

举起降本增效大刀

多家跨国零部件巨头裁员“瘦身”

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“这是最好的时代，这是最坏的时代。”新能源汽车蓬勃发展的背景下，行业竞争也日趋白热化，为提高企业的综合竞争力，汽车产业的上下游企业纷纷举起降本增效的大刀。

电动化转型阵痛期

传统内燃机向电气化出行转型的过程中，所需的岗位数量在减少。

1月19日，博世集团宣布，计划在2026年前裁员1200人，其中950人在德国本土。记者了解到，博世集团此番宣布的裁员计划主要集中在智能驾驶与控制系统事业部(XC)。

对于上述裁员，博世中国相关负责人表示：“准确的数字将会受到尚待协商的措施和谈判影响，将会在谈判结束后宣布。博世将会以‘负有社会责任’的方式来推进这个过程。”

相关资料显示，博世集团是世界领先的技术及服务供应商，有约42.1万名员工(截至2022年12月31日)。数据显示，博世集团2022财年创造了882亿欧元的销售额。博世业务划分为4个领域，涵盖智能出行、工业技术、消费品以及能源与建筑技术。

新兴领域或成第二增长极

罗兰贝格研究指出，从现在到2030年，汽车零部件行业的增长将主要来自不同于以往的新兴领域。

实际上，博世、采埃孚、法雷奥当下所处的现状，也在一定程度上折射出传统零部件行业所面临的共性问题。罗兰贝格发布的《2023年全球汽车零部件供应商研究》指出，在历经连续三年的疫情挑战之后，全球汽车市场的复苏之路进展缓慢且尚不稳定。“零部件供应商仍面临诸多挑战：增长乏力、监管加剧、原材料价格和劳动力成本持续上涨、资本收紧与融资成本增加，以及随之而来的利润下滑。尤其对于传统零部件供应商而言，在应对全球颠覆性变革并在势不可当的技术转型浪潮中找到自身定

位变得困难重重。”

《中国经营报》记者注意到，2024年开年，举起降本增效大刀的“主角”是来自欧洲的汽车零部件供应巨头，博世集团、采埃孚、法雷奥等企业宣布裁员，累计裁员人数或过万。

而在外界看来，受欧洲经济疲软、通胀高企，以及电动化智能化转型带来的成本激增等多重因素

的冲击，这些传统的汽车零部件供应巨头面临的经营压力剧增，迫切需要降低成本。

记者注意到，这并非博世集团首次宣布裁员计划。时间回拨至2023年12月，博世集团表示，2025年前，位于德国西南部的费尔巴哈工厂和施维尔丁根工厂将裁员至多1500人。

博世智能出行集团中国区董事会执行副总裁蓝思明(Stephan Lampel)告诉记者：“目前在德国的一些裁员计划，主要是受到汽车产业变革转型的影响。特别是从传统内燃机向电气化出行转型的过程中，所需的岗位数量在减少。另外一个重要因素，是要通过精简架构等来保持和提升竞争力。”

蓝思明也进一步表示：“目前宣布都是博世的希望和规划，还需要和当地的工会代表沟通和讨论，这些沟通和讨论正在进行中。目前

前这些计划对于中国的业务和岗位不会带来任何影响，因为这两个市场的情况是不同的。”与此同时，博世中国相关负责人亦表示，这是汽车工业从内燃机时代转型电动化时代的一个阵痛期，对中国市场目前没有什么影响。

博世集团宣布裁员计划之前，采埃孚也对外表示，公司或于未来六年内德国裁员1.2万个工作岗位，相当于德国所有员工数量的四分之一。对此，采埃孚集团负责人表示：“我们不对工会所言的相关数字发表评论，这些数字只是设想，并不是具体的计划。”

记者了解到，法国汽车零部件巨头法雷奥也在近期宣布将在全球范围内裁员1150人，其中235个位

于法国，735个位于欧洲。对此，法雷奥表示，裁员是为了提高集团在汽车电气化背景下的竞争力和效率，希望通过建立一个更加灵活、连贯和完整的组织来加强竞争力。

“在业务方面，曾经在驾驶辅助、AEB等方面领先中国公司的博世、大陆也已经有明显的危机感了。”郑赅补充道，“包括像采埃孚过去的一些竞争优势，在电动化时代也不是特别稳定，而这些是让博世、采埃孚、法雷奥在成本上做大调整优化的根本原因。”

郑赅告诉记者：“在电动化的浪潮下，汽车零部件供应巨头需要做好断舍离，比如一些传统的内燃机业务需要剥离或者出售，它们投资也需要更加聚焦。”

