

大众时评

让创新与品质成为核心竞争力

□宋晓华

立秋刚过,我市各大商圈奶茶店再现爆单场景,“秋天的第一杯奶茶”在社交平台刷屏,背后是我市消费者对奶茶消费热情的积极参与。然而这番火热景象,却难掩当前奶茶行业深陷价格内卷的困境。

在美国、饿了么、京东三大平台百亿元补贴的助推下,奶茶价格战席卷盐城市场。平台推出“0元购”“通兑券”“满25减24”等极致优惠,将部分奶茶价格压至1.9元/杯的“白菜价”水平。

价格战虽在短期内刺激了消费,却也暴露出不少弊端:订单量虽因大幅补贴暴增,但平台与商家需共同分摊补贴成本,利润并未增加。部分商家为了维持微薄利润,不得不降低原材料品质,长此以往,势必影响产品口碑与消费者的信任。

对行业整体而言,过度依赖价格战不利于市场的健康发展。众多品牌将精力集中在价格比拼上,产品创新与服务升级就会被忽视。奶茶行业准入门槛低,产品同质化严重,若缺乏创新,很容易陷入低价竞争的恶性循环。

显然,当价格战的红利逐渐消退,创新与服务升级才是行业可持续发展

的根本出路。在品牌创新上,南京本土茶饮品牌马伍旺饮料厂给出了优秀示范。在江苏足球超级联赛(“苏超”)出圈的热度加持下,马伍旺携手“十三大保”(江苏省十三个地级市的网络昵称)上演跨界营销,推出具有各地特色的城市杯。其中,盐城城市杯使用“该轮到盐城锋芒了”的文案,引发消费者收藏与分享热潮。这次营销不仅有效提升品牌曝光度,更转化为实实在在的市场动能,盐城等地门店线上外卖平台订单量呈井喷式增长。

此外,还有一些品牌落地“营养选择”标识,探索“茶饮+文化空间”“茶饮+社交活动”等复合业态,满足年轻人打卡探店、社交聚会的需求,通过差异化竞争闯出一片天地。

可见,在激烈的市场竞争中,创新才是企业可持续发展的关键。政府、平台与企业需形成合力,推动行业从“价格内卷”转向“高质量价值共创”。企业应避免过度依赖价格战,而是通过技术研发、产品创新,挖掘消费者尚未被满足的需求。同时,提升服务质量,优化消费体验,打造独特的品牌文化,增强消费者的认同感与忠诚度。只有以创新做足“冷”功夫,才能在这“热”市场中脱颖而出,实现长远发展。

“庞众望”为何感动我们?

□曹浩然

《感动中国》2024年度人物颁奖盛典舞台上,清华大学博士研究生庞众望的名字熠熠生辉。他从困境家庭一路走来,用二十多年的奋力攀登,真正活成了“不负众望”的模样。他的经历,不只是一个“逆袭”的励志故事,更是对当代青年的深深鼓舞。

庞众望最打动人,是他不向命运低头的劲儿。面对“天崩开局”,他没有抱怨,而是默默捡起废品补贴家用,推着母亲去赶集,蹲在灶台前一边烧火一边写作业……这些画面,是少年在困境中的坚持,更让我们看到一种打不垮的韧性。

母亲给他取名“众望”,不只是盼着他读书成才,更是盼着他活出生命的价值。这位没上过学的母亲,常对他说的话是“人要向前看”“再难也要笑着活”。正是这样的态度,让庞众望学会把苦嚼碎往肚子里咽,也让他后来在科研路上一次次跌倒,又能一次次爬起来。

很多人被庞众望感动,也因为这份在困境中扎根读书的经历,让我们再次相信:读书改变命运。靠“自强计划”走进清华,本科毕业后直接攻读博士,攻读的是精密仪器相关专业,还发表了多篇论文、获得了多项专利——他走的每一步,既得益于教育公平赋予的机会,

更是自己拼搏的结果。但更让人敬佩的是,他没有只想改变自己命运。他选择以科研为笔、以专业为墨,将个人理想与国家需要紧密相连,把青春力量化作报效国家的实际行动。这种把“小我”融入“大我”的格局与担当,让他的故事不再只是一个人的成功,而成了当代青年应当学习的榜样。

