

热点聚焦

戴姆勒中国职教项目培养超过6000名优秀学员

奔驰职教助学计划创新升级

□ 本报记者 古媛

9月25日,2019年梅赛德斯-奔驰星愿基金职教助学计划星愿奖/助学金、奖教金发放仪式在北京电子科技职业学院举行。这是梅赛德斯-奔驰连续第2学年为职校学生颁发奖/助学金,资助范围也从全国16所职业院校扩大至18所,累计资助300位优秀学员;新增的星愿奖教金奖给了50位长期服务于戴姆勒中国职业教育项目的优秀教师。而奔驰星愿基金职教助学计划背后的戴姆勒中国职业教育项目,已走过13年历程,累计培养了超过6000名优秀学员以及150多位优秀教师,戴姆勒不仅为中国带来了奔驰汽车,也带来了制造奔驰汽车和维修售后的人才。

产教融合培养人才

“戴姆勒铸星教育”是由戴姆勒大中华职业教育部门与中国职业院校合作,旨在为梅赛德斯-奔驰售后服务市场培养高素质的汽车人才,是戴姆勒股份公司全球职业教育培训体系中的重要组成部分。

戴姆勒大中华区投资有限公司人力资源负责人、戴姆勒中国职业教育项目负责人满静女士说,自2006年我们将多元化、双赢化的戴姆勒职业教育体系引入中国以来,戴姆勒一直积极与全国各地的职业院校合作,通过产教融合为合资生产工厂及经销商网络定制化培养具有“工匠精神”的专业型、技术型职业人才。铸星项目团队针对学校审核、经销商需求报告、教师培训、学生技能竞赛、飞行检查等。

戴姆勒职业教育铸星项目以德国二元制职教理论为依据。课程设计围绕汽车维修实践从泛到精,由浅入深展开的。课程的选择都是由教学经验丰富的业内专家综合编排的,更注重直接性的职业经验,也更注重培养学生的职业道德。其本质在于,向年轻人提供职业培训,使其掌握职业能力,而不是简单地提供岗位培训。而这种综合职业能力

是一种跨职业的能力,学生可以胜任其职业领域里的所有工作任务,而不仅仅局限于某一工作岗位的任务。他们在掌握了业务能力的基础上,还学会大量基础知识以及有实用价值的社会能力,具备较强的社会适应性和市场竞争力,为人生道路作了坚实铺垫。

铸星项目教师告诉记者,我们需要的人才不仅具备专业能力,也需要拥有组织能力、方法能力以及社会能力。从技术人才的职业发展看,综合素质与软技能也能够让学历上没有优势的大专学生走的更远、更顺利。而包括沟通、项目管理、解决问题、团队合作等方面的知识与能力恰恰是我们传统教育中缺失的。我们借鉴戴姆勒德国职业教育的经验,并请来自一线的销售商分享人才需求信息,包括对经销商各岗位关键能力的分析解读,进行售后专业教师软技能培训。

戴姆勒铸星项目也影响到奔驰经销商。利星行汽车在北京培黎职业学院设立的汽车服务与营销专业也迈入第7个年头,从2012年7月至今,收获200多毕业生走上汽车经销岗位。利星行汽车通过捐赠奔驰发动机模型,每年捐赠奖教金、奖学金、助学金,提供利星行旗下店内实习岗位,每学期承担专业课时等形式给予资助。优秀的毕业生直接进入利星行奔驰经销商,其他也可以通过指导单位——中国汽车流通协会推荐加入行业。

截至目前,戴姆勒中国职业教育项目合作学校26所,开设有汽车机电、涂装和营销等多个专业,已累计培养了超过6000名优秀学员以及150多位优秀教师,为中国汽车



产业的发展作出贡献。

求学保障+技能保障
+就业保障

2017年9月,秉持着“行动·成就·未来”的公益理念,梅赛德斯-奔驰融合戴姆勒中国职业教育人力资源平台和星愿基金公益平台的双平台优势,携手中国青少年发展基金会正式启动职教助学计划。职教助学计划旨在通过设立“星愿奖/助学金”,在戴姆勒中国职业教育的“技术保障”与“就业保障”基础之上,为心怀梦想、品学兼优的寒门学子新增“求学保障”。

今年,升级后的职教助学计划星愿奖/助学金资助范围将从原来的全国16所职业院校扩大至18所,累计将资助300位优秀学员;同时增设星愿奖教金,向50位长期服务于戴姆勒中国职业教育项目的优秀教师致敬,鼓励他们坚守岗位,继续为职业教育事业奉献热情与智慧。目前,2017年接受资助的职校学子已经顺利毕业,其中,超过90%的优秀毕业生选择进入戴姆勒合资生产工厂以及梅赛德斯-奔驰经销商公司工作。

星愿基金管委会主席、北京梅赛德斯-奔驰销售服务有限公司高

级执行副总裁张焱表示,职教助学计划的创新升级标志着梅赛德斯-奔驰星愿基金持续助推职业教育发展、助力国家精准扶贫的坚定决心。通过该计划的深入推进,梅赛德斯-奔驰积极探索汽车产业校企合作新模式,在帮助广大职校青年点亮人生理想的同时,也为产业转型升级培育具有工匠精神的高素质人才,继续引领行业可持续发展。

