

戈恩“遗产”瓦解 接班人内田诚遭遇“冰火拷问”



“戈恩一直很怀念日本的朋友们，还有横滨港的那碗寿司，他常常抱怨贝鲁特的寿司不够正宗。”上周，卡洛斯·戈恩的一位日籍友人向第一财经记者说道。

自从去年底逃离日本后，戈恩一直住在黎巴嫩贝鲁特的寓所。他不时接受媒体采访，对日产汽车和日本司法部门予以抨击。作为曾经的日产汽车“救世主”，戈恩在2018年11月因涉嫌瞒报收入被捕，并于去年底策划了一起堪比电影情节的惊天逃亡。

如今戈恩身负国际刑警组织的红色通缉令和法国司法部门的调查，但黎巴嫩政府一直拒绝向日本引渡戈恩。某种意义上戈恩相当于被“禁足”在黎巴嫩，他难以再踏足黎巴嫩之外的国土。

戈恩被捕之后日产汽车管理层持续动荡。去年，戈恩的继任者西川广人因涉嫌获取不当报酬辞职。此后，亲近雷诺方的内田诚打败日产汽车老人关润当选新任CEO，关润则黯然离开效力33年的日产汽车。

内田诚当下也遭遇着巨大挑战。近期日本媒体不断发布消息说，由于糟糕的业绩和管理层四分五裂，其日产汽车CEO的职务可能会被COO阿西瓦尼·古普塔取代。

另一方面，日产汽车正在推进全球裁员15000人、关闭两家工厂并砍掉14家工厂生产线的计划。2020财年，很可能成为日产过去11年以来第二个连续大幅亏损的年度。

此时，距离戈恩被捕正好22个月。业绩糟糕

戈恩被捕以来，日产汽车的销售不断下降，利润消失殆尽，股价下跌了超过一半，由约940日元/股下跌到约410日元/股。

2019财年，日产汽车创下6712亿日元的巨额亏损，为过去11年来首个亏损的年度。在2020年第一财季预告中，日产汽车预计2020财年净亏损将达6700亿日元，这意味着日产汽车将连续两个财年都出现巨额亏损。

7月28日，日产汽车发布2020财年第一季度(4-6月)财报。财报显示，2020财年第一季度，日产汽车全球销售额同比下降50.5%，至1.1741万亿日元，营业亏损为1539亿日元，营业利润率成负值，而净亏损为2856亿日元。这是日产汽车近11年来首次在财年第一季度出现亏损，也是继2019财年第四季度亏损后的连续第二个季度亏损。

为削减成本和规模，日产汽车计划将产品削减约五分之一，同时削减产能，关闭西班牙和印度尼西亚的工厂，以及其他工厂总计14条生产线。此外，日产汽车还计划在全球范围内裁员1.5万人，约占日产汽车全球员工总数的10%。

内田诚希望借助一项名为“Nissan Next”的4年商业计划，让公司回到正轨。“Nissan Next”的核心是通过Sentra轿车、Rogue跨界车等新产品和技术的推出，增加每辆车的利润，提升日产汽车的品牌价值。

内田诚认为，日产汽车有望从明年开始复苏，在截至2024年3月31日的财年中，其营业利润率应能达到5%，他同时希望外界对提升品牌价值的计划保持耐心。

“改变不会在一夜之间发生。”内田诚说。

但是股东们或许不这么认为。今年6月29日，日产汽车在日本横滨总部召开年度股东大会。股东们对日产汽车新的中期事业计划、与雷诺集团的关系、高管薪酬等提出了尖锐的批评。一位股东表示，日产汽车深陷销售和利润下滑的困境，复苏速度太慢，原因是新管理层四分五裂，优柔寡断，缺乏斗志。

“你现在需要的是自上而下的强有力的领导，你不应该把时间耗费在民主讨论上，我们需要独裁。相形之下，戈恩来到日产汽车五六年，他就真正实现了(复苏)。这正是目前日产汽车所缺少的。”一名股东发言说。

“不管按照什么标准界定，日产汽车复兴计划实质都是一项重组计划。”东京SBI证券分析师Koji Endo表示，但内田诚并没有明确将其定义为一项重组计划，如果内田诚能够更坦诚些，对他或许更加有利。

日本汽车工业协会(JAMA)前高管森富士(化名)向第一财经记者表示，内田诚的大多数措施更接近于西川广人曾经提出的“品牌重塑计划”，尤其是其中关于如何恢复美国销量的部分。

“我们可以理解为，这是日产汽车恢复销量及收益的急促且无奈之举。”一位不愿透露姓名的亚洲某国日产经销商David看来，这种不稳定的措施表明日产汽车已经在重新走回老路，“放弃了品牌升级的规划”。

