

以雪为令 雪停路净



正月初六凌晨,我市迎来了今春第一场雪。

市政集团公司以雪为令,及时启动除雪预案,公司领导亲临指挥,工程部、安监部第一时间落实在建工地除雪的统一协调工作。集团公司各在建工程项目部积极组织人力和除雪机械对路面积雪进行清扫,认真落实责任范围内的除雪工作。各基层单位对大雪带来的影响也及时检查了解,积极应对。与此同时,公司各级值班

人员严格值守,保持信息传达通畅。

截止2月10日下午两点,集团公司共出动人员105人,装载机3台,水车3台,平地机2台,三轮车2辆,喷撒融雪剂20.5吨。经过持续奋战,所有工地均在14点前完成融雪清扫工作。

下一步,集团公司将继续关注雪情,加强值守,确保雪停路净,为市民安全出行提供保障。

政工部 袁佳齐

市政一路桥引进无人机航拍测绘试验

航拍测绘是一项全息测绘技术,能提供全方位的现场实景信息,在工程勘察、设计、施工各阶段都有广泛的应用价值。但是多年来由于航拍测绘技术门槛高,设备昂贵,安全风险大,许多中小施工企业望而

却步。

市政一路桥相关技术人员,紧紧跟踪测绘领域前沿技术,终于在去年发现了一款可搭载RTK的大江精灵4RTK小型航拍测绘无人机,结合POS设备进行后差分数据处理,

可实现厘米级甚至毫米级高精度航空测绘,高度智能化飞行。目前市政一路桥引进了该设备,正在开展航拍测绘试验工作。

该技术的应用,为我们工程前期的地形测绘、断面测量、

放红线、土方计算等提供了更为快捷、方便、轻松的手段,可以把相关设计图纸合成到相片里,极大的方便现场管理人员,施工期间的定期航拍,可以进一步加强我们施工现场的管理工作。 市政一路桥 柏统理

总结过去 筹划未来

在春节到来之前,城轨分公司于2019年2月3日在北二环-太华路立交项目部召开年终总结大会,分公司全体职工参加了会议。

会上,分公司经理董海水总结了2018年分公司的各项工作进展情况,谈了2019年分公司工作设想,宣讲了集团公司改制的进展情况。对地铁六号线盾构项目部春节加班期间的工作做出了周密安排,要求项目部一定要抓好春节加班期间的安全生产工作,安排好春节期间加班职工的生活。分公司党支部书记樊世群要求全体职工在新的一年里巩固成绩,克服不足,以饱满的热情和埋头苦干的精神投入到工作中,力争取得更大成绩。

城市轨道交通分公司 李鹏



摄影/朱鹏

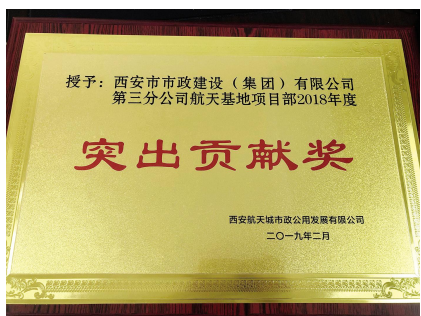
第三分公司航天基地项目部荣获2018年度『突出贡献奖』

2月18日下午,西安市航天基地召开了2018年度总结表彰大会。会议主要是总结2018年度各项目部的建设工作,并对2019年度重点工作进行安排部署。集团公司第三分公司航天基地项目部荣获西安航天城市政公用发展有限公司2018年度“突出贡献奖”,席小鹏、马飞获“优秀项目经理”称号。

2018年全体施工人员共同努力,克服高温酷暑,放弃节假日休息,做到了“不计得失,不畏困难,一往直前”。以高度的责任感、担当的勇气、务实的举措,真抓实干,攻坚克难,全面完成工程建设。及时打通的“断头路”为周边单位和行人出行带来的方便和快捷,为我们赢得了较好的社会声誉,也得到了业主单位的认同。2019年第三分公司航天基地项目部将依托雁引路立交和航天南路两个项目为中心,坚持按照“抓安全、管质量、抢进度、降能耗、促生产”的总体要求,以进度管理为主线,质量和安全管理为关键,治污减霾为要点,全身心的投入到新的工程建设中。

