

春招市场观察②

□ 本报记者 杨阳腾

引才育才供需两旺

今年以来
春风行动暨就业援助季活动已举办
3.1万场 招聘会
发布 **2200万个** 岗位

2026年度全国“百城千校万企促就业”
行动将在全年持续开展
重点在3月至5月中旬和
10月至12月两个阶段推进

3月的深圳，暖意融融，春季招聘市场热度正酣。线下专场招聘会人头攒动，校园双选会精准对接，跨城招聘织密供需网络，配套云端招聘及线上直播带岗互动，“企足、岗优、薪资和含金量高”的引才引力，让这座创新之城的就业市场呈现“供需两旺”的鲜活图景。



2026届
全国普通高校毕业生
规模预计 **1270万人**
▲ 同比增加**48万人**



新兴产业岗位增长

作为中国创新创业的前沿阵地，今年深圳春招最鲜明的特点，是新质生产力相关产业成为引才主力军。人工智能、新能源、高端装备制造、生物医药等战略性新兴产业岗位需求大幅增长，传统行业加速转型升级，就业岗位结构持续优化，人才需求与城市产业发展同频共振。

“随着深圳市‘20+8’战略性新兴产业集群建设推进，产业对创新人才的需求持续释放，核心技术岗位需求旺盛。”深圳市公共就业服务中心主任肖肖介绍，今年春招新质生产力相关产业岗位占比进一步提升，新一代电子信息、人工智能、新能源、生物医药等深圳优势产业核心岗位集中推出，线下招聘会还搭建科技展示区域，让人才在体验科技成果的同时精准匹配岗位，实现产业与人才双向奔赴。

密集开展的招聘活动中，深圳企业以优岗高薪积极招揽高技术优秀人才，新兴产业的人才吸引力尽显。在广州举行的“百万英才汇南粤”2026年春季大型综合招聘会上，深圳携近400家重点企业，超2.1万个优质岗位亮相，全面覆盖人工智能、新能源、生物医药等“20+8”战略性新兴产业，超千家企业在线同步发布岗位，形成线上线下联动引才格局。

跨城校招中，高端科技引才同样亮眼。在北京大学举办的“百万英才汇南粤”2026年N城联动春季招聘会上，华为、比亚迪、腾讯、大疆、中兴通讯、深圳湾实验室等136家深圳优质用人单位提供14500个优质岗位，其中硕博岗位6700个，年薪50万元以上岗位近2800个，另有2200个岗位薪酬面议。

细分领域中，人工智能领域岗位需求紧俏，成为春招“热门赛道”。中兴通讯携自主研发的豆包手机现场展示，同步推出AI算法工程师等核心技术岗位；智平方（深圳）科技有限公司释放算法、工程、产品、硬件等30多个岗位，100余人招聘需求，具身大模型算法研究方向吸引人才高度关注；华为、腾讯、优必选等企业瞄准未来产业提前布局，通过“实习+就业”模式前置储备AI人才。

“当前，全球正迎来‘AI+机器人’深度融合的产业变革浪潮，具身大模型作为下一个技术制高点，正加速从实验室走向真实场景。”智平方品牌业务负责人袁振伟表示，智平方聚焦生产型通用智能机器人赛道，以端到端VLA大模型为核心技术路径，已成长为百亿元级具身智能独角兽企业，对关键技术人才的需求水涨船高。今年春招，智平方已与数十位海内外优秀人才达成签约或合作意向，其中包括伯克利、清华、北大等顶尖高校人才，招聘中尤其注重技术研发能力与创新意识。

新能源产业持续火热，比亚迪、欣旺达等龙头企业加大招聘力度。比亚迪集团副总裁、比亚迪半导体总经理陈刚向毕业生发出邀约：“车规级芯片为汽车智能化提供了更丰富的应用场景，车规级半导体是未来5年至10年的高增长黄金赛道，诚邀青年英才加入，共同在新能源产业赛道奔跑奋进。”此外，软件与信息服务、智能机器人、高端装备、新材料等产业释放大量硕博高端岗、高薪研发岗，各产业以高端岗位布局，为深圳产业转型储备核心人才，助力粤港澳大湾区产业链与人才链深度融合。

