

# 衔枚疾进 姚振华欲构千亿汽车版图

■ 何芳 左茂轩

姚振华的野心有多大？

5月16日，身处德国的姚振华和他掌舵的宝能集团，再次陷入舆论的“暴风眼”。当天，“宝能集团拟出资250—270亿元，以增资扩股形式入股奇瑞汽车”的消息满天飞。很快，奇瑞官方也给出了“目前任何传言都不属实”的回应。

一天前，姚振华率领宝能汽车高管团队一行前往德国，其中一个重要目的就是推动宝能汽车、观致汽车欧洲工程技术中心项目的落地。

在归国的飞机上，姚振华的内心是纠结的。在宝能内部，主张收购奇瑞和建议放弃的声音同样强烈。

“宝能确实参与了收购奇瑞的谈判，姚振华和奇瑞掌门人尹同跃谈了几次，和芜湖地方政府也谈了几次。”5月20日，一位同样参与收购奇瑞的业内人士告诉记者。

实际上，芜湖政府决定转让奇瑞部分股权，对奇瑞进行混合所有制改革，已经酝酿已久，也是顺势而为。过去一年以来，前往奇瑞进行调研的机构和企业非常多。

当然，奇瑞作为芜湖地方国企，国资转让的决定权并不在奇瑞本身，而在于芜湖地方政府。芜湖政府此前也很纠结，是将奇瑞出售给懂行的汽车企业，还是引入外来投资者。

“国资企业有任何股份转移都会通过国资挂牌程序。宝能仅仅是其中的一个参与者，还有其他的意向收购者参与其中。”上述人士表示，从同业竞争的角度看，宝能参与收购奇瑞，存在难度。

“宝能不断扩充汽车版图，打造新能源汽车产业基地。如何解决和奇瑞的同业竞争问题、如何将奇瑞做强、将奇瑞的资产留在芜湖，这是姚振华需要说服芜湖地方政府的关键。”上述人士进一步表示。

此刻，姚振华的纠结恰恰在于：是否要坚持到底、消除芜湖政府和奇瑞对于同业竞争的担忧；还是放弃收购奇瑞。



姚振华曾经公开表示，要用10—15年的时间，把宝能汽车打造成具备强大竞争力和国际影响力的汽车集团。在宝能内部，这一集团被称为“宝汽”。

无论最终能否将奇瑞收归囊中，姚振华“脱虚向实”打造的汽车版图逐渐清晰。从宝能目前的各项大手笔投入来看，这将是一个“千亿汽车版图”。

盘活观致是基础

“入股观致之后，姚振华更加清楚地知道造车有多难。他对宝能汽车现阶段的发展已经有了比较清楚的认识，当务之急不是收购，而是做好观致，做好研发和产品。”熟悉宝能汽车的业内人士进一步表示。

从2014年到2016年，观致汽车的年销量分别为6967辆、1.4万辆和2.4万辆。然而，2017年观致销量跌至1.5万辆，对于本身基数就不大的观致汽车来说，更加趋于中国汽车市场的边缘。

未能扩大规模，在市场站稳脚跟，是观致最终被奇瑞卖掉的重要原因。如何重塑观致，则是摆在姚振华面前的第一道难题。

今年，观致汽车提出了8万辆的年销目标。但是，从观致前四年乏善可陈的销量来看，要在一年内销量翻4倍难度颇大。

不过，宝能“曲线救国”的方法，让今年前

四个月观致汽车销量达到16726辆，其中销量的增长主要来自于宝能去年7月成立的“联动云”租车公司。也就是说，宝能将观致生产的新车销售给旗下的租车公司，实现宝能集团汽车全产业链的联接。然而，新观致重新走向市场，还需要等到能够跑量的新产品上市。

“宝能现在的任务就是踏踏实实地把观致做好，把新的产品做出来，把规划的产能尽可能用上，达到一定的销量。如果观致能够达到四五十万的量级，整个‘宝汽’就能盘活，观致是基础。”一位分析人士告诉记者。

大手笔“攻城略地”

在今年3月的观致汽车经销商大会上，姚振华表示，自2018年开始，宝能集团将每年投入100亿元用于研发，连续投入5年。要知道，2017年国内只有上汽集团一家整车企业的研发投入超过100亿。宝能巨额的研发投入，在国内尚无先例。

