

坚持内涵式发展 加快建设现代化人民城市

沈峻峰专题调研城市更新和精细化管理工作

本报讯（记者 徐梦婷）7月15日，市长沈峻峰专题调研城市更新和精细化管理工作，强调要深入学习贯彻习近平总书记关于城市工作的重要论述，认真落实中央和省委城市工作会议精神，按照市委城市工作会议部署要求，全面践行人民城市理念，坚持城市内涵式发展，深入实施城市精细化管理三年行动，加快建设创新、宜居、美丽、韧性、文明、智慧的现代化人民城市。市领导罗德清、林斌参加活动。

市级机关庭院“破墙透绿”改造项目（试点）计划打造面向市民的开敞、无障碍公共活动空间。沈峻峰现场了解“破墙透绿”工程设计方案和进展情况，

强调要不断优化道路景观，完善配套设施，加快推进绿色空间的开放共享，让市民更好共享“绿色福利”。

九里山北片区交通优势明显，生态、文旅资源丰富。沈峻峰先后深入云创科技园、“小桂林”地块等处，实地了解片区城市更新项目推进情况，要求强化系统思维，扎实推进“山水城文”一体化治理，持续完善城市功能、升级配套服务，进一步改善人居环境品质。

来到位于鼓楼区铜沛街道的永乾电力院内，沈峻峰详细询问违法建设快速拆除推进成效，了解全市在建违法建设快速处置工作机制落实情况，强调要保持违建整治高压态势，强化源头管控，加

密巡查频次，加强普法宣传，健全长效机制，严防严控新增违建，努力消除公共安全隐患，筑牢城市安全防线。

在创意68街区，沈峻峰实地察看街区更新改造进展，认真听取老旧小区盘活利用方案汇报，要求在保留街区风貌肌理的同时，借鉴先进经验，强化要素赋能，因地制宜引入新业态、新资源，让老旧小区在城市更新中焕发新活力。

走进井涯背街小巷，沈峻峰边走边看，了解背街小巷精细化管理情况，强调要立足街巷功能定位和特点，坚持问题导向、民生导向，进一步规范街巷秩序、改善市容环境、优化

服务功能，不断提升群众宜居度和满意度。

沈峻峰在调研中强调，城市是人民的城市，要更加注重以人为本，树立和践行正确政绩观，坚持规划引领，统筹城市生产、生活、生态空间布局，有序推进老旧小区和街区改造，加强历史文化遗产保护传承，精心塑造彰显地方特色的城市空间形态。转变城市工作重心，更加注重治理投入，下足“绣花”功夫，强化科技赋能，突出共建共治共享，不断提升城市管理精细化能力和水平，更好满足群众对高品质生活的需求，加快建设现代化区域中心城市。

■徐州新实践 乡村振兴·一线看亮点

青春何为的助农答卷

本报记者 胡明慧 通讯员 王兆廷

七月，铜山区房村镇的梨园，正迎来一年中最丰盈的时刻。

翠绿的苏翠梨密密匝匝地缀满枝头，阳光从叶隙间漏下，落在果皮上，泛着清润的光。风过处，梨香四溢，沉甸甸的枝丫微微颤动，像是在无声地诉说着一场丰收的喜悦。7月14日，梨园里除了忙着采摘的农户，还多了一群年轻的身影——江苏师范大学生命科学学院“乡韵青播”服务队的大学生，他们把直播间搬进田间地头，用一方小小的屏幕，连接起梨园与远方。

“包甜包脆包好吃，这样的房村苏翠梨，你确定不尝尝吗？”上午11点，直播准时开启，镜头扫过满园青绿，主播邓羽拿起一个刚摘下的梨子，咬了一口，清脆的声音隔着屏幕都能听见。汁水在齿间迸开的瞬间，直播间评论区热闹起来。没有精致的演播室，没有设区的台本，有的只是脚下的泥土、头顶的烈日，以及一颗颗真诚推介的心。



