■我在项目现场

二次创业"淬新香

伊例家"酱"心独运拓宽多元化市场

本报记者 蔡思祥

10月初的苏北,已带着些许寒意。 但江苏伊例家食品二期调味品生产车 间里,却是一派火热的生产景象。当我 走进江苏伊例家食品有限公司(以下 简称"伊例家"),那种扑面而来的新 旧交融、守正创新的蓬勃气息,再次让 我感受到了民营经济的坚韧与活力。

在生产厂长齐文文的引导下,我 透过洁净的玻璃视窗,看到了二期刚 刚投产不久的智能灌装线。只见空玻 璃瓶排着整齐的队列, 在传送带上迅 疾前行,琥珀色的酱料在密闭的管道 中流淌,被精准地注入瓶中,紧接着是 自动监测、激光喷码、机械手包装…… 整个过程如行云流水,几乎不见人影, 只有设备运行的轻微嗡鸣和最终成品 落箱的规律声响。

"这条生产线去年9月22日才调 试好正式投产,到现在也就1年多。" 齐文文话语里带着自豪,也透着实干

10月2日,走进江苏颂泰木业有

限公司(以下简称"颂泰木业")的成

品车间,刚从生产线下来的木纤维飘 着淡淡的白烟,清新的木头香味萦绕

鼻尖。几名工人正操作叉车,稳稳地将

木纤维包逐一码成整齐的垛堆。

家的干脆,"眼下主要生产16款黑松 露、蚝油等固态与半固态品类。您猜我 们这条生产线一小时能出产多少瓶?" 没等我回答,她便揭晓了答案: "8000 到 10000 瓶! 要是满负荷运转,光这一 条线,1年产值能冲1个亿,3条生产 线产值能冲到近 4 亿元。而且其中有 相当一部分是转型线上电商的品类。"

1个亿,对于一条单一生产线而 言,绝非一个小目标。它背后是伊例家 对市场需求的精准判断,是对生产效 率的极致追求。齐文文告诉我,这新增 的车间,不仅是增产,更意在"增质" 和"增类",要在传统调味品的基础 上,融入更多营养健康元素,贴合消费

"如果这些生产线满产,我们计划 再上一条线,让产量翻番!"她眼神里 闪烁着对未来的期待。

然而,伊例家给我的震撼,并不仅

限于新车间的"新"。当采访间隙,我 漫步于那座占地 400 多亩集生产、观 光、休闲娱乐闻名遐迩的花园式产业 园时,一种截然不同的感受涌上心头。 园区内,流水潺潺,亭台错落,千株牡 丹枝干苍劲。酱油文化博物馆和数百 坛古法酿造的黑松露里, 更是将传统 酱油酿造的历史脉络娓娓道来。

这种"景区"与"厂区"的完美融 合,本身就体现了伊例家独特的发展 哲学。从 2010 年 8 月在新沂创立以来, 将最具工业属性的生产,根植于最具 人文气息的环境之中。我在采访中了 解到,伊例家始终坚持"取法自然,崇 尚健康"理念。他们引进日式高盐稀态 酱油酿造工艺,优选东北非转基因脱 脂大豆和苏北冬小麦,坚持恒温密闭 发酵6个月以上。目前,伊例家销售网 络遍布全国 31 个省市, 拥有 2500+ 经

尤其让我印象深刻的,是那款畅 销多年、单品销量超过20亿元的红烧 酱料。在追求快消、口味多变的今天, 一款产品能经久不衰,背后必然是对 品质近乎苛刻的坚守和对消费者需求 的深刻理解。车间主任刘敏告诉我,这 款酱汁烧出的菜肴颜色红亮, 高温久 放不褪色,反光度高,香味浓郁。这不 仅是调味品,更堪称是满足现代人味 觉审美的"艺术品"。正是这份长达多 年的匠心,为伊例家赢得了"为3000 万厨师服务"的专业口碑,也为其"二 次创业"提供了最深厚的品牌背书和 最稳定的现金流支撑。

