

# 企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版

第 204 期 总第 8362 期  
统一刊号:CN51—0098  
邮发代号:61—85  
全年定价:450 元  
零售价:2.50 元

2015.8.3

星期一  
乙未年 六月十九  
热线电话:400 990 3393  
官方微博:weibo.com/jrwb  
weibo.com/jlrbs

## 车管家平台化商业模式大有可为 上市公司斥资千万元收购“飞马星”

◎如果你还以为洗车行业只是一桶水加几块毛巾的生意,那就太落伍了。

« [P2]

本期导读 Highlights

### 进出口总额下降 警示加强制度建设

2014 年我国进出口总值 26.43 万亿元人民币,比 2013 年仅增长 2.3%。同时,今年上半年我国进出口总值 11.53 万亿元人民币,反而比去年同期下降 6.9%。

« [P3]

### 好人刘卫国 账单里的人间正道

没有人会想到,因为长时间翻阅账单,他右手的拇指和食指在打卡机上已显示出指纹,不得不用中指打卡;在近 10 年的时间里,他先后参与和主审项目 60 个,审计资金总额 66 亿元,查出违规违纪资金 10.85 亿元。有人形象地比喻他是枝江经济树林里的啄木鸟。

« [P4]

### 逆势闯关 稳中有进 北重集团经营创效显“功力”

面对国内经济下行、军品订货任务繁重、民品市场需求萎缩、市场竞争加剧等不利形势,如何度危求进,走出制约企业发展的瓶颈,北重集团苦练“内功”,经济运行实现了稳中有为、稳中向好、稳中有进。

« [P5]

### 近八成网民信息被泄露 总体损失达 805 亿

7 月 22 日,中国互联网协会 12321 网络不良与垃圾信息举报受理中心,在中国互联网大会上发布了《中国网民权益保护调查报告(2015)》,指出:近一年来,我国总数为 6.49 亿的网民因信息泄露等遭遇经济损失。

« [P6]

### 专车合法化上海破冰 全国性文件已在起草

专车“转正”的口气越来越松。上海市交通委主任孙建平近日在接受新华网的采访时甚至表示,只要专车平台申请,上海就给它办理营业执照。除了地方上积极表态外,全国性的规范性文件也呼之欲出。

« [P7]

### 坚守价值 or 抢筹成长 ——看十家顶级私募灾后如何布局

慢牛启动已成共识,但大跌之后的市场信心涣散,元气恢复仍需时日。接下来行情是会顺势上扬,还是会反复探底,投资又应如何布局?

« [P8]

## 余霖 按照市场规律调整管理战略



●余霖(中)在兰新高铁施工现场检查接触网基础限界。(王健/摄)

■ 特约记者 郑传海 报道

7 月中旬,中铁十一局四公司再次双喜临门,在全局范围内,2 季度完成施工产值继续走在 5 个综合公司前面;参与广东基建市场竞争,继今年 3 月参与潮汕高速公路投标竞争中一举中标两个标段之后,又一举中标汕茂高速公路一个标段项目工程。

在中铁十一局四公司总经理余霖和党委书记唐清明看来,全公司 40 余个项目真正是齐心协力作出了努力,而这只是公司按照市场规律调整管理运行战略的开端。公司员工协同一心,参与市场竞争的真正的好戏还在后头。

### 经理人活起来了 企业才能活起来

与其他众多企业的总经理一样,余霖也是从技术员、工程师……一步步从施工一线成长起来的。对“企业怎样才能真正活起来”这个最基本的问题,他有着与一般人不一样的看法:

党的十八届三中全会明确提出,通过市场决定资源配置。项目经理作为企业的核心资源,理当通过市场来评定其“活跃程度”。这一要素活不过来,企业很难活好。要让项目经理活起来,必须让这个群体经受市场检验。而分布在全国各地的项目经理正好处在市场最前沿,一方面,他们对市场的反应最敏感;另一方面,市场对企业的认同,又是通过他们的日常施工管理行为反映出来的。过去,项目经理普遍习惯于看企业主管的“脸色”行事。表面上看,公司决策层拥有很高的权威,他的背后则容易导致市场反应失灵。容易误导项目经理人只在乎企业主管的偏好,很少在乎市场的反应。长此以往,公司付出的努力再大,仍

然难以把握市场,及时有效地与市场互动。

在 2015 年初召开的公司“四会”上,余霖郑重提出,从今年开始,公司将改变以往对项目经理的管理思路,以市场为导向,把建设单位对项目考核要求统筹考虑,并作为经理人选定和去向选择的依据。凡是得到市场主体认同的,不论资历长短,也不论与公司高管“脸熟度”,选择新上项目人选时,优先考虑市场认可度高的经理人。对中标后续投资的项目工程,只要得到对方经常点赞,将继续安排担任或那样问题的,无论原任项目经理调离岗位多久,无论调到了哪个岗位,只要建设单位对在建项目工程提出问题,或经济活动分析发现潜亏迹象,或工程交付使用后某方面不能满足需要,一律责成其回原项目任职。调到上级单位任职的,建议上级单位派回原项目,直到把问题处理妥当、对方满意或消除亏损风险为止。

