

上汽通用之困

记者 吴迪

中国汽车市场激战正酣,不少合资车企压力倍增,其中就包括上汽通用。2023年,这家老牌合资车企销量同比下滑14.45%,净利润同比下滑54.48%,显然有些跟不上市场节奏。

近日,上汽通用又被曝出工厂停工、裁员控本的消息,引起市场广泛关注。

被曝停工裁员

有消息称,上汽通用计划通过“高温假”的方式安排生产线员工放假,假期约2至3个月,四大生产基地内所有工厂均有涉及。

按行业惯例,大多数车企都会为生产线员工提供“高温假”,假期时间为3至15天,以缓解高温带来的身体不适等,同时工厂会根据自身情况对设备进行短期检修,防止设备因高温损坏。上汽通用的“高温假”显然比业内通常情况长出许多,于是市场有声音称,其受销量下滑影响,不得不通过给部分产线长期放假来控制产能。

5月31日,上汽通用对该事件作出回应,停产三个月“纯属谣言”。目前别克GL8正满负荷生产,争取6月插混

车型交付,其他各条生产线也都有相应排产计划。

但上述说法并不能服众。

据5月产销快报,上汽通用产量同比大幅下滑61.17%,当月仅生产3.6万辆,相比巅峰时的近23万辆下滑约八成。

记者发现,这并非上汽通用工厂今年首次延长放假时间。此前有消息称,春节期间,上汽通用部分产线已将假期延长至2个月,上海凯迪拉克工厂前5个月累计只开工2至3个月,这导致公司2月产量仅8282辆,同比下滑88.67%,1月与4月的单月产量分别为2.15万辆与4.29万辆,分别同比下滑57.38%与43.21%。

产量快速下滑从侧面反映了上汽通用工厂目前的生产情况。2023年,上汽通用的产能利用率已经降至53%,若今年下半年产能与销量没有改善,市场预期今年整体产能利用率可能跌破50%。

除停工传闻外,上汽通用还被曝出今年将完成30%的裁员。有报道称,公司裁员将不采取一次性大规模裁员形式,很大一部分会通过引入更严格的绩效标准和向级别较低的员工支付遣散费来实现,该制度预计今年会实行。

虽然公司对此消息作出辟谣,但《国际金融报》记者在求职网站上发现,不少人发文声讨上汽通用,其中多是自称被此次裁员事件波及的员工。

三大品牌失利

多次“放假”及裁员传闻的背后是上汽通用销量下滑。

目前,上汽通用有四大生产基地,总产能约190万辆,但2023年产量仅101.8万辆,意味着公司存在近90万辆的产能闲置,该数据在2021年时还是50万辆,去年销量仅100.1万辆,跌回13年前水平。

上汽通用近10年产销变化似过山车。2017年,公司实现全年200万辆产销,产能利用率达到105%,创历史新高,但从2018年起,其销量连续六年下滑,其中2019年、2022年与2023年的同比下滑比例超10%,分别达到18.78%、12.13%与14.45%。

销量下滑主要由于旗下别克、雪佛兰、凯迪拉克三大品牌逐渐被中国市场“抛弃”。

细分看,别克面向中端市场,雪佛兰主打性价比,凯迪拉克打并豪华市场。燃油车时代,三大品牌在各自细分市场大放异彩,为上汽通用带来巨大销量,但因没能把握新能源转型时机,同时市场“价格战”火热,其在中国市场均

遇难题。

早期,别克昂科威以全年23.92万辆的销量成为2017年上汽通用最热销SUV;别克GL6、新英朗和阅朗在上市三个月内贡献销量超15万辆。如今,别克新能源转型“迟到”,叠加市场“价格战”影响,品牌销量大幅下滑,多数车型被时代淘汰,当下主要依靠GL8以及新能源车型微蓝。

2023年,别克全年仅销售51.7万辆,其中GL8销售11.89万辆,占比达23%;微蓝全年累计销售4.6万辆;E5累计销售3.5万辆。懂车帝数据显示,今年前5个月,E5的批发销量仅为2925辆,GL8为1.9万辆,同比出现下滑,若下半年别克无法找到突破口,其销量或将继续下滑。

雪佛兰的生存环境比别克更为不利。此前,通用汽车宣布于今年11月4日停产雪佛兰Malibu轿车,该车型是一款全球销量超过千万辆的老牌车型,在国内名为迈锐宝。2023年,其全球销量仅13万辆,国内低至1.5万辆,占国内轿车市场份额的0.15%。

此外,雪佛兰科鲁泽也被曝出将于今年停产,该车型也是雪佛兰的主力销售车型。2023年,雪佛兰国内累计销售16.9万辆,其中科鲁泽近12万辆,占总量的71%,若停产,今年雪佛兰销量或将大幅下滑。

凯迪拉克则在今年开启大幅降价,不再执着于豪华市场。有消息称,凯迪拉克CT4的裸车价仅需14万元左右,相较21.97万元的起售价降了近8万元;XT5(蜂鸟版)中高配的落地价仅需26万元,原先该车型起售价为35.27万元。

