

全国安全应急产业为何看徐州?

园区方法论

领跑三姿

本报记者 胡明慧

奋进『十五五』 产业看园区

58幢楼宇,100万平方米,面积不算大,这里却有底气打造具有国际影响力的“中国安全谷”。

园内的企业,普遍规模不大,却走出了了一批徐工消防、吉安矿业等龙头和潜力企业。

小小一处园区,却成为带动全市安全应急产业发展的最强引擎,徐州国家安全技术产业园(以下简称安科园)做出了什么?说来简单,就是摆正了“三种姿态”。

不追风口,自己“挖井”,自主培育。当年各地高新区都在追电子信息、生物医药时,安科园把当时还鲜为人知的安全应急产业定为主导方向。

这不是拍脑袋决定的。中国矿业大学在徐州,矿山安全是它的王牌;徐州是老工业基地,安全生产是刚需;早期就有教授开始创业,种子已经发芽。三样东西凑在一起,就是资源禀赋。

提前布局,让安科园在国家正式出台产业指导意见时,已经成为全国首家安全示范园区,都省共建协议直接落地。

追风口的人,风口来了措手不及;挖深井的人,旱站准位置,等风来。不撒胡椒粉,建生态系统。

很多园区的创新政策是给钱给地,安科园的做法不一样。

它建了46个创新平台,9个新型研发机构,引进了院士团队,设立了产业基金。但最关键的是它形成了一个“有进有出”的生态。

吉安矿业进来了,长大了,出去建总部。庆亚电子也是,企业在这里完成技术验证和市场开拓,然后走出

去。园区腾出空间,孵化下一代。这不是“养企业”,是“种企业”。

安科园的核心能力不是招商,是孵化。招商是把企业“圈”进来,孵化是把企业“种”出来。检验一个园区有没有活力,就看有没有企业能“毕业”,毕业越多的园区,生态越健康。相反,如果企业进来就再也离不开,那说明园区在制造依赖,而非培育能力。

不靠企业输血,而非培育能力。不靠企业输血,看咬合紧不紧,就是一盘散沙。

回看安科园的发展,还有一个更根本的转变:没有停留在“税收减免+土地优惠”的传统招商模式上,而是逐步构建了三个不可替代的能力——

技术验证能力:园区内有国家级平台、院士团队、检测中心,企业的新产品可以在这里快速完成验证,降低试错成本。

市场对接能力:园区作为全国标杆,政府与行业协会背书,直接组织企业对接关键客户。对于安全应急这种“客户集中、采购严肃”的产业,这比打100个广告都有效。

资本催化能力:产业基金不仅给钱,更带着技术判断和产业资源进入,实现了“资本+技术+市场”的三位一体。

当这三个能力叠加,园区就不再是一个空间载体,而是一个价值放大器。企业来这里,不是为了省点租金,而是为了获得单靠自己无法获得的成长机会。

标杆不是喊出来的。找到自己的资源禀赋,构建系统的创新生态,追求产业链的深度咬合——安科园用精准的三个定位,把标杆立在了徐州。

(上接 01版)

最关键的指标,是“毕业企业”。几年来,刚落户安科园的吉安矿业,最近即将出园,准备投资3亿元建设总部基地。庆亚电子投资3亿元建设的新厂,今年3月已破土动工。企业在安科园完成技术验证和市场开拓,成熟后走出去建总部——这不是“圈住”企业,而是“种出”企业。有进有出,才是健康的生态。

企业进园后,为孵化期,成长的路能越走越快、越走越顺。

两家企业的发展故事中,藏着答案。将总部从上海搬到安科园的晋铁科技有限公司,入园之初面临发展瓶颈。其自主研发的巡检机器人,底盘核心部件——雷达导航系统需外部采购,单价高达9万元,成本高得下不下,导致产品缺乏市场竞争力。入园后,园区主动帮助其对接复旦大学,攻克技术难点。目前,由校企联合研发的雷达导航系统已安装进了巡检机器人底盘,正在进行市面前的最后一轮测试。

