

创业大赛带来了什么

7月28日至31日,合肥滨湖国际会展中心,“创赢未来”创业大赛全国赛在这里火热举行。近600个决赛项目,约2000名创业者,在4天时间里完成路演、评审并决出各奖项归属。

此前的四届创业安徽大赛里,安徽已累计吸引约17万个海内外项目参赛,加上此次报名参加“创赢未来”创业大赛的4336个项目,累计参赛项目超过21万个。

从省级层面的自主探索,到与人力资源社会保障部共同主办国家级赛事,安徽完成的是一次重要跨越。

这个跨越不仅仅是赛事规格的提升,更在于安徽对产业发展理解的演进:产业发展不只是靠招引几个大项目,更要靠生生不息的创新创业生态,面向未来,播种当下。

那么,办这样一场大赛,究竟给安徽带来了什么?对创业者,它意味着什么?当大赛落幕,它留下的“后半篇文章”又该如何书写?

给创业者带来什么

创业者要的,不只是一张奖状、一笔奖金,而是一个能把技术变成产品、把产品卖出去的完整生态。而大赛,正好提供了这个入口。

安徽选手陈亨对此感受深刻。他带来的是“磁约束聚变能中子与辐射光谱精密诊断系统”,此次获得了产业发展赛道一等奖。

“我们团队里有十几名物理学博士,从事核聚变技术相关的研发。”陈亨说,“和”大的创业者在一起,大家不同思想发生碰撞,弥补自己的不足,学习大家的长处,我觉得这是很大的一种收获。”

一个从事核聚变技术研发的博士团队,来参加创业大赛,图什么?

图的不只是奖金,更是与产业端、资本端、政策端的碰撞。在实验室里,他们面对的是论文和数据;在大赛上,他们面对的是市场的问题、产业的逻辑、资本的标准。这种碰撞本身就是一种“校准”,让科研人员学会用商业的语言讲述技术的价值。

如果说陈亨代表的是“硬核科技”的创业路径,那么来自内蒙古的郝愿则展现了另一种可能。

郝愿带来的是“马背神韵——跨民族跨地域的马头琴艺术现代传播者”项目,参加职业技能赛道。候场时,他拉响了琴弦,以琴会友,身边瞬间围满了聆听者。

郝愿说,这几天自己收获满满,“不仅认识了来自全国各地的创业同行,还见识了创业安徽的独特魅力”。在赛场上,他接触到了各个省份对蒙古族文化感兴趣的人群,“跟他们去沟通了以后,

可能会有很多合作”。

马头琴项目,通过4天的比赛,打开了通向全国市场的窗口。

郝愿的参赛动机,恰恰揭示了很多年轻创业者的真实心态。他们未必冲着奖项而来,他们冲着“被看见”“被连接”而来。马头琴项目在全国赛场上,它对接的是全国的文化消费市场、文旅产业资源和传播渠道。

安徽马鞍山选手戴敏的项目,则让创业的定义变得更加宽广。他带来的是“基于智能智造与风味创新的全球鸡爪产业升级引领者”项目,参加的是民生需求赛道。

“安徽省及马鞍山市政府对我们的帮助非常大,提供了“管家式”服务。”戴敏说,“感谢这次比赛,让我们站在全国的舞台上讲述我们的创业经历。”他说了一句话让人印象深刻:“无论是高大上的芯片还是普通的鸡爪,只要能做到品类第一,做到极致,就是最好的创业。”

这句话背后,是创业大赛赛道设置的一种深刻用意。大赛没有预设“什么才是好创业”,而是让市场去评价,让产业去选择。

这次大赛还设置了参赛项目展示活动,在“创业安徽”成果展区,口安徽如动科技有限公司高级工程师袁权带着团队自研的自适应控制技术前来参展。团队致力于打造通用性强的智能模型,可适配各类设备,能根据运行环境自主调整输出参数。

