

浙BA论见

■ 本报评论员 陈江

若问眼下浙江,什么最火,有人或许会说,除了六小龙,就是浙BA。

中午吃饭,同事突然接到电话。小舅子来电:你有没有办法搞到浙BA门票?小舅子下令,同事本不敢不从,奈何,这是浙BA,同事只好硬着头皮回复:“臣妾”做不到啊!

这是眼下火爆浙BA的一个微不足道的注脚,却也见证着独属浙江人的快乐。本周末,2025浙BA杭州赛区的半决赛、决赛,就将在拱墅运河体育公园体育馆打响。7月22日傍晚6点,半决赛门票正式开售,共设置3档票价,分别为8元、18元、28元。结果,不到1分钟,8元档的门票先售罄。剩余的票也坚持不到2分钟就被抢光了。

这个夏天,苏有苏超,浙有BA,虽然浙BA的能见度,还赶不上苏超,但浙江老百姓乐在其中。

群众性体育赛事,到底好不好玩,关键在群众来不来玩。群众玩不玩、爱

人民性作为中国式现代化的鲜明底色,也应该是体育事业发展的底色。浙BA赛场内外涌动的身影,正是无数个个体对体育最本真、最热烈的回应。

不爱,谁去赛场谁知道——嘉兴秀湖体育馆,呐喊能掀翻屋顶;临平体育中心,球员拼得像刚从水里捞出来;台州更妙,球场搭着非遗戏台,主打一个人山人海……

浙BA一出生,就有一个胎记:这是群众性体育赛事。如果你是职业球员,抱歉,免进。说白了:就是要老百姓“我的地盘我做主”。浙大95后博导吴亦全,白天搞科研,晚上打浙BA。白天他是数学法学界的“破壁者”,夜幕下摇身一变就成了浙BA球场上的“破局者”。更别说作为民营经济大省,“白天当老板,晚上抢篮板”的球员,一抓一大把。而比赛早就跳出球场,成了全民大派对。场馆里做志愿服务的,咖啡馆里凑热闹看直播的,球馆外开夜市挣外快的……老百姓把浙BA当成自己的舞台,张罗得不

亦乐乎。

浙BA能在较短的时间内,引发群众的追捧,并非偶然。一方面在于,浙江全省从市到县乃至乡村,篮球运动有着广泛扎实的群众基础。诸暨这“全国篮球城市”,20万“篮球人口”围着2000多片球场转。去年诸暨村BA吸引了311支球队,在70天里开展了近800场比赛。浙江全省更有5.5万多个篮球场、4023座球馆。另一方面在于,浙江灵活的群众办赛机制。嘉兴海盐望海街道搞“政府引导+社会参与”,拉着企业建起综合运动馆,玩出了“政府-市场-社会”的好循环。而诸暨五泄文体中心,因村BA火热导入,村集体经济增长100多万元。

说白了,浙BA的热,根本上是政策和老百姓需求对上了号。群众性体育赛事从“单点开花”变成“集群绽放”。道理很

戳破“零元购”泡沫

■ 本报评论员 朱浙萍

针对近期“外卖大战”愈演愈烈的情況,国家市场监督管理总局于7月18日集中约谈饿了么、美团、京东等平台企业。目前,相关平台已执行三项整改:全面下线“零元购”类促销活动;大幅收缩免单营销范围;成立专项工作组加强活动监测、价格管控及骑手权益保障,并强化社会监督与信息透明度建设。一系列动作,鲜明传递出反“内卷”信号。

消息一出,不少网友表示遗憾,“我的免费奶茶没有了”;还有人疑惑,“补贴战”不是让消费者得到了实惠吗,为什么要反对呢?

