

我们国家改革开放四十多年来, 民营施工企业从无到有, 得到了快速发展, 成为我国建筑领域不可或缺的一支重要力量; 民营施工企业自身获得了很好的发展, 也为我国城乡建大大增加了……因此, 笔者以为, 寻求生存之道, 努力让自己活下去, 等待春暖花开, 是当前很多民营施工企业的首要任务、当务之急。总结起来, 笔者想讲三个“不”, 四个“要”。先讲讲三个“不”。

一“不”: 不求大而求强

我们知道, 宏观经济是呈波浪形向前发展的。在波峰期, 是可以争取做大的。打个比方, 一个能挑100斤的人, 在这个时候, 你可以试着挑他个120斤; 但是在经济的低谷期, 就不应该求大, 而应该在强, 还是这个能挑100斤的人, 这个时候你挑个80斤就可以了, 不能挑100斤, 更不能勉强去挑120斤, 要留有余地, 要有设事业作出了很大的贡献。

但是, 近几年, 在各种各样因素的影响下, 民营施工企业面临较大挑战, 业务量一年比一年萎缩、减少, 项目的盈利空间越来越小, 甚至基本上没有了, 而项目的风险比以前却是预备力量。

所以这个时候, 民营施工企业都要自我评估一下, 以当下自己的能力、资源, 是不是和你所从事的业务规模、业务的类别相匹配。如果不匹配, 就要马上调整, 越快越坚决越好。笔者以为, 现在大部份企业可能是不匹配的, 因为就算原来是匹配的, 因为企业外部环境已经发生很大变化了, 而外部环境的变化,

行业观点

必然会引起内部环境的变化。这种变化就可能使得企业的规模与能力变得不匹配了。

一般来说, 在周期性的经济低谷期, 我们应该收缩企业规模, 以求生存为主要目标。

二“不”: 不求全而求专

过分多元化、产业链太长, 是当前我国民营施工企业比较普遍的现象, 这是以前经济周期处于高峰期时, 企业家扩张冲动留下的后果, 但现在却变得不合时宜了。中小企业必须以专取胜, 这是规律, 也是当下宏观环境的要求, 我们是不可以违背的。

把那些不赚钱的产业, 投入产出比很低的产业, 狠狠心把它们卖掉、卖不掉就关掉, 把企业的战线收缩到能赚钱的业务上来, 收缩到能产生正现金流的业务上来、收缩到投入产出比高的业务上来, 留下现金流业务, 让它们成为主营业务, 使公司成为一个专业化的公司, 越专越好, 越专才越有战斗力, 越专才越有竞争力,

金融赋能

□金毛毛

近日, 为深入贯彻落实党中央、国务院关于支持民营经济发展的决策部署, 坚持和落实“两个毫不动摇”, 积极推动金融“五篇大文章”, 贵州省贵阳农商银行充分发挥地方金融主力军作用, 出台五方面15条措施, 主动与民营企业同甘共苦、共同进退, 持续提升金融服务质效, 全力支持民营经济高质量发展。

该行此次出台的15条措施涉及加大信贷投放、创新金融产品、降低融资成本、优化服务机制、强化组织保障五方面。

具体来说, 贵阳农商银行将围绕现代化产业体系要求, 聚焦“六大产业基地”, 重点加大“两重”“两新”、科技创新、绿色低碳等重点领域的金融资源投入力度。实施民营企业专项信贷计划, 并优先进行投放。用好小微企业融资协调机制“两张清单”, 清单式开展民营企业走访调研, 开发适合民营企业的信用类融资产品, 加大首贷、续贷、信用贷支持力度, 提升金融服务的可获得性和便利度。

针对民营企业的不同发展阶段和融资需求, 贵阳农商银行不断丰富和推出线上“超”系列产品, 探索“信用+知识产权+政府基金”业务模式, 用好“乡村振兴”专项服务方案和“超易农市贷”等专项信贷产品, 加快对民营企业的融资触达。同时, 以“一行一特”特色专班定位为重点, 设立民营企业金融服务“区域产业+特色专班”, 为民营企业提供精准可得金融服务。优化授信政策, 对暂时遇到经营困难但经营可持续、发展有前景的民营企业, 提前开展续贷调查和提供续贷服务; 对具备重组条件的客户, 通过利率优惠、引入战略投资、并购合作等方式, 积极促进民营企业良性稳健发展。

