



思想会客厅

对话人:  
梁学平 天津商业大学经济学院院长  
闫丽 本报评论员

在做大做强现代服务业中做优增量

“在做大做强现代服务业中做优增量”，是做好今年经济工作的重要要求。持续完善全链条服务，推动现代服务业同先进制造业、现代农业深度融合，这是加快形成新质生产力、推动高质量发展的重要途径。

闫丽:服务业,一头牵着制造生产端,一头连着市场消费端。做大做强现代服务业是经济发展的需要,也是保障改善民生的必然要求。

梁学平:是的。在经济发展中,服务业已占国民经济的半壁江山。尤其是现代服务业,已成为产业转型升级的助推器、孕育新动能新产业新优势的孵化器,具有创新活跃度高、产业融合度深、辐射带动作用强等特点,它突破了传统消费型服务行业领域,形成了数字金融、直播演艺等新的消费业态、消费模式。更重要的是,服务向制造的延伸,通过业务关联、链条延伸、技术渗透,为先进制造业提供不可或缺的配套服务,推动制造业向专业化和价值链高端延伸。简言之,服务业的供给质量和效率关系新质生产力的形成,这其中就蕴含着发展的优质增量。

闫丽:正如您所说,“服务+制造”是大势所趋。加快发展新质生产力,需要现代服务业的支撑与助力,两者相互赋能、相辅相成。尤其是新兴产业与生产性服务业的融合度,影响着创新的效能和增量“优不优”。

梁学平:“服务+制造”是发展的必然,也是一种新路径的探索。一方面是制造业服务化。从单一生产制造转向“生产+服务”,从单纯卖产品迈向“产品+服务”,将现代服务业嵌入制造业全生命周期的产业链之中,不仅拓宽企业盈利空间,也塑造区域竞争新优势。另一方面是服务业制造化。服务业向制造业反向延伸,服务业企业发挥大数据等技术优势,向制造环节拓展。天津产业基础雄厚、生产要素齐全,这是发展生产性服务业的有利条件。推动产业价值链向高端延伸,一个创新动能更强、开放水平更高、市场环境更佳的服务经济体系,将会塑造更强的竞争力。

闫丽:现代服务业,“现代”二字体现在服务的广度与深度上,也体现在服务生态的优良、服务链条的完整上。不久前,天津开高教科创园完善支持政策,为相关创新主体发放了近百笔政策资金奖励。我们如何完善全链条服务?

梁学平:服务业也是一个完整链条。现代服务业是“虚实结合”的,虚是指网络、技术、媒介和平台;实是指现实中的服务机构、企业等。以需求为导向,把这些有形无形的要素聚集起来、配置得当、发挥效用,这个过程需要全链条协同。以天津开高教科创园为例,政务、科创、金融、商务等服务逐渐形成一个环环相扣的链条,满足不同类型、不同周期的企业的不同需求。这样全链条全周期的服务体系,背后是一种数字化、市场化的新生态,通过相关平台,将高成长性的科创服务与具有数字化转型需求的制造业企业精准匹配、高效对接,促进新的经济增长点加快形成,让新的动能更充沛。

闫丽:现代服务业向高端进阶,还需与现代农业深度融合。近年来,很多乡村在传统种植之外请来运营智囊团,参与特色农产品的经营、销售等。不少农民变成带货主播,田间地头变成直播间。

梁学平:的确。农业不只看眼前的“一亩三分地”,技术培训、电商服务等现代要素的注入,使农业更有现代范。现代农业产业体系不断完善,相应领域不断细分,必然需要相关服务业作支撑。在宁河区国家级现代农业产业园,智慧农业展示中心大厅的大屏幕实时分析计算各类农业数据,“天、地、空一体化”智慧农业精准服务贯穿农业产前、产中、产后各环节。农业之中也有新质生产力,需要突出生产关系之“新”,将科技、物流、营销、普惠金融等服务延伸到农业生产全过程。既催生生态农业、数字农业等新型农业业态,也利用网络技术搭建新平台、培育新服务主体,小生产、小农户与大市场可以无缝衔接。如此,带来的不仅是乡村的发展活力,也是城市高质量发展的动力。

基层声音  
本报与各区融媒体中心联合推出

让新乡村与新青年相互成就

■ 武铁峰

“带货主播”冯超起、“卖桃书记”小周、“破题能手”高鹏……近年来,在宁河区的乡村越来越多身怀新知的年轻人,成为建设农村的“先锋力量”,在乡村的不同领域向上生长,活出了自己的精彩,也用青春之力让乡村焕发出新的生机与活力。

