

中国电建

沿

「

本
齐
慧

奔



图① M坝施工现场。
图② M坝项目合同签订仪式现场。
图③ M坝副坝厂房压力管道正在安装。
图④ M坝项目中斯里员工在羽毛球赛上合影。

(资料图片)

伴随着悠扬的诵经声和欢快的鼓点声，斯里兰卡总统西里塞纳先生亲手将象征纪念、祈福的吉祥物，缓缓放入奠基石盒之中……这是发生在斯里兰卡莫罗嘎哈勘达首部水库项目（简称M坝）黏土心墙堆石坝奠基仪式上的一幕。

由中国电建集团所属水电十四局承建的M坝水库工程，集灌溉、给水和发电于一体，从南到北贯穿整个斯里兰卡岛国。其库容为6亿立方米，发电能力为25兆瓦，利用较大库容把雨季的贮水调节到旱季使用，把中部的水源调节到北部使用，恰似中国的“南水北调”工程。

作为较早走出去的中国建设企业，中国电建通过多年的努力，在国外基础设施建设方面打下了坚实基础。而今，伴随着“一带一路”战略的深入推进，当年的“探路者”正依托多年探索的经验，沿着“一带一路”奔跑。

打响“中国品牌”

素有“地下铁军”“水电劲旅”之称的中国电建集团子企业——水电十四局，纵横驰骋于中国水利水电施工建设领域60多年，取得了无数骄人业绩。

2006年，水电十四局迈开“优先发展国际业务”战略的坚定步伐，着力培育新的经济增长点，大力开拓国际项目，成功打入斯里兰卡建筑市场。2010年12月，由该局负责运营的云南省驻斯里兰卡商务（企业）代表处在科伦坡正式挂牌成立。2012年8月，曾在国内参建“南水北调”工程的水电十四局，开启了由中国国家开发银行贷款的M坝水库施工的艰难历程。

斯里兰卡，古称“锡兰”，一滴“印度洋上的眼泪”。这个热带岛国一方面雨水丰沛，年降雨量达到3000毫米；另一方面水资源却又严重缺乏，时常发生极端干旱。受海洋季风影响，其降雨量存在地区上和時間上的不均衡，具有南部降雨量大、北部降雨量少，雨季降雨量大、旱季降雨量小的特点。

M坝水库就位于热带雨林海洋季风气候影响区域，气候酷热，植被茂密，缺水少电，网络信号时有时无，“乘凉基本靠风，通讯基本靠吼”。

面对艰苦的施工环境，项目经理李世中总是笑着说：“方法总比困难多。”他们捡石铺路、手工作业，硬生生铺出了一条牢实的进场道路；他们仅用短短1个月的时间，完成了国内设备物资的转运，为工程开工创造了条件……无论是在高温达摄氏50度的旱季，还是在暴雨随时倾盆而至的雨季，李世中带领大家白天从早上8点施工到下午5点，晚上从8点施工到凌晨5点，在印度洋的季风中为建设斯里兰卡的“南水北调”工程饱经历练。

皮肤晒得又黑又亮的工程部主任李阿刚，是云南丽江纳西族人。他在斯里兰卡已经工作了9个年头，M坝水库是他参与施工的第四个项目。李阿刚说：“工程完工后，平均年发电量预计将达到约80千兆瓦时。除满足本地区用电外，还将输送到斯里兰卡其他地区，助推当地社会的经济腾飞。”

2012年11月19日，M坝1号副坝坝基动工开挖，主体工程正式施工；2013年11月，1号副坝开始全断面碾压混凝土坝体浇筑；2015年3月9日，M坝工程成功截流……

中国电建在斯里兰卡水库项目的高效得到了当地的广泛认可，上至总统下到普通百姓都对中国公司的建设能力高度认可，也大大加快了中国电建在当地的发展。目前，水电十四局在斯里兰卡共签约工程项目8个，其中完工项目2个，在建项目4个，待开工项目2个。他们将利用当地市场优势，谋求发展新机遇，沿着“一带一路”持续奔跑。

传承“中国友谊”

自2015年1月上任以来，斯里兰卡总统西里塞纳已经3次亲临M坝水库工程施工现场视察。他表示，这是斯里兰卡最重要的工程项目，“将为岛国蔬菜种植基地提供持续水源，并使千万斯里兰卡民众受益”。

这一斯里兰卡有史以来最大规模的水利枢纽工程，建成后将从根本上改变斯里兰卡水资源分布不均的状况，对促进当地经济发展、缓解民众生产生活用水和电力供应、维护地区和国家稳定意义非凡。

