

# 广联达董事长刁志中：数字建筑打开增长新曲线



高端访谈

在广联达董事长刁志中的办公室，墙面视觉中心挂着一幅字——“驮得住”。刁志中告诉中国证券报记者：“这是一位地产行业朋友写的字，我的理解是，企业要想不断成长，获得客户认可，就要有深刻的内涵，要有核心竞争力，‘驮得住’才能走得远。”

广联达专注建筑工程信息化领域。“让每一个工程项目成功，让每一个建筑人有成就”，这是公司提出的二次创业目标。在刁志中看来，数字建筑将为广联达开辟新的增长曲线。建筑行业已经告别高速增长期，转而进入高质量发展新阶段。“当企业更关注管理红利的时候，信息技术、数字技术的价值就会真正被看见。”

● 本报记者 丁坚铭 张朝晖 杨洁



公司供图

## 多地出台政策 增加保障性租赁住房供给

● 本报记者 董添

近日，多地出台增加保障性租赁住房供给相关政策。北京、深圳等地明确提出保障租赁住房用地出让规模和比例。同时，探索金融创新手段，进一步拓宽住房租赁企业融资渠道，鼓励各类租赁住房专项债券发行。

### 单列租赁住房用地计划

近日，北京市2023年度建设用地供应计划公布。对于保障性租赁住房供地，北京市规划和自然资源委员会提出，选址布局优先向轨道交通站点和就业密集地区集中，实现从“住有所居”向“住更宜居”转变，单列租赁住房用地计划，通过新建、改建等多种方式，积极引导多主体、多渠道建设筹集保障性租赁住房。

《深圳市保障性住房规划建设管理办法（征求意见稿）》《深圳市公共租赁住房管理办法（征求意见稿）》《深圳市保障性租赁住房管理办法（征求意见稿）》《深圳市共有产权住房管理办法（征求意见稿）》近日发布，并公开征求意见，提出在编制年度建设用地供应计划时，居住用地供应量原则上不低于建设用地供应总量的30%，提高居住用地中保障性租赁住房用地供应比例，租赁住房用地计划单列且原则上占居住用地供应总量比例不少于10%，优先安排、应保尽保。

住建部在年初工作会议上提出，要以发展保障性租赁住房为重点，加快解决新市民、青年人等群体住房困难问题。大力增加保障性租赁住房供给，扎实推进棚户区改造，新开工建设筹集保障性租赁住房、公租房、共有产权房等各类保障性住房和棚改安置住房360万套（间）。

### 加大住房租赁金融支持

中国人民银行日前召开的2023年金融市场工作会议明确，动态监测分析房地产市场边际变化，因城施策实施好差别化住房信贷政策，落实好金融支持房地产市场平稳健康发展的16条政策措施，积极做好保交楼金融服务，加大住房租赁金融支持，推动房地产业向新发展模式平稳过渡。

2月24日，中国人民银行、中国银保监会起草了《关于金融支持住房租赁市场发展的意见（征求意见稿）》（简称《意见》），围绕住房租赁供给侧结构性改革方向，重点支持自持物业的专业化、规模化住房租赁企业发展，为租赁住房的投资、开发、运营和管理提供多元化、多层次、全周期的金融产品和金融服务体系。

ICCRA住房租赁产业研究院院长赵然认为，《意见》在政策端持续强调以租赁住房解决新市民、青年人居住需求，打出一套“多元化、多层次、多角度”的金融组合拳，将加速住房租赁公募REITs的试点落地，推动住房租赁行业高质量发展。

## 理想汽车 2022年营收452.9亿元

● 本报记者 李媛媛

2月27日晚，理想汽车公布2022年第四季度及全年财报，全年实现营收452.9亿元，同比增长67.7%；全年交付汽车13.32万辆，同比增长47.2%，营收和交付量均创历史新高。公司持续加大研发投入，第四季度研发投入20.7亿元，全年研发投入67.8亿元。

