

吉林省高速公路集团有限公司推进“1+N”发展战略——

产业链思维提质路衍经济

本报记者 马洪超

在位于中韩(长春)国际合作示范区的吉林省交通材料产业园,生产车间一派繁忙,工人们正以日产1500片的速度在波形防撞护栏生产线上有序作业;

在蒲烟(大蒲柴河至烟筒山)、桓集(桓仁至集安)高速公路建设现场,吉林省路桥工程有限公司正全面推进护栏板安装等交通安全工程建设;

在吉林省高速公路集团有限公司(以下简称“吉高集团”)的全资子公司吉林省吉高智慧交通科技有限公司负责的城市智能化工程维保项目——长春伊通河城市风景区数据中心,工作人员通过监控大厅的大屏幕,实时关注伊通河沿线。该中心投运以来,已多次为有关部门提供社会治安等信息查询服务。

这些都是吉高集团做强路衍经济取得的成果。路衍经济是指依据交通网络点多、线长、面广的自然属性和对区域经济的拉动、带动和辐射作用,通过对沿线经济要素的集聚、扩散而衍生的新经济业态。近年来,吉高集团深入推进“1+N”发展战略,实施产业链再造行动,围绕主业培育壮大的10户产业链经营性子企业在2022年全部实现盈利,各项经营指标运行良好,企业治理能力持续提高。



图为鹤岗至大连高速公路靖宇至通化段。 聂大兴摄(中经视觉)



吉林省交通材料产业园波形防撞护栏生产车间内,机器正在有序作业。 本报记者 马洪超摄

今年“五一”假期,国内旅游出游2.74亿人次,实现旅游收入1400多亿元。伴随文旅市场的强势复苏,各地文旅企业推出的旅游演艺产品成为关注热点。

现在的游客已不满足于走马观花式的参观游览,对文旅市场的产品供给提出了更高要求。从前“上车睡觉、下车拍照”的游玩模式很难留住游客的心,而旅游演艺产品带来的沉浸式观赏体验往往更能给游客留下深刻印象,这也使其成为景区丰富产品供应的重要选择。

近年来,文旅企业打造的旅游演艺产品无论是在演出形式还是呈现效果上都有新变化。在演出形式方面,景区的表演正努力增强游客的参与度,让观众从看台走向舞台;在演出效果方面,新的视听技术的广泛运用,带来了更具震撼力的视听感受。

当下,企业想要经营好旅游演艺产品并不容易。旅游演艺产品竞争激烈,演出方不仅要与同行竞争,还要与其他旅游产品争夺游客有限的出行时间。面对如此局面,想要有稳定的客流,并形成良好的口碑进而提升复购率,这就对演艺的内容质量提出了更高要求。

值得注意的是,文旅企业推出的旅游演艺产品在表演内容上存在同质化现象,演出的核心元素雷同、表演形式类似,不少表演环节模块化情况普遍存在。这样的商业选择不难理解,毕竟较强的可复制性、标准化的呈现形式,便于规模化系统性培训,在保障剧目质量稳定性的同时可以有效控制成本。

优秀的商业产品需要平衡好品质把控、接受度、成本控制、可复制性。旅游演艺产品属于大众消费品,既要警惕曲高和寡,也要避免落入同质化竞争,控制成本固然重要,提升产品质量同样不容忽视。

首先,文旅企业在推出旅游演艺产品时应专注于所在区域的文化特色,将所在地独特的历史传统、人文风土作为主打内容,用成熟的表现方式呈现独特的文化内涵。

其次,应不断创新表演内容与形式,积极运用新型光影技术,提供更为震撼、更有代入感的表演场景。企业可以制定演出质量维护提升机制,除自创节目外,也可通过定制、采购、引进以及搭建艺术交流平台等方式丰富表演内容。

最后,文旅企业应增强自身全产业链协调能力,包括前期项目选址、设计建设,节目的导演编创、舞台呈现,后续的景区运营、营销推广、升级改造等环节,从整体上提升自身的运营管理水平。

本版编辑 王琳 向萌 美编 王子莹

建管养运产业

“建立全新的资产资本体系和高等级公路全产业链建管养运产业格局,既是事业发展需要,也是企业生存需要。”吉高集团党委书记、董事长郝晶祥说。

2018年12月,吉林省政府赋予吉高集团全省收费还贷高速公路收费权,并划拨高速公路资产,实现全省高速公路资产、负债及收费权的统一。但由于吉林省处于国家高速公路网末梢,当时高速公路车辆通行量不高,吉高集团高速公路收费业务短期很难形成规模收入,长远持续发展面临考验。

乘着国企改革三年行动的春风,吉高集团突出集团母公司的国有资本投资运营功能,逐步构建集团公司与出资企业以资本为纽带的投资与被投资关系,重点突出决策、投融资、产业培育、转型升级、重组整合、管理指挥中枢等职能,在市场化运作下突出保障吉林省高速公路安全运营的主功能。

