订单走多远，金融保障跟多远

——工行徐州贾汪支行创新服务助企“远航”

本报记者 陈羿帆

初冬的贾汪，寒意渐浓，江苏海沃新材料科技有限公司（以下简称“江苏海沃”）的生产车间里却是一派火热。11月4日，记者走进位于贾汪徐州工业园区的江苏海沃厂区，南、北两座车间机器轰鸣，流水线高速运转，一张张铝蜂窝复合板材在自动化设备上成型、下线、打包，即将装车发往港口。

“这批货，是给美国内华达州某大型球馆项目赶制的。”站在生产线旁，江苏海沃总经理陈忠军指着刚下线的板材，语气里透着自豪，“订单金额约1000万美元，6万多平方米铝蜂窝复合板材，从今年11月开始分批发货，明年1月全部交付。”

这笔订单是江苏海沃今年海外市场的一场“重头戏”。在这张订单背后，一场金融与实体的“双向奔赴”，正在贾汪悄然上演。

一张“漂洋过海”的订单

陈忠军告诉记者，内华达州某大型球馆项目由美国知名设计公司主持设计，预计2027年年底整体竣工。项目2026年2月启动样件开发，选用铝蜂窝板，看中的正是产品重量轻、抗风压、抗冲击性能优异的特点，适配球形场馆低承重的结构条件。“产品先后5次通过美国本地实验室检测，才完成定型。”陈忠军说。

江苏海沃2019年落地贾汪建厂，专注金属复合材料领域，主攻铝塑复合材料等。产品应用场景十分广泛——汽车4S店、加油站，肯德基、麦当劳、星巴克、海澜之家、波司登这类连锁品牌门店，以及火车站、机场等大型公共场馆，都有其产品的身影。

“我们是专精特新企业、高新技术企业，企业内部实验室参照国际标准建设。”陈忠军说。

然而，关税压力如影随形。“产品出口美国关税最高到过125%，目前仍有78%。”陈忠军坦言，成本压力由海外客户承担，中国产品逐步面临印度、土耳其、中亚、中东工厂的替代竞争。

应对之策，是“两条腿走路”。一方面在马来西亚布局小型生产基地，另一方面，徐州大本营仍是核心生产主体。

今年，江苏海沃的两大增长引擎是美国市场和东南亚市场。美国市场已落地肯尼迪机场航站楼改造、台积电亚利桑那工厂三期、亚利桑那州立大学教学楼等标杆项目。但海运问题制约发展：舱位紧张、运价波动剧烈，航运周期拉长至45天到60天，缺少本地现货，响应速度弱于日韩同行。“我们计划复制欧洲本地仓储配送网络模式，寻找美国本土合作伙伴共建仓储网点，补齐现货短板。”陈忠军说。

一次主动上门的“破冰”

企业“出海”蹄疾步稳，但资金回流的烦恼也随之而来。

“外贸业务逐步扩张，2025年我们和许行长认识。”陈忠军回忆，“当时企业提出，希望与工行建立长期合作，工行在国际贸易这块比较专业，对相关规则的把控我们更放心。”

陈忠军口中的“许行长”，是工行徐州贾汪支行副行长许翼凡。而这场合作，源于一次主动上门的走访。

“我们不坐在办公室等企业上门，而是主动深入一线。”许翼凡说，贾汪传统产业居多，新材料是近年快速发展的高端制造业，从省行到支行都梳理了相关企业清单，“江苏海沃就在清单内，既是高新技术企业，也是专精特新企业。”

对接海关数据，企业真实出口经营情况清晰可查；叠加地方政府搭建的实体企业对接平台，多方信息印证，工行判断：江苏海沃经营上升趋势较好，当下和长远发展潜力可观。

深入对接后，企业提出了几个“痛点”。第一，是资金回流慢、回款周期长。第二，是中资企业“走出去”，往往对海外当地政策、人文环境和市场不够熟悉。第三，是如何结合企业实际，适配银行创新金融产品。

