



## 上海建工徐征: 转型建筑全生命周期服务商

□本报记者 杨洁

无论是凌空万丈的摩天高楼,还是焕然一新的历史古建,全国各地有太多上海建工的名片。上海建工成立66年来,累计完成工程量超过10万项,遍布全国120多座城市。近日,全国人大代表、上海建工董事长徐征在接受中国证券报记者专访时介绍,作为一家老牌国企,上海建工享受国资国企改革带来的发展红利;作为建筑行业排头兵,上海建工正在努力从建筑承包商向建筑全生命周期服务商转型。

### 董事长敬畏市场评价

3月6日下午,上海代表团举行开放日,中国证券报记者第一次见到徐征是他正在围绕国资国企改革进行发言。

徐征认为,近几年上海国资国企改革措施对企业健康可持续发展起到关键作用,建议进一步深化国资国企改革。国企的健康可持续发展,需要企业自身创新转型、适应社会需求,这样才能体现企业价值。

徐征介绍,按照上海国资国企改革要求,2011年上海建工完成整体上市,实现混合所有制改革,40%是市场多元资本,公司治理结构不断完善,董事会由五位外部董事,对于维护投资者利益,尤其是维护中小股东合法权益,起到很好的作用,“要进行一个投资项目,上级一般不会提年度分红的问题,但是独立董事会很注重投资会否给年终分红带来影响,这是向市场化逐步靠拢带来的一个显著变化。”他说,上海建工自上市以来始终保持稳定的高分红,近三年的现金分红占当年归属于上市公司普通股股东净利润的45%左右,居建筑国企前列。

“现在的监管理念是,该由市场管的坚决由市场管。市场管远比上级管更加有效。”徐征说,“对于年报,市场反应是最直接、最‘无情’的。市场的评价不是用手来表决,而是用脚来表决。我们现在当董事长是有压力的,而且来自市场的压力远比来自上级的压力大。对股东有回报,这绝不是简单的承诺。”

上海建工2018年业绩快报显示,2018年公司新签合同额超过3000亿元,预计实现营业收入超过1700亿元,预计实现利润总额45亿元,同比增速均达20%以上,主要缘于公司建筑施工业务、房产开发业务、设计咨询业务,以及水务、环境治理和建筑服务等新兴业务快速发展。

### 迎来多项发展新机遇

中国证券报记者采访徐征时,他刚参加完有关外商投资法(草案)的讨论。他介绍,相比于其他国资领



域,在我国建筑施工是一个充分开放、竞争的行业,尤其是前端的设计咨询,一大批世界著名的建筑设计师在中国大展身手;在建筑类保险领域,外商保险也可以参与,“建筑承包方面也是开放的,但中国的建筑施工行业在国际上是一流的,最具竞争力的,所以我们一直在走出去。”

徐征介绍,上海建工在海外20个国家、地区承建项目,在柬埔寨、尼泊尔等17个“一带一路”沿线国家开展了一系列工程建设业务。2019年以来,上海建工海外市场拓展非常不错。“‘一带一路’给我们带来非常好的发展空间,未来五年到二十年,对于我们行业来说,都是良好的发展机遇期。”

此外,长三角一体化、粤港澳大湾区对上海建工的利好作用也非常明显。上海建工在长三角区域的投资量是最大的,达到500多亿元,每年业务增量很高。“长三角一体化提升为国家战略,对上海建工来说是难得的机遇。”他说。

徐征说,随着现代社会发展,大家追求的不仅仅是地方住,还对空气质量、生态环境提出越来越高的要求,所以我们全方位提高参与城市发展新阶段的能力。

力,努力响应社会新需求,比如环境工程、水利水务、城市更新、数字化建造等服务业务已成为公司新的增长极,每年增长都超过20%。

据悉,上海迄今最大的外资制造业项目——特斯拉超级工厂一期建设已成功落成上海建工“囊中”。与建造传统工厂完全不同,这一工程将是上海建工高科技建筑施工实力的全方位展示。

### 转型建筑全生命周期服务商

说到上海,大家想到的不仅仅是东方明珠、上海中心,还有南京路的百货商店,街巷里的石库门。徐征说,未来,城市发展依然是以新建建筑为主,但保护城市肌理的理念进一步深入人心,每座城市都有一些历史保护建筑,如果这些建筑不在了,那绝对是城市的遗憾。

