

刷脸取厕纸的“高科技”值得点赞吗

□ 杨雪

为防厕纸被“卷走”，天坛公园想了个大招——装上“人脸识别厕纸机”，即刷脸取厕纸。同一个人每隔9分钟能取一次纸，每次出纸长度为60厘米。人脸识别的技术应用场景本该令人兴奋，然而，公厕里引入带有“特殊条款”的高科技，总感觉有点黑色幽默的意味，让人啼笑皆非。

首先，这款“厕纸神器”的创意、应用和效果当然值得肯定。可能不少人会问，厕纸才值几个钱，设备又得花多少钱，杀鸡焉用牛刀？现在就以天坛公园的

某试点数据为例：厕纸从每天20卷减至4卷，按7元一卷计算，一个月便可节省3000多元。从可持续角度，设备一次性投入的几千元显得微不足道。而比省钱更重要的是，当自觉无法发挥作用的时候，用技术实现对行为的匡正来得非常及时且必要。

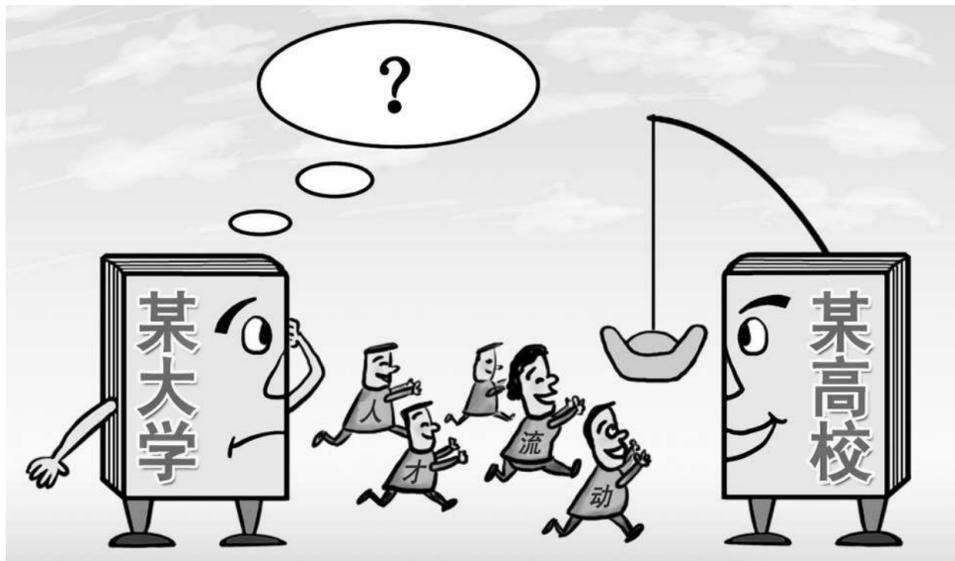
至于设定“间隔9分钟取纸和60厘米长”是否科学，个人认为，虽然用厕习惯各异，但根据调研数据设置参数有其合理性，毕竟公共场所免费服务本是针对一般需求，不应苛责。所以，对于那些操心双胞胎如何取纸、闹肚子怎么办等等的群众，要知道，出门随身带包纸巾是多么良好的习惯！

其实，天坛公园并非第一个吃螃蟹，这款“厕纸神器”去年就进驻了奥林匹克公园，据说目前运行状况良好。不难预见，神器将慢慢普及到更多有能力供应厕纸的公厕，而“刷脸取厕纸”很可能会像移动支付、共享单车一样，从新时尚化为习惯。但需要注意，取厕纸时刷脸并不像买单时刷二维码一样潇洒。

与“科技改变生活”不同，刷脸取厕纸是件不必注入技术含量的小事。不论对标发达国家标准而设施俱全的厕所，还是顺应技术潮流的发展，这款“人脸识别厕纸机”的横空出世并不具有自发性和必要性，

所以横着竖着像个怪物。虽然创意是真好，但同时也是真的尴尬——不知道应该为技术手段约束了低素质点赞，还是为低素质催生了技术手段而摇头。

坊间有个共识：厕所文化反映社会文明程度。个人观察，现在的厕纸情况已经比过去要改善许多，商场、景区等供应免费厕纸的地方越来越多，狂拽厕纸揣进包包的人越来越少。不过，一旦技术介入之后，当刷脸取厕纸发展成为一种新兴厕所文化时，又该如何评价我们的国民素质和文明程度呢？届时假如统一拆掉神器，换回简单的取纸盒，还会有人把“社会主义羊毛”薅回家吗？



