

2 热点透析 Hot Dialysis

中国梦之企业家访谈

挥师西进 筑梦成都 ——访中国重汽集团成都王牌商用车有限公司总经理靳文生

■ 任一

初见重汽王牌总经理靳文生,给人印象憨厚朴实,一口浓郁的山东鲁西南口音,掷地有声,很实在。

初识王牌,那时只是一个以生产农用运输车为主的民营企业。

2010 年中国重汽挥师西进,重组王牌,在两年多的时间里,崭新的厂房拔地而起,机器人组焊生产线代替了落后的传统生产方式;一辆辆新研发的 7 系重卡、中卡、轻卡、微卡及新能源汽车、专用汽车跃入眼帘,令人惊讶、震撼和无限憧憬!

这是一个蕴含生机、富有希望和张力的财富企业。

百日“闪婚”

“西部是中国迅速崛起的最后一块财富价值洼地。西部强,则中国强是人们的共识。成都是西部的桥头堡,西部看成都,更是人们的深刻总结和希冀。”中国重汽集团成都王牌商用车有限公司总经理靳文生如是说。

2010 年 9 月 28 日,中国重汽集团成都王牌商用车有限公司正式重组成立,引来了整个行业的极大关注。这一天,距原成都王牌的高层前往济南与中国重汽接触洽谈,尚不足 100 天。所以,有媒体把这种双方的一见如故、一拍即合喻为当下流行的“闪婚”,同时被赞誉为企业重组的一段佳话。

其实,积极利用国家产业政策,从 2007 年起至今,中国重汽就以其重卡大佬的技术领先和综合实力优势,在不断加快其企业在国际和国内合作的步伐:控股柳州运力,组建湖北华威,收编山西大同齿轮,在福建,在新疆……,以及成功与德国曼公司达成战略合作,目的就是加快实施国际化战略,打造百万辆级商用车旗舰企业。重组原成都王牌,可谓中国重汽所有扩张中不可或缺的一次重量级重组:斥资 30 亿元人民币,精心打造中国重汽集团西部最大的商用车基地,在“十二五”末力争实现年产 40 万辆规模,从而形成中国重汽集团在东南西北的整体布局。

是什么因素促成你们这么快实现重组且选择成都?“因为成都的确是个好地方,不但有安逸的市井文化和传统美食,还是市场竞争的战略高地,更是创业的绝佳宝地。”靳

文生不假思索地回答,继而说道:重组之前,韦志海董事长就以他睿智的眼光考察过许多地方,甚至到四川资阳地区有过深度接触,但到了成都眼睛为之一亮,政府的优惠政策、便利的交通、物流条件,原成都王牌成熟的市场和轻卡产品基础以及正不断显现的区位优势,这些有利因素均十分符合我们重组的首选条件,从而成就了重汽王牌的“百日重组”佳话。

事实上,这段“百日闪婚”故事通过靳文生和他同事们的精心运作,已融入和不断升华着重汽王牌新的发展篇章。

和谐融合

回顾近 3 年的成都生活和工作,靳文生感慨良多。他认为,今天的中国重汽成都王牌的重组成功,不仅仅是资源的重组,更是思想理念、核心价值观和企业文化的重组。

齐鲁文化厚德载物、大气儒雅;巴蜀文化闲情逸致,快节奏慢生活。两种文化的存续均有其合理性,只有使之尽快地和谐融合才能形成发展合力。他感到稳定并快速地植入中国重汽先进的企业文化,以“用人品打造精品,用精品奉献社会”的中国重汽核心价值观,用“科学发展、诚信经营、精心操作,实现最最佳效益”的理念,贯穿经营工作的全过程尤为重要。在集团党委的领导支持下,重汽王牌迅速建立了企业党、工、团组织并广泛开展思想政治教育,理清员工等待观望、不思进取的模糊认识,树立和坚定员工建设新王牌的必胜信心。公司召开了首届职代会,引导员工以主人翁的姿态参与企业民主管理。与此同时,优化薪酬分配,实行结构工资与绩效工资相结合的分配制度,推行非领导职务晋升和中层岗位竞聘上岗等改革措施,形成了非领导职务岗位正常评价晋升通道,职工收入有了大幅度提高;为各类员工购买了相关统筹保险,较好地解决了员工的后顾之忧,从而促进了员工队伍的稳定。