“乡韵青播”服务队的大学生，正在梨园直播。 通讯员 王兆廷 摄

实时直播分拣、装箱、封装的每一道工序。镜头里，工人们手法娴熟，将一个个大小均匀、品相完好的梨子轻轻放入定制包装盒，胶带封口、贴单出货，整个过程一目了然。“现摘现发、新鲜直达”的承诺，在镜头前变得实实在在。

整场直播，学生们分工明确——有人负责讲解，有人实时回复网友提问，整个流程配合默契。真诚接地气的语言、看得见的新鲜品质、实惠的价格，再加上主播们不时冒出的幽默互动，让网友们的购买热情被快速点燃。评论区里，订单接龙般涌现，“已下单，等着吃”“支持大学生助农”“看得见的真实，买得放心”……数据不断跳动，点赞量持续攀升，一上午的时间，苏翠梨销售超过1万斤。

“第一次参与助农直播，看着网友们纷纷下单支持家乡的农产品，我心里特别激动。”邓羽在直播结束后感慨地说，“那一刻我真切体会到，作为当代大学生，‘知农爱农、强农兴农’不只是一句口号，它可以是每一次真诚的讲解、每一单卖出的梨子。”他的话道出了这群年轻人走进乡村的初心。

事实上，这场直播并非一次偶然的尝试。早在2023年，这支团队就曾在安徽省砀山县开展梨产业助农实践，积累了产业调研、电商宣传等丰富经验。今年，在铜山区文明办的支持与指导下，房村镇精准对接江苏师范大学生命科学学院2026年暑期“三下乡”社会实践团队。大学生们将以往的助农经验与房村苏翠梨的特性相结合，针对线上消费群体的需求，量身打造了个性化的直播销售方案。经验加创意，让这场直播不仅卖出了实实在在的销量，也摸索出了一套可复制、可推广的助农模式。

而团队的愿景不止于此。他们计划以房村镇为起点，逐步将当地深藏田间、质优味美的特色农产品悉数搬上云端舞台，打造常态化、接地气、有温度的助农直播新模式，让更多农户享受到数字经济带来的发展红利。直播间里跳动的订单数据，不只是销量的体现，更是一种信号——乡村的好物，正在被看见；青年的力量，正在被需要。

“政府牵线、高校参与、农业受益，在这样的融合模式下，学生们把课堂所学的专业知识转化成实实在在的助农成效，用屏幕连接起田间地头与线上市场。”房村镇宣传委员钱雨说，“一条锻炼青年、赋能农业、助力乡村的数字助农新路径，正在逐渐清晰。”

这个夏天，一群年轻人站在梨树下，手握话筒，面对镜头，把房村镇的甘甜蜜实送进千家万户。而他们收获的，不只是直播数据的增长，更是对土地的理解、对农人的共情，以及对“青春何为”这个问题的生动回答。

充实响应迅速的后备力量

我市启动防汛救灾储备青年志愿者招募

本报讯（记者 刘俊豪）记者从团市委获悉，即日起，团市委联合市青年志愿者协会启动防汛救灾储备青年志愿者招募工作，诚邀更多青年加入防汛储备志愿队伍，共同筑牢城市安全防线。

当前我市仍处于主汛期，短时强降雨、雷暴大风等极端天气易多发，防汛防灾工作丝毫不能松懈。立足长效防灾减灾需求，团市委联合市青年志愿者协会发起本次招募，旨在组建一支可快速集结、有序参与的青年志愿储备队伍，共同守护安全。

本次招募的志愿者年龄需在18至45周岁，能够胜任相关志愿服务工作；思想政治坚定，热心公益事业，组织纪律性强，服从统一指挥和管理；身体健康，无重大疾病史，近14天内无发热、咳嗽等不适症状。作为储备志愿者，需全程保持通信畅通，接到紧急集结通知后，能够在规定时间内到达指定地点报到。

