

稳中求进，重在求进，奋战新一年

上汽集团下属各企业积极贯彻落实上汽干部大会精神

本报记者 阮希琼 邹勇 李修惠
见习记者 李妍如

新年伊始，上汽集团各企业相继召开干部大会，学习传达和贯彻落实上汽干部大会精神，部署新一年的各项工作目标，吹响奋战2016年的号角。

乘用车板块

2015年，上汽乘用车公司党政通力配合，全员上下拼进度、拼产量、拼销量、拼品质、拼践行、拼服务，实现了超过17万辆的产销量。2016年，公司党政将按照上汽集团“十三五”发展要求，紧紧围绕发展战略经济任务，以更严、更实的作风，全力支持互联网汽车等重要新品上市，推动促进降本增效、企业文化深入践行，凝心聚力，拼搏25万辆年产销目标，为实现“十三五”百万辆目标奠定坚实基础。

2015年，面对复杂多变的市场形势，上汽大众深耕市场，取得了乘用车市场批售和零售销量全国第一的成绩。2016年，上汽大众还将继续探讨和制订面向未来10年的“2025战略”。同时，为了更好地进行战略沟通与战略执行，公司选择平衡计分卡作为战略管理工具，通过财务、客户、流程与效率、学习与成长四个维度，对目标进行层层分解和承接，使公司上下都朝着相同的方向努力。

上汽通用2016年的工作以“满怀信心、真抓实干、协同拼搏、创新开拓”为展展开，着手长远，抓住“十三五”战略“窗口期”，实现全业务链“体系进化”，围绕以市场（客户）为中心，融合创新与卓越经营体系，重点做好业务转型、技术引领、制造升级和组织变革四项重点，全面达成公司“2020战略”。

2015年，上汽通用五菱全年销量达204万辆，同比增长13%。2016年，五菱稳抓三个工作重点。首先，着力产品创新升级，优化完善产品线；其次，响应国家“一带一路”，提升海外经营能力；第三，持续转型升级，探索新能源道路。上汽通用五菱新能源汽车生产基地将于今年建成并投入使用，旗下首款新能源车型也将在今年上市。

商用车板块

1月22日，上汽商用车举行2016年度工作会议。上汽集团副总裁、商用车事业部总经理蓝青松主持会议并提出工作要求。

2015年，面对轻客市场增速放缓的不利影响，上汽大通进一步优化经销商网络布局，加快营销渠道向三四五线市场下沉，并以新品上市为契机，抓住产品差异化优势，加强行业用户开拓，进一步提高新

能源车和房车的销售；同时，上汽大通加快开拓海外市场，实现了“重返英伦”的战略目标。上汽大通全年销售整车3.5万辆，同比增长65%，其中海外销售近5000辆，不仅全面超越了年初确定的预算目标，而且首次实现全年盈利，为上汽自主品牌商用车发展扬眉吐气。

2016年，受宏观经济形势影响，商用车市场需求的增长仍面临较多不确定性。在严峻的市场形势下，上汽商用车板块的2016年度经营目标具有挑战性：板块销量目标要增长22%；要大幅度提升下属各企业单位的经营效率和效益；要加快转型和创新，发展任务十分艰巨。

会议要求各企业领导班子充分认识企业目前面临的问题，明确商用车板块业务发展更要靠企业自身能力的提高，努力提升企业业务链环节的能力；充分认清市场形势，发扬敢于拼搏的精神，各企业要在继续做好传统业务的同时，着手开展创新业务；明确与企业发展相匹配的能力提升计划并加以实施。会议要求愈是在困难的局面下，各企业更要着力创新转型，提升自身的能力建设；商用车事业部也要转型发展，向头脑型、服务型转变，重点形成资源整合能力，协调推进能力。

对于轻客业务，上汽大通要担负起集团自主品牌商用车发展的重任，着力在产品的差异化和新能源化方面下苦功，积极探索C2B智能化大规模定制的运营模式和商业模式，形成创新竞争优势；南维柯要抓住依维柯新产品国产化和桥林搬迁的机遇，积极推动流程再造，优化产品结构，加快新能源产品布局，进一步实现降本增效。

