

中冶集团 创新铸就主题公园建造领跑者

■ 本报记者 潘博

6月16日,由中冶集团参与建设的上海迪士尼乐园正式开园迎接游客。上海迪士尼乐园是中国大陆首个、亚洲第三个、世界第六个迪士尼主题乐园。

中冶集团凭借卓越的技术创新、全产业链的竞争优势和精湛的项目管理,承揽了游乐园里科技感最强、最具主题特点、游乐项目最集中的明日世界和探险岛等主题园区和其它专项工程,是中冶集团携手迪士尼历时3年倾力打造的经典巨作。

事实上,作为世界500强企业,中冶集团是全球最大的主题公园建设承包商,所拥有的主题公园专业设计院是国内唯一一家,是国内唯一具有主题公园设计施工总承包资质的企业,也是国内第一批投身特色主题工程项目施工的企业。



域雕刻砂浆长期被国外国际品牌垄断的局面。掌握了主题公园施工应用广泛的环氧树脂制造技术,并替代了迪士尼指定供应材料,抢占了主题公园建设材料的高点。

目前,中冶集团拥有17个国家级科技创新平台和重点实验室,5.3万名工程技术人员,有效专利超过1.6万件,位居中央企业第四位。先后完成新加坡环球影城、珠海长隆海洋王国、武汉万达电影乐园、淮安西游记文化体验馆等10余个大型顶尖主题公园建设任务。

从“点的突破” 到“全产业链竞争优势”

主题公园建设是一个系统工程,涉及创意、规划、设计、管理、建筑智能、土木施工等诸多专业和学科内容,需要建设者具有集专业与系统相结合形成的产业链一体化的解决方案能力。

中冶集团拥有涵盖科研、规划、勘察、设计、监理、施工、装备制造、运营等独特全产业链系统集成能力,恰恰契合了主题公园的发展需求。从施工总承包,到设计施工总承包,再到规划、设计、专用材料的研发生产,中冶集团由点到线逐步发展,完善产业的节点,在主题公园细分市场领域脱颖而出。

在上海迪士尼项目中,为了弥补单纯按图施工导致的创意效果不佳的缺陷,中冶集团注重每个细节的科学优化和精准处理,力求最大化地实现创意。

探险岛是上海迪士尼园区内主题元素最多、最大、最难的区域。鉴于主题路面与施工道路大范围重合,对施工道路、物流部署造成很大影响,中冶集团一方面,以添加色粉的混凝土浇筑路面为基础,结合多种颜色、类型的色粉辅以不同风格的压印模具、装饰石头,呈现出经千年风吹日晒、雨淋的做旧效果;另一方面,果断决策一些以区域开发让路的施工决策保证施工进度,短短两个月完成主题道路的施工,使主题路面与园区主题背景故事相映生辉,展现了千年古路应有的各种艺术效果。

中冶集团针对不同的市场需求,对内外部资源进行整合优化,构建起多种模式的产品与服务组合。新加坡环球影城项目和上海迪士尼项目,均由中冶集团下属的设计与施工企业形成“联合舰队”共同建设。

动态、高效的资源配置

主题公园项目绝大多数为大型集群式项目,普遍具有庞大而繁多、各区开工时间不同且差异性较大以及现场变化复杂等特点。

中冶集团积极进行组织管理创新,注重整合资源和动态管控。在普通矩阵式组织管理模式的基础上大胆创新,提出适用于大型主题公园的“纵向定规、横向执行”的改良矩阵式组织管理模式。

与此同时,根据项目所处的阶段、面临的任务、需要解决的主要矛盾,实行组织结构和人员的动态管理和动态组合,使有限的人力、财力、物力能够

在某一阶段得到最大化的充分利用,实现了从“以应变变”、“以变促变”,到最终“以不变应万变”。

为了确保项目的高效率和高效益,中冶集团积极进行现代化的技术管理创新。

在新加坡环球影城项目实施过程中,探索出了在不额外增加技术人员条件下充分利用现有施工管理技术人员进行技术攻关的办法;大力弘扬“一天也不耽误、一天也不懈怠”朴实厚重的中冶精神,坚持工地24小时不间断施工,攻克了项目建设过程中的技术和管理难题,创造了18个月完成欧美国家需要4年才能完成的主题公园工程建设纪录,荣获了第十届中国项目管理大会国际项目管理(中国)特大项目金奖,书写了中国建筑企业海外主题公园项目管理实践的新篇章。

在上海迪士尼乐园项目中,通过在项目投标、策划、创意与设计、施工、运维等全产业链实施BIM技术,实现了从投标至竣工全过程真正的信息化、数字化的技术管理,避免了大量现场整改与返工,既提高了工程质量,还节约了工期,压缩了成本。

