

江苏开放型经济不断书写外资活力奔涌新传奇——

百年巨头 百亿重仓 百分满意

盛夏的如皋经济技术开发区,斯堪尼亚制造(中国)有限公司的总装车间里,机械臂正精准对接车架部件,工人们穿着灰色工装调试设备——这座斯堪尼亚全球第三个工业生产基地,即将在今年第四季度迎来首批整车下线。从2020年签约落地到2023年“追加”投资动力总成项目,再到2024年成立研发公司……这家有着134年历史的瑞典商用车巨头,以百亿元的“重仓”布局,投资、加码、深耕,对江苏开放环境投上“信任票”。

“2020年外资股以限制取消,像一把钥匙打开了中国市场的新大门。”8月8日,斯堪尼亚亚洲工业运营信息传播部总监Amanda Liu在车间巡视时感慨。政策破冰,成为外资企业在江苏从“准入”到“扎根”的关键一跃。当年,国家发布的外商投资准入负面清单取消商用车外资股比限制,斯堪尼亚成为首批受益者,迅速敲定在如皋建设全球第三个工业生产基地——这也是其近70年来最大的海外投资项目。

作为江苏省首个外商独资商用车整车企业,项目落地之初就享受到政策红利的

“叠加效应”。“从拿地到项目备案,江苏各级政府的高效让我们深切感受到了政府的支持。”Amanda Liu介绍,2021年年底,在相关部门协调下,年产5万辆商用整车项目快速通过备案,“对比我们在其他国家的同类项目审批周期明显缩短了很多。”

政策的“温度”更体现在细节里。2023年动力总成项目设备进口时,企业享受到江苏针对外资研发中心的“一免一退”政策——进口设备免征关税和增值税,采购的国产测试设备全额退还增值税。“真金白银的支持,让企业更有底气把资金再投到技术研发上。”Amanda Liu表示。

服务下沉,专班护航刷新“江苏速度”。走进如皋行政审批局的“外资项目服务窗口”,电子屏上滚动着斯堪尼亚项目的验收进度条。这个由市级主要领导牵头,行政审批、消防、质安等多部门组成的“项目专班”,成了企业口中的“护航队”。工作人员表示,原本需要整体验收的庞大厂区,被专班创新采用“好一栋、验一栋”的迭代模式,单栋厂房验收时间从15个工作日压缩到3个工作日。“不见面审批”更是让企

业少跑腿。研发中心注册时,企业通过江苏政务服务网提交材料,数据局全程在线核验,原本需要跑多个部门的流程,最终“零见面”完成。

目前,斯堪尼亚已在江苏定点40家一级供应商,峰值年配套金额超10亿元,近10家江苏省外及国外供应商已在江苏本地投资或计划投资新的生产基地。“我们目标是整车产品零部件本地化率达到85%以上。”Amanda Liu认为,零部件的深度国产化,国产原材料的优化与替换,本土模具生产制造以及新兴技术的合作开发这种“就近配套”模式,能帮助企业降低成本,缩短交货周期,提升综合竞争力。

这座占地1200多亩的工业基地,正像一颗精密的齿轮,嵌入江苏开放型经济的大机器。随着今年第四季度首批整车下线,斯堪尼亚不仅将实现最新车型的国产化生产,更计划以如皋为枢纽,将“江苏制造”的商用车销往东南亚、日韩等亚洲市场,年设计产能5万台。

斯堪尼亚百亿重仓江苏,拉开江苏外资活力奔涌的全景画卷。今年上半年,江苏实际使用外资115.4亿美元,占全国比

重19.5%。这份“全国首位”的成绩单,不是冰冷的数字,而是外资用脚投票的热情写照——上半年,利润再投资同比增长5.9%,越来越多外资企业选择把“赚来的钱”再投给江苏;德国、卢森堡投资增幅超100%,日本投资增长165.4%,来自全球的资本正用真金白银为江苏的开放环境“打分”。

这份热度的背后,是江苏聚力打造制度型开放新高地的主动作为。今年,省政府办公厅出台《江苏省2025年稳外资若干措施》,22条稳外资措施精准滴灌,从领域开放到服务保障,织密政策保障网;鼓励外资再投资的靶向政策落地,让利润再投、债转股等方式更顺畅;南京、苏州服务业开放试点纵深推进,养老、医疗、金融等领域的“大门”越开越大,让外资在更多赛道与江苏同频共振。今年以来,江苏召开美资企业、法资企业、欧盟南商会等多场圆桌会议,了解企业投资动向,帮助企业解决困难诉求。“快速响应、协同推进”的机制,让企业感受到的不仅是效率,更是“被重视”的安心。

