

长征路线申遗,讲好中国故事的“大生意”

■ 翟理(四川省社会科学院)

今年是红军长征入川80周年,日前在四川泸州叙永举行的“红军长征过泸州80周年”研讨会上,“长征路线申遗”再次成为最热话题。有网友“维扬卧龙”提出质疑,认为申遗其实是“生意”,劳民伤财。细读其文,主要观点有三:一是申遗经费要耗千亿元,二是发展旅游尤其是红色旅游很不靠谱,三是申遗的目的都是为了收钱。

申遗的钱花在什么地方?

在我国目前己申遗成功的项目中,确实存在投入过高、管理不善等问题。2010年有媒体报道“中国丹霞”申遗牵头的新宁县,为申遗花费4亿多元。大概网友“维扬卧龙”据此测算,长征路线跨越11个省,估计得花上亿。甚至随后的建设恐怕得要百亿甚至千亿元。其实,真正意义上的申遗花费并没有这么高。按照联合国教科文组织的规定,申遗的主要流程,是由当地政府机关提出符合要求的候选地推荐名单,然后文化遗产候选国际文化纪念物与历史场所委员会和自然遗产候选世界自然保护联盟要组织专家开展现场调查并形成报告,接着由世界遗产委员会判断、登记、推荐并审议,如通过则正式登记。全部的费用主要包括必要的公务开支和专家论证咨询。媒体报道的某些申遗项目花费过高,其实主要开销是用在了拆除违章建筑、搬迁居民、修整道路和恢复古建上。有人曾做了这样一个形象的比喻,申遗的巨额开支是在“还债”,是弥补历史欠账。我国很多名胜古迹早已被破坏,不花大钱恢复,连参评的资格都没有。即便不参加申遗,保护修复文物也是应尽之责,难道任由中华民族的文明记忆在历史长河中消失殆尽吗?

“长征路线申遗”的准备工作主要是对长征路线中的非物质文化遗产进行深入的调查、研究,对长征遗迹的损毁、破旧、老化情况进行统计,对已遭损害的文物和遗址进行保护修复。这些工作必然需要资金投入,即便不申遗,



这也是我们应做的工作。再加上“长征路线申遗”属于线性文化遗产,这种遗产的特点在于它是拥有特殊文化资源集合的线性或带状区域内的物质和非物质的文化遗产族群。前期花费与那些名胜古迹修复和自然遗产保护不可同日而语,百亿甚至千亿元更是无从谈起。至于那些申遗过程中出现的“重商业轻文物、先开发后保护”等问题,这并不是申遗这项工作本身带来的,而是部分地方政府的管理不善造成的。邓小平同志早就指出:“打开窗户,新鲜空气会进来,苍蝇也会飞进来。”改革开放如此,申遗亦如此。

红色旅游的意义何在?

网友“维扬卧龙”认为,旅游经济是最为不能抗风险最容易受到冲击的行业,开展红色旅游就是贩卖长征精神。先说旅游经济。众

所周知,旅游产业是推动经济转型、结构调整的朝阳产业、绿色产业和富民产业。国务院在2014年8月发布的《关于促进旅游业改革发展的若干意见》中指出,加快旅游业改革发展,是适应人民群众消费升级和产业结构调整的必要要求,对于扩就业、增收入,推动中西部发展和贫困地区脱贫致富,促进经济平稳增长和生态环境改善意义重大,对于提高人民生活质量、培育和践行社会主义核心价值观也具有重要作用。当前,在我国经济高速增长向中高速增长转型的“经济新常态”下,我国旅游业仍然保持较高的增长速度,2014年达到11%,成为国民经济新的增长点,应该是最有优势、最高潜力的产业。不知“最为不能抗风险最容易受到冲击”一说根据从何而来。

再说红色旅游。长征,是人类历史上罕见的远征,在整整两年时间里,中国工农红军跨越中国15个省,转战地域面积总和比许多欧洲国家国土面积都大,长征途区域留下富集的文化资源。发展红色旅游,对于加强革命传统教育,增强全国人民特别是青少年的爱国情感,弘扬和培育民族精神,带动革命老区经济社会协调发展,具有重要的现实意义和深远的历史意义。红色旅游吸引人们的,

并不是优美的环境、宏伟的场馆,而是深厚的红色文化底蕴、动人心魄的战斗故事、英勇无畏的精神典范和永不磨灭的革命信念。不知“贩卖长征”“精神垃圾”一说又是从何而来。

申遗的目的到底是什么?

