绿水洞煤矿 多措施引进人才

川煤华荣公司绿水洞煤矿针对职工队伍老龄化的实际情况,大力开展"筑巢引凤"工作,加紧人才的引进和储备,为企业的持续健康和稳定发展注入新动力。

该矿利用"e企秀"创意设计平台,将企业的地理位置、工资福利、招聘岗位、安全保障、科技创新、联系方式等招聘信息制作成电子网页,发动全矿1600余名职工及其家属利用微信群、QQ群转发"e"企秀招工信息,扩大了招工信息发布的辐射面。充分利用媒体、网站、宣传片、图片等平台,多渠道加强企业形象宣传,凸显国有企业优势。

该矿除利用传统手段发布招工信息,招工工作人员到周边即将关闭的国有煤矿进行走访了解,每到一处,招工人员不仅发放招工资料,张贴招工广告,而且为前来咨询的人员进行耐心细致地讲解;同时联系有煤矿的县、市级劳动就业服务中心,通过当地人才招聘网将招工信息发布出去,并参加上述机构组织的招聘会。

为激励人员岗位成才,该矿党委出台了《绿水洞煤矿管理人员晋级管理办法(试行)》,管理人员的晋级通过管理渠道和技术渠道两种方式实现,为梦想插上了翅膀,对年轻人的职业生涯进行了规划,为他们提供了施展自身本领的平台。2020年引进的61人员中,已有12人走上技术员及以上岗位,其中3人享受副主任师待遇。

多方动员激励。该矿激励内部职工介绍人员,通过内部职工介绍亲戚或者朋友等方式,凡是介绍来的新员工稳定工作六个月以后,招收到30周岁及以下员工,给予介绍人1000元/人的介绍费;招收到31-35周岁员工,给予介绍人800元/人的介绍费;招收到35周岁以上员工,给予介绍人600元/人的介绍费。鼓励多招井下一线青年员工,各单位(指招收后在本队工作的)凡招收到30周岁及以下员工,当年度末按时间段另行核增全额工资;凡招收到31-35周岁员工,当年度末按时间段另行核增50%工资。

(邓杨柳 贺全明)

▶▶▶ [上接P1]

唯有奋斗多豪杰

经过一段时间的磨合,如今,电石厂已从原来的"学徒工"成长为同台竞技的"挑战者",生产管理技术已超过外委单位。今年2月份,二车间由于管理原因,生产陷入被动,拖了公司的"后腿"。丁顶了解情况后,立即抽调精干力量对二车间重点帮扶。

"虽然承包出去了,但仍然是电石厂的二车间,都是为电石厂做贡献"丁顶提出,对待二车间坚持与电石厂"五个一样":监管一样,标准一样,责任一样,考核一样,事故追究处理一样。

近年来,华塑股份把对标管理作为提升企业治理能力的有效手段之一。2019年,丁顶从内蒙古多蒙德冶化公司对标学习回来后,积极探索和尝试炉长制,充分放权,层传压力,激发动力,拓宽了人才成长上升通道。

接着,包括立窑筛分、下料柱绝缘改造在内的一批实质性技改举措在现场落地生根,一些科学性管理手段在生产过程控制上得以有效固化,为电石厂安全稳定运行打下基础。

唯有奋斗多豪杰

2020年10月的一天,由于高强度的工作和连续性的熬夜,丁顶在生产现场突发严重耳鸣,被迫接受了住院治疗。住院期间,他还时刻通过电话、短信了解和协调电石厂的安全生产工作。

同年11月份,电石厂提前34天完成全年产量,各类消耗指标较去年同期大幅下降,生产管控趋于向好,实现了"安稳长满优"。公司分管领导带队敲锣打鼓为电石厂送喜报。从职工思想波动,生产被动的"后进",到人心思进、稳产高产的"先进",电石厂"涅槃重生"过程充满艰辛与汗水,个中滋味,丁顶体会深刻。

在他的办公室,"以廉律己,以勤治事,以公处人"的警言挂在最醒目的位置。说到还要做到,他坚持开门办公,倡导管理干部多开现场会,少坐办公室;坚持"四零"(零借口、零拖延、零返工、零推诿)、"四查"(查方案、查进度、查配合、查结果)、"四化"(职业化、规范化、数据化、模板化)管理,用"严、细、实、精、真、信"的工作态度,在火红的电石炉前擦亮党徽,锤炼党性。

"严控成本'失血点',消灭现场'脏乱差',落实任务'精准快'。"丁顶表示,2021年,电石厂将秉承"会算账、算好账"理念,重点从成本管控上下功夫。

"年少轻狂已往事,唯有奋斗多豪志。只顾攀登不问高,前程随他莫强至。"2021年3月,淮北矿业集团召开2021年党委工作暨党风廉政建设工作会,对2020年度优秀共产党员进行表彰。出发前,丁顶思绪万千,随手写下一首《无题》自勉。

