画好协同创新“同心圆”

经 平

山海经

各有所能，各展所长，从长江之滨到辽河之畔，辽苏携手画好协同创新的“同心圆”，必将为两省高质量发展注入强劲科技动力。

10月16日，辽苏科技合作大会暨辽宁省产业技术研究院成立大会在沈阳举行。大会以“创新共融 聚力同行”为主题，开展对接洽谈、专题研讨和江苏创新主体“地市科技行”等系列活动，辽宁省产业技术研究院同日揭牌成立。这次大会，是辽苏两省对口合作十年来科技创新协同成果的集中展示，也是辽宁进一步深化科技协同创新战略，加快建设具有全国影响力的区域科技创新中心的重要举措。

进入新发展阶段，科技协同创新被赋予新的时代内涵，协同创新不仅是技术突破的加速器，更是国家创新体系现代化的重要标志。今时今日，科技创新链条日益复杂、学科交叉不断加深、产业变革加速演进，以信息智能、绿色能源、生命健康等为代表的前沿技术呈现群体性、爆发式突破，创新活动也更加呈现网络化与融合化发展，无论企业或科研单位等主体都难以凭一己之力包揽全部科创环节。集中优势资源、抱团聚力，才能在科技创新战略制高点上不断取得突破。

辽苏两省科技对口合作十年的实践也证明，在科技创新上携手并进，方能把各自优势转化为共同胜势。数据显示，十年来，通过协同创新，辽宁和江苏两省共同承担230项科技专项攻关，推动近8000项成果转化应用，技术交易总成交额突破450亿元，形成平台共建、人才互通、成果共享的系统性协同格局。而数字背后，是创新要素在更大范围内的优化配置，是“你有我需”与“我强你缺”的精准对接。

此次大会的召开，对辽宁江苏两省进一步深化科技协同创新具有深远的意义。辽宁产业基础坚实、科教资源富集、应用场景丰富；江苏技术资源雄厚、市场机制灵活、创新生态成熟，同时江苏还是长三角科技创新共同体的重要一翼。两省各有所长，也各有所需。此次大会推出了辽苏“六互”科技创新合作协议、四方共建辽宁省产业技术研究院等一系列务实举措，两省携手开展项目培育、技术攻关和新产品开发，协力攻克“卡脖子”难题，积极开展中试验证和场景示范，引入更多优质项目、优质资本，这些举措必将更好打通江苏创新资源与辽宁产业场景的对接通道，推动辽苏科技合作迈向更深层次、更宽领域。

同时，通过这次大会，两省还进一步完善了会商对接机制，强化资源要素双向流动，强化人才交流，这种制度性、系统性、常态化的协同，让科技创新的“合唱”有了稳固的舞台。

各有所能，各展所长，从长江之滨到辽河之畔，辽苏携手，画好协同创新的“同心圆”，必将为两省的高质量发展注入强劲科技动力。

算法选人，靠谱吗？

维 舟

文化七日谈

算法选人，也算当下一大发明。

与往年不同，今年的求职季，有越来越多的企业在招聘流程中使用人工智能面试。候选人在通过初筛后，对着屏幕完成AI要求的标准面试流程。从头到尾，应聘者都看不到对面一个真人，看不到对方的反应或情绪，只是对着镜头自言自语，连自己怎么落选的都不知道。

乍看起来，这很公平：AI面试就像标准化考试，考官不带情绪也不讲情面，可以有效地杜绝走后门。可想而知，肯定有不少人为之欢呼，尤其对那些没什么关系的应聘者来说，大概相信AI可以比人更能保证公平竞争，筛选出合格人才。

对用人单位来说，这么做的最大好处还是节省成本：从前期大量应聘者中，通过AI筛选掉一批不符合要求的，人力和时间成本都可以大大压缩。面试是相当耗费人力的，假定每半小时面试一个，那一位面试官一天8小时下来，满打满算也就只能面试16个应聘者。现在一些岗位求职者之多，动辄成百上千，AI似乎就是最佳解决方案：这位数字面试官可以同时面试无数人，不知疲倦，还不领工资。