袁权说,此次前来参展,“正是希望在安徽挖掘更多产业资源,寻求技术落地合作机遇。”几天下来,他结识了不少各行各业有意向合作的从业者,通过交流学习,未来有望达成应用层面的合作。

零重力飞机工业(合肥)有限公司的展台前也围了不少人。这家通过合肥政府招商引资落地的企业,是国内唯一同时布局eCTOL(电动固定翼飞机)与eVTOL(电动垂直起降飞行器)双技术路径的新能源载人航空器整机研制企业。

展台负责人王欢说,展会现场上下游供应商比较多,“为公司技术研发和供应链拓展提供了很大帮助”。

所以,大赛给了创业者什么?一个被看见的机会、一笔启动资金,以及一条通往产业生态的路。

但说到底,它给的最重要的东西是两个字:信心。让做核聚变的博士相信,技术可以走向市场;让做鸡爪的创业者相信,平凡的产品也能做成不平凡产业;让拉马头琴的年轻人相信,传统文化可以在全国舞台上被看见。

给安徽带来什么

如果说创业者得到的是信心,那么

安徽得到的首先是“人”,一群带着技术和想法、愿意留下来的人。

此次“创赢未来”创业大赛,安徽省有4336个项目报名,第一创始人年龄在35岁及以下的青年创业者占68.6%,本科学历者占48.5%,硕士和博士学位者占11.1%。安徽正成为年轻人、高学历人才的集聚地。

人来了,自然项目也来了。一批批涵盖科技成果转化、产业发展、职业技能提升、民生需求对接及青年创新创业领域的优质项目大放异彩。这些项目中,有不少都契合安徽当前正在重点布局的产业链方向,例如集成电路、人工智能、新能源、生物医药等赛道。

由此,一个更深层的想法浮出水面:安徽办大赛,不仅能“引人才、引项目”,更能“补链、强链、延链”。

打个比方就很好理解。合肥有京东方、蔚来,有完整的集成电路和新能源汽车产业链。一个做AI芯片算法的团队来了,隔壁就有制造厂、有封装测试、有终端应用企业。这种“即插即用”的产业环境,比任何优惠政策都更有吸引力。人才和项目需要的不只是一笔启动资金,而是一片能让技术快速验证、产品迅速迭代的产业土壤。

大赛的作用,正是把这个“配对”过程规模化、平台化,让好项目与好产业在同一个场域里互相看见,让手握技术的人找到落地的场景。

而安徽的产业版图,更是从来不局限于硬科技。大赛的触角所及之处,从省会的科创走廊一直延伸到县域的特色产业集群。在参赛项目展示活动的劳务品牌展区里,六安丁集婚纱小镇的故事,就是一个来自县域的例证。

安徽浙东集团运营的丁集婚纱小镇,位于六安市裕安区。运营负责人张选高介绍,小镇婚纱产业年产值超24亿元,产品涵盖秀禾礼服、西式婚纱和中式嫁衣等多个品类。

“小镇内500余家入驻企业,大多是从苏州返回回乡创办的。”张选高说,小镇拉动本地群众就近就业,累计吸引5600余人返乡务工。

张选高认为,正是由于小镇企业家大多是返乡创业群体,自身回乡建厂后,才又吸纳了大量同乡返乡就业。

这些案例说明,大赛不是孤立的“赛事”,而是安徽整个创业生态的前端。它负责把人引进来,后面的路由制度、由产业、由市场来接住。安徽办赛,并不是热闹一下,而是用比赛换生态。

不只是比赛

大赛后,真正的故事才刚刚开始。从往届创业安徽大赛来看,赛后对接的机制正逐步成型。例如第四届创

业安徽大赛现场,10个优质项目与科大硅谷签署意向落地协议,大赛向“陪伴式服务”转型。

王子彦的故事值得一提。2023年,这位巢湖籍中国科大少年班毕业生在上海创办公司时,特意将“南七里”,即中国科大东校区所在的合肥地标嵌入企业名称。从“南七里”这个名字就能看出,他对安徽的认同感是发自内心的。2025年,在第四届创业安徽大赛颁奖仪式上,王子彦及其团队的项目斩获金奖并签约落地。

