

立足“进”“实”“拼”，奋力冲刺年度目标

上汽通用五菱“双11”订单火爆

五菱新车最受关注

本报记者 严瑶

“只要2万8千8，不买包就买它！”11月11日，在天猫国潮直播间，著名媒体人杨澜与上汽通用五菱市场总监周钘共同为“网红”神车五菱宏光MINI EV带货，同时新款车型“大四座”凯捷也给出消费者下订“暖心礼”。

汽车之家、易车等大数据表明，2020年关注度指数最高的两台新车，一台是大四座五菱凯捷，另一台是五菱宏光MINI EV电动车。

刚刚过去的10月，五菱品牌销量达到131655辆，实现同比增长50%。杨澜在直播中点赞上汽通用五菱，“在疫情期间，五菱是非常有社会责任感的企业。在全国抗疫表彰当中，五菱作为很少

能够直接获得国家表彰的企业，展现出了爱心与担当。”由此而来的“人民的五菱”这个称号，也让五菱品牌在国内市场拥有了超高人气。

在经历了年初疫情的影响后，越来越多的车企开始重视线上销售。今年的“双十一”，企业在拿出大额补贴的同时，纷纷开辟出直播间“新战场”为旗下车型增添曝光度。上汽通用五菱天猫国潮直播间的网络页面实时在线观看人数不断刷新，达到近百万次，这成为企业打通线上线下渠道，主动贴近用户的又一展现。

在天猫五菱宝骏官方旗舰店，记者发现，五菱宏光MINI EV电动车新车定金链接页面上，除了有多达200多条网友提问外，还有不少消费者的评价留言。“不错，



是我想要的车，能坐4人；小小的还挺好停车。”“买了这个车以后，变成了单位里最靓的仔。”“开了半个月，600多公里，加速快，上坡有力，充满电跑了122公里，还剩2%的电量，总之超乎想象。”

在10月的新能源汽车销量榜上，上汽通用五菱位居第一。其新能源产品整体销量达29711辆，环比增长22%。其中宏光MINI EV表

现抢眼，10月销量23762辆，环比增长18%。

除了五菱品牌拥有超高“吸睛度”外，新宝骏在“双十一”中也大放异彩。新宝骏小Biu智慧汽车变身移动智能“大家电”，在苏宁易购超级秀的直播盛况中，订单突破500单，一举拿下苏宁汽车新车销量第一。同时，新宝骏苏宁店铺流量同比增长851%。

日均快递业务翻倍

上汽轻卡助力中国邮政迎战“双11”

据国家邮政局预计，今年“双11”期间的日均快递业务量将达4.9亿件，是日常业务量的两倍。为助力中国邮政迎战“双11”。11月9日，继6月100辆上汽轻卡EC101纯电动邮政车批量交付后，上汽轻卡在苏州再次向中国邮政批量交付20辆C100国六车型。

“邮政车是邮政业务运行的重要工具，中国邮政在对专用物流车的安全性、可靠性和节能性有较高要求的同时，更青睐能够提供定制化产品和服务的企业。本次批量交付，可以说是中国邮政对上汽轻卡过硬品质的最好认可。”上汽轻卡相关负责人说。

据悉，本次交付的C100邮政车诞生于全球首具备工业4.0标准的C2B

智能制造工厂——上汽大通南京“灯塔工厂”的生产线，这使得上汽轻卡在品质管控上达到了国际先进水平。

此外，C100车型定位中高端市区级驳运、城市配送（含冷链）、轻载版物流车等细分市场领域，在使用场景上紧密贴合中国邮政的需求。

动力方面，上汽轻卡C100最大功率达93kW，最大扭矩为350Nm。空间方面，该款厢式货车的尺寸为4180x2080x2100mm，最大容积为18.3立方米，能平铺两个1m标准托盘。安全性方面，该车标配动力转向、离合助力、前盘制动。此外，整车采用液压制动，并且带有ABS和自调臂，大大提高了刹车安全性。

