

为藏区铺上“幸福路”

——中国十九冶集团承建四川色达县农村公路通畅工程建设纪略



袁月 吴治宏 舒志宏

9月的四川色达县已是寒意瑟瑟，然而在这个以藏族为主的民族聚居区，却流淌着阵阵暖流。亚龙乡、泥朵镇、大章乡等地，一条条新建的乡村公路绵延开来，“西部铁军”彩旗所到之处，工人们正在抓紧施工，一片忙碌的景象。

海拔高、气候寒冷、自然条件差，这些客观因素阻挡不了藏区同胞发展经济、脱贫致富的梦想。据2015年统计数据显示，色达县依然是国家级贫困县，全县共有贫困村89个，贫困人口占总人数20%，丰富的资源、美丽的风光与落后的经济形成了强烈的反差，色达县急需在精准扶贫的春风中，吹响脱贫致富致富的号角。

梦在前方，路在脚下。

精准扶贫 任重道远

2015年底，四川省甘孜州政府根据中央扶贫工作会议精神，结合州内各地实际，制定了精准扶贫细则，色达县农村公路通畅项目很快提上议程，甘孜州政府邀请了实力雄厚的多家央企参与竞标，中国十九冶积极响应，在与甘孜州政府、甘孜州交通局、色达县政府、色达县交通局进行深度沟通之后，真诚报价，最终赢得112公里的路面工程施工任务，合同工期八个月。

中国十九冶承建的项目分散在三个乡镇，分别是离色达县30公里的亚龙乡，施工

道路总长30公里；离县城130公里的泥朵镇，施工道路总长36公里；离县城90公里的大章乡，施工道路总长45公里。施工任务是将原来凹凸不平的泥土道路进行混凝土灌注改造，对道路品质、观感、使用寿命进行全方位提升。该项目是中国十九冶在甘孜州承建的第一个项目，也是色达县精准扶贫工程中一个里程碑式的项目。

色达县5月中旬积雪才融化，10月中旬又开始大雪封山，一年里真正能够施工的时间仅有短短的5个月，其中6、7月还是雨季。时间就是效率，签订合同后，中国十九冶仅用15天时间就完成了项目部的组建和现场勘测，并从成都周边征调了150余名有过高原作业经验的施工人员进行驻现场，一场扶贫攻坚战即刻打响。

然而，困难超乎想象。这里缺水断电，没有网络信号，医疗条件落后，基本与世隔绝，建设者们平均海拔4400米的施工区域，日日忍受着高原缺氧、气候突变、包虫病泛滥等对生命健康的威胁，在毗邻中国十九冶色达项目部的另外一个工地上，就有人因治疗不及时而不幸去世。

运输问题同样令人担忧。水泥主要从汶川运入，一路面临着泥石流、塌方等危险，到达色达县后，由于通村公路设计承重仅有20吨，项目部还需用小型货车进行二次转运。材料运输过程中，还需对道路进行加宽、压实才能保证材料顺利运至现场。

由于远离县城，色达项目部的施工人员吃住就在现场，渴了就在附近的小溪里接水烧

开了喝，饿了常常是一包方便面下肚，天气变化很快，衣服不断被打湿、晒干，再打湿，循环反复。工地四周常有野狼、野狗出没。

时间转眼到了2016年8月份，雨季已过，情况有所好转，项目部抓紧时机，迅速掀起施工高潮，工人们迎着严寒进行人工抹面和混凝土养护，保质保量加快工程进度。截止到9月中旬，项目部交出了一张满意的成绩单：亚龙乡完成通村路建设15公里、大章乡完成通村路建设26公里、泥朵镇完成通村路建设18公里，最需要改善交通条件的下甲果村通村路实现全面竣工，工程进度及质量获得了各方一致好评。

共建家园 情系藏区

“保安全、重生态、增友谊”，营造绿色通道，这是项目部恪守的准则。施工中，项目部严格遵守藏区风土人情，在拆迁、草场占用等问题上，真诚沟通，积极协调，以建设自己家乡的标准，为当地铺设四通八达的“幸福路”……