“与高校联手研发出来的雷达导航系统,成本仅4万元,未来产品在价格上更有竞争力。这一款产品将是今年企业利润最硬核的“增长点”。”晋铁科技有限公司副总经理卢刚展望未来,信心十足。

回看安科园的发展,还有一个更根本的转变:没有停留在“税收减免+土地优惠”的传统招商模式上,而是逐步构建了三个不可替代的能力——

技术验证能力:园区内有国家级平台、院士团队、检测中心,企业的新产品可以在这里快速完成验证,降低试错成本。

市场对接能力:园区作为全国标杆,政府与行业协会背书,直接组织企业对接关键客户。对于安全应急这种“客户集中、采购严肃”的产业,这比打100个广告都有效。

资本催化能力:产业基金不仅给钱,更带着技术判断和产业资源进入,实现了“资本+技术+市场”的三位一体。

当这三个能力叠加,园区就不再是一个空间载体,而是一个价值放大器。企业来这里,不是为了省点租金,而是为了获得单靠自己无法获得的成长机会。

标杆不是喊出来的。找到自己的资源禀赋,构建系统的创新生态,追求产业链的深度咬合——安科园用精准的三个定位,把标杆立在了徐州。

炫技,是为了真正解决行业安全问题。”支撑这些创新的,是一套清晰的产业培育打法。

对链主企业,重在“引领”。园区重点支持徐工消防与华为、国家电网等开展多方合作,同时推动无人驾驶电动矿卡等高端装备研发,鼓励龙头企业整合上下游资源,构建“核心企业+配套生态+应用场景”的产业闭环。

对专精特新企业,重在“赋能”。园区通过技术创新补贴、专题培训等方式,帮助企业攻克核心技术,推动小微企业升规纳统,并建立上市培育库,逐步形成“龙头引领、中小协同”的梯队格局。

三个角度算清账

前年,安科园内注册企业数为734家,两年时间,这个数字跳跃到了1300多家。58幢楼宇,100万平方米,虽边出边进,如今依旧接近“满员”。

企业为什么愿意来?算三笔账就清楚了。第一笔,成本账。徐州晋班智能科技从北京迁来,看中的正是集群效应。“机器人控制面板在园区就能找到配套企业,成本降低30%。”总经理张亮算了一笔账。

第二笔,配套账。庆亚电子为科瑞矿业、富昌电子等企业配套提供基础电子元器件——一个供应商与多家设备企业形成稳定的供需关系,这不是偶然,是产业集群的内生逻辑。

第三笔,资本账。中科院溢视科技获300万元创业基金入股,4年时从仅靠做到1.97亿元。江苏康和获800万元科创投资人入股,撬动投资1.65亿元的新生产基地建设,背后是上海交大教授团队的技术支撑。基金不仅给钱,更把资本、技术、产业拧成一股绳。

安全应急产业品类多、单品市场小,产品推广更依赖于行业展会和部委推广目录。安科园作为全国标杆自带流量,政府与行业协会背书,组织企业直接对接关键客户,在建的检验检测中心更让企业“来了就不想走”。

最关键的集聚效应,是从“卖产品”转向“卖解决方案”。“以前是把小米扔进大米里,现在要把小米和小米一起熬成粥。”安科园党总支书记王佳川说。要保障矿山安全生产,需要通信、定位、防灾减灾等一系列产品,谁能打包提供,谁就有话语权。

15年的发展,成长,安科园为啥把全国安全应急产业的“标杆”越立越稳?深层的答案,藏在发展逻辑里:起步阶段,三股力量的交汇让安科园抢占了先机;成长阶段,系统性的创新生态构筑了护城河;成熟阶段,产业链的深度咬合形成了难以复制的竞争力。

还有一个更朴素的衡量标准。吉安矿业出园拿地建总部,庆亚电子的新基地已开工建设……企业在这里长大,然后走出去继续茁壮成长——这是一个园区培育产业森林最踏实、也最管用的做法。

