

把握机遇 练好内功 打造发展新亮点

上汽宁德基地降本增效成果显著

这家“标杆智能工厂”不简单

见习记者 周小迪

近日，上汽宁德基地入选“2020年中国标杆智能工厂”。“能获得‘中国标杆智能工厂’这个称号，大家都特别高兴。”上汽宁德基地信息系统经理许恒笑着说，“对我们来说，这是一个值得欣慰的阶段性成果。接下来，我们还要继续深化智能制造体系。”

相较于传统工厂，上汽宁德基地通过智能化系统来提升生产效率，成果显著。自去年8月份正式投产以来，上汽宁德基地已经实现交付周期缩短10%、生产效率提高48%、产品产量提高50%、质量缺陷降低36%等成效，大大降低了制造成本。



先进工艺设备能保证车顶强度提高25%。此外，上汽宁德基地的油漆车间采用100%机器人自动喷涂技术，总装车间也配备了200多把高精度电动QCOS扭矩枪来确保螺栓紧固到位。

同时，上汽宁德基地还通过网络互联加持了“大脑”控制端，工业大数据平台能连接500多辆在制车辆、2000多个智能终端设备、超10000个传感器，实现亿级数据实时采集、秒级分析反馈；在生产过程中，质量显著提升，和一线豪华品牌比起来也不遑多让。

“每辆名爵HS下线后，都会建立全生命周期的质量数字档案。”相关负责人介绍说，“这能很好地支持售后服务，也能反哺工厂持续改进质量。”

智慧供应链赋能

供应链上下游的信息越

透明，整个供应链的运营成本就越低。

上汽宁德基地的数字供应链协同平台在线连接了超过700个零部件供应商，一起构建了一个实时在线智慧供应链生态圈。在零部件库存信息准确、透明的基础上，不管是工厂内部的供货安排、仓储的精细化管理，还是物流运输计划都能做到更经济、更高效。据相关数据显示，上汽宁德基地的到货及时率 $\geq 95\%$ ，现场物流占地面积节约12%。

“疫情期间，工厂能够快速地复工复产，也有智慧供应链的一份功劳”。许恒介绍，“有了透明的供应链体系，零部件的库存信息一目了然，工厂能很快地制订出生产恢复方案和零部件供货计划。”

让工厂更“聪明”

虽然上汽宁德基地的智能化系统已经落地了，但后

续仍有很多细节可以优化。目前，乘用车的智能制造团队正在进一步建立智能化系统的配套子项目，让工厂变得更“聪明”。

“举一个例子，原来机器拧螺栓只要扭矩达到标准就算合格。”许恒介绍说，“为了进一步提升制造质量，我们开发了质量分析系统，用来监测拧螺栓过程中的扭矩变化曲线是否和标准曲线保持一致。如果螺栓拧紧的实际曲线和标准曲线偏差比较大，就意味着螺栓在拧紧过程中出现了异常，很有可能存在质量风险，需要进一步排查。”

上汽宁德基地的智能化发展不是一朝一夕的事，许恒和他所在的团队信心满满。“智能制造系统需要持续地完善和优化。”许恒笑着说，“今后，我们也会把成功经验分享给其他生产基地，共同提升公司的智能制造水平。”

当智慧办公遇上汽车营销

上汽乘用车用数字化、信息化、移动化为企业发展注入新动能

首席记者 阮希琼

“只要用APP，就能在自己的手机上操控一部云手机，所有的业务信息和客户信息都在云端。”上汽乘用车数据及信息系统部相关负责人向记者介绍，这是他们积极探索智慧办公2.0的成果之一。不久后，他们将带着这一成果走进上汽Tech Show的现场。

把握数字化机遇

突如其来的新冠肺炎疫情让不少员工的工作方式发生了变化。上汽乘用车数据及信息系统部立马行动了起来，他们与各业务部门合作，积极探索智慧办公新领域，保障业务部门日常工作的正常运行。

“疫情让大家对智慧办公有了新的认识，而把握数字化变革的机遇，是疫情下转危为机的关键。”上汽乘用车数据及信息系统部积极践行首席数字官张亮提出的“以绿色、高效、智能、安全的办公理念，搭建‘上汽智秀’平台”。

据介绍，在这个平台上，员工办公不再受时间和空间的束缚，在家就可以利用手机登录安全邮箱、网盘等移动应用，高效地进行工作交流、收发邮件，以及文件下载、上传和查阅等日常工作。