网友“维扬卧龙”认为,申遗就是为了“养联合国教科文总部那帮洋大人”,为了“涨门票身价来圈钱”。其实,“长征路线申遗”的目的主要是三个。一是保护、修复和传承区域内的各类文化遗产。二是以申遗为载体,在长征沿线加快实施交通、水利、扶贫、社会建设和文化旅游、基层政权等六大工程,加大对外开放。三是用世界遗产的语言来表达长征的价值,向世界讲好中国故事。四川省社会科学院李后强教授认为,长征精神、长征文化是建设社会主义文化强国的优质文化资源,也是中华民族文化软实力和世界文化的重要组成部分。长征是突破了国度、阶级和政治界线的人类精神的丰碑,其给予人类的精神财富是走向理想所必需的永不磨灭的信念。申遗无疑是对长征路线和长征精神最好的宣传,是对中华民族伟大复兴中国梦最好的解读形式。

给“维扬卧龙”先生分享一个小故事。1959年,埃及政府修建阿斯旺大坝,尼罗河谷里包括阿布辛贝神殿在内的珍贵古迹面临灭顶之灾。1960年,联合国教科文组织发起了“努比亚行动计划”,阿布辛贝神殿和菲莱神殿等古迹被仔细分解运到高地得以保存。随后联合国教科文组织会同国际古迹遗址理事会起草了保护人类文化遗产的协定,并于1972年倡导并缔结了《保护世界文化和自然遗产公约》。我们是不是该给“洋大人”点个赞?

最后想说,中国改革开放已经36年了,在如此市场经济大潮下,竟然还有人视“生意”为洪水猛兽?好吧,若硬说申遗就是生意,嘿嘿,那也是讲好中国故事、传播好中国声音的“大生意”,划算!

鄂尔多斯能化公司 “四个提升”做好巡视配合工作

集团公司党委第一巡视组进驻以来,集团鄂尔多斯能化公司制定落实“四个提升”措施,全力支持配合做好巡视工作。

提升思想认识。把集团公司党委巡视作为对各项工作的一次“把脉会诊”,对能化公司两级领导班子及班子成员的一次“健康体检”,从讲政治、讲大局的高度,深刻认识巡视工作的重要性和必要性,切实把思想和行动统一到集团党委的要求上来,统一到巡视组工作安排部署上来,积极配合、主动接受巡视

组的监督检查,真正把这次巡视作为发现问题、解决问题的过程,作为改进工作、促进发展的难得契机,作为加强党性锻炼、提高自身素质的重要途径,确保巡视工作达到预期目的。

提升责任意识。把巡视作为接受政治教育、接受思想洗礼的重大机遇,把支持配合巡视工作作为当前一项重要的政治任务,认真履行职责,全力配合巡视组的安排。紧扣巡视工作重点,认真反思,全面排查,客观公正地

提供情况,实事求是地反映问题,让巡视组了解掌握能化公司班子建设和经营发展的实际情况。

提升落实力度。全面总结各项工作,着力在解决问题、推动工作上狠下功夫,把接受巡视作为强化党性教育、锤炼党性修养、经受组织考验的难得机会,本着“虚心接受、认真反思、严格对照、努力改正”的态度,高度重视巡视中指向的问题,襟怀坦荡地接受巡视组和干部职工的意见建议,深入剖析问题根源,认

真制定整改方案,一个一个整改到位、一项一项落到实处,一步一步改进提升。

提升工作效率。以当前能化公司上下全面深入开展的“五整顿五提升”活动为抓手,把落实巡视意见,与加强党的建设、班子建设、党风廉政建设、重点项目建设和和谐能化建设等有机结合,进一步解放思想、更新观念,攻坚克难、逆势作为,全面加快“区域一流、行业先进”的新型能源化工基地建设。

