

遍布百余国家地区，逾八成留学生归国

中国教育“引进来”“走出去”取得新成效

在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下——新时代新作为新篇章

总书记关心的百姓身边事

2018年9月，习近平总书记在全国教育大会上强调，要扩大教育开放，同世界一流资源开展高水平合作办学。

改革开放四十多年来，中国教育在“引进来”的同时大踏步地“走出去”，通过引进优质教育资源，合作培养高层次人才等举措，包容、借鉴、吸收各种文明的优秀成果，加强人文交流，增进民心相通。

以开放的心态走出去

“刚到国外，身边所有人都在说英语，每个人都有不同的口音，连重音都不一样，听起来真的有点晕。”

“老师，那您是怎么适应的啊？”

“没有捷径，只能硬着头皮去听，就像做英语听力一样。一旦融入了，就很快能理解，包括里面的专业词汇。”

……

开学伊始，面对十多位研究生，哈尔滨工业大学航天学院副教授王超讲了一堂生动的“思想第一课”。王超是材料力学领域的青年学者，一直关注材料和力学的相互作用等关键问题。几年前，他曾到澳大利亚悉尼大学攻读博士。

“有时候，国际交流是种很好的互补。联合科研，会让不同领域、不同国家的科技工作者产生‘化学反应’，迸发出新的研究成果。”王超说，彼此交流、相互学习能促进双方对科学问题产生全新的认识，从而打造更加开放、多元的国际科研生态。

博士三年级的赵一凡正在准备申请出国留学，这堂课她听得格外认真。“听了老师的故事，我想以后出国学习，也更加坚定了自己的决心。要努力开拓学术视野，积累科研经验。”

“有大担当才能成就大事业，科技报国是一代代科技工作者共同的追求和梦想。”王超说，眼下国家鼓励青年人才创新创业，给予的条件和环境都是前所未有的，“应当说，我们赶上了一个好时代。”

教育部统计数据显显示，改革开放以来，国家公派出国留学人数从最初一年选派数百人，发展到2018年的3万余人；每年出国留学人数从不到千人，发展到2018年的66.2万人。

如今，中国留学生遍布世界100多个国家和地区。

时代正在见证新中国70年历史上规模最大的留学人才“归国潮”，2018年留学回国人数达到51.9万，从改革开放至2018年底，留学回国人员总数达到365.1万，逾八成选择回国发展。

培育新时代的马可·波罗

“那是我的‘高光时刻’。”回忆起收到习近平主席回信的那一刻，今年刚入学昆山杜克大学的齐远航说，“主席希望我们做新时代的马可·波罗，成为中意文化交流的使者。他的话我一直铭记在心。”

齐远航毕业于意大利罗马国立住读学校，今年初，他和同学们一起给习主席写了封信。“在我们学校，中文是必修课。”齐远航说，“给习主席写信，就是想告诉他，意大利有很多年轻人非常喜欢中国文化，并且在很努力地学习汉语。”

“在意大利，很多大学都有中文专业。”今年23岁的喜想来自威尼斯大学中文系，现在

是苏州大学国际商务专业的研究生，本科的最后一年，她来到苏州这座有“东方威尼斯”之称的水城做交换生，最后干脆留下读研。

“一开始，我每天都会问自己，为什么要选中文专业，为什么会来中国？”喜想说，“我曾以为自己是为了工作，但后来我明白了，跟工作没有关系，我只是爱上中国了，我舍不得离开这里。”

“每次从威尼斯回苏州的时候，反而有一种回家的感觉。”喜想打算毕业后在苏州为意大利企业当翻译，她觉得，自己就是那个新时代的“马可·波罗”。

今年8月，在学校“金钥匙计划”的全额资助下，东南大学的经济困难生郑平洋前往意大利都灵，参加联合国青年领袖暑期精英班。

“很遗憾，我没有那么勇敢，没能用英语公开发言。”这个来自安徽农村的女孩不无失落地说，“也许是因为恐惧未知，也许是因为害怕失败，怕丢掉那点自尊心。但我看到了各个国家的优秀同学开朗、积极、勇于尝试，他们鼓励我大胆地走出自己的‘舒适圈’。”

