

魅力加特可

总第 38 期 2022年9/10月

加特可（广州）自动变速箱有限公司 主办

Jatco

激活新引擎



加特可（广州）自动变速箱有限公司

地址：广州高新技术产业开发区科学城荔红二路8号

邮编：510530

电话：020-82267338 传真：020-82267002

网址：www.jatcochina.com



04 封面故事 COVER

激活新引擎

14 Purpose

新企业理念Purpose五连问

18 面孔 FACES

黄荣博：我是个崇尚Love and Peace的人

“微”力无边，撬动人财育成数字化转型

22 有料 STORY

技术开发合同的概况、起草及签署

技术开发合同的履行及违约责任

传统企业如何转型？这些优秀企业案例值得研读

28 会玩LIFE

萌娃厨神养成记：“烹”然心动，妙趣成长

32 瞭望NEWS

双月新闻

34 往来COURSE

测一测，今天你内卷了吗？

不想躺平，不愿内卷，那该怎么做？

精于改善,更敢于重构

加特可广州的DX推进已进入第二个年头,在过去一年,有相当多DX课题涌现,可谓成果喜人。

在接近FY21年末时,DX委员会曾说,虽然硕果累累,但应该看到,加特可广州的DX进程还处于战略路线的第一阶段,更多是将业务电子化,偏向于小而美的改善工作,还达不到DX的愿景。

是事实,也是激励。

但就在FY22上半年,明显发现,参与DX推进的人变得更多,且已经有员工跳出单纯的业务电子化思维,进入第二阶段的探索——用数字化思维,构建DX平台,推进数据的数字化和业务互联。

这些员工的探索,用恰如其分的词汇来描述,可以类比为IT圈的一个专业词汇——“重构”,其一般是指“在不改变系统功能的情况下,改变系统的实现方式”。为何要这样做?为了软件更长久的生命周期,也为了更好的用户体验。

FY22上半年的部分优秀DX事例,已经展现出了“重构”的价值,不少观看过发表会的参赛选手,对此类课题赞叹不已——其需要对DX的进一步理解,更需要极大的勇气、决心和动力;已经接触过DX的员工,更能感受到“重构”在DX推进过程中的重要意义。

其实,每个人都能在工作中发现可以“重构”的DX课题。立即回想一下,有没有一些特别常见、常用却觉得不太好用、体验太差的系统/软件/功能/工具?如果它们能立刻浮现在你脑海中,那么恭喜你,这些都是“重构”的良好素材。

当然,考虑到预算、精力等主客观因素,并非每个课题都能以“重构”的姿态展开,先做“改善”,再去思考如何“重构”,或许也是一种路径。

正如DX委员会所言,只要抱有对DX的热情,愿意主动学习数字化知识,无论是发现改善机会,还是挖掘潜在价值,甚至创造新的业务,都能对加特可的DX进度做出贡献。

关键是,有一颗“精于改善、更敢于重构”的心。

《魅力加特可》编辑部

主办:
加特可(广州)自动变速箱有限公司
编委会:
王莎丹 李洁 杨国枝 罗慧
张瑞琼 周西福 王媛媛
主编:黄光继

执行主编:魏芳
责任编辑:胡璇 陈泽萍 邓隽杰 盘香霖
联系电话:020-82267338
投稿邮箱:jgz_chp@163.com
承制:南方都市报



激活新引擎

加特可广州已进入DX推进的第二年，回顾FY22上半年，有不少DX优秀课题诞生，在日前结束的DX优秀事例发表会上，就有6件DX优秀事例分获一、二、三等奖，它们不仅在日常工作中产生了实效，更为其他部门发掘、推进DX课题提供了方向，充分发挥了引擎作用。编辑部特此规划封面故事《激活新引擎》，通过回顾FY22上半年DX工作的推进情况、采访优秀事例发表的优胜者，让更多人看到DX的无限可能，学会用数字化思维和工具去改善日常工作。

Excellent Instances

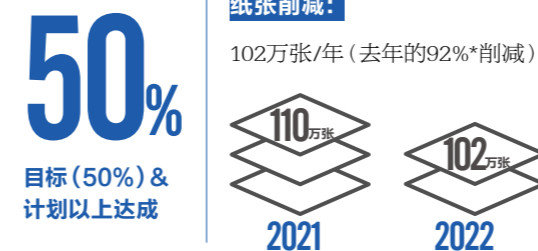
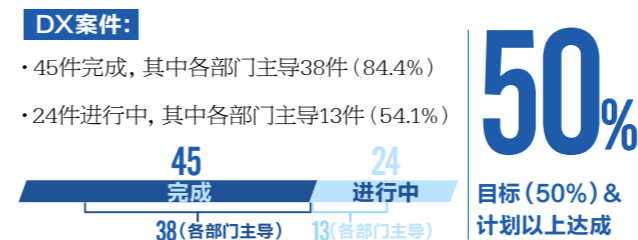
FY22上半年DX推进回顾

一、进一步明确DX的职责分工

IT单方面主导→全公司(各部门)&IT的两轮推进

	之前	变革	今后
业务部门	课题提出 较少主导实施DX案件 (<20%)		秉承数字化思维、挖掘变革的机会，定义数字化需求。 在IT部门的支援下主导实施DX项目 (三年内达到30%→40%→50%的主导率)
IT部门	负责各DX案件的实施 (>80%)		DX推进策划 · DX战略及路线图的管理 · KPI、进度管理、效果可视化 支援业务部门DX案件的实施 · 平台搭建 · 技术恰当性保证 · 风险管理 · 项目成功保证 (PM) 重要DX案件的实施 (<50%)

通过公司 (IT) 与各部门两轮推进数字化活动，达成上半年目标：



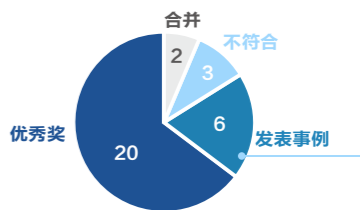
*分母为去年的削减数(110万张)
统计期间：2022/04/01~2022/10/31

二、FY22上半年目标达成情况

(一) 回顾总结

1. 重要、大规模的电子化项目由IT主导推进：
上期的教育管理系统2.0、FMEA电子化、现地文书管理系统等开始正式上线启用。
2. 专业及改善活动由各部门主导：
部门主导项目大增 (38件实施完成、13件进行中)
3. DX平台的活用再扩大：
BI平台的使用从财务扩大到生技&苏州生管。

4. DX活动效果可视化，以及将事例在公司内共享、DX月报发行：



奖项	课题	发表
一等奖	培训系统的DX进化	李一怡 人事部
二等奖	数字聚合 赋能减负-总务DX迭代成长	易建芬/刘蔚彬 总务部
	固定资产信息平台导入	李梓媚 财务部
三等奖	ASC智能仓储管理	叶兴龙 生产技术部
	CASE部品信息管理系统	曾永发 第二生产部
	新人事薪酬考勤管理系统的构筑	李江飞 人事部

5. 宣传活动·DX技能教育的实施强化：

4课程349人次育成，为进一步提高技能，与培训連携推出了数据活用、分析等线上课程。

(二) 下半年计划

1. 继续推进计划中的DX项目 (继续24个项目，以及下半年完成工变电子化、人事系统升级等重要项目)。
2. 继续渗透DX，进一步扩大部门活动。
3. 为了推进DX化，继续实施特有活动。

《数字聚合 赋能减负—总务DX迭代成长》

(一)改善方向

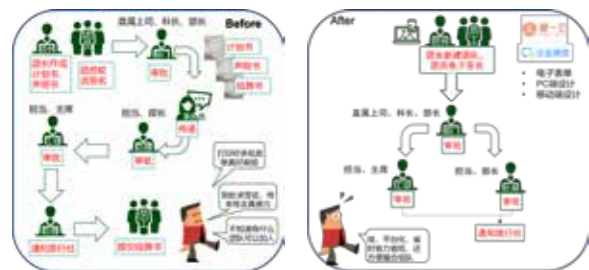
拓展无纸化: 优先将高频、高耗材业务无纸化。

补足移动端: 适应移动办公场景, 在现有应用的PC端基础上增加手机端。

缩短意见反馈流程: 让反馈更加直接和高效。

(二)改善内容

1. 旅游计划平台



2. 交通住宿申请



3. 食堂意见反馈



(三)改善效果

项目	内容	纸张	工时
旅游申请		2650张	110H
交通住宿申请			86H
食堂意见反馈			196H
合计		2650张/年	392H

Q: 分享一下自己做该DX课题的初衷。

A: 为了进一步升级总务的应用, 用简单创造效率。总务科去年陆续开发了工衣申请、菜谱公示、住宿证明等11个工具, 初步实现了数字工具聚合, 但仍有升级空间。所以本次重点在“无纸化拓展、补足移动端、缩短意见反馈流程”这三个方向做了升级。

Q: 参赛有哪些感受? 对后续推进DX有哪些启发?