在芦苇荡中吹响的集结号

■ 张野 陈帅企 文/图

●集结号下的党员突击队

行进在高人一头,绵延不绝的芦苇荡中,稍不留意,枯黄的倒伏叶片便能留下一道划痕;凿开河道两边10公分左右厚的冰层埋置测量标识,铁锹与冰面竟有点点火花飞溅,敲击着被薄冰覆盖的河道,隐约听见潺潺的流水声,小心翼翼地慢步探索……

3月,尽管塔里木河已经进入融冰期,但位于草湖项目北段40公里处,沿河道、水渠分布着一片约10平方公里的芦苇荡中,依然是一派严冬的景象。

2021年度塔北隆起轮南低凸起草湖三维地震勘探项目,部署调覆盖面积306.227 km^2,共设计激发点54054个,接收点118130道,由东方物探西南分公司测量工程中心四队承接的测量工序正进入冲刺收官阶段。

项目测量工序已经进入尾声,连续奋战在此已经3个月的职民工都已疲惫不堪,他们中的很多人在新疆一待就是六、七个月,思乡的情绪开始疯狂蔓延。

一边是项目施工的迫切需要,一边是人文关怀的现实需求,测量四队党支部的党员们挺身而出。

"2021年是建党百年的重要历史时刻,党员的先进性、表率作用和先锋模范作用更要凸显出来!"党支部书记李剑在党员大会上掷地有声的宣言,吹响了全体党员的集结号。

全队12名党员纷纷向支部递交参加党员突击队的决心书,最让人振奋的是入党积极分子黄彬的一段话:"作为一个入党积极分子,我要在工作上百分百进取、岗位上百分百负责、生活中百分百自律,希望用自己的实际行动,在建党一百年的时候加入中国共产党!"

芦苇荡中埋置测量标识必须先铲出一片约2平方米的空地来,一方面是为了让后续班组能够迅速准确地找到标识,一方面能够让他们按施工设计要求进行检波器埋置。但谜途地两边的芦苇丛根繁叶茂,加之滩涂地的淤泥冻住之后更加坚硬,得象农耕翻地一样把周边犁一遍,铁锹和铁镐轮番上阵,也得3个人轮流赶上近20分钟才能完成一道接收点的测量工作。

河道水渠两边的冰层约有八、九公分厚,遇到裂缝,就用铁锹砸开断层,手掀得开的地方用手掀,掀不开的地方用铁锹镐;遇到连片的冰层,就只得抡起膀子用铁锹挖,澎湃溜的能窜出火花来,一个人干上几分钟就累得气喘吁吁,突击队员严伟说,力道没有掌握好的话,很容易因为反震的力量扭伤手腕。

测线沿着弯弯曲曲的河道与水渠延伸,没有路的时候就必须找一段看起来厚实的冰面踏过。"腰上绑着的保险绳必须打号绳结,拿铁镐敲击冰层的时候,如果能听到冰层下潺潺的流水声,那就得再加点劲玩命地砸。安全第一,咱们宁愿多找几个地方也不能抑以轻心。"黄彬向同伴交代过河道、水渠的经验时,总是要反复叮嘱。

自3月13日开始的这场攻坚战,他们共完成278个点位的施测,截至15日,草湖项目测量工序徽发点施测全部完成,接收点完成118051道,占总工作量的99.93%。

四川久马高速公路公司

组织2021年度内业专题培训

为进一步提高项目管理人员工作业务水平,近日,四川久马高速公路公司在久马高速C3总承包项目经理部组织开展久马高速2021年度内业专题培训,140名相关人员在主会场及分会场参加了此次培训。

●培训会现场

培训邀请了四川公路工程咨询监理有限公司谭小菊、山西启程建筑工程股份有限公司刘妍妍为大家授课,主要围绕工程划分、工程评定项目档案的收集整理、试验准入资料、试验检测台账、试验资料组卷顺序等开展专题培训。

此次培训使参培人员进一步熟悉了高速项目内业资料的整理和操作规程,为后续内业资料正确编制和归档提供了宝贵的指导性意见,为项目内业资料标准化和规范化夯实了基础,提高了内业资料工作的科学管理水平。

(升华 摄影报道)

山能淄矿唐口煤业

为"第一动力"搭台赋能

近日,由山东能源淄矿集团唐口煤业公司主导的"千米深井灾害防治关键技术及装备研究与工程示范"项目,作为集团公司唯一项目,被列入山东省重大科技创新工程项目,获批科技资助等重点部位的振动及温度实时数据变化情况。