武汉市香港路地铁站项目经理王强和南昌地铁项目经理王泽东,都是经理人队伍的“新生派”,公司中标南昌地铁项目接续工程和武汉地铁光谷综合体项目时,几个老资历正“赋闲”在公司,按照常规,理应从“赋闲”的中间人中间人,由王强和王泽东分别出任这两个项目的经理。经理人选安排一经公开,立即引起不小的反响。

与武汉和南昌两个地铁项目经理人选安排相对应的是,福建和吉林的两个项目负责人,一个已经调到公司新成立的单位担任经理,另一个已经调到上级单位任职,接到两个项目业主反映的信息,人力资源部门请示总经理余霖如何处理。余霖不假思索:按照年初职代会已经通过的精神办。

接到业主信息的第二天,公司就免去了

到新单位任职的经理职务,并调回原项目负责处理业主提出的问题。对于另一名调离公司的经理,则建议上级单位将其调回原项目。

从今年初到目前,分散在各地的项目部到处“冒烟”的情况明显减少,在各个项目反馈回来的奖励信息和参加建设单位组织的各种活动,夺取名次的信息源源不断地飞回公司本部。

### 把市场“脸色”当晴雨表 市场才能认企业

余霖是个特别注意观察市场“脸色”的人,通过对市场“脸色”变化的分析,探寻企业应该从哪下手才能准确把握市场机遇。

担任京沪高铁项目经理和兰新高铁项目经理的时候,他就特别注意研究不同地区、不同环境条件下的高铁施工关键技术。在他看来,无论是具有 PPP 能力的企业,或者不具备 PPP 能力的法人公司,把握南北地区高铁施工特点,尤其是关键技术上取得突破,是铁路施工企业在今后的国内外高铁市场竞争中取胜最为关键的环节。在京沪高铁,他带领的项目团队一举突破了南方软基且含水量大的地质环境下,建设高铁的关键技术。在兰新高铁施工中,他率领全体参建员工,克服自然条件恶劣和技术难度大等各种困难,圆满完成了各项经营指标,在全线 17 个标段,实现了“六率先”,其中率先攻克“沙漠戈壁和高寒地区高速铁路无砟轨道关键技术”,一举解决了沙漠戈壁和高寒地区高速铁路无砟轨道的世界性难题,这项成果经专家鉴定达到国际领先水平。

市场“晴雨表”,其实就是企业把握和占领市场的强烈信号。近年来,在铁路建设市场建设投资起伏不定,投资重心侧重于中西部地区的情况下,他们稳操市场胜券,铁路项目

工程占有率一直保持在 50%以上,内蒙古、甘肃等地区铁路市场连续多年成为他们代表中铁十一局涵养起的一道风景。目前,在手的 94.2 亿元项目工程,43 个施工项目,其中铁路和城市轨道交通项目,虽然他们没有 50%。

在地铁建设市场,虽然他们没有核心设备盾构机,但是,由于及早介入地铁市场,针对地铁明挖施工安全风险难以掌控的特点,培育了一批能够驾驭地铁明挖施工风险的项目团队和核心员工,因此成了武汉、南昌和大连地铁建设单位值得信赖的战略合作伙伴。

### 把握资源配置关键 企业才有“钱”可图

业内人士都说施工企业竞争严酷到了白热化程度,不仅投标承揽工程任务难,更重要的是面临普遍亏损的严峻挑战。2014 年底,在公司潜亏项目治理专题会上,余霖与全公司 40 多位项目经理一起,探讨如何保障项目有钱可“图”的时候,谈了自己独到的见解。

西方经济学家曾经告诉我们,“有钱是经济增长的结果,而不是它的先决条件”。当潜亏成为一种行业现象时,考验企业管理者能力的显著标志则是管理运营资源和资本的能力。当前,我们面临最紧迫的问题正是如何把握现有资源有效地组合配置,让它发挥最佳的生产效率和经济效益。

在通过多种方式提升公司本级协调服务能力和项目团队管理能力的同时,余霖把眼睛盯在如何管控效益的源头——建筑工程施工材料采购、加工、使用等重要管理环节上。在中标项目工程造价总额中,钢材、水泥、地材等建材费用占了总金额的 50%以上,这个环节一旦把握不住,材料采购、加工、储运和使用中生产的受益,无疑眼睁睁地何看着它溢出。这种情况还谈什么利润? [下转 P2]

伊贝实业  
—中国高端鞋靴领跑者  
http://www.js-yb.cn

双汇  
金牌火腿肠  
肉质鲜美 营养之选

iPhone, android 手机扫描二维码下载安装  
企业日报微信公共平台  
企业日报社手机客户端 APP—太阳岛二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师  
手机:13609110893

向步欧洲科技 引领重卡动力  
热烈祝贺  
红岩杰狮畅途版牵引车隆重上市  
客服热线:400-811-7768

好兄弟 干一杯  
强势打造中国小酒领导品牌  
宜宾五粮液股份有限公司  
WULIANGYE YIBIN CO., LTD.  
400-6363-699