董事长助理徐立凤指着厂区一栋 栋建筑对我说:"江苏伊例家食品的 '二次创业',不是另起炉灶,而是在深 厚根基上的向上生长。我们用智能制造 赋能传统产业,用品类创新拓宽市场赛 道,用渠道变革贴近消费终端。"

点"废"成"纤

颂泰木业蹚出资源循环新路径

本报记者 武佩剑

"这些都是刚下线的木纤维成 品,下午就装车发往山东。"颂泰木 业总经理陶惠军快步走来,手里拿着 一份生产报表。

边走边聊间,陶惠军介绍了企业 的经营情况:"今年市场行情比去年好 不少,截至8月底,销售额已达到3700 万元。照这个势头,年底冲刺5000万元 的目标,我们心里还是有底的。'

顺着他手指的方向,厂区门口停 着两辆满载木材的货车,车斗里堆着 修剪下来的果树树枝和裁剩的废旧板 皮。"这些都是周边农户和木材加工厂 送过来的。每天上午8点到下午5点, 姚集镇、古邳镇的农户都会开车往这 送。本地不够用时,邳州市、宿迁市的 货源也会往这运,原材料供应很稳。'

跟着陶惠军走进生产区, 机器的 轰鸣声渐渐清晰。刚进门,就看到一 台破碎机正"吞吐"着成捆的果树枝, 粗大的树枝进去,转眼就被粉碎成均 匀的细小木片。旁边的筛选机将木片 里混着的小石子、碎塑料逐一分离出 来。再往前,两台热磨机正冒着热气, 管道里传出蒸汽流动的"滋滋"声。

"这些都是公司生产的核心设 备。"在加工车间,陶惠军指着设备 介绍,"粉碎、筛选后的木片会送到 这里,经过高温蒸煮软化,再研磨成 细腻的木纤维。公司对面就是徐州 恒晟新能源有限公司,蒸汽通过管 道源源不断地输送过来, 既省成本 又环保。

陶惠军说:"公司每月能处理 1.2 万吨废旧木料。这些废料以前农 户可能就烧了,木材加工厂也只能当 垃圾扔,现在都成了我们的'宝贝原 料', 既降低了公司的生产成本,也 帮着当地解决了废料处理的难题。政 府对这类项目也很支持。"

厂区东侧,一片崭新的钢结构厂 房格外醒目,这是即将投产的二期项 目现场。"这个项目总投资1亿元,新 建2万平方米生产厂房、4000平方米 仓储用房。目前,热磨机、切片机这些

陶惠军拿起一个常见的快递纸箱 介绍:"咱们天天见的纸箱里就有公司

的产品。这里面的灰板纸,木纤维添加 量在50%, 白板纸大概为15%, 瓦楞纸 约5%。木纤维能提高纸张的硬度和韧 性,还能减少造纸厂的生产成本。"

聊到企业未来的规划, 陶惠军表 示:"接下来,总部会协助我们开拓新市 场,研发部也在试验新的添加剂,以进 一步提升木纤维的性能。落户后,姚集 镇政府给予了大力支持,周边热电厂、 能源厂配套都齐全。我们打算在'再生 木纤维'这条赛道上做扎实,争取未来 两年能成为区域内的龙头企业。"

以"废料变宝"为核心,江苏颂 泰木业有限公司正用循环经济实 践,书写着企业发展与地方共赢的

金秋时节,硕果飘香。随着青岛港 与霍尔果斯口岸集装箱仓门的缓缓关 闭,4台来自徐州的优质二手乘用车启 程驴向非洲与塔吉克斯坦, 路上通往 "新家"的跨境旅程。这批车辆由徐州 陆港集团汽运公司组织出口, 标志着徐 州陆港集团在二手车出口领域实现了 "零的突破",也为徐州外贸发展版图 增添了浓墨重彩的一笔。

