

科技赋能产业 创新筑梦未来

——探寻威博液压高质量发展“密码”

■融媒体记者 左文东
通讯员 朱华伟 王小青

龙年伊始，江苏威博液压股份有限公司（以下简称“威博液压”）接连斩获大单，创下销售5万多台液压动力单元、开票3100多万元的佳绩，同比增长45%。

国内每10台电动叉车中，就有4台使用的是威博液压生产的液压动力系统。从作坊式企业成长为上市公司，谈及企业20年的发展历程，董事长马金星感慨万分：“威博液压每前进一步，靠的都是创新的力量。”

研发强企 向创新要出路

马金星告诉记者，做过机械销售的他，善于捕捉市场信息。“20年前，市场上只有普通的液压齿轮泵，客户买了齿轮泵，还要买电机、齿轮、油箱，再自己组装和测试，做好一个动力单元部件要花很长时间。如果有一个产品能把零部件集成起来，做成一个标准化动力装置模块，就会便捷高效得多。”发现客户的痛点后，马金星跟朋友借了120万元开始了新产品的研发。

2003年，江苏威博液压股份有限公司成立，主要从事液压动力单元及核心部件的研发、生产和销售。“当时全国没有一家液压集成单元供应商，我们是第一个。”马金星说，在调研中发现，小到超市叉车，大到工程上的挖掘机，市

场对低噪音液压动力单元有较大需求。马金星带领公司研发人员反复试验，同时请教北京航空航天大学付永领教授团队，历经4个月，将直齿泵升级为斜齿泵，从而实现液压系统噪音降低10分贝，全国首创。

“我们还研发了能够实现能量回收的新型液压动力单元，特别是在高空作业环境下，升降机可以一边下降一边充电，节省23%的能源消耗，噪音也更小。”威博液压动力单元研发总监潘加伟自豪地说，威博液压研发投入占销售收入比重一直超过7%，并且连续数年开展重大技术改造，从国外大量引进高精尖装备，企业的自动化、智能化、网络化水平处于国内领先水平。目前已拥有5项发明专利、30项国家实用新型专利。

从20个人的小作坊发展到如今拥有500余名员工的大公司，拳头产品从年产2000台发展到年产50万台，注册资本从120万元发展到4875万元，马金星带领威博液压一路发展壮大，成为中国液压行业的标杆企业，国内市场占有率超过30%，产品远销海外。国家高新技术企业、江苏省工程技术研究中心、两化融合贯标企业等荣誉接踵而至，2022年公司在北京证券交易所成功上市，并成为北交所注册制“第一股”。2023年获得国家级专精特新“小巨人”企业称号。

紧盯市场 向创新要效益

研发人员要跑市场，市场销售要

懂研发，这在威博液压是常态。“我们研发人员一半的时间都在跑市场，市场是我们企业创新的源头。”马金星说，实验室里的各项前沿技术通过与终端客户的交流合作变成走向市场的新产品，这样的例子在威博液压比比皆是。

威博液压市场发展部总监许桂告告诉记者，传统的挖掘机和装载机都是烧柴油的，研发人员调研时发现，客户想要纯电的液压系统。2023年底，装有纯电液压系统的样机在威博液压研发成功，预计今年开始批量生产。“原来挖掘机烧一天柴油要800元，改成纯电动后连续用8小时只需100元电费，并且4小时就可以充满电。”许桂告说，紧盯市场，创新带来的经济效益日益凸显，一个个含“新”量的技术方案变成具有含金“量”的高价值专利。

“我们从服务客户到引领客户，帮助客户优化更新产品，最终实现从被动销售到主动合作，这样的良性互动让我们和核心客户的黏性不断增强，公司在仓储运输领域的口碑和品牌影响力不断提升。”马金星告诉记者，多年来，威博液压都是徐工集团、三一重工、中联重科、临工重机等国内工程机械行业头部企业的液压动力单元主要供应商。

