

高质量发展调研行

“含才率”超过25%

潍坊人才启示录

本报记者 颜世龙 潍坊报道

曾经，互联网上出现过一道选择题：你是要“大城市的床 or 小城市的房”？这道题引发了很多人对未来选择的思考。而每过一段时间，媒体也总会关注一些人“弃城回乡”或“弃乡回城”的现象，有人甚至将此形容为“大城市容不下肉身，小城市装不下灵魂”。

惶惶不安的不仅仅是一线城市的人，老家的“二线”“三线”城市也深感焦虑。《中国经营报》记者了解到，前不久郑州航空港出台政策，对高端人才开出最高给予1亿元综合资助；苏州也承诺对顶尖人才将给予3000万元—1亿元的项目资助；潍坊市则向高端人才开出1亿元政府性引导基金支持……对于高端人才的竞争，事实上已经在各个地方

呈现白热化。而这还不含各类专、本、硕、博等毕业生小到每月几千元的生活补贴，大到几十上百万元的安家费。

“21世纪什么最贵？人才！”电影《天下无贼》中黎叔这句台词或许在多年后的今天形成了闭环。对地方政府而言，人才虽贵，但“利诱”之下终究会利尽而散，最重要的是知其所想，知其所需，以心交

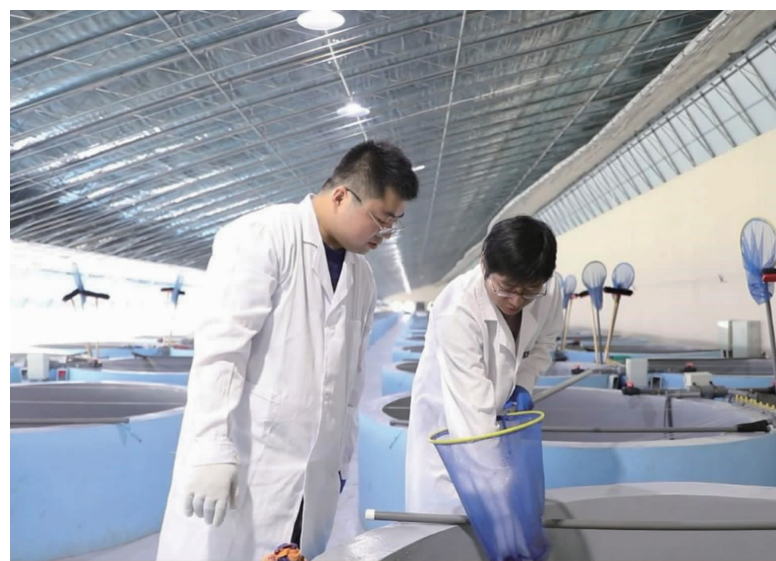
心。对于各类人才而言，以何种打开方式回到“二线”“三线”的老家也至关重要。

在山东潍坊，一个近千万人口的海滨城市，坐拥237万人才，“含才率”超过25%。他们为什么愿意来到潍坊，留在潍坊？这座因风筝而扬名的城市，能否装得下他们的“肉身”和“灵魂”？除了口袋里的钱，潍坊还能掏出什么？



图为潍坊高新区生物医药科研人员正在进行研发实验。

本报资料室/图



潍坊昌邑邦普种业科技有限公司在昌邑市厂区年产能达到500多个选育家系，年销售2万多对南美白对虾虾种，销售额达1000万元左右。图为该公司技术人员在厂区查看虾苗。

本报资料室/图

小平台与大抱负

“以往这类产品都是国外垄断，1平方米在1000—1300元，而现在行业价格1平方米在400—600元。”

出生在福建，本硕博就读在安徽，又先后去韩国和新加坡做博士后研究，傅荣强和很多高端人才的人生路径一样，找一家世界500强企业高薪就业、移民买房、结婚生子。

“1995年—2005年在中国科学技术大学化学专业连续读完硕博，之后去韩国做博士后一年，2006年—2008年期间又在新加坡国立大学做博士后。2008年—2012年间加入新加坡西门子的全球研发中心担任研发科学家。”傅荣强言简意赅地向记者介绍了自己的过往，或许是出于科学家的习惯，言谈间能明显地感受到他缜密的逻辑和对数字的严谨。“第一、第二、第三……”傅荣强继续介绍着自己。