(张兴茂)

奋斗铺就青春的底色

中建二局三公司成都分公司“刘正全青年突击队”援建什邡的记忆

■ 闫风云

这是一个由年轻人组成的有着蓬勃朝气的集体。他们在2008年5.12汶川大地震后参加对什邡的援建中创造了“三年任务两年内完成”的奇迹。他们敢于承担,传承着中国建筑大爱如山的博大情怀;他们甘于奉献,彰显着中国建筑的“铁军”精神;他们创造奇迹,体现着中国建筑的独有的“特质”。他们就是中建二局三公司成都分公司刘正全青年突击队。

动用“狠招” 齐心作战

2009年1月1日,带着三公司的嘱托和厚望,也承载着三公司的责任和承诺,刘正全青年突击队随着援建队伍来到了重灾区什邡。

看到一片片残砖断瓦、满目萧然的景象,队员们陷入了沉默。也正是在那一刻起,项目执行经理兼青年突击队队长刘正全下了“军令状”：“用最短的时间盖质量最好的房子”。

刘正全青年突击队主要负责北京对口什邡地区援建,包括物华西苑廉租房二期一标段、灵杰博爱卫生院、妇女儿童活动中心项目等十一个项目。涉及1468套廉租房(占整个什邡援建廉租房数量的三分之一)、200套安置房、4个卫生间、2所学校,分布在20平方公里的范围内。

地形复杂、工期紧、工程多且分散、劳动力匮乏、施工条件艰苦等诸多困难,对刘正全青年突击队队员们来说,既是考验,也是意志的磨炼。

“为了让灾区人民早日住进新房,刘正全经理给我们用了‘狠招’”。说起这段经历,队员们至今记忆犹新。砖不落地,直接从汽车上吊运上楼,白天砌筑、支模,晚上塔吊上砖、浇筑砼,保证24小时昼夜不停运转,施工现场随时都是一派繁忙的景象。和现场的施工

氛围相比,指挥部的办公室略显“冷清”。“所有管理人员都到一线施工,既是指挥员,也是战斗员,办公室很少有人。有时遇到突发问题,就算正在吃饭,也必须骑上车子赶往另一个工地。”刘正全说。在援建期间的600多个日夜里,几乎每个队员没有睡过一个囫圄觉,美美睡一觉成了队员们的奢望。

随时把关 专业辅导

“要速度也要科学,用标准衡量现场质量”,一来到什邡刘正全就提出了这一要求。为了统一质量标准,更好地指导工人施工,刘正全要求管理人员必须先熟悉各个质量标准,他还把每天施工的工序标准挂在每个单元门上,保证每个施工人员施工前都能看到。这一“妙招”让项目不时有外单位来参观。同时,他要求只要有工人在,就必须有管理人员在,以便随时随地把住质量关,发现问题立即解决。

在物华西苑项目施工中曾经发生过这样一件事:现场经理曹建川在巡视16号楼打二层构造柱砼时,突然发现刚浇筑完的构造柱出现了胀模漏浆现象,他立即责令工人停工,并和工人们一起查找原因。施工工人坚持认为是振动棒功率太大造成的。曹建川并没有轻率做出断定,他仔细查看构造柱模板并详细询问工人的操作情况。在弄清楚了原因的症结后,他立即组织召开现场会议,及时对工人进行专业指导,使得工程顺利进行。

“拼命三郎” 只因承诺

冯学惠是随三公司第一批援建人员来到什邡的。她的工作内容就是每天马不停蹄往返于不同工地取样、送样、查看进度。晚上则负责整理资料,有时遇到特殊情况,需要半夜取样、制作、养护、查看试件。身体本就单薄的她,每天要往车里搬运2吨400斤,多则1500斤的石块。这可一点不比男人干的活儿

