

图1-1 江苏交控“一主两翼”的总体发展布局

从总体布局可以看出，江苏交控的战略是不断聚焦主业的。功能性地产已经不再作为“一翼”的组成部分。江苏交控将“瘦身”目标纳入战略规划并列入公司对所属各单位的考核内容：在2018年底之前，将计划内“僵尸企业”全部处置出清；在2020年底之前，“四类企业”“三类参股投资”的企业数量在2017年底的基础上减少80%以上。借此江苏交控相继完成苏铁工程、重庆海运、华宇通航、星汉投资、颐和公司等13家企业的清理整合。比如，2017年7月21日江苏交控董事会审议通过了航产集团提出的申请，即以公开挂牌方式转让其持有的康居源公司100%股权及对该公司的全部债权。连云港开源投资有限公司通过非公开协议转让方式受让航产集团持有的颐和公司全部股权以及对该公司的全部债权。从中可以看出，江苏交控逐步退出非主业领域，专注于交通主业的决心。

从“一体两翼”向“一主两翼”的战略布局变化，也体现了江苏交控人思维上的灵活性。“聚焦”与“开放”两个方面都体现在战略定位上。“聚焦”主业的内涵发生了变化，在“十二五”期间，江苏交控的主业是路桥，而在“十三五”期间甚至在未来很长的一段时间内，江苏交控的一大主业是“高速、高铁、港航、航空”等综合交通基础设施的投融资。“两翼”则体现了“开放”的思维，金融投资和“交通+”都和主业高度相关，并且和主业所依托的基础和能力有共通的地方。“交通+”的内涵可能进一步从“高速+”理念下快速发展的服务区、通行宝、“交通+传媒”“交通+能源”发展成“高铁+”“航空+”等综合大交通概念下的“交通+”。围绕“交通+旅游”，探索“服务区+综合运输+旅游”“客运+旅游”等新业务、新模式，构建集“吃住行游购娱”于一体的交通网络；围绕“交通+物流”，探索与物流地产运营商的合作，盘活存量土地资源；围绕“交通+互联网”，有效挖掘和应用大数据，使其产生更大的商业价值。

“两翼”与“一主”发挥着协同作用，对提升江苏交控的财务绩效做出了重要贡献。目前，非路桥业务（主要是金融企业和投资的股权）总资产占比为25%，近五年平均利润贡献为18.8亿元，占江苏交控剔除财务补贴后利润的40%。所以从这些核心数字就可以看出，“两翼”对“一主”的反哺作用是显而易见的。特别是在2007年，当时江苏交控面临着资金链断裂、无法进行直接融资的困境。由于前期持续高强度的高速公路投资，公司的财务状况开始恶化，资产负债率突破70%，路桥业务出现4.5亿元亏损，在非路桥业务3亿元利润不足以弥补的情况下，通过出售股票获取3.2亿元投资收益，这才实现公司整体盈利1.7亿元，确保了持续融资能力。“一主两翼”伴随着“两翼”的不断腾飞，已成为江苏交控战略布局下的三大主业，三大主业互为支撑、协同反哺、共同发展。