眼下,越来越多的全球资本将目光投向江苏——这片热土正在证明,持续开放将为高质量发展带来持久动能。据《新华日报》

首批家政本科生都去了哪儿

“大四期间,我在一家托育园实习超过3个月,当中生病6次,特别特别累。”陆佳丽本科就读于浙江树人学院家政学专业,是这一专业的第一届毕业生。今年6月,在正式毕业之际,陆佳丽决定离开实习单位,重新寻找工作。

投了不少简历、多次面试后,陆佳丽明显感受到校园学习与社会求职之间的落差:在家政领域,用人单位通常更青睐既有实操经验、又有相关资格证书的“老手”;而在非家政领域,一些人对家政学专业并不了解,甚至仍然抱着“家政=保姆”的刻板印象。

然而,当首批家政专业毕业生开始走向市场的时候,家政市场个性化、精细化的需求正在表现出不断升级的趋势。相关统计数据显示,全国家政市场的用工缺口已达2000万。

刘园园是温州一家家政职业培训学校的执行校长。她向记者举了个例子,当地住家阿姨的月工资普遍在8000元左右,有人愿意出1万元—1.2万元聘请阿姨,但条件是在洗衣做饭之外,还要能教孩子认字、做早教游戏等。然而,在温州当地,能满足这些条件的阿姨并不好找;“后来终于找到了一位曾在上海幼教机构工作过的阿姨,才算匹配成功了。”

专业沉淀与市场需求能否更好地嫁接?家政学专业培养的究竟是哪种人才?进入就业市场,再回望4年的学习,他们有哪些得失?记者和几位刚毕业的年轻人聊了聊。

面临选择的年轻人

2021年9月,浙江树人学院迎来了第一届家政学本科生,总共26人。李雯是唯一“上岸”的学生。临近毕业,当其他同学忙于找工作时,她已经收到了浙江工商大学社工专业的研究生录取通知书。

决定考研,和李雯本科期间的一段实习经历有关。

去年夏天,在杭州一家高端养老社区实习一个月后,李雯发现,如果毕业后想直接到这样的公司就职,可能会出现“高不成低不就”的尴尬状况:“我实习期间的岗位是社区管家,同事们的学历几乎都是专科,工资不高,工作又很辛苦,和我去之前想象的不太一样。”与此同时,如果想在管理岗位上工作,对学历的要求并不低,她的顶头上司就是复旦大学社会工作学硕士毕业生。

在真实的职场历练1个月后,李雯意识到,经过大学阶段的学习,自己在就业市场的竞争力还有待提升。

家政学专业到底要培养出怎样的人才?老师告诉她,家政学专业致力于培养三个方向的人才:具备满足家庭事务公共化、市场化、数字化趋势需求的高级研究人才、高级服务人才、高级管理人才。

在完成四年的专业学习并考研成功后,李雯对学院的期许有了更为理性的看法:“理想是美好的,但现实肯定会遇到一点挫折。以高级研究人才为例,老师的初衷肯定是希望我们继续深造,考上家政学研究生,然后在研究领域闪闪发光。”

李雯决定考研之初,也想过报考家政学研究生:“硕士点太少了,据我了解,全国好像只有河北师范大学、吉林农业大学和南京师范大学这3所高校可以报考,前面两所对我来说太远。而南京师大呢,当时我们班已经有同学准备报考,并且听说招生名额只有2个,竞争压力很大,所以我放弃了。”

除了李雯,她的25个同班同学都选择迈入职场,大多进入了“老一小”服务领域,也有涉足物业管理、家居生活的,但是并没有人去当月嫂或是保姆。

陆佳丽告诉记者,班里大多数同学都顺利找到了工作,但也有少数几个人和自己一样,仍然在寻找合适的工作机会。

“实际上,在高端家政市场,人才的需求量很大,高级育婴师、儿童陪伴师、家庭管家,都是对学历有要求的岗位。但到我们公司来的家政学专业学生,没有一个愿意去家庭做一线家政服务。”徐君是上海一家家庭服务公司的总经理,在她看来,高校家政学专业毕业生和实际的市场需求之间,有些脱节。