色达县佛教文化浓厚，很多村民会自主捐款在村内修建庙宇和佛塔。在当地村民修建寺院的时候，项目部会主动帮助他们转运土方。当地村民有事要去乡上，项目部也时常提供“专车”服务。大章乡修建村委活动室，水泥、砂石等运输困难，项目部知情后，无偿援助建筑材料，使村委活动室快速落成。

在建设大章乡嘎志玛一村通村公路时，

由于该村主干道泥泞不堪，坑洼不平，严重影响了村民出行，嘎志玛一村村委会以及当地村民纷纷希望在附近施工的项目部能将这一段550米的主干道改造为水泥道路。一边是紧张的工期，一边是村民们的迫切期望，面对矛盾，项目经理王志勇很快做出了回答，虽然该路段不在合同范围之内，但是为少数民族地区的建设服务，是中国十九冶作为中央企业义不容辞的责任。在答应村民们的诉求后，项目部仅用5天时间便完成了原有道路的改造，施工人员也因此被当地村民亲切的称呼为“尼亚布”（很好的人）。

建设中，项目部共招聘了藏族特困人员10余人，为他们解决了就业问题。周边藏民也非常关心道路建设情况，不少村民向项目部人员送上糌粑和酥油茶等特色食品表示慰问。当项目部的大型车辆在荒郊野外陷入泥泞道路需要帮助时，藏民们成群结队带着铁锹等工具大老远赶来帮忙。

这是一条民生之路，更是一条友谊之路。项目部用真诚与善意与藏区群众建立起了深厚的友谊，把真情融入了藏区。

如果说草原给了色达县旖旎的风光，五明佛学院和天葬给了它神秘的气息，那么，中国十九冶承建的乡村公路则带来了希望。冬歇期即将来临，项目将在明年5月中旬恢复施工，预计于2017年8月底全面完工。届时，色达秀美的旅游资源、浑厚的佛学文化、富饶的藏区特产都将随着一条乡村公路的畅通，借着“精准扶贫、道路先行”的春风，呈现在世人眼前。

巴西中企“抱团取暖”危中寻机

赵焱 陈威华

2016年巴西政局动荡、经济持续衰退，对于在巴西的中资企业来说是特殊的一年。然而在这一年中，在巴中资企业“抱团取暖”，在危机中寻找机遇，相互配合，业绩斐然。

巴西中资企业协会（巴西中企协会）20日在圣保罗举行年会，包括中国银行、国家开发银行、中国建设银行、华为等机构和公司的代表济济一堂，交流一年来的成绩和教训，为未来发展建言献策，互通有无。

巴西是中国在拉美的第一大贸易伙伴和第一大投资目的地。近几年，两国投资合作快速发展，中国在巴西直接投资存量超过300亿美元，在巴中资企业超过200家。

兄弟同心，其利断金。2014年，巴西中企协会应运而生。会长张广华介绍说，两年多来，巴西中企协会围绕会员需求，务实开展协会工作，通过组织活动、代言工商、搭建平台、促进交流、信息服务等多种方式，努力实现中企机构抱团取暖、共度严冬的目的。

巴西中企协会在圣保罗组织的“首届巴西中资企业人才招聘会”在当地产生强烈反响，9家会员单位提供了近100个工作岗位，在巴西经济困难、失业率大幅攀升的背景下，既满足了中资企业用人需求，也展示了中资企业积极创造就业以及在巴西长远发展的信心和决心。

今年6月，巴西中企协会组织“中巴企业家高层战略对话”，搭建了两国商界探讨战略

合作、增进沟通理解的平台；11月举办的“中巴基础设施合作峰会”则围绕双方最关注的基础设施合作问题进行了讨论。此外，协会还组织了“巴西政局未来走向及政府经济政策调整对中资企业影响”座谈会等一系列主题讲座，让中资企业分享经验，更好地了解和适应巴西的投资环境。