站在“十五五”的新起点上,如何把先发优势守住,还能再上一层楼?安科园的答案是两条腿走路。

一条腿向外“借力”。借助行业展会、国际论坛和跨区域产业联盟,持续链接全球资源,让徐州的安全应急产业与国际标准接轨。

另一条腿向内“强己”。扎扎实实练内功,形成更多自主知识产权;依托中国矿大、本地职校和企业资源,共建实训体系,培养一批既懂技术、又懂场景、还懂市场的复合型人才。

这套打法不仅适用于徐州,也为全国老工业城市转型升级提供了可复制的经验。长期煤炭开采带来的矿山安全需求,为徐州提供了最早的应用场景、最现实的技术需求和最稳定的市场空间,这使得安全应急产业不是“外来嫁接”,而是“内生生长”。

与此同时,中国矿业大学安全科学与工程等优秀学科,为徐州提供了全国稀缺的科教资源和人才供给。再加上徐州本身雄厚的工程机械制造基础,尤其是徐工等龙头企业带来的高端装备制造能力,使得徐州具备了把科研成果快速转化为应急装备、智能系统和技术服务的产业条件。

可以说,徐州的独特优势在于:既有“真需求”,又有“强科研”,还有“硬制造”。这三者叠加,形成了从安全治理场景出发,向产业集群演进的内在逻辑。相比一些依赖外部招商“拼出来”的产业聚集,徐州的安全应急产业更具场景牵引力、技术转化力和体系完整性。这也是徐州在全国安全应急产业版图中形成差异化竞争优势的关键所在。

记者:徐州的安全应急产业起步于解决自身最迫切的安全问题,但将这种实践优势转化为千亿级产业集群,用了近20年时间。这期间,徐州在产业定位、发展路径上做了哪些关键抉择,才实现了从“解决痛点”到“打造产业”的跨越?

王佳川:徐州用近20年实现从“解决痛点”到“打造产业”的跨越,关键抉择集中在两方面。产业定位上,摒弃“单一-矿大安全”局限,明确聚焦应急救援、安全防护等四大领域,打造“中国安全谷”品牌,锚定千亿级集群目标,纳入全市创新产业集群重点培育。

发展路径上,一是构建“产学研用”闭环,依托中国矿大组建创新平台,推动科研成果就地孵化,攻克多项“卡脖子”技术;二是强化龙头引领与梯队培育,重点扶持徐工消防等企业,同时推动中小企业升规纳统;三是完善保障体系,通过精

准招商、金融支持、标准制定等举措,拓宽产业链与销售链,推动产品走向全国,最终实现了从“本土刚需”到“产业标杆”的跨越。

“隐形冠军”涌现离不开良好产业生态的搭建

记者:目前徐州安全应急产业已形成完善的企业梯队,既有徐工消防这样的龙头企业,也有一些细分领域的“隐形冠军”。您认为,徐州在培育龙头、扶持细分领域优质企业、搭建适配安全应急产业发展的生态方面,有哪些可借鉴的经验?

王佳川:目前徐州安全应急产业已形成完善企业梯队,其在培育龙头、扶持细分领域优质企业及搭建适配产业生态方面,积累了极具借鉴意义的经验,核心可总结为三大方面。

一是精准培育龙头企业,发挥“链主”引领作用。重点扶持徐工消防等龙头企业,推动龙头企业与华为、国家电网等多方合作,研发无人驾驶电动矿卡等高端装备,同时鼓励龙头企业整合产业链资源,带动上下游配套企业协同发展,构建“核心企业+配套生态+应用场景”的产业闭环。

二是精准赋能细分优质企业,培育“隐形冠军”梯队。引导企业深耕细分领域,出台专项政策扶持“专精特新”企业成长,通过专题培训、技术创新补贴等举措,助力企业攻克细分领域核心技术,推动小微企业升规纳统,同时建立上市培育库,“龙头引领、中小协同”的发展格局。

