

以改革之力激活发展动能

徐州产城集团国企改革深化提升行动纪实

通讯员 杨春辉 孙乙钧

战略谋篇

机制革新

人才强企

转型砺剑

■ 擘画发展新蓝图

产城集团精准把握市场脉搏，立足自身功能定位，以优化资源配置为突破口，精心勾勒出清晰的“一体两翼”业务发展版图。“一体”聚焦城市建设核心，深耕房地产开发、工程代建、建工检测及规划技术服务；“两翼”则展翅于园区开发运营与健康产业，全面布局文体、医疗、养老等民生关切领域，集团发展方向更加笃定，战略路径更加清晰。

■ 激活治理新效能

对标一流企业，产城集团持续筑牢现代企业治理根基。通过完善治理机制、优化“三重一大”制度，明确各治理主体权责边界等举措，构建起权责清晰、运转协调、制衡有效的治理机制。围绕打造“扁平化、小总部、大部制”目标，集团总部率先完成“定编、定岗、定员、定责”，总部管控核心职能显著强化，实现了组织架构重塑、业务流程再造、管理体制重构的深刻变革。改革后，总部机构压缩 23%，人员优化 45%，一级子公司数量精简，管理

■ 澎湃内生新活力

市场活力不足是国企改革的老难题，也是产城集团攻坚突破的重点靶向。集团以深化三项制度改革为抓手，着力健全市场化选人用人机制。对集团及子公司管理岗位全面推行公开竞聘，搬掉“铁交椅”，让想干事者敢揭榜、能干事者勇挂帅。全面推行经理层任期制和契约化管理，探索末等调整和不胜任退出机制，明确任期管理、契约目标、薪酬兑现等规则，形成“明责、定责、履责、考责”的刚性闭环管理链条。为满足改革

■ 锻造市场硬核力

围绕“一体两翼”战略布局，产城集团全力推动子公司加快市场化、专业化、实体化转型步伐，着力将其打造成为生产经营主力军和利润创造中心。鼓励子公司主动走出去、拓市场、找项目，在价值创造、管理提升、品牌建设上狠下功夫，致力于培育一批主业突出、竞争力强的“单打冠军”，共同构建品质卓越、贡献突出、价值领先的“产城”品牌矩阵。

城市建设板块，面对传统建工检测市场空间收窄的挑战，徐建检测公司以科技创新为核心引擎，加速资质扩项和新兴业务开拓，积极进军安徽、山东等周边市场。公司市场份额与营收保持稳中有进，特别是在徐州材料类检测领域占据约 40%份额，区域建工检测龙头企业地位持续稳固。同时，深化“产学研”协同，携手东南大学江苏东印智慧工程技术研究院，前瞻性布局雨污管网检测新领域，创新应用光纤技术赋能城市基础设施生命线安全工程，推动科技成果高效转化。多类新兴业务势头强劲，有力驱动公司向综合型、多元化检验检测机构加速转型。公司累计获授知识产权 17 项，通过 ISO 四体系认证、CNAS 实验室能力认证复审，拥有江苏省住建厅三大类 106 项检测能力，先后获评“国家高新技术企业”“江苏省科技型企业”等荣誉，成为市场反应敏捷、转型步伐稳健的成功标杆。

新腾公司则实现了从保障房建设主力向市场化房地产开发商的华丽转身。面对棚改政策调整、保障房规模缩减的新形势，公司毅然转身、拥抱市场，依托集团存量土地资源，聚焦做强做优房地产开发主业，积极践行“好房子”理念，发力改善性住宅建设，探索房产开发新模式。今年，联合头部房产企业启动新元大道东 A 地块开发建设，倾力打造新城区首个类四代住宅项目。实战锤炼下，新腾公司项目全周期操盘能力和专业团队素养全面提升，品牌优势加速形成。

园区运营板块，目前，产城集团运营管理的经营性房产项目约 50 个，面积近 100 万平方米，涵盖产业园区、商业街区、办公楼宇、长租公寓、住宅小区、体育文化场馆等多业态。作为集团