"像这种明显减人提效的创新项目,我们会在年度创新收购中,按创效额的5%奖励。"该公司副总经理庄付水说。为充分调动全员创新激情,他们制定了《双创工作考核管理办法》《科技项目管理办法》等制度,建立项目内部市场收购机制,根据创新项目的创效转化率,实施不同价格标准收购奖励。

同时,该公司整合18个研究所和7个创新工作室,与中国矿业大学等10余所科研院校,构建深层次"产学研"合作联盟,定期邀请专家开展学术论坛和实操培训,为更多"创客"提供学习平台。

在该公司双创中心,由公司员工自主研发的防爆型采空区智能巡检机器人,正做着各种复杂动作。负责操作机器人的综采一区创新带头人吕晓旭向笔者说,该机器人能够取代人工,进入采空区对面后情况进行勘探,大大降低安全风险。

连续多年实现创新增收,打响了"创新唐煤"招牌,也吸引了更多大学毕业生加入到创新队伍。对此,该公司专门成立了大学生双创百万基金,为他们提供"店小二式""保姆式"服务,鼓励他们发挥专业优势参与创新,有效解决智慧矿山建设人才紧缺问题。

此外,该公司还鼓励员工进行"蚂蚁城"技术创新项目立项。去年以来,他们顺利完成技术创新项目立项167项,其中65项顺利通过集团公司验收,年创效达4000万元。在此基础上,该公司又先后出地压、一通三防等关键瓶颈,设立研究课题56项,年度创效达1275.39万元。

(孙增辉 张超)

青岛啤酒 "灯塔工厂"量身定制冬奥冰雪罐

花样滑冰"优雅而至",钢架雪车"快速驶来"……3月17日,在青岛啤酒"灯塔工厂"智能生产线上,15款造型各异的冬奥运动图案"跃上"青岛啤酒罐身,以每小时6万罐的速度,开足马力生产。

当天上午,"潮起百年 智引未来——青岛啤酒厂荣膺全球啤酒饮料行业首家'灯塔工厂'主题活动暨'青岛啤酒冬奥冰雪罐'定制项目启动活动"举行。活动现场,"灯塔工厂"为北京2022年冬奥会量身定制的"青岛啤酒冬奥冰雪罐"让人爱不释手。

量身定制冬奥冰雪罐

现场的生产线上,智能生产线高速运转,却几乎看不到工人身影,活动现场,刚刚下线的"青岛啤酒冬奥冰雪罐"被一辆无人叉车运送给场景真实品鉴。

"青岛啤酒冬奥冰雪罐"系列共15款产品造型,将冬奥会15个官方竞技项目巧妙呈现于罐身,花样滑冰、短道速滑、跳台滑雪、钢架雪车……并融合各种冬季冰雪元素,还在罐身增加竖排中英文小字注解,在向大众科普冬奥项目的同时,传播冰雪文化和奥运精神。

最近几年像"冬奥冰雪罐"这样的定制产品越来越多,这对传统生产线却是个耐重的烦恼:每切换一个品种,就要随时调换产品、商标、瓶盖、瓶型、包装箱,有些流程还须得人工干预,生产线没法保持高效率。

在规模化的生产线上,既要保持规模化的成本优势,又要频繁地进行小批量定制化产品转换,看似矛盾,但青岛啤酒"灯塔工厂"实现了。

依托各种传感器、智能识别和数据传输,青岛啤酒"灯塔工厂"生产的全过程均实现了全自动控制,机器视觉替代人眼检测,智能化设备取代人工作业,成品自动入库管理,从原料投料到制造再到成品出库实现智能化。从数据上看,单日可最多实现20个以上品种快速转换生产,品种转化时间降低70%,生产线效率提升30%,订单交货时间降低50%,同时个性化定制的最小订单也由3000箱降至15箱,订单定制交付周期从45天降至20天。

"北京冬奥会是我国在重要历史节点举办的重大标志性活动。青岛啤酒作为北京2022年冬奥会官方赞助商,充分发挥了作为知名品牌在产品、市场等方面的独特优势,将啤酒的激情与体育的激情完美结合,成为助力冬奥筹办和推动3亿人参与冰雪运动的重要力量。青岛啤酒为冬奥会量身定制的'冬奥冰雪罐',是向大众普及冬奥项目的创新手段。"北京冬奥组委市场开发部副部长顾骥宁表示。

全流程保障金牌品质

可以批量定制主题产品,这是工业互联网"灯塔工厂"带给消费者最直接的改变。不仅如此,通过对工业互联网平台的应用,青岛啤酒将全生命周期的质量数据链接企业与消费者,打造涵盖"研产供销服"全流程的标准化高质量发展体系。

