中金亿信:“家”理念下的企业文化建设

你能想像用“家”的理念去办企业吗?

很多人会说,“不”!是的,的确难以想像!家是什么:通过婚姻、血缘或收养关系而产生的、社会最基本的组成单位。家是一个人最温暖、最柔软的地方,只有最亲的人才叫家人。而企业,是老板与员工的关系,何来亲情、谈何家人?

但 70 后的田总,偏偏不这么想。他不仅不这么想,还真的就这么做了。2013 年 8 月,由他出任“家长”的“小家庭”在北京 CBD 中央商务区的财富中心诞生了。这个“家”,有一个很好听的名字——中金亿信(北京)投资基金管理有限公司(简称中金亿信)。

这个“家”,很温情。

一个员工得了脑膜炎,治疗需要十几万元。家里一时拿不出,“家长”拍板:先垫付,治病要紧。要让从上到下每一个人都能感受到家的温暖。一天凌晨,一个新员工牙龈出血止不住,给“家长”打电话,田总二话不说就开车将他送到天坛医院,连夜治疗。员工很感激,借着回老家的机会带了点土特产表示感谢,“家长”却说,工作时我们是上下级,私底下都是兄弟姐妹。

这个“家”,简单,朴素,却暖人心窝。

田总喜欢孝顺的人。他常说,做人,首先要把根立稳。根基不牢,地动山摇。每个月,“家”里会给当月过生日的“家人”组织生日会,同时还会以“家长”的名义给员工父母写一封信,感谢他们的付出和培养。在年会上,除了让优秀成员亮相,还会把他们的父母和家属请过来,一起感受快乐。

家,就是这家企业的根基。田总说,这是“家文化”。

“家文化”有三个关键词:爱,责任,成长。责任,是田总最爱说的两个字。他说,我不要求企业里每个员工是行业最优秀的,但是我希望团队的合力应该是最优秀的。在这个“家”里,他希望每个人能学会做有责任感、有担当的人,这是一生的财富。

> “爱、责任、成长”,这是中金亿信三位一体的“家文化”。作为初创不久的公司,开弓没有回头箭,只有不断冲向前。是的,只要付出爱心、真心,处处皆是家。也因此,创业路上,家人相伴,与爱同行。田总说,他们会一直坚持下去。因为,这是一份承诺,沉甸甸的责任。相信他们!

一个人遇到困难,后退是下意识的本能反应,这是在寻找安全感。但责任感,会逼着我迎难而上,不断向前。正是这种责任感,帮助企业飞跃式发展,取得骄人业绩。

责任,不仅对自己,也对客户。金融行业,是高风险行业,对从业者如此,对客户也是如此。要打消客户疑虑,变短期为长期,责任是不二法门。让客户看到企业的责任感,回馈的就是信任,最终得到的是双赢。

关于爱,深夜带员工看病,生日给父母写信祝福,这些都是爱心的表现。更深沉的爱,体现在成长。

员工选择了企业,企业要对员工负责。除了提供薪资,人的成长,才是最大的馈赠。企业对于肯努力、爱学习的人,不遗余力地创造环境、提供机会,争取成为员工最佳的职业生涯发展平台。为了能让他们成长,田总始终默默地付出。

北京财富中心,CBD 核心区,寸土寸金。都说书中自有黄金屋,然而就在这片“黄金屋”中,企业专门开辟了一间“图书馆”,陆续购进上万册图书,还有文化墙、许愿树……中金亿信副总经理朱懿说,图书馆的设立,是基于员工成长的需求,也是致力于提高员工的学习力、组织的学习力。

读书能够改变一个人,由内及外。为了鼓励员工读书,学习制度与晋升制度挂钩,不仅要求员工至少一个月读一本书,还要办借书卡,督促看书进度,设立预警制度,通过制度的刚性来培养阅读的习性。同时,为了鼓励读书,企业还会在书中夹带“惊喜”,随机发放。企业管理层为了以身作则,要求至少一个月看一本书。于是,这些飞来飞去的“飞人”们的旅行包中,必有一本书。 (据中国经济网)

锡柴职工在无锡市、解放公司技能大赛上摘金夺银

岗位练真功,大赛展雄风。

近期,由锡柴选送的 18 名一线操作能手分别参加了 2014 年度无锡市职工数控技能大赛与解放公司岗位技能大赛,其中有 13 名选手在大赛中获奖,显现出锡柴员工整体的高超技能水平。