理想汽车CEO李想在当晚业绩说明会上表示，预计2023年第一季度交付量为5.2万辆到5.5万辆。

### 研发投入持续增长

2022年第四季度，理想汽车实现营收176.5亿元，同比增长66.2%，环比增长88.9%。在L9和L8交付带动下，公司第四季度车辆平均售价和交付量均有所提升。第四季度车辆销售收入达172.7亿元，同比增长66.4%，环比增长90.9%。毛利率方面，理想汽车2022年第四季度毛利率为20.2%，而2021年同期为22.4%，毛利率同比下降。

理想汽车持续加大研发投入。2022年第四季度研发费用为20.7亿元，同比增长68.3%；全年研发投入67.8亿元，同比增长106.3%。对于研发投入增加的原因，理想汽车表示，主要是雇员数量增加和新车型及技术研发活动增加所致。

值得注意的是，理想汽车2022年经营亏损同比有所扩大。2022年经营亏损36.5亿元，而2021年为10.2亿元。

截至2022年第四季度末，理想汽车现金储备达584.5亿元，为提升服务网络建设、加大研发投入、强化供应链等方面提供有力支持。

### 预计一季度交付超5万辆

2022年，公司交付汽车13.32万辆，同比增长47.2%。2023年1月，理想汽车交付1.51万辆，销量超蔚来和小鹏之和。

2月8日，理想汽车正式推出L7系列三款车型，售价31.98万元起，将于3月初启动交付。L7作为理想汽车首款中大型5座SUV，核心定位满足三口之家出行需求。

“在过去不到一年时间，理想汽车连续推出L9、L8、L7三款车型，丰富了产品矩阵，实现了对30万元至50万元家庭SUV市场的全面覆盖。”李想表示。

平安证券表示，L7上市后，理想在30万元-50万元价格区间构建了较为完整的产品组合，预计2023年底公司将发布旗下首款纯电车型，届时公司将形成增程式混动和纯电双动力路线驱动的车型。

理想汽车预计，2023年第一季度实现交付量5.2万辆至5.5万辆，同比增长64.0%至73.4%；预计收入总额为174.5亿元至184.5亿元，同比增长82.5%至93.0%。

## 永葆创业创新精神

工程造价软件的成功，一次创业目标的实现，带给刁志中的不是兴奋，而是企业发展不进则退的焦虑。“公司的第二增长曲线在哪里？一直是压在我们创业团队每一位成员心头的一块石头。那个时候我们就开始考虑，建筑行业终极目标是什么？我们希望和建筑业一起生存和发展。”刁志中说。

英特尔创始人安迪·格鲁夫说过一句话——只有偏执狂才能生存。对此，刁志中深以为然：“身为创业者，就是要带领大家不断冲锋陷阵。尤其是软件行业，稍不小心就会被掀翻在地，必须始终保持创业精神，保有创新能力，只有这样才能够胜出。”

在刁志中看来，建筑业的终极目标是让每个工程项目成功。经过两三年深入调研思考，广联达提出了新的发展愿景——用科技让建筑业成功转型升级。

“从管理学上讲，传统建筑工程项目成功率并不高，比如超出预算、拖延工期以及建筑企业自身利润率过低等。接下来，我们希望帮助客户，让每一个工程项目成功。过去的城镇化建设过程比较粗放，很多基层建筑工人可能没有足够的获得感，是不是能够用一些先进技术手段和工具，让他们的工作环境更好？”刁志中说。

经过广泛调研，广联达制定的建筑工程项目成功量化指标包括：工程进度加快50%，工程成本降低三分之一，二氧化碳排放量减少50%，零重大质量缺陷，零重大安全事故。

放眼全球建筑行业，完成这些目标都是极大的挑战。“大家讨论新的目标时都非常兴奋，这给了我们极大的支持和鼓励，有时候越难的事，越有挑战的事，大家越想做。”谈及新的目标愿景，刁志中满脸兴奋。

