猫砂工厂里的“慢功夫”

本报记者 李薇薇 刁矿山 张雷

11月12日，走进青辉生物科技（徐州）有限公司（以下简称：青辉生物科技）的生产车间，机器轰鸣，两条猫砂生产线正满负荷运转。

8000余平方米的厂房内，一袋袋成品猫砂顺着传送带被有序打包、码垛，即将发往全国乃至海外市场。

这家坐落于贾汪区塔山镇的小微企业，凭着对猫砂产品的深耕细研，在行业中走出了一条差异化的提质增效之路——既把小产品做成了特色产业，也让周边村民在家门口端稳了“饭碗”。

车间内的严标准

“猫砂，看似不起眼的宠物用品，近些年却成了竞争激烈的赛道之一。”公司总经理蒋超一边带记者参观厂区，一边介绍，“早年2.5公斤装猫砂单价普遍在20元以上，如今主流售价跌到了10余元。价格降低导致不少商家靠提升灰分压低成本，同重量下体积缩水，以前一袋能铺满猫砂盆，现在要倒一袋半，消费者看似捡了便宜，实际使用成本反而上升了。”

这样的困扰，在行业内早已不是秘密。在猫砂市场的浪潮里，一家乡镇工厂凭什么能站稳脚跟？青辉生物科技给出的答案很实在：不跟风卷价格，而是沉下心做产品。

沿着生产线往前走，蒋超随手拿起一袋半成品猫砂，挂牌上的批次号清晰可见。

“我们的品控，靠的是公司自创的全链路品控系统(QHQCSYSTEM)。原料按青辉生物科技标准验收，生产过程中进行首次抽样检测，同时对每批次成品包装进行抽样复检，确保批次留样存档、合格产品入成品库。”蒋超介绍，“所有过程和数据记录进入系统，用系统控制稳定品质。厂里建立批次追溯机制，不合格产品严禁流入市场，持续优化配方与工艺，给客户稳定、靠谱的猫砂供应。”

此外，该公司的产品还有两套溯源机制托底：所有产品配有专属挂牌，一旦用户反馈质量问题，顺着批次号就能追到具体生产时段；同时实行双留样制度，原材料和对应批次的成品同步留存，出了问题能快速定位源头。

“公司从2025年初独立运营到现在，客户反馈的质量问题极少。”蒋超说，公司日常月均猫砂出货量1000多吨，‘双11’期间单日出货量能达到50多吨；外贸业务月均出货约30个货柜，从连云港、日照港发往海外；2026年月平均产值在120万元左右，预计2027年月产值能突破200万元。

产能稳步提升的背后，还有近30名一线员工的坚守，他们大多是来自附近的村民。

工厂建到家门口，村民们也把“饭碗”稳稳端在手里。

“以前打工只能去外地，没法照顾老人孩子，心里总放不下。”在包装工位上，村民谢海燕一边麻利地打单备货，一边说。她日常负责打单、包装、发货、备货。“现在这份工作工资待遇很不错，上班路程近，接送孩子上下学、照顾家里老人都特别方便。既能挣钱又能顾家，心里特别踏实。”一句“踏实”，道出了家门口就业的幸福感，也藏着小微企业助力乡村振兴的价值。

研发中的新玩法

品控守住了底线，研发则要蹚出新路。

走进厂房内的品控实验室，墙上写着“科技赋能 质检升级 追求卓越 永不止步”的标语，各类检测设备整齐摆放，工作人员正忙着检测样品。这里不仅是产品质检的关口，更是企业的研发阵地，同时也是宠物砂智研共享工厂。

“我们拥抱新质生产力，用AI工具协同研发，整合原料特性、生产工况、成品检测、市场反馈等多维数据，通过模型仿真对比、多组配比与工艺方案，高效筛选优化方向。”蒋超如数家珍地说，所有AI生成方案必经小试、中试、理化实测三重验证，确认粉尘、吸水速率、结团强度、破碎率等指标达标后，方可转入量产。

