長安少帥徐留平

開發自主轎車 打入國際市場

"身為中共「十七」大代表，42歲執掌總資產突破300億元、員工4萬名的內地最大小型車及發動機製造企業中國南方工業集團公司。他憑借淵博的知識和過人的膽識，堅持自主創新與合資合作，使長安汽車成為中國汽車工業自主創新的領軍企業之一。他就是長安集團公司總裁、黨委書記——長安少帥徐留平。"

本報記者 王長富、徐家強、許星

長安汽車(集團)有限責任公司總裁、黨委書記 徐留平

■徐留平預期，到2010年，長安汽車產銷量可達200萬輛。

登上權威雜誌汽車榜

美國權威雜誌《Automotive News》早前根據產銷數據，排出了全球2006年前30名的汽車公司。豐田汽車和通用汽車分別以901.8萬輛和874.5萬輛雄居排行榜首位，而長安汽車則以48.4萬輛的產銷量，位居全球汽車公司第20名。徐留平表示：「這既表明長安與跨國汽車企業存在的差距還相當大，同時也可以看到我們的發展空間還很大。」

2007年5月21日，在《長安科技宣言》新聞發佈會上，徐留平正式對外公佈了長安「十一五」時期的提速計劃：到2010年，汽車產銷量達到200萬輛，其中擁有完全自主知識產權的自主品牌轎車佔60%以上。

徐留平認為，要實現這個目標並非如奧論想像的那般困難。「我們這個目標，不是忽然要『高台跳水』，而是基於對我國和全球汽車市場的把握以及對自身能力的判斷而確定的」，徐留平說，「我們之所以最終將目標定為200萬輛，一是表明長安是家積極而穩健的公司，二是表現長安在全球汽車業裡所追求的一個位置，當然，長安已經具備全面提速的條件了。」

據透露，未來三年內，長安汽車將投入上百億元，用於汽車研發、新生產基地建設等，集中打造7個轎車平台、5個微型車平台和3個全新發動機系列產品，並在「T35事業領先計劃」的指導下，實現整個集團的快速創新和持久創新。

■長安自主研發車型「傑勳」下線。

汽車夢想自小開始

徐留平喜歡汽車，這是他天生的愛好。還在孩童時期，徐留平就習慣在路邊「欣賞」那些形形色色的汽車。隨着年齡的增長，出現在中國市場上的汽車品牌日益增多，他更是對不同風格的汽車外觀和汽車造型表現出了濃厚的興趣。

1988年，走出校門年僅24歲的徐留平，順利就職於中國兵器工業總公司。01年，在任中國南方工業集團公司發展計劃部副主任時，徐留平又掛職公司旗下長安汽車有限責任公司，出任副總經理一職。也正是這次機會，徐留平從小擁有的汽車夢想再次被點燃起來。

■已有145年歷史的長安集團，今天已擁有較為全面的汽車產品譜系和發動機系列產品。

■徐留平把長安推向世界。

■徐總為福特公司新車揭幕。

06年新年過後，汽車業最大的新聞莫過於中國第四大汽車集團長安易帥。執掌長安近10年的集團董事長兼總裁尹家緒，離開重慶奉命進京履新。42歲的中國南方工業集團公司黨組成員、副總經理徐留平，接替尹家緒，出任長安汽車集團總裁兼黨委書記，尹家緒仍然保留董事長的位置。作為長安「新掌門」，他表示：「我這一年多來的成績，只能是算及格。我們不加倍努力，長安就不可能有很好的未來。」

自06年11月以來，徐留平繼任不到一年時間，長安汽車的股價一路上揚，累積漲幅超過50%。07年9月7日，在整盤指數大幅跳水的情況下，長安汽車卻再次衝至漲停，每股收於20.95元，相關證券機構將其評為「業績大增的龍頭股」，甚至認為長安汽車的股票價值暫時被「嚴重低估」。

上任股價急升

06年6月18日，徐留平履新半年，遠在德國和意大利的長安自主研發基地迎來了大批中國媒體。這是長安汽車首次大規模地向媒體開放海外研發中心。這表明，長安汽車已經進入到自主品牌的發力期，無論是微型車還是轎車，長安汽車的確擁有強大的自主實力。

