

# 上汽通用问题不只是三缸机



尽管国内车市在逐月回暖,但上汽通用仍跌跌不休。最新产销数据显示,8月份上汽通用销量为12.9万辆,同比下跌3.37%;今年前8个月,上汽通用累计销量79.8万辆,同比下跌26.05%。有不少观点认为,如果未来几个月不能止住跌势,今年上汽通用全年销量将被自主品牌吉利超越,妥妥地跌出前三。

在乘用车厂商年销量排行榜上,上汽通用长期名列第三,并且以远超第四名的销量和市场份额,与一汽-大众、上汽大众并驾齐驱,稳居第一阵营。然而,自2017年销量达到创纪录的200万辆后,上汽通用便开始走下坡路。特别是去年以来,这个曾经辉煌的合资车企,下滑势头更加明显,其年销量不仅与南北大众逐渐拉开差距,月销量甚至几度被东风日产和吉利反超。

上汽通用为何加速滑落?有人调侃,“都是三缸机(三缸燃油发动机)惹的祸!”这样的调侃,并非毫无道理。在过去几年间,上汽通用

在三缸机普及方面,“跟打了鸡血似的”,不仅在一些紧凑型轿车和SUV上大量上马,甚至在B级轿车也开始搭载。虽然上汽通用宣称,其在三缸机上技术是多么领先,三缸机在节能减排上有多大优势,但消费者对此并不买账。以至于上汽通用总经理王永清面对媒体时不得不承认:“在三缸机方面,我们对消费者的接受度判断有些过于乐观。”

三缸机的激进式普及,的确是影响上汽通用销量的原因。不过,笔者认为,上汽通用面临的问题之广,全部要三缸机来背,也不完全准确。要知道,比三缸机更糟糕的是,上汽通用还面临着产品质量和营销策略两大问题。

作为人们日常出行的交通工具,汽车的产品质量究竟有多重要,如何强调也不过分。然而,恰恰在产品质量上,上汽通用屡遭消费者质疑。搜索各大投诉榜单,昂科威、英朗、科鲁兹等上汽通用旗下车型,总是榜上有名,甚至名列前茅。今年7月31日,上汽通用宣布,召回近25万辆别克GL8豪华商务汽车和别克全新一代GL8汽车。原因是,这些车辆因供应商制造工艺波动,可能导致制动管接头部位尺寸偏差。极端情况下,还可能造成制动液渗漏,制动压力减少,影响车辆制动

性能,存在安全隐患。试想,这样的产品,消费者怎敢购买?使用起来,又如何放心?

如果说,这起重召回只是孤立事件,也就罢了。问题是,上汽通用近些年产品质量缺陷层出不穷。根据国家市场监督管理总局备案并公告的资料显示,由于前悬架下控制臂衬套存在设计缺陷,在受到较大外力冲击时,可能发生变形或脱出,严重时导致车辆失控,仅2018年9月29日,上汽通用就一次性宣布召回332.67万辆问题车辆。车辆涉及别克、雪佛兰、凯迪拉克三大品牌下的几乎所有主力车型,这一数字不仅超过了上汽通用当年全年的销量,也使得上汽通用成为当年召回车辆数量最多的厂家。虽然上汽通用表示,将为召回范围内的车辆加装加固件,以消除安全隐患,但如此大范围地出现严重质量缺陷,不可避免地会拉低上汽通用在消费者心中的品牌形象,影响后续产品销售。

除了产品质量不给力,上汽通用营销策略同样令人费解。以凯迪拉克为例,面对奔驰、宝马和奥迪在中国市场的强势,早年国产化的凯迪拉克选择了“低价切入,错位竞争”的营销策略。这一打法,确实让其在中国市

场站稳了脚跟,销量也一度增长。不过,好景不长。凯迪拉克降价“用力过猛”,直接砸到了别克品牌车身上。而别克想要生存,只有依靠同样的方式,挤压雪佛兰的市场空间,从而导致上汽通用旗下别克、雪佛兰和凯迪拉克三大品牌“互踩”。这种“内耗”,不仅令经销商苦不堪言,也使得其产品市场竞争力和品牌形象大打折扣。

稳定的价格体系,是企业树立品牌的基石,也是对用户的最好承诺。毕竟,新车价格下滑,影响的首先是旧车残值率和消费者的忠诚度。反观日系在华车企,无论是一汽丰田和广汽丰田,还是东风本田和广汽本田,近年来在中国市场逆势走强,都获得了销量和品牌的丰收。这表明,企业不一定非得大幅度降价,才能获得更高的销量。如何踏踏实实做好产品和服务,不在营销上自乱阵脚,上汽通用该好好反思了!

