

持续提升美丽镇江品牌亮度

辛平



北园论坛

前不久召开的生态环境保护大会，提出要聚力打造“山水花园”人居环境品牌、“江河交汇”的自然文化品牌、“绿色低碳”的转型发展品牌、“厅市共建”的生态治理品牌，持续提升美丽镇江建设的品牌亮度。“四大品牌”建设，是我们贯彻落实习近平生态文明思想的具体实践，是开创生态文明建设新局面、加快推进人与自然和谐共生的现代化重要支撑。

“山水花园”人居环境品牌，与城市发展定位遥相呼应。镇江山水资源丰富，全市共有235座山体、63条河流，林木覆盖率达25.6%，这是城市最大的“底色”。当前，对标

周边先进城市，镇江城区面貌还有提升空间，下一步关键是要尊重城市发展规律，结合片区开发，系统推进城市更新，不断优化完善城市功能，以“绣花”功夫精细管理，扎实推进韧性城市、森林城市、“无废城市”等建设，持续深化文明城市创建，纵深推进“四大行动计划”，努力创成全国文明城市群，让城市更加安全、更具颜值、更为宜居、更有温度，真正让山水花园成为镇江最靓丽的标识。

“江河交汇”的自然文化品牌，与城市地理特点深度融合。镇江位于长江与京杭大运河两条黄金水道的十字交汇点，拥有江苏最长的293公里长江岸线、最长的108公里主航道、最长的原生态湿地带，还是江苏唯一的所有辖市区均分布在长江沿线的城市。“江河交汇”造就了镇江“南北兼融、东西并蓄”的多元文化，我们要发挥好这一突出的地理文化优势，一体化推进长江和大运河两

大国家文化公园建设，深度挖掘沿线历史文化资源，统筹做好传承保护利用工作，积极推进生态文化旅游深度融合，加快建设具有自然山水特色和历史人文内涵的滨江城市，让厚重的历史记忆和独特的城市风骨成为美丽镇江的生动呈现。

“绿色低碳”的转型发展品牌，与城市产业战略一脉相承。10月26日，碳达峰碳中和2023金山峰会举行，这是我市低碳领域交流合作的重要平台，要用好峰会成果，持续擦亮国家低碳城市“金字招牌”。在农业方面，赵亚夫在戴庄创造了生活多样性农业的典范，要把生物多样性农业作为今后的发展方向，坚持因地制宜、分类施策、统筹推进，进一步做好扩面、提质、融合三篇文章，持续深化和推广“戴庄经验”，努力打造生物多样性保护与可持续利用的镇江样本。在绿色能源方面，要巩固好镇江在抽水蓄能电站建设方面的优势，积极打造

以句容仑山湖为代表的省级抽水蓄能电站示范集群，助力能源结构绿色低碳转型，坚决打好“双碳”落地攻坚战。在工业转型方面，要持续加快推动产业发展绿色化、低碳化，坚持传统产业改造提升和战略性新兴产业培育两手抓，让发展的含金量更足、含绿量更多、含碳量更低。

“厅市共建”的生态治理品牌，是在打好污染防治攻坚战中探索出来的务实举措。镇江是全省首个厅市共建生态环境治理体系和治理能力现代化试点市，在生态环境厅的指导下，我们在生态环境基础设施、监测能力提升、责任机制完善等方面已经取得了积极成效。下一步，要持续深化合作，全面提升生态环境治理的系统性、整体性、协同性，持续深入打好污染防治攻坚战，推动生态环境质量持续好转，让美丽镇江建设不断取得新成效。

回归理性和务实的「双十一」，很香！

曹源

自2009年起，每年的“双十一”都是电商行业乃至整个消费领域的盛事。这些年，在一次次刷新销售纪录之后，一些变化也在悄然发生。比如，“今年的双十一就冲上热搜”的话题就冲上热搜。

今年的“双十一”真的“静”吗？10月31日晚，天猫“双十一”正式开售后，85个国货品牌开卖即“破亿”，京东平台数据显示，双十一开启五大国产手机品牌成交额1秒破亿，家电产品尤其是升级品类迎来了爆发式增长；主打旅游产品的飞猪平台“双十一”开售13分钟，成交额突破10亿元，大幅超越2022年开售首日全天……单看数据，显然“双十一”的吸引力和消费者的热情一直都在。那么，“静”下来的是什么呢？

