2026年11月8日 星期日
责编:燕原斌 美编:张昊 校对:李希斌
徐州日报

一瓶“香”万里

本报记者 胡明慧 通讯员 孙梦梦

一个香水瓶能装下什么？在铜山区马坡镇，46岁的江苏徐州香遇良品玻璃科技有限公司（以下简称“香遇良品”）负责人杜建国给出的答案是：装得下东方山水的意境，装得下海外客商的偏好，也装得下一个农家子弟二十余年跌打滚爬后的创业理想。

初见杜建国，是在香遇良品的选品中心。600余款瓶型样品整齐陈列，2000多套配套配件琳琅满目。

“前两天才发了一个集装箱，装了28吨香水玻璃瓶，价值50多万元。”他指着出货单，语气平淡，像是在说一件再寻常不过的事。可这份“寻常”背后，是一条从化工厂销售员到全国最大日用玻璃集散地“弄潮儿”的漫长来路。

转身
在夕阳里看见朝阳

杜建国是铜山区沿湖街道人。早年，他先后在化工厂、玻璃厂做销售，熟悉玻璃生产的每一道工序。创业初期，他做的是文具墨水瓶生意，晨光、得力、英雄等知名品牌都曾是他的客户。他曾入驻多个线上平台拓展业务，但经营效果始终不尽如人意。

转机出现在墨囊产品面市之时。旁人看到的是新品类的便利，杜建国却蹲在仓库里翻了3天的出货单——墨水瓶的复购周期在拉长，客单价在往下走。他心里咯噔一下：这个行业，怕是要走到头了。

“办企业贵在做专、做精。”他从义乌小商品经营模式中获得启发，重新寻找朝阳赛道。随着大众精致消费需求持续增长，他判断香水瓶市场蕴藏巨大潜力，香遇良品就此诞生。

这不是一次轻松的转身。创业初期，家人与同行质疑声不断，他却大胆打造行业“新平台”——香水瓶线下选品中心。第一年销售额仅30余万元，连房租都不够付。最难的那个冬天，他一个人守在选品中心，把几百款瓶型挨个擦了一遍，擦完又摆，摆完又擦。“我就不信，好东西会没人认。”他顶住压力继续运营，次年销售额便增长近十倍，订单纷至沓来。

扎根
把“配套”变成“速度”

选品中心落地马坡镇并非偶然。这里已构建起完善的日用玻璃产业生态集群：8家大型玻璃生产企业、90家配套生产企业、6500家电商企业，2025年贸易额突破60亿元。杜建国第一次来马坡是2008年，那时没能扎下根；2011年再来，他终于留了下来。

依托当地就近配套的工厂资源，香遇良品构建起高效的供应链体系。选品中心内陈列600余款瓶型样品、2000多套配套配件，将传统40多天的交货周期压缩至48小时。选品中心提前筛选市场爆款、高复购品类储备样品，保障48小时极速发货；针对新品开模成本高的痛点，提前联动工厂完成开模打样，客户可选用现成样品，省下不菲的开模开支。“现货充足、交付迅速”，成为香遇良品抢占市场的核心优势。

赋能
让AI读懂山水，也读懂世界

数字化浪潮席卷日用玻璃行业，杜建国没有观望。2022年，他把AI技术引入香水瓶产品研发，设计出爆款“山底”香水瓶。瓶底采用山峦镂空造型，营造静谧自然的东方意境，衍生青山、金山、银山、火山、雪山多款配色。产品一经上线迅速走红，海内外累计销售300多万个。“这种AI设计的款式把握消费趋势，产品预见性好，降低了开发风险。”杜建国感慨。如今，选品中心10%的产品来自AI创意设计。

但杜建国明白，技术能算出趋势，却算不出人心。研发香水瓶，必须读懂不同地域的文化审美：国内消费者偏爱简约瓶身，海外市场更青睐造型繁复的款式；中东市场钟情城堡造型瓶盖，法国市场则流行尖顶瓶盖。