徐君坦言,如果大学生能够在校园里就把家政相关的知识和技能学到位,毕业后又愿意从事家政服务工作,经过培训后,起薪会比市场价高30%—50%:“以上海的家政市场为例,培训到位、有服务意识的新家政员,‘行情价’在每月7000元左右。随着经验技能的提升,工资可以到1万元左右,而有学历的家政员如果技能突出、情商高,工资可以达到1.2万—2万元。”

摸着石头过河

一方面,家政公司方认为家政学本科生看不上一线家政工作;另一方面,像陆佳丽这样的家政学毕业生又面临着就业未能一帆风顺的苦恼。

投了不少简历、经历了多次面试后,陆佳丽发现自己陷入“两难”的局面——家政行业真正需要的是一线服务人员,如月嫂、保姆、保洁等,即便想到家政公司或养老机构去应聘育婴师、养老护理员等,“甲方”也要求应聘人员有相应证书或者实际工作经验。她上网找了不少考证机构,但又发现这类公司鱼龙混杂:“网上不少考证机构套路都差不多,让你交学费、上几天课,相当于花钱买证书,我感觉这种证没必要去考。”

“如果在上学期间,提前把就业时可能用得上的证书考出来就好了。”想到这个,陆佳丽觉得有些遗憾。

至于非家政领域,不少企业看到她的简历上“家政学”3个字,就直接“PASS(淘汰)”掉了。

“作为新兴学科,我们家政学专业的课程内容丰富、实操性强,老师们备课都很用心,但课程体系似乎还需要进一步完善。”对于大学的学习内容,李雯也有类似的感受,“比如如做西餐、营养搭配、婴儿拍嗝等,我们都学过,但如果和深耕某个领域的人放在一起竞争,又可能没有太多优势。”

不过,李雯观察发现,学院正在不断地探索更新课程体系:“现在家政学大二、大三的学姐学妹们的课程设置有所优化,例如开设了实用性很强的新媒体课程。”

一位在成人高等院校教授家政学多年的业内人士认为,浙江省首个家政学本科专业的开设,无疑是一次具有前瞻性和示范性的教育探索,为高等教育与产业融合提供了新范式:“但对于家政学专业的本科生来说,一进校园,就应开始结合职业规划进行学习和实践。老师可以根据每个学生的性格和能力,帮助学生选择适合自己的发展方向。”

明天会更好

回顾大学期间的学习,陆佳丽觉得自己的关键词是“充实”。对于当初自己主动报考家政学专业这件事,她并不觉得后悔。

在浙江树人学院的官方网站上,对家政学专业的培养目标有着这样的描述:培养具备家政学、社会学、管理学、心理学、法学等多学科知识。同时,家政学专业的师资力量十分强大,博士、海归及高级职称专业教师占比达70%。在日常的课程学习中,陆佳丽和她的同学们视野不断被打开。

陆佳丽最喜欢的课堂是生活实操课。在这门课上,她学会了给婴幼儿做辅食、为老年人搭配餐饮、烹饪烘焙等技能:“能在课堂上动手做美食,其他专业的同学都很羡慕。”

首届26名学生中,男生只有3名,杨晨涛就是其中一名。毕业后,他顺利地进入武汉一家大健康领域的公司工作,主要负责运营工作。

在他看来,大学期间的学习收获了许多知识和技能,尤其是曾学过营养学相关的知识,和他现在所从事的大健康领域关系密切,当工作中遇到相关内容时,起码不会毫无概念。

除了学到很多“干货”外,杨晨涛认为,校园的学习生活对自己帮助最大的部分,是来自和老师们的交流互动。

“老师的指导有时候比知识本身更重要,举个例子,我一度想自己创业,打造一个提供整理收纳服务的团队,但我和任课老师彭玮交流时,彭老师就很严肃地提醒我,创业最忌‘自嗨’,一定要先了解清楚市场现状、市场需求才行。”在老师的建议下,杨晨涛决定毕业后先去公司积累经验,等未来时机成熟,再考虑创业。