笔者认为，一方面，“静”下来的是丢掉“套路”的商家。以往“双十一”，商家“套路”多，消费者冲动之下“野性消费”，看似薅到了商家“羊毛”，冷静下来才发现掉进了“坑”。和往年活动规则复杂、拼单凑满减、熬夜等相比，今年许多商家重拾购物节本质，主动丢掉“套路”，直接亮出底价，让消费者不用为了享受折扣而拼命“凑单”。让人眼花缭乱的“套路”少了，真诚的“优惠”多了，折射出商家让浮躁的心态“静”了下来，认识到只有真诚地提供优质产品和服务，才能长久抓住消费者的心。

另一方面，“静”下来的是回归理性和务实的消费者。今年“双十一”大促期间，“选择性比价高的品质好物”成为不少消费者的心声。相较于之前每逢大促就疯狂囤货，今年的消费者更看中性价比高又实用的商品。比如美妆护肤、电竞、骑行类产品备受青睐，钙片、鱼油、枸杞等轻养生类产品销量同比翻倍，各类旅游套餐频频“卖爆”……不难发现，人们更加追求消费的“价值感”，更加注重购买商品的品质、体验等，这充分反映出消费者始终追求更高质量的生活，并期望通过消费来获得更好的满足感和幸福感。

“双十一”的消费“热”印证了我国消费市场的潜力和活力，商家和消费者的心态“静”，显示出我国电商模式不断完善和消费升级趋势持续增强。总之，今年回归理性和务实的“双十一”，很香！

“防寒和保供”确保人民群众安暖过冬

谭艺婷



城市周报

初冬寒意渐浓。近期我市气象部门发布寒潮警报，冷空气活动频繁，11月13日最低气温2℃左右。寒潮已冷逼近，做好日常防寒和保供工作是人民群众安暖过冬的必要条件。

伴随着降温，冬季各种呼吸道传染病高发，防范工作不可小觑。据媒体报道，日前钟南山院士在第三届粤港澳大湾区卫生健康合作大会上发出最新研判，针对新冠病毒流行趋势，预测近期会有一波小小的感染高峰。研判称近期新冠病毒变异毒株变化不大，但对疫苗逃逸作用有所增强，建议大家尤其是老年人或免疫力低下人群尽快接种二代疫苗。不仅是针对新冠病毒的防范，“断崖式”降温带来的心脑血管疾病和呼吸道疾病等，大众都应做好科学应对，加强自我防寒防护措施，防患于未然，把风险降到最低。

聚焦社会民生领域，有关生产生活保供工作一定要做到位，把各环节事宜做深、做细、做实。相关职能部门和企事业单位等应绷紧冬季安全生产这根弦，把关口前移，把各种问题和状况想在前面、解决在前。同时做好针对性极强的应急预案，当突发情况真正来临能够从容、科学、有效应对。特别是供电、供气、供水等社会经济基础设施保障系统，应通过大数据分析等智能手段做好研判，从天气走势、生产生活需求等使用情况各方面做好监测，同时做好设备维护检修，确保供应安全、畅通。

针对社会一些特殊人群，如老弱病残等，涉及教育、医疗，以及交通出行等方面公共管理和服务也应及时跟进，根据天气变化给出“应景”服务和保障，让人人都无惧严寒、安暖过冬。



11月6日，山东省滨州市滨城区杨柳雪镇农民在加固蔬菜大棚。近日，受冷空气影响，山东省滨州市遭受寒潮天气，当地农户积极采取防范措施，减少寒潮天气带来的损害。 新华社发



关注“镇有议思”
看更多有意思评论
投稿邮箱：
zjrbplb@163.com

从“面”精确到“点”的城市产业定位

华翔



有感而发

摘要

产业发展当有所为有所不为，必须立足自身优势，在关键环节和细分领域重点发力。城市产业定位从“面”精确到“点”，产业集聚更能形成规模，城市之间也有了差异化的竞争优势。

战略性新兴产业的城市竞争，越发激烈。《瞭望》新闻周刊2022年12月就有报道，长三角半数以上城市将生物医药、高端装备制造、新材料、节能环保等产业确立为主导产业。我们的城市亦有例，船舶海工产业链是镇江重点打造的制造业“四群八链”中的一链，但与此同时，进入国家级先进制造业集群名单的却是通泰扬海工装备和高技术船舶集群。有南通，有泰州，有扬州，没有镇江。如此背景下，我们如何锚定产业方向，怎样实现产业集聚，是一个必须思考清晰的问题。

11月1日至4日，第十五届中国（无锡）国际新能源大会暨展览会（CREC2023）在无锡举行，73个新能源产业重大项目签约落地，合作金额总计1286亿元。如此规模的产业集聚，背景恰是今年初，无锡正式提出打造具有国际标识度的“新能源装备之都”，在新能源产业竞争中闯出一条新路。