同年11月18日，有着「長安第一款自主轎車」之稱的長安「奔奔」在萬眾期待中，高調亮相北京國際車展。上市1個月，全國訂單就已超過1萬輛，很多地區都出現了供不應求的現象。07年春天，中國的MPV市場再次迎來了長安自主轎車的又一款力作——長安傑勳（CV11）。

定為出口基地

在06年期間，長安共申請專利828件，開展技術革新697項，獲中國汽車工業科學技術獎二等獎。長安自主開發之路，被國務院發展研究中心稱為「長安模式」。長安公司亦被國家商務部確定為汽車出口基地，長安汽車已成功進入敘利亞、巴基斯坦、埃及、哥倫比亞等多個國家和地區，長安品牌由國內品牌轉變為國際品牌。單在06年，長安公司已出口汽車22,983輛，同比增長79.7%。

長安集團今天已形成了包含微、轎、客、卡等較為全面的汽車產品譜系和發動機系列產品。擁有重慶、南京、南昌、河北4大整車生產基地，10個汽車製造工廠和2個發動機製造工廠，長安汽車、江鈴汽車、長安民生物流3家上市公司，亦擁有福特、萬事得、鈴木3大合作夥伴。其汽車及發動機年生產能力突破100萬輛（台），資產超過320億元，品牌價值達133.58億元，已經躋身中國汽車行業第四、微型車行業第一，成為內地最大的小型車及發動機製造企業。

倡「T35」事業領先計劃

長安汽車曾經的輝煌眾着前任者尹家緒的光環，而對繼任者徐留平來講，站在「巨人」的肩上，前進並超載的壓力更大，徐留平必須為百年長安的「長治久安」而戰。

公司相關人士表示，在剛進入長安汽車的時候，徐留平就對所有的長安員工提出了三個命題：「我們追求的目標是什麼？我們距離這個目標還有多遠？汽車產業取得增長，我們還有多少可能性？」

也正是基於對這三個命題的深入思考，他用字母「T」來引領一個計劃的命名。「T」代表着兩層含義：時間（Time）和提升（Ti sheng）。儘管簡潔，但這兩層含義卻是整個事業領先計劃的核心所在。

3大能力 5大板塊

徐留平還認為，長安汽車必須通過3大能力：盈利能力、成長能力、體系能力的提升，5大板塊：市場、產品、成本、體系和文化的領先，強化危機意識、競爭意識、創新意識、發展意識，並為後續變革和發展作好準備，以保證企業在市場中的核心競爭力。這就是「T35事業領先計劃」。

2006年7月12日，「T35事業領先計劃」開始在長安汽車正式推行，並被確定為企業長遠發展的戰略方針，對於長安汽車來說，這一天無疑是個非常重要的日子，而長安人已經習慣將這一天稱之為「T35日」。圍繞着「T35事業領先計劃」在長安內部逐步推行，長安集團的目標、行為、發展軌跡更加清晰，長安汽車並沒有因為領導層的更換而轉變戰略思路，徐留平的行為也自然獲得了長安員工的尊重和信任。

■「長安第一款自主轎車」奔奔下線。

■長安鼓勵員工向集團獻智獻策。

展成就 賀盛會
——聚焦中共十七大

堅持礦業報國 和諧發展理念

西部礦業履行社會責任和義務

鹽湖提鋰技術世界領先 國家示範工程月底投產

一個在國內16個省份擁持50多家獨資或控股公司，相繼於香港、上海設立經貿中心，在北京建有研發中心，在西寧擁有生產中心的西部礦業集團公司，以厚積薄發的態勢、颶風般的速度五年時間席捲大半個中國，其驕人的增長業績在有色金屬業界樹起一面耀眼的礦業報國旗幟。集團領導秉承的和諧發展觀，身體力行着企業經營的最高境界——力爭對本民族的文化、價值取向有所貢獻。

本報上海新聞中心記者 陳曉平

距西部礦業集團子公司A股上市不到兩個月時間，又一項擁有自主知識產權、市場價約6900美元/噸的碳酸鋰研發項目日前通過專家評審，並於本月底建成投產。

記者昨天從生產一線——青海鋰業有限公司東台吉乃爾潮基地了解到，這項投資12億元由西部礦業主持開發、經國家發改委立項批准，依托中科院鹽湖研究所科研成果的提鋰技術為世界首創，已被列為國家高技術產業化示範工程，提取的不僅是鋰礦床，還對鉀、硼、銣等實施綜合開發。檢測表明，鹽湖中氯化鋰含量每升在2.2克以上，比美國鹽湖鋰含量高出近10倍。

