

■徐州经开区内涵式发展看一线

一台车用空调的大市场

——看这家“小而美”企业如何竞逐工程机械细分赛道

本报记者 梁梦雨

近日，记者走进徐州经开区联东U谷科技创新谷，徐州天一红点车用空调有限公司（简称“天一红点”）的生产车间里，工人们正围着一台台车用空调机组进行装配。

“这批空调专为徐工重型起重机量身定制，采用我们自主创新的液压驱动总成和专利产品一体化的水箱箱，不仅制冷强劲、风量充沛，还能实现10千瓦独立加热，适配工程设备野外作业的复杂工况。”天一红点负责人指着产品介绍道。

在工程机械领域，野外烈日暴晒、机舱高温炙烤、施工现场粉尘弥漫、设备长期颠簸振动，多重复杂工况，对空调的适配性、稳定性、耐用性提出了远超普通车用产品的严苛要求。

“我们是徐州第一家专业做工程机械车用空调研发生产的企业，在2002年企业成立之初承接徐工道路的配套空调订单时，我们就确立了只做‘专、精、特’的产品方向。”企业负责人说。彼时，国内工程机械配套空调市场多依赖进口，

在徐州铜山区，一台拉动区域经济增长的“动力引擎”正全速运转。近年来，铜山工程机械产业在集群规模、细分领域、创新水平和园区载体建设等方面持续发力，逐步构建起结构合理、链条完整、协同高效的现代产业体系，成为区域经济高质量发展的强劲动力源。

链式发展推动产业升级

走进总投资约3.1亿元的徐州国旺工程机械零部件制造项目建设现场，这里塔吊林立、机器轰鸣，一派繁忙景象。该项目聚焦工程机械核心零部件生产，主打起重臂、挖斗、起重机转台等关键配件，精准对接徐工矿机、徐工重型等本地龙头企业需求，深度嵌入铜山工程机械产业链。

“项目去年12月底开工建设，总占地面积3万平方米，厂房约1.7万平方米。”徐州国旺机械科技有限公司总经理王威介绍，项目预计6月底主体完工，7月底交付，8月设备到位后可投入生产。达产后，预计年产值约2亿元，年税收约1000万元，带动就业超100人。

徐州国旺工程机械零部件制造项目的落地，是铜山工程机械产业“链式发展”的一个缩影。以大项目强链、补链、延链，正成为铜山推动产业升级的重要路径。

产业格局梯队分明

从集群规模来看，铜山工程机械产

本土专业配套研发企业寥寥无几。天一红点凭借敏锐的行业洞察，专攻工程机械车用空调这一细分赛道的研发制造，一步步扎根，精耕细作，成为集产品研发、制造、销售、服务于一体的国家高新技术企业。

当下，工程机械行业竞争激烈，价格内卷、原材料波动等多重压力叠加。对于天一红点来说，坚守细分领域、深耕技术品质，正是企业穿越行业周期的底气。二十余年间，公司凭借卓越品质和服务体系收获行业口碑，众多知名工程机械主机厂主动上门寻求合作。

依托资深技术团队，公司采用全三维数字化研发模式，告别传统粗放式设计。针对起重机、平地机、压路机、挖掘机、装载机、新能源特种机械等不同机型的结构差异，技术团队一对一定制专属空调布局方案，实地勘测工况、上门布设适配，经过多轮调试、性能验证、工况模拟，确保每款产品都能精准适配专属设备。

为筑牢品质防线，天一红点还建成徐州唯一一家10千瓦非公路车用空调

焙差实验室，搭建全维度极限产品测试体系。该实验室可模拟-20℃至60℃极端工况，涵盖高温、湿热等各类复杂作业环境，全方位验证产品性能，为产品迭代升级提供保障。

“我们为超高温地区专门开发的T3工况产品，制冷量从4600瓦提升到5500瓦，能在60℃高温下稳定工作。”企业负责人介绍。为满足非洲、东南亚等海外高温市场需求，公司专项研发T3极端工况专用空调产品，通过优化电磁兼容性能、升级防腐防锈工艺等，助力工程机械产品高质量“出海”。

目前，公司拥有53项国家专利，累计开发出200余种空调系统，产品广泛应用于装载机、压路机、挖掘机、起重机、钻机等，以及农业机械、特种车辆等主机产品，与徐工集团、柳工、厦工、龙工、山河智能等国内众多工程机械厂家达成长期合作。公司坚守高标准质量方针，通过IATF16949、ISO45001、ISO14001等多项体系认证，成为工程机械空调细分领域的标杆力量。