志愿者岗位将按照就近就近便原则统筹调配，具体服务时间、服务内容将根据防汛工作实际需求进行统筹安排。日常

可参与防灾减灾知识宣传、汛期安全隐患排查等常态化志愿工作。遇突发汛情时，将投入道路清障、路面积水清扫、环境消杀、灾后市容恢复等志愿服务工作，协助开展救灾物资接收、搬运、分发等保障任务。服务保障方面，服务期间，主办方将为志愿者提供必要的岗前培训及防护物资保障，并根据实际参与服务情况，为志愿者出具志愿服务证明。

据了解，本次招募为应急储备招募，有意者请联系团市委社联部报名，报名成功人员将统一纳入全市防汛救灾青年志愿者储备库。将根据防汛应急工作实际需求，点对点通知储备人员上岗，统筹安排至就近服务岗位，不强制上岗。团市委相关负责人表示，期待更多有爱心、有担当的青年加入应急储备队伍，用青春力量守护美丽家园。

近五千亿资金精准滴灌小微企业

派驻“金融村官” 助力乡村共富

鹿楼镇是沛县金蝉养殖核心区域，金蝉养殖周期长达三年，种养大户普遍面临长期资金占用难题。沛县农商银行鹭楼支行信贷主管、“金融村官”李冰扎根何庄村三年，常年穿梭田间地头，为基地量身打造长效授信方案，授信额度从最初100万元逐年提升至200万元，配套三年期线上循环授信产品，线上随用随贷，省去反复续贷流程，稳稳托举当地特色产业富民产业，带动周边农户稳定增收。

当前，我市持续深化“金融村官”基层服务机制，落实江苏省金融监管局“三基协同”工作要求，联合市委组织部、市农业农村局出台专项工作方案，发动全辖银行保险机构全面参与派驻工作。全市第

三批共派驻金融村官864名，同比提升30.51%，覆盖全市1026个行政村，同比增加10.09%，实现低收入村、较低收入村全覆盖。当地创新建立“1名专职管理员+N名金融村官+X名金融明白人”基层服务体系，同步开展岗前业务培训、常态化履职督导，规范金融村官服务流程，打通农村金融服务“最后一公里”。

统筹精准施策 筑牢服务支撑

各类特色金融服务落地见效，离不开完善的监管统筹机制。上半年，徐州金融监管分局搭建政策传导、企业对接、跟踪督导全闭环体系，引导金融机构常态化走访经营主体、举办专场融资对接，建立需求台账分类施策：为科创企业配套信贷保险双重保障，加码制造业、民企中

长期贷款，依托金融村官定制循环授信服务模式，同时丰富消费金融场景，依托数字服务持续降低融资成本。

一组信贷投放数据直观展现金融服务实体经济扎实成效：截至6月末，小微企业贷款4948.91亿元，较年初增长13.49%；普惠型小微企业贷款2430.87亿元，增长8.02%；制造业贷款2173.85亿元，增长8.92%；民营企业贷款3415.20亿元，增长4.90%，重点实体经济领域信贷规模持续稳步扩容。

金融兴则产业旺，产业旺则城市强。上半年徐州金融业多点发力，全方位浇灌实体经济。下一步，全市金融系统将立足区域中心城市定位，紧扣“535”现代化产业体系建设，深耕消费、产业、乡村普惠金融，持续强化科创、乡村振兴、绿色发展金融支撑，以高质量金融服务护航区域经济向好发展。

本报讯（记者 孙世燊 彭家一）近日，徐州市民的手机里多了一个“绿色账本”。“碳惠彭城”小程序上线试运行，绿色出行、线上缴费、电子购票等日常行为，都会被逐一记录为碳减排量，累积成可兑换权益的碳积分。

市民王艺杰是平台的首批体验用户，“自从用上这个平台，出门下意识就会优先选公交、地铁。”王艺杰说，“点开小程序，绿色出行、线上缴费、电子购票等多种低碳行为均可折算为碳积分用于兑换礼品，太惊喜了。”