李雯在考研期间,因为本科就学习过社会学概论、社会工作概论等课程,因此备考时格外得心应手。在个人能力方面,因为学院对家政学专业非常重视,她也成长很快:“老师会带着我们去参加各种比赛,例如浙江省的家政服务业产教融合创新创业大赛、家政模拟大赛等,通过锻炼,我的表达能力、应变能力都提升了不少。”

与此同时,浙江树人学院的家政学专业也开始受到学生及更多家长的注意。首届家政学专业招生30人,后来实际来了26人。第二年起,家政学专业的热门程度就迅速往上涨——第二届依然计划招生30人,实际来了33个新生。

对年轻毕业生来到就业市场的迷茫与困惑,当了5年家政培训学校校长的刘园园十分理解。她自己也是本科学历,毕业后便来到家政公司工作,25岁当上家政培训学校校长时,也遇到过职场上的挫折与难题。但她觉得,家政学专业的学生们未来有广阔的职业发展空间,毕竟家政行业随着时代发展不断细分化、专业化,对高学历人才的需求很大,只不过人才培养与市场需求如何更好地嫁接,仍需各方不断探索,尤其是社会观念的进一步转变。

作为“过来人”,刘园园建议:“学生在初入职场时,多少有些稚嫩。无论是选择做高端的一线家政服务当家庭教育指导师,还是进入管理岗给阿姨们培训职业技能,都需要先沉淀一段时间,有一份从学徒做起的心态。”

尽管找到一份好工作还需要时间,但陆佳丽相信,大学校园收获的不仅是美好回忆,其中的学习与成长,未来一定会帮助自己在职场上走得更远。据《解放日报》

上海试点骑手“不闯红灯把奖拿”

已有小哥拿到1000元奖励

据《解放日报》这一周,上海高东商圈的外卖骑手徐士林多拿了1000元,不是因为抢单多、送单快,而是他送餐时遵守交通规则等奖励。为此,他还编了一则顺口溜:订单多不着急,一慢二看三观察,不闯红灯把奖拿。

8月开始,在上海市公安局交通管理总队指导下,饿了么在上海试点推出“蓝途安全奖”。活动无须报名,安全出行的骑手即可获得现金激励,排名越靠前奖金越高,最高一周可得1000元。

与以往常见的“扣罚制”不同,上海此次试点的“安全奖”有助于引导骑手从被动遵守转向主动践行。根据活动规则,上海众包骑手完成一定量的有效订单且安全系数达标,就有资格上榜参与拿奖。有效跑单量和安全系数越高,排名越靠前,拿到的奖金越多。

目前,饿了么已建立“提前识别预防、实时预警干预、分层管控治理”全流程机制,同时通过智能装备升级,依托集成GPS定位及碰撞预警功能的智能头盔,为骑手安全护航。

随着外卖平台持续推进智能化配送生态体系建设,骑手安全与效率逐步协同提升,上海这次“数据化管理、阶梯式奖励、长效约束”的创新实践,为行业安全治理提供企业实践范本。

苏州扩大住房公积金使用范围

家人患重病也可申请提取

据《新华日报》12日,苏州市住房公积金管理中心发布住房公积金新政,进一步扩大公积金使用范围。住房公积金可以交物业费,也可以用于重病治疗。新政自9月1日起施行,有效期2年。

苏州明确,优化住房公积金贷款使用次数认定标准。缴存人家庭购买首套或第二套自住住房申请住房公积金贷款(不含“商转公”贷款),原住房公积金贷款购买的住房已出售的,可核减相应贷款次数。同时,下调住房公积金贷款首付款比例,使用住房公积金贷款购买家庭首套或第二套自住住房的,首付款比例调整为不低于住房总价的15%。

南京工业大学天诚不动产研究所所长吴翔华解读,本来一个家庭只能用两次住房公积金贷款,按照新规,缴存人家庭用公积金贷款买的房子如果出售了,可以核减相应贷款次数,有利于鼓励大家换购住房,释放改善性购房需求。

苏州还扩大患重病提取住房公积金范围。缴存人本人及配偶、父母、子女(含配偶)患重大疾病治疗,造成家庭生活严重困难的,可一年两次申请提取住房公积金,提取额度不超过医保核定的个人自付和个人自费之和。同时,苏州还支持物业费提取住房公积金。缴存人本人及配偶支付苏州市行政区域内自住住房物业管理费,可选择家庭任意一套住房申请提取住房公积金,申请前十二个月应无住房公积金提取行为,一年可提取一次,合计提取额不超过实际支付的一年物业费。