在铜山，工程机械“朋友圈”有多大？

本报记者 胡明慧

业实力雄厚，企业梯队分明，“一超、两大、多强”的发展格局已然成型。

“一超”是徐工消防，规模“中国第一、全球第五”，臂架类产品行业领先，举高类消防车连续多年国内销量领先，是铜山区工程机械产业的标杆企业。

“两大”企业表现同样亮眼。美驰车桥深耕车桥领域，桥型市场综合占有率达20%；云意电气实现核心产品对国际品牌的国产替代，技术创新能力突出。

“多强”阵营则包括爱斯科、赛福易等跨国企业，以及象屿宝元、万达回转等本土骨干力量。近300家配套企业共同支撑起产业集群，形成龙头企业引领、中小企业协同的良性生态。

细分领域精准突破

在规模不断壮大的同时，铜山工程机械产业在细分领域的发展也日臻完善。

整机及零部件领域，产品覆盖越野轮胎起重机等多种类型，久发机械等一批明星企业迅速崛起，成为行业新锐力量。

矿山装备领域，依托中国矿业大学

科研优势，培育出国传电气等一批骨干企业，产品科技含量高、市场竞争力强，走出了一条“产学研用”深度融合的发展路径。

智慧消防产业领域，借助徐工集团的领军优势，吸引万达智能等高新技术企业集聚，构建起从研发到制造相对完备的产业链条。

细分赛道齐头并进，既丰富了产业内涵，也增强了整体抗风险能力。

从“制造”迈向“智造”

创新，是铜山工程机械产业最硬核的底色。

在平台建设方面，铜山区联合各方力量打造国家制造业创新中心，建成省级企业技术中心8家，为产业升级提供坚实的研发支撑。

在装备突破方面，累计获得江苏省首台（套）重大装备认定12项，彰显了铜山区在高端装备领域的技术实力。

在数字化转型方面，铜山大力推进“智改数转网联”与绿色转型。一批星级上云企业、智能制造示范车间、绿色工厂相继涌现。其中，徐工消防成功获批省工业互联网标杆工厂，成为铜山制造业数字化转型的典型代表。

品质升级的背后，是生产与管理的全方位智能化革新。公司持续加码设备升级，引进高精度激光切割、激光焊接设备，让产品构件更精密、焊缝更规整、结构更稳固。

“嘀”的一声，工作人员轻轻一扫，产品二维码被录入系统，装配人员、物料批次、检测数据瞬间上传至后台，从这一刻起，每一台空调都有了完整的“数字档案”。

“每一台空调用了哪家的零部件、谁装配的、装在哪台主机上，扫码即可追溯。”企业负责人解释道，自2015年起，公司陆续上线ERP、MES数字化管理系统，实现了产品采购、装配、安装、服务等全过程的可追溯，构建起全流程数字化、标准化、智能化管理体系，大幅提升生产效率与品控能力。

下一步，天一红点将继续聚焦开发和服务优势，以技术创新为抓手，通过优化设计、结构升级等实现降本增效，同时，聚焦市场需求，持续开发高附加值的新产品，拓宽发展边界，为工程机械产业高质量发展持续赋能。

园区载体协同发展

从传统制造到智能制造，从高能耗到绿色低碳，铜山工程机械产业正实现发展方式的系统性变革。

园区载体协同发展

产业强，离不开园区载体的硬支撑。目前，铜山区已形成以徐州高新区、铜山经开区为引领，多个镇级特色园区协同发展的空间布局。各园区定位清晰、错位发展、协同共进。

徐州高新区聚焦高端核心零部件研发与制造，抢占产业链价值链高端环节；柳泉镇高端装备产业园则侧重高端铸件等项目，夯实基础制造能力。

“双核引领、多点支撑”的园区格局，为工程机械产业提供了充足的发展空间和精准的服务配套，成为铜山产业高质量发展的重要承载平台。

从龙头企业到中小企业，从传统制造到智能绿色转型，从单一园区到多点支撑的产业生态——铜山工程机械产业正以集群之势、创新之能、协同之力，稳步迈向更高质量的发展阶段。

这条“集群成势、创新破局”的产业之路，不仅为铜山经济增长注入了强劲动力，也为区域制造业高质量发展提供生动样本。

赛事流量激活消费磁场

——徐州杉奥莱点燃“周末经济”活力

本报记者 段昱

车不到两个小时就到了，趁着比赛前的时间来扫货，这里的运动氛围和折扣力度都很吸引人，周末来这一趟太值了！”