800万元月薪，100万元年薪。这是华东政法大学在2017年高层次人才招聘公告中，给学科领军人才开出的该校“史上最高”待遇。“双一流”大幕开启，历数各地高校人才引进计划，“挖”人才的决心可谓不惜血本，其中尤以“资金实力雄厚的东部理工类高校”为最。
赵顺清/视觉中国

请别掘欠发达地区的“命根”

□ 黄琳斌

在教育界近日召开的中西部高等教育振兴计划工作推进会上，教育部部长陈宝生说，东部各高校挖走中西部高校的人才“手下留情”！挖走这些人才，就是在掘人家的“命根”！

事实上，长期以来，不但存在东部高校向中西部高校挖人才的现象，在医疗、科技、文化等多个领域，都有发达地区利用自身优势向欠发达地区挖人才的情况。事业是人干出来的，人才资源是第一资源。与发达地区相比，欠发达地区人才紧缺，对促进当地发展的意义更突出。有的欠发达地区的学校或医院，一位骨干教师或医生被挖走，其所在的梯队或科室就会垮掉。所以，说这类人才是当地的“命根”，并不夸张。

欠发达地区各领域的人才长期大量流失，导致这些地区的发展更加困难，人才的生活和工作条件

难以得到较大改善，反过来加剧了人才的流失，造成恶性循环。欠发达地区辛辛苦苦培养的人才，被发达地区凭借雄厚的实力，轻轻松松地挖走，这对欠发达地区也很不公平。所以陈宝生部长表示，不鼓励东部高校从中西部、东北地区高校引进人才。

然而，如果只是靠各部门的领导在会上说说，靠发达地区的各单位自觉不从欠发达地区挖人，恐怕难以收到实际的效果。因为，在有些地方看来，培养一个人需要很长的时间，直接挖过来合算得多。在这种实际利益的驱使下，自觉是难沾上风的。所以，在我国区域发展不平衡、欠发达地区人才紧缺的情况还将持续较长一段时间的情况下，还是需要有关方面拿出切实可行的措施，防止欠发达地区人才流失加剧。

我国“十三五”规划纲要提出，完善工资、医疗待遇、职称评定、养老保障等激励政策，激励人才向基层

一线、中西部、艰苦边远地区流动。所以，有关方面可以做的，一方面是努力改善欠发达地区人才的生活待遇和工作条件，为人才的进一步发展和价值的充分实现开辟更广阔的空间，缩小与发达地区的差距。另一方面是建立健全相关制度，避免发达地区随意从欠发达地区挖人才。比如建立人才流动补偿机制，要求从欠发达地区引进人才的发达地区，向前者支付一定的经济补偿，或进行相应的对口支援，等等。

当然，从总体和长远来看，畅通人才流动渠道，促进人才有序自由流动，有利于人才自身的发展和经济社会的进步。这与在当前国情下，对发达地区向欠发达地区引进人才作出一定的限制并无根本矛盾。发达地区主要应当作出自身雄厚的经济实力、广阔的人才发展空间和较多的对外交流机会等诸多良好条件，立足于自己培养人才，或从其他发达地区引进人才。

中国企业要带着知识产权自信跨越专利鸿沟

□ 陈雍君

据报道，美国摩托罗拉系统公司近日在美国当地法院提起诉讼，诉中国深圳的海能达公司侵犯了摩托罗拉的专用通信技术专利。摩托罗拉是具有近90年历史的通信业跨国巨头，而海能达是成立20多年，于2014年刚在深圳创业板上市的年轻公司。两者体量相差之大，令此次诉讼颇具意味。

专利战，向来是最高级别的产业竞争。在信息通信领域，中国企业受到国外巨头的专利诉讼已不新鲜。前有华为、中兴，今有海能达，无一不是在企业做大做强迈向世界市场的时候遭遇专利战。原因很简单，巨头们发现市

场份额被挤占，不得不举起专利大棒狙击中国企业，以挽回投资者信心，延缓中国企业海外登陆进程。

这似乎造成一种假象：中国企业是知识产权的破坏者，是专利麻烦的制造者。然而事实恰好相反，中国不仅是知识产权的坚定保护者，中国企业也是专利游戏规则中的优等生。

就在刚刚落幕的全国两会上，政府工作报告明确提出“全面提升科技创新能力，开展知识产权综合管理改革试点，完善知识产权创造、保护和运用体系”，显示出中国在知识产权保护与运用方面的国家意志。与国家意志相一致的是，近年来中国企业全力开创新引擎，夺取专利制高点。数据显示，2016年，国家知识产权局共受理PCT