为将蓝图变为现实，集团秉持“同业合并、优化布局”原则，落实“一企一业、一业一强”发展思路，对建设板块、资产运营板块等同质化业务进行了大刀阔斧地重组整合。通过推行专业化分工与项目化管理，引导资源高效流向优势业务和核心企业，成功构建了上中下游产业链纵向贯通、高效协同的发展新格局。

业务格局的战略性重塑，有力驱

动集团经营效益稳步攀升。集团核心优势日益凸显，发展动能持续增强，在服务城市建设、助推产业发展、保障改善民生等方面的战略支撑作用更加突出，先后承担了金融服务中心、徐州方特乐园、文庙·东方、彭祖大道快速路、质子重离子医院等一系列重大产业及基础设施项目，为区域高质量发展注入了强劲动力。

层级成功控制在 3 级以内，管理效能实现大幅跃升。紧贴市场化转型要求及子公司发展定位，集团持续优化子公司治理机制和管控模式，着力加强子公司董事会建设，配齐配强子公司班子成员，确保董事会应建尽建、规范高效运作。重塑子公司内设机构，精简压缩职能部门，扩充市场开发部、技术质量部等业务部门，强化核心业务力量。精准实施“一企一策”授权放权，有针对性地制定对各子公司重点管控

转型对人才的迫切需求，实施多元化精准引才策略，全面推行职业经理人制度，成功引进一批检验检测、规划设计、酒店管理、工程建设等专业经营管理人才，构筑起强大的人才“强磁场”。

激励约束方面，集团旗帜鲜明地树立“差异化考核+效益业绩”导向，完善薪酬考核、工资总额管控等机制，积极探索实施超额利润分享、中长期激励试点，全面推行“总量控制、岗责量化、以岗定薪、以绩取酬”机制。“收入能增能

减、干部能上能下、员工能进能出”在产城集团已成为常态，有效激活了人才队伍的“一池春水”。

近年来，集团及子公司累计开展竞聘岗位约 50 个，参与竞聘约 100 人次，引进各类专业人才约 20 人，退出管理岗位约 10 人。改革积厚成势，破除了体制机制障碍，打通了发展难点堵点，干部员工的市场意识、竞争意识显著增强，主动担当作为、奋力拓市的热情空前高涨，企业内生动力得到了充分释放。

园区运营与资产管理的重要平台，新创公司积极盘活资产资源，着力培养专业运营团队，锻造精细化运营能力，成功构建了覆盖产业定位、招商推广、营销策划、运维管理等环节的项目全生命周期价值服务体系，高效承接多个自主经营项目，资产管理精细化水平与运营效益显著提升。

紧跟城市更新战略步伐，公司将老城区商业项目改造升级作为提升城市品质、激活区域活力的重要支点。当前，正全力推进创意 68、老街坊等老城商业载体迭代焕新。公司深挖项目文化基因与空间特质，量身定制规划定位与设计蓝图。悉心保留项目历史建筑肌理与老城文化印记，巧妙重塑空间价值、植入网红点位，全面焕活消费场景；聚焦功能提升，优化品牌组合、引进区域首店及高能级品牌，实现业态能级跃升；同步升级智慧管理系统，提升运营服务效能，优化顾客服务体验……一系列组合拳精准发力，充分激活项目本土特色与商业潜力，持续释放资产价值内核，重塑老城商业竞争力新高度，有力推动城市传统商圈精彩蝶变，焕发时代新生。

紫金生活广场、惠享生活广场两大社区商业相继投入运营，成功级跃引全季 5.0 徐州首店、KFC 头部旗舰店等知名品牌入驻，展现出强劲的市场吸引力，显著提升区域商业配套能与居民生活品质，成为服务群众的“最后一公里”关键节点。通过市场竞争历练和自营项目独立运作，“新创商管”品牌影响力与服务管理效益显著提升，2024 年资产运营收入同比增长约 21%。

健康产业板块，抢抓“银发经济”风口，融入国家康养战略大局，产城集团高效盘活核心区存量土地，科学擘画康养产业新版图，倾力打造区域康养服务新标杆——市中医院西地块 CCRC 智慧康养社区项目应运而生。