表面上看,平台拿出真金白银补贴,消费者薅到了羊毛、商家订单量增长,看似多赢局面。但随着补贴周期拉长,“零元购”等补贴出现,这场“价格战”便逐渐偏离了良性竞争的轨道。

站在消费者角度,这种“低价换流量”的“价格战”隐患重重。首先,企业陷入恶性竞争,以明显低于成本的价格销售,往往以牺牲产品质量为代价,最终消费者买到的只是低质商品。其次,部分行业的“价格战”,其实是头部企业打压竞争对手的策略,在取得市场优势地位后,又会采取另一套价格体系,最终损害的还是消费者自己。所以说,市场机制中,价格最重要的是合理,而非越越低好。

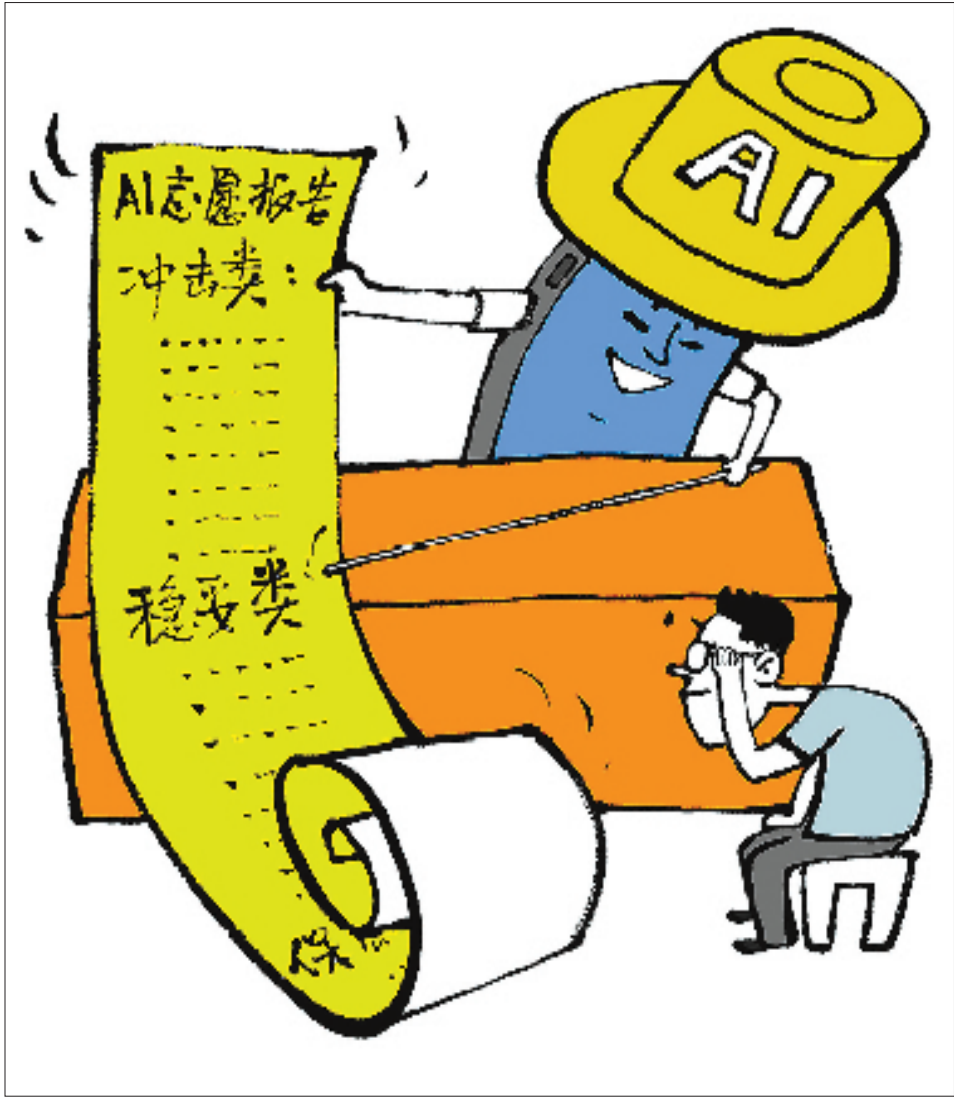
事实上,早在5月,国家市场监督管理总局等五部门就已针对“外卖大战”问题约谈平台企业,但“烧钱大战”却愈演愈烈。背后的根源是企业资本

扩张和垄断的冲动,也暴露出企业对“价格战”本质认知偏差。中央已多次强调综合整治“内卷式”竞争,治理低价无序竞争正是“反内卷”的重中之重。然而,一些企业误将“价格战”视为单纯的市场行为,依然大张旗鼓,用补贴催生一个个虚假繁荣的泡沫,忽视了这种“内卷式”竞争对整个行业,乃至中国经济高质量发展带来的负面影响。

