



新华社酒泉5月29日电(记者李国利)据中国载人航天工程办公室消息,5月29日,神舟十四号载人飞船与长征二号F遥十四运载火箭组合体已转运至发射区。

目前,发射场设施设备状态良好,后续将按计划开展发射前的各项功能检查、联合测试等工作。

图为神舟十四号载人飞船与长征二号F遥十四运载火箭组合体准备转运至发射区。(新华社发)

## “一件事”改革解决急难愁盼

### 江北创建70个“一件事”服务,提升群众和企业办事的便捷度

#### 奋进新征程 建功新时代

探索共同富裕一年间

记者 董娜 通讯员 陈冰曲

5月27日临近下班时分,市民杨先生火急火燎地来到江北行政服务中心。前一天,他接到工作人员电话,获知孩子申请的更名事项已通过,只要带上户口簿到窗口就能办结。

“我听说,办更名要跑公安、社保、医保、教育等很多部门,全部办好要等很久对吗?”刚一进门,杨先生便焦急地向引导员张薇。

“现在办理个人身份信息变更只需填写这个表格,后续社保卡、医保参保信息、学籍学籍信息内容就会自动生成,不需要您来回跑了。”张薇在帮杨先生取号的同时为他递上了一份《宁波市身份信息连

锁变更“一件事”申请表》。

在张薇的指导下,心情稍放松的杨先生勾选好了变更事项。等叫到号,窗口工作人员接过户口簿和申请表,将上面的信息通过浙政钉后台的“身份信息变更一件事”小程序拍照上传,点对点传递给社保、医保、教育等部门的审批人员。从取号到提交资料,再到连锁受理完成,整个过程只用了短短几分钟。

在江北,便民服务“一件事”集成改革的实例随处可见。一边是人民群众实实在在的便利体验,另一边,有企业不断攀升的获得感和满意度。

这几天,宁波蓝野医疗器械有限公司技术总监张焱的手机响个不停,企业自主研发的数字化口腔医

疗设备接到了不少接洽意向。同时,企业人事部也收到了许多专业人才的求职信息,这让总裁徐步光十分欣喜。“这多亏了‘线上专家’应用,就像为我们高新技术企业量身定制的一样,太厉害了。”

这个“线上专家”指的就是新产品研发全周期政务服务“一件事”集成改革的应用场景,是江北区在全省率先创新开发的。多年来,作为一家专业研制生产医疗器械的高新技术企业,如何寻找专业对口人才、快速申请专利技术项目一直是蓝野医疗面临的难点。而“线上专家”的出现让这些难题迎刃而解。“以往,这些申请项目需要部门间层层上报、程序繁琐,如今只要进入‘线上专家’操作,不仅能缩减材料申报、审批的时间,还能针对我们的需求,精准地查找到高度匹配的信息。”徐步光笑着说,“以后啊,找政策、找人才、找技术、找设备,都没有后顾之忧了!”

#### 记者手记

衣食住行、安居乐业、育儿养老……桩桩件件,皆与群众切身利益息息相关。江北“一件事”机制持续发力,回应民生热点关切,解决群众“急难愁盼”,不断提升群众和企业办事的便捷度、体验感。

依托浙江省一体化在线政务服务平台,江北为个人和企业全生命周期提供场景式智能服务,创建个人32个“一件事”、企业38个“一件事”。去年,江北“一件事”的好经验好做法入选了2021年度全国基层治理创新典型案例,推动江北区县级政府透明度指数连续五年跻身全国前三。接下来,改革将从政务服务向民生服务领域拓展延伸,加快探索实践路径,争取形成一批具有全省、全国影响力的最佳实践。

## 耳聋治疗技术革新 擦亮“聆听世界的窗口”



记者 徐展新 通讯员 王虎羽

耳朵里一层薄薄的鼓膜,看似毫不起眼,却事关人与周围世界的聆听与交流。当这层膜出现破裂,人们就会反复出现耳流脓和听力障碍,要么无奈接受,要么住院进行全麻手术修补。

宁波市医疗中心李惠利医院耳鼻喉头颈疾病诊疗中心副主任、医学转化中心主任沈毅所做的,正是让“修补”的过程更有效、更微创、更廉价。“耳朵是人体听觉器官,是人类聆听世界的窗口。我们所有的努力,都是为了保障它的健康。”