據悉，本月底投產的3千噸碳酸鋰示範項目及後續15萬噸硫酸鉀、15000噸硼酸項目和下游氯化鋰、金屬鋰等產品的陸續投產，按目前產品市場價，保守估計也將為企業帶來百億元人民幣的銷售收入。

坐擁內地十幾處大型有色金屬等礦床權

如果說，鹽湖綜合開發將為西部礦業化工板塊帶來豐碩果，那麼遠在千里之外的錫鐵山則是西部礦業崛起之根——沿格爾木一路北上，草長鶯飛的美景很快被乾涸荒涼的大漠吞噬，而依邪連山矗立的赭色山脈卻越來越清晰，於曠野中凸顯着青銅色的光。誰能想到，正是這個遠離城市、缺水少氧寸草不生的錫鐵山，卻用深藏不露的情懷，以千萬年孕育的寶藏給了相濡以沫的人們意想不到的回報。

尤其是近五年，曾一度斷言枯竭的錫鐵山再次迸發出驚人的礦產儲量，礦石處理年年攀升，選礦指標更是頻頻提高，鉛、鋅精礦持續保持高品位。也許正因為錫鐵山的歷練，西礦集團在其後的南征北戰中既審時度勢又所向披靡——青海賽什塘銅礦，銅峪溝銅礦，茶卡、柯柯鹽湖；內蒙古獲各琦銅礦；四川呷村銀多金屬礦；西藏玉龍銅礦等國內十幾處大型礦床的礦權，在不到五年時間裡相繼被西礦集團掌控，集團麾下有色金屬儲量成倍遞增。

現擁持50多家獨資或控股公司

資源開發的節節勝利，迅速成長的西部礦業資產呈幾何數攀升，為增強抗風險能力，確保利潤穩定增長，集團創辦了甘河工業區——這也是迄今為止中國西部地區首個以企業為依托建立的工業園區。

記者在距西寧30公里外的甘河工業園區看到，11.2萬噸電解鋁、10萬噸電解鋁及正在攤建的16萬噸電解鋅項目和13萬噸化肥生產線等一批績效型產業群體星羅棋布、健康發展。顯然，這兒已不僅僅是西部礦業的生產基地，她還是青海省集高新技術、環保為一體的新型工業區代表、青海省經濟快速發展的窗口。

西部礦業完成由小到大、由弱到強的歷史跨越，幾乎是馬不停蹄——繼收購原青海軋鋼廠後，緊接着對中國有色金屬工業再生資源公司、天津大通鋁業有限公司、湖南桃江久通鋅業公司、青海海北鋁業有限公司等一批大中型有色金屬冶煉企業實施參、控股。

至此，在資源掌握一切的今天，西部礦業憑藉着在礦產開發資源上擁有的優勢和話語權及無可替代的高品位產品，奠定了其在中國有色金屬領域不可動搖的地位。

礦業報國——西部礦業快速發展的動力

追尋西部礦業快速發展、不斷成功的原動力，董事長毛小兵告訴記者，根本在於公司始終「堅持礦業報國理念、堅持資源開發戰略、堅持走國際化發展道路」。

目前，西部礦業集團有限公司形成了以有色金屬礦產資源開發，商業地貿勘探，鹽湖資源、再生資源、海外資源開發及能源等為主的六大產業板塊。產品涵蓋鋁、鋅、銅精礦；電解鋁、鋅、鋁、鎂；氧化鋅及鉛基合金、硫酸等。

資產總額由最初的2.6億元發展到2006年的150億元，效益連續六年翻番。2006年銷售收入超過121億元，產品銷售率為100%，淨資產收益率為32.7%。

■內蒙古獲各琦銅礦是位居國內資源儲量第六位的大型銅礦，圖為該銅礦採礦現場。

近幾年，集團連續在全國「效益十佳企業」鉛、鋅礦採選行業中名列第一，並首次在銅礦採選行業全國「效益十佳企業」中名列第一；還榮獲「第二屆中國十佳礦業（油田）企業」、「全國五一勞動獎狀」、「全國創建和諧勞動關係模範企業」等稱號。