会员单位之间通力协作，推动许多大型项目成为现实，为中巴加强经贸和投资合作夯实了基础。比如，作为国有政策性银行，国家开发银行围绕中国企业“走出去”的经济外交战略，为包括三峡集团在内的中资企业提供贷款，在巴西政局波动的情况下为企业增强信心；中海油和中石化联手参与巴西盐下层石油开发项目，狠抓成本控制，取得了较好

的运行效果，目前油田项目进展顺利。

在今年举行的里约奥运会期间，包括同方威视、格力等在内的众多中资企业为奥运提供服务，展示了中国产品的优势，大大提升了中资企业在巴西的影响力。

中国驻巴西大使李金章在年会上表示，明年巴西政局依然存在变数，中巴经贸合作存在不确定性，因此各企业要坚守底线思维，寻求避险措施，以市场为导向，积极稳妥发展，为长远运营夯实基础。

李金章还指出，巴西在能源、矿业、房地产、港口、铁路建设等方面发展潜力巨大，对中资企业来说是重要机遇。中企在巴投资应把握节奏，选好领域、规避风险，正确分析形势，在不确定中寻找确定因素，在乱象中找准方向。

上海永久宣布入局共享单车 全国投放280万辆

共享单车越来越多。

12月20日，共享单车市场新入局者优拜宣布，将携手76年历史的上海永久自行车，在全国多个城市推出无桩共享单车，计划于2017年初正式在上海投放，预计一年的投放量将达到10万-20万辆。

“根据我们的测算，上海全市的共享单车需求量大约在50万-80万辆，但现在的问题是，这些单车企业投放范围几乎都集中在市区，竞争也比较激烈。”上海市自行车行业协会秘书长郭建荣表示，共享单车的投放，一方面解决了“最后一公里”难题，方便了市民出行，但另一方面，其发展是否有序，尚需要有一致的规范和管理。

郭建荣还透露，上海市有关部门即将出台《上海市公共自行车发展指导意见》来规范公共自行车的管理。上海市自行车行业协会也已组织部分单车企业，着手制定统一的共享单车产品标准和服务标准，预计最快将于2017年上半年正式出台。

商家预测

上海需100万辆共享单车

摩拜、ofo小黄车、小鸣……目前，上海的街头已出现越来越多的共享单车。为何永久自行车选择在此时进入这个市场？

“目前，上海已有共享单车15万-20万辆，但事实上，与用户需求相比，这个市场远未达到饱和状态。”余熠说。

与上海市自行车行业协会的测算不同，

余熠称，根据测算，上海共享单车的需求量约在100万辆。优拜单车计划于2017年初正式登陆上海，并计划在一年内覆盖52座城市，投放280万辆单车，重点地区为北上广深、长三角及珠三角地区。

目前，优拜单车已有两款问世，座椅有S、M、L三个可调节的高度档位，能适应1.45米-1.9米的身高；车篮位置设计杯架，可放置水杯或咖啡；车身有360度的反光装置设计。

与其他共享单车不同的是，优拜单车与支付宝的芝麻信用达成了“免押金扫码租车”服务协议，只要芝麻信用评分达到650分以上，用户便无需押金即可租车；但低于650分的用户，则需要支付298元的押金。

“具体租车费用，我们会与整个行业保持差不多的水平。”余熠称，但目前尚未确定具体的费用标准。

有桩公共自行车

也将可扫二维码开锁

对携手永久自行车，余熠表示，主要有两方面原因，“一方面是永久的自行车制造和供应链能力，另一方面是永久8年的公共自行车运营经验。”

2008年，为了解决白领的最后一公里，永久承接政府项目，在上海张江高科地铁站，投放了首批1000辆有桩公用自行车，由此成为了国内最早进行公共自行车运营的企业。目前，永久已在闵行、宝山等区的2000多个站点相继投放了约8万辆自行车。