零部件板块

上汽集团召开年终干部大会后，延锋汽车饰件系统有限公司、华域三电汽车空调有限公司、上海汽车变速器有限公司、上海大众动力总成有限公司、联合汽车电子有限公司等多家集团旗下零部件公司相继召开干部大会。会上，各公司纷纷传达了集团干部大会精神，同时回顾了各自2015年的党政工作情况，对公司“十二五”发展进行了总结，并在集团干部大会精神的引领下，部署了各自2016年的党政工作重点和“十三五”战略目标。

回顾去年一年，上汽旗下零部件企业党委紧紧围绕上汽的经济发展和创新转型升级，进一步加强了思想建设、组织建设、制度建设等工作，为完成经济目标任务提供了坚强的保证。延锋、联合电子、华域三电、上汽变速器零部件企业都稳中有进，取得了良好的业绩：延锋全年汇总销售收入突破900亿元；华域三电压缩机销量达655万台；联合电子全年销售额达160亿元……同时，各大零部件企业在满足整车厂需求的同时，紧紧围绕上

汽的经济发展和创新转型升级，加速提升技术研发能力，积极开拓海外市场。譬如，华域积极开展先进驾驶辅助系统(ADAS)产品的开发，对集团前瞻技术的研究和开发形成互动、提供支持；延锋下属企业积极发挥中美两地的协同优势，获得了大众B-SUV车型在美国的配套业务，为在美国站稳脚跟奠定了基础。

2015年的成绩已成为过去，为抓住经济发展新常态下的新机遇，上汽旗下各零部件公司在“稳中求进、重在求进”的集团2016年党政工作主基调下，结合自身的发展情况和特点，部署了各自“十三五”战略目标和2016年的党政工作重点。

其中，延锋将在2016年坚持不断创新，并聚焦“做大、做强、做健康”战略，抓住全球汽车业变革与零部件行业重构的契机，实现有质量、可持续发展；大众动力总成表示，2016年将坚持创新发展战略，从“实”入手，不断“做大、做强、做实”，围绕“强中间，延伸两头”的年度工作主题，持续提升企业自身生产制造环节的“智”造能级以及将业务管理向制造供应环节的前后端延伸；联合电子将围绕“创新”、“转型”、“进取”关键词，优化经济运行的质量、效益和结构，聚焦创新转型国际化，抓好安全质量和人才，并在2016年重点关注成本控制、优化质量、持续创新、科学布局四个方面；上海天合汽车安全系统有限公司提出了2016年要着力做好“6个化”：自动化、电子化、标准化、人性化、柔性化、目视化。

党政工作方面，各家零部件公司纷纷在各自的干部大会中表示，面向“十三五”，各级党组织将以深入学习上汽集团新愿景、使命、价值观为契机，围绕企业发展战略需求，推动创新转型升级发展；围绕全年各项工作目标高质量完成，全力支持经济发展工作；强化思想引领，深化员工创新意识，优化创新保障制度，努力营造企业创新氛围；推进服务型党组织建设，服务发展、服务党员、服务员工；贯彻“三严三实”要求，落实党风廉政建设主体责任，推进廉洁从业；进一步深化人才高地建设，为创新提供人才保障。

服务贸易板块

围绕集团“头脑型总部”建设要求，以及服务贸易“十三五”达到3000亿元目标和重点工作，服务贸易事业部表示，要着力打造头脑型和服务型的服务部，并以创新思维贯穿工作始终，带领服务贸易企业贯彻“十三五”发展战略，完成集团对板块的任务要求。

1月27日，上汽销售公司召开干部大会，贯彻集团干部大会精神。车享平台上线近两年来进一步深化O2O业务链建设，在业务方

向、团队建设、方法论及激励创新上均取得了一定进展，形成了平台基础能力。车享电商平台今年重点是要加快“车享家”线下网点的拓展步伐，力争达到1000家规模。为此，上汽销售公司提出将以用户为中心，转观念、转模式、转能力。转观念，就是要扛，拼担当；转模式，就是要通，拼执行；转能力，就是要快，拼速度。同时，以用户为中心，将用户作为解决问题与分歧的唯一标准，并努力提升平台用户、商户运营能力。在汽车后市场这片价值3万亿元的新蓝海，车享要区别于竞争对手的“重资产模式”，通过模式创新逐步由重转轻、由紧转松，以“在线、互动、联网”形成端到端的价值链在线化、数据化，从而形成突破。

