

## 要闻

## 我们需要怎样的科学企业家

周国辉

飞采峰

5月28日,2026年全国科技工作者日浙江主场活动在杭举行,10名2026年浙江省科学企业家、10名2026年浙江省青年科学企业家被请到聚光灯下,两院院士为他们颁奖……

我几次参与了科学企业家的推荐和评选活动,有些实际体会。一个突出的感受是,在科技飞速迭代、产业深度变革的今天,一个新兴的群体正在从实验室与市场的交汇处崛起。他们被称为“科学企业家”,他们既不同于传统意义上只关注商业模式的商人,也不同于埋头于学术研究的科学家。

无论是培育和开拓未来产业新赛道,还是人工智能+赋能和重塑千行百业,我们都需要一大批科学企业家。那么,在新质生产力发展风口浪尖的时代,我们究竟需要怎样的科学企业家?

首先,需要厘清一个概念。科学企业家并非“科学家”与“企业家”头衔的简单叠加,人们容易出现这样的认知误区。真正的科学企业家,是在科技与产业的深度融合中形成的复合型人才,他们“左手托着实验室里的硬核技术,右手紧扣市场的真实需求”。我们在选择时,关注人选有无科学家的特质和科技创新能力。同时,他们又不是做脱离市场的“空中楼阁”,也不搞无人问津的“技术自娱”。可以将这一群体定义为“从事科学研究,并且致力于科技成果转化的企业家”,他们既可以是自己创办企业的科研人员(管理型),也可以是在企业中扮演科技创新核心角

色的高管(研究型)。我们在选育中的定义为:他们是以科技创新为根本动力、具有科学家思维和市场法治意识、掌握前沿核心技术的复合型人才。

结合当下的科技创新与产业创新实践和政策导向,科学企业家应该具备以下核心素养。

一是拥有技术“母语级”敏感度的“超级工程师”。在这个技术成为核心生产要素的时代,科学企业家首先必须是技术的虔诚信徒。以荣获“2025年度浙江省科学企业家”称号的零跑汽车创始人朱江明为例,他被媒体称为“超级工程师”。在喧嚣的汽车行业,他不靠流量变现,而是靠着对CTC电池底盘一体化技术、中央电子电气架构等核心科技的深耕,带领工程师团队默默打磨技术。我们需要的就是这样一类人。他们对技术有着“母语级”的敏感,能精准预判技术发展趋势,提前布局前沿赛道。他们懂得在工厂和实验室之间往返,用工程师文化构建企业的技术护城河。

二是兼具双重思维与长期主义的“价值放大器”。科学企业的核心能力在于“连接”。他们既是串联实验室突破与市场价值的关键枢纽,也是天生的“价值放大器”。他们应当具备双重思维,既能读懂论文里的创新点,又能捕捉市场中的潜在需求。诺奖得主阿里耶·瓦谢尔寄语青年科技企业家时提到,要学会在“不完美”中前行。商业世界需要的往往是一个能持续迭代的“足够好”的方案,而非纯科研意义上的完美,这是一种不同于纯科研的智慧。

同时,科技成果转化是一条布满荆棘的路。从技术研发到产品落地,要历经无数

次试错。科学企业家必须具备“甘坐冷板凳”的定力和“屡败屡战”的韧性。无数事例都表明,科技创业前期会经历极为缓慢的增长,到达拐点之后企业才能起飞,科学企业家要久久为功,坚持做难而正确的事。

三是为解决社会痛点为导向的家国情怀。在新的时代坐标里,科学企业家的战略价值更加凸显。他们不仅是新质生产力的“培育者”,更是全球变局的“应对者”。面对核心技术“卡脖子”问题,他们需要引领企业聚焦关键核心技术攻关,推动构建自主可控的产业体系。他们始终将自身发展与国家战略、社会需求紧密绑定,以解决行业痛点、社会难题为创新导向。正如省外一些主媒评论所言,寄予“科学企业家”这个称谓的,是打通科技成果转化热切盼望,是让科技成果从实验室走向生产线,让获奖证书转化成生产力的期待。

认清了需要什么样的人,关键在于如何培育?