面对广阔的市场机遇,我国现有主题公园设计形式单一、缺乏创意、无显著特色的“阿喀琉斯之踵”,中冶集团正认真践行“用心铸造世界”的座右铭,大幅提高创意、深化设计及运维能力和品牌价值,以技术优势占领高端市场,充分展示“中冶建造”和“中冶服务”优质形象,着力打造名副其实的世界一流主题公园领军企业。

攻坚克难铁腕治污 助推首都碧水蓝天

——中建三局北京公司强势进军水务施工领域

■ 何东亮

水是生命之源、生产之要、生态之基。“十三五”开局之年,中建三局北京公司主动适应经济发展新常态,求变创新,强势进军基础设施水务工程,累计承建水务工程21座,年处理污水量可填满五个雁栖湖,以实际行动助推祖国碧水蓝天,获得了各级政府领导的赞誉,彰显了央企社会责任与担当。

问渠哪得清如许,为有源头活水来。中建三局北京公司强化现场履约,水务工程管理稳中提质,履约率达百分之百,先后承接北方地区最大的地埋式再生水厂——北京碧水污水处理厂升级改造,河南省首个大口径高压输水管道安装工程、洛阳市故县水库引水工程和邢台市第一座地表水厂——召马地表水厂及配套管网工程,业务涉及饮用水处理、再生水处理和河道治理等领域,领域遍布北京、河北、河南、山东和江苏,势呈燎原。

中建三局北京公司依托在手项目培养现有人员的前提下,着手引进在污水、清淤等相关专业的社会优秀人才,在较短时间内建立起一支结构精、能力强的人才队伍。

新机遇呼唤新作为,在“十三五”的发展征程中,中建三局将更加聚焦转型升级,更加专注品质发展,大力拓展新兴业务,在水务板块谋求更大作为。

国企重组和混改有新规 从制度上理直气壮推行改革

(上接 G01版)

“收权”和“放权”界限要分清

值得注意的是,《交易监管办法》还对“国有及国有控股企业、国有实际控制企业”的范围进行了限定。其中要求,对于政府部门等直接或间接持股比例未超过50%且为第一大股东的企业,需通过股东协议、公司章程、董事会决议或者其他协议安排能够对其实际支配的企业,进行重大资产转让行为。

中国企业改革与发展研究会副会长周放生指出,《办法》是监管国有及国有控股企业、国有实际控制企业的交易行为,《办法》对这三类国有企业的界定除了国有独资及对外出资超过50%以外,还有两种情况也被纳入监管范围,一是有多个国有股份占比超过50%,且其中之一为最大股东的企业;另一种是虽然国有持股比例未超过50%,但为第一大股东并有实际支配权的企业。

“这样一来,只要是国企,是第一大股东的企业,都由国资委统管。哪怕是国企股份占10%,但作为第一大股东的企业也如此。难免让人怀疑这一文件的出台是收权还是放权。”文宗瑜表达了自己的担忧。

李锦认为,收权还是放权这个界限应该要分清,“在所有权的问题上必须要收权,而在经营权的层面上则应该要放开。其涉及产权交易的所有权问题,应该该收则收,该放则放。现在的问题是该收的地方收的不够,该放的地方放的也不够”。

文宗瑜表示,不能笼统地把所有混合所有制企业都归到国有体制上来,即使是大股东,也应该将所有权和经营权分开,尤其是要把经营权放开,但是在当前所有权与经营权没有准确分开的情况下,笼统地“一刀切”很容易导致“所有权与经营权都是大股东说了算”的现象出现。

向“公”混还是向“私”混?

《中国企业报》记者在采访中了解到,对于《交易监管办法》的出台,意见不一。有人认为《交易监管办法》中加大国有实际控制企业的概念,扩大了国资监管的范围,也在一定程度上规范了国企交易行为,是好事。有人则认为,监管和批准问题上的“收紧”也可能会挫伤参与混合所有制企业的积极性。

“比如华润集团在香港的上市公司,其底下子公司与社会资本混改后,所有交易行为是否都要报监管部门审批?”李锦认为,社会资本一直对混改存有顾虑,首要害怕的是混改后企业运作和监管被等同于国企,如今把国企边界说清楚了,划入监管范围的国企混改或更难推进。

“改革中不能简单地把混合所有制企业归为公有制,应该有一个过渡期和中间地带。”李锦呼吁应尽快出台针对混合所有制企业发展的相关体制与监管办法,“对于国有股份占不到50%的混合所有制企业来说,混合所有制朝哪里‘混’?是向‘公’混还是向‘私’混,应该有一个说法。现在一说国有控股的企业就将其纳入公有制,肯定会触犯私有企业的底线了”。

