堵“管涌”,降耗增效;捡“芝麻”,颗粒归仓;治“顽症”,防患未然

降耗增效经被他们念出了滋味儿

最近,中国铁建电气化局集团“防疫情·保增长”专项检查组在所属三公司综合检查时发现,面对突发的新冠肺炎疫情影响,他们的主要经济指标不降反升,尤其是综合效益指标的增长更是令人羡慕。

今年1至8月,超额100.55%完成了集团下达的经营承揽计划;完成施工产值同比增长24.75%;在建项目(含竣工未决算项目)开累实现产值计价率达97.66%,项目综合收益率较有史以来最好的2019年同期提高了3个百分点。

在同行业普遍面临收益增长“烦恼”的情况下,他们是怎样做到逆势增长的?近日,笔者进行了深入探访。

● 中铁建电气化局三公司董事长陈宪祖(中)在京雄城际铁路建设工地,与技术人员一起探讨智能化装备使用情况。 (翟加友摄)

功课做在前,弄清楚“坑”怎么“填”

比对公司经营管理部长曹光去年12月份和今年9月15日给笔者的两份“同题作文”——经济管理部工作汇报,在加强对新上项目成本管理预控这一部分,增加了“责任成本管理实验室”(以下简称“实验室”)这个新词。另外,挖潜创效的技巧交底,也由原来的制度体系交底、投标报价及合同交底、施组方案交底、物资管理与创效交底、成本核算与财务管理交底、责任预算及经营创效交底等“六交底”,增加了一项劳务管理交底(简称“七交底”)。

笔者经过仔细研究发现,除了把去年上场的兴泉铁路项目“追加”进来,今年上场的京唐高铁、京滨高铁项目也都被指定设立“实验室”。

“项目部是企业责任成本的源头,要降成本,就得抓住这个牛鼻子。”该公司主要负责人说,降成本,好比防止掉进“坑”里面,必须弄清楚“坑”在哪儿,怎么防止掉进去“爬”不出来,要怎么“填”这个“坑”。“填坑”离不开公司督导,但真正的主角还是项目部。这就是他们要求新上项目设“实验室”的初衷。

“围绕责任成本管理,我们一改过去先干后算、边干边算和完工以后再算,为先算再干、一事一算、完工即算。”曹光说,投标的时候,经营部派人与市场部一起去踏勘现场,摸实情,为编制成本测算报告和二次经营创效方案掌握第一手资料。市场部编制好标书的同时,经营部也来自了成本测算报告初稿。等到工程中标,经营部又按照合同清单,拿出了二次经营创效策划方案,并且针对项目特点和责任成本管理要求,按照责任范围,逐一对项目职能部门和责任人进行“七交底”,以下达责任通知书的形式逐一明确收益指标。去年,他们先后给15个项目下达责任预算通知书,今年1至8月,又对22个项目下达了责任预算通知书,确保每个项目肩上有指标。

今年7月底上场的京唐项目,在围绕公司经营部编制的“成本测算报告”和“二次经营创效策划方案”找重点的时候发现,北京东站信号楼的建设工期,是京唐项目成本管理最大的潜在风险源。如果不超前谋划,把工期往前赶,就有可能成为项目亏损的“深坑”,工期的压力将会无节制地吸食项目综合收益。项目负责人赵波波果断调整工作重心,首先把对外协调的重点放在北京东站,很快打开了工作局面。在确保北京东站客运业务正常开展的情况下,8月底就完成了原信号楼设备搬迁工作,紧接着开始拆除原有信号楼,9月中旬,在原信号楼基础上,开始新建信号楼的基础施工。原先担心开工最难的北京东站信号楼工程,成了全线率先开工的示范点。

功夫用到位,该捡的“菜”一棵不“丢”

“在活越来越难干,钱越来越难挣的情况下,把经营管理的功夫用到位最重要。”该公司董事长陈宪祖说,除了公司经营、财务、工程、物资设备等部门与项目形成联动机制,每月梳理和跟踪成本管理的重点“科目”,形成专题报告,每个季度针对项目存在的问题和需要公司协调配合解决的事项,进行综合分析,摒弃眉毛胡子一把抓的懒汉做法,把因项目施策、因事由定策、因环境调整策略的战略落到实处。