人心齐、泰山移。员工对新王牌未来的向往,为重汽王牌整个产业链的进一步发展壮大奠定了坚实的基础。

“7 系”成都造

市场的竞争终究是要靠企业实力说话。靳文生说,重汽王牌重组以后,最富有成效的工作之一就是坚持技术创新和不断推进

新产品的开发。这缘于用户最大的满足莫过于对新产品需求的满足。

重汽王牌 2011 年上半年向市场隆重推出了 7 系轻卡,下半年又推出了 717 微卡产品。该产品全部采用航空工艺标准开发的全套模具,确保其舒适性、高安全度和高品质。发动机、变速箱、车桥三大总成形成最佳匹配黄金底盘,红色专用大梁,“3G”货厢以其高规格材料、大型专用设备保障,形成了王牌汽车性价比竞争力。她传承了原王牌产品的皮实耐用,更汇聚了科技含量、精益制造的专业和专注。一上市便非同凡响,先后参展上海国际车展和第八届东盟博览会获得最受关注轻卡车型美誉;一举中标 26 届大学生运动会保障用车和成都市政府采购用车。

在成功研发 7 系产品的基础上,重汽王牌加强了对该产品的延伸开发,同时对传统产品逐一梳理,从产品配置、技术工艺全方位进行改进完善和质量提升,基本实现了对原产品的切换全覆盖。据统计,2011 年成都王牌开发各类轴距、各类区域适应性新车型 254 个,其中成功开发了四川省首辆纯电动洒水车、专用车和皮卡抢险车、邮政车等新能源汽车。根据用户需求,共完成了各种车型公告 147 个,油耗公告 217 个,环保公告 192 个,“3G”公告 129 个的国家准入申报,完备的公告资源为加快市场扩张提供了强力支撑。

逆势上扬

7 系产品一年多来的市场涉水实践已充分显示出其高品质、高性价比的竞争优势,更显现出攻城掠池的王者风范。

2012 年,成都王牌着力打造“王牌造车,经销发展,用户发财”这一共赢平台,实施营销模式创新,以强大的攻势开始销售网络扩张,采取区域市场细分,不同产品投放对接,实行“一地一策”、增设保兑仓,全力为用户排忧解难,尽力助推经销商做大做强,已对近 40 家有提升潜力的经销商开通保兑仓业务,新增申报金额近 2 亿元,销量贡献 5000 余辆,江西、湘东、湘西、云南等区域市场因受益于“一地一策”,实现销量近 3000 辆,较重组前增幅达 30%以上。

与此同时,快速形成了王牌汽车东南西北全域辐射,达到销售、配件供应、服务一体

网络 1000 余家。国际市场迅速发展,渐成螺旋上升之势,2012 年 1~8 月实现出品 282 辆,与缅甸签订 500 辆,与菲律宾、秘鲁、阿尔及利亚 430 辆订单渐成定局,与伊朗签订 3000 辆出口备忘录即将启动……,重汽王牌产品成为四川省商用车出口第一标杆,并获得四川省出口产品免抽查资质企业。重汽王牌新能源汽车捷报频传,斩获成都市政府采购大单 151 辆,以其优秀品质击败众多竞标厂家独占鳌首。

近年来,商用车市场由于宏观因素一片低迷,重汽王牌却风景独好,逆势上扬。2012 年实现销量 28 万辆,较同期增幅 24%,2013 年上半年实现销量近 2 万辆,较同期增幅 80%,全年可望实现 4 万辆,再创新高;成为中国重汽集团麾下效益增长最快、发展最好的翘楚企业。

