

今日论衡之公民问政

## 多管齐下 筑牢生育保险基金安全堤坝

□朱昌俊

通过虚构、编造参保人信息，虚构劳动关系等参加生育保险；未依法如实申报生育保险缴费基数；伪造、变造病历、票据等申领材料骗取生育保险基金……近期，国家医保局官网发布10起骗取生育保险基金的典型案例，提醒广大参保单位和参保人，通过合法途径参加生育保险，提供真实、准确、完整的申报材料申领生育津贴和生育医疗费，共同维护生育保险基金安全。

众所周知，生育保险作为社会保险体系的重要组成部分，对维护参保人合法权益、促进就业公平、均衡用人单位负担具有重要作用。采取不当方式骗取生育保险基金，既严重扰乱生育保险管理秩序，也侵害了公共利益和基金安全，依法依规应当予以严肃处理。根据《中华人民共和国社会保险法》等相关法律法规，以欺诈、伪造证明材料或者其他手段骗取社会保险待遇的，由社会保险行政部门责令退回骗取的社会保险金，处骗取金额二倍以上五倍以下的罚款；构成犯罪的，还将依法追究刑事责任。

值得注意的是，此次公布的多起典型案例中，责任主体既有参保单位，也有参保个人。追责上，不仅依法追究被非法侵占的医保基金，当事人还均被移送公安机关处理。如有的主犯以诈骗罪被判处有期徒刑十年。这些都释放了直接的信号——在生育保险基金上“打主意”，无论是参保单位还是个人，都必将付出沉重代价，切勿心存侥幸。

近年来，骗取生育保险基金的案件呈现多发之势，有一个现实背景不容忽视，即随着构建生育友好型社会的推进，生育津贴标准和“含金量”不断提高，这使得一些人对骗保有了更大的“动力”。如有的案件中，涉事企业涉嫌虚构劳动关系，为已怀孕但未

(作者系资深媒体评论员)

## 奋进“十五五” 广东“两翼并举”驱动产业高质量发展

首席评论

□盘和林

日前，《中共广东省委关于制定广东省国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》(以下简称《规划建议》)印发。纵观全篇，科技创新将成为广东“十五五”时期经济发展的核心引擎，也将是广东实现高质量发展的关键路径。

“十五五”时期，如何实现创新发展，如何增创新优势、实现新突破是广东面临的重要课题。《规划建议》立足国家战略需求，结合区域产业科技的优势，提出了“科技+产业”双轮融合发展的总体思路。而在该思路引领下，广东省采用“两翼并进”的策略来强化创新动能。一方面，广东将在“十五五”期间加大基础研究投入与科研设施建设，巩固在关键核心技术领域的突破能力；另一方面，广东将着力推动科技成果向产业端高效转化，积极推

动多元场景落地，深化产学研用协同创新机制。一翼打基础、一翼拓需求，双翼并举，将广东的科技创新领先优势转化为经济优势和产业优势，助力广东成为全国乃至全球创新产业的集聚地、创新领域的领头羊。

双翼并举的思路，在“十五五”规划建议的产业专栏中有深度体现。为明确广东“十五五”时期“产业+科技”的发展方向，《规划建议》以专栏的方式，为低空经济、智能经济、首发经济、湾区经济、绿色经济、人文经济、体育经济、银发经济等八大战略新兴和未来产业制定了发展思路。而总结这些发展思路，基本上都是采用两翼并举的方式推进。

以低空经济为例，广东在发展低空经济方面走在了全国前列。无人机龙头大疆、eVTOL(电动垂直起降飞行

器)龙头亿航智能，都是广东先进制造的代表企业。围绕低空经济，广东已经诞生了庞大的低空经济供应链和产业集群，具备显著的规模优势。为实现高质量发展，广东两翼并举推动低空经济转型。“十五五”期间，广东一方面将在通过深化改革释放更多空域资源，通过健全法规标准、适航审定等支撑体系为低空飞行场景落地扫清制度障碍；另一方面，将通过“产业+科技”的方式，积极探索低空应用场景，以多元应用场景激活低空需求。双管齐下、两翼并举，有望推动广东低空经济实现质的飞跃。