“价格战”愈演愈烈的背后,是电商平台对“以低价换市场”路径的深度依赖。从网约车到共享单车,不少平台企业早已习惯“摊大饼”式扩张,缺乏真正的创新动力。一些企业甚至幻想“只要价格够低,就能绑定用户”,甚至制造出“上亿用户支持我的低价”“处罚我会伤害消费者”的错觉。殊不知,靠补贴维系的“忠诚度”极其脆弱,一旦出现更低价者,用户便会迅速倒戈。此外,一些企业已意识到“内卷”的危害,但一旦“价格战”的“潘多拉魔盒”打开,在缺乏有效协调机制下,很难单方面退出,只能被市场洪流裹挟前行。

当市场失灵时,就需要监管部门及时出手。相关部门规范外卖平台行为,是对公平秩序的维护,是戳破“零元购”泡沫,把行业从“低价内卷”的零和博弈,拉回到“多方共赢”的健康赛道——让商家诚信经营有钱可赚,骑手不再为送单玩命,消费者有食品安全质量保障,平台也能靠服务与技术盈利。旗帜鲜明反对“内卷式”竞争,就要大力支持监管部门发挥有形之手作用,引导电商平台向着价值创造提升格局,实现行业良性发展新局面。

AI报志愿,能否算出最优解



最近几天,全国各省本科批次录取结果已经陆续开放查询。《人民日报》调查发现,越来越多的高考生借助AI填报志愿,许多人获得了满意的结果,但也有人反映“录取位次不准确”“保底志愿滑档了”。AI志愿填报工具能够拓展考生和家长收集院校专业信息等渠道,但也不可“闭眼抄答案”,考生应综合各方信息和自身情况,在技术辅助与自主判断间找到平衡。

王铎 作

· 资讯 ·

航运浙江:解码杭州下沙作业区如何提升外贸效率

盛夏,杭州港务集团下沙作业区热浪蒸腾。与传统高温下龙门吊作业不同,00后女生小杨坐在室内控制中心,通过操控面板对集装箱进行搬运。“一般集装箱搬运都是全自动化的,需要我们操作的时候,一个标箱也只需要几十秒就可以移动到指定位置,那边的几台就是我现在在操作的龙门吊。”随着她手指的方向,便可以看到窗外整齐堆放着的集装箱正在被精准抓取。全力驱动绿色智慧转型,这只是下沙作业区潜心修炼“内功”,推动物流降本增效的一部分。高效的服



杭州下沙作业区

■ 李清 金林杰 徐丽婷

一本账本 海河联运降低20%物流成本

“从下沙作业区到宁波舟山港,每个集装箱比公路运输省300元。”杭州市交投集团所属杭州港务集团下沙港公司负责人给出的这个数字,让顾家家居物流负责人算了一笔明白账——企业今年上半年从下沙港出口8956个标箱,那么半年就能省下246万元。

这种成本优势源于下沙作业区构建的“河海无缝衔接”网络。开港两年来,这里已形成13条密集航线,其中“下沙—乍浦—宁波”精品航线实现64个标箱箱“天天班”,17艘船舶全年无休运转。相比公路运输,这条航线综合物流成本降低20%。此外,政府也在同步发力,去年,杭州市通过发放2150万元补助资金,推动“公转水”集装箱量新增12万个标箱以上,综合降低企业物流成本8760万元。顾家家居的体验具有代表性。下沙作业区为其定制的“甩挂运输”服务,将空箱提前投放至工厂,更是为企业赢得了宝贵时间。“以前要盯着公路运输的每个环节,现在一个电话,港里就全程代办了。”该企业物流负责人感慨道。

