

上汽集团高层即将巨变，脱胎换骨进行时

■ 牛小欧

上汽集团的高层人事调整正逐步接近尘埃落定的时刻。

6月21日，“上海发布”官方微博公布王晓秋、贾健旭拟任市管企业正职，公示时间为6月21日至6月28日。此前有更为明确的消息称，现任上海汽车集团股份有限公司（下称上汽集团）董事长陈虹将正式退休，王晓秋或将接棒陈虹担任上汽集团董事长一职，贾健旭或将接棒王晓秋担任上汽集团总裁。

尽管上汽集团方面还未对人事变动进行官宣，但有内部人士透露，6月28日或将会进一步的消息。

此次更迭意味着在汽车行业竞争日趋激烈、技术创新不断涌现的大背景下，上汽集团正式进入承上启下的新时代，将迎来一系列战略变革和业务调整。

技术王陈虹

公开资料显示，陈虹1984年进入上汽，担任上海汽车拖拉机工业联营公司轿车项目组联络员，此后几乎全部时间都在上汽系工作，先后担任过技术员、车间主任、副厂长、厂长等职务，至今已有40个年头。

2014年，陈虹正式担任上汽集团董事长、党委书记，迄今也已有10年时间。在陈虹领导下，上汽集团成功布局了新能源汽车和智能网联汽车领域，推动了公司从传统汽车制造商向智能出行服务的转型。

陈虹对上汽集团的改革思路展现出了巨大的颠覆性。陈虹格外重视“技术突围”，上任之初就提出了“新四化”战略——电动化、网联化、智能化和共享化，为上汽集团变革发展奠定基础。陈虹目光长远，曾强调：“为了赢得市场的先发优势，我们必须进行前瞻性的技术研究。工程中心固然能够解决眼前和短期的挑战，但关于未来更远的发展，我们又该如何思考和准备呢？”因此陈虹果断且全面地整合了集团的研发体系，并特别设立了前瞻技术研究部，专注于新能源、轻量化材料以及智能驾驶技术的研发。

陈虹在任期间累计研发投入近1500亿元，推动上汽集团在自动驾驶、新能源、固态电池等关键技术领域取得重要突破。上汽集团实现从技术引进到技术输出的转变，与国际汽车巨头在关键技

术领域展开竞争。

上汽集团在2016年与阿里巴巴携手，提出专属上汽集团的“智能互联科技”技术标签，首款智能网联SUV荣威RX5大获成功，将上汽乘用车推向新高度。陈虹在此之后再次强调，将自主品牌做好是上汽集团的首要任务。在自主品牌的发展上，陈虹还对名爵和荣威两大品牌进行了深度的梳理与重新定位。这一举措旨在解决以往品牌内部定位模糊所引发的内部资源消耗问题，使两大品牌在市场上拥有更加清晰和独特的定位。

得益于陈虹的前瞻性战略布局，2018年上汽乘用车销量为70.19万辆，实现了34.5%的显著增长。有力推动了上汽集团整体销量上涨，实现18%的增长，全年销量进入705万辆的高光时刻。

陈虹的转型思路清晰，而且敢说敢干。2021年，陈虹强调上汽不接受单一供应商提供整体解决方案，坚持核心技术“灵魂”必须自主掌控。他的“灵魂论”虽初受质疑，但如今证明了其正确性。上汽在关键技术上掌握话语权，持续的自研与创新成为企业稳定发展的基石。

在陈虹任期的后五年，整个行业变化剧烈，合资车企受到的冲击巨大。在2019、2020年上汽集团销量分别同比下滑11.5%、10.2%，上汽通用和上汽大众两家合资公司也走到了变革的拐点。以2019年为例，2019年上汽通用销量为146.33万辆，同比下滑25.7%；同年上汽大众全年销量200.1万辆，同比下降30.7%。

新帅王晓秋

近年在销量方面，上汽集团一直面临巨大压力。上汽集团2022年销量530.26万辆，同比下降2.94%。进入2023年，受车市价格战等影响，销量持续低迷，全年销量502.1万辆，降幅扩大至5.31%，连续五年负增长。主要合资品牌上汽大众、上汽通用、上汽通用五菱的销量均下滑，上汽大众跌8.1%，两者跌幅超两位数。

销售表现也直接影响了财务数据，2023年上汽集团实现营业收入7447.05亿元，同比增长0.09%；净利润141.06亿元，同比下降12.48%。

实际上，出生于1961年3月的陈虹虽已超出传统退休年龄，但因其在上汽集团关键岗位上的卓越贡献，经过上汽集团七届二十次董事会会议的慎重审议与一致通过，决定将其任期延长三年，

直至2024年6月30日。在我国传统车企领导人中，“延期服役”虽不罕见，但通常不会超过63岁。因此，外界曾普遍预测陈虹将于今年6月退休。

然而，这一决策不仅是对陈虹多年来为上汽集团所作贡献的肯定，也体现了在当前多变的市场环境下，上汽集团需要一位大将领航，以确保企业能够稳健航行，应对各种挑战。

上汽集团如今正值变革关键期。2023年，上汽集团发起“新能源汽车发展三年行动计划”：到2025年，上汽新能源汽车年销量达到350万辆，较2022年增长25倍，年复合增长率将达到50%；其中，自主品牌在新能源汽车整体销量中的占比将达到70%；基本完成新老赛道的发展动力切换。

