

# 接力棒 接住喽

## “创二代”接班故事 ⑥

□新重庆-重庆日报记者 白麟

今年6月7日,重庆跨越(集团)股份有限公司(以下简称跨越集团)新款车型——新能源2座封闭式厢式货车KYC V7产品上市发布会在新加坡成功举办。跨越集团汽车由此完成了新能源汽车出口的重要一步。

众所周知,新加坡对进口汽车的型式认证、排放和安全等标准的要求很高,国产汽车进入新加坡市场并不容易。发布会现场,跨越集团副总裁韩路阳作为该项目的主要分管领导,面对合作伙伴以及来自物流、建筑和工程、汽车租赁等领域的业界代表,难抑内心的激动。

其实,跨越集团能走进新加坡,背后有一个重要原因,就是韩路阳经常“不按套路出牌”。

### 1 毕业后不想早早“接班”

跨越集团会议室的墙上,挂着一张合照,上面是韩路阳的父亲韩桦和两位叔叔。

韩桦下海前是重庆市最年轻的副区级干部,现任跨越集团董事长;二叔韩鸣,曾任平顶山煤业集团厂长,管理人员超过2000人,现任跨越集团董事长;幺叔韩庆,当年以四川省高考状元身份进入清华大学,现任跨越集团董事、总裁。

面对这么牛的父辈,子侄辈一般“胳膊拧不过大腿”,会顺从长辈的安排,但韩路阳偏要打破“套路”。

2005年,韩路阳从英国留学归来。按照父辈们的想法,韩路阳应该回到重庆,作为接班人培养,进入跨

越集团,熟悉公司业务。然而,韩路阳不同意。他表示,暂时不想回公司,要去当“北漂”。

“当‘北漂’?父亲和叔叔们对此不仅感到气愤,还有些恼怒。他们劝韩路阳说:“早点进公司当‘接班人’,莫走弯路。”韩路阳却说:“我学的是外贸,现在跨越集团并没有外贸业务,专业不对口。”

更重要的是,跨越集团当时的发展还算平稳。韩路阳认为,这样的环境对他来说,缺乏挑战性。

最终,韩路阳到北京一家国际房地产会展公司做策划工作。直到2006年,跨越集团亟待开展外贸业务,韩路阳才回到公司。

### 2 喜欢跑市场泡工厂

刚入职外贸部,韩路阳就自告奋勇跟同事前往巴基斯坦处理一桩麻烦事。

“国际市场对我们而言,既是一片蓝海,又充满了未知。”韩路阳很兴奋,期盼着大展拳脚,证明和提升自己。

但走出飞机舱门的那一刻,韩路阳蒙了——

跑道上尘土飞扬,热浪扑面而来。好不容易到了住的地方,他却发现房间里不仅没有空调,还有不少蚊虫。

“虽然有一定心理准备,但没想到会这么艰苦。”韩路阳回忆,“比起环境,更难对付的,是棘手的客户。”

对方是当地一家比较大的汽车经销商,因其对售后条款不满意,谈判桌上的气氛十分紧张。说到激烈处,对方一名代表情绪有些失控,一拍桌子站起来,对着韩路阳一行人大吼大叫,手指离韩路阳的鼻子只有不到10厘米。

初出茅庐的韩路阳从未受过这样的气,要是以前,早就火冒三丈。但当时,他努力控制自己的情绪,脸上始终保持礼貌的微笑,用稳定平和的语气,不紧不慢地和对方理论。

过了一会,对方悻悻地坐下来,谈判这才继续进行。

“后来我们提出了一个解决思路:

针对对方的一些关键需求,拿出专项解决方案,而对方需要撤回一些无理要求。最后不但顺利解决了分歧,双方的合作还更加紧密了。”韩路阳说,这次出行给他的最大启发就是,谈判中不要被情绪左右,更不要被对方带节奏。

随后几年里,韩路阳通过多次调研,并亲自前往拉美、东南亚、非洲、中亚、中东等地区,帮助公司把外贸版图拓展到了几十个国家。凭借出色的业绩,他成为集团外贸部副部长。

外贸业务跑顺了,韩路阳又来到集团下属的汽车零部件公司,负责管理供应体系及销售市场。

之前,他对公司的产品只了解技术框架,对很多细节并不清楚。因此,他上任后做的第一件事,就是恶补技术知识。

于是,厂里的人经常看到,韩路阳在生产现场“扭到”技术专员问,一直要技术专员讲明白为止。厂里的各种技术会、班组会,韩路阳也会过去当“插班生”,在笔记本上不停地记录。

韩路阳还到集团下属长安跨越公司挂职两年,熟悉整车业务。如今,谈到韩路阳对技术的掌握和理解,公司里的一些“老板凳”也自愧不如。

### 我想对你说

韩桦对韩路阳说:

你从小最喜欢的衣服是一件儿童军装,穿上特别精神。我就知道你骨子里是不服输、追求完美、想当英雄的。看到如今的你勇于任事、敢于创新和挑战,我十分欣慰。把产业做大做强只是成功的一个方面,能够拥有一个温暖的大家庭,并带领身边的人都找到自己的归属和价值,好好回报生你养你的这片土地,同样也是一种成功。

