

博士招商的“标新立异”

吴宇翔

谈及传统招商工作,往往有这样的刻板印象,其被认为无非是比拼“优惠政策让利、土地资源倾斜、基础设施配套”的老把戏,然而,钱塘的招商引资战场,却有一支与众不同的主力军。

这支被称为“博士天团”的招商团队,多数来自分析化学、生物工程等专业领域。与传统招商人员不同,他们不仅谈“政策三板斧”,更是聚焦技术可行性、产业协同和研发需求——一种源自实验室的科学思维在招商领域的真实应用(相关报道详见本报9月2日第4版)。

在很长一段时间里,招商引资工作似乎陷入瓶颈,一些地方招商人员习惯于带着一套标准化说辞,“卷”的是谁的政策更“狠”、谁的地价更“低”、谁的配套更“全”。然而,在这样的模式下,政府所提供的是不是企业最需要

的?招引的企业又是否能与区域经济形成深度协同?一系列深层次问题往往被忽略。

随着“博士天团”出马,有些问题有望迎刃而解。一方面,与依靠企业的亲身体验和良好口碑招商的以商引商模式相似,通过“博士天团”以才引才的优势,恰恰就在于与企业“聊得到一块儿去”,也“听得懂你要啥”。譬如来自浙江大学分析化学专业的马格博士,曾整日与精密仪器、实验数据为伴。成为一线招商员后,她不仅能与企业聊政策,更能围绕突破技术瓶颈、优化生产工艺等核心科研相关,精准掌握企业创新发展中的痛点难点问题,把钱塘能提供的支持聊到企业心坎里去。这种“同行对话”所带来的信任感,是任何优惠政策都无法替代的,企业感受到的也不是“被招揽”,而是“被理解”。这正是博士

招商最直观的优势:他们能用对方的语言说话,用专业的视角思考,从而成为政企之间最可靠的“连接器”。

另一方面,博士团队带来的不仅是知识,更是一套系统性的科学研判方法。他们不再是坐等项目上门的“接单员”,而是主动出击的“产业猎手”,即对接企业时“看得懂你要干啥”。通过绘制产业图谱、梳理技术节点、建立多维评估体系,他们能更早地发现哪些企业有潜力、哪些技术有关键突破、哪些团队值得引入。譬如在评估项目时,“博士天团”不仅看投资额和产值,更关注技术可行性、团队背景、与本地产业的协同效应等。这种基于数据的、系统化的项目筛选机制,极大地提高了招商的成功率和质量,也从源头上降低了项目烂尾、企业流失的风险。

此外,博士招商的另一个突出优势,是能够提供“深度服务”。他们不仅负责“引进来”,还能为企业“扶上马、送一程”。企业落地后遇到的审批难题、监管咨询、人才引进、研发支持等,他们都能凭借专业背景,把企业的诉求“翻译”给审批部门,再把政策要求“解释”给企业,真正成为企业的“知心人”,充当起政企之间的“沟通桥梁”。

“博士招商”,让人期待满满。这样的“标新立异”,标出了招商新模式,立出了不一样的路径。这样的“天团”,是一个“懂产业、有实力、服务精准”的区域形象。它的背后,是一个具有内生动力的高质量发展的现代产业集群。期待这样的超前实践能在钱塘开花结果,真正招来好企业、培育好产业、成就好未来,走出一条独具钱塘辨识度的新时代招商新路径。

暑假里,钱塘区举办的“小候鸟”夏令营,以非遗扎染、安全教育等多彩活动,为一线青年劳动者子女带来欢声笑语,也成为当地系统性构建青年发展服务体系的一个温暖注脚。从子女照护到技能提升,从婚恋交友到创业扶持,钱塘正以12项青年发展实事项目为抓手,努力打造“近悦远来”的青年发展生态,回应着国家对青年工作的高度重视与战略部署。

比如,在支持青年自身发展方面——“青年夜校”设立19个教学点,为新就业群体提供免费入学机会和“全勤退费”政策;“共富市集”为青年创业提供低成本试验平台;改造升级的“小哥驿站”成为奔波青年的暖心港湾。同时,通过各类交友活动和“杭城青年爱情地图”,为青年搭建情感交流平台。12个入乡实践站点和“现代新农人”培育计划,则为青年融入基层、参与乡村振兴开辟了新路径。

尽管当前工作成效显著,但仍有一些问题需要破解。比如,部分服务资源分布还不够均衡,夜校和实践机会多集中于中心城区,偏远社区及工业园区的青年参与较为不便;一些政策在宣传推广上仍不足,有些青年未能充分知晓和利用;某些活动多为短期开展,缺乏长效运营机制,青年创业的持续成长仍面临挑战。此外,外来务工青年、自由职业者等群体需要更加精准的“资源投放”。