这样一来，企业倒是“降本增效”了，但对应聘者来说却增加了隐性成本，毕竟你得额外去琢磨怎样才能过AI面试官这一关。也就是说，这样的做法并非没有社会成本，只是强势一方将成本转移给了弱势一方来承担。

这还不只是用人单位是否足够尊重求职者的问题，更关键的是：通过这样的流程筛选出来的，真的就是适合加入团队的人才吗？

面试最核心的是“人文相遇”，这么一来，它就很容易“走丢”。

“面试”一词，给人的感觉是考官通过考试来筛选合格人才，但其本意乃是“相互看”，强调的是双方在会面中双向选择、彼此确认是否契合。这一点非常关键，因为决定组织效率的并不是单个人的能力，而是在一起的合力。一群看起来高学历、高素质但彼此难以合作的人，最终很可能无法发挥真正的潜力，反倒陷入内耗。

一些大公司很难进，那种难还不只是对学历的要求，而是新加入者要契合团队的要求。一个小组要招人，得让全组8个人都一一面试过并点头通过，让他们都确认这个新加入者可以融合进来，不但能力上胜任工作，而且可以合作愉快。这看似低效，但相比起入职后无法磨合产生的内耗，其实是很低的成本。

但问题也在这里：如果要推行这样的面试制度，那势必就得放权。一个小组需要招什么样的人，最终都由小组成员自主决定，无数个这样的小组分散完成，任务就被分解了。所以问题并不是没有更好的解法，而是不同的组织在管理上究竟选择什么样的解法。

热评

『仅退款』，退掉了谁的信任

刘 玥

当善意的售后规则沦为个人牟利的工具，网络消费的诚信底线究竟该如何坚守？

近日，上海警方通报的一起案件，让不少人直呼“大快人心”：一名女子3个月内在盒马线上下单，对399件商品反复申请“仅退款”。理由不是“口感不好”就是“不想要了”。快递员上门取件时，她把吃剩的半盒水果、拆开的日用品退回去，变相白嫖商品近万元。最终，该女子因涉嫌诈骗罪被警方采取刑事强制措施。

一桩看似不起眼的个人投机行为，却狠狠撕开了当下电商售后体系的漏洞，也让大众重新审视网络消费的“诚信考题”。

随着线上消费深度融入日常生活，各类电商平台不断优化服务体验。“仅退款”机制的推出，本是行业升级服务、体恤民生的暖心举措。生鲜商品易损耗、易变质，传统退货流程烦琐拖沓，不仅增加商家运营成本，也让消费者维权费时费力。平台设立“免退货、速退款”模式，初衷就是简化维权流程、降低维权门槛、化解消费矛盾，用制度包容守护买卖双方的合法权益。这份服务温度，本是网络消费良性发展的底气所在。

然而，任何便民利民的制度设计都需要建立在诚信交易、依规维权的基础之上。令人唏嘘的是，少数消费者把平台的包容当成可钻的“空子”，将便民规则异化为“薅羊毛”的牟利手段。他们刻意编造商品瑕疵、口感不佳等虚假理由，拆封食用、消耗商品后反复恶意索赔，将正常维权扭曲成投机套利的工具。这种行为，早已逾越合理维权的边界，属于典型的失信牟利行为。

恶意透支规则的背后伤害的是整个消费生态。商家无端承担损失，经营积极性遭受打击；平台善意机制被滥用，服务口碑被消耗。更值得警惕的是，“一颗老鼠屎坏了一锅汤”，频繁的恶意退款乱象，最终只会倒逼平台收紧售后政策、抬高审核门槛。到那时，真正买到残次品需要维权的普通消费者，将被迫为少数人的失信行为“买单”，成为最大受害者。

