

# 企业家日报

## ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 180 期 总第 9514 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2019 年 7 月 17 日 星期三 己亥年 六月十五

每周时评 | Observation

喜迎建国七十周年 见证中国卡车用户转型奋进 | 系列报道之五

### 从经济“半年报”看中国信心

■ 新华社评论员

国内生产总值同比增长 6.3%，主要宏观经济指标处在合理区间，经济结构持续优化调整……15 日公布的 2019 年上半年中国经济“成绩单”，用一系列扎实数据向世界展示了中国经济总体平稳、稳中有进的发展态势，为做好下半年经济工作、以优异成绩迎接新中国成立 70 周年注入了信心和力量。

今年以来，国际国内形势错综复杂，贸易保护主义、单边主义愈演愈烈，世界经济增长有所放缓，我国经济长期积累的一些结构性矛盾凸显。面对种种风险挑战，取得这样的发展成绩尤为来之不易。这是以习近平同志为核心的党中央坚强领导的结果，是近 14 亿中国人民团结奋斗的结果。

从“半年报”数据看，中国经济“稳”的基础更加巩固。上半年 6.3% 的经济增速，虽较一季度下降 0.1 个百分点，但持续保持在 6% 以上的合理区间。从世界范围看，中国经济这一增速在全球主要经济体中依然名列前茅。同时，上半年城镇新增就业达到 737 万人，完成全年目标任务的 67%，物价温和上涨，居民人均可支配收入以 6.5% 的实际增长“跑赢”GDP 增速，万元 GDP 能耗同比下降 2.7%。这些指标说明，我国经济增长有质量、可持续，正朝着高质量发展不断迈出坚实步伐。

另一方面，中国经济“进”的势头更加强劲。上半年农业、工业、服务业持续发展，投资、消费、出口“三驾马车”运行稳健。尤其令人振奋的是，经济结构优化势头明显。以需求结构为例，上半年消费增长对经济增长贡献率超过 60%，消费基础性作用继续巩固；社会领域投资、高技术产业投资、制造业技术改造投资均实现 10% 以上增速。这些指标意味着，我国经济平稳运行的基本面没有改变，国内市场不断发展壮大，为全年实现 6% 至 6.5% 的增速目标奠定较好基础。

成绩令人鼓舞，挑战也不容忽视。从数据看，二季度经济增长 6.2%，比一季度回落 0.2 个百分点。下半年经济发展的内外环境依然复杂严峻，处于转型升级、爬坡过坎关键期的中国经济，仍面临一定下行压力。发展前景是光明的，但前进路上的艰难险阻也不少。我们既要保持战略定力，坚定信心，以平常心看待困难挑战，又要保持清醒头脑，鼓足干劲、攻坚克难，坚定不移办好好自己的事情。

经济社会发展千头万绪，只有夯实基础、抓住关键，才能下好先手棋、赢得主动权。要认真做好稳就业、稳金融、稳外贸、稳外资、稳投资、稳预期各项工作，落实好减税降费等各项政策，巩固发展态势，开拓增长空间。要深入推进供给侧结构性改革，持续深化改革开放，优化营商环境，进一步激发微观主体活力，实实在在提升市场信心。

困难多，办法更多；挑战大，机遇更大。尽管风浪不断，中国经济巨轮始终劈波斩浪、砥砺前行。面向未来，坚持稳中求进工作总基调，坚定践行新发展理念，汇聚亿万人民的智慧和力量，中国经济将在高质量发展的道路上行稳致远。

广告



茅台集团 CHINA MOUTAI 中国茅台 香飘世界 A TOAST TO THE WORLD



四川友联味业食品有限公司 028-87819550 地址：成都高新区安德工业园区安德路 268 号 www.scjlyw.com

热线电话: 400 990 3393 新闻热线: 028-86637530 投稿邮箱: cjb490@sina.com



## 董福顺：规范与引领

### ——济南森达集团董事长、“卡二代”董福顺的做事心经



■ 本报记者 赵健

董福顺是地道的“卡二代”。早在 1983 年，他的父亲把当时商河县供销社用来扶贫的一台二手东风牵引车买下从事货物运输，成为了当地乃至国内最早的第一代卡车司机。次年，董福顺呱呱坠地。

尽管是一辆二手卡车，车辆维修几乎全是他父亲自己亲手操作；并且，那时道路条件不是很好，运输一趟货物去南方，往返需要近二十多天，但父亲的勤劳苦干，硬是撑起了有着他们兄弟三个的家庭并致家致富。