“吃透这些差异化需求，才能拓宽海外销路。”每年，杜建国都会赴迪拜参加行业展会、走访当地商超。“迪拜是香水天堂，全球各大品牌都会在此参展。我主要去收集香水瓶样品，摸清海外消费者的偏好。”明年，他计划赴法国，沉浸式感受当地香水文化。

共富
一个香水瓶，带动产业链

在杜建国的带领下，香遇良品不断发展壮大。销售团队从最初孤身一人，扩充至如今30余人；依托多个业务微信群，维系着2500余家客户，本年度销售额已突破6800万元。

企业成长的同时，持续拉动上下游产业链协同发展。合作企业车间主管郝雨晴介绍，玻璃瓶入库后，工作人员核对货品数量和印染资料、排定上机时间，待样品确认即可开版调机印刷，整套工序3天内便可完成交付。

近两年，马坡镇锚定打造“全国日用玻璃交易中心”目标，高标准推进“三园三端”产业体系建设，积极搭建跨境电商平台，培育“跨境电商+日用玻璃+AI”特色产业带。今年5月，杜建国投入5000万元，在马坡“低碳”玻璃产业园购置整栋楼宇，预计明年正式入驻。他要的不是一栋楼，而是一个更大的梦。

从墨水瓶到香水瓶，从线下选品到AI设计，从一人独行到带动一方就业——杜建国的每一步，都踩在乡土之上。香气会散，瓶子会旧，可一个人把根扎进土地里长出来的故事，年年都有新味道。

沃土逐梦人

养兔人有个“百年农场”梦

铜山“攀登者”

本报记者 马国明

深秋的雨刚停，铜山区三堡街道新何社区的迦南之地家庭农场，空气里透着泥土的清新。门口那座两层楼高的粉色兔子雕塑，被洗得锃亮。不远处的草坪上，几顶白色的帐篷还没撤去，泥地里还留着几道手扶拖拉机的车辙。

“户外撒野”的木牌坊下，站着一个穿着浅色工装夹克的中年男人。他叫陈朋，今年50岁，新何社区人，农场的“一把手”。

这片占地120亩的农场，是陈朋返乡创业十多年的心血。如今，它已是集四季采摘、萌宠互动、露营餐饮等于一体的“一站式田园综合体”，也是全国休闲农业与乡村旅游四星级园区、江苏省级示范家庭农场。一年接待五六万人次，高峰时，一天要接待2000人。

在外面挣了钱，回来养兔子

时间倒回2008年。那时的陈朋，是个在外闯荡的生意人。

在郑州做过健康产品，到连云港搞过虾蟹育苗。听到政府号召返乡创业，他一拍大腿，揣着“第一桶金”回了村。

“回来干啥？”村里人看着这个在外头“混得不错”的年轻人，有些纳闷。陈朋没解释，转头就干了一件事：养獭兔。

“这玩意儿，皮肉两用。”陈朋说起当年的决定，黝黑的脸上透着实在，“皮能做服装、做毛领，兔肉能卖、能吃。”刚开始技术不成熟，兔子养得磕磕绊绊。慢慢摸出门道后，他组建了养兔专业合作社，一边发展肉兔产业，一边引进宠物兔，手把手向周边农户传授养兔技术，帮他们找销路，硬是把一个特色养殖项目做成带动村民增收的产业。

到了2014年，休闲农业开始热起来。陈朋站在村头，看着闲置的土地，心里打起了算盘。村书记找上门，指着原先被别人包下又撂荒的100多亩地问他敢不敢接。陈朋一咬牙：“全拿下来。”

大雨下了5天，桃树全毁了

100多亩地拿到手，种什么？怎么弄？

那时候的徐州，没有成熟的休闲观光农场可供“抄作业”，陈朋只能自己琢磨。他想，自己靠养兔子起家，干脆把“兔子文化”糅进这片地里。地里先种上果树，留出一块地继续养兔子。

