

2012年6月,一汽-大众销售公司原副总经理静国松因经济问题被吉林省纪检部门带走调查,调查结果显示,静国松涉案金额数千万元人民币。从静国松案开始,三年来,多名一汽高管被调查,一汽高管贪腐内幕渐次浮出水面。

一汽高管贪腐:开4S店须花千万打点



静国松的4S渠道吸金术

无论是汽车市场供不应求的年代,还是这几年供大于求、总体产能过剩的时期,由于资源稀缺,合资品牌和进口豪华车在中国车市持续热销,4S店一直保持超高的投资回报,奥迪4S店更是公认的“稳赚不赔”的买卖。

但想要通过厂家的经销商资质审批,拿到销售权,开一家奥迪4S店,非常不容易。据业内人士透露,想开4S店,必须“多方打点”厂家,申请一家奥迪4S店,“多方打点”的花费一般在600万~1200万元不等。需要打点的对象,既包括具有最终签字批准权力的厂家最高负责人,也有合资外方、“掮客”等。

作为长期掌管一汽-大众销售公司销售大权的副总经理,静国松无疑是需要“打点”的关键人物。

据媒体报道,2011年春夏之间,南方某省一家大型汽车城的董事长,为了能够开设奥迪4S店,组织了一支数十人的庞大队伍,对口公关一汽-大众奥迪的渠道建设部门,历经数百万元的运作费用和持续近一年的公关努力,“上天入地,各方求告,最终才得以成功。”

有媒体报道称,静国松大概就是因为收了钱而没有办成事,最终被举报才东窗事发的。

静国松被调查后,媒体对一汽-大众内部通过4S店渠道非法渔利的情况进行了挖掘、曝光,称之为“各有各的高招”。

比如,实权层面的人物有权力批

条子(大批量直接提供紧俏货于指定4S店)、批车型(给指定4S店特批畅销车型)、批折扣(比如一汽-大众所有车型的8折金卡),并将“非商品车”化为商品车,或者将“商品车”化为碰板车(即碰撞残次车),以次充好,或者以好充次,从而长期固定从某些4S店经销商手里获得隐蔽回报。

所谓“非商品车”,是指车企为新品上市而进行的试乘试驾、路试、零部件及技术测试、商演及意外磕碰,或正常概率残损而形成的非直接商品流通车。

有媒体报道称,静国松被调查后,一汽-大众及一汽集团涉案人员多达10余名,牵涉金额过亿。

炙手可热的周勇江,“拿下他就等于赚到了钱”

静国松案带给公众的冲击散去不到半年,一汽贪腐案再起波澜。2013年4月,有媒体报道称,一汽-大众汽车销售公司原总经理、一汽集团原副总经济师周勇江等多名高管被带走调查。

曾被誉为“捷达神话”缔造者的周勇江的贪腐,同样和汽车经销商有关。

2014年9月,周勇江经吉林省高级人民法院二审裁定,受贿罪成立,获刑15年。其多年旧部,同案者、北京汽车集团有限公司全资子公司北京鹏龙行汽车服务贸易有限公司(现更名为北京鹏龙行汽车贸易有限公司)原总经理熊伟,获刑12年。

法院认定,周勇江与熊伟总计收受1800多万元贿赂,绝大部分来自汽车经销商。

据媒体报道,一位叫蒋宗平的湖南商人,是周勇江、熊伟两人共同的、最主要的行贿人。周勇江的妻子、熊伟的妻子都是蒋宗平控股的一家汽车销售服务公司的股东;2007年至2012年,该公司以“分红”的方式,总计向周勇江家和熊伟家支付了799万余元和377万余元的“红利”。此外,周勇江和

熊伟,各自还有多笔单独的受贿,行贿者来自河南、广东、北京等9个省份的10多家公司。

“投桃报李”,周勇江、熊伟利用职务之便,在一汽-大众、一汽奥迪4S店、北京奔驰经销商等审批及经营方面,为行贿者多次提供帮助。

与静国松一样,手握审批权的周勇江、熊伟同样炙手可热。一位业内人士向媒体坦言:“拿下他们,包括其他汽车企业类似职务的人,就基本等于赚了钱,这是业内几乎‘半公开的秘密’。”

再打“三虎”,还与销售有关

2014年7月底,中央第十三巡视组对一汽集团开始为期一个月的专项巡视,其间,一汽集团再有三名高管落马。

2014年8月26日、29日,中央纪委监察部网站先后发布消息称,一汽-大众原副总经理兼销售公司总经理李武、一汽-大众奥迪销售事业部副总经理周纯涉嫌严重违法问题被立案调查,一汽集团原副总经理安德武因涉嫌严重违法违纪,接受组织调查。其中,安德武被调查时,已退休6年。