战略布局 向创新要发展

2023年底，威博液压获得1000万元的江苏省科技成果转化专项资金，用

来进一步研发四象限伺服动力系统。预计该项目投产后可以形成高性能液压动力系统重大成果，打破国外企业的技术垄断，解决35项“卡脖子”技术难题，带动我国高端智能装备、新能源车和重型工程机械的快速发展，实现产业的升级换代。

“战略布局既要务实也要务虚，要做好眼前事，也要站得高望得远。”马金星说，创业的本质不是拿资源，而是要坚持用更长远的眼光、更坚定的战略选择持续投入，将专注力转化为引力。随着威博液压二期三期项目的陆续建成，将为工程机械、电叉物流、汽车工程、高空机械等主机提供不断的原动力。同时，威博液压加大低能耗永磁同步液压动力的技术研发力度，响应国家“双碳”战略，重点聚焦工程机械和移动车辆需求市场，推动行业转型升级。

科技赋能产业，创新筑梦未来。马金星介绍，由于国内产品性价比远高于海外，液压系统外贸出口空间还很大。随着新兴市场国家经济的发展，世界叉车行业逐步呈现出向亚洲及其他新兴市场国家转移的趋势。威博液压将持续加强自主研发，不断丰富产品线，未来供应链自给率有望不断提高。2023年威博液压实现销售4.5亿元，同比增长50%。2024年，液压动力单元将突破年产60万台，占据全国市场的半壁江山。

淮安生态文旅区 打通垃圾分类“最后一公里”

■通讯员 张昊天
融媒体记者 吴海涛

本报讯 日前，淮安生态文旅区城管局广泛发动社区工作者、网格员、志愿者深入群众，多形式、全方位做好垃圾分类宣传引导工作。借助“市容环卫责任区”“综合执法进社区”等全市城市管理领域热点行动，强化属地管理职责，发挥各街道办事处、社区居委会、物业公司、业主委员会、居民小组等主体作用，进一步压实基层物业、社区主体责任，夯实垃圾分类群众基础，打通垃圾分类“最后一公里”，引导、带领更多居民养成垃圾分类投放的好习惯。

疏通堵点，形成垃圾分类强大管理合力。淮安生态文旅区城管局召开专项工作推进会、现场观摩会，分解任务、明确责任，解决工作的整体性、系统性、协同性不够问题，建立以区城管局牵头，各街道办事处、建设局、社会事业局等区级部门为责任主体的工作机制，从政策导向、任务分解、督查考核、奖惩评优等方面出发，推进垃圾分类工作，同时建立季度督查制度，全力推进各社区、各物业公司履职尽责。

借助热点，解锁垃圾分类高效打开方式。淮安生态文旅区城管局按照

因地制宜、精准施策原则，全面借助“市容环卫责任区”“综合执法进社区”管理执法力量，将沿街商户、住户垃圾分类纳入“市容环卫责任区”管理，将居民小区、住宅楼宇垃圾分类纳入“综合执法进社区”管理，建立各类责任区生活垃圾分类工作情况巡检监管机制，在各领域责任区单位中扎实开展垃圾分类工作。

聚焦难点，打出垃圾分类强力“组合拳”。在各小区主要出入口、户大厅、电梯间张贴垃圾分类公示公告，广泛征求居民意见。组织志愿者服务队，深入小区广泛开展“一月一社区”入户走访，向居民发出垃圾分类倡议书。通过举办“学雷锋垃圾分类志愿服务”等特色垃圾分类主题活动，引导、激发居民真正了解垃圾分类、参与垃圾分类。创新建立积分兑换机制，每天，不少绿地世纪城小区居民都会通过几个简单步骤轻松实现垃圾“各就各位”，并成功获得现金返现奖励。



淮安新城投资开发有限公司 召开2024年度工作会议

■通讯员 王 杰

本报讯 近日，淮安新城投资开发有限公司召开2024年度工作会议，回顾总结2023年工作，谋划2024年总体思路和工作任务，号召大家坚定信心、迎难而上、真抓实干，以高质量发展的实际成效，为淮安在现代化新征程上更好展示“象征意义”作出新的更大贡献。