公司工程部长杨刚和副部长刘春雨,一年有三分之二时间下沉到项目解剖麻雀。杨刚的工作重点是及时纠正施工组织方案与降耗增效发生的冲突,刘春雨则指导项目如何通过科技攻关,向“双创”要效率和效益。今年3月复工不久,刘春雨就和设备物资部副部长霍加友带领智能化装备研发推进小组成员,在河北高碑店、湖北襄阳、河南郑州和京雄城际铁路施工现场之间,来回奔波。仅用了近3个月的时间,就与科研单位联合成功研制出我国第一代接触网支柱组立智能装备、腕臂安装智能装备和参数检测及形成标定智能装备(简称“接触网三型智能装备”),使我国高铁四电智能化工一步跨入国际先进行列。“接触网三型智能装备”在京雄城际铁路河北段投入使用后,支柱组立精确度控制在3毫米以内,每立一根支柱人员减少三分之一,综合成本降低60%;安装一套接触网腕臂,工效提高三分之二,减少劳动力40%,仅用75天就完成了236条公里接触网架设和调整任务。硬是把新冠疫情耽误的工期给抢了回来,原本需要人海战术所增加的成本也轻轻松松地降了下来,京雄城际铁路河北段按时联调联试也如期进行。

为了确保项目预算的收益率“颗粒归仓”,他们把原来的月度快报从单纯用数字“说话”,向突出问题导向和目标导向转变。定期梳理各个项目成本管理存在的问题和降耗增收进展情况,目的就是以问题导向和目标导向为“靶子”,“子弹”上膛后,不打“十环”不罢休。

这样一来,季度报表也从原来综合归纳数据,转而向分析项目存在的问题和需要公司协调解决的事项聚焦。通过数据对比、问题分析、研究对策,解锁难题,责任到(部)门,指标到人(协调解决问题责任人),抓实抓细责任成本控制和二次经营,提高项目管理水平和综合效能,真正把该捡到“篮子”里的“菜”,捡到公司这个“篮子”里面来。

从2017年到2019年,该公司二次经营综合收入,连续3年保持在17%左右,今年上半年上升到了22.15%。原来普遍觉得降耗增收和二次经营难度比较大的3个项目,分别现状不扭转,公司不撤手,帮扶的人就不撤离。

西北地区一个项目原计划3年半的工期,因为各种原因,施工方案一变再变,工期一拖就是8年,直到今年9月中旬才基本完工。公司组织专门力量,从工程调概、压减非生产开支、施工作业清单制、向“双创”要“双效”(效率、效益)和拓展市场等16个方面入手,严控成本、开源节流、增效,扭亏为盈同样如此。与各项目负责人和部门负责人探讨三公司近年来加强成本管控带来的变化,大家对公司推出的“药方”和“贴身保健”服务印象格外深刻。

新通、浩吉、敦白和京沈项目属于成本管控第一方阵,公司没有在完成“二次经营创效策划方案”和“七交底”之后,就放任不管,而是通过对项目经济运行状况进行动态监控,发现问题实时进行风险预警,使其综合管控水平更上一层楼。对此,杨桂林深有感触地说:“在完成二次经营创效计划基础上,我们能够超额20%完成任务,与公司职能部门坚持常态化监控指导分不开。”

对于潜亏因素错综复杂、经济运行质量较差的项目,按照公司《经济运行监控及预警管理暂行实施细则》,分为黄色、红色、橙色三大类预警,加强现场检查和督导整改的同时,对少数重难点和长期处于预警状态的项目,组织专家组到项目蹲点,帮助项目找到“病根”,再辨证施治。另外,根据不同预警等级,分别采取通报、约谈、述职等处罚措施。今年6月,公司召开“四会”(即职代会、工作会、党委扩大会与党风廉政建设和反腐败工作会)期间,责成14个在一定预警范围的项目向大会述职,促使这些项目知敬畏、守底线,采取切实措施,有效控制经济运行风险。

“四会”结束后,公司通过挂图作战,定人盯守,根据经济运行风险的变化,精准帮扶到点子上。与会领导们力量、人力精概、压减非生产开支、施工作业清单制、向“双创”要“双效”(效率、效益)和拓展市场等16个方面入手,严控成本、开源节流、降耗增效。降耗增收和开源节流收益率达到20%,基本实现了扭亏目标。

东北地区一个铁路枢纽改造项目,由于连续跨越几个冬季施工周期,加上都是“天窗”时间施工,车站线路多次拨接施工,接触网和信号过渡工程繁多,工作效率低,施工难度大,安全风险大,到了施工后期,清概进度缓慢,给项目确权清收带来直接影响。公司就把这个项目作为精准帮扶重点,公司主管或分管领导始终在现场坐阵指挥,公司业务部门和5个分公司技术主管,一直坚守在现场参与施工方案制定和监控实施,确保了一次次拨接施工软着陆,枢纽改造施工安全无事故,同时还避免了突击抢工额外增加的20%成本费。概算清理之前,公司经管部又派专人到这个项目蹲守,参与工程量梳理,指导清概结算,积极寻找相关资料和政策依据,消除了“营改增”政策带来的影响,化解了合同风险造成的经济损失。

(郑传海 曹筱璐)

▼短评

精准“烹”出好“味道”

