

策划词 | CEHUACI

新春伊始,离开汽车圈仅仅4个月的夏治冰再度出山了。而夏治冰只是2011年底至2012年初这一轮车企人事变动的一个缩影。2011年中国车市从上一年的狂飙突进陡然降至冰点,2.45%的市场整体增幅让众多车企感受到了丝丝凉意。于是,中国车企开始像中国足球一样,迎来新一轮的“换人”风潮,以求在2012年甚至更长的一段时间内,有个好收成。



车市狂飙戛然而止 高管争夺暗潮汹涌

□ 稿件采写 余跃

日前,来自浙江众泰控股集团有限公司(下称“众泰汽车”)的消息称,从比亚迪汽车销售公司总经理任上离职的夏治冰,将正式出任众泰汽车总裁,全面负责生产、技术、销售等各个环节的管理业务。

► 加盟众泰

夏治冰在比亚迪任职时期开创的分站上市策略,“农村包围城市”营销战略以及分网销售模式等策略,将会在众泰汽车得以沿用。

早在半个多月前,夏治冰履新的消息就开始在微博上流传,有消息称,夏治冰将正式出任众泰汽车总裁兼销售公司总经理。直到1月17日下午,夏治冰才正式向记者确认,自己的确将出任众泰汽车总裁,但不兼任销售公司总经理。

据记者了解,夏治冰与众泰汽车之间已经有过一段时间的接触,而从1月16日开始,夏治冰就参加了众泰汽车的高层会议。

在中国自主品牌车企领域,夏治冰被看做是“马可·波罗”式的人物,他曾制造了比亚迪进入汽车行业初期在销量方面连续翻番的奇迹。当然,他也经历了最近两年比亚迪业绩连续下滑的无奈事实,最终不得不挥泪惜别自己的“成长摇篮”比亚迪。在沉寂近半年之后,夏治冰再度征战自主品牌众泰汽车。

据相关统计数据显示,2011年,众泰汽车整体销量尚不足10万辆,处于规模积累阶段。对于仍旧处于



◎夏治冰

起步阶段的众泰汽车而言,夏治冰的加盟无异给其带来了新鲜血液。

不过,夏治冰究竟能为进入汽车生产领域时间不长(众泰于2003年进入汽车业)、产品覆盖面较为庞杂的众泰带来多少活力,仍不可知。据了解,眼下众泰汽车覆盖了轿车、货车、轻客和微面多个领域,但只有在小型SUV这个领域略有优势。

而夏治冰显然也意识到了自己“二次创业”的艰险。“自主的战壕里,有泥浆、有污水、有寒冷、有饥饿、缺衣、少粮、缺枪、无援。我无大志。希望有一天能让兄弟们领上每年二十八月工资。”不久前,夏治冰在自己的微博里写道。

► 集体谋动

从2011年汽车销量增幅大幅下滑开始,行情不好的中国车市就注定将引发大规模的人事流动和调整。

实际上,夏治冰的重新任职,只

是岁末年初中国汽车业频繁人事变动的其中一个注脚而已——不久前,在2011年5月刚加盟福田汽车的副总裁兼品牌总监黄华琼已经离职,将加盟华泰汽车担任总裁,主管销售;吉利集团宣布,从2012年开始,集团总裁将由吉利集团董事、副总裁安聪慧担任,原副董事长兼总裁杨健,改任董事局专职主席,主持董事局日常工作;在刚刚结束的华晨汽车经销商年会上,华晨汽车宣布,华晨汽车销售公司原副总经理刘宏接任总经理之职,原总经理沈毅不再担任此职位,后续还会有其他调整;掌控江淮汽车20余年的董事长左延安宣布离职,由江淮汽车总经理安进接任……

“2001年,中国汽车市场的高增速戛然而止,中国汽车行业进入调整期,车企高管的变动显然也会更加频繁。”日前,中国汽车工业协会秘书长董杨在接受记者采访时表示,前几年,汽车行业高速增长时,大多数车企都活得很滋润,而从2011年增幅大幅下滑开始,行情不好的中国车市就注定将引发大规模的人事流动和调整。

据中国汽车工业协会发布的统计数据显示,2011年国内汽车产、销量仅完成1841.89万辆和1850.51万辆,与2010年相比,增幅同比分别回落31.60个和29.92个百分点,产、销量增速为13年来最低。

