

这口锅，背得值

中国新闻名专栏
之江观察

■ 本报评论员 遯海涛

一口锅,全网追。最近,一位网友家里一口用了30年的“传家锅”引发关注。婆婆用完媳妇用,仍旧不粘不锈。网友们通过锅把手上的专利号,确认这口锅产自温州瑞安莘滕富强不锈钢制品厂。可惜该锅早已停产,于是网友纷纷在线“求锅”。最新消息,厂子已重新挂牌,最新样品也已出厂,等待送检达标后,就可以上市销售了。

厂都没了,但是锅还在。听起来像段子,其实是一段关于匠心的佳话。

一口看起来普普通通的铁锅,能有多少花头?就像老板说的,“最早是手工打造,每个锅都是一锤一锤敲出来的,一天只能做几口。后来,用上了机械化设

网友在线“求锅”,当地主动“背锅”,这背后藏着营商环境最朴素的逻辑。浙江这片土地,似乎特别懂得如何让“匠心之作”不断涌现。

备,一天能生产几十口”。过硬的质量,正是来自一锤一锤敲打的“笨功夫”,来自防烫锅把手上的小小创新,来自较强的专利意识……这届网友是识货的,这口锅的爆红,反映出消费者对优质产品的认可,对经得起时间检验的浙江制造的集体致敬。

网友在线“求锅”,当地主动“背锅”,这口锅的故事还在续写。这家不锈钢制品厂早已停产,听到了网友们的呼声后,瑞安当地多家部门及时主动“背锅”,找到这家企业负责人后,组团上门帮扶,从厂家重新挂牌到样品送检,整个过程高效顺畅。正因为迅速暖心的政企联动,形成了守护匠心的合力,助力“传家锅”有机会从“网红”变“长红”。

主动“背锅”的背后,藏着营商环境

最朴素的逻辑。

急企业之所急,想企业之所想,浙江这片土地,似乎特别懂得如何让“匠心之作”不断涌现。特别是小微企业,容易受到复杂多变经济环境影响,更需要优良的营商环境帮助它们解难题、渡难关、复元气、增活力。不只是这家生产炒锅的企业,多年来瑞安凭借不断优化了的营商环境、精准的惠企政策以及开放包容的城市气质,吸引了近60万名来自五湖四海的新瑞安人扎根于此,成为推动产业升级与城市发展的“生力军”。据今年4月末的数据,瑞安28%的企业、10.85%的规上制造业企业由新瑞安人创办。“无事不扰,有求必应”,一系列务实举措让企业能心无旁骛地专注于产品本身。也

正因如此,当“泼天的流量”涌来时,才能政企携手迅速挂牌复工,让这口“传家锅”得以重生。所以说,瑞安当地这口锅背得好,也值得背。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》中提出,“坚持把发展经济的着力点放在实体经济上”“加快建设制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国,保持制造业合理比重……”等,制造业地位凸显。对浙江来说,制造业是看家本领。这条赛道上既有厨具、鞋子、家电等传统产业,也有具身智能机器人、生物合成、低空经济、量子科技等新兴产业和未来产业。无论科技如何发展,质量和品质,都应该是任何产品一致的追求。

从寻锅、“背锅”,到重新复产,在不断优化的营商环境中,我们期待看到更多“浙江制造”续写“传家”佳话,让匠人在时代的土壤中生生不息。

一线来风

走出“跑步机”困境

■ 蔡灵剑

当前,在一些基层单位,个别干部看似平时忙忙碌碌、进进出出,终日不得闲,然则实际成效寥寥,进展微乎其微。近日,《人民日报》《半月谈》等媒体,将这样一种“远看满头大汗,近看原地踏步”的情形比作“跑步机现象”。

习近平在《之江新语》中有一系列关于务实工作的文章,对领导干部提出了不兴伪事兴务实、弘扬求真务实的精神等要求。走出“跑步机”困境,关键在于求真务实,越是任务艰巨、挑战严峻,越要有不兴伪事兴务实的作风,提肩担当,真抓实干,抓好落实。