近日公布的宁波市科技进步奖名单,就出现了沈毅的名字。他牵头完成的“组织工程技术治疗传导性耳聋的基础与应用研究”荣获一等奖。

一个奖项的背后,是人类与听觉障碍疾病漫长的斗争,是无数科研人员前赴后继的不懈努力,是沈毅及其研究伙伴持续十余年的深耕和探索。

2009年,沈毅赴澳大利亚耳科研究所学习深造,并于西澳大学医学院攻读博士学位。在这片陌生的土地上,沈毅接触到了世界前沿的耳科疾病研究理念和诊疗技术,作为该实验室第一位华裔科研人员,他一步步推进研究走向深入、并逐步实现临床转化。

他瞄准的方向,是“组织工程技术治疗传导性耳聋”。

所谓“传导性耳聋”,主要就是大众熟悉的“中耳炎”和“鼓膜穿孔”。如今,全球15亿听力障碍患者中,中耳炎患者有3.3亿。去年《中国听力健康报告》显示,我国听障发病率超过16%,其中中耳炎和鼓膜穿孔的发病率最高。“慢性鼓膜穿孔通常需要全麻手术治疗,具有创伤较大、技巧复杂、费用较高等缺点,我们希望寻找更好的治疗方法改变现状。”沈毅表示,全新的“鼓膜组织工程技术”,是采用胶原蛋白和胶原蛋白制备的人工鼓膜,通过其负载的生物活性分子,实现鼓膜再生与听觉康

复。

新旧两种治疗方法有何差异?他进行了详细对比——

传统的治疗方法,通常在手术室进行,患者需全身麻醉,手术时间较长,费用可达万元,且需要住院多天。如鼓膜未愈合,往往需要再次手术,费时费力费钱。

“鼓膜组织工程技术”可以在门诊治疗室进行,仅需局部麻醉,操作时间十余分钟,治疗费用低至600元。“通过该方法再生的鼓膜,其形态与听功能更接近正常鼓膜。”沈毅说。

这并非沈毅的“一家之言”,背后有国内外学术界的广泛认可,以及大量的临床案例。

据了解,围绕该项目,沈毅及其研究伙伴已在国际权威期刊发表学术论文39篇,获国际和国内奖项4个、授权专利9项,主编出版了《慢性中耳炎》专著。

与此同时,该技术从2018年推广至今,已应用于宁波地区多家医院100余例患者,取得了良好的临床效果。一份份病例资料、一面面感谢锦旗,都是对研究成果的最好表彰。

然而,沈毅的目标不止于此。对这位一年主刀手术超过600台、接待7000多名门诊病人的医生而言,科研的目的就是寻找解决临床问题的创新方法。

一方面,沈毅着手研发鼓膜“魔术贴”项目,让人工鼓膜具备更好的治疗效果,力争实现传导性耳聋的精准微创治疗,助力宁波攀登“医学高峰”。

另一方面,沈毅将着手向乡镇基层医疗卫生机构推广该技术,让更多一线医务人员掌握这一简便、高效的治疗方法,以最小代价切实解除每一位患者的病痛。

如今,沈毅开展的研发项目已多次获得国家自然科学基金和浙江省自然科学基金资助,收获省卫生创新人才、省科技追梦人、市领军拔尖人才、市优秀留学人才等荣誉。但这绝非终点——正如沈毅自己所言,科技的本质是创新,为理想而奋斗是世界上最快乐的事。



## 全民帆船联赛扬帆东钱湖

昨日,“滨海都市·扬帆世界”2022宁波市全民帆船联赛(东钱湖站)在东钱湖举行,本次比赛是2022年宁波帆船运动推广系列活动中4站帆船系列赛的第一站,共有15支队伍、50名帆船运动员参与角逐。(记者 唐严 摄)