工期紧,投入大,实际支付的人工费和材料费远超中标合同价,利润空间不断被挤压,经营亏损的风险大,是施工企业面临的共同难题,中铁建电气化局三公司也不例外。

该公司咬定精准帮扶不松懈,步步紧跟,一步一个脚印往前走,最终见到成效。

采访结束,笔者不得不佩服他们的“念经”技巧。仔细品味他们精准帮扶的做法,“味道”真的好。

精准设计的制度才能堵“管漏”。制度千万条,如果不对路,等于是“白条”。制度管用,主要看是不是瞄准成本管控、降耗增效这个“靶心”。而精准设计制度的前提,又在于决策者是否真正走心。

精准用力才能在企业上下产生共振。有人说,制度是死的,人是活的。言外之意,执行制度可以因人而异。这样一来,制度的刚性的束和公正公平性就打了折扣。这家企业让14个项目负责人,在职代会上当众述职,在企业上下怎能不产生共振?

精准施策才能药到病除。有人认为,亏损的项目都是管理不善造成的。其实,亏损是结果,原因各不同。如果不问青红皂白,一个药方用到底,想法滞亏的项目都扭亏,的确很难。这家企业精准把脉,因事施策,使得一个个滞亏项目,药到病除,摆脱困境。

精准帮扶必不可少。有人形容,亏损项目必定身体虚。这话不无道理。作为法人企业,就是需要像中铁建电气化局三公司那样,既要经常深入现场,从解剖麻雀入手,防范风险;又要从病灶入手,对症下药;还要从环境入手,精耕细作;同时,还须从调剂要素入手,弥补短板。只有精准帮扶点对点,面对面,设身处地地帮助项目部解决实际问题,才能化危为机,减压前行。

(郑传海)

▶▶▶[上接P1]

业务大包激发创效新动能

为此,二区制定了一套行之有效的考核奖惩评价体系,内容涵盖指标、成本、安全、科技创新等各方面,将责任具体落实到每一个班组、每一个井站、每一个岗位,实现制度、机构、岗位、人员、责任的有机结合。同时在考核上坚持“抓大不放小”,“大”就是两个单位“一盘棋”,在产量、成本、安全、管理等大的指标上紧抓不放,协同作战,确保年度大目标完成;“小”就是涉及各岗位、各井站、每个员工工作过程中管理的方方面面,做到每天有督察,做到考核与激励并重,激发代运行队伍的主观能动性。

正是考核的“指挥棒”,激励的“催化剂”,使二区从干部到岗位员工工作主动性强了,责任心强了,而且开始主动想事、主动干事。

刘洋,河南油田采油一厂项目部党总支书记、经理,以前只要按照管理区的指令组织员工干好活儿就行,被动行事,如今作为承包人,从生产运行管理到现场执行全面负责,既要懂操作,还要善管理会经营。作为承包方主管生产的生产运行主任晏绍军,每天忙得不可开交:生产运行衔接,他出面沟通协调;油井出现波动,他带着技术人员把脉问诊……

“发挥油井潜能,多产效益油,是我们工作的重心。”晏绍军介绍说,“二区高产井多,日产油大于40吨的井有15口,占总产量40%,高产井的稳产直接影响到管理区稳产。”

河南一厂项目部油调东部的精兵强将,发挥技术优势,一井一策,实施了高产井以稳为主、低产井以调为主的分类管控措施,最大限度释放油井产能。

2019年二区自然递减、产量目标、掺稀优化、异常率等指标明显好转,稀稠比由年初1.38下降到1.21,累计节约稀油9125吨,异常井次由每月28井次下降到每月22井次。

技术组提出的油井调整、措施潜力排查等建议,多次被开发所采纳,创效390余万元。采油二厂通报嘉发,奖励2000元,并在绩效考核中给予管理区加2分奖励。这是西北油田对代运行队伍首次也是唯一一次在此类管理中给予嘉奖。

业务流程的再造,权力的下放,让承包者“主事儿”,生产自行组织,过程自己管控,措施自己调整,消除一切无效环节,在获得感满满的同时,大大提高了工作效率和水平。

TH12304X井是一口日产20吨的高产井,受多轮次注气腐蚀影响,7月20日抽油杆断脱。为提高处置时效,河南一厂项目部领导带队组织打捞,反复打捞3次,终于打捞成功,减少作业费用15余万元。自2019年下半年至2020年8月,二区自行组织打捞作业8井次,累计节约修井费用100余万元。

“大包后,收入与付出成正比,我们的干劲更足了,动力来自项目部实施了‘干好干坏不一样’的考核机制。”技术组高破感慨地说。

高破是这种考核机制的受益者。为了有效激励员工积极性,项目部制定岗位系数,拉开绩效考核差距,同时实施“红旗员工”月月评。她原来是技术组资料员,岗位系数1.05,而技术员岗位系数是1.55。她工余时间刻苦学习,达到岗位能力。转岗当上技术员的她因工作成绩突出,今年7月被评为“红旗员工”,当月奖励800元。