二手车出口业务链条长、环节多, 涉及车源整合、质量检测、报关报检 等多个复杂流程。为确保首批出口车 辆能够安全、高效地交付到境外客户 手中,徐州陆港集团汽运公司提前谋 划,成立专项工作组,对全流程进行

公司积极协同海关及物流企业,共 同优化出口流程,着力打通车辆报关、法 检、运输等关键环节的堵点与难点。针对 不同目的国的地理特点与客户需求,公 司采用了"公路+海运"双线并行的多

(上接 01 版)

在工地,紧盯每一个施工节点。

成水管的接入和修复。"

踏实。"

项

跑

王军马不停蹄地联系水务处、移动、电信、

燃气等部门,逐一摸清地下管线分布,全力协

调花树移植。他还主动对接农水局,高效推进

导流渠护坡拆除。那段时间,他几乎每天都守

在大家心往一处想,劲往一处使,终于顺利完

道:"有了这样的服务团队,企业心里肯定

道推行精细化管理,采用倒排工期、挂图作战 的方式,将进度细化到周、责任落实到人。项目

负责人告诉记者:"自项目开工以来,政府部 门派专人专班驻场督战,街道人员24小时轮

流值守,在安全、环保等方面提供贴心服务,使

的服务不仅"快",而且"细"和"实",街道

工作人员真正把企业的事当作自己的事来办。

一天的体验下来,记者切身感受到,这里

蒋政席对记者说:"以前总觉得项目

我们能够全身心地投入项目建设。"

"那几天真是争分夺秒。"王军回忆说,"好

站在已经畅通的排水渠旁, 蒋政席感慨

据介绍,为保障项目顺利推进,大黄山街

开辟陆港外贸"新赛道

徐州陆港集团汽运公司二手车出口首单启运

本报记者 段昱

方案,全过程流畅高效,充分展现了徐州 陆港集团作为国际陆港的平台功能和资 源整合能力。

徐州陆港集团长期深耕、厚积薄发的结 果。近年来,徐州陆港集团深入贯彻国 家"一带一路"倡议,加快"走出去"的 步伐,积极融入全市对外贸易高质量发 展布局,将二手车出口作为拓展外贸新 赛道的重要抓手。在市商务局及徐州淮 海国际港务区的大力指导下,徐州陆港 集团汽运公司于2025年5月成功取得 二手车出口资质,公司立足徐州区域产

业基础,坚持"质量第一、信誉至上"的 原则,从源头夯实发展基础。公司组建 了一支涵盖评估、整备、外贸、物流的专 业化团队,建立了严格的车辆筛选标 准,对车源信息、技术状况、维修保养记 录等进行全方位核查。同时,推动检测、 评估、整备、报关等全流程的标准化、规 范化运作,确保每一辆出口的二手车都 品质可靠、手续合规,为持续拓展海外 市场、树立"徐州二手车"的良好国际 口碑奠定了坚实基础。

首批车辆的成功出口,为徐州陆港集 团汽运公司注入了强大的发展信心。公司 将以此次业务为新起点,依托徐州陆港集

团的国企资源优势、平台网络优势与品牌 信誉,持续发力二手车出口市场。

未来,公司将着力创新服务模式, 推动数字化赋能,通过建立线上车辆 展示与交易平台,提升海外客户的选 车体验与交易效率。在市场拓展上,将 积极深耕共建"一带一路"国家和地 区,逐步扩大出口规模。在产品结构 上,将进一步丰富出口品类,在稳定传 统燃油乘用车出口的同时, 积极探索 新能源汽车、商用车及工程机械等多 元化出口路径,努力构建"一个市场、 多个通道、全链协同"的二手车外贸

二手车出口业务是徐州陆港集团服 务地方经济发展、助力产业转型升级的 重要实践。下一步,徐州陆港集团将继续 发挥徐州加快建设"一带一路"重要节 点城市国际陆港的枢纽作用, 畅通国际 物流大通道,为构建外向型经济新高地, 贡献更多"陆港力量"。

