

## 提升“贡献度”要落在标志性成果上

巴渝论坛

张燕

不谋全局者，不足谋一域。不久前，重庆召开成渝地区双城经济圈工作推进大会，聚焦“增长极”“动力源”“贡献度”三个关键词谋划推进市委“一号工程”。不断提升“贡献度”，意味着把重庆自身发展放到全局中去思考、去推进，“努力取得更大突破性进展、打造更多标志性成果”“为全国发展大局作出新的更大贡献”。

强调贡献，体现着大局观、整体观，是一种

胸襟、眼界和格局。唱好“双城记”，如果不从全局、整体去考虑，就容易陷入“只见树木不见森林”的困境。相反，如果能够在全国发展大局中明确自身定位，聚焦优势、做强特色，就能有力服务大局，不断提高“谋一域”的系统性和预见性，更好地融入和服务全国大局。

因此，双城经济圈建设的成果，一定包含“贡献度的提升”。观察川渝的禀赋，不难发现，两地不仅经济发展基础较好，产业体系完备，而且位置特殊、纵深广阔，是我国南向、西向开放的门户。这样的独特优势，对人才等要素有较强吸引力，有利于打造内陆开放高地，为辐射带动西部乃至全国高质量发展提供坚实基础。

“贡献度”，取决于定位目标。双城经济圈

建设总的战略定位就是“两中心两高地”。定位决定方向，目标引领脚步。重庆作为中西部地区唯一的直辖市、国家重要的中心城市，在全国发展大局中地位重要、责任重大，尤其在西部地区现代化建设中走在前列、作出示范。面对新的战略机遇、新的战略任务、新的战略要求，唯有争当西部地区高质量发展排头兵，建设具有全国影响的科技创新基地，勇当内陆省份改革开放探路先锋，进一步打造高品质生活示范区，才能以一域之光为全局添彩。

“贡献度”，体现在方方面面。成渝地区双城经济圈，是以一域服务全局的大战略。对“大战略”的把握，既要体现在宏大谋划中，又要落实到具体任务中。对重庆而言，就是要做大经济总量、提高发展质量，更好地服务

国家区域发展；保障产业链供应链稳定，更好地服务构建新发展格局；加快建设国际消费中心城市，更好地服务扩大内需战略；提升开放型经济发展质量，更好地引领带动西部地区深化改革、扩大开放；筑牢长江上游生态屏障，更好地服务长江经济带绿色发展；在西部地区先行探索展现共同富裕美好生活新图景，更好地服务促进共同富裕。

“一滴水只有放进大海里才永远不会干涸”。双城经济圈建设是市委“一号工程”，是一域和全局同频共振、同向发力的重要抓手。提升“贡献度”，最终要落在标志性成果上，落脚在突破性进展上，让重庆在唱好“双城记”、共建经济圈中扛起新使命、书写新担当、作出新贡献。

## 旅游复苏更需加倍呵护

王子坤

这几年，旅游业受到了较大的冲击。然而，市场收缩的同时，也在积蓄反弹的动力，近期各地旅游业的亮眼表现便验证了这一点。

春节假日期间，重庆1949大剧院日均接待游客逾5000人，多个场次一票难求。这一火热的消费场景，折射着重庆旅游市场的“满血复活”。事实上，不仅重庆，整个国内旅游市场都在春节期间展示了免跃般的活力，为全年经济建设注入了一剂“强心针”。旅游市场复苏，更需加倍呵护。接下来，笔者认为可以从以下三点入手，让旅游市场更加“风力强劲”。

全力帮扶，增强市场信心。扶持政策不够，营商环境好不好，影响着旅游市场主体的活力和信心。需要看到，疫情的影响还未结束，要促进旅游业恢复提振，特别是帮助一些中小型旅游企业渡过难关，离不开政策帮扶。可以通过减税降费、金融支持等手段为市场主体鼓劲提气，发挥好政策风向标作用，助推旅游市场消费回暖。

优化市场，让消费者放心。消费者选择“旅”向何处时，当地旅游服务水平是最重要的影响因素之一。所以，在可预见的市场增长到来前，各地要“打有准备的仗”。有关部门要监督餐饮、酒店等是否有“宰客”等行为，保障好消费者权益；要完善旅游配套设施，如规划更多临时停车位、保障文创纪念品质量等；还要精准预判市场需求，城乡共同努力，依据各自特点打造特色品牌，给予游客更多元、更特别的消费体验。从各方面优化旅游供给，才能让消费者放心地来，悠闲地游。