“穷则思变,这是正常现象。”汽车业知名分析师贾新光表示,“当企业走得顺风顺水时,其首要任务就是保持现有管理团队和架构的稳定;而当企业遇到市场不景气以及

销售困境时,首先想到的肯定是要在管理层面进行调整,进而以一个新的面貌去面对和解决新的问题。”

► 车市暗流

人才流动将出现几种主流现象:一是围绕高端品牌的人才流动性将增强;二是自主品牌高管将向合资企业频繁流动。

在企业高管频繁变动的现状面前,业内人士认为,这还仅仅是个开始,随着时间的推移,车企管理人才流动问题将逐渐形成一些明显特征。

“尽管从目前出现的一系列人事变动中还看不出什么集中趋势,但可以预见的是,2012年中国汽车市场的人才战将有迹可循。”汽车业知名分析师张志勇表示,“人才流动方面将出现几种主流现象:一是随着一些高端品牌在中国的逐渐落地,这将加剧汽车圈高级人才的流动性;二是随着自主品牌企业进入深度调整期,进而导致市场销售前景越来越被合资企业抢占,这将会使一些自主品牌高管向合资企业频繁流动。”

目前,奇瑞与捷豹路虎成立合资公司一事已经上报至国家相关部门等待审批;此外,按照日产方面的表态,其高端品牌英菲尼迪也将于2012年实现在中国落地生产;上海通用方面不久前也表示,要在中国重启凯迪拉克品牌的国产化进程。据了解,上述国产项目的所属方,已经开始频繁物色研发、制造以及销售方面的人才,这显然会在今年引发一场关于高级人才的争夺战。而“自主品牌高管将向合资企业频繁流动”这一点,也并非危言耸听。

据中汽协统计数据显示,2011年,自主品牌乘用车销量同比下降了2.56%,市场占有率也较2010年下降了3.37个百分点。

普遍观点认为,从2012年开始,中国汽车市场将进入平稳发展期,但在平静的水面下,可以预期的人才争夺战将更加暗潮汹涌。

【业界说话】

在市场困境面前,很多自主品牌企业暴露出了管理、销售、车型制造、研发以及渠道方面的诸多问题,于是,大多数自主品牌企业都将2012年定为其调整年;而另一方面,合资企业却在2011年势头不减的同时,都对2012年展现出了极大的扩张热情。一正一反之间,业内普遍认为,自主品牌的发展势头将在2012年受到进一步的挤压。“自主品牌日子不好过,这势必会导致自主品牌车企高管尤其是负责销售的高管,更多地考虑自身的发展前途。往合资企业跳槽,或许已经是他们心中正在盘算的事。”张志勇称。

老总话道 | Laozong Huadao

好兵总是认真的

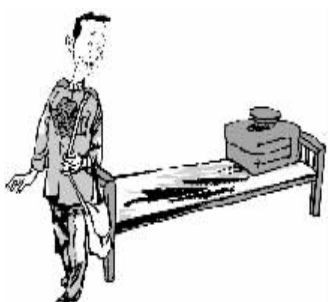
□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1、有一位高中同学从部队回来探亲。他到工厂看望我,给我讲他带兵的体验:一个好兵好在哪里,从他跨入军营干的第一件事到他脱下军装前做的最后一件事,都可以看出来。



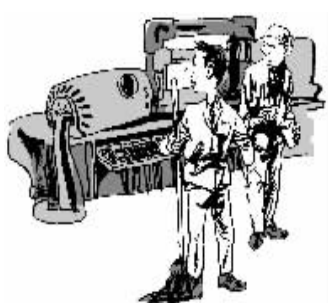
2、入伍那天,他会从班长手中抢过扫帚扫地,并能做到班长在与不在时一个样。他必定是一个负责任的人。



3、退伍那天,他会像往常那样把被子叠得有棱有角,把地扫得干干净净,精精神神地站好最后一班岗。这样的士兵干事持之以恒,未来的事业多有成就。



4、老同学的话让我很受启发。快下班时,我与副总到车间察看新上的一条生产线。只见员工们各司其职,有的在整理专用量具,有的在拖抹水磨石地面。



5、“小马,请过来一下。”副总喊住在前面扬头拖地的小马。“看看你拖的地,像不像大花脸?拖地也是工作,也要讲究质量,你扬着头拖地能看清地面吗?”