当这种认同感与产业需求相遇,人才的回归就成了一种自然而然的选择。

王子彦带回的项目,致力于构建智能化的统一生态基座,其自研的相关技术,已服务于数十颗卫星。他曾表示,目前,包括合肥在内,安徽多地布局商业航天产业,团队项目在此大有用武之地。

在创业生态的集聚作用下,许多创业企业在安徽“扎根”。看似微小的连接,正是产业生态最基础的“毛细血管”。

产业链的聚集效应也在显现。以新能源汽车产业为例,安徽已集聚奇瑞集团、蔚来汽车、大众安徽、合肥比亚迪、江汽集团、合肥长安、汉马科技7家整车企业,配套零部件规模以上企业超过3000家,覆盖新能源汽车“三电”系统、车身部件、智能网联等全链条。

创业带动就业的成效也十分明显。安徽盛柳农业科技发展有限公司总经理刘铭璇介绍,公司成立于安徽滁州,是一家集菊花种植、加工和销售于一体的全产业链农业企业。公司为周边农户提供优质种苗,种植技术和统一回收服务,解决农户销售难题,目前,带动全产业链就业人数约1.5万至2万人。

以赛识人、以赛对接、以赛落地,以赛带动就业,这已然形成了一个完整的闭环。一个好项目,带来的不只是技术突破、税收贡献,更是实实在在的工作岗位、稳定的收入来源。

「来源:8月2日《安徽日报》」

■ 编后

我市通过举行创业大赛,持续打造“宜创宜成”创业品牌,进一步激发社会创新创业热情,但如何进一步健全“赛解产”一体化机制,持续加大对获奖项目的跟踪服务与落地转化力度,让更多创业梦想在安庆开花结果,以创业动能助推全市经济高质量发展,值得我们认真思考和行动。

产业发展“空间之窘”,往往是制造业城市普遍遭遇的发展瓶颈,如何破解?日前,宁波推出《关于推进产业空间提质增效支持实体经济高质量发展的实施意见》(以下简称“土地17条”),提出加大创新型产业用地(MO)供应、探索土地1.5级开发利用、降低企业用地成本、优化低效工业用地分期改造措施等17条细则,以提升产业空间的“含金量”。

据了解,“土地17条”将于今年8月14日起施行,有效期至2030年8月14日。

“‘土地17条’主要从空间规划、新增供地、存量盘活等维度,全面梳理整合过去分散出台的用地政策,进行统筹优化和迭代升级。”宁波市自然资源和规划局相关负责人说。

产业用地规划上,支持工业集聚区优化布局,打造15分钟工业社区。鼓励同一企业主体统筹自有工业用地配套指标,集中建设邻里中心,推进产城融合。

供地上,突出“精准配置”,让好项目不缺土地、好产业不缺空间。进一步加大创新型产业用地(MO)供应。MO政策适用范围从甬江科创区等区域扩大至全市域,重点支持新兴产业、未来产业及其他顺应新趋势的新质生产力项目。

短期无法按照规划实施或规划留白的储备土地,可实施土地1.5级开发利用,保障交通接驳、全民健身、农贸市场、工业生产、仓储物流、研发等短期使用需求。

“在政策起草中,如何帮助企业降本增效是我们关注的重点。”该负责人举例,“土地17条”明确新质生产力项目可按基准地价的80%确定土地出让起始价;对重点产业链涉及的工业用地,可按不低于市场评估价的70%且不低于基准地价的80%确定土地出让起始价。

此外,还允许企业“分期付款”。对新出让工业用地,首期可按不低于50%的比例缴纳土地出让价款,剩余价款在土地出让合同签订之日起1年内缴清;对特殊的新质生产力项目,可约定在2年内缴清。

