

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 163 期 总第 11131 期 四川省社会科学院主办 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元 2024 年 7 月 2 日 星期二 甲辰年 五月二十七

超级工程将带来哪些超级效应?

叶昊鸣 田建川

钢铁巨龙腾湾区,长虹卧波架通途。6月30日,国家重大工程深中通道正式通车试运营。全长约24公里的超级工程,让深圳至中山的车程由约2小时缩短至30分钟,在环珠江口“A”字形交通网络骨架架起关键一“横”。

为了将深中通道带来的“流量”变为“留量”,“消费万亿元城市俱乐部”的深圳正在加紧发力,不少商业核心区积极开展促消费活动,为迎接深中通道开通后到来的消费潮做好准备;而在中山市,包括商住住宅、车间厂房在内的多个建筑项目已经封顶,等待更多人或者企业“拎包入住”,成为承接深圳等东岸城市产业外溢、进行招商引资的重要阵地。

便捷交通,互通有无,深中“半小时生活圈”、大湾区“1小时生活圈”逐步从发展愿景成为生活现实,珠江口东西两岸人民的“同城感”更为强烈。

交通运输,一头连着生活,一头连着生产。

自古以来,交通区位就是影响产业格局和经济发展的重要因素。珠江口,作为一道天然屏障,深刻影响着东西两岸城市群的产业结构和经济发展路径——

以深圳、东莞、惠州为代表的东岸城市群拥有先进制造业和强大的科创能力,但空间、土地使用成本较高;以珠海、中山、江门为代表的西岸城市群则刚好相反。两岸产业发展具有互补性,却苦于没有一条能够跨越珠江口的“天路”。

如今,深中通道正式通车。通道上提速的不仅是交通,还有两岸之间企业的发展;流动的不仅是车流,更有两个城市群之间的科技、金融等各类要素。

靠着交通区位优势获得发展的城市和省份不在少数——

九省通衢的武汉,靠的不光是长江、汉江交汇的水运条件,更在于发达的交通基础设施搭建起的水运系统和铁路运输系统,让这里烟火不断;

杭州机场三期和杭州西站枢纽同步启用,京杭运河杭州段二通道、八堡船闸和下沙港启用,“水陆空”三栖发展带给杭州更多活力;

全国唯一没有平原地形支撑的贵州,在高山深涧中开凿出一条条隧道、铺建了一条条高速,万桥飞架、大道纵横,推动贵州迈上高质量发展的快车道……

构建交通便利条件,助力经济发展,中国的经验和能力还惠及了更多国家。

“要想富,先修路”“逢山开路、遇水架桥”。以深中通道为代表的超级工程,通过基础设施“硬联通”带动发展建设“软联通”,充分发挥交通开路先锋作用。我们有信心期待,未来将有更多超级工程让中国驶上高质量发展“快车道”。

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金、广告等宣传需正式签订本合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转账到与报社无关的其他账号。

举报电话:028-87344621 企业家日报社



责编:邓梅 版式:黄健 新闻热线:028-87319500 投稿邮箱:cjb490@sina.com



强链则链强 链合赢天下

——山东重工吹响迈向世界一流供应链的号角



本报记者 赵健

常言道:“链优则胜,链劣则败”。当今经济全球化的浪潮中,企业发展战略体系中的供应链管理显得十分重要。世界一流企业诸如美国特斯拉、德国曼恩、日本丰田和中国华为等企业都将供应链作为企业核心竞争力。所谓“供应链管理”,主要是指围绕核心企业,通过对信息流、物流、资金流的控制,从采购原材料开始,制成中间产品以及最终产品,最后由销售网络把产品送到消费者手中。它是将供应商、制造商、分销商、零售商,直到最终用户连成一个整体的功能网链模式。

因而,一条完整的供应链应包括供应商(原材料供应商或零配件供应商)、制造商(加工厂或装配厂)、分销商(代理商或批发商)、零售商(卖场、专卖店、4S店等)以及消费者。从中人们可以看到,它是一个范围更广的企业机构模式,它不仅是一条连接供应商到用户的物料链、信息链、资金链,也是一条增值链,给这条链上的相关企业带来了丰厚的收益。据统计数据表明,企业供应链可以耗费企业高达25%的运营成本。

聚合强链 把握历史机遇的战略之选

当今,新能源、人工智能等新技术快速发展,任何一个世界一流企业都无法单独应对爆炸式的科技革命,都无法做到全供应链制造。下游企业闭门造车、简单指挥上游,不研究终端客户的需求,就无法领跑市场,更谈不上打造世界一流的品。

在国内,山东重工有中国重汽、陕汽重卡和潍柴新能源商用车,其重卡合并销量已经是全球第一;并且,山东重工拥有全球行业独一无二的动力链、整车链,在全省10个地市打造了高端装备制造产业集群。

