

陈虹调研零部件和国际经营相关企业

本报记者 马波 赵晨栋 周雯琦 王凯
本报记者 甘文嘉 严瑶 李修惠

4月15日-16日，上汽集团党委书记、董事长陈虹先后来到华域汽车电子分公司、上海汽车国际商贸有限公司、华域视觉科技（上海）有限公司、上海汽车变速器有限公司现场调研，并通过视频连线方式调研了博世华域武汉基地，深入了解各企业创新项目进展，关心员工复工复产情况。

华域电子分公司

抢占智能驾驶技术发展主动权

4月15日上午，陈虹一行来到华域汽车电子分公司，现场察看了研发实验室区域、体验了客舱生命检测、驾驶员呼吸和心率监测等方面创新产品。随后，陈虹一行还来到毫米波雷达自动化生产线旁。华域汽车总经理张海涛、华域汽车副总经理马振刚、华域汽车

电子分公司总经理王俊毅陪同。

在了解了企业发展情况后，陈虹指出，要尽快形成系统级能力，并与芯片厂商、主机厂紧密互动，瞄准市场需求，聚焦核心业务，掌握智能感知融合关键技术。

目前，电子分公司拥有员

工120人。其中，101人为研发人员。对此，陈虹强调，人才是企业发展的关键，公司要快速形成更为市场化的激励机制，不断优化人才队伍，引进并留住高端技术人才，以一家创业公司的姿态和干劲积极参与市场化竞争，适应行业快速发展的需求。

上汽国际

为海外经济复苏提前做好准备

4月15日上午，陈虹一行来到上汽国际。上汽集团总裁助理、上汽国际总经理余德，上汽国际党委书记、副总经理赵爱民陪同。

今年一季度，上汽的海外销量逆势增长。在听取2014年以来公司转型发展的总体情况和今年工作重点的汇报后，陈虹指出，上汽各海外公司要

严格落实防疫措施，在特殊时期要“摒牢”，延续业务发展良好势头，实时追踪并掌握各海外市场的经济复苏情况，尽最大可能“抓牢”未来市场反弹过程中的业务机会。

陈虹要求，上汽国际要能够顶住压力，为疫情过后市场恢复做好充分准备，实现更好的增长，要让海外销量成为上

汽成绩单上的亮点。同时，要谋划好“十四五”海外战略。

余德表示，面对挑战和机遇，上汽国际将进一步从三方面强化今后工作，一是抓机遇，促进海外基盘市场的持续增长；二是抓突破，促进新能源产品抢占欧洲市场；三是夯基础，提升海外持续发展能力。

华域视觉

明年实现标杆工厂数字化业务全覆盖

4月16日上午，陈虹一行赴华域视觉调研，在张海涛、华域汽车副总经理许林华、华域视觉总经理郭肇基、党委书记丘细岚等陪同下，现场察看了技术中心展示室和智能制造现场，并听取了华域视觉智能制造专题报告。

陈虹指出，智能化要体现

出精益生产的本质，即快速找到问题的根源，并推行持续不断的改进。

近年来，华域视觉依托上汽“新四化”战略方针，结合华域汽车精益管理的理念，在智能制造的各方面取得了一定的成绩。未来，华域视觉将结合华域汽车总部标杆工厂路线

图，通过在“客户响应优化”、“智能排程优化”等方面持续提升和改善，挖掘数据价值，实现供应链数字赋能，确保公司数字运营能力和供应链效能的提升，降低各环节的平均库存。力争在2021年前，实现华域汽车标杆工厂数字化业务的全覆盖。

博世华域

“智能制造”在疫情期间作贡献

4月16日上午，陈虹一行在张海涛、许林华、博世华域总经理邱琪等陪同下，通过视频连线方式调研了博世华域“黑灯工厂”——武汉工厂。博世华域武汉工厂厂长包隽在武汉现场连线介绍智能制造实施情况。通过推进智能制造，

武汉工厂在制品库存由7万件减少到1万件，交付时间由90小时缩短到12小时，成品库存下降了20%。尤其在疫情期间，智能制造有效保障了生产工作的平稳高效。今年，武汉工厂的经验和做法还将被复制到上海和烟台工厂。

