

●贯彻集团战略思想 ●展示电建品牌形象 ●传播企业价值理念

晏志勇论坛首次信年非会

本报讯 5月25日~26日,亚信非政府论坛首次年会在北京举办,年会主题为“未来十年的亚洲:安全与发展”。中国人民政治协商会议全国委员会主席俞正声在开幕式上作主旨讲话,阿富汗前总统卡尔扎伊、亚信倡议国哈萨克斯坦前总理捷列先科、以色列前总理巴拉克以及柬埔寨前副首相等国政要出席并作重要讲话。集团暨股份公司董事长晏志勇应邀出席大会,股份公司总经理助理丁拯国参加会议。

开幕式后举办了全体会议及开发性金融与亚洲发展、“一带一路”与地区共同发展、构建亚洲能源安全框架、亚洲地区反恐形势与合作、非政府组织助力亚洲命运共同体建设、媒体对地区安全的作用等6个圆桌会议。在圆桌会议中,中国开发性金融促进会(以下简称“促进会”)还发布了《全球开发性金融发展报告(2015)》,和与会者分享开发性金融的成就和经验,使得更多政府部门、市场主体和专家学者认识开发性金融机构的发展历程、运行机制和创新思路,为增进开发性金融机构的互信合作奠定了基础。

本次年会在落实建立各方民间交流网络,传播亚信安全理念,推进地区安全治理,充分发挥亚洲国家非政府力量在维护地区安全稳定方面的作用和潜力,共同探寻解决地区安全和发展问题的有效途径。

亚洲相互协作与信任措施会议(简称“亚信”)是就亚洲地区安全问题进行对话与磋商论坛,成立于1992年,致力于制定和落实增进亚洲和平、安全与稳定的多边信任措施,加强相关领域合作。目前有中国、俄罗斯、印度、伊朗、哈萨克斯坦等26个成员国,日本、美国、印度尼西亚以及联合国等11个观察员。2014年5月,中国在上海成功举办亚洲相互协作与信任措施会议(亚信)第四次峰会,并接任2014年~2016年亚信主席国。(曹阳)

集团召开贯彻国家“一带一路”战略研讨会

本报讯(记者 张学鹏)5月27日,集团暨股份公司董事长晏志勇主持召开贯彻国家“一带一路”战略研讨会,研究中国电建推进“一带一路”战略的路径和措施。规划总院、水电国际公司、水电顾问国际公司、电建海投分别汇报了本单位围绕“一带一路”战略所做的工作、取得的成绩和下一步工作计划,海外事业部汇报了集团公司落实“一带一路”战略的推进建议方案,与会人员就电建集团围绕“一带一路”战略的发展愿景、路径、挑战和推进方案进行热烈、深入的讨论。集团暨股份公司党委书记、副董事长马宗林,股份公司副总经理王斌、袁柏松、李跃平,总会计师孙雅参加。

会议指出,“一带一路”是促进共同发展、实现共同繁荣的合作共赢之路,是增进理解信任、加强全方位交流的和平安宁之路,是一项造福世界各国人民的伟大事业。加快“一带一路”建设,有利于促进沿线各国经济繁荣与区域合作,加强不同文明交流互鉴,促进世界和平发展,符合国际社会的根本利益,彰显人类社会共同理想和美好追求,是国际合作以及全球治理新模式的积极探索,将为世界和平发展增添新的正能量。

会议强调,要全面领会“一带一路”战略的丰富内涵,深刻认识“一带一路”的重大战略机遇,切实把握“一带一路”政策对企业的基本要求,

从中国电建的实际出发,准确定位中国电建的贯彻落实工作。要立足“一带一路”战略的有效对接,优化体制机制的顶层设计,强化沿线国别市场的战略协同,加强海外人才队伍建设能力和能力建设,以创新的思维和制度融入“一带一路”,充分发挥中国电建在电力、基础设施领域的一体化能力和国际化能力,做国家“一带一路”战略执行的先行军。