于法国，735个位于欧洲。对此，法雷奥表示，裁员是为了提高集团在汽车电气化背景下的竞争力和效率，希望通过建立一个更加灵活、连贯和完整的组织来加强竞争力。

“在业务方面，曾经在驾驶辅助、AEB等方面领先中国公司的博世、大陆也已经有明显的危机感了。”郑赅补充道，“包括像采埃孚过去的一些竞争优势，在电动化时代也不是特别稳定，而这些是让博世、采埃孚、法雷奥在成本上做大调整优化的根本原因。”

郑赅告诉记者：“在电动化的浪潮下，汽车零部件供应巨头需要做好断舍离，比如一些传统的内燃机业务需要剥离或者出售，它们投资也需要更加聚焦。”

2030年，汽车零部件行业的增长将主要来自不同于以往的新兴领域。

“随着传统燃油动力技术的持续衰退及机械部件的进一步通用化，软件、电子和电池技术将成为主要的增长动力。来自亚洲的新兴电动车主机厂将是需求的主要来源。除增长速度超乎想象的特斯拉之外，比亚迪等中国本土主机厂是目前唯一不断推动持续增长的企业。”罗兰贝格研究指出，“至关重要，如果北美和欧洲的传统动力系统供应商维持现有的产品组合，则几乎没有机会深度参与这一增长过程。”

昔日家居卖场“大哥”偿债压力递增

红星美凯龙另起炉灶入局汽车业务

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

昔日家居卖场“大哥”红星美凯龙家居集团股份有限公司(以下简称“红星美凯龙”，601828.SH)在2023年净利润为负的情况下，近日另起炉灶入局“卖车”。

资金困境未解

红星美凯龙在实控权易主后债务问题有增无减。

记者了解到，在2023年，建发股份(600153.SH)完成了对红星美凯龙的收购，成为红星美凯龙的新实控人，而红星美凯龙的董事长车建兴则被委任为总经理，董事长一职则由建发股份董事长郑永达担任，这并未扭转红星美凯龙债务升高的局面。

据红星美凯龙最新公告，截至2023年12月31日，公司及其子公司新增到期未能偿还的债务总金额为4.11亿元，相关债务涉及多笔借款，包括质押借款和抵押借款，逾期原因则主要为未按期兑付。

具体来看，此次违约债务共涉及三笔，其中最大一笔债务超过2亿元，债务人为厦门红星美凯龙影视文化传媒有限公司，违约时间分别为2023年12月17日和23日，并且本息均逾期。

事实上，在2023年被收购前，红星美凯龙的债务就已开始升高。在2022年第三季度，红星美凯龙的总负债一度达到约760亿元。而截至2023年第三季度，有息负债已经达到了327亿元，其中一年内到期的规模占比约22%，逾期债务总额已达12.35亿元。

日前，红星美凯龙于上交所发布了2023年度业绩预告。该业绩预告，在2023年红星美凯龙的扣非净利润约为-13.9亿元至-10亿元，较2022年减少约262.2%至325.5%。

《中国经营报》记者注意到，

进入2024年后，上述负债没有减少，还在持续增加。

建发股份方面此前表示，红星美凯龙的负债问题在建发股份控股后所要增加承担的义务并不多，并且国资控股有利于降低美凯龙融资成本，改善盈利状况。

面对红星美凯龙不断增加的未偿还债务，建发股份日前再度通过回应投资者提问表示，红星美凯龙负债整体风险可控。“整体来看经营现金流量情况较好，短期债务风险可控。”

不过，多位分析人士表示，未偿还债务持续提升可能会对红星美凯龙后续经营造成一定影响。盘古智库高级研究员江瀚告诉记者，随着债务规模的扩大，公司的财务风险也随之增加，可能会影响到公司的融资能力和资金成本。“债务压力还可能影响公司的发展战略和经营决策，使其更加保守和谨慎。”

IPG中国首席经济学家柏文喜也对记者表示，高额债务不仅会增加企业的财务负担，还可能导致资金链紧张，从而影响其日常运营和扩张计划。“如果不能有效控制债务增长并找到可行的解决方案，可能会对红星美凯龙的长期稳定发展带来风险。”

在2024年1月22日，红星美凯龙旗下的多只债券就已停牌。对此，红星美凯龙方面表示，这是由于重大事项存在不确定性，为保证信息披露公平，维护投资者权益。

实际上，近年来，红星美凯龙

跨界入局汽车业务

事实上，红星美凯龙也在通过各种方式避免债务违约，但收效甚微。

记者了解到，2024年伊始，建发股份旗下的百强汽车经销商建发汽车的一则新闻显示，目前红星美凯龙已开始涉足汽车经销业务。据了解，双方合作的首家汽车经销门店π空间已经在成都开业。

红星美凯龙执行总裁兼大营运中心总经理朱家桂此前在接受媒体记者采访时表示，作为红星美凯龙入局卖车的核心优势在于能够把展示中心、交付中心、营销活动中心、体验中心一体化。“消费者只要进入我们的场景，就可

