

挥别“老范” 大众中国新总裁 9月上任

据悉,今年9月1日,大众集团(中国)总裁兼首席执行官范安德将告别中国舞台,他的继任者为大众集团行政总裁、负责电动汽车项目的卡尔·托马斯·纽曼博士。

事实上,范安德在中国停留的时间已经延长了3个月。到今年6月30日,范安德任大众集团(中国)总裁兼首席执行官已满5年,在他的中国任期里,范安德带领大众汽车从亏损走向盈利,从盈利走向强盛。今年前10个月,大众在华销量已破百万,2009年中国成为大众全球第一市场。除此之外,范安德的另外一大独到之处即是平衡好两个中方合作伙伴上汽和一汽关系,这也是大众汽车在2009年重回中国市场销量冠军的重要原因之一。

被中国媒体亲热地称为“老范”的范安德离任前的最后一份答卷同样出彩:今年1至4月,中国是大众汽车集团和大众汽车品牌的最大市场,前四月汽车交付量达到6205万辆(去年同期4055万辆),增长530%,再创新高。

9月1日起,等待范安德的新位置是:斯柯达董事会主席。现在,令业内颇为好奇的是,大众集团将把第一市场老大的交椅交给谁呢?

今年初刚被任命为大众行政总裁的卡尔·托马斯·纽曼博士不太为国人所熟悉。

但耐人寻味的是,大众集团把承载集团最大未来的电动车业务交给了他;紧接着,又把他一手扶上中国区老大的位置,可以说,纽曼博士是大众集团内部最为看好的新星之一,是未来有望接替现任大众集团总裁文德恩的有力人选。

纽曼博士对于电动车的发展仍持谨慎态度。在日前的一次采访中,纽曼博士表示,“就目前绝大多数消费者来说,纯电动车并不现实。我们知道电动车正在朝我们驶来,但前提是它必须得让大多数人买得起。”他确认,大众集团将在2013推出自己的首款电动车。他还估计,到2020年大众集团的全球销量的3%,将是纯电动车。

同时,对于最重要、也是大众在全球最大的市场——中国,纽曼博士的担子并不轻。

对于老对手——日系霸占的华南市场,大众汽车能否实现成功突围?如何使大众集团更理解中国市场,并做好中德之间企业文化的融合?如何做到在中国市场保持销量领先并驶上新能源的快车道?

事实上,为了实现2012年大众汽车在中国的产能扩张计划,大众集团将大手笔再砸60亿元给中国市场。大众已经把巨大的财产和艰巨的挑战,一股脑地送到了纽曼博士的面前。(官璐)

【相关链接】

卡尔·托马斯·纽曼博士

纽曼博士于1961年出生于德国Twistringen,现年49岁。1993年荣获杜伊斯堡大学博士学位。纽曼博士拥有丰富的汽车行业经验。1993年,他加盟摩托罗拉股份有限公司,成为专攻汽车技术开发的系统工程师。1996年,纽曼博士就任摩托罗拉公司全球市场战略营销负责人。1999年他加入大众汽车公司,先后负责电子系统研发、总部研发。2002-2004年间,他就任大众公司电子系统和电子模块负责人,负责领导公司的电子和电子模块产品业务。2004年,他出任德国汽车零部件供应商大陆集团汽车系统分部总裁、大陆集团执行董事。

纽曼博士2009年底回到大众集团,接手电动车业务。

赵小刚：“绝地”创新破解中国南车发展“死结”

□ 齐中熙

宽敞、明亮、一尘不染的厂房、自动化的加工设备,一辆辆时尚的高速动车组就在这里诞生。

这里是中国南车四方股份公司高速动车组生产车间,也是世界上最大的高速列车生产基地。这里生产出的高速动车组,已经在高速铁路上安全运行超过1000万公里,不但创造了世界上运营速度最高的纪录,而且安全可靠性能达到世界最高水平。

“壮士断腕” 换来全新发展空间

恐怕没有人会想到,就在10年前,这里还看不到多少现代化大生产的影子。用中国南车董事长赵小刚的话说:“当时的四方尽管是一个拥有12000名员工的大企业,但实际上更像一个‘小作坊的集合’,与大工业生产不沾边。”

2004年,中国南车决策层决定将四方股份作为中国南车进行产业结构调整的首个一级子公司。在产品上把老旧的能耗高、排放大的老型内燃机车淘汰,转而生产市场需要的新型动车组和城轨地铁车辆;在产业结构上将相关辅业全面剥离出去,进行市场需求型结构调整。

正是这次战略调整为四方股份



赵小刚:“来自资本市场的压力,促进企业去追求完美,转化成技术创新的动力;产学研联合创新的模式为企业培养了大量高科技人才;充足的人才储备为创新成果的诞生并顺利转化为产品提供了保障;顺利转化成产品,并形成产业又为股东创造了源源不断的价值,这就是中国南车拥有不竭创新动力的原因所在。”