A: 各位发表人员展示资料的方式很精彩, 或是精炼的PPT录屏, 或是生动的视频动画, 让用户很好地理解到内容。对我的启发是, 推进业务时, 需要多站在用户角度上思考, 如何设计才更方便用户, 更容易被用户接受。围绕用户需求, 才能让DX开发事半功倍。

《固定资产信息平台导入》

(一)固定资产报废整体流程开发



(二)固定资产信息平台功能

1. 资产信息查询



2. 资产信息变更申请



3. 报废预实管理



(三)平台导入效果

1. 降低成本

· 节约纸张 2225张/年

2. 降低风险

· 资产管理风险
· 审计风险
· 税局&政府核查风险

3. 管理提升

· 提高资产信息查询效率
· 提高报废效率
· 提高不使用资产的活用品度
· 提高单据审批效率
· 提高折旧费的精度

4. 人财培养

· 财务部全员DX自主开发技能共享及普及
· 员工Get新技能, 加深对业务的理解度

Q: 分享一下自己做该DX课题的初衷。

A: 固定资产信息平台形成的初衷, 是为了改善固定资产报废业务, 但业务涉及部门较多, 整个流程很长, 存在多个风险点, 因此我们得出的对策, 就是要有个可视且闭环的电子化流程, 最终决定通过道一云自主开发实现。

Q: 参赛有哪些感受? 对后续推进DX有哪些启发?

A: DX分享会采用视频的方式, 使大家精彩的分享能被记录, 也让未到现场的同事们后续能观看。通过这次分享会, 更加坚定了我持续推进DX的决心, 未来我会将更多的相关业务DX化, 扩大固定资产信息平台的功能, 建立固定资产管理的数据库。



分享人:
李梓媚
部门: 财务部

分享人:
易建芬/刘蔚彬
部门: 总务部

3

《ASC智能仓储管理》

(一) 现状及问题点

出库步骤	问题点	影响
出库信息录入	1.人工登录出库信息至系统效率低 2.存在数据遗漏和有误风险	1.工时多,成本高 2.数据准确性差
库存订单补充管理	1.人工目视判断订单,重复作业,效率低 2.存在遗漏订单的情况	生产线停止
订单进度&零库管理	1.人工核实库存跟进效率低,重复作业 2.存在跟进不及时,遗漏	生产线停止

(二) 对策实施

1. 手动录入出库信息



2. 人工目视判断订单



分享人：
叶兴龙
部门：生产技术部

3. 人为复核零库管理



(三) 实施效果

1. 减少了对应工时及费用

2. 关联、预警、监控：全过程自动关联库存与剩余库存预警监控, 实现准可视化。

Q: 分享一下自己做该DX课题的初衷。

A: 为了进一步提升数字化, 实现精细化管理, 使整个仓库作业过程变得简单、高效、快速, 使企业从中获取更大的利润。

Q: 参赛有哪些感受? 对后续推进DX有哪些启发?

A: 学习到其他部门优秀发表事例, 深刻体会到DX的魅力, 特别是通过数字化方式变革, 使学习者能有效思考、创新、解决问题。在今后推进DX活动中, 会将本次经验, 运用到业务管理中, 让更多潜在价值得到挖掘, 较好地实现业务数字化。

4

《CASE部品信息管理系统》

(一) 问题点及对策

问题点	主要原因	对策	对策内容
确认时距离远, 时间长	品质结果信息不能及时共享	部品信息系统化管理	测量完成后, 由测量人员共享该部品信息, 发货人员无需到测量室确认
确认部品信息时间长	不能一目了然知道部品信息	部品信息可视化	无需对流动在库的部品进行识别, 由系统自动识别

(二) 方案实施

1. 管理系统导入

連携IT部门导入部品信息管理系统, 对部品信息进行系统化管理。



2. 系统化管理

借助部品信息系统, 测量人员在系统输入测量完成的部品信息(刻印), 发货作业人员无需到测量室确认, 节省大量的时间。



3. 部品信息识别

連携相关部门对现场流动在库进行可视化, 对策实施后, 由系统自动识别, 节省大量的时间。

(三) 效果确认

1. 作业充实度降低为89%

2. 消减确认部品品质时间& 识别部品信息时间

Q: 分享一下自己做该DX课题的初衷。

A: 我们的初衷是为了减少现场无价值的作业, 更加轻松、有效率地作业!

Q: 参赛有哪些感受? 对后续推进DX有哪些启发?

A: 本次活动让我认识到DX数字化的力量, 提高了工作效率、提升了工作便捷性, 还降低了成本。后续我会继续坚持不懈地推进部门的DX活动!

分享人：
曾永发
部门：第二生产部



5

《新人事薪酬考勤管理系统的构筑》

(一)新系统的价值

1. 上线手机移动端，方便员工查询电子工资单、排班及考勤异常。
2. 门禁卡数据与考勤数据联动，上下班打卡提醒，减少出勤异常。
3. 考勤数据实时传输更新。
4. 关键出勤指标的可视化，强化员工管理。
5. 合规性验证规则的设置，在源头消除连续7天出勤、加班超时等用工风险。
6. 系统支持多份出勤日历，排班界面简洁，支持多种排班方式。
7. 设定加班预算限额，实现加班时间管控。
8. 个税的系统化自动化。
9. 调休额度的系统化管理。

(二)改善情景

1. 电子工资明细单



分享人：
李江飞
部门：人事部



2. 日历排班调整



3. 连续七天出勤控制



(三)有形效果

纸张节约:

1700人*15张/人/年=25500张/年

工时节约:

节约了部门排班、员工查看考勤等的时间

Q: 分享一下自己做该DX课题的初衷。

A: 为员工和业务关联部门解决在处理薪酬考勤实务时存在的一些痛点，用更智能化的系统替代原系统，在适配公司服务器的同时，提升大家的工作效率。

Q: 参赛有哪些感受? 对后续推进DX有哪些启发?

A: 一、有很多事例不是简单地在原来业务模式上缝缝补补，而是重新梳理业务内容逻辑，从头进行设计改善，让数字化真正成为一个创造价值的工具，这种决心让我大为震撼。

二、在非常短的时间内，加特可广州涌现了大量的数字化变革实践，很多想法和主张，无论大小难易，都能快速得到同事、领导的大力肯定和支持，这种自由、充满活力的数字化变革氛围让我大受鼓舞。

6

《新培训系统的DX进化》

(一)现状把握

学员: 每次提交作业打印扫描，很花时间……

业务部门: 现场学员没法接收邮件，拜托相关人员进行传达很耗时啊……

讲师: 想了解自己过往的授课情况不方便……

培训人: 每次一开课就有很多数据需要录入……

(二)改善变化点

1. 课程更新超简单，形式多变没烦恼



2. 讲师评价动动手，分数结果很快有



3. 培训运营无纸化 履历生成省人工



分享人：
李一怡
部门：人事部



(三)改善效果

1. 节省纸张: 2119张

2. 更新Excel表: 33个→10个

Q: 分享一下自己做该DX课题的初衷。

A: 2017年人事就搭建了培训系统，但因为系统无法导出等各种原因，导致既需要在系统上录一遍，又要在excel录一遍，重复作业，特别不方便。去年得知DX后，就去和IT事务局沟通，了解到现在技术进步，道一云可以自主搭很多内容，就决定重新做系统。

Q: 参赛有哪些感受? 对后续推进DX有哪些启发?

A: 我是第一次做系统开发，体验了一把App开发人员的痛苦，部分内容复杂程度远超出我想象，细枝末节的东西特别多。

同时也非常感谢我们部门同事杨娟，我说要做微课，她就来帮我一起做，不满意的地方就直接说“你走开我来”，很多都是她帮忙润色美化的。我一开始做的版本是平平无奇的，事务局也点拨我，要像新闻发布会一样，把最想要展示的内容呈现出来，这次一等奖有很多人的功劳。

李一怡： 一个“DX产品经理”的自我修养

在日前结束的FY22 DX优秀事例发表会上，来自人事部的李一怡以课题《新培训系统的DX进化》成功摘得一等奖。

对于她的这次DX课题，许多人不吝赞美之词：DX委员会戏称，视频可以直接挂在网上当知识付费产品；部分共同参与的员工称，看了她的课题才明白，DX不是在原有业务上的缝缝补补，而是重新创造价值的工具；使用过系统的学员也表示，直观、便捷、好用，堪称标杆系统。

收到如此多的正向反馈，李一怡到底做对了什么？

敢于打破重构

加特可广州首次搭建培训管理系统，是2017年左右，但随着环境的变化和业务的发展，系统逐渐出现架构不完善、功能掣肘、使用体验感变差等问题。是沿用现系统还是导入新系统？问题摆在眼前。但不管是沿用还是导入，都需要大笔的预算，前有狼、后有虎，培训面临两难的局面。

2021年，加特可广州正式提出“加速DX”的战略，深知培训系统痛点的李一怡，迅速将目标瞄准了这套如今看来已颇为落伍的培训系统。经过和DX委员会的沟通，她惊喜地发现，重构培训系统的想法，能在道一云等低代码平台上完美付诸实践。

2021年6月，她将想法跟领导进行了汇报，顺利通过；同年9月，开始在道一云平台搭建系统，仅用时3个月便成功搭完；2022年2月，新培训系统开始小范围试用，同年4月全公司展开（和旧系统并行），同年7月正式上线。

截至课题发表，新系统节约工时效果明显，累计节省纸张2119张，需更新的Excel表从33个降至10个，极大提升了培训管理的效率，提升了学员及讲师等使用者的满意度。