### 人物名片



**韩桦:**生于1953年,20世纪90年代初与兄弟韩鸣、韩庆创建重庆跨越(集团)股份有限公司,1997年带领跨越集团跻身重庆民营企业五十强,现任跨越集团董事。曾任重庆市第三届人大常委会委员、重庆市总商会副会长。曾获2002年重庆市光彩事业先进个人、2006年重庆市非公有制经济人士优秀社会主义事业建设者等荣誉。



**韩路阳:**韩桦之子,生于1983年,大学本科学历,商业经济学学士学位。现任重庆跨越(集团)股份有限公司董事、副总裁。政协重庆市第六届委员会委员、万州区六届人大代表、重庆市工商联(总商会)第六届执行委员会常务委员、重庆市青年企业家商会常务副会长。曾获“2018十大青年渝商”“2022十大青年渝商”殊荣。



跨越集团汽车生产线。(受访者供图)

### 3 两次探索新领域以失败告终

2016年,韩路阳在一次外出考察时,发现了一个颇有前景的专利技术:电动轮椅床。

“病床通过电动折叠,可以直接变成轮椅。这个产品在医院、康养机构和需要特护的家庭都有需求。”回到重庆,韩路阳立刻向公司提出,想和专利拥有方北航合作开发。

父辈们对这个项目颇有疑虑,认为其前景不明,但韩路阳却认为是父辈们保守。

“近些年来,中国轻型商用车市场稳中有升,但技术和制造门槛不高,利

润率也较低,产品同质化和价格战问题比较突出。”韩路阳说,他想尝试为公司开拓新的领域。

为此,他力陈己见,说服了公司决策层,一力主导推进上述项目,不到一年便制成了样机。然而不幸的是,该产品由于政策法规等方面的问题,未能实现产业化。

韩路阳并未气馁,没过多久,他又发现了一个新项目。

当时,国内有一家独角兽企业,其C端运营模式和理念都比较先进。韩路阳力主投资这家企业,并且得到了韩

庆的支持,但韩桦和韩鸣则表示质疑。

韩路阳又一次说服了公司,与上述企业开展了一段时间合作。但之后,由于彼此理念不合,跨越集团最终退出了该项目。

奔跑的路上,摔跤在所难免,但每一跤都不会白摔。

“两次项目没搞成,说心里没有任何负担,那是假的。”韩路阳坦言,但他并未失去继续探索的勇气,同时他也意识到,和父辈相比,自己的见识、眼光和能力都还不够老辣,这也促使他在今后的工作中进一步加强学习。

### 4 通过大量调研抓住新增长点

2018年,韩路阳升任跨越集团副总裁。此时,汽车行业正处于转型升级的关键时期。

“公司决策层对发展新能源汽车,在基本理念上是一致的。”韩路阳说,最大的分歧在于,什么时间节点开始搞。

韩路阳认为,越快越好。“随着技术逐步成熟,国家政策推动,新能源商用车市场格局马上就要迎来巨变。”他说,公司必须抢抓这次“换道超车”的机会。

但公司其他人认为应该再等等、再看看。毕竟长期以来,燃油车都是跨越集团赖以生存的“基本盘”,大家对“换道”难免有很多顾虑。

在公司的几次重要会议上,决策

层均没有达成共识。一次会后,有位前辈还拉着韩路阳语重心长地说:“关乎长远,还是要谨慎,别再不按套路出牌了。”

韩路阳默然不语,眼神却越发坚定。会后,他带领团队做了大量深度调研。随后,他找到公司每一个持反对意见的领导,用翔实的数据和客观的分析,让前辈们充分认识到当前的形势。

于是,新能源汽车研发业务得到大力扶持。2021年,长安跨越成立新能源事业部,跨越星V7EV,跨越王X1EV、X3EV、D5EV等新能源车型陆续上市。

近年来,国内新能源商用车销量快速上升,渗透率由2021年的3.1%提

高到今年8月的超过20%。其中,城配物流新能源商用车销量增长迅猛,今年1—8月同比上涨超过80%。

由于布局及时,跨越集团收获了丰厚的市场回报。其中,跨越星V7EV多个月占据新能源物流车销量亚军席位,跨越星V5EV、跨越王X1EV、跨越王X3EV纷纷位居近年细分市场总销量前十。

今年上半年,跨越集团新能源汽车产量同比增长76%,今年预计完成产销量2.3万辆,较去年增长80%,产值预计达到20亿元。

如今,韩路阳还在“整新活”。

例如,他建议在汽车产品上率先搭载电子液压制动系统,同时集成主动回能技术,提升车辆的续航和安全性能。

又如,他力主推进产线自动化升级和柔性生产,想要在未来3至5年投入2亿元用于“数转智改”。

“明年,我们会推出两三款新能源产品,创新整车电子电气架构,以软件定义汽车。”韩路阳说,如果打破套路意味着创新,自己将坚持这样做。

韩路阳对韩桦说:

我记得著名电影《盗梦空间》里,一位商业大亨留给孩子最后的话语是:“我对你很失望,因为你想成为另一个我。”只有得到父辈的允许和祝福,孩子才能真正长大。对“创二代”而言,强大的父辈就像是高山,等着我们用我们的方式去攀登和超越。对我来说,崇拜就是超越的起点。