刁志中认为，建筑行业必须走工

业化、数字化和绿色化发展道路，“希望建筑工程能摆脱传统的生产方式，能够像制造汽车一样，模块化、装配式地进行工业化作业，在项目大脑的指挥调度下，整个工程没有窝工、没有浪费，有条不紊高质量地完成，这种‘数字建筑’会是建筑业未来发展方向。”

2016年，广联达推出“数字建筑”平台，旨在推进建筑工程建设全生命周期数字化、在线化和智能化。“我们还在二次创业路上，希望数字建筑平台能成为建筑行业的新基建。”刁志中说。

以广联达（西安）数字建筑产品研发基地为例，这幢地下3层地上12层、总建筑面积6.6万平方米的大楼，从设计到交付全过程各环节均深入实践了“数字建筑”理念。据介绍，仅大楼地下室基础环节就节省5%-6%的直接成本。

## 向精细化管理要红利

间终于在2021年完全实现云化。

刁志中将“云转型”称之为了一场痛苦而深刻的系统性变革，不仅是产品形态的变化，更是思维模式甚至商业模式变革的变革。“上云能够与客户建立实时连接，更精准地掌握客户需求，并依据客户需求进行更精准更快

速的升级迭代，同时衍生出数据服务等增值服务。”

2023年是广联达第九个三年战略期的开启之年。刁志中透露，未来三年将是广联达二次创业目标的收获阶段，同时公司将确立新的目标，持续探索奋进。



广联达（西安）数字建筑产品研发基地

公司供图

## 做造价软件领域的微软

广联达专注建筑工程信息化赛道，提供工程造价软件、项目管理软件等产品，累计服务超过34万家建筑企业客户、600万个建筑工程项目，产品使用者超过1000万人。

“我们没有换过跑道，现在处在全球第一梯队。”刁志中自豪地说，“从建筑设计、工程量计算到施工管理，广联达能够提供建筑全生命周期的信息化产品和服务，也是当前国内唯一能做到的。”

在建筑产业涉及的各项软件产品中，让广联达赚到第一桶金的是工程造价软件。当时，国内信息化浪潮已掀起波澜，用友、金蝶等国产财务软件崭露头角。受困于手工画图纷繁复杂的计算，建筑行业亟待信息化手段提升效率。已在IT行业从业十年的刁志中，瞄准这一细分领域痛点，在1998年创办广联达，力图让预算员甩掉计算器，把他们从繁重的手工劳动中解放出来。

对于为什么不作当时已相对成熟的财务信息化，刁志中解释：“我们不需要成为第二个‘用友’，需要找到自己的市场。”

造价软件主要用于建筑工程的招投标阶段。工程建设方需要找承包商来施工，承包商怎么报价，建设方需要准备多少预算？这些都需要工程造价软件来计算。广联达看中的正是改革开放后各地如火如荼的城镇化建设。刁志中当时提出目标——要做中国造价软件行业的微软。

“一路学习，一路走过来，花了大概15年时间实现了当初定下的目标。”刁志中回忆。

2010年，广联达在深交所上市。2016年，中国造价协会在造价工程师执业资格制度建立20周年大会上总结，国内工程造价信息化普及率100%。这意味着预算员工作已全面实现电算化，广联达基本实现了二次创业的目标。

要跻身建筑全生命周期软件第一梯队，免不了与Autodesk等国外大型软件公司竞争。为了不被“卡”住命脉，广联达在2000年左右便开始自研底层图形技术平台。

底层平台相当于盖房子的地基。“经过二十多年沉淀与打磨，现在我们所有基于图形的应用软件都是在自己的底层平台基础上开发的，拥有自主知识产权的底层图形平台已经成为广联达的核心竞争力。”刁志中介绍，“做国产软件，有一个词叫‘9倍效应’，这就是产品至少要比同行好用9倍，才能让客户愿意转换使用。广联达希望通过不断磨炼自己的核心技术能力，让用户真正心甘情愿去使用。”