针对这些问题,笔者认为,钱塘或可进一步优化政策设计与实施,以推动服务资源向下沉倾斜为抓手,科学选择通达性、覆盖率更好的社区、园区增设青年服务点,提升青年服务举措的可达性。此外,在现有服务举措的基础上,持续加强青年需求调研,动态调整课程与扶持内容,提升服务的针对性与实用性,通过建立长效机制,将短期活动转化为稳定支持。

同时,更要扩大政策的包容性,释放政策的引导性,既关注新就业形态和灵活就业青年的实际需求,完善保障体系,真正实现“一个都不能少”;也在深入推进乡村振兴战略等中心工作中充分发挥作用,引导更多青年群体到有需要的地方大展拳脚、建功立业,真正实现钱塘与青年的“双向奔赴”。

“双向奔赴”难不难?难,也不难。乍一看,工作千头万绪,各方需求众口难调,貌似很难,但如果持续倾听青年心声、细化政策落实、拿出实际行动来破除壁垒,“青年因城市而聚,城市因青年而兴”的美好图景并不遥远。期待钱塘继续以创新和包容的姿态,为更多青年点亮前行之路,让这片创业热土人人向往。

『双向奔赴』难不难?

黄亚妮

“工业园+”如何做足“加”分项

特约评论员 张新华

每到下午下班时,万纬杭州大江东临江物流园的员工们便习惯性地奔向园区西侧的临江商亭,一台台炉灶的“烟火气”也瞬间升腾开来(相关报道详见本报8月12日第2版)。

要让员工吃饱,要让摊主赚到,还要把夜市环境维持好,对城市管理者而言,这道“夜经济”考题有些棘手。举个例子来说,钱塘区纬八路和经七路片区,聚集了4个物流园。周边2000多名员工衣食住行等需求,自然就会形成一个规模不小的市场,但衍生出的“麻烦”也不少,特别是周边居民重点关注的油烟污染、消防隐患等问题。如何做好规范管理、有序经营、良性引导,让这样的市场有“钱景”更有前景?

笔者认为,草根性十足,尤其是以工业园为中心辐射展开的“夜经济”,管理的难点在于如何找到平衡点,让热辣滚烫的“烟火气”和干净整洁的市容市貌兼得。其实,只要立足钱塘特色、做好“工业园+”文章,努力变工业园为幸福圈,“夜经济”和“城市美”是可以双向赋能的。

以临江商亭为例,区综合行政执法局在7月底协同临江街道,打造钱塘区“移动惠民车”引摊入市“2.0”版本,利用150平方米荒地,打造了这个迷你商业街。升级后,餐车进阶为高亭,一批摊贩在固定场所“安家”,进行规范化、有序化经营。有关部门以建章立制、科学管理的设计,因地制宜开启了“工业园+”的探索,不仅点燃了夜市消费热情,还带动了周边多个产业,激发了夜间消费潜力,实现了多方共赢,也打造出了一个可推广复制的样板。



园区“夜经济” 陈鑫怡画

如今,不少地方将标准化工业园区建设与产城融合高质量发展相结合,高标准规划“15分钟产业社区生活圈”。但如果工业园本身不具备搞产业社区的条件,或者周边缺乏相应的生活配套,也不能“硬凑”,不过可以另辟蹊径解决员工的生活需求。说到底,管理不能搞“一刀切”,碰到问题也不能因噎废食。这种“工业园+”模式行不行得通,供给侧和需求端如何良性循环,得看有关部门的“绣花功夫”功力几何,如何因地制宜的思路、以多方满

意的标准,达到市场火热环境整治发展向好的效果。也就是说,把“工业园+”做足“加”分项。

吃口热饭、喝杯奶茶、吹吹夜风,攒了一天的“班味”就在这便捷温馨的方寸之地消散了。对园区的员工而言,这无疑是一种小确幸;对颠勺翻炒的掌厨师傅来说,有个安稳的地方谋生计,在遥远的异乡实现了自我价值,也会憧憬着城市美好的未来。但眼光放长远些,“工业园+”模式不仅仅是解决吃吃喝喝的基本需求,它的可持续发展需要诸多业

态的支持,还要进一步解决拓岗就业的问题。因此,有关部门要做好市场培育,把“加”分加满,把好事办好。届时,我们看到的不仅是功能齐全的“移动惠民车”点位,灵活便利的流动餐车出摊,热闹的“工业园+”模式会不断聚集更多人气,更好激发夜经济消费潜能、广泛惠及民生,从而助力钱塘经济焕发新活力,也可为其他地方提供可借鉴、可复制的“钱塘方案”,展现钱塘消费自信与现代夜经济深度融合的广阔前景。

说一说“逆势上扬”

