年度风云人物

在祁玉民的带领下，今年华晨先后推出了中华骏捷FRV 2010款、中华新骏捷、中华骏捷FSV运动版、中华骏捷Cross飞炫、中华骏捷Waogn 2011款、金杯大海狮等多款产品，实现了企业在产品研发速度、平台化开发等多方面的勃发。

与此同时，通过积极拓宽销售渠道、实施多种营销策略，1-9月，中华实现整车销售125068辆，金杯海狮实现整车销售61839辆，阁瑞斯MPV实现整车销售14071辆；从集团整体来看，集团共销售整车375641辆。而在“十一五”期间，华晨汽车更预计将如期完成“两步走、翻两番”目标，实现整车销售165万辆，销售收入2255亿元、利税总额260亿元，分别是“十一五”前21年总和的160%、208%和270%。

经过“十一五”开局以来的高速发展，华晨汽车正进入到企业历史上增长最快、规模最大、竞争力最强的时期。

特别是如今的华晨汽车不但实现了快速发展，使“中华”品牌深入人心，而且创造了我国汽车工业自主品牌轿车发展史上的四个“第一”：第一个推出中高端自主品牌轿车产品——中华轿车，中华骏捷成为自主品牌同级轿车中销量最大的车型；第一个研制出代表国际先进、国内一流水平的1.8T涡轮增压发动机产品并成功搭载无人驾驶飞机；第一个将轿车打入对汽车排放、安全、法律条款要求最严格的以德国为代表的国际高端市场；成为第一个也是国内唯一一个同时拥有轿车、轻客全国驰名商标称号的汽车生产企业。

与众多自主品牌汽车企业一样，华晨汽车在发展过程中同样面临着资金、技术、品牌三大核心难题。令业界瞩目的是，祁玉民在着手打造华晨蓝图的过程中，创造性的把品牌、研发和资本三大要素融会贯通，为华晨汽车构建起了一个以“华晨发展模式”为基础的发展平台，实现了品牌、研发和资本的良性互动，树立起自主企业创新发展的全新路径。同时，为确保“华晨发展模式”的可持续创新与发展，实现华晨汽车的集团化、规模化经营目标，祁玉民毅然在华晨汽车内部着手开展管理变革，着力打造符合企业发展要求的企业管理平台，为构建跨地区、国际化大型企业集团奠定基础。近两年来，华晨汽车按照“全局一盘棋”思想，调整产业布局、理顺管理关系、解放生产力，逐步搭建“强研发、大营销、大制造”的管理体系，大力提高全系统的专业化、规模化水平，使华晨汽车在更高、更大的平台上实现更快发展成为可能。

全国经济学家、汽车行业专家在对“华晨现象”进行深入研究后，将它在资本、研发、品牌三方面的创新发展，总结成包括“资本创新、研发创新、品牌创新”在内的华晨发展模式。中国国民经济研究所所长樊纲教授评价说：“华晨模式值得珍惜，值得发展。”北大光华管理学院院长张维迎等经济学家们更一致认为，事实证明，华晨模式不仅是成功的企业模式，更树立了自主企业发展的全新路径。

人物名片

祁玉民
华晨汽车集团控股有限公司董事长、总裁
1982年，西安理工大学工学学士
1982年—1998年就职大连重型机器厂，从计划员开始，先后历任计划科副科长、计划处处长、副总经理
1998年—2001年，大连重工集团有限公司总经理、董事长兼总经理
2002年—2004年，大连重工·起重集团有限公司董事长兼总经理
2004年—2006年，大连市副市长
2006年—华晨汽车集团控股有限公司董事长、总裁

Brilliance Auto
华晨汽车

中华骏捷
华晨中华经销商 全国火热招募中
中华轿车
Brilliance Auto 华晨汽车