

# 翼虎能还车主凌云一个尊重吗？

主笔：祝虹

“

核心提示：车主凌云与翼虎的对峙本身涵盖了产业转型的艰辛厚度和产品技术被过度渲染神化大于对人性的穿透力，包括翼虎与车主凌云先强后淡化召回的处理方式的强硬完整程序。

根本性在于中国汽车业的整体转型不光是自主大而不强，而是厂家在国家去年10月1日实行了“三包”后仍对法规霸而不视？如果这就是两个百年老店的风范，理所当然就不能成为我们梦想追求的公平汽车社会。

反观，前转向节的国产化进程不顺对于两个百年老店并非难堪之事，因为从更深意义上讲，只有国产化前转向节更能代表一个福特去底特律化的成功。

作为“两个百年老店”的翼虎，难道不缺从骨子里对车主凌云一个当面道歉与尊重？毕竟翼虎是两个百年老店老母鸡下的蛋，相信翼虎懂得以鸡养蛋滋养扩大市场的道理。

或许，翼虎能从宝洁索契冬季奥运会“感谢妈妈”百万点击广告视频中，设身处地体验深掘找到对既是车主又是母亲——倔强凌云心灵的归处。

而且，让同行更洞悉了如何去底特律化，如何进取全球化的路数是依托了何种的商业道德途径？所有善良的人看懂了它都会更加坚信质朴的价值观是多么的重要。

”

## 一 道德大考

“今日长安福特宣布召回翼虎转向节，我胜利了”——2013年12月27日，国内首位因翼虎断轴进行维权的深圳车主凌云在个人微博写道。

当天，我看完与翼虎斗智斗勇的凌云的短讯，以多年的职业素养非但没有一丝高兴，反而替她背后的翼虎中国消费者心生悲哀。

问题的根源在于，当下技术再有缺陷也不可怕，可怕的是厂家对公众的社会诚信度的丧失，可怕的是“我骄傲我是一家美国的公司”如此霸道得不可理喻。

根本的问题在于中国汽车业的整体转型不光是自主大而不强，而是厂家在国家去年10月1日实行了“三包”后仍对法规霸而不视？

尤其，福特中国以本土市场销量

去年超越丰田的说法，真的是掩耳盗铃，一箭三雕，自欺欺人？

2013年9月，凌云驾驶一辆翼虎1.6自动挡在深圳市区内行驶时，与护栏发生碰撞车辆出现了断轴。车主向长安福特经销商深圳易达投诉：车辆在行驶过程中左前半轴突然断裂是导致此次事故的主要原因。

10月9日长安福特就此事出具的一份官方声明中写道，“通过查看事发现场的监控视频，以及结合事故发生后车辆受损部件的检查，我们确定此次事故为车辆碰撞后，由于碰撞中的外力作用导致驱动半轴在事故中被拉脱，轮毂转向支架（俗称羊角）断裂；而非车主所说的‘先断轴’后造成事故的情况。”直接否定了车主的车是因“断轴”才发生的故事。

车主与长安福特多次沟通无果后，不得已选择在广州车展长安福特展台维权。成为全国媒体“不传谣，不信谣”最典型事件之一。

如从长安福特官方声明的角度看，翼虎难道不缺一个对车主凌云当面道歉和还一个尊严吗？与此同时更是对市场转型的道德大考。

## 二 华尔街

2013年12月27日，长安福特通过国家质检总局网站发布消息：决定自2014年2月21日起，召回2012年9月21日至2013年11月13日(含)期间生产的翼虎汽车，涉及数量共计80857辆。

从某种角度，长安福特终于在几个月后承认了前转向节过度降低成本的做法导致批次材质不过关而构成产品缺陷。

不是说长安福特推进国产化降低成本的做法不对，而是几个月对公众和消费者的产品质量质疑不吱声。而相关质检部门对此事的冷漠，让人更质疑他们对公众生命安全的立场。

换句话说，四年濒临破产的福特，无力投入研发，以欧洲车型和马自达为基础，上升为去年的主力车型，直接导致本土零部件设计“消化不良的症状”。而最终决定美“三大”汽车去底特律全球化出路的是华尔街上的金融家们。

反过来说，这个召回比重才占去年长安福特销量翼虎的多少？而单纯以产销量论英雄，用更加有利于消费者的维权结果倒逼汽车产业质量升级，真正实现我国由汽车大国向汽车强国的转变。

