

稳就业，各地在行动

□ 本报记者 韩秉志

北京零工市场托举灵活就业

5月19日早晨8点半，位于北京市昌平区乐华仕产业园的京昌零工市场已经热闹起来。大厅电子屏上滚动着保洁员、后厨帮工、家具安装工等岗位内容，求职者查看着相关信息。

随着平台经济、即时配送、家政养老等行业快速发展，灵活就业已成为吸纳就业的重要渠道。近年来，北京持续推进零工市场建设，从线上平台规范、线下市场布局，到探索技能培训、权益保障等服务体系，不断尝试为灵活就业建立更完整的支撑体系。

供需对接提效率

京昌零工市场招聘大厅内，企业展台、候工区、信息公示栏、求职登记点等一应俱全。

42岁的王汝东做过后厨、配菜，也跑过餐馆帮工。这几年，餐饮业流动性大，王汝东的工作不算稳定。5月19日一早，他来到京昌零工市场，看看有没有适合自己的岗位。

“这边离家近，信息也多。”他说，记下几个有意向的岗位后，准备进一步联系。

北京市昌平区人力资源和社会保障局副局长柴龙钢说，劳动者最关心岗位是否合适、收入是否稳定、权益能否保障。因此，昌平区建设推进零工市场时，探索把就业撮合、培训提升、法律援助等服务一同纳入，着力打造覆盖镇街便民服务中心和家门口就业的服务网络。

过去，昌平区人力资源公共服务中心西门外自发形成“马路市场”，求职者聚集在路边等活。2024年，昌平区依托原有聚集点进行升级改造，建成京昌零工市场，推动零工人员“原地进场、原地规范”。

京昌零工市场招聘大厅内的AI就业直通车集求职登记、招工登记于一体，不同就业群体可以分门别类地寻找适合自己的就业方向。在“京昌零工”小程序，求职者完成实名认证和刷脸登记后，系统会根据年龄、技能、经验、薪资等标签进行岗位匹配。

“目前，‘京昌零工’小程序已汇聚求职用户6万余人、企业用户5000余家，累计提供用工需求10万余个。”京昌零工市场运营负责人赵伟亮说，“考虑到不少零工仍然习惯通过熟人介绍找活，我们把原本分散、无序的劳务中介逐步纳入规范管理体系。”

北京市就业促进中心零工市场服务处处长冯猛介绍，通过两年多规范建设运营，北京



市已建有18个零工市场。今年前4个月，全市累计撮合零工近18万人次、发放报酬逾5600万元，同比分别增长119.8%、147.8%。

“零工市场不只是找活的地方，更承担着即时快招、就业培训、权益保障等功能，让零工群体能够感受到社会关注和认同。”冯猛说。

灵活就业有保障

对于很多零工求职者来说，最担心的往往是干完活拿不到钱、出了意外没人负责。谈到以往的经历，不少求职者坦言，由于劳动关系模糊，口头约定多、用工周期短，一旦发生工伤、欠薪等问题，维权难度很大。

如今，北京正尝试把原本游离于正式劳动关系之外的灵活就业，逐步纳入可记录、可追踪、可保障的体系。在线下，各区逐步建立多元化劳务纠纷调解机制；在线上，则要求零工平台进行实名认证，并为零工人员提供意外伤害险、雇主责任险等保障。

在京昌零工数字智慧就业平台上，从找活、签约、打卡到发薪，形成了一套线上闭环流程。求职者与用工方在线签订电子协议，上岗时通过人脸识别、地理位置、场景拍照等方式完成打卡，保险也同步生效。

赵伟亮介绍，目前平台已接入多家保险公司，覆盖多个工种。下一步将针对高风险

工种探索定制化“零工保”，实现从找活、上保、发薪的“全链路闭环”服务体系。

线下调节机制也不断完善。位于通州区的马驹桥零工市场，一块“多元化劳务纠纷调解室”的招牌格外醒目。这里是北京市首家零工市场多元权益保障站点，聚焦薪资拖欠、协议履约、损失赔偿等核心诉求，多部门联合入驻，提供法律咨询、纠纷调解等服务。

