

核心技术要自主 中国科技当自强

微观点:一旦核心技术受制于人,不知道哪天就会被人“釜底抽薪”。这样严酷的现实,中国企业必须时时警醒。“核心技术靠化缘是要不来的,必须靠自力更生。”这一在深刻洞察基础上发出的自强之声,应成为中国高科技企业念兹在兹的信条。

■新华社记者郑汉根、傅云威

美国商务部日前对中国中兴通讯公司采取出口管制措施。这一事件给中国科技企业敲响了警钟,促使更多企业和科技界以更长远视野,谋求更自主和自强发展。近年来,中国在全球高科技领域不断追赶的态势越发突出,在不少领域实现“并跑”乃至“领跑”。北斗卫星导航系统、量子通信、探月工程、可燃冰开采等诸多方面,中国都取得重大突破。作

为发展中国家,中国的科技发展速度和成就足够令人自豪。中国的科技创新成就,以及中国日益迸发出来的科技创新潜力,值得充分肯定。当然,在中国高科技企业走向世界的进程中,不会一帆风顺,还会难免遭遇这样那样的掣肘。对此,我们的企业要有充分认识和准备。一旦核心技术受制于人,不知道哪天就会被人“釜底抽薪”。这样严酷的现实,中国企业必须时时警醒。“核心技术靠化缘是要不来的,必须靠自力更生。”这一在深刻洞察基础上发出的自强之声,应成为中国高科技企业念兹在兹的信条,让中国科技企业发展根基更牢固,步伐更坚实。

核心技术的突破,需要坚持不懈的深入研发,要有“十年磨一剑”的定力。在芯片、发动机等很多方面,我们需要下定决心,咬紧牙关,攻坚克难,形成一批拥有自主知识产权的核心技术和产业,把竞争和发展的主动权牢牢掌握在自己手中。只有

这样,不管是“狼来了”还是“狼走了”,都能从容应对。另一方面,我们也应当相信,国外的封锁从来阻挡不了中国科技进步的步伐。外人越是“卡脖子”,我们越要加速厚植创新土壤,大力推进“中国制造2025”战略。回顾历史,从当年的“两弹一星”,到如今的系列重大科技进展,中国的科技发展很多时候都是在艰苦的条件下实现突破,是立足自身、自强不息的结果。与此同时,我们也不会

因为某一方的技术封锁而选择自我封闭。在持续深入开放的进程中,中国会坚定与世界各国互通有无,其中自然也包括科技领域的共同进步。中国融入世界的意愿坚定如初,没有任何力量能阻挡中国追赶世界科技前沿的步伐。中国科技当自强,靠花钱买来核心技术。在充分认清自身差距和不足的同时,对自身的成绩和发展潜力也要保持充分信心,坚定信念,迎难而上,实现更多更关键核心技术的突破。

治霾的关键 是控制污染源

微观点:治霾是一项长期的系统的工作,只有拿出背水一战的决心和勇气,才能让百姓看到政府治霾的诚意。如果污染源不控,“治霾神器”再神也没用。

■胡建兵

据媒体报道,位于陕西西安长安区居安路8号有一座“塔”,公众给它取了一个接地气的名字:“除霾塔”。据其“属有者”中国科学院地球环境研究所证实,这座塔形建筑具有清洁城市空气功能。这个“除霾塔”是中科院的实验项目,被称为“大型太阳能城市空气净化系统(HSALSUS)”,又称空气净化塔。4月17日,中国科学院地球环境研究所所长曹军骥公布了其阶段性除霾效果:10平方公里范围内大气中的PM2.5浓度可降低11%~19%。这个“治霾神器”高约60米,底座基座周围有大面积玻璃建筑,塔顶安装有网状设备,可以过滤颗粒物,降解空气中的氮氧化物及其他挥发性有机物的浓度,从而提高空气净化效果。说到底就是一个通过太阳能带动鼓风机转动和通过纳米涂层降解污染物的空气过滤和降解装置。不可否认,这个“治霾神器”确实对降解污染有一定的作用,但如果从根本上控制污染源,再神的“治霾神器”也不能起到真正控制污染的作用。

“1500万人参加造风运动”这项专利的初审;还有像有的地方安装“无霾之洞雾霾净化塔”、用雾炮车治霾等等。有的地方一听到“治霾神器”,就不顾一切代价,也不管有没有什么用,便疯狂地采购回来。像之前风靡全国的“雾炮车”虽然对治霾没有多大的作用,但还是十分抢手。可以想象,曹军骥副所长研究出的“治霾神器”空气净化塔一旦问世,肯定被抢破了头。“治霾神器”再神,也不可能从根本上解决污染的问题。一台60米高的“空气净化塔”,要花几十万元的土地,而治霾的范围和效果都十分有限。每台“空气净化塔”覆盖面积为10平方公里,就拿西安来说,有人计算了一下,西安1万多平方公里的面积,可能需要1000台这样的净化塔。这要花多少的钱呀!就算是“空气净化塔”能使大气中的PM2.5浓度可降低11%~19%,也不能彻底地改变环境呀!