新技术的使用让青辉生物科技成为具有“真功夫”的智研猫砂工厂。

“现在市面上的猫砂，很多都在宣传除臭、结团、低尘，可消费者用的时候，除臭没感觉，尿团埋在砂里找半天，铲的时候还容易碎。”蒋超介绍，正是盯着这些消费痛点，公司研发团队推出了“感色定位+生物除臭”的双重响应猫砂，把猫砂的功能从“看不见”变成了“摸得着、看得见”。

“这款木薯猫砂原本是白色，往砂里缓缓注入20毫升清水模拟尿液，接触液体的地方渐渐变成蓝色，变色的同时，生物除臭益生菌也同步启动，开始分解异味。几秒后用猫砂铲铲出，一个紧实的钻石形尿团稳稳托在铲上，称重显示只有35克，远低于普通豆腐砂的60多克。”说话间，蒋超向记者展示猫砂结团实验。

“评判一款猫砂好不好，最简单的方法就是看结团。如果结成钻石形，那就是好的猫砂。”蒋超介绍，公司生产的另一款短颗粒豆腐米砂相比传统长条形豆腐砂，带出量更少、铲取更顺畅、包裹性更强，同等场景下能省至少三分之一的用量，还不容易粘底。“目前这款代工裸砂定价4600元一吨，折算2.5公斤装出厂价约10元一袋，终端售价能到30多元，主打出口韩国等海外市场。”

“建自己的实验室，在把好品质关的同时，也能清楚知道自己的产品在市场上处在什么层级。”蒋超说，实验室不仅能做高温高湿霉变模拟等基础指标检测，还能为代工客户做竞品成分对标分析。

更长远的研发布局，还在原料端。蒋超介绍，眼下优质大豆蛋白纤维一吨要5000多元，供货还紧张，这是行业普遍使用的原料，成本一直降不下来。“业内真正沉下心研究非传统原料的没几家，大多还在常规原料里卷。”蒋超说，团队正在摸索用秸秆、木薯淀粉、甘蔗渣这些农林副产废弃物做替代原料，目标是逐步让猫砂完全脱离淀粉及大豆蛋白纤维等原料，在保证性能的前提下大幅提升性价比，走绿色环保的路子。

经营里的老客户

从品控到研发，青辉生物科技的逻辑一以贯之：把力气花在消费者真正在意的地方。而这份定力，最终要在市场端接受检验。

“现在猫砂行业竞争激烈，大家都在拼价格。”聊起当下的猫砂市场，蒋超一句话点出行业存在的普遍现象。

但在蒋超看来，价格战走不远。

“看似买的便宜，其实用的贵。”蒋超说，“很多消费者没算过细账——低价砂灰分高、用量大，算下来单月使用成本并不低；而好的猫砂虽然单价高，但省用量、体验好，回头客自然多。”

“市场竞争到最后，能‘活下来’的产品一定是靠质价比以及使用体验。”蒋超说，“我们不卷价格，而是从使用体验上发力。体验好了，复购率就会大大提高，我们就从这点出发，实现错位竞争。”

这是蒋超笃定的发展逻辑，也是该公司从建厂之初就定下的路子。

这份笃定，赢得了较好的市场反馈。

“我们在淘宝布局了线上品牌矩阵，合作店铺月销量能达到60至80吨；旗下自主品牌的官方旗舰店基本不做付费投流，全靠自然流量运营，用户大多是复购的老客户。”蒋超介绍。

消费习惯的变化，也印证了这条路的正确性。蒋超介绍，早年消费者都等着“双11”“618”大促囤货，现在日常售价已经很低，大促期间消费者囤货意愿下降。“靠低价冲一次销量留不住人，靠体验留住客户，生意才能做长久。”蒋超说。

