

阿特兹：马自达6射向奔腾之箭？

主笔：祝虹



谁是弓

马自达在与福特分道扬镳后，首次与一汽掀起产品转型的桅杆，首度公布在北京车展投放马自达6阿特兹2.0L/2.5L发动机，与之匹配的是6速手自一体变速箱。

继动力升级后，轴距尺寸由现款的2725mm增至2830mm，更大地改善后排腿部和膝部空间。

由于阿特兹大量使用高强度钢材，车身重量进一步降低，同时抗扭刚性提升30%。阿特兹还配备了麦佛逊支柱/多连杆后悬，电子助力转向，制动系统性能获得提升。

分析认为，基于与一汽马自达同一平台战略的奔腾，可以说，从市场和零部件平台获益良多，阿特兹的升级体现了马自达在中国市场的精度谋略，也体现

了一汽抓住了汽车在中国市场纵深变化的机遇——阿特兹的升级距奔腾再次转型不远了。

一汽马自达这样做的理由是，中级车是品价比消费模式稳固、扎实的根据地，只有在这一市场占据领先地位，增强对品价比市场规则的控制力和影响力，才能平稳实现向次高端、高端的过渡。

谁是箭

近期，一汽马自达公布了马自达6的指导价调整政策：2013款马自达6直降4.1万，全系车型指导价区间调整为12.98万至15.98万。

起步价击破了B级车的价格底线，直接进入A级车价格阵营。对比多数A级车而言，马自达6的B级车平台优势，从空间、动力、操控、安全、配置这几大选车要素上使用户购车时的优选价值更高。

从空间来说，普通的A级车长度在4500mm-4600mm间，轴距在2600mm-2650mm间。而2013款马自达6的车身长度为4670mm，轴距为2675mm，数据优势使马自达6的空间更大、乘坐更舒适。

马自达6全系标配2.0L发动机，对于大多数只提供1.4T和1.6L两种排量发动机的A级车而言，马自达6的动力更充沛、响应更及时、加速更给力，综合工况油耗也不高。

分析认为，基于阿特兹的升级，马自达6全系直降4.1万，指导价区间调整为12.98万至15.98万。最终目的是阿特兹2.0L/2.5L发动机和6速手自一体变速箱鸣锣开道。

从近期的销售数据来看，2013年马自达6全年销量近10万台；今年1月份销量再次达到13568台。

12.98万起价马自达6已牢牢进入

A级车市场，配合B级车平台优势，强化了消费者的优选认知，同时为消费者带来更多实惠。

据消息，阿特兹于四月北京车展首发，今年上半年正式上市。新车将提供2.0L及2.5L两个排量车型，起售价格不低于18万元。

分析认为，A级车的配制B级车的平台，它向下承接紧凑型中级车的换购用户，向上延伸次高端中级车的升级消费者，如果战略得当，它既能为车企巩固原有客户，又能为车型向中高级市场突破起到过渡作用。这正是马自达发力升级桅杆的重点。

市场是一个糟糕的主人，却是一个优秀的仆人，从一汽马自达到转型一汽奔腾须通过转型制造调控来市场让它造福市场中每个环节的每个人。

转型中谁是市场弓？谁是市场箭？奔腾B70、B90的市场转型活力已一目了然。

东风入主PSA是中法新的龟蛇之桥？

主笔：祝虹



1957年5月，法国前总理富尔以旅游者的身份首次访华，受到了毛泽东和周总理的接见。在同富尔的谈话中，毛泽东引用了中国一个成语：“鹬蚌相争，渔翁得利”，说明中法关系的利害所在——三月下旬习近平在中法建交50年活动时出席东风PSA增资仪式，它体现了中法长远利益。

毛泽东还向富尔谈起了他的一首新诗《水调歌头·游泳》。受毛泽东《水调歌头·游泳》中诗句“一桥飞架南北，天堑变通途”的启发，回国后富尔写了介绍新中国的书——《龟山与蛇山》，意思是中法之间应该像龟山与蛇山那样，架起一座沟通的桥梁。

戴高乐将军读完这本书后表示“完全赞同富尔的观点”，劝告西方大国承认毛泽东领导的中国——东风入主PSA是中法新的龟山蛇山，更大程度的释放大

家利益。

2月18日，东风汽车注资8亿欧元入股标致雪铁龙，与法国政府和标致家族旗下控股公司成为PSA并列第一大股东。

根据谅解备忘录，东风和法国政府有意分别注资约8亿欧元入股PSA，交易完成后，东风、法国政府与标致家族旗下控股公司将成为PSA并列第一大股东，三方分别持股约14%。

东风希望通过与全球第九大、欧洲第二大汽车集团结盟，进一步提升东风汽车在全球汽车行业的竞争力和影响力。

2013年东风公司实现汽车销售353.49万辆，同比增长14.8%，销售收入突破4500亿元，稳居行业第二。通过战略投资计划融资到位，可降低PSA资产负债率，改善PSA的现金流，信用额度至少