“这次经历大大拓展了我的认知半径，让我明白，要勇敢地迈出那一步，走向更广阔的世界。”郑平洋说。

开门办学，融通中外

走在高校林立的苏州独墅湖科教创新区，你很容易错过一所没有围墙的大学，学校和周边街区难以看出明显的区隔，这里就是中英合作创办的西交利物浦大学。

“开放办学，是要更好地为我所用。”西浦校长席酉民认为，“坚持扎根中国大地办教育，西浦不是外国大学的中国分校。我们要做世界认可的中国大学和中国大地上的国际大学，为中国高等教育改革创新探路。”

“我们学校不仅没有物理上的围墙，在理念和资源上也没有围墙。”西交利物浦大学研二学生陶韵吉说，“我们没有固定班级，没有班主任；老师有八成是外教，采用全英文授课。”

袁隆平出席湖南农大开学典礼

►9月16日，袁隆平（前右一）在长沙出席湖南农业大学2019级本科新生开学典礼。

9月16日，中国工程院院士袁隆平出席湖南农业大学2019级本科新生开学典礼并致辞。他用“知识、汗水、灵感、机遇”勉励新时代的农业学子。在离开时，袁隆平受到了早已守候在体育场外的学生们的热烈追捧，新生开学典礼礼变大型“追星”现场。

新华社发（陈思汗摄）

▼▼扫描二维码，
观看新华社视频报道
《开学典礼礼变大型“追星”现场！00后“追星”袁隆平》。



“AI算命”：披着科技外衣的“吸金”生意

新华社南昌9月16日电(记者余贤红、陈国洲)人工智能技术与命理术相遇，被“AI面相”“大数据算命”等小程序、微信公众号、APP跨界融合。“新华视点”记者调查发现，所谓的“AI算命”，不过是披着科技的外衣，背后是一条分工完整的“吸金”生意链。

看相也玩酷炫黑科技？

扫描微信二维码，进入充满科技感的界面，上传一张面部照片，智能软件解码后就能生成一份号称“看透你一生”的分析报告。类似这种主打人工智能看相的微信公众号、小程序和APP并不少见。在微信上搜索“AI算命”，仅相关的公众号就有近60个，比如“神算子AI面相”“大数据AI面相”“AI智能算命大师”等。

一个名为“面相研究所”的微信公众号在首页上是这么自我介绍的：“相由心生，境由心转。面相学通过观察面部特征来解码人生命运，我们的程序则利用人工智能深度学习技术和人脸识别定位技术将这一中国传统文化重新呈现。”其界面上显示，目前已生成80多万份面相报告。

人工智能真能看相？从事面部扫描开发的北京理工大学教授翁冬冬介绍，面部扫描主要是通过读取脸上的特征点，用于身份识别，这是当前的主流方向。通过肤色和其他面部特征辅助判断疾病有一定可能，但用于看相并不具备科学依据，娱乐性质更多一点。

翁冬冬介绍，这样的程序开发门槛并不高，在网购平台花几百到几千元购买外包服务就能很快开发出来。“如果说它有作用的话，最多可以起到筛选人的作用——信这些命理术的人相对来说更容易上当受骗，更容易成为不法分子的‘目标’。”

躺着算钱的“AI算命”

记者调查发现，“AI算命”有自己的“吸金”套路，并逐渐形成了一条分工明确的生意链。

不少“AI算命”都以免费来吸引用户。记者在一个名为“AI面相解析”的微信公众号里输入照片，很快便生成了分析报告。但这份报告是不完整的，如果想进一步了解感情分析、事业分析等子报告，需要额外付费，解锁全部报告需要28.8元。同时，程序还默认一个人的微信只能做一次测评，如果想多做，必须支付4.9元或邀请好友测评。

记者调查发现，“AI算命”只是一个噱头，实质上是通过诱导分享、发展用户来吸金。不少“AI面相”类程序都在显著位置说明招募项目代理商。记者联系“AI面相解析”客

服，顺利成为一名项目代理。客服介绍说，项目代理有两种，一种是通过朋友圈、社群、公众号转发带二维码的产品海报；一种是发展自己的代理，从代理的订单中提成。“通过扫描你分享的二维码进来的就是你的订单。用户扫码支付后，你可以提取七成，剩下的三成给平台。”客服解释说。

平台是最大的获利者，项目开发基本属于“躺赚”。通过客服提供的账号，记者进入了一个名为“七零流量变现平台”的管理系统。在后台，不仅可以清楚地看到代理商的“直推收益”“代理收益”，也可以进行产品推广，生成推广链接。系统默认的产品价格是28.8元，代理商推广的收益按比例都要上交平台，代理佣金可提现。客服介绍，有资源、有自己社群的代理商月收入可过万元。