降价未能帮助凯迪拉克提升销量。懂车帝数据显示,CT4今年前5个月批发销量仅为619辆,XT5为5693辆;除此之外,凯迪拉克旗下纯电动车型IQ锐歌今年5月批发销量仅有27辆。

“价格战”、新能源失利、老产品被淘汰等一系列因素导致上汽通用的整体销量逐年下滑,合资车在当下汽车市场中的“痛苦”正一一反映在其身上,更为悲观的是,上汽通用至今还未能找到有力措施扭转当前局面。

高管团队“换血”

上汽通用也曾试图通过对管理层的调整来扭转销量局势。

2023年5月,公司宣布,因工作需要,原上汽通用总经理王永清,即日起调任上汽集团副总经济师,原副总经理庄菁雄接任总经理一职。同时,原集团质量和经济运行部总经理陆一加入上汽通用汽车,担任副总经理,负责市场营销方面的工作。

同年8月,原上汽通用副总经理叶彪转任党委书记,原采购执行总监缪敬明接任副总经理一职,负责制造、物流和质量管理等工作。

上述调整意味着由王永清带领的上汽通用结束了长达九年的徘徊期。

他任职的九年,恰逢中国汽车产业迎来新能源转型的大变革,公司实现产

销均破200万辆的新高,但经历了“缺芯少电”“疫情”等挑战,近六年销量连续下降,令管理层不得不忍痛求变。

市场认为,高管层大换血并不意味着对王永清业绩的否认,而是当下大环境下,上汽通用已决意为新能源汽车转型这场硬仗增加“弹药”火力。

新班子中,庄菁雄、陆一与缪敬明均为公司“老人”,工龄均超20年,资深履历使其接手各项业务更为顺手。

2023年广州车展前,庄菁雄携新高管团队首次在媒体面前集体亮相,并对上汽通用未来发展规划作出说明。

他坦言,公司2023年的市占率下滑,且盈利性没有2022年好。

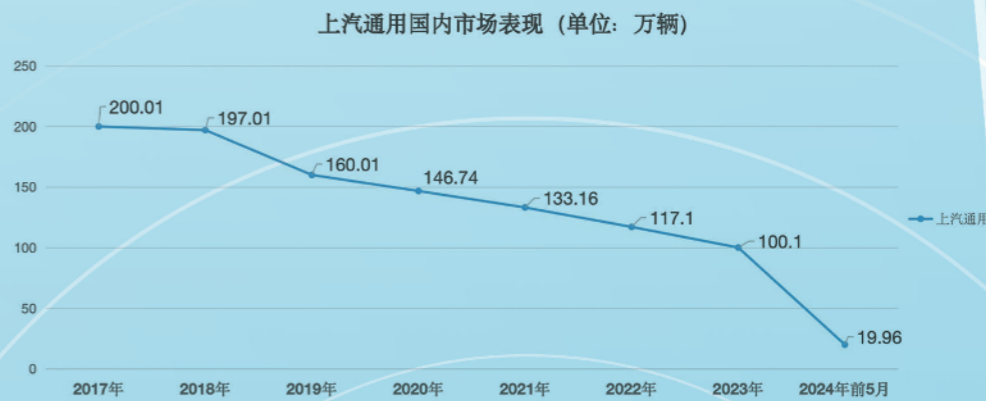
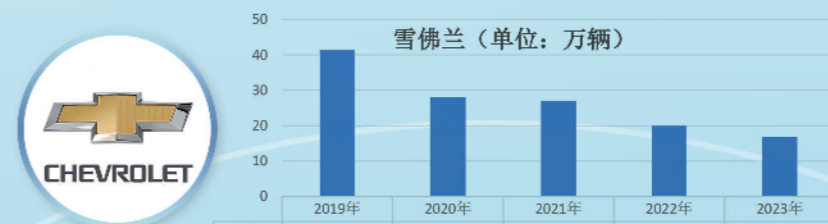
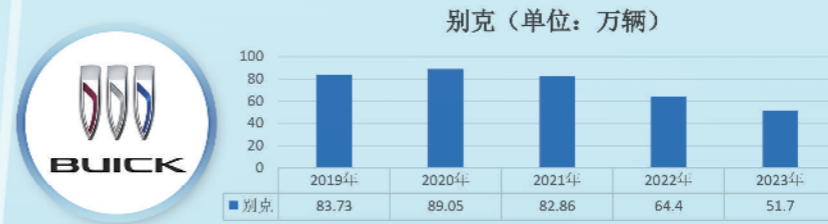
2023年,上汽通用归母净利润仅

为25.4亿元,同比下滑54.48%,其与上汽大众的利润贡献较2022年共减少86.4亿元,直接导致集团的归母净利润同比减少12.48%,仅为141.06亿元,出现“增收不增利”现象。

拉长时间来看,上汽通用的归母净利润于2013年达到266.16亿元,且至2019年的6年间均超百亿元,但2020年却骤减至41.03亿元,之后三年再未突破50亿元,合资车企的时代红利正快速消退。

为了削弱市场对上汽通用业绩的忧虑,庄菁雄定下三个KPI目标,首先是通过新能源车型拉升市占率;其次实现降本;最后是实现盈利。他表示,公司争取2024年新能源车实现盈利。

上汽通用旗下三大品牌国内市场销量表现



吴迪 制表