

全国人大代表徐征: 服务国家战略才有大市场

本报记者 孙翔峰 管秀丽

“进入新时代,适应、融入和服务国家战略,是每个企业的大政治、大担当、大责任。只有服务国家战略,才有企业的大市场和长远发展。”全国人大代表、上海建工董事长徐征日前接受中国证券报记者专访时表示,上海建工的业务创新、管理创新、服务创新、技术创新等,都是围绕融入和服务国家战略这个大局,不断提升自身的服务能力,推动企业的发展空间不断延伸。

2019年,上海建工实现营业收入2054.97亿元,同比增长20.49%;归属于上市公司股东的净利润为39.3亿元,同比增长41.38%,净利润增幅比此前公司的业绩快报高5.8个百分点,2019年的盈利超出市场预期。

服务国家战略 加速业务转型

徐征认为,业务创新的价值决定于国家和市场需求,以及企业自身的能力。进入“十三五”,上海建工深入贯彻五大发展理念,致力于打造“广受赞誉的建筑全生命周期服务商”的发展愿景,在持续做强做优做大传统五大事业群的同时,瞄准“人与自然和谐共生”“推进绿色发展”“建设美丽中国”等生态文明建设国家战略,大力发展“城市更新、水利水务、环境工程、数字化工业化建造、建筑服务业”五大新兴产业。

2020年,我国将提高生态环境治理成效。突出依法、科学、精准治污。深化重点地区大气污染治理攻坚。加强污水、垃圾处置设施建设。壮大节能环保产业。实施重要生态系统保护和修复重大工程,促进生态文明建设。徐征表示,今年有关提高生态环境治理成效的要求,正是上海建工近些年来业务增长最快的板块,也是未来服务国家战略的重要发力点,极具发展潜力。

全国人大代表江寿林:

加大石油天然气储备能力建设力度



本报记者 刘杨

全国人大代表、洛阳石化总经理江寿林接受中国证券记者采访时表示,国际油价的下跌为我国提供了良好的战略储备窗口,我们要抓住有利时机,增强抗风险能力,保障国家能源安全。建议利用国家储备、商业储备、大型油轮、炼厂库容等设施,通过远期合同、套期保值、订购现货等方式在相对较低的价格上扩大进口,提高进口原油的储备能力。

江寿林指出,我国是世界第一大石油进口国、世界第二大石油消费国,2019年我国原油进口量突破5亿吨,同比增长19.6%,再创历史新高;同时,2019年我国原油对外依存度达到72.5%。必须建立合理足够的战略储备,才能有效应对国际原油市场的风吹草动。

原油储备能力直接影响进口量和战略主动性。为此,江寿林建议,应继续扩大在石油储备、管输等基础设施方面的投入,加快推进已规划国内石油储备等基础设施建设的同时,采取措施调动大型企业、民间资本的积极性,鼓励“储油于商”,提高储备设施的建设和运营效率,把握战略主动性。

江寿林还建议,应拓宽战略石油储备体系范畴,重视加强石油和天然气(LNG)应急储备建设,合理开展内陆石油、天然气(LNG)应急储备布点,建立国家、区域及企业等多层级的应急能源储备机制,应对重大公共危机期间的能源市场波动,发挥储备对能源市场的调节平抑作用,保障特殊时期能源供给。

全国人大代表徐征:



适应、融入和服务国家战略,是每个企业的大政治、大担当、大责任。只有服务国家战略,才有企业的大市场和长远发展。

事实上,作为环境工程“国家队”的中坚力量,上海建工在完善全产业链、提升核心能力的战略高度,把水利水务、环境工程作为重要的新兴业务拓展领域,在污水和污泥处理、环境综合治理、土壤修复、固体废物处置、海绵城市、综合管廊、园林景观等绿色产业上持续发力。2019年,仅环境工程业务在建合同就有240亿元。近日,由上海建工设计建造的国内首座大规模固定式渣土资源化利用厂在南京南部新城投产运营,该厂“变废为宝”,将渣土批量处理后作筑路材料用于片区内的市政道路建设,日处理渣土1万吨,计划处理南部新城片区渣土约220万立方米,具有良好的经济效益、社会效益和环境效益。

从世博后滩、崇明东滩、浙江湾城生态保育等生态修复,到上海桃浦603污染地块修复、海南昌化铅锌矿矿山环境治理示范、山西长治漳泽湖东岸生态修复与保护综合治理、西湖大学生态水系建设、长三角路演中心湿地修复等项目,上海建工以“硬实

力”赢得环境工程全生命周期服务商领跑者的美誉。

“认真践行‘绿水青山就是金山银山’理念,尤其是在生态环境治理与建设上,要不断发挥我们投资、设计、建造一体化服务优势,加强在水环境、土壤治理、河道治理、固废处理、海绵城市方面的投入力度,助力建设‘美丽中国’。”徐征说。