新力量唤醒新乡村,在推进乡村振兴、实现强村富民过程中,年轻人不仅是“智力库”,也是“动力源”。他们敢拼敢闯,敢于直面乡村发展的困境,驰而不息搞调研、学知识、练技能。他们敢于创新,把新技术、新视野、新业态融入乡村大地,唤醒乡村“沉睡”的资源,用新知求解振兴新路、赋能乡村治理,由此带来的乘数效应不可小觑。

年轻人有热情,这份热情值得更“热情”的回应。山野之路多崎岖,让青年回得来、留得住、干得好,还有很长的路要走。不断完善基础设施建设和公共服务,不拘一格欢迎本土和外来青年人创业,创新人才引进与培养机制,营造有利于“新村民”发展的环境,为这些青年顺利融入乡村提供坚实支撑,为他们各展所长,实现自我价值提供广阔舞台。这种双向奔赴,让年轻人有了更多价值感、归属感,使他们愿意回乡,和家乡一起成长。新农村与新青年的相互成就,带来的是乡村振兴的新路子。

盘活,不给资源设限

■ 李娜

提起存量,你首先想到的是不是空置的楼宇、闲置的土地、“沉睡”的老厂房?其实,可以盘活资源的远不止这些。

天津的一家科技型企业在初创期,一度面临“成长的烦恼”:有技术、无市场,资金不足、产品难以做大推广。了解到相关情况后,天开高教科创园服务方帮助对接了海河基金、北洋海棠基金等投融资机构。如今,这株科创“新苗”不仅活了,而且在茁壮成长。根据企业遇到的问题,量体裁衣助其成长,也是一种盘活。

很多时候,盘活存量需要更多想象。拓宽“盘什么”的边界,才能打开更广阔的盘活空间。优质企业是城市宝贵的存量资源,蕴含着发展的增量。这类存量

可以是一家块头小、创新性强但需拓展市场的新兴企业,可能是一家渴望顺应产业发展趋势、实现自我升级的传统制造业企业,也可能是一个历史悠久、隐于深巷的老字号老品牌……用更宽泛的概念定义存量,把现有资源“潜力股”的不同需求梳理出来,给予资金、技术、人才等有针对性服务,当“成长的烦恼”被化解,资源活了,存量中也可以“生长”出新的增量。

盘活不只是唤醒,也蕴含着“做优”的要求。不单解一时之渴,更让存量资源实现可持续发展,才是盘活的根本目的。有些企业发展活性不足,看起来是资金短缺所致,深层次分析,很可能存在产品创新性不强、发展理念陈旧等根本性问题。而一项项科研成果被搁置在实验

室,或许不是因为缺少走到生产线的路径,可能是在转化的“后半程”遇到了成果定价、收益分配等方面的麻烦事。盘活存量,是一个用服务满足需求、解决问题的过程。一些存量资源的盘活效果难以立竿见影,甚至只是看上去热闹,仅仅“活”在表面。这就需要长期培育、关注的耐心,需要不断探索新的服务供给,创新体制机制解决内生动力问题,推动现有资源持续性地“拔节向上”,变被动应对为主动升级。

不给资源设限,从发展大势中寻找盘活灵感,将更多存量视为宝贵的资源去发掘,盘活的想象空间有多广、服务力度有多大,城市发展活力的释放就有多澎湃、强劲。

的时候就多了。有时候,资源的利用也离不开取舍的智慧。丰收时节,很多机关大院把更多便利让给群众,腾出场地给农民晒粮,缓解了“丰收后的烦恼”。与其抱怨资源有限,不如动起来,错峰共享、特事特办,虽不足以完全“解渴”,但资源利用的更高效,就是这样一点一点被“掘”出来的。

当资源的开放共享从选择题变为必答题后,会涉及更复杂的现实情况。就拿开放食堂来说,主要面对哪些人群,收费标准和开放时间如何设定,原有的运营管理机制能否胜任,都需要进行评估和设计。譬如三门峡市直机关食堂菜品则主打家常菜,突出少盐少油,口味清淡,无辣味,成为社区老年人的贴心选择。开放只是第一步,开放之后的路怎么走,还需要因地制宜、渐次推进,规划好开放的用途、运营的标准等细节,尤为考验治理者的智慧和决心。