因此在陈虹退休之后，也需要一位具有丰富经验、熟悉上汽集团并能统领全局的“船长”掌舵，王晓秋再合适不过。

据公开资料，王晓秋现年60岁，自1988年参加工作以来，已在上汽集团从业35年。曾任上海汽车股份有限公司副总经理，上汽汽车制造有限公司总经理，上海汽车集团股份有限公司采购部执行总监，上海汽车股份有限公司副总经理、乘用车分公司总经理，上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司副总经理，上海汽车集团股份有限公司副总经理，上海汽车集团股份有限公司副总经济师，上海通用汽车有限公司总经理，上海汽车集团股份有限公司董事、总裁、党委副书记等职位。

丰富的履历也说明了王晓秋是一位“六边形领导者”，精通质量、采购、生产及零部件业务，在上汽集团合资与自主品牌经验丰富。王晓秋在自主业务成绩尤为突出，成为其能力的有力证明。

2003年，上汽集团启动自主品牌项目，王晓秋担任关键负责人，并参与收购罗孚技术，随后推出荣威750、550等中高端车型，奠定上汽自主品牌的基石。尽管短暂离开自主品牌，但十年后他重返上汽乘用车担任总经理，再次引领公司驶向巅峰，上述上汽乘用车2018年的迅猛增长与荣威RX5的成功皆与王晓秋息息相关。上汽乘用车仅用四年就实现了飞跃式发展，王晓秋与陈虹一样，均功不可没。

恰逢新能源汽车的变革浪潮、自主与合资市场地位的转换的复杂时期，上汽集团正面临重重挑战。想要开启新时代，摆在王晓秋面前的首要任务，就是实现销量增长。

70后担纲

最新公开数据显示，上汽集团5月份销量达332246万辆，同比下降17.1%。同期，比亚迪销量达331817万辆，同比增长38.13%，与上汽集团同期销量仅相差429辆，对于一直处于销量龙头位置的上汽集团来说是一个危险的讯号。

在新能源汽车市场，虽然上汽集团推出了一系列新能源汽车产品，但受到政策调整、市场竞争加剧等因素的影响，销量增长也面临一定的挑战。2024年前5月，上汽集团新能源汽车销量达36.76万辆，同比增长28.43%，但销量却不足比亚迪一个月的销量。

王晓秋接棒后，首先要肩负起“三年行动计划”的重任。王晓秋需要思考：在电动化时代，如何维持自主与合资品牌的竞争力，确保上汽集团市场领导地位稳固。

首先，他需要“得力干将”。或将接棒王晓秋担任上汽集团总裁的贾健旭，生于1978年2月，正值职业生涯的黄金时期。公开资料显示，其曾负责上汽集团整车业务欧洲市场的开拓工作。2018年起，贾健旭担任原延锋汽车饰件系统有限公司总经理。2023年2月，贾健旭正式成为上汽大众总经理。2023年12月，任上汽集团公司副总裁，同时兼任上汽大众汽车有限公司总经理、党委副书记。

贾健旭去年2月坐上上汽大众“头把交椅”后便进行了一系列战略性调整。对于销量和份额，制定了明确的“促油车、稳电车、上奥迪”战略方针，并进行了内部组织架构调整，带动了上汽大众ID家族的销量上涨。

去年年末贾健旭任上汽集团副总裁时，还有两位副总裁与他一同被上汽集团聘任，分别是智己汽车CEO蒋峻、上汽乘用车公司总经理兼飞凡汽车CEO吴冰。蒋峻生于1970年，吴冰生于1976年，随着贾健旭或将成为集团二把手，也意味着年轻化管理层成为推进上汽集团战略中坚力量。

奥纬咨询董事合伙人张君毅对《企业观察报》表示：“王晓秋的接任标志着上汽集团迈向新时代，亟需年轻化和专业化的管理团队引领转型升级。新能源领域的崛起对于传统车企犹如‘二次创业’，迫切要求企业内部孵化出具备‘造车新势力’特质的力量。”

张君毅进一步指出，鉴于新能源

市场的高速发展和激烈竞争，以及该市场消费者群体的年轻化特点，上汽集团更加注重在领导层决策中注入“年轻智慧”。

集团通过赋予新兴品牌领导新职责，寄望于他们的活力与创意，为上汽集团带来全新的发展思路和解决方案。

如今的上汽集团，正通过加大投入和研发力度、加强产业链布局和基础设施，以及抢抓出海战略等全面推动产业化进程。

5月24日，上汽集团正式公布了上汽集团在固态电池领域的量产规划，并明确提出了“三步走”战略，以加快全固态电池的装车量产进程。

在出海布局上，上汽集团坚持有系统、有规划、成建制地推进国际经营，并一直探索差异化的出海路径。2023年上汽集团海外市场销量为120.8万辆，同比增长18.8%。其中，自主品牌销量占比近92%，新能源车销量占比近24%。上汽集团是目前中国汽车品牌出口欧洲规模最大的汽车制造商，上汽集团旗下MG品牌2023年在欧洲市场实现终端交付23.18万辆；今年前5个月，MG品牌欧洲终端交付量已突破10万辆，创下同期历史新高。