应该说，新能源产业，无锡起步较早，基

础较好。2001年无锡尚德的创立，是标志性的事件。尽管其后，无锡尚德于2013年破产重整，但“一鲸落而万物生”，尚德给无锡带来了完备新能源产业链……但不知道什么原因，“新能源之都”的名号，最终落到了无锡的隔壁兄弟常州头上。常州也凭借其完整的产业闭环和在全国独一无二的产业链规模，在几乎所有的新能源赛道上都搞得有声有色，成为全国各地市里绝对的先行者和领跑者。数据显示，今年前八个月，常州已落户200个新能源产业项目，总投资超900亿元；储备项目199个（其中总投资超百亿元的有6个）。这样的现实竞争态势，究竟怎样才是适合无锡的新能源特色之路，无锡提出“新能源装备之都”的发展目标，其思路就颇具深意。《瞭望智库》的最新文章这样解释——以自身禀赋放大比较优势，通过掌握科技自主性强、附加值高的新能源装备环节，放大话语权，在行业的全链条中，立志新能源排头兵。更通俗的理解则是，你做到了“深一米，宽一厘米”，那我们就努力“宽一米，深一厘米”，在细分赛道重点发力，也做成绝对领先。今年初，无锡提出了新能源产业发展的三年行动计划，其最大的特色，就是以现有的装备制造为支撑。所以，本届新能源大会上，无锡还发起成立了“长三角新能源装备产业生态合作组织”。

产业定位从“面”精确到“点”，从而实现产业破局。同样的例子亦在蚌埠现实发生。

长期以来，蚌埠给人们的印象是“老工业基地”。前几年还因经济负增长，一度被外界看衰。但几个消息，让我们看到了蚌埠的产业破局。今年4月，中国（蚌埠）MEMS

智能传感器产业发展大会在蚌埠开幕；5月，中国·蚌埠天空智造产业园正式揭牌。两大前沿科技和未来产业相继亮相蚌埠，引发广泛关注。另外，由于老工业基地调整改造工作成效突出，蚌埠市获2022年度国务院督查激励。《决策》杂志关注“产业破局，蚌埠做对了什么？”，发现其突破路径正是——产业定位从“面”精确到“点”。

上世纪90年代以来，蚌埠市主导产业定位变动频繁，一次次错过了发展机遇。产业发展当有所为有所不为，必须立足自身优势，在关键环节和细分领域重点发力。清醒的认知之后，蚌埠在其原有的大力发展硅基生物基新材料、新一代信息技术、高端装备制造、生命健康、绿色食品、数字创意等六大新兴产业的基础上，反复研究和科学论证，进一步再细分、再聚焦，最终提出集中攻坚突破新能源、新型显示、智能传感器、生物化工、汽车零部件五大产业集群。

以新型显示产业为例，过去蚌埠提“硅基新材料”概念宽泛，没有明确方向，产业发展缓慢。现在则定位为新型显示产业，在实践中又进一步聚焦玻璃基板、柔性玻璃、显示模组三个关键环节。目前，蚌埠市新型显示产业已形成“高纯石英砂—高强度盖板玻璃、超薄玻璃基板、柔性玻璃—ITO导电玻璃—触摸屏—显示模组—终端应用产品”的产业链雏形，并成为国内唯一能生产显示产业所需全部玻璃品种的地区。今年1月，工业和信息化部公布首批中小企业特色产业集群名单，蚌埠显示模组产业集群入选。

另一个例子是MEMS智能传感器产业。在“万物互联、智能传感”时代，智能传感器产业空间巨大。近年来，深圳、苏州、无锡、郑州等地都在积极发展智能传感器产业。蚌埠是如何三大传统传感器生产基地之一。蚌埠在全国三大传统传感器生产基地的高手对决中，不仅不落风，而且要有自己的核心优势。蚌埠的选择正是再细分、再聚焦，集中发力在微电子机械系统（MEMS）传感器赛道。依托龙头企业，蚌埠市先后组建了国家发改委微电子机械系统（MEMS）国家地方联合工程实验室、安徽省MEMS核心器件封装工程技术研究中心等22家省级以上研发平台。蚌埠“中国传感谷”也得到安徽省委、省政府的重点支持，成为安徽省人工智能产业“三谷”之一。在省市联动的政策加持下，一个产业集聚快、极具增长潜力的“产业新星”正在升起。

