

“八方”出海拓新路

本报记者 王莹

在江苏八方安全设备有限公司（以下简称“八方安全”）的成品仓库内，一批工业安全泄压设备正打包待发。不久后，这些设备将漂洋过海，奔赴中东油气田、东南亚化工装置、欧洲高端工厂，落地全球各地工业生产现场。

从徐州本土车间走向世界工业一线，这家根植老工业基地的制造企业，凭借自主品牌 BasCo，走出了一条扎实的出海进阶之路。

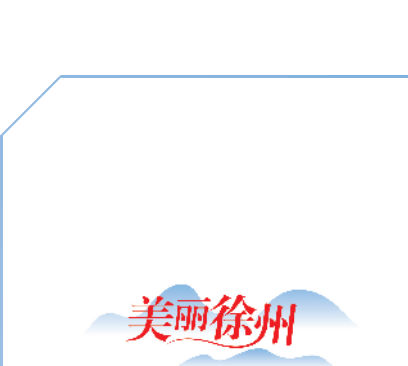
阿曼来的第一笔海外订单

如今，在阿联酋海水淡化项目、韩国除尘器泄爆项目、东南亚油气处理装置等海外项目中，都活跃着八方安全设备的身影。回望企业出海征程，2024 年落地的第一笔海外订单，意义尤为深远。

2024 年，八方安全正式布局海外市场，成功拿下首笔来自中东国家阿曼的订单。阿曼对供应商的准入审核极为严苛。“客户的审核团队在我们工厂整整驻场一周，从企业资质、生产设备、质量管理体系，到工艺细节、零部件检验、产品性能验证，逐项细致核查，连车间通风照明、物料摆放这类现场管理细节都没放过。”八方安全总经理朱永嘉回忆道。审核结束后，对方一次性提出了十余项改进建议。

八方安全没有将这份审核清单视作阻力，反而当成一次对标国际一流标准的免费“体检”。企业对照建议逐条拆解落实、闭环验证，四周后，完成全部改进项并邀请客户复验。最终顺利签约拿下这笔海外首单。

“它是一块试金石，验证了我们的产品体系、管理体系能够经受住国际顶尖标准的严苛检验，也让我们对走出国门、深耕海外市场有了底气。”朱永嘉说。



秋日的显红岛公园风光怡人。岛内草木葱茏，河水清透，碧水与蓝天白云相映，河面波光粼粼，铺展成一幅灵动的自然画卷。总面积 13200 平方米的显红岛公园，植被覆盖率达 98%。闲暇时漫步这座口袋公园，可静心休憩，感受惬意时光。

本报记者 郑思宇 摄

华灯初上，徐州龟山汉墓景区地宫褪去白日喧嚣，一众年轻人手持马灯缓步前行，细碎光束扫过千年甬道，沉浸式探寻汉代王陵的隐秘肌理。户部山、回龙窝街区内，汉风文创摊位前人头攒动，年轻打卡者络绎不绝。

今年以来，类似沉浸式汉文化场景在徐州不断涌现。越来越多年轻人告别快餐式的打卡，奔赴深厚的汉韵文脉，在与千年历史的对话中疗愈身心、找寻文化共鸣，一场以年轻人参与主体的“追古流”正在彭城大地蔓延。

沉浸式实景破圈

千年汉韵可感可触

“追古流”，是指年轻人主动探访古迹、体验汉风、消费汉文化文创的潮流。它不同于走马观花式的景点打卡，而是以深度参与和情感共鸣为核心，将传统文化体验嵌入日常消费与精神生活。

在龟山汉墓，“夜探”体验改变了传统博物馆式的参观方式。游客不再隔着玻璃观看静态展品，而是在夜色与微光中直面汉墓葬结构。最大偏差仅 5 毫米，精度达到万分之一。

“马灯照到甬道石壁时，我看到了两千年前工匠留下的凿痕。以前在外地参观过不少古墓，但从未体验过‘夜游模式’，那种感觉和隔着玻璃看展完全不一样。”前来打卡的外地游客吴浩说道，这场独特的沉浸式体验，改变了他对历史游览的固有认知。

如果说龟山汉墓主打历史探秘，徐州汉文化景区则将汉代生活百态鲜活复刻。汉代甲冑、冷兵器整齐陈列，年轻人可穿戴铠甲，沉浸式体验军旅风貌，参与投壶、轂门射戟等传统游乐项目，亲身感受

目前，企业产品已出口至欧洲、北美、南美、东南亚、中亚、中东、非洲等多个国家和地区，在全球市场搭建起稳定的销售渠道与合作伙伴体系。

海外客户只认数据和标准

首单的顺利落地并非偶然，而是企业长期对标国际标准、提前布局认证体系的必然成果。

工业安全泄压产品直接关系工业生产的安全底线，海外市场对产品的准入门槛高，认证体系复杂。自启动海外布局以来，八方安全就确立了“先认证、后销售”的出海发展思路，针对全球不同区域市场的法规准则，系统性推进各类权威资质认证申报工作。