亟须盈利自救

除了以各种方式还债外，红星美凯龙自身的盈利能力也在进一步下降。

记者了解到，在2023年1月，建发股份披露收购意愿时，红星美凯龙的净利润率尚为正值，但在2023年第三季度报告中，红星美凯龙的净利润率就已降至-6.46%。截至2024年1月24日，红星美凯龙在A股的总市值约为157亿元，已较2023年年初跌至去30%，较市值最高位已跌去约80%。

市值下跌背后是红星美凯龙营收的下滑。据第三季度经营数

据了解，π空间业务是双方共同搭建的汽车经销业务，建发汽车方面表示，该业务将依托建发汽车专业运营经验，以及红星美凯龙全国数量最多、覆盖最广的家居卖场资源，将助力智能汽车品牌方快速复制，渗透一至五

一直以债务问题所困，一方面通过出售子公司资产等多种方式筹措资金还债，另一方面则开始另觅盈利新途径。记者了解到，2024年1月初，红星美凯龙与建发汽车共同合作的首家π空间在成都开业。

据了解，π空间业务是双方共同搭建的汽车经销业务，建发汽车方面表示，该业务将依托建发汽车专业运营经验，以及红星美凯龙全国数量最多、覆盖最广的家居卖场资源，将助力智能汽车品牌方快速复制，渗透一至五

之后推出新业务，近年来红星美凯龙就已通过多种方式筹措资金试图解除偿还债务的燃眉之急。

在2021年，红星美凯龙将旗下7家物流子公司以23.12亿元的价格出售给远洋资本。同年，红星美凯龙将红星地产70%的股权出售给远洋集团和远洋资本，售价40亿元。随后红星美凯龙又将美凯龙物业80%的股权出售给旭辉集团旗下永升服务，涉及资金约6.96亿元。

此外，红星美凯龙还将旗下资产作为抵押贷款发行债券用以偿还债务、补充公司流动资金等。在2023年10月，红星美凯龙

品结构、优化供应链等措施，提高家居业务的盈利能力。“还可以通过关注其他具有潜力的业务领域，如智能家居、家居后市场服务等，通过投资、合作等方式拓展业务布局。”

柏文喜也表示，红星美凯龙可以与其他行业的企业合作，共享资源和技术，提高自身的竞争力。“同时运用大数据、人工智能等技术提升运营效率和客户满意度。”

实际上，这已在建发股份和红星美凯龙的计划之中，红星美凯龙在2023年9月举行的中期业绩会



1月19日，博世集团计划在2026年年底裁员约1200人。图为博世中国总部。

本报资料/图

将继续加码在华布局

2023年，各大汽车零部件供应巨头还纷纷加码在华布局。

中汽协数据显示，2023年，我国汽车产销量均突破3000万辆，分别完成3016.1万辆和3009.4万辆，同比分别增长11.6%和12%。其中2023年汽车出口491万辆，同比增长57.9%。

罗兰贝格指出，中国本土品牌市场份额的持续增长，为那些能够与快速成长的新兴品牌建立稳定合作关系的零部件供应商带来了新的增长机遇。

根据目前公开的信息可知，博世、采埃孚、法雷奥等汽车零部件供应巨头的裁员计划均未涉及中国市场。不仅如此，2023年，各大汽车零部件供应巨头还纷纷加码在华布局。

以博世集团为例，中国是博世的重要市场。智能出行集团在中国区的销售额占全球比例超过四分之一，同时还引领着技术的创新、生产和应用。为此，博世持续加大在中国对关键领域本土研发制造能力的投入。例如，2023年3月，博世在苏州投资人民币约70亿元建设新能源汽车核心部件及自动驾驶研发制造基地，一期工程将于今年

年中完工；2023年11月，博世氢动力系统(重庆)有限公司新工厂正式投入使用，加速推动氢能技术的产业化。

除此之外，博世华城烟台四期项目也于2023年下半年投产，该项目投资额达人民币7亿元，规划新增9条产线生产电动助力转向系统。面向未来，博世智能出行集团中国区董事会总裁王伟良表示：“我们将持续在电驱、氢燃料电池、新型制动系统、半导体、软件、车载计算机等关键技术领域深化本土布局，为客户提供更多有竞争力和价值的技术和服务，支持中国汽车产业的智能化和可持续出行发展。”

对于中国市场的重要性，博世中国总裁徐大全告诉记者：“中国对博世来说是非常重要的市场，在全球销售额的占比不断提升，2020年开始成为集团在全球最大的单一市场。博世对中国的支持以及对未来的发展完全看好。博世集团董事会主席史蒂凡·哈通一直在说要对中国市场加大投入，根植中国，全面服务好中国客户。”