多措并举，让消费者动心。在扩大内需战略利好下，各地要抓住节假日等消费热点时段促进旅游消费，多措并举提升目的地吸引力。可以出台景区门票折扣减免、发放文旅消费券等优惠措施，提升当地旅游的性价比，吸引周边乃至全国的游客；还可以推出更多消费新场景，线上线下强化宣传以吸引消费者，吸引心怀远方的年轻人来此一游，让旅游市场消费东风扬起，更强更盛。

(作者系重庆财经学院学生)

## 走得近 看得真 写得好

评论员观察

戴博

春节前，中宣部发出通知，要求各地新闻单位认真开展“新春走基层”活动。一个月来，重庆各媒体的编辑记者深入基层一线采访报道，用自己的镜头与笔尖，记录下了许多鲜活动人的故事，传递着基层真实的声音，展现着基层的发展变化。

新春走基层，突出一个“走”字。

走，是脚步的体现，也是“四力”的基础。“脚下有泥，心中有光”，说的就是脚力了得的新闻工作者。相对于宏观报道和宏大叙事，新春走基层相关稿件，更倾向于将焦点对准一个个具体的人、一件件具体的事。

活动中，编辑记者们用“铁脚板”走进田间地头、生产一线，以基层鲜活的素材提升报道的可读性，用影像声音的“原生态”展现新闻的贴近性，在锤炼脚力、比拼眼力中检验脑力、提升笔力，写出了许多把握城市脉搏、倾听时代声音、生动鲜活有感染力的新闻作品。

新春走基层，要把目光瞄准“基层”，让基层群众成为新闻的主角。

“一滴水也能折射太阳的光辉。”每一个基层群众，都是重庆发展的一面镜子，也是推动重庆发展的最小单元。政策措施在基层是否落实到位、有没有变形，发展实践中存在哪些弊端或局限……诸多问题，他们看得最真切。

基层有着创新创造的力量。编辑记者新春走基层，除了要报道所见所闻，另一个重要目的就是要倾听民声、观察民情、了解民意，将基层真实的情况体现到报道中，将基层反映的问题、提出的意见建议反馈到政策制定、实施的部门中，为规划决策提供参考，让政策措施更具针对性，使发展更有温度和质感。

新春走基层，只有走得近，才能看得真、写得好。很多巨大的变革就蕴藏在产业一线，挖掘其中基层群众的“首创”因素，晾晒基层工作的成效，反馈基层执行中存在的问题，总结政策实施得失利弊，能让新闻报道更加贴近受众，更好服务地方发展。

“新春走基层”活动，迄今已走过十三个年头，报道形式和传播渠道不断迭代升级，编辑记者的参与热情也在不断提升，追求真实、鲜活脚步一如既往地奔波在路上。期待编辑记者在常态化走基层中，推出更多有温度、有力度、有深度的精品力作，讲好新重庆的新故事。

## 越“算”越浪费



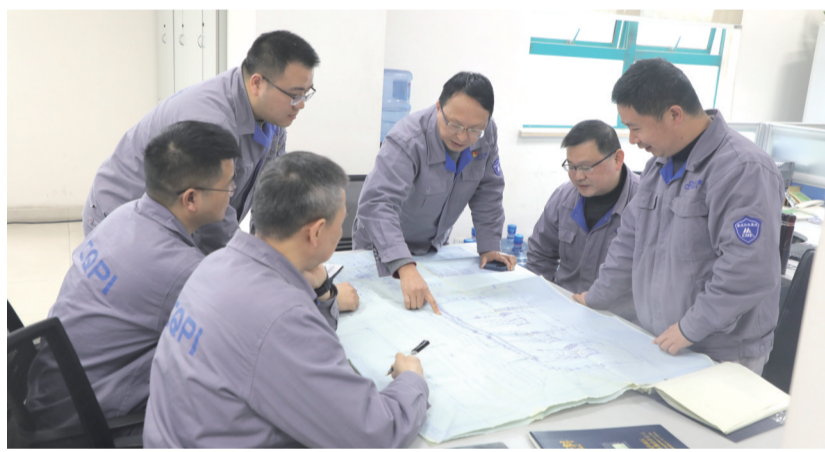
画/沈海清

当下，“叫外卖”已成为很多人特别是年轻消费者的生活方式。然而，为了“凑单”而多点多买，吃一半、扔一半等浪费现象仍较严重。造成这种现象，既有商家的因素，也有消费者的因素。