杨忠阳

## 国家管网集团与广东省政府签署战略合作协议——天然气全国一张网迈出第一步

本报记者 周雷

9月24日,国家管网集团与广东省政府在北京签署了《关于广东省天然气管网体制改革战略合作协议》。广东省省长马兴瑞、国家管网集团董事长、党组书记张伟出席签约仪式。广东省常务副省长林克庆,国家管网集团总经理、党组副书记侯启军分别代表双方签约。

根据协议,广东省政府将与国家管网集团共同推进“省网”与“国网”融合,通过股权整合成立国家管网集团广东省管网有限公司。该公司将作为广东省天然气主干网的唯一建设运营主体,实现全省天然气主干管网统一规划、统一建设、统一调度、统一运营、统一维护。同时,全面加强省内天然气管道建设,实现广东天然气主干管道“县县通”,并向所有市场主体提供公平开放服务。

广东省是重要的天然气消费地区。国家管网集团广东省管网有限公司将加快推进天然气基础设施建设,构建为各类资源主体和下游市场用户提供公平开放和公平竞争的服务平台。通过打造覆盖全省、资源共享的“一张网”,有利于消除资源输送瓶颈,保障天然气安全稳定供应,减少中间供气环节,降低用户成本。

数据显示,广东省122个县(区、县级市)中已有56个修通了天然气管道;原广东省天然气管网有限公司运营省内天然气管道619公里。根据规划,国家管网集团将加快广东省内天然气管网建设,预计今年年底可建成6条干线共751公里,初步实现广东省内天然气“市市通”,力争2022年底前基本实现“县县通”。

国家管网方面强调,国家管网与广东省政府签署管网体制改革战略合作协议,共同打造了“省网”融入国家管网的样板工程,对于构建上游资源多主体多渠道供应、中间统一管网高效集输、下游销售市场充分竞争的“X+1+X”油气市场体系具有里程碑意义。

“目前广东省天然气管网有限公司股份组成中,现有大型油气企业占有股份之和达到72%。按照有关政策导向,广东省天然气管网成为国家管网集团控股子公司是水到渠成的事。”国家发展改革委价格监测中心高级经济师刘满平说。

作为深化油气体制改革的产物,国家管网集团于去年12月9日成立。该集团负责全国油气干线管道、部分储气调峰设施的投资建设;负责干线管道互联互通及与社会管道联通,形成“全国一张网”;负责原油、成品油、天然气的管道输送等。

“在现有大型油气企业管网资产划拨给国家管网集团的任务基本完成后,省级管网的改革就成为未来管网改革的另一项重要任务。”刘满平分析说。

截至目前,国内20多个省份组建了30多家省级管网公司。从股东组成看,既有地方政府牵头成立的介于长输管网和城镇配气网之间负责省内天然气管输的省级天然气管网;有中石油等三大油气资源供应企业控股或参股的跨省主干长输管线的省内支线;还有依托于油气田就近消纳而形成的省内气源管网以及下游城市燃气企业投资建立的承担省管网功能的高压管网。业界普遍认为,继广东“省网”率先以市场化方式融入国家管网之后,将带动更多地方跟进。

## 企事录

### 金川集团首个5G+智能样板车间投运

本报讯 记者赵梅报道:近日,金川集团选矿厂一选矿车间5G+智能升级改造项目取得成功,首个智能样板车间投运,将彻底解决传统生产组织管理弊端,运用信息化先进技术,加快智能化、数字化转型,创新推动选矿高质量发展,打造国际一流智慧选矿和生态选矿企业。

