

立足“进”“实”“拼”，促进长三角一体化发展

畅通“大循环” 下足“绣花功”

服务长三角，上汽升级产业链

首席记者 李修惠 本报记者 严瑶 顾行成 通讯员 吴文娟 杨国华

纪录片《话说长江》曾创下中国电视史上的收视奇迹，这部关于长江的纪录片在全国热播后反响空前，也让长江两岸人民有了“同饮一江水”的具象感。

30多年过去，长江这条奔腾不息的巨龙，正日益释放出强大的发展动能，连江通海的长三角区域正在“一体化”中谋求高质量发展。

几天前，《长三角制造业协同发展报告（2020）》发布。《报告》

指出，作为支柱性产业，制造业协同发展对于长三角一体化发展的重要性日益凸显。

上汽集团作为上海制造业的龙头企业，在长三角区域发挥着重要作用。尤其是近年来，上汽紧扣“一体化”和“高质量”两个关键词，把握大数据等新一代信息技术快速发展带来的历史机遇，从“产品生产制造”向“产业生态构建”升级。

◆ 上汽乘用车南京基地 ◆

下足“绣花功夫”，推动高质量发展

“上有天堂，下有苏杭”在长三角，风云际会的十里洋场在长三角，改革开放的号角吹响在长三角。

R汽车是今年国内汽车市场上的新品牌。作为上汽迈向中高端纯电动汽车的新起点，R汽车一出生就受到了消费者的青睐。“我很早就关注ER6了，新车一出来，我就下单。”北大博士金晓文是R汽车的001号车主。

在R汽车交付全国首批车主的前几天，上汽乘用车南京基地正在为新车批产下线做着紧张的准备。这个“户口”在上海的“新生儿”ER6，实际的出生地则在南京。

付理想早早地来到了整车检测线旁。作为上汽乘用车南京基地整车质保CARE组班组长，他不仅要了解夜班的生产计划、车型、人员状态等，还要询问日班的生产状况。

随着国内汽车市场加速回暖，付理想的工作量比年初翻了好几倍。9月2日，上汽乘用车南京基地决定启动双班“10+10”生产模式，晚上19点还未到，距离首次开两班生产还有一个多月

时，付理想已经按捺不住，他起身去检测线旁又走了一圈。

19点30分，全体员工到位，付理想带领班组人员正式上岗接班，晚班拉开了生产序幕。“一是夜班员工要注意安全，保障睡眠时间，每位员工进行睡觉时间登记；二是荣威i6 MAX、荣威ER6都是项目车，市场急需，无论是报交检查还是拉动返修，都要一丝不苟。”付理想不停地跟团队伙伴们重申安全与质量的重要性。

20点，南京基地生产线开动，左侧前仓与外饰检查、右侧内外饰与后盖检查、内饰检查、精确追溯扫描、线下复检……班组员工一个个操作准确，生产工作正在有条不紊地进行。

灯光照亮了检测线，更照进了大伙儿的心坎。这一夜，班组长每小时顶岗1次，每隔两小时进行人员状态检查和询问。第二天清晨，最后一辆符合控制标准和客户要求的车辆检查完毕，夜班员工完成了生产任务，确保整车产品100%合格地交付到用户手中。

◆ 上汽大通无锡工厂 ◆

畅通“大循环”，给海外开拓市场“撑腰”

长三角区域以不到4%的国土面积，创造出中国近四分之一的经济总量，成为我国经济发展最活跃、开放程度最高、创新能力最强的区域之一。

今年5月，一份来自智利的特殊订单让一群上汽大通无锡工厂的工程师忙碌起来。据了解，在上汽大通

MAXUS EV80车型出口到智利市场之后，有当地客户发现原本主要用于货运市场的EV80在商旅车市场也很有前景，于是提出了能不能把EV80的盲窗改成明窗，内饰也改成商旅用途的乘用车风格。而关于交货期，客户只给了30天。

“碰到这种订单，要是一

般车企，大概要忍痛放弃了。”上汽大通海外市场销售人员告诉记者，“几乎每隔一段时间，就会有类似智利客户这样的个性化订单需求，还好有着上汽大通强大的定制和改装能力‘撑腰’，我们在海外市场接单的底气也更足了。”

明确订单需求后，上汽大通无锡工厂的工程师仅用半天时间就给出了改装方案，特改评审工作也只用两天时间就走完了平时需要一周的常规流程。无论是生产线上的基础改装还是改装厂里的专项改装，都是一气呵成。最后，无锡工厂如期将车辆交付给客户。

◆ 享道出行 ◆

打通“毛细血管”，树立长三角网约车标杆

“我们已经成功进入不少长三角城市了，但每个城市的运营方式都会有所不同。”享道出行杭州市场经理冯景说。

随着享道专车开进苏州、宁波、杭州、绍兴、无锡，以及嘉兴等城市，享道出行逐步覆盖长三角地区主要市场。目前，享道出行已登陆国内10个城市，注册用户数突破1200万。

成立不到两年时间，享道出行发挥龙头带动作用，进一步打通“毛细血管”，在长三角地区接连开城，顺应长三角发展一体化的趋势，加强跨区域协调互动。主打“安全合规”牌的享道出行如今不仅是上海网约车出行市场的一张名片，更是致力于打造长三角地区网约车出行服务的标杆品牌。

长三角“一体化”要真正“融通”，绝非一朝一夕之功。要在短时间内迅速被长三角地区消费者所接受，简单地将上海地区的运营经验复制到其他城市是不行的，必须深入当地百姓的生活场景。在苏州，享道出行推出了“姑苏八点半”活动，配合苏州

“在上汽大通出口全球市场这些年里，海外有些市场用户的需求真是各种各样，除了座椅布局从3座到16座这种最基本的需求，还有MT车型改成AMT车型，加装内饰、雷达、踏步等内外饰及电子电器配件，我们都遇到过。”上汽大通产品经理侯荣婧说。

得益于对全球市场的精准把握，上汽大通MAXUS正成为“中国智造”对外出口的代表。在全球排放标准最严苛的欧洲市场，8月，上汽大通MAXUS以高达千辆的订单数，创下了该市场单月订单数的新纪录。

市政府丰富市民的夜生活，助推城市打响夜经济。

在杭州，享道出行的城市运营团队更是花了不少心思。“杭州作为‘互联网之都’，当地市民对互联网企业的那套‘玩法’太熟悉了。”享道出行杭州城市总经理姚明今表示，再花哨的营销策略都比不上踏踏实实做产品和运营。

“以‘周三享道日’为例，每个城市每周推出的活动都是有细微差异的。”冯景介绍，“每周二晚上11点半，我们都会开个会，讨论明天采取什么样的补贴力度和形式。这样一到周三，当地用户打开APP就能看到最适合他们的活动了。”

随着享道出行在多个长三角城市的订单量和知名度逐渐提升，城市街头贴着享道出行logo的运营车辆也越来越多。姚明今说，今年年初，杭州贴有享道出行logo的运营车辆只有十几辆；到了7月，已经超过1000辆了。“司机觉得贴上了logo有面子，生意会变好，都主动要来贴我们的logo了。”