用空气净化塔这样的“治霾神器”治霾,这与治霾真正的本意相悖,容易使一些地方政府产生飘浮的工作作风、工作态度和弄虚作假、欺上瞒下的工作方式。不仅不能从根本上治霾,而且会严重影响政府的形象。治霾是一项长期的系统的工作,各地只有拿出背水一战的决心和勇气,通过各种手段认真综合整治,才能让百姓看到政府治霾的诚意。不然,如果污染源不控,“治霾神器”再神也没用。

这几年,各地对环境污染治理考核的力度越来越大,使地方政府感受到了前所未有的治霾压力。而一些地方却又拿不出实实在在的治污措施,于是想办法投机取巧,把治霾的希望寄托在“治霾神器”上。由于有市场的需求,各种治霾、驱霾“神器”不断出现。例如,不久前在国家知识产权局网站上,就公示了有人发明

为“老工会”颁奖点赞

微观点:“老工会”在基层工作了多年,对自己曾为之付出无数心血和汗水的工会事业,怀有深厚的特殊感情。在他们离开工会工作岗位之时,上级工会为“老工会”颁奖的举措,具有很好的示范意义。

■董柏云

据媒体报道,江苏省扬州市总工会出台《市直基层工会主席荣誉纪念章、颁发荣誉证书实施办法》,自2013年以来,分别为任职满10至20年、20至30年、满30年以上优秀基层工会主席,在其离任或退休时授予荣誉纪念章、颁发荣誉证书。扬州市总工会推行优秀基层工会主席奖励办法,得到基层工会干部的赞同。

以制度的形式,关爱、关心“老工会”,体现的是一种人文关怀。实事求是地说,有许多在基层任职的工会主席,长年累月奋战在一线,为职工群众办实事做好事,他们辛辛苦苦干了10年、20年甚至更长时间,因离任或退休,没有得到上级工会的肯定、认可和奖励,这种缺乏人情味的做法,不仅刺伤了“老工会”们的心,也不利于工运事业的健康发展。

“老工会”毕竟在基层工作了多年,对自己曾为之付出无数心血和汗水的工会事业,怀有深厚的特殊感情,在离开工会工作岗位之时,都希望上级工会能对他们的贡献给予总结和肯定。

扬州市总工会为“老工会”颁奖的举措,具有很好的示范意义,值得推广和借鉴。笔者以为,制定实施办法,其意义不仅彰显工会组织对“老工会”的关怀,也对未来工运事业的发展有着积极的推动作用。首先是传帮带的作用。“老工会”长期在基层一线工作,在搞好职工民主管理、妥善化解矛盾、帮困扶贫、推行工资集体协商、维护职工合法权益等方面,积累了丰富的经验。他们的优良传统可以毫无保留地传授给新来的工会干部,这无疑是一种可贵的精神财富。

其次是有利于营造良好氛围。加强宣传引导,制定激励政策,为“老工会”在荣誉、经济待遇等方面尽可能地创造好的条件,努力营造基层工会干部热爱工会工作的良好氛围,吸引更多的人加入到工会干部队伍中来。

其三是以良好机制育人。根据本地实际,制定相应奖励办法,以“师徒带”等多种形式,让新任工会干部在基层干得欢,并得到培养和锻炼,提高综合素质;同时不断为基层工会干部队伍补充新鲜血液,让“蓄水池”成为活水,永葆生机和活力。



“补贴大战”应被“有序竞争”替代

微观点:我国已进入消费升级阶段,简单粗暴的无底线价格战,暴露出太多的负效应,遭到各方的批评。取消“补贴大战”后,平台应适时转变发展思路,依靠精细化管理完善企业制度,通过有序竞争刺激市场活力。