“在西门子工作了近5年，平常也不用加班，感觉确实挺轻松，房子也买在了新加坡，家人也都过去了，但在大公司，个人就像大型机器中的一个零部件，重要但又不是不可或缺。”傅荣强说，在国外看到自己的国家发展这么快速，市场巨大，于是在2012年年底萌生了回国干一番事业的想法。“当时我就想找一个小一点的企业和平台，这样更能发挥自己所长，从零开始做一个全新的产品。”

2013年1月，傅荣强正式加入山东天维膜技术有限公司(以下简称“天维膜”)并担任总工程师，负责公司整体的研发和技术板块。这是他回国后的第一份工作，这一干就是11年。“我和潍坊，乃至山东以前并没有渊源，是企业选择了我，也正是因为有了天维膜，我才能来到潍坊实现自己的理想。公司给了我充分的信任和各类人财物等资源支持，这正是我需要的。”

成立于2003年的天维膜，也正是因为傅荣强的加入和带动，迎来了快速扩张。从研发团队为0，到傅荣强开始组建技术团队，现在团队成员已经多达30余人，科研和技术实力正在逐步得以加强。而在这个团队中，拥有泰山产业领军人才3人，鸛都学者2人。作为深耕分离膜及水处理设备行业的天维膜，也从当初仅有一款酸分离扩散渗析膜产品，发展至拥有酸分离扩散渗析膜、碱分离扩散渗

析膜、电渗析膜和双极膜等多款均相离子膜产品。

据了解，扩散渗析膜主要作用是将各类工厂所生产的含杂质的工业废酸(碱)通过浓度差的方式由“膜”对其进行过滤，从而将“废酸(碱)”变成“净酸(碱)”再进行循环利用。电渗析膜则是以电场为驱动力，脱除各类盐水里的盐分得到纯化水，纯化水可回收再利用，同时盐水浓缩减量。技术和产品的目的就是降低各类企业的成本和能耗、污染。

正是在傅荣强的带领下，团队针对多种不同场景的工业废水开发出多款不同层级的产品，公司年营收从三四千万元飙升至1.2亿元左右。“现在我们的电渗析膜产品获得了广泛应用，实现了进口膜的国产化替代；以往这类产品都是国外垄断，1平方米在1000—1300元，而现在行业价格1平方米在400—600元。”

不仅如此，天维膜还承担了包括2项国家“863”计划、1项国家重点研发计划在内的20余项省部级以上科技计划，主持4项国家行业标准的编制，荣获包括国家技术发明二等奖在内的省部级以上科技奖励6项，获国家重点新产品证书2项，山东省首台套技术装备2项。

如今，傅荣强已经把家人的户口都迁到了潍坊，孩子也在潍坊本地上学，在潍坊也购置了房子。“我在潍坊还获评了泰山学者，给我颁发了鸛都友谊奖和国际科技合作奖。”他高兴地向记者展示着摆在书架正中央的奖杯。“潍坊的环境绿化非常好，可以说是北方少有的。每次上下班的路上都能看到两旁的树木，绿植、花草非常有层次感，和色彩搭配相得益彰。而且城市生活节奏不是很快，房价也非常适中，可以说这里能同时拥有个人的事业发展和宜居的生活。”在采访中，傅荣强似乎变得感性了起来。

据记者了解，像傅荣强这样的高端人才来到潍坊、扎根潍坊的不在少数。目前潍坊人才资源总量达237万人，拥有国家级领军人才144人、泰山系列人才333人、鸛都系列人才561人，数量均居全省前列。

本土化与专业化

在专业与产业结合上，有18个专业类别实行校企紧密合作专业共建，每年招生1100余人，校外教学实践基地近700家。

有来到潍坊造势的，也有就地乘势的。

2013年毕业于潍坊本地高校——潍坊学院动画专业的邵绪平现在是在中为演示(潍坊)传媒科技有限公司(以下简称“中为演示”)的老板，而这已经不是他第一次当老板了。从学生时代带着学弟承揽PS照片工作，到毕业后和朋友合伙做数字城市建模、应用型动画制作，连续创业的他始终没有离开“美”的行业。

“我们团队现在8个人，主要就是为各级党政机关和企事业单位的一把手做PPT设计。”当看到记者惊讶于这一赛道时，邵绪平拉着记者来到电脑前，打开了某地级市一把手曾在海外演讲和宣传时的双语PPT，用美观、大气、精炼来形容并不为过。

