

“以档读城”与时代同行

——徐州这场档案展让沉睡记忆“开口说话”

本报记者 张瑾

2026年6月9日是第19个国际档案日，今年的主题为“档案与时代同行”。如何同行？徐州市档案馆的答案是：让档案走出库房、走进心房，实现馆内与馆外联动、线上与线下互补、阅读与行走结合，以档读城。

6月9日下午，徐州市档案馆一楼，“以档读城——《档案中的徐州》”历史文化展现现场气氛热烈。江苏建筑职业技术大学的师生以展厅为课堂，开展了一堂别开生面的“情景党课”。4位由大学生扮演的不同时代人物，从泛黄的档案中“走出”，与观众深情对话：

身着宋代服饰的“苏轼”立于展厅一角，将北宋熙宁十年（1077年）抗洪保城的故事娓娓道来；铁路工人代表“姚佐唐”站在陇海铁路“八号门”的历史照片前，让1921年那场震惊中外的工人斗争重新发出呐喊；一袭长袍的“吴亚鲁”立于讲台场景中，追忆1923年他在徐州播下第一颗革命火种的信仰之光；扮演彭城七里建设者的代表，动情地描绘着今天这条让老人暖心、孩子欢笑七里长街。

《档案中的徐州》历史文化展自去年开始筹备，由徐州市档案馆汇聚全市档案资源倾力打造。展览以“徐州之源”“王朝遗韵”“近代风云”“红色淮海”“文脉赓续”五大篇章为骨

架，通过公文、碑刻、契约、照片、实物、地图、手稿、影像等，全面展现徐州城市发展史。展览作为常规展览在市档案馆一楼长期展出。

“徐州之源”展区从“彭”“徐”“奎”“楚”“汉”等文字切入，结合彭祖开国、禹分九州、汴泗交汇、黄河改道等关键节点，系统呈现徐州“楚韵汉风、南秀北雄”的城市特质。“王朝遗韵”展区以乡贤名宦、官契民约、科举档案、圣旨文书为主体，勾勒古代徐州的社会治理与民间生活图景。“近代风云”和“红色淮海”两大篇章中，黄邱山套抗日根据地的弹壳、李云鹏烈士的家书等一件件实物与文献，彰显徐州从革命火种到解放新生的艰辛历程。展厅最后设置的“彭城七里”板块，展出彭城七里地图、文创、丛书等，由徐州书画家刘永钧创作的2米宽、8米长的《1949·徐州城》，吸引了众多观众驻足。

当天下午，先后有3批集体参观者来到市档案馆“读城”。“档案不仅仅是发黄的纸页和尘封的照片，更记录着一个时代又一个时代的人，他们如何选择了责任，又怎样扛起了担当。”徐州市档案馆相关负责人表示，未来将继续探索档案活化的新路径，让档案不仅记录历史，更参与当代、启迪未来。



“以档读城——《档案中的徐州》”历史文化展现现场。 本报记者 张瑾 摄

在档案中触摸红色记忆

国际档案日邳州市档案馆开展研学活动

注档案工作，以海报、宣传栏、显示屏、公众号、文创、培训会等形式积极参与档案宣传，用档案教育和社会实践相结合的方式营造宣传氛围。同时，档案馆还利用“红色百年”主题展馆推出系列主题宣传活动，将“思政小课堂”和“社会大课堂”相融合，让广大中小學生重温历史、了解档案，充分发挥档案宣传和社会教育功能，为馆校融学思政一体化作出档案贡献。

“跟着档案去研学”活动中，英华

路实验学校的同学们聆听档案背后的故事，通过一幅幅珍贵的馆藏照片，了解本土红色革命文化。

“展馆里的图文和实物，生动讲述了过往的奋斗历程，让我印象很深。”英华路实验学校学生田馨说，“能够在参加入团仪式前参观红色展馆，我觉得非常有意義，我会牢记今天的经历，严格要求自己。”和田馨一起参观的同学，也纷纷讨论起展馆内的历史人物和珍贵资料，同学们还争相请老师为自己和雕塑合影留念。

展馆内，档案馆工作人员向师生们宣传档案法实施条例相关内容，耐心解答“档案怎么查、去哪儿查”等实际问题，并分发《网上查档指南》《红色记忆》等资料和读物，现场气氛热烈。

这场理论与实践相结合、档案史料与教材相印证的研学之旅，不仅让少年们在精神上接受了一次洗礼，更在他们心中播下了爱国、强国、报国的种子。

如今，企业7栋厂房全部投入使用，110台设备全速运转，产品订单充足，发展势头良好。

以商招商形成“磁力场”

