

4月6日,游客在江苏盐城大丰区荷兰花海 内赏花游玩(无人机拍摄)。清明假期,人们纷纷走 新华社发(杨素平摄) 出家门,休闲放松。

# 华每日电讯



新华通讯社出版



进入四月,新疆"空中草原"那拉提景区的野百 合,随着冰雪的逐渐消融破冰而出悄然绽放,绘成一 幅幅美丽画卷(4月4日摄)。新华社记者沙达提摄

所华网网址: http://www.xinhuanet.com

城

"涨海声中万国商"。宋元 时期,繁荣的对外贸易使面朝 大海的泉州成为世界级大都 市,马可,波罗和伊本,白图泰 都在游记中惊叹"刺桐城"的繁 忙与富庶。千年以来,泉州古城 虽经历劫波,仍大体完整。保护 好古城,既是今人的幸运,也是 要答好的课题。

"古城保护一般有三种模 式:1.0 版是拆了重建;2.0 版是 留下房子、迁走原来的居民;3.0 版是活态保护',要做到留人、留 形、留神韵,见人、见物、见生 活'。"福建泉州市委书记康涛说。

当然,活态古城的实现最难, 目前国内尚无多少成功经验。康 涛说,泉州古城仍存于 6.41 平 方公里范围内,人们生活、工作 其中,这使泉州有条件原真性地 保护古城,同时探索市民生活 方式、文化风俗的活态传承。

## "金鱼"示范

"活态古城",泉州怎么做? 答案或许藏在一条 200 多米的 小巷里。这就是与泉州府文庙为 邻的金鱼巷——宋代福建转运 使谢仲规官至三品,得佩金鱼 袋,归乡后在此建宅,小巷因此 得名。去年金鱼巷改造完成,"十 一"期间涌入大量游客,成了泉 州古城的网红小巷。

踏着石板路,漫步巷中,端 详红砖古厝上的燕尾脊。走进 位于老宅的精品咖啡店,一位 文雅的女士正手工冲泡咖啡, 热心指导来客品赏一款埃塞俄 比亚咖啡豆。"润物无声"展陈 空间里,青年们摆出以鲤鱼滴 水兽等古城元素为灵感的文创 产品。到"海丝金凤"来一碗本 地元宵圆之后,不妨再到隔壁 老字号吃片泉州菜头酸爽口。 夜幕降临,巷口南音阁的演出

金鱼巷的这般美好体验,并非自然产生,而是古城保护团 队用心用力的结果。改造之后,古巷修旧如旧,老居民仍在这 里生活,茶米油盐,家长里短,烟火气和人情味依然;同时,政 府将咖啡文化、南音演出、文创空间等引进来,时尚与历史有 机混搭,吸引游客慕名而来"打卡"。

"植入新业态",正是泉州活化古城的动作之一。泉州市古 城保护发展工作协调组办公室介绍,古城办以收储租赁、以修 代租等方式整合私有房产资源,得以在金鱼巷7间店铺中,植 入新业态:邀请国际级品鉴大师齐小兰主理"德兰·书"咖啡文 化学院及培训基地、咖啡馆孵化基地,引领咖啡业态向中高端 发展,培训更多咖啡人才温润古城;开设"润物无声"青年创客 文化空间,以"1+3"模式,即首月免费,后三个月低租金,供年 轻人展示以古城为 IP 的文创产品;"古城南音阁",则为非遗 传承人和爱好者提供了舞台,每周四次公益演出,游人走在小

康涛说,当初政府要改造金鱼巷时,有很多反对的声音,好 在它只有200多米,就先做起来了,待完成之日,大家都叫好, "我们体会,什么事情先做个示范,大家就容易统一意见了。"

等的处理都是难题。泉州市的办法,还是做示范:选取中山路 与文庙和金鱼巷相接的一段,约270米,先修起来。泉州市古 城办主任李伯群说,城市的地上地下是一个生态系统,中山路 示范段的改造和金鱼巷一样,先把电线、管道等入地,再铺设 路面,最后修复墙面。