作为徐州市官方碳普惠平台，“碳惠彭城”小程序由徐州国投集团旗下江苏彭城碳资产运营有限公司主导开发，以数字化手段将抽象的碳减排量转化为可价值化的个人积分，打通公众低碳行为与政策激励、市场资源的价值转化通道。

“减碳并不只是企业的责任，更需要全民来参与。”江苏彭城碳资产运营有限公司副总经理王玉表示，碳排放对普通人来说并不陌生，它藏在每天通勤的路上，藏在空调的开关之间，藏在垃圾分类的选择里。只是过去，这些行为没有被量化、没有被看见，“碳惠彭城”则把这些减碳行为记录下来，变成实实在在的价值。

据了解，该小程序现已面向全市的公共机构和单位开展定向公测，“今年，预计实现10万注册用户，累积减排1000吨。到‘十五五’末，我们目标覆盖全市百万用户，让大部分市民和小微企业都加入进来。”王玉说。

目前，“碳惠彭城”小程序针对小微企业打造专属碳资信评价体系，经营模式低碳、减排成效显著的经营主体，可享受授信额度提升、贷款利率下调等差异化金融服务；针对市民个人，未来还将推出碳积分兑换房贷贴息、绿色消费信贷优惠等创新产品，让“低碳信用”真正转化为可感知的真金白银。

“也许在不久的将来，个人碳账户会像银行账户一样普及，大家买电器也不再只看能效，更看‘碳效’；出行选择也不再只是比时间快慢，而是比碳排放的多少。”王玉展望道。

放大国际市场差异化竞争力

——中建材徐州公司转型突围走出增长新曲线

本报记者 朱二俊 实习生 任浩

坐标哈萨克斯坦的一座水泥工厂里，成堆烧得通红的水泥熟料顺着生产线缓缓移动，而支撑整条产线高效运转的背后，是一套自动化设备篦冷机——它将水泥熟料温度控制65℃以下，余热回收最高效率达78%，每吨熟料耗电控制在5.5千瓦时以内。

这套篦冷机设备，产自徐州经开区企业中建材（徐州）重型机械有限公司（以下简称“中建材徐州公司”）。

这家公司专注从事水泥生产线热工装备研发设计、制造与安装企业，国内市场占有率达70%。如今却主动调整发展重心，向外突围，大步开拓海外市场，今年1—6月营收同比增长超10%，走出了一条转型增长新路。

一条水泥生产线，需要升温煅烧后急冷保障成品品质。“它就是接住窑里烧红的水泥熟料，一边吹风快速降温保证水泥质量，一边把热气回收回烧窑省煤，顺带把熟料运走。”中建材徐州公司总工程师马孝直介绍，篦冷机是整条水泥生产线不可或缺的关键设备。

从2008年首台篦冷机下线至今，中建材徐州公司持续迭代升级核心设备，多项节能、余热回收核心性能指标超过国际老牌厂商。副总经理李宾介绍，目前企业手握61项有效专利，主导参与编制6项行业标准，牢牢守住技术“护城河”。

厂区货运车辆整装待发，一批批篦冷机设备即将发往哈萨克斯坦、越南等海外市场。

“国内存量市场以设备改造升级为主，新增市场空间十分有限，海外市场是我们现阶段核心增长引擎。”马孝直坦言，面对本土篦冷机市场趋于饱和的现状，企业果断调整发展重心，全力布局海外市场。

印度、中东、非洲是中建材徐州公

司三大核心海外阵地，目前核心产品篦冷机出口量占该品类总业务60%—70%，企业整体业务出口占比超四成。

在国际市场同台竞技，中建材徐州公司打造出四重无可替代的差异化竞争力。

“第一重是性能，设备各项核心参数对标国际一线品牌，节能降耗表现更具优势。”李宾笑着介绍，第二重是质量，全流程厂区试验校验，工艺标准严苛，设备运行稳定、使用寿命更长，海外现场故障率大幅低于同类竞品；第三重是性价比，同等配置规格下，产品定价贴合海外各国客户预算；第四重是速度，公司建成全球专业化篦冷机专属生产基地，单月最高产能可达10台，整机最快一个月即可完工发货。