再以智能经济为例，广东既有优质的AI供给，又有庞大的AI赋能需求，在智能经济发展上条件得天独厚。“十五五”时期，广东将大力推进“数据集+算力+大模型”建设，为广

东智能经济的发展打好基础，留足发展空间；同时，狠抓“AI+”应用落地，创新发展智能终端产品，推进人工智能全域全时高水平应用，创造人机协同、跨界融合、共创分享的智能经济新模式。

综合来看，“十五五”期间，广东将以科技创新引领新质生产力发展，通过基础和应用两翼驱动，引领中国科技研发和科技应用的潮流，继续为中国经济贡献“广东智慧”与“广东力量”。也将以中国经济第一大省的身份，为中国产业转型和科技发展做好表率。奋进“十五五”，期待广东经济“粤”上潮头，继续保持经济的规模优势和技术竞争力，为中国式现代化作出新的更大贡献。

(作者系知名经济学家、工信部信息通信经济专家委员会委员)

热点快评

□闻川

近日，《咬文嚼字》编辑部发布“2025年十大流行语”。其中，“韧性”位居榜首，“苏超”“赛博对账”“谷子”“活人感”等也高票入选，火遍华人圈的“从从容容、游刃有余，匆匆忙忙、连滚带爬”也位列其中。

这份对流行语的年度总结，像一封如约而至的书信，给我们带来新奇的话题和熟悉的触动。一个个词语看似符号化的表达，实际上却凝结了过去十二个月中备受关注的重大事件、集体心理以及日常生活的万千细节。它们如同一块块棱镜，折射出时代的光谱，汇聚成层次丰富、肌理鲜明的当代中国年鉴。

或许我们每个人都曾经在某个时刻与这些词语邂逅。在观看苏超时，被“比赛第一，友谊第十四”的段子逗得

## 从年度流行语读懂普通人的“时代手账”

会心一笑；在网络上被魔性的“丝瓜汤文学”洗脑，并推荐给同事让他“降降火”；开会时被调侃“PPT基础，汇报就不基础”；因为拖延症导致加班赶工的内心独白：“本来可以从从容容游刃有余，现在是匆匆忙忙连滚带爬”……

层出不穷的“搞钱新词”，蕴含着奋斗的勇气、生存的智慧。“谷子经济”是“二次元”们把热爱变成了副业，“数字游民”们只要有电脑和手机，在哪里都能开工；退休在家的叔叔阿姨勇闯“竖店”，成为短剧里的“老爷”“夫人”……探索新生活方式的空间越来越广阔，大家不再执着于“挤进一个稳定系统”，而是勇敢地“为自己搭建系统”，将自己的兴趣、便利与情感需求转化为可经营的“小事业”，在自己的地图上开辟一

方小小的“旷野”。

当算法的浪潮席卷万物，我们也更为依恋情感的屋檐，更加渴求在真实与虚幻交织的世界中，触碰到另一只手的温度。“具身智能”机器人在工厂精准作业，“赛博对账”让中美网友跨洋聊家常，如此奇幻的世界中，我们依然会为网络交流中不经意流露的“活人感”而欣喜。此时，口口相传的语言本身，成为我们对抗工具理性泛滥、守护美好生活本真的小小堡垒。

在一个个热气腾腾的日常片段里，流行语不再是遥不可及的抽象符号，而是融入生活肌理的表达习惯，其中既有日新月异的社会变革，更有柴米油盐的琐碎日常，攒集成一本我们记录时代、感悟生活的鲜活“手账”。我们用内在的

“韧性”去抵御外部的不确定性，在“连滚带爬”的压力中锤炼“游刃有余”的心态，在“基础”与“不基础”之间摇摆晃荡地寻找平衡。如果说，新闻头条记录的是“这一年世界发生了什么”，那么流行语记录的是“我们会如何感受这一切”。