多层面的战略组合

江苏交控在“十三五”期间保持快速增长，高于行业平均增速，其战略定位起到了重要的作用。江苏交控在“十三五”期间建立了三个层面的战略组合（见图1-2）

。

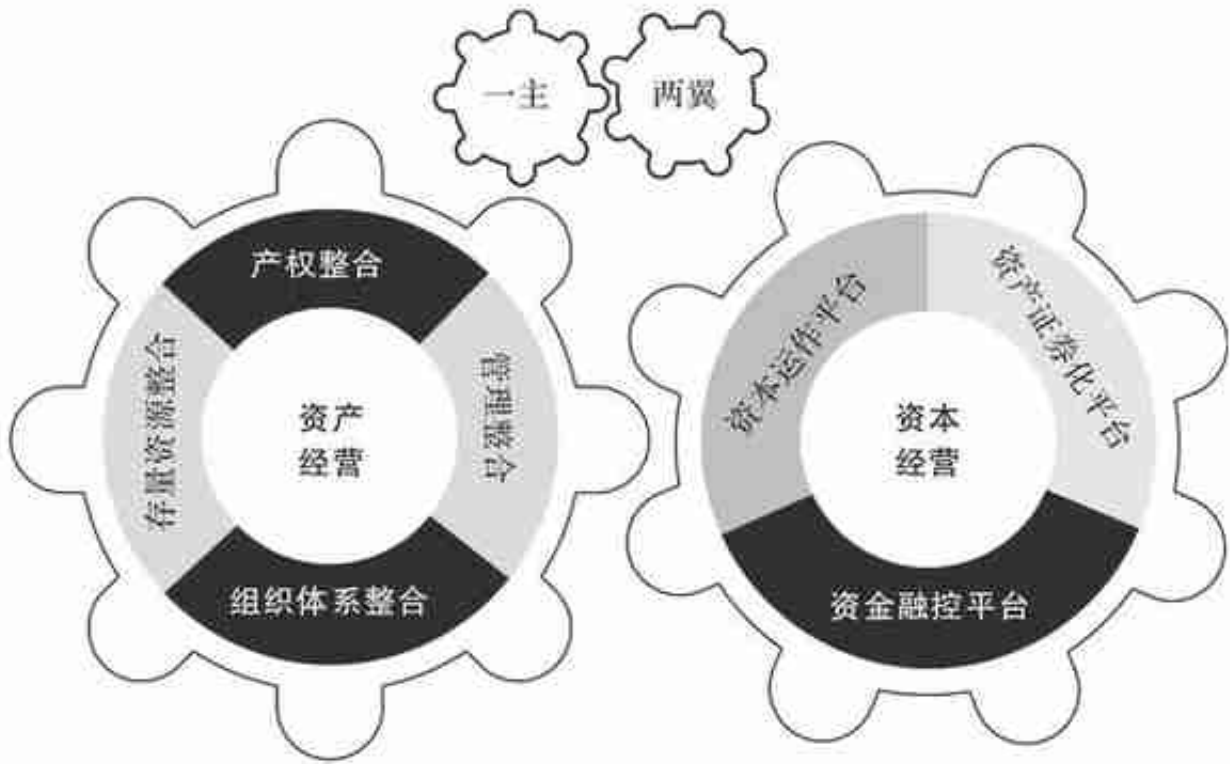


图1-3 江苏交控的双轮驱动发展模式

资产经营释放1 + 1 > 2的效应

“资产经营”主要是针对“一主两翼”中的“一主”提出的。江苏交控历来非常重视路桥等基础交通设施，这个主业是江苏交控的核心和根基。路桥单位最重要的是资产，包括收费站、服务区、加油站等，这些资产的特点是直接产生现金流，规模大，管理的内容完全一样，高度同质化，经营属性、管理方式相似，这也为资产的整合提供了可能。

江苏交控一直在路桥区域化整合方面进行积极尝试。通过对系统内路桥企业进行统筹分析，决定以宁沪高速收购江苏宁常镇溧高速公路有限公司（以下简称“宁常镇溧公司”）为突破口，优化系统内路桥资源的配置：一方面，宁沪高速通过对区域内高速公路资产的整合，可以扩大资产规模，提高运营效率，增强持续盈利能力，实现国有资产保值增值；另一方面，宁常镇溧公司净现金流于2015年由负值转为正值，账面净利润将扭亏为盈，2015年也是宁沪高速收购宁常镇溧公司的最佳时机，收购成本相对较低，未来亦存在较大增长空间，此时正是合并的窗口期，必将实现1+1>2的优解。

江苏交控正处在由做大向做强、由外延扩张向内外并重转型的重要时期，面对体量巨大的路桥资产和加码的高速公路投资任务，推进路桥企业的合并重组，既能挖掘

盈利企业的投资潜力，较好解决亏损企业的融资难问题，提升路桥整体的投融资能力，还能实现管理上的整合，发挥规模和协同效应，降低管理成本，逐步实现整个路网的高效调度管理，全面提高公司的盈利水平。宁沪高速合并宁常镇溧公司是一个因时制宜、因企制宜、成功整合内部资源的案例，通过将存量股权整合进上市公司，做强做优上市公司，可以促进国有资本保值增值，提高国有资产证券化水平。江苏交控也围绕扬子江城市群发展战略，促进跨江融合和区域经济发展，先行开展跨江大桥业务板块整合、构建跨江大桥投融资平台和区域化运营管理模式的研究。