依托旭弘电气的龙头带动作用，梁集镇深耕以商招商、链式招商，持续完善电机配套产业生态，推动产业集群提质扩容。

（上接01版）3月10日，徐州经开区产业专项基金——徐州中平投资新高端转型新兴产业股权投资基金完成工商登记，规模15亿元。

该基金由国盛集团联合徐州经开区、中平资本共同设立，重点聚焦智能制造、集成电路及ICT、新能源、新材料、生物医药及大健康等领域。至此，徐州已形成覆盖市本级、功能区、主城区的全域基金网络，资本服务产业的空间布局更趋完善。

数据亮眼，资本撬动效应显著放大

基金运作的成效，最终要落到数据上。

截至2026年4月底，国盛集团旗下徐州市产业发展基金管理有限公司累计签约产业专项基金、子基金82只，总规模680.97亿元；实缴到位422.35亿元，母基金实际出资70.13亿元，资金放大6倍；累计投资项目348个、金额321.54亿元。直接投资本市项目74个，投资金额187.62亿元，其中28个专精特新企业、38个高新技术企业、7个独角兽企业、4个瞪羚企业、3个单项冠军企业。

省战新基金的落地更是跑出“徐州速度”。

江苏徐州智能制造产业专项母基金、江苏徐州新兴产业专项母基金合计规模60亿元，居苏北第一。徐州子基金设立数、直投项目过会数均居全省第四、苏北第一。目前已有6个项目通过省高投集团投资决策，绿控传动、鲁仪仪器、威拉里等一批优质企业获得资本加持。

在项目培育端，成果同样丰硕。2025年，所投项目中2家企业成功上市，3家IPO申报受理，4家企业获评专精特新“小巨人”。

从资金注入到资源对接，从战略规划到管理提升，产业基金已从单一

的资金提供者转型为全生命周期的产业赋能者。

模式创新，“基金+招商+产业”联动破题

国盛集团在实践中探索出“基金+招商+产业”创新模式，深度联动各板块，从项目落地、专业赋能、资本汇聚多维发力。

主城区基金仅用66天实现首投，目前已决策7个项目1.16亿元，完成3个项目交割5000万元，实现云龙、泉山、鼓楼三区全覆盖，成功破解都市型产业招商难题。

这一创新模式的核心在于“政企协同、各司其职”。地方政府负责划定产业发展方向、出台配套支持政策、搭建产业平台；专业投资机构发挥资本优势，产业资源和管理能力，推动基金高效运作。盛世国金、善达投资等一批知名基金管理机构相继落地运营，构建起“本地落地+外部合作”的专业化管理体系。

在资金招引层面，国盛集团积极协同各级招商部门，加大与头部投资机构、银行、券商的合作力度。仅省战新基金一项，就带动直接股权投资25.21亿元，为产业发展注入强劲资本动能。

下一步，徐州产业基金将继续坚守服务实体经济的初心，深化政企协同合作，优化基金运作模式。一方面，聚焦“535”现代化产业体系，加快布局人工智能、低空经济、生物制造等产业新赛道；另一方面，完善投后管理体系，提升产业服务能力，推动更多被投企业走向资本市场。

同时，持续放大省战新基金杠杆效应，争取更多国家级、省级资源落地徐州。以产业基金为引擎，汇聚资本、技术、人才等优质要素，在培育新质生产力、推动高质量发展的征程上，书写政企协同、产融共生的时代答卷。

这里招商有“乘法效应”

——睢宁县梁集镇优化营商环境推动高质量发展

本报记者 武佩剑 通讯员 陈文凯 田慧慧

6月5日，走进位于睢宁县梁集镇的江苏旭弘电气科技有限公司（以下简称“旭弘电气”），宽敞明亮的车间内，定转子铁芯生产线正有序运转，一件件泛着金属光泽的产品接线下线。

这家由返乡企业家打造的空调定转子生产企业，从落地到投产再到升级，只用了不到两年时间。以旭弘电气为“磁极”，梁集镇两年间已吸引4家上下游企业跟进落户，形成了“1+N”的产业链乘法效应。

“一企一策”打通堵点

“一直有回家乡投资的想法，是梁集镇政府的诚意彻底打消了我的顾虑。”旭弘电气董事长刘跃长期在外创业，回乡投资的念头由来已久。

2023年初，梁集镇政府获悉刘跃返乡投资布局的意向，第一时间根据其需求推介了距高速公路出入口仅数分钟车程的优质地块。便捷的交通、完善的配套，让刘跃眼前一亮。2023年8月，旭弘电气正式落户梁集镇。

项目落地后，梁集镇随即启动全流程服务。针对企业在供水、供电、道路、融资等方面的堵点，推出“一企一策”专属方案，逐项攻坚克难。梁集镇招商和项目服务办全程代办企业双路供水报批手续，协同供电部门优化厂区供电线路，并结合企业大件货运频繁的需求，新建厂区北门的连通道路。临近投产，企业流动资金一度吃紧，镇政府牵线对接江苏韵邦实业有限公司，落实3000万元供应链融资，有效化解资金难题。同时，在县重大办、住建局等部门支持下，快速完成了厂房不动产权证的办理，为后续融资和投产赢得了宝贵窗口期。

