

上汽通用携手安吉物流创新精进

中国制造联合中国服务走向海外



见习记者 李妍如

4月8日，装载着870辆别克昂科威的远洋滚装货轮从山东省烟台港启航，驶向美国。这是继去年12月首次迈向海外市场后，上汽通用第一次实现对美国本土的整车出口。这次出口也开启了上汽通用与安吉物流的创新业务合作。

美国是仅次于中国的全球第二大汽车市场。而别克在北美的销量中有60%来自于SUV产品。自2014年10月在中国上市销售以来，别克昂科威备受国内消费者青睐和市场热捧，累计销量已超过20万辆，在国内中型及紧凑型高端SUV市场牢固树立领先地位。此次首批发运的别克昂科威预计将于4月下旬抵达美国，并有望于今年年中在美国市场正式上市销售。

本次出口美国的别克昂科威搭载2.0T SIDI直喷涡轮增压发动机、6速DSS智能启停变速箱及全路况智能四驱系统，并配备领先的智慧安全与智慧互联系统。在当地

消费者和经销商的热切期盼下，别克昂科威将与众多豪华SUV展开竞争，并有望在美国最大且发展最快的细分市场上崭露头角。

纵览我国车企制造的出口之路，多数企业均将方向瞄准南美洲、中东、非洲等经济欠发达地区，而针对发达国家的出口却屈指可数。此番别克昂科威得以出口北美市场，是上汽通用创新整合国内外优势资源，立足本土，通过参与国际市场竞争来持续提升覆盖全业务链体系能力建设的自身跨越，对于“中国制造”战略而言也具有现实意义。

出口美国，不仅对于“中国制造”是机遇，对于“中国服务”也是一次有益的尝试。安吉物流航运板块凭借21年做内贸市场积累的经验，以国际航务公司所不及的精准细致物流服务的优势赢得了这次机会。国际航务公司存在外贸航线相对固定、船期过长、停靠码头少；在国内的内陆运输能力不足，无法解决主机厂“最后一公里”的痛点

问题。而安吉物流航运板块依托安吉物流强大的公路运输体系和口岸资源，具备为客户提供包括前后端运输、港口服务等一体化门到门服务的能力，并通过搭建公共平台，与各家国际航务公司进行合作，对各家航务运营商的航线、运力进行整合，避免单打独斗去经营一条航线可能造成的资源浪费。

更重要的是，对安吉物流而言，能够参与上汽通用别克昂科威出口北美项目是一次与客户协同拼搏、创新精进、跨出国门的良好机遇，对安吉物流的服务品质也是一次很好的检验。

据了解，“十二五”期末，安吉物流调整运力结构，组建专业国际业务团队，大力发展集约化、绿色环保的水路运输方式，通过大力投入船舶资源，船队规模（含在建）现已达到2011年前的5倍，市场份额占据国内水路滚装运输的半壁江山。追随上汽通用拓展海外市场的脚步，安吉物流也为自己由内河走向深蓝开拓出新路径。

南京依维柯三十而立再上征途

见习记者 李妍如

4月8日，“中国轻客发展之路暨依维柯技术引进三十周年”座谈会在京召开。本次座谈会受到了来自中国汽车工程学会、中国汽车技术研究中心、中国汽车工程研究院、中国物流与采购联合会等多家汽车行业权威机构的专家、学者的关注。

南京依维柯汽车有限公司总经理杨军虎认为，依维柯轻型车产品进入中国，转变了国人对轻客车型的认知，也是欧系轻客这一细分市场在中国的发端。不同于日系轻客

的平头设计，短头的依维柯轻客提升了驾乘安全性；柴油发动机在动力性、燃油经济性方面也较汽油发动机有显著优势；宽体车身设计也赋予了其更好的改装性能和拓展性。

欧洲轻型车成熟的改装经验也随着依维柯来到中国，使得国内在接驳用车、救护用车等各专用车领域有了长足发展。得益于依维柯轻客良好的承载性能和改装便利性，这一系列车型在我国国防建设中也起到了举足轻重的作用。如今，在我国边防线上，每10公里就会有一辆依维柯改装的边防巡逻车。