据悉,一选矿车间5G+智能升级改造项目在原有生产控制系统的基础上,集成和升级自动化控制、智慧视觉分析、数据采集和在线巡检等4大系统,整合形成以管理信息化、生产过程自动化、安全监控数字化、信息管理智能化为核心的“四化”管理平台,实现全系统作业一键启停、全生产设备状态自动研判、远距离VR场景实时动态观测、生产作业过程实时动态安全管控、生产数据实时推送的建设目标,取得信息实时感知、数据互联互通、故障诊断预判、系统一体化集成、智能化生产、无人化操控的5G+成果。

5G+智能升级改造项目的成功实施,彻底改变了选矿厂延续几十年的传统作业方式,使手动卸铁、人工巡检等生产环节实现自动化作业,岗位职工劳动强度持续降低,本质化安全管控和现场文明生产水平有力提升,职工作业环境有效改善。目前,该厂岗位职工每班操作人员由原来的15人至17人减少为3人至5人,大幅提高了劳动生产率。

据介绍,下一步,选矿厂将继续坚持全球化视野、开放性思维、国际化标准,探索创新推广应用“5G+选矿”新技术,全面推进选矿本质安全、智能智慧、绿色生态建设,开启数字化选矿新征程,成为国际一流智慧选矿和生态选矿的引领者。

本版编辑 梁睿

## 有税业务和免税业务齐发力——

# “65岁”王府井集团再战商场

经济日报·中国经济网记者 杨学聪

## 慧眼观企

今年9月25日,王府井集团股份有限公司迎来65岁生日。这个从“新中国第一店”——北京市百货大楼走来的商业集团,在转型发展中不断自我完善,成为国内商业零售规模和影响力最大的集团之一。

王府井集团股份有限公司董事长杜宝祥近日向记者敞开心扉,畅谈集团发展历程,对免税品经营、业态转型、全渠道数字化建设等业界关注的问题作了回应。

### 免税业务加快布局

今年6月9日,王府井集团正式取得了国家财政部下发的免税品经营资质。王府井怎样开展免税经营?“王府井正在全力推进免税业务,重点放在北京,目前市内店和机场店都在推进项目落地。”杜宝祥告诉记者,未来王府井将打造“有税+免税”的双轮主营业务。

现有免税业务有3种,一是口岸免税,二是市内免税,三是离岛免税。有数据显示,2018年中国出境游客达到1.4亿人次,是全球最大的出境游客源国,全年境外消费1200亿美元。受新冠肺炎疫情影响,大量出国购物需求逐步回流。

面对如此巨大的消费市场,王府井集团将在全国范围内积极推进离岛免税、口岸免税和市内免税项目。“免税业务的市场空间是蛮大的。”杜宝祥表示,王府井已投资设立了专门的免税品经营公司开展相关工作,并按照市场化、专业化、国际化方向快速组建团队,与相关方洽谈业务搭建供应链体系。

北京口岸主要是首都机场和大兴机场,商务条款和具体位置正在磋商中,很快就会有效果;同时积极争取在市内设立免税店。随着国家放宽海南离岛免税限额,王府井全力以赴争取尽快在海南有项目落地。同时,积极拓展在已经允许开设市内免税店的城市如西安、成都等地,开设市内免税店。

在杜宝祥看来,目前免税业务的吸引力更多在价格优惠和政策红利。但随着顾客需求的不断放大,竞争会不断加剧,免税业务也要像有税业务一样,以顾客体验为主导。从长期来看,免税业务必须要让顾客同样有舒适的购物体验。