上述3人都曾经负责过一汽的汽车销售工作。

安德武2008年退休,曾任一汽集团总经理助理、一汽集团副总经理,并同时担任一汽马自达汽车销售有限公司董事长等职位。

在2002年、2003年私家车消费兴起之际,李武掌舵的一汽-大众销售公司风光无限,最风光的日子莫过于2005年新奥迪A6L的推出。有分析人士表示,周纯此前最高职位为一汽-大众分管网络的副总经理,更早期才为一汽-大众奥迪销售事业部副总经理,按中纪委公布的职位来看,周纯出事应该主要和其分管奥迪有关。

有媒体报道称,上述三高管被调查或许与2012年曝出的静国松案件有所牵连。(据人民网)

功过徐建一

在媒体眼中,徐建一是一个低调内敛的人。执掌一汽7年来,徐建一极少接受媒体采访,唯一的几次公开露面,都与他主张的两大战略有关:一是宣布一汽自主品牌的发展规划,二是为红旗轿车上市站台。

一汽内部人士曾对记者说,从吉林市“一把手”调任一汽后,徐建一仍保持着官员的做事风格——低调、不张扬。“他认为,事情做了再说,才有底气。该人士称。”但遗憾的是,一汽的自主事业和红旗战略近年来发展得并不理想,这使得徐建一的“低调”变成了一种常态。

2008年,徐建一上任之初,曾提出要“不顾一切干自主”,为此他统一了一汽旗下各大自主板块的品牌Logo,并投入数百亿进行自主研发,但遗憾的是,一汽的自主业务7年来毫无起色。

一汽轿车奔腾品牌,除了去年投放的SUV车型奔腾X80还算热销外,其他车型的产销情况均不理想,特别是号称投资高达150亿元的红旗项目,至今累计销量不超过三位数。

天津一汽夏利更是因产品更新速度没有跟上市场发展的需求连年巨亏,面临退市边缘。就连一汽曾经的优势项目载货车,也因技术更新步伐迟缓,逐渐被东风、福田等车企超过,雄风不再。

于是,质疑徐建一的人越来越多,坊间曾几度传闻,他将被“下课”。但不利于一汽的消息却越来越多。2012年,一汽红塔职工罢工,一汽在当地进行房地产投资的事情被曝光。随后,一汽筹备整体上市,一汽-大众销售副总静国松案件,在审计中浮出水面。之后,因此案件牵扯出的一汽高管越来越多,直至反腐风暴来临,一汽诸多问题被巡视组通报批评,多位高管相继“落马”。

1月30日,中央第十三巡视组曾对外公布了巡视一汽整改情况的通报。通报称,一汽整改工作领导小组确定了26项整改任务,重点清查整顿了营销、采购、物流等腐败多发领域;同时,集团内部已清退违反中央八项规定的资金551.68万元,并结合整改中存在的问题,对拟立案问题线索正在初核。当时负责一汽整改工作的,正是以徐建一为组长的领导小组。

事实上,上述问题很多是在徐建一执掌一汽之前发生,但他没能使乱象在他的任期中得以遏制,从职责上来说,他接受调查也在情理之中。

(据《21世纪经济报道》)

一汽十年间,销量从老大退居老四

徐建一与一汽渊源颇深。据媒体报道,其父为一汽建厂元老,徐建一出生于1953年,当年一汽建厂,所以,徐父为子起名“建一”。

2007年,初任一汽集团一把手的徐建一,就提出了整体上市的思路。在过去的7年多时间里,有关部门对该集团的审计、巡视如影随形。

业内人士认为,七年间徐建一在一汽集团没有什么功绩可言,“基本上自己制定的战略目标一个都没实现过。”比如整体上市,再比如“大自主战略”。

更为人诟病的是,这7年也是一汽集团产销量排名节节败退的7年。

2005年、2006年,一汽集团的产

销量分别被上汽集团超越,成为“老二”。2007年,徐建一接手一汽集团时,人们说他接的是一个“烫手山芋”。

然而,“老二”一汽的日子似乎每况愈下。2009年7月,一汽集团销量被东风汽车超越,成为国内车企销量“老三”。根据中国汽车工业协会发布的最新销售数据,2015年1月,长安汽车销量首次超过一汽,一汽沦为销量“老四”。2月份,长安汽车领先优势进一步加大。

一位汽车评论人士甚至认为,徐建一在任期间,整个一汽集团管理混乱,腐败窝案多发,再加上红旗的战略失误,夏利又被逼到绝路,徐建一早就该引咎辞职。现在人们最为关注的,

是徐建一在任期间的另一个未竟承诺。

2011年,一汽集团成立了整体上市平台——中国第一汽车股份有限公司(下称“一汽股份”),一汽股份成为一汽轿车、一汽夏利的直接控股股东。彼时,一汽股份承诺:为解决一汽轿车、一汽夏利的同业竞争问题,将在5年内(按承诺时间,2016年6月28日为最后期限)通过资产重组或其他方式整合所属的轿车整车生产业务。

有分析人士认为,解除同业竞争的最有效方法,似乎就是整体上市。2016年6月28日,会是一汽集团实现整体上市的最后期限吗?(据《中国经济周刊》)