式联运模式。这一量身定制的跨境物流

此次"零的突破"并非偶然,而是

#2 X 3 4 5

属地工作人员王军与项目负责人在看施工图纸。 本报记者 刘冰 摄

全省重大项目建设推进会议召开 我市在徐州分会场组织收听收看

日,省政府召开全省重大项目建设推 进会议,调度推进重大项目建设工 作,强化明年重大项目谋划招引储 备,为巩固拓展经济回升向好势头提 供坚实支撑。

会议强调,要能快则快推进项目 建设,在建项目要形成更多实物工作 量,储备项目要力争提前开工,竣工项 目要加快投产达效。要高质量编排好 明年项目清单,强化重点领域项目谋 划,加大民间投资支持力度。要不断提 升招商引资质效,进一步增强项目储 备后劲,持续强化大抓项目、抓大项目 的鲜明导向,把招商引资作为当前乃

本报讯(记者 王正喜) 10月11 至贯穿"十五五"时期重中之重的任 务抓实抓好。

> 会议要求,各部门要齐心协 力,从快从实抓好项目推进各项工 作,各地也要自加压力、攻坚克难、 担当作为,为全省扩投资、稳增长 作出应有贡献。要以最优的服务保 障,为项目早日落地见效创造有利 条件,强化专班推进,持续做好 "穿透式"调度,提升服务水平,全 力保障重大项目建设。

> 市委常委、常务副市长王先正 在徐州分会场发言, 市政协副主 席、市发改委主任王浩在徐州分会 场参加会议。

推动产业数字化与数字产业化双向赋能

市人大调研实体经济和数字经济深度融合 暨《徐州市数据条例》立法工作

本报讯 (记者 郑玉倩)10月10 日,市人大常委会副主任赵立群带队 开展实体经济和数字经济深度融合暨 《徐州市数据条例》立法调研。

调研组先后赴江苏智先生信息 科技有限公司、徐州中科电子科技有 限公司、徐州市大数据集团实地察 看,并召开座谈会,听取相关部门意 见建议。

赵立群指出,推动实体经济与数 字经济深度融合是激发经济增长新 动能的关键举措,《徐州市数据条 例》的立法工作要突出创新,抓好细 化,通过立法规范数据采集、流通、应 用全流程,破解数据要素市场化配置 中的痛点堵点,让数据更好赋能实体 经济转型升级。要坚持问题导向、需 求导向、效果导向,突出地方特色与 可操作性,完善数据基础设施与公共 服务,促进数据共享共用和业务协 同,推动产业数字化与数字产业化相 万促讲、双向赋能。

答好"三问"才能踢好"临门一脚"

许瑞 仲艳锦

"我们有什么""我们要干什么" "我们该怎么干"——看似老生常谈 的三句话,却在市委党校第14期镇街 "一把手" 进修班的学员论坛上被重 新点燃,释放出强烈的信号:徐州正扎 实朝着万亿城市迈进,基层必须踢好 "临门一脚"。

"临门一脚"首先是信心之脚。部 分干部一提冲刺,就喊缺资源、缺政 策,却忽视了自己脚下的"富矿":厚 实的产业家底、广阔的土地空间、高效 的组织体系、沸腾的干事气场。把优势 讲透,把长板拉长,才能避免"未战先 怯",让"小马拉大车"变成"群马拉

"临门一脚"更是方向之脚。稳增 长、上项目、促消费、保民生,十二字看 似"常规动作",却是"最后一公里" 的胜负手。镇街工作千头万绪,最怕

"撒胡椒面"。抓住主要矛盾,学会"十 箭射一靶",才能用重点突破撬动全局

"临门一脚"最终是作风之脚。规 划图变实景图,一靠站位,二靠脚步。 提高站位不是"喊口号",而是把市委 决策转化为镇街施工图;深入一线不 是"走马观花",而是到矛盾最深处 "拔钉子";改革创新不是"写方案", 而是敢用"小切口"撬动"大场景" 没有"时时放心不下"的紧迫感,再美 的蓝图也只能挂在墙上。

论坛结束不是句号,而是发令枪。 镇街干部们把"三问"答案揣进口袋, 更要把"三干"行动写在大地:带着问 题回、奔着难题去、盯着实效干,把每 一次"临门一脚"射成"得分球"!