6、不管在部队还是在企业,好兵总是认真的。我们这个时代,缺少的是精益求精的实干家。只有认真的人多起来,工作质量才会越来越好。(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)

西部首选

雄厚资金寻优质项目,免抵押,可风险投资,手续简捷,个人、企业项目不限、地域不限。

电话:028-68000128

阿里天宇合作明朗 马云荣秀丽“结亲”

►►►►► [紧接 A1 版]

阿里方面虽是大股东,但和集团没有任何关系,新公司“不姓阿”,未来的赚钱、上市之事,集团会帮忙,并说阿里无线团队做得还不够好。

传闻中,双方合作甚至细化到未来岗位分配:新公司CEO由天宇董事长荣秀丽担任,阿里云CEO王坚将兼任新公司CTO。

荣秀丽说,双方在云手机层面合作良好,但未涉及资本层面;CES期间,一位天宇人士对记者说,双方未必马上有资本层面合作,但研发方面的结合会更紧。

截至目前,双方合作结晶还只是去年中推出的一款W700手机。去年11月阿里官方透露已出货20万台。业内质疑称不过7万台,透露出双方合作成果有限。

消息人士说,双方最初低估了整合难度,阿里云做操作系统、天宇拿去装机的简单模式,导致优化进程不快。

双方又意识到问题。该人士说,阿里云手机在淘宝首发前,曾提醒天宇早准备,但天宇有点轻视淘宝,旗舰店在新机上市前才开始运营,仅配备有限客服数量,导致当日无法应付。

这促使他们意识到合作须加深,尽快壮大应用平台。去年11月,他们联合云峰基金出资10亿元招募开发者。

硬件合作仍是基础。阿里急需它来延伸服务,天宇的设计、渠道和供应链优势能补其不足;而天宇也能借阿里服务跳出以往商业模式,阿里庞大的客户资源或能为它带来运气。

上述知情人士透露,去年9月,双方曾讨论过阿里收购天宇事宜。

手机业观察人士王艳辉说,荣秀丽是个事业型老板,很强势,不太可能为阿里“打工”。

到去年年末,消息演变为阿里云无线业务并入天宇,双方拟于今年3月宣布。但天宇否认了。

一切似乎并非空穴来风。知情人士说,目前最终方案已接近敲定。阿里云无线团队已拆分,而天宇也将拆分设计研发团队,合资成立新公司。

但双方均缄默应对。倪刚说,双方正加深合作,过段时间会有进一步消息,后续产品也会推出。

◎马云的“云梦想”

这可能是马云的“云梦想”的深化。

阿里云脱胎于阿里软件,2009

年被阿里巴巴定位于集团云计算业务,起先想学亚马逊,未有明显成绩。后来阿里收购猛犸科技团队,研发出阿里云OS。

成立3年来,阿里云人员规模由600人增至1200人。王坚透露,总投入约为1200万美元,主要为人力成本。

去年5月,阿里云曾进行一次调整,确定两条腿走路:一是移动互联网操作系统;一是面向社区网站提供底层IT服务。王坚说,如何在面向C端和B端的两项业务间协调,不容易。

去年11月,阿里云首度举办战略论坛,集中讨论了阿里云OS话题,给人感觉重心已转向移动互联网。

不过,摆在面前的问题是如何推进商业化。马云对阿里云业务也很看重。去年9月,他在美国演讲时说,这是阿里集团最重要的创业业务。数据挖掘、分析和分享将是阿里云的关键价值。

这意味着,阿里云将集中于基础云计算服务。阿里云于是开始持续调整。去年下半年以来,不少业务员工转向阿里旗下其他板块,如去年第三季度集团曾成立技术共享平台,年前阿里云负责集团技术层的部分员工

已转入一淘。

近来,阿里云开始在基础云计算领域发力。1月12日,其结构化数据服务OTS上线,同时还跟全球中文IT知识库社区CSDN达成合作,共建主打安全的开发者服务平台。

【各界观点】

“这看来是阿里婉拒合作的方式。”该人士认为,阿里本身就有自己的云计算发展计划,并在公有云服务主要客户群体——中小企业用户方面有着首屈一指的资源,更倾向于自行发展。

阿里云高层近期也对外放出自信声音。王坚说阿里集团将继续保持对阿里云的投资,并表示现在公司可以不再增加员工,收入却不断稳定增加。

他说阿里云目前可预见的目标是给外部提供的计算服务资源超过集团内部,以及计算规模能与Amazon相提并论,“相信一定不会花10年时间”。

遗失启事

冉崇伦先生保险营销员展业证(号码:02000151010080002010004866)遗失,声明作废。