“曼”妙起舞

如果说,7 系轻卡、717 微卡的成功开发是重组伊始跃动的音符,即将收竣的重汽王牌 O12 工程中重卡项目将是爆发力量的主旋律和最强音。靳文生对未来信心满满。

O12 中重卡项目是重汽王牌重组最核心的部分,是四川省、成都市最大的商用车项目,而对于成都市更有其十分重要的意义。成都市以东龙泉驿已建成乘用车生产集约产业园区,而以北的青白江区重汽王牌重中轻微全系列商用车整车生产基地将于今年 7 月竣工,这无疑构成了成都市最为完整的汽车产业架构,也必将对成都市,乃至中国汽车工业的布局和发展产生深刻影响。

目前,占地 800 亩的重汽王牌汽车新工厂拔地而起,恢弘大气,仅总装配线长度就达 500 米,宽度 84 米,规模设计达到中国重汽现存水平,机器人生产线贯通整个工艺流程。目前,6 个中重卡产品即将下线,配载德国曼发动机,全部采用新技术、新工艺、新材料进行全新轻量化产品设计,力求使产品达到中高档水平,以全新的起点“传承曼品质,驱动新生活”为品牌诉求,争取一上市便一炮打响。

而对新的未来,靳文生显得沉着内敛,十分低调,他说,“成都是财富之城,成功之都,愿重汽王牌的发展能为成都添砖加瓦,为员工筑梦祈福,向中国重汽集团交上一份合格的答卷”。



工作中的张玉杰

游戏领域里的女大学生

——记湖北省襄阳市十大创业女明星张玉杰

■ 特约记者 田伯韬 牛书壮

说起张玉杰这个名字,大家或许觉得陌生,但说起网络中襄阳地道的“卡五星”游戏,说起襄阳同城游戏网,大家会恍然大悟,原来就是这个女孩呀。对!她就是湖北省襄阳同城游戏网的创始人、襄阳“卡五星”游戏的运营者,一个十分看好襄阳地区创业环境,正积极奔走在创业路的 80 后!

张玉杰,一个 80 后的女大学生,在她娇小身体下却藏着一个强大的小宇宙。她积极、乐观,有一股有条件要上,没有条件创造条件也要上的精神!

大学毕业时,张玉杰和许多同学一样,拎起背包迈上求职的路途。在上海,她进入一家网游公司做游戏策划,很快凭着自己的能力,把工作做得顺风顺水。但一个人沉思畅想的时候,张玉杰并不满足那种安于现状的生活,创业的念头如黎明的微光一样,在心头闪闪烁烁。2008 年春节,张玉杰回谷城老家探亲,发现卡五星是很多襄阳人喜爱的娱乐方式,节日亲朋好友团聚,首先就是“卡”一把,看着这款游戏的火劲程度,出于职业的敏感,张玉杰心想棋牌类游戏平台要是也有这款游戏,肯定是相当火爆。

“几乎就在那一瞬间,长期潜伏于脑海的创业念头被激活了”。由此,张玉杰踏上创业征程,凭着一股冲劲,着手这个游戏软件的开发,开始找到杭州一家网络公司合作,投入开发,经过试运行,市场反应非常好,决定立即将游戏上线。”

2010 年成立属于自己的第一家公司:襄阳酷娱网络科技有限公司,并与杭州十度的网络公司合作共同开发襄阳同城游戏“卡五星”,并加入了襄阳本地话配音,深受襄阳人的喜爱。在张玉杰的带领下公司由刚起步的时候 7 人,一步步扩大到 10 人,20 人,30 人,50 人,一直到现在的 100 人的团队。

襄阳同城游戏的平台为用户提供多达 17 款游戏,比如卡五星麻将、斗地主、中国象棋,还有休闲类的飞行棋、喜羊羊和灰太狼等等。

同城游戏在最初的推广阶段,她都是亲自走向人群,为行人介绍她的同城游戏网,经过不断的更新和完善,在线人数由开始的 0 人,半年后发展到两千多人,楚天都市报对其作了专访。现游戏同时在线人数达到 1 万人次!