从2023年底300多家企业入驻到如今900余家,外贸企业数量激增160%,强大的“区港联动+江海联运”服务体系,叠加精准滴灌的“一企一策”补

助政策,正在产生显著的聚合效应,一条河真正串联起产业链与全球市场。

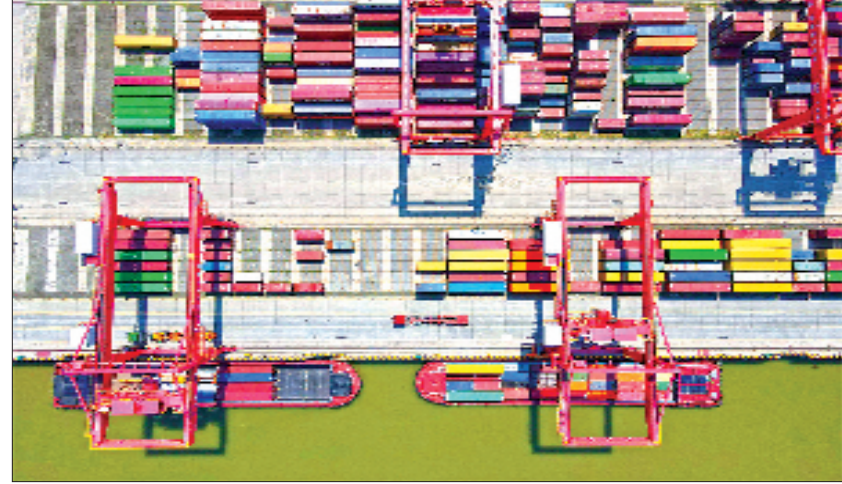
一键服务 从仓库到海港的“零操心”方案

“企业只需一键下单,剩下我们全程解决。”杭州下沙港口发展有限公司负责人介绍,他们组建专业揽货小组主动上门,破解外贸企业最头疼的衔接难题,服务团队实时盯控每个货柜动态,一旦发现延误风险,立即启动应急保障,避免甩箱损失。去年有批发往欧洲的货物因天气延误,港方紧急调配公路接驳,额外费用由港口承担,确保货物赶上船期。

这种“保姆式服务”正在升级。在建的H986海关监管场所投用后,企业可在下沙作业区一站式完成报关、查验、放行。配合“浙江e港通”服务品牌,这里将实现关务、港务、船务等“五位一体”协同,打造“两关如一关、河港如海港”新格局,提升港口货物进出口便利化水平。

一场转型 9人变3人的效率变革

走进下沙作业区,听不到传统港口的轰鸣,只有电动龙门吊精准作业的轻微声响。这里的3台无人驾驶港机,通过控制中心指令直达,自动抓取集装



俯瞰杭州下沙作业区

箱,“传统9人倒班的工作,现在3人远程监控就能完成。”技术负责人指着操作台介绍道,系统会自动分配堆场位置,虽然单次操作没有人工的速度,但是因为节省了人员倒班、休息等时间,整体作业效率提升15%。

下沙作业区的绿色基因早已融入血脉,生产作业管理系统(COS系统)是智慧化的核心。系统自动规划集装箱堆存位置,无人港机会按指令精准操作。“以前人工安排堆场,找个箱子要半小时,现在系统定位,5分钟搞定。”一位老码头工人的话直观展现了变化。

这种智慧化转型带来的不仅是效率。港内所有流动机具已实现纯电驱

动,今年下半年,首艘氢能集装箱船和电动船舶将投入“下沙—乍浦”航线。“物流环节的零碳化正在成为新的贸易优势。”下沙港口公司负责人对未来充满期待。

下沙作业区的崛起折射出浙江内河水运的战略部署。作为长三角南翼重要的内河枢纽港,未来,128个标箱集装箱船有望从下沙港直达山东济宁港以及安徽、江苏等大型内河港口,进一步降低综合物流成本。当氢能船舶在下沙作业区鸣笛启航时,看到的不仅是一个港口的升级,更是一座城市通过水路联通世界的雄心。

图片由杭州市交通运输局提供

警惕「清北率」成畸形政绩

■ 士士瓊

近日,一张高考喜报引发关注。这份来自江西上饶余干中学的喜报这样表述:在多名高分学生拒报清北志愿的情况下,我校仍有3名同学被北京大学正式录取。目前,学校相关负责人表示,已要求撤下喜报并整改。

