



迈好第一步 见到新气象

■ 上汽通用汽车

站好新春第一班岗,奋力拓新局

首席记者 阮希琼

保障节后的复工复产、推进数字化转型、研发测试、线上直播导流、关心就地过年的员工……牛年开工第一天,记者走进上汽通用的生产一线、研发一线、营销一线,上汽通用汽车各个业务板块的员工已迅速投入到了工作状态。

今年1月,上汽通用汽车努力获得开门红,1月销售整车130077辆,同比增长3.68%,这让员工们干劲十足,珍惜每一次机会。“真的太不容易了,今年一定要加油干。”武汉基地的一名员工感叹。去年此时,他们正想尽一切办法复工复产,如今他们深感成绩来之不易,更珍惜新年里每个奋斗的机会。

“春节不打烊”再延续

高高挂起的灯笼,“牛运礼包免费领”的活动海报在展厅中十分醒目,浦东的一家别克4S店内,过年的喜庆气息依旧。一大早,这家店便迎来了开春第一位客人,“春节期间抢了一张免费车检和洗车的券,也有打算换一辆新车,今天一起来看看。”

事实上,春节期间,不少上汽通用汽车的4S店都没打烊。“天天有活动,比如,大年初四、初五的时候,消费者到店可以在许愿树下许愿。到了正月十五,我们就开直播抽取幸运客户送出礼品。”这家4S店的经理说。

在另一头,上汽通用汽车市场营销部也忙碌了起来。“我们要延续‘春节不打烊’的势头,在节后快速唤醒市场。”一位市场部的员工说。刚开年,他们的日程已经全部排满了,“要联合经销商一起做好广告宣传投放工作、区域巡游外展工作、展厅主题试驾工作,为展厅更好地导流。”

按需定制,为爱守护

新春佳节,不少员工选择留在上海就地过年。金桥南厂油漆车间为了减少对产量的影响,将水性漆改造安排在春节假期进行,年三十一早,副总经理叶彪就到现场暖心慰问施工人员。

北厂通过在线平台调研后发现,留沪员工担心自己一日三餐的安排,也希望节日期间能观看电影和开展手游娱乐。暖心行动从年夜饭开始。北厂厂长范佳带领工厂管理层来到员工租住地,平日的行政员工变身大厨,在厨房里一阵忙活,端出一盘盘热气腾腾的年菜,留沪员工乐得唱起了家乡的小调。

谋开局,抓落实

“业务链各环节要时刻保持更加强烈的危机感和紧迫感。”节前,公司总经理王永清在传达上汽集团干部大会精神时强调。他表示,要以“业务数字化、数据业务化”等课题为抓手,全面推进产品创新、技术创新、服务创新、模式创新。

谋开局,更要抓落实。

很快,各个业务环节都行动了起来。

“除了常规的保障复工复产工作,我们还在进一步推进数字化转型。”这两天,上汽通用汽车物流部与供应商的电话会议一个接着一个。“之前,我们与关键的40多家一级供应商进行了平台对接,实现了工厂排产、库存、物流等数据的实时同步。今年,我们要把数字化平台进一步在供应商中延伸并推广。”相关负责人说。

如何更好地支持公司再拓新局,是今年党委工作的重点内容。在2021年党群工作务虚会上,全体党群人员学习上汽干部大会陈虹董事长‘立足进、抓落实、坚定拼’的要求,研讨15项重点课题。

值得一提的是,数字化转型已经渗透到上汽通用汽车的方方面面。除了业务,公司党委还通过‘业务数据化’将党群基础工作、员工服务搬到线上,使流程做法数据化、可视化。

■ 上汽红岩

双班生产,开年即战!

本报记者 严瑶

农历正月初六,上汽红岩生产线上热火朝天。在两江新区装配车间,员工们已进入“战斗”状态:两班制满负荷生产。开年来,上汽红岩联合区域经销商在全国多地掀起一波波交车热潮,重庆两江新区则成为重要的产能保供“大后方”。

今年1月,上汽红岩销售重卡超过9000余辆,创下历史新高。其中,牵引车销量同比上升93%,向全年挑战10万辆目标奋力迈进。

扩能改造忙

“原本驾驶室的涂装和焊接产能只有15JPH,和总装车间无法匹配。”上汽红岩车身工艺处的谭颜明告诉记者,为了应对可能会出现产销高峰,他们必须利用春节假期,补上驾驶室制造产能这块短板。

作为上汽红岩驾驶室扩能改造项目牵头人,刘嵩整

个假期都扑在项目上。从施工方案、供应商人员保障到项目进度管控、安全监管等工作,他把时间安排得满满当当,确保项目按节点完成。

正月初三开始,上汽红岩生产车间便开始逐渐运作起来。“我们先对扩能改造后的驾驶室产线进行小批量的试制,到2月17日已完全达到17JPH的既定能力。”谭颜明说,更大规模的生产改造正在进行,“到年底,二期扩能改造将全部完成,届时能达到26JPH的生产能力。”