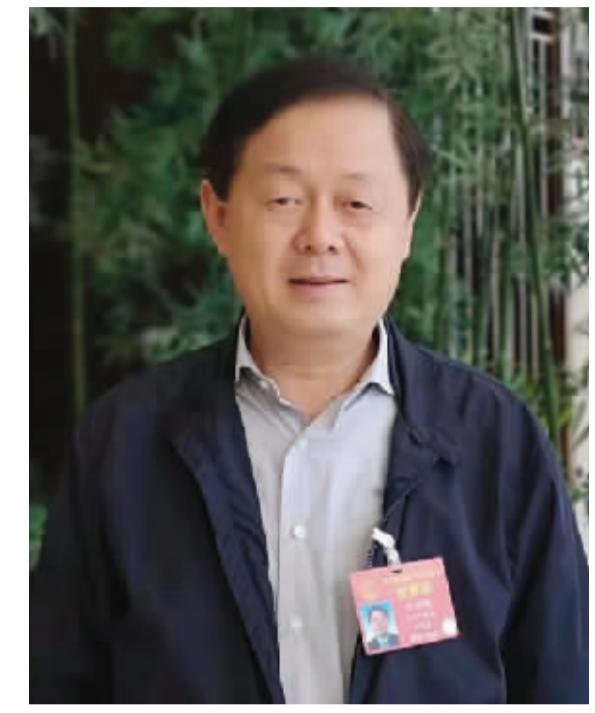
上海最早的中外合资百货商店“第一八佰伴”,上海建工在不停业情况下对其实施完成改造升级,上海的第一百货商店、“大清银行”旧址也都经过上海建工完成翻新,成为城市新风景线。“石库门房子改造难度很高,以前它没有独立的厨卫,现在每家都要有独立厨卫,每家有不同需求,我们需要进行‘私人定制’。”徐征说。

对于智慧建筑如何不停留在口头上,徐征表示,要把建筑当成一个有生命的人看待,要知道他的血管、心脏在什么位置。“比如对上海中心大厦的建造运营管理,我们是把之前建造过程中积累的数据运用到整个运行管理当中,真正实现对建筑的全生命周期管理。管道、电器都是有生命的,什么时候该换,换多少,说起来简单,实际上并不是传统技术能够解决的,需要运用数字化、智能化技术解决。”

医院是最复杂的公共建筑之一,24小时不间断运行,人流量大,人车物相互交错,运维难度高。近期上海建工完成的上海市东方医院改扩建工程,将自主研发的“基于BIM的医院建筑智慧运维技术”进行了全面应用,为“智慧医院”提供了“智慧建筑”。这一套基于BIM的智慧运维系统将海量异构的建筑静态和动态信息整合,BIM的智慧运维系统与视频监控、电子巡更、安防报警、电力监测、机电监测、客流人流、人脸识别、室内定位、机房环控等系统对接,真正营造了“智慧医院”运营管理体验,避免突发故障,保障医疗环境。

徐征表示,上海建工正在从过去的建筑承包商逐步转型成为一个建筑全生命周期服务商,以满足未来智慧城市的需求。

## 方大集团熊建明: 民营企业发展又迎春天



□本报记者 杨洁

近日,全国人大代表、方大集团董事长熊建明接受中国证券报记者专访时说,在减税降费政策背景下,民营企业发展将迎来又一个春天。2019年公司将继续保持战略定力,抓技术提升、降本增效,同时加大“走出去”力度,并充分发挥区位和产品优势,深度参与粤港澳大湾区建设。

### 三个带8年份历历在目

30年前,三十出头的熊建明从江西省机械工业设计院辞职,来到我国改革开放最前沿的深圳市政府蛇口管理局任主任工程师。1991年,他辞去政府职务下海创业,方大集团由此诞生。1995年,方大集团登陆资本市场,成为我国最早上市的民营企业之一。

熊建明说,方大的成长发展一直是在改革开放的大浪潮中推进的,无论是自己,还是公司,以及全体员工,都是改革开放的受益者。如今,方大集团已成为全球高端建筑幕墙、地铁屏蔽门等领域领军企业,借助粤港澳大湾区战略的东风,方大集团将迎来改革开放再出发的发展契机。

