

春招提前 毕业生忙“备战”

1158万高校毕业生的就业动向牵动社会各方关注。2月28日，教育部印发通知，部署开展2023届高校毕业生春季促就业攻坚行动。事实上，今年高校春招的启动时间较往年大幅提前，很多线下招聘会在寒假就已开始。据北京商报记者不完全统计，2月以来，北京已举办至少13场面向毕业生的线下双选会，能够“面对面”的线下招聘也在大幅提高毕业生的求职效率。而作为即将步入职场的“95后”“00后”，这届年轻人不仅对各类灵活新职业感兴趣，稳定的公务员、教师等岗位也在他们的青睐名单之中。

2023届全国普通高校毕业生规模

预计达**1158**万人
同比增加**82**万人

当代青年最关注的职业包括

程序员
公务员
教师
设计师
金融
自媒体
……



87.3%的“00后”愿意进入国企工作
约**七成**看好国企的发展前景

76%的“00后”愿意或正在从事新兴职业

88.1%的“00后”正在灵活就业或愿意尝试灵活就业

单位参加，其中国有企业占比达到62.7%。“今年春招的特点之一就是时间提前。”毛宇飞分析指出，很多用人单位从去年12月或今年年初就启动了招聘。

“访企拓岗”在行动

为助力高校毕业生就业，各类促就业行动也在推进和酝酿之中。

据教育部部署的2023届高校毕业生春季促就业攻坚行动要求，各地各高校要在近期组织开展“访企拓岗促就业”行动。其中，新建普通本科高校、高等职业院校书记、校（院）长走访用人单位原则上不少于100家；2022届毕业生去向落实率低于当地平均水平的高校校领导班子新开拓用人单位不少于100家。

同时，2022届毕业生去向落实率低于本校平均水平的二级院系，院系领导班子和学科专业负责人也要主动领任务，原则上每个学科专业点联系走访用人单位不少于10家，毕业生人数在30人以上的还要适当增加用人单位走访数量。

而这并非教育部首次对校长、书记访企拓岗作出明确数量要求。去年3月教育部曾发文，要求新建院校书记、校长须至少拜访百家企业。今年不仅将访企拓岗的参与范围扩大到二级院系领导班子成员，还要求组织发动专任教师、辅导员、行政管理人员等广泛参与。

“二级院系对本学院专业的了解程度更高，通过他们去对接企业能够更加精准地匹配学生的就业需求。”毛宇飞在接受采访时表示，毕业生就业目前已成各高校的工作重点，而学生就业情况是评价高校的重要指标之一。

除了开展访企拓岗工作外，在今年春季促就业的行动中，各高校还将开展招聘宣讲、职场体验、直播带岗等活动。教育部也强调，支持二级院系开展小而精、专而优的小型专场招聘活动。

北京商报记者 赵博宇

程序员职业最受关注

从今年即将迈入职场的毕业生人群画像来看，“00后”和“95后”已占据其中的绝大多数。作为“当代”青年，他们的求职习惯也有所不同。据智联招聘联合bilibili发布的《2022青年求职行为洞察报告》（以下简称《报告》）显示，当代青年最关注的职业包括程序员、公务员、教师、设计师、金融、自媒体等。其中，程序员是当代青年最为关注的职业。

《报告》还指出，87.3%的“00后”愿意进入国企工作，约七成看好国企企业的发展前景。此外，智联招聘调研数据也显示，76%的“00后”愿意或正在从事新兴职业；88.1%的“00后”则正在灵活就业或愿意尝试灵活就业。

如果说关注新职业、愿意尝试灵活就业

是“00后”毕业生追求的A面，那么追求公务员、教师等相对稳定的工作则是他们努力的B面。

从刚刚落幕的2023国考和各省省考情况来看，岗位招录均向应届毕业生倾斜。如2023国考共设置2.5万个计划专门招录应届毕业生，约占总招录人数的67%。此外，从2022年开始，天津、四川、重庆等多地省考也放宽了公务员报考的年龄限制，将部分岗位年龄调整为40周岁以下。这些放宽年龄限制的岗位多针对硕博高学历人群，吸纳应届硕士、博士就业。

在中国教育科学研究院研究员储朝晖看来，今年的总体就业形势依旧严峻，毕业生在找工作时的期望值不宜过高。“毕业生可以选择在自己志向和兴趣的大方向上就业，不一定要追求专业的完全对口，把求职的路走得过于狭窄。”

“寒假”成春招关键期

北京商报记者注意到，与往年“金三银四”是春招关键期不同，今年的春招系列活动在2月甚至寒假就已启动。据了解，国家大学生就业服务平台在寒假期间共推出10场次全国性专场招聘活动。截至2月19日，参会用人单位超过9900家，提供岗位信息55万余条。