该行多措并举, 切实降低企业的融资成本。落实信贷支持政策, 综合运用支小再贷款、再贴现、碳减排等货币政策工具; 用好“贷款明白纸”, 帮助借款企业测算融资成本。对符合条件的民营企业贷款给予利率优惠、争取政策补贴支持。在符合国家相关金融政策和监管要求的前提下, 积极减免民营企业开户、结算、转账等手续费。用好政策性风险分担产品, 拓宽与政府性融资担保机构的业务合作, 积极争取简化担保业务办理手续、降低担保费率等优惠措施。

该行优化服务机制, 持续提高审批效率, 对支行实行差别化授权管理, 下沉民营企业信贷审批层级, 设立“一链一策一批”中小微企业融资促进行动, 帮助摸排企业经营情况和融资需求, 提供精准化金融服务方案。做好涉及民营企业、重要人才的金融服务, 为民营企业发展提供一体化综合服务方案。建立健全民营企业贷款风险防控机制, 加强贷前调查、贷中审查和贷后管理。

该行还专门成立支持民营经济发展工作领导小组, 更好地统筹推进支持民营经济高质量发展各项工作。完善“敢贷、愿贷、能贷”长效机制, 执行好小微企业信贷业务尽职免责实施细则。重点围绕不准盲目抽贷断贷、不准乱收取费用等“五个不准”, 开展常态化监督检查, 确保公平公正服务各类民营企业。积极开展民营企业金融政策宣传解读, 提高政策知晓率和覆盖面; 总结推广支持民营企业发展的典型案例和经验做法, 营造良好的社会氛围。

人物纪实



“以见科技, 就是以科技见未来, 以我们增强现实的技术让建筑工程行业可以看见那些尚未建造的部分, 见所未建。”以见科技(上海)有限公司(以下简称以见科技)总经理罗锋用这样一句话介绍他的公司。

罗锋, 毕业于浙江大学建筑系, 后赴复旦大学深造并获MBA学位, 凭借一线建筑工程经验与敏锐的技术嗅觉, 从2016年起便开始探索将增强现实(AR)技术应用于建筑现场, 历经数载磨砺, 终于将“实模一致”的理念付诸现实。

扎根设计, 洞察行业问题

早在高中美术课上, 那些关于城市

创业起点, 厚积而薄发

2018年, 罗锋与浙江大学校友将

做好“三不”“四要”

——浅议民营施工企业的生存之道

□毛晨阳

越专才越能赚钱。

笔者还要强调一点, 如果企业在某一块业务上发生了问题, 比如产生大量亏损, 建议不要试图用其他业务的现金去救这个问题业务, 因为这样做的后果, 很可能要救的没救活, 反而可能把整个企业拖进泥潭。

三“不”: 不求名而求利

名生利, 有名才会有利, 有名才有面子, 有名才会觉得办企业有意思, 这是民营企业较普遍的想法。但是眼下呢, 笔者劝各位, 还是暂时把名放在一边, 至少要把它看得轻一些, 而把赚钱放在首位, 把精力投放到赚钱、赚利润上面。再讲讲四个“要”。

一“要”: 向技术要效益

向技术要效益, 这个可能有点老生常谈。市场形势好的时候, 没有技术也能赚钱, 但是现在, 如果企业没有一门独特的技术, 要想存活下来真的很难。

我们民营施工企业在技术上确实要比央企国企差太多, 这是不争的事实。形成这个局面的原因是多方面的。所以现在民企如果在技术上要去跟央企国企“硬扛”, 肯定是不现实的。但是笔者以为, 民企通过努力, 在一个很窄很细小的地方, 获取一个哪怕很小很小的但很独特的技术, 完全是有可能的。只要民企掌握了一个很小很独特的技术, 就可能建立起自己独特的竞争优势。这种优势很可能给你带来意想不到的竞争力和利益。

二“要”: 向管理要效益

这听起来也是老生常谈。同样的, 在市场形势好的时候, 管理粗糙一点, 企业也能赚钱, 也能发展, 但是现在市场形势发生了变化了, 粗糙的管理, 就有可能成为死亡之原。

因为历史的原因, 民营施工企业管理精细化水平是远远不够的, 企业层面管理粗糙, 项目层面也管理粗糙。大多数中小企业的管理者对管理精细化, 往

往都有一种畏难情绪。其实, 管理不够精细, 往往是用心不够; 用心不够又往往是精力铺得太散太开, 也就是企业的整体能力小于企业整个产业面所需要的能力了, 没有精力去精耕细作, 导致管理粗糙。所以, 只要把战线收回来, 把人才集中起来, 先做细做深, 再去做开做散, 管理自然也就精细化了。

