

“冰花男孩”，用希望照亮未来

本报评论员
陈进红



当我们在苦难中看到励志的同时，“冰花男孩”背后所附着的“留守儿童、农村教育、扶贫”等社会问题才是真正戳痛人心。

头发被冰花覆盖，像顶着一头雾凇，脸庞冻得红扑扑，手提着书包站在教室里，背后是同学们的笑脸。昨天，这张“冰花男孩”的照片刷爆了朋友圈，打动了无数网友。这位冰花男孩是云南昭通市鲁甸县新街镇转山包力辉苗圃希望小学三年级的学生小福(化名)。

估计很多网友都和我一样，看到这张照片第一眼是搞笑，第二眼是疑惑，而看到第二张照片——满是裂口的手下，是一张99分的考卷，心里何止是感动，是戳痛。

冰花男孩的眼神，让我想起1991年希望工程海报里的“大眼睛”。27年过去了，环境变了，时代变了，社会主要矛盾也变了，但那双握笔的长满冻疮的小手没有变，红扑扑脸蛋上那渴望的眼神没有变。

伴随着10万+的点击量，捐款慰问也如雪花般铺天盖地而来。而“冰花男孩”需要的不仅是取暖设备，更需要的是教育改变命运的畅通大道。报道说，转山包小学距离鲁甸县城50多公里，现有专职教师8人，学生141

人，生源来自转山包16个自然村。距学校最远的学生，要早上五点半起床，步行三小时山路上学。当年我们是要让“我要上学”的“大眼睛”能读得起书，如今是要让“冰花男孩”读得好书。

网友用温暖励志的话鼓舞着男孩，“你现在的苦，必将照亮你前行的路。”“人生实苦，请你足够相信。”但实际上，苦难并不值得赞美，能够让孩子们足够相信未来，照亮未来的不是苦难，是心中的希望。

冰花男孩说上学的路很远很冷，但他不觉着苦，学校的饭很香，有牛奶面包，平坦的水泥路离家也越来越近，他心里充满了希望。如何能够留住孩子眼中的希望，让他在若干年的苦读之后，感叹的不是“寒门难出贵子”的无奈，才是社会应该回答的问题。

当我们在苦难中看到励志的同时，“冰花男孩”背后所附着的“留守儿童、农村教育、扶贫”等社会问题才是真正戳痛人心。城里的家长还在为《月薪三万，还是撑不起孩子的一个暑假》这样的网文对照自己而焦虑不已。

而“冰花男孩们”不论是暑假还是寒假，他们的希望都在山野里。在教育资源巨大差异下的两个孩子去面对同一场考试，其结果可想而知。

一位贫困地区的校长说“我们农村的孩子，从起点就输了。”只有维持公平的教育机会，才能使贫穷不再成为世袭。城乡教育资源分配的不均衡，恰恰使得教育成了新的不公平。学前和义务教育阶段的教育资源贫乏让贫困地区的孩子在起跑线就输了，而高中阶段的优质教育又过于集中在一些“超级中学”，比如，去年广西凤山县高级中学高考“零一本”，就是教育资源失衡的无奈现状。因为教育硬件、师资队伍、优质生源等教育资源的缺失，只能让好的越好，差的越差，逐渐形成教育的两极分化。

上学从来不是苦，苦的是没有希望。搞好偏远贫困地区的基础教育，不仅是为孩子们创造舒适便利的求学条件，还能够为他们提供优质的教育资源，才是真正照亮“冰花男孩”的未来。

华为美国受挫背后有非市场干扰

本报特约评论员
陶短房



美国电信市场的封闭性、排外性由来已久，并非只针对中国品牌，欧洲和加拿大品牌也曾吃尽苦头，高端品牌攻破美国“壁垒”的不二法门，就是具备某种“不可替代性”。

一度“八字有一撇”的华为-AT&T合作业已泡汤，华为手机全面进入美国手机“主流市场”的努力再次遭受重挫。

和中国不同，美国手机市场是“运营商主导型”，四大运营商通过提供“签约套餐”的形式捆绑手机销售，这类“套餐”提供的手机价格和通话、流量费价格都远较“带机入网”优惠，因此“裸机销售”并不流行。如果不能和“四大”合作，再牛的手机品牌也只能在“油水不大”的裸机市场和客户寥寥、稳定性极差的中小运营商“签约套餐”里争一些残羹剩饭，注定难以逃脱被边缘化的命运。

正如许多媒体和分析所言，此次华为-AT&T合作的泡汤，在某种程度上是人为干预的结果，而这种人为干预本身，又具备市场和非市场因素双重属性。

2017年12月，美国18名国会议员联名致函美国联邦通讯委员会(FCC)，以“安全问题”为由，要求评估华为和美国合作伙伴间的关系，这份联名函也抄送给了美国司法部长塞申斯(Jeff Sessions)。