“此前，租借公共自行车，必须在工作时间内去居委会等单位预约办卡，非常麻烦。”余熠表示，优拜单车将从这些公共自行车切入，打造自己的用车入口。对于目前已在上海存在的8万辆有桩公共自行车，已着手分批进行锁具改造，待改造完成后，用户同样只需要扫描车身上的二维码，便可以开锁用车，但押金和租车费用标准，仍保持不变。

在余熠看来，有桩的公共自行车和无桩的共享单车并不矛盾，“有桩的主要存在于宝山、闵行、松江等市郊结合部和郊区，停放很整齐；无桩的则主要集中在市区，使用更加方便。”

行业协会：

正制定共享单车产品标准

“根据我们的测算，上海全市的共享单车需求量大约在50万-80万辆，但现在的问题是，这些单车企业投放范围几乎都集中在市区，竞争也比较激烈。”上海市自行车行业协会秘书长郭建荣表示，共享单车的投放，一方面解决了“最后一公里”难题，方便了市民出行，但另一方面，其发展是否有序，尚需要有一致的规范和管理。

郭建荣告诉澎湃新闻记者，从产品标准来说，共享单车与普通自行车是有区别的，对结构和质量的要求更高，但到目前为止，国家并没有一个专门针对共享单车而制定的产品标准。除了产品标准，作为一种服务，共享单车还需要有统一的服务标准，比如运营企业

资质、维修标准、适用人群范围、如果乱停放或出现交通事故该如何处理等等。

对目前普遍存在的无桩单车乱停放问题，余熠称，共享单车作为一个新生行业时间还太短，难以从根本上改变用户习惯，无法完全做到规范停放，“一方面，希望政府能规划更多的共享单车停放点；另一方面，我们也会通过一定的激励和惩罚措施，更好地教育用户，比如加减信用值等。”

针对共享单车被盗问题，他表示，将运用可追溯、可定位的技术手段，一旦车辆被盗窃，车辆本身会报警，后台也可以监控。

余熠认为，随着共享单车的发展，未来将通过多种措施规范用户行为，如：制定相应规则去约束一些不良行为，培养用户良好的用车习惯；政府将在路边等公共场所为自行车提供专门的停放位置，并辅以相应的规范改善现状；此外，通过后期货下的运营维护将损坏比例控制在一定范围之内等。

他表示，与摩拜等其他共享单车一样，正确履约使用优拜单车还会提升用户信用，而恶意滥用、损毁车辆，则会给用户的信用记录带来不良影响。

“公共自行车虽然发展时间不长，但暴露了许多问题。”郭建荣表示，上海市有关部门未雨绸缪，即将出台《上海市公共自行车发展指导意见》来规范公共自行车的管理。上海市自行车行业协会也已组织部分单车企业，着手制定统一的共享单车产品标准和服务标准，预计最快将于2017年上半年正式出台。（新浪）

河套酒业集团开启中国白酒合伙新模式

淡雅河套首单突破7000万元 剑指2亿元目标

淡雅河套，奔腾人生。12月15日，河套酒业集团成功召开了“淡雅河套”合伙人成立大会，标志着中国白酒合伙新模式的正式形成，开启了行业内厂商和商商新模式的先河，河套酒业也由此成为业内第一家吃螃蟹的企业，由此开启中国白酒合伙新模式，打造品牌联营航空母舰。

河套酒业集团董事长张庆义，副董事长、总经理张卫东等公司领导出席，来自全国各地的经销商、公司各部门、驻外机构负责人参加会议，会议由销售总公司副总经理刘巨才主持。

张卫东代表张庆义董事长及公司全体员工对经销商朋友的到来表示欢迎，并做开幕词，他指出：“合伙人模式是一种全新的营销模式，整合厂家和经销商的资源优势，组建平台，实现资源、品牌和发展成果的共享。同时，以淡雅河套为合作基点，实现河套酒业和经销商共同事业的发展，对此我们有底气也有信心。”

