

对话人：
李晓欣 天津市中国特色社会主义理论体系研究中心天津社会科学院基地研究员
张 玥 本报评论员

以智能化引领科技创新、支撑产业焕新、促进城市更新，大力推进人工智能领域实践探索，加快发展新质生产力，将更好地赋能高质量发展、高品质生活。

张玥：不久前，信创海河实验室开发出了一款智慧医疗产品，人工智能可以看医疗影像、写质控报告，成为医生助理。今天，从智慧医疗到智慧养老、智慧教育、智能化养殖、智能制造，人工智能对产业的赋能范围越来越广、程度越来越深。

李晓欣：是的。人工智能对新一轮科技革命和产业变革的驱动，已经不是提升生产效率或产品质量那么简单，而在于对创新的推动。以新材料领域为例，以往研发人员多采用试错法，靠反复实验筛选出最合适的材料配方和工艺，如今则利用人工智能进行仿真测试，模拟成千上万种组合的实验效果，通过“智算”做选择。这种研发方式的改变，显示出了人工智能的溢出带动性。无论是助力生命科技、低碳科技、未来科技等领域创新突破，还是运用智能化技术赋能传统产业转型升级，或者是推进智慧城市建设，都不是把人工智能与各行业、场景简单相加，而是使人工智能与各领域的知识、技术、生产方式深度融合，催生新产业、新模式、新动能，这才是“赋能千行百业”的内涵所在。

张玥：制造业是发展人工智能的主战场。大模型根据客户需求进行个性化定制，快速设计符合市场需求的高质量产品，智能系统通过分析数据可以预测设备故障，减少生产中断风险，这些都是对制造业的重塑。

李晓欣：近年来，大模型等技术的发展让人工智能变得更“聪明”，通过学习海量数据，来处理更复杂的问题，这就带来了生产方式的改变。联想创新产业园（天津）有一套智能排产系统，能充分“考虑”影响排产的60多种复杂因素，进而计算出最优解。它每天可处理上千笔订单，将过去一个多小时的排产时间缩短至不到10分钟，为实现柔性生产、智能仓储、智慧物流等奠定了基础。当类似影响广泛地在制造业的各个环节时，企业在把控品质、把握市场需求等方面就会变得更敏感、更精准，从而形成更高质量的发展。

张玥：传统汽车产业的数字化，衍生出了智能网联汽车产业；以脑科学、人工智能和材料科学等学科为基础，脑机交互横空出世……从中可以看出，人工智能的发展，具有多学科综合、高度复杂的特征，对协同创新提出了更高要求。

李晓欣：跨学科、跨领域的科技创新，需要“牵头人”。在各类创新主体中，企业能够同时捕捉前沿科学研究与市场需求发出的信号，更适合扮演这个角色。领军企业牵头攻坚关键共性技术，专精特新企业在细分领域“找选题”，最终形成企业为主体、产学研高效协同深度融合的创新体系。而为这样的创新体系提供支撑的，除了技术，还有科创服务环境。充分发挥各种创新平台的作用，在设施共享、小试中试、金融支持等方面提供全链条服务，是协同创新的必答题。

张玥：加快发展新一代人工智能，需要大量应用场景。应用场景越多，人工智能就越“聪明”。您认为，应如何在丰富、拓展应用场景上发力？

李晓欣：天津产业门类齐全，这是打造丰富应用场景的优势所在。尤其是在规模庞大的传统产业里，有大量需要改造升级的环节，为人工智能提供了用武之地。比如汽车质检以往依赖人工目检，效率低、缺陷检出率低，而利用人工智能视觉技术，瞬间就能确定汽车有没有问题。深入产业全流程，列出“需求清单”，是拓展人工智能应用场景的重要路径。应用场景也存在于提高城市治理现代化水平、推动文化传承发展等过程中。有的博物馆利用人工智能技术让文物“能说会唱”，有的则通过数字建模，使文物打破了传统展柜限制，得到更全面更精细化展示。挖掘人工智能的应用场景，哪里存在“不可能”，哪里就是着力点。而把“不可能”变成现实，正是人工智能令人惊叹之处。

基层声音
本报与各区融媒体中心联合推出

减负要刮“四季风”