人们对生活服务的需求不断提高,但资源总是有限的。以精细的管理、主动的姿态,开展更多资源利用的生动实践,袅袅的烟火气会成为一座城市最温暖的底气。

到扬州旅行的游客说。

透过大院里的烟火气,能看到资源利用效率的更大化。如今,很多城市的公共资源都处于“紧平衡状态”,短期内供需大体平衡,但余量不多,并不能保证时时刻刻都供应充足。比如一些城市在假期期间游客增多,各类需求突然增加。错峰共享、闲时共用是重要的破题思路。此前天津一些机关单位和商场抓住停车需求的潮汐特质,推出“潮汐车位”,内部车位在工作时间由职工正常使用,而晚6时至早8时的非工作时间,则共享给周边居民。资源“闲着”的时候少了,需求“满足”

漫话



高薪?小心一去难回

近年来,一些犯罪团伙常以“稳赚不赔”的高薪工作等为诱饵,将受害者哄骗至境外,威逼利诱受害者参与电信诈骗等违法犯罪活动。天下没有免费的午餐,小心“馅饼”变陷阱。

单君 画

深一度

“AI辅导员”,也算辅导员?

■ 郭振

“纽扣老师,我的论文盲审没过,怎么办?”“润欣老师,怎么办理助学贷款?”近日,杭州电子科技大学等不少高校上线了“AI辅导员”,引发广泛关注。

难道人工智能已经发展到可以胜任辅导员的程度了?看到这个新闻,不少网友难免心生疑惑。仔细了解后发现,所谓的“AI辅导员”似乎有些名不副实。高校的辅导员主要从事思想政治教育、学生日常管理、就业指导、心理健康以及学生党团建设等工作,这些“AI辅导员”虽然号称“能咨询、能办事”,甚至融合了学工、教务、图书馆等系统,但距离真正的“辅导员”相去甚远。“人工智能+高等教育”值得探索,但动辄以AI为名,恐有噱头之嫌。

技术没有情感与灵魂,教师却有思想和温度。辅导员与学生朝夕相处,既是学生的师长,也是学生的知心朋友,他们对学生进行思想政治教育,为学生解决学习生活中的种种难题,是学生成长成才的“摆渡人”。而这些,都是人工智能无法比拟的。“AI辅导员”并不具

备辅导员的能力,说白了只是人工智能大模型在高校中的一个应用场景,纵使它能解答再多问题,也很难起到真正的“辅导”作用。

当然,所谓“AI辅导员”并非一无是处。它能24小时为学生解答生活、学习等方面的问题,为辅导员减少许多重复性的工作。作为科教高地,高校及时拥抱人工智能,这本身也值得肯定。倘若这些“AI辅导员”不被冠以“辅导员”的名号,而是回归其工具属性,这样热度或许会小很多,然而,立德树人何需热度?

AI虽好,却不是“万物皆可AI”。近来,随着人工智能技术的发展,以AI为噱头的事物也越来越多,如最近广受关注的“AI自习室”,实际上有些“AI自习室”疑似换“马甲”开展线下学科培训业务,而有些所谓AI学习机,其内在逻辑仍是刷题和提分……打着智能的旗号,实际却只是为了迎合潮流而强行“智能”,这种噱头多了,人们难免会审美疲劳。

技术就是技术,“万物皆可AI”当休矣。

热点观察

“冷资源”如何热起来

■ 谷朋

推开通往场馆的大门,看到银装素裹的世界,可把天津动物园的大熊猫喜乐和格格高兴坏了。两只“熊孩子”扎进雪地里,撒欢翻滚、趴地滑行、腾空抓雪,玩得亦乐乎。喜乐顺手抓起一个雪团,放进嘴里啃起来。一位参观的小朋友兴奋地大喊:“想不到,喜乐也爱吃天津刨冰!”围观游客都被逗乐了。

盘活冷资源,淡季也能热起来。冬日里,动物园游客寥寥是常态。如何在冷中挖潜?天津动物园别出心裁,给大熊猫建了“雪场”,顺应了大熊猫喜寒天性,也成为吸引客流的一景。另外,巧做冰雪文章,将一处备用苗圃地打造成供亲子游玩的戏雪乐园。淡季里有了更多人气与活力,冷资源中也能激活更多热动能。