而底气和信心的来源则主要表现在以下4个层面：第一，淡雅河套全新的文化诉求，独特的生态淡雅香型，再加上新颖的包装，将企业文化和品牌文化融为一体，契合了未来社会中坚力量的审美观，体现了“以梦为马，不负韶华”的品牌张力；第二，淡雅河套酒体品质的上乘，9名国家级酿酒大师结合套酿工艺匠心酿造，口感细腻，绵甜爽口，在整个白酒行业独树一帜；第三，广泛的社会认同，河套酒业热心公益、回馈社会的举措赢得了社会各界的广泛认同，特别是新的营销团队组建以来，通过营销模式的改革调整、销售渠道的深耕细作、品牌文化的延伸拓展等措施，在业内在此掀起河套酒业的“绿色风暴”，大大提振了经销商信心，改善了销售终端的品牌口碑；第四，战略合作伙伴纳入合伙人范畴，提振了合伙人的主观能动性和积极性。

会议中，河套酒业总经理助理、销售总公司总经理刘立清和与会人员分享了自己对于当下经济发展形势的分析，简述了制约实体经济发展的主要因素：作为快消品行业，要想发展离不开两点，那就是坚守与创新。对于坚守而言，一是淡雅河套坚守100%纯粮固态发酵，做中国白酒品质的坚守者；二是坚持走生态淡雅香型之路，作为产品品质的内在支撑、立足之本。对于创新而言，首先是淡雅河套在产品的文化和精神诉求上打造“奔腾人生”，以精神引领销售，然后在营销模式上开启合伙人新合作模式，真正实现厂商一体化。

对于淡雅河套上市的运营规划，刘立清作了详细讲解：从产品线的梳理和设计，品牌的内在诉求与多方面的广告宣传，渠道的深挖细作与资源整合，跨界营销，决策的具体操作实施等方面做了安排部署，措施得当，步骤紧密，执行力强，为淡雅河套的市场营销奠定了坚实的基础。

会上，宣读了《淡雅河套合伙人章程》并举手表决通过，选举产生了淡雅河套常务理事人选，并举行了淡雅河套战略合作签约仪式。

截至12月10日，距河套酒业集团战略新品淡雅河套11月19日发布会仅仅20天，淡雅河套首单回款已突破7000万元，初战告捷，刷新了河套酒业集团战略大单品销售额的历史纪录，并在行业内掀起了淡雅河套的“绿色风暴”。这一振奋人心的好消息，令参加淡雅河套合伙人大会的广大经销商信心倍增，大家都摩拳擦掌，坚信在河套酒业的带领下和支持下，一定会实现厂商和商商的互惠互利、合作共赢，超级大单品淡雅河套一定会“万马奔腾”，如滚滚洪流势不可挡，开启河套品牌的新征程。（任莉）

辽宁企业开拓孟加拉国市场

由中国辽宁省商务厅、孟加拉国中国商会联合主办的“中国·辽宁企业推介会”19日在孟加拉国首都达卡开幕。

来自中国东北电力第三工程有限公司、沈阳三新实业有限公司等15家辽宁企业代表以及众多在孟中资企业和孟当地企业参加了推介会。

在推介会上，来自中孟的近70位企业代表就孟加拉国市场拓展、企业产品和项目合作进行了面对面的交流对接，涉及基建、能源、电力等领域。

中国驻孟加拉国使馆经商处参赞李光军在推介会上表示，越来越多的中国企业正在进入孟加拉国，两国在基础设施、双边贸易方面有比较大的合作空间。孟加拉国中国商会会长林维强在接受采访时表示，中国企业在孟加拉国的交通领域、电力能源领域有比较优势，孟加拉国在劳动力成本、投资政策方面很有吸引力，越来越多的中国企业正在考虑将孟加拉国作为投资目的地。（刘春涛）