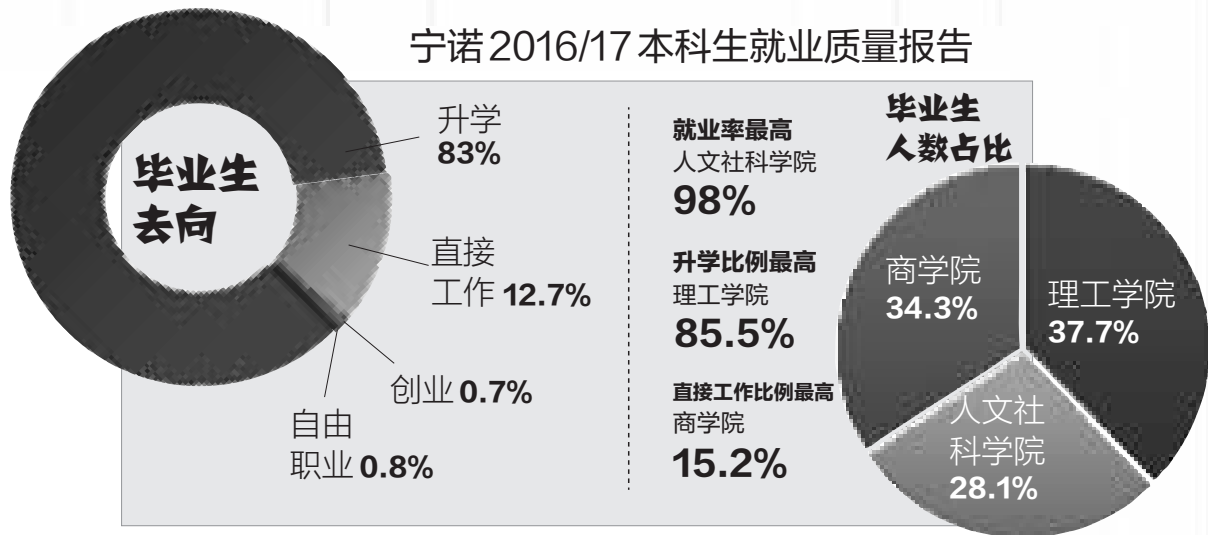


## 宁诺2016/17本科生就业质量报告



### 40%与60%的“留与去”

郑驰的博士“养成记”，其实就是宁诺国际博士创新研究中心（简称“IDIC项目”）的蓝本。该项目成立于2012年，主要有能源技术与数字经济2个博士生研究方向，课程时长4年。需在宁波企业完成课题研究。

自2012年以来，该中心从全球不同学术背景904名申请者中招收了5批共100名优秀博士生。

目前从IDIC项目毕业的10名博士生中，有4人留在宁波工作，4人在国内其他城市工作，2人在海外工作。

也就是说，勾选留下的比例达40%。

这个比例是高是低？我们找到了另外几组数据进行对比。2016年，宁诺毕业生（包含本、硕、博）留在宁波工作的人数占当年就业人数的32.02%；2015年，该比例达到33.04%。

与这两个数据对照，自我培养的高端人才留甬率达40%着实令人欣慰。

再看宁波大学提供的《2017届毕业生质量报告》。数据显示，该届毕业生在浙江省内城市就业分布具有明显的城市集聚性，在宁波市工作毕业生占比52.73%左右。以40%横向对比这一数据，也可谓差强人意。

“抢人才”已成为颠扑不破的真理。在这样的环境下，我们或许不应该沉浸在40%的欣慰中。而应当看到，依然有60%的人选择离开。他们为什么会走？我们该如何通过高校这一纽带将他们留下？

### 两条途径填补本土人才空白

而就在大批高校毕业生流失的同时，我们企业求才若渴的呼声却从未间断。为了招揽人才，一些企业甚至不惜重金与国内外的名校牵手，定向委培。

宁波健信核磁技术有限公司与哈尔滨工业大学牵手、太平鸟与东华大学等高校合作成立设计研发小组……这样的例子不胜枚举。

我们只看到众多宁波企业走出这座城市积极寻求合作的风光，却从不曾注意这背后或许也混着一丝无奈——一种由“本土高校人才难留”而产生的无力感。

宁波永新光学副董事长、总经理毛磊坦陈：“去宁波以外招人，代价很高，即便是招来了也不一定安下心。相反地，如果本地有优质的高校，培养出来的人才就会具备超高的黏性。”

他极力推崇本土孵化培养。如何在宁波打造这一生态圈？在毛磊眼中，不外乎两种方式：“一种是将现有大学扶持成王者。香港给出了很好的例子。在QS世界大学排名2018的榜单中，香港大学等5所高校进入了前100名。”

“另一种，则是将更多知名高校引入本土。”他发现，近年来深圳在这一方面的投入力度很大，并且成功引入了深圳北理莫斯科大学、清华-伯克利深圳学院、深圳吉大昆山大学等。

“从去年开始，浙大校长助理胡征宇就在努力推进浙大宁波校区的落地。我也在帮助光电学院在宁波落地生根。”毛磊说，“这意味着，浙大的双一流学科将会为宁波孕育更多本土人才。”