据了解，在国内，宝能将在上海、广州、深圳、重庆和西安五地建立研究院体系，结合各地特点开发汽车核心技术；国际上，宝能将在日本、德国、美国等地建立起相应研发机构。

据了解，宝能的研发方向分短期和长期。短期来讲，宝能要进入汽车行业，研发的首要任务是汽车产品的技术、研发体系、研发流程、研发设施。第二阶段，要在移动出行、汽车

生态、智能网联等方面布局互联。

宝能的另一个大手笔投入是新能源生产基地建设。从去年10月起，宝能汽车先后在杭州、昆明、广州、陕西西咸新区等地选址建厂，投资总额达1240亿元。四地的新建工厂均是新能源汽车工厂。

据公开资料统计，宝能在杭州、昆明、广州、西咸新区规划的产能分别是30万辆、50万辆、50万辆、100万辆（一期工程50万辆），合计230万辆。如果再加上观致常熟工厂的15万辆燃油车生产基地，宝能的规划产能已经达245万辆。而若入股昌河，这个数字将进一步扩大。

然而，无论是从观致目前的销量，还是全国新能源汽车的销量来看，这样的产能规划远超市场需求。在市场量级远未达到产能规划前，姚振华提前布局新能源产能背后的逻辑值得关注，是看好未来新能源汽车的广阔前景，还是借造车之名“圈地”？

“姚振华对宝能汽车非常重视，大事小事亲力亲为。他是真的想造车，不是玩玩而已，而是梦想打造一个庞大的汽车集团。”一位熟悉宝能的汽车业内人士告诉记者。

不过，在目前还没有新能源汽车上市之前，就迅速扩张生产基地，宝能的步子走得很快。另外，姚振华大手笔布局的汽车战略版图如何打通，如何形成合力，同样非常值得关注。（来源：21世纪经济报道）

## 仰韶酒业荣获“中国酒业功勋企业及人物”两项大奖

■ 本报记者 李代广

5月21日，“改革开放四十周年——中国酒业功勋企业、功勋人物颁奖盛典暨重大成果展”在北京举办。河南仰韶酒业及党委书记、董事长侯建光在此次颁奖礼上被授予“功勋企业”与“功勋人物”的荣誉。

组委会给予仰韶酒业这样的评价：河南仰韶，豫酒龙头，品牌营销，扶摇直上，豫满中华，陶香中国。悠悠七千年仰韶文化，绵绵八万里美酒飘香，连续六年超30%的增长，仰韶惊艳了行业，也成就了自己，振兴豫酒，仰韶一马当先。

评委会给予侯建光的颁奖词是这样的：匠心非凡，自成一格，他智造陶香名片，打破白酒香型格局。从七千年文化中淬炼彩陶，他沉潜内修，以匠人之心酿酒经营。重技术、立香型、大单品、聚焦推，他借力转型东风，带领仰韶华丽嬗变。引燃先祖火种，重塑彩陶光华，启蒙炎黄浆作，续写陶香传奇，他用激情开创品质营销新时代。他恪守不渝，一生酿一瓶好酒，他是豫酒振兴带头人。

▶▶▶[上接 P1]

## 远航：蓄势而发的必然之举

国企担当——以新能源、智能网联+互联网抢占产业制高点

所当乘者势也，不可失者时也。面对企业发展的黄金时期，袁宏明认为，陕汽要抓住国家大力振兴实体经济、以习近平总书记新时代中国特色社会主义思想光芒照亮陕汽千亿征程。以“123456”双理念为指导，以“不畏浮云遮望眼”的勇气和决心，树立更加远大的目标，肩负起时代赋予陕汽的责任，将10项3—5年中期目标逐一落实，推动陕汽这艘巨轮破浪远航。

作为民族重卡的代表，陕汽控股以振兴民族重卡为己任，以国企担当的胸怀，坚定地走出一条有中国特色的自主发展道路，通过引进、消化、吸收和再创新，制造出世界先进水平的重卡产品，代表民族重卡走向世界，参与全球竞争。