许林华就华域汽车智能制造“十四五”规划目标、推进设想、标杆建设等内容进行汇报。陈虹强调，要视精益生产为智能制造的本质，进一步挖掘大数据的应用场景，从而真正实现企业智能化转型的价值。

上汽变速器

以成本、质量、响应速度开拓市场

4月16日下午，陈虹一行赴上汽变速器调研。在上汽乘用车技术中心副主任仇杰、龚伟国，上汽变速器总经理陶海龙、党委书记周屹等陪同下，陈虹现场察看了公司为强化项目管理而引入的产品作战室，并听取了有关工作汇报。

面对挑战，上汽变速器将与上汽技术中心加强合作，实现技术降本。在产品开发上，将进一步以产业化为导向，从以往的产品维护向新技术产品研发聚焦，掌握核心技术，提高开发成功率，提升开发过程质量；同时提升工作效率，缩

短开发周期，强化工程师成本意识，实现成本目标设定。陈虹指出，最根本的是要从根子上解决问题，工作要细化，任务要层层分解，责任要落实到人，保质保量做好产品，提高规模，降低成本，以成本、质量、响应速度开拓市场。

上汽发布2019年财报

新能源、海外销量领跑

本报记者 吴琼

日前，上汽集团公布了2019年业绩，营业收入达8433亿元，扣非后归母净利润达216亿元。面对中国汽车业“寒冬”，上汽集团牢牢抓住了新能源汽车和海外市场结构性增长机遇。

2019年，上汽新能源汽车总销量达18.5万辆，同比增长30%，创下历史新高。

上汽集团新能源汽车业务已经进入合资、自主、专属电动车架构、全新一代电子电器架构等产品的落地也在有序推进中。上汽大众帕萨特PHEV、途观L PHEV已跃升至插电式混动市场销量前列；上汽通用五菱宝骏微型电动车去年全年销售6万辆。

同时，上汽不断加快提升“三电”系统的自主核心能力，第二代EDU电驱变速箱已成功批产上市，第二代EDU Plus、



上汽集团海外市场复合增速达到42%，连续四年位居中国海外市场销量第一名。

在海外体系能力构建方面，上汽安吉物流在海外建成了4家物流分公司，开辟了3条汽车滚装远洋航线；五菱印尼多元金融公司正式运营；上汽首个海外车联网标准软硬件平台SAIC 1.0在泰国项目上应用。

目前，上汽集团的整车产品已进入5大洲、60多个国家，形成了泰国、英国、印尼、智利、澳洲、中东、印度7个“万辆级”区域市场。

华域汽车发布2019年财报

把握趋势 稳健发展

本报记者 吴琼

日前，华域汽车公布了2019年财报。2019年，华域汽车营业收入为1440.24亿元，归母净利润64.63亿元，扣非后归母净利润为55.65亿元，虽然较去年同期有所下降，但毛利率却微增至14.46%。

华域汽车是较早判断车市“寒冬”的企业之一。2019年，华域汽车“有退有进”地加速整合，将资源转至更有成长前景的细分市场上：华域汽车子公司华域汽车（香港）完成了收购上海实业交通电

器有限公司30%股权，使之成为全资子公司；收购了上海萨克斯动力总成（已更名为“华域动力部件”）50%股权，使之成为全资子公司。此外，华域汽车调整了全资子公司上海幸福摩托车有限公司、上海联谊汽车零部件有限公司的业务，使其平稳退出主营制造业务。

近年来，华域汽车坚持把握国内汽车消费升级及产品结构变化趋势，积极抢占细分市场优质客户。2019年，华域汽车豪华品牌配套业务的总收入占比提升，并且进入了日系品牌供应链，内饰、车灯、座椅等业务已获得多家日系品牌车型的定点。

中金公司特别关注到华域汽车配套国产特斯拉和大众MEB平台，“2019年，华域汽车成为上海特斯拉配套价值量最大的零部件供应商，产品涉及座椅、保险杠、内饰、电池盒等；华域汽车也是大众MEB平台的核心供应商，配套产品包括电驱动系统、空调压缩机、转向系统、电池托盘等。我们认为，在电动化变革下，华域汽车的市占率有望继续提升，这也将带来估值水平的进一步提升。”