付昱

近日，和平区开展了“洗脸清牌”行动，将社区里功能相近的挂牌进行整合，摘除“名不副实”“失效无效”挂牌700余块。

上面千条线，下面一根针。基层作为社会治理的基础单元，其工作效能直接关系到发展大局和人民群众的幸福指数。名目繁多的挂牌、检查、考核、评比，总让基层“负重前行”，基层干部疲于应对这些“负担”，没时间深入思考研究本职工作，容易滋生敷衍塞责、“重”“痕”不重“绩”等形式主义问题。

基层减负宜“对症下药”，找准问题症结，聚焦“责权不清、文山会海、过度留痕”等问题进行全面检视，真正让减负落到基层干部心坎上。减负不是减责，目的是更好地干实事。因此在减负的同时也要放权赋能，推动社会资源向基层倾斜、管理权限向基层下放。

基层减负不是“一阵风”，要刮“四季风”。形式主义容易“复发”，要坚持抓长、抓常，持续在建立常态化机制上下功夫，真正让基层减负落到实处，让干部腾出双手干实事，踏踏实实服务发展、服务民生，真正用“一根针”穿起“千条线”，绣出基层治理的美好画卷。

把更多「不可能」变成现实

打好“特色牌” 擦亮“老招牌”

——传统产业的“现代范儿”系列评论之三

孙一琳

由上百个零件组成的自动机械表，比三张身份证叠在一起的厚度还要薄，这是天津海鸥表业集团经过10年攻关研发出的一款超薄自动表；中国第一个国产毛线品牌“抵羊”，以螃蟹壳为原料造出新材料壳聚糖纤维，让纺织品种具有吸湿性和抑菌性，穿上更健康舒适……这些老字号焕发时代活力的同时，也让“津字招牌”越擦越亮。

老字号、老品牌历久弥新，擦亮的不仅是品牌，也是更加清晰的发展路径——“老”中出“新”，向特色要优势，以创新求突破。

特色与资源禀赋、产业基础和科研条件不可分割。倘若对这些不管不顾，脱离实际情况，在产业发展上什么热发展什么，什么新就追求什么，往往欲速而不

达。看菜吃饭、量体裁衣，将资源禀赋转化为发展动能，才能更好激发内生动力，构筑发展优势。从设计、研发到制造、组装，再到销售、服务，天津静海拥有完整的自行车产业链，近几年坚持集群式发展、大项目带动，牵引着各个环节不断向价值链高端攀升，“中国自行车电动自行车之都”的“含金量”“含新量”越来越高；在河南平顶山，一根根从煤中“抽”出的尼龙丝串起服装丝线、飞机轮胎、舰船缆绳等各类产业，曾经的“中原煤城”变身“中国尼龙城”，产业规模突破千亿元……传统产业更有“现代范儿”，自然也能闯出一片新天地。

企业是创新的主体，是最具突破能力的创新力量。善于抓最具特色的产业、最具活力的企业，以特色产业培

育优质企业，以企业发展带动产业升级，特色上就能“长”出高科技、高效能、高质量的产业和产品，开拓更广阔的发展空间。这背后离不开创新生态的打造。研发设计、新型材料、配件生产等上下游齐全，“心往一处想、劲往一处使”带来的集群效应，对企业而言是创新力、竞争力的“放大器”。

让这个“放大器”的倍数不断扩大，不能“眉毛胡子一把抓”，而要“一把钥匙开一把锁”，靶向发力，用特色的服务让特色的产业更具实力。为企业提供“一品一策”定制式帮扶措施，激发企业向更专、更精、更特、更新发展的活力，进而激发特色产业集群内部的“化学反应”。打好了“特色牌”，向“新”而行的动力更足。

一代代传承下来，一笔一画、一针一线、一锤一打中，追求的是技艺品质，更是对“匠心”的坚守。作为传统文化的载体，凝结其中的丰富文化内涵，如美好祝愿、积极向上等人文精神，同样具有很强的感染力。

在念旧中扎根“守正”的根，求新才不会偏离方向；在求新中感知需求、适应市场，念旧的意义方能充分彰显。古文化街的津药达仁堂，一楼如同中医药文化博物馆，里面各种药材标本有序陈列。而二楼更像会客厅，咖啡、茶饮、甜点一应俱全，不同的是，茯苓、五味子、枸杞等中药香气会提醒访客，这里是家药铺；祥云饽饽铺坚持古法手作技艺制作糕点的同时，在产品口味和形态上出新，“柿柿如意”等寓意美好的国潮元素也给人带来不一样的消费体验。就像有人说的，每一个老字号都有自己的生命周期，但传承的使命是让其在新中延续生命力。