潘石屹:SOHO 将主投上海商业地产



SOHO中国董事长潘石屹日前在温州地产论坛上表示,从长期来看,与今天的住宅价格相比,商业地产和写字楼的价值被低估了,SOHO

中国未来的投资将集中在写字楼和商业地产上,其中有超过一半的投资要投在上海。

潘石屹表示,从长期来看,房地产的投资最重要的是要看城市的基础设施,北京、上海的基础设施是最好的。如果要在北京、上海之间选择的话,尽管公司过去十几年里大部分的投资都集中在北京,而目前在上海的投资大概不到全公司的10%,可是公司会在未来的3.4年加大对上海的投资,大概将有超过一半的投资投在上海。

“因为北京是政治中心,而上海是一个商业城市。商业城市可以把

周围的地方都带动起来,特别是上海借世博会的契机,成为长三角最重要的交通枢纽。如果一个地方是交通的枢纽,哪怕原来是块荒地,也很快就会发展起来的。所以在北京、上海的选择中,我们更看好上海。”潘石屹说。

创新 打造中国品牌

拥有一代、研发一代。在成功打造300公里时速等级动车组后,中国南车没有停留,又将目光投向更高的目标:研制时速380公里动车组。

“新一代CRH380A型动车组,运行时速达到380公里,试验时速超过400公里,接近飞机的低速巡航速度,其面临的气动环境极其复杂。与航空相比,因为它还要面对地面气流的扰动、两车交会时车体的激荡以及车体通过长大隧道时气流的变化,因此高速列车的外形设计比飞机更富有挑战性。”赵小刚说。

“拥有完全自主知识产权的新一代时速380公里动车组也将于今年上半年下线,新一代动车组最高运行速度将达到380公里,试验速度超过400公里,是世界上运营速度最快、科技含量最高、系统匹配最优的高速列车,是中国高速铁路具有里程碑意义的项目。”赵小刚自

豪地说。

活力机制 提供创新原动力

中国南车是如何拥有不竭的创新动力的?赵小刚为我们揭晓了答案。

第一是上市融资,建立现代企业制度。企业的发展需要技术创新的支撑,也需要资本的支撑。通过上市融资获得大量资金又对企业的技术创新形成一种很强的支撑作用。

第二是建立推动持续技术创新的机制。为了掌握核心技术,中国南车做出了由“制造型”企业向“创新型”企业转化的战略抉择,并启动了设计技术平台、制造技术平台和产品技术平台三大平台建设。

第三是培养高素质的人才队伍。中国南车结合“走出去”战略和资本运营的需要,一边做项目,一边打造人才工厂,通过做项目把人才队伍快速培养起来,有目的、有步骤地建立一个强大的人才管理支持系统,努力实现人才管理的国际化。

目前,中国南车工程技术人员超过12万名,拥有工程院院士1名,9名国家级中青年专家,134名享受政府津贴的专家,168名教授级高级工程师,1777名高级工程师。

——[上接A1版]——

资源 富集区域的 可持续发展 之路

全书各章紧紧围绕这一基本思路展开,主题鲜明,脉络清晰,环环相扣,重点突出。

另一方面,《攀西新跨越》以定量分析和定性分析相结合,大量运用空间理论和方法,注重从分析中得出结论,其研究过程充分体现了区域经济、产业经济学学科的研究特色。

例如,该书为了深入揭示攀西地区的空间特征,从区域空间结构的基本要素,即包括节点及节点体系、线、面三方面的空间进行分析。以攀西地区22个县级单位为对象,统计分析了县(市、区)人口密度、非农人口密度、攀西与全省、其他经济区公路密度比较、城镇发展轴线、经济总量、经济密度等指标,进而得出攀西地区人口空间布局及其特征、城镇空间布局及其特征、交通体系空间特征、资源空间布局及其特征、产业空间布局及其特征等一系列结论,并对其经济布局与人口分布均衡性、人口与资源环境空间协调性、区域空间结构合理性进行评价。

又如,该书在攀西地区工业发展部分,充分运用产业经济分析方法,从所处工业化水平、产业结构演进态势、规模以上主要工业产品产量、工业二元结构、工业门类等涉及产业结构、产业链、产业链的方面,对攀西地区工业发展现状和存在问题进行分析,并统计分析了金沙江、雅鲁江、大渡河流域各支流水能资源,钢铁产业规划项目库,构建了钢铁产业、有色产业、电冶化学产业、建筑及建材工业、现代农业和绿色产业等集群结构,提出传统资源型产业向资源节约型工业转化的途径。

陈总印象

□ 金峭

陈总者,赵源也,浙江亚峰药厂有限公司总经理。

◎初次印象

2003年夏,亚峰药厂新厂正在金华市开发区兴建,我到工地采访,了解工程进展。

赵源同志是海南亚洲制药集团甲方代表,亲自驾车来接我。他就在铁皮工棚里办公,里边热得发烫,尽管电风扇飞速快转,还是仿佛在火炉上烤。我真有点坐不住,可他不是在工地,就是在办公室,问他,他说:“习惯了。”

