

“重庆首富”尹明善谢幕——始于抄袭，终于归零

根据力帆汽车1月销量显示,新能源汽车售出107辆,传统乘用车售出仅1辆,虽然力帆迎来了“白衣骑士”吉利接盘,但从上述数据来看,“沉舟侧畔千帆过”,力帆已成“沉舟”,如扶不起的阿斗!

“重庆首富”尹明善谢幕——始于抄袭,终于归零

1、摩托大王

力帆老总尹明善是一个传奇人物。

1938年出生在一个地主家庭,本来等待他的,应该是朴实无华的枯燥生活。

但后来的“大江大河”的剧本大家都知道的,从1950年开始,他个人的命运,在大的时代背景下沉浮,犹如草芥一般。

1958年,尹明善刚好20岁,即将高中毕业,他对未来也充满憧憬,但偏偏因为地主出身和在学校报纸上发表了不当言论,被判去劳动农场劳动改造,在里面度过了20个春秋。

人生短短几个秋,在里面度过20个春秋,按常理,基本会被改造成严重脱离社会的废人一个的!

所幸的是,在劳动改造的过程中,他并没有闲着,竟然把英语练到可以翻译英文书籍的水平。

直到了1979年,本来以为他的余生在劳动农场,突然上边有人说:

“你还年轻,现在可以堂堂正正做人了!”

彼时尹明善已过不惑之年,41岁。

很多人三十而立,如果立不起来的话,就基本上宣告此生已死,只不过到了八十岁才埋罢了。

但尹明善却不一样,40多了,人生荡气回肠的精彩才刚刚开始!

1979年重庆合成化工厂从国外引进了一批设备,那年头,文盲遍地走,会英语的就凤毛麟角,绝对是稀缺人才,设备需要翻译,尹明善就借着这次翻译材料的机会,狠狠地秀了一回英语,回头顺利当上了电大的英语辅导老师。

知识改变命运,此言诚哉!

那个年代,还没流行什么在职研究生、博士生、EMBA……追求上进的大龄青年们,玩的是“自考、成教、职大、电大、夜大”,直到90年代,著名的马老师也经常出现在夜大的讲坛上布道英语,尹明善从事教职,人生若是如此,也不失为成功了。

那年代人才奇缺,1981年尹道善又被调到重庆市设计院教英语,顺道兼任重庆电视大学英语组的“小领导”。

1983年又顺利应聘进了重庆出版社,没两年干到副社长,彼时尹明善已经是47岁了。

铁饭碗,领导岗,尹明善也到到知天命之年,大多数人就是坚持几年“摸鱼”,就去打打太极拳了。

然而,尹明善并没有像大多数的人生剧本那样按部就班,竟然辞职了,就这么任性。

他下海做起生意来,自己开起出版社来,创办了重庆首家民营出版和书刊批发公司——重庆长江书刊公司:

目标市场很明确:学生群体;

营销策略也很明确,薄利多销,搞一毛钱丛书。

出的第一本就是“庞中华钢笔字帖”,就1毛钱,直接成“爆款”,此书后来很多出版社出过,像我在学生时代也被“祸祸”过的,但始终不庞中华。

为什么是庞中华,原因很简单,庞中华也是重庆人。

尹成功挖到人生的“第一桶金”。

后来,尹明善又不卖书了,因为他发现更赚钱的途径,或者说,发现身边人赚钱的诀窍了,也就是“夫人外交”的功劳!

他明白:书商的天花板太低了,有新华书店这样的业界巨无霸在,其他人基本是不可能做大的。

彼时的山城重庆是中国摩托车的重要制造基地,“嘉陵”和“建设”两家巨头,牢牢地把控着当时全国的摩托车市场。

1992年,尹明善54岁,他不顾亲朋好友的反对,又一次抛弃自己的熟悉领域,开始“跨界”搞摩托。

尹明善又非懂技术出身,所以他的思路也很明显,就是“研发”,不,实际上就是“山寨”,而且是低端到地板上的山寨。

其实从公司起名上也能看出来,“轰达车辆配件研究所”。

轰达是谁,不言而喻。

尹明善在一个不到40平方米的车间里向仅有的9名员工宣布:

“我要造出全中国、全世界没有的摩托车发动机。”

10个人就去买别人家的发动机,仔细拆开研究,一点点地死磕技术,但对于零基础的他们而言,要研究出什么成果显然要不知道到猴年马月了,于是,尹明善找到一个捷径,那就是让员工分批向当时国内两大巨头(嘉陵、建设)之一的建设公司采购发动机配件,并回去自行组装。

就这样,4月后,他们终于能“拼装”完成了,所谓的核心技术也初步掌握了,他对外宣布“研发”成功。

技术垄断之下,日本本田公司的发动机是2万多元,而中国嘉陵和建设公司等国产发动机是6000多元。

如何在三位强敌面前脱颖而出?

别无二法,就是便宜,良心价1998元。

良心价1998元,就是组装机,组装配件1400元,一台就是598元的毛利润!

大家一看,这能省多少钱?价格为本田公司的1/10,本国公司的1/3,成本降的不是一点啊,于是,一经推出,迅速供不应求——毕竟中间商,可赚更多的差价。

很多摩托车厂商派专员住在轰达研究所周围,只为率先拿到产品。即使如此,厂商们依然要先打款,然后排队3个月。

起步并不很光明,甚至令人不齿,但赚到钱后立即投入到研发。

2年后,尹明善又推出国内第一台量产100毫升4冲程发动机,并在1年后又推出电打火启动发动机。

这两个产品大卖,让他在两年内足足赚了3100万元。

时间进入到二十一世纪,2000年,有钱任性的尹明善玩起球来了,他以5580万元收购重庆前卫寰岛红岩足球俱乐部,组建重庆力帆足球俱乐部。

当年球队还破天荒地夺到了足协杯冠军,也是重庆足球史上第一个冠军,次年即2001年重庆力帆又是唯一冲进亚洲俱乐部冠军杯四强的中国球队。

随着市场竞争加剧,重庆摩托车业重新洗牌,成功逆转了潮水方向的尹明善,在2001年这一年风光无二。

尹明善的公司已经拿到了产销发动机184万台、实现销售收入38.5亿元的傲人成绩,超过“嘉陵”和“建设”两大老牌巨头,成为当时摩托车行业的龙头。而自家生产的力帆摩托车,也拿到了当年的国内销量第二的成绩。

此时63岁的尹明善随即登上了福布斯中国富豪排行榜,高光之下,必须成为聚光灯下最金光闪闪的那一个。

此时的力帆,仅限于摩托车的力帆!

2、大器晚成

老当益壮,尹明善并未止步。

2003年,这一年对于65岁的尹明善而言,是极其重要的一年。

他在这一年获选成为重庆的政协副主席,成为改革开放后第一位进入省部级高官序列的民营企业家,红顶商人的帽子,稳稳地戴在了自己头上。

在“官本位”和“金本位”双重叠加的社会中,能进入省部级高官序列的商人,是何等的成功!

老夫聊发少年狂,也在这一年,他决定进军汽车制造业。

他对着力帆人说:

“到处是丰田,遍地桑塔纳,问问力帆人,我们该干啥?”

对,他眼里还有丰田,毕竟丰田除了摩托车,更厉害的,还是汽车。

“我要复制丰田!造汽车!”

不知世界车企第一霸主日本的丰田是如何看待中国的力帆——毕竟一直抄袭也算是对自己的一如既往的肯定!

事实上,进入21世纪后,出于城市管理和环保因素,部分城市开始限摩,而随着中国经济的腾飞,消费升级,人们不再将目光盯向摩托车。

背后的原因也是很残酷的,2002年,力帆集团的净利总额只增长了几百万,经营中的净现金流比上年急剧下降了2亿多元,甚至出现了负数。

尹明善明白:摩托车赚不了多少钱了,造汽车才有更好的未来!

但汽车是一个耗资巨大,对研发有着超高要求的行业,而且需要研发的积累。

卖汽车它不是卖书,不是卖发动机,也不是卖摩托车!

