



勤勤恳恳，我只赚辛苦钱

扬勤廉正气  
创美好生活



## 破解城市更新难题，“菜单式”改造老旧小区

□ 本报记者 陈澄

老旧小区改造是提升老百姓获得感的重要工作，是实施城市更新行动的重要内容，也是难点之一。今年，我省发布实用“菜单式”改造技术清单，着力解决好人民群众急难愁盼问题。

“这回有盼头了，可以安心住下去了。”这两年，家住新沂市教师新村小区的居民张岩一直在考虑改善居住环境，可资金又有些紧张。如今，小区正在实施的提升改造工程，让他彻底打消了换房的念头。

此次改造包含相邻的华泰楼小区及周边道路绿化，力争实现“改一个成一个”的片区改造目标。教师新村小区建于2000年以前，共15栋楼，由于年久失修，基础设施缺失等问题逐渐显露，给居民生活带来极大不便。

“为了让建成20多年的老小区更加符合现代人的居住需求，改造前，工作人员做了深入的调研，并结合居民意见制订了改造方案，更加突出科学性和人性化改造。”项目负责人田林川介绍，“菜单式”改造不仅解决老百姓期待解决的硬件问题，还满足大家个性化需求，如完善小区安防监控系统，安装新能源充电桩，增设立体停车设施、口袋公园等。

项目施工单位东方雨虹公司现场负责人李愿告诉记者，为保证项目质量，公司建立了24小时响应制度，目前屋面平改坡、楼栋墙面出新、管网改造、雨污分流等基础改造已经完成，下一步将重点对公共区域提质美化。

在改造过程中，口袋公园的建设让小区居民非常关注。口袋公园主要是利用小区原有的闲置空间，通过精心设计，将休闲、娱乐、健身等功能融为一体，可满足多年龄段人群的活动需求。田林川表示，新沂市房产服务中心始终秉承老旧小区改造应该体现城市精细化管理理念，改造中既注重补短板，也注重量体裁衣，满足居民生活品质需求。教师新村小区绿化和公共设施升级后，整个小区看起来更加生机勃勃，文化气息浓郁，能让居民住得更舒心。李愿介绍，今年，新沂老旧小区改造已涉及16个片区，约40个小区，包括名商城、幸福商住小区、丽锦小区等，均获得百姓的“点赞”与“好评”。

## 项目审批“加速度”，助力“环保贷”快速落地

□ 本报记者 许海燕

日前，江苏洪泽湖建设投资有限公司农村产业融合发展专项债券成功发行，我省首单“环保贷”支持项目正式落地。本次债券发行规模7亿元，期限7年，前3年纳入担保补偿资金风险补偿，票面利率3.90%，是淮安市洪泽区近年首单公募债券，创有史以来同区域信用债发行期限最长、票面利率最低。债券募投项目为“洪泽湖退捕治理、生态修复及滩涂养殖区建设项目”，总投资19.36亿元。

这一项目的快速落地，和省生态环境评估中心的创新服务密不可分。为尽快推动“环保贷”政策落地，评估中心“靠前”服务，为企业提供详细指导，破解企业在项目申报过程中的难点和堵点，提高项目申报质量和审批效率；变“串联办”为“并联办”，推动省信保集团和相关金融机构提前介入，开展担保审批的前期工作，加速项目落地。

“环保贷”是由省财政厅、省生态环境厅、省信保集团共同打造的环保产业综合金融服务模式，针对污染防治和生态保护修复类、生态环境基础设施建设和碳排放类等“大环保”项目，通过新增安排担保补偿资金的方式，鼓励担保机构对3000万元以上融资提供增信，力争3年内“撬动”100亿元融资规模，同时进一步降低担保费率和融资利率，为环保企业纾困解难。

“中心建设了‘江苏省环保贷项目库平台’，提高项目审批工作效率，实现线上全流程管理。”省生态环境评估中心高海龙博士介绍，审批质量同样不能放松，中心出台了《江苏省生态环境评估中心“环保贷”项目入库审核工作规程》，严格执行三级审核制度。近年来，省生态环境评估中心助力优化升级“环保贷”，截至今年11月，“环保贷”累计放贷项目465个，放贷总规模300余亿元，为企业节约融资成本近3亿元。