科技为矛 推动企业不断进步

“科技创新是推进企业发展的核心竞争力,近些年来我们在科技创新上持续投入。”徐征说。

他表示,科技创新驱动产业高质量发展,根本上来说,要与提升产业能级相结合,要为科技创新人才提供良好的工作环境和激励机制。近些年来,上海建工除了在传统建筑施工业务上加强科技创新外,还在城市更新、环境治理、建筑3D打印、建筑设施设备运维等方面加大科研投入,不仅极大地推动了产业的发展,也形成了新的利润增长点。

在工作环境和激励机制上,上海建工建立了“中央研究院”模式的两级研发机构,2019年科研经费达到62亿元;在人才激励上,近年来推出了包括职业经理人制度、核心员工持股、建设人才公寓在内的一系列激励措施等。

对科技的投入取得了良好的成效。位于上海临港地区总建筑面积约为14.5万平方米、相当于15个标准足球场大小的特斯拉上海超级工厂(一期)项目正是由上海建工建造,在建造中采用BIM和预制拼装技术,从打桩到厂房结构完工仅用了6个月,充分展现了“上海速度”。

强化管理 激发组织活力

“作为上海国企,我们在发展过程中牢牢把握建立现代企业制度的改革方向,对内通过创新和优化管理机制,不断发挥全产业链协同联动优势,不断增强内生动力和发展活力。”徐征说。

作为国企改革标杆,上海建工多年前就实现了员工持股,上海建工构建了从全员到核心员工,到核心骨干,到职业经理人四层的激励机制安排。

徐征介绍,公司的职业经理人和领导干部都有比较清晰的持股要求。比如,职业经理人收入的30%会用来增持公司股份,企业领导除除了参与核心骨干员工持股外,还需要拿出收入的20%增持公司股份。

徐征介绍,这些持股都是从二级市场发起,通过这种方式,促使集团的高管以及核心员工关注公司二级市场表现,也推动企业员工通过自己的工作为股东创造更多回报。

“通过这样一个激励机制的安排,上海建工的员工向心力是强的,执行力也是强的,公司的发展潜力值得期待。”徐征说。

全国人大代表陈锦石:

大力培养 高水平产业工人



本报记者 张军

“建议进一步加强各行业、各类技校建设,建筑工人必须通过技校毕业、职业资格认证后上岗,培养高技术水平产业工人,适应不断升级的工业化和现代化需要。”全国人大代表、中南集团董事局主席陈锦石对中国证券报记者表示。

陈锦石表示,建筑业都是人随项目走,人员流动性大,培训的对象不确定,责任主体也难以明确,对劳务人员上岗素质更难以把握。

同时,由于建筑从业人员流动性大,普遍存在劳务公司不与劳务工人签订劳动合同,更不用说劳务企业给劳务工人办理养老、失业、医疗、工伤等保险。农民工因缺乏归属感和社会保障,不仅不利于企业和社会的稳定,也很难形成稳定的建筑业产业队伍。

针对这种情况,他还建议,建立建筑劳务行业协会,牵头产业工人培训职业资格认证体系建设;深化劳务用工制度改革,做实专业化实体化劳务公司,强化对劳务专业企业的改革与扶持。

全国人大代表郑月明:

推动生物可降解材料 产业发展



本报记者 刘杨

5月22日,全国人大代表、联泓新材料科技股份有限公司董事长郑月明建议,进一步加大国家政策支持力度,推动生物可降解材料产业发展。

郑月明介绍,目前国内市场上主流的生物可降解材料聚乳酸(PLA)、聚对苯二甲酸丁二醇酯(PBAT)、聚丁二酸丁二醇酯(PBS)等,虽已有中试技术或工业化装置,但产品质量与欧美企业还有一定差距;其他生物可降解材料如环氧丙烷和二氧化碳共聚物(PPC)及聚羟基烷酸酯(PHA)等,离工业化还有比较远的距离。

郑月明认为,除了技术外,还有成本等方面的原因限制了应用。一方面,现阶段国内推行“禁塑”政策的省份还比较少。查阅官方公布的的消息,到2019年底,全国只有吉林省、海南省、河南省和安徽省部分市县发布了“禁塑”政策。2020年以来又有几个省份相继出台了相关限塑政策,但就全国而言比例仍然不高。另一方面,与传统塑料相比,生物可降解材料生产成本相对较高,受成本影响国内生物可降解材料推广难度较大,虽潜在需求巨大,但表现消费量仍然较小,加上规模化生产技术尚未完全成熟,产品性能也没有传统塑料覆盖的范围广,限制了生物可降解材料的推广应用。

随着快递物流包装产业的发展,生物可降解材料的替代需求空间巨大,按替代趋势预估,欧洲潜在需求超过2700万吨/年,中国潜在需求超过1800万吨/年。

郑月明建议,加大政策支持和扶持力度,推动生物可降解材料产业的发展和推广应用。鼓励以企业为主体开展合成、改性和回收处理等技术攻关,支持建设工业示范装置,以专项扶持资金、税收减免等方式,鼓励企业开展技术攻关和产业化,像支持新能源汽车、光伏等新兴产业一样,对生物可降解材料生产企业给予阶段性补贴。加大在一次性塑料购物袋、一次性塑料包装领域推广应用力度,对使用不可降解塑料的消费者征收附加消费税。鉴于生物可降解材料投资强度大,加大资本市场融资支持力度,支持行业领先企业在科创板上市。