这份喜报之所以引发争议,一方面是因为喜报中的内容暗含对部分高分学子未报清北名校的不满;另一方面,也有网友表示,有政策明确规定,不允许发高考喜报,这份喜报涉嫌违规。

实际上,这两个问题殊途同归。学校为什么希望高分学子报考清华北大?近年来,一所中学考上清华北大的人数日渐成为衡量该校教学质量的重要指标。因此,“清北率”成为一些学校、一些地方下大力气追求的“政绩”。有的学校甚至直接将“清北率”与教师的薪酬、评奖等事项挂钩,将优质教育资源向高分学生倾斜,不遗余力追求“清北率”。

学校为什么要发喜报?同样是为了宣传成绩。《教育部关于做好2025年普通高校招生工作的通知》明确指出,不得以任何形式宣传炒作“高考状元”“升学率”“录取率”“高分考生”等。但是,学校即使冒着违规的风险也要发出“高分考生”被北大录取的喜报,无疑是觉得这一成果太重要了。

简而言之,从追求“清北率”到发出“清北率”的喜报,都是学校的重要“政绩”,都关系着学校的“脸面”。不难看出,一些学校对清北两校的重视,已经超出了正常的教育评价机制。

毫无疑问,清华、北大是很多人向往的名校。但是,这并不代表所有的学子都想报考这两所学校,更不意味着没考上清华北大的学生就不优秀,甚至没有前途。教育本来就该尊重学生的特点,鼓励他们在不同的领域,以不同的方式发挥自身价值,而不是把考上某一批高校甚至某两所高校作为唯一评价标准。

一些中学对“清北率”的过度追求,是功利主义教育观的体现,是“唯名校论”的极端体现。其他学生培养得再好,没有考上清华北大就没法作为成绩宣传,因此无关紧要——这是对教育理念的扭曲,更是对学生的不负责任。不顾学生意愿和实际情况,一味要求报考其清华北大,归根结底,不是为了学生的发展,而是为了学校自身利益,这是一种教育界的“面子工程”“政绩工程”。

考上清华北大固然好,但人为赋予清华北大过高的地位,不仅对其他高校不公平,而且对清北本身的发展也未必有利。评价人才,最终还是应该回到人的本身。

职校生逆袭并非偶然

■ 伍里川

据报道,在河南新乡职业技术学院就读智能控制技术专业的大一学生聂灿林,日前拿到了中国航天科工集团的就业直通卡。

所谓就业直通卡,是指持卡者毕业后可优先获得中国航天科工集团旗下企业就业资格。聂灿林被重用,大体属于“职校生逆袭”叙事。但仔细观察,又和过往的案例有所不同。因为这一案例向公众展现了一种新的格局:职校教育、职校生就业生态已经发生了巨变。

从个人素养层面而言,聂灿林处在职校相关领域的尖端位置。19岁的他在国家级、省级职业技能竞赛中斩获多项大奖,还持有工业机器人系统操作员技师等高级证书。这样一个人才,放在就业市场中属于“即插即用”型高手,被央企看中,毫不奇怪,绝非偶然。

这个结果,固然和个体努力有着密切关系,但也源于职校教育改革的深入推进。作为职校的一个代表,新乡职业技术学院连续三年被列入新乡市政府报告重

点支持范畴,折射了该校产教融合、积极参与技术革新新气象。可以想见,职校生群体逐步走向科技前沿地带,将是一个趋势。事实上,在当下这样一个人工智能技术突飞猛进的时代,“智能”打头的专业受追捧,专业人才早早“名花有主”,越来越常态化。用人只用对的,正成为越来越多知名企业的观念和选择。不论一个人是不是名校生,只要能担纲大任,就不会被埋没。

聂灿林被央企“预定”,是其中非常具象化的一个案例。这一故事牵连着宏阔的时代背景。今年政府工作报告将“加强拔尖创新人才、重点领域急需紧缺人才和高技能人才培养”列入了2025年政府工作任务。这对包括职校在内的高校人才培养工作提出了新要求、高要求,也给广大学子带来了前所未有的机遇。建设科技强国,离不开对重点领域的艰苦攻关,离不开教育的高质量发展。围绕重点领域深入掘进,探索建立更科学、更开放的教育机制和用人机制,是全社会面临的重任。