乱象频发，也暴露出平台风控的“短板”：3个月高频异常退款、数百笔非常规售后，未能及时识别拦截，反映出部分平台重服务体验、轻风险防控。审核宽松、预警滞后，让失信牟利成本极低，“钻空子”行为屡禁不止。

守护清朗网络消费环境，需要多方发力。平台要依托大数据建立异常账号筛查、高频订单预警、恶意行为拦截的全链条风控体系；监管部门要明晰法律边界，对虚构事实、批量套利的失信行为从严惩戒；消费者更要守住底线——维权是合法权利，诚信才是立身根本，任何时候都不能将私利凌驾于规则与法律之上。

当“仅退款”这一善意的售后规则被无数次践踏，看起来是商家损失了几盒水果、几件日用品，而更大的损失则是人与人之间宝贵的信任。规则可以修补，风控可以升级，但信任一旦被反复透支，重建起来就难了。

画里有话

营商环境重质量

漫画作者 王晨同



聊政/事/儿

群众站C位，“东北超”当然有人气

黄 岩

首届“东北超”赛事热度经久不衰，得益于办赛坚持贴近百姓、普惠全民。双向奔赴的本土赛事氛围，凝聚起群众自豪感，也让体育赛事融入城市烟火。

首届“东北超”收官多日，热度却没降多少。网络上，诸多比赛名场面被反复剪辑，有人喊话要拍摄纪录片；城市夜市的大屏前，也总围着回看集锦的球迷，处处都有挥之不去的不舍与留恋。

赛事能点燃这么高涨的热情，答案在老百姓的心坎里。办赛始终把群众摆在C位，把贴近百姓、普惠全民的理念贯穿全程，让每个人都能参与、能融入、能共情。

赛场上的主角，都是身边的普通人。390名参赛选手全是从民间层层选拔的足球爱好者，没有一名职业注册球员。脚下技术或许不算精致，跑起来却精气神十足。场上球员踢得投入，台下观众看得尽兴。赛事场均上座3.1万人，决赛到场人数更是突破6.3万人，这样的规模，放在全国业余赛事当中也十分亮眼。看台上没有谁做旁观者，大家都从心里认同：“大家的赛事大家办”，自己就是赛事的一分子，“我的赛事”我得搭把手。

看球的门槛，直接踩进了日常生活。19.9元的票价，不过一杯奶茶的开销，普通人轻轻松松就能走进球场。没能抢到门票也不必遗憾，辽宁全省布设866个“第二现场”，开进商圈、夜市、景区，好友围坐一处免费观赛，氛围感一点也不差。组委会还持续放大赛事红利，凭球票可享省内近百家景区首道门票减免，两万多家商户同步推出球迷专属优惠，球迷专列、出行补贴接连落地，足球成为串联城市消费的纽带，把人流引向大街小巷，用最普惠的方式，把赛场“硝烟”带进城市的市井烟火。

沈阳与哈尔滨两支球队雨夜那场比赛，4万多名观众赴约，风雨交织也盖不住场内阵阵呐喊。赛场周边，基层干部、社区工作者、志愿者忙个不停，疏导人流、指引路线，把细致周到的服务送到群众眼前。观众也格外体谅配合，退场时有序移动，随手带走身边的垃圾。一来一回之间，是心贴心的双向奔赴，沉淀下老百姓发自心底的自豪感、认同感与归属感。

这份归属感，还体现在辽宁人那份“来且了”的真诚里。比赛期间，沈阳、大连当地志愿服务车队在机场、火车站等交通枢纽免费接送外地球迷。没有谁把这些当成额外负担，反而觉得“东北老铁来咱这儿看球，就得让人家顺顺当当进场、高高兴兴回家”。球场里，客队暂时落后，主场看台没有嘘声，反而响起整齐的“加油”。来的都是客，拼的是球技，暖的是人情，辽宁人把这份待客之道，融进了每一次问候和每一声欢呼里。

