

# 大连市气象科技服务与产业发展回顾

○大连市气象局政策法规处 李光亮

伴随着气象事业快速发展的脚步,被称为“生存线”工程的气象科技服务与产业从无到有,经过了艰难曲折的探索历程,确定了以高新技术产业为重点,以发展信息产业为主的指导思想后,才真正走上了快速发展之路。如今的大连市气象局初步形成了专业气象有偿服务、电视天气预报广告服务、气象信息电话服务、避雷防护工程等几大支柱产业项目。

## 1 实事求是,抓服务观念创新,开拓专业气象服务新领域

由于国家对以资产重组为重点的社会经济结构改革的深入及国家宏观经济的制约,加之亚洲金融危机对我国的不良影响,给以直接依赖市场求生存的专业气象有偿服务的发展带来了很大的冲击。特别是那些有了公众天气预报可以满足需求的用户,基本上都从专业气象有偿服务用户的名单上消失了。加之一些企业不景气,体制改革,不少企业由公有制转变为股份制、私有制,因而出现了专业气象有偿服务收费的难度增加,收费额明显减少,经济效益明显下滑的局面。在这种情况下,大连市气象局党组坚持紧紧抓住专业气象有偿服务依托于气象而开展的项目不动摇,在各区市县要求全年目标考核以总量为主的情况下,仍坚持制定专业气象有偿服务目标单列下达,年年进行考核,每年年初的气象工作会议都把这项工作作为重点任务来部署。每当专业气象有偿服务出现新问题、新困难的时候,市局领导都能正视困难,与从事专业气象有偿服务工作的人员共同分析,出主意想办法。市局“一把手”和主管副局长亲临一线,努力在“专”字上下功夫,在服务上做文章。比如大连市气象科技咨询服务中心针对外部市场环境,走出去,请进来,并能够“跳出气象看气象”,强化部门联合意识,与相关部门共同开拓气象服务市场。每年汛期到来之前,市局都要与市经

委、市保险公司、市城建局、市水利局、市房管局、市机械局、市防汛抗旱指挥部以及辽宁省海上搜救中心、辽宁省海事局等职能部门联合召开会议,共商合作大计,并联合下达有关气象服务方面的文件,以引起各级领导的高度重视。借此契机,大连市气象科技咨询服务中心研制开发的远程服务终端得到了迅速发展。

利用远程用户服务终端开展气象服务,具有快速、便利、直观的优点,是在计算机网络技术应用日益普及的情况下,气象部门向社会提供了一种新颖的服务手段。所以,市气象科技咨询服务中心从1998年就已经敏锐地感觉到,远程终端气象服务将会成为专业气象有偿服务的重要手段之一。到目前为止,港务部门远程终端气象服务用户安装率为85%,船务部门为60%,造船部门为50%。通过服务手段的创新,在确保了老用户的同时,又开拓了新的领域,收费额也有了明显的增长。由此可见,远程终端气象服务确实有巨大的生命力和广阔的发展前景。

此外,为了使气象信息通过新闻媒体更好地服务于广大人民群众和社会各界,市气象科技咨询服务中心首次与《半岛晨报》合作,于2000年1月1日起开设了“气象之窗”专栏(1/4版)。所设专栏集知识性、趣味性、科学性、服务性于一体,以丰富的内容、翔实的资料、活泼的形式向观众展示了自然界的万千气象。“气象之窗”刊登的内容有大连市区天气预报、大连地区所属的县市区预报及大连地区5天滚动预报,还有医疗气象指数、舒适度指数、紫外线护肤指数、晨练指数等生活指数预报,另外每天还刊登大连地区的日出日落、天黑天亮时间和气象科普知识。本栏目开办后,受到了广大读者的普遍欢迎,有的读者称赞说“气象版营造了健康的氛围,提高了百姓的生活质量。”在《半岛晨报》报社开展的“最受读者喜爱的栏目”群众问卷调查评比中,“气象之窗”榜上有名。同时,我们陆续地在大连《新商报》的“出行备忘”栏目,大连人民广播电台文艺频道的“话说气象”,经济频道的“气象街”“气象与生活”“气象谚语”,交通频道的“出门看天”“气象与交通”等栏目中开展气象信息服务,不仅使读者、听众了解了日常天气预报,而且还增加了气象知识、医疗气象防病常识以及一些有关气象方面的趣闻。此举深受广大读者、听众的青睐,经济效益和社会效益十分显著。

经过多年实践,市局各级领导和从事专业气象有偿服务工作的同志们在思想上、认识上形成了一些共识。首先是端正了对专业气象有偿服务在气象事业发展中位置的认识和对专业气象有偿服务在增加有效供给中作用的认识以及对专业气象有偿服务应遵循市场经济规律的认识。并且不失时机地抓住一切发展机遇和有利的条件,充分研究专业气象有偿服务发展对策和措施,上下齐心协力,稳定发展全市专业气象有偿服务工作。