候车大厅秒变潮玩空间

“苏超”官方特许商品南京南站店亮相

据《南京日报》印着各队队徽的迷你足球、城市定制款球衣、毛茸茸的小挂件、冰箱贴,想要购买江苏省城市足球联赛(以下简称“苏超”)的周边文创产品可以去哪里?可以去南京南站。

13日上午,记者来到南京南站,从北广场扶梯进入候车大厅,直走五六百米,就能看到“苏超”官方特许商品南京南站店。走进店内,不到40平方米的空间里摆满了各种创意产品:自带“梗属性”的“给哥起开”开瓶器,刻着“比赛第一,友谊第十四”的应援冰箱贴,与南京红山森林动物园联名的13市动物挂件……候车大厅秒变潮玩空间。

上午10时,店内有十几名顾客正在仔细挑选心仪的产品,记者注意到,绝大部分顾客都推着行李箱。“想好了要这个?行,那我们去买单。”来自安徽阜阳的游客葛女士带着6岁的女儿转了一圈,最终选了一件孩子喜欢的冰箱贴。

“我们在南京玩了几天,今天返程回家,等车期间就注意到这家店,进来转转。此前也关注过‘苏超’,觉得很有特色,就给孩子买了她喜欢的冰箱贴,带回去做个纪念。”葛女士说。

在人来人往的南京南站,这间小店俨然成为江苏足球文化的“网红窗口”,不仅承担着面向公众展示和销售“苏超”全类别特许商品、发布特许商品新品等功能,更是撬动“体育+”多元消费场景、推动文旅体商深度融合、持续放大城市足球联赛赛事溢出效应的助推器。

乐见“体育外卖”进入千家万户

这个夏天,浙江的“健身外卖”如一阵新鲜海风拂过消费市场——只需轻点手机,专业教练便携器材登门,为你量身定制体能训练、中考提分乃至塑形减肥等服务。这不仅是“体育家教”的升级版,更可视作为一种新业态萌芽。面对这股涌动的“新潮”,我们当以开阔胸襟乐见其“出圈”,更须秉承“张弛有度”的治理之道,使其在规范与包容的双轨上奔腾向前。

“体育外卖”的兴起,有着多方面原因。全民健身时代,健康意识如春潮般汹涌;线上发起的新时尚生活,年轻人争相仿效;教育评价体系中对孩子身体的素养越来越重视,这些社会元素融合,让“送教上门”蝶变为一种可行的服务新模式。它能巧妙化解运动空间的局限,将体育专业训练送入寻常百姓家;它更似一条灵活就业的“毛细血管”,为体育人才特别是年轻人开辟了施展才华的新天地。这恰是服务业内向“精准滴灌”跃迁的鲜活例证,其“需求导向、精准服务”的理念,亦可为其他行业转型升级提供借鉴。

然新芽初绽时,亦最需智慧呵护。体育服务高度依赖教练专业素养,涉及资质准入、职业操守,更潜藏运动损伤风险;上门服务场地安全、器材合规性,也不可轻视;若价格收费如野马脱缰,则可能使业态野蛮狂奔。昔日某些在线教育平台因师资注水、课程粗制滥造而饱受诟病的前车之鉴,正是今日“体育外卖”当引以为戒的镜鉴。

故治理之道,贵在“张弛有度”。所谓“张”,是划定清晰的安全底线与行业门槛。可借鉴网约车、外卖行业的成熟监管经验,逐步引入教练资质审核与信息透明机制,推行服务标准规范,引入用户评价体系与保险机制,此如同为行业铺设坚实路基。所谓“弛”,则是为新模式预留足够试错与生长的弹性空间。监管不必急于“一刀切”准入,可探索“负面清单”管理,在确保安全的前提下,允许市场主体先创新先摸索。包容呵护新事物成长,永远都不过时。

“体育外卖”的兴起,是服务经济向个性化、精准化挺进的新动向,我们乐见其扎根发芽,茁壮成长。新业态是市场深流中自发涌现的活力浪花,新的监管理念,包含着服务兼治理之义,当监管的堤坝既懂得约束风险暗流,又善于引导创新活水,社会经济的田野方能迎来最丰沛的灌溉。

据《浙江日报》