资源冷热是相对的,资源由冷向热转变,找准突破口是关键。围绕场景做文章,结合场地特色,把体验感拉满,盘活的不仅是空间,更能带来消费新热点。河北区把一处

室外体育场打造成上万平方米的人工滑冰场,人们不仅能在冰面风驰电掣般穿梭,还能欣赏冰上的主题派对、乐队演出,冬日利用率不高的体育场有了新亮点。在新消费市场中看到新需求,挖掘冷资源中的消费新趋势,能找到产业发展的蓝海。有中出新,新的不只是场景与商业模式,也为参与者、从业者拓展了新空间。“00后”小伙熊嘉威原本是一家滑雪场的教练,他发现很多人滑雪并非为了竞技,而是有满足情绪价值的需求,于是擅长摄影的他转型成为一名滑雪摄影跟拍师,在已然十分“内卷”的职业教练中“杀”出重围,拓展了自己的职业新赛道。

冷资源热起来或许并不难,难的是如何持续热下去。冰雪经济有明显的地域性和季节性特征,做优增量就需要在空间、时间上挖掘发展的潜力,延伸冰雪资源的“热力范围”。围绕冰雪的产业链越长,产业发展的热力也就越持久。

金之平 视线

机关大院的烟火气,香在哪

■ 金之平

进出无门卡、停车自由不收费,食堂对外开放,干净卫生、价格公道……前段时间,安徽省六安市舒城县“比自家小区还容易进出的政府大院”获网友点赞。此前,江苏省扬州市政府西大院假期期间对外开放,食堂窗口端出一道道精选淮扬特色美食,上了很多游客的“必吃榜”。

人间烟火气,最抚凡人心。开放停车、开放食堂,让机关大院这个看起来颇为严肃的地方,在人来人往中飘出了烟火气。这样的烟火气,有打动人心的力量。“有种被欢迎的感觉,一下子就觉得跟这座城市更亲了。”一位

新视野

■ 杨建楠

先尝后买,脑洞可以更大些

东西好不好吃,尝尝才知道。如今,不光是食品,技术也能“先尝后买”。

前不久,天津市天安博瑞科技有限公司与北京科技大学签订了“多运动目标跟踪方法”专利实施许可合同,企业可以在免费使用1年后,根据使用情况再付费转化,这也是我市首个科技成果“先使用后付费”的案例。“从了解政策到签约,一共只用了18天。”“先尝后买”,表面看“尝”技术的是企业,往深处想,却是校企双方两头儿甜。

从使用者角度看,把技术先用一段时间再付费,能更精准地估价,免去了“盲买”的后顾之忧。对研发者而言,学校和企业节省了磨合时间,专利的效果可以在产业中进行验证,让知识产权变成有价值的生产力,许多“躺”在书架上的成果,能更快走向生产线。对这种模式也有人担心,万一技术没有产出预期成果,企业“只尝不买”怎么办?其实还有保险兜底。经相关部门或专业机构认定为专利无法实施或者专利转化失败的,将由保险公司负责赔偿。如此一来,科研团队卖得放心,企业也“尝”得安心。

把技术变成产品,科技成果转化这条路从来不是坦途。让书架上的技术“一跃”成为货架上的产品,“转”的办法就要多一些,脑洞开得大一些。

用不同的视角看转化,思路一转弯,往往能找到全新打开方式。从买卖人的视角看成果转化,首先要产品亮出来,顾客看得见、摸得着,自然买得踏实。遵循这个思路,除了“先尝后买”,有的高校还与政府合作,开起了“科技成果转化超市”。超市里有成果实物展示、活动路演,也有线上“一站式的网络服务平台

系统”,不同领域前沿科技项目抱团展示,让好技术尽快找到好企业。

有人在线下“开超市”,有人在线上“当红娘”。当视角从商人变媒人,转化的路子更宽了。在京津冀成果网,三地科技部门把各自的供需清单实时发布,求转化的、找技术的也跟着聚到一起,“牵手”变得更快更准。有的企业把技术需求一发上网就接到了高校寻求合作的电话,有的则成功拿到了融贷款。脑洞进一步扩大,若是把成果转化看成接力赛呢?能不能尽快抵达终点,接棒的速度很重要。让技术与需求“零距离”对接,有高校科研团队进驻科技小院,农民需要啥,团队就研究啥。有产业园围着院士转,属地、高校联手改革,把院士的研究院建到了产业园里。依托科研团队上百项发明专利,园区引来多家上下游企业,科技链与产业链相通,成果转化跑出加速度。

成果转化的视角其实很多,但脑洞开得再大也要与实际相吻合。不同城市、不同企业、不同科研机构所处的环境、拥有的资源也不尽相同,发挥自身优势,盯紧市场需求,多些因地制宜的创新,多些脑洞大开的跨界合作,实验室里的科技之花会在生产线结出更丰硕的果实。