随着江苏省的高速公路网不断完善和服务品质不断提高，道路车、客流量水平持续攀升，高速沿线及服务区、收费站等附属设施上的广告受众面越来越广，媒体资源价值日益凸显。目前，除个别偏远地区外，江苏是全国唯一未进行高速公路广告资源整合的省份，分散的经营模式导致媒体资源存在价值低估、定位模糊、专业水平低、话语权弱等问题，难以与不断发展的户外广告市场趋势相适应。

对于“路沿经济”的广告资源，江苏交控为全面提高和发掘公司自身的媒体资源价值，实现经济效益增长和社会窗口形象的提升，根据“交通+”产业发展的总体要求，设立江苏交通文化传媒有限公司，采用市场化机制统一管理经营系统内的媒体资源，并逐步向系统外交通媒体资源以及“交通+文旅”、大数据等上下游产业带的经营延伸，希冀形成规模化、精准化和专业化的“交通+传媒”及相关产业发展格局。

资产经营的整合不仅是路桥相关业务的整合，也包括营运管理和人才配备的整合。江苏交控立足于营运业务整合，推广相交路段清排障、调度指挥等业务区域合作，探索、构建区域统一的资源共享、信息发布、日常监管、调度指挥、应急处置平台和管理运行新机制；注重集团化管理优势发挥，提升管理效能，在组织架构、运营模式和人才配备上加强探索研究。

资本经营搭建三大平台

“资本经营”主要是针对“一主两翼”中的“两翼”提出的。江苏交控有竞争性企业和非竞争性企业。对于非竞争性企业，管控的模式已经形成，由于区域整合的不断加快，资源集约化程度不断提高，江苏交控希望通过资产运营的方式加快国有资产保值增值。但是对于竞争性企业，由于业务所涉及的行业可能并不如传统的交通产业那么为人所熟悉，比如电厂、金融租赁等，因此，为了响应国有企业改革从管企业向管资本的转变，江苏交控对“两翼”的驱动以资本驱动为主。

按照市场化、专业化、平台化、规范化的原则，江苏交控加快打造三类资本运营支撑平台，即资本运作平台、资产证券化平台、资金融控平台。

资本运作平台主要进行增量投资，着重于产业布局。目前，江苏交控的资本运作平台主要依托云杉资本。云杉资本在成立之初的定位就是作为江苏交控的投资发展平台、股权管理平台、资本运作平台和风险控制平台，致力于整合内外资源，以增量为主，增量带存量，通过市场化、专业化、规范化、股权多元化的运作，打造成支撑江苏交控“双轮驱动”战略和实现可持续发展的核心资本经营平台。云杉资本将以资金需求量大、进入壁垒高、回报稳定、风险可控的项目参股股权投资为主，以控股经营的产业投资为辅。云杉资本充分发挥了“稳定器”和“压舱石”的作用，实现了与江苏交控经营发展的财务协同、资金协同和资本协同。

资产证券化平台主要进行资产的证券化，目前主要依托宁沪高速和江苏金融租赁。依托宁沪高速上市平台，开展并购重组，提升核心资产的证券化水平；同时，江苏交控还培育了江苏云杉清洁能源投资控股有限公司（以下简称“云杉清能”）、江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司（以下简称“通行宝公司”）等上市后备资源，以夯实资产证券化的基础。

资金融控平台主要进行资金的筹措，目前江苏交控主要依托江苏交通控股集团财务有限公司（以下简称“江苏交控财务公司”）。以前资金分散在各个子公司，不能实现规模效应和集约效应，为了进一步整合资金，提高资金集中度，推进延伸产业链金融服务，成立财务公司作为公司的资金融控平台。