产品是企业核心竞争力的载体，随着客户需求持续升级，产品结构加速调整，对研发的精准高效提出了更高的要求。多年来，陕汽狠下功夫挖掘客户的深层次需求，始终聚焦客户价值创造，用最少的产品类型兼容最多的客户需求，高效开发出能够精准满足市场的产品。

特别是在新能源、智能网联等领域，陕汽一直在进行关键技术攻关，掌握锂电池包、热管理系统、控制器等核心技术，加速需求转化，确保新能源技术行业领先；要在燃料电池、高效增压器等方面，塑造核心竞争优势。按照核心技术指标国内领先的要求，陕汽继续做好新一代平台产品L6000、H3000上市技术储备；持续优化X3000、M3000等主销产品的性能指标，完成海外市场L3000产品升级。

与此同时，陕汽加快推进第三代军车正样车性能鉴定和定型工作，并力争早日实现量产。要针对汽车排放升级要求，提前策划，完成全系列车型的国六技术储备，实现更加高效的产品研发，推动公司正向研发体系不断完善。要按照迈向高端的要求，围绕宝华商用车、新能源、智能网联、专用车等方面做好相关的基础性研发和应用性开发，努力提升正向研发效率，不断提高产品价值和市场竞争力，为全系列商用车战略规划做好技术储备。

作为节能与新能源汽车产业的倡导者和推动者，如今，陕汽在节能与新能源商用车领域具有一流的技术及产品研发优势，拥有38项LNG重卡专利技术，承担了国家863新能源商用车开发项目，具备新能源商用车系统集成及核心零部件开发能力。在LNG、甲醇、二甲醚等节能重卡领域市场占有率超过45%；纯电动码头牵引车成功进入美国市场，实现了中国重卡产品在欧美发达国家市场的突破。目前，公司已形成了L3000、M3000、X3000、HD的全系列商用车产品平台，使产品梯队更加完善。

打开历史视野，定位现实坐标，我们看到一个效益型企业良性发展的定律。伴随着国家的全面深化改革，振兴民族汽车工业，责无旁贷；实现汽车强国梦，恰逢其时。陕汽控股实现新腾飞的时机已经来临，企业发展春天也将为时不远。

“陕汽要走高质量发展之路，具体讲就是要切实担负起深化改革、创新发展的责任，不断挑战自我，努力迈向高端，打造百年企业。下一个阶段，我们要深刻领会习近平新时代中国特色社会主义思想，切实把力量凝聚到实现十九大提出的目标任务上来，建设新时代的新陕汽，为实现汽车强国梦展现陕汽的责任与担当。”党委书记、董事长袁宏明坚定地说。

把握“挑战”和“机遇”这两个形影相随的主题词，坚持以责任和创新创造西部地区汽车产业的新跨越，坚持以变革和融合充分尊重市场规律，推动产业结构调整，陕汽控股，这个历经五十载的岁月磨砺的企业将登峰越壑，更行更远。

## 创新持续发力，双汇誉满中国(漯河)食品博览会

■ 本报记者 李代广

5月16至18日，第十六届中国(漯河)食品博览会在双汇总部——河南省漯河市隆重举行。

作为东道主企业，今年双汇又有哪些新品与广大客商和消费者见面？现场又有哪些好吃又好玩的活动？

让我们来总结一下本届食博会“吸睛王”——双汇的无限魅力。

本届食博会双汇分室内、室外两个展厅，共计展出美式、西式、中式、休闲、餐饮食材和电商渠道等六大类300多种产品，室内展厅

设置六个展示模块，分别是主题展示区、美式西式展区、中式工业化展区、肉制品综合展区、生鲜及调料综合展区、新品品尝体验区，在展示企业转型升级成果的同时兼顾传统经典产品。室外展厅主要举办“双汇熟食节”系列活动。

在室内展厅，以馋嘴肉块、寻海记、小时代、Q奇幻等为代表的休闲产品，以“鸿运当头”、“卤福斋”为代表的中式工业化产品，以极菲牛排、菠萝肉串、双汇猪排等为代表的餐饮食材产品等获得了广大客商和消费者的广泛关注和好评。“双汇的产品越来越丰富，不仅推出了很多新产品，对一些经典产品、热卖

