把握时机，迎难而上，发挥交工行业在

“一带一路”中的作用

**新疆交建交通设施制造有限责任公司总经理 徐旭**

首先热烈欢迎大家来到我们大美新疆，参加此次行业座谈会。

 习近平总书记在2013年9月和10月，先后提出了建设“新丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的战略构想，这一构想已经引起了国内国家、地区乃至全世界的高度关注和强烈共鸣。之所以产生如此巨大的效果，就在于这一宏伟构想有着极其深远的意义，蕴藏了无限的机遇。对于我们交通建设工作者来说，是大显身手的好时机;对于整体交工行业来说，是一个千载难逢的好时机。

 作为一家新疆国有交工行业，我想说，面对“一带一路”战略发展思想，面对新形势下的机遇，我们该如何理解和把握时机;如何在战略发展中，扬长避短，发展壮大，为“一带一路”战略发展贡献行业的力量。今天,我想结合新疆的区位情况和交通行业的发展实际，做题为《把握时机，迎难而上，发挥交工行业在“一带一路”中的战略作用》的发言，希望各位领导和来宾批评指正。

 **一、正确认识交工行业的在“一带一路”中的战略地位**

古人云“知己知彼百战百胜”，面对新形势，新机遇，首先我们应该正确的、客观的认识自己，正确把握、深入理解交工行业在“一带一路”中的重要地位和作用，为国家“一带一路”战略发挥我们交工行业的重要作用。

**(一)交工行业面临的优势**

**一是**交工行业作为基础设施建设行业，是推动国民经济发展的基础，是国民经济的先行企业。在“一带一路”战略发展中，如何发挥新疆是亚欧大陆桥建设的桥头堡作用，交工行业必然要先行，我们必须肩负起重任来。**二是**近年来我国经济迅猛发展，国内市场已逐渐饱和，“走出去”战略已经迫在眉睫，特别是新疆，是连接国内和中亚、欧洲市场的必经之路，交工行业对于国外市场的拓展，促进国民经济向外发展的地位和作用已不言而喻，特别是“一带一路”战略的提出和实施，给我们交工行业提出了更高的要求。**三是**交工行业关系到人民群众物质生产生活质量的提高，是国民经济发展基础的基础，我国交通基础设施建设网络建设还不发达，如何加快推进交通道路建设现代化，体现我们党以人为本的价值追求，让人民共享改革发展成果，促进社会和谐，我们交通建设者有着不可推卸的责任和义务。

**(二)交工行业面临的劣势**

由于多种原因，我国交工行业在改制发展、组织机构建设、运营管理方式、项目招投标等领域中存在着不少缺陷，直接制约着交工行业的良性发展。最终导致：1、不能快速适应市场经济条件下投资主体多元化和国际、国内市场对工程总承包的发展需求；2、行业内部的低层次竞争造成利润空间不断压缩，企业发展壮大难以为继，影响到企业竞争力的提高；3、企业缺乏核心竞争力，无法进入国际中高端市场。特别是疆内交工企业起点低、基础薄、力量弱，在资金、资质、人力、管理经验等各个方面均无力与国内外企业抗衡，疆内本土企业在市场竞争中完全处于劣势。据统计，近五年来，由疆内本土企业承建的疆内交通建设项目不足10%，本土企业因此也出现了破产、沦为给内地企业打工的尴尬局面。面对国家“一带一路”战略发展，交工行业任重道远。

**(三)交工行业面临的机遇**

交工行业具有良好的发展前景和巨大的发展潜力。特别是随着“一带一路”战略的提出实施、十三五规划出台，为做大做强交工产业提供非常好的机遇。

1.从市场分布情况看，国际优势建筑行业区域范围广泛，涵盖了建筑市场容量大的所有地区，包括美国和欧洲等市场。“一带一路”的战略发展，给交工行业对一带一路沿线国家市场的占有提供了积极的促进作用。特别是随着新疆地缘、区位优势的逐渐明显，中亚五国政治、经济环境的好转，为疆内交工行业带来发展壮大的良机。