点评：遏制外卖浪费之风，需要多方携手、形成合力，既需要引导消费者理性消费、养成节俭的习惯，也需要餐饮企业做好服务，如推出半份菜、标注菜品重量等。双方一起努力，避免产生“舌尖上的浪费”。

## 巧手匠心破除鳞难题

——访重庆英才·超高压除鳞泵及系统创新团队负责人陈红军



陈红军(中)

一年创收超6亿元，先后荣获1次中国专利奖、9次科技进步奖、2次技术发明奖……这个13人的超高压除鳞泵及系统创新团队，来自重庆机电集团旗下重庆水泵厂有限责任公司(以下简称“重泵公司”)成套处。在成套处副处长、教授级高级工程师陈红军和有关公司领导带领下，该团队用“错题本”巧解除鳞技术难题。目前，已取得专利100余项，其中发明专利10项，在国内各大杂志发表论文20余篇。

2016年，团队研发了国内首台套具有完全自主知识产权的40MPa超高压除鳞泵及系统，填补了国内空白，技术达到国际先进水平。不仅如此，在重泵公司董事长李方忠带领下，技术创新带来了喜人的经济硕果—除鳞系统设备自产品投入以来，已成为重庆机电集团累计增加营业收入近80亿元。

“冶金行业的高压水除鳞技术从上世纪五十年代开始试验使用，到上世纪七十年代在国外各冶金企业率先广泛应用，然而核心技术都在国外。”团队负责人陈红军回忆说。如何拥有自己的核心技术？这是团队不断研发的动力。

上世纪九十年代起，我国冶金行业开始自行研发、设计、制作热轧高压水除鳞系统，这些系统形式上虽各有千秋，系统控制水平也各不相同，但各热轧企业结合自身实际，立足国内相继投资建设应用，使我国热轧产品表面质量得到了一定提升。

水射流技术的一个具体应用。”长期从事机电一体化成套设备的陈红军如是说。

采用高压水除鳞有利于轧钢工艺生产，实现钢坯一次氧化铁皮、二次氧化铁皮的清除。因此，高压水除鳞在现代轧钢工艺过程中，被不断认知、接受，并已成为不可缺少的必备工艺装备。

据介绍，重泵公司创新团队研制的除鳞机已成功运用于鞍钢4300、山钢4300、山钢2050、太钢2250、太钢4300、武钢2250、日钢ESP等国内众多热轧板材、棒材热轧生产线。各项指标均达到了用户要求，进一步提升了钢坯表面质量和现场环境。开发的除鳞机年销售额达3000万元。

更可喜的是，随着变频技术的广泛应用与发展，变频技术也引入到了除鳞系统中，该技术成功运用于宝钢、鞍钢、武钢、太钢等企业的除鳞系统中，节能效果十分明显，平均单台泵节电约200—600万度/年。如今，团队研发的除鳞系统遍布国内95%以上的钢铁企业，装机量达到700台以上，在线运行量超过250台，每年可以为钢铁行业能源消耗节约约4亿元，为国家绿色制造作出了突出贡献。

重泵公司创新团队研发的除鳞系统在国内具有领先优势，团队将持续推进40MPa超高压除鳞系统、EPS除鳞系统节能改造、除鳞系统升级改造、异地搬迁和资产重组后的改扩建高效率离心式除鳞泵更新换代、新一代往复式除鳞泵等项目的推广。加快推进除鳞系统和泵全生命周期管理系统的产业化推广工作，提升大数据分析、智能服务、维修服务及备件供应的能力与规模。借助泵全生命周期管理系统，将服务向自动化、数据化和智能化方向发展。

目前，陈红军团队研发的除鳞系统达到了世界先进水平，国内同类产品市场占有率超过95%，是国内热轧生产线高压水除鳞的首选产品，并出口到韩国、土耳其、巴西、印尼等国家。