實現「六大和諧」發展目標

堅持礦業報國、和諧發展的理念，西部礦業集團有限公司不斷完善履新企業對社會對員工承擔的責任和義務。

集團全力推進「企業物質文明、精神文明和政治文明協調發展；企業效益和社會效益協調發展；企業發展和員工自身協調發展；企業收入和員工收入協調發展；企業內部大多數優勢群體與少數弱勢群體協調發展；企業發展和所在地民族團結進步」六大和諧發展目標。

為共享企業發展成果，體現員工質素與企業同步提高。公司改制時，堅持「不強制任何職工下崗，不強制任何職工一次性安置」；對不再勝任原崗位的員工實行「強制培訓和強制轉崗」，較好地保護了員工利益，實現了每位員工有一份穩定工作和收入。

實施礦山綠色開發、環保生產

堅持礦業報國、和諧發展的理念，西部礦業走出了一條科技型、環保型可持續發展之路。

礦山實施綠色開採，將生產對環境的影響降到最低；鹽湖的綜合開發利用，完全按循環經濟要求，實現「三廢」零排放；甘河工業園區鋁、鋅、鉛等冶煉亦基本實現「減量化、資源化」和再利用的循環經濟模式。

為使鉛冶煉達到環控指標，公司投入2.3億元引進了亞洲地區僅有三套、國內最先進、年產5萬噸粗鉛的卡爾多爐煉鉛設備。儘管一台卡爾多爐要多60%的投資，每年仍增加1500多萬元的生產成本。但因滿足了環保要求，西礦集團選擇了最好的。

參與扶持當地經濟、發展教育

堅持礦業報國、和諧發展的理念，西礦集團參與扶持當地經濟教育事業。

以下數據真實地記載並將繼續寫下西部礦業走過的奉獻之路，並力爭通過對社會各方的有益作為，實現企業經營的最高理念。

——為資助當地少數民族地區發展經濟，解決乾旱地區牧民生活，集團下屬的巴彥淖爾西部銅業公司先後資助800餘萬元，開展了圍封沙化草場、生態移民、改善交通的救濟益民工程。

——為資助青海省海東地區建設新農村，海北州農牧民參加科技文化、致富技能和政策法律等培訓，西部礦業共捐贈600萬元，開展了智力扶貧工程。

——為資助優秀大學生完成學業，西礦集團與青海大學簽署合作辦學協議，面向全國優先招收來自貧困家庭優秀學生；集團下屬賽什塘銅業公司也捐資300萬元用於青海海南州興海縣發展教育，開展助學幫困工程……

截止發稿時，記者剛剛從省委有關部門獲悉，在今年青海50強企業的排序中，西部礦業集團有限公司以121.43億元的營業收入高踞榜首。這也是青海省省屬企業首次超過中央駐省企業排名第一，同時，西部礦業憑借驕人的業績躋身「中國企業500強」之列，實現了青海省企業「零」的突破。

（特刊）

大氣上海 不獨善其身 不獨惠其身

「上海的發展絕不可能獨善其身，上海的發展也絕不可以獨惠其身」，在十七大召開前夕，上海市市委書記習近平的一番講話表明，正在走出社保案陰霾的上海，正努力營造這個全國最大城市所應有的大氣。

本報上海新聞中心實習記者 凌馨

痛定思轉變 世博惠全國

「十一」黃金周的北京勞動人民文化宮廣場，碩大的「CHINA」和「EXPO」字樣模型前，各地遊人紛紛留影；5本留言簿上，大大地寫着「上海世博會不僅是上海的盛會，更是全國的盛會」。「走進世博會」巡展北京站展出，已然成為最近一周北京的又一熱門景點。到7日閉展止，「走進世博會」北京站共接待15萬人次。此前，世博會宣傳周已在江蘇南京舉行；而在25日，這項活動又將移師浙江杭州。由上海主辦的世博會，正在被全國各地的人們越來越多地了解。

就在半年前，上海還曾被國展局主席吳建民批評籌辦世博不力，尤其是「未給外省市更多參與機會」。自5月召開的上海市第九次黨代會後，新任市委書記習近平提出了新的世博定位：「考核世博會的成功，首先要聯繫到國家戰略、國家決策以及世博會對國家的貢獻上來」。預計長達2年多時間的世博巡展，正是在這種思想下應運而生。