首先,需要从“选”到“育”的体系化支撑。浙江在这方面走在了前列,通过两年选育科学企业家,并依托“浙里”科学家创业营等载体,构建起“诊断—赋能—陪跑”的闭环培育体系。在这里,科学家创业者们最关心的,是那些已经蹚出一条大道的“过来人”如何跨越鸿沟。

其次,需要打造协同的产业生态。科技

成果转化不能单打独斗。省外有通过协同推进先进制造业产业集群与科技创新成果体系,为科技企业家的系统思维提供了实践场景。而杭州则提供了另一种范式:通过“技术+运营”双轮驱动的合伙人体系,帮助科学

家补齐商业短板,提供法务、财务、融资节奏把控等专业服务,让科学家在保持技术前沿性的同时,快速适应商业竞争环境。

最后,需要跨界融合的教育与培训。无论是北京大学的“前沿科学企业家”项目,还是其它大学举办的各类科创CEO特训班,都在尝试打破学科壁垒。像北大整合材料科学与光华的顶级资源,旨在搭建从实验室到生产线的桥梁,培养兼具科创素养和管理智慧的复合人才。但实事求是地说,这类教育不是简单的知识灌输,而是思维的再造——帮助科学家建立产品思维、成本意识和团队管理能力。所以需要打开大门,由更多的主体协同参与。科技创新不能孤立地谈人才、项目或政策,而应当致力于构建一个能让各类要素自然循环、高效产出的“雨林生态”。浙江一直在致力于建设一流创新生态、打造最具竞争力营商环境,这是政府有为与市场有效相结合的更现实培育场景,从实践看,是执了牛耳。

我们需要怎样的科学企业家?是那些既能仰望星空、又能脚踏实地的实干派。他们以好奇心为原点出发,却不止步于论文与专利;他们以商业化为手段,却不止步于财富积累。他们是这个时代稀缺的“连接者”——连接科学与市场,连接中国与全球,连接现在与未来。正如零跑的经历所证明的:“工程师文化+科学精神+产业信仰”,不仅能让人活下来,还能让人走得远、站得高。

让更多的科学家成为企业家,让更多的企业家拥有科学精神,这是我们这个时代通往创新强国的必经之路。这也是新时代浙商的崭新课题——如何成为创造新质生产力的生力军。

## “吴越杯”四强诞生



本报杭州5月31日讯(记者 沈昕雨)31日晚,2026浙商银行浙江省城市足球联赛(吴越杯)四分之一决赛第二个比赛日在杭州赛区 and 金华赛区打响。最终,台州队客场以1比0战胜杭州队,金华队主场以2比1战胜嘉兴队。

在30日晚的比赛中,宁波队和温州队分别零封舟山队和湖州队,率先晋级四强。至此,“吴越杯”四强全部出炉——宁波队、温州队、金华队和台州队。

根据赛程,获胜的四支队伍将进行半决赛。其中,宁波队将于6月4日主场对阵温州队,金华队将于6月5日主场对阵台州队。两场比赛均为单场决胜,两支获胜的队伍将于6月11日在浙江省黄龙体育中心体育场进行本届“吴越杯”的总决赛。

据悉,为提升购票服务的流畅度与便捷性,6月1日起,广大市民、球迷朋友就可以登录“浙体育”查询总决赛票务信息,预填观赛人资料,在正式开票前,根据系统提示完成实名认证,抢先一步为预约购票做好准备。

记者从省体育局了解到,自4月6日“吴越杯”揭幕战启动后,本届赛事积分赛阶段共进行了55场比赛,进场观看人次超82万,直接拉动消费约6亿元,间接拉动消费超12亿元,正不断为全省各地文旅融合发展注入动能。