“为杜绝私自拉人上工，扣押身份证、未足额支付报酬、发生意外不赔偿等现象，由零工市场规范上工报备流程，每名零工、每次上工均在线上备案。保证每名工友安全干活、足额保支，是零工市场工作的底线。”北京市通州区人社局零工市场服务科科长何源说，马驹桥零工市场运行以来，已成功调解多起欠薪、工伤等纠纷，实现“零欠薪、零举报”。

技能培训助成长

北京的零工市场建设不止于“托底”。技能培训正在成为零工市场新的重要功能。

劳动者需要什么，市场需要什么，培训就教什么。随着演唱会经济、会展经济持续升温，北京对临时安保人员的需求明显增加。今年4月，京昌零工平台上线北京市首个“保安求职专区”，将培训、考证、上岗流程打通。培训合格后，零工可直接持证上岗。马驹桥

零工市场则梳理了一套针对零工群体的“微培训”课程。截至今年4月底，马驹桥零工市场已开展保安员定向培训30期，参训491人，考试通过率达到97%。

一些结合本地产业发展的新职业培训，也开始进入零工市场。在昌平区，一项面向人工智能机器人训练师的项目，吸引不少灵活就业者参与。项目围绕具身智能机器人训练开展居家动作数据采集，包括叠衣服、收纳整理等日常动作录制。工作人员会教授动作采集规范、设备佩戴、平台操作等内容，即便是零基础人员也可在完成考核后在线接单。

北京市昌平区人力资源和社会保障局就业促进科科长李燕敏介绍，这类岗位最大的特点是“居家、灵活”，可自主安排时间。按照任务量和质量核算收入，月收入普遍在5000元左右。

“这类培训让零工求职者接触数字技能等新领域，并与本地产业发展产生连接。虽然只是产业链上的基础环节，但对劳动者来说却是进入新职业赛道的第一步。”李燕敏说。

从马路边等活，到数字平台接单；从口头约定，到保险、调解和技能培训逐步接入。北京正尝试为新就业形态建立更稳定、更完整的支撑体系。未来，北京将继续探索“零工一普工一技工”递进式成长路径，让更多劳动者从“凭力气”逐渐转向“凭技能”。

今年“五一”假期，江苏常州“溧阳1号公路”火出了圈。这条全长365公里的农村公路是江苏首批省级旅游风景道，串联起溧阳312个自然村、220多个乡村旅游点、62个美丽乡村和特色田园乡村，吸引了众多自驾游客和骑行爱好者。

今年1月，生态环境部发布第一批美丽乡村先行区名单，溧阳作为重点体现城乡融合发展的涉农县(市、区)成功入选，标志着当地生态文明建设与乡村振兴融合发展获得认可，也为溧阳城乡融合发展树立了鲜明的绿色坐标。

城乡融合发展是中国式现代化的必然要求。近年来，各地以生态文明建设为引领，推进城乡融合发展，积极探索生态优先、城乡互促、民生改善的融合路径，成果丰硕。

不过，在城乡融合发展中，绿色发展仍面临现实短板。比如，生态保护与发展的平衡难题依然存在，部分地区存在重开发轻保护、生态价值转化路径不畅等问题。此外，农村生态环境治理基础薄弱，基础设施与公共服务的绿色化水平有待提升，优质生态资源难以充分释放效益，这些问题也制约着城乡融合发展。

城乡融合发展是一篇大文章。各地应在深刻把握绿色发展内涵基础上，找准新时期城乡融合发展关键点。

筑牢城乡融合生态屏障的根基在环境修复。各地应坚持保护优先，统筹推进全域生态治理，实施山水林田湖草沙一体化保护修复，提升生态系统稳定性与服务性。持续推进污水垃圾治理、厕所革命、农业面源污染防治等，加强农村人居环境整治。通过构建城乡生态共同体，推动城市生态治理向乡村延伸，实现生态空间共保、环境质量共治。

