

以“战略敏捷”抢占发展先机

讴海涛

中国新闻名专栏
之江观察

就像古人观星授时选种五谷、指导稼穡，布局前沿科技、未来产业，同样需要把握好“创新时钟”的节奏，建立“时差优势”。在近日召开的全省科技创新和产业创新深度融合推进制造业高质量发展大会上，省委书记王浩在讲到以“两新”深度融合加快构建浙江特色现代化产业体系时，强调要“强化战略敏捷、努力抢先机”。而强化战略敏捷，正是加强前沿科技和未来产业布局的重要前提。

“敏捷”常指动作、行动，“战略”如何“敏捷”？在以往的类似会议上，我们经常听到“眼睛亮、见事早、行动快”的要求，而“战略敏捷”明显要求站得更高、眼光更远、洞察更深。

战略，是大方向。从此次会议释放的信息

来看，其语境多与科技创新、技术迭代、产业结构优化升级相关。这属于在战略层面进行的研判。无论是发展前沿科技还是未来产业，能否抢得先机，某种程度上来说取决于战略判断的准确、深度。对浙江而言，尤其要找准赛道，加快构建浙江特色现代化产业体系。未来产业是新质生产力的重要组成部分，只有超前谋划和布局，才能尽快构筑起现代化产业之塔，保持长期竞争优势。相反，如果点错了“科技树”“产业树”，就可能会错失发展时机。此外，面对激烈的竞争和外部复杂形势，也需要更具战略意味的布局、改革和行动，而不是“头痛医头脚痛医脚”的修修补补。

敏捷，则更强调对前沿科技、未来产业的高敏感性、灵活性、实时学习、快速响应以及资源灵活配置。这一点和传统战略规划相比，明显不同。科技领域的“摩尔定律”表明，如今科技发展是指数级的，稍不留神错过窗

口期，就可能落于人后。敏捷，来自于对未来技术发展趋势的深刻认识。正如上海一位从事创新研究的专家所说，未来智能已进入“深度应用、人机协同”的新阶段，未来健康进入“数字融合、解码生命”的新阶段，未来材料进入“极致性能、超限超能”的新阶段……紧跟这些科技领域的新动态，才能找到未来产业发展的新方向。所以，在战略规划上须早作研判、早作准备，准确识变、科学应变、主动求变，在保持战略定力的基础上增加战略的灵活性、应变性。

走棋先布局，才能把握好“现在未来时”。对浙江来说，强化战略敏捷、努力抢占先机，须建立未来产业培育机制和投入增长机制，推动未来产业前瞻布局，加快形成新质生产力最活跃的先导力量。比如，构建体系化的前沿预判机制，可以立足于产业化需求前景反向对前沿技术进行超前布局，以抢占新兴技术

未来产业化的先行地位和制高点。再比如，探索持续的投入增长机制，让未来产业从科学思想萌芽，到实验室研发，再到产品规模化的产业链生命周期都能得到资金、资源投入。在浙江一些地方，已经有了相关实践探索。比如，杭州市余杭区瞄准未来产业赛道，深入实施“未来攀峰”行动，夯实人工智能基础底座，探索低空经济、人形机器人、类脑智能等3个前沿风口和X个前沿领域，推动数字经济再攀新高。

快人一步，是为了在风浪之中寻求更多确定性。“以战略敏捷赢得战略主动”“强化创新布局的战略敏捷和创新要素的高效整合”……这些表达已出现在兄弟省市相关会议文件之中。在强手如林的“创新江湖”，只有拥有“草摇叶响知鹿过，松风一起知虎来”的能力，才能立于不败之地。

救助体系中的“不明物”，得查清楚

6月3日，三亚市卫健委就媒体报道的“27岁女游客疑被蛇咬伤身亡”事件发布通报，已成立调查组，封存涉事两家医院相关病历资料。此前，有媒体报道27岁女子甜甜(化名)家属称甜甜疑被毒蛇咬伤，先后经两家医院救治无效后去世，引发关注。

三亚卫健委的通报用了当事人自述的“不明物”来形容肇事元凶，倒不是什么推脱之词，作为政府部门对外发布的通告，表述一定要准确，需要花一点时间找到认定的依据。可是对一个等着救治的病人来说，确定元凶就需要争分夺秒了。这是开展有效医治的前提，刻不容缓。以蛇毒为例，不同品种的蛇毒需要不同的抗蛇毒血清，时间就是生命，被称为国内最毒的银环蛇，只给出了四到五个小时的最佳抢救时间，每一步都必须非常紧凑，每一个环节都在影响生存的概率，应该有一整套清晰、规范的运转程序。