▷ 5月31日晚,2026浙江省城市足球联赛(吴越杯)四分之一决赛,台州队击败杭州队,晋级四强。图为比赛现场。 本报记者 董旭明 摄

## 当杭州一家三甲医院门诊部搬进昔日家居卖场大楼——空间突围,市中心医院各有招

## 有风来

■ 本报记者 朱平

5月底,杭州市第三人民医院新门诊部开始试运行。其所在的西湖大道18号广复大厦裙楼就在杭州城站火车站旁,是这一带的标志性建筑。而它的前身,是不少杭州人都逛过的第六空间国际家居(城站店)。一家开了整整20年的老牌家居卖场,如今成了三甲医院的门诊部。

试运行当天,一楼大厅人来人往。有老患者感慨,跟之前的门诊楼比起来,这里明显敞亮舒适了许多。记者走出门诊部,绕着广复大厦走了一圈,只有一楼角落某间落地商铺的玻璃上,隐隐留着家居品牌旧痕,还在向路人提醒着这个地方的过往。

第六空间(城站店)是2005年开业的,曾汇集全球上百个家居品牌,是许多杭州家庭置办家具的必到之处。

2024年底,商场因企业战略调整发布停业通告,宣布2025年正式闭店,整体迁至滨江江院区。不久后,这座大楼彻底清空。

之后,裙楼的用途一度悬而未决。直到去年底,在市中心建设计划75周年院庆活动中,新门诊楼的建设计划逐渐明朗——正是旁边的广复大厦裙楼。

一街之隔的老邻居来接手,也算一种缘

分。

市三医院是浙江省首家皮肤专科三甲医院,有统计显示,2025年,该院皮肤科门诊量达192万人次。医院官宣新门诊部的推文中这样解释搬迁的理由:作为杭州市区专科特色显著的老牌公立医院,近年来门诊急量持续攀升,原有门诊部的诊室、检查、检验等空间长期处于拥挤状态,已严重制约服务能力的进一步提升。新门诊部,将系统性地解开这一瓶颈。

医院表示,这次搬迁并非简单挪腾,而是门诊功能的全面升级。除急诊和发热门诊保持主院区原地运行外,现有门诊楼的其余科室都将整体迁入5层楼的新门诊部。高峰学科和优势专科门诊获得充足的扩面空间,就诊市民也将拥有更舒适、更从容的候诊环境。

第六空间变身医院门诊部,让人心生感慨的,不只是回忆,还有城站片区悄悄发生的功能变迁。

到今年,城站已走过120年。它的繁华,始于铁路。1907年,浙江第一条铁路——江墅铁路建成通车,设清泰站,这便是城站的前身。1910年车站移入城内,改称“杭州站”,即是城内之站,杭州人又习惯称为“城站火车站”。随后城站大旅社、清泰旅馆等相继开张,集贸易、服务、展览于一体,一度成为杭州城市现代化的象征。百余年间,商贾几经兴衰。

最近10多年,城站一带的功能正在悄然

转变。浙江大学医学院附属第一医院城站院区、浙江大学眼科医院(浙大二院眼科中心)以及多家民营医疗机构相继扎根于此。如今,市三医院新门诊楼投用,城站周边的“含医量”攀上新高。

有人开玩笑说,这一带快成“医院一条街”了。但换个角度看,城站汇集了地铁1号线、5号线,交通枢纽的天然优势,对需要辐射全市乃至全省的医院而言,有着不可替代的吸引力。城站正在从百年前的商业集散地,转身为今天的“健康服务集散地”。

城站的转身,不过是杭州市中心医院“空间突围”的一个缩影。

将目光从城站拉远,会发现杭州多家市中心医院,近年来都在用类似方式“见缝插针”地拓展空间。

距离最近的例子,便是浙江大学医学院附属第二医院解放路院区,健康管理中心与主院区间仅隔一条大方井街。浙江大学医学院附属妇产科医院湖滨院区同样面临空间紧张。2022年初,与院区隔了一条学士路的妇女保健大楼建成启用,专门用于女性全生命周期健康管理和产后护理调养,有效缓解了门诊与保健功能区的拥挤状况。浙江省中医院湖滨院区也在2025年启用了推拿诊疗中心,与主院区隔了一条浣纱路,诊疗空间与服务布局进一步优化。