激活城乡融合发展动能的核心在“两山”转化。各地可以立足当地生态资源禀赋，积极培育绿色低碳产业，发展生态农业、乡村旅游、康养休闲等新业态。积极引导城市绿色产业向县域乡村辐射，形成城带乡、乡促城的产业协同格局。

共享城乡融合成果的重点是民生改善。各地应统筹城乡基础设施与公共服务布局，加快交通、供水、能源等基础设施一体化建设，推动教育、医疗、文化、养老等优质公共服务向乡村延伸，缩小城乡公共服务差距，让融合发展成果惠及全体人民，不断提升城乡群众的获得感、幸福感。

本版编辑 张 虎 美 编 王子莹

宁波银行

探索全生命周期科技金融服务路径

在新质生产力浪潮奔涌向前的今天，硬科技企业迎来了黄金发展期。为了抓住这一机遇，在宁波银行，一场从“资金提供者”向“金融合伙人”的角色转变正在悄然发生。从初创期的“第一桶金”，到成长期的数字化管理赋能，再到上市前后的资本运作支持，宁波银行以全生命周期、立体化的服务模式，与科技企业“共荣共生”。截至2025年末，宁波银行科技企业贷款余额已达1154.87亿元，较上年增长22%。宁波银行用一份沉甸甸的答卷，诠释了金融支持科技自立自强的责任与担当。

以“技术流”重构信用逻辑

“当时我们连像样的办公桌椅都没几套，更别提厂房设备了。”回忆起2018年公司刚成立时的窘境，北京一家AI芯片企业的创始人感慨万千。这家以“打造自主可控的AI计算生态”为使命的初创企业，虽然拥有超高水平的技术团队和数十项发明专利，却因“轻资产、无抵押”，遇到融资难问题。

宁波银行北京分行注意到了这家公司，并没有一味紧盯财务报表和抵押物，而是深入一线调研，研判其技术实力、团队背景、技术沉淀等核心价值。这一“盯”就是3年。

2023年，当地产业基金完成对该企业的投资后，宁波银行果断切入，主动授信1000万元，成为首批为该企业提供信用支持的金融机构。

同样的故事发生在苏州太仓。江苏华钛瑞翔科技有限公司——一家专注于航空发动机钛合金零部件的高新技术企业，拥有攻克“卡脖子”技术的多项专利，却因缺少传统抵押物，长期面临“技术资金、产线资金”的被动局面。宁波银行苏州分行客户经理走进企业研发一线，摒弃“抵押物崇拜”，将技术壁垒、研发实力、产业前景作为重要授信依据，快速审批落地1000万元综合授信额度。

这正是宁波银行破题科技金融的“密钥”——以“技术流”替代“资金流”。它将专利数量、研发团队实力、股权融资背景、核心技术壁垒作为授信核心依据，精准匹配科创企业

“轻资产、高成长”的属性。业内人士表示，从看“砖头”到看“专利”，这不是简单的标准切换，而是对科创规律的一次深刻理解。

数字化工具破解“成长烦恼”

企业成长路上的烦恼远不止缺钱。许多企业随着业务快速扩张，企业集团子公司和合作银行的数量逐步增多。财务人员每天要在多个银行系统间反复切换，对账、调拨资金，耗时费力、挤占人力，还经常遇到系统互斥问题。

宁波银行将自主研发的“财资大管家”系统推向企业。这个经过10余年迭代、拥有18大应用场景、600多项功能的系统，实现了多银行账户统一管理、资金一键调拨、实时对账。截至2026年3月，累计交易量已超21亿元。浙江衢州的科创板上市企业禾川科技就受益于此系统，8家分子公司资金收支一屏可视，累计交易规模达1.5亿元，资金周转效率显著提升。

而在位于苏州的江苏华钛瑞翔科技有限公司，随着产能与团队快速扩张，人力管理、薪酬核算、费用管控等流程繁琐、数据分散的问题日益突出。宁波银行苏州分行没有止步于信贷支持，而是送上了“数字人力3.0”系统，覆盖组织、员工、假勤、招聘、绩效、薪酬等8大模块，实现全流程线上化操作，员工的考勤、请假、报销、查薪在手机端一站式完成。