安顿好就地过年员工

“今年,一线员工的节后储备情况要比往年有较大改善。”人力资源部的鲁宏彦说,“虽然生产线上仍有人员缺口,但基本上能保证双班生产的需求。”

同时,上汽红岩人力资源部联合综合管理部和工会办公室还为留厂员工做好物资保障。

能有一番“开年即战”的景象,和上汽红岩节前的留渝动员不无关系。“今年春节不回家,待在公司挣钱花!”一条条接地气的宣传标语,提前挂在厂区内。“1月中旬,我们就发布了就地过年的稳岗政策。”鲁宏彦告诉记者,在制订奖励金额时,企业对标了重庆当地标准,且形成了有竞争力的激励方案。“约1000名外省劳务派遣

工中,有近700人决心留下。”

开启“云视频”会议

农历正月初三,上汽红岩东北黑吉中心经理倪辉通过“云视频”会议开始了他的新一年工作。“今年,重卡行业的竞争主要集中在上半年,友商都没有放假,我们更没有理由懈怠。”趁着春节这几天,倪辉把手里的经销商网络又梳理了一遍,“目前有效经销商数量在12家,今年准备再新增6家。”

去年,上汽红岩在东北地区完成销售724辆。“今年,我们的目标是实现销售2450辆,就是翻三倍。”倪辉说。由于倪辉住的地方属于中风险地区,春节期间疫情防控依然严峻。“城市渣土车现在最好卖,哈尔滨在节前就有200多辆重卡订单要交付,目前都在交付中。在长春,危化品特种车、牵引车都有新增订单。”下一步,倪辉和团队已计划好在短板牵引车上继续下苦功。

■ 上汽大众

生产、营销不停步



本报记者 邹勇
本报通讯员 孙幼峰

感受到浓浓暖意。

这个春节,对上汽大众产品研发整车冬季测试团队的61名成员来讲,十分特殊。为了确保测试进度,他们积极响应“就地过年”的号召,驻留黑河。团队中的大部分成员都是第一次远离家人,异地过年。除夕夜,黑河市委书记马里一行来到整车冬试团队入住的酒店,对团队成员进行慰问。同时,上汽大众产品研发执行总监吴庆文,以及高级总监刘斌、高级经理李春也与现场进行了视频连线,对坚守在一线的产品研发员工表示感谢。

远在哈尔滨南岗区参与冬季试车的质保员工胡海平,原本定于2月5日返沪。由于南岗区有小区在2月1日被列为中风险地区,胡海平响应公司号召,决定就地过年。部门“老娘舅”在支部领导下迅速行动,一方面通过微信、视频等方式,关心员工的日常生活,另一方面开展家属慰问,解除员工后顾之忧。腊月二十三是南方小年,“老娘舅”通过视频,送上新春祝福,询问防疫措施,叮嘱个人防护。胡海平感动不已:“虽然不能回家过年,但我感受到组织的温暖,能为抗疫出份力,我觉得值得!”

营销党工团针对饭店住宿青年开展走访慰问活动,送上新春礼包及书籍。安亭汽车二厂安排了管理者、“老娘舅”,与就地过年的员工进行一对一“家人”配对,大家不约而同地说“去我家吃饭吧!”

安亭汽车三厂开展“金牛迎新春”拜年视频大赛,各类视频时而煽情、时而幽默,表达了大家对家乡的思念、对新春的憧憬,对就地过年员工的关怀。包饺子、做汤团、聊家常……“发动机厂组织留沪员工开展团拜会,感谢每位留沪员工的付出。

“大卖!大卖!大卖!”牛年伊始,来自上汽大众营销和制造团队的员工异口同声地叫响了战斗口号,为牛年新车大卖揭开篇章。

火力全开助大卖

大年初五,在“迎财神”的爆竹声中,上汽大众的销售门店开门迎客,营销将士擂响战鼓,齐唱战歌。当天,上汽大众安亭汽车二厂、南京工厂、仪征工厂、长沙工厂开工,员工们对2021年信心满满,纷纷定下新年小目标。安亭汽车二厂的李圣进表示:“希望在新的一年里抢抓先机、赋新能,带领班组更上一层楼。”仪征工厂的孙前军表示:“2021年要和小伙伴们一起持续提升、不断突破,一心一意造好车。”

开工第一天,一场红红火火的“智造 新年第一‘麦’”直播秀在上汽大众品牌直播中心开麦。上汽大众制造执行总监徐明峰、新能源汽车工厂厂长徐治勤担任主咖,他们用热情、专业的解说让用户深度了解上汽大众MEB平台首款纯电动SUV——ID.4 X。开播15分钟,直播间总观看量达2.3万,总评论数达9100条,点赞数超过9.2万,为新一年品牌传播打响第一炮。

让就地过年的员工更有归属感

今年春节期间,上汽大众有4508名员工就地过年。为了让他们过一个热热闹闹、红红火火的大年,上汽大众各级党组织、工会精心安排,部门“老娘舅”关爱在前,关心他们的衣食住行,让他们