

浙高建公司“浙路先锋”：赋能人民满意的品质交通建设

胡俊翔 戴以敬 陈 竞



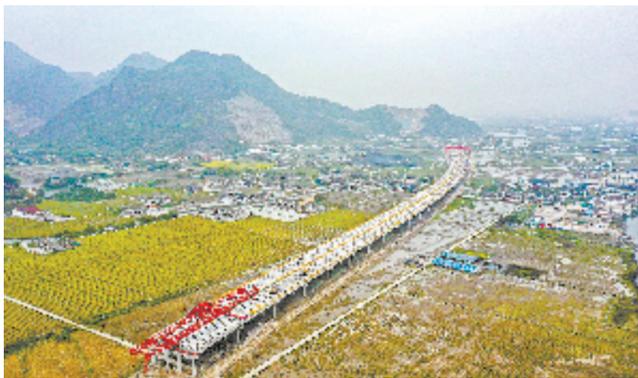
日前，浙高建公司临建高速乐平互通连接线配套道路提升工程项目举行“大道先锋行共发展 凝心聚力共富路”党建联建启动仪式。仪式上，浙高建公司相关单位与杭州市临安区交通运输局、临安区潜川镇政府等6家联建单位共同签订了党建联建协议书，以党建联建机制为保障，以提高工程质量为目标，致力于有效解决要素保障、工程质量、廉政风险等问题，切实推动项目高水平建设。

省交通集团党委始终坚持“党建强企”理念，围绕“争当国企党建标杆”目标，扎实推进“党建强基、双融强企”工程落地，系统构建“开路先锋”党建品牌矩阵。作为省交通集团的专业化建设管理公司之一，浙高建公司围绕高速公路项目建设涉地范围广、参建单位多、协调难度大、廉政风险高等难点问题，主动牵头联合参建各方党组织，在浙江省首创“浙路先锋”项目党建联建新模式，探索出一条党建引领高水平建设项目的路子，切实承担好“建设人民满意交通”重任。

“1+3”模式 高质量引领项目建设

根据省交通集团部署，今年浙高建公司在建项目和促开工项目共有11个，总建设里程约606公里，总投资约1660亿元。为“能快则快、能多则多、能早则早”推进项目开展，浙高建公司

党委主动牵头联合项目沿线地方党委政府、省市行业管理部门和各参建单位党组织，成立项目党委，下设要素保障、品质工程、阳光工程三个功能型党支部，分别聚焦要素保障、工程品质和项目保廉等项目建设中重点难点问题，从“联”上入手，在“合”上落脚，全面实施联席共商、联动攻坚、联合保廉，将党的领导有机贯穿到项目建管全过程。



正在建设的瑞苍高速



正在建设的义东高速

在要素保障方面，党建联建模式有效破解甬金衢上金华城区段项目土地报批协调难题。在金华市委、市政府的高度重视和大力支持下，甬金衢上金华指挥部充分发挥党建联建作用，成立由金华市、区两级政府部门及乡镇、村委、指挥部组成的项目土地报批协调专班，加快推进项目土地报批。项目工可批复后，仅用半年时间完成土地报批组件材料通过审查，相较于同期项目节约了3个月时间，跑出了项目前期报批工作“加速度”。

同样，党建联建模式有效引领项目高质量建设。杭金衢高速是浙江省穿越县市最多的高速公路，是浙江省连接中南、西南诸省和接轨上海的交通主动脉，车流大、作用多。所以，杭金衢改扩建二期项目需要在超饱和和大流量下“边通车、边施工”，要求高、难度大。但杭金衢改扩建二期指挥部通过联建机制，积极联动各地交警、路

政、地方部门、项目部等30余家单位，创新实践集约化、兵团式封闭施工组织模式，全线46座天桥分8批次，在8天内完成拆除和梁板架设、机电安装、中分带改造等施工重任，整整缩短了38个有效工作日，实现了经济效益和社会效益双赢。

党建联建模式也有效推动“阳光房事搞建设”，将清廉建设贯穿于工程项目建设全过程。公司通过与省交通运输厅、审计厅首创三方协作机制，构建保廉共建“散光灯”、跟审监督“补光灯”、一线监督“警示灯”、派驻监督“探照灯”、平台预警“信号灯”的“五灯”全亮机制，扎实推动项目保廉全主体、全领域、全过程升级。