中国中铁:深耕基建主业 创新多元发展

樊曦

华北大地,北京城市副中心站综合交通枢纽工程建设有条不紊,西侧站房二次结构施工目前已完成90%以上。项目建成后,将成为亚洲最大地下综合交通枢纽和“轨道上的京津冀”重要节点。

近年来,中国中铁聚焦基建主业,持续推动重大基础设施建设,大力加强行业科技创新,加速培育新质生产力,有效发挥了国家基础设施建设主力军的作用。

重大工程建设开启加速度

东海之滨,浪潮涌动,世界最大跨度公铁两用大桥——甬舟铁路西堠门公铁两用大桥建设现场一片大干景象。

“5号主塔墩承台已经浇筑完成,标志着西堠门公铁两用大桥主墩正式进入主塔施工阶段。”中铁大桥局甬舟铁路西堠门公铁大桥项目部常务副经理李永旗说。

西堠门公铁两用大桥有不少“世界之最”:主跨达1488米,是目前世界最大跨度公铁大桥;“公铁平层”布置让桥面宽度达到68米,是世界最宽的跨海大桥。同时,大桥直径6.3米桩基最深达海平面以下100米(水深近60米,入岩深度47.5米),是世界上直径最大的桥梁钻孔桩。

从东部沿海到西南山区,从广袤北疆到南海之滨,一批服务国家战略的“超级工程”正在中国中铁建设者手中从蓝图变为现实。



而在供应链管理方面,山东重工有着积极而富有成效的探索。比如,潍柴动力大型工业发电力投入了100亿元,走过了10年的道路,已经形成了全系列产品,抓住了当前全球人工智能带来的算力几何式增长、EPC备用电源模块全球供不应求的机遇,战略性地切入全球备用电源高端市场。潍柴动力的实践表明,没有战略供应链的长期磨合创新,一夜之间满足市场那是不可能的!

俗话说,思想决定出路,眼界决定境界。如今,山东重工集团国内业务、海外产业、产品出口已经形成了4:3:3的战略均衡结构,对供应链的管理提出了前所未有的更高要求。在山东重工集团党委书记、董事长、总经理谭旭光的认知里,低层级的销量第一、占有率第一不能说明什么,往往是徒有虚名。要做到全球收入第一、盈利第一、附加值第一、客户满意度第一,“真正的第一是全产业链共同第一。”谭旭光如是说。

事实证明,中国企业到国外去参与竞争,靠低质低价,即使能够赢得眼前市场,最终也都会退出市场;只有高质高价、持续迭代,与世界一流的品牌竞争,才能真正打造出屹立不倒的民族品牌!

在谭旭光看来,画一张图纸卖往全球的时代已经彻底结束。面对全球五大洲中低市场的差异化需求,如何定制化、便捷化满足客户,已经成为企业参与竞争的主要矛盾。与国际一流品牌在全球竞争中竞合发展,你中有我、我中有你,是世界科技发展的必然结果,任何人都阻挡不了这一历史迭代变革的规律。

构链转型 激活新质生产力的必然之举

古人云:行百里者半九十。如今市场的瞬息万变,犹如逆水行舟,不进则退,这就客观上要求人们不能躺在过去的功劳簿里,要时刻保持清醒的头脑,不以物喜,不以己悲。面对竞争是主动还是被动的参与,这不仅要取决于自身的规模和实力,更需要有自我剖析、自我否定的精神,树立起壮士断腕、刮骨疗毒、战胜自我、超越自我的信念。

通过近年来在国内外市场进行的大量调研,谭旭光在山东重工集团供应链管理工作会议上,深度剖析了目前集团在供应链管理上存在的突出问题和主要矛盾,找到外部因素和内部矛盾对供应链管理的诸多掣肘,并开出了治疗的“药方”。

谭旭光认为,山东重工目前在产品质量上

出现一些问题,很多都是供应链管理出了问题。他把全集团供应链存在的问题概括为:供方水平差、管理无秩序、团队不专业、协同阻力大。

一方面,企业的一些高管、研发和采购人员非常封闭,不去和一流的供应商交流,怎能掌握他们最前沿的产品和技术?高管闭着眼睛指挥,研发闭着眼睛画图,采购闭着眼睛砍价,这样下去,我们永远无法迈入世界一流!

在采购环节上,采购系统自身的管理粗放,也是市场、研发、制造等各个环节问题的集中放大。全集团省内实体企业的供应商数量6260家,中国重汽供应商2700多家,潍柴和重汽发动机供应商就多达800多家;从供方水平来看,国际一流供方占比6%,国内一流供方占比19%,行业主流供方占比38%,其他供方2340多家,占比37%,这是极其不合理的。问题的关键在于没有摆脱疲于应付、就事论事的“点状”思维模式,没有系统的供应链管理方法论,没有带出一支合格的采购工程师队伍。

另一方面,降本被偷梁换柱成了降质降配。集团一直强调要科学降本,降本不能牺牲产品质量、牺牲客户体验、伤害供应链的可持续发展,谭旭光说,这样的做法就是对企业的犯罪。没有正向的成本策划,没有精准的技术价值模型,降本过程中出现产品质量问题也就无法避免。