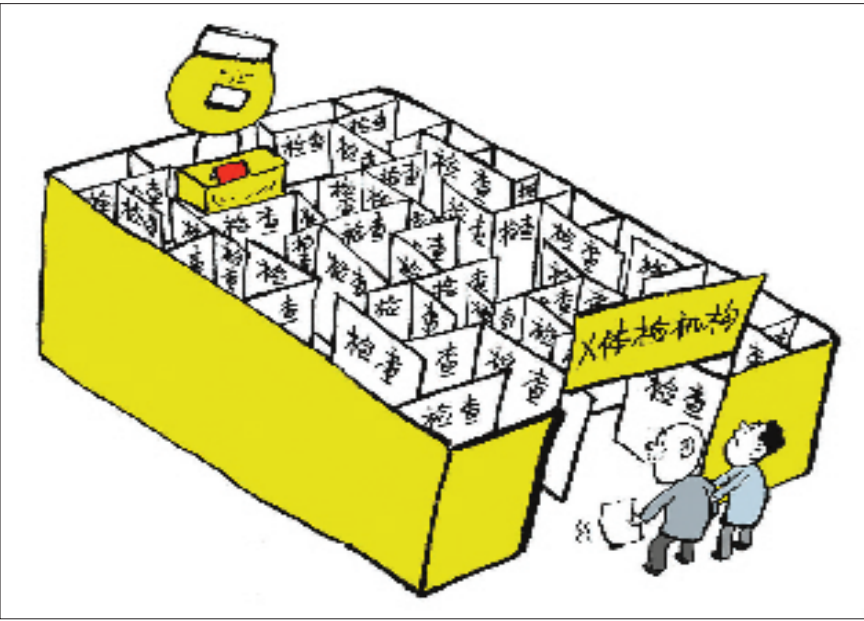
要有创造条件的硬气。基层工作复杂多变,“万事俱备”的理想状态可遇不可求。一些地方推进工作时,遇上困难就等政策、要资源、靠外力,好想法大概率会止于纸面,最终陷入“原地出汗”的困境。应对这种情况,难能可贵的便是那股“有条件要上,没有条件创造条件也

要上”的硬气。要学会跳出路径依赖,善于把有限资源盘活用好,将外在约束转化为内生动力,杜绝低效空忙、无效空转,让“跑步机”变成前进的“传送带”。

要有泰然自若的底气。处理基层事务能够了如指掌、得心应手,从来不是靠“花架子”“凑热闹”撑起来的,而是源于对客观条件的全面认知,对群众需求的精准把握,对“不务虚功、只务实效”的笃行笃定,而这份泰然自若,恰是基层干部应有的清醒与担当。

要有迎难而上的锐气。基层的“硬骨头”“老大难”,往往是破解“原地踏步”的关键突破口。始终保持敢于迎难而上、勇于争先进位的锐气,正是破解困局的“金钥匙”。不妨多接几回“烫手山芋”、多当几回“热锅蚂蚁”,少些“表面文章”、多些“实在行动”,让基层工作真正惠及群众、推动发展,让“满头大汗”的付出,换来实实在在的成效。

(作者系椒江区基层干部)



体检机构也要接受“体检”

伴随居民健康意识提升,我国健康体检需求持续增长,商业体检机构应运而生并发展壮大。然而,随着个别负面事件的曝光,与商业体检相关的一些问题浮出水面:诱导消费、过度检查、漏诊误诊、售后缺位……如何规范行业秩序、筑牢健康体检防线,成为亟待解决的课题。

王铎 作

还消费者“清净权”

通过高频的短信推送,各大平台成功地将“补贴”“优惠”“限时秒杀”设置为我们日常生活的核心议程之一。这种信息环境塑造了一种持续的消费紧迫感,使“划算”而非“需要”成为决策的首要动机。表面上看,优惠券是面向所有人的“普惠福利”。但基于强大的用户行为数据分析,一些平台也可能会进行极度精细化的“数字围猎”。我们的每一次点击、每一次浏览、每一笔订单,都可能将自身划入特定“人群包”,从而接收到截然不同的价格信号。

而且,当优惠券短信从“及时雨”变成“信息洪灾”,传播失灵便不可避免。用户对海量且同质化的营销信息产生了

强烈的“心理抗体”,从最初的惊喜、接受到如今麻木、厌烦,甚至直接忽略。平台的精心策划沦为巨大的资源浪费,并不断消耗着品牌本身的好感度与信任储备。

这场“狂欢补贴”之后,我们还要发问:谁在定义服务的边界?

