

策划词 | CEHUACI

1月10日，安徽省委组织部和国资委正式宣布，左延安卸任江淮汽车集团董事长，由集团总裁安进“接棒”。作为江淮集团的“教父”式人物，左延安的“退场”让外界对江淮的命运产生了多重联想。就在左卸任前一年，江淮终结了连续15年保持50%以上增长的“业绩神话”，保持了三年销量高增长的江淮轿车也急踩刹车。在企业发展的“拐点”上，继任者安进如何出招并力挽狂澜备受外界期待。



左延安退隐 安进接掌江淮 要闯“三重门”

□ 稿件采写 杨小林 刘晓林

接近江淮高层的消息人士告诉记者，为了突破轿车销售的困局，江淮新一轮营销体系变革以及随之可能发生的人事调整已经“暗流涌动”。江淮集团内部人士也向记者证实，在集团领导人正式完成新老交替之前，江淮上下都进入了相对微妙的“敏感时期”。

而让江淮内部更担心的是，如果安进不能在短期内扭转江淮的下行势头，安徽省政府极有可能通过“大安汽”计划，把奇瑞和江淮整合为一。

“安徽省整合汽车产业的决心没有变，‘十一五’期间没有完成的汽车产业整合，极有可能在‘十二五’期间落定。”接近安徽省政府高层的知情人士告诉记者。

低调“交接”

1月10日下午，在安徽省国资委党委副书记、副主任高伟宣布的“关于安徽江淮汽车集团有限公司主要负责人职务变动的决议”中，着重强调了这次人事调整“属于正常的新老更替”。

第二天，江淮集团在官网上发布了“安徽省人民政府任命安进为江淮汽车集团董事长”的公告。

卸任江淮集团董事长，意味着左延安将彻底淡出江淮。而在此之前，市场曾有传闻称，左延安可能“退而不休”——即只是卸任上市公司江淮汽车的董事长，但仍会身兼江淮集团董事长，直到江淮新老接替完成顺利过渡。

事实上，早在1月5日，在由左



◎安进

延安本人主持召开的江淮汽车董事会上，他就以退出新一届董事会的形式宣布了退隐的消息。

随后在1月6日由江淮汽车发布的四届二十五次董事会会议公告决议中，时任江淮汽车总经理安进取代左延安，成为江淮第五届董事长的首位提名董事候选人，紧随其后的是赵厚柱、戴茂方、严刚、余才荣等8名现任高管，而左延安没有出现在这份新名单中。

公告称，公司拟于2012年2月8日上午召开2012年第二次临时股东大会。届时，左延安将正式离任，江淮汽车总裁安进将接替左延安出任江淮董事长一职。

从2011年下半年传出风声开始，左延安淡出江淮已经没有太多悬念。眼下，无论是江淮汽车本身，还是汽车业界，都更关注继任者安进将怎样继续江淮尚未完成的转型。

安进的三大难题

比左延安小8岁的安进，是左延安的师弟，两人都毕业于合肥工业大学。从1975年进入江淮集团起，安进在江淮任职已超过37年，并先后担任合肥客车总厂总质办主任、江淮汽车技术中心主任和集团副总经理。在江淮内部，安进一直都是仅次于左延安的“二把手”。

在安徽省国资委此前发布的人事任命书中，左延安的特点是“战略决策能力强、目光长远、考虑问题周到细致”，而安进的优点则是“工作有创举、推动工作的力度大”。显然，安徽省国资委希望，江淮在延续数十年的稳健增长后，可以在安进时代能有更具突破性的改革。

“商用车板块受宏观经济影响大，最近两年已经进入瓶颈期；而乘用车板块除了老产品瑞风外，江淮前两年刚切入的轿车和SUV产品尚未真正立足。”市场分析人士指出，安进接棒江淮后将面临三大难题：突破轿车营销困局，借助合资项目做大商用车板块以及江淮集团的整体上市。

数据显示，2011年，江淮共销售汽车4665万辆，比2010年的4425万辆增长5.40%。虽然略高于行业平均增幅，但与当初设下的全年同比增长50%的目标相差甚远。在此之前，江淮已连续15年实现年均50%以上的稳健增长，左延安因此被誉为江淮业绩的“定海神针”。

“左延安及其领导下的江淮销售团队过于低调的行事作风，适合闷声发财的商用车，但在讲究出位营销的乘用车业务上，却是一大软肋。”市场分析人士告诉记者，由于商用车和

乘用车面向两类截然不同的客户群，很多企业从商用车转战轿车后，都面临类似江淮的营销难题。

而出口巴西的成功，更折射了江淮轿车在国内所面临的营销困局。数据显示，江淮去年业绩的主要亮点仍是出口市场。2010年，江淮整车出口量为216万辆，到去年出口猛增到663万辆，增长约为207倍。