新旧相融，如何相互成就？更好地融入生活、服务生活，也就找到了答案。

年画里不只有“抱鱼娃娃”

——在念旧中求新①

金之平

“想要具有天津特色，又符合年轻人口味的。”按照这个“标准”，河西区的吴先生近日在古文化街杨柳青画店，给外地朋友选了一款“富贵有余”的年画小摆件。

年画不一定画在纸上，年画里也不只有“抱鱼娃娃”。面积不大的画店里，一款以年画笔触创作的天津新地标折页画册《海河绘》，成了“天津礼物”里的香饽饽；各种与年画相关的冰箱贴、钥匙扣、折扇、T恤、红包、摆件，不失传统文化韵味，又兼具外形时尚、实用功

能强等特点，吸引不少年轻人购买。

老字号老品牌是传统的，更是生活的，在念旧中求新，适应新需求、新变化，找到与当下生活的更多连接点，才能历久弥新、焕发新活力。这是一道关于传承与发展的命题。

新与旧是紧密联系的，如果说“新”为高阁，“旧”则为地基。古玩年画、馆藏文物等，其珍贵之处在于“老”的年代感，而在于其背后的精神内核，以及由此激发的文化自信。历经时间的沉淀和考验，老字号老品牌将精妙的手艺活一

漫话



体重管理，国家出手了

在很多人看来，减肥的主要意义在于变得“好看”，而不是让自己更健康。这也证明，很多人对于体重的认识有待改善。近日，国家卫生健康委等16个部门联合制定《“体重管理年”活动实施方案》，推动在全社会形成人人重视、人人参与、人人自律的体重管理格局。

王宇 画

新视野

这把“锁”是怎么打开的

郭振

俗话说：“一把钥匙开一把锁。”南开大学教授岳剑的专利“潮汐车位锁”，却迟迟没能找到“开锁”的钥匙，这项成果因此沉睡了9年。“开锁”的转机来自南开大学科技园，不久前，在园区的牵线搭桥下，岳教授与天津恒瑞科技有限公司合作，将车位锁的自动感应芯片技术用在了充电桩上，双方成功研发出一款智能充电桩，并与几家大型停车场成功对接。

“锁”住专利的，往往是成果转化的梗阻。有的科研成果一开始没能转化，固然受应用场景缺乏这一因素的影响，但更主要的是与市场需求存在一定程度的脱节。解锁，就是要破除堵点，为成果转化找到“正确打开方式”。

解锁的关键，是找到一把适配的钥匙。有的科研工作者尽管有许多成果和专利，开公司办企业却是“小白”，政策指导、概念验证、中试等科创服务能够助其实现从“书架”到“货架”的“关键一跃”。有些技术被研发出来，却找不到应用场景，平台架起技术与市场对接的桥梁，让双方更容易找到彼此。还有一些初

创企业不缺技术，不缺场景，但缺少资金，做好科技金融服务，则有效破解融资难题。正是得益于精准的科创服务，天津大学海洋学院可持续新材料研发团队历时5年多研发的“纳米纤维素”技术有了用武之地，他们与天津食品集团、渤海化工集团实现合作，年产量3万吨的食品级纳米纤维素生产线已经投产。

有时，一把钥匙不只开一把锁。从实验室走向生产线，究其本质，是教育、科技、人才等关键要素与产业、金融、科创服务等资源的充分对接。这是打通科技成果转化堵点的“万能钥匙”，也是以科技创新赋能产业创新的必由之路。无论是传统行业的55秒生产一辆汽车、9秒生产一台笔记本，还是新兴产业、未来产业的脑机接口聚合成势、低空经济“加速起飞”，无不印证这一道理。

话说回来，打铁还需自身硬。科技成果转化并非易事，适配的钥匙很关键，但成果自身过硬才是根本。“够硬”的成果与“适配”的钥匙结合，产业创新之树怎能不硕果累累？

跳出思路围墙

张玥

习习晚风从海河上吹来，被多彩光带点亮的游船悠然驶过。在这美丽的“背景板”前，一位女运动员举杆、助跑、撑杆、起跳，舒展的身姿轻松跃过几米高的横杆，广场上的观众发出一片喝彩声……不久前，在天津湾广场举行的国际田径街头挑战赛，让赛事从体育场“跳”进了景区、街区、商圈，添了许多新“看点”。

