

观点

这口锅，背得值

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，组队上门帮扶，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

正因如此，当“波天的流量”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十一个五年规划的建议》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，也有具备智能机器人、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，让匠心在时代的土壤中生生不息。

■ 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。挤水分更需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。

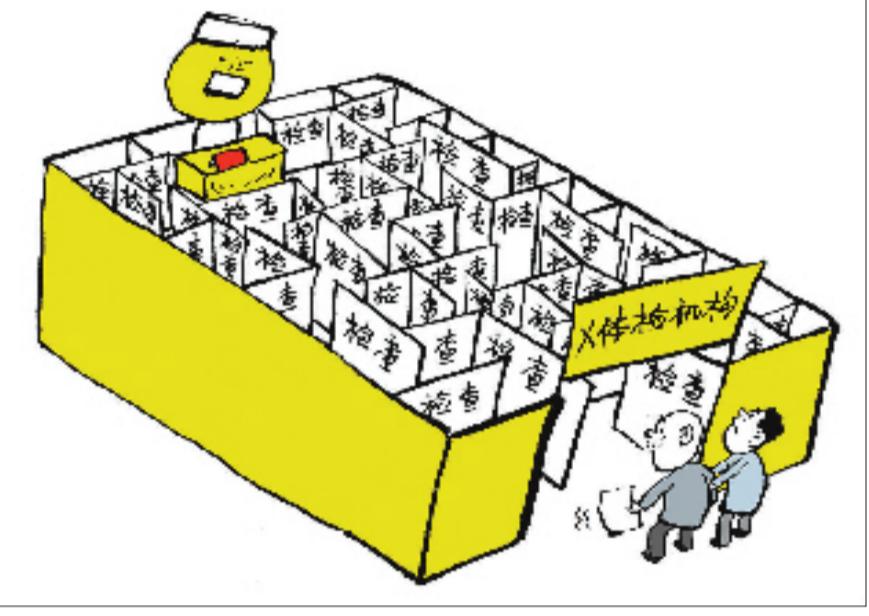
数据好，不如做得好。汽车产业事关公众出行安全，事关中国制造竞争力，一定要靠品质塑造口碑，必须把安全置于首位。企业要回到以良性竞争、充满正能量的市场环境，体现对创新精神、对精益求精的质量意识、对拼搏精神的尊重。好车不会被埋没，近年来，一批专注创新的造车新势力成为领跑者，一批专注品质的传统车企把好车卖到全世界，成为世界汽车市场新宠，这归根结底靠的是实打实的制造功夫。这个底层逻辑不能丢。

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变卖直播，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。

王锐 作



体检机构也要接受“体检”

伴随着居民健康意识提升，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。

王锐 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、接受到如今的麻木、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量的武器。

（作者系中国人民大学学生）

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。

督办办联系村信访矛盾；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”平安稳定会商会。
邱青霞 摄

“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时，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、交单、办单、督单、清单”六步闭环流程，构建起“下访常态化解、网格精细化、研判协商化、治理数智化”。

强化党建引领，坚持和发展新时代“枫桥经验”，每周召开“3+X”平安稳定会商会，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’”成为石梁镇推动力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

宁波人力资源服务业赋能新质生产力发展

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，宁波率先在全国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，鼓励企业采购猎聘、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。北仑数字经济、跨境电商等一大批特色产业正在崛起，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。该系统通过智能分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，精准适配招商攻坚、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。

数据好，不如做得好