据悉,星愿基金职教助学计划已连续两年入选国务院扶贫办社会扶贫蓝皮书,并入选《中国企业精准扶贫50佳案例》。戴姆勒项目东莞基地教师张德标说,此次星愿奖学金项目除了能给同学们带来一定的物质奖励外,更重要的是能够鼓励同学们在学习、工作、生活的道路上能够像梅赛德斯-奔驰的品牌精神“心所向,驰以恒”一样,为自己的梦想不断地付出,在成长的道路上越来越精彩。

有相关研究预测,到2025年,汽车产业高技能人才缺口将达到30多万人。汽车产业的转型升级和未来发展亟需大批具有专业技能的职业人才。星愿基金职教助学计划资助的学子将成为中坚力量,为产业的发展注入不竭动力。

热点话题

羞答答的“小货车”
静悄悄地开

□ 王亮

在国外玩的挺好的皮卡,在国内还是一个似是而非的样子,最近又被赋予了新的编号,“占号利器”。

看美国市场,这个汽车文化发达的地区,据说皮卡是最受消费者欢迎的车型,销量前十的车型中,皮卡大概能占到八款。福特猛禽、雪佛兰索罗德、道奇公羊等车型,全部都是美式皮卡生活典型配置,国内一些有钱人,也通过平行进口得到这类外形高大粗犷、动力性能强悍、功能多样的大家伙。

国内的情况完全是两个样子,皮卡还被视作“小型封闭货车”,很多地方都有相应的限制。比如在北京,皮卡进城必须要在晚上11点至早晨6点之间,超出这段时间在五环里面跑,一准儿挨罚。

既然是被列入货运车辆,有一个特殊的情况近来频频地被商家利用,货运车辆不用摇号,皮卡随时买随时可以上京牌。这在摇号难于上青天的北京,是一个颇有噱头和号召力的促销手段。

近日,某品牌宣称“免摇号”、直接购车上牌的车型,经销商一个月每个月的销量就高达400辆。这款车有两个车型,一个是“乘用车”的模样,一个是可以加

点钱改装的“小型封闭货车”的外观。前者需要参加北京市的摇号大军,后者则是第二天就能拿到正规牌照。

不过,有媒体采访了北京市交管局相关人士后得知,私自将小型封闭货车的盲窗进行明窗改

装的,属于非法行为,一经发现,会依法扣留车辆,收缴非法装置,责令恢复原状。也就是说,买这类车存在风险和麻烦。

同样,利用货运车辆的特殊规定,皮卡加一个篷子冒充轿车的行为,也一样存在风险和麻烦。更多的人购买皮卡,都是在等着政策改变的可能,即皮卡获得进城的资格,先把号牌占上。但现在看来,对皮卡网开一面的解禁难度,依然很大。

有市场需求,就有车企投身其中。长城、上汽大通、福田、江西五十铃等车企,先后都有皮卡车型的实践,由于皮卡功能用途介于商用车和乘用车之间,兼备箱货、旅行车、越野车以及SUV的特性,在一些不限行不限购的地区受到追捧。

从文化层面讲,皮卡的形象早已脱胎换骨,精髓在于提供了一个全面且多样化的平台。特别是日系皮卡的加入,精致婉约的皮卡风格迅速占据市场。而中国皮卡的市场环境最为特殊,从政策法规到实际使用,都将皮卡车型限制在了一个相对尴尬的环境下,90%的皮卡被视为生产资料和运输工具的“小货车”,进城只能凭借夜黑风高静悄悄地开。

9月17日,交通运输部办公厅发布了《关于做好道路货物运输及站场管理规定的实施工作》的通知,针对皮卡明确了取消“双证”的有关工作要求。而在2016年的时候,我国首次提出“皮卡解禁”,河北、河南、辽宁、云南成为首批放宽限制皮卡进城试点省份。相关政策实施近3年后,交通运输部终于有了新的动作。

2019“福特汽车环保奖”
中期回访圆满落幕

9月24日-26日,福特中国携“福特汽车环保奖”评委专家、媒体、员工、车主和公众等前往云南丽江和大理,对“福特汽车环保奖”往年获奖机构野性中国和获奖个人张志明的滇金丝猴保护项目进行为期3天的探访。

“福特汽车环保奖”致力于奖励在环保领域深耕的民间环保力量,从而促进中国全境范围的环境保护。中国西南山地作为全球34个生物多样性热点地区之一,在生物多样性保护方面具有极其重要的地位。自2000年在中国启动“福特汽车环保奖”以来,该区域内已有逾50个环保组织和个人获得过“福特汽车环保奖”。“福特汽车环保奖”从2012年开始支持滇金丝猴的保护工作,滇金丝猴享有“雪山精灵”的美称,是我国特有的珍稀濒危物种,也是该地区的旗舰物种,滇金丝猴种群及其栖息地的保护,对维护地区物种与生态平衡具有战略意义。