因地制宜 汇聚“浙路先锋”品牌

在高质量高水平推进项目建设

过程中，浙高建公司党委大力构建“问题发现靠党建、问题发生查党建、问题解决看党建”工作格局，党建联建方法不断成熟，“浙路先锋”党建品牌内容不断丰富，形成浙江交通特色党建模式。

“浙路”既是浙高建公司的主责主业、实体之路，更饱含了浙高建公司践行“建设人民满意交通”职责使命的创新之路、实干之路和奋斗之路；“先锋”既寓意着党员干部在项目建管中敢为先行者、勇当排头兵的担当精神，更凸显了项目建管牢牢坚持党的领导的行动总纲。

以“浙路先锋”党建品牌统领，浙高建公司各项目因地制宜，结合自身项目特点、党建特色，纷纷打响项目党建品牌。

景文高速运用“党员进班组，党建在现场”红色引擎工作机制，以“五联共创”党建品牌为抓手，充分发扬奋族人民的“忠勇精神”，带动群团齐

心共进，打响“奋之路”党建品牌。在党员先锋的带领下，全线5000余名建设者上下一心，始终奋战在“急、难、险、重”攻坚一线，将党建优势转化为项目的发展优势，为沿线41万民众铺设了一条加速奔向富强的道路。

而在临建高速建设现场，“映山红”党建品牌旗帜高高飘扬。以“争做四个标杆”为目标，紧紧围绕创建“项目党建示范品牌”、建设“清廉交通先进典型”、助力打造“全国高速公路建设第一品牌”三大目标，临建高速通过定期党建联席会议，共同研究项目建设过程中的重难点问题，以党员领办形式落实，保障临建高速有序推进，加速省际断路建设。

结合项目实际和地域文化，义东高速融合党建之要求、莲花之高洁、交通之初心、东阳之木雕和高速之属性，创“莲心铸行”品牌，以品牌创建、体系建设、数字赋能三大抓手，构建阵地、源头、思想三大防线，形成了“133”大监督体系，全链条推动数据赋能，全领域保障项目建设，推动项目在品质工程创建、平安工地打造、数字化改革等走在全省前列。

在浙南山区一线，瑞苍高速积极打造“红路领航”党建品牌，创新“1225”项目党建工作模式，以党建共建、队伍建设、数字赋能为抓手，凝聚力量，下好要素“先行棋”、拉好安全“防护网”、种好品质“责任田”、握好生态“方向盘”、筑牢廉政“防火墙”，鼓励参建人员在红色之路、品质之路的建设中勇往直前、创先争优，打造品质工程标杆。

涓涓细流，汇聚江河。浙高建公司将党建工作做实做细、做深做足，打造了一支有责任、有担当、能作为的建设队伍，为“建设人民满意交通”凝心聚力。2022年，“浙路先锋”党建品牌获得全国企业党建优秀品牌荣誉。未来，浙高建公司将继续以大党建引领重大项目，逢山开路、遇水架桥，用“奋斗、奉献、担当、创新、惠民”谱写新时代的赞歌。

(图片由浙高建公司提供)

奔赴工业品数字化新蓝海

全省“十链百场万企”产业链对接活动之模具机电产业专场在台州举办

秦正长 胡俊翔



以“块状经济”为显著特征的浙江县域产业集群，如今正走在数字化转型的重要关口。台州市黄岩区的模具机电产业做出一个尝试，借助直播电商模式为供应链数字化转型打开思路。

6月28日，以“浙里制造 云销全球”为主题的“十链百场万企”产业链对接活动之模具机电产业专场在台州黄岩举办。围绕模具机电产业链开展上下游供需对接，为广大模具机电企业带来新的市场机遇和合作空间。当天，160多家省内模具、机电产业上下游企业及配套行业代表闻讯赶来，齐聚一堂。

“这场对接会旨在加强工贸联动支持企业稳生产拓市场增效益，充分发挥头部平台引领和细分领域产业集群优势，加大浙江制造精品拓市场推广力度，提升产业链供应链韧性和安全水平，助力全球先进制造业基地建设。”活动承办方之一的省技术创新服务中心有关负责人介绍。

当天，一批模具等企业与淘天集团1688签约，信心满满地奔赴工业品数字化新蓝海。

供应链数字化转型， 浙江平台优势明显

“模具行业是‘工业之母’，对下游产业带动作用很强，可以达到1:100的带动效应。”黄岩经信部门负责人说，“全国200多家重点扶持企业，黄岩有23家。模具企业中专精特新国家级小巨人企业就有6家，为全省在黄岩