在追逐流量与转化的狂热中,一些平台的营销行为已游走在社会责任的灰色地带。当商业逻辑无限扩张,用户隐私、选择自由与宁静生活的权利便成了被牺牲的代价。这也解释了为何相关部门会数次就此约谈平台,要求其规范营销短信发送,保障用户的“清净权”。

诚然,在“提振消费”的大背景下,平台的补贴行为具有一定的积极意义。但一个健康的商业环境,不应建立在信息过载与用户疲劳的沙土之上。平台不应仅仅是流量的捕手,更应成为用户信赖的“信任管家”。这要求平台从粗暴的“广撒网”转向更智能、更尊重用户的精准服务,例如提供明确的营销偏好设置、优化推送频率与内容,将选择权真正交还到用户手中。

而对于消费者而言,看清“优惠券”背后的传播逻辑,是保持消费理性的第一步。在这场多方博弈中,清醒的认知是我们最有力的武器。

(作者系中国人民大学学生)

■ 覃清

“您有一张满100元减20元的优惠券待领取!”“周末特惠,全场5折起!”……如今人们点开手机的短信收件箱,这样的信息屡见不鲜。各大平台的优惠券短信,以其高频次、全覆盖的特点,已成为我们数字生活的背景噪音。

· 资 讯 ·

■ 邱青霞 丁浩 杨群

“最近工程车每天从我家门口经过,灰尘满天!”“施工队还压坏了我家地里的茶树,上哪儿说理去?”……这些看似琐碎的纠纷,却是基层治理的“晴雨表”。近期,在台州市天台县石梁镇龙皇堂村,网格员在一次村级工作会议中搜集到这些信息,迅速上报至镇综合信息指挥室。

“小矛盾连着大民生,必须防患于未然。”石梁镇依托“141”基层治理平台,第一时间将任务派发给项目办、平

台州市天台县石梁镇“365 机制”推动矛盾纠纷就地化解

安办。工作人员联合村干部现场核实后,立即协调施工单位重新划定作业边界,优化运输路线,成功将两起潜在纠纷化解在萌芽状态,真正做到“小事不出网格”。

今年以来,石梁镇围绕“善治名镇”建设目标,创新实施“矛盾纠纷清零365”机制。该机制以镇综合信息指挥室为枢纽,整合12345热线、110非警务警情、网格员摸排三条主渠道信息,通过“列单、研单、交办、办单、督单、清单”六步闭环流程,构建起“下访常态化、网格精细化、研判协商化、治理数智

化、自治多元化”的“五化”治理体系,推动问题在网格中发现、在网格中化解,实现矛盾纠纷动态清零。

岩头墩村包某某与洪某某因某项目政策处理产生纠纷,村级多次调解未果。石梁镇“3+X”平安稳定商会会随即将该纠纷升级为“橙色”中风险,并通过指挥室下发“限时督办单”。在金牌调解员介入下,通过“背靠背”谈心、引入第三方协调等方式,逐步厘清问题堵点,半个月后双方成功签订调解协议。

石梁镇强化党建引领,坚持和发展

新时代“枫桥经验”,每周召开“3+X”平安稳定商会,调度听取矛盾纠纷排查化解工作。同时,创新建立“三色三单”机制,在对矛盾纠纷性质、调解难度、社会影响等进行综合研判后,实施“黄橙红”三色分类管理,对应下发“常规交办单、限时督办单、涉稳警示单”,推动纠纷化解高效闭环。今年以来,全镇通过该机制共下发交办单104件,矛盾纠纷化解率达100%。

基层治理千头万绪,不能仅靠一方“单打独斗”,而需多方“协同作战”。群山环抱的慈圣村,曾是天台山

区典型的“空心村”,如今凭借秀丽的山水风光变成了城里人避暑纳凉的“香饽饽”。为了解决发展中遇到的各类纠纷,该村成立“石桥老娘舅”志愿服务调解团,带动周边四村共建“平安联建片”,累计化解跨村山林权属、水源分配等复杂矛盾10余起,“有事就找‘老娘舅’”成为石梁镇推动志愿服务参与基层治理的一个缩影。