“政府事事想在前、服务冲在前，让我们无须分心，专心生产经营。”公司总经理李福长说。

如今，企业7栋厂房全部投入使用，110台设备全速运转，产品订单充足，发展势头良好。

以商招商形成“磁力场”

依托旭弘电气的龙头带动作用，梁集镇深耕以商招商、链式招商，持续完善电机配套产业生态，推动产业集群提质扩容。

产业基金激活区域发展新动能

（上接01版）

3月10日，徐州经开区产业专项基金——徐州中平投资新高端转型新兴产业股权投资基金完成工商登记，规模15亿元。

该基金由国盛集团联合徐州经开区、中平资本共同设立，重点聚焦智能制造、集成电路及ICT、新能源、新材料、生物医药及大健康等领域。至此，徐州已形成覆盖市本级、功能区、主城区的全域基金网络，资本服务产业的空间布局更趋完善。

数据亮眼，资本撬动效应显著放大

基金运作的成效，最终要落到数据上。

截至2026年4月底，国盛集团旗下徐州市产业发展基金管理有限公司累计签约产业专项基金、子基金82只，总规模680.97亿元；实缴到位422.35亿元，母基金实际出资70.13亿元，资金放大6倍；累计投资项目348个、金额321.54亿元。直接投资本市项目74个，投资金额187.62亿元，其中28个专精特新企业、38个高新技术企业、7个独角兽企业、4个瞪羚企业、3个单项冠军企业。

省战新基金的落地更是跑出“徐州速度”。

江苏徐州智能制造产业专项母基金、江苏徐州新兴产业专项母基金合计规模60亿元，居苏北第一。徐州子基金设立数、直投项目过会数均居全省第四、苏北第一。目前已有6个项目通过省高投集团投资决策，绿控传动、鲁仪仪器、威拉里等一批优质企业获得资本加持。

在项目培育端，成果同样丰硕。2025年，所投项目中2家企业成功上市，3家IPO申报受理，4家企业获评专精特新“小巨人”。

从资金注入到资源对接，从战略规划到管理提升，产业基金已从单一

上游配套持续完善。由苏州御龙精密科技投资3000万元设立的江苏创基精密科技有限公司，其年产4500套精密冲压模具项目已顺利投产；合肥屹松塑业投资5000万元的改性塑料母粒项目预计7月初投产，进一步补齐上游原材料供应短板。

“早年便和旭弘电气有合作，加之梁集镇政府贴心的服务、良好优质的营商环境，让我们最终确定在此发展。”江苏创基精密科技有限公司负责人谭桩运表示，作为旭弘电气的配套厂商，就地布局能有效压缩物流成本，提升上下游协同生产的综合效益。

下游产业链条不断延伸。合肥晋丰电机投资5000万元、年产200万套微型电机项目厂房装修完成，正加快企业入驻投产。今年5月，经旭弘电气引荐落户的徐州源之弘包装科技完成工商注册，正进行设备安装。

从单一零部件生产到全链条业态集聚，梁集镇电机及家电配套产业竞争力持续增强。

帮办代办厚植营商沃土

产业集聚的背后，是优质营商环境的硬核支撑。梁集镇推行全流程帮办代办机制，组建专项服务专班，清单化、常态化推进项目服务，保障项目引得来、留得住、发展好。

“招服办全体工作人员常态化开展现场办公，全程服务企业项目建设和发展需求。”梁集镇招商和项目服务办工作人员吴超逸表示。

梁集镇精准落实用工对接、政企走访等服务，多渠道匹配企业用工需求，建立企业诉求台账，实行分级闭环处置，专人协助企业申报各类惠企资金，打通政策落地“最后一公里”。

“政府考虑得很周到。我们在这里发展，心里踏实、干劲也足。”李福长感慨道。

“营商环境就是生产力，更是竞争力。”睢宁县梁集镇人大主席凌东国表示，梁集镇始终把优化营商环境作为推动高质量发展的“一号工程”。下一步，将持续依托龙头企业强链、补链、延链，深化“一企一策”精准服务，让企业在梁集投资放心、创业安心、发展顺心。

■云龙·青年创业故事

“全场景营销+跨境出海”双赛道发力

本报记者 宋新 马思为

从校园追梦启航到白手起家深耕实业，“95后”青年创业者魏涛扎根云龙，一步步闯出了属于自己的特色创业赛道。

立足全场景营销，他创办的徐州晴瑶信息科技有限公司拥有超过300个网络营销渠道，并与600余所高校、200余座商业综合体建立了紧密的合作关系；布局跨境出海，魏涛深挖徐州本土资源，将本地玻璃制品、小五金等特色好物销往海外，以实干担当书写新时代青年的创业答卷。