所以，三亚中心医院是否存在延误救治的情况，成了大众关注的焦点。三亚坐落于海南岛南端，生态系统多样，各种有毒生物出现概率也相对比较大。蛇类、隐翅虫、槟榔虫、僧帽水母等咬伤蜇伤市民、游客事件不时出现。作为海南省最早的五家三甲医院之一，三亚中心医院应对类似病例显然不谈毫无经验，但在经过一系列检查和治疗后仍无法确定是何物伤人，最后只能发出转院通知。其中到底有何隐情，是否有延误病情之嫌，需要查个清楚。

三亚市卫健委介入调查后，“不明物”到底是什么东西，相信很快就能水落石出。但是其中暴露出的救助体系存在的漏洞，值得关注，需要从事件中吸取教训，尽快规范完善。比如对于一些本地比较常见、可能引起中毒或者引发过敏反应的生物，需要建立相应的档案，至少在每家医院的急救室，应该有这样一份档案资料，定期开展培训工作，以便病人上门时能提供有效的帮助。抗蛇毒血清的储备情况也要公之于众，设立便捷查询通道以供患者随时查阅。

此外，还应该积极向游客普及自救知识。自救是提高生存概率的有效办法。有专家建议被咬时一定要拍下生物的现场照片，如果来不及记录，也要记下其准确的样子。这条建议颇为中肯。此次事故的发生，很大程度上跟游客“不明生物”的自述有关，到底是蛇还是虫都没搞清楚，医护人员只能根据自己的经验作出判断。但无论如何，救助体系的每一步都得清晰可靠，不能掺杂责任意识淡漠之类的“不明物”。

“小地方”也能出大爆款

刘海明

“六耳猕猴是你的人？”“你想加入我们取经团队？”——如果你最近刷到过这段离谱又带点哲思的“西游职场剧”，别惊讶，你已经进入了“显眼宝”的宇宙。这个2023年才成立、名为“大柴工作室”的创作团队瞄准了职场短视频赛道，用“土得掉渣”的背景、反转再反转的剧情，让人忍不住二刷三刷的台词，精准命中了现代打工人的每一根神经。幽默中藏着共鸣，吐槽里写满真实，短短时间就收获了千万粉丝。

你以为这群“整活”高手出自北上广深某内容工厂？错，他们的主创团队全部来自浙江丽水，一座在很多人眼里属于“小地方”的城市。就是这个“小地方”，正悄悄诞生着“百分百丽水制造”的爆款。

年轻人的事业舞台究竟在哪里，传统观念指向大都市。而浙江丽水的“西游职场剧”给出了另一个答案：“小地方”的年轻人，如果扎根家乡，在本地也能干出一番事业。类似这样的实例并不少见，改革开放之初，浙江、广东不少“小地方”的年轻人在本地创业，同样把企业做得风生水起，成为其

他省市竞相模仿的对象。所有这些，无不证明了一个道理：“小地方”，同样可以大有作为。

在大众文化领域，包括微短剧生产领域，“小地方”同样不让“大地方”。不可否认大都市有着得天独厚的优势，人才云集，资金雄厚，渠道众多，文化模式的创新先在大都市出现，这是天时地利综合的产物，但这并不意味着“小地方”只配当文化创新的“绿叶”。原因很简单：“小地方”创造的文化产品没有受到大都市同质化文化的影响，而在原生态的环境里创造出来的文化，个性化特征明显。正是这样的个性化，更容易给公众耳目一新的感觉。

事实证明，每个“小地方”都可以孵化出麻辣鲜香、独具风味的文化产品甚至文化模式，就像丽水的“西游职场剧”一样，由于别出心裁，一经传播反而成为当代大众文化的一道亮丽风景。

俗话说，“一花独放不是春，万紫千红春满园”。期待更多的“小地方”都能创造出属于自己的爆款文化产品，当丽水现象普遍了，我们的大众文化也就自然繁荣了。

画中话



别被早教营销话术忽悠了

近日，《人民日报》报道，早教市场存在机构鱼龙混杂现象，监管尚有空白。一些机构打着“几天改变孩子”“彻底开发潜能”的旗号推销产品，同时利用营销话术向家长贩卖焦虑。事实上，父母高质量的陪伴才是婴幼儿成长的关键。家长应学会辨别早教产品，对夸大宣传保持警惕，而相关部门也需加强监管，规范市场秩序。