此外，宁波银行打造的“波波知了”企业综合服务平台，还为科创企业提供海外拓客、税务咨询、碳关税申报、AI短视频营销等非金融服务。深圳分行还为一家拟上市企业上门开展AI赋能财务实战授课服务。金融赋能，不止于钱。宁波银行正将服务从“融资”延伸至“融智”，用数字化工具帮助企业重塑管理底座，让企业从繁琐事务中解放出来，专注创新与生产。

生态圈整合助推跨越发展

当企业走向更广阔的资本市场，需求变得

更加多元——并购、IPO、跨境资金管理、产业链融资……宁波银行的角色也从“陪伴者”升级为“整合者”。

在浙江省嘉兴市嘉善县干窑镇，宁波银行嘉兴分行扮演了地方招商引资的“专业合伙人”与“项目翻译官”。2023年，干窑镇希望提升招商引资力度，但缺乏基金搭建经验。宁波银行主动建言成立专属产业基金，从架构搭建、专业GP引入到项目推送、投资决策全程参与。仅用3个月就完成备案，成为嘉兴第一批镇街级产业基金。

更精妙的是项目筛选。宁波银行亮出覆盖全国5000多家科创企业的培育库，根据干窑镇重点布局的高端智能制造领域，实施产业项目分层推送。广东一家显示模组生产企业——创兴光电公司起初无意落户，银行团队为其专门制作《核心诉求与干窑匹配点对照表》，将地方税收、补贴等政策“翻译”成企业理解的具体动作。最终，干窑镇依托产业基金为企业量身定制一揽子方案，促成总投资7亿多元项目落地。2025年，该企业实现产值3.09亿元，今年计划再投资10亿元。

在深圳，一家国家专精特新“小巨人”企业从国际大厂中脱颖而出，筹备港股上市。获悉其并购需求后，宁波银行通过总分支协同，利用投资并购生态圈持续对接海内外并购标的，提供项目筛选、交易估值等一揽子服务。企业成功登陆港交所后，面对港元资金调回境内及美元付汇需求，宁波银行又及时提供即期外汇买卖服务，捕捉合意交易点。“从早期介入到上市后的跨境资金管理，银行真正做到了懂技术、懂产业、有耐心。”该企业高管感叹。

这正是宁波银行“商行+投行”协同发力的缩影。围绕科创企业IPO募资金监管、产业链融资、并购贷款、债券承销、股权激励等多元化需求，宁波银行构建了覆盖全生命周期的服务矩阵。正如宁波银行北京分行陈溪所言：“早期切入、分层经营、全周期服务，是深化银企关系、实现共赢发展的关键。”

做科创企业的长期主义伙伴

从东海之滨的城商行到总资产超3.6万亿元的全国性商业银行，宁波银行用29年时间证明了专注与专业的价值。

在内部机制上，宁波银行2025年设立一级部门——科技金融部，联动投资银行部、授信管理部，在重点区域配置专营团队。同时，持续深化“9+1+1”营销体系与五类客户经营策略，围绕科创企业特点优化信贷、中长期资金、供应链金融等适配产品，培养懂科技、懂金融、懂投行的复合型人才。

截至2025年，宁波银行不良贷款率已连续3年保持在0.76%的优良水平，而科技企业贷款增速远超全行贷款平均增速。这背后，是

数字化风控、精准画像、行业认知积累的共同支撑。

在宁波银行看来，真正的科技金融竞争壁垒，并不在于信贷审批风控的“硬功夫”，更在于读懂技术、理解产业、整合资源、有效陪伴企业全生命周期的“软实力”。

当前，中国硬科技产业正处于爬坡过坎、突破封锁的关键期。当越来越多的银行像宁波银行一样，跳出“抵押物崇拜”，以“技术流”识企、以“数字流”助企、以“生态流”强企，中国硬科技产业必将打通资金堵点，迎来高质量发展的新阶段。而宁波银行的探索，正在为这场金融与科技的“双向奔赴”写下生动的时代注脚。

(数据来源:宁波银行) 广告