以用户视角思考DX产品

新系统的上线，表面看似一帆风顺，背后却是反复纠结、处处崩溃。

第一次荣升“DX产品经理”，有太多超乎李一怡想象的内容，最大的两个难题就是“理清需求”和“标准化”。

按旧的工作方式，培训全流程有140步，能用系统完成的仅12步，需手工作业的有128步，数字化率低至9%。

“真的需要这么多步骤吗？对客户无价值的内容，是否可以果断舍弃？”带着这样的想法，她重新打磨了流程，用替换、删除、整合等方法，将140步精简为47步。如履历生成，此前要22步，纯手工作业；如今可以在系统上自动生成，5步骤、0纸张。再如评价流程，也从11步简化为3步，评价完就可以自动计算分数，很多讲师在使用后，纷纷称赞：“没想到可以实现这么大的转变。”

标准化更是重中之重。每个人做事方式不一，导致不同培训体系经常出现标准不一的情况，如培训后作业的完成，间接员参训后完成一份作业即可；但直接员不单要完成一份作业，还有额外的“教育课题书”要交，导致多次提交、多次审批，流程极度繁琐。

“这个时候，我们必须跳出来，思考流程、标准是否合理，多站在用户角度去考虑，是否简单、是否有价值，才不容易形成路径依赖。”

李一怡举例道，比如一个简单的扫码签到，背后就有多次的讨论和说服。“我当时提议改成线上签到，就有同事担心员工会不会作弊。晚上我回到家，仔细思考，大家担心作弊是有道理的，但即便是手签，也可以作弊，只要做好风险点的防范，

很多问题都可以规避，尤其一些舞弊行为是个例，不能因为个案的存在而抹杀全案的价值。”重新汇报后，最终领导同意了她的提议。

类似的小故事还有很多：如课程档案的台账数量庞大，从57个字段精简到34个；每个课程的编号，从随时更改变为永久固定；培训履历中的出勤结果，也由原来细分的8种情况精简为是非即否。“这些标准化的结果，都是我们一点点挖出来、一步步协商找出的最优解。”在系统页面设计方面，也是站在用户的角度进行考虑的，力求简洁、直观。李一怡的目的，就是希望员工使用这个系统时，像使用微信一样，不用过多解释，没有学习成本，新系统确实做到了。

“我也经常被系统开发人员问，这个需求是否合理？”作为“DX产品经理”，李一怡和系统开发人员可谓相爱相杀，如

现场员工报名必须由工长来完成，系统开发人员曾质疑其合理性，这时就需要立足实际，从双方视角来考虑如何完成这一功能，“我记录了大概有300-400条问题，经常出现系统跑不动的情况，磨合必不可少。但很开心的是，最终我们以必胜的信念完成了系统的搭建，如今我们都说这是难能可贵的‘战友情’。”

经历推动成长

2022年9月，FY22优秀事例发表会开始征集课题，李一怡听闻消息后立即报名了。

这次发表，是不同于以往的视频形式，类似微课大赛。新系统上线后大家都很满意，但如何以通俗易懂、去粗取精的方式，提炼出课题和DX强关联的精华内容，也非常考验个人水平。

“一开始我做的版本缺了一些微课的感觉，整个内容的呈现形式也是平平无奇，后来部门同事杨娟伸出援手，经过她美化后的PPT特别好看，这次一等奖她有巨大的功劳；DX委员会也给了我指引和点拨，他们说要像新闻发布会一样，把最吸引眼球的内容展示出来，一下就点醒了我。”李一怡说，虽然参赛过程并无别致，但从中学到的发表方法却相当宝贵。

新培训系统的上线，对李一怡而言不是终点，正如后来在系统上新增线上学习平台入口一样，她的变革永远在路上。履职“DX产品经理”的经历更让她相信，好的种子，只要真心去灌溉，一定可以成长为想要的样子，新培训系统如此，其他亦如此。

新企业理念Purpose*五连问

众所周知，FY22年初加特可发布了新企业理念Purpose，为更好地进行理念渗透，让员工了解新企业理念Purpose的重要性，新设《新企业理念Purpose五连问》栏目，希望通过每位加特可人的解读，让新企业理念Purpose得以更彻底地渗透。

(*Purpose: 存在意义)



【访谈嘉宾】

黄光继

职位: 副总经理
部门: 管理部门

苏英:充满热情地奔赴目标

1 Q: 您认为企业理念Purpose对企业的发展起到怎样的作用?

A: 作为企业可持续性发展的强心剂, 并为企业未来发展指明了宏伟的目标。

2 Q: 结合自身工作浅谈一下对加特可新企业理念Purpose的理解?

A: 对工作持有高度的热情, 并感染团队以及周围的同事, 奔赴同一个目标; 不断保持学习热情, 为公司今后的新事业发展时刻做好准备。

3 Q: 您个人的Purpose是什么?

A: 个人的身心健康, 并为家人的健康快乐做出一定的

努力; 不给国家添麻烦, 不给他人添麻烦。

4 Q: 您认为企业理念Purpose与个人之间是怎样的关系?

A: 不管是工作还是生活, 首先都需要充满热情, 饱满且乐观的精神面貌, 是做好一切的基础。工作上的成长, 为我们提供了精神层面的满足感, 当然也为生活提供了经济基础。只有共同为公司的不断发展而不断改革和进步, 个人生活目标才可实现。

5 Q: 如果要实现企业理念Purpose的渗透, 您认为最好的方法(或建议)是?

A: 循序渐进地定期渗透, 丰富可视化效果。

黄光继: 企业Purpose是个人Purpose的“集合”

1 Q: 您认为企业理念Purpose对企业的发展起到怎样的作用?

A: 是企业的宗旨、企业发展的指针, 为企业发展指明方向。

整体Purpose的实现。通过理解、认同、共鸣、实践与推广, 让自己更有使命感; 让职能工作得以不断完善, 更具价值; 让企业不断健康良好地发展, 从而提升企业的价值, 让移动出行充满无限可能。

2 Q: 结合自身工作浅谈一下对加特可新企业理念Purpose的理解?

A: 管理部门职能众多, 虽然多数表面看不属于技术部门, 但各自的专业性都很强。每个人在自己的岗位上都发挥着重要的作用, 都是企业这部“移动出行启动系统”上独一无二的螺丝钉。

大家在各自领域, 用专业和工作热情, 既实现自己的Purpose, 也实现团队和组织的Purpose, 从而促进企业

3 Q: 您个人的Purpose是什么?

A: 活得有价值、有意义、有尊严。

当我年轻时, 不辜负生养自己的父母以及爱护自己的师长; 当我年富力强时, 尽自己所能为爱我的人和我爱的人创造更好的生活条件, 为社会创造价值; 当我老时, 尽量不拖累自己生养的孩子以及帮助过自己的家人和朋友。

4 Q: 您认为企业理念Purpose与个人之间是怎样的关系?

A: 方向一致、“大”同“小”异、相辅相成。个人与企业共存共荣, 个人成长企业才有发展, 企业好个人也好, 大家好才是真的好。企业理念将一群有共同价值观的个体聚合在一起, 形成了有共同方向、共同目标的一支团队, 所以说企业Purpose是个人Purpose的“集合”。

5 Q: 如果要实现企业理念Purpose的渗透, 您认为最好的方法(或建议)是?

A: 清晰定义和通俗易懂地解读, 以及目视化, 结合公司和员工的实际开展系列活动。

通过知道、理解、共鸣、实践与推广开展宣传活动: 如印制贴纸、卡片、标语; 开研讨会研讨, 征集个人Purpose、部门或各职能的Purpose进行评选、公示。

【访谈嘉宾】

苏英

职位: 部长
部门: JEPS推进部
爱好: 看书、撸猫





【访谈嘉宾】

王媛媛

职位: 科长
部门: 新事业推进部
爱好: 看日剧

王媛媛: Purpose为新事业指明了方向

1 Q: 您认为企业理念Purpose对企业的发展起到怎样的作用?

A: Purpose指明了公司前进的方向, 确定了公司的价值观, 是每位员工的行动指南。

2 Q: 结合自身工作浅谈一下对加特可新企业理念Purpose的理解?

A: 汽车行业正在经历百年未有之大变革, 公司也正处在关键变革期, 我所在的科室正在摸索新的商业机会, Purpose为我们指明了方向, 我们将继续努力实践。

3 Q: 您个人的Purpose是什么?

A: Purpose的终极目标是企业和员工个人的双赢, 即企业实现永续经营, 员工将个人价值贡献

给企业, 家庭幸福。

4 Q: 您认为企业理念Purpose与个人之间是怎样的关系?

A: Purpose的落实指引公司朝着先进路线前进, 个人与公司互相成就, 促成双方的可持续发展, 对于公司来说就是永续经验, 对于个人来说就是稳定的收入和安定的生活, 两者相辅相成, 互相促进, 并最终实现共赢。

5 Q: 如果要实现企业理念Purpose的渗透, 您认为最好的方法(或建议)是?

A: 每个人都可以在年度业务计划的时候设定一个Purpose去实现它。

李媛: 期待员工和公司成为更紧密的利益共同体

1 Q: 您认为企业理念Purpose对企业的发展起到怎样的作用?

A: 企业理念是一个企业的灵魂, 也是企业前进的精神支柱。它会让每一个人充满使命感, 有梦想、有追求、有热情, 这种使命感让我们自强自立, 同时也帮助公司和身边的人实现自我价值。