三“要”: 向口碑要效益

笔者做了三十几年的管理, 一个很重要的体会, 就是越是困难的时候, 越是要保护好自己企业的口碑。因为在这个时候, 企业不知道会在哪个地方出问题, 也不知道会出几个问题, 也不知道会出多大的问题。这个时候, 企业如果有良好的口碑, 就会给处理问题、解决问题带来很大的帮助。有时候, 为了保护口碑, 你出点“血”, 也是值得的。

四“要”: 向文化要效益

或许有人会不同意笔者的这个观

政策新规

市场监管总局出台37条重点举措支持民营企业发展

□宗和

近日, 市场监管总局印发《贯彻落实民营企业座谈会精神重点举措清单》(以下简称《清单》), 提出37条重点举措。

在破除壁垒、推动公平竞争方面, 要推动实施《公平竞争审查条例实施办法》, 保障各类经营主体公平竞争。完善经营者集中监管规则体系, 从增强透明度、健全分类分级审查制度、提高便利度等方面, 帮助民营企业更精准地识别竞争合规风险, 激发民营经营主体投资并购活力。同时, 部署开展整治滥用行政权力排除、限制竞争专项行动, 民生领域反垄断执法专

项行动和公平竞争审查抽查, 稳妥实施重点垄断案件查办, 坚决破除依法平等使用生产要素、公平参与市场竞争的各种障碍。

在强化监管、着力整治乱象方面, 要出台《涉企收费违法违规行为处理办法》, 加强涉企收费政策措施合规审查, 制定网络交易平台收费行为合规指南, 规范平台收费行为。开展整治涉企乱收费专项行动, 聚焦重点领域加强违规收费抽查检查。纵深推进服务型执法, 加快执法规范化标准化建设, 科学动态调整市场监管行政执法行为首违不罚、轻微免罚清单。健

全以信用为基础的新型监管机制, 深化双随机监管, 强化协同监管。开展“守护知识产权”专项执法行动、第三届“企业商业秘密保护能力提升服务月”活动, 切实依法保护民营企业和民营企业合法权益。

在精准帮扶、开展靠前服务方面, 要发挥部门职能优势, 开展广告合规助企、“信用+服务”、小微企业质量认证提升、检验检测促进产业优化升级等行动, 以及全国“质量月”、质量技术帮扶“你点我帮”、计量服务中小企业行等活动, 认真落实各项精准帮扶政策。组织“名特优新”个体工商户风采巡礼展, 深化企业注册计量

点, 说“企业都已经有这么困难了, 能活到哪天也不知道, 还谈什么文化啊。”笔者的经验和观点, 恰恰相反。越是困难的时候, 就越要讲文化。你如果去过井冈山, 去过延安, 去过西柏坡, 你大概就会同意笔者的这个观点。

企业越是困难的时候, 越需要凝聚人心, 越需要员工的归属感、忠诚度和比黄金还珍贵的信心, 越是要坚守自己的价值观。而这些都是需要企业文化做支撑的。

笔者认为, 还要加一句话, 请做好党建工作。在民营企业, 党建工作可是宝贝。

最后, 要着重强调的是, 一定要记住“现金为王”。

这个时候, 让企业留有一笔现金比什么都重要。我们要想尽一切办法给公司留一笔现金, 那是渡过困难时期的保命钱, 那是让自己日后有柴烧的一片“青山”。

我们要尽量减少应收款, 努力做到颗粒归仓; 那些有利润但大部份是应收款的生意就不要再去了。尽量少做、不做无助于产生现金流的一切活动。有些事情, 只要还活着, 日后有的是机会做。

地里不长庄稼的时候, 我们家里还能有余粮; 当冰天雪地的时候, 我们还有钱给家里的每个人买一件御寒的棉衣; 当春天再次来临的时候, 我们还有钱买种子和化肥。这就是现金流的重要性。

让我们保持定力, 做好当下。

践行社会责任 弘扬家国情怀

中大集团赠奥运冠军住房

□通讯员 李淑英

生动注解, 更是江西体育人薪火相传、勇攀高峰的缩影。从奥运会赛场到亚洲之巅, 徐诗晓用行动诠释了“永不止步、追求卓越”的体育精神。

奥运冠军徐诗晓对中大集团长期以来的支持与陪伴表示诚挚感谢。她表示, 中大集团作为家乡的本土知名企业, 长期以来一直支持江西体育事业发展, 这是对江西运动员的关怀。徐诗晓说: “彭国祿董事长在东京和巴黎两次奥运会见证了我的成长, 此次活动与其说是交付一把钥匙, 更多的是一份关爱。中大鲁班品质与奥运精神一脉相承, 希望未来中大事业长虹、越来越好。”