图为2025年年底在深圳会展中心(福田)举行的“百万英才汇南粤”大型综合招聘会现场。
新华社记者 赵瑞希摄

协同育人精准适配

制造业与现代服务业是深圳经济发展的重要支撑，也是春招用工需求核心领域。针对企业招人留人痛点，深圳市区两级政府部门积极搭台，企业主动出击，高校协同参与，以多样化招聘、校企合作、订单式培养等方式推动引育结合，让人才供给与企业需求高度适配。

“深圳的专场招聘活动精准对接供需，兼顾新兴岗位与传统岗位需求，同时创新线上形式扩大服务覆盖面。”肖肖表示，在“现代服务业”主题招聘会上，商贸服务、物流快递、物业管理等83家企业提供逾3700个岗位，既有AI软件产品专员、算法工程师等新兴技术岗位，也有客服、销售等传统基础岗位，满足不同层次求职者需求；招聘会同步推出线上直播带岗活动，求职者可在手机端实时观看、在线提问、一键投递简历，实现云端招聘与线上求职的高效对接。

深圳智慧网络科技有限公司带来软件开发、嵌入式开发等11个岗位，公司招聘专员陈金莹表示：“短短2个小时就收到20多份简历，达成初步意向的有四五个人，线上线下结合的招聘形式让引才效率大幅提升。”各企业结合自身发展需求，丰富引才模式，既通过独立专场招聘满足大规模用工需求，也以校企协同的培养模式实现人才精准储备。

比亚迪在参与省、市组团招聘的同时，各产业园区也举办针对性招聘活动。3月中旬其深汕特别合作区鹅埠园区、小漠园区启动春季大规模招聘，计划招聘超2200名产业工人，覆盖操作工、技术工两大类；西安工厂同步招聘1800人；郑州、合肥、抚州等生产基地也开展一线工人招聘，既为企业产能扩充储备人力，也为广大技能型人才提供就业机会。

针对关键紧缺岗位的人才培养，欣旺达电子股份有限公司推出校企联合培养模式，企业将岗位所需基础知识前置到学校教学中，学生完成校内学习后在实训基地专项训练，通过考核后进入企业实训上岗，此举大幅

提升企业用工适配度，增强了学生留企发展意愿。

“校企协同育人就是要打破校园与企业的壁垒，让学生成长精准对接产业需求。”深圳城市职业技术学院党委委员、副院长彭莺表示，学校地处大湾区，产业集聚度高、升级节奏快，对学生的要求不仅是能上手，更要能深耕。学校将培养目标锁定在岗位要求高、培养周期长的岗位，前置介入人才培养环节，让人才培养与产业需求深度耦合；立足大湾区产业优势，将人工智能等前沿内容融入专业课程，让学生技能迭代跟上产业升级步伐，并深化校企联动，围绕新兴产业、新技术共同探索培育新兴职业与岗位，为区域高质量发展输送高素质技术技能人才。

多方主体协同发力

就业是最大的民生工程。面对春招市场新形势、新需求，深圳多方主体协同发力，构建起广覆盖、多层次、常态化的就业服务体系，持续打通就业服务“最后一公里”。

在积极参与“百万英才汇南粤”行动计划的同时，深圳聚焦企业与求职者的核心需求，大力开展“春风行动”暨南粤春暖专项招聘活动，390场公益性招聘活动从2月下旬持续至5月，覆盖市、区、街道、社区四级行政区域，并延伸至商圈、公园等群众生活密集场景，实现“送岗到身边、服务零距离”。

针对高校毕业生、农民工等重点就业群体开展个性化帮扶，对高校毕业生实施“万企进校园”行动，提供就业指导、简历修改、面试培训等一站式服务，提升就业竞争力；对农民工开展“点对点”返岗输送服务，组织专车专列接送返深就业，同时提供免费技能培训课程，帮助其适应产业升级的岗位需求，此外每月发布“招聘日历”，确保就业服务不断线、不缺位。

各区因地制宜发力，结合产业特色开展

专场招聘。宝安区组织44家重点企业参与

在广州市举办的“百万英才汇南粤”2026年春季大型综合招聘会，释放3011个优质岗位，现场接收简历5434份，初步达成就业意向877人，同时组织20多场专场招聘会助力辖区企业引才；龙岗区推出30余场招聘活动，以“送岗到街道、服务到门口”的形式搭建对接桥梁；罗湖区连续3日聚焦黄金珠宝、现代物流、人工智能等辖区特色产业举办招聘会，提供管培生、技术研发、市场营销等多类型岗位，全方位匹配不同层次求职需求。

