

“八年前我攥着72元，挤在顺风车后排来拉萨时，从没想过能在这里扎根。”站在柳梧新区全季酒店前，90后回族青年马洁望着车水马龙，语气里满是感慨。如今的他，早已不是当年那个连房租都发愁的异乡少年，身后的液化气站、酒店有序发展，“作为‘新拉萨人’，拉萨给了我实现梦想的土壤，这里有我的家。”马洁偏爱拉萨，大抵是因为这里的每一寸土地都能给年轻的打拼人带来无限动力，而这恰好装下所有对自由与纯粹的向往。

文/记者德吉曲珍 图/记者余书冉

我在拉萨挺好的

72元与一段顺风车：
在漂泊里攥紧“生存的火苗”

2016年9月，高原秋意渐浓。一辆从西宁驶向拉萨的私家车后备厢里，放着一个塞得鼓鼓囊囊的旧背包，23岁的青年马洁蜷缩在后排座位上，手里紧紧攥着他在老家工厂打工半年攒下的72元现金，也是他奔赴未知未来的全部“底气”。“家里条件不好，别说给我钱了，能顾上自己的生活都不容易。”马洁多年后回忆起赴藏的经历，他的语气里带着几分少年时的懵懂。

三天的搭车路，是一场潦草的漂泊。白天，他跟着车主在路边的小饭馆凑合吃碗面；晚上，要么在车里睡一夜，要么找个便宜的招待所挤铺。车驶进西藏境内时，高原的风裹着砂石打在车窗上，他望着窗外连绵的雪山和辽阔的草原，心里既紧张又期待。

9月18日，车子终于抵达拉萨。当他背着旧背包、攥着几十元现金站在陌生的街头时，初来乍到的憧憬很快被现实浇凉。语言不通，藏族同胞的方言让他连问路都要比手画脚；气候干燥，夜里常常渴得醒来，最棘手的是住宿，几十元连一周的房租都不够，更别说解决吃饭问题。

走投无路时，他想起早年赴藏打工的同乡，幸运的是，同乡们把马洁接到出租屋里暂住。接下来的一周，他每天跟着同乡蹭饭，看着别人早出晚归工作，自己却只能在狭小的房间里打转，心里很不是滋味。“那几十元我一分都没敢动，就怕真到了山穷水尽的地步。”那段时间，马洁四处打听招工信息，终于在同乡的引荐下，找到了液化气站的工作，这份工作，成了他在拉萨扎根的第一根“救命稻草”。

上班的第一天，老板给他一套工装和一双劳保鞋，指着院子里堆得像小山的液化气罐说：“先从送罐开始，夺底乡、五岔路口的小

区都得跑，没电梯的楼就扛上去。”他记得很清楚，第一个订单是在夺底乡的一个老小区，6楼，液化气罐重50多斤。他深吸一口气，把罐子扛在肩上，刚走两步就觉得肩膀像被火烧一样疼，爬楼梯时腿打颤，还时不时缺氧。“当时真的想过放弃，尤其是走到3楼的时候，感觉罐子要把我压垮了。”

4个月的身份蜕变：
从打工者到经营者的“勇气博弈”

二十出头的马洁在液化气站里，把干劲发挥到最大。整理单据、骑着三轮车送罐，他很喜欢这种被工作占满的日常，渐渐地，周边小区的居民都认识了这个勤快的回族小伙子，有的居民换气时会特意等他来，而他在送罐、发传单的同时，也悄悄观察着液化气站的生意，每天来换气的居民络绎不绝，站里的订单从来没断过，有时候还会出现供不应求的情况。“那时候我就开始算账，一罐气的成本多少、利润多少，一天能卖多少罐，算着算着就觉得，这生意能做。”

命运的转机在4个月悄然降临。2017年，液化气站老板找到他，语气带着几分无奈：“我老家有事，想把这个站转包出去。”马洁心里咯噔一下，他想接液化气站，但因资金问题陷入困境。那段时间，他在出租屋盘算着，“我知道这是个机会，错过了可能就再也没有了。”他咬着牙，找同乡借钱，又跟老板协商，终于把液化气站接了下来。接手的那天，他在站里挂了一块牌子，上面写着“诚信经营，不欺不诈”，开始了在拉萨的第一份买卖。