“以乙方的态度,尽甲方的责任”,“以乙方身份,尽甲方职责”,这是大包后最本质的变化。

巡井班员工刘记在加盘根中发现,现场的胶皮盘根不耐用,想到东部油田用合适型号的皮带加盘根效果好,于是打电话联系,自己出钱邮寄了一部分,以后,他和同事每次回家休假时都会随同行李带一些皮带回塔河油田。这样一个用皮带加盘根的小举动,解决了一个生产大问题,盘根更换的周期平均延长了10天,不仅提高了生产时效,而且减少了盘根对井口带来的污染。

“大包带来了良好的管理效应,岗位员工责任心强了,推读扯皮的少了,主动干事的人多了,发现问题的能力强了,激发了区块创效新动能,激活了全员价值创造力。”李安国深有感触地说。

“同船划桨”同方向 融合发展天地宽

“在推进业务大包进程中,我们通过建立完善融合式共建体系,让甲乙双方‘同船划桨’,成为‘一盘棋、一家人、一条心、一起干’的发展共同体,推动各项工作优质高效运转。”说起“融合式”共建,采油管理二区党支部书记杨延东深有感触。

上下同目标、内外同责任、党政同携手、服务同频率、奖惩同激励、成果同享用的“六同”管理法,有效地将甲方的绩效考核指标与乙方的利益联系在一起,双方共种一块“责任田”,形成了二区是“一线指挥部”、两个单位职能班组是“生产龙头”、岗位员工是“战斗尖兵”的三级联动组织,实现了制度联建、党员联管、生产联抓、队伍联带、难题联解。

在制度联建方面,先后完善了《采油管理二区党建和生产经营融合操作手册》《采油管理二区融合式党建推进操作手册》、职工教育培训、绩效考核、典型选树等各类制度、创新评价办法,从制度保障两个支部融合、保障党建和生产经营融合。

在党员联管方面,通过每周一深夜课堂、业务知识大讲堂、主题党日活动等,夯实党员学习教育基础,加强“学习型”组织建设;将“五项创争”活动覆盖到生产的每个角落,两个支部党员共同创建多个“党员示范岗”,由每个“党员示范岗”承包一个“党员责任区”,形成“双示范”带动,引领各岗位员工齐心协力夺油上产。

在生产联抓方面,甲乙方拧成一股绳,一道为增储上产出谋划策,为平稳生产排除困难。今年6月19日,雷雨大风造成大面积停电,10-3计转站、10-4计转站、10-8计转站三个计转站的27口井停井。甲乙双方同心协力,兵分六路,冒着大雨到井站开井,从停电到恢复生产仅用了2个小时。甲乙双方通过头脑风暴,针对掺稀油井优化节点控制,上半年累计实施掺稀优化2282井次,节约稀油6000余吨。今年7月在全厂标准化站率评比中,二区获3个优加、2个优的最好成绩。

在队伍联带方面,合力组织教育培训,将“生产一线员工”作为重点培训对象,开展“领导干部上讲台”活动,夯实现场知识根基;两个单位党员团队共同开展技师讲堂、导师带徒等活动,从运行维护处置、异常信息处理等方面提高业务能力;组织消防技能、空呼佩戴等技术比武,提升队伍能力素质。同时,两个单位优势互补,联合组建了技改创新团队,累计技改成果26项,创效600多万元。

在难题联解方面,构建“一体化”格局,围绕生产经营难点、疑点联合开展科技攻关,实现提质增效。为了解决污油泥生产超标这一难题,联合成立污油泥控制小组,制定油泥控制实施方案,通过采取进站压力、温度分级管控等措施,2020年上半年共产生油泥量150吨,严格控制在计划以内。优化生产流程,对新井管线与临近井互搭短期生产管线,节约经费200余万元。两个单位还共同开展了TH12524井喷油泵改造、TH102101井和TH10341注水井流程改建等技改措施,破解生产难题,累计增油1500余吨,节约成本260余万元。

“融合式”共建,打造了“合作共进、和谐共赢”的“同心共同体”,形成“一盘棋、一条心、一起干”的工作格局。管理二区管理者增强了责任感,全力服务乙方,为员工排忧解难,“进了一家门就是一家人”成为共识。河南一厂员工有了归属感,练内功、提素质,提高服务水平,“成就甲方就是成就自己”成为工作准则和动力。融合发展,为管理二区稠油高效生产增添了新的动能。