针对回款慢的痛点，工行给出的解法，是一套“出口发票融资+中信保保单赔款”的创新模式。

“企业已经投保了中国出口信用保险，基于这一关键信息，我们判断可以在传统出口发票融资基础上做文章。”许翼凡解释，常规模式下，企业发货、货物交付后客户完成回款，周期大约3至6个月；如果发生特殊情况货款无法收回，由中信保向投保企业赔付。

银行介入后，形成三方协同机制：企业正常投保中信保、正常发货，一旦境外客户未能按时付款，原本中信保赔付给企业的保险赔款，直接划转至银行，相当于把中信保保单质押给银行。“既解决企业融资难、回款慢的难题，同时银行也实现风险敞口管控，达成双赢。”许翼凡说，这一模式的核心突破，在于风险缓释手段的升级，这次创新性地将中信保保单的赔款权益作为重要的追加还款来源，“相当于给融资加了一道‘安全锁’。”

这也是徐州工行落地的首单同类业务，操作流程、风险把控、跨部门协作都没有先例可循。贾汪支行一方面耐心指导企业梳理收集出口合同、商业发票、报关单、货运单据以及中信保保单等材料，确保基础材料完整合规；另一方面与市分行国际业务部保持高频次沟通，从方案设计、风险评估到系统操作、放款路径，每一个环节反复研讨打磨，最终量身定制出切实可行的操作方案。

“融资款项的顺利投放，确实像一场‘及时雨’。”陈忠军说，资金压力缓解了，海外订单的顺利履约也有了保障。

数据显示，2025年10月至今，工行徐州贾汪支行累计为江苏海沃发放国际贸易融资10笔，累计金额5842万元；办理跨境人民币结算11684万元，结汇量约1700万美元。

一场“听得懂”的合作

如果说贸易融资解了企业的燃眉之急，那么汇率避险、跨境结算服务，则是着眼长远的未雨绸缪。

许翼凡介绍，针对汇率波动风险，支行计划为企业新增金融衍生专项授信，支持办理远期汇率业务，通过远期业务提前锁定汇率、控制财务成本。

国际结算方面，工行也在积极推动跨境人民币结算。陈忠军说起一件事：前段时间，在许翼凡的对接协调下，工行雅加达支行与企业的印尼客户建立沟通渠道。“原先客户要用印尼盾换成美元，美元跨境付过来，我们在境内工行再换成人民币。现在我们正在沟通，能不能直接用印尼盾兑换人民币，在雅加达工行完成兑换，资金直接从雅加达工行划转至贾汪工行。”

让陈忠军感触更深的，是这份“听得懂”的默契。“我们在马来西亚也跟一些外资银行有接触，比如华侨银行、汇丰银行。对比下来，还是国内银行更贴合本土企业的办事方法、发展思路。”陈忠军笑了笑，“身在海外，我们更愿意跟本国银行深入交流，不是语言相通，而是彼此思路同频。”

一条“全周期”的路

一张海外订单，一套创新方案，一条服务路径。工行徐州贾汪支行的探索，折射出国有大行服务外向型经济的转型思路。

“从2024年、2025年开始，省行党委提出转型方向，打造业务‘第二曲线’。”许翼凡说，“第二曲线”的核心，是立足服务民营企业、制造业企业，持续加大金融扶持力度。

江苏海沃这个案例里，这条“曲线”的轮廓清晰可见：被动等客变成主动上门，单一产品变成综合方案，境内服务延伸至境内外联动，除解决融资痛点外，汇率避险、跨境结算也纳入全周期服务。

“融资款项的顺利投放，为我们在服务外向型经济方面蹚出了一条新路。”许翼凡说，下一步，贾汪支行将以此次首单业务落地为契机，加快复制推广这一创新融资模式，持续深耕区域市场，密切关注外向型企业金融需求，深化与中信保等机构合作，不断创新优化金融产品和服务方案，努力为企业“走出去”提供全链条、全周期、更便捷、更安全的金融支持。

车间里，机器仍在轰鸣。陈忠军介绍，2026年企业两大增长引擎是美国和东南亚市场，以此弥补欧洲市场的小幅下滑，实现整体业绩稳中有增。徐州厂区南北车间负责生产，西车间用作仓储，并预留扩产空间。