出席受赠仪式的江西省体育局党组成员、副局长张松涛对中大集团长期以来支持江西体育事业发展做出的贡献致以诚挚的感谢; 并给予了高度肯定, 同时对当前江西体育现状与挑战、江西体育运动员的奋斗与坚持、江西体育的未来展望等方面进行了分享。



□首席记者 张高青 通讯员 顾晶

从“蓝图”到“实景”

——以见科技总经理罗锋的建筑科技创业路

童一起, 创立了以见科技。他比任何人都清楚, 这是一条充满未知与挑战的道路。那段时间, 公司在内地的市场反馈寥寥, 几乎整整两年, 都在艰难地进行行业教育。

面对缓慢的市场认可, 罗锋并未动摇信念: 既然选择这条路, 就要接受“先行者”的孤勇。他带领团队持续完善技术、打磨产品体验, 同时在公司内部推行精细化管理, 确保团队在“等待”中不断成长。直到2020年, 市场需求骤然爆发, 以见科技才迎来“春暖花开”的拐点。

以见科技的最初产品原型只不过是实验室里模拟的简单叠加演示。为了从屏幕到工地的精确匹配, 罗锋和他的团队尝试了多种定位方式, 最终选定扫码与两点定位相结合的方案, 让模型能够在真实环境中保持厘米级的准确度。

第一块“试验田”来自香港的一家地产公司, 他们希望用这套系统对精装

修效果进行预验收。项目落地的瞬间, 工人通过平板电脑便能在现场看到1:1的虚拟效果, 效率和准确性立刻有了质的提升。那一天, 罗锋看着现场的反应, 心里无比畅快: 他的想法真正解决了实际问题。

融资成长, 行稳而致远

在2019年的种子轮之后, 2020年底以见科技迎来了Pre-A轮融资, 金沙江创投的加入, 不仅为产品研发注入了更多弹药, 也为团队带来了市场验证与行业资源。2021年年中, 近千万美元的A轮融资正式落地, 经纬创投领投, 所有老股东跟投, 这场资本盛会背后, 是市场对AR施工应用价值的深度认可。

每一次融资并非简单的资金注入, 更是创业者与投资人共同对未来愿景的再度确认。罗锋也在不断的谈判与路演中磨炼出敏锐的商业判断力, 深知技术的可行性与商业节奏要保持同步。他常

说: “与其追求短期的大额融资, 不如选择那些认同我们长期价值观的伙伴。”正是这种理性的态度, 让以见科技在竞争激烈的建筑科技领域保持了稳健的成长步伐。

技术落地, 勤耕而自华

多年耕耘, 以见科技的产品在各类项目中频繁亮相。传统管理中需八人耗时一周的核验工作, 被“一见AR·施工助手”优化到两人两天内完成; 在市政管网隐蔽工程、石油燃气工程、机场建造、地铁隧道施工等场景里, AR让模型1:1呈现在现场, 沉浸式施工, 大幅提升验收效率与精度。目前, 以见科技在国内外标杆案例超一百个, 合作伙伴涵盖中国建筑、上海建工、中国铁建以及香港、日本、新加坡等地头部建筑与工程企业。

与此同时, 公司也积累起丰厚的技术成果: 多项发明专利与软件著作权, 以及多篇行业期刊论文, 赢得行业肯定。以见科技被评为国家高新技术企业、上海专精特新企业, 工信部“上海百强”创客, 以及毕马威中国地产科技50强等。同时, 在近日上海市人才工作局公示的2024年东方英才计划创业项目入选名单, 罗锋因在AR建筑科技领域的创新成就荣列其中。这些荣誉既是对罗锋个人及其公司发展的肯定, 也是市场对公司产品价值的检验。

展望未来, 见所未“建”

站在2025年的节点, 罗锋依然保持着审慎与冷静。“创新致用, 以行业真实需求为出发点, 做对社会真正有价值的产品。”这是罗锋在多次公开演讲和公司内训中反复强调的理念。他深知建筑行业数字化的深水区不是技术炫技, 而是要服务于千万繁琐的施工环节与工程现场。因此, 以见科技绝不做表面酷炫却毫无落地意义的花架子, 而是聚焦“可视化+智能化”的核心价值, 用数据与实践为行业输送效率与质量的增量。

在罗锋的创业路上, 有过孤勇, 更多的是反复自我审视。他说: “创业既要有坚定理想, 也要有随时调整的能力。面对快速变化的市场, 唯有持续学习和自我否定, 才能让技术真正贴合使用场景。未来, 以见科技将继续以‘创新致用’为灯塔, 努力照亮建筑行业的每一个未知角落。”