“尤其对于国企的混合所有制来说,民营企业要想控股,起码要投入几十亿元甚至几百亿元,实现的可能性很小。这也就意味着,一切混合所有制都是公有制了。因为民营企业的所有权控股超过国企是很难的,这样民营企业就会知难而退,混合所有制的大门就关起来了。”文宗瑜称。

文宗瑜建议,在当前国企重组与混合所有制步伐加快之时,应该将现有的一些国资监管的条文进行修改,将混合所有制作为一种新的所有制的形态,列入法律法规条文之中,这样才能算是健全的国资监管条例。

中国电信发力1.9万亿智能化市场

■ 本报记者 丁国明

中国电信董事长杨杰在2016年世界移动大会(MWCS 2016)上发布中国电信转型升级新战略,致力于做领先的综合智能信息服务运营商。

参照有关咨询机构分析,由弹性连接、认知计算、智能数据等构成的智能化市场空间,将从2015年的2.1万亿元,增长到2020年的6.4万亿元,年均增长率超过25%。

智能化市场空间包括硬件、软件和服务,电信运营商所能做的主要是服务。2015年,电信运营商的市场空间是1.2万亿元。如果按照自然增长轨迹,到2020年市场空间1.5万亿元,年均增长4.5%。如果电信运营商主动拥抱智能化,积极投身智能化发展,那么到2020年的市场空间将从1.5万亿元提升到1.9万亿元,年均增长率超过9%。

杨杰认为,智能化市场空间对电信运营商意义重大,极具吸引力,智能拓展空间广阔。

中国电信将顺应信息通信业智能化发展趋势,着力推进网络智能

化、业务生态化、运营智慧化,实施网络、业务、运营、管理四大智能化重构,进一步加大开放合作力度,广泛运用智能化技术,充分挖掘企业内外部的数据资源,开展互联网应用的融合创新,满足用户按需接入、自动响应、逼真体验、高性价比的智能化信息服务需求。

“智能”以数字化、网络化为基础,以云计算、大数据、移动互联网、物联网、人工智能等智能化技术的广泛应用为主要驱动,以网络软件化、功能虚拟化、硬件通用化、能力平台化的云网深度融合为重要前提,以企业内外数据资源的深度挖掘、价值呈现为常态,以多元智能化终端为载体,实现跨界拓展。在此基础上提供的综合智能信息服务包括智能连接、智能平台、智能应用以及三者深度融合形成的业务生态。

深化开源技术应用,引入SDN/NFV/云等新技术,打造简洁、集约、敏捷、开放的新型网络,实现网络、IT融合开放;加强协同,培养人才,机制配套,实现开发运营一体化。面向用户,提供可视、随选、自服务的全新网

络体验,提升用户价值;面向业务,提供快速部署、安全的网络能力,促进业务创新,形成新的增长点。

聚焦“2+5”经营重点,开放合作,融合创新,推进业务重构,构建“一横四纵”重点业务生态圈,实现共生、共创、共赢,夯实4G、光宽“2”大基础业务,打造“一横”智能连接型业务生态圈,以云、网、端为核心,强化网络生态合作;依托天翼高清、翼支付、物联网、云和大数据、“互联网+”“5”大优势应用以及流量、安全等核心能力,打造智慧家庭、互联网金融、新型ICT及物联网的“四纵”智能应用生态圈。

推广大数据应用,增强网络基础、网络运营、数据运营、渠道销售、客户服务和人才队伍“6”大能力,推进运营重构和管理重构,支撑智慧运营。

运营重构的核心是注入大数据应用、集约支撑服务等要素,建设用户导向的一体化智能运营体系;管理重构旨在面向创新创业,推进一线经营自主化、内部支撑平台化,打造高效、协同、自适应的生态组织。

早在2004年固网经营时期,中国

电信便顺应互联网发展新趋势,率先提出战略转型(转型1.0),将企业定位为电信全业务提供者、互联网应用聚合者、企业ICT服务领先者,大力拓展ICT应用、互联网增值等非语音业务,收购C网开展全业务运营,开展固网智能化改造,发展CN2等。

2010年底,伴随移动互联网时代的来临,中国电信适时提出深化转型(转型2.0),调整企业定位为智能管道主导者、综合平台提供者、内容应用参与者,大力推进光进铜退,发展3G/4G,推进产品、渠道、服务的互联网化运营,同时深化改革,在基础业务领域开展划小承包和倒三角变革,在新兴业务领域开展隔离运营、公司化、混合所有制改革等。到2015年底,中国电信收入和用户规模较2004年底均实现了翻倍,走出了一条转型促发展的新路。

随着智能服务时代的来临,中国电信将进一步推进企业转型升级(转型3.0),着重推进网络智能化、业务生态化、运营智慧化,引领数字生态,做领先的综合智能信息服务运营商,筑力网络强国,服务社会民生。