■江德斌

据媒体报道,美团、滴滴在出行领域掀起“价格血战”约半个月后,补贴战有了“熄火”迹象:4月13日,美团、滴滴相继宣布,已于4月12日停止对南京用户的补贴发放;滴滴方面4月14日还宣布,率先取消上海地区的常态化补贴。

经过持续多年的市场拓展,网约车已经是一个成熟的行业,市场增幅趋缓,形成以滴滴一家独大的格局。美团打车的强势介入,并未形成市场增量,只是通过大额补贴的模式,引流司

机和乘客,从市场存量里切掉一块蛋糕。而滴滴为了巩固地盘,也采取了同样的补贴政策,与美团对着干,网约车行业再次陷入“补贴大战”的泥沼。由于双方投入资源相当,实则形成对冲效应,无法挤掉对手,反而都大幅失血,对资金压力很大,必将不可持续。

而且,双方不仅在网约车里开战,还在外卖领域搞补贴战。这两个领域都是非常烧钱的游戏,如果任由“价格血战”下去,双方都会伤筋动骨,或因亏损过大而影响财务安全。对于这两家在极力扩张业务边界

的“独角兽”来讲,现在迎来了上市融资的政策利好期,扩大业务规模固然是好事,可以靠讲故事扩大市值,可要是因价格战而持续亏损,那么也会给上市之路蒙上阴影,亦令人担忧会重蹈“乐视”覆辙。

美团、滴滴在网约车和外卖领域展开的“补贴大战”,都是突破成本底线的做法,没钱赚还要倒贴,只是为了争夺市场份额。如果是在市场拓荒期,“补贴大战”能够起到教育用户、快速打开市场的效果,可如今网约车和外卖的市场均已成熟,再搞“补贴大

战”的话,负效应就超过正效应,成为扰乱市场秩序的因子。近期南京、上海、无锡等地暴露出的各种市场乱象,诸如刷单、马甲车、订单爆满、延时送餐、消费体验下降等,就是最好的例证。

此前无锡工商约谈三家外卖平台,叫停不规范经营,平台均取消了补贴。上海、南京等监管部门亦约谈网约车平台,加强对非法网约车的打击,随后滴滴、美团相继取消了打车补贴。由此说明,突破价格底线的“补贴大战”已经不合时宜,表面看轰轰烈烈很热闹,可实际上扰乱了市场秩序,令消费体验变得糟糕,也增加了监管难度,对其他经营者不公平,被叫停乃在情理之中。

我国已进入消费升级阶段,简单粗暴的无底线价格战,暴露出太多的负效应,令企业疲于奔命应付,难以静下心来改善管理水平和服务质量,无益于产业的良性发展,遭到各方的批评。取消“补贴大战”后,平台也应适时转变发展思路,依靠精细化管理完善企业制度,促进企业关切自身竞争力,通过有序竞争刺激市场活力。

留住孩子,留住“好人”

微观点:常说“再苦不能苦孩子,再穷不能穷教育”,孩子的教育问题一直是外来务工人员的心病。要让外来务工人员在共建中共享发展成果,积分入学制度设计的公平合理和操作执行的阳光透明非常重要。

■徐振宇

据媒体报道,“感谢温岭的这个政策,感谢你们的志愿服务证明,我的孩子终于可以在这里上学了!”日前,来自江西省赣州市的彭先生拿到了温岭市青年志愿者协会出具的志愿服务时数证明,这20多积分对孩子入学非常有帮助。

常说“再苦不能苦孩子,再穷不能穷教育”,孩子的教育问题一直是外来务工人员的心病。如果孩子入学轻松了,外来务工人员没有了后顾之忧,在城市就能安心工作。

做好外来务工人员随迁子女入学工作,不仅是落实《义务教育法》的要求,也是稳定劳动者队伍,提高劳动者素质的现实需求。我们不能一方面大声招呼外来务工人员进城务工,另一方面又给外来务工人员子女入学设置过高、过多的门槛。有关部门必须加强对随迁子女就学政策的宣传解读,转变观念,重视舆论引导,畅通信息渠道,为政策顺利实施创造有利条件,努力营造随迁子女“控量保质”的良好氛围。

要让外来务工人员在共建中共享发展成果,积分入学制度设计的公平合理和操作执行的阳光透明非常重要。相关部门应建立动态考评机制,确保分值公开、公正加减;建立完善的入学体系,让申请、公示、就读各环节在“阳光”下运行,杜绝暗箱操