面对拥有高速公路资源优势却无产业优势的尴尬,吉高集团按照专业化原则,运用好集团母公司的国有资本投资运营功能这个“1”,在自己熟悉的领域——高速公路建管养运产业链加速布局,组建多个集团绝对控股或全资的独立法人实体,打造公路施工、筑路材料、服务区经营、智慧交通等优势突出、特色鲜明的“N”个产业板块,培育企业核心竞争力。

靠前发力的路路桥建设业务。2020年3月,吉高集团组建成立吉林省路桥工程(集团)有限公司(以下简称“路桥公司”),以建立现代化企业为目标,致力打造吉林省公路工程施工企业中的标杆。

“公司成立后,我们想方设法快速形成企业核心竞争力。”路桥公司董事长张勇说,首先就是要解决建设资质不足的难题。

路桥公司通过增资扩股方式取得公路施工总承包一级资质,申请取得全国公路养护全项(路基路面、桥梁、隧道3个甲级和

交通安全设施)资质,成为吉林省目前唯一取得全项最高养护资质的施工企业,公司养护业务范围可拓展至全国。

路桥公司还建立了工程调度、项目策划、成本管控、安质管理、人才管理、财务管理六个管控体系111项制度,搭建项目管控资料库、完善施工队伍和材料供应资源库,提升企业运行效率。

为快速积累施工业绩,路桥公司深度参与吉林省高速公路建设,全力做好蒲烟、桓集、烟长(烟筒山至长春)高速公路交安工程和吉林省高速公路养护工程等项目,并加强外部市场开拓,力争打开市政工程和省外建设市场。2021年,路桥公司实现营业收入5.47亿元;2022年,实现营业收入8.29亿元;预计2023年可实现营业收入14.36亿元。

推进协同发展

在培育公路施工企业的同时,筑路材料产业也在同步推进,有关业务加快形成产业链条。

在中韩(长春)国际合作示范区尚德大街与腾达路交会处,占地15.5万平方米的吉林省交通材料产业园已经是吉林省交通材料生产供应的重要基地。两年前,这里还是一片荒地。自2021年3月建厂以来,负责园区建设经营的吉高集团全资子公司吉林省交通实业发展有限公司(以下简称“实业公司”),营业收入连续两年实现翻倍,2021年全年营业收入1.06亿元,2022年实现营业收入3.2亿元。

“2020年初,集团党委通过变更经营范围、公司章程、法人治理结构等注册信息的方式,组建了新的生产型公司——实业公司。通过调研发现,省内公路工程材料生产领域的龙头企业几乎是空白,因此明确了把筑路材料产业作为发展方向。”实业公司执行董事崔凤阁说。

确立方向、确定场址后,为提升产品核心竞争力,实业公司与有关央企合作,共同出资组建中铁(吉林)北方工业有限公司,

在园区建成各类沥青混凝土、标志牌、防眩设施、标线涂料等多个一流交通材料生产线,还引进了国内外工艺先进的交通材料制造设备和生产技术,实现了由项目型企业向生产型企业的转型,朝着东北区域交通材料供应基地的目标阔步前进。

在做好公路施工、筑路材料产业的基础上,吉高集团在2020年先后成立了吉林省吉高智慧交通科技有限公司(以下简称“吉高智慧”)、吉林省吉高融资担保有限公司等,持续优化国有资本布局,与优势企业合作共赢,加速补链强链,推动上下游产业链协同发展。

“报警电视墙联动、报警信息语音播报等功能,能够帮助咱们第一时间发现隧道异常,便于应急预案的联动和响应。”在吉林省高速公路五女峰隧道站,吉高智慧研发中心副经理杨建忙着给工友们讲解隧道监控系统最新上线的功能。目前,吉林省69个高速公路隧道都已应用这一智能化系统。除了隧道监测系统,吉高智慧还先后研发了车道收费系统、费率管理系统、对账交易平台等16项平台系统,为解决高速公路运营管理难点提供了数字化解决方案。

截至目前,吉高集团共培育了路桥、服务区公司、智慧交通、试验检测、担保等10户子企业,围绕高速公路产业链,通过自主办理、整合、重组等方式,陆续取得12项公路、市政、劳务施工资质,以及公路工程所含含量最高的施工总承包一级资质、交安专业一级资质、机电专业一级资质、养护甲级资质、交通监理、试验检测、交通材料制造、机电安装、融资担保等全系列高等级公路建管养运资质。2022年,吉高集团10户子企业全部实现盈利,各项经营指标运行良好,主营业务收入单一局面得到改变。

提高治理效能

在吉高集团的员工看来,集团顺利推进“1+N”多元化发展,在很大程度上得益

于国企改革三年行动提供的有力保障。

在国企改革三年行动中,吉高集团深化国有企业劳动、人事、分配三项制度改革,持续完善干部能上能下、员工能进能出、收入能增能减机制,科学优化组织机构和岗位配置,实现了人员精干,提升了企业运行效率,2022年劳动生产率较2020年增长59.26%。吉高集团的三项制度改革成果得到国务院国企改革领导小组充分认可并在全中国予以推广。