张玉杰在游戏事业逐渐稳定的时候并没有停止脚步,而是把目光放到了网吧和宾馆的市场。她经过对无盘技术的实地考察和对市场需求的调查,毅然决定开拓技术市场,取得了易游和网络维的代理,成立了芒果网络,服务项目包括系统安装、维护、游戏更新、安全设置、电影服务器。为网吧提供先进的管理模式,能够安全、高效、及时地解决各类突发问题。芒果网络倡导“用专业的团队做专业的事情”理念,为网吧提供 24 小时全天候全年无休服务。

随后的一年多的时间里在襄阳市个大小网吧和宾馆以及古城地区,应用芒果网络无盘系统的商家已达 160 多家。

2012 年 6 月她还成立了襄阳知道网,为襄阳人提供最全面、快捷的襄阳本地生活资讯、人际交流等一体化服务。张玉杰信心满怀地说:襄阳知道社区誓把“你知道,我知道,就上襄阳知道”的理念深入到每一个襄阳人的生活中,让襄阳人都能感受到襄阳知道社区带给大家的挚诚与温馨。

在公司不断发展壮大的同时她也没有忘记回馈社会,她说企业和社会是一个唇齿相依、互惠互利的共同体。一个平衡和稳定的社会有利于企业的发展,而企业更有责任去保持社会的稳定和平衡。奉行“源于社会,回报社会”的宗旨,在扶贫、教育等多方面采取一系列积极的行动回馈社会。

2012 年 1 月 17 日,张玉杰带领员工来到襄城门口社区为居民送去“福”字帖,得到广大居民欢迎;2011 年 12 月 7 日,看到新闻报道说很多蔬菜无处销售希望得到帮助,她立即组织人员和菜农一起去采摘蔬菜并以市场价收购,并组织员工将蔬菜运往闸口社区免费发放;为十耆见义勇为小伙送去慰问金,为孤寡老人送温暖,资助贫困学生等等。

正因为如此,2013 年 3 月,张玉杰被襄阳市妇联授予十大创业女明星称号。

景柱辞任董事长 海马穿越关键转折点

■ 金雪

7 月 8 日,海马汽车发布公告,公司董事会于近日收到公司董事长景柱的书面辞职报告;因工作原因,景柱辞去公司董事、董事长职务。

公告表明,根据《公司法》和公司章程的有关规定,景柱不再担任公司董事及董事长,未导致公司董事会成员低于法定最低人数,不影响相关工作的正常进行。辞职后景柱除担任公司党委书记之外,不再担任公司其他职务。

据记者了解,景柱此次请辞,并未动摇其对海马实际控制人的身份,海马汽车的属性也未发生任何变化。“辞去董事长,只是让海马汽车更加专注汽车业务本身。”接近景柱的海马内部人士透露,“7 月 10 日,公司会公布新的董事长人选,并且,董事长的人选一定从公司内部产生。”

但在 7 月 10 日晚间公告中,仅宣布海马汽车副总经理、郑州海马总经理孙忠春为公司第八届董事会董事,而海马汽车新任董事长人选并未如约公布。公告称,在选举新的董事长前,海马汽车总经理秦全权代为履行董事长职务。

变与不变

与以往企业高层变动不同的是,景柱的辞职并未切断或减弱其与海马汽车的联系。(景柱)辞去的是海马汽车的董事长和董事职务,海马投资(海马投资集团有限公司)的董事长职务不变。”一位海马汽车内部人士对记者透露。

而海马投资实际上便是海马汽车的第二大股东。综合海马此前公告信息,海马汽车的控股股东历经几次转变。1993 年,公司控股股东为海口市财政局;2003 年,控股股东变更为海南海马投资有限公司(后更名为海马投资集团有限公司);2006 年,公司定向增发后控股股东变更为海南汽车有限公司。至此,海南汽车成为海马汽车的第一大股东,持股 28.8%,而海马投资成为海马汽车第二大股东,持股 6.36%。

“海南汽车与海马投资的实际控制人都是景柱。”一位证券分析师对记者表示,由于海南汽车与海马汽车存在受同一主体控制的情形,属于互为一致行动人。

6 月 7 日,海马汽车发布公告称,公司第一大股东海南汽车有限公司与其控股股东

海马(上海)投资有限公司(下称“上海海马”)签署吸收合并协议,后者将吸收合并海南汽车,吸收合并后海南汽车解散并注销,其全部资产、负债以及人员、业务等均由上海海马投资继承。