岁末盘点流行语，不仅是看看网上又流行了哪些“新词”，看看自己有没有跟上潮流，更是透过语言的变化，真切地感受到生活的变化。无论这个世界变成什么样子，我们仍遵循着四季轮回的恒常节奏，用最基本的语言和文字，去努力达成心意的相通，分享每一个值得铭记的时刻。这种沟通与分享，是我们在迅疾的变化中找到情感锚点，也会成为我们追忆过去、盼望未来的永恒珍藏。(作者系资深媒体评论员)

## 广东“00后”厂二代 把小众豹纹鞋卖成美国爆品

文/杭莹  
图/受访者提供

阿文从仓库里挑出一款豹纹平底女鞋递给儿子小杰。这款鞋样式小众，一直销量平平。

没过多久，小杰发来一条消息：“妈，这双鞋卖爆了。”

“00后”小杰原本抱着“练练手”的心态在TikTok Shop上开了店铺。没想到四个月后，这款豹纹鞋竟在平台上冲到日销千双。出生于惠州惠东县这个“中国女鞋生产基地”，“厂二代”小杰从小在工厂长大，日常接触原材料、款式开发和生产流程。今年年初，他开始尝试向美国消费者销售女鞋。惠东工厂擅长小批量生产，上新快速、库存丰富。跨境电商的“小单快发+直连消费者”模式契合了当地女鞋产业的优势。这款豹纹鞋意外的爆单，让阿文、小杰母子俩意识到，TikTok Shop可能真能为这家女鞋厂打开一条全新的出路。

### 鞋厂的转型

下了高速，沿着惠东大道一路向前，便是“中国女鞋生产基地”惠东县。这里有5000多家鞋厂，年产女鞋超过10亿双。

2012年，阿文和辞职创业的丈夫一起开了一家女鞋厂。那时候，惠东县的女鞋生意主要是传统外贸形式。依靠承接海外订单，阿文夫妇在惠东建起了5层楼高、1500多平方米的工厂。

但外贸的不稳定很快显现。跑单时有发生，有次甚至因为买家毁约，阿文亏损几十万元。

为了维持鞋厂运转，2018年，她开始开拓国内电商平台业务，转型为工贸一体的商家。起初生意不错，阿文一年能做到500万元的销量。但随着国内电商竞争加剧，生意一年不如一年。自2020年起，阿文的鞋厂销量断崖式下跌，每年的销售额缩水三成左右。

“急啊，毕竟还要养活厂里几十个工人。”最难的时候，阿文急得总是上火。再一次转型被迫到来，阿文把目光投向了跨境电商。

2023年年中，阿文先后进驻Shein和Temu。经过两年多的发展，销路逐步打开。生意稳定下来，能维持工厂运转了，但要满足工厂的生产体量，销量还远远不够。在Shein和Temu上蹿出的路径让阿文更坚定了做跨境电商是可行的。

在她的建议下，今年年初，小杰跑了不少官方展会，系统考察了亚马逊、Shopee、Jumia和TikTok Shop等平台。最终，他把选择落在了TikTok Shop上。

“我们做的是快时尚女鞋，消费群

体主要是25-35岁的年轻女性。这个群体在网上活跃，有消费力，跟TikTok的用户群非常契合。”小杰说。此外，TikTok是全球最大的短视频平台。小杰认为，依托平台庞大的内容生态，TikTok Shop的增长速度会更快、市场潜力也更大。

在这样的判断下，今年2月，小杰完成了商家注册，店铺在TikTok Shop正式上线，他也开启了“半工半读”的跨境电商创业之旅。

### 把小众鞋卖成爆品

考虑到自己是个大学生，能投入的时间精力有限，加上自家的工厂有供应链优势，小杰选择了TikTok Shop全托管模式。在这个模式下，他主要负责的就是选品、定价和库存管理，销售、物流和售后都交给平台团队处理。

