通用中国总裁甘文维10月底退休

未解释退休原因，原上海通用副总裁苏瑞博接任

上周，通用中国发布人事任免公告，通用汽车中国总裁兼中国、印度和东盟首席地区运营官甘文维(Kevin Wale)，将于10月31日退休。原上海通用副总裁苏瑞博(Bob Socia)，现任通用汽车全球采购及供应链副总裁，将接替甘文维的职务。

2005年5月，在被誉为通用中国“总设计师”的墨斐因个人原因离职后，甘文维入主通用中国，当年通用在华首次夺得销量冠军。通用中国在新闻稿中评价，在甘文维任职期间，通用汽车在中国的年销量从2005年的56万辆上升至2011年的超250万辆，连续7年在华销量领跑其他跨国车企。同时，甘文维也发布了通用汽车在华最重要的“绿动未来”战略。

甘文维此时选择退休令人相当意外，通用汽车未解释甘文维为何突然选择退休，甘文维今年57岁，继任者苏瑞博今年58岁。

甘文维的继任者苏瑞博曾于2007年至2009年任职上海通用副总裁，其任职期间也是上海通用旗下产品转向“全球科技，欧美技术”的关键转折点。于1975年加入通用汽车在底特律的凯迪拉克事业部的苏瑞博，先后任职于财务和材料管理部门，并曾效力于通用汽车在全球的各大区域市场。2009年，他就任通用汽车全球采购及供应链副总裁。

■ 关注

长城腾翼C30销量下滑

新京报讯 （记者尹蔚）近日，新华信发布了一项A级车发展趋势报告。上半年，国内A级车累计销售286.8万辆，同比增长10.2%，高于狭义乘用车市场8.2%的增长率。不过A级车销量前10名发生较大变化，凯越超越朗逸跃居A级车销量冠军，而去年名列第八的长城腾翼C30跌出前10名。

腾翼C30跌出A级车销量前10名

从2007年至今年上半年，A级车在乘用车中的市场份额呈上升趋势，从30%提升至37.7%。从A级车前10名来看，去年排名第八的长城腾翼C30如今已不见踪影。长城汽车发布的销量数据显示，今年上半年腾翼C30销售6.8万辆，相比去年同期的7.6861万辆，下跌超过10%。此外，上半年帝豪EC7月销量超过比亚迪F3和长城腾翼C30，成为自主A级轿车销量第一。

合资品牌方面，新骐达、卡罗拉和新阳光等日系车销售情况良好；宝来销量超过朗逸；高尔夫增幅第一，进入“万辆俱乐部”。

未来A级车份额将保持第一

新华信报告显示，从中长期来看，10万至15万元区间的A级轿车将占据着中国狭义乘用车市场第一的市场份额。基于此，未来各汽车厂家在A级轿车市场都将保持很强的产品投放力度，竞争态势也将日益激烈。

同时，消费者选购合资品牌意愿明显提高，相较于自主品牌，合资品牌在产品品质、工艺、技术、品牌等方面都保持着优势。自主品牌提升产品质量依然是重要课题之一。

■ 网络

林肯在华启动经销商招募

新京报讯 （记者魏学珍）刚刚宣布将进入中国市场的林肯迈开了入华战略的第一步。近日宣布启动在华经销商网络招募，并将在第四季度开始与有意向的经销商合作伙伴展开洽谈。

根据计划，林肯品牌将在2014年下半年引入产品，并组建一个全新的销售服务网络。对于该经销商网络数量，福特方面没有透露，但指出该网络建成后，将是林肯品牌在中国唯一官方授权经销商网络。

力帆在二级网点推广直营模式

新京报讯 （记者尹蔚）在严峻市场形势下，保持销售网络体系稳定至关重要，自主品牌尤为如此。记者上周从力帆汽车获悉，力帆汽车从去年启动的直营店计划初现成效，目前二级网点中已有近一半是直营店。

在过去一两年中，已有不少自主品牌加速推广直营店模式，如众泰、江淮等，一方面提升厂家对于终端的掌控力，另一方面加速渠道下沉。相对于合资品牌，自主品牌对于经销商的吸引力要小一些，故厂家希望直接对经销商进行投资或补贴，以保证经销商的盈利性和积极性。

力帆汽车销售总经理廖雄辉介绍，力帆汽车直营和专营店建设于去年启动，主要用于二级网点。力帆给经销商建店、房租和其他运营成本的补贴，同时与网点建立直接的进货关系并对店内工作人员进行具体指导。“目前力帆汽车一级网点有300多家，二级网点700多家，其中300多家是直营和专营店。”廖雄辉说。

X60提升了力帆的总体销量。 资料图片

东标进口网点年底将达50家

新京报讯 （记者梁静晶）上周，在东风标致“大狮杯”业余网球赛收官站活动上，东风标致品牌总经理吕海涛介绍，东风标致目前已经有13家经销商加入了进口车销售网络，年底之前这个数字将达到50家。

前8个月，东风标致销量同比增长了25%，其中罗兰加洛斯版和陈坤音乐版等个性化车型的推出起到了部分品牌提升的作用，后续可能考虑追加陈坤音乐版的订单。

责编 何立军 图编 高玮 美编 叶绿 责校 李铭