关键是消费者不能从汽车购买和使

用中感受到厂家的幸福与安全，即便再高的数字销售增长也没有实际的意义，更非汽车强国转型的标志。

## 三 店大欺客

以翼虎过年的召回动机，无非是想抵消对品牌的影响减至最小，潜藏着店大欺客的傲慢态度和侥幸心理。殊不知福特此着比借力马自达平台风险更大。

关键像福特这样的百年品牌在本地最大的公关失误竟对公众几个月没有任何说法，临到年关告诉八万多名中国消费者翼虎召回。选择过年的时机对八万多百姓召回又意味着什么？这不是“两个百年老店”在本地市场的唯一抉择吧？

如果长安福特能够俯下身段与消费者形成真诚畅通的对话渠道，也不至于把八万多车主中的深圳女车主逼到五羊车展台上去解决“虎腿劈腿”的难题吧？

虎腿召回事件更说明中国汽车在转型细节中既有国产化的风险，同时合资企业不能仅靠技术之悦而不顾消费者的诉讼艰辛，这不仅是深圳女车主的悲哀，更是“两个百年老店”的悲哀。

我一直认为，没有深圳女车主的展台维权，哪有中国汽车消费者对厂家不“三包”冷漠的觉醒？

是翼虎将深圳女车主的悲愤和对厂家维权的抗争在展台上表现得淋漓尽致，而真正的背后是“去底特律化”和加速全球化。

翼虎深圳车主凌云“五羊展台维权”从直观上告诉厂家的无动于衷正是消费者纠正他们工作的一个正能量的途径——告诉他们什么是行使消费者的权利？

或许，翼虎能从宝洁索契冬季奥运会“感谢妈妈”百万点击广告视频中，设身处地体验深掘找到对既是车主又是母亲——倔强凌云心灵的归处。

“两个百年老店”真的十分有必要对于几个月对“虎腿”事件不吱声，对全球最大汽车市场的“霸道”要进行深刻反思。不能因为翼虎好卖就无端加价，就采取对次品回避和对公众不理的态度。

如果“两个百年老店”不把本土市场的质量放在第一位，不把公众的生命放在第一位，又如何获得未来市场的真正地位呢？

由此，长安福特应该通过召回倒逼质量，倒逼售后，倒逼公关，倒逼对所有车主和即将成为长安福特车主的一种真诚态度。不要让店大欺客的观念成为长

安福特真正市场增长的“拦路虎”。

## 四 以鸡养蛋

凌云与翼虎的对峙本身涵盖了产业转型的历史厚度和产品对人性的穿透力，包括翼虎召回的淡化方式的完整性，更洞透了进取全球化是依托了什么样的品质，所有善良的人看了它都会更加坚信质朴的价值观是多么的重要。

本次长安福特召回范围内的车辆，部分批次的前转向节生产材料未能符合福特对该材料在全球执行的材料强度标准。长安福特汽车按照《缺陷汽车产品召回管理条例》要求，向国家质检总局备案了召回计划。由于备件准备原因，本次召回活动将从2014年2月21日起开始实施。

长安福特翼虎的召回是个普通的又不普通事件，对于日益健全的中国汽车法规市场，汽车厂商对中国消费者的态度应是第一位的。因为态度决定品质和品牌市场的新生。

如星巴克创始人舒尔茨说：衰败发生得安静而平缓，就像脱线的毛衣一样，从松动的那一针开始，一点点脱线。等到终于察觉的那一刻，一切已经晚了。

一旦企业成长伴随目标感的消失，倦怠之情油然而生，如果不能突破自我，重塑自身，建立清晰的战略规划和正确的发展方向，就不可避免地陷入“领先者的迷茫”。一点点丧失进取的雄心和锐气，变得平庸、低效。

这时靠着既有的成功和行业的惯性，它也许还能维持几年的辉煌，造成领先的假象，而事实上，它的竞争力正加速衰退，变得大而无边，脆弱不堪。即便一个不在同一重量级的竞争者，都可能把它打垮。

前转向节的国产化进程不顺利对于两个百年老店并非难堪之事，因为从更深意义上讲，只有国产化前转向节更能代表一个福特去底特律化的成功。

如果真的以销量决胜市场的霸道，那就在安全控制翼虎成本的范围内，让消费者放心开上大气上档次的车，关键是通过前转向节的国产化畅通信息需要给消费者带来的是福而非祸。

召回需要勇气和能力，因为翼虎需要一双健康能跑能奔的市场之腿，更需要“一个福特”下的本土消费者一个全新的尊重态度。相信两个百年老店能够做到，更能做好。

毕竟翼虎是两个百年老店老母鸡下的蛋，相信翼虎懂得以鸡养蛋滋养扩大市场的道理。

# “菲克并购”是本土化为全球化买单？

主笔：祝虹

如不出意外，拟1月20日菲亚特集团北美公司以现金方式支付17.5亿美元，其余19亿美元将由克莱斯勒集团通过对所有股权者发放红利方式兑现完成整个并购计划。100%并购克莱斯勒集团。