"我们量身定制了二维码,能够快速追溯每一罐啤酒从麦芽到成品的全过程数据,从而确保了冬奥冰雪罐的金牌品质。还可以通过诊断系统,实时获取生产线的运行状态。除了生产效率更高、质量更有保障外,'灯塔工厂'的能源消耗也在持续下降,耗电量下降了19%,耗水量下降率5%,把绿色环保的可持续发展理念融入到'冬奥冰雪罐'的制造全过程中。"青岛啤酒厂包装部部长黄秉表示。

"学的多了,工作变'少'了。"对有着30年工龄的一线酿酒工王义进来说,"灯塔工厂"还意味着工作环境的改善,不再需要像以前那样长时间、高强度地守在生产线上,现在只需要拿着一部平板电脑进行巡检,所有的生产数据在屏幕上一目了然,出现问题都可以提前干预。

"工业化解决的是量的问题,到了后工业化时代,需要解决质的问题,包括消费需求、消费体验、个性化定制。啤酒行业从一个体量为王的时代转向一个碎片化、多元化的时代,在新的供需矛盾下,我们需要更多先进的技术来赋能,把原来单一的产品转变为更多元化的产品。青岛啤酒'灯塔工厂'具有非凡的意义和价值,将使青岛啤酒的行业地位和市场地位更加牢不可破,同时也为中国酒业树立标杆,成为新技术革命的风向标。"中国酒业协会秘书长兼啤酒分会理事长何勇如此评价。

(中新)

长虹联手爱奇艺 首推AI投屏电视

用户好评率99.5%

去年10月7日,长虹与爱奇艺携手联合推出了投屏界新物种——奇异果AI投屏电视,发布会直播通过抖音多、爱奇艺、抖音、长虹草莓台、B站等平台进行同步发布。

自上市以来,通过线上线下多渠道拓展及长期直播营销中与消费者亲密互动上万次,让消费者切身体验投屏功能的便捷、实用,同时162项专利投屏技术的突破及大量内容聚合、开机无广告等核心差异化功能在行业内也引起较大反响,65吋和75吋两个尺寸段上市短短几个月销售近5000台。用户好评如潮,好评率达99.5%,"投屏"功能点击率排名第三,每天视频投屏时长6小时,月投屏使用率96%。

投屏黑科技, 更拥有强大内核

作为首款主打投屏功能的奇异果AI投屏电视,拥有七大投屏黑科技:语音投屏、弹幕投屏、云投屏、摇一摇投屏、秘听功能、无网投屏、电脑投屏,其中摇一摇投屏功能的使用更加便捷,用户只需打开手机上的电视果APP,对着奇异果AI投屏电视摇一摇,想要播放的内容便可直接投屏到电视上。产品上市后,很多用户反馈对摇一摇、语音、弹幕、云投屏投屏等功能即时体验感非常棒。

投屏功能之外,奇异果AI投屏电视还有多重产品惊喜:通过AI技术,可以实现100%个性化推荐;还有超强智能语音,使用轻松更懂你。内容资源上,搭载爱奇艺奇异果,外加全网内容资源可以实现一键投屏;产品硬件方面,奇异果AI投屏电视拥有双核A73+双核A53强大的硬件实力处理器 ,AI双擎更强大;2GB+16GB,大容量;MEMC防抖补帧,动态更稳定;双频wi-fi,网络信号使用更强。

投屏新物种 内核是长虹与爱奇艺的 不断创新

随着智能电视、电视盒子及智能投影设备的广泛普及,在家庭场景的前提下,大屏与小屏互动逐渐增强,越来越多用户开始倾向通过投屏将手机内容展示到大屏上,如宅家玩游戏、观看影视节目等。但目前投屏市场上投屏方式不统一,不同的设备、软件系统、环境等,都可能成为了影响用户使用投屏的重要因素。

这时,奇异果AI投屏电视的出现,为用户使用投屏创造更快更便捷的方式,是顺应市场的表现,也是长虹与爱奇艺不断创新的表现。当长虹的硬核技术与爱奇艺的丰富内容相结合,双方优势互补,创造出这款高性价比、更"省钱、省事、省心、省时"的奇异果AI投屏电视。

内容、硬件、销售 三大渠道强强联手 解锁全新视界与体验

从一份数据报告,到产品正式发布,奇异果AI投屏电视的理想已经实现,长虹与爱奇艺在全链路紧密配合的结果。无疑是投屏和电视界一个新的物种。国美作为重要的家电销售渠道之一,本次和奇异果AI投屏电视深入合作,成为核心经销商家,上国美电器官方旗舰店搜索"奇异果电视",期待长虹、爱奇艺、国美电器一起为用户带来更丰富和更优质的观影投屏体验。

(中新)

"拉面哥"为什么会这样红?