“虽然PPT听上去很简单，但在一些正式场合，例如政府推介、人才评选、大项目汇报等往往体现着自己的形象、实力和对‘甲方’的重视程度。”邵绪平说，“客户一般都是先给一篇文字稿，我们要‘吃透’内容，这就

“副总”与“专员”

“有了种虾才能进行养殖，但国外选育的良种价格要在1000元一对，而我们自己选育的种虾价格在500元一对。”

通常而言，外引和内育保障的是企业、产业对中高端人才的需求，但一个城市的逆袭如果缺少“一线”的顶尖人才，恐怕永远只能处于跟跑阶段，除非有特别的机缘，否则这些顶尖人才很难有机会从“一线”下到“二线”，毕竟时间、空间、人的精力、资源与禀赋、营商环境这些看上去既是诱惑也可以成为困难的现实就摆在各个城市眼前。

潍坊生物医药产业园服务中心副主任刘继文便是向外寻找人才的人之一。“我是第一批由潍坊市委组织部选派到外地高校挂职的科技人才专员，自2021年开始，目前已经是第三批了。”

刘继文说，彼时他所挂职的高校是哈尔滨工业大学(以下简称“哈工大”)，一去就是半年，没有亲戚朋友和同事，人生地不熟的他只身北上哈尔滨，但他的心里却揣着一张单子：潍坊有哪些产业，需要哪些人才，未来的发展方向，他都盘算得清楚明白。“我在哈工大的主要工作就是找人聊天。”刘继文玩笑式地说。慢慢地，他心里有了另一张单子，哈工大有哪些院士，有多少教授，他们都是研究哪些领域，相关科研成果是否到了可转化的程度……

“科技人才专员就是要在潍坊和哈工大之间搭建一个桥梁，高校希望将科技成果转化，而地方则需要嫁接顶尖人才和科技产业带动，可以说一拍即合。”

也正是有了刘继文这座桥梁，潍坊的各类企业开始进入哈工大宣讲、招生，仅在他挂职期间，就有100多名毕业生选择来到潍坊。“这是某院士，这是某院

需要用逻辑思维对内容进行提炼，然后再叠加上审美来拆页和搭配素材，才能生产出一篇客户需要的完美PPT。”

据了解，成立于2022年的中为演示，目前是潍坊唯一一家以团队形式来做PPT设计的公司，年均服务项目达350个左右，年营收达二三百万元，业务范围覆盖山东多个地市。至今他都记得创业的的第一个订单，“4天3夜没合眼，做了2个领导致辞的PPT，一共150页。”

事实上，他并不是PPT设计这个赛道第一个吃螃蟹的人。“这个行业最先做的是上海一家公司，三十多个人产值却能过亿元。虽然我进入这个行业比较晚，但是我是立足潍坊，深耕山东，做好本土化发展。”邵绪平说。

在这个细分的行业里，邵绪平不仅有清楚的定位，还对商业有独到的认识。因为并非出身清北这样的全球顶尖学府，所以没有与“甲方”争论审美短长的“转变期”。“我们是一个商业公司，虽然审美各有不同，但一切是以‘甲

方’满意为标准。如果遇到意见分歧，我们会做出多个方案，来让客户选择。”邵绪平说。

在潍坊，如邵绪平一样毕业后选择留下来的人越来越多，而之所以大家愿意留下来，这与当地教育与产业的深度融合密不可分。以潍坊学院为例，作为山东省教育厅和潍坊共建高校，培养“高素质应用型”人才成为新的格局。

记者从潍坊学院了解到，学校现有74个本科专业全部为应用型专业，校企专业共建实现100%全覆盖，2021年以来新上包括智能制造工程在内的7个新兴本科专业，停招专业13个，撤销1个专业，新兴专业和一流专业占比28.3%。在专业与产业结合上，有18个专业类别实行校企紧密合作专业共建，每年招生1100余人，校外教学实践基地近700家，“专业+行业(企业)”的应用型人才格局基本形成。在潍坊学院，潍柴产业学院、歌尔科技产业学院、天瑞磁悬浮产业学院……以企业命名的产业学院多达7个，这意味着

毕业后即就业。

罗坤博士，作为中国水产科学研究院黄海水产研究所研究员，不仅是山东省“泰山学者”青年人才团队“核心成员”，也是中国水产科学研究院“5511人才工程”创新团队专业带头人，主要研究方向是水产动物遗传育种和虾类健康养殖研究。而如今却身兼两职，成为潍坊昌邑邦普种业科技有限公司(以下简称“邦普种业”)的“科技人才副总”。“现在周一到周五吃住都在公司，只有周六日回青岛。这里占地260亩，相当于我们的一个研发基地，主要是用卤水来做南美白对虾的遗传选育。”