像张先生这样的“跨省消费者”不在少数。商场最新客流画像显示，目前本地顾客占比55%，外地顾客占比45%。越来越多的周边城市消费者将周末休闲目的地选在这里，折射出徐州杉杉奥莱日益增强的跨省辐射力与区域消费吸引力。

“阿迪达斯、耐克等运动品牌销售表现尤为突出。”商场负责人介绍，“苏超”带来的体育热情直接转化为购买力，运动消费成为拉动销售增长的主引擎。赛事不仅让商场人气飙升，更实现了实实在在的销售转化。

服务体验的精细化，是留住客流的关键一环。来自安徽的球迷王女士为

“双奥直通车”连连点赞：“以前来徐州看球，最头疼停车转车，现在太省心了。”每逢“苏超”徐州主场赛事，徐州杉杉奥莱便开通直达徐州奥体中心的免费直通车，无缝衔接购物与观赛。同时，一系列“苏超”第二现场活动更是将气氛推向高潮，巨幅大屏实时转播赛事，现场发放比赛应援物、配套市集活动……即便未能亲临比赛现场，也能沉浸式感受热烈的赛事氛围。

在“赛事引流、购物转化”的基础上，商场持续丰富业态活动，把“流量”稳稳沉淀为“留量”。

刚进商场大门，巨大的仿真足球装置和可爱的“虎嘟嘟”IP形象就吸引了不少人的视线，这是徐州杉杉奥莱联动抖音官方落地的“苏超”专属打卡点，不

已经全部完工，剩余的智慧感知设施安装、调试工作，计划2026年9月底全部竣工投用。本次国家级项目建设，精准聚焦现有治理薄弱环节，开展系统性提质增效。通过全域施工打通水系“毛细血管”，彻底破解局部水系割裂、水流不畅难题；依托生态滩地修复重塑自然湖湖风貌，还原河道生态本底；全域布局智慧感知系统，推动河湖管护从人工巡护向数字管控、精准治理转型，实现

代升级。2020年，大沙河丰县段成功创建国家示范河湖；2021年至2024年，丰沛全域建成省级幸福河湖；2025年，大沙河成功入选国家幸福河湖建设名单，正式开启国家级标杆河湖建设全新阶段。

“过去重在‘防风险、保运行’，现在需要‘补短板、提品质、谋长远’。”沛县河长制工作办公室主任王磊说，目前项目涉及的节制闸改建、泵站设备更换、9段支沟整治、5处滩地修复等工程



“我们这代徐州创业者，生在产业高地，赶上创新风口，就得把根扎在家乡，给徐州数字经济闯出新路子。”站在江苏灵匠信息科技有限公司位于江苏淮海科技城的办公区，看着数百名年轻员工在工位上忙碌，总裁郝彤彤的语气里满是笃定。

作为土生土长的徐州90后，郝彤彤的创业故事从2015年开始。毕业后放弃互联网大厂的安稳工作，他拉着5位合伙人组成初创团队，一头扎进互联网赛道，一干就是10年。“那时候没太多想法，就是认定数据服务会是未来数字产业的核心，认准了就干。”

凭借对市场的精准判断，郝彤彤带领团队踩准每一步发展节点：2017年，率先入局数据采集清洗赛道；2019年，开拓海外网络服务市场；人工智能浪潮来袭时，灵匠已经凭借多年的数据积累，成为国内多家大模型企业的核心服务商，助力企业在行业竞争中占据先机。

不满足于深耕单一赛道，2023年，郝彤彤提出双轨并行战略，正式进军TikTok跨境服务领域，打造“技术+内容”双轮驱动模式。不到两年时间，灵匠已经助力两万余家国内企业开拓海外市场，企业也从单一数据服务商成长为集团化数字科技企业，2025年整体营收突破9亿元，相继获评国家高新技术企业和江苏瞪羚企业、专精特新企业，自研的“灵儿智能助手”大模型，更是徐州市首个通过国家级备案的人工智能大模型。

“现在人工智能的竞争，已经从比拼算力转向比拼数据和应用场景，徐州有自己的独特优势。”在郝彤彤看来，徐州坐拥坚实的工业制造基础、国家级先进制造业集群，在实体智能装备领域优势突出，完全可以重点培育具身智能，打造有徐州特色的产业集群。

