

聊
政/事/儿

给“优惠”不如给“机会”

赵静

“优惠”，是指拼政策，往往具有短期、不可持续特征；而“机会”则是可以扎根的沃土、成长的空间和可预期的未来。对投资者来说，有了“机会”就有了发展的空间。

在一次会议上，一位省政协委员说，要吸引外来投资，“给优惠不如给机会”。这话听着简单，但值得琢磨。

过去招商引资，一些地方习惯于搞“优惠”，拼政策。所谓“优惠”，往往是一次性的、短期的、不可持续的。这位政协委员口中的“机会”，则是异于“优惠”的另一个维度的支持，它不是固定的“金

额”，也没有到期的时限，是一片可以扎根的沃土、成长和可预期的未来。而这，恰恰就是企业真正需要的。任何一家真正踏踏实实做生意的企业，寻求的都不是一朝一夕，而是长远发展。

真正好的营商环境，与其说是“政策洼地”，不如说是“发展高地”，“给优惠不如给机会”，说的就是这个理儿。比如，提供公平竞争的机会。实际上，真正抱着企业家精神想干事创业的投资者，不用你特殊照顾，只求别有隐形门槛，别搞差别对待，谁的产品好，谁的技术强，谁就能立足。这就好比高考，规则统一，择优录取，大家都在一个起跑线上。

同样，在准入审批、立项、招投标等过程中，对所有企业一视同仁，只要企业符合既定标准，就有同等机会，千万别搞“因人而异”的潜规则。有了这种公开透明的“确定性”，企业才算吃了定心丸，才能心无旁骛地提升自己，凭实力来竞争和发展。

守住了公平的底线，以稳定的政策预期、高效的政务服务、优质的产业生态、完善的法治保障来降低企业经营的隐性成本，从而赢得投资者的青睐。

机会均等，能者居之，企业才能真正招得来、留得住、发展好，地方经济发展才能拥有源源不断的内生动力。

再者，就是得给企业一个“不孤单”的产业生态，这是送给企业最实在的发展机会。我们讲的产业链招商，就是这个意思。企业来了，发现原材料在隔壁，客户在对面，还有“链主”带头发展，抱团闯市场，这感觉多踏实。现在，辽宁正围绕构建“2211”产业体系，全力绘制产业链图谱。各地不妨多研究研究，与其东一榔头西一棒槌，不如“按图索骥”，找准定位，循着企业需求，缺啥补啥，打造生态。

所以，给“优惠”不如给“机会”。有了机会，对投资者来说，就是有了干事的舞台、发展的空间，未来自然可期可待。

输惨了的鸡西，为什么赢麻了

朱才威

文化七日谈

一场足球比赛的“胜负”，从来不只写在记分牌上。

“东北超”前两轮赛程落幕，鸡西队先后客场0:3不敌沈阳、0:4负于通辽，两战全败、颗粒无收。

有人开玩笑，鸡西把“鸡”留在了沈阳，“西”留在了通辽。

单论赛场战绩，鸡西队在积分榜垫底；但是，跳出绿茵赛场放眼全网热度与城市推介，这座边城却实实在在地收获了满堂彩，被网友调侃“输了比分，赢麻了人气与流量”，成为首届“东北超”开赛以来现象级城市样本。

5月23日沈阳揭幕战，鸡西全队奔赴，随行而来的不只是参赛选手，还有带着70余种本土特产的展销队伍。鸡西冷面、朝鲜族刀削面、特色辣菜当场现做，赛场外围变成鸡西特色美食小型展销会。

5月30日转战通辽客场，鸡西再出奇招：本土文艺快闪团走进孝庄园、银沙湾景区，伴着动感旋律跳起原创剧目《鸡西歌》，把客场赛前预热做成城市文旅快推专场，球未开赛，城先出圈。

赛场之外，鸡西早早布下文旅体商融合一盘棋。

据了解，为迎接6月27日本土主场首秀，鸡西重磅出台惠民政策：“东北超”其余7场居民凭身份证免费游览鸡西全部A级景区，持赛事门票即可享受“一分钱一碗鸡西冷面”福利，消息一经发布迅速刷屏东北各大社交平台。

足球之上，赛场之外。鸡西跳出固有思维，“东北超”宣传既深挖自家风土，又用心梳理沈阳、通辽等地文旅资源与城市亮点，客观夸赞对手城市建设与赛事配套举措。

不少网友留言：“球场上输了比赛，球场外赢了格局，鸡西人太务实。”辽宁网友点评：“本来只为看沈阳队比赛，被一碗鸡西冷面种草，已经规划暑期自驾鸡西之旅。”

一条条暖心留言，是网友对鸡西城市营销思路最直观的认可。筹备参赛之初，鸡西就确立了“以赛为媒、以球兴城”思路，把“东北超”当成城市向外展示的移动展台。比分只是阶段性数据，借赛事打通美食、文旅、商贸全链条，让鸡西冷面、兴凯湖风光走出龙江、走进东北百姓视野，这才是长远收益。两场客场打完，鸡西城市知名度的提升，远非一场胜利能够衡量。

