

坚定必胜信念
勇于担当作为

众志成城坚决打赢大上海保卫战



重返欧洲“复工”的上汽人

首席记者 李修惠

《机场过夜的黄金区》《叫货拉拉成功抵达机场攻略》《上海浦东机场出发全流程》……

上汽捷能工程师解泽哲把网上关于上海浦东机场的帖子都看了一遍，终于打定了主意，对家人说：“我还是骑车去浦东机

场吧。”

他的妈妈把目光从手机上移开，吃惊地看向他：“从我们家骑自行车到机场？你知道这有多远吗？”

“近100公里。”

“这么远，你怎么可能骑得动？不得累死？”

“所以我决定骑上两天，4月29日上午就出发。”



1 抢滩欧洲的“特种兵”

4月29日上午十点，解泽哲背着一个双肩包，用手机扫码解锁了一辆共享单车，把小行李箱塞进车斗，开始了他的“长征”。

当他骑着一辆共享单车，由西至东贯穿上海，空旷的街道寂静无声，只有风抚过郁郁葱葱的树木时的“唰唰”声。解泽哲觉得自己像是一个特种兵，在执行一件不可以失败的任务。

他确实是“特种兵”。

2020年8月，在捷能工作了5年的解泽哲因为对新能源汽车电池足够了解，被派往欧洲进行售后支援。“出发前，领导和我说，外派人员就是抢滩登陆战中的空降特种兵，你要竭尽所

能地生存。”解泽哲带着这句话，以及被测试设备装满的大大小小的行李箱，奔赴欧洲。

新能源汽车电池包在极寒地区的性能表现、收音机在两国边境受调频干扰对车机造成的影响、车机在软件升级过程中因当地传输速率不高可能产生的影响……MG品牌登陆过的欧洲国家，带着的检测设备解泽哲都去过。渐渐地，产品的适应性问题越来越少，MG的性能表现很快追上了竞争对手。

出了“磨合期”的MG品牌开始在欧洲市场“加速跑”。今年4月，MG在欧洲大陆创下单月最高销量纪录，达到4606辆。

2 100公里的“长征”

因为疫情，2020年就前往上汽欧洲公司进行售后支援的解泽哲，一直没有找到合适的时间回国休假；因为疫情两年来，首次回国的解泽哲一直在上海隔离，没能回老家探亲。

本应在4月10日返回阿姆斯特丹的解

泽哲，因为无法获得机动车跨区通行证，一时间找不到抵达机场的方法而没能成行。接下来的半个月里，他在“航班预订成功-航班取消”的循环中反反复复地打转。

解泽哲所在社区的居委会领导也很热

心，向他透露了“内部消息”：“听说4月21日之后，上海的疫情可能会迎来拐点，出门复工说不定会有新政策，到时候我第一时间通知你来办理相关证明文件。”

到了4月下旬，错失过一次航班，也没有等到“新政策”的解泽哲不敢再相信自己的运气，经历过几次航班取消后，他不想再错过5月1日凌晨起飞的这趟航班。

下定决心骑行去机场后，解泽哲一边开始联系居委会领导办理出门证等相关证件，一边着手规划骑行路线。每小时骑行7公里左右，加上途中休息的时间、遇到路口关卡的检查时间……看着解泽哲对着地图仔细地规划行程，他的家人一边帮他精简行李，重新打包，一边担忧他在路上的休息和体能问题。

3 “欧洲军团”的机场“会师”

提前抵达机场的解泽哲意外地与前往法国的上汽国际外派人员王浩青等人“会师”。双方立刻热闹地交流起了这段时间各自的经历，几个中国人在上海浦东机场激动地有如他乡遇故知。

好一阵寒暄后，准备去值机的王浩青一行在挥别解泽哲前，将随身行李中所有的食物全

解泽哲倒不是太担心体力问题，他最害怕的是在某一路口被劝返，虽然他备齐了所有的相关证明文件，“但只要没进航站楼，这颗心就放不进肚子里。”

好在这一次，幸运女神降临了。骑行了40多公里的解泽哲在浦东新区惠园街道附近遇到了检查文件的民警。民警看到他出示的机票时也掩饰不住惊讶。“你接下来还有几十公里的路要骑吧，太不容易了！”民警立刻向上级汇报，请示领导同意自己开车送解泽哲前往机场。

4月29日下午5时许，在热心民警的帮助下，解泽哲提前了整整一天抵达浦东机场。家人接到报平安的电话后也是欣喜万分，“还是好心人多，解封以后，我一定要给这位热心的警察送锦旗。”

都拿出来，留给了他。“兄弟，我们欧洲见！”

一个多小时后，王浩青却再度出现在了了解泽哲面前。

由于王浩青等人的欧盟蓝卡（欧盟长久居民身份）尚处于纸质文件的阶段，中国与法国海关在文件认可上尚未达成一致，只有持有欧盟蓝卡的上汽法国公司总经理刘新宇一人成

功登机。

“我们距离安检口只有5米，只要过了那个安检，再过二十几个小时就能回法国上班了。”解泽哲听着大家的“吐槽”，重新掏出大家留给他的泡面，一人泡了一桶，聚在凌晨1点的浦东机场吃起了“宵夜”。

“4月30日凌晨上海的天气，我记得很

4 重返欧洲的决心

5月初，上汽集团今年即将在欧洲市场推出的最新款“全球车”EH32在上汽宁德基地下线。EH32路的完成离不开解泽哲的支持。

发展初期的产品适应性问题解决得差不多后，解泽哲的工作重心开始逐渐转向本地路试。畅销欧洲的MG EZS就是由他负责路试的。

和解泽哲一样，王浩青的工作重点也在转向。此前一直在上汽法国公司负责经销商网络发展工作的他，从今年1月开始承担部分销售管理的工作，着力提升经销商的单店销售能力。

MG在欧洲市场“前有狼，后有虎”，既要和在当地深耕多年的汽车品牌拼，还要和同样有着出海计

清楚。”王浩青说，昼夜温差大，因为机票作废而不能在航站楼里久留的王浩青和同事们站在航站楼外，在倒春寒的夜里抖了两个多小时，终于等来了一辆车。

接下来的一周里，在上汽国际和上汽集团相关部门的帮助下，王浩青他们办理了辅助性证明文件，购买了5月6日飞往法国的机票。这一次，王浩青也把网上所有的攻略都看了一遍，和同事们准备了不少泡面和火腿肠，做好了长期在机场作战的准备。“我们连谁抢睡觉的沙发，谁去占离一个水龙头更近的位置都分工安排好了，好在这次文件没有出现问题，我们顺利出发了。”

划的中国造车新势力比，更要面对此起彼伏的疫情对市场造成的波动，在交织的不确定性中前行。“经营海外业务压力确实很大，好在面前有一致的奋斗目标，背后有集团的体系化能力支撑。”王浩青说：“欧洲消费者是对当地汽车品牌有情怀的，但也是理性的，只要设计和品质到位，他们还是愿意给中国新能源汽车一个机会。”

浩渺行无极，扬帆但信风。这些赶回欧洲“复工”的上汽人最擅长的就是抓住机会。直到最后登机前，他们都没有100%成功的把握，只有一定要重返欧洲的决心，就像决意要骑上百公里的解泽哲说的，“我所要做的，就是竭尽所能。”