



# 筑牢思想根基 彰显先锋本色

——写在“两学一做”学习教育工作座谈会召开一周年之际

新华社北京4月5日电 这是一场深化党内教育的“接力”实践——“开展‘两学一做’学习教育，要把全面从严治党落实到每个支部、每名党员。”

这是一次锤炼党风党性的

“点题”安排——

“要突出问题导向，学要带着问题学，做要针对问题改，把合格的标尺立起来，把做人做事的底线划出来，把党员的先锋形象树起来，用行动体现信仰信念的力量。”

“两学一做”学习教育开展以来，习近平总书记多次作出重要指示和批示，深刻阐明学习教育的重要意义、基本要求和主要任务，为开展学习教育指明了方向。2016年4月6日，中央召开

“两学一做”学习教育工作座谈会，深入学习贯彻习近平总书记重要指示精神，对开展学习教育作出部署。

一年来，按照习近平总书记的重要指示精神，各级党组织坚

持学习教育全覆盖、常态化、重创新、求实效，广大党员真学深学、以学促做、边学边改，在“学”中筑牢思想根基，在“做”中彰显先锋本色，有力推动了改革发展稳定各项工作。（下转第4版）

## “151专家团”精准服务象山企业 我省启动千名专家服务企业 服务基层活动

本报讯 记者羊荣江 通讯员童伟宏报道 近日，省人力资源和社会保障厅在象山县举办了千名专家服务企业服务基层象山行暨第一轮合作项目签约仪式。来自全省不同高校、科研机构的9位专家与该县企事业单位分别签订合作项目协议。会上，还举行了浙江省专家服务基地（象山）的授牌仪式，并进行专家工作站授牌。同时，15家企事业单位与15名各领域专家也开展了第二轮对接洽谈活动。

地（象山）现已进入实质建设、运转阶段，广大专家将充分利用自身的专业优势、团队优势和科技资源优势，帮助基层集聚创新资源，突破关键技术、优化产业结构、培养急需人才，为基层加快实现创新驱动发展提供人才和智力支撑。

深挖专家团队“裂变”效应

“相亲会”很接地气，合作前景也较为乐观——这是参会企业的共同感受，相关专家也觉得这样的“选亲”比较精准。

宁波康达电子公司通过“相亲会”，以及后续的互访考察、对接洽谈，与省151专家李九生教授商定了初步合作意向。双方拟通过共建“专家工作坊”，开展移动终端无线充电、5G数据线等项目合作。

“李教授很坦诚、务实，没有一点架子，当即拿出他们团队的科研成果与我们交流，并答应最短时间内来企业进一步考察合作。”康达电子的陈渊对那场见面记忆犹新。

短短几个月时间，从首批的9名专家签约，到第二轮的15名专家“相亲”，正是专家团队“裂变”效应的体现。

“开展千名专家服务企业服务基层活动，是当前引导专家智力资源向基层一线流动、推动地方经济社会发展的一项重要重要的利民之举。”省人力资源和社会保障厅厅长沈小峰表示。

良和科技与省里顶级专家的“结缘”，是积极探索借脑引智新途径、建设省151专家服务基地的一个生动案例。

2017年以来，省人社厅大力推进千名专家服务企业服务基层活动，于双方之前取得的合作共识，第一时间就确定了将象山打造成该活动的一个重要示范点。

据了解，浙江省专家服务基

地（象山）现已进入实质建设、运转阶段，广大专家将充分利用自身的专业优势、团队优势和科技资源优势，帮助基层集聚创新资源，突破关键技术、优化产业结构、培养急需人才，为基层加快实现创新驱动发展提供人才和智力支撑。

“李教授很坦诚、务实，没有一点架子，当即拿出他们团队的科研成果与我们交流，并答应最短时间内来企业进一步考察合作。”康达电子的陈渊对那场见面记忆犹新。

短短几个月时间，从首批的9名专家签约，到第二轮的15名专家“相亲”，正是专家团队“裂变”效应的体现。

“开展千名专家服务企业服务基层活动，是当前引导专家智力资源向基层一线流动、推动地方经济社会发展的一项重要重要的利民之举。”省人力资源和社会保障厅厅长沈小峰表示。

良和科技与省里顶级专家的“结缘”，是积极探索借脑引智新途径、建设省151专家服务基地的一个生动案例。

2017年以来，省人社厅大力推进千名专家服务企业服务基层活动，于双方之前取得的合作共识，第一时间就确定了将象山打造成该活动的一个重要示范点。

据了解，浙江省专家服务基

## “高姐”为医生考博助力

陈慈林报道 昨日上午，杭州客运段杭州至青岛高铁列车长曹小云的手机里，突然收到一条微信，一名徐姓旅客在微信里说：“我刚接到青岛医学院博士研究生录取通知书，再次感谢你们的大力帮助。”