高校作为人才培养主阵地，积极发挥就业帮扶主体作用。深圳技术大学专门举办2026年春季就业双选会，并携手福田区政府及光明区人力资源局扩容岗位供给，汇聚150余家优质企业，释放4000余个热门岗位，兼顾全职与实习岗位需求，满足不同年级学生的就业和实习需求；开设系统的就业指导课程，为毕业生提供职业规划、求职技巧指导，建立未就业毕业生帮扶台账，开展一对一精准帮扶并定向推送适配岗位，全力促进毕业生充分就业。

深圳技术大学副校长邓元龙说，学校将持续加强与学校学科专业联系紧密、招聘需求旺盛企业的良性互动，进一步开展集中推介与精准对接，不断深化校企合作，持续为毕业生拓宽高质量就业渠道。

“政府、高校、企业、机构多方协同发力，形成了全方位、立体化的就业服务体系，推动就业市场实现更高质量、更充分的就业，为城市经济社会发展提供坚实的人才支撑。”肖肖表示，深圳将持续聚焦企业与求职者的核心需求，不断丰富招聘形式、优化服务流程，持续推动就业市场向好发展，全力实现高质量充分就业，让更多人才能在深圳这片热土上实现梦想、成就未来。

近日，针对互联网助贷业务问题，金融监管总局对多家互联网助贷平台的运营机构进行约谈。约谈直击助贷行业三大顽疾，“营销诱导”“息费披露不透明”“违规贷后催收”，要求平台运营机构在与金融机构合作开展借贷业务时，应当切实规范营销宣传行为，清晰明确披露借贷产品息费信息，严格遵守个人信息保护规定，依法合规开展催收，健全客户投诉解决机制，有效保护金融消费者合法权益。

当前金融消费领域助贷行业乱象不少。中消协2025年投诉分析报告显示，全国消协组织受理的金融服务类投诉达14791件，同比增长超118%。消费者反映最为集中的问题包括：借款成本不透明、实际利率远超宣传口径、个人信息被过度采集甚至泄露、催收手段失范、投诉渠道形同虚设等。这些问题扰乱行业秩序，损害消费者权益，亟待整治。

早在2021年，中国人民银行就发布公告要求所有贷款产品均应明示贷款年化利率。但不少互联网平台、金融机构在明示年化利率后，通过收取服务费、担保费、质押费、咨询费等各类费用抬高综合成本。

除巧立名目提高融资成本，部分平台在订机票、酒店、点外卖、买饮品等日常消费场景中，刻意放大借贷入口、缩小正常支付按钮，或通过色彩、排版诱导用户点击借款。很多消费者在不知情的情况下开通过借，进而产生利息和相关费用，损害消费者权益。

网络贷款设置的初衷是给小微企业、普通个体提供便捷融资渠道，体现普惠金融的价值。互联网助贷平台应坚持普惠初衷，规范自己的放贷行为，保护好金融消费者权益；要坚决杜绝诱导金融消费者过度借贷、暴力催收或泄露用户隐私等现象发生。

助贷平台与商业银行应以落实约谈整改为契机，推动自身业务转型，将消费者权益保护全面融入产品研发、风险管控及服务优化的全业务流程，积极有效提升消费者保护水平。

同时，应将增信服务机构向借款人收取的增信服务费计入综合融资成本，不得以咨询费、顾问费等形式变相提高增信服务费率。通过穿透式的成本核算和收费透明化，杜绝助贷行业隐性收费乱象。助贷平台需彻底摒弃息费模糊、捆绑销售等旧有模式，回归金融服务本源。

规范发展是行业健康运行的正途。商业银行及互联网助贷业务合作机构应遵守国家有关网络营销管理规定，向借款人充分披露包括贷款主体、年化贷款利率、增信服务机构、增信服务费率、年化综合融资成本、贷款违约后可能产生的各项息费在内的关键信息，保障用户知情权与公平交易权。商业银行应当加强互联网助贷业务贷后催收管理，发现存在违规催收行为的应当及时纠正，情节严重的，应采取终止合作等措施，遏制乱象发生。