会议指出，2023年新城投资集团知重负重、苦干实干，项目管理抓深抓实，攻坚能力得以彰显；融资赋能财务护航，稳健运营得到新保障；转型升级铿锵有力，发展质效实现新提升；安全生产常抓不懈，防控能力实现新加强；内部管理日益完善，管理效能取得

新进展；党建引领持续深入，党建品牌实现新强化。

会议强调，2024年是新城投资集团转型发展的攻坚之年，要完整准确全面贯彻新发展理念，坚守“生态城市的建设者与运营服务商”战略定位，统筹高质量发展和高水平安全，全面开启集团公司高质量发展新征程。

会议要求，集团公司上下要坚定强基铸魂，聚焦党的建设；坚守主责主业，提升经营质量；落实精细管理，夯实发展基础；深化改革赋能，激发内生动力；守牢风险底线，强体系管控。

会议观看了2023年工作巡礼片，表彰了2023年度先进集体和个人，各单位递交了2024年工作责任状，新春发展等4家单位作交流发言。

铆足干劲抓项目 凝心聚力开新局

(上接A1版)必须靠实业崛起、靠产业突围，也必须依靠高质量项目走向未来。我们将牢固树立“重抓项目、大抓项目”的实干导向，围绕项目建设“1623”目标，坚持把项目实质开工、有效投入作为关键考量，坚持“开年就要开工、开工就要实干”，充分应用“五证联发”“拿地即开工”“竣工即投产”等常态推进机制，优化统筹各类资源要素，坚决扫除项目建设中的一切障碍，全力推动项目早开工、早投产、早达产。认真落实“抓大、扶小、培优”要求，培育壮大鹏鼎、天合光能等百亿龙头企业，大力发展威博液压、威灵电机等专精特新企业，加速汉邦科技、艾科维科技上市进程，不断优化企业梯队，夯实高质量发展硬支撑。

突出营商环境，接续努力增创发

展新优势。在全市“新春第一会”上，市委书记史志军振奋发轫地发出了营商环境“三问”，充分彰显出市委市政府一以贯之优化营商环境的坚定决心。招引一个项目靠的是机会，招引一批项目靠的是环境。淮安经开区将锚定争创“国家级营商环境示范区”目标，深入践行“做的要比说的好、服务要比需求早”理念，强化用户思维、注重口碑效应、聚焦企业关切，深化落实“四季歌”“党政亲商双月谈”“规上企业家到家”等工作机制，推动办事更便利、投资更实惠、企业家受尊重成为全区上下的自觉行动，努力让广大企业在淮安经开区放心投资、专心创业、安心经营、顺心发展，持续增创营商环境新优势。

公告

2024年2月26日至6月10日，344国道K248+370—K253+696路段半幅封闭施工，请过往车辆及行人按现场标志谨慎通过或绕行。
特此公告

淮安市公安局交通警察支队
淮安市公路事业发展中心
2024年2月23日

智能制造

近日，在盱眙天生服装有限公司智能制造车间内，工人在生产服装。近年来，我市智能制造装备产业规模不断壮大，智能制造水平迈上新台阶。

■融媒体记者 王 昊

金湖：“四上”企业为工业发展蓄势聚能

(上接A1版)提供方案诊断、项目融资、设备补贴、平台打造等领域的资金支持。

“链”字发力，产业集群增动能

近年来，金湖县先后创成“国家火炬金湖石油机械特色产业基地”“国家火炬金湖仪器仪表特色产业基地”，连续多年获评全国科技创新百强县，2023年位列全国科技创新百强县第63名，淮安唯一。

2023年，金湖县围绕三大产业发展方向打出的第二招是狠抓产业链招商，组建了北京、南京、深圳、昆山4个驻点招商办事处，先后在杭州、深圳等地举办招商推介活动19场，全年招引亿元以上工业项目96个，打造产业链重点企业梯队，促进上下游企业联动发展，突出打造一批布局结构优、规模体量大、延伸配套性好、支撑带动性强的主导产业集群。