# 精密的技术及过硬的质量成为“敲门砖”——江苏制造，这样“踢”进世界杯



挑战：误差控制在“毫米级”

卡尔多哈市区以北约15公里，造型酷似阿拉伯传统金钵的“大金碗”——卢塞尔球场吸引着无数球迷游客前来打卡。作为本届世界杯举办比赛场次最多、容纳观众最多的球场，卢塞尔球场一经建成，就成为了卡塔尔的地标性建筑，更被印在了当地2020年末发行的新版10卡塔尔里亚尔纸币上。

撑起卢塞尔球场的“钢筋铁骨”，出自江苏企业的“大手笔”。2017年起，位于泰州泰兴的辰信重工(江苏)有限公司接到了卡塔尔体育场钢结构加工业务订单。虽然深耕钢结构生产多年，但用公司总经理王旭东的话来说，这仍是“一次巨大的挑战”。

“卢塞尔球场是目前世界上最先进、结构体系最复杂、建造要求最高的世界杯足球场，作为当年卡塔尔的国家‘一号工程’，球场对钢结构精度的要求可以用苛刻来形容，更是聘请了7家第三方检测机构进行全方位监控。”王旭东对这段经历记忆犹新。为确保钢结构的平整度，他们将宽度误差控制在0-1毫米，长度误差控制在0-3毫米。

“毫米级”的误差，对于普通物件来说不难实现，然而在体育场钢结构这样一个大型的构件上，就必须有着“不失毫厘”的魄力和自信。“卡塔尔和国内存在五六个小时的时差，为确保钢结构制作和现场安装，我们经常半夜十一二点现场开会，就钢结构焊接、安装精度和现场进度需求进行讨论，开会往往已经是凌晨两三点钟了。”公司总经理助理周志超说。克服多方面挑战和技术难题，公司最终保证了整个构件的完整预埋过程，达到验收要求。

体育场要有结实的“脊梁骨”，更要有高承载力的“底座”。周长一公里的“大金碗”，仅靠24个支腿支撑，而这些连接巨型钢梁与混凝土地基的球形钢支腿，就来自位于常州的江苏路博减振技术有限公司。单个尺寸长达2.8米、重15吨，这在钢支腿中属于“庞然大物”，由于

钢板本身较厚，一旦焊接不当，就会影响到后续的安装和使用。“钢支腿由两位焊工对接焊，在一天之内必须完成。为了做这个项目，购置了一台2500吨的整形机。”当时负责整个焊接工艺的车间主任周新介绍，项目方提出整形误差控制在正负1.6毫米，他们经过多次设计和计算变形量，最终将整形误差控制在正负1毫米，产品全部通过了外方监理的严格检验。

特色：高品质也要“因地制宜”

每当世界杯的一场赛事结束，数万球迷涌出体育场，场馆外的一排排色彩缤纷的接驳巴士已整装待发，球迷只要带上本次赛事的“一卡通”——Hayya卡，就能免费乘坐，往返酒店、地铁站和体育场。而街头穿梭往返的6000台接驳巴士，正是苏州制造的苏州金龙海格客车。

2020年，海格成功斩获1815台卡塔尔世界杯订单，刷新中国客车品牌出口卡塔尔的订单纪录。自那时起，海格汽车相关工作人员便开始为此次世界杯量身定制服务方案。“针对卡塔尔路况、高温炎热和沙尘气候，海格客车在隔音、隔热、空调制冷、发动机进气、车辆防腐蚀、车载智能网联、夜间行驶等多个方面，持续进行产品适应性优化和改进。”苏州金龙卡塔尔市场部经理吴荣表示，此次还针对卡塔尔世界杯需求，专门定制了动力、内饰、座椅等配置。

不仅如此，考虑到文化习俗，当地的男士和女士在搭乘公共交通时需要分开乘坐。因此，海格客车在车辆前部设置了挡板，女士可坐在车辆前部座位上，保证了一定的私密性。此外，客车还专门布置了家庭区，以便更好地保障私密环境。一系列暖心周到的设计，让当地居民连连点赞。