（宗何）

奋进路上 奋斗有我

上汽人的奋斗故事

不负使命 奋斗有我

——上汽红岩底盘制动组团队攻克难关战斗在第一线

“吴春洋”，“到！”
“刘季涛”，“到！”
“赵子博”，“到！”
……

“好，刚才点到名的底盘制动组同事参加双班生产第一批次，剩余的参加第二批。散会，大家加油！”

今年3月，随着国内基建全面复工，重卡市场迅速火爆，上汽红岩瞄准机会，克服困难，在内部启动“战时机制”，实行双班生产工作制。受新冠肺炎疫情影响，一线人员不足。为了解决问题，公司吹响了“奋战一百天，拿下三万台”的战斗号角，技术中心底盘设计处制动组积极响应公司号召，主动报名支援车间生产。

技术中心底盘设计处制动组是一个年轻的团队，有19名技术员。分出人手支援一线，就意味着

开发工作可能会受到影响，而这个时候，开发任务其实一点也不轻松，国六重卡项目、电控制动系统法规项目、电控机械式自动变速器项目、智能重卡等项目……许多项目的开发进度将受到波及，怎么才能处理好这个矛盾呢？

设计主管赖刚带领着技术团队的“十八好汉”冲到了生产第一线，坚持“两不误，两促进”，不耽误开发、不延误生产，促进工作效率和技术能力提升。他们将制动产品装配工序与产品研发结合起来，把生产现场变成了学习教室，从图纸到实物，改进制动系统设计，促进工程师技能的提升，加快项目进度，助力公司不断刷新“红岩速度”。

4月，重卡产量首次突破1万辆大关。

5月，重卡产量和销量实现“双破万”……

一个良好的改变，往往都是从不怕难、主动啃硬骨头开始的。

陈凯是一名年轻的技工，在电控制动系统法规项目开发的关键时刻，为了让同组技术人员更加专注于实验室的“室内”研发，他主动一人独自承包了实验室外的对接工作。

人手不足，用速度来补；工期紧张，那就做好统筹工作，提高效率。陈凯泡在生产车间，不厌其烦地刷写数据，并对车间同事进行控制器刷写相关内容的培训。为了和实验室的同事一起压缩工期，经常看到他在实验产品车上上下下的身影。

团队中负责自卸车业务的新同事不熟悉工作流程，牵引车小组的“90后”李大强抢下了支持任

务。“自卸车”和“牵引车”不只是字面上的差异，在涉及汽车底盘、液压举升机构、货厢和取力装置等方面都有较大的不同，可谓“差之毫厘，谬以千里”。深知责任重大的李大强，在完成自身牵引车设计工作的同时，积极联系专家和老同事，打通“帮、带、教”的渠道。

自卸车改双阀、牵引车电控制动系统法规项、载货车减少储气筒……一个个“第一次”“新方案”“降本降重”的惊喜，被迅速输入到新项目的设计研发中去。

对制动组团队来说，三个月的生产支援任务完成了，“国六”一期产品性能提升试验也即将完成，这批年青的技术人员经受了不一样的“战场培训”，面对即将开启的“国六”二期车型等新产品也满怀



微评

心有所信，方能远行。正是他们矢志不渝的坚持、一项项技术难关的突破，推动了上汽红岩的高速发展，让我们有了战胜一切困难的信心和底气。上汽红岩底盘制动团队的“逆袭”也在告诉我们：永不言弃的奋斗，才能书写奇迹。让我们为制动团队点赞，向奋斗者致敬！

（上汽红岩总经理、党委副书记 楼建平）

信心……上汽红岩内部正在不断地上演类似的情景，红岩精神感染着每一位员工，市场从来不会忘记奋斗者，上汽红岩1-10月累计销量达64939辆，同比增长37.67%。

“看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛。”上汽红岩从以前向外资品牌引进技

术，到现在实现自主创新，产品赢得用户的喜爱，核心竞争力终于牢牢掌握在自主研发团队的手中。正是有一大批像制动组一样的上汽红岩人，苦练内功，矢志进取，才推动了上汽红岩在重卡市场上阔步向前。

（作者 刘莉）