



责任编辑:刘静
新闻热线:(010)84151603
E-mail:grbcjxw@sina.com

在“一带一路”建设中 打造“国家名片”

本报记者 刘静

4月25日,第二届“一带一路”国际合作高峰论坛将在北京举办,来自100多个国家的数千名各界代表将共商合作大计,推动“一带一路”合作实现高质量发展。

2013年,“一带一路”倡议令世界瞩目。5年多来,中国企业在“一带一路”建设中打造了一大批“国家名片”。

崭新的电气化列车在东非高原上奔驰,明亮的体育馆在期待着足球梦想,壮观的工业园由蓝图走向现实……从南太之滨到印度洋畔,从撒哈拉到好望角,从欧罗巴到亚细亚,作为走出去的企业代表,中国铁建正在沿着“一带一路”加速奔跑。

目前,中国铁建海外项目突破900个,境外经营网络和业务覆盖全球120多个国家和地区。已在“一带一路”沿线42个国家设有境外机构,拥有项目225个,海外市场当地员工占比超过90%。

“作为最早走出去的中国队伍,中国铁建坚持‘大海外’发展战略。为更好地融入全球市场,参与国际竞争,中国铁建大力实施‘海外优先’发展战略,建立起‘1+2+5+N’海外市场管理体系,积极推动海外建设由铁路领域向交通领域转变,由交通领域向基础设施全领域转变,由承包商向投资商、运营商、服务商转变。”中国铁建党委书记、董事长陈奋健介绍道。

从东非吉布提港到埃塞俄比亚的货运过去主要依靠公路,运输时间约为7天,逢雨季道路易被雨水冲毁,甚至需要1周以上。亚吉铁路开通运营后,这一运输时间缩短至12个小时左右。2018年,亚吉铁路沿线和周边多个工业园区相继建成投产。

“亚吉铁路,全部采用中国标准和中国装备,是‘一带一路’倡议后建成通车的首条跨国电气化铁路。通过一条铁路,带动全产业链走出去,形成一条经济带并给沿线国家和地区创造无限商机的‘亚吉模式’,实现了从交钥匙工程向‘投建营一体化’,以及由建设单一工程向参与沿线经济开发和产能合作的两个重大转变。”中国铁建总裁庄尚标表示。

“截至今年3月底,亚吉铁路累计开行国际旅客列车403列,发送旅客15.5万人次;开行货运列车966列,运送集装箱6.1万个,货物发送量约120万吨。我们有信心将亚吉铁路打造为非洲最好铁路。”亚吉铁路运营和维护项目公司总经理张振海说道。

莫斯科地铁第三换乘环线的米丘林地铁站的设计方案,刚刚获得俄罗斯国家鉴定委员会的批复。米丘林地铁站的内部装饰将使用梅花、云纹、团寿、八仙纹等大量中国传统图案。作为“一带一路”沿线国家建设重点工程,莫斯科地铁是俄罗斯首次在地铁施工中引进外国企业。

“莫斯科地铁以世界最美的地铁而闻名,许多车站都被誉为艺术博物馆。为了让具有中国特色的建筑风格呈现于米丘林地铁站,我们的设计管理团队深入学习莫斯科地铁设计规范,联合北京城建设计院,引入中国的先进设计理念,设计出具有中国特色的建筑形式。”负责莫斯科地铁设计的中国铁建国际集团周济民说道。

35岁的周济民是西南交大的博士毕业生,进入中国铁建国际集团后,常年在海外工作。2017年5月20日,周济民前往俄罗斯。刚到莫斯科,他就开始组建团队,不到两个月时间,组建起一支包括3名中方工程师、4名当地员工和两名翻译的团队。“9个人挤在一间不足10平方米的房间里办公,没有窗户。”2017年5~11月,周济民有很大一部分时间是在项目上度过的。