（《专利合作条约》）专利申请4.50万件，同比增长47.3%。增速数年稳居世界主要国家首位。以此次被诉的海能达公司为例，公开数据显示，2015年该公司将营收的12%也即2.98亿元拿来投入研发，2016年研发投入又增长到5.79亿元，至今已累计申请专利995项，累计授权410项。此外，该公司还通过并购等措施大幅提升研发实力，扩充专利版图，公司40%的员工为研发人员。巨大的投入获得了相应的回报，从某种意义上讲，这么快遭到国际巨头的专利狙击，足以为其证明。

中国企业虽然努力，但专利布局早已是国际产业巨头的习惯做法，目的就是为今天，用诉讼阻止竞争者。可以预见，随着中国企业不断向海外发展，势必会

近日，一位上海13岁女孩“小千”

花光父母25万积蓄“打赏”网络主播。有评论者提出，孩子对钱没有概念，手机支付不像现金交易，花的又是父母的钱，花起来“刹不住车”，应加强对未成年人进入包括直播在内的网络世界的监管。笔者认为，未成年人由于心理、人格尚未成熟，自我约束力相对较低，抵制诱惑、分辨是非的能力也较弱，加强教育和自我约束能力，当然很有必要，但仅此尚未击中问题要害。君不见，那些对钱很有概念的成年人，“天价打赏”也毫不含糊，挪用别人的钱道自己之快也屡见不鲜。整治这一现象，固然要“刹”掉那点击“支付”按钮的手，更要规范资本操纵直播经济之“手”。

在日益发达的虚拟世界中，网络直播无疑是近年来发展最快的部分之一。中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的第39次《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2016年12月，网络直播用户达到3.44亿，占网民总数的47.1%。也就是说，几乎每四个中国人中就有一个网络直播用户。规模如此巨大且仍在膨大的一块蛋糕，自然获得了资本的青睐。有机构预计，2020年网络直播将撬动上千亿元规模的资金。

应该说，市场经济环境下，一个行业能得到资本支持，就是活力旺盛的表现。资本的涌入是直播行业发展的自身需求，也是其继续发展的基础。但是，资本如同泛滥的河水，既能灌溉行业成长，也能将它冲垮，关键在于是否有到位的监管与正确的引导。相较于其他领域而言，网络直播进入门槛较低，技术和政策监管不够完善，造成竞相涌入的资本轻易地将逐利的本性涂抹到产业之上，使直播几乎成了“烧钱”的代名词。于是，在表面繁华的背后，滋生出野蛮生长的乱象。从这个意义上说，饱受诟病的“直播造人”、色情交易、天价转会、恶意炒作等，其实是缺少监管的资本在直播行业上撕开的一道伤口，“天价打赏”，也是其中之一。透过这些伤口，我们看到的不仅是“小千”父母的损失，而是资本对方兴未艾的互联网经济的残忍破坏。当打赏额度成为直播行业的唯一尺度，所谓技术的改进提升、内容的深耕细作乃至运营生态的优化，都难免沦为空谈，直播经济也有可能被推向一场泡沫的狂欢。而当资本惯于以“收割者”的姿态横冲直撞，又将对国家的经济生态造成更大的破坏。

所幸近年来有关部门已开始发力，2016年4月，文化部查处了26个网络表演平台，有4000多个涉嫌严重违规的表演平台被关停。此后，《关于加强网络视听节目直播服务管理有关问题的通知》和《互联网直播服务管理规定》陆续出台，从政策上对直播进行规范。而这些政策中不乏调控资本之手的举措，笔者以为，不妨从此入手，继续加快有关政策落地的速度和力度，规范资本对直播产业的介入，让资本在法规和公序良俗的轨道上运行，引导资本的力量激活直播产业的“正能量”因子，比如科技创新带来的创业新契机，打破明星在“粉丝经济”的垄断地位、为普通民众展示才华扩大平台等等，通过推动直播产业绿色健康发展，助推新兴的互联网经济稳步前行。

遇到更多更复杂的知识产权纠纷，引发各类专利大战，状如横亘一条难以逾越的鸿沟。面对这条鸿沟，中国企业必须抛弃妄自尊大的观念，坚持产品自信，服务自信，特别是知识产权自信。