本版编辑 孟飞 李苑美 编 倪梦婷
来稿邮箱 jrbgzb@163.com

助贷 评

彭江



4月1日，山东省荣成市石岛管理区石岛新港口岸，满载跨境电商货物的“群山明珠”轮正靠港卸货。近年来，该管理区健全通关服务保障机制，全力保障货物通关高效顺畅，为跨境电商出口持续注入强劲动能，助推外贸新业态高质量发展。
李君君摄(中经视觉)

蓝莓降价促行业转向价值跃升

本报记者 曹松

3月份以来，蓝莓集中大量上市，价格明显回落。为何蓝莓价格大幅下降？记者在蓝莓重点产区云南进行了采访。

在昆明市五华区的一家超市，货架上摆放的250克云南高山蓝莓(果径18毫米以上)售价为19.9元，生产日期为当天；另一款500克国产蓝莓(果径14毫米以上)售价为36.9元。店员介绍，3月份以来，蓝莓价格较前年已经下调30%，销量也持续增长。

在昆明东华农贸市场，“蓝莓大降价”“免费品尝”“香脆甜”等叫卖声此起彼伏。多个蓝莓商前围满选购的消费者，蓝莓按照果径大小分区销售，价格从每公斤30多元至80元不等。商家纷纷采用整筐售卖或“堆成小山”的陈列方式，引得不少市民感叹“确实便宜不少”。

“过去，很多人问问价格，嫌贵就走了。今年价格有了大幅降低，最近销量不错，每天能卖几百公斤。除了本地市民，还有很多外地游客专程来购买，我们可以帮忙打包发快递。”商户程健说。

多家商户表示，近年来蓝莓种植面积不断扩大，加之开春以来晴好天气与蓝莓成熟期高度重

合，产量明显增加，今年蓝莓价格较往年同期便宜了两三成。以果径18毫米的大果为例，春节前每公斤售价约100元，3月份以来已降至60元到70元。

“我家销售的蓝莓主要来自玉溪澄江，近几年那边种植的人很多，种植基地不断扩大。最近是上货高峰期，能供应全国各地，量大价格自然就降下来了。”程健说。

据了解，本轮蓝莓价格下跌，重要推手是供给端的集中放量。云南低纬度高海拔多样性气候，为蓝莓生长创造了理想条件。凭借地理自然气候条件，云南可适配多品种蓝莓种植，实现11月至次年6月反季节上市。近年来，云南已发展成为全国最大的蓝莓产区，形成以玉溪、红河、楚雄、曲靖等为重点的蓝莓产业带。数据显示，2024年云南蓝莓种植面积达24.9万亩，产量达17.1万吨；2025年预计种植面积达30万亩，产量达22万吨。

在规模扩张的同时，农业科技也助推蓝莓价格走向“平民化”。近年来，随着国内外行业巨头相继在云南布局，与本土企业共同构成了涵盖品种引进、集约化种植、智能分选、冷链物流、品牌

营销的全产业链条，云南蓝莓产业已在规模与技术上建立起领先优势。设施栽培、基质盆栽、水肥一体化、修剪调控、高密度种植等技术体系，推动云南蓝莓产业向集约化、标准化、智能化转型。

在昆明金马正昌水果批发市场，从事蓝莓生意的刘鹤顺正与客商洽谈。近几月，刘鹤顺的蓝莓基地预计销售蓝莓十几吨。刘鹤顺介绍，当下蓝莓种植普遍采用智能温室调控、水肥一体化管理等技术，通过棚内基质栽培，受天气与土壤影响小，一年即可实现结果，上市期普遍可持续半年，覆盖冬季水果空档期及春节消费高峰。虽然每亩蓝莓投入成本达10万元，但这种高投入、高回报的模式有力推动了产业快速发展。

在采访中，记者也注意到，蓝莓品质参差不齐，也在一定程度上拉低了市场价格。刘鹤顺表示，在种植基地，高品质、大果径、口感好、带有花香等特色品种的蓝莓依旧保持较高价格，每公斤市场价突破百元，采购商普遍将优质果源作为核心争夺目标。未来，蓝莓行业将逐步从“规模扩张”转向“价值跃升”，全链条品控、稳定的品质输出与品牌建设将成为下一阶段行业竞争的关键。