



陈九霖 中国航油前总裁

继标普和穆迪降低绿城公司评级后,微博近日披露绿城离职员工万言书《谏宋公疏》,揭露该公司内部问题。通读全文后发现这并非“谏”,而是给宋卫平伤口上撒盐。作者动机主要是打击宋公发泄私愤,否则,何必公开?企业经营难免困难,尤其是受到市场环境的影响。包容与理解最重要!

# 安进 江淮“新旗手”

## 星报记者对话江淮汽车集团有限公司董事长安进



### “做实,以效益为中心”

骑自行车,骑快是技术还是骑慢是技术?骑慢是结构,对你来讲是技术。我们要在增速慢的情况下,努力保持企业的稳定,那是靠效益。

记者:面对不利的宏观形势,江淮该如何应对?截至4月份,效益到底怎么样?

安进:首先心态要好。我们不看好今年的市场,就不要有那么高期望。今年对我们来说,不是一个激情迸发的年代。

以效益为中心。我们推进MCU管理模式,划小经营板块,把经济责任制划下去了,利益和经营结果挂钩,每一个产品线,每一个专业厂,每一个销售片区,都要挣钱。把效益优先于规模,这是最重要的举措。

今年我们要实事求是,全集团公司突出一个“实”字,做实,效益为中心,因此我们果断决定,实销开票,实销生产,实

销发车,卖多少你就生产多少。

再说,去年在所谓的那么好的形势下,江淮只卖了46万7,今年1-4月份,接近有15万了,按季度分的话,也没比去年少。实际上,从4月份,我们已经往正的方向在走,如果稳定现在这个宏观形势,很可能比去年还会好一点。

数据总归是要好看的,姑娘生下来不好看,越长越好看,也不错,生下来不错,越长越丑,那就麻烦了,我们争取越长越好看。

讲到利润,下降也是很大,但是我没搞那么多产值,利润是实的。今年商用车实销是超过去年的,好于行业水平。国内两

家知名重卡企业均出现亏损,我们重卡盈利了。乘用车呢,三个月少了万把辆车。一升一降,总体来说,实销没有下降。

江淮的效益大家不要担心,1到4月份,我好歹有2个多亿的利润搁在那。而且应收账款和存货下降了20个亿。接下来再困难,我没有包袱,因为没有订单,我没有生产。

今年是困难的时候,对于一个企业来说,“两发”很重要,发钱、发展,要保证有工资发,有一定的发展能力。如果这两个能力你都不具备了,你就过不去了。

我自己认为,我一季度的策略是正确的,做实了。

### 把电动汽车变成上班车

当油价15块一升的时候,不要政府补贴,大家都会踊跃地来买了。

记者:江淮在研发电动汽车上,下一步有什么打算?

安进:坚定不移地抓小型电动车。油价日益高涨,排放日益恶劣,这会对电动汽车有客观的推进,当油价15块一升的时候,不要政府补贴,大家都会踊跃地来买了。

也不是人人都要跑远,所以我们不妨把电动车叫“上班车”。当公务用车来讲,你跑机要送文件的,天天市里跑,干吗不用电动汽车?而且还好管理,白天跑,晚上充电,想开车

干私活还干不成。

我们正在研发第三代电动汽车效率更高,安全性更好,还有增程式,可以跑得更远一点。

尊重已经形成的汽车文化,你是不可以约束他只跑100公里、200公里,还是要保留人家对汽车的一种享受。深混,深度混合,就是让油和电充分的混合,不让我们的客户感觉到你开这个车和开过去的车有什么区别,但是,给你节约30%的能源以上。

德国人讲,DCT节油,什么

直喷节油,我给你来个最节油的:深度混合,能量交换,一滑行就充电,一下坡就充电,一刹车就充电,一踩油门就往前走,我就给你补电,我就是让这么一个循环,30%节油。这个,我估计是五年以后汽车市场的主流,辅以一部分上班车和增程式。再过十五年,大概汽车都是这样的了。

所以,江淮汽车第一就是研发新型纯电动车,增程式赶快推出来,同时加大力度研究深混。

### “我承认,一季度数据不好看”

去年一季度我们冲得很厉害,但给后面的经营带来很大的被动,非常痛苦。

记者:省统计局的一份数据显示,全省的汽车总量一季度同比下降了20.6%,轿车下降26.1%,请问,江淮一季度产销情况如何?

安进:江淮汽车一季度同比大约下降20%,单说轿车的话,可能是35%左右。我们首先要承认,这个数据就是不好。

首先,确实今年一季度汽车工业13年来首次出现负增长,这是个客观的东西。第二,凡是和投资、建设有关的生产资料,形成资本的这样一种产业,今年都受宏观影响。我们商用车是为这个服务的,也受了影响。但比

较而言,江淮汽车在商用车领域保持着优势地位。

从企业本身来说,是因为去年或者多少年来,一季度大家都看好,有一种抢抓机遇的感觉,就拼命干,就拼命发车,一发车就能开票。所以,每年一季度我们都把数据挤到这上面去了。去年一季度我们报出来15万辆,实际上有将近3万辆车,是在营销环节没有卖掉的,这些车并没有卖到客户手里去。

结果就是,一方面销售收入很高,销售量很大,一方面我们的存货和应收账款也很大,给后面的经营带来很大的被动。

### 提升技术水准,“杀”进欧美

不一定要那么风光,不一定那么有声音,但是你要实实在在的在技术和产品上有自己的优势。

记者:今年江淮汽车出口的情况如何?有没有进军欧洲、北美的一些想法?

安进:还是很出色。1-4月份,我们仅仅在阿尔及利亚一个市场,就有4800辆的单子。1-4月份运营下来,出口已经有2万辆了。尤其是轻卡出口,创历史最好水平。

上半年,达到去年同期的水平还是很有希望的。

关于欧美市场。我们是分这么几步走。第一,要解决质量问题。我们现在之所以没有进入欧美,是因为我们车的标准没有达到,这是技术水准问题。

第二句话,再富的国家穷人都多的,因此在这个层面,还是对经济型的、便宜的车是有需求的。

有市场,那就瞄准这个市

场,解决问题。我们现在就在干两件事,第一就是一定要进欧盟,下决心进欧盟。现在我们是全面启动,和欧洲的设计公司合作,就选悦悦车,把安全碰撞的问题好好解决了。还有排放的问题。美国的EPA跟欧洲的标准不大一样,所以发动机还要做一点改进。希望是明年底,江淮汽车就全面做好进欧盟、进美国的准备。