

签约18个合作项目 总投资近50亿元

大创小镇召开2024经济高质量发展大会

■记者 洪安琪

本报讯 19日,杭州大创小镇召开“创新勇担当,提质勇争先”2024经济高质量发展大会,对2023年度大创小镇优秀企业及个人进行表彰,并集中签约18个合作项目,包含6个提质增效项目、6个招商引资项目与6个招才引智项目,总投资金额近50亿元。

据了解,本次大会签约项目涉及人工智能、数字经济、智能制造、新能源、生命健康等领域,如“筑绘通”将作为招才引智项目正式落户大创。“钱塘为我们提供资金、项目及人才上的支持,且大创小镇作为国家级创新园区,拥有众多人工智能上下游企业,园区发展氛围良好。”据筑绘通项目联合创始人、COO李剑介绍,该公司聚焦人工智能赋能工程设计,为工程设计领域的企业提供标准工具产品及定制化

的行业解决方案,全面助力工程设计企业的数字化发展,“潮起钱塘,逐梦前行。希望我们能乘钱塘高质量发展之风,勇立时代潮头!”

创新创业在钱塘,人才企业看大创。坐拥新加坡(杭州)科技园、佳宝科创中心、正泰中自科技园等创业园区,大创小镇以科技创新为引擎,聚集了一大批高质量人才企业,此次大会也设置创业英才奖和创新领航奖,鼓励新办企业再接再厉。

荣获创新领航奖的浙江可胜技术股份有限公司是全球领先的熔盐储能光热发电解决方案提供商,专注于塔式光热发电与熔盐储能的技术研究、装备研制与工程化应用。截至去年底,累计业绩规模达1.26吉瓦,市场占有率达到50%,为全球唯一业绩超过1吉瓦的光热发电技术提供商。“光热发电及熔盐储能产业具有高科技、高效能、

高质量的特征,符合新质生产力的新发展理念。”企业副董事长兼总裁徐能表示,将扎根钱塘,携手钱塘,共同促进钱塘高质量发展。

“钱塘和大创小镇的营商环境名声在外,高校资源丰富,电商人才济济,在这里创业对企业来说是机遇也是幸运。”杭州早鲜一步食品科技有限公司创始人张早荣获创业英才奖,该企业于2020年底在钱塘注册成立,历经3年,企业异国美食预制菜产品“轻烹烹”已成长为所在品类电商份额最大的品牌,商品交易总额破亿元。“早鲜一步将不断创新,为‘舌尖上的钱塘’增添色香味。”

作为钱塘经济高质量发展的压舱石、排头兵,大创小镇不断提升产业能级,争做钱塘经济的增长极、高质量发展的主力军。据了解,大创小镇去年全年规模以上工业总产值1294.2亿元,约

占全区总产值的35.5%;新增国家高新技术企业101家、省科技型中小企业148家,占全区增量约40%;新增省级专精特新中小企业56家,国家级专精特新“小巨人”企业7家;新认定省级研发中心14个,省级研究院4个,均占全区增量的50%;累计培育“未来工厂”企业53家,入选杭州市数字化改造攻坚项目22个。

去年,大创小镇推出“红立方”服务企业机制2.0版本,对辖区内全部规模以上企业制定服务专员,做到全覆盖定制化服务;建立“周推进、双周汇总”交流机制,更好为企业排忧解难。累计走访企业4000余家次,受理企业问题245个,回复率达100%。园区在省级特色小镇考核中获评优秀,获评省级绿色低碳园区、省级示范区区域性两新组织党群服务中心……一项项荣誉,有力书写着“大创质量”。

小米汽车交付中心落户钱塘

■记者 洪安琪 通讯员 孙幸立

本报讯 近日,小米汽车杭州交付中心项目正式落地沙街道梦马汽车港。该项目是钱塘落地的首个新能源汽车品牌销售总部基地,未来将成为小米汽车在杭州地区的销售结算总部。

小米汽车作为小米科技集团最重要的业务版块之一,是小米集团布局新能源产业的重要一步。据了解,杭州交付中心不仅拥有整车交付功能,后续还将落地汽车售后、维护等一系列业务,形成销售、售后的一体化。

“落地梦马汽车港,首先是看中了其独特的区域优势,我们希望能与客户更近。”小米汽车交付中心负责人表示。梦马汽车港作为钱塘的重点汽车产业园区,以发展新能源产业为核心,配套光储充一体化系统、新能源汽车出口中心、新能源交付中心和新零售产业基地等多元业态,目标打造全球超级新能源汽车中心CABD(中央汽车商业区)。“作为新能源汽车链主企业的小米汽车将继续加强与钱塘智能汽车及智能装备产业的合作,实现优势互补、资源共享,推动钱塘区进一步完善智能制造产业链格局。”该交付中心相关负责人说。

作为五大主导产业之一,汽车产业已成为钱塘的一大重要增长极。目前,钱塘集聚上下游企业300余家,拥有长安福特、广汽乘用车、吉利3家整车龙头企业,麦格纳、李尔、卡斯马、三花等20余家世界500强企业,涉及出行、智能网联、生产制造、研发设计与供应链产品等各个领域,是省市重要的汽车生产基地。截至2023年底,钱塘的汽车及关联制造产业产值1139亿元,实现汽车产量23.24万辆,占杭州市汽车整车产量的99%以上。

进校招聘助圆梦



近日,浙江理工大学开展以“好岗春来早 逐梦正当时”为主题的2024年硕博毕业生春季专场招聘会。此次招聘会共有参会企业145家,设岗位656个,招聘人数总计达5400余人。据初步统计,现场共收到简历1500余份。