消费扶贫中的“企业力量”值得赞美

■ 许贵元 评论员

消费扶贫,全民参与。国企、央企和民营企业作为市场主体的重要组成部分,在消费扶贫中发挥着重要作用。据统计,目前扶贫产品认定有9万多个,价值9000多亿元。各类市场主体线上线下相结合,通过促进消费带动贫困群众稳定有效脱贫,成为将扶贫产品真正变成贫困群众增收致富“摇钱树”的关键因素。(9月18日《农民日报》)

近年来,消费扶贫已经成为助力农民脱贫致富的一种实实在在的有效措施和手段。各地的大中小企业在消费扶贫中纷纷伸出援助之手,主动出资认购贫困地区和贫困农户的农产品,缓解农民农产品“销售难”的压力,千方百计为农民群众排忧解难,以实际行动助力农民早日脱贫,使他们在小康路上“不掉队”。企业的这些“爱心举动”,让直接受益的贫困地区和贫困农户切实感受到了党和政府的亲切关怀和社会主义大家庭的温暖。

据报道称,今年5月份,国家国资委组织启动中央企业消费扶贫专项行动,通过线上线下相结合的方式,在推动中央企业加大扶贫产品采购力度的同时,搭建了中央企业线上消费扶贫电商平台。截至8月底,央企今年的消费扶贫金额已达39.21亿元,既为消费者带来央企精选的特产好物,也为贫困地区脱贫致富蓄献了央企能量。就全国而言,财大气粗、经济实力雄厚的“央企”,确实在消费扶贫中发挥了表率带头作用,值得称道和赞美。由此说来,企业在消费扶贫中并非“短期行为”和“权宜之计”,而是大有作为、大有文章可做。

今年是全国脱贫的“收官之年”。各地都在紧锣密鼓、集中力量搞好脱贫攻坚的扫尾工作。有的为了完成脱贫任务目标,让贫困地区尤其是深度贫困地区的贫困群众尽快达到脱贫标准,采取集中“送钱送粮”、“急于求成”的简单做法。这是不可取的。就拿“消费扶贫”来说,也不是单指向贫困群众出资定购农产品、育于出钱买东西那样简单从事。应该在以下方面主动作为。

一是发挥企业人才、技术、管理方面的优势,帮助贫困地区因地制宜兴办一些农业产业和涉农企业,并根据市场需求,利用先进科技手段孵化特色产业,培育优质产品,拓宽农民就业创业空间,让他们有事干、有钱赚,安居乐业搞生产,脚踏实地奔小康。二是企业要主动对接贫困地区,建立名副其实的“扶贫车间”,或建立永久性的帮扶“联系点”和重点“联系户”,健全完善服务体系,帮助农民搭好“线上平台”和“带货直播”,并发挥农村电商作用,随时掌握农民群众的需求,做到有的放矢、精准帮扶。尤其是对那些刚走出困境、脱贫摘帽的贫困地区和贫困群众,不可“不闻不问”或干脆“撒手不管”,要认真做好扶贫帮困的“后半篇文章”,甚至“永久性文章”。千方百计防止“返贫”。三是企业可结合有关部门派出技术人员进驻贫困地区,协助搞好农业技术培训,不断对农民群众进行“思想充电”,在“智力扶贫”上下足“绣花功夫”,积极引导贫困群众彻底消除“等靠要理直气壮、衣们贫困不丢人”的那种消极依赖、懦夫懒汉的庸俗观念,帮助他们牢固树立起自力更生求发展、艰苦奋斗谋幸福、回报国家感党恩的斗志,最大限度地激发他们的“内动力”,在洒满阳光的小康路上豪情满怀、砥砺前行、永不掉队。

别让月饼“过度包装”加重消费者负担

■ 唐声 评论员

国庆、中秋双节来临,也是月饼市场销售旺季。针对月饼市场资源浪费、过度包装、价格昂贵等现象,各地都及早出台了一些强化监管、确保食品安全方面的措施规定,并开展巡回专项检查。

但笔者在城市的超市、地摊和农村的集贸市场上看到,月饼品种繁多,五颜六色的包装更是令人眼花缭乱。成盒包装最便宜的每盒四五十元、百八十元,还有精致包装的每盒几百元、甚至上千元。对此,多数消费者“望而生畏”。散装零售的每块月饼有3元的、5元的,还有10元能买4块的。如果需要“盒装”还得另付几元的盒款。作为消费者来说,大家心知肚明的是,月饼的原料成本、加工生产、运输储藏、市场销售,其费用可以估算,溢价大多的部分主要还在里三层、外三层的“包装”上,有的盒子挺大,但里边却装不了几块月饼。对此,不少消费者无可奈何、苦不堪言地说,“与其说买月饼,倒不如说花钱买盒子”。在个别地摊上,有的摊主把一些质量较差、加工粗糙的月饼,故意装进“精品盒”,还有的打着“大厂家”的幌子不停地叫卖。因为包装精美,价格又便宜,吸引了好多消费者纷纷购买。有关部门即使组织专项检查和抽查,也不会把所有包装的盒子都打开,块块月饼都检查。因此说来,整顿月饼市场除了严把生产加工质量关以外,要把“过度包装”、人为造成资源浪费现象,作为整治的重点,尤其是利用“包装”,将那些本来质量一般或质量较差的月饼,摇身一变成了“天价月饼”,要列入监管的“重中之重”。