■ 杜才云 职员

2月份,"拉面哥"程运付因"一碗拉面三块钱,卖了15年不涨价"的视频登上热搜,随后爆红网络。很快,"拉面哥"的家乡——山东临沂一个小小的村庄,便成了全国各路主播的"围猎场",成了直播界的"宇宙中心"。(3月11日《新京报》)

做梦也想不到,一名卖拉面的中年农民,一夜之间就成了红遍网络的大红人,不仅他出名了,连他所在的山东临沂市费县马踏河村也成了"网红村",全国各地每天有成千上万的网友去打卡。客观地说,最近走红网络的"拉面哥"远比早期以唱歌走红的"大衣哥"还更红,而"拉面哥"程运付的红,绿于多个方面的集合,它红得有内涵,红得可持续。

●媒体争相采访"拉面哥"

一碗拉面,用面粉充其量也就3两左右,面的成本价1元左右,调味品、燃料、人工费一元左右,3元一碗的拉面,货真价实、薄利多销,食客吃得起,"拉面哥"自己也有赚头。每碗售价仅仅3元,"拉面哥"是宁愿少赚一点,也不高价盘剥消费者,以良心价物物打脸不法黑心商人的"黑心价"。前些日子,有个别所谓名人开面馆,每碗面几十元上百元,"拉面哥"的3元面,更是对这些急功近利行为的鄙视。卖拉面保持15年每碗3元的价格,是内心世界的淡定,是对慕利的不盾,是对乡亲们的回馈,真善美在"拉面哥"身上得到了最完美的展示。

在有的地方,不少见不得他人红、他人富,而在山东临沂市费县马踏河村,情况大不一样,自"拉面哥"无意间走红以后,当地群众不仅没有眼红、没有见财起意、没有作梗使绊,反倒是积极行动起来,为游客们修建停车场并免费提供,一名退休老教师欣然执笔、挥毫书写了"好客山东人 免费停车场"指示牌,村民们还为客人提供免费的饮水、水果,把游客当过年串门的亲戚、无差别对待,这种相亲相爱一家人的仁爱理念、和善品格和助人风格,为游客们、拍客们留下了深刻的印象,他们把农村群众淳朴、善良、仁爱、好客的传统美德展现得淋漓尽致,从侧面也诠释了社会主义精神文明建设在当地建设成果不一般,践行社会主义核心价值观方面有堅实的群众基础。

"拉面哥"程运付的红,还有一个优美的营商环境作了"绿叶"、作帮衬。当地镇村干部牢牢把握住"红人"商机,急游客所急、想游客所想、办游客所需,有针对性地行动起来,进一步打造优美营商环境。他们派出机械设备,平整停车场地,供自驾游客、拍客们使用,还动员群众搭建摊位,供个体商贩们使用,电讯部门将5G设备扯到现场安装,解决信号不足的问题,电力部门及时牵来安全线路,解决电力不足……众人拾柴火焰高,精诚所至金石为开,在党员干部群众的一致努力下,硬生生地将一个农村小小集市,围绕"拉面哥"雅位,打造成了一个具有相当规模的场镇,其组织动员力度之大、建设速度之快、服务质效之高令人点赞。

有的人红了,会红很久,但更多的人红不了多久,盖因为红了不久人就"飘"了,不该说的说了、不该做的做了,得罪了"观众",人气自然直线下降,还有的"人红是非多",被假象迷离了眼、迷乱了心智,也嘣不了多久多高。反观"拉面哥"程运付,他人红也不拍升物价,人红也不飘、不拽、不傲气,以一颗平常心对待自己、一门心思服务群众,同时,在他的乡亲们、当地的党员干部们身上,也完全看不到一丝半缕做慢种态,更没有借机高价宰客的动机。他们的心地、心思、心神、心智无疑充满了满满的正能量,更赢得了游客们乃至全国网友们的高度点赞,这样的网络红人、网络红村,体现了正能量、展示了核心价值观、彰显了传统善行、展现了时代的精神风貌,相信,"拉面哥"会一直红下去。

合力斩断 虚假投诉的"生意链"

■ 张涛 职员

近日,有网友称,在某电商平台上售价3元一张的网约车10元优惠券,是卖家通过虚假投诉网约车司机得到的。这在社交平台上引发热议。有一些消费者表示,曾购买过类似优惠券,虚假投诉能得到优惠券?竟然还成了"生意"?(3月17日《工人日报》)

投诉本是消费者维权的正当方式,但一些别有用心的人却从中看到了商机。部分二手交易平台的商家通过借用或盗用他人网约车账号信息,以司机迟到、拼友迟到等理由进行虚假投诉,获得滴滴优惠券,并售卖给他人谋利。除了打车优惠券之外,一些网上出售的外卖优惠券也是靠虚假投诉获得的。