2020年,吉高集团采取“全体起立、竞争上岗”的方式,实施了高速公路运营岗位涉及上万人的竞争上岗工作,300多名表现突出、群众认可的基层一线职工竞聘到收费站长、工区主任、服务区经理等岗位。吉高集团双辽分公司长岭养护工区主任董明,就是集团选人用人机制改革的受益者之一。通过竞聘,董明从一名合同制工人走上了管理岗位。

“现在执行的是新的工资绩效考核体系,打破了原来‘干多干少都一样’的问题,实现了多劳多得,大家干事创业的劲头更足了。”董明说,集团深入推行员工公开招聘、管理人员竞争上岗、末等调整和不胜任退出机制,推进市场化用工常态化、薪酬分配差异化、考核体系全面深化等,他所在的养护工区人人争相创新,已完成技术革新、修旧利废达30项,先后为高速公路养护节省资金100余万元,间接创造效益500余万元。

“2021年以来,我们提拔任用干部66人,调整交流任职82人次,末等调整或不胜任退出679人,推动了制度优势转化为治理效能,集团劳动生产率大幅增长,发展动力明显增强。”吉高集团党委专职副书记呼显臣说。

“吉高集团国企改革三年行动主要目标任务全部提前完成,三项制度改革实现全覆盖,全面实施权属企业经理层成员任期制和契约化管理。”吉高集团总经理邵新怀说,吉高集团将持续巩固深化国企改革三年行动成果,全力扩大交通有效投资,为吉林省经济社会发展贡献更大力量。

黑龙江省新曙光刺五加生物科技开发有限公司深挖用户需求——

研发新品保健康

本报记者 马维维



黑龙江省新曙光刺五加生物科技开发有限公司产品包装车间。(资料图片)

“现在是生产淡季,我们利用这个时间对提取加工车间进行升级改造。”走进位于黑龙江省虎林市的黑龙江省新曙光刺五加生物科技开发有限公司(以下简称“新曙光公司”),生产经理张小庆介绍起企业生产情况。

“短梗五加提取线利用的是低温萃取技术,能够最大程度保持它的有效成分。新改造的蜂蜜全自动包装线和冷冻干燥生产线预计今年10月末正式投产,年生产绿色产品将达500吨。”张小庆说,公司主打产品短梗五加冬季出浆率最高,每年11月进入生产旺季,4个月就可以生产约50吨短梗五加产品。

新曙光公司于2001年成立,是以绿色食品与健康产品研发、生产为主的国家级高新技术企业。公司拥有短梗五加、蜂产品、食用菌和保健品四个系列的产品。

传统的销售模式已经跟不上消费者的需求。为打开产品销售,新曙光公司大力实施品牌战略,线上线下齐发力。一方面,发力线上。2014年起,新曙光公司逐步向“互联网+”等销售模式转变,并与知名企业

和电商平台开展合作;另一方面,采取多种营销方式培育线下市场。比如,拓展农贸市场、超市等销售渠道,打造知名品牌。“互联网营销模式与传统模式最大的差异在于,公司不再以产品为中心闭门造车,而是根据用户需求开发产品,同时更关注产品与用户的沟通连接。近几年,我们与网店合作,找‘网红’带货,销量快速增长。今年开始,线下销量也明显恢复。”张小庆说。

“创新已经成为企业实现增长的根本途径。”张小庆说,在产品开发过程中,公司不断加大研发力度,加强产学研合作,合作开发新产品,为企业可持续健康发展提供保障。

2022年11月,新曙光公司与黑龙江中医药大学开展技术合作,组成科研团队,研发短梗五加冻干粉等多个项目。同时,公司还与黑龙江省科学院、黑龙江省微生物研究所、黑龙江省中医药大学、东北林业大学等院校建立绿色食品战略合作联盟。

依托院校科技资源,积极开展技术创新,为公司加速科技成果转化、提升科技创新能力提供有力支

持。比如,新曙光公司对刺五加等黑龙江省稀缺的中药材资源进行深度开发,使用最佳提取工艺,使刺五加中的抗氧化成分刺五加总苷含量提高至120倍;公司开展的“刺五加纳米乳制剂技术集成”项目,将刺五加制成纳米乳,不仅增强了刺五加溶解度,还提高了刺五加的利用率;公司创新开发“刺五加木耳栽培技术”,利用刺五加提取后的废料制成木耳菌袋,培育出刺五加木耳,产出的木耳具有刺五加的有效成分。

为加强对刺五加的研究,新曙光公司专门建立起刺五加研发中心,这里基础实验、中试及放大试验设备配套设施齐全,还专门开辟了刺五加药材种植基地和示范基地。“刺五加研发中心的技术装备和科研水平已经达到国内领先水平,我们很多科研成果都源自这个中心。”张小庆告诉记者。

“未来几年,我们计划将刺五加研发中心扩建为刺五加科技产业园,进一步创新研发技术,延长产业链条,推出高新技术产品,培育新的经济增长点。”新曙光公司总经理张利说。