这条微信引出了一个多月前，杭州客运段“高姐”为赴考博士研究生的旅客提供服务的故事。

这名旅客姓徐，是济南儿童医院的外科医生，为进一步提高业务能力，他报考了青岛医学院儿科专家方教授的博士研究生。在老教授指导下，徐医生边工作边复习，经过几个月准备，终于迎来了入学考试。他提前一天从济南坐火车去青岛，打算当天16时前到医学院研究生招生办公室领取准考证，参加次日考试。因济南儿童医院最近患儿较多，外科人手又紧缺，徐医生临上火车前，还协助做了台手术。这趟高铁是14时16分到青岛站，“打的”到医学

院时间很充裕。谁都没想到，14时许，列车在离青岛站15公里的某小站临时停车，而且一停就是半个多小时。这下徐医生急了，他匆匆找到列车长曹小云，询问停车原因和开车时间。曹小云告诉他：“前方线路设备发生故障，铁路方面正在抢修，开车时间暂时无法确定。”

徐医生一听更急了，研究生招生办有规定，必须在当天16时前凭报考攻读博士学位研究生《专家推荐信》、考生个人信息表、身份证原件等，才能领到准考证。超过时间不领准考证，就失去了本次考试资格。他对曹列车长说：“方教授即将退休，这是他带的最后一届博士研究生，如果失去这次机会，对我的影响就太大了。”徐医生越说越焦虑，说到复习中工作和家庭遭遇双重压力的艰辛，眼角溢出了晶莹的泪花。

（下转第4版）

## 百万职工大行动 剿劣攻坚当先锋



### 剿灭劣V类水 共建美丽浙江

昨天上午，在杭州市江干区丁桥新城二号港，杭州市人大常委会副主任、市总工会主席郑荣

胜，将一面鲜红的“剿劣攻坚先锋队”旗帜，授予劳模志愿者队伍；同时将十面“职工治水志愿服务分队”旗帜，授给10支职工志愿者队伍，由此，揭开了杭州市总工会开展“百万职工大行动、剿劣攻坚当先锋”集中巡查活动的战鼓。

杭州市劳动模范高艳芳向全

市劳模、广大职工和工会干部宣读倡议，号召全市百万职工在剿灭劣V类水的战斗中勇当先锋。

当天，杭州各区县（市）、开发区（集聚区）总工会，也在当地设分会场，上下联动，声势浩大。

记者周金友 通讯员罗昱 摄影报道

## 一卡在手 服务无忧

宁波鄞州区总工会全力推动“5·1服务卡”扩面提质

本报讯 记者王海霞 通讯员肖华报道 日前，记者从宁波鄞州区总工会获悉，2017年鄞州区总工会将投入50万，全力打造让职工贴心、舒心的会员卡，为职工提供全方位的工会服务。“譬如，4月1日刚开业的职工活动中心，有23个羽毛球场，还有篮球场、足球场，刷5·1服务卡场地费全部打5折。”区总工会有关负责人告诉记者。

宣传开路。早在年初，鄞州区总工会便利用企业公告栏、5·1服务卡海报、新闻媒体等发布2017年5·1服务卡“十四大福利”公告，对全年优惠项目进行详细介绍，提升职工群众对5·1服务卡的知晓度。此外，还开展现场宣传30多场次，面对面为职工介绍5·1服务卡的办卡流程、日常功能、福利优惠等。

为提升办卡便捷度，鄞州工会组建24个镇（街道）总工会的办卡服务员队伍，加强与各下属企业工

会联系，专人负责信息采集上报、与银行联络等工作。利用鄞州银行农村地区网点多的优势，开展办卡合作，新增了57个网点，服务推出后仅一个月农村地区办卡数达2000多人。开设鄞州工会5·1服务卡“绿色通道”，针对10人以上办卡企业，由鄞州银行派人统一上门集中办理。截至目前，全区共采集会员信息39万余人、制卡发卡23万余张。

