

吉高集团创新运营思路——

以路为媒驱动多元发展

本报记者 马洪超

无人识别路况病害、“云云对接”打通数据链路、服务区深度融合文旅……吉林省高速公路集团有限公司(以下简称“吉高集团”)近年来聚焦通行效率提升、安全保障增强、产业融合拓展、数据价值释放等目标,加速从传统运营迈向智慧交通运营。

截至2025年底,吉高集团运营管理高速公路总里程达4315公里。在保持高速公路平稳运行的基础上,吉高集团积极拓展智慧交通、文旅融合、交通材料、科创等相关领域,10家竞争类子企业外部收入同比增长44.24%,标志着吉高集团由“高度依赖通行费收入”向“多元化协同发展”转型取得积极成效。

科技驱动服务升级

科技创新是企业提升核心竞争力的动力源泉。2025年7月18日,吉高集团科技创新研究院揭牌成立。

根据规划,科技创新研究院将成为吉高集团培育新质生产力的“策源地”,既要推进吉高集团科技创新工作高质量发展,又要成为吉高集团对外科技合作的“中枢”,牵头推动科技成果转化及推广应用。吉高集团党委书记、董事长谢忠岩表示,将以科创院为平台,推动基础设施品质提升和运营服务智能化转型。

2025年,吉林省入围全国第二批公路水路交通基础设施数字化转型升级示范省份。吉高集团作为该省高速公路运营主体和行业数字化建设的关键力量,承担了示范工程中最核心、最复杂、最具创新性的任务,当年17项任务全部超额完成。

近年来,吉高集团以建设吉林省智慧交通科技创新示范基地为抓手,依托集团覆盖全省的高速路网、土地资源、数据资产和丰富应用场景,深化与华为公司、清华大学等战略合作,聚焦“交通鸿蒙+低空经济+AI+零碳”等融合创新方向,联合开展关键技术攻关与成果转化,大力推动高速公路智能化、网联化、绿色化。

在低空巡查领域,吉高集团研发出“陆空协同巡查巡检图像识别研判”智能体,创新“无人机采集+AI识别+数据处置”模式,部署多类路况病害识别算法,识别准确率超过95%;在基础设施安全监测方面,吉高集团在桥梁、高边坡等关键构造物上开展“无人机+光纤感知+北斗定位”融合监测试点建设,实现毫米级位移识别、秒级预警响应,相关技术方案已在多地推广应用。

吉高集团运营事业部部长吴立龙介绍,作为吉林省知名的数字交通服务品牌,“吉行高速”APP和小程序集成路况查询、路况订阅、一键救援等功能,累计用户近300万,成为服务公众出行的重要平台。依托“吉行高速”,吉高集团构建起覆盖“出行前—出行中—出行后”的全链条服务能力。

数据成为新增长极

过去,交通行业的数据运营更多停留在分散采集、低效利用的阶段,难以形成规模化价值。针对行业“痛点”,吉高集团把数据作为核心战略资源,围绕“可用、可管、可算、可交易”的目标,系统推进数据治理、数据资产化和数据运营机制建设。



吉高集团运营管理的鹤大高速靖宇段。(资料图片)

通过标准体系、质量体系和安全体系建设,吉高集团先后通过有关权威认证,形成“流程规范—数据治理—价值转化”一体衔接的管理体系。吉高集团数据信息中心主任周旋介绍,集团已汇聚形成14.65PB交通大数据资源,覆盖监控、气象、养护、服务等全业务领域。

眼下,吉高集团已获得吉林省普通公路的计划类施工信息、突发类交通事故信息以及监控视频自动分析出的交通拥堵、事故等动态公共数据授权,使得构建一个覆盖全省路网的“高普一张网”大数据库成为现实。吉高集团将相关数据产品在数据交易所登记确权并挂牌,为公共数据合规流通和价值变现奠定基础。

截至目前,吉高集团有10项数据产品完成确权,并在一些数据交易所挂牌。其中,“高速公路道路事件场景数据集”完成交易,初步形成“数据治理—产品研发—资产入表—市场交易”的闭环路径,为全省数据要素市场化改革提供了交通样板。

今年2月,吉林省数字吉林建设领导小组办公室正式公布《吉林省公共数据“跑起来”示范场景名单(第一批)》,吉高集团参与申报的“以普通公路数据授权赋能吉林省‘一张网’出行服务”场景成功入选,成为全省5个示范场景之一。

依托不断完善的交通数据信息,吉高集团努力打造全国领先的“车路云”协同示范链条。吉高集团提出并落地“云云对接”车路协同模式,打通高速公路运营平台与城市“车路云”平台之间的数据链路,实现交通事故、交通拥堵等多类路况信息实时共享与精准推送。据了解,相关项目及课题将覆盖长春市1.5万辆智能网联出租车。

谢忠岩介绍,“十五五”时期,吉高集团将进一步做强“交通+数据”融合。依托积累的海量车流、物流、商流数据,开发“高速经济指数”“冰雪路况预警产品”等数据服务,推动数据与保险、物流等行业深度融合。