经过长期不懈的努力，江苏交控初步实现了由指令性投资为主的规模带动型向以“产业+资本”驱动为主的质量效益型发展方式的转变，加快了结构调整和转型升级，推动了国有资本有序进退、合理流动。江苏交控以双轮为驱动，以交通基础设施为主轴，利用金融投资与“交通+”持续增添助力，致力于成为具有国际视野、国内一流的综合大交通国有资本投资公司。

战略塑造核心竞争力

在静态竞争环境中，企业往往实施以产品为中心的组织战略。因为在较为稳定的环境中，顾客需求和技术都是可预测的，为了取得或者保持竞争优势，企业仅需要围绕产品进行创新和改善，抵御对手的模仿和替代行为。但随着世界竞争环境变得更为复杂和多变，动态化的竞争态势对现有的产品中心战略提出了严峻的挑战。美国学者哈默（G. Hamel）和普拉哈拉德（C.K. Prahalad）均指出，在动态化的环境中，以产品中心战略无法构建组织所需的竞争能力，也不能使企业在未来取得成功。真正能够驱动企业获得竞争优势的是企业的核心能力。核心能力是指组织内的集体知识和集体学习，尤其是协调不同生产技术和整合各种技术流的能力。核心能力是企业所拥有的资源、技术、知识和技能独特组合，它是企业产品与服务的基础，也是企业能够保持竞争优势的原因。

要想构建综合大交通蓝图，江苏交控就必须从跟着感觉走转变为系统性思考，必须避免行动上的盲动主义，要基于对资源、能力和外部环境的判断进行战略决策。企业聚焦主业的战略是不动摇的，然而主业的内涵会随着企业发展过程中能力禀赋的变化、资源基础的增强以及环境的变化而动态调整。对于当前江苏交控发展的阶段来说，“一主两翼、双轮驱动”为什么是合适的战略，企业的聚焦战略和双轮驱动是否能够给企业带来价值，帮助企业建立自己的核心竞争力，这可能是江苏交控人需要思考的问题。

“一主两翼、双轮驱动”的战略让公司有机会进入多个不同市场

江苏交控拥有交通基础设施投融资的核心竞争力，“一主两翼”战略下市场的开拓性、可延展性是非常强的。交通基础设施包括江苏高速、江苏高铁、江苏港航、江苏航空，这几个板块所拥有的资源优势还可以衍生出更多的产业，比如“交通+旅游”“交通+能源”“交通+传媒”等。江苏交控发挥云杉清能的专业化平台优势，推动清洁能源在综合交通网内的推广和应用和产业化运作，大力推进“高速公路+光伏”，在高速公路服务区、收费站、互通枢纽区快速实施光伏发电应用，加快建成江苏省全网覆盖、形式多样、功能协调、景观优美的光伏能源高速公路网系统。江苏交控成立江苏交通文化传媒有限公司，依托综合大交通网络资源，围绕“规模化、精准化、专业化”，整合公司自身的媒体资源，按照整合资源、发掘资源、拓展资源的“三步走”战略，完成“交通+传媒”的网络终端布局，深入挖掘和提升交通媒体资源的价值。江苏交控还加强了交通和旅游的融合发展，落实与旅游部门的战略合作，以服务区为关键节点，以高速公路网为骨架，推进服务区由传统单一的交通停靠点向地方文化展示、旅游配套服务、休闲娱乐体验和特色食宿购等复合功能延伸和转型。在未来，当高铁、港航、航空几个板块逐步崛起之后，还可以进入更多的“交通+”市场领域，这些领域可能看似与交通毫无关系，却因为交通资源的加入而变得更加具有竞争力。

发展非常迅速的金融业，在江苏交控的战略布局中占据重要的一翼。江苏交控以丰富金融业态、强化资本运作为重点，推动金融资本与产业的深度融合，充分利用公司的资源背景优势，依托存量，做大增量，提升金融投资业务的整体质态。江苏金融租赁已于2018年成功上市，成为国内金融租赁行业的标杆企业。2015年成立的云杉资本围绕综合性基金、创投基金、成长性基金、发展资本、PRE-IPO资本、并购基金、上市后私募投资基金（PIPE）等，实施母基金全产业链布局，力图形成云杉资本母基金投资策略体系。江苏交控组建了江苏交控财务公司，坚守服务集团实体经济本源，积极发挥产业金融优势，全面加强资金融控管理，切实防范财务风险。通行宝公司则围绕“ETC+互联网”和“ETC+金融”，探索建立“大数据中心+智慧出行平台+货车金融平台”模式，在智慧出行领域进行市场开拓。