位于金湖县戴楼街道的江苏阿路

美格新材料股份有限公司是主攻防火金属复合板研发和生产的企业，年产量达400万平方米，拥有各项专利126项。“阿路美格研发的A2级防火铝复合板，填补了我国幕墙装饰领域的一项空白，从根本上打破了国外企业的技术垄断。”公司行政总监姜梅红介绍，金湖对新材料企业“高看一眼、厚爱十分”，公司发展更有劲头，2023年销售额达3.8亿元。

如今，以阿路美格、海科纤维、云达铝业、视科新材料、科润膜材料等为代表的企业，围绕金属、树脂、纤维等细分领域逐步成长为行业“领头羊”，打造产业链完整、创新链赋能、价值链升级、市场链发达的集群发展新优势，在材料制品产业版图图上留下了特色鲜明的“金湖印记”。

当下，高端制造、新材料、大健康三大产业集群聚势，产业链上下游企业纷至沓来。一座座新型工业厂房拔地而起，一个个工程项目火热建设，产业之

花竞相绽放，“智”造金湖强势崛起。

“优”字赋能，营商环境促发展

“企业落户金湖以后，这里的营商环境、帮办服务让我们感到震撼，尤其是办理相关行政审批手续，一天就可以完成。”江苏清龙新材料科技有限公司总经理王吉林告诉记者，企业投产之后，金北街道帮办人员不定期到企业提供“保姆式”服务，让企业在发展过程中更加放心、安心、舒心。

种下梧桐树，引得凤凰来。如今，不仅江苏清龙新材料科技有限公司在金湖发展壮大，王吉林还主动将他的“朋友圈”变成“招商圈”，积极宣传推介金湖的营商环境。金北街道也持续写好优化营商环境“后半篇文章”，发扬“专业化+店小二”精神，以商招商、以企引企，开创招商服务新局面。

在王吉林的牵线搭桥下，金北街道

陆续吸引了江苏金北电缆科技有限公

司、江苏三泓新材料有限公司、金湖天运嘉合节能科技有限公司等6家企业落户，掀起了“一花引来万花开”的良好态势。

“在金北街道的帮办服务下，我们提前数月落地见效，金湖的营商环境果然名不虚传。”江苏三泓新材料有限公司总务王建强赞不绝口。

以营商环境的“优”，带动工业发展的“稳”和“链”，这是金湖的第三招。近年来，金湖县完善县领导挂钩重大项目、“营商环境面对面”企业家早餐会等党政亲商交流服务长效机制，发挥经济网格化平台“大数据+网格化+铁脚板”优势，聚焦营商环境“中梗阻”和企业急难愁盼开展调查研究，系统性推进制度创新、资源质量、流程再造，纵深推进政务服务标准化规范化便利化建设，完善“全域帮办、全程代办”机制，率先全省实现“拿地即开工”“建成即投产”，以实际行动践行“做的要比说的好、服务要比需求早”理念。

(上接A1版)连续8年蝉联全国地理标志产品区域品牌水产类第一名，带动产业向千亿级迈进。如今，人们提到盱眙便会想到龙虾，提到龙虾便会想到盱眙，这就是产业带动品牌的结果。

特色产业基础好，品牌发展有底气。一直以来，我市聚焦地方优质资源，做大做强农业产业，实现产业和品牌互为促进、同步提高。打造优质稻米、小龙虾、规模畜禽、螃蟹、绿色蔬菜五大现代农业产业集群，使之成为实施乡村振兴战略的新支撑、农业转型发展的新亮点和文旅产业融合的新载体。

我市还将品牌建设列入乡村振兴和农业强市建设战略工程，每年以市委一号文件和政府工作报告的形式强化推进，不断打造市级“淮味千年”全品类公用品牌。据悉，自“淮味千年”品牌创立以来，我市在标准制定、授权管理、宣传推介、电商发展、实体店建设等方面加大扶持力度，累计投入省市财政资金近4000万元。各县区和行业协会每年也积极筹措资金，引导市场主体开展品牌农业建设。目前，全市已建成国家级农产品优势区1个、省级特色农产品优势区4个，

19个品牌入选省级农业品牌目录，创成江苏省十强农产品区域公用品牌3个。

质量强品牌 让农产品“更安全”