新的一年,新的征程!我们市政集团将继续秉承“为航天基地建造精品工程,打造市政集团企业品牌”的理念,严谨处事,做好各项管理工作。全体员工一定会以更务实、更团结、更勤奋的精神面貌投入到全年的工作中,努力拼搏、再接再厉、不辱使命,为航天基地建设贡献一份力量!

图/文 第三分公司 赵丹



浅谈PPP项目盈利模式

基于实践中的典型案例,主要针对项目公司从收益结构优化方面介绍PPP项目的盈利模式。

收益即财富的增加,其既包括货币收益,又可以包括声誉提高、潜在收益等非货币的。PPP项目可以通过优化收益结构实现盈利。

一、捆绑私人产品,配补收益来源

当政府希望通过PPP模式获得的公共产品或服务属于非经营性(没有任何价格机制和现金流入,主要产生社会效益)或准经营性(有价格机制和现金流入,但无经营利润,成本无法收回)时,可以为该公共产品或服务配补适当的私人产品并捆绑提供,从而克服收费困难或收费不足的难题,即所谓的公共物品供给的捆绑模式或联合供给模式。《基础设施和公用事业特许经营管理办法》(简称25号令)明确规定,“向用户收费不足以覆盖特许经营建设、运营成本及合理收益的,可由政府提供可行性缺口补助,包括政府授予特许经营项目相关的其它开发经营权益”,从而充分肯定了这一盈利模式的合法性。

(一) 授权提供配套服务,拓展盈利链条

当PPP项目供给的基础设施或公用事业建成后,必需相应的配套服务才能正常运转时,政府可授权项目公司提供这种可以产生预期收益的配套

服务(如餐饮、物业、绿化),从而通过延长价值链创建现金流、补偿主体项目财务上的不可行。例如:英国国家医疗卫生服务体系(NHS)与百威斯特公司(Bywest)合作的西米德尔塞克斯大学医院(West Middlesex University Hospital)项目,百威斯特公司负责其投融资与建设,西米德尔塞克斯大学医院基金会负责该项目的运营管理,为了补偿与回报百威斯特公司的建设投入,将该医院运营期间的配套服务项目全部交由百威斯特公司负责,包括餐饮、搬运、安全、保洁、维护和物品供给,服务周期或从35年延长至60年,服务费由英国政府支付。

(二) 开发副产品,增加收益来源

项目公司在提供政府需求的公共产品或服务时,可以附带生产出更具经营性的副产品(如广告、建筑作品知识产权的授权使用),以此弥补主产品项目财务上的不可行,具体策划方案既可由公共部门主动提出,也可由社会资本策划提出、公共部门审核批准。

如:英国森德兰市采用PFI方式对市内街道的照明、标志和街道设备(3.05万个灯柱和6000个公路标志)进行设计、安装、运营、维护和融资,合同期限为30年,且要求最长5年内更换完所有设备,该项目中的社会资本在合同期内的前5年获得一次性支付265万英镑用于更换完所

有设备,其后运营期每年通过经营灯杆和公路标志广告、交通监控等第三方收益(折现共计158.9万英镑),来作为维护投资和获取相应回报。

如:德国将公厕进行市场化运作,以期在弥补政府资金不足的同时,促进公厕在节能、节水、环保等技术上的创新,1990年在柏林市公共厕所经营权拍卖会上,汉斯瓦尔即承诺免费提供公厕设施及其维护和清洁工作,当时其竞争对手都认为他疯了,于是在缺少竞争、承诺免费建厕、只要求交纳低廉管理费的情况下,瓦尔公司一举拿下全柏林的公厕经营权;瓦尔公司的盈利点显然不在厕所门口0.5欧元的投币口上,其最大的收入来源是这些公厕外墙的广告经营,它把柏林的很多厕所外墙变成了广告墙,加之瓦尔公司的墙体费用比一般广告公司低得多,使得香奈尔、苹果等很多著名公司都在公厕上做广告。