过去，我们对产业的大量研究，多数都集中在产业大类、至多产业中类的研究上。城市产业定位，也基本集中在产业大类专业上。譬如一段时间，长三角城市的钢铁、石化、汽车、装备等产业遍地开花，产业同构被广泛诟病。在既定的产业升级路线谋篇布局，在有限的产业赛道中激烈竞争，三四线城市谋求产业突围破局，往往面临困境。但今天，新产业、新技术、新业态、新模式不断涌现，为产业类型的多元化创造了更多可能，产业赛道更加丰富。无锡与蚌埠告诉我们，产业发展当有所为有所不为，必须立足自身优势，在关键环节和细分领域重点发力。产业定位从“面”精确到了“点”，产业集聚更能形成规模，城市之间也有了差异化的竞争优势，更有了产业协同合作的更广阔发展空间。

出租车行业“困境求生” 还需打破固有利利益格局

朱浩

出租车行业是城市一大重要的窗口服务行业，曾几何时，高收入、高荣誉吸引了许多人争先恐后的涌入其中。然而，随着互联网经济的兴起，出租车市场的大环境已经不能同日而语，美团、滴滴、花小猪等各种打车平台应运而生，并迅速吞噬了出租车大量的市场份额。出租车司机不仅收入锐减，还需承担高额的“份子钱”。面对严峻的市场挑战和冲击，如何“困境求生”，实现行业转型升级，有效提升市场竞争力，使其在与新兴业态的较量中赢得一席之地？关键在于要打破这种固有的利益格局。

其实，关于出租汽车行业的改革呼声已久且日渐强烈，为何迟迟未见成效，主要原因还在于其涉及乘客、驾驶员、企业和社会等多个利益主体，推进这项改革，有关部门要敢于啃硬骨头，敢于涉险滩，敢于向积存多年的顽瘴痼疾动真碰硬。笔者注意到，当前，我国多地都在推进出租汽车行业改革的思路和措施不尽相同，体现着政府为出租汽车行业“减负”，把实事做好做实的态度和决心。

众所周知，巡游出租汽车的运价机制相对“死板”，需经过政府相关部门召开听证会、进行调价公示等环节，流程严谨、时间较长。在充分市场竞争的背景下，将巡游出租汽车的运价定价权放归市场，由政府主导转变为市场主导，是顺势而为之举，更能增强巡游出租车运价的时效性和灵活性，让市场这只“有形之手”有效激发巡游出租车的发展内生动力和活力。

无独有偶，“份子钱”也是出租汽车改革中较为敏感的问题。近些年来，多地纷纷传出消息要取消出租车的“份子钱”，但每次都是“雷声大雨点小”。网约车的魅力就在没有“份子钱”一说，这也让不少出租车司机无奈转行成为了一名网约车司机。“份子钱”模式去留问题，被推向一个更为迫切的位置。有关部门需建立全新“风险共担、利益合理分配”的收入分配机制，类似于当前网约车平台对司机的“抽成”模式；出租车企业不再向司机收取固定的“份子钱”，而是根据出租车司机的具体经营状况决定向出租车企业缴纳多少费用，从根本上破除“份子钱”模式。

关注巡游出租汽车停车难、道路设置不合理等问题也成为近年来呼声较高的话题。不少出租车司机反映因在繁忙路段停车等客而收到罚单，希望有关部门因地制宜，为巡游出租车减负增收。民有所盼，我有所为，方能实现“双向奔赴”，改善巡游出租车的运营环境还需针对不同时段、不同地点、不同车辆进行区分，进一步细化执法策略，制定较为科学、细致的执法方案；同时，适当放宽临时禁停时间，增加他们的获得感、幸福感。

宽严得宜，才会事半功倍。近年来，出租汽车司机绕道、宰客、拒载、服务水平差等现象屡有发生，相较于网约车平台对司机的严格审核，出租车管理机构却没有如此明确的要求，这也是导致出租车与网约车竞争力下降的原因之一。对出租车司机进行有针对性的职业道德教育有必要且迫切；同时，将出租车司机的违规行为与出租车企业的奖惩机制相结合，提高企业对出租车司机的管理。

此外，互联网不是法外之地。随着社会经济水平的提高，人们对于高品质的生活需求也越来越迫切，要加快网约车合规发展，网约车平台公司必须遵守客运交通的法律法规；交通执法部门不能以罚代管，统筹用好数字监管、信用监管、执法检查、行政约谈等各种监管手段，每月向社会公布平台公司被处罚的情况，切实拿出管用的“实招”“硬招”，督促网约车平台企业加快整改，进一步提升网约车行业服务水平和服务质量，为人民群众提供更满意的出行服务。