科创之声

“非升即走”将走向何方

近日，多所高校在人才招聘公告中明确提出无“非升即走”要求，引发广泛关注。当“去非升即走”成为新的风向，“非升即走”真的要退出历史舞台了吗？如果答案是否定的，它又将走向何方？

“非升即走”是指新聘教师需在聘期内达到考核要求，晋升到高一级职称，否则就得走人。这一制度源于美国。20世纪90年代，清华大学率先引入“非升即走”，意在打破高校“铁饭碗”，用竞争激活学术生产力。其后，国内诸多高校纷纷跟进。数据显示，很多高校的科研产出在实施该制度后有较大幅度增长。

然而，高产出也伴生高争议。一是评价标准失衡。晋升标准过度依赖论文数量和项目级别，形成“唯论文”“唯帽子”导向，同时教学、社会服务等职能被边缘化；二是淘汰压力过大。有的高校聘期淘汰率超过90%，1个编制要招来10多位博士“赛跑”，被质疑“割韭菜”，还有的高校“临时涨价”，中途改变聘期前约定的晋升标准，教师们永远不知道做到什么程度才能达标；三是学术生态扭曲。部分高校对青年科研人员“重考核轻培养”，以“数”代评，以“走”代管，这会催生大量“短平快”研究，甚至滋生数据造假、论文挂名等学术不端行为。

博士生过剩、高校岗位饱和是全球现象，并非中国独有。据统计，经济合作与发展组织（OECD）38个成员国中，博士学位持有者的数量在1998年至2017年间几乎翻番，并在随后的几年里持续增加。而在中国、印度等主要发展中国家，博士增长趋势更为迅猛。这种现象，是目前科研岗位竞争激烈的根源。

终身教职“僧多粥少”，不少博士拿着低工资干了几年就“非升即走”。一些博士不愿离开科研岗位，在不同高校做了一站又一站博士后，一站2年至3年，直至成为“千年老博后”。《自然》杂志2020年对全球博士后的一项调查结果显示，48%的受访者博士后研究已超过3年，30%的受访者已做了2轮至3轮博士后，甚至有人做了6轮至7轮博士后。

美国哈佛大学是“非升即走”制度的起源地，也曾因该制度错失英才。美国科学家维克托·安布罗斯，就曾因研究过于“超前”，未能在哈佛大学拿到终身教职，转投其他高校继续其研究，2024年获得诺贝尔生理学或医学奖。

“非升即走”制度并非一无是处。建立“能者上、平者让、庸者下、劣者汰”的用人机制，依然符合高校发展需求。但要让其更好地发挥作用，必须进行改革与完善。多所高校高调取消“非升即走”，不是回到“大锅饭”，而是对异化现象的集体纠偏。竞争可以有，但不应只剩竞争。从“淘汰焦虑”到“护航成长”，拐点已至。

“非升即走”制度到了该改革的时候。评价标准要从“唯成果”转向“多维度”，让课堂质量与论文质量同登天平。聘任期内要从“一考定去留”转向“全过程护航”，让足额启动经费等扶助措施成为青年教师启航标配，并设置中期诊断、延期考核等柔性环节提供试错空间。考核结果要从“学校独断”转向“阳光申诉”，建立由教授委员会、学术委员会、校外同行、学生共同参与的多元评聘体系，并配套透明申诉通道，防止“暗箱”与“偏见”。走后的去向要有社会保障托底，职业年金、人才流动市场、跨行业再就业培训等配套要跟上。博士招生要有顶层规划，工、医、商、法等应用性强的学科可适度引导市场化就业创业，文、理等基础学科博士扩招需更加审慎。

真正具有颠覆性的原创研究，往往需要“十年磨一剑”的从容。当“非升即走”升级为“成长即留”，青年教师不再被倒计时驱赶，而是被梦想点燃，中国高校才能在全球人才竞争中赢得长远未来。

本报记者 王宝会

近日，银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场半年报告（2025年上）》显示，2025年上半年，理财公司持续拓展母行以外的代销渠道。已开业的32家理财公司中，仅2家仍完全依靠母行代销，其余30家均已打通多家银行代销渠道。