庞众望的故事之所以持续引发关注,正因其有着强烈的社会感染力和示范意义。他不只代表了一个努力的个体,更代表了一批正在成长起来的青年群体:他们不是被动承担责任,而是主动扛起使命,参与时代创造;不是只知索取便利,而是懂得以己之力回馈社会。当他说“未来,我会继续去努力,不辜负妈妈对我的期待”时,我们能清晰感受到,个体的“众望”已然悄然与时代的“众望”同频共振。从母亲的期望,到个人的奋斗,再到回馈社会,这种不断传递的责任与情怀,正是支持我们国家一直稳步向前的力量。

庞众望让我们感动,不是因为苦难值得歌颂,而是因为坚韧值得仰望;也不是因为他成绩多么瞩目,而是因为他让我们看到了当代青年该有的精神。他的背影留给坎坷,笑容赠予阳光,而脚步,始终迈向国家需要的方向。

亭湖营商环境的“升级之道”

□王彬

这项机制实施后,近百人三级帮办队伍全程护航,让重大项目平均审批时间压减在40天内,较以往大幅缩短。

同和智能总装输送系统集成项目的推进过程颇具代表性。专属服务官通过“现场办公+云端指导”双线发力,打通立项申报关键环节,让项目前期工作整体提速60%以上。

区数据局牵头实施的事前“云辅导”改革,在省政务服务网亭湖旗舰店增设“AI云辅导”模块。将150项高频事项咨询服务智能化,用通俗语言提供7×24小时全流程指引。

数字变革不止于此。亭湖区融合

12345热线、市长信箱等五个数据源,开发生成式数据治理平台。作为县区首家接入省“民生智慧厅”的区域,截至7月底,已办结5.8万件工单。

从智能咨询到数据治理,数字政务“亭湖样板”正为企业群众带来更便捷的服务体验。从全国百强区金字招牌到“服务好”服务品牌,亭湖区以“政策精准滴灌+数字智能赋能+服务贴身跟进”三维路径,构建起营商环境“热带雨林生态”。

当高效服务成为常态,项目建设加速推进,智能手段持续赋能,亭湖正以用户思维书写高质量发展新答卷。亭湖区用改革实践证明:最好的营商环境,永远是比昨天更优的这一个。

陈其高:军人的伤疤,光荣的勋章



□记者 范进 实习生 张月怡

“那时候,我们只有一个信念,把鬼子赶出去!再苦再难,没人想过后退。”8月20日,在滨海县滨海港经济区翻身河村,96岁高龄的陈其高声音不大,却字字铿锵。老人虽年事已高,但精神矍铄,忆起抗战岁月,目光炯炯有神。

滨海是红色文化底蕴深厚的革命老区,是抗战时期新四军创建的苏北抗日根据地的重要组成部分,每一寸土壤都铭刻着峥嵘岁月的记忆。1940年10月,黄克诚率八路军五纵队南下(后改编为新四军第三师),在此建立坚实的抗日民主政权。

“新四军一来,天就亮了!”陈其高声音微颤,“我们这些吃不上饭的庄稼人,拿起枪杆子,就有了依靠和奔头!”正是这股信念,让当时仅15岁的他于1944年毅然参军,成为一名保家卫国的战士。此后,他随部队转战各地,因作战英勇担任机枪班班长。在党的领导下,当地军民与日、伪、顽殊死搏斗,为抗战胜利立下汗马功劳。在战斗中,陈其高光荣入党,从此更坚定地投身革命。

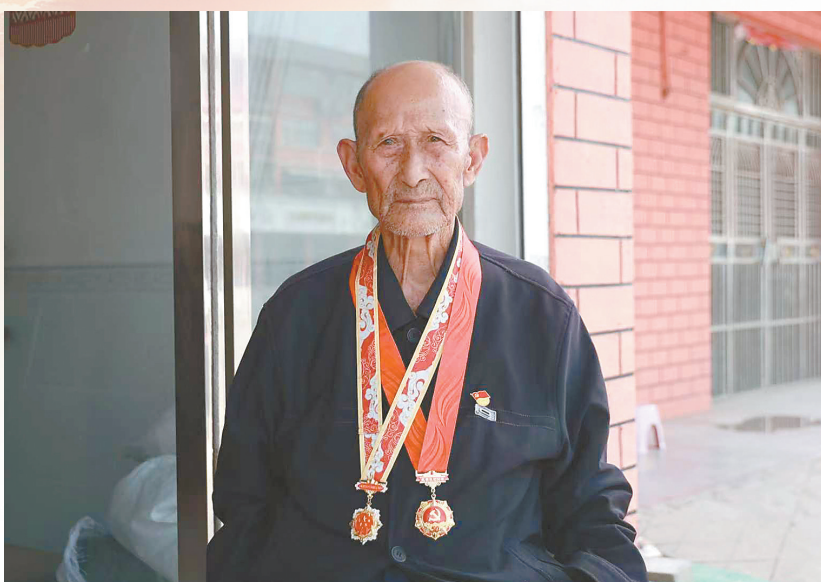
岁月在陈其高身上刻满痕迹。问起当年的战斗,他并没有立即回答,而是颤巍巍地掏出一个旧布包,一层层打开那本泛黄的革命伤残军人证。“你看这里。”老人指着证件上“伤残情形”栏,声音低沉却清晰,“那是在一场战斗中留下的。左后背是枪打穿的,腰上这个是弹片钻的……”他下意识摸了摸腰部,“那时候顾不上疼,就知道不能退。”