“农业是斯里兰卡的主导产业，从业人数占总人口的70%，但目前斯里兰卡的农业依然是靠天吃饭，建设一个大坝势在必行。”现场经理姜新平说，“这里的自然条件太复杂，工程施工异常艰难。曾有多国的水利专家来此考察，最终都放弃了。我们接下这一任务，不仅是因为我们相信，以我们的技术能建好这个工程，也是为了提高他们的生活水平，传承中国人民的友谊”。

在工程建设过程中，水电十四局还实施“属地化”管理，把工作队带到当地民众的家门口，努力培养当地技术工人。项目部派出了高水平的熟练技工，手把手地将技术传授给当地工人，使他们逐步学习和掌握了生产技术技能。

29岁的达奴西葛就是“属地化”管理的受益者。他目前的工作是每天在施工现场进行安全和环保巡视、检查。对达奴西葛来说，中国电建赋予他的不仅是工作的技能和稳定的收入，还有一份甜蜜的爱情，因为他与妻子就是在中国电建工作时相识、相爱，并最终走进婚姻殿堂的。现在，他已经有了一个可爱的

女儿，一家三口其乐融融。他说，只要中国电建在斯里兰卡还有工程没有竣工，他就会一直追下去。

当地居民伊莎拉“一点都不觉得身边的中国同事是外国人”，她一家人都在M坝项目找到了工作。她是文秘，爸爸是司机，而弟弟则在工地上干活。伊莎拉说：“以后有了水库，这条河的水量就得到控制，再不会有时干枯有时洪水。大坝本身还可以成为一个旅游项目，到时能源和运输条件都会得到极大改善，能让我们家乡丰富的物产销往全国。”

像达奴西葛、伊莎拉一样身穿中国电建工作服，快乐幸福地工作在M坝项目部的斯里兰卡人，目前已超过了1000人。他们一路见证了家乡发生的深刻变化，也享受到了中斯友好合作的成果……

创造“中国辉煌”

“建好M坝这个斯里兰卡的南水北调工程，是水电十四局走出去的关键一步。当然，我们的目光也不止于此，我们要借助国家战略的东风，在整个南亚、东南亚谋求发展新机遇，为‘一带一路’建设贡献力量。”李世中说。

对于参与“一带一路”建设，中国电建集团董事长晏志勇心里特别有底气。

底气来自中国电建与“一带一路”的三大“高度契合”。首先，中国电建实施国际优先发展战略，与“一带一路”建设高度契合；其次，中国电建主营业务为能源和基础设施研究、设计、施工及建设，与“一带一路”业务高度契合；第三，中国电建目前在世界85个国家拥有项目，在76个国家设立了办事机构，几乎覆盖了“一带一路”沿线所有主要国家，与“一带一路”覆盖区域高度契合。

“有此三大‘高度契合’，中国电建在‘一带一路’建设中一定能大有作为。”晏志勇满怀信心地表示，中国电建注重从规划、研究、设计等方面高端切入，切实搭建全球市场营销体系，牵头开展了中巴经济走廊能源合作规划、中亚五国可再生能源规划、东盟清洁能源路线图、孟中印缅经济走廊电力项目投资环境研究等项目。

“在‘走出去’过程中互利共赢尤为重要。”中国电建股份公司总经理孙洪水说。如同斯里兰卡项目一样，中国电建在这些项目的建设过程中，以互赢和多赢为前提，大大促进了当地经济发展并产生积极的社会效益，做到了从技术上佩服，从情感上融入，创造了“中国辉煌”，也打响了“中国品牌”。目前，中国电建在“一带一路”沿线46个国家共承揽项目677个，合同总金额665亿美元。可以说在国内电力企业中已先行迈出了一大步。

生意经

喜马拉雅FM：

随时随地“新声活”

本报记者 李治国

上线3年，移动端用户超过2.5亿，且仍有日近百万量的新增用户，长期占据苹果商店分类榜单第一，这就是喜马拉雅FM这两年多以来的成绩单。这些闪光的数字背后究竟有着怎样的商业逻辑和故事？

“当人们的眼睛被占用的时候，你只能听”

在一次对喜马拉雅FM联席CEO余建军和陈小雨的采访中，陈小雨的这句话，一语道破了喜马拉雅FM在短短3年间快速成长的关键因素——场景需求。

随着移动互联网时代的到来，几乎每一个行业都被重新定义和改变，喜马拉雅FM身处的音频行业也不例外。凭借人们对于“充分利用时间”的需求，喜马拉雅FM得以飞速发展。直到现在，数以千万级的活跃用户，无论是在上班途中、开车路上、还是睡前的时光，都会习惯性地打开喜马拉雅，听一段自己喜欢的故事或者相声段子、科技资讯。

人们这才发现，这个叫喜马拉雅FM的APP，绕开了传统电台诸如广告时段多、内容形式固定等种种劣势，直接通过8亿智能手机，点对点地将声音传达给了用户。在满足人们对于“充分利用时间”的需求时，也逐渐拓宽了人们基于“声活”的更多场景。