这32家理财公司多由大型商业银行、头部股份制银行和城市商业银行发起设立。近3年来，随着理财公司牌照发放节奏放缓，越来越多中小银行为抢占区域理财市场，逐步转型代销。

今年3月21日，国家金融监督管理总局发布《商业银行代理销售业务管理办法》，推动理财产品代销的商业银行代销业务规范有序发展。多家理财公司积极响应要求，提前布局代销产品准入及合作机构管理，与代销机构共同建立健全配套工作机制。

从渠道拓展策略看，理财公司正通过服务下沉，延伸渠道触达场景，持续扩大代销合作网络。截至2025年6月末，全市场共有569家机构代销理财公司产品，较年初新增7家。

苏商银行特约研究员薛洪言指出，中小银行加快布局代销理财渠道，主要受牌照限制与市场竞争双重因素驱动。资管新规过渡期结束后，未设立理财子公司的中小银行将加快清理存量理财，代销成为其现实选择。同时，利率市场化持续推进、息差收窄，代销业务带来的手续费收入有助于优化盈利结构。而在渠道下沉趋势中，通过与理财公司合作可快速渗透县域市场。随着行业集中度提升，中小银行需尽早布局理财代销业务以防边缘化，当前监管政策的规范化也为代销业务提供合规框架。

当前，不少银行依托互联网渠道，通过短视频、公众号等形式展示理财产品业绩。为规范金融机构行为，国家金融监督管理总局在《金融机构产品适当性管理办法》中明确要求，禁止通过操纵业绩或者不当展示等方式误导或者诱导客户购买有关产品。这也为中小银行代销业务划定了合规红线。

普益标准研究员杨国忠认为，相较于头部理财机构，中小银行理财产品的收益通常略高，这曾是其主要竞争力，业绩展示也更具吸引力。相应地，中小银行理财产品配置的资产潜在风险可能较高，投资操作规范性亦有提升空间。因此，在业绩展示中更应强调真实、准确和风险充分揭示，以帮助投资者理性决策，逐步建立信任关系，而非单纯依赖高收益获客。

实践中，部分中小银行因合规管理不足，在代销过程中存在推介不规范、风险评级与产品复杂度不匹配等问题。浙江农商银行系统辖内苍南农商银行零售金融部负责人朱敬益认为，银行应持续强化代销合规管理，完善内控机制，在产品准入、推介和销售等环节全面纳入消保审查，从源头防范侵害消费者权益行为。

接下来，中小银行应加快提升投研能力，提高理财产品与用户匹配度。薛洪言建议，中小银行应借助科技手段增强客户触达和精准画像能力，嵌入场景化销售并实施全流程风控；建立产品准入负面清单，推行“代销属性提示”强制话术；聚焦区域客群开发特色产品，避免同质化竞争，通过丰富产品货架满足县域客群投资需求。

本版编辑 李 苑 美 编 倪梦婷
来稿邮箱 jjrbgzb@163.com

视点

□ 本报记者 杜 芳

算电协同夯实数字经济底座

近期，全国首个数据中心源网荷储一体化绿电直供项目——乌兰察布数据中心低碳算力基地源网荷储一体化项目正式投运。该项目通过风光发电、智能输电、并网直供和储能调峰等系统协同运行，实现了清洁能源与数据中心的直接供能对接。

这是内蒙古构建“东数西算”绿色算力枢纽取得的重要突破，也是数字经济时代算力和电力正在形成相互支撑、协同发展新态势的缩影。专家表示，算电协同已从政策倡导加速转化为产业实践，催生多重实质性变革。实现算力电力双向赋能，还需进一步打通“比特”与“瓦特”的价值链，突破资源错配，加强技术机制创新，激活绿电转化动能，寻求绿电供给与算力需求的平衡。

甘肃张掖甘州区合黎山区的“绿电长廊”。杨永伟摄（中经视觉）

加速实践

算电协同不仅是技术革新，更是支撑能源转型与数字经济发展的关键路径。国家发展改革委宏观经济研究院研究员张林山说，算力是新型电力系统的“柔性调节器”，绿电是数字经济的“绿色引擎”。算力中心作为高载能主体，其灵活负荷特性可赋能电网消纳波动性新能源，而电力系统的低碳化又为算力布局提供绿色导向。

