

日产汽车：将继续追究戈恩严重失职对造成的任何损失采取“法律行动”

据彭博社报道，日产汽车公司表示，将对该公司前董事长兼首席执行官戈恩(Carlos Ghosn)采取“适当的法律行动”，追究其对公司造成的任何损害，并坚持认为戈恩应对严重的行为负责。

日产周二在一份声明中表示，“戈恩的不当行为造成了严重后果。”一个多月前，在东京处于保释期间的戈恩逃离了日本，抵达黎巴嫩首都贝鲁特，并称“将不再在一个受人操纵的日本司法系统中作为人质，那里实行有罪推定、歧视猖獗、基本人权被剥夺，公然无视日本的法律义务以及维护国际法的条约。”

自2018年11月在东京被日本检方逮捕以来，戈恩面临多项罪名指控，包括隐匿部分薪资、挪用公款、将个人投资损失转嫁给公司等。但戈恩否认了一切指控，声称自己是无辜的，是一场阴谋的受害者。

戈恩计划周三在贝鲁特举行新闻发布会，以表明自己的清白，并辩称，他在东京被捕，是日产将他拉下马的阴谋的一部分。

由于利润处于10年来的最低水平，而其股价也在不断下跌，日产内部对于戈恩的下台以及今后的发展方向充满了分歧。上个月刚刚上任日产CEO的内田诚(Makoto Uchida)将面临着系列的挑战，包括裁员12500人，更新新老车型阵容。



去年12月末，出任日产汽车“三把手”(副首席运营官)不到1个月，关润用一场激烈的决别离开了效力33年的日产汽车。这意味内田诚还需要重新重组高层架构。

日产汽车需要尽快整顿业务，自动驾驶汽车和电气化将在行业转变中颠覆汽车行业。戈恩被捕还损害了日产与大股东雷诺公司的联盟，令两家公司之间长期存在的紧

张关系浮出水面。

日产汽车在声明中表示：“内部调查发现了关于戈恩各种不当行为的无可辩驳的证据，包括他谎报薪酬和为个人利益挪用公司资产。”“只要有必要，日产将继续与司法和监管部门合作，继续追究其责任。”

据福克斯商业网络(Fox Business Network)称，戈恩预期在新闻发布会上公布他认为是一场“政变”的幕后主使，包括一些日本政府官员的名字。

戈恩在逃到黎巴嫩的首次讲话中表示，他将“最终与媒体自由沟通，并期待下周开始。”戈恩告诉福克斯，他将在贝鲁特的新闻发布会上表示，他愿意让除日本以外的任何法院审理他的案件。

日产汽车表示：“卡洛斯·戈恩未经法院许可，违反保释条件，逃往黎巴嫩共和国，这是违反日本司法制度的行为。”“日产对此感到非常遗憾。”

1月5日，日本法务大臣森雅子首次回应称，戈恩在保释期间非法离境“无法辩解”，将“采取一切必要措施”履行日本的刑事程序。

而日本虽然与黎巴嫩政府没有引渡条约，但“原则上可以基于互惠及对方国内法律”提出引渡请求。至于如何实现，她并没有展开。

潘庆的2019：以变革为矛，攻难局之盾



潘庆不认为自己是魔术师，但他在2019年所做到的，颇有点翻盘的意思。2018年底，他刚兼任IMSS(捷豹路虎中国与奇瑞捷豹路虎联合市场销售与服务机构)代理总裁之前，人们都认为他的工作重心仍在于更高层的职务，毕竟他是第一位全球华人董事，也是捷豹路虎中国的总裁。按照常规的理解，IMSS普遍被认为是捷豹路虎为中国设立的销售机构。

事实则是，潘庆在这个“兼任”、“代理”职位上，硬是将捷豹路虎的中国运营轨迹扳正，重上增长轨道。他当然说这是全体同事的共同努力，并谦称自己只是坚持做一件“烦人的事儿”而已——每天早上8点钟“雷打不动”的晨会。

先抑而后扬
每天一个晨会，就能让一家老牌豪华生产商逆势上涨？任何轻描淡写的过程，与堪称喜人的结果中间，背后必有艰苦卓绝的努力。

潘庆在采访中说，“这是水到渠成、自然的结果”，他将6月份以后的奇迹称之为“跟上节奏”。

来看看数据。从2010年进入中国市场，捷豹路虎一直顺风顺水地上涨，直到2017年销量翻了4.5倍达14.64万辆。但是2018年却开始出现下滑。

与此同时，中国汽车市场在经历了接近30年的高速发展后，终于从2018年开始走上降速通道，市场已经从增量进入到存量时代，竞争进一步加剧。有相关人士预测，中国车市正陷入周期性低谷，周期或达3年以上。而已经结束的2019年印证了这一判断，这一年的数据虽然尚未出来，但估计增长率-8%左右。

不会有人否认，捷豹路虎能跳出下跌的大势，因为整体大盘已然如此。一个被忽略的细节是，捷豹路虎在2018年全年业绩下滑的时候，做了一件了不起的事——没有变本加厉向经销商压库，粉饰自己的销售数据，而是帮助后者降低库存。在2019年底的时候，捷豹路虎经销商库存深度1.6，不但好于全行业平均水平，也优于豪华竞品经销商。

潘庆的目标之一是经销商的信任。不管经销商们究竟内心如何波动，只要跟随节奏就行。潘庆在采访中屡次强调“节奏”，疑惑很正常，但结果必须看得见。

结果是很明确的。2019年6月，经销商全网实现了平均盈利，这是一个标志性转机。接下来的下半年，捷豹路虎的各项数据开始持续性向好，连续五个月同比双位数增长、下半年累计增速达到24%、经销商盈利面实现100%增长。更重要的是，经销商库存系数和盈利指标都优于行业平均水平、豪华车平均水平。捷豹路虎在中国高增长的