“一主两翼、双轮驱动”的战略为客户带来可感知的价值

江苏交控以服务江苏综合大交通体系的建设为目标，除了聚焦经济指标的达成，也非常关注民生指标，在高铁、港航、航空等投资规模大、收益回报慢的项目上肩负着更大的责任。未来三年，江苏交控计划完成重点交通基础设施投资1553亿元，其中高速公路项目投资923亿元；高铁项目投资530亿元；港口、机场、航空等其他基础设施项目投资100亿元。江苏交控全面支持江苏省铁路集团有限公司（以下简称“江苏省铁路集团”）的组建及后续运作，全力支持江苏省港口集团有限公司（以下简称“江苏省港口集团”）加快推进江苏省沿江沿海港口、岸线及相关资源一体化整合，实施集约化发展，并积极落实省委、省政府关于加快江苏民航改革发展的要求，支持南京禄口、苏南硕放等重点机场先行发展以及本土航空公司组建。这些交通基础设施网络的不断完善为人民的出行提供了保障。

同时，江苏交控一直在不断提升“畅行高速、温馨高速、智慧高速、绿色高速”的“苏高速”品牌内涵，强化高速公路抢通保通等重点领域应急能力建设，完善多方协作机制，创新安全保畅科技，提升养护科学化水平，确保道路优良品质，构建道路安全畅通综合保障体系；深化“温馨服务工程”，树立“用心服务，感动顾客”理念，不断优化为公众出行服务；通过“智慧高速”建设驱动思维和管理创新，全面推进“互联网+高速公路”建设；把生态文明建设融入高速公路发展的各方面和全过程，大力推进结构性、技术性和管理性节能减排，将绿色生态理念贯彻到路桥运营、养护、管理的全过程、全领域。江苏交控在主业上的创新不断改善客户的体验。

“一主两翼、双轮驱动”的战略给企业带来独特性

核心竞争力应当是竞争对手很难模仿的能力。如果核心竞争力是各项技术与资源能力的复杂结合，其被复制的可能性就微乎其微。竞争对手可能会获取到核心竞争力中的一些要素，却难以复制其内部复杂的协同与学习的整体模式。江苏交控“一主两翼”的战略是在特定的内外部环境下的战略布局，并不是对手可以随意模仿的。

具体而言，“一主”的内涵已经突破了路桥主业，向高铁、港航、航空三大板块延伸，这对江苏交控的投资业务提出了更高的要求，投资力度和投资速度都面临着前所未有的压力，但是江苏交控人并没有退缩，而是勇担责任，以创新的精神、长期形成的投融资能力，以及传统路桥主业的现金流带动新项目的发展。“两翼”的快速发展也能够为江苏交通体系的构建提供协同作用，金融投资板块的快速发展不仅解决了“钱从哪里来”的难题，而且能够增添企业的活力；“交通+”板块虽然刚刚起步，却显示出了很强的生命力，比如服务区的商业模式转型、广告资源的整合、云杉清能的快速发展。“一主两翼”的协同作用也使江苏交控的战略布局具有很强的独特性。

系统思维 四度协同

系统理论认为，任何事物都是一个系统，是由相互联系、相互制约、相互作用的元素组成的具有一定结构和功能的整体。亚里士多德曾说：“整体大于部分之和。”系统的功能取决于它的组成部分以及这些部分之间的相互关系。随着互联网时代的到来，组织的边界变得模糊，更需要系统思维。中国传统文化中的辩证观、阴阳观也显露出系统思维的智慧。在西方社会的发展中，系统思维作为一种看待世界的方式，可以追溯到20世纪50年代早期，麻省理工学院的福瑞斯特（J. W. Forrester）教授将计算机科学和反馈控制理论应用于社会、经济等系统的研究，创立了系统动力学。系统动力学虽然起源于计算机科学领域，但是在社会科学领域具有极强的生命力，逐渐发展成一种了解和认识人类动态复杂系统的研究方法。20世纪90年代《第五项修炼：学习型组织的艺术与实践》一书的出版更将系统思维变成人们关注的焦点，也推动了系统思维在企业经营中的应用。