更具實質性的動作緊隨其後。不久前，上海宣佈，將為各省、自治區、直轄市，免費提供600平方米的室內展示面積，供自行策劃布展。而在世博展期內，上海還承諾將170天均分給參展的34個省區市，讓他們進入上海的街道社區。與上海市民展開「親密接觸」。

「全國辦博」是中央自申博伊始提出的要求。在經歷了「籌辦不力」之痛後，不論是「長三角東道主」的官方提法，還是街頭宣傳招貼中悄然加上的「中國」二字，都顯示着上海在籌辦世博會時，由「肥水不流外人田」到「機遇共抓、資源共享」的姿態轉變。

建設四中心 服務已先行

國際經濟中心、金融中心、貿易中心、航運中心，自「四個中心」提出以來，上海完成「四個中心」建設的目標時間被一再推遲。與警亮的口號相比，遲滯不前的行動曾令上海在這一問題上頗受非議。習近平到任不久，即在上海市第九次黨代會上強調：今後五年上海「四個中心」建設必須取得突破性進展。

而「在加快服務業發展中推進結構調整，形成服務經濟為主的產業結構」，是十七大前的上海，為盡快建成「四個中心」找到的戰略性支撐和預備長期堅持的產業發展方針。

在赴上海各區調研時，習近平又再次強調了「服務」二字。以「國際航運中心」的建設為例，上海已經主動提出，要與蘇浙兩省港口群的聯動發展。因為「上海如果僅靠提高吞吐量，很難真正建設成為國際航運中心」，應該「大力發展航運服務業，與兄弟省市有所錯位」。對於上海市虹口區的最新定位，則被描述成「航運虹口」，明確「要與長三角兄弟省市開展合作交流」，「發展以航運服務業為特色的現代服務業」。

在盧灣區調研時，習近平亦指出，要積聚一批具有高增值服務能力的國內外服務外包龍頭企業，積極承接「境內服務外包和離岸服務外包」。此後赴普陀區調研時，他再次指示，普陀區應「加快發展以商貿物流為主的現代服務業，在上海服務長三角、服務長江流域、服務全國的工作中發展應有作用」。

立足長三角 中心化龍頭

同樣曾被詬病「雷聲大雨點小」的，還有上海在「長三角一體化」進程中所持的態度。「人家批評上海願意當中心，不願意當龍頭，要人家圍着他轉，但是要他帶人家一起發展他又不願意」，上海市人大代表朱榮林對媒體的表示，直指上海在這一問題上的「老大」思想：等人上門，自己不願出去。

但在最近半年來，上海卻表現出了前所未有的「主動」。7月底，陳容強大的上海市黨政代表團連赴浙江、江蘇兩省考察學習。回滬後的總結會上，習近平說：「人家稱上海是『老大哥』，我們更多地要換位思考，考慮人家的利益。如果在一些蠅頭小利上斤斤計較，糾纏不休，那是非常短視和狹隘的，更不能以鄰為壑，試圖獨佔利益、不容人家分一杯羹，那樣最終也會損害自己。」這一番講話，奠定了上海此後頻頻「動作」的基礎。

一度「卡殼」的公交卡互通工程，已因讀卡器統一而得到解決；上海和無錫的醫保卡，也已在硬件上實現「互通」；申（上海）嘉（嘉興）湖（湖州）高速公路到滬「斷頭」問題，亦隨着上海新擬定的公路網佈局規劃，看到了得以解決的曙光。根據最新的規劃，未來上海中心城至南京約3小時車程，到杭州約2小時車程，而蘇州至虹橋機場只需1.5個小時。

除了交通一體化外，近期在上海舉辦和啟動的，還有「長江生物資源論壇」、「上海國際文化服務貿易平台」……在「長三角一體化」等諸多問題上，昔日高高在上的「老大」，已經悄然轉身，「全局」、「責任」二詞，已成上海官場現時最為炙手可熱的「流行語」。而上海官方新近提煉的城市精神——「海納百川、追求卓越、開明睿智、大氣謙和」，似乎顯示着，十七大之後的上海，將有更多表現值得期待。

（特刊）