“那时候真不好干。”陈朋说。刚开始哪有客人？只有朋友来。朋友摘了桃子一尝，眼睛亮了：“你这桃子怎么这么好吃。”

秘诀在肥料上。兔子粪经过处理，成了果树最好的有机肥。朋友回去一说，口口相传，周末的客流慢慢多起来。

客人来了，总不能让人干坐着。陈朋又散养了鸡、鹅，在树林里搭起大锅灶。炖个鸡、贴个饼，烟火气上来了，农场的雏形就有了。

2018年，一场大雨倾盆而下。农场的地势比较低，果园瞬间成了汪洋，果树在水里泡了5天。

“桃树一棵没剩，其他果树也受损严重。葡萄都挂果了，全烂在藤上，只能往外推。”陈朋叹了口气，“看着真心疼，但没办法。”

那几年，为了省钱，陈朋什么活都自己干。天刚蒙蒙亮，他就开着手扶小拖拉机下地，干到天黑。搭木棚、垒地锅，全是他带着工人一砖一瓦自己弄。

“一年不见钱，两年不见钱，快十年了，钱都投了进去，搁谁谁受得了？”陈朋的声音低了下来，“当时真不想干了。”但看着自己一点点刨出来的地、栽下的树，那股子“情怀”死死拽着他，他硬是咬牙挺着。

“前几年，进农场要走一条泥巴路，一下雨连车都进不来。后来，政府给修了柏油路；建大棚，政府给补贴……”陈朋说，心里有底了，剩下的就看自己怎么干了。

不图挣多少，就想做家“百年农场”

2023年，乡村游在意料之内、情理之中地火了起来。

“地锅都得提前预订。”陈朋一看这架势，赶紧增加，最后足足凑了六七十个，才接住了这拨客流。

虽然柳暗花明，但陈朋没停留在“吃顿农家饭”上。“单纯的采摘和餐饮不是长法，要想长远发展，得把农业、旅游和教育‘融’起来。”

依托自然资源，农场开始常态化开展农耕实践、劳动体验、自然科普和兔文化小课堂。喂兔、观兔成了最受小朋友欢迎的保留项目；在新引进的鹿茸菇种植基地里，孩子们可以体验采摘的乐趣。农场还与多所学校结对，成为中小学课后服务和校外教育基地，把“农业旅游+农耕教育+劳动体验”的模式跑通了。

这么多年，农场前前后后“砸”进去近2000万元。“这些钱，除了前期在外打拼赚的，更多的是后来赚了钱再一点点投进去的。虽然手里没留多少余钱，但看着客人开开心心地来、高高兴兴地走，心里有种说不出的痛快。”

“我们连续3年来这搞团建，从市区开车半小时就到，场地大，地锅、烧烤、拓展项目都有，省心。”徐州一家科技公司的行政主管刘女士正好打来电话，预订场地。

如今，农场的效益稳定下来，配套完善的餐饮、住宿、露营等服务，能够满足市民近郊休闲、企业团建、学生劳动教育等多元需求，但陈朋依然觉得不轻松。“现在的企业预算也紧，团建餐标从600元降到500元、400元，甚至300元。”陈朋摆摆手，“咱能理解，能让点就让点。”

“人不能光想自己。”陈朋说，农场固定用工20多人，忙的时候全找周边村民帮忙。水果不够卖，就收周边农户的；原来养獭兔的农户肉兔不好卖，他也兜底收过来，在自家餐厅用或者帮着往外销。“村里把地租给我，能拿租金；村民在这打工，能拿工资；农产品我也帮着卖。”陈朋觉得，这就是农场扎在村里的意义。

如今，50岁的陈朋心里还揣着一个浪漫的梦。

“我想做个‘百年农场’。”他说，想把这儿做成一个有人情味的地方，“小时候在咱这玩过，长大了带小孩来玩，老了带孙子来玩，希望做个代际传承的农场。”