听取汇报和讨论后,晏志勇对如何有效对接国家战略,实现“一带一路”战略在中国电建的落地提出要求。一要承担央企使命,发挥中国电建的专业能力和比较优势,主动服务和融入国家发展战略,勇当国家“一带一路”战略推

进的主力军。二要抢抓战略机遇。紧跟“一带一路”及沿线国家的政策导向,立足自身准确把握市场发展方向,实现企业全球化战略转型。三要强化执行。要以时不我待的紧迫感,提高参与项目的执行力和决策效率,科学高效布局战略国别市场,抢抓市场先机。四要履行社会责任。坚持推行资源节约、环境保护和可持续发展的理念,积极参与当地社会公益事业,塑造中国企业良好的品牌形象。五要积极建言。在落实执行国家“一带一路”战略落地同时,积极向国家相关部门建言献策,促进“一带一路”战略顺利推进实施。

集团公司总部各部门、事业部负责人,相关成员企业负责人参加研讨会。

晏志勇调研集团驻琼驻沪企业

本报讯 5月14日、16日,集团暨股份公司董事长晏志勇先后到集团驻琼驻沪企业调研。股份公司总经理助理丁拯国、曾兴亮、杨忠及办公厅、战略发展部、党委工作部负责人参加调研。

14日,晏志勇在海南主持召开集团(股份)公司驻海南企业座谈会。海南设计院与海南设备厂就企业基本情况、市场经营概况、存在问题、企业改革重组思考和对集团公司改革重组的建议进行了汇报。

晏志勇听取汇报后指出,未来市场竞争将逐渐加大,发展路途依然艰辛,驻海南企业要加快观念转变,结合自身优势,围绕国家“一带一路”战略发展,在集团总发展战略的基础上,找准定位,制定科学客观的自身战略目标,抓住时机拓展业务范围,打开经营思路。在市场经营发展问题上,要加强产品核心竞争力,只有靠产品获得的市场才是得意之作;同时要结合南海区域战略发展,挖掘潜在电网业务,关注城市化进

程连带中低压、电车电缆等业务市场,研究电网改革后电网公司业务转型的潜在商机,并通过各项业务转型带动人才结构转型;要加快应收账款回收以解决因总包垫资所带来的现金流问题。

晏志勇强调,一定要重视安全生产问题,要分析问题,解决问题,制定措施要有效有力并坚决执行。要加强风险意识,在积极主动投入市场的同时要保持头脑清醒,客观识别风险。要围绕忠诚、守纪、担当三方面全面开展“三严三实”党风廉洁建设教育,充分发挥党员在企业发展中先锋模范作用。

调研期间,晏志勇一行到电建地产三亚酒店项目考察并指导工作。

16日,晏志勇一行调研集团驻沪企业,上海电建、上海设计院、集团上海能源装备有限公司、上海电力环保公司领导班子成员参加了调研座谈会。

会上,驻沪企业就近期的生产经营情况和改革重组工作情况作了汇报。股份公司参会各部门就相关问题作了

说明和指导,并对股份公司的战略要求作了宣贯。

晏志勇在听取各单位的汇报后,针对各企业及业务板块的发展实际作了针对性的点评并提出了工作要求。并就各企业提出的问题从集团决策层面进行了认真的解答。

晏志勇指出,上海的企业要结合上海的区域特点认真思考今后的发展定位,确定发展战略,选择好发展的路径,制定针对性的措施。他强调,我们的发展虽然“来自于电”,但如果将来仅仅是“立足于电”,下一步的发展将难以长远。中国电建的核心竞争力,应当是“懂水熟悉,擅规划设计、长施工建造、能投资运营”,要善于创新,围绕主业,围绕市场需求,提升能力,提供综合的解决方案,不断创造新的市场需求,开发新的市场,找到持续发展的动力。