由于成本低廉、利润丰厚，不少命理类新媒体大号受到资本市场欢迎，如“s神棍局s”曾在不到两年的时间里获得了近千万元的融资，该号因违反相关规定已被停止使用，但类似的公众号、小程序等依然层出不穷。在一个网购平台上，提供“AI面相”“AI手相”“AI字相”等程序开发服务的店铺就有100多家，有的还打出了“2019最吸金项目”“吸金小能手”等广告。

对“AI算命”有必要加强监管

“AI算命”为何吸引了众多用户？湖南师范大学社会学专家胡建新表示，不少年轻人

不会相信那种街头的算命先生，但这些都科技加持、号称科学算法的算命很容易迷惑人。同时，“AI算命”存在极大的信息泄露风险。例如，微信公众号“AI面相研究所”明确要求用户上传的照片“正面”“五官清晰”“不戴眼镜”“无刘海遮挡”。胡建新表示，如此清晰的生物信息很容易被一些不法APP或小程序利用。

一些专家认为，“AI算命”一类的经营行为处于“灰色地带”，属于“打擦边球”，有必要加强监管。记者通过微信公众号“AI手相研究所”支付了4.99元获取分析报告，最终收款方是“成都品途科技有限公司”。公开资料显示，其营业执照核准于今年6月，经营范围包括计算机软硬件的开发、销售及技术咨询、技术服务等。

南昌市市场监督管理局相关负责人表示，只要有经营行为，就必须取得营业执照，线上线下都一样，而算命、看相等字样是不可能出现在营业执照的经营范围内的。江西省社科院邓虹教授认为，在看相行为要是无证经营，要是打着咨询、服务的旗号违规经营。

此外，代理零门槛、层级无限裂变、收益按比例提成，“AI算命”的营销推广模式也受到质疑。江西艾民律师事务所律师胡顺如介绍，最高人民法院、最高人民检察院、公安部出台的《关于办理组织领导传销活动刑事案件适用法律若干问题的意见》，对传销组织层级及人数的认定问题已经有明确表述：“AI算命”营销推广，如果代理层级多、人数多、金额大，就可能有传销之嫌。

来自经济前沿的故事·应对挑战

新华社杭州9月16日电(记者岳德亮)“在国际农用除草剂领域，我们已拥有较大的行业话语权和产品议价权，同类产品中，我们做到了不可替代。”浙江中山化工集团股份有限公司负责人自信地对记者说。

记者近日在湖州采访，多次听到把产品“做到不可替代”这句话，这已成为企业家们打拼市场的“精神”和当地外贸大幅增长的重要原因。数据显示，上半年，浙江湖州市外贸出口逆势上扬，增幅达8.3个百分点。

“把产品做好了，不怕别人不买”

浙江泰达微电机有限公司董事长邱荣泉在实践中验证着一个朴素的道理：“把产品做好了，不怕别人不买”。

EC风扇是空调外机、笔记本电脑等的散热关键部件，传统风扇转动是由马达控制，电压不够或过高都会导致出现问题。泰达微电机年初研发了一款芯片“心脏”EC风扇，在85伏至240伏的电压环境下均能高效运转，“风扇适用性差、稳定性差的问题迎刃而解。”邱荣泉说，依托这款产品，泰达微电机的产品利润率提高了20%。“产品上市两个月，就成为国际市场上的‘香饽饽’，销售比去年预计增长5%。”

记者在士商(湖州)精密技术有限公司采访副厂长左剑勇，问到今年出口市场怎么样，他说最近刚接了一个美国客户金额近2000万元的园林机械设备生产线订单。

“美国客商说在全球市场上很难再找到和我们一样的产品。”左剑勇自豪地说，“自己掌握了核心技术，就能把产品做到不可替代，市场主动权就握在了自己手里。”

“政府和企业家们都认识到，唯有加快创新改造，产品做到不可替代，才能抵御任何风浪。”湖州市委书记马晓晖介绍，1至7月全市企业累计备案开发新产品1080项，实现产值1038.47亿元，同比增长17.4%。

“不把鸡蛋放到一个篮子里，更多的市场值得去打拼”