2 Q: 结合自身工作浅谈一下对加特可新企业理念Purpose的理解?

A: 财务部同事每年都会积极参加各类财务相关的培训, 提升专业知识, 以求更好地呈现企业真实的成本利润水平, 并通过定期预算和预测, 给管理层提供公司未来的财务数据, 以及财务预警, 并以此促进原低活动(在同质的情况下), 让我们的产品成本更有优势, 让客户使用到更加物美价廉的产品, 让更多的人实现移动出行。

3 Q: 您个人的Purpose是什么?

A: 聚集于家庭, 让老有所依、少有所靠(*^_^*)

4 Q: 您认为企业理念Purpose与个人之间是怎样的关系?

A: 一定是紧密相联、互相成就的。打个比方, 企业好比一艘大船, 我们则是船上的螺丝钉, 缺了一颗螺丝钉, 船可能会偏航; 没有这艘船, 螺丝钉也一样到不了目的地。

5 Q: 如果要实现企业理念Purpose的渗透, 您认为最好的方法(或建议)是?

A: 除了加大宣传、提高认知之外, 我觉得可以让员工察觉到自己 and 公司的紧密联系。(●^_^●)



【访谈嘉宾】

李媛

职位: 科长
部门: 财务部
爱好: 逛街会友



采访领导：黄荣博

加特可（广州）自动变速箱有限公司
开发部担当部长

黄荣博： 我是个崇尚 Love and Peace的人

高管专访栏目已经很久没有做过八卦类采访了，这次编辑部刚好逮住新上任不久的开发部担当部长黄荣博，让这位自诩认真、严肃的工科男，尽量抛开最擅长的研发工作，聊聊在加特可广州这12年的见闻趣事、个人八卦。

看得出，他确实很努力地在展现自己不为人知的另一面，比如一个问题准备了两个截然不同的答案；10年前在加特可全球各据点出差的故事，如今讲起来依然满满都是细节……同时，他也提出了自己在睡眠上的困惑，如果你有好的解决方案，快快推荐给他吧。

1 Q: 用三个词or短句让大伙记住您。

A: 一、认真、严肃。可能是研发工作中养成的习惯，有时候大家开玩笑的话，我也会认真考虑下。
二、性格比较好。遇到事情一般会冷静考虑处理，无论工作还是生活，基本不会情绪化或跟人起争执。
三、重视亿点点细节。有时候看到部下的邮件，如果字体、大小、颜色、排版不统一，就忍不住想帮他修改。
(所以您是强迫症吗?) 有一点，但不多。比如看到某几个东西，会很想把它们从高到低摆在一起或者同种颜色进行归类，比较在意东西的整齐、一致性。

2 Q: 在加特可多少年? 哪些奇怪的知识增加了?

A: 12年。奇怪的知识，说一下在各地出差时体验饮食、生活习惯的差异吧，比如吃的方面：纯素食主义者，是不吃鸡蛋的，任何形态都不吃；日本会吃生鸡蛋，拌饭里味道还不错；还有无酒精啤酒，包装、味道

等和有酒精的差不多，一看就是为不能喝酒的人考虑的，估计怕他们融不进酒桌文化。

还有生活方面：在中国，印章一般是公司所有，但刚去日本就被要求刻个人印章，生活很多方面都需要盖个人印章；还有前些年流行去日本买智能马桶盖、电饭煲，我也是去了日本才知道，一个马桶盖可以有这么多功能。

3 Q: 全球出差过程中，经历过哪些有趣、难忘的事情?

A: 到美国出差，飞机落地后，机场保安拿枪对着我，用英语问答一系列问题，当时就在想，要是没回答对，是不是就被一枪崩了😂
美国东西部差别很大。当时为了做车辆实验，1月份从底特律的美国分公司飞到阿拉斯加的日产试验场，温度直接从-20℃飙升到20℃，温差接近40℃，

几个小时内自己体验了一把温差急变的人体实验；另外，回国路过洛杉矶时，看到街头还有流浪汉，觉得这么繁华的城市应该不至于吧，下意识就拍了张照，结果拍完被他们追着要钱，因为没有零钱最终还是上司帮我垫了10美元。后来得知，不要随便拍照，要钱的，像米奇、唐老鸭那种拉着你拍照，你还要倒贴钱给他们的😂
这些年体验了各个地方的不同文化，还是觉得我们国内最好。

4 Q: 一定为工作熬过最狠的夜吧! 有哪些释放压力的好办法?

A: 加班最多是在日本出向的那段时间，业务负荷比较大，基本每天晚上接近10点才下班，坐最后一趟公司巴士和电车回家，到家11点，吃个饭就12点了，收拾完一般凌晨两三点才睡，第二天早上9点又要上班。
为了释放压力，晚上会看日本的一些无厘头综艺节目或打游戏。周末的话就会去各地方打卡，吃点美食犒赏自己。日本人放松的方式很嗨，下班感觉像完全变了一个人。以前日本总部的同事普遍下班很晚，现在一直在提倡早下班，相对来说应该好些了。

5 Q: 不服日本开发部OG时，是怎么Battle的?

A: 日本开发部不是很了解中国情况，我们说中国现在怎么怎么样，他们还是没办法理解。我是个比较崇尚Love and Peace的人，一般不会直接Battle，可能会邀请他们过来，面对面交流。有些人在邮件、电话里特别冷漠，但是当面态度就不一样了。各国都一样，都有饭桌文化，一起吃个饭，很多事情可能就解决了。要是一顿不够，那就两顿!

6 Q: 如果有一天L5级别的自动驾驶实现了，觉得加特可会在其中发挥什么作用?

A: L4级别已经有了，我感觉L5也应该很快了。但是再智能的系统也没办法保证控制系统没有bug，信号

会有瞬间中断或被干扰，所以全自动驾驶还是有风险的，最关键是如何解决安全问题。

针对加特可能发挥什么作用，首先不管有没有自动驾驶，乘客最在意的舒适性、动力性等车辆性能，目前看来都不会变。加特可在这方面开发经验比较丰富，可以和OEM做很多尝试。

同时针对功能安全开发方面，加特可也有一些特有的开发经验以及开发流程，今后也有可能用在自动驾驶方面。

7 Q: 有哪些平衡工作与生活的妙招?

A: 合理规划自己的每个24小时，尤其有家庭、小孩之后。尽量提前安排好，多少时间工作、吃饭，多少时间陪家人，还有额外时间的话就刷刷外部资讯视频、看书，其实每天能留给自己的时间也就1-2个小时。
尤其现在孩子还小，基本一闹我就醒了，经常无法保证充足的睡眠，所以在想办法提高睡眠质量，如果大家有什么好的方法，可以推荐给我。

8 Q: 去您家乡旅游，最推荐的当地小吃有哪些?

A: 我家乡是福建泉州晋江，好吃的挺多，比如土笋冻、蚝仔煎、面线糊。土笋冻里面是沙虫，可能有些人害怕不敢吃，大胆尝一口，你会喜欢上的。

9 Q: 如果还剩最后一天，只能见三个人，会去见谁?

A: 常规的答案当然是老婆、女儿、我妈，哈哈哈哈哈。
不考虑实际情况的话，应该是哆啦A梦、阿拉丁神灯、七龙珠，更多是想借助他们的力量，帮自己回到过去，去重新体验不同的人生。我一直觉得自己人生的选择，跟很多人不一样，高考前从没出过市，但大学选择了去东北，工作后选择直接去日本出向，如果有时光机的话，我也会想体验下另一种人生。

“微”力无边,撬动人财育成数字化转型

后疫情时代,线上学习逐渐取代了部分传统课堂教学,而信息技术的高速发展,让人们通过互联网获取和学习碎片化信息成为常态,同时也使得企业培训的方式产生了革命性变化,其中短平快的微课成为企业学习与人才发展的重要资源。

从企业成立之初,加特可广州就一直将人才视为企业的财富,十数年不断迭代升级的人财育成体系。2020年6月,首届加有名师微课大赛活动诞生,秉承“以赛代训,赛训结合”的宗旨,通过经验萃取的方式,提升员工实操技能。本期“面孔”栏目,让我们走近两位微课大赛的获奖者,倾听他们的备赛之路和成长心声。

精益求精,看见极致的力量

万盈盈

部门:总务科

家乡:湖北荆州

入职时间:2021年5月



“一开始是被培训科的直球式奖品鼓励吸引,所以选择去参加比赛的。”万盈盈含蓄一笑,颇有点不好意思。在加入加特可一年多的时间里,万盈盈作为总务担当,“承包”了大家在衣食住行上的各种事务:“在不断学习和进步的过程当中,我已经能够独立高效地完成手头的工作,于是我想借此契机迎接更大的挑战,以此进一步提升自己的能力。”