对此,笔者建议:一是要从“根”上着眼入手。月饼生产企业要严格落实食品安全主体责任,落实原料供应商审核制度,严把原料采购供应关,规范使用食品添加剂,确保生产加工过程持续合规。严禁“回收再加工”行为。二是开展精细检查。有关部门要派人深入食品生产加工企业,对产品检验合格后方可允许出厂销售。三是月饼经营单位要规范进货查验、仓贮管理、标签标识、自查报告等管理要求。四是月饼生产经营单位不得对产品进行虚假宣传,不得宣传含有特定保健作用。广告经营者和广告发布者要认真搞好审核把关,对消费者高度负责,切不可“给钱就发布”,忽悠百姓,欺骗消费者。五是有关部门对那些以假乱真、质次价高、哄抬物价、肆意侵害消费者利益、扰乱正常生产秩序的种种不法行为,要依法依规给予果断查处。

漫评

科技赋能,智慧出行让生活更便捷美好

■ 彭亮 职员

从中国铁路郑州局集团有限公司获悉,为进一步落实客运提质计划要求,9月15日起郑开、郑焦、郑机城际将开展“铁路e卡通”业务。自此,旅客乘坐管内城际列车无需买票,便可以直接扫码进站,乘车过程更加方便快捷,出行体验进一步提升。(9月12日《大河报》)

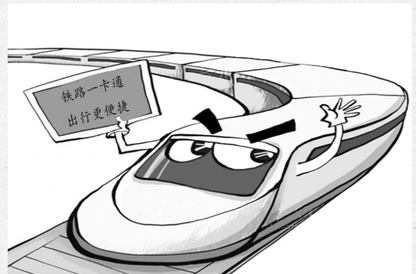
在科技日新月异的今天,扫码乘车已成为出行发展的潮流。“铁路e卡通”在铁路全面应用电子客票的背景下,将便捷的扫码支付和快捷的高铁出行进行有机结合,成为科技创新发展的一个缩影,让美好生活体验离我们更进一步。

扫“码”乘车是时代发展的必然。扫“码”乘车服务的推出和扩容,最大意义在于丰富和创新了服务乘客的理念和方法。面对公交化、智慧出行的趋势,铁路部门改变了传统观念与服务模式,充分利用现代信息技术和智能技术,建立与网络时代相应的在线服务新模式,实现从线下到线上的深度融合,使服务朝着更高效、更惠民、更绿色的方向发展,推动“智慧出行”的高质量发展。

扫“码”乘车是环保理念的传递。如果按全国铁路旅客发送量33亿人次计算,全面推行“铁路e卡通”,将减少用纸超过1.5万吨。再加上油墨以及退票、改签时所产生的废票,耗费的资源不计其数。扫码乘车不仅解决了资源损耗和污染问题,随之简化的进站环节也将释放更多资源,符合可持续发展的时代主题,更是为建设“美丽中国”添砖加瓦。

扫“码”乘车让美好生活更便捷。随着“铁路e卡通”的不断推广使用,不仅省去了“订票”“取票”等繁琐程序,还避免了人员扎堆购票、取票带来的疫情风险,有利于疫情防控。可以看到,“铁路e卡通”,不仅让旅客切身感受到科技带来的红利,更让美好生活与广大旅客离得更近。

科技赋能,让生活变得更美好。从满足人的最基本需求,到向满足智能化、个性化需求,铁路部门一直紧跟时代潮流,紧跟科技发展的步伐。未来,随着扫“码”乘车等更多智慧服务的推广运用,旅客的出行将变得更加安全、便捷、智慧。



● 漫画 张建雨

“慢就业”需要“快思考”

■ 张玉胜 职员

步入“金九银十”,求职招聘又迎来一年中的旺季。当大多数高校毕业生为找工作而焦急忙碌时,有一小部分学生既不着急就业,也没有继续深造,而是选择去游学、支教或者创业考察等,慢慢考虑人生道路。这种做法被称为“慢就业”。“慢就业”虽然只是很小众的一种选择,但近年来跳论场上的热议,说明它已经成为一种值得注意的社会现象。(9月20日《光明日报》)

