

挺进2020

落实干部大会精神

落实干部大会精神系列评论之二

# 善作善成，从网络用语“是个狼人”说开去

本报记者 甘文嘉

2019年度十大网络用语公布。其中，“是个狼人”入选。“是个狼人”由“是个狠人”演变而来，意思是“比狠人再狠‘一点’”，现在通常用来指某人做事不给自己留余地，往往能死里逃生、出奇制胜，竞争力特别强。

任正非“是个狼人”。在他的带领下，20多年来，华为取得了骄人的业绩，在中国企业史上可谓是一个独一无二的例子。在刚刚过去的2019年，华为抵

挡住了美国疯狂的打压，业绩再创历史新高，这不可不谓奇迹。华为之所以有如此成就，离不开“狼性文化”。华为认为狼是企业学习的榜样，要向狼学习“狼性”，即要有狼的勇气、狼的果断、狼的团队精神，更重要的是要有像狼一样在残酷的野外环境中的生存本领。

乔布斯也“是个狼人”。从创办苹果公司到推出iPhone系列手机，乔布斯的每一步都是变“不可能”为“可能”，每一步都是创造奇迹。普通人和乔布斯的差距在哪儿？是机会眼

光、超越意志、组织动员能力的差距。

2019年，面对低迷的汽车市场，上汽集团展现出实干的精神和砥砺前行姿态，自主品牌跑赢大盘，出口和海外销售以及新能源汽车销售也都实现了百分比两位数增长，成为“寒冬”中振奋人心的亮点。上汽大通以亮剑精神战“寒冬”，MAXUS（迈克萨斯）汽车销量连续12个月上涨。在智能网联方面，5G自动驾驶重卡项目在第二届进博会期间顺利完成演示并启动示范运营，这在全球范围内尚

属首次。

对于2020年车市走势，在业内大多数机构及行业专家谨慎的态度下，上汽集团出人意料地提出了要实现正增长的目标。这不得不说是对自己“狠”了一点。面对“企业经营战寒冬，创新发展闯关卡”的关键时期，在今年年初召开的年度干部大会上，陈虹董事长要求广大干部坚定信心、奋发有为，在工作中狠抓落实、善作善成。

狼能够在比自己凶猛、强壮的动物面前获得最终的胜利，一个强大的、团结的

团队是重要原因。一个执行力强大的狼性团队，离不开头狼，它是狼群的优秀代表和象征，更是狼群的核心所在。人们在羡慕华为高管高薪酬的时候，也应看到华为严苛的考核规则。华为有丰厚的激励政策，但也有不留情面的惩罚措施，比如降职降薪、末位淘汰等。

狠抓落实、善作善成，要靠个人自觉，也要有制度保障。干部队伍的善作善成，体现在以考核和激励为抓手的融合推进。在陈虹的报告中，今年对干部的考核，有两个引人注目的地

方，一是注重加强考核结果的综合运用并向“高绩效”倾斜，加大干部薪酬的浮动部分占比；二是明确每年考核结果中“基本称职”干部的人数比例，并视个人情况的不同，做出相应的岗位调整。

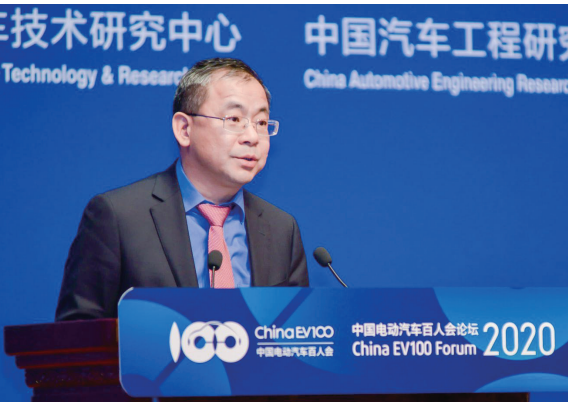
今天的上汽，仍然应该是一个庞大的“创业团队”。这样一支团队，需要充足的创业热情、创业智慧和创业氛围，需要具体务实、有创造力的创业行动。胡萝卜与大棒并举，淘汰不合适的，最终留下的是战斗力超强的狼性团队。

## 直面中国新能源汽车未来发展

# 上汽提出“蓄势、融创、竞合”发展倡议

1月12日，“2020中国电动汽车百人会”高层论坛在北京举行，上汽集团总裁王晓秋对于中国新能源汽车的未来发展提出了“蓄势、融创、竞合”三点倡议，他表示：“希望政府能够积蓄各方力量，保持住来之不易的发展势头；企业要加强融合创新步伐，提升用户体验价值；产业要加强竞争者之间的开放合作，通过合作竞争实现合作共赢”。

王晓秋表示，对于企业而言，一是要聚焦用户当前最为关切的新能源汽车里程焦虑、充电焦虑、安全焦虑，通过技术进步来提高产品的质量性能和安全水平。以上汽为例，去年名爵EZS成为历史上首款获得Euro