建筑业是国民经济支柱产业。2021年中国建筑业总产值达29.3万亿元。抓住建筑业发展红利的广联达，过去十年实现接近6倍的营收增长。近年来，建筑行业逐渐告别高速增长期，进入高质量发展新阶段。

刁志中认为，对广联达而言，这非但不是挑战，反而更是机遇。当企业更关注管理红利的时候，信息技术、数字技术的价值就更能体现出来。“建筑行业重视精细化管理，我们的价值越来越凸显。”

据中国建筑业协会统计，中国建筑信息化投入在建筑业总产值中仅占0.08%，而欧美发达国家和地区则为1%。国内建筑信息化市场空间大有可为。

刁志中介绍，建筑行业信息化在国内还处于初级阶段，未来将高速增长。“建筑业未来趋势将是无人化工厂，我们将在这一领域继续耕耘。”

广联达自身也在走向精细化管理。2013年广联达提出云化转型设想，并开始局部验证孵化，经过8年时

收的39.57%，毛利率高达81.38%。

### 把握消费复苏机遇

人造金刚石应用从磨具行业向电子器件、光学片、珠宝首饰等领域快速扩张。2023年以来，培育钻石消费持续旺销，赛道高景气度延续。

中金公司引用的第三方数据显示，2023年1月，淘宝系培育钻石产品销售额达4442万元，同比增长19.6%，国内市场渗透率达23.4%，同比增长11.2个百分点。

钻石品牌加速布局终端消费市场。潮宏基表示，公司将紧紧抓住市场机会，培育钻石业务正在推进中。中国黄金称，公司计划孵化培育钻石及新材料研发项目，设立培育钻石（新材料）推广事业部，寻找新的业绩增长点。

国金证券研究院数据显示，2022年全球培育钻石产能约为1853万克拉，其中我

# 需求旺盛 人造金刚石行业景气度高

● 本报记者 彭思雨

近期，惠丰钻石、力量钻石、四方达等人造金刚石上市公司相继发布2022年业绩快报和业绩预告。受清洁能源、第三代半导体等下游工业市场和培育钻石消费市场需求旺盛牵引，多家公司交出亮眼成绩单。业内人士认为，2023年培育钻石消费将持续旺盛，渗透率将稳步提升，龙头公司业绩将保持快速增长。

### 上市公司业绩亮眼

2月24日，惠丰钻石发布2022年业绩快报。公司2022年实现营业收入4.31亿元，同比大增96.71%；实现归母净利润7357.12万元，同比增长31.35%。惠丰钻石表示，报告期内，清洁能源、特种陶瓷等行业景气度持续上行，公司进一步巩固金刚石粉体竞争优势，保质保量满足下游市场

旺盛需求。同时，公司积极把握战略新兴产业发展的良好契机，产品应用于国内第三代半导体等领域，形成新的收入增长点。

受工业市场旺盛需求牵引，多家人造金刚石上市公司业绩预喜。中兵红箭预计，2022年实现归母净利润7.5亿元-8.5亿元，同比增长54.53%-75.13%。公司表示，超硬材料行业景气度整体处于高位，公司全力实现工业金刚石及培育钻石保供，效益稳步提升。四方达预计2022年归母净利润为1.45亿元-1.75亿元，同比增长57.56%-90.16%。四方达表示，2022年油气开采行业复苏带来市场机会，同时公司抢抓国内制造业升级及超硬刀具进口替代机遇。

另外，力量钻石预计2022年实现归母净利润4.45亿元-4.75亿元，同比增长85.76%-98.28%。力量钻石称，公司全力推进新产能建设，募投项目陆续投产，产量快速增长，带动全年业绩较快增长。据测算，公司2022年培育钻石营业收入占总营