项目落子新城核心区，坐拥大龙湖生态绿意，优质医疗、便捷交通、教育资源、繁华商业等黄金配套环伺，轻松编织“15 分钟便民生活圈”；创新实践“医养结合”理念，匠心打造“居家养老、专业服务、医养融合、营养膳食、文化养生”五位一体全周期服务闭环；细节之处尽显关怀，全方位融入无障

碍适老化设计，精心营造安全、舒适、便捷的高品质温馨家园；构建多元复合产品体系，有机融合养老机构、社区公寓与居家住宅，形成“机构—社区—住宅”三级联动、内外循环完善的活力康养生态圈，焕发全龄生命光彩……为护航项目长远发展、提供卓越服务，集团同步组建专业化投资运营团队，建立高效市场化运作机制，潜心培育独具“产城”特色的康养服务品牌，注入持久发展动力。

自 2015 年圆满承办第十八届省运会以来，徐州奥体中心成为赛事举办、全民健身的重要功能性平台。2024 年，为激活国有资产效能，奥体中心正式划转产城集团。集团以全民健身场馆和体育商业 Mall 为载体，大力发展体育培训、体育赛事、文艺演出三大核心业务，构建“2+3”业务格局，在业务开拓、功能升级、服务提升等方面实现重大突破，推动这座荣耀场馆向“文商旅体”融合型城市会客厅焕新升级。

赛演经济、培训业务、商业运营等多点开花，共同驱动奥体中心驶入市场化转型“快车道”。薛之谦、张韶涵、许嵩等明星演唱会连掀热潮，崛起为区域文旅消费新爆点；签约落户江苏省首家国际标准真冰冰壶馆，填补江苏区域冰雪业态的空白，为江苏省冰雪运动发展按下“快进键”；“苏超”徐州主场迎战镇江，单场观赛人数首破 3 万大关，创下观赛新纪录，以“国企效率”保障高规格赛事，强力撬动商圈升级和体育经济发展……为把握赛演经济的澎湃“流量”转化为发展的长效“密码”，真正让人气“火起来”、消费“热起来”，奥体中心积极盘活商业资源，加快集聚运动休闲、潮流餐饮等品牌资源，焕新升级“烟火之夜”夜市，让赛演激情与市井烟火在此交相辉映，打造全天候、一站式的消费新体验。

改革风劲好扬帆，砥砺奋进正当时。徐州产城集团将以永不懈怠的奋进姿态和敢为人先的拼搏精神，勇担区域产业发展“领跑者”和城市建设“主力军”的光荣使命，在彭城大地上持续书写高质量发展的生动篇章，为服务区域中心城市建设和中国式现代化徐州新实践贡献澎湃的国企力量。

悬吊南瓜“荡秋千”——丰县华山镇小史楼村南瓜种出新方式

本报记者 马永康

“快看！南瓜在荡秋千！”第一次走进丰县华山镇小史楼村的人，十有八九会发出这样的惊呼。阳光透过塑料薄膜，把棚里照得亮堂堂，一个个墨绿色的大南瓜，像巨型风铃一样挂在藤蔓上。

“以前南瓜睡大地，现在南瓜住‘上铺’！”种植户毕思永的一句话逗笑了大伙。

2022 年，毕思永“脑洞大开”，把南瓜藤请上了特制的“空中吊床”。没想到这一吊，竟吊出了新天地。“这种方式通风采光好，能减少病虫害，空间利用率也高，结出的果实能充分生长，和市面上的普通南瓜相比，口感更好、肉质更结实，很受市场欢迎。”毕思永表示，采用悬吊种植后，南瓜的通风与采光条件得到极大改善，不仅色泽均匀、形态优美，而且长得周正，最长的可达 1.5 米左右。

清晨 8 点，大棚内已是一片繁忙景象。“今天第一车，4000 斤！”毕思永话音未落，合肥的客商已经在大棚门口排起了队。

原来，小史楼村的南瓜还没下藤，就被预订一空。客商们干脆把收购点搬到了村口，摘满即走，南瓜们坐着货车“远嫁”北上广，成了大城市市民餐桌上的“香饽饽”。

“今天是第一次采收，还没采完。平时我们大概三四天采摘一次。”毕思永说，“去年种植的 20 多个棚的‘吊南瓜’效益不错，今年便将种植规

模扩大了一倍，达到 46 个棚，亩产可达 10000 多斤。”