此外,石梁镇网格员每日活跃在各类微信群,化身“民情雷达”收集问题;领导班子建立常态化接访下访机制,领

街督办联系村信访矛盾;辖区重点点位增设电子监控,综合信息指挥室实现“一屏调度”,全面提升纠纷信息的接收、研判和响应能力。

“我们将坚持机制创新,抓牢防范前置、闭环解纷、多元共治,最大限度将矛盾风险化解在乡村一级,为百姓幸福生活提供坚实保障。”石梁镇党委书记黄阳说。



石梁镇召开“3+X”平安稳定商会。邱青霞 摄

数据好，不如造得好

■ 本报评论员 高路

“月销过万”?伴随“金九银十”新车上市潮的到来,各类大定“喜报”更是扎堆出现。从车企公布的大定数据来看,新车上市24小时内大定破万已成常态,更有甚者创下“分钟级”破万的纪录。喜中有忧的是,从实际交付量来看,车企公布的“小订”“大定”订单数量,大多与最终的实际交付有较大差距。

喜报多从一个方面体现出汽车市场的火热,但一些车企不实的数据也给市场蒙上了一层阴影。有业内人士统计,如果按照各家公布的订单数相加,总数达到了惊人的1亿辆。而去年一年我国汽车的总销量才3100万余辆,全球一年也不过卖了一亿多辆车,可见水分之大。厂家为什么热衷于数据好看,无非是想用小定“大定”的漂亮数据营造大卖的现象,激发消费者的从众心理,从而抢占市场先机,为竞争赢得有利的位置。

不得不说,此种做法并不明智。夸大的数据与现实不匹配,会让消费者有种如履薄冰的感觉,消费意愿必然受到抑制。销售数据是市场竞争力、产品竞争力以及消费者口碑最直观的体现,是任何一个市场最为核心的数据之一。如果任由吹牛、夸大其辞、话术营销活跃车圈,任由吹牛者成为既得利益者,让老老实实做产品的厂家成为被踩的对象,伤害的是市场的根基。

一段时间来,大量投资新造车业,虽激活了汽车业,但也不可避免带来了浮躁气息。一些厂商热衷价格战和营销术;一些厂家利用饭圈文化,绑架舆论,试图逃避社会监督。为此,9月以来,工业和信息化部等六部门启动为期三个月的专项整治,重点打击夸大、虚假宣传行为。其中就包括引用、捏造虚假数据,选择性披露销售数据,巧立名目发布销量排行等,可谓直击问题的要害。挤水分的过程,就是打假的过程、还原真相的过程。挤水分更要建立数据透明机制、权威信息的发布机制,并对数据严重偏差的企业予以惩戒。

数据好,不如造得好。汽车产业事关公众出行安全,事关中国制造竞争力,一定要靠品质塑造口碑,必须把安全置于首位。企业要回到以良性竞争、充满正能量的市场环境,体现对创新精神、对精益求精的质量意识、对拼搏精神的尊重。好车不会被埋没,近年来,一批专注创新的造车新势力成为领跑者,一批专注品质的传统车企把好车卖到全世界,成为世界汽车市场新宠,这归根结底靠的是实打实的制造功夫。这个底层逻辑不能丢。

法官直播卖蟹,体现司法善意

■ 本报评论员 王彬

近日,南京市高淳区人民法院联合京东资产交易平台举办司法拍卖直播,三位身着制服的执行干警化身“主播”,帮助诚信债务人秋兰一家在线销售螃蟹,吸引超20万人次围观,引发广泛关注。对此,高淳区人民法院执行局回应称,系执行工作新尝试,收入实行专账管理。

看到法官出现在直播间里,还“带货卖螃蟹”,大家确实会感觉很新鲜。但“新鲜”不代表有问题、不合理。

因为是依法依规之举。此次法官直播带货,本质上仍属于“网络司法拍卖”,相关行为有法可依、有规可循,只不过这次拍卖的不是常规的房和车,而是债务人人家的螃蟹;因为目的很纯粹,法官直播带货是在助力诚信债务人清偿债务,所谓“诚信债务人”,就是“诚实而不幸者”,助力这个群体解决债务问题和修复信用,进而实现“谷底重生”,是善意司法的应有之义,也是近年来的常规操作;因为是法官“自我加码”的奉献行为,这次直播并未占用正常上班时间,而是由执行团队加班筹备,没有影响正常工作,还帮助了该帮助的人。