“东北超”立足八城联动，本身就是文体旅商一体化的优质载体，鸡西精准抓住赛事红利，将足球流量转化为城市消费增量，是东北城市借体育IP破圈的优秀范本。一碗鸡西冷面乘着足球东风引爆全网，背后是地方特色产业、文旅资源与群众赛事的有机结合，为东北中小城市借力区域联赛，整体包装宣传提供了可复制路径。

眼下，距离鸡西主场开赛尚有月余，这座边城早已凭两场失利的比赛收获全网瞩目。绿茵场上的得失转瞬即逝，可借着足球热度走红的冷面美食、山水风光，已经在千万网友心中埋下奔赴鸡西的种子。

全网刷屏、全城出圈，输惨了的边城鸡西，赢麻了！

英国“重返欧盟”仍前路漫漫

陈岩

五里河谈天

并不具备落地的政治基础。

脱欧多年，英国社会围绕“脱欧是否正确”的争论从未真正停歇。

近日，工党重量级人物、前卫生大臣韦斯特里廷公开宣称“脱欧是灾难性错误”，并主张将“重新加入欧盟”写入工党竞选纲领中。一时间，原本只是民间热议的“重返欧盟”话题，却陷入英国工党内权力博弈之中，再度将英国脱欧的遗留困境推至舆论中心。

英国经济现状所带来的压力，是推动争论升温的一大因素。不可否认，脱欧后的英国面临经济增速放缓、贸易成本增加、劳动力短缺等一系列问题，多重困境交织之下，民众对脱欧决策的质疑声不断高涨。“重返欧盟”的热度持续攀升，成为英国政坛绕不开的热门话题。

尽管英国不断出现更多“重新靠近欧洲”的声音，但真正“重返欧盟”仍前路漫漫。

从英国政坛来看，“重返欧盟”并未成为主流共识。斯特里廷高调推动“复欧议程”，但英国工党官方始终保持审慎态度，依然承诺尊重当年脱欧公投结果。英国政府更是明确拒绝重启入欧谈判，坚持“不重返单一市场、不重返关税同盟、不恢复人员自由流动”的红线，主张英欧关系重置而非重新入盟。党内存在分歧、官方立场保守，工党所谓的“复欧主张”

与同时，欧盟对英国重返态度强硬。欧盟早就明确表态，若英国申请重返欧盟，条件是必须遵守与其他成员国完全相同的规则，不再享有任何特权。这意味着英国将不得不放弃撒切尔夫人时期争取到的欧盟预算返还机制，每年以成员国身份支付的费用将比脱欧前至少增加50亿英镑。复杂的政治局势、严苛的法律规制以及高昂的经济成本叠加，英国短期内重返欧盟近乎不可能。

为对冲脱欧后贸易成本抬升、出口下行压力，英国正尝试与欧盟重置关系，寻找较此前更深入的对话合作模式。英国已向欧盟提出建立“商品单一市场”的设想，旨在降低货物贸易壁垒，缓解贸易和投资压力，这一提议被列为2026年7月英欧峰会的重要讨论选项。双方将进一步聚焦商品贸易规则对齐、绿色能源与碳交易合作、青年流动实施细则等，修复脱欧造成的经贸裂痕，稳住英国对外经贸基本盘。

中国始终倡导和平、发展、合作、共赢，持续深化多边经贸合作、推进区域互联互通，以持续开放的姿态为全球经济复苏增长注入更多动力和确定性。英国是否会重返欧盟尚无定论，但可以确定的是，全球经济要复苏，靠的不是零和博弈执念，而是携手同行的诚意。

（作者系辽宁社会科学院产业经济研究所研究员）

热评

问「泥」哪得清如许

刘家良

云南暴雨之夜，泥石流裹挟着石块、杂物咆哮而至，生死就在一瞬间。

被冲走的红岩村小组组长田如良，从一片狼藉中挣扎着站起，满身伤痕、耳鼻灌泥，甚至来不及休息，简单处理伤口后便毅然折返漆黑雨夜。这一夜，在“泥人组长”田如良的组织下，全村60多人安全撤离。

刷屏网络的一张照片，让我们看到了真正的基层担当——并非刻意的英雄壮举，而是根植心底的良知自觉。

乡村工作鲜有大场面，更多的是常年的坚守。田如良没有急救装备，面对肆虐山洪，支撑他的是“不忍乡亲遇险”的朴素信条。这份执念，早已化作比规章更坚硬的自我约束，让他在危难面前毫不退缩。而这份毫不退缩的勇气背后，必有经年累月的实战积淀。世人多惊叹于危难时刻的高光逆行，却常忽略临危不乱源自日复一日的深耕。田如良常年驻守山村，他摸透了山势水文，总结出“看雨量、听声响、查泥沙”的避险土法。这套看似“简陋”的经验，却在实战中成为零伤亡的核心关键。滚烫的初心让他敢于挺身而出，而扎实的实干本领，则让这种勇敢不再是鲁莽的孤勇，而是有了底气的稳守守护。