诚实信用是市场交易的基本原则,无论经营者还是消费者都应遵循。网络虚假投诉躺取补偿的行为,严重违背了诚信原则,扰乱了市场秩序。在少数消费者不当获利的同时,却间增加了网约车、外卖平台的调查成本,并可能导致网约车司机、外卖小哥受到不应有的处罚。除了直通惩戒虚假投诉这步嫌疑诈勒索,有可能触犯法律。如果消费者明知优惠券是商家通过虚假投诉获得的,却依然继续购买和使用,那么买卖双方都涉嫌欺诈,应共同承担责任。

虚假投诉竟然成了"生意",源于一些互联网平台习惯性"息事宁人"的处理规则。由于管理欠缺规范,一些平台在接到投诉时,往往难以对投诉内容的真实性进行核实,或是没有时间和精力进行认真调查,便采取发放优惠券的方式,给用户一定的补偿。事实上,这种类似于给封口费"捂盖子"的做法,并不能解决实际问题,令真正有意见的消费者满意,反而让其他人钻了空子。对此,平台应深刻反思,完善网约车录音、录像功能,利用订单记录、订单轨迹等大数据进行分析,认真对待每一起投诉,不枉不纵,不偏不倚,做到既对消费者负责,又对自身负责。

其次,提高虚假投诉的失信成本。过去,恶意投诉近乎于"无风险薅羊毛",投诉成功可以获得优惠券,投诉不成功也没什么损失,这让一些人有侍无恐。只有让失信者付出失信代价,非但不能"吃果子",还要"换板子",才能避免虚假投诉泛滥和异化。此前,滴滴出行宣布,将定期公布乘客虚假投诉管控处理名单,根据情节严重程度停止服务3天到30天,对于极少数恶意用户则永久停止服务。这种敢于对虚假投诉亮剑的做法,值得其他平台借鉴。除了运用"家法"外,对于情节严重、触犯"国法"的虚假投诉者,应主动向公安部门报案,对其给予治安处罚,乃至追究刑责。互联网平台还应积极和二手交易平台沟通,将非法兜售优惠券"友产"的商家下架,并配合有关部门打击虚假投诉"生意链"。

此外,消费者也要自觉抵制虚假投诉,拒绝配合商家"作恶"。将自己的账号出借给商家进行虚假投诉,不仅有违消费伦理,更可能危害自身的信息、财产安全,造成个人信息泄露,账号余额被盗。对于网上来源不明的优惠券,广大消费者提高警惕,主动远离,避免因小失大。

就业, 是国家和家庭"天大的事"

■ 许贵元 评论员

解决好就业问题,直接关系到国民经济可持续发展、社会和谐稳定和国家长治久安。在十三届全国人大四次会议期间,国务院总理李克强回答中外记者提问时指出,就业,对一个国家、对一个家庭可以说都是天大的事。去年在疫情肆虐的时候,很多街面上都见不到行人了,多数店铺都关了,当时我们最担心的就是出现大规模的失业。是因为政府实行了减免租赁,支持减免房租、水电费,稳岗补贴资金到位,我们没有裁员,挺过来了。

事实证明,疫情并不可怕,只要全国各族人民团结一心,共同奋力抗击,就会战胜疫情,夺取决定性胜利,实现疫情防控与经济发展的"双赢"。在与疫情斗争的实践中,只要保住了企业,稳住了岗位,一复工复市,生意就会旺起来;只要有就业,就会有收入,就可以带动消费、拉动经济。在这方面,中国做到了。这不是理论意义上夸夸其谈的"大话",而是在实践中得到了不可置信的检验。"验证",充分彰显了社会主义制度的无比优越性,是世界上任何国家都不能比的。

去年,因为突如其来的疫情肆虐和干扰,我们的面临不确定因素太多,没有制定经济增长的预期目标。但考虑就业是天大的事情,最终还是制定了城镇新增就业900万人以上的就业目标。因为就业是民生之本,是发展之基,也是财富创造的源头活水。只要能够实现900万人以上的城镇新增就业,就有经济的正增长和平稳发展。

今人欣慰的是,在从1过正平同志为核心的党中央坚强领导下,经过全国上下共同努力,我们的市场主体表现出坚强的韧性,广大人民共克时艰,最后实现了城镇新增就业1186万人,全年经济增长2.3%,居民收入相应增长,都好于预期。因此,使全国人民进一步坚定了信心,对为了光满于新期待。

今年是"十四五"开局之年。我们面临的就业压力仍然很大,城镇新增劳动力大约1400万人左右,其中高校毕业生909万人,创历史新高,还要保障退役军人就业和为近2亿农民工提供打工的机会。今年我们确定新增城镇就业的目标是1100万人以上,在实际执行中还可以更高一点。坚持"就业优先"的政策,充分体现了"人民至上"的发展理念,也是党中央、国务院向全国人民做出的庄严承诺。