同时配合公司移动服务门户“同行”APP，快速推出服务应用，保障员工安全工作。

“如何在平衡保障企业业务安全性和用户体验的同时，不侵犯员工个人隐私，是我们重点关注的问题。”相关负责人介绍。

目前，上汽乘用车通过安全机制和技术手段，实现了“云、管、端”全方位、多维度的一体化安全保障，快速构建起一个灵活易用的移动信息系统，根据上汽乘用车业务场景的需求，不断输出场

景化的安全能力。

探索营销新场景

“上汽智秀”平台上线2个多月来，在多个业务部门、近200名员工中进行了部署与实施应用。“确实很方便，提高了工作效率。”各业务部门切实体会到了移动办公的便利和价值。

这给了上汽乘用车数据及信息系统部信心。“如何将我们的数字化能力拓展至更多的应用场景？”很快，他们有了新的思考，将移动办公拓展到了汽车营销领域。“我们分析，在销售工作中，业务人员在使用社交应用时存在许多问题及风险。比如，员工在沟通过程中虚假宣传，过度承诺客户，企业无法对其进行核查；又如，离职员工直接带走社交应用中的客户信息，这会造成企业客户信息流失。一般企业的做法是，业务人员统一配发一台工作手机，但流程繁复，管控弱，维护成本高。”相关负责人介绍说，“我们上线了云手机助力移动营销工作。”

据介绍，通过云手机，员工可以随时随地利用自己的手机控制云手机，整个过程数据不落地，确保企业数据安全。同时，企业可以统一管理后台客户资源，根据每个员工的实际业务能力，进行业务分配，帮助员工提升工作效率，并实时监测金额交易、敏感内容、账户行为等潜在风险问题。

“我们将云手机与移动营销相结合，打算率先在上汽乘用车直营店的营销人员中应用。”相关负责人说，“未来，我们将不断探索新领域，根据上汽乘用车业务场景的需求，不断输出场

产融结合，安吉保理保障供应链安全

本报记者 吴琼

近日，上汽安吉商业保理有限公司（以下简称“安吉保理”）举行了揭牌仪式。什么是保理业务？这个时候成立保理公司，意义何在？安吉保理的下一步发展目标是什么？

据介绍，在一些买卖交易过程中，通常会因为种种原因，致使卖方不能及时收回账款，从而影响企业资金周转。保理，全称保付代理，简单地说，就是保理商为卖方提供应收账款的贸易融资等增值服务。近两年，国内汽车市场整体遇冷，再加上本次新冠肺炎疫情影响

响，对汽车产业链上游零部件企业产生较大冲击，一些原本资金充沛的企业与供应商也会或多或少地面临资金问题。开展以保理为代表的供应链金融业务，为产业链上游企业，尤其是中小零部件供应商提供融资服务，对保障企业供应链安全有着重要的战略意义。

从2018年下半年开始，上汽金融板块在上汽集团一些下属企业试点推进供应链金融，业务逐步扩展到上汽红岩、上汽大通、上汽跃进、南京依维柯。同时，安吉物流当前物流体系的供应商也有供应链金融业务需求，安吉物流从2016年起，

累计对12家体系内运输及仓储供应商提供相关服务。在上汽集团的统筹安排下，双方从2019年下半年开始接触，筹划合资成立保理公司，共同推进相关供应链金融业务。

安吉物流作为供应链核心企业，与物流供应商、整车企业、零部件企业、经销商等汽车行业主体长期合作，拥有丰富的汽车供应链上下游信息。同时，上汽金控拥有专业的实力，能为企业量身定制供应链金融服务方案，拥有丰富的金融资源，协助保理公司打通社会化融资渠道。由安吉物流与上汽金控合资设立保理公司开展供应链金融业务，

可以整合各自资源，互相弥补短板，提升业务能力，扩大业务规模。

安吉保理的发展定位是成为上汽供应链金融的服务平台，为集团供应链企业提供服务，保障汽车产业供应链安全。公司业务发展大致分三步走：第一步，以安吉物流体系供应商为主要客户，并探索开发业内零部件供应商；第二步，围绕业内整车全供应链进行业务扩张；第三步，业务向业外客户延伸，形成完整的客户群。在此过程中，公司将考虑逐步开放股比，引进对提升业务有帮助的战略投资者，实现股权多元化。