

陈虹当选上汽协第九届理事会首年度轮值会长

找新机开新局，展望“十四五”新征程

8月12日，中国汽车工业协会在上海召开了九届一次理事会议暨常务理事会扩大会议。上汽集团、一汽集团、东风汽车、长安汽车、北汽集团当选轮值会长单位。上汽集团为本届首年度轮值会长单位，上汽集团党委书记、董事长陈虹为轮值会长。

8月13日，中国汽车工业协会在上海召开2020年中国汽车T10峰会。

陈虹在峰会中表示，我国汽车行业正处于市场深度调整、产业重大变革、企业攻坚克难的关键时期。尽管眼前的挑战十分严峻，但从中长期看，我国超大规模汽车市场的体量优势依然未变，汽车消费升级的发展趋势依然未变，全球汽车行业变革的中心地位依然未变，行业发展前景依然是光明和充满希望的。关键是要按照习近平总书记的要求，努力



发挥重点企业的行业领军作用，努力弘扬“创新、担当、责任”的企业家精神，努力做到“在危机中育新机，于变局中开新局。”

同时，陈虹表示，希望与行业同仁做到行业“大局”大家一起看，行业“大计”大家共商议，行业“大事”大家协力办，同心协

力、抓机克危，推动我国汽车行业在“十四五”期间继续实现高质量发展。

8月14日，由中国汽车工业协会主办的中国汽车论坛举办，上汽集团总裁王晓秋在论坛上表示，站在“两个一百年”奋斗目标的历史交汇点，展望“十四五”发展新征程，上汽将继续贯彻

“三个坚持”。

一是坚持品牌向上，以高质量发展建设更美好出行生活。面对年轻化和消费升级的大趋势，除了产品本身需要体现时代潮流和科技之美外，更需要对品牌注入新的潮流精神，引发消费者的共鸣，创造更好的品牌体验。

二是坚持客户至上，在新能源汽车市场化发展中勇立潮头。新能源汽车要真正实现市场化发展，就不能偏离“大众化”这个根本属性，实现更加全面、普惠、包容的发展。

三是坚持能级快上，在智能网联产业化推进中率先突破。上汽在推进智能网联产业化发展的过程中，将继续贯彻“场景主导、软件定义、数据驱动”的发展思路，加快关键核心技术突破，持续推动智能网联产业链能级提升。

（宗何）

扎实走一线 精准解难题

“现在必须大步快跑”

上汽大通总经理调研一线

本报记者 顾行成

“今年以来，上汽大通的经销商网络增长得很快，其中有原来是‘友商’的经销商，现在也‘跳车’进了我们大通的网络。他们告诉我，之前做大通的竞争对手，老是被压着‘打’，跟大通打擂台太累了。”上汽大通总经理王瑞告诉记者。

给经销商吃定心丸

坐最晚一班航班离沪，第二天又坐最晚一班航班回上海，这已经成了王瑞去一线走访调研的日常。

“去年以来，国内汽车行业的竞争越来越激烈，企业转型的压力也不小，疫情更是加速了国内车企的优胜劣汰，几乎所有车企都面对着生存压力的挑战。这种时候，我们这些决策者，就更需要清楚掌握一线市场，了解经销商合作伙伴的形态和现状。这段时间，我和蓝总（上汽集团副总裁蓝青松）在日常工作中挤出时间，分别走访了全国各级市场。”王瑞说，“我们往往到了当地的第一件事，就是给经销商吃定心丸。”

据介绍，除了江浙市场以外，近年来，上汽大通在中西部市场发展非常迅速，比如郑州、成都和重庆等地区。其中，中原大区已经成为上汽大通排名第三的销量大区。

“以郑州市为例，那里面有5家上汽大通经销商，数量相对较多，能力和成熟度参差不齐。”王瑞告诉记者，“如何合理地分配资源，发挥各自的长处，形成合力，这是我们去一线调研必须面对的问题之一，尤其是当有新的经销商伙伴加入之后。”

在一线调研过程中，王瑞也敏锐地发现，包括上汽大通的成熟市场江浙

市场，以及这两年兴起的后起之秀，例如成都、重庆、郑州等市场在内，都普遍存在一个现象，当市场热点形成的时候，经销商们把握热点非常及时，也非常有积极性，很容易做出成绩。“但是，一旦市场热点褪去，经销商们应对消费环境变化的手段和能力不足，资金投入不足，这些问题会很快暴露出来。前年热销G10，去年G50很火，今年V80大卖，但很少能把几款主打产品同时都卖好的。这次走访，我们带给他们一个问题，‘你V80今年卖这么好，G50去年成绩也很出色，今年为什么G50的销量上不去了？’”王瑞说。