“我们是绿色建材三星认证企业，板材上下两层为铝材，芯层使用回收废塑料，消耗大棚废旧农膜、快递包装废料，板材整体可以100%拆解，铝、塑料分别回收循环再利用。”陈忠军说，企业采用订单驱动模式，结合客户预期订单计划适度提前预制，不盲目囤货，保障企业资金流动性。

这份稳健的流动性背后，有中信保全额投保的“托底”，更有工行金融活水持续“加持”。

近百项科研成果亮相产学研对接会

本报讯（记者 **梁梦雨** 见习记者 **吕云会**）近日，徐州市新能源新材料产学研深度融合对接会在徐州工程学院举行。现场，矿山矮机身大功率设备、光伏增透自清洁纳米材料研发、市政污泥原位加工负碳利用集成技术、高端工程机械液压油关键技术等近百项绿色低碳能源及新材料领域最新科研成果集中亮相，50余家企业的技术需求和人才需求同步发布，推动技术供给和产业需求精准对接。

本次对接会作为2026徐州人才周专项活动，由徐州市委人才办、徐州市科学技术协会主办，徐州市化学化工学会、徐州工程学院等单位联合承办，以“聚才汇智强产业，产学研融促转化”为主题，围绕徐州“535”现代化产业体系，推动前沿成果与产业需求同频共振，助力创新资源精准下沉、供需高效匹配，服务徐州科创大走廊建设。

活动期间，来自中国科学院化学研究所、山东大学、北京化工大学、江苏大学等科研院所、高校和企业的院士专家齐聚现场，围绕绿色化学、晶体材料、电池体系等领域开展专题研讨，分享前沿技术创新成果。交流不止于会场，专家团队还走进江苏福瑞士电池科技有限公司、江苏达美瑞新材料有限公司，围绕产业技术需求和科研成果转化面对面交流，进一步推动产学研深度融合，让更多“真需求”找到“硬成果”，让更多“硬成果”加速走向生产线。

“我们公司是徐州市化学化工学会副理事长单位，也是徐州工程学院材料与化学工程学院的实习实训基地，经常参加这种产学研对接活动，学习了解前沿技术成果，非常期待能找到更多合作伙伴。”徐州开达精细化工有限公司董事会秘书傅萍表示，随着染料行业加速向高端化、功能化、特种化方向转型升级，企业对复合型专业人才的需求日益迫切，希望通过产学研合作，将自身产业优势与高校科研优势相结合，并开放实习岗位，协同培养行业复合型人才。

“此次对接会通过专家分享、深入企业一线，促进供需双方更精准对接。”徐州市科学技术协会党组书记、主席李忠良表示，将以此次活动为新起点，持续深化校企合作，推动科研成果落地转化、高层次人才引育集聚、关键技术联合攻关，助力新能源新材料产业提质增效，推动更多优质项目、科研成果、高端人才落地徐州、赋能徐州。

“科创零距离”架起校企沟通桥

本报讯（记者 **朱二俊**）近日，2026年“科创零距离·双链共筑”产学研对接活动在徐州经开区举行。活动由徐州经开区发改局主办，中国矿业大学、江苏师范大学、徐州医科大学等7所在徐高校协办，徐州经开区科技镇长团、江苏省产业技术研究院徐州分院提供支持，旨在进一步统筹多方创新资源，搭建集政策解读、成果路演、需求发布、对接洽谈于一体的服务平台，推动在徐高校科研资源直达产业一线，促进创新链、产业链深度融合。

本次活动紧扣产学研协同目标，设置政策赋能、需求发布、成果路演等环节，聚焦供需精准匹配。政策赋能环节，市科技局区域创新和成果转化科讲解选派机制、配套支持举措及校企对接路径，助力科技人才下沉企业开展技术攻关；徐州市生产力促进中心推介科技金融产品，为企业研发投入提供多元化融资方案，打通技术、资本、产业的转化通道。活动现场还举行技术经纪人证书颁发仪式，为天宝电子、本优机械、集萃道路、华为机械等企业的8名技术经纪人代表颁发结业证书。