什么是知识产权自信？那就是要坚信我们巨额的研发经费不会白白投入，我们拿下的一簇簇专利是金子总会发光，要坚信正在努力加速的我们必然赶超。

自信不仅来自于中国企业不断加速的专利布局，还在于中国企业有能力提供差异化的产品，个性化和定制化的服务，在于中国不断崛起的工业制造能力，更在于中国人肩负创新发展大旗跨越鸿沟走向世界的决心和勇气。

让科学精神走进孩子心里

□ 王大鹏

2016年12月，经合组织公布了2015国际学生能力测试的结果，由北京、上海、江苏、广东组成的中国部分地区联合体位居总分第十。该消息甫一发布就得到了国内媒体和科学教育领域的极大关注，各主流媒体纷纷对此进行报道并发表评论性文章，讨论我们的科学教育问题，是什么偷走了孩子的科学梦，等等。

2017年1月份，教育部印发了《义务教育小学科学课程标准》的通知，要求从小学一年级开始开设科学课，并且于2017年秋季开始执行，这对于饱受诟病的科学教育有了新的变化，因为接下来的科学教育课程有了指导性意见，同时也意味着科学教育得到了更大的重视，但是相较于2015国际学生能力测试结果所引发的轩然大波，该标准的印发并没有引起媒体广泛的关注，这难免让人感到有些错愕，因为我们更热衷于对国际比较的分析和评论，而对国内强调科学教育的文件却不以为然。

如今，社会和经济对科学和技术的依赖性不断增强，科学已经深入到我们日常生活的各个角落，同时科学和技术中还包含着伦理、社会和政治议题，所以了解科学和对科学进行传播的重要性比以往任何时候都要大。而了解科学不仅仅要掌握科学知识，更重要的是科学方法、科学态度和科学精神，能够把科学思维运用到我们日常生活中，做出理性的决策。

但是科学精神不能凭空产生，所谓“润物细无声”“滴水穿石”，科学精神并不是一蹴而就的，它的培养需要潜移默化的过程。比如有专家就曾建议：学校的科学教育不仅要传授学生知识，还要让学生了解这些知识是怎么来的，知识体系是怎样发展的，从而培养学生主动从实践中验证的精神和态度。而《义务教育小学科学课程标准》中“教师要加强实践探究过程的指导，注重引导学生动手与动脑相结合，增强学生问题意识，培养他们的创新精神和实践能力”的要求也说明我们更加注重科学精神的培养。

当然，从一定程度上来说，“十年磨一剑”的科学教育有了更科学的指导，科学教育也得到了更大的重视，但是在强调科学教育重要性的同时，我们也应该思考科学教育的最终目的。我们不是让每个人都成为科学家，而是要每个人都能科学理性地看待科学，利用科学参与科学，这应该比让每个人都成为科学家更理智、更现实。

“临渊羡鱼不如退而结网，坐而论道不如起而行之。”在我们热议国际比较结果给我们启示的同时，我们更应该在《义务教育小学科学课程标准》的指导下推进科学教育工作，让科学教育真正地走进课堂，让科学精神走进孩子们的心里，生根发芽。

用科技加速器巩固“双创”成果势在必行

■ 科技专论

□ 汪斌

在“大众创业、万众创新”的大背景下，各式各样的创新型服务机构遍地开花。国内各类众创空间、科技企业孵化器、加速器如雨后春笋般出现在公众视野，成为实践创新驱动不可或缺的平台。但光明的表象后也存在着不容忽视的阴影。自去年年初起，国内一线城市的多个创业平台一夕崩塌。从“地库实验室”的转让通知到“孔雀机构”遭遇强拆，孵化器发展难以维系的舆论不绝于耳，甚至出现了“孵化器倒闭潮来临”之说。

据笔者了解，倒闭的这部分孵化器大多以“二房东”的形式存在，主要收入来源是入孵企业的租金，盈利点较为单一且缺乏持续扶持科技企业发展的能力。这些孵化器的黯然收场一方面是优胜劣汰的市场现象，另一方面也是行业洗牌必然，为孵化器未来的发展方向提供了警示。孵化器本身要进化，除了解决物理空间的问题外，更要解决配套问题，响应创业团队的服务需求，而不单单局限于提供场地、办公设备、工商注册等基础项目。从这一角度而言，要推动孵化器的转型升级，提升其在专业技术领域的服务

能力，进而推动“双创”向纵深发展，大力发展科技加速器已势在必行。

现阶段，科技加速器是国内创业孵化服务链条的一个短板，但它又是孵化培育生态链上必不可少的一环，对于提升孵化服务质量、创新孵化模式、营造良好的创新创业生态环境至关重要。