分拆团队建专网

在给经销商们提出问题的時候，上汽大通的管理层也在主动探寻解决办法。“上汽大通的车型涵盖乘用车、商用车和皮卡产品，产品种类较多，针对的市场也不同。随着新产品的投放，是时候考虑按照品系适当分拆网络和销售团队，建设销售专网了。”王瑞表示，“现在的车市下，四平八稳地小步跑是不行的，必须大步快跑。”

“举个简单的例子，很多城市中，卖轻客的、卖商用车的和卖乘用车的、卖皮卡的，往往会集中在不同的商业地段，竞争激烈的市场需要贴近客户、贴近商圈、主动服务，如果还是四平八稳收着干，往往会坐看市场良机流失。”王瑞告诉记者，“所以，我们现在已经在一些市场开始试点，鼓励经销商有条件的就分网，条件暂时有限的，至少也要拆分独立的销售团队。一段时间试行下来，效果还是相当明显的。”

上下同心，战高温斗酷暑

上汽集团领导慰问奋战在高温一线的上汽员工

高温天，上汽郑州基地员工收到了一封来自董事长的慰问信。“虽然三伏天气气温迅速攀升，但大家依旧不畏高温，一如既往地坚守在各自的岗位上，为上汽整体发展挥洒艰辛的汗水，贡献积极力量。让我们上下同心，共同面对高温酷暑，齐心协力，为上汽发展做出更大贡献！”

8月7日，上汽集团党委书记、董事长陈虹，上汽集团党委副书记、总裁王晓秋，上汽集团副总裁、上汽乘用车公司总经理杨晓东等一行前往上汽乘用车郑州基地慰问一线员工，为员工送去问候和关心。

陈虹和王晓秋代表集团

党政领导班子对广大员工的辛勤付出和奋力拼搏取得优异成绩表示感谢，并叮嘱大家要注意身体健康，做好疫情防控和防暑降温工作，继续发扬“特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献”的精神，为上汽发展做出更大贡献。

郑州基地全体员工倍受鼓舞，表示对高质量完成全年目标任务充满信心。将以“匠心造好车，使命育郑人”的基地制造文化为指引，打造“狼性”团队，建设奋斗人家园，坚持“进”、狠抓“实”、勇于“拼”，奋力夺取疫情防控和发展的双胜利。

此前，陈虹一行前往上汽集团云计算（郑州）数据

中心施工现场视察工作，深入了解了数据中心项目施工进度，以及各工厂生产情况。

8月8日，陈虹、王晓秋一行前往上汽大众仪征工厂调研，并慰问坚守岗位的产一线员工。

陈虹和王晓秋对员工的辛勤付出表示感谢。他同时要求部门管理者要通过优化生产组织方式、平衡作息时间等措施，确保员工的安全、健康。

陈虹、王晓秋详细了解工厂复工复产、精益生产、降本增效、创新改善、人才培养等方面工作的推进情况。陈虹指出，市场环境正在逐渐好转，广大员工要坚定信心，继续扎实练好内

功，奋勇拼搏，以过硬的产品和服务质量，为市场开拓提供强有力的支持。

7月31日，上汽集团监事会主席沈晓苏与集团监事会、工会相关领导一同前往申沃公司进行慰问。

沈晓苏先后来到了申沃公司试制车间、车身车间、油漆车间及总装车间，对现场正在奋战订单生产任务的一线员工表达了关心和感谢，并将防暑降温用品送到他们的手中。沈晓苏还试乘了申沃9系纯电动客车，并参观了技术中心以及客车生产线，详细了解了申沃近五年的经营情况及2020年工作计划等相关内容。（宗何）

上汽名列《财富》世界500强企业第52位

《财富》杂志于8月10日公布了2020年世界500强排行榜，上汽集团以2019年度合并报表1220.714亿美元的营业收入名列世界500强第52位，第16次进入世界500强榜单，并连续7年进入

百强榜单，在此次上榜的全球汽车企业中名列第七。

面对车市“寒冬”的严峻挑战，上汽在牢牢稳住经济运行的同时，坚持创新转型，全力推进“新四化”战略：今年已连续4个月实现

销量上涨；今年7月，新能源汽车销量同比增长52.8%，全球首款燃料电池MPV于年内上市；“5G+L4级”智能驾驶重卡启动准商业化运营，年内将运输2万个集装箱；瞄准“软件定义

汽车”发展趋势，成立软件中心，聚合全球顶尖智能网联人才团队；享道出行累计注册用户数突破1000万，用户满意度高达97%；1-7月，自主品牌海外销量逆势增长15.9%。（龚关）