基于此欧盟日前发布针对中国电动汽车征收反补贴关税，上汽集团成为主要的“靶标”，欧盟将对其加征反补贴税38.1%，整体关税比例攀升至48.1%。

鉴于中国新能源汽车产业链的雄厚实力与国内汽车市场的激烈竞争，海外市场拓展仍是中国车企的明智战略，即便面临挑战，上汽集团仍坚定不移。上汽MG在回应欧盟关税政策时表示：“坚持代表中国高价值汽车走向世界的决心不变，将继续放眼全球，坚持根在中国。”

王晓秋对此亦抱有坚定的信念。早在上汽集团2022年度股东大会上，王晓秋就曾表示，未来上汽集团将继续保持并不断扩大在海外市场的领先优势，抓住“时间窗口”机遇，加快打造“叫好又叫座”的全球产品，拓展全球市场，并有能力在海外市场实现可持续、规模化盈利的跨国车企。

战略布局清晰明确，在整车业务欧洲市场的开拓方面有着丰富经验的贾健旭接棒后势必为上汽集团带来更多的国际化视野和战略眼光，助力上汽集团拓展海外市场。在新的领导团队带领下，上汽集团有望加快转型升级步伐，实现高质量发展目标。E

中国移动管理层大调整，年轻化成亮点

■ 张凤玲

中国移动正在密集调整管理层。

据《企业观察报》统计，此次人员调整范围广泛，涉及集团高层、省级公司和集团部门等层面。

人事大调整

在集团层面，今年4月份，中国移动宣布：孙迎新、张冬担任中国移动副总经理、党组成员。

在省级公司层面，多位资深领导进行了职位的调动和平级调整：李强担任北京移动总经理；陈力被提拔为中国铁塔总经理；楼向平被任命为上海移动总经理；首建国出任河南移动总经理。沈卫中出任中国移动香港有限公司副总裁；马子斌担任中国移动国际公司副总裁。

在中国移动的组织架构中，有一句话能够很好地概括集团部门和省级公司的分工，那就是“总部主管，省公司主战。”集团公司向省公司下达指标和任务，省公司更多地被定位为销售目标的执行者，而集团部门更多地负责推动创新和研发工作。

因此有观点认为，上述调整是为了激发省级公司的销售活力和集团部门的创新动力。

比如，楼向平担任河南移动总经理

时，鉴于河南移动在中国移动内部业绩排名靠前，而上海移动则排在二十名之后，他的调动更多是希望他能助力上海移动提升销售业绩。

再如，蔡亚莉曾经对新通话平台产品建设、信号升格、5G专网等技术发展做出了重要贡献。她此次获得提拔是希望她能在技术上取得突破。

调整特点

上述高管变动传达出几个信号：

首先是高管团队年轻化。干部年轻化已经成为中国移动近几年人才选拔的重要标准。比如，中国移动副总经理孙迎新，毕业于西安电子科技大学计算机软件专业，拥有教授级高级工程师职称。出生于1972年的他，今年才52岁，正值壮年。此外，集团科技创新部副总经理

杜倩和集团市场经营部副总经理刘扬均为1978年出生，今年46岁，在这一年龄就被提拔为二级副职干部，体现了中国移动追求干部“年轻化”的原则。

其次意味着各个大区运营操作思路的更新。以集团计划建设部为例，因为中国移动的所有网络建设、市场工作、技术研究、战略布局等都涉及投资，而计划建设部在这些投资决策中起着至关重要的作用。

中国移动2023年年报显示，2024年中国移动资本开支约为1730亿元，其中在5G网络、算力、能力和基础投资方面分别计划投入690亿元、475亿元、163亿元和218亿元。这些巨额资金都需要通过集团计划部进行规划和分配。

1972年出生的李威，早前曾担任过网络部副总经理、湖南移动副总经理、

北京移动副总经理等职务，具有丰富的行业经验和深厚的专业背景。2020年，他升任中国移动供应链管理中心总经理（原中国移动采购共享服务中心），并在此期间带领部门荣获中国移动“2022年度业绩优秀单位”，高居“优秀直属部门”首位。李威担任计划部总经理，预计将会带来不同的投资方法和策略。

随着数字化技术的快速发展和应用，通信行业正面临着前所未有的机遇和挑战。此次人员调整完成后，中国移动的管理团队将更加年轻化。有观点认为，新加入的领导将为公司带来新的思路和活力，而经过调整的各部门和省级公司也将更加高效、协同地工作，共同推动中国移动在数字化时代取得更大的发展。E