近年来，国家密集出台政策，为算电协同发展提供指引。2023年底，国家发展改革委、国家数据局等5部门联合印发的《关于深入实施“东数西算”工程 加快构建全国一体化算力网的实施意见》提出，统筹推动算力与绿色电力的一体化融合，提升数据中心能源利用效率和可再生能源利用率。2024年推出的《数据中心绿色低碳发展专项行动计划》进一步深化部署，要求建立算力与电力的双向协同机制，同时将可再生能源利用方案纳入节能审查的重要内容，从制度层面强化了绿色电力在算力领域的应用刚性。

各地响应国家战略，结合本地特色推进政策落地，尤其是西部地区，凭借绿电成本洼地吸引算力产业西移，青海省绿色算力规模从2024年年初的370P增长至今年6月的1.5万P，增长约40倍。宁夏、内蒙古等地智算规模跃升，带动信息传输服务业投资增长，形成“绿电引算力、算力促经济”新格局。

算电协同已从政策倡导加速转化为产业实践，催生多重实质性变革。张林山介绍，在能源结构优化方面，依托“东数西算”工程，西部清洁能源基地与算力枢纽协同建设成效显著。通过绿电直供和源网荷储一体化模式，枢纽节点数据中心集群绿电占比提升，跨区输电损耗与弃风率进一步降低；在技术机制创新领域，全国首个清洁能源和绿色算力调度中心在青海投运，通过区块链实现绿电全生命周期溯源，虚拟电厂开始整合分布式算力资源参与电力现货市场，推动“能源算力化”新业态发展。能源与数字基础设施从独立运行走向共生演进，为新型电力系统与数字经济协同奠定基础。

挑战仍存

近期，国家能源局将“算力与电力协同”列为新型电力系统建设七大试点方向之一，要求重点在国家枢纽节点和青海、新疆、黑龙江等能源资源条件好的非枢纽节点地区协同规划布局算力与电力项目，算电协同正打开新的创新空间。专家表示，当前绿电赋能算力还面临多重挑战。

基础设施建设有待完善。山东大学威海前沿交叉科学研究院教授钟洪麟介绍，现阶段特高压输电线路建设周期长、协调成本高，难以快速适应人工智能用电需求快速增长的节奏，西部地区配套的算力基础设施仍不够健全，在电力调度、网络传输、数据安全等方面存在短板，跨区域能源调度能力在短期内难以完全满足人工智能产业快速发展的用能需求。

面临经济性挑战。张林山说，新能源出力的波动性与算力需求的稳定性之间存在着冲突。在西部，“极热无风”“日落无光”等特殊时段，风力发电和光伏发电会出现骤降的情况，这对需要稳定电力供应的数据中心来说是巨大的挑战。为了保障算力的稳定运行，数据中心不得不额外配置储能设备或火电作为备用电源，这一举措导致边际成本大幅上升，加剧了运营压力。同时，跨省绿电交易壁垒加重了成本负担，东部企业若想采购西部的绿电，需要承担跨省输电费、政府基金等一系列附加成本，使得绿电实际到网价格比本地火电高出不少，影响了东部企业采购西部绿电的积极性，阻碍了绿电资源在全国范围内的优化配置。

还需更多价格信号和激励机制。钟洪麟认为，新能源发电的绿色价值如碳减排、生态效益等尚未通过价格信号得到充分体现，其低碳优势难以转化为市场竞争力，而碳市场机制目前对人工智能、数据中心等新兴高耗能行业的覆盖尚不完善，绿色消费激励机制不足。尽管部分省份已开展绿电交易试点并取得进展，但绿电在并网、输送和消纳环节，往往需承担更高的过网费、辅助服务费用以及潜在的平衡成本。

电力与算力两大网络在技术标准和协议上也存在割裂，导致数据流通受到阻碍。张林山介绍，电力系统与算力网络采用的两种协议体系在数据格式、传输方式等方面存在本质差异。当进行跨网络数据交互时，必须借助额外的网关设备进行协议转换，这不仅增加了数据传输的时延，还引入了更多故障点，影响了系统的稳定性和可靠性。

