

数字化赋能，汗水铺就

上汽通用打造坚韧型、灵活型、敏捷型供应链

“当！当！当！……”
午夜钟声响起，伴随着当年最后一辆整车缓缓驶出生产线，上汽通用汽车2021年度133万辆的产量目标如期达成。

上汽通用汽车供应链保障团队压抑了一整年的情绪在这一刻彻底爆发，兴奋、紧张、如释重负……万般情绪在团队成员心中涌出。

就在十几个小时前，最后一批涉芯物料刚刚敲定，就马不停蹄地搭上首尔-上海的航班，拣选、清关、抢运行云流水，消杀、入库、上线一气呵成，宣告2021年物料保供任务圆满完成。

回望不平凡的2021年，各类“黑天鹅”事件频发，轮番冲击供应链安全。多少场十万火急的会议，多少次不眠不休的战斗，上汽通用汽车供应链保障团队上下一心，用汗水铺就了一条坚韧、灵活、敏捷的供应链奋斗之路。

积极应对 提升韧性

2021年第三季度，南京疫情拉响警钟，扬州疫情导致全城封锁；第四季度，绍兴疫情来势汹汹，西安疫情形势严峻，连番的疫情攻击，给上汽通用的供应链保障工作带来了巨大的挑战。

上汽通用汽车供应链保障团队运用数字化武器，建立起一套成熟、完善的供应链危机应对机制。他们通过供应链数字一体化平台迅速锁定相关供应商，分析物料缺口，确认风险等级；生产计划拉动市场部，产销协同，优化排产，为物料抢运争取时间；泛亚、公司采购部、质量部共同协商，研究替代方案；另一边，运输分队结合地方防疫政策，合理调整运输方案，制订备用路线，输送防疫物资，抢运紧急零件。各部门、各环节互相支持，各方案、各措施相辅相



上汽通用供应链数字一体化平台

成，共同编织出一张坚韧无比的供应链保供网。

“千磨万击还坚劲，任尔东西南北风”。这已经成为一种信念，根植在每一位上汽通用员工的心中。

灵活应对 突破局限

疫情影响阴霾未散，芯片短缺雪上加霜。去年第四季度以来，芯片缺货程度和影响范围更甚以往，供“芯”战役一触即

发。面对危机，供应链保障团队突破传统思维束缚，秉承“条条大路通罗马”的理念，主动出击。供应商供货紧张，保障小分队于第一时间驻扎一线，掌握实时状态，紧跟出货计划，既关注自身零件缺口，同时也帮助供应商解决难题。“一芯多车、一车多芯”错综复杂，团队抓重点、巧破局，充分发挥SGH全球供应链网络优势，统筹各方需求，进行跨国、跨企

业、跨工厂芯片交换，各取所需，实现多方共赢。另外，供应链保障团队协同泛亚团队研究工程替代方案，加班加点进行工程验证，确保产品质量。截至2021年年底，团队累计推进60余项芯片替代，大大缩减了芯片缺口。与此同时，生产计划也从原来的一周滚动切换为每天更新，结合芯片实时动态，灵活调整响应级别，成功保障产量。

紧密连接 敏捷执行

柔性化的产线布局带给上汽通用行业领先的市场响应能力，也铸就了一支“执行强，响应快”的供应链保障敏捷之师。供应链环节多、参与广，牵一发而动全身，“牛鞭效应”异常显著，再加上柔性化生产模式的加持，对供应链保障团队而言，时间俨然就是生产力，就是

依托供应链数字化、

智能化布局，上汽通用供应链敏捷拉满，急速辨识并响应一切潜在风险。舆情监控系统24小时不间断运行，网罗全球供应链潜在风险。供应链数字一体化平台上，整合1万多家供应商基础信息，对60多家关键供应商更是推进系统对接，实现长短期预测、排产、库存、物流等数据的实时同步，风险一经辨识，迅速锁定风险供应商、风险零件，指导供应链保障团队迅速决策，快速部署。数字助力，AI赋能，整车智能排产系统于第一时间更新排产，调整车型分配。入厂物流智能集成平台基于最新生产计划，在30分钟内迅速生成最优运输路径方案。这是数字化赋能，是各职能部门倾力协作，也是上汽通用、零件供应商、物流服务商的全链协同，一次又一次化解供应链危机，不断突破，捍卫供应链安全。

(吴柳)

凯迪拉克：未来半年将新开设10家IQ空间

新年伊始，凯迪拉克纯电IQ空间上海浦东嘉里城店盛大开业。这是继上海北外滩来福士店、前滩得乐坊店、长宁来福士店、闵行百联南方店之后，沪上第五家凯迪拉克纯电IQ空间。

截至目前，凯迪拉克纯电IQ空间已经在上海、杭州、南京、郑州、广州、深圳、成都7座城市开业11家门店。未来半年内，凯迪拉克计划在全国重点城市新开设10家IQ空间。

开业当天，凯迪拉克举办了一场名为“LET'S TALK”的线上直播活动，带领用户走进凯迪拉克IQ空间，花点时间坐下来聊一聊。

直播中，上汽通用汽车新能源战略部部长潘蒙蒙更是直言：“我不喜欢‘用户运营’这个词，这让人有一种主机厂高高在上的感觉，凯迪拉克采用的是用户直联的理念，以用户需求为核心。”

正如他所言，针对电动车用户的全新消费习惯，凯迪拉克以用户需求为核心，通过创新的营销模式直联每一位用户，探索全新的、本土化的“共创”模式，打造线上线下闭环式服务体验。

在线上，用户首先可以通过IQ App的360°看车功能，对LYRIQ的外观、内饰、配置等信息进行初步了解；如果想进一步了解产品，可以点击



阅读产品经理陆续发布的百余篇文章，对LYRIQ进行详细了解；如果想要“一对一”服务，可以通过App直联产品专家；如果专家没有解决用户的问题，App还提供一站式管家服务，背后聚集了包括售后、产品、运营、销售、充电等在内的团队核

心成员，以最快的速度来响应用户的需求。

同时，凯迪拉克通过线上App建立起了激励体系。用户通过签到、邀请、转发等可积累积分，还可兑换权益，如参与线下培训课程、线上商城兑换精品等。不仅如此，用户还能在共创过程中拥有

更多话语权，如与顶尖商学院合作，共同开发课程等。

在线下的LYRIQ用户活动中，有节日派对、艺术展、音乐会、脱口秀……无论你想成为运动达人、艺术新知，还是时尚弄潮儿、美食生活家，在LYRIQ用户活动中，都

能找到自己的兴趣所在并不断被赋能。

更有意思的是，据透露，后续凯迪拉克还将推出一个高阶课程，在上汽通用汽车广德试车场的赛道上提供专业的赛道驾驶技能培训，让普通车主也能拥有开赛车的机会。

(王京)