2.“一带一路”战略的提出和实施，对于改变区位优势，拓展发展空间有着积极的推动作用，特别是新疆的区位优势将变得更加明显，作为连接中亚、欧洲市场的桥头堡，交工行业将在打通国内、国外市场的基础建设上扮演重要的角色，对于行业本身而言，也是拓展海外市场的绝佳机遇。

3.国内产能过剩，急需拓展国外市场，带动国内经济发展。在这一大环境下，交工行业的重要地位不言而喻，交通建设投资将直接拉动GDP增长，拉动国内钢铁、水泥、机械制造企业等相关工业产业的发展，提供大量的劳动就业岗位，对外发展“一带一路”战略，促进国民经济增长。

 4.随着中央将“和谐社会、改善民生”成为各项政策主要着力点，固定资产投资已经成为拉动经济增长的主要手段，投资大幅下滑的可能性不大。省际道路、城市交通道路的新建改善等投资将成为投资新的增长点，路网改造、公路重点项目和农村公路将给市场提供巨大的蛋糕。

**(四)交工行业面临的威胁**

 当然，我们也要清醒的认识到当前整个行业面临的威胁，如：行业整体水平仍然较低，成本高，利润低，资源消耗量大；国外经济发展政策、政治格局等对于交通建设的影响程度；中国与其它各国的法律法规存在的差异性；经济发展的水平和经济合作的需求存在不同的基础等均对行业对内发展和对外拓展构成了威胁。

 **二、交工行业应该怎么去做**

面对整个行业存在的劣势和威胁，我个人建议采取1+2+2发展模式，即：一个利用，两个提升，两个合作的发展模式，快速壮大发展，在“一带一路”战略中发挥我们交工行业的重要作用。

 **(一)一个利用---充分利用好国家战略政策**

作为整个行业而言，要充分把握和利用好“一带一路”的战略政策，利用国家扶持、自主开拓等多种手段，应对当下世界经济的快速发展，快速抢占“一带一路”沿线国家市场。对内充分利用“十三五规划”后出台的相关政策，做好国内交通建设工作，取长补短，发展壮大，积累资本，提高市场竞争力，努力打造自主品牌的核心竞争力，提高海外竞争的筹码。

**(二)两个提升---提升自我实力和行业水准**

 1.加强人才培养储备，提升自身实力：合格的、高水准的技术、管理人才培训需要多年的历练，建议通过高校、企业联合办学的形式，采取订单式的培训方式，快速、精准、高效的培养交通建设行业需要的各类人才，为企业发展自身实力提升奠定基础。

 2.强化行业内部整顿，提升行业水准：市场份额的大小决定了企业的发展，各省市、乃至地州均有自己的交通建设企业，随着市场的大小的饱和，恶性竞争不断上演，加之地方保护主义的出现，大大小小的企业均面临着市场萎缩、利润降低、成本增加等各方面的问题，制约了行业水准的提升。建议对于弱小、技术水平底、产出比例较低的企业进行兼并整合，提升整个行业水准，增强应对市场风险能力，提升国内外市场的竞争力。

 **(三)两个合作---实施国内国外两个市场的合作**

 1.实施国内合作战略：“一带一路”战略的提出和实施，也向外打开了国内市场，面对国外强势同质企业的进入，通过内部合作的方式，进行资源整合，在技术、资金、人才、项目等方面进行广泛的、通力的合作，形成合力，壮大实力，合力应对国外同质企业的进入和竞争。

 2.吸引海外战略合作伙伴：随着世界经济一体化的进程加快，“一带一路”国家战略的提出和实施，对于国内交工行业的发展，提出了更高的要求，这就要求我们必须实施“走出去”的发展战略，融入“一带一路”国家战略中，把握机遇，寻找战机，逐步占领巨大的海外市场。当下如何应对工程规模投资越来越大，技术越来越复杂的现状，这就需要我们吸引海外企业，通过合作共赢的方式，逐步占领海外市场份额，促进国内经济发展的同时，发挥好交通建设行业在“一路一带”中的战略作用，为助推国民经济，特别是新疆经济发展、全面建成小康社会，做出自己的贡献。

以上就是我的一些发言内容，希望各位领导、嘉宾能多提宝贵意见，互相交流学习，最后再次欢迎大家能够来到我们大美新疆，参加此次行业座谈会.

谢谢大家。