在首都经济贸易大学副教授、中国就业研究所研究员毛宇飞看来，线下双选会和线下招聘能够提高招聘的效率。“相比之前两年，今年春招的匹配效率会更高。并且毕业生还具备了更多跨区域求职的机会。”

教育部此前披露的数据显示，2023届全国普通高校毕业生规模预计达1158万人，同比增加82万人。1158万人的就业“突围”在春招前就已开启。

“我开始找工作的时间比学校启动的招聘会更早。”即将在2023年毕业的中国石油大学（北京）研三学生王宇告诉北京商报记者，自己将求职周期拉长到了一整年的时间，已从去年暑假求职至今。

“不少公司在应聘时都要先笔试、再面试，时间周期很长，有的企业可能要两三个月才能出最后结果，所以除了春招、秋招，12月和1月我也在寻找合适的机会。”王宇在采访时表示，自己更偏向选择和专业的国企，目前收到了几家公司的意向Offer，但还在春招中看新的机会。“线下双选会机会比较难得，要把握好用起来。”

此外，从北京的高校春招情况来看，据北京商报记者不完全统计，北京2月共举行各类线下双选会13场，其中包括高校专场、行业专场等。以2月8日北京市教委举办的春季首场线下双选会为例，此次双选会共有60家用人

机票价格降三成 赏花游升温

随着气温渐渐回升，又到了一年春游的最佳时期。2月28日，一条“北方多地将快速升温”的消息登上微博热搜，据中央气象台消息，2月27日-3月8日，我国北方大部分地区平均气温较常年同期明显偏高。伴随着春暖花开，游客出游的热情再次被激发，部分旅游平台的数据显示，相较春节假期，近期旅客量减少，2、3月机票平均支付价格环比1月下降三成。不少景区成为游客们春季出游的首选目的地，预计随着错峰出游、踏青赏花季的到来，旅游市场将再度迎来一股出游热潮。



长线游订单占比过半

寒冬渐渐远去，人们脱去厚重的大衣，准备开启寻找春天的旅途。

“最近被小红书上的腊梅照片疯狂刷屏，所以我也心动了，计划周末和朋友们去赏花踏青，感受大自然的复苏。”热爱旅游的沈柳表示。

往年旅游市场的传统淡季却在今年显得格外不同。携程数据显示，截至目前，在平台上预订2-3月国内自由行产品的订单量同比增长446%，跟团游预订量同比增长188%；近两周跟团游及自由行订单量已达到今年春节假期及春节前一高峰预订期的八成水平。

途牛数据也显示，消费者预订2月下旬至3月中旬出游的订单持续增长，其中，国内长线游订单占比为57%，周边游订单占比为35%，出境游订单占比为8%。不算单独预订机票、酒店的出游需求，仅统计打包旅游产品的预订

中，跟团游保持了较高的热度，订单占比为47%，其次是自由行以及自驾游，订单占比分别为31%和14%。

去哪儿数据显示，大理、丽江、厦门、三亚等热门旅拍目的地，机票、酒店预订量同比增长明显。

错峰游迎最佳时机

航班价格逐渐走低，也让游客看到了错峰游的最佳时机。北京商报记者在携程旅行App上看到，北京飞往上海的机票3月最低价为500元；北京飞往丽江的机票价格3月最低为650元；北京飞往成都的机票3月最低价为430元。不难看出，未来一段时间内的机票价格相比春节期间价格有大幅下降。

去哪儿数据也显示，2、3月机票平均支付价格环比1月下降三成。

携程研究院高级研究员沈佳旋认为，今年

的春季旅游市场或将告别传统意义上的淡季，转而成为全年旅游复苏的新起点。首先，人们的出游热情积蓄已久，以春节假期为转折点，将呈现持续释放态势；其次，由于节后的旅行类产品价格普遍较节前更低，因此许多人选择在这一优惠窗口期出行；最后，对一些热门的赏花、冰雪特色目的地来说，2-3月正处于“赏味期”，此时出游还能获得相当舒适的旅游体验。

赏花潮将持续至5月

“春风尔来为阿谁，蝴蝶忽然满芳草”，春风拂过，不少景区也都换上“新装”，开启“春日”模式，使得游客踏青赏春游的需求释放显著。

“春天就是要去踏青、逛公园，看到含苞待放的花朵、绿油油的草坪，会让人焕然一新，绿色是充满生机的颜色，我们也会恢复活力。疫情三年，我们并没有真正地感受春季的美好，现在已经计划好周末到郊区踏青，感受大自然，呼吸久违的新鲜空气。”家住北京的王梦感慨道。