合,让数据业务成为推动吉高集团发展的新增长极。

交文旅融合添活力

走进蛟河服务区“吉高臻品·乐农农”特产店,长白山人参、吉林大米、黄松甸黑木耳、通化葡萄酒等土特产品整齐摆放,吸引了不少司机购买。

这个服务区紧邻国家4A级景区拉法山,但因多年来缺乏直连通道,游客由此前往拉法山不得不绕行。去年9月下旬,该服务区专门开了“口子”,设立拉法山收费站,方便游客前往拉法山景区,用时比原来缩短了30%,成为吉高集团推进“交通+文旅”融合的又一个典型案例。

“我们着力打破高速公路服务区传统定位,积极探索‘交通+文旅+产业’融合新模式,使其从传统的基础功能站升级为集交通枢纽、旅游门户、商业中心、文化窗口于一体的区域综合平台。”吉高集团服务区公司董事长杨易说,公司着力推进高速公路服务区与地方经济深度融合,依托吉林省独特的冰雪、农业及生态等资源优势,已完成石头口门、蛟河、查干湖、靖宇等6对特色主题服务区焕新。

位于长春市东部的石头口门服务区,地处珲乌高速长春市至吉林市段的核心位置,是展示吉林省冰雪资源、汽车产业、土特产品的一个理想平台。去年11月,通过服务区“开口子”工程,这个服务区与地方路网实现高效衔接,能更方便地前往附近滑雪场。

除了服务“冰雪游中转休憩”客群,改造后的石头口门服务区还聚焦“城市家庭短途休闲”,推出亲子游玩、“吉途书房”文

化空间、石头口门水库活鱼餐饮等多种服务,使服务区从“单一补给点”升级为“营收多元、文旅赋能、地方联动”的交文旅融合载体。“我们以‘亲子+体验+休闲’为核心功能定位,通过业态组合优化,构建了集休憩、消费、娱乐于一体的综合服务空间。”吉高服务区公司长春区域经理部部长于志介绍。

为打通农产品上行“快车道”,吉高集团在全省166个服务区专柜摆放350余种“吉字号”农特产品,让吉林好物走出深山、走进消费者。“我们将对标交通运输部提质升级行动方案要求,继续探索‘开放式服务区’建设模式,着力打造彰显地域特色、融合休闲旅游文化的标杆服务区,实现服务区与地方经济发展深度融合。”杨易说。

除了线下实体服务区,线上也是“交通+文旅”的重要流量入口。吉高集团依托“吉行高速”平台建设了“旅游服务”板块,集成沿线景区推荐、酒店预订、门票购买、租车服务等功能,形成“行一游一购”一体化服务链条;通过与有关市县及相关部门签署文旅融合合作协议,“吉高商城”网上平台打造“县市优选”“乡村振兴”等专区,推动长白山人参、通化葡萄酒等“吉字号”特色农产品线上销售,并将通行积分与消费抵扣打通,线上线下同步批发零售地域特色产品并进行物流配送,形成交通带动产业、促进消费的良性生态。

据介绍,吉高集团将持续拓展“交通+文旅”融合模式,加快构建集“吃住游玩购娱”于一体的数字平台,推出更多高品质产品与服务,使产业生态更加丰富多元,实现社会效益和经济效益双提升。

吉高集团 截至2025年底

运营管理高速公路总里程达 4315公里

拓展智慧交通、交文旅融合、交通材料、科创等领域

10家 竞争类子企业外部收入 同比增长44.24%

汇聚形成 14.65PB 交通大数据资源

覆盖监控、气象、养护、服务等全业务领域

市场企业漫谈

随着相关扶持政策逐步退出,电动自行车行业正从政策红利驱动,转向更加注重市场规律,更加依赖产品实力的发展新阶段。过去一段时期,不少企业习惯于依托补贴扩大规模、依靠低价抢占市场,这种发展模式虽然见效快,门槛低,却难以支撑企业行稳致远。实践表明,只有真正摆脱对政策补贴的路径依赖,把重心放在技术创新、品质提升和价值创造上,企业才能在激烈的市场竞争中占据优势。

补贴政策在电动自行车行业培育初期发挥了重要作用,有效激活了市场需求,推动绿色出行方式快速普及。但长期依赖补贴,容易让企业形成惰性,弱化创新动力,甚至陷入重规模、轻研发、重成本、轻质量的误区。有的企业将大量精力放在压缩成本、比拼价格上,忽视核心技术突破与产品性能升级;有的企业缺乏长远布局,一旦政策调整便面临经营压力。这种过度依赖外部红利的发展方式,不仅制约企业核心竞争力提升,也不利于行业向高端化、智能化、安全化方向迈进。

市场竞争的本质,终究是产品力的竞争,而非简单的价格比拼。真正具有竞争力的硬核产品,是技术、品质、安全与用户体验的综合体现。对电动自行车企业而言,摆脱补贴依赖,首先要将创新放在发展的核心位置,聚焦电池安全、续航能力、智能控制、轻量化设计等关键环节,持续加大研发投入,以技术优势构筑竞争壁垒。同时,要坚守品质底线,严格执行国家标准,强化全流程质量管控,把安全可靠、经久耐用作为产品的基本要求,用过硬品质赢得用户信任。