早期，虽然创造出更漂亮的数据，但那时的基数和如今无法相比。

精细化管理与统一战略

于潘庆而言，有一个目标非常关键，即提升经销商盈利能力及确保其健康运营。看似平常，但执行并不轻松。为提升经销商盈利，他从宏观和微观两方面入手，做到了极致。作为一个管理者，潘庆信奉“细节战胜一切”。

首要是沟通。他一年内做了4场经销商路演，如果说这还是IMSS代理总裁的常规工作，那么接下来的沟通就不那么轻松了。每季度，他都和战略投资人、经销商沟通。大到下一季度目标、市场判断，小到拉产品板车的道路标签。充分的信息共享能塑造信任，信任和信心同等重要。按照潘庆的话说，就是统一思想、统一战术。

到了战术层面，就更不轻松了。他放手投入手中资源，邀请第三方审计团队进行分析，找到共同、实际的基准，做到100%经销商对标，包括12家战略经销商集团、以及6家大型经销商，都进行了深度对比。运用各种数据工具，分析各家的问题，同时又统一到同一个销售战略下面。

潘庆将其称之为1.0阶段，也就是做减法，通过简化流程、调整简化供需关系、对市场变化快速反应。

做这么细致的目的，指向也是非常明确的，就是运营成本的健康化。通过降低库存深度，每月给经销商减少3亿成本。降成本就是增效益，但绝非全部。

这里有一个有趣的例子。潘庆提到了物流中的板车。这涉及具体潜客的流向。因为进口车销售特点是周期长，门店也不知晓何时到货，无法对潜客给出时间承诺。不耐烦的客户可能会转而选择其他品牌。而通过这些细节，潘庆将所有产品货运“标签化”，经销商对在途产品的地点、时间掌握得

清清楚楚，给出承诺心里也有底。就这么一个简单的措施，潜客转化率上升了10%以上。

板车标签只是表面功夫。实际潘庆的管理体系中还有重要的潜客管理系统(LMS)，帮助销售端和售后端预测客户需求、保持关系，增强到店率，为客户售前售后体验提升做量化分析。看起来很“玄学”，但潘庆很相信这些数据分析，并大力推广。而一线销售人员也从将信将疑，到跟上节奏，和他们的老板们一样——投资人和经销商也因此跟上IMSS的“节奏”。

体系建设2.0

回到上文提到的IMSS。潘庆抓的是品牌建设，这是2.0阶段工作。他总结措施为“12345”。

1个目标：创造需求，拉动销售，拿到潜客，成功将潜客转换为顾客。

2套计划：举办捷豹-赛道年，路虎-全地形年活动。

3项行动：实施50-50方案优化、经销商电子销售系统、销售线索管理。

4大举措：质量口碑的管理、有喜事，就有捷豹路虎、LadyFirst女士优享计划、SeviceFirst售后服务品牌。

5个亮点：英杰力发动机家族；全新一代路虎揽胜极光；全新一代XEL；全新一代发现神行；全新一代路虎Defender。

这样一来就很清楚了，IMSS不是单纯一个“卖车”的机构，其核心只有一个：市场品牌认知，这才是IMSS工作主轴。把这一点明确了，潘庆所谓12345举措，都是围绕这一主轴进行，纲举才能目张。作为品牌力衡量标准，2019年捷豹路虎的正面口碑也上涨了6%。

潘庆认为自己很幸运，因为路虎品牌形象非常鲜明，70年来路虎始终专注打造顶尖的全地形SUV，客户群体特性也很鲜明。而捷豹则具备悠久的历史，明显的赛道基因，和突破性的科技感，是捷豹的“标配”。他的工作，就是塑造、强化这些特点。

他还认为，对捷豹路虎而言，中国的概念，已经超越了生产基地和销售市场。消费者对于科技的接受程度，远超西方国家。因此中国一定是技术创新、观念创新发展最快的先锋市场。潘庆因此提出双引擎、双创新的出行战略。即中国和英国两大研发团队的双重动力牵引，自我创新与合作创新并行。

“捷豹路虎将是一家科技型的公司，为满足客户的潜在需求而服务”。潘庆强调的“潜在”，与他眼中的“未来”是一致的。这是战胜现实挑战之后的必然望远之举，也是IMSS长远的目标。

顶好汽车维修中心

多年经验/拥有优良品质专业证/最新电脑检测/排除故障 www.bestautorockville.com

我们可以与各保险公司交涉，为顾客追回修车所增加的全部费用

柯建华 电话:240-403-0110 传真:240-403-0111

通国语、英语

营业时间:
周一至周五
8:00AM-6:00PM
周六 9:00AM-3:00PM

地址:15557 C Frederick Road Rockville MD 20855

- 发动机翻新与维修
- 发动机保养与维护
- 电路系统检查与维护
- 暖气与冷气系统
- 刹车系统,四轮平衡
- 离合器调试与翻新
- 悬挂与转向系统

- Engine Work&Rebuild
- Engine Performance
- Wires Tracing
- Heating &Air Conditioning
- Break,4 Balance
- Clutch
- Steering&Suspention

7-183

刘氏汽车维修中心

维州汽车排气与安全检查站
Annandale Citgo Gas Station

刘氏汽车维修中心由刘家杰先生主理,服务于华人已有十三周年了,精修各类汽车,您要通过维州汽车安全或废气检查吗?那您一定要来到刘氏汽车维修中心!

电话请找 刘家杰 703-941-8309
703-941-8308

营业时间:
周一至周五 7:00Am-7:00Pm
周六 7:00Am-5:00Pm 7-081

地址:
7131 Columbia Pike,
Annandale, VA 22003

通英国粤
越潮语