吸收合并后,上海海马直接持有海马汽车 28.8%的股份,与其一致行动人海马投资合计持有海马汽车 35.16%的股份。这也就意味着,尽管景柱辞去海马汽车董事长职务,但在股权结构上,无论是上海海马、海马投资,还是海马汽车,景柱仍为实际控制人。

缔造者景柱

对于海马汽车而言,伴其 25 年的景柱是一个不折不扣的缔造者。

1988 年,以基层技术员进入海马汽车(当时名为海南汽车制造厂)后,年仅 22 岁的景柱便与一批先驱拓荒者开始了建设海马汽车事业的奋斗征程。几年后,由于体制束缚和经营不善等问题,年轻的海马汽车一度出现亏损。有数据显示,1995 年至 1997 年的两年间,海马汽车累计亏损 1.6 亿元,负债总额 1.28 亿元。

也因此,景柱在 1997 年海马的低谷之时临危受命,出任总经理。而后的十余年中,海马汽车几大重要转折点都在景柱的拍板下落定。

有业内人士回忆,景柱一上任便开始大刀阔斧地进行改革创新,提出了“股权多元化、资本市场化、分配绩效化、管理制度化、技术现代化”等企业发展新模式。在管理创新和机制改革的基础上,海马汽车的产品布局也逐渐找到适用路径。

在海马与马自达合作的 15 年中,尽管最终海马被迫单飞,但在景柱眼中,整体合作仍大有所得。“在合作中,我们拥有品牌决定权、国产化认证权、采购权和整车销售权。除此之外,我们并没有支付昂贵的入门费和技术转让费,并且双方共担汇率风险。”景柱坦承,“没有向马自达的学习,就没有海马自主的基础。”

而景柱在 2003 年斥资 5 亿元在上海建立自主研发中心,也成为海马汽车自主基础累积的重要一环。2005 年,海马汽车成功借壳海南当地上市公司——海南金盘实业股份有限公司,登陆资本市场。

不过,海马脱离马自达谋求自主创新的路途中,产品体系和品牌实力上的牵绊也使得海马脚下布满荆棘。沉寂几年没有出现拳



头产品的海马汽车,2013 年决心在网络渠道上、产品阵容上开始大张旗鼓地革新。令人意想不到的是,在海马变革关键之时,缔造者景柱却提出辞职。

轻重有別

景柱辞职公告发布当天,海马汽车资本市场便有所动荡。7 月 8 日,海马汽车下跌 6.61%,报收 3.25 元/股。不过,抑或是意识到景柱请辞对公司相关工作并不会造成影响,海马汽车在 9 日开盘后开始小幅回涨。

那么,在实际控制人不发生变化的情况下,景柱为何要辞去海马汽车董事长职务?

汽车分析师张志勇认为,“老舵手”退居二线是民营企业发展到一定程度后的必然选择,尤其对上市公司而言,是一种健康的模式。“景柱辞去董事长后,可以将以往的主导权转化为更多的监督作用,让职业化的经理人团队得到充分锻炼。”

而记者也从接近景柱的海马汽车内部人士处获悉,景柱的离职更多是为海马汽车

未来发展铺路。“(景柱)辞去董事长,只是让海马汽车更加专注汽车业务本身。”上述人士透露。

事实也正是如此,历经主营业务上的多次调整后,2008 年,海马汽车主营业务确定为:汽车及汽车发动机的研发、制造、销售、物流配送以及金融服务业务。根据海马汽车 2012 年年报所披露信息,公司主营业务中,汽车制造、物流、金融业毛利率分别为 10.44%、17.93%和 53.81%。

尽管汽车制造业业务利润率远低于其他两项主营业务,2012 年海马在汽车业务上仍获得营业利润 9.25 亿元,而物流和金融业务分别为 0.59 亿元和 0.35 亿元,远不及汽车业务,海马对汽车业务的重视程度和发展力度可见一斑。

然而,专注汽车业务也并非易事。2012 年,海马汽车销量为 1.287 万辆,未能完成此前定下的 1.56 万辆年度目标。而大刀阔斧改革的 2013 年能否成为海马汽车的关键转折点,成为新任董事长肩上压着重担。