特约评论员 顾俊民

上半年,钱塘区对外贸易成绩非常亮眼:全区外贸进出口总值549.1亿元,同比(下同)增长9.2%。其中,出口381.1亿元,增长11.5%;进口167.9亿元,增长4.2%。进出口、出口、进口分别占全市的13.2%、12.8%、14.2%,对全市进出口的贡献率达15.2%。

相对于大环境,我们可以发现钱塘的外贸之所以逆势上扬,是因为其有强大的产业基础支撑。众所周知,产业是外贸的根基。钱塘的外贸根基就是依托高端制造和高新技术产业的结构优化,形成了外贸增长的核心动力。具体说来,占主导地位的机电产品出口表现突出,高新技术产品也实现高速增长。再就是产业集群的支撑——依托医药港小镇、钱塘芯谷等生物医药、智能汽车、新材料等优势产业集群提升产品附加值,增强了产品的全球竞争力。这是其一。

其二,有“三区叠加”的开放平台,有制度创新的效率赋能。钱塘通过综合保税区、自贸区、跨境电商综试区的叠加优势,以及制度创新,大幅提升了贸易效率,降低了交易成本。2023年该区建成了eWTP公共服务平台申报通道,率先实现跨境电商B2B出口4种模式全覆盖。与此同时,还创新了通关与物流,并布局海外仓。由此可见,平台协同效应愈发明显。

其三,地方管理层的精准支持与营商环境的保障驱动。这些年来,钱塘通过政策赋能和优化营商环境,为企业“走出去”提供了全方位的保障。

从政策支持体系的角度看,一是产业政策的扶持。加大对企业技改、基建投资、能源配置等生产要素的支持,组织专业部门开展宏观政策咨询解读,比如,中策橡胶的海外生产基地布局就获得专项人才的政策支持。二是外贸政策的扶持。2024年,近200家小微企业通过国际贸易单一窗口申领政策性出口信保保单,无需缴纳费用即可获得出口收汇风险保障,还优化了境外投资备案程序,提高审批效率,帮助企业更快布局海外。

从优化营商环境的角度看,2023年,钱塘营商环境无感监测指数位列全省前十;生物医药“六链融合”模式入选全省首批最佳案例,并为企业提供了“全生命周期”服务,诸多努力,结出硕果。

由此可见,钱塘外贸逆势上扬的底层动力就是以产业升级为基础,开放平台与制度创新为效率赋能,并以政策环境与营商环境为保障,三位一体,进而让外贸“朋友圈”呈现多元化。正因如此,它既支撑了短期的出口增长,也为长期的高质量外贸发展奠定了坚实基础。这就是钱塘外贸逆势上扬的奥秘。

不止步于“胖改”

戴媛

近日,经“胖东来式爆改”(以下简称“胖改”)的物美超市下沙商圈里店焕新开业,以“胖物美”的全新面貌亮相。此次调改聚焦商品品质、卖场环境以及客户服务和员工福利等,对物美超市进行了系统调整。焕新开业的首日上午,门店便迎来了比往日多出数倍的客流,各个区域都挤满了前来的居民,热闹程度远超往常。

当营业步入正轨,是“火爆一时”还是“长效突围”?“胖改”后的物美,实际效果究竟如何?

近年来,随着山姆、盒马等仓

储会员制超市和美团、京东等线上零售、社区团购蓬勃兴起,零售行业的整体竞争格局愈发复杂激烈。作为传统老牌的物美、永辉等超市正面临前所未有的挑战,主动学习胖东来,加快调改步伐,是他们迈出的转型自救第一步。

那么,“胖改”是救命稻草吗?从现状来看,胖东来多年来深耕区域零售市场,侧重于“商品货真价实”“服务精益求精”“尊重员工权益”等小而美的定位。但这种“小规模、区域化”的布局并不一定适用于拥有数百家,甚至数千家门店的物美、永

辉等超市。而这就意味着,“胖改”不能一味照搬照抄,还必须结合具体情况进行精准“嫁接”和本土化调整。

其实在笔者看来,各大超市最该学习胖东来的,正是其“以人为本”的理念。胖东来的成功,靠的不是“货架整容”或“服务套路”,而是靠“用真诚换取信任,用信任赢得市场”。设置免费试吃、客休区、宠物寄养,一切服务细节的核在于真诚地尊重顾客需求。而且胖东来的核心竞争力是选品能力和供应链,即货物品质上的真诚,也是其建立口

碑的重中之重。否则,营销再强也只是辅助,没有好的产品,一切都是泡沫。

此外,在提升服务和货物品质的同时,超市们也不能只看到胖东来的泼天流量,梦想着“一夜爆红”,而忽略了胖东来的企业文化、员工管理等经营内核,不然只会是学个皮毛,甚至还甩不开“偶像包袱”。

所以,在当前的市场环境下,“胖改”不要止步于外在,更要潜心学习“以人为本”的经营内核,真正走出一条长效增长的革新破局之路。