“商改医”在杭州也早有实践。2017年,全程国际Medical Mall投入运营,这是

国内首个获批的共享医疗综合体。它位于杭州大厦501城市广场,和广场购物区形成了“楼下逛街,楼上看病”的独特格局。此外,昔日庆春电影大世界所在的东清大厦,也在2023年综合改造后转型为“凤栖谷·庆春之心”生命健康产业园,吸引40余家医疗健康企业入驻。

这些探索也得到了政策层面的支持。杭州陆续出台《关于推进工商业用地改革促进空间精准有效配置的实施意见》《杭州市临时改变房屋用途实施细则》,为存量房屋改变用途用于医疗健康等领域提供了具体操作依据。

市中心医院之所以不约而同走上这条路,根源在于老城区大型医院普遍面临的空间焦虑——原地扩建设有余地,整体搬迁成本过高,也不利于服务城区居民,盘活周边存量空间便成了最优解。而更深层的驱动力,是改善就医体验的现实需求。

以市三医院为例,原门诊楼电梯拥挤、候诊区狭窄,新门诊楼不仅增加了诊疗面积,更重要的是分散了人流,就让医流程变得从容起来。

采访中,一位老杭州说的话让记者印象深刻:“以前在这儿挑家具,以后在这儿看病,来来去去,都是生活。”

西湖大道18号的故事还在继续。当一座城市不能无限扩张,让已有的建筑继续有温度地活着,同样是一种生长。

## 前4个月出口超500亿元,占全国两成 浙江“宝贝经济”火遍全球

本报讯(记者 拜喆喆)最近,全球儿童消费市场迎来旺季。海关统计数据 displays,今年前4个月,浙江省童装、童鞋、童鞋等产品出口额超500亿元,占全国同类产品出口总额的20%。从浙江的“童装之都”到浙东的智造工厂,浙江各地企业开足马力,依托成熟的产业链与持续的产品创新,全力抢抓“宝贝经济”的出口黄金期。

产业集聚效应显著。在“中国童装之都”湖州,全国每3件童装中就有2件产自这里,产品远销全球167个国家和地区。湖州浓浓国际贸易有限公司生产的童装近日发往海外。“近几年,我们加大了对童装设计创新和品质的研发投入,开拓海外市场的竞争力也在不断提升。”该公司负责人吴卫平表示,今年前4个月公司童装出口额超650万元,同比增长超70%。

在“林业之都”诸暨,诸暨市友润林业有限公司凭借成熟完整的产业链,既承接知名母婴品牌加工,也布局了自有品牌,其新生儿袜、儿童防蚊袜、学步软底袜等产品畅销海外,前4个月出口额接近1400万元。

当下,儿童相关产品的市场需求更加精细化,正推动浙江制造向专业化、智能化深耕。

在宁波,谷波糖果玩具有限公司将糖果与创意玩具巧妙结合,研发出多款产品,今年重点升级包装与安全配方,通过多项国际安全认证。“目前公司订单已经排到9月份,全年的产值预计可以增长25%左右。”该公司总经理张友说。

在宁波余姚,专注儿童益智产品研发的鲸跃科技有限公司,凭借安全环保的材质与创新的磁力结构设计,其磁力积木等产品成功打入全球中高端市场。“目前,我们公司每天需要生产1万富成品玩具,手头的订单已经可以做到10月份。”该公司总经理罗海舰介绍。

面对节日订单集中、交货期紧的情况,海关等部门强化服务保障,确保产品顺畅出海。杭州海关所属绍兴海关借助“助微强链”项目,为袜企推送原产地惠企政策,并在市内联合银行开设多个自助打印点,方便企业就近获取证书。宁波海关则针对企业生产排期,提供优先审单、快速查验等便利措施,持续压缩通关时长,全力保障节日订单按时交付。

从湖州的童装、诸暨的童鞋,到宁波的创意糖果玩具和智能积木,浙江的“童趣智造”正以完整的产业链,不断升级的创新设计与对品质安全的执着,在全球市场中加速航行,抢占“宝贝经济”的新增长点。

