

看到越来越多的企业走出危机是最大的欣慰

——访上海中和正道投资集团董事局主席周德文

■ 钟视

他，是温州民营经济的代言人，被称为“最接地气”的经济学家，温家宝总理2011年到温州调研时，称赞他为“温州最有权威的发言人”，不论是成立了全国第一家以促进中小企业发展为己任的社会团体——温州中小企业发展促进会一直站在为中小企业维权、解围的最前线，还是推动政府设立了温州中小企业救助“专项基金”为广大民营企业保驾护航，抑或是直接向政府、媒体呼吁为中小企业减税，他都一直走在为中国民营企业、中国中小企业利益“鼓”与“呼”的道路上。随着企业生存环境进一步的恶化，他意识到，应该从实实在在、从最根本的地方入手，用自己的力量、用民间的智慧、用团队的协作来深入企业，帮助企业化解困局、死局。

他就是民进中央经济委员会副主任、中国中小企业协会副会长、上海中和正道投资管理集团有限公司董事局主席周德文。

从“鼓与呼”到“施援手”

1983年，周德文教授在温州大学任教期间，开始跟踪研究“温州模式”和“中国民营经济”。1993年从大学辞职，先后在多家民营企业担任总裁、总经理，后来又亲自创办多家企业，始终把解决中小企业、民营企业中的现实问题作为研究的重点。累计出版二十多本优秀著作深挖中国经济迷局，探索民营经济未来在中国发展的出路，为中小企业“鼓与呼”。

1999年，成立了温州中小企业发展促进会，并连续三届当选为会长，被许多媒体称为“最接地气的经济学家”、“中小企业守护神”。促进会成立十几年来，直言自己只是“草根”的周德文扎根民间，不遗余力地为企业维权、解围。在俄罗斯清关事件发生时，在迪拜商受伤时，都出现了他的身影。促进会的“企业维权”行动，解决的还不单单是一个个孤立的个案，他们还从个案出发，审时度势地将其性问题延伸为公共政策，不仅惠及所有的会员企业，也影响到所有的温州中小企业。

2000年，发起并联手温州市总商会，筹建了温州中小企业信用担保投资有限公司；又独立筹建了温州银信企业贷款担保公司，为中小企业提供了数十亿元的贷款担保。

2007年，第一次作出预言：中国经济将出现较大滑坡，中小企业将出现生存危机；并以人大代表议案的形式，推动政府设立了温州中小企业救助“专项基金”。

2008年7月28日，财政部企业调研组抵达温州展开调研，分别召开了由省市两级参与的座谈征询会。他在会上向财政部官员呼吁给中小企业“直接减税”，并提出了一系列



举措，经媒体报道，引起广泛关注。

2011年1月初，第二次做出预言：中小企业将陷入生死危机，民间借贷风险会在下半年集中大爆发……引起社会强烈反响。同年面谏温总理，提出包括为中小企业减税、加快金融对内开放等针对拯救危机的中小民企、提高民营经济地位举措等五项建议，被深度认可。总理当下点评说：“你系统地提出了解决中小企业困难的建议，是温州最有权威的发言人。”所提建议被融入后来政府出台的“国九条”。

如果说，过去的周德文和他带领下的温州中小企业促进会更多地是在为企业的发展“鼓与呼”，那么，面对越来越多的企业陷入生死危机，现在的周德文更想对企业施救，帮助企业渡过难关做一些实实在在的事。

于是，2013年与著名律师、法务专家陈有西、“中国危机管理切割理论”与“以化危为理论”创始人艾学蛟、企业债务重组战略专家吴勇伟、企业债务化解及危机管控专家王永斌等，共同发起成立了上海中和正道资产管理有限公司，开始从事拯救危机企业的工作，工作重心由此放在拯救危机企业上。在周德文的眼中，危机来临，是一次对团队的检阅，对团队的整合和洗牌的机会，也是对一个成功企业家的考验。债务危机来袭犹如一场战争的来临，可以运用毛泽东的“论持久战”的军事战略思想，打好债务危机的四大战役——债务的防御、相持、反攻、歼灭，消灭债务这个敌人，只要不放弃努力，黑暗中总能看到光明。

“我的时间是大家的”

有周德文微信的朋友肯定会发现他的朋友圈内容特别丰富，并且每天很早在大数人还在睡梦中或是大部分人已经熟睡的深度，也时常处于更新状态——昨天还在北京参加会议论坛，今天就可能在江浙地区的企业进行考察，明天也许就在广东地区与政府经信局、地方工商联等部门领导洽谈工作，称他为“空中飞人”、“拼命三郎”可谓是最恰当不过了。他喜欢在百忙之中抽空发朋友圈来记录自己的生活，看着自己每天连轴转，周德文自己也会感叹到真正属于自己的时间太少了，家成了宾馆，飞机动车成了日常的代步工具。今年8月份，因为常年疲于奔波，太过劳累不得不因病住院，暂时搁置工作，但是在住院期间也没闲着，仍会接受一些陷入困境的企业电话咨询，仍会收到各地政府邀请他去当地演讲的来函。来医院探望他的一些企业家、亲友都劝他一定要注意身体，多为自己的健康着想，他却笑称：“我的时间是大家的，哪里企业需要我，需要我们中和正道，我就会出现在哪里。”