轻松。在一次取样时,她的右手腕韧带不慎严重扭伤,到医院打了一针后又继续回到工作岗位。说起这段经历,她说:“完成工作任务是我的本分。”

常年奔波在外很少回家的她,感受最深的就是愧对家人和孩子。

和许多年轻人一样,30出头的刘正全也喜欢音乐、看电影、运动,也喜欢陪在家人身边。但作为什邡援建所有工程的项目执行经理和青年突击队长,他认为,肩上的重担就是一份中建人的责任和承诺。“天行健,君子以自强不息”,这是他恪守的信条。“既有大刀阔斧的工作魄力,又有言行一致的人格魅力。”和他共事多年的队员李春德这样评价他。工作中,刘正全的拼命也是出了名的。

虽然有着多年摸爬打滚积累的经验,但他也从不打无准备之仗。来自那部,“建设精品工程”的总体方案在他心里已经成型。

为了工程的完美收官,刘正全深知肩上的重担,他不敢有一丝马虎,工地上的每个细节,基本都能在他的方案里找到对应的坐标轴。工地的用水、用电线路、管道的根部和厚度,巨细无遗。他所负责的11个项目,如同庞大的机器,每天都有新情况发生,如果他确实不能到达现场解决,也要通过电话了解情况、进行指挥。他规定每天晚上6点到9点是项目工程巡查时间,但每天夜里12点,他还要独自巡查一遍,“也许有强迫症的人都这样吧。”刘正全笑着说。

虽然有着“强迫症”,但他却有着独特的“浪漫”情怀。在一次员工生日派对上,队员们发现派对主角刘正全没有到场。通过手机联系,方知他正在现场指挥工人夜间施工。“我就用电话许个愿吧!”他找了一处安静的角落,通过电话和大家共同许愿,这种“隔空许愿”的方式让队员们和他都至今难忘。

刘正全的战友说,他偶尔在工地会念叨一个古老而现代的歌谣:“工程郎,离家乡,苦了媳妇和老娘。”

2010年7月,三公司成都分公司援建什

邡的11个项目全部竣工并通过验收。禾丰初中等六项、师古廉租房一期和三期、马井廉租房、物华西苑廉租房等多个项目均获得了四川省德阳市“旌湖杯”荣誉,什邡市妇女儿童活动中心项目更是荣获四川省“天府杯”金奖、北京市竣工长城杯金奖。项目经理刘正全也获得了2010年全国五一劳动奖章、2010年四川省抗震救灾先进个人、2010年四川省优秀项目经理、2012年度全国优秀项目经理。

刘正全青年突击队经过两年多的实践考验,已经成为援建项目中的主力军和排头兵,成为成都分公司员工引以自豪和骄傲的名字。

尽管刘正全青年突击队诞生在一个特殊时期,但当年援建什邡的经历,注定将在每个队员的一生留下难以磨灭的印记。刘正全突击队的精神也一直在延续,因为他们懂得,奋斗才能铺就青春的底色!

刘正全青年突击队经过两年多的实践考验,已经成为援建项目中的主力军和排头兵,成为成都分公司员工引以自豪和骄傲的名字。

尽管刘正全青年突击队诞生在一个特殊时期,但当年援建什邡的经历,注定将在每个队员的一生留下难以磨灭的印记。刘正全突击队的精神也一直在延续,因为他们懂得,奋斗才能铺就青春的底色!

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生指导下
指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产
海南快克药业总经销

营销经典

支付行业 也玩跨界营销

亚沙赛夺冠打响头炮

在外界眼中和钱有关的金融行业,居然也和亚沙赛扯上了关系。5月3日,第四届亚洲商学院六十公里沙漠马拉松挑战赛(下简称“亚沙赛”)在腾格里沙漠圆满落幕,由银盛支付赞助的中国人民大学MBA成功卫冕,并为“银盛杯”10公里徒步赛拉开序幕,掀起银盛支付跨界营销的新潮流。

“亚沙赛已经成为亚太地区商学院的重要赛事”,主办方介绍,“截至目前,赛事迄今已成功举办四届,直接参赛人群超3000人,覆盖逾10万MBA学员,成为中国MBA最顶尖、最有影响力的活动。”