企业技术需求集中发布环节，主办方前期面向辖区企业征集梳理30余项技术需求，现场遴选6家重点企业进行发布。需求覆盖高端装备制造、生物医药、智慧水利、环保装备等领域，聚焦机加工表面处理工艺优化、多源感知与智能预警技术研发、产线自动化改造、重载装备耐磨耐蚀工艺攻关等产业痛点。企业同步提出联合研发、专家驻点指导、共建创新平台等合作意向，把产业一线真实的技术诉求传递到科研端。

企业“出题”、高校“揭榜”。高校成果路演环节，7所在徐高校结合自身学科优势与科研平台基础，推介一批具备产业化潜力的技术成果和解决方案，方向包含大型设备运维平台、机器人技术、新能源应用、生物检测、智慧城市运维等，与徐州经开区产业布局高度契合，为企业技术攻关、产品迭代提供技术供给。

台上路演、台下对接。现场高校专家对接区、科技政策咨询区、科技金融服务区交流氛围浓厚，企业代表与高校专家、金融机构代表围绕技术攻关、项目合作、人才引育、融资保障等内容面对面洽谈，多家企业与高校科研团队达成初步合作意向。

重器出海，细分处显硬功夫

本报记者 王正喜

在莫桑比克莫阿蒂泽煤矿，10台130吨级徐工纯电挖掘机挥臂切入煤层，为矿区持续注入绿色动力；在南非北开普省风电现场，徐工1300吨级履带起重机将风机部件精准对位；在阿根廷布宜诺斯艾利斯，中国出口最大吨位轮式起重机徐工XCA3000BR正式交付。

从非洲矿区到南美高原，徐州工程机械正以全新姿态驶向全球。徐工机械2026年上半年海外总收入309亿元，同比增长21%，海外收入占比首次突破50%。数字背后，是一幅从“产品出海”向“品牌出海”、从“单机竞争”向“系统+生态”跃迁的生动图景。

电动化挖出“新增量”

11月6日，徐工携手福德士河，首批新能源矿山装备整装登船发往海外，合作进入交付阶段。出海热潮中，电动化是最亮眼的增量。上半年徐工新能源整体收入近百亿元，同比增长26%，电动装载机销量居行业首位。前7个月，电动挖掘机出口额同比增长243%。

在西芒杜铁矿，30台徐工XGE110电动矿用车以超90%的出勤率扎根全球最大未开发铁矿，一次充放电循环可连续运营40至48小时。在印尼煤矿，客户先采购150余台电动自卸车试跑，随后追加100台。徐工依托“三电”核心零部件布局，正将电动化从单一产品拓展为全场景解决方案。

千吨重器“精准就位”

如果说电动挖掘机是“柔”的渗透，千吨级起重机则是“硬”的突破。

南非风电现场，徐工XLC18000M履带起重机完成首台风机吊装。这台最大起重量1300吨的旗舰机型，在142米高度以内吊装10MW风机无需配置超起，大幅减少拆装工序。非洲旷野多风沙、窗口期短，设备搭载的吊钩防摆、重心监测、智能一键操控，让高空对接“稳得住、对得准”。

更大的突破在南美。徐工XCA3000BR轮式起重机在阿根廷交付，这是中国出口最大吨位轮式起重机。阿根廷地域广阔、工况复杂，徐工团队经多轮实地评估推进本地化适配，在超大吨位吊装与复杂地形转场之间找到平衡。客户评价：“3000吨级起重机的交付，填补了阿根廷超大吨位吊装市场的空白。”

一张“隐形网”托住千山万水

重器出海，难在服务。设备卖到地球另一端，坏了怎么办？

答案在徐工汉云的屏幕上。设备一交付即进入全生命周期管理，运行状态、实时能耗、潜在故障相隔万里也能实时监控。徐工汉云国际车联网高级项目经理严文淼说，平台在全球建设了九大数据中心，覆盖180多个国家和地区，连接设备超10万台，从“坏了再修”升级为“提前预判、主动维护”。

这张网也在改变出海模式。“设备出海、数据出海、服务出海”，一条产业新路径逐渐清晰。从一台消防车到一座矿山，徐工出海的不只是钢铁之躯，还有一套完整的服务方案。

从“卖产品”到“种生态”