此外,供应链管理全链条割裂,集团集中采购品种少,真正懂产品、懂业务、懂商务、懂外语的采购工程师少之又少,采购廉洁防线仍有漏洞可钻等问题,使得集团必须加快构建高效、安全、全球化、可持续的新型供应链体系。为此,山东重工提出了新型供应链的“四个战略转型”,即:一要从买卖关系向战略共同体转型,企业和供应商之间不是零和博弈的甲乙双方买卖关系,而是合作共赢的战略共同体、价值共同体、命运共同体;二要从成本驱动向客户价值驱动转型,不要做价格杀手,而是价值最优;三要从“救火式”采购向正向系统规划转型,主动开展战略布局规划、系统管理、前瞻预测,从“拖后腿”向“赋能型”转变;四是要从传统采购模式向智慧供应链转型,从现在的层层拉动模式转变为智慧化、一体化模式,用人工智能为供应链装上“大脑”。

为此,山东重工集团下一步的重点工作便是把供应链建设上升到一级战略,一把手工程;毫不妥协推进供应链“瘦身提质”雷霆行动,要用3年时间,将集团供应商数量从现在的6200多家优化到3000家,加大国际、国内头部供应商的引进。

谭旭光介绍,今后集团供应链优化要“三管齐下”:一是强制淘汰质量差、技术差、装备差的供方;二是考核淘汰。建立公正、精准的供方评价机制,杜绝人为干预,更不能流于形式。供方每年年度考核不合格的淘汰比例不低于10%,优秀供方有序进入不超过5%。三是规划淘汰。推进整车平台规划、产品策划、供应链布局“三位一体”的分类分级管理,最大化实现平台共享、模块共享、供方共享。 [下转 P2]

“我们正在更大掘进直径、更快掘进速度、更深掘进深度和更复杂工况上持续发力,不断攀登掘进机技术制高点,打造更多凝聚中国创造、体现中国质量、代表中国品牌的大国重器。”中国中铁党委书记、董事长陈云表示。

依托我国完备的产业体系及配套优势,中国中铁成立重大专项研究院,携手上下游企业和相关研发机构,突破了主驱动密封、主轴承等多项“卡脖子”技术,实现掘进机核心零部件自主研制及应用。

近年来,中国中铁平均每年下线两台首创产品:全球首台全断面硬岩竖井掘进机、全球首台马蹄形盾构机、全球首创超小转弯半径硬岩掘进机、全球首台能爬陡坡的大直径硬岩掘进机……如今,中国中铁掘进机订单总数已超过1700台,出口全球30多个国家和地区。

与此同时,聚焦建筑行业所需,中国中铁加大装备制造布局,打造多项拳头产品:轨道交通道岔持续迭代升级,其中高速道岔产品占国内市场份额超60%,远销匈牙利、新加坡等30多个国家和地区;架桥机跨越山海,在雅万高铁、中老铁路等“一带一路”标志性工程建设中展示中国力量;桥梁钢结构国内市场占有率超60%,广泛应用于港珠澳大桥、克罗地亚佩列沙茨大桥等世界级桥梁……

高端装备制造畅销海内外

应用于新加坡跨岛线项目的三台盾构机正在紧张生产中,应用于意大利高铁项目的盾构机已通过客户验收正在发运……走进位于河南郑州的中铁装备集团盾构总装车间,所有设备开足马力,多条产线一派繁忙。

创新多元发展催生新动能

四川岷江河畔,都江堰排排水系统提升

项目建设正加速推进。该项目由中国中铁旗下中国铁工投资集团投资建设运营。

“项目建成后,将形成供排一体、高效运维、智慧现代的城乡供排水网络体系,大幅提升供水效率、污水收集率,有效改善都江堰市地表水生态系统,持续优化岷江流域生态环境。”中国铁工投资集团项目负责人王小波说。

如今,中国铁工投资集团在全国30余个省市投资建设运营了300余个生态环保项目,运营水务规模日均超500万吨,生态修复运营面积超5000公顷。

绿色铺底,文化添彩,中国中铁在文保领域同样独树一帜。经过40余年研究实践,中铁科研院文化遗产保护研究院形成了一系列针对石窟等文物的修复保护技术,完成了700余项重点文物保护与遗址保护任务。目前正在进行的“茅台酒之源沉浸式体验区改造提升”和“甲扎尔甲山洞壁画新址重建工程”等保护项目,将为构建“文保+文旅+文创”特色产业赋能蓄力。

“未来,我们会有更多的绿色方案、绿色建材、绿色装备、绿色的施工方法去适应产业绿色化转型,加快实现企业高质量发展。”陈云表示,中国中铁将坚持应用新技术改造提升传统产业,同时积极促进产业高端化、智能化、绿色化,增强生产经营质效,夯实发展新质生产力的产业基础。