在这个充满烟火气的泥巴地里，陈朋的“攀登”，还在继续。

让快递骑手跑得更安心

本报记者 李权 通讯员 石瑶 李倩 邵珠刚

随着“双11”购物热潮全面开启，快递配送业务迎来全年峰值。11月3日，沛县县委社会工作部联合沛县汉兴街道，在汉马物流园启动“燃动双11·暖新护航行”暖心赋能活动。能量补给、安全宣教、车辆维保、诉求征集四大服务阵地同步铺开，直面新就业群体实际困难，为奔波街头的快递从业者纾困解难、蓄力护航。

能量补给站：暖心“歇脚点”

“最近每天几乎要不停地跑，时间卡得很紧，经常两顿并成一顿，能有地方抽空吃点东西、歇一歇，感到很温暖。”沛县汉马物流园内，干了3年快递的张师傅趁着分拣间隙，来到暖心能量补给站稍作休整，顺手取了牛奶和面包。

秋冬气温走低，叠加订单量陡增，很多快递员忙得顾不上好好吃一顿饭。为切实改善一线从业者就餐难题，汉兴街道在辖区汉马物流园设立能量补给站，现场准备了方便面、牛奶、面包、八宝粥、火腿肠等暖心物资，让奔波忙碌的快递员在紧张的派件间隙，能够随时停下来补充能量。

安全护航站：宣讲守平安

入秋后多风多雾，昼夜温差大，配送高峰时段快递员出车频次大幅增加，道路交通安全隐患随之增多。活动现场，县交警大队民警与快递骑手围站在一起，结合本地真实事故案例开展交通安全宣讲。

“下雨天路面滑，刹车距离会变长……头盔卡扣一定要扣紧，不能图省事随便戴一下。”民警拿着头盔现场示范正确佩戴方式，围绕秋冬季骑行防滑避险、雾天出行注意事项、电动自行车充电安全、骑行规范等内容剖析案例、敲响警钟。不少快递骑手拿出手机，记下宣讲重点。

“平时跑单赶时间，有些安全细节容易疏忽。这些案例就发生在身边，听后印象很深。”快递骑手李师傅说。这场贴合实操的现场宣讲，提醒快递骑手时刻绷紧安全弦，守护好每一趟派送行程。

便民维保站：小修除隐患

“师傅，帮我调调刹车，骑行的时候感觉不太灵。”便民车辆维保服务点前，几辆快递电动自行车排起队，快递骑手把平日没时间处理的小故障车辆集中送来检修。

业务高峰期间，配送电动自行车长时间高强度运转，胎压不足、螺丝松动、刹车迟钝、车灯失灵等小毛病时有出现。一心赶派件时效，多数快递骑手很难抽出时间检修车辆，一些不起眼的小问题，极易诱发交通事故。

维修师傅蹲在车旁，紧固螺丝、调试刹车、排查线路，逐项仔细检查。检修完毕，还为车辆贴上夜间反光贴。轮胎充气、车况检测等服务向快递骑手免费提供。

“车子检修好，上路心里才安稳，跑再多单子也放心。”刚做完维保的快递骑手王师傅说。

心愿连心站：倾听心里话

现场还设立心声留言墙，快递骑手扫码即可提交留言，不少人路过都会停下脚步，写下工作生活中遇到的难处、意见建议或是微心愿。

快递骑手常年穿梭城市大街小巷，最熟悉基层一线情况，也有不少现实诉求。“有些想法平时不知道该找谁反映，现在扫码就能留言，感觉我们的声音有人听。”一位快递骑手扫码留言时感慨。

针对收集上来的各类诉求，工作人员统一整理归类、分流转办，并做好后续跟踪回访，确保大家反映的问题件件有着落，把服务做到新就业群体的心坎上。

此次“燃动双11·暖新护航行”，以看得见、摸得着的务实举措，把细微处的温情帮扶与实实在在的贴心服务送到快递骑手身边，让每一位穿梭街巷的城市奔跑者倍感温暖，在忙碌坚守中安全前行。