从人们赋予的概念定义看,“慢就业”应该是一个有张有驰的中性词。对于积极、合理的“慢”,社会应当给予理解和包容,但对被动、无奈和无理由的“慢”,却应该引起警觉与反思,尤其是要谨防“慢就业”被异化为担当缺失的“拍就业”、“懒就业”和“不就业”。“慢就业”应当引发学校、社会及年轻人的“快思考”。

导致青年人选择“慢就业”的背后成因,与大学生自身的就业价值观、家庭经济环境影响、高校人才培养方向及社会多样性和就业灵活性等多方面因素不无关联。就其表现而言,既有以静制动、窥测时机、待价而沽的主动所为,目的是要找准属于自己的人生“赛道”,实现更高质量的就业;也有无可奈何、盲目逃避和责任缺失的被动与刷意所为。比如,当年选择专业时屈于“父母之言”而并非自己兴趣,毕业后不想从事相关工作;因所学专业跟市场需求不匹配而很难找到合适岗位;因在激烈的就业竞争中遭遇挫败而灰心丧气,被迫选择“慢就业”;出于怕苦怕累心态而选择居家“啃老”,等等。

大学生是祖国的未来,民族的希望,是中国特色社会主义建设伟大事业的接棒人、参与者和主力军。毕业后尽快调整思维、找准定位、投身角色、回报社会,是青年人不负青春、不负韶华、不负时代的应有奋进姿态。从这个意义上说,“慢”只能是短暂和临时的权宜之计,不应当成为“拍”“懒”“不”的代名词或遮羞布,更非是“无节制”“无限期”的不确定时段。据此,有业内人士建议:“慢就业”时间当因人而异,最好不要超过一年;作为成年人,要对自己负责,“慢就业”要建立在自食其力、自己能养活自己的基础之上。

“慢就业”不能为“慢”而“慢”,其目标应该瞄准让自己人生步伐更坚定、就业更具竞争力。鉴于此,包括高校、社会和当事者的“快思考”不可或缺。高校虽设有大学生就业指导和帮扶中心;但在实践中却仅停留于就业宣讲和发布信息的简单层面,其应景与滞后的弊端显而易见。这就要求高校加强职业规划教育,帮助学生尽早明确择业兴趣、认知自我优势、趁前思考和谋划就业方向。

企事业单位要给予高校学生更多实习交流、了解行业、认知岗位的实践机会;家长要深谙孩子的兴趣爱好、等童伯们的择业意愿,因势利导、规避色办,鼓励子女勇敢面对挑战、开启职业生涯。尤其是当代青年人要把握自我、珍惜青春、明确责任,树立紧迫感、使命感,把“慢作为”当作短暂休憩、积蓄力量,以选择劳的加油站、无电桩。期待通过各方相向而行的积极引领、兴利除弊和补齐短板,化“慢作为”的消极因素为“快思考”的正向效应。

去乡村“报到” 于大地躬行

■ 邓海建 媒体人

今年高考结束后,杭州电子科技大学马克思主义学院研一新生杨楷说,自己“已经报到2个多月,只是先去安吉乡村报到了”,而且“快要变到2个学分”。(9月18日《钱江晚报》)

开学报到,先下农村。原来,杭电马院有一条“校外实践必修学分”的规定,即该院研究生在读期间都要前往安吉、丽水等地方乡村振兴共建单位待满3个月,“在广阔大地上增长见识和能力”。学未开,身已至。杭电马院研究生奔赴乡间田野的“必修实践”,为高等教育创新实践开启了一片新天。

“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。”作为中国思政课大本营的马克思主义学院,引导学生去乡村“报到”、于大地躬行,这不仅对于新时代知识青年的“三观”塑造具有关键性意义,对于中国德育教育的源头更会起到正本清源的效用。

从田野课堂到校园课堂,接地气的“校外实践”实现了两者之间的无缝对接。就像学生感喟的,“这段在乡村当村民,参与村庄建设和治理的经历,让我开始了解中国农村的伟大实践了,对我接下来读研期间开展马克思主义中国化研究,相当于是提供了鲜活的素材。”一言蔽之,理论灵色,生活常青。

开学先下乡,为乡村振兴赋能。这些年,各地探索出的新“三下乡”模式并不少,比如规划下乡、创客下乡、资本下乡等。实际上,让有鲜活思想和勇猛干劲的大学生下乡实践,这些有文化、有见识、有才干、憧互联网的高学历人才,在天高海阔的乡村振兴版图上,一样可以大放异彩,一样拥有广阔空间。而有序推进的乡村振兴战略,也离不开懂农业、爱农村、爱农民的新时代青年。