高难度,体现高水平!7 月 13 日至 14 日,在由无锡市总工会、市人社局主办的职工数控技能大赛中,锡柴蒋帅、费玉银、李安、孙祺、邓俊桦、蒋振栋、曹飞、王明锴等 8 名员工参加了数控加工中心(四轴)比赛。此次大赛是无锡市近年来难度最大、参赛选手最多、技能水平最高的一次比赛。最终,锡柴选手凭借着凭借着娴熟的技艺和适时应变的智慧,力拔头筹,一举包揽了数控加工中心(四轴)比赛前 8 名,其中锡柴员工蒋帅摘得了无锡市数控加工中心大赛的桂冠。

7 月 13 日至 18 日,在由 2014 年一汽集团公司主办、解放公司承办的岗位技能大赛中,锡柴 10 名选手分别参加了首轮工具钳工、磨工、数控车 3 个工种的比赛。其中,锡柴顾健以工具钳工组最优成绩,毫无悬念地捧回了解放公司“钳工状元”的桂冠。张杰、何烨明、陆伟佳、徐建、蒋雪峰等人成绩都进入了大赛前 10 名。

近年来,锡柴始终把打造高素质复合型职工队伍作为工作目标,在潜能开发、技能提升上认真下功夫,通过开展“职工技术运动会”、“技工节”等岗位练兵形式,以赛促学、以赛促练,一方面为高技能操作人员脱颖而出创造条件,另一方面也为选拔高层次技能竞赛人才提供了重要依据。

(陈燕 石龙龙)

兴乐荣获首届温州“百佳诚信企业”

■通讯员 卢书友 徐雪松 本报记者 何沙洲

今年 8 月 8 日,是浙江温州第 13 个“诚信日”。由温州市信用办、市文广新局主办,以“诚信,一座城市的生命”为主题的“8·8 诚信日”主题晚会暨首届温州市“百家诚信企业”颁奖典礼在市广电中心举行。兴乐集团喜获市“百家诚信企业”荣誉称号,并接受市领导颁奖。

为进一步增强企业诚信意识,营造“讲诚信、守信用”的浓厚氛围,深化社会信用体系建设,在第 2013 年第 12 个“8·8 诚信日”主题活动大会上,温州市启动了首届“百佳诚信企业”评选活动。评选得到全市各界企业的积极响应和热情参与。根据《温州市人民政府关于开展首届温州市“百佳诚信企业”评选活动的通知》(温政办〔2013〕120 号)文件要求,经过各县(市、区)政府初评推荐、省信用平台查询筛选,对入围候选企业予以公示,接受社会监督。最终,市人民政府决定,授予兴乐集团有限公司等 108 家企业首届温州市“百佳诚信企业”称号(有效期 2 年)。

据了解,在信用体系建设和信息管理方面,兴乐集团已先后荣获“浙江省诚信示范企业”、“浙江省信用管理示范企业”、国家级“守合同重信用”单位等多项殊荣。

另讯 8 月 8 日,温州市文明办、市信用办联合四部门在温州日报集中发布首批诚信“红黑榜”名单。在市质监局推出的“企业产品质量红黑榜”上,作为温州“质量立市功勋企业”,兴乐集团喜上红榜。

茅台保健酒业举行“八一”慰问活动

7 月 29 日起,“八一”建军节来临之际,茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司党委书记、副总经理谭定鸿在总经办、工会等部门代表的陪同下,对驻扎于贵州仁怀境内的茅台武警中队、茅台消防中队、仁怀市武装部、仁怀市消防大队及仁怀市武警中队进行了为期三天的“八一”慰问活动,向他们送上保健酒业公司的关怀和温暖,并向全体官兵致以节日的问候和崇高的敬意。

每到一处,谭书记与各部队领导亲切闲聊,关心询问部队人员的生活、工作情况。谭书记说到:大到反恐维稳、抗洪抢险,小到社会稳定、生活小事都离不开你们。你们是我们保健酒业公司安全生产、健康发展的重要保障,也是我们仁怀人民幸福生活、安居乐业的精神支柱。你们把驻地当家乡,视人民为亲人,为仁怀经济社会的发展做出了积极贡献。

●图为慰问仁怀市武警中队

谭书记指出:茅台集团是双拥模范单位,茅台的拥军、对部队的关心是光荣传统,保健酒业人定会始终如一地传承下去,永远奏响“军民团结一家亲”的和谐乐章。

(罗江琴/文 陈富鑫/摄影)

品古城 说古城 唱古城

古城酒之恋三部曲暨“古城酒歌大家唱”圆满结束

8 月 2 日,享有“金奇台”、“旱码头”的奇台县迎来了昌吉州第八届少数民族传统体育运动会和奇台县“游古城·尝美食·品文化”启动仪式,新疆第一窖古城酒业有限公司(以下简称古城酒业)作为新疆酒文化的代表和领军企业,紧紧围绕奇台县着力建设“厚德、开放、创新、和谐、美丽”的奇台精神,开展以“品古城·说古城·唱古城——古城酒之恋三部曲暨古城酒歌大家唱决赛”活动,同为家乡的繁荣发展助力、给力。8 月 3 日下午 17 点,奇台县儿童广场歌声回荡、人头攒动,热情的奇台人民三三两两来到了古城酒业主办的“品古城·说古城·唱古城——古城酒之恋三部曲暨古城酒歌大家唱决赛的活动现场。下午 18 点“品古城”环节正式开始。