“针对世界杯大流量、高压力的客运需求，苏州金龙制定了一套专属服务方案，同时采用海格特有的G-BOS智慧运营系统对车辆的保养、故障报警等重要信息进行管理，做到精准服务，提高运营效率10%以上。”苏州金龙海外客户服务部副部长蔡铁峰表示，通过智慧运营系统，可以实现精准的油量控制、车辆定位和防盗功能，并有效采集司机行为进行数字化分析。

当夜幕降临，卡塔尔街头车水马龙、灯光闪烁，产自扬州的江苏伏特照明集团有限公司制造的5G路灯，闪耀在卡塔尔世界杯主场之路。“5G综合智慧杆，集智慧照明、充电桩、LED灯杆屏、环境监测、视频监控、一键报警、Wi-Fi、IP广播、5G基站等功能于一体，此次亮相卡塔尔是目前国外最大规模的一次‘5G综合智慧杆’应用。”公司总经理刘杰说，企业为卡塔尔世界杯主场馆一期工程项目提供了320套5G综合智慧杆，并与大龙智显(深圳)有限公司LED灯杆屏配套使用。在批量收到产品后，客户还特地发来邮件对产品质量表示赞赏。

惊喜：“生产任务排到了明年六月”

印刷、手缝、收口、品检……这些天，位于海门区四甲镇的南通凯旋体育用品用品有限公司车间内忙得热火朝天。从半自动的机械化到手工制作，一道道井然有序、严丝合缝的工序后，一个个图案各异、色彩鲜艳的足球诞生了。不久后，这些足球将被发往世界各地。

“因为今年的卡塔尔世界杯，公司的足球订单量翻了一番，预计今年可销售足球300万只。由于产能有限，真是供不应求！”公司董事长许乃红介绍，近年来公司推出超强高分子缝制类运动用球，球类品质大幅度提升，深受国外高端客户的青睐。“企业生产任务都已经排到了明年六月份，目前正想办法在提升产能上下功夫，尽量满足客户需求。”

为足球生产企业配套的厂家同样忙得不可开交。身为专业生产各类球胆的南通腾达体育用品用品有限公司，到目前为止已经生产足球球胆600万个。“世界杯给我们带来了机遇也带来了压力，客户都在催着要货，我们尽力克服因难如期交货。”公司生产经理何欢开心中心中又有些担忧。

世界杯带来的足球热，给广大足球生产商带来了技术迭代的契机。同样位于海门的库柏体育用品有限公司，以生产高档的胶粘球和中档的机缝球为主，今年已接了200多个足球的订单，同比激增50%以上，



资本爱上“吃面”，企业快中求稳——

# 新中式面馆的“故事”讲到了哪？



□ 本报记者 陈澄 王静

从南京新街口商圈出发，沿着中山南路一路往南，附近几乎每个商业综合体里都能看到新中式面馆的身影——南京新街口一楼的“马记永·兰州牛肉面、小满手工粉、金鹰负一楼的陈香贵·兰州牛肉面、德基广场一期七楼的松鹤楼面馆，中央商场负一楼的嗨嘛香·兰州牛肉面……

一夜之间，新中式面馆“火”了。不同于开遍全国的普通兰州拉面，新中式面馆选址更高端、装修更豪华，自然价格也没那么“亲民”。“做中国麦当劳、肯德基”的豪言壮语，表达出市场对于行业的期望。在资本的强势入局下，市场正在重新评估中式面馆的价值。不过，正如每个行业都“希望资本来，又怕它乱来”一样，新中式面馆极快的成长速度，也引发一些担忧，如何在“资本要快，餐饮要稳”中找到平衡，可能决定了哪些品牌能够最终突围。

吃出“仪式感”

寒潮来袭，气温骤降，12月2日中午12点半，记者来到南京新街口一楼的马记永，店内已经坐满吃面的客人，门口仍有顾客等候，拉面师傅面前悬挂着的订单快要垂到案板上。“这两天人特别多，从中午11点半就开始排队等候，估计要到下午1点才不用排队。”店员告诉记者，店里每天客流量约有三四百人，中午翻台到两三次，“商场人多，店里人就多，疫情的时候没多少客人，今年11月开始做外卖了。”在附近上班的南京市民刘成吃完一碗牛肉面后，又多加了一份面条，“可以免费续面，吃不饱还能再加。”