街头办比赛，少了门票收入，却增添了赛事亲和力，激发了公众观赛热情。撑竿跳比赛当日，天津湾广场客流量与商户营业额分别比往日增加66%和60%。看起来，“门票经济”亏了，但衍生的“赛事经济”赚了。而且，比赛场地背靠海河，为体育增添了独特的文化意蕴，为丰富城市文化内涵增添了生动注脚。类似的思路之变还有很多，交响乐、民乐表演走上桥头，“阳台歌剧”在小洋楼上演……这些新形式用融合、嫁接的方式，引发文、旅、体、商贸的“价值共振”。

如何透过赛事这个窗口，让人们看到一座城市的气质、城市文化的张力，给公众带去有质感的丰富体验，值得深

思。就拿前不久举办的黄崖关国际马拉松比赛来说，赛场串联起雄关、田园风光，将跑道变成了当地魅力的展示台，而沿途村落实施道路建设、景观美化亮化等工程，推动了精品民宿等旅游产品的打造，为观光客、参赛者带来多方位体验。“体育+”看似在打造赛事，其实是在打造城市景观、城市气质、消费场景。

赛事总会结束，但赛事泛起的“涟漪”往往余韵悠长。1988年，4名从没见过雪的牙买加运动员立志参加冬奥会。他们把草坡当雪道进行训练，带着一架二手雪车就上了赛场。比赛中雪车出现故障，几个人推着它走完赛程，令全场动容。后来，这件事被改编成电影，收获票房无数。文艺与体育的跨界，丰富了赛事的“周边产品”。打造“体育+”，致力于带动消费、旅游、文化体验是一方面，更重要的是影响人们的生活方式、创造精神价值的生长空间。

突破与超越，是体育的魅力所在。跳出思路围墙办赛事，会在展示城市魅力的画布上，添上浓浓的一笔。

深一度

闫丽

“七天行程，四天观光。”近日，“旅游支教”乱象被曝光，引发广泛关注。支教这一具有公益性质的活动竟然成了某些人的生意。

支教，本质上是一种志愿服务，公益性和专业性缺一不可。这些打着支教旗号的高价项目，组织参与者与山村孩子见几面、举办几次活动，就可以提供公益证书、助学报告等，为个人留学、评优等“包装”履历。更令人瞠目的是，花重金来参加所谓支教的人中，有些竟然是中小學生，“小老师”过家家式地“教”给同龄人一些简单知识。

嘴上挂着公益，心里想着利益，伪支教的炮制者和支教做成了圈钱生意，甚至卖惨营销，把大凉山等山区当成了秀场，吸引流量、获取利益。这样一门“支教生意”，交易的不是商品，而是公益和爱心。支教为假，“摆拍”为真，乡村孩子并没有从中获得真正的帮助，反倒成了“工具人”，正常教学秩序被干扰。更重要的是，还会严重影响孩子的人生观和价值观。

近年来，有些人利欲熏心、机关算尽。有的机构售卖高价“助教包”“公益包”，让购买者足不出户就能获得志愿服务时长；有的博主找来“演员”，炮制“做慈善”的短视频，博取流量、带货打赏……“公益”二字的积极意义被消解、被亵渎，滋长了不正之风，更透支了社会各界的爱心。

公益是“易碎品”，稍有不慎，就可致其损毁，因此，其健康发展既需要政策、法律、制度的保障，也需要我们每个人的自觉呵护。从“供给”来看，伪公益利益链需要靠监管、靠制度来斩断。针对伪支教，有些地区正在深入排查、紧急叫停、专项整治，并全面提升信息化监管能力。

央视主持人白岩松在谈及支教问题时曾说：“一定要做中长期，起码应该有两到三年的稳定期，才能真的对得起孩子们那些期待的目光。”伪支教背后是一颗颗急功近利之心。“花钱买来的支教”就像一个泡沫，看上去折射着阳光的色彩，但实际上戳破。唯有以真诚付出换来的真实经历和真心点赞，才能收获真正丰盛的人生。

如此支教，是公益还是生意？