在低效用地再开发方面,提高企业自主改扩建积极性,支持企业增资扩产。同时允许采用一次规划(施工)许可、分期建设、分期验收等形式,保障企业正常生产经营。

「来源:7月30日《宁波日报》」

长三角 新闻快览

南京首推现房“双带押”服务

近日,记者从南京市住房保障和房产局交易中心获悉,南京市在江

苏省率先推出现房交易新模式:引入官方交易资金托管,购房款进入官方资金托管专户,交易登记后购房款优先偿还原抵押贷款,剩下的资金划转开发企业,既帮开发企业解了困,又给买房人上了一道保险。

以往,不少现房项目因抵押陷入交易僵局——楼盘抵押给银行,开发商若要卖房,必须自筹大额资金全额还清项目贷款,办理解押手续才能上市网签。一旦企业资金周转承压,大量优质现房房源就会长期锁死,房企去库存受阻、购房者心仪房源买不到、银行抵押债权也难以盘活,买卖双方、金融机构三方都陷入困局。

为此,南京市住房保障和房产局交易中心与开发企业、商业银行、不动产登记部门、公积金管理部门多次会商研究,创新推出现房“带押上市、带押网签”双带押服务。3件事同步办:购房人过户拿证、抵押权变更设立、交易资金划转,一次搞定,这就是现房“带押上市、带押网签”服务。此外,南京市住房保障和房产局交易中心联动公积金中心开通便民绿色通道,选择资金托管的购房者,完成现房网签并签订托管协议后,过户前就能提前提取公积金直接划入托管专户充当首付,改变以往过户后方可提取公积金的旧模式,进一步减轻购房者首付资金压力。

「来源:7月30日《南京日报》」

金华全域推进基层“执法进社区”

今年以来,金华市全域推进基层“执法进社区”,共有1236名执法人员下沉473个社区。全市构建综合执法、社区、物业单位和相关职能部门“3+N”协同联动工作机制,执法人员进驻社区网格,推行“党建、服务、监管、宣传”四进社区模式。

截至目前,该市下沉执法人员常态化开展普法宣传、志愿服务、联合整治等各类活动619场次,开展联合巡查、协同治理、便民服务289次,累计排查处置、协调化解各类基层治理问题及群众诉求4538件。

各县(市、区)综合执法基层党组织与社区党组织结对共建,健全组织联动、资源共享、活动共办、难题共解机制,全面构建社区党委

(支部)、居民代表、党员代表、执法队员多元共治格局,打通执法服务“最后一公里”。党员干部包联网格、驻点服务,组建党员志愿服务队,常态化参与社区共建、市容管控、扶贫帮困、应急处置等一线工作,并自觉接受社区居民监督。

该市473个社区都公开进驻执法队员的姓名、联系方式、工作职责。队员们聚焦社区环境卫生、公共配套设施、水电燃气、园林绿化、停车、物业管理、信用修复等高频事项,制定服务事项清单,开展“预约式”指导服务,协同行业主管部门常态化开展政策咨询、法律指导、便民代办等服务。

「来源:8月2日《金华日报》」



7月31日,游客在宿州市埇桥区夹沟镇镇头村稻田图书馆游玩。

近年来,安徽省宿州市埇桥区夹沟镇盘活闲置房屋,开设稻田图书馆,打造农文旅融合型公共文化空间。自开馆以来,稻田图书馆累计接待读者和游客超30万人次,带动周边村民创业增收,助力乡村振兴。

新华社记者 黄博涵 摄

海门26座“田间冰箱”串起共富链

“以前一到集中上市就心慌,就怕菜卖不掉烂在地里。现在有了冷库,心里踏实多了。”昨天,记者走进南通市海门区海门街道补南村,村党总支书记王鹰懿说。

补南村的变化,正是海门区大力推进农产品产地冷藏保鲜设施建设的一个缩影。2021年7月,海门区以开展全国农产品产地冷藏保鲜整县推进试点为契机,启动农产品产地冷藏保鲜设施项目建设。截至目前,海门区已建成农产品产地冷藏保鲜设施项目26个,一座座“田间冰箱”,正在江海大地上串起一条从田间到餐桌的鲜活共富链。