晏志勇还就成员企业的业务定位、国际化发展、风险的防控、人力资源培育以及质量安全等方面提出了建议和

要求;设计类企业要依托集团,善于在海外展示和输出上海这个国际化大都市的先进性,在城市供电等业务上找到突破口;装备类企业的产品要着力于新产品和特种设备的研发,提高效率,体现出比较优势;施工类企业要在管理和安装技术等专业领域保持住不可替代的核心竞争力;涉及重组的企业,要围绕重组后企业的资源和能力重新规划发展定位和能力提升,提高集团注资的使用效率和妥善解决好历史遗留问题,把握好大局,在实践中前行,勇于探索,实现重组后的脱胎换骨;各单位要依法治企、依法经营,规范运营,不触及底线,各公司真正发挥好党委的主体作用和纪委的监督作用,结合改革发展抓好“三严三实”教育,特别是希望各级党组织和党员干部在困难面前敢于担当,处理好改革发展中遇到的各种问题,带领广大职工为公司的发展作出更大的贡献。(夏震文 龚洁庆)

《新闻联播》聚焦集团海外“一带一路”项目

本报讯(记者 张占国 陈果)5月24日,中央电视台《新闻联播》播发中国电建水电七局“积极走出去抢抓‘一带一路’机遇,助力缩短四川从内陆盆地到开放前沿的消息,时长约2分11秒。此前,5月23日中央电视台《朝闻天下》也播发了此消息,时长约3分钟。

新闻联播报道称:打通铁路动脉,开通直飞航线,依托着“一带一路”,位于腹地的四川正在让中国装备和投资更便捷地走向海外。

这里是巴基斯坦南部的卡西姆港,4月20日,卡西姆港燃煤电站作为中巴经济走廊第一批项目正式签约,短短一个月之后,各项准备工作就已全面展开。

长期负责海外业务的水电七局海外事业部党委书记伍夕国说,“过去十年我们一共两个项目,一共不到一个亿美金,这两年我们新到手的项目有5个,接近6亿美金,在国家战略的推动下,我们在海外找到了自己更大的市场,更多的市场份额。”

近年来,水电七局在集团公司的战略指引下,积极贯彻海外优先发展战略,在国家“一带一路”号召下,水电七局更是加快了走出去的节奏,在“一带一路”相关国家中标项目金额超过百亿,且拓宽了业务领域,由过去传统的水电项目扩展到了现在拥有火电、公路、输变电以及光伏发电等项目。

聚力攻坚 推动集团行稳致远

本报评论员

在中国经济进入新常态的当下,面对复杂的国内外形势,中央企业既要积极应对经济下行压力带来的各种挑战,也要把握我国全面深化改革和经济转型升级带来的巨大机遇。如何抓住发展的“时”与“势”?怎样把控前行的节奏和态势?国资委提出要“抓发展、稳增长”。

“抓发展、稳增长”是中央企业更好发挥国民经济骨干中坚作用的必须,也是电建集团破解瓶颈、化解矛盾、应对挑战的关键。将其摆在突出位置,是顺应国内外经济形势变化的“自然之举”,是谋求基业长青的“必由之路”,是应对困难和挑战的“明智之策”。

电建集团成立以来,以改革激发活力,以转型谋求发展,以管理提升效益,以融合共筑和谐,以精益创造品牌,保持了较好发展势头。随着世界经济深度调整和中国经济发展进入新常态,中国电建面临的形势和挑战更加严峻,任务和使命更加艰巨。这就需要我们在认清形势,保持定力,负重奋进,聚力攻坚,全力以赴保证稳定增长。

“抓发展”首先要掌握发展的主动权,深入研判形势,准确自身定位,主动适应变化,科学把握方向,直面挑战、稳健勇为。二是要抓住发展的机遇。2015年将是改革重点突破之年,国有企业改革将取得实质性推进,积极投身于改革,可激发企业创新发展的活力。而伴随着“一带一路”战略的实施,中国企业将在海外基础设施建设及相关领域开发建设中拥有更多机会,这对于我们是弥足珍贵的发展机遇。同时,还要紧紧抓住全球新一轮技术革命带来的机遇,做强做大中国的步伐,进而创造中国品牌。在传统领域,我们要做强做大中国的步伐,在新技术领域,我们则要创造领先发展的机遇。三是明确抓手。要在抓开源节流增收节支、抓重点抓关键、转变方式调结构、强化创新驱动、强激励硬约束五个方面下更大功夫。