扩张24亿欧元，加快PSA发展的步伐。

选择入股PSA，归根到底是由东风走向国际化的决心所决定的。“东风要从走出去、走进去，从过去引进国外的品牌、引进国外的技术，联合开发，到购买国外资源，这是一个演变的过程。”东风汽车总经理朱福寿表示。

3月17日，雷诺日产联合发布声明称，将深化合作伙伴关系，组建新团队，并整合制造、采购等四大领域职能，以提升协同效应，达到每年节约成本60亿美元的效果。

根据戈恩的说法，雷诺日产计划要迅速提高效率。由已生成的日产协同效应向雷诺交付更高价值的汽车平衡转移。

雷诺日产正联合发布一款大众化车型，并在今年年初上调成本节约目标，计划在2016年前节省43亿欧元。以联盟及

点对点生产协议来提高盈利能力。

周二，PSA标致雪铁龙董事会同意任命前空中客车总裁兼执行长加洛为下任董事长。该公司与东风汽车完成规模42亿美元的资本结盟。

董事会同意加洛接替董事长的职位，此前创始人标致家族同意支持法国政府选择的候选人。

法国总理艾罗的办公室在声明中称，加洛瓦的经验和才能将成为PSA标致雪铁龙的财富，该公司在未来几年需要得到杰出的管理。

PSA标致雪铁龙上个月宣布了一项援助协议，将向东风汽车和法国政府出售股份，把标致家族股权降至约14%。标致家族在董事会的席位将降至两席。

反过来说，东风入主PSA是中法新的龟山蛇山之间的桥梁，因为它体现的是中法的长远国家利益。

玛丽芭拉：加速是通用的新处方？

主笔：祝虹



通用汽车历史上年薪440万美元的首位女CEO玛丽芭拉上任已两个月有余，虽在欧洲市场的亏损额已同比减少一半，但通用整体盈利同比下降五分之一的成绩仍远低于市场预期。

面对全球召回的局面，玛丽芭拉并不打算进行重大发展战略调整，“我们需要做的是加速”，她在接受欧洲媒体采访时说。

玛丽芭拉认为以下四个方面是她带领通用在未来的发展重点：

强化“通用”品牌

玛丽芭拉自己承认，诸如雪佛兰或者凯迪拉克等汽车品牌，已不再是许多消费者的首选。作为应对策略，玛丽芭拉准备强化通用汽车这个整体品牌的存在感。未来通用将开发许多新的车型，而这将帮助通用汽车品牌树立更高的市场知名度。

加快在中国增长

在世界最大的汽车市场——中国，通用已经是最大的参与者之一。不过在



玛丽芭拉
插图：陈雨晨

玛丽芭拉看来，中国市场对于通用汽车来说还有极大的潜力，除别克外，凯迪拉克和雪佛兰将是下一轮争夺中国市场的主力。

降低成本

通用必须持续专注于优化成本结构，除了固定成本外，材料及物流方面的支出也需要优化。玛丽芭拉说道。

深化全球战略

通用汽车若想在未来取得成功，必须在全世界范围内抓住更多的增长机会，增加在国际市场的份额，比如印度、南美、俄罗斯等新兴汽车市场。玛丽芭拉为此准备设立一个专门负责国际化业务的部门，由前任财务总监领导。

通用汽车公司斥资2.5亿欧元扩大其位于波兰蒂黑的欧宝柴油发动机厂，恢复在欧洲的盈利。为投产一款新的1.6升四缸柴油发动机做准备，该款发动机将于2017年开始投产，用于欧宝与沃克斯豪尔车型。

通用汽车希望在2015年前结束公司在欧洲自1999年以来总计超过约合人民币1100亿元的损失。

欧宝在四年内投资40亿欧元，研发23款车型和13款发动机。欧宝制造业务总监称：全新中型柴油发动机系列是我们发动机战略的重要组成部分，看好波兰工厂的高质量。

为了给欧宝拓展业务腾出空间，通用汽车去年12月表示，将于2015年底安

排雪佛兰品牌退出欧洲市场，实行战略调整。为降低生产成本，欧宝计划在今年年底关闭德国波鸿工厂。通用汽车其他的欧洲工厂工人同意以工资让步的形式换取工作岗位的保障。

分析认为，与通用欧宝欧洲柴油机重点策略不同，作为新兴市场乃至全球汽车产业的发展引擎，上海通用凯迪拉克和雪佛兰高低端战略中国市场的意义尤为重大。

中国的变化速度和规模远大于他所经历的其他市场。在玛丽芭拉看来，当规模和速度一同变化时，默克雪兰诺变革所需的动力就需上升到另一个层次。

玛丽芭拉认为在中国竞争的关键是要找到特定的商业模式，并且加速商业模式的演变。品牌与技术的投入更是一种对投资环境的适应。对于汽车市场，通用必须适应环境。

中国市场的特殊性在于宏观环境、经济政策、公司经营等多个变量同时作用。成功的本地化必须未雨绸缪，尽可能规划好各种对策，而且要对品牌地带有一定的清晰度。玛丽芭拉为通用加速开出新的处方？