只是令万盈盈没有想到的是,比赛的难度还是远超她的想象:“比赛需要进行选题、制作,看到同组的其他选手都已经在构思脚本了,而我自己连选题都还没有头绪,内心其实很紧张焦虑。”幸而比赛的培训环节让她重燃了信心,以更热情的姿态面对比赛。培训科科长吴春景亲自开展科学有效的经验萃取培训,邀请往届参赛者分享大赛经历,同时对微课知识点进行深入浅出的讲解,此外还邀请外聘讲师进行为期3天的专业授课辅导,从PPT制作、课程设计、视频拍摄剪辑、演讲技巧呈现……贴心周到的培训安排逐渐让万盈盈打消了顾虑。

“更让我感动的是,导师们都很耐心地帮助和引导我挖掘课题。”在培训科众多同事和导师的指导下,凭借着不服输的心性,让万盈盈开始拼尽全力,不舍昼夜地准备比赛事宜。

12分钟的微课,不仅要与工作实践深度融合,将深奥的干货变成易于理解的精炼内容,而且还关乎到PPT的设计美观程度、音效配合动画设计、演讲时长把控、普通话标准……满满的都是细节,看起来并不长的一节微课,要做好却并非易事。“我经常逛B站,参加微课大赛之后就从一个观看者变成学习者,什么样的标题、封面或是剪辑节奏更能获得高点击量,把总结的经验都融入到自己的作品中。”而到了决赛阶段,崇尚完美主义的万盈盈更是不放过任何一个细节,数以百次的反复录音配音、逐字逐句校对发言稿、翻译添加日文字幕、一次次修改完善PPT设计……“最终成品只有短短几分钟,但前期从无到有、后期紧抠细节,每一个部分都很有讲究。既然选择了参加,就要尽自己最大的努力做好。”

而谈到本次参加微课培训的收获,在万盈盈看来,最重要的是获得了一次充分成长的机会,而这恰恰正是万盈盈加入加特可一年多时间以来感触最深的部分,同时也感觉到自己的飞速成长:

“公司有很多线上线下的培训机会,还有专门的培训科去推进人财育成方面的课题,推动我在日常工作中不断改善、优化工作,形成一种良性互卷的氛围。”

终身学习,看见坚持的力量

谢尚均

部门:第一生产部

家乡:广东罗定

入职时间:2010年7月

爱好:露营、汽车

座右铭:活到老学到老



谢尚均忘不了9月23日那个上午,一条喜讯在早秋微凉的空气中炸开:《夹杂物对CVT的影响》课题获得了微课大赛一等奖。“很开心很激动,很感谢培训科提供了一个宝贵的学习机会。”谢尚均颇感意外。激动和意外,来源于谢尚均的微课大赛之路,并非一帆风顺。

时间的齿轮回到了微课大赛报名截止的最后一天,谢尚均接到了培训科科长吴春景打来的电话,这是吴科长第三次致电谢尚均邀约参加微课大赛。“因为我的工作年限比较长,当时吴科问我,有没有一些经验可以在微课大赛上分享给大家。说实话我的心里完全没有底。”谢尚均回忆道。如何将其与自己的工作经验进行结合呈现?自己也未曾做过的文书工作能否顺利进行?一想到



这些,谢尚均就立马萌生了退意。

而当吴科长的电话接连打来,谢尚均开始认真思索参赛这个问题。“作为一个零基础的小白,我内心的顾虑很多。”第三次电话沟通时,吴科长细心解释了会对参赛选手进行一系列系统培训和针对性指导后,谢尚均终于消除了顾虑。

从无到有、从0到1,这是每一位选手都必须面对的问题,而谢尚均也不例外。选择什么样子的主题,怎么呈现肚子里的干货,到如何用有灵魂、有感情、有温度地去呈现工作中遇到的痛点进而解决的过程,谢尚均感到无比迷茫。“从选题构思到选择何种形式呈现,这个过程对我来说比较痛苦。”谢尚均的选题是《夹杂物对CVT的影响》,CVT的故障是一种非常抽象的概念,如何将其转换为通俗易懂的表达?谢尚均选择将CVT

进行拟人化呈现。“CVT发生故障,其实就等于我们人体不舒服生病了,仿佛CVT是有血液有灵魂有感情的,这会让读者更容易感同身受。”谢尚均解释道。

为了将干货内容充分解读输出,谢尚均将自己的时间充分调动起来:利用工作间隙的碎片时间思考演讲稿的内容思路,下班后回家的大块休息时间专心制作PPT课件,工作到半夜11点更是常事。“高温假期间,我提前两天从老家回到广州,专心闭关在家准备参赛作品。”谢尚均回忆道。对于谢尚均来说,微课是一个全新的领域,不仅需要撰写制作文书,还要剪辑视频、配音、做PPT等等,全都需要从头开始学习,这个挑战不容小觑。

而这个时候,培训科给了他希望。讲师们指导他萃取内容,以清晰的思路展现干货内容,同时通过PPT的运用、排版

让内容呈现得更美观和清晰,而在视频剪辑上也提供实时指导。此外,培训科还将参赛选手们设置分组竞争机制,让他们能够在紧张的气氛中不断学习和精进。“特别感谢培训科的杨娟,我的进度比较慢,每次她都主动帮忙。”因为内容干货和诚意满满,谢尚均的参赛作品播放量直线上升。“感谢培训科提供这次机会,得到这次成长的机会,也感谢我们部长钟部的细心指导和大力支持。”谢尚均内心充满感激,通过这次比赛,他的自信心也获得了大幅提升。

在谢尚均看来,参加微课大赛的过程,也正如他十数年如一日奋斗在汽车行业的过程,日复一日地坚持着把一件事情做好,遇到问题迎难而上,活到老学到老,保持终身学习的心态和劲头,就是谢尚均的成长哲学。

结语:

北宋教育家胡瑗在《松滋儒学记》中写道:“致天下之治者在人才,成天下之才者在教化,教化之所本者在学校。”寥寥数语,道尽了人才培养的重要性。而加特可广州始终重视人财培训和不断发掘人财潜力,让学习成为员工成长过程中如呼吸般习以为常的事情,如此方能让员工成为发光发热的“恒星”,也让企业以引领之势,持续做立行业之林。

技术开发合同的概况、起草及签署

通过技术委托开发和合作开发来丰富产品线、提升自身实力，已经成为越来越多科技型企业的选择，企业之间或者企业与科研机构之间的相关法律纠纷与日俱增，因此有必要了解技术开发合同的各项注意要点和法律风险，以有效排除技术开发的委托与合作过程中的隐患。

技术开发合同的概况、起草及签署

定义	当事人之间就新技术、新产品、新工艺、新品种或者新材料及其系统的研究开发所订立的合同，其中包括技术委托开发合同和技术合作开发合同。	
适用法律	《民法典》合同编第二十章第二节 技术开发合同 《最高人民法院关于审理技术合同纠纷案件适用法律若干问题的解释（2020修正）》第一部分和第二部分	
主要特征	1.合同标的技术具有创新性，不包括在技术上没有创新的对现有产品的改型、工艺变更、材料配方调整以及对技术成果的验证、测试和使用； 2.订立合同时当事人尚未掌握该技术。	
权利义务	委托开发合同：受托人从事研发行为，委托人支付研发经费和报酬。	合作开发合同：双方共同从事研发行为，按约定分享技术成果。
成果归属	委托开发合同：如无约定，申请专利的权利属于研发人。	合作开发合同：如无约定，申请专利的权利双方共有，一方不同意申请专利，其他方不得申请。
	如无约定，当事人均有使用和转让技术秘密成果的权利。	
风险负担	如无约定，因无法克服的技术困难导致研发失败的风险责任由双方合理负担。	

可以看出，由于《民法典》和技术合同纠纷司法解释赋予了当事人诸多可自由约定的内容和空间，各方应根据缔约地位尽可能周全和详细约定可以争取的权利。因此就技术开发合同具体的起草和签署而言，有如下建议：

（1）为保证合同的效力，对于现有的技术成果，应尽量避免与对方签署技术开发合同，而是签署技术转让或许可合同，因为根据技术合同司法解释第九条，以现有技术成果作为研发标的与他人订立委托开发合同收取研发费的，对方有权基于欺诈要求撤销合同；

（2）在技术委托开发合同中，委托方如欲争取技术成果归属，则应在合同条款中明确约定，否则专利申请权将默认归属于研发方；

（3）对于经事前评估技术难度较高、风险较大的技术开发项目，研发方可争取将主要义务定位为给付研发行为而非给付技术结果，对于研发失败的风险应约定具体分担比例而非简单地概括约定为共担风险；

（4）技术开发合同除了约定项目名称、资金的支付及使用、技术成果的归属之外，还应当对履行进度、期限、验收标准和方法等进行明确约定，以保证研发过程的及时有效进行。

技术开发合同的履行及违约责任

2015年黑龙江省高级人民法院公布的2014年度黑龙江省知识产权司法保护十大典型案例中，就有这样一个“视频片源”技术开发合同纠纷案（案号：（2014）哈知初字第63号）。2012年6月，北京众创公司与拿云天下公司签订《合同书》约定，北京众创公司为拿云天下公司承担中控视频片源、数字沙盘片源项目制作，制作总价37万元，拿云天下公司应在合同签订之日、本项目预演完成和最终样品经拿云天下公司验收后，分三笔支付制作款。拿云天下公司每延期付款一日，支付当期应付费用的1%的违约金。合同履行期间，北京众创公司曾向拿云天下公司邮寄3份邮件汇报项目制作进度，并在完成项目后向拿云天下公司寄出《项目验收确认函》，但始终未得到拿云天下公司回应。北京众创公司认为，其按照合同约定完成并交付涉案项目，但拿云天下公司并未支付制