泛黄的纸页上记录着冰冷的伤残文字,却被老人朴实的话语赋予了温度:“这伤不算啥,保家卫国,值!”尽管许多战斗细节已然模糊,但他始终记得1944年那个决定——年仅15岁的他毅然参军。“就一个念头,把鬼子赶出去!”如今,他的身体不再挺拔,但精神的脊梁从未弯曲,经战火淬炼的初心仍在眼中坚毅闪烁。

这种坚守从战场延续到家乡建设中。1949年,陈其高因战负伤复员返乡,连续多年担任村民兵营长,带着乡亲们修水利、搞生产。“在啥岗位都要对得起党的培养。”朴实的话语中藏着执着。

如今,老人曾用机枪守护的土地上,矗立起全国最大的LNG储备基地,器械轰鸣替代了枪炮声;他曾穿梭的乡间河湾旁,建起全国首座LNG冷能交换中心。这片昔日战场成了发展热土,2024年在建临港产业园项目达33个,总投资768亿元。

胸前的“光荣在党50年”和“庆祝



陈其高老人讲述战斗故事。记者 胡国卫 摄

中华人民共和国成立70周年纪念章,被老人擦得锃亮。轻抚纪念章,他感慨万千:“多少战友没有等来这一天……”“当年条件再苦,装备再差,我们都坚信只要跟着党走,就能把鬼子赶出去,让百姓过好日子!”这份信念,支撑着他他和战友们在枪林弹雨中舍生忘死。

谈及当下,老人眼中满是希望:“现在生活好了,但不能忘记过去。年轻人要珍惜和平,多为国家做贡献。”他的期望正变为现实:2024年,滨海

港经济区生产总值突破36亿元,人均可支配收入达41058元。昔日的“小推车”变成了现代化交通工具,荒滩蝶变为年接待游客超200万人次的月亮湾景区……这片红色土地正以高质量发展发展的昂扬姿态告慰先烈。

硝烟散尽,精神永驻。历经80年,陈其高身上的两处伤疤依然清晰可见,他说枪伤就是革命军人最美的勋章。

翻身河水奔流不息,红色记忆代代相传。

逐梦蔚蓝破浪行

(上接1版)
绿能涌动,优势叠加,随着绿色集群加速崛起,一场更为深刻的绿色变革在这里展开。

勇当“碳路先锋”,盐城先行先试建设零碳园区。射阳港零碳产业园、大丰港零碳产业园、滨海港零碳产业园分别立足“绿电+新型电力系统”“绿电+氢能”“绿电+冷能”,构建差异发展、互动并进的良好格局,勾勒零碳未来的清晰轮廓。

目前,射阳港零碳产业园、大丰港零碳产业园、滨海港零碳产业园已全部实现可溯源绿电接入。大丰阿特斯、凯金新能源、宁德时代3家企业入选省绿电直连供电试点。

耕海牧渔

深耕“蓝色粮仓”,现代渔业产业链勾勒“海上牧歌”新图景。从盐城港滨海港区登船,向蔚蓝深处进发。在离岸45千米的茫茫大海中,一座白色“城堡”巍然屹立。作为江苏省首个深远海养殖平台——滨海县陶湾海洋牧场“陶湾一号”,集成水下监测、自动投饵、智能

洗网等先进设备,构建起完整的深海智能化养殖系统。不久前,首批5万斤岱衢族大黄鱼苗顺利投放。

“我们创新采用‘陆海接力’养殖模式,在陆基冷水鱼养殖基地培育优质鱼苗,待生长至适宜规格后转移至海洋牧场进行生态养殖,融合陆基环境可控与海洋空间广阔的双重优势,实现从育苗到成鱼的全周期科学管理。”陶湾海洋牧场负责人介绍说。