更重要的是,作用确实很多元,该行为除了帮助债务人解决困难,还

有普法价值。此外,下单的网友也成为帮扶诚信债务人脱困工作中的一环,买个货就相当于做好人好事,这也有助于崇德向善的理念在社会层面蔚然成风。

也有人担忧,法官毕竟是公权力的行使者,直播带货会不会有损司法权威?万一拍卖过程中出个差错,会不会有损司法公信?2024年最高人民法院下发《关于进一步规范网络司法拍卖工作的指导意见》,就已经针对网络司法拍卖工作中出现的新情况、新问题,进行针对性规范,打上了制度的“补丁”,为司法拍卖方面的创新实践筑牢了制度屏障。司法人员只要依规操作,风险便可控可防。同时,《指导意见》也强调,要深化对网络拍卖的全面监督,主动接受社会公众监督,对反映的问题及时核查、及时回应。这不仅是对公共利益的保护,也是对司法公信力的有力维护。

网络司法拍卖是司法工作顺应数字时代发展的必然选择。法官走进直播间,看似是“跨界”,实则是一种“回归”。回归司法为民的初心,回归法律温润人心的本质。这样的创新,不仅拓展了司法服务的边界,也让公平正义以更鲜活、更接地气的方式抵达人心,为构建更加包容、更有温度的法治社会写下了生动注脚。

年服务企业42.6万家次,营收1566亿元领跑全省 宁波人力资源服务业赋能新质生产力发展

■ 段琼蕾 甬任社

最新数据显示,宁波人力资源服务业正展现出蓬勃活力:2024年,服务企业达42.6万家次,助力363.7万人次实现就业和流动,年营收突破1566亿元,持续领跑全省。在“一核驱动,多组团联动”的发展格局牵引下,宁波人力资源服务业已驶入发展“快车道”,不断推动创新链、产业链、资金链与人才链的深度融合,为区域新质生产力发展注入强劲动力。

行业规模持续壮大。宁波已集聚人力资源服务机构2784家,形成覆盖全市的服务网络。《浙江省人力资源服务业发展白皮书(2024)》显示,宁波有54家机构入选全省人力资源服务机构综合百强,年营收占全省总量三分之一以上,两项指标均居全省首位。成绩的背后离不开政策支持,宁波率先在全省推出综合性产业扶持政策,设立产业发展基金,推动成立省内首个行业协会,持续优化营商环境。今年8月,宁波还发放了首批

总额100万元的人力资源服务产品消费券,鼓励企业采购招聘、人才测评等高附加值服务。

平台集聚效应凸显。2019年,中国宁波人力资源服务产业园成功晋升“国家队”,2022年又获批国家级人力资源服务出口基地。通过创新构建“一核驱动、多组团联动”的产业集聚模式,宁波形成了以1个国家级核心园区为引领、10个区县市特色园区协同发展的“1+10”格局。围绕区域重点产业布局,这些园区协同发力,

已集聚405家国内外知名机构。2025年上半年,宁波规上人力资源服务业实现营收832.18亿元。北仑数字外贸、镇海石化产业等一批“小而美”“专而精”的特色园区也蓬勃发展,进一步夯实了产业生态的厚度。

数字赋能产业升级。自2015年起,宁波连续10年举办全国性人力资源创业创新大赛,累计吸引全球2589个项目参赛,179个获奖项目融资规模超32亿元,55个优质项目落地宁波,衍生出超过120种创新服务产品,

持续完善“人力资源服务+”生态链。在今年入围传统综合赛的15个项目中,超半数融合了AI人工智能等数字技术。一等奖项目“AI动态人才画像评估矩阵”已在杭州市余杭区应用于人才选育管用全流程。该系统通过智能解析面试应答者的语言逻辑与决策路径,快速生成个人能力图谱,精准适配招聘攻坚、群众服务等岗位需求。该项目已落户北仑人力资源产业园,与多家企业达成合作意向。

服务企业促进就业。制造业正面临改革与转型,对人才招引、培养、管理的需求也在变化。宁波杰博人力资源有限公司推出“杰伴AI项目”,通过智能体处理日常事务,帮助企业HR减少40%常规工作量,让HR更专注于员工培养与关怀,目前已与两家企业签约。宁波还构建政府、高校、企业、人力资源服务机构“四方联动”机制,成立产业学院,探索“厂中校”“司联企”等多元化培养模式。随着宁波与全球231个国家(地区)建立贸易关系,企业出海合规需求日益增长。已落户宁波的汉顿摩根在全球100多个国家和地区拥有专业团队,为甬企提供尽职调查、法律顾问等跨境法律服务,成为企业国际化进程中的可靠伙伴。