## 2 因地制宜,抓服务内容创新,办好“121”生活气象热线电话

俗话说:“天有不测风云”。春夏秋冬,雨雪风霜。天气变化时时都在影响着人类的生产和生活活动。随着信息产业的高速发展,天气预报也步入信息时代,更加深入到了人们的生活中。

自1993年9月1日起,市局与大连电话信息股份有限公司合作,开通了“121”生活气象热线电话,2000年4月1日,又把“121”信箱扩展到了10个咨询信箱。每天同步播发最新的天气

预报和相关的天气信息。播发的内容短到上下班期间的6小时市内天气预报,长到未来24小时至未来5天的滚动天气预报;小到大连地区所属的海水浴场的潮汐、海浪、水温预报,大到国内海上客轮航线的天气预报;甚至对每天穿衣多少、外出紫外线防晒这些小的细节都有相应的提醒、预报。由于全体工作人员不懈的努力,取得了显著的经济效益,其中“121”市区未来6小时天气预报创下了日收入500多元的纪录;2001年8月份还创下了拨打“121”次数超过了39万次的纪录。同时我们还加强了广告宣传的力度,在《大连日报》《大连晚报》《新商报》《半岛晨报》《东北之窗》等报刊媒体上专栏宣传“121”生活气象热线;在大连人民广播电台进行了全年的广告宣传;在大连市内50多辆公交车上做车体广告,效果显著。可以说“121”生活气象热线服务,效益十分显著,市场前景广阔,发展势头看好。

2001年10月市局又与辽宁省移动通信公司签订了合作协议,开展了在手机上发布天气预报短信息业务。这样一来,气象信息基本上占领了整个通信行业,用户在任何情况下可以方便快捷地得到气象信息已成为现实。

在寻呼机气象信息发布的管理上,我们重点加强了整治的力度。2000年3月,凯奇热线(168信息台)转发天气预报而不交服务费,信息管理办公室的工作人员依据《气象法》的有关条例,责令该热线停止转发天气预报并与其终止了服务协议。与此同时,我们还在《大连日报》《半岛晨报》《新商报》《大连晚报》上刊登了《关于重新审定气象(警)报转发资格认证的通知》,并在全市实行了“转发天气预报许可证”制度。通过整顿寻呼机市场,不仅大力宣传了《气象法》,而且得到了大多数寻呼机用户的理解和认可,取得了较好的经济效益。

### 3 抓住机遇,使电视气象信息服务成为气象为社会服务的重要窗口

1997年1月1日,由大连市气象影视制作中心制作的电视天气预报节目首次在大连电视台正式播出。电视天气预报节目直接面向观众,声像并茂,是广大人民群众和各级党政领导喜闻乐见的气象服务形式,也是气象部门为社会公众服务最重要的窗口之一。办好电视天气预报服务节目,不仅具有很好的社会效益,而且具有很高的经济效益。1997年新的电视天气预报节目在大连电视台播出后,以其新颖的形式,丰富的内容,全新的面貌赢得了广电部门领导和专家的高度评价,受到社会各界的广泛好评。2000年8月,气象小姐、气象先生又出现在大连电视台生活频道的电视天气预报节目中。同年9月,大连电视台公众频道也开播了电视天气预报节目。2001年4月1日,长达5分钟的“早看天气”节目登上了大连电视台的强档栏目“大连早班车”。气象节目内容之丰富,时间之长,在全国实属不多见。这充分显示了大连市气象局影视中心的节目编导、制作水平和驾驭节目的能力。大连市局“一把手”亲自主抓了气象影视(广告)工作。

大连的电视天气预报节目在不断发展的同时,非常注重节目的科学性、知识性和图像的制作水平,不断地丰富节目内容,扩大信息量。力求做到雅俗共赏,不落俗套,通俗易懂,贴近百姓。先后开办了普及气象科学知识的“二十四节气”“气象与农

业”“气象与健康”“气象与雷电”“气象与商业”“气象与旅游”等专项栏目,使气象节目更贴近生活,更贴近百姓,受到了社会各界人士的普遍好评。

### 4 周密策划,精心组织,全方位地开拓防雷减灾服务

大连市的防雷减灾工作起步较晚,加之地处北方,出现雷暴日数较南方少,防雷减灾工作一直未能得到各级政府的高度重视。1998年由于市局加大了防雷减灾工作重要性的宣传及有关政策的公关力度,采取以政策为先导,以组织管理机构为保证,以技术实力为依托,以防雷检测为突破口的策略,使得大连的防雷减灾工作在短短的几年时间内取得了可喜的成绩,得到了稳步的发展。市局设立了雷电防护中心,由雷电防护中心牵头,以大连市气象局、大连市公安局、中国人民保险公司大连分公司等3家联合下文发布了《关于对金融系统计算机防雷安全检查的通知》,为防雷检测工作迈出第一步打下了良好的基础。与此同时,为了提高全市人民对雷电灾害的防灾减灾意识,大连市政府下发了《关于加强我市防雷减灾工作的通知》,文件下发到各县市区人民政府及各委、办、局。文件中强调了防雷减灾工作对保障全市人民群众生命财产安全,维护社会稳定,促进经济发展具有十分重要的意义。