伴随着喜马拉雅FM在其“新声活”发布会上与宝马、福特等10多家汽车厂商合作，与科大讯飞、漫步者的战略合作以及三款智能硬件的合作，喜马拉雅FM所提倡的“随时随地，听我想听”的“新声活”愿景也逐渐清晰。

尊重声音的“个性”，满足随时随地听享受

喜马拉雅FM始终相信，“听”无论从古代、现在还是未来，都是人们生活中必不可少的一部分，“新声活”是喜马拉雅FM正在构建的全新场景式生活愿景。

随着移动互联网发展，现代人们的生活节奏越来越快，眼前充斥的是海量繁复的图文信息流。互联网的“阅读”不再是一件愉悦的事情，“太长不看”甚至成为新新人类的口头禅。而喜马拉雅FM的“新声活”正是在这样的一个当口下被提出，相对于图文信息流，声音是一个更易被接收；也天生更具情感属性的信息传递方式。因为不同于图文、视频等必须依赖于眼睛的特性，声音适应的场景维度更为广阔。

“从草根到大咖，可能只有一段声音的距离。”余建军说。如今，喜马拉雅平台上有超过400万播主，认证主播8万，名人自媒体入驻数量超过6000个，成为行业内内容生产排头兵。

打磨机器人的“机器人”



本报讯 记者冯举高、通讯员洪延林 温宜飞报道：2015年，位于湖北省远安县的宜昌奥力铸造有限责任公司销售收入达5亿元，税收2000万元，主要财务指标再创新高。

据了解，此前，该公司投资4.68亿元，从格林策巴赫机械（上海）有限公司引进两条全球领先的机器人自动打磨生产线，并转化为专利科技成果，目前已

相比传统电台制作节目的繁杂流程，在喜马拉雅FM，任何普通的用户都能通过手机录音并编辑上传，良好的社交互动体验，也让人们的声音都能够通过转采和分享，传递到每一个人的耳朵里。

主播窦超曾是一家汽车4S店的销售经理。2014年的一天，他无意中发现喜马拉雅FM，一种强烈的好奇心驱使他想要试一试做电台节目。作为一个懂车的话唠，他把电台的主要内容聚焦于“车”。确定方向后不久，由他主讲的“业余”电台节目《百车全说》在喜马拉雅FM平台上快速上线，短时间内吸引了许多和窦超一样爱车的听众们，并成为喜马拉雅FM平台上最受欢迎的电台节目之一。而他自己也从一名汽车销售人员成功逆袭，最终创立文化传播公司。

喜马拉雅FM采取的是大平台战略，在内容层面，无论是谈车、说相声还是知识类脱口秀，都可以在这里寻找到适合自己的培育及推广方式。这是喜马拉雅FM内容价值最有力的保障。

从场景拓宽到行业布局，这是一个全新的行业生态

2014年至2015年是音频行业集中爆发的一年。2015年4月17日，喜马拉雅FM联合多达700位诸如主播、媒体、出版业、广告业等与音频相关的行业精英汇聚一堂，召开音频行业大会，发布“新声活”的未来音频生态。

余建军说：“音频是一个被远远低估的行业，经过两三年的蓄势，音频行业已取得一些令人可喜的成绩。不过，从长远来看，音频的真正价值才刚刚开启。”

在喜马拉雅FM的“新声活”愿景里，声音会像水和电一样，随取随用，自由地“流通”在每一位听众的耳朵和心里。为了更好地推动喜马拉雅千万量级的优质声音内容流通，喜马拉雅FM发布喜马拉雅INSIDE开放平台，由喜马拉雅提供软件植入和节目输出，与下游硬件厂商展开合作。

在喜马拉雅FM的“新声活”概念里，指的不仅仅是音频行业里从上游到下游整个产业链的完成与发布，也表达了一种基于人基于声音的美好愿景，这是一种将声音融入生活，带来美好智能感受的体验；是在每一个温馨的夜晚，妈妈给孩子带来童话故事；是在每一次驾车的旅途中，声音的陪伴赶走一路疲惫。

“可以预期，未来音频能为大家带来全新的生活方式。”陈小雨表示，“一个产业的爆发，一定是因为它能改变人们的生活。并不是我们重新创造了声音的价值，其价值原本就存在，只是喜马拉雅FM通过努力，把声音的价值挖掘、呈现了出来”。

拥有实用新型专利7项。专家表示，工业机器人自动打磨技术是铸造工业史上的一次“技术革命”，将对高端制造起到巨大推进作用。

上图 在宜昌奥力铸造有限责任公司生产车间内，工业机器人正在自动打磨用于机器人的机械臂铸件。

本报记者 冯举高摄