受父亲的影响，董福顺从小对汽车就有一种特殊的情感。在初中毕业以后，他便不再上学，选择了子承父业，早早的迈上“卡二代”。

凭着自己的聪慧，依照父辈的教诲，实实在在地做人，踏踏实实做事。从 2002 年起，董福顺通过艰苦努力，抓住机遇，以果敢的胆识，先后成立了济南腾发运输有限公司、济南宝通物流有限公司、济南凯鑫恒通商贸有限公司、山东澎湃汽车服务有限公司、商河森达汽车贸易有限公司……凭着稳定的运营模式、科学的资源整合、先进的管理技术，为客户提供全方位的商用车销售服务以及各类物流运输服务，成功走出一条具有森达集团特色的发展道路。

#### 独具慧眼的经营模式

商河，山东省省会济南市的下辖县，与市区隔河（黄河）相望，素有“济南北大门”之称。

这是一个拥有 65 万人口的农业大县，这是董福顺的家乡，也是董福顺创业发展的福地。

商河有一大特色，那就是开车的司机很多。董福顺介绍说：“作为人口众多的农业大县，解决农村富余的人口的出路一直是商河县领导的头等大事，除了组织外出做建筑劳务，作为政府扶贫项目，成立了多所驾校培养司机搞运输在当时也是一个重要的举措。”

作为成千上万的司机队伍中一员，董福顺却比别的司机看得更远、想法更多。当时，国内经济发展带动各地基础设施建设的加快，省会济南城市发展令商河周边地区建材运输市场需求大增。然而，当时商河几乎没有什么工业，同时，因隔着黄河交通受限，市区的建材企业一般不愿意到商河乃至鲁北地区来发展。

哲学家培根总结，善于在做一件事的开端是识别先机，这是一种极难得的智慧。面对市场的机遇，还不到 20 岁的董福顺果断“转型”，放弃长途货运，把目光聚焦在建材运输行业中。

从拉着最原始的水泥搅拌机斗，到方圆 300 公里的建材标准化、规范化运输配送，依靠自己的诚信、守时、吃苦、耐劳，董福顺硬是闯出了一条有自我特色的发展之路。他说：“我们从 2002 年专注建材运输，可以说是商河县，也是济南地区黄河以北建材运输市场的拓荒者。”

随后，董福顺又先人一步，于 2009 年注册了济南腾发运输公司，开始针对济南地区

黄河以北建材运输市场进行规范化运营。经过几年努力，董福顺带着自家兄弟在当地建材运输市场赢得口碑，车队规模日渐扩大，如今已经拥有了 500 多辆重卡，年运输量达 50 万吨。董福顺说，专业的事一定要由专业的人来做，这是市场发展的趋势。

#### 标准化的集约发展

常言道：工欲善其事，必先利其器。作为济南地区陕汽重卡第一批金融购车受益者，我从来没有忘记陕汽对普通用户需求的积极响应，更重要的是陕汽产品的军工品质。”董福顺说。早在 2007 年，他就在分别购买了国内多个重卡品牌，通过运营实践对比发现陕汽重卡的产品不仅质量稳定，而且其底盘特别适合自己做建材物流用车的需求。

从最初的 10 多台陕汽自卸车，到目前拥有从自卸车到牵引车；从奥龙到德龙，再由德龙 F2000、德龙 F3000，扩展到德龙 M3000、新 M3000、德龙 X3000 等 400 余台陕汽重卡各类车辆，董福顺担任董事长的森达集团旗下物流公司采用车型，涵盖了 2002 年以来，陕汽重卡自卸车和牵引车的绝大多数主力产品。其中，有着功勋级德龙 F2000 牵引车运营超过 100 万公里无大修。

现在市场环境与前几年不一样了，以前重卡市场主要以散户、小老板、小运输公司为采购主力，随着市场环境转变，采购客户这几年主要以大客户、平台客户为主。作为中国重

卡中的领军企业，陕汽始终坚持产品质量严把控、服务至上、客户至上的宗旨，而且营销理念上也紧跟时代步伐，推出了头部客户价值生态圈的营销模式。对此，董福顺说：“我们公司的成长与陕汽重卡支持息息相关，如果没有陕汽重卡的军工品质车辆创造价值，也就不会有森达集团如今的发展规模。”

如今，随着国内道路状况的完善，陕汽的车辆性能也有显著提升，运输效率大幅提升。董福顺介绍说，以前，建材运输行业就靠“多拉、快跑”赚钱，每台车年运营里程约 20 万公里；现在借助先进的信息管理，降低车辆空驶率，每台车年运营里程减少到 8 万公里左右。同时，陕汽用他们的专业、专注、专心也取得了公司的认可，陕汽不断推出了服务买断、不停车服务等升级服务，更大程度上解决了我们在车辆管理上很多问题，减少了物流公司的管理成本，增加了车辆出勤量，给公司增加了收入。

