

李集镇：繁华“小南京” 工商贸重镇

□ 记者 袁增德

核心提示：“大李集小南京”，赞誉的就是李集镇，从古至今，繁华和魅力被不断赋予新的内涵。李集先后荣获全国重点镇、国家级生态乡镇、千强镇、中国最具商业活力镇等荣誉称号。说明这里足够繁荣。



小饰品大产业 百姓创业工程

一直以来，饰品产业被李集老百姓称为老少皆宜的“百姓创业工程”，李集镇也是全国最大的小饰品（发饰）加工基地之一。饰品电商产业园就是李集镇饰品产业链集群发展的见证。

徐州巨匠工艺品有限公司生产经理王云英告诉记者，李集镇的饰品产业从过去的来料加工到现在的工厂化生产，已经实现从小到强的转换，单单自己所在的公司，就生产成千上万种饰品，远销海内外，每天发货超万件。

饰品加工从业者王莉告诉记者，过去都是把料子带回家加工，收入不太稳定。现在在工厂上班加工饰品，收入稳定，正常上下班，还不耽误照顾家庭。

“李集镇共有饰品经纪人800余名，本地及周边地区从业人员超

10万名，新增饰品产业类电商200余家。李集直达义乌的饰品物流专线5条，每天输出小饰品150余吨，饰品产业年产值超60亿元，带动饰品生产经营加工户年人均增收7000多元。”李集镇饰品电商办公室主任孔培培表示，李集饰品产业已经有了完整的产业链。

产业规模集群 园区载体凸显

“我们现在的生产车间就是李集镇党委、政府支持的，过去我们在镇区里生产，那里空间小、不环保，如今在大厂房里生产，各方面条件都有了质的飞跃，也利于我们做大做强。”李集镇结构件厂生产厂长朱

会全面对记者采访时，一直称赞李集镇党委政府为企业办了实事。

在产业结构调整上干出新力度，在加快转型发展上跑出新速度。李集镇投资3亿元的绿色轻质建材、投资1.2亿元的高端装备智能制造等项目相继竣工投产，突出规模集群效应，带动产业链向深层次延伸。

“原先这里是一片荒地，政府为了企业集群，成立了工业集中区，路好走、货好出，客商也好参观，确实是为企业争得了底气和荣誉。”朱会全说工业集中区的变化真的可以用“巨变”来形容。

有了更好的载体平台，不仅产业支撑持续增强，李集镇也不断努力多措并举促转型，加大整合优势资源，扩大招商实效，五年来累计招引项目72个，竣工51个，其中亿元以上项目6个，5000万元以上项目9个，3000万元以上项目19个，1000万元以上企业22个。实际到账注册外资800万美元，实现外贸进出口1757万美元。

做强“一村一品” 稳住“农业底盘”

李集镇不仅在工业板块加快发展速度，农业板块也在不断夯实创新厚度。李集镇通过“农业公司管理+合作社运营+低收入户入股”的运营模式，

（下转3版）

县道202路面改善工程快速推进



本报讯（通讯员 吕立鹏）县道202路面改善工程开工2个月以来，施工单位围绕11月主体竣工目标，采取双线模式，同步施工、流水作业，目前项目建设快速推进。

县道202路面改善工程起于刘圩桥北自宿迁与徐州交界处，沿老路线形向南，至中山路折向西，终于高作镇府前西路，全长7.2千米，项目总投资3600万元。本次改造为二级公路标准，双向两车道，设计时速60公里/小时，路面宽度9米，路基宽度12米，沥青混凝土路面。截至目前，已摊铺水稳和沥青面层4.1公里，完成大街段2.5公里底层水稳施工，累计完成工程总量的70%。预计10月底道路主体结束，姚绳桥12月中旬完工。