本次回访的两个项目中,“滇金丝猴野外监测巡护项目”主要在云南丽江老君山国家公园开展巡护工作,减少盗猎等因素对猴群的威胁。项目曾在没有任何资金支持的情况下,由张志明独立坚持野外跟踪和巡护长达十五年,直至2003年第一支专业巡护队成立后,他才结束了单枪匹马保护滇金丝猴的生涯,带领着巡护队继续日复一日地进行野外跟踪和巡护,为滇金丝猴的生存护航。为此,2013年“福特汽车环保奖”授予张志明自然保护先锋奖一等奖,所获奖金改善了巡护条件,提高了工作效率。

而除了基层巡护,在地组织还采取了多样化的保护手段。本次回访的另一个项目——野性中国是一家致力于用影像传播和推广自然保护理念的公益机构,2010年发起“中国濒危物种影像计划”,在2011至2012年,共资助24位摄影师拍摄了包括滇金丝猴在内的超过50个濒危物种,留下万余张宝贵的照片。这些物种影像通过展览、科研机构和公共媒体,帮助公众直观了解濒危物种及其生存状况。为此,2012年“福特汽车环保奖”授予该项目自然保护传播奖二等奖。回访人员参观了野性中国设在大理的“苍山自然中心”,体验了面向公众的自然科普教育,并观看了野性中国制作的纪录片。机构创始人奚志农与参与回访的各界人士进行了深入交流,并希望借此机会呼吁大家积极投入到保护野生动物的行列中来。

“福特汽车环保奖”在中国的19年中,支持了400多个长期扎根在保护领域的组织和个人。然而我们深知,光凭企业的力量无法彻底解决环境问题,我们希望通过这种深度体验的方式,让更多公众了解环保人平凡而伟大的工作,加入他们的行列。“福特中国企业社会责任负责人张朗莹表示:“因为更美好世界的梦想,需要每一个人的参与来共同实现。”

为了表彰野性中国和张志明在生物多样性保护中的长期贡献,本次回访中,福特中国为张志明和野性中国颁发了“滇金丝猴守护者”“苍山自然中心”的荣誉证书。

(朱世耘)

连续三月双位数逆势增长

捷豹路虎9月在华销量同比增长18%



英国豪华汽车公司捷豹路虎公布第三季度在华销量数据:九月,捷豹路虎在华销量同比增长18%,三季度同比增长24%,收获一年以来最佳季度表现。

自2019年初以来,捷豹路虎率先提出“稳定局面,恢复信心,逐步提升”的三步走战略,致力于通过提高经销商盈利能力、强化清晰化品

牌建设、提升产品力、透明化管理以及开源五大工作重点,从而应对整体市场环境所带来的不利影响。在这一战略方向下,捷豹路虎已实现了在华运营情况的稳步提升。

在2019年第三季度里,捷豹路虎的零售表现分别在7月同比增长40%,8月同比增长17%,9月同比增长18%,实现连续三个月的两位数

逆势增长;与此同时,经销商库存保持稳定而健康的合理水平,整个经销商网络平均盈利情况也实现了扭亏为盈。

对此,捷豹路虎全球董事、捷豹路虎中国总裁及奇瑞捷豹路虎董事、捷豹路虎中国与奇瑞捷豹路虎联合市场销售与服务机构代理总裁潘庆先生表示:“今年,我们排除一切困难,把提升经销商盈利能力及确保其健康运营视为第一目标,目前已经取得了有效成果,这样的成绩也绝非偶然。下一步,我们将在保持这一向好趋势的同时,构建厂家与经销商双赢,销售数量与质量双增长的可持续发展模式。”

在当前汽车市场环境下,构建稳定、健康、双赢的体系力,尤为重要。而任何的优化与调整,都需要持之以恒的决心。在取得稳步并持

续增长的销量表现同时,捷豹路虎强化自身体系的举措将更为深入。无论是对于经销商网络与销售质量的严格管理,还是新产品的引入,都将持续、坚定地落地。

在9月初的成都车展期间,捷豹路虎还公布了下一阶段体系建设的又一核心——“产品攻势计划”。至2021年底,捷豹路虎将向中国引入包括创新技术、中期改款及全新车型在内的30款新产品,其中包括全新捷豹XEL、“捷豹赛道年”重磅车型捷豹F-PACE赛旗版、新款路虎揽胜运动版,捷豹路虎旗下豪华高性能子品牌SV携全新车型也强势回归。在随后的法兰克福车展上,七十年磨一剑的全新一代路虎Defender传奇再造,耀目重生,以全新的外型、不变的硬汉气质、拥抱21世纪智能数字化的全新科技和丰富的个性化配置再树耐用性能新标杆。全新一代路虎Defender一经推出也受到了全球消费者,特别是Defender粉丝们的高度关注,众望之下全新一代路虎Defender亦将于2020年在中国上市。

(王亮)