三是搭建完善产业生态,筑牢发展根基。依托中国矿大顶尖科教资源,构建金链条科技创新体系,组建创新平台推动科研成果就地孵化;通过精准招商补链强链,重点招引细分领域头部创新企业;完善金融、人才、展会等保障体系,推动产品纳入国家应急装备推广平台,举办安全应急装备博览会,擦亮“中国安全谷”品牌,为产业发展提供全方位支撑。

记者:安全应急产业的核心竞争力在于科技创新,而科技创新离不开人才和科研资源的支撑。徐州在吸引高端科研人才、集聚科研资源方面有哪些突破之举?又是如何打通科技成果转化“最后一公里”,让科研成果真正落地为产业竞争力的?

王佳川:徐州在集聚科研资源、吸引高端人才及打通成果转化“最后一公里”上,形成了可借鉴的破题路径。人才引育

方面,出台专项政策,以优厚薪酬和科研保障吸引安全应急领域高层次人才,科研资源集聚上,搭建江苏省安全应急装备技术创新中心等科技创新平台,联动高校、企业共建实验室和创新载体,梳理技术攻关清单,破解“卡脖子”难题。成果转化方面,推行“研发-孵化-产业化”模式,通过概念验证中心打通转化通道,推动科研成果在矿山、物流园等场景示范应用,真正将科研优势转化为产业竞争力。

激活发展潜能实现“借力强己”

记者:“十五五”期间,徐州要进一步巩固安全应急产业的先发优势,既要持续“借力”(智力、资源),也要不断“强己”(内生动力)。在您看来,徐州该如何平衡“借力”与“强己”,找准产业“做大”与“做强”的发力点?

王佳川:今年全国两会期间,习近平总书记参加江苏代表团审议时强调,在优化提升传统产业、培育壮大新兴产业、超前布局未来产业上开创新局面,作为千亿级产业,安全应急产业是徐州重点布局的战略性新兴产业,正按照总书记指引的方向,不断做大产业规模,做强产业层次。

“借力”与“强己”并不是对立关系,而是相互支撑、相互成就的两个维度。从“借力”来看,徐州不能只停留在一般性的合作交流,而要推动合作模式从“单一-引育”向“深度合作”升级。借助行业协会、国际论坛和跨区域产业联盟,持续链接全球资源、引入先进理念,推动徐州安全应急产业与国际标准接轨。从“强己”来看,关键是持续提升本土创新能力和产业韧性。徐州要进一步完善企业创新激励机制,鼓励本地企业加大研发投入,形成更多自主知识产权和核心技术;同时强化人才本土化培养,依托高校、职校,企业共建实训基地,打造一支既懂技术、又懂场景、还懂市场的复合型人才队伍。

如果再往前看,徐州的经验不仅属于徐州,也不仅属于江苏。它为全国老工业城市转型升级、资源型城市升级、县域特色产业培育提供了重要借鉴。徐州完全有可能在全国安全应急产业版图中扮演更重要的“策源地”和“标杆地”角色。

从『百年煤城』到『中国安全谷』:

一座老工业城市的蝶变

产业蝶变

深度访谈

锚定产业定位,做好战略抉择

记者:徐州素有“百年煤城”之称,很多人可能会问,一座以煤炭和工程机械闻名的老工业城市,为何能生长出全国领先的安全应急产业集群?您认为徐州发展这个产业的内在逻辑是什么?