“暖心薯”送到老人身边

本报记者 张雷 通讯员 毕祥琨 王炳才

日前，贾汪区江庄镇马安村暖意融融，一场甘薯集中发放活动在村内温情举行。

“感谢镇村领导想着我们，这甘薯捧在手里，心里真是暖洋洋的！”村民王美英提着满满一袋刚分到手的甘薯，脸上洋溢着幸福的笑容。

这是她年满65岁后第一次领到村里的甘薯福利；这也是马安村连续第五年将村集体地里产的甘薯免费送到全村65岁以上老人手上。

当日上午9时，在甘薯发放点，一袋袋分拣好的甘薯码得整整齐齐。

村干部和志愿者分工协作，称重、核对、登记、分发，每一个环节都细致高效。

闻讯而来的老人们有序排队，依次领取专属福利。沉甸甸的甘薯拎在手里，质朴的喜悦挂在每个人脸上。

“头一回领到这个甘薯，没想到分量这么足。”王美英一边捋着袋口，一边开心地说，“以前就听村里老姊妹说，年年都有甘薯领。今年轮到自己，才真切感受到这份温暖。”

“甘薯拿回家蒸着吃、熬粥喝，都是自家地里长出来的味道，吃着也舒心。”在王美英看来，一袋甘薯不值多少钱，但村里记挂着老人的这份心意，比什么都金贵。

和第一次领甘薯的王美英不同，78岁的王庆銮已经是这项福利的“老熟人”了。

活动中，王庆銮提着袋子站在路边，看着来往的乡亲，谈及村里的敬老举措，老人连连称赞：“这是真真切切的惠民实事！村里一直用心照顾我们老年人，不搞虚的，都是实实在在为老百姓着想。年年有福利、岁岁有牵挂，我们老年人的晚年生活越来越舒心、越来越幸福。”

这份岁岁不变的温暖始于2022年。如今，发放甘薯已成为马安村持续开展的敬老暖心举措之一。

“为了让村集体经济发展成果惠及老年群体，我们专门划出13亩集体土地，全程自主耕种、精心管护，待到甘薯成熟后统一采收、精细分拣、免费发放。”马安村党支部书记李凤玉介绍。



喜提“暖心薯”。 江庄镇 供图

一袋袋甘薯，承载着乡村的温情与善意，也见证着村级民生服务的温度。据统计，本次活动共发放甘薯458份，每份净重60斤。

除秋日送甘薯外，敬老爱老早已成为马安村的日常。近年来，该村心系老年群体，聚焦老年人日常生活需求，在中秋、春节等传统佳节，为村内65岁以上老人免费发放米面油等生活物资。从节日粮油到秋日甜薯，一桩桩小事、一次次暖心帮扶，持续为老年村民的晚年生活保驾护航。

“村里的老一辈村民，一辈子扎根乡土、勤恳劳作，为马安村的发展建设倾尽心力、奉献青春。如今，让他们安享晚年、得到用心照料，是村里最该做好的事。”李凤玉道出了村里持续开展敬老福利活动的初衷。

马安村集中发放的甘薯，不仅是一份时令物资的馈赠，更是该村立足村情、深耕民生的养老敬老务实举措。通过细微举措传递基层温度，让老有所养、老有所乐、老有所安在乡村落地生根。



徐州报业传媒集团媒体集群：徐州日报 彭城晚报 都市晨报 汉风号客户端 中国徐州网 徐州发布 户外传播平台 官方微博矩阵 微信公众平台 六磅视频 豹子视频 社址：云龙区富春路8号 邮编：221018 徐工商广字第030003号
新闻职业道德监督电话：85600213 总值班室：85690460 广告热线：85690469 发行热线：85690141 全年定价：568元 零售每份：1.80元 集团法律顾问：江苏典锐律师事务所 85857339 徐州报业传媒集团印务中心承印（徐州市鼓楼区金桥路19号）：87799237