中山路改造现场,有个可移动的盒状"神器",内有吸音 棉,工人们在盒子里面进行路面施工,尽量减少噪音、震动 和粉尘对周围居民和店铺的影响。古城办副主任黄团峰说, 这是泉州市为实现施工"微扰动"而采取的数十项措施之一。

几个月后改造完成时,中山路这一段的历史风貌将充分 展现出来。业态的提升是下一个重点,康涛很有信心:"就业态 改业态很难改,等风貌恢复和交通改善之后,人气上来了,业 态自然会提升。"政府部门表示,仍要想办法收储一些店面空 间,用来保住老字号文化,及植入符合中山路定位的新业态, 防止过度商业化。

# 点亮家园

余处遗存,是泉州作为"海丝"大港和世界多元文化交汇点的 见证,如今成为古泉州(刺桐)史迹申遗的力证。2017年3月, 泉州被住建部列入第二批"城市双修"(生态修复、城市修补)

"申遗和双修'为泉州古城复兴带来了历史性机遇。"康涛说,

开元寺所在的西街,周边有不可胜数的名人宅第、华侨洋 廿六"勤佛日"更是摩肩接踵。

别处所见大不同,这个游客中心更像个现代的展览空间:"润 物无声"旅游商品创作大赛获奖作品和创客文化 IP 孵化项目 产品在一楼琳琅满目,二楼是《Fun 西街——"乐"观古今,无 处不"趣"》主题展,步上三楼天台,令人喜出望外——这里有 眺望东西塔美景的最佳视角。 (下转3版)

### 本报记者顾钱江、邰晓安、贺飞

开场,散坐在听戏的本地居民

中间,赏千年古乐,呷一口粗茶,遥想古城繁华过往……传统 与现代,东方与西方,历史与当下,奇妙地在这里相遇了。

巷就可以邂逅古老南音。

金鱼巷改造示范成功之后,中山路改造提上日程。这条南 北向的路,是泉州古城地理上的中轴线,有建于上世纪20年 代的连排式骑楼,2001年获联合国教科文组织亚太地区遗产 保护优秀奖。经历百年风雨,这些骑楼建筑如今内部破损、外 部风化,急需原样修复。

但中山路如果全部改造的话,波及面广,交通、树木、房子

六胜塔、江口码头、洛阳桥、开元寺、天后宫、清净寺等十 试点城市,古城区成为重点区域。

"有了这两面旗帜,现在一提古城改造,大家就没有反对意见了。"

楼和闽南古厝,是泉州历史文化积淀最厚的古街区。在这里, 朱熹曾感叹"此地古称佛国,满街都是圣人"。西街附近,杂货 店、花店、小吃店等各色商铺林立,路上人流如织,年节和每月 新近开张的西街游客服务中心就嵌在这一热闹地段。和



国内统一连续出版物号 CN11-0209 邮发代号 1-19

2019 年 4 月 7 日 星期日 己亥年三月初三 今日 4 版 总第 09594 期



# 从"来样加工"到为全球"量体裁衣"

透过"迪尚之路"看新旧动能转换



新华社记者赵新兵、陈灏、王阳

坐在威海迪尚大厦的办公室里,女设计 师于潇专注地操作着电脑,用 3D 建模"黑盒 子"扫描完毕的服装,即将完成数字化成样, 随后将通过网络呈现在万里之遥的国外客户

穿行在纽约曼哈顿区哈罗德广场,朱立 华经常能认出路人身上的衣服是由迪尚集团 设计生产。身为这家企业的董事长,他对此早 就习以为常——在附近著名的梅西百货,20 多个国际知名服装品牌由迪尚供货。

诞生于1993年的迪尚,从一家小型服装 外贸企业,完成了从来样来料加工,到自主研 发设计、数字化设计制造和自主品牌出口的 跨越,成为国际服装行业全供应链的知名"服