不追求短期的低价走量，而是慢慢打磨产品、积累用户——这样的“慢思路”，恰恰是青辉生物科技破局的关键。

从一条生产线、一款产品做起，青辉生物科技以智研为笔、以品质为墨，在小猫砂上做出了大文章。既为本地特色产业提质增效探索了路径，也为乡镇小微企业的差异化发展提供了鲜活样本。

沛县医疗保障局：『联贯融』提升医保监管服务效能

本报讯（记者 **李权** 通讯员 **孙旭**）“医保部门定期开展例会宣传辅导，相当于给我们打了‘预防针’，我们知道了如何不犯错。”沛县闫集卫生院院长赵峰的一番话，道出了不少定点医药机构负责人的共同感受。这一变化的背后，是沛县医保领域试点推行“联贯融”机制的生动实践。沛县医疗保障局在“联”字上下功夫，积极推行“辅导式执法”，推动医保监管既有力度、更有温度。

医保基金领域过度诊疗、超标准收费、串换项目收费等问题屡查屡犯，针对上述问题，沛县医疗保障局围绕构建覆盖事前、事中、事后的全流程闭环管理机制，在全市率先探索推行“辅导式执法”。一方面加强合规引导，召开医保与医药机构协同监督月度例会12次，公开医保基金智能审核和监控知识库、规则库等“两库”监管规则，解读负面清单、通报违规案例、传达上级精神，做好政策宣讲、风险预警；另一方面强化智能审核，上线智能监控系统，强化数据审核与拦截，全县331家定点医药机构全部接入，操作系统累计风险识别预警5107次。同时加强医保政策宣传，线下开展集中宣传月活动，线上利用微信公众号发布基金使用政策与警示信息200余条。通过政策宣传、温情提醒等举措，定点医药机构主动规范基金使用行为意识明显增强，省医疗保障信息平台推送的疑点数据量同比减少57%，群众满意度持续提升。

沛县医疗保障局坚持“联动+贯通+融合”一体推进，着眼常态长效治理，围绕信息互通、联合检查、行刑衔接等五大维度，联合卫健委、市场监管局等11个部门，出台《沛县参保人员信息实时共享工作机制》等5项跨部门工作机制。

建立《沛县医疗保障领域多部门联合监督检查及问题线索移交工作办法》《沛县医疗保障领域行刑衔接工作规则》等机制，联合市场监管、卫健等4家部门，检查医药机构24家；同步向公安部门移送线索6件，向市监部门移送线索4件，向纪委监委移送线索6件，打通监管壁垒，提升治理质效，形成联合治理闭环。

健全《沛县医保与审计、财会等部门常态化协同工作机制》，沛县医疗保障局先后收到审计部门反馈的11类疑点数据，及时督促定点医药机构整改落实，并立案查处一批违规案件，构建医保基金全链条共治格局，推动医保治理更规范、更精细。

用好《沛县基本医保参保扩面提质跨部门协同工作机制》，联合人社、教育等部门，推动沛县参保扩面完成率居全市5县（市）之首，其中职工参保人数同比增加3589人，实现应保尽保、提质增效。

从监管协同到执法联动，从数据赋能到全链共治，沛县医疗保障局依托“联贯融”机制，推动医保监管从部门“单打独斗”转向多方“协同共治”，守好人民群众的“看病钱”“救命钱”，让医保基金每一分钱都用在刀刃上、暖在群众心坎里。

赴一场甜果之约

本报记者 马永康 通讯员 路硕

初冬暖阳铺满大地，枝头硕果压弯枝条。11月7日，丰县宋楼镇子午河畔微风裹着清甜果香，卿心果子果蔬种植家庭农场里人声鼎沸，欢声笑语此起彼伏，“子午寻韵 品味宋楼”乡村文旅体验活动正式拉开帷幕，整片果园瞬间变成了乐园。

农场的展台前早已布置一新，全镇多家苹果种植农场齐聚一堂，烟富3、烟富10、瑞雪、瑞香红、长富2号等十多个优质苹果品种整齐排开，饱满红润的果子堆成小山，金黄圆润的山农酥梨、白酥梨点缀其间，果香扑面而来。来往游客围在摊位前，拿起果子咬上一口，汁水在舌尖迸发，大家一边品尝鲜果，一边举着手机拍照打卡，把丰收美景定格下来。