在赞比亚，500台徐工公路车大单近日签约，这是徐工在赞比亚首单人民币融资结算业务。跳出传统分期模式，徐工把金融方案前置，为客户定制“设备+金融”一体化方案。

在肯尼亚拉穆，总投资160亿美元的丹格特炼油厂开工仪式上，徐工设备整齐列阵。丹格特集团总裁丹格特率队赴徐工考察时表示，双方从2016年首批设备进驻至今，已在一次次项目协作中积累深厚互信。

徐州工程机械的出海之路，正从“把东西卖出去”走向“把能力扎下根”。当一台挖掘机在莫桑比克接入智能平台，当一张数据网在180多个国家和地区悄然铺开，大国重器的“全新打开方式”，已经写在每一处世界工地上。

（上接01版）针对煤自燃灾害机理，公司自主研发材料、装备，并自建检测研究院，配置200多台精密仪器，用于材料与装备的检测研发；同时，公司搭建起覆盖近200座煤矿的监测大模型，实时捕捉温度、气体变化，提前监测、提前防控。从灾后治理到源头预警，吉安科技把矿山安全的关口往前移了一大步。

从3人小团队到100多人科研队伍，从在江苏淮海科技城孵化到落户中国安全谷，吉安科技一步步成长为国家级高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业、江苏省瞪羚企业。

企业稳步壮大，离不开科创大走廊源源不断地滋养。王士华告诉我，扎根科创大走廊，持续对接中国矿业大学等高校科研力量，产学研合作畅通无阻。项目研发扶持、人才引进补贴、科创贷款贴息，一项项惠企政策持续落地，为新材料迭代、智能系统开发托底。

采访结束时，我问他：“17年深耕一个细分领域，不会腻吗？”

他摇摇头：“这个行业长久来看是需要的。我们的长期目标是当好矿山安全领域的‘隐形消防员’，让煤炭自燃灾害不再发生。”

徐州市铜山区国有建设用地使用权网上挂牌出让公告

铜自然资规（高新）挂告字［2026］11号

经徐州市铜山区人民政府批准，徐州市铜山区自然资源和规划局决定出让以下1宗地块国有建设用地使用权。本次国有建设用地使用权实行网上挂牌出让，通过徐州市自然资源网上交易系统（http://www.landxz.com/home）（以下简称网上交易系统）进行。具体内容现公告如下：

一、挂牌出让地块的基本情况和规划指标要求（见表一）

上述地块规划设计要求详见地块规划条件及规划条件附图。本次出让地块所涉及地下空间使用权设立及其各项规划管控要求的出具，均依据已经依法批准的详细规划中相应地下空间的开发利用内容，符合《中华人民共和国城乡规划法》、《城市居住区规划设计标准》（GB50180-2018）、《江苏省城乡规划条例》、《江苏省城市规划管理技术规定》、《省政府办公厅关于加强城市地下空间开发利用的指导意见》（苏政办发[2020]58号）、《江苏省自然资源厅党组关于严格执行国有建设用地出让规定进一步加强监管监督工作的意见》（苏自然资党组发[2019]94号）等法律法规和技术规范标准有关规定。

二、竞买人资格要求

凡中华人民共和国境内外的企业、团体和组织，除法律另有规定者外，均可参加竞买。

不接受自然人竞买、不接受联合竞买。

欠本区土地出让金的单位以及其开办、投资、入股的企业、团体或其他组织不得参加竞买；欠本区土地出让金的单位的开办人、投资人、入股人也不得参加竞买；因企业原因造成地块闲置一年以上的也不得参加竞买。