作款。北京众创公司遂请求法院，要求被告拿云天下公司承担违约责任，支付制作款及违约金。被告拿云天下公司认为，北京众创公司交付的涉案项目不符合技术标准，达不到合同目的。北京众创公司将该项目转包他人制作，违反诚信原则，故应北京众创公司应承担相应的违约责任。

法院经审理认为，北京众创公司和拿云天下公司签订的《合同书》属于《委托开发合同》，双方意思表示一致，真实有效，双方当事人应按照合同约定履行各自义务。《合同书》约定：项目完成后，北京众创公司应及时书面通知拿云天下公司予以验收，如超过验收期限拿云天下公司仍未验收，也未与北京众创公司商定其他验收时间和地点，则视为拿云天下公司验收合格，北京众创公司不承担任何责任。北京众创公司致拿云天下公司《项目验收确认函》符合《合同书》

关于北京众创公司书面通知拿云天下公司予以验收的约定。拿云天下公司收到《项目验收确认函》后未作回应，应视为涉案项目验收合格。拿云天下公司主张北京众创公司不具备技术能力和转包他人制作涉案项目，未提供证据予以证明，其主张没有事实依据，不能得到支持。故法院判令被告拿云天下公司支付制作款37万元，并支付违约金11.1万元。

司法实践在具体确定违约责任的过程中，法院首先需要根据当事人的举证判断合同各方是否存在违反合同约定的行为，其次需要根据各方对于违约责任的约定和受损方对于实际损失的举证，确定违约方所应承担的责任。因此在技术开发合同的履行过程中，各方应注意以下几点：

（1）各方宜严格按照前述合同约定事项履行己方的义务，并注意保留和收集履行合同义务的证据；

（2）为减少争议和方便举证，各方宜对损害赔偿的范围进行清楚界定，例如明确约定因一方违约行为导致另一方遭受损失的，守约方在争议解决过程中发生的律师费、财务顾问费用、差旅费等由违约方承担。由于违约金和定金相对于损害赔偿而言更加明确、有效，各方可基于交易的实际需求和缔约地位选择采用违约金或定金；

（3）各方也应注意己方在合同项下的债权的诉讼时效，以及撤销权、解除权等权利的除斥期间，避免因超过法定期间而丧失救济权利。



传统企业如何转型？ 这些优秀企业案例值得研读

如何率先适应经济发展新常态、实现企业转型，成为当前大部分企业最为关心的话题。随着经济全球化不断发展，企业的“擂台”早已不是单一区域，而是全球范围。可以预见，随着未来各项改革措施逐步推出并落实，企业的转型有望进一步加速，进而与整个中国经济转型形成良性互动。

在这个科技飞速进步的时代，企业必须抓住机遇，直面挑战，及时转型，才能屹立于潮头之上。尽管企业数字化优势明显，但却给很多技术欠缺的传统企业带来难题，这就需要有经验有能力的技术型平台企业参与进来，帮助企业梳理需求，基于平台的大数据、人工智能等技术，提供相应的解决方案和升级服务，从而更好地在数字化转型中实现互利共赢。本期“有料”栏目将继续带领大家放眼全球优秀企业，了解他们的转型之路。

1

长沙银行 × 网易云信

长沙银行作为湖南省首家区域性股份制商业银行，在自身区域化限制与疫情催化影响下，亟须从传统的拓客渠道、客户运营和风控合规方面进行突破和转型升级。为此，长沙银行与网易云信达成合作。

通过网易云信，长沙银行在拓客方面接入多种渠道的视频银行解决方案，提升银行从触客到获客的转化效率，扩大银行的服务半径；在客户运营方面，网易云信提供了覆盖多场景的视频银行方案，为交易类、账户服务类、零售业务类、理财类、信贷类、信用卡类、对公业务类等业务提供支持。

在风控合规方面，网易云信在帮助长沙银行实现业务线上化的同时，部署方式采用业内首创的双通道混合云，通过多重身份验证、防抵赖、录像防篡改等措施，满足该银行的安全、合规、风控要求。

可以说，通过与网易云信的合作，长沙银行搭建了一个架构先进、扩展性能强、客户体验好、安全可靠的远程视频银行平台，进而可以支持远程银行多种业务场景作业，实现降本增效的总目标。

2

美云智数 × 铁骑力士集团

作为农业产业化国家重点龙头企业，致力于成为中国高端食品领导者，面对数字化时代，围绕以客户为中心，铁骑力士集团提出就要做引领农牧行业的数字化革命，用中台的思想，“链接、共享、高效、赋能”，给传统的畜牧业进行赋能，帮助行业提高竞争能力和水平。打造成一家“科技+消费型”企业，因此将“533数字化建设项目”定位为集团2020-2021年度的一号工程。

2020年3月，“533数字化项目”正式启动，铁骑力士集团与美云智数开启铁骑新时代，以数据驱动业务变革，通过建设研发、营销、供应链、财务、人力资源五大平台，推行产业链协同、全价值链拉通、经营透明三大变革，实现一个铁骑力士、一个梦想、一个体系，最终支撑铁骑力士产品领先、效率驱动、生态共享的战略落地。

自2021年8月上线以来，“533数字化项目”已成为铁骑力士五大事业部业务运营的重要平台，构建了现代化管理体系，产业链协同、全价值链拉通、实时数据能力，固筑铁骑力士的核心优势。

3 易路 × ISS中国

当下数字化变革愈演愈烈,越来越多的企业开始意识到数字化人才转型对于企业实现数字化转型的重要性。

然而,数字化人才的培养却面临着诸多挑战,比如传统人才发展的速度难以匹配企业战略迭代的速度、发展成果转化率低等。

这一点,ISS中国深有体会,作为全球最具规模的设施服务集团ISS A/S的子公司,ISS中国是中国目前最大的后勤服务供应商之一,但也因庞大的公司体量,使得公司内部的人事管理及培养面临了不少挑战。

为了提高工作效率与管理模式,实现员工全生命周期管理的无纸化、数字化和高效化办公,ISS中国选择与易路合作,打造“以人为本”的人力资源管理系统,实现薪酬管理、入离调转管理等数字化转型。

通过上线“人事加”系统,ISS中国一定程度上解放了事务性流程的人力成本,提高了人力资源管理的高效性、透明度以及管理效能,进而助力自身提升形象与综合实力。

4 中化集团 × 66云链

数字化浪潮下,企业数字化转型是提升生产效率、重塑商业模式的重要手段。然而,如何成功实现数字化转型却是一道现实难题。中化集团主要借力“66云链”进行数字化转型。

66云链由中化能源、中信兴业、宁波大榭管委会等共同投资设立,整合了危险品车辆、船舶、火车运行信息,以及应急管理、市场营收、异常预警、天气、大宗商品价格走势等实时数据,打破数据隔离,助力该企业真正把数据资产用起来,驱动增长。

目前,中化能源科技“66云链”已将近千家合法合规的危险品运输车队、20余家液体化工品库区、14家商检公司(CCIC、BV、SGS等)连接其中,可查询内贸液货危险品船舶6000余艘、全国1万多家危险品运输公司和近40万辆危险品车辆信息。

中化集团是国内目前唯一构建了覆盖仓储、车船运输的石化供应链数字基础设施公司,可提供车辆预约排队系统、车/船运输可视化系统、在线备案系统、仓储在线查询、数字提单等在线物流综合解决方案和区块链数字仓单产业金融解决方案。

5 沃尔玛 × 微软

世界500强巨头沃尔玛一直在借力科技发展,努力向技术和创新公司转型,为客户提供更加便捷的数字购物体验。

沃尔玛的首席技术官Jeremy King表示,沃尔玛2018年在技术上的支出为117亿美元,目前已将重点从“重新构建其电子商务业务”转变为“全面转型”,并制定了数字化转型预算来实现这一目标。

此外,沃尔玛还与微软、谷歌等巨头建立了战略伙伴关系,以助力自身转型。具体而言,沃尔玛利用微软的计算能力来扩展其人工智能、机器学习和数据分析举措,并与谷歌合作进行语音购物。沃尔玛将数字化贯穿于业务的各个方面:从供应链到销售、从客户服务到市场营销和商店运营,以提高公司运营和成本效率。

供应链数字化是沃尔玛全渠道战略成功必不可少的关键要素,可以使沃尔玛通过在线、移动设备和店内互动等多个方式为客户提供服务。

正如业内人士评论:“数字化转型没有魔法。沃尔玛所做的只是为消费者提供非常棒的购物体验、量身定制的出色运输服务、良好的价格。他们只是这样做而已,并且没有做其他特别的事情。”

6 华侨城集团 × 花橙旅游

花橙旅游是华侨城集团自主搭建的旅游行业自营型电商平台。作为涵盖管理、营销、服务和用户体验等多维度的综合平台,花橙旅游基于旅游行业的特殊电商模式,建立了华侨城“电商+会员+营销+服务”一站式在线旅游服务平台,实现了对外为游客提供票务预订、资讯查询等综合服务,对内面向景区提供营销赋能。该项目上榜国务院国资委印发《关于发布2020年国有企业数字化转型典型案例的通知》,100项国有企业数字化转型典型案例名单,上榜数字化营销服务类典型案例。