店铺上架的鞋款中，最先“跑”出来的是那双此前在其他平台表现平平的豹纹平底鞋。小杰回忆，这款鞋子上架不到两个月，销量从几十双一路升到日销上百双，不到4个月销量直接冲到日销1000双。而在其他跨境电商平台上，阿文实现日销100双用了半年时间。

作为数字原住民，小杰平时活跃于小红书、Instagram等社交平台，每天都会花20分钟左右观察海外流行的时尚元素。小杰分析道，豹纹鞋能火爆，鞋子风格贴合美国用户的喜好很重要。

豹纹是美国长期流行元素，在TikTok上，仅带有“leopard print(豹纹)”词条的视频就超过30万条，一条展示豹纹T恤的视频能获得接近1000万的播放量。今年8月，TikTok时尚博主@torijlow主

动推荐这款鞋。她在视频中展示豹纹鞋上脚效果，称赞穿着舒适、尺码合适，“看起来很美，但到手很划算。”这条视频播放量超过100万次，也进一步带动了这款鞋的关注度和销量。

店铺另一款白色蕾丝烟花纹芭蕾舞鞋也因契合当下美国社交媒体上“芭蕾舞”潮流，受到不少TikTok用户喜爱，成为店铺里的第二个爆品。TikTok达人@bristavss称这双鞋面料柔软，不会把脚磨出水泡，是她在TikTok Shop买到的最喜爱的鞋。她的视频评论区里，有用户留言称想在婚礼上穿这双鞋。

除了符合海外消费者的审美，阿文认为性价比也是鞋款能在TikTok Shop上卖爆的重要原因。因为自有工厂的生产优势，店铺上新鞋子的价格不贵，普遍在10-15美元之间(70-100元)。“我们开发上会更大胆。用更精细的面料和更复杂的工艺，这样品质更高，我也能把单价提上来。”阿文强调，为了更好地选品，她几乎每个月都会来广州鞋材市场看新品、面料。

### 捏在手中的主动权

几次转型，阿文心里一直有个遗憾：忙了十几年，始终没能做出自己的品牌。“回头看，现在有一定规模的淘宝店都是当时就有品牌意识的。它们有了知名度，才能生存下来，而无品牌的小卖家竞争只会更激烈，只能供货，一遇到客户跑单就很难维持。”遗憾来自于“主动权”的缺失。不管是做传统外贸，还是国内电商，阿文始终被动等人上门拿货。

在转向跨境电商后，阿文第一次拥有了把控新品节奏和销量空间的



阿文位于惠东的女鞋厂

能力。“我自己研发新品、自己备货，在我自己开的店铺上卖，各方面都能自己把握好。”阿文说。她在工厂里始终备足了满足跨境电商30天销量的鞋子。

现在，阿文工厂生产的鞋子在跨境电商平台上的销量逐步上涨。仅TikTok Shop就卖出了超过5万双鞋，贡献了鞋厂三成左右的营收，已经成为增长最快的新渠道。自家工厂开足马力仍跟不上需求，阿文开始把订单外溢给周边工厂，并已经与周围三家工厂签了代工协议，“我提供材料和图纸，给他们支付加工费”。想起当年工厂“揭不开锅”的日子，她

有些恍如隔世。

虽然库存的压力一直存在，但阿文的心里是踏实的。这个踏实来源于她已经掌握了主动权。小杰接过了母亲未完成的那一段，他开始搭建自己的内容团队，计划自制短视频、尝试直播，“到明年夏天前，我打算积累一批比较优质的春夏鞋子的素材，目前主要还是拍一些简单的图文视频维持日活。”“如果增长顺利，我希望TikTok Shop的销量还能再往上冲30%-50%。”这些增长让小杰对未来的目标更明确。他希望借着TikTok Shop的势头，做出自己的品牌，真正走向海外市场。



「豹纹」元素火爆，相关视频超过三十万条