从"挣汗水钱"到为全球"量体裁衣",迪 尚集团一路走来,为传统产业新旧动能转换、 中国经济迈向高质量发展增添注脚。

## 全供应链"隐形冠军"

每年亿件"迪尚造"通世界

中国春节假期刚结束,俄罗斯女服装商 人斯维特拉娜·纳乌莫娃就坐了近 10 个小时 的飞机,来到迪尚集团威海总部。与迪尚合作 4年来,她向迪尚订货的额度从2014年的



▲迪尚集团设计人员在演示服装"个性定制"服务(2月14日摄)。 新华社记者朱峥摄

100 万美元上升到 2018 年的约 1200 万美元。

纳乌莫娃经营着一家羽绒服品牌,在考 察 10 余家国际服装供应商之后最终"情"定 迪尚。她说:"迪尚面料资源丰富、设计师专 业、生产效率高,是世界服装供应链服务的大 品牌。

像纳乌莫娃这样的外国客户,迪尚集团每 年要接待上千批次——国际服装企业主动上 门谈合作,在20年前是迪尚想都不敢想的事。

上世纪90年代初,各类服装企业迅速兴 起。迪尚以一张办公桌、几把椅子起家,做起 了服装外贸。

"当时的订单都是国际中间商转了好几道 手的,做什么、怎么做都是别人说了算,连线和 扣子都是客户发过来的。"朱立华说,没有话语 权,动辄被中间商压价、扣款,甚至赖账,是当 时包括迪尚在内的服装外贸企业之痛。

亚洲金融危机爆发,我国外贸订单大幅 减少、服装出口增速下滑,管理粗放的服装代 工企业大量倒闭,连外资企业都出现"跑路"。 这场阵痛让迪尚下决心摆脱中间商、打通自 主贸易渠道

"由于外国中间商的存在,当时我们连见 下游客户的机会都没有。"迪尚集团副总经理 张莹经历了这个艰难的时期,数不清吃过多 少次"闭门羹"。

面对国际服装品牌企业,迪尚人下足了水

磨功夫:去卖场调查客户的产品定位,千方百 计找到公司的地址,带着成衣反复拜访,拿不 到一手订单拿二手的也行……张莹最"难啃" 的客户,是日本名古屋一家企业。从 2001 年开 始,团队持续拜访了4年,才拿到第一笔订单。

十年磨一剑,迪尚终于打通外贸"中梗 阻",在美、英、德、意、日、韩等国设立了贸易 公司,形成了覆盖欧美和亚洲主要国家的直 通渠道,对接下游客户。

为改变纯粹挣代工费的窘境,迪尚开始 对服装全供应链服务进行拓展:建起涵盖国 内外 3000 多家面辅料供应商 30 万份电子档 案的服装面料库;在国内外设立了100多个 设计师工作室、设计公司和研发中心。 从为人代工到找人代工,迪尚不断在产

业链中"移步换景"。50 多个专业服装生产

厂、800 多家配套协作企业、卫星工厂,支撑 起迪尚对潮流和订单的快速反应。目前,迪尚 在缅甸、柬埔寨、孟加拉国等多个"一带一路' 沿线国家布局了生产基地,触角不断延伸。 "如今,我们为近 500 个国际知名服装品 牌提供生产和服务。在日本排名前 10 的服装

企业中有9家与迪尚合作;在欧美,迪尚的市 场占有率同样名列前茅……"迪尚集团常务 副总经理张诗哲介绍。

记者看到,迪尚生产的不仅有 Zara、 GAP 等相对大众的服装,也有杰尼亚、阿玛 尼、麦丝玛拉等较高端品牌的产品。

2018年,迪尚为全球生产各类品牌服装 超过1亿件,主营业务收入达到123亿元。 (下转2版)

# 珠峰脚下的一场"马拉松"会议

在西藏自治区日喀则市定日县 扎西宗乡,来自现琼村的格桑和几 十名村干部围坐在乡政府院子里, 你一言我一语热烈讨论着。西南方 向 50 公里处,世界最高峰珠穆朗玛

这场会议,每年四月初都要在 海拔近 4300 米的扎西宗乡召开。一 场没有文件和发言稿的会议,却常 常能从上午开到天黑

峰隐没在倏忽变幻的高原云层里

▶图为会议现场。(4月3日摄) 新华社发(孙非摄)