“三角联盟”危机

1999年，时任雷诺CEO的卡洛斯戈恩被委派至日产担任CEO职务。这位在巴西出生的法黎混血同时持有巴西、黎巴嫩、法国三国国籍。上任后戈恩立刻宣布“日产重生计划”，这项计划包括：三年内裁员全公司员工的15%、将日本式的事业部公司体制转换为欧美式的子公司体制，并将多个事业部进行分离及独自运营，此外将生产变速箱、航天航空发动机等事业部进行出售。

“我是横滨人，曾经也接触过日产，对于日产的兴衰与没落比谁都有感触。我曾经亲眼见过戈恩的意气风发，拯救了这个企业和城市。”曾担任戈恩在日本接受审判期间

辩护律师的弘中惇一郎对记者表示。

2002年左右，日产的财务状况逐渐改善，至2010年创造了营业收入、利润达历史最佳业绩的“复兴时代”。2016年，日产汽车收购了三菱汽车等日本汽车产业链的上下游企业，形成以雷诺、日产、三菱组成的三角联盟。

截至戈恩被带走前的最后一个年份，即2017年度上半年的全球汽车销售量排名中，三角联盟销售量为526.8万辆，销售台数首次登上全球第一；销售额则仅次于大众集团，位列全球第二。

上述成就，自然成为了戈恩“长期执政”的资本。在日产近十年的董事会名单中，来自非日本籍的董事一直占据着过半的席位；而反观雷诺的董事会，却仅出现过一次有日本籍人士加入的情形。

在许多日本汽车行业人士的眼中，戈恩越来越具有“独裁者”的色彩，对于自己亲信的贪腐行为管束愈加不力，而其周边，除了西川广人等极少数日本人以外，大多数情况是被一群外国人所围绕。

对于曾在日产汽车就职数十年，目前从事“日产汽车复活”运动的野田太朗眼中，戈恩的举措“更像是在追求私利”。

野田太朗认为，戈恩体制下的日产，从来没有关注过如何拯救日产汽车这家企业，在炒掉2万名工人，并关闭了300多个代理商，在多个日本家庭彻底处于沦陷的同时，不仅自己领着全日本企业CEO最高的工资，还纵容周边人去通过日产肆意贪腐，并认为日产汽车实际上在车型、出海及研发方面受到诸多的管制与限制，“日产汽车从值得骄傲的一家车企，在戈恩在任期间逐渐变成了雷诺的下属组装企业。”

“一家被冠名代表日本的公司，不仅炒掉了许多日本人，还每天看着西方人在占据主导权，作为同属于东亚文化、对于民族自尊感强烈的日本来讲，显然是无法接受的。”日本经贸问题专栏作家富村上田向第一财经记者表示。

“戈恩在日产期间，虽然救活了日产，但日本人普遍认为戈恩断掉了日产的精神支柱，使日产从代表日本的企业、成为二流车企之一，一方面裁员无数，使日本大众失去为其卖命的企业，另一方面自己又贪图财权，不断增加特权，这引发了许多当地人的不满，以至于有人将他成为‘蓝眼睛的恶魔’。”日本经济新闻专栏作家大岛塚一向第一财经记者解释道。

事实上，就在今年6月份的股东大会上，日产汽车一位股东代表也对雷诺汽车提出了批评。他抨击雷诺集团是雷诺日产联盟的沉重负担，“法国人只擅长‘艺术’，不擅长‘技术’。”

另一方面，雷诺日产联盟也有了瓦解的迹象。有外媒报道称，雷诺日产联盟中负责日常运营并拥有多名高管的“首席执行官办公室”正在被解散，轻型商用车等联合部门正在被裁员或关闭。

除了前代表董事格罗格·凯利仍面临受审，其余戈恩的追随者几乎已经全部回到雷诺或加入其他公司。2019年4月，在现代汽车首席副会长郑义宣的亲自邀请下，日产中国前主席，被视为戈恩在中国市场的“代理人”的何塞·穆诺茨加入现代汽车，当时被业内视为巨大事件。

“一个是曾经被认为供应链及人力关系封闭的现代汽车，一个是曾经被视为全球化程度最高的企业，前者将后者的高管挖到了自己麾下，这件事本身就很有象征性的意义。”金泰年表示。

东亚产业链关系生变

森富士认为，戈恩对于日本汽车产业留下的“最大遗产”，莫过于对于东亚汽车产业

链的整合尝试。

他指出，戈恩于1998年从法国雷诺赴任日产，其中做出的最大尝试便是试图将全球范围内的雷诺、日产生产基地进行重整，并在各个工厂体系内部引入竞争体系。其中，中、日、韩三国所在的东亚板块，作为最具潜力的市场之一，成为戈恩整合产业链的最重要板块。