同样是创新型服务载体，相对于众创空间、孵化器来说，科技加速器并不为人所熟知。从数量上说，根据前不久科技部公布的数据显示，目前我国众创空间数量超过4200家，科技孵化器有3000多家，而加速器仅有400多家；从服务对象和服务内容来说，加速器与一般的孵化器也有比较明显的区别。

理想状态下的创业孵化链条是这样的：创业种子在苗圃发芽后，寻找到能满足这一阶段需求的孵化平台并迅速成长，成功渡过初期后进入更为专业系统的企业加速平台，之后脱离创业期进入相应的产业聚集平台。简言之，新生的创业项目顺利发展的话，会依次经历孵化阶段、加速阶段、产业聚集阶段。相应的，不同阶段的土壤选择是不一样的。众创空间、孵化器服务的主体一般集中在种子期到初期，而加速器则服务于企业加速期。

顾名思义，加速器的服务特色在于“加速”。为了

帮助企业实现短期内的快速成长，加速器的服务方式必然是短期的、集中的、高度专业化和结构化的。在笔者看来，这就要求加速器不仅要掌握众多高端资源，还要真正熟谙科技企业的成长规律并能实现要素的高效整合，才能帮助其在投资、市场、媒体等各环节游刃有余、脱颖而出。尤为关键的一点是，加速器需要具备帮助创业者将企业标准提升为行业标准的意识和能力。只有将企业标准提升为行业标准，才是一个科技企业真正发展壮大的标志。帮助孵化企业在行业标准的制定上占有一席之地，拥有一定的话语权，才能让科技加速器发挥“加速”的实效。

科技部火炬中心副主任盛廷林曾表示，当前要把提升科技孵化器水平作为“苗圃—孵化器—加速器”科技创业孵化链建设的重要前提，同时在建设探索加速器的多元化投入机制，提高加速器服务水平。

笔者深以为然。社会各界有必要认真审视科技加速器在深化“双创”的过程中将发挥的作用。就我国科技企业的发展现状来看，加速器服务水平的高低必然影响深远。目前全国有高新技术企业十多万家，但真正做大做强科技企业屈指可数，其中一个很重要的原因就是缺乏科技加速器的帮助。

如果将科技创业看作是一个从无到有、从有到优的过程，按照发展规模和水平的不同，笔者将之划分为三个阶段：0—1（第一阶段），进入众创空间或孵化器，从技术研发到产品成熟，再成为国家认定的高新技术企业，每年可产生30万—50万元的利润；1—10（第二阶段），企业在科技加速器的扶持下，快速发展到每年有一二千万的利润；10—100（第三阶段），企业可以寻求成功上市或被并购或上市新三板。

创业在不同的发展阶段自然有不同的发展需求。当前我国科技企业的整体发展也表现出了鲜明的阶段特征：0到1阶段发展迅猛，随着国家对“双创”的重视以及越来越多创新主体的参与，数量越来越多的众创空间和孵化器以及他们孵化出的企业就是明证；10到100阶段的创投资本市场也非常活跃，由于国家政策的支持和社会资本的积极参与，发展到一定程度的创业企业获得大额投资并不困难；与这两个阶段形成明显差异的是1到10这个中间阶段。处于这个发展阶段的创业者往往进退维谷，突出表现在企业有了一定的规模以后，却无法进一步发展壮大。这批企业没有在萌芽期夭折，也没有在孵化中流产，却恰恰停滞在茁壮成长前夕，因营养不良而踟躇不前。

我国目前有3000多家上市公司，还有众多实力雄厚的投融资机构，因此有一定规模、发展前景明朗化的科技企业都有机会成为投资的焦点。一旦科技加速器能够源源不断地帮助大量科技企业跨越1—10的阶段，达到可以接受大额投资的规模，立即就可以与资本市场对接，科技加速器完全能够起到科技企业与资本市场对接的桥梁作用，成为未来经济繁荣发展的催化剂。

2017年，党中央提出的“供给侧改革”将向纵深发展，构建“高精尖”经济结构无疑是重要目标。随着“双创”活力的进一步释放，当前的创业模式、创业主体、创业服务机构均将迎来显著变化。在“双创”走向深度变革的进程里，科技加速器必将发挥出令人瞩目的光与热。（作者系北京高精尖科技开发院院长、研究员）

治理直播乱象亟须规范资本之手

□ 肩周尺