建一座冷库 稳一方民心

补南村是典型的纯农业村,全村1000多亩土地流转用于大棚蔬菜,瓜果规模化种植。长期以来,生鲜果蔬保质期短、集中上市易滞销压价,是农户最头疼的事。

2021年9月,村里申报启动冷库项目,建起两个总容积约3500立方米的冷库。“有了冷库,土地也好出租了,种植户敢种、经销商敢收。”王鹰懿说,冷库不仅让农户安心,也引来了专业经营主体。承租方陆风光告诉记者,他收购本地蔬菜,也从外地调货,每天约三吨蔬菜从这里发往南通市区及如东、启东等地,“冷库是我们的定心丸”。

冷库带来的改变,远不止“能储存”这么简单。在悦来镇锡祥村,苏皖春家庭农场便尝到了实实在在的甜头。农场主郭振春介绍,村里积极支

持农场翻新老厂房、新建保鲜冷库,帮助完善“种植—存储—销售”产业链条。如今,农场已与北京新发地农产品批发市场、清美超市、盒马超市等建立长期合作,旺季用工量达150人左右,为当地村民提供了就近就业的机会和稳定的增收渠道。

冷库带来的效益,不仅体现在农场的经营上,更延伸到了整个村子的发展层面。2025年,锡祥村成功注册“地祥人”商标,当年村经营性收入达到293万元。今年,村里又投入150万元,新建一座2600立方米的冷库,目前已验收投用。从“菜烂在地里”到“菜卖向全国”,一座冷库稳住的不仅是蔬菜的新鲜度,更是农户的心。

织一张冷链 活一方产业

如果说单个冷库解决的是“有没有地方存”的问题,那么冷链全链条的打通,解决的则是“能不能卖得好”的问题。

去年,四甲镇新复街社区投资700万元建成9200立方米冷库,并引入南通赤线天农业有限公司运营,配套建设了标准化蔬菜分拣中心。大棚种植户邵乾龙在四甲承包了200亩土地种小青菜,过去每天要把菜运往浙江、上海、苏州等地,运费高、损耗大。“现在分拣中心就在家门口,从早到晚,有多少他们要多少,晚上九点以后的菜也直接由他们收购。”邵乾龙告诉记者,仅小青菜一个品种,每天就可以出货13万斤到15万斤,销路稳、价格好。据了解,该分拣中心已

与60多个种植大户建立了长期稳定的合作关系,日均销售蔬菜15吨。

更关键的是冷链的“不断链”。南通赤线天农业有限公司负责人王洪刚介绍:“农产品从农户处收购来,先进冷库预冷,再在恒温间加工,最后用冷链车直送超市,全程不断链。”从田间地头的精准采摘,到分拣中心的精挑细选,再到冷链车辆的高效配送,一条衔接产地与超市、贯通田间与餐桌的鲜菜保供链条已然成形。分拣完成后,蔬菜会被立即送入专属冷库暂存,全程采用冷链保鲜技术,维持0℃至5℃低温,随后由冷链车辆直接送达上海奥乐齐、盒马鲜生等超市。

这一模式带来的效益是多维度的。社区年租金收入40万元,加上项目运行和服务费用40余万元,集体年增收超80万元。项目还带动了大量村民就近就业。

拓一片蓝图 富一方百姓

从2021年启动试点时的20个项目,到如今的26座“田间冰箱”,海门的农产品产地冷藏保鲜设施建设不断扩容升级。全区蔬果种植面积达62万亩,年产量达130万吨。此前,受采收周期和储存方式影响,农产品溢价空间大打折扣。如今,冷库总容积10万立方米的仓储能力,让5万亩土地的12万吨蔬菜水果得以“错峰上市”,年增产值1.8亿元、农民增收3500万元。

冷链基础设施的完善,还为更广阔的市场打开了通道。苏皖春家庭农场依托保鲜冷库实现蔬菜最长15天保鲜