作和腐败交易,维护积分入学的公平性和信誉度。要做到这些,一是要及时调整积分政策,对不适应现状的积分款项及时修订。让《积分入学实施办法》既确保公平又顾及效率,既有基础保障功效又有激励引导作用。二是应当继续探索面对随迁人员的异地升学、异地招考等方面的政策,让外来务工人员家庭不再受教育问题的困扰。现阶段,在继续推行积分入学的基础上,应进一步完善积分项目,合理量化积分项目分值,特别是要增加志愿服务、见义勇为、诚实守信等积分待遇,以此进一步激励“好人”、推动信用体系建设和信用数据应用;另一方面,应从公办学校挖潜扩班、新建公办学校,向民办学校购买服务以及提升民办学校自身服务入手,增加义务教育阶段的学位,让更多的外来务工人员子女能入读优质学校,在我们的城市里幸福快乐地成长。

良才善用,能者居之。流动人口随迁子女入学难不仅是棘手民生难题,更是束缚“招才留才”的一大障碍。推行积分入学不仅体现城市对外来务工人员的关心,也是建设更加公平公正社会的重要内容。对于城市的管理者而言,就是要多体现居民的情感诉求,让每一个“好人”都能享受到类似“通过积分申请,我们的孩子一样可以读优质学校”的福利。

东阳供电:深入走访 提升效能

“你们主动对接,替我们解决问题,还给我们提供了这么多帮助和建设性意见……”近日,看到东阳市供电公司领导一行主动上门、贴心服务时,横店集团得邦照明股份有限公司相关负责人掩饰不住惊喜。

其实,这只是东阳供电公司客户增值服务体系其中一项内容。近年来,该公司全力推进服务模式创新转型,布局“一体两翼”综合能源服务业务,加快建立以客户为中心的现代营销服务体系,以电为中心的现代能源消费体系,高度重视大客户、重大项目的供电服务,将开展大客户走访调研活动作为营销服务重点工作之一,提升服务效能,积极履行社会责任。

点对点沟通 实打实服务

供电服务关键是政策、措施执行到位,落地生根,客户经理就是服务的落脚点。今年3月份,东阳供电公司第一批30家企业纳入增值服务对象,并为他们配备了由公司领导任首席客户经理、各供电所负责人任常务客户经理以及专职客户经理共同组成的三级客户经理增值服务体系,在客户沟通、电力供应、安全用电、业务办理、综合能源等方面提供“一站式、贴身式、点

对点”服务。4月,公司专职客户经理在原有大客户走访服务的基础上,根据客户生产经营特点、用电特点与供电服务需求等,按照“一户一档”标准,建立完善了大客户走访需求档案(包括保供电方案、客户基础信息档案、技术业务档案及客户关系档案等),动态更新维护,为日常业务管理及增值服务有效开展提供支持。接下来,专职客户经理将再次对30家企业进行回访,逐一解决客户提出的问题。

手拉手解难题 心连心促发展 其实,客户经理全过程增值服务体系,早就在东阳供电

公司营销服务实践中“崭露头角”了,35千伏东磁正泰太阳能光伏发电项目便是较早享受到这一服务的客户之一。

35千伏东磁正泰新能源发电项目任务重、工期紧。当时为确保项目早日投产,东阳供电公司全程开辟绿色通道,无论是接入申请受理、线路设计,还是接入方案均由专职客户经理跟踪负责到底。2017年6月29日,东磁正泰总裁专程送上了“心系客户助推发

展”锦旗,感谢在电力施工和服务方面给予的大力支持。

在横店供电所高压供电服务班电脑里有两份电子表格,一份为《大数据综合管理台账》,里面囊括了横店所831家高压企业的用电信息;另一份则是《电量分析》,里面包含了各个企业与园区的电费、电量等信息。数据不仅方便横店供电所的日常工作的,更是为企业带来了非政策性的“真金白银”。

“他们通过数据分析,帮助我们基本电费由容量变量,每月节约了近5万元。”得邦照明动力部主任高兴地告诉走访人员,自2003年搬入园

区以来,自家企业用电量不断增加,但并未引起企业自身注意,“当时我真是不敢相信,我们企业一直在降低成本,但认为水、电两部分与生产息息相关,毫无压缩空间。”直到横店供电所为他计算、演示了一遍,才明白是怎么回事。

下一步,东阳供电公司将落实全员服务理念,以客户经理为龙头,启动以客户为中心全方位增值服务体系,努力构建横向协同、纵向贯通的服务体系,让客户全生命周期内,全员、全程、全心全意地满足和引导客户需求。

丰丹 马飞向