天灾无情，却最能照见人性的不凡。很多人未曾亲身经历过泥石流，可仅仅看着现场监控画面，就能真切感受到天灾的恐怖。在摧枯拉朽的自然力量面前，我们都无助、渺小。田如良亲历惊险，深知前路危机四伏、生命脆弱无力，却一往无前，突破了本能。这一选择，早已超越了履职尽责的范畴，是平凡人对抗天性、守护家园的自我升华。

我们常常习惯于用宏大的词语去赞美英雄，却容易忽略他们作为普通人的脆弱。田如良的妻子心疼他冒险，女儿催促他赶快去医院检查，就连他自己在事后也心有余悸。但他依然选择了逆行，因为那份沉甸甸的责任感已经刻进了骨子里。之前，总有多亲们推荐他连任，他笑称这是套在他头上的“紧箍”，可这“紧箍”何尝不是他用真心换来的信任勋章？

众人动容于“泥人组长”，终究是读懂了藏在泥泞里的纯粹初心。在这个喧嚣的时代，我们见过太多为了名利而精心包装的表演，因此才越发觉得这份不加修饰的纯粹有多么珍贵。田如良身上的泥巴会被洗净，他用行动擦亮的良知底色却值得长久回味：只要心底的那份良知还在，哪怕身处泥泞，人也总能站得笔直。

面对AI同事，人得更有“人样”

苏琳

山海经

AI做的大多是高度标准化、可被精确编码的重复性劳动，取代的不是岗位，且永远无法取代植于人性、带着温度的专业服务。

在第28届大连国际工业博览会上，某科技企业展出了一款“无人药房”，只见具身机器人搭配流水线，有条不紊地配药、送药。

“又一个药师失业了？”对于笔者的担忧，企业现场负责人说出一句耐人寻味的話：“AI同事上岗的情况可能在任何行业里出现。人应该想想明白，有‘人样儿’的工作才是不可替代的。”

这位负责人介绍，现实中，在“无人药房”投入使用的药店，药师并没有失去“饭碗”，转而成为护航公众健康的执业药师：一方面管理药品质量安全，包括储存条件、保质期、库房环境等；另一方面为患者购

药、用药把好安全关。不可否认，近年来，AI“抢饭碗”已经从幻想变成现实：今年一家大厂宣布，暂停招聘上千个可由AI胜任的岗位；广告公司开始用AI接管文案外包业务；有金融科技企业让AI承担相当于数百名客服的工作量……国际机构与投行接连给出预测：全球数亿个全职岗位，将面临不同程度的自动化冲击。

然而，把这些案例并置细看，一个共同的逻辑便浮现出来：被技术接管的，大多是那些高度标准化、可被精确编码的重复性劳动。AI取代的是这类流程性动作，并不是岗位本身。

历史上，类似的职业变迁一再上演。如自动取款机一度让银行柜员的数量出现下降，但银行并未消失，反而催生了更多客户经理与理财顾问；自动化设备不但没有让医生变得多余，反而帮助其倍增工作效率，进而最大限度地发挥真正的核心价值——结合临床信息作出诊断、指导治疗方案。

如果把目光落回到“无人药房”，会发现，AI所接管的，是取药、

扫码、结算这些环节。但药事服务的核心，从来就不等于“把药递出去”。可以设想这样的画面：一位老人同时服用3种慢病药物，颤巍巍地来问，能不能和感冒冲剂一起喝；一位新手妈妈抱着脸上出红点的婴儿，焦虑地询问这是剂量弄错还是药物过敏……在这些复杂、含混的场合里，没有哪条机械臂能递过一杯温水，用对方听得懂的话，把药理与注意事项掰开揉碎地讲透，能这么做的，只有人。

这正是“硅基员工”无法复制的部分——面对复杂因素，综合多种专业知识作出判断的能力，以及柔软、懂得共情的同理心。“无人药房”卸下了药师管“物”的担子，恰恰可能倒逼他们真正回到对“人”负责的位置上来，成为用药方案的审核者、慢病长期管理的协作伙伴、公众健康的基层守门人。

AI可以成为高效的辅助工具，弥补人力的短板，优化服务的流程，但永远无法取代植于人性、带着温度的专业服务。这便是人与智能技术最本质的界限，也是人类职业价值不可被替代的底气。

画里有话

东北超幸福

漫画作者 邓婷婷



做有锐度的思考者



扫码关注“辽望观天下”



请扫码投稿

锵锵汇

社区服务更应“精准滴灌”

事件源起：6月3日，“辽望观天下”微信发表《送东西还送出错了？》，引起网友热议。

张老师 领导干部多深入群众、多了解群众，作决策才能“精准滴灌”。“一招鲜”和“一刀切”跟“多一事不如少一事”一样，都是明知老办法不管用又不想改，新办法怕出格又不敢突破。

林林 作为基层服务型单位，不应着力“留痕”，更应合适服务。

等风起 道出了实际情况。可不可以这样，大家需要什么，设置意见栏或者心愿栏，符合标准的给予列销。

归墟 缺乏实事求是的态度，缺少因事而异服务的精神。