拿下石料矿竞拍国企“第一单”,带领企业扭亏为盈转型发展
宁波交通投资控股有限公司党委委员、副总经理姚晔:

“是国企改革给了我一次次‘冲锋陷阵’的机会”

雁翔:先锋榜样的力量

“12.54亿元,成了!”坐在电脑前的他终于长吁一口气。

2018年8月30日,余姚市黄家埠镇高桥村小岙山建筑用石料矿采矿权的竞拍在省矿业权网上展开了激烈的角逐。数十家企业,经过6个多小时137轮的“博弈”,最终宁波交通投资控股有限公司成功竞得采矿权,使该公司在打造综合交通产业集团的战略征程上迈出了至关重要的一步。

坐在电脑前的他,就是宁波交投党委委员、副总经理姚晔同志。在他身上浓缩的,是一批又一批宁波交投人当尖兵、争一流的特质。

□记者 滕华

姚晔(左)在工作中。蒋卫中 摄

看似不可能完成的任务:

建筑石料矿采矿权竞拍 拿下宁波国企的“第一单”

行业外的人可能很少知道,去年8月30日的那一次建筑石料矿采矿权拍卖,是宁波国企的“第一单”,在整个浙江省也不多见。为什么宁波交投要去吃这个“螃蟹”,姚晔和我们讲起了背后的故事。

“很多人不知道,从上世纪90年代末每公里造价3000余万元,到现在每公里造价三四亿元,高速公路的建造成本,这20年间翻了10倍。对于建设高速公路而言,石料等原材料在造价中大概占了35%的比重,所以石料的价格对高速公路的建造成本有着至关重要的影响。”姚晔说,对甬城境内高速公路的投资是宁波交投的重要项目,特别是在杭甬复线项目拿下后,出于成本考量,他们开始四处寻找施工沿线的石料矿。

“矿老板坐下谈一谈,石料价格就往上抬一抬。”这句话,说的就是建设石料界的老板们具有资源垄断的价格优势。宁波的建设石料矿山开采行业,因为部分小矿山已被关闭,新矿山采矿权从严控制,建筑石料市场已然成为“卖方市场”,建筑石料采矿权也由此成了稀缺资源。

宁波交投公司是宁波市交通基础设施的主力军,如果在交通基础设施产品产业链上拥有地方建筑材料资源方面的优势,不仅可以保障公司所承担的重大交通项目建筑材料的供给,而且可以作为公司资源综合开发的一个突破口,优化产业结构,增强盈利能力。

出于这个谋划,宁波市一发布《进一步加强普通建筑用石料矿山开发管理工作的实施意见》,姚晔立即带领团队深入余姚等地,对矿山资源、矿山投资、矿地利用等进行了全面摸底调研和持续跟踪。

2018年8月初,姚晔得知余姚小岙山采矿权挂牌出让,并将于月底正式竞价。时间非常紧迫,需要宁波交投公司在一个月内完成所有投资流程,而这个新领域在宁波交投公司的历史上没有任何经验可借鉴,完全需要“摸着石头过河”。

困难面前容不得犹豫,姚晔当即立下“军令状”。他迅速组建工作团队,带领团队从市场调研着手,逐一分析竞争对手,反复修改可研报告,组织专家评审,直到最终决策。工作团队夜以继日地加班加点,办公室常常灯火通明。在他的示范带动下,团队在短时间内便“啃下了这块硬骨头”。也正是前期大量的工作铺垫,姚晔较为精准地预判了12亿–13亿元的竞争性估价,最终以12.54亿元拿下了这个看似不可能完成的任务。

自此,宁波交投公司交通资源综合开发正式迈出了实质性的步伐,也为宁波交投公司后续启动资源公司的筹建打响了“第一枪”。

改革创新“操盘手”:

带领宁波交投扭亏为盈 助力企业驶入转型发展的“快车道”

在同事眼中,姚晔就是一个改革创新路上,紧盯目标不放松的企业“操盘手”。面对激烈的高速公路PPP市场,宁波交投及主要控股企业开始积极谋划突破路径。为此,姚晔主动适应形势变化,一头“钻”进了“放大国有资本功能”这个课题中。

姚晔一方面带领团队与央企、省企加强战略协作,共同组成联合体,参与高速公路PPP竞标,并成功中标杭甬复线一期这一全市首条高速公路PPP项目;另一方面以受资企业——大通公司为主体,整合杭州湾大桥、高速绕城西段、甬台温、甬金、舟山大桥等相关高速公路资产,完成PPP投资平台组建,成为全市高速公路PPP项目的有力竞争者。截至2018年年底,该平台总资产为191亿元,净资产为102亿元,净利润为8亿元,资产负债率控制在47%左右,打造了一个高速公路PPP项目的有力竞争主体。

2016年,公司在之前连续两年亏损、部分融资工具被暂停这一前所未有的严峻局面下,面对全年超100亿元的融资任务和大额的预亏,姚晔积极履职担当,在资产管理工作上频频出招,使公司成功实现2016–2018年连续三年盈利,为公司实现资信评级提升、融资能力改善发挥了关键作用。

给了平台,就要跳出最美舞姿。在市委、市政府及市国资委、财政局、交通运输部门等相关部门的领导支持下,姚晔成功地让浙江省交通系统规模最大、项目最全的试验检测机构——宁波市交通建设工程试验检测中心有限公司及宁波市公路局路桥工程处平稳划入,并不断焕发出更加蓬勃的生命力和强劲的发展势头。

划入后的检测公司,在他的带领下,深入践行“走出去”战略,业务拓展成效显著:全年承揽检测业务量达2.33亿元,同比增长315%,其中宁波大市外业务更是增长近11倍,达到8148万元;业务领域成功延伸到省内杭州、温州、台州、金华和舟山等主要城市,以及省外重庆、贵州、内蒙古等地区。

稳步增长的企业资产,却没有让姚晔有着丝毫的放松。“国企改革给了我一次次‘冲锋陷阵’的机会,作为领导干部,要有坚定的理想信念,坚守初心,勇担职责使命,当好改革的先行者,持续激发企业的活力和创造力。在全市‘六争攻坚’的鼓舞下,我有了更大的勇气和干劲,来助力企业驶入转型发展的‘快车道’。”他对自我的要求和突破,依然是一条没有终点的马拉松。