目前,国内已掀起全民户外的热潮。赞助人大MBA而嵌入亚沙赛,银盛支付开互联网金融行业的先河,通过跨界营销的方式和用户建立一种情感交流纽带,从冰冷的行业印象通过亚沙赛走向大众视野,实现从高端人群阶梯式覆盖户外爱好者。

“赞助人大MBA还是银盛传递品牌文化精神诉求的一次尝试”,银盛支付品牌负责人透露,人大MBA在亚沙赛所展示出的顽强品质和协作精神,与银盛支付本身拼搏挑战、不断创新和团队协作的企业精神不谋而合。通过这种方式更好地向用户传递,银盛是一个坚持、协作、无畏的企业,从而抢占用户对银盛支付品牌的认知。

一个是互联网金融的先锋企业,一个是亚太地区MBA的顶级赛事,他们的交集属业界首次。银盛支付相关人士表示,亚沙赛汇集了亚太地区顶级商学院的MBA人才,他们作为未来企业的管理层,可以为企业注入源源不断的发展动力和新鲜血液,助推企业占领行业高地。

但银盛支付跨界赞助人大MBA的心思远不止此。目前,“互联网+”风头正劲,互联网金融火力全开。据速途研究院日前发布的报告显示,2015年中国互联网金融市场整体规模将超过10万亿元,其中支付市场规模占了九成多。

业界人士预计,随着传统金融行业在互联网金融方面的投注加大,未来规模将会显著扩大,2015年国内的互联网金融用户将达到4.89亿人。

如此诱人的蛋糕,使互联网金融行业迎来投资和并购潮。业界人士认为,2013年国内互联网金融迎来第一拨浪潮,各家企业主要是打名声,吸引眼球;2014年行业迎来第二拨浪潮,企业比拼的是看谁拿到更多融资;接下来行业将迎来第三拨浪潮,进入大规模整合阶段。

面对超10万亿的市场容量,却存在大行业小企业的现实局面,这意味着在大规模整合阶段企业的品牌决定其在互联网金融市场中占据的位置。目前,互联网金融作为互联网和金融跨界融合的产物,企业都在探索之中,缺乏龙头企业 and 品牌企业,建立品牌成为抢占市场的利器。

“互联网金融领域存在很大的市场空间和发展潜力,谁能成为抢先攻占消费者心智的品牌,谁才能真正在未来站稳脚跟”,银盛支付相关负责人分析,只有深入到用户身边,才能更接近用户的内心,从而实现品牌的渗透和传递。

亚沙赛是由北京大学、清华大学、中国人民大学等亚太地区商学院的MBA学生参与的一项沙漠徒步赛事。此次,来自亚太地区49所顶尖商学院近千名MBA齐聚阿拉善,参加负重徒步穿越60余公里的沙漠竞技比赛。

此次跨界营销,银盛支付不仅作为赞助方,更作为此项活动的积极参与者,银盛支付派出高管身体力行,全程参与,将银盛支付的品牌精神与亚沙赛所倡导的理念相结合。银盛支付品牌负责人透露,今年,银盛支付将在全国30多家分公司推广“银盛杯”10公里徒步赛活动,呼吁员工共同参与健康的户外活动,并专门设置相关奖项,鼓励员工参与。

此外,银盛支付在品牌营销上还采用多矩阵策略。目前,银盛支付正在致力于打造“让支付更有温度”的品牌核心理念,通过呼吁在现世中对亲情、梦想、公益等缺乏关注的人,多一点点行动,从而拥有更有温度更有感知和爱的生活,并重磅推出“加一度”银盛支付品牌营销系列方案,结合银盛今年推出的“银盛关爱基金”,将推出系列品牌线上线下营销活动,据银盛品牌负责人透露,银盛旗下海盟国旅将在7月份推出“黔东南助教关爱之旅”,组织深圳地区的家长和小朋友,亲赴黔东南与当地学校开展联谊等系列系列。

(搜狐网 李林)