产品也进行了升级，另外在口味上也更加多样化，我们对双汇充满信心。”现场一名双汇肉制品经销商这样表述。

“我这次来是找产品的，觉得双汇‘筷乐亿家’不错，不用洗也不用切，很适合现代人的生活节奏。”现场一名意向客户也表达了自己的看法。

在室外展厅，“双汇熟食节”举办得如火如荼。双汇“鸿运当头”“卤福斋”系列产品被现场消费者称为“下酒神器”，黄豆猪蹄汤、红烧肉、梅菜扣肉等系列产品加工只需5分钟，营养美味，方便快捷。现场多种游戏互动，观众在轻松愉悦的氛围中尽享双汇美味。

## 茅台集团召开经济运行分析会

## 2018 前 4 月实现开门红 市场价格呈现稳定趋势

■ 本报记者 樊瑛 张建忠 综合报道

5月14日，茅台集团召开2018年1至4月经济运行分析会，近期新任茅台集团董事长李保芳在会上表示，“今年前4个月，集团公司整体经营状况良好，实现开门红。当前，茅台集团发展面临着白酒市场呈现健康向好态势，市场价格呈现稳定趋势，供需大体平衡。”并强调要保持良好势头，确保时间过半任务过半。

会上，李保芳指出，召开集团公司1至4月经济运行分析会，旨在找问题、找原因、提要求、提措施，安排部署下一步的工作，确保上半年实现时间过半、任务过半，从而保证顺利实现全年任务目标。

他指出，茅台拥有一个固有的市场格局，茅台的市场定位一定要看准自身，要严格按照“事业部管理”的方式严格管理、统筹管理；品牌管理方面要制定大单品，品牌市场布局需要认真策划，要把区域品牌变成行业乃至全国品牌；在重大项目投资问题上，基本投资要严格执行预算管理，实行刚性预算。未来茅台文化的推广和危机应对需要人才的支撑，要充分聚集和利用各方优势，整合资源，助力茅台发展。

李保芳强调，要高度关注生产问题，特别是要加强指导和管理，不断转变生产指导管理方式，深入到车间班组一线工作当中，让理论结合实际，开展好各项生产工作。

一是生产管理部门及分管生产的各级领导要下车间，深入基层，去解决生产过程中存在的问题，在办公室是解决不了问题的。

二是要集思广益，把一线职工创造积累的有效经验系统性总结为更有效有力的措施，用于指导生产。

三是要面对面大范围地与车间主任、书记、酒师、班长、员工交流沟通，防止员工被机械地听指挥，消极工作。



四是关键时刻，部门、车间大师、专家、学者要顶上来，起先锋模范带头作用。找出生产实际问题，制定出应对措施，有效破解难题。

五是要把优良的传统继续传承下去，也要借鉴老一辈茅台人优秀有效的企业管理办法和经验，改变工作安排方式，用一线员工容易接受的方式交代工作，处理问题，放而不乱、管而不失。

六是在困难的时候更要加强管理，严格操作，这一点尤其要高度重视起来。要善于把复杂问题简单化，把破解难题问题直接化，善于用典型、用经验处理问题。结合现身说法，向有经验的老工匠请教学习，加强典型经验在车间班组推广，互相借鉴学习。

七是出现问题要问计于一线职工，从实践中找答案，不是从书本中找出路。茅台酒的产质量是掌握在一线员工的手里，只有抓住一线职工才能掌握工作主动权；只有紧紧依靠员工，让一线员工创造性的开展工作，工作

才能实现质的飞跃。

八是茅台集团需要成千上万有经验的酿酒员工，各级领导干部要与员工打成一片，和他们交朋友，不要高高在上，脱离实际、脱离群众。各级干部、酿酒大师、专家、学者更要深入基层、服务基层。把车间典型人物、榜样人物标杆树立起来，现身说法，破解难题，推进工作。

九是车间班组间要取长补短，相互借鉴，共同提高。工作不能马虎，目光要长远，要防止问题重复出现。生产是集团公司发展的根本和基础性保障，要把茅台酒生产作为根本性工作抓好、抓实、抓到位。生产工艺攻关小组要发挥作用，确保产质量及各项指标全面完成，实现年度安排预期。

李保芳还表示，下一步各分、子公司要针对会议提出的要点抓好落实，集团各子公司发展问题要平衡、固定资产投资发展问题要加快、项目建设问题要抓紧抓稳抓实、大单品