最热闹的还要数果园里的摘苹果大赛。20名小朋友提着采摘篮，冲进红彤彤的果林采摘。“这个苹果更红，肯定更甜！”“哇，汁水好多，太好吃啦！”清脆的童声在林间回荡。小选手王子睿举起手里沉甸甸的大红苹果，仰着脸蛋向家长炫耀：“我挑的这个一定是全场最甜的！”

短短半个多小时，篮子就被满满当当的“战利品”填满。大家提着果篮回到展台后，测糖验甜度、创意水果摆盘、田间小游戏接连上演。

农场负责人杨公卿拿着测糖仪，挨个检测孩子们摘下的苹果。仪器屏幕上数字不断跳动，糖度大都直冲15度。“今年气候好，昼夜温差足，果子品质格外突出。”杨公卿一边忙活，一边算起丰收账，“眼下正是采摘旺季，每天能卖出一万多斤鲜果，忙得脚不沾地，心里却满是欢喜。”

漫步果园，游客闫建芹正蹲在树下认真挑选苹果。她是土生土长的丰县人，年少时远赴东北生活，近些年才重回故乡定居。“每年苹果成熟，我都要来宋楼采购一大批鲜果。”闫建芹表示，今年她买了不少苹果，打包发往哈尔滨，让远在东北的亲友，也尝尝家乡的甜蜜滋味。

果园之外，展销摊位同样人头攒动。不少游客尝过鲜果之后，直接拎起篮子走进果园，体验采摘的乐趣。从徐州市区专程赶来的李先生正把一筐筐苹果搬上车，额头上冒着汗，脸上却满是笑意。他告诉记者：“一口气摘了200斤苹果，这里的苹果口感好，带回家分给亲戚朋友。”

这次文旅活动，把乡村游玩体验串联成一条完整的线路。游客在采摘园结算后，就能领到文旅联动消费券，拿着消费券可以在杨楼大院吃地道农家菜；吃完午饭再前往沙庄记忆景区，漫步金黄的银杏林，体验趣味闯关项目，集齐印章还能兑换精美奖品。

一条线路集齐品果采摘、农家美食、银杏观光、趣味运动、文创展销，让游客一站式玩转宋楼乡村美景。

豹子视觉



11月12日，云龙区大龙湖街道塘坊体育公园内，不少市民下班后前来健身锻炼。这座新建成的公园占地3.3万平方米，目前处于试运营阶段，运动场馆面积超1万平方米，涵盖篮球、乒乓球、台球、匹克球、羽毛球、网球、足球等项目，可同时容纳近700人开展运动健身。

本报记者 **许晨** 摄

智慧大棚育“冬鲜”

本报记者 沈子琦

初冬时节，寒意渐浓，贾汪区紫庄镇康田农产品营销专业合作社的种植基地内却是一派暖意融融、生机盎然的景象。

走进连片的设施大棚，藤蔓顺着支架向上延展，一串串番茄正由青转红、挂满枝梢，芸豆藤蔓上，鲜嫩的豆荚次第垂落。眼下，基地内番茄、芸豆已经全面进入挂果中期，长势平稳，预计11月底就能集中采摘上市。

康田农产品营销专业合作社种植基地现有5栋物联网温室大棚、7栋南北宽体大棚，所有棚体全部配套水肥一体化设施，不再依靠人工粗放浇灌施肥，可以按需调配水肥，精准输送到作物根部。

两种大棚因地制宜、错位布局，在空间利用上各有优势：物联网温室大棚依靠智能环境调控系统，土地利用率可达75%；结构更通透合理的南北宽体大棚，土地利用率提升至85%，最大化挖掘棚内种植空间，提升单位面积产出效益。