“品质好蟹、产地直采、礼盒包装！”近日，占地2400平方米的江苏洪泽湖现代农业发展集团有限公司的洪泽湖大闸蟹标准化发货仓内，主播们在直播间叫卖大闸蟹。高品质的洪泽湖大闸蟹一上线就吸引了大批网友咨询下单，直播间的点赞量短时间内破万。

“去年9月，我们集团养殖的洪泽湖大闸蟹成为江苏首个通过BAP国际认证的大闸蟹品牌。在这个含金量‘通行证’的助力下，我们又顺利与澳门的餐饮集团签下产销协议，让‘洪泽湖大闸蟹’的身价、市场占有率和品牌影响力进一步提升。”江苏洪泽湖科技发展有限公司董事长薛正刚表示，BAP国际认证是由全球水产养殖联盟于2002年发起的覆盖整个上下游产业链的认证标准。获得BAP国际认证的水产品，

可优先进入沃尔玛、家乐福、盒马、京东等大型餐饮、零售企业采购体系，提高了市场销售份额。

生态健康的养殖模式、科学的养蟹技术，造就了“洪泽湖大闸蟹”亮青个大、体肥膏腴的独特属性，“洪泽湖大闸蟹”也完成了产业生态化、标准化、品牌化的转型之路，实现了由“深藏闺中”向“誉满天下”的华丽转身。

“洪泽湖大闸蟹”的品牌建设只是我市聚焦农业高质量发展的重要举措之一。近年来，我市推动并支持“淮味千年”69家授权企业全面开展绿色有机认证，大力发展绿色食品、有机农产品和地理标志农产品等产业。建立农产品质量管理和追溯体系，实行“带证上网、带码上线、带标上市”和农产品“源头可溯、去向可查、责任可究”，让消费者放心消费，切实推动“淮味千年”产品优质更优价。同时，开展农产品“三品一标”提升行动，农业品牌数量不断增加，质量和效益同步提升。

截至2023年底，全市已建成4个全国绿色食品原料标准化生产基地，省级绿色优质农产

品基地累计达70个。全市有效期内种植业绿色食品数累计达到318个，精深加工类绿色食品共4个、畜禽水产绿色食品共7个，绿色优质农产品比重达80.37%。

营销塑品牌 让农产品“卖得火”

为推动农村特色产品走向外部市场，提升本土特色农产品影响力，我市发挥“淮味千年”全品类公用品牌优势，谋划品牌建设思路举措，运用市场化机制推进“淮味千年”品牌营销实体化、生产实体化、服务实体化。

日前，在洪泽湖东绿色食品有限公司，一袋袋包装精美的大米礼盒被搬上上海来的货车。“今年大米的销量十分火爆，是政府举办的展销活动帮了我们大忙，让全国更多的消费者认识了‘淮安大米’。”洪泽湖东绿色食品有限公司董事长陈洪兵告诉记者，目前盱眙的大米不仅畅销南京、苏州等省内城市，还进入河南、安徽、浙江、福建、上海、北京等省外市场，受到消费者

广泛好评。

加快推进农产品区域品牌建设，是优化产业结构、推进农业提质增效的有效手段。近年来，我市全力办好农业节庆活动、农产品展销会，擦亮农业农村品牌，为淮安农产品“走出去”提供支持。授权企业无偿使用和运营“淮味千年”品牌，全方位开展线上线下营销活动，通过统一设计、统一管理、统一运营，累计建成线下直营门店50余家。开展“互联网+”农产品出村进城工程建设，2023年网上农产品销售额95.21亿元。

此外，还通过“品牌推广、品质宣传、品类美食”，提高现场零售额，促进订单合同签订，提升“淮味千年”知名度、美誉度以及在长三角市场的占有率。去年11月，“淮味千年”优质农产品(上海)推介会暨项目合作签约仪式在上海广播电视台举行，借助其丰富的线上线下渠道，“淮味千年”优质农产品走进上海、走向全国。

品牌化，是告别传统农业的一个必经之路。随着时代的发展，如今的淮安农产品在“淮味千年”的领航下，正快速驶向浩瀚的“蓝海”。