品古城

中国白酒的香型有十几种,最典型的就是清、浓、酱、米和其他五大香型,如何判定对于广大消费者来说并不十分清楚。为此,古城酒业举办的品古城,就是从现场的嘉宾和消费者当中,以自我推荐的形式产生 10 位选手按着“眼观色、鼻闻香、口尝味、综合起来看风格”的方法,采取明评和暗评方式,对古城生产的清香酒,即古城大曲、魔鬼城、古城淡雅玉露、清风;浓香型白酒新疆第一窖系列中的极品大印(俗称)和酱香型酒的古宫宴、熙酒进行明评,让现场嘉宾对酒体有一个对比和认识,之后从中选四款酒进行暗评,看谁对酒体记得清,答得对。先后经过一个半小时的时间,通过 10 位嘉宾的细看慢品,最终有 4 位参赛选手给出 4 款酒的正确评定,以简练的语言,形象化地说明酒的色香味的特点,综合判定白酒的典型风格,得到组委会的认可。为肯定参赛嘉宾的成绩,经品酒大赛组委会确定,聘任 10 位选手为产品质量义务监督员,共同为古城酒的质量把关,为消费者提供更加放心的产品。

说古城

方言是一种雅俗共赏的语言表演,地地道道的奇台方言到了舞台上展现,更让大家感受到别有风趣。“拳高的、量大的、见了烧酒不怕的……”这是自治区及民间艺人、昌吉州非物质文化遗产传承人王吉荣主持的开场白,一下让围观的群众聚拢了过来,共同见证参赛划拳比赛的各选手们精彩表现。

来自各乡镇的选手和古城酒业员工,共计 20 人参加比赛。比赛过程中个个磨拳擦掌,跃跃欲试,眼睛盯着每一个参赛的出拳风格和习好。五拳三胜,声音要清晰大声,不能含糊不清;喊拳节奏需选手双方认同,不得有意加快或放慢;违反者经当席裁判决定淘汰。

在“五魁手啊,六六顺啊……”的对决中,20 位参赛选手第一轮淘汰出局 10 位,第二轮淘汰出局 5 位,第三轮淘汰出局 2 位,剩 3 位争夺冠亚军。最终古城酒业包装车间员工万玉林夺得冠军。淘汰出局的选手不甘落后,表示没发挥好,又在旁边的擂桌上开始打擂,通过激烈的角逐,最终来自半截沟镇江布拉克村的沈永忠获得了擂主。

唱古城

600 年岁月,600 年古城酒,演绎了新疆 600 年窖酒典范。600 年岁月,600 年古城酒,24 代古城人酿造的不仅仅是一坛坛陈年老酒,更是一种无法诠释的文化情结,是一种感恩之情,是一种酿造美酒,奉献社会的诚信,更是一首首慷慨奋进的古城赞歌。

晚 20 点 30 分,奇台县县委常委、宣传部部长徐宝霞宣布“品古城·说古城·唱古城——古城酒之恋三部曲暨古城酒歌大家唱决赛”活动正式开始。古城酒业常务副总郭刚向各位领导、各位评委、各参赛队员及广大群众致辞。新疆音乐教育委员会副主席、新疆音乐家协会理事、昌吉学院音乐系原主任、作曲家、男高音歌唱家周新华代表评委宣布评分规则。

在主持人的引领下,一支由古城一线员工组成的 60 人大合唱拉开了唱古城及古城酒歌大家唱决赛的序幕。个个精神饱满,歌声嘹亮、一曲《美酒流芳》唱出了古城美酒、天地飘香、万古流芳的豪迈;一曲《我们是古城人》更是让与会嘉宾和观众们感受到了古城人开拓进取、意气风发、勇于创新的精神,一曲《祖国不会忘记》表达了古城人的感激之情、感恩之心。

一首酒歌、一首自已的拿手好歌是本次古城酒歌大家唱决赛的要求。5 位通过第二届古城酒歌大家唱预赛中决出的 5 位选手根据抽签先后演绎真情酒歌,抒发对古城的热爱,对家乡的热爱。通过角逐来自奇台人网的帅气小伙方超夺冠,杨刚居亚,买卖提获季。