陈总陪我去工地,耸立的手架上电火花飞溅,巨型吊机挥着长臂,翻斗车来回奔驰,一片繁忙。他不时指点着告诉我,那是“L”型联体建筑,为立体仓库,配有中心检验室;那是普通固体制剂车间,那个独立厂房是β-内酰胺类车间和中央空调机组……我们边走边看,正好一辆载重车从身旁疾驰而过,溅起一片泥浆,他忙拉我一把,问:“有没有溅着?”我说:“还好。”我朝他一看,衣裤上尽是泥浆,我不由得:“哎哟,你倒溅了一身。”“天天在工地,一身灰一身泥是家常便饭。”他毫不在意。

总投资4136万元,建筑面积17834m²厂房,从2002年9月动工到2003年12月完工,仅一年零三个月,主要设备均为引进当今国内先进水平的生产设备,厂区道路基本硬化,宽敞、平整、无积水,环境清洁、整齐,绿化面积28000m²,并配有自动喷灌系统,整个厂区绿树成荫,花团锦簇的一座现代化制药厂,在

集团公司领导下,赵源同志具体负责建筑。工程进展顺利,没有出现差错,更没有发生一点贪渎。

赵源同志给我的印象是忠厚老实,不怕苦不怕累,责任性很强的好同志。

◎再次印象

亚峰药厂建成后,老厂搬到新厂。陈赵源同志担任亚峰药厂有限公司总经理助理,兼工会工作。我只要去该厂采访,都与他联系,他都亲自驾车来接。我和他相处随和,攀谈亲切,有“酒逢知己千盅少”之感。

2006年《亚峰》月刊发起“征文”比赛,题目是《我爱我的岗位》。征文启事发布后,我打电话与赵源同志商量发动员工积极参加。该厂是集团公司的骨干企业,员工人数多、素质高,应该是本次“征文”活动主力。赵源同志与领导商议后,将“征文”比赛作为工会一次爱岗敬业的教育活动,向工会班组长布置,广泛发动员工,全厂63%的人参与,共写101篇稿。他又组织人员将稿件审阅筛选,将较好稿件推荐给我们月刊用,采用率达50%以上,其中,评出二、三等奖4篇,该厂成为唯一获得组织奖的单位。

此次“征文”活动圆满结束,让我加深了对赵源同志的印象,为人谦和,有智有魄力,有胆识,办事牢靠,是位信得过的好同志。

◎三次印象

2009年4月,浙江亚峰药厂有限公司领导班子调整重组,集团公司任命陈赵源同志为该公司总经理,我打心眼里为之庆贺,也为集团

公司知人善任,重用人才而高兴。

新班子上任后,赵源同志和卢副总便高举改革大旗,大刀阔斧地对薪酬体制开刀。亚峰药厂虽然归属民营企业,但是长期划到市经委管辖,实行的是计划经济下大锅饭平均工资,严重抑制了员工的积极性。如今这付担子落在他的肩上,要调动员工的工作干劲就必须从大锅饭上开刀。

不改革积极性调动不起来,企业的产量、质量、产值和利润上不去,在激烈市场竞争中,逆水行舟不进则退。改革牵涉到每个人的切身利益,得罪人,遭人忌恨是常有的事。赵源同志和新班子成员宁可遭人责骂也要进行改革,只有奖勤罚懒,实行多劳多得,员工才有奔头,才有希望,才能充分调动员工积极性,发挥员工的主人翁态度,企业才能蒸蒸日上,生气勃勃。

在集团公司指导下,班子思想统一,行动一致制订了方案和考核指标,在4个月内,工薪改革顺利完成。

赵源同志对薪酬改革雷厉风行,对评选优秀员工也是胆大心细。他和卢副总制定出评定优秀员工的8条标准,通过打分、投票评出十大优秀员工,予以奖励,连续三年被评为优秀员工的,增一级工资。通过公开、公平、公正、群众和领导结合,评出了榜样,评出了干劲,评出了好风气。

有着丰富实践经验的老干部卢副总经理说:“陈总是位忠厚诚实,外热内秀,改革创新意识很强的好同志。”的确,这位话语不多,一锤定音的总经理,有远见,有谋略,敢想敢做,为企业培养选用人才,为企业夯实了基础,更为企业增强了后劲。

老总话语 | laozong Huadao

管理的另一半

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1、那一天差不多快下班的时候,我从安徽回来,车到厂门口,自动的伸缩门紧闭着,一动也不动。“嘟……嘟……”驾驶员小周按了按喇叭,还是不见动静。



2、远处的值班员看见了,按下遥控器,车子慢慢驶进了工厂,我摇下车窗向值班员点了点头致谢。



3、老远看见门卫老朱两脚如踏了风火轮,朝门房跑步过来。



4、我扶着自行车下班回家,老朱拦在了门口:“厂长,刚才让你在门外久等了。我离岗是因为一名来客手里拿的东西太多了,我帮着送到办公室的……”老朱向我解释。



5、“哦,原来咱们老朱学雷锋做好事才离岗的,但款还是要罚的。”我提高嗓门把短暂的尴尬打破:“来来来,我刚从安徽回来,拿一盒黄山去抽抽,顺顺气。一品黄山,天高云淡。”



6、“不要在意了,制度不讲理由,请理解!”我边说边拿出一包烟递给老朱,老朱被我这突然的“烟疗”感动得眼中似有一股泉水般的清澈。

(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)