据罗坤介绍，邦普种业作为全国唯一一个联合育种公司，目前潍坊昌邑市厂区年产能达到500多个选育家系，年销售2万多对南美白对虾种，销售额达1000万元左右。未来随着潍坊滨海厂区投产，将会实现爆发式增长。

罗坤说，作为水产专业出身，对虾养殖总产量的80%以上，成为我国养殖产量最高的对虾养殖品种。而中国每年的南美白对虾苗种需求6000亿尾以上，种虾需求量在150万对左右，加上饲料、加工、动保等，整个产业链的产值达千亿元以上。

就像种粮食需要种子一样，虾的养殖也需要种虾，有了种虾才有虾苗。但长期以来，南美白对虾种虾却一直被国外所垄断。“有了种虾才能进行养殖，但国外选育的良种价格要在1000元一对，而我们自己选育的种虾价格在500元一对。”罗坤说，“养殖企业或养殖户一般买来的种虾只能一代，到第二代再进行养殖的话那虾苗就会因为近亲繁殖而退化，这就导致养殖周期增加，成本上升收入降低，而且抗病能力会下降，一场大雨可能就让养殖户前功尽弃。所以这就逼着养殖户们只能不断地向国外购买种虾，不仅价格高供应不稳定，而且是以‘爱要不要’的态度被对待，这就是被卡脖子。”

为此，罗坤和团队在传统育种技术之上，又通过基因芯片选择技术、规模化种虾培育技术等大大提高了育种效率和质量。“效率提高30%以上，个别性状提高了80%。”罗坤说。

在采访中记者了解到，罗坤作为邦普种业的科技人才副总，从2017年年底公司筹建之初就已经参与，而在谈起当初为何将基地落地在潍坊时，他笑着说：“当初选址时我们从辽宁一直到海南都看了，但最终选择了潍坊。一是因为潍坊临海，有丰富的卤水资源，二是营商环境。当时潍坊昌邑市的一

位副市长听说我们在选址时，直接在高速路的出口处等着我们的车辆。因为当时快过年了，我们就暂时先回到了青岛。没想到刚过完年，对方就打来电话说卤水井已经打好了，让我们来检测地下水环境，还说这个打井的钱是政府掏。于是我们在2018年就决定落户在潍坊昌邑。”

引入罗坤这样的人才在潍坊早已是常规动作。记者采访了解到，潍坊市深入实施智联百校行动，去年以来分别赴上海交通大学、西安交通大学、南京航空航天大学等128所高校院所开展校地人才对接，分四批选派140名干部到北京大学、清华大学等58所“双一流”高校和院所担任“科技人才专员”。同时，对接浙江大学、天津大学等123家高校院所，选聘460名副高级以上专家人才到市内科技型企业担任“科技人才副总”。累计对接高校院所科技成果2100余项，促成824项在潍坊落地转化，技术交易合同金额4.2亿元，其中15个项目入选市以上科技计划。先后帮助企业攻克40余项技术难题，累计产生经济效益21.8亿元，有力推动企业高质量发展。

得人才者得天下。作为新二线城市潍坊，或者说以潍坊为代表的“二线”“三线”城市，如何与“一线”城市竞争？

刘继文回答道：“用一流的平台吸引人才，用优质的产业吸纳人才，用优惠的政策留住人才，用贴心的服务温暖人才。潍坊有一堆从一线城市或者海外归来的博士，能做到这四句话，就能吸引和留住人才。”

刘继文说，用一流的产业吸纳人才，用优惠的政策留住人才，用贴心的服务温暖人才。潍坊有一堆从一线城市或者海外归来的博士，能做到这四句话，就能吸引和留住人才。”

刘继文说，用一流的产业吸纳人才，用优惠的政策留住人才，用贴心的服务温暖人才。潍坊有一堆从一线城市或者海外归来的博士，能做到这四句话，就能吸引和留住人才。”

刘继文说，用一流的产业吸纳人才，用优惠的政策留住人才，用贴心的服务温暖人才。潍坊有一堆从一线城市或者海外归来的博士，能做到这四句话，就能吸引和留住人才。”