回顾三十年经历,熊建明对三个时间点历历在目。“作为一个民营企业,有三个8是非常难过的坎儿——1998年、2008年、2018年。在中国人的老话里,8就是发,大家都喜欢,但这三个带8的年份对民营企业来说并不容易。”

1998年亚洲金融危机、2008年美国次贷危机对外贸型民营企业造成惨重打击,而2018年则是很多民营企业流动性困难的一年。

今年的政府工作报告着重提出对制造业减税降费,熊建明对此非常兴奋,“民营企业将迎来又一个春天,盼望这些利好措施尽快落地。”熊建明说,民营企业家要更加坚定信心,把自己的事情做好。

方大集团为什么能渡过三个“8”的坎儿?熊建明认为,第一,企业有定力,坚守主业,并不断进行创新升级,适应市场,从而不断获得生机;第二,企业本身的风险管理非常重要,“我们始终不赌投资,内控管理水平不断提升”。方大集团上市20多年来,增发、配股次数屈指可数,融资总额与公司现金分红总额几乎相当。

### 没有落后的产业

方大集团自1991年凭借专利产品彩板幕墙起家,做了近30年幕墙业务。“原来做的幕墙与今天做的幕墙不一样,原来只要挡风挡雨就够了,现在的幕墙要美观、安全、节能、环保。没有落后的产业,只有落后的技术,我们一个产品做了几十年,到现在仍然具有市场生命力。”

熊建明介绍,在幕墙方面,方大一方面延长幕墙产品安全寿命,提高寿命期限,比如原来设计寿命是25年、30年,现在通过材料改进、工艺改进,可以提到40年;另一方面,采用新材料应对诸如光污染等新问题。今年两会,熊建明提出加大力度推动传统产业转型升级的建议,国家应通过技术改造、更新,实现从制造到“智造”的升级。

2017年下半年以来,方大集团已开始在车间使用机器人进行相关工艺处理。“此举提高了产能,提高了产品质量,方便进行信息化处理。”熊建明说,“我们一直很重视信息化建设,让每一个产品都有自己的‘身份证’,这样不仅可追溯产品质量问题,也能知道产品到客户手里的反馈情况。今年在这方面还会加大投入。同时,会尝试采用人工智能技术,对传统生产流程、工艺做一些改进。”

### 城市轨道交通市场广阔

谈及2019年的打算,熊建明表示,除了抓技术提升、降本增效外,还将加大“走出去”力度,今年的目标是在海外市场取得更大增长。同时,充分发挥方大的区位优势和产品优势,深度参与粤港澳大湾区建设。

“大湾区最近的重点项目招标中,与轨道交通、建筑有关的大项目,方大几乎都拿下了。”熊建明介绍,方大集团的总部、最大的工厂、研发中心、销售中心都在大湾区,幕墙和屏蔽门的订单、房地产销售收入等大部分来自大湾区,大湾区建设的启动对方大集团来说是重大利好。

熊建明表示,由于我国城市路面交通拥堵、污染压力仍然较大,未来城市轨道交通发展大有空间,北京、上海、广州等一线城市的轨道交通布局还没有完全成网,更不要说在轨道交通建设方面刚刚起步的二三线城市,这对公司轨道交通屏蔽门业务来讲将是一个长期机会。

在地铁屏蔽门业务方面,方大集团也在尝试业务转型,由总包工程向提供营运和后勤保障的服务商身份转变。熊建明介绍,2018年有将近2000万元的服务性收入。力争在几年内,技术服务性收入占地铁屏蔽门业务收入的25%至30%。

根据该公司年报,2018年方大集团取得了南昌地铁1号线、南京地铁1号线、深圳地铁11号线等8个项目屏蔽门专业技术维保服务订单。2018年方大集团全年实现营收30.49亿元,同比增长3.43%;归母净利润22.46亿元,同比增长96.27%。

## 科大讯飞刘庆峰: 2019年是人工智能价值兑现之年

□本报记者 杨洁

两会几乎成为科大讯飞的“产品秀场”,记者们几乎人手一个讯飞听见录音笔用来整理采访录音,央视用科大讯飞的AI语音合成技术给主播白岩松训练了一个AI助理“小白”。全国人大代表、科大讯飞董事长刘庆峰表示,现在写建议都是用自家的语音识别系统,去各地调研开会也带着自家的录音笔,代表履职效率比原来提高了很多。