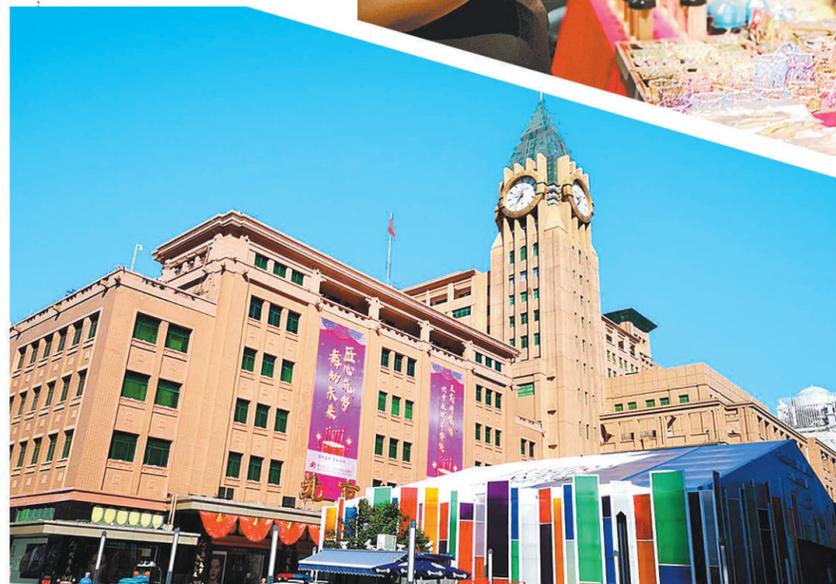
对于介入免税经营,杜宝祥充满信心。他表示,凭借65年零售经验、较强顾客基础、完善的商业供应链,王府井有信心推动有税业务和免税业务共同发展。

### 一店一策不求全

从1955年百货大楼开张发展至今,王府井集团经历了单店经营、专一百货业态连锁发展、多业态规模扩张3个发展阶段,现已成为国内商业零售规模和影响力最大的集团之一,也是目前国内业态最齐全的商业集团。

今日的王府井集团,销售网络覆盖中国七大经济区域,业态涵盖了百货、购物中心、奥特莱斯、超市四大有税业态,未来还将涉及免税业态。目前王府井已在31个城市开设66家零售门店,其中包括32家百货门店、15家购物中心、7家大型奥特莱斯

右图 位于北京王府井百货大楼地下二层和平菓局里的老北京玩具吸引了游客的目光。



左图 9月18日,王府井百货大楼门前广场上搭建了2020北京时装周的分会场。

本报记者 杨学聪摄

12家标准超市以及网上商城等多种零售业态的组合。

王府井旗下的店面已不再是整齐划一的面孔,而是一店一策,用常变常新给消费者带来惊喜。以王府井百货大楼为例,这家设在“金街”上的老字号,不再求“全”,而是下大力气构建体验空间,满足消费者多层次的需求。

王府井集团构建了全渠道顾客运营体系,服务全国超过1200万会员,融合线上线下资源,深化顾客圈群维护,成为未来业绩提升的重要力量。

### 保持“一团火”精神

王府井百货大楼是以全国劳动模范张秉贵为代表的“一团火”精神的发祥地。如今,王府井集团仍将这种精神视为企业的“魂”。他们也将这种精神带到所到之处,并以此作为动力,不断推动企业的创新变革。

在杜宝祥眼中,“一团火”是一种服务精神,核心是为顾客提供服务便利,是对人的尊重。零售的本质就是满足顾客的需求,过去是单一商品,现在向多元化发展。“顾客需要哪种方式,我们就采取哪种方式。”

展望未来,王府井集团将通过有税+免税双轮驱动,形成5+2业务模式,即百货、购物

中心、奥特莱斯、超市、免税五大业态和自营、电商;全面加强数字化建设,以发展的眼光制定企业线上战略,全力打造以顾客为核心、线上线下融合互通的商业新模式,为企业健康快速发展奠定基础。

业态发展方面,有税+免税共同发力。有税业态方面,重点推动购物中心和奥莱业态发展,布局核心城市、重点区域,并在现有优势区域推动业态组合发展,适当增加自持物业,慎重发展投资类项目。力争3年后购物中心和奥莱业态门店收入占有税收入的比重不低于50%。

在提升经营能力方面,王府井集团股份有限公司总裁尚喜平表示:“王府井正快速提升商品自营能力,打通从采购到运营,从正价店到折扣店,从有税到免税的各渠道各环节,实现对各业态的供应链渠道,特别是境外高端品牌渠道的有效支持。线上业务将全面加强数字化建设,加快推进线上线下融合。”

受到新冠肺炎疫情影响,人们的消费习惯发生较大变化。王府井集团正以一种年轻进取的姿态,走出舒适区,适应新形势新变化。“我们根据自身的物理空间和运营能力,锁定目标顾客的基本需求,让品牌商品集中的优势适度化,业态融合已经成为必然。”杜宝祥说。