“一卡在手、服务无忧”。在推动5·1服务卡扩面的同时，鄞州区总工会坚持以服务增强吸引力，做优做精各项服务功能。据悉，2017年，鄞州区总工会将投入50余万元资金启动“专属福利送职工”和“工会会员日”活动，为职工提供惠出行、惠购物、惠娱乐等优惠服务。各镇（街道）工会也将开展5·1服务卡专场活动月，保证每月都有一场以上活动。强化5·1服务卡的市民卡、银行金融服务功能，为工会会员提供低

于同期银行贷款利率20%的“蓝领通”贷款。为437名建档困难职工制作5·1服务卡，通过5·1服务卡账户发放困难帮扶资金200万。借助宁波市总工会微信公众号“甬工惠”平台，开展专场活动，累计5000多名5·1服务卡持卡人参与送油卡、送书籍等送福利活动。

鄞州区总工会党组书记、常务副主席阮善良表示，为职工提供全方位的工会服务的同时，鄞州区总工会还将着力提升资源整合度，不断拓展5·1服务卡功能，延伸服务领域，利用商场、运动场等资源，通过签约特惠、普惠商户等办法，为广大职工提供特约商户优惠。

据悉，目前已发展特约商户230家，其中2017年新签约金达运动城等特约商户40余家，为持卡会员提供餐饮、购物、健身、娱乐、婚庆、教育、旅游等多项优惠服务。

### 银行里买的“保本理财产品”

# 130万5个月后竟亏了8万

边城雨报道 到银行里去存钱，糊里糊涂买成理财产品了，最后给自己造成不小的损失！近日，宁波市民杨先生投诉，称他被银行忽悠了，买了所谓的保本理财产品，结果却在5个月内赔了8万元。

说是保本理财产品，其实是基金

杨先生说，去年9月份，他有一套房子拆迁了，拿到130万元拆迁补偿款。因为他以前炒股亏过不少钱，这次怎么也不敢做有风险的 investments，于是到海曙区的一家银行办理存款，在他看来，存到银行里面“吃”利息是最保险的。

银行一位工作人员跟他讲，现在存钱利息很低，还是买一种

理财产品合算，利息高，还保本，没有什么风险。杨先生听工作人员的话就买了。

“我也不知道这是个什么理财产品，我还特意问银行的工作人员这个产品是不是保本的，她说肯定是保本的，利息比存银行高多了，大概有5到7个点。她还说要买的话必须买100万元以上，不到100万元这个产品是买不来的。我当时想，估计是数量买得多，才有这么高的利息，就把130万元全部买了那个理财产品。”杨先生回忆当时的情景说。

杨先生满心欢喜地等着理财产品到期后可以赚一笔，却没想到，过了5个月，当时给他办理手续的银行工作人员打电话

跟他说，他买的理财产品亏了。仔细一问，他才知道自己买的是基金，本金已亏了8万多元。假如当时好好存银行，几个月下来也有不少利息了。这么一算，本金加利息，他亏了还不止8万元。

令杨先生感到气愤的是，在他购买这个理财产品的过程中，银行的工作人员根本没有告诉他这是有风险的，是代销的。“银行的人全部给我操作好了，我也不清楚，我以为为银行都这样的，结束的时候她叫我过去输个密码，整个购买过程都是通过电脑完成的。”

想起购买的过程，杨先生感到非常后悔。更加令他气愤的是，这个基金起步价很低，1000

元就可以买了，而不是像银行的人所说的100万。

银行补偿的钱远远抵不上本金损失

从杨先生提供的和银行相关工作人员的通话录音中可以看出，对方承认当初向杨先生宣传的是一项保本理财产品。

杨先生经过和银行多番交涉，银行答应把交易手续费近8000元补偿给他，再给他买一款新的理财产品，让他把损失补回来，但杨先生已不信任该家银行，表示拒绝。

据该银行个人业务部相关负责人介绍，他们在向杨先生推销介绍理财产品时，按照流程都说是，这个基金起步价很低，1000