2018年5月7日,是俄罗斯的胜利日,莫斯科地铁项目要首发第一台盾构机,那一次周济民在基坑里待了40多个小时。“当时外面还在下雪。”周济民说。莫斯科的天气寒冷,从第一年10月到第二年5月都会下雪,最低气温达到零下30多摄氏度。

周济民告诉记者:“这些困难都不算什么,最大的困难是报审,这才是最具有挑战性的。”

与以前的项目不同,莫斯科地铁的车站在布局设计时要通过地铁运营公司19个部门的逐一审批。“不是把19个部门集中起来一起审批,而是一个部门审批修改完,再拿到下一个部门去审批修改,同样的程序进行19次。”

由于工期紧,被划分成10个设计阶段的设计方案,要保证一次性通过审批。“莫斯科鉴定委员会我们去了200多次。”终于,周济民团队历时19个月拿出的设计方案,一次性通过了审批。

与中国企业一起来到莫斯科的,还有一批中国设备。2017年7月,中国铁建生产的5台盾构机第一次走向欧洲,在莫斯科面临超低温施工环境的考验。这五台盾构机在莫斯科有了当地的名字,波丽娜、玛利亚……这是俄罗斯家喻户晓的热播剧《爸爸的女儿们》中5个女儿的名字。

从谋篇布局的“大写意”跨入精耕细作的“工笔画”,中国铁建正在“一带一路”合作中走深走实。



莫斯科地铁米丘林站的内部装饰,将使用梅花、云纹、团寿、八仙纹等大量中国传统图案。

持续性的利好政策加之产品技术的升级,行业迎来新的机遇与挑战,业内人士认为—— “光伏产业高质量发展值得期待”

本报记者 吴铎思

“靠光伏电板发电卖钱,3个月我就收益了900多元。”日前,新疆且末县巴什克其克村64户农牧民收到了光伏扶贫收益“大礼包”,拿到钱的穆萨·外力激动地说。

据了解,该村安装的是户用型分布式光伏发电站,也是新疆实施的首个分布式光伏发电项目,电池板的使用寿命为25年,采用企业和农户双赢的模式运作,零首付销售合同的期限为15年,由公司和农户签订买卖合同,农户不支付1分钱,期间光伏设备出现任何问题均由投资企业方承担维修,此项目农户可连续收益25年。

作为一种绿色、无污染、取之不尽用之不竭的新能源,太阳能光伏的资源优势十分突出。我国的光伏发电相较于水电、风电起步较晚,但发展迅猛。光伏产业也是我国少数具有国际竞争优势的战略性新兴产业,业内人士指出,光伏行业宏观层面的利好是长期可持续的,随着产业在规模、产品技术升级等方面进一步规范发展,光伏产业较高质量发展值得期待。

产业发展的优势

行走在新疆的大漠戈壁上,时不时就有大片大片蓝色“海洋”跃入眼帘,一排排蓝色的太阳能光伏板形成的“海洋”,为人类提供了充沛的清洁电力能源。

我国的西部地区面积广阔,地势平坦,而且日照充裕,光能资源上的优势,让光伏产业在这里得到很好的发展。我国76%的国土光照充沛,光能资源分布较为均匀。目前,青海、甘肃、新疆等地区铺设的太阳能发电板蔚为壮观,仿佛“蓝色的海洋”。

2010年以来,新疆着力发展新能源产业。目前,新疆在建及已经投用的光伏项目中,光伏发电的利用率正在不断提高,应用也日益广泛。在全国日照时数最充裕的哈密市石城子,有着20多家企业的光伏发电项目,已建成项目35个,装机容量80万千瓦,百万千瓦级光伏电基地渐显。

历经多年发展,我国光伏产业正在进一步规范发展。2018年光伏产业继续保持稳步增长,全国光伏发电量1775亿千瓦时,同比增长



一排排蓝色的太阳能光伏板形成的“海洋”,为人类提供了充沛的清洁电力能源。 郑兵 摄/东方IC

50%。全国光伏发电弃电量54.9亿千瓦时,同比减少18.0亿千瓦时;弃光率3%,同比下降2.8个百分点,实现弃电量和弃光率“双降”。

受全球光伏市场继续增长以及海外基地产能逐步释放的拉动,去年国内光伏产品出口量继续增长。2018年光伏产品出口总额161.1亿美元,同比增长10.9%;硅片、电池片受价格跌幅影响,出口价减量增;组件出口额和出口量双升;各环节出口量均超过2017年,其中组件出口量增长30%至41GW。