途牛方面表示，踏青赏春游相关产品搜索量和预订量持续增长。景区方面，泸沽湖、蜈支洲岛、九寨沟、鼓浪屿、漓江等景区搜索热度排名靠前。此外，云南各热门旅游城市气候温和，罗平的油菜花、滇东南的桃花等也已渐入花期。预计随着错峰出游、踏青赏花季的到来，国内旅游市场将再度掀起一股出游热潮。

北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院副教授吴丽云表示，毫无疑问，每年的春季都是踏青赏花游的高峰时节。从时间上来说，3、4月份是赏花游的高峰，5月份其实也有一些花可以观赏，所以3-5月各旅游企业可以集中推出一些相关产品。

“各旅游服务企业可以以赏花作为主体，围绕着各地特色的花卉，推出主题性的赏花游。同时，在赏花之余，叠加各地的旅游资源、加入文化民俗体验等，会比单一的赏花游更有吸引力。”吴丽云认为。

北京商报记者 吴其芸

商团出海“抢来”洋生意

2月出海招商的组团们回来了。2月20日-27日，昆山组建招商团赴新加坡、泰国出访招商，取得丰硕成果。除昆山外，宁波、沈阳、上海、佛山等地的多个出海招商团均已满载而归。其中，昆山、宁波、沈阳三地的招商团已拿下共计超过25亿美元的投资额。

“各地出海行动，无论是从积极发展的态势上，还是取得的结果上，都可圈可点。”专家表示，对于各地来说，不仅要“招得来”项目，更要“做得好”“留得住”项目。同时，下一步还需要在做好国内产业链配套、落实签约项目的基础上，深入挖掘新项目带来的相关产业机会，以此推动产业升级、经济高质量发展。

2022年11月起，多地抢抓机遇组团出海“抢单”。2月里也有不少地区组团出海，如今又满载而归。其中，2月20日-27日，昆山组建招商团赴新加坡、泰国出访招商，取得丰硕成果。期间，昆山市政府与新加坡丰益国际签署合作协议推动总投资3.5亿美元的丰厨昆山现代食品特色产业园项目正式签约。此外，拿下投资的还有宁波与沈阳。

各地招商团归来，除了带回引人瞩目的投资额，还有未来将实现的突破性成果。据悉，前述签约的丰厨昆山现代食品特色产业园项目由新加坡丰益国际在华投资的益海嘉里集团设立，建筑面积50万平方米，计划明年投入运营。该项目将打造成国内最大的高度集成的食品深加工综合体，达产后预计实现年产值30亿元。

除了国内“最大”，还有全球“最大”。为打造“新能源汽车之城”，宁波加大相关领域产业链布局力度，于是，出海招商期间，宁波代表团对全球著名的钢铁冶炼企业奥钢集团抛出橄榄枝。后续在奥钢集团总部，奥钢模具钢热处理中心项目签约。该项目将成为全球最大的15吨热处理中心，满足大型压铸模具

的加工及生产需求。

“其实，无论是大单还是小单，都要持续进行招商引资推荐和产品外销，其中还要讲究有的放矢，根据自己的资源禀赋精准招商。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林表示。

“国内市场竞争加剧，企业需要寻求新的机会和市场来保持增长。”商务部研究院电子商务研究所副研究员洪勇介绍，“出海可以提供更广泛的市场、更多的机会以及更好的分散风险。一些新兴市场正在快速发展，为企业提供了巨大的机遇。企业可以通过出海，利用这些市场的增长潜力，提高其市场份额。”

但出海招商之后呢？“既要完成项目交付，又要‘播种’，即挖掘相关产业机会，更重要的是‘肥沃土壤’，培育适合产业生存的营商环境和产业配套。”财经作家高承远表示。

“肥沃土壤”，意味着不仅要“招”，还要“留”。一方面，要做好已经到手的生意。洪勇介绍，政府可以组建专门的项目管理团队来负责项目的规划、执行、监控和评估等工作，确保项目进度和质量的控制，同时制定详细的项目计划和预算，确保项目能够按照计划和预算执行。“此外，还需要加强对项目的监督和管理，及时发现和解决问题，确保项目的顺利实施，建立项目绩效评估体系，发现总结项目经验和教训。”洪勇表示。

另一方面，要为未来的生意创造良好的环境。“做好国内产业链的配套，是让外资真正扎根的重点。”北京福德德咨询宏观经济研究员冯默涵向北京商报记者指出，“营商环境是各地需要加紧持续完善的。此外，各地大力招揽外资的同时，产业链上的中小微企业也需要同等的支持政策和优惠措施。”

北京商报记者 方彬楠 冉黎黎