林琳 朱激 作

·资讯·

多元化金融服务 护航经济发展行稳致远

沈超 章任艳



稠州银行客户经理走访调研义乌国际商贸城外贸商户。
(图片由稠州银行提供)



工行金华分行工作人员在浙中婚博会现场介绍金融产品。
(图片由工行金华分行提供)

在全球贸易格局风云变幻、国际市场竞争加剧的背景下，经济发展面临考验。今年以来，国家金融监督管理总局浙江监管局深入贯彻落实中央经济工作会议、全国金融系统工作会议精神，开展金融促进提振消费专项行动，深化小微融资协调机制建设，加大外贸领域金融服务力度，指导推动辖内银行机构主动了解对接经营主体需求，积极创新金融产品和服务，进一步强化金融支撑和保障，为区域经济高质量发展注入新动能。

持续加大消费金融供给

消费，一头连着千行百业，一头连着千家万户。中央经济工作会议提出大力提振消费、提高投资效益，全方位扩大国内需求。

工行义乌分行积极贯彻落实国家关于提振消费战略部署，聚焦义乌经济特色，围绕商圈、文旅、汽车、家装等重点消费领域，加大消费金融供给，为提振消费“加点油、添把火”。

这几天，义乌天地商圈内，工行义乌分行的“金融特派员”正忙着为顾客办理业务。“政府补贴加上工行优惠，这台智能冰箱省了1200元！”消费者王女士欣喜地说。王女士在导购指导下扫码领取“浙里焕新”消费券时，切身感受到“政府补贴+银行让利”的双重优惠。这是工行义乌分行创新打造的“商圈驻点+系统赋能”服务模式，通过预先对合作商户导购员开展“双补贴”系统培训，确保消费激励政策精准触达。

据了解，工行义乌分行以“爱购”品牌为核心构建消费生态圈，既包含京东等全国性商业平台，也深度渗透本地商业脉络。除上级行“爱购全球”“爱购五一”活动外，工行义乌分行还创新推出“爱购银泰”“爱购宝龙”等本土化消费场景，形成“全国品牌+区域特色”的全

域消费网络。在“五一”黄金周等消费高峰，该行通过设立流动金融服务站、派驻专业团队等方式，实现信用卡办理、消费分期等业务的无缝对接，将金融服务嵌入消费全链条。

“老板，要一碗三鲜面”“老板，帮我打包一份寿司”……夜幕下的义乌绣湖夜市，格外有烟火气息。近期，工行义乌分行与绣湖夜市、义乌之心、朝阳门、万达广场、义乌植物园、义乌天地、鸡鸣阁等优质消费场景的商户开展合作，商户数量突破500家，并在此基础上，创新开展“爱购夜市”主题活动，联合绣湖夜市百余商户推出专属满减优惠，让“金融+消费”的化学反应，持续在“世界超市”发酵。

消费越“热”，经济越“活”。消费是经济增长的重要引擎，承载着千家万户对美好生活的追求，也关系着千行百业的发展驱动力和风向。

“现在买车真是遇上了好时候，在工商银行做汽车分期没多长时间就完成了审批，还能叠加政府补贴和利率优惠，省心又划算。”金华市民王先生通过工行汽车分期服务购置新车后连连称赞。

据工行金华分行相关客户经理介绍，该行加大了汽车分期享优惠力度，为广大市民提供更加优质的金融服务，使用工商银行信用卡分期付款购买心仪的车型享购车权益。

今年以来，工行金华分行多措并

举，推出一系列金融支持消费务实举措，为广大消费者和商家带来实实在在的优惠和便利。针对银行卡消费、工行金华分行开展“工享爱购”提振消费专项行动，以“强链、建圈、筑台”为主线，不断加大对消费者和商户的金融支持力度，助力扩内需、促消费。

围绕“客群—消费”需求链，工行金华分行推出“随房e借”及“一键家装”涉房场景贷款服务，支持客户在办理住房按揭贷款时联动实现“房贷+装修贷+车位贷+信用贷”一站式融资。该行还持续加大对新能源汽车分期服务支持力度，优化汽车贷款政策，汽车分期享灵活首付，同时落实助农惠农政策，提供兴农通信用卡、“棉农贷”等农业领域产品服务。