谈及未来，郝彤彤的规划始终紧扣家乡发展：一方面，持续深耕数据主业，加大本土AI技术研发投入，扎根徐州建好研发中心；另一方面，整合TikTok资源搭建完整出海生态，从内容创作到跨境直播再到专属网络服务，助力更多徐州制造企业从产品外销走向品牌出海。

“不管企业业务布局到哪里，灵匠的根永远在彭城。”这位90后创业者说，他盼着和更多回乡创业的年轻人一起，把徐州的数字产业做得更实更强，让青春之力变成产业升级的动力，共同托起徐州数字经济的新蓝海。

徐州3人（组）获评2026年江苏省“新时代好少年”

（上接 01 版）

徐州市青年路小学六（1）班学生张嘉桐，现任校大队长。她是第九次全国少代会代表，先后获得全国“红领巾奖章”五星章和“徐州市十佳少先队员”“新时代徐州好少年”等荣誉。她积极投身社会实践与志愿服务，参与民族团结“手拉手”、敬老慰问、捐资助学等公益活动，多次在省市艺术展演和科技竞赛中获奖。

4.6亿元拉动消费约48亿元

（上接 01 版）

车展人气火爆
汽车换新“马力”十足

作为拉动消费的重要引擎，汽车以旧换新政策持续释放活力。今年“五一”假期，徐州汽车消费迎来集中爆发。“第八届徐州国际汽车博览会”汇聚70余个主流汽车品牌、近千款车型，搭配特色市集、动物奇乐园及各类文艺活动，打破单一售车模式，打造沉浸式观展体验。

不少市民趁着政策窗口期，置换、购置新车。在以旧换新补贴、车企厂商让利、节日专属优惠的多重加持下，消费者购车成本大幅降低，焕新意愿显著提升。此次车展最终实现现场成交及预订车辆6829辆，交易金额近6.82亿元，不仅激活了本地大宗消费潜力，更凭借区域消费辐射力，吸引周边城市消费者前来购车，充分展现了徐州作为区域消费中心城市的强劲活力。

“本来没打算换车，到了现场看到优惠力度确实大，就心动了。”在车展上订购了一台新能源SUV的市民赵先生算了一笔账：旧车报废补贴2万元，徐州地方财政额外补贴3000元，厂家置换优惠5000元，再加上车展专属折扣，总共省了将近3万元。

多家参展车企负责人表示，今年国家和省级汽车报废更新、置换更新政策力度空前，加上徐州市投入财政资金发放汽车消费补贴，多重利好叠加，消费者换车意愿明显增强。据业内人士预计，随着“五一”车展的带动效应持续

本次活动由省文明办等五部门联合主办，通过事迹展播、人物访谈、才艺展演和嘉宾寄语等环节，生动诠释了新时代少年爱党爱国、勤奋好学、全面发展的精神风貌。

近年来，我市持续深化未成年人思想道德建设工作，深入开展“新时代好少年”学习宣传活动，推动形成“学榜样、做榜样”的浓厚氛围，持续激发广大青少年向上向善的内生动力。

释放，二季度汽车消费数据有望进一步走高。

政策叠加、服务升级
换新更省心

补贴政策有了，如何让消费者顺顺当当地拿到手？据了解，依托数字化平台，徐州实现了补贴资金的快速兑付，不用消费者垫资等待。开展以旧换新“五进”活动（进社区、进企业、进平台、进机构、进展会），把政策送到家门口。同时，推广“三免两补一送”（免费上门服务、免费折旧、免费搬运，补贴旧机回收、补贴新机购买，送新收旧一体化），解决了消费者“旧机难处理、新机难进门”的痛点。

以旧换新要“换得动”，既靠补贴力度，也靠服务便利度。记者走访发现，徐州各大卖场和品牌纷纷推出配套举措，打通换新“最后一公里”。苏宁易购徐州区域相关人员介绍，门店提供“送新拖旧”一站式服务，消费者购买新家电后，工作人员上门安装的同时直接回收旧机，免去自行处理的麻烦。京东电器则联合品牌推出包括免费上门测量、免费折旧、免费安装等特色服务，以及厂家补贴和旧机补贴双重叠加。

市商务局相关负责人表示，下一步，我市将继续完善实施细则，加大经营主体培育和宣传推广力度，组织重点企业开展促消费活动，进一步扩大网上预约和送新收旧的服务范围，让这股以旧换新的消费热潮持续高涨。随着夏季家电销售旺季和“618”大促的到来，徐州消费市场有望迎来新一轮增长高潮。