

弘扬劳模精神、 劳动精神、工匠精神

仇杰等四人荣获“全国劳动模范”称号

本报记者 林芸

11月24日，2020年全国劳动模范和先进工作者表彰大会在北京人民大会堂举行。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平出席大会并发表重要讲话，他代表党中央、国务院，向受到表彰的全国劳动模范和先进工作者表示热烈祝贺，向为改革开放和社会主义现代化建设做出突出贡献的我国工人阶级和广大劳动群众致以诚挚的问候。

上汽集团技术中心副主任仇杰，上海赛科利模具事业部调试车间副主任张生春，上汽通用五菱技术中心首席工程师黄元毅和上汽乘用车郑州分公司党委书记、总经理丁波荣获“全国劳动模范”称号并接受表彰。

会上，习近平强调，

光荣属于劳动者，幸福属于劳动者。社会主义是干出来的，新时代是奋斗出来的。劳动模范是民族的精英、人民的楷模，是共和国的功臣。我国是人民当家做主的社会主义国家，党和国家始终坚持全心全意依靠工人阶级方针，始终高度重视工人阶级和广大劳动群众在党和国家事业发展中的重要地位，始终高度重视发挥劳动模范和先进工作者的重要作用。立足新发展阶段，贯彻新发展理念，构建新发展格局，推动高质量发展，必须紧紧依靠工人阶级和广大劳动群众。我国工人阶级和广大劳动群众要更加紧密地团结在党中央周围，勤于创造、勇于奋斗，努力在全面建设社会主义现代化国家新征程上创造新的时代辉煌、铸就新的历史伟业。

仇杰表示，“习总书记的重要讲话让我深受鼓舞。我会将这一番讲话落实到工作中，砥砺‘中国芯’、奋进‘新四化’，为上汽创新升级发展和中国汽车品牌享誉全球做出更大贡献。”

张生春表示，“作为一名技能型产业工人代表，我觉得此次获得的荣誉对我来说是一种肯定，也是一种激励。我将继续发扬劳模精神和工匠精神，竭尽所能为企业的创新发展贡献力量。”

一个劳模，就是一面旗帜。一批劳模，汇聚强大力量。他们身上所体现出的“爱岗敬业，争创一流，艰苦奋斗，勇于创新，淡泊名利，甘于奉献”的劳模精神，是新时代劳动者的学习典范。截至目前，上汽在职全国劳模共有13位。

推进智能驾驶核心技术应用落地

联创汽车电子与大陆集团达成战略合作



首席记者 阮希琼

11月23日，联创汽车电子与大陆集团签署战略合作备忘录，双方将围绕智能驾驶汽车核心技术进行全方位合作，推进智能驾驶汽车的产业化发展。

根据协议，双方将发挥各自的技术、业务与资源优势，从多个维度共同推进2-BOX制动系统的应用落地。2-BOX制动系统由ESC（电子稳定性控制系统）和CBS（智能制动系统）组成。此次合作，联创汽车电子下属公司擎度科技的CBS产品，将与大陆集团的ESC产品强强联合，形成2-BOX智能制动解决方案，共同推向市场。

“汽车的智能网联化是中

国汽车品牌把握战略机遇最重要的胜负手。作为实现汽车智能网联化的重要支撑，先进的智能底盘技术和产品在这个过程中将扮演十分重要的角色。”上汽集团副总裁、总工程师祖似杰在签约仪式上表示。

汽车行业正在经历前所未有的大变革。置身于行业中的零部件企业，深刻地感受到这场变化的到来。

“在‘新四化’的趋势下，满足智能化和电动化要求的智能制动系统成为未来发展方向。这一趋势在中国市场更为明显，大陆集团一直想在中国找到相关的合作伙伴，在智能制动领域进行布局。”大陆集团相关负责人说，“一年多来，大陆和擎度

在上海和法兰克福两地联合测试，大陆对于擎度的CBS产品、市场推广、研发能力、系统认知方面给予了较高的评价。”

据悉，擎度科技已经先后完成了两代CBS产品的开发和销售，并且销售量持续增长。“此次，擎度科技与大陆集团共同推出的2-BOX制动系统是一款解耦式系统，与传统的2-BOX系统相比，可以提供更多的制动能量回收，同时，系统提供更开放的接口，可以支持自主泊车 and 自动驾驶技术。”擎度科技相关负责人介绍。