王佳川:从全国范围看,很多城市发展安全应急产业,往往是从消费端、市场端或政策端切入,而徐州则是从最现实、最迫切的安全需求中“长”出这个产业。长期煤炭开采带来的矿山安全需求,为徐州提供了最早的应用场景、最现实的技术需求和最稳定的市场空间,这使得安全应急产业不是“外来嫁接”,而是“内生生长”。

与此同时,中国矿业大学安全科学与工程等优秀学科,为徐州提供了全国稀缺的科教资源和人才供给。再加上徐州本身雄厚的工程机械制造基础,尤其是徐工等龙头企业带来的高端装备制造能力,使得徐州具备了把科研成果快速转化为应急装备、智能系统和技术服务的产业条件。

可以说,徐州的独特优势在于:既有“真需求”,又有“强科研”,还有“硬制造”。这三者叠加,形成了从安全治理场景出发,向产业集群演进的内在逻辑。相比一些依赖外部招商“拼出来”的产业聚集,徐州的安全应急产业更具场景牵引力、技术转化力和体系完整性。这也是徐州在全国安全应急产业版图中形成差异化竞争优势的关键所在。

记者:徐州的安全应急产业起步于解决自身最迫切的安全问题,但将这种实践优势转化为千亿级产业集群,用了近20年时间。这期间,徐州在产业定位、发展路径上做了哪些关键抉择,才实现了从“解决痛点”到“打造产业”的跨越?

王佳川:徐州用近20年实现从“解决痛点”到“打造产业”的跨越,关键抉择集中在两方面。产业定位上,摒弃“单一-矿大安全”局限,明确聚焦应急救援、安全防护等四大领域,打造“中国安全谷”品牌,锚定千亿级集群目标,纳入全市创新产业集群重点培育。

发展路径上,一是构建“产学研用”闭环,依托中国矿大组建创新平台,推动科研成果就地孵化,攻克多项“卡脖子”技术;二是强化龙头引领与梯队培育,重点扶持徐工消防等企业,同时推动中小企业升规纳统;三是完善保障体系,通过精

准招商、金融支持、标准制定等举措,拓宽产业链与销售链,推动产品走向全国,最终实现了从“本土刚需”到“产业标杆”的跨越。

“隐形冠军”涌现离不开良好产业生态的搭建

记者:目前徐州安全应急产业已形成完善的企业梯队,既有徐工消防这样的龙头企业,也有一些细分领域的“隐形冠军”。您认为,徐州在培育龙头、扶持细分领域优质企业、搭建适配安全应急产业发展的生态方面,有哪些可借鉴的经验?

王佳川:目前徐州安全应急产业已形成完善企业梯队,其在培育龙头、扶持细分领域优质企业及搭建适配产业生态方面,积累了极具借鉴意义的经验,核心可总结为三大方面。

一是精准培育龙头企业,发挥“链主”引领作用。重点扶持徐工消防等龙头企业,推动龙头企业与华为、国家电网等多方合作,研发无人驾驶电动矿卡等高端装备,同时鼓励龙头企业整合产业链资源,带动上下游配套企业协同发展,构建“核心企业+配套生态+应用场景”的产业闭环。

二是精准赋能细分优质企业,培育“隐形冠军”梯队。引导企业深耕细分领域,出台专项政策扶持“专精特新”企业成长,通过专题培训、技术创新补贴等举措,助力企业攻克细分领域核心技术,推动小微企业升规纳统,同时建立上市培育库,“龙头引领、中小协同”的发展格局。

三是搭建完善产业生态,筑牢发展根基。依托中国矿大顶尖科教资源,构建金链条科技创新体系,组建创新平台推动科研成果就地孵化;通过精准招商补链强链,重点招引细分领域头部创新企业;完善金融、人才、展会等保障体系,推动产品纳入国家应急装备推广平台,举办安全应急装备博览会,擦亮“中国安全谷”品牌,为产业发展提供全方位支撑。

记者:安全应急产业的核心竞争力在于科技创新,而科技创新离不开人才和科研资源的支撑。徐州在吸引高端科研人才、集聚科研资源方面有哪些突破之举?又是如何打通科技成果转化“最后一公里”,让科研成果真正落地为产业竞争力的?

王佳川:徐州在集聚科研资源、吸引高端人才及打通成果转化“最后一公里”上,形成了可借鉴的破题路径。人才引育