依托完备产能、快速交付、高质高性价比的综合优势，海外订单持续落地。仅上半年海外业务板块，就为企业创造近7000万元营收，海外市场已然撑起企业增长半壁江山。其中，中建材徐州公司自主研发、适配单日15000吨熟料产能的全球大型篦冷机顺利发运印度，实现国产大型热工装备出口全新突破。

单一品类业务难以抵御行业周期波动，中建材徐州公司同步布局多条产业赛道，持续培育第二增长曲线。产品端，企业自主研发高温手动阀、板式喂料机，业务边界延伸至矿山、码头物料输送领域；同步规划建设压力容器、耐热钢、不锈钢制品生产线，对冲水泥专用装备行业缩量带来的经营风险。产业协同层面，企业主动对接景安重工等徐州经开区本土企业开展配套加工，携手共建区域完整重工制造产业链。

面向中长期发展，公司明确清晰的增长目标。马孝直表示，公司力争全年营收冲刺1.7亿元，2027年冲击2亿元营收关口，2030年营收突破3亿元。

（上接 01 版）

这种“打破常规”，实则是对规则的创造性执行——在合规框架内，以企业真实需求为坐标，重新校准服务节奏。庆亚电子建设中的“难题不过夜”、手续衔接无缝衔接，同样是这套逻辑的延伸：堵点当场解，责任全闭环。

从“个案”到“常态”，是机制的持续发力。

3天办证、29天贯通，是偶然的“特事特办”，还是可复制的制度能力？

铜山的答案藏在“专班包挂、前置服务、全程帮办、难题联解”的机制里。威晟智控服务专员荆丙文，是这套体系中无数“跑办者”的缩影；而徐高新集团工程部以“小时级”排定工期、数据局全程对接立项能评环评、住建局提供消防备案全流程指导——每一个环节的顺畅，都源于职能部门的“提前介入、提前指导、提前规范”，将问题解决在萌芽，将风险化解在前期。

这正是“最优营商环境”的深层含义：不是靠人重视，而是靠一套让“重视”能够持续运转的系统。华晨新能源“五证齐发”、庆亚电子“三天起楼”、威晟智控“29天贯通”，这些案例足以印证，在铜山，项目建设快速推进不是个案，而是常态。

“目前年销售额达3亿元，二期投产后产能将数倍跃升，预计2028年销

售额突破10亿元，成长为区域电子制造标杆。”二期项目的快速推进，让庆亚电子对未来的发展信心倍增。

庆亚电子的年销售额从3亿元向10亿元迈进，威晟智控立下五年产值破10亿元的目标——这些数字，根植于铜山对企业全生命周期的呵护：从初创培育、知识产权指导，到扩建期间资质预审、风险排查前置，再到惠企政策精准推送。政府做的是修好路、配好电、连好链，让企业自己跑出加速度。

从3天拿证到29天贯通，从一片荒地到楼宇林立，从闲置厂房到产线轰鸣——铜山用一次次“政企同心”的实践，回答了一个问题：营商环境的核心竞争力，不是政策优惠的堆砌，而是政府与企业之间那种“你想到我已做到，你没想到的我已提前铺好”的默契与信任。

这份默契，让“铜山速度”从个案成为常态；这份信任，让“十五五”开局之年的每一次落地，都掷地有声。当庆亚电子的楼宇在七月阳光下封顶，当威晟智控的产线在三月春风里转动，铜山正在书写的不只是两个项目的成功故事，更是在为高质量发展积蓄着最踏实、最有力、最持久的动能。