“稳增长”要把控“稳中求进”的总舵。保持稳定增长,既是履行央企政治、经济、社会责任的现实要求,又是推动持续健康发展的重要基础,更是克难奋进、维护福祉、树立形象、实现目标的必然选择。中国电建要把保持稳定增长作为首要任务,不断扩大市场份额、提高运营质量和效益、发挥经营业绩考核导向作用、发挥总部服务保障作用,既保持一定的发展速度,又追求有质量有效益的发展,实现量质双优。

要坚持“稳中求变”的理念。推陈出新、稳中有变,以达到最大的胜率,中国电建要把积极稳妥深化改革作为突破口,建立更加适应市场需求的运营机制,加快推进内部战略重组步伐,积极应对大势,精准把握大局,获取最大收益。

要实施“稳中创新”的举措。坚持创新驱动、转型升级,既是中国电建适应新常态、稳健“走出去”步伐、提高发展质量和效益的关键所在,又是调整战略布局、明晰发展定位、培育差异化竞争能力的客观需要。要把创新驱动作为动力源泉,全面推进科技、管理、市场、商业模式、运营方式等创新,深化业务结构优化调整,推进转型升级,培育新的经济增长点,加快形成持续健康发展的新动力。

上下同欲者胜。只要我们坚定信念,同心协力抓发展,全力以赴稳增长,中国电建这艘运行航舰,一定能劈波斩浪,驶向更为宽阔的未来。



本报讯 5月20日,股份公司召开招标与采购平台工作会议。集团暨股份公司党委书记马宗林,党委副书记、纪委书记陈永录参加会议并讲话,汇报会由副总经理姚强主持。会上,信息化管理部介绍了招标与采购平台的建设背景、整体建设思路及工作原则,回顾了前期信息化建设的主要成果及下一步的重点工作安排。监察部、市场经营部、工程管理部提出了工作要求;一要对现有的功能模块进行优化和功能完善,从精细化管理提升到精

作进行深入分析和研讨。

马宗林在讲话中指出,各相关部门要形成共识,共同推进招标与采购平台的建设,加强体系建设和顶层设计。信息化不仅是信息化的事情,更是业务部门的事情,业务部门应积极参与,特别是部门领导更应充分重视,强化责任担当,协同推进。马宗林对设备物资部、市场经营部、工程管理部提出了工作要求;一要对现有的功能模块进行优化和功能完善,从精细化管理提升到精

益化管理。二要对业务流程进行再造,进行流程梳理、流程诊断、流程优化。三要建立并完善标准体系。四要建立并完善制度体系。五要建立信息公开清单。今年做好工程招投标工作,实现信息公开,阳光采购,规范管理。三个责任部门需按照要求进行完善,逐个验收,共同推动平台的建设工作。

陈永录强调,招标与采购平台首先是管理的工具,是资源共享的平台,体现企业的软实力,有助于强身健体,加

强信息公开力度。同时,平台的建设可以推进依法治企、预防腐败,打造“阳光央企”、权力制约的笼子,有效解决巡视组在检测中发现的问题,目前企业出现的问题中,80%的问题在工程分包领域,20%的问题在设备物资采购领域,出问题的环节主要集中在分局和项目。平台可以帮助解决分包过程中出现的问题,如分包商的资质问题、履约问题、信誉问题等。所以应大力宣传,强力推进平台的使用。(张春林)