政策退坡,恰恰是行业优胜劣汰、优化升级的重要契机,也是优质企业脱颖而出的窗口期。汽车玻璃行业曾有地方补贴与政策支持,但福耀玻璃从不依赖补贴盈利,坚持高研发投入、全产业链发展,筑牢品质根基;光伏行业补贴较高,不少企业“靠补贴活着”,而阳光电源在发展早期就注重技术研发、不拼低价……主动苦练内功的企业,往往能抓住机遇,凭借差异化、高品质、高附加值的产品在市场调整中赢得主动。

从长远发展看,告别补贴、回归市场,既倒逼电动自行车企业增强内生发展动力,也将推动整个行业从规模扩张转向质量提升。企业要主动转变观念,将更多资源投向研发创新、智能制造与服务升级,心无旁骛做强产品、做优品质,从“拼价格”向“拼价值”、从“靠补贴”向“靠实力”转变,以自身优势获得更大发展空间。

本版编辑 刘佳美 编 倪梦婷

贵州磷化集团强化质量追溯体系、力推“仓储前移”——

肥料精准送达春耕一线

本报记者 吴秉泽 王新伟

走进贵州磷化集团开磷矿肥公司车间,映入眼帘的是一派繁忙有序的生产场景:自动化生产线高速运转,一粒粒圆润的化肥颗粒通过输送带源源不断产出;叉车来回穿梭,将一袋袋化肥码放整齐。

“春耕是全年农业生产的第一仗。我们正全力以赴抓生产、保供应,确保将优质化肥及时送到农户手中。”开磷矿肥公司总经理冉瑞泉告诉记者,为保障春耕用肥,公司紧盯生产目标,优化组织调度,依托集团磷矿采选、化肥生产、化工制造等全产业链优势实现高效协同,严格把控产品质量,确保每一粒化肥都“合格过硬”。

为保障春耕用肥,贵州磷化集团从去年10月就启动春耕保供准备工作,旗下六大生产基地开足马力运转,磷复肥产能利用率稳定在80%以上,日均产量超1.2万吨。

“春耕保供,既要跟上农户的用肥节奏,更要守住质量底线。”冉瑞泉介绍,贵州磷化集团建立了“一袋一码”追溯体系,形成从生产源头到田间地头的完整质量追溯链条。

通过构建追溯体系,贵州磷化集团实现对生产、检验、储运等环节的全过程数字化管理,并引入近红外光谱分析等先进检测技术,对生产流程中的样品进行快速检测,极大提升了检验效率与准确度。农户只需用手机扫码,便可查询企业信息、产品详细参数及质量检测报告。

围绕不同区域农业需求,贵州磷化集团以科技创新为引领,加快开展适应现代农业需求的绿色肥料研发与推广,持续推出多种新型配方产品。比如,集团围绕节水农业和高效农业发展需求,开发出高端水溶肥产品,具备全水溶、吸收快、无残留等特点,适用于滴灌等水肥一体化场景。

准送达农户手中,同样是贵州磷化集团重点发力的方向。在开磷矿肥公司物流站台上,叉车把码放成一袋袋磷肥快速装上火车,运往全国各地。开磷矿肥公司物流运行部成品组长王亚飞告诉记者,集团物流团队积极优化装车流程,缩短化肥在厂内停留时间,并主动对接铁路部门优化运输线路,统筹铁路、公路等多元运力,根据主产区需求动态调整发运计划,优先保障重点区域供应。

针对极端天气、运力紧张等突发情况,贵州磷化集团提前储备应急运力,建立快速响应机制,确保肥料“产得出、运得快、送得准”,以高效物流打通春耕保供“最后一公里”。

同时,面对春耕用肥时间紧、范围广、需求急的特点,贵州磷化集团大力推行“仓储前移”模式。“集团运用数学模型科学选址,在全国粮食主产区布局40个中心仓,通过‘淡储旺

供、精准调度’的现代物流体系,将‘工厂仓库’延伸至离农田最近的地方。”贵州磷化集团物流管理部部长邓伟介绍,淡季提前备货转化市场库存,旺季就近发货直达田间,最快送达时效从原来的15天压缩至1天,确保旺季肥料随用随取。

位于山东聊城东昌府区的中心仓就是其中之一。贵州磷化集团旗下山东麓福运营部工作人员庞晓燕介绍,该仓库服务半径超400公里,可辐射晋冀鲁豫数十个县(市、区)。“过去客户要先付款、等排产,旺季常‘无货可提’。现在货源提前到位,审核通过当天就能提货,效率大幅提升。”

据介绍,今年春耕启动以来,贵州磷化集团已将通过190万吨磷肥精准送达全国各地。集团将持续提升产能稳定性和产品质量水平,完善物流网络,全力保障农业生产用肥需求。



贵州磷化集团开磷矿肥公司成品包装区,工人在操作叉车转运磷肥。(资料图片)