

上汽通用“换帅”

今年上汽集团两大合资巨头
均已完成掌舵人更替

闻言培

时隔9年之后,国内合资巨头上汽通用再度换帅。5月12日,上汽通用官方宣布,因工作需要,原上汽通用汽车总经理王永清即日起调任上汽集团副总经济师;原上汽通用汽车副总经理庄菁雄接任上汽通用汽车总经理。此外,原上汽集团质量和经济运行部总经理陆一加入上汽通用汽车,担任公司副总经理,负责市场营销方面的相关工作。

对上汽通用而言,这次“掌舵人”的更迭意义重大。据公开资料显示,王永清于2014年接棒,在职时间超过8年,是上汽通用26年的发展历史中,任期最长的一位总经理。“长续航”意味着上汽集团对其能力的认可。在其任职期间,上汽通用销量连续增长,2017年更是突破了两百万辆,达到历史巅峰。在中国汽车行业,能够突破这一规模的车企不出三家。

面对汽车“新四化”的浪潮,上汽通用也在王永清的带领之下成功引入了奥特能平台,并落地了上海和武汉的两座奥特能超级工厂,为上汽通用夯实了转型基础。

随着庄菁雄的正式接棒,这位“70后”的掌舵人将为上汽通用重新注入活力。

资料显示,庄菁雄出生于1973年,1996年加入上汽通用汽车参与组建工作,并先后担任了整车厂车身区域维修和生产经理、上汽通用北盛汽车车身区域高级经理、制造工程部车身工艺及新项目高级副经理、采购部执行总监等职务。2019年,庄菁雄调任至上汽集团;2021年,庄菁雄出任上海赛可出行科技服务有限公司首席执行官一职;2022年11月,庄菁雄回归至上汽通

用,出任公司副总经理、上汽通用汽车销售有限公司总经理。从履历来看,庄菁雄在生产制造、运营管理、战略规划及出行服务等领域的有着丰富经验。

上汽集团方面表示:“近年来,上汽通用汽车面向电动智能新赛道启动转型,奥特能电动车平台、VIP智能电子架构、全新一代VCS智能座舱、全新一代SUPER CRUISE超级辅助驾驶系统等创新技术正在加速落地。凭借在生产制造、运营管理、战略规划以及出行服务等领域的丰富经验,庄菁雄将带领上汽通用汽车进一步加快变革步伐,积极构建面向未来新布局,全力打造电动智能新优势。”

值得注意的是,同为上汽集团旗下的另一家合资品牌上汽大众较上汽通用更早完成了掌舵人的更替。2月20日,上汽集团宣布,因工作需要,陈贤章调任上汽集团副总经济师、技术委员会副主任。原延锋汽车饰件系统有限公司总经理贾健旭接任上汽大众总经理一职。这意味着,70后的贾健旭成为上汽大众新的“掌门人”。

2014年,陈贤章担任上汽大众总经理一职,同年,上汽大众一举斩获国内车企销量冠军;2016年,上汽大众开启了连续4年

销量

突破

200万辆的

壮举;2020年,

在电动化大势下上汽

大众则进行了新能源工厂布局并

导入了大众ID家族;2021年,在陈贤章任期内,上汽与奥迪合资公司的成立,也为上汽集团的高端化带来了深远影响。

随着陈贤章接近退休年纪,“75后”的贾健旭接棒,上汽大众也将开启新的发展阶段。从公开履历看,贾健旭出生于1978年,现年45岁的他已在汽车座舱和整车国际业务领域摸爬滚打超过22年,可谓上汽集团内新一代人才的代表,被认为有着广阔的国际视野和敏锐的创新视角。在延锋的经历也说明了贾健旭对数字化有着深刻的理解,有助于上汽大众在电动智能网联新赛道上的创新变革。

当燃油车市场从增量转向存量、当新能源汽车从政策引导转向市场驱动,面对汽车产业的深刻变革,上汽集团旗下的这两家合资品牌已经做足了准备。上汽通用方面,计划到2025年在电动化转型上总投入700

亿元,新能源车型产销达到100万辆,目前通用汽车奥特能纯电平台的首款车型凯迪拉克LYRIQ锐歌已经开始交付。别克首款纯电SUV E5也将在今年上半年上市交付,其20.89万元的起售价被认为是首款实现“油电同价”的合资新能源车型。此外,雪佛兰首款奥特能平台量产车型将在2023年底上市交付。上汽大众方面,未来五年将投资1300亿元完善新能源汽车和智能网络,计划到2025年实现燃油车和新能源车50:50的均衡状态,目前上汽大众已经拥有了ID.6 X、ID.4 X、ID.3三款ID.系列车型,累计销量已经超过12万辆,本届上海车展上,企业发布了ID.NEXT概念车,该车定位旗舰车型,预计明年年初正式量产亮相。