## 宁波智能取暖器“火”遍欧美大商超

#### 奋战二季度 确保双过半

本报讯(记者王岚 通讯员陈冰曲 马佳威)疫情之下,许多企业产能不足甚至停摆,一些产品也缺乏市场无人问津。在宁波瑞能智慧科技股份有限公司生产车间,生产线满负荷运行,仓库内堆满了待发的智能取暖器。

“这批货马上要运往美国,产品在沃尔玛、家得宝等大型商超销售,十分火爆,国内山姆超市也有售,卖得很好。”瑞能智慧董事长唐瑞峰说,企业一直以来十分注重产品系列化开发、多元化销售,大

大增强了抗风险能力。“目前工厂订单已经排到了明年,当前目标就是全力冲刺二季度。”他说。

困则思变,改变销售模式,是瑞能智慧走出的关键一步。从传统的OEM中间商销售模式发展到自有品牌世界大超市直供模式,更多的销售订单纷至沓来。“这种模式不仅能给终端客户性价比更高的产品,也能占据更大的单品市场份额。同时,沟通渠道的缩短,有利于满足客户对产品的设计需求。”唐瑞峰说。

去年起,瑞能智慧开始涉足跨境电商板块。截至目前,公司已在亚马逊等国外知名电商平台

开设商铺,国际独立站也开始运行。在国内的天猫和小红书等电商平台,随处可见瑞能智慧各类产品的身影。

从单一的取暖器产品到系列智慧健康小家电产品,瑞能智慧“wewarm”自有品牌拓展海外市场的步伐不断加快。其间,瑞能智慧建立了海外销售团队,统筹利用好国内国际两种资源、两个市场。

在唐瑞峰看来,产品系列化是基础,更好的研发设计是源头。“我们与浙大宁波理工学院设计学院合作成立了宁波理工瑞能创意电器研究院,为产品系列化提供了创意的原动力。”不仅如此,公司还拥有一支专业且经验丰富的研发和品控团队,对产品设计、工艺流程、售后服务,全面采用“精益生产”现代管理,为企业增强成本竞争力及大批量产品供货能力提供坚实保障。

如今,企业的智能产品层出不穷,产能也不断扩大,年产量300多万台,平均每天就能生产上万台。“今年,我们将在去年业绩高速增长的基础上,争取增速50%,全年力争产值达到4亿元,未来3年复合增长率不低于30%,在2025年前争取IPO上市成功。”谈起今年以及未来的发展目标,唐瑞峰自信满满。【下转第6版】

一支专业且经验丰富的研发和品控团队,对产品设计、工艺流程、售后服务,全面采用“精益生产”现代管理,为企业增强成本竞争力及大批量产品供货能力提供坚实保障。

#### 甬城晨笔

胡平

现如今,流行“晒”:有的“晒”娃,有的“晒”车,有的“晒”美食,有的“晒”风景,有的“晒”日常精致生活。而有的地方部门,则喜欢“晒”项目。

喜欢“晒”项目,指的是有些地方主导的公共项目,出镜率颇

## 抓项目要以“晒”促“赛”

高,似乎成了媒体常客,隔三岔五地在公众面前“露露脸”。

有“晒”当然总比没“晒”好。能够公开亮相,至少说明项目取得了进展,是有内容、有成果、有业绩可“晒”的。问题在于,出镜率高的项目,就是落地快、推进好的项目吗?恐怕不能简单地一概而论。

事实上,只要留心观察,前后比

对一下,就不难发现,有的项目“神龙见首不见尾”,动静整得挺大,工期却一拖再拖。原来定下的时间节点,成了可以随意拉扯的橡皮筋。

凡事怕较真。实打实地推进项目建设,就必须要对五花八门的“晒”,作一番梳理和检视。让大家一起来对对表、对对表,看看究竟哪些项目掉了队,哪些项目跑赢了

进度。

抓项目就是抓发展。没有拼的精神、抢的劲头、实的作风,是不行的。“晒”项目,要鼓励,但要防止搞“噱头”。既然“晒”,就要把时间表“晒”得清清楚楚,把责任“晒”得明明白白。应以“晒”促“赛”,形成压力,增强动力,助推项目早落地、早见效。