记者 蔡依卢 通讯员 王远超 摄

春风暖人心 义诊进工地

■记者 陈晓 通讯员 徐露

本报讯 “这几天我正想量一下血压呢,没想到在工地就可以测量,实在是太方便了,希望以后能多多开展这种义诊活动。”在前进片区公租房(一)项目现场,一位参加义诊的工友在接受检查后说道。

春风送暖,情满三月。近日,区城发集团组织医疗人员、理发师们组成“爱心志愿队”,走进前进片区公租房(一)项目现场,在生活区内为城市建设者们提供免费健康检查、诊疗,以及理发活动,吸引超百位工友参与。

活动现场,医疗人员一对一地为工友们进行健康体检,开展免费量血压、血糖、中医理疗等检查项目,并提供健康咨询。对于出现体检测量值偏高或偏低的工人,医护人员详细询问其生活习惯及身体状况,针对每位工人的具体情况,提出科学的饮食建议,耐心叮嘱日常注意事项,提高工人群体的健康意识和自我保健意识。

张学宁:精准发力 打好招商引资“主动仗”



■许莉莎 陈燕 何雨珍

一江碧水东流去,两岸宏图次第开。在钱塘白杨,“弄潮儿”精神在时代潮涌中被不断继承和发扬。从“向潮水要地,向海涂要粮”的拓荒围垦,到打造现代化都市型城区的时代新篇,白杨经历了一次又一次的华丽转身,在钱塘江畔筑起现代新城。

作为家乡的守望者和建设者,新乡贤在白杨的作用已经充分彰显在经济发展、文化建设、教育慈善等各个方面,给这座正在美丽蝶变的城区带来了无穷的生机与活力。

近期,为进一步营造敬贤、爱贤、颂贤的良好氛围,本报联合白杨街道推出系列报道,展示乡贤风采,传播乡贤故事。本期《白杨家 国际范》报道,让我们了解杭州经济技术开发区“老将”张学宁在招商路上奋楫前行、不断奋斗的故事。

跃跃欲试 全新赛道

张学宁是个要强的人。1991年,在得知杭州要建立钱江外商台商投资区的消息后,时年37岁的他便跃跃欲试,觉得这是杭州经济发展的一块试验田,更是杭州工业经济发展的新战场。“在这片土地上更具挑战性,所以我决定要出来博一博、试一试。”张学宁说,当年,他得偿所愿,前往杭州钱江外商台商投资区江北管委会报到。

来到江北管委会后,他被安排在北方总公司的经营部。而新工作的第一个



任务便是拉动经营,缓解江北管委会的资金紧张问题。“当时我需要完成10万

元的业务目标。”张学宁表示,由于初来乍到,他只能做点“熟人无本”的钢材生意,好在生意还不错,他仅花了一年时间,就顺利完成了业务目标。“我记得与富阳的一家公司做白油生意,赚了5000元,用于国庆节福利发放,大家都开心极了。”不仅如此,1992年春节职工福利发的鸡和水果,也是他争取到的,张学宁的成就感油然而生。

1991年底,张学宁对江北管委会附近的裙楼产生了兴趣。他积极改造提升

裙楼,让裙楼摇身一变成了“通达饭店”。“对外搞经营,对内是职工食堂。”张学宁到现在都记得很清楚,通达饭店是1992年2月6日开张营业的。

他一边打理饭店,一边筹备北银房产。北银房产是1992年7月,由开发区北方总公司与中国银行浙江分行下属公司各出资250万元,共同注册的一家房地产公司。1992年年底,北银房产在下沙片区开发建设了第一个商品房项目——北银花园。

“过关斩将” 扎实基础

从1994年起,张学宁开始招商,在开发区管委会商务部全面负责相关工作,一干就干了将近20年。他笑着说,进入开发区后,基本上是择一业,终一生。

“有两件事让我印象颇为深刻,也对此感到自豪。”张学宁回忆,第一件事就是华春化纤织染有限公司资金的成功汇入。当时该公司举棋不定,迟迟不肯将资金汇入。于是,他就隔三差五跟对方联系,讲开发区的发展前景和潜力,讲开发区基础设施建设的日新月异以及开发区的营商环境。“软磨硬泡”下,对方将第一笔资金——28



万美金汇到了开发区。第二件事是当年引进了第一家世界500强企业——杭州松下马达有限公司。“当时该企业日方的第一任总经理叫



米津,来开发区的那天,我亲自开车去接机。”张学宁笑着说,最后能顺利举行项目奠基仪式,大概也有他诚意满满的功劳。随后几年,快速招商引资,高质量



的世界500强企业接踵而至。这些企业的加入,均为开发区经济的快速发展和高教园区的引入奠定了扎实的基础。

持之以恒 选商引智

在招商过程中,既有遗憾,也有喜悦,而这期间张学宁更注重从“引资”到“引智”。在设立出口加工区时,时间短、任务重。他担任筹备建设指挥部的总指挥,统一协调出口加工区启动区块围网、道路和监管设施等项目的建设。

同时,他积极“引智”。最终,杭州出口加工区从2000年4月批准成立,到2001年5月实施封闭监管、开关运作,

仅仅用了一年多时间,就实现了中国首批、浙江第一目标,可谓快速高效。在招商的过程中,张学宁表示,需要时刻掌控商谈节奏,运用好商谈技巧,了解对方所需,唯有如此,才有深入商谈的机会,才会有招商、选商,引资、引智的成功。

如今的张学宁即便退休,但依然发挥他“择一业,终一生”的专业特长,用他先进的招商理念和丰富的实操经历,赴