重燃“大安汽”猜想

从2007年拿到轿车生产资质，到在商用车和零部件领域达成多起合资合作，左延安时代，江淮已经完成产品转型第一步，但显然，江淮的内部整合并没有顺利跟进。与竞争对手相比，无论体制改革、营销机制，还是产品渠道布局上，江淮奉行的策略都过于保守。

此外，安徽省政府一直都有实施“大安汽”的设想，即整合奇瑞和江淮等安徽省属汽车企业，组建一个足以抗衡长安、北汽和广汽等第二梯队（一汽、上汽和东风属第一梯队）的国有汽车集团军。这对安进来说绝对是个不小的压力。

“安徽虽然有江淮和奇瑞两大支柱型汽车企业，但要规模没规模，要效益没效益，进行区域整合是早晚的事。”接近安徽省政府高层的知情人士告诉记者，左延安离场和国内车市整体放缓，为安徽整合奇瑞和江淮提供了难得的契机，但何时以及以何种方式实施整合计划，目前还不好说。

在上述知情人士看来，“奇瑞和江淮互补性仍然存在，江淮虽然成功转战轿车，但立足未稳且推进艰难；奇瑞虽然也进入了重卡等商用车领域，但与江淮在商用车板块积累多年的经验相比，仍显稚嫩。”

早在2006年江淮正式杀入轿车之前，就曾传出奇瑞和江淮交叉持股“合并”的消息，不过最终不了了之。2009年5月，安徽省相关部门出台了《安徽省汽车产业调整和振兴规划》，推行“大安汽”战略，力推奇瑞、江淮等车企按市场原则在省内进行重组，力争形成一个年产销百万辆以上的汽车企业集团。

“实际上，整合奇瑞和江淮已经纳入安徽省汽车工业‘十一五’规划当中，但由于过去两家企业发展形势都不错，加上左延安本人不愿看到江淮‘被重组’，导致‘大安汽’设想迄今只能止步于规划。”上述知情人士推测，如果江淮在后续发展势头输给奇瑞，“十二五”期内极有可能被整合掉。

根据江淮在2010年发布的“十二五”规划，江淮要在2015年实现150万辆的年产量规模。显然，对于继任者安进而言，无论是安徽省的“大安汽”规划，还是江淮自身的百万级梦想，挑战都极大。

9亿元成本早收回 郭广昌 海南矿业 再展高超“财技”

2010年8月，海南矿业联合有限公司整体变更为海南矿业股份有限公司，公司主营业务为铁矿石采、选和销售。海南矿业生产规模为年采剥总量1600万吨，原铁矿石460万吨，成品铁矿石350万吨。

除了铁矿石业务之外，海南矿业也是国内产能较大的钴铜生产企业之一。其全资子公司海南昌鑫钴业有限公司（以下简称昌鑫钴业）成立于2007年4月18日，该公司具有钴铜采选和冶炼生产能力。

成本已基本收回

复星系入股海南矿业后，正赶上铁矿石价格高涨，海南矿业迎来了历史最好市场机遇，盈利状况颇为不错，复星系也顺势通过分红将9亿元的投入基本收回。

根据海南矿业提供的资料，海南矿业2008年营业收入为2487亿元，实际完成净利润11.46亿元，占计划的176.31%；海南矿业2009年实现营业收入15.73亿元，实际完成净利润4.54亿元，占计划的133.36%。

“对复星系来说这是一笔回报率极其丰厚的项目投资，在2007年复星系入股海南矿业后，复星系方面的股东代表在董事会和股东大会上都特别强调要分红，所以这几年的利润基本被用作分红了，复星系在海南矿业的9亿元原始出资现在已经是基本收回了。”海南矿业一位管理人员向记者透露。

布局海南矿业 IPO

复星系从一开始入主海南矿业的目标就是实现上市，将其在海南矿业的投资证券化，以实现投资价值最大化。

2011年6月3日，海南省国土资源厅网站上已经挂出了“海南矿业上市环保核查”的公示。根据公示，海南矿业募集资金主要用于新建贫矿选矿厂（一期）项目、新建贫矿选矿厂扩建（二期）项目、石碌矿区铁多金属矿整装勘查项目以及铁、钴、铜工程技术研究中心等四个项目。

复星国际2011年6月28日晚间发布公告称，公司现正考虑可能将其矿业板块中的附属公司海南矿业分拆，并在上海证券交易所主板独立上市。

如今海南矿业IPO在即，一旦实现上市，据业内人士简单计算，郭广昌所控制的复星系所持有的海南矿业的市值将高达60亿元以上，投资海南矿业将是郭广昌的又一个“暴富神话”。