刚开始经营时，马洁遇到了不少难题，不知道怎么管理员工，不知道怎么跟供应商谈价格，他没日没夜地琢磨，遇到不懂的就去问前老板、问同乡，有时候还会跑到其他液化气站取经……

慢慢地，液化气站的生意逐渐稳定，日均

订单从最初的几十罐涨到了七八百罐。2017年年底，马洁还清了所有欠款，还给家里寄了一笔钱。母亲在电话里哽咽地说：“儿子，你终于熬出来了。”那一刻，马洁感慨着，那些搭车赴藏的漂泊、扛着罐子爬楼梯的艰辛、吃泡面睡地板的日子，终于有了回报。

跨界酒店业：
在旅游浪潮里寻找“新的赛道”

随着拉萨营商环境优化，马洁的事业迎来新转折。2020年，他瞄准当地旅游业高峰，决心跨界创办全季酒店，这份勇气，一如当年攥着72元搭车赴藏时的果敢。“那时送单子，总见游客拖着行李找酒店。”拉萨的旅游热度，让马洁敏锐察觉到商机。下班后，他常骑电动车穿梭街巷考察，老城区酒店价格高设施旧，火车站附近酒店少需求旺，且连锁品牌稀缺、价格偏高，普通游客难以承受。“开家高性价比连锁酒店，肯定行。”这个念头在他心里扎了根。

那年初，马洁在火车站对面发现待售物业，位置佳、价格合适，还靠近公交站，游客出行便利。他立刻联系物业，又咨询全季加盟政策，却在资金上，加盟需大笔投入，手头资金不足，只能再次贷款。身边人劝他：“液化气站做得挺好，别冒险了。”但他认准旅游市场潜力，不愿错过机会。

创业路上困难接踵而至，装修队不熟悉连锁酒店标准，马洁便每天守在工地，逐点和工人沟通；办营业执照时，流程繁琐，跑了多趟政务大厅未果。就在他一筹莫展时，政府优化营商环境政策让他迎来转机。他试着拨打12345，工作人员很快对接，协调相关部门简化流程，没多久就办好了手续。“政策像及时雨，帮我跨过了大坎。”

马洁的拉萨创业路，从不缺独闯的勇气，但那些悄然出现的贵人，却让他的前行之

路温暖了许多。同乡是他经营时的引路贵人。刚接触酒店行业的马洁，对服务细节一头雾水，同乡一句“要让游客感受拉萨温暖”点醒了他。他照着这份提醒培训员工学藏语、懂旅游知识，让酒店的服务有了温度，也成了吸引游客的隐形优势。

扎根高原：
以热爱与担当书写“第二故乡”的温情

随着企业不断发展，马洁的事业版图持续扩大，“没有拉萨这么好的营商环境和政策支持，我不可能走得这么远。”马洁感慨地说。“民族团结是企业发展的基石。”马洁始终将这一理念融入经营。企业员工涵盖回族、汉族、藏族等多个民族。在企业管理中，他始终带着当年闯拉萨的那份真诚，用温情凝聚起团队的力量。“我们企业就像一个大家庭，每个民族的员工都是家人。”他说，为了尊重不同民族的节日习俗，企业实行“谁过节谁放假”的制度，逢年过节，他还会组织员工一起过林卡，大家围坐在一起，共同享用不同民族的美食，聊着工作和生活，其乐融融。

老家的艰辛让他对贫困更加共情。企业刚起步时，他就参与“百企帮百村”，给夺底乡送物资，提供就业岗位。“我从苦日子过来，帮一把是应该的。”马洁表示。

马洁偏爱拉萨，大抵是因这里的每一寸土地都能给年轻的打拼人带来无限动力，而这恰好装下所有对自由与纯粹的向往。谈及未来，他满是期许：“我因贫辍学是遗憾，想帮更多孩子不因没钱放弃上学，圆他们的求学梦。”如今的他，已经在拉萨成家，前不久家里还添了第二个小孩，一家人生活得很幸福。他说，自己每年基本不回老家，就喜欢待在拉萨，“我已经把拉萨当成了故乡，这里有我的事业，还有我热爱的一切。在拉萨时，心里满是归属感。”