未来,华侨城集团还将推动与更多企业线上线下跨界深度合作,为企业服务,打造会员积分体系,创新营销思路,将花橙旅游打造成以景区为核心的目的地旅游深度服务平台,成长为独立的自有互联网品牌,为景区创造价值,为广大用户提供优质旅游服务,建立旅游产业生态圈,实现资源共享和产业整合,推动文旅主营业务数字化转型、企业高质量发展再上一层楼。

结语:

扎实苦练真本领,多维发力促转型。越来越多的企业明显感受到转型的迫切性,纷纷通过技术研发、组织变革、资本运作等多种手段求新求变。尽管这些尝试不一定都很顺利,但却是必要且有益的积极探索。面对飞速发展的新时代,企业必须抓住机遇,面对挑战,才能永立潮头。

萌娃厨神养成记： “烹”然心动，妙趣成长

家是每一个人最温暖、最可爱的归宿，而家常菜则承载了不少人对家最温馨的回忆。想要家人吃得美味又健康，家中的“掌勺大厨”花费了不少心思。这一次，厨神萌娃上线，小朋友们穿上围裙、捋起袖子，在爸爸妈妈的指导下按照工序有条不紊地备菜、下锅，各显身手比拼厨艺。看萌娃变身“中华小当家”，和爸爸妈妈一起做地道家常菜，亲手炮制的美食样样色香味俱全，让人食指大动~

这次小厨神比拼，不仅可以培养孩子们的动手能力、锻炼孩子自己的事情自己做，还可以和家长互动、增进亲子关系，一举两得！



厨神2号

Andy

年龄：12岁
家长：财务部 谢映雪

Q1:请介绍一下自己做的菜

A:今天我要炒的菜名为《荷兰豆炒虾仁》，首先材料有：新鲜荷兰豆、不要钱的虾仁（外公快递过来的）、蒜头、适当调料；然后我们把

- ①新鲜荷兰豆摘去两端的筋洗净、锅中水烧开、放入荷兰豆焯水，再捞起来放入冷水中过凉、沥干水备用；
- ②虾仁去壳和虾线、蒜头拍碎；
- ③锅中倒入油加热放入蒜头爆香，虾仁放入炒至变色、再加入荷兰豆大火快速翻炒，放入盐改小火翻炒，炒至荷兰豆和虾仁完全入味再加一点点生抽调色即可出锅享用。

Q:爸爸妈妈有没有帮忙?

A:妈妈有帮忙，开大火时我有点害怕，她帮我颠勺。



家长有话说：
味道可以、秀色可餐（在妈妈的帮助下）。感觉他长大了，下次可以多做点菜，妈妈可以适当退出厨房了哈哈。

厨神1号

子涵

年龄：10岁半
厨龄：1年
家长：财务部 刘理漫

Q1:请介绍一下自己做的菜

A:早餐包了馄饨，下午炸了个薯条和妹妹一起吃，晚上饭后还做了个小水果拼盘。

Q2:爸爸妈妈有没有帮忙?

A:有，奶奶剁了馄饨馅，薯条是妈妈购买材料、奶奶教我油炸的，水果是晚饭后和妈妈一起散步去水果店买的。

家长有话说：
馄饨还挺鲜美，但是有几个包得不够紧，煮开后皮和肉分开了。不过还是挺开心的，孩子自己会做一些熟食，能解决一些简单的早餐和小零食水果了。



:) 今日快乐

厨神3号

辰辰

年龄：9岁半
厨龄：1年
家长：企画部 陈泽萍

Q1:请介绍一下自己做的菜

A:早餐煮了汤圆，甜甜糯糯的很好吃。

Q2:爸爸妈妈有没有帮忙?

A:煮汤圆很简单，爸爸妈妈只是帮忙打火，提醒火候和时间。



家长有话说：
这是孩子给自己做的早餐，自己的劳动成果肯定好吃！希望孩子能更多参与家务劳动，修炼厨艺，下次做给爸爸妈妈吃就更好了。





厨神4号

唐果/八弟

年龄: 7岁/4岁
厨龄: 1年
家长: 生产技术部 唐振湘

Q1:请介绍一下自己做的菜
A:我做的是每天都会吃的白米饭,虽然看起来简简单单,也没有鲜艳的颜色,但是却是重要的、必不可少的一道“菜”。
Q2:爸爸妈妈有没有帮忙?
A:全部过程都是我做的,接电源时爸爸帮忙了。

家长有话说:
这是自己孩子第一次做的白米饭,软硬适中,吃起来格外香甜!通过这次做饭,小朋友的独立自主能力又向前迈进了一大步,也锻炼了孩子承担家务的责任心,作为父母非常开心和欣慰。

曹文玥(棉花糖)

年龄: 5岁
厨龄: 1年
家长: 总务部 伍细莲

Q1:请介绍一下自己做的菜
A:我做的这道菜是西红柿炒蛋,是一道美味的家常菜。
Q:爸爸妈妈有没有帮忙?
A:有的,爸爸跟我讲解了先做什么、后做什么。开燃气灶我不敢操作,是爸爸帮我打开的;煎鸡蛋时,我很怕油会飞溅到我的手,是爸爸帮我鸡蛋倒入锅里的,还示范了要如何翻炒。

厨神6号



家长有话说:
味道超级赞!这道菜是姐姐最爱的菜,看姐姐直接端盘一扫而光可见一斑,作为大人的妈妈也只抢到了一



小口,未来可以考虑往厨师方面培养呀。在一旁看着还不及操作台高的小人儿,在爸爸的帮助下,站在小凳子上有条不紊地操作,满眼都是惊叹和欣慰。相信以后妈妈不在你身边的时候,你也能好好照顾自己。希望你以后不仅会做饭,更要好好地吃每一顿饭,尝遍人间美食,也能懂得“人间有味是清欢”。

厨神5号

炆炆/哎啾

年龄: 11岁/4岁
厨龄: 半年
家长: JEPS推进部 张小威

Q1:请介绍一下自己做的菜
A:做了家人们都喜欢吃的辣椒炒鸡蛋,感觉很有趣,特别有成就感,期待下回继续享受厨房的快乐。
Q:爸爸妈妈有没有帮忙?
A:妈妈帮我切辣椒,教我怎么打鸡蛋,在我炒菜的过程中在旁指导。

家长有话说:
味道很不错,咸淡适中,吃饭格外香。吃了孩子亲手做的菜,心情很愉悦,感觉很幸福。



厨神7号

球球

年龄: 7岁
厨龄: 1年(曾经炒过一道青菜, O(n_n)O)
家长: 企画部 王燕燕

Q1:请介绍一下自己做的菜
A: 我的菜名叫甜椒鸡蛋炒黑魔头(木耳)。我想给妈妈炒个少油少盐的菜,尽量不加调料,要保留菜本身的味道。偷偷告诉你,我妈妈得减肥了~
Q2:爸爸妈妈有没有帮忙?
A: 妈妈有帮忙,因为这是她临时安排的,所以她肯定得帮忙了。帮我找了菜:黑魔头(木耳)、甜椒,帮我把菜放进锅里,做好后帮我把菜盛到碟里。

家长有话说:
味道很不错,很像我做的菜,除了油和盐,没有其他的调味料,能吃出每一种食材最初的味道。第一次吃到儿子做的菜非常开心啊,最开始只是想让他参与进来,没想到这道菜从洗菜、打鸡蛋、切菜、加盐油、炒菜,每一个环节都是他完成的。



“加”人有约—— 加特可广州举办第10次家属开放日

2022年10月22日，加特可广州迎来了第10次家属开放日。本次开放日共邀请了18个家庭，约40名家属走进公司，近距离体验加特可广州的工作环境，感受加特可广州的企业文化，参观加特可的先进生产线。

加特可广州总经理海野刚弘先生开场致辞，在感谢家属对公司员工的工作支持和理解之余，希望家属、员工和公司更好地联系在一起，员工未来在公司能够获得更好的发展。

参观环节中，家属对展出的变速箱模型和工厂参观表现出浓厚的兴趣，亲身感受加特可的极致造物现场。家人欢聚一堂，品尝精美午餐；家人互动环节中，家长和小朋友齐心协力完成小车模型拼装。

参观结束后，家人们纷纷表示对自己亲人的工作岗位有了更全面、深入的了解，小朋友也对父母的工作萌发了兴趣，表示该活动非常有意义。希望每一位加特可广州员工都能释放他的才华，得到更好的发展！期待明年能看到更多大朋友、小朋友的身影。



TWO



加特可广州第二届加有名师FY22视频微课大赛圆满结束

为了顺应公司新方针和新企业理念，推动数字化转型，加快人才培养和提高竞争力，基于FY20首届微课大赛的实践经验，经过反思与检讨，在促使各部门萃取、活用宝贵经验的同时，营造全社善于总结、乐于分享的文化氛围，渗透新常态的学习方式（模块化·短时间化·线上化），加特可广州第二届加有名师微课大赛以视频微课的形式举办，并于7月15日正式启动。