即便没有核心技术,2003年8月,力帆收购了重庆专用汽车制造厂80%的股份,并将企业改为重庆力帆汽车有限公司,产品商标由“北泉牌”改为“力帆牌”。

大家都质疑不断,而决定“跨界”的尹明善却是这样想的:

摩托车和汽车,看来不过多了几个沙发,两个轮子,既然在摩托车里那么成功,做汽车应该也不会差到那里去的!

他说:

“如果宝马车能够卖到100元一斤,力帆如今只能卖30元一斤!”

是的,他的想法,说来说去就是刚刚创业那会的思维,白菜价!白菜价!白菜价!

而支撑白菜价的逻辑就是坚持走“山寨之路”:也就是“正牌”1000元,我就30元的来“碰瓷思维”,我有的正是你正牌所没有的“价格优势”!

但是收购重庆专用汽车厂的第二年,2004年,国家发改委出台《汽车产业发展政策》,按照这个政策,力帆必须获得国家发改委核准,且按照政策要求,力帆三年内不仅要实现20亿元以上的累计投资,还需要有自己独立的研究机构和5亿以上的研发投入。

为了拿到轿车生产目录批文,尹明善四处奔波,好在自己在2003年当选为政协重庆市第二届委员会副主席,分管经济,政协副主席,算是省部级的高官了,有参政议政的资格,政治资源比一般人多得多。

终于在2005年12月,迎来转机,最终获得了批文。

也就一个月的时间,即2006年1月,力帆第一台汽车还在上海走下流水线,尹明善兴奋地坐上新车,让司机载着到上海浦东新区转了一圈。

走下车门后,尹明善定下一条规矩:

力帆管理层必须坐力帆自己的车子,包括自己!

嗯,虽然山寨,但这很民族的,很爱国的,尹明善继续高光无比!

第一款力帆自主设计的520系列即便价格便宜,配置也颇高,用过的是mini Cooper发动机,这款汽车卖8万多,而光这一发动机,如果正常渠道买就得8万多,如此看来组装成本不低,甚至在赔本赚吆喝!

可见,尹明善的路子有多野!

但在国外巨头林立的市场里,反响平平,汽车最终在一年只卖出1万多台。

而此时,差不多同时上市的比亚迪F3,当年一个月就已突破1万多辆。正是这一年,也是奇瑞历史上最辉煌的一年,总销量超过30万辆。

同行才是最好的衬托。力帆的渣渣已经显然无遗!

第一款力帆汽车扑街后,尹明善又走上当年的捷径——卖书如此,卖发动机如此,卖摩托车也如此,这是2009年推出更廉价的汽车——力帆320,严重山寨Mini Cooper,1个月卖到了9000多辆,让尹明善尝到了甜头。

随后又有更多的车型相继上市,虽然没有像他当年进军摩托车市场那般快速走火,但力帆还是能够继续运转下去。

毕竟买两轮摩托车的钱还能支持他们去折腾玩四轮的汽车。

也在2009年6月,79岁的索罗斯来到北京,当时有四位顶级的中国企业家,陪着这位老爷子吃了两个小时的早餐。

四人中就有一位和索罗斯年纪最接近,他就是尹明善。

这饭局对71岁的尹明善影响很大,饭后,尹明善投了一个“小目标”,占了重庆本土最大的保险公司,安诚保险10%的股份。当然,他更想进入资本市场了。

这一年除了这场比较低调的饭局外,就是力帆开始布局进入资本市场。

2010年11月25日,力帆股份在上交所上市,首日开盘上涨37%,市值一度冲到300多亿元,使得背后尹明善家族账面资产超110亿元。他称力帆上市为“范进中举”。

时年72岁的尹明善,也借此问鼎重庆首富,并被坊间称为A股最大董事长。

“大器晚成”是公众对他的普遍评价!

3、一直抄袭

这是至高点,接下来就进入黑暗时期了。正是索罗斯的一顿饭,还有上市带来的账面资产,让尹明善觉得可以进入资本市场

玩一玩了,于是,尹明善又变了!