NCAP五星安全认证的纯电动小型SUV，单一车型出口欧洲超过10000辆，创下中国新能源汽车出口发达国家的历史纪录。

二是要加大跨界技术融合，努力打造具有颠覆性的出行新物种，有效解决用户

场景化的出行痛点，提升用户的产品体验。2019年，上汽发布了全球首款达到L3级智能驾驶水平的智能纯电动轿跑SUV荣威Marvel X Pro。同时，上汽还率先实现氢燃料电池乘用车和商用车产品的商业化运行。

三是要加强产品、服务、商业模式的融合创新，充分利用金融工具链和数据业务链，打通新能源汽车购车、保险、租赁、保养、维修、二手车、残值回收等全业务链，建立覆盖全生命周期的服务方案，增强用户的服务价值体验”。2019年，上汽集团创新性地打造了包括技术平台、运营车辆、维修保养、金融信贷、专业保险等在内的网约车整体解决方案。上汽享道出行新能源网约车服务已在6座城市运营，注册用户数量超过700万，用户满意度高达98%。

未来，上汽将以更加开放包容的姿态与国内外车企以及创新型科技公司加强合作，实现共赢发展。（官观）

# 上汽大通人民币银团贷款协议签约

秉承着“强强联合、合作共赢”的理念，上汽大通汽车有限公司、上海汽车集团财务有限公司、交通银行股份有限公司、中国工商银行股份有限公司、中国农业银行股份有限公司签署《银团贷款协议》，这是上汽大通快速发展过程中的一个重要

里程碑，标志着六方银企合作迈进新阶段。上汽集团副总裁蓝青松、上汽集团副总裁卫勇、上汽集团财务部总经理顾晓琼、上汽大通总经理王瑞、上汽大通、上汽财务公司、交通银行上海市分行、工商银行上海市分行、中国银行上海市分行和农业银行上海市分行的相关领导

出席了此次签约仪式。

本次银团贷款总额度为50亿元人民币，由上汽财务公司担任牵头行，交通银行担任安排行和代理行、工商银行担任联合牵头行、农业银行和中国银行为参贷行。随着业务规模、战略布局的不断扩大，上汽大通越发需要构建自己的融资渠道，确

保资金安全，保障公司经营。

银团的筹建仅是第一步，放眼未来，上汽大通将以此为契机，不断迭代升级丰富产品线，提升品牌知名度和市场竞争力，锐意进取、开拓海内外市场，实现中长期的经营目标。

（宗何）

## 华域汽车与上汽安吉物流战略合作加快推动 上汽货运出行平台建设

1月16日，华域汽车旗下的延锋汽车饰件系统有限公司、上海汽车制动系统有限公司、华域科尔本施密特活塞有限公司、华域动力总成部件系统有限公司、华域皮尔博格泵技术有限公司、华域智能装备科技有限公司与上汽安吉物流签署了共建上汽货运出行平台战略合作协议。上汽集团总裁王晓秋、上汽集团总裁助理兼移动出行和服务事业部总经理蔡宾、华域汽车总经理张海涛、上汽安吉物流总经理王泽民等领导出席签约仪式。

2019年是国内车市“寒意”渐浓的一年。王晓秋表示，华域汽车旗下数家零部件独立供应商企业和上汽安吉物流作为集团内部兄弟企业能达成战略合作，这是我们期盼已久的，此举将进一步巩固各方的合作伙伴关系，并将增强各方在零部件制造与物流领域的优势。在上汽货运出行平台的建设中，各方要统一思想，各业务板块也应进一步发挥融合优势，协同共进。

此次战略合作，华域汽车和上汽安吉物流将充分共享在生产制造、货物流通等领域的资源和经验，使双方的合作达到“效率上1+1>2，成本上1+1<2”的效果。同时，双方将着眼于未来，

在做强存量、做大增量的业务机会面前紧密合作，开拓出新的合作方式，擦出新的火花。一方面，华域汽车可以通过利用上汽安吉物流在汽车物流供应链上的规模效应，在入厂、运输以及进出口物流等领域更广泛地开展多层次宽领域的合作。另一方面，双方将通过有效利用供应商资源以及信息化、自动化技术进一步降低运作成本，共享规模效应，为进一步促进集团内零部件企业与服务贸易企业的共同发展起到积极的推动作用。

据悉，自2018年起，华域汽车就与上汽安吉物流展开战略层面的合作。除了当天签署战略合作的这些公司，目前，上汽安吉物流还与华域旗下的华域汽车车身零件有限公司、上海中国弹簧制造有限公司、上海实业交通电气有限公司、上海联谊汽车零部件有限公司、上海汇众汽车制造有限公司都达成了战略合作协定。

华域汽车与上汽安吉物流的协同共建是上汽集团“化挑战为机遇，转寒冬为行动”的例证，双方的强强联手将进一步巩固彼此的合作伙伴关系，增强各自在零部件制造与物流领域的优势，最大化促进双方的互利共赢。

（宗何）