我们有理由相信,在两位“年轻少帅”的带领下,上汽大众和上汽通用将在电动智能网联的新赛道上重新焕发荣光。

自开年特斯拉Model 3大降价以来,车市便掀起了轰轰烈烈的价格战,很多车企、地方都给出了高额的优惠政策。然而,在萎靡的市场需求下,踩踏式降价并没有有效地提振销量,终端的竞争依旧在白热化态势。乘联会数据显示,今年3月销量,乘联会数据显示,今年3月乘用车158.7万辆,同比微增0.3%,环比增长14.3%。乘联会在月报中指出:“3月零售量环比增长14.3%,是本世纪以来最弱的3月环比增速。”

乘联会认为,3月的行情主要受到消费不旺和市场价格混乱引发消费者观望情绪加重等因素影响。中汽协数据显示,4月国内汽车销量215.9万辆,环比下降11.9%,同比增长82.7%。虽然同比增幅较大,但考虑到去年同期的疫情影响,4月车市表现距离复苏仍然有段距离。市场的疲态也让车企对新车的定价更加务实。近日,比亚迪海洋网旗舰轿车海豹冠军版正式上市,新车在配置方面大幅提升,价格相比旧款最高降低了2.3万元。今年以来,比亚迪推出了多款年款新车,即冠军版车型,这些车型无一不采用了增配降价的策略。另外,在自主崛起的背景下,丰

田、本田、大众也都出现了销量下滑。数据显示,今年一季度,丰田在华累计销量为37.98万辆,同比下降14.57%。本田一季度累计销量为22.04万辆,仅为去年同期的62.3%。一线合资品牌尚可依靠巨大的体量维系,让自己尽快完成电气化转型,但本身已经连跌数年的二线品牌则不得不面临雪上加霜的窘境。和以往每一次市场寒冬一样,当巨头下探时,二线品牌的生存空间被迅速压缩。

近日,悦达起亚被爆管理职工分批进行轮休,第一批轮休时间为2023年6月1日~2024年5月31日,轮休期间薪酬福利发放标准为第一个月支付个人正常工资,第二个月起按当地最低工资标准执行,期间不享受公司福利、调薪、激励金等政策,暂停员工卡(餐补),同时悦达起亚将根据相关法律规定缴纳社保公积金。有业内人士表示,二线品牌近年来生存环境愈发恶劣,今年不得不不断腕求生。另外,广汽集团在近日公布了4月产销快报,广汽三菱在列表中首次缺席,成为继广汽菲克之后又一家“消失”在广汽集团产销报告的合资车企。从今年3月,广汽三菱就被曝出停产、退市的传闻,尽管广汽三菱官方均予以否认,但其艰难的生存状况已成为了不争的事实。

除了弱势的传统车企,弱势新势力更是度日如年。近日,爱驰汽车人力资源部发布的《关于四月工资

延迟发放的通知》在网络流出,这是继3月之后,爱驰第二个月工资延迟发放。它此外,3月底,天际汽车被曝停工停产,一度处于造车新势力头部的威马汽车在近日陷入经营停顿、停产。

这场弱势品牌的淘汰赛,业内普遍认为还会持续一段时间。5月8日,长安汽车董事长朱华荣在长安汽车2022年业绩沟通会上表示:“汽车行业竞争激烈,但洗牌全力加速。过去3年,已关停并转的品牌达75个,未来2-3年,保守预计60%-70%的品牌将面临关停并转。只有产品好、技术强、规模大、转型快的头部企业才能在激烈的市场竞争中生存和发展。”理想汽车董事长、CEO李想也表达过类似的观点,李想曾表示:“2023~2025年是智能电动车的三年淘汰赛,在中国市场,2025年的市场规模最大的5家企业,大概率就会是2030年最大的5家,只不过市场份额还会不断扩大。”信达证券也在研报表示,车市的演变将出现三个阶段的变化。在今年3-6月第一阶段的价格战过后,第二阶段开始,市场份额将加速向头部自主及新能源品牌集中,二三线品牌市场份额或面临长期下滑趋势;到第三个阶段,部分二三线品牌逐渐被淘汰出局,退出中国市场,弱势造车新势力或面临收购整合。

整体来看,车市的马太效应在今年进一步加速,相比过去几年的温水煮青蛙,今年汽车市场的“绞肉机”已经加速启动,弱势品牌将面临史无前例的生存压力,这其中能否有品牌能扛住压力完成蜕变,让我们拭目以待。

弱势品牌「绞肉机」加速启动
车市价格战仍在持续