从2013年正式组建团队以来，已累计成功解救危机企业500家，正在解救80多家，累计剥离企业债务1000多亿，助力企业成功赎回资产120多亿。施救对象多为传统制造业领域的民营企业，这些企业饱受重资产、高负债的困扰，承受银行抽贷压贷、民间逼债的苦恼，深陷企业互保联保的拖累，面临诸多法律风险的威胁，走入企业濒临破产倒闭的困局，受制于流动资金不足，企业缺战略、少人才、缺资金、少伙伴、欠管理、需重组的多重因素影响，有的岌岌可危命悬一线，有的已达重症千疮百孔，有的尚属小毛小病。问题发现的越早，处理的越早，疗效越好。

“看到越来越多的企业走出危机是最大的欣慰”

成功的案例很多，如一家创办20年的某知名家纺集团(为保护客户隐私，因此隐去客

户公司名称)，从1996年的只拥有10万元的小公司发展到现在2011年拥有13家全资子公司及控股子公司，涉及棉花加工、纺纱、织布、印染、床上用品生产与销售等整条产业链，员工达3500人，资产总额达15亿元，是当地的纳税大户、吸收社会闲散劳动力的主力军。公司销售网点遍布全国27个省、市、自治区。共有800多家专卖店或专柜和1000多家加盟分销店。2010年被认定为中国驰名商标。然而，在2014年初，该公司资金链紧张，经营和市场都陷入混乱状态，企业在泥泞中挣扎，已经流尽了最后一点血。

陷入停产瘫痪、员工处于待业闲散状态，企业家濒临崩溃边缘，后经人介绍，周德文带领团队进入该公司做尽职调查，针对该家纺集团出现的问题和面临的处境，在诊断后派团队入驻企业，为其制定了股权、债权、产权三大重组战略，先民间后银行，在盘活资产的基础上，化解债务，优化产业配置；引进战略投资者，包括债权人自救、政府支持、外部民间集资等助该家纺公司起死回生，慢慢地恢复了造血功能。员工重新返回工厂开始工作，全国各地的加盟店、专卖店逐步恢复经营，通过债务重组，危机拯救，不仅使创办近20年、曾经有过众多殊荣、为当地创下巨大经济效益的企业保住了生命，同时也解决了5000户家庭的重要生计来源。

江苏省某工业集团，企业近千名员工，13家子公司、控股公司或关联公司，集团固定资产约3个亿。企业欠银行6.8个亿贷款，基本上已全部到期或将要到期，面临诉讼风险；企业和老板一个个人民间借贷高达1.2亿，其中个别有黑社会背景，面临非法集资的刑事风险及自身安全风险；集团所有子公司、控股公司均陷入担保链，几乎处于停产半停产状态，

观看第二届“一带一路”国际合作高峰论坛有感

■ 靳成功 郦博

近日，第二届“一带一路”国际合作高峰论坛开幕式在北京举行，来自150多个国家和90多个国际组织的各界嘉宾相聚北京。中建五局安装公司上海分公司组织下面的项目部专门收看并学习了习近平主席在第二届“一带一路”高峰论坛上的讲话。

2000多年前，勤劳勇敢的中国人民用智慧、勇气和汗水开拓了连接亚欧非大陆各文明的人文、贸易交流通路，与沿线各国人民共同铸就了辉煌的古丝绸之路。千百年来，“和平合作、开放包容、互学互鉴、互利共赢”的丝路精神已深深融入到中华民族的灵魂与血脉中，成为了中国参与全球政治、经济、文化等交流活动的重要依托。新的历史时期，习近平主席准确把握国际秩序深刻调整、全球经济一体化不断深入的大趋势，高屋建瓴地提出

共建“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的重大倡议，得到国际社会高度关注和有关国家积极响应。五年多来，“一带一路”建设各方面工作取得了显著成效，有力促进了我国经济社会发展和对外开放，增强了我国国际影响力和感召力。

4月25日，中国建筑与蒙古之金(马克)有限公司就蒙古国马克塔项目签署了合作协议。马克塔建成后将是蒙古国的第一高楼，成为该国的地标性建筑。中建集团有关企业在企业家大会上与合作各方分别签署了多项合作项目协议，包括阿根廷国道B线公路项目贷款协议、蒙古国SHINEJINST煤矿-中国策克口岸公铁项目商务合同、蒙古国MAK TOWER项目商务合同、巴布亚新几内亚国家石油大厦项目商务合同等。为打造国际一流的建筑品牌，近年来，中国建筑不断拓展海外业务，加大海外资源投入，为“一带一路”助力，促进共同