系统思维成为底层逻辑

正如彼得·圣吉在《第五项修炼：学习型组织的艺术与实践》一书中所言：“今天的世界更趋复杂，对系统思考的需要远远超过从前。历史上人类首次有能力制造出多得让人无法吸收的资讯、密切得任何人都无法单独处理的相互依存关系，以及快得让人无法跟上的变化步调；复杂程度确实是空前的……这些问题都没有简单的局部成因。”系统思维是企业在经营过程中需要秉承的底层逻辑，江苏交控作为投融资平台，一直以来秉承着系统思维，影响着企业的心智模式，进而影响了企业的战略决策。

江苏交控的领导者一直以系统思维来思考问题，并已将其纳入公司领导团队的底层思维，引领着公司战略的演变，并进一步为公司战略目标的落地保驾护航。为何系统思维在江苏交控领导者的思维模式中如此重要？

打破组织刚性

江苏交控作为全国交通投融资改革的先行军，取得了很多成功的经验，也形成了独特的资源和能力。随着企业的发展，企业发展所依赖的能力往往会排斥其他资源从而形成组织能力刚性，也称组织刚性。历史上有很多曾经辉煌的企业因为没有突破组织刚性，最终退出历史舞台。比如，诺基亚曾是世界上最大的移动电话生产商，但是当苹果发布第一代iPhone时，诺基亚对苹果带来的变革没有给予及时回应，忽视了用户需求的变化，从而导致用户规模不断缩水。柯达公司也受到了核心组织刚性的约束。20世纪90年代，柯达胶卷年销售额高达190亿美元，技术领先，然而曾经胶卷技术的绝对优势在数码技术的冲击下成为最大的掣肘，柯达公司最终错失了数码时代的机遇。系统思维能够推进组织的变革，避免企业陷入“能力陷阱”。数字经济的冲击、组织边界的跨越、交通生态圈的演化、收费政策的调整等外部环境的变化是否会对江苏交控产生新的要求？这需要管理者关注如何应对外部环境的快

速变化，从而构建、整合或重构新的能力。当组织以系统的角度去思考企业面临的新问题、新挑战时，企业才可能发现很多的“破局点”。

发挥整合效应

整合资源是企业整体观的重要体现。整体观是系统思维的基本特征，存在于系统思维运动的始终，也体现了系统思维的成果。江苏交控经过了近20年的快速发展，拥有重要的资源和资产。这些资源和资产既有同一性也有异质性，比如以交通基础设施为基础的资产具有较高的同一性，而两翼，即“交通+”和金融投资，则存在着较大的异质性。那么，如何实现同一性资产的整合？如何推动三大主业共同成长？只有以系统的眼光去看待江苏交控的资源和资产，才能更好地发挥整合的力量，进一步发挥产业协同的作用。江苏交控董事长蔡任杰的很多思想都反映了系统思维的重要性，比如在破解“钱从哪里来”的问题时，他提出了“3带4”模式，构建高速公路、金融、“交通+”三大板块资本和产业协同来支持高铁、机场、港口、航空四大板块发展。同时还整合江苏交控的优质路桥资产，逐步实现路桥板块整体的证券化，将不同的资源类型进行整合。在同质化资源整合方面，江苏交控也响应江苏省沿海开发战略、创新路桥企业区域化管理的策略，推动路桥资产重组整合。在公司内部的营运管理上也运用了系统思维，建立了“一张网”运营，通过整合原营运安全部与江苏高速公路联网营运管理有限公司（以下简称“联网公司”）的相关职能，成立了营运安全事业部，实现了“一张图”调度，通过建立云调度指挥平台，实现一键救援、快速清障。