开启工业品产业链上云尝试提供了厚实的基础。”对于电商销售，黄岩政府给予了充分的扶持政策。TO C端的销售，政府提供50%补贴，企业积极性很高。

产业集群是浙江制造业的特色优势；聚链合作是应对当前形势的关键一招；供应链数字化是创新发展的重要途径。传统产业加快优化升级，应当紧紧抓住数字化转型之机，借助阿里巴巴等

国际化平台，加强数字营销，从线下为主转战线上线下相融合，从注重外贸转向内外并重，同时开拓国内外市场，从而加速产业链升级。

省经信厅相关负责人指出，浙江是全国数字经济发展先行省，2022年数字经济规模达4万亿元，占GDP比重50.6%，在全国省（区）中排名第一，数字产业化和产业数字化方面均走在全国前列。特别是供应链数字化领域，浙江平台资源优势突出。

工业品企业更需把握供应链转型的战略机遇，借助数字化手段强化供应链韧性和抗压能力，不断提升供应链效率和价值。当前，电商+直播模式正迈入高速发展期，各行各业都充分感受到了网络营销给市场带来的革命性变化，也对企业研发、生产和管理模式产生了巨大影响。不少制造企业通过供应链数字化，实现了竞争力提升。

为浙江制造云销全球 搭建平台

活动现场，省技创中心、淘天集团1688签署战略合作协议，淘天集团1688、省技创中心、电商服务机构、培训机构等合作成立生态服务商联盟，并

启动了“浙里制造 云销全球”行动。充分发挥电商产业先发优势和供应链响应优势，集聚“人”的内容质量，以“货”的别样优势，打造“场”的产业风暴，持续完善数字化工业品供应链和产业链生态。

活动现场搭建展示区与工业品直播间，首次正式采用主播带货的方式对模具机电产品进行网络直播销售，直播产品覆盖模具、电机、泵阀、机床附件、五金工具等，其中包含十余家专精特新企业以及多个首台套产品。

淘天集团1688工业品总经理张晶晶认为，工业品的专业度决定了很难用简单图文去呈现工厂实力和产品竞争力，故此1688开始探索工业品直播形态。3月份在广东尝试了第一场，侧重于容易在线成交的五金工具等产品。而作为全国第二场工业品直播，黄岩场增加了探厂短视频，结合主播的讲解，让买家更好地了解工业品厂家的产品和服务，以及背后强劲的竞争力。“现场直播间买家高达三四万人。以后我们还会探索更多工业品种类直播，把浙江的工业品推给全国买家，打造‘浙江制造’IP。”张晶晶说。

当天，黄岩区政府发布了模具产业发展规划，淘天集团1688发布了浙江工业品产业领跑计划。



1688工业品直播间

直播电商模式 收获惊喜

基于工业品采购商定制类需求多，对工厂生产设备、检测设备、生产能力等方面关注度高的特点，活动现场直播带货采用现场直播和探厂短视频相结合的方式，帮助采购商全方位了解企业实力和直播产品。

“这款电机高效节能，生产企业具有40年的出口历史，可以往下一看工厂的实力，还可以看到产品的具体参数。”主播举起手机，一边展示手机屏幕上页面的企业信息，一边用直播话术尽力营销展示一款永磁同步电机……

同样，在现场，飞达科技电

营销负责人田春雷信心满满。飞达科技有限公司今年3月入驻1688，两个多月收获90多家意向客户，吃到了互联网营销的头口水。他说，以前主要是线下销售，业务拓展面临瓶颈，今年启动了电商板块，收获了惊喜。随着公司新的业务拓展，他们将在1688投入更多力量。

浙江凯华也带着产品进了直播间。总经理助理蒋建华说，公司以往销售渠道主要是参加国内外大型展销会，或者通过老客户引荐。最近刚刚试水电商模式。“政府举办这样的对接会，并给我们链接优秀的电商平台，对于企业来说，收获不亚于参加一场大型展会。”他说，浙江凯华正在为新产品寻找具有前瞻性的方向，数字化营销是重要选择。

(图片由浙江省经信厅提供)

2022年度
企业年报公示
倒计时

截止日期：2023年6月30日



天

国家企业信用信息公示系统
http://www.gsxt.gov.cn



国家企业信用信息公示系统



浙江企业在线

浙江省市场监督管理局