兼任菲亚特和克莱斯勒两大集团首席执行官的马尔乔内称，这次并购实现后，菲亚克莱斯勒将成为市场遍及全球的汽车生产集团。

自2009年开始菲亚特集团持有克莱斯勒公司的股份，目前持有克莱斯勒集团58.5%的股份，这次以36.5亿美元的总价收购了美国自愿员工受益协会持有的41.5%的股份，至此菲亚特集团拥有了克莱斯勒100%的股份。

推高菲亚特股价是马尔乔内利用克莱斯勒承担一大块交易成本的聪明一招。克莱斯勒将派发19亿美元的特别股息，并承诺在未来四年再派发7亿美元股息。

尽管这一设计减轻了菲亚特目前面临的资产负债压力并促进股价反弹，同时耗尽了克莱斯勒的资产。算上从交易中收到的43.5亿美元，克莱斯勒的隐含市值将达到105亿美元。

据估算，如加上克莱斯勒的负债、养老金赤字和其他负债，克莱斯勒的企业价值将达到260亿美元。大约是年销售额的36%，相当于毛营业利润的4.3倍。

受全球金融危机的冲击，美国三大汽车巨头之一的克莱斯勒曾陷入破产危机，并于2009年4月30日向纽约南区破产法院递交了破产保护申请，菲亚特加入奥巴马政府拯救克莱斯勒集团。

马尔乔内除了像往年一样去了都灵总部和克莱斯勒奥本山外，还必须去威尼斯和芝加哥，一边对欧洲工会强力施压，一边和美国交管机构巧妙周旋，一边还要与中国合作伙伴斗智斗勇。

2009年8月30日，宣告申请破产重组。对于由美国三大巨头破产危机引发的购并机会都采取旁观的态度，不愿意轻易接手。最终，美政府决定将克莱斯勒运营控制权拱手交给菲亚特。

与此同时，菲亚特可利用克莱斯勒在北美的销售网络，逐步打开菲亚特品牌在北美的市场。虽然菲亚特与克莱斯勒此前的结盟已将管理层进行了合并，但双方的财务仍单独处理。

分析认为，这笔交易将减轻菲亚特对目前步履维艰的欧洲汽车市场的依赖，并提高利用美国汽车销售的能力。

两家公司完全合并，企业总价值将达到380亿美元，年销售额将达到880亿欧元。

合并后的公司不仅会负担大量负债（债务与股权比大约为3.5倍），所处行业充满了挑战，如巴西经济放缓，马尔乔内鼓励巴西提升百分之三十的税率抵制中国厂商的进入，无论是菲亚特还是克莱斯勒，在中国市场的销售业绩乏善可陈。

马尔乔内利用克莱斯勒，补充菲亚特空白的SUV产品线。克莱斯勒想引进菲亚特在小型车领域的技术来丰富自己的产品线，以解决自己长期依靠大排量、高油耗车型的问题。

日前，国家质检总局发布公告称，进口的克莱斯勒Jeep牧马人SUV存在起火隐患，因而敦促克莱斯勒解决问题。

早在2011年4月，Jeep牧马人就因变速箱存失火风险在华被禁止进口；此后克莱斯勒对牧马人进行重大设计变更，更换了发动机与变速箱，在华重新申请并通过认证，2012年开始重新在中国

销售改款牧马人。

质检总局所属技术机构日前在监管过程中发现所有牧马人车型的起火风险仍处于较高水平。敦促制造商采取有效措施降低风险。截至目前，所有已确认发生火灾的原因仍然分散，指向性不明显。

克莱斯勒想将变速箱风险留给菲亚特处理。2013年包括大众、通用和福特等外资车企在华总计召回530万辆汽车，同比增长66%。

由于欧洲车市疲软，菲亚特有赖于克莱斯勒保持盈利。对中国市场来说，按照计划克莱斯勒旗下Jeep品牌将依靠菲亚特在华的工厂实现国产，尽管菲亚特并购克莱斯勒加速了Jeep国产的进程，不排除为这场欧美两大品牌并购本土化买单。

关键是中国众多的车企还缺少“菲克”这样的跨国并购集团的实力，即使有，主家也会通过各种方式抵制并购。在这期间能够与之抗衡的就是东风对雷诺日产了。

尤其，东风日产任勇针对东风雷诺的签约那句“好玩的刚刚开始”真的耐人寻味。