值得注意的是，尽管海南矿业IPO已经进入快车道，但依然存在法律障碍：其主要子公司昌鑫钴业在通过环评验收后就因环保问题停产；海南矿业未来主力矿并涉嫌越权审批。这些障碍尚需资本运作高手郭广昌将其推开，以复星系的实力来看，这也许不是大问题。

华晨销售公司变阵 沈毅将主抓中华系

□ 关因

在华晨内部看来，沈毅在华晨销售公司的两年，已经圆满完成了销售任务。外界质疑为何沈毅在此时离开岗位，其实，正如华晨声明所言，“沈毅另有任用”，而且是“大用”，仍然保留“上海中华控股股份有限公司常务副总裁”职务的沈毅，实际上面临的是“中华”这个更大的舞台，这里是华晨董事长祁玉民心中未来华晨更大的盈利点所在。

中华蛋糕要做大

“中华为华晨系贡献的利润可以更多，需要有人去做，沈毅另有大用。”华晨系某位内部人士向记者如此解读沈毅的离开。

众人皆知华晨有中华轿车、金杯商用车，殊不知，庞大的华晨还有更多业务分支。中华控股便是华晨汽车集团三大上市公司之一，系华晨集团利润的主要增长点之一。

如今，在华晨销售公司踟蹰两年的沈毅，在圆满完成两年销售任务



◎沈毅

后，将移居上海，将更多精力放在上海中华。虽已经卸任华晨汽车销售公司总经理一职，但沈毅仍然保留“上海中华控股股份有限公司常务副总裁”的职务。

中华旗下有近40家控股子公司，业务非常多。记者了解到，这些业务包括房地产、风电、宝马4S店、租赁、专用车等，是“华晨汽车不可或缺

的资金支柱”。

而“两年来在华晨汽车销售公司取得了辉煌业绩”的沈毅，此番专赴中华，任务便是“将中华的蛋糕做大”。

上述华晨系内部人士透露，今年华晨实现销售收入867.3亿元，销售收入同比增长27.7%，而其中中华就贡献了145.7亿元，“中华的蛋糕可以做大，为啥不做？但需要有人去去做”。

沈毅便在此刻赴任。其实，华晨系掌门人祁玉民对中华业务的关注早就暴露了出来，例如，近两年来，祁玉民不止在一次场合提出，“要全力做好专用车，这是华晨未来重要的盈利点。”

相同的升职路径

沈毅离开华晨汽车销售公司总经理一职后，接任者正是原来沈毅的副手原华晨汽车销售公司副总经理刘宏。熟悉华晨的人可以发现，刘宏的升职路径和沈毅有惊人的相似。在2009年12月接替刘志刚刚成

为华晨汽车销售公司总经理之前，沈毅便曾是刘志刚的副手，即华晨汽车销售公司副总经理。沈毅从事华晨销售工作已经近10年。

据悉，刘宏在副总一职时间不过一两年，但是“全盘熟悉和了解了华晨销售各方面的业务”。公开资料显示，今年40多岁的刘宏，在华晨汽车从事营销管理工作多年，在华晨就任过多个职位，具有丰富的汽车品牌运作和营销管理经验，内部对他的评价是“一个条理性很强、思路很清晰的人”。

刘宏既继承了沈毅打下的基础，华晨超额完成2011年初55万辆的销量目标，实际销售了56.7万辆，同比增长13.1%，又将面临更大的挑战，如何拯救中华轿车日益下滑的市场表现。

不过，刘宏也赶上了华晨目前的好车当道，H530市场表现良好，V5上市后续订单火爆，销售前景被广泛看好。

记者就此次人事调整致华晨汽车销售公司相关人士，其并未对个中原因作出详细回应。

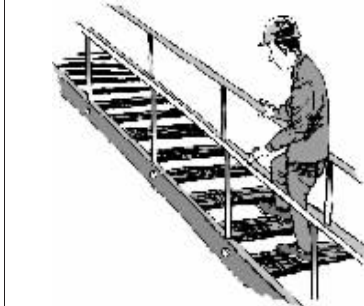
老总话道 | Laozong Huadao

台阶上的伤痕

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1. 工厂设备二期改造工程已拉开序幕，机修班的几个年轻人在班长小姜的指挥下，紧张有序地将高层平台上的设备拆除。



2. 那天一早，我来到现场，小姜正准备从二层平台上下来，我摇摇手大声道：“让我到平台上看！”沿着台阶一步一步向上走，只见台阶上平添了七八道深深的划痕。



3. 我指着划痕问小姜：“这是怎么回事？”“可能是管道太长太重了，不注意碰到的。”小姜回答说。



4. 在傍晚的收工会上，小姜首先作了自我批评。



5. 列席会议时我没有说一句话，大家从我脸上的严肃表情读懂了一切。



6. 让大家看现场，找责任，进行理性总结，无疑比只让厂长本人讲要好得多。（作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长）