根据中国气象局的有关文件精神,1999年经大连市技术监督局考核认证,大连市气象局雷电防护中心取得了防雷检测质量认证,为防雷检测具有法律性和时效性提供了保障。2001年又通过各方面的共同努力,取得了物价部门颁发的防雷检测收费许可证,为推动大连的防雷减灾工作有序地开展以及增添新的经济增长点起到了很大的促进作用。

雷电防护工作,从管理的角度看,与以往气象部门对内管理、对外科技服务工作有所不同,它是行使社会管理职能,涉及面广,政策性强。做好这项工作的关键是要转变观念,学会管理。为此,市局雷电防护中心先后举办了防雷管理骨干培训班、防雷工程及避雷检测专业人员培训班,初步形成了精干的防雷管理技术队伍。

### 5 几个需要思考的问题

当前,公司、部门科技服务与产业的财务管理,首先要规范。其次要有利于实体经营活动的正常开展。因此,无论其是否是企业法人,部门产业实体的财务管理均应按照企业化管理的要求,严格规范资本金管理,严格成本核算,使内部财会制度主动接受审计的监督检查,防止失控。在分配上,部门之间要兼顾公平,个人分配要拉开档次,要遵循激励、压力并存的原则。

几年来我们气象部门曾借鉴引进企业一些先进的管理手段和方法,通过实行不同的管理形式,在一定程度上调动和激励了气象部门科技服务与产业人员的积极性。然而目前对创收项目的管理主要手段还停留在目标责任制和竞争承包责任制上,存在着事企不分、资产界定不清等诸多问题,限制了气象科技服务与产业的发展。我国加入WTO,又打破了气象部门独家经营的状况,如何才能进一步适应市场经济发展的需求,的确需要我们来认真探索。

气象事业结构调整的结果是要把大约50%的人员由靠“皇粮”养活变成靠气象科技服务与产业的效益来养活。而气

象科技服务与产业的效益最终要来自于社会，来自于市场。因此，气象科技服务与产业管理的总体战略就是要逐步地创造条件，把我们的创收队伍和创收项目推向市场，尽快实现自主经营、自负盈亏、自收自支。但是，按照国家对于事业单位的改革政策，人员分流又只能在本部门内消化，所以必须兼顾到进入气象科技服务与产业队伍中职工的后顾之忧。要在档案工资管理、技术职称评聘乃至住房、医疗、养老保险等方面制定一些既兼顾事业单位现行的政策，又可以与社会市场接轨的政策，使得气象科技与产业实体留得住人才，并让他们安下心来、使出劲来。

市场的竞争说到底是一个技术的竞争、人才的竞争和质量的竞争。其中人才的竞争是关键。因此，气象部门造就一支“懂专业、善经营、会管理、能公关”的科技产业骨干和营销管理人才队伍乃是当务之急。

应该说气象部门的工作人员总体来看是拥有高学历、素质相对较好的群体。但是，由于历史的原因，气象部门与社会的直接接触面较窄，面对激烈的市场竞争并不适应，对市场经济的认识还不到位，对企业管理、企业财务、市场营销、公关策划等基本

原理还缺乏了解。这就需要我们打破各种人才使用上的旧框框，在用好用有限人才的同时要多层次、多渠道地培养人才，把有发展潜力、有一定社会交际能力的同志送出去培训学习，把经济管理专家、市场营销专家、公关策划专家以及社会学专家请进来给我们上课讲学，只有这样，才能培养出我们自己的专业人才队伍。

回顾近几年大连市气象科技服务与产业发展的历程，尽管还存在一些困难与问题，但我们对未来充满信心。不可否认，新形势下，气象科技服务与产业的发展面临着更加严峻的挑战，如国际上一些气象公司已经开拓打进中国市场，日本的气象新闻公司、美国的 WSI 气象服务公司已经开始在北京及沿海城市寻找服务对象合作。而国内除了专门从事专业气象服务的机构外，一些非气象部门的院校、科研单位和外系统的气象机构也将进入专业气象服务市场参与竞争，我们面临的是前有阻拦、后有追兵的严峻形势。然而，我们毕竟占有天时、地利、人和的优势。关键是我们如何抓住机遇，解放思想、与时俱进。有一种说法：“观念就是金钱”——这对我们从事气象科技服务与产业的人员是否有些启示？