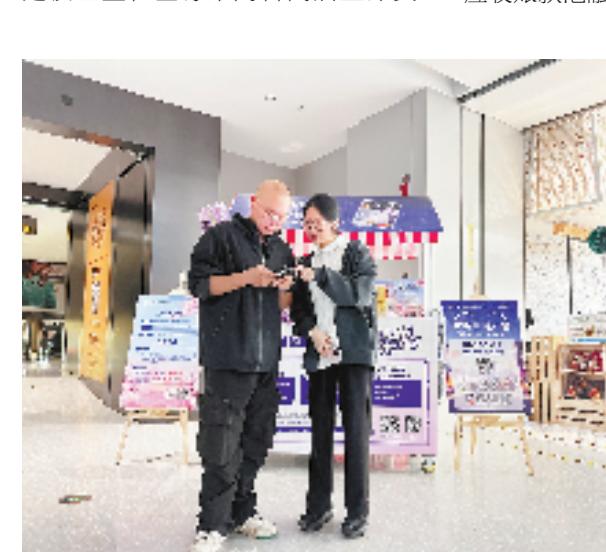
打造汇率避险服务体系

在当前全球经济复杂多变的背景下，汇率风险成为许多企业特别是市场经营户面临的重要挑战。交通银行义乌分行积极响应国家政策号召，通过丰富汇率避险产品种类、优化汇率风险管理线上系统功能等，为市场经营户提供全方位的汇率避险解决方案，助力经营主体高质量发展。

交通银行义乌分行充分发挥自身专业优势，组建“客户经理+产品经理”金融团队，上门为客户制定专属的

汇率避险+”产品组合套餐，涵盖即远期结售汇、外汇期权等多种衍生产品，满足市场经营户多样化的避险需求。

浙江某进出口有限公司主营生鲜类产品的进口、销售多年，其主要付汇模式为即期购汇，受近期汇率与利率波动加剧影响，付汇成本增加。交通银行义乌分行客户经理了解情况后，积极上门为企业宣导汇率风险中性理念，并结合企业历史交易习惯量身定制专属的汇率风险管理方案，建议企业在签订采购合同后立即买



工行义乌分行工作人员在义乌天地驻点，为来往客户办理信用卡。
(图片由工行义乌分行提供)

入看跌和看涨期权组合锁定未来购汇价格，防范外币汇率波动较大带来的风险，从而达到降低企业成本的目的。

“交通银行的服务贴心周到，不仅有专门的产品经理上门服务，还给了我们自己的汇率管理方案，减轻了汇率压力。”该进出口公司相关负责人说。

交通银行义乌分行还构建起覆盖企业网银、手机银行、开放银行、银企直联等多个渠道的数字化汇率避险服务体系，提升服务效率和客户体验。通过“Easy兑”线上平台，企业可以随时随地进行汇率避险操作，大大提高了业务办理的便捷性和时效性。

破解涉外企业融资难题

全球市场环境不确定性增加，提升资金周转效率成为外贸企业不得不思考的问题之一。以义乌市某出口公司为例，该公司产品销往东南亚、中东、非洲各国，货款账期通常在3个月至半年间。这种模式下，回款缓慢造成的流动资金缺口难以通过传统融资模式补足，往往成为后续业务开展的“拦路虎”。

为了满足外贸企业对获取持续稳定的融资需求，稠州银行推出了“出口应收账款池融资”产品，将外贸企业零

散的多笔应收账款集合起来，形成一个应收账款池，按池内余额为企业提供一定比例的短期融资便利。以应收账款回款作为还款保障，该举措为外贸出口企业提供便利的融资通道，大大缓解外贸出口企业的融资难题。

各类纸质、塑料质鲜花包材是日常消耗品，国内外市场需求量巨大。东阳某包装有限公司新增包装花束丝带等原材料生产线，因购买印刷机、切片机、热切机等设备，造成流动资金紧张。考虑到该公司常年存在外币自助循环贷款方面的需求，有境外应收账款，还需支付供货商货款，稠州银行针对性运用出口池融资产品，解了企业燃眉之急。在此模式下，企业线上提交贸易单据扫描件即可申请额度，应收账款余额充足时，授信额度在有效期内能够滚动使用，资金使用便利度得到进一步提升。

此外，稠州银行运用出口池融资产品，助力外贸企业开拓国际市场，有效降低贸易风险。某纺织有限公司主要从事出口贸易，年出口额达4000万元，发展势头良好。此前，一批备好的货物停靠在东南亚某港口无法正常出货，企业面临回款困难。得知此事后，稠州银行第一时间与该公司对接，运用出口池融资产品协助其渡过难关。获得融资后，该公司走出了供货不畅的困境，顺利打通从“备货”到“出货”的良性循环。



交通银行义乌分行工作人员为客户推荐相关金融信贷产品。
(图片由交通银行义乌分行提供)