本次大赛设置了两大赛场，（即间接员赛场和准&直接员赛场），通过创新有趣的视频、海报、企业微信推文等高频宣传，最终吸引了43名选手参赛。所有选手历时3个月，经过选题定夺、经验萃取、工作坊培训、讲师辅导、大众点评等重重筛选，不断打磨，从员工技能提升、业务改善及工作方式改革

等视角出发，基于业务痛点，最终开发出39门精品微课。

通过紧张而刺激的角逐，最终大赛诞生了一等奖2名，二等奖4名，三等奖6名，最佳制作奖7名，优秀奖20名。加特可广州总经理海野刚弘、副总经理黄光继以及财务总监胡培德向选手们颁发了奖杯和奖状。大赛最后，总经理在总结致辞中对此活动表示了高度的赞赏，他称赞选手们成长迅速，惊喜于微课成果的高质量与高价值，同时也表达了对活动继续举办的深切期望。

为了充分发挥大赛微课的作用，促进全员学习、助力全员共同进步，事务局在赛后立即将选手们的心血制作投放至加特可线上平台【加学堂】上，截至9月底已有2091人次观看。

THREE

加特可广州 举办信息安全专题讲座

2022年9月是加特可广州第三个信息安全月。为进一步推进信息安全宣传，加强信息安全管理责任意识和对最新网络安全动态的把握，加特可广州ISec事务局邀请普华永道冯楚凡高级经理、彭德涛专家及韩睿婷高级顾问在公司开展了一场生动的信息安全讲座。讲座于9月15日举办，除了作为主要培训对象的各部门ISR、ISP、ISO外，其他人员也踊跃参加，总计参加人数超50人。

培训内容围绕“中国网络安全和数据保护法律法规解读”“工控安全管理热点解读”“车辆产品安全强监管趋势解读”三个方面，通过详细案例深入分析最新网络安全法律法规的条款，解读当前形势下企业面临的威胁与挑战，并普及了工控网络安全防护体系建设的知识。其间，彭德涛专家现场演示了“破解家用指纹锁”、“通过U盘控制电脑”、“一根充电线如何窃取手机信息”等黑客攻击手法，给大家留下了深刻印象，也为大家再次敲响了警钟。

通过此次讲座，使我们对当前企业信息安全的严峻形势有了更清晰的认识，强化了大家的信息安全意识和责任意识，为筑牢企业信息安全防线奠定了坚实的基础。



FOUR



FY22 JATCO-中国基本技能 竞技大赛壮行会圆满结束

浓意深秋，收获季节，我们迎来FY22 JATCO中国-基本技能竞技大赛（10/21@JSZ）。加特可广州经过8个工种，共约300名选手的激烈角逐，最终有16名选手脱颖而出，并代表加特可广州出征参加正式比赛。加特可广州 JEPS推进部和各分科会連携，特举行了壮行会，以激励选手们“顽强拼搏，勇争第一”。

王副总经理表示：一直以来，加特可广州在JATCO全社乃至日产圈均取得过优异成绩。今年是第二届JATCO-中国技能竞技大赛，祝愿大家发挥真正实力，再次取得佳绩。

海野总经理激励参赛选手：“再次恭喜各位选手在激烈的预选赛中脱颖而出。回忆起我在加特可广州做工场长时，经常利用午休时间来比赛现场观战。和当时相比，现在大家的水平更高，请大家带着自信心比赛，争取赛出好成绩，证明加特可广州的实力。”

测一测,今天你内卷了吗?

近几年,似乎没有哪个词比“内卷”更让人上头,一般用来形容某一领域中非理性的过度竞争。

内卷的背后是人们在生活和工作高压下产生的焦虑心理和攀比心理。

很多时候,我们无可避免要面对内卷,甚至主动或被动地陷入内卷。

你是一个容易内卷的人吗?你是否正在经历着内卷呢?快来测测吧!

1.你的日常作息健康吗?

是的——跳到2
不是——跳到3
一般——跳到4

2.你平常习惯阅读纸质书籍吗?

是的——跳到4
不是——跳到3
一般——跳到5

3.你是否觉得目前工作压力很大吗?

是的——跳到5
不是——跳到6
一般——跳到4

4.你有关股票、基金等投资理财方面的信息吗?

是的——跳到6
不是——跳到5
一般——跳到7

5.你是否觉得日常生活中充满内卷?

是的——跳到6
不是——跳到7
一般——跳到8

6.你是否会因为回想起一些失败经历而陷入自我怀疑?

是的——跳到8
不是——跳到9
看情况——跳到7

7.你是否觉得胜负很重要?

是的——跳到10
不是——跳到8
看情况——跳到9

8.你是否觉得实现经济独立太困难?

是的——跳到10
不是——跳到A
一般——跳到9

9.你是否开始期待未来的退休生活?

是的——跳到B
不是——跳到C
一般——跳到10

10.你現在是否能实现生活和工作的平衡?

是的——跳到C
不是——跳到D
看情况——跳到B

测试结果

A 你不是一个会主动参与内卷的人,甚至会用“摆烂”来反内卷。你追求做自己,但时常感觉被繁琐的事项和内卷的人们推着走,丧失了对生活和工作的掌控感。其实努力和奋斗并不是一件坏事,关键在于调整自己,尝试寻找适合自己的位置,主动和创造性地做事。

B 你可能不会主动内卷,但时刻感觉自己在被内卷。你不在乎输赢,只想做条“咸鱼”,但容易受到周边环境和他人的影响,害怕来自他人的负面评价,不得不随大流,参与到激烈的内卷当中。只有源自自己内心的肯定才是源源不断前进的动力,你要学会认同和肯定自己。

C 你可能会主动内卷。你认可自己的价值,不喜欢无用的竞争,会按照自己的节奏做事,偶尔会成为别人眼里的“卷王”。但你也容易待在自己的舒适区里,受制于固有的思维模式和行为习惯,缺乏足够的创造力来应对内卷的不良影响。不妨保持开放心态,不要给自己设限。

D 你是一个会主动发起内卷的人。只要认准目标,你就会努力投入,愿意为了获得更高的成就而牺牲其他。无形之中,你成为主动加剧内卷的人。虽然这能让你在短时间内收获巨大的成长,但也有可能在内卷过程中压力过大,影响身心健康,失去自己的生活。不要为了固化的成功大伤元气,偶尔也要看看其他可能性。

不想躺平,不愿内卷,那该怎么做?

现代社会竞争激烈,就业压力与日俱增,为此很多年轻人为了摆脱焦虑,选择踏上两条不同的道路——一为“躺平”,二为“内卷”。

当下年轻人大多数还是加入了躺平大军,宣称自己放弃奋斗,下定决心不买房、不结婚、不生小孩,以一种“极简”的方式去生活,无欲无求,追求内心平和。

为什么会出现这种现象呢?大部分的原因是当前年轻人劳动所得赶不上资产的增长速度。换句话说,挣的工资赶不上房价的上升速度,再怎么努力,眼看靠自己买得起房子的日子遥遥无期,更别提过上富足的日子。比起父辈遍地是机遇的情况,现在留给年轻人的空间越来越小,因此不如躺平度日,放弃奋斗,所谓“一人吃饱,全家不愁。”

另一方面,让更多人选择“躺平”的原因,不仅是因为躺平比内卷舒适,更多是因为在“内卷”的道路上

掉队,导致只能悲愤不甘地躺平。

“躺平者”要么真的变成无欲无求,对任何事情都提不起兴趣,失去学习、生活、工作的动力;要么充满对现实的无奈和无力,心有不甘,但也无法改变,闷闷不乐地安于现状,最后导致出现心理问题。

“内卷者”需要付出比他人多好几倍甚至十几倍的努力,才能在这条路上坚持不掉队,总是紧绷着自己,未能有一刻停歇。可见,这两条道路都不是那么好走的。

“躺平”与“内卷”必须二者选其一吗?答案是否定的。就像上文所说,有很多的“躺平者”出于一种不甘的状态——卷不动,但也躺不平。虽然“内卷”和“躺平”是社会资源有限而无序竞争加剧下的两种极端选择,但二者并不是非此即彼的关系。毕竟没有人能真正将两种状态做到长久的持续,“今天躺平明天卷”才是普遍现象,这便是在两者之间的一

条缝隙道路:“微躺”。

“微躺”的关键是自洽,既不屈从于社会压力得过且过,也不是无力反击后的纵情享乐,而是做到遵从本心、感受当下,不参与过分激烈的竞争,但也不消极的放弃奋斗,而是在专注本职工作的同时,合理调整自己的发展方向,从而实现自我价值。

在这个过程中,不因挫折而感到气馁,毕竟生活不会因为一次失败而垮掉;也不执着一定要做到什么,而是顺其自然,“尽人事,听天命”。相信时代的眼光,你只要够努力,总会在某个地方闪耀着你自己的光芒。

“微躺”≠不努力、不奋斗,更像是通过降低自己的欲望来获得片刻的喘息,拒绝盲目内卷,而是先明确自己想要的,再想办法寻找自己真正的价值。愿我们每一位员工都能找到自洽的生活方式,在忙碌的生活中也能走出一条实现自我价值的道路!