信息公开 阳光采购 规范管理 公司召开招标与采购平台专题汇报会

水电八局创利创效招招过硬

本报记者 庞卡 本报通讯员 魏美

“大生产”、“大经营”的工作思路,聚焦“两场”。针对国际业务、水电业务、轨道交通业务、基础设施业务、投资业务不同板块的发展需求,通过顶层设计,科学定位,快速调整,厘清职责,夯实二级管理构架,打造三个中心。即奔该局总部——事业部(专业公司)——项目的管理构架,把总部打造成战略决策和统筹协调中心,把事业部(专业公司)打造成业务经营和管控中心,把项目打造成合同履约和成本控制中心,以提升市场的驾驭能力和现场的管控能力,构建各个板块管控体系和创利创效保障机制。

与此同时,水电八局还建立了新的考核机制和内部倒逼的红线机制。该局对原体系文件和奖励办法进行了认真梳理,废除了100多项奖励项目,提高了创利创效在业绩考核中的权重和降本增效的奖励额度,把创效工作和员工经济利益挂钩。并以考核为指挥棒,以重点项目和风险项目为抓手,针对项目运作的突出问题,不断地改革和调整,全面提升创效能力。与此同时,该局建立了不同层级的考评制度,定期对局机关各部门、各事业部、区域团队、专业团队、项目,以及项目经理、项目班子、项目团队等各个层级的工作能力及水平进行考评。为了强调创效工作严肃性,该局还建立了亏损项目月通报制度,每月对全公司项目进行经营和财务评估,通报“截止上年末累计贡献额”、

“期末未完施工及产品金额”、“当期毛利率与上期毛利率”等指标信息,准确地反映项目当期亏损的根源及风险点。定期通报亏损前五名的项目和现任项目经理、历任项目经理,另外,建立专家会诊制度,和相关责任人说清楚制度,并针对各自的亏损,制定出相应的整改措施,快速整改。

为了把创利创效要求落实到各个项目终端,克服能力不足的障碍,该局以市场为导向,通过对标、培训和内外交流等多种形式,加快体制机制调整和能力的提升,在快速推进标准化、专业化、信息化建设同时,积极倡导“人人都是导师、人人都是学生”的理念,建立会议+培训,领导+教练的培训模式,并模拟考试,人人过关、个个“过堂”;同时,充分利用网站和微信平台进行管理经验交流,鼓励干部、员工积极探索符合企业、项目实际的商业模式和项目管理模式,交流创新经验,快速地把管理创新成果迅速应用到生产实践中去。

水电八局白鹤滩项目为了争取项目效益的最大化,进一步加强过程控制,开展了“一月一对比,一月一纠偏”活动,定期对项目的成本和盈亏情况进行盘点,包括计量签证、变更索赔、工地管理费的测算。在项目经营上采取“两条腿走路”的办法,即建造合同这条线和实际成本收支这条线,相互对比,查问题、找原因、纠偏差,有的放矢制定对

策,规避各种风险。

加纳布维水电站是电建集团与加纳能源部签署的EPC总承包水电项目,被誉为“加纳的三峡工程”,由水电八局承建施工任务。建设者经过5年鏖战,2014年12月实现3台机组投产发电,主体工程完工。为了优质高速地完成各项尾工任务,确保工程提前移交、降低工程投资和运行成本,项目部进一步加强成本控制,优化资源配置,实行任务承包,进行差异化的考核,避免了“小马拉大车”的现象发生。

非洲莱索托麦特隆项目,是八局在南部非洲自主营建的第一个项目,也是战略性开拓项目。项目运作过程中面临环境、资源、标准、汇率等诸多困难,存在很大的潜在亏损。项目部强化履约意识和经营意识,一手抓优质履约,一手抓优化设计、变更索赔,化解各种风险,改善经营环境,不仅提前或者按期实现了大坝蓄水、首次供水、二次供水、三次供水、原水泵站完工、大坝竣工,最终使项目从亏损走向了盈利。

水电八局总经理朱素华表示:“在‘新常态’的新形势下,只有敢于碰硬、深化改革、真抓实干,不断地提升企业创利能力和发展水平,才能在促发展、稳增长中重塑八局发展的新形象。”

本版编辑 王晓燕