业内人士指出:目前,中国光伏产业总体已具备较为完善的产业体系,设备制造、系统应用全球领先。许多光伏生产企业形成了完整的拥有自主知识产权的光伏新能源产业链条,并成为中国光伏新能源产业发展的核心参与者和主要推动力量。

赛维太阳能科技集团总裁兼CEO甘胜泉认为,中国光伏产业未来的发展潜力仍然巨大,预计未来每年新增装机仍然可以保持在40至70GW。工商业屋顶、光伏扶贫、“光伏+”等分布式方兴未艾,光伏市场应用将呈现宽领域、多样化的趋势,适应各种需求的光伏产品将不断问世,光

伏产业发展正在走向全球化、智能化、金融化。

行业洗牌将继续

没有阳光的时候不发电,发电的稳定性不够。而且太阳能光伏板基本放在戈壁沙漠中,输入到主网的线路过长。”新疆一家光伏发电企业的负责人告诉《工人日报》记者。

据了解,光伏发电虽然有着很大的优势,但劣势和缺陷也非常明显,特别是在储能技术还没有突破的今天,太阳能光伏这类新能源也被称为劣质能源。与主电网没有协调统一,发出来的电由于没有配备稳定的火电,有相当部分到了大电网上,弃用现象日益凸显。

2018年是我国光伏行业技术创新最活跃的一年,在多晶硅、电池片、组件环节等领域不断有新的技术产生。光伏市场竞争格局也在发生变化,我国多晶硅产能进一步向西部地区转移,新疆、内蒙古、青海等中西部地区多晶硅产量在总产量的占比,由2017年的41.4%提升至2018年的50%以上。

工业和信息化部电子信息司相关人士曾指

出,2018年国内光伏产业在产能阶段性、结构性供需失衡、产品结构单一、企业差异性不大、标准检测认证体系滞后等方面亟须调整。

光伏产业和企业发展正面临多方面挑战。在国内,面临结构调整、产业格局重塑、技术商业模式创新加快等强大压力,企业决策稍有不慎,就有被淘汰出局的风险;在国外,贸易环境越趋复杂,部分国家或地区光伏制造业加快规模化发展,也给产业带来一定竞争压力。

业界认为,2019年,行业洗牌还将继续。光伏企业正扎堆IPO或借壳上市,一旦成功,募集资金将推动产能的持续扩张和行业整合。当前的光伏产能存在着成长中的、阶段性的过剩倾向,在复杂的内外部形势下,稳增长和维稳压力较大。

实现可持续发展

据了解,这几年来,我国光伏行业的发展很大程度上得益于国家的补贴政策。业内人士认为,光伏行业的良性发展,不仅需要国家相关政策的扶持,更需要企业加快技术创新和技术升级,提升自主创新能力、提高产品质量水平,从而实现理性、健康、可持续的发展。

江苏苏美达集团总经理蔡济波认为,除了加快对新技术的研发以外。在纳端,还需要加强电网基础设施建设,提升远离城市地区的电站电力输出问题。另一方面,提升系统的清洁能源接纳能力和调节能力,根据不同清洁能源的发电特性,加强多种清洁能源间的互补;消费者方面,鼓励使用清洁能源,提高清洁能源的普及率。

光伏政策正引导产业走向高质量发展道路,追求质量、效率。业内人士指出,当前要解决市场需求与补贴拖欠不协调,稳增长与行业整合之间的不协调,晶硅绝对优势与新技术蓬勃发展之间的不协调等矛盾。