(三) 增补资源开发权,弥补收益不足

政府对以对项目公司进行补偿的方式,将基础设施或公用事业项目(地铁、隧道、环境治理等)周边一定数量的资源(如土地、旅游、矿产)的开发权出让给项目公司,以捆绑的方式提高项目公司的整体盈利能力,以确保项目投资者获取合理回报,调动投资者的积极性,即所谓的资源补偿项目(Re-

source Compensate Project, RCP)融资模式。例如:香港地铁公司(简称“港铁”)的盈利模式可总结为“轨道交通+地产商业”的组合,即以轨道交通的投融资建设与沿线地产商业的开发同步进行,由港铁的收益结构可知,地产商业开发的收入占总收入的50以上,正因如此,港铁成为了全世界范围内服务水平最好、运营效率最高、盈利情况最为理想的地铁公司之一。

二、冠名公共产品,增值社会资本声誉资本

对于社会资本而言,能够为其自身增值、为其发展助力的收益不仅限于货币形式的,还可以是提高知名度、潜在收益等非货币形式的,因此PPP项目还可以冠名公共产品作为社会资本的回报,日本丰田汽车公司就热衷于这一类PPP项目。例如:丰田汽车公司捐赠350万元人民币在天津建造过街天桥,命名为“丰田桥”,虽然丰田桥无法产生任何直接现金收益,但丰田汽车公司通过得到该桥的冠名权,收获了巨大的隐性声誉收益。又如:丰田汽车公司负责了NBA球队休斯敦火箭队的主场——“丰田中心体育馆”的投融资建设与维护,但并不负责其运营以收回建设投资,而是通过为体育馆冠名,来吸引丰田中心体育馆看比赛的火箭球迷购买丰田轿车。

第四分公司 谢祖康

团结南路二期、亿润路东侧规划路绿化工程顺利完工

2018年7月9日,永康书记在西安市“追赶超越”擂台赛上强调:“要坚持以人民为中心的发展思想,坚持完善城市功能,以务实的举措、担当的勇气,真抓实干,攻坚克难打通断头路,聚焦民生锻造西安铁军”。团结南路二期市政工程和亿润路东侧规划路市政工程就是2018年西安市确定打通的29条断头路中的两条。虽然道路已经通车放行,但因为今冬雾霾持续时间较长,严重制约着绿化工程的实施。

2019年1月14日下午,接到集团公司通知:按照甲方的指令性要求,必须在2019年1月25日之前完成两条路的绿化施工任务。工期紧、任务重、分公司紧急抽调得力人员,选择合适的施工队伍、联系施工机械、倒排工期、讨论施工方案避免返工。当晚便组织人员进场开始换土作业。

正所谓未雨而绸缪,有备而无患。虽然雾霾影响了正常施工进度,但是却给了我们充足的施工准备,一进场才能一鼓作气,顺利展开工作面,扎实推进各项工序有条不紊的进行。最终在2019年1月25日晚及时完成了两条路的种植土换填、乔灌木栽植、花草栽植、景观灯安装等所有施工,赢得了甲方和监理单位的好评和认可。这是一支平均年龄不到27岁的团队,正因为年轻,所以团队的每个人都抱着谦虚的学习心态,有着高效的任务落实性和集体荣誉感。这两个工程的圆满完成,再次验证了我们金建公司就是一只召之即来、来之能战、战之能胜,能打硬仗善打硬仗的队伍!

2019年将是金建园林公司持续大力发展的关键一年,已经确定了年度几个项目的施工建设计划。为此我们将再接再厉,继续发扬积极创新、勇于担当、真抓实干、攻坚克难的“铁军”精神,争做市政铁军的排头兵!

图/文 金建园林公司 李凯