村支书格桑上午11时赶到乡里开会,一

开就开到了近晚饭时分。 "我推选阿旺群培当牦牛驮运管理员,他 们村出牦牛最多。""上山稳一点,登山队的物 资可不能从牛背上掉下来。""牛的价格还是

有涨的空间……" 在西藏自治区日喀则市定日县扎西宗 乡,来自现琼村的格桑和几十名村干部围坐 在乡政府院子里,你一言我一语热烈讨论着。 西南方向 50 公里处,世界最高峰珠穆朗玛峰 隐没在倏忽变幻的高原云层里。

这场"马拉松"会议,每年四月初都要在 珠峰脚下海拔近 4300 米的扎西宗乡召开。在 登山季和旅游季开始之前,乡里30个行政村 要集体决定哪些村去游客大本营经营帐篷旅 店,哪些村出牦牛为登山队运输物资,并要选 出当年两项活动的管理员,还需讨论帐篷租 金、垃圾收集等经营规则。

一场没有文件和发言稿的会议,却常常 能从上午开到天黑。

"这算什么, 2007 年的会足足开了 7 天 呢!"今年76岁的巴松村支部书记多吉回忆 道。那一年,扎西宗乡第一次尝试对牦牛驮运 和旅游帐篷进行统一规划。 两项依托于珠峰的生意,一直都是乡里

收入的重要来源。 从位于中国一侧的北坡登顶珠峰,海拔 6500 米以下的物资运输一般都需要牦牛驮 队完成。在扎西宗老人们口中,当地的牦牛背

上驮着整个人类从北坡攀登珠峰的历史。 53岁的热杂村村民坚赞记得,自己30 多年前便常与父亲一道赶牦牛上山,为中国。 日本和法国队运送过物资。虽然收入可观,但 价格只能自行与各登山队商议,语言不通还



容易和外国队闹误会。

而在上世纪90年代,一些村民也开始把 可供游客住宿的帐篷和移动商铺开到了登山 大本营前。游客甚至可以直接步行走到登山

"当时,帐篷越开越多,但只有少部分人 能赚钱,而且不方便管理,还影响环境。"多吉 回忆道。

而牦牛队的分散经营,也削弱了村民的议 价能力。当地便下决心寻找一种更高效的组织 方式,将牦牛和帐篷经营权在各村间进行划分。

打破原有利益格局,设计新的分配机制, 这考验着珠峰脚下村民们自我管理、自我服 务的智慧。 多吉是那场耗时7天的会议的亲历者。

他记得,会议大部分时间都花在了30个村相

互的讨价还价上。 "我们村没什么草场,地理位置又在游 客、徒步爱好者去珠峰的必经之路上,旅游生 意好做,所以就放弃了参与牦牛运输。"多吉

说,"但有的村就复杂多啦!" 经过讨论,会议平衡环境和经济发展需 求,决定全乡每年最多只能开设58顶帐篷, 4月出帐,10月收帐;牦牛数量根据登山活 动的需求定为近900头。嘎热村可出119头 牦牛,为全乡之最,但也不再参与帐篷经营。 而有的村草场资源少,但人口较多,也被照顾 性地分到了几头牦牛的运输权,占有2头牦 牛和 4 顶帐篷名额的云加村便是一例。

这些复杂的分配计算,完全由基层干部 和农牧民完成。公平原则贯彻其中。全乡一致 同意,各村内帐篷经营权归属要经抽签决定, 经营者必须上交一定数额的租金,用于给所 有村民分红;"牦牛村"收入的分配则五花八 门,但让收入尽可能惠及每个村民,是各村一 致认同的宗旨。

西藏登山协会(以下简称"登协")也充当 起了沟通的桥梁,代表乡里同各登山队统一 商定运输价格、所需牦牛数量等事宜;工钱也 由登协统一结算。目前,扎西宗乡出一头牛每 天可挣 90 元,赶牛工 110 元,另有 600 元服 装费;无论实际路程几天,登协都按9天付钱 (实际路程一般少于9天);牦牛死亡,登协将 按市场价赔付。