截至目前，企业已陆续拿下欧盟 CE 认证、ATEX 防爆认证，美国 ASME、NB 认证、ISO 系列管理体系认证，欧亚经济联盟 EAC 认证，以及中国船级社等多家船级社认证，可满足欧盟 PED、ATEX 指令，美国 ASME 规范、API 标准等全球主流市场的准入要求。

针对国际市场对产品泄放精度、泄漏量、环境适应性的严苛要求，企业对产品进行多轮迭代优化，并通过极端工况加速试验，反复验证产品在复杂环境下的长期运行稳定性。

“海外客户不看宣传，只认数据和标准。”朱永嘉表示，企业坚持用试验数据说话，每一项产品性能指标都有完整的检测报告支撑，这也是企业能快速通过海外客户审核、拿下订单的核心原因。

从“卖产品”到“树品牌”

站稳海外市场之后，八方安全没有停留在“卖产品”的阶段，而是朝着自主



工人正在操作机器焊接产品。 本报记者 张衍莅 摄

品牌出海的方向持续发展。

在品牌发展路径上，八方安全始终坚持 BasCo 自主品牌发展路线，不做贴牌代工。“只有以自主品牌深耕国际市场，才能真正掌握行业市场话语权。”朱永嘉说。企业通过参加国际顶级行业展会，与国际知名油气公司、工程公司建立技术交流机制，持续提升自主品牌的专业认知度。

开拓海外市场不能一套打法走天下，八方安全精准研判不同区域市场的差异化需求，以中东市场的高标准持续打磨产品品质，依托东南亚市场的产业互补优势扩大市场份额；在欧美市场主打高端认证与精密制造优势，在新兴市场侧重性价比与快速响应服务。

企业提前完成各国市场认证与合



规文件；通过海外仓备货、本地代理协同清关，有效压降交付风险；打造复合型团队，以专业技术沟通打破地域与文化壁垒；布局海外服务网点与远程诊断系统，推动售后升级为近场服务。

徐州本地的外贸扶持政策，也为企业出海添了底气。朱永嘉介绍，境外展会补贴降低了拓市成本，中欧班列拓宽了物流通道，跨境电商综试区、出口信用保险等支持，让企业在海外获客与风险管控上更从容。

“我们将持续围绕品牌出海发力，聚焦新兴场景开发专用产品，争取深度参与更多国际、国家标准制定，推动企业从‘产品出海’向‘品牌出海’跨越。”朱永嘉表示。

“他们都太了不起了，我以后也要尽自己的能力，帮助更多的人。”近日，在听过一场特别的宣讲会后，徐州工程学院数学与统计学院大一学生袁瑞笛深受触动。

这是由我市残联举办的党旗红·春光美“闪闪发光的我们”新时代残疾人事业典型事迹巡回宣讲。该活动组织先进典型走进市级机关、中小学校和高校，通过三场宣讲，讲述自强不息、暖心助残的真实故事。

一场场宣讲，传递的不仅是感动，更是对生命价值的重新认识和对社会责任的深刻理解。

看见不一样却同样精彩的人生

视力障碍古筝演奏者白佳伟凭借坚持与热爱考入中国音乐学院，现为南京艺术学院博士研究生；轮椅击剑运动员冯彦可先后征战三届残奥会，以“我就是风暴”的宣言诠释拼搏精神；90 后“新农人”刘欢欢返乡创业，种植羊肚菌，带动农户增收、帮助残疾人就业……

宣讲台上，他们以不同方式突破局限、实现价值的故事，展现了残疾人作为社会发展参与者、建设者的力量。这些故事也启示人们：残疾人身上不只有需要被关照的一面，还有追逐梦想的勇气、创造价值的能力。

他们以实际行动证明，身体的局限不应成为人生发展的边界。

讲好这些故事，不仅是致敬奋斗，更是为了打破认知偏见，让更多人看见残疾人的能力与潜力，以平等的眼光看待差异，让尊重从情感共鸣走向价值认同。

从一份关爱到多方接力

自强奋斗的背后，还有许多人默默搭建向上的阶梯。九年来，助盲志愿者梁允和团队通过读书会、观影研学等活动陪伴视障群体；特殊教育教师张玲悉心陪伴特殊儿童成长，学生杨清媛曾在第十二届世界冬季残奥会上摘得两金一铜；基层残疾人专职委员王金星走访 900 余户残疾人家庭；宋文蛟、容妮夫妇通过数字技能培训帮助残疾人提升就业能力。

从日常陪伴到特殊教育，从基层服务到就业赋能，这些实践展现了助残事业的丰富内涵：不仅要帮助残疾人解决眼前困难，更要为他们创造参与社会、实现价值的机会。

残疾人事业离不开多方协同。政府完善保障，基层工作者回应需求，社会组织、志愿者和爱心人士积极参与，才让一时的善意转化为长久支持。

让感动走出会场，让尊重融入日常

7 月 30 日，近 300 名机关党员干部聆听先进事迹；9 月 14 日，145 名师生在徐州市振兴路小学感受榜样力量；9 月 23 日，宣讲走进徐州工程学院，350 名学子现场聆听，并以合唱《让世界充满爱》传递青春善意。