对于光伏行业发展中遇到的问题,目前国家正不断地提出新的解决方案。近期,2019光伏政策征求意见发布,其中的补贴竞价,从一定程度上在鼓励企业提升技术,降低成本;另一方面,也在促使地方加速降低非技术成本以提高本地企业的竞争力。

从企业角度来说,要持续创新产品、创新应用、创新系统、创新方案、创新模式、创新标准,不断补齐新能源还存在的不足与短板,消除电网侧、需求侧对新能源的各种顾虑、质疑。

符合新国标的电动自行车产品,将有非常广阔的市场,特别是在产品的更新淘汰过程中

新国标来了,电动自行车准备好了吗?

本报记者 赵昂

新的国标,对于电动自行车行业来说,不是制约而是机会。

根据中国轻工业联合会的数据,去年我国电动自行车行业总产量3300万辆,同比增长6%,行业内480家规模以上企业,主营收入760亿元,利润34亿元,同比增长分别为8%和6%。而在市场保有量方面,根据中国自行车协会的数据,我国电动自行车保有量已经达到2.5亿辆。根据新国标的要求,电动自行车必须具有脚踏骑行功能,换言之,当前市场上大量的已有电动自行车都需要更换,由此带来的市场将是巨大的。

目前,新国标实施已有一周时间,尽管各地相关细则尚未出台,但是市场观望情绪较重。这是因为,当前许多电动自行车门店销售的品牌和车型,消费者难以从外观上判定是否符合新国标,加之许多地方对电动自行车采取了一定的限制性措施,这也制约了行业发展。从这点来说,安全性将

也就是说,对于各地交通和市场管理部门而言,有必要尽快出台电动自行车相关管理细则和合格车型“白名单”,以促进行业健康发展。而对于企业而言,在电动机额定功率、车辆时速、整车质量都被严格规定上限的情况下,企业在车辆的设计和制造时,追求的将不再是速度,而是整体质量和整车形象,特别是相关安全性指标。当前,许多电动自行车企业在生产和销售过程中,电池与车辆分开生产和上市。在可以预见的未来,这样的模式显然不适合新国标下电动自行车的生产和销售,电池性能本身也将成为需要突破的技术短板。

事实上,现阶段,相关部门并未对不符合新国标的已有电动自行车采取“一刀切”的限制。根据工信部的要求,各省区市对于消费者已购买的不符合新国标的电动自行车,根据有关法律规定和当地实际情况,制定出妥善的解决办法,如以旧换新、折价回购、发放报废补贴、纳入机动车管理等。

以北京市为例,该市将在4月30日24时停止发放电动自行车临时牌照,在截止时间前申领到电动自行车临时牌照的消费者,将有3年过渡期。其实,这样的过渡期方案,也给企业留出了较为充分的转型升级时间。

如果相关市场监管部门能够确保监管力度,如果各地交管部门对于不合格电动自行车能够确保严格执法,那么,符合新国标的电动自行车产品,将有非常广阔的市场,特别是在已有不合格产品的更新淘汰过程中。而城市管理者也有必要思考,如何让电动自行车在城市慢行系统中发挥更好的作用。



产经观察

业内人士估计,围绕着各种儿童用品的推广,童模经济可达数十亿元

童模经济缘何走上风口浪尖

实习生 穆瑞宸

前不久,杭州一女童模被白衣成年女性踢踹的视频引起舆论热议。据童模合作商家表示,该女子为童模“妞妞”的妈妈,“妞妞”与多家店铺合作,接单量很大。在舆论压力下,妞妞妈发布微博称只是沟通教导上动作稍大,绝无伤害想法,女儿是至亲绝对受到最好的关护与疼爱,但对于这种澄清网友们并不买账。事情的走向,也让“童装模特”这一行业走上了风口浪尖。

时尚看巴黎,童装看织里

提到“中国童装之乡”,那湖州织里将出现在你的眼前。织里镇是一个距离杭州不到100公里的小镇,据不完全统计,目前织里镇共有童装生产企业1.3万家,童装电商企业7000余家,镇上近10万人专门从事童装生产、加工和销售。