根据雷诺、日产等企业的报告，“三角联盟”虽然在股比方面，雷诺占据绝对的主导权，但由于品牌知名度及文化原因，在东亚地区三角联盟则主要依赖于日产。许多日韩汽车行业人士将戈恩称为“节源自动贩卖机”，比喻戈恩节省成本的举措之多，如自动贩卖机一般随处可见，其中包括了研发的一体化、零配件的统一规格化等措施，而最被“津津乐道”的是雷诺日产在东亚三国建立了彼此竞争又协作的平衡关系。

具体而言，“三角联盟”在东亚地区的生产基地分别由位于日本的日产汽车工厂、韩国的合资公司雷诺三星汽车，以及位于中国的东风日产、东风雷诺组成。但随着戈恩的被捕，雷诺日产东亚产业链的关系也发生了变化。韩国汽车工业协会运营委员长金泰年向第一财经记者介绍，伴随戈恩事件出现戏剧变化的，便是位于韩国的雷诺三星汽车。该公司原本为三星集团生产汽车的子公司，但由于核心技术欠缺等原因，于2000年被雷诺收购，并转变成雷诺与三星各持有80%、20%股份的合资企业。

2010年以前，雷诺三星更像是日产汽车的组装车间，但自2010年戈恩访问雷诺三星后，逐步开始成为雷诺、日产体系内部生产B级、C级轿车的重要基地，甚至自主研发并生产一些车型。与此同时，雷诺三星与雷诺、日产位于全球的工厂还展开了“成本竞争”。

不过，一位曾在雷诺三星工作的韩方内部人士告诉第一财经，在戈恩被捕之后，被称为“戈恩自留地”的雷诺三星出现危机，目前该公司的生产量相较于戈恩离开前的2017年已经下降了1/3。

此外，东风雷诺于去年退出中国市场，该合资公司是戈恩大力推进的项目。2017年底，戈恩亲自到达中国，发布东风雷诺“2022愿景纲要”，计划到2022年累计导入9款车型，并实现40万辆的全年销量目标。

一位接近戈恩的人士向第一财经记者透露，今年4月东风雷诺宣布退出中国时，戈恩曾经大骂现在的日产经营者“没有能力，只会删除他的功绩”。

在中国市场寻找转机
“过去再辉煌，一切也皆为序章。”日产公司旗下某子公司华人高管刘洋(化名)在其朋友圈如是说。

2019年，日产全球销量约518万辆，同比下滑8.4%，全球所有地区销量均出现下滑。其中，日本市场销量下滑7.8%，北美市场销量下滑10.6%，欧洲市场销量下滑17.2%，中国市场销量下滑了1.1%。

北美是日产全球销量规模最大的地区，2019年销量占比达到了34%。今年一季度和二季度，日产汽车北美销量分别同比下滑了30%和49%。销量下滑的原因之一是美国新冠疫情对市场的影响，原因之二是日产汽车为了扩大销量规模，在美国启动销售激励计划，大幅降价促销，导致品牌价值受损。

相比之下，新冠疫情得到控制的中国成为日产汽车的避风港。今年8月份，日产汽车在华子公司东风日产销量超10万辆。凭借最近5个月的连续增长，东风日产今年1-8月的累计销量达64.56万台。

不过横向来看，日产汽车在华销量与本田、丰田有所差距。近日，东风日产乘用车公司副总经理陈昊接受第一财经等媒体的采访时表示，东风日产在中国市场的处境及市占率数据并不及预期，并表示市占率仍是考量一家车企是否持续成长的关键指标，东风日产依然希望到2022年，在中国市场做到合资品牌里面的第三位。

日产汽车总部的一位日本籍高管今年曾对记者表示：“我们将以重新启动‘901计划’的决心，在中国市场以打开技术差距为目标。”

值得注意的是，相比于日韩两国汽车界在戈恩逃跑后的巨大冲击，中国汽车市场对于戈恩逃跑后的反应整体较为平淡。对此，全国乘用车秘书长崔东树曾在接受第一财经采访时表示，这主要是中国市场本身的自信使然，外加上中国市场存在许多可以替代的汽车企业。

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，为顾客逃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

- 发动机翻新与维修 Engine Work&Rebuilt
- 发动机保养与维护 Engine Performance
- 电路系统检查与维护 Wires Tracing
- 暖气与冷气系统 Heating & Air Conditioning
- 刹车系统,四轮平衡 Break,4 Balance
- 离合器调试与翻新 Clutch
- 悬挂与转向系统 Steering&Suspention

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 7-183

刘氏汽车维修中心

维州汽车排气与安全检测站
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