开学先下乡,为基层治理助力。乡村治理是我国国家治理体系和治理能力现代化的重要组成部分。此前发布的《关于加强和改进乡村治理的指导意见》明确提出,建立健全党委领导、政府负责、社会协同、公众参与、法治保障、科技支撑的现代乡村社会治理体制。事实上,在乡村电子政务、数字化乡村、人口管理、农村电商直播、智慧农业等建设中,大学生作为基层治理的“外援”,既能感知乘风破浪的伟大征程,更能参与波澜壮阔的伟大实践。

开学先下乡,为劳动教育示范。我们常说,教育需德、智、体、美、劳五育并重。五育之中,以“劳”为基。《关于全面加强新时代大中小学劳动教育的意见》再次重申了劳动教育的价值意义。劳动教育的实质,是培养体脑结合的,具有社会责任感、创新精神与实践能力的劳动者。“先做个村民”,在广阔农村与万千农民的生活体验中锻炼自然、尊重劳动、爱惜粮食,感同身受的体认,比课堂上抽象而空洞的说教效果好更多。

下乡,了解国情,务实做事。杭电马院研究生奔赴乡间田野的“必修实践”,真正是在三农事业中增长才干、砥砺品性。有了这样的经历与情感,我们的时代青年,才会真正把研究论文写在生机盎然的广袤大地上、写在中华民族伟大复兴的磅礴征程中。

硫磺八角何以成为“打不死的小强”

■ 张淳艺 时评人

每年8月,全国各地的批发商都会赶到广西南宁市三塘镇采购八角。这里的高峰天然香料协流中心是当地最大的八角交易市场,一天出货量高达300吨。然而,新京报记者近日调查发现,这个庞大的交易量背后,却有着一个公开的秘密:八角市场正在被违规的“硫磺八角”吞噬,样品送检结果显示,二氧化硫残留量超原国标16倍。(9月22日《新京报》)

早在2012年9月,新华社就曾刊发题为《“硫磺八角”成“潜规则”,“壮士断腕”方能正本清源》的稿件,曝光了在全国八角主要产区的广西,绝大部分八角经销商及相当一部分农户,采取用硫磺熏蒸的方式来保持八角新鲜度,致使八角上存在严重的二氧化硫残留。如今,八年时间过去了,当地硫磺八角问题依旧,就连“国内市场超过90%是硫磺八角”也未能动摇。

硫磺熏热产生二氧化硫,长期过量摄入二氧化硫会破坏消化道和呼吸道,产生恶心、呕吐等胃肠道症状,进而引起慢性中毒。原八角国标规定“八角中二氧化硫残留量应小于30mg/kg”,不过,考虑到硫磺熏制八角的现象泛滥,现行八角国家标准并没有标注八角中硫化物的限制含量。根据《食品安全国家标准食品添加剂使用标准》,没有限值就意味着不得检出。然而,从新京报记者在高峰市场搜集的样品送检结果来看,不仅检测出了二氧化硫残留,甚至比已废止的原国标还要超出16倍多。

硫磺八角何以成为“打不死的小强”?首先,经济利益作祟。硫磺熏八角一直是广西当地的土方法。在商家看来,更过硫磺的八角色泽鲜亮,不易发霉,而且可以缩短工时、降低成本。“正常的是千八角,5、6斤才可以晒一斤干果,但硫磺果2斤多就可以晒一斤,成本低了近一半。”相比硫磺八角,无硫八角的市场价一斤要高8.9块钱,在价格、存储、利润上都没有市场竞争力,市场接受度很低。久而久之,就形成了“劣币驱逐良币效应”,想买无硫八角都找不到货源。

其次,监管难辨是答。当年新华社曝光后,广西有关部门曾表示将加大执法力量,增加抽检频次,依法严厉查处,坚决制止硫磺熏制八角流入食品药品生产加工环节。如今看来,严厉整治更多停留在口头上,并未真正落实到行动中。记者多次探访海峰市场,从未看到,更从未见证市场管理人员的身影,载满硫磺八角的货车照常往来市场。更有商家坦言,“检查的时候市场会通知,不摆出来就行了。”如此走过场的检查,更像是一种监管部门和商家之间心照不宣的猫鼠游戏,焉能规范市场秩序,让商家产生敬畏?

正如新华社所言,“‘壮士断腕’方能正本清源”,面对硫磺八角种植泛滥、积重难返的严峻形势,是时候痛下决心,剜骨疗毒,向这一痼疾顽症开刀。一方面,加快工艺改进和产品升级,推广用机械干操代替硫磺熏制的无害化加工,引导商家拥弃不健康的土办法。同时,加强健康知识科普,指导公众了解硫磺八角的危害,并学会如何辨别,通过“用脚投票”倒逼商家规范经营,用市场之手重塑行业秩序。此外,市场监管部门要加大明察暗访力度,畅通投诉举报渠道,构建从生产,经营到餐饮的全链条监管体系,对于发现的硫磺八角倒查溯源,一追到底,严厉查处。