安吉物流去年在加快完善口岸资源战略布局、提升运营效率的同时，积极协助主机厂和零部件企业解决异地建厂中的生产物流保障问题，提供定制化的解决方案，并运用“安吉助手”微信号、APP软件等移动端智能应用，完善物流服务，提升用户满意度。今年，物流业务将利用资本市场加快并购重组，并有效稀释集团内部关联交易业务比例，积极拓展国内外汽车行业外的业务，打造社会化的公共物流平台，加速向“千亿目标”迈进。

2015年是上汽资产公司成立以来发展最迅猛的一年，公司销售收入创纪录地超过6.5亿元，一年来新增四家子公司。同时，公司的注册资本也实现翻倍，增长到6.18亿元，员工人数已增加至238人。在新的一年里，资产经营公司将以集团提出的“坚持稳中求进，推动创新转型升级”为主题，推进节能产业、创意产业和资产经营三大业务板块齐头并进。其中，在2015年底成立的安悦充电公司更是要完成4000根公共充电桩的安装，并且开发出属于安悦充电自己的充电桩产品和大数据平台，力争在最短的时间内占领这一方兴未艾的市场。

金融板块

2015年，上汽金融业务明确了“立足汽车产业，实现产融结合，为全产业链上用户提供专业化、市场化、综合化的金融服务”的战略定位。2016年，上汽金融将加快创新业务布局，协同提升业务能力，努力加速构建产融结合、具有比较优势和差异化竞争力的上汽金融生态圈。上汽金融在新的一年里将遵行“创新为金，合作求融，担当成事，包容立业”的行为准则，确立了八项重点工作，分别是大力拓展现有业务、加快布局创新业务、搭建综合金融平台、启动数据平台建设、明确香港公司定位、做好集团资产配置、加强板块业务协同、积极开展资本运作。

2015年，上汽财务公司与集团整车企业密切合作，共同应对市场下行压力，在确保风险可控的前提

下，进一步提高促销力度、放宽审批政策，并对集团自主品牌乘用车加大贴息促销支持力度，为集团商用车企业提供融资租赁支持，有力地促进了集团主业发展，同时也推动汽车金融业务再上台阶。今年，上汽财务公司将继续在蓝海二手车金融、产业链金融业务以及自贸区融资业务方面取得新突破，将汽车金融与互联网相结合，打造O2O汽车金融生活圈，大力发展车生活创新服务。在制度创新上，上汽财务公司还将继续做好“人才见习培训制度”实施细则的修订，让制度讲实效、接地气，扩大员工参与面，真正让这一制度的实行成为公司创新发展的助推器。

海外板块

上汽集团从国内走向国际的海外经营之路充满着挑战，上汽集团国际业务部、上汽进出口公司、上汽国际等各方资源协同合作、一起逐一破解成为“世界著名汽车公司”过程中的难题。

在行业整车出口整体下滑的情况下，2015年上汽海外整车销量依旧取得了不错的成绩。随着MG3和MG5产品的投放，泰国公司在当地市场开始站稳脚跟，全年销量近5000辆；英国公司通过优化现有经销商网络、提升营销和服务能力，全年销售超过3000辆。中东和南美公司在海外市场下滑的不利形势下，实现了逆势增长。上汽大通则在澳新市场批售2000辆，获得爱尔兰邮政局5年长期供货合同及首批260辆采购订单，还获得了英国3000辆的订单，实现重返欧洲战略。

“十三五”是上汽海外发展的攻坚关键阶段，国际业务部将在2016年优化和调整海外产品与型谱，通过创新思维，满足不同地区消费者的需求；继续加强对重点区域的宣传；同时初步建立适合国际化经营的体系流程。

2015年，上汽进出口公司的转型工作取得重要进展。上汽国际开始按照“上汽通商”的转型定位和业务模式，为集团海外经营探路；国际业务部集聚整合集团海外营销资源，与各部门协同合作，加快海外新兴市场布局，创建乘用车全球产品型谱规划机制。

上汽国际将以海外市场营销能力建设为重，建立快速市场响应机制，同时与乘用车海外市场部全面联合办公，融为一体。上汽进出口则将在2016年“稳大局、创新局、通全局”，发扬“落到实处”的意识、“从严从实”的作风、“务实担当”的品格，激发永无止境的创新精神干在实处，紧抓上海自贸区建设机遇，用创新思维加速推进海外营销体系建设，走好“十三五”的第一步。

(相关信息由各企业通讯员提供)

启事

本期报纸缩至4版，敬请关注。