推动组织变革

一个系统中要素和要素之间的关联不是恒久不变的。目前经济增速放缓的压力逐步加大，投资、消费等增速放缓，给江苏交控的结构调整和转型升级带来了难度。交通运输部进一步压缩收费范围、降低收费标准、取消省界收费站，以及征地拆迁补偿政策发生变化、产业引导奖励缩减等，再加上综合交通投资量大、新建和扩建高速公路成本高企、边际效益下降，营收和利润的增长速度可能会同步放慢，将对公司的稳定收益产生重大影响。这些都对江苏交控形成了倒逼之势，带来了极大的压力和严峻的挑战。

从行业政策环境的角度来看，高速公路车辆通行费征收政策调整以及各项优惠政策的施行等引发公司收入增速进一步放缓的风险；交通运输领域事权改革使相关路桥资产剥离、江苏省铁路集团的组建以及铁路投资管理模式的变化使铁路资产重新调整、国企分类改革及功能性重组使公司相关优质资产划转等引发公司整体资产质量下降的风险；征地拆迁政策调整使项目投资成本快速增长、项目决策不可控使巨额亏损项目增加、非经营性投资项目的额外安排等引发公司投资运营效率下降的风险；国家为化解和防范金融风险打出多套“组合拳”，增强金融服务实体经济的能力

，引发交通基础设施建设融资环境呈现动态变化的风险。

在动态的环境中，组织需要不断进化。在商业环境巨变的今天，系统思维也教会了江苏交控关联地、整体地、动态地看待问题。正如拉姆·查兰所言，仅仅适应变化远远不够，当今，胜利属于那些创造变革的领导者。面对复杂多变的外部环境，他们不是观望、等情况明朗再做出反应，而是一头扎进眼前的模糊性中，积极分析和思考，确定一条道路，然后果断地带领企业在这条道路上走下去。系统思维推动组织的进化。拥有系统思维的企业不仅能够及时感知到所处环境和企业内部资源、能力禀赋的变化，而且，能够及时地采取措施推动组织的变革。

构建开放的生态圈

江苏交控身处于一个开放系统的时代，形形色色的各种系统，无论是物理的、化学的，还是生物的乃至社会的，都处在开放之中。不与环境接触的、不向环境开放的系统是不存在的。原始积累时代所奉行的“丛林法则”“零和博弈”的思维早已被时代抛弃。“愚者筑墙、智者搭桥。”随着组织边界的模糊、行业之间的渗透，构建开放、融合、系统发展的综合大交通生态圈是江苏交控未来的方向。

江苏交控“一主两翼”的战略定位也显示了开放共生的态度。在“交通+”的发展方向下，江苏交控和江苏高速公路联网运营管理有限公司在2016年按照7：3的比例出资组建了通行宝公司，为构建综合大交通生态圈迈出了重要的一步。江苏交控与上汽集团在移动出行、生态构建、互惠服务、数据应用、金融服务等方面领域相通、产业共融、优势互补，因而建立了战略合作关系。双方可以在ETC产品、汽车使用、物流仓储、大数据应用、金融投资、车联网研究、资本合作、海外拓展等领域展开深度的合作。2017年通行宝公司携手苏宁金融，依托场景和数据两大资源打造“ETC+互联网金融”智慧出行生态圈，试图探索线上发行、移动充值、扫码支付、联名卡发行、金融科技和供应链金融等方面的业务，为客户提供便捷、普惠的金融移动支付体验。2019年6月28日江苏交控成立了江苏交控大学，在全省交通系统率先将教育纳入“交通+”布局，促进“交通+教育”的深度融合。董事长蔡任杰最初对江苏交控大学的定位就是：江苏交控大学不仅是公司内部员工管理技术的研发基地，也要成为交通行业管理精英培养的“黄埔军校”、知识经验共通共享的平台，为交通运输事业的高质量发展提供智力支撑。

江苏交控将“一主两翼”的发展战略全部融合在综合大交通的整体布局之中，与组织的内部资源和外部环境进行积极交互，保持动态平衡，推动事业不断螺旋上升。江苏交控综合大交通的发展，基于公司的人、财、物、信息和资源的优势能力，聚焦于公司的三大主业，并时刻关注组织外经济、政策、文化、行业、技术环境的变化，适时对外部环境做出适应和反应，从而实现内部系统与外部环境的动态平衡。图1-4反映了江苏交控综合大交通的系统思维。