（上接1版）紧紧依靠县四套班子、紧密团结带领广大干部群众，一张蓝图绘到底、一锤接着一锤敲，用炽热情怀、十足干劲迅速投入到睢宁的工作中。

高建民表示，将始终保持政治上绝对清醒，真正把党的领导贯彻到睢宁事业发展全过程各方面，全面推动党中央的决策部署和省、市委的工作要求在睢宁落地落实；将聚精会神稳增长谋发展，在思想认识上求实、在工作决策上务实、在具体行动上落实，锚定“双千双百”奋斗目标，强力突破招商引资和重大项目建设，深入推动“工业立县、产业强县”，加快提升城市整体，协调推进乡村振兴；将一以贯之把群众的安危冷暖挂在心上，注重扑下身子服务群众，实打实地解决好广大人民群众关心的问题，在坚决守住疫情防控防线、持续筑牢安全稳定底线和各类风险攻坚的同时，加快提高居民生活水平、织密社会保障网络、增加公共服务供给、提升社会稳定程度，让广大群众有更多、更直接、更实在的获得感和幸福感；将充分激发干事创业的精气神，聚焦服务发展一线、服务群众一线、服务稳定一线，深入开展“敢为善为、务实落实”作风大提升，着力锻造政治强、业务精、作风实、纪律严的干部队伍；将全面加强党的建设，坚决扛起管党治党第一责任，把纪律规矩挺在前面、把廉洁干净作为底线，坚持不懈把全面从严治党向纵深推进，着力营造风清气正的政治生态，不断凝聚推动睢宁高质量发展的磅礴力量。

杨远朝在表态讲话中说，坚决拥护省、市委决定，以绝对忠诚的政治自觉，全力维护政治社会大局；坚决服从县委领导，以绝对服从的规矩意识，全力落实县委决策部署；坚决锻造优良作风，以绝对投入的赶超状态，全力推动发展、迎头赶上。

县四套班子领导、县法检“两长”和其他在职的副处级干部，县纪委、县委组织部班子成员，县直各单位主要负责人、各镇（街道、园区）党政主要负责人参加会议。

做富民的“酵母” ——花生经纪人陈丙科的故事

□ 记者 张昕

开栏的话：今年，睢宁继续以更加昂扬的斗志、饱满的热情、有力的担当，书写“全面转型、全域美丽、全民富裕”的新篇章。伴随秋风，睢宁惠农、惠企、惠民生的政策又迎来了累累硕果。即日起，《今日睢宁》报推出系列报道《全民富裕·话幸福》，一起走近农民、农产品经纪人、企业员工、第一书记等，听他们讲述这些年的变化。

秋风才起，丰收就走到了身边。经过一整夏的默默生长，王集镇的花生近期进入了收获期。花生经纪人陈丙科也到了一年中最忙的时候。

每天一大早，就有农户和花生收货商来到他的家庭农场出售花生。50多岁的陈丙科身手矫健，货车一到，他就轻松爬上车检查花生的质量。

时兴风是一名收货商，也是陈丙科的“老搭档”。最近，时兴风每天的工作就是从种植户那里收购花生，运到陈丙科这里出售。

“质量不错，家里还有多少斤花生？”“还有几千斤。”“全运来。”第二笔买卖就这样谈成。“他这里价格公道，称重也公道，一手交货，一手交钱。我都来他这里卖花生。”以满意的价格卖出花生后，时兴风开着货车，喜笑颜开。

陈丙科是土生土长的王集镇人。他最初是做水果生意的。一

次偶然回乡，他发现王集镇的花生销售困难。“我能不能帮助大家把花生销出去？”这个想法就在他的心里生了根。

就这样，二十多年前，20多岁的陈丙科放弃了水果生意，靠着一双腿、一张嘴，开始跑花生销售市场。交通闭塞，信息不发达是当时最大的困难，“只能靠腿、靠质量，赢得市场，积累客户。”

口口相传之下，王集镇的小花生开始畅销全国。二十多年过去了，陈丙科的事业也发生了翻天覆地的变化。用他自己的话说，以前是自己跑销路，现在是坐在家，全国各地的客户找他下订单。设备也是鸟枪换大炮。

2020年，陈丙科花重金购入了

一台花生色选机。这可是他的心头好，“假如给客户送3万斤花生，没有这台机器时，需要15到20名工人挑选三天才能完成，有了这台机器后一天就可以完成。”陈丙科指着机器说道。

王集镇的小花生有个俗名叫“小珍珠”。经过机器和工人的精挑细选，个头相当、长相可爱、口感极佳的王集镇“小花生”很快就征服了大众。陈丙科的生意也越做越大，王集镇大部分的花生都从他的手里走向全国。他也建设了一个花生收购市场，成立了丙科花生家庭农场，在花生市场驰骋。

“帮助老百姓销售致富。”陈丙科说，无论生意做多大，他都会记得这个最初的承诺。