“躬耕”万顷碧波,“放牧”蔚蓝家园。作为海洋大市、农业大市,盐城立足自身资源禀赋优势,做大做强海洋渔业,打造现代“蓝色粮仓”。

“大丰东沙紫菜”被认定为国家地理标志产品,是我国首个海藻类地理标志产品;响水三圩盐场创成全省首个以海水养殖为主的国家级生态养殖和健康养殖示范区;东台光亚公司建成海水工厂化养殖车间22万平方米,成为长三角地区规模最大的南美白对虾工厂化养殖基地……

全市现有海水养殖面积60多万亩,经过多年发展已形成海水池塘养殖、工厂化养殖、滩涂潮间带增养殖、近海筏式养殖和深远海养殖等多层次、立体化养殖模式。海水池塘“虾蟹贝”多营养层级养殖面积22万亩,占全

市海水养殖34.9%、占全省海水池塘养殖60%,亩效益超5000元,逐步成为江苏省海水养殖的新高地。

科创驱动

逐梦深蓝,科技为舟。射阳艾吉斯特缆打破国内脐带缆依赖进口的局面;

盐电阀门与上海海洋大学联合研发的“3500米超深海水下生产系统球阀”填补国内空白;

大丰挪世航力依托全球领先的船舶风力辅助推进技术,建成国内首个旋筒风帆专业制造基地;

……

在探索深蓝的征途上,盐城坚持创新驱动,不断实现发展新突破。海上风电的崛起离不开深海中传输能量的“动脉”。直流海缆传输远、损耗小、载流大,是中天科技海缆股份有限公司的“拳头产品”。他们联手国家电网科技部,已攻克±500kV柔性直流海缆。从±160kV、±200kV、±320kV、±400kV,再到±500kV,中天实现直流海缆技术的“五连跳”。

科技创新平台是集聚创新要素、汇聚创新人才和开展科技创新的重要

载体。

聚焦风电机组的质量与安全,国家风电设备检测中心可以完成高低电压穿越、电网适应性等30余项核心指标的全场景测试。构建的“检测—分析—治理”全链条服务体系,实现对叶片裂纹、轴承磨损等缺陷的微米级检测,精准定位失效机理,为风电机组安全稳定运行保驾护航。

追风之路,亦是创新征途。金风前沿技术(盐城)研究院深耕长柔叶片流固耦合研究,致力于优化叶片空中姿态以提升风能捕获效率。

“经过技术验证,研究已初见成效,可将80米以上叶片机组年发电量提高1%至3%,为风能利用效率的提升开辟新路径。”金风科技股份有限公司江苏区域科技创新负责人单毅介绍。

于细微处精研,在效能上突破,科创平台尽显追风逐浪的创新锐气。截至目前,全市累计建成海洋产业省级以上工程(技术)研究中心、企业技术中心48家,组建涉海科研基地30多个。

潮涌黄海,梦起深蓝。盐城正以破浪之势,驶向海洋经济高质量发展新航程。

盐城跨境电商产业园:玩转“全球买卖”

(上接1版)盐城苏源机电科技有限公司便是其中的生动代表。这家集加热器制造、能源管理与进出口贸易于一体的企业,通过产品迭代、场景拓展和市场开拓破局发展。公司总经理解有君表示,今年将以本地化服务升级品牌、提升质量,借展会推动产品在水制氢、储能等场景落地,完善产业生态,上半年销售同比增长12%。

今年以来,盐都区锚定高质量发展首要任务,以开放思维激活发展动能,持续做大开放平台、拓宽开放通道,深度融入全球经济体系,以高水平对外开放为高质量发展拓展新空间。数据显示,今年1至7月,盐城跨境电商产业园实现跨境电商交易额6.4亿元,同比增长60%;园区入驻企业59家,其中亿元级企业2家,较去年增加

10%。亮眼成绩源于精准招商:园区与杭州、深圳等地跨境电商头部企业深度合作,构建起强大集群供应链;建设跨境服务集成中心,打造“企业全生命周期服务包”,关键环节服务成本降低30%,集聚效应持续释放。

盐城跨境电商产业园运营负责人孙伟表示,园区将立足本地资源,聚焦汽车零部件、宠物用品、机械设备、轻

工纺织四大产业,通过创新与品质升级挖掘区域特色,转化为高辨识度品牌资产,推动企业从“产品出海”转向“品牌出海”,实现从产品到品牌价值、文化内涵的整体输出。同时深化跨境全链条生态构建,强化政策、技术、物流等资源支持,助力企业降本增效,提升国际竞争力,推动区域产业集群迈向全球价值链中高端。

保护生态环境 促进低碳发展