由于品相周正、口感上佳，这些“吊南瓜”根本不愁销路。早在采收前，外地客商就已提前预订，形成了“订单种植+定向收购”的销售模式。

小史楼村的农业发展亮点不止“吊南瓜”种植。该村通过科学规划和产业布局，采用“一棚多用，接茬轮作”的种植模式，提高了土地利用率，实现了经济效益最大化。毕思永解释道：“我的大棚在种植完羊肚菌后种‘吊南瓜’，同时在南瓜下方也可以套种花生、毛豆等作物。从 7 月到 11 月南瓜丰收后，接着种蒜苗，收完蒜苗再种土豆，一年下来最多能轮作三茬，效益非常好。”

这种“棚不闲、地不荒”的轮作模式，正是小史楼村蔬菜产业蓬勃发展的秘诀。近年来，小史楼村依托本地资源优势，积极整合土地资源，调整农业产业结构，大力发展蔬菜大棚产业，使其成为推动乡村振兴的重要力量。小史楼村党支部书记、村委会主任刘彬自豪地介绍：“目前我们村有 260 余座蔬菜大棚，占地 300 余亩，主要种植‘吊南瓜’、茄子、辣椒、土豆、西瓜等鲜食蔬果，还有占地 70 余亩的‘苏翠一号’标准化梨园，以及占地 200 余亩的羊肚菌和木耳菜种植基地。这些产业不仅给种植户带来了可观效益，还带动了附近村民就业，增加了村集体收入。”



种植户采收南瓜。通讯员 刘彬 摄

智慧城市建设焕发新活力

（上接 01 版）

数字赋能的触角还延伸到乡村田野。“农田数字孪生系统”融合物联网、无人机等技术，构建“天空地水工”监测体系。通过土壤湿度、作物蓄水量等数据实现精准灌溉，改变传统农业依赖经验的模式，为乡村振兴注入数字动能。

这些创新实践表明，徐州正通过数字技术深度赋能城市治理与民生服务，让数字社会建设成果切实转化为群众获得感，为全省数字化转型提供了可复制的“徐州样本”。

场景培育激活全局 拓展数字经济新空间

数字经济的活力，藏在一个个具体的应用场景里。围绕数字消费场景培育，徐州聚焦“人工智能+”、低空经济、数字惠民等十大领域，开展 2025 年数字消费创新场景和重点企业培育活动，让创新成果从实验室走向市场，从概念变成现实生产力。

在数字消费场景培育中，徐州创新推行“场景专员”制度，主动衔接资源、深入企业园区，挖掘出 60 余个特色场景，最终遴选 51 个优质场景上报省局，为数字消费市场注入新活力。

今年 3 月，徐州市县域低空经济

无人机寄递运营首飞仪式，在邳州市远通国际物流产业园举行，随着一架满载 30 公斤生鲜的物流无人机腾空而起，这一历史性时刻，标志着我市在低空经济领域成功破局，正式开启无人机物流配送的崭新时代。这一场景的出现，不仅为城乡居民带来更优质的服务体验，也为快递物流产业发展注入了全新活力。

徐州高新区低空经济发展势头强劲，产业链生态日趋完善。今年年初举办的“2025 徐州高新区无人机产业发展专题对接会”，通过主旨演讲和互动交流等环节，探索合作共赢的新机遇，促成多项产业合作。目前，徐州高新区已集聚航空材料、无人机零部件、模拟训练、专业培训、低空巡检及消防应用等 27 家相关企业，带动新材料、零部件等上下游产业融合共生。通过政策引导与市场驱动双轮发力，高新区正推动低空经济从概念探索迈向产业化发展新阶段。

站在新的发展节点，徐州数字化转型的蓝图愈发清晰。下一步，徐州将持续深化数字化转型实践，以数智底座建设为支撑，以场景创新为引擎，持续深化数字化转型实践，让数字技术更好融入城市血脉、服务百姓生活，助力智慧城市建设焕发新活力。

安全无小事 应急有预案 平安每一天

当意外来临，时间就是生命。各方联手，普及安全知识，提升应急能力，守护每一个家庭的平安与幸福。