🗾 彭城新语

(上接 01 版)

8月末,全市再贷款再贴现余额 74.64 亿元, 同比增长 18.5%。依托 "徐创通""徐绿通""徐惠通"等五 款属地化产品,1至8月累计投放央 行资金 71.23 亿元, 其中 17.89 亿元 支持科技型企业 482 家次,14.12 亿 元投向绿色低碳领域,35.35亿元下 沉普惠小微。

某光伏组件企业通过"徐绿通"获 得 2000 万元票据再贴现,财务总监算 了一笔账:"利率下浮 120 个基点,一 年节省财务费用近80万元。"

150 款"徐州贷"量身定制

聚焦"科技、绿色、普惠、养老、数 字"五篇大文章,全市银行机构创新推 出 150 余款专属信贷产品,发放贷款突 破800亿元。

——科技金融:中行"徐科中银 贷"、工行"专精特新贷"、南银"鑫 e 科企"等产品,为科技型中小企业提供 最高 1000 万元信用额度,平均审批时 间压缩至3个工作日。

---绿色金融:江苏银行"绿色工 厂贷"将企业 ESG 评级与利率挂钩, 最高可下浮 80BP; 沛县农商行"绿能 贷"支持屋顶光伏、节能改造,利率低 于同类贷款1个百分点。

——普惠金融: 农行 "徐农信保

贷"、邮储"工惠贷"实现"见贷即保、 即审即贷",累计支持小微、个体工商 户超1万户。

---养老金融:交行上线养老机构 预收费存管系统,保障老人"钱袋 子";浙商银行"医保通"供应链产品, 帮助医疗上游企业盘活应收账款。

——数字金融:邳州农商行"仓单 质押贷"利用物联网实时监测大蒜库 存,线上5分钟完成质押,线下2小时 放款,已投放2.3亿元。

政银企同频共振

徐州建立"线上+线下+直接融 资"立体对接网络,工信、金融、工商联 按季度向银行推送融资需求清单,合 作银行安排 1100 亿元专项信贷。

截至8月末,已为90家名单内企 业新增授信 25.87 亿元。全市上市、新 三板挂牌、辅导备案企业中,民营企业 占比分别达 75%、88%、88%,金融"活 水"正加速流向产业链最前沿。

"下一步,我们将围绕'增量、扩 面、降价、提质'目标,持续完善敢贷愿 贷能贷会贷长效机制,推动更多金融 资源投向民营经济。"人民银行徐州市 分行负责人表示,徐州金融业将携手 广大民营企业,共筑高质量发展"强引 擎",为"强富美高"新徐州建设注入 澎湃动能。

省瞪羚企业评估结果发布 江苏淮海科技城3家企业上榜

一版责任编辑:罗晓辉 美编:张昊 校对:伊韦

本报讯(记者 王正喜)近日,江苏 省新质生产力促进中心正式发布 2025 年江苏瞪羚企业评估结果,徐州主城 区共有江苏费尔曼、灵匠科技、天一物 料3家企业上榜,全部集聚于江苏淮 海科技城,彰显了科技城在培育高成 长性科技企业方面的核心载体作用。

江苏省瞪羚企业是江苏省内被

认定为具有高成长性、创新能力强、 发展潜力大的高科技企业。是新质 生产力的典型代表,对推动区域高 质量发展具有重要意义。此次入选 的企业分别聚焦火灾科学及阻燃测 试仪器研发、物料输送系统设备研 发、全球互联网接入和数据收集服 务等专业细分领域。