早在2012年10月8日，美国众院情报委员会就在长达11个月调查后，发布了60页长的报告，称美国电信运营商不应和中国华为、

中兴通讯两家公司进行合作，因为后者“可能对美国国家安全构成风险”，更有甚者，素来“管得宽”的美国议员们甚至还向加拿大、欧盟等发出呼吁，希望也“慎重考虑”自身安全和美国利益，效仿美国做法，对华为、中兴通讯进行封杀，尤其不要让这两家中国“问题企业”获得政府合同订单，“掌握重要网络命脉”。这些措施曾直接导致华为、中兴通讯两家中资企业在美国和许多国家市场的重大项目受挫，并不得不将其在北美的业务重心从机房设备转移到智能手机领域。此次事件表明，智能手机领域同样也是“非市场因素”干预的可能场所，想“遇到红灯绕着走”以规避非市场因素风险，对于小公司或许可行，而对于华为这样的庞然大物，在美国这样的市场，恐怕是不切实际的奢望。

然而人为干预中同样存在市场因素。这家近几年来在中高端智能手机领域异军突起的中国公司，已引起许多美国竞争者的不安，后者转而在“市场决胜”越来越不现实的情况下开始谋求“主场优势”，这种做法在美国市场是屡见不鲜的(可参考波音去美国商务部投诉封杀加拿大庞巴迪C系列客机)。由于中美贸易逆差巨大且有越来越大的趋势，这

种“人为干预中的市场因素”恐怕短期内难以被消除——甚至可能比“非市场因素”更难被消除。

必须看到，美国市场对华为产品的排斥、封杀由来已久，各种手段环环相扣，一脉相承，华为屡挫屡战、不轻易放弃这个关键市场的决心令人感动，但日积月累，也应充分认识到个中玄机，并采取更多趋利避害的措施。

正如许多分析家所指出的，尽管美国占全球电信设备业资本支出的20%以上，但该行潜力最大的市场，却在发展中国家和新兴国家，主打中低端的中兴通信已通过非洲“跑马圈地”尝到甜头，一些原本是“草根品牌”的二线中国品牌更主要靠新兴、发展中市场为生，华为主打的是高端产品，但另辟蹊径、“农村包围城市”的空间也未尝没有。

一些北美评论家指出，美国电信市场的封闭性、排外性由来已久，并非只针对中国品牌，欧洲和加拿大品牌也曾吃尽苦头，如果说低端品牌还可“钻空子”，高端品牌攻破美国“壁垒”的不二法门，就是具备某种“不可替代性”，在自主专利、功能上下功夫，这既可冲破保护性壁垒，又有利于摆脱“专利归属权”的纠缠。

咋说

“我这样做有错吗？”

1月5日，安徽合肥，女教师为等老公强行阻挡车门致高铁晚点发车。该女教师在接受采访时称：“我觉得动车在一个站就停10分钟，我还剩2分钟，我为什么就不能上车呢？只要我老公10秒内能下来，就没事了，我当时是不是只能让我老公下来？我这样做有错吗？”

@不洗澡的鱼：嘴上所说十秒钟就能上车，为什么不早一分钟到车站，大家都应该为自己行为负责。

@Tina_0424：如果人人都像她一样的想法，高铁不用开了。一车几百人，一人两分钟试试看！

机票默认搭售最高罚3万

交通运输部网站发布了《民航旅客国内运输服务管理规定(征求意见稿)》。其中对民航搭售、超售问题作出具体规定，默认搭售行为最高可罚3万。

@亭中人：一个产品的Default选项，藏着所有的道德。

@Oliver_rrrRie：早就该罚了，我还看到过一千多的保险，简直抢钱，你不买价格就涨！

儿科医生全部病倒

天津海河医院近日贴出一张儿科停诊通知：“因我院儿科医生超负荷工作，目前均已

病倒，今日起儿科不得不停诊，何日开诊尚不确定，特此通知，请理解见谅！”工作人员表示，最近一个月以来，每天每位医生接诊至少60人，几乎每晚7点以后才能下班。“不好意思，三名儿科医生都病倒了，请前往其他医院就诊。”

@爱者天使：提倡生二胎，配套也得跟上啊！

@兔爸爸的大妹子：医生也好护士也好，请大家多一点谅解，多一点尊重，少一点医闹！

@冬小麦麦麦：儿科之所以医生少，是因为现在的学科体系里儿科未受到足够重视，儿科医生往往要学了全套，去儿科再学一遍，非常辛苦。

王彬 整理