随着互联网、大数据、人工智能等新技术的运用，使得各行各业都在历经颠覆和重构。而作为物流行业的主要参与者卡车用户在面临高端化、科技化、智能化的严峻挑战时，资源整合已成为主流趋势。对此，董福顺感受颇深，他自己也在积极构造“制度、责任、考核”标准化管理模式。

董福顺认为，现在企业的发展必须合法合规，“单打独斗”已成过往。为此，董福顺先后成立了济南凯鑫恒通商贸有限公司、山东澎湃汽车服务有限公司和商河森达汽车贸易有限公司，并在 2016 年 11 月开始分批更换符合国家法规的标载车。这样的目的就是资源整合，先进的管理技术为客户提供全方位服务，从而在当地的物流行业中起到引领作用，力争未来五年内成为黄河以北最具竞争力的综合物流企业。

“我们的父辈大多数为了致富梦想辛勤付出，年轻一代不仅要继承他们的拼搏精神，更应承担更多的社会责任。借助新时期城市化建设契机，我们公司的业务规模得以大幅提升，就希望让更多商河县卡车司机共同受益。”董福顺如是说。

聚焦陕汽 CVP 头部客户价值工程 陕汽重卡 品质成就未来 陕汽重卡 http://www.sxqc.com

## 科创板成公募打新主战场 百家基金争饮“头啖汤”

■ 李树超

下周一，科创板首批 25 只新股将集体上市。公募基金踊跃参与新股申购，科创板成为当前基金打新的一个重要战场。

#### 逾七成偏股基金参与科创板打新

今年以来，股市先涨后跌，波动较大，不少偏股基金坚持打新增厚收益。Wind 数据显示，截至 7 月 12 日，今年以来共有 124 家基金公司的 2541 只偏股基金参与打新，占全部偏股基金的 75%；这些基金获配总金额为 123.65 亿元，以网下发行日期计算，今年以来发行新股共计 84 只，实际募资总额 949.83 亿元，基金打新在上市新股募资总额中的占比超过 13%。

从打新成绩看，中融智选红利、泰康泉林量化价值精选、鹏扬景升等 10 只基金各获配新股 74 只。

多位业内人士表示，打新是低风险投资，且有望给基金增厚收益，参与打新已经成为不少基金的日常操作，而科创板的开板有望给打新策略带来更好的收益。

北京一家大型公募股票基金经理表示，基金参与新股申购，相当于在股票资产配置收益之外，获得额外的低风险收益。下半年股市确定性赚钱机会有限，偏股基金会更加积极打新。

北京一位基金公司研究总监告诉记者，作为增厚投资收益的有效方式，他们公司具备打新资格的基金都会参与新股申购，交易员每天都会按照打新日历申购新股。随着科创板打新的启动，基金投资也迎来更好的机遇，预计今年的打新收益率同比要高出 2-5 个百分点。

北京一家中型公募高管表示，科创板开板是今年最大的投资机遇，科创板投资已成为全社会的热点，科创板开板的机构和个人

几乎都参与了新股申购，上市 5 个交易日不限涨跌幅的规则、市场化定价方式，有望给投资者带来不错的打新收益。

#### 科创板成下半年基金打新主战场

随着科创板开板，科创板正在成为下半年公募基金打新的主战场。数据显示，目前已有 107 家基金公司旗下的 1495 只基金获配科创板新股，总金额 91.65 亿元。

上述研究总监透露，他们公司的基金参与了 18 只科创板网下打新，中签 17 只，会给基金带来显著的增厚收益。在他看来，为资产定价是公募基金的核心能力，对处在不同发展阶段的公司、不同行业个股进行有效估值和报价体现着公募的核心实力，也是公募打新参与率较高的原因之一。“现在科创板新股的报价区间在大幅收敛，估值和报价难度开始增加。”

从科创板打新获配金额看，打新科创板的基金平均获配 613.03 万元。其中，战略配售基金成为大赢家，博时科创主题 3 年封闭运作、华夏 3 年战略配售两只基金各获配 1 只新股“中国通号”，获配金额同为 6925.82 万元。以 10 亿元科创主题封闭基金规模计算，这一获配金额在科创基金规模的占比高达 6.93%，科创主题战略配售基金在科创板新股获配方面占尽先机。

“部分科创战略配售基金以战略配售方式投资优质企业，锁定期不少于 12 个月，这与单纯的新股申购存在逻辑上的差异；战略配售更加看重行业、发展空间、团队和未来成长预期等，更强调优质公司的长期持续发展；而普通打新多数是在新股上市后涨停板打开或短期出现高点就卖出，对个股资产的质量要求较低。当然，战略配售基金较高的获配金额和较长的持股周期也对公募长期投资能力提出了更高要求。”上述研究总监说。

广告



双汇熟食 SHUANGHUI DELI 三重卤，更入味

广告



好鞋伊百路 健步人生路 养生热线：400-100-2912