

无比爱才 “锡”望您来 扎根创业,在无锡有信心

清晨,外面寒风凛冽,吴海鹰的工厂里却暖洋洋的。“窗明几净、井井有条”是不少人来到这的第一印象,这是吴海鹰来到无锡创建公司的第二年,也是他辗转多地最后决定扎根在无锡的第二年。

2018年,吴海鹰创办仪坤动力科技(上海)有限公司,3年内,上海仪坤已成为上海市专精特新企业。2022年,吴海鹰决定将公司总部搬离上海,当时,他一直在寻找合适的土壤。作为专精特新企业,无锡、苏州、张家港等地纷纷向他抛出了橄榄枝。在众多优秀的城市里,为何选择了无锡?吴海鹰说:“无锡的智能制造领域一直走在全国前列,对我们公司而言,完善的上下游产业链十分重要。除了地域优势,无锡市惠山区也是给予了满满诚意,10000平方米的厂房前三年免租金,后两年租金减半,为我们提供了实实在在的帮助,可以用‘量体裁衣 贴身定制’来形容,我便顺势而为落户在无锡,与无锡的故事也就此开启。”

初到无锡,吴海鹰以及他的团队感觉一切都是陌生的。但他创办的无锡仪坤动力科技有限公司却在一年的时间里,斩获国家级、省级、市级“双创”大赛奖项,收获令人瞩目的成绩。当被问到有什么秘诀时,吴海鹰笑着说:“要感谢这么一位‘引路人’。”当时,他初来乍到,人生地不熟,惠山区堰桥街道的主任徐庭荣找上门:“惠山区即将举办科技创新创业大赛,有没有兴趣参加?”吴海鹰心里有些犹豫,一方面是因为仪坤作为初创公司,重心想放在生产方面,参加创赛可能会分散精力;另一方面,吴海鹰从未接触过创赛,对比赛流程、形式都不了解,心里没底。

看出了吴海鹰的犹豫,但机会难得,徐庭荣并不想让他们放弃。“对于企业而言,能够在创赛中取得名次,不仅能提升创业团队的知名度;还能吸引各类创业者、投资者和专业人士的关注,提高创业项目的曝光度。”在徐主任的再三鼓励下,吴海鹰决定试一试。

然而,准备创赛并没有吴海鹰想象中那么简单,因为对比赛要求和标准不太熟悉,很多细节需要不断完善。此时,徐庭荣伸出援手,邀请了业内专家和导师,帮助吴海鹰从项目纸质材料评审、赛前准备、细节打磨、路演答辩模拟等方面不断磨合。“一次次无偿上课培训,一次次不厌其烦帮我们修改PPT,一次次帮助我们模拟答辩……”吴海鹰笑着说,“都不记得培训了多久,只记得无数个日日夜夜睁眼、闭眼就是上课、模拟比赛。”最终,吴海鹰团队拿到了惠山区科技创新创业大赛二等奖。有了这一次的经验,吴海鹰拿着自己的计划书走上了更大的舞台,参加了国家级、省级、市级“双创”比赛,也都拿到了不错的名次。

命运的转折点在此扭转。当



吴海鹰(图左)

时,吴海鹰急需投资。通过这些大赛,吴海鹰的项目成功吸引了无锡市天使投资引导基金的关注,一笔1000多万元资金如及时雨般解决了他们的燃眉之急。“来到无锡,真的很暖心,一位街道主任都对我们如此上心,从政策到服务到专业辅导,每一个环节都让人感到在无锡创业很幸福,我也更加坚定了在无锡扎根的信心。”

如今,吴海鹰已经将他的妻子、孩子、父母全部从武汉接到无锡定居。作为“太湖人才计划”引进的精英,“政府不仅给了我100

万元的购房补贴,还解决了孩子异地上学的问题,让我们一家能在无锡团聚,我创业也没有了后顾之忧,真正实现了安居乐业。如果要对无锡的营商环境、引才政策说一句话,那就是‘谢谢无锡成就了’。”吴海鹰说。

(晚报记者 陈怡迪/文 受访者供图)



人才“引育用留”组合拳

截至2023年11月底,全市共引进大学生9.95万人、高层次人才11187人、留学回国人员2471人。优化优秀大学生“锡引”工程补贴发放流程,人才引进落户2796人。

创新多元化招聘模式,开展135场“无锡云聘”直播活动。组织2023年“太湖人才计划”优秀乡土人才申报,人社部2022年度最具成长潜力留学人员创业企业入选数占全国1/6。

打造高端引才品牌,开展4场高端人才招聘会,推出4期高层次人才“求贤令”。深入实施江苏卓越博士后计划,探索设立博士后创投基金,全市新招收博士后科研人员87人,完成年度目标的395%。

实施重点企业服务专员制度,为322家企业提供“一企一人”全链条服务。全市共建成“青年人才驿站”49家,开放房间1182间、床位2104个。



素材来源:视觉中国

(宗海东 制图)

假期商圈 人潮奔涌 市场迎来 火热“开局”

本报讯 元旦假期,锡城各商圈人潮奔涌、新业态亮点纷呈,在各商家节日促销活动的联合带动下,市民消费热情攀升,市场迎来火热“开局”。

在锡山区东北塘的食为鲜饭店,数十名厨师在后厨穿梭忙碌,挥勺颠锅,飘香四溢。厨房里忙得火热,食客们同样兴致高昂,大厅和包厢坐得满满当当,男女老少举着酒杯欢庆2024年的到来。市民冯女士提前一周在这里预定去年12月31日的10人家庭午餐,仅剩一间包厢,“元旦在外面吃饭得‘抢位子’,我提前2天过来点菜,要是现场下单不知道要等多久才能吃上。”

元旦伴随着即将到来的新春,点燃了消费市场热度。无锡多家商场、购物中心、特色街区呈现供需两旺的态势。为吸引消费者,各大商家举行丰富多样的促销活动,江南大悦城开启火锅烤肉季,大东方百货元旦期间发放迎新礼券,阿里巴巴、京东、美团、抖音、苏宁等平台推出年货大促、大额满减等活动。

各大酒店、餐厅推出节日特色美食和团圆宴,吃饭要排队成为这几天锡城餐厅的常态。江南大悦城的品泰泰国餐厅工作人员介绍,从去年12月30日开始,晚上6点就满桌了,不到晚8点,招牌空心菜就已售罄。餐饮的火爆带动娱乐和零售业态的增长,锡东八佰伴一家儿童乐园的经营者王静说,元旦假期以来,每天的销售额比平时多了3倍不止。“从开门到打烊,店里基本都是满的,特别是饭点前后,生意火爆,有娃的家庭吃完饭会来这里转转,一些抢手的玩具小朋友们得轮流玩。”

除了“买买买”的传统购物,在此次元旦消费热潮中,区别于衣食住行用,主打体验型的消费模式也备受青睐。昨晚,独立音乐人、策展人和书法艺术传播者齐聚大东方百货,上演“嗨翻夜晚”的跨年音乐派对;在万象城,孩子们用糖画勾勒中年味,锡东八佰伴举行千人放飞气球、冷焰火爆布、非遗打铁花和花灯贺岁游园会,一场场视觉盛宴将元旦氛围感推向高潮。

(陈婧怡)