细化管理

奏响算电协同交响曲，还需加快构建跨区域绿色能源与算力协同调配体系。钟洪麟认为，可以统筹推进西部绿色算力基地与特高压输电通道建设进度，提升跨省区绿电传输能力与调度灵活性，因地制宜在发电端消纳绿电，同时加快东部沿海地区新能源发展，布局海上风电、滨海光伏等本地绿色能源资源，并通过智能微网、区域储能等手段增强供能稳定性，为现有算力设施提供本地绿电保障。

构建市场化价格机制有利于激发绿电消费动力。北京科技大学能源与环境工程学院副教授王赛鸽建议，一方面，可以通过差异化电价与碳交易返还机制鼓励企业使用绿电；另一方面，推动碳市场覆盖范围向人工智能算力中心等用能新主体延伸，形成“碳成本—绿电激励—产业转型”闭环逻辑。此外，还可以探索绿电和算力融合应用的基础设施创新模式，在人工智能产业园区推广“分布式新能源+储能+智能微网+弹性负载”的新型能源系统，实现本地绿电资源的优先利用与动态调节。

强化数字化与能源绿色化协同。王赛鸽表示，应支持边缘计算与智能能效管理，推动算力任务与新能源供给实时匹配，提升整体能量调度能力。在算力网络中部署智能预测模型与能效管理系统，实现对整体能源流向的可视化监测与精细化控制。通过实时数据采集与大数据分析，对电网负荷、可再生能源出力和算力需求进行闭环反馈，确保算力任务能够根据新能源供给智能调配，从而最大化吸纳绿色电能。

以电力支撑算力、以算力赋能电力，随着算电协同的进一步发展，大数据、人工智能、物联网等前沿技术将进一步整合，夯实数字经济底座，增强绿色发展底气。

求真

□ 本报记者 沈 慧

水果变甜是用了“科技狠活”吗

清甜可口的西瓜、香甜多汁的草莓……近年来，人们普遍感觉水果变得越来越甜。这份甜蜜让人们在大饱口福的同时也让不少消费者心生疑惑：这是用了“科技狠活”吗？

中国农业科学院郑州果树研究所副研究员崔国朝告诉记者，近年来，水果整体甜度确实呈现上升趋势。以桃子为例，5年前，“赛桃会”上糖度能达到13%至14%的桃子已属优秀，但若将同样甜度的桃子放在今年“赛桃会”上，则仅够参赛资格，因为“佼佼者”的糖度高达18%至20%，口感更加甜润。

崔国朝解释，这种甜度的显著提升，主要归功于农业科技的两大进步：一是育种技术的飞跃。可溶性固形物含量是影响水果口感的关键因素，大多数消费者喜欢偏甜的水果。随着分子育种技术的发展，科学家们已成功定位了西瓜、桃子等多种水果中调控甜度的关键基因。掌握了这一“秘密武器”，育种专家在选育新品种时，便能高效筛选并聚合与高甜度相关的优良基因，从而培育出综合品质优异、风味香甜的新品种。

二是种植管理的精细化。现代水果种植正逐步告别粗放模式，走向标准化、专业化和规模化。通过优化果树树形结构、实施精准水肥管理，以及更高效地利用光能资源等先进农艺措施，果实内部的糖分积累得以显著提升。

“另外，特定的气候条件，也会促进水果糖分累积。”崔国朝补充道，比如今年很多地方出现了高温干旱天气，这些地方的水果较往年普遍更甜。

针对网上流传的“通过喷洒或注射甜蜜素来增甜水果”的说法，崔国朝明确表示，这不现实，一方面，喷施甜蜜素只能带来表皮或局部微弱的甜感，如同“蘸糖水”，无法渗透并改变果实内部品质和整体风味，增甜效果微乎其微；另一方面，注射甜蜜素会破坏果实的完整性，容易引发细菌感染，导致果实腐烂变质。另外，从实际操作层面，对大量水果进行逐个注射，不仅较繁琐还会带来高成本，不具备可行性。

更多

扫码