在位于吴兴区的微宏动力系统(湖州)有限公司的厂区门口，近日一批装载微宏动力电池组的集装箱车出发驶往港口，即将出海销往印度。公司管理层一直目送着集装箱车远去。记者有点不解地问，微宏动力一直做出口生意，这次有什么不同？

“这是微宏动力第一次进入印度市场。”公司亚太地区销售总监雷炳南说。今年以来，公司在海外市场有很大突破，除了前期已经有合作的美国、英国、法国等欧美国家，最近新增添了俄罗斯、韩国、澳大利亚、印度、哈萨克斯坦等国家和地区的客户，“下半年，仅东南亚就将为微宏动力新增2至3亿元订单。”

采访中，记者察觉到，不少企业的发展思路有了很大改变，市场多元化成了很多企业的选择。

记者见到中源家居股份有限公司董事长曹勇时，他刚从深圳回到安吉。“最近我正忙着运营一家跨境电商公司，先前在江苏扬州布局的跨境电商公司已经产生了效益，半年来为公司带来了六七千万元的业务增长，下一个增长点就在深圳。”

“以往我们99%的业务是出口，其中美国市场占50%，是典型的出美企业。”曹勇一边翻着统计报表一边说，“去年以来，美国市场销售额同比下降了5%，但是‘一带一路’沿线国家和地区销售额同比增长45%，占比提升到27%。”从过去过度依赖美国市场到向全球市场布局，中源家居尝到了“不把鸡蛋放到一个篮子里，更多的市场值得去打拼”的甜头。

德华兔宝宝对此也深有感触，旗下装饰板公司曾是国内同行对美高端市场的龙头老大，但受到的冲击也最大，如今出口美国几乎为零。为了应对挑战，公司去年底以来加紧布局东南亚产业链，全年网络销售目标是实现销售额2亿元。

“企业问题解决了，我们很欣慰”

“我们融资有个问题急需解决，就是土地抵押物的评估价与市场价差距较大，希望政府有解决办法，提高企业融资授信额度。”邱荣泉在今年5月德清县委书记、县长及县直单位负责人与企业面对面恳谈会上，提出了这个目前企业普遍面临的问题。

记者追踪采访问起这件事，德清县金融办主任沈杭说：“银行授信主要是按照政府土地出让价作为评估指导价，就当前市场情况，明显偏低，和土地实际成交价格的确存在较大背离。”

这个影响企业融资的实际问题怎么解决？农行德清支行副行长欧智伟说，今年5月，农行德清支行用了半个月的时间，对辖内50余家各行各业具有代表性的企业走访摸底。经过近一个月的谋划，我们推出“一企一价”的土地价值重估办法，以此为依据提升企业授信额度，缓解企业融资需求。

浙江博海金属制品科技有限公司是首批受益的企业之一。“土地价值重估后，银行授信额度从原来的4000余万元提升至5000余万元，追加的1000万元帮了我的大忙！”博海金属董事长韩永全说，企业正忙着工艺创新、市场拓展和延伸产业链等，有了更多资金的支持，让企业应对挑战有了更多的努力空间。

“面对贸易摩擦挑战，我们对重点外贸企业走访实现了全覆盖，同时推出针对性的‘专班服务’等措施解决企业遇到的问题。”湖州市市长钱三雄还向记者介绍了“订单+清单”监测预警系统，全市企业上线率达到100%，通过这个系统，政府能及时掌握信息，及时解决困难。

这个订单系统真有用？中新毛纺总经理邱洪丰向记者有点怀疑，便讲了一件他们经历的事：

由于公司部分国内客户的终端是美国客户，近一段时间承接订单量大幅缩减，间接导致了中新毛纺内销订单量缩减。于是，公司调整销售策略，增加欧洲、日韩客户的出口，但订单增加大幅超出了公司可申领的进口关税配额证数量。7月18日，吴兴区商务局局长谈话就带着办事人员“上门”了。

“了解我们的情况后，区商务局立即指导我们向省商务部门打报告，争取将公司一般贸易配额证中500吨转为加工贸易配额。”邱洪丰说，“一个月，我们的申请就获批了。”

“当时，我们已在一个系统上监测到了这个问题，就找上门了。”谈话回想当时情况对记者说，对于企业来说，订单摆在眼前，配额证数量却严重不足，肯定很着急，“企业问题解决了，我们很欣慰。”

『我们把产品做到了不可替代』

浙江湖州『强内功』应对挑战