发展、实现共同繁荣的合作共赢。

中国建筑确立了海外优先的总体战略。借势“一带一路”，深入推进“走出去”战略，统筹国内外资源，确保海外资源优先投入、海外市场优先培育、海外资金优先保障、海外事务优先决策等海外优先的总方针，来确保海外经营的先行地位。中国建筑是“一带一路”倡议的受益者。实践已经充分表明，迎接国际市场风浪是央企做强做优做大的必由之路，深度参与全球竞争，带给企业的不仅是经济效益，更是全新的国际化思维，是竞争、业绩、效率等市场理念与开创、拼搏、坚守等价值追求，进而反哺了公司的管理体系，塑造了企业的精神风骨。积极践行“一带一路”倡议后，“互联互通”为中国建筑打开了广阔的海外基础设施业务空间，公路、机场、电力、石化、港口、桥梁、轨道交通、供水管线等领域迅速发展，海外基础设施业务占海外业务的比重，由



约10%上升至约40%，逐步形成全方位的海外业务领域。产业链条也更为健全，“一带一路”倡议提出后，中国建筑推进全产业链；全要素、全生命周期的投资建造运营一体化，从根本上加速了海外商业模式的变革，逐步在更高层次拥有同国际优秀企业同台竞技的资源与能力。

窃以为，作为中国建筑行业的一员，亲眼



见到了中建五局安装公司对海外业务的不断拓展，也见识了央企的担当精神。作为基层项目的一员，我们必须提高思想认识，始终与党中央保持一致，增强自身综合素质。乘“一带一路”东风，和祖国一道，和衷共济、同向而行，为再现古丝绸之路曾经的荣耀与辉煌，共同铸就团结、发展、繁荣、文明的希望之梦而努力奋斗。



● 旅游拥堵，并不是天天如此，主要表现在节假日

■ 毛建国

据北京青年报报道，“五一”假期期间，一段小视频在各平台走红，视频中一名男子在重庆磁器口的人流中大喊“我后悔了，不想出

来玩了，我想回家”，随后，很多人使用这段音频配上了各自在旅途中遇到的拥挤的人流。拍摄这段小视频的当事人表示，没想到自己会用这样的方式“意外走红”，“出去玩总体来说还是让人心情愉快的，但是以后假期的旅

全域旅游是对“我想回家”的最好回应

行可能会倾向于选择近郊游。”

一句“我想回家”，击中了无数人的痛点，引发了无数人的共鸣。其实，这已经是老话题了，这样的场景早在预料之中。一直有人感慨假日游已经成了“后悔游”，“路上2小时，看景5分钟，上个厕所排队半小时”，可谓是“不去后悔，去了更后悔”。解决这个问题，需要回到“全域旅游”上来。

全域旅游，首先体现在市场供给上。旅游市场，存在着严重的“贫富不均”现象，各个景区的拥堵指数不尽相同。有的景区“到处是人”，有的景区“看不到人”。目前发生的拥堵，基本集中在一些处于头部位置的知名景区，有些景区甚至已经开启了“限流模式”，但还是挡不住热情的脚步。我们国家有着丰富的旅游资源，如果处于金字塔底层的景区，能够“站起来”，则能有效起到分流作用。不同景区的不同境遇，固然有“天生禀赋”，但与后天努力也有很大关系。

消费升级的到来，给全域旅游带来了巨大发展机遇。目前全域旅游已经破题，不少地

方都有自己的“盆景”，比如重庆磁器口小视频拍摄者提到的“近郊游”，在不少地方形成了看点。但总体来看，全域旅游发展得还不够，盆景多风景少，不能充分满足人民日益增长的美好需求。全域旅游，不仅是产品丰富，还要符合高质量。对标高质量发展，开发更多富有吸引力的旅游产品，让人们不必东奔西走，已然提出了现实要求。当然，也给旅游带来了巨大机遇。

全域旅游，也体现在市场服务上。相对于过去，现在旅游接待能力大大提升了，可人们的出游热情也更高了。文化和旅游部提供的数据显示，今年“五一”假日期间，全国国内旅游接待总人数1.95亿人次，按可比口径增长13.7%；实现旅游收入1176.7亿元，按可比口径增长16.1%。有一些问题平时还沉没在水底，可到了节假日，完全爆发出来。有些景区，有些城市，交出的答卷并不漂亮。

发展旅游并不是一件容易事，远远不是仅有资源就行，还对景区和城市的软实力提出了挑战。拿节假日期间的停车吃饭来说，如

果问题得不到解决，就会极大地影响游客体验。一些景区和城市，在硬件和软件上都存在不足。当然，也有一些城市做得较好。比如这个“五一”小长假，历史文化名城扬州再次唤醒了包括政府机关食堂在内的公共资源，赢得一片叫好。如果全链条都能体现以游客为中心，游客体验度肯定会好得多。

全域旅游，还体现在市场配套上。旅游拥堵，并不是天天如此，主要表现在节假日。这也与人们集中选择假日出行有关。其实，很多人也知道假日旅游离不开堵，可是，错过了节假日也就可能错过了“大好风光”。而其对应的，虽然总放假天数不算少，但能够出门旅游的机会并不多。带薪休假来说，已经推行了不少年，可依然得不到有效落实，在有些行业有些单位，更像是一个传说。解决这个问题，显然不是一个部门的事情。也涉及到劳动者的认识问题。

全域旅游才是对“我想回家”的最好回应。不必讳言，如果全域旅游始终停在纸上，那就很难破解“后悔游”的宿命。