## 家庭教育指导服务大市集在杭开市 三会场同步联动,寓教于乐送服务

本报讯(记者 王璐怡 通讯员 吴恬)5月30日,“浙里好家教·元气‘家’年华”浙江省家庭教育指导服务大市集在杭州热闹开市,该活动由浙江省家庭教育指导中心联合杭州市妇女活动中心、拱墅区妇联共同举办,设三大会场同步联动,将专业家庭教育指导与亲子童趣体验深度融合,实现寓教于乐。

在浙江省家庭教育指导中心主会场,两场主题沙龙同期举行。亲子绘本阅读沙龙带领学龄前儿童家庭共读《世界上最棒的礼物》,在书香中建立高质量亲子陪伴;家长育儿沙龙由专家结合真实案例,为青春期家庭剖析孩子心理特点,帮助家长在理解与尊重中学会把握沟通边界。

两个分会场设在杭州市妇女活动中心和运河体育公园内,分别以“米豆六一亲子派对”和亲子游园会形式展开,现场设置“幸福家”积木搭建、好习惯投投乐等多个亲子互动区域,通过沉浸式游戏打卡,让家庭教育理念在趣味互动中自然传递。

三个会场都设置了“一对一”公益家庭教育指导服务,由省级家庭教育个案咨询师坐镇,切实帮助解决家长育儿困惑。

据悉,此次活动是省市县三级联动落实省政府民生实事项目“为未成年人家庭提供‘一对一’公益家庭教育指导服务”的具体实践。

## 构建筛查、评估、干预、宣教闭环体系 绍兴为儿童架起心理“防雨棚”

本报讯(记者 千婧 通讯员 谢晶)“孩子,你最近是不是睡得不好,愿意跟阿姨说说吗?”近日,在绍兴市越城区马山街道的一间房子里,心理咨询师许碧琦轻轻握住一名男孩的手。这样的关爱行动,正越来越多地出现在绍兴的街头巷尾、村社院落。

2026年,“困境儿童、留守儿童心理健康评估干预”被纳入绍兴市政府“呵护儿童项目”民生实事,具体包括困境儿童和留守儿童的心理健康状况摸底筛查、专业评估、个案干预与心理健康宣教工作。依托村社儿童主任“人熟、地熟、情况熟”的优势,进行初步前期摸排;引入第三方专业机构,运用标准化量表进行科学的心理健康状况评估,精准划分风险等级;根据评估结果,提供个性化的心理咨询、家庭治疗或危机干预。在诸暨,该项工作更有诸暨市妇幼保健院的医生全程参与。

同时,绍兴面向未成年人监护人、社区工作者开展常态化心理健康科普,打破“心理问题是丢人事”的陈旧观念,让家长学会倾听、让基层工作者懂得守护,共同为孩子营造理解、包容的成长环境。

截至目前,全市已完成心理健康筛查1478例、评估342例,启动干预19例,开展宣教1600余人次。

(上接第一版)

不仅如此,柯桥还通过“鉴水源”区域公用品牌提升农产品附加值,仅南部山区就新培育菊花、生态稻米等3条千万级特色产业链,助推茶叶、香榧、毛竹全产业链综合产值突破13.3亿元。

放弃短期显绩、坚守生态潜绩、深耕民生实绩。近年来,柯桥通过财政资金重点解决了南部山区道路、饮水、环境整治等一大批基础设施欠账,又制定南部山区强村富民行动方案,推动发展方式转变,激活“造血”功能。今年,柯桥推出南部山区“思源计划”:每位区领导牵头帮扶一个薄弱村、结对一户低收入农户,党政机关、经济发达镇街、企事业单位等各展所能,多元共助。

绿水青山不无人,深耕细作方得新。柯桥区委相关负责人表示,下一步将继续凝聚合力,在南部山区奋力打造柯桥版“山海协作”样板,探索出一条可复制推广的水源地生态共富路径。