陆丰

图片由重庆机电集团提供

## 为工业母机装上智能大脑

——访重庆机电智能制造有限公司总工程师李先广

没有烟尘、弧光和金属飞溅，在重庆机电智能制造有限公司生产车间，总工程师李先广正带领团队对拳头产品复合机器人的焊接运行再一次进行提升试验。“准确率达标、稳定性达标、续航力达标……”一串数据综合下来，意味着李先广能进入下一个创新阶段。

“没有关键核心技术，行业大而不强，只能‘跟跑’。”这就是李先广前行的动力。

如何打破垄断？李先广认为，唯有创新才能让工业母机装上更智能的大脑，才能真正掌握行业话语权。

自1988年到2018年，李先广主要从事数控机床方面的技术研发以及技术管理、企业管理工作。30年间，他带领团队不断试验、纠错……在不停歇的攻坚中，六轴数控滚齿机、数控剃齿机等成果孕育而出，并获得了2007年国家科技进步二等奖。

这也更加坚定了李先广从事数控机床、自动化、绿色制造及智能制造技术研究及产品开发的信心。

随后，李先广团队2009年又获得了首批“高档数控机床与基础制造装备”国家科技重大专项的支持，进入到全数控高效大型滚齿机、以及高效数控精密磨齿机的研发中。

谈及研发初衷，李先广介绍，“当时我国没有直径达到2米以上的大规格精密齿加工机床，一旦国外对我们(卡脖子)，我们的航母、大型风力发电设备等传动系统出现故障，就没办法维修，很可能就变成一堆废铁。”而作为拥有悠久历史的机床行业“十八罗汉”之一的重庆机床，势必扛起这个重要的研发和生产责任。

光阴荏苒，李先广团队成功研发了全数控高效大型滚齿机，该成果不仅填补了我国该领域的空白，还打破了国外高端齿加工机床垄断——研发生产的产品高效滚齿更是达到了6级精度以上，这无疑为大型风电等装



李先广

备提升平稳性可靠性提供了强有力的保障。

据介绍，“复杂修形齿轮精密数控加工技术与装备”获得2018年国家科技进步二等奖，已广泛应用于我国水面舰艇齿轮加工，也为汽车变速箱的批量国产化提供了保障。

近年来，李先广带领团队攻关多项高速精密机床设计、精密制造、绿色制造、智能制造核心技术；研制高精度蜗轮母机、数控高速干切滚齿机、精密高效磨齿机等系列产品均达到国内领先、国际先进水平，能满足我国车辆、船舶、工程机械、航空航天、国防等行业所需齿轮加工需求，不仅如此，还提供多项智能工厂、数字化车间解决方案及系统集成，对推动我国装备制造业转型升级具有重要意义。李先广先后主持完成了“高档数控机床与基础制造装备”国家科技重大专项、国家高技术发展“863”计划项目等国家及省部级项目和课题30余项，主持制定国家标准6项、行业标准4项，授权发明专利37项，获得国家科技进步二等奖2项、省部级科技进步一等奖4项，获中国专利优秀奖1

项。其中，智能制造技术的应用，使公司在智能制造业务方面的收入从2017年的100多万元增加到2021年的11200万元，服务区域已从重庆扩展到四川、贵州、湖南、江西、山西、广东等地。

李先广也被评为享受国务院政府特殊津贴专家、全国优秀科技工作者、重庆英才·优秀科学家；国家重点研发计划项目评审专家、国家科技奖励评审专家、中国机床工具行业专家委员会委员、中国机械工业联合会智能制造专家委员会委员、重庆市智能制造专家咨询委员会专家、重庆市高端制造装备技术创新联盟专家委员会主任、重庆市绿色制造技术创新联盟专家委员会副主任。

“没有啃不下的‘硬骨头’，没有搬不下的‘瓷器活’。”钻研工业母机近40载的李先广每当遇到瓶颈时都坚守着这个初心。

李先广坚信，人工智能赋能“硬核”产业后，我国的工业母机将扭转“跟跑”劣势，迈入“领跑”优势。

陆丰

图片由重庆机电集团提供

网评大赛投稿邮箱：  
cqplds@163.com  
QQ交流群：  
568970755