于是,一场由体育、旅游产业催生的乡村 治理创新实践,从此成了扎西宗乡的惯例。十 几年间,各村间帐篷与牦牛的分工基本没有 变化,牦牛驮运价格却涨过几次。这是乡里与 登协协商的结果,但最初的涨价动议都产生 于各村间每年一度的"马拉松"会议之中。风 尘仆仆的农牧民从喜马拉雅山脉下四处赶 来,围坐在一起畅所欲言。今年的会议现场, 乡领导讲着话,就有远处的村民直接插话打

开完会,格桑有些饥肠辘辘,但仍急着赶 回现琼村:"村里还要抽签、开展环保教育,很 多事情要办。"

去年,全乡牦牛驮队收入约380万元,帐

篷旅店收入1200万元。生意最好的帐篷半年 内甚至可以净赚30万元。各村帐篷经营权抽 签年年都报名踊跃。 不过,2017年被村里推选为牦牛工时, 格桑还是很开心。牦牛工一般都是"村里有威

望的人",是名副其实的"全村的希望"。他家

的牦牛也不再参与农耕,家里现在是拖拉机 下地,牦牛上山。 进入四月,乡里的垃圾转运站也已开工, 站里的职工开始在公路沿线捡拾垃圾。格桑 说,他2006年曾开过帐篷,"那时候没什么 保护环境的概念。现在,村民们看到一根烟

头、一片纸屑都要捡起来。 珠峰最宜人的季节即将来临,在她脚下 长大的人们也又要忙碌起来。

"感谢珠峰,她是我们心中的神山',我们 听着有关她的歌谣、喝着她的冰川水长大,现 在她又给我们带来了实在的收益,我们更要 好好保护她。"格桑说。

(王沁鸥、孙非)新华社拉萨电

# 新华社记者毛振华

地披绿。但在渤海 湾畔的埕海 2-2 人工岛上,海风依

"岛上气温总 要比陆上低许多。" 迎着从渤海吹来的 刺骨海风,白殿刚 把工服裹得更紧

工岛像一颗明珠, 滩海中。这座隶属 于中国石油大港油 田的人工岛有它的 历史使命:石油开 采的生力军。作为 大港油田滩海开发 公司产能建设部副 主任,白殿刚的工 作就是钻研如何在 人工岛上采出更多 石油。

在人工岛上采 油,条件不比陆上。 路远,风大,还得耐 得住寂寞。

驱车前往,要 经过一段数公里长 的进海路。路面不 宽,只容得下一车 独行。在路的阻隔 下,两侧一面是浮 冰,一面是海水,分 外明显。

2006年,告别

青涩的学生时代,白殿刚来到大港油田,就 是踏着进海路,往返于陆上与人工岛之间, 见证了埕海2-2人工岛一步步从无到有, 从初创到丰收。

他说,大港油田探区的滩海、极浅海埋 藏着丰富的油气资源。但是,潮涨一片海, 潮退一片泥,坡缓、泥厚、潮差大等种种恶 劣海况,成为向滩海进军的"拦路虎"。大港 石油人在海上建人工岛,深埋滩海下的"黑

色金子"才得以重见天日。 人工岛面积不大,环岛漫步一周不过 二三十分钟。但就如同一棵根深蒂固的老 树,地下油管伸向四面八方,辐射方圆数公

"地下管线并行不悖,延伸到岛外最远 能达到 4 公里,最深的井已经打到 5700 多 米。"站在排列成行的油井旁,埕海二区党 支部书记孙高超向记者描述着油井上下的 结构。如今,岛上开掘出了80多口油井,还 有更多的油井陆续开始"服役"。

除了打井越来越多,这些年白殿刚还 有一个突出感受,就是打井越来越快了。他 说:"原来打一口3200米的井,少说也得 30 多天, 现如今只用 20 来天。

(下转2版)