经过30年发展，轻客车型在中国不仅仅是运输工具，更是一款多功能车型。随着电子商务发展带来的大量快递物流需求，轻客车型在城市物流配送等领域的优势愈加凸显。与会专家、学者就未来轻客要走向新能源、智能化、网联化，在提前开拓细分市场等意见上达成共识。

杨军虎表示，实现与欧洲技术同步是南维柯下一步的发展战略。在即将开幕的北京车展上，南维柯将带来一款全新概念车型，这款产品搭载双能源混合动力系统，融入更多智能化、自动化设计。

上汽举行统战工作条例业务培训

本报讯 为增强统战干部对《中国共产党统一战线工作条例（试行）》精神的学习领会，增进对上汽“十三五”战略发展规划的认识和了解，4月15日，上汽举行了统战干部业务培训班。

2015年，《中国共产党统一战线工作条例（试行）》颁布，这是

中国共产党关于统一战线工作的第一部党内法规。会议听取了上海市委统战部社会工作处处长王罗清作的统战工作条例辅导报告，有助于上汽统战干部深刻领会条例精神，准确把握新形势下统战工作的原则，进一步拓宽思路，提升基层企业统战工作的能力和水平。（罗冯）

上汽大众月销量“三连冠” 一季度领跑国内乘用车市场

本报讯 4月11日，全国乘用车市场信息联席会发布2016年3月销量数据。上汽大众3月实现销售183366辆，同比增长16.8%，继续蝉联国内乘用车市场单月销量冠军。至此，上汽大众在今年前3个月实现了月销量“三连冠”，第一季度销量达到了528935辆，领跑国内乘用车市场。

其中，大众品牌3月销售155696辆，第一季度销量达452310辆，继续位列单一品牌销量冠军。全新朗逸作为国内A级三厢车市场的常胜冠军，第一季度销售140520

辆，同比增长25%。高颜值宽体轿车Lamando凌渡延续了月销量过万的强势表现，3月销售16452辆，第一季度销量达41854辆，同比增长超过93%。据悉，今年凌渡还将推出GTS版本车型，以更好地满足消费者多元化的用车需求，市场前景值得期待。

斯柯达品牌3月销售27670辆，第一季度销量达76625辆。作为斯柯达品牌旗下的明星车型，Octavia明锐3月销售13942辆，第一季度销量达37825辆，延续了良好的市场表现。（黄玮珺）

探索未来车市精准细分入口 上汽思客聚焦汽车生活新趋势

见习记者 李妍如

4月12日，上汽思客平台第四期论坛在上汽“工程师创新之家”举行。本次活动邀请车享市场部副总经理浦明辉、艾瑞汽车研究院院长周鑫深度分析2016年汽车生活场景化消费新动向。

今年1-3月，车享面向车主、准车人群发起了2016年车生活调研活动，内容涵盖了学车、买车、养车、用车、卖车、二手车等各汽车消费阶段的多个不同消费场景，并联合艾瑞咨询发布《2016汽车生活场景化消费新趋势报告》。

活动中，与会代表与嘉宾就调研的模式设计、过程、数据分析、结论价值、实际应用等问题进行了互动。周鑫在现场解答中表示，拥有良好的品牌影响力和专业度，又能针对灵活性和个性化需求的消费痛点提出解决方案的专业汽修服务连锁机构，或将成为未来汽车后市场的一个新发展方向。



扫一扫，关注“上汽思客”最新信息

2016年上汽集团在职人员攻读(双证)硕士招生

本报讯 为促进上汽技术人才更新知识结构、提升专业能力、提高学历层次，上汽集团2016年度在职人员攻读硕士（双证）招生即将开始。

为帮助考生顺利考入上海交通大学、同济大学等各大名校，上汽培训中心联合泰祺教育金牌师资在上汽培训中心设点并定制开设“上汽员工在职攻读（双证）硕士全国联考考前辅导班”。

据悉，4月29日前，各企业和相关人员可将《招生报名表》和《报名情况统计表》以电子邮件的形式反馈至上汽培训中心，即可参与此次培训活动。（陈玺全）



扫一扫，了解更多信息，参与报名