在物联网温室大棚里，看不见的“智慧管家”24小时在岗。棚内布设的各类传感器实时采集温度、湿度、光照、土壤墒情等数据，信息同步上传到手机终端。

农技人员不用守在棚里，在手机上提前设定好适宜果蔬生长的温度区间，系统就会自动联动通风、调温，及时开窗、闭棚，把棚内环境稳定在最佳状态，为番茄、芸豆的挂果生长保驾护航。

“以前种大棚，我们一天要来回跑好几趟，早晚或变天时都要过来调风口、看温度，人盯棚，费时费力，还容易错过最佳调控时机。现在一部手机就能管大棚，随时能看棚里的数据，温度超标它自己就通风降温，省心很多。”康田农产品营销专业合作社种植基地负责人张胜丰一边翻看手机上的大棚监测界面，一边向记者介绍。

除了智能管控，种植基地还把绿色生态贯穿种植全过程。棚内推行诱蛾生物绿色防控技术，在棚内放置性诱剂、诱捕器，定向诱杀鳞翅目类成虫，从源头压低虫卵基数，减少幼虫啃食危害，最大限度减少化学农药使用，保障果蔬无农药残留。

番茄种植环节，种植基地全部采用熊蜂授粉，替代传统激素点花方式。雄蜂在花间穿梭，自然完成授粉，结出来的番茄果形圆润饱满、果肉厚实，风味更足，畸形果明显减少，商品率更高。

从智能调控环境到绿色防虫、生态授粉，一套组合下来，种植基地牢牢攥住品质主动权，也为错季上市打下扎实基础。

“错季种植，就是瞄准冬季市场空档。露天蔬菜入冬之后产量下降，我们依托设施大棚的保温优势，错开上市高峰。绿色防控加上熊蜂授粉，我们的果蔬吃着放心，上市之后更受商超和市民欢迎。”张胜丰说，基地持续优化大棚种植结构，依靠错峰模式稳定收益，同时不断迭代升级设施、推广绿色技术，在保障品质的基础上稳步扩大优质错季蔬果供给。

从错季种植抢抓市场空档，到智能设备精准调控棚内环境，再到绿色防控和熊蜂授粉守住品质底线，康田种植基地用一套“科技+绿色”的组合拳，让产出的冬季蔬果既有量、更有质。

数智田园

年产3亿支，丰县铅笔销全球

（上接01版）

订单来了，如何接得住？联城的答案是向智能化要产能、要交期。

近年来，企业引进全自动智能注塑机、一体化切割打印等先进设备。如今，一名工人可同时值守多台设备，铅笔单日产能突破100万支，整体生产效率提升15%。

“智能化改造既提升产能，也稳住产品品质，更好适配海外客户对交货周期、产品稳定性的严苛要求。”高昌盛说。

去年，2万平方米的新厂房扩建完毕，产能进一步释放，能够满足持续增长的订单需求。目前订单已经排到年底，生产线满负荷运转。

要拿到海外订单，过硬的资质必不可少。企业先后取得ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系、FSC森林可持续认证，产品全部通过欧盟EN71、美国ASTM等多项国际安全检测。

国际市场需求迭代不停，联城没有安于现状，而是把发展重心放在产品研发创新与绿色升级上。

早在2018年，企业敏锐捕捉海外消费偏好，跳出单支铅笔的思路，开发组合式文具套装。丰富的搭配、新颖的设计，很快收获俄罗斯、澳大利亚、墨西哥、荷兰等多国客户的青睐。

“当我们研发出好的产品后，会向客户推荐、打样，客户根据自身需求提出意见，我们修改完善之后，客户就会下单。”高昌盛说，这种“反向定制”的模式让企业与客户黏性越来越强。

接下来，企业计划改造生产设备，使用水性漆，达到更好的环保标准。“环保是国际市场的硬门槛，也是我们对客户、对环境的责任。”高昌盛说，从乡村车间到国际货架，这支“顺河铅笔”还要走得更远。