全国政协委员王煜:

民航蓄力复苏 个人出行市场潜力待释放

本报记者 崔小粟 实习记者 金一丹

春秋航空超过95%的国内航班已恢复,客座率逐步提高,目前稳定在75%。



本报记者 刘杨

全国政协委员、春秋航空董事长王煜日前在接受中国证券报记者独家专访时表示,新冠肺炎疫情不会改变民航业发展的大趋势。随着疫情稳定,民航业正在逐步复苏。目前春秋航空超过95%的国内航班已恢复,客座率达75%。随着我国经济的发展,居民个人出行需求以及对航空产品的定制化需求也在不断增长,个人出行市场潜力待释放。

应对公共卫生事件常态化挑战

中国证券报:今年两会,你提出哪些方面的提案?

王煜:如何应对公共卫生事件的常态化挑战以及加快恢复经济是我今年提案的主要内容。

国内疫情已得到了有效控制,但是公共卫生事件的常态化挑战也是大概率的事。延续良好的卫生习惯应是当前工作的重点之一。我提议立法规范分餐制等公共卫生行为,提升我国公共卫生文明水平,加大公共卫生宣传,形成分餐制、公筷制、口罩文化、勤洗手等良好的国民卫生习惯。

在此次疫情防控期间,口罩、防护服、快递、物流、商超、一般生活用品的产能主体已是民营企业,并在物资捐赠、交通运输、生活服务等方面发挥了不可替代的作用。针对这一特点,我建议将民营企业纳入国家应急救援体系,将事关国计民生的骨干民营企业纳入国家应急指挥、协调体系,让骨干民营企业参与到国家应急预案制定等工作中,使国家应急救援工作效率最大化。

增收节支 蓄力复苏

中国证券报:春秋航空复工后,运营情况如何?

王煜:公司并未因为疫情停工停产,全员在岗。与去年同期相比,目前春秋航空超过95%的国内航班已恢复,客座率也在逐步提高,目前已稳定在75%,在朝着80%的客座率迈进。

中国证券报:春秋航空4月份运营数据显示,货邮载重量同比增长65.26%。企业如何在短时间内提升货运运力?

王煜:疫情发生后,承运物资的货运需求迅速上升,尤其是防疫物资的运输需求。

从2月份起,公司在货运方面进行了大规模投入。面对突如其来的疫情,国内一下子没有那么多医疗物资的产能,需要从国外往国内运送救援物资。但当时国内航空运力不足,很多物资运不进来。当时,我们在国外的货仓堆满了各种防疫物资。为了解决这个问题,在符合民航相关标准的情况下,我们进行了精密的测算,把货仓做到了极致,尽可能扩大运力满足需求。此外,我们还临时进行了客改货的一些工作,能够承担部分货运工作。

中国证券报:一季度春秋航空成本端费用有所下降,管理费用环比下降了45.7%,下降的原因和成本管控的措施是什么?

王煜:春秋航空的成本优势来源于我们“两高两低两单”的业务模式:高客座率、高飞机利用率、单一机型、单一仓位、低管理费用、低营销费用。单一机型、单一仓位可以实现标准化作业,从而达到高效运行的效果。在控制成本方面,我们成立了多个委员会,比如成本委员会等,通过精细化管理,同时借助大数据手段来控制成本,实现成本持续优化。大数据定制化管理是我们在做成本管理的一大特色和优势,我们公司所有系统包括销售系统、运行系统、FOC、MIS、安全系统等都是自主开发,可以根据自身需求对数据进行定制化开发。

管理费用下降的原因,一是我们一直刚性控制,对后台人员成本管控和人机比管控比较严;二是把B2C的手续费移到了销售费用里。管理费用基数不是很大,但还有下降空间,疫情打破了原有的管控边界,未来可能会降到以前没有达到过的位置。

个人出行定制市场潜力待释放

中国证券报:目前低成本航空发展的主要障碍是什么?未来市场空间有多大?

王煜:最大的阻碍是此前直接把国外的“low cost”翻译过来称为低成本,造成了广大旅客的误解。传统的观念认为便宜没好货。事实上,低成本、低价反映了高效率,最符合大众化需求的。所以我比较喜欢把这一模式称之为大众化航空。

其次,消费者对航空产品类型有一个接受过程。传统航空公司采用捆绑式产品销售策略,主要针对公务、商务的客人,这类客人费用都是报销的,希望飞一次服务都给全,哪怕我不需要,这一类人对产品价格不敏感。目前大众化航空针对的是个人出行市场,需要的服务顾客就付钱,不要的就不付钱。个人出行定制化产品给顾客充分选择的权利。

随着我国经济的不断发展,居民航空需求也在不断上升。目前市场上由乘客自主选择的航空产品还太少。根据亚太航空中心统计,2018年我国低成本航空占国内航线市场份额为9.7%。随着我国经济的发展,个人出行需求的提升,低成本航空提供的灵活产品服务将获得更大市场认可。