在振兴路小学，学生斯文曦担任助讲人，分享了冯彦可的奋斗故事。“以前觉得‘闪闪发光’就是站在舞台上被人鼓掌，今天才明白，跌倒了爬起来，还能帮助别人的人，就是在发光。”

对机关干部而言，这是增强为民服务意识的生动课堂；对青少年而言，这是认识生命价值、涵养社会责任的成长一课。

宣讲的意义，不止于让人感动，更在于让感动转化为理解，让理解进一步转化为行动。长期以来，我市持续推进残疾人事业发展，在完善保障政策、提升服务能力的同时，注重挖掘宣传残疾人先进典型，以榜样引领凝聚助残合力。市残联相关负责人表示，下一步，将继续讲好残疾人自强奋斗和社会各界扶残助残的故事，创新宣导形式，拓展传播渠道，推动形成理解、尊重、关心、帮助残疾人的良好社会风尚，为残疾人事业高质量发展凝聚更多力量。

微光虽小，汇聚成炬便能照亮前路。让理解成为习惯，让尊重融入日常，让帮助落到实处，才能让每一份奋斗得到支持，让每一个生命都有机会绽放光彩。

深化营商环境建设

查验“搬”进车间，急件不“卡”口岸

本报讯（记者 于闯章 通讯员 何旭 鲁康琳）近日，一辆沪 A 牌照的集装箱卡车驶入中环领先（徐州）半导体材料有限公司厂区。在南京海关所属徐州海关监管下，开箱、卸货、清点、移运等环节有序进行。卸货完毕后，海关关员随即进入无尘车间开展现场查验，仅用 1 个多小时，该批次货物便顺利通关，等待装配后投入生产。

中环领先（徐州）半导体材料有限公司是一家致力于半导体硅片研发与制造的高科技企业，也是省级专精特新中小企业，是国内半导体供应链的重要组成部分。

“这批货物是生产急需的进口半导体自动化搬运系统配件，由上海口岸入境后被布控查验。由于货物需要在百级无尘环境下拆封检验，而口岸不具备查验条件，若继续滞留口岸，不

但物流成本翻倍，还将影响生产进度。”中环领先（徐州）供应链负责人穆家敏说，徐州海关主动帮助企业对接口岸海关，协调查验场地变更，实现快速通关，保障设备及时到位。

“在了解到企业的通关需求后，我们积极分析研判风险，主动联系协调口岸海关，运用真空包装等高新技术货物布控查验模式，保障符合条件的进口货物在本地快速通关。”南京海关所属徐州海关查验科科长田永蕾说。

田永蕾表示，海关总署为支持长三角区域一体化发展出台了一系列重点举措。未来，徐州海关将在南京海关指导下，积极加强与长三角跨区域海关在进出口监管方面的协调，为区域内享惠企业提供更大通关便利，以实际行动支持长三角区域一体化发展。

读懂“心价比”

听承

回看假期账单，你的消费更有“心价比”了吗？

刚刚过去的国庆假期，“心价比”成为频频被提及的热词，也成为观察当下消费趋势的一扇窗口。买一只毛绒挂件、抽一个盲盒、玩一次拼豆，这些看似“无用”的消费，正悄然走进越来越多的日常。

越是“心价比”？简单地说，就是感受与价格的比值。消费者不再单纯为功能买单，而是为情绪、认同和意义付费。长久以来，性价比是大众消费的优先准则，消费者习惯追求“花最少的钱，获最多的实惠”。如今，越来越多人特别是年轻人，更看重精神愉悦与情绪满足，他们愿意为氛围感买单、为兴趣爱好奔赴。这样的“心价比”消费，绝非冲动之举，而是消费观念的理性升级。

从“性价比”到“心价比”，一字之变，折射的是消费逻辑的深层演进。这对供给端而言，无疑是一场新的考验。如果说“性价比”时代比拼的是成本和

效率，那么“心价比”考验的则是洞察力与共情力。产品有什么功能、能唤起什么感受、一场体验式消费能带来怎样的情绪满足？可以说，谁能精准捕捉情绪脉搏、真诚回应情感期待，谁就能在新一轮竞争中抢占先机。

追求“心价比”的现象并非偶然，但热潮之下，亦需清醒。“心价比”消费靠情绪引流，终究还是要靠品质留量。这两年，徐州“网红城市”的底色愈发厚实，从“看景”到“入戏”，从“门票经济”到“体验经济”，徐州正把情绪价值做实、在在的消费增量。要让“心价比”成为消费增长的新引擎，还需下更深的功夫。商户要打磨产品品质，城市要整合资源、串联场景，把碎片化的情绪体验升级为标准化的“特色化、沉浸式的消费体系，从靠氛围感“吸流量”到靠品质“留人心”。读懂“心价比”背后的情绪需求，深耕体验品质、构建完整生态，才能让消费增长既有热度、更有厚度。

彭城新语