刘庆峰接受中国证券报记者采访时表示,2019年是人工智能价值兑现之年,人工智能产业化规模应用落地的机会比以前更大,公司将抓住这一机遇,科大讯飞人工智能战略2.0不仅要实施更多技术创新探索,还要同步交出具有经济效益的完美答卷。

### 占领技术高点

一年拿12个世界冠军,平均一个月拿一个!刘庆峰自豪地对中国证券报记者说,2018年,我们拿了12个语音领域权威比赛的世界冠军,在国际最权威的语音识别、合成和自然语言理解比赛中继续保持了全球领先地位。

刘庆峰说,创业二十年,人工智能浪潮有过起落,科大讯飞几经质疑、挫折,走着波浪式、锯齿式发展的前进道路,他“还没觉得累”,一个非常重要的原因就是发自内心的信仰和热爱,“未来20年,人工智能一定会深刻改变这个世界。”他说。

刘庆峰表示,现在已体现出两大非常重要的产业趋势。一是万物互联时代到来。万物互联是继互联网之后最大的产业浪潮。这是一个以语音为主,键盘触摸为辅的全新人机交互时代,对语音交互提出了迫切需求和技术期待,涉及方言、噪音、口音和远场等方面,因此语音识别的技术门槛不会降低,而是会进一步抬高。二是认知智能会得到规模应用。“近景环境下,你对着话筒,用清晰的声音,可以非常准确地进行语音识别。如果在远场环境,站在5米到8米之外,用语音控制,语音识别准确率就会急速下降。在有噪音、有口音的情况下,语音识别准确率也会急速下降。”刘庆峰表示,万物互联时代,语音识别技术还有非常大的提升空间,这是科大讯飞正在占领的一个技术制高点。

2018年,国际语音识别最权威的比赛CHiME-5考察了多个噪声和远场环境下的语音识别效果,科大讯飞包揽了全部四个项目的第一。更重要的是,比赛主办方用最新的算法和深度学习模型所做的参考系统语音识别错误率达81.14%,可以说是“史上最难语音识别任务”,但讯飞团队提交的系统将错误率降低了35个百分点,以显著优势获得第一。

### 推进AI应用

刘庆峰当了四届全国人大代表,几乎每年都会提与人工智能有关的建议或议案。今年两会也不例外,刘庆峰建议,人工智能要加强行业落地,推动人工智能开放平台、行业大数据中心、典型应用场景的深度融合,以人工智能开放平台作为技术与应用的交汇所,为生态中所有参与者赋能;大数据反哺人工智能技术产品的研究开发;各级大数据管理局应加强数据的适度管理尺度,加之典型应用场景的快速突破,形成数据和应用场景的良性互动,在医疗、教育等行业实现跨越式发展。

刘庆峰说,“很多人问我为什么每年都提AI的建议或议案,我说,‘我十年前这样提,再过十年还会提。’因为这是一个伟大的历史进程,很多AI技术需持续突破。”



刘庆峰表示,2019年是人工智能规模化应用落地之年。“我们要让人工智能从典型应用示范转向规模化推广,我们会让全世界看到人工智能实实在在的效益。”他说,人工智能规模化应用有三大标准:要有真实的看得见摸得着的实际应用案例,能够用统计数据说明人工智能的应用成效,能够基于典型应用场景自我进化。

“比如,科大讯飞做的智医助理,已在安徽四县一区规模化使用,当病人在跟医生对话时,智医助理可以自动生成对疾病的判断,供医生参考,辅助诊疗近千种疾病,每天产生1.6万条诊断意见,我们可以明确看到它如何帮助一线乡镇医生提高诊疗水平。”刘庆峰说,未来医疗、司法、教育等诸多领域都可以看到科大讯飞更多规模化应用的案例。

作为从校园中走出的技术创业者,刘庆峰对创业者说,技术的应用场景非常重要,如果仅是技术概念,看不到清晰的落地应用场景,而且不能利用特定场景中的用户使用数据形成良性迭代、不断优化效果,就很难持续发展。一定要把概念落到实处,靠概念忽悠的时代已经过去。