众所周知,解决好就业问题,直接关系到经济社会高质量发展和社会稳定,关系到全面建成小康社会和实现中华民族伟大复兴的中国梦,意义重大而深远。

蓝图已绘就,奋进正当时。一是要继续推动"六稳"、落实"六保",把就业放在首位。落实好去年出台的有关就业方面的政策举措。通过经济稳定恢复增长,会带动更多的就业岗位,而更多的就业岗位会推动经济稳中向好。二是让市场唱主角。通过保市场主体来保就业。要继续推动稳岗增岗,不断拓展就业渠道。三是要广开灵活就业的渠道。扩大协流业,包括网购、快递、农村电商等,带动就业和传统产业发展。四是要适当增加就业补贴。据匡算,目前全国就业人数已涉及到两亿多人。主要是社保补贴要向就业打工者倾斜,完善机制对他的管用实用措施,让他们看到实惠、感到温暖。这样,才能有利于促进灵活就业,带动市场繁荣,保持经济稳定可持续发展。

护航营商环境要多一些 啄木鸟精神

■ 杨鹏杰 时评人

日前,内蒙古自治区纪委监委在继2021年春节期间通报12起营商环境领域突出问题和典型案例,充分彰显了纪检监察机关对损害营商环境零容忍的鲜明态度。(3月15日内蒙古纪委监委官方微信)

从通报的案例看,既有领导干部利用职务便利帮助请托人承揽工程,从中收取工程施工方巨额好处费,也有基层干部、工作人员对辖区内出现的黑社会组织敢行霸市问题纵容、"集体"失职失察等问题。不仅集中反映了相关地区部门常旨意识淡薄、法制意识缺失、服务意识缺位、诚信意识缺失,营商环境存在种种问题和短板,还暴露出在查处的各类腐败和作风案件中往往存有损害营商环境问题影子,一些混杂在党员干部队伍中的"老虎""苍蝇"造出乱纪、徇私枉法、滥职擅权、权钱交易等现象,直接或间接损害营商环境,给当地经济社会发展环境造成恶劣影响。

营商环境就是生产力、优化营商环境就是解放生产力、提升竞争力。党的十九届五中全会提出,全面深化改革,构建高水平社会主义市场经济体制。习近平总书记在多个场合就打造市场化、法治化、国际化营商环境提出重要要求。俗话说,载下植树时,引得金凤凰。良好的营商环境如同清新空气,是市场主体成长发展的前提,是构建高水平社会主义市场经济体制、推动有效市场和有为政府更好结合的基础。营商环境的好与差,政府的清正、干部的清廉至关重要。

据有关媒体报道,今年春节后的首个工作日,内蒙古自治区召开全区优化营商环境大会,指出要在惩治腐败沉淘上狠下功夫,对营商环境问题背后的腐败问题全面起底、全面彻查,在决策施策、执法司法、工程项目等问题集中领域开列专题,分类专治,以反腐的重拳打出营商环境优化的拐点。在自治区首府呼和浩特市,市纪委监委在2020年开展优化营商环境突出问题集中整改暨查基础上,制定出台《呼和浩特市纪委监委优化营商环境强化监督执纪工作方案》,紧盯损害营商环境8类重点问题开展监督检查……这一系列紧锣密鼓的部署,释放出该地区坚决打好优化营商环境、净化政治生态整体攻坚战的强烈信号。

作为党内监督和国家监察专责机关的纪检监察机关,既是良好政治生态的"护林员",也是优化营商环境的"监督员",要注重发挥监督保障执行、促进完善发展作用,主动监督,跟进监督,精准监督,受多一些啄木鸟精神,不光要有一双明察秋毫的锐目,还要练就"尖嘴啄虫"的本领,对于当前一些地区、部门存在的作风不实、履责不力、衙门做派、干部慢作为、缓作为、乱作为等打击投资者信心、损害营商环境、阻碍经济发展的顽疾沉疴,敢于刀刃向内、钢骨疗毒、革除积弊,敢于动真碰硬、剔除"蛀虫",严惩营商环境5号。同时要狠抓以案促改,用身边事教育身边人,让广大党员干部尤其领导干部以及公职人员切实引以为戒、躬身自省,知敬畏、存戒惧、守底线。如此方能切实扫清营商环境"中梗"和"清"清对营商关系的障碍,推动形成良好的营商环境。

政策公开课是优化营商环境的"最先一公里"

■ 周家和 时评人

3月16日,北京市政务服务局会同市"两区"工作领导小组办公室、中关村管委会、市工商业联合会、中关村社会组织联合会组织开展"政策公开课"活动,向企业群众、协会商会提供面对面政策宣讲和咨询解答服务。((《劳动午报》3月18日3版)