在胡征宇的眼中，引进大院名校，并与本土特色产业进行有机结合颇具意义：“高校的职责和任务，就是培养人才和为地方服务。同时，我们也有责任义务为促进整个浙江省高等教育发展贡献力量。”

责任编辑 诸新民 美编 徐哨 制图 徐哨 照排 陈科 校对 雷军虎

### 产业结构单一是人才流失主因

在尝试接触IDIC项目中的一些博士生后，他们“选择离开”的原因逐渐变得明晰起来。

在调查中，我们发现，这些博士生中有一部分将基础性研究作为课题。2016年12月获得土木工程专业博士学位的李尧就是其中之一。目前，他是长安大学的一名讲师。

“读博期间，我主要围绕力学特性这一领域开展一些基础性的研究，不需要进入企业实践。另外，我的大部分时间在实验室中度过，也没有好好在宁波到处转转，这座城市并未给我留下深刻的印象。”于他来说，去西安成为一名大学讲师不失为理想的选择。

除去基础性研究的因素以外，从事高应用性研究的博士也出现了“选择困难症”的情况。原因很简单——自己所从事的领域并未在宁波形成完美的气候。

在读博士Wyatt通过邮件表示，他本身是学习计算机科学的，城市心愿单的首选项应当是北京、深圳等互联网比较发达的城市。目前宁波的这一块领域相对而言较为薄弱。如果本地具备令他心仪的创业政策，他可能会更加慎重地考虑一下去留问题。

一名测绘专业博士一年级学生表示：“我曾在研究生毕业后去了一家宁波测绘行业民营企业工作，虽然老板开出了很客观的工资待遇，但对于一个研究生来说，所处的平台太窄，感觉英雄无用武之地。许多工作完全可以让本科生甚至大专生完成。”他同时指出，目前宁波大多数企业的平台有限，以博士的需求为例，这种局限存在于实验室的配置，团队的建设，资金的投入等多重方面。

以上种种，都将问题症结指向一点：宁波的产业结构过于单一，招致了一大部分人才的流失。

对此，宁诺党委副书记、副校长沈伟其颇有体会：“宁波主要以中小企业为主，以制造业为核心的产业基础扎根多年，虽然稳固却显得单一，缺乏诸如互联网、金融等焕发生机的多元化产业生态。这可能是城市人才流失的主因。更多还是与城市创新能力、创新基础平台建设有关系。要留住博士层次的人才，中小企业缺乏相应的创新平台和实验室，筑巢方能引凤。”

## 宁波银行专栏

### 增长丰、仓廩实、风控稳、后劲足 ——探一探宁波银行的战略定力

世界越动，心越要静。经营一家银行的战略定力亦是如此。

宁波银行不良贷款率长期低于行业平均水平，且先于行业整整一年，即于2016年中期就开始出现不良率逆市降低趋势，2017年末不良贷款和90天以上逾期贷款已不存在“剪刀差”——2017年末，宁波银行不良贷款率0.82%，比年初再降0.09个百分点。

在当前金融去杠杆、资产回表压力下，宁波银行又一次先人一步，盈利能力提升，利润增速领跑同业，2017年先后发行100亿元二级资本债、100亿元可转换债，未雨绸缪的安全垫加厚，发展的后劲和利润的后劲双双可期——2017年末，宁波银行资本充足率13.58%，较年初上升1.34个百分点；拨备覆盖率达493.26%，比年初大幅提高141.84个百分点；拨贷比4.04%，比年初提高了0.83个百分点。

经济新常态催生金融新常态，也是商业银行发展动力转换、重构商业模式、优胜劣汰分化的过程。宁波银行布局多年的多元利润中心逐步显现：公司银行、金融市场业务保持稳健增长；个人银行、资产管理、投资银行、资产托管等业务的盈利贡献持续提升；各利润中心均有适合自身业务发展的基础客户群及产品线；子公司永赢基金、永赢租赁发展势头良好。这些是一家银行未来可持续发展之兆——2017年末，宁波银行总资产10320.42亿元，比年初增长16.61%；实现净利润

93.34亿元，同比强劲增长19.50%。

一家银行的智慧不是随波逐流，而是坚持走一条适合自己的模式道路，不断积累在细分市场中的比较优势。2016—2017年，银行业零售转型，而零售却又齐齐傍上房贷，随之又齐齐傍上消费信贷。潮起潮落，宁波银行有着罕见的淡定，房贷占比连年持衡在贷款总额0.5%以下，却先于行业做大特色业务：多年布局并深耕消费信贷，发展差异化“零售公司”业务，夯实产品和客户基础。——2017年末，个人业务利润总额35.42亿元，占全部税前利润的34.85%。

从聚焦本源到服务实体，从风险管理到营收利润，过去的一年，低调做事的宁波银行拿得出高调业绩答卷。而这一切的基石，是宁波银行的长远战略眼光和长期战略定力。

宁波银行的战略定力，是持之以恒走“轻型银行”道路，做大基础业务，做强核心业务，推进多元化利润中心建设，不断提升盈利能力，推动实现资本的内生性积累。

宁波银行的战略定力，是积极探索中小银行差异化的发展道路，持续积累在各个领域的比较优势，努力将公司打造成中国银行业中一家具备差异化核心竞争力，在细分市场客户服务上具备比较优势的优秀商业银行。（偷见财经 夏心愉）