### 攻关技术难点

刘庆峰说,在人工智能部分关键领域,我国距离世界一流水平还有差距。我们必须加强在人工智能源头技术创新上的投入,现在是人工智能原始技术创新突破的难得窗口期。具体方向上,刘庆峰建议,一是加大数学基础原理研究,创新数学统计建模方法。数学基础原理研究是人工智能基础研究中的重要组成部分,脑科学的研究和数学统计建模方法深度结合,将是人工智能下一步发展的突破方向之一。

二是加强脑科学基础研究,脑智同飞带动人工智能技术发展。脑科学的研究是人工智能基础研究的重要方向,也是让机器从“能听会说”到“能理解会思考”的关键一步。

刘庆峰解释,现在人工智能算法还有局限性,比如无监督训练很难实现,机器学习还不能像小孩子看了少量数据马上就能触类旁通,无监督训练需要数学基本原理突破。

科大讯飞正在围绕人工智能技术创新布局,刘庆峰介绍,一是围绕语音和语义技术,满足万物互联时代的各种需求,二是突破自然语言理解,三是脑机接口,比如用意念控制家电开关。“现在最大的问题是,脑电波的检测还没有找到特别好的方法,如何能在人们无感和无损的情况下进行脑电波监测,一旦这一点实现突破,通过类脑计算和模拟人类神经元的传导机制,就可以形成人工智能技术重大突破。”

### 没有落后的产业

方大集团自1991年凭借专利产品彩板幕墙起家,做了近30年幕墙业务。“原来做的幕墙与今天做的幕墙不一样,原来只要挡风挡雨就够了,现在的幕墙要美观、安全、节能、环保。没有落后的产业,只有落后的技术,我们一个产品做了几十年,到现在仍然具有市场生命力。”

熊建明介绍,在幕墙方面,方大一方面延长幕墙产品安全寿命,提高寿命期限,比如原来设计寿命是25年、30年,现在通过材料改进、工艺改进,可以提到40年;另一方面,采用新材料应对诸如光污染等新问题。今年两会,熊建明提出加大力度推动传统产业转型升级的建议,国家应通过技术改造、更新,实现从制造到“智造”的升级。

2017年下半年以来,方大集团已开始在车间使用机器人进行相关工艺处理。“此举提高了产能,提高了产品质量,方便进行信息化处理。”熊建明说,“我们一直很重视信息化建设,让每一个产品都有自己的‘身份证’,这样不仅可追溯产品质量问题,也能知道产品到客户手里的反馈情况。今年在这方面还会加大投入。同时,会尝试采用人工智能技术,对传统生产流程、工艺做一些改进。”

### 城市轨道交通市场广阔

谈及2019年的打算,熊建明表示,除了抓技术提升、降本增效外,还将加大“走出去”力度,今年的目标是在海外市场取得更大增长。同时,充分发挥方大的区位优势和产品优势,深度参与粤港澳大湾区建设。

“大湾区最近的重点项目招标中,与轨道交通、建筑有关的大项目,方大几乎都拿下了。”熊建明介绍,方大集团的总部、最大的工厂、研发中心、销售中心都在大湾区,幕墙和屏蔽门的订单、房地产销售收入等大部分来自大湾区,大湾区建设的启动对方大集团来说是重大利好。

熊建明表示,由于我国城市路面交通拥堵、污染压力仍然较大,未来城市轨道交通发展大有空间,北京、上海、广州等一线城市的轨道交通布局还没有完全成网,更不要说在轨道交通建设方面刚刚起步的二三线城市,这对公司轨道交通屏蔽门业务来讲将是一个长期机会。

在地铁屏蔽门业务方面,方大集团也在尝试业务转型,由总包工程向提供营运和后勤保障的服务商身份转变。熊建明介绍,2018年有将近2000万元的服务性收入。力争在几年内,技术服务性收入占地铁屏蔽门业务收入的25%至30%。

根据该公司年报,2018年方大集团取得了南昌地铁1号线、南京地铁1号线、深圳地铁11号线等8个项目屏蔽门专业技术维保服务订单。2018年方大集团全年实现营收30.49亿元,同比增长3.43%;归母净利润22.46亿元,同比增长96.27%。