唱古城不仅仅是酒歌大家唱活动的专场,更是奇台方言和杂话、民间舞蹈艺术的活动现场。由奇台县非公党工委赞助,奇台县老干局艺术团平均年龄在 60 岁的艺术家们为大家带来舞蹈《准格尔风情》和《奶茶飘香》感受到了他们热爱生活,热爱舞蹈的追求和执着。由新疆曲子、奇台县非物质文化遗产传承人董福生老师为大家带来新疆曲子弹唱《家和万事兴》和快板演绎《古城酒厂出好酒》和自治区及民间艺人、昌吉州非物质文化遗产传承人王吉荣老师带来方言选段“说古城”着实让现场的观众感受到别有趣味,台上妙语连珠、台下掌声不断,气氛热烈。由古城酒业一线女工排练的《美女与产品展示》和青年员工排练的神曲《小苹果》让观众感受到了古城青年人勃勃的生机和风采,彰显了古城人古朴真诚酿酒情谊。

本次活动公司还邀请到抒情男高音、民族唱法、第一届古城酒歌大家唱冠军张太雷献歌。他的一曲“金奇台”让奇台人民的热情再次高涨,为奇台能有这样的好县歌感到自豪和骄傲,个个都跟着哼唱。最后,男高音歌唱家周新华的一曲《我的太阳》更是让参赛选手感受到什么是实力唱将,个个叫好。同时,古城酒业在活动中穿插的扫描古城官方微信毫礼相送,更是让参与者在享受视觉盛宴的过程中得到了古城酒业赠送的精美礼品。

此次“品古城·说古城·唱古城”——古城酒之恋三部曲暨古城酒歌大家唱决赛”盛会的举办,是古城酒业进一步宣传奇台历史文化、推动奇台经济发展,打响“丝路古城·时代新港”文化品牌的盛会;更是整合优势文化资源,提升古城品牌形象,弘扬和丰富疆酒文化和奇台地方文化,促进地域经济和谐发展的又一行动。 (王桃花)

产品销量有增长,任务完成上台阶

河南华英公司召开 2014 年上半年销售工作会议

近日,河南华英农业发展股份公司在信阳市召开了 2014 年上半年销售工作大会。会议围绕 2014 年上半年公司整体经营销售工作情况,分析探讨市场形势,安排部署下步经营销售工作。

华英公司董事长曹家富、部分高管人员、相关职能部门、二级单位负责人及各地总经销商等 50 余人参加了会议。

会上,宣布了《公司销售管理原则》及《公司冻品竞价/询价销售操作规则》,销售运营一部、二部负责人分别通报了上半年销售工作完成情况及下步工作打算,食品公司通报了上半年鸭血销售运行情况及下步工作打算,销售管理部就上半年产品改进及新品开发情况进行了通报。

在听取各单位的汇报后,华英公司董事长曹家富在会上做了重要讲话。他首先对上半年公司销售工作进行了全面回顾,评价指出有六个方面值得总结:一是上半年总体销售不错,好于预期,绝大部分单位均能完成或超额完成销售任务;二是能够正确的分析判断市场走势,较准确把握市场信息,产品价格与市场比较接轨;三是服务意识、市场意识明显增强,产销联动能力明显提高,生产与销售实现了有机结合;四是销售模式与管理体系越来越适应企业发展的需要,对整个销售工作起到了很重要的推动作用;五是仓储管理水平提升较大,内部管理越来越常态化、规范化,为整个销售工作提供了比较顺畅的保障基础;六是投诉与考核的处理越来越到位,真正为公司销售工作起到了保驾护航的作用。

针对下半年销售工作,曹家富董事长根据公司发展形势及市场行情判断,提出了五点要求:一是把握好市场趋势,增强完成全年任务的信心和决心;二是进一步明确任务,采取各种手段和措施保证全年任务的顺利完成;三是要时刻关注食品安全,绝对不能在食品安全问题上出任何纰漏;四是要进一步做好后勤保障工作,积极为销售一线提供宽松和优质的环境和条件;五是要继续加大监控考核力度,坚决维护公司销售纪律的严肃性。

曹家富董事长最后强调,下半年是公司完成全年工作任务的关键,希望全体销售人员按照公司统一部署,结合销售实际情况,抓住工作重点,突破市场难点,分解目标任务,层层落实,措施到位。密切洞察市场变化,分析市场发展态势,及时调整与产品市场销售相对应的策略。各销售单位负责人要有良好的工作状态和开拓进取的工作作风,带领团队努力克服、解决工作中的难题。抓住公司内外良好的发展机遇,创造条件,扬长避短,努力实现“产品销量有增长、岗位工作有业绩、市场拓展呈良性、任务完成上台阶”的目标。 (本报记者 李代广)