据报道,市政务服务局将连续召开三场"两区"政策系列公开课。第一场讲解本市"两区"政策总体情况,人才、财税领域"两区"政策;第二场讲解金融、融资领域"两区"政策;第三场讲解科技、专业服务领域"两区"政策。"政策公开课"设置主动宣讲和提问互动环节,采用案例式对政策进行深入解读,对企业和群众普遍关注、疑惑的问题,给予面对面的咨询解答并充分收交流互动。

由开讲"政策公开课",联想了到如何优化营商环境的问题,

我们通常说的是要抓好政策落实的"最后一公里"。其实,"最先一公里"也很重要。没有好的开局,难有好的结局。比如,就优化营商环境而言,近年来,从全国层面来说,国务院先后出台了多项改善营商环境的政策措施;从地方层面来说,许多市都相应出台了多个配套措施,另还有本地新如的优惠政策。但根据有关部门调研情况反映,有些政策措施并未真正落实到位,或者是落实情况打了折扣。

笔者以为,究其有些政策落实不到位的原因固然有多样,可主要原因之一,是有些企业,特别是中小民营企业对这些政策措施"了解不全,理解不透,用不充分",也就是说出在"最先一公里"道路还不够畅通。

北京为企业开开"政策公开课"的做法值得点赞,对其它地方或许也有参考和借鉴作用。开讲"政策公开课",犹如架起了一座连接政府和企业间的"桥梁",有效把解决"最后一公里"与"最先一公里"问题结合起来,有利于党和政府的各项惠企政策落地生根,开花结果。

当然,畅通"最先一公里",并非只是政策的咨询和宣传,还要在因地制宜,因企制宜的服务方式方法上,多为企业着想。只有发力"最先一公里",才能更好地赢"最后一公里"。

"上链潮"里有乘风破浪的信用农村愿景

■ 邓海建 媒体人

自古就因酥梨享誉天下的安徽省砀山县良梨镇良梨村,如今有了一个新的时髦美称——中国区块链第一村。2020年9月,村里的农民将酥梨销售、物流等可信数据接入了区块链平台,自此拔开了银行等金融机构基于可信数据资产开展农村金融的口子,信用良好的农民可以借此获得银行无抵押贷款。(3月15日《半月谈》)

农业"上链"、信用留存,旧时乡土社会的"人情关系"进化为数据说话的"契约关系"。如此一来,弱质农业有了科技支撑、市场交易有了信用赋能,"城里的新点商接不上买、旧里的产品很难出村"的怪相,便能在全金融等要素活泛流动中破解。一个梨子的区块链之旅,是电商进农村的高级版本,更是乡村振兴的技术尝试。

市场经济的本质,说到底还是信用。农村并不缺信用,但缺乏信用的量化和技术表达;而区块链的优势,是具有不可篡改、开放透明、去中心化等特点。用区块链等新技术思想,去破农民交易信任障碍,方能激活农村产业业态。当然,良梨镇和区块链发生的化学反应并非孤例。来自蚂蚁集团的数据显示:在刚刚过去的2020年,蚂蚁链涉农业务量增长超过12倍,其中农产品溯源同比增长近7倍。一言蔽之,越来越多的农民开始尝鲜区块链,"上链"正在成为农村地区"触网"之后的新选择。

"上链潮"区别于电商下沉,它有两个显著特点:一是它弥合了农业信任体系不完善的短板,让传统的科技、金融服务实真正落到中央地间。贸易溯源打破了农户和消费者的信任障碍,每个农副产品都能追溯到它的"前世今生",建立了供应链之间的交易信任;基于信用留存而获得的助农贷款,打破了农户和金融机构之间的信任壁垒,破解农业发展中的融资难题。二是它在重塑农业产业质态的同时,也在教化每个"中国新农人",重信守诺、合规经营。基于区块链,将农民的生产经营等各类信息上链,形成一个立体的、可信的农村信任体系,有助于帮助农产品销全球、生意做全球,不会掉队在数字经济的浪潮里。

信用农村建设,是乡村振兴的必由之路。今天的各地农村,先后出现了"区块链+数字村务"、"区块链+农业IoT"、"区块链+食品安全"等各种模式创新。值得注意的是,与当年互联网勃兴从沿海向内地东风西渐式发展不同,这次的"农村上链",没有明显地理梯度、彰显一体发展之势。可以预见的是,假以时日,一个全新的农村数字化体系必会成型,乘风破浪的信用农村建设必会助力传统农业升级转型。

从"触网"到"上链",尝鲜的不仅是农业涅槃之路,闪耀的还有信用农村之光。