扎根校园 积攒创业原始势能

回想大学创业起步的时光，魏涛坦言，自己最大的优势便是敢闯敢试、善于捕捉机会。2015年，19岁的魏涛从徐州农村考入大学。他敏锐发现校园流量的巨大价值与市场潜力，从联通校园卡推广、校园活动承办做起，深耕校园业务。“当时矿大、师大、徐医，所有徐州高校，我都跑遍了。”魏涛说道。不同于普通学生兼职赚零花钱，他用心钻研活动策划、用户拉新、团队管理逻辑，拉起一支30多人的校园团队，吸纳各校学生骨干加入，规范化运营校园推广业务。正是这段经历，让他吃透校园营销的玩法，结识一批靠谱伙伴，积累了行业人脉。“大学不仅是读书求知的殿堂，更是年轻人大胆试错、积累资源、沉淀能力的最佳平台。”在校期间的持续深耕，让魏涛练就精准的市场判断力和高效的资源整合能力。毕业之后，凭借亮眼的校园运营成绩，他顺利入职一家专业公司，负责江苏部分区域校园整体业务运营。

“在大公司历练的两年，让我看懂了行业全貌，也坚定了自己创业的想法。”两年的职场历练，让魏涛的视野从

徐州本地拓展至江苏全域，熟悉了行业规则，运营逻辑与商业底层逻辑，为后续独立创业筑牢了坚实的基础。

深耕市场 做实全场景营销布局

2020年5月，积累了充足经验和人脉的魏涛选择辞职，同年8月正式创办徐州晴瑶信息科技有限公司。说起初创时期的艰难，魏涛记忆犹新：“最开始我们只有5个人，办公室很小，资金少、客户少，压力特别大。”

“市场越难，越要主动找风口、找出路。”魏涛捕捉到社区线上消费崛起的机遇，全力攻坚“美团优选众包拉新”业务。

团队扎根各个社区驿站，不怕碰壁、主动出击，耐心引导用户体验下单，靠着真诚服务慢慢积累口碑，一步步拿下整个江苏区域的市场。

“这一单业务，帮我们赚到了创业第一桶金，真正让公司活了下来、站稳了脚跟。”魏涛表示，凭借这项业务，公司积累了海量社区用户资源，打磨出成熟的线下运营体系。渡过初创难关后，魏涛顺势搭建起“线上精准投流+线下全域落地”的全场景营销体系，把公司主业彻底做稳、做扎实。

谈及公司的营销优势，魏涛很有底气：“很多商家自己投流，花钱多、不精准、转化差，我们做的就是帮他们省钱、精准获客、提升销量。”作为各个大平台的合作方，徐州晴瑶信息科技有限公司拥有超过300个网络营销渠道，可依托专业数据分析，实现低成本、高转化的精准投流。

线下，公司与600余所高校、200余座商业综合体建立了紧密的合作关系，长期与徐州乐园、欧乐堡、苏宁等本地知名商业体深度合作。“我们不只是简单

摆摊地推，而是给客户做一套完整的策划方案，有互动、有打卡、有曝光、有拉新，全程落地。”同时，团队坚持商业与公益并行，常态化开展高校公益主题捐书、物资捐赠等活动，助力困境学子成长。“做生意要盈利，也要有温度、有担当。”魏涛说道。目前，全场景营销业务年营收稳定在数百万元，成为公司稳健发展的核心基本盘。

企业的稳步成长，离不开团队的实干深耕，更离不开属地营商环境的沃土滋养。

“在企业攻坚克难、稳步发展的关键阶段，是云龙区的精准帮扶与暖心政策，为我们保驾护航。”魏涛坦言，依托辖区暖心扶持政策，公司顺利享受房租减免、社保补贴、创业绩效奖励等多项惠企红利，切实缓解初创资金压力。

云龙区人社局等职能部门全程跟踪服务、悉心指导，助力企业踊跃参与各级创新创业赛事。公司先后斩获“创青春”中国青年创新创业大赛（数字经济专项）成长组铜奖、2024年“创响彭城”创业大赛社会组三等奖等荣誉。尤为值得一提的是，其创业项目被江苏省人社厅认定为“江苏省大学生优秀创业项目”，为企业的发展奠定了坚实的品牌基础。

踏浪远行 紧抓跨境出海机遇

深耕营销行业4年，面对行业竞争白热化的现状，魏涛再次展现了青年创业者的魄力，果断选择战略转型。“跨境出海是大趋势，空间更大、机会更多。”2025年，他正式布局跨境电商赛道，形成“全场景营销+跨境出海”双主业并行的全新格局，为企业打开第二赛道。

“徐州的玻璃、小五金、宠物用品、