此次合作，双方不仅聚焦中国本土客户业务，同时还会逐步将业务拓展至国外客户的在华业务。

奋进路上 奋斗有我

上汽人的奋斗故事

打造线上线下相融合的用户服务平台

——上汽销售客户服务系统项目组的故事

10月的一天，上汽销售客户服务系统项目组的同事们被紧急召集到会议室，“同志们，我们又有新任务了，‘集团大用户专享购车活动’要扩大到驻沪央企，这次服务的客户涉及很多央企大集团，我们要为他们开发定制购车服务小程序，还要专门开发一个新能源汽车购车模块，要求在3天内完成。”听罢，项目组的同事们陷入了沉思。3天完成一个小程序的定制开发，挑战之大，可想而知。这样的挑战，对于永不言败的安吉汽车人来说，已不是第一次了，项目组成员不禁想起4个月前……

“张工，卫健委又提了一些新要求。”

“我们昨夜已根据卫健委的最新要求，把微信小

程序上的身份唯一性识别功能进行了完善。”

“小刘，车型的浏览界面还是不够友好。”

“今天测试时，已经调整，并且修改了后台数据中的一些小bug……”

墙上的时钟已指向21点40分，上汽销售总部会议室里依然灯火通明，热烈的讨论声此起彼伏。白板上画着系统流程图，并写着一句话：“服务项目启动倒计时——6天。”

自从承接“上汽集团致敬抗疫英雄尊享购车服务活动”之后，上汽销售客户服务系统项目组这样的“夜总会”（夜里总是开会）已是固定节目了。为了能确保向每位活动对象提供“专项、专业、专属、专享”的服务，又要减少购车过程中的线下接

触，提供安吉一键购车“云”服务的“一键通”小程序的需求被提上了日程，要求在两周内完成上线，确保流程合理、操作便捷、界面美观、数据准确，这是一个全新的挑战。为此，项目组开启了7×24小时的工作模式，大家加班加点，甚至通宵达旦地赶进度、抓问题、抠细节。每天一大早，大家就聚到一起，沟通业务解决方案及系统开发进度；每天晚上召开例会，根据卫健委的最新要求修改方案。就这样，项目组在短短12天内就完成了小程序的设计、开发和测试，在服务正式开始前顺利上线，为实现“一键通”的购车服务提供了有力支撑。

由公司总经理亲自挂帅、参与建设的客户服务

系统，是上汽销售根据上汽集团“新四化”战略方向，为推进汽车4S业务转型发展而精心打造的一个线上、线下相融合的用户服务平台。其梳理了公司系统现状及问题，在集成和优化原有各系统板块的基础上，打通系统之间的数据，全力搭建可复制的零售端用户智能数据分析服务平台，努力实现“用户、车辆、员工”的唯一与统一。

系统正式上线以来，已覆盖市场、销售、售后、会员、综合、增值、二手车、集中采购、人力资源等业务领域的57个业务场景，涵盖业务流程接口139个，实现886项功能，打通维护销售、售后客户数据140220条。

有了“上汽集团致敬



微评

“黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还”。为打造线上、线下相融合的用户服务平台，上汽销售客户服务系统（CRS系统）项目组的“战士们”齐心协力、攻坚克难，全力以赴打赢每一场“战斗”，用实际行动践行了上汽销售“永不言败”的企业精神。全体上汽销售人将继续戮力同心、努力拼搏，将“安汽车、吉生活”的暖心服务带给每一位用户。

（上汽销售党委书记 李文红）

抗疫英雄尊享购车服务活动”小程序开发这一“战斗”经历，面对新的小程序开发需求，项目组再次进入紧急战斗状态，经过3天不分昼夜的拼搏，终于按时交出了答卷。

日前，“集团大用户专享购车活动”已全面开展，此次活动对象包括100

多家驻沪央企和40多个上海国资委系统企业集团，报名参加活动人数达13000余人。上汽销售客户服务系统项目组的同事们团结一致、迎难而上，以新思路攻克新难题，用新技术解锁新挑战，推进汽车销售业务在转型发展的道路上加速前行。（杨淑媛）