三、挂牌起始价、竞买保证金和挂牌时间（见表二）

符合报名资格条件的竞买申请人可于挂牌时间内，持有效数字证书登录网上交易系统提交申请。缴纳竞买保证金的截止时间为2026年11月30日15时。

本公告地块缴纳竞买保证金只可选择“高新区农业银行”、“高新区江苏银行”、“高新区邮储银行”。

竞买申请人按规定缴纳竞买保证金，经江苏省用地企业诚信数据库比对合格后，网上交易系统将自动赋予竞价资格。

挂牌截止前1小时停止更新挂牌价格，停止更新挂牌价格期间，仍有其他竞买人要求报价的，转入限时竞价。

四、中标原则

本次国有建设用地使用权挂牌出让按照价高者得原则确定竞得人。

五、出让年限

工业用地40年。

六、其他需要公告的事项

（一）竞买人应严格自律，不得泄露报名及竞买信息，对泄露相关信息影响土地市场秩序的，半年内将限制其及关联企业参与徐州市铜山区土地市场竞买。

（二）资格审查要求：网上交易实行报名资格后审制度，地块成交的竞得人，须在网上交易系统确认竞得之日起5个工作日内持《国有建设用地使用权网上交易竞得通知书》，按须知要求将有效报名资料提交徐州市铜山区自然资源和规划局高新区分局进行资格审查，通过报名资格审查后，竞得人与出让人签订成交确认书。如竞得人未能在上述时限内提交出让文件要求的资料、通过资格审查的，竞得结果无效，出让人有权没收其全额竞买保证金，同时可要求其对造成的损失依法承担赔偿责任。竞买结束后，即退还未竞得该地块的竞买人的保证金。对竞得人资格、参与竞买人资格、竞得人资金来源有异议且提供可靠证据实名举报的，经审查确认后，取消竞得人、竞买人资格，半年内禁止参加徐州市铜山区国有建设用地使用权挂牌竞价出让活动等。地块竞买资料审查完毕后进行公示5日，公示5日无异议后，徐州市铜山区自然资源和规划局将与确定竞得人签订《国有建设用地使用权出让合同》。

（三）本次挂牌出让的其他要求，请登录网上交易系统详见挂牌出让文件（铜自然资规（高新）挂告字[2026]11号网上挂牌交易公告、交易须知、规划技术条件等）。

（四）登录徐州市国有建设用地使用权报名需要办理CA证书，可到徐州市新城区新安路5号F03窗口办理。

（五）竞买人不在本区的，2026（高新）-1号宗地竞得人竞得土地后15日内必须在高新区注册全资子公司进行开发建设。

（六）2026（高新）-1号地块带建筑物出让，地上建筑物资产审计价格为1877.6730万元。该宗地挂牌出让保留地上建筑物，建筑物面积参与计容；建筑物建成前安全责任由竞得人负责，建成后竞得人须按照相关要求进行消防和质量验收。非资产所有权人竞买意向人竞得后三日内，将地上资产价格缴入高新区财政账户。

（七）2026（高新）-1号宗地竞得人须在签订国有建设用地出让合同前，与高新区管委会签订《徐州高新区珠江路南华夏路东地块“标准地”+“双信地”出让模式投资发展监管协议书》，宗地投资强度及税收等要求按照监管协议执行。

联系人：张先生 梁女士

联系地址：铜山新区行政区府中东路7号嘉源大厦6楼徐州市铜山区自然资源和规划局

邮编：221006

电话：0516-83319112、83319198、83506113（高新区分局）

网址：http://www.landxz.com

数字证书办理咨询电话：

江苏CA：025-96010，13775961427

CFCA:400-166-2366，19852149984

徐州市铜山区自然资源和规划局

2026年10月23日

（表一）

地块编号	地块名称	土地坐落	土地用途	出让面积（平方米）	规划指标				备注
					容积率	建筑密度	绿地率	建筑高度（米）	
2026（高新）-1号	珠江路南华夏路东地块	珠江路南、华夏路东侧	工业用地	49807	≥1.0	40%-60%	≤7%	≤30	该地块可同时出让土地（地上、地下）面积49807平方米

（表二）

地块编号	挂牌起始价（万元）	竞买保证金（万元）	最小增幅（万元）	公告挂牌时间	成交价款支付方式
2026（高新）-1号	1494	1494	5	公告时间：2026年10月23日至2026年11月13日。 挂牌时间：2026年11月14日9时至2026年12月2日15时	竞买申请人须按时足额缴纳竞买保证金，土地成交5个工作日内签订成交确认书，成交确认书签订后10个工作日内签订《出让合同》，《出让合同》签订之日后一月内付清出让金。