他说:

“力帆正在从一个实体经济企业转变成一个虚拟经济企业,在未来,力帆的资本动作会越来越多,这是力帆的兴趣所在”

对,他想建立一个力帆帝国,虽然转型汽车制造业,但不肯用心造车,捞快钱倒是上心——卖汽车的同时,开始做金融服务,开始卖房子了!

如此善变也不奇怪——天下熙熙皆为利往,天下攘攘皆为利去!

兴趣之所在,就是资本收割得更快!

尹明善垂垂老矣,公司上市后,力帆基业已定,就可以将事业交给自己的儿子了。

但是,他根本就交不了班。

作为富一代爱赚钱,而富二代爱花销,这也是当代富豪圈里的通病。

说来尹明善的儿子尹喜地,称喜帝也好,洗地也罢,他也喜欢车,只不过喜欢收集豪车,他豪车无数,但却从不开自家的力帆汽车。

当然,他名噪一时的江湖浑号是“精彩哥”,原因就是所有豪车的车牌,都以“JC”开头的,据公开资料不完全统计,他先后购买了30多辆豪车:

中国第一国内布加迪威龙便是尹喜地所购,价值3000万元。再加上,宝马M6、奔驰S63AMG、法拉利599GTB、保时捷卡宴GT700、保时捷911 GT2、兰博基尼LP560-4、奔驰ML63AMG、宝马X6 5.0i、雷克萨斯LS600H、奔驰R350、法拉利F430 Scuderia等24辆豪车。

这些车的平均价格都在百万元级别以上,甚至有一辆就上千万。

就像3000万的布加迪威龙,4个轮子就抵得上一辆保时捷911系列跑车,他老爸得卖出750辆价值4万元的力帆520,才买得到一辆!

他有句名言,一定能震撼到大家:

“人生其实很绵长,当你站在一个山峰的时分,你会感到很孤寂、很无聊,所以关于我来说买的不是名车,买的是孤寂,这也是我对生活的心情!”

显然,“精彩哥”接不上班的,甚至对力帆也是不屑一顾的。他认为:

力帆汽车就是个狗屎,避之犹不及的臭狗屎,他在力帆任职,只不过这个狗屎能支持他买豪车罢了!

很不幸的是,力帆汽车自“出道”以来,就从未辉煌过。

所谓上市也不是过学会了资本的游戏,收割韭菜罢了,从一开始就走上了“不归路”,甚至引以为傲的摩托车也没有向轻量化、电力化转变,被客户所抛弃,固有江山已经没有了;进行房地产也就拿了两三块,没有形成规模化,更何况房地产暴利时代早已是“明日黄花”。

最终垂垂老矣的尹明善也只有有在造车孤注一掷,但依然走着“山寨”的老路子,或者说,尹明善的道路就是山寨的道路:

力帆320山寨Mini Cooper,力帆620山寨宝马3系,力帆X80山寨沃尔沃……

虽然原生车都是在市面上的爆款,但主打“白菜价”的“山寨之王”力帆却并未实现销量的逆袭。

更可怕的是,除了缺乏核心技术外,力帆汽车的质量一直广为诟病,比如车门关不上,或者漏水、生锈等!资深汽车试驾员甚至这么调侃力帆汽车:

唯一一款方向盘不是正对着驾驶员的车!

如此玩下去,迟早玩不下去的。

对于整车企业而言,没有技术能撑上五年已经是奇迹了!

2014年,由于汽车业务孱弱,力帆陷入资金困局。

2015年,尹明善又一次宣布一个大动作——力帆转型:

由传统汽车产品转向新能源汽车,将新能源汽车列为力帆未来的发展目标,计划在2020年前推出21款纯电动和混动车型,新能源累计销量50万台。

且不说传统造车行业依然火爆,这个市场力帆汽车无法占有,就说新能源汽车,且不说宝马、奔驰等巨头要杀人,而国外的特斯拉和国内的蔚来和理想都想杀人这片蓝海,加快研发,抢占市场。

最核心的是:

力帆的研发在哪里?

(下转第43版)