,泰山移”,公司上半年实现重卡销售近2万辆,同比增长70%;迄至8月,公司重卡销量已突破



◎ 2010 营销年会上公司高层开启信心之旅

25万辆;卡车出口量同比增长了2倍。据悉新红岩今年上半年主要完成老基地向新基地的产能转移,实现销量爬坡,主要销量增长还在明年,2011年公司销售目标直指45万辆。从目前的形势看,新红岩完成今年3万辆销售目标指日可待,明年更上一层楼也在情理之中。事实证明,只要用心用力,3万辆就不可能成为公司的拦路虎,就没有公司迈不过去的坎。

### 保驾护航:“软管理”促进了“硬发展”

上汽依维柯红岩经强强联合重组后,结合上汽的资金和管理优势、依维柯的技术、国际运行经验以及整合后的全新网络,不仅可以大大缩短红岩的技术更新周期,还能在红岩现有技术平台上继续发展红岩自主品牌以满足高端市场需求。蒋书记也感慨地说道:“对红岩我是非常有感情的,原来的红岩有过辉煌历史,现在的红岩在承继原先优势的基础上又注入国际先进技术,非常难得。以前我们总是在想要有资金来投入、要有技术来发展,现在资金有了、技术也有了,漂亮的舞台有了,就看你怎么去表演了。”应该说公司的硬件设施是完美的,但是新红岩自2007年成立以来,始终徘徊在2万辆到3万辆之间,远远没有发挥出应有的产能,更不能给公司上下带来欣慰和信心,带来的是越来越多的焦虑和对未来的迷茫。实践证明,一个公司光有漂亮的工厂、先进的技术和设备是不够的,还需要通过

舆论导向、文化理念、思想引领等方式来进行人性化、人格化的软管理,进而达到激发员工主动性、内在潜力和创造精神的目的。

蒋书记讲道:“员工是有血有肉、有情感、有思想的人,是有各种需求的。员工最大的心理特点是追求自我价值的

实现,需要在工作中不断被认可,希望有一个充满友好、信任的人际氛围,有强烈的自尊心和目标追求等等。那么,多角度地去了解员工、多层次地去解读员工的心理就显得非常必要。完善多种沟通渠道,及时了解反馈员工的工作业绩,让员工不断有被赏识的成功感、认同感,从而产生一种安全感、责任感和归宿感,把企业不仅当成自己安身立命之地,而且是实现人身价值的舞台。而一个有效的管理者,不要迷信自己的权力,要善于依靠真理的力量和靠人格的力量从事管理工作,克服高高在上的心态,做到以德立威、以能树威、以勤育威、以绩固威、以廉生威。这样,下属才会真心实意地拥护你,才能顺利地实现管理工作目标。”

自去年以来,公司党委牢牢抓住经济回暖的契机,紧紧围绕企业发展大局和生产经营工作中心,以思想聚力、组织聚力、作风聚力、抱团聚力、目标聚力、发展聚力为着力点,聚力发展新红岩;今年又结合公司“四新”年度工作要求,以思想作风建设、宣传文化建设、基层基础建设、制度机制建设、党群体系建设为工作重点,扎实推进合资特色党建工作,融合各方力量发展新红岩,务求实现超3万辆目标的年度主题。新红岩党委通过定期开展形式多样的员工思想动态调查、形势任务宣传教育和党风廉政教育、忠诚敬业教育;通过世界观、人生观、企业价值观、整合思想观念和有步骤地推进公司文化体系建设;通过构建SIH党委工作平台,加强党群工作体系建设、实施党内主题实践活动增

强党建工作对公司生产经营工作的作用力和贡献力;通过加强党的组织领导、实施党建带动工团建设的共建联动机制和多种多样的活动,大力加强思想作风建设,以保驾护航、引领发展;不断加强宣传文化建设,以合资、和谐助推发展;持续加强党的自身建设,彰显活力促进发展;并以加强党建带工建团建,齐心协力共图发展,终于平稳度过世界金融危机的冲击,保持了较强的发展势头,并在今年春节过后在四川汶川特大地震灾后重建和国家加大基础设施建设的背景下,很快启动了市场,从今年2月份过后基本保持着满负荷运转,创造了新的月产纪录,为提前实现2010年3万辆目标奠定了坚实的基础。

### 主要得益于公司倡导的“一家人”理念

去年以来,新红岩完成了备受关注的江北基地搬迁和转移工作,顺利实现了两个基地之间的生产转换衔接。占地46万平方米、总投资达数十亿元的江北基地,具备年产重卡4-8万辆的生产能力。它的竣工投产,标志着上汽依维柯红岩在合资发展道路上迈出了里程碑式的重要一步。

蒋书记告诉记者,新红岩作为中外三方合作合资企业,要始终强调合资公司第一的要求,突出以人为本的理念和人的意义价值。而为实现经营目标,公司服务于市场,着力打开市场销路,抓住当前市场的机遇,强调以市场为主的目标,在整个公司,新的经营班子提出的新要求,都产生了积极的作用。

蒋盛华说新红岩今年取得的优异成绩,主要得益于公司倡导的“一家人”理念的贯彻实施。他说公司总经理熊伟铭去年12月甫一上任,就提出“一家人”的思想。“一家人”,寓意着中中外三方都是一家人,干部群众情同手足,亲如一家,和谐相处;也寓意着视工作为家事,视服务为使命,视发展为责任,从而与企业同道共进,实现双赢。

任职党委书记并兼任公司纪委书记、工会主席的蒋盛华,历来对职工有着深厚的感情,强调应关心职工的根本利益和现实利益。他说企业的发展离不开员工,让员工的利益多起来、好起来,员工就会更努力地为企业服务。在今年公司完成3万辆和实施扭亏目标的基础上,公司将努力从员工工资福利待遇上得到体现。同时加强安全生产管理,做好员工思想工作,关心爱护引导员工,融洽干部员工关系,保持员工队伍稳定,以保证生产经营工作有序有效发展。

他说队伍稳定了,信心增强了,员工士气得到了鼓舞,工作就会更加有

劲,精力就会更加集中,企业的各项生产经营工作也就会更出色了。而目前面对后危机时代的市场新形势和激烈的竞争,公司干部职工士气高昂,整个员工团队和党政领导班子都充满了必胜的信心。

新红岩在2009年研发了杰狮新品,建成投产了具有世界先进、全国一流水平的重卡生产基地,为发展打下了坚实的基础,也进一步坚定了对未来发展的信心。蒋盛华书记说,今年新的经营班子以新的理念作支撑,坚持创新发展,多出新的产品,熊伟铭总经理去年上任后提出“着眼变革调整,提高反应速度,全力做强产销”工作思路,公司也因之确定了2010年产销重卡3万辆、较上一年增长50%的年度目标。

根据今年上半年良好的生产经营形势,公司党委又先后在江北基地和双桥基地举行了形势任务宣讲会,蒋盛华要求各级党组织要结合本单位实际,通过宣讲会提振精神,扬威鼓劲,为生产经营工作提供精神动力;要积极主动、增强责任、干好新红岩事业;要积极沟通,善于协调,团结一致,发展好新红岩事业。他说公司在2010年抓住机遇,快速满足市场需求,在突破3万辆产销后,明年将向4万辆、45万辆前进,目标是在今后5年达到8万辆。在整个中国重卡的良好发展势头和位于重庆两江新区建设的有利环境中,新红岩将努力去实现这一目标。



◎ 中外员工共同携手向市场推荐杰狮产品



◎ 公司技术骨干赴意大利学习



◎ 无偿献血



◎ 向汶川地震灾区捐款



◎ 文艺演出