终场哨响，人潮散去，但看台上的呐喊仿佛还在风里回荡。那份“这是我自己的主场”的热乎劲儿，顺着街巷的烟火、城际的车流，流淌进更多人的生活。足球还在转，热情还在烧，下一次开球，只会更热闹。

对话协商才是管控分歧最优路径

满 岩

五里河谈天

中欧贸易投资磋商机制第二次例会近日在北京举行。围绕汽车贸易、出口管制、关税调整、知识产权保护等焦点问题，双方坐下来坦诚磋商，最终形成16项成果共识清单，给起伏不定的双边经贸吃下一颗“定心丸”。

这不是一纸简单的成果清单，这是欧盟给“不能与中国脱钩”最实在的机制化印证。中欧双方互为第二大贸易伙伴，2025年货物贸易额达到8281.1亿美元，同比增长5.4%，双向投资存量突破2800亿美元。巨大的贸易体量说明两大经济体早已深度捆绑，利益纽带剪不断。

在欧盟内部，法德作为体量最大的两大经济体，工业体系与对华产业链的绑定尤为紧密。两国一方面要回应本土制造业面对外部竞争的压力，另一方面又不愿切断对华经贸往来带来的订单、投资与原材料供给。这种拉扯在德国身上体现得格外明显。2024年10月，欧盟表决对中国纯电动车加征反补贴税，上汽综合税率超过45%，德国投了反对票。两年时间不到，默茨政府反过来推动欧盟对中国插混车再加税，在政策摇摆之际，德国自己的企业却在用脚投票：2026年德国企业在华投资保持增长，上半年新增投资约56亿欧元，同比增幅约1/3。

就在这一时间窗口，10月13日，德国宝马集团董事长聂科维履新后首次访华，公开呼吁坚持开放合作、自由贸易，持续深化国际对话。随后，在沈阳期间，他再次释放明确信号：宝马“新世代”车型即将在沈阳本土化量产，集团将持续深耕中国市场，扩大同辽宁的务实合作，加快落地“新世代”车型与技术集群。宝马的选择，正是欧洲企业理性判断的缩影。

在今天的国际环境里，两个万亿美元级别的主要经济体，能坐下来就贸易平衡、出口管制、知识产权、WTO改革四大板块同时建立常态化沟通，这本身就不是一件容易的事。今年中美两国元首会晤为中美关系稳定划定基调，也为中美经贸关系发展确立了重要遵循。中美关系保持可控稳定，减轻了欧盟面临的阵营选择压力，降低了全球地缘经济的不确定性，也为中欧经贸务实合作创造了有利外部条件。

当然，我们不必回避现实，中欧产业竞争、贸易分歧依旧会长期存在。但贸易谈判中的话语权，终究来自市场规模、产业实力和承担经济损失的能力。欧洲想恢复制造业竞争力，仍然需要改善内部经营环境，推动技术升级，通过谈判解决与中国之间的实际分歧。事实一次次证明，中国不是欧洲问题的根源，而是解决问题的伙伴。

摩擦会有，竞争常在，但对话协商才是管控分歧的最优路径，竞而合才是符合双方长远利益的最优选择。

（作者单位：辽宁社会科学院东北亚研究所）

锵锵汇 QIANGQIANGHUI

沈阳造“心”，供应全世界！

事件源起：10月16日，“辽望观天下”发布《今天，宝马在沈阳有大事！为啥“意义非凡”？》，宝马第六代动力电池在沈阳量产下线的消息，引发网友热烈讨论。

春光 以后可以骄傲地说，沈阳不光产宝马，还产宝马的“心脏”。第六代动力电池下线，老工业基地有“新引擎”了！

不忧学长 新世代、新篇章，希望宝马越来越好，带动更多配套企业来落户，咱家门口的就业机会越来越多！

小友 中国汽车从产品出海到产业链出海，宝马这步棋走得妙。“在中国，为全球”，沈阳造电池供应全世界，这事提气！

做有锐度的思考者
扫码关注“辽望观天下”
请扫码投稿