今年72岁的南京市民肖女士家住皇册家园，小区附近的南京万象天地开业后，她时常去商场

散步，吃不惯火锅、烧烤、西餐，她选择在松鹤楼面馆吃一碗素面，“味道不错，30多块钱一碗，价格也还能接受，毕竟是在商场里。”

无论是兰州牛肉面，还是苏式汤面，都是生活中常吃的面条，与街边小馆不同的是，这些新面馆让面条吃出了满满的“仪式感”。店内装修上，使用成套原木色桌椅、暖光射灯或吊灯、木质隔断、明亮敞开的厨房，以及蓝白、黄黑等网红配色；吃面时，用木质餐托盘上菜，从餐桌下方抽屉里取出有纸质筷套的筷子。

面条的文化元素也在被突出，门口电视里循环播放着制作工艺视频，墙上用手绘而非大幅图片展示面条历史，马记永桌上点餐二维码旁对毛细、细、三细、二细等加上文字和图案解释，陈香贵在开放式厨房档口上挂出“一清、二白、三红、四绿、五黄”，松鹤楼面馆在菜单上列出了免青、重青、过桥、底浇等“点单密语”，在小满手工粉店门口，记者还看到了一个放着石磨的展台……

看上“双赢”

快速扩张的新中式面馆，背后有资本的助力。从去年开始，以面馆为代表的中式快餐赛道成为资本新宠，以马记永为例，今年2月，其完成战略融资，投资方为腾讯投资。

在一众品牌中，来自江苏的和府捞面备受资本青睐。2013年8月，和府捞面的第一家门店在南通如皋大润发正式开业。据不完全统计，和府捞面至今共获得6轮融资，金额分别为3000万元、5000万元、1亿元、2.15亿元、4.5亿元以及8亿元。2021年7月，其完成的新一轮融资，由CMC资本领投，众为资本、龙湖资本、腾讯投资等机构跟投，投后估值金额约70亿元。

“资本突然热衷‘吃面’，自然有一定逻辑。”资深投资人成遇介绍，随着餐饮供应链产业愈加成熟，原辅料都可以通过中央厨房配送到店，从而支撑终端餐饮品牌的规模化效率。对投资方而言，这

就有了快速扩张的基础，也意味着投资时机已到来。

同时，作为中国消费者最易接受的主食之一，吃面有着极为深厚的“群众基础”。艾媒咨询《2021年新中式面馆行业趋势及消费者行为洞察报告》显示，26.8%的中国消费者每天都吃面，42.1%的中国消费者隔2至3天会吃一次面，且普遍喜好多种面。在情感诉求和生活习惯的影响下，面馆消费具备稳定的消费群体。

一边是资本的动机，另一边是面食企业做大做强的诉求。“资本的人局，让和府标准化进程进一步发展按下了加速键。”和府捞面相关负责人介绍，目前，和府拥有1.5万平方米的中央工厂，近8万平方米的全新产业园也已投入使用。而且，公司物流体系的建立更加密集，已经在全国范围内建立了1个中央配送中心、3个区域配送中心以及12个前端物流中心，保障所有物资能够及时配送到店。

随着不断融资，和府捞面在全国范围内已经经营400余家门店，覆盖超60座城市。更多的“资本”，也让公司能够不断完善门店的菜单。近期，和府捞面就对54家门店进行了菜单更新，主食产品更加聚焦，小食品类更加丰富，以适应当下消费市场的多元化需求。

“当前，数字化已成为餐饮业发展的大方向，从堂食到外卖，数字技术正不断赋能餐饮业。”成遇认为，最近两年资本的“吃面热”，其实也满足了传统餐饮企业的转型需求，从商业逻辑上是一个“双赢”的决策。

一把“双刃剑”

然而，并不是所有人都看好新中式面馆这一赛道。究其原因，是由于中国传统美食种类太多，消费者的选择很多，导致其忠诚度难以培养。“实际上，传统餐饮从来都算不上一个好的标的，这个赛道很难出大公司和高估值的公司。”有投资人