中国邮政集团有限公司西藏自治区拉萨邮区中心业务材料项目 公开竞争性磋商公告

西藏驰创项目管理有限公司受中国邮政集团有限公司西藏自治区分公司的委托，对中国邮政集团有限公司西藏自治区拉萨邮区中心业务材料项目(项目编号: XZCC-LS-2025028)以公开竞争性磋商方式组织采购，欢迎符合条件的供应商参加本项目磋商。

一、项目基本情况

采购内容: 为拉萨邮区中心采购业务材料，服务期限两年。两年最高总价限价(含税): 599999.60元，最高投标单价限价详见磋商文件。

二、申请人的资格要求:

1. 该项目要求供应商具有独立的法人资格，能够独立承担民事责任的能力，在中华人民共和国注册并合法运营，具备有效的营业执照、税务登记证、组织机构代码证(如企业是“三证合一”的新营业执照，则提供“三证合一”的营业执照即可); 营业执照范围内应包含包邮政专用机械及器材销售或相似的业务范围，并符合业务材料技术规范。能够开具正规的增值税专用发票; 在信用中国等征信平台无不良信息记录。

2. 具有中华人民共和国税务部门核发的税务登记证照及财务结算凭证; 企业具有良好的资金垫付能力和履行合同能力，近三年无不良记录。供应商提供类似项目的业绩证明资料。投标企业具有良好的社会声誉，并具有一定的规模，在信用中国、裁判文

书、中国执行信息公开网等征信平台无可能影响项目执行的诉讼、被执行及不良信息等记录; 近三年承接过的项目无转包及欠薪信访等不良记录，无围串标、转包、违法分包等违法行为。不接受具有投资参股关系的关联企业，或单位负责人为同一人或者存在控股、管理关系的不同单位参加投标。未被中国邮政企业列入采购供应商黑名单管理准入限制范围。项目不接受联合体参与磋商。

三、获取采购文件

1. 凡有意参加本项目的供应商请于: 2025年10月24日至2025年10月30日，每日上午9:30至下午18:30，进入《中国邮政电子采购与供应平台》线上报名获取磋商文件。

2. CA办理及磋商文件获取(注: CA证书办理根据平台最新要求进行办理): 进入《中国邮政电子采购与供应平台》(https://cg.1185.cn) 首页-用户中心-下载中心-下载操作手册(详细阅读，根据操作手册完成注册、登录、CA办理、平台相关应用的安装使用、供应商报名-(请务必按要求填写，并上传报名资料的原件扫描件)-等待审核-审核通过后-标书购买(购买文件联系电话)-供应商下载磋商文件)。平台使用问题可联系客服电话 400-709-1099 或 400-788-8550 (周一~周五 9:00-17:00)。磋商文件 850元/套，售出不退。

四、响应文件的递交

线上电子版与纸质版响应文件递交的截止时间均为 2025

年11月6日上午10:00(北京时间)，供应商应在截止时间前通过“中国邮政投标管家”递交加密的电子版响应文件; 开标时，供应商应通过制作电子版响应文件的电脑解密电子版响应文件，保证网络畅通、运行环境良好、介质完好等。开标形式: 本项目采用在“中国邮政投标管家”线上解密开标。

递交及解密地点: 拉萨市柳梧新区海亮世纪新城A区45栋1单元102号开标室。线上电子版响应文件与纸质版响应文件内容须相同。供应商须派代表当面递交或邮寄纸质版响应文件。采购人不接受以传真、电子邮件等方式递交的响应文件。逾期或不符合规定的响应文件恕不接受。

五、发布公告的媒体

本公告同时在中国邮政集团有限公司官网、中国邮政电子采购与供应平台、西藏商报、中国招标投标公共服务平台发布，其他媒介转载无效。

六、联系方式

采购人: 中国邮政集团有限公司西藏自治区分公司

地址: 西藏自治区拉萨市北京中路33号

电话: 李老师 0891-6241229

代理机构: 西藏驰创项目管理有限公司

地址: 拉萨市柳梧新区海亮世纪新城A区45栋1单元102号

联系人: 马工 13298987818