“中国童装之乡”不仅出产了国内童装市场的半数产品,也聚集了成千上万的儿童模特。织里的童模以外来人口居多,这些学龄前的孩子在家长们的带领下从全国各地涌来织里,或是为了实现童星梦,或是背负着改写家庭命运的期望,成为人

们口中的“童漂”。

早在2017年,湖州织里的童模拍摄行业就已经被媒体关注报道,当时,一位混血男童叶祖铭还因为过于早熟的语言上了热搜,面对记者的采访当时11岁的叶祖铭说:“这种赚钱方法比较容易,未来想当网红。”

童模谷歌,是“中国童装之乡”最耀眼的明星之一,四岁入行,如今已经有了6年的拍摄经验。她曾在一天里拍过264件衣服,当天收入3万多元,这对于大多数人来讲,实在太诱人了。据业内人士爆料,不少童模月薪能轻松达到20万元。

火爆的童模产业链

童模的高收入吸引了不少家长的加入,可是事实上能做到叶祖铭、谷歌这样程度的童模却是寥寥无几。可以火起来并且达到上万元收入的童模不仅要求长得漂亮,还需要聪明乖巧有镜头感,同时还要懂得配合拍摄,这样才能更大程度上节省拍摄成本,获得客户青睐。

商家们希望用“网红”童模促进销售,而抱有“成名要趁早,出道更要趁早”心态的家长们为了让孩子更具竞争力,选择对孩子进行专业培训。不少商家从中嗅到商机开办童模培训机构、童模中介,

挖掘、培养、包装、营销儿童模特。

有童模培训机构透露:“培训以后机会非常多,可以参加品牌发布,还可以被推荐去当淘宝童模,群演和综艺也有机会参与。”

阿戴的孩子糯米是中法混血,“当时觉得她有点点貌不够自信,就报了儿童模特培训班。”上课时便有经多次想推荐糯米去当童装模特,但是阿戴觉得孩子只有5岁年龄太小,所以拒绝了,只参加了几次公益演出和比赛。

业内人士估计,围绕着各种儿童用品的推广,童模经济可达数十亿元。介入这个市场的,有儿童模特摄影公司、培训班、儿童模特经纪公司等商业机构。

儿童权益保护不容忽视

据不完全统计,熟练的童模1小时可以拍16套衣服,每套平均4分钟。有的孩子放学后要拍到晚上10点,大型服装订货会期间甚至还会拍到半夜,写作业只能趁着中间休息和化妆的时间完成。夏天拍冬装、冬天拍夏装,更是常事。

童模们在小小年纪获取着比许多成年人多的收入,但也面对着许多成年人都不曾面对的复杂现实。更重要的是,孩子们真的享受和喜欢这样

的生活吗?谷歌说,我喜欢像我的同学们一样。曾经想当网红的叶祖铭,现如今只想当一个平凡的普通人。

前不久,国家广电总局发布《未成年人节目管理规定》,要求邀请未成年人参与节目制作,应当保障未成年人安全和充足的学习、休息时间,其服饰、表演应当符合未成年人年龄特征和时代特点。同时,不得利用不满10周岁的未成年人作为广告代言人。

在童模行业,也亟须一份这样的法律层面的规范。

4月11日晚间,淘宝号召110家淘宝童装店主联合呼吁规范童模拍摄行业,推动童模保护。希望商家与品牌联合起来,严格规范童模拍摄,严令一切粗暴对待儿童的行为,拒绝使用一切在拍摄过程中存在损害儿童权益行为的图片和视频。

有律师表示,儿童模特属于文艺工作者的一类群体,因此在其监护人同意的情况下,招用儿童模特是不违反法律有关适用童工的规定的。尽管让儿童做模特法律并不禁止,但是尽最大能力维护孩子的合法权益,却不应有丝毫的含糊。



中国国际时装周上的童模 盛佳鹏 摄/中新社